2017年6月期決算説明会

CRESTEC
Global Communications

speaker

2017年9月1日

株式会社クレステック
代表取締役社長 髙林　彰
(証券コード:7812 JASDAQスタンダード)

コーポレートスローガン

Global Communications

“世界を繋ぐ 人に優しいコミュニケーションの創造へ”

“情報創造企業”として、我々は世界の人とヒト、人とモノを繋ぐコミュニケーションを創造することで、伝えたい情報にカタチを与え、世界中の人々の心に感動と喜びを創出し、楽しく安心して暮らせる社会の構築を目指します

目次

1. 会社概要 P. 4
2. 2017年6月期決算実績（連結） P.10
3. 中期経営計画（2018~2020年度） P.18
4. 2018年6月期業績予想（連結） P.33
5. Appendix P.40

1

会社概要

1. 当社グループ概要
2. 当社グループの事業領域
3. 当社グループ　特徴
   - グローバル展開
   - 品質力・人材力
   - 顧客基盤と信用力

1-1. 当社グループ概要

会社概要

会社名	株式会社クレステック
設立	1984年9月17日
本社	静岡県浜松市東区笠井新田町676番地
代表者	髙林　彰
代表者略歴	1958年8月　静岡県生まれ 1989年2月　クレステック入社 1997年12月　海外赴任 (オランダ、中国)、計11年間従事 2002年11月　取締役就任 2011年6月　代表取締役社長就任 (現任)
業績状況 (2017年6月期)	連結売上高　14,879百万円 連結経常利益　714百万円 連結当期純利益　367百万円
財務規模 (2017年6月期)	資本金　215百万円 連結純資産　3,879百万円 連結総資産　12,322百万円
就業人員 (連結)	1,614名（2017年6月30日現在）

クレステックとは（事業内容）

- 各種マニュアル企画・制作・コンサルティング
- 翻訳、印刷、パッケージ製造
- 販売支援サービス、各種コンテンツ制作
- ドキュメント制作支援システム開発

1-2. 当社グループの事業領域（サービス項目）

Business Fields

アフターマーケット支援
- フルフィルメントサービス
- BPOサービス
- リコール、回収製品サポート

マーケットリサーチ
- 市場調査（製品、マニュアル全般）
- ドキュメントに絡む規格調査
- 言語環境調査
- 梱包形態、表示仕様調査

印　刷

- 世界各国での印刷対応
- オンデマンド印刷
- アッセンブリー納入（BOM管理）
- カラーパッケージ印刷
- グローバル調達 (印刷、CD、ラベル)

コンサルティング
- 最適なドキュメントソリューション提案
- マニュアル評価/改善提案
- 各国の法令に準拠したドキュメント検証
- 海外進出企業の現地サポート
- 制作業務の効率化

梱包設計
- 日本で設計、海外で製造
- 生産国の材料で梱包提案
- 量産QCDを考えた提案、設計

企　画
- ドキュメントの提供方法の提案
- 各種コンテンツの企画
- 販促物や販促ツールの提案
- UI/UX デザイン
- プロダクトデザイン

ローカライズ
- 世界90ヶ国語以上への翻訳
  (各種バリエーション含む)
- 自社リソースによる翻訳、品質管理
- 独自開発翻訳支援ソフト
- 機械翻訳、ハイブリッド翻訳の運用

開　発
- 各種制作支援ツール
- スマートデバイス用アプリ
- 制作支援、統合管理システム
- 執筆支援、翻訳支援ツール
- 約款、条例編集システム

データ作成
- 各種アプリケーション対応
- XML(DITA 対応含む）化
- テクニカルイラスト
  (3D CAD 対応/XVL 対応)
- 映像コンテンツ制作
- クロスメディア対応

ライティング
- 各製品分野の取扱説明書
- サービスマニュアル、整備解説書
- 業務用、教育・研修マニュアル
- 販促系コピーライティング
- 映像用コンテンツ

1-3. 当社グループ 特徴 ＜グローバル展開＞

- サプライチェーンの川上から川下まで一気通貫のサービス
- 世界規模でのグローバル体制

欧 州

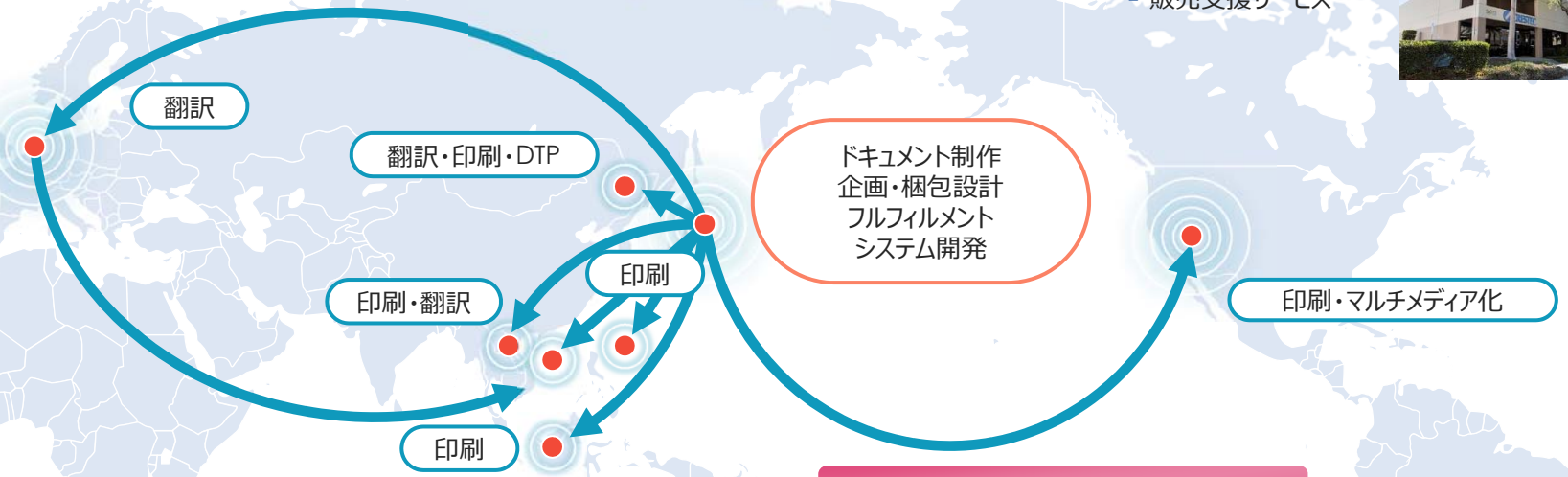
- 欧州系言語の翻訳
  EU言語中心に60以上に対応
- 印刷・アッセンブリー
- 販売支援サービス

中 国

- データ作成
- 翻訳（中国系言語）
- 販売支援サービス
- 印刷・アッセンブリー

米 国

- マルチメディア
  - 最先端のマニュアル提供
  - 動画マニュアル、アプリマニュアルなど
- フルフィルメント
- 販売支援サービス



東南アジア

- 印刷、パッケージ製造
- 物流梱包資材製造
- 商社機能
- 翻訳（東南アジア系言語）
  - タイ拠点

日 本

- ドキュメント制作、総合ソリューション
  - コンサル、企画
  - ドキュメント制作
  - 梱包設計
  - フルフィルメント
  - システム開発

1-3．当社グループ　特徴　<品質力・人材力>

- グローバルの中で高品質なサービス提供
- 経験豊富なスペシャリストによる安定的なサービス提供

ドキュメンテーション（質の高い制作力）

- 豊富な経験と知識をもつテクニカルライターによる高品質マニュアル
- 市場を意識した企画提案 / 新メディアや新デバイス対応

2017 日本マニュアルコンテスト 受賞

(一財)テクニカルコミュニケーター協会 (JTCA)

当社が制作に関わったマニュアルが
5部門で受賞

翻訳（言語のスペシャリスト）

- 翻訳取引額拡大で、世界29位に（2016年は26位）
- 90言語以上への翻訳対応（各種バリエーション含む）

出所：言語サービスプロバイダーランキング2017 (Common Sense Advisory)

企画開発型営業（グローバル視点での企画提案）

- 川上から川下まで意識した企画開発型提案
- きめ細かなカスタマイズと、迅速な対応力

チャレンジ精神

お客様を大切にする
判断基準

「クレステックイズム」

ものづくり精神

人がベースの
風通しのよい組織

工場オペレーション（独自ノウハウによる効率化）

- 業界屈指の多品種小ロット生産体制確立
- 世界が認める高品質オペレーションの確立

ジャスト・イン・タイム

あらゆる顧客ニーズに
対応

個別情報
オンデマンド対応

低コスト・
効率オペレーション

1-3. 当社グループ 特徴 ＜顧客基盤と信用力＞

■ お客様との技術資料制作の実績で培われた信頼関係により、ビジネスフィールド拡大

輸送機器メーカーでの展開事例（川上・川下展開）

■ 営業向け商品説明ツールから販促マテリアル制作・イベント企画まで
(販売支援)

■ お客様に代わりディーラーへのドキュメントパック製造
(アフターマーケット)

■ ECサイト構築・運営からフルフィルメント事業まで
(アフターマーケット)

■ CS向上に向けた動画マニュアル制作
(新メディア対応)

信用力

■ 長年の技術資料制作の実績から生まれた強いお客様との**信頼関係**

安心感

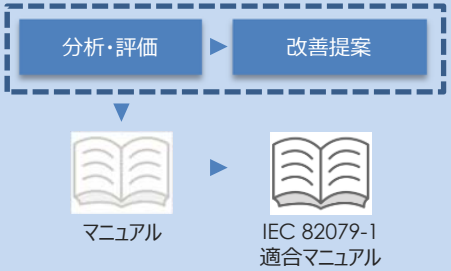
■ 世界中どこでも日本基準をベースとした高い**品質保証**

対応力

■ 競合他社にはない**グローバル体制にて一気通貫のサービス**

電器メーカーでの展開事例（既存事業展開）

■ マニュアルの分析・評価から海外の法規アドバイスまで
(コンサルティング)



■ Web、動画などの電子マニュアル展開からユーザーFAQ対応まで
(新メディア対応)

■ 日本にて梱包設計 + 海外資材による試作品作成 + 検証・評価
(海外連携)

■ 製品梱包のノウハウからコスト低減の新梱包資材の提案と調達
(商社機能)

梱包資材（フィリピン）

2

2017年6月期決算実績（連結）

1. 売上高・営業利益推移
2. 営業利益増減要因
3. 損益計算書(P/L)
4. セグメント別売上・営業利益
5. 貸借対照表(B/S)
6. キャッシュ・フロー計算書
7. 販売先別売上

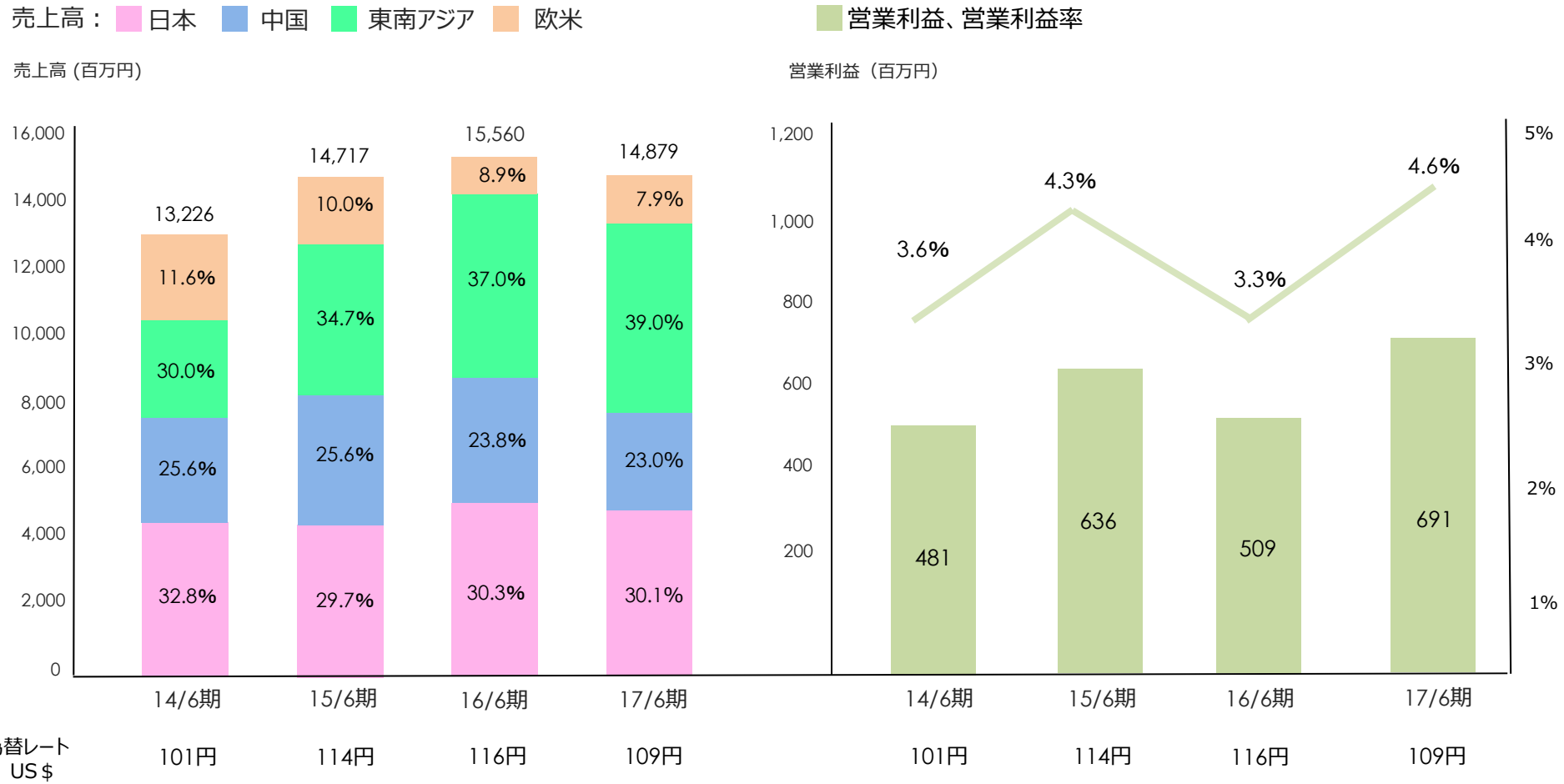
2-1. 売上高・営業利益推移

連結売上高
14,879百万円(前期比 △4.4%)

- 情報機器及び医薬品の受注は堅調だが、円高により減収

営業利益
691百万円(前期比 +35.6%)

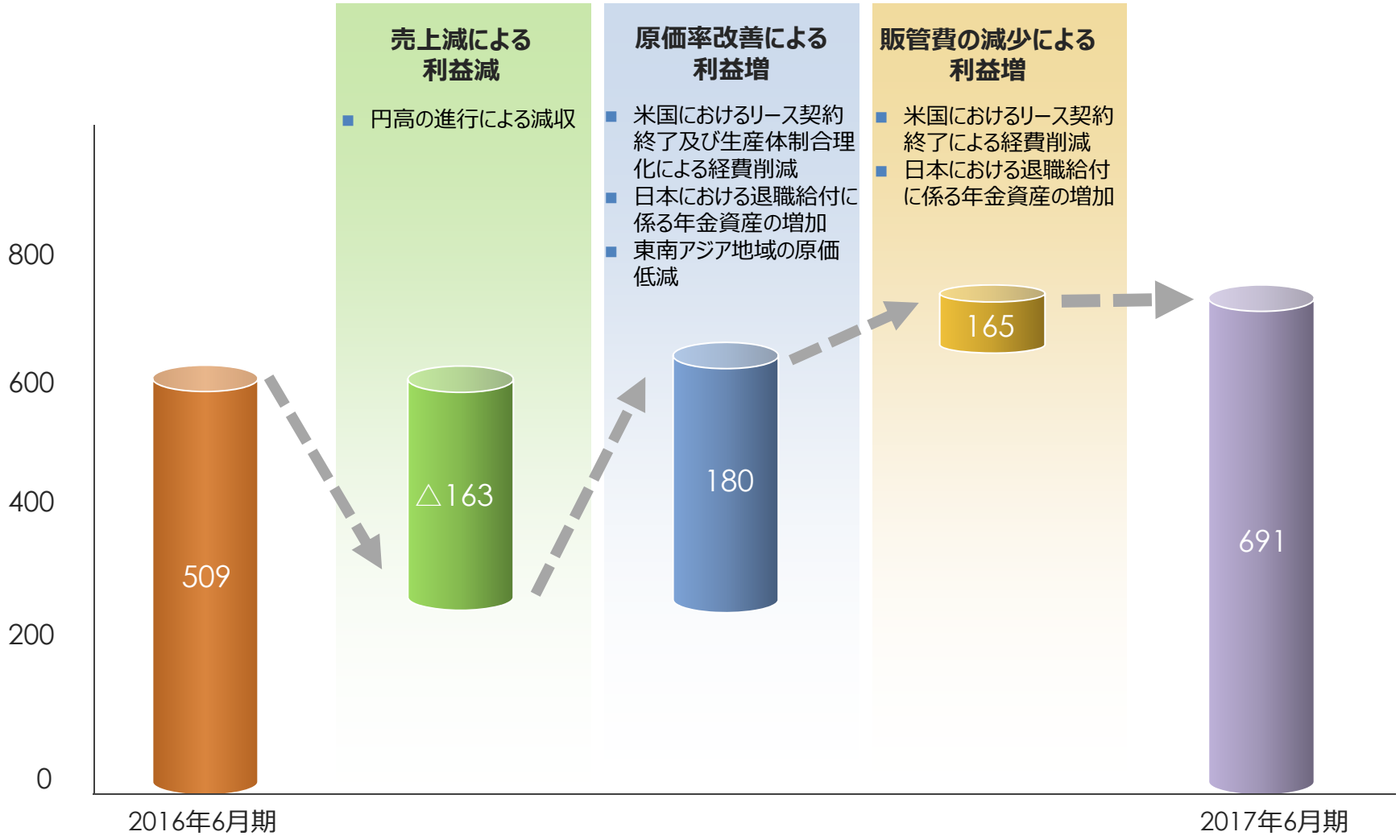
- 東南アジア地域における原価低減及び日本における退職給付費用の減少



2-2. 営業利益増減要因

(単位：百万円)

■ 売上減により利益は減少するも、原価率改善による利益増や販管費の減少により増益



2-3. 損益計算書 (P/L)

(単位：百万円、%)

	実績				
	2016年6月期		2017年6月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比 増減率
売上高	15,560	100.0%	14,879	100.0%	△4.4%
売上総利益	3,730	24.0%	3,747	25.2%	0.5%
販売費及び一般管理費	3,220	20.7%	3,056	20.5%	△5.1%
営業利益	509	3.3%	691	4.6%	35.6%
経常利益	312	2.0%	714	4.8%	128.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	183	1.2%	367	2.5%	100.4%
減価償却費	433	—	395	—	△8.8%
設備投資額	468	—	413	—	△11.6%

（注）換算レート（期中平均レート）は、2016年6月期は1ドル116円、2017年6月期は1ドル109円となります。

2-4. セグメント別売上・営業利益

（単位：百万円、%）

	実績					コメント
	2016年6月期		2017年6月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比増減率	
売上高						
日本	5,221	31.6%	4,837	30.8%	△7.4%	■ トレードマークフィー売上の減少
中国	3,854	23.4%	3,634	23.1%	△5.7%	■ 蘇州工場における医薬品関係受注は堅調 ■ 円高の進行による減収
東南アジア	5,794	35.1%	5,823	37.1%	0.5%	■ 円高の進行による減収を情報機器での受注拡大が上回る
欧米	1,631	9.9%	1,418	9.0%	△13.0%	■ 円高の進行による減収
セグメント利益（営業利益）						
日本	454	91.6%	316	46.0%	△30.3%	■ トレードマークフィー売上の減少による利益減 ■ 退職給付に係る年金資産の増加 ■ 前期においては上場関連費用あり
中国	8	1.8%	63	9.3%	625.6%	■ 蘇州工場における稼働率向上
東南アジア	58	11.8%	138	20.2%	136.9%	■ タイ、フィリピンにおける製造原価改善
欧米	△25	△5.2%	169	24.6%	–	■ 米国におけるリース契約終了及び生産体制合理化による経費削減

（注）売上高及びセグメント利益はセグメント間取引消去調整前

2-5. 貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)

	2016年6月期	2017年6月期	増減額	コメント
流動資産	8,000	9,224	1,223	■ 大野印刷への貸付金7.4億円
現金及び預金	3,025	3,305	280	
受取手形及び売掛金	2,650	2,803	152	
たな卸資産	1,592	1,752	159	
固定資産	2,841	3,098	256	
有形固定資産	1,981	2,151	169	■ 中国での設備投資
無形固定資産	143	139	△4	
投資その他の資産	716	807	91	■ 日本での繰延税金資産の増加
資産合計	10,842	12,322	1,480	
負債合計	7,605	8,443	838	
（有利子負債残高）	5,487	6,156	669	■ 借入金の増加に伴うもの
純資産合計	3,236	3,879	642	■ 為替換算調整勘定の増加+271
負債純資産合計	10,842	12,322	1,480	

(注1) 2017年6月期の円安の進行により、海外子会社の資産及び負債は為替換算による増加が生じております。
（注2）換算レート（期末日レート）は、2016年6月期は1ドル102円、2017年6月期は1ドル112円となります。

2-6. キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2016年6月期	2017年6月期	増減額	コメント
営業活動によるキャッシュ・フロー	595	804	209	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△272	△1,131	△858	■ 中国での設備投資 ■ 大野印刷への貸付金
財務活動によるキャッシュ・フロー	△179	493	672	■ 借入金の増加に伴うもの
現金及び現金同等物に係る換算差額	△370	139	510	■ 2017年6月期における円安の進行による増加
現金及び現金同等物の増減額	△227	306	533	
現金及び現金同等物の期首残高	2,563	2,335	△227	
現金及び現金同等物の期末残高	2,335	2,641	306	

2-7. 販売先別売上

(単位：百万円、%)

	実績					コメント
	2016年6月期		2017年6月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比増減率	
電器（デジタル製品･情報機器･家電）	10,629	68.3%	10,046	67.5%	△5.5%	■ 情報機器での受注拡大 ■ 円高の進行による減収
輸送機器	2,167	13.9%	2,122	14.3%	△2.1%	■ 円高の進行による減収
医療･医薬ヘルスケア	884	5.7%	930	6.2%	5.2%	■ 円高の進行による減収を蘇州工場における医薬品関係受注が上回る
その他	1,879	12.1%	1,779	12.0%	△5.3%	■ 円高の進行による減収

（注）上記実績数値は未監査

3

中期経営計画（2018~2020年度）

1. 基本方針
2. 経営数値目標
3. 経営重点戦略

CR Vision 2020

基本方針
“成長に向けた企業基盤の確立へ”

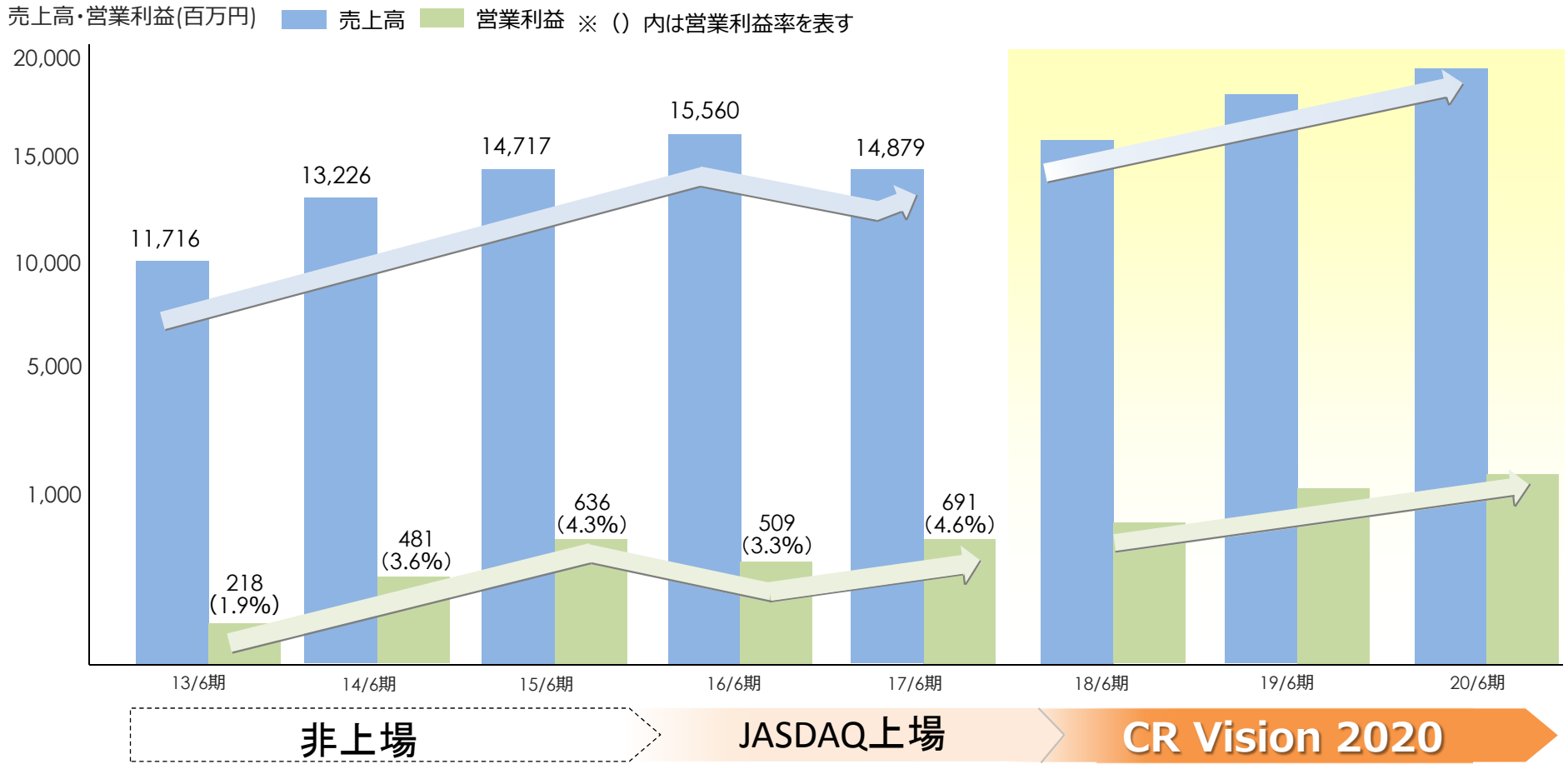
市場や顧客環境に依存せず、悠久の持続的成長を実現するための事業および企業基盤の構築を図る

経営数値目標

経営重点戦略

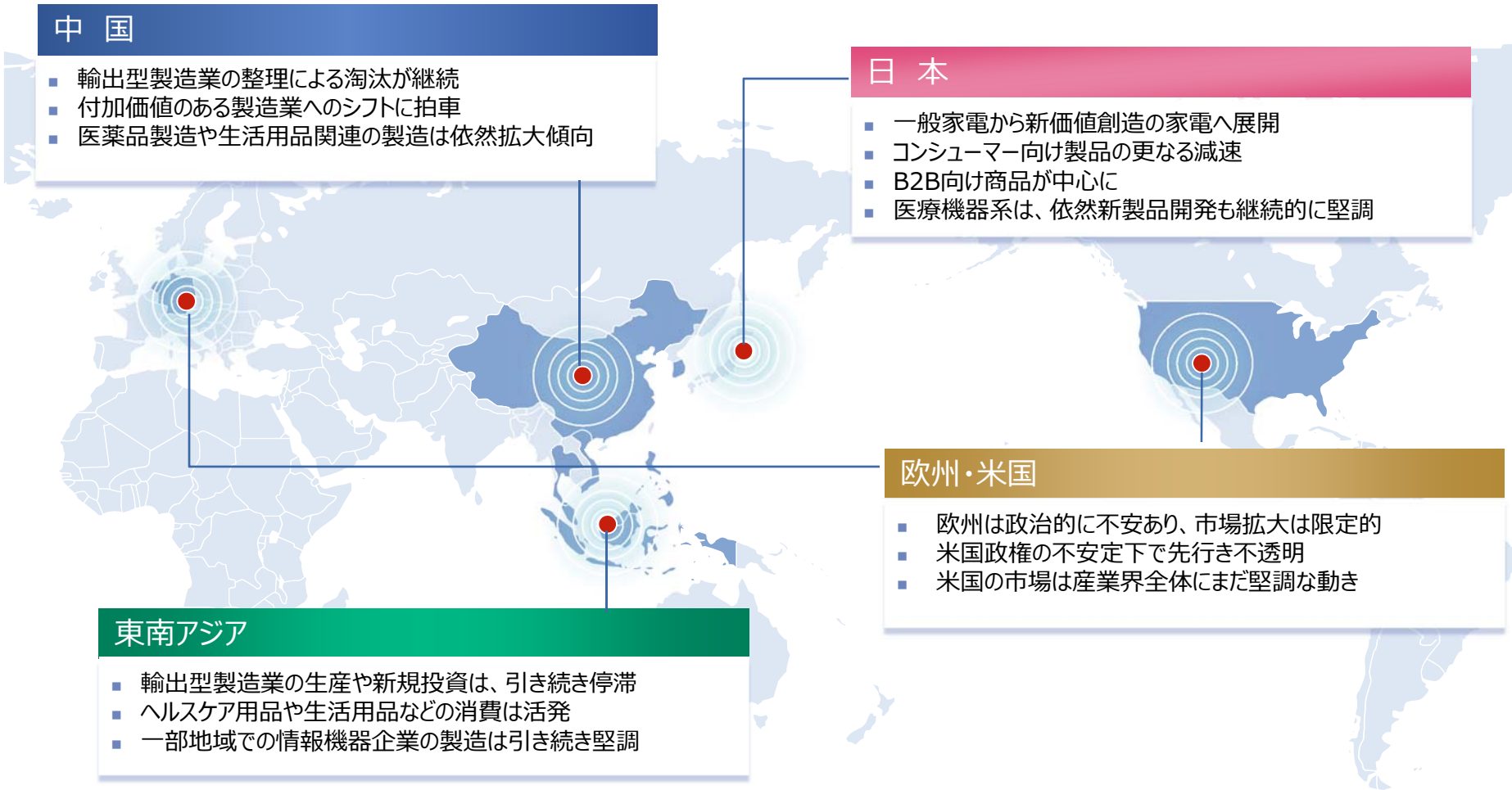
3-2. 経営数値目標 ＞ 過去業績推移

顧客環境・市場変化による	投資、事業・開拓による	金融市場の影響による	外的影響を受けず
売上増減	**利益率低迷**	**利益変動**	**持続的な成長へ**



3-2. 経営数値目標 ＞ 外部環境認識

- 世界的に政治・経済は不安要素が多いが、特定分野では成長（IT、サービス等）
- 輸出型製造業は減少傾向だが、医薬・生活用品などの購買力は堅調



中 国

- 輸出型製造業の整理による淘汰が継続
- 付加価値のある製造業へのシフトに拍車
- 医薬品製造や生活用品関連の製造は依然拡大傾向

日 本

- 一般家電から新価値創造の家電へ展開
- コンシューマー向け製品の更なる減速
- B2B向け商品が中心に
- 医療機器系は、依然新製品開発も継続的に堅調

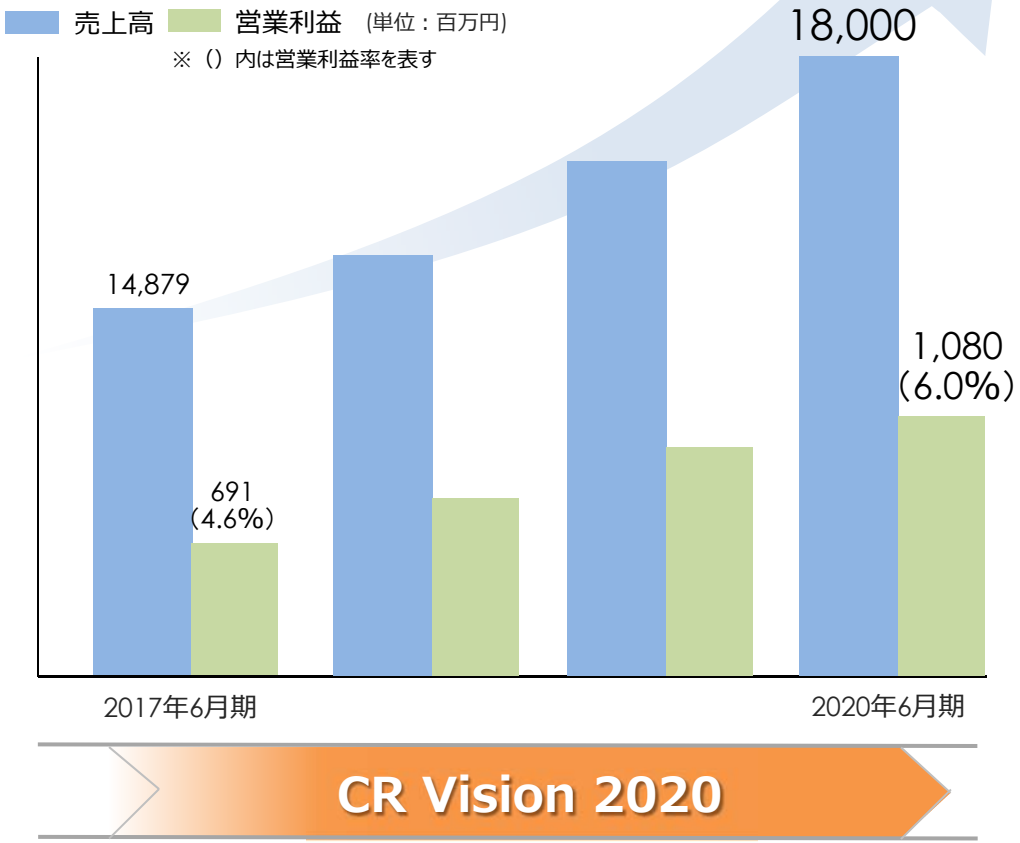
欧州・米国

- 欧州は政治的に不安あり、市場拡大は限定的
- 米国政権の不安定下で先行き不透明
- 米国の市場は産業界全体にまだ堅調な動き

東南アジア

- 輸出型製造業の生産や新規投資は、引き続き停滞
- ヘルスケア用品や生活用品などの消費は活発
- 一部地域での情報機器企業の製造は引き続き堅調

- 売上高を21%アップで180億円へ
- 営業利益率を4%台から6%台へ
- 営業利益額を56%アップで10億円台へ



2020年目標

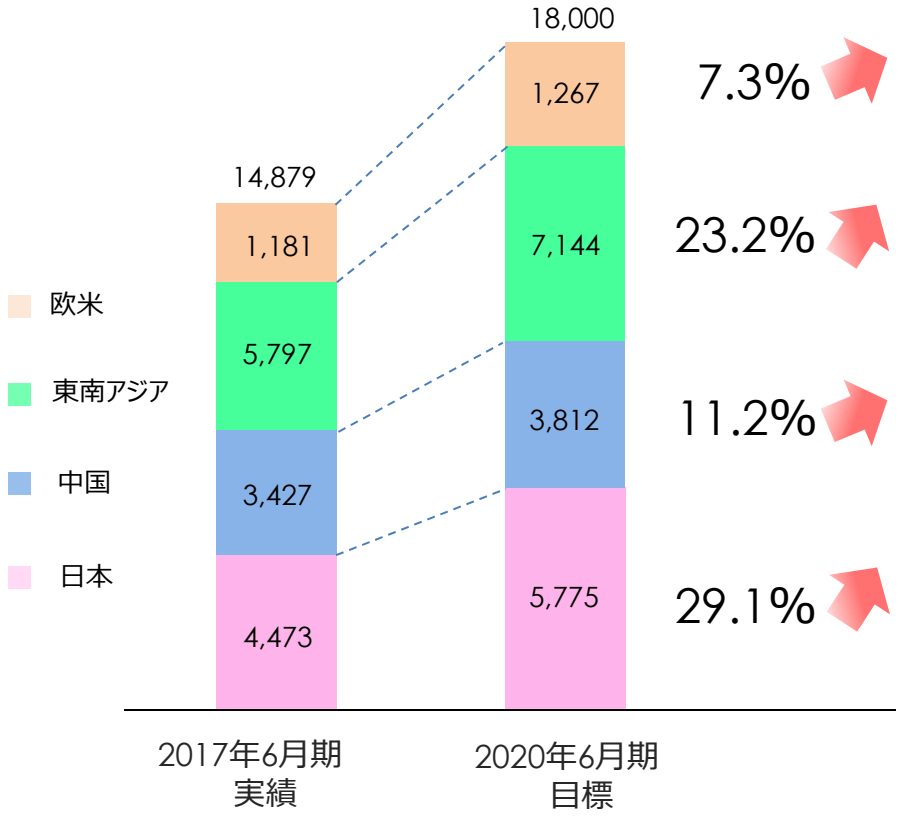
売上高	180 億円
営業利益	10.8 億円
営業利益率	6.0 %

※為替レート１ドル109円で想定

3-2. 経営数値目標 ＞ セグメント別売上

- 日本、東南アジア市場での拡大に期待
- 欧米および、中国では微増

(単位：百万円)



日本

- 大野印刷子会社化による拡大
- M&Aによる事業の拡大
- 4輪や新分野への展開

中国

- 華東地区 医薬分野への更なる拡大
- 華南地区 工場改革へ
- 中国全体 成長の鈍化

東南アジア

- 事業領域拡大による増収へ
- 事業拡大に向け工場刷新
- 拠点体制の最適化と見直し

欧米

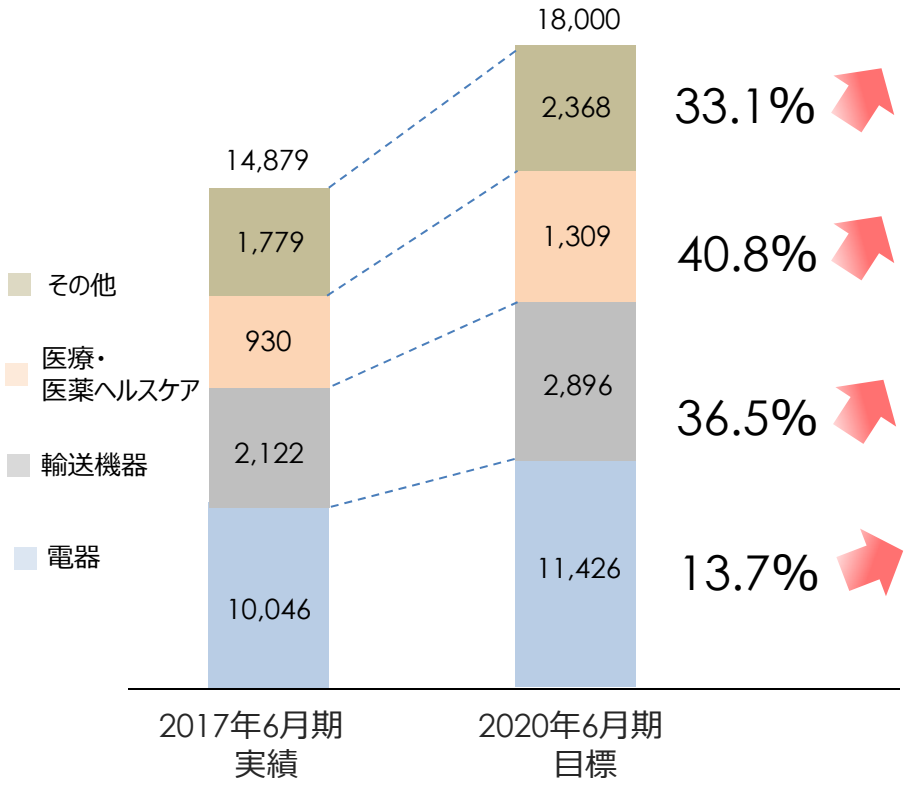
- 欧米全体　市場の安定による微増
- 新事業領域に向けた取り組み
- 欧米企業への顧客開拓

（注）セグメント別売上高は、外部顧客への売上高になります。

3-2. 経営数値目標 ＞ 販売先(業種)別 売上高

- デジタル機器をはじめ電器全体の停滞
- 輸送機器、医薬系分野が堅調
- 新事業分野の成長による増収

(単位：百万円)



電器

- デジタル製品の取引低調
- 情報機器関連も鈍化傾向
- 業務用製品の制作業務拡大

輸送機器

- 制作案件を中心に業務増加
- 大野印刷子会社化による拡大
- 業務用関連の資料制作拡大傾向

医療・医薬ヘルスケア

- 海外における医薬品取引の継続的な拡大
- 医薬、ヘルスケアともパッケージ事業拡大

その他

- 生活用品関連のパッケージ事業拡大
- 業務系や教育関連など各種取引も拡大

（注）販売先別数値は参考値です

経営重点戦略

事業強化戦略

- グローバルネットワークの強化
- 川上・川下業務の強化及び、深化
- 創造性の高い事業への転換

体制強化戦略

- コーポレート・ガバナンスの強化
- 人材育成とES向上
- 業務改善と生産性向上

品質を追求した新たな事業分野拡大

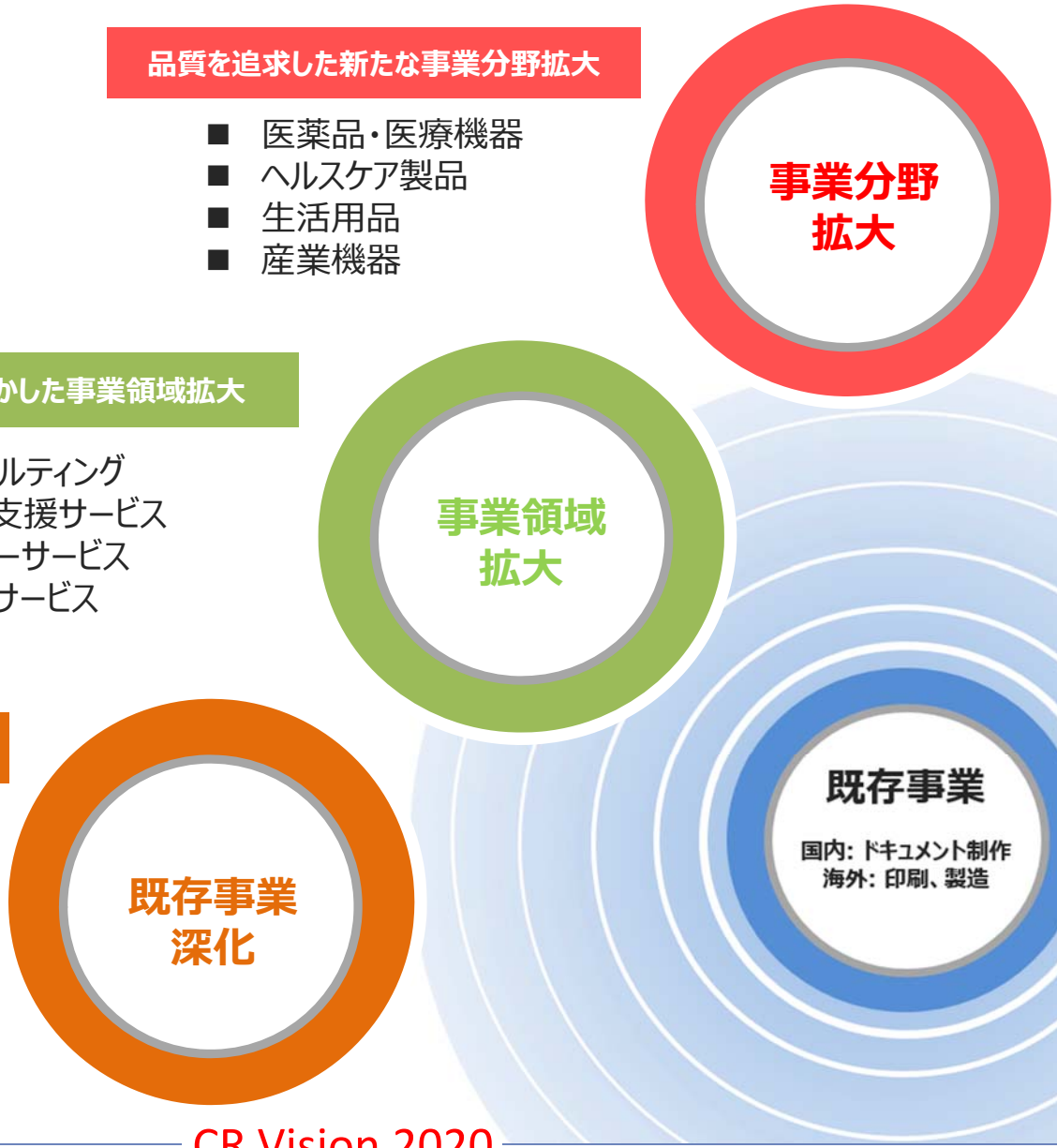
- 医薬品・医療機器
- ヘルスケア製品
- 生活用品
- 産業機器

経営資源を生かした事業領域拡大

- コンサルティング
- 販売支援サービス
- アフターサービス
- BPOサービス

ノウハウ・人的資産による事業の深掘り

- 新メディアサービス
- 教育ソリューション
- 翻訳サービス
- 梱包資材開発



CR Vision 2020

グローバルネットワークの強化（事業分野、事業領域拡大）

グローバルネットワークを更に強化及び拡大し、拠点依存ビジネスから全世界展開へ拡大を図る

- アジア地域での新拠点の立ち上げ
  （ネットワーク地域拡大へ）
- 拠点連携の強化
- ビジネスモデルの横展開
  （フルフィルメントサービス、販促ビジネス等）
- 各拠点毎の事業領域拡大

川上・川下業務の強化及び深化（事業領域拡大、既存事業の深化）

一気通貫のトータルサービスを実現するため、ドキュメントソリューション事業の強化を図る

＊ドキュメントソリューション事業とは、市場調査から販売促進支援などの川上業務、更に企業の販売後のマーケット（顧客）支援などの川下業務を意図する

- M&Aによる新事業強化
- 人材育成およびプロフェッショナル人材の投入（投資）
- パートナーシップにより他企業との連携強化

創造性の高い事業への転換

特殊性、専門性の高い事業への切り替えにより、参入障壁を高め、価格競争にならない事業体制を図る

- 翻訳事業の特殊分野参入
  （医薬、特許関連など）
- 新メディア事業の強化
  （VR・AR活用、映像、ICTなど）
- 自動車関連業務の体制強化
  （技術マニュアルの制作）
- 事業推進室主導による新事業創出へ

コーポレート･ガバナンスの強化（グループ全体）

更なる経営の透明性を高めることにより、信頼と企業価値を高め、全てのステークホルダーに愛されるグローバル企業を目指す

- グローバルレベルでの経営力強化
- 本則市場に向けた経営基盤の強化
- IR広報、企業PR活動で、ブランド力強化
- 役員報酬制度の見直し

人材育成とES※向上

長期的な視野のもとクリエイティブ領域やグローバルな世界で活躍できる人材の育成を進めるとともに、社員にとっても魅力ある企業に向け各種取り組みへ

- 新卒生の採用強化で人材の活性化へ
- グローバル意識の高揚に向けた啓蒙と教育強化
- 特殊領域の人材教育に向けた環境構築と投資
- 新人事制度の導入による多様性への対応
- 管理職への業績連動給与の導入

※ES：Employee Satisfaction

業務改善と生産性向上

制作、製造現場の更なる改善活動による生産性の向上を目指すとともに、
市場の変化や事業拡大に伴う工場を含めた拠点体制の最適化を進める

- 横断的PJチーム構築による効率化への業務改善
- 事業戦略と市場の変化に合わせた工場改革
- 事業に沿った海外拠点体制の最適化

4

2018年6月期業績予想（連結）

1. 売上高・営業利益推移
2. 営業利益増減要因
3. 損益計算書(P/L)
4. セグメント別売上・営業利益
5. 販売先別売上
6. 株主還元

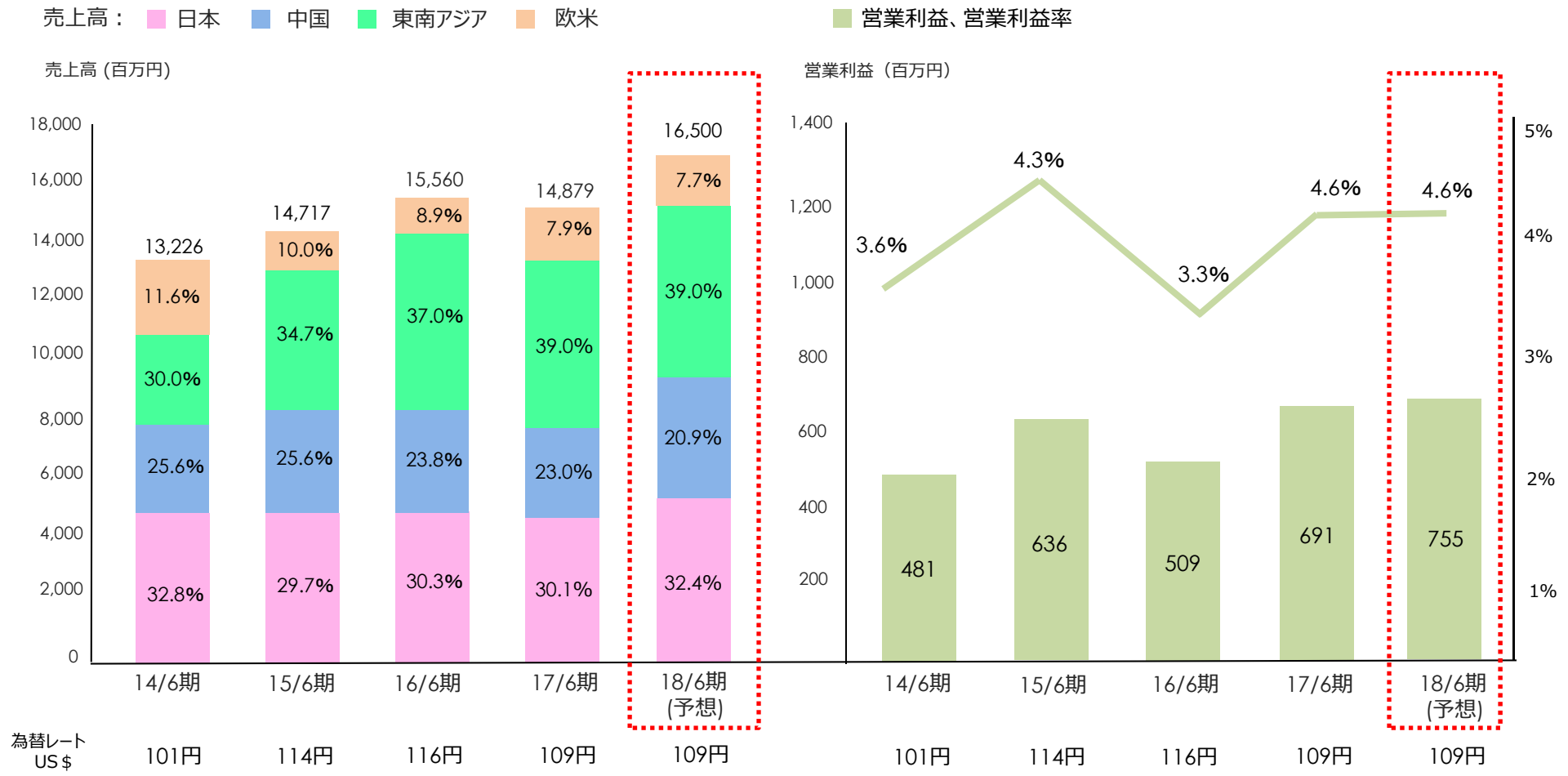
4-1. 売上高・営業利益推移

連結売上高
16,500百万円(前期比+10.9%)

- 大野印刷の完全子会社化による売上増

営業利益
755百万円(前期比+9.4%)

- 日本及び東南アジアの売上高増加による利益拡大

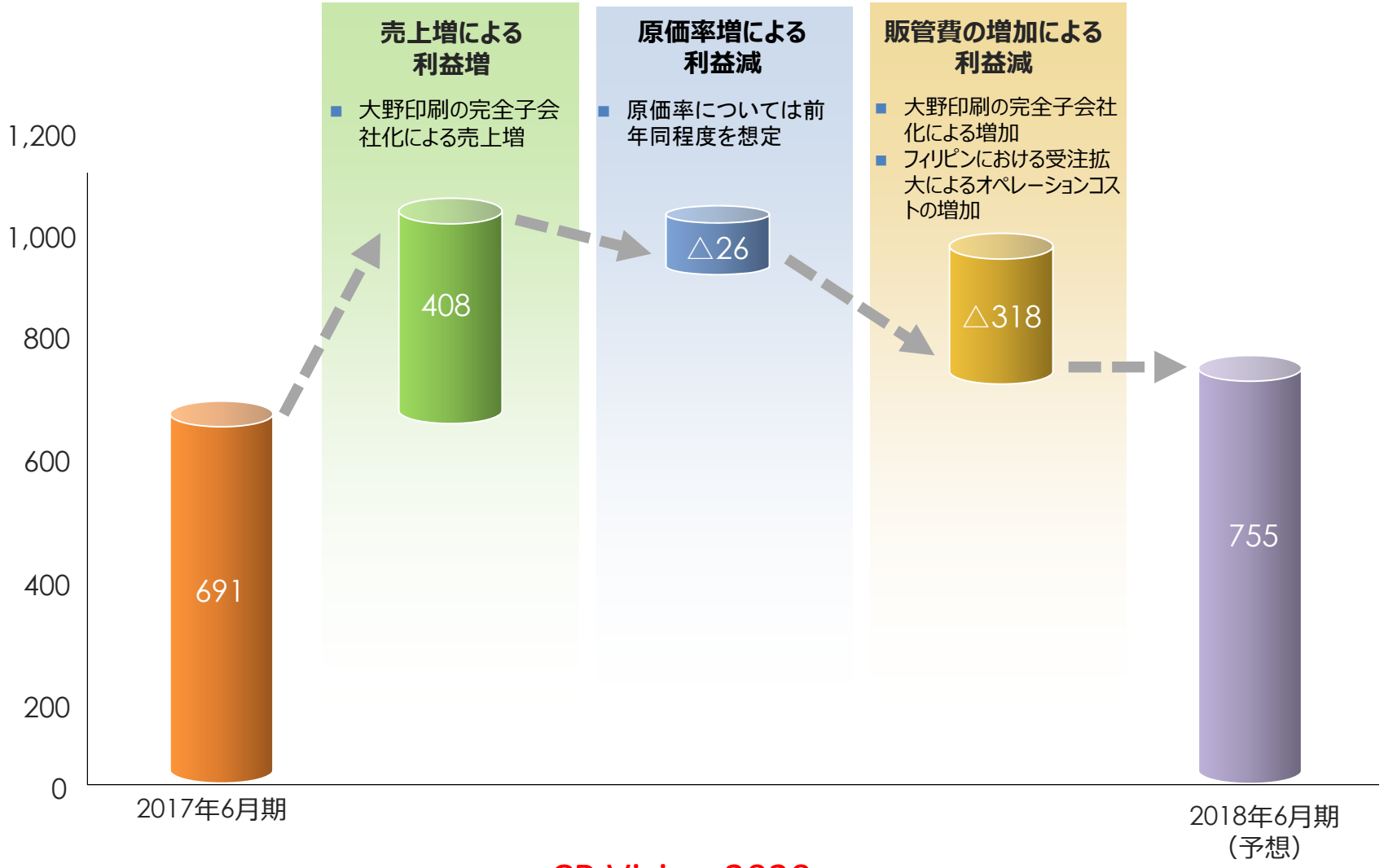


CR Vision 2020

4-2. 営業利益増減要因

(単位：百万円)

■ 売上増による利益の増加が、原価率増による利益減や販管費の増加による利益減を上回り増益



4-3. 損益計算書 (P/L)

(単位：百万円、%)

	実績			予想		
	2017年6月期			2018年6月期		
	金額	構成比	前期比増減率	金額	構成比	前期比増減率
売上高	14,879	100.0%	△4.4%	16,500	100.0%	10.9%
売上総利益	3,747	25.2%	0.5%	4,129	25.0%	10.2%
販売費及び一般管理費	3,056	20.5%	△5.1%	3,374	20.4%	10.4%
営業利益	691	4.6%	35.6%	755	4.6%	9.4%
経常利益	714	4.8%	128.6%	666	4.0%	△6.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	367	2.5%	100.4%	326	2.0%	△11.3%
減価償却費	395	—	△8.8%	470	—	19.1%
設備投資額	413	—	△11.6%	588	—	42.4%

（注）2018年の想定レート（期中平均レート）は１ドル109円を想定しております。（2017年6月期は109円）

4-4. セグメント別売上・営業利益

（単位：百万円、%）

	実績		予想			コメント
	2017年6月期		2018年6月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比増減率	
売上高						
日本	4,837	30.8%	5,706	33.2%	18.0%	■ 大野印刷の完全子会社化 ■ 輸送機器関係での受注拡大
中国	3,634	23.1%	3,580	20.8%	△1.5%	■ 蘇州工場における医薬品関係受注の拡大
東南アジア	5,823	37.1%	6,445	37.5%	10.7%	■ 情報機器での受注拡大
欧米	1,418	9.0%	1,464	8.5%	3.2%	
セグメント利益（営業利益）						
日本	316	46.0%	370	47.5%	17.0%	■ 売上増加による利益拡大
中国	63	9.3%	86	11.1%	35.9%	■ 東莞工場における原価低減
東南アジア	138	20.2%	177	22.7%	27.5%	■ 売上増加による利益拡大
欧米	169	24.6%	145	18.7%	△13.7%	

（注）売上高及びセグメント利益はセグメント間取引消去調整前

4-5. 販売先別売上

(単位：百万円、%)

	実績		予想			コメント
	2017年6月期		2018年6月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比増減率	
電器（デジタル製品・情報機器・家電）	10,046	67.5%	10,560	64.0%	5.1%	■ 情報機器での受注拡大
輸送機器	2,122	14.3%	2,750	16.7%	29.6%	■ 日本における輸送機器関係の取引及び受注の拡大
医療・医薬ヘルスケア	930	6.2%	1,008	6.1%	8.4%	■ 蘇州工場における医薬品関係受注の拡大
その他	1,779	12.0%	2,181	13.2%	22.5%	■ 生活用品での受注拡大

（注）上記実績数値は未監査

配当方針

- 当社は、株主への利益還元を経営の最重要課題のひとつとして重視するとともに、将来にわたる企業の安定と発展のために内部留保を充実し、株主の皆様に対する利益を長期的に確保することが重要であると考えております。
- 株式上場以降、期末と中間の年２回の配当実施を基本方針としつつ、配当の金額につきましては、**配当性向30%以上を目標に**、安定性と成長性のバランスを重視し、経営環境の変化に対応するための持続的な投資に必要な内部留保、中長期的な業績見通し及び資金状況等を総合的に勘案して業績連動型の配当を実施していく方針であります。

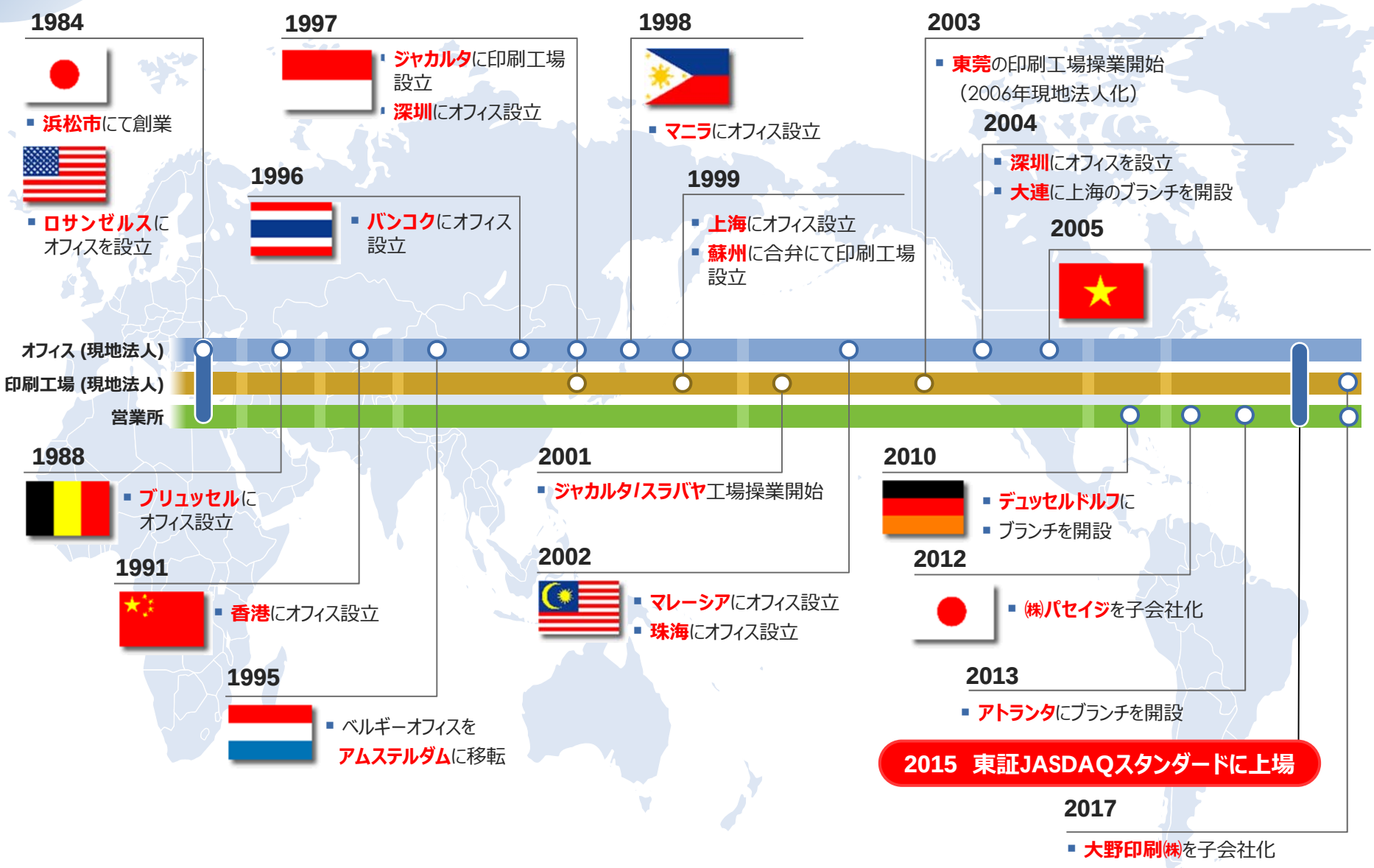
配当金

2017年6月期（実績）				2018年6月期（予想）			
第2四半期末	期末	合計	配当性向	第2四半期末	期末	合計	配当性向
13.0円	24.0円	37.0円	30.6%	17.0円	17.0円	34.0円	31.7%

Appendix

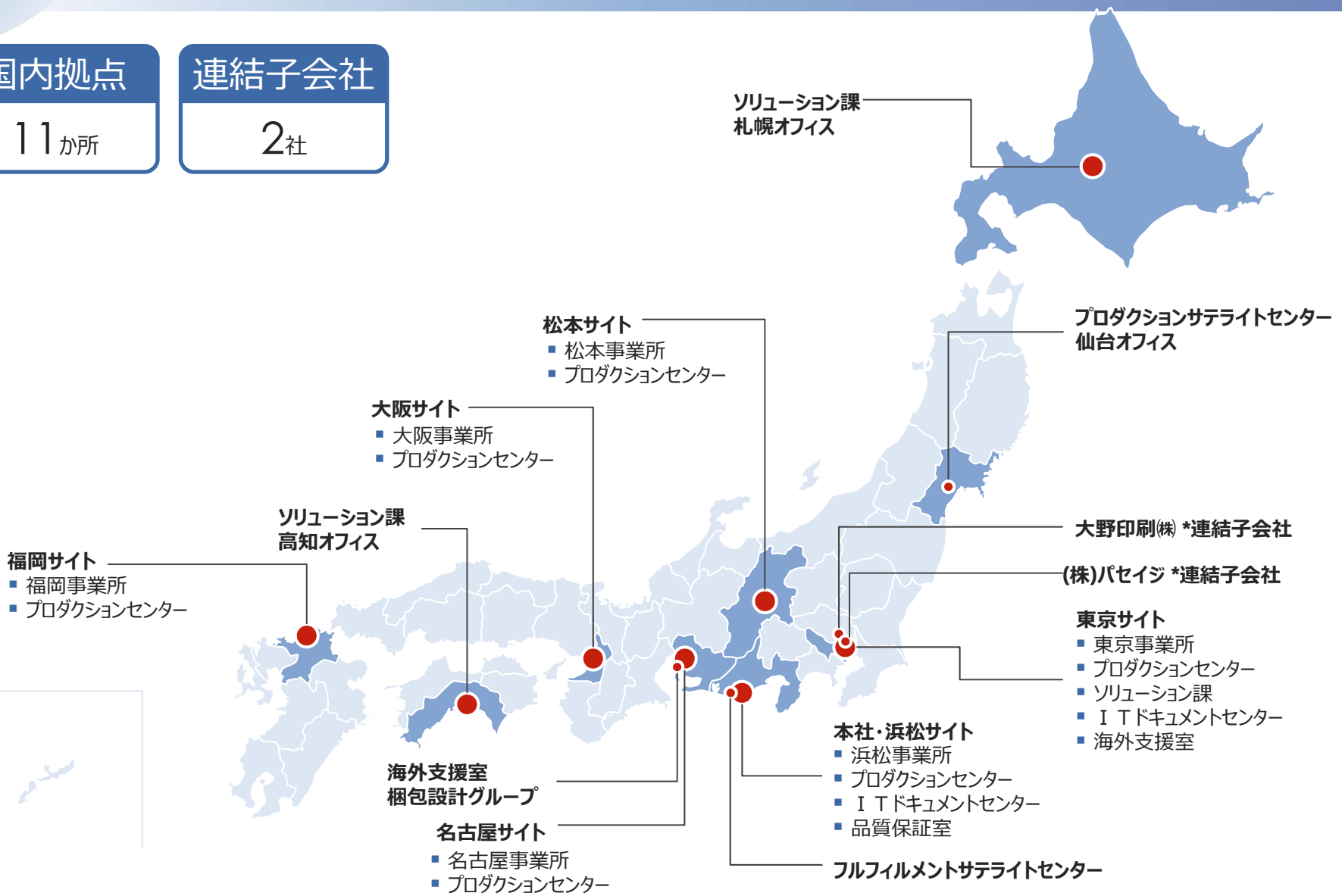
沿革
展開エリア（国内）
展開エリア（海外）
成長戦略（参考資料）
- 事業分野の拡大
- 事業領域の拡大　－川上から川下へ－
- 既存事業の深化

沿革 (海外進出の歴史)


1984
浜松市にて創業
ロサンゼルスにオフィスを設立
1988
ブリュッセルにオフィス設立
1991
香港にオフィス設立
1995
ベルギーオフィスをアムステルダムに移転
1996
バンコクにオフィス設立
1997
ジャカルタに印刷工場設立
深圳にオフィス設立
1998
マニラにオフィス設立
1999
上海にオフィス設立
蘇州に合弁にて印刷工場設立
2001
ジャカルタ/スラバヤ工場操業開始
2002
マレーシアにオフィス設立
珠海にオフィス設立
2003
東莞の印刷工場操業開始
(2006年現地法人化)
2004
深圳にオフィスを設立
大連に上海のブランチを開設
2005
2010
デュッセルドルフにブランチを開設
2012
㈱パセイジを子会社化
2013
アトランタにブランチを開設
2015 東証JASDAQスタンダードに上場
2017
大野印刷㈱を子会社化
オフィス (現地法人)
印刷工場 (現地法人)
営業所

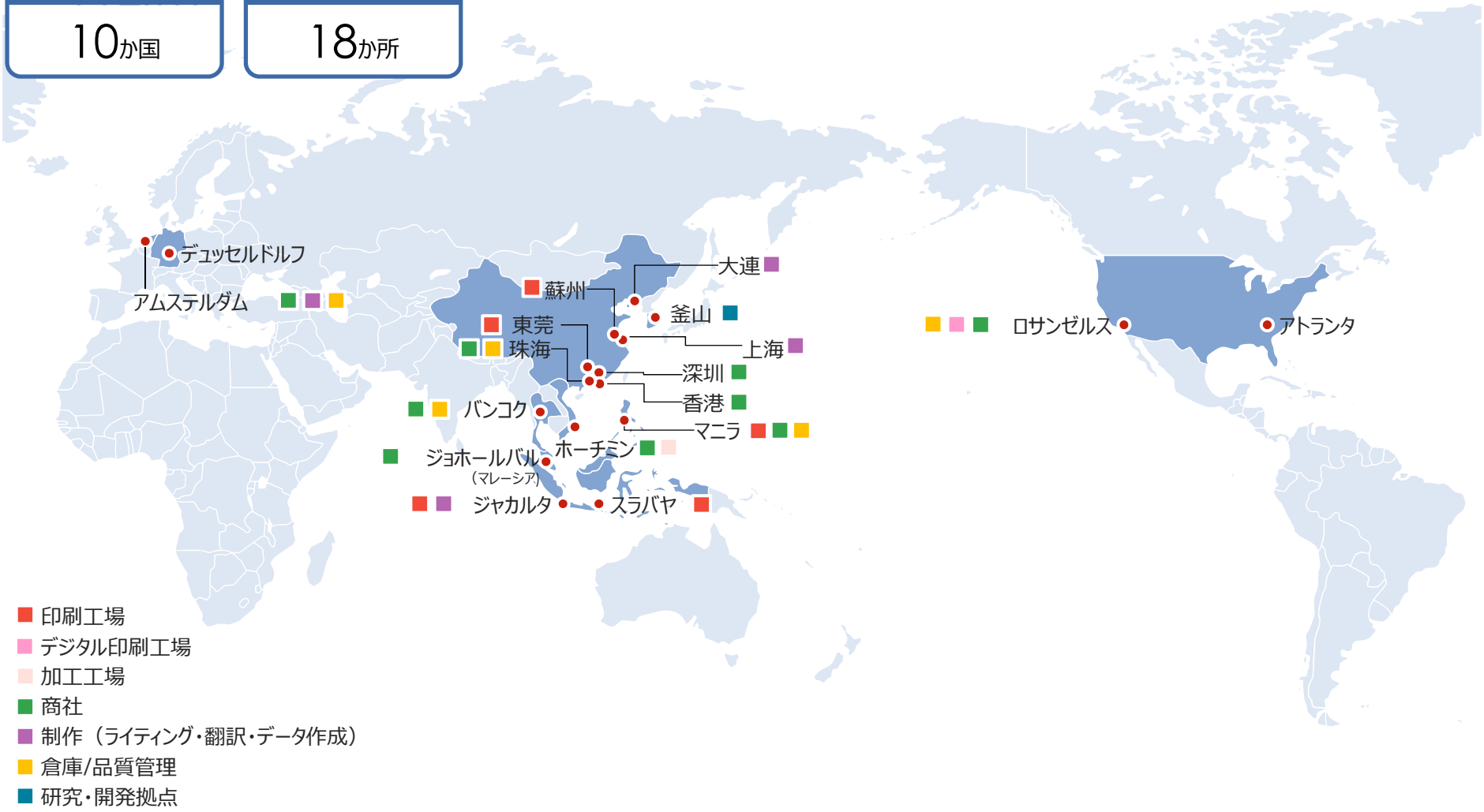
展開エリア (国内)

国内拠点	連結子会社
11か所	2社



展開エリア (海外)

世界	拠点
10か国	18か所



事業分野の拡大（例）

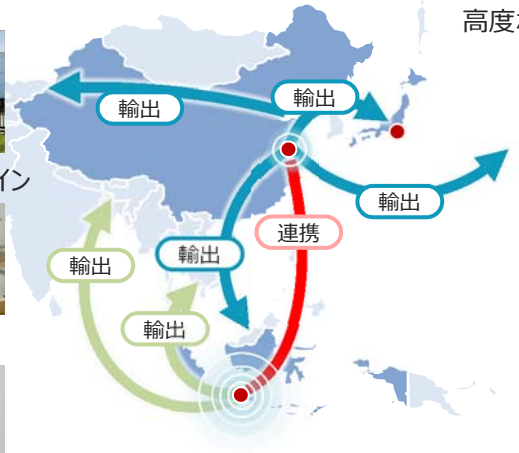
■ 欧米等海外メーカー及び、医薬品・生活用品業界など新たな事業分野へ

医薬品業界へ

蘇州工場

蘇州能書折ライン

能書



高度な品質基準への対応

スラバヤ工場

パッケージ

米系大手製薬会社との取引（インドネシア）

医薬品用パッケージと能書　製造拡大へ

中国にて製造体制構築（蘇州）

中国蘇州工場、**能書製造へ**事業転換

製薬会社との取引拡大（蘇州）

欧米系・中国系の**ジェネリック製薬会社**数十社と取引開始

生活用品・ヘルスケア用品業界へ

医療用PEボトル

生活家電

東莞工場

東莞(印刷機)

ジャカルタ工場

欧米の大手企業との取引開始（日本・東莞）

欧米企業による**品質体制の認定**により新たな取引へ

大手生活用品企業との取引開始へ（インドネシア）

高いQCD対応力とサービス体制により**生活家電分野**に展開

ヘルスケア用品・医療系用品の分野へ（ベトナム）

PEボトルや検査キットなど、**医療系用品**の新分野へ

事業領域の拡大　－川上から川下へ－（例）

- 製品の販売拡大のための販促支援事業へ（川上）
- 販売後のユーザーフォローへ、ロジスティックスなどBPO化へ（川下）

マーケットリサーチ／コンサルティング

国際規格情報サポート

- CEマーキング、GBなど各国の法令、指令などの企画調査

マニュアルコンサルティング

① マニュアルへの法規記載のアドバイス
② リスクアセスメントに基づいた安全表記作成のアドバイス
③ マニュアルの分析・評価及び、改善提案

フルフィルメントサービス

オンデマンド印刷対応

- 企業に代わり、独自ECサイトにてマニュアルのネット販売

マーケティングサポート

販売促進プロモーション

- 展示会、イベントなどの企画運営、販促サイト構築や販促物の企画制作

販促用写真撮影

カタログ、ポスター類

BPO (Business Process Outsourcing) サービス

ロジスティックスサービス

- 市場の販売に合わせたドキュメントパック製造、顧客納品

自動車メーカーへのアッセンブリー＋ロジスティックスサービス

既存事業の深化　（例）

- 既存事業でのノウハウ・人的資産を更に進化させ、事業を更に深化
- 多様化したメディアへの対応、最新ICT機器活用による新たなソリューションへ

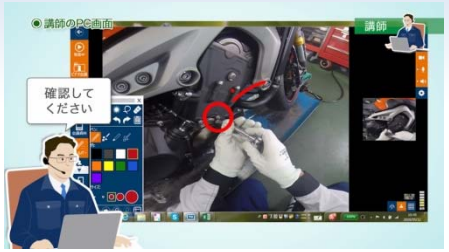
スマートグラスでUX SERVICESへ

- 観光、イベントなど新領域へ
- 企業の広報や採用活動、更に工場ツアーなどで活用

- G7長野県・軽井沢交通大臣会合にて3D CG配信
- 一つの映像に多言語（5か国）対応

ウエアラブル・ITで現場/教育ソリューション

- ハンズフリーで作業の効率化
- 音声認識ソフトにてデータオペレーションを実現



- 遠隔支援ソフトにて効率化へ
- 「現場」＋「座学」の同時研修実現

文書作成ソリューション（文書生成支援アプリ）

YAMATO・UTA

「やまと歌」

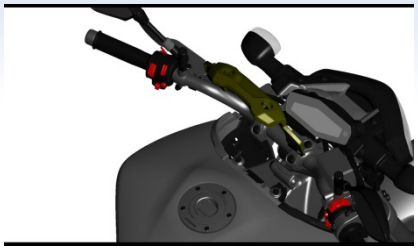
文書比較／日本語精査
改め文生成モジュール

KASEN
改め文生成モジュール"歌仙"

UTAYOMi
文書比較モジュール"歌詠"

UGUHiSU
日本語精査モジュール"鶯"

新メディア対応（各種最新端末への展開）



- 3DCADデータでより精度向上
- 組み込みマニュアル対応

- 動画マニュアル展開
- データの各種携帯端末対応（Responsibleへ）

世界を繋ぐ　人に優しいコミュニケーションの創造へ

IRに関するお問い合わせ先

株式会社クレステック　管理部　人事総務課

電話：053-435-3553
e-mail：ir-info@crestec.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

内容の一部訂正について

訂正内容（変更箇所につきましては、下線を付記しております。）

P22　3-2.経営数値目標 ＞ 経営数値目標（３ヵ年）

（訂正前）売上高を22%アップで180億円へ（20170901）　→　（訂正後）売上高を21%アップで180億円へ（20170904）