



株式会社クレスコ

2020年3月期第3四半期 証券アナリスト/機関投資家向け決算説明会

2020年2月13日

イベント概要

| | |
|----------|--|
| [企業名] | 株式会社クレスコ |
| [イベント種類] | 決算説明会 |
| [イベント名] | 2020年3月期第3四半期 証券アナリスト/機関投資家向け決算説明会 |
| [決算期] | 2019年度 第3四半期 |
| [日程] | 2020年2月13日 |
| [ページ数] | 18 |
| [時間] | 15:30 – 15:57 (合計：27分、登壇：20分、質疑応答：7分) |
| [開催場所] | 103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル2階 第2セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催) |
| [会場面積] | 145 m ² |
| [出席人数] | 40名 |
| [登壇者] | 2名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸 (以下、根元) 広報 IR 推進室 室長 米崎 道明 (以下、米崎) |

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@scriptsasia.com



登壇

司会：それでは定刻でございますので、ただいまから株式会社クレスコ様の 2020 年 3 月期第 3 四半期決算説明会を開催いたします。

まず最初に、会社様からお迎えしてございます 2 名様をご紹介します。まず、代表取締役社長執行役員、根元浩幸様でございます。続きまして、広報 IR 推進室室長、米崎道明様でございます。

本日はこの後、根元社長様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

なお、先ほど皆様にご配布申し上げました資料にアンケート用紙がついていたかと思いますが、こちらにつきましてもご協力のほどどうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは早速よろしくお願ひします。

根元：クレスコの根元でございます。本日はお越しいただきましてありがとうございます。私のほうからは配布してあるこちらの資料に基づいて 20 分ほど話をさせていただきます。その後質疑応答ということで進めたいと思います。

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

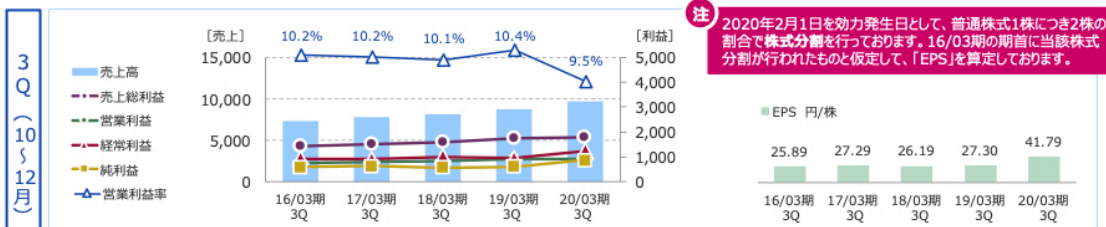


- 経営環境 … 米中経済摩擦問題や世界景気の減速感に加え、中東情勢の不安等、多くの懸念を抱えながらも、「攻めのIT経営」を主眼としたデジタル変革がIT投資を下支え。
- 第3四半期は、**売上高と利益ともに2桁成長で、増収増益**に。
開発人員不足の影響は、依然、拭い切れないものの、受注量の適正化や開発体制の強化でカバー。
- 10月1日から子会社「クレスコベトナム」が、クレスコグループにおけるオフショア開発の中核として稼働へ。

[単位：百万円未満切捨]

- 売上高 … 市場変化に則した顧客ポートフォリオを見直し、31億29百万円の増収(前年同期比 12.1%増)。
□ 営業利益 … 3億37百万円の増益(前年同期比 14.6%増)。利益率は“9.0% → 9.2%”と、0.2%改善。
□ 経常利益 … 4億87百万円の増益(前年同期比 18.4%増)。

| 3 Q 累 計 | | 18/03期 | 19/03期 | 20/03期 | 前年 同期比 | 対通期 進捗率 | 通 期 業 績 予 想 | 20/03期 | 前年 同期比 |
|------------------|---------|---------------|---------------|----------------------|---------------|--------------|----------------------------|---------------|-----------|
| | | | | | | | | 19/5/9 予想 | |
| | 売上高 | 24,459 | 25,828 | 28,957 | 112.1% | 76.4% | | 37,880 | 107.5% |
| | 売上総利益 | 4,605 (18.8%) | 4,809 (18.6%) | 5,379 (18.6%) | 111.9% | | | | |
| | 営業利益 | 2,297 (9.4%) | 2,316 (9.0%) | 2,653 (9.2%) | 114.6% | 78.1% | | 3,400 (9.0%) | 106.0% |
| | 経常利益 | 2,683 (11.0%) | 2,654 (10.3%) | 3,141 (10.8%) | 118.4% | 82.4% | | 3,813 (10.1%) | 104.2% |
| | 純利益 | 1,720 (7.0%) | 1,673 (6.5%) | 2,003 (6.9%) | 119.7% | 82.9% | | 2,416 (6.4%) | 105.7% |
| | EPS 円/株 | 77.90 | 76.49 | 94.09 | | | | 114.28 | |



Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

【注】() 内の数字は各々の利益率を表します。

【注】「純利益」は「親会社株主に帰属する四半期純利益」です。

3

決算のポイントということで、売上高・利益ということです。結果的には第3四半期まで売上高・利益とも2桁の成長で増収増益という結果となっております。仕事は結構あるなど、お客さんによってまだ模様ではありますが、全体としてはやっぱり仕事があって、それをさばききれないというか、人不足という状況が続いていると感じています。

第3クォーターは10月1日に子会社としてクレスコベトナムを設立しまして、オフショア開発の中核として稼働し始めております。今まで駐在事務所という形でもやっていたんですが、本格的に立ち上げたということになります。

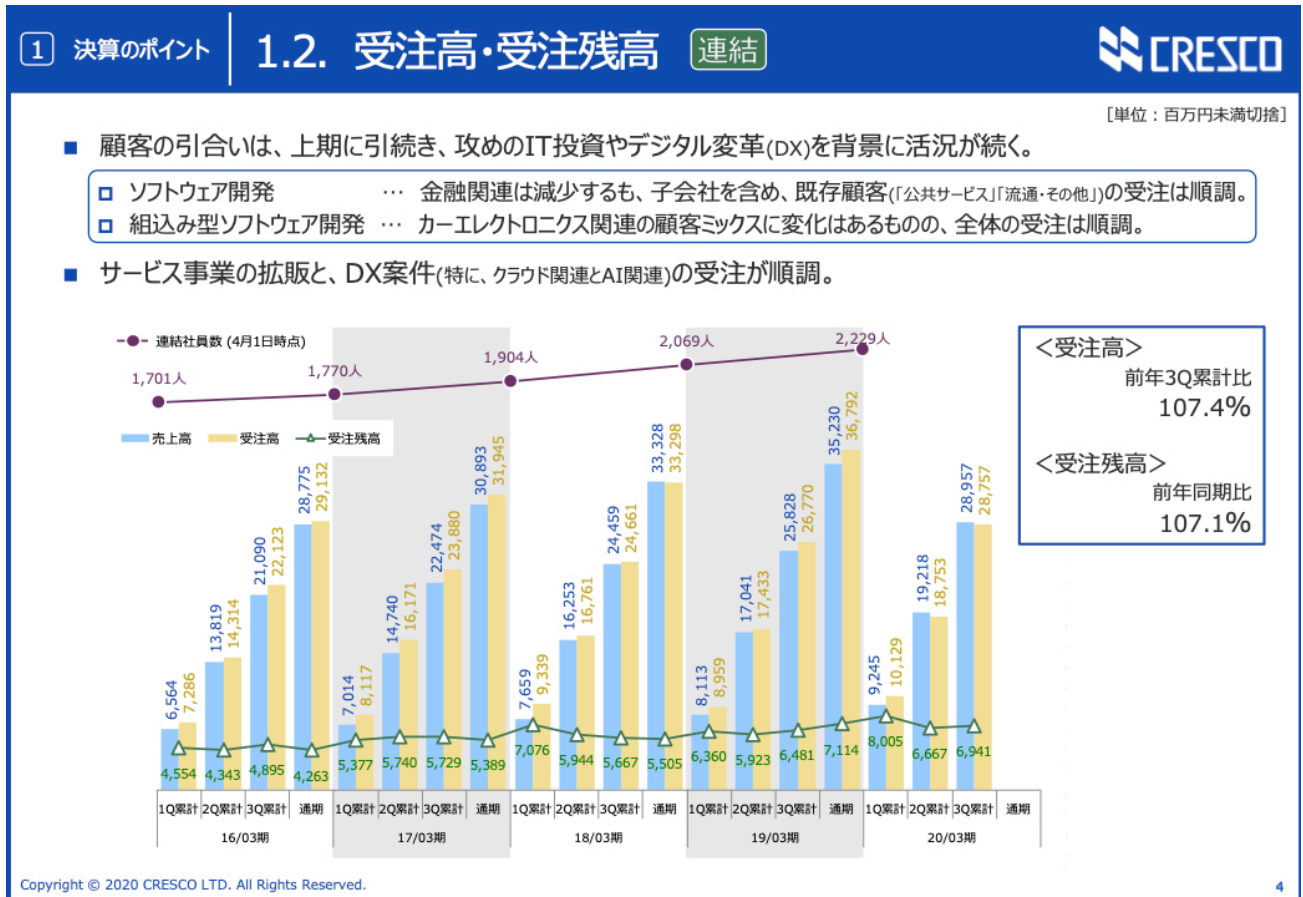
売上が31億の増収になっております。営業利益が3億3,700万、経常利益が4億8,700万ということです。営業利益率も昨年の9.0%から9.2%ということで多少改善しているんですが、1点ちょっとお話ししておきます。

下にあります第3クォーター単独の利益率で見ますと、0.9ポイント下げたおきまして、これは2Qに比べてちょっとトラブルな案件で損失引当が2Qに比べると8,000万ぐらいプラスになっているということと、二つのプロジェクトで赤字が増えてきているということと。それから赤字にはなっていないんですけど、子会社のほうの結構大きなプロジェクトで品質課題がありまして、かな

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

りコストをかけたということで利益が落ちているということが要因としてはあります。ただ、1Q から 3Q までの通期でいうと 9.2% ということで昨年よりはいいという状況です。



受注高・受注残高につきましても昨年に比べると 107% ということで仕事としてはあるという状況です。これはソフトウェア開発、組込み型ソフトウェア開発を含めて両方とも同じように言えると思います。

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



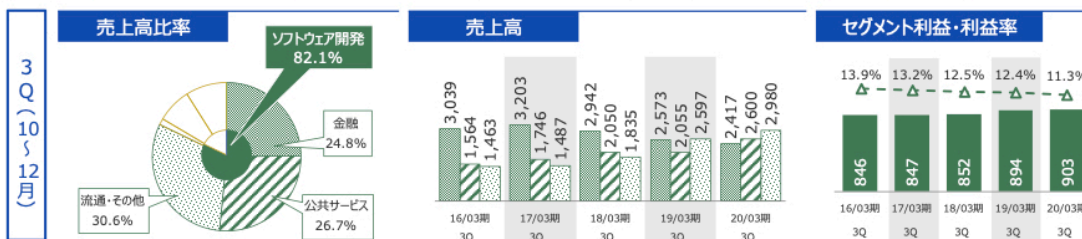
[単位：百万円未満切捨]

■ ソフトウェア開発

- ・ 営業および開発体制(オフショアを含む)の強化、グループ連携の徹底により、売上高は**12.2%の増収**。
- ・ プロジェクトマネジメントと品質管理の強化に注力した結果、セグメント利益は**14.0%の増益**。
- ・ 「金融」の減少分は、「公共サービス」「流通・その他」でカバー。「クレスコベトナム」を含む子会社の受注増加も寄与。

- 金融 … 銀行関連の顧客毎の変化が大きく、減少。(前年同期比 1億44百万円の減収)
- 公共サービス … 既存大口顧客(人材、旅行、運輸)のIT投資が、引き続き増加。(前年同期比 9億46百万円の増収)
- 流通・その他 … 子会社(アイオス、クレスコ北陸、クリエイティブジャパン、メクセス、アルス)における受注が拡大。(前年同期比 17億89百万円の増収)

| | | 18/03期 | 19/03期 | 20/03期 | 前年同期比 | |
|--------|---------------|---------------|---------------|----------------------|---------------|---------------|
| 3 Q 累計 | ソフトウェア 売上高 | 金融 | 9,025 | 7,797 | 7,653 | 98.1% |
| | | 公共サービス | 5,572 | 6,266 | 7,213 | 115.1% |
| | | 流通・その他 | 5,817 | 7,099 | 8,888 | 125.2% |
| | セグメント利益(率) | 2,500 (12.3%) | 2,313 (10.9%) | 2,637 (11.1%) | 114.0% | |



Copyright © 2020 CRESKO LTD. All Rights Reserved.

5

ソフトウェア開発ですが、売上が 12.2%の増収、セグメント利益で 14.0%の増益となっています。金融が若干、ほぼ底は打っているんですけど、銀行関連のところがお客様が厳しいということで、投資をかなりこの辺を絞っているというのがありまして、若干減少して前年比は 98.1%となっております。

あと公共サービス、流通・その他というところで前年比でいうと 115%、125%ということでかなり伸ばしています。流通・その他のところは子会社の受注拡大というのが結構寄与していると考えております。

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

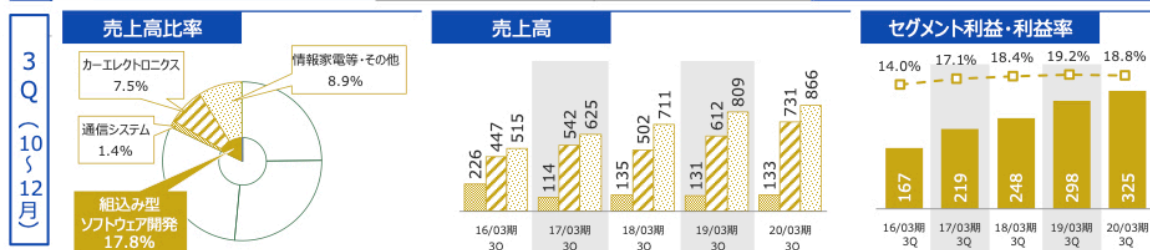
[単位：百万円未満切捨]

■ 組込み型ソフトウェア開発

- 主要顧客からの継続的な増員要請や、基本契約の見直し(包括契約の締結)の他、生産性改善の取組み、ニアショアを含む開発体制の強化が奏功し、売上高は**11.7%の増収**、セグメント利益は**13.5%の増益**。

- 通信システム … スマートフォン関連は微増。(前年同期比 6百万円の増収)
- カーエレクトロニクス … 主力のインフォテイメント系が拡大し、センサー系の開発も順調。(前年同期比 3億81百万円の増収)
- 情報家電等・その他 … デジタル情報家電が順調。(前年同期比 1億56百万円の増収)

| | | 18/03期 | 19/03期 | 20/03期 | 前年同期比 | |
|--------|-------------|-------------|-------------|--------------------|---------------|---------------|
| 3 Q 累計 | 組込み型 売上高 | 通信システム | 376 | 383 | 389 | 101.6% |
| | | カーエレクトロニクス | 1,501 | 1,801 | 2,183 | 121.2% |
| | | 情報家電等・その他 | 2,090 | 2,446 | 2,602 | 106.4% |
| | | 3,968 | 4,631 | 5,175 | 111.7% | |
| | セグメント利益(率) | 649 (16.4%) | 855 (18.5%) | 971 (18.8%) | 113.5% | |



Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

6

組込み型ソフトウェア開発です。こちらも売上高で 11.7%の増収、セグメント利益で 13.5%の増益ということです。通信システム、スマートフォンの開発はもうピークを過ぎていますが、お客様からご依頼されていますので、根強くわれわれとしては対応しております、4億弱ですが、昨年と同じ程度の仕事は確保できております。

カーエレクトロニクスは 121%とかなり伸ばしています。今までインフォテイメント系ということでヘッドアップディスプレイとかディスプレイ周りみたいなのが中心だったんですけど、最近はセンサー系の開発というの少し増えております。

情報家電も比較的順調に受注できている状況です。ただ組込みに関しましては製造業のお客様、車関係もそうですけど多少投資に濃淡ができています。既存の開発に関しましては少しコストを抑制してと、新製品の開発に投資するというふうにだいぶ濃淡が出てきているなと感じています。

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

[単位：百万円未満切捨]

- 足元の業況から、上振れの可能性はあるものの、現時点では、2019年5月9日に発表した**期末業績予想に変更なし**。
- 技術および品質面での更なる強化を図るとともに、AIとクラウド技術者の拡充教育、他社とのアライアンス推進、オープンイノベーション・産学連携による新ビジネスの創出に注力し、質的、量的成長を目指す。

| 通期 | 19/03期 | | | | | 20/03期 | |
|-------|---------------|--------|---------------|--------|--------|---------------|--------|
| | 18/5/8 予想 | 前年同期比 | 実績 | 前年同期比 | 達成率 | 19/5/9 予想 | 前年同期比 |
| | 売上高 | 35,500 | 106.5% | 35,230 | 105.7% | 99.2% | 37,880 |
| 売上総利益 | | | 6,673 (18.9%) | 105.8% | | | |
| 営業利益 | 3,280 (9.2%) | 106.1% | 3,207 (9.1%) | 103.7% | 97.8% | 3,400 (9.0%) | 106.0% |
| 経常利益 | 3,580 (10.1%) | 102.5% | 3,658 (10.4%) | 104.8% | 102.2% | 3,813 (10.1%) | 104.2% |
| 純利益 | 2,416 (6.8%) | 109.7% | 2,285 (6.5%) | 103.8% | 94.6% | 2,416 (6.4%) | 105.7% |
| 注 | EPS 円/株 | 110.42 | 104.46 | | | 114.28 | 注 |

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。
 【注】「純利益」は「親会社に帰属する当期純利益」です。

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。19/03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。

今期の見通しです。業績予想ということで、昨年の5月9日に出している予想に対して順調に推移しているという状況ですが、出している予想からそんなに大きくはぶれないだろうと見ていますので、期末の業績予想は変更なしとしております。

私どもの会社は新しい技術を少しでも早くお客様に訴求して、新しいタイプの仕事をどんどんとっていくことをやっていますので、そういうところで新しいお客様のいわゆるDXと言われているようなところの話に貢献していきたいと考えております。業績予想は順調に推移できていると考えています。

ただ、今期に関しては十分クリアできると思うんですが、昨今の新型肺炎の影響がやはり来期はどうかかわからないというのが正直なところです。私どものお客様も直接かなり影響を受け始めていますので、今までお聞きしている来年度の計画というのが見直される可能性はあるだろうと思っております。

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

- 2019年11月6日： **中間配当および期末配当予想の増配**(各34円 ⇒ 36円、各2円増)を発表。年間配当金は72円(4円増)に。
- 2020年2月1日付： 1対2の株式分割を実施。配当予想は据え置き。(期末配当は分割により、36円 ⇒ 18円に修正)

| | 18/03期 | 19/03期 | 20/03期 | |
|--------|--------|--------|--------|------------|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 19/11/6 予想 |
| 中間 | 29円 | 32円 | 36円 | 36円 |
| 期末 | 43円 | ※ 34円 | - | 18円 |
| 年間 | 72円 | 66円 | - | - |
| 配当性向 | 36.0% | 31.6% | - | 31.5% |
| 配当利回り | 2.0% | 2.0% | - | -0.1% |
| DOE | 5.5% | 4.6% | - | - |
| 配当金の総額 | 781百万円 | 722百万円 | - | - |

株主還元方針

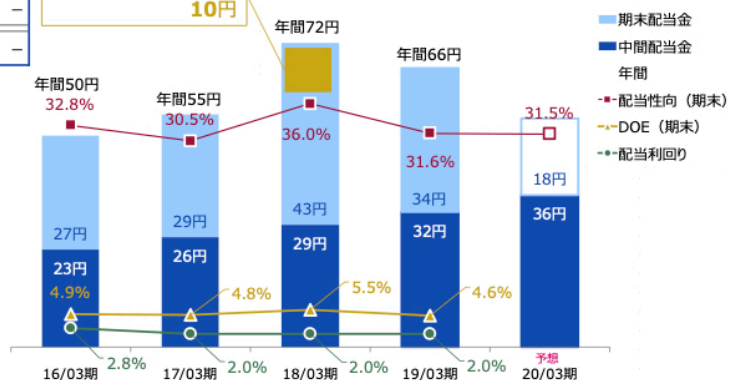
- ▶ 当社は株主のみならずに対する利益還元を経営の重要課題と位置づけ、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを基本方針としております。
- ▶ 特段の株主優待は行っておりません。
- ▶ 配当に関しましては、原則、**連結経常利益**をもとに、特別損益を零とした場合に算出される**親会社に帰属する当期純利益**の30%相当を目標に継続的に実現することを目指してまいります。

創立30周年記念配当 10円

【配当金の総額：百万円未満切捨】
※2018年3月期の期末配当は、創業30周年記念配当含む

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。

- 16/03期中間～20/3期中間は分割前の実際の配当金の額を記載しております。
- 20/03期予想の合計は、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。



配当の予想です。配当に関しましては2月1日に効力発生日として、株式を2分割しました。よって、今まで1株36円と言っていましたが18円ということになります。こちらも前回の2Qの決算のとき、11月6日に4円増配しておりますが、そこから変わらず据え置いているという予定です。

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

※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 鉄板品質の提供

2Q時

- 9月末の段階で、本体および子会社1社の計2プロジェクトで、10月以降に赤字が発生する見通しがあり、6,000万損失引当の処理をした。プロジェクトの状況は想定内で動いているが、厳しい。
- 昨年に出だして、損失が1億円以上のプロジェクトが出ていたことに比べると、まだ今年は大分抑えられている。

2 生産性の追求

2Q時

- クレスコ本体の基幹系システムが全面刷新し、10月1日から稼働。今後は事務の生産性が向上する。今後はグループ内展開を進める。

3 リソース戦略の強化

2Q時

- 10月1日にベトナム現地法人を設立
- 北海道と九州のニアショアは、プロジェクトルームを増設し、かなり活況。

続きまして、定性的な話として対処すべき課題と対応状況ということで、こちら口頭で私のほうからご説明差し上げたいと思います。お手元の資料は2Qのときにこんな話をしたと書いてありますが、3Q終わった段階でどうなのかという話になります。

品質の話ですが、先ほどもちょっと申しましたが、3Qで損失引当が1億4,000万まで悪化しているということと、子会社のほうで赤字まではいっていないですけども、結構大きなプロジェクトで利益を減らしているということで、なかなか全部が全部上手くはいっていないなという状況ではあります。まだ駄目だなと思っていますが、これはわれわれにとっては終わりなき課題、ずっと続く課題だと思っています。

といいますのは、結局新しい技術がどんどん出てきますし、1個1個の案件というのもお客様も一つ一つ違いますので、やっている中でどうしても仕損じというのが出てきちゃうと。ただそれをできるだけ極小化するという活動はわれわれとしては継続してやらなくてはならないと思っています。ただ、品質の問題で不採算も出ているんですが、それ以上にほかのプロジェクトで頑張っ、数字としては大きな影響は出ていないというのが現状です。

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

2番目の生産性の追求ということで、昨年の10月1日から基幹系のシステム、本体の全面刷新をしました。3Qの決算も無事新しいシステムで終わることができましたので本格的に稼働し始めているという状況です。生産性はこれからどんどん上がってくるだろうと見ております。

リソース戦略の強化ということで、二つお話ししたいんですけど、ここにも書いてありますがプロジェクトルーム増設と書いてありますが、かなりフロアが足りなくなっている状況になっています。今何カ所もレンタルを借りているので、この来年度上期、4月から9月の間で品川と北海道と九州に増資をするという予定になっております。

あと、われわれが仕事をやっていく上で社員だけじゃなくビジネスパートナーと一緒にやっていたらいいんですが、ビジネスパートナー向けの新しい技術の研修というスキルアップの研修をやっています。われわれとしては、やっぱりクラウドとかAIとかRPAとか、新しい仕事をどんどんビジネスパートナーの人とも一緒にやりたいと考えていますので、研修をして、いろいろ資格をとってもらったりして、一緒に仕事に入ってもらおうという取組みを結構やっております。

② 今期の見通し

2.3. 対処すべき課題の対応状況②

連結

CRESCO

※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。

4 人材の採用と育成

2Q時

- ・2020年度の新卒採用は、本体は予定通りに完了。
- ・中途採用は苦戦中。費用をかけてでも、採用を進めていく。

5 新技術の研究・開発

2Q時

- ・AIに力を入れている。学会での論文発表や講演、インタビュー記事の掲載等、社外にアピールした結果、色々と引合いがきているが、金額的に大きな数字にはなっていない。社員教育、社外への発信をもっと進めていく。

6 グループ連携の強化

2Q時

- ・10月1日に、子会社アイオスが同社子会社イーテクノを統合した。

7 営業体制およびお客様とのリレーションシップの強化

2Q時

- ・特になし

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

11

次、人材の採用と育成ということで、2021年度の採用はもうスタートしております。やはり売り手市場ということで苦戦が予想される状況です。

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@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

5 番目の新技術の研究・開発です。1 枚紙を入れていますが、最近はお客さんのところで開発した成果の共同リリースみたいなものを出したり、社員が技術書籍を執筆して書店で売り出したり研修で使ったり。あとは大学に行って実習とか演習とか講義をやるという大学とのリレーションも結構やっております。今日も長岡技術科学大学の大学院の学生さんが弊社に来て実習の活動をやっていると。

あとお客様から教育出向みたいな感じで、一緒に仕事をするというケースも増えております。われわれの会社だけじゃなくて、外にもいろいろ出ていって活動するというのをやっております。

加えて来年度 11 月に、全社員参加型のクレスコフェアというイベントを実施します。新しい技術を使っていろんなものをつくって社内向けに展示して、お客さんとかビジネスパートナーとかも一部呼びますけれども、そういう大きなイベントをやる予定になっております。技術力の底上げということを目的にそういうイベントをやる予定です。

あと 6 番目です。グループ連携の強化ということで新年度に向けてはグループ会社との間で結構人事の交流をやる予定にしております。行ったり来たりということです。

7 番目は営業体制およびお客様とのリレーションシップの強化ということで、今ちょうど来年の計画をつくっているところなので来年の話になっちゃうんですけども、12 月にお客様向けのイベント、エグゼクティブイベントを今計画しております。あとは、営業部隊は次にありますけれども、サブスクリプションの販売、クラウドだとか RPA とかそういうものの販売をかなり注力していろんなところに、既存のお客さんにいろんなものを売るという活動を結構やっているというところなんです。

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



※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。

8 新規ビジネスの組成

- 2Q時
- ・ソリューションの売上を増やしていく。
 - ・2Qは、Amazonのクラウド「AWS」に関するサービス「Creageアカウントプラス」と、外部のサービスと提携した「セキュリティ診断サービス」を発表した。

9 コーポレートガバナンスの推進

- 2Q時
- ・特になし

10 健康管理と働き方改革の推進

- 2Q時
- ・9月末に、健康経営に関する取組み宣言をした。認定までもっていきたい。

11 ダイバーシティへの取組み

- 2Q時
- ・9月に、厚労省から「プラチナくるみん」に認定された。

今8番、新規ビジネスの組成のところでは言いましたけれども、ソリューションの売上ということでサブスクリプションのものを営業部が中心になって売っているという状況は続いております。ここは金額としてはかなり伸びております。まだ全体の金額としてはまだまだ少ないんですけど、数億円というオーダーなんですけど伸び率としてはかなり伸びています。

コーポレートガバナンスということですが、社内システムが変更になったということで内部統制上ちゃんと大丈夫だねという確認のプロセスをとりました。あともう1点は、4月に民法が改正になりますので、その影響についても関係者への教育というのは実施しております。あまりわれわれはそんなに大きな影響がどんと来るとは考えていないです。

10番目の健康管理と働き方改革の推進ということです。2点ここではありまして、来年度、この4月から勤務時間の時短をします。今まで8時間勤務ということだったんですけど7.5時間とします。若干人件費とかがかさむと思いますけど世の中そういう流れなのでそういうふうなことにしました。

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

あとは健康経営優良法人というのに内定したという話を先ほど総務から聞きました。昨年の段階で2,500社ぐらいあるらしいんですけども、一応そういうのに内定して、採用だとかいうところで売りになるということですのでそういう活動もしております。

ダイバーシティへの取組みということで、育児休業だとか小泉大臣もっておりますけども、男性社員も含めて結構うちの会社でも普通にとるようになってきているかなと思います。あとはわれわれの会社は知名度が低いという話も前からあるので、スポンサーの活動ということでこれも継続なんですけれど2点、来年度も継続します。

一つはFC東京のスポンサーです。これは5年目になりますけれども、去年はだいぶ活躍してくれて、もうちょっとで優勝のところだったんですけどもそちらのスポンサー。それから女子プロゴルフの金澤志奈さんというプロのメインスポンサーということで今年で3年目になりますけれども、彼らを支援していくことになっております。

あと最後ですが、1月7日に発表していますが、自社株を用いたエクイティファイナンスを今やっている最中です。だいたい20億強の資金を調達する予定になっております。お金の使い道が一番大きいのはM&Aとか資本業務提携とか、常にそういう話は動いていますのでそちらのところ。それから開発リソースだとか、先ほどちょっと申しましたけど開発スペース、そういうところへの投資、あと研究開発に使っていきたいと考えております。

私のほうの説明は以上になります。あとは質問をお受けしたいと思います。

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



質疑応答

司会：ご説明ありがとうございました。それではこの後は質疑応答の時間でございます。質問のある方は挙手をしてご発言をいただきたいと思います。発言に際しましてはマイクをお持ちしますので、マイクでのご発言どうぞよろしく申し上げます。なお、この説明会は質疑応答部分も含めまして全文を書き起こして公開の予定でございます。したがって、質問の際に会社名・氏名を名乗られた場合はそのまま公開となりますのでよろしく申し上げます。もし匿名を希望される場合は質問の際に名前を名乗らないようによろしく申し上げます。

それでは質問のある方がいらっしゃいますでしょうか。せっかくの機会でございますのでどちら様かいかがでしょうか。

質問者：大和証券です。1点質問なのですが、子会社の不採算について先ほどお話があったかと思うんですけども、そちらの件数と金額、そして今後業績に影響を与えるようでしたらそちらについてもご説明いただければと思います。

根元：不採算は今年度は全部で大きく3件あります。1件は本体になります。これはほぼ収束しているんですけど、赤字の金額でいうと1億弱ぐらい。あと2件はそれぞれ別の会社なんですけれども、子会社になります。

1件はSAPの案件なんですけれど、こちらが多分1.5億ぐらいの赤字になります。それからもう1件は赤字まではいっていないんですけど、受注額が5億ぐらいの案件で、本来ならば粗利で1億とか1億5,000万とかの利益を確保する予定だったんですけども、そこで余計にコストを使ってしまって5,000万ぐらい余計にコストを使って利益がかなり減っちゃっていると。僕が認識しているところでいうと、大きなものでその三つがグループを含めての不採算になります。よろしいでしょうか。

質問者：ありがとうございます。加えてなんですけれども、発生した原因についてお話しただけようでしたらそちらもお願いいたします。

根元：詳しい内容は私も全部聞けてはいないんですけど、本体のだいたい1億の案件の赤字のプロジェクトに関しては、やっぱり見積もりミスです。結局今ほぼ終わっているんですけど、つくった量が当初の見積もりの3倍ぐらいということですので、当然コストがかかる形になっちゃいます。それはお客様も理解しているので、今後来年度以降少しずつ解消させてもらおうと思っています。それが

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



ら SAP の案件も見積もりミスです。特に上流がちゃんとできていないまま突っ走っちゃったんじゃないかなという雰囲気です。

あとは赤字までは至っていないですけども、もう 1 社大きな案件の利益を減らした分は、やっぱり品質の問題が最後のほうに出て、品質を安定させるための対策を打たなきゃならなかったというところで 4,000~5,000 万お金を使ったと聞いております。よろしいですか。

質問者：以上です。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問いかがでございましょうか。

質問者：ご説明ありがとうございます。ちょっと外注費のところでお聞きしたいんですけども、補足データのところを見させていただきますと、結構この 2 クォーターぐらい外注費がぐんと上がってきていらっしゃるかなという感じなんですけど、この辺りの背景と今後の対策とございますか、先ほどリソースのお話もありましたけれども、この辺りをお願いします。

根元：多分、今直近でお話しした不採算のプロジェクトを緊急対応するのに、どうしても社員がパツパツの状態です。新たに外注を頼むというところはあると思います。20 人とか 30 人とかいうオーダーでバンと頼む、そういうところは一時的に上がっていて、そういうことによって先ほどちょっと話しましたが、第 3 クォーターだけで見ると昨年に比べると 0.9 ポイント営業利益率下がっていますので、その辺のコストが効いているんじゃないかなと見ております。

ただ、ある程度一過性で先が見えているものだと見ております。一応それが大きな原因ではないかと思っております。

質問者：ありがとうございます。あと、先ほど開発のところもちょっと濃淡が出てきたみたいな話で来期に向けても少し心配なお話もされていましたが、これは具体的に業種では自動車とかになっていきますか。ちょっとその辺りをご示唆いただければと思うんですけども。

根元：自動車も今も工場が止まっているというのがありますし、あとはいわゆるわれわれ空輸関係、飛行機とか旅行とかそういうところは結構大口のお客様でやっているんです。その辺が直接今回の新型肺炎の影響を受けています。実は 1 月に新年の挨拶をしたときには全然まだそういう話はなかったんですけど、ちょっとこの 1~2 週間のニュースを見ていると結構インパクトがあるんじゃないかなという。これは私のほうの想像なんですけど、実際そうなんじゃないかなと見ております。そういう感じです。

質問者：すみません。カーエレクトロニクスの組込みのところインフォテイメントからセンサー系へ意図的に増やされてきているのか。それともユーザーも開発の方向性もそちらに向かっている

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



のか。その辺りと今後どういったところに広げていきたいかみたいなのがありましたらお願いいたします。

根元：センサーのところは、今言われている自動運転みたいなのところの絡みなんですけれども、やっぱりそういう新しいものに対するところというのはお客様が投資をしっかりとっていくというスタンスだと思うんです。インフォテイメントのようなところって、かなり昔から相当なものをつくられていますので、そういうところというのはやっぱりカーメーカーさんからの話でもコストをかなりセーブしてくれという話があると。われわれも部品メーカーさんと話はさせてもらっているんですけどそういう話はよく聞きますので、できれば新しいような投資のところの分野にもう少しやっていきたいなと思っております。

質問者：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問いかがでございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは質問がないようでございますので、最後に私のほうから1点お願いでございます。冒頭でお願いしたアンケートへのご記入の件です。これ一つよろしくご協力のほど、お願いを申し上げます。

それでは以上をもちまして、本日の決算説明会は終了でございます。どうもお疲れ様でございました。

[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@scriptasia.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うものではありません。

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@scriptasia.com

