



株式会社クレスコ

2022 年 3 月期決算説明会

2022 年 5 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 月期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 5 月 12 日		
[ページ数]	32		
[時間]	15:00 – 15:50 (合計：50 分、登壇：35 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]	2 名		
	代表取締役会長	根元 浩幸	(以下、根元)
	代表取締役 社長執行役員	富永 宏	(以下、富永)

サポート

日本 050-5212-7790 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。ただいまより、株式会社クレスコ 2022 年 3 月期決算説明会を開催いたします。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。

本日は代表取締役会長 根元浩幸より、2022 年 3 月期決算の概要、並びに今期の見通しについてご説明いたします。その後、質疑応答の時間を設けております。

ご質問は、画面の「質問する」のボックスよりご質問内容をご入力いただき、送信をお願いいたします。送信は説明の途中でも可能となっております。お送りいただいたご質問はこちらで代読し、会社出席者よりご回答申し上げます。

なお、お時間の関係ですべてのご質問へのご回答が難しい場合がございます。あらかじめご了承ください。説明会終了時刻は 16 時を予定しております。

それでは早速始めさせていただきます。根元会長よりお願いいたします。

根元：株式会社クレスコの根元でございます。今日は弊社の 2022 年 3 月期の決算のアナリスト向け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 分程度お時間をいただきまして説明をさせていただいて、その後に質疑応答の対応をしたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



✳ 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・・・

CRESCO ✳

- * 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 : アドバンスト・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

© 2022 CRESCO LTD.

- 2 -

まず決算の説明の前に、この4月に会社ロゴが変更となりました。

それについて少しお話したいと思います。変更の経緯は、私どもの創業者である岩崎という者が昨年6月で取締役を退任して、もう次世代に経営を託すという、引退をしたということ。それから、今年の4月から社長交代。また東証の市場変更でプライム市場に移行したというような経緯もありまして、私どもの会社の中では2022年4月からを第2創業期というふうな位置づけで考えております。そういう機会でもありますので、35期になりますけれども、ロゴを刷新したということになります。

この右、下の方にロゴが出ていますが、ローマ字でクレスコ、それからオレンジのアスタリスクを崩したような、右に出ているようなロゴとなっております。

デザインコンセプトは、Challenger wildcard ということで、このアスタリスクのところは、ITの世界でよく一般的にワイルドカードとして用いられるアスタリスクを崩したもの。そこからのデザインになっております。カラーについては、アドバンスト・オレンジということで、力強い前進。それからクレスコのローマ字はトラスト・ブラックということで、確かな信頼を表しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



意味としましては、あらゆる対象にマッチするワイルドカードのように、枠に捉われない考え方や開発に挑戦して、社会を前進成長させる姿というのを表しております。

1 決算のポイント 1.1. 業績予想・配当予想の修正

2022年2月28日 発表

[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	44,000	1,600	103.8%	39,706
売上総利益					7,199 (18.1%)
営業利益	3,850 (9.1%)	4,440 (10.1%)	590	115.3%	3,484 (8.8%)
経常利益	4,200 (9.9%)	4,600 (10.5%)	400	109.5%	4,101 (10.3%)
純利益	2,850 (6.7%)	3,180 (7.2%)	330	111.6%	2,634 (6.6%)
EPS 円/株	135.58	151.14	15.56		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	24円	4円	20円
年間	40円	44円	4円	38円
配当性向	29.5%	28.6%	-0.9%	30.3%

© 2022 CRESCO LTD.

- 4 -

それでは、本題の決算の話に入ります。

このスライドは2月の28日に発表しました、業績配当の修正の内容となっております。今週発表しました決算の数字もほぼほぼ、この後に説明しますが、この2月28日に発表したものに近い形に着地しております。売上は440億、営業利益で44億4000。配当を期末に4円増配しまして、通期で44円というふうな配当の発表をしております。

サポート

日本 050-5212-7790 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 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

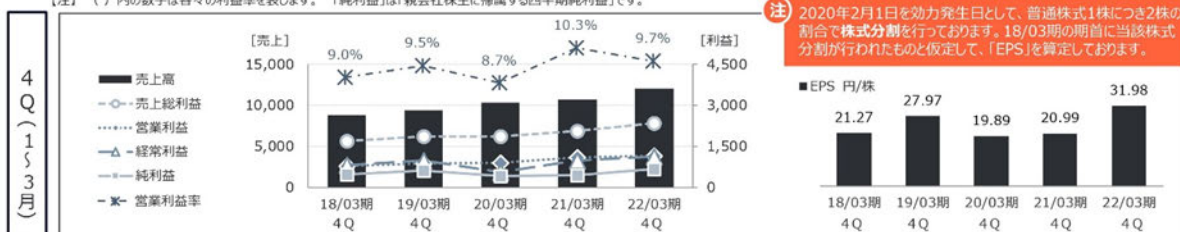
[単位：百万円未満切捨]

- 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		対通期		通期 業績予想	
							同期比	達成率	22/2/28 予想	前年同期比		
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。



© 2022 CRESCO LTD.

- 5 -

2日前、一昨日に発表しました決算の結果でございます。前のページで話しましたけれども2月28日に発表した数字から多少、上振れはしていますが、ほぼその数字で着地したという形になっています。

全般的には、通期通して一昨年のコロナの影響はもう完全に払拭できて、デジタル変革の波というのですかね、そういうことでお客様の投資も順調だったということで、良い決算内容で終わることができたと思っています。

売り上げで言いますと11.9%と2桁の増収になっております。

特に、クレスコ単体が13%の増収。それから、第2四半期にグループ入りしましたOECという売り上げ20億程度の会社ですけれども、そこが収益の増加に寄与しております。11.9%のうちの3%がOECの寄与分となります。

営業利益につきましては27.9%、経常利益16.6%、当期純利益22.9%の増益で、連続で過去最高益を更新しました。また増収の効果や、販管費未消化というのもありまして、営業利益率は10%。目標値を10%と置いていますので、それを超えることができたという数字になっております。

サポート

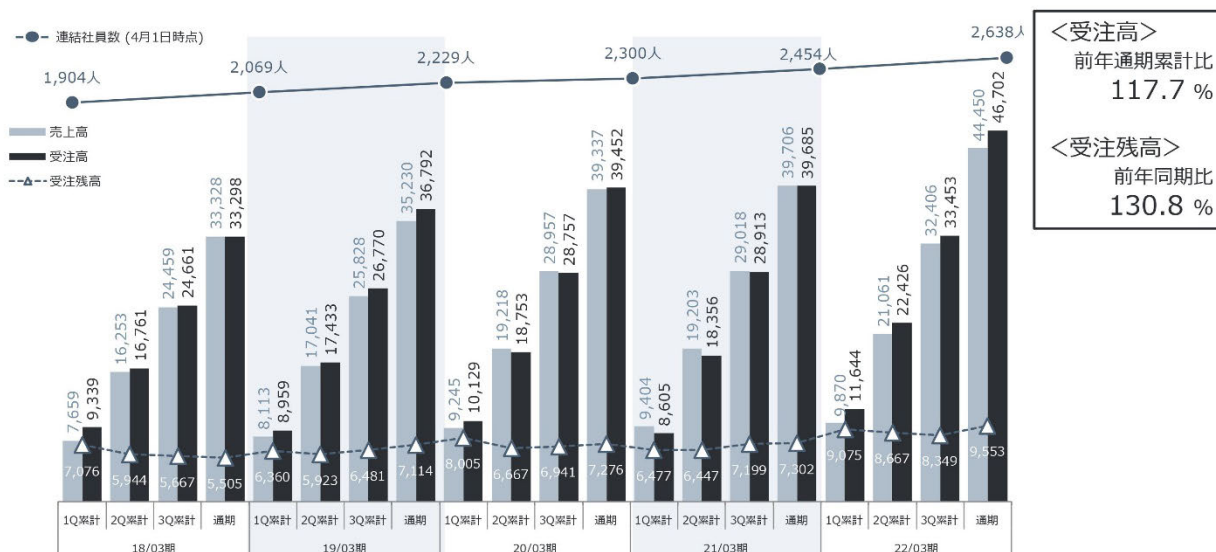
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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。



© 2022 CRESCO LTD.

- 6 -

続きまして受注高・受注残高です。

右に書いていますけれども、受注高・受注残高ともに前年比で比べますと117.7、130.8で、かなり良い状況にはなっております。受注残高でいいますと、この三角の折れ線グラフがありますが、下の方、右下に95億ということで、かなり良い数字で受注が積み上がっているという状況です。そういうこともありまして、この第1クォーターのスタートは順調なスタートができていているという状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



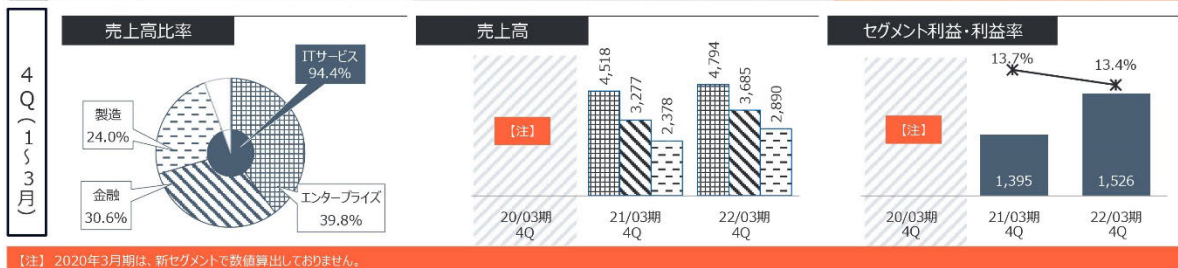
1 決算のポイント 1.4. セグメント別売上高・利益：ITサービス事業

[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		17,075	106.7%
		金融		12,360	110.7%
		製造		8,809	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%	



© 2022 CRESCO LTD.

- 7 -

セグメント別の売上高・利益についてご説明いたします。

まずITサービス事業です。ITサービス事業は三つのサブセグメント、エンタープライズ・金融・製造の三つがありますが、それぞれすべて伸ばしておりまして、トータルで10.7%の増収です。

エンタープライズにつきましては、人材紹介・人材派遣、あと運輸業、建設・不動産、旅行・ホテルといった各分野で受注は回復していますし、先ほど申しました、OECという会社を連結したことに伴う、医療・ヘルスケア分野で増加しておりまして、6.7%の増収となっております。

金融につきましては保険分野の大型案件の受注、あと証券・クレジット等、その他分野が伸びております。OECの連結効果もありまして、10.7%の増収になっています。

製造業につきましては新型コロナに伴う半導体不足等の影響で、自動車・輸送機器関係はほぼ前年並みだったのですが、その他の機械・エレクトロニクス分野の先行投資、あとはOECの連結効果があったということで、18.4%で結構な伸びになっております。

セグメント利益の利益額も23.4%、123.4で、収益が伸びたことによって伸ばしているという状況です。あとは不採算のプロジェクトは、発生はしましたが、ある程度極小化できたかなと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

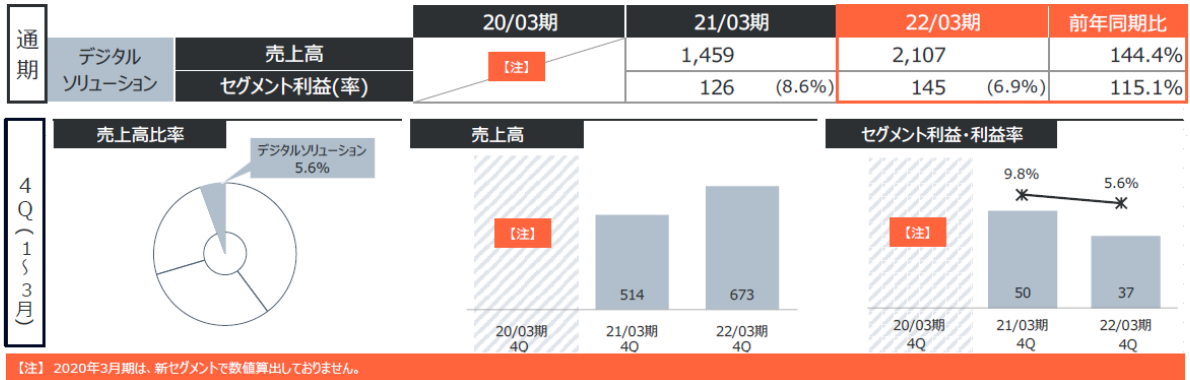


1 決算のポイント 1.5. セグメント別売上高・利益：デジタルソリューション事業

[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、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	□ アノテーション：AI関連サービス	□ UiPath：RPA関連サービス	□ 教育・セミナー：AI、クラウド、RPAなど



次のセグメントですが、デジタルソリューションということで、我々ここを強化していこうということで、昨年度から始まっている中計でもセグメントとして切り出しております。

売上高は21億700万で、まだ全体の売上としては5%、5.6%と小さいのですが、クラウドのサービス、RPAのライセンス販売、あとは子会社でのソリューションの案件の受注等で44.4%、前年対比でいうと44.4%の増収になっています。セグメントの利益は15.1%の増益で、売り上げに比べるとかなり小さいのですが、これはこのセグメントを強化するということで、昨年度かなり人をこちらに先行的に配置したということで、セグメントの利益の伸びは少ないと、利益率をちょっと落としているという状況であります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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 -



次に、中期経営計画の進捗状況ということでお話しします。昨年、2030年に向けた経営ビジョン、長期経営ビジョンということで「CRESCO Group Ambition2030」というのを掲げました。

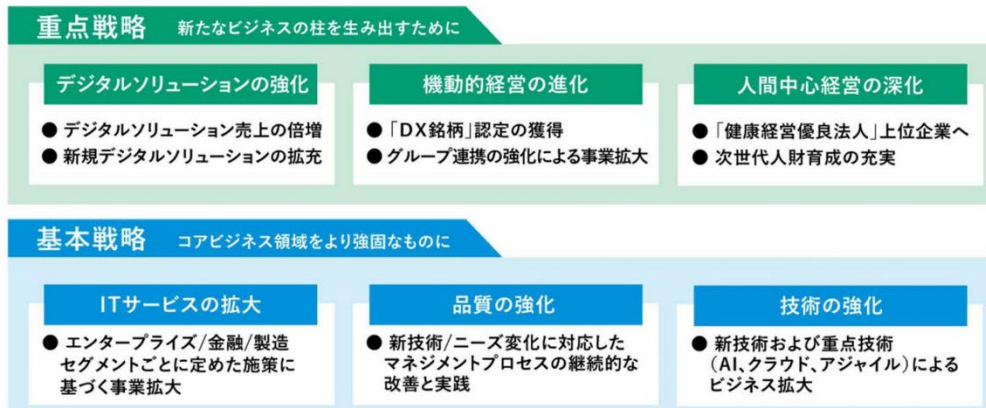
この下、右下に書いているような行動指針を作りまして、グループの社員で、こういうようなマインドでやっていきたいと思いますというふうなことで、長期ビジョンをスタートさせております。

サポート

日本 050-5212-7790 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」であると捉え、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

併せて、中期経営計画ということで、3年間の中期経営計画を策定しております。

中計2023と呼んでいます。10年間の2030年までの間に、中計を3回繰り返すような今、想定で考えております。中計の2023、それから次が2026ですかね。それから最後が2030という形になると思います。

この中計の2023においては、三つの基本戦略、三つの重点戦略ということで掲げています。重点戦略の方はこの真ん中、緑の帯で書いていますが、先ほど申しましたセグメントのデジタルソリューションというところを強化していく。機動的な経営を深化させていく。人間中心経営を深化させていくというふうな話。それから基本戦略は、既存のコアビジネスをもっと強くするというところで、ITサービスの拡大、品質の強化、技術の強化と、この三つを挙げております。

サポート

日本 050-5212-7790 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"> 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 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
	2Q	<ul style="list-style-type: none"> 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
	3Q	<ul style="list-style-type: none"> IaaS型クラウドサービス「SOROBAN」の販売代理店契約を締結 2年連続で、当社社員が「UiPath Japan MVP 2021」に認定 「UiPath Reboot Work Festival Japan 2021」でブース出展と講演を実施
	4Q	<ul style="list-style-type: none"> 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
機動的経営の深化	1Q	<ul style="list-style-type: none"> 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
	2Q	—
	3Q	<ul style="list-style-type: none"> 東証新市場区分「プライム市場」を選択および決定 2022年4月の社長交代を発表
	4Q	<ul style="list-style-type: none"> 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
人間中心経営の進化	1Q	<ul style="list-style-type: none"> 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
	2Q	<ul style="list-style-type: none"> 「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
	3Q	<ul style="list-style-type: none"> オンラインイベント「クレスコフェア2021」「Cresco Adventcalendar2021」を開催 「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 組込みシステム技術協会「ET & IoT 2021」で当社社員が講演を実施
	4Q	<ul style="list-style-type: none"> 2022/3/16に、「健康経営優良法人2022」に認定(801~850位/2869社)

© 2022 CRESCO LTD.

- 12 -

それぞれどんなような動きがあったかというのを、ちょっと簡単にご説明したいと思います。

クォーターごとに、いろいろあったイベントは書いていますけれども、今回は第4クォーター、昨年度の最後のクォーターであったことを少し簡単に、この枠で囲っていますけれども、こういうようなことがありましたと書いています。デジタルソリューションの強化のところでは、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」というふうなものを、新しいものをリリースしております。

あと機動的経営の深化ということでは、冒頭にちょっとお話しましたけれども、コーポレートロゴの変更を2月の末に28日にプレスリリースしております。人間中心経営の深化ということでは、健康経営優良法人2022というのに、3年ぐらい前から応募しておるのですが、結果が出まして、2800社中800番から850番の間というふうなことで認定をされております。

サポート

日本 050-5212-7790 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 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）
	4Q	・ 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
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
	4Q	・ ISMSの継続審査・拡大審査が認証
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
	4Q	・ 「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 ・ 「IBM Champions Program」の「Data & AI部門」で、 当社社員が「IBM Champion 2022」に認定

続きまして基本戦略ですが、ITサービスの拡大ということでは、これは以前からあるのですが、ソリューションングプロセスという、新しい案件に関してそれにどのように提案をしていくか、取り組んでいくかをレビューする、作戦を立てるようなプロセスがありまして、それを活用した新規の提案というのは結構推進したということでトピックとして挙げております。

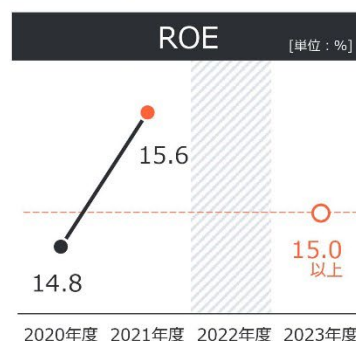
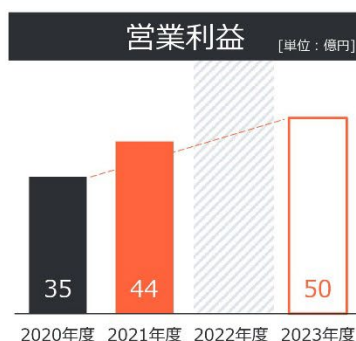
品質の強化につきましては、ISMSの継続審査・拡大審査を経て認証を取ったということで、これも3年ぐらい前からやっていますが、継続してやっている活動であります。

技術の強化というところでは、これは1番目のところはスクラムマスター、アジャイル開発におけるそういうハンドブックですね、そこでレビューアとして社員が参画したり、IBMのそういうAIの部門の社員、当社の社員がそのプログラムに載って表彰されていると、認定されているというふうなイベントがありました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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



進捗状況：経営目標ということで、2023 年の中計の目標は売上 500 億、営業利益 50 億、ROE 15%ですが、この下の棒グラフで書かれているように、今売り上げについては 444 億、営業利益 44 億、ROE は 15.6 で、中計の 1 年目としては順調な結果が出せたと考えております。

続きまして、昨年度のですね、いろいろ対応すべき課題ということで挙げておるのですが、その進捗状況について付録の方にありますけれども、そこで簡単に説明したいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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 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。

26 ページですね、26 ページまでちょっとスライド飛ばします。

はい、こちらになります。ここは、第3クォーターの時にこんなような話をしましたということを書いていますけれども、第4クォーターからこの4月にかけてあった話を少しお話したいと思いません。

1番目は、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です。新年度、やっぱり営業効果のために営業統括部の組織改編を行いました。あとは事業部門も、本部側もアカウント営業、アカウントマネージャーというのを明確にして、連携の強化で推進していくという営業体制をこの4月に変えております。またちょうど、蔓延防止のコロナのあれも3月末で終わりましたので、4月から経営体制の刷新、ロゴの変更、プライム移行というふうな話もありますので、4月5月と今、お客様とのリレーションの活動を強化するというので、いろいろ動いております。また、ラジオ日経に出演して、いろいろ会社の状況等を話したというふうな話があります。

2番目のデジタルソリューションビジネスの拡大ということと言いますと、資本業務提携しているAIベンチャーで調和技研というところがあるのですが、そちらに兼務出向者を配置して、連携の強化、今までも連携はしていましたが、今まで以上にビジネスの連携強化を図っているとい

サポート

日本 050-5212-7790 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

うがあります。それから RPA の UiPath というのを我々は取り扱っているのですけれども UiPath 社のゴールドパートナーに認定されております。あとは、IT トレンド EXPO で講演したりというふうな、そういう社会活動も行っております。

ご参考
決算説明の補足

✳ 3) 対処すべき課題の対応状況②

4Q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。

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。

3 番目、M&A・アライアンスの推進とグループ企業とに対する管理の強化です。

こちらは、4月1日ということでグループ会社間での取締役とか、管理職の出向異動人事というのを結構やって、グループ会社間でのシナジーの発揮というのを目指し、さらなる発揮を目指しております。また1月に発表してはいますが、グループ会社3社の統合プロジェクトというのが走ってしまっていて、順調に推移しております。7月1日に今、新会社になりますが、社名はクレスコジェイキューブという名前です。10月には本店を移転する予定になっております。メインにつきましては、売り手市場になっておまして、非常に競争が激しくなっております。今後は、こちらからアクティブにアクションをかけていくというふうな形で、M&Aの活動をしていきたいということで検討しております。

続きまして、人材の採用と育成環境の拡充です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

4月1日付けで新入社員はグループ全体で180人、うちクレスコ単体で95人が入社しております。全社員に向けては、新社長の方から業務として教育にしっかりと取り組んでいかなければならないということで、全社員に年間40時間の教育を業務として必須で取らせる方針を出しております。教育の強化のエリアですけれども、一つは重点技術、AI・クラウド・アジャイルというふうな重点技術。それから品質管理、それからマネジメントというふうな分野になります。

ご参考
決算説明の補足

✳ 3) 対処すべき課題の対応状況③

4Q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。

- 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。

続きまして5番目、DX推進と機動的経営の実現です。

4月の新年度が始まるにあたって、意思決定のスピードアップを目指して、旧本部体制を引いて、執行役員クラスを本部長にして、決裁権限を拡大するような組織変更をしました。また、4月の組織再編で経営戦略本部を設置し、中計の戦略推進、あと人材の育成、DX推進をリードしていくという活動を強化しております。

6番目の健康経営の推進ですが、先ほど申しました通り、健康経営優良法人2022に認定されたのに加えて、昨年度は健康増進手当を支給するというので発表してしまして、結局、年度締めたときに47%、ほぼ半分の方社員がその支給対象になったというのがデータとしてあります。あと、ウォーキングイベントですね。2回目を今、実施しているところです。

サポート

日本 050-5212-7790 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。

- 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。

7 番目、働き方改革の推進と健全な労働環境づくりです。

コロナ時代に適用したオフィス環境の整備ということで、結構、投資を活発化させております。昨年度もそうですし、今年度にかけても継続して発生します。クレスコで言いますと、本社のリニューアルとか、サテライトオフィス、大阪開発センターの引越し。それから子会社で言うと、地方の郡山の開発センターですとか、あと本店移転が10月にアイオス、それから新会社であるジェイキューブの2社が10月に本店を新社屋に移転する予定になっております。

やはり、新しい環境で、良い環境で仕事をするというのが大事だということで、そういうところに投資しているということです。あとは、昨年度は業務繁忙でちょっと長時間労働の社員も目につきました。残業の時間管理なのですけれども、今までは法定時間で管理をしていましたが、今年度からは時間数がもう少し少ない所定時間に変更して、長時間労働の改善を図っていきたいと思っております。あとは夜10時以降のメールとかチャットは禁止ということで、改めて社長からそういう指示を出しております。

次に、品質の強化という話です。昨年度は一部グループ会社で中規模の赤字プロジェクトというのが発生しましたが、収益にそれほど大きな影響は与えておりません。クレスコ単体でも、品質目標

サポート

日本 050-5212-7790 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

はクリアできたかなと思いますが、やはり一部プロジェクト納期の遅延とか品質不良が出ていますので、やはり QCD の確実な実行が必要だという認識でおります。

ご参考
決算説明の補足

✳ 3) 対処すべき課題の対応状況⑤

4Q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

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。

生産性の追求ということで、昨年度は管理本部の業務の一部に RPA を導入して、全社的に業務、効率化を推進するという活動をしました。また、私どもの会社独自だと思っておりますけれども、CET 活動というのがありまして、これはクレスコ・エキスパート・チームということで、技術のエキスパートのチーム 50 名ぐらいが毎年任命されるのですが、彼らに対していろんな技術者からのナレッジの共有ということ、教えてくださいというふうな、レビューしてくださいと、そういうような活動が結構オンラインでの相談も活発化して、生産性向上には寄与したのではないかなと思っております。

10 番目、開発に従事する人材の確保と体制強化です。先ほど申しました通り、新卒採用は計画通りできておりますが、中途採用は苦戦しております。やはりブランディングを強化するというところで、もう少し採用ができるようにやっていきたいと思っておりますし、あとビジネスパートナー様との関係も強化を図っていきたいと考えています。4 月にはビジネスパートナーさん向けのフォーラムを開催いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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。

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・コードへの対応してまいります。

3Q時 ◆ 特になし。

11 番目、ダイバーシティへの取り組みです。

女性社員の比率は上昇しております。今年はクレスコ単体で言いますと、95 名の新入社員のうち 45 名が女性ということで、クレスコ単体の女性比率は今 25%を超えております。コロナ禍で留学生とか日本企業への求人の動向も注視しながら、外国人採用というのでも継続してやっていきたいと考えています。

12 番目、コーポレート・ガバナンスの推進です。

4 月に新社長が就任して経営体制の若返りを図りました。また、東証プライム市場に移行しました。執行役員が本部長となって執行のスピードアップ。取締役は管掌担当に専念というふうな体制にしました。

また IR で言いますと、主要 3 社の IR サイトランキングで上位賞を受賞しております。脱炭素については、活動方針は整理中でありませけれども、我々にできることは限られているのですけれども、やはり継続して在宅勤務の推進とか、ペーパーレスの推進、あとはシステムをクラウド化していくとか、そういうところが中心になるかなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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。

3Q時 ◆ グループ会社間での営業連携を強化し、無駄が減少。

最後になりますが、13番目、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営です。

現状は全体としては、市況は堅調だと思っておりますが、この後も少し今期のお話をしますが、やはりウクライナの戦争で地政学的リスクや円安、物価高。やはり、お客様の中でのビジネス影響というのが、顕在化が少ししてきていますので、それに備えて我々も幅広い、前広な営業活動というのは必要だと思っております。スピード感を持って事業展開をしていきたいと思っております。以上が対処すべき課題の話になります。ちょっと前に戻ります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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14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。

ちょっと時間が押していますので、スピードアップで行きますけれども、23年3月期の見通しということでお話したいと思います。

情報サービス産業につきましては、この上のオレンジのところですが、懸念材料がないかと言えばあります。やはり、コロナとか戦争の話ですね。ただ今のところは、影響は限定的かなと。やはりDXの推進の潮流が変わっておらず、需要はあるだろうと見ております。



- **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

コロナへの対応ですが、もう丸2年間やってきて、かなり定着しております。

22年度も継続してこのようなことを対応していくということですね。先ほども申しました通り、オフィスをかなり変えるというふうな動きは今、クレスコグループ会社含めて出ております。

サポート

日本 050-5212-7790 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は変わりはない。
 - ・ 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**。
 - ・ 景況感は先行き不透明感があるもの、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。

業績の見通しですが、この先、ちょっとわからない部分もあるのですが、コロナとか戦争とか、あんまり大きな支障は今ないだろうと思っています。IT投資は継続してあるだろうと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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]

- **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%	22,840
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%	2,090 (9.2%)	103.6%
経常利益	1,900 (9.3%)	103.0%	2,223 (10.6%)	120.5%	117.0%	2,340 (10.2%)	105.2%
純利益	1,380 (6.7%)	105.5%	1,606 (7.6%)	122.8%	116.4%	1,420 (6.2%)	88.4%
EPS 円/株	65.65		76.44			67.49	

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%	47,500
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%	4,750 (10.0%)	106.6%
経常利益	4,600 (10.5%)	112.2%	4,782 (10.8%)	116.6%	104.0%	5,150 (10.8%)	107.7%
純利益	3,180 (7.2%)	120.7%	3,236 (7.3%)	122.9%	101.8%	3,350 (7.1%)	103.5%
EPS 円/株	151.14		153.92			159.22	

【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。

そういうもとでの業績予想ですが、売上高は475億の6.9%の増収。営業利益は47億5000万で6.6%の増益。経常利益は51億5000万で7.7%の増益と予想しております。

サポート

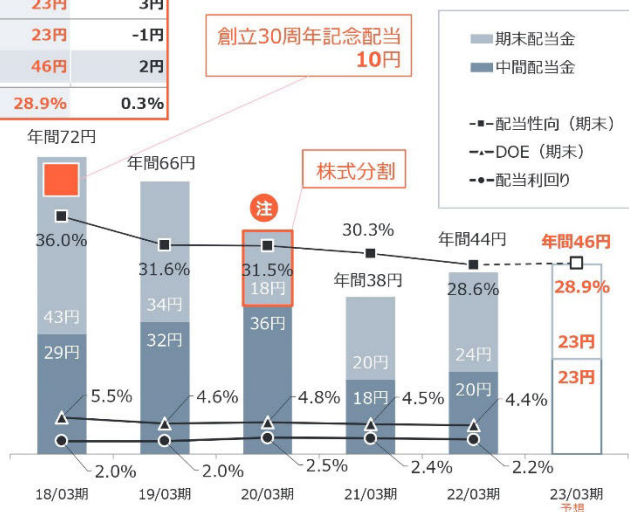
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 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	23円	3円
期末	18円	20円	24円	23円	-1円
年間	注	38円	44円	46円	2円
配当性向	31.5%	30.3%	28.6%	28.9%	0.3%
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、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。

配当の方針ですが、昨年度に比べて2円の増加で46円。中間23円、期末23円の46円という予定です。配当の方針は変わっておりません。連結の経常利益に基づいて算出されるものです。



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

先ほどちょっと昨年度分を話ししましたけれども、今年度は対処すべき課題ということで、この10項目を追っかけていきたいと思えます。少し昨年度よりもマージ通して順番も少し見直しはしていますが、大きくは変わっておりません。

1番目は、やはりお客様との関係、新規の顧客の開拓。それから2番目は、デジタルソリューションの拡大、新技術の研究・開発。3番目は人材の獲得と開発体制の強化。4番目はM&Aの推進とブランディングの強化。5番目はDX推進と機動的経営の実現、6番目は安心・感動を生み出す品質強化。7番目はESG経営の推進とサステナビリティに関する取り組み。8番目、健康経営の推進。9番目、働き方改革と健全な労働環境づくり。10番目、ダイバーシティへの取り組みというふうな課題感を持って、これに対しての取り組みをやっていきたいと考えています。

ちょっと時間オーバーしましたけど、私の発表は以上になります。

サポート

日本 050-5212-7790 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 [Q]：ありがとうございました。

それでは、これより質疑応答のお時間といたします。いただきましたご質問をこちらで代読し、会社出席者よりご回答いたします。それでは、ご質問よろしくお願いたします。

それでは、事前にいただいているご質問もございしますので、最初のご質問をお読みいたします。気候変動を含むサステナビリティの対応について、現状と今後の方針について教えてくださいというご質問です。よろしくお願いたします。

根元 [A]：気候変動に関する話、脱 CO2 の質問ということですが、対処すべき課題の 7 番目にもありますけれども、先ほどちょっと発表の中でもお話しましたけれども、そういう議論は始めておりますし、データも取り始めています。

ただ、我々が工場とかデータセンターとかを持っているわけではないので、できることというのは非常に限られているかなと考えています。具体的には在宅勤務を継続してやって、移動時間だとか、そういうところを削減する。電力使用量を削減する。あとはペーパーレスの推進。あとは我々が持っているシステムも、できるだけもうクラウドにシフトしていくというふうなところが中心になるのかなと考えております。プラスアルファ何かできることがないかというのは、今後の課題になるかなと考えております。以上です。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。統合報告書の作成準備について、既に開始されているのかどうか教えてくださいというご質問です。よろしくお願致します。

根元 [A]：答えとしては、まだ準備は進めてないという状況です。

ただ、いずれやはりプライム市場に行ったということ、移行したということもありますし、そういうものを求められているというふうには理解していますので、いずれそういうものを出していくことは必要になってくるというのは認識しております。ただ、現時点では何かプロジェクトを起しているかということ、まだそこまではいってないというのが答えになります。

司会 [Q]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。中期経営計画について目標で達成しそうな数字はありますが、中計の見直しについてはどのようにお考えでしょうかというご質問です。よろしくお願いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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 [A]：中計の状況ですけれども、売上 500 億、営業利益 50 億、ROE 15 というのが目標になっていますが、現時点では目標を変更するというのは考えておりません。どちらかという、今 2023 年を見ているけれども、次の 2026 年に向けて、どういうふうに考えるかというふうなことを、今年 22 年度から少しもう検討に入ろうかなと思っております。ですから、この数字は確実に 500、50、15 という数字は、2023 年は必ずやるという意識ではおりますけれども、これを今変更するというのは特に考えておりません。どちらかという、その先の 2026 をどうするかという検討に今年度着手しようと考えています。

司会 [Q]：ありがとうございました。ほかにご質問のある方いらっしゃいましたら、テキストにてご質問をお送りください。続きましてのご質問です。新年度の売上高は 6.9%増収の予想ですが、各サブセグメントで強弱があるようでしたらコメントをいただけないでしょうか？もし凹凸があるようでしたら、背景についてもご説明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 [A]：今年度の売り上げの見通しで、セグメントごとのという質問だと理解しています。昨年度で言いますと、ここに今スライドを出していますが、エンタープライズが 6.7%、金融が 10.7%、製造が 18.4%という数字、伸びになっているのですね。我々の思いからすると、エンタープライズがもう少し伸びるかなと思っていまして、製造のところはここまで伸びないだろうと思っていたのですけれども、結果としてはこうなりましたというのが昨年度でした。

今年度をどう見るかという、正直、ベースはほぼ大体同じぐらいかなと思っております。エンタープライズのところは、やはり業種がたくさんありますので、こちらのお客さんでプロジェクトが終わっても、また別な業種、別なお客様のところでまた盛り上がるというのがあるので、そこそこに伸ばすだろうと思っております。6%、7%ぐらいは通常伸びると思っております。あと金融もそれなりには、同じぐらい伸びるのではないかなと。製造は去年 18.4 伸びていますが、ここに書いていますように OEC という連結の話が、M&A の連結効果がありましたので、そこまでは伸びないのではないかなと思っております。もちろん M&A で、そういう案件が入るとオーガニックのところ以外で、プラスアルファで影響は出てきますので、そこは加味していませんけれども、ほぼこの三つのサブセグメントでほぼ同じぐらいかなと思っております。

あとは、デジタルソリューションのところは、予定では多分 1.5 倍ぐらい。昨年 44.4%を伸ばしますが、そのぐらいの伸びは想定、強化していますので、そのぐらいの伸びというのは想定しているはずで、以上になります。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続きご質問をお受けしておりますので、ご質問のある方はテキストにてご質問をお送りください。それでは、ご質問も一巡したようですので、これをもち

サポート

日本 050-5212-7790 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



まして質疑お時間、質疑応答の時間を終了といたします。最後に根元会長よりご挨拶がございます。会長よろしく願いいたします。

根元 [M]：長時間にわたり説明会にご参加いただき、ご視聴いただき、本当にありがとうございます。私、社長として今年の3月まで8年にわたって社長業をやってきました。この4月からは社長を、今日この後紹介しますが富永という者に交代しまして、私は会長職になりました。

引き続きグループ会社が12社ありますので、グループ会社を中心に私の方が担当して、単体のところ、あとこういうIRのところの対応というのは富永の方に引き継いでいきたいと思っております。引き続きクレスコのことを、ご興味持っていただきご愛顧いただければ幸いです。本当にありがとうございました。じゃあ富永をご紹介します。

富永 [M]：皆さん初めまして、クレスコの富永と申します。

4月から社長を拝命しました。よろしく願いいたします。1967年の生まれで55歳になります。クレスコ入社いたしましたのは、1990年。創業が88年ですので、創業後3年目でクレスコに入社させていただきました。

その後は主に現場叩き上げで、金融系あと公共系のシステムエンジニアをずっとやりまして、事業部門に関してはネットワークとかインフラ、サーバー周りの事業部の事業部長までやらせていただいて、2013年に取締役ということで拝命いたしました。2013年以降は、事業部門を見させていただくとともに、途中4年間は管理部門に移りまして、人事、総務あと採用回り全般を見させていただいて、そのときに改めてクレスコの経営理念である人間中心という考え方を再度、私自身の腹に落として、たくさん勉強させていただきました。そのときの思いが、やはりそのときに採用した新卒の若い子たち、あとキャリア採用で入社してきた人たち、彼らの人生をしっかりと良いものにしていきたいという思いが非常に強くなりました。その思いで、今も教育、あとは彼らのキャリアアップに努めているところでございます。

出身に関しまして山口県でございます。大切にしている言葉は「感謝」と一言で書いておりますが、私自身が現場で、叩き上げでやらせていただいた時に、部下にも非常に助けていただきましたし、上司にももちろん助けていただきました。その後で、お客様にもしっかり育てていただきました。株主の方々にも、たくさん応援いただいていると思っております。それらステークホルダーの方々への感謝の思いというのを、ずっと忘れずに社長業をやっていきたく思っております。

クレスコは先ほど根元から説明がありました通り、Ambition2030と、2030年に向けて大きな目標を立てて進み始めたところです。中計に関しましても、中計2023が2年目に入って、先ほどあり

サポート

日本 050-5212-7790 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



ました通り、今年度は、この中計ではなくて次の2026年の中計に向けてしっかり土台作りをしていくという年でもあると思っております。あと先ほど申しました通り、私自身は社員をしっかり教育して、技術面のみではなく、ビジネス面、お客様の仕事をしっかり理解してお客様の環境に、お客様にマッチした良いものを提供していくことを、しっかり社員と話し合っ進めていきたいと思っています。技術者ですから、一步一步着実に進むと同時に、今後はやはり市場、時代をしっかり見据えたチャレンジも必要であると思っております。それらを社員と一緒に進めていき、クレスコをより良い会社にしていき、皆様方にも引き続き応援していただけるようにして参りたいと思えます。よろしくお願いたします。

司会 [M]：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

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 050-5212-7790 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



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

