



**株式会社クレスコ**

2023年3月期決算説明会

2023年5月11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 月期決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 5 月 11 日
[ページ数]	30
[時間]	15:00 – 15:47 (合計：47 分、登壇：33 分、質疑応答：14 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 月期決算の概要と今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。

それではさっそく始めさせていただきます。富永社長よりお願いいたします。

## 1 決算のポイント ✨ 1.1. 2023年3月期の主な取組み①

### ■ 組織および体制関連

- 2022年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**。
-  グループでの人材・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、2022年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。
-  2023年2月、大阪・東京・名古屋の三大都市圏に拠点を持つソフトウェア開発会社「**日本ソフトウェアデザイン(株)**」の全発行済株式を取得し、連結子会社化。

**富永：**皆さん、こんにちは。クレスコの富永です。本日は各社決算発表があり大変お忙しい中、クレスコの説明会に参加いただき誠にありがとうございます。それでは、さっそく23年3月期の説明を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

まず、決算のポイントからです。主な取り組みですけど、組織および体制の関連に関しましては昨年度 22 年 4 月より私が代表取締役社長執行役員を拝命しまして、前社長の根元が会長になり 2 代表制に移行しております。

CRESCO Group Ambition 2030 の策定を機に、コーポレートロゴに関しましてこのページの左上にありますようにオレンジのロゴに変更しまして、新しいスタートを切っております。

CRESCO Group Ambition 2030 に向けた実現のため経営戦略本部とグループシナジーを発揮するためグループ統括本部を設置して、グループ企業 12 社間の営業案件の共有を推進しております。

適切な権限移譲により、経営上の意思決定と施策実行の迅速化をすることを目的として、弊社の執行役員を全て本部長に据えるような組織改革も実施しました。

続きまして、機動的経営の強化およびグループガバナンスの向上をするためにグループ役員会議を増やしまして、グループ 12 社の取締役を全員集めて年に数度、コミュニケーションを図ってディスカッションしております。

続きまして、クレスコ・ジェイキューブ、これは 22 年 7 月付で連結子会社 3 社、アルス、エヌシステム、ネクサスを合併して新しい会社として再編しております。

これはグループでの人材・経営資源の有効活用、シナジー効果を発揮する目的としてスタートしており、この 7 月からスタートして 1 年弱ですけど、かなり効果が出ていると、実績的にもいい効果が出ている会社でございます。

続いて、JSD というマークが付いております。これは、この 2 月に大阪・東京・名古屋の三大都市圏に拠点を持つ日本ソフトウェアデザインの全株式を取得しまして連結子会社化しております。グループもしっかり強化している状況です。

---

## 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



## ■ 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。

## 【RPA】

- 2022年 4月 UiPath社の認定リセラー「ゴールドパートナー」に認定。
- 2022年 5月 UiPathライセンス購入企業向けにe-Learningの提供を開始。
- 2023年 3月 「ダイヤモンドパートナー」に認定。

※ ダイヤモンドパートナー … ビジネスパートナーの中で最も高い技術力とサポート力を有し、UiPath製品の導入支援・販売実績の豊富なパートナーに対して認定されるもの。

## 【クラウド、DX領域】

- 2022年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」の「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。



続きまして、事業関連のトピック的なところをご説明します。

弊社、デジタルソリューションの分野を非常に強化しておりますが、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の事業を強化するためにさまざまな施策をっております。

まず RPA に関しましては、昨年 4 月に UiPath のゴールドパートナーに認定されました。その後、さまざまな活動を 1 年間かけて e-Learning 等の提供を 5 月にもしまして、その結果売上の実績、活動の実績も認められまして 3 月、つい 2 カ月前ですけどダイヤモンドパートナーに昇格いたしました。

UiPath のダイヤモンドパートナーは最上位のパートナーライセンスになります。これでさらに、この 23 年度営業にも加速できるかなというダイヤモンドパートナーの取得になります。

続いてクラウド、DX 領域に関しましては、これは昨年の秋 10 月ですけど、AWS アマゾンウェブサービスの公共部門パートナープログラムのソリューションプロバイダに認定されました。このおかげもありまして公共への入札案件等も取得できるようになり、少しずつ実績も上がってきております。

## 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@scriptasia.com

続いて、大容量ファイル共有サービスのインテリジェントフォルダのiOS版をリリースしております。続いて、企業のDX人材を育成するDX研修サービスも右下に絵がありますけど始めております。

これをきっかけにお客様が弊社の研修サービスを受けて、その後私どもにITのいろんな相談をして、そこから新しいお客様になることも少しずつ活動実績として出てきております。

## 1 決算のポイント ✨ 1.1. 2023年3月期の主な取組み③

### ■ 事業関連

- 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
  - ・ 2022年 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。
  - ・ 2022年 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。
  - ・ 2022年11月 (株)フォーラムエンジニアリングのエンジニア専門人材サービス「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。
  - ・ 2022年12月 日本航空(株)と医療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。
  - ・ 2023年 2月 JR九州ホテルズ(株)と共同で数理最適化手法を用いたホテル部屋割り最適化の実証実験を行い、部屋割り最適化ツールのプロトタイプを開発。
- 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に継続して取り組み、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。

続いて事業関連、引き続きです。

まずサイバー攻撃、画像認識AI、機械学習、資本・業務提携等のお話です。これは全て発表している内容ですけど、22年8月にはサイバー攻撃の兆候を検知・分析し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 という商品を発売しております。

9月には、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系の装置だったり方法だったりプログラムに関して特許も取得しております。

11月、これはちょっと毛色が違ってきますけど、株式会社フォーラムエンジニアリング様、私どもの非常に重要なお客様ですが、そこのエンジニア専門人材サービス、コグナビというものがございませう。弊社がフォーラムさんと一緒に開発したものです。

### 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しております。これは約半年前ですけど、いろんな手続きを経てそろそろこの第1クォーターにスタートするかなという状況までなっております。

あとは12月、日本航空、JALさんとの間で医療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発表しております。要は、医療でAIで画像認識でやっていた技術を横展開してエンジンが正しい状況なのかを画像で判断することを発表しております。

続いて2月、JR九州ホテルズさんとの間で共同で数値最適化手法を用いたホテルの部屋割りの最適化の実証実験を行って、部屋割り最適化ツールのプロトタイプを開発しております。

これも何年か前に他のホテルと取り組んだソリューションを、JR九州ホテルズ様向けに新たにバージョンアップして一緒に実証実験をやっているという状況です。

あとは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も奨励しています。またエバンジェリスト活動に継続して取り組んでおりまして、複数名の弊社のスペシャリストの人材が大学、高等専門学校で教鞭をとるような機会を創出しまして、人間中心経営を強力に推進しております。

幸いながら、ここで教鞭をとった学生さんが少しずつ新卒として弊社にも入社していただいているという副次的な効果もございます。

子会社クレスコ・デジタルテクノロジーはIoT機能を搭載したソーシャルトイレのシステムを他社と共同開発して販売しております。

子会社クレスコ・イー・ソリューションに関してもSAPの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います。

子会社のクレスコベトナムに関しましては、ベトナムのフードデリバリー市場に向けた最新のPOSのシステムの販売も開始しております。

最後は、グループ全体的にですけど事業効率の向上を目的に、事業所および開発拠点等のオフィスのスペースの見直しを推進しています。

---

## 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



# 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、売上高は順調に推移し、8.8%の増収。

## ■ 営業利益・利益率

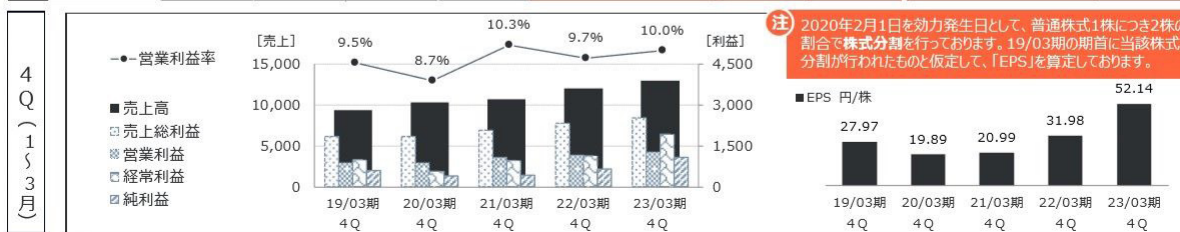
増収効果および不採算案件の極小化等により、12.1%の増益。  
利益率は10.3% (前年同期10.0%)。

## ■ 経常利益

米国における株安の進行より、当社が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)2億26百万円を計上し、7.4%の増益。

売上高	...	39億18百万円 増 (前年同期比 8.8% 増)
営業利益	...	5億41百万円 増 (前年同期比 12.1% 増)
経常利益	...	3億53百万円 増 (前年同期比 7.4% 増)
純利益	...	92百万円 増 (前年同期比 2.8% 増)

	21/03期	22/03期	23/03期	前年同期比	対通期達成率	通期 業績予想	
						22/5/10 予想	前年同期比
売上高	39,706	44,450	48,368	108.8%	101.8%	47,500	106.9%
売上総利益	7,199 (18.1%)	8,698 (19.6%)	9,641 (19.9%)	110.8%			
営業利益	3,484 (8.8%)	4,457 (10.0%)	4,998 (10.3%)	112.1%	105.2%	4,750 (10.0%)	106.6%
経常利益	4,101 (10.3%)	4,782 (10.8%)	5,135 (10.6%)	107.4%	99.7%	5,150 (10.8%)	107.7%
純利益	2,634 (6.6%)	3,236 (7.3%)	3,328 (6.9%)	102.8%	99.4%	3,350 (7.1%)	103.5%
EPS 円/株	125.43	153.92	158.10			158.99	



© 2023 CRESCO LTD.

- 6 -

これらの結果、実績の数字です。売上高・利益の面です。

売上に関しましては、下の表の真ん中のオレンジのところを実績です。一番右側が業績予想のところです。売上に関しては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と弊社は見ておりまして、実績も8.8%増収の483億という数字で終わることができました。

営業利益に関しましては、増収効果および不採算案件の極小化によって12.1%の増益、利益率は10.3%という数字で終わりました。経常利益に関しましては、米国による株安の進行による当社が保有する金融商品に関して、デリバティブ評価損2億2,600万を計上しております。

ただ、結果として7.4%増益することができたことで、これは前第3四半期の発表では7億8,000万強のマイナスという状況でしたが、そこから大きく改善することができました。

結果として、増収増益という結果で終わることができました。右上に売上高39億1,800万増額、営業利益5億4,100万増額、経常利益も3億5,300万増額、純利益も9,200万増額ということで、それぞれアップ率に関しても記載しております。

おかげさまで何とか増収増益という結果で終わることができました。皆様にも感謝申し上げます。

## 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



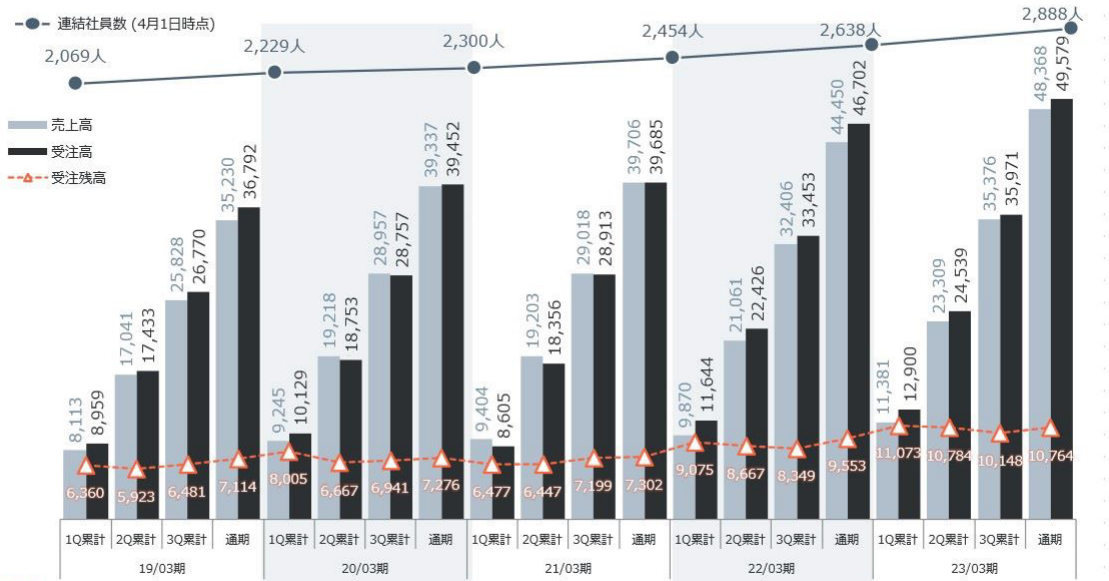


# 1 決算のポイント 1.3. 受注高・受注残高

[単位：百万円未満切捨]

- 旺盛なIT投資需要を背景に、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推進によるIT投資需要が、受注を後押し。

<受注高> 前年通期累計比 106.2 %  
 <受注残高> 前年同期比 112.7 %



© 2023 CRESCO LTD.

- 7 -

続いて、受注高・受注残高についてです。

23年3月期の受注の状況に関しましては、先ほども説明しましたが旺盛なIT投資需要がありますので、受注高・受注残高に関しては順調に推移しております。

顧客企業による既存システムの刷新や、DX推進によるIT投資需要が受注を後押ししてきて、受注高に対しても前年比106.2%と受注残高も112.7%という数字で、受注も堅調に伸びているという状況です。

## サポート

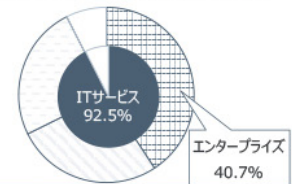
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 1 決算のポイント 1.4. 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

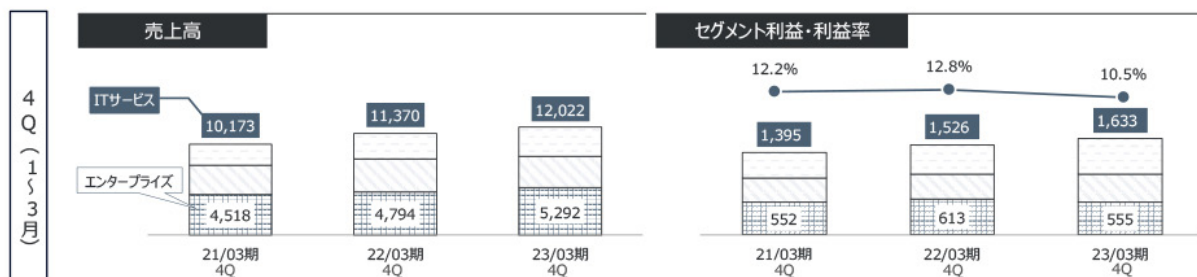
<セグメント別の売上高比率:4Q(1~3月)>



通期

- **売上高：188億39百万円（前年同期比 3.4% ↑）**  
「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」分野で売上が増加
- **セグメント利益/利益率：23億74百万円 / 12.6%（前年同期比 5.3% ↑）**  
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 -

続いて、セグメント別のお話をします。

クレスコのセグメントは主に IT サービス事業で三つのセグメント、右上でちょっとわかりづらいんですけど、円グラフで三つ、四つ区分があると思います。

三つのセグメントで、もう一つはデジタルソリューションという分野で、計四つのセグメントになっています。それぞれについて、1 ページずつ説明します。

このエンタープライズセグメントに関しましては、業種としましては上のサブセグメントに書いているような業種のお客様を中心に展開している事業です。右上のグラフにありますように、売上の全体の比率で言えば 38.5%がこのエンタープライズで占めております。

売上高に関しましては 188 億 3,900 万ということで、ここは前年同期比で 3.4%伸びております。内容としましては、運輸、人材の分野で大型の案件の収束があったものの、流通サービスや建設・不動産、情報・通信・広告、公共の分野で売上が増加している状況です。

この売上増加に引っ張られてセグメントの利益は前年同期比 5.3%増で、売上の増加を原因にこの上積み利益ができたということです。利益率は 12.6%という数字で終わっております。

## サポート

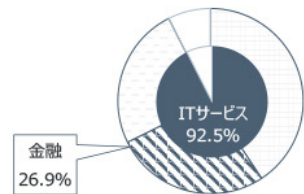
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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

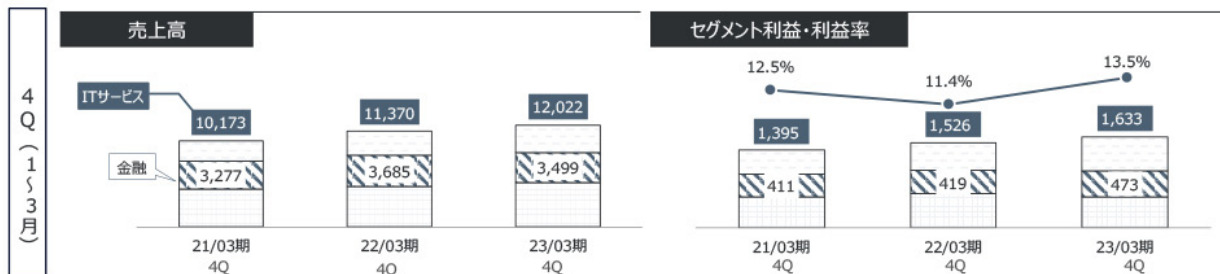
<セグメント別の売上高比率:4Q(1~3月)>



通期

- **売上高：141億15百万円**（前年同期比 3.1% ↑）  
「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：18億20百万円／12.9%**（前年同期比 5.9% ↑）  
売上高の増加と同様の理由

[単位：百万円未満切捨]



続きまして、金融の事業になります。

金融の事業に関しましては、弊社で定義しておりますのが銀行、保険、その他の分野です。ここは右上の円グラフのとおりですけど、全体の売上の28.5%を占めているという事業です。

売上高は141億1,500万、ここも先ほどのエンタープライズと同様3%強の伸びになっています。ここは銀行の分野で基盤構築移行といった個別の案件が増加している結果、この数字になっています。

セグメントの利益に関しましては、売上の増加と同じ理由で伸びております。利益率は12.9%で利益の額としては5.9%伸びたという形で終わることができました。

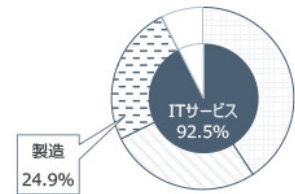
サポート

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 1.6. 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	製造	自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、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:4Q(1~3月)>



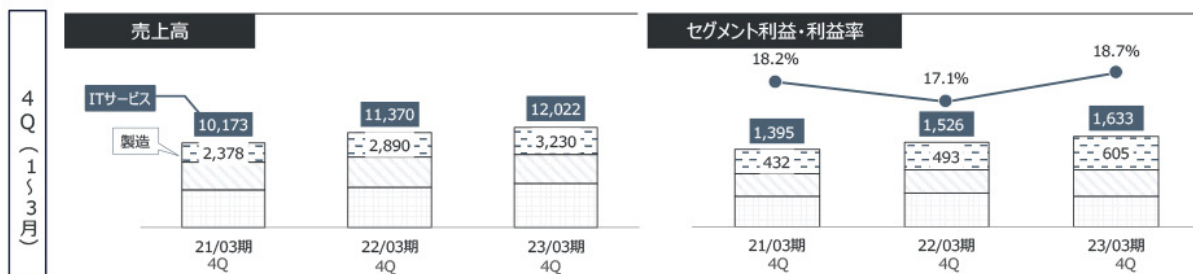
### ■ 売上高：126億57百万円（前年同期比 21.3% ↑）

「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  
 ※ 特に「自動車・輸送機器」分野において新規顧客を獲得

### ■ セグメント利益/利益率：21億59百万円 / 17.1%（前年同期比 23.8% ↑）

売上高の増加と同様の理由

[単位：百万円未満切捨]



© 2023 CRESCO LTD.

- 10 -

続いて、一番今期業績に上振れの影響を与えてくれた製造セグメントになります。

ここはカテゴリーとしては上の表にありますとおり、自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、その他というところで右上の円グラフで全体の26.6%を占めている分野になります。

売上高126億5,700万と、これが前年比21.3%でここがかなり全社の業績を牽引したかなというところはあります。機械・エレクトロニクス、自動車・輸送機器の分野で、クラウドセキュリティの案件、あとは先行投資目的の案件が増加しています。

特に自動車・輸送機器の分野においては、弊社で新しいお客様が結構ついてくれていまして、その新しいお客様を中心に23年度、今年度も拡大が予定されるセグメントになります。

セグメント利益に関しましては21億5,900万、これは売上に合わせて23.8%増加で、利益率も17.1%以上出ているというセグメントになります。

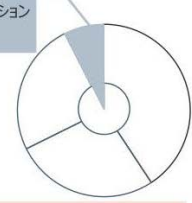
## サポート

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



# 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]

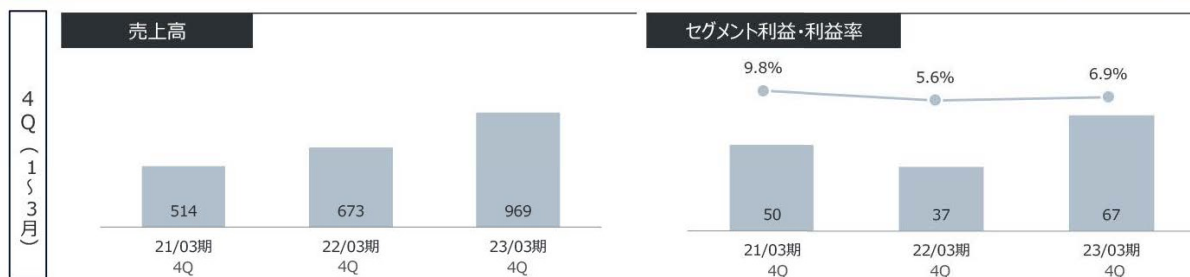
セグメント	事業	<セグメント別の売上高比率:4Q(1~3月)>
デジタルソリューション	顧客のDX実現を支援する製品・サービスからなるソリューション群 <主な製品・サービス名> Creage: クラウド関連サービス    UiPath: RPA関連サービス アノテーション: AI関連サービス    教育・セミナー: AI、クラウド、RPAなど	デジタルソリューション 7.5%



**■ 売上高: 27億55百万円 (前年同期比 30.7% ↑)**  
 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: 1億65百万円 / 6.0% (前年同期比 14.3% ↑)**  
 当社デジタルソリューション担当部署で、新規サービス・ソリューションの企画、研究・検証活動を推進した結果、間接コストが増加したものの、ライセンス販売が大きく伸長

[単位: 百万円未満切捨]



続いて弊社で今、戦略的に肝として取り組んでいるデジタルソリューションの事業になります。

こちらは主な事業内容としては、顧客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いうことで、扱っている主なソリューション群に関しましてはCreageというブランドはクラウド関連のサービスです。

先ほどありましたUiPathさんは、RPA関連を中心にサービス展開しています。AI関連に関しましては、アノテーションその他いろいろやっております。あとは教育セミナー、AI、クラウド、RPAに関する教育セミナーもお客様に提供しております。

これは全体の売上としては、まだ数字的には小さくて右上のグラフでありますとおり6.4%になります。売上高の額も、先ほどまでの3ページとはちょっと桁が一つ少ないですけど27億5,500万、少ない数字の中でも30.7%売上を伸ばすことができたのは、主力のクラウドサービスのCreageとRPAライセンスの販売が増加しているものによります。

セグメント利益に関しましては1億6,500万、6%というセグメント利益率になります。ここは若干売上の比率に比べれば伸びは14.3%ですが、ここは当社のデジタルソリューションの担当分野で新しいサービス・ソリューションの企画、研究・検証活動を推進しております。

## 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@scriptasia.com



間接コストが増加したもののライセンス販売が大きく伸長しております。こういう結果、多少やはり利益率的には落ちているところはあります。今年度に向けての足がかりにしているところです。

## 2 中期経営計画の進捗状況 2.1. 経営ビジョン

2023年3月期は、『**中期経営計画2023 (2021~2023年度)**』の折り返し年度。

公表用資料から抜粋

クレスコグループは2030年に向けた経営ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」を掲げました。経営ビジョンを体現する行動の起点として「CRESCO Group 行動指針」を定めました。

- CRESCO Group Ambition 2030 -



人が想い描く未来、その先へ

クレスコグループは最高のテクノロジーと輝いて“わくわくする未来”を創造します

【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。

- CRESCO Group 行動指針 -



人が想い描く未来、その先へ

CRESCO Group 行動指針

- さらなる高みへ  お客様と協業に向き合い、より大きな価値を共創する  
常に技術と品質を追求し、研鑽を重ねる
- 勇敢に進もう  自らの可能性を信じ、新たな価値を求めて挑戦する  
困難に立ち向かい、粘り強く最後までやり遂げる
- もっと面白く  自由な発想と技術力で、社会に感動をもたらす  
成長を楽しみ、チームで最大のパフォーマンスを発揮する

© 2023 CRESCO LTD.

- 13 -

続きまして、全く毛色が変わりますが中計の進捗状況をざっと説明させていただきます。中期経営計画になります。

クレスコは経営ビジョンとしましては23年3月期は中期経営計画2023というものの、23年度までなので22年度は折り返しの年度でした。

ここに掲げておりますように、このビジョンとCRESCO Group Ambition 2030と行動指針を定めて推進して丸2年が経過して今年3年目、締めくくりの年という中計の年になります。

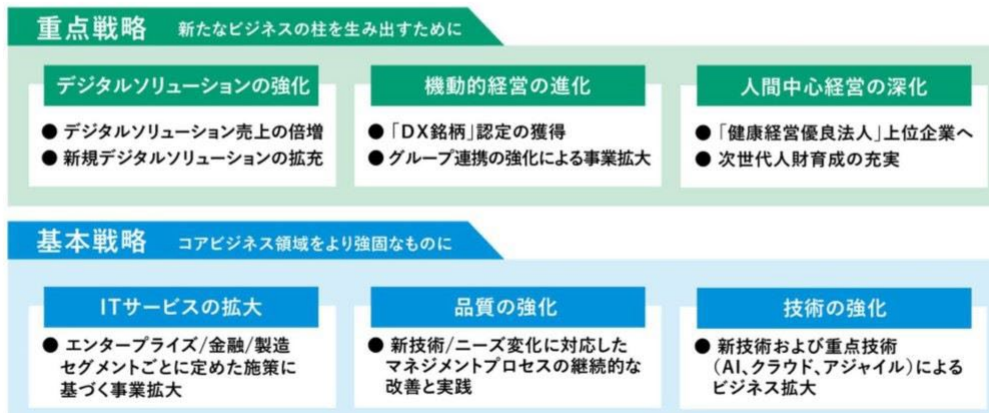
### サポート

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@scriptsasias.com



公表用資料から抜粋

経営ビジョン実現に向けて2021年から2023年までの3か年の中期経営計画「中計2023」を策定いたしました。「中計2023」ではコアビジネス推進のための3つの基本戦略にてビジネスの土台を強化しつつ、新たなビジネスの柱を生み出すための3つの重点戦略に取り組んでまいります。



クレスコはESGを企業が認識すべき「社会から企業への期待」と捉え、取り組んでまいります  
「ESGに対する当社の考えと取り組み状況」：[https://www.cresco.co.jp/ir/group\\_business/esg.html](https://www.cresco.co.jp/ir/group_business/esg.html)

主に挙げたこの中計2023までの戦略、下の緑の部分と青い部分、三つずつ挙げております。

重点戦略、緑の部分ですがここはデジタルソリューションを強化する、機動的経営を進化する、人間中心経営を深化する、この三つを挙げています。

基本戦略といたしましてはITサービスの拡大、品質を強化する、技術を強化する、この三つを掲げて社内ですまざまな施策に落としとして推進をしております。

## 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@scriptasia.com



## 重点戦略 新たなビジネスの柱を生み出すために

### デジタルソリューションの強化

- 特に、新ソリューション＆サービスの開発および収益改善に向けた活動に注力  
<主な取り組み>
  - ・「マネージドセキュリティサービス For SIEM」「マネージドセキュリティサービス for EDR」の提供を開始
  - ・RPAに関するe-LearningおよびDX研修サービスなどの教育サービスの提供を開始
  - ・「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」の認定取得
  - ・UiPath社「ダイヤモンドパートナー」の認定取得
  - ・当社とJR九州ホテルズ(株)の共同で、「数理最適化手法を用いたホテル部屋割り最適化」の実証実験を行い、部屋割り最適化ツールのプロトタイプを開発

### 機動的経営の進化

- 2022年4月、持続可能な社会に向けた行動を積極的に推進するため、クレスコグループのサステナビリティ基本方針および価値創造プロセスを制定し、公表
- クレスコグループにおける営業・案件情報の共有強化および事業ポートフォリオの多様化に向けた取り組みを実施
  - ・2022年7月、グループ子会社3社(アルス、エヌシステム、ネクサス)を再編し、(株)クレスコ・シエイキューブを設立
  - ・2023年2月、日本ソフトウェアデザイン(株)を子会社化。
- 「アイデアコンテスト」などへのスポンサー活動の推進、青少年の育成支援などの社会貢献

### 人間中心経営の深化

- 前期に引き続き、テレワークやワークスペース整備やwithコロナに対応した働き方改革を推進するとともに、拠点規模および環境の改善を目的とした移転等を実施
- 当社の技術力を生かし、外部教育機関におけるエバンジェリスト活動を積極的に実施  
<主な事例>
  - ・金沢工業大学の客員准教授に就任
  - ・早稲田大学「スマートエスイーDXコース」の講師を担当
  - ・琉球大学機械工学コースの講義「キャリアデザイン入門」の講師を担当
- 2023年3月、特に優良な健康経営を実践する法人として「健康経営優良法人2023」に認定
- 2023年3月、社員の健康増進のためにスポーツに積極的に取り組む企業として、スポーツ庁から「スポーツエールカンパニー」に認定

重点戦略の進捗状況になります。まずデジタルソリューションの強化に関しましては、先ほど来ご報告しましたとおり、新しいソリューションとサービスの開発および収益改善に向けた活動に注力しております。

先ほども説明したとおり、マネージドセキュリティサービスに関しては新しい商品を二つ提供開始しています。RPAに関するサービス、教育系のサービスも展開しております。AWS、これも公共の件、UiPath ダイヤモンドパートナー、JR九州の件、先ほど説明した内容になります。

続きまして、機動的経営の進化に関しましては前4月に持続可能な社会に向けた行動を積極的に推進するためクレスコグループのサステナビリティ基本方針および価値創造プロセスを制定し公表しております。

続いて、グループ会社においては先ほども説明したとおり事業ポートフォリオの多様化に向けた取り組みということで、グループのM&A だったり統合 だったりを実施しています。

あとアイデアコンテストなどのスポンサー活動の推進、青少年の育成支援、プログラミングコンテストとかも社会の貢献として協賛しております。

## 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



続いて、人間中心経営の深化に関しましては前期に引き続きテレワーク、ワークスペース整備、ウィズコロナに対応した働き方改革を推進しています。拠点の規模および環境の改善を目的としたグループ会社も含めまして事務所の整理、移転等を実施してきました。

あとは、先ほどありましたとおり当社の技術力を生かした外部への講演、エバンジェリスト活動も続けております。今、例としてはここに書いているような大学に行っております。

続いて、3月には優良な健康経営を実践する法人として健康経営優良法人に認定されました。一番下は、社員の健康増進のためスポーツに積極的に取り組む企業、ウォーキングイベントをかなり積極的にやっています、その成果を認められましてスポーツ省からスポーツエールカンパニーにも認定されました。

## 2 中期経営計画の進捗状況 2.4. 主な活動と成果：基本戦略

基本戦略 <small>コアビジネス領域をより強固なものに</small>	
ITサービスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ エンタープライズ、金融、製造の各セグメント領域における営業力の強化のため、営業体制を変更</li> <li>■ 自動車領域の事業が拡大し、製造セグメントが伸長</li> <li>■ 公共事業への参画が進み、既存領域の継続拡大だけでなく、新領域も開拓</li> <li>■ 不足する国内開発人員への対策で、ニアショア・オフショア活用を引き続き推進</li> <li>■ ソリューションングプロセスの活用を進め、新規案件を獲得</li> </ul>
品質の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 品質スローガン「お客様に安心・感動の品質を」を実現するため、品質管理本部による品質マネジメントシステムの構築・改善、プロジェクト状況の監視、品質プロセス実施状況の監査を実施</li> <li>■ 全開発部門においてISMSを取得 ※ 2023年度は全社での獲得を目指す</li> <li>■ プロジェクトマネジメント学会において当社のマネジメント活動に関する報告を行うなど、品質活動に関する価値を向上</li> <li>■ 一般論の「品質」と当社での「品質」を全社で共有し、品質強化を目的とした全員参加型の「品質に関する研修(eラーニング)」を実施</li> </ul>
技術の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2022年9月、当社が得意とする画像認識AIや機械学習の分野において、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、情報処理方法および情報処理プログラムの特許を取得</li> <li>■ 2022年12月、日本航空(株)と医療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</li> <li>■ 5年連続で「IBM Champion」、3年連続で「UiPath Japan MVP」に認定</li> <li>■ 企業のDX人材育成を支援する、外部向け「DX研修サービス」の提供を拡充</li> <li>■ 社員のDXリテラシーを高めるため、社員教育カリキュラムの拡充を推進</li> </ul>

基本戦略のところの三つの状況です。まず IT サービスの拡大に関しましては、エンタープライズ、金融、製造の各セグメント、これは営業強化のための営業体制を変更しております。

先ほどありました自動車領域に関しましては伸びています。公共事業への参画も先ほど説明したとおり進んでいます。不足する国内開発人員の対策で、ニアショアとオフショアの活用、オフショア

### 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

に関しましてはベトナム、ニアショアに関しましては弊社の札幌、福岡の事業所を中心に拡大しております。

ソリューションニングプロセスという内部の活用を進めて、お客様に新しいものを提案していただくという活動も新規案件を獲得するために推進しています。

品質面の強化になります。品質に関しては、ここで感動の品質をというスローガンを社内で設けています。品質管理本部により品質マネジメントの構築、プロジェクトの監視、プロセス実施状況の監視を実施しています。

全開発部門において、この22年度までにISMSを取得しまして、23年度は他の管理部門も含めた全社展開という獲得を目指しております。

プロジェクトマネジメント学会においては、当社のマネジメント活動に関する報告、発表をさせていただいております。品質活動に関する価値を向上しています。

続いて、一般的論の品質と当社の品質を全社で共有して品質強化を目的とした全員参加型のeラーニングも前年度初めて企画してスタートしました。

続いて技術の強化、技術に関しましては先ほども発表した特許の取得の件が9月、12月にはJALさんとの共同研究の件を発表しています。

次が3年連続でIBM Championという称号をいただいている社員がおります。UiPathのJapan MVPという社員も弊社におります。技術面で非常に特化している社員がいるということです。

企業のDX人材育成を支援する外部向けのDX研修サービスの提供も拡充し、社員の教育、DXリテラシーを高めるための教育も拡充をしております。これらが今、中計の進捗の状況です。

---

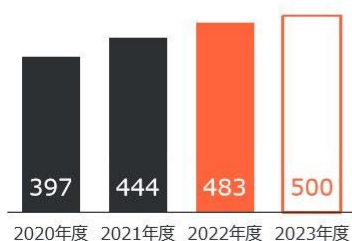
## サポート

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



経営目標	2020年度実績	2023年度目標値
連結売上高	397億円	> 500億円
連結営業利益額	35億円	> 50億円
ROE	14.8%	> 15%以上

売上高 [単位：億円]



営業利益 [単位：億円]



ROE [単位：%]



連結の売上高、これ中計の数字ですけど20年度に立てた中計から23年度、今年度は500億の売上を目指して、営業利益50億、ROE15%という数字を目指そうということで中計を立てて今年度3年目、締めとしてスタートしております。

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@scriptasia.com

- ロシア・ウクライナ紛争の長期化による景気の下振れが懸念されるものの、新型コロナウイルス感染症の影響は収束傾向にあり、企業におけるDX推進が更なる高まりを見せるものと考えられることから、IT投資は伸長し、**当社企業グループの受注は増加していくものと見込む。**
- 中長期的な企業価値の向上を目的として、「DX人材育成プログラム」や「次世代人材育成プログラム」など、様々な教育研修プログラムを設けて投資を行う予定。また、従業員確保を目的とした給与水準の引き上げや過去最大規模での新卒社員の採用により、**人件費や教育費等の増加を見込む。**
- 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。

[単位：百万円未満切捨]

2 Q 累 計	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
	売上高	22,840	108.4%	23,309	110.7%	102.1%	<b>24,900</b>
売上総利益			4,531 (19.4%)	111.3%			
営業利益	2,090 (9.2%)	103.6%	2,245 (9.6%)	111.3%	107.4%	<b>2,080 (8.4%)</b>	<b>92.6%</b>
経常利益	2,340 (10.2%)	105.2%	2,116 (9.1%)	95.2%	90.4%	<b>2,170 (8.7%)</b>	<b>102.5%</b>
純利益	1,420 (6.2%)	88.4%	1,467 (6.3%)	91.4%	103.4%	<b>1,418 (5.7%)</b>	<b>96.6%</b>
EPS 円/株	67.49		69.76			<b>67.30</b>	

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
	売上高	47,500	106.9%	48,368	108.8%	101.8%	<b>52,500</b>
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%	<b>5,250 (10.0%)</b>	<b>105.0%</b>
経常利益	5,150 (10.8%)	107.7%	5,135 (10.6%)	107.4%	99.7%	<b>5,370 (10.2%)</b>	<b>104.6%</b>
純利益	3,350 (7.1%)	103.5%	3,328 (6.9%)	102.8%	99.4%	<b>3,582 (6.8%)</b>	<b>107.6%</b>
EPS 円/株	158.99		158.10			<b>170.00</b>	

© 2023 CRESCO LTD.

- 19 -

そこで次に、もう中計が今の数字で、見通しになります。今、その500億に対してどれぐらい見ているのかという見通しになります。業績予想のページです。

ざっくり言いますと、右下の表の数字、オレンジの囲っているところになります。525億と、中計では500億と言っていました。そこを525億と上に修正して目標を出しております。

営業利益に関しましては、10%の52億5,000万という数字で来年度目標値として立てています。全体感としましては一番上の文章になりますけど、いろいろロシア・ウクライナの問題とか、コロナの収束とかいろいろありますけど、受注に関しては各社、お客様、投資意欲旺盛というか復活してやんなきゃいけないという項目が結構溜まっているところもありまして、受注は増加していくと見込んでいます。

ただ、中長期的な企業価値の向上を目的としてDX人材の育成プログラム、次世代人材の育成プログラム等、教育の研修プログラムをかなり増加しております投資を行っています。

また、従業員確保を目的とした給与水準の引き上げも大きくやっております。過去最大規模で新卒採用も採用しており、人件費、教育費に関してはコストがかなり増加することも見込んでおりま

## 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

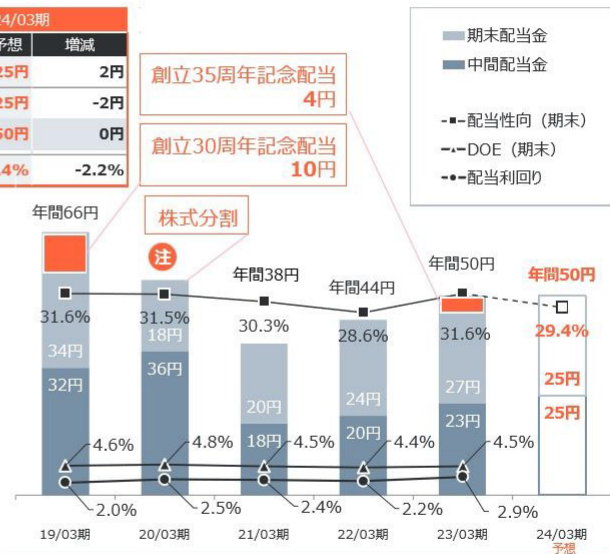
す。今後の状況や事業動向を踏まえて業績予想が修正必要になった場合は速やかに開示させていただきます。

### 3 2024年3月期の見通し **3.2. 配当予想**

- 株主還元方針に則った配当を継続。
- 普通配当50円 [中間25円、期末25円]。(ご参考：前年度50円 [普通配当46円、記念配当4円])

	21/03期	22/03期	23/03期	24/03期	
	実績	実績	実績	23/5/10 予想	増減
中間	18円	20円	23円	25円	2円
期末	20円	24円	27円	25円	-2円
年間	38円	44円	50円	50円	0円
配当性向	30.3%	28.6%	31.6%	29.4%	-2.2%
配当利回り	2.4%	2.2%	2.9%		
DOE	4.5%	4.4%	4.5%		
配当金の総額	798百万円	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いません。

続いて配当の予想です。

配当に関しては株主還元方針に則った配当、今年度に関しましては50円ということで今、考えています。

23年3月期の実績としましては、中間期で23円、期末期で27円、合計50円配当しました。その50円の中には、創立35周年記念配当4円が含まれております。4円が含まれて50円という配当でした。

今年度24年3月期に関しましては、ベースで中間期25円、期末期25円、ベースで50円を予定しております。



5月10日(水) 適時開示



## 「自己株式取得に係る事項の決定及び自己株式の消却に関するお知らせ」

## ■ 利益還元の考え

- 基本方針は、株主の皆様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。
- 株価動向や経営に与える影響を考慮しつつ、自己株式の取得を実行することも重要な株主還元政策の選択肢の一つ。

## ■ 自己株式の取得および消却を行う理由

- 基本方針に基づき自己株式の取得を行う。
- 取得・保有する自己株式を消却し、資本効率の向上を図る。

## ■ 概要

① 自己株式の取得		② 自己株式の消却	
株式の種類	当社普通株式	株式の種類	当社普通株式
株式の総数	500,000株（上限） 発行済株式数（自己株式を除く）に対する割合 2.4%	株式の数	1,000,000株
取得額の総額	1,000,000,000円（上限）	消却予定日	自己株式の取得完了後、改めてお知らせします。
取得期間	2023年5月11日～2023年11月30日		
取得方法	東京証券取引所における市場買付け		

<参考> 2023年3月31日時点の自己株式の保有状況  
 ・発行済株式数（自己株式を除く）： 21,070,066株  
 ・自己株式数： 1,929,934株

続いて、これが最後のページになります。

自己株式および消却について昨日、適時開示しております。利益還元を株主の皆様にしっかりしていきたいという方針のもと、株主資本の充実と長期的な安定の収益力を維持することで業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを目的に、下の表のところになります。左下で自己株式の取得を50万株、全発行済株式に対しては2.4%を上限として金額面では10億円を上限としまして本日5月11日から11月30日まで買い付けを行うという予定で昨日発表しています。

続きまして、右側の自己株式の消却も同時に発表しています。これは、左は50万株取得ですけど消却は100万株の消却で、自己株式の取得完了後に改めてどのような予定で消却していくかということを発表いたします。

## 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

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 <span style="color: red;">【※1】【※5】【※7】【※10】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ九州 <span style="color: red;">【※8】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
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 <span style="color: red;">【※13】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
メクゼス <span style="color: red;">【※3】【※4】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エヌシステム <span style="color: red;">【※14】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ネクサス <span style="color: red;">【※2】【※14】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アルス <span style="color: red;">【※6】【※14】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ジェイキューブ <span style="color: red;">【※14】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコベトナム <span style="color: red;">【※9】</span>	●	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エニシアス <span style="color: red;">【※11】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
OEC <span style="color: red;">【※12】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
日本ソフトウェアデザイン <span style="color: red;">【※15】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
<b>子会社総数</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>

【※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 (母社の孫会社)  
 【※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「イーテクノ(株)」を子会社化 (母社の孫会社)  
 【※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  
 【※15】 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

全体の説明は以上になります。ご参考のページをいくつか付けておりますので若干補足で説明します。このページは連結子会社の変遷です。今年度は一番右が12社、一番下に日本ソフトウェアデザインという会社をジョインしました。これで24年3月期スタートしております。

サポート

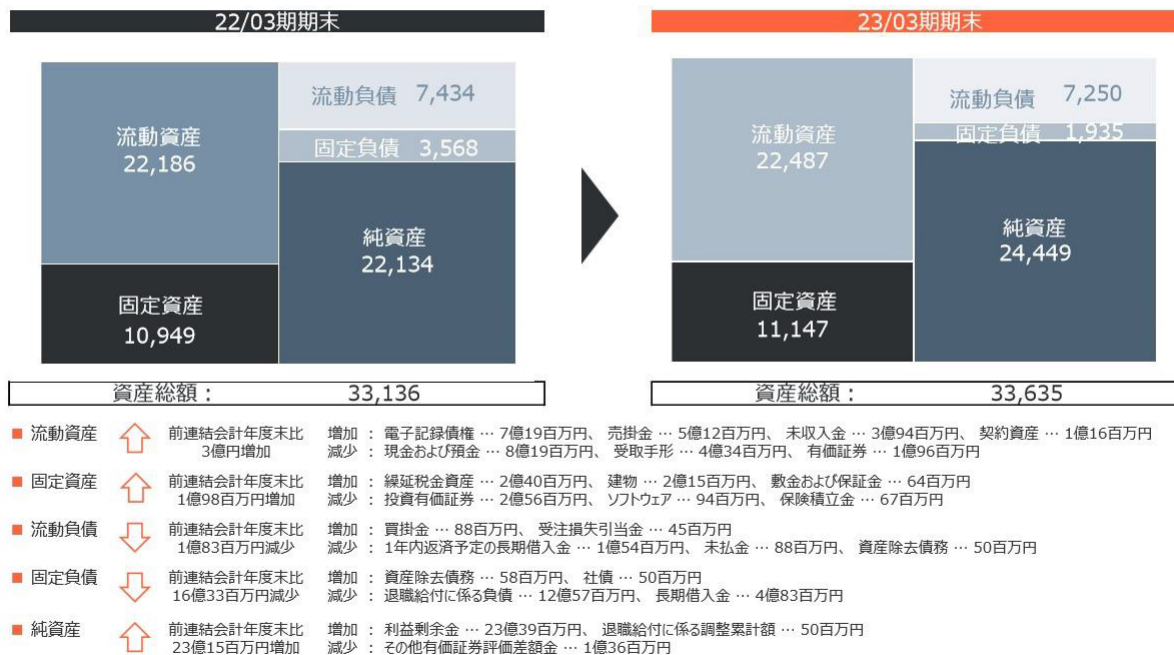
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ご参考  2) 資産・負債の状況

[単位：百万円未満切捨]

- 資産総額は、前連結会計年度末に比べて**4億98百万円増加**し、336億35百万円



© 2023 CRESCO LTD.

- 24 -

資産・負債の状況ですけど、ここ若干、増減書いていますが大きなところは下から3行目ぐらいの細かい数字で申し訳ないんですけど、退職給付に係る負債がありますが、退職給付信託を利用することを決定しまして、現金15億を信託側に移動するという処置をしております。これは決算短信にも少し記載させていただいております。

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





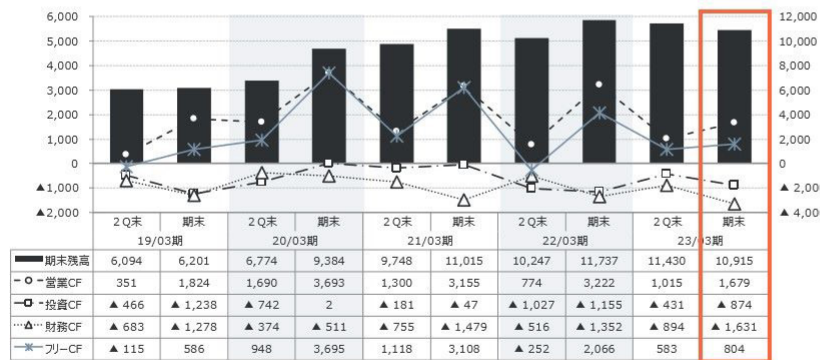
ご参考 **3) キャッシュフローの状況**

[単位：百万円未満切捨]

- 現金および現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べて**8億22百万円減少**し、109億15百万円

		21/03期		22/03期		23/03期	
		2 Q末	期末	2 Q末	期末	2 Q末	期末
キャッシュ・フロー	営業活動	1,300	3,155	774	3,222	1,015	<b>1,679</b>
	投資活動	▲ 181	▲ 47	▲ 1,027	▲ 1,155	▲ 431	▲ <b>874</b>
	財務活動	▲ 755	▲ 1,479	▲ 516	▲ 1,352	▲ 894	▲ <b>1,631</b>
フリー・キャッシュ・フロー		1,118	3,108	▲ 252	2,066	583	<b>804</b>
キャッシュ・フロー増減		363	1,630	▲ 768	722	▲ 307	▲ <b>822</b>
現金および現金同等物の期末残高		9,748	11,015	10,247	11,737	11,430	<b>10,915</b>

■ 営業CF	16億79百万円の収入
法人税等の支払額 …	16億93百万円
退職給付に係る負債の減少額 …	13億24百万円
税金等調整前当期純利益 …	49億44百万円
■ 投資CF	8億74百万円の支出
投資有価証券の償還による収入 …	17億5百万円
投資有価証券の取得による支出 …	20億43百万円
有形固定資産の取得による支出 …	2億94百万円
無形固定資産の取得による支出 …	1億3百万円
■ 財務CF	16億31百万円の支出
配当金の支払い額 …	9億88百万円
長期借入金返済による支出 …	6億39百万円



© 2023 CRESCO LTD.

- 25 -

この結果、ここの数字が若干増減しているというのが一番大きなところ、キャッシュフローに関しましても同じく右側の営業キャッシュフローのところの右上から2行目、退職給付に係る負債の減少額というところで13億あげていますが、先ほど申しました数字で資産を少し移動しているという状況です。

私からの説明は以上になります。長い間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]**：ありがとうございました。それではこれより質疑応答の時間といたします。

いただきましたご質問は、こちらで代読し会社出席者よりご回答申し上げます。それではご質問よろしくお願いたします。

**司会 [Q]**：それでは最初のご質問です。今期の計画について、かなり保守的な数値に思えますが背景を詳しく教えてほしい。また、利益率を低く見ているのは一過性のものなのか、今後はこの水準が続くと想定したほうが良い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。

**富永 [A]**：ご質問の内容が数値面、見通し面、利益率等を低く見ている、一過性のものなのかというお話だと思います。

先ほどちょっと説明したとおり、かなり実は人件費、労務費、給与アップもしております。この2月、3月の政府からの発信だったりいろんな動向を見据えまして、クレスコ単体であれば5%以上の昇給をやろうということで、昨年以上のかなり高い比率で昇給も実施しております。

そういった面もありまして、そんなに大きな利益率を今年度に関しては獲得できないだろうという見通しで予定を立てさせていただいています。しっかりその価値をお客様に追求し、訴求してもらって、お客様に価値を認めていただいて売上をアップしていくという活動が同時に必要であるとは認識しています。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。第4四半期のエンタープライズの利益率がやや低かったように見えるのですがその背景を教えてください。不採算案件など一過性の要因があった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。

**富永 [A]**：エンタープライズの分野に関しましては、ご指摘のとおり多少利益率の悪いところもございました。また、ご指摘のとおり不採算プロジェクトも実はありまして、そこをしっかりとコントロールできなかったところも反省点としてございます。

実際、その数字面も若干エンタープライズに関してはマイナスになっております。以上が実態です。

---

### 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



**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。製造部門のところで顧客の先行投資的な案件があったとのご説明がありましたが、具体的にはどのようなプロジェクト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。

**冨永 [A]**：製造部門の顧客の先行投資的な案件といますのは、事業としては車のところです。車に関しましては皆さんご存じのとおり、もうネットと繋がっている世界にかなりなっております。ITの分野といたしましてはセキュリティをしっかりと強化しなきゃいけないというところがずっと課題になっております。

ネット経由でいろんな車の機能をアップデートしていくとか、そういう通信も必要になってきますので、そういった部分やサイバーセキュリティの部分で車関係はかなり先行投資で、あとは大学も共同研究という形で弊社に持ちかけてくれていますので、そういうところを投資しているところはございます。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。新しく M&A されました日本ソフトウェアデザインについて、2024 年 3 月期の計画における連結への影響度、売上高、営業利益はどの程度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]**：日本ソフトウェアデザインの効果ですけど、もともとそんなに大きい数字を持っている企業ではございません。10 億円強の売上という形です。なので、そんなに全体に大きな影響を与えるものではないですが、弊社の先ほどからあります車事業の展開においては、大阪、名古屋地区は非常に重要な拠点になりますので、今、技術者をクレスコ本体ともシェアして、どういうふうにお客様に展開していくかという形でこの 2 月、3 月ディスカッションして具体的に動き始めているところなので、1 足す 1 が決して 2 ではない、相乗効果はかなり出てくるだろうなどは期待しております。以上です。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。引き続き、ご質問のほうをお受けしておりますので、ご質問をよろしくお願いいたします。

続きましてのご質問です。コロナによる制限がほぼなくなってまいりましたが、これによる影響はありますでしょうか。プラス面、マイナス面、それぞれもしあれば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。

**冨永 [A]**：コロナによる収束がほぼ見えてきて、プラス面、マイナス面のご質問ということですけど、考えると概ねプラス面が非常に大きいと思います。コミュニケーションの面でも、お客様がそろそろ一緒に帰ってきて仕事しようかというお客様も結構出てきております。

---

## 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



プロジェクトで、今までは自宅でやっていたものをもう一緒にやり始めようと、この4月、5月から言ってくださっているお客様もいらっしゃいます。それによるリピートオーダーの効果もかなり出てくるだろうなとは期待しています。

ただマイナス面を挙げるとすると、スペース面ですね。ファシリティの面は、このコロナ対応でかなりがらがらなスペースになりましたところを縮小したり整理したりしましたので、いっぺんに人が帰ってくるとか、やっぱりお客様と一緒にとか、仕事しようという形で舵をいきなり切られてもスペース面では多少苦勞するかなとは考えています。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。今期想定されているリスクにはどんなものがあり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]**：今期想定のリスクということで少しお話しします。先ほどもご指摘あったとおり不採算プロジェクトは、やはり年間ゼロにはなっていないという状況が実態です。

やはり不採算のところをいかに極小化するかというところは課題です。だから品質マネジメントのところやプロジェクトマネジメントのところをしっかりと強化していかなければ、ちょっとマイナスで経過をするようなプロジェクトがちょっと出てくるかなというところはしっかりとマネジメントするというのは、これはずっと継続的なリスクだと考えております。

あとはやっぱり増収、増益に向けた人員の確保、人の確保が今、日本国内はかなり人が採れないという状況になっていますので、うまく海外等も活用しながらお客様にいい製品、いい品質のものを提供していくという体制づくりの面では少しリスクは感じております。以上です。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。続きましてのご質問です。デジタルソリューション事業の利益率が6%でしたが間接コストが増加したというご説明でした。今後はもっと利益率は高くなると考えてよ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]**：デジタルソリューションの分野の利益率に関しましてですが、ここ数年で言いますと先ほどの売上の比率、トップラインをもう少し上げなければいけないという施策でやっております。

トップラインを上げるために、さまざまな社内の投資育成も含めてやっていかなければならないと思っていますので次期中計ぐらい、今いろいろもう計画始まっているところですが、次期中計ぐらいはそんなに高い利益率の商品を生み出すことは現実的にこの期間では難しいだろうとは考えています。

---

## 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



トップラインをしっかりと伸ばすことによってお客様のビジネスに貢献しながら、うちの幅もしっかり広げていって、さらなる価値を生み出したいと少しちょっと短期的な視点ですけど考えています。長期的にはしっかりと利益率を取っていかなければいけないという計画で動いております。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

それでは、ご質問も一巡したようですので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。富永社長お願いいたします。

**富永 [M]**：皆さん、改めまして長い時間決算説明会発表を聞いていただきましてありがとうございます。先ほど報告したとおり今年度、23年度、24年3月期に関しましては、中期経営計画、締め年というのとともに、来年度以降の中計をしっかりと立てていくというチャレンジの年にもなります。

来年度以降をしっかりと見据えた形で、クレスコは Ambition 2030 に向けて 1,000 億を目指すんだという形でメッセージを出しておりますので、企業の成長、そしてお客様への貢献、社会貢献を含めましてしっかりやっていきたいと思っています。

引き続き、今年度もクレスコを応援していただきたいと思います。よろしく願いいたします。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ついては[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

