



**株式会社クレスコ**

2022年3月期第3四半期決算説明会

2022年2月10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 3 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 3 四半期
[日程]	2022 年 2 月 10 日
[ページ数]	30
[時間]	15:00 – 15:47 (合計：47 分、登壇：33 分、質疑応答：14 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、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 3 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と誠にありがとうございます。

本日は代表取締役、社長執行役員、根元浩幸より、2022 年 3 月期第 3 四半期決算についてご説明し、その後に質疑応答の時間を設けております。

それでは早速始めさせていただきます。

根元社長よろしくお願いたします。

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]

- 経済活動の正常化に向けた動きやデジタル変革を背景に、顧客のIT投資は、順調に増加。
- 旅行や空輸関連はコロナの影響が続くも、主要顧客を中心に売上が増加。高稼働が継続。
- 売上高は11.7%増収。営業利益は37.9%増益、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10.2% (前年同期8.2%)で、中計目標値「10%」を維持。

□ 売上高 … 33億88百万円の増収(前年同期比 11.7%増)

□ 営業利益 … 9億04百万円の増益(前年同期比 37.9%増)

□ 経常利益 … 5億18百万円の増益(前年同期比 16.6%増)

□ 当期純利益 … 3億71百万円の増益(前年同期比 16.9%増)

3Q 累計		2022年3月期			前年同期比	対通期進捗率	通期業績予想	
		20/03期	21/03期	22/03期			22/03期 21/5/10 予想	前年同期比
	売上高	28,957	29,018	32,406	111.7%	76.4%	42,400	106.8%
	売上総利益	5,379 (18.6%)	5,127 (17.7%)	6,348 (19.6%)	123.8%			
	営業利益	2,653 (9.2%)	2,388 (8.2%)	3,292 (10.2%)	137.9%	85.5%	3,850 (9.1%)	110.5%
	経常利益	3,141 (10.8%)	3,123 (10.8%)	3,641 (11.2%)	116.6%	86.7%	4,200 (9.9%)	102.4%
	純利益	2,003 (6.9%)	2,193 (7.6%)	2,564 (7.9%)	116.9%	90.0%	2,850 (6.7%)	108.2%
	注 EPS 円/株	94.09	104.46	121.96			135.45	

【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。

© 2021 CRESCO LTD.

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

3

根元：クレスコの根元です。本日は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。私の方から 30 分程度ゆっくりめで説明をさせていただきます。そのまま 20 分、30 分、質疑応答の時間ということで進めさせていただきます。

## 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に入ります。連結決算のポイントになります。

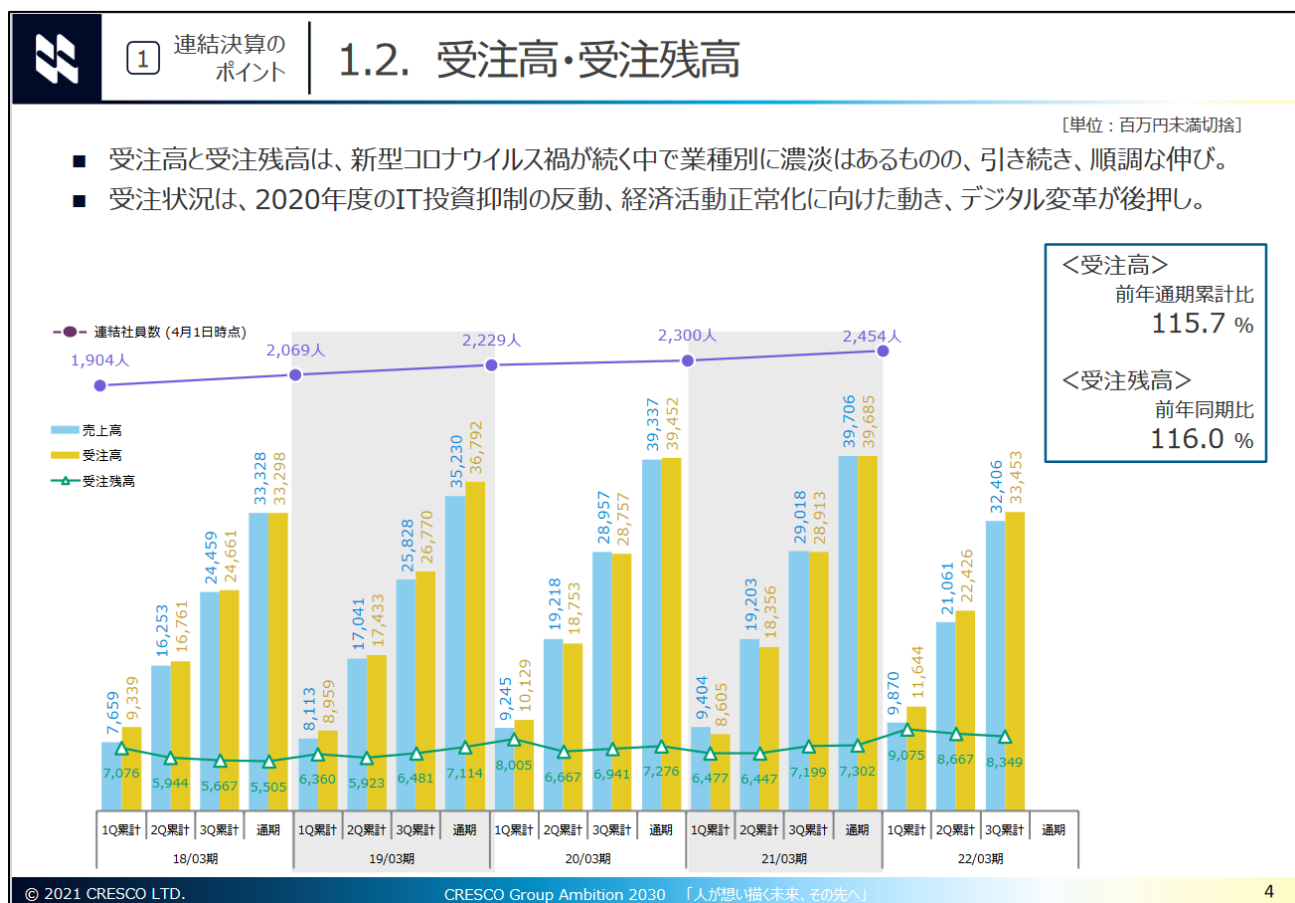
売上高・利益ですが、デジタル変革の背景と、経済活動を正常化してきたことで、お客様のIT投資というのは非常に順調に増加していると思っております。

私どものお客様で、旅行業だとか空輸関係とか、コロナ影響を受けているお客様も一部おりますが主要のお客様、主要の顧客では売上の増加が見えておりまして、われわれの稼働も非常に高稼働が継続している状況です。

売上高につきましては、第3四半期までで11.7%の増収と、営業利益は37.9%の増益、過去最高益となっております。

増収増益ですけれども、販管費が未消化と、特に上期は緊急事態がずっと継続してましたんで、出張とかイベントとかの費用が消化できなかったというのもあります。そういうのもありまして、営業利益率はもう10.2%、中計の目標の10%は超えているという今、状況になっております。

第3クォーターまでの累計、真ん中の黒いところですね、数字書いていますけれども、売上高が324億、営業利益が32億、経常利益が36億、純利益が25億という数字になっております。



### 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



続きまして、受注高・受注残高です。

先ほど申しましたとおり、お客様からの要請も結構ありまして、受注は堅調に伸びていると。売上伸びるのと同時に受注もかなり、受注残高も伸びているということです。

右の中に括弧で書いて入っていますが、受注高でいうと、前年の月累計で累計比で115%ということで伸びております。

①

連結決算のポイント

1.3. セグメント別売上高・利益①

[単位：百万円未満切捨]

### ITサービス事業

- 売上高は、309億72百万円。「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、10.3%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、29.4%増益。

- エンタープライズ … 「人材紹介・人材派遣」「運輸」「旅行・ホテル」「建設・不動産」の受注が回復し、6.9%増収。(前年同期比 8億68百万円増収)
- 金融 … 「保険」の大型案件受注や証券・クレジットカード等「その他」の案件増加により、10.1%増収。(前年同期比 9億20百万円増収)
- 製造 … 「機械・エレクトロニクス」の案件増加や子会社OECの連結効果により、17.3%の増収。(前年同期比 11億11百万円増収)

		20/03期	21/03期	22/03期	前年同期比	
3 Q 累 計	IT サー ビス	売上高	エンタープライズ	12,557	<b>13,425</b>	<b>106.9%</b>
		金融	9,083	<b>10,003</b>	<b>110.1%</b>	
		製造	6,431	<b>7,542</b>	<b>117.3%</b>	
	セグメント利益(率)	28,072	<b>30,972</b>	<b>110.3%</b>		
		3,239 (11.5%)	<b>4,192 (13.5%)</b>	<b>129.4%</b>		

売上高比率

売上高

セグメント利益・利益率

[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。

© 2021 CRESCO LTD.
CRESCO Group Ambition 2030 「人が思い描く未来、その先へ」
5

セグメント別の売上高・利益ついて説明します。

今年度からセグメントの切り方を変えまして、IT サービス、デジタルソリューションという二つの大きなセグメントに分けています。

IT サービスにつきましては、そのサブセグメントで、お客様の業種ごとにエンタープライズ・金融・製造という、三つのサブセグメントを持っております。

IT サービスという定義ですが、これは従来通り、技術者が稼働していろいろなものづくりをするとか、システム開発をするというところの事業が、IT サービスという分類になっております。

### 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

技術的にはクラウドだとか AI とか、いわゆる今の DX の波で使われているような、スポットされるような技術も当然 IT サービスの中でも扱っております。セグメント、IT サービス全体でいうと、10.3%の増収ということで、昨年度がやはりコロナの影響を受けまして、売上高の伸びというのはほぼフラットな状態でしたから、それに比べるとかなり回復してきていると言えると思います。

あとセグメント利益については、売上高が増えたということと、稼働もかなり上がっているということで、生産性の向上、あと不採算プロジェクトが極小化したことで、29.4%の増益となっております。

エンタープライズで言いますと、人材関係の業種、それから運輸業ですね。これは物流になります。あとは旅行・ホテルといったところ。旅行・ホテル、本業はお客様が非常に苦しい状況が続いているんですが、GoTo トラベル等、国プロ等も参加させてもらっていることもあり、昨年度に比べれば少し上向いている状況ではあります。

あとは、建設・不動産といったところの受注が回復しているということで、6.9%の増収です。

金融につきましては、保険の大型案件の受注で、これはお客様の中での中計の中で DX 化を3年間進めようという初年度に当たりまして、かなりそこのお客様での受注がかなり伸びているところ。あとは、証券・クレジットカード、その他の案件っていうのも伸びていまして、全体では10.1%の増収になっています。

製造部門では機械・エレクトロニクスの案件が増えているということと、それから、昨年7月に子会社で OEC という、組込み系、製造業のお客様をやっている会社がグループ入りしました。その関係の効果もありまして、17.3%の増収となっています。

製造業で言いますと、あとは大口で自動車関係があるんですが、自動車関係は横ばいかちょっと、まだ現状ではマイナスかなという状況です。これはやはりニュース等でも言われているような半導体不足ということで、なかなか自動車を思うように作れないと、自動車部品も思うようにできないという状況がこの1年間続いてきているということで、底は打った感はありますけれど、前年度に比べるとまだ横ばい、もしくはちょっとマイナスという状況にあると見ております。

3Q までの累計表になりますけれども、エンタープライズで134億、金融で100億、製造で75億ということで、トータル309億という売上となっております。

---

## 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





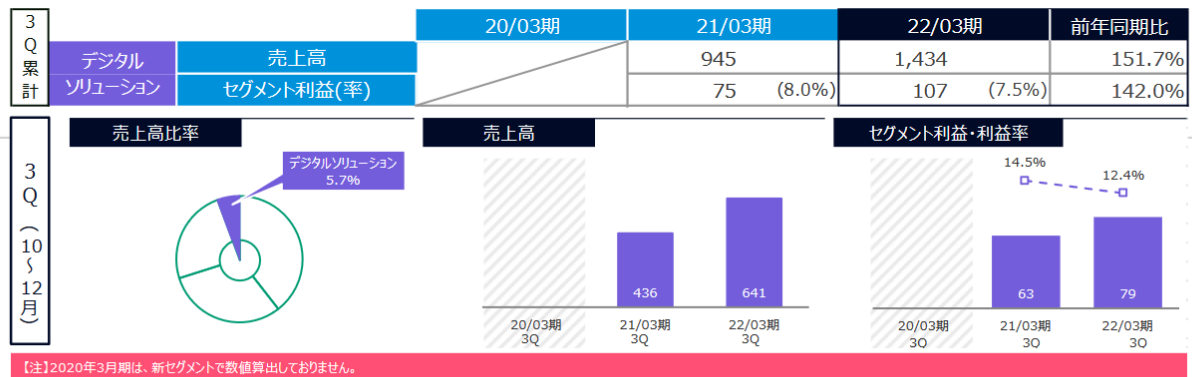
[単位：百万円未満切捨]

## デジタルソリューション事業

- 売上高は、14億34百万円。クラウドサービス「Creage(クレアージュ)」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、51.7%増収。
- セグメント利益は、上記の増収効果により、42.0%増益。

&lt;主な製品・サービス名&gt;

- 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、デジタルソリューション事業。

これはITサービス事業が、要は技術者が稼働してものづくりをするのではなくて、ライセンスを売ったり、サービスを売ったり、そういう要は技術者が稼働することによって対価をいただくという以外の事業をわれわれの会社ではデジタルソリューション事業とっております。

主な製品サービスは、真ん中のところに書いていますが、クラウド関係のCreageというブランドのもの。それからその下で言いますと、RPAの関連で、われわれはUiPathという製品、業界ナンバーワンの製品を扱っています。こちらのライセンスの収入、あとはアノテーション、これはAI関係のサービスをやっております。あとは教育とかセミナーとか、そういう類いのものをわれわれはデジタルソリューション事業と分類しております。

3Qまでの売り上げは14億3,400万で、クラウドサービスCreageやRPAのライセンスを販売が増加していますということで、この辺はストックになる。まあ一時的な売上もあるんですけども、利用料と、年間のライセンス料、ライセンス使用料みたいな感じで、あのストックになるビジネスで、どんどん伸びていく類いのものです。

前年に比べると50%強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





新型コロナウイルス禍の影響は、限定的。経済活動の正常化に向けた動きが牽引。  
躊躇なきデジタル変革(DX)の推進により、システム開発の需要が一気に加速。

- 新型コロナウイルスは、オミクロン株を中心とする新規感染者が増加傾向にあるものの、アフターコロナ・ウィズコロナを踏まえ、DX推進は加速の様相で、引き続き**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**。
- 引き合い・受注・業務量の増加により、**人材の育成・確保や、開発体制の強化が喫緊の課題**。

【ご参考： 景気判断の調査等】

2022年1月Quick短観 [2022年1月19日発表]

業況判断DIは、1月の製造業はプラス25(6ポイント改善)2カ月ぶりの改善、J全産業はプラス24(5ポイント改善)。  
1月特別調査： 2022年の経営リスクは「コロナ再拡大」が過半数、インフレや供給網にも懸念。

政府による1月の月例経済報告 [2022年1月18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徐々に緩和される中で、このところ持ち直しの動きがみられる。」旨の判断。

2021年12月の日銀短観 [2021年12月13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9月調査と変わらず“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、7ポイント上昇の“プラス9”となり、6四半期連続で改善。

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]

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。

今期の見通しです。新型コロナ禍の影響はわれわれの業界では限定的だろうと見ております。

今、現状、オミクロン株で、日本国内でも10万人、毎日患者が出てますんで、少し雰囲気的には暗い雰囲気に、1カ月前に比べるとなっているとは思いますが、デジタル変革の推進の波というのは継続するだろうと考えております。

いろんな、下にご参考の景気判断の調査等書いていますけれども、そこでもそういう記述、解説が多くなっていると見ています。

ということで、受注に関しては増加傾向が続いていると感じています。第3クォーターは緊急事態も明けまして、お客様のところに結構営業が訪問して、来年度の2024年4月以降の投資計画みたいなお話をいろいろさせてもらったんですけども、総じてプラス方向だろうという感触を受けております。事業活動には、特に支障がないかなと今思っております。

やはり課題は人材の育成と確保、開発体制の強化が課題になってくると思っております。

### 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





- **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。

新型コロナへの対応で、もう一昨年の4月の第一波のときから、いろんな対応をとっております。

特にこの1月になって、オミクロンのまた感染が広がってきていますので、基本的に今までやってきていることではありますけれども、在宅勤務をさらにもっと推進するとか、ワクチンを早く受けてもらうようにワクチン休暇を再度付与するとか、そういう取り組みをしています。あとは出張とか会食イベントの自粛も指示しております。

ただ残念ながら、やはり世の中の状況と同じでして、1月の中旬以降、また単体だけで30人ぐらいの感染者が出ていますので。感染しても、在宅で仕事ができる分には、体調が悪くなければ、仕事をさせるということで、そう仕事が停滞することはないように、社員には指示をしておる状況です。

ただ、これが長引くと、今の状況が2カ月、3カ月と長引くと、新年度にお客様の投資意欲とか、ちょっと気持ち的のところだと思うんですけども、そういうのに多少影響出るかなという懸念は多少私もしております。

### 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



- 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**。
    - ・ 9月末における緊急事態宣言およびまん延防止等重点措置の全面解除以降、追加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組みが始まっている。
    - ・ 12月に入り、オミクロン株の新規感染者数が増加傾向となり、年明けの1月には、第6波に突入。新型コロナウイルス禍の収束は当面難しいこと、また、第6波や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、影響は限定的で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、クレスコ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**。
    - ・ 経済正常化に向けた動きが活発化する中、景況感は業種・業態により濃淡はあるものの、順調に回復し、IT投資も改善傾向。  
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。

連結業績の見通しですが、かなり当初想定していた数字よりも今、進捗状況は良い状況です。

ただ、まだ1月の決算、月次決算をやっている最中でして、もう少し精緻に着地を把握するというのが、今やっている最中という状況であります。まあ発表している数字よりは当然上は行くと見ております。

### 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



② 今期の  
見通し

## 2.4. 連結業績予想

[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。

	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	
通期	売上高	40,000	101.7%	39,706	100.9%	99.3%	42,400	106.8%
	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%	3,850 (9.1%)	110.5%
	経常利益	3,600 (9.0%)	97.0%	4,101 (10.3%)	110.5%	113.9%	4,200 (9.9%)	102.4%
	純利益	2,450 (6.1%)	101.2%	2,634 (6.6%)	108.8%	107.5%	2,850 (6.7%)	108.2%
	EPS 円/株	116.67		125.43			135.45	

[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。

発表している数字ですけれども、424億の売上と38億5,000万の営業利益、42億の経常利益、28億5,000万の純利益ですけど、上には行くだろうと見ております。

ちゃんと数字がまとまってきた段階で、必要に応じて発表等し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



② 今期の  
見通し

## 2.5. 連結配当予想

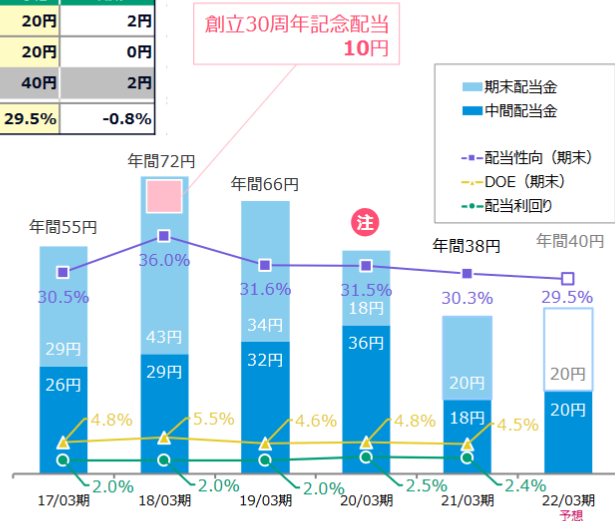
- 2021年5月10日に発表した配当予想に、変更なし。

	20/03期	21/03期	22/03期		
	実績	実績	実績	21/5/10 予想	増減
中間	36円	18円	20円	20円	2円
期末	18円	20円	-	20円	0円
年間	-	38円	-	40円	2円
配当性向	31.5%	30.3%	-	29.5%	-0.8%
配当利回り	2.5%	2.4%	-	-	-
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

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

連結配当の予想も据え置いています。

中間 20 円、期末 20 円の 40 円ですが、これも増配、われわれも利益に連動する配当を方針としておりますので、利益の見通しがついた段階で増配も検討しております。

### 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



2030年度に向けた10年間の経営ビジョン  
「CRESCO Group Ambition 2030」

「中期経営計画2023」の  
経営目標

## 人が思い描く未来、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



連結 売上高 **500**億円

連結 営業利益 **50**億円

ROE **15%**以上

中期経営計画についてです。

今年1年目の中計、3年の中計の1年目になります。

3年終わったところでは、売上高連結で500億、営業利益50億、ROE15%以上を目指してやっています。

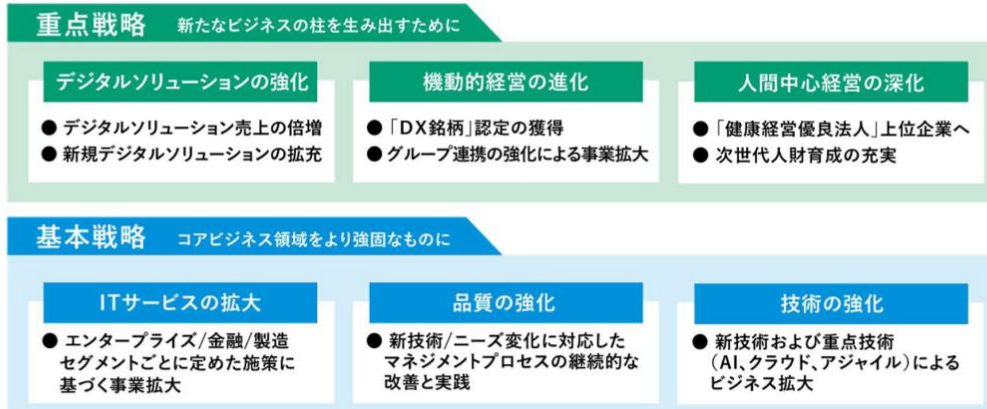
#### サポート

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



### 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)

重点戦略三つ、基本戦略三つということで、これについて、どんなようなことがあったかを、進捗状況を簡単に説明したいと思います。

この後に述べる課題ですね。課題に対する対応とかぶるところもありますので、かぶったところはちょっと説明省くところはあると思いますけれども。

基本・重点戦略で言いますと、先ほどちょっとお話しましたけど、デジタルソリューション事業を強化すると、それから機動的経営の進化ということ、それから人間中心経営の深化と、こういうようなことを重点戦略としております。

それから基本戦略は、ITサービスの拡大、それから品質の強化、技術の強化技術の強化。これはもうわれわれが昔からやってきていることを継続して、もっともっと強くしていくということです。

### 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





## 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>
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><b>2022年4月の社長交代を、発表</b> &lt;&lt;&lt; 詳細は次ページ &gt;&gt;&gt;</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、ワークスペース整備、ワケン休暇の導入)</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>

デジタルソリューションの強化では、SOROBAN、これ GPU の AI とかの分析データ分析で使うような、そういう新しいサービス、クラウドサービスを提供している会社があるんですけども、そのサービス SOROBAN がありまして、こちらと販売代理店契約を結びました。

いろいろ AI がこれから広がってくるだろうということで、こういう高性能なコンピュータのクラウドサービスみたいなところも、市場ニーズがあるだろうということで代理店契約しております。

それから UiPath ですね。RPA ですけども、こちらのわれわれの社員が MVP ということで、社員がいろいろ頑張って活躍してくれていることを書いています。

あとは、そういうイベントですね。これオンラインイベントになっていると思いますけれども、出展、講演等をやっているということです。

あと、機動的経営の深化、市場が4月から変わりますけれども、プライム市場に行くことが決定しております。あとは、この4月で社長交代を発表しております。この次のページでもう少し話します。

それから人間中心経営の進化で言いますと、オンラインのイベントになりますけれども、クレスコフェア 2021 という、グループ全社員が参加するような展示会みたいなやつですね。いろんなもの

## 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@scriptsasias.com



を作って、新しい技術でものを作って展示するとか、あとクレスコグループのいろんなデジタルソリューションを展示するとか、あと社外の有名人の人に講演してもらおうとか、結構大々的なイベントを10月にやっております。

あと Cresco Adventcalendar2021 は、われわれエンジニアブログを10年間やってんですけども、基本的には1週間に1本の技術の記事を出しているんですが、これを12月は12月1日から25日まで毎日出すということで、われわれの現役の技術者が、いろんなことを書くということで、結構うちのホームページの中でも人気のページになっております。

あとは、日本眼科学会で眼科のAIのコンテストがありまして、この辺、5年ぐらい前から取り組んでいますので、そこで当社の社員がそういうコンテストで優勝したとか、あとは組込みのシステム技術協会での講演をしたとか、いろいろそういうイベントに外でも社員が活躍しています。

3

連結中期  
経営計画

## 3.3. 進捗状況②

2021年12月20日

各位

	会社名	株式会社クレスコ
	代表者名	代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸 (コード番号: 4674 東証一部)
	問合せ先	取締役 専務執行役員 杉山 和男 コーポレート統括本部長 (TEL 03-5769-8011)

**代表取締役の異動に関するお知らせ**

当社は、2021年12月20日開催の取締役会において、下記のとおり、代表取締役を異動することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 異動の理由

2021年度からスタートいたしました、10年間の長期ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」および「中期経営計画2023」を迅速に推し進めるべく、経営体制の一層の強化を図り、さらなる成長と企業価値向上を目指すことを目的として、代表取締役を異動するものです。

2. 新旧代表取締役の氏名および役職名

新役職名	氏名	現役職名
代表取締役会長	根元 浩幸 (ねもと ひろゆき)	代表取締役 社長執行役員
代表取締役 社長執行役員	富永 宏 (とみなが ひろし)	取締役 専務執行役員 サービスコンピテンシー統括本部長 兼 技術研究所、品質管理本部管掌

開示の詳細: [https://www.cresco.co.jp/redirect/news/211220\\_corp.html](https://www.cresco.co.jp/redirect/news/211220_corp.html)

© 2021 CRESCO LTD.
CRESCO Group Ambition 2030 「人が想い描く未来、その先へ」
17

社長交代の話は、次にページですね。昨年の12月20日に出しています。

新しい社長は今専務で技術と品質を担当している、富永宏という者が4月1日で社長になります。

私の方は代表の会長で、どちらかというグループを見ると、グループ会社、12社ありますのでグループ会社見ると。

### 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



富永は、単体のオペレーションのを全部やるというすみ分けで、来年度は経営していきたい考えています。



③ 連結中期  
経営計画

### 3.3. 進捗状況③

#### 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	・ 新規取引先開拓に向けた営業人員の増強
	2Q	－
	3Q	・ 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）
品質の強化	1Q	・ 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 ・ 車載組込みシステムフォーラム(ASIF)幹事会社へ選出
	2Q	－
	3Q	・ 品質・プロジェクト管理教育の刷新
技術の強化	1Q	・ 「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
	2Q	・ 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
	3Q	・ 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 ・ 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

基本戦略の進捗です。

IT サービスで言いますと、いろんなニュースはあるんですけども、お客様の関係上、話出来ないところも多々あります。話出来るところで言いますと、クレスコベトナムという開発会社ですね。ベトナムの開発会社がだんだん稼働が増えてきているということで、3Qで90名、100に近い体制まで増強されています。

あと品質の強化で言いますと、品質とかプロジェクト管理の教育のコンテンツを刷新しまして、社員向けに、みんなeラーニングのコンテンツになりますけれども、教育をするということを進めております。

あと技術の強化、名古屋大学とですね。名古屋大学に人を派遣したりしているんですけども、以前より。組込みセキュリティですね、組込みの製品のセキュリティに関する共同研究ということで、具体的には、われわれのエンジニアに対して、組込みセキュリティを教育するための教材と

#### 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

か、要は PoC をやるとか、そういうことを共同でやることで、そういう取り組みを開始しております。

組込みセキュリティは、これからいろんな製品に組込まれてくるソフトウェアの中では非常にキーとなる技術でありますので、そこの技術者を増やすということです。

あとは、先ほどちょっと申しましたけれども、眼科系ですね。眼科系のところの解析画像で機械学習を用いた分類ということで、論文等複数掲載しています。

トピックスは以上になります。

	③ 連結中期経営計画	<b>3.4. 対処すべき課題の対応状況①</b>	3Q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>1</b>	<b>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</b>		
	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。		
<b>2Q時</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 新規顧客は、上期で10件獲得。受注規模はまだ小さい。既存顧客の新規提案、受注条件の改善の活動を進めた。</li><li>◆ 来年度に向け、顧客のIT投資意欲はかなりある。</li></ul>		
<b>2</b>	<b>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</b>		
	「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。		
<b>2Q時</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 9月に、顧客の事例紹介・セミナー情報を紹介するデジタルソリューションの新しいサイト「wakuwaku.cresco」を公開。マーケティングにつなげていく。</li><li>◆ 10月末まで、デジタルイベント「クレスコフェア」を実施。グループの約20件のデジタルソリューションや、技術研究所の共同研究の成果を発表。また、社員が社会課題等を想定して、ソリューション、モノづくりをするアイデアコンテストを実施。もともとは、社内イベントだったが、デジタル時代になり、社外にも公開。顧客から、技術・アイデアの問い合わせあり。</li></ul>		
© 2021 CRESCO LTD. CRESCO Group Ambition 2030 「人が思い描く未来、その先へ」 19			

続きまして、対処すべき課題で、今話した内容と重複することもありますけれども、少しご説明したいと思います。

1番目の、新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションの強化、先ほど話しましたが、第3クォーターですね、危機事態解除になりましたので、結構お客様の訪問活性化しました。よかったなと思いますけれども、1月の中旬からまたちょっとストップがかかっているんで残念でありますけれども、比較的良い感触、来期に向けては良い感触を受けております。

## 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



それからですね、グループ会社とか業務提携をしている会社は何社もあるんですけど、そこで新規のお客さんとか案件を共同提案するとか、調整するとかという話が結構進んだなと思っております。

それから、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、先ほど申しましたクレスコウェアの話ですとか、あと SOROBAN という GPU のクラウドサービスの代理店になったとか、あとは各種、社外講演をしたとか、エンジニアブログで Adventcalendar を 25 本毎日発信し続けたとか、そういうところが挙げられるかなと思います。



③

連結中期  
経営計画

## 3.4. 対処すべき課題の対応状況②

3Q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。

2Q時

- ◆ 10月に、GPUリソースを提供しているハイレゾ社と代理店契約を締結。AIでハイパワーのGPUを使いたいニーズにこたえる。大学の研究室や顧客の研究機関等の、AIやデータ分析が必要な顧客への提供。
- ◆ 7月に、グループ入りした「OEC」が、2Qは予定どおりの業績を出して貢献。PMIも順調に推移。
- ◆ 新規のM&Aは、積極的に活動中。

### 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。

2Q時

- ◆ 中途採用が苦戦。上級職(管理職層)を少なくとも10名以上採用したいが、2~3名で推移。地方の札幌・大阪は目標どおりだが、首都圏が特に厳しい。条件の緩和、クレスコの認知度を上げて継続して頑張っていきたい。
- ◆ 新卒採用は、ほぼできている。3年間の離職率が大体5%ぐらいで、まずまず。

続きまして、3番目のM&A・アライアンスの推進、グループ企業に対する管理の強化です。新規のM&Aもいろんな案件、継続してやっておりますが、まだ新しく進んだ話はちょっと今の段階でできないです。

ただ、この前1月31日ですかね、発表しましたけれども、今グループ会社のさらなる成長を目指して3社のグループ会社を統合すると。7月1日にエヌシステム、アルス、ネクサスという3社の会社を統合して200人規模の会社になります。

## 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@scriptsasia.com



先々の成長を考えたときには、一緒になってやった方がいいだろうと、そういうことを今、プロジェクトとして動いております。

それから、4番目の人材採用と育成環境の充実。先ほど名古屋大学と組込みセキュリティの話というのもここに入るかなと思いますし、品質管理の体系を全面的に刷新したっていうのも、ここに入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③

3Q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

#### 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。

2Q時

- ◆ 働き方の変化で、社内設備の効率化を目指して、投資を継続。  
オフィスのレイアウト変更、電話、電子取引、電子帳票保管、経営指標のBI化、社内教育のeラーニング化、ネットワーキングの増強、RPAの増強 など。

#### 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。

2Q時

- ◆ 来年4月から、健康増進手当を支給。
- ◆ 管理職のオンラインの会議で、社内の保健師から課題や各職場での留意点を講演。
- ◆ ホームページで健康経営に関する情報（健康経営戦略マップ、各種統計値）発信。

5番目、DX推進と機動的経営の実現です。こちらは社内の話になりますけれども、電子帳票対応のシステムの更改にも着手しております。4月から運用ですので、着手始めています。あとは、やはりわれわれが、クレスコ自体がDX何できるかを、ちょっと真面目に考えようということで、経営幹部向けの研修を今やり始めているところです。

あと、6番目の健康経営の推進です。ここではeラーニングですね。健康管理セルフケア研修みたいなのを全社員対象に実施したり、あとウォーキングイベントを実施したり、あと専属の保健師がいるんですけども、保健師のコラムですね。そういうものを結構展開しています。保健師のコラムで言いますと、3Qまでに、だいたい15回ぐらい全社員に配信しております。

#### 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 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。

- 2Q時**
- ◆ 健康経営とも密接に関係しており、コーチング・メンタリングを数年前から行い、心理的安全性の高い職場環境づくりに継続的に取り組む。
  - ◆ 残業時間を低減するため、定期的なフォロー、朝会・夕会を実施し、メリハリのついた働き方、定期的な対面コミュニケーションに取り組む。
  - ◆ 顧客からの仕事の受け方（営業交渉も含む）の改善。

## 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。

- 2Q時**
- ◆ 10月に品質方針を一部改定し、社外にリリース。
  - ◆ 品質戦略会議を月次で開催し、来年度の適用を目標に、プロセス・規定の改定に着手。
  - ◆ 社内の品質管理教育も見直し、在宅勤務対応でeラーニングが11月からできるように準備。

7番目の働き方改革の推進と健全な労働環境づくりです。12月に第3クォーターに第5回日経スマートワーク経営調査がありまして、一応星三つはいただきました。最高星五つなんでもまだまですけれども。その中では人材活用力という項目がありまして、そこでA++をもらったということがあります。

あとは、品川本社の事業部門のエリアですね。テレワークがもう完全に浸透してますので、レイアウト変更等の刷新を3Qから4Qにかけて今やっている最中です。完全フリーアドレスで進めようと計画しておるところです。

品質の強化では、これも先ほど申しましたけど、品質管理、プロジェクト管理に関する研修コンテンツの刷新、受講開始を始めています。

### 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



## 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。

2Q時

- ◆ 一部の事業部で、チーム化の推進に取り組中。  
多くの案件をこなすため、特定の案件に特定の人を固定せず、複数人数でチームを組み、小規模な複数案件を担当し、業務効率化を図る。なお、チームを組むことで人材育成を兼ねる。

## 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。

2Q時

- ◆ 単体では、2022年も100名弱の新卒を採用。2023年も同様の採用を目標に活動を開始。
- ◆ ベトナムのオフショアの活用。今期末には100名ぐらいの体制。現地のリーダー含めて、6名で100名ぐらいを回せるようにする。
- ◆ ビジネスパートナーは、中長期的な信頼関係の構築を継続して取り組む。

生産性の追求では、特に言及すべき話はありません。

10番目の開発に従事する人材の確保と体制強化では、先ほどありましたけれども、ベトナムのオフショアが順調に増えて、体制も強化されているということ。

あと、グループ会社間で開発リソースの連携の強化も進めております。

### 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





## 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。

2Q時

- ◆ 2022年の新卒採用は、弊社で初めて、女性比率が50%を超える。
- ◆ 中途採用は、フランスやマレーシアなど、海外の技術者も採用。新卒は、韓国から採用。

## 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。

2Q時

- ◆ SDGs、ESGは、設備を持っていないため難しい。在宅勤務の定着により、事務所の光熱費が減り、ペーパーレスが進む。コストは2019年と比較して30%ほど減少。

ダイバーシティへの取り組みで、3Qに女性の経営幹部候補の外部研修を、1名ですけれども、事業部長クラスの間を1名参加させております。

コーポレートガバナンスの推進、12番ですが、こちらは今回特筆すべき話はありません。

### 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@scriptasia.com



### 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。

2Q時

- ◆ グループ会社間で、営業案件・ビジネスパートナーの情報を共有し、受注の取りこぼしを防止。仕事の有無ではなく、ビジネスパートナーのリソースの問題。

事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営です。クレスコ単体だけじゃなくて、2Qのときにも話をしていますけれども、グループ会社間での営業の連携っていうのはかなり強化して今動いている感じで、そういう意味では無駄がなくなって、非常に良い形でグループの連携が強化されてきていると思っております。

私からの説明は以上になります。

ご清聴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@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**司会 [Q]**：それでは、これより質疑応答の時間といたします。

それでは、まず開始前にいただきましたご質問がありますのでお読みいたします。

社長交代の意図と背景を教えてくださいといったご質問です。お願いいたします。

**根元 [A]**：社長交代の意図という事なのですが、一番は、やはりもう私が在任 8 年、ほぼ丸 8 年という状況になってきて、やはり組織全体の活性化のためにも新しいリーダーでやった方がいいだろうという判断をしたというのが一番になります。それとですね、やはり今、私が社長で、単体もグループも全部見ているわけですが、やはり仕事の量がかなり、グループの会社も 12 社ということで多くなってきてますんで、やはり分業でやっていった方がいいんじゃないかということも、そういう判断もあります。一番はやっぱり組織の活性化ということを目指しております。よろしいでしょうか。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

通期の計画に対して、特に利益面では非常に順調なように見えます。通期計画は変更されておませんが、リスクとしてどのようなものを想定しておけばよいでしょうかといったご質問です。お願いいたします。

**根元 [A]**：今、ご質問があったように、業績の予想に関しては、かなりの進捗で来ているんですが、リスクとしましては、今期で言うとなんかもうないかなという思っておりますが、まだ精査できてないというのが先ほど説明した通りでございます。

リスクがあるとすると来期に向けたところで言いますと、やはりコロナの今のような状況が長引いて、お客様がやろうと思っていたことが少し縮小するとか、延期するとかいうことがあるかもしれない。

あとは、やはり地政学的な話ですよね。最近の話ですと、やはりウクライナの話とか、ちょっと原油高、インフレみたいな話ということが影響して、お客様の投資計画に影響を及ぼすんじゃないかというのがあるかなと思っておりますが、今期で言うとも、それほどないんじゃない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@scriptasia.com



ただ、やはり株価が大幅に落ちるとかという話になりますと、われわれも有価証券等持っていますので、そういうところの評価等で多少落ちるリスクはあると思っております。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。それでは続いてのご質問です。

IT サービス事業において、旅行・ホテルについても受注が回復しているということでしたが、これは昨年後半にコロナが一服したことによるもののでしょうか。それとも、コロナ禍においても、IT について一定の投資は行われると理解してよいのでしょうかといったご質問です。お願いいたします。

**根元 [A]**：旅行業さんのお客様があるんですが、本業は本当に厳しい状況が継続しています。第3クォーターは、ちょっと一服感があったんですけど、また1月以降厳しい状況になっていますので、IT投資もやるって言っていたやつをやっぱり伸ばすとかいう話は結構ありますが、やはり基本的にシステムの運用とか、あと保守みたいな話、それからやはり先を見たときにこれやらなきゃ今、駄目だということで、お客さんを頑張って投資はしてくれているという状況です。

あとはですね、一昨年度から国のプロジェクトとして始まっているあのGoToトラベルですね、そちらの方もわれわれ関与させてもらっていて、そういうところである程度キープができていますということで、前年度に比べると多少はいいと、IT投資としては多少はいい状況です。

ただ、お客様の本業は、まだまだ本当にトンネルの中で、非常に厳しい状況で推移していると言えると思います。以上です。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

ベトナム拠点のエンジニア拡充の件について、どのぐらいまで増やせる余地があるのでしょうかといったご質問です。お願いいたします。

**根元 [A]**：ベトナムはですね、元々、会社作ったのがもう2年半ぐらい前になるんですけども、300人までは持っていこうと最初から計画しています。それでやっと100人ぐらいまで来たというのが今現状でして、ちょっとコロナで1年ぐらいは今進捗が遅れている状況です。

最終的にやっぱり300名ぐらいまで持っていきたいと思っています。現地ですと、クレスコから出向している人間もいますし、現地でも日本人のブリッジエンジニアとかも採用していて、今7名ですかね。日本人のブリッジエンジニアそれから現地で提携している会社からだいたい90名から100名ぐらいのエンジニアを[音声不明瞭]に稼働してもらってる状況です。来年度は多分150まではいけるだろうと思ってます。以上です。

---

## 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



**司会 [Q]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

IT サービスの中で製造部門の利益率が高くなっています。エンタープライズや金融と比べて収益性が高い理由は何でしょうかといったご質問です。お願いいたします。

**根元 [A]**：製造部門の利益率は確かに高いんですけど、やはりお客様とのそういう価格交渉、プライシングみたいなところをうまくコントロールできたというか、そういうところはあるかなと思っています。

あとは、不採算のプロジェクトがほとんど発生しなかったのは大きいかなと思っています。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

デジタルソリューション事業で受注された大型ソリューション案件について、どのようなものかももう少し詳しくご説明いただけますでしょうかといったご質問です。お願いいたします。

**根元 [A]**：デジタルソリューションのところですけども、昨年度に比べて5割ぐらい伸ばしているんですが、伸びているところはやっぱりクラウドのサービスですね。Creageです。あとRPAも伸びていますけれども。クラウドサービスです。

今、われわれのお客様は、自前でコンピュータを持つ、要はオンプレミスって言っていますけれども、もうそれはやめて、どんどんクラウドにシフトしよう、クラウドシフトという流れがもう3年、4年ぐらい前から来てまして、それが本当に本格化しています。

クラウドにもっていくような、そういうITサービスの受注、シフトするっていう開発案件。それをクラウドに載せた後に運用する、あとはアカウントिंगの管理をすとか、そういうようなところは、ここでいうCreageというサービスわれわれのサービスを併せてお客様に売っています。

ITサービス+デジタルソリューションで、クラウドのところがどんどん大きくなっていると。一度クラウドを使い始めると、お客様の中で使う量がだんだんだんだん増えてきます。範囲が増えてきますんで、それによって特にアカウントिंगのところは少しずつ少しずつ上がってきますんで、ここに出ているようなあの伸び率ができていると言えると思います。よろしいでしょうか。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。それでは続いてのご質問です。

M&Aの戦略について、どのような分野を重視されているかなど、詳しくお聞かせいただけますでしょうかといったご質問です。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@scriptsasias.com



**根元 [A]**：はい。M&A につきましては、基本的にはもう IT に関連する業界と。すなわちはわれわれがきっちりマネジメントできる会社というのがターゲットになります。全く別な業種とかに進出するという事は考えてはいません。

あと、場所的にはもう国内であればどこでも、と思っています。地方でもありかなと思っています。ただ海外は、まだ今のところ、まだあまり考えてはおりません。やっぱりリスクが大きいというのと、まだ海外のビジネス経験は、そんなにわれわれたくさんあるわけじゃないんで、海外については今のところ考えておりません。

われわれと違う技術的な得意分野を持っているとか、われわれと違うお客様を持っているとか、規模はある程度小さい会社、30人50人の会社でもターゲットとしております。

ただ小さな会社の場合は、単独で残すとなると、要はやっぱり管理コストがかかりますので、先々はマージするという、既存の会社とマージするというふうな運営になるかと思うんですけども。M&A は継続して、やっていこうということで重要な戦略の一つになっております。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

それではご質問も一巡したようですので、これをもちまして、質疑応答の時間を終了とさせていただきます。

最後に社長の根元よりご挨拶がございます。根元社長よろしくお願いたします。

**根元 [M]**：今日はお忙しいところ弊社の決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

われわれの業界はコロナ禍ではありますけれども、その中で多少追い風かなというところではありますけれども、やはり世の中の状況をしっかり見ながら、非常に変化の激しい世の中でもありますので、しっかりそこに迅速に対応してビジネスを盛り上げていきたいと、引き続き盛り上げていきたいと思っておりますので、引き続き皆様におかれましては、ご支援いただけますようよろしくお願いいたします。今日はどうもありがとうございました。

**司会 [M]**：根元社長、ありがとうございました。これをもちまして、本日の決算説明会を終了とさせていただきます。本日は最後まで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

### 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



1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## 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





## 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とします。

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

