



**株式会社クレスコ**

2020年3月期第1四半期証券アナリスト向け決算説明会

2019年8月14日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社クレスコ
[イベント種類]	アナリスト説明会
[イベント名]	2020年3月期第1四半期証券アナリスト向け決算説明会
[決算期]	2019年度 第1四半期
[日程]	2019年8月14日
[ページ数]	17
[時間]	17:15 – 17:38 (合計：23分、登壇：21分、質疑応答：2分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル2階 第2セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>
[出席人数]	40名
[登壇者]	2名 代表取締役社長執行役員 根元 浩幸 (以下、根元) 広報 IR 推進室室長 米崎 道明 (以下、米崎)
[アナリスト名]*	大和証券株式会社 上野 真

\*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

### サポート

日本	03-4405-3160	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。定刻になりましたのでただ今より株式会社クレスコ様の IR ミーティング、2020 年 3 月期第 1 四半期決算説明会を開催いたします。

まず初めに会社ご出席のお二方様、ご紹介申し上げます。代表取締役社長執行役員、根元浩幸様でございます。

**根元：**根元です。

**司会：**広報 IR 推進室室長、米崎道明様でございます。

**米崎：**米崎です。

**司会：**本日は根元社長様からご説明いただきまして、その後で皆様方のご質問をお受けすることといたしますので、ご協力よろしく願いいたします。

重ねまして、お手元にアンケート用紙がございます。こちらのほうのご記入ご協力もよろしく願いいたします。

それでは根元社長様、ご説明をお願いいたします。

**根元：**クレスコの根元でございます。今日はお盆休み、あと台風がくる。あと暑い中お越しいただきましてありがとうございます。

それでは私のほうからスライドに基づいて説明していきたいと思えます。皆様、お手元のこの資料、これに基づいて説明していきます。

決算のポイントということですが、売上、利益に関しましては一言でいうと順調だったというのが第 1 クォーターです。経営環境も IT 投資については、お客様のほうでは依然投資をしていくというお客様が非常に多いということで、非常に良い環境にあると思えます。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 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



- 経営環境 … 景況感が不安定な中でも、IT投資は、依然プラス成長のトレンド。デジタル変革(DX)が、「攻めのIT投資」の更なる需要を喚起。

[単位：百万円未満切捨]

- 第1四半期は、前期末の受注残をベースに売上高が安定成長。品質管理と収益管理の徹底により、大きな不採算プロジェクトは発生せず、収益性が改善。開発人員不足の影響は、依然、拭い切れないものの、ニアショア・オフショア開発の活用で、カバー。

- 売上高 … 市場の変化に則した顧客ポートフォリオと事業体制が奏功し、11億32百万円の増収。(前年同期比 14.0%増)
- 営業利益 … 2億97百万円の増益(前年同期比 63.1%増)。営業利益率は、“5.8% → 8.3%”と2.5%改善。
- 経常利益 … 金融商品の評価損の計上等により減益。

1 Q 累 計		18/03期	19/03期	20/03期	前年 同期比	対上期 進捗率	上期 業績 予想	20/03期 19/5/9 予想	前年 同期比
		売上高	7,659	8,113	9,245	114.0%		50.1%	18,460
売上総利益	1,400 (18.3%)	1,377 (17.0%)	1,743 (18.9%)	126.6%					
営業利益	597 (7.8%)	472 (5.8%)	770 (8.3%)	163.1%	51.3%	1,500 (8.1%)	106.7%		
経常利益	719 (9.4%)	725 (8.9%)	670 (7.2%)	92.4%	39.3%	1,704 (9.2%)	99.0%		
純利益	495 (6.5%)	413 (5.1%)	433 (4.7%)	104.7%	38.8%	1,117 (6.1%)	103.8%		
EPS 円/株	43.69	37.83	39.60			102.1			



Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

[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四半期純利益」です。

3

それでは改めまして、売上、利益のところを説明したいと思います。経営環境については先ほど申しましたとおり、非常にお客様の投資意欲は高いと見ております。もちろん個社ごとによって投資の山谷はありますので、必ずしも全部が全部というわけではありませんけれども、全般的に見るとやっぱりIT投資はまだまだ需要があると見ています。

第1四半期ですけれども、売上は前年比で14%ということで伸ばしています。昨年は第1クォーターから不採算プロジェクトが結構出ちゃいまして、かなり利益を落としたのはあるんですけども、今期は品質管理、収益管理の徹底ということで大きな不採算プロジェクトは発生せずに、収益性は改善しております。営業利益でいうと昨年に比べると63%アップということで、大分元に戻ったといえると思います。

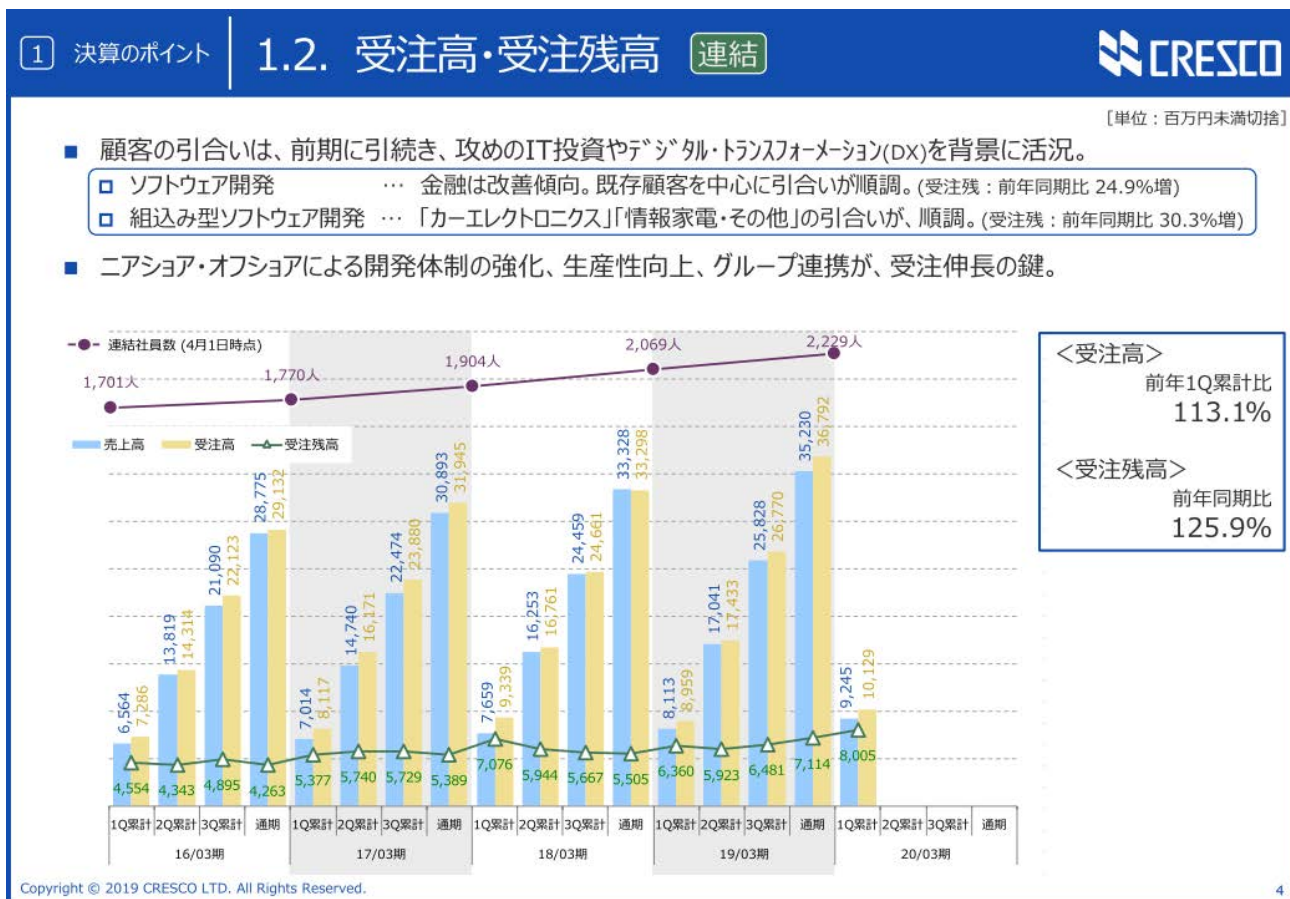
開発の要員が不足しているというところは相変わらずなんですけれども、ニアショアとかオフショアを活用してカバーしている状況です。

営業利益に関しましては先ほど申しましたとおり、昨年に比べると大分戻ったのですが、営業利益率も昨年5.8%に対して2.5%改善して、8.3%になったというところです。ただ経常利益に関しまし

## サポート

日本 03-4405-3160 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

ては金融商品の評価損の計上等で減益となっております。これについてはこの後、2Q、下期に向けてリカバリーできると見ております。



受注高・受注残高なんですけれども、こちらも受注高が昨年に比べて113%、受注残高でいうと125%ということで、かなり積み上がっているということです。

受注残高が積み上がっている要因は前回も少しお話ししましたが、小口のお客様と包括契約という話が効いているかなと思っています。4月から1社、それから6月からもう1社ということで、今2社単体のほうで年間の契約ですね。年度契約をしていますので、その辺が効いているかなと思っています。

### サポート

日本 03-4405-3160 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



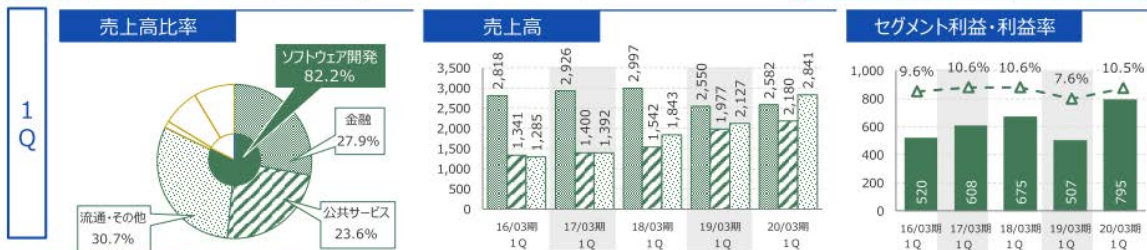
[単位：百万円未満切捨]

■ ソフトウェア開発

- IT投資の需要が活況。事業体制の強化、営業方針の見直し等を実行し、売上高は 14.3%の増収。
- 不採算プロジェクトの極小化および品質管理の強化に注力し、収益性が改善。セグメント利益は 56.7%増益。
- 前年度に実施したM&A(アルス、イーテクノ)による連結効果は、プラス材料。

- 金融 … 金融機関全体の投資意欲は回復基調。(前年同期比 31百万円増収)
- 公共サービス … 既存大口顧客のIT投資が拡大。(前年同期比 2億3百万円増収)
- 流通・その他 … 不動産向け案件が増加、子会社に受注増加。(前年同期比 7億14百万円増収)

		18/03期	19/03期	20/03期	前年同期比	
1 Q 累 計	ソフトウェア 売上高	金融	2,997	2,550	<b>2,582</b>	<b>101.2%</b>
		公共サービス	1,542	1,977	<b>2,180</b>	<b>110.3%</b>
		流通・その他	1,843	2,127	<b>2,841</b>	<b>133.6%</b>
		6,383	6,655	<b>7,604</b>	<b>114.3%</b>	
	セグメント利益(率)	675 (10.6%)	507 (7.6%)	<b>795 (10.5%)</b>	<b>156.7%</b>	



Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

5

セグメント別のところですが、ソフトウェア開発においては売上高で14%の増収ということです。不採算が極小化できたということで、セグメント利益も回復しているということです。それから前年実施したM&Aのところ、アルス、イーテクノというところの連結効果もプラス材料になっています。

セグメントでいいますと、金融は投資意欲はお客様によって、これも濃淡ありますけれども回復基調ということで。特に今、我々で良いのは保険のところですね。保険のところはまずまずです。それから公共サービスのところは既存の大口顧客のIT投資が拡大ということで、こちらで特に人材系のところが伸びています。それから流通・その他でいうと、不動産向けが少し増加。あとは子会社の受注が増加しているということで、7億円ぐらい増収になっているということです。

セグメント利益も10.5%ということで、去年は7.6%まで落ちたんですけれども、ほぼ元に戻ったという状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 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

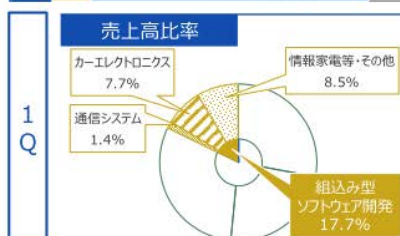
[単位：百万円未満切捨]

■ 組込み型ソフトウェア開発

- ・ 主要顧客からの継続的な増員要請や基本契約の見直しその他、生産性改善の取組み、ニアシオアを含む開発体制の強化が奏功し、売上高は 12.9%の増収、セグメント利益は 16.1%の増益。

- 通信システム … スマートフォン関連は微増。(前年同期比 11百万円増収)
- カーエレクトロニクス … 主力のインフォテイメント系が順調。(前年同期比 1億22百万円増収)
- 情報家電等・その他 … デジタル情報家電が順調。(前年同期比 52百万円増収)

		18/03期	19/03期	20/03期	前年同期比	
1 Q 累 計	組 込 み 型 売 上 高	通信システム	117	120	132	109.6%
		カーエレクトロニクス	520	593	716	120.7%
		情報家電等・その他	630	733	786	107.1%
	セグメント利益(率)	1,268	1,448	1,634	112.9%	
		211 (16.6%)	266 (18.4%)	309 (18.9%)	116.1%	



Copyright © 2019 CRESO LTD. All Rights Reserved.

6

組込み型ソフトウェアにつきましては、主要顧客から継続的な増員要請とか基本契約の見直し等がありまして、売上も利益も伸ばしておる状況です。売上高で 12.9%、それからセグメント利益でいうと 16.1%の増益となっております。

通信システムについては微増であります。カーエレクトロニクス関係、それから情報家電等・その他というところが増やしております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

[単位：百万円未満切捨]

- IT投資の見通しは、企業規模や業種、業態によって濃淡があるものの、クラウドやAI等の技術を利用した製品やサービスの導入を通じて、事業の変革を図り、価値創出や競争優位を確立するトレンドに大きな変化はなく、引合いは、引続き増加する見込み。
- 技術および品質面での更なる強化を図るとともに、AI、クラウド技術者の拡充教育をはじめ、他社とのアライアンス推進、オープンイノベーション・産学連携による新ビジネスの創出に注力し、質的、量的成長を目指す。

2 Q 累 計	19/03期					20/03期	
	18/5/8 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	19/5/9 予想	前年 同期比
	売上高	17,300	106.4%	17,041	104.8%	98.5%	<b>18,460</b>
売上総利益			3,067 (18.0%)	101.4%			
営業利益	1,480 (8.6%)	100.7%	1,405 (8.2%)	95.6%	95.0%	<b>1,500 (8.1%)</b>	<b>106.7%</b>
経常利益	1,620 (9.4%)	96.0%	1,720 (10.1%)	102.0%	106.2%	<b>1,704 (9.2%)</b>	<b>99.0%</b>
純利益	1,096 (6.3%)	94.7%	1,076 (6.3%)	93.0%	98.2%	<b>1,117 (6.1%)</b>	<b>103.8%</b>
EPS 円/株	100.18		98.39			<b>102.1</b>	

通 期	19/03期					20/03期	
	18/5/8 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	19/5/9 予想	前年 同期比
	売上高	35,500	106.5%	35,230	105.7%	99.2%	<b>37,880</b>
売上総利益			6,673 (18.9%)	105.8%			
営業利益	3,280 (9.2%)	106.1%	3,207 (9.1%)	103.7%	97.8%	<b>3,400 (9.0%)</b>	<b>106.0%</b>
経常利益	3,580 (10.1%)	102.5%	3,658 (10.4%)	104.8%	102.2%	<b>3,813 (10.1%)</b>	<b>104.2%</b>
純利益	2,416 (6.8%)	109.7%	2,285 (6.5%)	103.8%	94.6%	<b>2,416 (6.4%)</b>	<b>105.7%</b>
EPS 円/株	220.84		208.92			<b>220.84</b>	

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

Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

8

今期の見通しですが、先ほど来申しましたとおり、お客様によって濃淡はありますが、引合いは増加すると見ております。何か新しいことをお客様でやらなきゃならないといったときに、必ずITが絡んでくるというのがありますので、お客様の中での人材不足を克服するためにIT投資をします。RPAをする、ロボットを入れるとか、そういう話はかなりたくさんあります。

我々としては新しい技術をもって、また品質もきっちり強化して、そういうお客様の期待に応えたいと思っています。そういう技術者の教育もやっております。

あと他社とのアライアンスの推進とかオープンイノベーション、産学共同みたいなところも今少し力を入れてやっております。やはり自社だけで全てできるわけじゃなくて、質的にも量的にも成長を図るためには、やはりいろんな会社と組んで一緒に成長していくと。一緒に数字を上げていくことが必要だと思っておりますし、お客様と今までもやっていますけれども共同研究を一緒にやってくだとか、我々の技術的に足りないところは学校と連携してやってくだとか。そういうことも継続してやっております。

見通しにつきましては、ここに出していますけれども2Q累計で5月9日に予想で出していますが、この数字に関してはほぼ今の段階では見えている状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 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



通期につきましては下期の予算を今やっている最中ですので、これから積み上げていくことになり  
ますけれども、今の市況からいうと、下期もよほどのトラブルとかがない限りは順調に推移するの  
ではないかなと見ております。

② 今期の見通し

## 2.2. 配当予想 連結

[配当金総額：百万円未満切捨]

- 2019年5月27日に、配当方針の変更を実施。
- 2019年5月9日に発表した、年間配当金68円(中間34円、期末34円)に、**変更なし**

	17/03期	18/03期	19/03期	20/03期	
	実績	実績	実績	19/5/9 予想	増減
中間	26円	29円	32円	34円	2円
期末	29円	※ 43円	34円	34円	0円
年間	55円	72円	66円	68円	2円
配当性向	30.5%	36.0%	31.6%	30.8%	-0.8%
配当利回り	2.0%	2.0%	2.0%		
DOE	4.8%	5.5%	4.6%		
配当金の総額	623百万円	781百万円	722百万円		

※2018年3月期の期末配当は、創業30周年記念配当含む

株主還元方針

- ▶ 当社は株主のみさまに対する利益還元を経営の重要課題と位置づけ、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを基本方針としております。
- ▶ 特段の株主優待は行っておりません。
- ▶ 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。

Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 9

配当ですけれども、5月の27日に配当方針を変更しております。年間配当の予定額は5月9日に発表したとおり68円ということで変更はないのですが、配当の方針は変更しております。これは今までここ10年以上、15年ぐらいですかね。単体で見ていたのですが、今回は連結ということで、この株主還元方針の三つ目の点になりますけれども、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います。

連結のグループ会社がだんだん、だんだん育って数も多くなってきて、数字にも貢献するようになってきていますので、単体といつまでもいうのもちょっとおかしいなということで、連結と。連結の経常利益に基づくかたちに変えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 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



※1Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

### 1 鉄板品質の提供

前期末時 • 4月から、品質管理部門に担当役員を配置し、体制を強化。

### 2 生産性の追求

前期末時 • クレスコ本体の基幹系システムを、10月末に刷新予定。  
社内プロセスを簡素化し、生産性向上を目指す。  
また、予算を3年先まで見えるようにし、陳腐化しているセグメンテーションは見直し。

### 3 リソース戦略の強化

前期末時 • 2019年4月1日に、  
連結子会社である「クレスコ九州」を本体に統合して、ニアシア拠点として強化。  
• ベトナムでのオフショア開発体制を、現在50人月~60人月のところ、  
今期中に100人月へ拡大。現地法人化も検討中。

対処すべき課題と対応状況ということで、ここからは少し口頭でお話ししたいと思います。前期末、5月の決算発表のときに話した内容が少しコメントで書いていますけれども、その後どうかというのを口頭でコメントしたいと思います。

鉄板品質の提供ということで、4月から担当の役員を置いて体制強化ということですが、先ほど来お話ししているとおり、グループ会社を含めて大きな不採算プロジェクトは今ない状況で、順調に推移しています。

生産性の追求ということで、新しいシステム、クレスコ本体の基幹システムを10月末に刷新する予定ということで。これで会社のいろんな事務の生産性は上がると思うんですけども、現場での我々の実業の生産性という話も、やっぱり一つの大きなテーマになります。これはお客様からかなり求められているテーマです。

やはり現場でエンジニアの人間がちゃんとアドバイスする、提案することが我々の価値の向上になってくるのかなと思っております。選ばれる会社になってくるということは、やっぱり生産性を追求していかなくちゃならないと思っております。

#### サポート


日本 03-4405-3160 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

結構、お客様からは生産性を上げるためにお客様自身がとっている仕事の仕方とかプロセスで問題があるようであれば、そういうのも提案してほしいと、提言してほしいということもいわれております。

それからリソース戦略の強化ということで、ニアショア・オフショアという話をしていますけれども、ベトナムのオフショア開発においては現地法人化を検討ということで、これも継続してやっております。5月に私のほうが向こうのベトナムのパートナー会社と長期のパートナーシップを結びましょうということで、そういうセレモニーですけれども、そういうイベントに行ってきております。長期的にベトナムのオフショアを進めていくということで、向こうの会社とも話をしております。

② 今期の見通し

## 2.3. 対処すべき課題の対応状況②

連結

※1Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

### 4 人材の採用と育成

**前期末時**

- 2020年度の新卒採用は厳しい。また、中途採用は、かなり厳しい。
- 2018年10月から、本体の技術者全員にeラーニングで、AIとクラウドのエントリーレベルの教育を開始した。2020年までにスキルをつける。
- 上流レベル(コンサルティング)の人材育成を継続していく。

### 5 新技術の研究・開発

**前期末時**

- 本体で開発した、AIによる眼の画像診断モジュールが、ニデック社の医療機器に搭載された。世界40ヶ国で発売予定。モジュール提供から製品化まで、2年を要した。
- その他にも、眼科領域やその他業種でも共同開発を進めている。

### 6 グループ連携の強化

**前期末時**

- 特になし

Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 11

人材採用と育成ということですが、前回5月のときには新卒採用は厳しいという話をしたのですが、6月に一転して好転しましてですね。単体では2020年度の新卒の採用は終わりました。グループ会社ももう終盤にきている状況です。

## サポート

日本 03-4405-3160 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



今年の新人、単体でいうと70名ですけれども、今年の新人も6月末までは集合の教育等をしていましたが、もう7月からは現場にアサインということで。人が足りない状況が続いていますので、7月からはもうフルアサインという状況です。

それから5番目の新技術の研究・開発ということですが、今はAIのところにはほぼフォーカスして、ここにも書いてあるとおりにやっているのですが。これも7月24日に社外リリースしていますが、アメリカでこの関連の特許を取得したというのが一つ、ニュースとしてあります。

AIもいろんなパターンがあるのは、だんだん分かってきて。データ処理をどうするかという、AIにどうやって賢く学習してもらうかという、その辺の工夫ですね。その辺のところに関する特許になっています。

それから6番目のグループ連携の強化ということで、ここは7月22日にリリースしていますけれども、10月1日に子会社、グループ会社であるアイオスとイーテクノを統合するという。目的はアイオスの人材の補充と、事業領域の拡大ということで。アイオスという会社はグループ会社では一番大きな会社なんですけど、統合によってほぼ300名規模という会社になります。

② 今期の見通し

## 2.3. 対処すべき課題の対応状況③

連結



※1Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、「要旨」を当社サイトで公開いたします。

### 7 営業体制およびお客様とのリレーションシップの強化

前期末時 • 交渉を進めていた包括契約への移行は、4月に1社と契約締結し、1社は交渉中。

### 8 新規ビジネスの組成

前期末時 • 2018年10月からセミナービジネスを開始。  
AI、RPA、クラウドなどがテーマで、評判がよく、顧客開拓に繋がっている。

### 9 コーポレートガバナンスの推進

前期末時 • 特になし。

### 10 健康管理と働き方改革の推進

前期末時 • 特になし。

### 11 ダイバーシティへの取り組み

前期末時 • 外国人留学生を毎年2名ほど採用していたが、韓国に出向いての採用活動を開始した。2020年に5~6名の採用を予定。

Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

12

## サポート

日本 03-4405-3160 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

  
Asia's Meetings, Globally

7 番目の営業体制およびお客様とのリレーションシップの強化ということです。先ほどちょっとお話ししましたが、包括契約ということで4月に1社締結して、もう1社は交渉中となっていますが6月からもう1社、ですから今2社ですね。100数十名体制を年間にわたって契約するという契約に移行しております。これが受注残高に影響していると見ています。

それから新規ビジネスの組成ということで、これはちょっと間違っているのですが2018年、昨年の10月からセミナービジネスを開始しています。これはここにも書いていますように、結構評判は良いですが、ちょっと範囲を広げて最近はやりのデジタルトランスフォーメーション、DXセミナーみたいなのをグループ会社の人間を講師にとか、社外の人間を講師にゲスト講演で呼んだりして、対象も少し広げております。

結構、70名とか80名とかの集客が1回当たりあるので、営業にはこれから効いてくるだろうなと思っております。

コーポレートガバナンスの推進ということなのですが、これはあまり良い話じゃないですけど。少ないですがグループ会社等で、ガバナンスとかセキュリティとかに関するインシデントが、昨年からはぽつぽつ、やっぱり発生してまして。5月末にグループの役員の会議をしまして、そういうところで勉強会等、周知ということをやっております。ここもやっぱり継続して、何度も何度も話をしてやっていかないと駄目だなと思っております。

それから10番目の健康管理と働き方改革の推進ということで、残業とか有給休暇とかというところはもう我々の会社って大分進んでいるとは思うんですけど。社員増えた分、メンタルとか、中には本当に病気という人もいますんですけども、不調者も増えております。今までは産業医で月1面談をするというふうにやったんですけども、今年からそれだけじゃちょっとまかなえないということで保健師の人に月に2回来てもらって、そういう相談をすると。健康相談を受け付けるということをやっております。

あとライザップさんの健康セミナーみたいなのも、年1回ですけども今年から開催ということになっております。

あとダイバーシティの取組みということで外国人の採用とか書いていますが、この4月に私どもの会社では初めて事業部長級の女性の社員が1名、誕生しています。執行役員の一步手前、役員の一步手前のランクの人間です。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



いきなり今、総務省とかは役員を出しなさいとかって話をしてはいますが、我々はまだ30年の会社ですので、なかなか急には女性を役員にというのはないんですけど、少しずつ。今、事業部長級が出まして、部長級が4人ぐらいという今、女性の管理職の状況になっております。

あとは補足資料とかになりますので、説明は省かせていただきたいと思います。質疑応答のほうでお答えしたいと思います。

---

#### サポート

日本	03-4405-3160	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



## 質疑応答

---

**司会：**根元社長様、ご説明ありがとうございました。それではこれから皆様方のご質問をお受けしたいと存じます。

なお今回の IR セミナーは質疑応答も含めまして、全て書き起こししまして公開する予定でございますので、ご質問にあたりまして匿名をご希望の方は所属、名前なしということをお願いしたいと思います。

ご質問、いかがでございましょうか。お待ちください。

**上野：**ご丁寧な説明、ありがとうございました。大和証券、上野でございます。経常以下なんですけれども、デリバティブ損失のリカバリーをすると説明の中でご発言があったのですが。これはデリバティブ損失自体がまた縮小するのか、それとも本業の営業利益以上のところでカバーしていくのか、どちらでしょうか。

**根元：**CFO の人間が運用をやっているんですけれども、毎年今まで大体 2 億から多いときは 4 億ぐらい、そういう運用の益で営業益にプラス、大体乗せていたんですけれども。今年、ちょっと出だしの第 1 クォーターは 2 億 5,000 万ぐらいですかね、損失を出しております。

そのリカバリーについては今、その CFO の人間と話をしているのは、いろんな今持っているものの処分だとかいうのを考えながら、全体の額、運用額もちょっと減らそうとは動いております。そちらのほうで、まず少なくともプラマイゼロ以上には持っていくと計画しております。

**上野：**それはそこで売却益が出るということですか。

**根元：**もちろん、そういうのもあります。はい。

**上野：**はい、分かりました。

**司会：**よろしいですか。続きましてご質問、いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので、何なりとご質問いただければと思いますが。ご質問のほうはよろしいですか。

それでは残された時間がございますので、また直接お尋ねいただくということも踏まえまして、これもちまして株式会社クレスコ様の IR ミーティングを終了させていただきます。

皆様、お疲れ様でございました。また会社のお二方様、ありがとうございました。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 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



最後にアンケートのご記入、ご協力よろしくお願いいたします。

[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

---

### サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasias.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 03-4405-3160 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

