



## 株式会社クレスコ

2019年3月期 証券アナリスト向け決算説明会

2019年5月16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]	2019年3月期 証券アナリスト向け決算説明会		
[決算期]	2018年度 通期		
[日程]	2019年5月16日		
[ページ数]	27		
[時間]	17:15 – 17:54 (合計：39分、登壇：23分、質疑応答：16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 <sup>2</sup>		
[出席人数]	50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)		
[アナリスト名]*	大和証券株式会社	上野 真	

\*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

### 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



---

**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



## 登壇

---

**司会：**それでは定刻となりましたので、ただ今から株式会社クレスコ様の 2019 年 3 月期の決算説明会を開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしております 2 名の方をご紹介します。代表取締役社、長執行役員、根元浩幸様。広報 IR 推進室、室長、米崎道明様。

本日は根元社長様からご説明いただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたら質疑応答の時間を設けていただきます。

それから皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、お手隙の時にご記入の上、お帰りの際には机の上に置いてご退室いただきますよう、お願い申し上げます。

それでは根元社長様、よろしくお願いいたします。

**根元：**クレスコの根元でございます。今日は説明会にお越しいただきまして、ありがとうございます。私のほうでこちらのパウポ、配布しているこの資料になりますけど、これに基づいて 20 分から 25 分ぐらいご説明して、その後、質疑を受けたいと思います。

決算のポイントということで、前期の結果です。

---

### サポート

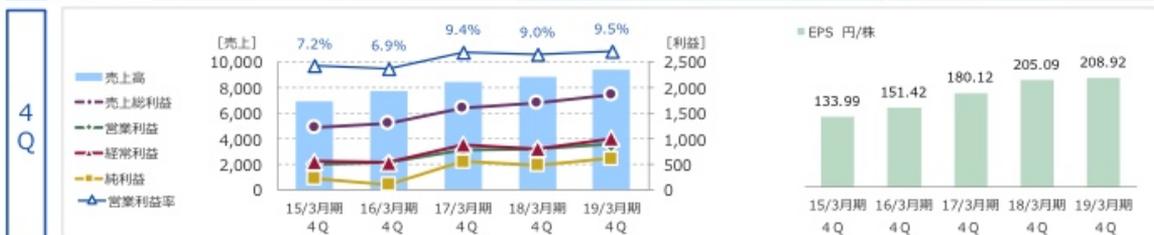
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



[単位：百万円未満切捨]

- 経営環境 … 顧客毎の濃淡はあるものの、IT投資が総じて安定的に成長。  
海外経済情勢に起因する景気の不透明感や、為替・株式相場の動向、自然災害など、懸念事項は多々発生したが、攻めのIT投資やデジタル・トランスフォーメーション(DX)が後押し。
- 下期は、リカバリー施策に注力したが、上期の金融案件の剥落や不採算プロジェクトの発生が重しに。  
また、開発人員不足(社員、ビジネスパートナー)の影響は依然として大きく、生産性向上は継続的な重点課題。
  - 売上高 … 顧客ポートフォリオおよび子会社を含む事業体制見直しの結果、9期連続増収。
  - 利益 … 営業利益、経常利益、当期純利益ともに増益。(営業利益、経常利益は、9期連続増益)

	17/03期	18/03期	19/03期	前年 同期比	対通期 達成率	19/03期 18/5/8 予想	前年 同期比
売上高	30,893	33,328	35,230	105.7%	99.2%	35,500	106.5%
売上総利益	5,745 (18.6%)	6,308 (18.9%)	6,673 (18.9%)	105.8%			
営業利益	2,707 (8.8%)	3,091 (9.3%)	3,207 (9.1%)	103.7%	97.8%	3,280 (9.2%)	106.1%
経常利益	3,078 (10.0%)	3,492 (10.5%)	3,658 (10.4%)	104.8%	102.2%	3,580 (10.1%)	102.5%
純利益	2,042 (6.6%)	2,202 (6.6%)	2,285 (6.5%)	103.8%	94.6%	2,416 (6.8%)	109.7%
EPS 円/株	180.28	200.25	208.92			220.84	



Copyright © 2019 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。

経営環境はここに書いていますとおり、我々の業界にとりましては非常に良い状況ということで、非常にお客様がIT投資を安定的にしてくれている状況です。

昨年度を振り返りますと、私ども上期に金融の大型の案件がもうサービスインを迎えて剥落、結構大きくしたというのと、出だしで不採算の案件が本体および子会社で発生しまして、1Q、2Q 出遅れたのが昨年です。

下期、かなりリカバリー策を取りまして、結果としましてはここに、真ん中の列にありますけれども、売上高で352億ということで前年同期比105.7、営業利益が32億ということで前年同期比103.7。経常利益で36億5,800万ということで104.8と。純利益で22億8,500万ということで、103.8という結果で、増収増益を果たすことができました。

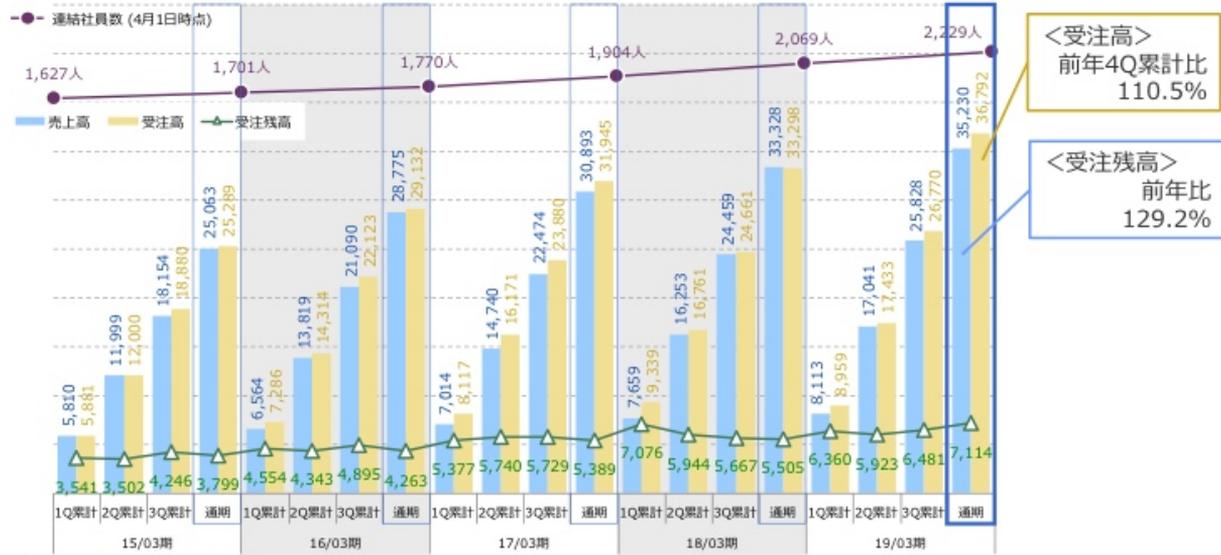
ただ、事前に公表していた目標値に関しましては、経常利益はクリアしていますけれども若干未達という状況です。

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

[単位：百万円未満切捨]

- 顧客の引合いは、攻めのIT投資やデジタル・トランスフォーメーション(DX)を背景に概ね順調に推移。
  - ソフトウェア開発 … 「金融」は底打ち感、顧客のミックスに変化があるものの、全体では引合いの勢いが良好。
  - 組込み型ソフトウェア開発 … 「カーエレクトロニクス」「情報家電・その他」の引合いは、顧客別の濃淡はあるものの、順調。
- 開発人員の確保、生産性向上が、受注伸長の鍵。



Copyright © 2019 CRESKO LTD. All Rights Reserved.

4

次、受注高、受注残高ということですが、ソフトウェア開発に関しましては先ほど申しましたとおり、金融は大分もう底打ち感になってきたということで、引合いはいろんな業界を含めて好調です。

組込みは相変わらず順調という状況で、ここにも受注高、受注残高を書いていますけれども、3月末の時点では前年比でいうと129ということで、それが今期の1Q、2Qの仕事になりましたので、順調な1Qは滑り出しができています。

課題はこの二つ目に書いていますが、やっぱり開発人員の確保と生産性向上が受注の促進の鍵ということになります。

サポート

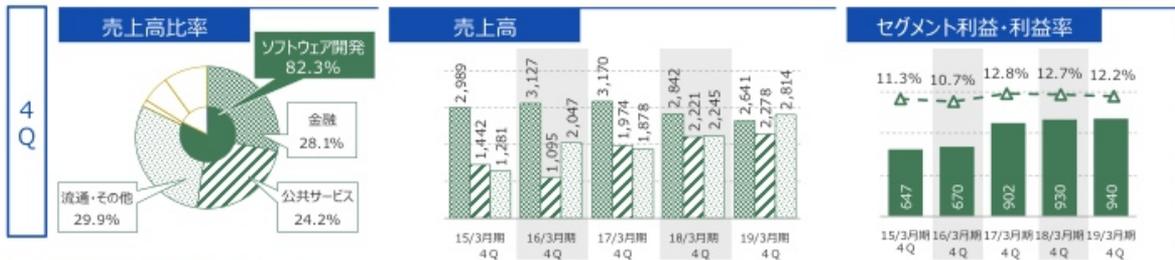
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

[単位：百万円未満切捨]

■ ソフトウェア開発

- ・ 事業ポートフォリオの見直し、リソースのシフトを実施。
- ・ 不採算プロジェクトの再発防止および品質の強化に注力するも、上期の出遅れが影響。
- ・ 2018年1月以降に実施した3件のM&A(ネクサス、イーテクノ、アルス)による連結効果は、プラス材料。
  - 金融 … メガバンクの大型案件剥落が影響し、前年対比では大きくマイナスになるも底打ち感あり。
  - 公共サービス … 旅行業および人材サービス向けの案件が堅調に推移。
  - 流通・その他 … 子会社の連結効果が奏功。

		17/03期	18/03期	19/03期	前年同期比	
通 期	ソ フ ト ウ ェ ア	金融	12,486	11,868	<b>10,438</b>	<b>88.0%</b>
		公共サービス	6,795	7,793	<b>8,545</b>	<b>109.6%</b>
		流通・その他	6,293	8,062	<b>9,914</b>	<b>123.0%</b>
	セグメント利益(率)		25,575	27,724	<b>28,898</b>	<b>104.2%</b>
		3,077 (12.0%)	3,431 (12.4%)	<b>3,254 (11.3%)</b>	<b>94.8%</b>	



Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

5

セグメント別ですけれども、ソフトウェア開発に関しましては金融が先ほどいいましたように落ちたということで、年間でいいますと前年比 88%ということ。その分、公共サービス、流通・その他というところで伸ばしております。M&A した案件等もあって、多少売上にはプラスに働いていると。

残念ながらセグメントの利益に関しましては前年割れしてしまっていて、利益率も 1%程度落としているということで。これは先ほど申しましたとおり、上期に発生した不採算のプロジェクトがソフトウェア開発のほとんどだったということで、落としております。

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

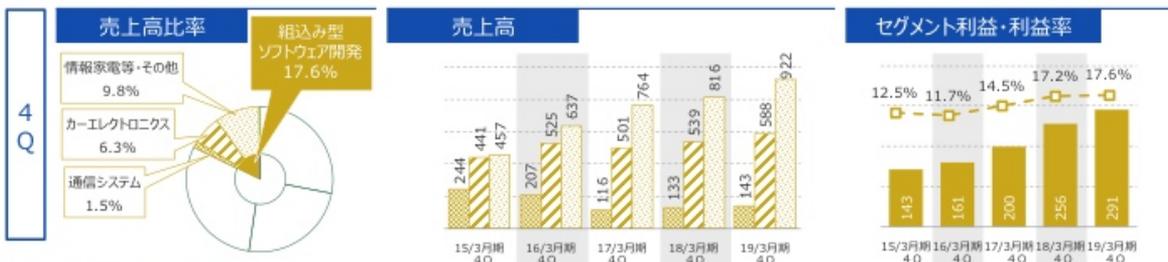
[単位：百万円未満切捨]

■ **組込み型ソフトウェア開発**

・ 受注単価の見直しや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。

- 通信システム … スマートフォン関連のプロジェクトが微増。現体制を維持。
- カーエレクトロニクス … 主力のインフォテインメント系、表示系が堅調。
- 情報家電等・その他 … テレビ、カメラ、AIスピーカー等のデジタル情報家電のほか、子会社「シースリー」の制御系開発が堅調に推移。

		17/03期	18/03期	19/03期	前年同期比	
通 期	組 込 み 型	通信システム	518	510	<b>526</b>	<b>103.2%</b>
		カーエレクトロニクス	2,090	2,041	<b>2,390</b>	<b>117.1%</b>
		情報家電等・その他	2,635	2,906	<b>3,368</b>	<b>115.9%</b>
	セグメント利益		5,244	5,458	<b>6,285</b>	<b>115.2%</b>
	セグメント利益(率)		827 (15.8%)	905 (16.6%)	<b>1,146 (18.2%)</b>	<b>126.6%</b>



Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

6

組込みのほうですが、スマートデバイス、スマートフォンですね。通信システムは横ばいではあるんですけども、それ以外のカーエレクトロニクス、情報家電等は、全体でいうと115%伸ばしています。利益も126ということで、利益率も1.5%程度ですけども伸ばしているということで、非常に好調だった1年でした。

来期となっていますが、今期ですね。今期の見通しということでお話しさせていただきます。

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]

2 Q 累 計	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	17,300	106.4%	17,041	104.8%	98.5%	<b>18,460</b>
売上総利益			3,067 (18.0%)	101.4%			
営業利益	1,480 (8.6%)	100.7%	1,405 (8.2%)	95.6%	95.0%	<b>1,500 (8.1%)</b>	<b>106.7%</b>
経常利益	1,620 (9.4%)	96.0%	1,720 (10.1%)	102.0%	106.2%	<b>1,704 (9.2%)</b>	<b>99.0%</b>
純利益	1,096 (6.3%)	94.7%	1,076 (6.3%)	93.0%	98.2%	<b>1,117 (6.1%)</b>	<b>103.8%</b>
EPS 円/株	100.18		98.39			<b>102.1</b>	

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%	<b>37,880</b>
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%	<b>3,400 (9.0%)</b>	<b>106.0%</b>
経常利益	3,580 (10.1%)	102.5%	3,658 (10.4%)	104.8%	102.2%	<b>3,813 (10.1%)</b>	<b>104.2%</b>
純利益	2,416 (6.8%)	109.7%	2,285 (6.5%)	103.8%	94.6%	<b>2,416 (6.4%)</b>	<b>105.7%</b>
EPS 円/株	220.84		208.92			<b>220.84</b>	

【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。

今期は先週決算を出しましたが、5月9日に出した予想では、通期で378億8,000万売上です。前年対比107.5%。営業利益が34億、前年対比で106.0%。経常利益が38億1,300万ということで、前年対比で104.2%。純利益のほうは24億1,600万ということで、105.7%という数字を公表値として出しております。

ここで一番キーになる数字は売上です。売上高がキーになると見ています。売上、非常に受注の環境は良いんですけども、開発体制の確保等で受注をしてちゃんと売上に計上できるかどうか、そこのところですね。7.5%伸ばすということですので、そこがポイントになると思っています。これができれば営業利益以下の利益は付いてくると、普通にやればできる数字になっています。

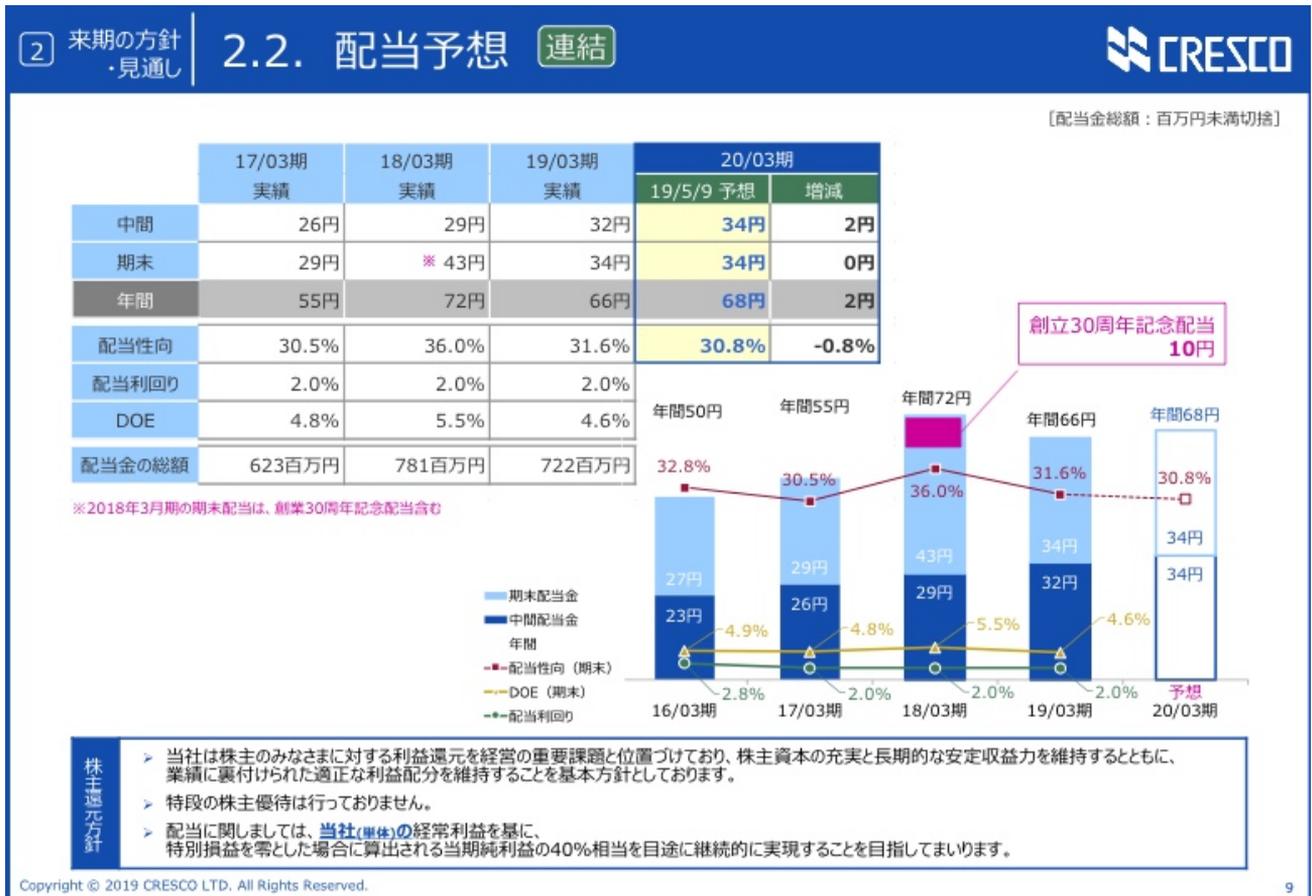
先ほど申しましたとおり1Qの出だしは順調で、不採算なプロジェクト等、そういう問題はなく推移している状況です。

売上をきっちり伸ばすためには、我々の仕事の受け方も変えていかなきゃならないなと思っております。いついつから、こういうスキルの人間の技術者を何人出してくれという受け方ですと、世の中全般に人手不足ですので、なかなかそういう受け方が難しいと。

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

ですから体制を上手く作って、オフショアを活用するとか、若手を戦力化するとか。場合によっては納期の調整、開始時期の調整等もさせてもらいながら仕事を受けるということをやっけていかないと、なかなか売上を伸ばすのは難しい。我々サイドの工夫、お客様の理解も必要だと考えております。



配当の予想ですが、前期は 66 円ということで配当いたしていますが、今期は 68 円ということで、2 円増配の予定でおります。これは当社の配当基準に基づいて、大体算出しているというところですが。配当性向でいうと 30%強という数字になります。

### 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

- 情報システムを含む設備投資は、全体では、昨年来の勢いを継続。
  - 「攻めのIT投資」を主眼としたデジタル変革や、  
2020年開催の東京オリンピック、インバウンドへの対応などが下支え。
  - 需要の拡大に伴い、人材の不足感は依然否めず。
- 
- ◆ 3月の日銀短観におけるIT投資の見通し  
企業規模や業種、業態によって濃淡があるが、クラウドやAI等の技術を利用した新しい製品やサービスにより、事業の変革を図り、価値創出や競争優位を確立するトレンドに大きな変化はなく、引合いは、引続き増加する見込み。
  - ◆ 日本情報システム・ユーザー協会が実施の「企業IT動向調査2019」  
47.6%の企業が2019年度の予算を昨年度に引続き「増やす」と回答。
  - ◆ 企業の循環的な業績改善や「攻めのIT経営」を背景としたIT投資の活発化に加え、デジタル技術を活用したビジネスモデルの革新を推進する「デジタル変革」の潮流に乗り、システム開発の需要が確実。
  - ◆ ITサービスのコモディティ化と低価格化が進む中、クラウドを活用したシステムを中心に市場は拡大し、IoT(Internet of Things)、AI(人工知能)/機械学習、運用自動化(RPA)といった先端技術のトレンドと相まって、投資意欲は一層拡大。
  - ◆ 当社の足許の営業状況からも、お客様の投資意欲を窺うことができ、需要の更なる押上げを実感。

我々の業界を取り巻く動向ということで、先ほどから申しますとおり、情報システムの設備投資は勢いが続いているなど感じています。

人材不足は継続して、これは結構問題、課題だと見ております。

この二つ目のポチのところに書いていますけれども、ここですね。昨年度、日本情報システム・ユーザー協会というところのアンケート、今年度どのぐらいITに投資しますかという調査でも、47.6%の企業が投資を増やすといっていますので、我々が感じているのと同じようにお客様も実際投資する思いが強いと見ています。

それから、この下から2番目ですけれども、トレンドとしてはやはりクラウドを使ったりとかIoT、AI、RPA、運用自動化、そういうことのエリアですね。責めのITというか、デジタルトランスフォーメーションというか、そういうところの需要が非常に多いなど感じております。

## 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

- 当社の主要セグメントにおいて特に成長が見込まれる、人材、旅行、物流、カーエレクトロニクス、情報家電の各分野は、「デジタル変革」の到来により、お客様層の裾野が更に拡大する局面にあり、当面の成長を見込む。
- 基幹系のシステム更改、新規サービス対応システム、新商品の組込みシステム、人材不足に起因する生産性向上を目的とするシステム(AI、RPA)、ハードウェア、運用のコスト削減を目的とするクラウドへの移行などは、有望なビジネスになると見込む。
- 当社グループがご提供するサービスは幅広い技術領域を有し、世の中のトレンドを概ね取込めるポジションにあり、あらゆる企業、団体、産業から「デジタル変革」のパートナーとして期待されている。



- 前期の教訓(不採算プロジェクト5件発生による約1億円の損失)を活かし、品質管理強化と生産性向上を軸に足固めをしつつ、成長に弾みをつける時期。
- 需要の拡大に伴い、人材の不足感は依然否めず、継続的な人材の獲得・育成、生産性向上、開発体制の強化は、優先課題。
- 「デジタル変革」をリードし、顧客がビジネスモデルの革新を通じて自らの成長を実感できる現実的な提案をスピーディに行うため、事業の柱であるソフトウェア開発事業、組込型ソフトウェア開発事業では、技術および品質の面から更に強化。
- 先端技術を積極的に取込み、顧客の成長に寄与するサービスおよびソリューションを充実。
- クレスコグループ各社が長年培ってきた営業力と経験を活かし、顧客の環境変化をいち早くとらえ、顧客のビジネスチャンスを支援する新規性と利便性を備えたサービスを開発するとともに、グループ内協業や他社とのアライアンスを含めた事業を展開。

事業展開ですが、昨年度とは特に大きくは変えておりませんが、真ん中の一番上、前期の教訓ということで。不採算のプロジェクトを出して結構損失も出していますし、こういうことを反省して、品質管理の強化をしております。

品質管理の部隊を本部クラスに格上げして、専任の担当役員を置いて、監査機能を強化するという施策をとっております。

後の説明は端折ります。

### 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

- 「CRESCO Ambition 2020」、に沿った経営
- サービス品質の強化による質的成長
- リソースおよび技術戦略の強化による量的成長
- M&Aによる成長スピードの拡大

2016年4月始動の5ヶ年ビジョン

4年目

## CRESCO Ambition 2020

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。～

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

経営の方針ですが、CRESCO Ambition 2020 ということで2016年から5カ年のビジョンをつくっています。その今年度は4年目ということになります。これに基づいた、基本的には施策を打っていくということですが、それに加えてサービス品質の強化。やっぱり昨年度品質の問題を結構起こしているということで、品質の面でも質的な面もきっちり成長させましょうという話。

それからリソースとか技術戦略を強化して、量的な成長。受注がちゃんとできるように、売上を伸ばせるようにという、量的な成長とを両方追いかけていこうと思います。

あとM&Aは昨年度2件ですね。子会社で1件、私どもで1件やりましたけれども、M&Aは継続してやっていく考えです。

### 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

### 5ヶ年ビジョンによる継続課題

- |              |                             |
|--------------|-----------------------------|
| 1. 鉄板品質の提供   |                             |
| 2. 生産性の追求    |                             |
| 3. リソース戦略の強化 |                             |
| 4. 人材の採用と育成  |                             |
| 5. 新技術の研究・開発 | 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 |
| 6. グループ連携の強化 | 8. 新規ビジネスの組成                |
|              | 9. コーポレートガバナンスの推進           |
|              | 10. 健康管理と働き方改革の推進           |
|              | 11. ダイバーシティへの取組み            |

5カ年のビジョンの課題ということで、ここに挙げてあるところですね。どんな状況かということで、直近の状況をもう少し詳しくコメントしたいと思います。

### 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@scriptasia.com

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

### 1 鉄板品質の提供

- 3Q時
- ・当初予定との差異が発生した場合、どのように顧客と調整していくかが弱く、顧客との調整力の強化が必要。
  - ・来期は品質管理の組織を強化し、専任役員を置く予定である。

### 2 生産性の追求

- 3Q時
- ・クレスコ本体の基幹系システムを刷新中。10月のサービスインを目指す。
  - ・社内プロセスを簡素化。
  - ・予算は3年先まで見えるようにし、陳腐化しているセグメンテーションは見直し。

### 3 リソース戦略の強化

- 3Q時
- ・2019年4月1日に、連結子会社である「クレスコ九州」を本体に統合して、ニアショア拠点として強化

2019年4月1日開示資料参照

鉄板品質の提供ということで、3Qのときにはこういう話をしているんですけども、先ほどもいいましたとおり品質管理部門を強化しまして、専任の役員を置くということで、4月からそういう体制で進めております。

毎週、その役員から私に対して問題プロジェクトがあるかないか、明確にあるなし、あるのであればどういうプロジェクトで、どういう問題があるかが毎週ちゃんとレポートが上がって、役員みんなで共有できるというふうにしております。今、現状ではないという状況です。

それから生産性の追求ということで、今、クレスコ本体の基幹系システムの刷新をしております。これは10月末にサービスインの状況なのですが、順調に推移しております。非常にこれによって社内のプロセスが簡素化して、生産性も向上するだろうということと、今日の発表でもあるんですけど、セグメンテーションのところはかなり陳腐化しているという、時代が変わっていますので。

その辺ももう少し見直ししたりとか、先々の見通しが3年先まで見れるようなシステムになりますので、非常に期待はしているところです。

#### 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

続きましてリソース戦略の強化ということで、昨年クレスコ九州という 50 人程度の子会社を本体に吸収、4 月 1 日に統合しました。ニアショアで東京の仕事を九州で積極的に、もっと大量にやっていこうという狙いがあります。順調に推移しております。

それからオフショアということで、ベトナムの開発体制ですね。今大体 50 名から 60 名ぐらいの仕事を常時、向こうに出しています。駐在員事務所で 2 名、日本人の社員を駐在させてやっているのですが、これを今年度中には 100 名、倍増までもっていきたいと。現地法人化も視野に入れて考えておる状況です。

② 来期の方針  
・見通し

## 2.7. 対処すべき課題の対応状況②

連結

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

### 4 人材の採用と育成

3Q時

- 採用は、新卒はできているが、中途は予定の半分しか採用できていない。
- 育成は、クラウドとAIが照準。  
クラウド移行に必要なセキュリティ、ポリシー、ガイドライン作成などのコンサルティング業務の要請があり、上流に対応する人材を育成する必要あり。

### 5 新技術の研究・開発

3Q時

- 2Qから大きな変化なし。
- 直ぐには売上・利益に直結しないものが多く、先々に化けるような、将来に向けた種まきを行っているところ。

2019年4月15日開示資料参照

### 6 グループ連携の強化

3Q時

- クロスセルやさまざまな技術交流を中心に実施。
- 各社が自前で顧客を持ち、親会社に頼らず自分の足で立つことが基本方針。

Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 15

人材の採用と育成ということで、新卒の採用については今やっている最中ですがけれども、2020年。結構やっぱり売り手市場なので、厳しいなというのが感触であります。中途はもっと厳しい状況です。

育成に関しましてはクラウドとAIというところを標準にしております。これから新しいやはり開発というのは、クラウド上でやると。オンプレミスという自前のコンピュータでやるんじゃなくて、クラウドのシステム上で、アマゾンですとかグーグルですとか、そういうところの上で開発を

#### 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

する。システムを動かすのが主流になってきますので、クラウドの技術者をもっともっと増やすと。

それから AI ですね。AI もクラウドほどではないですけども、もうかなり検討はしているお客様というのが大分出てきています。これから仕事が仕事として、実際プロジェクトとして起こるだろうと我々は予想していますので。

クラウドと AI については今、これはまず単体の試みなんですけども、去年の 10 月から技術者、大体 1,000 人強が単体でいますけれども、全員クラウドと AI のスキルを身につけるということを 2020 年までかけてやる。一応コンテンツ、ネットで勉強して、ネットでテストをしてという、そういうコンテンツをもう作っていますので。そういうので 2020 年までにエントリーレベルの教育はできるようにということを考えています。

もちろん、上流のもっとレベルの高いところの人材の育成も継続してやっていきます。

それから新技術の研究と開発ということですが、こちらのトピックスでいいますと AI のところでですね。今はもう AI が 8 割方 AI です。

4 月 15 日にニュースリリースしておりますが、我々が前からやってきた眼科領域の診断ですね。眼科の診断。これは画像を AI に学習させて、それでお医者様の診断補助に使う AI なんですけども、これがやっと実用化されるということで、ニデックという愛知県にある会社から製品として、我々が開発した AI が搭載された機器が発表になっています。世界 40 カ国で発売するといっていました。

そういうことで、実はそれはもう 2 年前の成果で、我々としては 2 年前にもうニデックさんには出しているんですけども、いろいろ薬事法ですとか、いろいろ手続があるようで、2 年間かかっちゃいました。製品化するのに 2 年間かかったということです。学会でそういう話もかなりしていますので、いろんな眼科領域で共同研究がほかにも進んでおります。

それから画像を AI で学習させていくというのは、いろんな領域で実は使えまして。他の業種の要は検査ですね。目で見て検査をしている領域って、山のようにあるんですね。そういうところに適用しようということで、具体的にはまだお話しできませんけれども、共同研究を進めている会社さんが何社かあります。

そういうところが、時間はかかるかもしれませんが将来的には売上利益に貢献して、我々の技術のブランドを上げていく活動になるんじゃないかなと思っております。

グループ連携の強化のところは、特に変わった話はありません。

---

## 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



※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

## 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

- 3Q時
- ・ 包括契約の話が進行中。
  - ・ 顧客が顧客自身で案件化するリソースが不足しており、昨年12月ごろから顧客の来年度の予算づくりを支援。引き合いが多い。顧客の中でシステム化する計画を立て、顧客の立場でITの企画・推進を行う人材派遣、出向要請。

## 8 新規ビジネスの組成

- 3Q時
- ・ 新規顧客開拓につなげるために、2Qからセミナービジネスを開始。無料・有償セミナーを月2回程、話題性のあるテーマ。座学だけでなく実践的なハンズオンセミナー。

## 9 コーポレートガバナンスの推進

- 3Q時
- ・ 特に言及することなし。

営業体制およびお客様とのリレーションの強化ということで、包括契約という話が進行しておると前回話したのですが、1社はこの4月から契約してまして、もう1社は進行中ということです。お客様も人不足というのを分かっているので、ある程度のボリューム、大体ボリュームでいうと100名以上の規模感をまとめて契約になります。

非常に我々としてはこのでこぼこが考えなくていいので、ある程度一定のリソースを抱えられるということと、技術者がある程度変わらなくずっとできるので、技術的に習熟してきますね。習熟度が高くなって、お客様にとっても非常に良い話なのかなと思っています。そういう動きが少しずつ、やっぱりお客様の中でも出てきています。

それから新規ビジネスの組成ということで、無料・有償セミナーをやり始めていますという話を前回しました。テーマはAIとかRPA、それからクラウドという先端の技術、最近流行りのところをやっておるわけですが。その後、結構評判は良いです。

うちのセミナーは結構、実践的なというか、ただの座学だけじゃなくてハンズオンみたいな、実際にこうやってやりますよというものも組み込まれていますので。その後の営業で複数の具体的な引

### 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

合い、相談をいただいていますので、そういう意味だとセミナーそのものがビジネスにはなりませんけど、営業のきっかけとしては非常にうまく使えているんじゃないかなと思っています。

② 来期の方針  
・見通し

## 2.7. 対処すべき課題の対応状況④

連結

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

### 10 健康管理と働き方改革の推進

**3Q時**

- ・「働き方改革」でマネジメントが難しい。
- ・繁忙でも時間管理は厳しくする必要はあるが、法令順守で取り組む。

### 11 ダイバーシティへの取組み

**3Q時**

- ・障がい者や外国人の採用を、さらに拡大していく。
- ・4月に2人の外国人の新入社員が入社。

Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 17

最後になりますがダイバーシティの取組みということで、採用のところで外国人の採用。今までも留学生の採用は毎年二人とかしていたんですけども、今度は海外に出向いて採用するというところで、韓国の学生で日本語、ITをやっている人を採用するというところで、今ちょうど採用のメンバーが行っています。試しに5~6人ぐらいは採用してみようかなということで、活動しております。

結構、国と国との間にはあまり良い状況ではないかもしれませんが、優秀で真面目な学生の人、日本語を勉強している学生の方は結構いるということなので。来年の採用というところでやろうということで今、取り組んでおります。私のほうの説明は以上になります。

#### 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

## 質疑応答

---

**司会：**ご説明、ありがとうございました。

では、これから質疑応答に入ります。なおこの IR ミーティングは質疑応答部分も含めまして、全文書き起こして公開する予定です。したがって質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開されます。匿名を希望される場合は質問する際、氏名を名乗らないようにしてください。

では、ご質問ある方は挙手を願います。お願いいたします。

**質問者：**さっき話の中に包括契約の話、社長のした。その仕組みは少し説明していただけますか。

**根元：**はい。例えばお客様からすると、人をある程度固定的に抱える。固定的に、例えば。

**質問者：**お客様のところで。

**根元：**そうです。このお客様で 100 名なら 100 名、もうぱっと抱えますと。

**質問者：**IT の人たちね。

**根元：**そうです。それで実際は、仕事はいろんな仕事があるんですね。そこで 10 個の仕事に、その人間をどういうふうにあサインするかというのを、お客様と決めながら進めていきます。

ミニマムを決めておいて、あとプラス、追加で出る部分は追加で人は入れますけれど。100 名なら 100 名はずっと固定で契約するというやり方ですね。

**質問者：**ですから御社の社員、100 人がお客様に。

**根元：**そうです。

**質問者：**お客様の仕事をやらせる。

**根元：**そうです。

**質問者：**プラスアルファの仕事が出るようならそれは、また。

**根元：**そうです。

**質問者：**前に比べて、何が変わるのですか。

**根元：**今まではやはり案件ごとなんです。

---

### 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@scriptsasias.com

**質問者：**プロジェクト別ですね。

**根元：**ええ。プロジェクト別でやりますと、やっぱり山谷があるんですね。谷になると、この人はほかの仕事にもっていかなきゃならないと。そうすると、ここで業務ノウハウがある人間をリリースすることになります。

そうしてまた3カ月後にまた別な案件があるので、また人を戻してくれといわれたときに、戻せないですね。1回行っちゃうと。

**質問者：**行っちゃったら、別のプロジェクトに。

**根元：**そうなんです。だからまた新しい人間を入れなきゃならないとか、なかなか人不足の中でもう調達できません、で、その仕事ができないケースがやっぱりあるんですよ。

**質問者：**だけどその代わりに、自分たちは人が足りなくなるんじゃないですか、その場合は。その100人はもう固定するのですね。

**根元：**固定です。

**質問者：**そして別の仕事をやらせないのですね。

**根元：**基本はそうです。ですからもちろん、3年とかでローテーションとかはしていきますけれども、基本的には変えないと。そうすることによって我々としては、この谷を埋める活動はしなくていいですね。

**質問者：**金くれるからね。

**根元：**金くれるから。だからこの人たちをどういうふうにお客様のプロジェクトにアサインするかと、どういうことに使うかを考えればいいということですね。

お客様にとっては人を固定で抱えることによって、習熟、技術とか業務のノウハウが溜まりますので、生産性が上がりますよね。

**質問者：**その差がその代わり高くなるのですね、お客様にとっては。

**根元：**そうです。

**質問者：**今までは谷のときは、90人しか要らないときは100人の分を払っているんですね、御社に。

**根元：**そうです。そういうふうな私たちです。

---

## 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



**質問者：**何でそういう契約をするのですか、お客様のほうは。

**根元：**お客様は、やはり我々のチームはそれなりにノウハウがあって、やっぱり抱えておきたいということなんです。世の中に人がいないというのがやっぱり分かっていますので、ノウハウがある会社に包括的に、固定的に契約したいと。

**質問者：**だけどクレスコにとっては、ますます人手不足にもなる可能性あるね、その場合は。なぜならば100人はここに固定しているから、今までは谷のときは10人は出て、そこの別のお客様にやらせていただけど、できないのね、それは。

**根元：**うん、それはできなくなります。そこはだからスペシャルなお客様ということで、全部が全部じゃないですけども、やっぱりそういうお客様を何社か。

**質問者：**クレスコにとっては、プラスって何ですか。安定ね。

**根元：**プラスは安定はするし、やっぱり単価というか、それはちょっと上げてもらっていますので、その分は。

**質問者：**単価が高い、その場合は。

**根元：**高いです。だからそういう面では良いかなと思います。

**質問者：**その代わり、もっと人を入れないと別プロジェクトは、その例えば10人が谷のとき、その10人別の仕事をやっているのは、その10人を見つけないといけない。

**根元：**そうです。そういうことをお客様側もやっぱり望んでいるケースが、少し出てきています。

**質問者：**それは一部のお客様にしか。

**根元：**一部です。本当にながちりやるお客様だけです、それは。

**司会：**ほかに質問ございますか。はい、ではお願いします。

**上野：**ご説明ありがとうございました。大和証券、上野でございます。二つです。

まずご説明の中でもあった、今年度の売上高。受注残は潤沢ですから、その引合いのほうは問題ないでしょうというお話の一方で、リソース確保がどうなるかというお話をなさっていました。定性的におっしゃっていたのですが、どのぐらい厳しいのか。

例えば今年度、この間の4月に採用した新人はこのぐらいで、来年度に向けて採用しているんだけど、それはもう人数を割ってしまいそうとか。例えばもう一方の見方、例えば100人ほしいんだ

---

## 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



けれども、今のところ充足率は例えば 50%になってしまいそうですとか。何か事例を挙げて教えていただけますと。

**根元：**採用人数でいうと、新卒の採用では単体で 70 人。それからグループ全体でいうとその倍ぐらいですかね。130 人とか、そのぐらいは採用していると思います。ただ、やはり今そういう人不足の状況なので、若手も案外と半年ぐらいトレーニングすれば、ある程度仕事にアサインできるようにはなります、そういう意味ですと。

リソースがやっぱり足りない。例えばの例ですけれども、我々がある程度、これは規模感が出るだろうというプロジェクトに、例えば先々やっていったら 30 名とか 40 名の体制にはなるだろうということで期待して入るプロジェクトがあるんですね。初めは 2~3 人で入りますと。

例えばそういう時期が来て、工程が進んで、クレスコさん、あとは例えば今からですと 7 月から 10 人、9 月からプラスまた 10 人ちゃんとかこういうようなスキルの人間をそろえてくださいといったときに、それがなかなか確保できない。だから 5 人しかそろえられないとか。

そうすると我々がもくろんでいたビジネスが、極端な話、半分になっちゃうというケースがあるんですね。お客様にはすみません、ちょっと厳しいのでほかも当たってもらえませんかとか、そういうような格好悪いお話をしなきゃならないケースも結構あります。

**上野：**これは今の時点の、今回の会社計画というのは現時点の終わった採用と、できるであろう採用でカバーはできるレンジなのですね。

**根元：**そうですね。ただやはり、人なら誰でもいいというものじゃなくて、やっぱりスキルってありますので。スキルがマッチする人間をきっちりアサインしなきゃならないということで。そういう教育とかも含めて、やらなきゃならないなとは思っています。

**上野：**そうしますとおいおい、中途は難しいというお話もまた一方であったのですが、それなりに確保できれば、売上高に関してはもう少し拡張の余裕が出てくるのですか。

**根元：**いけるかなとは思っています。

**上野：**いけるかどうかは、今の確定している部分からどれだけリソースを[音声不明瞭]。

**根元：**そうです。しっかり当てはめることができるかということになります。

**上野：**これは可能性の議論になるんですけれども、どのような努力をしていって、どんな見通しなのですか。

---

## 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

**根元：**やはり営業的には、できるだけ早くお客様の情報を取ってくるというか、提案するということですね。今まで例えば1カ月前ぐらいには話をちゃんと聞かせてくださいという話を、もっと3カ月前には見通しだとか投資の計画を教えてほしいとか、そういう話ですね。お客様には働きかけ。

それから、あと人をそのまま出すんじゃなくて、シェアするというふうな。例えばスペシャリストの人間が複数のプロジェクトを見るとか、そういうやり方を許していただくとか。これもお客様との相談になるんですけど。あとはオフショアを活用しませんかということで、そういう提案をするとかですね。

いろんな提案の仕方、仕事の受け方を、やっぱり我々自身も変えていかなきゃならないと思っています。

**上野：**二つ目の質問なのですが、先ほどの方の質問ともかぶるのですが。

ご説明いただいた部分は要約すると、プロジェクトごとを取っていたので、今までだとアイドルタイムがあったと。全部埋めてくれと、期間採用にしてくれというかたちになるのですが、そうしますと意外と短期で効用がでそうなのですが。

例えば前年度というか、通常、いちお客様でアイドルタイムって、例えば年間200日なりあったとして、何%ぐらいがアイドルタイムになったのですか。

**根元：**アイドルは今でいうと、かなり少ないと思いますね。数%です。

**上野：**そうですね。90何%かということですから。

**根元：**そうです、ええ。

**上野：**2~3%とか。

**根元：**2~3%とか、その程度ですね。

**上野：**ただ、これは今までお金をもらえないでアイドルタイムということですから、営業利益率2~3%、その対象となったお客様であれば、[音声不明瞭]お客様であれば上がるわけですね。

**根元：**はい、上がります。

**上野：**そのお客様の比率って、全体でどのぐらい、いそうですか。

**根元：**お客様の何ですか。

---

## 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

**上野：**そういうのをアイドルタイムなしで、期間で契約してくれそうなお客様というのは。

**根元：**今は1社もう契約して、もう1社やっている。だから100名オーダーなので、相当大口のお客様なんですけれども、そういうのをあと2社とか、そのぐらいはやっぱり増やしたいなという思いはあります。

**上野：**例えばそれで3~4社、5社ぐらいになった場合、売上高でいうと大口ですので、全体の2割、3割ぐらいは占める。

**根元：**そのぐらいになると思います、ええ。

**上野：**2割3割、3割で3%改善されれば、全体でいうと1%弱ぐらいの利益率の上昇にはなる。

**根元：**そうですね、ええ。明らかに今1社契約させていただいたお客様については、かなりもう予算の段階で、昨年度に比べると利益率は改善しています。

**上野：**今年度は不採算1億解消というのは、そのへんの採算改善と、あとは上昇の部分どれだけプラスに乗っていくか。

**根元：**そうです。プラス分として、そういうのがあると。

ただやはり良いことばかりじゃなくて、我々も、私はもうプロジェクトのメンバーにはいつているんですけれども、お客様の期待値はやっぱりそれだけ高いので。それだけのお客様もお金を出すし、リスクも取ってくれているということなので。今まで以上の成果を出さないと、なんだっていうふうにいわれるので。気を引き締めてやりなさいという話はしております。

**上野：**よく分かりました。ありがとうございました。

**司会：**ほかにご質問、ございますか。

**質問者：**今期のご計画の営業利益率が下がっている計画になっていらっしゃるんですけども、終わった期で不採算プロジェクトがあり、今の包括契約等も進んでいくと、私は上がっていきそうな気がするんですけども。この辺、何か人件費が上がる見込みだとか、そういった何か理由があるのでしょうか。

**根元：**人件費もやはり、人不足の状況なので上げています。世の中よりも多少、2何%とかそのぐらいいすけれども、上げておるのはあります。あとは基幹システムの償却がこの4月から始まっていますので。それがやっぱり単体の、本体だけですけども、ちょっと重荷にはなっています。

そういうのもあって、多少低めにとっているのはあるかなと見ています。

---

## 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



**質問者：**これ、基幹システムが10月にサービスインをしたことによる効果は、具体的にはどういったものが。そのプロジェクト管理とかがやりやすくなるとか、そういうことなのでしょうか。

**根元：**そうですね。プロジェクト管理はかなりやりやすくなるっていっています。今までも監査法人とかから結構指摘はされていたんです。Excelがとにかく、Excelで結構いろいろ管理していますねと。あまり良くないんじゃないですかという話もされていて、そういうところはかなりシステムできっちりやれるようになったりとか。

先ほども申しましたけど、例えば業績の見通しが今、半期半期なんですね。半期半期で予算をつくって見えていますけれども、予算は半期単位であったとしても、プロジェクトの状況は3年先まで、受注残が3年先まで見れるというロングレンジで、ミドルレンジである程度会社の受注状況とかは見る事ができると。そういうところは非常に利点かなと思っています。

今は単体で10月サービスインさせますけれども、1~2年かけてグループ会社にも全部展開とは今、計画しております。

**質問者：**ありがとうございました。

**司会：**ほかに質問ございますか。会社様のほうで、何か追加される事項はございますか。

**根元：**いいえ、特に。

**司会：**それでは質問もないようですので、これで説明会を終了とさせていただきます。お疲れ様でございました。

**根元：**どうも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@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@scriptasia.com