



株式会社クレスコ

2024年3月期第2四半期決算説明会

2023年11月7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 2 四半期決算説明会 |
| [決算期] | 2024 年度 第 2 四半期 |
| [日程] | 2023 年 11 月 7 日 |
| [ページ数] | 27 |
| [時間] | 15:00 – 16:06 (合計：66 分、登壇：23 分、質疑応答：43 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：ただいまより、株式会社クレスコ、2024年3月期第2四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2四半期決算の概要、ならびに下期の見通しについてご説明し、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、会社出席者よりご回答申し上げます。なお、お時間の関係で、すべ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ので、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、さっそく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。本日もクレスコの決算説明会にお集まりいただき、誠にありがとうございます。それでは説明会の資料に沿って進め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



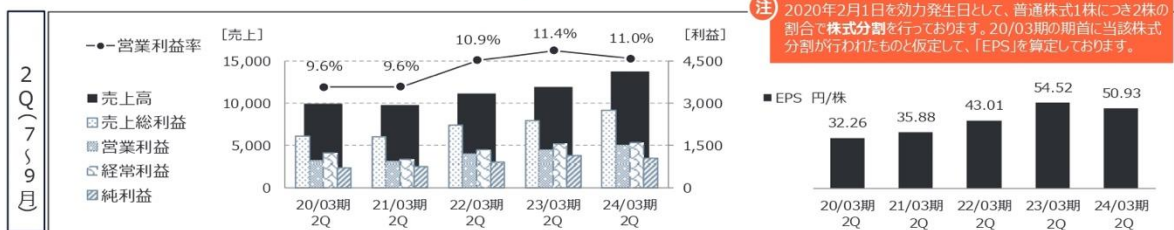
1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

【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、前同比（以下同じ）+10.0%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▲11.9%の大幅減益。
- 経常利益は、保有するデリバティブ評価益（営業外収益）266百万円を計上し、+15.3%の大幅増益。

| 2 Q 累 計 | | 22/03期 | 23/03期 | 24/03期 | 前年 同期比 | 対2Q累計 達成率 | 2Q累計 業績予想 | |
|------------------|---------|---------------|---------------|---------------|-----------|--------------|--------------|-----------|
| | | | | | | | 23/5/10 予想 | 前年 同期比 |
| | 売上高 | 21,061 | 23,309 | 25,631 | 110.0% | 102.9% | 24,900 | 106.8% |
| | 売上総利益 | 4,071 (19.3%) | 4,531 (19.4%) | 4,677 (18.3%) | 103.2% | | | |
| | 営業利益 | 2,017 (9.6%) | 2,245 (9.6%) | 1,978 (7.7%) | 88.1% | 95.1% | 2,080 (8.4%) | 92.6% |
| | 経常利益 | 2,223 (10.6%) | 2,116 (9.1%) | 2,440 (9.5%) | 115.3% | 112.4% | 2,170 (8.7%) | 102.5% |
| | 純利益 | 1,606 (7.6%) | 1,467 (6.3%) | 1,665 (6.5%) | 113.5% | 117.5% | 1,418 (5.7%) | 96.6% |
| | EPS 円/株 | 76.44 | 69.76 | 80.06 | | | 68.29 | |



© 2023 CRESCO LTD.

- 4 -

まず、第2四半期までの主な取組みを説明させていただきます。

この5月に、新型コロナが5類に移行されました。経済の活動が正常化され、最近の話題では生成系AIの活用、あとサイバー攻撃対応等への関心の高まりもありまして、企業のIT投資需要は依然として旺盛な状況です。

業種別に濃淡はありますが、主要顧客を中心に売上が増加し、前年同期比プラス10%の大幅増収という形になっております。下の表だと、真ん中にありますオレンジの枠のところ、今期の数字です。

続きまして、コストのところは、新卒採用の増と給与水準の引き上げ、あとこの期は、教育投資をかなり拡大しております。

複数の大型の不採算案件の発生というのは、これは第1四半期で説明した内容になりますが、四つの不採算プロジェクト、不採算案件がありまして、それらの影響によりまして、営業利益は11.9%の大幅減益という形で終わっております。

ただし状況は、第1四半期よりはかなり改善しておりまして、四つプロジェクトがあった中、三つはもうすべて終局という形になっております。残り一つを丁寧にマネジメントしている状況ですの

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



で、第2四半期単独ではそれなりの良い数字になっておりますし、下期に向けても不安材料は払拭されていくという状況でございます。

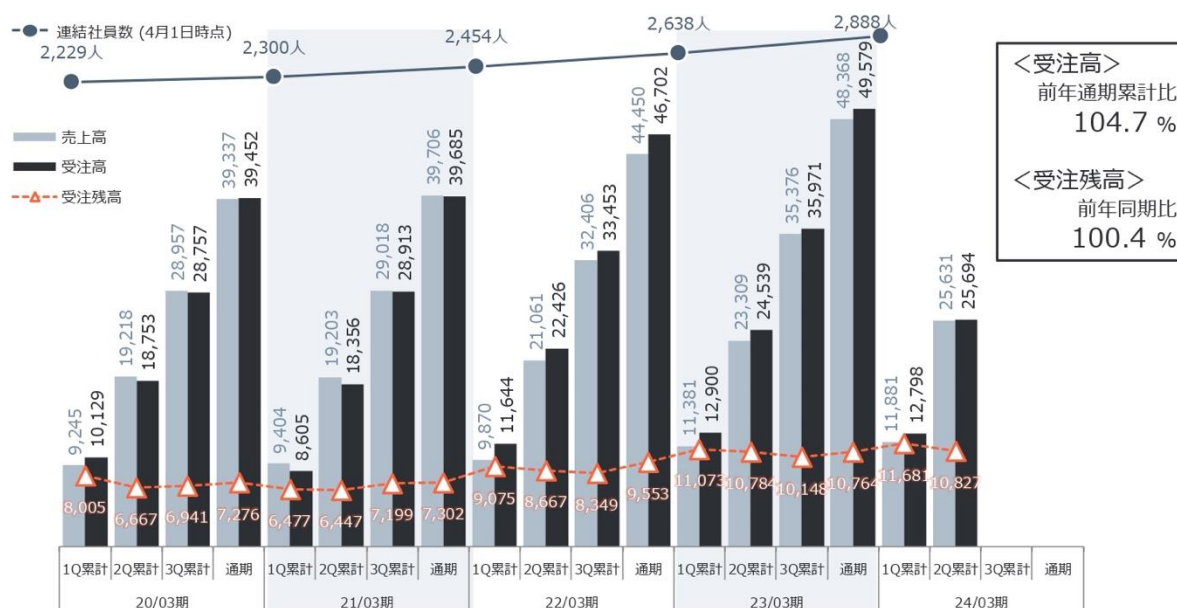
続きまして、経常利益に関しましては、保有するデリバティブの評価益を2億6,000万強計上して、全体的にはプラス15.3%の大幅増益という形になっております。

下の表で振り返りますと、売上高は256億、営業利益が19.7億、ここが若干マイナスという形です。経常利益に関しては24.4億で、15.3%増という形で、最終的に増収増益という形でこの上期を終わることができました。

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4.7%増。受注残高はほぼ前年並みの水準。
- 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。



© 2023 CRESCO LTD.

- 5 -

続きまして、受注の状況です。

受注高に関しましては、前年累計比4.7%増、受注の残高に関しましても、ほぼ前年並みの水準でございます。経済活動が正常化している状況もありまして、企業のDX推進に向けた動きは活発な状況です。

右下のグラフのところに、数字面を書いています。昨年からのこの折れ線グラフ等を見ても悪い数字ではない、上向きの数字であるということがおわかりになると思います。

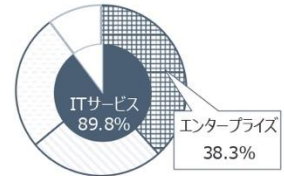
サポート

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

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]**

| 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 |

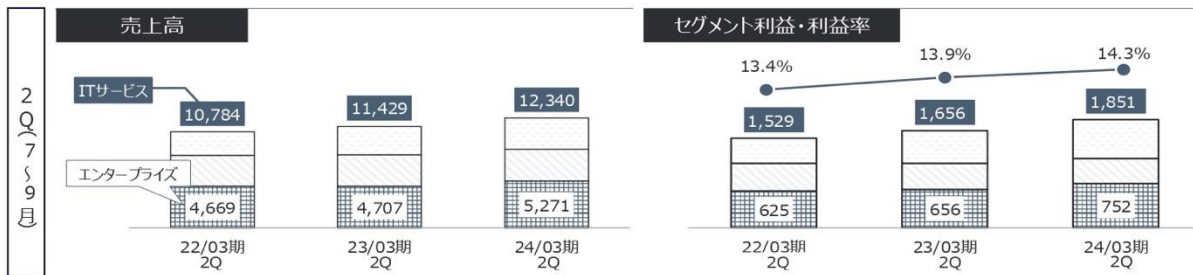
<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9月)>



2Q累計

- **売上高：97億91百万円（前年同期比 10% ↑）**
 - ・「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：9億26百万円/9.5%（前年同期比 16.3% ↓）**
 - ・「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。

[単位：百万円未満切捨]



© 2023 CRESCO LTD.

- 6 -

セグメント別に少し状況を説明させていただきます。

まずはエンタープライズセグメントです。

ここは、右上の円グラフのところを見ていただければわかりますが、クレスコで分けている四つのセグメントのうち、38.3%を占める、4割弱を占めるセグメントです。ITサービス全体としては89.9%、90%近くを占めております。その中で38.3という数字です。

ここは、エンタープライズといとなかなかわかりづらいですけど、表のところのサブセグメントを見ていただければ、こういう業種をやっているのだということが書かれていますが、さまざまな業種をやっております。

売上のところは97.91億円、ここは前年同期比で10%伸びております。

伸びている理由は、情報・通信・広告の分野と、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しています。いいお客さん、大型のお客様が、連結子会社の方でも獲得できているということが大きな原因になっております。

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



一方、セグメント利益の方に関しましては9億2,600万と、ここは利益率も若干落ちていますが、前年同期比で16.3%のダウンという形になっています。

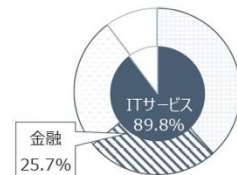
これは、先ほど冒頭で説明しましたとおり、不採算プロジェクトが、人材紹介・人材派遣、あと流通サービスの両分野で発生しておりました。これが先ほど四つのプロジェクトがあったという話をしましたが、四つのプロジェクトのうち、三つがこのエンタープライズセグメントで発生しておりました。このエンタープライズ単独で言いますと、その三つのプロジェクトのうち、二つはもうクローズしておりますので、残り一つを丁寧に推進しているという状況です。

売上高、セグメント利益等も、下に棒グラフ、折れ線グラフで示しておりますが、昨年からもすべて伸びているという状況でございます。

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]

| 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 | 金融 銀行、保険、その他 |

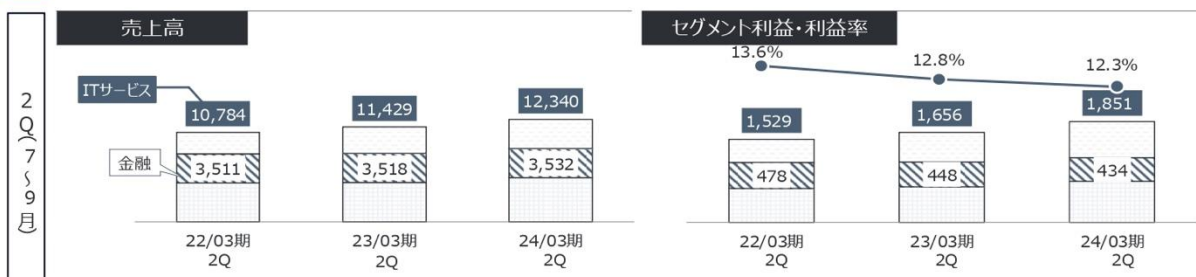
<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9月)>



2Q累計

- **売上高：70億27百万円（前年同期比 2% ↓）**
・当社における「銀行」分野で受注が増加したものの、「保険」「その他」の両分野で大型案件収束により受注が減少。
- **セグメント利益／利益率：7億21百万円／10.3%（前年同期比 16.6% ↓）**
・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。

[単位：百万円未満切捨]



続きまして、金融のセグメントです。

金融のセグメントは、クレスコで創業当初から最も得意である分野であります。銀行と保険、生命保険が一番多いですけど、銀行と生命保険さん、その他、証券等も一部やっております。これらのセグメントが、右側の円グラフで言いますと、全体の25.7%という数字、約4分の1をこのエンタープライズセグメントで収益を上げ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

売上高に関しましては 70 億 2,700 万円、ここは若干 2%ほど落としています。

この大きな理由は、当社における銀行分野での受注は増加しています。ただ、保険とその他の分野での大型の案件が一部収束しておりますので、受注としては減少しているというものと、あと下に不採算のことを書いていますが、銀行の分野で不採算案件がありましたので、他の受注にも少し影響が出たというところがございます。

不採算案件のところに入を入れて、リカバリーしたということもありましたので、オポチュニティはあったのですが、上期はそこをなかなか取りに行けなかったという背景がございました。下期はその辺は払拭されましたので、下期はしっかり売上も伸ばしていける見通しです。

セグメント利益のところは 7 億 2,100 万円、利益率が 10.3%、前年同期比で 16.6%の減という形で、上期は終わりました。

ここは、先ほど言いました銀行の分野での不採算案件が発生しました関係で、数字を落としております。この銀行の分野の不採算案件はもう上期で収束しましたので、下期はこの影響は全くないというふうに申し上げたいと思います。

下の売上高、セグメント利益のところは、数字で表しているとおりでございます。売上も伸びていますし、利益も伸びています。利益率は、先ほどの話もありまして、少し落としているというところがございます。

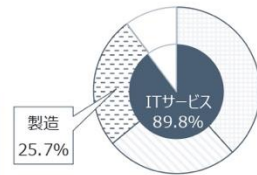
サポート

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

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]**

| 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 |

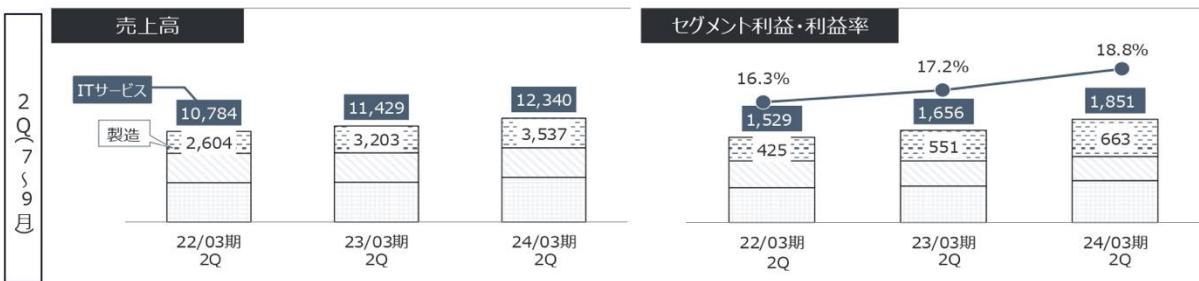
<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9月)>



2Q累計

- **売上高：67億86百万円（前年同期比 9.1% ↑）**
・ 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：11億円／16.2%（前年同期比 11.1% ↑）**
・ 売上高の増加と同様の理由。

[単位：百万円未満切捨]



© 2023 CRESCO LTD.

- 8 -

続きまして、三つ目のセグメントで、製造のセグメントです。

ここは、一番上に書いていますが、クレスコが非常に得意としている自動車の分野、あと輸送機器、あと機械・エレクトロニクス、家電を含めましたエレクトロニクスの分野、その他がクレスコの製造セグメントです。ここも、先ほどと同じく右上の円グラフに示しているとおおり、全体の25.7%を占めるセグメントです。

こちらは、売上高で67億8,600万円、前年同期比で9.1%増。ここ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での売上が伸びております。

セグメントの利益・利益率に関しましては、このセグメントに関しましては、前の二つと少し異なりまして、すべてうまくいったと言いますか、不採算プロジェクトが全くなかったということもありまして、収益率もいいものを確保できましたし、前年同期比でも11%の増と大きく伸ばすことができました。

上で、機械・エレクトロニクスの分野と書いていますが、全体的には日本の車メーカーの投資に引っ張られて、機械・エレクトロニクスも、新規でも非常にいいお客様がクレスコの引き合いのお相

サポート

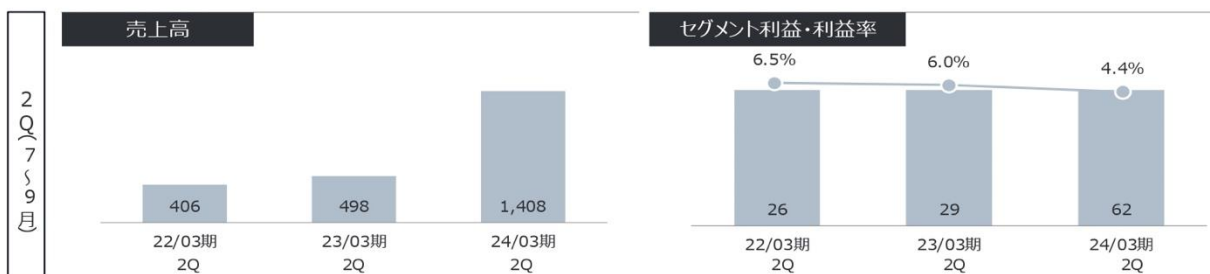
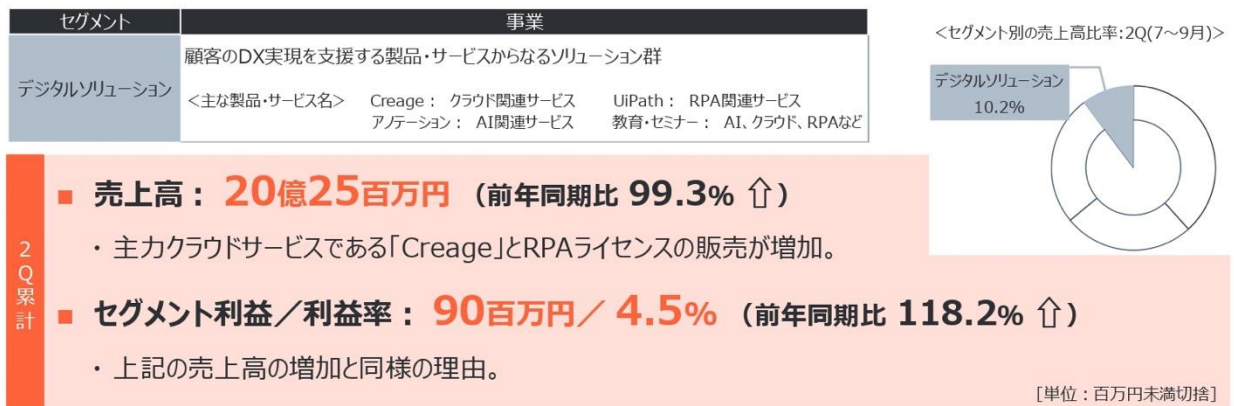
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



手となっているというところもございます。新規の獲得も堅調にできているセグメントでございます。

ここは下のグラフ、売上高も利益率もすべて上に伸ばしてきております。来期以降もしっかり伸ばせていける、期待できる分野だと考えております。

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]



© 2023 CRESCO LTD.

- 9 -

四つ目のセグメントです。ここは少し毛色が変わりますが、今までの IT サービスとは異なった、主に 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を担いだデジタルソリューション事業の分野です。

ここは、右上のグラフにあるとおり、今回やっと 10%を超えてきたかなという、まだまだクレスコの全体の売上規模からは小さい分野ですが、伸び率としましては非常によく伸びているという分野です。全体で 10%を占めております。

売上高に関しましては 20 億 2,500 万円。ここは前年同期比 99%増で、ほぼ倍になっております。主な原因としましては、主力のクラウドサービスである Creage という製品と、あとは RPA のライセンスの販売が増加しております。

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@scriptsasias.com



セグメント利益・利益率に関しましては 9,000 万円で、前年同期比でこちらも倍という形になっております。

2 2024年3月期の見通し  2.1. 業績予想

[単位：百万円未満切捨]

- 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。

| 通期 | 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 | 2Q時点進捗率 |
| | 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% | 37.7% |
| 経常利益 | 5,150 (10.8%) | 107.7% | 5,135 (10.6%) | 107.4% | 99.7% | 5,370 (10.2%) | 104.6% | 45.4% |
| 純利益 | 3,350 (7.1%) | 103.5% | 3,328 (6.9%) | 102.8% | 99.4% | 3,582 (6.8%) | 107.6% | 46.5% |
| EPS 円/株 | 158.99 | | 158.10 | | | 174.02 | | |

【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。

24年3月期の見通しでございます。

業績予想のところは、変更は加えておりません。こちらは、右側の表の説明にありますとおり、売上高で525億、営業利益に関しては52.5億が目標値となっております。ここは全然減らしていないという状況です。

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

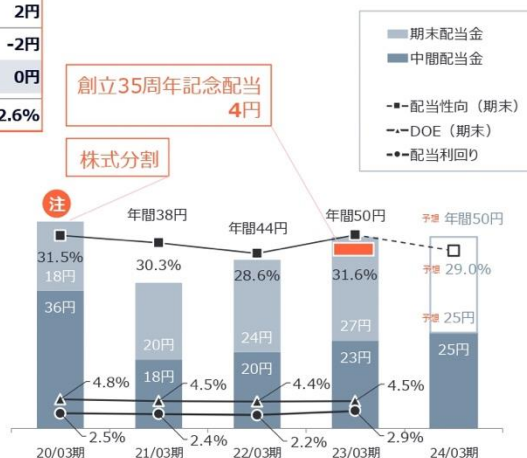
- 株主還元方針に則った配当を継続。
- 2023年5月10日公表の、2024年3月期の配当目標「50円」に変更なし。

| | 22/03期 | 23/03期 | 24/03期 | | |
|--------|--------|---------|--------|------------|-------|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 23/5/10 予想 | 増減 |
| 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 | 25円 | 50円 | 0円 |
| 配当性向 | 28.6% | 31.6% | - | 29.0% | -2.6% |
| 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いません。
- ▶ 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。

- ・ 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。

続きまして、配当予想も変えておりません。年間 50 円、上期 25 円、下期 25 円という形で進め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

1 決算のポイント ✨ 1.1. 第2四半期までの主な取組み

■ 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。

■ 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。
 - ・ ウィングアーク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。
- 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。

© 2023 CRESCO LTD.

- 3 -

すみません。ここで一部、先ほどの兼ね合いもあり、一番最初の冒頭のページが飛んでおりました。取組みに関しましては、こちらに書いてあるとおおり、少し説明させていただきます。

組織および体制のところは、4月1日に、この4月なので半年前に、品質管理だけではなくて、プロセスを統括するという形で、最近少し流行りになっております生成系AIなどを使用した業務効率化を目標とした社内のプロセスを変えていくということも社内でも動いております。

あとは、デジタルソリューション事業を中心に、事業拡大のための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変更しております。

続いて、5月の取締役会で、自己株式の取得と消却を決議し、すでにこの上期中に実行は終わっています。上限10億円、50万株という形で、もうこれらは終わっております。

続いて9月29日、企業グループの財務情報と非財務情報、これらを合わせた統合報告書を、クレスコとして初めて創刊いたしました。ぜひ見ていただければと思っております。

事業の関連に関しましては、先ほどと少し重なりますが、デジタルソリューションとしてのRPA強化に関しましては、UiPathのRevenue Growth Partnerというものを受賞しております。こち

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



らは、UiPath の売上の成長率が日本国内で最も高かったということで、受賞させていただきました。

先日も US から責任者が来られまして、今後の UiPath 事業への取り組みについて、有意義なディスカッションをさせていただきましたし、弊社の技術者も UiPath のラスベガス等のイベント等にも参加して、新たなオポチュニティを開拓するということで、今活動を強化しております。

続いて、ウイングアーク 1st さんとの販売代理店契約を締結して、電子帳票プラットフォーム invoiceAgent と UiPath 連携によ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。

AI のところに関しましては、Microsoft の Azure OpenAI Service を利用しております。この生成系 AI チャットサービスで CrePT というものを構築しまして、社内利用の運用を開始しております。

他に、当社の AI の専門家、エバンジェリスト的な人材が何名かいますので、彼らによる AI エスコートというサービスの提供も開始し、こちら非常に引き合いが多くて、お客様のニーズにマッチしているサービスかなというふうに考えております。

その他のところは、これは前第 1 四半期でも説明しましたが、セキュリティの脆弱性診断のメニューにペネトレーションテスト、外部から故意に攻撃するというようなテストを追加して、サービス提供を開始しております。

続いて、これは 6 月から 7 月に資本出資するインド法人の Cognavi India が、インドの新卒学生、理系向けの学生向けのジョブポータルサイトをオープンし、インドの学生向けにすでに利用が開始されています。

続いて、ベトナムのレストランとリテールテックのスタートアップ企業 CAPICHI によりまして、こちらに出資させていただいています。この会社が提供する QR のモバイルオーダーシステム Capichi OI というものの日本の総代理店として、飲食店、小売店、宿泊施設の DX 化への貢献を図っております。

皆さん、最近居酒屋に行かれても、QR のオーダー、テーブルでオーダーするということがかなり主流になってきていると思いますが、これはその QR オーダーを他国語対応にしたものがベトナムで非常に売れています。それを日本側に逆輸入というか、持ってきたという形で、日本国内の観光の需要喚起にも繋がるというふうに考えています。

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



最後、クレスコ・デジタルテクノロジーズが、サブスク向けの WiFi サービスと、あとは製造業向けの統合 BOM 管理、部品管理のサービスのソリューションも発表しております。

すみません。少し振り返りになりましたが、ページを飛ばしておりましたので、今のところを振り返りで説明させていただきました。

実績と予想のところは、先ほどまで説明した通りです。もう一度になりますが、業績予想は 525 億、営業利益 52.5 億、経常利益も 53.7 億、この予想は変えておりません。この数値に向けた予算化をしっかりと、グループ全体で取り組んでいっている状況です。

配当予想に関しましても、先ほどと同様です。変えておりません。25 円、25 円、50 円を目標としております。

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 <small>【※1】【※5】【※7】【※9】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 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 <small>【※12】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| メクゼス <small>【※3】【※4】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| エヌシステム <small>【※13】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| ネクサス <small>【※2】【※13】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| アルス <small>【※6】【※13】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| クレスコ・ジェイクーブ <small>【※13】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| クレスコベトナム <small>【※8】</small> | ○ | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| エニシアス <small>【※10】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| OEC <small>【※11】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 日本ソフトウェアデザイン <small>【※14】</small> | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 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・マンック」は「メクゼス」に商号変更
 【※4】 2018年4月1日付で「メクゼス」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日から)
 【※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「クリエイティブジャパン」は「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」に社名変更
 【※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

最後、参考資料をざっと説明します。

まず 1 点目は連結子会社の変遷です。

連結子会社に関しましては、この 23 年の 2 月に 1 社、一番下の日本ソフトウェアデザインさんという会社が、大阪の会社ですがグループ入りしまして、大阪・名古屋を拠点にかなりいいお客さん

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



とお付き合いされている企業ですので、こちらがグループに入ってもらいました。毎年1社程度がグループ入りしている状況です。これからも、このM&Aの活動についても並行して進めていく状況です。

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>



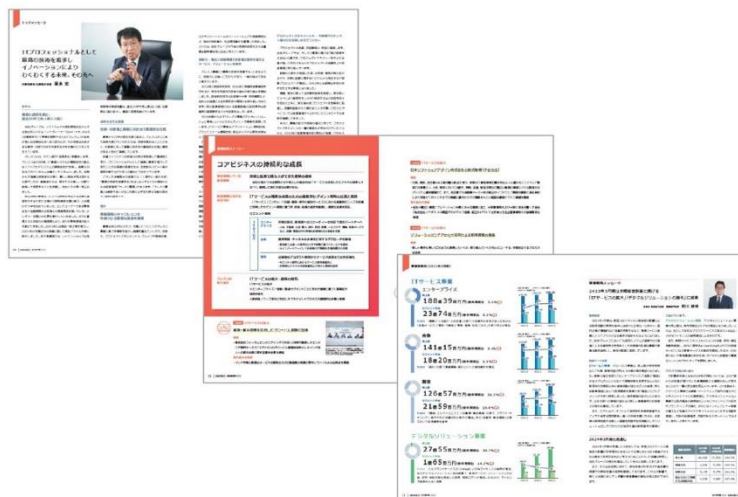
続いて、中計に関しまして、これは現中計なので、右下に2021年度から2023年度という青いシートが入っていますが、今ちょうど24年以降の中計を作り直しています。中計策定チームを作って、いろんなディスカッションを日々やっていて、来年には発表していくという計画で今進めております。

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@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



最後、これは先ほどと重なりますが、統合報告書を出しましたので、当社ホームページに出しております。ぜひご覧いただければ幸いです。

少しバタバタしましたが、私からの説明は以上とさせていただきます。ご清聴ありがとうございます。

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@scriptasia.com

質疑応答

司会 [M]：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、会社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ひいたします。

それでは、最初のご質問です。

質問者 [Q]：粗利益が経年増加していますが、何が要因なのでしょう。

富永 [A]：粗利が少し改善していると言いますか、増加しているという状況で、何が原因かというところですが、ここ数年、このページにありますとおり、給与は引き上げております。この時代、給与を引き上げないと、社員の満足度も上がっていきませんので、給与はしっかり引き上げております。

それに対応して、やはり世の中はインフレですので、お客様にクレスコの価値をもう 1 回しっかり訴求するという活動を、この 2 年間ぐらい、営業チームを中心にかなり重点的に行ってまいりました。その効果はかなり表れてきておまして、お客様も収益性改善に向けて一緒に、クレスコとともに今後もやっていこうということで、単価のところもかなりアップしていただいているお客様がほとんどです。なので、その結果を得て、収益性も改善して、粗利も増えているという状況です。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。

質問者 [Q]：同業他社を見ていると、IT サービスは案件の獲得競争が厳しい印象があります。他に對するクレスコ独自の優位性は何でしょうか。サイバーセキュリティ関連サービスは、商機になるのでしょうか。

富永 [A]：同業他社に比べたクレスコの優位性ということですが、クレスコは幅広い事業、先ほどから説明しておりますとおり、金融の事業から、組み込みだったりデジタルソリューションもやっております。技術的にもかなり幅広くやっています。

昔、昔というところであれですけど、私が現場にいた十数年前は、それぞれの事業部門がそれぞれ収益を上げていくという形が主だったのですが、最近いろんなお客様で技術が融合していっておまして、例えば金融のお客様でも、IoT だったり組み込み系のソリューションが必要になってきたり、逆に車のお客様であっても、コネクテッドカーを中心とした情報システムへの連携が非常に増えて

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



きたりというところで、技術がどんどん融合してきているというところは、実態のマーケットとしてあると思います。それがやはりクレスコの非常に強みとなって、技術がいろんな部門に横展開できているということが1点あります。

そういう新しい技術を、クレスコの社員は非常に勉強熱心で、いろんなことに積極的に取り組んで、あと社内での勉強会とか、自ら社員が手を挙げて発するいろんなコミュニティ、技術コミュニティみたいなのところもかなり活発にやっています。新入社員からそういうところに入って、技術をお互いに高めあおうという昔からの文化みたいなのところがありますので、そういうところを生かして、新しいお客様だったり、既存の事業のお客様の新しい技術エリアに展開していけるというふうに考えております。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。不採算プロジェクトについて、いくつか同じようなご質問をいただいております。

質問者 [Q]：不採算プロジェクトの、三つの終局したプロジェクトの上期営業利益に対する影響額を教えてください。また、まだ残っている一つの不採算案件の、上期のマイナスの影響額、第3クォーター以降の想定の影響額を教えてください。

このプロジェクトの終局は、いつごろを想定していますか。また、この不採算の影響に対して、受注を意図的に絞らざるを得なかったと思いますが、現在は受注は積極化しているのでしょうか。受注している案件の利益率は横ばい、もしくは上昇しているか、その辺も教えてください。

富永 [A]：不採算プロジェクトの件についてです。先ほど説明しましたとおり、四つのうち三つが収束しております。別で発表しております決算短信の方には数字が出ておりますが、受注損失の引当金として、数字的には3億3,000万を計上しています。これがなければ、このページにあります営業利益のところは、しっかり前年プラスアルファになったという数字感です。逆に言うと、それ以外がしっかりすべてきちんとできたという形になっております。

残り一つにつきましては、今のところですが、3月頃の収束を今予定して、プロジェクトを丁寧に進めているという状況です。それは、先ほど報告しましたエンタープライズのセグメントの案件が一つだけ残っているという状況です。

受注を意図的に絞らざるを得なかった。そうですね、結果的にそうなっています。先ほども少し説明しましたとおり、不採算プロジェクトというのは、どうしても人を投入してリカバリーしなければいけないという状況がやはりございます。そこに、できる人と言いますかエース級を投入して、

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



実は他にやらせたい新しい案件があるのに、実はそちら側に提案できていないという結果的なところはあります。

そういった意味では、受注を絞らざるを得なかったというところは、特に先ほど説明しました金融のセグメントは、売上がマイナス2%になっておりますので、そこは確実に数値に表れているところかなというふうに思います。

受注が正常化しているかというところですが、正常化しております。下期も、このグラフの状況のとおり、かなり見えてきておりますし、来期に向けても、先ほど他の事業、車系も盛り上がっているというところがありました。やはりこの業界は、受注は全体的に堅調だなというふうには感じています。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。

質問者 [Q]：デジタルソリューションが、期待しているほど成長していない印象があります。今後の具体的成長ドライバーと、成長の時間軸を教えてください。

富永 [A]：デジタルソリューションの分野が、期待するほど出ていないのではないかとこの状況についてのご質問だと思います。デジタルソリューションの分野は、弊社は今、ここに書いてあります Creage というクラウドのサービスと、あと RPA である UiPath のサービスが増加しております。ただ、やはりこれ以外の3本目の柱、4本目の柱を作るべく、社内では商品の開発も進めております。

この前少し発表しましたが、AIに関連するサービスで RooMagic というホテル業界向けのサービスも一部開始しました。それらの新しい商材を作っていくことによって、来期以降の拡大にもしっかり繋がっていきますし、先ほどありました RPA ライセンスは、クレスコは UiPath さんのダイヤモンドパートナーとして、日本のトップ企業として認知されておりますので、そこから UiPath さんが担ぐ RPA だけではなく他のソリューション、RPA 以外の他の商材も既存のお客様と一緒に売っていかうという形を進めておりますので、その分野でもかなり伸びていくだろうというふうに感じています。

時間軸としましては、この分野は、来年には1.5倍、2倍というふうにしなければいけないというふうには計画はしております。ただ、ライセンスのところというのは時期物みたいなところもありまして、例えば3年間一括で買いたいとかそういうお客様もいらっしゃいますので、時期によって下期に少し上がったり、上期は少し落ちたりというところもございますので、その辺はしっかりお客様と話しながら、コントロールしながら、受注に向けて活動を続けていくところです。

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



もちろん営業チームも、ここのチームはかなり強化しておりますので、お客様の業務効率化を提案できるようなチームにもなってきたかなというふうに感じています。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。社員の採用について、いくつかご質問をいただいております。

質問者 [Q]：採用について、来年の新卒入社目標人数、内定承諾者数、中途採用の状況等々、最近の状況のアップデートをお願いします。

富永 [A]：採用の状況ですが、まず新卒採用につきましては、まず 2023 年の 4 月で、クレスコ単体だと 100 名強、グループ全体だと 200 名強という数字で採用できました。2024 年向けもほぼ活動が終わってきておりますが、ほぼ同数字が取れるだろうという見込みで終わりそうです。クレスコも、100 名強とまではいきませんが、目標値である 100 名前後はしっかり取れていけそうです。

採用活動の中に、クレスコの技術研究所のチームやエバンジェリストのチームが学校訪問などをかなりして、新卒向けのブランディングを上げているというところもございます。あと、女性比率に関しましても、クレスコは今女性が 40%から 50%ぐらい取れているという状況です。これは同業他社さんを聞いても、なかなかない数字かなというふうに見えています。

といいますのも、女性向けの制度、例えば時短の制度だったり、育休の制度だったり、その辺は他の IT 企業よりはかなり拡充して、女性活躍を推進するというモードで採用しておりますので、女性の採用はかなりよくできているかなというふうに思っています。

一方、中途採用の方ですが、ここは相変わらず苦戦状況が続いております。ただ、昨年よりは多少改善していますが、目標値で年間 30 名から 40 名は技術者をしっかり採用していこうという形で動いていますが、最終的な達成率目標は 7~8 割になるのではないかなというふうに見ております。中途採用に関しましては、このページにありますデジタルソリューション事業をやる中途採用とか、そちら側をもう少し増やしていかないと、既存の IT サービスのみの分野だとなかなか来てくれないかな、というふうには感じています。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。通期の計画について、何点かいただいております

質問者 [Q]：通期の計画を据え置かれていますが、不採算案件による第 1 クォーターの出遅れを、こういった分野が補っていくことになるのでしょうか。利益面のハードルが高く見えますが、達成可能となる理由を教えてください。

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]：利益面のハードルに関しまして、このページに記載されているとおり、営業利益に関しましては、今 40%を切っている状況ですが、通期見通しは変えておりません。その大きな理由といたしましては、下期は、先ほどから申し上げている不採算の案件がもう収束していくことというのが一番大きな理由であります。あともう一つは、先ほど少し話題に出ましたが、新入社員が戦力化されていくのがこの 10 月から、という形になります。

上期は、200 名のグループ全体の社員がほぼ研修期間ということもありまして、コストになっていたわけですが、それらの社員のみなが各プロジェクトでお客様に行き、有償化されて、コスト化が解消されていくというところが見通せていますので、どのお客様もやはり人材不足ですので、一緒に育てていこうというモードでお客様も協力していただいて、その辺は新人も一緒にお客様と育てていくというものになりますので、下期はそこが大きく改善するかなというふうに見ております。

業種的には、車ももちろん盛り上がりますが、銀行の分野が、上期は、先ほどもありましたように受注を少し控えていたというのと、あとお客様のタイミング的にも、この下期以降で大型の案件がいくつか立ち上がるというふうな状況で、今、受注活動も、銀行の分野はかなり堅調です。

他の分野に関しまして、旅行・旅客をやっていますが、旅客はやはり航空会社さんとか、かなり航空の便も戻ってきていますので、そこの受注も見込めておりますし、あと運輸系に関しまして、お客様がかなりいろいろ投資したいということもありますので、伸びている状況です。エンタープライズも、全体的にお客様は元気だなというふうには感じています。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。では続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：製造事業のご説明で、車業界の投資に引っ張られて、機械やエレクトロニクスの仕事に繋がっているというお話がありましたが、具体的な事例があればご紹介ください。

富永 [A]：車の事業のところは、非常に元気だなというふうには感じています。先日、ジャパンモビリティショーがありまして、私も参加しました。ビジネスカンバセーションみたいなところもあって、ビジネス的にもコミュニケーションをとられている企業が非常に多いなという印象を持っています。その中でクレスコも、少しお客様と組みながら、いろんな技術を提供していくという活動をしております。

クレスコの得意分野は、車の情報系です。車の情報系といいますのは、ディスプレイやナビゲーションのところの開発を非常に得意としております。あともう一つは、セキュリティとセーフティ分

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



野、安全運転の分野です。それらも、名古屋のいくつかのお客様でコンサルティングをやらせていただいております、技術的にもお客様から非常に認めていただいている分野です。

それらの分野のお客様、名古屋近辺の日本車のお客様なのでいくつかご想像できると思いますけど、それらのお客様が、今、電気自動車化が欧州にもう完全に負けていますので、電気自動車化への取り組みが、日本の車メーカーとしては相当喫緊の課題になっているというふうに、私たちも話を聞いて感じています。その電気自動車向けの開発で、私どものもともとの強みである情報系のディスプレイ系のところ、あとはさっきも少し言いましたが、コネクテッドカーでのクラウドとの連携などはクレスコも非常に得意な分野ですので、そちらでクレスコの強みをかなり認知していただいておりますので、引き合いも非常に多くなってきているかなという印象を持っています。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続きご質問の方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]：離職者の数は年間何人くらいでしょうか。また、優秀な人材の他社への転職は増えている傾向にありますでしょうか。

富永 [A]：離職者の傾向についてご説明します。退職率で言いますと、年平均で4~5%、5%弱ぐらいかなという状況です。全体で言いますと、その5%のうち、少し肌感覚ですが、当然定年退職の方もいらっしゃいますので、定年退職の方が1%ぐらい、あとは同業への転職が2%ぐらい、あとの残りの方が、もうIT業界を辞めるといような感じです。

だから、他のSierに比べれば離職率普通は非常に低い方だろうなというふうには見えています。同業他社とか、あとは協業への転職というところは、一部ありますけど、実はこの1年はあまり見られない状況です。どちらかというところ、この数年間のコロナの働き方改革によって、もっとフリーランスで働きたいとか、自由に働きたいと言って辞められる方が先ほどの2%ぐらい、同業の中で辞めてフリーになりましたという方の方が増えているかなという、肌感覚ですけど印象です。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。

質問者 [Q]：保守や運用は、一定の割合があれば、ストックビジネスになると思います。売上のうち、保守や運用が占める割合はどの程度あるのでしょうか。

富永 [A]：保守・運用の割合ということですが、保守・運用という定義がなかなか難しいところがございますが、お客様のシステムの投資のサイクルとして、新しいシステムを導入したら、何年か

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



したら、6~7年したら新規で入れ替えなければいけないというような流れで、ずっとサイクルを回しておられるというお客様がほとんどだと思います。

その切り替えのタイミングで、次の案件がもらえるかどうかとかいう話で動いていたり、あとはその6~7年間、あるシステムの保守・運用もしっかりできているかという割合というところ、いろんな視点で見ることができると思いますが、一番ストック的に、リピートオーダー的な案件が多いのが金融のビジネスと製造業、先ほどの車載とか得意分野があると言いましたが、その分野に関しましては、7割から8割ぐらいがストック的なリピートのお客様が多いかなという感じです。

エンタープライズに関しましては、新しいお客様もけっこう入れ替わっておりますので、エンタープライズに関するストックリピートの割合は5割から6割ではないかというふうに見えています。全体的にやはり6割から7割がストック的な案件が多いというふうに見えております。以上です。

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

質問者 [Q]：次期中計についてのご説明がありましたが、次期中計の目玉や魂となる項目はどんなものがありますでしょうか。

富永 [A]：次期中計の目玉というところですが、先ほども少し話題に上りましたが、前回の中計からの、今の中計から引き続きにもなりますが、デジタルソリューションのところはもっと強化していかなければいけないという方針は変わらないです。

今、競合・同業他社さんも含めまして、この30年以上やっている、クレスコのような開発が得意なSlerさんというのはいると思いますけど、お客様のニーズもどんどん変わってきておりますので、Sler自体がどんどん変革していかなければいけないと思っております。

開発技術だけを身につけていれば飯を食べていた前とはかなり違う時代になってきていますので、しっかり外部の良いソリューションを組み合わせ、お客様に良いものを早く提供していくというビジネスモデルがお客様からも求められていますので、ソリューションの分野というのは、もちろん営業形態、あと技術者の育成もそうですけど、ここにありますが商材をとにかく幅広く増やしていく、お客様のニーズに応えられるような商材のラインナップにしていくというところが大きな課題だろうというふうに感じております。それを、次期中計でも一つの核として考えております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。引き続きご質問の方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。続きますのご質問です。

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



質問者 [Q]：M&A は今後も良い案件が獲得できそうでしょうか。

富永 [A]：M&A に関しましては、先ほども最後の付録のページで説明しましたとおり、1年に1社以上ぐらいはグループ入りして欲しいなというふうに考えておまして、活動をするチームを組織として持って動いております。

いろんなパートナー様との情報交換を継続的にやらせていただいております関係で、案件の引き合いとしてはかなり多いというふうに感じています。その中で最終局面までいくのが、年に1社か2社あればいいなという形で活動を続けておりますので、案件自体はけっこうあるなというふうに思っています。なおかつ、その案件がクレスコグループとしてのシナジーを伸ばしてくれる企業であるということが大前提であると思っておりますので、そういう企業もしっかりいくつか候補に挙がってきているという状況です。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。まだ少しお時間残っておりますので、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。よろしくお願ひいたします。ご質問ありがとうございます。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：M&A で買われる側の会社から見てのクレスコの魅力は何でしょうか。

富永 [A]：M&A で買われる会社側のメリットみたいのところですけど、実は厳しい統制というのはあまりやっていなくて、各企業さんの成長を後押しするというようなスタンスで、経営陣が最初に組もうという形になっております。

なので、M&A する会社の経営陣が、まだ今後もこの企業を一生懸命伸ばしていきたいという意向がおありになるのであれば、一緒になって伸ばす方法を考えていくというようなスタンスですし、もしその経営陣の方がご退任されるとか、年齢もあってもう完全に退任したいとかいうお話があるのであれば、そこは今後どういうふうにシナジーを発揮できるかということディスカッションしたりということ、買われる会社さんの経営目線に立ったディスカッションをかなり重ねた上に、最終的に合意に至っているという状況です。

実際に入られたグループさんの中でも、その状況でしっかり伸ばしていただいているところもあります。もちろん、今日実はこの裏側でもやっているのですが、クレスコグループ全体の営業推進会議みたいなものもやっておまして、営業情報を共有したり、あるお客様への技術的なエリアで少し欠けているエリアがあればグループ全体で補って、一緒になってお客様を攻めに行こうみたいなところを一緒になって活動したりということをやっております。

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



それによって、1 足す 1 が 2 プラスアルファになるということを、各経営陣には申し伝えながら進めておりますので、そういった意味では、各経営陣はけっこうやりやすく伸ばしていける、親会社のブランド力だったり、いろいろなものをうまく活用して、自分たちの会社を伸ばしていくという戦略に立てているかなというふうに思っております。その辺がメリットではないかというふうに、私個人としては感じています。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問ありがとうございました。次のご質問を最後のご質問とさせていただきます。

質問者 [Q]：デジタルソリューション事業について、自社製品はいつごろ出ますでしょうか。

富永 [A]：デジタルソリューションの分野での自社製品ですけど、なかなか時期は申し伝えにくいですが、毎年一つぐらいは出したいねという計画で進めています。

この前、先ほど申しましたとおり RooMagic というものを出しましたので、今社内ではいろんな商材の提案活動みたいな、社内イントレプレナー制度みたいなものも作りまして、ディスカッションを重ねております。協議をして最終局面に行くのは、スタートからやはり 3 ヶ月から半年ぐらいは経過するだろうなというふうに考えております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは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。富永社長、よろしくお願いいたします。

富永 [M]：本日は 1 時間、たくさんのご質問をいただきまして、本当にありがとうございます。クレスコグループは、Ambition2030、1,000 億に向けて、しっかり歩みを進めている状況です。次期中計も、中間点として 2026 に向けての中計を今策定中です。しっかりとした成長を目標として、社員の育成やマネジメントをやっていきますので、引き続き応援していただければ幸いです。

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

[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
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@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、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、ならびに、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

