



株式会社クレスコ

2023年3月期第2四半期決算説明会

2022年11月10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 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 11 月 10 日
[ページ数]	26
[時間]	15:00 – 15:56 (合計：56 分、登壇：27 分、質疑応答：29 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@scriptasia.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と、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2四半期決算の概要と今期の見通しについてご説明いたします。その後、質疑応答のお時間を設けております。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。

説明会終了時刻は16時を予定しております。

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。株式会社クレスコの富永です。

いつも弊社に注目していただきまして、誠にありがとうございます。本日、決算説明会に参加していただきありがとうございます。今から説明をさせていただきます。

まず最初に、決算のポイントからご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



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「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**するとともに、『CRESCO Group Ambition 2030』の策定を機に、**コーポレートロゴを変更(創業以来初)**。
- 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、**執行役員を本部長に据える組織改革**を実施。
- 『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**。
- 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、7月1日付で連結子会社3社(アルス、エヌシステム、ネクサス)を合併し、「**(株)クレスコ・ジェイキューブ**  」として再編。

■ 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。
 - ・ 8月： サイバー攻撃の兆候を検知・分析し、その情報をもとに専門家による対策支援を提供する「マネージドセキュリティサービス for SIEM」の販売を開始。
- 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。また、複数名の当社社員が大学で教鞭をとる機会を創出し、人間中心経営を強力に推進。
- 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「ソーシャルトレシステム」を他社と共同開発し、販売を開始。
- 子会社「クレスコ・イー・ソリューション」が、SAP S/4HANAへの移行サービス「MOA」をリニューアル。
- 事業効率の向上を目的に、事業所および開発拠点の移転等のオフィススペースの見直しを推進。

© 2022 CRESCO LTD.

- 3 -

第2四半期までの主な取組みを説明します。組織、および体制のところでは、

まず4月1日付で、前社長でありました根元が代表取締役会長になりまして、私が社長執行役員ということになりました。2代表制で、今運営を開始した年度でございます。

「CRESCO Group Ambition 2030」、2030年に向けた大きな目標、策定を機に、コーポレートロゴも、この左上にありますオレンジのアスタリスク的なマークですけど、これも初めて創業以来変更いたしました。昔はブルーのクレスコだったところが、オレンジのクレスコとして本年度スタートしております。

適切な権限移譲による経営上の意思決定と施策実施を迅速化するために、執行役員9名配置しまして、全て本部長制という形にしました。

続いて、「CRESCO Group Ambition 2030」実現のために経営戦略、この専門の本部を立ち上げて、それとともにあとはグループシナジー、グループも最後に説明しますが11社になりましたので、グループシナジーをさらに発揮するために、グループ統括本部を設置して、グループ間での営業案件の共有というところも推進してまいりました。

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



機動的経営の強化、およびグループガバナンス向上ということで、グループでの役員会議、これも今まであまりやってなかったんですけど、ここを数を増やしまして、グループ役員会の連携を、クォーターもしくは半期に1回は必ず実施するという進めております。

続いて、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、これを発揮するために7月1日付で連結子会社3社、アルス、エヌシステム、ネクサスというこの3社を合併しまして、クレスコ・ジェイキューブとして新たにスタートしております。

事業の関連のところです。

まず、デジタルソリューションとして、RPAを非常に強化しております。UiPath社と組みまして、認定リセラーのゴールドパートナーに認定されました。本日、UiPathも大きなイベントをやっておりますが、弊社もそこに参加させていただき、本日もかなり外部にメッセージを発信しているところでございます。

5月、UiPathのライセンスに関してましても、e-Learningの提供を開始して、技術的なところだけではなく、いろいろなビジネス面のところもサポートできるように、お客様に教育をするというところもやっております。

8月、ここはちょっと違うところですけど、サイバー攻撃の兆候を検知・分析して、その情報をもとに専門家による対策支援を提供する、マネージドセキュリティサービス for SIEM というものの販売を開始しております。これも少しずつ、8月に発表してから受注が始まっているかなという状況でございます。

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という形で、弊社の全社員に対して、これだけ勉強しようという勉強の目標時間みたいなのを作りまして、学習を奨励しております。また、複数名の当社の社員が、大学って書いてますが、大学プラス高専、高等専門学校で教鞭をとる機会を創出し、人間中心経営を強力に推進しております。

続いて、子会社のところですけど、子会社ではクレスコ・デジタルテクノロジーズという会社で、同社のIoTを搭載したソーシャルトイレシステム、これ前回もご説明したと思いますけど、観光地での人の流入等をしっかり把握するために、トイレにセンサーを設置して観光業につなげるとか、あとはトイレの清掃につなげるとか、そういうものを目的として販売しております。

続いて、クレスコ・イー・ソリューション社、これはグローバルのSAPのERPを担いでる企業ですが、ここでSAP S/4HANAへの移行サービス、MOAというものをリニューアルしております。

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



最後に、事業効率の向上を目的に、事業所、および開発拠点の移転等のオフィススペースの見直しも推進しております。

これはコロナ禍になりますので、今までのように全ての社員に全て席を準備するというわけではなく、より働きやすい環境に変更して、Web 会議スペースとかを増設したり、かなり各社変更をしております。

1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

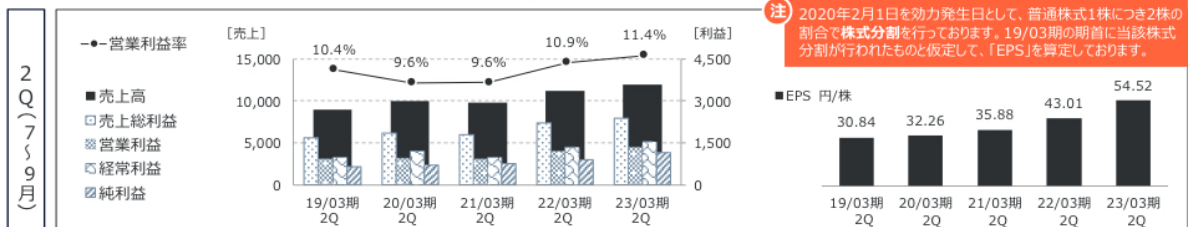
【注】（ ）内の数字は各々の利益率を表します。
【注】「純利益」は「親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益」です。

[単位：百万円未満切捨]

- 上期は生産性向上を目的としたIT投資需要が依然として旺盛で、売上は順調に推移し、売上高は 10.7%の二桁増収。
- 増収効果および不採算案件の極小化等により、営業利益は 11.3%の増益。営業利益率は 9.6% (前年同期9.6%)。
- 米国における株安の進行より、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)を 372百万円 計上し、経常利益は 4.8%の減益。

売上高	...	22億48百万円 ↑ (前年同期比 10.7% ↑)
営業利益	...	2億28百万円 ↑ (前年同期比 11.3% ↑)
経常利益	...	1億7百万円 ↓ (前年同期比 4.8% ↓)
純利益	...	1億39百万円 ↓ (前年同期比 8.6% ↓)

2Q累計		21/03期	22/03期	23/03期	前年同期比	対2Q累計達成率	2Q累計 業績予想	
							22/5/10 予想	前年同期比
	売上高	19,203	21,061	23,309	110.7%	102.1%	22,840	108.4%
	売上総利益	3,255 (17.0%)	4,071 (19.3%)	4,531 (19.4%)	111.3%			
	営業利益	1,366 (7.1%)	2,017 (9.6%)	2,245 (9.6%)	111.3%	107.4%	2,090 (9.2%)	103.6%
	経常利益	1,844 (9.6%)	2,223 (10.6%)	2,116 (9.1%)	95.2%	90.4%	2,340 (10.2%)	105.2%
	純利益	1,308 (6.8%)	1,606 (7.6%)	1,467 (6.3%)	91.4%	103.4%	1,420 (6.2%)	88.4%
	EPS 円/株	62.34	76.44	69.76			67.49	



© 2022 CRESCO LTD.

- 4 -

それでは、数字のところでは、

売上高・利益に関しましては、上期は生産性向上を目的としたIT投資需要が依然として旺盛です。売上は順調に推移しまして、売上高は10.7%、二桁増収になっております。この増収効果と不採算案件の極小化をすることにより、営業利益に関しましては11.3%増益、営業利益率は9.6%、前年と同じ数字となっております。

一方、米国における株安の進行により、保有する金融商品に関してデリバティブ評価損、これが1Qに引き続き、出ております。3億7,200万を計上しております。その結果、経常利益は4.8%の減益という形で終わっております。1Qの時点では、このマイナスの数字が4億8,400万でした

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

ので、約1億ちょっとは、この2Qで改善しているという状況でございます。もう少し、この通期末に向けては改善していくのではないかと見ております。

右肩に書いてありますが、売上高に関しましては22億4,800万の増収、営業利益に関しましては2億2,800万の増収、経常利益に関しましては1億700万減、純利益に関しましては1億3,900万減という結果で終わっております。

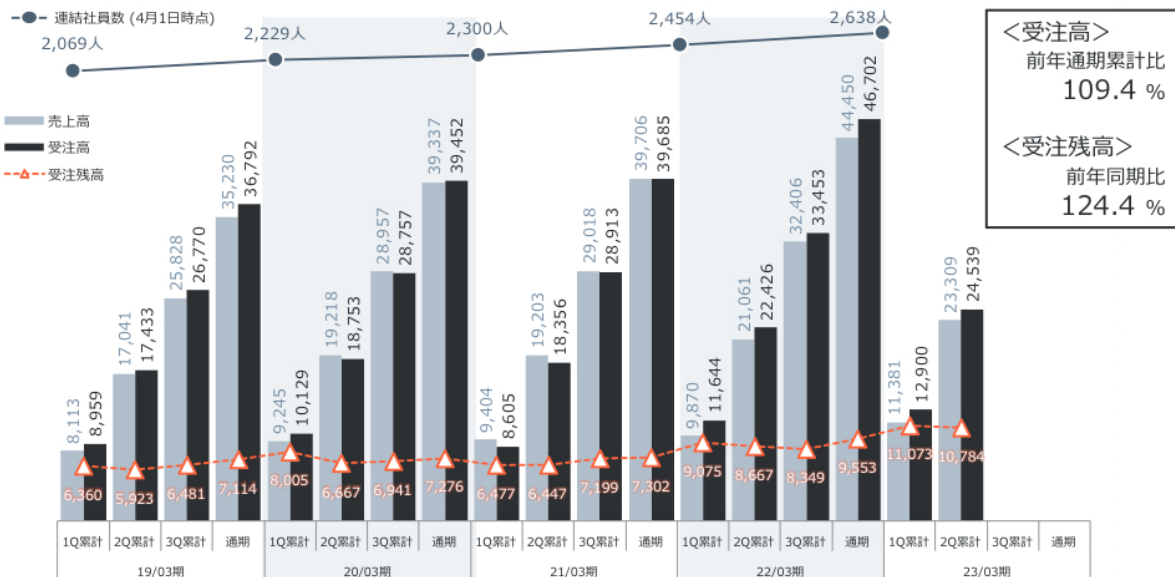
2Qの累計の数字としましては、トータルで233億という形になりましたので、右側に書いてあります、2022年5月に予想した数字を大きく上回っております。しかしながら、先ほどの経常利益のところは、やはりちょっと未達という形になっております。

一番下のグラフのところは2Q単体を見たところですが、2Q単体を見た昨年比を見ましても、営業利益率も10.9%から11.4%に改善しておりますし、売上等も伸びております。現業はしっかり伸ばせているというところが、数字からは見えてくるかなと思っております。

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]

- 業種別に濃淡はあるものの、旺盛なIT投資需要を背景に、受注高と受注残高は順調に推移。
- 顧客企業における既存システムの刷新やDX推進が、受注を後押し。



© 2022 CRESCO LTD.

- 5 -

受注高・受注残高のところを説明します。

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



こちらに関しましても、業種別の濃淡はありますが、旺盛な IT 投資需要を背景に、受注高と受注残高は順調に推移している状況です。顧客企業は、それぞれ各業種・業界において、DX を用いての競争が非常に進んでるなと感じております。

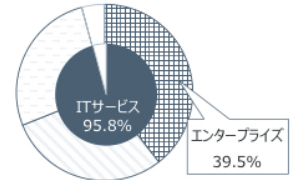
DX を活用しないと、各業種・業界では生き残れないというようなお客様も、かなりいらっしゃいますので、そこに弊社がしっかりサポートして、お客様の事業を業績的にも上げていくというのが、一つの使命であると考えています。

右肩のところにも書いてますが、受注高は前年通期累計比で 109.4%、受注残高に関しましても、前年同期比で 124.4% という数字で、受注に関しましては、堅調であると言えます。

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

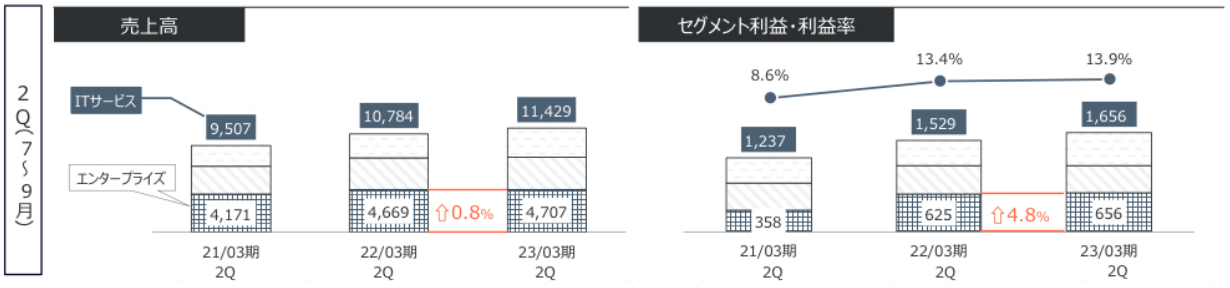
<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9月)>



2Q累計

- **売上高：88億98百万円**（前年同期比 0.6% ↓）
 - ・「流通サービス」「建設・不動産」分野で新規案件を獲得
 - ・「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：11億7百万円/12.4%**（前年同期比 0.5% ↓）
 - ・売上高の減少と同様の理由

[単位：百万円未満切捨]



引き続きまして、各セグメントごとの状況を説明します。

まず、クレスコは IT サービス事業、右上に書いてあります IT サービス事業を三つのセグメントに、サブセグメントに分けております。もう一つはデジタルソリューション事業ということで、3プラス1で四つ、これからご説明させていただきます。

IT サービス事業、エンタープライズのところです。ここは、エンタープライズの、まずそもそもの内容ですけど、上のサブセグメントのところちょっと書かせていただいておりますが。

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



情報・通信事業とか広告事業とか、流通サービス・運輸、あとは人材紹介系、公共も弊社の中ではここにしております。資源エネルギー、あとは建設・不動産、ちょっと今、非常に厳しい業種ありますが旅行業・ホテル、医療・ヘルスケア、この辺りのお客様をこのセグメントに集計しております。

売上高としましては、88億9,800万で、前年から若干数字を下げていますが、大きな問題はなく進んでるかなと、全体の概観は見ております。ここの若干減った原因はちょっと、あとで説明しますが、まず増えてるところは、流通サービスと建設・不動産の分野で、新しいお客様も獲得できております。

減っているところは、人材紹介と人材派遣、あと運輸の分野で、大型の案件が収束して、あとは一部不採算もちょっと出てますので、それによって新たな営業機会がロスしてるというところが一部ございます。

前半の大型案件の収束に関しましては、ITサービスというのは上流工程から下流工程までありますが、下流工程になると人が増えるっていう傾向がやはり全体的にありますので、下流工程が一段落して、しっかりお客様に納品して運用できる段階になれば、人が少し減ってくるという状況で、大型案件が収束しているという状況であります。

あと、一部不採算のところに関しましては、この1Qぐらいまではわりと厳しいプロジェクトあったんですが、少しずつ品質も安定してきて、お客様の納品も進んでおりますので、ここも下期に向けては大きな問題はないかなと見ております。ただ一時的に、やっぱり時期的には少しへこんでしまったという期であったかなと思います。

セグメント利益に関しましても11億700万、利益率で12.4%ということで、ここも若干下げますが、ここは売上減の影響、そのままきいているという状況です。

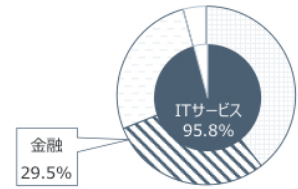
サポート

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 **1.5. 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

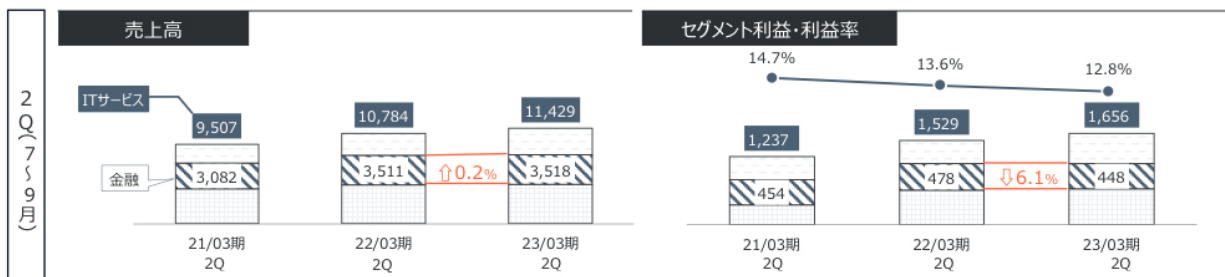
<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9月)>



2Q累計

- **売上高：71億72百万円（前年同期比 9.9% ↑）**
 - ・ 当社の「銀行」「保険」分野で、基盤構築・移行案件が増加
 - ・ 連結子会社で、証券・カード等の「その他」分野の案件が増加
- **セグメント利益／利益率：8億64百万円／12.1%（前年同期比 4.9% ↑）**
 - ・ 売上高の増加と同様の理由

[単位：百万円未満切捨]



次のセグメントは金融です。

金融に関しましては、上に書いてある通り、銀行と保険、あとその他、証券系もこの辺に含んでおりますが、クレスコの場合、銀行と保険がかなりの割合を占めているという状況です。

売上高に関しましては、71億7,200万、前年同期比で9.9%増加、約10%伸ばしているというところですが、この主な要因は、当社の銀行・保険の分野で基盤構築・移行案件が増加しております。あとは連結子会社で、証券・カード等のその他分野の案件が少し増加しているという状況です。

セグメント利益に関しましては8億6,400万、利益率で12.1%で、ここもしっかり伸ばせているかなと見えています。

銀行業・保険、金融のところは、今クラウドへのシフトが大きな案件になっておりますので、どのお客様も他の金融、横並びで、クラウドにシステムを送っていかねばいけないということで、案件がかなり多くなってきているというのが状況です。

サポート

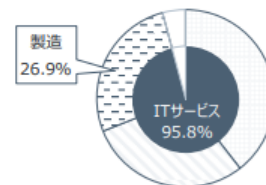
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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]**

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

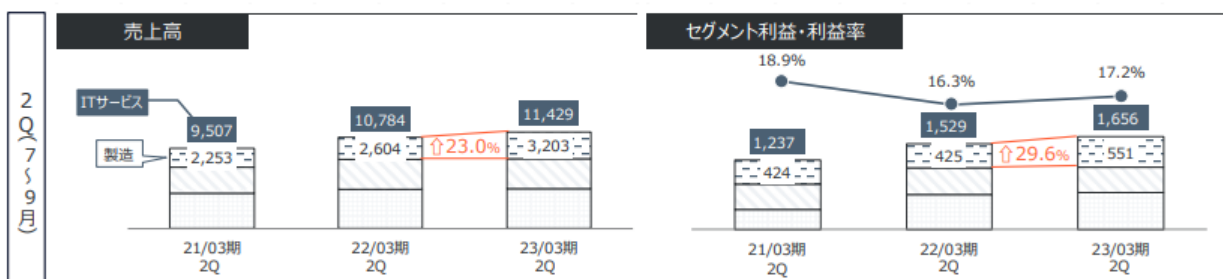
<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9月)>



2
Q
累
計

- **売上高：62億21百万円（前年同期比 29.7% ↑）**
 - ・当社と連結子会社の「機械・エレクトロニクス」「自動車・輸送機器」分野で、新規顧客からの受注や先行投資案件が増加
- **セグメント利益／利益率：9億90百万円／15.9%（前年同期比 36.0% ↑）**
 - ・売上高の増加と同様の理由

[単位：百万円未満切捨]



© 2022 CRESCO LTD.

- 8 -

三つ目のセグメント、製造業です。

ここはクレスコで担当してる製造業に関しまして、上に書いてますが、自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、その他。エレクトロニクスっていうのは、家電系含めて、電化製品一般的なものだと考えていただければいいと思います。

売上高に関しましては、62億2,100万、こちらはかなり伸ばしております、前年同期比で29.7%、約30%近くを売上で伸ばしているという状況です。これの主な原因といたしましては、当社もそうですし連結子会社もそうですが、機械・エレクトロニクスの分野と自動車・輸送機器の分野が、新規顧客からの受注が増えております。

それとともに先行投資案件、これは技術研究的なところも含めまして、各メーカーさんが、車系は特にセキュリティ関係が、かなり研究進めなきゃいけないというところで、先行投資的な案件がありますので、それらを受注できているっていうところが、大きなけん引の理由となります。

セグメント利益に関しましては、9億9,000万という形で、利益率も15.9%という形で伸ばしております。前年同期比で36%、こちらもかなり30%以上の伸びという形で、理由は上と一緒にすけ

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



ど、売上を伸ばせたことによって、利益もしっかりついてきたということが、このセグメントの概観、状況でございます。

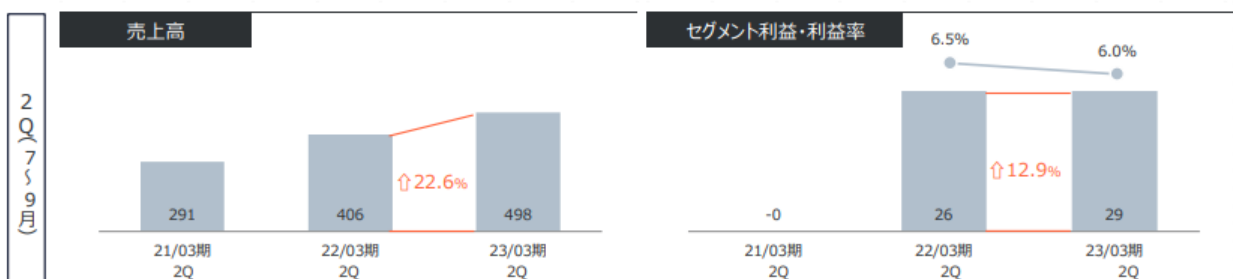
1 決算のポイント 1.7. セグメント別売上高・利益 [デジタルソリューション事業]

セグメント	事業	<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9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	デジタルソリューション 4.2%

2Q累計

- **売上高: 10億16百万円 (前年同期比 28.2% ↑)**
 ・ 主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: 41百万円 / 4.1% (前年同期比 48.7% ↑)**
 ・ 上記の売上高の増加と、連結子会社でライセンス製品の利益率が上昇

[単位: 百万円未満切捨]



© 2022 CRESCO LTD.

- 9 -

それでは四つ目、セグメントですけど、デジタルソリューション事業になります。

こちらは Ambition 2030 を掲げてから、新たな大きな目標としてクレスコが掲げてきた事業です。

今まで、やっぱりクレスコ 35 期、私もそうですけど、お客様のところに行ってしっかりモノづくりをします。モノづくりをして、システム構築をするという会社で、なりわいを伸ばしてきた会社ですが、このデジタルソリューションはさまざまな世の中にある、いろいろな良い商材を担いでお客様に、あまりモノづくりをせずに提供していくという形でスタートした事業です。

上に書いてますが、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を提供していくという形で、主な製品とサービスは、Creage というクラウド関連のサービス、続いて右側が UiPath で RPA 関連のサービス、続いてアノテーション、これは AI 関連のサービス。

あとは教育・セミナーに関しては、AI とクラウドと RPA、これは先ほどもちょっとありましたが、学校に出て講演するような社員もいますし、社内だったり、お客様に向けて講演できるような

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



社員もかなり増えてきましたので、そういう社員が教育・セミナーをお客様に提供していくという形でも伸ばしてきております。

売上高に関しましては、まだまだ全体の母体からすれば小さいです。230億強の売上の中に10億ですから、5%弱という数字感ですが、しっかりでも前年からは伸ばしてありまして28.2%伸びてきております。

こちらは、上に掲げております、主力のクラウドサービスのCreageと、RPAのライセンスの販売が非常に増えてるというところです。RPAはUiPathさんと、かなり良い関係ができておりますので、しっかりここも伸ばしていきたいという分野です。

セグメント利益に関しましては4,100万、ここも全体の数字感からすれば、まだまだですが、前年からもしっかり数字を48.7%と伸ばしておりますので、これからさらなる伸ばしが必要になってくるかなと思います。

これは理由は、売上の増加と連結子会社、先ほどちょっと最初のページで説明しましたが、クレスコ・イー・ソリューションで新しいSAP系のライセンスの製品を販売してありまして、それが少し利益率が良いというところで上昇しております。

セグメントの説明は以上となります。

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



先の見えないロシア・ウクライナ紛争、急速な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禍からの正常化が進む一方で、ロシア・ウクライナ紛争に端を発する資源・原材料・食料等の価格高騰と、労働力不足やインフレーション抑制のための日米欧の金融政策および財政政策の相違がもたらす急速な円安の進行が、家計消費と企業投資に極めて重大な影響を与えている。
- 当社企業グループの顧客企業の一部で、IT投資を厳選または延期あるいは規模を縮小する等の動きが認められるものの、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。

【ご参考： 景気判断の調査等】

2022年10月 月例経済報告 [2022年10月25日発表]

「景気は、緩やかに持ち直している。」旨の判断。

先行きは、ウィズコロナの新たな段階への移行が進められる中、各種政策の効果もあり、景気が持ち直していくことが期待される。

※ ただし、世界的な金融引締め等が続く中、海外景気の下振れが我が国の景気を下押しするリスク。

また、物価上昇、供給面での制約、金融資本市場の変動等の影響に十分注意する必要がある。

2022年10月 ロイター業況判断調査 [2022年10月13日発表]

業況判断DI： 10月の製造業はプラス5と前月から5ポイント悪化した一方、非製造業はプラス15と4ポイント改善。

製造業は原燃料高などが収益圧迫し、2カ月連続の悪化。非製造業は物価上昇が消費者マインドに影響するも、改善傾向に。

2022年10月 Quick短観 [2022年10月11日発表]

業況判断DI： 10月の製造業はプラス8(11ポイント悪化)で、1年7カ月ぶり低水準。全産業はプラス15(4ポイント悪化)。

2022年9月 日銀短観 [2022年10月3日発表]

業況判断DI： 大企業・製造業は、資源高や円安を背景に、6月調査から1ポイント悪化のプラス8と3四半期連続の悪化。

大企業・非製造業は、新型コロナウイルス禍の好転により、1ポイント改善し、プラス14と2四半期連続の改善。

全規模・全産業設備投資計画は、2022年度+16.4%。ソフトウェア投資+17.8%。

続いて、今後の2023年3月期の見通しについて、ご説明します。

まず全体の概観ですけど、景気、および顧客企業の動向について説明します。

先の見えないロシア・ウクライナ紛争の問題があったり、急速な円安ってというのは非常に懸念材料ではありますが、弊社のIT事業に関する影響は、現時点では非常に限定的です。お客様の企業、かなりお話も聞かせていただいておりますが、先ほどもちょっと言いましたけど、各業種・業界でとにかくITで生き残るんだという意欲が依然として旺盛ですので、投資に関しては、今後も引き続いて、やっていこうと見ております。

下のところに書いていますが、新型コロナからの正常化が進む一方で、ロシア・ウクライナ紛争に端を発する資源・原材料・食料等の価格高騰と、あとは労働力不足やインフレーション抑制のための日米欧の金融政策、および財政政策の相違がもたらす急速な円安の進行があります。家計消費と企業投資に極めて重大な影響は与えております。

ただ、当社企業グループの顧客企業の一部で、IT投資を厳選または延期、あるいは規模を縮小する等の動きが実際認められるのは事実です。しかし、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。

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

これは全般平均すると旺盛という形で、やっぱりどうしても業種によっては、ちょっとまだ、コロナの影響もありしんどいという業種・業界があるのも事実ですので、クレスコは独立系 Sler とし、幅広くさまざまな事業をやっておりますので、ちょっとへこんだところは他のところにリソースをシフトして、新たなことをやっていこうという形で、内部は、社内はマネジメントして、伸びてるところにしっかり、リソースを投入していくという形で進めております。

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。

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	2Q時点進捗率
売上高	44,000	110.8%	44,450	111.9%	101.0%	47,500	106.9%	49.1%
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%	47.3%
経常利益	4,600 (10.5%)	112.2%	4,782 (10.8%)	116.6%	104.0%	5,150 (10.8%)	107.7%	41.1%
純利益	3,180 (7.2%)	120.7%	3,236 (7.3%)	122.9%	101.8%	3,350 (7.1%)	103.5%	43.8%
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。

業績予想です。

業績予想に関しましては、2022年5月に発表しました連結業績予想に変更はありません。右側のオレンジのところです。

通期に関しましては、475億という売上を目標にしております。営業利益は10%、47億5,000万、経常利益に関しましては、51億5,000万、純利益が33億5,000万という形で、この目標値は変えずに、しっかりクリアするようにマネジメントしていきたいと考えています。

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

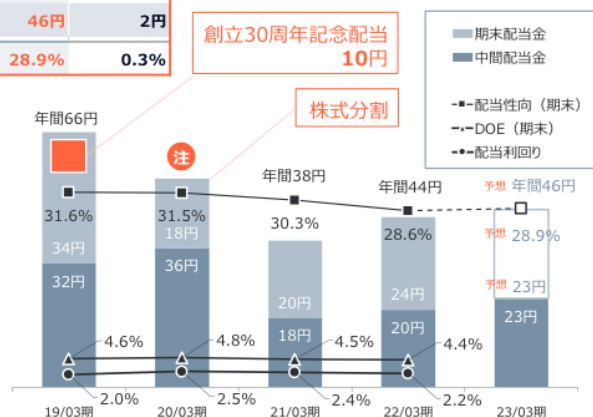
- 株主還元方針に則った配当を継続。
- 2022年5月10日公表の2023年3月期の配当予想に**変更なし**。

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

- ・ 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。

続いて、配当の予想、こちらにも変更ありません。

株主還元方針にのっとり配当を継続して実施してまいります。中間期で23円、期末で23円、トータル46円ということ、しっかり株主の皆様に出していこうという形でマネジメントを進めております。

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@scriptasia.com

ご参考 ✨ 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 【※14】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ネクサス 【※2】【※14】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アルス 【※6】【※14】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ジェイキューブ 【※14】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
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	11		

- 【※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
- 【※14】 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

最後にちょっとだけ、ご参考の資料のところで、先ほどありました連結子会社の変遷のところで

す。
この7月に、真ん中辺りにありますエヌシステム、ネクサス、アルスと、この3社を統合しまして、その下の段にあるクレスコ・ジェイキューブという、クレスコの名前を付けた冠に会社名を変えて、よりブランディングも出して、新たなスタートをしております。

この会社は7月からスタートしておりますが、3カ月、4カ月たちまして、受注状況も堅調で、マネジメントも少しずつ効率化して行って、来期に向けても非常に良い企業グループになったかなと考えております。

あとは、資産・負債の状況とキャッシュフローのところが添付資料で付いております。こちらはこの数字の通りですので、見ていただければと考えております。

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。

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。

それでは最初のご質問です。おそらく EB 債投資絡みと思われるデリバティブ評価損を計上されていますが、今後も積極的資金運用を続け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]：今期デリバティブ評価損は、先ほどもご説明した通り、上期で 3 億 7,200 万出ております。積極的にやるかというところは、この情勢も見ながら随時、取締役会で毎月、この運用の状況を報告しております。

今、全体的に、この運用を若干縮小していくかとか、これ以上延ばすっていうのはあんまりないと思いますけど、現時点の保有している金融商品を今後どうしていくかっていうのは、まさに議論している最中でございますので、引き続き検討していきたいと思っております。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

御社は技術研究所で数年先にはやる技術を研究し、新サービスや新ソリューションの開発につながると聞いております。最近御社の新サービスや新ソリューションのニーズがあまり出ていないようですが、研究はどのくらい進んでいるのでしょうか。可能な範囲でご説明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]：質問ありがとうございます。

可能な範囲でということで、ちょっと説明させていただきたいと思っております。確かに、ニュース少し出てないなっていうところが、ご質問いただいたところで、反省しているところです。

状況といたしましては、いろいろなところで過去に発表してありますが、やはり弊社得意なところは眼科系医療です。医療眼科で眼底の写真だったり、目の前面部の写真を AI で解析するというようなソリューションを持っております。

皆さん、若干ご存じだと思いますが、やはり医療の業界っていうのは、なかなかビジネス化するところで、いろいろなハードルがあって、ちょっとスピード感遅いなっていうところが感じてます。

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



社内的には、持っている技術は画像の解析という技術力ですので、その画像の解析の技術を医療以外の分野に今広げて、いろいろなソリューションにして、別の業種のお客様に展開しようという活動を今、実際しております。

ちょっと、なかなか具体的なことが申し上げられないんですが、下期か来年には、そういった内容が発表できると、今考えております。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

7ページの右下、金融セグメントの利益率の推移を見ますと、年々低下傾向となっています。利益率低下の背景について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]：金融のところは、確かに利益率が少し下がってきております。

ここは大型案件もあるっていうのはあるんですけど、金融はやはり、ちょっと長期に人が動けないっていう状況が、実はいろいろなお客様で続いています。案件自体がやっぱり3年4年って長かったりして、当初見積もったところから少しずつ人件費だったり、あとは外注費が膨らんできているというところも実態です。

外注費に関しましては、やっぱり金融のところは長く、結構シニアな方もいらっしゃいますので、それらが結構利益率をちょっと圧迫しているというところは、一つの原因としてあるかなと見ております。しかしながら、今お客様とは改善に向けて、いろいろな取組みもしておりますし、弊社の中でもやはり若手をしっかり金融のチームにアサインして、育成していくという施策もしておりますので、来期以降、少しずつ改善するように目標を掲げている状況です。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

自動車のセキュリティ関係で先行の開発案件を受注したということですが、可能であれば内容について教えてください。

また、モビリティの情報化の流れの中で、御社として活躍の機会をどのように見ていらっしゃいますかというご質問です。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：車のところのセキュリティ絡みのご質問を頂いています。

車のセキュリティのところでは弊社が取り組んでおりますのは、私も実は非常に車が好きなんですけど、車自体が、もうパソコンと同じような感覚になってきているなっていうのは、最近非常に感じる場所です。

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



例えば、自分の走行履歴が、もうネットワーク経由で保険会社さんにつながって、自分の走行の癖とかで保険の審査をされたり、あとは、いろいろな決済系も多分車に乗りながらできていくんだらうなど。

例えば、ドライブしながらホテルを予約して、もうその場で決済して、ホテルに着けば、もう全て完了してるとか、グルメ系もそうですけど、レストランを予約しながら決済完了してるとか、そういう情報が車に全部集約されてきてるなっていう印象を、最近持ってます。

それらには個人情報、あとは本当に重要なセキュリティ情報がどンドン車に載ってるというか、クラウド経由ですけど、車で利用されている時代になりますので、そのネットワークから漏えいするさまざまな情報を防止するようなことを、いろいろな研究で今、取り組んでるところです、というのが前半のセキュリティのお話になります。

あとは、モビリティ関係の取組みですけど、クレスコは幸いにも生い立ちが組込み分野と、あとはいろいろな、先ほどありましたエンタープライズ系のサービス分野、両方得意な企業として生い立ちがあります。

今、その二つが、つながってきてるなっていうのは、非常に感じます。先ほど申しました金融系の車からの決済の話もそうですけど、車からの情報をいろいろなウェブサービスだったり金融サービスにつなげていくというところが、つながっていると感じてます。その両方の技術を、クレスコは持っているなって非常に感じます。

もちろん、そのつないでるところも、今後いろいろな技術で変更が発生するでしょうから、私たちがしっかり、その技術力を背景にお客様に提案していくということが、重要になってくるだろうなと感じています。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

社員が講演をした、〇〇に就任したといった、頻繁にエバンジェリスト活動のニュースを出されておりますが、本業の業績にどうつながっているのでしょうか。想定する効果などをご説明ください、というご質問です。よろしく願いいたします。

富永 [A]：社員の講演活動の効果ですけど、業績への効果っていうところでは、なかなか数値面、見るところは厳しいかなとは正直思っていますが、やはり私たちが目指しているのは、そういうところからのブランディングも目指しておりますし、あとは採用力の強化も目指しています。

先ほどちょっと申しました、大学とか高専にクレスコの名前を売りに行って、しっかり技術的な説明をすることによって、そこからの新卒の入社っていうのも毎年、何名かずつ増えてきております

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



し、大学の各教授の皆様とのコミュニケーションパスも、かなりこの数年で強固になってきております。そういった意味で、採用面でも非常に効果があるかなと考えてます。

あとはブランディングのところは、やはり特化した研究をされてる大学と共同研究だったり、あとはそこへの講演をすることによって、さまざまな技術系の方々が注目していただいて、その他の案件等にもつながっていくんじゃないかなとも感じています。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

中期経営計画の進捗状況はいかがでしょう。主な成果や今後の課題について教えてください、というご質問です。よろしくお願いいたします。

冨永 [A]：中計についてですが。

進捗状況ですが、来年 2023 までの中期経営計画で、数値面の 500 億という目標値を掲げています。先ほど業績見通し今年度分で説明しましたが、今年度 475 という形をクリアできるだろうと見てますので、数値面は何とか、この 2023 に向けては達成できるだろうと考えてます。

それ以外の課題感のところですが、やはりさっきのデジタルソリューションは、もっと伸ばさなければいけないだろうなどは、内部的には感じてます。クラウドと RPA のところが 2 本柱になっておりますが、3 本目の柱をしっかり作っていくべく、社内でいろいろなソリューションを研究したり、またはソリューションを作っていくという形の動きもやっております。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

金融セクター、ならびに製造セクターにおける DX 案件について、どのようなものか、事例なども含めて、可能であれば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。

冨永 [A]：金融と製造の DX 案件に関して、回答します。

金融に関しましては、先ほどちょっとご説明した通り、クラウドへのシフトっていうのがまだまだ続いています。

昔ながらのって言ったらあれですけど、私も実は金融のシステムエンジニアでしたけど、金融というところは、やっぱり強固なデータセンターに強固なメインフレームを置いて、サーバーを置いて、そこでしっかりガードするという時代でしたけど、それがどんどんクラウドに移行してるっていう状況です。

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



ただ全体感から見れば、まだまだ移行は進んでないかなと見えますので、今後もそのクラウドへの移行ってというのは、どんどん進んでいこうというところで、金融のDXはやはりクラウド案件がメインになってます。

製造業に関しましては、各お客様が製造工程において、やはり業務効率化をして、今後コストの削減をしなければいけないという案件が、非常に増えています。コストの削減をしていく中では、やっぱりプロセスをしっかりと見極めて、プロセスマイニングという手法を用いて自動化、先ほどのRPAにつなげていくというところが重要になってきますので、製造業のお客様は、プロセスマイニングからRPAを使っていくというところが、非常に多くなってきていると感じます。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

IT投資の延期、規模縮小の動きは、一部の業界に限らず、加速しているのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：延期等の動きは、弊社でお取り引きしている一部の業種は非常にまだ厳しい状況、旅行業とか強いですが、旅行業とかはやっぱりちょっと、まだ厳しいかなと。

ただ今回のいろいろな政府の施策でクーポンとかいろいろ出していますが、そのところはやはりかなり元気になってきてるなとも感じます。ただ、まだ全体感としては、ちょっと厳しいかなと見えています。

他の業種・業界に関しましては、あまり延期等の動きは現時点では出ておらず、逆にコロナで1年延期したとかいうところが、ちょっと、たまっちゃってる状況で、それを一気にやらなければいけないという状況が、今の状況ではないかなとは見ております。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

既存システム刷新、DX推進の流れの加速状況について、大手企業から中堅企業への広がり具合など、定量的データがあれば教えてくださいというご質問です。

ピークはいつ頃を想定されているのでしょうか。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：DX化の流れについての定量的なところですが、そこは正直あまり抑えられてないっていうか、まだまだ進んでいる状況であると考えております。

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



ピークに関しましても、クラウドはかなり全体的にはシフトしてきましたが、先ほどもちょっと言いましたように、金融でもまだまだ残っておりますので、これからもピークは続くだろうと見ております。

これからはやっぱり RPA だったり、AI のところが、かなり今後も伸びていくっていうところは、見えております。ただ、ピークという考え方はちょっとあまりできてない。できてないですし、ちょっとまだ全体的には見えないかなとは、見ております。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

上期の実績について、売上・営業利益の面で想定を超える事項は、どのようなことがありましたでしょうか。

また、下期の予想について、業績インパクトのあるリスクとして想定されていることがありましたら、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]：上期の実績での想定外のことだったり、下期のリスクという話ですが、上期に関しましては、想定外というわけではなかったんですが。

IT のやはり人材不足、それに影響される、特に弊社の社員のみならず外注費の高騰が、ここは想定以上だったのかもしれないです。実際、先ほど金融のところで、ちょっとご説明しましたが、やはり外注費が、ちょっとかなり上がってきてるなどは感じております。

下期のリスクとしましては、そこも同じですけど、外注費をしっかり抑えていくっていうところと、弊社はベトナムに子会社もありますので、日本の外注費を抑えつつ海外の技術者を使いながら、しっかりコストを抑えていくというところが、下期の推進しなければいけない課題であると感じています。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

デジタルソリューション事業の顧客属性を教えてください。例えば、業種や規模など差し支えのない範囲でお願いできます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の顧客属性のところですが、先ほどと、ちょっと回答重複しますが、クラウドに関しましては、やはり金融が一番のお客様になります。

あと RPA はちょっと全般的にですかね、製造業・エンタープライズ系、かなりいろいろなお客様にご採用いただいているかなと感じています。

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



AI も同様です。AI もちょっとまだ、弊社の場合、金融の AI の割合は少し少ないですけど、その他の業種・業界のところは、AI はかなり皆さん前向きに取り組んでいただけてるかなと感じています。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

IT サービス単価は、ここ 5 年で、どの程度単価アップしているのでしょうかというご質問です。よろしくお願ひいたします。

富永 [A]：IT サービスの単価ですが、先ほども外注費のお話ししましたけど、非常に大きな問題となっております。

ここ 5 年というお話ですが、ちょっと 5 年となると感覚値になってしまうんですが、この 1~2 年でも 5%程度上がってるという感じなので、もう 5 年前からだと 10%から 20%ぐらい上がってるんじゃないかなっていう感覚値を持っております。

もちろん、外注費が上がってる部分をやっぱりお客様に当然転嫁していかなければいけないので。お客様に転嫁してるところをしっかりとやっていかなければ、収益性を圧迫する状況になりますので、そこをしっかりとやっていこうと考えてます。以上です。

司会 [Q]：お時間の関係で、次のご質問を最後とさせていただきます。

M&A の戦略について、どんな分野を重視されていらっしゃいますでしょうか。詳しくお話しいただければと思います。よろしくお願ひいたします、というご質問です。

富永 [A]：M&A の戦略ですが。

先ほど 11 社、クレスコのグループ会社の表をお見せしましたが、いずれも、ほとんどというか全て同業で、ちょっとお客様のエリアが違うとか、技術のエリアが違うというところを、ここ 10 年ぐらい一緒にやっていこうっていう形で M&A しております。

今後の方針は、今の方針と当然あまり変わりません。例えば地方に特化した企業だったり、地方も私ども事業所ありますが、そこと一緒になってもいいような企業だったり、あとは先ほどからお話ししてますデジタルソリューションのところを、しっかりと技術的にもお客様の営業プリセールス的にも、しっかりとサポートできる会社だったりっていうところを強化していかないと、今までと同じ、人を増やしていくというだけの戦略では、ちょっといけないかなとも感じてますので、その辺はちょっと違う視点でも、今後 M&A っていうのは考えていかなければいけないだろうと考えています。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@scriptsasias.com



司会 [M]：ありがとうございました。それでは、これもちまして、質疑応答のお時間を終了いたします。

最後に、社長の富永よりご挨拶がございます。富永社長、お願いいたします。

富永：皆さん、本日は1時間余り、たくさんのご質問も含めて、お時間頂戴しましてありがとうございます。

私が社長になって半年になります。社内では挑戦挑戦と言いつけてます。いろいろなことにチャレンジして、新しく日本のITを少しでもサポートして、将来の私たちの後ろの世代、子供たちをしっかりと幸せにできるような会社にしていきたいと考えています。

引き続き、応援いただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

司会 [M]：これもちまして、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@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 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

