



株式会社クレスコ

2022年3月期第1四半期決算説明会

2021年8月17日

イベント概要

[企業名]	株式会社クレスコ
[企業 ID]	4674
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 3 月期第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 1 四半期
[日程]	2021 年 8 月 17 日
[ページ数]	29
[時間]	15:00 – 15:55 (合計：55 分、登壇：37 分、質疑応答：18 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸 (以下、根元)

サポート

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

登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。ただ今より、株式会社クレスコ、2022年3月期第1四半期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中、ご視聴くださいます。誠にありがとうございます。本日は、代表取締役、社長執行役員、根元浩幸様よりご説明をいただきます。

ご説明の後で、お送りいただいたご質問に対して、会社様よりご回答いただきます。なお、お時間の関係で全ての質問へのご回答が難しい場合がございます。あらかじめご了承ください。説明会終了時刻は16時を予定しております。

それでは、早速始めさせていただきます。根元社長、よろしくお願いいたします。

根元：クレスコの根元です。いつもお世話になっております。きょうは決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。私からの説明は40分程度いたしまして、その後ご質問にお答えするというので進めたいと思います。それでは早速説明に入ります。

決算のポイント

1.1. 売上高・利益 (連結)



【単位：百万円未満切捨】

- 新型コロナウイルス禍は、収束が難しい状況にあるも、顧客のIT投資計画は、順調に回復。
- 主要顧客を中心に、受注は改善。既存プロジェクトおよび新規プロジェクトの中止・中断・延期の懸念はない。
- 売上高は5.0%の増収、営業利益、経常利益、純利益とも増益へ。
- 営業利益率は、8.1%（前年同期4.5%）と大きく改善。

□ 売上高	…	4億66百万円の増収(前年同期比 5.0%増)。	□ 経常利益	…	35百万円の増益(前年同期比 4.2%増)。
□ 営業利益	…	3億73百万円の増益(前年同期比 87.4%増)。	□ 当期純利益	…	1億47百万円の増益(前年同期比 26.5%増)。

1 Q 累 計	20/03期		21/03期		22/03期		前年 同期比	対上期 進捗率	2 Q 業 績 予 想	22/03期	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益				21/5/10 予想	前年 同期比
売上高	9,245		9,404		9,870		105.0%	48.1%		20,500	106.8%
売上総利益	1,743	(18.9%)	1,451	(15.4%)	1,849	(18.7%)	127.4%			1,720	(8.4%)
営業利益	770	(8.3%)	426	(4.5%)	799	(8.1%)	187.4%	46.5%		1,900	(9.3%)
経常利益	670	(7.2%)	847	(9.0%)	883	(9.0%)	104.2%	46.5%		1,380	(6.7%)
純利益	433	(4.7%)	555	(5.9%)	702	(7.1%)	126.5%	50.9%		65.65	105.5%
注	EPS 円/株	19.80	26.45	33.43							



注 2020年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。18/03期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、「EPS」を算定しております。

【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。

サポート

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



決算のポイントですが、第1四半期、売上高・利益の連結の数字です。

コロナはまだ収束しているとは言い難いのですが、お客様のIT投資は順調に回復してきているなと感じています。主要なお客様を中心に受注は改善しているということ。それから、既存のプロジェクト、新規のプロジェクトも順調に立ち上がって、昨年あったような、中止とか中断とか延期ということは今起きておりません。

第1四半期で言いますと、売上高は5%の増収で、98億7,000万。営業利益、経常利益、純利益ともに増益になっております。営業利益は8.1%で、昨年はコロナ禍の混乱ということで4.5%まで大きく落としたんですが、改善して、例年どおりに戻ってきているという状況であります。売上高は、先ほど申しましたとおり98億7,000万。営業利益は7億9,900万。経常利益は8億8,300万。純利益が7億200万という状況であります。

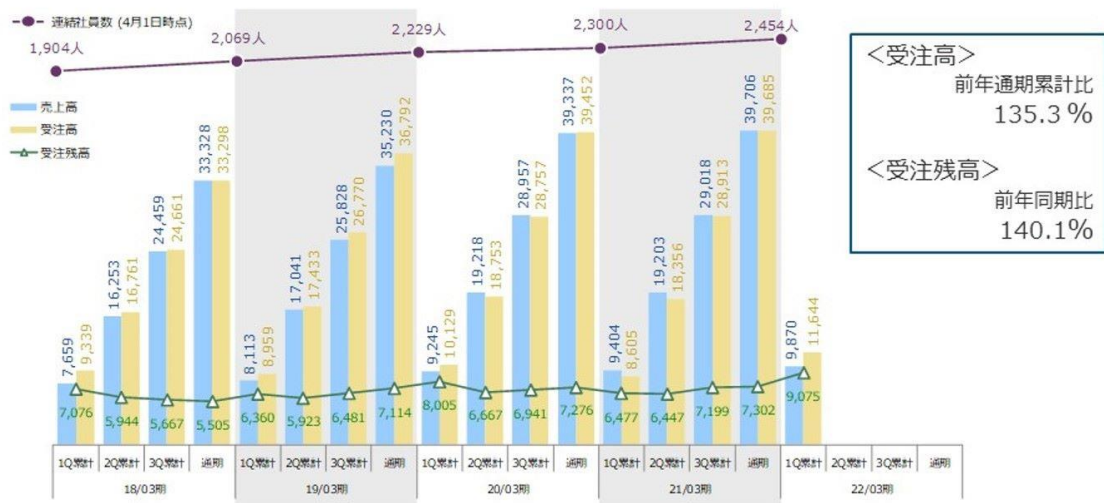
決算のポイント

1.2. 受注高・受注残高 (連結)



【単位：百万円未満切捨】

- 新型コロナウイルス禍が続く中、主要顧客を中心に受注高、受注残高とも順調に回復。
- 受注状況は、2020年度のIT投資抑制の反動や企業のデジタル変革（DX）遂行が後押し。



受注高・受注残高についてご説明いたします。

受注高・受注残高についても順調に回復してきていると思っております。受注高については前年に比べると135%、受注残高は140%ということですので。これは、今年度システムの業務プロセスを多少変えているというのもありまして、少し数字の集まり具合が例年よりも前倒しで集まっていると

サポート

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



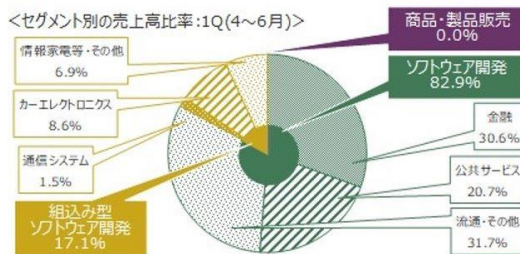
いうのも多少反映されての、この135%、140%という数字になっていると見ておりますが、全般的にはもう昨年に比べるとかなり良いと見ております。

1.3. 報告セグメントの変更 (連結)

- 2021年4月(2022年3月期)から以下のとおり、報告セグメントを変更。
(2021年5月10日発表: https://www.cresco.co.jp/news/newsr/2021/210510_ir.pdf)
- なお、前年度との比較を可能にするため、「1.4. セグメント別売上高・利益」については、2021年3月期の数値を(新)セグメントに準じて記載。

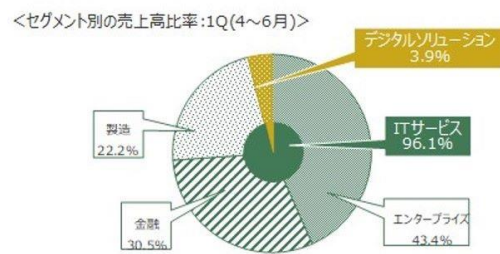


2021年3月期 第1四半期



セグメント	事業	サブセグメント
ソフトウェア開発	・ビジネスアプリケーション開発 ・IT基盤システム構築 ・オリジナル製品・サービス	・金融 (銀行、保険、カード、証券 etc.) ・公共サービス (旅行、人材、物流、航空、鉄道、電力、放送、医療 etc.) ・流通・その他 (小売、不動産、情報通信、製造 etc.)
組込み型ソフトウェア開発	・組込み型ソフトウェア開発	・通信システム (携帯端末 etc.) ・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 etc.) ・情報家電等・その他 (デジタル家電、医療機器、制御システム etc.)
商品・製品販売	・子会社「クレスコワイヤレス」の商品・製品販売	

2022年3月期 第1四半期



セグメント	事業	サブセグメント
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 (興行・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 (銀行、保険、その他) ・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	顧客のDX実現を支援する製品・サービスからなるソリューション群	「Creage」「インテリジェントフォルダ」、RPA等

報告セグメントの変更ということで、これは5月10日にリリースしておりますが、今年度からセグメントの切り方を変更いたしました。

左にあるのが、昨年までのセグメントです。大きくソフトウェア開発、組込み型ソフトウェア開発、商品・製品販売というセグメントに分けていまして、ソフトウェア開発の中を金融、公共サービス、流通・その他、それから、組込み型ソフトウェア開発の中を通信システム、カーエレクトロニクス、情報家電等・その他と分けておりましたが、これを右にありますとおり、新しいセグメントの切り方に変えました。

ITサービス、デジタルソリューションという二つの大きなセグメント。それからITソリューションの中は、お客様ごとにエンタープライズ、金融、製造という三つの大きな括りにサブセグメントとして分けております。ITサービスといいますのは、われわれが通常、今までやってきておりますシステムインテグレーション、システムの保守になります。

サポート

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

エンタープライズは情報・通信・広告、運輸、あとは人材紹介・人材派遣が回復してきております。4.6%の増収ということですが、感覚的にはもっとこれから伸びるだろうと見ております。

それから金融につきましては、銀行がちょっと減少しておりますが、その分保険、特に生保の関係が伸びております。そういうことで3.4%の増収。

それから製造部門、メーカーさんです。自動車・輸送機器が落ち込みましたが、その分、機械・エレクトロニクス関連で0.5%、わずかですけど増収になっております。セグメント利益に関しましては、不採算のプロジェクト等も解消していますし、受注も順調ということで、人員の待機等もなく、昨年と比べるとかなり増益になっているという状況です。

決算のポイント

1.4. セグメント別売上高・利益② (連結)

CRESCO

デジタルソリューション事業

[単位：百万円未満切捨]

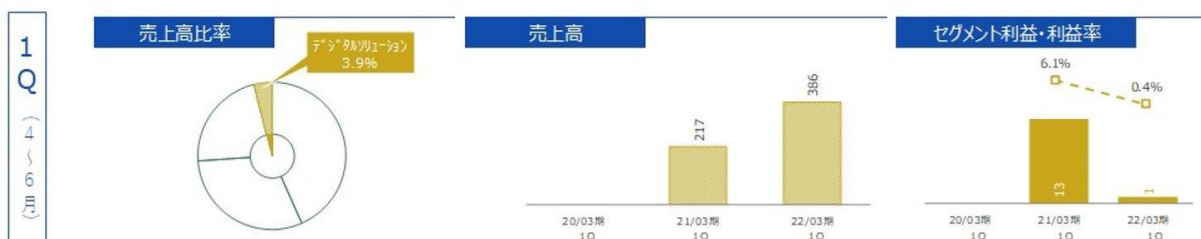
- 売上高は、3億86百万円。クラウド関連・ロボティクス関連の増加により、77.4%の増収。
- セグメント利益は、デジタルソリューション事業推進の端緒として人的投資を行ったことにより、減益。

◆ 主な製品・サービス名

- Creage (クラウド関連サービス)
- UiPath (RPA関連サービス)
- アノテーション (AI関連サービス)
- 教育・セミナー (AI、クラウド、RPAなど)

1 Q 累計	デジタルソリューション	20/03期			21/03期		22/03期		前年同期比
		売上高	217	386	13	1	177.4%		
	セグメント利益(率)		(6.1%)	(0.4%)				11.1%	

※ 2021年3月期より前の期については新セグメント分類によるデータはありません。



© 2021 CRESCOLDTD.

人が想い描く未来、その先へ

7

デジタルソリューションですが、売上は3億8,600万ということで、昨年と比べると177%の増収です。クラウド関連・ロボティクス関連が主に伸びております。セグメント利益に関しましては、昨年よりもかなり減っているんですが、これはデジタルソリューション事業を推進するということで、人的投資を結構行っていますので、それによって減益になっていると見ていただきたいと思います。サービスとしては、クラウドのサービス、RPAのサービス、AIのサービスがメインになっております。

サポート

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

新型コロナウイルス禍の影響は限定的、2020年度のIT投資抑制の反動に期待。 成長の軸足が、従来のSIビジネスから、DXビジネスへ大きくシフト。

- お客様、ITベンダーとも、ニューノーマルが定着し、**事業活動への支障は大幅に減少**。
- 新型コロナウイルスの変異株の感染拡大や再度発出された緊急事態宣言により、先行き懸念は依然拭えないものの、DX推進の機運は大きく、引き続き**受注は増加傾向**。
- デジタル技術を活用した変革の担い手である、**DX人材の育成・確保が急務**。

【ご参考】 景気判断の調査等

政府による7月の月例経済報告 [2021年7月19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、一部で弱さが増している。」旨の判断。

2021年6月の日銀短観 [2021年7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3月調査より9ポイント改善してプラス14となり、3四半期連続での改善。また、大企業・非製造業は、プラス1と2ポイント改善し、5四半期ぶりにプラス圏に浮上。

IDC Japanの2021年3月末時点の国内ICT市場予測 (前回予測のアップデート) [2021年5月25日発表]

2021年は0.2ポイント悪化となり前年比2.7%増の18兆3,772億円と予測。COVID-19は、飲食/宿泊/運輸などのサービス業を中心に国内経済へ深刻な影響を与えているが、サプライチェーンの混乱が収まり、製造業を中心とする国内の主要産業は回復しつつある。またテレワークや各種サービスのオンライン化による非接触の定着によって通信分野がIT支出を牽引している。しかしながら、感染の再拡大の兆候も見られており、有効なワクチンや治療薬が国民に広く投与されるまでは、予断を許さない状況が続くとみられる。2020年～2025年の年間平均成長率 (CAGR) は2.6%、2025年の国内IT市場規模は20兆3,776億円と予測。

※上記の予測は、COVID-19のワクチンの配布が開始されることで2021年に経済成長率は2.8%のプラス成長に転じ、海外経済の復調と政府の景気刺激策によって下支えされるものの、回復ペースが緩やかなため、経済活動がCOVID-19の感染拡大以前の水準に回復するのは2023年以降になることを前提に基づく。

今期の見通しについてお話しいたします。

情報サービス産業に関しましては、決算、第1クォーター、出そろっていますが、昨年と比べるともうかなり回復して、プラスになっているということです。実感としても、われわれもそう感じておりますし、日経の産業天気予報とかを見ても、もう晴れになっているということで、よほどのことがない限りはプラスに転じるだろうと見ております。

SIのサービスビジネスからDXビジネスと言っていますが、DXビジネスの中にはやはりクラウド化ですとか、ロボット、AIといった新しい技術を使ったところにシフトしているという案件が、結構われわれのITサービスの中でもかなり多くなってきております。どちらかという、受注が順調な分、人材の確保が急務になっています。人材をきっちり整えて、受注に対応していくというのが課題になっております。

サポート

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

1 新型コロナウイルスへの対応

- クレスコ本社に『コロナ緊急対策本部』を設置、クレスコグループで連携して、関係者の感染状況の確認や情報収集、各種施策の検討および運用を継続中。
- お取引先様も含めたテレワークの推進。
- 政府や自治体の要請(緊急事態宣言を含む)に準じた施策を適宜アップデートし、社内に徹底。
- 在宅勤務が主となる社員には在宅勤務にかかる光熱費・通信費等の補助のため「在宅勤務手当」を支給し、通勤が主となる社員には通勤等の心身負担軽減のため、「通勤者支援手当」を支給。
- **新型コロナワクチン接種時および副反応時の特別休暇制度を導入。**
就業時間中に接種した場合はみなし勤務とする柔軟な措置も適用。
- 「新型コロナウイルスに関する当社の対応について」は、ホームページで随時更新。

【基本対応方針】

- (1) 従業員等およびその家族の生命の安全・健康を確保する。
- (2) 事業に与える被害の最小化を図る。
- (3) お客様・取引先・株主等に悪影響を及ぼさない。
- (4) 地域経済の早期安定化へ貢献する。
- (5) 各種対応の際は、常に人道面で配慮する。

新型コロナウイルスへの対応です。

昨年3月から対策本部を置いて、状況のウォッチ、情報収集、各種施策の検討・運用をやっております。基本的には、お客様も含めてテレワークを推進するというので、今も7割、8割の従業員はテレワークで対応しております。それから、政府自治体からの要請に応じて、いろいろな対応をやっているということです。

あと、在宅勤務にかかる対応として、在宅勤務の手当ですとか、通勤をする人も大変だよということ、通勤者支援手当なんかも出していますし。あと、今、ワクチンを接種して副反応が出るとかいう話がありますので、そういう休暇等も対応して設けたりということはやっております。ここに来て、ここ1カ月間、デルタ株がかなり全国的に感染広がっていますが、私どもの会社でも少し社員が感染が出ているということで、気を引き締めていかなきゃならないということで、注意喚起はしているという状況です。

サポート

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

2 2022年3月期の連結業績予想について

- 新型コロナウイルス禍によるクレスコグループの業績への影響は『**精緻に把握することが困難**』。
- 現時点における**入手可能かつ合理的な情報による判断および現状認識**。

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

感染力の強い変異株の拡がりや2021年7月の東京都・沖縄県を対象とした4回目の緊急事態宣言の発出・延長を受けて、新型コロナウイルス禍は、当面、収束は難しい見込み。
しかしながら、内外のワクチン接種拡大に伴い、経済活動への制約は、着実に薄らいできると考える。
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。

2021年度からの新ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」と「中期経営計画2023」に沿って、
当社企業グループ全体の事業ポートフォリオの最適化に努め、
コア事業であるITサービスや新たな価値を提供するデジタルソリューションを積極的に展開し、
事業目標の達成と価値創出に取り組むことが必要、と認識。

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

景況感は、業種・業態により濃淡はあるものの、内外のワクチン接種拡大に伴う経済正常化の期待を反映して、改善傾向。
IT投資の勢いも概ね回復。加えて、新型コロナウイルス禍がもたらしたニューノーマルへの対応ニーズ増大により、
新たな事業価値の創出や競争力強化、イノベーションを実現する「デジタル変革」に大きく軸足が移り、
需要は更に加速する見込み。

2021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、そして、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。

グループ全体の業績の予想です。

コロナの状況はあまり影響ないだろうと見ていますが、お客様の投資マインドとか、そういうところに冷水を掛けるようなことにならなければいいなと思いますし、われわれのお客様の業界でも旅行業界ですとか、空輸関係の業界は、本業でもろに影響を受けておりますので、早く回復してほしいというのを願っているところであります。

われわれとしましては、この後ちょっと説明しますが、中期経営計画および新しいビジョンをつくりましたので、それに基づいてしっかり経営を進めていくこととなります。

サポート

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

- 2021年5月10日発表の**連結業績予想に、変更なし。**
- 業績予想における新型コロナウイルス禍の状況等を含む仮定については、現時点における入手可能かつ合理的な情報による判断に基づいているが、引き続き動向を注視。
- 今後、仮定の誤りにより開示すべき事象が発生した場合、速やかに公表。

[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%
EPS 円/株	116.67		125.43			135.59	

【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。

業績予想は変更ありません。5月10日に発表した内容です。半期で売上が205億、通期では売上が424億ということで、こちらについては、今のところ十分到達できるだろうと思っております。

サポート

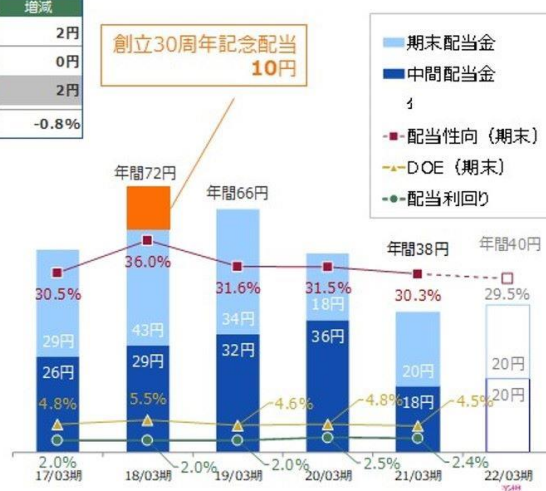
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 2021年5月10日に発表した配当予想に、変更なし。

	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
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】

株主還元方針
<ul style="list-style-type: none"> 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。

配当予想についてです。

配当予想は5月10日に出していますが、中間20円、期末20円の年間40円ということで、これも変えておりません。当社の還元の方針ですが、この左下にありますように、連結の経常利益をもとにして、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%を目的ということで、利益に連動して配当を決めるという形でやっております。

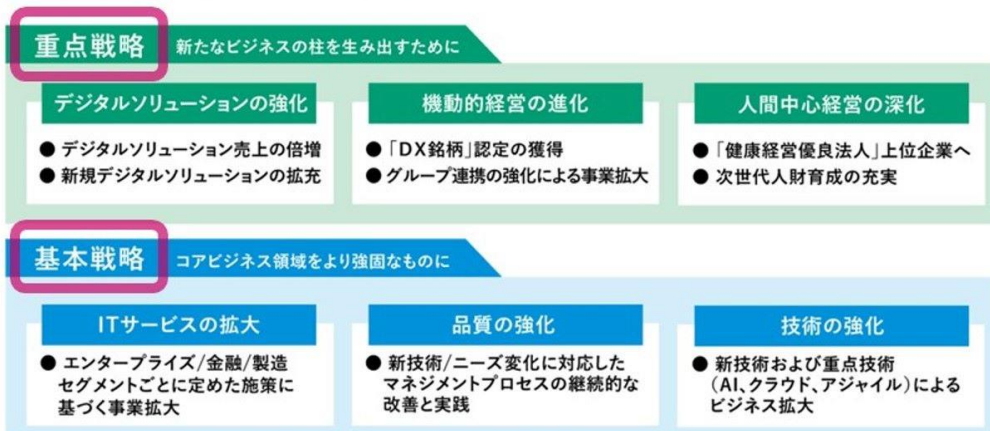
サポート

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

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。



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

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All rights reserved.



7

中期経営計画について簡単にお話しし、進捗状況等もコメントしたいと思います。

中期経営計画になりますが、三つの重点戦略、三つの基本戦略ということで、これを基に取り組んでいるということになります。重点戦略というのは、新たなビジネスの柱を生み出すということ。それから基本戦略というのは、今までやってきているコアビジネスの領域をもっと強くするということになります。それぞれどんな進捗があったかということ、次、説明いたします。

サポート

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

重点戦略 <small>新たなビジネスの柱を生み出すために</small>	
デジタルソリューションの強化	<ul style="list-style-type: none"> デジタルソリューション推進部門としてデジタルイネーブルメントサービスユニットの設置。 クレスコのデジタルソリューションブランドの再整理を開始。
機動的経営の深化	<ul style="list-style-type: none"> 経済産業省 DX認定制度「DX認定事業者」認定取得。 「株式会社OEC」社を子会社化。
人間中心経営の進化	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍における働き方改革推進（テレワーク推進、ワークプレイス整備、ワークチン休暇の導入）。 認定試験受験推進企業として「2020年度優秀受験団体」表彰を受賞。
基本戦略 <small>コアビジネス領域をより強固なものに</small>	
ITサービスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> 新規取引先開拓に向けた営業人員の増強。
品質の強化	<ul style="list-style-type: none"> PMO日本支部主催「PMI日本フォーラム2021」にて当社社員が講演を実施。 車載組込みシステムフォーラム（ASIF）幹事会社へ選出。
技術の強化	<ul style="list-style-type: none"> 「次世代を担う人材育成支援およびAI技術に関する研究促進」で北海道大学と協力を強化。 マイクロソフト社パートナー「Goldコンピテンシー」認定の取得。

重点戦略、デジタルソリューションの強化ということで、セグメントのところでもご説明しましたが、人がいなくても売上が上がるライセンスですとか、サービスを月々課金するような、そういうものです。これを強化していこうということで、新しい部門を推進部門として、デジタルイネーブルメントサービスユニットという部門をつくりました。ここに人を集約して、デジタルソリューションの推進を進めております。

それから、既存にいろいろやっているデジタルソリューションがあるのですが、そのブランドを再整理するということから、今開始をしております。機動的経営の深化、2番目になりますが、こちらは最終的にはDX認定銘柄、DX銘柄を目指しているのですが、まずは経産省のDX認定制度に基づくDX認定事業者というのを5月に認定を取得しております。業界の中では比較的早いほうではないかなと思います。

それからM&Aは、もうここ10年ずっと積極的に進めてきていますが、今年度も1件、7月1日に株式会社OECという会社を子会社化しています。売上で20億規模、営業利益で2億規模ぐらいの製造業向けの開発をやっているところが強みという会社であります。

サポート

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

人間中心経営の進化ということで、こちらは、コロナ禍での働き方が変わってきていますので、ここをちゃんと推進する、サポートするということで、テレワークの推進ですとか、ワークプレイス整備、これはオフィスの整備です。それからワクチン休暇の導入とか、いろいろな施策をとっております。あとは、教育という面で、かなりいろいろな資格を取らせたり、教育をしたりやっていますが、認定試験受験を推進する企業で、全国規模でやっている会社で、優秀受験団体みたいなのに表彰されたというのがニュースとしてあります。

基本戦略は三つあります。既存のITサービスの拡大という面で言いますと、やはり新規の取引先の開拓に向けて対応ということで、営業の強化をしております。既存のお客様も含めて、受注はかなり戻ってはきているのですが、お客様の投資というのは山あり谷ありですので、今これから山を迎えても3年後には谷になるというのが、これは普通ですので、新規の取引先を常に開拓するというのは重要な対応だと思っております。

それから、2番目の品質の強化です。これで言いますと、トピックスとしてはPMOの日本支部ということで、こういう品質管理を推進する団体の中での、そういうフォーラムみたいなところで当社の社員が講演したり。あとは、車載、車に積み込まれるシステムのそういう団体があるのですが、そこの幹事会社になったりと、そういう社外の活動にもどんどん顔を出して、品質の強化をやっている状況です。

技術の強化で言いますと、次世代の人材育成ということで、AIに関連して、北海道大学発のベンチャーにわれわれも昨年出資したりしております。そういう関係で、北海道大学との協力関係を強化しているというのが1点。それから、マイクロソフトのGoldコンピテンシーパートナーということでの認定を受けております。今までクラウドのところは、Amazon、AWSをかなりもう10年来やってきているのですが、最近お客様からマイクロソフトのAzure、マイクロソフトのクラウドもやってほしいという話がかかり出てきていますので、ここも人材育成含めて、マイクロソフト社との協業ということでの力を入れている部分であります。

サポート

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



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
-------------------------	--------------------------	----------------------

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

経営方針、2030年に向けた10年の経営ビジョンということで、CRESCO Group Ambition 2030というのを今年からスタートさせております。「人が想い描く未来、その先へ」ということで、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、という内容になっております。

われわれの強みは、技術、最高のテクノロジーと、やはりこういうコロナの時代だからこそ、デジタルの時代だからこそ、人と人との絆っていうのを大事にしたいと。これは社内もありますが、やっぱりお客さんとの絆っていうのも大事にしていこうということで、こういうメッセージを出しております。やはり、わくわくする未来をつくるためにわれわれは仕事をしていくんだというメッセージになっております。

2023年度までの中計ですが、ここに出していますように、連結売上高500億、連結の営業利益額50億、ROE15%以上という目標を設定しております。今までは単年度の目標で、公表値を追っかけるという形だったんですが、今年度からもう3年間のこの数字に対してどうなのかということで、多少目線が少し先まで伸びたかなとは感じております。

サポート

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

※1Qの対応状況は口頭で説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

1 新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションシップの強化

ニーズの多様化、複雑化に伴い、当社企業グループは、お客様の事業目標達成や未来構想に向けたイノベーションを実現する、まさに「ITパートナー」としての役割を期待されております。お客様の期待に応えるための、幅広いITサービス、デジタルソリューションを提供できるよう、営業体制の強化とマーケティング活動を継続的に実施し、新規顧客の獲得及びお客様とのリレーションシップの強化を図ってまいります。また、営業情報、顧客情報を共有できる仕組みを構築し、当社企業グループ間及び各事業部門の営業メンバーが連携し、戦略的、網羅的に幅広い提案型営業を展開してまいります。

2 デジタルソリューションビジネスの拡大と新技術の研究・開発

「デジタル変革」(DX)が本格化する中、従来のITサービス(システムインテグレーションを含む。)のみならず、お客様のDXに直結するデジタルソリューションビジネスの拡大が競争優位性を担保するために必要であると考えております。当社企業グループが強みとするAIやクラウド分野を戦略技術に据え、これらの技術を活かした、幅広い産業向けのソリューション群を提供してまいります。また、市場ニーズに適時・的確に応えることができる技術力の保持と革新的なビジネスの組成に不可欠な知見・アイデアを募集、集約するため、他企業とのアライアンスや産学連携、お客様との共同研究、オープンイノベーション等を通じた新技術の研究・開発に努めてまいります。

3 M&A・アライアンスの推進とグループ企業に対する管理の強化

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

続きまして、対処すべき課題ということで、ここは口頭でどのような話があったのか、今まで説明した話ともかぶる話もありますが、少しお話ししたいと思います。

1番目は新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションシップの強化です。新規顧客の獲得ということで営業部隊は強化しておりますが、その甲斐もあって一定の引き合いはあります。特にクラウドの関係、RPAの関係というところでもいろいろ話はいただきます。

ただ、やはり提案のリソースの問題、それから、対面営業がコロナのこういう緊急事態ということで、なかなか自由にできないという状況が続いていますので、受注はどんどんという感じではないですが、受注できる、できないに関わらず、継続して新規顧客の開拓はやっていくと思っております。

それから、昨年新規で取引開始したお客様との親交も進んでおりまして、不動産とか生命保険とかのお客様で、昨年度から新規に取引が開始したところで、結構仕事は拡大しているというのはあります。あと、既存顧客におきましては、投資が旺盛なお客様のところに人材リソースをシフトするというので、その辺はうまくできているかなと思っております。

サポート

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

あと、お客様との関係という意味で言うと、営業もちろんそうですが、主なお客様においては、アカウントマネージャーというのを昨年から敷くようにしました。アカウントマネージャーというのは、担当営業と横並びで、そこのお客様の全ての話、要はデジタルソリューションであろうが IT サービスであろうが、全ての話全部聞いて取りまとめるマネージャーということで、部長級の人間を 15 社か 20 社ぐらいになりますけれども、主なお客様にアカウントマネージャーを選任しております。

それから、2 番目のデジタルソリューションの拡大と新技術の研究・開発です。先ほど申しましたとおり、今までやっている商材をもとに戦略の見直しを今やっているということと、あといくつかの新しい商材についても検討を始めているところです。先ほど申しましたとおり、マイクロソフトの Azure についてもサービスをリリースしていますので、それに力を入れていきたいということ。あとは AI の関係で言うと、AI アノテーションという、AI のデータをつくる場所のソリューションも今、力を入れて営業しております。

この辺は、メディアとか、セミナーとかに登壇してという社外へのアピールも継続して活動しております。結構そこからの引き合いも出てきております。

3 番目、M&A・アライアンスの推進とグループ企業に対する管理の強化です。先ほど申しましたとおり、7 月 1 日付で OEC という会社を M&A しまして、今、PMI の活動を開始しております。また、既存のグループ会社も含めて、協業をもっと推進していこうということで、グループ事業戦略担当というチームを中心に、協業推進の活動を活発化させているということです。M&A は継続してどんどん進めていきますが、小規模の対象会社については、M&A 後、既存のグループ個社と合併するという方針でやっていこうと考えております。

サポート

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



※1Qの対応状況は口頭で説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

4 人材採用と育成環境の拡充

人材は、お客様へ提供する付加価値の源泉であり、企業の発展を支える不可欠な存在です。企業の提供する商品やサービスが厳しく選別される時代、特にIT業界においては、人材の差が企業の競争優位性を決定づける大切な経営資源と考えております。事業戦略に沿った継続的な採用活動（新卒、キャリア）を推進するとともに、社員ひとりひとりが、心から仕事を楽しみ、能力を発揮できるよう、人材育成プログラムのブラッシュアップと実践、次世代人材の育成に注力してまいります。また、技術の研鑽と実ビジネスの具現化を通じて、お客様志向の「技術のクレスコ」を目指してまいります。

5 DX推進と機動的経営の実現

経営課題やビジネス課題への素早い対応を実現するためには、企業活動を加速する「仕組みづくり」と行動を促進する「マインドセットの醸成」が必要となります。『中期経営計画2023』をベースに、人材の確保・育成はもとより、組織改革や制度改革を含めたDXへの取り組みを積極的に進め、経営の機動性を高める仕組みづくりに取り組んでまいります。また、データ経営基盤の構築を視野に入れた情報システムの全体最適化やオフィスワーク・リモートワークの環境整備、時代に即した働き方改革を通じて、「継続的に挑戦していこう」とするマインドセットを醸成してまいります。

6 健康経営の推進

「健康」は個人生活の質の向上のみならず、企業の利益にも繋がる大切な要素でもあり、企業が、能動的にマネジメントアプローチすべきテーマであります。心身の健康を維持・増進する取り組みは、企業のレピュテーションや人材採用の面でも効果が期待できるものであり、併せて、企業のリスクマネジメントとしても重要であります。2019年9月に健康経営宣言を発表し、2021年3月には、昨年度に続き、「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人2021」に認定されました。今後も社員が健康で安心・安全に、やりがいを持って働ける職場を実践するため、当社企業グループに即した諸施策を推進してまいります。

人材採用と育成環境の拡充です。今年度も、新入社員採用 150 名ぐらい、グループ全体で採用しておりますが、オンラインでの教育が中心になっております。来年度も、今大体グループ全体では 200 名ぐらいの新卒の採用を計画しており、ほぼ終わりかけているという状況です。ただ、中途採用につきましては、なかなかかなりレッドオーシャンでして、非常に採用は厳しい状況にあります。ただ、シニアのメンバー、50 歳代のメンバーで実績のある人を部長級で採用したり、営業で採用したりという、シニア採用なんかは結構進めております。

5 番目、DX 推進と機動的経営の実現です。こちら先ほど申しましたとおり、5 月に経産省より DX 事業者認定を受けております。あと 7 月に、社内のデジタル化ということと言いますと、メールを今までのグーグルのメールからマイクロソフトのメールに移行しております。また、今後、電子帳票化も下期に向けて検討を開始する予定になっております。

健康経営の推進ですが、ここはかなり力を入れております。健康経営優良法人に昨年も認定されていますし、今年度もそこに登録するべく、いろいろな動きをしておりますが、一番はやはり今、コロナに罹患しないようにというのが優先かなと思っております。いろいろな勤務の形態もありますが、ワクチンを職域接種するということで、われわれ単体ではやっていませんが、健康保険組合と

サポート

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

か、新経済連盟だとか、お客様のグループの関係で職域接種を積極的に進めたり、特別休暇を付与したりということで、ワクチン接種を推奨するような動きになっております。

あとは、今年度から保健師を専任で社員として採用しましたので、保健師による社員向けの啓蒙活動、動画の発信等、健康診断の結果のフォロー等もかなり進めております。今年度から健康増進手当というのを支給することにしましたので、社員の運動意識、健康意識みたいなものも上がってきていると感じています。

※1Qの対応状況は口頭で説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

7 働き方改革の推進と健全な労働環境づくり

働き方改革は、生産性向上につながるテーマであり、社員のモチベーションや人材採用、離職防止の面でも効果が期待できるものと捉え、『働く人の立場・視点』で環境づくりや諸制度の導入に取り組んでおります。2019年9月には、女性社員だけでなく、男性社員が育児休業等を取得している点や時間外労働の削減、年次有給休暇の高取得率等が評価され、次世代育成支援対策推進法に基づく子育てサポート企業として、「プラチナくるみん」の認定を受けました。2021年度からは新人事制度へ移行し「クレスコ版ジョブ型制度」を導入します。この制度は、社員がこれまで以上に専門性・強みといったスペシャリティを追求し、実力に即した処遇を実現するもの、と考えております。今後も国の政策や法制度の動向を鑑み、デジタル技術を積極的に活用し、実効性の高い諸施策を推進してまいります。

8 品質の強化

お客様に提供するサービス品質（QCD）の向上を目指すことは、結果として、当社企業グループの持続的な成長と企業価値の向上につながります。「契約・約束を守る」「仕事に責任を持つ」「品質（Q）、価格（C）、納期（D）を厳守する」等ビジネスでは当たり前のことを着実に実践し、プロジェクトマネジメントを含めたサービス品質の向上を通じて、お客様からの信頼・信用を重ね、クレスコブランドの確立を目指してまいります。2020年3月には、これまでの継続的な取り組みが評価され、一般社団法人プロジェクトマネジメント学会から「PM実施賞奨励賞」を受賞いたしました。

9 生産性の追求

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

働き方改革の推進と健全な労働環境づくりという点です。テレワークはもう一般的になっていますし、オフィスの改修もいろいろ進めていますが、その一環で、8月から常設の多目的スタジオを開設しております。スムーズにそこからいろいろな発信ができるようなスタジオをつくっております。また、4月から新しい新人事制度に移行しております。現状はまだ、定着化、改善というのはこれから進めていくということになっております。

また、昨年は、これはマイナス面ではあるんですけども、テレワークが進んだ影響だとは思いますが、有給休暇の取得率が低下しました。これはあまり良くないねということで、早めに目標を設定して改善を図るということでフォローしております。

サポート

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

品質の強化です。社外でのいろいろな活動もやっていますが、今、社内では品質のプロセスとか規程等の見直しをしております。昔作ったものが一部少しずつ陳腐化してきますので、こういうところの見直しを今年度力を入れます。また、不採算のプロジェクトが出ないように、できるだけ早くプロジェクトの問題を察知するというので、重点プロジェクトを品質管理部門でちゃんと監視する、フォローするという活動を、もうこれは数年来やっていますが、これは継続してやっております。

9番目の生産性の追求です。最近、生産性の追求ということで、いろいろなもちろんツールとか、ノーコード・ローコードの開発手法等を使っていろいろな対応しております。最近、トピックスとしては、人不足感というものもあるのですが、技術領域特化型のプロジェクト、例えばクラウドとか、AIとか、ロボットもそうなんですけど、こういう技術特化型のプロジェクトにおいては、1チームで複数のプロジェクトに対応するというのを意識的につくっております。

要は、専任の人間を1人、2人出してアサインするというのは、なかなか厳しくなってきているということで、効率アップと人材育成を併せて図っていくということで、チームで複数プロジェクトに対応するというのを意識的な取り組みとしてやっております。

※1Qの対応状況は口頭で説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

10 開発に従事する人材の確保と体制強化

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

11 ダイバーシティへの取り組み

多様性の受け入れは、個人ひとりひとりが充実した人生を送り、併せて、企業が変化する市場環境や技術構造の中で競争優位性を築くために、不可欠であります。当社企業グループは、個人の「違い」を尊重し、職務に関係のない性別、年齢、国籍等の属性を考慮せず、個人の成果や能力、貢献度に応じた評価を基本としております。女性の採用や女性管理職比率の増加にも注力し、2017年9月には、女性活躍推進法認定マーク「えるぼし」を取得しました。その他、外国人や障がい者の採用にも積極的に取り組んでおります。2021年4月からは、LGBTに対する取り組みの一環として、パートナーシップ制度を導入いたします。これは、同性パートナーについても「配偶者と同様の取扱い」とし、社内の休暇や給付金の対象とするものです。今後も、多様な人材が組織に平等に参画し、その能力を最大限発揮できる機会の提供を通じて、様々なイノベーションを生み出し、価値創造に繋げてまいります。

12 コーポレート・ガバナンスの推進

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

サポート

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

10 番目、開発に従事する人材の確保と体制強化です。2Q 以降、特に、全体的に人不足感が強くなってきております。ビジネスパートナー、ニアショア、オフショアのリソースを活用していくということで、そこら辺の活用は増えている状況になっております。

11 番、ダイバーシティへの取り組みです。あまり大きな話はありませんが、ここに書いていますとおり、今年度からパートナーシップ制度ということで、LGBT に対応した取り組みの一環というのを制度としても導入しております。

12 番目、コーポレート・ガバナンスの推進です。6 月に社外取締役を中心に構成される報酬委員会を設置しました。われわれとしてはプライム市場を目指しておりますので、プライム市場にふさわしいガバナンスを継続して推進していくということで考えております。

※1Qの対応状況は口頭で説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

13 事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営

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

最後になります。事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営。お客様の投資動向により、良いところもありますが、お客様は本業で苦戦して、なかなか投資が思うようにできないというところもあります。そういう中で、開発の要員を組織横断で移動してアサインして、もちろん今、苦境にあるお客様はお客様できっちりサポートするという体制は取っていますが、柔軟にリソースをアサ

サポート

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

インするというのにはできているかなと思っております。この辺は今までの経験もありますので、なかなかうまくできているのではないかなと思っております。

私の話は以上になります。引き続き、質疑応答で皆様からの質問にお答えしたいと思います。

サポート

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



質疑応答

司会：ご説明ありがとうございました。それでは、これより質疑応答のお時間といたします。いただきました質問をこちらでお読みいたします。それでは、まず最初の質問です。

IT・デジタル人材不足の対策についてご説明いただけないでしょうか、といったご質問です。お願いいたします。

根元：人材不足というのは、多分、われわれの業界全体でどこの会社も課題になっていて、流動性が結構高くはなっているんですね。昨年度はコロナ禍で少し収まっていたのですが、その前の年、2019年度、それから今年度、2021年度になって、やはり人材の動きが結構出てきているかなと感じております。

確保は、まず基本は採用ということで、新卒の採用です。時間はかかるのですが、やはり新卒をしっかり教育していくというのが基本の基かなと思っています。今年度も、この4月もグループで150名、来年度も今200名という予定をしておりますので、全体の10%まではいきません、7%か8%ぐらいですが、既存社員の7~8%は新卒の採用を継続して、人材育成をしていこうと思っています。

あとは中途採用ですね。中途採用は非常に先ほど申しましたとおり、苦戦しております。IT業界だけじゃなくて、お客様が内製化をするということで、採用をし始めているんです。それから大メーカー、本当に車メーカーとか、そういうところが採用し始めておまして、あと外資、GAF A、そういうところも非常に積極的に採用しているということで、かなり苦戦はしております。ただ、われわれとしても、辞めた部分は最低補わなきゃならないと思っていますので、中途採用のところもいろいろ人材会社と相談して、いろいろな施策を今打っているところです。ただ、苦戦というのでは、これは確かにあるかなと思っています。そんなところですね。

あとはリテンションの対応ですね。要は、エースの社員、大事だなと思っている社員にリテンション対策ということで、RS、リストラクテッド・ストックを付与するとか、そういうような施策は昨年度からやっております。ただやはり、ペイだけじゃなくて、魅力的な会社をつかっていく、経営をしていくということも非常に重要なかなと思っています。以上になります。

司会：ありがとうございました。続いてのご質問です。

サポート

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



今年の決算短信の中で、有価証券評価益とデリバティブ評価益について情報がありませんでしたので、ご説明いただけないでしょうか、といったご質問です。お願いいたします。

根元：前期が、デリバティブ評価益がおよそ3億円、有価証券評価益が1,200万円と。今期はほぼゼロになっています。これは、先期はちょっと特別なことがありまして、3月末にコロナの影響で、思い切り市場がかなり暴落したということがありまして、評価減が出たんです。評価減が出たのですが、昨年、第1クォーター6月末までに、それを戻したというのが3億円ぐらいあったと記憶しております。以上になります。

司会：ありがとうございました。それでは次の質問もそのまま読ませていただきます。

9月にデジタル庁が新設され、企業におけるデジタル化の加速が期待できますが、新規顧客開拓としてどの業界をターゲットにできそうですか、といったご質問です。お願いいたします。

根元：昨年、前半戦、特に厳しい状況もありましたので、新規どの辺やるかということはいろいろ考えたんですけども、やはり一つはデジタル庁のお話もありますので、公共関係です。公共関係はもう動いております。今までもやったのですが、その辺のところは。ただ、こちらは、われわれがプライムでっていうのはなかなか難しいところがありますので、サブコンでという形が中心になりますけれども、公共関係の仕事をやっていくと。

それから去年広げたところと言いますと、製薬です。製薬のところも、別にコロナだからという話ではないですが、われわれやってなかった領域でありましたので、ヘルスケア・製薬といったところも大きくしていきたいなと思っております。

あとは不動産関連というのも、なかなかわれわれ、1社大きくやっているのですが、横展開という意味で、昨年に2社目のお客様を開拓しまして、そこもかなり、先ほど申しましたとおり、育ってきていますので、そういうお客さん、不動産関係なんかもプラスにしていきたいなと思っております。そんなところですよ。

司会：ありがとうございました。それでは、続いてのご質問です。

デジタルソリューション事業に分類される事業は、具体的にどのようなものがあるでしょうか、といったご質問です。お願いいたします。

根元：デジタルソリューションは、われわれはこういう定義をしております。要は、われわれ人月、人月と言っているのですが、人のワークによって売上が上がるものではない事業と。要は人月によらない事業と言っています。

サポート

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



ですから、ライセンスの売上ですとか、保守料ですとか、システムの使用料とか、そういうような類のもの。あとは教育とか、セミナーとか、そういうようなものをデジタルソリューション事業と分類しております。ですので、世の中で DX、DX と言われている、例えばクラウド化とか、AI とかというのが全てデジタルソリューション事業ではありません。あくまでも人月によらないビジネスをデジタルソリューション事業と言っています。

ここで書いていますとおり、われわれの今の主力の製品・サービスで言いますと、クラウドの関連のサービス、Creage というブランドで出します。それから、RPA のサービスです。これは UiPath という海外のものをライセンス仕入れて売っていますし、開発もやっています。開発はここには入っていません。あくまでもライセンスとか教育事業とか、そういうところです。

あと AI の関連のサービスです。アノテーションサービスとか、教育・セミナー、PoC をつくるとか、そのようなところが主な対象のサービスになっています。今一番大きく伸びているのは、クラウドと RPA ロボット関係です。新規のお客様からの引き合いもこの二つが多いです。以上になります。

司会：ありがとうございました。それでは、続いてのご質問です。

中期経営計画について、売上高 500 億円のうち、セグメント別の割合を教えてください。おおよそのイメージでも結構です、といったご質問です。お願いいたします。

根元：今、現状ですと、デジタルソリューションの売上が全体の売上の 3.9%になっていますが、3 年後 500 億全体でやるときには、10%は目指したいのですが、10%はちょっと厳しいかなと思っています、正直ベース。7%、8%とか、そのぐらいのところまで持っていければいいかなと、正直ベース思っております。

ただ、結構、クラウドのところの利用というのは非常な勢いで伸びるんです。なので、伸び方によっては 10%というのも不可能ではないと思っております。

司会：ありがとうございました。それでは、続いてのご質問です。

受注状況も順調に回復ということですが、仕事量に対して、御社のキャパシティという面ではまだ余力がある状況でしょうか、といったご質問です。お願いいたします。

根元：余力はまだ多少はあります。というのは、こう言ったらちょっとお客様には申し訳ないところがあるのですが、取捨選択して、なかなか先の見通しが見えないようなプロジェクトについては、クローキングなりをして、新しい仕事に持っていくという動きもかなりやっていますので。そういう意味では、トランスフォーメーションをしてやっていくということで、まだ余力は多少なり

サポート

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



とはあるかなど。逆に余力をつくっていかないと、新規のお客様ですとかできませんので、余力はある意味つくるものだと思っております。

司会：ありがとうございました。それでは、続いてのご質問です。

M&Aの戦略について、どのような分野を重視されているかなど、詳細をお聞かせください、といったご質問です。お願いいたします。

根元：M&Aは、基本的には、われわれがここにセグメンテーションしていますようなITサービス、デジタルソリューション、ここに当てはまるものです。ですから、ITに関わらないようなことというのは、われわれとしてはやらないというのが、まず大前提としてあります。

それから、シナジーがある分野とか、お客様だとか、技術領域だとか、そういうものを持っている、特徴のある、強みがある会社と一緒にやりたいと思っております。われわれのグループでやってない業界もたくさんまだあると思いますし、われわれが手掛けてない技術エリアというのもあると思いますし。あと、地方の会社ももっと増やしていきたいと思っておりますので、地方の会社もやっていきたいなと思っております。

地方の会社で言いますと、大阪は、大阪のお客さん向けにいろいろ事業やっているのですが、札幌と九州、福岡につきましては、ニアショアの拠点として今どんどん拡大しています。ニーズもかなりありますので、他の地方、ニアショアの拠点として、われわれのグループの仕事を受けてくれるような、そういう開発体制を持っているような会社というのも候補になるのかなと思っております。以上です。

司会：ありがとうございました。それではご質問も一巡したようですので、これをもちまして質疑応答の時間を終了いたします。

最後に社長よりご挨拶がございます。根元社長、よろしく願いいたします。

根元：改めまして、長時間にわたり説明会にご参加いただきまして、本当にありがとうございます。今年度は出だしからほぼ予定どおり、順調に推移できているかなと感じています。7月には先程申しましたとおり、OECという会社をM&Aし、グループ入りすることができましたので、そういう意味では、非常に中計のスタート年、新しいビジョンのスタート年にあたり、良いスタートが第1クォーター、切れたのではないかと思っております。

第2クォーター以降も、コロナの心配はございますが、市況としてはそこそこ良いのかなと思っておりますので、しっかり仕事をして、お客様のDXの推進に役に立って、われわれ会社としても成長できるように頑張っていきたいなと思っております。

サポート

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



本当に、引き続きご支援をいただきますよう、どうぞよろしくお願いいたします。きょうはどうもありがとうございました。

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

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

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

免責事項

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

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

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

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

