



株式会社クレスコ

2026年3月期第2四半期決算説明会**

2025年11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 2 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 11 月 6 日
[ページ数]	25
[時間]	15:30 – 16:03 (合計：33 分、登壇：28 分、質疑応答：5 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 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@scriptsasias.com



登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。ただいまより、株式会社クレスコ、2026年3月期第2四半期決算説明会を開催いたします。

お忙しい中、ご視聴くださいますと誠にありがとうございます。本日は代表取締役社長執行役員、富永宏より2026年3月期第2四半期決算、2026年3月期の見通しについてご説明し、その後に質疑応答の時間を設けております。

ご質問は、画面下のQ&Aのボタンよりご質問内容をご入力いただき、送信をお願いいたします。送信は説明の途中でも可能となっております。お送りいただいたご質問はこちらで代読し、出席者よりご回答申し上げます。

なお、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。本日の説明資料ですが、ダウンロード用のURLをチャット欄にお送りしておりますので、ご活用ください。

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ので、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。

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。
- 7月9日 新開発拠点“Teq-C”を開設。
- 8月25日 当社の連結子会社であるクレスコ北陸(株)が、製造業向けシステム開発を得意とする(株)エイプスの買収を決議。
- 9月9日 当社の子会社である(株)クレスコ・ジェイキューブが、IBMiビジネスに強みを持つ(株)アイエステクノポートの買収を決議。

富永：皆さんこんにちは、クレスコの富永です。本日もお忙しい中クレスコの決算説明会にお集まりいただき誠にありがとうございます。それでは早速第2四半期の決算の状況をご説明します。

まず決算のポイント、主な取り組みから、組織面から少しお話させていただきます。4月の部分に関しましては前回、第1四半期のときにご説明してしますので、上の二つに関しましては割愛させていただきます。7月9日のところからご説明します。

7月9日、新しい開発拠点である Teq-C というものを開設しました。今まで私どものプロジェクトルーム、いろんないろんなお客さんのプロジェクトルームが様々なところに存在してましたが、それを1カ所に集約しまして、かなり設備投資もしまして、この7月にオープンして400人強の人間をここで仕事をしてもらおうという形で今やっております。

次に8月25日のところ。これはクレスコ北陸が M&A として製造業向けのシステム開発を得意とするエイプスという会社を買収しております。10月1日付での買収という形で決議しております。

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@scriptsasias.com

この会社は製造業に非常に強い、タイヤメーカーさんに非常に強いソリューションを担いでおりまして、ずっと長くタイヤメーカーさんと密に仕事をしておられるところなので、北陸との製造業でのシナジーが発揮できるという視点で今回、グループに入ってもらったというところです。

最後のところ、9月9日にクレスコ・ジェイキューブ社がIBMのiビジネスに強みを持つアイエステクノポートという会社の買収を決議しております。

この会社は1年前、24年の4月からクレスコ・ジェイキューブとは業務提携的な動きでずっと一緒に仕事をしてまいった企業でございます。

このIBMのiビジネスっていうのは少しレガシーなシステムで、このビジネスにIBMさん自身もかなり技術的にも注力して、ソリューションとしてもかなり盛り上げていくという方針ですので、クレスコとしてもIBMさんの方針に乗った形で、ここの技術者もかなり強化していくというところでこのアイエステクノポートの買収を決議しております。

1 決算のポイント ✨ 1.1. 第2四半期までの主な取組み

■ 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。**
- 8月 Sonar社（スイス）とビジネスパートナー契約を締結。**国内初の「SonarQubeゴールドリセラーパートナー」となり、「Trust Code Hub」の提供を開始。**

続いて、事業関連になります。一番上のアイオス社の三菱UFJ信託とのお話は5月1日の話ですので前回ご説明させていただきました。10年間のパートナーシップ基本合意書というのも三菱UFJ信託と結んでおります。

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@scriptsasias.com

続いて8月、Sonar社、スイスにあるSonar社、デジタルソリューションです。ビジネスパートナー契約を締結しております国内初のSonarQubeゴールドリセラーパートナーとなりまして、Trust Code Hubというものをソリューションとして提供し始めました。

これはCodeって書いてますけど、プログラムです。コーディングって私どもよく言いますが、プログラミングの信頼性を上げるようなソリューションです。

これを国内初めて担いでゴールドパートナーという形になりましたので、今お客様に少しずつこのCodeの信頼性を上げるという形でお客様に提案して受注が始まっているという段階に来ております。

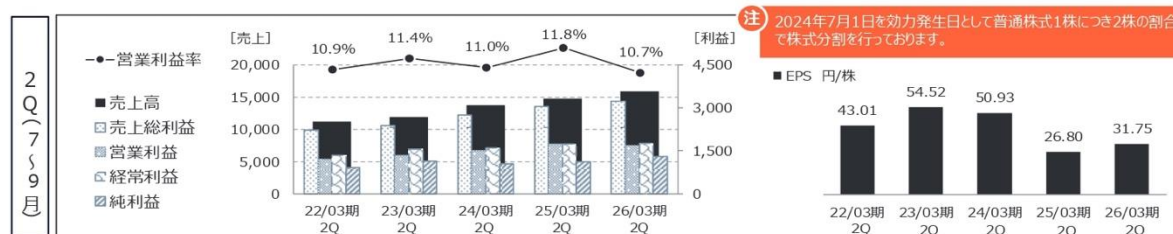
1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

【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、前年同期比8.6%の増収。
- 不採算プロジェクトもあり営業利益は同4.3%増益、金融収益減少で経常利益も同3.8%増益にとどまる。
- 資本コスト経営の観点から投資有価証券を一部売却、売却益3億円。当期純利益は同9.3%の増益。

2 Q 累 計		24/03期	25/03期	26/03期	前年 同期比	対2Q累計 達成率	2Q累計 業績予想	
							25/5/9 予想	前年 同期比
	売上高	25,631	28,506	30,952	108.6%	99.5%	31,100	109.1%
	売上総利益	4,677 (18.3%)	5,544 (19.5%)	5,981 (19.3%)	107.9%			
	営業利益	1,978 (7.7%)	2,608 (9.2%)	2,720 (8.8%)	104.3%	94.8%	2,870 (9.2%)	110.0%
	経常利益	2,440 (9.5%)	2,763 (9.7%)	2,867 (9.3%)	103.8%	99.2%	2,890 (9.3%)	104.6%
	純利益	1,665 (6.5%)	1,879 (6.6%)	2,054 (6.6%)	109.3%	105.3%	1,950 (6.3%)	103.8%
	EPS 円/株	40.03	45.60	50.18			47.58	



では、数字面ご説明します。上のコメントですけど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。

一部の業種ではITの投資抑制の動きも見られております。ただし、デジタルソリューション関連分野の引き合いは非常に増えておりまして、新規の連結効果もありまして前年同期比で8.6%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@scriptsasias.com

続いて2点目、不採算プロジェクトがこの第2クォーターで少し発生しました。前回の第1クォーターの発表時、多少くすぶっているものがあるっていうご説明をしたと思いますがこの7月から9月の間でちょっとマイナスのプロジェクトがありまして、営業利益が少し影響を受けて同4.3%の増益にとどまっていると。

金融の収益、金融時セグメントこれも後で説明しますが、ここも少し減少して経常利益も同3.8%増益にとどまるという形で、申し訳ないです。金融収益というのは金融の投資商品です。その辺の収益も今回からそんなに投資有価証券に対する力をそんなに入れてませんので、その部分は昨年よりは減っているというご理解でいいと思います。

そして3点目資本コスト経営の観点から投資有価証券を一部売却しております。売却益は3億出ております。その影響もありまして純利益が9.3%の増益という形になりました。

2Qの累計の表のところ、真ん中のあのオレンジのところのボックスを説明します。売上は309億5,200万という形で前年から8.6%増です。売上総利益59億8,100万これが7.9%増、営業利益が27億2,000万、4.3%増、経常利益が28億6,700万、3.8%増。純利益が20億5,400万で9.3%増という形でいずれも増収増益で終わることができました。

一番右側に業績予想のボックスがありますが、この業績予想に対しては、少し足らなかったのが売上がこの数字書いてますけど99.5%なので、ほぼ100%に近い数字ですけど若干足らなかったというのが売上でございます。

営業利益に関しまして94.8%で、ここは右の数字を見ると28億7,000万に対して、27億2,000万という結果です。これが上に書いてありますほぼほぼ不採算プロジェクトの金額とほぼ一致してると。1億5,000万ぐらいです。だからこの不採算がなければ、ほぼほぼ達成できたのかなっていう形です。

経常利益に関しましては、ほぼ予定どおり先ほどご説明した不採算のところクリアできれば十分達成できたかなっていうところなんです。純利益は達成できたという形になっております。

2Q単体のグラフが一番下のグラフに示しておりますが、上の影響、不採算の影響も多少ありまして営業利益率としては10.7%という形でこの第2クォーターは多少昨年までに比べると落ちてるといっていいかなってしております。売上利益に関しましては、増収増益で終わることができました。

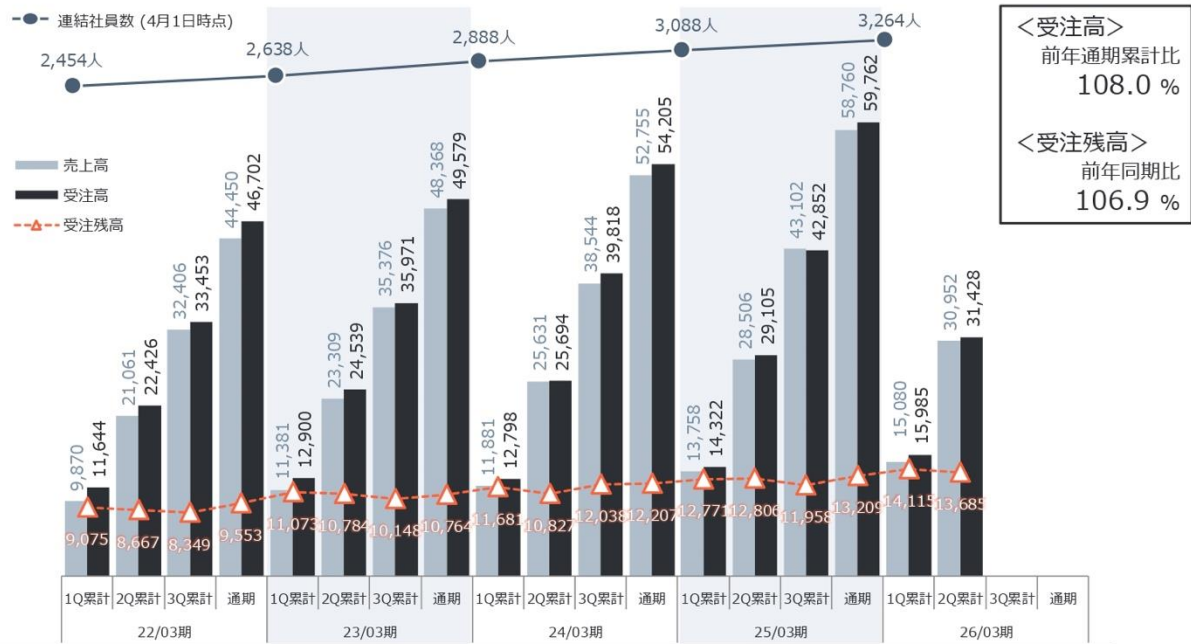
サポート

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

1 決算のポイント 1.3. 受注高・受注残高

- 受注高は前年同期比+8.0%、受注残高同+6.9%と、堅調に推移。
- 米国の保護主義的な通商政策へ警戒感等から、一部に投資抑制の動きは見られたものの、企業のDX推進ニーズは依然堅調。

[単位：百万円未満切捨]



© 2025 CRESCO LTD.

- 6 -

受注高・受注残高に関しましては、このグラフのとおり受注高が8%去年より伸びています。受注残高に関しても6.9%去年より伸びてると。お客様の投資意欲は旺盛という形で見ております。

上に書いてます米国の保護主義的な通商政策への警戒感から一部に投資抑制の動きは見られましたが、企業のDX推進ニーズは以前堅調な状況でございます。受注は伸びてると。

あとグラフで折れ線のところで社員数も3,264というのが去年の社員数ですけど、来年の社員も、新卒が250前後入ってくる予定に現時点でなっておりますので、3,500を超えるクレスコグループになるかなというふうに来年度のスタートとしては見ております。

サポート

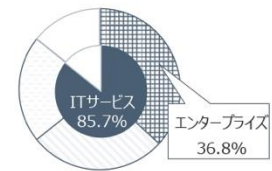
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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

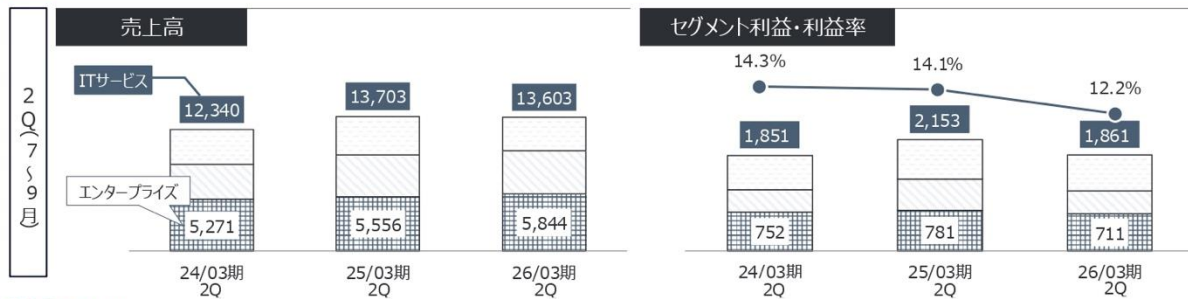
<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9月)>



2Q累計

- **売上高：112億79百万円（前年同期比 6.1% ↑）**
 - ・「情報・通信・広告」分野において当社及び一部の連結子会社でアプリケーション開発支援業務が増加したため。
- **セグメント利益/利益率：12億79百万円 / 11.3%（前年同期比 17.0% ↑）**
 - ・売上高の増加に加えて、前年同期に「人材紹介・人材派遣」分野において発生していた当社の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 CRESUO LTD.

- 7 -

セグメントごとに少し概況を説明させていただきます。まず IT サービス事業のエンタープライズのところです。右上のグラフ、円グラフにありますとおり、全体の 36.8%をこのエンタープライズセグメントが占めております。

上の真ん中にサブセグメントとしてこういう企業だよってというのは書いてますが、情報・通信、広告、流通、運輸とか書いてますがこういう企業をクレスコグループのお客様として相手にするという形です。

売上に関しましては 112 億 7,900 万で、昨年比 6.1%増という形でこちらは情報・通信、広告の分野において当社および一部の連結子会社で、アプリケーションの開発支援業務が増加しているという形で増えております。

セグメント利益に関しましては、売上の増加に伴って増えています。12 億 7,900 万で利益率 11.3%、前年同期比で 17%増という形で、伸びておりますが、これは昨年このセグメント不採算プロジェクト非常に大きなものがありましたので、昨年の数字がちょっと悪すぎたというところもあります。

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@scriptasia.com



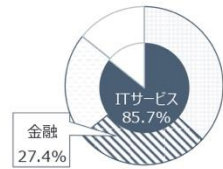
ですので通常モードに戻ったというふうにご理解いただければと思います。売上の比率に比べて利益の比率の伸びの方が大きいという形になっております。

右側下で第2クォーターの単体の数字も書いてありますが、利益率はまだ12.2%という形で多少やっぱりまだ低いという形になっておりますので、ここはもう少し上げていくバッファがあるかなというふうに見ております。

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	金融 銀行、保険、その他

<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9月)>



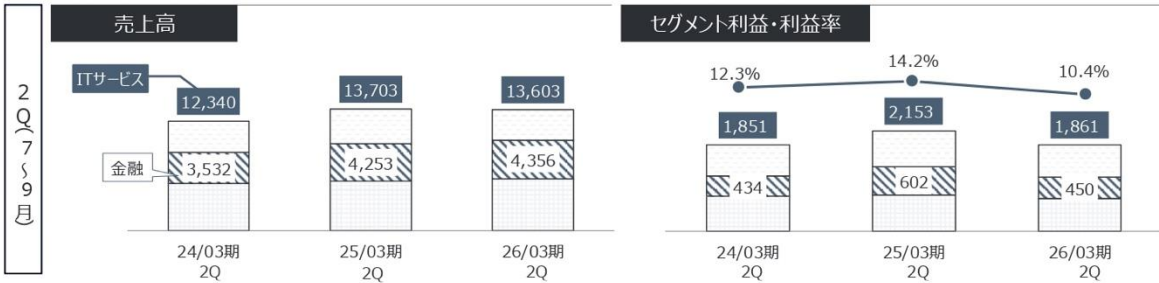
■ 売上高：84億72百万円（前年同期比 0.4% ↑）

- 「銀行」分野において連結子会社の受注が増加したものの、「保険」分野で当社の受注が伸び悩んだため。

■ セグメント利益/利益率：8億49百万円 / 10.0%（前年同期比 26.3% ↓）

- 「銀行」分野において大型案件の受注が伸びなかったこと、「その他」分野において一部の連結子会社で不採算プロジェクトが発生したため。

[単位：百万円未満切捨]



続きまして、金融セグメントです。金融セグメントは右上の円グラフのとおり、金融は27.4%という全体感4分の1強を占めております。

クレスコが相手にしている金融は銀行と保険、生命保険のところメインでございます。あと証券も多少やっております。

売上に関しましては84億7,200万、これは微増です。わずかに増えたということです。ここは銀行の分野において連結子会社の受注が増加したものの、保険、主に生命保険ですけど生命保険の分野で当社の受注が伸び悩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



セグメント利益に関しましては 8 億 4,900 万で利益率 10%、前年同期比で 26.3%と、ここは大きく落としてますが、ここは銀行の分野においての大型案件の受注が伸びていないということが一つです。

あと、その他の分野においては一部の連結子会社で先ほどから説明している大きな不採算プロジェクトがこの 7 月から 9 月にかけて発生しましたので、そのリカバリーでちょっとコストを使っているという形になります。

ただ、この売上も、利益もこの第 3 クォーター以降はかなり改善の見通しが立っております。上期受注が伸び悩んだ銀行、保険に関しましては、新しい案件の受注がやっとできてきたと。

上期はちょっと遅れてたという延期の案件が多かったなのでその延期の案件をしっかりと受注段階までお客様と話し合っ、受注が開始されて下期以降は、この第 3 クォーター以降は、金融のセグメントは人も増加してかなり上向いた見通しになっております。

下の利益の面のセグメント利益がマイナスになっている面に関しましては、不採算のプロジェクトはもう 10 月で終息しました。

その 10 月分に関しましてはこの引当の数字として上期に乗っけてマイナス分乗っけておりますので下期でマイナス要因はないという状況で現在スタートしております。

金融はセグメント利益と下に書いておりますがやっぱり若干低いと、不採算があったので若干低いという状況にはなっております。

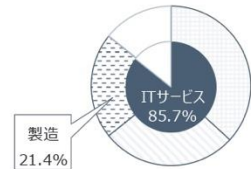
サポート

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

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 ・コンサルティング ・IT企画 ・開発・保守の総合サービス	製造 自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、その他

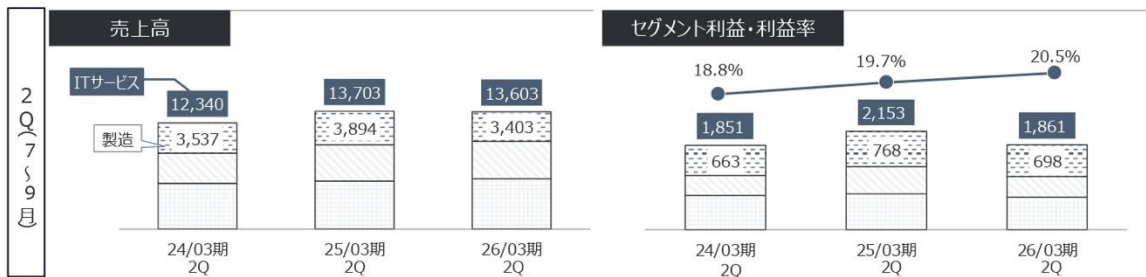
<セグメント別の売上高比率:2Q(7~9月)>



2Q累計

- **売上高：67億81百万円（前年同期比 8.7% ↓）**
 - ・「機械・エレクトロニクス」分野におけるメーカーの製品開発プロジェクトの中止や延期の影響を大きく受けたため。
- **セグメント利益/利益率：11億56百万円 / 17.1%（前年同期比 9.6% ↓）**
 - ・売上高の減少に加え、「自動車・輸送機器」分野において一部の連結子会社で収益率の高い案件が減少したことによるもの。

[単位：百万円未満切捨]



© 2025 CRESCO LTD.

- 9 -

続いて、製造セグメントです。製造セグメントは右上のグラフのとおり全体の21.4%という数字でございます。

売上に関しましては67億8,100万でここは減収という形になっております。前年同期比で8.7%減、ここは機械エレクトロニクス分野におけるメーカーの製品開発プロジェクトの中止、あと延期の影響を大きく受けているという状況です。

上にサブセグメントで自動車、輸送、機械、エレクトロニクスって書いてますけど、一番打撃を受けてるのは機械、エレクトロニクス。主に家電系です。

クレスコは前回もご説明したと思いますけど、かなりの人数でデジタルテレビの開発とスマートフォンモバイル機器の開発、組み込みソフトウェアの開発にかなり入っておりましたが、両方ともデジタルテレビもモバイルの機器もかなり日本製品に関しては機種が限定されてメーカーさん自体がそんなに開発に投資しなくなっているという状況もありまして、今それらの技術者を自動車系統に移しております。

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@scriptsasias.com



技術はやっぱり使えるものが多いですので、例えば Android 開発の技術者を自動車系に移してるといことを結構やっておりますので、ちょっと過渡期として少しマイナス傾向かなっていうふうには見えております。

利益も同様です。利益も同様で、9.6%減。これはもう一つちょっと大きな理由があって自動車輸送機の分野において、一部の連結子会社で収益性の高い案件が減少したということがございます。

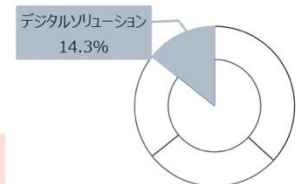
これは先ほど説明した組み込みのエリアではなくて、工場の部品管理とかそういうソリューションを売ってる、提供してるグループ会社ありますけど、そのグループ会社のお客様が、一段落した、大きな案件を昨年導入しまして、その案件が今年度は一段落して、運用の工程に入ったってところで、今年はその数字が落ちているという説明がこの補足でございます。

セグメント利益に関しましては下に書いてあるとおり、利益率としては他のセグメントよりは良い利益率となっております。

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 <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 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:2Q(7~9月)>



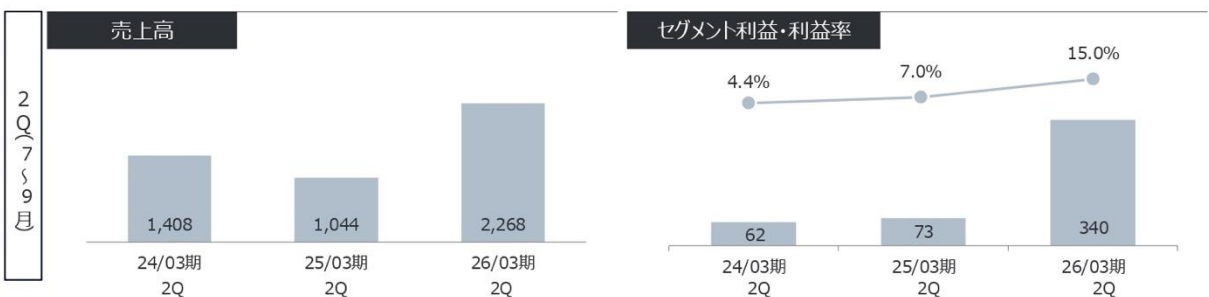
■ 売上高: 44億19百万円 (前年同期比 119.6% ↑)

- ・ 基幹システムの導入を主力事業とする(株)高木システムを新規連結した効果に加えて、当社及び一部の連結子会社において、製品・ライセンスの販売及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: 5億1百万円/ 11.3% (前年同期比 508.2% ↑)

- ・ 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]



続いて、最後のセグメントです。デジタルソリューション事業最近は非常にこのデジタルソリューションへのニーズが高くなっております。

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



顧客の DX 実現を支援する製品サービス群です。サービスからなるソリューション群で、クレスコの場合は上に記載してるとおりクラウド関連だったり、RPA 関連、あと AI 関連非常に引き合いが多くなっているという分野でございます。

右上のグラフのとおり、全体の 14.3%がこのセグメントです。売上に関しては 44 億 1,900 万、昨年より倍増しております。119%増ですので、昨年より倍増しているというセグメントです。

基幹システムの導入を主力事業とする高木システム、去年 M&A して私どものグループの中に入れてもらいましたが、その会社の新規連結効果に加えてあとは連結子会社においても製品ライセンスの販売および導入支援が大幅に増加しているという状況です。

お客様は元々クレスコの得意分野であったものづくりのところからソリューションを提供してソリューションを構築していくというステータスに入ってるお客様もかなりいらっしゃいますので既存のお客様が従来のものづくりからソリューションに切り替えてくれたということも非常に大きなファクターとしてプラスのファクターとしてありました。

利益としても上の収益が伸びたことによって利益も非常に利益率含めて、良くなってきたという形のビジネスモデルでございます。

下のセグメント利益のところも、この期に関しては 15%という非常に利益率としても他の 3 セグメントと遜色ない数字感になってきたかなというふうには見えております。

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@scriptsasias.com

- 2025年5月9日公表の2026年3月期連結業績予想（2Q累計及び通期）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]

	25/03期					26/03期		
	24/5/10 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	25/5/9 予想	前年 同期比	2Q時点 進捗率
通期								
売上高	58,500	110.9%	58,760	111.4%	100.4%	64,000	108.9%	48.4%
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%	7,000 (10.9%)	117.0%	38.9%
経常利益	6,000 (10.3%)	106.0%	6,290 (10.7%)	111.2%	104.8%	7,140 (11.2%)	113.5%	40.2%
純利益	4,000 (6.8%)	107.3%	4,405 (7.5%)	118.2%	110.1%	4,900 (7.7%)	111.2%	41.9%
EPS 円/株	96.99		106.89			120.95		

[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。

26年3月期の見通しとしてご説明します。25年5月9日に公表をいたしました下の数字、変更ございません。売上高に関しては640億、営業利益70億、経常利益71億4,000万、純利益49億この目標感には全然変更はしておりません。

先ほども申しましたとおり、少しへこんでいるところがございますが、全体の受注、お客様のIT投資意欲、非常に堅調に推移していると見ております。

また生成AIに関しての私どもの新しい取り組みも、お客様も非常に前向きに一緒になって勉強して取り組んでいただいているという状況が続いておりますので、この640、営業利益70という数字感には全然変えずに、この目標に向かって今、まい進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@scriptasia.com

- 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。

	24/03期	25/03期	26/03期		増減
	実績	実績	実績	25/5/9 予想	
中間	25円	19円	29円	29円	10円
期末	27円	23円	-	29円	6円
年間	52円	42円	29円	58円	16円
配当性向	28.9%	39.3%	-	48.8%	9.5%
配当利回り	2.4%	3.5%	-	-	-
DOE	4.2%	5.9%	-	-	-
配当金の総額	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、
(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%相当を目的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%を目的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%を目的に継続的に実現することを目指してまいります。

注 2025年5月9日に公表した、以下の方針に従い、株主還元策を検討・実施しています。

- ・ 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、自社株買いを実施します。→5月12日～10月27日に実施済みです。

© 2025 CRESCO LTD.

- 13 -



※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。

配当予想に関しましても、同じく変えておりません。58円、上期29円、期末が29円という形で58円という数字感を変えておりません。

今年度から配当性向を昨年までの40%から50%に変更しておりますので、右下の棒グラフ、あと折れ線グラフを見ていただければわかりますが、昨年40%、年間42円だったところを、今年は50%、58円まで上げるという予想で変えておりません。

このページの一番下にちょっとぼろっと赤書きで書いてあるんですけど、自社株買いが10月27日までに終わりました。100万株または15億円を上限に、自社株買い実施するっていう発表しましたが、10月27日、この前、先々週ぐらい終わっております。

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@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 【※7】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アイオス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
シーサー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・デジタルテクノロジー 【※2】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
メグゼス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エヌシステム 【※3】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ネクサス 【※3】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アルス 【※3】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ジェイキューブ 【※3】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコベトナム	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エニシアス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ネクシオ 【※1】【※5】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
日本ソフトウェアデザイン 【※4】【※8】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ジェット・テクノロジー 【※6】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
子会社総数	12	13	13	13	13	11	11	12	12	12	12	12	13	11	11	11	11			

【※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「クワイヤレス」は「クレスコ・デジタルテクノロジー」に商号変更

【※3】 2022年7月1日付けで「アルス」「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(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「メグゼス」が「日本ソフトウェアデザイン」を統合

参考のページ、ご説明します。連結子会社の変遷は、この期は変わっておりません。グループ会社11社でございます。先ほど冒頭で説明しました2社、孫会社として第3クォーターから2社加わるという形ありますが、第2クォーターまではこの構成は変わっておりません。

サポート

日本 050-5212-7790

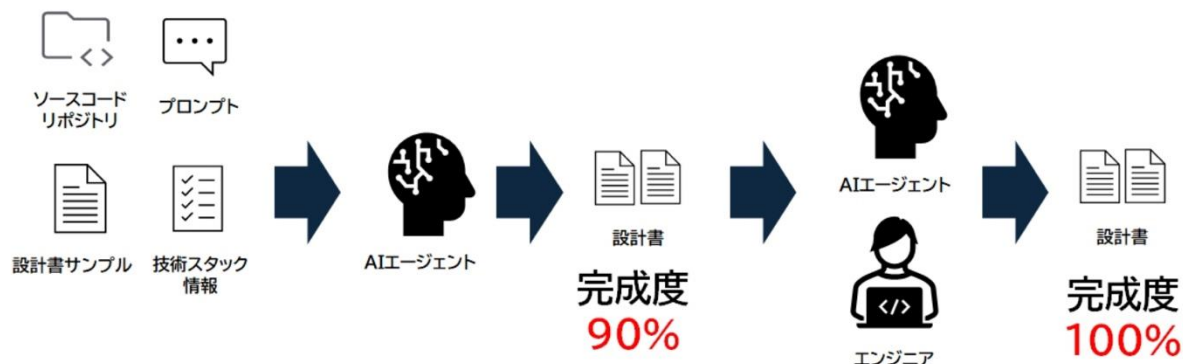
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- リバースエンジニアリング案件で生成AIを活用。**初版で完成度90%（当社実績）の設計書自動作成を実現**。残り10%をエンジニアが仕上げることで、当該作業の大幅な効率化を実現しました。



(11月4日付ニュースリリース)

<https://www.cresco.co.jp/ja/news/news-7931549844289912211.html>



続いて生成 AI、非常に引き合い多い分野でございます。生成 AI 活用の取り組みの一つとして社外に発表しております。

リバースエンジニアリング、これは古いシステムでドキュメントも保守もあんまりできないようなシステムっていうのは世の中にたくさん存在してますが、要は世の中にあるそういうシステムの知財、動いてるものから、ドキュメンテーションを逆にする、要はリバースエンジニアリングというのはそういうことってます。

ドキュメンテーション逆にしてちゃんと保守をしたり、今後のエンハンスに備えられるような、お客様のシステムの体制を作ってあげるっていうようなサービスです。

これがリバースエンジニアで元々あるものを、初版のドキュメント、設計書を作るっていうことが生成 AI を使って 90%できるということが今回実現できております。

残り 10%をエンジニアがしっかり仕上げたお客様の保守体制をしっかり作っていくという形のサービスも開始しております。

お客様によってはもう諦めてるお客様、かなりいらっしゃいますので、ドキュメントがない、もう 20 年前 30 年前の技術者が作ったものは、よくわかんないけどとりあえず動いてるからそのまま

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

というようなお客様いらっしゃいますけど、非常にリスク高いまま保守されてるお客様多いので、そういうお客様には新しいサービスとして提供できるというふうに考えております。

ご参考 **3) モビリティシステム開発増強**

2.2 中期経営計画2026>7つの戦略ご参照
5. 事業連携促進



- 政府の「モビリティDX戦略」実現のために設立された「Open SDV Initiative」が提案する、SDV体験シミュレーション環境「MESH」の開発に参画しています。

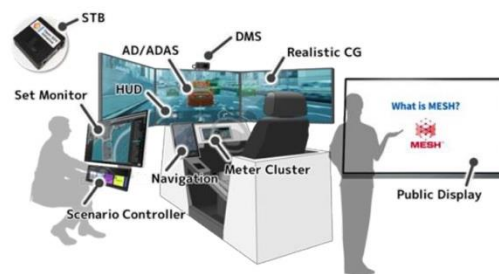


(9月25日付ニュースリリース)

<https://www.cresco.co.jp/ja/corpinfo/news/news8986886098766467613.html>



MESHの構成



続いて、モビリティシステムの開発増強という形で、クレスコモビリティに関しては名古屋大学さんと共同研究等もやって名古屋大学さんの中にクレスコ SDV 研究室っていうのも作っております。

ソフトウェアデファインビークル、ソフトウェアで車を動かすという考え方です。SDV に関して、その体験シミュレーションというのを MESH というもの、この左下の図で書いてますけど、MESH というものを作りまして、クレスコと名古屋大学さんのワーキンググループで作っております。

当然他社さんもいっぱい入ってきて一緒に作っておりますが、クレスコがリーダーシップをとってこのエリアをやっているという形です。

これをやることによって、様々なサードベンダーやベンチャーの会社の方々がこの MESH を使って車の新しい開発にシミュレーションとして使って加わっていくことができるというようなシステムでございます。こういうのをリリースしております。

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



- 新たな開発拠点“Teq-C”を開設。社員の働きやすさやコミュニケーション活性化を徹底的に追求しました。社員のモチベーションと能力を最大限引き出し、生産性の飛躍的な向上や斬新なサービスの創出を図ります。



(7月9日付ニュースリリース)

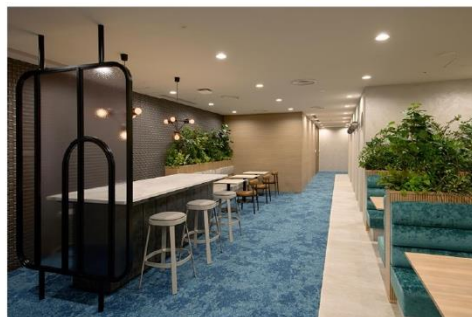
<https://www.cresco.co.jp/ja/corpinfo/news/news9192629985100692812.html>



一人用集中作業スペース



解放感のある打合せスペース



ゆっくり疲れを癒せるカフェスペース

続いて、先ほどもちょっと話しました、設備投資しましたけど開発拠点 Teq-C というものをこのような三つの写真で貼っております。

社員の働きやすさ、コミュニケーションの活性化、コロナが終わってちょっと働くスペースをかなり見直さなきゃいけないという形でこの2年ぐらいかけて検討してましたけど、しっかり今回こういう形で開発エリアを提供することができたという形です。お客様にも来ていただいてお客様と一緒に開発するという形もっております。

ご参考  5) 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>



経営ビジョンと中計は、URL ございますのでこのとおりです。

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

ご参考  6) 中期経営計画2026_7つの戦略_取り組み状況

成長戦略	2025年度の取り組み方針	第2四半期までの取り組み状況
共創型モデルの確立	<ul style="list-style-type: none"> ・アカウント別戦略推進 ・顧客の企業価値を向上させる提案力強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・アカウント別戦略の実行、および戦略パートナー候補対象の明確化 ・提案力強化含めた部長級教育の実践
品質リーダーシップ発揮	<ul style="list-style-type: none"> ・継続した全社品質活動による不採算PJ撲滅 ・リスクマネジメント・指摘事項のトラッキング強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・継続活動で不採算PJの大幅減少を実現 ・指摘トラッキング強化に向けた分析実施
人的資本経営推進	<ul style="list-style-type: none"> ・プロセスを見直し更なる採用強化 ・エンゲージメント向上に向けた各種施策の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・採用強化による新卒採用数の目標達成 ・3年連続 ホワイト500認定継続
技術・デジタルソリューション(DS)の拡張	<ul style="list-style-type: none"> ・DSビジネス拡張 ・顧客へのソリューション提案推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・DSビジネス拡張でDS利益率の大幅改善 ・新規DSリリース(Trust Code Hub)
事業連携促進	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスパートナー(BP)との関係性強化 ・アライアンスパートナーとの提案・連携実績創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存BPの継続率向上施策の検討と推進 ・ビジネスマッチする企業選定・アプローチ開始
デジタル変革実現	<ul style="list-style-type: none"> ・データ分析基盤の構築・活用 ・生成AI活用による開発生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・データ分析基盤の構築(10月リリースへ) ・Copilot定常ツール化への教育強化
グループ一体経営	<ul style="list-style-type: none"> ・Gr戦略アカウント・営業連携推進 ・コーポレート機能集約化の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・連携強化に向けたGr共同研修実施 ・生成AIのGr導入支援を開始

© 2025 CRESCO LTD.

- 20 -

今、七つの戦略の取り組み状況はここに記載していますが、第2四半期までの取り組み状況は左側の七つに対して右側で太字の部分です。ここを各戦略で取り組んでおります様々いろんなことをやっております。

特筆すべきやっぱり下から2番目のデジタル変革実現のところは Copilot って書いてますけど、要は Microsoft の生成 AI の製品、これを社内でも定常化していくという形でこの上期取り組みましたので、こういった部分もちょっとやっぱりマイクロソフトの製品ですので、かなりコスト等としては増加してるというエリアではございますが、次世代に対する投資としてしっかりこういうところをやって、お客様の要求、ご希望に備えていくという形を社内ですべてしております。

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@scriptsasias.com



ご参考 ✨ 7) 日本経済新聞に全面広告を掲載

- 2017年からスポンサーとして支援している金澤志奈プロが、メジャー大会である日本女子プロゴルフ選手権大会で、JLPGAツアー初優勝を成し遂げました。
- 当社は、金澤プロ初優勝を祝い、**日本経済新聞に全面広告を掲載**しました（9月17日付）。



(ご参考) クレスコ本社を訪問し優勝報告

© 2025 CRESCO LTD.

- 21 -

最後のページになります。2017年からクレスコがずっと応援し続けておりました女子プロゴルファーの金澤志奈という女子プロがおります。

メジャー大会であるソニーオープン日本女子プロゴルフ選手権で、9月14日に初優勝、8年間応援し続けて初優勝しました。しかもあの、国内メジャー大会ですので、トップの大会です。この初優勝を祝しまして、クレスコでは日本経済新聞に全面広告も掲載させていただきました。

そしてこの前10月22日には、テレビ東京さんにスポットのコマーシャルもこういうご縁もありまして出させていただきました。

こういうのをちょっと突発的なものもありましたので、社内でこれも投資として広告宣伝費としていくらお金を支出しまして、9月にしっかりブランディングを上げるための活動をさせていただいたということで最後の報告になります。

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した。

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、これより質疑応答に移りたいと思います。ご質問は画面下の QA 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。

なお、本日の説明資料のダウンロード用の URL をチャット欄にお送りしておりますのでこちらもご活用ください。それではご質問よろしくお願ひいたします。

ご質問いかがでしょうか。せっかくの機会ですので、ぜひご質問よろしくお願ひいたします。ご質問いかがでしょうか。

それではご質問ないようですので、以上で質疑応答を終了いたします。最後に社長の富永よりご挨拶がございます。富永社長、お願ひいたします。

富永 [M]：皆さん本当にご清聴いただきありがとうございます。クレスコは先ほどの生成 AI を中心にお客様のニーズに応えるということが非常にこの 1 年間多くなってまいりました。

この下期もそういう活動が多くなってくるとおもうなと思っております。同業の Sler たくさんいますけど、そこに先んじていろんな挑戦する取り組みを続けて、お客様のニーズに応えてまいりたいと思いますので、引き続き皆様にも応援していただければ幸いです。本日はご清聴ありがとうございました。

[了]

脚注

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

サポート

日本 050-5212-7790
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