



株式会社クレスコ

2020年3月期 第2四半期 証券アナリスト向け決算説明会

2019年11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]	決算説明会
[イベント名]	2020年3月期 第2四半期 証券アナリスト向け決算説明会
[決算期]	2019年度 第2四半期
[日程]	2019年11月14日
[ページ数]	21
[時間]	17:15 – 17:47 (合計：32分、登壇：20分、質疑応答：12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 ²
[出席人数]	24名
[登壇者]	2名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸 (以下、根本) 広報 IR 推進室 室長 米崎 道明 (以下、米崎)

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



登壇

司会：定刻になりましたので、ただ今から株式会社クレスコ様の会社説明会、始めさせていただきます。今日はお二方お迎えしておりますので、早速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。広報 IR 推進室室長、米崎道明様。

お時間 1 時間を予定しております。なお、お手元にアンケートがあるかと思しますので、ご記入のほどよろしくお願いいたします。それではお話の方、お願い申し上げます。

根元：クレスコ、根元でございます。今日はもう暗い中、お集まりいただきまして、ありがとうございます。私の方からは 20 分くらいお話をさせていただいて、その後は質疑応答ということで進めたいと思います。お手元のこの資料ですね、スライドも同じですけれども、こちらを用いて説明いたします。

1 決算のポイント
CRESCO

1.1. 売上高・利益 連結

- 経営環境 … 景況感是不透明ながらも、底堅い内需の中、IT投資は、プラス成長のトレンド。【単位：百万円未満切捨】
デジタル変革(DX)が、価値創出や競争優位を指向するIT投資を後押し。
- 第2四半期は、第1四半期の受注残をベースに、売上高は2桁成長。増収増益に。品質管理体制の強化により、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、ニアシヨ・オフシヨ開発の活用で、カバー。

- 売上高 … 市場変化に則した顧客ポートフォリオと事業体制が奏功し、21億77百万円の増収。(前年同期比 12.8%増)
- 営業利益 … 3億20百万円の増益(前年同期比 22.8%増)。利益率は、“8.2% → 9.0%”と0.8%改善。
- 経常利益 … 1億75百万円の増益(前年同期比 10.2%増)。

	18/03期		19/03期		20/03期		前年 同期比	対上期 達成率	20/03期		前年 同期比
									19/5/9 予想		
2 Q 累 計	売上高	16,253	17,041	19,218		112.8%	104.1%	18,460	108.3%		
	売上総利益	3,025 (18.6%)	3,067 (18.0%)	3,586 (18.7%)		116.9%					
	営業利益	1,469 (9.0%)	1,405 (8.2%)	1,726 (9.0%)		122.8%	115.1%	1,500 (8.1%)	106.7%		
	経常利益	1,687 (10.4%)	1,720 (10.1%)	1,896 (9.9%)		110.2%	111.3%	1,704 (9.2%)	99.0%		
	純利益	1,157 (7.1%)	1,076 (6.3%)	1,139 (5.9%)		105.8%	102.0%	1,117 (6.1%)	103.8%		
	EPS 円/株	103.44	98.39	105.47				102.1			

Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 3

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



決算のポイントです。まず環境なんですけれども、業種によって多少不透明感はありますが、ITの投資ってというのはまだ結構旺盛だなと感じております。デジタル変革、DXっていうキーワードで、やはり企業がビジネスを盛り上げていくためにはIT投資が必要だという認識のもと、投資は継続されていると感じています。

第2四半期の状況ですけれども、売上高で言うと2桁成長ということで、ここに書いていますが増収増益という結果になっています。真ん中のところですね。売上が192億、前年比で112.8%と。あと利益、営業利益等も2桁成長ということで、非常に上期としては良くできたかなと思っています。

昨年度はですね、品質の問題が第1クォーターに発生しまして、出遅れたというのがあるんですが、今期は、あとで少しお話しますが、大きな不採算のプロジェクトというのはそんなにないということで、収益性は改善していると。利益率でいうと8.2~9.0%ということで、その分営業利益がはねてきているというのがあります。

ただ一方で、開発人員不足っていうんですかね。需要はやっぱりあるんですけれども、なかなか対応できない、人不足で対応ができない、体制ができない、という状況は続いているということです。ただ、ニアショアとかオフショアとかの開発で、少しずつカバーはしているのが現状の状況です。

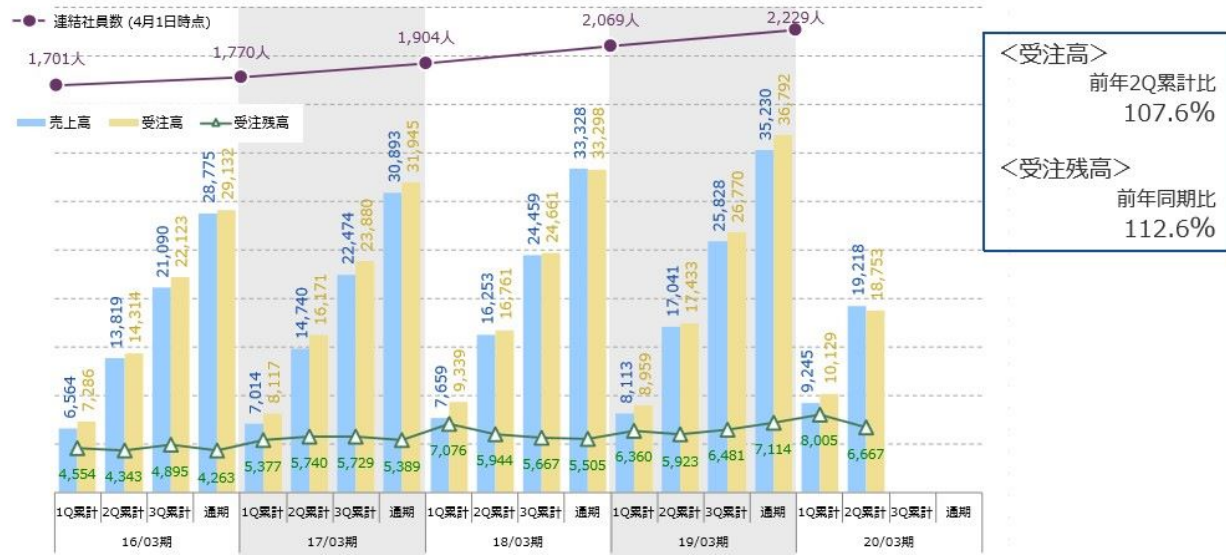
サポート

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



[単位：百万円未満切捨]

- 顧客の引合いは、攻めのIT投資やデジタル変革(DX)を背景に活況が続く。
 - ソフトウェア開発 … 金融関連は微増、既存顧客(公共サービス、流通・その他)の引合いが増加。
 - 組込み型ソフトウェア開発 … 車載関連顧客の受注計上が一部10月に。主要顧客の引合い自体は、順調。
- サービス事業の拡販、デジタル変革(DX)案件の受注が拡大。グループ連携による開発体制の強化が、課題。



Copyright © 2019 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

4

受注高・受注残高につきましても、昨年にと比べると、前年同期比、受注残高で112.6%で、順調に積み上がっているかなという感じはします。

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

[単位：百万円未満切捨]

■ ソフトウェア開発

- ・ 営業および開発体制(オフショアを含む)の強化、グループ連携を徹底し、売上高は 13.1%の増収。
- ・ プロジェクトマネジメント、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 22.2%の増益。
- ・ 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 … 顧客毎の濃淡が大きく、微増。全体では回復基調。(前年同期比 11百万円の増収)
- 公共サービス … 既存大口顧客(人材、旅行、運輸)のIT投資が増加。(前年同期比 4億2百万円の増収)
- 流通・その他 … 子会社(アイオス、クレスコ北陸、ネクサス)における受注が拡大。(前年同期比 14億6百万円の増収)

		18/03期	19/03期	20/03期	前年同期比	
2 Q 累 計	ソフトウェア 売上高	金融	6,083	5,224	5,235	100.2%
		公共サービス	3,521	4,211	4,613	109.6%
		流通・その他	3,982	4,501	5,907	131.2%
		セグメント利益(率)	1,648 (12.1%)	1,419 (10.2%)	1,734 (11.0%)	122.2%



Copyright © 2019 CRESKO LTD. All Rights Reserved.

5

セグメント別の分析になります。ソフトウェア開発につきましては、売上高で 13.1%の増収となっております。利益も、プロジェクト品質管理を強化して、大きな赤字がなかったということもあります。セグメント利益も 22%上がっているということです。それから前年実施しました M&A ですね。アルスという会社とイーテクノという会社。そんな大きな会社ではありませんが、連結の効果は若干プラスにはなっています。

セグメント別ですと、金融に関しましては微増ということで、回復傾向にあるなど私共は見ております。底を打ってるなど見えています。

あと公共サービスですね、人材、旅行、運輸というところは、IT 投資は増加という状況です。ただ先ほどから申しましている通り、やはり体制が充分組めていなくて、お客様からもっと体制を組んでほしいと言われるお話が結構あります。

あと流通・その他につきましても、子会社等で結構大きな案件等伸ばしているということで。ここは 130%ですね、前年比で言うと 130%の増収となっております。

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

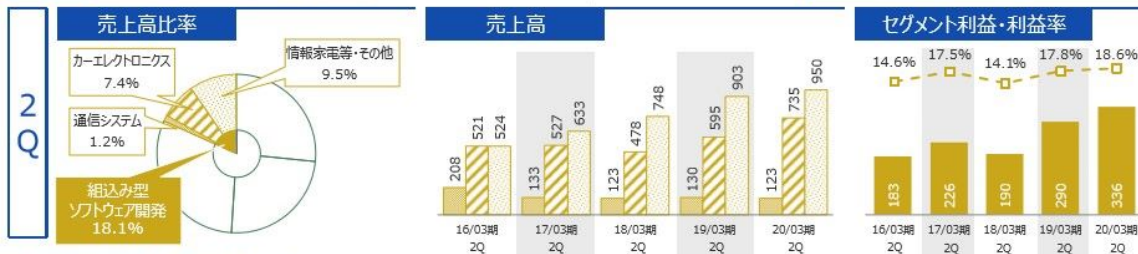
[単位：百万円未満切捨]

■ 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(包括契約の締結)の他、生産性改善の取組み、ニアショアを含む開発体制の強化が奏功し、売上高は 11.9%の増収、セグメント利益は 16.0%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 4百万円の増収)
- 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 2億62百万円の増収)
- 情報家電等・その他 … デジタル情報家電が順調。(前年同期比 99百万円の増収)

		18/03期	19/03期	20/03期	前年同期比	
2 Q 累 計	組 込 み 型 売 上 高	通信システム	240	251	256	101.8%
		カーエレクトロニクス	998	1,188	1,451	122.1%
		情報家電等・その他	1,379	1,637	1,736	106.1%
	セグメント利益(率)	2,619	3,077	3,443	111.9%	
		401 (15.3%)	556 (18.1%)	645 (18.7%)	116.0%	



Copyright © 2019 CRESO LTD. All Rights Reserved.

6

組込み型ソフトウェアの方です。主要顧客からの継続的な増員要請とか、基本契約の見直し等が発生し、ニアショアとかですね、今までは東京中心でやっていたんですけども、地方に持っていくようなことってというのが大分できるようになりまして。売上高も伸ばしていますし、セグメント利益も伸ばしているという状況です。

通信関連のプロジェクトにつきましては、ほぼ微増ということです。ただあの、われわれとしてはこの仕事は、これからたくさん伸びるとは思っていませんが、継続してやっぱりやっぴりやっぴりと考えています。

あとカーエレクトロニクスについては、20%伸ばしてはいますが、若干ですね、ここに来て若干不透明感というか、お客様の投資というのが少し落ちると言うか、横ばいと言うか、そういう感じはします。前期比で見てくださいとですね、大体2割くらいずつずっとこう、2018年3月期、19年3月期、伸ばしているんですけども、こういう感じの勢いではないなというふうには今感じていません。

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

それから情報家電については、結構デジタル情報家電のところは好調でして、106%ということで、金額的にも結構、17億というような数字まで行っております。

2 今期の見通し

2.1. 業績予想 連結

[単位：百万円未満切捨]

- 2019年度下半期の経済環境は、米中経済摩擦や日韓関係の悪化、世界景気の減速感、10月からの消費税増税等、多くの懸念はあるものの、IT投資は、「攻めのIT経営」を主眼としたデジタル変革(DX)や東京オリンピック、インバウンドへの対応などが下支えとなり、勢いを継続する、と予測。
- 上期業績および足元の業況から、上振れ可能性はあるものの、現時点では、期末業績予想に変更無し。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。
- 2019年5月9日に発表した、**業績予想に変更なし**。

	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	
	通 期	売上高	35,500	106.5%	35,230	105.7%	99.2%	37,880
	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%	3,400 (9.0%)	106.0%
	経常利益	3,580 (10.1%)	102.5%	3,658 (10.4%)	104.8%	102.2%	3,813 (10.1%)	104.2%
	純利益	2,416 (6.8%)	109.7%	2,285 (6.5%)	103.8%	94.6%	2,416 (6.4%)	105.7%
	EPS 円/株	220.84		208.92			228.55	

【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、攻めのIT投資、IT経営ということで、まだ投資は続くだろうと見ていますが、先ほど申しました通り、製造業、自動車とかのところは、少し不透明感があるかなというふうにも見えますので、あまり油断はできないなと見ています。

特に第4クォーターの仕事っていうのは来期に繋がるような仕事の立ち上げになりますけれども、第4クォーターのところはもう少し固める必要があるかなと、今見ております。そういうのもありまして、上期はかなりいい数字ではあるんですが、通期という数字については5月9日に発表した業績予想から変更はしていないと見ています。ただこれはやれるだろうとは見ております。

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



- 2019年5月27日に、**配当方針の変更**を実施。
- 2019年11月6日に、**中間配当および期末配当予想の増配**(各34円→36円、各2円増)を発表、年間配当金は72円(4円増)に。

[配当金総額：百万円未満切捨]

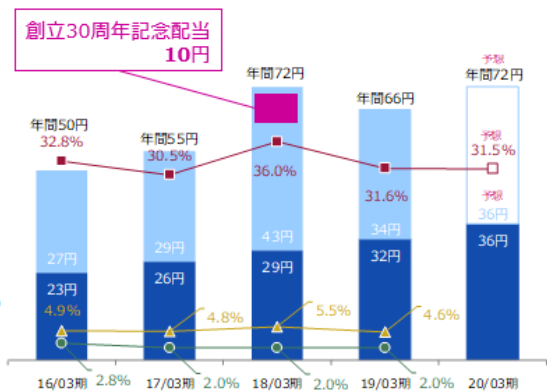
	前回公表 <2019/5/9 予想>	今回公表 19/11/6 予想	増減
中間	34円	36円	2円
期末	34円	36円	2円
年間	68円	72円	4円
配当性向	30.8%	31.5%	0.7%

株主の方針

- ▶ 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おりません。
- ▶ 配当に関しましては、原則、**連結経常利益**をもち、特別損益を考慮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。

	18/03期 実績	19/03期 実績	20/03期	
			実績	19/11/6 予想
中間	※ 29円	32円	36円	36円
期末	43円	34円	-	36円
年間	72円	66円	-	72円
配当性向	36.0%	31.6%	-	31.5%
配当利回り	2.0%	2.0%	-	-
DOE	5.5%	4.6%	-	-
配当金の総額	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



続きまして配当の件です。配当に関しましては連結の数字を基本にしましょうということで、5月27日に配当方針の変更を出しております。それに基づいていろいろ計算をしたんですが、上期かなりできたという、利益もかなりできた、予想よりもできたというのもありまして、中間の配当から増配をするということにしました。

今までも中間は大体予想を据え置いて、最後の期末のところでは数字を調整する、金額調整するというパターンだったんですけども、上期が結構利益ができたということで、上期下期それぞれ2円の増配ということにしました。

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

※2Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

1 鉄板品質の提供

- 1Q時
- 4月から担当の役員を置いて体制強化。
 - 現時点で、グループ会社を含めて大きな不採算プロジェクトはなく、順調に推移。

2 生産性の追求

- 1Q時
- クレスコ本体の基幹系システムを、10月末に刷新予定。事務の生産性が向上。
 - 開発現場の生産性向上は顧客から求められている。

3 リソース戦略の強化

- 1Q時
- ベトナムのオフショア開発は、現地法人化を検討中。
 - ベトナムのパートナー会社とは、長期パートナーシップを締結。

4 人材の採用と育成

- 1Q時
- 2020年度の新卒採用は、本体は予定通りに完了し、子会社は終盤。
 - 今年度4月入社の新入70名は、6月末で集合研修が終わり、7月から現場に配属。

ここからはちょっと、口頭で少しご説明します。われわれの会社、グループで課題として挙げているものが11個、今年度ありますが、そちらの方の状況についてお話ししたいと思います。1Qの時に、1Qの決算の時にはこういうお話をしているんですけども、そのアップデートということでご説明いたします。

まず鉄板品質の提供ということですが、先ほどもちょっと申しましたけれども、2Q終了時ですね、だから9月末の段階で、本体および子会社1社で、それぞれ1個ずつのプロジェクトで、赤字の見通しって言うんですか。10月以降、下期に赤字が発生するだろうという見通しがありましたので、損失引当を6,000万しております。ですから、上期で6,000万損失引当の処理をしております。

その後、その二つのプロジェクトにおいては、大体その想定の中で今動いておりますけれども、まあちょっと厳しい状況では、プロジェクト自体は厳しい状況というふうに見ております。ただ昨年と比べると、昨年は出だして1億以上の損失のプロジェクトってのが出てしまいましたので、それと比べるとまだ今年は大分抑えられているかなと見ております。

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

それから生産性の追求、2番目ですね。生産性の追求ということで、クレスコ本体で10月1日から基幹系のシステムが全面新しいシステムに稼働しました。もう月次決算、10月の月次決算も1回やっています。新しく変わっていますので、習熟という途中ではあるんですけども、これからどんどん事務の生産性を向上するだろうということと、今後はグループ展開ですね。グループ会社に展開していく予定であります。

それからリソース、3番目のリソース戦略ということです。1Qの時にもちょっとお話しましたがけれども、現地法人ですね、ベトナムの現地法人を10月1日に設立しております。あと北海道と九州のニアショアということで、そちらの方もかなり活況で、プロジェクトルームを増設したりということで、仕事はかなり増えているという状況です。

あと人材の採用と育成というところです。新卒の採用に関しましては、おかげさまで来年4月入社のところはなんとか採ることができているんですが、少し中途採用がやっぱり苦戦してしまっていて、昨今の人不足で、かなり人が流動しているというか、そういう状況でして。もう少しやっぱりお金をかけてでも中途採用しなきゃならないな、というような話を社内ではしております。なかなか目標数には達していない、採れていないという状況です。GAF Aはじめ、コンサル会社とか、いろんなところが人の争奪戦をやっているというのは、多分皆さんご承知の通りだと思います。

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



※2Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

5 新技術の研究・開発

1Q時

- AIに関する特許をアメリカで取得したことを、7月24日にリリース済み。

6 グループ連携の強化

1Q時

- 子会社アイオスが同社子会社イーテクノを10月1日に統合することを、7月22日にリリース済み。
アイオスの人材の補充と、事業領域の拡大が目的。統合により300名規模に。

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

1Q時

- 100名越え体制を年間契約する包括契約を、4月に1社、6月に1社締結。
受注残高に影響。

8 新規ビジネスの組成

1Q時

- 2018年10月からセミナービジネスを開始。内容はDX等。
70～80名の集客があり、営業の顧客開拓に期待。

5番目は、新技術の研究・開発ということです。今われわれでやっぱり力を入れているのは、AIのところ。AIに関しては論文を学会に出したりとか、学会で講演したりとか、インタビュー記事を掲載したりということで、結構外に今アピールしております。まあちょっと広報的なあれもありますけれども。あとは、ビジネス的にもいろんな引き合いをいただいておりますが、ただその、金額的にですね、すごく大きな数字にまだまだなっていないというところはあります。

AIがもっともっと今後浸透するっていうのはわれわれも確信しておりますので。社員の教育も含めて外に対して、外部に対して、いろんなこういうことをやっているんだというのを発表していくという。これ社内ではエバンジェリズム活動と言っていますけれども、そういった活動をやっておりません。

6番目のグループ連携の強化ということですが、前回第1クォーターの時にもお話しましたが、アイオスとそちらの子会社のイーテクノの統合というのが10月1日に完了しております。

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@scriptsasias.com

7 番目の営業体制、お客様とのリレーションシップの強化と。こちらの方は特に今日はコメントすることはありません。

新規ビジネスの組成ということですが、今社内で開発業務だけじゃなくて、ソリューションというんですかね、そういう売上をもっと増やしていこうという動きをしております。これが新規なのかどうなのかというのはあるんですが。ちなみに第 2 クォーターでは、二つサービスを発表しています。

一つは Creage アカウントプラスという、これは AWS、Amazon のクラウドですけれども、これもうわれわれ 2012 年から取り扱ってしまして、かなり技術者も 100 人以上いる状況にはなっているんですが。そちらのサービス化したようなメニューを、Amazon とも契約して、われわれもいろんなお客さんに展開していくというふうな、新しいサービスを発表しております。

それからですね、セキュリティ診断のサービスということで、これはもうどこでも多分やっている、いろんな同業他社もやっていると思うんですけれども。ネットのやっぱりセキュリティですね、そこら辺の診断をする。われわれが開発しているものも、やっぱりちゃんとそういう診断をしてですね、安全性をちゃんと担保しなくてはならないと言われますので。そういうセキュリティの診断サービスというのでも発表しております。これは外部のサービスを提携して使っているということになります。

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



※2Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

9 コーポレートガバナンスの推進

- 1Q時
- 子会社で、ガバナンスやセキュリティに関するインシデントが発生。注意喚起の継続が必要。

10 健康管理と働き方改革の推進

- 1Q時
- 月2回、保健師による健康相談を実施。
 - ライザップ社による健康セミナーを、今年から年1回開催していく。

11 ダイバーシティへの取組み

- 1Q時
- 女性役員は未だ誕生していないが、今年をはじめ、事業部長級に女性が昇格。部長級の女性は4名在席。

9番目もコーポレートガバナンスの推進ですが、こちらにつきましては、特に今回、アップデートするような話はありません。

10番目の健康管理と働き方改革の推進ということで、昨今、経産省で健康経営という話が出ていまして、そういう会社の健康経営に関する取組みを、ちゃんと宣言しなさいという指導がありますので、そういうものを9月末に出しました。ホームページに出しました。A4、2枚ぐらいですけど、いろいろな働き方改革、残業とか有給消化の話ですとか、あとは健診の話ですとか、いろいろな取組みを載せているペーパーを発表しております。

認定というのがあるらしいので、そういうところまで、もう少しやりたいと総務部は言っています。どこまでできるか分からないですが、世の中の流れですので、そういう健康経営宣言を9月にしております。

それから、ダイバーシティへの取組みということですが、これは9月に、もともとやっているんですが、くるみん、ということで、子育てサポートをする企業に認定みたいなのが下りるんです。これは

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

厚労省だと思うんですけども、そちらの方の、プラチナくるみん、ということで、一番グレードの高い子育て支援をやっているということで、これは女性の育休だけではなくて、男性の育休も今、取らせなさいというのが国から出ていると思うんですが、そういうものの取得の比率ですとか、そういうものが判断されるもので、プラチナくるみんに指定されたということで、そういう活動もやっているということで、ご紹介いたします。

私の話は以上になります。あとはご質問にお答えしたいと思います。

司会：お話の方、大変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



質疑応答

司会：それでは、ご質問の受け付けをさせていただきたいと思います。お手を挙げていただければ、マイクを持ってまいります。どうぞ、ご遠慮なくご質問なさってください。

質問者：二つなんですけれども、一つ目、カーエレクトロニクスの話です。上期はすごい22%の増です。今、カーエレクトロニクスって、ADASと従来のカーエレクトロニクスですね。ADASが伸びて、従来のカーエレクトロニクスは今、車の数が減っているから、ちょっとダウンして。御社ですけれども、その中で、ADASの分は大きいですか。

根元：ADAS、自動運転ですよ。自動運転の部分も少しありますけれども、カーエレ全体の量の中で言うと、多分1割、2割ぐらいだと思います。

質問者：さっき社長は、カーエレクトロニクスは、おそらく、これから横ばい。その理由は、さっき私が言った理由ですね。

根元：そうです。

質問者：車の数が減っているから。

2番目ですけれども、DXの話です。そこが短期の話ではなくて、もう少し長期で考えると、デジタルトランスフォーメーションの話はありますけれども、進み具合は私はよく分からないし、御社にとって、これから大きなサービスビジネスになるんですか。

根元：サービスビジネスとしては、先ほどちょっとお話ししましたけれども、AWSを展開するようなところはサービスビジネスになると思います。ただ、われわれのDXでの主力は、やはり受託開発になると見えています。

質問者：だから、そこは私はよく分からないですけれども、Amazonのオンラインになると、主流がパッケージソフトウェアであって、そして言い方はあれ、開発、要らないよという言い方をしたいんですけれども、そこを反応してください。

根元：実際はAmazonとかGoogleとかの、それはあくまでもプラットフォームであって、結局、お客さんがやりたいことというのは、その上につくらなきゃならないですね。それは、やっぱり今まで

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



と違ったような開発手法、例えばアジャイルとか、いろいろなやり方でやって、そういうもの全般を、やっぱり DX というふうに、お客さんの中でも定義していますので、われわれはビジネスとしては、例えば Amazon のプラットフォームを提供すると。これもビジネスなんですね。毎月お金が入ってくる。運用監視をすとか、そういうサービスも Creage アカウントプラスの中でやっていますし、受託でその上にアプリケーションを、お客さんと一緒に構築するのもビジネスで、それを保守して、どんどん拡張していくのもビジネスです。ですから、DX でも、いろいろなビジネスのかたちがあるというかたちです。

質問者：少し考えると、ストックビジネスにも少しなるんですね。

根元：なります。

質問者：だから、ストックビジネスの上にオプション付きの開発という感じですね。

根元：そうです。開発は、それなりに発生しますので、Amazon を使ったから、Google を使ったから、Salesforce を使ったからと言って、そのまま開発がないことはないんです。小粒ではあります。例えば、本当の銀行の基幹系システムみたいな、ああいう大きさにはなりませんけれども、それなりに 10 人、20 人で開発するようなプロジェクトは、たくさん発生します。

質問者：帳簿の方は、もう少し少ないですね、銀行に比べて。

根元：そうです。その通りです。

質問者：ありがとうございます。

司会：ご質問、ありがとうございました。次に、ご質問に移りましょうか。どうぞお手を挙げてください。せっかくの機会ですので、どうぞ遠慮なく。

質問者：簡単な質問で恐縮ですが、上期が計画よりも、結構上振れた要因を整理して教えていただくと助かると思った次第です。

それと、1 クォーターのときにデリバティブの評価損が発生していて、それが営業段階からあとの利益を圧迫していたと思うんですけれども、それが今回、見えなくなっている感じなんですけれども、それはデリバティブの損益自体が改善したのか、あるいは営業段階以降で結構上振れしたのを吸収したのか、そのへんも教えていただけると助かります。

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



根元：分かりました。上期がよかったというのは、やはりトップラインが伸ばせたのが一番大きいと思います。12%ということで。

本体もそうですけれども、子会社でも、結構大きめのプロジェクトが特需みたいな感じでぼつぼつありまして、それがやっぱり下の利益を伸ばしている要因になっていると思います。ですから、受注が結構好調で、人のいない中、チャレンジでプロジェクトが取れたというのはあると思います。それが1番目の質問に対する答えです。

2番目は、デリバティブ損益の話ですけれども、答えとしては二つあって、改善傾向にはありますが、完全に改善はしていないと。ここで言うところで、当期純利益のところ、もう確定したものが下の方に来ていると。そういうので、少し経常利益以上は、よく見えるようになったというのは、あります。ですから、答えとしては、株価も上がっていますので、全体は改善はしています。ただし、完全に改善しているかという、下の当期純利益のところ、まだ前年同期比で105ということなので、まだ完全には回復し切れていないというのが答えになります。よろしいですか。

質問者：よく分かりました。ありがとうございました。

司会者：ありがとうございました。ほかに、ご質問はございますか。

質問者：開発人員のことでちょっとお伺いしたいんですけども、冒頭の方から、開発要員が少ないと、不足しておるということで、その対応の仕方としまして、新卒の採用ですとか、中途の採用ですとか、それからオフショア・ニアショアされているということなんですが、例えば、今現在、2,000の社員の規模ですよね。大ざっぱに言って、開発要員はどのぐらいいらっしゃるのかというのは、開示できますか。

根元：ほぼ9割は技術者、開発要員ということですよ。

質問者：90%ということですか。

根元：はい。

質問者：分かりました。そうしましたら、もう一つ、違う観点から、御社の場合、ソフトウェアと組込みで、大きく二つに分かれておりますが、どちらの人員の不足が目立つんですか。

根元：昨年までですと、組込みと言えたんですけども、先ほど少し申しました通り、製造業のところ、少し先行きがどうかという状況になってきたので、今はどっちかと言うと、ソフトウェアの

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



ところ、それも、先ほどご質問がありましたけれども、DX 案件みたいな新しい技術を使って対応していくようなところですね。われわれも、そういう技術者をどんどん技術転換で育成はしているんですけども、そういうところのメンバーは特に足りないと思っています。

質問者：どうもありがとうございます。

それともう一つ、ちょっと違う観点から、そうすると今のお話ですと、新しいテクノロジーのところ非常に足りないということですから、ソフトウェアのところ相当足りないんだらうなど。この売上の規模から、大体、先ほど 9 割の方が開発要員だということだったので、売上規模で、大体開発要員の比率を考えても、大きく逸れますか。逸れませんか。

例えば、このソフトウェアの売上が 139 億ですよ。それで、組込みが 35 億ですよ。その比率で、大体。だから 4 対 1 ぐらいで。

根元：大体、その比率で。もちろん、人に関わらないサービス売上も入っていますので、多少人に関わらない部分もありますけれども、大体は人に、売上に比例すると見ていただいて結構です。

質問者：もう一つ、ごめんなさい。しつこくて申し訳ないんですが、その新しいテクノロジーの DX のところなんですけれども、これはほとんどの産業に関わりますから、例えば、このソフトウェアの開発も、御社の場合、金融、公共サービス、流通・その他って分れておりますけど、それぞれの分野で同じように足りないということで理解してよろしいですか。

根元：足りないです。

質問者：どうもありがとうございました。

根元：一つはクラウド、Amazon を中心にした、そういうところをわれわれはやっているんですけども、お客様が持つ、要はコンピューターを自分で所有するのをやめて、使うと。使うのは何を使うかと言うと、クラウドにあるコンピューターパワーを使うというふうに、これは 3 年ぐらい前から、一気にそちらに流れが来ていますので、全然そこのところの仕事というのは、まだまだ全産業で。結局、コストの問題を考えるとお客さんはじくと、多分その方がいいという判断です。ですから、ものすごい勢いでそういう仕事が増えつつ増えていきます。

質問者：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@scriptasia.com



司会：ご質問、ありがとうございました。ほかに、ご質問のいかがでしょうか。よろしゅうございますか。

ご質問がないようですので、これをもちまして、株式会社クレスコ様の会社説明を終わらせていただきます。どうもご丁寧な説明をありがとうございました。

根元：どうもありがとうございました。

司会：アンケートがございますので、ご記入をお願いいたします。

[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

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



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をしてはなりません。

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

