

CRESCO 

統合報告書 2023

人が思い描く未来、その先へ





代表取締役会長

根元 浩幸

代表取締役 社長執行役員

富永 宏

統合報告書の創刊にあたって

統合報告書の制作は、これまで開示してきた財務・非財務情報を集約するとともに、新たに発信すべき情報を整理しまとめる作業であり、当社グループの存在意義を改めて考え、他社との違いを発見する機会にもなり、大変有意義な活動でした。

今後も継続的に経営情報を可視化していくことを通じて、当社グループがどのように成長して社会に貢献していくのか、どのような価値を創出しているのか、を振り返り、みなさまに適切にお伝えしていきたいと考えています。

CRESKO

株式会社クレスコ
統合報告書 2023



CONTENTS | 目次

ごあいさつ	01
理念体系	03
沿革	05
事業内容	07
主要経営指標	08
トップメッセージ	09
価値創造プロセス	13
価値創造の源泉	15
事業活動の価値と成長戦略	17
クレスコグループが創出する価値	19
<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; display: inline-block;"> 価値創造 ストーリー </div> コアビジネスの持続的な成長	21
<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; display: inline-block;"> 価値創造 ストーリー </div> デジタルソリューションの新たな顧客・市場の創造・拡大	23
<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; display: inline-block;"> 価値創造 ストーリー </div> 「ひと」を活かす人財戦略	25
財務戦略メッセージ	27
事業環境認識	29
事業別概況	31
マネジメント体制	33
経営基盤の強化 (ガバナンス)	35
経営基盤の強化 (社会)	39
経営基盤の強化 (環境)	42
財務サマリー	43
非財務サマリー	45
拠点/グループ会社	47
会社概要/株式情報	48

報告対象期間 2022年4月1日～2023年3月31日
※一部対象期間外の情報も掲載しています。

報告対象範囲 株式会社クレスコおよびグループ会社

参考ガイドライン 統合報告書の編集にあたり、国際統合報告評議会 (IIRC) が提唱する「国際統合報告 <IR> フレームワーク」や、経済産業省が提唱する「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。

見通しに関する特記事項 当報告書に記載している将来の業績に関する予想、計画、見通しなどは、現在入手可能な情報に基づき当社の経営者が合理的と判断したものです。実際の業績はさまざまな要因の変化により、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なる可能性があります。

経営理念

社名の由来

企業活動の成長が世界の人々の幸福に可能な限り最大の貢献をすること、そして、そこに働く人々がともに喜びと誇りをもち、自己の能力を最高に発揮できることが企業の使命であると考え、ラテン語で「成長する」という意味を持つ「CRESCO」を社名としています。

クレスコ憲章

- 一、クレスコ は人間中心、実力本位の会社である
- 一、クレスコ は自由、若さ、夢をもつ会社である
- 一、クレスコ は最高の技術を発揮する会社である
- 一、クレスコ は皆が経営する会社である
- 一、クレスコ は世界で生きる会社である

グループ ビジョン

CRESCO Group Ambition 2030

人が思い描く未来、その先へ
クレスコグループは
最高のテクノロジーと絆で
“わくわくする未来”を創造します

グループ 行動指針

CRESCO Group 行動指針

さらなる高みへ

お客様と真摯に向き合い、より大きな価値を共創する
常に技術と品質を追求し、研鑽を重ねる

勇敢に進もう

自らの可能性を信じ、新たな価値を求めて挑戦する
困難に立ち向かい、粘り強く最後までやり遂げる

もっと面白く

自由な発想と技術力で、社会に感動をもたらす
成長を楽しみ、チームで最大のパフォーマンスを発揮する

クレスコ憲章誕生まで

1980's



目指した企業の形
企業と社員の目標が一致した
“理想郷”



クレスコが誕生した1980年代、
ITの世界はまだ発展途上にあった

そんな中、技術者たちは
派遣という形態で業務に従事し、自らの能力や
モチベーションを高める環境は未成熟だった

これから迎えるソフトウェアの時代に向けて、
創業者たちはIT企業の新しい形を求めて
クレスコ設立を決意

クレスコ設立に際しての思い

- ①クレスコの企業としての使命
企業活動の成長が社員の幸福に可能な限り最大の貢献をすること
そして、そこに働く人々がともに喜びと誇りを持ち、
自己の能力を最高に発揮できること
- ②企業活動の源泉
企業活動は社員ひとりひとりの技能の結集であり、常に技術力の向上と
自己研鑽を重ね、何事にも積極果敢に挑戦すること
そして、企業と社員がそれぞれの目標を一致させる“理想郷”を実現すること

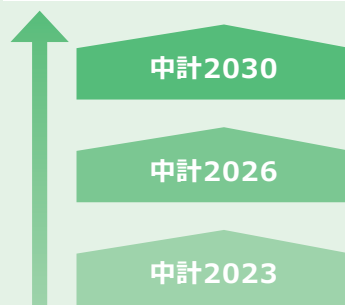
こうした趣意に基づいた経営理念を全社員共通の認識として明確化するために
「クレスコ憲章」を制定

「CRESCO Group Ambition 2030」売上高1,000億円への挑戦

1988年の創業以来、「最高の技術と品質を発揮するIT企業」として、社名の由来である「成長」に恥じぬよう、着実に歩みを進めてまいりました。社会や企業のデジタル化、デジタル変革(DX)の本格的な到来により、情報サービス産業全体の構造改革、イノベーションが求められております。

このような激変する経営環境の中、クレスコグループは、持続的な成長と企業価値向上を目指し、2021年度から今後10年間の新経営ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」および「中期経営計画(中計)2023」をスタートいたしました。2030年度末時点の「ありたい姿、“わくわくする未来”」の実現を通して、連結売上高1,000億円に挑戦します。

売上高1,000億円への挑戦



ビジョンを実現するために

クレスコグループが共有する価値観と行動指針「CRESCO Group 行動指針」

グループビジョン策定メンバーと経営の双方の想いを、行動指針としてまとめました

さらなる高みへ

社名=成長するという意味であり、クレスコグループ社員のあるべきスピリットを「高み」という言葉で表現

勇敢に進もう

困難に立ち向かい最後までやり抜く、それがクレスコらしいまじめな文化でもあり、その精神を大切に

もっと面白く

わくわくする未来を創造していくには私たちが自身が「面白い」と思えるかが重要

直近10年で売上高は2.5倍、社員数は2倍に拡大

クレスコは1988年の創業以来、IT開発技術と高品質なサービスで、世の中のさまざまな仕組みづくりを手がける独立系のシステムインテグレーターです。コア事業であるITサービスや新たな価値を提供するデジタルソリューションを通じて社会に貢献するとともに、自らも主体的に取り組むことで、名実ともに業界のリーディングカンパニーとなるべく、邁進いたします。

1988年

組込みソフトウェア開発会社とITシステム構築会社が合併して、「クレスコ」が誕生

1990年

通商産業省によるシステムインテグレーション登録企業となる

1997年

店頭市場に株式公開、併せて資本金を7億5,870万円に増資

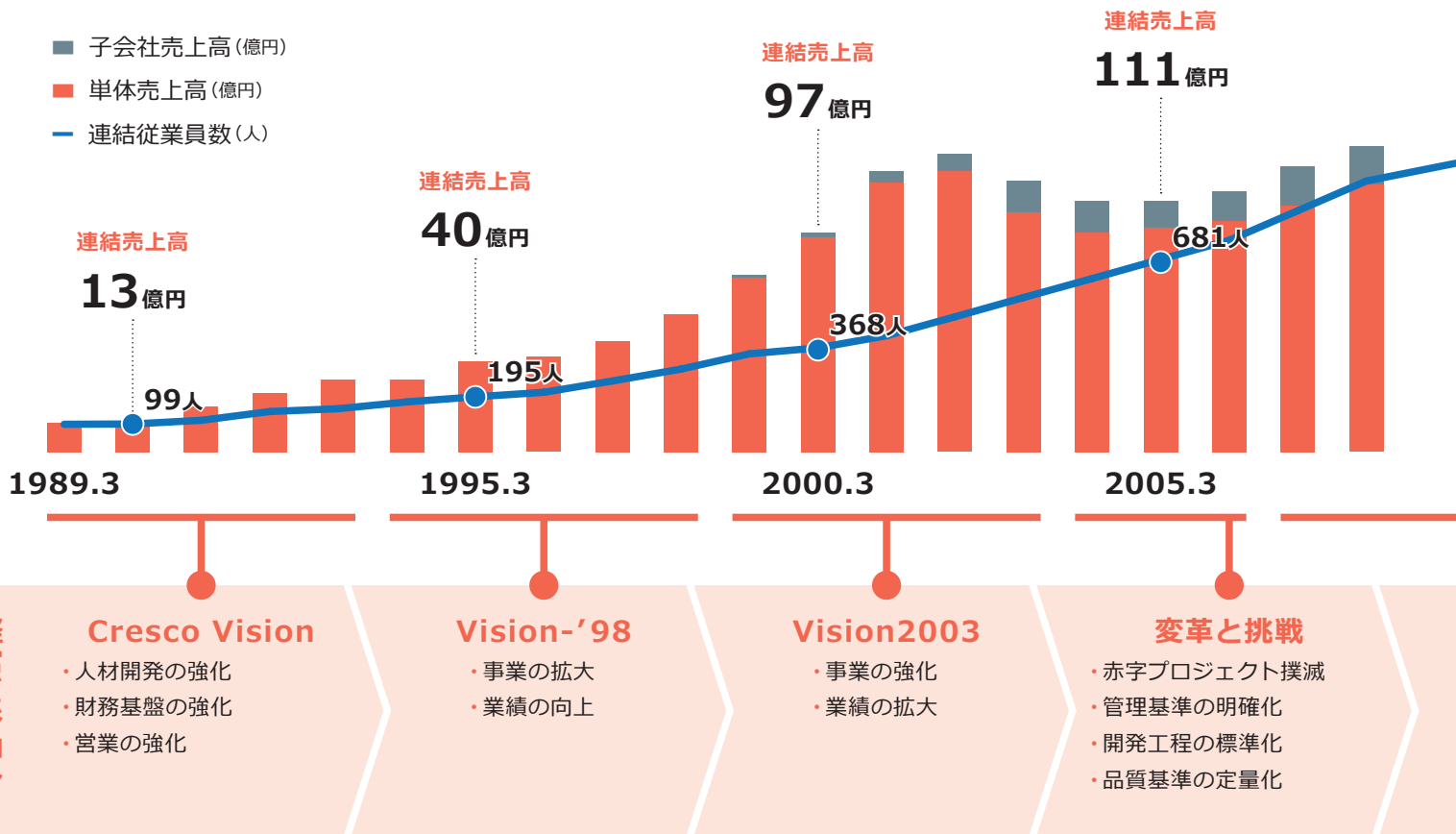
1998年3月末
子会社2社

2000年

東京証券取引所市場第2部に上場

2001年

東京証券取引所市場第1部に上場



ITプラットフォームの変化

1980年代～

第1のプラットフォーム：
メインフレーム

2000年代

第2のプラットフォーム：
インターネット



2004年

本社（港区三田）、芝センター、田町センターおよびワイヤレスソリューションセンターを統合し、港区港南へ移転

2005年3月末

子会社1社
持分法適用会社3社

2010年3月末

子会社4社
持分法適用会社2社

2015年3月末

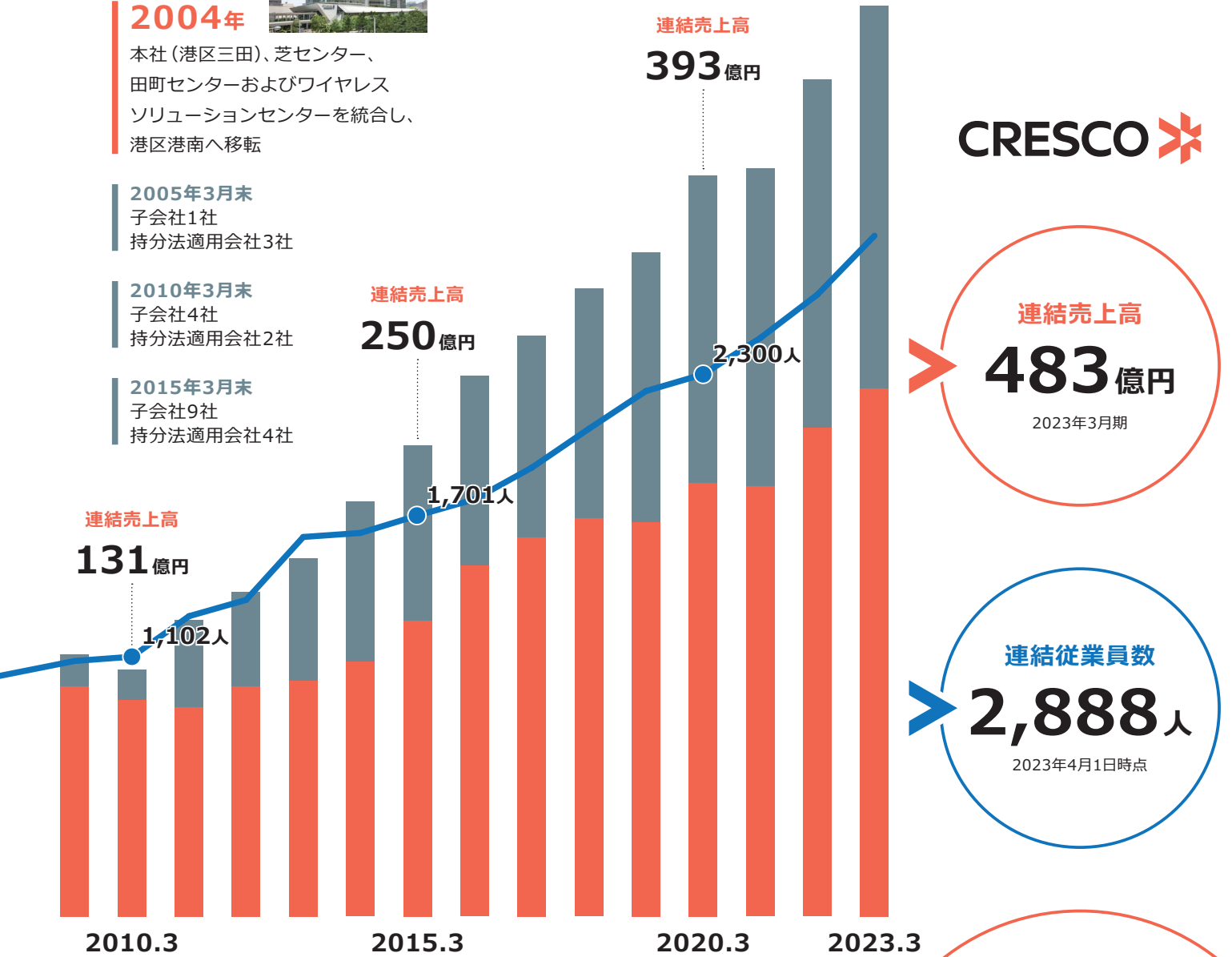
子会社9社
持分法適用会社4社

2022年

ブランドロゴマーク（ロゴ）変更、東証プライム市場移行

2023年4月

子会社12社
持分法適用会社2社



CRESCO ✖

連結売上高

483 億円

2023年3月期

連結従業員数

2,888 人

2023年4月1日時点

CRESCO
Group
Ambition
2030

さらなる高みへ

勇敢に進もう

もっと面白く

変革と体質強化

- ・「らしさ」の追求
- ・エンドユーザーフォーカス
- ・新規事業の確立

次世代クレスコ

- ・営業利益の追求
- ・M&Aの推進 他

CRESCO Ambition 2020

- ・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

2010年代

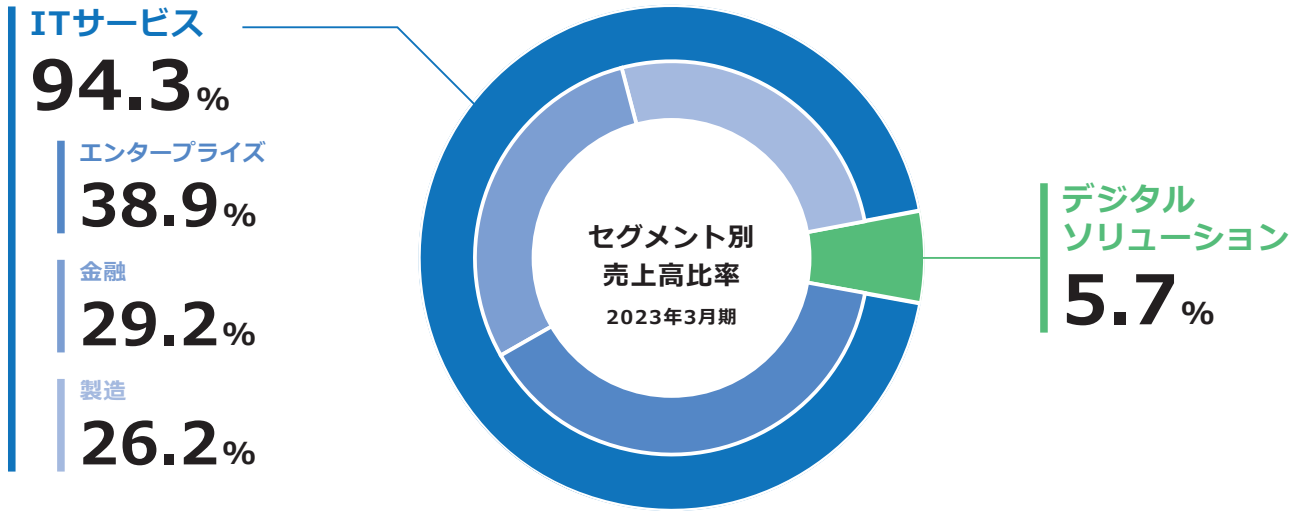
第3のプラットフォーム：
クラウド、ビッグデータ、モビリティ、
ソーシャル技術

2016年～

デジタル革命 (DX) ソサエティ5.0、
インダストリー4.0:IoT、ビッグデータ、
人工知能 (AI)、ロボット

「ITサービス」と「デジタルソリューション」を通じて 社会に貢献

ITサービス事業（コンサルティング・IT企画・開発・保守の総合サービス）においては技術・品質の追求を継続し、確実な成長を図るとともに、デジタルソリューション事業（顧客のDX実現を支援する製品・サービスからなるソリューション群）においては、ラインナップの拡充を図り、顧客ニーズに応えるとともに成長の新たな柱としています。



セグメント	サブセグメント	内訳
ITサービス ・コンサルティング ・IT企画 ・開発・保守の総合サービス	エンタープライズ	情報・通信、広告、流通サービス、運輸、人材紹介・人材派遣、公共、資源・エネルギー、建設・不動産、旅行・ホテル、医療・ヘルスケア、その他
	金融	銀行、保険、その他
	製造	自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、その他
デジタルソリューション お客様のDX実現を支援する製品・サービスからなるソリューション群	無し	「Creage」 「インテリジェントフォルダ」 RPA等

お客様、社会への貢献（主な事例）

自動車・エレクトロニクス

車載表示機器のデジタル化やデジタル家電（スマートフォン、テレビ、カメラ、AIスピーカーなど）の設計・開発

人材

AIを活用した人材マッチングシステムの開発や、営業支援・スタッフ募集・契約管理等の業務支援システム

運輸・旅客

運輸向け配達員専用端末、貨物追跡システム、作業・輸送管理支援、SNS連携機能や、航空機の座席予約、料金決済システム

銀行・保険

メガバンクやネット銀行、生損保のアプリケーションやクラウドを含めたプラットフォーム開発、データ分析業務支援

医療・ヘルスケア

医大との共同研究による眼科領域におけるAIを活用した画像診断や、医療機器メーカーとの協業による製品開発

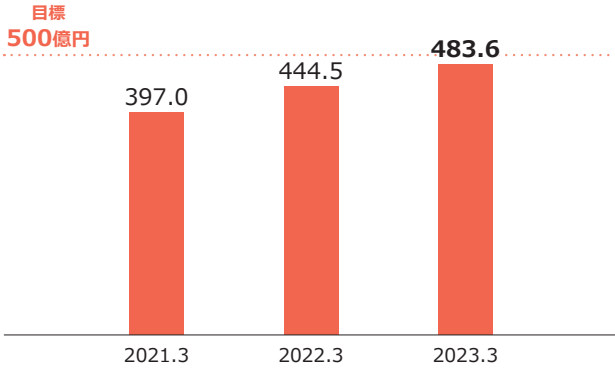
旅行・ホテル

国内旅行販売システム、旅行会社向け商品造成・場貸サイト開発、AIを活用したホテル部屋割りシステム

主要経営指標

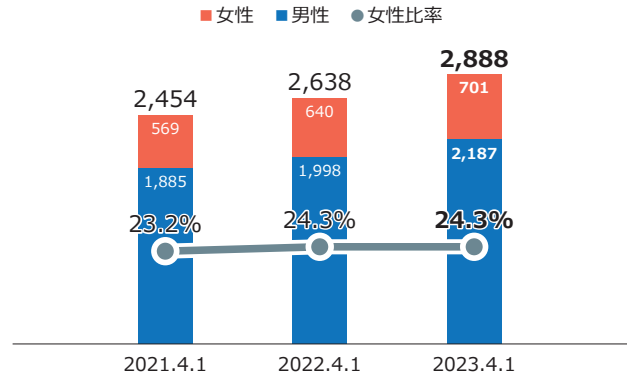
連結売上高 (億円)

2023年3月期 **483.6** 億円



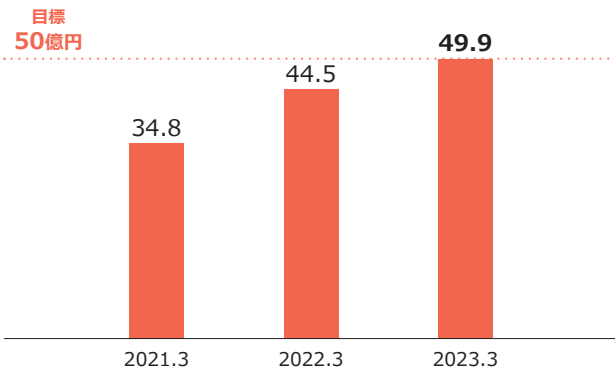
連結従業員数 (人)

2023年4月1日時点 **2,888** 人



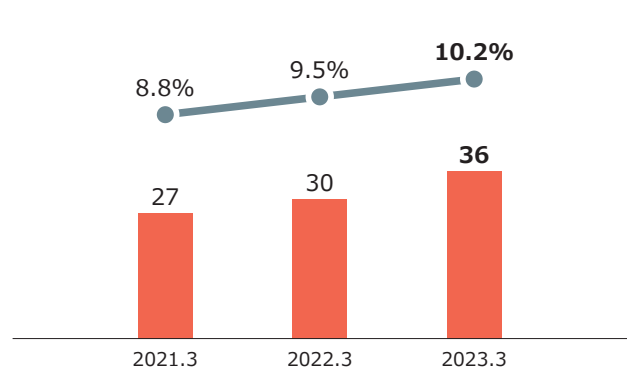
連結営業利益 (億円)

2023年3月期 **49.9** 億円



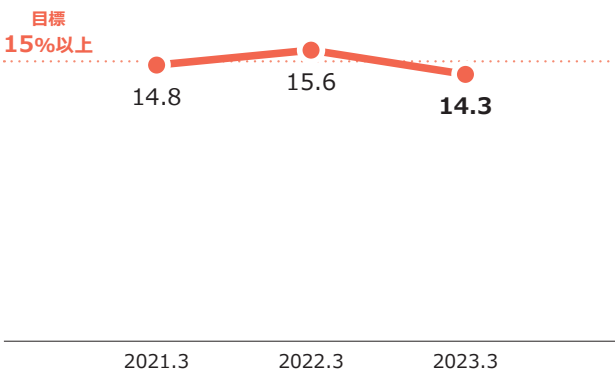
女性管理職数・女性管理職比率(単体) (人/%)

2023年3月期 **36** 人



ROE(自己資本利益率) (%)

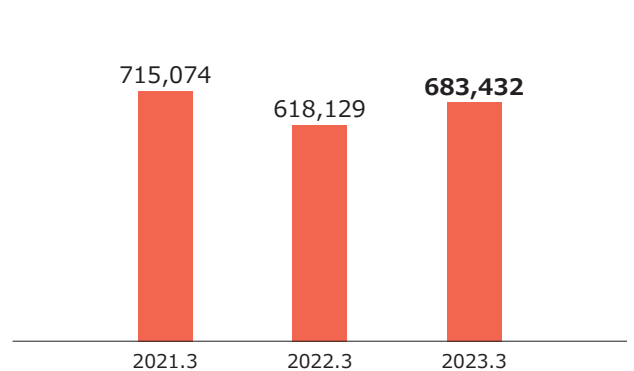
2023年3月期 **14.3%**



電力使用量 (kWh)

※クレスコ単体の本社・事業所
※2022年度4月以前は大坂事業所を含まず

2023年3月期 **683,432** kWh



ITプロフェッショナルとして 最高の技術を追求し イノベーションにより わくわくする未来、その先へ

代表取締役 社長執行役員 富永 宏



あゆみ

着実に成長を続け、 直近10年で売上高2.5倍に

当社グループは、ソフトウェアの受託開発を主力とする独立系システムインテグレーター（SIer）です。BtoB（企業間取引）で事業を展開するため「クレスコ」の名前が表に出る機会はありませんが、その技術はさまざまな業界・分野で日本を代表する大手企業のビジネスを支えています。

クレスコとは、ラテン語で「成長する」を意味します。クレスコは1988年、IT基盤システムの構築会社と組込みソフトウェアシステムの開発会社が合併し、総勢100名ほどのベンチャー企業としてスタートしました。当時からIT産業は技術変化が速く、厳しい競争が見込まれる分野でしたが、創業者たちは、敢えてその厳しい分野に挑戦して成長することを決意し、社名にその想いを込めました。

設立当時の事業は、システム開発を発注する企業と直接取引する大手IT企業から開発業務を請け負う、二次請けが大半を占めていました。エンドユーザーである事業会社や金融機関のお客様との信頼関係を築いていき、少しずつ一次請けの仕事を増やしていきました。さらに蓄積された技術力の横展開により、自らも事業領域の拡大を続けてきました。2001年には東証一部上場を果たし、2022年の市場区分の再編に際して東証プライム市場に移行しました。また業績面では、リーマンショック以降

毎期増収増益を重ね、直近10年で売上高は2.5倍、社員数も2倍に拡大し、着実に成長を続けています。

成長を支える基盤

技術・お客様と真摯に向き合う真面目な社風

創業から35年の歴史を振り返ると、クレスコがここまで成長を続けてこられたのは、技術を高めることとともに、お客様に対して真摯に向き合う真面目な社風に要因があると改めて実感しています。

社員ひとりひとりが技術力の向上を目指して意欲的に学び、プロフェッショナルとして誠実に業務を遂行してきたことがお客様の信頼を生み、安定的なリピート率の実現や新たなビジネスの創出につながっています。

こうした企業風土の根底には、「人間中心・実力本位」「最高の技術を発揮する」をはじめとする5つの項目からなる経営理念「クレスコ憲章」があります。「クレスコ憲章」は業務で迷いが生じた際に必ず立ち戻る活動の原点で、成長の源泉です。

強み

事業展開の中でクレスコを 特徴づける重要な資産を蓄積

創業以来35年にわたり、社員ひとりひとりがクレスコ憲章に基づき業務を遂行し実績を重ねていく中で、技術力、プロジェクトマネジメント力、グループや関連企業、

ビジネスパートナーとのパートナーシップや信頼関係など、独自の知的資本、社会関係資本を蓄積してきました。これらは、当社グループの今後の持続的成長を支える重要な競争優位性になると考えています。

技術力ー幅広い技術領域でお客様の期待を超えるサービス・ソリューションを提供

クレスコ憲章に「最高の技術を発揮する」とあるように、技術力には強いこだわりがあり、一番の強みであると考えています。

2012年に技術研究所を、2014年に先端技術事業部を立ち上げ、将来を見据えた技術力強化の取り組みを開始しました。技術研究所ではお客様や大学、研究機関など、社外との連携による共同研究や開発にも取り組んでおります。特に医療領域における画像認識AI活用事例は他業界に横展開することで成果を出しています。

2021年度からは「ITサービス事業」「デジタルソリューション事業」という2つのセグメントで事業を展開しています。ITサービス事業はアプリケーション開発技術、プラットフォーム構築技術、組込みシステム開発技術など、実績のある技術をベースに事業を展開しています。

2021年度に本格スタートしたデジタルソリューション事業では、当社グループが強みとするAI、クラウドなどの先端技術をベースに多彩なサービスやソリューションを提供しています。デジタルソリューションをご提供のお客様に対してITサービスをご紹介してお客様の新たな課題を解決したり、逆にITサービスをご提供のお客様に先進的な技術を使ったデジタルソリューションによる課題解決をご提案するなど、2つのセグメントで事業を展開することは相乗効果が大いと考えています。

さらに、特定の技術分野に特化した技術力の高いエキスパート社員が他の社員からのチャットやメールによる質問に対応する「CET(CRESCO technical Expert Team)」や、お客様がぼんやりと持っている課題感・問題意識に対し、エキスパート社員を交えて期待を超える提案を練り上げる「ソリューションングプロセス」、お客様の課題を特定したり、課題に対して的確なアドバイスを提供する「アドバイザリーサービス」など、高い技術力を組織的な力として発揮するクレスコ独自の仕組みを構築し、お客様の期待を上回る解決策を提供できるようにビジネスモデルの拡充を図っています。

プロジェクトマネジメント力ー不採算プロジェクト極小化を目指し全社でフォロー

プロジェクトの品質・収益管理は、利益に直結します。当社グループでは、クレスコ憲章に掲げる「皆が経営する会社」に基づき、プロジェクトマネジャーを中心に全員が強いこだわりをもってプロジェクトの品質向上や収益管理に取り組んでいます。

創業から数年が経過した頃、お客様・業務の幅が広がる中で、次第に品質に関するトラブルから発生する不採算プロジェクトが増加し、2002年には創業以来初の赤字を計上する事態となりました。

提案、受注に際しては目標利益率を設定し、受注前レビューにより実現性をしっかり検討するなど収益性向上を図るとともに、受注後も全プロジェクトを定期的に監査し、目標利益率から下振れるリスクが高いプロジェクトについては品質管理チームが中に入りフォローする体制を整備してきました。

さらに、事業の拡大や技術の進化に伴って、プロジェクトマネジメントの一層の高度化が求められていたことから、2012年に品質管理本部(現在は「品質・プロセス統括本部」)に改名)を立ち上げました。同本部が全プロジェクトを横断的に俯瞰することで早期に問題点を把握するなど、全社的な収益や品質の管理体制構築を進めました。また2013年からは、プロジェクトマネジメントの国際資格「PMP(プロジェクトマネジメントプロフェッショナル)」の取得を奨励しました。PMPの知識が文化として定着し、多くの社員がプロジェクトマネジメントの標準知識体系を理解することで、マネジメント力の向上も実現できています。

技術やニーズの変化が激しいIT市場の中で、当社グループでは、継続的にマネジメントプロセスの改善を実施し、不採算プロジェクトの極小化による収益性の向上、サービス品質(QCD)の一層の向上に努めています。

信頼関係に基づくグループ企業・ビジネスパートナーとの連携は、成長の原動力

当社グループでは、戦略的にM&Aやアライアンスを推進してきました。2023年4月時点で連結子会社は12社、連結子会社の売上高は2023年3月期で連結売上高の約42%を占めるまでになっています。

グループ間の密接な連携による事業の拡がりや、成長の推進力となっています。引き続きM&Aの推進を図るとともに、グループ連携や協業をはじめ、業務インフラの整備、技術支援、人事交流などによりグループ間シナジーの発揮を図っています。さらに札幌、長岡、名古屋、大阪、福岡、ベトナムを中心に、地域的な分散開発強化を図っています。

ビジネスパートナーとの関係では、お客様と同様、長期にわたるWin-Winの関係性構築を重視し、各社との戦略共有やイベントの開催などにより、継続的な協業、さらには長期的な取引関係の構築などを呼び掛けています。

成長戦略

10年後を見据えた経営ビジョン 『CRESCO Group Ambition 2030』

当社グループでは2021年度より、2030年までの10年を見据えた経営ビジョン『CRESCO Group Ambition 2030』を設定し、実現に向けた施策に取り組んでいます。

経営ビジョン

CRESCO Group Ambition 2030 人が想い描く未来、その先へ

クレスコグループは最高のテクノロジーと絆で
“わくわくする未来”を創造します

変化の著しい時代に自らの変革を社会の成長・発展につなげていくという決意の下、2020年から約1年かけて、さまざまな世代の社員で構成したビジョン策定チームをつくり、そこで検討した内容を踏まえた新たな経営ビジョンを2021年度に掲げました。「10年後のITの未来は誰にも想像できないけれど、私たちはその未来を超えたところに行かなければならない」という想いを込めています。

コロナ禍を機にシステム開発のスピードやIT投資のトレンド変化が一気に加速し、お客様のニーズもDXへとシフトしています。これらの変化に対応し、私たち自身もより生産性を高め、高度なサービスを提供する力を獲得していく必要があります。

経営ビジョンは、当社グループの「最高のテクノロジー」と人との「絆」を掛け合わせることで、持続可能な社会の実現を目指し、企業の存在意義を確かなものとす

るための指針であり、決意表明でもあります。

デジタルソリューションとITサービスの強化で 売上高1,000億円を目指す

ビジョンの実現に向けて、中期経営計画(中計)2023(変革:2021~23年度)、中計2026(挑戦:2024~26年度)、中計2030(飛躍:2027~30年度)の3ステップを設定しています。

最初のステップとなる中計2023では、新たなビジネスの柱を生み出すための3つの重点戦略と、コアビジネスであるITサービスの強化を図る3つの基本戦略を設定しました。

重点戦略では、特に「デジタルソリューションの強化」を目指し、AI、クラウド、ロボティクスなどのデジタル領域でのソリューションラインナップの拡充を進めています。現状では売上構成比率5.7%、利益率6.0%にとどまっていますが、中計2023「変革」の最終年度は、新規デジタルソリューション開発と収益改善に向けた取り組みを加速し、さらに次期中計2026「挑戦」へつなげ、開発したデジタルソリューションの横展開など、積極的な拡大を考えています。

基本戦略の1つである「ITサービスの拡大」においては、コアビジネスとして継続的に今後も着実に成長させつつ、働き方、お客様への接し方、価値創造の方法を変えていかなければなりません。お客様の変化に対応すると同時に、お客様からの依頼対応に留まらず、お客様の課題を見出し、積極的に解決策を提示する「提案型」「共創型」ビジネスのさらなる強化に取り組んでいます。

時代のニーズに対応できる人財を育成

ビジョンの実現に向け、特に課題となるのが人的資本の強化です。技術力にとどまらず、お客様の課題を的確に捉えた提案ができる人材の確保が急務となっています。しかしながら、IT人材不足が社会課題になっている現状では、新たに優秀な人材を獲得することは容易ではありません。引き続き採用活動に注力するとともに、より一層グループ内の社員教育・育成に投資し、時代のニーズに対応できる「技術力」「人間力」「仕事力」を兼ね備えた人財を育てる教育プログラムの開発、環境整備に取り組んでいます。

開発に従事する人材の確保と体制強化の一環としては、グループ間協業を促進するほか、ニアショア開発拠点として札幌・福岡をメインに100名以上、オフショア開発拠点としてグループ会社経由でベトナムに100名以上の技術者がいます。将来的にも人材不足による機会損失が発生しないよう、柔軟な開発体制を継続的に整備、拡充していきます。

サステナビリティ

企業活動の成長を通じて、 社会の人々に可能な限り最大の貢献をする

当社グループでは、「企業活動の成長が世界の人々の幸福に可能な限り最大の貢献をすること、そして、そこに働く人々がともに喜びと誇りをもち、自己の能力を最高に発揮できること」が企業の使命と考えています。その一環としてESG(環境、社会、ガバナンス)の取り組みを積極的に進めています。

E(環境)：脱炭素は世界的な課題となっています。当社グループは工場や大規模な設備を伴うデータセンターを持たないため、直接的に貢献できることは限られますが、在宅勤務の推進による移動時間や電力使用量の削減、ペーパーレス化の推進、当社グループが保有するシステムのクラウド化などに取り組んでいます。

S(社会)：クレスコ憲章の「人間中心・実力本位」に基づき、女性活躍を含むダイバーシティ・アンド・インクルージョン(D&I)の推進、働きやすい労働環境づくりに取り組んでいます。一例として、女性活躍に関しては育児休業は子供が3歳になった最初の4月30日まで、復帰後の短時間勤務は子供が小学校6年生まで取得可能とするなど、安心して子育てに向き合える環境を整えています。女性社員比率は2023年3月末時点で単体25.3%、女性管理職比率についても単体10.2%に達しています。また、グローバル採用については国籍に関わらず外国籍の社員を継続的に採用し、2023年3月末現在単体で12名が活躍しています。さらに社内のみならず社会全体のIT人材教育も使命であると考えており、「全国選抜小学生プログラミング大会」に協賛するなど、社会的な人材育成の取り組みを積極的に支援しています。

G(ガバナンス)：2023年6月に女性社外取締役1名を迎え、取締役は10名になりました。うち、社外取締役は5名



(50%)、女性取締役は2名(20%)となりました。また当社では、取締役会の構成において性別など属性の多様性とともに経験・専門分野の多様性、そのバランスを重視し、各取締役について、これまでの経験をもとにスキル・マトリックスを開示しています。今後もその時々で必要とされるスキルの見直しを行い、変えるべき部分は変えていかなければなりません。現時点では各役員がバランスよく異なる経験や知見を持ち、社外取締役も含め、多様な視点で議論することができています。

メッセージ

常に成長し、 社会に必要な集団であり続ける

ITは今後も大きな成長が見込まれる分野です。その一方で、SIerという仕事に求められる役割は時代とともに変化してきていると感じています。

クレスコグループは、お客様の成長に貢献するには何ができるかを考え、課題解決のための提案を行い、お客様と一緒に未来を創っていく企業グループです。私たちひとりひとりがプロフェッショナルとして成長し続けることにより、クレスコグループの存在価値を社会の中で高めていくことができると確信しています。

今後もテクノロジーを通じて、「人が思い描く」以上の価値を提供し続けていくために前進してまいります。お客様とともに未来を創っていくクレスコグループの今後の活動にぜひご期待ください。

クレスコグループの価値創造プロセス



クレスコグループの使命

企業活動の成長が世界の人々の幸福に可能な限り最大の貢献をすること、そして、そこに働く人々がともに喜びと誇りをもち、自己の能力を最高に発揮できることが企業の使命であると考え、社会に価値創造を果たしてまいります。

価値創造の源泉

財務資本

※2023年3月期

- 成長投資を可能とする強固な財務基盤

純資産	ROE	自己資本比率
244億円	14.3%	72.7%

人的資本

※2023年4月 / 6月現在

- 多様なITスキル、経験を持つプロフェッショナル人財

従業員数(連結)	IT系資格取得数(連結)
2,888名	5,000

知的資本

※2023年4月現在

- 技術研究所の保有(創設2012年) / 画像解析の特許技術
- エンジニアブログの知財

記事公開数

550

社会関係資本

- 長きにわたり信頼関係を構築してきた多様な業種のお客様・ビジネスパートナー様

製造資本

※2023年3月期

- 国内&海外でのサービスネットワーク

国内	海外
11社	1社

事業活動の価値と成長戦略

クレスコグループのビジネス



デジタルソリューション

- 顧客のDX実現を支援する製品・サービスからなるソリューション群

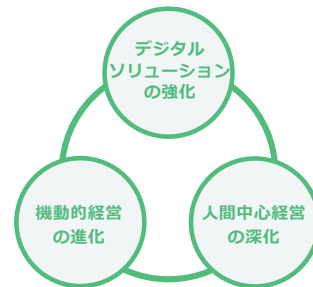
ITサービス

- コンサルティング
- IT企画
- 開発、保守の総合サービス

クレスコグループの成長戦略

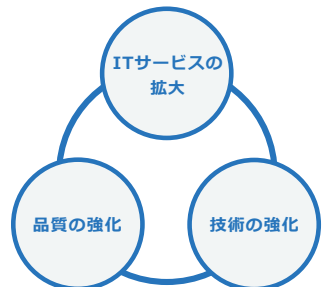
重点戦略

新たなビジネスの柱を生み出すために



基本戦略

コアビジネス領域をより強固なものに



ESG経営 / コーポレートガバナンス

経営理念

クレスコ憲章

- 一、クレスコは人間中心、実力本位の会社である
- 一、クレスコは自由、若さ、夢をもつ会社である
- 一、クレスコは最高の技術を発揮する会社である
- 一、クレスコは皆が経営する会社である
- 一、クレスコは世界で生きる会社である

クレスコグループ行動指針

- さらなる高みへ
- 勇敢に進もう
- もっと面白く

クレスコグループが創出する価値

社会的価値



お客様

- 高品質なITサービス、デジタルソリューションの提供



株主・投資家

- 持続的成長による企業価値の向上



地域・社会

- 新技術・新サービスの開発を通じたデジタル社会への貢献



社員

- 社員ひとりひとりが成長し続け、生き生きと活躍できる環境

経済的価値

※2023年3月期

売上高

483億円

営業利益

49億円

営業利益率

10.3%

クレスコグループが 実現したい世界



人が思い描く未来、
その先へ

クレスコグループは
最高のテクノロジーと絆で
“わくわくする未来”を創造します

CRESCO Group Ambition 2030

人が思い描く未来、 その先へ

クレスコグループは
最高のテクノロジーと絆で
“わくわくする未来”を創造します

2030年 連結売上高
1000億円企業へ

経営資本

財務資本

稼ぐ力(利益)重視のぶれない経営哲学

●自己資本比率:72.7% ●営業利益率(連結):10.3% ●ROE(連結):14.3% ※2023年3月期

人的資本

連結従業員数:2,888人 ※2023年4月1日時点

主なITプロフェッショナル人数

●Project Management Professional(PMP):316

IPA ●高度情報技術者:244 ●応用情報技術者:539 ●基本情報技術者:1,265
●情報処理安全確保支援士:120

重点技術 ●アジャイル:1,039 ●AI&データ:1,649 ●クラウド:2,195
●ロボティクス:1,216

※アジャイル、AI&データ、クラウド、ロボティクスについては社外資格と社内認定の総数

従業員エンゲージメント **P39** ダイバーシティ&インクルージョン **P40**

健康経営 **P41** 人権の尊重 **P42**

知的資本

研究実績

- 技術研究所による、医療AI画像認識技術を活用した「航空機エンジン内部検査ツール」を開発
- 技術研究所による、画像認識AIの画像分類根拠を可視化する手法の特許を取得
- 名古屋大学 大学院情報学研究所 附属組込みシステム研究センターとの組込みセキュリティの技術および脆弱性攻撃の評価に関する共同研究

研究開発費

2023年3月期:93,360千円

社会関係資本

強固なお客様基盤

- 既存のお客様からの、約90%を超える安定的なリピート率
- エンドユーザーとの、約80%を超える高い直接取引率
- 特定分野に偏らない幅広い業界カバレッジ(網羅率)

パートナー関係

多数の認定 UiPath社「ダイヤモンドパートナー」、「AWS公共部門パートナープログラム」および「AWS公共部門ソリューションプロバイダー」、マイクロソフト社「Goldコンピテンシー」等
販売代理店契約 ハイレゾ社「GPUクラウドサービス SOROBAN」等

製造資本

国内&海外でのサービスネットワーク

- 国内:11社
- 海外:1社

事業拠点(連結)

26拠点(北海道、福島県、茨城県、東京都、神奈川県、静岡県、新潟県、石川県、愛知県、大阪府、福岡県)

自然資本

経営基盤の強化(環境) **P42** GHG排出量 **P45**

強み



リレーション&パートナーシップ

高品質なサービスや製品を提供するうえで、お客様や、信頼できるパートナーなどの存在は大きな財産です。

お客様との関係は、プロフェッショナルとして誠実に業務を遂行してきたことから、一度のプロジェクトで終了することなく、安定的にリピート発注いただいております。こうした関係性を通じて蓄積したノウハウを横展開することで新しいお客様との出会いにつなげています。

また技術研究所では、お客様の現場の課題を先端技術を用いてお客様と一緒に解決する「共同研究」のほか、大学などの研究機関との「産学連携」も推進しており、これらの関係性から得たノウハウが、当社の大きな強みの一つとなっています。

また、お客様にサービスを提供する際には、当社と連携して業務遂行を担うパートナーの存在が欠かせません。こうしたビジネスパートナーとは互いにWin-Winな関係を構築し、今日では社内SEを超える多くのパートナーSEが当社のプロジェクトで重要な役割を果たしています。



最高の技術と品質

「技術」と「品質」には特に強いこだわりを持って活動しています。

技術へのこだわりを示す一例として、2012年にクレスコの“未来の強み”の創出を目指す技術研究所を創設しました。先端技術に真摯に取り組み、特に医療の領域において成果を出しています。また、社内で技術認定されたエンジニアに社員が自由に質問ができるCET (CRESCO technical Expert Team)、お客様の漠然とした課題感について社内担当者間の橋渡しを行い顧客提案につなげるソリューションングプロセスなども技術へのこだわりを示す施策の一環といえます。

品質については、サービス品質(QCD)の向上に向け、中期経営計画の基本戦略として「品質の強化」に取り組んでいます。現場リーダーの能力向上のため国際資格「PMP (Project Management Professional)」の取得を促しているほか、全社的な品質マネジメントシステムを構築し、継続的な改善を図っています。



強い経営基盤

幅広い事業ポートフォリオとそれを支える盤石な財務体質による「強い経営基盤」が、クレスコの持続的な成長を実現します。

新型コロナウイルスや働き方改革などにより、近年では市場のニーズが著しく変化していますが、クレスコでは事業ポートフォリオマネジメントで各事業の状況を正確に把握し、経営資源を効率よく活用することで、ITサービス・デジタルソリューションの枠にとらわれない、お客様の課題を解決する「提案型」「共創型」のビジネスで、機動的な企業運営を実現しています。こうした事業ポートフォリオの源泉は、グループ会社間の密接な連携による事業の拡がりであり、2010年以降、事業領域・お客様・営業拠点の拡大を目的に、戦略的にM&Aや資本参加を行い、2023年4月1日時点で、連結子会社12社、持分法適用会社2社となっています。

財務体質は2023年3月期末時点で、自己資本比率72.7%と盤石です。また、営業利益率(連結)10.3%、ROE(連結)は14.3%と収益性においても高い水準を実現しています。クレスコグループはこの安全で堅実な財務体質を活かしてさらに成長してまいります。

最高のテクノロジーと絆で“わくわくする未来” 独立系の「システムインテグレーター」

クレスコは、AI(人工知能)やクラウドなどの先端技術を含むIT開発技術と高品質なサービスで、世の中さまざまな仕組みシステムの土台となるプラットフォーム(システムの土台となる環境)構築技術、事業や業務をデジタル化するアプリケーション幅広いIT領域の技術を駆使し、激変するデジタル変革をリードしています。

クレスコグループのビジネス

強み

リレーション&パートナーシップ

最高の技術と品質

強い経営基盤



を創造する

づくりを手掛ける独立系の"システムインテグレーター"です。

開発技術、情報家電や車載機器などをコントロールする組込み開発技術といった、

さまざまな企業の活動やみなさまの生活を支えています



クレスコグループの成長戦略

コアビジネス推進のための3つの基本戦略にてビジネスの土台を強化しつつ、新たなビジネスの柱を生み出すための3つの重点戦略に取り組んでいます。

重点戦略

新たなビジネスの柱を生み出すために

デジタルソリューションの強化

- ・デジタルソリューション売上の倍増
- ・新規デジタルソリューションの拡充

機動的経営の進化

- ・「DX銘柄」認定の獲得
- ・グループ連携の強化による事業拡大

人間中心経営の深化

- ・「健康経営優良法人」上位企業へ
- ・次世代人材育成の充実

基本戦略

コアビジネス領域をより強固なものに

ITサービスの拡大

- ・エンタープライズ/金融/製造セグメントごとに定めた施策に基づく事業拡大

品質の強化

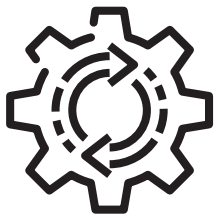
- ・新技術/ニーズ変化に対応したマネジメントプロセスの継続的な改善と実践

技術の強化

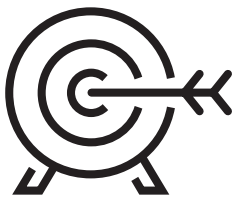
- ・新技術および重点技術(AI、クラウド、アジャイル)によるビジネス拡大

クレスコグループが実現したい世界に向けて、事業活動の成長 お客様や株主・投資家、地域・社会、社員、すべてのステーク

事業活動の価値と 成長戦略



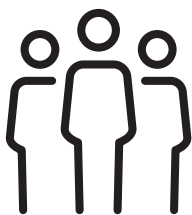
事業活動



重点戦略



基本戦略



経営基盤の強化

価値創造ストーリー

コアビジネスの持続的な成長

P21~

- 顧客との関係強化、新地域や新セグメントへの展開、商品・サービスの質改善等により、既存の事業ドメインを変えずに収益における成長を目指す取り組み
- 業務そのものの自動化、取捨選択、働き方改革等により、革新的な生産性向上を目指す取り組み

デジタルソリューションの 新たな顧客・市場の創造・拡大

P23~

- これまでになかった価値を創出したり、これまでに存在しなかった顧客・市場を創造することで、あらたなビジネスモデルを実現したり、新たな事業分野へ進出する取り組み
- 上記を実現させるための革新的な生産性向上の取り組み

「ひと」を活かす人財戦略

P25~

- 企業経営の重要課題を「事業を通じた活動」、「持続可能な社会への貢献」の2軸6つのテーマに分類し、SDGsの17の国際目標のうち、10項目を取り組む目標と位置づけ、ESGと紐づけた事業活動や取り組み

を通じて経済的価値を拡大するとともに、そこに関わるホルダーが幸福となる社会的価値を創出してまいります。

クレスコグループが創出する価値

社会的価値

お客様



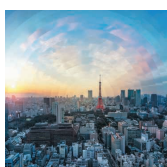
- 高品質なITサービス、デジタルソリューションの提供によるコストダウン、収益向上、新規ビジネス創出
- DX推進によるブランドカUP

株主・投資家



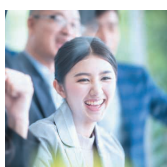
- 持続的成長による企業価値の向上、株主還元
- 記者会見、説明会、面談など建設的な対話を継続、推進と透明性の高い情報開示

地域・社会



- 新技術、新サービスの開発を通じたデジタル社会への貢献
- 技術力を活かしたデジタル活用支援等による青少年の育成支援

社員



- 社員ひとりひとりが成長できる機会の提供
- ダイバーシティの推進等による誰もが生き生きと活躍できる環境の提供

経済的価値

2023年3月期

売上高	営業利益	営業利益率
483 億円	49 億円	10.3%

クレスコグループが実現したい世界



人が思い描く未来、その先へ

クレスコグループは最高のテクノロジーと絆で“わくわくする未来”を創造します

CRESCO Group Ambition 2030

人が思い描く未来、その先へ

クレスコグループは最高のテクノロジーと絆で“わくわくする未来”を創造します

中計 2021-2023

〈変革〉

連結売上高 **500** 億円の達成

中計 2024-2026

〈挑戦〉

中計 2027-2030

〈飛躍〉

2030年

連結売上高

1,000 億円企業へ

コアビジネスの持続的な成長

現在認識している 経営課題

技術と品質で積み上げてきた信頼の継承

当社の強みである開発力を中核とした総合的なITサービスを安定したビジネスの根幹とするべく、継続した強化を図る必要がある。

経営課題に対する 対応方針

ITサービスの確実な成長のための産業別セグメント戦略の立案と実践

ITサービス(コンサル・IT企画・開発・保守の総合サービス)における産業別のニーズを的確に反映したセグメント戦略に基づき、技術・品質の追求を継続し、確実な成長を図る。

セグメント戦略

ITサービス	エンタープライズ	市場の変化、新技術へのスピーディーな対応で真のパートナーへ ・人材、不動産、公益、電力、旅行、航空、医療、ヘルスケア、運輸、流通サービスなど、金融・製造以外の多様なお客様のDX推進を支援
	金融	業界再編・チャネルの多様化に対するアプローチの推進 ・新規参入企業への業界およびIT実績に基づくサービスを提供 ・メインパートナーとしてお客様のIT戦略を計画段階から支援
	製造	お客様のプロダクト開発からサービス提供までの対応強化 ・モビリティ業界におけるサービス提供価値向上 ・お客様ビジネスの付加価値向上に向けた提案を拡充

クレスコの 取り組み

ITサービスの拡大・品質の強化

ITサービスの拡大

- エンタープライズ/金融/製造セグメントごとに定めた施策に基づく事業拡大

品質の強化

- 新技術/ニーズ変化に対応したマネジメントプロセスの継続的な改善と実践



Case1 ITサービスの拡大

業務・資本提携を活用したグローバル展開の加速

概要

- ・株式会社フォーラムエンジニアリング (FE社) と共同で開発したエンジニア専門サービス「コグナビ」のグローバル展開を目的としたインド法人への資本出資に関する基本合意を締結

取り組みの効果

- ・インド市場に最適なサービスの開発ならびに製造業の発展に寄与していくための出発点を構築



左から コグナビインド社 関野氏、当社 富永、FE社 社長 佐藤氏、在チエンナイ日本国総領事 夢野氏、SRM Global社 Dr. P. Sathyanarayanan氏、コグナビインド社 Varun Modgill氏

Case2 ITサービスの拡大

日本ソフトウェアデザイン株式会社の株式取得(子会社化)

概要

・大阪、東京、名古屋の三大都市圏に拠点をもち、多数のIT資格保有社員を中心とした確かなソフトウェア開発力を背景とし、大阪、東京においては銀行、保険、流通、物流分野など幅広い領域の業務システム開発およびシステム運用管理まで、また、名古屋では自動車メーカー向け組込みソフトウェア開発を請負と委任契約により手掛けており、これまでの実績に裏付けされた信頼をもとに強固な顧客ビジネス基盤を構築

取り組みの効果

・当社の幅広い業務アプリケーション分野における提携に加え、大阪事業所および大阪に本社を置く子会社「株式会社メクゼス」との関西でのビジネス協業、組込みビジネスを手掛ける名古屋事業所との協業関係を実現

Case3 ITサービスの拡大

ソリューションングプロセス活用による新規提案の推進

概要

- ・新しい案件に関してどのように提案していくか、取り組んでいくかをレビューする、作戦を立てるプロセスを活用
- ・ソリューションングプロセスとして、専用のプリセールス部隊を組織して対応
- ・プリセールス部隊はお客様担当のアカウントマネジャー、営業担当、専門領域担当者(CET)からなるバーチャル組織で、それぞれの知見を基に討議を重ねて最適な解決策を提案

取り組みの効果

・お客様の“真の要求”を満たし、期待を超えるご提案を実現、新規提案を推進



Case4 品質の強化

高品質を実現するための組織作りとシステムの整備

「中期経営計画2023」の品質戦略の中で「お客様に安心・感動してもらえる品質を提供する」という“ありたい姿”を掲げ、品質・プロセス統括本部のもと、さらなる“高品質”を目指して活動しています。

お客様に安心・感動の品質を

品質・プロセス統括本部長 **小鹿 稔**

品質・プロセス統括本部ではサービス品質(QCD)の向上に向け、開発部門から独立した組織としてプロジェクト状況の監視、品質プロセス実施状況の監査、社員向け生成系AIチャットサービス「CrePT(クレプト)」をはじめとしたプロジェクト業務の生産性向上など、全社的な品質課題に対応しています。

中期経営計画2023では、お客様の業務に影響を与える品質に関するトラブルの発生、計画通りに実施できず不採算となるプロジェクトの増加を防ぐため、中期経営計画2023の基本戦略の一つに「品質の強化」を掲げ、品質マネジメントプロセスの継続的な改善と実践に取り組んでいます。

取り組みはまだ道半ばの状況であり、今後は当社グループの強みである開発力の一層の強化、業務プロセスの標準化やシステム化など経営課題の解決に注力し、不採算プロジェクトの極小化に向け施策を進めてまいります。

デジタルソリューションの新たな顧客・市場の創造・拡大

現在認識している 経営課題

顧客ニーズ・時代の変化への対応

ITシステムは「作る・開発する」から「組み合わせる・使う」時代へ流れが加速しており、それに伴い顧客ニーズも多様化している。今後サービス形態を柔軟に変革できるよう継続した取り組みが必要である。

経営課題に対する 対応方針

「デジタルソリューション」を新たなビジネスの柱へ

デジタルソリューション（顧客のDX実現を支援する製品・サービスからなるソリューション群）のラインナップの拡充を図り、顧客ニーズに応えるとともに成長の新たな柱とする。

主なサービスラインナップ

サービス名	概要	サービス名	概要
Creage	クラウド導入のコンサルティングから、インテグレーション（移行・構築）、マネージド（運用監視）、コスト最適化支援まで、クラウドに関するさまざまなサービスをラインナップ	クレスコの オーダー研修 RPAハンズオン	UiPathに精通したRPAコンサルタントやRPAエンジニアが講師を務める。ポイントを押さえて実務に即した内容を学べると、多くの企業様から高評価をいただく。研修の内容はご希望に合わせカスタマイズ可能
AIエスコート (2023年6月リリース)	これからAIを導入されるお客様に対して、当社のAI専門家がヒアリングを行い、AI・データ活用に関するアドバイスや課題整理、テーマ選定を実施	DX研修サービス	企業のDXに必須となる“DX人材”の育成を支援意識醸成のためのリテラシー講座や、ビジネスをデザインするワークショップなど、お客様の課題に応じた研修をご用意

クレスコの 取り組み

先端技術の研究・開発

「技術研究所」と「先端技術事業部」の発足

- 先端技術研究・開発活動の支援と促進を目指した「技術研究所」とお客様からの先端技術ニーズにいち早く応え、研究・開発成果を実際のビジネスへの導入・運用するための「先端技術事業部」を発足

医療への貢献

- 眼科およびその他の医療科目における深層学習を用いた医大や医療機関との共同研究を複数実施
- 医療の発展への直接的な貢献、実ビジネスへの貢献に向け、コアとしての研究活動を進める

医療技術の応用

- 医療で得られた知見を用いて産業への展開活動を行う（画像を用いた保守作業支援への共同研究）



Case1 医療への貢献

画像認識AIの画像分類根拠を可視化する手法の特許を取得

概要

- ・2016年から医療機関と連携し、AIによる眼科領域の医師の診断支援の研究を開始
- ・2019年には、正常な眼と疾患のある眼の光干渉断層計(OCT)画像を比較し、乖離の度合いを示す「スクリーニング機能」を実現、眼科医療機器の画像ファイリングソフトウェアに採用
- ・2022年、画像認識AIによる画像分類結果の根拠を可視化する情報処理装置、情報処理方法および情報処理プログラムの特許を取得

特許概要

- ・疾患を判断する医療画像内の「その疾患の所見として合致する部分(正の寄与部分)と所見として合致しない部分(負の寄与部分)」を抽出し、可視化する手法
- ・これまで可視化対象として注目されていなかった負の寄与部分にも注目し、疾患判断に必要な要素を明確化

取り組みの効果

- ・疾患判断の根拠が明示されれば、医師が判断する際の参考としやすく、また患者への説明の手助けともなり、教育現場への活用も期待できる

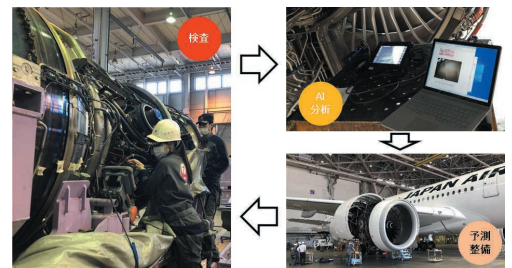


Case2 医療技術の応用

医療AIによる画像認識技術を活用した「航空機エンジン内部検査ツール」をJALと共同開発

概要

- ・2019年4月より、医療で得られた知見を用いて「エンジン内視鏡検査支援ツール」の共同研究を、JAL Innovation Labを起点として行ってきた
- ・整備作業における本ツールの機能と将来的な活用性が評価されたこと、今後データを蓄積することによる故障予測の実現性が確認されたことにより、今回の開発決定に至る



エンジン検査画像／整備士の知見



画像認識技術



新たな価値創造

損傷自動認識／故障予測／技術継承

取り組みの効果

- ・現時点で、業績への大きなインパクトはなく、事業として育成段階にあり
- ・この取り組みをきっかけとした視点での引き合いあり
- ・ブランディング面でも大きな効果あり
- ・医療分野で研究した技術を別の産業に横展開した今回の実績を活かし、さらに別の産業への展開やデジタルソリューション化を検討

「ひと」を活かす人財戦略

現在認識している 経営課題

DX時代に適合した人財の確保と育成

慢性的なIT人財不足と流動化の時代において、「人」は最も重要な経営資本であり、その安定化が脅かされることは最大のリスク。

経営課題に対する 対応方針

「人間中心」「実力本位」に基づく経営の実践

クレスコ憲章の項目の一つ「人間中心、実力本位」の精神に則り、社員ひとりひとりが成長を
楽しみ、成果を発揮できる働きがいのある会社経営を追求する。

クレスコの 取り組み

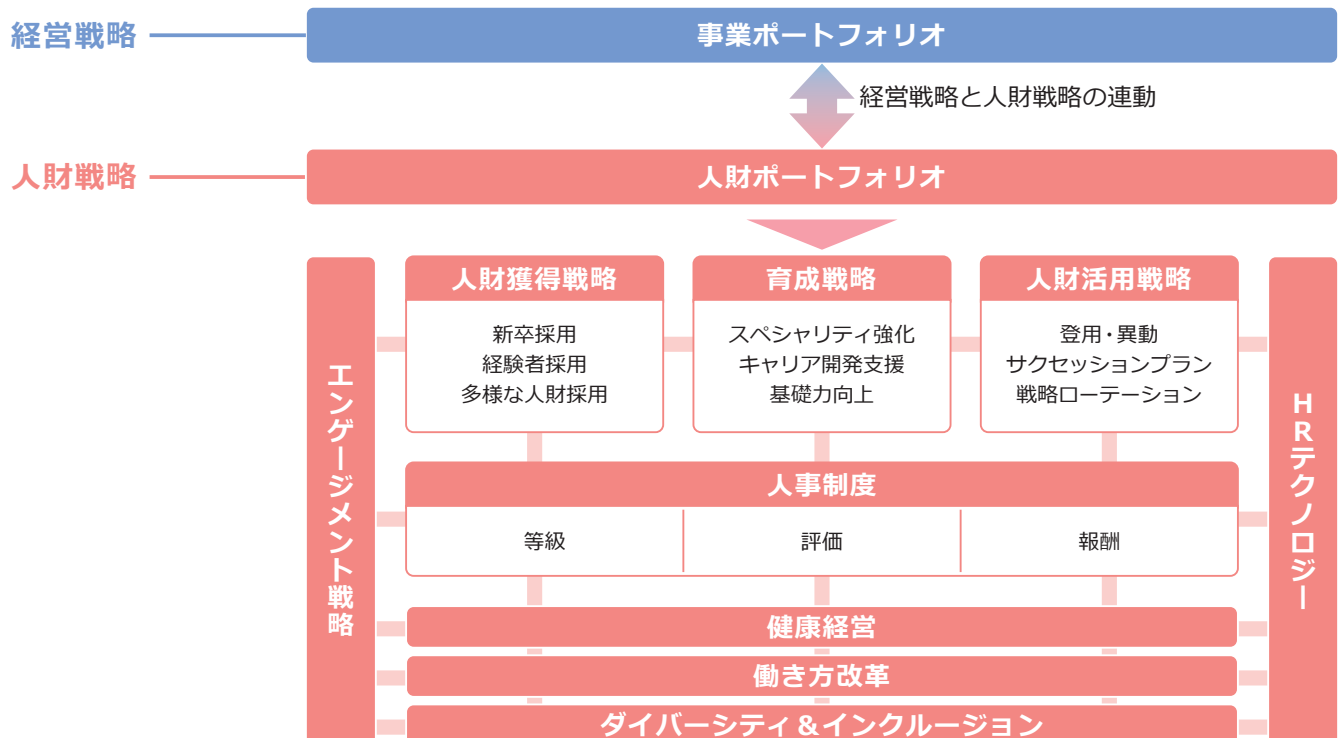
人的資本に関する考え方

クレスコグループの競争力の源泉は「人財」であり、当社において重要な財産である人材の「材」を「財」であるという認識のもと、経営戦略と連動した人財戦略を策定し、優秀かつ多様な人財獲得、自律的な人財育成、戦略的な配置を効果的に連鎖させ、経営ビジョンを実現する。

また、個人やチームのパフォーマンスを最大化させるため、「スペシャリティの追求」「複線型キャリアパス実現」「実力本位の処遇」をコンセプトとする人事制度を中心に、健康経営、働き方改革、ダイバーシティ&インクルージョンを推進し、魅力ある職場環境を構築していく。

これらの取り組みとともに、社員と企業のエンゲージメントを強化し、さらに人財データを可視化、分析、改善していくことで、好循環を生み出し、持続的な企業価値の向上につなげていく。

人財戦略モデル



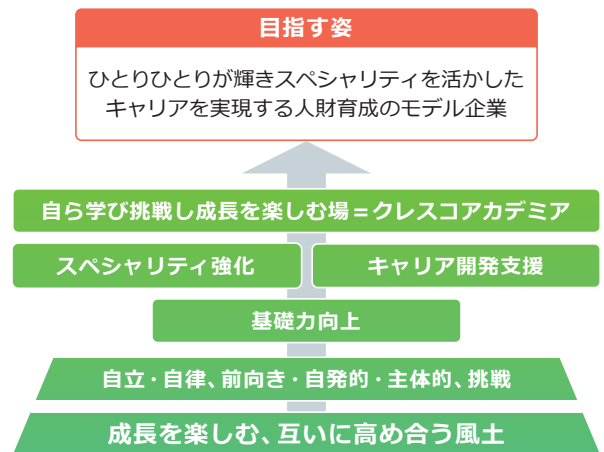


Case1 育成戦略

「人財育成のモデル企業」を目指す さまざまな取り組み

成長を楽しみ互いに高め合う風土や自立・挑戦といったマインドをベースに、「基礎力向上」「スペシャリティ強化」「キャリア開発支援」の3つを柱としてさまざまな取り組みを実施しています。

自ら学び挑戦し成長を楽しみながら、「ひとりひとりが輝き、スペシャリティを活かしたキャリアを実現する人財育成のモデル企業」を目指します。



次世代エンジニア育成

培ってきた実務経験やスキルを大学など社外にも発信して、次世代を担うIT人材の育成や社会の発展に貢献しています。



大学での学内講義の様子



Case2 人財獲得戦略

ダイバーシティを実現する独自の採用活動

経営戦略に沿った継続的な採用活動(新卒、キャリア)を推進するとともに、外国人、障がい者や「これだけは負けない」という国内・国外で秀でた実績・経験を持つ方を採用するユニーク採用等、多様な人財獲得についても強化しております。また、就職活動中の学生をターゲットに魅力的な企業イメージを持ってもらうため、採用広告でのブランディングにも力を入れています。



2019年に囲碁の実力をアピールしてユニーク採用入社した大関は、2023年に過去最多5期目のアマ名人位を獲得した(写真は(公財)日本棋院 提供)



Case3 人財活用戦略

ひとりひとりの成長を支援する制度

新卒社員が着実に成長できるよう、指導員制度とメンター制度を設けております。

指導員制度 指導員はプロジェクト内の先輩社員が担当し、1年間のOJTを通して、業務上で必要な技術・知識・マインドを指導しています。

メンター制度 メンターは2年間、他部門の社員が担当し、直接の業務から離れた立場でのアドバイスをを行っています。メンター制度はキャリア入社者にも適用し、早期に当社に慣れ、実力を発揮できるよう支援しています。

社内公募・FA制度 経営戦略と社員の能力・適性をマッチングさせた戦略的な配置と社員が自ら希望する部門へ異動を申し出ることができる社内公募・FA制度を併用し、最適かつモチベーション向上に寄与する配置を行っています。

「CRESCO Group Ambition 2030」の推進を財務面から支える

取締役 専務執行役員
管理部門管掌 杉山 和男



当期の振り返りと2023年度の見通し

製造業向けITサービスで 新規のお客様を獲得

2022年度(2023年3月期)は、既存システムの刷新やDX推進による旺盛なIT投資需要が受注を後押ししたことなどから、増収増益という結果で終わることができました。計画比では資金運用において評価損が発生したことなどにより経常・最終利益が未達となったものの、全体としては堅調に推移したと考えています。

セグメント別に見ると、ITサービス事業の製造セグメントにおいて、自動車や輸送機器業界向けサービスの分野で新規のお客様を獲得できたことなどから、売上高は前期比21.3%増とグループ業績をけん引した一方、エンタープライズセグメントでは旅行や旅客業など一部のお客様においてコロナ禍からの回復が遅れ、当社グループの受注にも影響が出ました。

2023年度(2024年3月期)については、製造セグメントにおける一層の成長を見込み、エンタープライズセグメントでもインバウンド拡大などに伴って旅行・旅客業の本格回復が期待できると考えています。これらの前提に基づき、売上高525億円(前期比8.5%増)、営業利益52億円(同5.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益35億円(同7.6%増)を計画しています。

中期経営計画2023の進捗と最終年度の取り組み

「受託型」から「提案型」「共創型」へ ——ビジネススタイルの転換を図る

当社グループではITサービス事業の3つのセグメント(エンタープライズ、金融、製造)とデジタルソリューション事業を柱として、「2030年売上高1,000億円企業」へ挑戦する経営ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」

を2021年度に開始し、ビジョン実現の第一ステップである2021~23年度の中期経営計画(中計2023)では、お客様のオーダーに対応する「受託型」のビジネスに加え、デジタルソリューションを絡めてお客様の課題を解決する「提案型」「共創型」のビジネスのさらなる強化を図り、ITサービスの強化とデジタルソリューションの拡大に取り組んでいます。

デジタルソリューションに関しては、売上高成長率は目標200%(2020年度比)に対し、2022年度には189%に至っており、中計2023の最終年となる2023年度に目標を達成させ、次の中計2026につなげていきたいと考えています。

ITサービスでは、中計2023の売上高成長率目標がエンタープライズ25%、金融14%、製造17%(2020年度比)に対し、2022年度は10%、14%、44%と、製造・金融が順調である一方、エンタープライズに遅れが出ています。しかし、先述のようにお客様の状況に改善が見込まれることなどから、目標達成に向け前向きに取り組んでいます。

また、時代のニーズや新技術に対応し、事業基盤をより強固なものとしていくために、社内のDX推進による生産性向上、人財育成による個々のスキルアップやリスクリリングに注力しています。その取り組みの一環として、2023年度は新たに「DX人財育成プログラム」や「次世代人財育成プログラム」などの教育研修プログラムの拡大に投資を行い、中長期的に価値を提供し続けることができる人財をより増やしていきます。

中長期視点の成長投資

成長戦略の着実な推進を図り 重点領域への投資を拡大

今後の中長期の成長に向けては、重点的に投資を進め

る領域として主に3つを想定しています。

1つ目はデジタルソリューションの強化と拡充です。新セグメントであるデジタルソリューション事業は2022年度売上高27億円(前年同期比30.7%)と伸びているものの数字的には小さく、売上構成比は5.7%にとどまっています。新たなグループ事業の柱として早期の拡大を目指し、既存のデジタルソリューションの販売強化、新たなアライアンスによるラインナップの拡充、マーケティングおよびエバンジェリスト活動によるブランディングの強化など、収益拡大に向けた活動への投資を継続していく必要があります。

2つ目が自社商材の開発です。デジタルソリューション事業では、ライセンス販売が伸長した結果、利益率が多少落ちている面もあります。今後は社外連携による事業拡大を図ると同時に自社開発商材の拡大に注力していくことも必要と認識し、技術研究所における新規ソリューションの創出、社員のアイデアの事業化を図るイントレプレナー制度などの取り組みに資金を振り向けていく予定です。

そして3つ目がM&Aです。当社グループは従来から戦略的にM&Aを活用し、単純なグループ規模拡大にとどまらず、グループ各社が協働し、常にサービスの拡充につなげてきました。今後の成長を考えるうえでも、M&Aは新規営業チャネルの獲得、営業地域の補完および人財確保などが期待できる重要な選択肢です。今後も十分な精査を実施したうえで、当社企業グループの成長に資するM&Aを積極的に実施していく予定です。

財務活動

ビジョン実現に向け成長機会を捉え適切に経営資源を配分

現在、グループとして重点領域を中心とした成長投資を進める中で、グループの持続的成長や企業価値向上につながる投資資金を、必要に応じて確保・調達する必要があります。同時に、成長機会を捉えた機動的な資金調達のためにも、健全な財務基盤の維持、安定的な株主還元の実施は不可欠であり、常に成長投資、株主還元、財務規律のバランスを勘案した経営資源の配分になるよう引き続き努めています。

資金管理 事業によるキャッシュフロー創出力の最大化を図り、手元資金での投資を原則としつつ、外部調達が必要な場合には、資本効率を意識しながら借入れ実施を含むあらゆる手法を検討し、財務状況、金融市場環境な

どを総合的にバランスを勘案したうえで最適と判断した方法で実施する体制を整えています。

資本効率性 当社は上場以来、財務指標の1つとしてROEを意識しておりました。中計2023では資本効率を見るKPIとしてROE15%以上を設定しています。中計2023において、新たなビジネスの柱を生み出すための3つの重点戦略(デジタルソリューションの強化、機動的経営の進化、人間中心経営の深化)およびコアビジネス領域をより強固にするための3つの基本戦略(ITサービスの拡大、品質の強化、技術の強化)を設定し、当該KPI以上の数値を達成できるよう、全社員一丸となり邁進しております。

株主還元 当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題と位置づけています。これまで連結の経常利益をもとに特別損益を零とした場合に算出される親会社株主に帰属する当期純利益の30%相当を目処にするという方針のもと、配当を継続してきました。サステナビリティ、人的資本経営がクローズアップされる中、どのようにして長期的な安定収益力を維持していくのか、そして業績に裏付けられた、適正な配当を毎年継続していくことができるのかを踏まえて、今後の配当の在り方について検討したいと考えています。また配当以外では、自己株式取得・消却、株式分割なども念頭に置きながら、株式価値向上が見込まれる場合には機会に応じた適切な対応を図りたいと考えています。

メッセージ

対話の継続・推進により クレスコの成長性の理解促進を

株主や投資家をはじめとしたステークホルダーのみなさまとの建設的な対話を通じ、当社グループの事業展開、将来性について広く理解いただけるよう努力を積み重ねることが重要であると認識しています。IRでは記者会見、説明会、面談など直接対話できる機会を重視しており、今後もより多くの投資家のみなさまに当社グループをご理解いただくため、機関投資家との個別面談や個人投資家向け説明会等を適宜実施してまいります。クレスコグループの今後にご期待いただきますよう、よろしくごお願い申し上げます。

世の中の動向

新型コロナウイルス禍からの回復

新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが変更となり、人出が回復
コロナ禍を経てのニューノーマルが模索される

国内物価の急激な高騰

円安の再進行、国内物価の急激な高騰に伴い人件費や外注費、電力代など諸原価が上昇

労働市場

労働環境の変化(労働力不足・働き方改革・ダイバーシティ)対応の要請

気候変動

カーボンニュートラル時代に求められる企業経営・組織体制の模索

業界動向

DXによる生産性向上機運拡大

DX対応やAI分野の目覚ましい技術革新を活用した業務変革ニーズ

顧客価値ニーズの拡大

顧客価値にフォーカスした迅速なアプリケーション開発
またはアプリケーションの提供(知財や外部活用)を通じた市場機会が拡大

積極的なIT投資の推進

- ・生成系AIが企業の人手不足対策や生産性向上に与える影響に注目が集まるとともに、サイバー攻撃に対する脅威がますますクローズアップされ、企業のIT投資意欲は一段と高まる
- ・既存システムの低コスト更改/移行/運用ニーズやRPA等業務効率化ニーズは引き続き旺盛

ビジネス構造の変化

- ・ユーザー企業のシステム開発内製化進行、ユーザー企業の統廃合等による、システム開発外注ニーズの中長期的減退
- ・競合企業の統廃合、新技術を活用した新たなプレーヤー参入等による競争激化

内部環境

強み

- ・課題解決に資するシステム開発完遂による顧客の信頼獲得、多数の業界リーディングカンパニーとの長期取引
- ・実直な企業風土
- ・安定した人材調達力
- ・強固な財務基盤

課題

- ・技術力のさらなる向上
- ・顧客への提案力向上
- ・グループ・部門間連携強化
- ・利益率の向上
- ・従業員エンゲージメントのさらなる引き上げ

強みの最大化

- ・技術と品質の追求によるコアビジネスの強化 **P21**
- ・新規サービス開発・提供による新規顧客開拓
- ・充実した人財ポートフォリオによる安定的なサービス提供

課題の克服

- ・「受託型」に加え「提案型」「共創型」ビジネススタイルのさらなる強化 **P16**
- ・自社製品開発による利益率の向上
- ・業務の生産性向上
- ・機動的な経営基盤構築

対応

好機のリスク

- ・教育や人財獲得への投資を強化し、専門性の高いエンジニアをはじめとする「これから」を支える人財の増強 **P25**
- ・M&AによるIT人財獲得
- ・人的資本経営推進

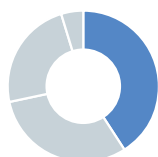
驚異のリスク

- ・働き方改革やコミュニケーション施策強化による従業員エンゲージメント強化 **P39**
- ・サステナビリティ経営推進
- ・情報漏洩、訴訟等の各リスクへの対応

機会

リスク

ITサービス事業



エンタープライズ

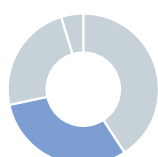
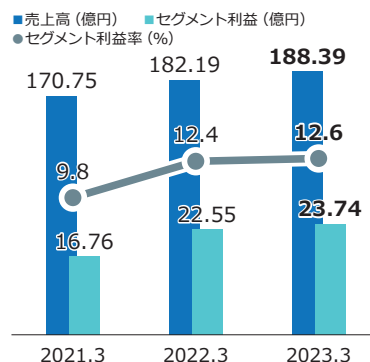
売上高

188億39百万円 (前年同期比 3.4% ▲)

セグメント利益

23億74百万円 (前年同期比 5.3% ▲)

Point 「運輸」「人材紹介・人材派遣」分野で大型案件の収束があったものの、「流通サービス」「建設・不動産」「情報・通信・広告」「公共」分野で売上が増加



金融

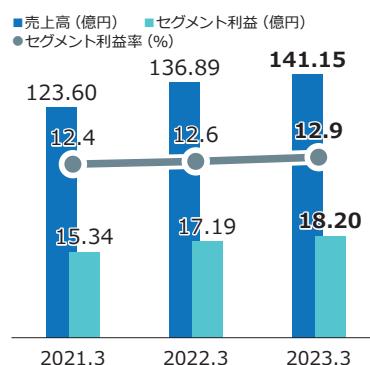
売上高

141億15百万円 (前年同期比 3.1% ▲)

セグメント利益

18億20百万円 (前年同期比 5.9% ▲)

Point 「銀行」分野で基盤構築・移行といった個別案件が増加



製造

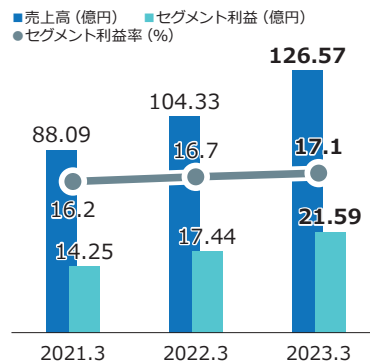
売上高

126億57百万円 (前年同期比 21.3% ▲)

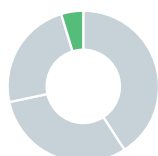
セグメント利益

21億59百万円 (前年同期比 23.8% ▲)

Point 「機械・エレクトロニクス」「自動車・輸送機器」分野で、クラウド・セキュリティ案件や先行投資目的の案件が増加。特に「自動車・輸送機器」分野において新規顧客を獲得



デジタルソリューション事業



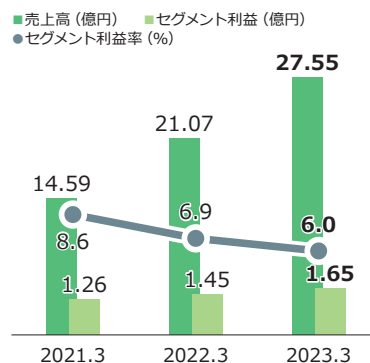
売上高

27億55百万円 (前年同期比 30.7% ▲)

セグメント利益

1億65百万円 (前年同期比 14.3% ▲)

Point 主クラウドサービスの「Creage」とRPAライセンスの販売が増加。またデジタルソリューション担当部署で、新規サービス・ソリューションの企画、研究・検証活動を推進した結果、間接コストが増加したものの、ライセンス販売が大きく伸長



事業戦略メッセージ

2023年3月期は中期経営計画に掲げる 「ITサービスの拡大」「デジタルソリューションの強化」に成果

取締役 専務執行役員 事業部門管掌 粉川 徳幸



事業環境

2023年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響による経済活動の停滞も後半には徐々に正常化へと向かい、国内企業が積極的なIT投資を再開するなど、情報サービス産業にとってプラスとなる動きが認められるようになりました。当社グループにおいても既存システムの刷新やDX推進による生産性向上を目的としたお客様の旺盛な需要が営業活動を後押しし、受注が堅調に推移しています。

特筆すべき成果

ITサービス事業 ITサービス事業は、売上が前年同期比7.7%増、営業利益が同11.1%増の増収増益となりました。営業力強化を図り「エンタープライズ」「金融」「製造」の各サブセグメントにおいて営業体制を変更するとともに新規取引先開拓に向け営業活動の強化を行った結果、特に自動車領域において新規顧客を獲得でき「製造」サブセグメントが大きく伸長しました。既存領域の拡大にとどまらず、公共分野への参画が進むなど新しい業種業界のお客様との取引も増加しています。

また、ニアショア・オフショア活用を引き続き推進することで不足する国内開発人員への対策を講じたほか、お客様の期待を超える新しい提案を目指す社内活動としてソリューションングプロセスの活用を進め新規案件の獲得に

つなげています。

デジタルソリューション事業 デジタルソリューション事業の売上高は、前年同期比30.7%の増加となりました。これは、主として当社のクラウドサービスである「Creage」とRPAライセンスの販売増加によるものです。

また、新規サービスやソリューションの企画、研究・検証活動を推進し、RPAに関するe-Learningおよび「DX研修サービス」など教育サービスの提供を開始したほか、AI分野において数理最適化手法を用いた「ホテル部屋割り最適化ツール」のプロトタイプを開発しました。

2024年3月期の取り組み

中計最終年度となる2024年3月期については、コロナ禍からの回復が遅れていた業種業態にも復調の兆しが見えることから一層の受注増を見込んでいます。これを踏まえ、ITサービス事業では営業・マーケティング部門の強化やビジネスパートナーとの連携強化、デジタルソリューション事業では既存製品の販売強化とともにラインナップの拡充やブランディングの強化、さらにはイントレプレナー制度の導入など社員のアイデアをソリューション化する活動を推進し、中計の目標達成、次期中計のスタートへとつなげていきたいと考えています。

2024年3月期の見通し

2024年3月期の見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染症の影響が収束傾向にあることや企業におけるDX推進がさらなる高まりを見せるものと考えられることから、IT投資は伸長し、当社グループの受注も増加していくものと判断しております。

また、さらなる成長に向けて、給与水準の引き上げや過去最大規模での新卒社員の採用を実施しております。これらの影響で、特に上半期において人件費や教育費等の増加が見込まれております。

指標(百万円)	2023年 3月期	2024年 3月期予想	前年同期比
売上高	48,368	52,500	108.5%
営業利益	4,998	5,250	105.0%
経常利益	5,135	5,370	104.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,328	3,582	107.6%

氏名	役職	報酬委員会	報酬委員会		
			企業経営	DX/IT	品質管理
	根元 浩幸 代表取締役会長	委員	●	●	●
	富永 宏 代表取締役 社長執行役員		●	●	●
	杉山 和男 取締役 専務執行役員		●	●	
	粉川 徳幸 取締役 専務執行役員		●	●	●
	福井 順一 社外 社外取締役	委員長	●		
	佐藤 幸恵 社外 社外取締役	委員	●		
	佐野 みゆき 社外 社外取締役		●	○	○
	高石 哲 取締役 常勤監査等委員		●		
	佐藤 治夫 社外 社外取締役 監査等委員	委員	●	●	●
	前川 昌之 社外 社外取締役 監査等委員	委員	●		

執行役員

寺村 孝幸 常務執行役員 インダストリアルビジネス本部長

平野 健一 常務執行役員 エンタープライズビジネス本部長
兼 金融ビジネス本部長

岩見 聡 常務執行役員
ソリューション&サービスイノベーション本部長

元木 隆博 執行役員 経営戦略統括本部長

高津 聡 執行役員 ビジネスイネーブルメントサービス本部長
兼 技術研究所管掌

小鹿 稔 執行役員 品質・プロセス統括本部長

佐々木 靖司 執行役員 コーポレート統括本部長

細田 敦史 執行役員 グループ統括本部長

留奥 修 執行役員 エンタープライズビジネス本部副本部長

スキル					事業関連性のある資格	社外取締役期待される役割
人事・人材開発	財務・会計	法務・リスク管理	広報・マーケティング	国際性		
○		○	●			_____
○			○			_____
○	●	○	○			_____
			○			_____
●	●		●			社外取締役として客観的な視点で当社の現況を評価するとともに、取締役会において当社の取締役会の実効性、広報戦略等について多くの助言、支援を行うこと
●	●		○	○		取締役会における客観的な視点での当社への助言、支援および業務執行に関する適切な監督、当社の人材活用や育成という視点での助言
●			●	●		社外取締役として客観的な視点で当社の現況を評価し、当社の中期経営計画の達成に向けて幅広い視点での助言
●		●		○		_____
○				●		独立した中立的な立場から、経営計画の策定に関し取締役会において助言、進捗状況等の確認と取締役の監視等適切な職務の遂行
○	●	●			公認会計士・ 税理士	取締役会の監督機能の強化への貢献および幅広い経営視点からの助言

スキルの定義・選定理由

クレスコグループは、これまで培ってきた経営資源や強みを生かした多彩なITサービス・デジタルソリューションを展開することで、さまざまな社会課題の解決に取り組んでいます。

当社の取締役会は、経営ビジョン『CRESCO Group Ambition 2030』の実現に向けた経営計画の策定・遂行を、当社のお客様をはじめとしたステークホルダーの視点もふまえ、適切に監督していく役割・責務を担います。そのため当社は、取締役会にとって特に重要と考える知見や経験をスキル・マトリックスとして定義し、各スキル項目の要件を充たす人材をバランスよく選定し、多様性も考慮しながら取締役会を構成しています。

コーポレートガバナンスについての基本的な考え方

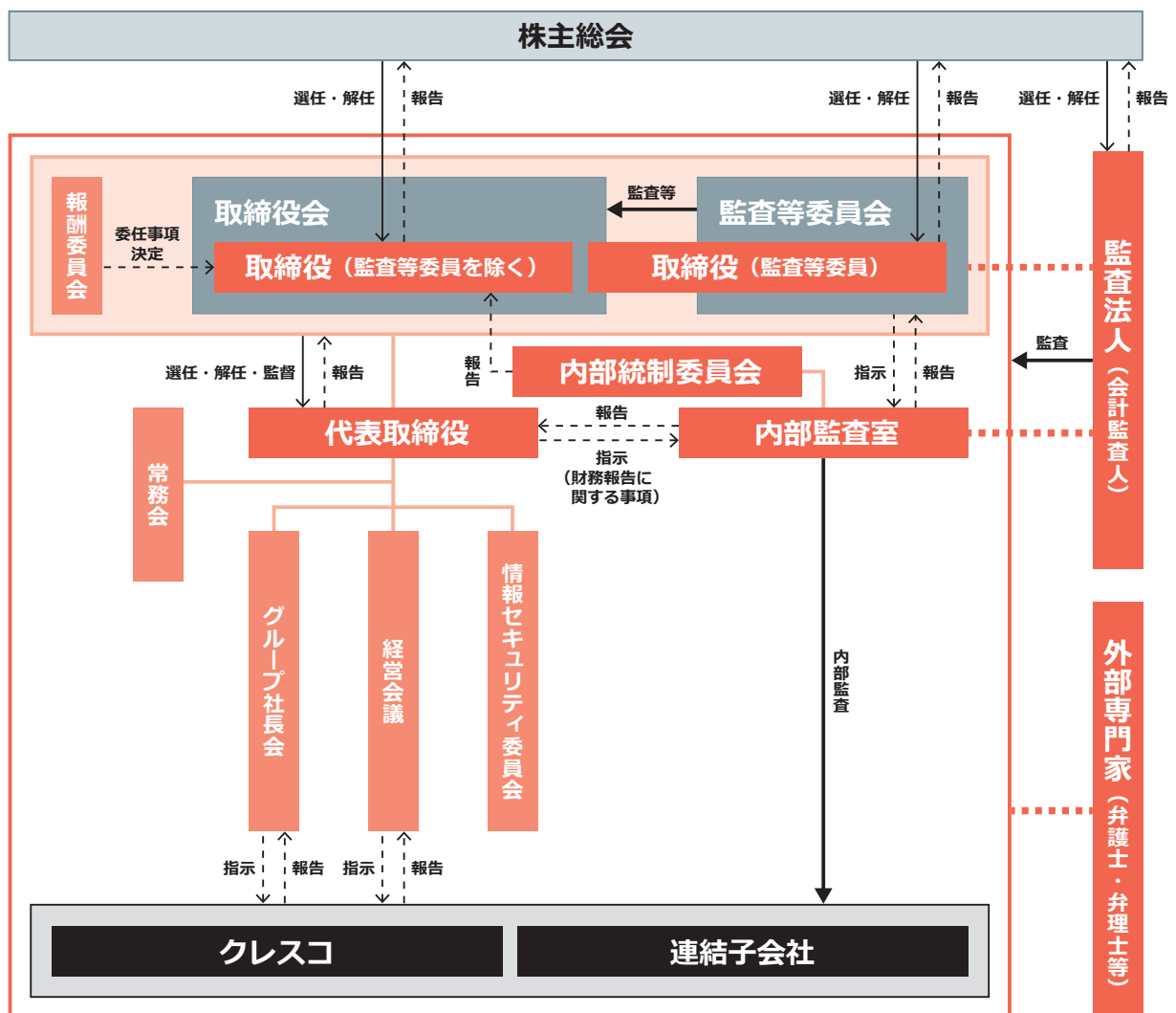
当社は、さまざまなステークホルダー（利害関係者）の権利・立場や健全な事業活動倫理を尊重する企業文化ならびに企業風土の醸成に向けた基本的な姿勢や考え方を明文化した「クレスコ憲章」を経営理念とし、企業活動の指針としております。コーポレート・ガバナンスの基本方針「すべてのステークホルダーにとって企業価値を最大化すること」「経営の効率性、透明性を向上させること」「株主のみなさまに対する受託者責任・説明責任を十分に果たすこと」に沿って、取締役会を中心とした的確かつ迅速な意思決定および業務執行体制ならびに適正な監督・監視体制の構築を図るとともに、多様な視点、長期的な視点に基づいたコーポレート・ガバナンス体制を構築しています。

また、2015年6月に、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行し、透明性の高い経営の実現と経営の機動性の向上の一層の両立を目指し、コーポレート・ガバナンスの充実を進めています。

コーポレートガバナンス体制早見表

機関設計	取締役人数	取締役会の開催回数	監査等委員人数	取締役任期
監査等委員会 設置会社	10名 (うち社外5名)	14回 (2022年度実績)	3名 (うち社外2名)	1年 (監査等委員は2年)

コーポレートガバナンス体制図



取締役会

議長	構成員
代表取締役会長	取締役10名(うち独立社外取締役5名)
主な役割	
経営方針および事業計画、資本政策等、企業経営上の重要事項をすべて審議し、意思決定を行うとともに、当社企業グループ各社の重要事項に対する承認や職務執行状況の監督	

取締役会の実効性評価

評価の方法 毎年期末に、全取締役に対して、取締役業務執行確認書等をもって取締役による分析・評価を行い、結果をもとに取締役会の実効性評価を実施しております。

評価結果 取締役会の構成や運営等に関して、概ね肯定的な評価が得られており、取締役会全体の実効性は確保されていると判断しております。

常務会

議長	構成員
代表取締役 社長執行役員	常務執行役員以上の常勤業務執行取締役全員 および常勤監査等委員
主な役割	
月次報告(計数報告含む)、取締役会に付議すべき事項の決定ならびに取締役会の決議事項に基づく、業務執行に必要な答申・審議	

監査等委員会

委員長	構成員
監査等委員から互選された委員長	監査等委員3名(うち社外取締役2名)
主な役割	
取締役の職務執行や当社企業グループ各社の経営に関わる職務執行状況に関する適法性や妥当性の観点からの監査および監督 取締役等に必要の報告や調査の要求、重要な決裁書類等の閲覧	

報酬委員会

委員長	構成員
独立社外取締役	取締役3名以上(その過半数は社外取締役)
主な役割	
取締役(監査等委員を除く)の役員報酬の報酬等を決定するに当たっての方針策定 取締役(監査等委員を除く)の役員報酬のうち基本報酬および賞与についての審議・決定	

役員の報酬

取締役の報酬等の決定に関する基本方針

取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬は、基本報酬および賞与ならびに譲渡制限付株式報酬に分け、株主総会で決議された報酬枠の範囲内において、定款および社内規程等ならびに取締役会決議に基づき決定することを基本方針としております。

(a) **基本報酬** 定額制とし、生活基盤の安定を図る。個別の報酬額は人事の公平性から原則、役職、職責等をもとに決定。

(b) **賞与** 業績連動型報酬制度を基本とし、業績貢献度に対する一定のインセンティブ要素を取り入れる。報酬額は、毎期の実績と担当職務の執行状況等を勘案のうえ、決定。なお、決定に当たっては、各事業年度の財務諸表の作成過程において、業績が概ね確定した段階で、その業績に基づき役員賞与引当金の総額を決定し、報酬委員会に報告。

(c) **譲渡制限付株式報酬** 取締役(社外取締役および監査等委員である取締役を除く。以下、「対象取締役」)に、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的として、譲渡制限付株式の付与のための報酬として金銭報酬債権を付与。付与株式数は、その趣旨に鑑み、対象取締役のインセンティブとなり、かつ、株主の利益を害することのない水準で継続的に付与することを基本として決定。

報酬等の総額(2023年3月期)

役員区分	報酬等の総額(千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる役員の員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
取締役 (監査等委員および社外取締役を除く。)	128,704	105,600	14,200	8,904	5
監査等委員 (社外取締役を除く。)	19,000	16,800	2,200	—	1
社外役員	19,200	19,200	—	—	4

※ 報酬等の総額には、使用人兼務役員の使用人分給与は含まれておりません。

※ 業績連動報酬は、当事業年度に係る役員賞与引当金繰入額を記載しております。

※ 非金銭報酬等は、譲渡制限付株式報酬制度に基づく当事業年度における費用計上額を記載しております。

経営会議

議長	構成員
代表取締役 社長執行役員	常勤の業務執行取締役全員および執行役員全員
主な役割	
取締役会の決議事項および常務会の決定事項に基づく、業務執行に関わる事項の協議 構成員からの職務の執行状況の報告を受けることによる監督機能	

グループ社長会

- ・当社企業グループにおける経営方針の伝達およびグループ企業各社の経営課題その他重要な事項を協議するため、グループ社長会を設置
- ・当社の常勤業務執行取締役全員、常勤監査等委員および当社企業グループ各企業の代表取締役社長によって構成し、少なくとも年1回以上開催
- ・グループ各企業の独立性を尊重しながらも緊密に連携をとり、グループ各企業に対して、コンプライアンスの基本方針および「コンプライアンス経営行動基準」等の周知徹底を図り、当社企業グループ全体としてのコンプライアンス経営、適正な内部統制システムの実践に努める

情報セキュリティ委員会

委員長	構成員
情報システム部署を担当する取締役	各本部から選出された委員等および常勤監査等委員
主な役割	
当社企業グループにおける情報セキュリティ対策およびシステム運用が効率的かつ適正な運用を確保するため、情報セキュリティおよびシステム運用に関する計画の策定、実行評価および改善の提案	

情報管理について

当社企業グループの情報資産の管理については、「情報セキュリティ基本方針」および「リスク管理規程」に基づき、「セキュリティ基本規程」「秘密保持規程」「インサイダー取引防止規程」「個人情報保護規程」等情報管理の軸となる規程類を定め、マネジメントラインで情報管理を徹底するとともに、内部統制上、特に重要な業務プロセスについては、ITによる統制を行っております。

内部統制委員会

委員長	構成員
代表取締役 社長執行役員	代表取締役会長、その他の常勤業務執行取締役全員、 内部監査室長、常勤監査等委員および執行役員
主な役割	
リスク管理体制を含めた内部統制システムの整備および運用評価ならびにガバナンス体制強化の推進 コンプライアンスの基本方針および「コンプライアンス経営行動基準」の策定、見直しおよび浸透	

リスク管理体制

損害の拡大を防止し、これを最小限にとどめる体制を構築するために、リスクについての調査を行い、重要なリスクの洗い出しを行っております。これらのリスクに対する予防と発生した場合の対応体制および各担当部署のリスク管理体制を整備するため、「リスク管理規程」を定め、リスクカテゴリー毎の管理担当部門を設置するほか、重要なリスクから優先して具体的な対応計画を策定し、内部統制委員会と連携して、全社的なリスク管理体制の整備を行っております。その他、グループ企業各社においても、各々の業務・特性・リスクの状況等を踏まえ、リスク管理のルールを制定しております。直面する事業リスク等に対する管理の重要性を十分認識したうえで、体制強化や管理手法の高度化を図るとともに個々のリスクのコントロールを行い、経営の健全性の確保と収益力の向上を実現するため、リスク管理に取り組んでおります。

コンプライアンスの基本方針

- ・クレスコおよびグループ各社の使命は、情報システム開発事業およびそれに関連する各種サービスを通じて顧客満足の向上、社会の発展に寄与することであり、そのためにグループ全体で企業倫理・法令等の遵守を重視した経営を推進します。
- ・当基本方針を徹底するため行動基準を制定し、グループ各社、各位はこの基準を遵守して行動します。
- ・当基本方針と行動基準の周知徹底を図り、監督指導や問題解決処理を通じてコンプライアンス経営、適正な内部統制システムの実践に努めます。

従業員エンゲージメント

当社は、全社員が自発的な貢献意欲と高いエンゲージメントから主体的かつ挑戦的に仕事に取り組む職場環境を創り上げるために、課題や改善状況を把握する指標として2021年9月よりエンゲージメントサーベイを実施しています。

エンゲージメントの総合スコアとともに、クレスコグループ行動指針のキーワード「さらなる高みへ」「勇敢に進もう」「もっと面白く」の実現とブランドマーク(ロゴ)に込めた「枠にとらわれない考え方や開発に挑戦し、社会を前進、成長させる」という想いの浸透を確認するための重要なKPIとして「挑戦する風土」のスコアに注目しています。

現状に満足せず組織や会社をさらに良くしていくために、サーベイの高い回答率を保ち、社員の实態を把握して、社員の成長や企業価値の向上につながる改善を重ねてまいります。

指標	2021年度	2022年度	SIer業界平均
総合スコア	65.1	64.8	64
「挑戦する風土」スコア	61.7	62.7	56
測定人数	1,248人	1,296人	—
回答率	83.6%	82.5%	—

※測定ツール:組織エンゲージメント測定システム「wevox」(期中平均値)

オフサイトミーティング「クレカム」

CRESCO Group Ambition 2030の実現に向けて、グループ各社の社員が年齢や役職、立場を超えて討議するイベントです。クレスコ憲章にある「皆が経営する会社」とおり、参加者の声で生まれた施策も多数存在します。



グループ各社の社員が集まってグループビジョンを検討するクレカム



クレスコ大阪事業所と大阪に本社を構えるグループ会社メクゼスとの対話クレカム

「CRESCO All Hands」

毎月1回、グループビジョンや中期経営計画の進捗状況、施策の取り組み状況、キャリア採用社員の紹介等、時節に合わせたコンテンツを配信するクレスコ社内のイベントです。

四半期決算発表後は、社長自ら社員向けに業績のフィードバックと今後の見通しを発表しています。

一方通行の発信ではなく、社員からの質問も受け付ける双方向型のコミュニケーションの場としています。



全社員参加型提案「ヨクスル」

会社、社員、家族、顧客を「ヨクスル」ために、クレスコ社員が年齢、役職問わず気楽にまじめな提案ができる「Microsoft Teams」内の場です。

また、社長から社員へ思いを伝える場でもあり、ダイレクトに社員に発信することでリアクションが行われ、メールでは難しかった「感情共有」を行う場にもなっています。

実際に全社施策として採用された提案例

- ✓ 新規参画者の教育ノウハウを共有する場の設置
- ✓ FamilyDayイベントの開催
- ✓ 健康増進手当の支給基準の一部変更
- ✓ 会社公式X(旧Twitter)アカウントの開設

「CRESCO AWARD」と「行動指針表彰」

毎年4月に実施しているクレスコ全社員参加キックオフイベントにて、クレスコグループ行動指針のキーワード「さらなる高みへ」「勇敢に進もう」「もっと面白く」をより体現した社員を表彰し、チャレンジする風土を醸成すべく「CRESCO AWARD(社長賞)」の表彰を実施しています。

また、半期に一度、クレスコ一般職を対象とした「行動指針表彰」を行い、行動指針の浸透とともに、従業員エンゲージメントの向上を図っています。



ダイバーシティ&インクルージョン

当社は多様な属性・専門性・経験・価値観を持つ個人を尊重し、ひとりひとりがその能力を最大限に発揮することにより、新たな価値を創造できると考えております。このため、当社では多様な人財が活躍できる環境を整備するとともに、お互いを認め、高め合う職場を実現するためのさまざまな取り組みを進めております。

主な取り組み ※数値は単体、2023年3月末現在

(1) 女性活躍推進

当社では、女性の採用や女性が管理職を目指せる仕組み作り、結婚・出産後も継続して働くことができる環境作りに取り組んでおります。2017年9月には、女性活躍推進に関する当社の取り組みが優良だと認められ、厚生労働大臣から認定マーク「えるぼし」の最高位の認定を受けております。

女性社員の キャリア形成支援	・「ライフイベントとキャリアを考える会」の実施 ・計画的な管理職候補者の育成 ・ママパパサポート制度導入（育児経験者が初めて出産・育児を経験する社員や仕事と育児の両立に不安を抱える社員を支援する制度）
積極的な女性登用・ 女性社員比率向上	・女性管理職比率10.2% ・社員に占める女性比率25.3% ・2020年6月の株主総会で初の女性の取締役（社外）を選任

(2) 外国人活躍推進

国籍に関わらず、外国籍の方を継続的に採用しており、12名が活躍しています。国内だけでなく、海外にまで採用活動の範囲を広げ、優秀な人財確保を進めています。異なる価値観や文化を持つ人財がともに仕事をし、多様化が進むことで、これまでの価値観に捉われない対応、発想や創造が期待できます。

(3) 障がい者活躍推進

障がいのある方の採用を継続的に推進しており、24名が活躍しています。配属部署のメンバーには事前に、盲導犬協会や職業能力開発センターの方から、障がいの特性、注意を払う点、フォローの仕方等の説明を受け、障がいのある方が働きやすい環境を整えています。

雇用支援	・社内環境のバリアフリー化 ・人事部や社内キャリアコンサルタントによる定期面談およびメンターによるサポート ・障がいの特性に応じた職務の割り当て ・通勤・勤務場所の配慮（テレワーク勤務、自動車・グリーン車通勤） ・視覚障がい者向け文字読み上げツールの適用
------	---

(4) 両立支援（育児、介護、傷病）

育児、介護、傷病治療と仕事を両立できる環境を整備しています。仕事と育児の両立支援については、法定水準を超える取り組みを行っており、男女ともに制度利用者が多いため、外部からも評価され、2010年から4期連続で「子育てサポート認定事業主マーク（くるみん）」の認定を厚生労働大臣より受けております。2019年には、「くるみん」認定企業のうち、さらに高い水準の実績を上げている企業として、「プラチナくるみん」の認定を受けました。

男女問わず育児休業・育児目的休暇※の取得を推進し、取得を望む社員が100%取得できる職場を目指しています。

※育児目的休暇：出産・育児の目的で取得する慶事休暇および失効年次有給休暇

(5) 新規卒業者を対象とした「ユニーク採用」 P26

(6) LGBTQフレンドリー

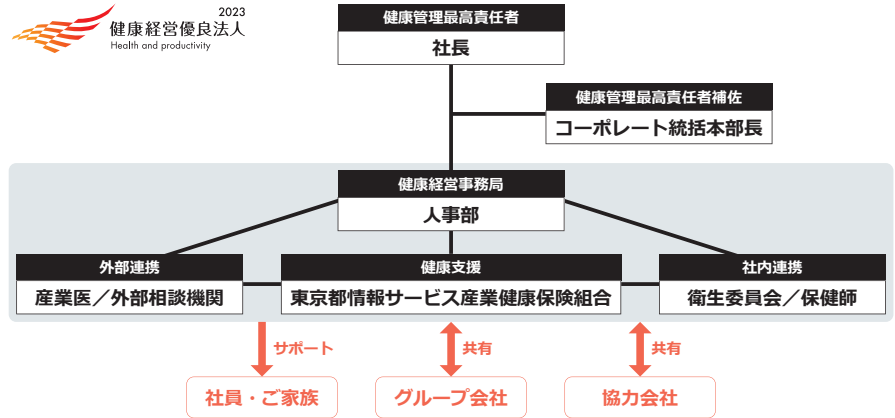
LGBTQ（レズビアン、ゲイ、バイセクシュアル、トランスジェンダー、クエスチョニング、クィアなどの性的マイノリティ）を尊重し、安心して働けるよう、社内環境・制度を整えています。

健康経営

「健康経営」とは、健康管理を経営的な観点から企業戦略として実践することであり、社員の活力や生産性のアップ、組織活性化をもたらし、企業価値や業績の向上につながります。社員の心身の健康を維持・増進し、社員ひとりひとりが、安心・安全に、やりがいを持って働ける職場を実現するこの取り組みは、企業のレピュテーションや人材採用の面でも効果が期待できるものであり、併せて、企業のリスクマネジメントとしても重要です。2023年3月には、4年連続で「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人2023」に認定されました。

推進体制

健康経営事務局が中心となり、各部門や外部の専門家と連携を図っています。また、各年度の取り組み結果および次年度の取り組みについては健康管理最高責任者である社長および取締役会へ報告し、社外取締役を含めた意見交換を通じて改善と向上に努めています。



主な取り組み

(1) ウォーキングイベント

体を動かす機会を増やし定着するよう、春と秋の社内恒例行事として実施しています。個人戦とチーム戦があり、個人戦では対象期間のうち1日8,000歩を指定日数以上達成すると特典がもらえます。チーム戦はチームメンバーの平均歩数を競います。「体を動かす」だけでなく、「社員同士のコミュニケーション活性化」という面でも好評なイベントです。



(2) 健康器具の設置

仕事や休憩中に簡単に体を動かせるよう、バランスボールや卓球台等を設置しています。



(3) 健康増進手当

「健康に良い行動を後押しする」ことを目的とした制度です。1年間で必須要件(ストレスチェック受検、非喫煙など)を満たし、さらに任意要件(有休取得日数、歩行など)を満たすと手当が支給されます。500名以上の社員から「導入前と比べ健康への意識が高まった」と反響がありました。

(4) 健康リテラシー研修

全社員向け、管理職向け、新任ライン管理職向け、新入社員向けなど、階層に応じた教育を実施しています。

(5) 保健師による健康コラム配信

(6) 産業医・保健師・人事担当者による健康相談、外部相談窓口設置

(7) インフルエンザ・はしか予防接種・被扶養配偶者人間ドック費用補助

(8) テレワーク・出社・フルフレックスタイム制勤務を組み合わせた多様で柔軟な働き方の推進

(9) 長時間労働の抑制と有給休暇の取得促進

(10) 勤務間インターバル(休憩時間)の推奨

(11) ノー残業デー(リフレッシュデー)の実施

人権の尊重

クレスコグループは、企業活動の成長が世界の人々の幸福に可能な限り最大の貢献をすること、そして、そこに働く人々がともに喜びと誇りを持ち、自己の能力を最高に発揮できることが企業の使命であると考えています。

そのうえで「国際人権章典」をはじめ「労働における基本的原則及び権利に関する国際労働機関の宣言」や「国連グローバル・コンパクトの10原則」が定める人権を支持し尊重しています。

これらの国際規範に基づいて、当社グループは人権尊重の取り組みを推進し、社会的責任を果たしてまいります。

通報窓口と救済措置

クレスコグループは、人権に関する通報窓口として「コンプライアンスヘルプライン」を設置し、内部通報の実効性を確保しています。通報を受けた場合は直ちに内容を調査し、再発防止策を講じます。通報内容の秘密は厳守するとともに、通報したことによって不利益な取り扱いを受けないように通報者とその関係者を保護します。また、当社グループの事業活動が人権に負の影響を与えていることが明らかとなった場合、あるいはその恐れのある場合において、真摯に是正と救済に取り組みます。

教育・研修

クレスコグループは、すべての役員および社員に対して、本方針の理解のために継続的に教育・研修を実施しています。

経営基盤の強化（環境）

環境に対する考え方

クレスコは、グループ企業を含め、豊富な経験と、長年培ってきた技術に裏打ちされたシステム開発力をベースに、ITサービス事業およびデジタルソリューション事業を展開しております。特に、デジタルソリューション事業では、トレンド技術である「AI（人工知能）」「クラウド」を中核とする知見と実績を「強み」とし、さまざまなサービスの創出に努めております。事業活動を通じて、お客様と社会の付加価値を創造してまいります。

環境負荷の低減活動

2020年10月、政府は2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする、カーボンニュートラルを目指すことを宣言しました。「排出を全体としてゼロ」というのは、二酸化炭素をはじめとする温室効果ガスの「排出量」から、植林、森林管理などによる「吸収量」を差し引いて、合計を実質的にゼロにすることを意味しています。カーボンニュートラルの達成のためには、温室効果ガスの排出量の削減、ならびに吸収作用の保全および強化を行う必要があります。

クレスコグループとしても、脱炭素社会実現に向けて行動することを社内外に示し、当社社員やお客様をはじめとした社会とともに、当該課題解決に対して前向きな姿勢を示し、意識改革・行動促進の一助となるべく取り組んでまいります。クレスコグループの事業における最大のネガティブインパクト（CO₂削減や環境への影響）は、電力の消費量やコピー等、紙の使用量のため、日常的に省電力や節電、ペーパーレスに取り組んでおります。これらの取り組みは、システム開発におけるエネルギー利用の効率化やコストダウンにもつながります。

		2013.3	2014.3	2015.3
業績状況				
売上高	(百万円)	19,031	22,028	25,063
売上総利益	(百万円)	3,129	3,724	4,511
営業利益	(百万円)	1,242	1,430	2,013
経常利益	(百万円)	1,409	1,676	2,240
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	764	941	1,405
売上高営業利益率	(%)	6.5	6.5	8.0
総資産経常利益率	(%)	10.6	11.4	13.6
自己資本当期純利益率	(%)	9.5	10.7	14.1
財政状況				
総資産	(百万円)	14,250	15,190	17,886
純資産	(百万円)	8,563	9,114	10,946
自己資本	(百万円)	8,493	9,044	10,882
自己資本比率	(%)	59.6	59.5	60.8
キャッシュ・フロー				
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	466	960	1,681
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	522	-466	178
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-90	-757	8
現金及び現金同等物期末残高	(百万円)	3,895	3,633	5,504
1株当たり指標				
年間配当金	(円)	25.00	30.00	38.00
1株あたり純資産	(円)	786.92	849.71	990.11
1株あたり当期純利益	(円)	70.80	87.40	133.12
配当性向	(%)	35.3	34.3	28.5

※ 2020年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
 2019年3月期までは、分割前の実際の配当金の額を記載しております。
 2020年3月期は、株式分割の実施により単純計算ができないため記載しておりません。

2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
28,775	30,893	33,328	35,230	39,337	39,706	44,450	48,368
5,231	5,745	6,308	6,673	7,246	7,199	8,698	9,641
2,484	2,707	3,091	3,207	3,556	3,484	4,457	4,998
2,857	3,078	3,492	3,658	3,712	4,101	4,782	5,135
1,705	2,042	2,202	2,285	2,421	2,634	3,236	3,328
8.6	8.8	9.3	9.1	9.0	8.8	10.0	10.3
15.4	15.4	15.6	14.8	14.2	14.4	15.1	15.4
14.8	15.7	15.2	14.6	15.0	14.8	15.6	14.3
19,230	20,763	24,127	25,372	26,770	30,342	33,136	33,635
12,181	13,889	15,109	16,137	16,185	19,485	22,134	24,449
12,180	13,888	15,090	16,137	16,177	19,485	22,134	24,449
63.3	66.9	62.5	63.6	60.4	64.2	66.8	72.7
1,543	1,144	2,174	1,824	3,693	3,155	3,222	1,679
-1,287	-505	-179	-1,238	2	-47	-1,155	-874
-286	-604	-606	-1,278	-511	-1,479	-1,352	-1,631
5,470	5,503	6,892	6,201	9,384	11,015	11,737	10,915
50.00	55.00	72.00	66.00	※	38.00	44.00	50.00
1,078.35	1,224.66	1,379.38	1,475.07	770.72	926.96	1,051.97	1,160.39
152.26	180.28	200.25	208.92	114.30	125.43	153.92	158.10
32.8	30.5	36.0	31.6	31.5	30.3	28.6	31.6

財務情報の詳細は有価証券報告書をご覧ください ▶



環境

項目	単位	2020	2021	2022
GHG排出量				
Scope1 ※1	t-CO ₂	—	0	0
Scope2 ※2	t-CO ₂	—	176.96	194.97 ※3

※1 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)に係るもの。

※2 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出に係るもの。

※3 地方拠点増床による電力使用量が増加したため、対前年度比較で増加しております。

社会

項目	単位	2020	2021	2022
年代別従業員数				
全体	人	1,277	1,301	1,363
20代	人	348	346	387
30代	人	382	375	362
40代	人	379	382	402
50代	人	141	163	173
60代	人	27	35	39
平均勤続年数				
男女計	年	10.6	11.0	11.1
男性	年	11.3	11.8	12.0
女性	年	8.1	8.5	8.4
平均年収	千円	6,219	6,538	6,442
外国人従業員数	人	16	13	12
障がい者雇用 ※1				
人数	人	23	25	24
率	%	2.7	2.8	2.5
管理職数				
男女計	人	331	343	354
男性	人	304	313	318
女性	人	27	30	36
管理職に占める女性従業員比率 ※2	%	8.2	8.8	10.2
新卒採用者数				
男女計	人	79	56	95
男性	人	46	34	49
女性	人	33	22	46
新卒採用者に占める女性比率	%	41.8	39.3	48.4
キャリア採用者数				
男女計	人	38	28	31
男性	人	31	22	23
女性	人	7	6	8

項目	単位	2020	2021	2022
全従業員に占める当該年度のキャリア採用者率	%	3.0	2.2	2.9
離職率	%	3.7	5.3	4.4
育児休業利用者数				
男女計	人	23	23	23
男性	人	12	11	13
女性	人	11	12	10
育児休業取得率				
男女計	%	53.4	54.7	60.5
男性 ^{※3}	%	33.3	36.7	44.8
女性 ^{※4}	%	157.1	100.0	111.1
育児休業・目的休暇取得率 ^{※3}	%	63.9	50.0	79.3
育休復職率				
男女計	%	100	100	100
男性	%	100	100	100
女性	%	100	100	100
介護休業取得者数	人	0	0	0
社内FA制度による異動者数	人	8	6	5
短時間勤務利用者数				
育児	人	37	29	28
介護	人	1	1	1
従業員一人当たりの平均年間研修時間(教育時間) ^{※5}	時間	—	—	40.3
月平均所定外労働時間	時間	19.3	19.7	16.9
年次有給休暇				
平均取得日数	日	12.6	14.0	15.2
取得率	%	67.3	74.1	80.6
ストレスチェック 受験率	%	96.2	97.1	96.9
健康リテラシー研修受講率	%	100.0	100.0	99.6
従業員エンゲージメント	点	—	65.1	64.8

※1「障害者の雇用の促進等に関する法律」(昭和35年法律第123号)に基づき算出しております。

※2「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)に基づき算出しております。

※3「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)に基づき算出しております。

※4「当該年度に育児休業等をした女性社員数」÷「当該年度に出生した女性社員数」

※5 就業時間中に研修、セミナー、eラーニング、勉強会等に参加した時間を集計しております。

ガバナンス

項目	単位	2020	2021	2022
社外取締役				
人数	人	4	4	4
比率	%	36.4	40.0	44.4
女性役員				
人数	人	1	1	1
比率	%	9.1	10.0	11.1

連結子会社

1  A CRESCO COMPANY *

株式会社アイオス
グループ参画：2010年4月
議決権所有割合：100%

1  A CRESCO COMPANY *

株式会社エニシアス
グループ参画：2020年4月
議決権所有割合：100%

1  A CRESCO COMPANY *

株式会社OEC
※ 2023年10月に「株式会社クレスコ・ネクシオ」に商号変更
グループ参画：2021年7月
議決権所有割合：100%

1  A CRESCO COMPANY *

クレスコ・イー・ソリューション株式会社
グループ参画：1999年8月
議決権所有割合：100%

1  A CRESCO COMPANY *

株式会社クレスコ・ジェイキューブ
グループ参画：2016年9月
議決権所有割合：100%

1  A CRESCO COMPANY *

株式会社クレスコ・デジタルテクノロジーズ
グループ参画：2013年4月
議決権所有割合：100%

 A CRESCO COMPANY *

CRESCO VIETNAM CO., LTD. (クレスコ ベトナム)
グループ参画：2019年9月
議決権所有割合：100%

4  A CRESCO COMPANY *

クレスコ北陸株式会社
グループ参画：2012年4月
議決権所有割合：100%

1  A CRESCO COMPANY *

クレスコワイヤレス株式会社
グループ参画：2005年10月
議決権所有割合：100%

5  A CRESCO COMPANY *

株式会社シースリー
グループ参画：2012年12月
議決権所有割合：100%

7  A CRESCO COMPANY *

日本ソフトウェアデザイン株式会社
グループ参画：2023年2月
議決権所有割合：100%

7  A CRESCO COMPANY *

株式会社メクセス
グループ参画：2015年10月
議決権所有割合：100%

持分法定用会社

1  A CRESCO COMPANY *

株式会社ジザイめっけ
グループ参画：2020年4月
議決権所有割合：34.0%

1  A CRESCO COMPANY *

ビュルガーコンサルティング株式会社
グループ参画：2012年4月
議決権所有割合：33.4%

クレスコ

1 **品川本社**
〒108-6026
東京都港区港南2-15-1
品川インターシティA棟 26階

2 **札幌事業所**
〒060-0003
北海道札幌市中央区北3条西3-1
札幌北三条ビル 3階

3 **長岡事業所**
〒940-0066
新潟県長岡市東坂之上町3-2-6
日本生命長岡ビル 6階

6 **名古屋事業所**
〒450-0002
愛知県名古屋市中村区名駅2-38-2
オーキッドビル 3階

7 **大阪事業所**
〒541-0053
大阪府大阪市中央区本町4-3-9
本町サンケイビル 14階

8 **福岡事業所**
〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前1-7-22
第14岡部ビル 7階



会社概要

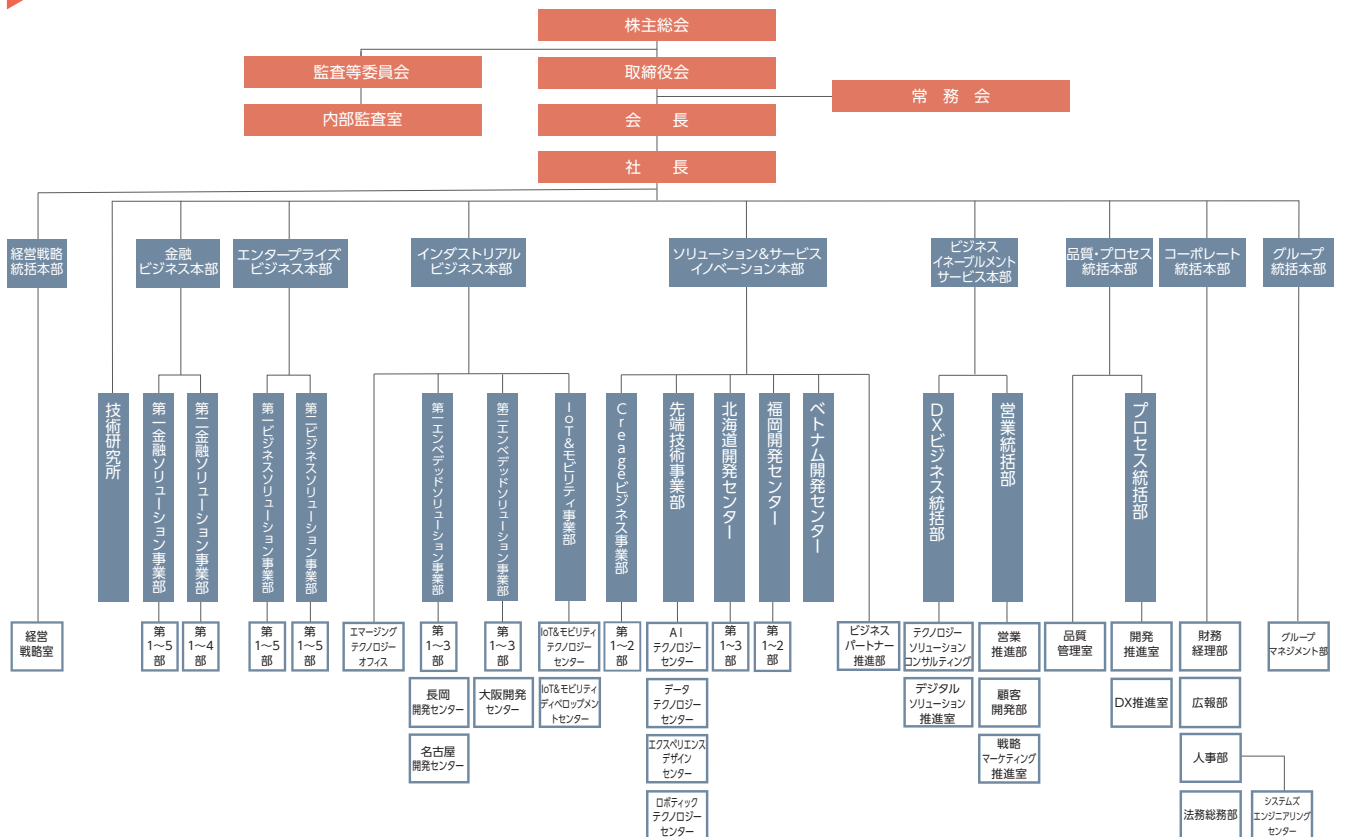
社名	株式会社クレスコ CRESCO LTD.	従業員	連結：2,888名 単体：1,448名
資本金	25億1,487万5,803円	事業内容	情報システムに関する ・コンサルティングおよびソリューションサービス業務 ・設計、開発業務 ・運用管理、保守業務 ・調査、分析、評価および技術支援業務
設立	1988年(昭和63年)4月1日		
上場市場	東京証券取引所 プライム市場		
証券コード	4674		

株式情報

(2023年3月末日現在)

株式の概況	発行可能株式総数	68,000,000株	大株主	
	発行済株式総数 (自己株式1,929,934株を除く)	21,070,066株	当社への出資状況	
	株主数	3,420名	所有株式数(百株)	持株比率(%)
			有限会社イワサキコーポレーション	44,792 21.25
			日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	18,775 8.91
			浦崎 雅博	12,554 5.95
			NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE THE HIGHCLERE INTERNATIONAL INVESTORS SMALLER COMPANIES FUND	9,425 4.47
			BNP PARIBAS LUXEMBOURG/2S/JASDEC/FIM/ LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS	9,050 4.29

組織図





CRESCO 

株式会社クレスコ

<https://www.cresco.co.jp/>

〒108-6026

東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟 26階

TEL : 03-5769-8011

