



株式会社クレスコ

2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会

2024 年 2 月 6 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]	2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期
[日程]	2024 年 2 月 6 日
[ページ数]	29
[時間]	15:00 – 15:42 (合計：42 分、登壇：23 分、質疑応答：19 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 富永 宏 (以下、富永)

サポート

日本 050-5212-7790 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。ただいまより、株式会社クレスコ 2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会を開催いたします。お忙しい中、ご視聴くださいます。誠にありがとうございます。

本日は、代表取締役社長執行役員、富永宏より、2024 年 3 月期第 3 四半期決算の概要についてご説明し、その後、質疑応答の時間を設けております。

ご質問は、画面の質問するの BOX より、ご質問内容をご入力いただき、送信をお願いいたします。送信は説明の途中でも可能となっております。お送りいただいたご質問はこちらで代読し、出席者よりご回答申し上げます。なお、お時間の関係で、全てのご質問へのご回答が難しい場合がございます。あらかじめご了承ください。

説明会の終了時刻は 16 時を予定しております。終了後にアンケート画面が出てまいります。こちらもご回答のご協力をよろしくお願いいたします。

それでは、早速始めさせていただきます。富永社長、よろしくお願いいたします。

富永：皆さん、こんにちは。クレスコの富永です。本日も大変お忙しい中、クレスコの決算説明に集まっていただき、ありがとうございます。早速、第 3 クォーターの状況を説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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





■ 組織および体制関連

- 4月1日付で、更なる品質強化と業務効率化の促進を目的として、「品質管理本部」を「品質・プロセス統括本部」に改組。また、デジタルソリューション事業中心に事業拡大のため「営業統括部」を「ビジネスイネーブルメントサービス本部」の直下組織に。
- 5月10日の取締役会で、自己株式の取得（上限10億円または50万株）と自己株式の消却を決議。
- 9月29日、当社企業グループの財務情報と非財務情報（経営理念、事業内容、価値創造プロセス、サステナビリティ/ESGの取組みなど）を整理し、詳述した「統合報告書2023」を創刊。
- （※1月29日発表）グループの人材・経営資源の有効活用によるシナジー効果の更なる発揮を目的として、日本ソフトウェアデザイン(株)、(株)メグゼスおよび(株)クレスコ間でリソースの整理・統合を検討中。

■ 事業関連

- デジタルソリューションとしてのRPA強化
 - ・ UiPath社のRevenue Growth Partner of the Yearを受賞。
 - ・ ウイングアーク1st社と販売代理店契約を締結。同社の電子帳票プラットフォームinvoiceAgentとUiPath連携による経理業務ペーパーレス化・自動化ソリューションの提供を開始。
- デジタルソリューションとしてのAI分野強化
 - ・ Microsoft社の「Azure OpenAI Service」を利用した生成系AIチャットサービス「CrePT（クレプト）」を構築し、5月より社内向け運用開始。
 - ・ 当社AI専門家による「AIエスコート」サービス提供開始。
 - ・ 数理最適化手法を用いてホテルの部屋割り業務を効率化するツール「RooMagic」をリリース。

まず、決算のポイントのところから説明します。第3四半期までの主な取り組みです。これは前回までと重複する部分がありますが、一通り説明させていただきます。

一番目、組織および体制の関連のところ、4月に品質強化と業務効率化の促進を目的として、品質管理本部を品質・プロセス統括本部に改組いたしました。それと、デジタルソリューション事業を中心に、事業拡大のため、営業統括部をビジネスイネーブルメントサービス本部の直下組織にしております。

5月10日の取締役会では、自己株式の取得、10億円または50万株の取得と、自己株式の消却を決議し、これは全て上期中に執行を終わらせております。

9月29日には、当社企業グループの財務情報と非財務情報、これら全て整理して詳述した、統合報告書2023を創刊しております。初めて、クレスコとして統合報告書を出しました。

この一番下の、1月29日の発表が今新しいトピックになります。グループの人材・経営資源の有効活用によるシナジー効果のさらなる発揮を目的として、日本ソフトウェアデザイン社、メグゼスおよびクレスコの間で、リソースの整理・統合を検討中ということを発表させていただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

事業関連に関しましては、ここも前回と重複しますが、まずデジタルソリューションとしての RPA の強化に関しましては、UiPath さんの Revenue Growth Partner いただきまして、これは、クレスコはダイヤモンドパートナーとして、UiPath と一緒になって活動するということになっております。

ウイングアークさんとも販売代理店契約を締結して、ウイングアークさんの電子帳票プラットフォーム invoiceAgent と UiPath を連携する、経理業務のペーパーレス化・自動化ソリューションの提供も開始しております。

デジタルソリューションの、AI 分野の強化に関しましては、Microsoft の Azure OpenAI、これを利用した生成系 AI チャットサービス、CrePT というものを構築し、5 月より社内向けの運用を開始しております。

当社の AI 専門家による、AI エスコートというサービスも提供を開始し、数値最適化手法を用いたホテルの部屋割り業務を効率化する、RooMagic という商品をリリースして、今受注も少しずつ始まってきているところです。

1 決算のポイント ✨ 1.1. 第3四半期までの主な取組み②

□ その他

- ・ 「セキュリティ脆弱性診断」のメニューにペネトレーションテストを追加したサービスを提供開始。
- ・ 資本出資するインド法人「Cognavi India」がインド新卒学生向けジョブポータルサイトをオープン。
- ・ ベトナムのレストラン&リテールテックスタートアップ企業CAPICHI社に出資。同社提供のQRモバイルオーダーシステム「Capichi OI」の日本国総代理店として、飲食店、小売店、宿泊施設のDX化への貢献を図る。
- ・ 連結子会社「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」が、サブスクリプション型WiFiサービスおよび製造業向け「統合BOM管理ソリューション」の提供を発表。
- ・ 当社のセキュリティソリューションの強化を目的として、情報セキュリティサービスを展開する(株)セキュアイノベーション（本社：沖縄県那覇市）と資本業務契約を締結。

サポート

日本 050-5212-7790 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、その他の事項として、セキュリティ脆弱性診断のメニューにペネトレーションテストを追加したサービスを提供開始したり、これは7月でしたけど、資本出資するインド法人の Cognavi India が、インド新卒学生向けのジョブポータルサイトもオープンして、実際にもうインドの学生さんに使っていただいているということが始まっています。

続いて、ベトナムのレストラン&リテールテックのスタートアップ企業の CAPICHI さんに出資しまして、この CAPICHI さん提供の QR モバイルオーダーシステムの、日本の総代理店として、飲食店、小売店、宿泊施設の DX 化への貢献を今図っております。実際このサービスも、日本国内でいくつか売れ始めております。

続いて、連結子会社のクレスコ・デジタルテクノロジーズが、サブスク向けの WiFi サービスおよび、製造業向けの統合 BOM 管理ソリューション、部品管理のソリューションを発表しております。

一番下、ここはこの12月の話ですけど、当社のセキュリティソリューションの強化を目的として、情報セキュリティサービスを展開するセキュアイノベーションさん、沖縄那覇にあります、この会社と資本業務契約を締結しまして、セキュリティサービスの強化を図るということを進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



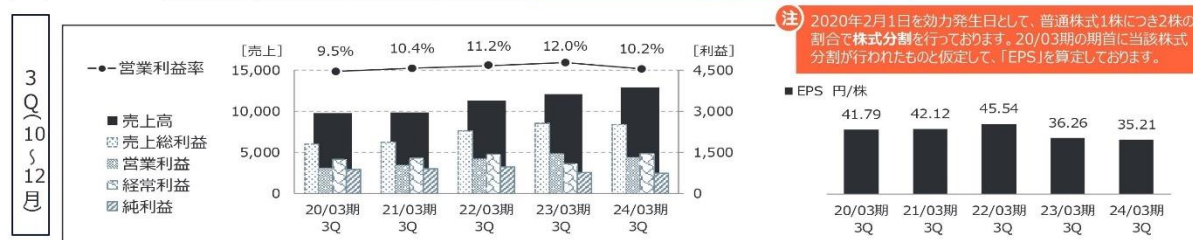
1 決算のポイント ✳ 1.2. 売上高・利益

【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当期(四半期)純利益」です。

【単位：百万円未満切捨】

- 新型コロナ5類移行による経済活動正常化、生成系AIの活用やサイバー攻撃対応等への関心の高まりもあり、企業のIT投資需要は依然として旺盛。業種別になお濃淡はあるものの、主要顧客を中心に売上が増加し、前年同期比（以下同じ）+9.0%の大幅増収。
- 新卒採用増、給与水準引き上げ、教育投資拡大に加え、複数の大型の不採算案件の発生により、営業利益は▲10.8%の大幅減益。
- 経常利益は、金融商品に係るデリバティブ評価益（営業外収益）301百万円を計上し+21.4%の大幅増益。
- 特別利益として投資有価証券償還益108百万円を計上。

3Q累計		22/03期	23/03期	24/03期	前年同期比	対通期進捗率	通期業績予想	
							23/5/10 予想	前年同期比
	売上高	32,406	35,376	38,544	109.0%	73.4%	52,500	108.5%
	売上総利益	6,348 (19.6%)	7,095 (20.1%)	7,202 (18.7%)	101.5%			
	営業利益	3,292 (10.2%)	3,697 (10.5%)	3,298 (8.6%)	89.2%	62.8%	5,250 (10.0%)	105.0%
	経常利益	3,641 (11.2%)	3,202 (9.1%)	3,887 (10.1%)	121.4%	72.4%	5,370 (10.2%)	104.6%
	純利益	2,564 (7.9%)	2,230 (6.3%)	2,398 (6.2%)	107.5%	66.9%	3,582 (6.8%)	107.6%
	EPS 円/株	121.96	105.99	115.67			173.89	



© 2024 CRESCO LTD.

- 5 -

以上が取り組みになりまして、実際、数字、売上高、利益のところでは、

一番上に書いていますけど、新型コロナの5類移行による経済活動の正常化、また昨年は、生成系AIがもうかなり活用されて、サイバー攻撃対応等の関心も高まりまして、企業のIT投資需要は依然として旺盛です。

業務別になお濃淡ありますが、主要顧客を中心に売上が増加しており、前年同期比で9%の大幅の増収という形になりました。

一方、新卒採用増、給与水準引き上げ、あと教育投資の拡大に加えまして、複数の大型不採算案件の発生がありまして、営業利益に関しましては10.8%の大幅減益という形になりました。

これ、前回の第2クォーターの末でもご説明しましたが、四つの不採算プロジェクトがありまして、三つは第2クォーター末で全て収束という形になりました。残り一つが継続しているというご報告をしましたが、その数字を今回取り込んだ結果、このような数字となっております。

経常利益面に関しましては、金融商品に係るデリバティブ評価益が3億強、3億100万円計上して、ここは21%の大幅増益になりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



特別利益としても、投資有価証券の償還費が1億強、1億800万円を計上しております。

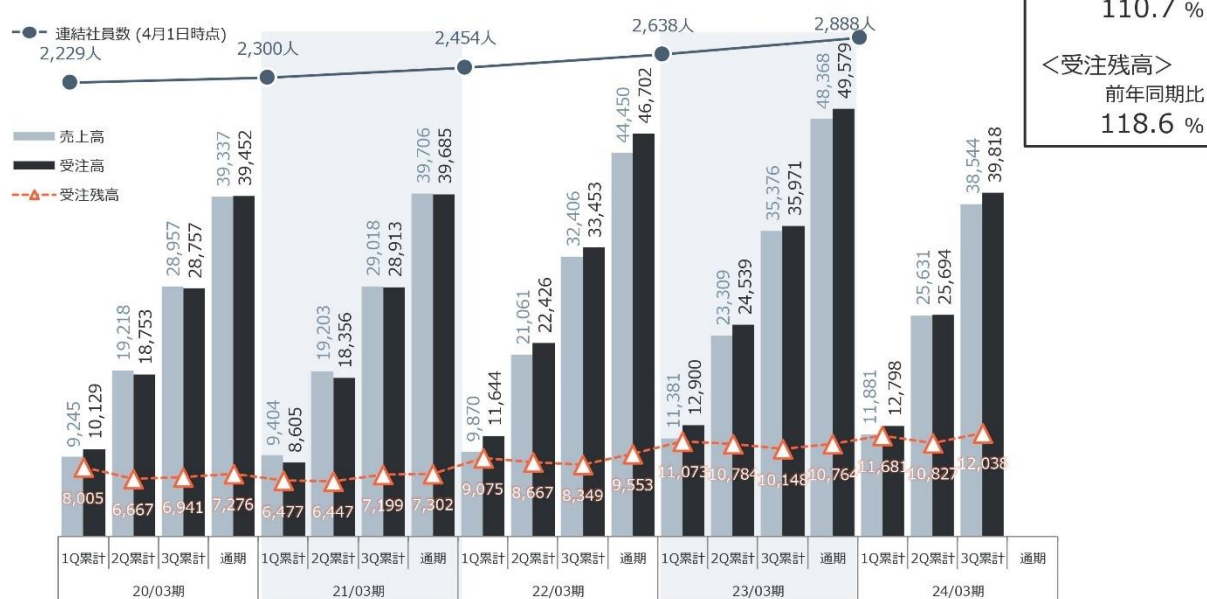
この結果、真ん中の表のオレンジの部分に示します数字で、この期を報告させていただきます。売上高は385億、営業利益のところが32億9,800万、営業利益率がトータルで8.6%という、少し低い数字になっております。経常利益に関しましては38億8,700万、ここは10%、純利益に関しましては23億9,800という形になっておりまして、営業利益以外は前年から伸びているという結果になりました。

下の、第3クォーターのみを引き出したグラフがありますが、左下のグラフになりますけど、ここで見ていただければわかりますけど、売上はしっかり第3クォーターとしても伸びてきていますが、先ほどご報告した、営業利益のところが10.2%という、昨年からは1.8ポイント低い数字になっております。これは先ほど申しました不採算プロジェクトの影響が大きいという結果になりました。

1 決算のポイント ✨ 1.3. 受注高・受注残高

[単位：百万円未満切捨]

- 受注高は前年累計比10.7%増。受注残高は前年同期比18.6%増。
- 経済活動正常化もあり、企業のDX推進に向けた動きは活発な状況。



© 2024 CRESCO LTD.

- 6 -

続いて、受注高・受注残高の説明です。受注高に関しましては、前年累計比で10.7%増、受注残高に関しましては18.6%増という、受注の状況は非常に堅調です。経済活動の正常化もありまして、企業のDX推進に向けた動きが、非常に活発な状況であるというふうに感じております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

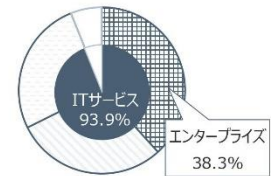


1 決算のポイント 1.4. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：エンタープライズ]

[単位：百万円未満切捨]

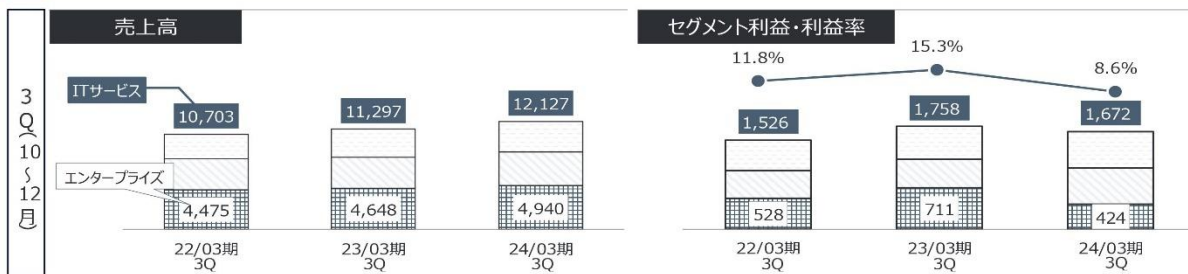
セグメント	サブセグメント
ITサービス ・コンサルティング ・IT企画 ・開発・保守の総合サービス	エンタープライズ 情報・通信、広告、流通サービス、運輸、 人材紹介・人材派遣、公共、資源・エネルギー、 建設・不動産、旅行・ホテル、医療・ヘルスケア、その他

<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>



3Q累計

- **売上高：147億31百万円（前年同期比 8.7% ↑）**
 - ・「情報・通信・広告」「建設・不動産」の両分野において一部の連結子会社の売上が大幅に増加。
- **セグメント利益／利益率：13億51百万円／9.2%（前年同期比 25.7% ↓）**
 - ・「人材紹介・人材派遣」「流通サービス」の分野で不採算案件が発生。



© 2024 CRESCO LTD.

- 7 -

続きまして、セグメント別の売上利益の報告をいたします。最初、クレスコは四つのセグメントに分かれています。右上のグラフを見ていただければわかりますが、このエンタープライズセグメントは全体の38.3%を占めるセグメントになります。お客様の状況は、左上の表に記載している通り、多数のお客様を、金融製造以外全てのお客様が、このセグメントです。

売上に関しましては147億3,100万、前年から8.7%伸びています。情報・通信、広告、あと建設・不動産、両分野において、一部の連結子会社の売上が大幅に増加しております。

一方、利益に関しましては13億5,100万、利益率も9.2%、前年同期比で大幅に落としておりまして、25.7%ダウンという数字になっています。こちらは、ご報告している通り、人材紹介と流通サービスの分野で不採算案件が発生しまして、先ほどもご報告した、四つの不採算プロジェクトのうち、三つがこのセグメントです。残り1個残っているって言いましたのも、このセグメントですので、三つのうち二つは終わっているという数字になります。下のグラフを見ていただいてもわかります通り、売上はずっと伸びてきております。利益がちょっとという形です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

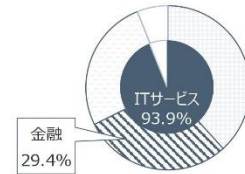


1 決算のポイント 1.5. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：金融]

[単位：百万円未満切捨]

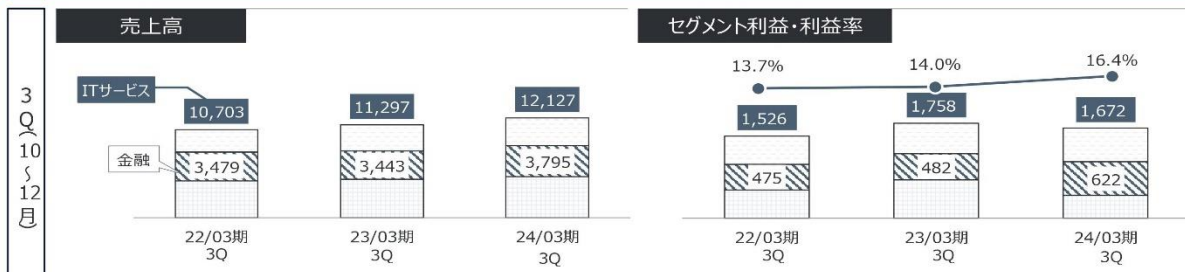
セグメント		サブセグメント	
IT サービス	・コンサルティング	金融	銀行、保険、その他
	・IT企画 ・開発・保守の総合サービス		

<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>



3
Q
累
計

- **売上高：108億22百万円（前年同期比 1.9% ↑）**
 - ・「保険」「その他」の両分野で大型案件収束により受注が減少したものの、「銀行」分野において既存顧客からの受注が増加。
- **セグメント利益／利益率：13億43百万円／12.4%（前年同期比 0.3% ↓）**
 - ・売上高の増加と同様の理由に加え、「銀行」分野で不採算案件が発生。



© 2024 CRESCO LTD.

- 8 -

続きまして、二つ目のセグメント、金融になります。金融に関しましては、右上の円グラフを見ていただければわかりますが、全体の29.4%です。金融ですので、上に書いてある通り、銀行、保険、その他、証券会社等一部をクレスコはやっております。

売上高は108億2,200万、これは微増ですけど、1.9%増です。こちらは、保険、その他の両分野で、大型案件が収束いたしました。受注が減少しましたが、その一方で、銀行の分野で既存顧客からの受注が増加しておりますので、プラスマイナスでちょっとプラスという形になっております。

セグメント利益に関しましては13億4,300万、ここも利益率が若干悪くて12.4%、前年比でも若干マイナスという形で終わりました。ここは、先ほどありました、不採算プロジェクトの一つ、大きなものがありました。これは銀行の分野での不採算プロジェクトですけど、この不採算プロジェクトに関しましては、もう上期で終わりましたので、数字はもう全部決着した数字で計上済みでございます。下のグラフも、受注に関しましては、3Qの中でも伸びてきているという状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

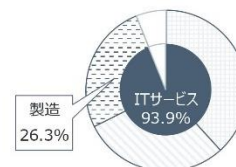


1 決算のポイント 1.6. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：製造]

[単位：百万円未満切捨]

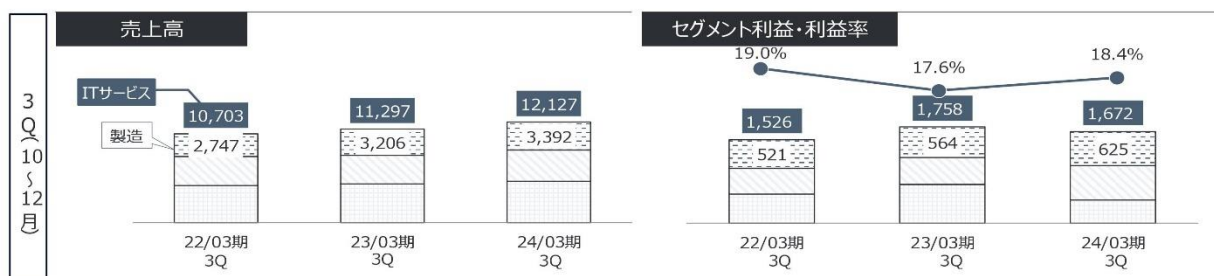
セグメント		サブセグメント	
IT サービス	・コンサルティング ・IT企画 ・開発・保守の総合サービス	製造	自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、その他

<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>



3
Q
累
計

- **売上高：101億78百万円（前年同期比 8.0% ↑）**
・当社および一部の連結子会社の「機械・エレクトロニクス」分野での売上増。
- **セグメント利益／利益率：17億25百万円／17.0%（前年同期比 11.0% ↑）**
・売上高の増加と同様の理由。



© 2024 CRESCO LTD.

- 9 -

続きまして、三つ目のセグメントです。製造になります。製造は、右上のグラフの通り、全体の26.3%という売上の数字になります。クレスコでやっております製造は、上に書いていますが、自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、このあたりが非常に多いです。

売上に関しましては101億7,800万、ここは前年同期比8%増、こちらは当社および一部の連結子会社の、機械・エレクトロニクスの分野、ここは車等が入っていますが、車も非常に活況な状況で、売上が伸びているという状況です。

セグメント利益に関しましては、このセグメントは不採算が一つもありませんでした。順調にいけばこれぐらいいくという形になりますが、17億2,500万、利益率も17%で、前年同期比も11%伸びて、利益率も少し伸びてきているという形です。これは、売上高の増加と同様の理由で伸ばしてきております。順調にプロジェクトを進められれば、これぐらいの利益率を出せるということがございます。下の売上高等も、順調に伸びているという結果になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

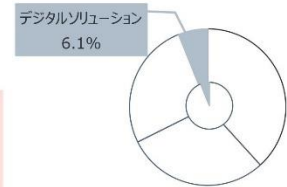


1 決算のポイント 1.7. セグメント別売上高・利益 [デジタルソリューション事業]

[単位：百万円未満切捨]

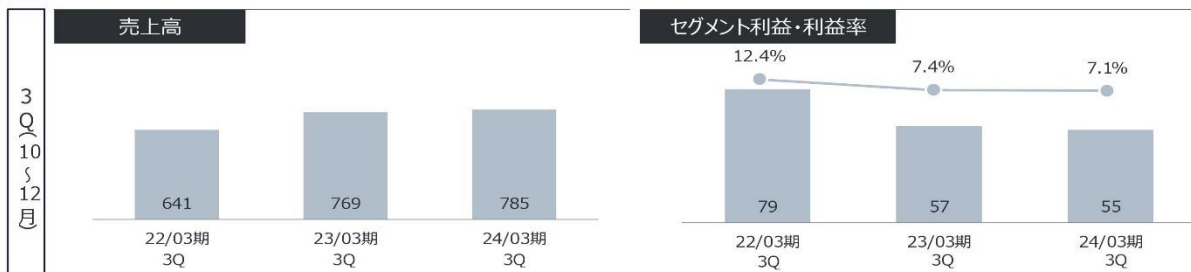
セグメント	事業
デジタルソリューション	顧客のDX実現を支援する製品・サービスからなるソリューション群 <主な製品・サービス名> Creage：クラウド関連サービス UiPath：RPA関連サービス アノテーション：AI関連サービス 教育・セミナー：AI、クラウド、RPAなど

<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>



3Q累計

- **売上高：28億11百万円（前年同期比 57.4% ↑）**
 ・ 主力クラウドサービスの「Creage」とRPAライセンスの販売が増加。
- **セグメント利益／利益率：1億46百万円／5.2%（前年同期比 48.1% ↑）**
 ・ 上記の売上高の増加と同様の理由。



© 2024 CRESCO LTD.

- 10 -

続いて、四つ目のセグメント、デジタルソリューションの事業です。こちらはまだ、スタートしてそんなに年数たっておりませんが、右上に書いております通り、全体の6.1%の売上比にまでなりました。クレスコで言いますデジタルソリューション事業は、上の箱の中ですけど、主な製品サービスとして、クラウドだったり、AIだったり、RPA、あとはセミナー等を実施しているのが、このセグメントです。

売上に関しましては28億1,100万、前年から57%、約1.5倍にはなっています。これは、今のクレスコの主力製品である、CreageとRPAのライセンスの販売が増加していることによります。

セグメント利益に関しましては、同じような、50%近い増という形で、売上の増と同じ理由で伸ばしてきております。ここも下に、売上高等は順調に伸ばしてきているというグラフになっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



- 2023年5月10日公表の2024年3月期連結業績予想に**変更なし**。
- 今後の状況や事業動向等を踏まえ、業績予想の修正が必要となった場合には、速やかに開示。

	23/03期					24/03期	
	22/5/10 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	23/5/10 予想	前年 同期比
通期							
売上高	47,500	106.9%	48,368	108.8%	101.8%	52,500	108.5%
売上総利益			9,641 (19.9%)	110.8%			
営業利益	4,750 (10.0%)	106.6%	4,998 (10.3%)	112.1%	105.2%	5,250 (10.0%)	105.0%
経常利益	5,150 (10.8%)	107.7%	5,135 (10.6%)	107.4%	99.7%	5,370 (10.2%)	104.6%
純利益	3,350 (7.1%)	103.5%	3,328 (6.9%)	102.8%	99.4%	3,582 (6.8%)	107.6%
EPS 円/株	158.99		158.10			173.89	

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

3月期の見通しです。あともう2カ月になってしまいましたが、3月期の見通しとしては、前回からの発表変更しておりません。23年5月に発表した連結業績予想を、ずっと変更はありません。今後の状況が変化した場合は速やかに、もちろん開示させていただきます。

525億の売上に対して営業利益52億5,000万、10%の営業利益率。経常利益に関しましても53.7億、純利益に関しましては35.8億という形で、この数字は予想として変更はしておりません。

サポート

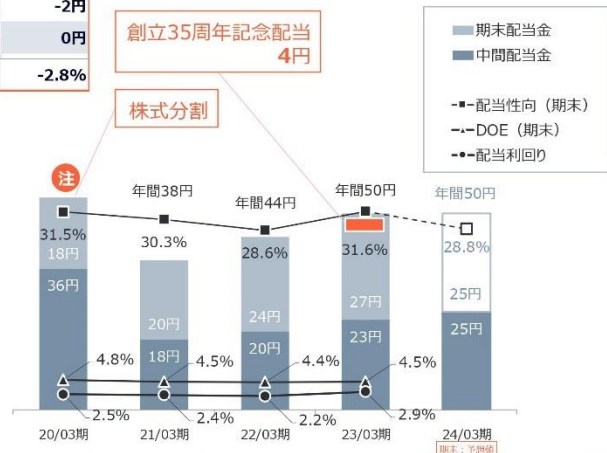
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 株主還元方針に則った配当を継続。
- 2023年5月10日公表の、2024年3月期の配当目標「50円」に変更なし。

	22/03期	23/03期	24/03期		増減
	実績	実績	実績	23/5/10 予想	
中間	20円	23円	25円	25円	2円
期末	24円	27円	-	25円	-2円
年間	44円	50円	-	50円	0円
配当性向	28.6%	31.6%	-	28.8%	-2.8%
配当利回り	2.2%	2.9%	-	-	-
DOE	4.4%	4.5%	-	-	-
配当金の総額	925百万円	1053百万円	-	-	-

[配当金の総額：百万円未満切捨]

株主還元方針	
▶	当社は株主のみならずみなさま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%相当を目途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。

- ・ 20/3期中間に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。

配当の予想も同じくです。株主還元方針にのっとった配当を継続します。23年5月10日公表の、年間50円に変更はありません。上期25円配当いたしましたので、下期も同様の25円、合計50円という形を、今年度も実施いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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

ご参考  1) 連結子会社の変遷

	2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クレスコ・イー・ソリューション	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコワイヤレス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アイオス 【※1】【※5】【※7】【※9】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
シーサー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・デジタルテクノロジーズ 【※12】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
メクセス 【※3】【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エヌシステム 【※13】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ネクサス 【※2】【※13】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アルス 【※6】【※13】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ジェイキューブ 【※13】	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
クレスコベトナム 【※8】	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
エニシアス 【※10】	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
クレスコ・ネクシオ 【※11】【※15】	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
日本ソフトウェアデザイン 【※14】	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
子会社総数	10	11	11	11	12	12	12	12	12	13	13	13	13	11	11	12	12	12	12	12

【※1】 2017年10月2日付で「アイオス」は「(株)アプリケーションズ」を子会社化 (当社の孫会社)
 【※2】 2018年1月12日付で「(株)ネクサス」を子会社化
 【※3】 2018年3月12日付で「メディア・マジック」は「メクセス」に商号変更
 【※4】 2018年4月1日付で「メクセス」は「アイオス 関西営業所」を統合
 【※5】 2018年4月1日付で「アイオス」は「アプリケーションズ」を統合
 【※6】 2018年10月1日付で「アルス(株)」を子会社化
 【※7】 2018年11月1日付で「アイオス」は「イーテック(株)」を子会社化 (当社の孫会社)

【※8】 2019年9月17日付で「CRESCO VIETNAM CO., LTD.(クレスコベトナム)」を設立 (営業開始は2019年10月1日付)
 【※9】 2019年10月1日付で「アイオス」は「イーテック」を統合
 【※10】 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を子会社化
 【※11】 2021年7月1日付で「(株)OEC」を子会社化
 【※12】 2022年5月1日付で「クワイティジャパン」は「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」に商号変更
 【※13】 2022年7月1日付で「アルス」は「エヌシステム」「ネクサス」を統合
 【※14】 2023年2月1日付で「日本ソフトウェアデザイン (株)」を子会社化
 【※15】 2023年10月1日付で「OEC」は「クレスコ・ネクシオ」に商号変更

最後に、ご参考のページで、少し補足の説明をさせていただきます。

連結子会社の状況ですが、12社、今になりました。一番下の日本ソフトウェアデザインを、先ほど説明した通り、少し今後、整理・統合等に向けて、今協議を始めているというところです。

サポート

日本 050-5212-7790 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



ご参考 ✨ 2) 経営ビジョンと中期経営計画の詳細URL



【注】コーポレートロゴ変更に伴い、イメージ画像を変更しました。内容に変更はありません。



「経営ビジョン」の詳細
<https://www.cresco.co.jp/ja/corpinfo/vision.html>



「中期経営計画2023」の詳細
<https://www.cresco.co.jp/ja/ir/operation/plan.html>



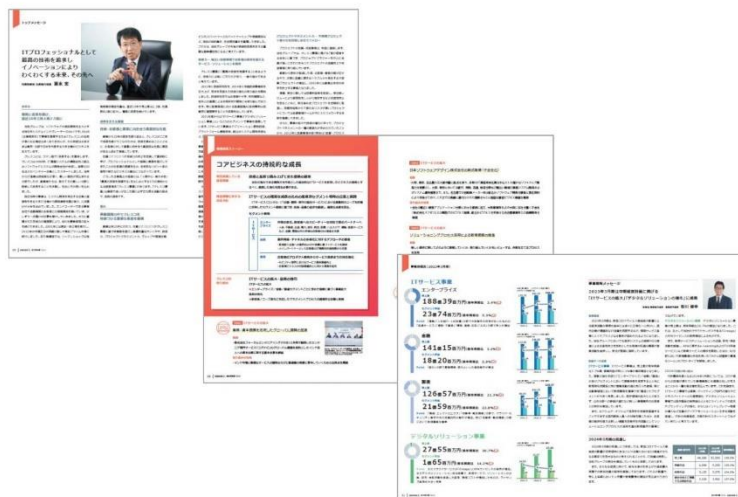
続きまして、経営ビジョンと中期経営計画。これは、今の経営ビジョンと中期経営計画は、ホームページに記載しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

ご参考 ✨ 3) 統合報告書の創刊

財務情報と非財務情報（経営理念、事業内容、価値創造プロセス、サステナビリティ/ESGの取り組みなど）を整理し、詳述した「統合報告書」を創刊しました。



「統合報告書」は、当社Webサイトよりご覧いただけます。


https://www.cresco.co.jp/ja/ir/library/annual_report.html



そして、統合報告書も、先ほど説明した通り、9月末に出しましたので、ぜひ皆さん、ご興味あれば読んでいただければ幸いです。

サポート

日本 050-5212-7790 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

ご参考  4) 当社および子会社の組織再編方針（1/29公表）

当社およびその子会社2社（日本ソフトウェアデザイン(株)、(株)メクゼス）は、3社間の組織再編に向けた方針につき合意いたしました。

	(株)クレスコ	日本ソフトウェアデザイン(株)	(株)メクゼス
企業ロゴ		 A CRESCO COMPANY 	 A CRESCO COMPANY 
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンピュータ・ソフトウェアの開発・保守に関する業務 ・情報通信システムの設計、運用管理に関する業務 ・労働者派遣事業 ・前各号に付帯する一切の業務 	<ul style="list-style-type: none"> ・業務系・制御系システム開発（Web型・CS型） ・Webデザイン制作 ・モバイルアプリ開発 ・システム基盤構築 ・ITコンサルティング ・RPA ・BI 他
設立年月日	1988年4月1日	1983年5月4日	1995年4月3日
本社	東京都港区	大阪市中央区	大阪市中央区

詳細は、2024年1月29日付プレスリリース「当社および連結子会社間における組織再編合意のお知らせ」をご覧ください。

https://www.cresco.co.jp/ja/ir/news/auto_20240129520427/pdfFile.pdf
(PDF : 178KB)



そして、先ほどの、当社および子会社の組織再編成、これが1月29日に公表した内容です。日本ソフトウェアデザインと、株式会社メグゼスと、クレスコ、この3社間の組織再編に向けた方針について合意しております。クレスコは、ご存じの通り、東京本社で、大阪事業所、名古屋事業所等ありますが、日本ソフトウェアデザインさんは大阪の本社がありまして、あとは名古屋事業所だったり、東京にも一部メンバーがおります。メクゼスは大阪を本社として、東京にも一部メンバーがいるという、この3社の構成です。

地域別に、やっぱり一緒にいろいろ仕事をしたほうが、マネジメント面でも、お客様への価値、提供面でもいいよねという、いろんな議論をいたしまして、この三者間で協議して、今後はいろんな地域ごとに、再編成も含めて検討していこうということで、1月29日に合意しまして、発表いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

ご参考 ✨ 5) 次期中期経営計画（2024-2026年度）のポイント

今年度を最終年度とする中期経営計画2023に続き、CRESCO Group Ambition 2030の実現に向けた第2ステップ「挑戦」フェーズとして、2024年度から新たに中期経営計画2026をスタートします。新中期経営計画のポイントは下記の通りです。

- 「2030年連結売上高1000億円」への第2ステップ「挑戦」として、26年度連結売上高700億円、連結営業利益80億円、連結営業利益率11.5%を目指す。
- そのために、より多くのお客様の「戦略パートナー」となることを目指す。
- 株主様への還元強化のため、配当方針を変更する。
(2024年度より配当性向目標値を30%⇒40%に引き上げ)

⇒別紙「中期経営計画2026サマリー」をご覧ください。

そして最後、次期中計についてこの後のパワーポイントでも少し説明いたします。今年度が、中計2023最終年度になります。それに続いていまして、次の3年をしっかりと作るということを、今年度進めてまいりました。

CRESCO Group Ambition 2030は、1,000億に向かった目標になっています。この実現に向けた第2ステップを、挑戦のフェーズとして、24年度から新たに中計の2026をスタートいたします。新しい中計のポイントは以下の通りです。

1個目、2030年、連結売上高1,000億への第2ステップ「挑戦」として、26年度連結売上高700億、連結営業利益を80億、利益率は今の10%の状況からアップして、11.5%を目指すということを発表いたします。

そのため、より多くのお客様の戦略的なパートナーになると。お客様に認めていただいて、どのプロジェクトでも、クレスコが戦略的に組みたいと言っていたいただけるようなところを目指すということを宣言いたします。

サポート

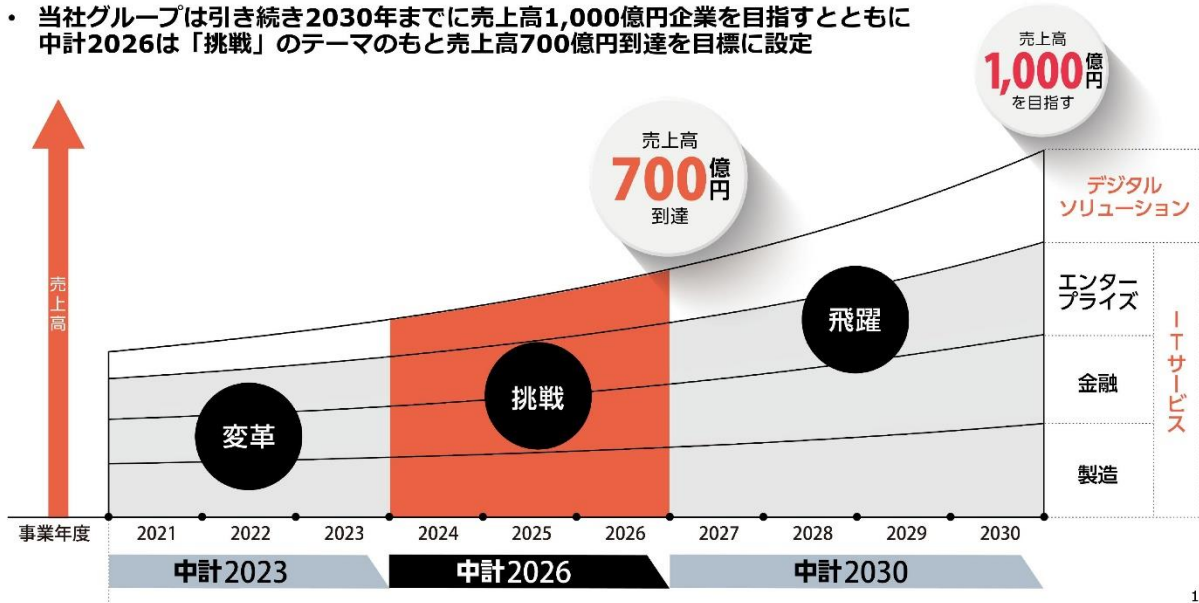
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

あとは、株主様への還元強化のため、これは昨日も発表いたしました、配当方針を変更いたします。24年度より、配当性向の目標を30%から40%に引き上げということ、昨日発表させていただきました。

中計2026 の位置づけ



- ・ 当社グループは引き続き2030年までに売上高1,000億円企業を目指すとともに中計2026は「挑戦」のテーマのもと売上高700億円到達を目標に設定



1

それらのサマリーを書いた資料が、この後ろのページに少し記載させていただいております。重複しますが、クレスコは中計2023を、今進めておりました。ここに2023のポイントは、500億アップでした。営業利益率10%という目標を立てておりました。

次の中計2026は、挑戦というステータスに入って、売上高700億を目指す。

最終的な中計2030、Ambition 2030の最終ゴールは1,000億を目指すということで、皆さん、このグラフでちょっと注目していただきたいのは、それぞれのセグメントの幅を、少し意識して変えております。デジタルソリューションを今の比率から伸ばしていくというメッセージを、今このグラフの中で出しております。デジタルソリューションを中心としたお客様への拡大も、今後拡充していくというメッセージで、2030年には4分の1ずつぐらいにしたいというメッセージで、この中計2026の期間も、マネジメントしていくという方針であります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



中計2026のポイント



- 「2030年連結売上高1000億円」への第2ステップ「挑戦」として、26年度連結売上高700億円、連結営業利益80億円、連結営業利益率11.5%を目指す。
- そのために、より多くのお客様の「戦略パートナー」となることを目指す。
- 株主様への還元強化のため、配当方針を変更する。
(2024年度より配当性向目標値を30%⇒40%に引き上げ)

カテゴリ	KGI	2023年度 期初連結業績予想 (2023年5月10日公表済)	2026年度 目標値
事業収益	連結売上高	525億円	700億円
	連結営業利益額	52億円	80億円
	連結営業利益率	10%	11.5%
経営効率性	ROE	-	15%
株主還元	配当性向	30%	40%

2

数字の面では、先ほどと重複しますが、2023の最終の業績目標に対して、大きなジャンプアップになります。連結売上高で700億、営業利益で80億、営業利益率で11.5%と。ROEは15%を目指し、配当性向は30%から40%に引き上げるという目標で発表させていただきます。

私からの説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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 [M]：ありがとうございます。それでは、これより質疑応答の時間といたします。画面の質問するの BOX より、テキストにてご質問をお送りください。いただきましたご質問を、こちらで代読し、出席者よりご回答申し上げます。それではご質問、よろしくお願いいたします。

それでは、最初のご質問です。不採算プロジェクトについてのご質問です。

質問者 [Q]：残存する不採算プロジェクトは、なぜここまでこじれるのでしょうか。具体的に何が問題になっているのか、他の開発プロジェクトでも起こりえることなのでしょうか。

富永 [A]：不採算プロジェクトの話です。不採算プロジェクトに関しましては、原因に関しましては、やっぱり顧客とのコミュニケーションエラーが非常に大きかったなということを、非常に反省点として挙げております。

プロジェクトを進めるうちに、少しずつ当初の計画と要件が変わって来たりして、そこをしっかりとグリップして、都度都度、契約変更等の交渉ができてればよかったんですけど、それがやっぱりできずに、現場優先でプロジェクトを進めている結果になって、その結果、作業量も納期も大きなものになってきているというところが実態です。

他のプロジェクトでも起こりうる話なので、この件に関しましては、再三マネージャーレベルでのミーティングだったり、あとラインマネージャー、上位管理職でのミーティングだったりでも再三話しておりまして、クレスコの中では再発防止をしっかりと図ってきております。研修等も追加してやっております。

また、先々週ぐらいに、グループ会社の役員全員を集めた会議でも、弊社の顧問弁護士にも来ていただいて、このような契約面でのトラブルをどうやって防止すればいいかというような研修を弁護士の先生に実施していただきまして、再発防止を図るということをやっております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。続きましてのご質問です。人員不足についてのご質問です。

質問者 [Q]：人員不足は簡単には解決できない課題ですが、今後どのような策を講じ、課題を克服していくのでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 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



富永 [A]：人員不足は、本当に大きな課題だと思っています。先ほど報告しております、不採算プロジェクトも、やっぱり長久のPMっていうか、しっかりしたPMでのマネジメントをやるのが重要だなというふうにも、あらためて感じています。

採用に関しましては、キャリア採用に関しまして、常にエージェントさんや、いろんなクレスコ社内の情報共有、あと社員からの紹介等で、採用を継続しております。

やっぱり、中途採用市場が非常に、各社取り合いの状況もありまして、中途採用に関しましては、予定の7割程度しか取れていないという状況ですが、ここは年々、いろんな施策変更してやっておりますので、少しずつ人を、しっかりしたマネジメントできる人たちを採用していくという事は変わりません。

新卒採用に関しましては、幸いにも、クレスコグループ全体で、昨年23年の4月は200名以上を採用できました。24年の4月に関しまして、同規模の採用がもうできることが見えています。その次の年度、25年の4月に向けても、同規模プラスアルファの新卒採用をやるという計画で、もうすでに動き始めております。

新卒、中途とも、採用は強化してまいりたいと思います。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。不採算プロジェクトについての追加のご質問です。

質問者 [Q]：不採算の話について、補足でお願いいたします。今のお話では、プロジェクトマネジメント体制として、IT的な経営的な管理として、どうするかコメントがありませんでした。その点についての言及をお願いいたします。

富永 [A]：不採算プロジェクトとして、PM、プロジェクトマネジメントの課題はお話しましたけど、IT経営的な体制ということでご質問をいただいております。

ずっと上期から、このご報告、この場でもさせていただいていますが、一番はやっぱり、コミュニケーション的なエラーが非常に大きいっていうところを、課題として感じています。

やはり、大規模な受注段階のときに、しっかりした条件になっているか、契約書になっているか、それに関して両社の経営層を含めて、上位マネジメントが合意した状況で進めているかというところが、なかなか、長い歴史の中で、契約書等もちょっと古かったりしまして、その辺が見直しできてなかったっていうところも、大きな課題として認識しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



その辺は、先ほどもお話ししました、顧問弁護士さんともいろいろ、今回この期にたくさんお話をしまして、いろんな書類系の見直し、契約書類の見直しだったり、マネジメント時の、相手の経営層とのグリップの仕方とか、その辺もしっかりコントロールしてやっていこうという話で進めております。以上になります。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。エンタープライズ事業に関してのご質問です。

質問者 [Q]：第3クォーター、10月から12月のエンタープライズ事業が増収減益となった理由を教えてください。第3クォーターで、残る1件の不採算案件の追加引当などがあったのでしょうか。

富永 [A]：エンタープライズ事業の、第3クォーターの増収減益の大きな原因は、先ほどもお話ししました、不採算プロジェクトになります。追加の引当をやっています。BSに記載しておりますのが、受注損失引当が1億円強、1億100万円、BSに1億100万円という数字を乗っけております。それがこのエンタープライズの、受注損失の追加の数字になります。

プラス、この第3クォーターに取り返すつもりで、いろいろ交渉中だった金額もありまして、それがやっぱり、1億円強あります。トータルで2億1,000万から2,000万という数字が、この不採算プロジェクトで、この期、第3クォーターのみに計上したマイナスの数字になります。

よって、この2億円強が、エンタープライズのところに営業利益として入っていれば、かなり数字としては、通常の数字になったであろうというふうに分析しております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。受注に関してのご質問です。

質問者 [Q]：第3クォーター、10月から12月の受注が、前年同期比で24%増と大幅に増えていますが、増加した中身を教えてください。

富永 [A]：受注は、確かに前年より伸びております。堅調な業種ですが、先ほどもちょっとお話ししました、製造業でありますと、車関係のところ。特に日本メーカーの電気自動車化対応、EV対応による、クレスコでのソフトウェアの開発の需要が非常に増えてきておりまして、過去、お客様からクレスコの技術力を買って、一緒にやってくれというお話が、かなり引合いとしては多くなっております。

あとは、金融の事業に関しましては、先ほど保険はちょっと一段落したっていうご報告しましたが、銀行系が再度、少し公開の案件が増えておりまして、銀行系の案件の受注が増えているという状況です。以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



司会 [M]：ありがとうございました。引き続きご質問をお受けしておりますので、ご質問のある方は、テキストにてご質問をお送りください。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：御社は、手堅い業績計画で安定はしているが、反面、新しいものへの挑戦、リスクテイクが足りないように思います。次期中計では、この辺りについてコミットメントされるのでしょうか。

冨永 [A]：温かいご指摘、ありがとうございます。少し、やっぱり挑戦が足りないっていうお話だと思いますが、クレスコは、皆さんご存じの通り、30 数年、現場のお客様に信頼されて、ずっと仕事をしてきて、伸びてきた企業です。やっぱり、古いお客様もかなりいらっしゃいます。20 年 30 年付き合っているお客様もいらっしゃって、それらのお客様と、現場でのやっぱり課題感からの、新たな案件の獲得だったりっていうことが、ずっと信頼の証として増え続けているというところはあります。

その一方、やっぱり現場では、既存の改善にとどまって、なかなか新たなチャレンジができていない、お客様も含めてですけど、できていないっていうところもありますし、あとクレスコも、新しいお客様にどんどん積極的に展開しているかっていうと、今既存のお客様を一番大事にしているところもあって、なかなかそこはチャレンジできていないっていうところも正直ございます。

今、この IT の業界がどんどん変わっていく Sler に求められていることもどんどん変わっていく中で、やっぱり新しいチャレンジというのはどんどん必要ですので、弊社の技術研究所だったり、デジタルソリューションの事業からの、新しいお客様への提案、そして既存のお客様にも業務改善の提案ということをどんどんやっていきまして、それをしっかり社外にも発表していくということが重要だと思っています。

来年、中計、新しく始まりますので、その辺はしっかり、社内では課題として感じておりますので、しっかり念頭に置いて、社外に、皆さんに認められていただくように発表していきたいと思えます。よろしくをお願いします。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続きご質問をお受けしておりますので、ご質疑のある方は、テキストにてお送りください。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：情報家電が減少し、自動車関連が増加傾向にあるということですが、クレスコのどんな強みが活きて、製造セグメントを持続的に成長させるのでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 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



富永 [A]：製造の、車をどうやって伸ばすか、あと情報家電が減ったところをどうするかというお話だと思いますが、もともと情報家電のところは、弊社が得意な技術エリアは、カメラの制御だったり、ディスプレイ系、テレビの制御だったりっていうところなんです。国内の非常に大きなお客様と製品開発について、国内ではたぶん一番トップの技術という形で、一緒にやらせていただいております。ただ、情報家電は、皆さんお気づきの通り、そんなに売れていく製品ではないというところはありまして、やはりその辺からの、人のシフトというところが必要になってきています。

車に関しましては、今ご説明しました、ディスプレイの技術者、あとカメラの技術者、これを非常に今、現場では欲している状況です。センサーでカメラから情報を得られる画像診断から、あとはセンサーでの運転のコントロール、自動運転のコントロール、あとはそれらをディスプレイに表示するというような技術が、非常に車の業界では欲しがられているというところで、弊社の情報家電の分野の人間が、そちらにどんどんシフトして行って、技術的にもマッチするというふうに、今お客様にも、関心を持ってヒアリングを受けております。

なので、その分野が少しずつシフトして、受注も増えているというところが実態でございます。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。引き続きご質問をお受けしておりますので、ご質問のある方はテキストにてお送りください。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：不採算プロジェクトについての、収束する時期について、見通しは立っているのでしょうか。

富永 [A]：今、不採算のプロジェクトは残り一つと言いましたけど、今年の6月、あと5カ月間で終局させようという形でコントロールしています。そこまでの、今回損失と思われる金額を再計算して、今回の受注損失引当金に充てておりますので、来年6月までの、現時点でのマックス見通せるコストは、今回の決算で参入済みということになります。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。引き続きご質問をお受けしておりますので、ご質問のある方はテキストにてお送りください。

会社側から、先ほどいただいたご質問の回答について、補足がございます。不採算プロジェクトへのIT的な経営的な管理に対しての、今後の体制についての補足説明でございます。

富永 [A]：補足で説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



先ほど、コミュニケーションエラーの件はお話しましたが、ご質問を再度もう1回熟読しましたが、IT的な経営管理をどうするのかというコメントがありましたので、そこについて、もうちょっと言及させていただきます。

IT的な経営管理という点だと、今やっぱり、業務効率化を、開発に関してもどんどん推進しなきゃいけないということで、クレスコの社内では、CrePTという、生成AIを利用した各工程での生産の管理を、一部プロジェクトで始めてきております。

それらの、例えばテストの自動化だったり、その辺も含めまして、今後ITを活用した効率化に関しましても進めなければいけませんし、先ほどコミュニケーションエラーがあった部分っていうのも、もっと可視化して、データ化して、データでしっかり抑えられる。感覚ではなくて、データで定量的に抑えられるところを進めていかなければならないというふうに感じて、その辺のマネジメント体制、指標のとり方に関しましても、品質管理の部門で対策を打って、進めてきております。以上、補足になります。

司会 [M]：ありがとうございます。引き続きご質問をお受けしておりますので、ご質問のある方はテキストにてお送りください。

それでは、ご質問も一巡したようですので、質疑応答の時間を終了といたします。最後に社長の富永よりご挨拶がございます。

富永 [M]：皆さん、本日は長い時間ご視聴いただきまして、参加いただきまして、ありがとうございます。

先ほどご報告した通り、来期、次期中計2026がスタートします。あと2カ月になりますので、そこに向けた、しっかり準備を進めてきております。

キーワードにありましたように、挑戦ということをキーワードに挙げていますので、今までのクレスコにない挑戦、IT業界、Slrにない挑戦をしっかり進めていって、3年後の700億、営業利益率11.5%というところを目指して、マネジメントを進めたいと思います。

引き続き、クレスコを応援していただければ幸いです。本日ありがとうございました。

司会 [M]：以上をもちまして、本日の決算説明会を終了とさせていただきます。

この後アンケート画面が出てまいりますので、ご回答のご協力をよろしくお願いいたします。本日は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]

サポート

日本 050-5212-7790 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



脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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 050-5212-7790 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

