



株式会社クレスコ

2021年3月期第3四半期決算説明会

2021年2月10日

イベント概要

[企業名]	株式会社クレスコ
[企業 ID]	4674
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 3 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度 第 3 四半期
[日程]	2021 年 2 月 10 日
[ページ数]	27
[時間]	15:00 – 15:38 (合計：38 分、登壇：26 分、質疑応答：12 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸 (以下、根本)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：皆様お待たせいたしました。ただ今より、株式会社クレスコ、2021年3月期第3四半期決算説明会を開催いたします。本日は、お忙しい中ご視聴くださりまして、誠にありがとうございます。

本日は、会社側からのプレゼンテーションの後に、質疑応答のお時間を設けております。ご説明の後で、お送りいただいた質問に対して会社側よりご回答をいただきます。

本日の説明会終了時刻は16時を予定しております。

それでは、本日のご説明者をご紹介します。代表取締役社長執行役員、根元浩幸でございます。

それでは、早速始めたいと存じます。根元社長、よろしくお願いいたします。

1 決算のポイント

1.1. 売上高・利益①

連結

CRESCO

[単位：百万円未満切捨]

- 第3四半期に入り、景況感はやや持ち直す。売上高は回復基調に。
- 対面営業の活動制限により、オンライン商談を推進するも、新規顧客開拓は従前の勢いには至らず。
- 営業利益率は、不採算プロジェクトの極小化と、生産性向上が寄与し、着実に改善。
(第1四半期：4.5% → 第2四半期：7.1% → 第3四半期：8.2%)
- 純利益は、投資有価証券売却益による特別利益の増加により、増益を確保。

	□ 売上高 … 61百万円の増収(前年同期比 0.2%増)	□ 経常利益 … 18百万円の減益(前年同期比 0.6%減)
	□ 営業利益 … 2億65百万円の減益(前年同期比 10.0%減)	□ 当期純利益 … 1億89百万円の増益(前年同期比 9.5%増)

3Q累計	19/03期		20/03期		21/03期		前年同期比	対通期進捗率
	売上高	25,828	28,957	29,018	100.2%	72.5%		
売上総利益	4,809 (18.6%)	5,379 (18.6%)	5,127 (17.7%)	95.3%				
営業利益	2,316 (9.0%)	2,653 (9.2%)	2,388 (8.2%)	90.0%	70.2%			
経常利益	2,654 (10.3%)	3,141 (10.8%)	3,123 (10.8%)	99.4%	86.8%			
純利益	1,673 (6.5%)	2,003 (6.9%)	2,193 (7.6%)	109.5%	89.5%			
注	EPS 円/株	76.49	94.09	104.46				

通期業績予想	21/03期		前年同期比
	20/5/8 予想		
売上高	40,000	101.7%	
営業利益	3,400 (8.5%)	95.6%	
経常利益	3,600 (9.0%)	97.0%	
純利益	2,450 (6.1%)	101.2%	
注	EPS 円/株	116.67	

注 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。17/03期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、「EPS」を算定しております。

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 3

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



根元： クレスコの根元でございます。今日は決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。でございます。私から説明としましては、20分から25分程度お話をさせていただきたいと思っております。

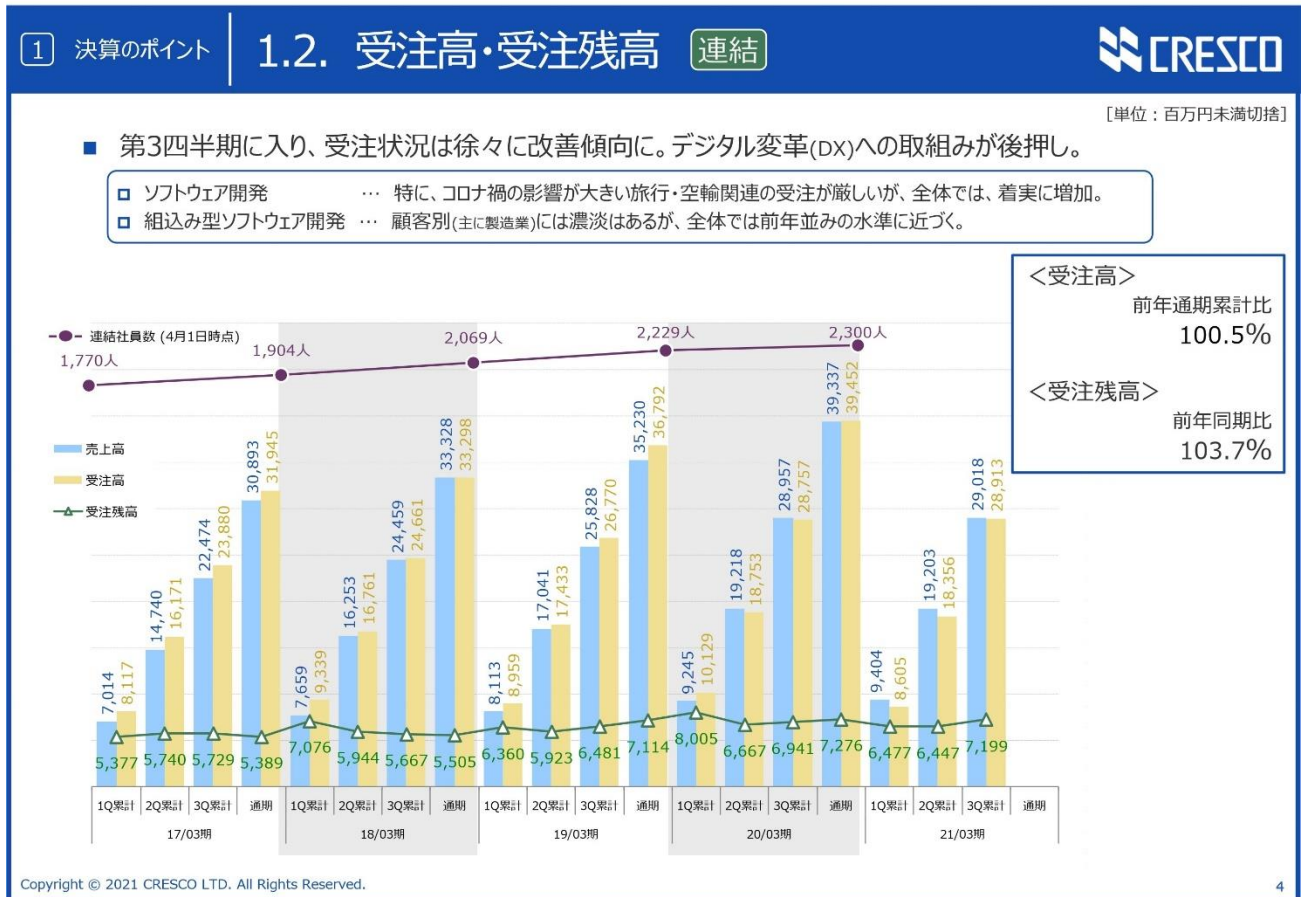
決算のポイントになります。第3四半期に入って、景況感は少し持ち直してきたということで、売上も回復基調にあります。ただ、営業のところは活動制限があって、オンライン[音声不明瞭]

司会： 音声が入切れるトラブルが発生しまして、途中中断をさせていただきました。大変失礼いたしました。3ページ目の途中より、ご説明を再開させていただきたいと思っております。

根元社長、それでは改めまして、3ページ目の途中より、よろしくお願いたします。

根元： はい。3Qの数字のところでは、表の中身を少し説明します。

売上が290億円で、昨年同期比で言うと若干ではありますが、昨年を上回ってきています。営業利益については23億8,000万円で、昨年と比べるとまだ10%程度低い状況です。経常利益は31億2,000万円で、これもほぼ昨年と同額というところまでできております。純利益は先ほど申しましたとおり、投資有価証券の売却益がありましたので、昨年と比べてプラスになっている状況になります。



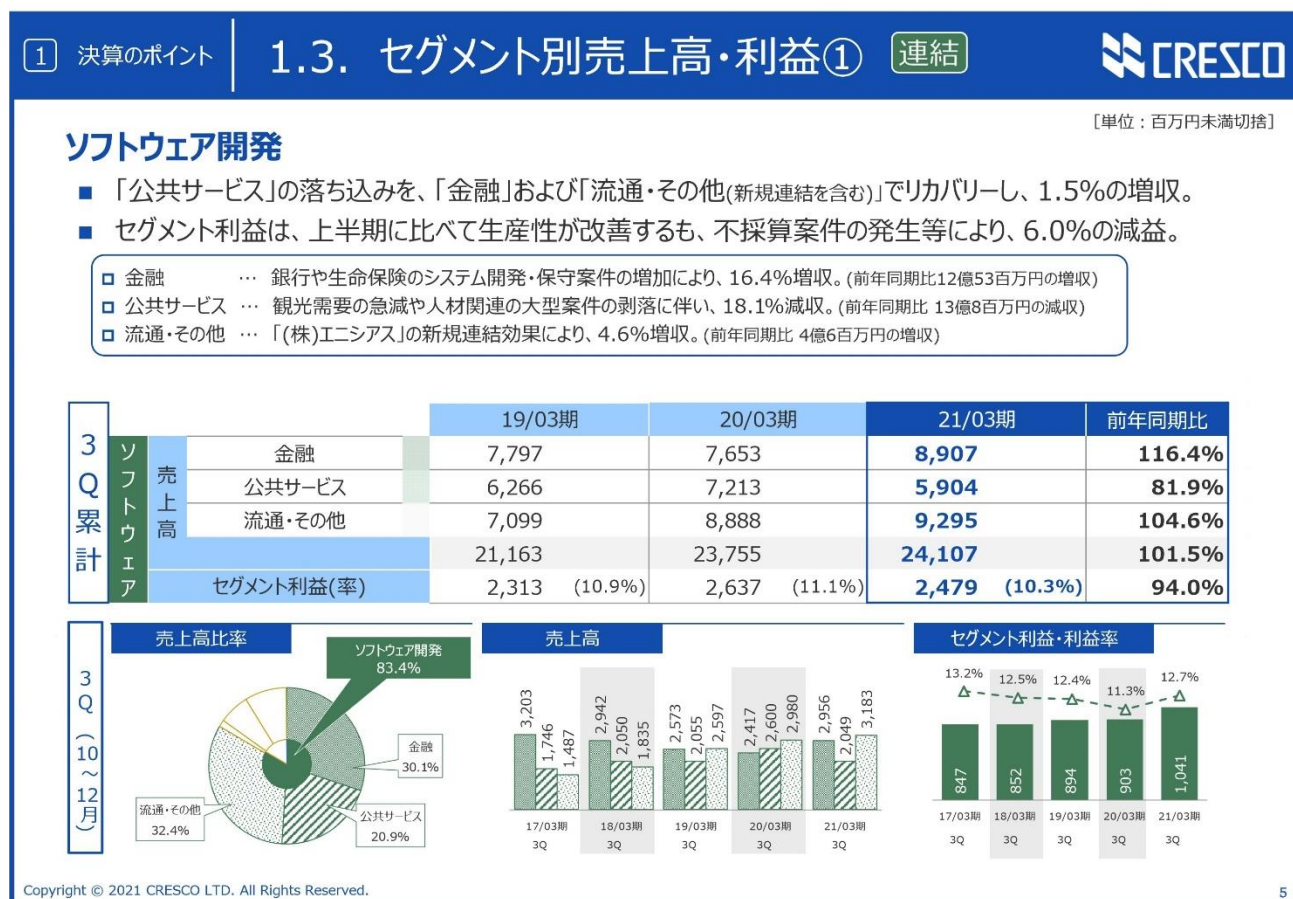
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして受注高・受注残高についてです。

こちらにつきましても、お客様ごと業種ごとで濃淡はありますけれども、全体としては昨年並みの水準に近づいてきているということです。受注高が100.5%、受注残高が103.7%になっております。



セグメント別の売上高ということで、ご説明いたします。

まず、ソフトウェア開発のところですが、こちらは公共サービス関係がやはり、今年度お客様のビジネス状況の関係でかなり落ちています。その分を金融および流通・その他、新規の連結も含めてですけれどもリカバーして、トータルでは1.5%の増収となっております。

セグメント利益については、6%の減益。第1クォーターのコロナでのドタバタおよび[音声不明瞭]その辺のところでは少し落としていると見ていただいて結構です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



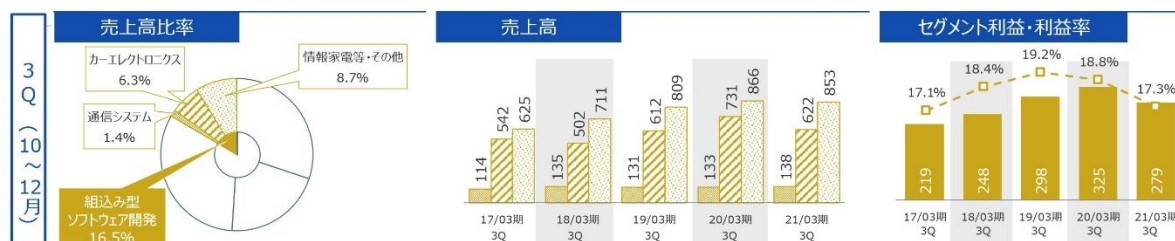
[単位：百万円未満切捨]

組込み型ソフトウェア開発

- 売上高は、上半期の落ち込み分をリカバーできず、5.6%の減収となったが、全体では回復基調に。
- セグメント利益は、上半期に比べて生産性が改善するも、受注単価低減等により、17.2%の減益。

- 通信システム … スマートフォン関連は、現体制維持 7.3%増収。(前年同期比 28百万円の増収)
- カーエレクトロニクス … インフォテインメント系、センサー系の開発は、1.5%減収。(前年同期比 33百万円の減収)
- 情報家電等・その他 … 主として、子会社の制御系開発案件の減少により、11.0%減収。(前年同期比 2億87万円の減収)

3 Q 累 計	組 込 み 型	売上高	19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比
			通信システム	383	389	417
		カーエレクトロニクス	1,801	2,183	2,149	98.5%
		情報家電等・その他	2,446	2,602	2,315	89.0%
			4,631	5,175	4,883	94.4%
		セグメント利益(率)	855 (18.5%)	971 (18.8%)	804 (16.5%)	82.8%



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

6

組込み型ソフトウェアにつきましては、上期の落ち込み分をリカバーできていなくて、5.6%の減収となっていますが、全体としては回復基調かなと考えております。

セグメント利益については受注単価の低減等ありまして、17.2%の減益という結果になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

来期を見据えた顧客のIT投資計画に期待。環境変化に適応した提案が鍵。
ニューノーマル(新常态)を踏まえ、ビジネスを加速する本格的な「デジタル変革」の時代が到来。

- 在宅勤務やデジタルツールを活用したコミュニケーションは定着し、**事業活動への支障は減少**。
- 再度発出された緊急事態宣言や、新型コロナウイルスの変異種の発生により、年度末に向けた**受注への影響が懸念**。
- 「デジタル庁設立」、「デジタルの日の創設」の動きは、デジタル変革(DX)を促進し、**事業機会を創出**。

【ご参考】 景気判断の調査等

2020年12月の日銀短観 [2020年12月14日発表]

代表的な指標の大企業・製造業の業況判断指数(DI)が、前回9月調査より17ポイント改善してマイナス10に。また、大企業・非製造業は7ポイント改善のマイナス5となり、新型コロナウイルスの感染拡大を受けて急落した6月調査を底に、景況感は2四半期連続で持ち直し。

政府による12月の月例経済報告 [2020年12月22日発表]

「景気は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるが、持ち直しの動きがみられる。」
旨の判断。

IDC Japanの2020年度国内ICT市場予測 (9月末時点の市場予測のアップデート) [2021年1月6日発表]

2020年のIT市場は、前回レポートから1.9ポイント改善し、前年比6.3%減の17兆1162億円と予測。2021年は、市場の回復により前年比2.9%増の成長となるが、IT支出がCOVID-19感染拡大以前の水準に回復するのは2022年以降になると予測。

※上記の予測は、COVID-19に関して、国内外共に2020年前半で感染がいったん抑制されて経済活動が正常化した後も、局地的に感染が再発して回復の阻害要因となるものの、一部の先進企業を中心にデジタルトランスフォーメーション(DX)への投資が活性化し、景気対策の一環として政府によるICT投資が選択的に行われることを前提に基づく。

今期の見通しです。

全体としては、お客様のIT投資の計画は少しずつ出てきたなと感じております。菅政権もデジタル庁を発足するという事で、やはり日本全体でデジタルをもっと推進しなきゃならないと、DXを推進しなきゃならないという機運が、だんだん高まってきたかなと感じています。

在宅勤務も、もう始めて10カ月程度になりますけれども、かなりもう定着してきました、事業活動への支障はあまりないかなと思っています。ただ、現状まだ緊急事態宣言2回目が発出されている状況ですので、新規の受注活動は、多少影響はあるかなと感じております。

この下に、ご参考で景気判断の調査が出ていますけれども、一番下にIDC Japanの国内ICT市場の予測と出ています。今年度で言いますと、前年比6.3%の減となっていますが、2021年に関しましては2.9%増となっていますので、回復基調にあるというのは、われわれとしても実感として持っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1. クレスコグループの新型コロナウイルスへの対応

アップデート

- 2月27日、「新型コロナウイルスに関する当社の対応について」を公表。詳細はホームページで随時更新。

【基本対応方針】

- (1) 従業員等およびその家族の生命の安全・健康を確保する。
- (2) 事業に与える被害の最小化を図る。
- (3) お客様・取引先・株主等に悪影響を及ぼさない。
- (4) 地域経済の早期安定化へ貢献する。
- (5) 各種対応の際は、常に人道面で配慮する。

- 4月6日、クレスコ本社に『コロナ緊急対策本部』を設置。現在は、**定例ミーティングを隔週で実施。**
- [2020年9月28日 プレスリリース] デジタルツールを活用し、**10月1日からテレワーク体制を強化。**
- 政府や自治体の要請(緊急事態宣言を含む)に準じた施策を**適宜アップデートし、社内に徹底。**

- ・ 原則として、社員・ビジネスパートナーを含め、在宅勤務を指示。
- ・ テレワークと時差通勤の有効活用と3密（密閉、密集、密接）を避けた出社体制。
- ・ 当社主催の集合形式のイベントは、中止/延期/オンライン開催。
- ・ 会議は、原則としてオンライン実施。
- ・ 業務上の外出制限として、海外渡航は原則禁止とする。
- ・ マスク着用、咳エチケット、手洗いうがい、アルコール消毒液利用の徹底。希望者へのマスク配布。
- ・ 平熱よりも高い熱がある場合は出社停止。濃厚接触者に該当する場合は14日間の就業禁止。
- ・ 同居者が感染の疑いがある場合は出社停止。

コロナの対応ですけれども、昨年もう2月27日から対応を取ってきています。先ほどから申しましたとおり、営業等の支障はございますが、普通の事業活動については、コロナ禍でもきっちりオンラインで、テレワークを進めることができきてきております。

コロナ禍ではありますけれども、事業活動をどう進めていったらいいかというのは、だいぶみんな分かってきて、定着している状況にあります。

継続していろんな施策を取って、油断しないかたちでやっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2. 新型コロナウイルス禍における事業リスクと脅威(マイナス面)に関する認識

アップデート

- 新型コロナウイルスの感染状況や専門家による収束見通しを鑑みると、**第4四半期も、複数の事業等リスクが同時あるいは時間差で発生し**、クレスコグループの経営成績等の状況に重要な影響を与える可能性がある。

- ・ 経営環境の変化に関するリスク
- ・ 特定の取引先への依存度に関するリスク
- ・ 協力会社(ビジネスパートナー)との連携体制に関するリスク
- ・ 就業および健康に関するリスク
- ・ 感染症に関するリスク

など。

- 当社企業グループの事業特性による影響
 - ・ 顧客との継続的な取引関係をベースとする事業特性により、特定の取引先に対する売上高の割合が大きくなる傾向にある。
 - ・ 主要な顧客の業種には、新型コロナウイルスの影響が大きい旅行・空輸・不動産・自動車関連の企業が含まれており、IT投資における景気の遅効性の観点から、年度内は新規受注が厳しい状況が続く可能性が高い。
- 第3四半期に入り、内外の経済活動が少しずつ再開され、「新しい生活様式」や「ニューノーマル(新常态)」に即して景気の底は脱したとみられたが、12月に入り、感染者は増加に転じ、年末年始の感染爆発に起因した主要都市部での緊急事態宣言や新型コロナウイルスの変異種の発生は、大きな懸念材料。対人接触型サービスを中心に再び業況が悪化する可能性が高く、先が見えない状況。
- 対面営業の制限やIT投資の見直しによるプロジェクトの中止・中断・延期等は、経営成績等に影響を及ぼす。
- 待機要員の発生や感染者発生による事業所業所の一時閉鎖は、稼働率・生産性に影響を及ぼす。

コロナにおける事業リスクですが、マイナス面、プラス面両方あると思いますが、マイナス面を言いますと、やはりお客様の直接のビジネスでマイナス影響を受けているお客様、われわれのお客様、何社かありますので、そういうところが一番われわれにとっても脅威になると思っております。

これは、いかんともしがたいかなと思っておりますが、昨年の第1クォーターのように、いきなり急ブレーキが踏まれる状況は、もうないんじゃないかと感じています。お客様のIT投資が減っている中でも、うまくマネジメントできるかたちでやっていきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

3. 事業機会(プラス面)に関する認識

- 当社企業グループは事業機会を着実に取り込み、更なる飛躍を果たすため、2016年4月「デジタル変革をリードする」ことを標榜した5ヶ年のビジョン「CRESCO Ambition 2020」を掲げ、業績目標の達成、重点施策の具現化、企業価値の向上を目指している。

【コーポレートスローガン】 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。

- **2020年度は、積極的な事業展開が非常に難しい局面だが、「ニューノーマル(新常态)」に即したテレワーク制度の活用やスペース効率の最適化、オフショア・ニアショアの推進といった、「攻めの施策」の実践が重要と認識している。**
- 事業リスクには、マイナス面(不確実性)とプラス面(機会)の2つの側面がある。新型コロナウイルス禍におけるマイナス面に対しては、適切な回避策及び対応策を講じるとともに、プラス面については、積極的なリスクテイクを通じて、持続的な成長と企業価値の向上につなげていく。
- 新型コロナウイルス禍を機に、BCP(Business Continuity Plan : 事業継続計画)対策を含め、改めて見直されるクラウド環境の整備や、テレワーク・在宅勤務制度の導入、AIやRPAを活用した省人化・自動化対応等、顧客の要望は増加傾向にあり、先端技術を含む幅広い事業領域を有するクレスコグループにとって、**新たな事業機会となると考えている。**
- 新型コロナウイルス禍は中長期視点では一過性のものであり、「デジタル変革」は、着実に拡大すると予測。**「ピンチのときこそ、チャンスは到来する」と前向きに捉える**
- ウィズコロナ・アフターコロナを踏まえ、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営に努めると共に、**市場ニーズに適時・的確に応えることができる技術力の保持と、革新的な新規ビジネスの組成に取り組む。**

逆にプラス面という意味で言いますと、先ほどから申していますとおり、デジタル変革が国を挙げてやらなきゃだめだねという話になってきていますので、いろんな分野でIT投資は出てくると考えています。うまくそのチャンスを捉えていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

4. 2021年3月期の連結業績予想について

アップデート

- 新型コロナウイルス禍によるクレスコグループの業績への影響は『**精緻に把握することが困難**』。
- 現時点で**入手可能かつ合理的な情報による判断により、現状認識に関する内容の一部を見直し**。

① 新型コロナウイルス禍は改善基調ではあるものの、年内の収束は難しく、影響は通期にわたる。

【現状認識の見直し】

第3四半期に入っても新規陽性者数は依然増加傾向にあり、年度末にかけても収束は難しい見込み。
第3四半期以降、顧客の引き合いは改善傾向にはあり、対面営業も徐々に戻っているが、
新規取引先の獲得を含め、従前の勢いには至っておらず、当社企業グループへの影響は、通期に渡ると認識。

② 主要顧客の景況感は依然として回復しておらず、下期も厳しい受注状況となる。

【現状認識の見直し】

事業環境は第3四半期に入っても、新型コロナウイルス(変異種を含む)の第3波が発生するなど、思うように好転せず。
主要顧客、特に旅行・空輸・不動産・自動車関連への影響は下期にも及んでおり、受注状況は引き続き予断を許さない、と認識。

③ 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を連結子会社としており、業績の底上げを期待。

エニシアスは、「Google Cloud」や「Salesforce」のパートナーとしてクラウドビジネスに強みを有しており、
新型コロナウイルス感染症の拡大に起因するテレワーク環境下においても、その強みを発揮して収益機会を獲得。

④ 生産性向上・コスト削減・不採算案件の極小化に注力し、通期業績予想は前年度並みに着地。

【現状認識の見直し】

2020年の年末から生じた新型コロナウイルスの感染爆発により、年度末に向けた事業環境の好転は期待できず。
景気の回復は緩やかなペースにとどまる見込みであることから、
イノベーションの実行による生産性向上と、聖域なきコスト削減による収益力の改善が必要と認識。

業績の予想ですが、昨年5月に出している業績予想から変更はありません。ほぼそれに近いところで着地できるのではないかと見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

[単位：百万円未満切捨]

- 2020年5月8日発表の**連結業績予想に、変更なし。**
- 新型コロナウイルス禍の、第4四半期以降の状況や収束時期等を含む現状認識について、見直しを行い、引き続き動向を注視。
- 今後、仮定の誤りにより開示すべき事象が発生した場合、速やかに公表。

	20/03期					21/03期	
	19/5/9 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	20/5/8 予想	前年 同期比
通期 売上高	37,880	107.5%	39,337	111.7%	103.8%	40,000	101.7%
売上総利益			7,246 (18.4%)	108.6%			
営業利益	3,400 (9.0%)	106.0%	3,556 (9.0%)	110.9%	104.6%	3,400 (8.5%)	95.6%
経常利益	3,813 (10.1%)	104.2%	3,712 (9.4%)	101.5%	97.4%	3,600 (9.0%)	97.0%
純利益	2,416 (6.4%)	105.7%	2,421 (6.2%)	105.9%	100.2%	2,450 (6.1%)	101.2%
注 EPS 円/株	114.28		114.30			116.67	

【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」属する当期純利益」です。

注 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。

業績予想は、売上 400 億円、営業利益 34 億円、経常利益 36 億円、純利益 24 億 5,000 万円となっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

■ 2020年5月8日に発表した配当予想に、変更なし。

	19/03期	20/03期	21/03期		増減
	実績	実績	実績	20/5/8 予想	
中間	32円	36円	18円	18円	-
期末	※ 34円	18円	-	18円	
年間	66円	54円	-	36円	
配当性向	31.6%	31.5%	-	30.8%	-0.7%
配当利回り	2.0%	2.5%	[配当金の総額：百万円未満切捨]		
DOE	4.6%	4.8%			
配当金の総額	722百万円	750百万円			

※2018年3月期の期末配当は、創業30周年記念配当含む

株主還元方針

- ▶ 当社は株主のみならず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、原則、連結経常利益をもとに、特別損益を零とした場合に算出される親会社に帰属する当期純利益の30%相当を目的に継続的に実現することを目指してまいります。



注 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。

- 17/03期中間～20/3期中間は分割前の実際の配当金額を記載しております。
- 20/03期の合計は、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。

配当につきましても、変更ありません。中間 18 円、期末 18 円の 36 円ということでやっております。

株主還元方針に書いていますけれども、昨年から連結の経常利益をもとに算出していますので、それに基づいて配当する方針であります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

1 新規ビジネスの組成と新技術の研究・開発

「デジタル変革」が本格化する中、従来のシステムインテグレーションビジネスのみならず、競争優位性を担保する独自の新規ビジネス（サービス・製品）の組成が必要であると考えております。当面は、当社企業グループが強みとするAIやクラウド分野を戦略技術に据え、幅広い産業向けの新規ビジネスの組成に取り組んでまいります。また、市場ニーズに適時的確に応えることができる技術力の保持と革新的な新規ビジネスの組成に不可欠な知見・アイデアを募集、集約するため、他企業とのアライアンスや産学連携、お客様との共同研究、オープンイノベーション等を通じた新技術の研究・開発に努めてまいります。

- 2Q時
- ◆ 社内で実績のある新技術を使った事例・サービスをデジタルマーケティングによって、新規顧客開拓につなげたい。
 - ◆ 4月に出資したAIベンチャー「株式会社調和技研」とアイデアコンテストに取り組む。お互い持つAIに関するノウハウを共有し、新規ビジネスを模索する活動を開始。

2 新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションシップの強化

ニーズの多様化、複雑化に伴い、当社企業グループは、お客様の事業目標達成や未来構想に向けたイノベーションを実現する、まさに「ITパートナー」としての役割を期待されております。お客様の期待に応え、幅広いお客様へのサービス・製品が提供できるよう、営業専任者の増員と育成を継続的に実施し、新規顧客の獲得及びお客様とのリレーションシップの強化を図ってまいります。また、営業情報、お客様情報を共有できる仕組みを構築し、当社企業グループ間及び各事業部門の営業メンバーが連携し、戦略的、網羅的に幅広い提案型営業を展開してまいります。

- 2Q時
- ◆ マーケティング強化によって新規顧客を開拓。コロナ影響の少ない公共や製薬分野の開拓を進めている。
 - ◆ 既存の顧客は、シェアアップにより他社の領域を営業で取ることや、別の事業部門に横展開を図るということに着手している。
 - ◆ 9月以降は、顧客と対面営業活動が可能になってきており、活動を継続していく。

それでは、ちょっと中断しましたけれども、対処すべき課題の進捗状況ということで、3Q 終わった時点、現時点での状況について少しお話ししたいと思います。

パワポ上は2Qのときに話した内容を書いていますけれども、アップデートして[音声不明瞭]お話ししたいと思います。1番目、新規ビジネスの組成、新技術の研究・開発です。こういうコロナの状況、AIに関する研究とかビジネス適用が少しずつ多くなってきていると言えます。まだ大きな金額とまでは至っていませんが。

例えば、われわれ眼科エリアで、画像分析でAI技術を活用することを5年ぐらい前からやっているんですが、こちらを産業界で故障診断のようなところに展開する話をお客様と進めていまして、お客様の中期経営計画で、テーマとして取り扱っていただくことになりました。

AIに関しますと、アノテーションというAIの情報をつくるようなサービスです。AIに入力する情報をつくるサービス、アノテーションサービスと言っていますけれども、こういうものを今、売り出しています。結構、お客様の関心は高い状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

既存のサービスで言いますと、ホームページ上で事例紹介とかセミナー等をやっておるんですが、結構引き合いは多くなっております。多いものは RPA のサービス、それから UX デザインの引き合いが増えております。

それから、新たにアジャイル開発とか、セキュリティーサービスとか、既存に今までやっていますけれども、昨今の PPAP 対応ということで、ファイル共有サービスも今後拡販していこうと動いております。

2 番目、新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションシップの強化です。コロナ禍ではありますけれども、既存のお客さんとのリレーションはきちり取っております。最近ですと、やはり来年度の計画がどうなのかと、どういう計画でお客様、考えておられてるのかを中心に、ヒアリングなり予算計画なりにも踏み込んで、いろんなお話をさせてもらっております。

業種にはよりますけれども、全体としては、投資は回復傾向なんじゃないかなと思っております。

あと、新規のお客さんがホームページを見て入ってくるという話、それから金融機関からの紹介等が増えていることで、そういうところからもやはり潜在的な IT のニーズはあるなと感じています。

営業も強化しようということで、営業マンの採用も継続して進めております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

3 鉄板品質の提供

お客様に提供するサービス品質の向上を目指すことは、結果として、当社企業グループの持続的な成長と企業価値の向上につながります。「契約・約束を守る」「仕事に責任を持つ」「品質(Q)、価格(C)、納期(D)を厳守する」等ビジネスでは当たり前のことを着実に実践し、プロジェクトマネジメントを含めたサービス品質の向上を通じて、お客様からの信頼・信用を重ね、グレスコブランドの確立を目指してまいります。2020年3月には、これまでの継続的な取り組みが評価され、一般社団法人プロジェクトマネジメント学会から「PM実施賞奨励賞」を受賞いたしました。

2Q時

- ◆ 大きな問題になるプロジェクトは新たに発生していない。
- ◆ 2つのプロジェクトが、1Qから継続して3Qでも品質強化の必要があり、損失引当をしている。1つは完全に収束し、1つはもう少し対応が必要な状況。

4 生産性の追求

生産性向上の目的は、小さな工夫を積み重ねながら、業務の能率アップと効率化によって作られた「時間」「省かれたコスト」を有効に活用し、新たな価値や収益を生み出すことにあります。生産性向上は、恒常的な人手不足への対応、競争優位性の確保、労働環境の改善に資するものであり、最終的には、収益性にも直結するテーマです。当社企業グループでは、各社の状況に応じた働き方改革をはじめとして、各種情報共有ツールの導入、知的財産の活用、仕事のプロセス改善、基幹システムの刷新など、社員が、主体的にイキイキと働くことができる環境作りに取り組んでおります。

2Q時

- ◆ 一部のプロジェクトでは、1Qに在宅勤務により残業が計画より上回り、生産性の低下が散見された。残業時間の管理を進め、仕事の進め方・コミュニケーションの工夫などを図り、だいぶ落ち着いてきている。

鉄板品質という話ですが、今、大規模な品質の問題は出ておりません。品質管理本部という品質を見ている本部があるんですけども、プロジェクトの事例紹介等を通じて、品質に関する社員教育を継続してやっております。

また、昨年はISMSの認証取得という活動をやっておりまして、三つの部門で認証を取得しました。これは来年度も継続していく予定です。

4番目の生産性の追求についてです。コロナ禍で在宅勤務、在宅勤務が続いていますけれども、現場、現場、プロジェクトで、夕礼とか朝礼をやるとかいうことで、仕事の状況をうまくフォローしながら、若手の社員についても一定の生産性の向上は図れていると見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

5 開発に従事する人材の確保

IT投資に関わる需要の増加に伴い、開発に従事する人材不足は依然否めず、案件の受注を支える人材の確保は、継続的な課題となっております。当社企業グループは、部門や企業間を横断する開発体制を構築する他、ニアショア（子会社や協力会社との協業による国内分散開発）やクレスコベトナムを通じたオフショア（ベトナムの現地企業との協業による国外分散開発）を積極的に活用し、人材不足による機会損失（案件の失注や縮小など）が発生しないよう取り組んでおります。また、併せて、協力会社とのリレーションシップの強化、人材の流出防止施策の実施、生産性向上に努めてまいります。

- 2Q時 ◆ 全体として開発要員の不足感はそれほどない。
ただし、クラウドの上級SEなどの特定領域のスペシャリストに関しては、不足感が継続してある。

6 人材の採用と育成

労働集約型の受託開発サービスにおいては、人材がお客様へ提供する価値の多くを生み出しており、その継続した発展のためには、人材の採用と育成が不可欠です。企業の提供する商品やサービスが厳しく選別される時代、特にIT業界においては、人材の差が企業の競争優位性を決定づける大切な経営資源と考えております。事業計画に沿った適正な人員の確保・育成を専門とする人材戦略室を中心に、継続的な採用活動（新卒、技術職キャリア、上級マネジメント人材）と、「人材育成のモデル企業」を目指した学習する組織風土作り、人材育成プログラムを推進してまいります。

- 2Q時 ◆ 当社では人材が一番の資産。人材の採用と育成は非常に重要なテーマ。
◆ 来年2021年4月の入社予定の新卒採用は、単体は57名、グループ全体で140名が内定。
◆ 既存の社員に対して、AIやクラウド技術のレベルアップを図るため、お客様に新しい技術を提案できる技術者を増やすため、オンライン教育を実施中。

開発に従事する人材の確保です。

コロナ禍で、人材の流動性はかなり低い状況になっております。退職率はだいぶ低減していると言えらると思います。また、われわれの仕事を一緒にやっただいてるビジネスパートナーについても、11月が底でして、それ以降増加に転じていますが、まだ開発人材の確保が困難という状況にはなっていません。

来年度に向けて、ビジネスが活況になるだろうということで、ビジネスパートナー様との情報交換も今やっている最中でございます。

人材の採用と育成、6番目ですが、中途採用は継続してやっています。マネージャークラスについても、採用できているということです。2022年の新卒の採用の活動も今、スタートしております。採用数は増やす方向で、採用活動はオンライン中心になると思います。

あと、社内の教育ですが、ここ2年ほどAIクラウドを標準スキルとして身につけようということで、全社で教育を実施していますが、加えてアジャイル開発の教育を今やり始めています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

お客様からも、やはり開発手法としてアジャイルでやりたいという話がかかり出てきていますので、そちらも教育をしていくということで動いております。

② 今期の見通し

2.5. 対処すべき課題の対応状況④

連結



※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

7 働き方改革の推進

働き方改革は、生産性向上につながるテーマであり、社員のモチベーションや人材採用、離職防止の面でも効果が期待できるものと捉え、『働く人の立場・視点』で環境づくりや諸制度の導入に取り組んでいます。具体的なテーマは、「所定労働時間の短縮」「テレワーク勤務制度の導入」「利用し易い休暇制度の運用」です。特に、「テレワーク勤務制度の導入」は、新型コロナウイルス禍をきっかけに、有事のみならず「生産性向上と成果主義を前提とした“普通の働き方”」として、定着してゆくもの、と考えております。2019年9月には、女性社員だけでなく、男性社員が育児休業等を取得している点や時間外労働の削減、年次有給休暇の高取得率等が評価され、次世代育成支援対策推進法に基づく子育てサポート企業として、「プラチナくるみん」の認定を受けました。今後も国の政策や法制度の動向を鑑み、デジタル技術を積極的に活用し、実効性の高い諸施策を推進してまいります。

2Q時

- ◆ コロナ禍におけるテレワークが定常化。デジタルツールの活用、勤務制度の改定、来年の開発センターのスペースの効率化などの取り組みについて、9月28日に社外リリースした。在宅勤務、リモートでの開発、オンラインでの会議が普通になってきた。

8 健康経営の推進

「健康」は個人の生活の質の向上のみならず、企業の利益にもつながる大切な要素でもあり、企業が、能動的にマネジメントアプローチすべきテーマであります。心身の健康を維持・増進する取り組みは、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あります。2019年9月に健康経営宣言を発表し、2020年3月には、「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人2020」に認定されました。今後も社員が健康で安心・安全に、やりがいを持って働ける職場を実現するため、当社企業グループに即した諸施策を推進してまいります。

2Q時

- ◆ コロナに罹患したり、クラスターを出すことがないように、安全安心が第一。
- ◆ 最近、在宅勤務の弊害が少し出ている。コミュニケーションの機会が減り、社員のメンタリティ・孤独感に懸念が少しある。部門やプロジェクトチームの中で、意識して活動させる。

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

18

働き方改革の推進です。

新年度より、新人事制度を導入することにしました。その内容については、クレスコ版ジョブ型人事制度ということで、先月、1月25日にリリースしておりますが、スペシャリティの追求、実力本位の処遇、多様な人材活躍がポイントとなる制度を導入しております。

健康経営の推進ですが、1月より保健師の方を社員として雇用することになりました。社員数の増加に伴って、社員からの健康相談のケースも増えていきますし、そういうのに対応するという。あとは、在宅勤務等で健康管理をテーマにした映像を作ったりブログを作ったりして、情報発信してもらうことをやっております。

今年度は在宅勤務が定着したせいなのか、有給消化の取得率がちょっと低いということで、これも期末に向けて、取得を推奨していくと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あと、働き方改革のところでも、ちょっとリリースでも述べていますが、来年度より健康増進手当を社員に支給する予定になっております。

② 今期の見通し

2.5. 対処すべき課題の対応状況⑤

連結



※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

9 ダイバーシティへの取り組み

多様性の受け入れは、個人ひとりひとりが充実した人生を送り、併せて、企業が変化する市場環境や技術構造の中で競争優位性を築くために、不可欠であります。多様な人材が組織に平等に参画し、その能力を最大限発揮できる機会の提供は、様々なイノベーションを生み出し、価値創造につながります。個人の「違い」を尊重し、職務に関係のない性別、年齢、国籍等の属性を考慮せず、個人の成果や能力、貢献度に応じた評価を基本としております。女性の採用や女性管理職比率の増加にも注力し、2017年9月には、女性活躍推進法認定マーク「えるほし」を取得しました。その他、外国人や障がい者の採用にも積極的に取り組んでおります。

- 2Q時 ◆ 4月に入社予定だった韓国の学生5名が、入国できずに待機していた。教育はオンラインで実施。11月15日に入国でき、12月1日に入社。

10 M&A・アライアンスの推進とグループ企業に対する管理の強化

継続的なM&A・アライアンスの推進による事業の拡大や新たな事業機会の確保、人材の獲得、取引先の開拓は成長戦略の重要テーマであり、加えて、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、人事交流等の施策を講じ、グループシナジーによる「稼ぐ力の最大化」が不可欠と考えております。当社企業グループ各社に対する管理の強化につきましては、コーポレート・ガバナンスの観点から取締役あるいは監査役を派遣するほか、グループ事業統括部を設置し、グループ事業の最適化やPMI（Post Merger Integration：統合効果の最大化）の推進に取り組んでまいります。

- 2Q時 ◆ 継続して新規でM&Aに取り組んでいるが、発表できる進捗はなし。
◆ 4月にグループ入りした「エニシヤス」のPMIを進めている。

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

19

ダイバーシティへの取り組みです。

これも新人事制度の中でのポイントの一つですが、定年の延長、フルフレックスタイム、介護休業の延長、ボランティア休暇の新設、パートナーシップ制度の導入等、新しい制度を4月より導入します。

10番目のM&A・アライアンスの推進です。新規のM&A、検討数はそれなりにあるんですが、進捗はなかなかしていない状況です。既存のグループ会社との情報共有が、やはり今後大事だろうと考えておまして、クロスセルの情報ですとか、技術情報を今後さらに情報交換していくことを進めていく予定になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

11 コーポレート・ガバナンスの推進

持続的な成長と企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンス体制の強化が重要と考え、的確かつ迅速な意思決定及び業務執行体制並びに適正な監督・監視体制の構築を図っております。また、経営の健全化、公正性の観点から、コーポレート・ガバナンスの実効性を一層強化するため、当社企業グループ全体で、リスク管理、内部統制、コンプライアンスへの取り組み（月次チェックや教育）を徹底するとともに、経営環境の変化に対応した投資戦略・財務管理の方針の策定や独立社外取締役の活用、取締役会の多様性など、信頼性の向上と自浄能力の増強に努めてまいります。

2Q時 ◆ 特筆すべき話はない。

12 事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営

当社企業グループには、お客様との継続的な取引関係をベースとする事業特性があり、「安定性」と「依存度」の2つの側面を持ち合わせております。このような事業特性を鑑み、特定の取引先・業界や技術の動向により、業績が左右されないようリスク分散を図るため、事業ポートフォリオの最適化に取り組んでおります。また、多様化、複雑化するニーズと変化が著しい技術革新を先取りし、厳しさを増す経営環境に的確に順応するため、経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報・時間）の有効活用（選択と集中）とマーケティング活動、研究・開発、組織・チーム・人材の活性化を通じた柔軟な組織経営に努めてまいります。

- 2Q時 ◆ コロナの影響を受けている顧客は、今後のIT投資抑制が続くと予想しており、新規顧客の開拓が重要なテーマ。今年度、生保で1社、新規の顧客を拡大したように、公共・製薬エリアに注力して新規顧客開拓。
- ◆ 当社のサービスを整理し、マーケティングのプロセスに乗せ、新規顧客を獲得する活動を継続してやることに力を入れていきたい。
 - ◆ 来年度の方向性を検討中。
SI領域は、公共・製薬などの当社が未だ携わっていない分野に、ポートフォリオを少し移していく。また、サービスのビジネスを伸ばす。エンジニアの工数、頭数によらない契約をもっと増やしていく。

コーポレート・ガバナンスの推進についてです。

弊社、今、社外取締役の方が4名いらっしゃいますが、かなり取締役会での意見交換が活発化してきており、意見交換がかなりできる環境になってきていると言えます。

最後になりますが、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営です。これは、非常に重要なことだと思います。

やはり投資が伸びているお客様おりますし、あと、伸びている技術分野がITでもあるんです。やはり、そういうところに柔軟にリソースをシフトすることが非常に重要で、コロナの影響で調子のいいお客さんばかりじゃありませんので、調子のいい、伸びるだろうところにシフトすると。技術もお客様もシフトすることは、来年度も含めてやっていきたいと思っております。


最後になりますがけれども、来年度よりIRでの事業ポートフォリオについては、新しい分類で開示していく予定にしております。今の分類がもう15年ぐらい多分使っている分類になりますので、新しい分類で情報を発信していきます。

それから、来年度より、クレスコグループの新しいビジョンと中期経営計画がスタートします。


サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

この辺も併せて、5月の本決算発表のときには説明させていただきたいと考えております。

ご参考 | 開示事項① 

開示の詳細: https://www.cresco.co.jp/redirect/news/210205_ir2.html

 2021年2月5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 東証一部)
問合せ先 取締役 常務執行役員 杉山 和男
財務経理本部長 (TEL 03-5769-8011)

第三者割当による第7回新株予約権の取得及び消却に関するお知らせ

当社は、2021年2月5日開催の取締役会において、2020年1月30日に発行いたしました株式会社クレスコ第7回新株予約権（以下「本新株予約権」といいます。）につきまして、下記のとおり、2021年2月24日付で本新株予約権の全部を取得し、取得後直ちに本新株予約権の全部を消却することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 取得及び消却する新株予約権の内容

(1)	取得及び消却する新株予約権の名称	株式会社クレスコ第7回新株予約権
(2)	取得及び消却する新株予約権の数	4,470個（本新株予約権1個当たり200株）
(3)	取得価額	合計8,144,340円（本新株予約権1個当たり1,822円）
(4)	取得日及び消却日	2021年2月24日
(5)	消却後に残存する新株予約権の数	0個

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 22

私の説明は以上になりますが、最後にちょっとご参考の資料で、先週決算発表のときに併せて2点リリースをしております。

1点目は、第三者割当の新株予約権の取得および消却ということで、株価が低迷しているのもありまして、去年1月30日からやっているんですけども、新株予約権の残っている分全部を取得して消却することを決議しました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

開示の詳細： https://www.cresco.co.jp/redirect/news/210205_ir1.html



2021年2月5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 東証一部)
 問合せ先 取締役 常務執行役員 杉山 和男
 財務経理本部長
 (TEL 03-5769-8011)

自己株式の消却に関するお知らせ

当社は、2021年2月5日開催の取締役会において、会社法第178条の規定に基づく自己株式の消却について、下記のとおり決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

- | | |
|--------------|---|
| 1. 消却する株式の種類 | 当社普通株式 |
| 2. 消却する株式の数 | 1,000,000株
(消却前発行済株式総数(自己株式を含む)に対する割合 4.17%) |
| 3. 消却予定日 | 2021年2月24日 |

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

23

もう1点は自己株式の消却ということで、弊社、今2,400万株の発行株式のうち、おおよそ300万株の自己株式を持っております。そのうちの100万株、割合にすると4.17%、これも2月24日で消却ということで。消却することによって株主様に対する還元という意味合いも含めて、こういうことをやることにいたしました。

追加で、開示内容をご説明しました。

私の話は以上になります。

司会：根元社長、ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

司会：途中、音声と映像が乱れてご迷惑をおかけしまして、大変失礼いたしました。お詫び申し上げます。

それでは、これより質疑応答のお時間といたします。

まず、事前にいただいているご質問がございますので、そちらから読み上げさせていただきます。

コロナ後の需要についての詳細を教えてください。伸びている分野、減退している分野、全体としてはどうでしょうかというご質問をいただいております。よろしくお願いいたします。

根元：コロナ後の需要ということですが、全体で言いますと、先ほどの説明でも申しましたとおり、伸びると思っております。そういうような、来年度は事業計画を作ることで今、計画しております。

コロナがどこまで影響するのかというのは今、緊急事態宣言中ですし、この後の状況にもよりますけれども、それが夏ぐらいからはかなり、がんと回復するのか、秋ぐらいになっちゃうのか、この辺はちょっと分からないですけれども、全体としては需要は回復すると読んでおります。

伸びている分野ですけれども、業種で言いますと、私どものお客様で言いますと生命保険、それから人材の会社と、そういうところが伸びております。伸びている、もしくは来年度伸ばそう[音声不明瞭]もいただいております。

技術分野で言いますと、クラウド、AI、データ分析、あとはUXとかユーザーエクスペリエンスと言いますけれども、そういうところ。あとは、自動車なんかのCASEって言われていますけれども、コネクティビティとかオートマティックですとか、シェアードとかエレクトリックとか、そういうものに関連する技術分野です。こういうところは、非常に需要は旺盛です。

それから、逆に減退している分野ということで、これはお客様で言いますと、やっぱり旅行業界は非常に厳しい状況がまだ続いていると。ただ、コロナが収まったときには、リバウンドもしくはそれのための投資、新しい投資をしようという、お客様のそういう声も出てきていますので、ゼロになることはないと思っております。

あと空輸です。それから、自動車の古い開発、昔ながらの開発というところは、やはりちょっと減ってきております。具体的にはわれわれ得意としているのは、エンターテインメントと言われる表

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



示系ですとか、ナビではないんですけれども、そういうオーディオ関係ですとか、そういうところなんです。

こういうところは、少しやはりマイナスかなと。減退かなという感じはしております。でも、自動車は先ほど申しましたとおり、新しい分野の開発は非常に旺盛なところはあるという感じですか。以上です。

司会：ありがとうございます。次のご質問です。

第3クォーター末の受注残高が増えていますが、中身をもう少し教えてほしい。営業活動が改善したのでしょうか。好調な業種があるのでしょうか。案件の内容はどのようなものが多いのか、カラーなど分かりましたら教えてください。

また、足元では来期に向けての受注活動中かと思いますが、来期に向けての感触はいかがでしょうかとご質問をいただいております。よろしくお願いいたします。

根元：先ほどの回答と少しかぶるところがあるんですけれども、第3クォーターから受注が伸びている、第3、第4クォーター、あと来年度に向けて伸びているというお客様は、生保さん、それから物流です。その辺のところは伸びています。

あとは、業界というんじゃないですけれども、技術エリアで言うとクラウドのところ。あとは、ネットワーク分野は伸びております。

来期に向けてですけれども、先ほどと同じような答えになるんですけれども、お客様としては投資はしたいと、しなきゃならないと思っているお客様が多いんですけれども。本当にやるかどうかというのは、やはりまだコロナの収束状況ですとか、景気の状態、その辺にも多分よるんじゃないかなと見ております。

ですから油断はしていませんが、全体としてはプラス方向に、今年度よりはいいと。先ほど申しましたけれど、IDCの調査データにあるようなかたちで、今年度よりは盛り上がるだろうと見ております。

司会：ありがとうございます。次のご質問です。

ソフトウェア開発セグメントで、新規連結のエニシアスの収益貢献はどれくらいあったのかを教えてくださいというご質問です。お願いいたします。

根元：エニシアスについては入って1年目ということで、第3クォーターまでですと多分、売上で7億、8億円、利益でも3,000万円とか、そのぐらいのまだ小さな数字ではありますが、やってい

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



るエリアがクラウドを中心としたエリアをやっている、結構引き合いはたくさんあるようです。そういう意味では、非常にいい会社がグループに入ったなと思っております。以上です。

司会：ありがとうございます。次のご質問です。

ソフトウェア開発セグメントで不採算案件が発生していますが、利益面でどのくらいの影響が出ているでしょうかというご質問です。お願いいたします。

根元：利益面でのマイナスという意味では、グループ全部合わせても、今年度で言うと1億円以下だと思えます。3,000万円とか5,000万円とかというのが、二つ、三つプロジェクトとしてはあるという捉え方ですので。例年に比べると小さければ小さいほどいいんですけど、なかなかこれだけの規模でいろいろ仕事をやっている、想定どおりいかないというのはやはりありますので、例年に比べるとだいぶ少ないんじゃないかなと感じています。以上です。

司会：ありがとうございます。次のご質問です。

組込み型ソフトウェアの開発では情報家電等・その他の収益が弱いですが、受注動向はどうでしょうかというご質問です。お願いいたします。

根元：組込みですけど。情報家電については比較的まだ堅調ではあるんですけど、その他と言っているところで、重電です。家電ではなくて重電のシステムをやっているところがありまして、そちらのほうがやはり少し例年に比べるとよくないという感じです。

特に重電って言うと、例えば鉄道ですとか電力会社とか、そういうところの対応なんですけれど、メーカーさんのところでやっているんです。なかなかこういう環境ですので、お客様のお客様も、なかなか投資は厳しい状況になっていると聞いております。

家電のところ、例えばテレビですとかいうところは、そんなに大きくマイナスしているとは見ていません。以上です。

司会：ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。

それでは、ご質問も一巡したようですので、これをもちまして、質疑応答のお時間を終了といたします。

最後に、根元社長からご挨拶がございます。お願いいたします。

根元：本日はお忙しい中、弊社の決算説明会にご参加いただき、最後まで聴取いただき、本当にありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



今年1年は、4月からいきなりコロナで明けてということで、特に第1クォーターは非常にわれわれもお客様も、混乱した状況で過ごした感じでありました。ただ、2クォーターぐらいから、だいぶこういうコロナ禍でどう仕事をしていったらいいのか、どう営業していったらいいのかと、テレワーク等も含めてだいぶ慣れてきまして、今はだいぶ平常に戻ってきていると。

世の中まだ緊急事態宣言で、厳しい業界、会社さんもたくさんあると思いますけれども、われわれは非常にそういう意味では恵まれているのかなと感じています。

コロナが収束して日本全体がまた元気になる、世界全体が元気になる日が早く来るようにと願って、われわれもしっかり仕事をしていきたいなと思っております。

今日は、本当にどうもありがとうございました。

司会：根元社長ありがとうございました。

それでは、これもちまして、本日の決算説明会を終了といたします。最後までご視聴いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行わないものとします。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

