



CRESCO LTD.

Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ended March 2021

May 14, 2021

Event Summary

[Company Name]	CRESCO LTD.
[Company ID]	4674-QCODE
[Event Language]	JPN
[Event Type]	Earnings Announcement
[Event Name]	Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ended March 2021
[Fiscal Period]	FY2020 Annual
[Date]	May 14, 2021
[Number of Pages]	38
[Time]	15:00 – 15:57 (Total: 57 minutes, Presentation: 45 minutes, Q&A: 12 minutes)
[Venue]	Webcast
[Venue Size]	
[Participants]	
[Number of Speakers]	1 Hiroyuki Nemoto President

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptsasia.com



Presentation

Moderator: Ladies and gentlemen, thank you for your patience. CRESCO LTD. will hold its financial results briefing for the fiscal year ending March 31, 2021. Thank you very much for taking time out of your busy schedule to watch today's briefing.

Today, after the presentation by the Company, there will be time a question and answer session. After the explanation, the Company will respond to the questions you have sent. Please note that it may be difficult to answer all questions due to time constraints. We appreciate your understanding in advance. The briefing is scheduled to end at 4:00 PM.

I would now like to introduce today's speaker. We have Hiroyuki Nemoto, the President.

I would like to start immediately. President Nemoto, thank you very much.

Nemoto: I'm Nemoto, the President of CRESCO LTD. Thank you for participating in today's analyst briefing on our financial results for FY2021.

I will be speaking for about 40 minutes, using a PowerPoint. In conjunction with the announcement of the financial results, a new management vision and mid-term management plan have been launched this fiscal year, and I would like to talk about these as well as other topics for about 40 minutes.

Now, let me get right into the explanation.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



[単位：百万円未満切捨]

- 変異株による感染増加が懸念されるも、景況感は改善傾向にあり、売上高は順調に回復。営業活動(対面およびオンライン商談)は、ニューノーマル化。新規営業は着実に増加。
- 営業利益は、不採算プロジェクトの極小化と生産性向上が寄与し、継続的に改善。

営業利益率 [1Q累計：4.5% ⇒ 2Q累計：7.1% ⇒ 3Q累計：8.2% ⇒ 4Q累計：8.8%] **[4Qのみ：10.3%]**

- 純利益は、投資有価証券売却益による特別利益の増加等により、7期連続で最高益を確保。

□ 売上高 … 3億68百万円の増収(前年同期比 0.9%増) □ 経常利益 … 3億88百万円の増益(前年同期比 10.5%増)
 □ 営業利益 … 72百万円の減益(前年同期比 2.0%減) □ 当期純利益 … 2億13百万円の増益(前年同期比 8.8%増)

	19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	対通期達成率	21/03期 20/5/8予想	前年同期比
売上高	35,230	39,337	39,706	100.9%	99.3%	40,000	101.7%
売上総利益	6,673 (18.9%)	7,246 (18.4%)	7,199 (18.1%)	99.3%			
営業利益	3,207 (9.1%)	3,556 (9.0%)	3,484 (8.8%)	98.0%	102.5%	3,400 (8.5%)	95.6%
経常利益	3,658 (10.4%)	3,712 (9.4%)	4,101 (10.3%)	110.5%	113.9%	3,600 (9.0%)	97.0%
純利益	2,285 (6.5%)	2,421 (6.2%)	2,634 (6.6%)	108.8%	107.5%	2,450 (6.1%)	101.2%
注 EPS 円/株	104.46	114.30	125.43			注 116.67	



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

3

This is the point about settlement.

Regarding sales and profits, although the number of coronavirus infections is still on the rise, business confidence is improving in our industry and in our company, and sales are on a recovery trend.

The most difficult part was 1Q of the last term, and 1Q was quite confusing. Both our customers and we were in a state of confusion, but since the summer, or maybe since 2Q, we have become much more accustomed to the way business is conducted during the coronavirus crisis.

Although we still have a lot of face-to-face and online business meetings, we are getting used to it and the number of new sales is steadily increasing.

As for the second point, operating income was low in 1Q due to the confusion, but it improved to 8.8% for the full year.

If you look at 4Q alone, it means that the rate is over 10%. I think we have been able to minimize the number of unprofitable projects and improve productivity even during telework.

Net income was the highest for 7 consecutive fiscal years due to an increase in extraordinary gains from the sale of investment securities and other factors.

As you can see in the middle of this page, we were able to achieve a slight increase in sales for the full year, with net sales of JPY39.7 billion, a 100.9% increase over the previous year.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

Operating income was JPY3.48 billion, 98% of the previous year's level. Ordinary income was JPY4.1 billion, 110.5% of the previous year's level. Net income was JPY2.63 billion, a 10.8% increase over the previous year.



Next, regarding the amount of orders received and the order backlog, we have been able to improve the order situation to the same level as the previous year because we are now able to proceed with our sales activities.

As I will say later, the wave of DX, or Digital Transformation, is coming, and I see that as a driving force.

Of course, each customer has their own investment intensity, but overall, I think there is a bit of a tailwind blowing.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



[単位：百万円未満切捨]

ソフトウェア開発

- 新型コロナウイルス禍の影響が大きい「公共サービス」を、「金融」「流通・その他」でリカバーし、2.5%の増収。
- セグメント利益は、生産性改善や不採算案件の極小化が寄与し、1.8%の増益に好転。

- 金融 … 銀行や生命保険のシステム開発・保守案件の増加により、13.7%増収。(前年同期比14億45百万円の増収)
- 公共サービス … 観光需要の急減や人材関連の大型案件の剥落に伴い、15.0%減収。(前年同期比14億52百万円の減収)
- 流通・その他 … 「(株)エニシアス」の新規連結効果により、6.8%増収。(前年同期比8億13百万円の増収)

		19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	
通 期	ソ フ ト ウ ェ ア 売 上 高	金融	10,438	10,579	12,024	113.7%
		公共サービス	8,545	9,679	8,226	85.0%
		流通・その他	9,914	11,900	12,713	106.8%
	セグメント利益(率)		28,898 (11.3%)	32,158 (10.9%)	32,965 (10.8%)	101.8%



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

5

Next is net sales and income by segment.

Regarding software development, the public services segment, was severely impacted by the coronavirus and saw its sales drop to 85% of the previous year's level. On the other hand, the finance was 113%, distribution/other segments were 106.8% YoY, resulting in an overall increase of 2.5%.

Segment income has also improved by 1.8% and will continue to increase, it seems.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

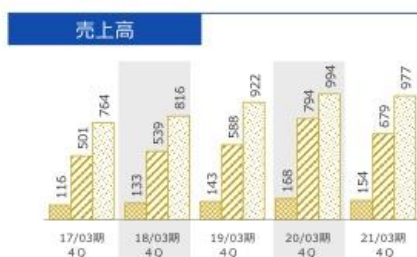
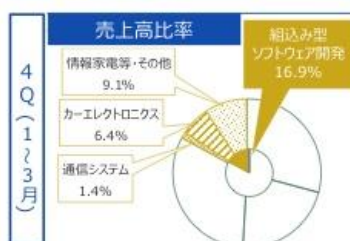
[単位：百万円未満切捨]

組込み型ソフトウェア開発

- 売上高は、上半期の落込み分が大きく影響し 6.1%の減収となったが、各セクターは回復傾向。
- セグメント利益は、新型コロナウイルス禍に起因する受注単価低減等が影響し、15.6%の減益。

- 通信システム … スマートフォン関連は、現体制維持で2.5%増収。(前年同期比 14百万円の増収)
- カーエレクトロニクス … インフォテインメント系、センサー系の開発は、5.0%減収。(前年同期比 1億48百万円の減収)
- 情報家電等・その他 … メーカーのプロジェクト中止・延期により、8.5%減収。(前年同期比 3億4百万円の減収)

		19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	
通 期	組 込 み 型	通信システム	526	558	572	102.5%
		カーエレクトロニクス	2,390	2,977	2,828	95.0%
		情報家電等・その他	3,368	3,597	3,293	91.5%
		セグメント利益(率)	6,285 (18.2%)	7,132 (18.8%)	6,694 (16.9%)	84.4%



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

6

Next, the embedded software development business was affected by the decline in the first half of the fiscal year, resulting in a 6.1% decline in overall sales.

Looking at the contents of the report, sales of communication systems were almost unchanged at 102.5%, car electronics at 95%, and information appliances and others at 91.5%. As for information appliances, etc. and others, information appliances themselves were not so bad, but projects related to charging systems were affected by the cancellation and postponement of some projects.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

2020年度のIT投資抑制の反動に期待。環境変化に適応した提案が鍵。
企業のデジタル化(DX)が加速し、本格的な「デジタル変革」の時代に入入。

- 感染予防対策はもとより、テレワーク体制やリモート開発の環境が定着し、**事業活動への支障は減少。**
- 新型コロナウイルスの変異種の感染拡大や再度発出された緊急事態宣言により、先行き懸念は拭えないものの、DX推進の機運は大きく、**受注は増加傾向。**
- 「デジタル庁設立」、「デジタルの日の創設」の動きは、デジタル変革(DX)を促進し、**事業機会を創出。**

【ご参考】 景気判断の調査等

2021年3月の日銀短観 [2021年4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12月調査より15ポイント改善してプラス5となり、新柄コロナウイルス感染拡大前の水準に回復。また、大企業・非製造業は、4ポイント改善のマイナス1となり、業種間での回復スピードにばらつきがあるものの、景況感は3期連続で持ち直し。

政府による3月の月例経済報告 [2021年3月23日発表]

「景気は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるなか、持ち直しの動きが続いているものの、一部に弱さがみられる。」旨の判断。

IDC Japanの2020年度国内ICT市場予測 (9月末時点の市場予測のアップデート) [2021年1月6日発表]

2020年のIT市場は、前回レポートから1.9ポイント改善し、前年比6.3%減の1兆1162億円と予測。2021年は、市場の回復により前年比2.9%増の成長となるが、IT支出がCOVID-19感染拡大以前の水準に回復するのは2022年以降になるとみており、2019年～2024年の年間平均成長率は1.2%、2024年の国内IT市場規模は1兆9千3601億円と予測。

※上記の予測は、COVID-19に関して、国内外共に2020年前半で感染がいったん抑制されて経済活動が正常化した後も、局地的に感染が再発して回復の阻害要因となるものの、一部の先進企業を中心にデジタルトランスフォーメーション(DX)への投資が活性化し、景気対策の一環として政府によるICT投資が選択的に行われることを前提に基づく。

I would like to talk about the outlook for the current fiscal year ending March 31, 2022.

As for the information service industry as a whole, as written at the top of the page, we can expect a rebound from last year's negative growth.

The digitalization of companies is accelerating during the coronavirus crisis as well. In short, I feel that we have entered an era of full-scale digital transformation.

Telework and remote development have been firmly established in the past year as a way to prevent infection, so I believe that business activities have been less hindered by the coronavirus.

The momentum for digital promotion is growing, and I think orders are on the rise.

With the establishment of the Digital Agency in September and the creation of Digital Day, the government is expected to take this opportunity to create business opportunities for digital transformation and DX throughout the country in the next few years.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

1. 新型コロナウイルスへの対応

アップデート

- 2020年2月27日、「新型コロナウイルスに関する当社の対応について」を公表。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。

- 2020年4月6日、クレスコ本社に『コロナ緊急対策本部』を設置。現在も、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。

- [2020年9月28日 プレスリリース] デジタルツールを活用し、10月1日からテレワーク体制を強化。

- 政府や自治体の要請(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。

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

Next, I would like to talk a little about our company's outlook.

First of all, we have been responding to the coronavirus since February last year. We have been updating our website as needed and sending out instructions to our employees and group companies.

As I mentioned earlier, we are now in a situation where we can manage the business itself even with the coronavirus. Since October 1 last year, we have strengthened our telework system, and have been providing various benefits and reforms in various ways to improve the way we work.

In fact, during this Golden Week, there were quite a few project rooms that were not in use, so we took measures to consolidate and optimize the space.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

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

アップデート

- 2020年10月以降、内外の経済活動が少しずつ再開され、「新しい生活様式」や「ニューノーマル(新常态)」に即して景気の底は脱したとみられたが、その後、新型コロナウイルスの変異株の発生が顕著になり、感染者は再び増加に転じている。ITを利用した経済活動へのシフトは引続き加速するものと考えられるため、情報サービス産業への影響は限定的であると想定しているが、政府や自治体における新たな経済活動の抑制施策が、大きな懸念材料。
- **2021年度は**、4月に入り再び、主要都市において緊急事態宣言が発出されるなど、予断を許さない状況であり、専門家による収束見通しを鑑みても、**前年度同様、複数の事業等のリスクが同時あるいは時間差で発生し**、クレスコグループの経営成績等の状況に重要な影響を与える可能性がある。

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

など。

- クレスコグループの事業特性による影響
 - ・ お客様との継続的な取引関係をベースとする事業特性により、特定の取引先に対する売上高の割合が大きくなる傾向にある。
 - ・ 主要なおお客様の業種には、新型コロナウイルス拡大の影響が大きい業種(旅行や公共交通機関関連、対人接触型サービス関連など)も含まれており、IT投資における景気の遅効性の観点から、年度内に受注が下振れする可能性がある。
- 対面営業の制限やIT投資の見直しによるプロジェクトの中止・中断・延期等は、経営成績等に影響を及ぼす。
- 待機要員の発生や感染者発生による事業所の一時閉鎖は、稼働率・生産性に影響を及ぼす。

However, I believe that there are still business risks and negative aspects.

I think the impact on the information service industry itself will be limited, but now that the state of emergency has been declared, some of our customers are restricting their economic activities.

Under such circumstances, although this fiscal year is not a V-shaped recovery, there are still a few customers who say that our investment efforts to do better has dropped a little.

Therefore, I believe that our investments into IT will be affected by the business conditions of our customers.

However, as I mentioned earlier, I believe that there are more positive aspects in the overall picture.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

3. 事業機会(プラス面)に関する認識

アップデート

- クレスコグループは、「デジタル変革」という事業機会を着実に取込み、更なる飛躍を果たすため、2021年4月から10年間の長期ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」をスタート。また、当該ビジョンの具現化に向けた「中期経営計画2023(2021~2023)」に基づく事業活動を推進中。
- 2021年度は、ワクチン接種の拡大で経済正常化への期待が膨らむことから、**先行きの見通しは改善**。加えて、「デジタル変革」は、新型コロナウイルス禍の長期化で確定的となった経営環境の変化をきっかけに、**一層加速すると予測**している。
- クラウド環境へのシフト、システム活用による非接触化、AIやRPAを活用した省人化・自動化対応等、IT需要は多岐に渡り、先端技術を含む幅広い事業領域を有するクレスコグループには、**事業機会となる**。
- 2020年度のIT投資抑制の反動、「デジタル変革」に起因する多様化、複雑化するニーズをしっかりと取込み、クレスコグループ自らも、競争優位性を確保するイノベーションを実現することで、**事業機会は増大する**。
- 「ニューノーマル(新常态)」に即したテレワーク・リモート開発の実施やデジタルツールの活用他、スペース効率の最適化、オフショア・ニアショアの積極的な推進といった、「**攻めの施策**」の実践が重要と認識している。
- 事業リスクには、マイナス面(不確実性)とプラス面(機会)の2つの側面がある。新型コロナウイルス禍におけるマイナス面に対しては、適切な回避策及び対応策を講じるとともに、プラス面については、**積極的なリスクテイクを通じて、持続的な成長と企業価値の向上につなげていく**。
- ウィズコロナ・アフターコロナを踏まえ、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営に努めると共に、**市場ニーズに適時・的確に応えることができる技術力の保持と、革新的な新規ビジネスの組成に取組む**。

Next, let's talk about the positive side.

As I will talk about later, this fiscal year, April 2021, our company will start a 10-year long-term vision, "CRESCO Group Ambition 2030."

In order to realize this vision, we have also formulated a medium-term management plan for the period from 2021 to 2023, called the Medium-Term Management Plan 2023. Based on this, we will be promoting our business activities this year.

We see a slight improvement in the future outlook and predict that the digital transformation will accelerate.

I haven't written about it here, but the news that came in this week is that this year, the Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) has started a system to certify DX certified businesses.

This is not just for the information services industry like ours, but for all industries, and companies that are promoting DX in their companies and are well prepared to do so are certified as DX-certified businesses.

This week, we received the news that our company has also been certified as a DX certified business from this May. The details were released yesterday on the website, so please have a look.

In the previous vision, "CRESCO Ambition 2020," which covers the period from 2016 to 2020, we advocated "Lead the Digital Transformation," which means that we will lead the digital transformation of our customers. We have been advocating this since the past, and thus we have been investing in digital transformation within our company for several years.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

Despite the coronavirus, I think we were able to make a relatively smooth transition to telework.

We would like to expand our business activities in such a way that we can provide our customers with more of these achievements.

2022年3月期の
見通し・方針

2.2. クレスコグループの見通し④

連結

CRESKO

4. 2022年3月期の連結業績予想について

アップデート

- 新型コロナウイルス禍によるクレスコグループの業績への影響は『**精緻に把握することが困難**』。
- 現時点で**入手可能かつ合理的な情報による判断および現状認識**。
 - ① 当面、新型コロナウイルス禍の収束は難しいが、事業に大きな支障は生じない。

変異株の発生や新規感染者の再増加など、当面、新型コロナウイルス禍の収束は難しい見込み。しかしながら、国内はもとより、世界各国のワクチン接種拡大に伴い、経済活動への制約は、着実に薄らいでくると考える。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、事業への大きな支障はない。

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、改善傾向であり、受注も改善する。

景況感は、業種・業態により濃淡はあるが、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投資の勢いも概ね回復。
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、需要は、更に加速する見込み。
新型コロナウイルス禍の影響が特に大きかった旅行や空輸関連のIT投資も、先を見据えた積極的な姿勢に戻りつつある。
当連結会計年度においては、クレスコグループの一部の顧客に深刻な業績の落込みが認められ、翌連結会計年度以降のクレスコグループへの発注に重要な不確実性が生じた結果、連結子会社の取得に係るのれんを中心に、減損損失を計上せざるを得ない状況となった。

新年度においては、環境の変化に即した顧客ポートフォリオの最適化を通じて、多様化、複雑化するニーズをしっかりと取り込み、加えて、クレスコグループ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。

Copyright © 2021 CRESKO LTD. All Rights Reserved. 12

The following explanation is provided. This is the consolidated earnings forecast for the current fiscal year.

Despite the coronavirus, we do not expect it to be a major obstacle to our business.

I feel that this is a big difference from the start of last year, or even a year ago.

We expect orders to improve as well.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

[単位：百万円未満切捨]

2 Q 累 計	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	19,000	98.9%	19,203	99.9%	101.1%	20,500
売上総利益			3,255 (17.0%)	90.8%			
営業利益	1,450 (7.6%)	84.0%	1,366 (7.1%)	79.2%	94.3%	1,720 (8.4%)	125.8%
経常利益	1,550 (8.2%)	81.7%	1,844 (9.6%)	97.3%	119.0%	1,900 (9.3%)	103.0%
純利益	1,040 (5.5%)	91.3%	1,308 (6.8%)	114.9%	125.8%	1,380 (6.7%)	105.5%
EPS 円/株	49.55		62.34			65.65	

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%	42,400
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%
注 EPS 円/株	116.67		125.43			135.58	

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

注 2020年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。19/03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。

However, since we do not know what will happen, we have made the following predictions based on the information currently available.

As you can see on the bottom right, the consolidated net sales for the FY2020 are shown below.

Sales were JPY42.4 billion, 106.8% of the previous year's level. Operating income was JPY3.85 billion, or 110.5%. Ordinary income was JPY4.2 billion, or 102.4%. Net income was JPY2.85 billion, or 108.2%. These are the forecasted values.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

	19/03期	20/03期	21/03期	22/03期	
	実績	実績	実績	21/5/10 予想	増減
注 中間	32円	36円	18円	20円	2円
期末	※ 34円	18円	20円	20円	0円
年間	66円	—	38円	40円	2円
配当性向	31.6%	31.5%	30.3%	29.5%	-0.8%
配当利回り	2.0%	2.5%	2.4%		
DOE	4.6%	4.8%	4.5%		
配当金の総額	722百万円	750百万円	798百万円		

【配当金の総額：百万円未満切捨】

※2018年3月期の期末配当は、創業30周年記念配当含む

株主還元方針

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

- 16/03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いません。

As for the dividend, as you can see in the middle of the top page, we are forecasting an interim dividend of JPY20 and a year-end dividend of JPY20, resulting in a total dividend of JPY40.

Incidentally, we had announced that the year-end dividend for the FY2021 would be JPY18, but we revised it upward to JPY20 in March.

The decision on the dividend of JPY20 was made at today's Board of Directors meeting, so this JPY20 has been officially decided now.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

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



【「中計2023」の経営目標】

連結 売上高

500億円

連結 営業利益額

50億円

ROE

15%以上

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

15

対処すべき課題

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
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. 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
4. 人材採用と育成環境の拡充
5. DX推進と機動的経営の実現
6. 健康経営の推進
7. 働き方改革の推進と健全な労働環境づくり
8. 品質の強化
9. 生産性の追求
10. 開発に従事する人材の確保と体制強化
11. ダイバーシティへの取り組み
12. コーポレート・ガバナンスの推進
13. 事業ポートフォリオの最適化と
柔軟な組織経営

Next, I would like to talk about management policies and issues to be addressed.

As I mentioned earlier, our management policy is "CRESCO Group Ambition 2030," a 10-year management vision for the year 2030.

As you can see here, the Cresco Group will “develop the best technology and framework for an exciting future that the people want to envision.” This is our vision for the next 10 years. We spent almost a year reviewing this management vision with the participation of Group employees and outside directors.

The management targets for the 3 years from 2021 to 2023, which I will explain in more detail later, are as follows: Consolidated net sales of JPY50 billion, consolidated operating income of JPY5 billion, and ROE of at least 15%.

This will be the management target of this mid-term plan 2023.

The issues to be addressed are on the right, and this is what we are going to do this year. It has not changed that much from last year's sense of challenge. There are some changes in priorities and expressions, but nothing major.

Later, I would like to explain the status of issues to be addressed in a form similar to the final version of last year's report.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

公表用資料から
抜粋

基本戦略・重点戦略

経営ビジョン実現に向けて2021年から2023年までの3か年の中期経営計画「中計2023」を策定いたしました。「中計2023」ではコアビジネス推進のための3つの基本戦略にてビジネスの土台を強化しつつ、新たなビジネスの柱を生み出すための3つの重点戦略に取り組んでまいります。

重点戦略

新たなビジネスの柱を生み出すために

デジタルソリューションの強化

- デジタルソリューション売上の倍増
- 新規デジタルソリューションの拡充

機動的経営の進化

- 「DX銘柄」認定の獲得
- グループ連携の強化による事業拡大

人間中心経営の深化

- 「健康経営優良法人」上位企業へ
- 次世代人材育成の充実

基本戦略

コアビジネス領域をより強固なものに

ITサービスの拡大

- エンタープライズ/金融/製造セグメントごとに定めた施策に基づく事業拡大

品質の強化

- 新技術/ニーズ変化に対応したマネジメントプロセスの継続的な改善と実践

技術の強化

- 新技術および重点技術(AI、クラウド、アジャイル)によるビジネス拡大

クレスコはESGを企業が認識すべき「社会から企業への期待」と捉え、取り組んでまいります
「ESGに対する当社の考えと取り組み状況」：https://www.cresco.co.jp/ir/group_business/esg.html

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All rights reserved.



7

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

17

I would like to explain our mid-term management plan.

These are the basic and priority strategies. As underlined in pink, we have formulated the Medium-Term Management Plan 2023, which covers the 3-year period from 2021 to 2023.

We have 2 major strategies: One is to strengthen the foundation of our business through 3 basic strategies, and the other is to work on 3 priority strategies to create new business pillars.

I'll talk a little bit about this from the basic strategy below, which is to make our core business areas stronger.

In terms of the expansion of IT services, I will explain a little more later, but from this fiscal year we have slightly changed the way we divide our business segments. We decided to refer to embedded software development as IT services.

Then, on top of that, we have digital solutions, so-called service-type businesses, where we receive usage fees or license fees. In other words, it is a subscription model. We call it digital solutions.

Therefore, we will continue to focus on the 2 pillars of IT services and digital solutions.

At present, however, the majority of our business is in IT services, and we will continue to expand our IT services. We will divide our efforts into 3 segments by customer and industry: enterprise, finance, and manufacturing.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



We have always placed great importance on the quality of the services we provide to our customers, especially in the area of IT services. So, we will continue to strengthen quality by continuously improving and implementing management processes that respond to new technologies and changing needs.

Also, we are strengthening our capabilities. We will expand business through new and priority technologies. Right now, these priority technologies are AI, cloud, and agile.

Then, I would like to talk about the priority strategy in the middle.

The priority strategy is to create new business pillars. We have created a new segment called "Digital Solutions" and are strengthening this segment. We're going to double or triple sales here. We also created a unit that specializes in this area. We launched it this April.

Also, we will be investing in expanding new digital solutions.

In addition, I mentioned earlier that we are a DX-certified company, and in order to deepen our flexible management, we are aiming to be selected as a DX stock by METI and TSE. The point is to become a company that is able to publicly and properly implement, promote, and lead the world with DX. Then, we are going to strengthen the cooperation of the group.

The right side of the table focuses on human-centered management. We have been awarded as an Excellent Health Management Corporation for the past 2 years, and we are constantly working to become one of the top companies in this category. We also need to improve the human resource development of the next generation. This is the kind of strategy we would like to pursue for the next 3 years.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptsasia.com



公表用資料から
抜粋

1000億円企業への挑戦

クレスコグループは経営ビジョンの実現を通して2030年末には売上高1000億円企業を目指してまいります。

売上高1000億円 への挑戦



CRESCO Group Ambition 2030

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

Looking ahead, we are aiming to become a company with sales of JPY100 billion by the end of FY2030.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

公表用資料から
抜粋

2030年へのステップ

売上高1000億円企業の実現に向けて「中計2023」では売上高500億円達成を目指します。
中期経営計画の策定期間について2023年までを<変革>、2026年までを<挑戦>、2030年までを<飛躍>と定め、
ITサービス（エンタープライズ、金融、製造）とデジタルソリューションの4本柱によりビジネスの成長戦略を
推進してまいります。



Copyright © 2021 CRESKO LTD. All rights reserved.

CRESKO

9

Copyright © 2021 CRESKO LTD. All Rights Reserved.

19

I have just described the steps towards 2030, and this fiscal year is the first year of the Medium-Term Management Plan 2023.

The first step is to bring sales up to JPY50 billion in the next 3 years.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

公表用資料から
抜粋

事業セグメント達成目標

セグメント領域	主たる取組み	2023年度目標 (2020年度売上高比)
ITサービス	エンタープライズ ● 市場の変化、新技術へスピーディーな対応で真のパートナーへ ・人材、不動産、公益、電力、旅行、航空、医療、ヘルスケア、運輸、流通サービスなど、金融・製造外の多様なお客様のDX推進を支援する。 ・グループ総合力を活用したトータルソリューションを展開する。 ・企画から運用保守までのワンストップサービスを提供する。	25%成長
	金融 ● 業界再編・チャネルの多様化に対するアプローチの推進 ・新規参入企業への業界およびIT実績に基づくサービスを提供する。 ・メインパートナーとしてお客様のIT戦略を計画段階から支援する。	14%成長
	製造 ● お客様のプロダクト開発からサービス提供までの対応強化 ・モビリティ業界におけるサービス提供価値の向上を図る。 ・お客様ビジネスの付加価値向上にむけたデジタルソリューションの提案、拡充する。	17%成長
デジタルソリューション	● デジタルソリューションの拡充 ・既存デジタルソリューション(Creage/Intelligent Folder/RPA等)の販売を強化する。 ・新たなデジタルソリューション開発およびアライアンスによるラインナップを拡充する。 ● マーケティングおよびブランディングの強化 ・お客様獲得に向けたデジタルマーケティングを活用する。 ・ブランディング戦略に基づく積極的な広報活動を実施する。	200%成長

4
本
柱

Copyright © 2021 CRESKO LTD. All rights reserved.



10

Copyright © 2021 CRESKO LTD. All Rights Reserved.

20

The business segments were discussed earlier. IT services are divided into 3 areas.

Although I have written many things about it, I still think that we need to increase the number of customers. In this coronavirus crisis, there are customers who have no choice but to limit their investment since their core businesses are not doing well, so we need to acquire a variety of customers on a regular basis.

Naturally, since it is an IT investment, there are ups and downs for each customer. Therefore, I believe that we need to grow by constantly acquiring new customers.

Then there are the digital solutions mentioned below. This means that we will continue to expand our digital solutions. I think we need to strengthen our marketing and planning as well as expanding the products we sell.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



公表用資料から
抜粋

2023年度経営目標

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

As I mentioned earlier, we are aiming for these figures in our management targets for FY2023.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



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



「中計2023」の詳細
<https://www.cresco.co.jp/ir/plan.html>



Our management vision and mid-term plan 2023 are already available on our website, so please take a look at them for more details.

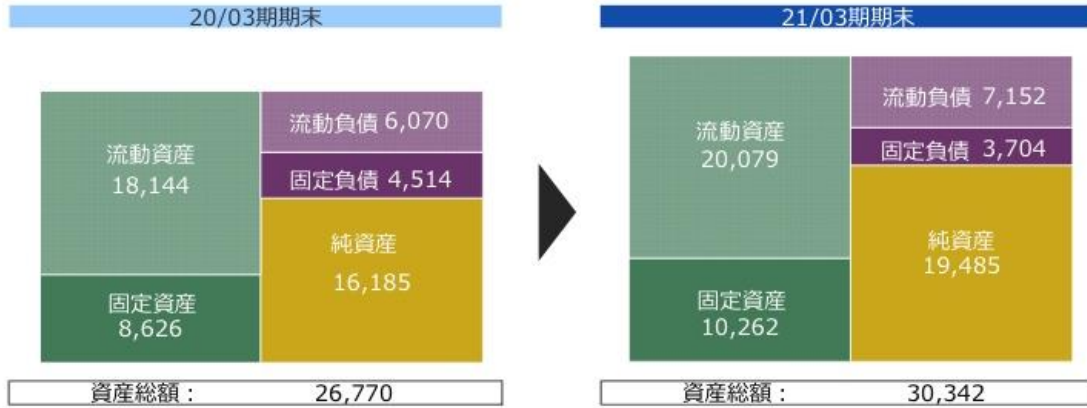
Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

[単位：百万円未満切捨]

- 資産総額は、前連結会計年度末に比べて35億72百万円増加し、300億42百万円



- 流動資産 ↑ 前連結会計年度末比 19億35百万円増加
 - 増加：現金および預金 … 16億32百万円、受取手形および売掛金 … 4億85百万円、
 - 減少：有価証券 … 1億5百万円、仕掛品 … 1億1百万円
- 固定資産 ↑ 前連結会計年度末比 16億36百万円増加
 - 増加：投資有価証券 … 21億70百万円、敷金および保証金 … 1億25百万円
 - 減少：繰延税金資産 … 4億95百万円、のれん … 85百万円
- 流動負債 ↑ 前連結会計年度末比 10億82百万円減少
 - 増加：未払法人税等 … 6億38百万円、未払金 … 2億12百万円、賞与引当金 … 1億55百万円
 - 減少：未払消費税等 … 55百万円、受注損失引当金 … 21百万円
- 固定負債 ↓ 前連結会計年度末比 8億10百万円減少
 - 増加：退職給付に係る負債 … 1億79百万円
 - 減少：長期借入金 … 6億49百万円、長期未払金 … 3億29百万円
- 純資産 ↑ 前連結会計年度末比 32億99百万円増加
 - 増加：利益剰余金 … 18億78百万円、その他有価証券評価差額金 … 13億82百万円
 - 減少：資本剰余金 … 11億9百万円、自己株式 … 11億49百万円

Next, I will explain a little about the supplementary materials, etc.

This is the B/S, which you can see if you look inside, so I will omit the explanation here.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

[単位：百万円未満切捨]

■ 現金および現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べて16億30百万円増加し、110億15百万円

		19/03期		20/03期		21/03期		
		2 Q末	期末	2 Q末	期末	2 Q末	期末	
キャッシュ・フロー	営業活動		351	1,824	1,690	3,693	1,300	3,155
	投資活動	▲ 466	▲ 1,238	▲ 742	2	▲ 181	▲ 47	
	財務活動	▲ 683	▲ 1,278	▲ 374	▲ 511	▲ 755	▲ 1,479	
フリー・キャッシュ・フロー		▲ 115	586	948	3,695	1,118	3,108	
キャッシュ・フロー増減		▲ 798	▲ 691	573	3,183	363	1,630	
現金および現金同等物の期末残高		6,094	6,201	6,774	9,384	9,748	11,015	

■ 営業CF 31億55百万円の収入

法人税等の支払額 …	8億67百万円
長期未払金の減少額 …	3億29百万円
税金等調整前当期純利益 …	40億13百万円
デリバティブ評価益 …	3億38百万円
減価償却費 …	2億65百万円
デリバティブ評価損 …	3億6百万円
未払金の増加額 …	2億1百万円
減損損失 …	1億75百万円

■ 投資CF 47百万円の支出

投資有価証券の償還による収入 …	53億17百万円
投資有価証券の売却による収入 …	8億88百万円
投資有価証券の取得による支出 …	58億7百万円
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出 …	1億47百万円
有価証券の取得による支出 …	1億12百万円
関係会社株式の取得による支出 …	1億2百万円

■ 財務CF 14億79百万円の支出

配当金の支払い額 …	7億55百万円
長期借入金の返済による支出 …	7億13百万円



Here is the cash flow situation. We will omit this explanation as well.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

1 新規ビジネスの組成と新技術の研究・開発

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

3Q時

- ◆ 大きな金額には至っていないが、AIに関する研究・ビジネス適用が少しずつ増加。
- ◆ 例えば、5年位前からの眼科領域においてAI技術を活用した画像分析の取組みを、産業界で故障診断に展開する話が進行中。
- ◆ AIに入力する情報作成サービス「アノテーションサービス」を売出し中。顧客の関心が高い。
- ◆ その他、RPAサービス、UXデザインの引合いが増加。
アジャイル開発、セキュリティサービス、PPAP対応のファイル共有サービスを、今後拡販。

2 新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションシップの強化

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

3Q時

- ◆ 業種で異なるが、全体的に投資は回復傾向。
新規顧客が、ホームページ経由や金融機関からの紹介等で増加しており、潜在的なITニーズあり。
- ◆ 営業強化のため、営業担当者の採用を継続。

In terms of issues to be addressed, I would like to talk orally about some of the topics that arose from the last year's 4Q up to this April.

The first is the formation of new businesses and the research and development of new technologies. In terms of DX, I think the RPA-related business was very active throughout the year. Many results were achieved throughout the year, including new customer inquiries from the seminar, orders received, and dissemination of case study topics.

We also have a group company, Creative Japan, which has developed and commercialized an IoT solution with a CO2 sensor as a coronavirus countermeasure. We started selling this solution at the end of last year.

In the field of digital solutions, which was referred to as service businesses before, we established the business enablement service unit in April as an organization dedicated to promoting digital solutions. It is an organization dedicated to the planning, development, and sales of digital solutions.

Somewhat related to this, we donated JPY100 million to March to a venture company from Hokkaido University, which we have had a relationship with for some time. They are promoting AI research at their university, and the funds will be used to accelerate their research.

In addition, their professors are our advisors, so we will continue to seek his advice in the area of planning and promoting digital solutions.

Also, with the establishment of the Digital Agency, a new "Digital Day" will be held on October 11 this year. In conjunction with this, we are going to hold a Cresco Fair, where we will present Cresco Group's technologies

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

and ideas in a digital space. In conjunction with this, we decided to hold a Cresco Fair for children, the Children's Cresco Fair, which coincides with the Digital Day.

In terms of disseminating new technologies, we have been doing this for about 10 years now, and we have an Engineers' Blog, on which our engineers make posts every week, and this blog has the highest PV on our website. It has grown to about 100,000 per month. I think that appealing to people outside the Company will lead to human resource development as well.

Next, I would like to talk about the second topic, acquiring new customers and strengthening relationships with customers.

In the second half of last year, new inquiries from seminars, group companies, and referrals from existing customers have become more active, and needs are becoming more apparent. There are many people who are having trouble with DX and want to know how to proceed. We would like to respond professionally get new orders.

One of our existing customers is Forum Engineering, a staffing agency. Then there is Asahi Mutual Life Insurance Company. The 2 companies mentioned our company in an article that was published outside the Company as a case study of DX. I'm very happy about that.

We have linked to the article as a topic on our website, and we would like to continue to share the results of this kind of work with our customers.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

3 鉄板品質の提供

お客様に提供するサービス品質の向上を目指すことは、結果として、当社企業グループの持続的な成長と企業価値の向上につながります。「契約・約束を守る」「仕事に責任を持つ」「品質(Q)、価格(C)、納期(D)を厳守する」等ビジネスでは当たり前のことを着実に実践し、プロジェクトマネジメントを含めたサービス品質の向上を通じて、お客様からの信頼・信用を重ね、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

- ◆ 大規模な品質の問題は出ていない。
- ◆ 品質管理本部が、プロジェクトの事例紹介等を通じて、品質に関する社員教育を継続実施。
- ◆ ISMSの認証を、3部門で取得。来年度も継続予定。

4 生産性の追求

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

3Q時

- ◆ 在宅勤務を継続中。
夕礼や朝礼で業務状況をフォローし、若手社員の生産性向上を図る。

It means providing iron plate quality.

There have been no major trouble projects throughout the second half or 4Q. However, the volume of orders is on the rise this fiscal year, so we would like to continue to monitor priority projects and respond to problems in a fast manner.

The fourth is the pursuit of productivity.

As the coronavirus crisis continues, we got used to remote development work. We are aware that we have achieved a certain level of productivity.

However, I think there are still some issues to be addressed in terms of sharing knowledge at the start of a project and fostering a sense of unity in the team.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

5 開発に従事する人材の確保

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

3Q時

- ◆ 人材の流動性はかなり低い状況で、退職率は低減。
- ◆ ビジネスパートナー数は、11月が底で、以降は増加に転じており、開発人材の確保が困難という状況ではない。
- ◆ 来年度はビジネスが活況になると予測し、ビジネスパートナーとの情報交換中。

6 人材の採用と育成

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

3Q時

- ◆ マネージャークラスの、中途採用進む。
- ◆ 2022年新卒採用活動がスタート。採用数を増やす予定、採用活動はオンライン中心。
- ◆ 社内教育は、2年前からAI・クラウドを標準スキルにするため、全社教育実施中。アジャイル開発教育の取り組み開始。

The fifth point. This is to secure human resources for development tasks.

Some departments are experiencing a shortage of workers. In particular, there is a staff shortage for a project's initial phase, so I think we need to devise ways to receive work and create a system.

The sixth point is the recruitment and development of human resources.

The hiring of new graduates for next year, 2022, is already underway. Next year, we plan to increase the number of new graduates slightly compared to this year, with the goal of hiring 100 new graduates on a stand-alone basis in 2022.

Also, our internal technical community is very active now that it is very much on an online-basis.

There have been many cases of people from all over Japan participating in technical community activities held by people in Hokkaido, and I feel that online and telework has changed the way we train people.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

7 働き方改革の推進

働き方改革は、生産性向上につながるテーマであり、社員のモチベーションや人材採用、離職防止の面でも効果が期待できるものと捉え、『働く人の立場・視点』で環境づくりや諸制度の導入に取り組んでいます。具体的なテーマは、「所定労働時間の短縮」「テレワーク勤務制度の導入」「利用し易い休暇制度の運用」です。特に、「テレワーク勤務制度の導入」は、新型コロナウイルス禍をきっかけに、有事のみならず「生産性向上と成果主義を前提とした“普通の働き方”」として、定着してゆくもの、と考えております。2019年9月には、女性社員だけでなく、男性社員が育児休業等を取得している点や時間外労働の削減、年次有給休暇の高取得率等が評価され、次世代育成支援対策推進法に基づ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。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

- ◆ 来年度に新人事制度導入（クレスコ版ジョブ型人事制度）することを、1月25日にリリース。スペシャリティの追求、実力本位の処遇、多様な人材活躍がポイント。

8 健康経営の推進

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

3Q時

- ◆ 1月から保健師を社員として雇用。社員数の増加に伴い、健康相談が増加。在宅勤務を考慮して、健康管理をテーマにした映像作成し、ブログで情報発信。
- ◆ 在宅勤務の影響か、有給休暇取得率が低い。期末に向けて取得を推奨。
- ◆ 新人事制度導入の一貫で、来年度から健康増進手当を社員に支給予定。

Next, the promotion of work style reforms.

Last month, an article in the Toyo Keizai online magazine ranked the companies with the highest paid leave utilization rate, and our company was ranked 87th. We are ranked eighth in the information and communication industry.

However, in FY2020, the percentage of employees using paid leaves has declined, probably due to the increase of telecommuting. This seems to be the case in the world as a whole. However, we would like to implement new measures this year to encourage employees to take paid vacations.

The eighth point is the promotion of health management.

Recognized as an Excellent Health Management Corporation 2021. We have also decided to introduce a health promotion allowance for those who achieve the standard, including non-smokers, as mentioned here.

In March, we also made a donation of JPY100 million to the Japanese Red Cross Society to support medical personnel engaged in the prevention and treatment of coronavirus infections.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

9 ダイバーシティへの取り組み

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

3Q時

- ◆ 新人事制度導入の一貫で、定年の延長、フルフレックスタイム、介護休業の延長、ボランティア休暇の新設、パートナーシップ制度を導入。

10 M&A・アライアンスの推進とグループ企業に対する管理の強化

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

3Q時

- ◆ 新規M&Aの検討数はそれなりにあるが、進捗は芳しくない。
- ◆ 今後さらに、既存グループ会社とクロスセル情報・技術情報を進める予定。

The ninth point, diversity initiatives.

2 women were promoted to division managers in April. We now have a total of 3 female division managers.

Also, I'm not sure if it's related to diversity or not, but one of our employees won the national finals of the inter-company golf individual competition. We are trying to hire employees with unique abilities through our unique hiring program. It is also available on our website.

Point 10 is to promote M&As and alliances, as well as to strengthen management of group companies.

There is one project in progress regarding M&As. Well, there are always several in progress, but there is one that is well underway.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

11 コーポレート・ガバナンスの推進

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

- 3Q時 ◆ 社外取締役4名は、取締役会での意見交換が活発化。意見交換ができる環境に変化。

12 事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営

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

- 3Q時 ◆ 投資が伸びている顧客、伸びている技術分野に、リソースを柔軟にシフトすることが重要。来年度もシフトを継続。
- ◆ 事業ポートフォリオを、来年度から新しい分類で開示予定。現在の分類は15年前から使用。
- ◆ 来年度から、クレスコグループの新しいビジョンと中期経営計画がスタート。5月の本決算発表時に説明。

The 11th point, the promotion of corporate governance.

We are in the process of preparing for the launch of the Compensation Committee, which will determine the compensation of directors and executive officers. The committee will be composed mainly of outside directors, and we are planning to make it functional from this fiscal year.

We are also considering the introduction of a skill matrix for directors.

The 12th and final point is the optimization of the business portfolio and flexible organizational management.

As I mentioned earlier, we have changed our business portfolio, and we will be reporting on the new portfolio from August, when we announce the financial results for 1Q.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com


 2021年4月26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 東証第1部)
 問合せ先 取締役 専務執行役員
 コーポレート統括本部長 山元 高司
 (TEL. 03-5769-8011)

役員人事に関するお知らせ

2021年4月26日開催の当社取締役会において、下記の通り役員的人事を内定致しましたので、お知らせ致します。
 なお、取締役の人事につきましては、2021年6月18日開催予定の第33回定時株主総会及び取締役会において正式に決定される予定です。

記

1. 新任取締役候補者（第33回定時株主総会付議予定）
 監査等委員である取締役（以下、監査等委員という。）

氏名	新 任 職 名	現 任 職 名
高石 哲	取締役 監査等委員	執行役員 コーポレート統括本部 副本部長
前川 昌之	社外取締役 監査等委員	—

<ご参考> 新任取締役候補者の略歴

氏名	生年月日	略 歴
高石 哲	1962年3月26日	1985年4月 日本電圧電話株式会社 入社
		1988年7月 空社に詳しい、エヌ・アイ・ワイ・グループ通信株式会社 転籍
		2000年7月 株式会社エヌ・アイ・ワイ・グループ 公共事業本部 部長
		2003年4月 同社 デジタル開発本部(インフラ) 部長
		2008年9月 同社 フランチャイズマネジメント 事業部長
		2011年7月 同社 監査部長
		2013年7月 当社入社 事業統括本部 企画推進事業部 副事業部長
		2016年4月 当社 グループ事業推進本部 副本部長
		2017年6月 当社 執行役員 グループ事業推進本部 副本部長
		2018年4月 当社 執行役員 グループ事業推進本部 副本部長
		2020年4月 当社 執行役員 コーポレート統括本部 副本部長 (現任)

1

氏名	生年月日	略 歴
前川 昌之	1965年3月20日	1991年10月 中央新卒監査法人 入所
		2001年3月 公認会計士税理士事務所前川昌之事務所 代表 (現任)
		2004年12月 株式会社セブランス 監査役
		2005年7月 株式会社トランス (現:株式会社ブースター) 監査役
		2006年5月 株式会社OROSIX 代表取締役 (現任)
		2012年6月 株式会社ワンズベックス (現:株式会社セデュレックス)
		2013年3月 社外監査役 (現任)
		2014年3月 株式会社トランス (現:株式会社ブースター) 取締役
		2015年2月 株式会社アイ・ビー・エフコーポレーション代表取締役 (現任)
		2018年3月 株式会社IPR 社外監査役

2. 退任予定取締役等（第33回定時株主総会終結の時をもって退任予定）

氏名	現 任 職 名
岩崎 俊雄	取締役 会長
丹羽 蔵王	取締役 常勤監査等委員
白井 義廣	社外取締役 監査等委員

※補欠の監査等委員である取締役の吉田 治邦氏は、第33回定時株主総会付議予定終結の時をもって任期満了となります。

2

3. 補欠の監査等委員である取締役候補者（第33回定時株主総会付議予定）

池原 元宏
 ※法令に定める監査等委員の員数を欠くことになる場合に備えるものです。池原氏は、補欠の社外取締役候補であります。

＜ご参考＞略歴

氏名	生年月日	略歴
池原 元宏	1974年9月9日	2000年4月 弁護士登録（東京弁護士会所属）、横浜野村法律事務所（現：野田国
		2002年4月 法律事務所 入所
		2006年10月 システム・IT法律事務所 入所
		2007年6月 ニューネット商事法律事務所 入所
		2009年9月 野村総合法律事務所 入所
		2014年1月 同法律事務所パートナー（現任）
		2016年6月 日本製糖株式会社 社外取締役（現任）
		2019年6月 株式会社製糖 社外取締役

4. 第33回定時株主総会後の体制（予定）

(1) 取締役（監査等委員を除く）

氏名	新役職名	現役職名
根元 浩幸	代表取締役 社長執行役員	代表取締役 社長執行役員
山元 高司	取締役 専務執行役員	取締役 専務執行役員
	ｺﾞｰﾙﾄﾞﾚｯﾄﾞ統括本部長	ｺﾞｰﾙﾄﾞﾚｯﾄﾞ統括本部長
冨永 宏	取締役 専務執行役員	取締役 専務執行役員
	ｷｰｰﾞｽﾄﾝﾋﾞﾝｸﾞ統括本部長 兼 技術研究所、品質管理本部管掌	ｷｰｰﾞｽﾄﾝﾋﾞﾝｸﾞ統括本部長 兼 技術研究所、品質管理本部管掌
杉山 和男	取締役 専務執行役員	取締役 専務執行役員
	ｺﾞｰﾙﾄﾞﾚｯﾄﾞ統括本部 副本部長	ｺﾞｰﾙﾄﾞﾚｯﾄﾞ統括本部 副本部長
粉川 徳幸	取締役 専務執行役員	取締役 専務執行役員
	事業統括本部長	事業統括本部長
福井 周一	社外取締役	社外取締役
佐藤 幸恵	社外取締役	社外取締役

3

(2) 取締役（監査等委員）

氏名	新役職名	現役職名
高石 哲	取締役 監査等委員	執行役員 ｺﾞｰﾙﾄﾞﾚｯﾄﾞ統括本部 副本部長
佐藤 治夫	社外取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員
前川 昌之	社外取締役 監査等委員	—

(3) 補欠の監査等委員である取締役

氏名	新役職名	現役職名
池原 元宏	社外取締役 補欠監査等委員	—

5. 実施日

2021年6月18日予定

以上

4

Next, I would like to talk a little bit about other disclosure items, namely the personnel of directors.

This was already announced on April 26, but it should be noted that among the retiring officers on the right side, Iwasaki will be stepping down.

He is the founder of our company and has been the president and chairman for 33 years. He will be stepping down from the Board of Directors completely, but plans to remain with the Company as honorary chairman.

2021年5月10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 常務執行役員 杉山 和男
 (TEL. 03-5769-8011)

報告セグメントの変更に関するお知らせ

当社は、2021年5月10日開催の取締役会において、2022年3月期(2021年4月1日～2022年3月31日)から、報告セグメントを変更することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 変更の内容

当社は、従来、「ソフトウェア開発事業」及び「組込型ソフトウェア開発事業」の2つを報告セグメントとしておりましたが、2022年3月期を初年度とする「中期経営計画2023」の遂行にあたり、デジタルソリューション事業の本格的な成長を目標として、2022年3月期(2021年4月1日～2022年3月31日)から、「ITサービス事業」及び「デジタルソリューション事業」の2つへ報告セグメントを変更することといたしました。

(1) 変更前のセグメント区分

変更前のセグメント区分		
セグメント	サブセグメント	内訳
ソフトウェア開発事業	金融	銀行、証券、保険 その他
	公共サービス	旅行、人材、物流、航空、鉄道、電力、放送、医療 その他
	流通・その他	小売、不動産、情報通信、製造 その他
組込型ソフトウェア開発事業	通信システム	携帯情報端末 その他
	カーエレクトロニクス	デジタルメーター、センターディスプレイ その他
	情報家電等・その他	デジタル家電、医療機器、制御システム その他
その他 (商品・製品販売事業等)	無し	子会社「クレスコワイヤレス」の商品・製品

1

(2) 変更後のセグメント区分

変更後のセグメント区分		
セグメント	サブセグメント	内訳
ITサービス ・コンサルティング ・IT企画 ・開発・保守 の総合サービス	エンタープライズ	情報・通信、広告、流通サービス、運輸 人材紹介・人材派遣、公共、資源・エネルギー 建設・不動産、旅行・ホテル 医療・ヘルスケア その他
		金融
	製造	自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス その他
デジタルソリューション	無し	「Creage」「インテリジェントフォルダ」、 IPA等
顧客の投資機会を支援する 商品・サービスからなる ソリューション群		

2. 変更の時期

2022年3月期第1四半期決算(2021年8月発表予定)から、報告セグメントを変更いたします。

以上

2

Also, on May 10, we released the content that I have been talking about, as the segment has changed.

I will skip the explanation of this part, so you can see it later.

That's it for my presentation.

Moderator: Thank you very much, President Nemoto.

Question & Answer

Moderator: We will now have a question-and-answer session.

I will now read your questions.

First, you asked how much of targeted sales of JPY100 billion for FY2030 will come from digital solutions. Please.

Nemoto: We have not set a specific target for the year 2030 yet. However, as of now, the current amount is roughly JPY1.5 billion. 3 years from now, in 2023, we would like to raise this to between JPY4 billion and JPY5 billion.

I think there are many ways to achieve this, such as developing new digital solutions or forming M&As with companies that have such capabilities. That's how we see the figures for the next 3 years.

Moderator: Thank you very much. Next question.

In the "Expansion of Digital Solutions" section of the presentation, you mention that you are developing new digital solutions and expanding your lineup through alliances. Please give us more details. Please.

Nemoto: As I mentioned earlier, we are working on digital solutions, but our annual sales are still about JPY1.5 billion, so I think we need to strengthen our existing products and sell them. I think that cloud computing, RPA automation, and other areas will continue to grow. We believe that even existing ones will grow.

I think we need to do a lot of marketing to find out what new fields we can enter. In terms of technology, I think AI will be relevant. I think that there will be something coming up using AI.

Specifically, we don't have any new digital solutions that we are developing at the moment. I'm still doing a lot of marketing and trying to figure out what the needs are.

We are also looking into the possibility of joint ventures with other companies.

Moderator: Thank you very much. Next question.

Your question is how much of the JPY50 billion in 2023 will come from M&A. Please.

Nemoto: In M&A, there is always a partner, so whether it goes well or not is a matter of coordination with the partner. We would like to use M&A to grow our business to at least JPY2 billion to JPY3 billion in sales. If it is larger, that is fine, but I think it depends on the project.

Moderator: Thank you very much. Next question.

We are looking forward to the growth of digital solutions. Please tell us about your company's long-term business strategy. Today, migration and modernization, especially in large enterprises, is transforming legacy systems into cloud-based and app-optimized ones.

I believe that the IBM system, which is your company's specialty, will expand its market share in this current trend, but do you have a strategy to strengthen overseas ties such as with AWS, Azure, Salesforce, and SAP, as well as domestic ties such as with Cybozu?

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



The question is about how to position Cresco e-Solution within your group if you were to strengthen ties with SAP. Please.

Nemoto: We have been working with IBM since the Company's founding, and IBM has been spreading new technologies such as large-size computers, UNIX, various new middleware, and more recently, Watson AI technology. While working together, we have been learning new technologies and providing these to our customers.

However, recently, as I mentioned, there has been a shift to the cloud, and the number of jobs in the cloud, led by Amazon, is increasing dramatically. In terms of Amazon, we have been an Amazon AWS partner since 2012, and we now have more than 200 engineers and qualified personnel, so our position as a partner within Amazon is quite high. It is very much a job.

However, the scale of each individual project is smaller than that of IBM's legacy systems. However, I am still doing quite a bit. It is growing at a very fast pace.

As for Microsoft Azure, we have been using it for the past 3 to 4 years, and a large part of our internal system is actually running on this new technology.

I think it was on our website today, but we have obtained the status of Microsoft Cloud Partner Gold or something like that. It has also been announced in Microsoft's cloud case study, so I think that will grow considerably in the future.

As for Salesforce, we don't do it ourselves, but our group company did a M&A with company called Initias last year, and we have dozens of Salesforce development engineers from them.

As for SAP, we have been working with Cresco e-Solution for more than 20 years now, and we have been trying to acquire more and more direct end users through marketing.

For the past 5 years, we have been increasing our sales quite a bit, but since there is a certain amount of risk involved in projects with direct end-users, we had some quality issues and cost overruns in the previous years, so we were struggling. The last fiscal year was much more profitable, and we're back on track. I think we have a lot of inquiries. I hope to do my best here and grow our business further.

So, as already in the question, IBM is doing legacy work, but new cloud-based work is also growing at a faster rate than that. That's all.

Moderator: Thank you very much.

Now that the time has come, we will conclude the question and answer session.

Lastly, President Nemoto would like to make a few remarks. Please go ahead.

Nemoto: Thank you very much for taking time out of your busy schedule to participate in the briefing session today.

The coronavirus is still causing inconveniences in the world, but fortunately in our industry, in our company, we feel that the DX wave is coming, and we will do our best to make our business more exciting and meet the expectations of our investors.

Thank you for your continued support.

Moderator: Thank you very much, President Nemoto.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



This concludes the financial results briefing for today.

Thank you very much for watching until the end.

[END]

Document Notes

1. *Portions of the document where the audio is unclear are marked with [Inaudible].*
2. *Portions of the document where the audio is obscured by technical difficulty are marked with [TD].*
3. *This document has been translated by SCRIPTS Asia.*

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptsasia.com



Disclaimer

SCRIPTS Asia reserves the right to edit or modify, at its sole discretion and at any time, the contents of this document and any related materials, and in such case SCRIPTS Asia shall have no obligation to provide notification of such edits or modifications to any party. This event transcript is based on sources SCRIPTS Asia believes to be reliable, but the accuracy of this transcript is not guaranteed by us and this transcript does not purport to be a complete or error-free statement or summary of the available data. Accordingly, SCRIPTS Asia does not warrant, endorse or guarantee the completeness, accuracy, integrity, or timeliness of the information contained in this event transcript. This event transcript is published solely for information purposes, and is not to be construed as financial or other advice or as an offer to sell or the solicitation of an offer to buy any security in any jurisdiction where such an offer or solicitation would be illegal.

In the public meetings and conference calls upon which SCRIPTS Asia's event transcripts are based, companies may make projections or other forward-looking statements regarding a variety of matters. Such forward-looking statements are based upon current expectations and involve risks and uncertainties. Actual results may differ materially from those stated in any forward-looking statement based on a number of important factors and risks, which are more specifically identified in the applicable company's most recent public securities filings. Although the companies may indicate and believe that the assumptions underlying the forward-looking statements are accurate and reasonable, any of the assumptions could prove inaccurate or incorrect and, therefore, there can be no assurance that the anticipated outcome described in any forward-looking statements will be realized.

THE INFORMATION CONTAINED IN EVENT TRANSCRIPTS IS A TEXTUAL REPRESENTATION OF THE APPLICABLE PUBLIC MEETING OR CONFERENCE CALL. ALTHOUGH SCRIPTS ASIA ENDEAVORS TO PROVIDE ACCURATE TRANSCRIPTIONS, THERE MAY BE MATERIAL ERRORS, OMISSIONS, OR INACCURACIES IN THE TRANSCRIPTIONS. IN NO WAY DOES SCRIPTS ASIA OR THE APPLICABLE COMPANY ASSUME ANY RESPONSIBILITY FOR ANY INVESTMENT OR OTHER DECISIONS MADE BY ANY PARTY BASED UPON ANY EVENT TRANSCRIPT OR OTHER CONTENT PROVIDED BY SCRIPTS ASIA. USERS ARE ADVISED TO REVIEW THE APPLICABLE COMPANY'S PUBLIC SECURITIES FILINGS BEFORE MAKING ANY INVESTMENT OR OTHER DECISIONS. THIS EVENT TRANSCRIPT IS PROVIDED ON AN "AS IS" BASIS. SCRIPTS ASIA DISCLAIMS ANY AND ALL EXPRESS OR IMPLIED WARRANTIES, INCLUDING, BUT NOT LIMITED TO, ANY WARRANTIES OF MERCHANTABILITY OR FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE OR USE, FREEDOM FROM BUGS, SOFTWARE ERRORS OR DEFECTS, AND ACCURACY, COMPLETENESS, AND NON-INFRINGEMENT.

None of SCRIPTS Asia's content (including event transcript content) or any part thereof may be modified, reproduced or distributed in any form by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of SCRIPTS Asia. SCRIPTS Asia's content may not be used for any unlawful or unauthorized purposes.

The content of this document may be edited or revised by SCRIPTS Asia at any time without notice.

Copyright © 2020 SCRIPTS Asia Inc. ("SCRIPTS Asia"), except where explicitly indicated otherwise. All rights reserved.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptsasia.com

