



株式会社クレスコ

2023年3月期第1四半期決算説明会

2022年8月9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]	2023 年 3 月期第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 1 四半期
[日程]	2022 年 8 月 9 日
[ページ数]	23
[時間]	15:00 – 15:46 (合計：46 分、登壇：28 分、質疑応答：18 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。ただ今より、株式会社クレスコ、2023年3月期第1四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、2023年3月期第1四半期決算の概要についてご説明申し上げ、その後、質疑応答の時間を設けております。

ご質問は、画面の質問するのボックス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。

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。

1 決算のポイント ✨ 1.1. 第1四半期の主な取組み

■ 組織および体制関連

- 4月1日付で、「代表取締役会長」「代表取締役社長執行役員」の**2代表制**に移行。
- 4月1日付で、創業以来初となる**コーポレートロゴの変更**を実施。
- 適切な権限委譲による経営上の意思決定と施策実行の迅速化を目的として、**当社の執行役員を本部長に据える組織改革**を実施。
- 長期ビジョン『CRESCO Group Ambition 2030』実現のため、「経営戦略本部」を設置するとともに、グループシナジーの更なる発揮のため、「グループ統括本部」を設置し、**グループ間での営業案件の共有を推進**。
- 機動的経営の強化およびグループガバナンス向上のため、グループ役員会議の頻度を増やし、**グループ役員間の連携を強化**。

■ 事業関連

- デジタルソリューションとしてのRPA強化
 - ・ 4月： UiPath社の認定リセラー「ゴールドパートナー」に認定。
 - ・ 5月： UiPathライセンス購入企業向けにe-Learningの提供を開始。
- 事業の底上げとビジネス機会の創出を目的として、技術・品質・ビジネス変革に関する自己学習を奨励。
- 子会社「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」が、同社のIoT機能を搭載した「ソーシャルトレシシステム」の販売を開始。
- 事業効率の向上を目的として、開発拠点の移転等のオフィススペース戦略の見直しを開始。

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：皆さん、こんにちは。株式会社クレスコの富永です。4月に社長に就任いたしまして、初めての決算説明会となります。お聞き苦しい点が多々あるかと思いますが、よろしくお願いいたします。

それでは、2023年3月期の第1クォーター、連結の決算のご説明をいたします。

最初に、決算のポイントから説明させていただきます。

まず、第1四半期の主な取組みといたしまして、まず組織および体制のところでは、これは先ほども申しましたとおり、4月1日付で私、富永が代表取締役社長執行役員に就任いたしまして、前社長の根元が代表取締役会長に就任し、2代表制に移行しております。

役割の分担といたしましては、私、富永がクレスコ単体のマネジメント、根元が、グループ会社は11社ありますので、グループ会社11社を中心としたマネジメントという形で役割を分けて進めております。

2点目、このパワーポイントの上のロゴもそうですが、全体が変わっております。創業以来初となるコーポレートロゴの変更を実施しております。クレスコは1988年創業で34期、昨年まではブルーのコーポレートカラーとブルーのロゴを使用しておりました。昨年の株主総会をもちまして、創業者の岩崎俊雄が取締役を退任というタイミングで、岩崎本人から、コーポレートロゴの刷新をした方がいいのではないかと、第2創業期というもので刷新したほうがいいのかという提案がありまして、昨年、プロジェクトを動かしまして、4月1日でリリースしたという形になっております。

続いて、3点目です。3点目は、適切な権限委譲による経営上の意思決定と施策実行の迅速化を目的として、当社の執行役員は9名いますが、9名を本部長に据える組織改革を実施しております。今までは取締役が1枚間にかんで決済に関わるという形をしていたのですが、やはりスピード化を考えると、お客様への提案、見積もり等はスピード化を図ったほうがいいのかという形で組織を少し変えております。

続きまして、クレスコは長期ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」の実現のために、この4月から経営戦略本部を設けるとともに、さらなるグループシナジーを発揮するためにグループ統括本部を設置しまして、グループ間での営業案件の共有を推進してまいりました。

同じような話ですが、機動的経営の強化およびグループガバナンスの向上のために、グループ役員会議の頻度も増やしまして、グループ役員、約30名以上いますが、この連携を強化する会議をこ

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



の7月までに、もう2回開催して、グループとしての成長をどうすべきかというディスカッションを重ねてまいりました。

続いて、事業のところです。まず、デジタルソリューションとしてのRPA強化は、4月にUiPath社の認定リセラー、ゴールドパートナーに認定されました。これは、ダイヤモンドパートナーに続く2番目のパートナーで、クレスコの技術力とサポート力を高く評価されて、この認定をいただくことができました。

それに合わせまして、5月にUiPathライセンス購入の企業様向けにe-Learningの提供も開始して、e-Learningでサポートをしっかりとしながら、お客様へのデリバリーも併せて進めていく仕組みをつくっております。

続いて、事業の底上げとビジネス機会の創出を目的として、技術・品質・ビジネス変革に関する自己学習を奨励しています。これは私が4月に社長になってメッセージを出した一つとして、社員みんなが勉強していく時間をしっかりとって、それに合わせてコンテンツもしっかり社内で準備して、技術と品質だけではなくて、ビジネスに関する勉強もしようという形で社員にメッセージしております。

続きまして、子会社、クレスコ・デジタルテクノロジーズ、この会社が同社のIoT機能を搭載したソーシャルトイレシステムというものも販売しております。これは主に公共のトイレ、なので公共の事業者様だったり観光業の事業者様向けに、公共トイレの清掃につなげるような情報をつなげたり、あとは観光の集客につながるような情報を集約化して、可視化して見える化するというトイレを新たに買って販売しております。

続きまして、最後です。事業効率の向上を目的として、開発拠点の移転等のオフィススペース戦略の見直しも開始しております。クレスコは、品川本社に2004年に移転しましたが、それ以来、特に事業部門のところは大規模なリニューアルをしておりませんでした。完全フリーアドレス化もしまして、執行役員とて固定席がないという状況にして、Web会議のスペースやテレワークできるスペースもかなり拡充して、スペースの効率化も図ってまいりました。グループ各社においても、同じようにテレワーク対応のスペースに変更することを実施しております。

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



1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

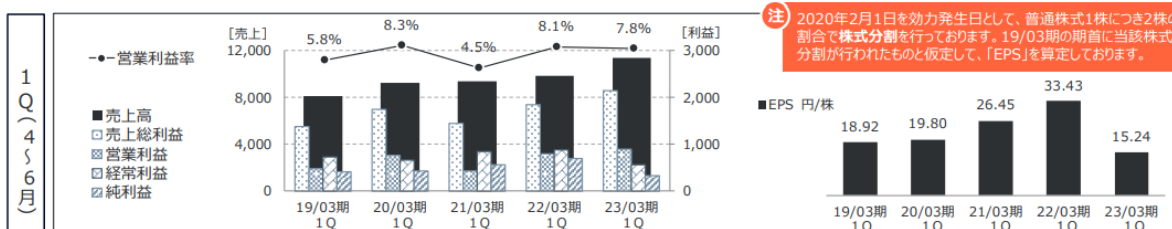
【注】（ ）内の数字は各々の利益率を表します。
【注】「純利益」は「親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益」です。

[単位：百万円未満切捨]

- DX推進による生産性向上を目的としたIT投資需要は依然として旺盛。業種別に濃淡はあるものの、主要顧客を中心に売上が増加。15.3%の二桁増収。
- 営業利益は、11.6%の増益となるも、不採算案件の発生等により、営業利益率は7.8%（前年同期8.1%）。
- 経常利益は、保有する金融商品に関してデリバティブ評価損（営業外費用）484百万円を計上し、減益。

売上高	...	15億11百万円 ↑ (前年同期比 15.3%↑)
営業利益	...	92百万円 ↑ (前年同期比 11.6%↑)
経常利益	...	3億20百万円 ↓ (前年同期比 36.2%↓)
純利益	...	3億82百万円 ↓ (前年同期比 54.4%↓)

1 Q 累 計		21/03期	22/03期	23/03期	前年 同期比	対2Q累計 進捗率	2Q累計 業績予想	
							22/5/10 予想	前年 同期比
	売上高	9,404	9,870	11,381	115.3%	49.8%	22,840	108.4%
	売上総利益	1,451 (15.4%)	1,849 (18.7%)	2,148 (18.9%)	116.2%			
	営業利益	426 (4.5%)	799 (8.1%)	891 (7.8%)	111.6%	42.7%	2,090 (9.2%)	103.6%
	経常利益	847 (9.0%)	883 (9.0%)	563 (4.9%)	63.8%	24.1%	2,340 (10.2%)	105.2%
	純利益	555 (5.9%)	702 (7.1%)	320 (2.8%)	45.6%	22.6%	1,420 (6.2%)	88.4%
	EPS 円/株	26.45	33.43	15.24			67.49	



© 2022 CRESCO LTD.

続きまして、一番肝心の売上高・利益のところでは。

DX推進による生産性向上を目的としたIT投資需要は、依然として旺盛な状況に見えております。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、15.3%の2桁増収という形で売上は終わっております。

営業利益に関しましては、11.6%の増益となるも、不採算案件が一部ありましたので、それによって若干営業利益率は、下にグラフがありますが、昨年よりは少し下げている状況があります。

営業利益に関しては、これ以外にも、先ほどの投資、スペースの投資や人材への投資という点では、この4月にグループ全体で新入社員180名が入社しておりますので、それらのコストが4月から6月はもう完全に教育機関という形で研修を集中的に実施しましたので、そういうコストも入っております。

最後、経常利益です。ここが非常に今回残念だった、注目すべき点だと思いますが、保有する金融商品に関して、デリバティブの評価損が営業外費用で4億8,400万円計上して、最終的に経常利益のところは減益という形で終わっております。

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

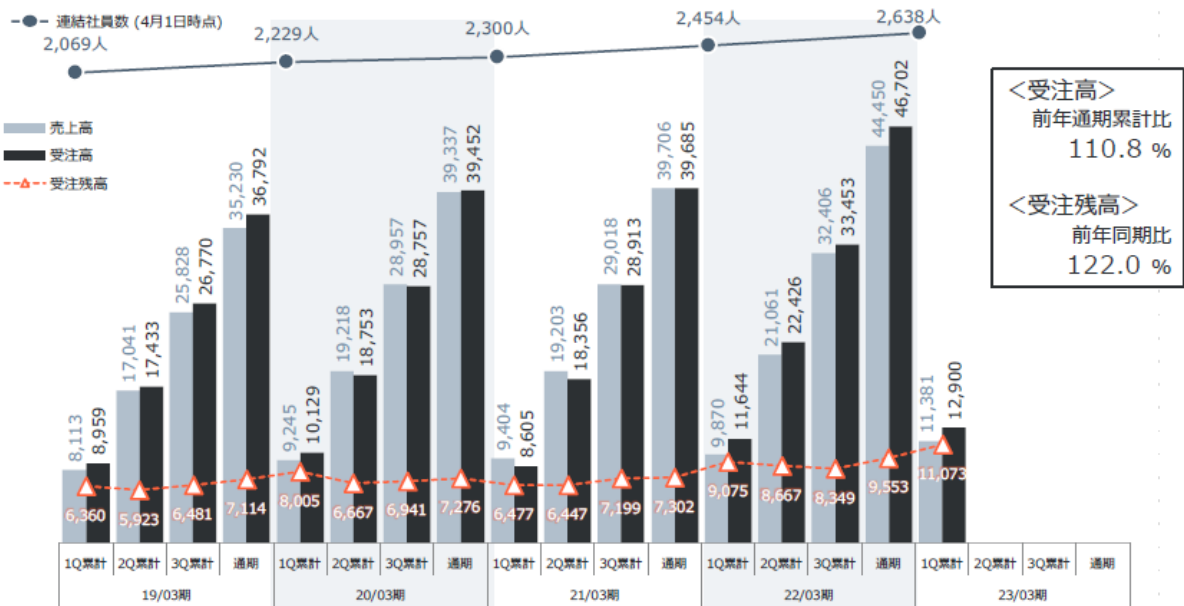


右上の四角のところでもとめておりますが、売上高にしましては、15億1,100万円増収の15.3%増。営業利益にしましては9,200万円、前年同期比11.6%。経常利益が3億2,000万円で、前年同期比36.2%マイナスという形で終わっております。純利益も同じくマイナスになっております。数値面は下のグラフ、表等をご確認いただければと思います。

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]

- 受注高と受注残高は、業種別に濃淡はあるものの、順調に推移。
- 企業のDX推進や経済活動正常化に向けた動きが、ビジネスを後押し。



© 2022 CRESCO LTD.

- 5 -

続いて、受注です。

受注にしましては、先ほどもちょっと触れましたが、業種別に濃淡はあるものの、非常に順調に推移している状況です。企業のDX推進や経済活動が正常化していると。4月から6月は、特に第6波が落ち着いてきた傾向も見えたので、4月から6月は正常化に向けた動きがビジネスを後押ししていたという状況でございます。

受注高にしましては、前年通期累計比で10%以上伸ばしており、受注残高にしましては20%以上受注残高が昨年よりは多いという状況になっております。全体的にお客様は堅調という状況は続いております。

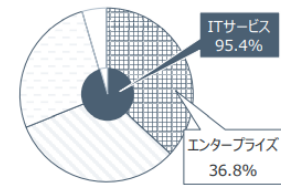
サポート

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]

セグメント		サブセグメント	
ITサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・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:1Q(4~6月)>



1Q累計

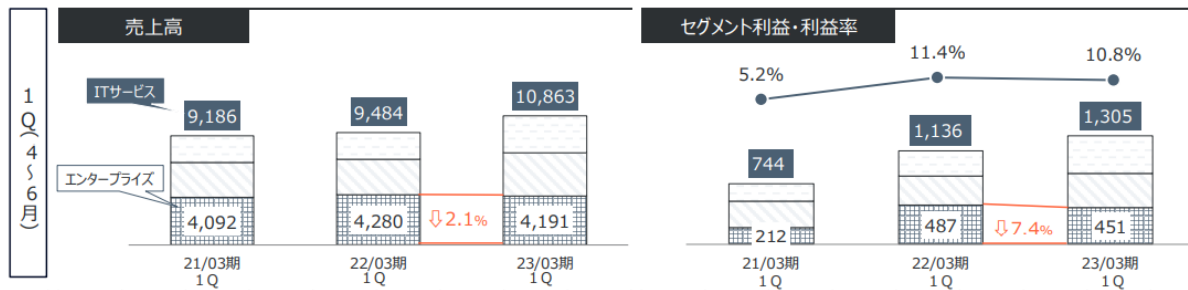
■ 売上高：41億91百万円（前年同期比 2.1%↓）

「流通サービス」「建設・不動産」分野において新規案件を獲得できたものの、「人材紹介・人材派遣」「運輸」等の分野で、大型案件の収束や一部不採算案件の発生に伴う営業機会のロスが発生。

■ セグメント利益/利益率：4億51百万円/ 10.8%（前年同期比 7.4%↓）

売上高の減少と同様の理由。

[単位：百万円未満切捨]



© 2022 CRESCO LTD.

- 6 -

個々のセグメント別のところをご紹介したいと思います。

セグメント別のところで、まず、IT サービス事業の中でエンタープライズと呼ばれているところのページの説明をします。

エンタープライズはちょっと分かりづらいですが、クレスコの中で区分しておりますのは、製造業と金融業を除いた他のところを全てエンタープライズとくくっております。上のサブセグメントのところに書いていますが、情報・通信だったり、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、これらをエンタープライズとしてくくっております。

売上高に関しましては41億9,100百万円で、2.1%マイナスで終わりました。こちらの理由は、流通サービス、建設不動産に関しましては、新規案件を獲得できて伸びております。流通サービスは、クレスコの場合、小売りだったり、食品チェーン等向けのシステムにおいては新規で獲得できています。ただ、人材紹介と人材派遣、運輸の分野で、大型案件の収束が一部ございました。しかしながら大型案件収束といいましても、工程として、下流工程が終わって上流工程、次の案件の引き合いに携わる時期に今入っているというご理解で結構です。

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



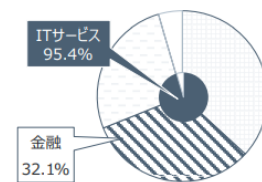
人材紹介・人材派遣、運輸等も非常に業種としては元気なお客様で、IT 投資意欲は旺盛ですの
で、今、いったんちょっと収束をしているという状況です。あとは、一部不採算案件が発生して
おりまして、これらは営業機会のロスにつながっております。品質的なトラブルをリソースを割いて
リカバリーしている案件がいくつか発生したという状況です。

セグメント利益に関しましては、売上と同じ理由で若干減少という形になっております。しかしな
がら、下の売上高の棒グラフを見ていただければ分かると思いますが、このエンタープライズのと
ころがマイナス 2.1%ですが、他のところが金融と製造を伸ばしていますので、クレスコの社内的
にはリソースを金融と製造に若干この期はシフトしまして、全体の売上高を伸ばしていくという施
策も取ってまいりました。

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:1Q(4~6月)>



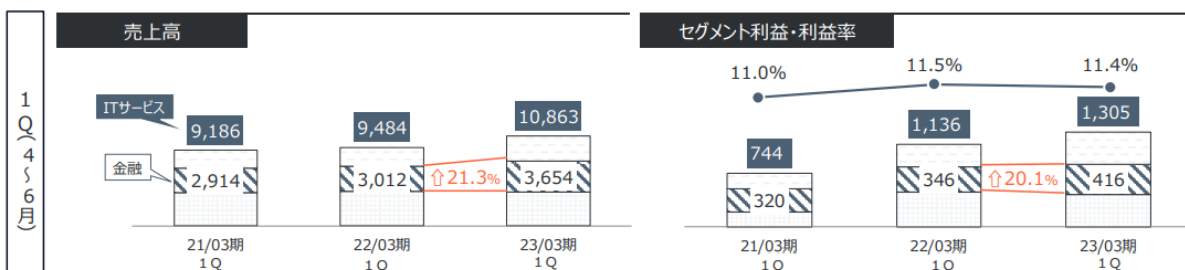
■ 売上高：36億54百万円（前年同期比 21.3%↑）

当社における「銀行」「保険」分野での基盤構築・移行案件の増加と
連結子会社における証券・カード等「その他」分野での案件増加。

■ セグメント利益/利益率：4億16百万円/ 11.4%（前年同期比 20.1%↑）

売上高の増加と同様の理由。

[単位：百万円未満切捨]



© 2022 CRESCO LTD.

- 7 -

続いて、金融の分野でございます。

金融の分野に関しましては、銀行、保険がクレスコの場合は非常に多いです。売上高として 36 億
5,400 万円、前年同期比 21.3%の増という形です。

当社における銀行、保険分野での基盤構築・移行案件が増加いたしました。これは、銀行、保険と
いう分野は、かなり大型のシステムが多くて、昔ながらの古いオンプレのサーバーがたくさんある

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

というシステムが非常に多いですが、それらがクラウドに移行していくというので、かなり大規模なクラウド移行という案件がいくつか並行して走りました。それらによって、かなり全体の売上を伸ばす形になっています。

それと、連結子会社における証券・カード等、その他の分野での案件も増加しております。

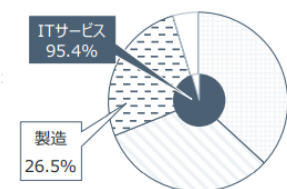
金融の中でもネット系の証券だったり、ネット系の生保等も担当しておりますが、それらの分野はクラウドの移行はもちろん進んでおりますが、他の新しい技術分野での成長、事業戦略の新たなる挑戦はお客様もやっております、それらのサポートもクレスコはやっております。

セグメント利益に関しましては、売上高と同様の理由で増加しております。

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		製造	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		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:1Q(4~6月)>



1
Q
累
計

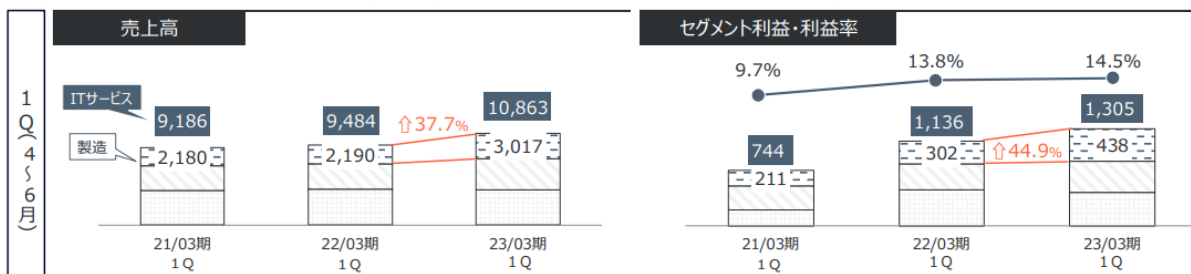
■ 売上高：30億17百万円（前年同期比 37.7% ↑）

当社における「機械・エレクトロニクス」「自動車・輸送機器」分野での新規顧客からの受注や先行投資案件の増加、および「(株)OEC」の連結効果。

■ セグメント利益／利益率：4億38百万円／14.5%（前年同期比 44.9% ↑）

売上高の増加に加え、前年同期に連結子会社で発生していた不採算案件が解消。

[単位：百万円未満切捨]



© 2022 CRESCO LTD.

- 8 -

続きまして、製造のページになります。

製造に関しましては、クレスコは自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、これらが非常に多いです。

売上に関しましては30億1,700万円と、下にも書いていますが、伸び率が非常に大きいですが、連結子会社を一つくっつけた効果も非常に大きいです。

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

ここは、当社における機械、エレクトロニクス、これらはデジタルテレビだったり、IoT 製品だったり、あとはデジタルカメラ系の開発に関わるところが非常に多いです。自動車、輸送機器に関しては、自動車は車本体ですが、輸送機器は鉄道系のシステムを担当している子会社もありまして、その分野で非常に伸びています。

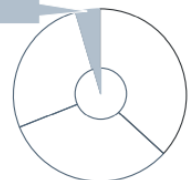
新規のお客様も、横に展開できて受注できております。先行投資案件では、昨今騒がれております組み込み系のセキュリティの分野は、非常にお客様も注目度が高く、セキュリティの分野での案件の増加も多くなっております。

最後に、先ほど申しました、株式会社 OEC、連結子会社に昨年の 7 月 1 日、第 2 クォーターから入っておりますので、第 1 クォーターに関しましては前年同期比でこれだけ伸びがあったという結果でございます。

セグメント利益に関しましては、上の売上の増加に加えまして、前年同期に連結子会社、これは他の会社になりますが、他の会社で発生していた不採算の案件が解消いたしましたので、それらも利益を押し上げた結果となっております。

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]

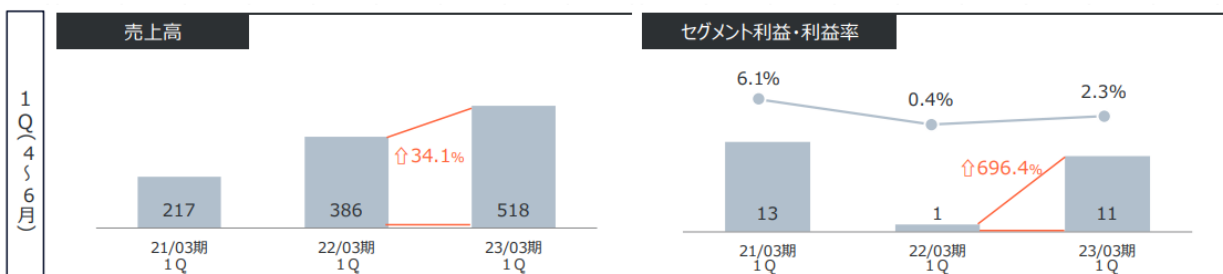
セグメント	事業	<セグメント別の売上高比率:1Q(4~6月)>
デジタルソリューション	顧客のDX実現を支援する製品・サービスからなるソリューション群 <主な製品・サービス名> Creage: クラウド関連サービス UiPath: RPA関連サービス アンテーション: AI関連サービス 教育・セミナー: AI、クラウド、RPAなど	デジタルソリューション 4.6%



1Q
累計

- **売上高: 5億18百万円 (前年同期比 34.1%↑)**
主クラウドサービスである「Creage」とRPAライセンスの販売が増加。
- **セグメント利益/利益率: 11百万円 / 2.3% (前年同期比 696.4%↑)**
デジタルソリューションの組織体制拡大によるコスト増加はあったものの、上記の売上高の増加により当該コスト増を十分に吸収。

[単位: 百万円未満切捨]



© 2022 CRESCO LTD.

- 9 -

続いて、デジタルソリューション事業です。ここは IT サービスとは別のところになります。

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



一番上の説明を読ませていただきたいと思います。デジタルソリューションは、クレスコの中で定義しておりますのは、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。かなりいろいろなサービスを担っているという形です。

主な製品とサービスです。Creage はクラウドの関連するサービスです。先ほど申しました UiPath は RPA の関連するサービスになります。アノテーションは AI、その他で教育・セミナーもかなりお客様向けには開催しております、この中身が AI だったりクラウドだったり RPA というところで、お客様に教育面でもサポートをするという形を取っております。

売上は、全体の比率からすればまだまだ少ないですが、5 億 1,800 万円という数字で、前年からは当然ですが伸ばしております。主力のクラウドサービスである Creage と RPA ライセンスの販売が増加しております。

RPA は、お客様の業務を可視化して、しっかり業務効率化するシステムでもありますので、お客様からの引き合いも非常に強いですし、お客様の業種自体を改革するツールとして、今後も非常に有効だろうと感じております。

セグメント利益の面は、ここも少ないですが伸ばしております。これは、デジタルソリューションに関しましては組織体制をこの 4 月で拡大しておりますので、そのコスト増加はありましたが、売上が十分吸収できる内容だったという形で、何とか利益を出している状況です。ただ、まだまだ利益率が低いので、今後、収益性を改善するためにいろいろな施策、また新たなソリューションを担いで、より効率的にお客様に売っていくという形を取っていかねばいけないと考えています。

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@scriptasia.com



新型コロナウイルス禍やロシア・ウクライナ紛争、円安は懸念材料だが、影響は限定的。
顧客企業におけるIT投資需要は依然として旺盛。

- 新型コロナウイルス感染症の脅威が一段落し、飲食/レジャー/観光/航空/陸運等の産業に需要回復の兆しが認められた半面、ロシア・ウクライナ紛争に端を発する物価高騰や人件費の上昇圧力、円安の急速な進行など、家計や企業の消費動向に悪影響を与えかねない事象が複数発生。
- 当社企業グループの顧客企業においては、投資を厳選する動きが一部で認められるものの、既存システムの刷新やDX推進による生産性向上を目的としたIT投資需要は依然として旺盛、引き合いは堅調に推移。

【ご参考： 景気判断の調査等】

2022年7月 月例経済報告 [2022年7月26日発表]

「景気は、緩やかに持ち直している。」旨の判断。新型コロナ感染拡大後、初めて上向きに修正。先行きについては、感染対策に万全を期し、経済社会活動の正常化が進む中で、各種政策の効果もあって、景気が持ち直していくことが期待される。
※ ただし、世界的に金融引締めが進む中で金融資本市場の変動や原材料価格の上昇、供給面での制約等による下振れリスクに十分注意する必要がある。

2022年7月 Quick短観 [2022年7月15日発表]

業況判断DI： 7月の製造業はプラス10(8ポイント悪化)2カ月ぶりの悪化。全産業はプラス22(2ポイント悪化)。

2022年7月 ロイター業況判断調査 [2022年7月13日発表]

業況判断DI： 7月の製造業DIがプラス9と前月から横ばい、非製造業はプラス14と1ポイント改善。
製造業は旺盛な需要がある半導体関連が堅調だが、多くの業種が原材料・エネルギー価格上昇の影響を受けている。
非製造業は物価高の影響が懸念される中、緩やかな回復にとどまっている。

2022年6月 日銀短観 [2022年7月1日発表]

業況判断DI： 大企業・製造業は、プラス9と5ポイント悪化、非製造業はプラス13で4ポイント改善
再び増加の兆しが見える新型コロナウイルス感染者数の動向に加え、ロシアのウクライナ軍事侵攻の行方、エネルギー価格・食品価格の高騰、電力不足問題、米国など海外景気の悪化懸念などが、先行きの景況感に影響。

それでは、23期3月期の見通しを少しお話しさせていただきます。

景気および顧客企業の動向です。

先ほども少し申しましたが、4月から6月という期は、コロナの第6波が、グラフ的には少し下を向いたということもありまして、あと、私の社長就任という形で、お客様もかなり対面でご一緒いただきまして、コミュニケーションの機会をお客様とも増やさせていただきました。そのお客様からいただいた情報を大体総括すると、やはりコロナ、ロシア・ウクライナの紛争、円安は懸念材料ですが影響は限定的であると見えております。顧客企業におけるIT投資需要は依然として旺盛な状況を今は感じております。

お客様の業種、業界の中でも、かなりITを武器にした生き残りがもう始まっていると。DX推進をネタに進めないと、各業種、業界で生き残れないというような動きが出て見えております。

その下、1個目のポツです。新型コロナウイルス感染症の脅威が一段落し、飲食、レジャー、観光、航空、陸運等の産業に需要回復の兆しが認められた反面、ロシア・ウクライナ戦争に端を発する物価高騰や人件費の上昇圧力、円安の急速な進行など、家計や企業の消費動向に悪影響を与えかねない事象が複数発生いたしました。

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

当社企業グループの顧客企業においては、投資を厳選する動きが一部では見られます。やはり、正直申しまして、この第7波がスタートしてから、旅行業に関しましては若干やはりもうちょっと先延ばしするかという話も現実問題として出ていますが、他のお客様全体としてはプラスに持っていけるだろうと思っております。

既存システムの刷新やDX推進による生産性向上を目的としたIT投資需要は依然として旺盛で、引き合いは堅調に推移しているという状況が、先ほど受注残高のお話を少しさせていただきましたが、受注残高にも表れていると感じております。

2 2023年3月期の見通し 2.2. 業績予想

[単位：百万円未満切捨]

- 2022年5月10日公表の、2023年2Q連結累計期間および通期の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。

2 Q 累 計	22/03期					23/03期	
	22/2/28 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	22/5/10 予想	前年 同期比
	売上高	20,500	106.8%	21,061	109.7%	102.7%	22,840
売上総利益			4,071 (19.3%)	125.1%			
営業利益	1,720 (8.4%)	125.8%	2,017 (9.6%)	147.6%	117.3%	2,090 (9.2%)	103.6%
経常利益	1,900 (9.3%)	103.0%	2,223 (10.6%)	120.5%	117.0%	2,340 (10.2%)	105.2%
純利益	1,380 (6.7%)	105.5%	1,606 (7.6%)	122.8%	116.4%	1,420 (6.2%)	88.4%
EPS 円/株	65.65		76.44			67.49	

通 期	22/03期					23/03期	
	22/2/28 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	22/5/10 予想	前年 同期比
	売上高	44,000	110.8%	44,450	111.9%	101.0%	47,500
売上総利益			8,698 (19.6%)	120.8%			
営業利益	4,440 (10.1%)	127.4%	4,457 (10.0%)	127.9%	100.4%	4,750 (10.0%)	106.6%
経常利益	4,600 (10.5%)	112.2%	4,782 (10.8%)	116.6%	104.0%	5,150 (10.8%)	107.7%
純利益	3,180 (7.2%)	120.7%	3,236 (7.3%)	122.9%	101.8%	3,350 (7.1%)	103.5%
EPS 円/株	151.14		153.92			159.22	

[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。

業績の予想になります。

こちらは、2022年5月10日公表の23年2Q連結累計期間および通期の連結業績予想には変更はございません。今後の状況、事業動向等を踏まえて修正が必要となった場合は、もちろん速やかに開示いたします。

先ほどのように、本業のところ、営業利益までのところは堅調に受注できておりますので、問題ないと考えております。今回、デリバティブのところでは大きなマイナスをしておりますが、デリバティブ運用のところは、四半期報告書には少し書かせていただいておりますが、運用のところでは、一時

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

的に6月末の決算期で19億円のデリバティブ商品が13億4,000万円なので、5億6,000万円マイナスという数字になっております。

しかしながら、このデリバティブ運用の商品は、一時的な6月末のUSの株価をもって試算されているもので、毎月月末に時価評価をしながら、取締役会等でも議論をしながら進めております。

今、6月末は一番底だったと見ておりますので、7月も少し回復傾向が見られますし、最終的には2Qが終わった時点では、営業利益のプラスとデリバティブのマイナスを若干戻して、トータルこの数字は達成できるだろうと考えております。

2 2023年3月期の見通し 2.3. 配当予想

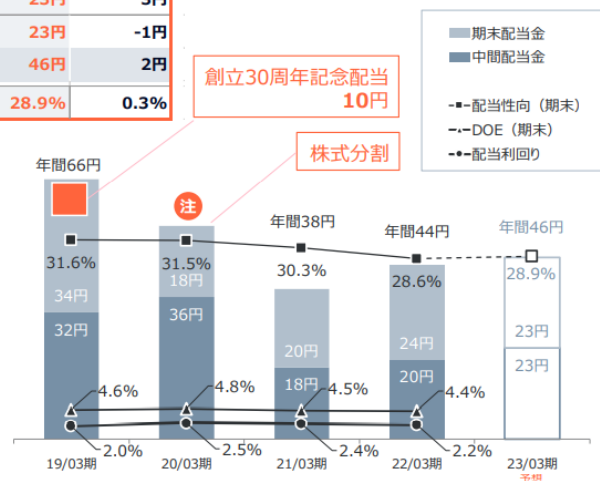
- 株主還元方針に則った配当を継続。
- 2022年5月10日公表の、2023年3月期の配当目標「**2円増加 46円**」に変更なし。

	20/03期	21/03期	22/03期	23/03期	
	実績	実績	実績	22/5/10 予想	増減
中間	36円	18円	20円	23円	3円
期末	18円	20円	24円	23円	-1円
年間	注	38円	44円	46円	2円
配当性向	31.5%	30.3%	28.6%	28.9%	0.3%
配当利回り	2.5%	2.4%	2.2%		
DOE	4.8%	4.5%	4.4%		
配当金の総額	750百万円	798百万円	925百万円		

【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、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**をもち、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。



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。

© 2022 CRESCO LTD.

- 13 -

最後に、配当予想に関しましても、こちらも先ほどの業績予想と同じですが、前回出している2円増加、46円、上期、下期、中間と期末、23円ずつというのは変えておりません。昨年度は44円でしたが、今年度は46円で、配当予想も変更なしという形で考えております。

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) 連結子会社の変遷

	2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期				2023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】【※10】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クレスコ九州 【※8】	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
シーズリー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クレスコ・デジタルテクノロジーズ 【※13】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
メクセス 【※3】【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
エヌシステム	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
ネクサス 【※2】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
アルス 【※6】	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			
クレスコベトナム 【※9】	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			
エニシアス 【※11】	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			
OEC 【※12】	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			
子会社総数	10	10	11	11	10	11	11	11	12	12	12	12	12	13	13	13	13			

【※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「イーテクノ(株)」を子会社化 (当社の孫会社)

【※8】 2019年4月1日付で「クレスコ九州」を統合
 【※9】 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)
 【※10】 2019年10月1日付で「アイオス」は「イーテクノ」を統合
 【※11】 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を子会社化
 【※12】 2021年7月1日付で「(株)OEC」を子会社化
 【※13】 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

最後になりますが、一つだけ補足させていただきます。

連結子会社、先ほど根元の話のところでも11社と申し上げたと思いますが、7月1日に、真ん中からちょっと下ぐらいのエヌシステム、ネクサス、アルス、この3社を統合しまして、経営統合してクレスコ・ジェイキューブという名前の会社で、7月1日にスタートしております。

経営の効率化を図ることと、お客様により大きなボリュームで対峙するという形で再編しておりますので、2Q以降はグループ会社が11社という形でクレスコはスタートしております。

本日の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。

司会：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@scriptasia.com

質疑応答

司会 [Q]：それでは、これより質疑応答の時間といたします。

画面の質問するのボックスより、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、ご質問をよろしくお願いいたします。

それでは、最初のご質問です。

4月に社長に就任されて、自社についてあらためて見えてきたこともあるのではないかと思います。現時点で富永社長が感じている御社の一番の課題は何でしょうかというご質問です。

よろしくお願いいたします。

富永 [A]：4月に社長に就任して一番感じている課題というご質問だと思います。

私は、ずっと現場、システムエンジニアから今のクレスコに1990年に入って、たたき上げで今の役割をやらせていただいています。

やはり感じるのは、現場の人材の重要性を非常に感じておりまして。技術力の向上はもちろんですが、先ほどもちょっと触れましたが、ビジネス感覚、お客様がどのような事業に向かうべきか、そこに対してクレスコはどのように貢献すべきかという話がなかなかできていないところも見受けられますので、やはり人材の教育、あと採用も含めまして、しっかり強化していかなければいけないと感じております。

よろしいでしょうか。

司会 [Q]：ありがとうございました。

続いてのご質問です。

不採算案件の利益面での影響はどの程度あったのでしょうか。また、その案件は、案件としては既に収束している段階でしょうか。それとも、納期までまだしばらく継続するようなものなのでしょうかというご質問です。

よろしくお願いいたします。

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



富永 [A]：不採算案件の内容ですが、今現在もうクローズしております。額としてはそんなに大きくなくて、そんなにとってもあれですが、数千万円のマイナスでしっかりクローズして、お客様に納品できたというものです。他には、継続している不採算案件は今現在ございません。

以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。

続いてのご質問です。

デリバティブ評価損が発生した件で、どういう理由で運用しているものなのでしょうかというご質問です。

よろしくお願いいいたします。

富永 [A]：デリバティブの運用のところへのご質問だと思います。

クレスコは、あくまで余資運用の範囲内で運用するという方針で決めております。その中で、一部デリバティブ系の商品を数年前から継続して購入しております。余資運用に関しましては、10年間のアベレージを見ても、数字を見られれば分かると思いますが、大体毎年3億円前後のプラスという形で余資運用は進んでおりますので、それらをしっかりとためて、先ほどのM&A等につなげていくという理由で余資運用を続けております。

よろしいでしょうか。

司会 [Q]：ありがとうございました。

続いてのご質問です。

第1クォーターの受注では、業種別に濃淡があるとのことですが、具体的に業種別にどのような状況なのかご解説いただけますでしょうかというご質問です。

よろしくお願いいいたします。

富永 [A]：業種別の受注状況へのご質問だと思います。

先ほど少し申し上げましたが、旅行業に関しましては、正直第1クォーター、4月から6月の期はちょっと復調の兆しが見えたのですが、クレスコは、皆さんも使われているかどうか分からないですが、Go To トラベルとか、あの辺の事業のシステム開発もやっていて。その辺が次につながるようなシステム開発の見通しも見えてきていたのですが、それがこの第7波の影響でちょっと延期と。半年延期とか、そういう単位で受注が先に延びている状況です。

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



他に関しましては、先ほどの人材系だったり運輸系に関しましても、非常に業種的にお客様は元気ですので、新たな投資に向けて、先ほどもちょっと申しましたが、生き残りをかけた新たな投資をしっかりとこの1~2年で検討して、システム化していくという動きがかなり堅調に動いているかなと見えております。

組み込み系に関しましては、やはり車を中心としたEVの開発にも携わると思いますし、あとは、今、私も車が非常に好きですが、デジタルメーター系がどの車に乗ってもすごいなと感じます。車に乗ると、もう昔のようなメーターではなくて、iPadが何台も並んでいるような車だらけになっていますが、そういうところのソフトウェア開発が非常に引き合いとしては多くなっている状況です。なので、マイナスはやはり旅行だけで、その他は非常に元気かなと今は感じております。

以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。

続いてのご質問です。

販売費および一般管理費で賞与を含めた人件費が膨らんできておりますが、これは人材への投資育成確保への戦略でしょうか。今後もこの傾向は継続すると考えてよろしいでしょうかというご質問です。

よろしく願いいたします。

富永 [A]：販管費で人件費のところ膨らんでるというお話でしたが、先ほどもちょっと説明しました、まず経営戦略本部をつくったり、グループを統括する本部をつくったりといったところで、今期、若干管理部門も人を増やしている状況です。

あとは営業系です。デジタルソリューションの強化で、営業系でプリセールスができるような、技術セールスができるような人間をちょっと増やしたりしておりますので、この期に関しましては前期より増えているという形です。

ただ、先に向かった投資ですので、来年これが増え続けるというわけでもございませんし、これがしっかり売上に転化されて返ってくると考えて、この期は人材に投資している形になります。

以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。

続いてのご質問です。

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



デリバティブの商品内容について、公表されている指標、例えば米国の SP500 であるとか、そういったインデックスで何と相関性が高いのでしょうかというご質問です。

よろしくお願いいたします。

富永 [A]：ご質問は、デリバティブ商品の具体的な内容と相関性についてですが、申し訳ありません、私は専門的にここの分野が答えられません。

司会 [Q]：ありがとうございました。

続いてのご質問です。

IT サービス事業の製造について、新規顧客からの受注や先行投資案件が増加とありますが、新規顧客からの売上高の割合はどの程度ありましたでしょうか。また、先行投資案件とはどのようなもので、その割合は売上のどのくらいあるかも教えてくださいというご質問です。

よろしくお願いいたします。

富永 [A]：製造の事業のところで新規顧客の受注に関しての割合ということでしたが、これはまだ非常に小さいです。トータルで億に届くかなというぐらいだと思います。ただ、非常に皆さんもご存じの優良なお客様、メーカーから新規受注という形で、クレスコの社内では非常に盛り上がっております、今後、このお客様、1社ではありませんが、2社、3社ありますので、それらのところから新たな核となるお客様が出てくるだろうと考えております。

それと、先行投資の内容に関してですが、これは先ほどもちょっと触れましたが、組み込みのセキュリティに関するところが、非常にお客様のニーズが高いというところで、私どもはグループ会社もありますが、グループ会社はセキュリティの強い会社もありますが、それらと一緒にチームを組んで、お客様にクレスコの知見をお教えして、新たな受注につなげている状況でございます。

以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。

続いてのご質問です。

デジタルソリューション事業で、組織体制拡大によるコスト増とありますが、デジタルソリューション事業はどういった組織体制で何名の方がおられるのでしょうかというご質問です。

よろしくお願いいたします。

富永 [A]：デジタルソリューション事業の組織体制と人数というご質問だと思います。

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@scriptasia.com



デジタルソリューションに関しましては、社員数で 30 名弱、25 名ぐらいです。ビジネスイネーブルメントサービス本部という、ちょっと長い名前の本部をつくりまして、そこに専任の執行役員を 1 人付けております。その配下に DX 統括本部という部門をつくって、その下に二つの部門体制として、プリセールスの部隊だったり、技術を提供する部隊と分けて、お客様に対応しております。

25 名ぐらいのボリュームですが、今後、あまり売上に比例して伸ばす組織でもございませんが、若干の人を増やしてソリューションの幅も広げていかなければいけないとは考えております。

以上です。

司会 [Q]：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お送りください。

続いてのご質問です。

M&A の戦略について、どんな分野を重視されているかなどを詳しくお聞かせくださいというご質問です。

よろしく願いいたします。

富永 [A]：M&A の戦略ですが、先ほど一覧にありました 11 社、これはほとんど同じ業種、業態の会社で、お客様の幅がちょっと違うという会社が非常に多いです。もちろん、そういう M&A も必要だと思います。

お客様の幅を増やしていくのも必要だと思いますが、先ほどちょっと申しましたデジタルソリューションに関しましては、人を介さないビジネスモデルとして、非常に今後重視されていくところでもございますので、デジタルソリューションをしっかりと担げる会社を M&A するというのも一つの戦略です。

あとは先端技術、AI、クラウドを中心とした先端技術をしっかりビジネス提供できている会社、そういうところを、やはり小さくてもしっかりチームに入れていって、クレスコの全体のパワーを上げていきたいと考えています。

以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。

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

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@scriptsasias.com



最後に、社長の富永より、ごあいさつがございます。富永社長、お願いいたします。

富永 [M]：富永です。本日は、長い時間ご清聴いただき、ありがとうございます。クレスコは、Ambition 2030 に向けて、大きな夢をスタートさせて 2 年目になります。この大きな夢を必ず実現すべく、私を筆頭に、執行役員、あと若い社員も含めまして前に進んでいく所存です。引き続き、クレスコを応援していただければ幸いです。

本日は、本当にありがとうございました。

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

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、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 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