



CRESCO LTD.

Q3 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2021

February 10, 2021

Event Summary

[Company Name]	CRESCO LTD.
[Company ID]	4674-QCODE
[Event Language]	JPN
[Event Type]	Earnings Announcement
[Event Name]	Q3 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2021
[Fiscal Period]	FY2020 Q3
[Date]	February 10, 2021
[Number of Pages]	25
[Time]	15:00 – 15:38 (Total: 38 minutes, Presentation: 26 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: Thank you all for your patience. CRESCO LTD. will hold a financial results briefing for the third quarter of the fiscal year ending March 31, 2021. Thank you very much for taking time out of your busy schedule to watch today's program.

Today, after the presentation, we will open the floor to any questions. After the explanation, you will receive a response from the Company to the questions you sent. Today's briefing is scheduled to end at 16:00.

Let me introduce today's speaker. This is Hiroyuki Nemoto, President of CRESCO LTD.

I would now like to begin the briefing. President Nemoto, you may begin.

① 決算のポイント

1.1. 売上高・利益① 連結

[単位：百万円未満切捨]

- 第3四半期に入り、景況感はやや持ち直す。売上高は回復基調に。
- 対面営業の活動制限により、オンライン商談を推進するも、新規顧客開拓は従前の勢いには至らず。
- 営業利益率は、不採算プロジェクトの極小化と、生産性向上が寄与し、着実に改善。
(第1四半期：4.5% → 第2四半期：7.1% → 第3四半期：8.2%)
- 純利益は、投資有価証券売却益による特別利益の増加により、増益を確保。

□ 売上高 …	61百万円の増収(前年同期比 0.2%増)	□ 経常利益 …	18百万円の減益(前年同期比 0.6%減)
□ 営業利益 …	2億65百万円の減益(前年同期比 10.0%減)	□ 当期純利益 …	1億89百万円の増益(前年同期比 9.5%増)

3 Q 累 計	19/03期		20/03期		21/03期		前年 同期比	対通期 進捗率
	売上高	25,828	28,957	29,018		100.2%	72.5%	
売上総利益	4,809 (18.6%)	5,379 (18.6%)	5,127 (17.7%)		95.3%			
営業利益	2,316 (9.0%)	2,653 (9.2%)	2,388 (8.2%)		90.0%	70.2%		
経常利益	2,654 (10.3%)	3,141 (10.8%)	3,123 (10.8%)		99.4%	86.8%		
純利益	1,673 (6.5%)	2,003 (6.9%)	2,193 (7.6%)		109.5%	89.5%		
注	EPS 円/株	76.49	94.09	104.46				

3
Q
(10
~
12
月)

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。

通 期 業 績 予 想	21/03期 20/5/8 予想		前年 同期比
	売上高	40,000	
営業利益	3,400 (8.5%)		95.6%
経常利益	3,600 (9.0%)		97.0%
純利益	2,450 (6.1%)		101.2%
注	EPS 円/株	116.67	

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

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 3

Nemoto: This is Nemoto of CRESCO LTD. Thank you very much for participating in today's financial results briefing. I would like to speak for approximately 20 to 25 minutes.

This is a key point of our financial results. In the third quarter, business confidence has picked up a bit, which means that our sales are also on a recovery track, but the sales activities remain limited, and online [Inaudible].

Moderator: There was a problem with the audio, so we had to interrupt the presentation. We apologize for the inconvenience. We would like to resume the explanation from the middle of page three.

Mr. Nemoto, please start from the middle of page three.

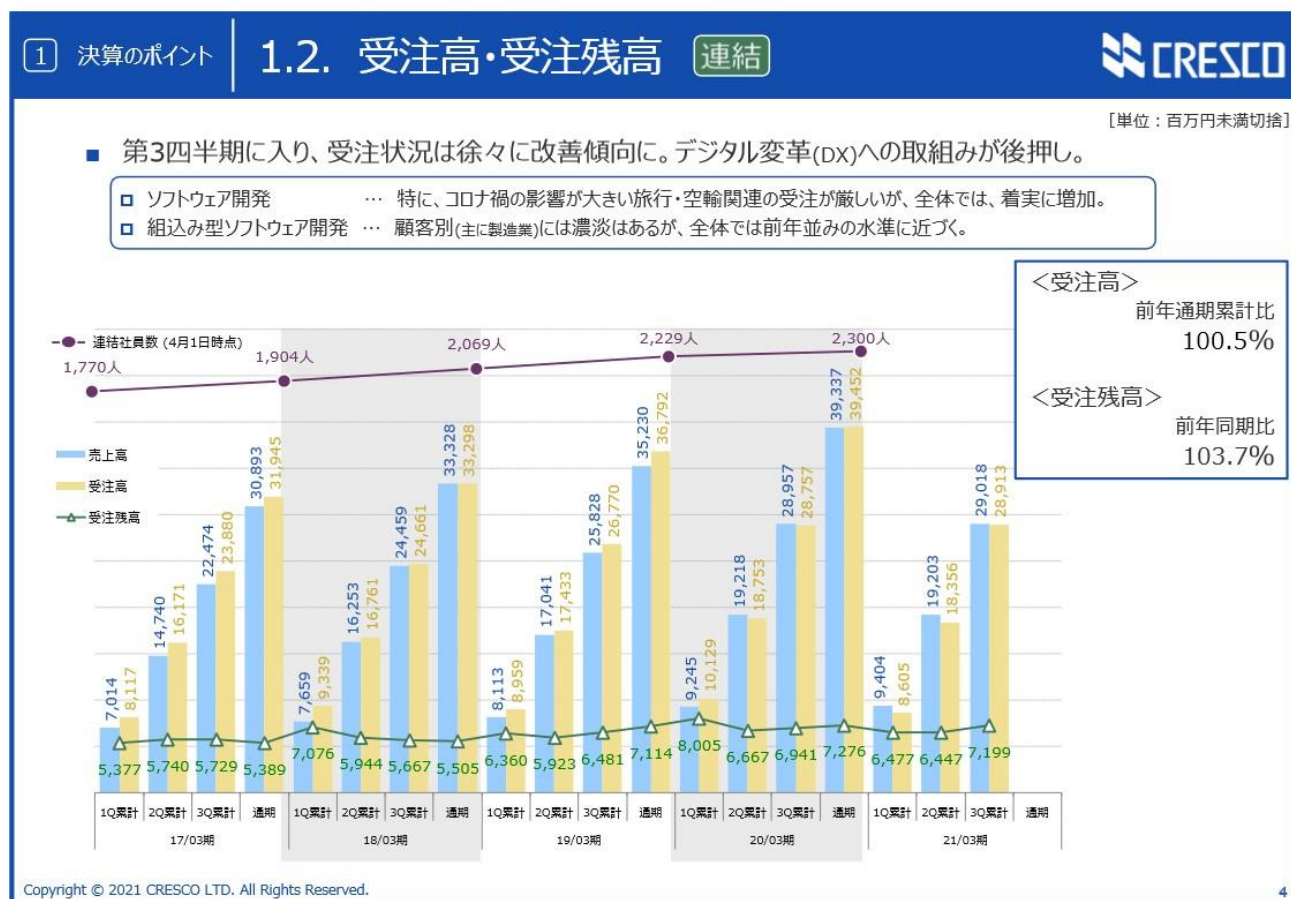
Support

Japan	03.4405.3160	North America	1.800.674.8375
Tollfree	0120.966.744	Email Support	support@scriptasia.com



Nemoto: Yes. Please look at the figures on the third quarter. Let me explain a little about what is in the table.

Sales were JPY29 billion, slightly higher than the same period last year. Operating income was JPY2.38 billion, which is still 10% lower than last year. Ordinary income was JPY3.12 billion, almost the same as last year. As I mentioned earlier, net income increased compared to last year due to a gain on the sale of investment securities.



The following is a summary of orders received and outstanding.

Although there are differences in the level of sales among customers and industries, the overall level of sales is approaching the same level as last year. Orders received were 100.5%, and order backlog was 103.7%.

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

- 「公共サービス」の落ち込みを、「金融」および「流通・その他(新規連結を含む)」でカバーし、1.5%の増収。
- セグメント利益は、上半期に比べて生産性が改善するも、不採算案件の発生等により、6.0%の減益。

- 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、16.4%増収。(前年同期比12億53百万円の増収)
- 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、18.1%減収。(前年同期比 13億8百万円の減収)
- 流通・その他 … 「(株)エニシアス」の新規連結効果により、4.6%増収。(前年同期比 4億6百万円の増収)

		19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比
3 Q 累 計	売上高				
	金融	7,797	7,653	8,907	116.4%
	公共サービス	6,266	7,213	5,904	81.9%
	流通・その他	7,099	8,888	9,295	104.6%
	セグメント利益(率)	21,163	23,755	24,107	101.5%
		2,313 (10.9%)	2,637 (11.1%)	2,479 (10.3%)	94.0%



Copyright © 2021 CRESO LTD. All Rights Reserved.

5

I will elaborate on sales by segment.

First, in the area of Software Development, there was a considerable drop in the public service sector this fiscal year due to the business conditions of our customers. However, we were able to recover from the decline by adding new consolidated subsidiaries in finance, distribution, and others, resulting in a 1.5% increase in total sales.

Segment income decreased by 6%. Amid the outbreak of COVID-19 in the first quarter and [Inaudible] can be seen as a slight drop in that area.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

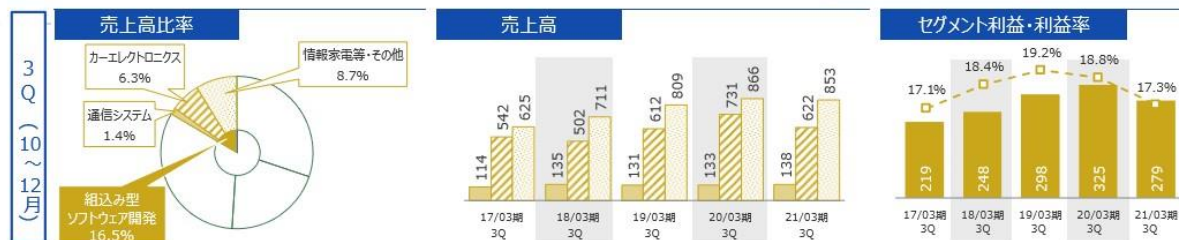
[単位：百万円未満切捨]

組込み型ソフトウェア開発

- 売上高は、上半期の落ち込み分をリカバーできず、5.6%の減収となったが、全体では回復基調に。
- セグメント利益は、上半期に比べて生産性が改善するも、受注単価低減等により、17.2%の減収。

- 通信システム … スマートフォン関連は、現体制維持 7.3%増収。(前年同期比 28百万円の増収)
- 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、1.5%減収。(前年同期比 33百万円の減収)
- 情報家電等・その他 … 主として、子会社の制御系開発案件の減少により、11.0%減収。(前年同期比 2億87円の減収)

		19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	
3 Q 累 計	組 込 み 型 売 上 高	通信システム	383	389	417	107.3%
		カーエレクトロニクス	1,801	2,183	2,149	98.5%
		情報家電等・その他	2,446	2,602	2,315	89.0%
	セグメント利益(率)	4,631 855 (18.5%)	5,175 971 (18.8%)	4,883 804 (16.5%)	94.4% 82.8%	



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

6

In Embedded Software, we have not been able to recover from the decline in the first half, and sales declined by 5.6%, but we think the overall trend is toward recovery.

Segment income decreased by 17.2% due to a decrease in unit prices of orders.

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

来期を見据えた顧客のIT投資計画に期待。環境変化に適応した提案が鍵。
ニューノーマル(新常態)を踏まえ、ビジネスを加速する本格的な「デジタル変革」の時代が到来。

- 在宅勤務やデジタルツールを活用したコミュニケーションは定着し、**事業活動への支障は減少**。
- 再度発出された緊急事態宣言や、新型コロナウイルスの変異種の発生により、年度末に向けた**受注への影響が懸念**。
- 「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

2020年12月の日銀短観 [2020年12月14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月調査より17ポイント改善してマイナス10に。また、大企業・非製造業は7ポイント改善のマイナス5となり、新型コロナウイルスの感染拡大を受けて急落した6月調査を底に、景況感は2四半期連続で持ち直し。

政府による12月の月例経済報告 [2020年12月22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が、持ち直しの動きがみられる。」
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17兆1162億円と予測。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。

This is the forecast for this fiscal year.

Overall, I feel that our customers are gradually starting to come up with plans for IT investment. The Suga administration has also launched the Digital Agency, and I feel that the momentum to promote digital technology and DX around Japan is gradually growing.

We have been working from home for about 10 months now, and it has already taken hold, so we do not think it will interfere with our business activities much. However, since the second state of emergency is still in effect, we feel that new orders may be affected somewhat.

At the bottom of this page, there is a survey on economic judgment for your reference, and at the bottom is IDC Japan's forecast for the domestic ICT market. In terms of the current fiscal year, there was a 6.3% decrease compared to the previous year, but in 2021, there will be a 2.9% increase, so we feel that we are on a recovery track.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

1. クレスコグループの新型コロナウイルスへの対応

アップデート

- 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。詳細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。

- 4月6日、クレスコ本社に『コロナ緊急対策本部』を設置。現在は、定例ミーティングを隔週で実施。

- [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。

As for the response to COVID-19, we have been working on it since February 27 last year. As I mentioned earlier, there are some hindrances with sales and other activities, but we have been able to carry out our normal business activities online and by teleworking even in the pandemic of COVID-19.

Although it is a COVID-19 disaster, everyone has come to understand how to proceed with business activities, and the situation has become firmly established.

We are continuing to take various measures to ensure that we are not caught off guard.

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

- 新型コロナウイルスの感染状況や専門家による収束見通しを鑑みると、**第4四半期も、複数の事業等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。

- 当社企業グループの事業特性による影響
 - ・ 顧客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。
 - ・ 主要な顧客の業種には、新型コロナウイルスの影響が大きい旅行・空輸・不動産・自動車関連の企業が含まれており、IT投資における景気の遅効性の観点から、年度内は新規受注が厳しい状況が続く可能性が高い。
- 第3四半期に入り、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、12月に入り、感染者は増加に転じ、年末年始の感染爆発に起因した主要都市部での緊急事態宣言や新型コロナウイルスの変異種の発生は、大きな懸念材料。対人接触型サービスを中心に再び業況が悪化する可能性が高く、先が見えない状況。
- 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業所の一時閉鎖は、稼働率・生産性に影響を及ぼす。

In terms of the negative side of our operation amid the pandemic, we have several customers who have been negatively affected by our direct business, which can pose the greatest threat to us.

We think this is unavoidable, but I feel that we are no longer in a situation where the brakes are suddenly applied as they were in the first quarter of last year. Even though our customers' IT investment is decreasing, we would like to make every effort to manage under this situation .

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

- 当社企業グループは事業機会を着実に取り込み、更なる飛躍を果たすため、2016年4月「デジタル変革をリードする」ことを標榜した5ヶ年のビジョン「CRESCO Ambition 2020」を掲げ、業績目標の達成、重点施策の具現化、企業価値の向上を目指している。

【コーポレートスローガン】 Lead the Digital Transformation 「クレスコグループ」はデジタル変革をリードします。

- **2020年度は、積極的な事業展開が非常に難しい局面だが、「ニューノーマル(新常态)」に即したテレワーク制度の活用やスペース効率の最適化、オフショア・ニアショアの推進といった、「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。
- 新型コロナウイルス禍を機に、BCP(Business Continuity Plan : 事業継続計画)対策を含め、改めて見直されるクラウド環境の整備や、テレワーク・在宅勤務制度の導入、AIやRPAを活用した省人化・自動化対応等、顧客の要望は増加傾向にあり、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とって、**新たな事業機会となると考えている。**
- 新型コロナウイルス禍は中長期視点では一過性のものであり、「デジタル変革」は、着実に拡大すると予測。**「ピンチのときこそ、チャンスは到来する」と前向きに捉える**
- ウイズコロナ・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り組む。**

On the other hand, on the positive side, as I mentioned earlier, our country is talking about the need for digital transformation, so we believe that IT investments will emerge in various fields. We hope to seize the opportunity.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

4. 2021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により、現状認識に関する内容の一部を見直し**。

- ① 新型コロナウイルス禍は改善基調ではあるものの、年内の収束は難しく、影響は通期にわたる。

【現状認識の見直し】

第3四半期に入っても新規陽性者数は依然増加傾向にあり、年度末にかけても収束は難しい見込み。
第3四半期以降、顧客の引き合いは改善傾向にはあり、対面営業も徐々に戻っているが、
新規取引先の獲得を含め、従前の勢いには至っておらず、当社企業グループへの影響は、通期に渡ると認識。

- ② 主要顧客の景況感は依然として回復しておらず、下期も厳しい受注状況となる。

【現状認識の見直し】

事業環境は第3四半期に入っても、新型コロナウイルス(変異種を含む)の第3波が発生するなど、思うように好転せず。
主要顧客、特に旅行・空輸・不動産・自動車関連への影響は下期にも及んでおり、受注状況は引き続き予断を許さない、と認識。

- ③ 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を連結子会社としており、業績の底上げを期待。

エニシアスは、「Google Cloud」や「Salesforce」のパートナーとしてクラウドビジネスに強みを有しており、
新型コロナウイルス感染症の拡大に起因するテレワーク環境下においても、その強みを発揮して収益機会を獲得。

- ④ 生産性向上・コスト削減・不採算案件の極小化に注力し、通期業績予想は前年度並みに着地。

【現状認識の見直し】

2020年の年末から生じた新型コロナウイルスの感染爆発により、年度末に向けた事業環境の好転は期待できず。
景気の回復は緩やかなペースにとどまる見込みであることから、
イノベーションの実行による生産性向上と、聖域なきコスト削減による収益力の改善が必要と認識。

There is no change in our earnings forecast from the one we announced last May. We anticipate that we will be able to land almost at that level.

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]

- 2020年5月8日発表の**連結業績予想に、変更なし。**
- 新型コロナウイルス禍の、第4四半期以降の状況や収束時期等を含む現状認識について、見直しを行い、引き続き動向を注視。
- 今後、仮定の誤りにより開示すべき事象が発生した場合、速やかに公表。

通期	20/03期					21/03期	
	19/5/9 予想	前年同期比	実績	前年同期比	達成率	20/5/8 予想	前年同期比
売上高	37,880	107.5%	39,337	111.7%	103.8%	40,000	101.7%
売上総利益			7,246 (18.4%)	108.6%			
営業利益	3,400 (9.0%)	106.0%	3,556 (9.0%)	110.9%	104.6%	3,400 (8.5%)	95.6%
経常利益	3,813 (10.1%)	104.2%	3,712 (9.4%)	101.5%	97.4%	3,600 (9.0%)	97.0%
純利益	2,416 (6.4%)	105.7%	2,421 (6.2%)	105.9%	100.2%	2,450 (6.1%)	101.2%
注 EPS 円/株	114.28		114.30			116.67	

【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。

The forecast is sales of JPY40 billion, operating income of JPY3.4 billion, ordinary income of JPY3.6 billion, and net income of JPY2.45 billion.

Support

Japan 03.4405.3160
 Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
 Email Support support@scriptasia.com

■ 2020年5月8日に発表した配当予想に、変更なし。

	19/03期	20/03期	21/03期		増減
	実績	実績	実績	20/5/8 予想	
中間	32円	36円	18円	18円	-
期末	※ 34円	18円	-	18円	-
年間	66円	54円	-	36円	-
配当性向	31.6%	31.5%	-	30.8%	-0.7%
配当利回り	2.0%	2.5%	[配当金の総額：百万円未満切捨]		
DOE	4.6%	4.8%			
配当金の総額	722百万円	750百万円			

※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

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



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。

There will be no change in the dividend. We have set the dividend at the total of JPY36: JPY18 for the interim and JPY18 for the year-end.

As stated in our shareholder return policy, we have been calculating dividends based on consolidated ordinary income since last year, and our policy is to pay dividends based on that.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptspasia.com

※3Q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。

- 2Q時
- ◆ 社内で実績のある新技術を使った事例・サービスをデジタルマーケティングによって、新規顧客開拓につなげたい。
 - ◆ 4月に出資したAIベンチャー「株式会社調和技研」とアイデアコンテストに取り組む。お互い持つAIに関するノウハウを共有し、新規ビジネスを模索する活動を開始。

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。

- 2Q時
- ◆ マーケティング強化によって新規顧客を開拓。コロナ影響の少ない公共や製薬分野の開拓を進めている。
 - ◆ 既存の顧客は、シェアアップにより他社の領域を営業で取ることや、別の事業部門に横展開を図るということに着手している。
 - ◆ 9月以降は、顧客と対面営業活動が可能になってきており、活動を継続していく。

Now, I would like to talk a little bit about the current situation at the end of the third quarter in terms of the progress of issues to be addressed.

On the PowerPoint, it shows what we talked about in the second quarter, but we would like to update it and talk [Inaudible]. The first is the formation of new businesses and the research and development of new technologies. We can say that under such a COVID-19 situation, research on AI or business application is gradually becoming more and more common. We have not yet reached a large amount of money.

For example, in the area of ophthalmology, we have been using AI technology for image analysis for about five years now. We have been discussing with our customer about expanding this technology to the industrial field, such as malfunction diagnosis, and the customer has decided to include it as a theme in their mid-term management plan.

In terms of AI, this is our service that creates information for AI called annotation. We are now selling a service to create information to be input into the AI, which we call an annotation service. We have currently gained a lot of interest from our customers.

In terms of our existing services, we are introducing case studies and hosting seminars on our website, and we are receiving a lot of inquiries. We are receiving an increasing number of inquiries for RPA services and UX design.

We are also working to expand sales of new agile development and security services, as well as file-sharing services to support the recent PPAP trend, which we are already providing.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

Second, we need to acquire new customers and strengthen our relationships with them. Even in the coronavirus pandemic, we have a strong relationship with our existing customers. In recent years, we have been discussing with the customers about their plans for the next fiscal year, focusing on what kind of plans they are thinking about, and going into hearings and budget plans.

Although it depends on the industry, we believe that overall investment is on a recovery trend.

In addition, new customers are visiting our website and we are getting more referrals from financial institutions, so we feel that there is a potential need for IT.

We are also trying to strengthen our sales force, so we are continuing to hire salespeople.

② 今期の見通し

2.5. 対処すべき課題の対応状況②

連結

※3Q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。

2Q時

- ◆ 大きな問題になるプロジェクトは新たに発生していない。
- ◆ 2つのプロジェクトが、1Qから継続して3Qでも品質強化の必要があり、損失引当をしている。1つは完全に収束し、1つはもう少し対応が必要な状況。

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作りに取り組んでおります。

2Q時

- ◆ 一部のプロジェクトでは、1Qに在宅勤務により残業が計画より上回り、生産性の低下が散見された。残業時間の管理を進め、仕事の進め方・コミュニケーションの工夫などを図り、だいぶ落ち着いてきている。

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.
16

As for our quality, we are not experiencing any large-scale quality problems now. We have a Quality Control Division that oversees quality, and we continue to educate our employees about quality by introducing case studies of projects.

Also, last year, we have been working on acquiring ISMS certification, and three of our departments have acquired the certification. This will be continued next year.

The fourth is regarding the pursuit of productivity. Although we still conduct our works from home due to the COVID-19 pandemic, we have been able to improve the productivity of younger employees by following up on their work situations through evening and morning meetings at the work site and project sites.

Support

Japan	03.4405.3160	North America	1.800.674.8375
Tollfree	0120.966.744	Email Support	support@scriptasia.com



※3Q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。

- 2Q時 ◆ 全体として開発要員の不足感はそれほどない。
ただし、クラウドの上級SEなどの特定領域のスペシャリストに関しては、不足感が継続してある。

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。

- 2Q時 ◆ 当社では人材が一番の資産。人材の採用と育成は非常に重要なテーマ。
◆ 来年2021年4月の入社予定の新卒採用は、単体は57名、グループ全体で140名が内定。
◆ 既存の社員に対して、AIやクラウド技術のレベルアップを図るため、お客様に新しい技術を提案できる技術者を増やすため、オンライン教育を実施中。

This is about securing human resources to engage in development.

With the outbreak, the mobility of human resources has been quite low. It is fair to say that the retirement rate has been greatly reduced. In addition, the number of business partners working with us on our projects bottomed out in November and has been increasing since then, but we have not yet reached a point where it is difficult to secure development personnel.

We are also in the process of exchanging information with our business partners, as we expect business to be brisk for the next fiscal year.

Please see the sixth: Recruitment and development of human resources. We continue to recruit mid-career workers. This means that we can hire manager-level employees as well. We are also now starting to recruit new graduates for 2022. We are going to increase the number of hires, and recruitment activities will be centered online.

As for internal training, we have been conducting company-wide training for the past two years to acquire AI Cloud skill as standard, and we are now starting to provide training on agile development as well. Our customers also want to use agile as a development method, so we are working to educate them on that as well.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptsasias.com

※3Q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、「ブランチみるみる」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。

- 2Q時 ◆ コロナ禍におけるテレワークが定常化。
デジタルツールの活用、勤務制度の改定、
来年の開発センターのスペースの効率化などの取り組みについて、
9月28日に社外リリースした。
在宅勤務、リモートでの開発、オンラインでの会議が普通になってきた。

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。

- 2Q時 ◆ コロナに罹患したり、クラスターを出すことがないように、安全安心が第一。
◆ 最近、在宅勤務の弊害が少し出ている。コミュニケーションの機会が減り、
社員のメンタリティ・孤独感に懸念が少しある。
部門やプロジェクトチームの中で、意識して活動させる。

I would like to talk about our promotion of work style reform.

We have decided to introduce a new personnel system in the new fiscal year. The contents of the system, which were released last month, January 25, is CRESCO's version of a job-based personnel system. The system is based on the pursuit of specialties, merit-based treatment, and diverse human resources.

As for the promotion of healthy management, we have decided to hire a public health nurse as an employee from January. With the increase in the number of employees, the number of health consultation cases from employees is also increasing, and we are responding to such cases. We are also working with telecommuters and others to make videos and blogs on the theme of health care to get the word out.

Perhaps because telecommuting has taken root this fiscal year, the percentage of employees taking advantage of paid time off is a little low, but we believe we will encourage employees to take advantage of this toward the end of the fiscal year.

Also, in the area of work style reform, as mentioned in the release, we are planning to provide health promotion benefits to our employees starting next year.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

※3Q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。

- 2Q時 ◆ 4月に入社予定だった韓国の学生5名が、入国できずに待機していた。教育はオンラインで実施。11月15日に入国でき、12月1日に入社。

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 ◆ 継続して新規でM&Aに取り組んでいるが、発表できる進捗はなし。
◆ 4月にグループ入りした「エニシアス」のPMIを進めている。

Regarding diversity initiatives.

This is also one of the key points in the new personnel system. New systems will be introduced in April, including an extended retirement age, full flextime, extended nursing care leave, new volunteer leave, and a partnership system.

The 10th is the promotion of M&A and alliances. We are considering a good number of new M&A, but we are not making much progress. We believe that information sharing with existing group companies will be important in the future, and we are planning to further exchange cross-selling and technical information in the future.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

※3Q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。

2Q時 ◆ 特筆すべき話はない。

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。

- 2Q時 ◆ コロナの影響を受けている顧客は、今後のIT投資抑制が続くと予想しており、新規顧客の開拓が重要なテーマ。今年度、生保で1社、新規の顧客を拡大したように、公共・製薬エリアに注力して新規顧客開拓。
- ◆ 当社のサービスを整理し、マーケティングのプロセスに乗せ、新規顧客を獲得する活動を継続してやることに力を入れていきたい。
 - ◆ 来年度の方向性を検討中。
SI領域は、公共・製薬などの当社が未だ携わっていない分野に、ポートフォリオを少し移していく。また、サービスのビジネスを伸ばす。
エンジニアの工数、頭数によらない契約をもっと増やしていく。

This is about the promotion of corporate governance.

Our company now has four outside directors, and the exchange of opinions at board meetings has become quite active. We can say that the environment is becoming more conducive to the exchange of opinions.

Finally, I am going to talk about optimization of the business portfolio and flexible organizational management. We think this is especially important.

We have customers whose investment is growing, and IT is also a growing technology field. Not all of our customers are doing well due to the impact of COVID-19, so we need to shift our resources to areas that are doing well and are expected to grow. Shifting both technology and customers is something we hope to do in the coming year as well.

Finally, we plan to disclose our business portfolio in IR from next fiscal year under a new classification. The current classification is the one that we have probably been using for about 15 years, so we will use the new classification to disseminate information.

Then, from the next fiscal year, the Cresco Group will start its new vision and mid-term management plan.

I would like to explain this as well when we announce our financial results in May.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com

開示の詳細： https://www.cresco.co.jp/redirect/news/210205_ir2.html



2021年2月5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
 財務経理本部長
 (TEL 03-5769-8011)

第三者割当による第7回新株予約権の取得及び消却に関するお知らせ

当社は、2021年2月5日開催の取締役会において、2020年1月30日に発行いたしました株式会社クレスコ第7回新株予約権（以下「本新株予約権」といいます。）につきまして、下記のとおり、2021年2月24日付で本新株予約権の全部を取得し、取得後直ちに本新株予約権の全部を消却することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 取得及び消却する新株予約権の内容

(1)	取得及び消却する新株予約権の名称	株式会社クレスコ第7回新株予約権
(2)	取得及び消却する新株予約権の数	4,470個（本新株予約権1個当たり200株）
(3)	取得価額	合計8,144,340円（本新株予約権1個当たり1,822円）
(4)	取得日及び消却日	2021年2月24日
(5)	消却後に残存する新株予約権の数	0個

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

22

This is the end of my explanation, but I would like to conclude with two reference materials that were released along with the financial results announcement last week.

The first is about the acquisition and cancellation of the stock acquisition rights allocated to third parties, which we have been doing since January 30 last year due to the sluggish stock price. We adopted a resolution to acquire and cancel all remaining stock acquisition rights.

Support

Japan 03.4405.3160
 Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
 Email Support support@scriptasia.com



 Asia's Meetings, Globally

開示の詳細：https://www.cresco.co.jp/redirect/news/210205_ir1.html



2021年2月5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
 財務経理本部長
 (TEL 03-5769-8011)

自己株式の消却に関するお知らせ

当社は、2021年2月5日開催の取締役会において、会社法第178条の規定に基づく自己株式の消却について、下記のとおり決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

- | | |
|--------------|---|
| 1. 消却する株式の種類 | 当社普通株式 |
| 2. 消却する株式の数 | 1,000,000株
(消却前発行済株式総数(自己株式を含む)に対する割合 4.17%) |
| 3. 消却予定日 | 2021年2月24日 |

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

23

Another topic is the retirement of treasury stock. We currently have some 3 million shares of treasury stock out of the 24 million shares issued. One million of those shares, or 4.17% of the total, will be cancelled on February 24. We have decided to do this in order to give back to our shareholders.

Additional disclosures have been provided.

That is all I have to say.

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



 Asia's Meetings, Globally

Question & Answer

Moderator: We apologize for any inconvenience caused by the disruption of audio and video during the presentation.

We would now like to open the floor to any questions. First of all, we have some questions that we have received in advance.

“Could you tell us more about the demand after COVID-19?” We have been asked about areas of growth, areas of decline, and what the overall situation is.

Nemoto: Regarding post-COVID-19 demand, as I mentioned earlier, I believe it will grow as a whole. We are now planning to create such a business plan for next year.

We are currently under a state of emergency, and the extent to which COVID-19 will affect our lives will depend on the situation after the emergency. We are not sure whether the demand will recover in the summer or in the fall, but we believe that overall demand will recover.

In terms of growing industries, life insurance companies and human resource companies are favorable. We have received some [Inaudible] that is growing or will grow next year.

In the area of technology, I would say cloud computing, AI, data analysis, and UX or user experience is growing. The other area is the technology related to what is called "CASE" in automobiles, connectivity, automatic, shared, and electric. The demand is strong in these areas.

On the other hand, in the area of declining demand, the travel industry is still in a difficult situation. However, when COVID-19 goes down, there are some customers who are willing to rebound or make new investments, so I do not think it will go to zero.

Also, air transportation is the same. Additionally, old-fashioned development of automobiles is decreasing. Specifically, we are good at display systems called “infotainment,” and audio-related systems, but not navigation systems.

This is still a bit negative. I have a feeling that it will decrease. However, as I mentioned earlier, the automobile industry is very active in developing new fields. That's all.

Moderator: Thank you very much. Next question.

“I heard the order backlog at the end of the third quarter has increased. I would like to know the details. Have sales activities improved? Are there industries that are doing well? Please let me know what kind of projects you are working on.”

We have also received a question, “How do you feel about the next fiscal year, as you are currently working on orders for the next fiscal year?”

Nemoto: There is some overlap with my previous answer, but the customers whose orders are growing from the third quarter, and on the third and fourth quarters and in the next fiscal year, life insurance companies and logistics companies are growing.

Also, in the technology area, the cloud and the network field are growing as well.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



In answer to the question regarding our next fiscal year, many customers want to invest and think that they must. Whether or not they will actually do it depends on the status of the COVID-19 and the economic situation.

Therefore, we are not letting our guard down, but overall we will be in a positive direction, better than this year. As I mentioned earlier, the IDC survey data show that the market is expected to grow more than this year.

Moderator: Thank you very much. Here is the next question.

“Please explain how much the newly consolidated Enisias contributed to earnings in the software development segment.”

Nemoto: This is the first year for Enisias, and up to the third quarter, we probably have sales of approximately JPY700 million to JPY800 million and profits of JPY30 million, which are still small figures, but they are working in an area that focuses on cloud computing, and they have a lot of inquiries. In that sense, I think that an incredibly good company has joined our group.

Moderator: Thank you very much. Next question.

“How much of an impact have unprofitable projects had on profits in the Software Development Segment?”

Nemoto: In terms of the negative impact on profits, the total for the entire group is less than JPY100 million for this fiscal year. We have two or three projects of JPY30 million or JPY50 million. Compared to previous years, the smaller the number the better, but as we are working on various projects on such a large scale, things do not always go as expected, so I think the number is much smaller than usual.

Moderator: Thank you very much. Next question.

“In the area of embedded software development, your revenues from information appliances and others are weak, but what are the trends in orders received?”

Nemoto: Information appliances are still relatively strong, but regarding "others" you say, I mean heavy electric machinery, there are some companies that do not create home appliances but heavy electric systems, and they are not doing as well as usual.

Heavy electric machinery, such as railroads and electric power companies, is handled by the manufacturers. In this environment, I have heard that our customers are also finding it difficult to invest.

In the area of home appliances, such as TVs, we do not see such a large negative impact.

Moderator: Thank you very much. Do you have any other questions?

It seems that all the questions have been answered, so this concludes the question-and-answer session.

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

Nemoto: Thank you very much for taking time out of your busy schedule to attend our financial results briefing today and for listening until the end.

This fiscal year started off with the COVID-19 pandemic in April, and the first quarter of the year was very confusing for us and our customers. However, since about the second quarter, we have gotten used to how to work and conduct business under the outbreak, including telework, and are getting back to normal now.

Support

Japan 03.4405.3160
Tollfree 0120.966.744

North America 1.800.674.8375
Email Support support@scriptasia.com



All of us are still in a state of emergency, and there are many industries and companies that are in a difficult situation. I feel that our company is truly fortunate in that sense.

We will continue to focus on doing our own best work, hoping that the day will come soon when the COVID-19 will be resolved and the whole of Japan and the whole world will be healthy again.

Thank you very much for your time today.

Moderator: Thank you very much, President Nemoto.

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@scriptasia.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@scriptasia.com

