

2018年6月期決算説明会



speaker



2018年9月3日

株式会社クレステック
代表取締役社長 高林 彰

(証券コード:7812 JASDAQスタンダード)

| | |
|----------------------------|------|
| 1. 会社概要 | P. 3 |
| 2. 2018年6月期決算実績（連結） | P.12 |
| 3. 2019年6月期業績予想（連結） | P.21 |
| 4. 中期経営計画レビュー（2018~2020年度） | P.27 |
| 5. 株主還元 | P.38 |
| 6. 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. 沿革
4. 展開エリア
5. 当社グループ 特徴

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”

| | |
|--------------------|---|
| 会社名 | 株式会社クレストック |
| 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 | 高林 彰（2011年6月就任） |
| 業績状況 (2018年6月期) | 連結売上高 17,295百万円 連結経常利益 755百万円 連結当期純利益 391百万円 |
| 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、制作支援システム開発等 |
| 就業人員 (連結) | 1,619名（2018年6月30日現在） |

1-2. 当社グループの事業領域 (サービス項目)

Business Fields

- 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



アフターマーケット
支援

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・製造

コンサルティング

- 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)

- 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

企画

- 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

- 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

開発

- 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

- 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

ライティング

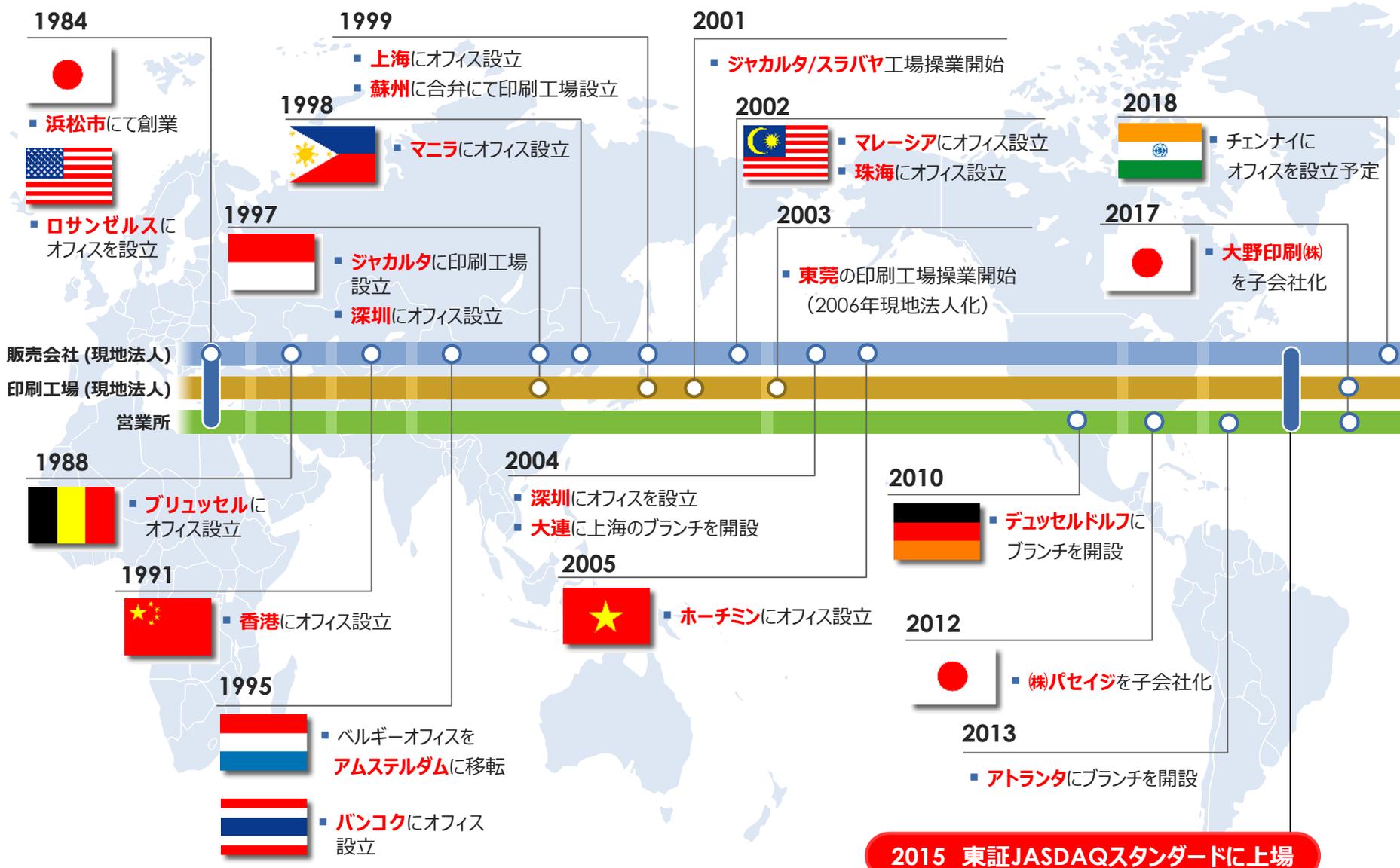
- 各種アプリケーション対応
- XML(DITA 対応含む) 化
- テクニカルイラスト (3D CAD 対応/XVL 対応)
- 映像コンテンツ制作
- クロスメディア対応

- 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



CR Vision 2020

1-3. 沿革 (海外進出の歴史)



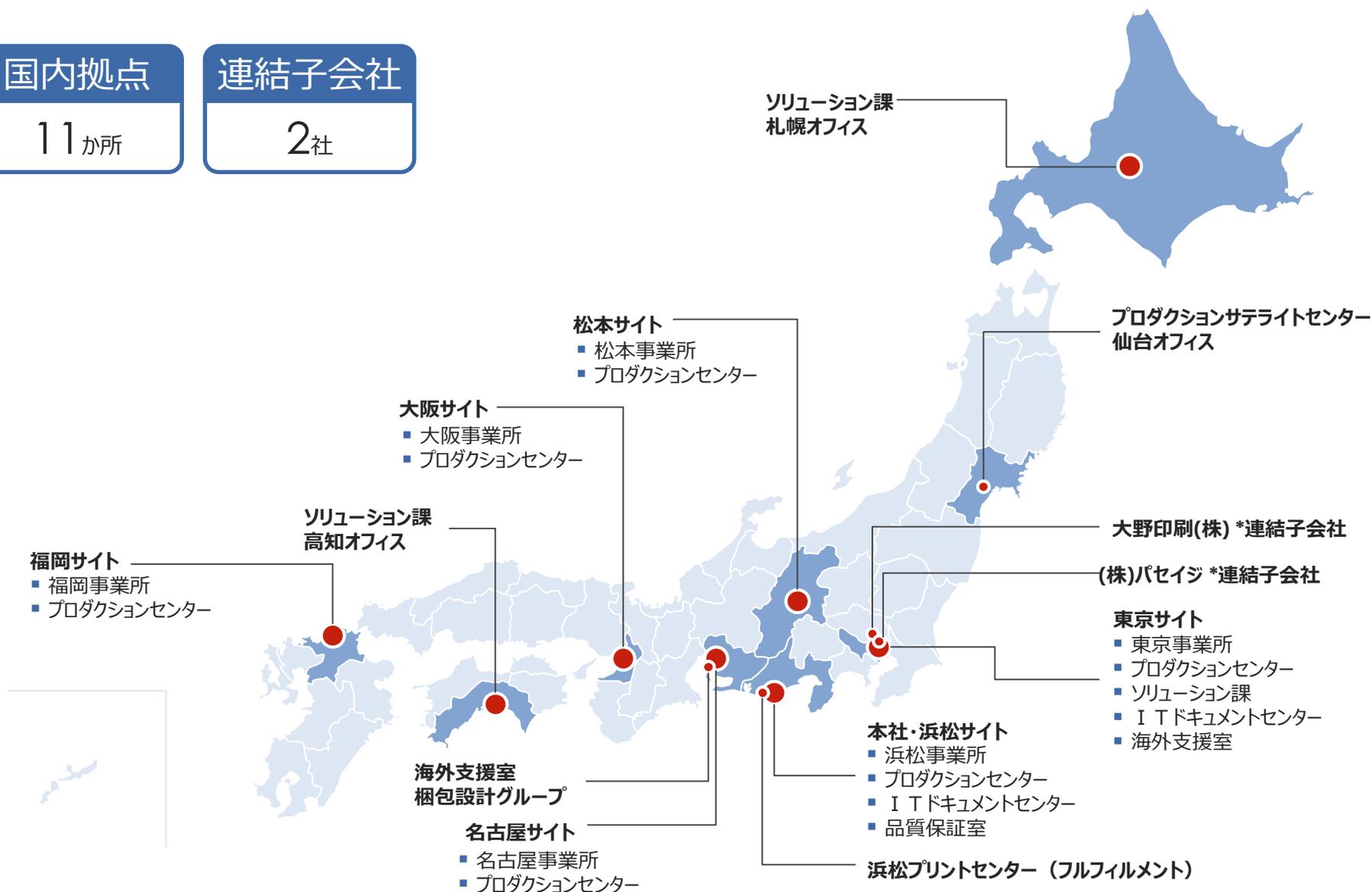
1-4. 展開エリア (国内)

国内拠点

11か所

連結子会社

2社



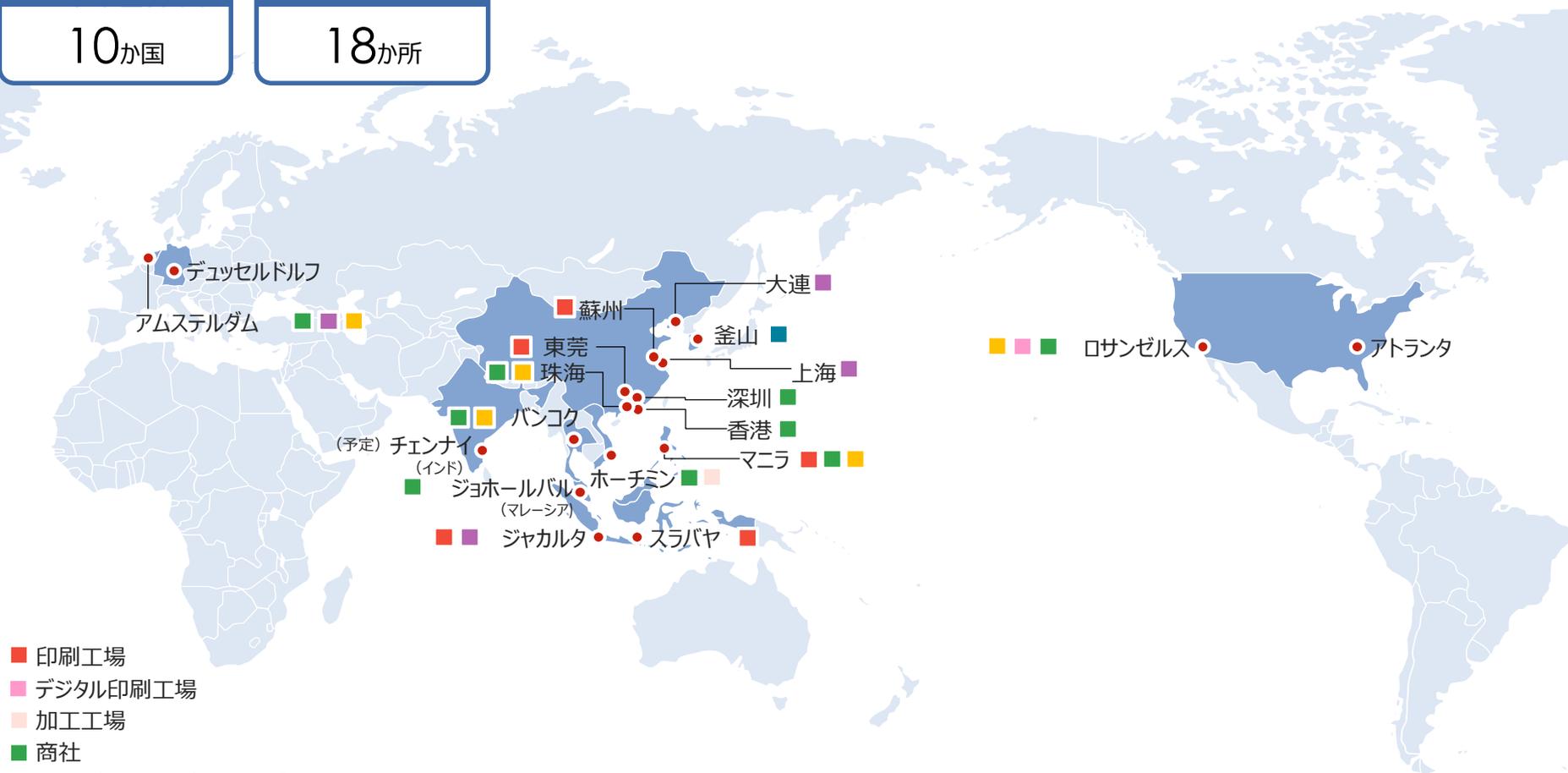
1-4. 展開エリア (海外)

世界

10か国

拠点

18か所



- 印刷工場
- デジタル印刷工場
- 加工工場
- 商社
- 制作 (ライティング・翻訳・データ作成)
- 倉庫/品質管理
- 研究・開発拠点

1-5. 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**
- 更なる**拠点拡大**で、世界規模でのグローバル体制強化へ

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



ONE STOP GLOBAL SOLUTION

翻訳

翻訳・印刷・DTP

印刷・翻訳

印刷

ドキュメント制作
企画・梱包設計
フルフィルメント
システム開発

印刷・マルチメディア化

印刷

東南アジア/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



1-5. 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)

- 翻訳取引額で、**日本で2位** (世界31位)
- 90言語以上への翻訳(各種バリエーション含む)や機械翻訳対応



出所：言語サービスプロバイダーランキング2018 (Common Sense Advisory)

パッケージ開発力(グローバル視点での設計提案)

- 海外素材にて**日本にて設計提案、海外製造**へ
- 輸送(積載)効率を考えた梱包設計で**コスト低減**へ

2017 日本パッケージコンテスト 受賞

(公社)日本包装技術協会

セイコーエプソン社様製品において
「電気・機器包装部門賞」受賞



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

1-5. 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)



マニュアル



IEC 82079-1
適合マニュアル

- 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

(高社機能)



梱包資材 (フィリピン)

2. 2018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. セグメント別売上高
5. セグメント別営業利益
6. 販売先別売上高
7. 貸借対照表(B/S)
8. キャッシュ・フロー計算書

2-1. 売上高・営業利益推移

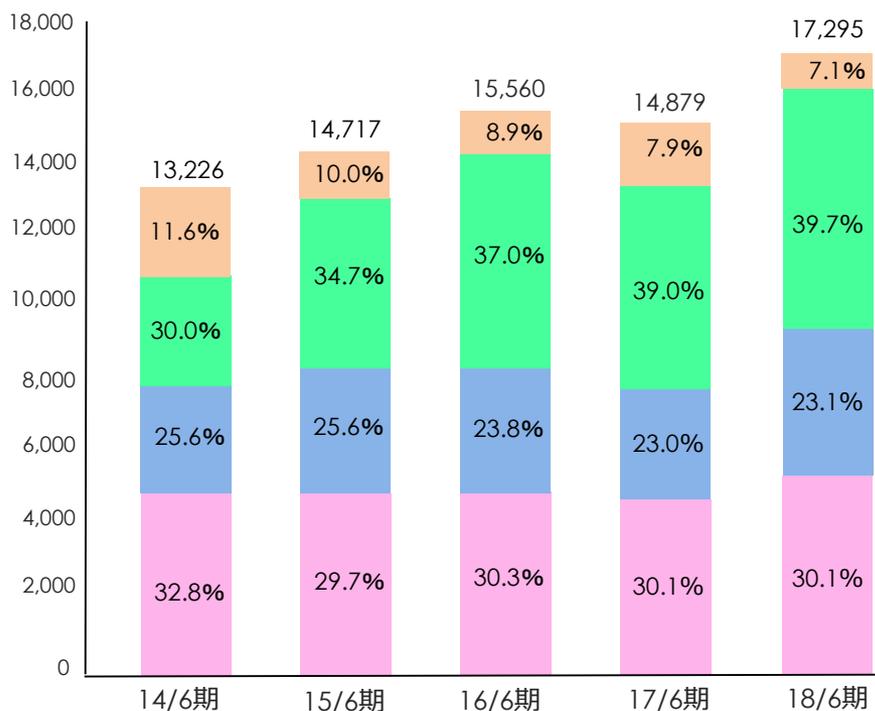
連結売上高

17,295百万円(前期比+16.2%)

- 情報機器、医薬品受注拡大と大野印刷の完全子会社化に伴う売上増

売上高： ■ 日本 ■ 中国 ■ 東南アジア ■ 欧米

売上高 (百万円)



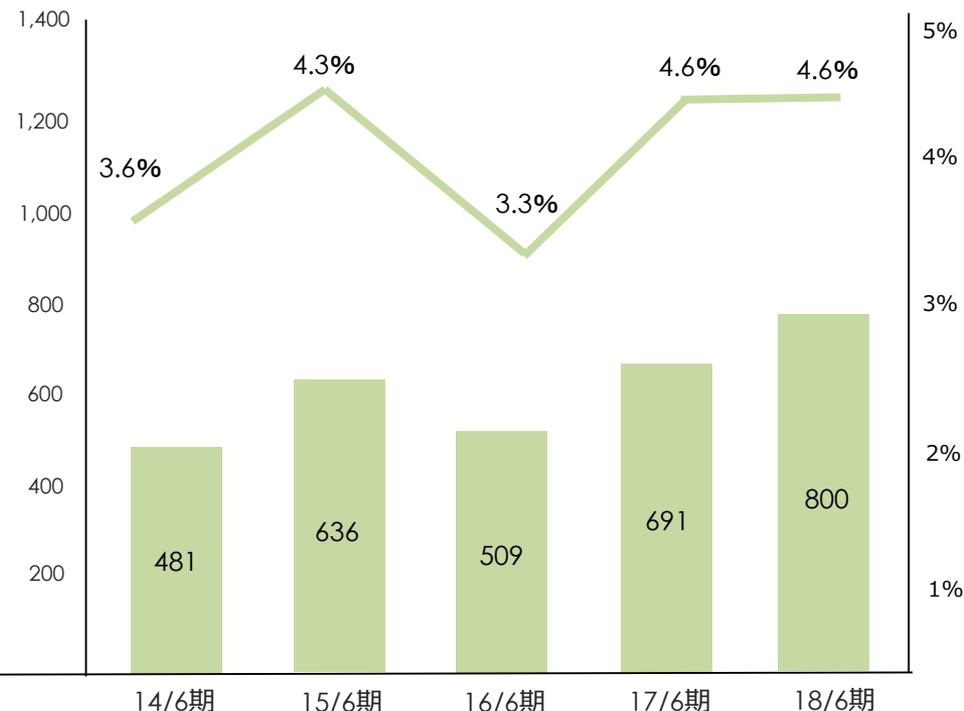
営業利益

800百万円(前期比+15.8%)

- 売上高の増加と大野印刷の経営改善に伴う利益増

営業利益、営業利益率

営業利益 (百万円)



為替レート
US\$

101円

114円

116円

109円

110円

101円

114円

116円

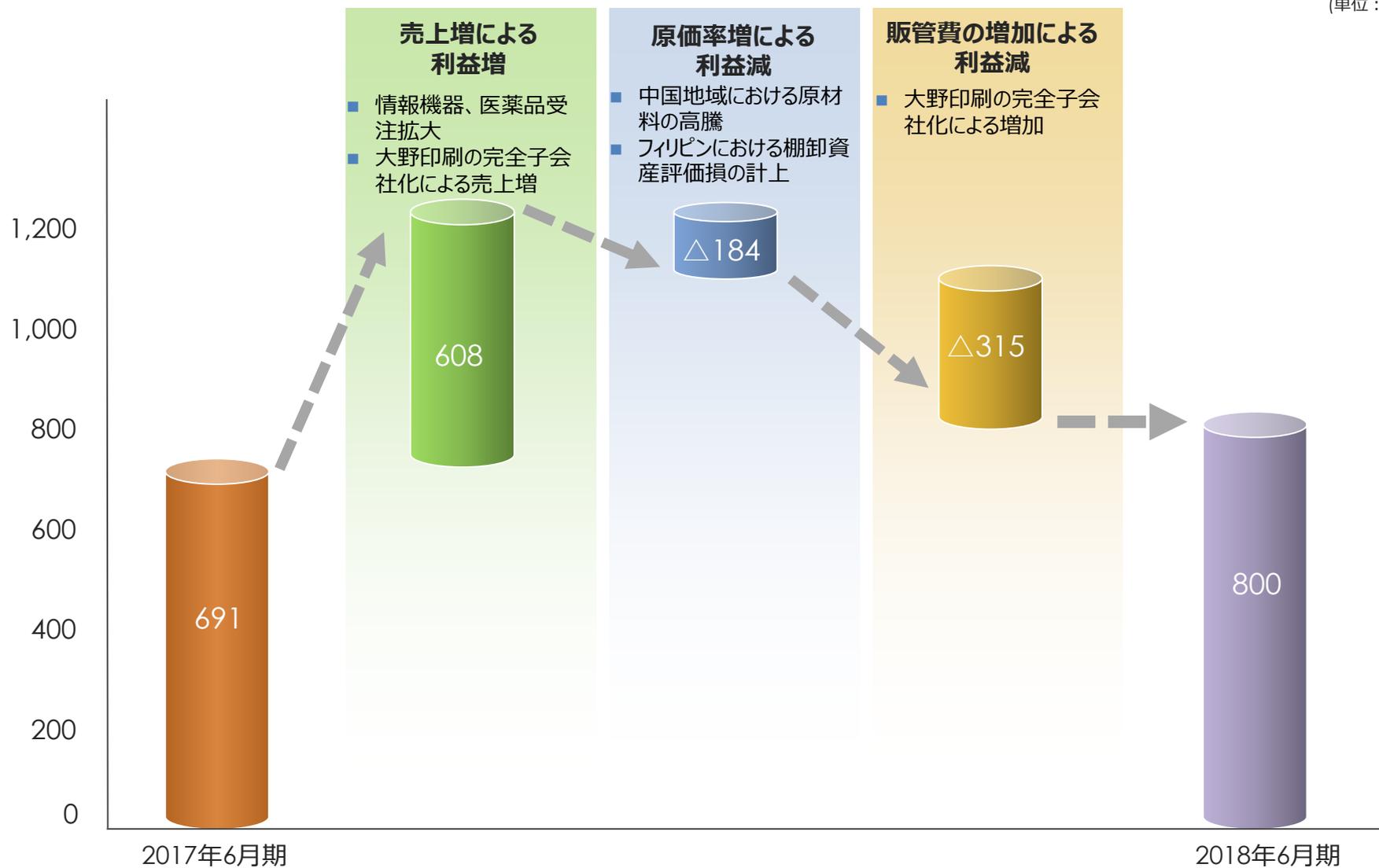
109円

110円

2-2. 営業利益増減要因

- 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を上回り増益

(単位：百万円)



2-3. 損益計算書 (P/L)

(単位：百万円、%)

| | 実績 | | | | |
|---------------------|----------|--------|----------|--------|----------------|
| | 2017年6月期 | | 2018年6月期 | | |
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 前期比 増減額 (率) |
| 売上高 | 14,879 | 100.0% | 17,295 | 100.0% | 2,416 (16.2%) |
| 売上総利益 | 3,747 | 25.2% | 4,172 | 24.1% | 424 (11.3%) |
| 販売費及び一般管理費 | 3,056 | 20.5% | 3,371 | 19.5% | 315 (10.3%) |
| 営業利益 | 691 | 4.6% | 800 | 4.6% | 109 (15.8%) |
| 経常利益 | 714 | 4.8% | 755 | 4.4% | 40 (5.7%) |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 367 | 2.5% | 391 | 2.3% | 23 (6.5%) |
| 減価償却費 | 395 | — | 442 | — | 47 (12.0%) |
| 設備投資額 | 413 | — | 738 | — | 324 (78.4%) |

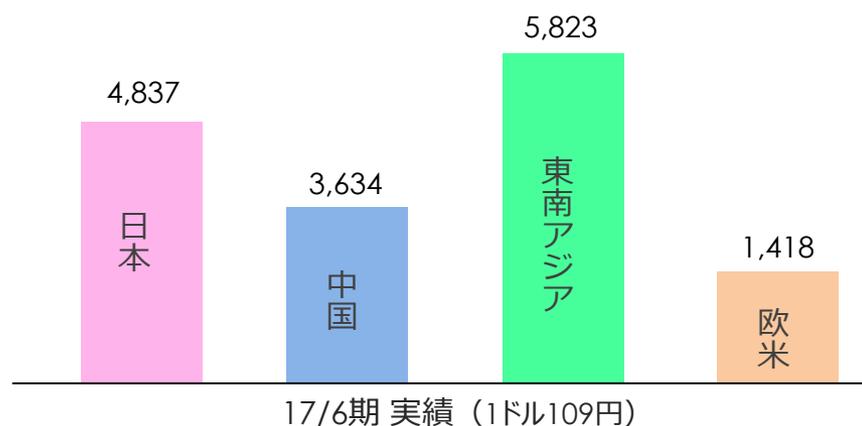
(注) 換算レート (期中平均レート) は、2017年6月期は1ドル1109円、2018年6月期は1ドル1110円となります。

2-4. セグメント別売上高

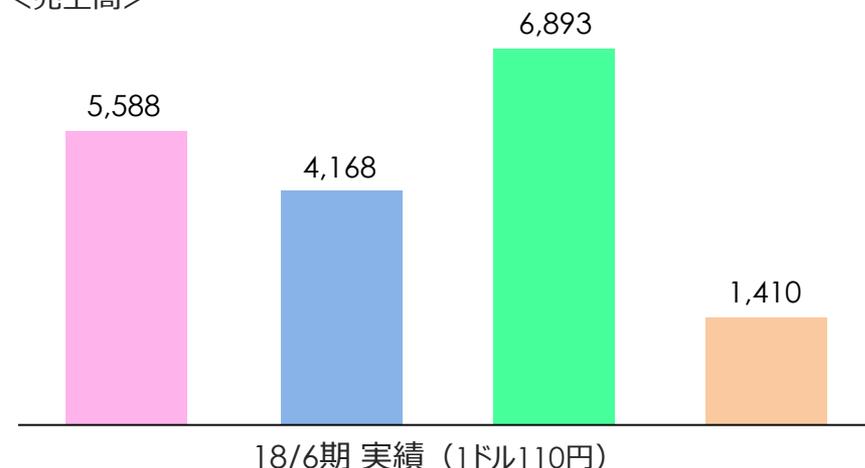
(単位：百万円、%)

| | 実績 | | | | | 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 増減額 (率) | |
| 売上高 | | | | | | |
| 日本 | 4,837 | 30.8% | 5,588 | 30.9% | 750 (15.5%) | <ul style="list-style-type: none"> 大野印刷子会社化による増加 輸送機器関係の受注拡大 |
| 中国 | 3,634 | 23.1% | 4,168 | 23.1% | 534 (14.7%) | <ul style="list-style-type: none"> 蘇州工場における医薬品関係受注拡大 |
| 東南アジア | 5,823 | 37.1% | 6,893 | 38.2% | 1,070 (18.4%) | <ul style="list-style-type: none"> フィリピンにおける情報機器関係での受注拡大 |
| 欧米 | 1,418 | 9.0% | 1,410 | 7.8% | △7 (△0.6%) | <ul style="list-style-type: none"> グループ間取引の減少 |

<売上高>



<売上高>



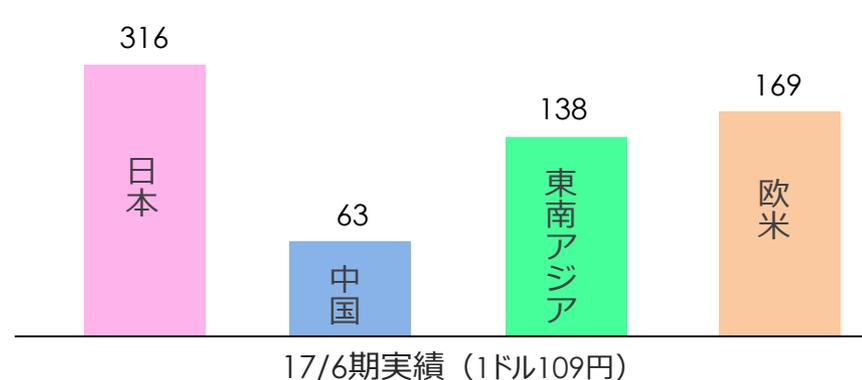
(注) セグメント間取引消去調整前

2-5. セグメント別営業利益

(単位：百万円、%)

| | 実績 | | | | | 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 増減額 (率) | |
| セグメント利益 (営業利益) | | | | | | |
| 日本 | 316 | 46.0% | 350 | 43.7% | 34 (10.8%) | ■ 大野印刷の経営改善に伴う利益増 |
| 中国 | 63 | 9.3% | 109 | 13.6% | 45 (71.2%) | ■ 蘇州工場の売上増、東莞工場の原価改善 |
| 東南アジア | 138 | 20.2% | 251 | 31.4% | 112 (81.2%) | ■ フィリピンにおける売上増 |
| 欧米 | 169 | 24.6% | 90 | 11.3% | △78 (△46.5%) | ■ グループ間取引の減少 |

<セグメント利益>



<セグメント利益>



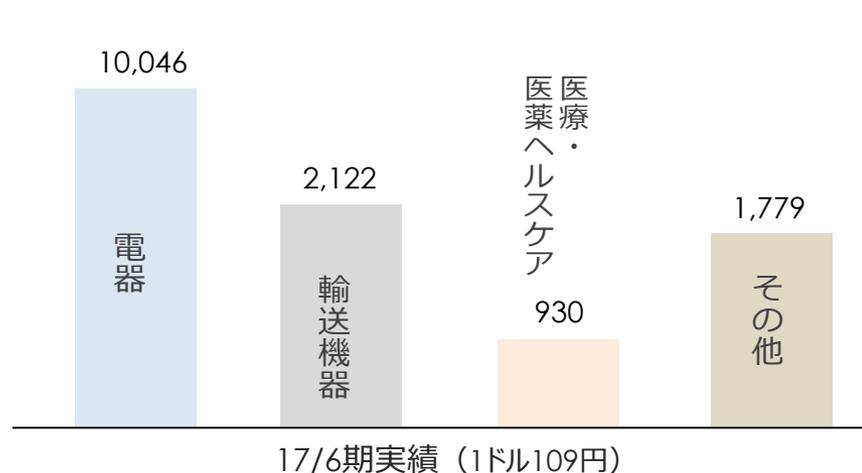
(注) セグメント間取引消去調整前

2-6. 販売先別売上高

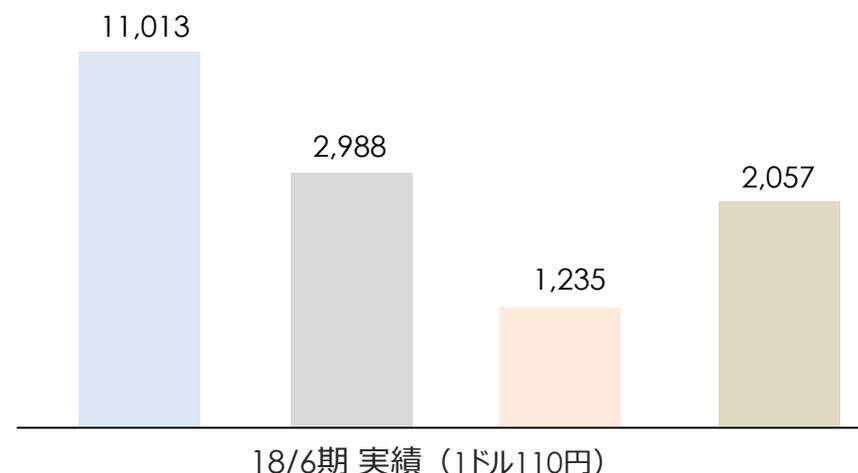
(単位：百万円、%)

| | 実績 | | | | | 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 増減額 (率) | |
| 電器 (デジタル製品・情報 機器・一般家電) | 10,046 | 67.5% | 11,013 | 63.7% | 967 (9.6%) | ■ フィリピンにおける情報機器での受注拡大 |
| 輸送機器 | 2,122 | 14.3% | 2,988 | 17.3% | 866 (40.8%) | ■ 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% | 1,235 | 7.1% | 305 (32.8%) | ■ 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% | 2,057 | 11.9% | 277 (15.6%) | ■ 東南アジアにおける生活用品での受注拡大 |

<販売先別売上高>



<販売先別売上高>



(注) 上記実績数値は未監査

2-7. 貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)

| | 2017年6月期 | 2018年6月期 | 増減額 | コメント |
|----------------|----------|----------|------|---------------------|
| 流動資産 | 9,224 | 8,912 | △311 | |
| 現金及び預金 | 3,305 | 3,251 | △54 | |
| 受取手形及び売掛金 | 2,803 | 3,276 | 473 | ■ 売上増に伴う増加 |
| たな卸資産 | 1,752 | 1,782 | 30 | |
| 固定資産 | 3,098 | 4,035 | 937 | |
| 有形固定資産 | 2,151 | 3,026 | 874 | ■ 中国及びインドネシアでの設備投資 |
| 無形固定資産 | 139 | 182 | 43 | ■ 大野印刷子会社化によるのれんの発生 |
| 投資その他の資産 | 807 | 827 | 19 | |
| 資産合計 | 12,322 | 12,948 | 625 | |
| 負債合計 | 8,443 | 8,738 | 294 | |
| (有利子負債残高) | 6,156 | 6,094 | △61 | |
| 純資産合計 | 3,879 | 4,209 | 330 | |
| 負債純資産合計 | 12,322 | 12,948 | 625 | |

(注1) 2018年6月期は大野印刷の子会社化に伴い資産及び負債の額が増加しております。

(注2) 換算レート(期末日レート)は、2017年6月期は1ドル112円、2018年6月期は1ドル110円となります。

2-8. キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | 2017年6月期 | 2018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 | 804 | 822 | 17 | |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △1,131 | △751 | 379 | ■ 中国及びインドネシアでの設備投資 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | 493 | △176 | △669 | ■ 借入額の減少に伴うもの |
| 現金及び現金同等物に 係る換算差額 | 139 | △1 | △141 | ■ 為替相場の安定による減少 |
| 現金及び現金同等物の 増減額 | 306 | △107 | △413 | |
| 現金及び現金同等物の 期首残高 | 2,335 | 2,641 | 306 | |
| 株式交換に伴う現金及び 現金同等物の増加額 | — | 25 | 25 | ■ 大野印刷の子会社化に伴う増加 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 2,641 | 2,559 | △82 | |

3. 2019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. セグメント別売上高・営業利益
5. 販売先別売上高

3-1. 売上高・営業利益推移

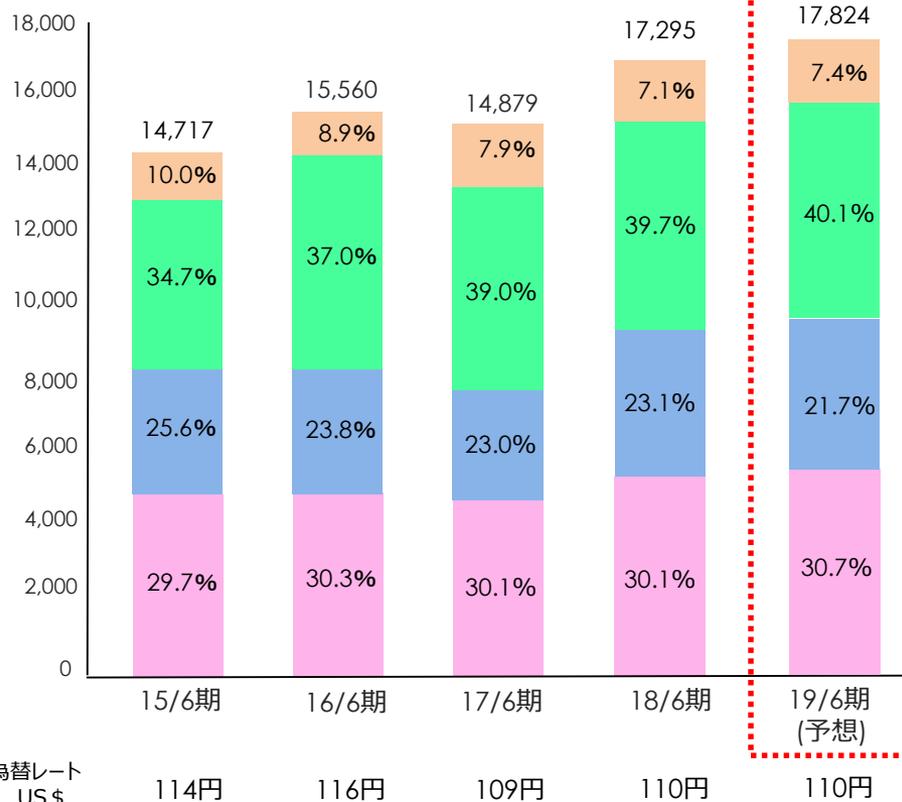
連結売上高

17,824百万円(前期比+3.1%)

- 情報機器、医薬を中心に全体的に取引拡大

売上高： ■ 日本 ■ 中国 ■ 東南アジア/南アジア ■ 欧米

売上高 (百万円)



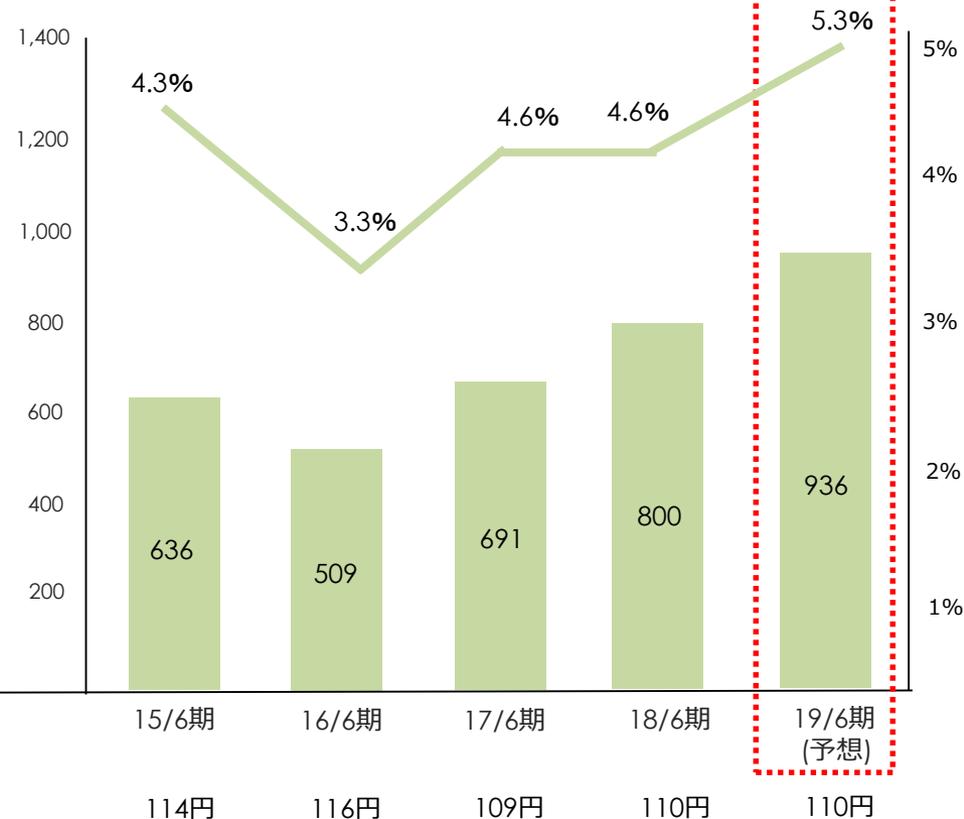
営業利益

936百万円(前期比+17.0%)

- 中国、東南アジアにおける原価低減

営業利益、営業利益率

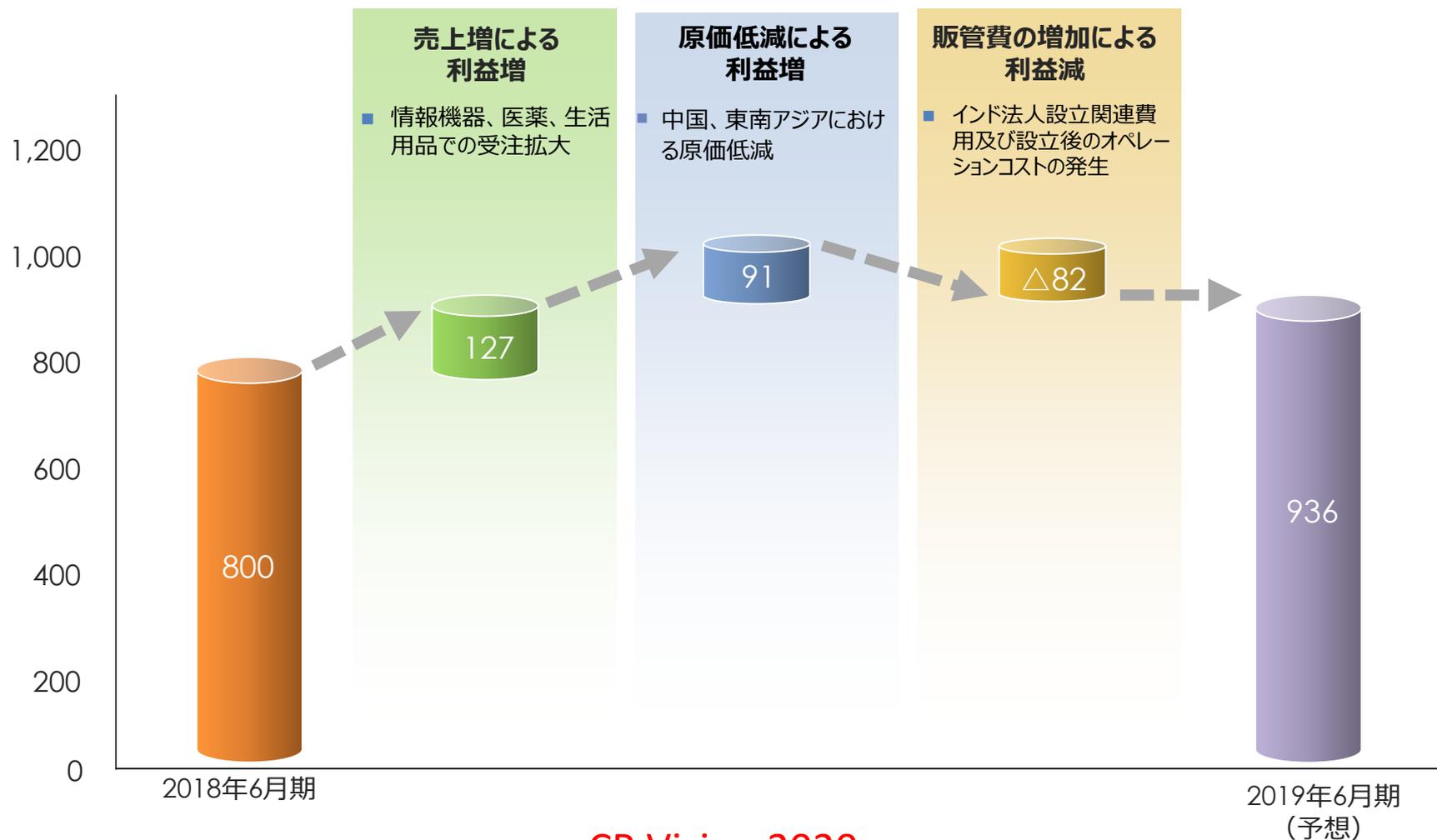
営業利益 (百万円)



3-2. 営業利益増減要因

- 売上増による利益の増加及び原価率低減による利益増が販管費の増加による利益減を上回り増益

(単位：百万円)



3-3. 損益計算書 (P/L)

(単位：百万円、%)

| | 実績 | | | 予想 | | |
|---------------------|----------|--------|------------|----------|--------|------------|
| | 2018年6月期 | | | 2019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 | 17,295 | 100.0% | 16.2% | 17,824 | 100.0% | 3.1% |
| 売上総利益 | 4,172 | 24.1% | 11.3% | 4,390 | 24.6% | 5.2% |
| 販売費及び一般管理費 | 3,371 | 19.5% | 10.3% | 3,454 | 19.4% | 2.5% |
| 営業利益 | 800 | 4.6% | 15.8% | 936 | 5.3% | 17.0% |
| 経常利益 | 755 | 4.4% | 5.7% | 849 | 4.8% | 12.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 391 | 2.3% | 6.5% | 462 | 2.6% | 18.1% |
| 減価償却費 | 442 | — | (12.0%) | 517 | — | 16.9% |
| 設備投資額 | 738 | — | (78.4%) | 647 | — | △12.3% |

(注) 2019年の想定レート(期中平均レート)は1ドル110円を想定しております。(2018年6月期は110円)

3-4. セグメント別売上高・営業利益

(単位:百万円、%)

| | 実績 | | 予想 | | | コメント |
|-----------------------|----------|-------|----------|-------|--------|----------------------|
| | 2018年6月期 | | 2019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 | 5,588 | 30.9% | 5,833 | 31.4% | 4.4% | ■ 輸送機器関係での受注拡大 |
| 中国 | 4,168 | 23.1% | 4,063 | 21.9% | △2.5% | |
| 東南アジア/ 南アジア | 6,893 | 38.2% | 7,173 | 38.6% | 4.1% | ■ 情報機器での受注拡大 |
| 欧米 | 1,410 | 7.8% | 1,516 | 8.1% | 7.5% | |
| セグメント利益 (営業利益) | | | | | | |
| 日本 | 350 | 43.7% | 333 | 35.6% | △5.0% | ■ 事業拡大に向けた市場調査費用等の増加 |
| 中国 | 109 | 13.6% | 147 | 15.8% | 35.2% | ■ 東莞工場における原価低減 |
| 東南アジア/ 南アジア | 251 | 31.4% | 365 | 39.0% | 45.2% | ■ 各拠点における原価低減 |
| 欧米 | 90 | 11.3% | 90 | 9.6% | △0.5% | |

(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

3-5. 販売先別売上高

(単位：百万円、%)

| | 実績 | | 予想 | | | コメント |
|--------------------------|----------|-------|----------|-------|------------|----------------------|
| | 2018年6月期 | | 2019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・一般家電) | 11,013 | 63.7% | 11,264 | 63.2% | 2.3% | ■ 情報機器での受注拡大 |
| 輸送機器 | 2,988 | 17.3% | 3,002 | 16.8% | 0.4% | |
| 医療・医薬 ヘルスケア | 1,235 | 7.1% | 1,316 | 7.4% | 6.5% | ■ 蘇州工場における医薬品関係受注の拡大 |
| その他 | 2,057 | 11.9% | 2,241 | 12.6% | 8.9% | ■ 生活用品での受注拡大 |

(注) 上記実績数値は未監査

4. 中期経営計画 1期目レビュー (2018~2020年度)

1. 中期経営計画 (3カ年)
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

4-2. 経営数値目標 > 経営数値目標(3カ年)

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

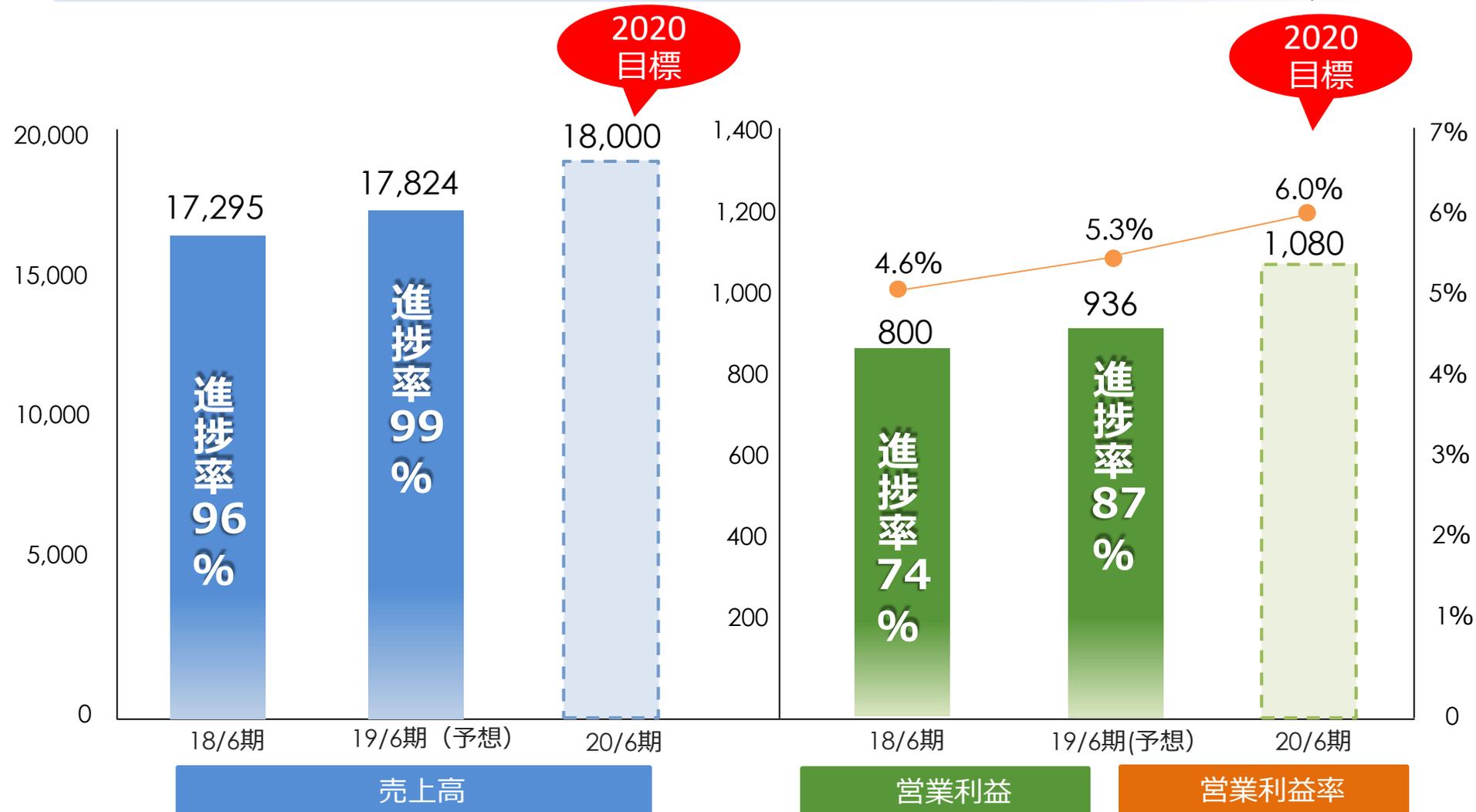
※為替レート1ドル109円で想定

CR Vision 2020

4-2. 経営数値目標 > CR Vision 2020 進捗状況

- 売上は、19/6期にてほぼ達成！
- 営業利益は及び、利益率も順調に推移！

(単位：百万円、%)



CR Vision 2020

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

※ES : Employee Satisfaction

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

施策

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

コメント

概ね全体として、順調に進展中！

- 新拠点インド進出決定、オフィス準備中
- 販促ビジネス展開のため人材投入（東南アジア）
- スマートグラス事業により川上業務拡大（国内）

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

施策

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

コメント

全体的に推進中！
3期内で達成を目指す。

■人材育成への投資が未だ不十分

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

施策

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

コメント

概ね全体として、順調に進展中！

- 特殊輸送機器関連の翻訳拡大中
- 新メディア(映像、AR) 業務の拡大
- 大野印刷のM&Aにより自動車関連強化
- 新事業への取り組みに遅れあり

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

施策

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

コメント

概ね全体として、順調に推進中！

- 経営基盤のさらなる強化へ
- 個人投資家説明会 各地にて実施
- 情報配信メディアとしてホームページ刷新へ
- 役員報酬制度 導入済み

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組へ

施策

- 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

コメント

全体として、ほぼ順調に推進中！

- スキルアップ活動の始動
- 管理者教育の実施
- 前期にて新人事制度導入
- 管理職業績連動 導入済み
- 求人市場の需要拡大で採用難へ

※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

施策

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

コメント

全体的に、現在推進中！

- 改善PJ Reborn 20が始動
- 拠点体制見直し 推進中

■一部工場改革の遅れによる利益率への影響

5. 株主還元

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

| | 第2四半期末 | 期末 | 合計 | 配当性向 |
|--------------|--------|-------|-------|-------|
| 2019年6月期（予想） | 23.0円 | 23.0円 | 46.0円 | 30.5% |
| 2018年6月期（実績） | 17.0円 | 22.0円 | 39.0円 | 30.6% |
| 2017年6月期（実績） | 13.0円 | 24.0円 | 37.0円 | 30.6% |
| 2016年6月期（実績） | 10.0円 | 10.0円 | 20.0円 | 34.8% |

6. Appendix

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

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

**事業分野
拡大**

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

**事業領域
拡大**

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
- AI化による業務支援
- 翻訳サービス(特殊分野、NMT等)
- 梱包資材開発

**既存事業
深化**

既存事業

国内: ドキュメント制作
海外: 印刷、製造

- 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



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

中国にて製造体制構築（蘇州）

中国蘇州工場、能書製造の製造体制確立

製薬会社との取引拡大（蘇州）

欧米系・中国系の主要ジェネリック製薬会社 数十社と取引

生活用品・ヘルスケア用品業界へ



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（インドネシア）

グローバルサポート体制により生活家電分野に展開

ヘルスケア用品・医療系分野へ（インドネシア・ベトナム）

PEボトルや検査機器など、医療系用品や機器の新分野へ

- 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）

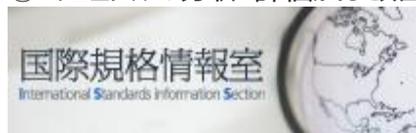
マーケットリサーチ／コンサルティング

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（事例）

- 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アドバイス
- ③ マニュアルの分析・評価及び改善提案



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

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



BPO (Business Process Outsourcing) サービス

ロジスティクスサービス

- 市場の販売に合わせたドキュメントパック製造、顧客納品の



自動車メーカーへのアッセンブリー + ロジスティクスサービス

- 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、デバイスへの対応、AI活用による新たな支援ソリューションへ

スマートグラス用配信アプリ「PORECT」販売



体験型コンテンツ配信サービス



- 2017年9月アプリのパッケージ販売を開始
- 企業PRや観光、イベントなどで**グループAR**を導入
- 新コンテンツ配信サービス「UX SERVICES」を展開
- 企業広報、工場ツアー、展示会場などで新しい感動体験を

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”



UGUHI SU

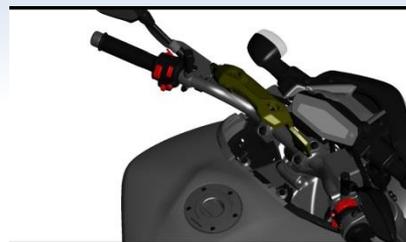
日本語精査モジュール“鶯”

ウェアラブル・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

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**でコール減へ
- 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

株式会社クレストック 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、信頼できるとさ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を負いません。