



**株式会社クレスコ**

2022年3月期第2四半期決算説明会

2021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]	2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 11 月 12 日
[ページ数]	30
[時間]	15:00 – 15:53 (合計：53 分、登壇：38 分、質疑応答：15 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@scriptasia.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、2022年3月期第2四半期決算説明会を開催いたします。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。

それでは、本日の出席者をご紹介します。代表取締役、社長執行役員、根元浩幸でございます。

それでは、根元社長、よろしくお願いいたします。

**根元：**株式会社クレスコの根元です。本日は、第2四半期の決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。私からは、30分から40分、話をさせていただきます。その後、質疑応答という時間を設けたいと思います。



① 連結決算のポイント

## 1.1. 売上高・利益

[単位：百万円未満切捨]

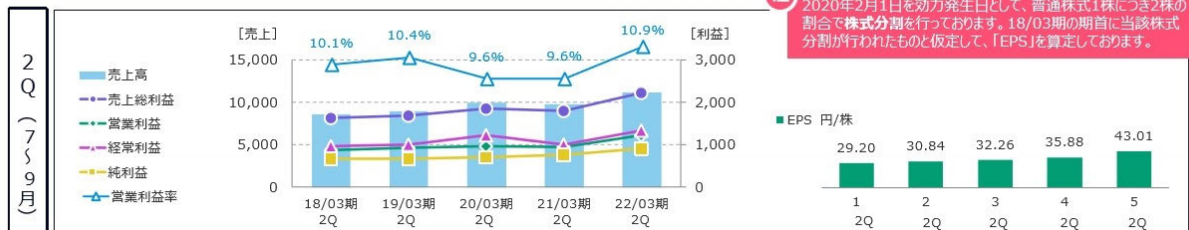
- 新型コロナウイルス禍にあるものの、顧客のIT投資は、デジタル変革を背景に順調に増加。
- 主要顧客を中心に、受注は改善。コロナによるダメージが大きかった業種（旅行や空輸）も徐々に回復傾向に。
- 売上高は9.7%増収、営業利益は47.6%増益、経常利益と純利益も20%超の増益へ。
- 営業利益率は9.6%（前年同期7.1%）中期経営計画の目標値10%に向け、大きく前進。

□ 売上高	… 18億58百万円の増収(前年同期比 9.7%増)	□ 経常利益	… 3億79百万円の増益(前年同期比 20.5%増)
□ 営業利益	… 6億51百万円の増益(前年同期比 47.6%増)	□ 当期純利益	… 2億98百万円の増益(前年同期比 22.8%増)

2 Q 累 計		20/03期	21/03期	22/03期	前年 同期比	対上期 達成率	22/03期 21/5/10 予想	前年 同期比
		売上高	19,218	19,203	<b>21,061</b>	<b>109.7%</b>	<b>102.7%</b>	20,500
売上総利益	3,586 (18.7%)	3,255 (17.0%)	<b>4,071 (19.3%)</b>	<b>125.1%</b>				
営業利益	1,726 (9.0%)	1,366 (7.1%)	<b>2,017 (9.6%)</b>	<b>147.6%</b>	<b>117.3%</b>	1,720 (8.4%)	125.8%	
経常利益	1,896 (9.9%)	1,844 (9.6%)	<b>2,223 (10.6%)</b>	<b>120.5%</b>	<b>117.0%</b>	1,900 (9.3%)	103.0%	
純利益	1,139 (5.9%)	1,308 (6.8%)	<b>1,606 (7.6%)</b>	<b>122.8%</b>	<b>116.4%</b>	1,380 (6.7%)	105.5%	
注	EPS 円/株	52.74	62.34	<b>76.44</b>			注 65.65	

[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。

[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。



## 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



それでは早速、決算の説明ということで。まず、連結決算のポイントになります。売上高、利益に関してです。9月まで新型コロナの緊急事態宣言中ということで厳しい状況ではありましたが、お客様のIT投資は、やはりデジタル変革を背景に順調に増加していると見ております。

主要のお客様を中心に受注は改善しており、コロナによるダメージが大きかった業種、旅行業ですとか、空輸業も若干ではありますけれども、徐々に回復はしてきている状況です。

売上高は、前年対比で9.7%の増収、営業利益は47.6%の増益、経常利益、純利益とも20%超の増益という状況です。

営業利益率も前年同期が7.1%という状況でしたが、今年は9.6%で、だいぶ改善しております。中期経営計画では10%と言っていますので、それに向けて前進したと言えると思います。

数字ですが、真ん中、売上高は210億円に乗りました。半期で200億円を超えるのは多分初めてだと思います。それから、2段下、営業利益が20億1,700万円で、これも半期で20億円を超えたのは初めてではないかと思えます。経常利益が22億円、純利益が16億円という状況になっております。5月10日に出している予想値もクリアという状況になります。

昨年度と比べた場合、昨年は特に第1クォーターがコロナの影響をもろに受けまして少し混乱というか、急にプロジェクトが中断になったりとか、いろいろと去年は特殊な事情はあったかなと見ております。下期以降、順調に回復しまして、この上期はかなりいい状況になってきていると言えます。

---

## サポート

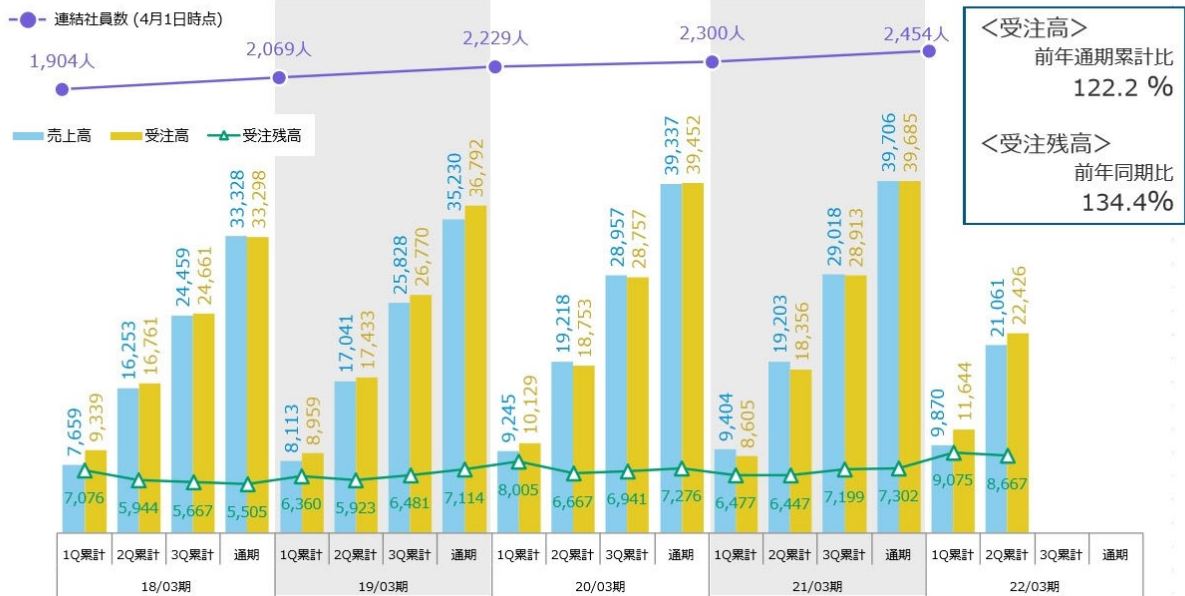
日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com





[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も引き続き、既存顧客を含めて順調な伸び。
- 受注状況は、2020年度のIT投資抑制の反動や、景気回復への期待感、デジタル変革（DX）遂行が後押し。



© 2021 CRESCO LTD.

CRESCO Group Ambition 2030 「人が思い描く未来、その先へ」

4

続きまして、受注高・受注残高についてです。受注高・受注残高も、既存のお客様を中心に順調に伸びておりまして、右の上に四角で囲っていますが、受注高でいいますと前年比で122%、受注残高でいいますと134%で、かなりお客様からの引き合い案件の数は増えている状況になっております。

昨年度は、やはりコロナで一時的にちょっと投資抑制の反動が来ているなということ、景気回復の期待感とか、デジタル変革への推進の後押しがこの数字に表れていると見ております。

## 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



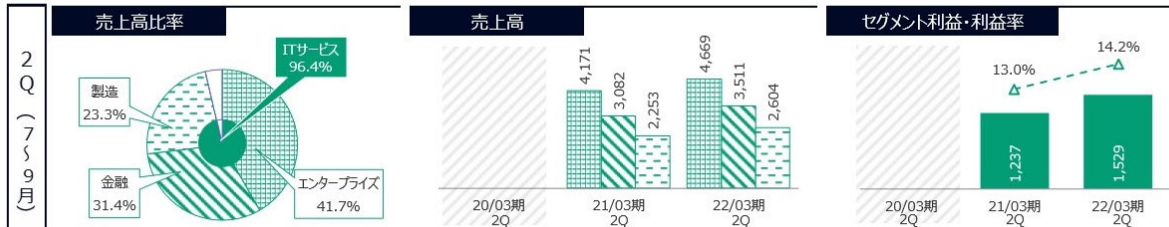
[単位：百万円未満切捨]

## ITサービス事業

- 売上高は、202億68百万円。「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、8.4%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、34.6%増益。

- エンタープライズ … 「人材紹介・人材派遣」、「運輸」および「旅行・ホテル」の受注が回復し、8.3%増収。(前年同期比 6億85百万円増収)
- 金融 … 「銀行」は減少したものの、「保険」および「その他」の案件が増加し、8.8%増収。(前年同期比 5億27百万円増収)
- 製造 … 「自動車・輸送機器」が落ち込んだものの「機械・エレクトロニクス」が増加し、8.1%の増収。(前年同期比 3億61百万円増収)

		20/03期	21/03期	22/03期	前年同期比	
2 Q 累 計	IT サ ー ビ ス	売上高				
		エンタープライズ		8,264	8,949	108.3%
		金融		5,996	6,523	108.8%
	製造		4,433	4,794	108.1%	
	セグメント利益(率)	18,694	20,268	2,666 (13.2%)	108.4%	
		1,981 (10.6%)	2,666 (13.2%)		134.6%	



【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。

セグメント別の売上高についてご説明いたします。今年度から、セグメントを十数年ぶりに見直しまして、IT サービス、デジタルソリューション事業という二つに大きく大別しました。

IT サービス事業は、お客様の業態ごとにエンタープライズ、金融、製造というサブセグメントを三つ設けております。それぞれのセグメントで前年同期比 108%で、増収になっております。

セグメント利益も、売上高が増加したのと、昨年に比べるとやはり順調に推移していること、それから不採算プロジェクトも極小化したことで、34%の増益となっております。

エンタープライズの領域でいいますと、人材関係ですね。人材紹介、人材派遣という業界の投資が非常に旺盛と。それから、運輸業の物流関係も非常に伸びております。昨年度、かなり落ち込んだ旅行業とかホテルといったところも多少は回復してきている状況です。

続きまして、金融です。金融については、銀行に関しましては減少しましたが、保険とかその他金融のところでは案件が増加して、8.8%の増収となっております。

製造業につきましては、自動車とか輸送機器が前年に比べるとちょっと落ち込みましたが、機械とかエレクトロニクス関係が伸びたことで8.1%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@scriptsasia.com

自動車等もかなり、一時に比べると引き合いは多くなってはきているんですけども、いかなせんやはり今、半導体不足とか、サプライチェーンの混乱みたいな話が、かなり影響を受けてまして、われわれのお客様である部品メーカー自体もなかなかものが出せないというところで、ちょっとご苦労されているという感じはまだ否めません。



① 連結決算のポイント

## 1.3. セグメント別売上高・利益②

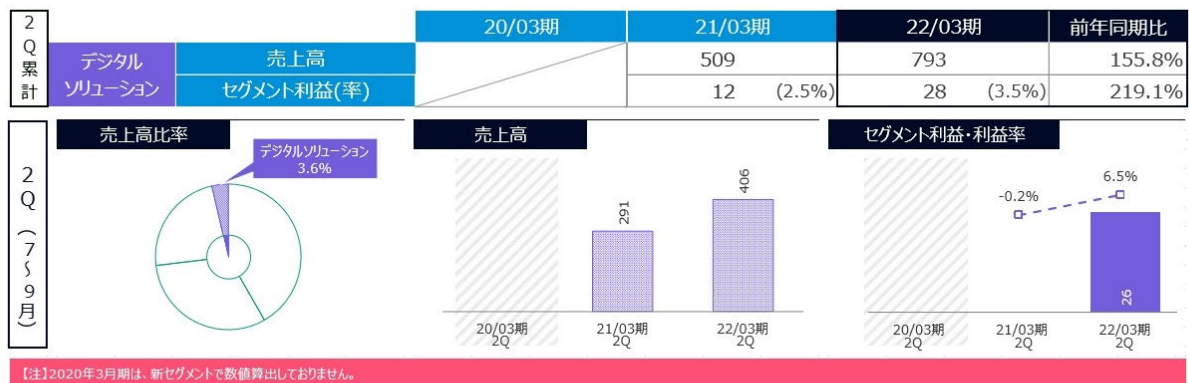
[単位：百万円未満切捨]

### デジタルソリューション事業

- 売上高は、7億93百万円。クラウド関連・ロボティクス関連のソリューションの増加により、55.8%増収。
- セグメント利益は、ライセンス販売および保守の売上が増加したことにより、119.1%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



続きまして、もう一つの大きなセグメントであります、デジタルソリューション事業ということでお話ししたいと思います。

われわれのデジタルソリューション事業の定義ですが、これは、要はエンジニア、技術者が直接携わらなくても売上がある程度上がるというサービス事業ですとか、リカーリングとか他社では呼んでいますけれども、使用量をいただくと。ライセンスフィーですとか、そういうような売上がデジタルソリューション事業と呼んでおります。

これから、われわれとしては今年度から3カ年の中期経営計画を始めましたけれども、やはりこの事業を伸ばしていかないと、成長性ではここを強化していく必要があるということで。人的な投資も含めて、今年度から投資をしている状況です。

### 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

既存でも今までやっていましたので、全く新規というわけではないんですけれども、この上半期でいいますと7億9,000万円の売上。特にクラウド関係、ロボティクスの関連のソリューションが増加したことで、55%ぐらいの増収になっています。

セグメント利益は、ライセンス販売とか保守の費用が増加したということで、119.1%。数字が小さいので、まずはトップラインをここは伸ばすことを注力してやっております。

主な製品サービスは、Creage というクラウド関連のサービス、それから、UiPath を中心としたRPA の関連のサービス。それから、アノテーション、AI 関連のところですね、そういうサービス。あとは教育とかセミナー、これはいろんな分野がありますけれども、そういう分野になります。

ここは、下期もかなり好調に推移していますし、来年度も含めてどんどんこちらは伸ばしていきたいと思っております。



② 今期の  
見通し

## 2.1. 情報サービス産業業界の動向

新型コロナウイルス禍の影響は、限定的。新規感染者数の減少はプラス要素に。デジタル変革が新たな企業競争力の源。DXへの期待により、システム開発の需要が高まる。

- お客様とITベンダーは、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ほぼ無し。**
- 新型コロナウイルスの新規感染者が、減少傾向。緊急事態宣言等の活動制限が全面解除されたことにより、DX推進は加速の様相、引き続き**受注は増加傾向。**
- 引き合い・受注・業務量の増加により、**人材の育成・確保や、開発体制の強化が急務。**

【ご参考： 景気判断の調査等】

政府による10月の月例経済報告 [2021年10月15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なか、持ち直しの動きが続いているものの、そのテンポが弱まっている。」旨の判断。

IDC Japanの国内ITサービス市場予測(抜粋&要約) [2021年10月5日発表]

2021年の国内ITサービス市場は、プラス成長に回復、ポストCOVID-19に向けた回復局面にある。2020年後半から、ITサービス事業者の受注状況は回復傾向にあり、延伸や中断となったプロジェクトも再開しているため、2021年は、プロジェクトベース市場を中心に回復が進む見込み。

COVID-19の感染拡大によってもたらされた外部環境の変化に対応するため、企業がDXに本格的に取り組む姿勢は強まっている。2022年以降は、徐々に成長率は鈍化するものの、レガシーシステムの刷新/更新需要、企業によるDX投資の本格化が同市場の成長を支える。IDCでは、2020年~2025年の年間平均成長率は2.4%で推移すると予測。

2021年9月の日銀短観 [2021年10月1日発表]

代表的な指標の大企業・製造業の業況判断指数(DI)が、前回6月調査より4ポイント改善してプラス18となり、景況感の順調な回復が継続。また、大企業・非製造業は、1ポイント悪化するもプラス2となり、5期連続で改善。

今期の見通しについてお話しします。

私どもの業界でいいますと、新型コロナ禍の影響は、もう限定的だろうと見ております。9月までは緊急事態ということでしたけれども、その中でも、やはりもうデジタル、アフターコロナはデジ

### 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



タルだという論調も世の中で出ていますので、やはり企業が競争力の源としてDXに期待する、システム開発に期待するという話は非常に多くなっております。ですので、コロナの影響は、この業界に関してはあまりない、もうないんじゃないかなと私は思っております。

三つ目の点です。やはり人材です。要は受注量が増えると、どうしても人材の確保と、育成・確保、開発体制、ここがやはり今まで以上に急務になってきます。



② 今期の  
見通し

## 2.2. 新型コロナウイルスへの対応

- クレスコ本社に『コロナ緊急対策本部』を設置。クレスコグループで連携して、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。
- 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。  
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。

新型コロナの対応ですが、会社でも昨年の3月から対策本部をつくりまして、社員、取引先等も含めたいろんな対応ということで、案内を出しています。今でも、この1年半で21報ぐらいまで多分行っていると思います。

9月末で緊急事態も終わったということで、今は少し緩和して、事業活動をかなりテレワークで、対面でやられていなかったところもありますので、できるだけお客様のところには顔を出しに行くということで、私も含めて客先訪問等を今、結構活発にやっています。

あと、これは昨年からの話ですけども、在宅勤務手当とか、ワクチン接種したときの特別休暇を入れたりとか、あとはいろんなワークプレイス、プロジェクトルームの最適化とか、いろんなことを

### 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

やっております。ここにも書いていますけれども、オフィススペース、レイアウトの変更、この辺は後でもう少し詳しくお話ししたいと思います。いろんな取り組みを併せてやっている状況です。



② 今期の  
見通し

## 2.3. 連結業績の見通し

- 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**による見通し。

### ① 新型コロナウイルス禍の収束は当面難しいが、**影響は限定的であり、事業に大きな支障はない**。

- ・ 緊急事態宣言および、まん延防止等重点措置の全面解除やワクチン接種拡大に伴い、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、新たに始まっている。新型コロナウイルス禍の収束は当面難しいこと、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は依然拭い切れないこと変わらないが、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、影響は限定的、事業への大きな支障はない。
- ・ 2021年度からの新ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」と「中期経営計画2023」に沿って、当社企業グループ全体の事業ポートフォリオの最適化に努め、コア事業であるITサービスや新たな価値を提供するデジタルソリューションを積極的に展開し、事業目標の達成と価値創出に取り組むことが必要、と認識。

### ② 景況感は、業種・業態により濃淡はあるものの、**IT投資は改善傾向であり、受注は増加する**。

- ・ 景況感は、業種・業態により濃淡はあるものの、内外のワクチン接種拡大に伴う経済正常化の期待を反映して、改善傾向にあり、IT投資の勢いも回復。加えて、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増大により、新たな事業価値の創出や競争力強化、イノベーションを実現する「デジタル変革」に大きく軸足が移り、今後も需要は更に加速する見込み。
- ・ 2021年度は、「DX認定事業者」として、環境の変化に即した様々なサービスを創出する。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ことが必要、と認識。

連結業績の見通しになります。精緻に把握することは難しいですけど、ほぼ順調に計画どおり、計画を上回る状況で推移していると言えるかなと思います。

## 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



[単位：百万円未満切捨]

- 2021年5月10日発表の**連結業績予想に、変更なし。**
- 業績予想における新型コロナウイルス禍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。

通期	21/03期					22/03期	
	20/5/8 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	21/5/10 予想	前年 同期比
	売上高	40,000	101.7%	39,706	100.9%	99.3%	<b>42,400</b>
売上総利益			7,199 (18.1%)	99.3%			
営業利益	3,400 (8.5%)	95.6%	3,484 (8.8%)	98.0%	102.5%	<b>3,850 (9.1%)</b>	<b>110.5%</b>
経常利益	3,600 (9.0%)	97.0%	4,101 (10.3%)	110.5%	113.9%	<b>4,200 (9.9%)</b>	<b>102.4%</b>
純利益	2,450 (6.1%)	101.2%	2,634 (6.6%)	108.8%	107.5%	<b>2,850 (6.7%)</b>	<b>108.2%</b>
EPS 円/株	116.67		125.43			<b>135.54</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。

業績予想です。かなり上期は当初の予想よりもかなりできましたが、通期の予想は据え置きしております。ただ、先ほど申しましたとおり、順調に下期も推移していますので、特に不安な事故等、懸念することは、今は抱えていない状況にあります。

5月10日に発表した予想です。売上が424億円、営業利益が38億5,000万円、経常利益が42億円、純利益が28億5,000万円と、一応この予想でいけるだろうと、クリアできるだろうと見ております。

### 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



② 今期の  
見通し

## 2.5. 連結配当予想

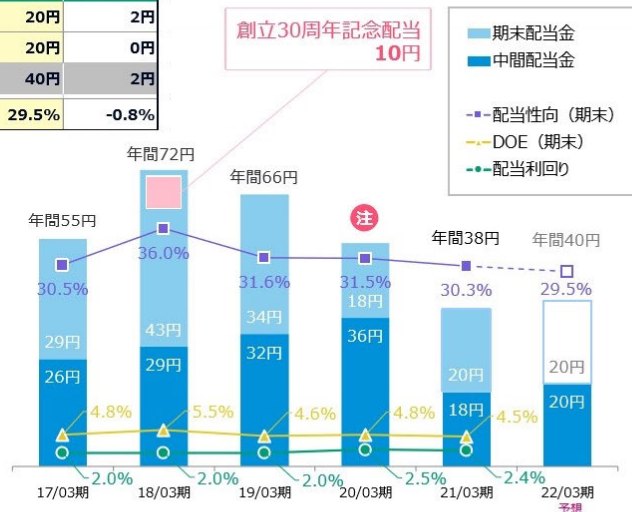
- 2021年5月10日に発表した配当予想に、変更なし。

	20/03期	21/03期	22/03期	
	実績	実績	実績	21/5/10 予想
中間	36円	18円	20円	20円
期末	注 18円	20円		20円
年間	-	38円	20円	40円
配当性向	31.5%	30.3%		29.5%
配当利回り	2.5%	2.4%		-0.8%
DOE	4.8%	4.5%		
配当金の総額	750百万円	798百万円		

[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。
- 配当に関しては、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～20/3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。

配当の予測です。これも5月10日に中間20円、期末20円の40円ということで発表しております。私どもの配当は、基本的には連結のこの左下の黒枠で囲ってありますが、株主還元方針を定めていまして、原則、連結経常利益をもとにして出しております。

特別損益はゼロとして、親会社に帰属する当期純利益の30%相当を目途に、継続的に実施するとなっておりますので、この原則に基づいて配当を決めていきたいと思っております。

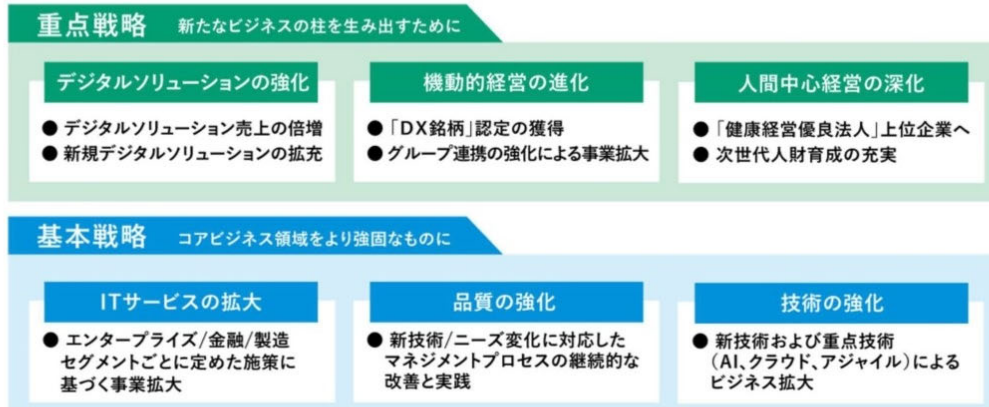
### サポート

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@scriptsasia.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)

連結の中期経営計画です。

3年間の中期経営計画、半年間が過ぎました。ここに書いていますように、重点戦略三つ、基本戦略三つということで掲げています。そんなに今までやってきたことから90度、180度変わるということではないんですが、はっきり言葉にして戦略を書いております。

重点戦略は、先ほども申しましたとおりで、デジタルソリューション事業を強化するという事です。3年間で倍増という目標を掲げています。

それから、機動的経営の進化ということで、われわれはお客様のDXを推進するという仕事をしているんですけども、われわれ自身もできるだけ効率化、IT化をどんどん進めて、DX銘柄に認定されるような活動を社内ではやっていきたいということで進めております。

あと、人間中心経営の進化ということで。こちらは、社員の人財の育成を継続してやっていかなければならないということと、健康経営優良法人ということで、これからやはり高齢化、シニアの社員、平均年齢とかもだんだん上がってくると思いますので、こういう健康経営というところは力を入れてやっていきたいという重点戦略になります。

#### 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

基本戦略は、コアビジネスの領域をもっと強固にしていくということです。ITサービスの拡大で、圧倒的にまだ95%はこちらの売上になっていますので、セグメントごとに定めた施策に基づいて、それぞれ事業を拡大していくということです。

それから、やはり品質の強化ということで、仕事の量が増えてくると、どうしても少しほころびが今までも多少ありましたけれども、やはりお客様がわれわれに求めているのは、満足のいく品質をきっちり出してほしいというのは一番基本にありますので、きっちりした品質を継続して確保して、改善していきたいと思っております。

あと、技術の強化ということで、新技術がどんどん今は広がっていますので、ここに書いていますが、AI、クラウド、アジャイルといったところのビジネスをどんどん拡大していきたいと思っています。

社内的には、この辺の事業、デジタルソリューションだけではなくて、ITサービスのAIを使ったもの、クラウドのもの、アジャイルのものも数字を今は整理しつつありますので、そういう話も今後はできるかなと思っております。

あと、ESGですね。SDGsと最近言われていますけど、やはり社会からの期待は、われわれは応えていかなければならないという、そういう取り組みも併せて取り組んでおります。

---

## 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





### 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推進部門として、「デジタルイネーブルメントサービスユニット」を設置
- グ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
- デジタルソリューションサイトを公開
- 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

#### 機動的経営の深化

- 経済産業省のDX認定制度「DX認定事業者」の認定を取得
- 「株式会社OEC」社を子会社化

#### 人間中心経営の進化

- 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)
- 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
- 「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
- 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

### 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

- 新規取引先開拓に向けた営業人員の増強。

#### 品質の強化

- PMO日本支部主催「PMI日本フォーラム2021」にて当社社員が講演を実施。
- 車載組込みシステムフォーラム (ASIF) 幹事会社へ選出。

#### 技術の強化

- 「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。
- 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。
- 画像処理AI学習データ作成時のアニメーション作業負荷を軽減する手法の特許取得

それぞれの戦略の中で、この3カ月、第2四半期にあったことを少しピックアップで書いていますが、赤字のところはアップデートがあったところです。デジタルソリューションの強化ということであると、デジタルソリューションサイトを新たにオープンさせました。コンテンツも随分見直しております。

あと、クラウド関係のところでは、クラウドのサービスに Azure 対応を追加した。今まで Amazon がわれわれはメインでやっていたんですけど、お客様から、やはり Azure もという話が結構ありますので、Azure のバージョンを追加したと。


それから、人間中心経営の進化のところでは、ニューノーマルの交流拠点ということで、多目的スタジオを常設でセットしまして、いろいろと発信ができるような場所として、8月から使うようになっております。

あと、都立の公立小中学校にデジタル活用支援の依頼というか、そういうことをやりませんかという依頼が都からありましたので、手を挙げています。具体的な取り組みは、これからになると思います。

### 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

それから、基本戦略のところでは、一番下になりますけど技術の強化ということで。画像処理のAIのところ、AIの学習データを作成するのがお客様でも結構大変で、その辺はアノテーションという作業になるんですけど、これの負荷を軽減するような手法の特許の取得をしました。




3 連結中期  
経営計画

## 3.3. 経営方針


**2030年度に向けた10年間の経営ビジョン  
「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絆で“わくわくする未来”を創造します



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絆で“わくわくする未来”を創造します



**「中期経営計画2023」の  
経営目標**

連結 売上高	500	億円
連結 営業利益	50	億円
ROE	15	%以上

© 2021 CRESCO LTD.
CRESCO Group Ambition 2030 「人が想い描く未来、その先へ」
16

中期経営計画の経営目標ですが、23年度、連結の売上高 500 億円、連結の営業利益 50 億円、ROE15%以上を目指してやっております。

#### 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





## 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。

1Q時

- ◆ 営業部隊を強化した結果、一定の引き合いはあり。特にクラウドやRPAの関連が多い。
- ◆ 昨年、新規で取引を開始した不動産や生命保険等の仕事が拡大。
- ◆ 既存顧客は、投資が旺盛な顧客にリソースをシフト。
- ◆ メイン顧客には、部長級の間人をアカウントマネージャーとして配置。担当営業と一緒に、顧客の話をも全部聞いて取りまとめる役割。

## 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。

1Q時

- ◆ 既存商材の戦略を見直し中。また、新しい商材の検討を開始。
- ◆ マイクロソフトのAzureに関するサービスや、AIアノテーションというAIのデータ作成ソリューションに力を入れている。メディア掲載やセミナーへの登壇し、社外へのアピール活動を実施しており、引き合いあり。

ここからは、対処すべき課題を13挙げておりました、こちらの進捗状況で、今、話した話とかぶる話もありますが、少し口頭でご説明したいと思います。

それぞれ課題ごとに、1Qのときにこんな話をしましたと、8月にこんな話をしましたと書いていますけれども、これから私が話をするのは、2Qまでで何をしましたという話で、1Qの話もちょっと含まれているケースもあるとご理解ください。

まず、新規顧客の獲得とお客様とのリレーションシップの強化になります。新規顧客は、上期は本当にコロナ禍でなかなか活動は大変ではあったんですけども、上期で10件獲得できています。受注規模はまだ小さいですが、一方で、既存のお客様のところの新規の提案、それから受注条件の改善の活動は進めることができたかなと思っております。

現状でいいますと、来期に向けた情報収集、提案活動を結構やっています、そこから感じられるのは、やはり来年度に向けてもお客様のIT投資意欲はかなりあるなと今、感じているところであります。

2番目の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・開発です。先ほど申しましたとおり、9月にデジタルソリューションの新しいサイト、お客様事例を紹介したり、セミナー情報を

### 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

紹介するサイト、wakuwaku.cresco といいますけれども、こういうサイトを新規につくりまして、マーケティングにつなげていきたいと思って活動しております。

それから、これは10月いっぱい、デジタルでクレスコフェアという社外発信を実施しました。グループでのデジタルソリューションは20程度ありますけれども、それを社外公開したり、技術研究所の共同研究の成果を発表したり。

あと、社内からデジタルアイデアコンテストみたいな形で、社員がいろいろな社会課題だとかを想定して、ソリューション、モノづくりをする、そういう様子を動画で配信するイベントです。もともとは、このイベントは社内向けではあったんですけれども、デジタルの時代になりましたので、もう社外発信しようということで発信しました。

一部技術とかアイデアとか、既存のお客さんを中心に問い合わせを受けて、こんなようなものをつくりたいというような話を受けております。それなりに初めての社外公開としては、うまくいったんじゃないかなと思っております。



③ 連結中期  
経営計画

### 3.4. 対処すべき課題の対応状況②

2Qの対応状況は口頭で説明し、  
後日、議事録を当社サイトで公開

#### 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「稼働力の最大化」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。

1Q時

- ◆ 7月1日付で(株)OECをM&A、PMIを開始。
- ◆ グループ会社での協業を更に推進するため、グループ事業戦略担当チームを構成して協業推進の活動を活発化。
- ◆ M&Aは継続して進める。小規模会社は、M&A後に既存のグループ個社と合併させる方針。

#### 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。

1Q時

- ◆ 今年度の新卒採用はグループ全体で150名位。オンラインでの教育が中心。
- ◆ 来年度の新卒採用はグループ全体で200名位を計画。採用活動は、ほぼ終了。
- ◆ 中途採用は非常に厳しい状況。50歳代のシニア採用は、部長級や営業での採用が進んでいる。

続きまして、3番目、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という課題です。10月になりますが、アライアンスということでGPUリソースを提供しているハイレゾ社と代

#### 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

理店契約を締結しました。AI とかでハイパワーの GPU を使いたいというニーズが結構あるんですね。そういうものを提供する会社になります。大学の研究室ですとか、お客様の研究機関で、今は AI とかで GPU リソースをかなり使っていますので、そういうところにどんどん売り込んでいきたいなと思っています。AI とかでデータ分析が必要なお客様への提供となると思います。

二つ目は、7月にグループ入りした OEC という会社になります。2Q は予定どおりの業績を出してもらっております。業績にも貢献してくれていますし、PMI、Post Merger Integration も順調に推移しております。新規の M&A についても積極的に活動している最中になります。

4 番目、人材採用と育成環境の拡充です。1Q のときもお話ししていますが、中途採用がやはり苦戦しております。上級職というか、管理職層を少なくとも 10 名以上採用したいという目標を立てていますが、2~3 名ということで推移しています。

新卒の採用は、ほぼほぼできておりますが、育成という面でも 3 年間の離職率が大体 5% ぐらいなので、まあ、まずまずかなと思っています。

ただ、やはり中途採用層、特に首都圏ですね、地方で、札幌とか大阪に関しては目標どおりできているんですけども、首都圏が特に厳しいと。同業他社でもやはりそういう話はかなり聞きます。もっと条件を緩和するとか、クレスコの認知度を上げて、魅了をもっと語るということで、中途採用も継続して頑張っ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@scriptsasias.com





## 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。

1Q時

- ◆ 5月に経産省からDX事業者認定を受けた。
- ◆ 7月に社内のデジタル化で、メールシステムをグーグルからマイクロソフトに移行。今後下期に向けて、電子帳票化の検討を開始する予定。

## 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。

1Q時

- ◆ 今は、コロナに罹患しないようにすることを優先し、いろいろな勤務形態を設けている。ワクチンの職域接種は、ケスコとしては実施していないが、健康保険組合／新経済連盟／顧客先での職域接種を積極的に進めている。特別休暇を付与し、ワクチン接種を推奨。
- ◆ 今年度から、専任の保健師を社員として採用し、保健師による社員向けの動画の発信等による啓蒙活動、健康診断の結果フォロー等を進めている。また、健康増進手当の支給を開始。

DX推進と機動的経営の実現です。われわれ、DXということでは、やはりコロナ禍、アフターコロナで働き方が大きく変わっているということです。社内設備の効率化を目指して、いろいろと今動いている最中です。もう昨年から動いている最中です。

オフィスのレイアウトですとか、電話、それから電子取引、電子帳票保管、経営指標のBI化とか、社内教育のeラーニング化とか、ネットワーキングの増強ですとか、RPAの増強ですとか、こういう投資を継続してやっています。

この辺の話は、やはりもちろんそういうことを進めるんですけど、社員の意識の醸成というか、それもかなり必要だなとわれわれは感じております。

続きまして、6番目の健康経営の推進という話です。これも、非常にいろんなことをやっています。健康増進手当を来年4月から入れますという話ですとか、社内でウォーキングのコミュニティーをつくって、結構参加している人がいます。イベントにも参加していますとか。

それから、300名ぐらいの管理職を集めたオンラインの会議で、社内の保健師からいろいろな課題とか、各職場での留意点を講演してもらったりとかですね。あと、ホームページに健康経営に関する

## 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

る情報発信、健康経営戦略マップですとか、各種統計値を発信するというのもやっております。ここは今、結構力が入っているかなと思っております。



③ 連結中期  
経営計画

### 3.4. 対処すべき課題の対応状況④

2Qの対応状況は口頭で説明し、  
後日、議事録を当社サイトで公開

#### 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。

1Q時

- ◆ テレワークが一般的になり、オフィス改修を進行中。
- ◆ 8月に、いろいろな発信ができる常設の多目的スタジオを開設。
- ◆ 4月から新人事制度に移行。定着化の段階で、改善はこれから。
- ◆ テレワークが進んだ影響で、有給休暇の取得率が低下。取得目標を設定して改善を図っている。

#### 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。

1Q時

- ◆ 品質のプロセス・規程等の見直しを実施中。年を経過で一部が陳腐化しているため。
- ◆ 不採算のプロジェクトが出ないように、できるだけ早くプロジェクトの問題を察知するために、重点プロジェクトを品質管理部門で監視・フォローする活動を継続。

続きまして、7番目、働き方改革の推進と健全な労働環境づくりです。健康経営とも密接に関係します。私どもではコーチングとか、メンタリングをもう数年前から入れて、心理的安全性の高い職場環境をつくることをやっております。継続してやっております。

残業時間を低減するというので、やはり定期的にフォローを実施するということですが。朝会とか夕会をきっちりやって、めりはりがついた働き方にするとか。あと、対面のコミュニケーションを定期的にやるとか。あとは、やはりお客様との仕事の受け方ですね、営業交渉も含めた、そういうところも改善していく必要があるかなと思っております。

続きまして、8番目、品質の強化です。10月に品質方針を一部改定しまして、社外にリリースしました。現在、品質戦略会議を月次で開催してまして、やはりプロセスとか規定が古くなっているところがありますので、来年度、オープンに向けて改定に着手しております。


#### 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



また、社内の品質管理教育もやはり見直しをしながら、基本教育、実務教育というところを見直して、eラーニングですね、やはり在宅勤務も多いので、eラーニングでできるという準備を、今、11月からできるように準備してきました。

やはり品質という意味でいうと、教育の強化もあるんですが、やはり社員の意識をきっちり醸成していく、こっちもかなり重要なと。ちょっと精神論にはなりますけど、やはり品質が大事なんだということを社員に継続してすり込んでいくのが大事だと思っております。

	③ 連結中期 経営計画	<b>3.4. 対処すべき課題の対応状況⑤</b>	2Qの対応状況は口頭で説明し、 後日、議事録を当社サイトで公開
<b>9 生産性の追求</b>			
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。			
<b>1Q時</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 生産性を上げるために、ツールやノーコード・ローコードの開発手法等を使って対応。</li> <li>◆ 人不足感対策として、クラウド/AI/ロボット等の技術領域特化型のプロジェクトでは、1チームで複数のプロジェクトに対応。専任を1~2人アサインするのが厳しく、効率アップと人材育成を併せて、チームで複数プロジェクトに対応。</li> </ul>		
<b>10 開発に従事する人材の確保と体制強化</b>			
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。			
<b>1Q時</b>	◆ 2Q以降は特に、全体的に人不足感が強い。ビジネスパートナー、ニアショア、オフショアのリソースを活用。		
© 2021 CRESCO LTD. <span style="margin-left: 100px;">CRESCO Group Ambition 2030 「人が思い描く未来、その先へ」</span> <span style="float: right;">21</span>			

次は、生産性の追求です。今、一部やっている話としては、もちろん各いろいろなプロジェクトでいろいろなことをやっているんですが、チーム化の推進を、ある事業部でやり始めています。

これは、案件が結構たくさんあるので、結局この人はこのプロジェクトと張り付けちゃうと、多くの仕事ができなくなるということで。例えば、5人なら5人のチームで三つの仕事をやると、これを社内で持ち帰って、小規模な案件をまとめてやって、それでチームで収益管理ができることで業務効率化を図ろうという動きが、今、出ています。

やはり、専任の人間を、お客様はスペシャリストを1人置いてくれと言うんですけど、なかなかそれが人不足でできなくなってきたということで、お客様にもご理解いただいて、チームでやら

**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



せてもらいますという形の話をしております。人材育成も併せてそこでやっていくということです。

10番目は、開発に従事する人材の確保と体制強化です。単体でいいますと、2022年も100名ちょっと切れるぐらいの新卒を採用できていますし、23年度も同じぐらいの採用を目標に活動を開始し始めております。

あとは、ベトナムです。ベトナムのオフショアをもっとどんどん使おうということで、今期末には100名ぐらいの体制にはなりますので、現地の人間、現地のリーダー、プロジェクトマネジメントをやるリーダーとかも含めて、今、現地の体制が6名で100名ぐらいを回せるようにということで推薦しております。

あと、ビジネスパートナーについても、中長期的な信頼関係の構築ということで、継続してやっていくということで、これはこれでやっております。



③ 連結中期  
経営計画

### 3.4. 対処すべき課題の対応状況⑥

2Qの対応状況は口頭で説明し、  
後日、議事録を当社サイトで公開

#### 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。

1Q時 ◆ 今年度からLGBTに対応した取り組みとして、パートナーシップ制度を導入。

#### 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・コードへの確に対応してまいります。

1Q時 ◆ 6月に、社外取締役を中心に構成する報酬委員会を設置。  
◆ プライム市場を目指しており、プライム市場にふさわしいガバナンスを継続して推進していく。

続きまして、11番目、ダイバーシティへの取り組みです。来期、22年で新卒の採用ですが、弊社では多分初めてだと思うんですけど、女性の比率が50%を超えたということです。別に意識したわけじゃないんですけど、たまたまそうになりました。

#### 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@scriptsasia.com

あと、キャリア採用で海外の技術者を採用したりもしています。フランスとか、マレーシアとか、今までにない人たちを採用したりもしています。いろんなそういう海外の人材も新卒でいいですと韓国からの採用とかも含めて進めています。

12番目はコーポレート・ガバナンスの推進です。最近、持続的成長ということで、SDGs、ESGみたいな話が結構あるんですが、われわれの業界で、なかなか設備を持っているわけでもないの、考えるとなかなか難しいのではありますけれども。実際、私が調べてみたところでは、やはり在宅勤務、テレワークがかなり定着しているので、事務所の光熱費ですとか、ペーパーレスもかなり進んだということで、コストは2019年に比べるとやはり30%ぐらい減少しているというデータは出ております。



③ 連結中期  
経営計画

### 3.4. 対処すべき課題の対応状況⑦

2Qの対応状況は口頭で説明し、  
後日、議事録を当社サイトで公開

#### 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。

1Q時

- ◆ 投資動向が良い顧客、本業で苦戦してなかなか投資が思うようにできない顧客がある。
- ◆ 開発要員を組織横断でアサインし、苦境にある顧客をサポートする体制を取っているが、柔軟なりソースアサインまではできていない。

最後になります。事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営です。

単体の組織の中でも、もちろん事業組織の中でもやっているんですが、2Qぐらいから結構グループ会社間での営業案件とか、ビジネスパートナーの情報の共有ということで、受注の取りこぼしがないようにということで、グループ会社全体での受注ロスの削減に努める活動も、結構積極的にやっております。

#### 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





そんなに今、仕事がないというよりも、どちらかというビジネスパートナーはリソースの問題で困っているということなので、その辺を少し紹介したりという動きをし始めています。

課題の話は以上になります。あとはご参考の資料になりますので、私の説明は以上としまして、質疑応答ということで、皆様からのご質問をお受けしたいと思います。

**司会**：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：**それではただ今から、質疑応答に移らせていただきます。

それでは事前にいただいているご質問がございますので、最初のご質問をお読みしたいと思います。

受注高を見ると順調に伸びているようですが、コロナ禍における営業活動については軌道に乗ったと考えてよいのでしょうか。まだ課題が残っているとしたら、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。

**根元：**受注高については、この表にあるように順調に伸びております。課題感というよりも、どちらかという受注をできるだけ取れるように、受注に引き合いを結びつけられるようにというところが、やはり課題かなということで。どうしてもリソースとか、お客様とのそういうどうやって提案するかというところですね。

ですからできません、ゼロ回答ではなくて、できたら私、個人的には条件を付けて回答して、この時期からだったら対応可能ですよとか、せっかく声をかけてくれていますので、そういう話をやはりしていくべきかなとは思っております。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。

受注残高の内容について教えてください。構成はITサービス事業の内訳と同じような割合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。

**根元：**ITサービスが数字的には95%ということで、ほとんどなんですけれども、各セグメントごとにサブセグメントの中のそれぞれの業種で、多少でっこみひっこみはありますが、ほぼ大体前年同期比108という、このぐらいの全てのサブセグメントで受注残高は伸びていると見ております。

そういう意味だと、一番見えているのはデジタルソリューションのほうでして、こちらはどっちかというストックビジネスに近いので、ほぼ下期は見えていると。どちらかという今やっているのは、来年度の営業という感じになっております。

---

### 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@scriptsasias.com

**司会：**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も伸びてきているようですが、こちらについて新しい顧客が増えているのでしょうかというご質問です。よろしく願いいたします。

**根元：**新しい顧客も増えていきますし、既存のお客様で利用のパイがどんどん大きくなっていると、両方あると思います。

新しいお客様が今付きやすいのは、やはりクラウドと RPA のところだと見ております。クラウドのところはどうしても、お客様が使い始めると利用量はどんどん膨らみますので、こういったらあれですけども、黙っていても大体プラスになっていく感じではあります。以上です。

**司会：**ありがとうございました。

続きましてのご質問です。対面の営業活動を徐々に積極化しているとのことですが、下期の業績予想にコストアップを織り込んでいらっしゃいますでしょうか、というご質問です。よろしく願いいたします。

**根元：**特にコストアップは、われわれの費用の増加ということで理解しますと、もう予算は終わっていますので、予算のときにある程度、営業マンのコストとか、あとは大したあれではないですけども出張の費用ですとか交際費とか、そういうのは積み込んで進めていますので。それは見込んでいるのがお答えになります。

**司会：**ありがとうございました。

続きましてのご質問です。M&A の戦略について、どんな分野を重視されているのかなど、詳しくお聞かせいただけますでしょうかというご質問です。よろしく願いいたします。

**根元：**M&A は、われわれはやはり IT 関連の業種に特化しております。多角化は今では考えておりません。なおかつわれわれの今の経営陣というか、われわれのチームできっちりマネージできる。要はわれわれに知見がある程度あって、その会社をちゃんと管理できるという会社を考えております。

その中でなおかつどういう会社かという大きい会社も、売上が 50 億、100 億という会社もねらいたいと思うんですけども、なかなかそういう案件は出てきませんので。今は売上 20 億とか 10 億とか、そういう会社もターゲットになっています。

---

## 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



やはりわれわれが持っていないお客様ですとか、われわれが持っていない領域の技術を持っているとか、そういうことがあれば非常になお良いと。あと地方も含めて、積極的に取り組んでいきたいと考えています。以上です。

**司会：**ありがとうございました。

続きましてのご質問です。世の中の DX としては顧客ビジネスモデルを変革するもの、顧客バックオフィスコストを削減するものなどがあると思います。RPA やクラウド活用は主に後者に貢献し、レッドオーシャンだと思います。

御社の全社 DX 支援で可能な事例を教えてください。例えば物流向け配送用モバイルデバイスや、航空向け予約管理システムはその事例かと思いますが、横展開の余地などを教えてくださいというご質問です。よろしくお願いいたします。

**根元：**われわれが要はバックオフィスのコストを下げるためのクラウド活用だとか、RPA の活用ですとか、もちろんそういうのはあるんですけども、結構お客様が事業をもっと改革していきたいと、新しいサービスを追加したいんだとか、新しいプラットフォームをつかっていきたいんだとかいうところで、新しい技術ですね、いわゆる。クラウドであったり AI だったり、そういうものを使った IT サービス、要はシステム構築ですね。そういうのもかなりあります。

そういうのは基本的にはお客様のオーダーでつくりますので、それを横展開するのはなかなか権利上、難しいところはあるんですけども。中には、われわれに権利が留保されるような基本契約をしているお客様もいらっしゃいますので、横展開という試みは今までもやってはいます。やってはいますが、なかなか同じ業種であっても違うところは、やはり結構あるんですね。

ですから、そういう実績を参考にはできるけれども、丸々同じものを同じ業種のお客様に展開できるかという、なかなかそうはできないかなと思っています。

あくまでもそういうやった技術的なノウハウというか、そういうところはかなり、いろんなところで最先端の開発をやっておりますので、それは十分使えるかなと思っております。答えになっているかどうか分からないですけども。

**司会：**ありがとうございました。

続きましてのご質問です。上期の営業利益は計画比で 3 億円ほど上振れましたが、その要因を教えてください。増収効果、収益性改善、販管費の抑制など、どの辺りが効いていた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。

---

## 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：**やはり売上がアップしているのは、要因としては一つあると思います。それからコストは、特に出張費用ですとか交際費とか、そういうところは結構積んではいましたけれども、結局使えなかったのはあると思います。

あとは稼働率ですね。われわれはやはり人を固定費で社員を抱えていますので、その稼働率は想定よりもかなり高かったんじゃないかなということ。それからトラブルプロジェクトは多少あったものの、当初想定していたよりはかなり小さかったのが、営業利益率の改善ということで、第2クォーターは10.9%ですので、かなり良い数字になっていると見ております。

**司会：**ありがとうございました。

それでは質問も一巡したようですので、これもちまして質疑応答のお時間を終了といたします。

最後に、根元社長からご挨拶がございます。根元社長、よろしくお願ひいたします。

**根元：**今日は長時間にわたり説明会にご参加いただき、本当にありがとうございます。

今日お話ししましたとおり、会社の状況としては非常に追い風というか、良い状況。この業界自体が良い状況ではありますので、こういうチャンスをできるだけ多く獲得して、実際に業績向上できるように下期もしっかり頑張っていきたいと思っていますので。

引き続き皆様のご支援のほど、どうぞよろしくお願ひいたします。

今日はどうもありがとうございました。

**司会：**根元社長、ありがとうございました。これもちまして、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わない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