



株式会社クレスコ

2021年3月期第2四半期決算説明会

2020年11月12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]	2021 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期
[日程]	2020 年 11 月 12 日
[ページ数]	25
[時間]	15:00 – 15:38 (合計：38 分、登壇：30 分、質疑応答：8 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 根元 浩幸 (以下、根元)

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、本日はお忙しい中ご視聴くださいます。誠にありがとうございます。ただ今より、株式会社クレスコ、2021年3月期第2四半期決算説明会を開催いたします。

本日の進行ですが、はじめに、代表取締役社長執行役員、根元浩幸より、第2四半期決算の概要をご説明申し上げ、その後皆様からのご質問にお答えいたします。

それでは根元社長よりお願いいたします。

根元：株式会社クレスコの根元でございます。本日は、弊社の第2四半期決算説明会を聴取いただき、ありがとうございます。私から、決算の状況と今後の方針等をお話ししたいと思います。

スライドに従って説明していきます。

1 決算のポイント

1.1. 売上高・利益①

連結

[単位：百万円未満切捨]

- 第2四半期に入り、景況感はやや持ち直したものの、従前の勢いには至らず。
- コロナ禍による対面営業の制限や主要顧客(特に、公共サービス関連)の受注減少が業績に影響。
- 投資有価証券売却益等、特別利益の増加により、純利益は2桁増を確保。
- 不採算プロジェクトの発生も、業績の重しに。
- 営業利益率は、改善傾向へ。(第1四半期 4.5% → 第2四半期 7.1%)

□ 売上高 …	15百万円の減収(前年同期比 0.1%減)	□ 経常利益 …	52百万円の減益(前年同期比 2.7%減)
□ 営業利益 …	3億60百万円の減益(前年同期比 20.8%減)	□ 当期純利益 …	1億69百万円の増益(前年同期比 14.9%増)

2 Q 累 計	19/03期		20/03期		21/03期		前年 同期比	対上期 達成率	21/03期 20/5/8 予想		前年 同期比
	売上高	17,041	19,218	19,203	99.9%	101.1%	19,000	98.9%			
売上総利益	3,067 (18.0%)	3,586 (18.7%)	3,255 (17.0%)	90.8%							
営業利益	1,405 (8.2%)	1,726 (9.0%)	1,366 (7.1%)	79.2%	94.3%	1,450 (7.6%)	84.0%				
経常利益	1,720 (10.1%)	1,896 (9.9%)	1,844 (9.6%)	97.3%	119.0%	1,550 (8.2%)	81.7%				
純利益	1,076 (6.3%)	1,139 (5.9%)	1,308 (6.8%)	114.9%	125.8%	1,040 (5.5%)	91.3%				
EPS 円/株	49.20	52.74	62.34			49.55					

2 Q (7~9月)

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。17/03期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、「EPS」を算定しております。

■ EPS 円/株

【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。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 3

まず決算のポイントですが、売上高、利益です。

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@scriptsasia.com



第1四半期はコロナの状況で、かなり世の中全体も、われわれのビジネスも混乱していた状況でしたが、それを脱して、第2四半期に入って少し落ち着きを取り戻したということです。

景況感も少しは持ち直したかなという感じはありますが、従前の勢いには至っていないという状況です。

特に、お客様の対面の営業が制限されていたこと、それから主要な顧客ということで、公共サービスです。後で出てきますけれども、旅行業とか、空輸とか不動産といった、主要なお客様の受注が、かなり減少したことで業績にマイナス影響が出ていると。

ただ、投資有価証券等の売却益だとかで、特別利益が増加しましたので、純利益については二桁増という状況です。

不採算プロジェクト、グループ会社で何件か第1クォーターから出ていますので、そちらも利益面では業績の重しになったと言えらると思います。

営業利益率は第1四半期に比べると、だいぶ改善の傾向に来ていまして、上半期、第1第2合わせて7.1%ということで、昨年よりはだいぶ落としていますけれども、少し安定を取り戻してきた感じはあります。

2Qまでの累計売上高は192億円で、昨年とほぼ同額という状況です。

営業利益につきましては、13億6,600万円で、昨年に比べると20%減益。

経常利益につきましては、18億4,400万円で、これも昨年度に比べると3%減益になっています。

純利益については、先ほど申しましたとおり、投資有価証券の売却等で15%の増益という結果で終わっております。

5月8日に発表した今年度の見通しで言うと、営業利益が若干1億円程度足りないですが、だいたい見通しどおりかなと思っております。

サポート

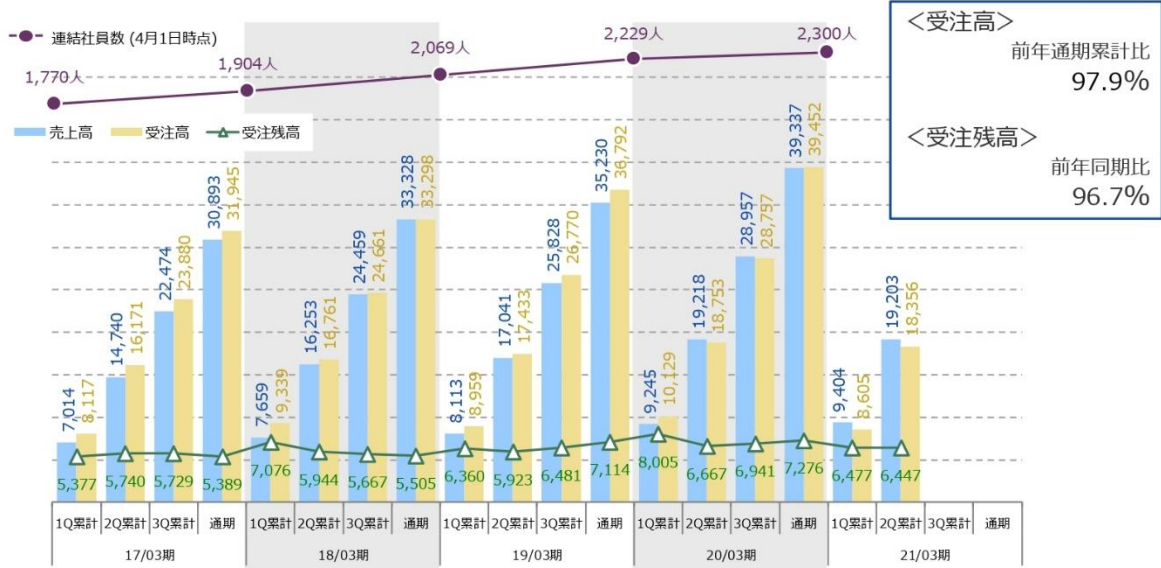
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



[単位：百万円未満切捨]

■ 第2四半期に入り、受注状況は改善傾向にあるものの、従来の勢いには至らず。

- ソフトウェア開発 … 特に、旅行・空輸・不動産関連の受注が厳しい。
- 組込み型ソフトウェア開発 … 顧客別(主に製造業)には濃淡はあるが、全体では前年並みの水準へ。



Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

4

続きまして受注の状況です。

少し改善傾向にはありますが、やはり従来の勢いには戻っていないということで、受注高、受注残高については、97%、96%という状況にあります。

ソフトウェア開発は先ほど申しましたとおり、お客様の本業のビジネスでダメージを受けていますので、われわれへの発注、受注が厳しい状況です。

組込みにつきましては、濃淡ありますけれども昨年並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@scriptasia.com

[単位：百万円未満切捨]

ソフトウェア開発

- 公共サービスの落ち込みを、金融および流通・その他(新規連結を含む)でリカバーし、1.0%の増収。
- セグメント利益は、人件費・外注費・材料費の増加、不採算案件の発生等により、17.1%の減益。

- 金融 … 銀行や生命保険のシステム開発・保守案件の増加により、13.7%増収。(前年同期比 7億15百万円の増収)
- 公共サービス … 観光需要の急減や人材関連の大型案件の剥落に伴い、16.4%減収。(前年同期比 7億58百万円の減収)
- 流通・その他 … 「(株)エニシアス」の新規連結効果により、3.5%増収。(前年同期比 2億4百万円の増収)

		19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	
2 Q 累 計	ソフトウェア 売上高	金融	5,224	5,235	5,950	113.7%
		公共サービス	4,211	4,613	3,854	83.6%
		流通・その他	4,501	5,907	6,112	103.5%
	セグメント利益(率)	13,937	15,756	15,918	101.0%	
		1,419 (10.2%)	1,734 (11.0%)	1,438 (9.0%)	82.9%	



Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

5

セグメント別のところでは、

ソフトウェア開発につきましては、公共サービスが昨年に比べると16%落ちましたが、金融および流通・その他でリカバーして1%の増収となっています。

セグメント利益で言いますと、人件費とか外注費、材料費が増加した、あとは不採算のプロジェクトです。第1クォーターの混乱した状況での生産性の低下もありまして、17.1%の減益となっております。

金融は銀行、生保で新しいお客さんが1社本格的に稼働しましたので、そういうのもありまして13.7%の増収と。

公共サービスにつきましては、先ほど来申していますとおり、お客様の本業ダメージがありまして、16.4%の減収と。

流通・その他は、ここもきついですけれども、4月から株式会社エニシアスというクラウド関係の会社がグループに入りましたので、そういう効果もありまして3.5%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@scriptasia.com

[単位：百万円未満切捨]

組込み型ソフトウェア開発

- 受注高は改善傾向にあるものの、制御系開発案件の減少や製品計画の見直し等が影響し、5.1%の減収。
- セグメント利益は、人件費・外注費や受注単価低減等により、18.6%の減益。

- 通信システム … スマートフォン関連は、9.0%増収。(前年同期比 23百万円の増収)
- カーエレクトロニクス … インフォテインメント系、センサー系の開発は、5.2%増収。(前年同期比 75百万円の増収)
- 情報家電等・その他 … 主として、メーカーのプロジェクト中止・延期により、15.8%減収。(前年同期比 2億74百万円の減収)

		19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	
2 Q 累 計	組 込 み 型 売 上 高	通信システム	251	256	279	109.0%
		カーエレクトロニクス	1,188	1,451	1,526	105.2%
		情報家電等・その他	1,637	1,736	1,462	84.2%
		セグメント利益(率)	3,077	3,443	3,267	94.9%
		556 (18.1%)	645 (18.7%)	525 (16.1%)	81.4%	



Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

6

組込み型ソフトウェア開発です。

受注高は改善傾向にありますが、制御系の開発案件等は減少しているというところで、お客様の中での製品計画を一部見直したこともありまして、全体では5.1%の減収となっております。

セグメント利益は18.6%の減益です。

組込みの中身を見ますと、通信システムにおいてはスマホ関係が微増ですが、額はそんなに大きくないですけれども、9%増収で少し伸びています。

カーエレクトロニクスは5.2%の増収ではありますが、昨年までの伸びに比べると、少し伸びが鈍化していると言えるかと思います。お客様の製品計画等が多少見直されてきているのはあります。

情報家電とかその他、充電とかも含めてですけれども、制御系のところですが、昨年と比べると15.8%の減収になっています。プロジェクトの中止、延期もあります。どちらかという昨年が開発のピークだったというのはあります。今年度はそれほど伸ばせないだろうとは見ていたんですけれども、それ以上に減収であるのは否め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@scriptasia.com

顧客のIT投資計画の見直しは一巡し、環境の変化に対応した動きが活発化。
ニューノーマル(新常態)を踏まえた「攻めのIT戦略」が、需要を喚起。

- 実体経済の回復状況を鑑みると、**下半期の受注の勢いは緩やか。**
- オンラインを併用したコミュニケーションが定着し、**受注活動への支障は減少している。**
- 経営トップによる「デジタル変革(DX)推進」や「経営戦略見直し」の動きが増加傾向で、**新たな事業機会へ。**

【ご参考】 景気判断の調査等

● IDC Japanの2020年度国内ICT市場予測 [2020年9月9日発表]

2020年は新型コロナウイルスの影響を受け、支出額ベースで前年比4.3%減となるが、2021年には前年比1.2%増、28兆2,605億円に回復すると予測。

※ この予測は、国内外共に2020年前半で感染がいったん抑制され経済活動が正常化した後も、局地的に感染が再発して回復の阻害要因となるものの、一部の先進企業を中心にデジタルトランスフォーメーション(DX)への投資が活性化し、景気対策の一環として政府によるICT投資が選択的に行われる、という前提に基づく。

● 2020年9月の日銀短観 [2020年10月1日発表]

大企業・製造業の景況感を示す業況判断指数(DI)はマイナス27と、新型コロナウイルス感染症の影響で大幅に悪化した前回6月調査から7ポイント改善。ただし、先行き不透明感などから水準は依然として低く、企業の慎重姿勢は続いている。

● 政府による10月の月例経済報告 [2020年10月23日発表]

「景気は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるが、持ち直しの動きがみられる。」
旨の判断。

今期の見通しについてお話しいたします。

やはりコロナの収束の状況次第で、お客様がどういう投資をしてくるか、お客様の本業がどうかということが、やはり一番大きなわれわれに対する影響だと思っております。

ただ、現状を見ていますと、5月、6月ぐらいの時は下期には少し良くなるんじゃないかと思いましたが、やはり下期の受注の勢いも緩やかだという状況です。コロナが今、3波というようなニュースも出ていますけれども、なかなかこういう状況から抜け出せない中で、お客様にどれだけ投資をしていただけるかは難しいところがあるなと思っております。

ご参考で、IDC Japanの国内のICT市場予測ということで書いていますが、支出額ベースで前年比4.3%減となっていますので、やはりちょっと苦しい状況が下期も続くかなと見ております。

オンラインでいろいろなやりとりをするということで、お客様の営業活動はだいぶオンラインでやるのは慣れてきて、支障は少なくなってきているのかなと思っております。

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

今、お客様も来年度に向けたプランも作り始めています。その中でいろいろな来年度の投資みたいな話は、これからいろいろ出てくるんじゃないかなということで、変化があるところに必ずITは必要になってきますので、新たな事業機会は必ず巡ってくると見ております。

1. クレスコグループの新型コロナウイルスへの対応

アップデート

- 2月27日、「新型コロナウイルスに関する当社の対応について」を公表。

【基本対応方針】

- (1) 従業員等およびその家族の生命の安全・健康を確保する。
- (2) 事業に与える被害の最小化を図る。
- (3) お客様・取引先・株主等に悪影響を及ぼさない。
- (4) 地域経済の早期安定化へ貢献する。
- (5) 各種対応の際は、常に人道面で配慮する。

- 4月6日、クレスコ本社に『コロナ緊急対策本部』を設置。現在は、**定例ミーティングを隔週で実施。**
- [2020年9月28日 プレスリリース] デジタルツールを活用し、**10月1日からテレワーク体制を強化。**
- 政府や自治体の要請に準じた施策を**適宜アップデートし、社内に徹底。**

- ・ 原則として、社員・ビジネスパートナーを含め、在宅勤務を指示。
- ・ テレワークと時差通勤の有効活用と3密（密閉、密集、密接）を避けた出社体制。
- ・ 当社主催の集合形式のイベントは、中止/延期/オンライン開催。
- ・ 会議は、原則としてオンライン実施。
- ・ 業務上の外出制限として、海外渡航は原則禁止とする。
- ・ マスク着用、咳エチケット、手洗い・うがい、アルコール消毒液利用の徹底。希望者へのマスク配布。
- ・ 平熱よりも高い熱がある場合は出社停止。濃厚接触者に該当する場合は14日間の就業禁止。
- ・ 同居者が感染の疑いがある場合は出社停止。

まず新型コロナの対応ということで、私どものグループの話をしていただきます。

2月末から対策を取りましたけれども、今思うと、第1クォーター、4月、5月がばたばたしたと。これはお客様も含めて、日本中そういう感じだったかなと思います。

第2クォーターになって、だいぶコロナ禍の中で、どうやってビジネスをやっていくか少し慣れてきた、安定してきたのはあるかなと思っています。

現在も隔週でコロナ対応のミーティングをやっております。

いろんなコロナの対応をするということで、テレワークもしばらくこれは続くだろうと、10月1日からテレワークの体制を強化ということで、いろいろな制度等も見直しして出しております。確か9月28日にプレスリリースで出しております。

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

まず社内、社員、ビジネスパートナー含めて、安全安心が第一ですので、在宅勤務ができるところは在宅勤務、できないところでも時差出勤とか3密を避けるという出社の体制を取っていると。現状でも6割ぐらいが在宅勤務になっております。

会議等は原則オンラインでやるということで、かなりこれも定着してきている状況です。

しばらくこれが今年度はもちろん、来年度も続くんじゃないかなと今はもう想定しております。

② 今期の見通し

2.2. クレスコグループの見通し②

連結

アップデート

2. 新型コロナウイルス禍における事業リスクと脅威(マイナス面)に関する認識

- **新型コロナウイルスの感染状況や専門家による収束見通しを鑑みると、第3四半期以降も、複数の事業等リスクが同時あるいは時間差で発生し、クレスコグループの経営成績等の状況に重要な影響を与える可能性がある。**

- ・ 経営環境の変化に関するリスク
 - ・ 特定の取引先への依存度に関するリスク
 - ・ 協力会社(ビジネスパートナー)との連携体制に関するリスク
 - ・ 就業および健康に関するリスク
 - ・ 感染症に関するリスク

など。
- **当社企業グループの事業特性による影響**
 - ・ 顧客との継続的な取引関係をベースとする事業特性により、特定の取引先に対する売上高の割合が大きくなる傾向にある。
 - ・ 主要な顧客の業種には、新型コロナウイルスの影響が大きい旅行・空輸・不動産・自動車関連の企業が含まれており、IT投資における景気の遅効性の観点から、**年度内は新規受注が厳しい状況が続く可能性が高い。**
- **第2四半期に入り、新規感染者数も横ばい状態の中、内外の経済活動が少しずつ再開され、「新しい生活様式」や「ニューノーマル(新常态)」に即して景気の底は脱したとみられるが、新型コロナウイルス禍が収束したわけではなく、今後の感染状況次第では、再び事業環境が悪化することも想定され、未だ先が見えない状況。**
- **対面営業の制限やIT投資の見直しによるプロジェクトの中止・中断・延期等は、経営成績等に影響を及ぼす。**
- **待機要員の発生や感染者発生による事業所業所の一時閉鎖は、稼働率・生産性に影響を及ぼす。**

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 10

コロナの影響でのマイナス面というか、脅威に関する認識です。

感染の状況がなかなか落ち着きませんので、まだ特效薬とかワクチンができて接種できるような状況になるのは、まだしばらくかかるということで、感染状況によっては事業リスクはあるなと思っています。お客様も含めてあるなと思っています。

ですので、慎重にその状況を見ながら、やれることをきっちりやっていくのが、この下期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@scriptsasias.com

3. 事業機会(プラス面)に関する認識

- 当社企業グループは事業機会を着実に取り込み、更なる飛躍を果たすため、2016年4月「デジタル変革をリードする」ことを標榜した5ヶ年のビジョン「CRESCO Ambition 2020」を掲げ、業績目標の達成、重点施策の具現化、企業価値の向上を目指している。

【コーポレートスローガン】 Lead the Digital Transformation 「クレスコグループ」はデジタル変革をリードします。

- **2020年度は、積極的な事業展開が非常に難しい局面だが、「ニューノーマル(新常態)」に即したテレワーク制度の活用やスペース効率の最適化、オフショア・ニアショアの推進といった、「攻めの施策」の実践が重要と認識している。**
- 事業リスクには、マイナス面(不確実性)とプラス面(機会)の2つの側面がある。新型コロナウイルス禍におけるマイナス面に対しては、適切な回避策及び対応策を講じるとともに、プラス面については、積極的なリスクテイクを通じて、持続的な成長と企業価値の向上につなげていく。
- 新型コロナウイルス禍を機に、BCP(Business Continuity Plan : 事業継続計画)対策を含め、改めて見直されるクラウド環境の整備や、テレワーク・在宅勤務制度の導入、AIやRPAを活用した省人化・自動化対応等、顧客の要望は増加傾向にあり、先端技術を含む幅広い事業領域を有するクレスコグループにとって、**新たな事業機会となると考えている。**
- 新型コロナウイルス禍は中長期視点では一過性のものであり、「デジタル変革」は、着実に拡大すると予測。**「ピンチのときこそ、チャンスは到来する」と前向きに捉える**
- ウイズコロナ・アフターコロナを踏まえ、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営に努めると共に、**市場ニーズに適時・的確に応えることができる技術力の保持と、革新的な新規ビジネスの組成に取り組む。**

次のページに行きます。

一方で、来年度に向けたお客様の中でのいろいろな計画というか、巻き返しなのか、さらなる変革なのか、いろいろな動きが出てきていますので、[音声不明瞭]まで、その辺はうまく捉えながら、この3Q、4Q、来年度に向けた営業をしっかりやっていきたいなと思っております。

まだまだ例年に比べると、この4Qを見てもまだ厳しい状況が続いております。例年ですと、3Q、4Qは非常に繁忙期になりまして、だいたい3月末とかゴールデンウィークに向けたシステムのサービスインをお客様は計画しますので、3Q、4Qは非常に繁忙なんですけれども、今年はちょっとそういう感じではないなというのは感じております。

ただ、先ほど来申していますように、お客様が変わらなきゃならないといった時にITの需要は必ずあるということで、そこをうまく、きちり営業していきたいと思っています。

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

4. 2021年3月期の連結業績予想について

アップデート
(③を除く)

- 新型コロナウイルス禍によるクレスコグループの業績への影響は『**精緻に把握することが困難**』。
- **現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断により、仮定・現状認識に関する内容の一部を見直し。**

- ① 新型コロナウイルス禍は改善基調ではあるものの、**年内の収束は難しく、影響は通期**にわたる。

【見直し理由】

当初は、「新型コロナウイルス禍は第2四半期から収束に向かい、下期に向けて受注も徐々に好転。」と仮定していたが、第2四半期に入っても新規陽性者数は依然として横ばい傾向にあり、下期にかけても収束は難しい見込み。第2四半期以降、顧客の引き合いは改善傾向にはあるものの、テレワークに伴う対面営業の制限で、新規の営業機会が伸び悩み、当社企業グループへの影響は通期にわたると認識。

- ② 主要顧客の景況感は依然として回復しておらず、**下期も厳しい受注状況**となる。

【見直し理由】

当初は、「上期は主要顧客への著しい悪影響が生じ、計画見直しによる受注減が発生。」と仮定していたが、事業環境は第2四半期に入っても想定通りには好転せず、主要顧客(特に、旅行、空輸、不動産、自動車関連)への影響は下期にも及んでおり、受注状況は急激には回復しないものと認識。

- ③ 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を連結子会社としており、業績の底上げを期待。

エニシアスは、「Google Cloud」や「Salesforce」のパートナーとしてクラウドビジネスに強みを有しており、新型コロナウイルス感染症の拡大に起因するテレワーク環境下においても、その強みを発揮して収益機会を獲得。

- ④ 生産性向上・コスト削減・不採算案件の極小化に注力し、**通期業績予想は前年度並みに着地**。

【見直し理由】

当初は、「下期の回復基調も、上期の落ち込みをカバーするまでには至らず、通期業績予想は前年度並みに着地。」と仮定していたが、第2四半期以降も想定した事業環境には至っておらず、景気の回復は緩やかなペースにとどまる見込みから、イノベーションの実行による生産性向上と聖域無きコスト削減による収益力の改善が必須と認識。

業績予想です。

今申しましたとおり、コロナの感染状況が分からないのが正直ありますので、精緻に把握するのは難しいかなと思っております。ただ、ある程度仮定を置きながら、やれることをしっかりやっていくのが、今年度なのかなと思っております。

コロナの影響は通期にわたって受けますし、下期も厳しい受注状況、営業状況になるとは思っております。

ただ一方で、在宅勤務等もだいぶ定着してきて、生産性等も上がってきていますし、コスト削減、あとは不採算案件を極小化することで、業績は昨年と同じ程度ぐらいまでは持っていきたいとは思っております。

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

[単位：百万円未満切捨]

- 2020年5月8日発表の**連結業績予想に、変更なし。**
- 第3四半期以降の新型コロナウイルス禍の状況や収束時期等を含む仮定については見直しを行い、引き続き動向を注視。
- 今後、**仮定の誤りにより開示すべき事象が発生した場合、速やかに公表。**

通期	20/03期					21/03期	
	19/5/9 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	20/5/8 予想	前年 同期比
	売上高	37,880	107.5%	39,337	111.7%	103.8%	40,000
売上総利益			7,246 (18.4%)	108.6%			
営業利益	3,400 (9.0%)	106.0%	3,556 (9.0%)	110.9%	104.6%	3,400 (8.5%)	95.6%
経常利益	3,813 (10.1%)	104.2%	3,712 (9.4%)	101.5%	97.4%	3,600 (9.0%)	97.0%
純利益	2,416 (6.4%)	105.7%	2,421 (6.2%)	105.9%	100.2%	2,450 (6.1%)	101.2%
注 EPS 円/株	114.28		114.30			116.67	

【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。

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。

業績予想ですけれども、5月8日に発表しましたところから変更はありません。上期、第2クォーター終わった段階でも、ほぼ予想通りですので、この業績予想をまず最低クリアするのを目指して、残り3月末までやっていきた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@scriptasia.com

■ 2020年5月8日に発表した配当予想に、変更なし。

	19/03期	20/03期	21/03期		増減
	実績	実績	実績	20/5/8 予想	
中間	32円	36円	18円	18円	-
期末	※ 34円	18円	-	18円	-
年間	66円	54円	-	36円	-
配当性向	31.6%	31.5%	-	30.8%	-0.7%
配当利回り	2.0%	2.5%	[配当金の総額：百万円未満切捨]		
DOE	4.6%	4.8%			
配当金の総額	722百万円	750百万円			

注

注

※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、連結経常利益をもとに、特別損益を零とした場合に算出される親会社に帰属する当期純利益の30%相当を目途に継続的に実現することを目指してまいります。



注 2020年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

- ・ 17/03期中間～20/03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。

配当予想に関しましても、変更はありません。

中間 18 円、期末 18 円の 36 円になっております。

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@scriptasia.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 新規ビジネスの組成と新技術の研究・開発

「デジタル変革」が本格化する中、従来のシステムインテグレーションビジネスのみならず、競争優位性を担保する独自の新規ビジネス（サービス・製品）の組成が必要であると考えております。当面は、当社企業グループが強みとするAIやクラウド分野を戦略技術に据え、幅広い産業向けの新規ビジネスの組成に取り組んでまいります。また、市場ニーズに適時・的確に応えることができる技術力の保持と革新的な新規ビジネスの組成に不可欠な知見・アイデアを募集、集約するため、他企業とのアライアンスや産学連携、お客様との共同研究、オープンイノベーション等を通じた新技術の研究・開発に努めてまいります。

- 1Q時
- ◆ コロナ禍で、お客様の投資が当初想定したとおりではないが、デジタル変革の流れは今後も継続すると予想。
 - ◆ 営業活動が非対面で慣れておらず、とても厳しい。デジタルマーケティング等をもっと活用していく。
 - ◆ AIや数理最適化モデル等の新しい事例を、世の中にもっと発信して興味を惹き、新しい顧客を開拓していく。

2 新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションシップの強化

ニーズの多様化、複雑化に伴い、当社企業グループは、お客様の事業目標達成や未来構想に向けたイノベーションを実現する、まさに「ITパートナー」としての役割を期待されております。お客様の期待に応え、幅広いお客様へのサービス・製品が提供できるよう、営業専任者の増員と育成を継続的に実施し、新規顧客の獲得及びお客様とのリレーションシップの強化を図ってまいります。また、営業情報、お客様情報を共有できる仕組みを構築し、当社企業グループ間及び各事業部門の営業メンバーが連携し、戦略的、網羅的に幅広い提案型営業を展開してまいります。

- 1Q時
- ◆ テレコンだけで顧客を新規開拓するのは、信頼関係づくりに限界あり苦戦。
 - ◆ 先端の事例で、6月からオンラインセミナーを開始。集客できており、新規顧客開拓のきっかけにしていく。

次は、対処すべき課題ということで、この先どんなことを考えているのかも含めて、第2クォーターにあった話をいろいろお話ししたいと思います。

まず1番目の新規ビジネスの組成と新技術の研究・開発です。

社内で実績のある新技術を使った、いろいろな事例とかサービスがあるんですけど、それをもっとデジタルマーケティングによって、新規顧客を開拓するのにつなげていきたいなと思っております。第1クォーターの時にも言っていますが、そういうのもっともっとやっていきたいと思っております。

やってはいるんですけど、まだまだ結果が伴っていないので、もっと結果が出るような形で、新規顧客の開拓をやりたいと思っています。

あとは、この4月に投資しましたAIベンチャーである、株式会社調和技研という会社があるんですけども、そこと一緒にアイデアコンテストみたいなのを今やっております。

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

またお互い持っている AI に関するノウハウを共有して、新規ビジネスを何か考えられないかを模索する活動も開始しております。ただ、一気にこれが数字に跳ねるかということ、なかなか時間がかかる話だと思いますけれども、一応そういう動きを今しているということです。

2 番目の、新規顧客の開拓およびお客様とのリレーションシップの強化です。

先ほども申しましたとおり、マーケティングの強化によって新規顧客を開拓する、これはやっぱり 1 番だと思っております。

あとは、コロナ影響の少ない公共とか製薬分野の開拓を今進めております。

既存のお客様でも、その中でのシェアをアップすることで他社の領域を営業で取っていくとか、別の事業部門に横展開を図るということを今やり始めております。

9 月以降お客様と対面での営業活動もだいぶ可能になってきましたので、こういう活動を継続していきたいと思っております。

② 今期の見通し

2.5. 対処すべき課題の対応状況②

連結

CRESKO

※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。

3 鉄板品質の提供

お客様に提供するサービス品質の向上を目指すことは、結果として、当社企業グループの持続的な成長と企業価値の向上につながります。「契約・約束を守る」「仕事に責任を持つ」「品質(Q)、価格(C)、納期(D)を厳守する」等ビジネスでは当たり前のことを着実に実践し、プロジェクトマネジメントを含めたサービス品質の向上を通じて、お客様からの信頼・信用を重ね、グレスコブランドの確立を目指してまいります。2020年3月には、これまでの継続的な取り組みが評価され、一般社団法人プロジェクトマネジメント学会から「PM実施賞奨励賞」を受賞いたしました。

1Q時

- ◆ 子会社3社で、3プロジェクト、トータル5,000~6,000万ぐらいのコストオーバーが発生。2Q以降、悪化するという情報はなく、ほぼ収束できる見通し。
- ◆ なお、単体では発生していない。

4 生産性の追求

生産性向上の目的は、小さな工夫を積み重ねながら、業務の能率アップと効率化によって作られた「時間」「省かれたコスト」を有効に活用し、新たな価値や収益を生み出すことにあります。生産性向上は、恒常的な人手不足への対応、競争優位性の確保、労働環境の改善に資するものであり、最終的には、収益性にも直結するテーマです。当社企業グループでは、各社の状況に応じた働き方改革をはじめとして、各種情報共有ツールの導入、知的財産の活用、仕事のプロセス改善、基幹システムの刷新など、社員が、主体的にイキイキと働くことができる環境作りに取り組んでおります。

1Q時

- ◆ 4~5月に強制的に8割を在宅勤務に移行したため、負荷が増大。オーバーヘッドが大きくなり、一時的に生産性が低下した模様。
- ◆ 残業が当初予定よりも増加。顧客要請の自宅待機、計画していた案件の中止・中断による要員の待機が発生。生産性の低下、結局は、利益率の低下を招いた。

Copyright © 2020 CRESKO LTD. All Rights Reserved.

16

3 番目、鉄板品質の話です。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

大きな問題になるプロジェクトは新たに発生していませんが、前期第1クォーターからの二つのプロジェクトが第3クォーターでも品質強化の必要がございましたので、損失引当をしているということです。一つについては完全に収束しましたが、もう一つについては、まだもう少し対応がかかっている状況です。

4番目の生産性のお話です。

一部のプロジェクトでは、第1クォーターで、在宅勤務によって残業が計画より上回ったということで、生産性の低下が散見されたんですけども、残業時間の管理を進めることで、仕事の進め方とかコミュニケーションの工夫などを図って、だいぶ落ち着いてきているかなと思っております。

② 今期の見通し
連結
CRESCO

2.5. 対処すべき課題の対応状況③

※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
開発に従事する人材の確保

IT投資に関わる需要の増加に伴い、開発に従事する人材不足は依然否めず、案件の受注を支える人材の確保は、継続的な課題となっております。当社企業グループは、部門や企業間を横断する開発体制を構築する他、ニアショア（子会社や協力会社との協業による国内分散開発）やクレスコベトナムを通じたオフショア（ベトナムの現地企業との協業による国外分散開発）を積極的に活用し、人材不足による機会損失（案件の失注や縮小など）が発生しないよう取り組んでおります。また、併せて、協力会社とのリレーションシップの強化、人材の流出防止施策の実施、生産性向上に努めてまいります。

1Q時

- ◆ 現在は要員の不足感はない。ニアショア・オフショアで人材活用の方針を立てており、昨年度に比べれば伸びている。
- ◆ ビジネスパートナーの確保も昨年に比べると、かなり容易。

6
人材の採用と育成

労働集約型の受託開発サービスにおいては、人材がお客様へ提供する価値の多くを生み出しており、その継続した発展のためには、人材の採用と育成が不可欠です。企業の提供する商品やサービスが厳しく選別される時代、特にIT業界においては、人材の差が企業の競争優位性を決定づける大切な経営資源と考えております。事業計画に沿った適正な人員の確保・育成を専門とする人財戦略室を中心に、継続的な採用活動（新卒、技術職キャリア、上級マネジメント人材）と、「人財育成のモデル企業」を目指した学習する組織風土作り、人財育成プログラムを推進してまいります。

1Q時

- ◆ 4月に、クレスコ単体で75名、グループ全体で150名の新入社員を迎えた。1Qは在宅でオンライン教育を実施。現在は、一部の子会社を除き、現場配属済み。
- ◆ 来年度は、ほぼ同数の採用を予定。買い手市場で、良い人材を予定通り採用できた。
- ◆ 既存社員は、社内・社外問わずにオンライン教材を積極的に活用してスキルアップ中。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.
17

5番目、開発に関する人材の確保です。

現状は全体として開発要員の不足感はそれほどありません。ただしクラウドの上級SEとか特定領域のスペシャリストに関しては、不足感が継続してあるということです。

6番目、人材の採用と育成です。

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



われわれは人材が一番の資産ですので、人材の採用と育成は非常に重要なテーマだと思っています。来年 2021 年 4 月の入社予定の新卒採用ですが、単体ではこの 4 月に比べるとちょっと減っていますが 57 名、グループ全体で 140 名の内定者を出しております。

また既存の社員に対して、AI とかクラウドの技術者のレベルアップを図るための、具体的にはお客様に新しい技術をちゃんと提案できるような技術者をもっと増やすという、社内教育、オンラインの教育になりますけれども、そういうのをやっております。

② 今期の見通し
CRESCO

2.5. 対処すべき課題の対応状況④

※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。

7 働き方改革の推進

働き方改革は、生産性向上につながるテーマであり、社員のモチベーションや人材採用、離職防止の面でも効果が期待できるものと捉え、『働く人の立場・視点』で環境づくりや諸制度の導入に取り組んでおります。具体的なテーマは、「所定労働時間の短縮」「テレワーク勤務制度の導入」「利用しやすい休暇制度の運用」です。特に、「テレワーク勤務制度の導入」は、新型コロナウイルス禍をきっかけに、有事のみならず「生産性向上と成果主義を前提とした“普通の働き方”」として、定着してゆくもの、と考えております。2019年9月には、女性社員だけでなく、男性社員が育児休業等を取得している点や時間外労働の削減、年次有給休暇の高取得率等が評価され、次世代育成支援対策推進法に基づき子育てサポート企業として、「プラチナくるみん」の認定を受けました。今後も国の政策や法制度の動向を鑑み、デジタル技術を積極的に活用し、実効性の高い諸施策を推進してまいります。

1Q時 ◆ コロナ感染拡大で、在宅勤務が強制的に進んだ。再拡大時には、8割が在宅勤務できる体制はできている。これから先も続くことを想定し、テレワーク勤務制度化の検討を進めている。

8 健康経営の推進

「健康」は個人の生活の質の向上のみならず、企業の利益にもつながる大切な要素でもあり、企業が、能動的にマネジメントアプローチすべきテーマであります。心身の健康を維持・増進する取り組みは、企業のレピュテーションや人材採用の面でも効果が期待できるものであり、併せて、企業のリスクマネジメントとしても重要であります。2019年9月に健康経営宣言を発表し、2020年3月には、「健康経営優良法人認定制度」に基づき「健康経営優良法人2020」に認定されました。今後も社員が健康で安心・安全に、やりがいを持って働ける職場を実現するため、当社企業グループに即した諸施策を推進してまいります。

1Q時 ◆ 厚生労働省の安全衛生優良企業育成事業の委託業者「非営利一般社団法人 安全衛生優良企業マーク推進機構」によるホワイト企業ランキングで、昨年度の実績で全業種の20位に弊社がランクイン。情報通信業界ではトップ。

◆ 子育てのサポート、女性の活用、有給休暇の取得、残業時間の削減が評価された。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 18

働き方改革の推進になります。

コロナ禍におけるテレワークが定常化しました。デジタルツールの活用とか勤務制度の改定とか、来年になりますけれども、開発センターのスペースの効率化などの取り組みについては、9月28日社外リリースで発表しております。

在宅勤務、リモートでの開発、オンラインでの会議、そのようなものが全部普通になってきたと感じています。

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@scriptsasias.com




健康経営の推進ですが、コロナに罹患したり、クラスターを出したりということがないように、安全安心を第一にやっていきたいと思っております。

最近、在宅勤務の弊害も少し感じております。コミュニケーションの機会が減ってきて、社員のメンタリティというか、孤独感とか、そういうものをちゃんと見てやらないと、大丈夫かなという懸念も少しありますので、その辺もそれぞれの部門、プロジェクトチームの中で、ちゃんと意識して活動していくようにはしたいと思っております。

② 今期の見通し

2.5. 対処すべき課題の対応状況⑤

連結

※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 ダイバーシティへの取り組み

多様性の受け入れは、個人ひとりひとりが充実した人生を送り、併せて、企業が変化する市場環境や技術構造の中で競争優位性を築くために、不可欠であります。多様な人材が組織に平等に参画し、その能力を最大限発揮できる機会の提供は、様々なイノベーションを生み出し、価値創造につながります。個人の「違い」を尊重し、職務に関係のない性別、年齢、国籍等の属性を考慮せず、個人の成果や能力、貢献度に応じた評価を基本としております。女性の採用や女性管理職比率の増加にも注力し、2017年9月には、女性活躍推進法認定マーク「えるほし」を取得しました。その他、外国人や障がい者の採用にも積極的に取り組んでおります。

1Q時 ◆ 6月の定時株主総会で、初の女性の取締役(社外取締役)が就任。

10 M&A・アライアンスの推進とグループ企業に対する管理の強化

継続的なM&A・アライアンスの推進による事業の拡大や新たな事業機会の確保、人材の獲得、取引先の開拓は成長戦略の重要テーマであり、加えて、グループ連携や協業をはじめ、業務インフラの整備、技術支援、人事交流等の施策を講じ、グループシナジーによる「稼ぐ力の最大化」が不可欠と考えております。当社企業グループ各社に対する管理の強化につきましては、コーポレート・ガバナンスの観点から取締役あるいは監査役を派遣するほか、グループ事業統括部を設置し、グループ事業の最適化やP M I (Post Merger Integration: 統合効果の最大化)の推進に取り組んでまいります。

1Q時 ◆ 4月に「エニシアス」がグループ入り。役員を含めた2名を出向させ、管理会計を導入して収益管理ができるように支援。PMI(Post Merger Integration)を進めている。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 19

ダイバーシティへの取り組みです。

この4月に入社予定だった韓国の学生が5人いたんですが、入国できなくてずっと待機していたんです。教育はオンラインで受けていましたが、その学生たちが来週11月15日に入国できることになりました。12月1日に入社するというので、それが一ついいニュースかなと思っています。

10番目 M&A・アライアンスの推進ですが、継続して新規でM&Aに取り組んでおりますが、今発表できるような進捗は特にありません。

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



今は4月にグループ入りしたエニシアスのPMIを進めているところです。

② 今期の見通し

2.5. 対処すべき課題の対応状況⑥

連結

CRESO

※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。

11 コーポレート・ガバナンスの推進

持続的な成長と企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンス体制の強化が重要と考え、的確かつ迅速な意思決定及び業務執行体制並びに適正な監督・監視体制の構築を図っております。また、経営の健全化、公正性の観点から、コーポレート・ガバナンスの実効性を一層強化するため、当社企業グループ全体で、リスク管理、内部統制、コンプライアンスへの取り組み（月次チェックや教育）を徹底するとともに、経営環境の変化に対応した投資戦略・財務管理の方針の策定や独立社外取締役の活用、取締役会の多様性など、信頼性の向上と自浄能力の増強に努めてまいります。

1Q時

- ◆ 取締役は全11名おり、社外取締役は女性の社外取締役を含めて4名。社外取締役比率は36%。
- ◆ コロナ感染対策で、取締役会もテレコンを交えて実施。テレコンでも活発な議論はできている。

12 事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営

当社企業グループには、お客様との継続的な取引関係をベースとする事業特性があり、「安定性」と「依存度」の2つの側面を持ち合わせております。このような事業特性を鑑み、特定の取引先・業界や技術の動向により、業績が左右されないようリスク分散を図るため、事業ポートフォリオの最適化に取り組んでおります。また、多様化、複雑化するニーズと変化が著しい技術革新を先取りし、厳しさを増す経営環境に的確に順応するため、経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報・時間）の有効活用（選択と集中）とマーケティング活動、研究・開発、組織・チーム・人材の活性化を通じた柔軟な組織経営に努めてまいります。

1Q時

- ◆ 4月に大きく組織変更。特に専門技術分野に特化した組織を、全社横断で活躍できるように、15~20名ぐらいの部をいくつか設置。
- ◆ コロナ禍で、予定していた仕事がスリップ／蒸発した事業部門があり、全社最適の観点でリソースを配分。今後も継続。

Copyright © 2020 CRESO LTD. All Rights Reserved.

20

コーポレート・ガバナンスの推進ですが、これも特筆すべき話はありません。

最後、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営です。

コロナの影響を受けているお客様については、今後のIT投資抑制も続くだろうなということで、先ほどから申していますように、新規顧客の開拓が来年度に向けても重要なテーマです。

今年度、生保で1社、新規のお客さんがかなり拡大することができましたので、そういうお客さんを開拓していくということです。

先ほど申しましたように現在は公共、製薬エリアに注力して新規顧客開拓をしております。

あとはマーケティングをきっちりやっていく。われわれが持っているサービスで、既存のものをきっちり整理して、マーケティングのプロセスに乗っけて、新規のお客さんを獲得できるような活動を継続してやっていくことに力を入れていきたいなと思っております。

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@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

来年度ですけれど、今われわれとしてはいろんな方向性を考えておりますが、SIの領域に関しましては、先ほど申しましたとおり、公共とか製薬といった、新しいわれわれがあまりやっていないインダストリーのところに、少しポートフォリオを移していく。

もう一つ大きな話としては、サービスのビジネスを伸ばすことを、もっと力を入れてやっていきたいと思っています。

これは、何ををもってサービスビジネスと呼んでいるかということ、エンジニアの工数、頭数によらない契約。そういうものをもっと増やしていかないと。今後の成長という意味で言うと、エンジニアの数に依存するようなビジネスの比率があまりにも大きいというのが現状ですので、サービスのエリアをもっと広げていくと。

われわれは、新しい技術を先取りしてお客さんに訴求するという戦略を取ってきていますので、そういうサービスの種になるようなものを結構持っているんです。そこをもう少し整理して、きっちりお客さんに魅力のある提案ができるような形に持っていきたいということで、今バーチャルチームですけれども、そういう動きをし始めています。来年度に力を入れる点になるのかなと考えております。

私の発表は以上になります。どうもありがとうございます。

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：ありがとうございました。それではこれより、質疑応答に移ります。それでは早速いただいております質問からご紹介してまいります。

ソフトウェア開発の減益の要因として、不採算案件の発生があったとありましたが、この案件は既に収束しており、第3四半期以降には影響してこないのでしょうか、それともまだ継続中の案件でしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

根元：先ほど申しましたとおり、2Qの決算の時に二つのプロジェクトで損失引当をしております。そのうちの一つにつきましては、もう終了しましたので、今後そういうコストがプラスでかかることはないんですけど、もう一つにつきましては、まだ実行中なところがありますので、完全に収束したという状況ではないですけども、ほぼ収束するだろうという見通しです。

以上になります。

司会：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。

組込み型のところのご説明で、情報家電でプロジェクトの中止、延期があったというご説明がありましたが、再開の見通しは立っているのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

根元：先ほど説明でも少ししましたが、中止、延期もあるんですけども、昨年がかなりピークだったというのが結構実態でして、下期も上期と同様に推移するだろうと。情報家電のところはですね。

充電系の制御系は、下期もちょっと厳しくなるかもしれないと今、見ております。

以上です。

司会：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。

組込み型で、通信システムとカーエレクトロニクスは前年同期を上回っていますが、これは期初の想定と比べるとどうだったのでしょうか。想定通りなのか、想定よりも良かったのか、可能な範囲で結構ですのでお聞かせください、というご質問です。

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



根元：前年比で、通信システム、カーエレクトロニクス共に伸びてはいますが、想定よりは悪いです。特にカーエレは、期初に立てた計画ではもっと行くという予想で営業活動を見ていたもので、伸びてはいますが、想定よりは悪いというのが現状です。

司会：ありがとうございました。それでは次のご質問です。

新型コロナ感染拡大防止として、テレワーク体制の強化など対応されているようですが、こういった対応をした結果、コスト面ではコスト増になったのでしょうか、それともコスト減になっている部分もあるのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

根元：旅費と光熱費、電気代はかなり減っています。昨年に比べるとかなり減っています。ただ、在宅勤務に完全に移行するにあたって、いろんな設備を買ったり、PCを買ったりとか、ネットワーク系のところをいろいろ強化したりというのがありましたので、そういう部分はコスト増になっています。トータルで言うと、若干コストは減っているんじゃないかなと思っています。

ただ、1番のコストで、はじめ、第1クォーター特にそうなんですけれども、想定よりも多かったのは残業です。これが昨年に比べると結構多かったということで、要は混乱していたということもあると思うんですけれども、在宅に移行するため、在宅勤務を安定化させるために、やはりどうしても仕事がオーバーワーク気味になったのはあるかと思うんです。

結構残業がプラスになったということで、確かに社員からすると通勤時間がないので、やれちゃうということもあると思うんですけれども。コスト的にはかなり出ましたので、7月、8月以降もう少し抑制するというので、マネジメントで。大分緩和は、少し落ち着いてはきています。

ただ、残業が増えたという話は、他の会社でもあるみたいですよ。ですから、一時的にはしょうがないのかなと思っています。

以上です。

司会：ありがとうございました。

それではご質問もないようですので、質疑応答の時間を終了とさせていただきます。

最後に根元社長からご挨拶がございます。よろしくお願いいたします。

根元：今日は、ご清聴いただきましてありがとうございます。

会社は、お客様を含めて厳しい状況ではあるんですが、その中でできることを確実にやっていくということで。やらなきゃならないことは先ほど言ったとおり、新規のお客さんを開拓するとか、事

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



業のポートフォリオを少し変えていくとか、だんだん分かってきていますので、そこをしっかりとやっていくということが、来期につながる話なのかなと考えております。

ITのエリアは、お客様も変化の中で投資しなきゃならないエリアですので、それほど悲観的には思っていませんが。この時期をきっちり活動して、同業他社の中でも優れたいい会社だというような業績が出せるように、引き続き下期も頑張っていきたいと思います。引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。どうもありがとうございます。

司会：根元社長ありがとうございました。これを持ちまして、本日の決算説明会を終了といたします。

本日は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

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@scriptsasias.com

