



株式会社クレスコ

2023年3月期 第3四半期決算説明会

2023年2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]	2023 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 3 四半期
[日程]	2023 年 2 月 7 日
[ページ数]	25
[時間]	15:00 – 15:49 (合計：49 分、登壇：30 分、質疑応答：19 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役 社長執行役員 富永 宏 (以下、富永) 取締役 専務執行役員 管理部門管掌 杉山 和男 (以下、杉山)

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3四半期決算説明会を開催いたします。お忙しい中、ご視聴くださいますと、誠にありがとうございます。本日の出席者は、代表取締役、社長執行役員、富永宏、取締役、専務執行役員、杉山和男、以上の2名でございます。

最初に2023年3月期第3四半期決算の概要と通期の見通しについてご説明し、その後、質疑応答のお時間を設けております。説明会終了時刻は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3四半期までの主な取組み①

■ 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)**。
- 『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**。
- 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。
- 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

- RPAやクラウド、DX領域でのビジネスラインナップを拡充し、デジタルソリューション事業を強化。
 - ・ 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。
 - ・ 10月：アマゾンウェブサービス(AWS)の「AWS公共部門パートナープログラム」「AWS公共部門ソリューションプロバイダー」に認定。
大容量ファイル共有サービス「インテリジェントフォルダ」のiOSアプリをリリース。
企業のDX人材を育成する「DX研修サービス」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@scriptsasias.com

富永：皆様、こんにちは。クレスコの富永です。本日は私どもクレスコの決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。3Qの連結での決算の状況を、今から説明させていただきます。

決算のポイントからご説明します。第3四半期までの主な取り組みという形で記載しておりますが、これは前回まで記載してきた内容とかぶりますけど、反復する意味でも、ちょっとご説明します。

組織および体制関連のところですけど、4月1日に私と根元二人の2代表制という形にクレスコは移行しております。新たなこの年度をスタートする皮切りに「CRESCO Group Ambition 2030」、これを策定したこともありますけど、コーポレートロゴを創業以来初めて、このオレンジカラーに変更しております。以前はクレスコといえばブルーのカラーが30数年やっていましたけど、今年度からオレンジという形でスタートしております。

続いて、この「CRESCO Group Ambition 2030」実現のために経営戦略本部というものと、あとはグループの営業案件の共有等を推進するためにも、グループ統括本部というのを設置してスタートしております。

続いて、執行役員のところ、これは適切な権限移譲による経営上の意思決定、スピード化ですね。迅速化を目的として、執行役員を本部長に据えるという形で組織を全部変更しました。もうスタートして半年以上経過しましたが、スピーディーにいろんなことを決められているかなというふうに思っております。

続いて、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に、グループの役員会議というもの頻度を増やしまして、現在グループ11社ありますけど、グループ11社の役員との情報共有をかなり強化してまいりました

最後、ここもグループのところですけど、3社、7月1日付で連結子会社を合併し、新しいクレスコ・ジェイキューブという形で再編成してスタートしております。この会社も200名ぐらいの会社として再スタートするという形を今年度7月から取っております。

続いて事業関連は、RPAやクラウド、DX領域でのビジネスラインナップを拡充して、デジタルソリューション事業を強化という形で、まずは4月、5月にUiPathさんのところで認定リセラーでゴールドパートナーに認定していただきまして。あとはライセンスを購入した企業様向けにe-Learningの提供も開始しました。

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@scriptsasias.com



これをセットでやったことによって、ユーザーさんがかなりクレスコに向いてくれて増えたというところもございます。かなり教育も含めて、お客様をサポートするという形でやっております。

続いて、10月にはアマゾンウェブサービス（AWS）のところ、ここの公共の部門のパートナーにも選んでいただきまして、私ども立候補してやらしてくれという形で選んでいただきまして、公共の部門のクラウドのAWS導入という仕事も取りやすくなっております。

続いて、弊社の元々あるサービスのインテリジェントフォルダというものがありますけど、これもiOSのアプリ版をリリースしてお客様に幅広く使っていただくという形もとっております。

最後になりますが、企業のDX人材を育成するDX研修サービス、これも教育のところですが、上のUiPathと同じようなところで教育の部門も強化して、教育のところも一部外販といいますか、お客様に対してその研修を提供していこうという形で、教育を重視するという形の研修サービスを今開始しております。

1 決算のポイント ✨ 1.1. 第3四半期までの主な取組み②

■ 事業関連

- その他（サイバー攻撃対策、画像認識AIや機械学習、資本・業務提携等）
 - ・ 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。
 - ・ 9月：画像認識AIによる画像分類結果の根拠を可視化する情報処理装置、情報処理方法、情報処理プログラムの特許を取得。
 - ・ 11月：(株)フォーラムエンジニアリングのエンジニア専門の人材サービス「コグナビ」のグローバル展開を目的としたインド法人への資本出資に関する基本合意を締結。
 - ・ 12月：日本航空(株)との間で、医療AIによる画像認識技術を活用した「航空機エンジン内部検査ツール」を開発することを発表。
- 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。
- エバンジェリスト活動も継続して取り組み、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。
- 子会社「クレスコ ベトナム」が、ベトナムのフードデリバリー市場向け最新POSシステムの販売を開始。
- 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。

続きまして事業のところ、継続になります。その他、サイバー攻撃対策、あと画像認識AI、機械学習、資本業務提携等のところです。

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@scriptsasias.com

8月にはセキュリティ関連のところで、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、昨今このセキュリティの分野が非常に関心が高いということもありまして、もう早速下期から引き合いも来ており、受注に至ってるという新しいサービスでございます。

続いて9月には画像認識 AI で私どもが病院と、あとは大学と、いろいろ研究を重ねてきた技術的なエリアのところで特許取得しております。

続いて11月になりますけど、これは弊社のお客様であるフォーラムエンジニアリング様とエンジニア専門の人材サービス、コグナビというものを作っていましたけど、日本向けに作ってきたこのサービスをグローバル展開したいというお客様の目的と私ども技術支援の部分も合致して、お客様が作られたインド法人へ資本出資するという事で基本合意を締結しております。

12月になりますが、日本航空さん、JAL さんとの間で上の9月のところにも書いていますけど、画像認識技術のところですね。これを活用した医療の AI の技術を横展開して航空機のエンジンの内部検査に当てるというところで、航空機エンジンのブレードです。ブレード、回転するブレードの状況を画像から検査して、検査の補助をするというような技術を開発するという事で、JAL さんと一緒に発表しております。この件に関しましては先日、日経産業新聞にも取り上げていただきまして、大きく報道していただきました。

続きまして、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は、継続してやっております。社員に対して教育時間をしっかり目標値をもって設定して、それをクリアしていくということをやっております。

続きまして、エバンジェリスト活動も継続して取り組んで、大学と高等専門学校向けに、理系の情報系の人材向けに教鞭をとる機会を作りまして、人間中心経営を強力に推進という形もやっております。

その下からは子会社のソリューションになります。子会社でクレスコ・デジタルテクノロジーズと IoT を搭載したソーシャルトレシシステム、これも他社と共同開発しまして、光合金さんという会社ですけど、北海道を中心に今いくつかのトイレに展開しているというソリューションでございます。

続いて、クレスコ・イー・ソリューションに関しましては、SAPS が得意な企業ですので、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



ベトナムです。クレスコベトナムに関しましては、ベトナムはフードデリバリーが非常に市場的にも活況ということもありまして、最新の POS システムをベトナムの各フードデリバリーの会社向けに販売を開始しております。

最後ですが、これはもう全体的にコロナに合わせて、クレスコ単体もそうですが、クレスコグループもオフィススペースの見直しを推進しております。

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]

■ 売上高

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投資需要が依然として旺盛で、売上は順調に推移し、9.2%の増収。

■ 営業利益・利益率

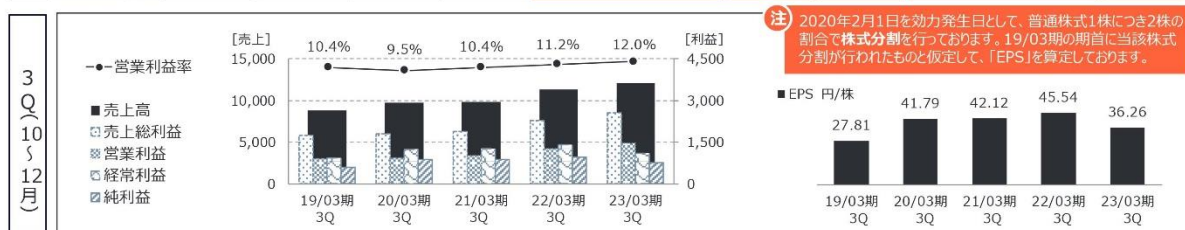
増収効果および不採算案件の極小化等により、12.3%の増益。
利益率は10.5% (前年同期10.2%)。

■ 経常利益

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7億89百万円計上(1月30日に適時開示)し、12.1%の減益。

売上高	...	29億69百万円 ↑ (前年同期比 9.2% ↑)
営業利益	...	4億4百万円 ↑ (前年同期比 12.3% ↑)
経常利益	...	4億38百万円 ↓ (前年同期比 12.1% ↓)
純利益	...	3億33百万円 ↓ (前年同期比 13.0% ↓)

3Q累計	21/03期		22/03期		23/03期		前年同期比	対通期進捗率	通期業績予想	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益			22/5/10 予想	前年同期比
売上高	29,018		32,406		35,376		109.2%	74.5%	47,500	106.9%
売上総利益	5,127 (17.7%)		6,348 (19.6%)		7,095 (20.1%)		111.8%			
営業利益	2,388 (8.2%)		3,292 (10.2%)		3,697 (10.5%)		112.3%	77.8%	4,750 (10.0%)	106.6%
経常利益	3,123 (10.8%)		3,641 (11.2%)		3,202 (9.1%)		87.9%	62.2%	5,150 (10.8%)	107.7%
純利益	2,193 (7.6%)		2,564 (7.9%)		2,230 (6.3%)		87.0%	66.6%	3,350 (7.1%)	103.5%
EPS 円/株	104.46		121.96		105.99				158.99	



© 2023 CRESCO LTD.

- 5 -

では本題で、売上高・利益のところになります。今の決算の状況です。

売上高、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投資需要が、依然として旺盛な状況は続いております。なので、売上に関しましては9.2%の増収で終わっております。

営業利益に関しましては、利益率も含めまして増収効果および不採算案件が極小化できたことによって12.3%、売上の伸び以上に営業利益に関しては伸ばせたかなという形で、利益率に関しては10.5%という形で営業利益は終わっております。

しかしながら、経常利益のところ米国における株安の進行により保有する金融商品に対してデリバティブ評価損、まあ営業外費用になりますけど、7億8,900万という大きな数字を計上しております。これは1月30日に適時開示させていただきました。その結果、12.1%の減益という形にな

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

っております。本日、財務担当役員で杉山を同席しておりますので、この次のページで杉山から補足説明をしてもらおうと思っています。

全体的には23年3月期の今の3Qの累計としましては、先ほど申しました数字で、売上は353億と営業利益が36億9,700万、経常利益に関しては32億200万という形で、経常利益がちょっとマイナスという数値で終わっております。

右上の四角の吹き出しのところにも書いていますが、売上と営業利益はこれだけ数字伸ばせましたけど、経常利益と純利益は矢印が下に向いてるといふ、少しここは残念な結果になっております。

それでは次のページに関しましては、杉山から説明させていただきますので、発表を代わらせていただきます。

1 決算のポイント 1.3. デリバティブ評価損について

1月30日(月) 適時開示 「デリバティブ評価損の計上に関するお知らせ」 

■ 概要

米国でのインフレ抑制策としての政策金利の引上げとリセッション入り懸念等による当該金融商品の対象株式である米国株式の下落の影響を受け、当第3四半期連結累計期間において、**デリバティブ評価損7億89百万円を営業外費用に計上**。

金融商品の内容	期限前償還条項付円建て他社株式連動債（デリバティブが組み込まれた複合金融商品）
取得価額	19億円（10銘柄 対象株式 米国上場株式）
償還期間	3年債
保有目的	有価証券利息の獲得

■ 見通し

ウクライナ問題もコロナ禍も依然、予断を許さず、今年度末の時価は楽観視できないが、現時点の株価回復状況からすると、評価損益の回復は十分に期待できると判断し、**現時点での通期業績予想および配当金額の修正は行わない**が、今後、業績予想の修正の必要が生じた場合には、速やかに開示。

■ 投資運用方針の変更

当該他社株式連動債は、私募形式の仕組債につき、流動性が低く評価損益の変動幅も大きく、償還時まで損益確定が困難であることから、来年以降に満期償還を迎える銘柄から順次減少させる方向で検討中。

杉山：杉山でございます。よろしくお願ひします。私からはデリバティブ評価損の計上についてご説明いたします。

当該評価損の対象の案件は、期限前償還条項付円建て他社株式連動債といわれるものです。私募形式による3年債で、いわゆる仕組債になります。その対象物というのは米国上場株式の株価を見るものとなっております。仕組債ですので、3年後組成したとき100とした場合3年後の満期償還日

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

に、例えば 65 とか 60 とのロックイン価格が決められておりますので、それ以上であれば満額現金償還と。それ未満、ですから 65 であれば 64 とかになりますと、その差額が償還損となって先に決済されるという内容になっております。

また、この仕組債については早期償還条項が付されておまして、早期償還判定日が年 4 回 3 カ月ごとあります。これが 3 年間ですから 12 回の判定日を迎えるわけですが、内容的にはまず組成後 3 カ月後の第 1 回目の早期償還判定日、100 で買ったものが 100 以上の、見ている対象株価の終値が 100 以上であれば早期償還が 3 カ月でされると。2 回目以降 11 回目までの 10 回で 3.5% ずつ償還価格がディスカウントされていくというもので、それぞれの回において対象株価が上回っていれば早期償還していくというものであります。

これは 1 回も早期償還がなければかからない場合には、当然 3 年後の最後の償還日にロックイン価格 65 であれば 65 以上かどうかという内容になっております。

また、利払いについては、利払いの判定時期も早期償還、償還判定日と同じになっております。その利払いの基準が決められたロックイン価格以上であれば、株価がですね。対象株価が 65 というところ以上であれば、想定通りの利回りが出ますと。それ未満ですと 0.1 となる、いわゆるデジタル型のクーポン方式となっております。

今後の見通しについてでありますけども、まだまだコロナ禍やウクライナ問題、なかなか予断を許す状況ではない状況ではありますが、いわゆるこの仕組債で対象としている株式について 1 月年初明けから相当数、平均でいうと 3 割近く株価が回復していると。

これは米国金利の頭打ち感も影響しているのかと思われまますけども、そういう状況から判断しまして、仕組債についても相当数の時価回復が今、見込まれているということから、今回での業績修正および配当の修正は行わないことにしております。

ただし修正が必要な状況がまた起きた場合には、速やかに開示致すつもりであります。投資運用方針のところにつきましては、今まだ決定ではありませんけども、今協議中というところですが、この私募債形式の仕組債ということで、やはり流動性が低いこと、それと時価のボラティリティがやはりそれなりに大きいということを踏まえまして。来年後半から満期償還を迎える時期が来ますので、その償還が、満期償還以降ですね、逐次減少させていこうという方向で今検討中であります。以上、ご説明いたしました。

サポート

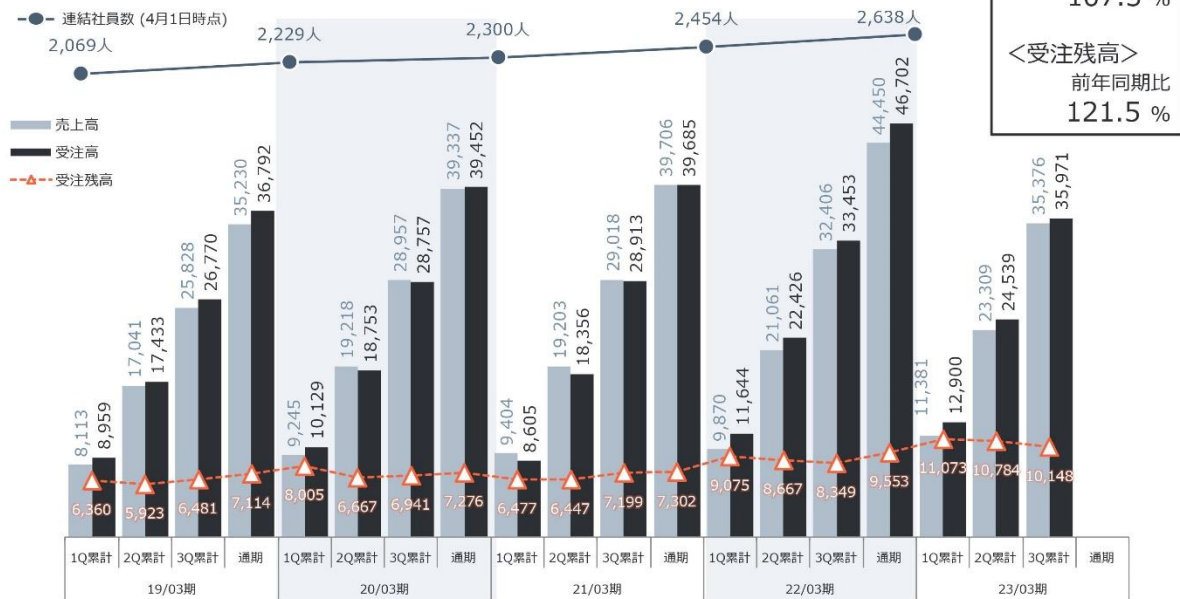
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1 決算のポイント 1.4. 受注高・受注残高

[単位: 百万円未満切捨]

- 旺盛なIT投資需要を背景に、上期同様、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。



<受注高>
 前年通期累計比
 107.5 %
 <受注残高>
 前年同期比
 121.5 %

© 2023 CRESCO LTD.

- 7 -

富永: 引き続き、私から説明させていただきます。受注高・受注残高のページになります。

こちらに関しましては、このグラフを見ていただければわかりますが、前年より良い数字で受注は伸びております。これは上に書いておりますが、旺盛なIT投資需要がやはり全般的あります。上期同様、受注高と受注残高は順調に推移しております。顧客企業における既存システムの刷新とDX推進が受注を後押ししているという状況です。引き続きこれをしっかり、品質含めて高いものでデリバリーしていくということが、私どもの今の大きな課題となっております。

それでは、セグメント別の少し詳細を説明させていただきます。セグメントはITサービスが三つ、あとはデジタルソリューションが一つというところで、これから4ページ説明します。

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

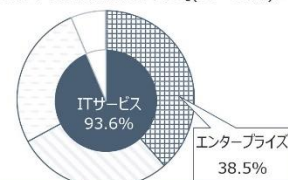


1 決算のポイント 1.5. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：エンタープライズ]

[単位：百万円未満切捨]

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

<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>

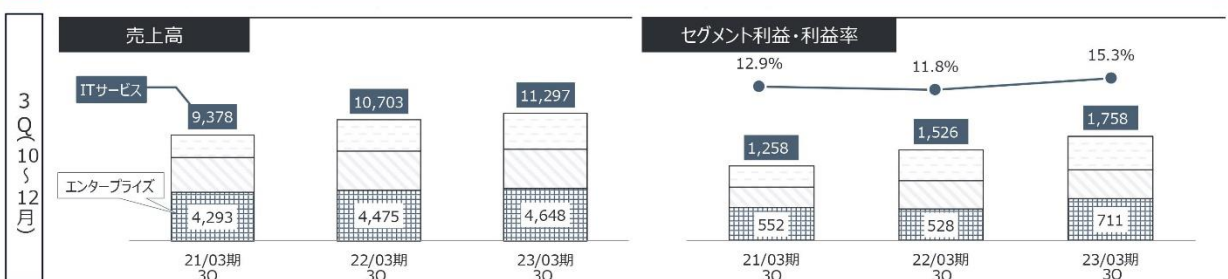


■ 売上高：135億46百万円（前年同期比 0.9% ↑）

- ・「運輸」「人材紹介・人材派遣」分野で大型案件の収束があったものの、「流通サービス」「建設・不動産」「情報・通信・広告」「公共」分野の売上が増加

■ セグメント利益／利益率：18億18百万円／13.4%（前年同期比 10.8% ↑）

- ・「情報・通信・広告」分野で利益率が高い案件を獲得



© 2023 CRESCO LTD.

- 8 -

ITサービスの部門のエンタープライズの分野です。

ここに関しましては右上のグラフにあります。全体的には38.5%を占めている領域です。売上高135億4,600万、これは前年同期比で微増です。ほぼ変わらないという状況で若干伸びました。

増えるものもあれば、減るものもあったというところが実態でございます。システムの開発というのは、上流工程でちょっと人が少なく、下流工程になると人を増やして開発して、それが終われば、運用になればまた人を減らしていくという大きな山がありますので、その山でちょっと大きな山が越えたところで他の案件で賄ったというところはあると思います。

上の運輸、人材紹介・人材派遣の分野で、大型案件が少し収束はいたしました。その反面、流通サービスとか建設・不動産、あとは情報・通信・広告、公共の分野の売り上げが増加と。この売上の増加の中には新しいお客様、新規開拓できたお客様もかなりありまして、次につながる開拓ができているかなというふうには評価しております。

セグメント利益のところは、売上の伸びとはちょっと違いまして18億1,800万、13.4%の利益率で、前年からは10%強、10.8%伸ばしております。これはグループ会社でもかなり取り組んでおります、情報・通信・広告の分野でクラウドの案件を中心として、うまくデリバリーできたという案

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



件。お客様あとはサービスのレベル感もありまして、利益率が高い案件というものをクラウド中心に獲得できたということが非常に大きく貢献しております。

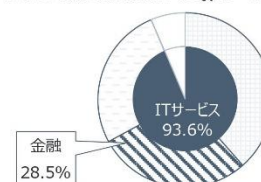
下のグラフ的にはいずれも伸ばしているグラフになっております。昨年比の同期比ですね、同期比伸ばしているグラフになっております。

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：金融]

[単位：百万円未満切捨]

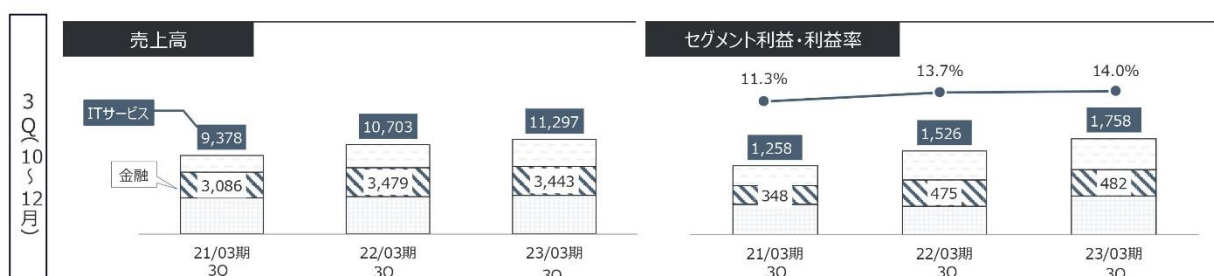
セグメント		サブセグメント	
IT サービス	・コンサルティング	金融	銀行、保険、その他
	・IT企画		
	・開発・保守の総合サービス		

<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>



3Q
累計

- **売上高：106億15百万円（前年同期比 6.1% ↑）**
・「銀行」分野で基盤構築・移行といった個別案件が増加
- **セグメント利益／利益率：13億47百万円／12.7%（前年同期比 3.7% ↑）**
・売上高の増加と同様の理由



© 2023 CRESCO LTD.

- 9 -

続きまして、金融、IT サービス事業の金融の部門になります。

金融の部門は右上にあります。全体的には28.5%程度の割合です。売上高に関しましては106億1,500万、これは前年同期比で6.1%増という形ですけど、ここは実は特にこれが増えたっていうのはあんまりなくて、銀行の分野のところで基盤構築とか移行といった個別の案件が少しずつ増加して、全体的には底上げしているという状況です。

銀行の案件はクレスコ単体だけではなく、グループ子会社もさまざまな会社がやっておりますので、各子会社含めまして、少しずつ銀行の案件が上積みした結果、今のような数字になっているというご理解で良いと思います。

セグメント利益と利益率の伸びに関しましては、売上と、売上に引っ張られて上に伸びたという形です。下の3Qの前期比のグラフに関しましては、全て上向きという形で伸びております。

サポート

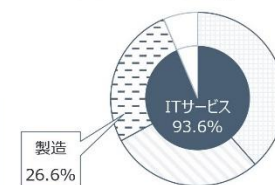
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1 決算のポイント 1.7. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：製造]

[単位：百万円未満切捨]

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

<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>

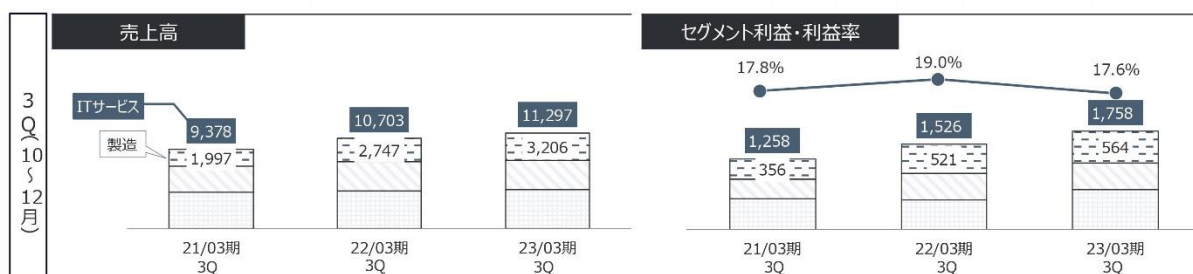


■ 売上高：94億27百万円（前年同期比 25.0% ↑）

- ・「機械・エレクトロニクス」「自動車・輸送機器」分野で、クラウド・セキュリティ案件や先行投資目的の案件が増加

■ セグメント利益／利益率：15億54百万円／16.5%（前年同期比 24.4% ↑）

- ・売上高の増加と同様の理由



© 2023 CRESCO LTD.

- 10 -

続きまして IT サービス事業の最後、製造セグメントになります。

こちらはですね、クレスコの製造セグメントの分野だと上に書いていますが、自動車・輸送機器、機械・エレクトロニクスという分野が大きくて、割合的には全体の、右上のグラフですけど、26.6%と。

売上高が 94 億 2,700 万、ここは大きく伸ばしております。ここは機械・エレクトロニクスと自動車・輸送機器、両方の分野においてクラウドの案件、セキュリティの案件、あとは先行投資目的の案件が非常に増えてきて、先ほどちょっと停滞しておりました他のセグメントから若干人も動かしたりしまして、この分野の技術に注力するというのもやってまいりました。

クラウドの案件といいますのは、今ここは元々組込みが得意なエリアなんですけど、組込みの各製品からクラウドを通じていろんなデータが上がってきて、それをサービス化していくというようなお客様が非常に増えておまして、そのテクノロジーを弊社がバックアップしているところが非常に多いです。

データをしっかり集めてサービスにつなげていく。もの作りだけじゃなくて、こと作りみたいなサービスをお客様と一緒に作っているということです。あと、そういうところではネットワーク経

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

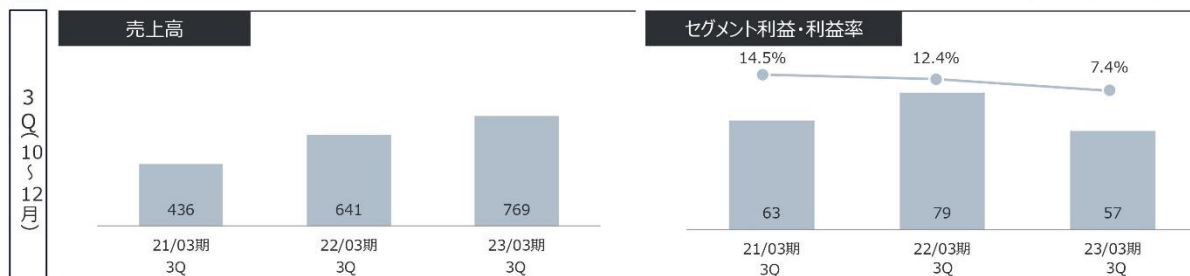
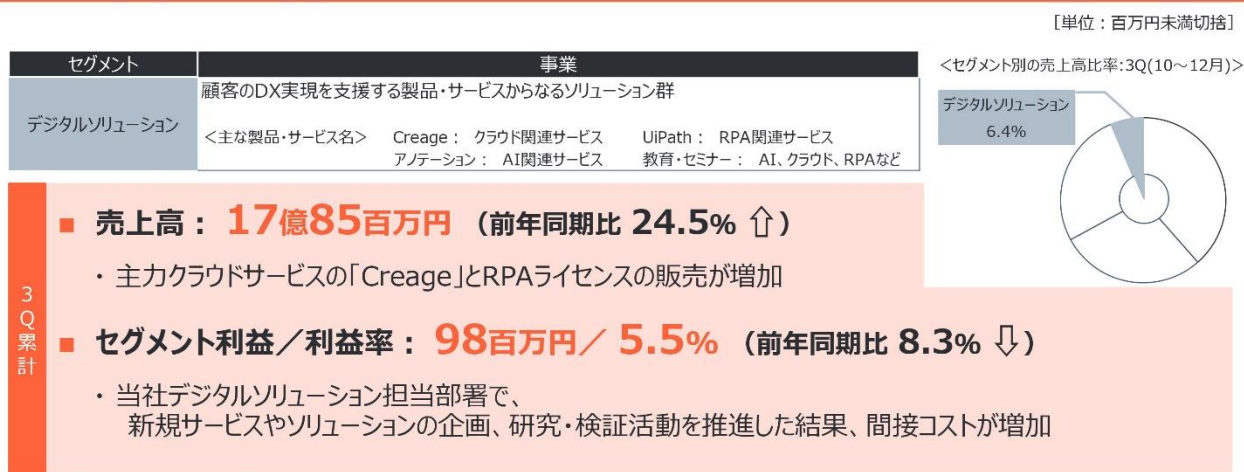


由でのセキュリティもしっかりしなければいけませんので、セキュリティの案件も車からのデータ収集も含めて非常にセキュリティのところは伸びているというところですよ。

先行投資に関しましても、メタバース系も含めまして、最近流行りの技術が少しずつビジネス化しているかなというふうに見えております。

利益に関しましても、売上と同じ理由で伸びております。ほぼ同じ比率で伸ばしております。下の売上高等のグラフに関しましても同様に伸びております。

1 決算のポイント 1.8. 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.

- 11 -

最後、デジタルソリューションのところですよ。

デジタルソリューションは、サービスをしっかり売っていくということで、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として、主なサービスとしましては、上の箱のところを書いていますが、Creageというクラウド関連のサービス、先ほど説明しましたUiPathさんのRPA関連、あとはアノテーションはAI関係、先ほど冒頭で説明しました教育とかセミナーとかも、かなり外販に入っております。

ここは、売上に関しては17億8,500万ということで、前年同期比から大きく伸ばしております。これはクラウドが非常にやはりまだまだ活況というか、まだまだ導入してないお客様がいらっしゃる

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@scriptsasias.com



るので、そこをサポートしているのと、RPA のライセンスは UiPath さんのパートナーとして非常に高い位置をキープさせていただいておりますので、UiPath さんとも一緒になって RPA ライセンスの販売ということを推進しております。

利益に関しましては、若干昨年から落ちております。前年同期比から利益は落ちておりますが、これは投資も含めまして、当社の担当の部署で新規サービスの新たな構築だったり、企画、あとは PoC の作成とかもやっております。

研究検証活動を推進した結果、間接的なコストが一時的には増大しているという形です。来年に向けて良いもの作りをして、新たなサービス作りをしようという試みを今やっているところでございます。セグメントの説明は以上になります。

2

2023年3月期の
見通し

2.1. 景気および顧客企業の動向

ロシア・ウクライナ紛争に端を発する物価高騰や金融市場の不透明感は懸念材料だが、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物価高騰と、それらに対する各国の金融政策・財政政策の結果、金融市場の不透明感が増大し、家計消費と企業投資に極めて重大な影響を与える。
- 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】

2023年1月 月例経済報告 [2023年1月25日発表]

「景気は、このところ一部に弱さがみられるものの、緩やかに持ち直している。」旨の判断。

先行きは、ウイズコロナの下で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や中国における感染拡大の影響に、十分注意する必要あり。

2023年1月 ロイター業況判断調査 [2023年1月18日発表]

業況判断DI： 製造業は、自動車メーカーの生産調整の影響や各種のコスト上昇による収益圧迫などにより、2021年1月以来、2年ぶりにマイナスへ転換(14ポイント悪化)、非製造業も小幅悪化(5ポイント悪化)。

2023年1月 Quick短観 [2023年1月18日発表]

業況判断DI： 前月調査から3ポイント悪化のプラス8。非製造業DIは前月から7ポイント改善のプラス35の高水準。

2022年12月 日銀短観 [2022年12月14日発表]

業況判断DI： 大企業・製造業は、業況感が前回調査(9月調査)からDI+7と1ポイント悪化。多くの業種で輸入コストの増加が利益を圧迫。大企業・非製造業は、コロナ禍の景気への下押し圧力が弱まる中、業況感が+19と5ポイント改善。コロナ前に近い水準まで回復。全規模・全産業設備投資計画は、2022年度+15.1%。ソフトウェア投資+14.3%。

© 2023 CRESCO LTD.

- 13 -

それでは3月期の見通しを発表します。景気および顧客企業の動向に関しましては、ここも紛争に端を発する物価高騰、金融市場の不透明感は懸念材料ではありますが、顧客企業におけるIT投資需要は依然として旺盛な状況です。

新型コロナウイルス禍の正常化が進む一方で、ロシア・ウクライナ紛争に負担を発する物価高騰、それらに対する各国の金融政策、財政政策の結果、金融市場の不透明感は増大しております。家計

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



 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

の消費と企業投資に極めて重大な影響を与えているというところは、正直、私どもお客様の中でも一部のお客様業績にかなり影響を与えているというお客様がいらっしゃるのも事実です。

ただ、当社企業グループは先ほどの3セグメント、プラス、デジタルソリューションというのがありますが、いろんな業種を幅広くやっておりますので、顧客企業の一部ではIT投資を厳選または延期、あとは縮小という動きはありますが、全般的に見れば既存システムの刷新とかDX推進による生産性向上を目的としたIT投資需要は旺盛というところで。プラスマイナスで考えれば若干プラスなんだろうなというふうに全体的には見えております。

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]

- 2023年2月1日付で「[日本ソフトウェアデザイン株式会社](#)」 を子会社化 (1月30日：適時開示) した影響は軽微なため、2022年5月10日公表の2023年3月期の業績予想は**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。

	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
通期							
売上高	44,000	110.8%	44,450	111.9%	101.0%	47,500	106.9%
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			158.99	

【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。

ということで、業績予想になります。

日本ソフトウェアデザイン株式会社というのを2月1日付で子会社化いたしました。これ、1月30日に開示しておりますが、大阪本社の会社で、昨年度の売上だと9億程度ですので、非常に軽微な売上のため、全体的な予想に変更は本件に関してはないというふうに考えております。

先ほどちょっと杉山からも説明がありましたが、今後の状況と事業動向等を踏まえて業績予想が修正になった場合は、速やかに開示する予定です。現時点では売上高、営業利益475億と47億

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

5,000万、10%ということで、経常利益に関しましても51億5,000万という数字を出しております。これら、含めまして現時点では修正予想はしておりません。

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	-	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、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。

配当に関しましても同様です。

23年3月期は中間で23円、期末で23円という予想で、トータル年間で46円という予想で5月に出しておりますが、この数字は現時点では変更はありません。

サポート

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

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	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコワイレス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アイオス <small>【※1】【※5】【※7】【※10】</small>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ九州 <small>【※8】</small>	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
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 <small>【※13】</small>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
メクセス <small>【※3】【※4】</small>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エヌシステム <small>【※14】</small>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○
ネクサス <small>【※2】【※14】</small>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○
アルス <small>【※6】【※14】</small>	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
クレスコ・ジェイキューブ <small>【※14】</small>	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
クレスコベトナム <small>【※9】</small>	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
エニシアス <small>【※11】</small>	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
OEC <small>【※12】</small>	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
子会社総数	10	10	11	11	10	11	11	11	12	12	12	12	12	13	13	13	13	11	11	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日付けで「(株)ネクサス」を子会社化
- 【※3】 2018年3月12日付で「メディア・マシク」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日付けで「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日付けで「(株)OEC」を子会社化
- 【※13】 2022年5月1日付けで「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

最後になります。ご参考になりますけど連結子会社が、先ほど日本ソフトウェアデザインの話をしました。1月末まで、3Q発表なので12月末までで11社、2月1日に先ほど日本ソフトウェアデザインが加わって4Qからは12社という形で、クレスコグループは進んでまいります。

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  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/corpinfo/vision/>



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



最後のページです。この右下にあるんですが、中期経営計画はちょっと字が見つらいですけど、23年度、来年度がいったん中計の3年目という形で、先ほどありましたように2030年に向けて来年度はもう1回中計を作り直すという年度になります。しっかり先ほどのグループ会社12社とともに成長してまいりたいと思います。引き続き応援していただければ幸いです。

私からの発表は以上になります。本日はありがとうございます。

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。日本ソフトウェアデザイン社の M&A について、こういった点が御社にとってのメリットになるのか詳しくご説明お願いできますでしょうかというご質問です。よろしくお願ひいたします。

冨永 [A]：はい。日本ソフトウェアデザイン、2月1日クレスコグループに入らせていただきました。技術者数で大体100名ぐらいの会社です。大阪中心に展開しておりますが、大阪と名古屋と東京も一部という形で、システムエンジニアがトータル100名ぐらい揃っております。

弊社グループは、大阪に関しましては大阪事業所と株式会社メクゼスという二つの会社があります。それらと一緒にしてお客様の幅をしっかりと広げられるってところが大阪のビジネスエリアになります。

大阪でこの日本ソフトウェアデザインさんが得意なエリアが金融系だったり保険、保険も金融ですね。あとは製造業の開発だったりということも得意分野として持たれていますので、今のクレスコグループの二つと一緒になれば、より高いシナジーを発揮できるというふうに考えています。

名古屋に関しまして、クレスコは名古屋事業所がありまして、名古屋なので車系の製造業の部品メーカーを含めまして、車の開発で非常に技術者不足で悩んでおりました。そこでこの日本ソフトウェアデザインさんが車を中心にかなり体制を持たれているということで、名古屋に関しまして、自動車メーカー等を中心にかなりビジネスのエリアが拡大できるというふうに考えております。

東京も同じように、東京はちょっと拠点、人数としては少ないですけど、クレスコと一緒にしてお客様の新しいところも開拓できるかなというふうに考えております。以上になります。

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。

御社のデジタルソリューション事業の中で、現在、業績の柱になっているものはどんなソリューションでしょうか。また、中計にあるように、今後いつ、どのようなソリューションを創出していく計画な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。

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



冨永 [A]：デジタルソリューションの事業のご説明をします。先ほどもちょっと数字のところの説明しましたが、デジタルソリューションで大きいところはクラウドと UiPath さんの RPA、この 2 本が非常に今の数字を支えている 2 本になります。

クラウドに関しましては AWS が中心ですが、AWS 以外の、例えば Google のクラウドだったり Microsoft のクラウドだったり、その辺も技術者を少しずつ育成して取り組んでおりますので、クラウドのエリアはまだまだ伸びていくだろうというふうに考えています。

UiPath さんに関しまして、今、ゴールドパートナーというステータスになってはいますが、さらに弊社は上を目指して、技術的にもあとコンサル的にも営業的にも評価していただいておりますので。さらに上のステージを目指して活動して行って、体制も強化していくというところに取り組んでいます。この 2 本はもう来期ももうちょっと数字を伸ばせるんだらうというふうに考えています。

ただ、この 2 本だけではご指摘の通りよろしくなくて、新しいところにしっかり取り組んでいかなきゃいけないというふうにも考えておまして、今新しいエリアで取り組んで行って先ほどちょっと投資しているっていうのがありました。そちら AI 系のソリューションを、JAL さんの画像認識のところもありましたが、AI でしっかり画像認識だったりあとは音声の解析等をして、ソリューションにつなげていくというところを、今、部品等を作っているところでございます。それが来期以降、少しずつビジネス的に貢献してくれればというふうな取り組みを今やっているところで。以上になります。

司会 [Q]：ありがとうございました。それでは続きましてのご質問です。

3Q までの営業利益の進捗は高く見えますが、特に 4Q で見込んでいる費用の増加などがありましたら教えてくださいというご質問です。よろしくお願いたします。

冨永 [A]：4Q ですが、特に大きく投資っていうか大きく見込んでいる費用の支出っていうところは今のところありません。先ほど申しましたスペースの効率化による引越とか、そういうところも今一通り片付いておりますので、新たに 4Q で投資するっていうところは現時点ではないです。

ただ、来期に向けて先ほどありましたが、新しいソリューションをしっかり作っていくっていうところは、計画通りですけど進めていこうと考えております。以上になります。

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。

JAL との共同開発を進めるニュースリリースのお話がありましたが、御社業績にはどの程度のインパクトがあるのでしょうかというご質問です。よろしくお願いたします。

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



冨永 [A]：ありがとうございます。JAL さんとの業績へのインパクトというところですけど、正直直接的に、例えば数億上がるとか、そういうところはまだまだちょっとございません。まだまだひよっこで、育て始めたところですので、ここからですね。JAL さんのこのエンジンのところの解析だけではなく、このニュースをネタにいろんな他の業種の方からもこういうことできるんじゃないってというような、別の視点での、お引き合いもいただいておりますので。そういった点ではブランディングというか、広告効果として非常に大きいニュースだなっていうふうに感じております。

ただ、最初に言いました通り、すぐこれが数億とか、そういうものになるネタではまだまだないというところは正直なところではあります。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。フォーラムエンジニアリング社のコグナビとのインド事業に出資をされましたが、狙いについてもう少し詳しくご説明をお願いいたします。また、今後もこういった形での海外ビジネスへの参加は積極的に行っていく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。

冨永 [A]：コグナビ、インド事業のところに関して、ちょっと補足で説明させていただきます。クレスコはですね、経営理念にクレスコ憲章というものを掲げておまして、その最後、ホームページにあるんですけど、最後に「世界で生きる会社」というふうに、もう 35 年前の創業当初から言っております。

今回のインドへのチャレンジというのは、もちろんフォーラムエンジニアリングさんがインドでの法人を作って将来的には IPO を目指したいというところもあって、それによる財務的な効果っていうのはもちろん期待はしています。が、それ以上に社員が世界に向けてチャレンジするという意欲を持って、今回の発表に関しても今後自分が関わっていききたいというモチベーションを持ってきている社員や、あとは新卒の採用関係におきましてもクレスコはやっぱり今後世界でしっかり、世界に向けていろんなことをやっていく企業なんだねっていうふうにおっしゃってくださっている学生さんもいらっしゃるんです。そのような効果も含めて人材育成っていうか、そういう効果も狙いまして今回のチャレンジをやるという決断に至りました。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。

今までのご説明と重複する部分もあるかと思いますが、今後の M&A 戦略についてお聞かせくださいというご質問です。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]：M&A に関しましては、先ほど説明した日本ソフトウェアデザインに関しましては、どちらかという技術者、人をクレスコの仲間として入っていただくということが非常に多かったです。今までの弊社の M&A はそのような形態が非常に多く、それに伴って売上芸の全体の額も伸ばしてきたかなっていうところはあると思います。

次年度以降の中計再策定のところでも M&A の戦略についてはまた検討は進めてまいります、決して今までの技術者を仲間に入れるというだけではなく、やはりサービス系のソリューションを含めて、一緒にやっていける企業だったり、今後クレスコの今のデジタルソリューションと IT サービス両面でシナジーを発揮できる会社という点で、決してあの人数感とかにこだわらず、戦略持って良い企業と良いお見合いができればいいなというふうに考えております。以上になります。

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。

IT 投資が引き続き強い状況とのことですが、リソースの確保の状況はいかが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]：リソースの確保について説明いたします。どちらかという、今 IT サービスの分野というのは、人を確保してしっかり物作りをして売り上げを上げていくと利益上げていくという構造に陥っておりますので、そこをしっかりと IT サービスのところも人材確保するっていうところが大きな課題になるんですが。正直、日本国内といいますか、首都圏は特に人がなかなか集まらないという状況が続いております。私どもで言いますと、札幌の事業所、あと福岡の事業所などに首都圏から仕事をかなり回して、ニアショアという形の開発体制も組んでおります。

両方で 100 名以上ずつぐらいの体制は、札幌のほうがちょっと大きいですけど、組んでおります。それに加えて、ベトナムのハノイにクレスコベトナムという会社も持って、その配下でベトナム人の技術者を 100 名以上という形でキープして進めております。

先日、年明けですけど、私もベトナムのその取引先様の会社にも訪問させていただきまして、リソースを今後もしっかり確保していきたいという思いを相手の経営陣にも伝えてきたところです。一緒になって、技術的な育成も日本でこういう技術が必要なんだっていうところを伝えれば、ベトナム側でもしっかり育成してもらおうという体制も含めて構築できていますので、今後は日本国内に限らず、ベトナムだったり他のエリアからも技術者を確保して進めていきたいというふうに考えています。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@scriptasia.com



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]：改めまして、皆様、本日は貴重なお時間をいただきまして、誠にありがとうございます。

先ほど説明しました通り、来年で中計がいったん区切りをつきまして、この中計では500億という数字を目指して今まで進んでまいりました。来年度はしっかり次の中計、および2030年に向けてしっかり成長していくというところと、より高い価値をお客様に提供して、私ども社員もそれと共に成長していくという姿勢でマネジメントも進めてまいりたいと思います。

引き続き、皆様から多大なるご支援をいただければというふうに考えております。応援していただければ幸いです。本日は誠にありがとうございました。

司会 [M]：以上をもちまして、本日の決算説明会を終了とさせていただきます。この後アンケート画面が出てまいりますので、そちらのご回答のご協力もよろしくお願い致します。本日は最後までご視聴いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が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@scriptsasias.com

