



**株式会社クレスコ**

2026年3月期第1四半期決算説明会

2025年8月6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]  | 2026 年 3 月期第 1 四半期決算説明会                      |
| [決算期]    | 2026 年度 第 1 四半期                              |
| [日程]     | 2025 年 8 月 6 日                               |
| [ページ数]   | 23   |
| [時間]     | 15:30 – 16:14<br>(合計：44 分、登壇：22 分、質疑応答：22 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<br>代表取締役 社長執行役員 富永 宏 (以下、富永)             |

---

### サポート

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



## 登壇

---

**司会：**皆様、お待たせいたしました。ただ今より、株式会社クレスコ、2026年3月期第1四半期決算説明会を開始いたします。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の富永宏より、2026年3月期第1四半期決算、2026年3月期の見通しについてご説明し、その後、質疑応答のお時間とさせていただきます。

お送りいただいたご質問はこちらで代読し、会社出席者よりご回答申し上げます。なお、お時間の関係で全てのご質問にお答えできない場合がございます。あらかじめご了承ください。

説明会の終了時刻は16時30分を予定しております。

終了後にアンケート画面が出てまいります。こちらもご回答のご協力をよろしくお願いいたします。

それでは、早速始めさせていただきます。富永社長、よろしくお願いいたします。

**富永：**皆さん、こんにちは。クレスコの富永です。本日もクレスコの決算説明会にお集まりいただきありがとうございます。

それでは、26年3月期第1クォーターでございます。26年3月期の決算説明として最初のクォーターになります。説明させていただきます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## ■ 組織および体制関連

### □ 4月1日付組織再編

- ・ 「自動車・輸送機器」分野における開発力・提案力の強化を目的として、「インダストリアルビジネス本部」を再編し、「モビリティDXビジネス本部」を新設。
  - ・ 営業力の強化を目的として、「マーケットディベロップメント本部」を新設。
  - ・ 当社事業の全方位的な推進力を強化するため、執行役員を充実化し体制整備。
- 4月1日付で、当社の連結子会社である(株)クレスコ・ジェイキューブが、統合によるシナジー効果の最大化とビジネスの拡大を目的として、同社の子会社である(株)高木システムを吸収合併。

## ■ 事業関連

- 当社の連結子会社である(株)アイオスが、三菱UFJ信託銀行(株)との間で、システム開発とそれに付帯関連する業務におけるIT技術者の長期的、安定的な確保を目的として、2025年5月1日より10年間のパートナーシップ基本合意書を締結。

最初に、決算のポイントです。まず、この第1四半期、年度が替わりましたので取組みがいくつかありました。その取組みについて説明します。

組織と体制のところですが、4月に組織の再編成をしております。自動車・輸送機器分野における開発力、提案力、これらの強化を目的としまして、以前ありましたインダストリアルビジネス本部を再編成しまして、モビリティの部門だけを独立させました。モビリティDXビジネス本部を新設しました。もともとありましたインダストリアルビジネス本部とモビリティを分けたという形になります。モビリティを強化するというのが大きな目的です。

営業力の強化目的としまして、マーケットディベロップメント本部も新設しました。営業の新規のお客様を増やしていくという大きな方針のもと、このような本部を新設しております。

当社事業の全方位的な推進力を強化するため、執行役員の充実ということもやりまして、執行役員が新任執行役員で5名増えております。退任した方もプラスマイナスして、トータルの執行役員と取締役で3名の増員という形で体制を整備して、強化して進めております。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

また、4月1日付で当社の連結子会社でありますクレスコ・ジェイキューブ、こちらの孫会社である高木システムを吸収合併しております。統合によるシナジー効果の最大化とビジネスの拡大を目的という形で、この高木システムを吸収合併という形を取りました。

事業のほうになります。事業は当社の連結子会社である株式会社アイオス、こちらが三菱UFJ信託銀行との間でシステム開発と、それに付帯する業務、それらのIT技術者の長期的、安定的な確保を目的として、2025年5月から10年間のパートナーシップ基本合意書を締結しました。10年間しっかり長く取り組もうという形で、三菱UFJ信託さんが私どもと手を組んでくれたということでございます。

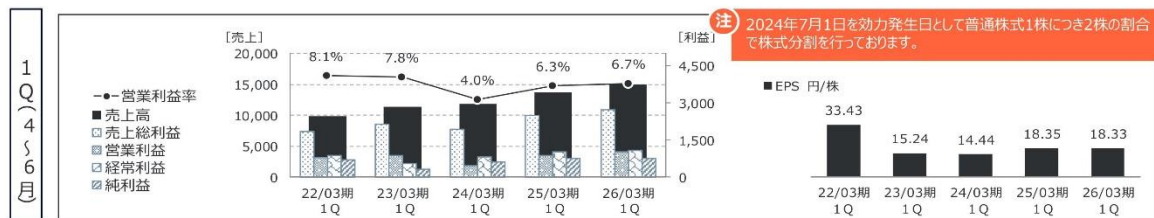
## 1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

【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当期(四半期)純利益」です。

[単位：百万円未満切捨]

- 米国による保護主義的な通商政策発表をきっかけに、国内企業の業績の先行き不透明感が強まり、一部の業種ではIT投資抑制の動きもみられる。但し、デジタルソリューション関連分野への引き合いが増加、新規連結効果もあり、9.6%の増収。
- 前年にM&A費用計上あり営業利益が16.6%増益も、金融収益減少で経常利益は6.6%増益にとどまる。
- 防衛特別法人税導入に伴う税率引き上げを主因に、当期純利益は0.2%の減益。

| 1<br>Q<br>累<br>計 |         | 24/03期        | 25/03期        | 26/03期        | 前年<br>同期比 | 対2Q累計<br>進捗率 | 2Q累計 業績予想    |           |
|------------------|---------|---------------|---------------|---------------|-----------|--------------|--------------|-----------|
|                  |         |               |               |               |           |              | 25/5/9 予想    | 前年<br>同期比 |
|                  | 売上高     | 11,881        | 13,758        | 15,080        | 109.6%    | 48.5%        | 31,100       | 109.1%    |
|                  | 売上総利益   | 1,926 (16.2%) | 2,497 (18.2%) | 2,744 (18.2%) | 109.9%    |              |              |           |
|                  | 営業利益    | 470 (4.0%)    | 870 (6.3%)    | 1,014 (6.7%)  | 116.6%    | 35.4%        | 2,870 (9.2%) | 110.0%    |
|                  | 経常利益    | 830 (7.0%)    | 1,027 (7.5%)  | 1,095 (7.3%)  | 106.6%    | 37.9%        | 2,890 (9.3%) | 104.6%    |
|                  | 純利益     | 606 (5.1%)    | 756 (5.5%)    | 754 (5.0%)    | 99.8%     | 38.7%        | 1,950 (6.3%) | 103.8%    |
|                  | EPS 円/株 | 14.44         | 18.35         | 18.33         |           |              | 47.58        |           |



© 2025 CRESCO LTD.

- 4 -

売上高・利益、数字のところでは、上のコメントを説明しますが、米国による保護主義的な通商政策発表をきっかけに、国内企業の業績の先行き不透明感が強まっております。私どものお客様も一部そういう感じが強まっております、一部の業種ではIT投資抑制の動きも見られます。ただし、あとで説明しますがデジタルソリューション関連分野の引き合いが増えております。新規連結効果もありまして、全体では9.6%の増収という形になりました。

### サポート

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



また、前年に M&A 費用の計上がありました。営業利益が 16.6%増益しましたが、金融収益、金融資産の収益が昨年まではだいぶありましたが、これらが今回は少し抑えめになっております。経常利益が 6.6%増益にとどまるという形です。

最後に、防衛特別法人税導入に伴う税率の引き上げがありましたので、最終的な当期純利益が昨年より少し減ったという形で 0.2%減益になっております。具体的には、法人税が昨年と同期で 9,000 万円増加しております。その額がこの純利益の少しマイナスになったというところに反映されております。

下の数字のところですが、表の真ん中のオレンジのところを説明します。売上に関しましては 150 億円を超えまして、150 億 8,000 万円、前年同期比で 9.6%増、営業利益のところは 10.14 億円、こちらは 16.6%増、経常利益が 10 億 9,500 万円、こちらが 6.6%増、純利益は先ほど申しましたとおり少し減っておりますが、7 億 5,400 万円という形で、0.2%減という形で、この決算を終えることができました。

2Q 累計の業績予想は右側の表に書かれていますが、この予想は現時点で変わっておりません。そこに対する進捗率というものを書いておりますが、売上は 48.5%ですが、利益に関しては 30%台後半という形で見えていると思います。これは、やはり大きいのは、この第 1 クォーターは新入社員を大きく迎え入れておりますので、新入社員全員が 250 名強いますが、それらがフルに研修期間という形でかかっておりますので、投資の期間かなという形で見えております。

第 1 クォーターの下の数字面、グラフのところがありますが、一番下のグラフを見ていただければ、第 1 クォーターの営業利益率として 6.7%という少し低めの数字ですが、昨年、一昨年よりはだいぶ上げてきたという形になっております。

その前の期、8.1%、7.8%という数値がありますので、こちらをやはり第一の目的にはしなければいけない、ここぐらいに回復しなければいけないとは思っております。この数字に向けて、今期以降、第 2 クォーター以降しっかり取り組んでいるという状況です。

---

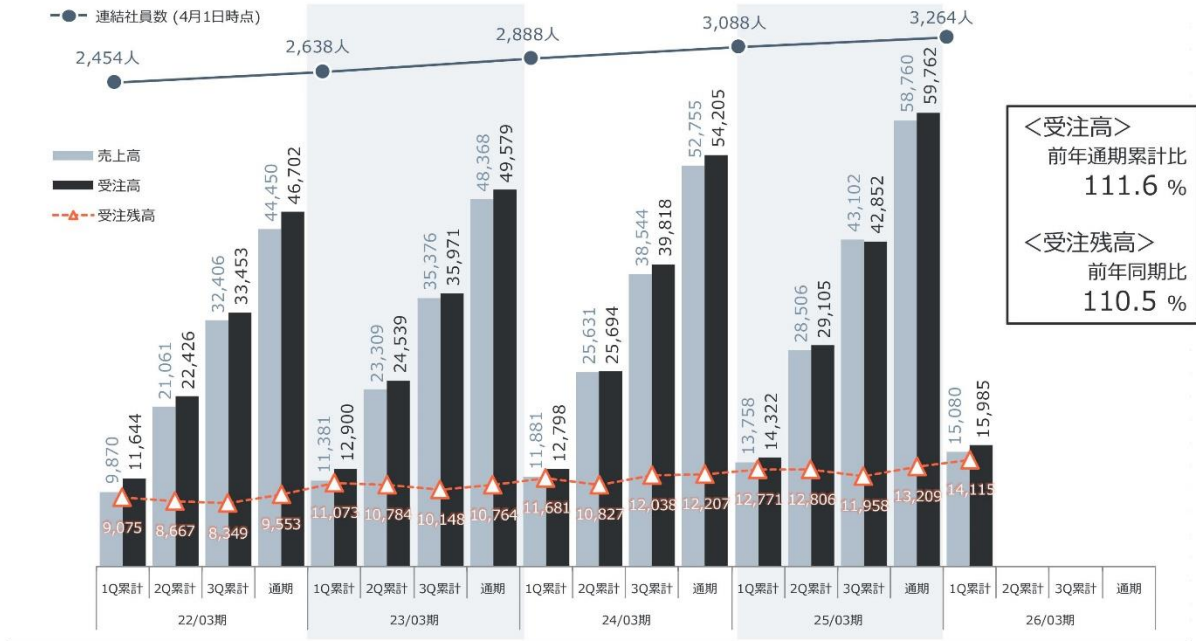
## サポート

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

# 1 決算のポイント 1.3. 受注高・受注残高

[単位：百万円未満切捨]

- 受注高と受注残高は、ともに前年同期比10%超の増加。
- 米国の保護主義的な通商政策への警戒感はあるものの、企業のDX推進ニーズは依然堅調。



© 2025 CRESCO LTD.

- 5 -

受注のところでは、受注高・受注残高に関しましては、このグラフのとおり、ともに前年同期比から10%超の増加になっております。ここも米国のいろんな施策の問題に警戒感がありますが、企業全体のDX推進ニーズは依然堅調でございます。そちらに向けて私どもは提案活動を続けて、受注は前年から10%以上伸びているという数字感でございます。

## サポート

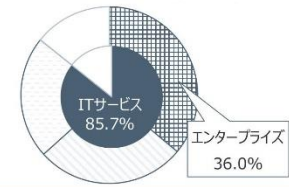
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1 決算のポイント **1.4. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：エンタープライズ]**

| セグメント   | サブセグメント   |
|---|---|
| ITサービス<br>・コンサルティング<br>・IT企画<br>・開発・保守の総合サービス | エンタープライズ<br>情報・通信、広告、流通サービス、運輸、<br>人材紹介・人材派遣、公共、資源・エネルギー、<br>建設・不動産、旅行・ホテル、医療・ヘルスケア、その他 |

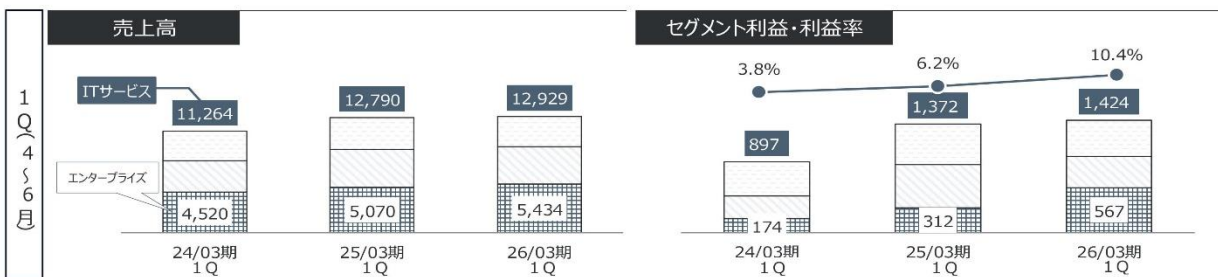
<セグメント別の売上高比率:1Q(4~6月)>



**1 Q 累計**

- **売上高：54億34百万円（前年同期比 7.2%↑）**
  - ・ 「情報・通信・広告」の分野においてアプリケーション開発支援業務が増加。
- **セグメント利益／利益率：5億67百万円／10.4%（前年同期比 82.0%↑）**
  - ・ 売上高の増加と同様の理由に加え、前年度に発生していた不採算プロジェクトが収束したため。

[単位：百万円未満切捨]



© 2025 CRESCO LTD.

- 6 -

セグメント単位です。クレスコは4セグメントに分けて今発表しております。セグメント単位の報告をさせていただきます。

右上の円グラフを見ていただければ分かりますが、まずITサービス事業の中のエンタープライズセグメントでございます。ITサービス事業が85.7%ですので、ほぼクレスコの事業の9割弱までITサービス事業です。その中の36%がエンタープライズです。エンタープライズは、上に書いておりますサブセグメント、いろいろなお客様がいらっしゃいます。

この中で売上高は54億3,400万円、前年から7.2%増という形で、こちらは情報・通信・広告の分野においてアプリケーション開発の支援業務が増加したということが一番大きな原因でございます。

セグメント利益、利益率に関しましては、昨年から大きく伸ばしております、82%増という数字をここに書かせていただいておりますが、下のコメントどおり前年が悪過ぎたので、通常に戻ったというご理解をしていただければと思います。

**サポート**

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



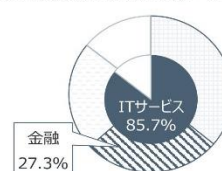
前年は不採算プロジェクトが大きなものがありましたので、そちらがちょうど3月でクローズいたしましたので、この4月以降はその不採算がなく進んでおります。利益率も少し戻ってきたという形になります。

下のグラフも今説明したとおりでございます。売上も前年から伸びております。利益に関しましても利益率で10.4%、昨年が6.2%、その前が3.8%と非常に悪い数字でしたので、ここから正常値に戻ってきたという形になります。

## 1 決算のポイント ✨ 1.5. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：金融]

| セグメント      |               | サブセグメント |           |
|------------|---------------|---------|-----------|
| IT<br>サービス | ・コンサルティング     | 金融      | 銀行、保険、その他 |
|            | ・IT企画         |         |           |
|            | ・開発・保守の総合サービス |         |           |

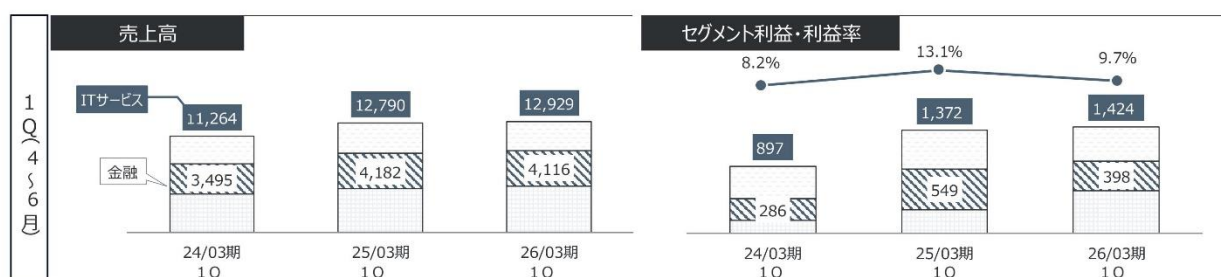
<セグメント別の売上高比率:1Q(4~6月)>



1  
Q  
累  
計

- **売上高：41億16百万円**（前年同期比 1.6%↓）
  - ・「銀行」「保険」分野で案件がスリップ/延期したため。
- **セグメント利益/利益率：3億98百万円/9.7%**（前年同期比 27.5%↓）
  - ・売上高の減少と同様の理由。

[単位：百万円未満切捨]



© 2025 CRESCO LTD.

- 7 -

続いて、金融セグメントの説明をします。これは右上のグラフの中、ITサービスが85.7%のうちの27.3%が金融です。3分の1弱という形になります。こちらは、クレスコの場合は銀行と保険が非常に多いです。41億1,600万円ですが、前年から若干売上を落としているという形になります。

こちらは、銀行と保険の分野での案件がスリップ、延期したためという形で、昨年からこの会の説明でも、25年、この期に関しては銀行が非常に盛り上がるというご説明をしていたと思います。銀行案件の立ち上げをかなりこの第1クォーターやってきましたが、お客様の中での取捨選択というか、優先順位付けを一緒にうちの上流のメンバーが入ってやったり、あと、進め方、アーキテク

### サポート

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

チャをどうするかという検討をやったりして、少し長めに検討期間がかかっているという形になっております。これは銀行も保険も同じくです。

それによりまして、私どもは上流の技術者もかなり入れておりますので、収益性の面、下のところに収益性も書いていますが、収益のところは27.5%ダウンという形で、売上が減っているのと、上流にかなり今力を入れているというこのクォーターになりましたので、結果的にこの数字になっております。

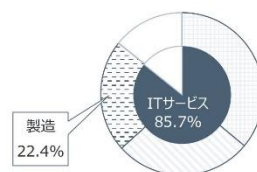
第2クォーター以降しっかり立ち上がっていったって、下期以降に当初想定どおりの拡大という形になっていく予定です。

下の利益率のところ、売上のところ、今の説明のとおりでございます。少し伸びているけれども利益率は落ちているという形になっています。

## 1 決算のポイント 1.6. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：製造]

| セグメント   | サブセグメント                        |
|---|--------------------------------|
| ITサービス<br>・コンサルティング<br>・IT企画<br>・開発・保守の総合サービス | 製造<br>自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、その他 |

<セグメント別の売上高比率:1Q(4~6月)>



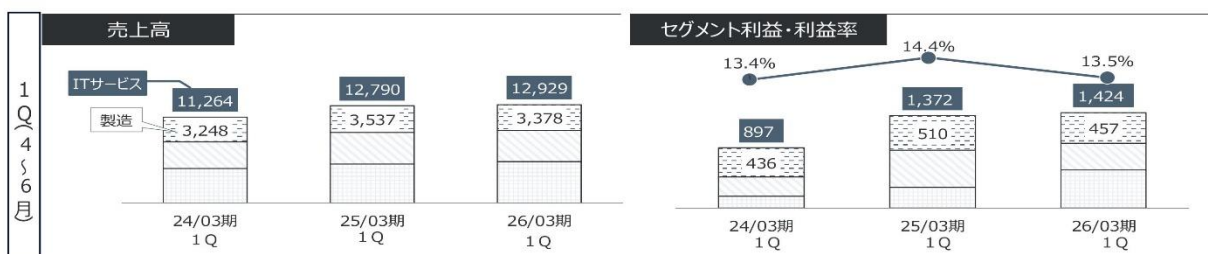
### ■ 売上高：33億78百万円（前年同期比 4.5%↓）

- 「自動車・輸送機器」分野の車載開発は堅調だが、EV市場の成長鈍化による一部案件の先送り、および「機械・エレクトロニクス」分野においてメーカーの製品開発プロジェクト中止/延期の影響を受けたため。

### ■ セグメント利益／利益率：4億57百万円／13.5%（前年同期比 10.4%↓）

- 売上高の減少と同様の理由によるもの。

[単位：百万円未満切捨]



© 2025 CRESCO LTD.

- 8 -

ITサービスの三つ目、製造セグメントです。製造セグメントは、右上の円グラフのとおり85.7%のうちの22.4%が製造セグメントです。製造セグメントは33億7,800万円、ここが4.5%の減という形になりました。このクレスコの製造セグメントは、主の一つは自動車輸送機器、特に車載で

## サポート

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

す。車載の開発に関しては非常に堅調ですが、EV市場、電気自動車の開発の市場が日本のメーカーはこの半年ぐらい前から少し成長が鈍化しています。

皆さん市場の車のニュースを見られて感じられているとは思いますが、日本の電気自動車がそんなに伸びてきていないという形、日本だけじゃなくて世界的にも電気自動車は伸びてきていないというところで、少し日本のメーカーさんもどうするんだという形で、今後の車の開発に関しまして、いったん先を検討し始めているという時期でもありますので。案件の先送りというのが車載の開発に関しては起きています。

また、機械・エレクトロニクスの分野におきましては、ここはもともと私どもが得意だったのがデジタルテレビの開発だったり、スマートフォンの開発というところで、メーカーさんが製品開発プロジェクトを中止しているというような状況もございますので、こちら側は今後ともどうか、今年もそんなに伸びないだろうなと思っています。

ここが減った分、車載のほうが強調になっていくだろうと見ておりますので、車載はEVの問題ありますが、クレスコ全体としては機械・エレクトロニクス分野の人材を車載のほうにシフトしているというのが実情でございます。ちょっと過渡期かなと、この上期は見ました。

セグメント利益に関しましては同じく少し下がりますが、10.4%減で13.5%という形になりました。下のグラフに関しましても今説明したとおりでございます。

---

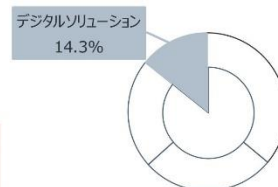
## サポート

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

# 1 決算のポイント 1.7. セグメント別売上高・利益 [デジタルソリューション事業]

| セグメント       | 事業   |
|-------------|--|
| 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<br><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<br>ERP導入関連サービス 教育・セミナー: AI、クラウド、RPAなど |

<セグメント別の売上高比率:1Q(4~6月)>



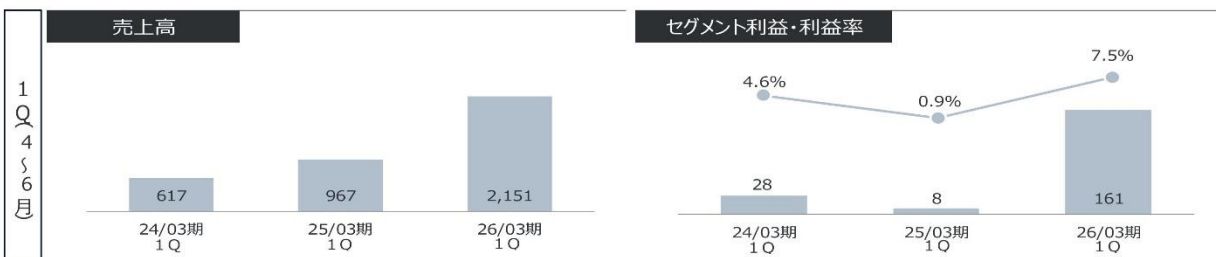
**■ 売上高: 21億51百万円 (前年同期比 122.2%↑)**

- ・ 基幹システム導入を主力事業とする(株)高木システムの新規連結、および製品・ライセンスの販売および導入支援が大幅に増加したため。

**■ セグメント利益/利益率: 1億61百万円 / 7.5% (前年同期比 1,697.0%↑)**

- ・ 売上高の増加と同様の理由によるもの。

[単位: 百万円未満切捨]



© 2025 CRESCO LTD.

- 9 -

四つ目のセグメントです。デジタルソリューション事業です。ここが右上のグラフの14.3%を占める割合にやっとなってきたかなという期です。昨年までは、ここは10%を切って8%台とか、そういう数字でした。お客様がデジタルソリューションのニーズが非常に多いというのが、この第1クォーターの実態です。

先ほど説明しました金融とか製造セグメントは、ITサービスとしては下がっていますが、デジタルソリューション事業としては伸びているという状況でございます。なので、デジタルソリューション全般として21億5,100万円という数字になりまして、昨年の倍増、122%アップという形の数字になりました。

こちらは、まずM&Aの効果もありまして、基幹システム導入を主力事業とする高木システム、先ほどありました孫会社を吸収したという話がありましたが、ここが新規連結されました。こちらがIBMのIシリーズの機械部品系の販売管理のソリューションを持っております。そこがかなり堅調であったということもありまして、その高木システムの部分が非常に伸びていると。および製品ライセンスの販売と導入支援。導入支援といいますのは、上に書いていますが、クラウド関連のサービスとか、RPA関連のサービスとか、この辺の導入支援が大幅に増加しております。

## サポート

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



セグメント利益に関しましても、売上高と同様に増加しましたので、ここは非常に数字的には大きな倍率にはなっていますが、利益率としては7.5%という利益率で終わっております。下のグラフも同じく見ていただければと思います。昨年は利益率も非常に悪かったので、この期、7.5%からスタートしたというのは、非常に私どもにとっても今後の活力になる材料かなと見ております。

## 2 2026年3月期の見通し 2.1. 業績予想

- 2025年5月9日公表の2026年3月期連結業績予想（2Q累計および通期）に変更なし。
- 今後の状況や事業動向等を踏まえ、業績予想の修正が必要となった場合には、速やかに開示。

[単位：百万円未満切捨]

| 2Q<br>累計 | 25/03期       |           |               |           |        |                     | 26/03期        |               |
|----------|--------------|-----------|---------------|-----------|--------|---------------------|---------------|---------------|
|          | 24/5/10 予想   | 前年<br>同期比 | 実績            | 前年<br>同期比 | 達成率    | 25/5/9 予想           | 前年<br>同期比     |               |
|          | 売上高          | 27,800    | 108.5%        | 28,506    | 111.2% | 102.5%              | <b>31,100</b> | <b>109.1%</b> |
| 売上総利益    |              |           | 5,544 (19.5%) | 118.5%    |        |                     |               |               |
| 営業利益     | 2,440 (8.8%) | 123.3%    | 2,608 (9.2%)  | 131.9%    | 106.9% | <b>2,870 (9.2%)</b> | <b>110.0%</b> |               |
| 経常利益     | 2,475 (8.9%) | 101.4%    | 2,763 (9.7%)  | 113.3%    | 111.7% | <b>2,890 (9.3%)</b> | <b>104.6%</b> |               |
| 純利益      | 1,610 (5.8%) | 96.7%     | 1,879 (6.6%)  | 112.8%    | 116.7% | <b>1,950 (6.3%)</b> | <b>103.8%</b> |               |
| EPS 円/株  | 39.08        |           | 45.60         |           |        | <b>47.58</b>        |               |               |

| 通期      | 25/03期        |           |                |           |        |                      | 26/03期        |               |
|---------|---------------|-----------|----------------|-----------|--------|----------------------|---------------|---------------|
|         | 24/5/10 予想    | 前年<br>同期比 | 実績             | 前年<br>同期比 | 達成率    | 25/5/9 予想            | 前年<br>同期比     |               |
|         | 売上高           | 58,500    | 110.9%         | 58,760    | 111.4% | 100.4%               | <b>64,000</b> | <b>108.9%</b> |
| 売上総利益   |               |           | 11,779 (20.0%) | 114.0%    |        |                      |               |               |
| 営業利益    | 5,900 (10.1%) | 115.2%    | 5,983 (10.2%)  | 116.8%    | 101.4% | <b>7,000 (10.9%)</b> | <b>117.0%</b> |               |
| 経常利益    | 6,000 (10.3%) | 106.0%    | 6,290 (10.7%)  | 111.2%    | 104.8% | <b>7,140 (11.2%)</b> | <b>113.5%</b> |               |
| 純利益     | 4,000 (6.8%)  | 107.3%    | 4,405 (7.5%)   | 118.2%    | 110.1% | <b>4,900 (7.7%)</b>  | <b>111.2%</b> |               |
| EPS 円/株 | 96.99         |           | 106.89         |           |        | <b>119.55</b>        |               |               |

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

では、3月期の見通しです。まだ第1クォーターは終わったばかりですが、25年5月9日に公表した26年3月期の予想に関しましては全く変更しておりません。このまましっかりできると今、計画を立てて進めております。

数字的には311億円というのが、この第2クォーターの目標の数字でございます。経常利益は28億9,000万円というところで、昨年から売上で9%増、利益だと5%弱増という形になります。

通期に関しましては640億を目指しております。経常利益も71億4,000万円という数字で、こちらは両方とも10%前後の増という形で、下期に向けて受注も堅調ですので、この数字をしっかりとデリバリーしていくと、体制をしっかり整えてデリバリーしていくということが私ども今の大きなミッションでございます。

### サポート

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

## 2 2026年3月期の見通し **2.2. 配当予想**

- 株主還元方針に則った配当を継続。
- 2025年5月9日公表の、2026年3月期の配当目標「**58円**」に変更なし。

|        | 23/03期  | 24/03期  | 25/03期  | 26/03期       |             |
|--------|---------|---------|---------|--------------|-------------|
|        | 実績      | 実績      | 実績      | 25/5/9 予想    | 増減          |
| 中間     | 23円     | 25円     | 19円     | <b>29円</b>   | <b>10円</b>  |
| 期末     | 27円     | 27円     | 23円     | <b>29円</b>   | <b>6円</b>   |
| 年間     | 50円     | 52円     | 42円     | <b>58円</b>   | <b>16円</b>  |
| 配当性向   | 31.6%   | 28.9%   | 39.3%   | <b>48.8%</b> | <b>9.5%</b> |
| 配当利回り  | 2.9%    | 2.4%    | 3.5%    |              |             |
| DOE    | 4.5%    | 4.2%    | 5.9%    |              |             |
| 配当金の総額 | 1053百万円 | 1070百万円 | 1731百万円 |              |             |

[配当金の総額：百万円未満切捨]

### 株主還元方針

- ▶ 当社は株主のみな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おりません。
- ▶ 配当に関しましては、  
(24/03期まで) 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株主に帰属する当期純利益の30%相当を中途に継続的に実現することを目指してまいります。  
(25/03期) 原則、親会社株主に帰属する当期純利益の40%を中途に継続的に実現することを目指してまいります。  
(26/03期より) 原則、親会社株主に帰属する当期純利益の50%を中途に継続的に実現することを目指してまいります。



※上のグラフでは24/03期以前も24年7月1日付株式分割後ベースに換算した配当実績を記載。

注) 2025年5月9日、以下の株主還元策の実施を公表いたしました。

- 2026/3期中間期より、新たな配当方針（配当性向40%から50%に引き上げ）に基づき配当額を決定してまいります。
- 2025年5月12日から11月28日まで、「合計1,000,000株または15億円」を上限に、自社株買いを実施中です。

© 2025 CRESCO LTD.

- 12 -

配当の予想に関しましても変えておりません。これは5月9日に公表していますが、配当性向を昨年度の40%から50%に変更しております。なので、去年が実績として42円と、年間で42円という数字でしたが、今年度は上下で58円という形で、配当性向50%めどという形で目標を立てております。この数字のとおり、今しっかりできるという形で考えております。

あとは、自社株買いも今推進している最中でして、自社株買いも今計画の15億円、100万株のうち今7億5,000万円ぐらい、8月1日付で発表していますが、7億5,000万円ぐらい自社株買いが終わったという状況です。

## サポート

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

ご参考 ✨ 1) 連結子会社の変遷

|  | 2022年3月期  |           |           |           | 2023年3月期  |           |           |           | 2024年3月期  |           |           |           | 2025年3月期  |           |           |           | 2026年3月期  |    |    |    |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----|----|----|
|  | 1Q        | 2Q        | 3Q        | 4Q        | 1Q        | 2Q        | 3Q        | 4Q        | 1Q        | 2Q        | 3Q        | 4Q        | 1Q        | 2Q        | 3Q        | 4Q        | 1Q        | 2Q | 3Q | 4Q |
| クレスコ・イー・ソリューション  | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| クレスコワイヤレス <span style="color: red;">【※7】</span>        | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| アイオス   | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| クレスコ北陸   | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| シーサリー  | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| クレスコ・デジタルテクノロジーズ <span style="color: red;">【※2】</span> | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| メクゼス   | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| エヌシステム <span style="color: red;">【※3】</span>           | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| ネクサス <span style="color: red;">【※3】</span>             | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| アルス <span style="color: red;">【※3】</span>              | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| クレスコ・ジェイキューブ <span style="color: red;">【※3】</span>     | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| クレスコベトナム   | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| エニシアス  | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| クレスコ・ネクシオ <span style="color: red;">【※1】【※5】</span>    | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| 日本ソフトウェアデザイン <span style="color: red;">【※4】【※8】</span> | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| ジェット・テクノロジーズ <span style="color: red;">【※6】</span>     | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         | ●         |    |    |    |
| <b>子会社総数</b>   | <b>12</b> | <b>13</b> | <b>13</b> | <b>13</b> | <b>13</b> | <b>11</b> | <b>11</b> | <b>12</b> | <b>12</b> | <b>12</b> | <b>12</b> | <b>12</b> | <b>13</b> | <b>11</b> | <b>11</b> | <b>11</b> | <b>11</b> |    |    |    |

【※1】 2021年7月1日付けで「(株)OEC」を子会社化

【※2】 2022年5月1日付けで「クリエイティブジャパン」は「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」に商号変更

【※3】 2022年7月1日付けで「アルス」は「エヌシステム」「ネクサス」を統合

【※4】 2023年2月1日付けで「日本ソフトウェアデザイン(株)」を子会社化

【※5】 2023年10月1日付けで「OEC」は「クレスコ・ネクシオ」に商号変更

【※6】 2024年4月1日付けで「ジェット・テクノロジーズ(株)」を子会社化

【※7】 2024年6月14日付けで「クレスコワイヤレス」の株式譲渡

【※8】 2024年7月1日付けで「メクゼス」が「日本ソフトウェアデザイン」を統合

最後、参考資料になります。これは前から付けている資料ですが、連結子会社は11社、先ほど孫会社をジェイキューブに吸収したという話がありましたが、子会社は11社でございます。変更はありません。

M&A もしっかり計画をもって進めておりました、M&A はお見合い的なところがありますので、エージェントさん経由だったり、いろんな縁でいろんな企業と面談して、今後のクレスコグループの拡大に向けて動いている最中です。

サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- 車載システム開発における社内仮想プロジェクトの上流工程において、生成AIを活用した設計を試行



※参考：Automotive SPICE プロセス参照モデル

| 生成AI適用領域                     | 実施内容と成果   |
|------------------------------|---|
| SYS.1 要件抽出<br>SYS.2 システム要求分析 | 既存製品マニュアルから、機能一覧/非機能要件一覧を生成<br>➡ 類似する機種の開発において、要件のベースを自動生成することが可能となった。  |
| SYS.3 システムアーキテクチャ設計          | 既存製品マニュアルから、部品構造を生成<br>➡ 設計の叩き台を自動生成することが可能となった。実用化を目指し、精度向上の検証を実施している。 |
| SYS.4 システム統合および結合テスト         | 既存製品マニュアルから、テストケースを生成<br>➡ 外部機能のテストケースを自動生成することで、テスト設計の負担軽減が見込まれる。      |

車載システム開発における生成AI適用範囲と実施内容

### AI駆動開発プラットフォーム導入支援サービス



- 顧客企業のAI浸透状況に応じた最適な支援を提供し、顧客企業の生成AI環境構築・開発業務の効率化を進める、「AI駆動開発プラットフォーム導入支援サービス」を提供中

|                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| ① 導入コンサルティング<br>目標明確化と最適な導入計画の策定サポート | ② 環境構築 (AWS)<br>AIチャットボット・AIコードアシスト 構築  |
| ③ 利用定着支援<br>教育・伴走支援による円滑な活用と効果測定     | ④ ツール開発 (オプション)<br>ニーズに合わせた生成AI活用ツールの開発 |

そして、最後になります。生成AI活用の取り組みに関しましても、もうかなりお客様がこの生成AIの分野を一緒にクレスコとやりたいという話でご相談いただいております。上の図に関しましては車載です。車載のシステム開発において、社内の仮想プロジェクトをつくって、しっかりお客様に紹介しながら、生成AIを活用した設計を試行しております。

車載特有のいろいろなルールがございますので、ルールをしっかりと生成AIに取り込んで開発をしていくという取り組みです。

下半分に関しましては、AI駆動開発のプラットフォーム導入支援サービスという形で、お客様のAI浸透状況に応じた最適な支援を提供して、お客様企業の生成AI環境の構築だったり、開発業務の効率化を進めるようなプラットフォームを今提供して、デリバリーしているところでございます。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ご参考  3) 経営ビジョンと中期経営計画の詳細URL



【注】コーポレートロゴ変更に伴い、イメージ画像を変更しました。内容に変更はありません。



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



「中期経営計画2026」の詳細  
<https://www.cresco.co.jp/ja/ir/operation/plan.html>



最後のページは、中計の URL になります。

私からの説明は以上になります。ご清聴ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790  
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 [M]**：それでは、これより質疑応答のお時間といたします。

ご質問は、画面下の Q&A のボタンからテキストにてお送りください。いただきましたご質問をこちらで代読し、出席者よりご回答申し上げます。

それでは、ご質問よろしくお願いたします。最初のご質問です。

**質問者 [Q]**：高木システム新連結効果について、売上、営業利益の 1Q 実績と通期見通しを教えてください。

**冨永 [A]**：ありがとうございます。新しく連結した高木システムの 1Q 実績と今年度の見通しという形のご質問です。

高木システムは、ジョインしまして年間で売上が昨年実績で 7 億円ぐらいでした。なので第 1 クォーターのみでいうとそんなに大きい数字ではないです。3 億円弱という売上の面です。営業利益に関しましては、先ほど少し話しましたソリューションを中心にやっております、営業利益率も割と高いところ。営業利益率が 12% から 15% ぐらいの間で出ておりましたので、先ほど申しました売上に対してそれぐらいの率で営業利益に計上しているという回答になります。

年間に関しましても、昨年が 7 億円強と言いましたが、当然伸びる計画になっていますので、10 億円まで行くかどうかという数字感だと思いますが、クレスコグループ全体としては、そこまで大きい数字ではございません。以上です。

**質問者 [Q]**：次のご質問です。Claude Code の利用が貴社の業務効率改善に寄与する可能性と、逆に顧客側で利用が進み、貴社の仕事量の減るリスクについてご示唆ください。

**冨永 [A]**：Claude Code の利用と、あとはクレスコの事業に影響するリスクというご質問だと思います。Claude Code というのは、多分 Google の生成 AI 系のソリューションの話だと受け止めて回答させていただきます。

生成 AI に関しましては、まず Claude Code、Google 系の製品に関しましては、クレスコで実は Google を取り扱っている比率は、今は非常に低い状況でございます。クレスコのクラウド系のいろんなソリューションを使っているのは Amazon AWS と、あとは Microsoft 系が非常に今、比率

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

としては多いです。そういった意味では、Google のソリューションに関しましては、今のところそんなに影響はないと考えております。

生成 AI 全般の Sler への展開という点でのご質問でありますと、生成 AI に関しましては、先ほどちょっと前のページでも説明しましたが、開発自体にいろんな生成 AI を活用して、お客様と一緒に、お客様と同じ目線でいろんなものを開発していくというところがだんだん主流になってきているなどは非常に感じております。

私どもの技術者も、このエリアにしっかり着手できるように、生成 AI を活用してお客様の開発の品質を上げていくとか、全体の生産性を向上していくとか、そういう取り組みをしております。

その上流に行っている価値、技術者の価値については非常に高く評価していただいておりますので、私どもは今までのように下流工程をどんどん重視するという方向性ではなく、やはり上流工程にどんどんシフトするという方向性であれば、お客様にはしっかり価値を認めていただいて、今現在は非常に買っていただいているという状況です。

今後もそういう技術者、上流にシフトするという方向性を社内の教育の中でもしっかりやってきていますので、現時点ではお客様としっかり取り組めるかなとは考えております。回答になっておりますでしょうか。以上です。

**質問者 [Q]**：続いてのご質問です。クォーター1 の実績のご説明で、金融関係の案件で一部遅れた案件があったというお話でした。クォーター2 以降の回復確度について、足元の状況をご説明いただけますか。

**富永 [A]**：ご質問ありがとうございます。金融の足元の確度という形のご質問です。

金融に関しましては、確かにこの第1クォーター立ち上げが少し遅れたという話は先ほどもさせていただきました。今、お客様といろんな案件の一覧というか、リストはかなり上位レベルで握り始めています。要はどの案件に優先順位を付けて、限られたリソース、それはお客様側のマネジメントする側もそうですし、クレスコのシステムをつくる側もそうですけど、その限られたリソースの中でどれだけスピーディーにやっていけるかというところをお客様と会話して、具体的な案件、進める案件はもうほぼ決まっております。

第2クォーターでしっかり上位の立ち上げる体制を作って、下期以降から上流の設計のところをしっかり入っていくという形で進むことは、もう結構お客様と上位陣で握れていますので、しっかり回復できて、通期では予算は達成するだろうという形で今は見ております。

---

## サポート

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



もちろん上期の目標値に関しましても、上期時点でしっかり実績を出すというところも、金融以外のところも含めてリカバリーしていくという形で今は進めております。以上です。

**質問者 [Q]**：続いてのご質問です。製造の今期の見通しを教えてください。自動車向けの回復は見込めるのでしょうか。

**冨永 [A]**：ありがとうございます。製造の見通し、特に自動車産業はどうかというご質問だと思います。

自動車に関しましては、正直メーカーさんによって色合いがだいぶ変わってきているという形で、私どもは今見えております。私どものお客様の中でも、しっかり投資を続けていくというお客様と、関税の問題もあって、先ほど申しました電気自動車関連の開発の見通しの問題もあって、少し縮小じゃないですけど、いったんステイというか、先ほどの金融と同じく、スリップしようかというようなお客様がいらっしゃるのも事実でございます。

クレスコの中では、技術者をシフトして、A社向けにやっていた人材をB社にシフトするというような活動も、もうかなりこの第1クォーターの終わり、第2クォーターぐらいからやり始めております。

投資が活性化しているお客様に関してはそんなに落としていませんので、全体感ではプラマイゼロぐらいで当初予定どおりいこうと現時点では見ております。以上になります。

**質問者 [Q]**：続いてのご質問です。三菱UFJ信託銀行と10年間のパートナーシップを提携したことによる、定量的、定性的なインパクトの想定を教えてください。

**冨永 [A]**：ありがとうございます。三菱UFJ信託さんとのパートナーシップによる影響、定量的、定性的な影響という形のご質問です。

定量的には、具体的な売上とか、そこまであまりお出しはできませんが、過去からベンダーさん経由で、かなりここのお仕事をやらせていただいております。もうここのお仕事をやっているのは10年以上、もしかしたら20年近くという形の技術者もいるのも事実でございます。金融系というか、銀行系特有のメインフレームの技術、古い技術をやはりずっと使い続けなきゃいけないというところもございまして、私どもの技術者が非常にある分野は重宝されているという形です。

その体制が、これが定量的な少しヒントになるかと思いますが、40~50名体制でずっと組ませていただいておりますので、それが今後10年間、しっかりそのシステムを維持、保守、そしてバージョンアップしていくためには、キーとなる、ベースとなる数字かなとは思っております。

---

## サポート

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

あと、定性的な影響は、定性的なところでいきますと、やはり人を計画的に育成できる、ローテーションもできるという形が非常に私どもにとってはありがたいなとは思っております。

先ほど言いました古い技術者ですので、シニアの技術者もかなり多い中で、若手の技術者もしっかり育成して、次の世代につなげていくという形を取っていかなければいけませんので、その技術者の育成という面では、銀行さんも一緒になってやっていただけるということになっておりますので、私どもとしても非常にその定性的な部分でも効果があるなとは感じております。以上です。

**質問者 [Q]**：続いてのご質問です。今期の赤字案件発生状況はございますでしょうか。全体の P/L に影響がありそうな案件の有無を教えてください。

**富永 [A]**：ご質問ありがとうございます。昨年までありました赤字プロジェクトの発生状況、今年度は大丈夫なのかというご質問だと思います。

スタート時点では赤字プロジェクトはゼロでスタートしておりますが、一部グループ会社、子会社において少し、現時点で軽微なものですが発生はしております。それをしっかりこの上期クロージングしていくという形で今動いております。

額としては、そんなに億とか行くレベルではなくて、数千万円の範囲で収まるという形の中で、今マネジメントして、グループ会社、子会社ですので、クレスコ本体からも品質管理に関する支援に関しましてはやろうという形で、クレスコの単体で起きたこの数年、2~3年の反省をしっかりグループ会社側とも共有して展開していくという活動をしております。現時点ではそんなに大きな数字はないということをお補足させていただきます。以上です。

**質問者 [Q]**：ご質問をお読みいたします。今一番成長ドライバーとして芽が出ているものは何でしょうか。

**富永 [A]**：ご質問は、成長ドライバーとして一番芽が出ているものというご質問です。

やはり先ほどからご説明しております生成 AI に関しては、産業はどこか関係なく、お客様の引き合いが非常に強いという分野です。昨年まではお試し感が非常に強かったんですが、今年度に入りまして特にこの生成 AI を活用したビジネス変革に関して、お客様の業種の中でどのようなサービスを提供できるかというご相談を非常に受けております。

特に経営企画系だったり、経営戦略系のお客様から新しい事業を生成 AI でどのように立ち上げていけばいいかというご相談も受けるようになりました。そこはやはり今後、私どものしっかり伸ばすべき分野だろうなと感じております。以上です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**質問者 [Q]**：続いてのご質問です。好調なデジタルソリューションが社内計画から上振れているかどうか、ご説明をお願いいたします。

**富永 [A]**：ご質問ありがとうございます。デジタルソリューションが社内の計画から上振れているかどうかというご質問だと理解しました。

デジタルソリューションはこのページに示しましたとおり、まだまだ右上の 14.3%という全体の比率感ですので、伸ばし切れていないというか、まだまだ伸ばすべき分野であると思っております。計画どおりかというのと計画どおりでございますが、計画から上振れているかというのと、そうでもないという形です。

先ほども説明しましたが、金融とか製造のお客様もこのデジタルソリューションで、上でクラウドのサービスとか RPA のサービスをどんどん活用するようになってきましたので、先ほどの IT サービス側としっかりジョインしながら、お客様の価値を、このデジタルソリューションを通じて価値を上げていくという活動を、セールス面でも注力してやっているところです。ジョインして一緒になって IT サービス側とやっていくという方針です。

その中で、このデジタルソリューションももう少し、中計が終わる時点では伸ばせるだろうと見ていますが、今そこまで上振れしているという状況ではございません。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それではご質問も一巡したようですので、これをもちまして質疑応答のお時間を終了いたします。最後に、富永社長よりご挨拶がございます。富永社長、お願いいたします。

**富永 [M]**：皆さん、貴重なお時間、聞いていただきありがとうございます。クレスコは、中期経営計画 2026 の 2 年目に入りました。中計 2026 では 700 億円という数字を目指して、営業利益率もそれなりに上げていくという形で今、進めております。2 年目になりますので、そこに向けて、先ほどもありましたいろんな市場の変化に追従しながら私どもは成長していきたいと思っておりますので、引き続き応援いただければ幸いです。よろしくをお願いいたします。本日はありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

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

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com