

Lead the Digital Transformation →

# 2018年3月期 第1四半期 証券アナリスト向け決算説明会

2017年8月18日

株式会社 **クレスコ**

## ❖ 第1四半期の実績

- 各社の業績は、期初から概ね順調に推移し、中間期に向けた受注の積み上がりも好調。
- 営業および開発体制の強化、品質管理の徹底等の課題克服に注力し、売上および利益目標をクリア。
- IoT「KEYAKI」、AI「Minervae」、クラウド「Creage」を3大ブランドと定義し、ソフトウェア開発、システム開発の需要を喚起。新規顧客開拓の布石に。
- 当期の業績は、

前年同期比 **増収**  **UP 9.2%** **増益** (四半期純利益)  **UP 34.5%**

## ❖ 第1四半期のトピックス

- IBM Watson™ を導入支援するサービス「Minervae PoCKET」を、販売開始。
- AIとLINEを連携したコールセンター支援システムを開発。
- 役員の異動により、昨年度導入した執行役員制度を活用し、さらにコーポレート・ガバナンス体制を強化。
- 自己株式の取得および自己株式の公開買付けを実施。

- ① 第1四半期のトピックス
- ② 第1四半期決算のポイント
- ③ 今後の見通し
- 参考 今期の取組み、**クレスコGroup** の特徴 etc.
- 別冊 決算補足データ



# ① 第1四半期のトピックス

平成29年4月24日



各位



会社名 株式会社 クレスコ  
代表者名 代表取締役社長 執行役員 根元 浩幸  
(コード番号：4674 東証第1部)  
問合せ先 広報IR推進室 室長 米崎 道明  
(TEL 03-5769-8058)

## Watson 導入支援サービス『Minervae PoCKET』の販売開始のお知らせ

～AIの活用ノウハウを提供する新サービスブランド『Minervae (ミネルヴァ)』～  
Watsonの本格導入を定額でリーズナブルな利用料金とハンズオンサービスで支援

株式会社クレスコ(本社：東京都港区、代表取締役社長 執行役員：根元 浩幸、以下、当社)は、AIの活用ノウハウを提供する新サービスブランド「Minervae (ミネルヴァ)」の立ち上げに合わせ、IBM Watson™(以下、Watson)の導入を支援する新サービスを開始いたしましたのでお知らせいたします。

「Minervae PoCKET」は、Watsonを本格的になうソリューションです。お客様は「Minervae」事前検証、教育データの作成を行なうことが可能

当社は、平成27年7月、Watsonエコシステムされ、以降、AI関連事業において、Watsonを

このたびの新サービスブランド「Minervae」のに、AI活用市場の開拓、事業機会拡大を図ると最先端技術を取り込んだシステム開発を通じ、

### 【概要】

#### ■ 「Minervae PoCKET」は、IBM Watson™の導入を支援するサービス

- 本格導入前に概念検証 (PoC: Proof of Concept) することで、Watsonの運用方法や適用範囲等の事前検証や、教育データの作成が行える
- 定額制でリーズナブルな料金体系 (初期費用: 350万円～)
- Watsonの専門家によるサポート
- ハンズオンサービスによる支援 (専門家から直接指導を受けることができる、参加型・体験型の学習サービス)
- 無償で簡易UIによるFAQサービスを提供

#### ■ ソフトバンク(株)様からも販売開始



平成29年6月26日

各位



会社名 株式会社 クレスコ  
代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸  
(コード番号：4674 東証第1部)  
問合せ先 広報IR推進室 室長 米崎 道明  
(TEL 03-5769-8058)



## AI（人工知能）とLINEを連携したコールセンター支援システムを開発

～ 店舗担当者様の負担軽減を実現 ～

株式会社クレスコ（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：根元 浩幸、以下、当社）は、不動産総合マネジメント会社の株式会社ザイマックス（本社：東京都港区、代表取締役 島田雅文氏）向けに、AI（人工知能、以下、AI）とLINEを連携したコールセンター支援システムを開発し、サービスインいたしましたので、お知らせいたします。

本サービスは、多店舗事業者様における店舗設備の故障対応プロセスをAIと、ソーシャルネットワークサービスとして利用頻度が高いLINEを連携することで、スピーディかつ正確な故障状況や修理箇所の把握、緊急度の判定を実現するものであります。

店舗担当者様は、問い合わせの際、正確な依頼が完了、写真やテキスト情報機能を搭載し、店舗担当者様の負担を

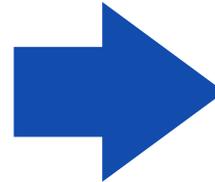
### 【サービス概要】

### 【概要】

- 不動産総合マネジメント会社の(株)ザイマックス様向けの、AIとLINEを連携したコールセンター支援システム
- 店舗設備の故障に関する問い合わせをテキストや画像でLINE送信し、テキストや画像をAIで解析して自動応答

## 6月16日開催の第29回定時株主総会および取締役会で決定

代表取締役会長 執行役員	岩崎 俊雄	代表取締役 会長	岩崎 俊雄
取締役副会長 執行役員	水谷 浩二 [顧問]	代表取締役 社長執行役員	根元 浩幸
代表取締役社長 執行役員	根元 浩幸	取締役 専務執行役員	山元 高司
専務取締役 執行役員	山元 高司	取締役 常務執行役員	杉山 和男 富永 宏 菅原 千尋
常務取締役 執行役員	丹羽 蔵王	取締役	熊澤 修一
取締役 執行役員	杉山 和男 富永 宏 菅原 千尋	取締役 常勤監査等委員	丹羽 蔵王
取締役	谷口 義恵 [退] 熊澤 修一	社外取締役 監査等委員	臼井 義眞 佐藤 治夫 [新]
取締役 常勤監査等委員	波多腰 茂 [退]	常務執行役員	菊池 淳 藤谷 栄樹
社外取締役 監査等委員	井手 正介 [退] 臼井 義眞	執行役員	丸山 規行 下川 恭正 [新] 工藤 博徳 [新] 高石 哲 [新]
執行役員	菊池 淳 藤谷 栄樹 丸山 規行		





平成 29 年 6 月 26 日

各 位

会 社 名 株式会社クレスコ  
 代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸  
(コード番号：4674 東証第一部)  
 問合せ先 取締役 常務執行役員 財務経理本部長 杉山 和男  
(TEL 03-5769-8011)

### 自己株式の取得及び自己株式の公開買付けに関するお知らせ

当社は、平成 29 年 6 月 26 日開催の取締役会において、会社法（平成 17 年法律第 86 号。その後の改正を含みます。以下「会社法」といいます。）第 459 条第 1 項及び当社定款の規定により読み替えて適用される同法第 156 条第 1 項の規定に基づき、自己株式の取得及びその具体的な取得方法として自己株式の公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）を行うことを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 買付け等の目的

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と位置付けており、株主資本の充実と長期的な成長を促進し、株主の皆様への利益還元を目的として、自己株式の取得及びその具体的な取得方法として自己株式の公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）を行うことを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

## 【概要】

- 当社の主要株主である筆頭株主の(有)イワサキコーポレーションが、保有株式の一部売却の意向を示す
- 当該株式を自己株式として取得することにより、EPSやROE等の資本効率の向上に寄与し、株主への利益還元につながる
- 買付け上限数：660,100株  
買付け期間：6月27日～8月25日  
買付け価格：2,994円/1株

ポレー  
、当社  
8.66%  
有する  
オンは、  
100%  
通株式  
の具体  
取得す  
効率の  
結果、



平成 29 年 7 月 26 日

各 位

会 社 名 株式会社クレスコ  
 代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸  
(コード番号：4674 東証第一部)  
 問合せ先 取締役 常務執行役員 財務経理本部長 杉山 和男  
(TEL 03-5769-8011)

### 自己株式の公開買付けの結果及び取得終了に関するお知らせ

当社は、平成 29 年 6 月 26 日開催の取締役会において、会社法（平成 17 年法律第 86 号。その後の改正を含みます。以下「会社法」といいます。）第 459 条第 1 項及び当社定款の規定により読み替えて適用される同法第 156 条第 1 項の規定に基づき、自己株式の取得及びその具体的な取得方法として、自己株式の公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）を行うことを決議し、平成 29 年 6 月 27 日より本公開買付けを実施していましたが、本公開買付けが平成 29 年 7 月 25 日をもって終了いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

また、本公開買付けの終了をもって、平成 29 年 6 月 26 日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得は終了いたしましたので、併せてお知らせいたします。

#### 記

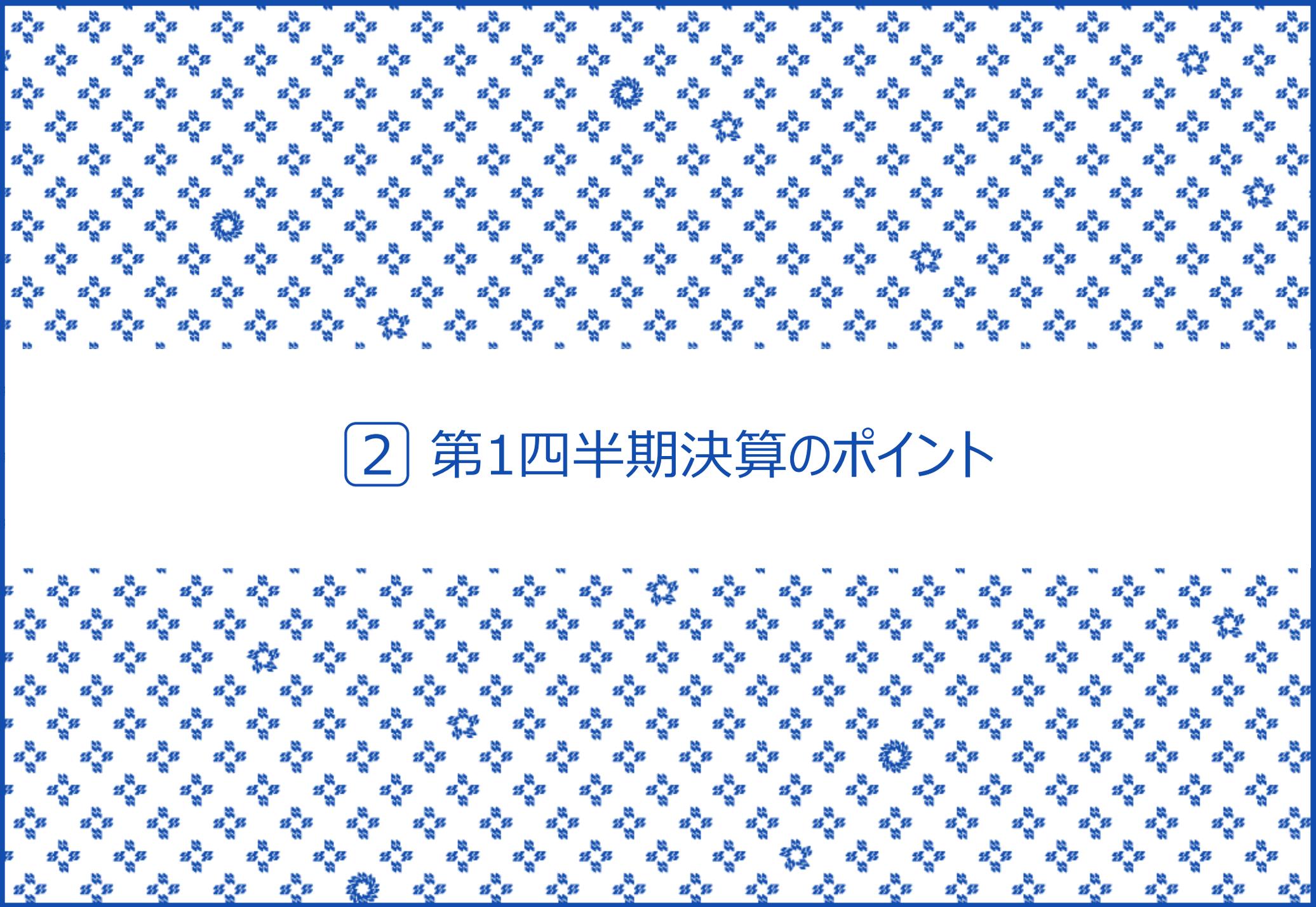
#### 1. 本公開買付けの結果について

##### 1. 買付け等の概要

- (1) 公開買付者の名称及び所在地  
株式会社クレスコ 東京都港区港南二丁目 15 番 1 号
- (2) 買付け等をする上場株券等の種類  
普通株式
- (3) 買付け等の期間

## 【概要】

- 総数：600,000株  
期間：6月27日～7月25日  
価格：2,994円/1株  
総額：1,796,400,000円  
決済開始日：8月17日



## ② 第1四半期決算のポイント

[単位：百万円未満切捨]

## ▶ 経営成績

母 売上高	...	76億59百万円	↑	前年同期比 6億44百万円 109.2%
母 営業利益	...	5億97百万円	↑	1億27百万円 127.0%

セ グ メ ン ト 別 売 上 高	ソフトウェア 開発事業	金融・保険分野	29億97百万円	↑	70百万円 102.4%
		公共・サービス分野	15億42百万円	↑	1億42百万円 110.2%
		流通・その他の分野	18億43百万円	↑	4億51百万円 132.4%
		計	<b>63億83百万円</b>	↑	<b>6億64百万円 111.6%</b>
	組み込み型 ソフトウェア 開発事業	通信システム分野	1億17百万円	↓	▲ 37百万円 75.7%
		カーエレクトロニクス分野	5億20百万円	↑	1百万円 100.3%
		情報家電等・その他の分野	6億30百万円	↑	19百万円 103.2%
		計	<b>12億68百万円</b>	↓	<b>▲ 16百万円 98.7%</b>
	商品・製品販売		7百万円	↓	▲ 4百万円 62.9%

## ▶ 財政状態

母 総資産	...	200億56百万円	↓	▲ 7億06百万円 前期末比
母 自己資本比率	...	69.8%		前期末 66.9%

## ■情報サービス産業

- 企業の競争力と成長力を強化するための「第4次産業革命」や「働き方改革」に対する取組みが、ソフトウェア開発、システム開発の更なる需要を喚起。
- 競争力に直結するイノベーションを志向する企業の戦略的なIT投資の勢いを、デジタル革命の潮流が後押し。
- 選別受注や単価見直し、不採算案件の削減といった収益性向上に資する取組みと働き方改革・休み方改革の推進を如何にバランスし、持続的な成長と企業価値向上に繋げるかの、大きなパラダイム転換期。

## ■クレスコGroup

- コア技術(アプリケーション開発技術、ITインフラ構築技術、組込み技術)に先端技術(AI、ロボティクス、IoT等)を加えたクレスコグループの幅広い事業領域が優位性を発揮。
- 受注量の維持・拡大および市場の変化に即したサービスの開発、先端技術の取込みに、的確かつスピーディに対応すべく、**開発体制の強化**(人材の確保、育成等)、**品質管理**、**グループ間連携**に注力。
- **先端技術**(特に、AI、ロボティクス、IoT)の**研究**、新規事業の創出、各種サービス・ソリューションの拡販等に努める。

セグメント

ソフトウェア開発	組み込みソフトウェア開発	製品・商品販売
----------	--------------	---------

クレスコは  
パートナーです。



※ 記載している商品名は、各社の商標または登録商標です。



		金融	公共・サービス	流通・その他
業種		ベースロードユーザーを中心に、銀行・生命保険向けのアプリケーションおよびシステム基盤の開発が堅調に推移。	イノベーションによる競争優位性の確保を目的とした需要が継続。特に、旅行・人材関連の開発ボリュームが伸張。	先端技術（AIやIoTなど）を活用したシステム導入検討が増加。デジタルマーケティングへの関心も受注を後押し。
	オリジナルサービス	クラウド	クレアージュ [AWSベースのクラウドソリューション]	クラウド
人工知能		Watson連携サービス 4月に、AI関連のサービスブランド「Minervae」を立ち上げ。Watson導入コンサルティングからアプリケーション開発まで、一貫したサービスを提供。	ロボティクス	Pepper、Sota関連サービス ロボット活用のアプリケーションの設計・開発、運用サポートの他、プラットフォームの開発を継続。実証実験の実績の引き合いは増加傾向。
分野		通信システム	カーエレクトロニクス	その他
		デジタル通信端末(スマートフォン)の開発は、ピークアウトのため逡減。(想定どおり)	車載系システム開発(デジタルメーター等)は、高稼働が継続、開発ボリュームを維持。	デジタル情報家電(カメラ、ビデオ、テレビ)向けの開発における増員要請が継続。

			セグメント		
			ソフト	組込み	製品
	クレスコ・ イー・ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 構造改革が進展。営業体制の強化やスキルアップも順調。高稼働率を維持。</li> <li>◆ 不採算プロジェクトは発生せず。収益性の改善に寄与。</li> <li>◆ オリジナル製品の販売は依然振るわず、ソリューション事業が伸び悩み。</li> <li>◆ <b>【課題】</b>マーケティング強化。他社との協業強化。新規分野の案件創出。</li> </ul>	●		
	クレスコワイヤレス	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 代理店や半導体メーカーとの協業体制が実現。小口案件の新規引合が増加傾向。</li> <li>◆ Beaconの量産案件獲得に向けた、国内生産コスト低減ネットワークの構築を完了。</li> <li>◆ 第1四半期に見込んだ案件が、第2四半期に期ズレ。</li> <li>◆ <b>【課題】</b>受託開発案件の獲得。レベニューシェアモデルの実現。経験者採用。</li> </ul>		●	●
	アイオス	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 金融系のホストおよび分散基盤案件の受注が順調に推移。</li> <li>◆ グループ連携を含め、営業を強化。小規模案件ながら新規顧客の受注を獲得。</li> <li>◆ プロジェクトにおける稼働管理の徹底が奏功し、収益性改善。</li> <li>◆ <b>【課題】</b>新たなビジネス領域の拡大。教育カリキュラムの運用。経験者採用の促進。</li> </ul>	●		
	クレスコ九州	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ グループ内連携強化によるニアショア開発案件が継続し、業績は堅調に推移。</li> <li>◆ 6月に事業譲受を実施。売上増および増員に寄与。</li> <li>◆ 新規顧客を獲得し、第2四半期以降の業績拡大に期待。</li> <li>◆ <b>【課題】</b>ニアショアの取引先拡大。地場企業からの受注拡大。人材教育。</li> </ul>	●		
	クレスコ北陸	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 主要顧客の受注残増加や受注量の減少が減収要因に。</li> <li>◆ 自社製品（飲食店向けセルフオーダーシステム）の販売開始（ラーメン店向け）により、売上増。</li> <li>◆ 製造業では、投資意欲が拡大し、引き合いは増加傾向。</li> <li>◆ <b>【課題】</b>セルフオーダーシステムの拡販。リモート分散開発。ホワイトスペース開拓。</li> </ul>	●		

## セグメント

ソフト  
組込み  
製品

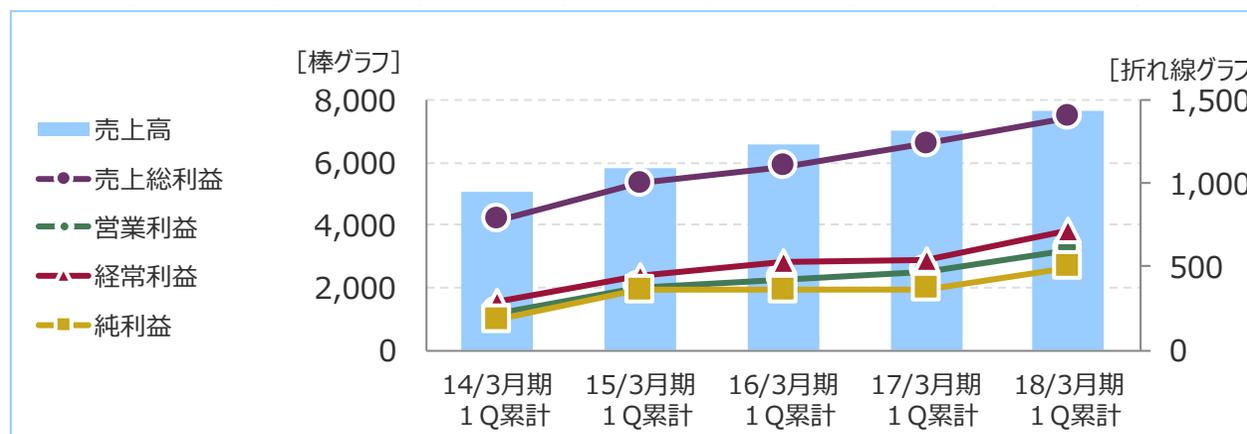
	科礼斯軟件 (上海)	<p>8月29日付のプレスリリースで「解散および清算に関するお知らせ」を発表</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆メンバーの引揚げ完了。クローリング手続き中。</li> <li>◆【課題】2017年8月中にクローリング予定。</li> </ul>	
	シーサリー	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆電力システムの大規模プロジェクトは、ピークアウト。交通システムは、堅調。</li> <li>◆売上の一部が第2四半期に期ズレしたため、減収減益要因に。</li> <li>◆OSやコントローラー等の開発は、安定化傾向が継続。</li> <li>◆【課題】配電システムの受注。請負作業の切出し。新規および経験者採用。</li> </ul>	
	クリエイティブ ジャパン	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆大規模一括SI案件（シンクライアント環境構築）の継続。</li> <li>◆開発要員（ビジネスパートナー）の人員数確保と積極的な活用が、業績に寄与。</li> <li>◆ネットワークセキュリティに対するニーズが高まり、需要を牽引。</li> <li>◆【課題】人材の獲得と育成。独自ソリューションの確立。プロジェクトルームの増床。</li> </ul>	
	メディア・マジック	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆稼働後のシステム保守案件が増加、高利益率を確保。</li> <li>◆スキルアップの取組みが奏功し、保守作業の生産性が向上、増収要因に。</li> <li>◆新入社員全員が6月から実稼働。収益性に貢献。</li> <li>◆【課題】Web系要員の採用。協力会社との連携強化。先端技術領域の案件受注。</li> </ul>	
	エヌシステム	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆主要顧客（旅行業者）が、海外テロの発生やネット利用拡大を背景に、IT投資減。</li> <li>◆小規模の請負案件の獲得や他社との協業等によりリカバー。</li> <li>◆新規顧客の獲得。医療ネットやヘルスケアに関する案件開拓を実施。</li> <li>◆【課題】新商品の開発およびリブランド。人材のスキルアップ。開発ベンダーとの協業。</li> </ul>	

ソフト	組込み	製品
	●	
	●	
●		
●		
●		

[単位：百万円未満切捨]

- 売上高、営業利益、経常利益、純利益ともに、前年比で増加。
- 先端技術を織込んだソリューション提案による、新規顧客開拓を推進。
- 顧客状況（業種業態によるIT投資の変化）に応じた、ポートフォリオマネジメント。
- グループ連携（特に営業面）強化による受注機会の拡大と、開発体制強化。
- 不採算案件の最小化を目指した、リスクチェックの強化とプロジェクト品質の向上。

		2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	前年 同期比	対上期 進捗率
1 Q 累 計	売上高	6,564	7,014	<b>7,659</b>	<b>109.2%</b>	<b>47.9%</b>
	売上総利益	1,104 (16.8%)	1,240 (17.7%)	<b>1,400 (18.3%)</b>	<b>112.9%</b>	
	営業利益	423 (6.5%)	470 (6.7%)	<b>597 (7.8%)</b>	<b>127.0%</b>	<b>43.9%</b>
	経常利益	525 (8.0%)	535 (7.6%)	<b>719 (9.4%)</b>	<b>134.3%</b>	<b>48.6%</b>
	純利益	361 (5.5%)	368 (5.3%)	<b>495 (6.5%)</b>	<b>134.5%</b>	<b>49.6%</b>
	EPS 円/株	32.82	32.6	<b>43.69</b>		



【注】（ ）内の数字は  
各々の利益率を表します。

【注】「純利益」は  
「親会社株主に帰属する四半期純利益」です。

## ■ ソフトウェア

- ベンダー経由以外の受注（特に流通セクター）が業績を牽引。
- インフラ、ネットワーク系もクラウド案件やセキュリティ案件が増加。
- ERP関連事業は構造改革が進展し、改善傾向。

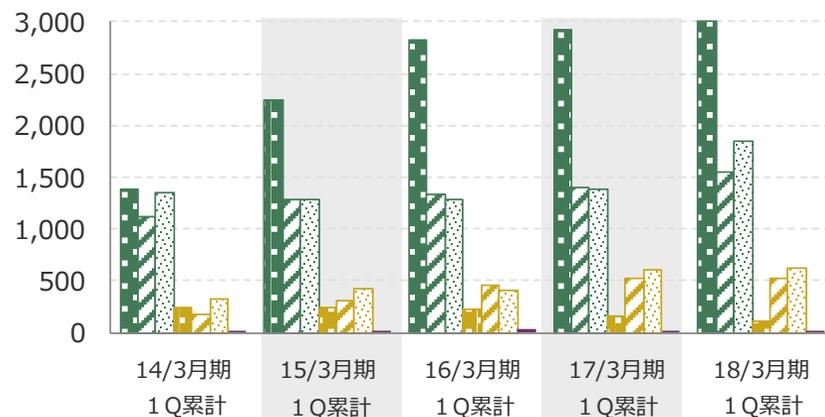
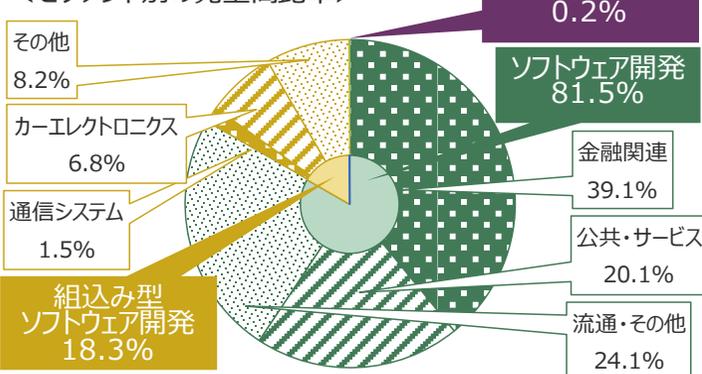
## ■ 組込み型

[単位：百万円未満切捨]

- 「その他」のデジタル情報家電（テレビ、カメラ等）が増。
- 制御系OS開発・コントローラー開発が堅調に推移。
- カーエレクトロニクスは、プロジェクトの端境期。ボリュームを維持。

		2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	前年同期比	
1 Q 累 計	ソフトウェア	金融関連	2,818	2,926	<b>2,997</b>	<b>102.4%</b>
		公共・サービス	1,341	1,400	<b>1,542</b>	<b>110.2%</b>
		流通・その他	1,285	1,392	<b>1,843</b>	<b>132.4%</b>
		計	5,445	5,718	<b>6,383</b>	<b>111.6%</b>
組込み型	通信システム	227	154	<b>117</b>	<b>75.7%</b>	
	カーエレクトロニクス	453	518	<b>520</b>	<b>100.3%</b>	
	その他	404	611	<b>630</b>	<b>103.2%</b>	
	計	1,085	1,284	<b>1,268</b>	<b>98.7%</b>	
商品・製品販売		33	11	<b>7</b>	<b>62.9%</b>	
全計		<b>6,564</b>	<b>7,014</b>	<b>7,659</b>	<b>109.2%</b>	

<セグメント別の売上高比率>



[単位：百万円未満切捨]

## ■ ソフトウェア

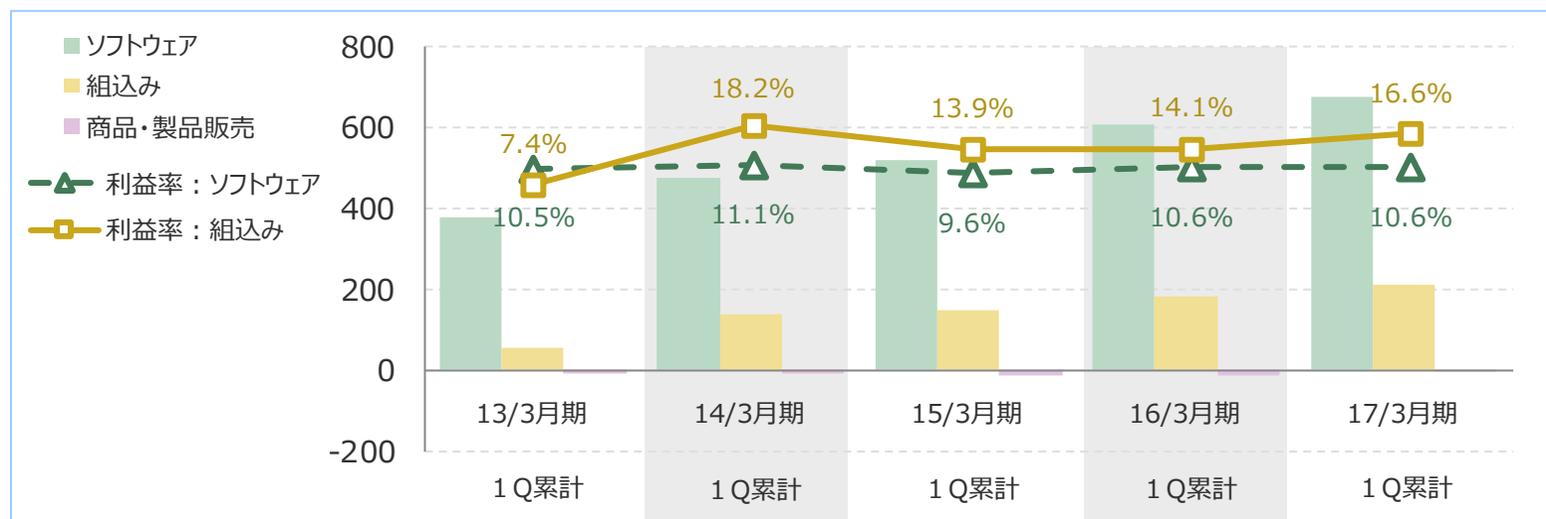
- 要員確保（ビジネスパートナーを含む）により、高稼働率を維持。
- プロジェクトマネジメント、品質管理の徹底により、収益性向上。
- 選択受注とビジネスボリュームの増加に伴う、予定利益の獲得。

## ■ 組込み型

- カーエレクトロニクス…ビジネスボリュームを維持。安定稼働。
- デジタル家電：継続的な増員要請有り。品質管理の徹底。
- 通信システム：ボリュームは減少するも、収益性を確保。

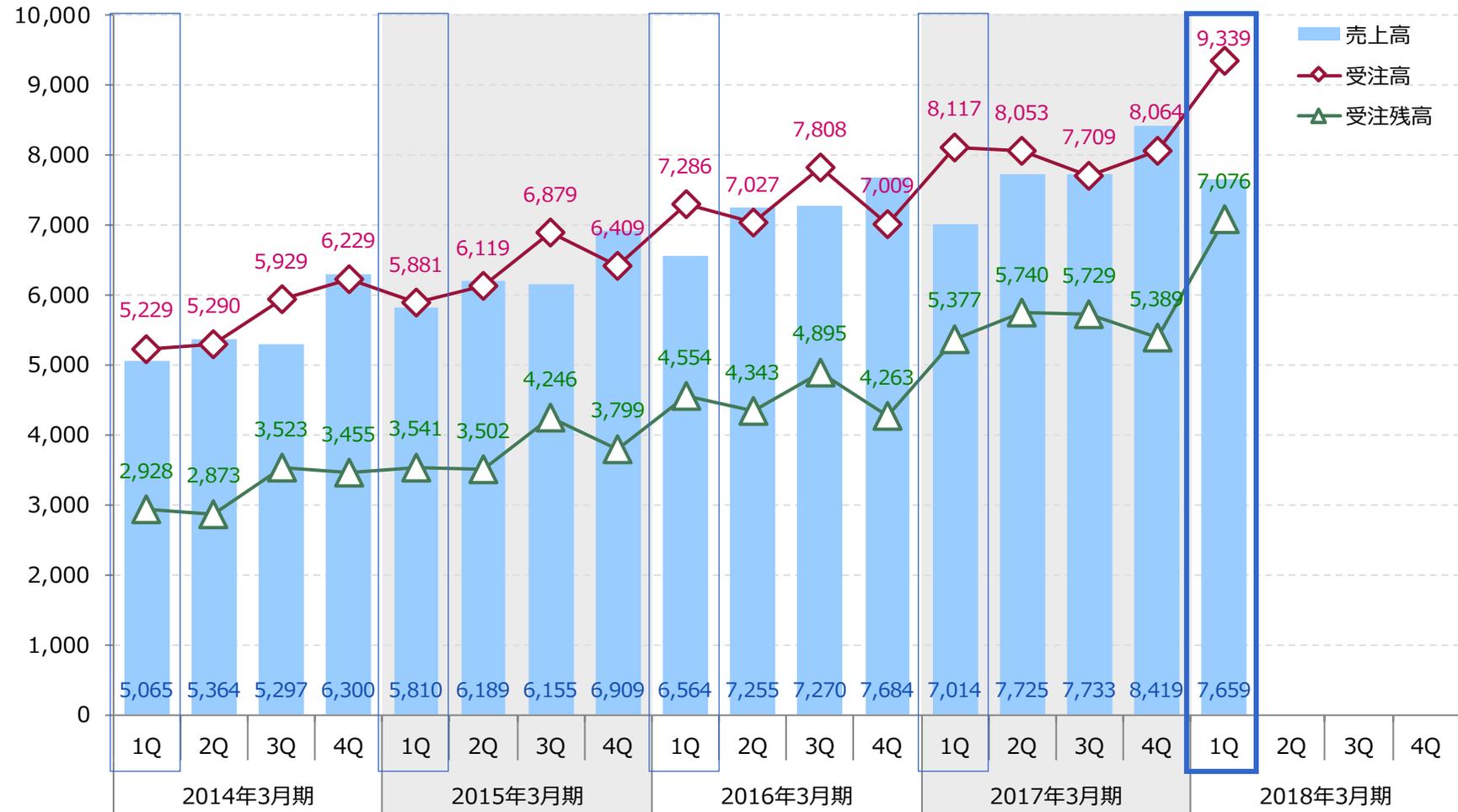
1 Q 累 計	2016年3月期		2017年3月期		2018年3月期		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	
ソフトウェア	520	(9.6%)	608	(10.6%)	675	(10.6%)	111.0%
組込み型	150	(13.9%)	180	(14.1%)	211	(16.6%)	116.9%
商品・製品販売	▲13	(-)	▲15	(-)	▲5	(-)	-
全計	657		773		881		113.9%

【注】（）内の数字は各々の利益率を表します。



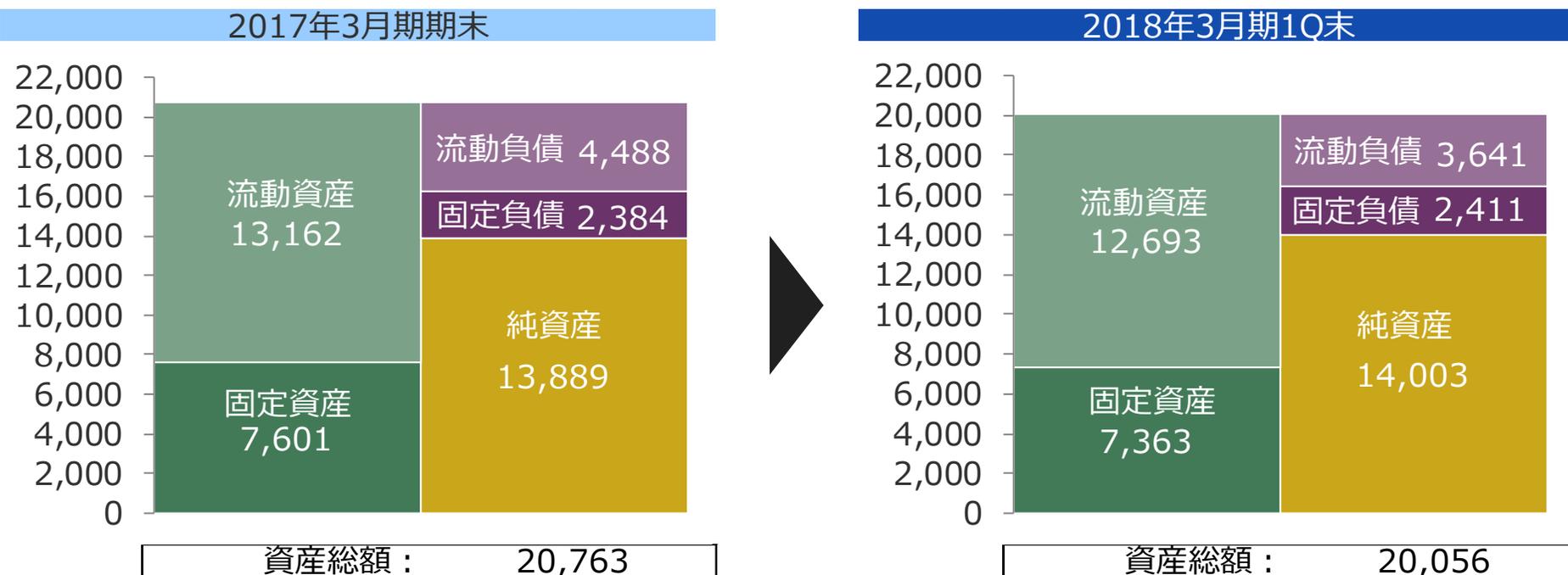
- 業種・業態で濃淡があるものの、デジタル変革を背景に、顧客の引合いは旺盛。
- 受注高・受注残とも、前期に引続き、順調に推移。（子会社は回復基調）
- 受注高 : 前年同期比 115.1%  
受注残高 : 前年同期比 131.6%

[単位：百万円未満切捨]



[単位：百万円未満切捨]

## ■ 資産総額は、前連結会計年度末に比べて7億6百万円減少し、200億56百万円



■ 流動資産	前連結会計年度末比 4億68百万円減少	増加：有価証券…4億60百万円、仕掛品…3億37百万円 減少：受取手形および売掛金…8億31百万円、現金および預金…3億66百万円
■ 固定資産	前連結会計年度末比 2億37百万円減少	減少：投資有価証券…3億7百万円
■ 流動負債	前連結会計年度末比 8億47百万円減少	増加：預り金…2億89百万円 減少：賞与引当金…5億43百万円、未払法人税等…5億9百万円、買掛金…1億25百万円
■ 固定負債	前連結会計年度末比 27百万円増加	増加：退職給付に係る負債…38百万円
■ 純資産合計	前連結会計年度末比 1億13百万円増加	増加：利益剰余金…1億66百万円 減少：その他有価証券評価差額金…57百万円



### ③ 今後の見通し

[単位：百万円未満切捨]

- 第1四半期の出足は好調だが、通期では良質な案件の獲得競争は厳しい。
- 当初(2017年5月9日)発表した、業績予想は据置きとする。

2 Q 累 計	2017年3月期				2018年3月期	
	<2016/5/9 予想>	前年 同期比	実績	前年 同期比	<2017/5/9 予想>	前年 同期比
	売上高	15,220	110.1%	14,740	106.7%	<b>16,000</b>
売上総利益			2,631 (17.8%)	104.7%		
営業利益	1,260 (8.3%)	104.3%	1,131 (7.7%)	93.6%	<b>1,360 (8.5%)</b>	<b>120.2%</b>
経常利益	1,400 (9.2%)	99.3%	1,284 (8.7%)	91.1%	<b>1,480 (9.3%)</b>	<b>115.2%</b>
純利益	949 (6.2%)	93.3%	867 (5.9%)	85.3%	<b>1,000 (6.3%)</b>	<b>115.2%</b>
EPS 円/株	83.72		76.64		<b>88.18</b>	

通 期	2017年3月期				2018年3月期	
	<2016/5/9 予想>	前年 同期比	実績	前年 同期比	<2017/5/9 予想>	前年 同期比
	売上高	31,100	108.1%	30,893	107.4%	<b>33,200</b>
売上総利益			5,745 (18.6%)	109.8%		
営業利益	2,750 (8.8%)	110.7%	2,707 (8.8%)	109.0%	<b>3,000 (9.0%)</b>	<b>110.8%</b>
経常利益	3,000 (9.6%)	105.0%	3,078 (10.0%)	107.7%	<b>3,280 (9.9%)</b>	<b>106.6%</b>
純利益	2,000 (6.4%)	117.3%	2,042 (6.6%)	119.8%	<b>2,230 (6.7%)</b>	<b>109.2%</b>
EPS 円/株	176.36		180.28		<b>196.64</b>	

【注】 ( ) 内の数字は各々の利益率を表します。

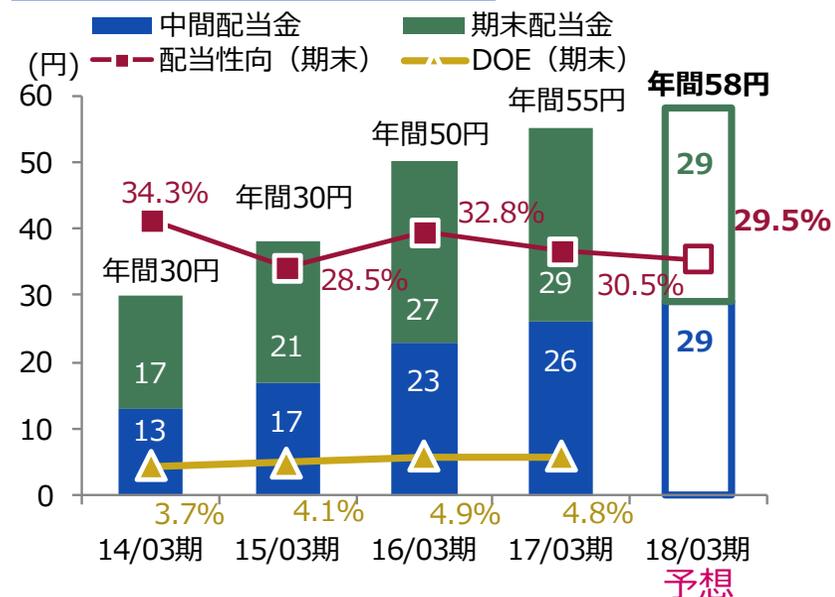
【注】「純利益」は「親会社に帰属する当期純利益」です。

[単位：百万円未満切捨]

- 当初(5月9日)に発表した、配当予想は据え置き。

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期		
	実績	実績	実績	<2017/5/9 予想>	増減
2Q期末	23円	26円	-	29円	3円
期末	27円	29円	-	29円	0円
年間	50円	55円	-	58円	3円
配当性向	32.8%	30.5%	-	29.5%	-1.0%
配当利回り	2.8%	2.0%	-		
DOE	4.9%	4.8%	-		
配当金の総額	563百万円	623百万円	-		

## 1株配当金・配当性向・DOE



## 株主還元方針

- ▶ 当社は株主のみなさまに対する利益還元を経営の重要課題と位置づけ、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを基本方針としております。特段の株主優待は行っておりません。
- ▶ 配当に関しましては、**当社(単体)**の経常利益を基に、特別損益を零とした場合に算出される当期純利益の40%相当を目途に継続的に実現することを目指してまいります。

## ■ 情報サービス産業の動向

- IT投資のトレンドは変わらず、引続き拡大傾向になる。
- 企業の循環的な業績改善や「攻めのIT経営」を背景としたIT投資の活発化に加え、デジタル技術を活用したビジネスモデルの革新を推進する「デジタル変革」の潮流に乗り、AIやIoTといった先端技術を取込んだシステム開発需要が急速に拡大する。
- ITサービスのコモディティ化と低価格化が進む中、第3のプラットフォーム分野(クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術)の需要は、AI、IoT、ロボティクスといった先端技術のトレンドと相まって、一層加速する。
- AI、IoT、ビッグデータといったデータを経営資源とするための管理基盤の構築、持続可能なIT基盤の構築や開発プロセスを確立するAPI(Application Programming Interface)エコノミーの活用、巧妙化するサイバー攻撃に対応するセキュリティ体制の確立など、ビジネス基盤の高度化を指向するトレンドの中、企業の「デジタル変革」に対する取組みが、一層加速する。

- 金融、流通・小売り、サービス(医療, 介護含む)、土木・建築、情報家電、カーエレクトロニクス等の業種は、市場にイノベーションをもたらす分野になる。  
主力のソフトウェア開発事業の他、先端技術関連事業の当面の成長を見込む。
- 様々な産業間のエコシステム連携による第3のプラットフォーム(クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術)の利活用や「働き方改革」に対する意識の高まり、IoTの実装フェーズへの移行などは、新たなビジネスチャンスになる。
- クレスコグループがご提供するサービスは幅広い技術領域を有しており、世の中のトレンドを概ね取込めるポジションにあり、あらゆる企業、団体、産業から「デジタル変革」のパートナーとして期待されている。
- 「デジタル変革」をリードし、顧客がビジネスモデルの革新を通じて自らの成長を実感できる現実的な提案をスピーディに行うため、事業の柱であるソフトウェア開発事業、組込型ソフトウェア開発事業において、技術および品質の面から更なる強化を図る。
- 先端技術を積極的に取込み、顧客の成長に寄与するサービスおよびソリューションを充実させていく。
- クレスコグループ各社が長年培ってきた営業力と経験を活かし、顧客の環境変化をいち早くとらえ、顧客のビジネスチャンスを支援する新規性と利便性を備えたサービスを開発するとともに、グループ内協業や他社とのアライアンスを含めた事業を展開していく。

シリーズ第2弾



### 画像認識ができるチャットBOT

#### 特徴

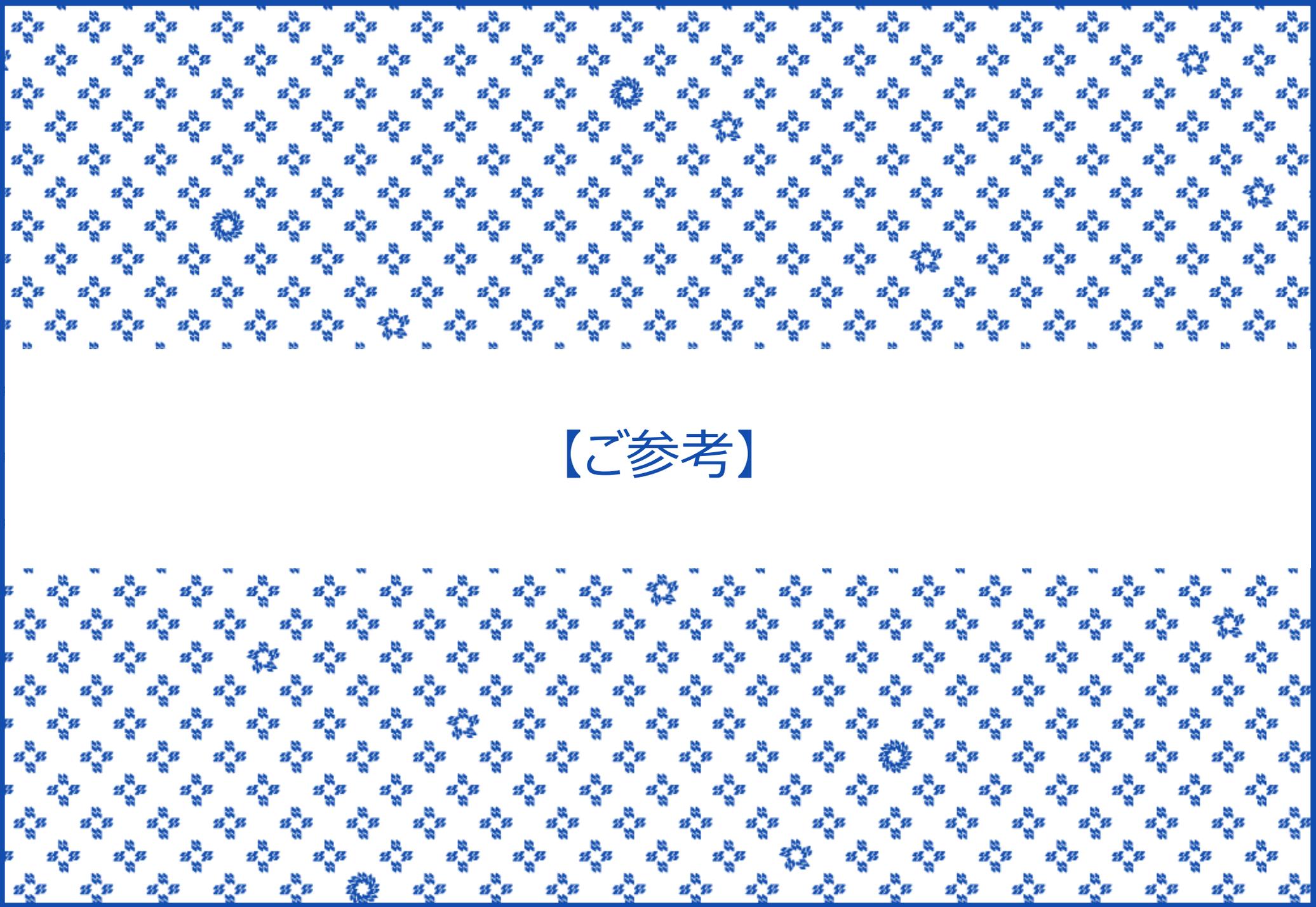
- ユーザからの問い合わせに対して、ボットで自動応答
- AIで自然言語と画像を認識でき、**写真を使った問い合わせに対応**
- ユーザーからの問い合わせを自動判別し、担当オペレーターへメールで通知
- LINEなどのSNS連携に対応
- AI学習データ作成とシナリオ作成の補助、AIへのアップロードツールを提供

## 2017年8月7日 (株)日本取引所グループ 発表

「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄の定期入替で、  
当社株が選定されました。

2017年8月31日から、定期入替実施されます。

**クレスコGroup** は、  
お客様の**ビジネスニーズ**に対して、  
**競争力**のある**先端技術**を取込んだ  
ビジネスモデルを実現し、  
**デジタル変革をリード**します。



【ご参考】

# 「期待」を超えて、次のステージへ

2016年4月始動の5ヶ年ビジョン

## CRESCO Ambition 2020

Lead the Digital Transformation

～『クレスコグループ』はデジタル変革をリードします。～

挑戦する企業集団

洗練された技術力と確かな品質

ひとりひとりが輝く **クレスコ**

1. 人材の獲得（新卒採用，経験者採用）
2. 開発体制の強化（ニアショアおよびオフショア開発体制，ビジネスパートナーとの協業体制）
3. グループ体制の見直し および 連携強化による資本効率の向上
4. 顧客に対する提案品質の向上 および リレーションシップの強化
5. 鉄板品質の提供 および 徹底的な生産性の追求
6. 未来技術の追求 および サービス化ビジネスの推進（新分野へのイノベーション）
7. 営業拠点の拡大による新規顧客の開拓 および ビジネス領域の拡大
8. スペシャリスト人材の育成 および スキル強化（人間力，仕事力，技術力）
9. コーポレートガバナンス および コンプライアンスの強化
10. 働き方改革 および ストレスケアの推進

## 5カ年ビジョン「CRESCO Ambition 2020」と対処すべき課題を踏まえて

1

## 組織

- 旅行業界特化型組織の設置
- 中京地区ビジネス拡大に向けた、営業拠点の設置
- 現地調査と協業企業の開拓に向けた、ベトナム駐在員事務所の設置
- 人材交流によるグループシナジーの強化

2

## 事業

- プラットフォーム関連事業の活性化推進
- 特命営業担当による、顧客リレーションシップの強化
- オフショア推進による、開発体制の強化
- 新規ビジネス創出に向けた、インキュベーション機能の強化

3

## その他

- M&Aの推進
- スペシャリスト制度の導入
- 働き方改革の実践と、働きやすい職場作り
- コーポレートガバナンス体制の見直し

	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クレスコ・イー・ソリューション <span style="color: red;">【※5】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
ワイヤステクノロジー <span style="color: red;">【※2】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコ・コミュニケーションズ <span style="color: red;">【※1】</span>	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコ・アイディー <span style="color: red;">【※2】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコワイヤレス <span style="color: red;">【※2】</span>	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
アイオス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クレスコ九州	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
科礼斯軟件（上海） <span style="color: red;">【※7】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
シーフリー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クリエイティブジャパン	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
エス・アイ・サービス <span style="color: red;">【※3】【※5】</span>	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
メディア・マジック <span style="color: red;">【※4】</span>	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●			
エヌシステム <span style="color: red;">【※6】</span>	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●			
<b>子会社総数</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>			

【※1】 2014年1月末付にて、クレスコグループとの資本関係を解消（全株式譲渡）

【※2】 2015年4月1日付で「ワイヤステクノロジー」は「クレスコ・アイディー」を統合し、「クレスコワイヤレス」に社名を変更

【※3】 2015年4月1日付で「(株)エス・アイ・サービス」を子会社化

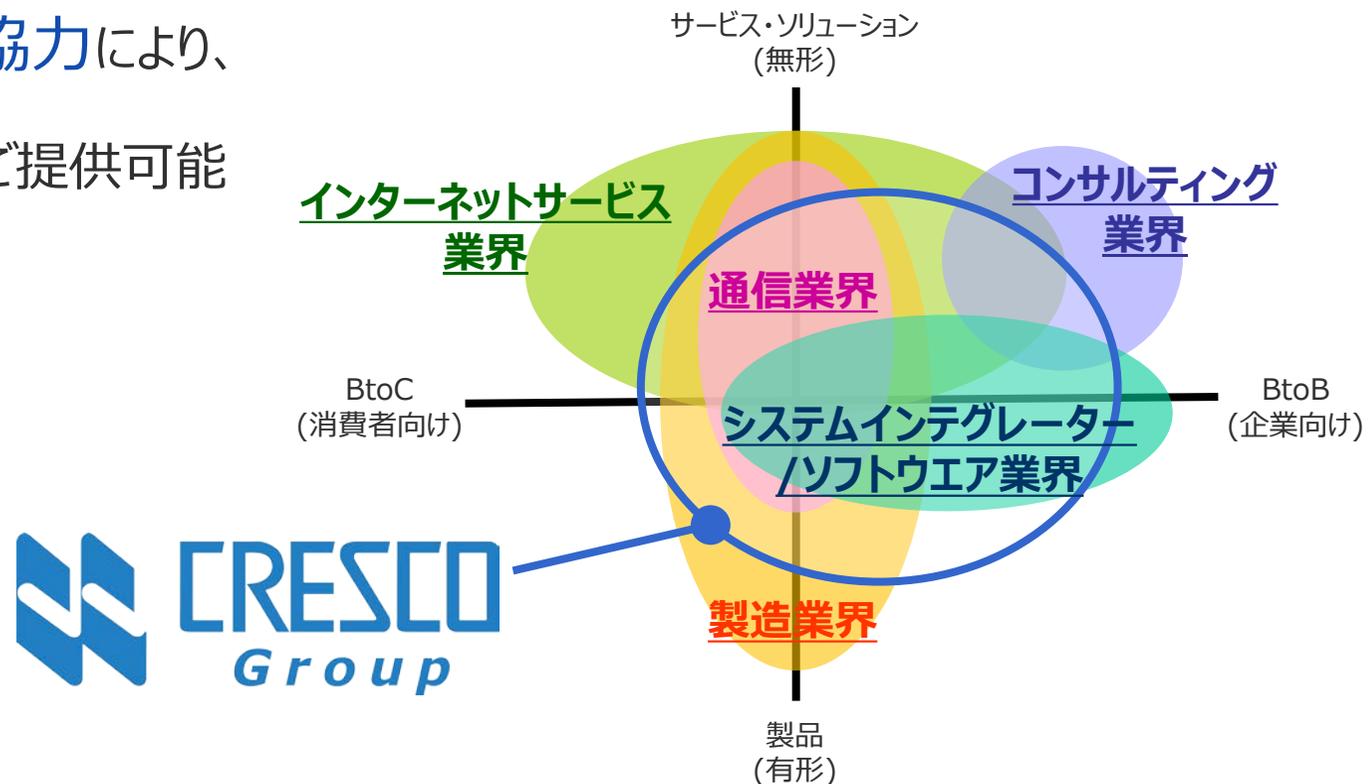
【※4】 2015年10月1日付で「メディア・マジック(株)」を子会社化

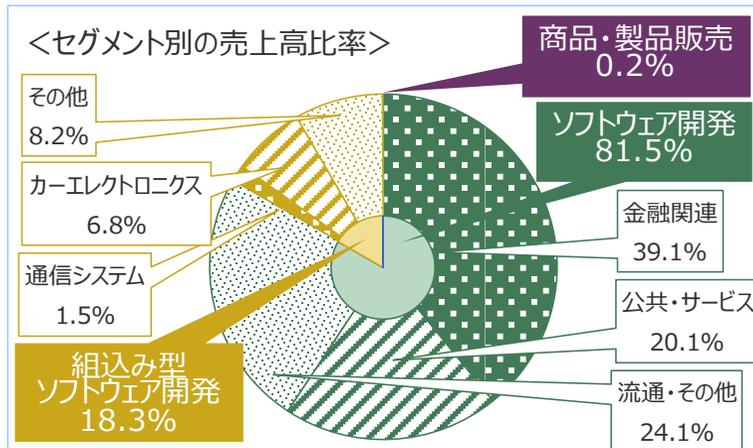
【※5】 2016年4月1日付で「クレスコ・イー・ソリューション」が「エス・アイ・サービス」を統合

【※6】 2016年9月1日付で「(株)エヌシステム」を子会社化

【※7】 クローリング手続き中

- 主な事業は、  
お客様のご要望に合わせた**オーダーメイド**によるシステム開発(受託開発)
- BtoBを軸足としながら、  
**ITビジネス領域のほぼすべてをカバー**
- メーカー、ユーザー企業を親会社としない**独立系**
- **他業界との提携・協力**により、  
お客様のニーズに沿う  
幅広いソリューションをご提供可能

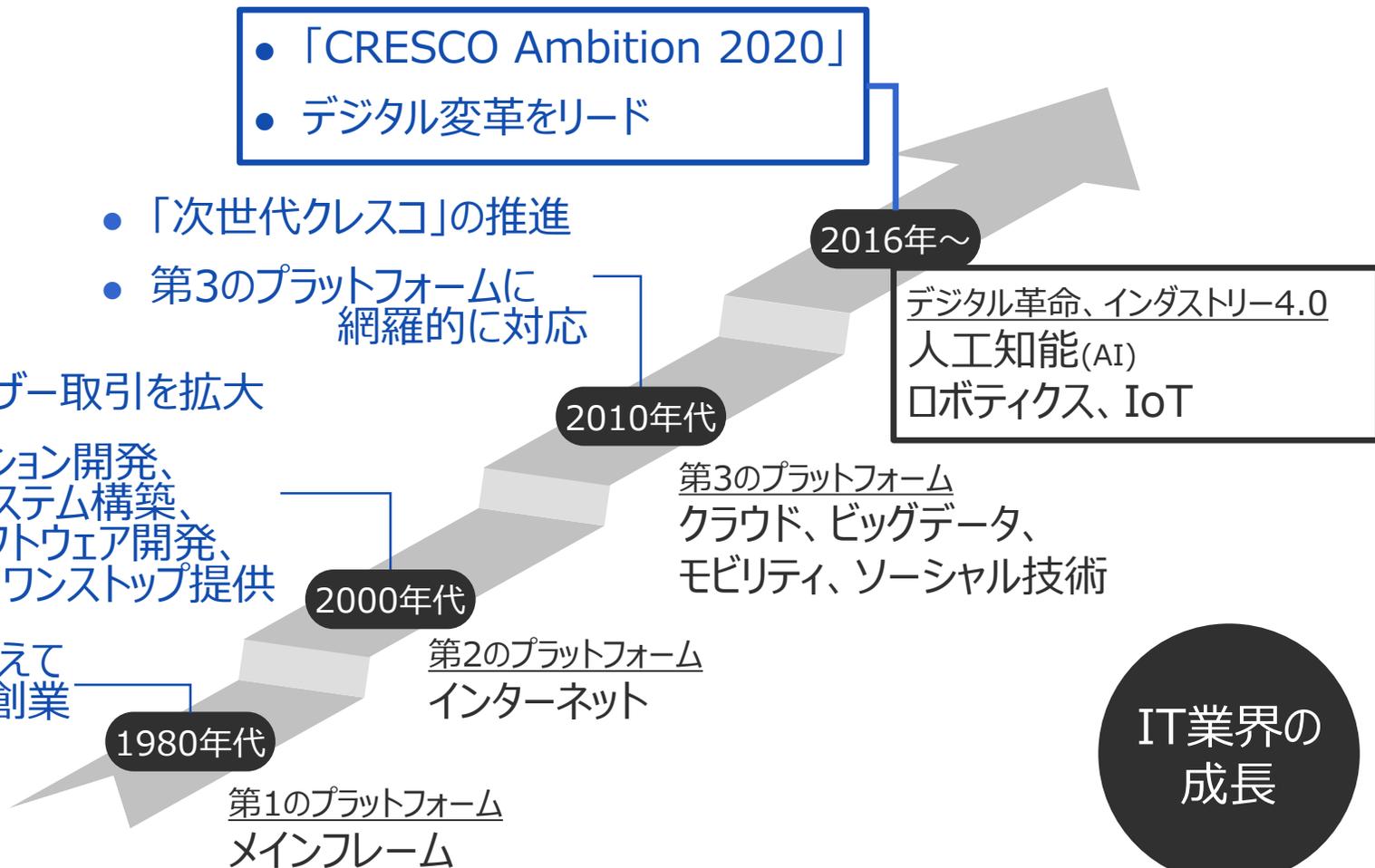




セグメント	事業	分野
ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスアプリケーション開発</li> <li>・IT基盤システム構築</li> <li>・オリジナル製品・サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金融 (銀行、保険、カード、証券 etc.)</li> <li>・公共・サービス (航空、鉄道、電力、放送、医療、旅行、人材ビジネス etc.)</li> <li>・流通・その他 (運輸、小売 etc.)</li> </ul>
組込型ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・組込型ソフトウェア開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信システム (携帯情報端末 etc.)</li> <li>・カーエレクトロニクス (デジタルメーター、センターディスプレイ etc.)</li> <li>・その他 (デジタル家電、医療機器、制御システム etc.)</li> </ul>
商品・製品販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子会社「クレスコワイヤレス」の商品・製品販売</li> </ul>	

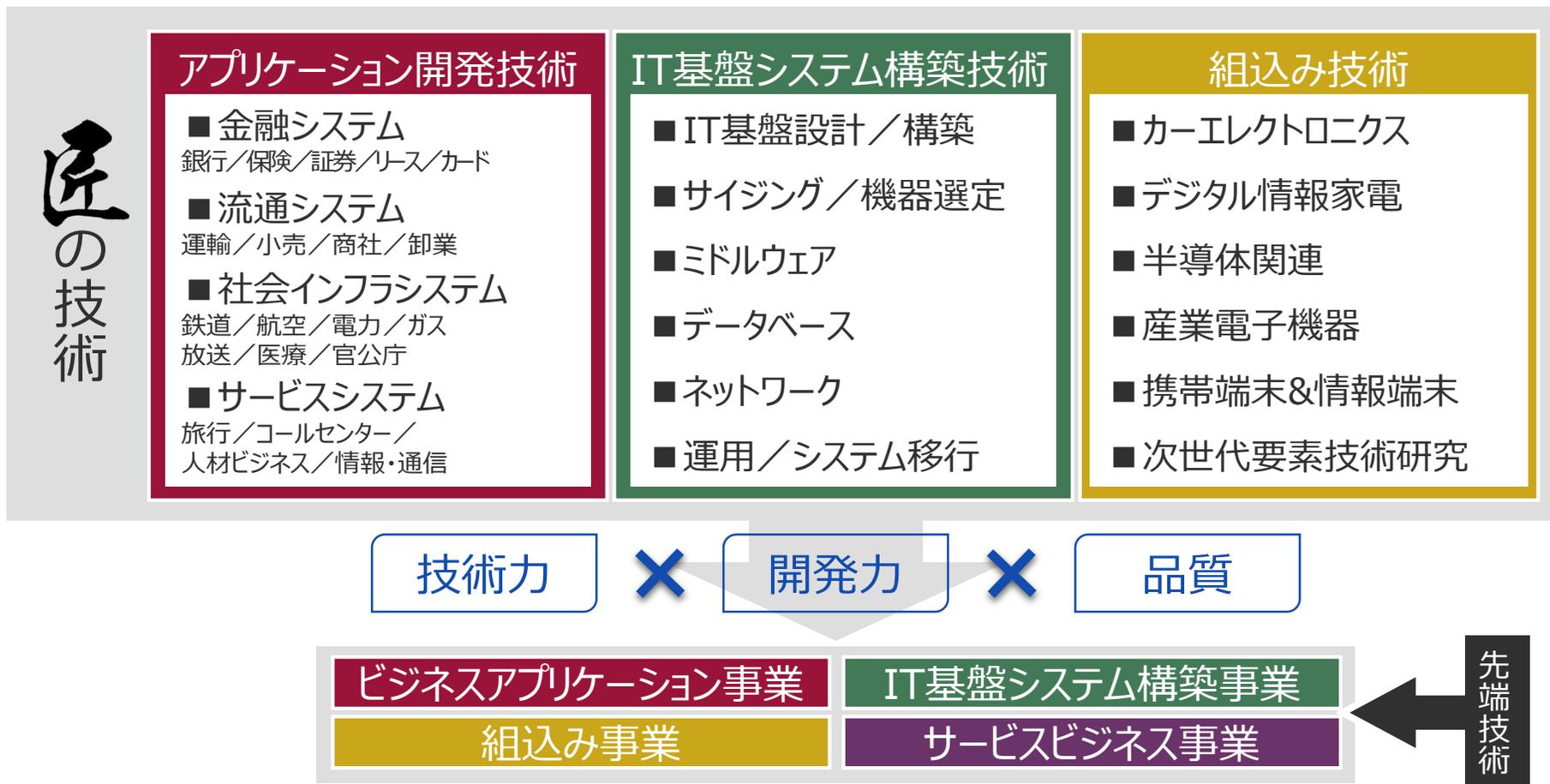
- ITプラットフォームの変化にあわせてサービスのご提供ができるよう、「技術研究所」が**数年先を見据えて、先端技術に取り組んでいます。**

## クレスコの あゆみ

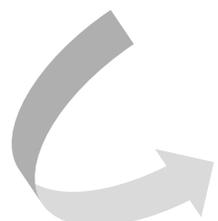


## IT業界の 成長

- 経験に支えられた3つのコア技術が4つの事業領域で、  
お客様のご要望に合わせた**オーダーメイド**によるシステム開発(受託開発)



- 4つの事業のコラボレーションにより、**新たなサービスを創造**
- **クレスコGroup** 連携により、**ワンストップでご提供**



Intelligent Folder (インテリジェントフォルダ)  
Minervae  
Creage (Cresco Cloud Service)  
KEYAKI IoT Platform  
まるロボ (Pepper, Sota)  
Intelligent Folder Express

クレスコはパートナーです。

amazon web services Partner Network CONSULTING PARTNER  
pepper Robo App Partner Basic  
IBM Watson Ecosystem Partner

※ 一部を除き、商品名は当社の商標または登録商標です。

※「Watson」「Pepper」「Sota」「Amazon web service」は、各社の商標または登録商標です。

[2017年6月19日時点]

## 1. 特定の取引先への依存度について

当社企業グループは、連結売上高のうち日本アイ・ビー・エム(株)への売上高の割合が高く、その状況は次のとおりです。

相手先	2016年3月期末		2017年3月期末	
	売上高 (千円)	割合	売上高 (千円)	割合
日本アイ・ビー・エム(株)	5,571,197	19.4%	5,196,838	16.8%
連結売上高合計	28,775,033	100.0%	30,893,555	100.0%

(注) 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

なお、当社と日本アイ・ビー・エム(株)の間には取引基本契約が締結されており、取引関係については取引開始以来永年にわたり安定したものとなっております。ただ、日本アイ・ビー・エム(株)の事業方針や外注政策に関する変化が当社企業グループの業績に与える影響は大きく、常に注視するとともに適切な対策を打ってまいります。

## 2. 見積り違い及び納期遅延等の発生

当社企業グループは、プロジェクトの作業工程等に基づき必要工数やコストを予測し、見積りを行っておりますが、すべてのプロジェクトに対して正確に見積ることは困難であり、仕様変更や追加作業に起因する作業工数の増大により実績が見積りを超えた場合、低採算または採算割れとなる可能性があります。

また、顧客と予め定めた期日までに作業を完了・納品できなかった場合には損害遅延金、最終的に作業完了・納品ができなかった場合には損害賠償が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

## 3. 情報セキュリティについて

当社企業グループは、業務遂行上、顧客が有する様々な機密情報を取り扱う場合があり、慎重な対応と厳格な情報管理の徹底が求められております。これに対し当社はコンプライアンス委員会を設置し、各種ポリシーを定め、関連する規程類を整備し、プライバシーマークを取得するなど万全の対策を取っております。また、クレスココンプライアンス経営行動基準を定め、グループ各社に展開しております。

さらに具体的な施策として従業員及び協力会社には機密保持に関する誓約書を取り交わした上で適切な研修やセキュリティチェックを継続的に行い、情報管理への意識を高め内部からの情報漏洩等を防いでおります。

しかしながら、これらの施策にもかかわらず個人情報や企業情報が万一漏洩した場合には、損害賠償責任、社会的信用の喪失等の発生により、当社の業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

## 4. 人材の確保や育成

優れた人材の採用及び育成は当社企業グループの業績にとって重要課題の一つと認識しており、特に有能なシステムエンジニアは今後の事業拡大に不可欠であります。こういった人材を確保または育成できなかった場合には、当社企業グループの成長や事業展開、経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

[2017年6月19日時点]

## 5. 協力会社（パートナー）との連携体制

当社企業グループは、事業運営に際して、協力会社等、さまざまなパートナーとの連携体制を構築しております。これらのパートナーを適宜、適正に確保できない、あるいは関係に変化が生じた場合、プロジェクトの立ち上げや遂行、サービスの提供に支障が発生する等により、経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

## 6. 情報サービス産業における経営環境の変化等

情報サービス産業においては国が推進、要請するIT戦略や各企業の戦略的情報投資、IT利用者の拡大などその需要は景気の動向に大きく左右される傾向が強まっております。従いまして、日本経済が低迷、悪化する場合には顧客の情報化投資が減少する恐れがあり、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

## 7. 長時間労働と過重労働

当社企業グループが提供するサービスやシステム開発の体制やプロセスの構造的な問題、属人性の高さから、長時間労働や過重労働が発生し、それらを起因とした健康問題や生産性の低下などにより、経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

## 8. 訴訟に関するリスク

事業活動に関連して、納品物や製造物に関する責任、労務問題等に関し、訴訟を提起される可能性があり、その動向によっては損害賠償請求負担や信用の失墜等により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

## 9. 金融市場に係るリスク

当社企業グループが保有する有価証券等の評価は、国内・海外の経済情勢や株式市場など金融市場の動向に依存し、影響を受けるため、資金運用等、投資における重要なリスクと捉えています。当社企業グループでは、ヘッジを行うことにより、これらのリスクの最小化に取り組んでおりますが、市場の動向によっては、これらのリスクを完全に回避できない可能性があります。

当社の投資の大部分は、株式で構成されており、キャッシュ・フローの源泉の1つになっておりますが、昨今の株価変動は激しく、資産価値の下落が当社の業績及び財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

## 10. 金融商品に係るリスク

当社企業グループの保有する金融商品の価値が下落した場合、多額の損失が発生する可能性があります。なお、今後、金融商品の時価に関する会計上の取扱いに関する制度・基準等が見直された場合には、当社企業グループが保有する金融商品の時価に重大な影響を及ぼす可能性があります。

## 11. 価格競争に係るリスク

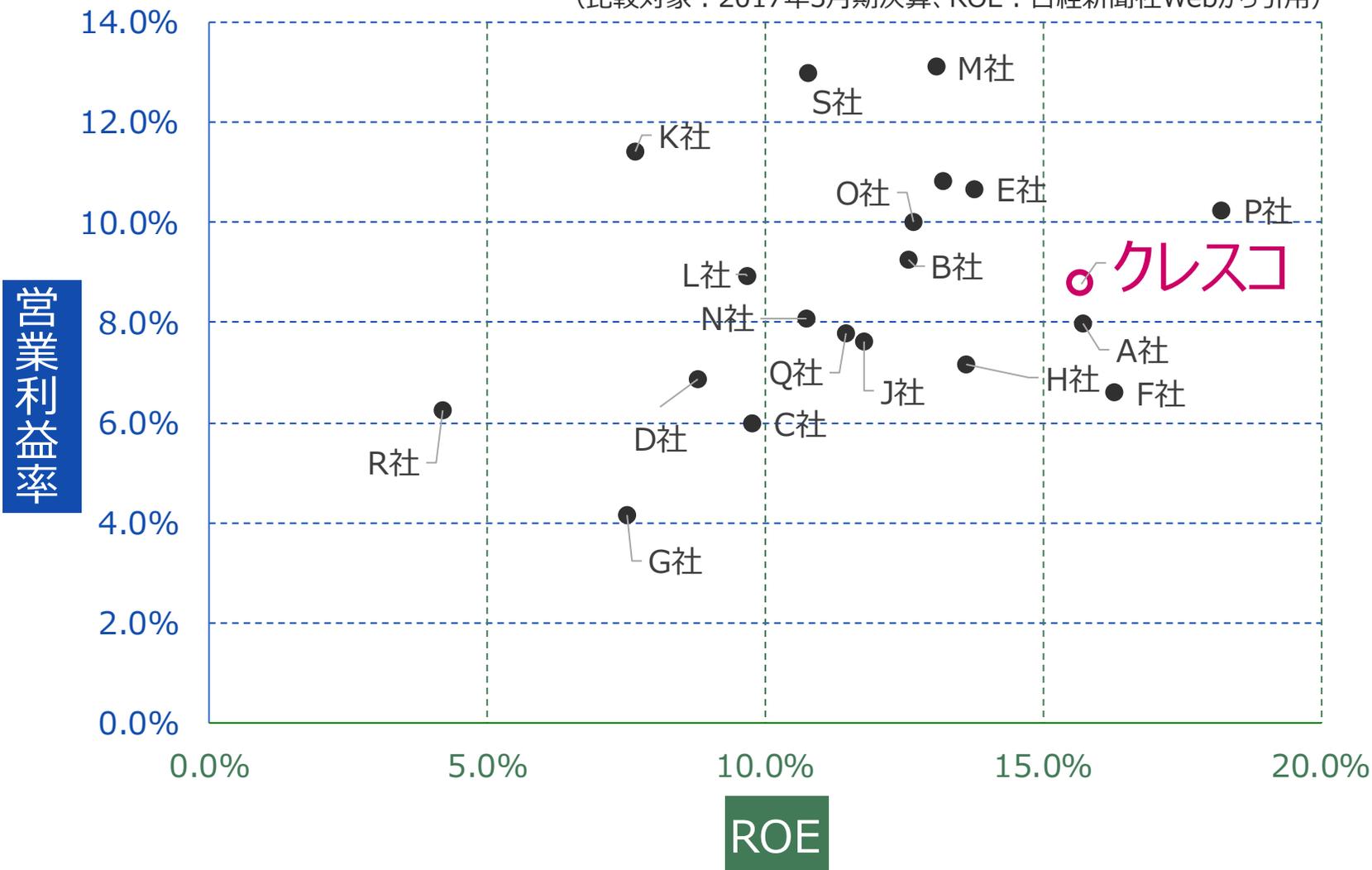
当社企業グループが事業を展開する市場は、激しい価格競争下にあり、コンサルティングサービスの導入やソリューション提案型のITビジネスへの取り組みなどにより、利益率の確保に努めておりますが、競争の更なる激化や価格低減要請の長期化による受注価格の変動が業績に影響を及ぼす可能性があります。

## 12. 自然災害等の脅威に係るリスク

地震や風水害等の自然災害、火災等の事故、大規模なシステム障害、感染症等による事業所閉鎖、物理的なテロやネットワークテロなど、外的な脅威が顕在化した際には、事業所、オフィスの確保、要員の確保、安全の確保等の観点から事業の継続に支障が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

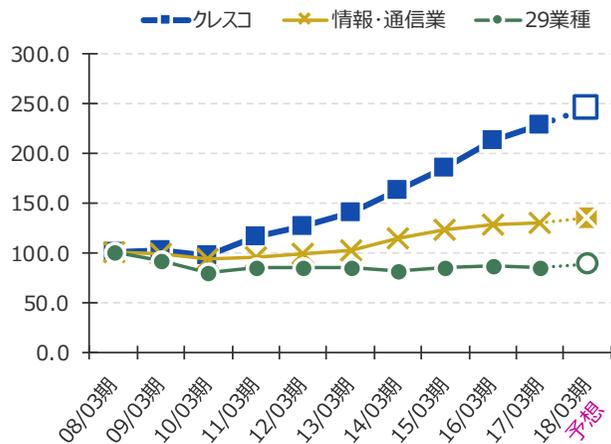
## 東証一部上場のSI企業における、営業利益率とROEの比較

(比較対象：2017年3月期決算、ROE：日経新聞社Webから引用)

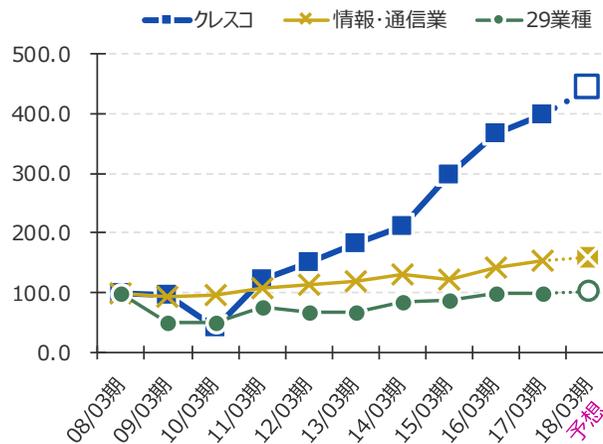


2017年5月時点 [単位：%]

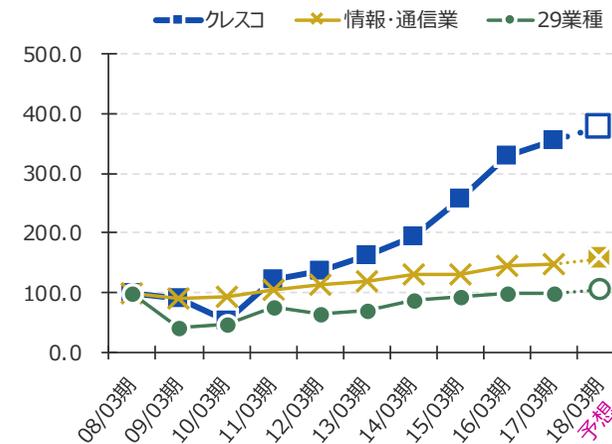
## 売上高成長率



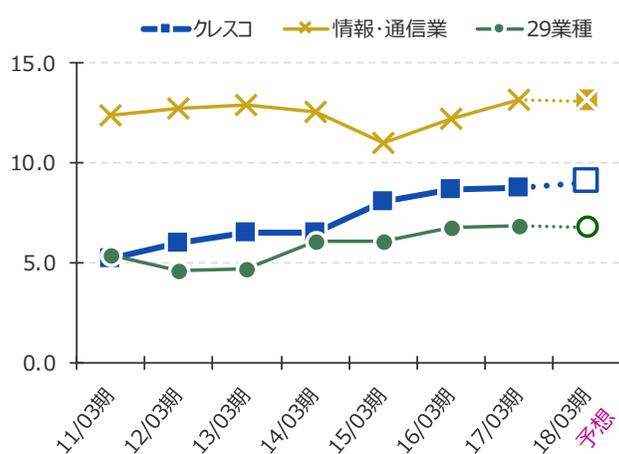
## 営業利益成長率



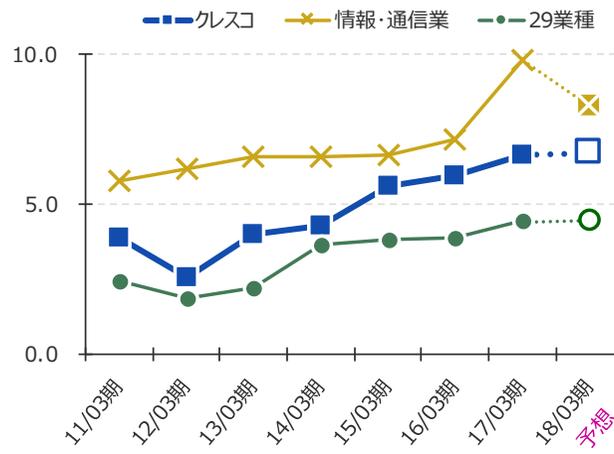
## 経常利益成長率



## 売上高営業利益率



## 売上高最終利益率

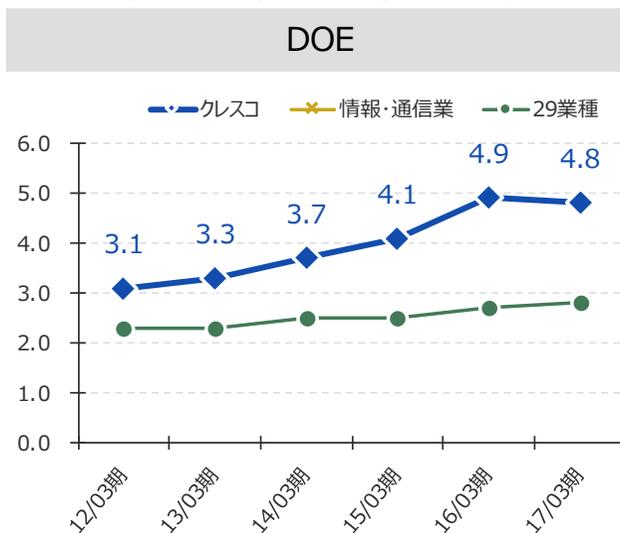
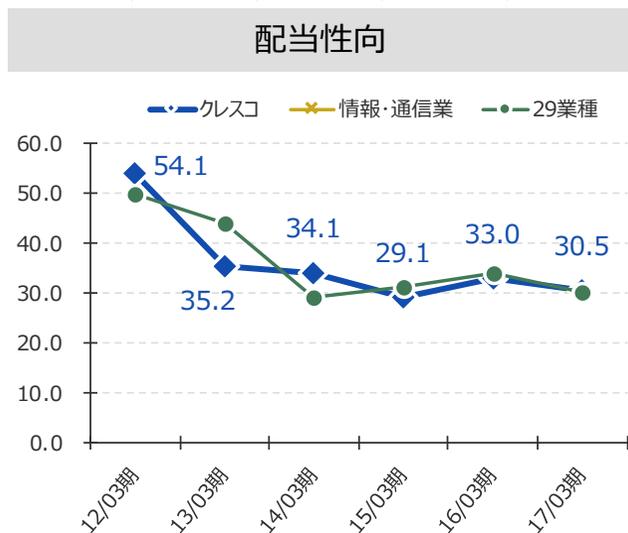
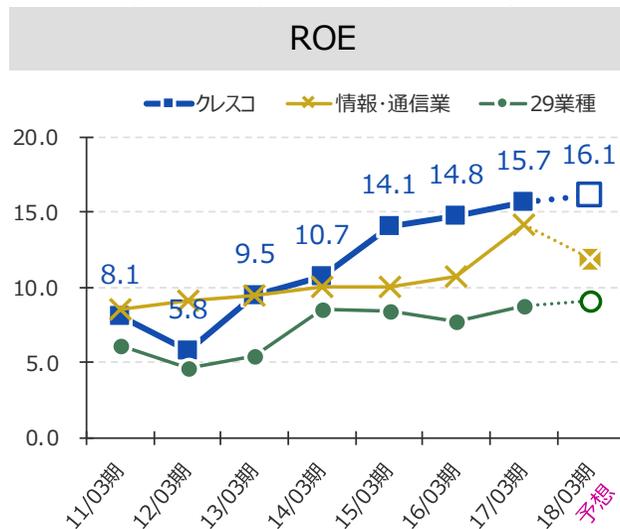
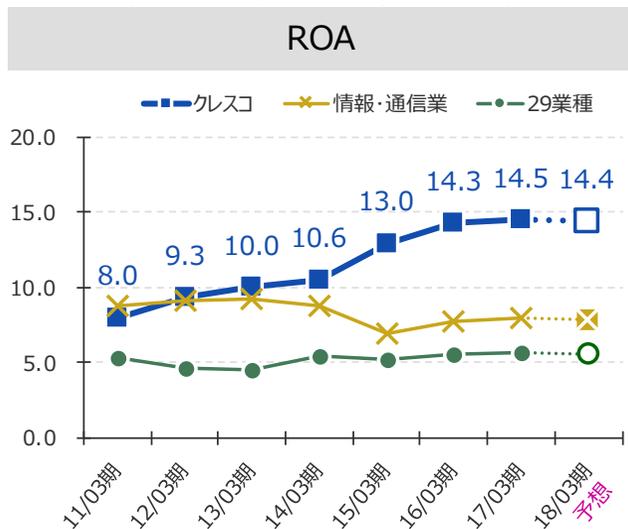


**【29業種】**  
 東証33業種区分のうち会計基準の違う金融4業種（銀行・証券商品・保険・その他金融）を除いた29業種であり、2016年3月末日に普通株式が日本市場において上場している全企業を対象

データ提供元

スプリングキャピタル株式会社

2017年5月時点 [単位：%]



## 当社目標値

営業利益率	10.0%
ROE	10.0%
DOE	4.0%

### 【29業種】

東証33業種区分のうち会計基準の違う金融4業種（銀行・証券商品・保険・その他金融）を除いた29業種であり、2016年3月末日に普通株式が日本市場において上場している全企業を対象

## データ提供元

Spring Capital Co., Ltd.
   
 スプリングキャピタル株式会社

- ❖ 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤り等によって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありません。
- ❖ また、本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。
- ❖ なお、本資料における将来予測に関する情報および業績見通し等の予想数値や将来展望は、現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断および仮定に基づき記述しております。
- ❖ 今後、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、予告なしで情報を変更したり、実際の業況や業績結果と大きく乖離するなど、本資料の内容とが異なる可能性もございます。予めご了承ください。

【 IRのお問合せ】 広報IR推進室  
Mail : [ir@cresco.co.jp](mailto:ir@cresco.co.jp)  
TEL : 03-5769-8058