

CRESCO 

2022年3月期 通期 連結

# アナリスト向け決算説明会

2022年5月12日

# \* 会社ロゴの変更

## 変更の経緯

2021年6月： 当社創業者が取締役を退任し、次世代に経営を託す  
2022年4月： 社長交代 & 東証市場第1部からプライム市場へ移行

2022年4月から「第2創業期」へ・・・



- \* デザインコンセプト : **Challenger wildcard**
- \* モチーフ : 一般的にワイルドカード記号として用いられる「\*」
- \* カラー : アドバンス・オレンジ ■ 力強い前進  
                  トラスト・ブラック ■ 確かな信頼
- \* 意味 : あらゆる対象にマッチするワイルドカードのように、  
          枠にとらわれない考え方や開発に挑戦し、社会を前進・成長させる姿



# 1 決算のポイント



[単位：百万円未満切捨]

- 売上高 : 当社の「中期経営計画 2023」に則って
  - ・ グループ連携の強化を中心とした事業の拡大を強力に推進した
  - ・ 第2四半期連結会計期間から「(株)OEC」を連結の範囲に含めた
- 利益 : 増収に加え、  
新型コロナウイルス禍を経たニューノーマルの時代に即し、クレスコグループ全体で業務効率が改善

	修正前	修正後			<参考> 前期実績
	21/5/10 予想	22/2/28 予想	増減額	増減率	
通期 売上高	42,400	<b>44,000</b>	<b>1,600</b>	<b>103.8%</b>	39,706
売上総利益					7,199 (18.1%)
営業利益	3,850 (9.1%)	<b>4,440 (10.1%)</b>	<b>590</b>	<b>115.3%</b>	3,484 (8.8%)
経常利益	4,200 (9.9%)	<b>4,600 (10.5%)</b>	<b>400</b>	<b>109.5%</b>	4,101 (10.3%)
純利益	2,850 (6.7%)	<b>3,180 (7.2%)</b>	<b>330</b>	<b>111.6%</b>	2,634 (6.6%)
EPS 円/株	135.58	<b>151.14</b>	<b>15.56</b>		125.43

- 配当 : 配当方針と現下の経営状況を鑑み、期末配当を4円増配。

	前回公表	今回公表	増減	<参考> 前期実績
	21/5/10 予想	22/2/28 予想		
中間	20円			18円
期末	20円	<b>24円</b>	<b>4円</b>	20円
年間	40円	<b>44円</b>	<b>4円</b>	38円
配当性向	29.5%	<b>28.6%</b>	<b>-0.9%</b>	30.3%

# 1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

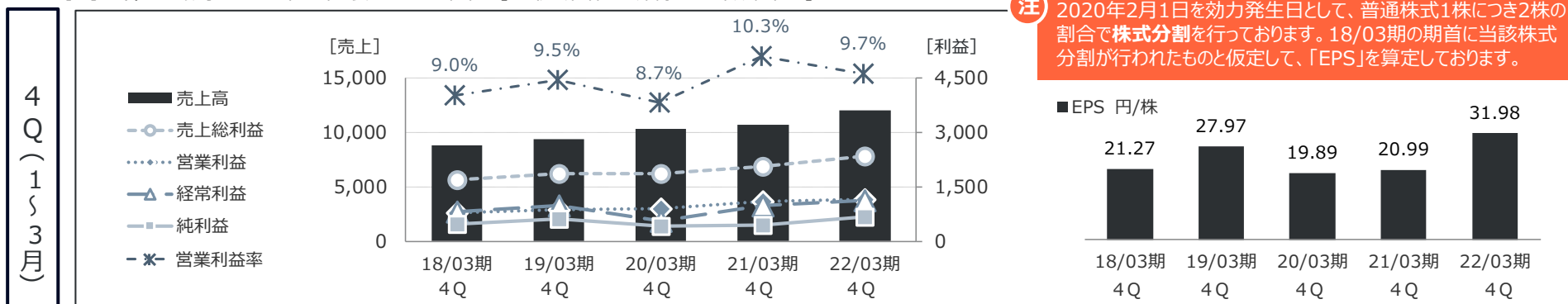
[単位：百万円未満切捨]

- 経済活動の正常化に向けた動きは旺盛。デジタル変革を背景に、顧客のIT投資は順調に増加。
- 業種別に濃淡はあるものの、主要顧客を中心に売上が増加。11.9%の二桁増収。
- 営業利益は27.9%、経常利益は16.6%、当期純利益は22.9%の増益。連続で過去最高益を更新。
- 増収効果や販管費の未消化等により、営業利益率は10.0%（前年同期8.8%）で、目標値「10%」を維持。

■ 売上高	… 47億44百万円の増収(前年同期比 11.9%増)	■ 経常利益	… 6億81百万円の増益(前年同期比 16.6%増)
■ 営業利益	… 9億73百万円の増益(前年同期比 27.9%増)	■ 当期純利益	… 6億2百万円の増益(前年同期比 22.9%増)

	20/03期		21/03期		22/03期		前年同期比		対通期達成率		通期 業績予想	
											22/2/28 予想	前年同期比
通期	売上高	39,337	39,706	44,450	111.9%	101.0%	44,000	110.8%				
	売上総利益	7,246 (18.4%)	7,199 (18.1%)	8,698 (19.6%)	120.8%							
	営業利益	3,556 (9.0%)	3,484 (8.8%)	4,457 (10.0%)	127.9%	100.4%	4,440 (10.1%)	127.4%				
	経常利益	3,712 (9.4%)	4,101 (10.3%)	4,782 (10.8%)	116.6%	104.0%	4,600 (10.5%)	112.2%				
	純利益	2,421 (6.2%)	2,634 (6.6%)	3,236 (7.3%)	122.9%	101.8%	3,180 (7.2%)	120.7%				
	EPS 円/株	114.30	125.43	153.92			151.14					

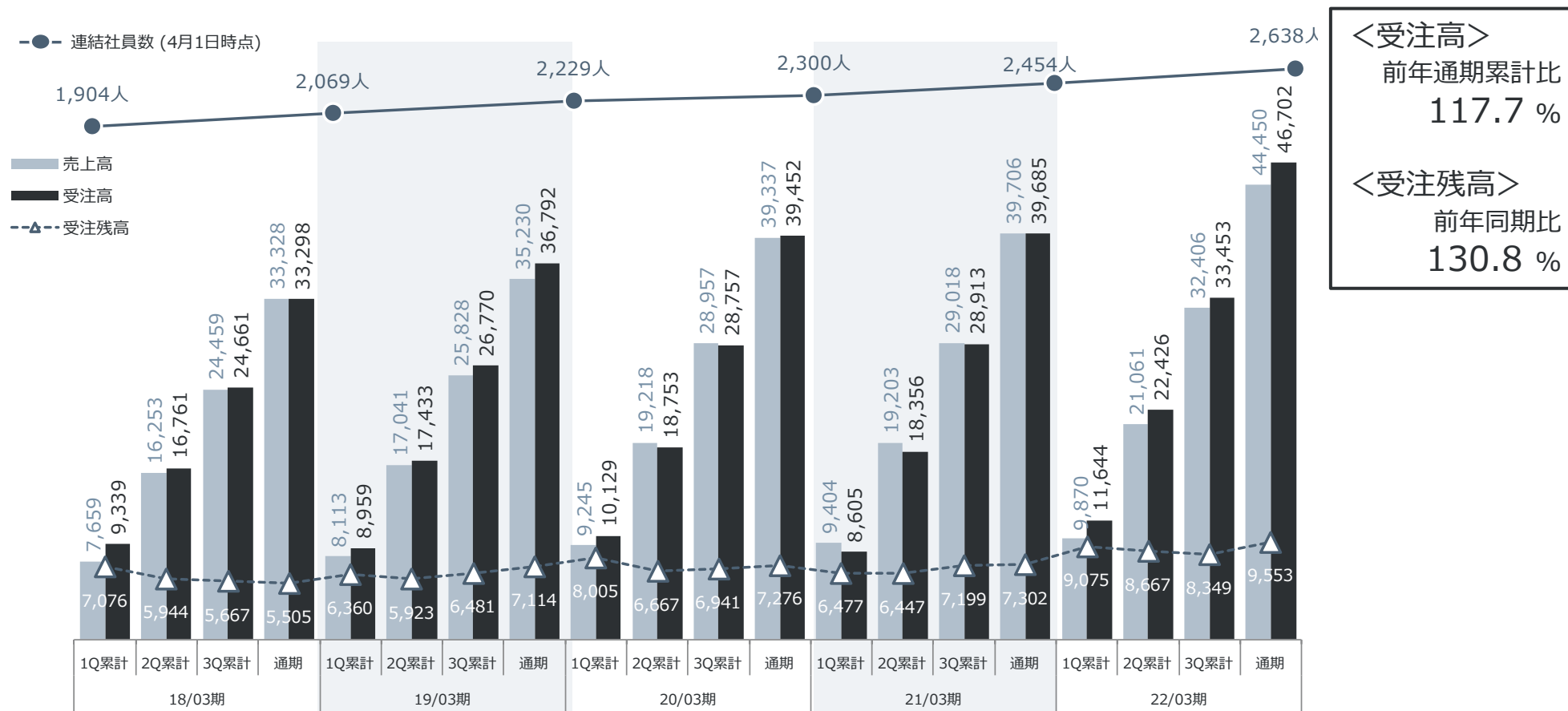
【注】（ ）内の数字は各々の利益率を表します。「純利益」は「親会社株主に帰属する四半期純利益」です。



# 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]

- 受注高と受注残高は、新型コロナウイルス禍が続く中で業種別に濃淡はあるものの、順調な伸び。
- 2020年度のIT投資抑制の反動や、経済活動正常化に向けた動きが、デジタル変革を後押し。



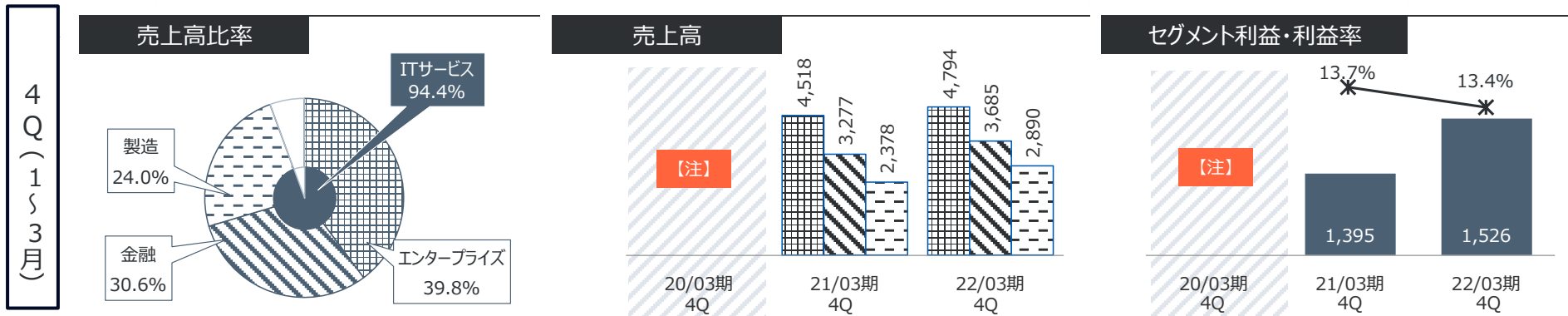
# 1.4. セグメント別売上高・利益：ITサービス事業

[単位：百万円未満切捨]

- 売上高は、423億42百万円。「エンタープライズ」「金融」「製造」の全サブセグメントが伸長し、10.7%増収。
- セグメント利益は、売上高増加や生産性向上、不採算プロジェクトの極小化等により、23.4%増益。

- エンタープライズ … 「人材紹介・人材派遣」「運輸」「建設・不動産」「旅行・ホテル」の各分野の受注回復、および、第2四半期から「(株)OEC」を連結したことに伴う「医療・ヘルスケア」分野での売上高の増加により、6.7%増収。
- 金融 … 「保険」分野の大型案件受注や証券・クレジットカード等「その他」分野におけるIT投資の拡大、および、「(株)OEC」の連結効果による「その他」分野の売上高増加により、10.7%増収。
- 製造 … 新型コロナウイルス禍に伴う半導体不足により「自動車・輸送機器」分野では売上高が前年同期とほぼ同水準となったものの、「機械・エレクトロニクス」分野において先行投資を目的とする案件の増加および「(株)OEC」の連結効果により、18.4%の増収。

			20/03期	21/03期	22/03期	前年同期比
通期	ITサービス	エンタープライズ	[注]	17,075	18,219	106.7%
		金融		12,360	13,689	110.7%
		製造		8,809	10,433	118.4%
	売上高		38,246	42,342	110.7%	
セグメント利益(率)		4,635 (12.1%)	5,718 (13.5%)	123.4%		



[注] 2020年3月期は、新セグメントで数値算出しておりません。

# 1 決算のポイント 1.5. セグメント別売上高・利益：デジタルソリューション事業

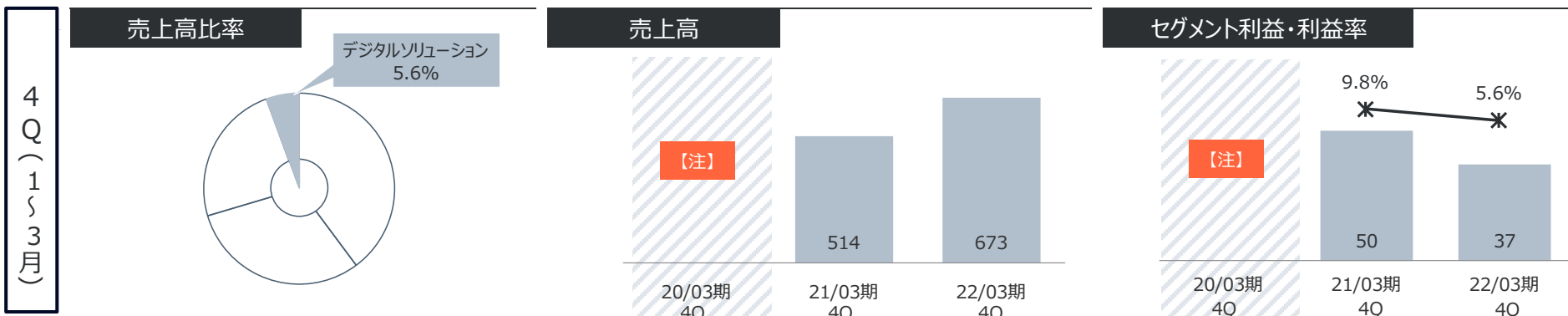
[単位：百万円未満切捨]

- 売上高は、21億7百万円。クラウドサービス「Creage(クレーージュ)」やRPAライセンスの販売増加の他、子会社における大型ソリューション案件の受注により、44.4%増収。
- セグメント利益は、上記増収効果により、前年比15.1%増益。

<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

通期	デジタルソリューション	20/03期		21/03期		22/03期		前年同期比
		売上高	[注]	1,459	2,107	144.4%		
	セグメント利益(率)	[注]	126 (8.6%)	145 (6.9%)	115.1%			



[注] 2020年3月期は、新セグメントで数値算出しておりません。





## 2 中期経営計画の進捗状況

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 -



【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 -





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。

### 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

- デジタルソリューション売上の倍増
- 新規デジタルソリューションの拡充

#### 機動的経営の進化

- 「DX銘柄」認定の獲得
- グループ連携の強化による事業拡大

#### 人間中心経営の深化

- 「健康経営優良法人」上位企業へ
- 次世代人財育成の充実

### 基本戦略 コアビジネス領域をより強固なものに

#### ITサービスの拡大

- エンタープライズ/金融/製造セグメントごとに定めた施策に基づく事業拡大

#### 品質の強化

- 新技術/ニーズ変化に対応したマネジメントプロセスの継続的な改善と実践

#### 技術の強化

- 新技術および重点技術（AI、クラウド、アジャイル）によるビジネス拡大

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)



## 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

1Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルソリューション推進部門として、「ビジネスイネーブルメントサービスユニット」を設置</li> <li>クレスコのデジタルソリューションブランドの再整理を開始</li> </ul>
2Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルソリューションサイトを公開</li> <li>クラウドマネージドサービスを、Azure対応にバージョンアップ</li> </ul>
3Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>IaaS型クラウドサービス「SOROBAN」の販売代理店契約を締結</li> <li>2年連続で、当社社員が「UiPath Japan MVP 2021」に認定</li> <li>「UiPath Reboot Work Festival Japan 2021」でブース出展と講演を実施</li> </ul>
4Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド環境における運用最適化を進める「Operation+ オートメーションプラン」「Account+ CloudHealthオプション」をリリース</li> </ul>

### 機動的経営の深化

1Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>経済産業省のDX認定制度「DX認定事業者」の認定を取得</li> <li>「株式会社OEC」社を子会社化</li> </ul>
2Q	—
3Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>東証新市場区分「プライム市場」を選択および決定</li> <li>2022年4月の社長交代を発表</li> </ul>
4Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022/2/28に、コーポレートブランドロゴの変更等をプレスリリース</li> </ul>

### 人間中心経営の進化

1Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>コロナ禍における働き方改革を推進(テレワーク推進、ワークプレイス整備、ワクチン休暇の導入)</li> <li>認定試験受験推進企業として「2020年度優秀受験団体」表彰を受賞</li> </ul>
2Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>「ニューノーマルな交流拠点」として、多目的スタジオを設置</li> <li>都立公立小中学校のデジタル活用支援の取り組みに参加</li> </ul>
3Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインイベント「クレスコフェア2021」「Cresco Adventcalendar2021」を開催</li> <li>「第2回日本眼科AI学会総会 眼科AIコンテスト」で当社社員が入賞</li> <li>組込みシステム技術協会「ET &amp; IoT 2021」で当社社員が講演を実施</li> </ul>
4Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022/3/16に、「健康経営優良法人2022」に認定(801~850位/2869社)</li> </ul>

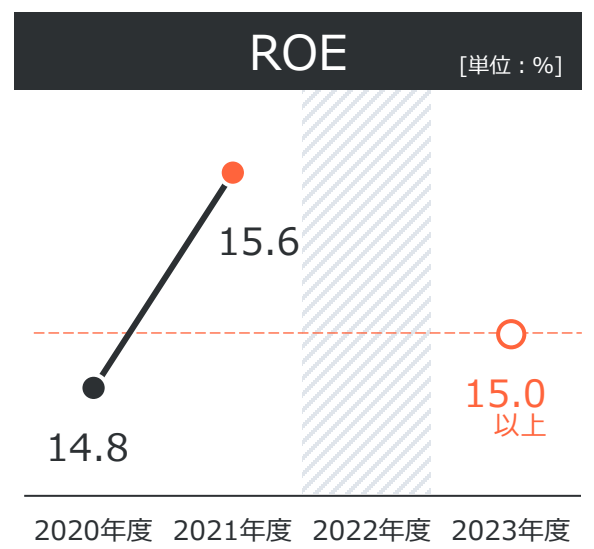
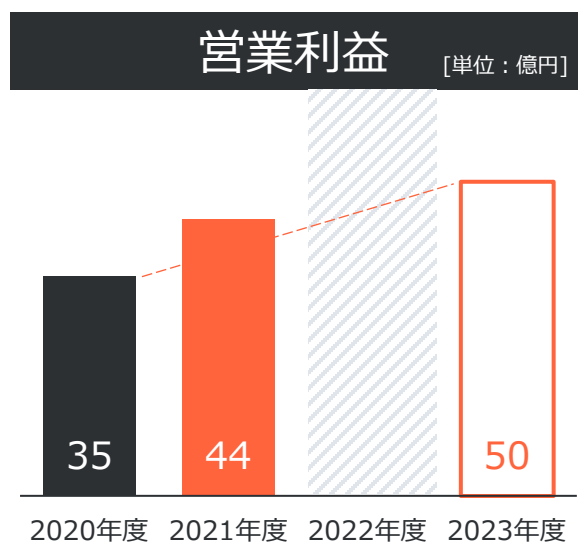
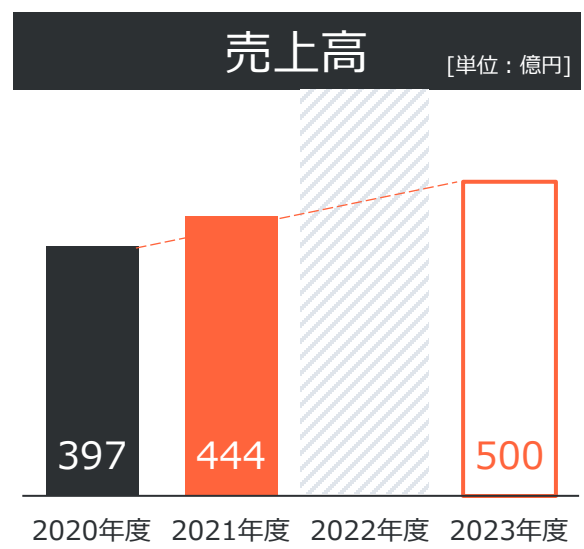
基本戦略 コアビジネス領域をより強固なものに

ITサービスの拡大	1Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規取引先開拓に向けた営業人員の増強</li> </ul>
	2Q	—
	3Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレスコベトナムの開発体制を増強（技術者稼働数 … 2Q:60名 → 3Q:90名）</li> </ul>
	4Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソリューションングプロセス活用による新規提案の推進</li> </ul>
品質の強化	1Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>PMO日本支部主催「PMI日本フォーラム2021」で当社社員が講演を実施</li> <li>車載組込みシステムフォーラム(ASIF)幹事会社へ選出</li> </ul>
	2Q	—
	3Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>品質・プロジェクト管理教育の刷新</li> </ul>
	4Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>ISMSの継続審査・拡大審査が認証</li> </ul>
技術の強化	1Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>「次世代を担う人材育成支援およびAI技術に関する研究促進」で北海道大学と協力を強化</li> <li>マイクロソフト社パートナー「Goldコンピテンシー」認定の取得</li> </ul>
	2Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>画像処理AI学習データ作成時のアノテーション作業負荷を軽減する手法の特許取得</li> </ul>
	3Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>名古屋大学と、組込みセキュリティに関する共同研究を開始</li> <li>角膜形状解析画像の機械学習を用いた分類に関する論文を複数掲載</li> </ul>
	4Q	<ul style="list-style-type: none"> <li>「スクラムマスターとプロダクトオーナーのためのEXINハンドブック」日本語版の翻訳テクニカルレビューアとして当社社員が参画</li> <li>「IBM Champions Program」の「Data &amp; AI部門」で、当社社員が「IBM Champion 2022」に認定</li> </ul>

2 中期経営計画の進捗状況  2.5. 進捗状況：経営目標

公表用資料から抜粋

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





## 3 2023年3月期の見通し





ロシア・ウクライナ紛争や新型コロナウイルス禍は懸念材料だが、影響は限定的。  
デジタル変革(DX)推進の潮流は変わらず、システム開発の需要は引き続き旺盛。

- 新型コロナウイルスの新規感染者は高止まりしているものの、経済活動の正常化に向けた動きが牽引、ロシア・ウクライナ紛争の影響は避けられないものの、デジタル変革(DX)を背景に、**受注は増加傾向**。
- ワクチンの追加接種を含む感染対策やニューノーマルが定着し、**事業活動への支障は無し**。
- DX関連の**新たなサービスや製品の開発、IT人材の育成・獲得、自己イノベーションが重要課題**。

【ご参考： 景気判断の調査等】

政府による4月の月例経済報告 [2022年4月21日発表]

「景気は、新型コロナウイルス感染症による厳しい状況が緩和される中で、持ち直しの動きがみられる。」旨の判断。

※ ただし、ウクライナ情勢等による不透明感がみられる中で、原材料価格の上昇や金融資本市場の変動、供給面での制約等による下振れリスクに十分注意する必要がある。  
また、感染症による影響を注視する必要がある。

2022年4月Quick短観 [2022年4月15日発表]

製造業の業況判断指数(DI)は前月調査から1ポイント改善のプラス14。改善は3カ月ぶり。

金融を含む全産業DIは前月から4ポイント改善のプラス19。

2022年3月の日銀短観 [2022年4月1日発表]

代表的な指標である大企業・製造業の「最近」業況判断指数(DI)は、前回調査から1ポイント悪化しプラス14、「先行き」DIはプラス9と、「最近」のプラス144から5ポイント悪化の見込み。

大企業・非製造業の「最近」DIも前回調査から1ポイント悪化しプラス9、「先行き」DIはプラス7と、「最近」のプラス9から2ポイント悪化の見込み。

IDC Japanの国内ITサービス市場予測(抜粋&要約) [2022年3月3日発表]

新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大の影響が一部で続いたものの、市場全体としては順調に回復し、プラス成長に転換。

2022年の国内ITサービス市場は、2021年に回復が遅れた分野の反動増が見込まれ、2021年と同様堅調に推移。

2021～26年の年間平均成長率(CAGR: Compound Annual Growth Rate)は2.8%で推移し、2026年には市場規模が6兆7,410億円になると予測。





- クレスコグループで連携し、関係者の感染状況の確認や情報収集、各種施策の検討および運用を継続中。
- お取引先様も含めたテレワークの推進。在宅勤務、リモート開発の継続。
- 政府や自治体の要請(緊急事態宣言を含む)に準じた施策を適宜アップデートし、社内に徹底。
- 在宅勤務が主となる社員には在宅勤務にかかる光熱費・通信費等の補助のため「在宅勤務手当」を支給し、通勤が主となる社員には通勤等の心身負担軽減のため、「通勤者支援手当」を支給。
- **新型コロナワクチン接種時および副反応時の「特別休暇制度」を導入。**  
新型コロナワクチンの3回目接種に対応し、「ワクチン休暇」の日数を追加付与。  
就業時間中に接種した場合は、「みなし勤務」とする柔軟な措置も適用。  
新型コロナウイルス感染により不就業となる場合は、失効した年次有給休暇の利用許容。
- **多様な働き方の実現にむけたDX推進、ワークプレイスの整備**  
社内決裁書類等の電子化拡大、電子ワークフロー推進。  
ワークスタイル変革を見据えたオフィススペース、レイアウトの変更。
- 「新型コロナウイルスに関する当社の対応について」は、ホームページで随時更新。

**【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。

**2022年度も対応は継続**

- 新型コロナウイルス禍やロシア・ウクライナ紛争が、クレスコグループの業績に及ぼす影響について『**精緻に把握することが困難**』。
- 現時点における**入手可能かつ合理的な情報による判断**および、**現状の認識**による業績見通し。
  - ① 新型コロナウイルス禍の収束時期は不透明ながら、**影響は限定的であり、事業に大きな支障はない**。
    - ・ 新型コロナウイルス禍の収束が当面難しいこと、新たな変異株の発生・流行に起因する景気の下振れリスクが、依然拭い切れないことに変わりはない。
    - ・ 足元では、3回目のワクチン接種を含む感染の予防対策に重点を置き、できるだけ制約のない日常生活と経済活動に戻していくための取り組みが浸透しつつある。
    - ・ オンラインや対面による営業活動やリモート開発、在宅勤務も常態化しており、2022年度における新型コロナウイルス禍の影響は限定的であり、事業への大きな支障はない、と認識。
  - ② ロシア・ウクライナ紛争の状況次第で、お客様のビジネスに大きな影響が生じ、IT投資にも影響が及ぶ。
    - ・ ロシア・ウクライナ紛争は「戦争」に発展し、2国間のみならず、欧米や中国を巻き込んだ国際的な問題。
    - ・ 関係各国による経済制裁や輸出入制限に起因するサプライチェーンの悪化も顕在化しており、予断を許さない状況。
    - ・ ロシア・ウクライナ紛争による情勢の変化次第では、景気が悪化し、お客様のビジネスにも大きな影響が生じて、IT投資が下振れする可能性あり、と認識。
    - ・ 景気動向や紛争の情勢を注視し、前広で機動的な営業活動を行い、常に臨機応変に当該危機に対応する。
  - ③ 景況感、先行き不透明感はあるものの、基本的には、**IT投資は改善傾向が継続し、受注は増加する**。
    - ・ 景況感、先行き不透明感はあるもの、2021年度におけるIT投資遅れの反動やDXの更なる進展が起きるものと予想。
    - ・ 新型コロナウイルス禍がもたらしたニューノーマルへの対応ニーズは、事業変革や競争力強化などを実現する「デジタル変革」の追い風となり、今後も受注は増加する見込み。
    - ・ 多様化、複雑化するニーズをしっかりと取り込み、自らも競争優位性を確保するイノベーションを実現し、着実な受注の獲得に努める。



[単位：百万円未満切捨]

- **売上高475億円(6.9%増収)、営業利益47億円(6.6%増益)、経常利益51億円(7.7%増益)**と予想。
- 業績予想における新型コロナウイルス禍やロシア・ウクライナ紛争の状況等を含む仮定については、現時点における入手可能かつ合理的な情報による判断に基づいているが、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。

2 Q 累 計	22/03期						23/03期	
	22/2/28 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	22/5/10 予想	前年 同期比	
	売上高	20,500	106.8%	21,061	109.7%	102.7%	<b>22,840</b>	<b>108.4%</b>
売上総利益			4,071 (19.3%)	125.1%				
営業利益	1,720 (8.4%)	125.8%	2,017 (9.6%)	147.6%	117.3%	<b>2,090 (9.2%)</b>	<b>103.6%</b>	
経常利益	1,900 (9.3%)	103.0%	2,223 (10.6%)	120.5%	117.0%	<b>2,340 (10.2%)</b>	<b>105.2%</b>	
純利益	1,380 (6.7%)	105.5%	1,606 (7.6%)	122.8%	116.4%	<b>1,420 (6.2%)</b>	<b>88.4%</b>	
EPS 円/株	65.65		76.44			<b>67.49</b>		

通 期	22/03期						23/03期	
	22/2/28 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	22/5/10 予想	前年 同期比	
	売上高	44,000	110.8%	44,450	111.9%	101.0%	<b>47,500</b>	<b>106.9%</b>
売上総利益			8,698 (19.6%)	120.8%				
営業利益	4,440 (10.1%)	127.4%	4,457 (10.0%)	127.9%	100.4%	<b>4,750 (10.0%)</b>	<b>106.6%</b>	
経常利益	4,600 (10.5%)	112.2%	4,782 (10.8%)	116.6%	104.0%	<b>5,150 (10.8%)</b>	<b>107.7%</b>	
純利益	3,180 (7.2%)	120.7%	3,236 (7.3%)	122.9%	101.8%	<b>3,350 (7.1%)</b>	<b>103.5%</b>	
EPS 円/株	151.14		153.92			<b>159.22</b>		

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

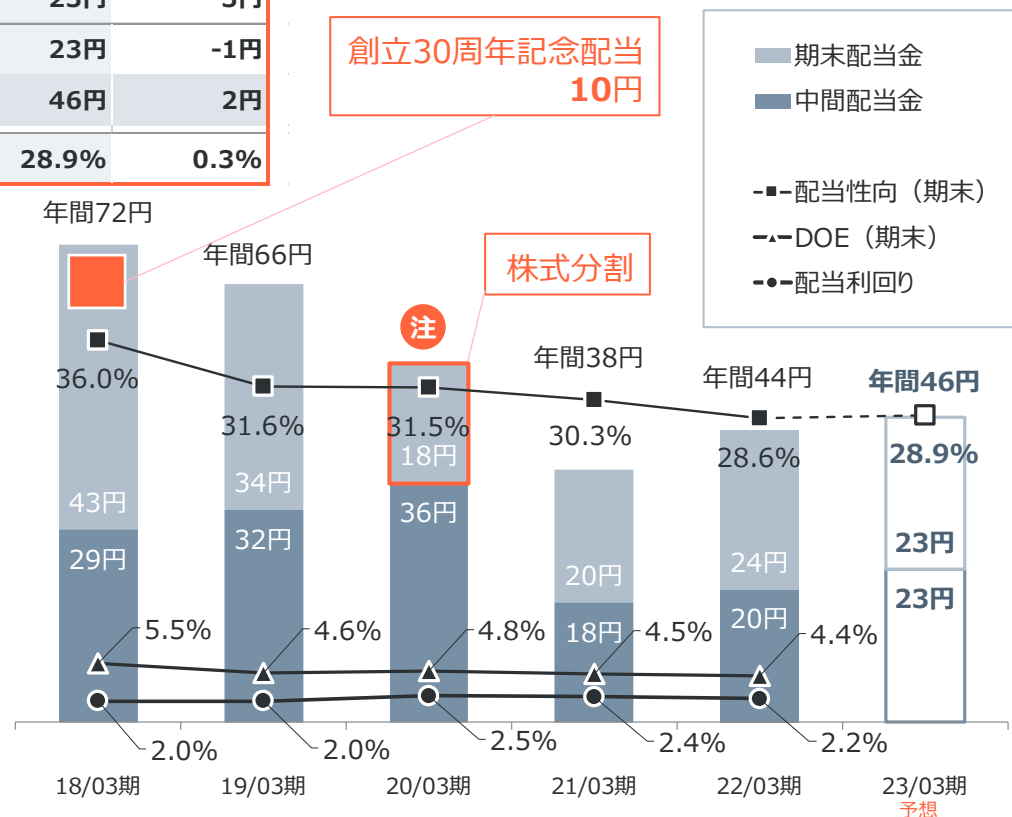


- 株主還元方針に則った配当を継続。2023年3月の配当目標は、**2円増加の46円**。

	20/03期	21/03期	22/03期	23/03期	
	実績	実績	実績	22/5/10 予想	増減
中間	36円	18円	20円	<b>23円</b>	<b>3円</b>
期末	18円	20円	24円	<b>23円</b>	<b>-1円</b>
年間	<b>注</b>	38円	44円	<b>46円</b>	<b>2円</b>
配当性向	31.5%	30.3%	28.6%	<b>28.9%</b>	<b>0.3%</b>
配当利回り	2.5%	2.4%	2.2%		
DOE	4.8%	4.5%	4.4%		
配当金の総額	750百万円	798百万円	925百万円		

【配当金の総額：百万円未満切捨】

- 株主還元方針
- 当社は株主のみなさまに対する利益還元を経営の重要課題と位置づけており、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを基本方針としております。
  - 特段の株主優待は行っていません。
  - 配当に関しましては、原則、**連結経常利益**をもとに、特別損益を零とした場合に算出される**親会社に帰属する当期純利益**の30%相当を目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。

- **18/03期中間～20/3期中間**は分割前の実際の配当金の額を記載しております。
- 20/03期の合計は、株式分割の実施により単純計算ができないため記載しておりません。



1. お客様とのリレーションシップの強化および新規顧客の獲得
2. デジタルソリューションビジネスの拡大と新技術の研究・開発
3. 人材の獲得と開発体制の強化
4. M&Aの推進とブランディング強化
5. DX推進と機動的経営の実現
6. 安心・感動を生み出す品質強化
7. ESG経営の推進とサステナビリティに関する取り組み
8. 健康経営の推進
9. 働き方改革と健全な労働環境づくり
10. ダイバーシティへの取り組み

# ✦ 新社長の紹介

- \* 氏名 : 富永 宏 (とみながひろし)
- \* 年齢 : 55歳
- \* 経歴 : 1990年 当社入社 (通信制御系のSE)  
2006年 部長 (インフラ系)  
2009年 事業部長  
2013年 取締役  
2017年 取締役 常務執行役員  
2021年 取締役 専務執行役員
- \* 出身地 : 山口県
- \* 大切にしている言葉 : 感謝





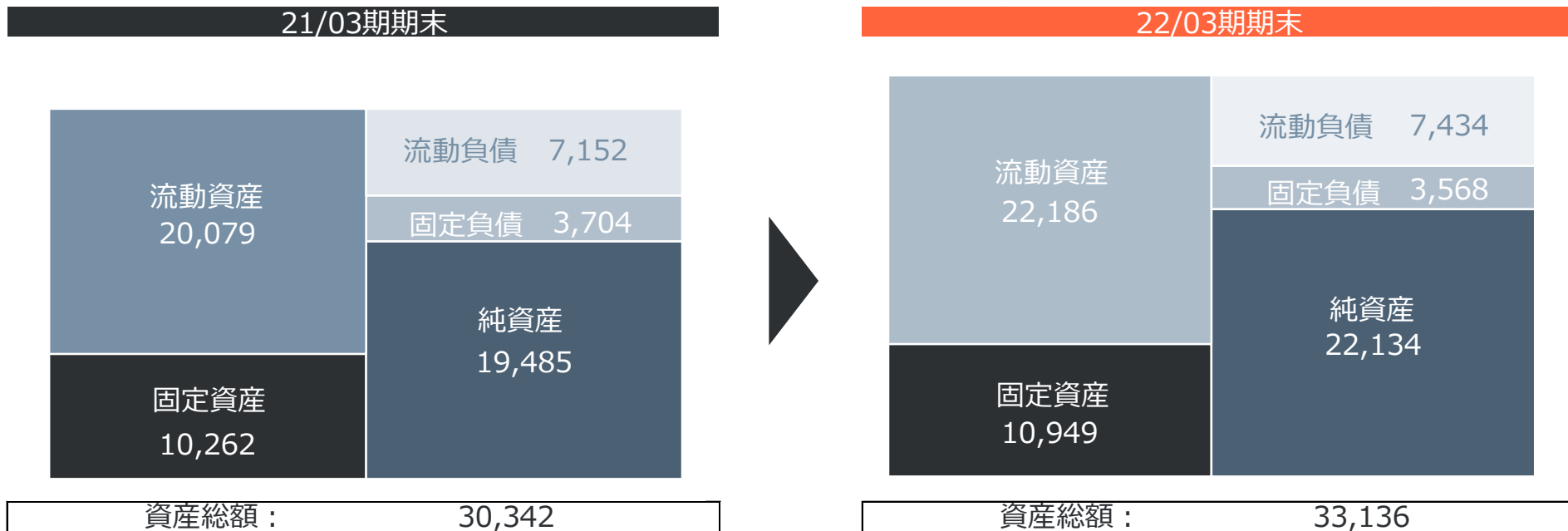
ご参考：決算説明の補足



# ✳ 1) 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27億94百万円増加し、331億36百万円



- 流動資産 ↑ 前連結会計年度末比 21億7百万円増加  
増加：現金および預金… 8億6百万円、受取手形、売掛金および契約資産… 6億83百万円、有価証券… 4億97百万円、前払費用… 60百万円、仕掛品… 45百万円
- 固定資産 ↑ 前連結会計年度末比 6億87百万円増加  
増加：のれん… 10億34百万円  
減少：投資有価証券… 2億37百万円、ソフトウェア… 73百万円、繰延税金資産… 37百万円
- 流動負債 ↑ 前連結会計年度末比 2億81百万円増加  
増加：買掛金… 2億55百万円、賞与引当金… 1億42百万円  
減少：未払法人税等… 1億20百万円
- 固定負債 ↓ 前連結会計年度末比 1億35百万円減少  
増加：退職給付に係る負債… 2億3百万円  
減少：長期借入金… 3億22百万円、資産除去債務… 17百万円
- 純資産 ↑ 前連結会計年度末比 26億48百万円増加  
増加：利益剰余金… 23億77百万円、その他有価証券評価差額金… 1億97百万円  
減少：自己株式… 23百万円

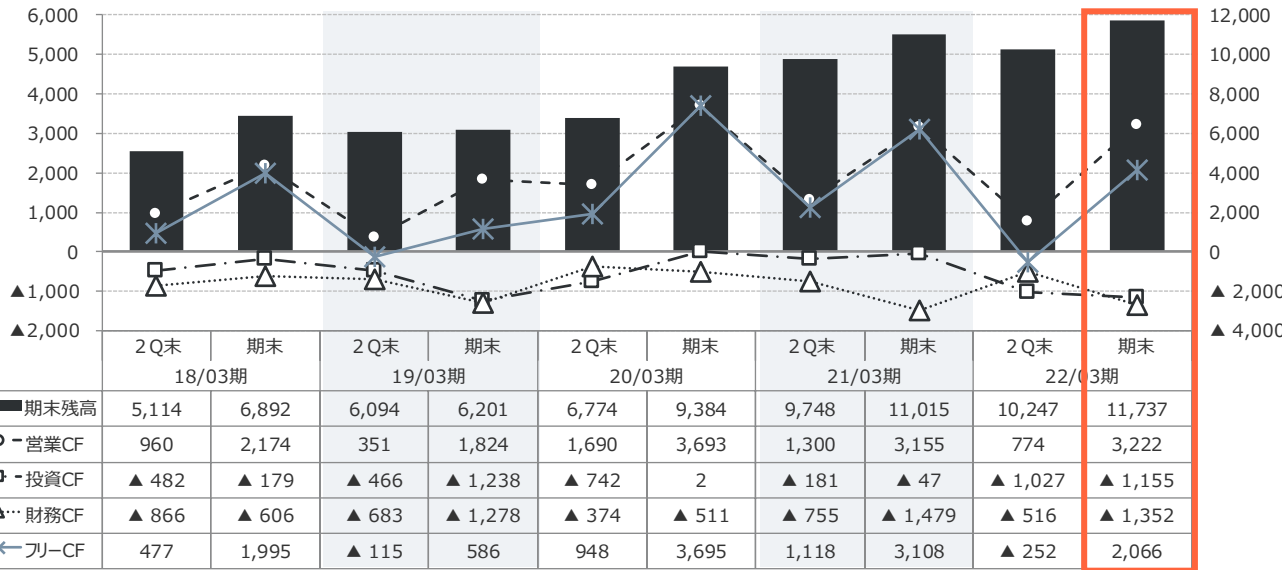


## ✳ 2) キャッシュフローの状況

[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7億22百万円増加し、117億37百万円

		20/03期		21/03期		22/03期	
		2Q末	期末	2Q末	期末	2Q末	期末
キャッシュ・フロー	営業活動	1,690	3,693	1,300	3,155	774	3,222
	投資活動	▲ 742	2	▲ 181	▲ 47	▲ 1,027	▲ 1,155
	財務活動	▲ 374	▲ 511	▲ 755	▲ 1,479	▲ 516	▲ 1,352
フリー・キャッシュ・フロー		948	3,695	1,118	3,108	▲ 252	2,066
キャッシュ・フロー増減		573	3,183	363	1,630	▲ 768	722
現金および現金同等物の期末残高		6,774	9,384	9,748	11,015	10,247	11,737



■ 営業CF	32億22百万円の収入
法人税等の支払額 …	17億42百万円
税金等調整前当期純利益 …	48億79百万円

■ 投資CF	11億55百万円の支出
投資有価証券の償還による収入 …	43億73百万円
投資有価証券の売却による収入 …	9億48百万円
有価証券の売却による収入 …	3億85百万円
投資有価証券の取得による支出 …	49億94百万円
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出 …	11億68百万円
有価証券の取得による支出 …	5億53百万円

■ 財務CF	13億52百万円の支出
長期借入れによる収入 …	3億605百万円
配当金の支払い額 …	8億40百万円
長期借入金の返済による支出 …	8億9百万円



## 1 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るための、幅広いITサービス、デジタルソリューションを提供できるよう、営業体制の強化とマーケティング活動を継続的に実施し、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、顧客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。

3Q時

- ◆ 3Qの緊急事態宣言解除後に顧客訪問を活性化したが、1月中旬から再度ストップしている。顧客からは比較的良い感触を得ている。
- ◆ グループ会社や業務提携会社とは、新規顧客案件の共同提案等の話が進んだ。

## 2 デジタルソリューションビジネスの拡大と新技術の研究・開発

「デジタル変革(DX)」が本格化する中、従来のITサービス(システムインテグレーションを含む。)のみならず、お客様のDXに直結するデジタルソリューションビジネスの拡大が競争優位性を担保するために必要であると考えております。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、これらの技術を活かした、幅広い産業向けのソリューション群を提供してまいります。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。

3Q時

- ◆ 当社イベント「クレスコフェア」、GPUクラウドサービス「SOROBAN」の代理店、様々な社外講演、エンジニアブログでAdventcalendarを25本毎日発信など の取り組み。



### 3 | 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、シナジー効果による「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、グループ事業の最適化やPMI(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。

3Q時

- ◆ 新規M&A案件の活動は継続中。
- ◆ グループ会社の成長を考え、子会社3社(エヌシステム、アルス、ネクサス)を7月1日に統合することを、1月31日に発表。統合後、200人規模の会社に。

### 4 | 人材採用と育成環境の拡充

人材は、お客様へ提供する付加価値の源泉であり、企業の発展を支える不可欠な存在です。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。事業戦略に沿った継続的な採用活動(新卒、キャリア)を推進するとともに、社員ひとりひとりが、心から仕事を楽しみ、能力を発揮できるよう、人材育成プログラムのブラッシュアップと実践、次世代人材の育成に注力してまいります。また、技術の研鑽と実ビジネスの具現化を通じて、お客様志向の「技術のクレスコ」を目指してまいります。

3Q時

- ◆ 名古屋大学と、組込み製品のセキュリティに関する共同研究。
- ◆ 品質管理の体系を全面的に刷新。



### 5 | DX推進と機動的経営の実現

経営課題やビジネス課題への素早い対応を実現するためには、企業活動を加速する「仕組みづくり」と行動を促進する「マインドセットの醸成」が必要となります。『中期経営計画2023』をベースに、人材の確保・育成はもとより、組織改革や制度改革を含めたDXへの取り組みを積極的に進め、経営の機動性を高める仕組みづくりに取り組んでまいります。また、データ経営基盤の構築を視野に入れた情報システムの全体最適化やオフィスワーク・リモートワークの環境整備、時代に即した働き方改革を通じて、“継続的に挑戦していこう”とするマインドセットを醸成してまいります。

3Q時

- ◆ 電子帳票対応の社内システムの更改に着手。4月から運用。
- ◆ クレスコ自体がDXで何ができるかを、経営幹部向けの研修で真面目に考え始めている。

### 6 | 健康経営の推進

「健康」は個人生活の質の向上のみならず、企業の利益にも繋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、2021年3月には、昨年度に続き、「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人2021」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践するため、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。

3Q時

- ◆ eラーニングで、健康管理セルフケア研修を全社員対象に実施。
- ◆ ウォーキングイベントを実施。
- ◆ 専属の保健師がコラムで情報を発信。3Qまでに、約15回配信。



### 7 働き方改革の推進と健全な労働環境づくり

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。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く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。2021年度からは新人事制度へ移行し「クレスコ版ジョブ型制度」を導入します。この制度は、社員がこれまで以上に専門性・強みといったスペシャリティを追求し、実力に即した処遇を実現するもの、と考えております。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。

3Q時

- ◆ 12月の「第5回日経スマートワーク経営調査」で、3つ星の評価を獲得。中でも、人材活用力の項目で「A++」。
- ◆ テレワークが完全浸透により、品川本社の事業部門エリアを完全フリーアドレス化するため、レイアウト刷新を実施中。

### 8 品質の強化

お客様に提供するサービス品質(QCD)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、ク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。

3Q時

- ◆ 品質管理・プロジェクト管理に関する研修コンテンツを刷新し、受講開始。



### 9 | 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づくりに取り組んでおります。

3Q時

- ◆ 特になし。

### 10 | 開発に従事する人材の確保と体制強化

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、人材の確保と体制の強化は、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ほか、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、リモート開発の環境整備に努めてまいります。

3Q時

- ◆ ベトナムのオフショアが順調に増え、体制を強化。
- ◆ グループ会社間で開発リソースの連携を強化。





### 11 | 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。当社企業グループは、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「えるぼし」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。2021年4月からは、LGBTに対する取り組みの一環として、パートナーシップ制度を導入いたします。これは、同性パートナーについても「配偶者と同様の取扱い」とし、社内の休暇や給付金の対象とするものです。今後も、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を通じて、様々なイノベーションを生み出し、価値創造に繋げてまいります。

3Q時

- ◆ 3Qに、女性の経営幹部候補の外部研修に、事業部長クラスを1名参加。

### 12 | 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。加えて、改訂コーポレート・ガバナンス・コードへの的確に対応してまいります。

3Q時

- ◆ 特になし。



### 13 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。

3Q時

- ◆ グループ会社間での営業連携を強化し、無駄が減少。





ご参考：会社概要の補足



# 1) 連結子会社の変遷

	2018年3月期				2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期				2022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;">【※2】【※6】【※8】【※11】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ九州 <span style="color: red;">【※9】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ上海 <span style="color: red;">【※1】</span>	●	●	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
シーズリー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・デジタルテクノロジーズ <span style="color: red;">【※14】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
メクゼス <span style="color: red;">【※4】【※5】</span>	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エヌシステム	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ネクサス <span style="color: red;">【※3】</span>	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アルス <span style="color: red;">【※7】</span>	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコベトナム <span style="color: red;">【※10】</span>	/	/	/	/	/	/	/	/	/	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エニシアス <span style="color: red;">【※12】</span>	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●	●	●	●	●
OEC <span style="color: red;">【※13】</span>	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	●	●	●	●
<b>子会社総数</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>10</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>

【※1】 2017年9月25日付で「科礼斯軟件(上海)」は清算終了

【※2】 2017年10月2日付で「アイオス」は「(株)アプリケーションズ」を子会社化 (当社の孫会社)

【※3】 2018年1月12日付で「(株)ネクサス」を子会社化

【※4】 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

【※5】 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

【※6】 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

【※7】 2018年10月1日付で「アルス(株)」を子会社化

【※8】 2018年11月1日付で「アイオス」は「イーテクノ(株)」を子会社化 (当社の孫会社)

【※9】 2019年4月1日付で「クレスコ九州」を統合

【※10】 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)

【※11】 2019年10月1日付で「アイオス」は「イーテクノ」を統合

【※12】 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を子会社化

【※13】 2021年7月1日付で「(株)OEC」を子会社化

【※14】 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



## 2) 報告セグメントの変更

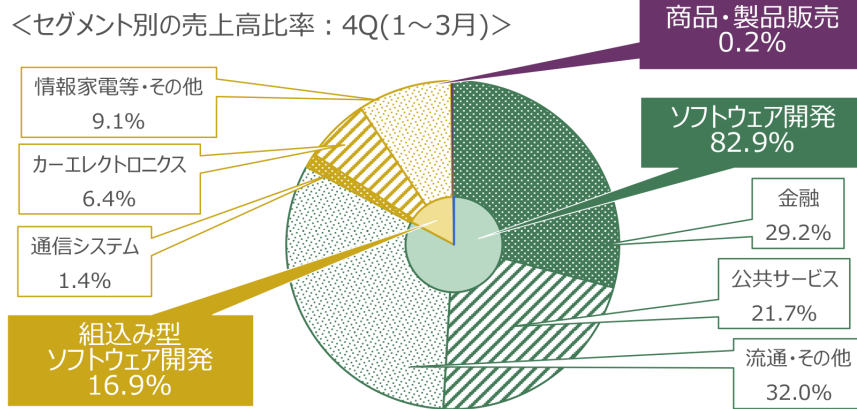
2021年4月(2022年3月期)に、報告セグメントを変更しました。

2021年5月10日発表

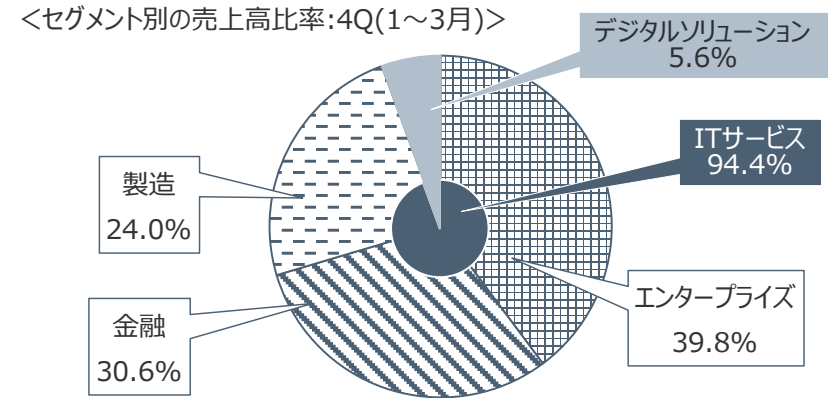
[https://www.cresco.co.jp/news/newsr/2021/210510\\_ir.pdf](https://www.cresco.co.jp/news/newsr/2021/210510_ir.pdf)



### 旧セグメント： 2021年3月期 第4四半期



### 新セグメント： 2022年3月期 第4四半期



セグメント	事業	サブセグメント
ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスアプリケーション開発</li> <li>・IT基盤システム構築</li> <li>・オリジナル製品・サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金融 (銀行、保険、カード、証券 etc.)</li> <li>・公共サービス (旅行、人材、物流、航空、鉄道、電力、放送、医療 etc.)</li> <li>・流通・その他 (小売、不動産、情報通信、製造 etc.)</li> </ul>
組込み型ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・組込型ソフトウェア開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信システム (携帯情報端末 etc.)</li> <li>・カーエレクトロニクス (デジタルメーター、センターディスプレイ etc.)</li> <li>・情報家電等・その他 (デジタル家電、医療機器、制御システム etc.)</li> </ul>
商品・製品販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子会社「クレスコワイヤレス」の商品・製品販売</li> </ul>	

セグメント	事業	サブセグメント
ITサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサルティング</li> <li>・IT企画</li> <li>・開発・保守の総合サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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)</li> <li>・金融 (銀行、保険、その他)</li> <li>・製造 (自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、その他)</li> </ul>
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	「Creage」、 「インテリジェントフォルダ」、 RPA 等

## ✳ 3) 経営ビジョンと中期経営計画の詳細URL



「経営ビジョン」の詳細  
<https://www.cresco.co.jp/corpinfo/vision/>

【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。



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



## 1. 自然災害等（感染症を含む）に関するリスク

当社企業グループは、地震や風水害等の自然災害、火災等の事故、大規模なシステム障害、感染症の拡大によるパンデミック（世界的大流行）等による事業所閉鎖、物理的なテロやネットワークテロなど、外的な脅威が顕在化することを想定し、ステークホルダーに対する安全配慮義務を果たすとともに、緊急事態に速やかに対応するため、当社企業グループの業態や実情に即した危機管理規則の制定をはじめ、BCP対策やテレワークシステムの導入・整備に努めております。しかしながら、事業の特性上、事業所やオフィスの閉鎖、在宅勤務・テレワークの要請、移動制限、安全衛生の確保等の観点から事業継続への支障や生産性の低下が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。また、社会インフラの損壊・途絶および中枢機能の障害のほか、得意先・仕入先あるいはサプライチェーンに大きな被害が生じた場合、復旧・復興の過程において、受注や供給が長期間にわたって滞り、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

## 2. 経営環境の変化に関するリスク

当社企業グループは、経営環境の変化に柔軟に対応するため、市場の動向調査や事業領域、お客様の拡大等に努めておりますが、IT投資は、経営環境の変化により、その需要が左右される傾向があります。したがって、経済が低迷し、景気が悪化する場合、お客様のIT投資が抑制され、受注が減少するおそれがあります。また、当社企業グループが保有する有価証券等の評価は、国内・海外の経済情勢や株式市場など金融市場の動向に依存し、影響を受けるため、資金運用等、投資における重要なリスクと捉えております。リスクの最小化には取り組んでおりますが、リスクを完全に回避することは難しく、不可避的な相場の暴落が発生した場合、資産価値が大幅に下落し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。加えて、当社企業グループの保有する金融商品の価値が下落した場合や金融商品の時価に関する会計上の取扱いに関する制度・基準等が見直された場合にも、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

## 3. M&Aと資本業務提携等の投資に関するリスク

当社企業グループは、主力であるITサービス事業のほか、先端技術（AI・クラウド等）関連事業、新規事業分野における事業規模の拡大、事業領域の拡大および収益基盤の強化を目的とした、積極的なM&Aと資本業務提携を推進しています。投資に当たっては、外部専門家の協力のもと、詳細なデュー・デリジェンスを実施するとともに、取締役会等において、事前に投資効果やリスク等を十分に検討したうえで、実行しております。しかしながら、経営環境の変化等を要因として、当初見込んでいた利益が得られず、当該投資に対する回収可能性が低下する場合があります。回収可能性が低下する場合、経営の効率化および経営基盤の強化のため、事業再編等を実行することもあります。この場合において、一時的に再編に伴う費用が発生する可能性があり、当社企業グループの経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。また、事業再編等を適切な時期や方法で実施できないこともあり、この場合、投資の全部又は一部が損失となる、あるいは追加投資が必要になる等、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。加えて、のれんにつまみしても、十分な将来キャッシュ・フローを生み出さない場合、減損損失を認識する必要性が生じ、多額の減損損失が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

## 4. 開発プロジェクトと製品開発に関するリスク

当社企業グループは、開発プロジェクトの全工程において管理の徹底を図り、納期遅延等の発生防止や納品したソフトウェアやサービス（以下、「納品物」といいます。）に対する品質保証に努めておりますが、以下のようなトラブルが発生した場合、追加コストの負担や損害遅延金の支払い、損害賠償責任等が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

- ① 要件認識の齟齬が発生した場合
- ② 予め定めた期日までに作業を完了・納品できなかった場合
- ③ 納品物にバグ等が発生した場合（納品先製品に組み込まれた場合を含む）
- ④ 他社の知的財産権を侵害した場合
- ⑤ その他、契約等への違反があった場合

など





### 5. 開発に従事する人材の獲得と体制強化に関するリスク

当社企業グループでは、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否めない状況となっております。魅力ある会社作りや様々な労働環境の整備（働き方改革や健康マネジメント等）に加え、海外子会社（ベトナム）を含む協力会社（ビジネスパートナー）との連携体制の強化に取り組み、開発人材の獲得と体制強化に努めております。しかしながら、このような取り組みや施策にもかかわらず、計画どおりに開発に従事する人材が獲得できず、協力会社と適宜、適正に連携ができない場合、プロジェクトの立ち上げや遂行、サービスの提供に支障が生じ、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

### 6. 情報セキュリティとコンプライアンスに関するリスク

当社企業グループでは、情報セキュリティおよびコンプライアンスに関する各種ポリシーや規程類を整備するとともに、事故や不正行為の未然防止、事故の検知ならびに事故発生時の対応力強化に努めております。さらに、適宜適切な研修やコンプライアンスチェックを継続的に行い、情報管理およびコンプライアンスへの意識を高める取り組みを行っております。また、個人情報保護法への対応強化も推進し、安全管理に努めております。しかしながら、これらの施策にもかかわらず、サイバー攻撃や不注意による事故、犯罪行為等により、秘密情報や個人情報が漏洩した場合、あるいは、関連する法令等への抵触や不正行為が発生した場合、損害賠償責任、社会的信用の喪失等の発生により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

### 7. 環境と社会に関するリスク

当社企業グループは、環境と社会に関する課題の解決を経営上の重要課題の一つとして位置付け、「サステナビリティに関する基本方針」を定め、「持続可能な社会」の実現と社会的・経済的価値の創出を目指しております。特に、気候変動リスクへの対応については、事業活動における脱炭素社会に向けた温室効果ガス排出量の削減や環境への配慮（消費電力量や事務用紙購入数の削減等）など、実現可能な対応策を検討し、実践しております。しかしながら、当社企業グループの取り組みの遅れや事業活動による環境・社会に関する問題が生じた場合には、社会的評価の低下や対策費用の発生等につながり、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

### 8. 訴訟等に関するリスク

事業活動に関連して、提供するサービスまたは製品に関する責任、労務問題等に関し、訴訟を提起される可能性があり、その動向によっては損害賠償請求負担や信用の失墜等により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。また、当社企業グループでは、提供するサービス・製品が、第三者の知的財産権を侵害することの無いように、啓蒙および社内管理体制を強化しておりますが、当社企業グループが把握できないところで第三者が既に知的財産権を保有している可能性があります。この場合、侵害を理由とする訴訟提起または請求を受け、当社企業グループが損害の負担または代替技術の獲得もしくは開発を余儀なくされ、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

# 免責事項等

- ❖ 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤り等によって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありません。
- ❖ また、本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。
- ❖ なお、本資料における将来予測に関する情報および業績見通し等の予想数値や将来展望は、現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断および仮定に基づき記述しております。
- ❖ 今後、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、予告なしで情報を変更したり、実際の業況や業績結果と大きく乖離するなど、本資料の内容と異なる可能性もございます。予めご了承ください。

【 IRのお問合せ】  
広報部 Mail : [ir@cresco.co.jp](mailto:ir@cresco.co.jp)  
TEL : 03-5769-8058