



株式会社クレスコ

2024 年 3 月期第 1 四半期決算説明会

2023 年 8 月 8 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]	2024 年 3 月期第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期
[日程]	2023 年 8 月 8 日
[ページ数]	21
[時間]	15:00 – 15:43 (合計：43 分、登壇：18 分、質疑応答：25 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 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 2024 年 3 月期第 1 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、2024 年 3 月期第 1 四半期の決算の概要と今期の見通しについてご説明し、その後質疑応答の時間を設けております。

ご質問は画面の質問するのボックス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への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。

説明会の終了時刻は 16 時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。こちらで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。本日はクレスコの決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。それではアジェンダに沿って、早速説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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 決算のポイント 1.1. 第1四半期の主な取組み

■ 組織および体制関連

- 4月1日付で、更なる品質強化と業務効率化の促進を目的として、「品質管理本部」を「品質・プロセス統括本部」に改組。
- 4月1日付で、デジタルソリューション事業を中心とした事業拡大のため、「営業統括部」を「ビジネスイネーブルメントサービス本部」の直下組織に。
- 5月10日の取締役会で、株主還元の充実と資本効率の向上を目的として、自己株式の取得（上限10億円または50万株）と自己株式の消却を決議。

■ 事業関連

- デジタルソリューションとしてのRPA強化
 - ・ UiPath社のRevenue Growth Partner of the Yearを受賞。
- デジタルソリューションとしてのAI分野強化
 - ・ Microsoft社の「Azure OpenAI Service」を利用した生成系AIチャットサービス「CrePT（クレプト）」を構築し、5月より社内向け運用開始。
 - ・ 当社AI専門家による「AIエスコート」サービス提供開始。
- その他
 - ・ 「セキュリティ脆弱性診断」のメニューにペネトレーションテストを追加したサービスを提供開始。
 - ・ 資本出資するインド法人「Cognavi India」がインド新卒学生向けジョブポータルサイトをオープン。
 - ・ 連結子会社「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」が、サブスクリプション型WiFiサービスおよび製造業向け「統合BOM管理ソリューション」の提供を発表

© 2023 CRESCO LTD.

- 3 -

最初に決算のポイントです。第1四半期の主な取組み、新しい年度になりましたので改めて説明しておきます。

組織と体制のところでは、4月1日付で、品質強化と業務効率化の促進を目的として、昨年まで「品質管理本部」だったところを「品質・プロセス統括本部」という名前に変えまして改組しております。

4月1日付でデジタルソリューション事業を中心とした事業を拡大するために、「営業統括部」を「ビジネスイネーブルメントサービス本部」というところの直下組織としております。

3点目、5月10日の取締役会で、株主還元の充実と資本効率の向上を目的として自己株式の取得、上限10億円または50万株ということで、取得と償却を決議しております。今、取得を順調に進めているプロセスです。

事業のところでは、まずデジタルソリューションのところですけど、RPAをずっと強化しております。この4月にUiPathからRevenue Growth Partner of the yearということでアワードを受賞しております。これは前年から見た成長率ですね、成長率を評価されての表彰となります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

次にデジタルソリューションとしての AI 分野を強化しております。Microsoft の Azure Open AI、これを利用した生成系 AI のチャットサービス、CrePT というものを構築し、まず社内で活用を開始しております。

この知見をもとに当社の AI 専門家による AI エスコートというサービスも提供を開始しております。この AI エスコートのサービスはかなり今引き合いが来ておりまして、お客様から今何件か受注してスタートしているところです。

その他のところですけど、セキュリティ脆弱性診断。このメニューにペネトレーションテストと、これ外部から実際に攻撃してみるようなテストですけど、これを追加してサービスを提供開始しています。

次に資本出資するインドの法人 Cognavi Indea、これがインドの新卒学生向けのジョブポータルサイトというものをオープンしております。日本ではクレスコが日本のこの Cognavi (コグナビ) を開発してまいりましたが、インドのこの Cognavi Indea 社が開発したものをインド向けに、インドの学生向けにオープンしたということになります。

続いて連結子会社のクレスコ・デジタルテクノロジーズという会社が、サブスクの Wi-Fi サービスおよび製造業向けの統合 BOM 管理ソリューション、部品管理ですね、部品管理のソリューションを提供することを発表しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



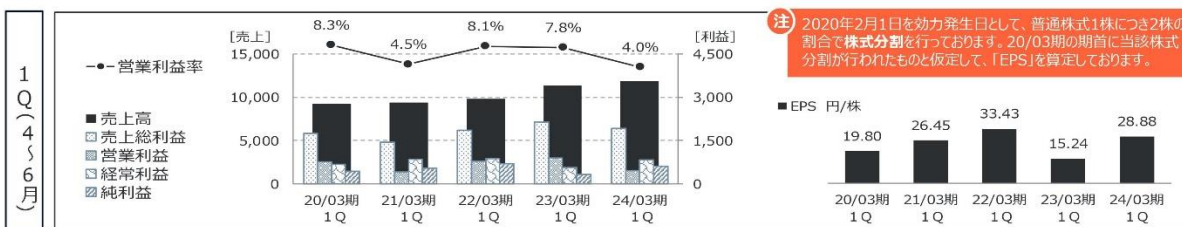
1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

[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]

- 新型コロナ5類移行による経済活動正常化もあり、企業のIT投資需要は依然として旺盛。業種別にお濃淡はあるものの、主要顧客を中心に売上が増加し、4.4%の増収。
- 新卒採用増、給与水準引き上げ、教育投資拡大に加え、複数の大型の不採算案件の発生により、営業利益は47.3%の大幅減益。
- 経常利益は、保有するデリバティブ評価益（営業外収益）282百万円を計上し、47.4%増の大幅増益。

1 Q 累計		22/03期	23/03期	24/03期	前年同期比	対2Q累計進捗率	2Q累計 業績予想	
							23/5/10 予想	前年同期比
	売上高	9,870	11,381	11,881	104.4%	47.7%	24,900	106.8%
	売上総利益	1,849 (18.7%)	2,148 (18.9%)	1,926 (16.2%)	89.6%			
	営業利益	799 (8.1%)	891 (7.8%)	470 (4.0%)	52.7%	22.6%	2,080 (8.4%)	92.6%
	経常利益	883 (9.0%)	563 (4.9%)	830 (7.0%)	147.4%	38.3%	2,170 (8.7%)	102.5%
	純利益	702 (7.1%)	320 (2.8%)	606 (5.1%)	189.0%	42.7%	1,418 (5.7%)	96.6%
	EPS 円/株	33.43	15.24	28.88			68.29	



© 2023 CRESCO LTD.

- 4 -

次に売上と利益のところでは、

いちばん注目を浴びるところだと思いますが、全体感を言えば、残念ながら営業利益は達成できていないという結果になりました。

上の3点ご説明します。まずコロナの5類移行で経済活動が正常化したこともあり、IT投資需要は依然と旺盛な状況です。業種別、クレスコ幅広にいろんなことやってますけど、業種別に濃淡はあります。ありますが、主要顧客を中心に売り上げが増加しており、4.4%の増収という形になりました。

一方でですね、新卒採用が増えている。あと、給与水準も大きくこの4月に引き上げました。教育投資も拡大しております。これらに加えて、いちばん大きかったのが複数の大型の不採算案件が発生しており、営業利益は47.3%の大幅減益という結果になってしまいました。これは後でもご説明しますが、プロジェクトとしては四つの不採算案件のプロジェクトが発生しております。後で説明する金融セグメントで一つ、エンタープライズセグメントで三つ、この四つの大きな大型案件の不採算という形になり、このような最終的な数字となってしまいました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



次、経常利益に関しましては、デリバティブのところの評価が昨年まではマイナスがずっと続いてきましたが、そのマイナスが今回ニュートラルっていうか、プラマイゼロにおちたっていうところもあって。その差額がプラスとして計上されて47.4%の大幅増益という形になって、全体としては、営業利益が達成できてないが経常利益、純利益に関しましては昨年から大幅に伸びたという、ちょっといびつな形になっています。

数字は真ん中の表の、ど真ん中のオレンジの部分になります。24年3月期の数字として、先ほど申しました通り、売上に関しましては4.4%伸びて、営業利益に関しては、昨年比52.7なので47.3%減という形です。経常利益、純利益は伸びているという形です。

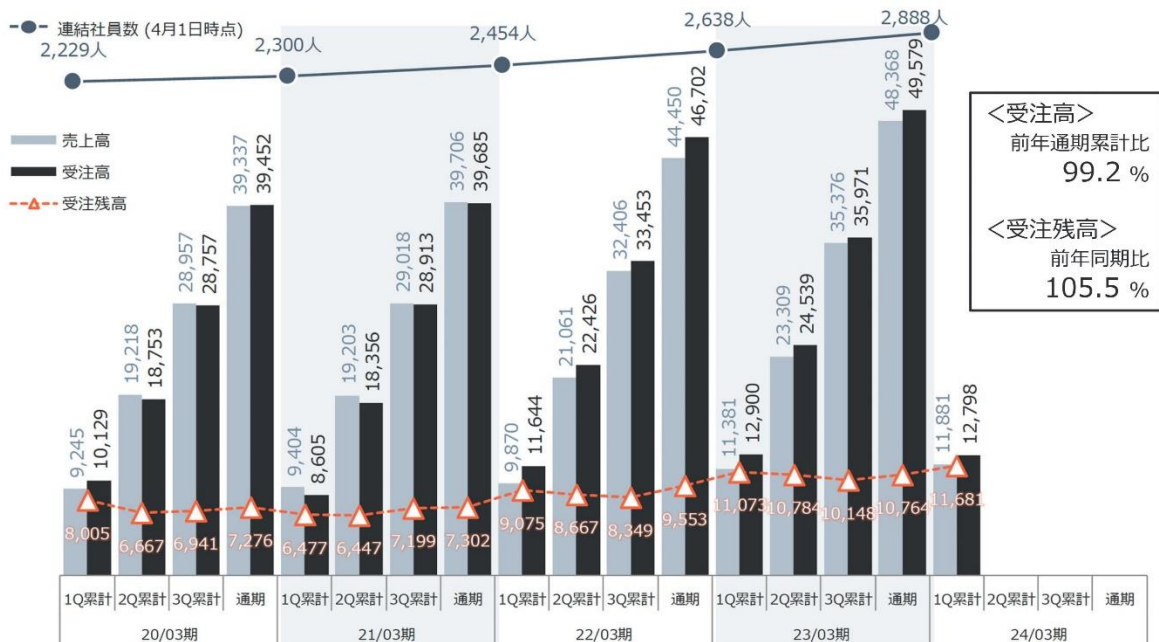
下に第1クォーターの昨年比のグラフもありますけど、昨年比だと、昨年比というかずっと第1クォーターっていうのはやっぱり、教育投資も大きくなりますので、営業利益率としてはそんなに高い営業利益率は過去も出してませんが、今回は先ほどの影響もあり、不採算の影響もあり、大幅にこの数年で見ても1Qの数字が悪いという形で終わってしまいました。

業績予想に関しましては、右側写到る通り、数字は変えておりません。これは後ご説明します。

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、ほぼ前年並みの水準。
- 経済活動正常化もあり、企業のDX推進に向けた動きは活発な状況。



© 2023 CRESCO LTD.

- 5 -

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



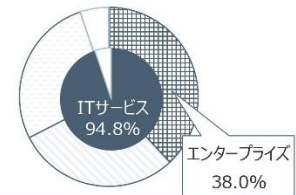
受注と受注残高のところでは。

受注と受注残高は、ほぼ前年並みの水準という形で進んでおります。ただ、受注に関しましては若干、前年通期の累計よりは低い形になってますが、これは先ほど来ご説明している不採算の影響もあって、なかなか提案の機会もちょっと鈍化しているというところも正直ありまして、その部分で若干受注高も低いかないという形になってます。

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:1Q(4~6月)>



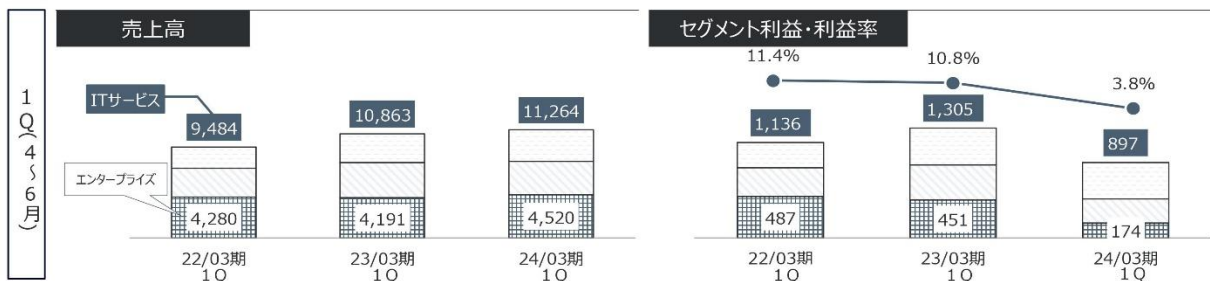
■ 売上高：45億20百万円（前年同期比 7.9%↑）

「情報・通信・広告」分野において一部の連結子会社の売上が大幅に増加。

■ セグメント利益／利益率：1億74百万円／3.8%（前年同期比 61.4%↓）

「人材紹介・人材派遣」「流通サービス」の分野で不採算案件が発生。

[単位：百万円未満切捨]



© 2023 CRESCO LTD.

- 6 -

セグメント別、説明します。

IT サービス事業、これは右上の円グラフにあるところですけど、クレスコの全体の売上高の38%を占めるところです。IT サービスが94.8%で、それをほぼ三つに割った形で、エンタープライズのセグメントは38%という形です。

上にエンタープライズっていうのは何なのっていうところが、サブセグメントのところを見ていただければ、大体こういう業種、業界をやっているのね、っていうところはお分かりになると思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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



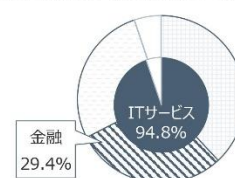
売上に関しましては、第1クォーターの累計で45億2,000万ということで、前年比伸びています。情報・通信、広告の分野で一部の連結子会社の売上が大幅に増加しているところがございます。

利益に関しましては、先ほど説明した通り、大幅に減益。こちらは三つの不採算プロジェクトを抱えておりまして、前年同期比で61.4%のマイナスという結果になりました。「人材紹介・人材派遣、流通サービス」の分野で不採算の案件が発生しており、この収束でかなりコストを使っているところを実態でございます。下の利益のグラフを見ても、昨年から大幅に数字を落としていることは分かると思います。

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	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)>



1Q累計

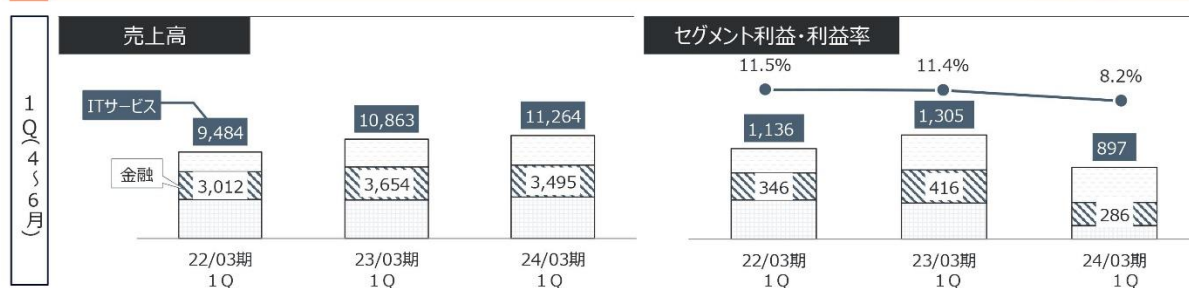
■ 売上高：34億95百万円（前年同期比 4.3%↓）

当社における「銀行」分野で受注が増加したものの、「保険」「その他」の両分野で大型案件収束により受注が減少。

■ セグメント利益／利益率：2億86百万円／8.2%（前年同期比 31.2%↓）

売上高の増加と同様の理由に加え、「銀行」分野で不採算案件が発生。

[単位：百万円未満切捨]



© 2023 CRESCO LTD.

- 7 -

続きまして金融のセグメントです。

金融のセグメントにつきましては、上の右上の円グラフのところ、同じくITサービス94.8%のうち29.4%を占めるという割合です。この金融のセグメントは、言葉の通り、銀行、保険、その他のセグメントをクレスコは担当しております。

売上に関しましては、ここは若干マイナス、4.3%マイナス。ここは銀行の分野で受注が増加したものの、保険、その他の両分野で大型の案件が収束しているということで、受注も減少してる傾向

サポート

日本 050-5212-7790 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



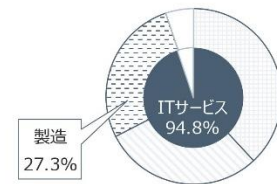
がございます。それに加えて、先ほどありました、ちょっと機会損失的な部分もあって提案がなかなかできてないというところもございます。

セグメント利益、利益率に関しましてはここも前年同期比 31.2%ダウンということで、不採算の大型の案件、銀行の分野です。その銀行の分野でちょっと不採算案件が出てしまいまして、大幅にコストを使って収束しているという状況で、なかなか数字が上がらなかったというところなんです。これも下のグラフを見ていただければ分かる通り、利益のところは前年から比べてもだいぶ悪いという数字になっております。

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	・コンサルティング	製造	自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、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)>



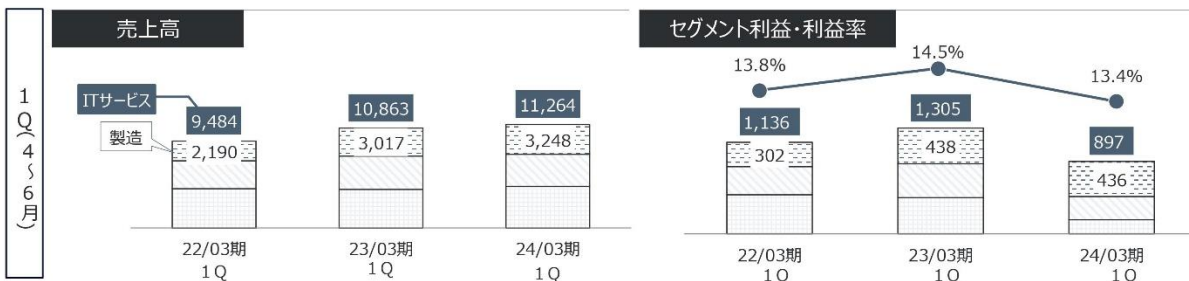
■ 売上高：32億48百万円（前年同期比 7.7%↑）

主として「日本ソフトウェアデザイン(株)」の連結効果により「機械・エレクトロニクス」分野での売上増。

■ セグメント利益/利益率：4億36百万円 / 13.4%（前年同期比 0.4%↓）

上記理由による売上高増の効果を、人件費や教育費、のれん償却費増で相殺。

[単位：百万円未満切捨]



© 2023 CRESCO LTD.

- 8 -

続きまして、製造のセグメントです。

製造のセグメントに関しましては、不採算プロジェクト等は特に発生しておりません。右上のグラフの通り、全体の 27.3%を占めるセグメントです。こちらの売上高は 32 億 4,800 万、前年同期比でも 7.7%増、主として日本ソフトウェアデザイン社、これが 2 月でクレスコグループ入りしております。これが連結効果によって機械、エレクトロニクスの分野での売り上げが大きくなっているということです。

サポート

日本 050-5212-7790 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



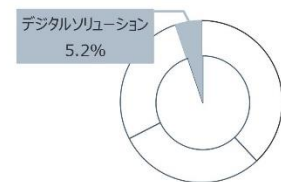
この日本ソフトウェアデザイン社は大阪に本社を持って、名古屋、大阪を中心に幅広いビジネスをやっています。自動車、あとエレクトロニクス系の組み込みの技術者も多いことから、この売上高に大きく貢献しているというところです。

セグメント利益のところですが、ここは売上高増加の効果もあります。あとは、コスト面ではやっぱり人件費と教育費、あとのれんの償却費が大きくなってるところで、プラマイ的に相殺されてるかなというところで、前年とほぼ同じ数字になっています。ここも利益率としてはあまり、下のグラフを見れば分かりますが、前年ほど出ていないというところは、上にあるコストが大きくなったところもあるというふうに考えてます。

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 <small><主な製品・サービス名></small> Creage : クラウド関連サービス UiPath : RPA関連サービス <small>アプリケーション : AI関連サービス 教育・セミナー : AI、クラウド、RPAなど</small>

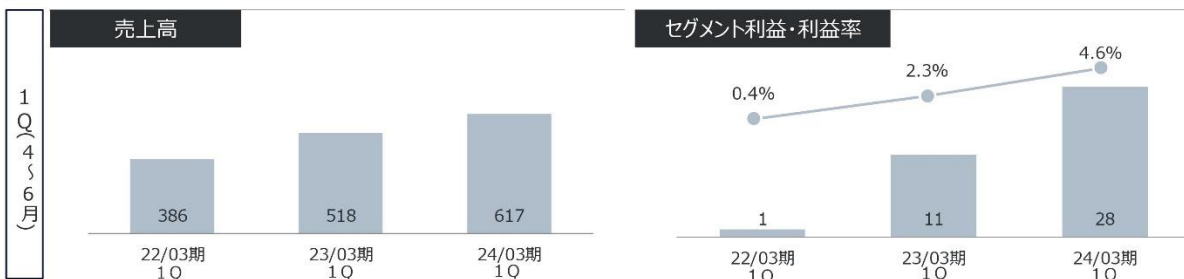
<セグメント別の売上高比率:1Q(4~6月)>



1
Q
累
計

- **売上高：6億17百万円（前年同期比 19.1%↑）**
主クラウドサービスである「Creage」とRPAライセンスの販売が増加。
- **セグメント利益／利益率：28百万円／4.6%（前年同期比 141.1%↑）**
上記の売上高の増加と同様の理由。

[単位：百万円未満切捨]



続きましてデジタルソリューション事業の分野です。

ここはクレスコが3年前に新しい中計を発信して、そこで新たに取り組んでいこうというふうに関外発信してる新しいビジネスのところ。顧客のDX実現を支援する製品サービス群からなるソリューション群。主にクラウド関連のサービスだったり、AIのサービス、あとRPAのサービス、あとは教育セミナー系もここで実施しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

右上のグラフの通り、円グラフの通り、全体の 5.2%を占めております。売上高は全体に占める割合からまだまだ低いですが、6 億 1,700 万、まあ前年からは着実に伸びているというところですが、ここはクラウドのサービスである Creage というサービスと RPA ライセンス、先ほど UiPath もお話ししましたが、UiPath のところが非常に堅調に伸びているという分野です。

利益に関しましても同様に、ここはまだまだ数字小さいですけど、売上高の増加の影響で伸びているというところで、下のグラフの通り、3 年前から着実に伸ばしてきている事業です。

2 2024年3月期の見通し 2.1. 業績予想

- 2023年 5月10日公表の2024年3月期連結業績予想（2 Q 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]

2 Q 累 計	23/03期					24/03期	
	22/5/10 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	23/5/10 予想	前年 同期比
	売上高	22,840	108.4%	23,309	110.7%	102.1%	24,900
売上総利益			4,531 (19.4%)	111.3%			
営業利益	2,090 (9.2%)	103.6%	2,245 (9.6%)	111.3%	107.4%	2,080 (8.4%)	92.6%
経常利益	2,340 (10.2%)	105.2%	2,116 (9.1%)	95.2%	90.4%	2,170 (8.7%)	102.5%
純利益	1,420 (6.2%)	88.4%	1,467 (6.3%)	91.4%	103.4%	1,418 (5.7%)	96.6%
EPS 円/株	67.49		69.76			68.29	

通 期	23/03期					24/03期	
	22/5/10 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	23/5/10 予想	前年 同期比
	売上高	47,500	106.9%	48,368	108.8%	101.8%	52,500
売上総利益			9,641 (19.9%)	110.8%			
営業利益	4,750 (10.0%)	106.6%	4,998 (10.3%)	112.1%	105.2%	5,250 (10.0%)	105.0%
経常利益	5,150 (10.8%)	107.7%	5,135 (10.6%)	107.4%	99.7%	5,370 (10.2%)	104.6%
純利益	3,350 (7.1%)	103.5%	3,328 (6.9%)	102.8%	99.4%	3,582 (6.8%)	107.6%
EPS 円/株	158.99		158.10			172.50	

[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。

以上の結果を踏まえまして、3 月期の見通しになります。

3 月期の見通しは 5 月 10 日に発表した見通しから今、変更しておりません。1Q、先ほどあった不採算プロジェクトの影響で非常に大きなマイナスを出してしまいましたが、2Q、3Q、4Q でしっかりリカバーできるというふうに関、計画をしております。

1Q に関しましては、その不採算プロジェクト 4 件あるって言いましたが、その 4 件も先を見越した損失の引当も 1Q の数字として引き当てておりますので、しっかり今ある案件をデリバリーしていくこと、良い品質で納品していくことで、2Q、3Q、4Q の回復につながるというふうに関考えておりますので、この数字に関しては、変更しておりません。

サポート

日本 050-5212-7790 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

トータルで、通期で525億を目指すというところと、営業利益に関しては52.5億、10%の営業利益を目指すという形で、当初予想を変更しておりません。当然ですけど、今後変更が発生した場合は速やかに開示するというふうな上で書かせていただいています。

2 2024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。
- 2023年5月10日公表の、2024年3月期の配当目標「50円」に変更なし。

	21/03期	22/03期	23/03期	24/03期	
	実績	実績	実績	23/5/10 予想	増減
中間	18円	20円	23円	25円	2円
期末	20円	24円	27円	25円	-2円
年間	38円	44円	50円	50円	0円
配当性向	30.3%	28.6%	31.6%	29.0%	-2.6%
配当利回り	2.4%	2.2%	2.9%		
DOE	4.5%	4.4%	4.5%		
配当金の総額	798百万円	925百万円	1053百万円		

[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、原則、**連結経常利益**をもとに、特別損益を等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。



- 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。
- ・ 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。

同じく配当の予想についても、5月10日に発表した配当の予想から変更はしておりません。通期で50円、上期25円、期末で25円ということで50円を出すというところで、当初予想を変えておりません。

サポート

日本 050-5212-7790 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) 連結子会社の変遷

	2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024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	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
アイオス 【※1】【※5】【※7】【※9】		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
シーサー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クレスコ・デジタルテクノロジーズ 【※12】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
メクセス 【※3】【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
エヌシステム 【※13】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
ネクサス 【※2】【※13】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
アルス 【※6】【※13】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クレスコ・ジェイキューブ 【※13】													●	●	●	●	●			
クレスコベトナム 【※8】		○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
エニシアス 【※10】					●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
OEC 【※11】									●	●	●	●	●	●	●	●	●			
日本ソフトウェアデザイン 【※14】																	●	●		
子会社総数	10	11	11	11	12	12	12	12	12	13	13	13	13	11	11	12	12			

【※1】 2017年10月2日付で「アイオス」は「(株)アプリケーションズ」を子会社化 (当社の孫会社)
 【※2】 2018年1月12日付で「(株)ネクサス」を子会社化
 【※3】 2018年3月12日付で「メディア・マシク」は「メクセス」に商号変更
 【※4】 2018年4月1日付で「メクセス」は「アイオス 関西営業所」を統合
 【※5】 2018年4月1日付で「アイオス」は「アプリケーションズ」を統合
 【※6】 2018年10月1日付で「アルス(株)」を子会社化
 【※7】 2018年11月1日付で「アイオス」は「イーテクノ(株)」を子会社化 (当社の孫会社)

【※8】 2019年9月17日付で「CRESCO VIETNAM CO., LTD.(クレスコベトナム)」を設立 (高宮開辦は2019年10月1日から)
 【※9】 2019年10月1日付で「アイオス」は「イーテクノ」を統合
 【※10】 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を子会社化
 【※11】 2021年7月1日付で「(株)OEC」を子会社化
 【※12】 2022年5月1日付で「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」に社名変更
 【※13】 2022年7月1日付で「アルス」は「エヌシステム」「ネクサス」を統合
 【※14】 2023年2月1日付で「日本ソフトウェアデザイン(株)」を子会社化

あとはご参考の会社概要の補足となります。

先ほどちょっとありましたけど、日本ソフトウェアデザイン社というのをいちばん下、12社目に加えて、この2023年の2月にスタートしております。ガバナンス等いろいろ調整して、新たにクレスコグループの一員として、大阪、名古屋のビジネスを拡大していく存在として、今、頑張ってくれています。

この12社プラス、クレスコ単体13社で進んでいきます。先ほどもありました通り、2Q、3Q、4Qでしっかりリカバリーして良い業績に向けていきたいと思っております。

以上、私からの説明は終わらせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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 [M]：ありがとうございます。それでは、これより質疑応答の時間といたします。画面の質問するのボックスよりテキストにてご質問をお送りください。いただきましたご質問をこちらで代読し、会場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。

質問者 [Q]：それでは、最初のご質問です。不採算案件について。これらの4件ということでしたが、これらの案件は、第2クォーター以降も影響するのでしょうか。それとも既に解決しているのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いたします。

富永 [A]：ご質問ありがとうございます。不採算プロジェクト、先ほど4件あるという説明をしました。4件とも現時点、8月ですけど、まだ全て進んで、現在進行中のプロジェクトです。

しかしながら、先ほどお話ししました通り、この6月末の決算を受けて、7月8月9月、当然下期も含めまして、今後の計画をしっかりと4プロジェクトを立て直しまして、お客様との交渉もし直しまして、マイナスとなる部分は全て1Qに数字を引き当てているという状況です。あとはしっかりデリバリーしていくという体制に移行しておりますので、回答は2Q以降、影響はないという形になります。ご質問ありがとうございます。

質問者 [Q]：続きましてのご質問です。デジタルソリューション事業は、売上、利益ともに順調に拡大しているようですが、想定通りの進捗となっているのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いたします。

富永 [A]：デジタルソリューション事業の進捗ですが、当初、中計を立てたときの予定通りの現時点の進捗になっています。売上高も、全体の占める比率も、現時点では伸ばせていると。売上に関してはそうです。

ただ、やっぱり収益性の部分で、もうちょっと上げなければいけないという課題感は持っていますので、うちの、弊社の中の自社の開発に向けた自社開発のソリューションとか、そういうのも今、内部では開発中ですので、もっと収益性を上げれるように今後、移行していかなければいけないというふうには考えてます。

ただ、計画値としては、このページにあります、右下にある中期経営計画2023（2021から23）を立てた時点からは、そのまましっかり計画通りに進んでるかなというふうに考えてます。以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



質問者 [Q]：続きましてのご質問です。不採算案件が急に4件も発生した理由をどのように分析されていますでしょうか。他の正常なプロジェクトにも波及するようなりスクはありませんでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：不採算案件が4件発生した原因。まずですね、不採算の4件のうち2件は、昨年から引きずったプロジェクトです。昨年も多少ですけど、少額ですけど、マイナスをプロジェクトとしては計上しています。それが最終の工程に向かうにあたって、少し赤字が拡大してるっていうところが4件のうち2件です。あと2件は、この4月以降に発生した2件です。

4件が急に全部発生したというわけではなく、毎年全てゼロではないので、これだけトータルで高額になってしまったのは、非常にマネジメントの問題が大きいなっていうふうに感じています。

分析ですけど、やっぱりお客様との見積もりから受注に至った交渉の段階で、見積もり前提条件とか、いろんな交渉するわけですけど、そこがしっかり現場と連携してのマネジメントができてなかった部分が、やっぱりあります。

クレスコ業務の拡大に伴っていろんなことにもチャレンジしています。この四つのプロジェクトはかなりチャレンジしてる案件ではあるんですけど、チャレンジしている中でしっかりお客様とのコミュニケーションもできていなかった部分もありますし、上位層でのマネジメントも届いてなかったというところもございます。この今回この数字を計上した前後をきっかけに、しっかりマネジメント体制を見直して、お客様との役員レベルでの交渉に今入っているという形になります。

今後、他に影響することはないのかっていうご質問ですけど、ゼロとは言い切れない部分が、やはり先ほどちょっとお話した機会損失の部分があります。このプロジェクト、四つのプロジェクトをしっかりと収めることによって、新たな提案ができる段階にきてますけど、その新たな提案、先ほど受注の増加するっていう話もありますけど、新たな提案をしっかりとやるために、現状のプロジェクトをしっかりと収束させて、次の提案に向けていくという形になります。品質のマネジメント面では同じことを繰り返さないように、しっかり上位層も含めてマネジメントを強化するということをやっています。はい。回答は以上です。

質問者 [Q]：続きましてのご質問です。不採算の4プロジェクトは、1Qで引当済みとのことですが、進行中のプロジェクトでありますので、第2クォーター以降のオペレーティングマージンは通常よりも低く抑えられているとの理解でよろしいのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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



富永 [A]：今の四つのプロジェクトの 2Q 以降の数字の計上の仕方ですけど、4 プロジェクトそれぞれ、さまざま、実はありまして、低く数字を見積もってるところもありますが、もうしっかり先が見えきってゴールが見えてるっていうプロジェクトもありますので、それらのプロジェクトは通常の収益性で計上して今、見通しを出しております。以上です。

質問者 [Q]：続きましてのご質問です。人件費関連の増加による営業利益への影響はどの程度でしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：人件費関連の営業利益の影響というご質問ですけど、人件費に関しでは、この 4 月に他社さん、世間の動向も踏まえて、5%程度の報酬のアップをしております。それを全て昨年の下期からお客様に価格転嫁するような交渉を続けておりまして、そこの部分はかなりのお客様にご理解いただいておりますので、要はコストが増加した部分に関しましては、しっかり売りに変えていけるという形になります。

そんなに、ここだけで大きな影響が出ているというふうには考えておりません。先ほどありました収益性、不採算プロジェクトのところをしっかりとリカバリーすれば、従来の営業利益率が獲得できるというふうに考えております。以上です。

質問者 [Q]：それでは、続きましてのご質問です。中期経営計画の最終年度にもかかわらず、最初から複数の大型請負案件で不採算プロジェクトが発生しているとのことですが、ホームページの品質管理のページには、お客様に安心、感動してもらえる品質を提供するとあります。安心、感動の品質とは何か説明をお願いいたします。

また、中期経営計画の基本戦略で品質の強化とありますが、どのように強化しているのか具体的な内容を教えてほしい、というご質問です。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：まず品質の強化について、どのようにやっているかというふうなご質問にお答えします。品質の強化に関しましては、先ほどありましたけど、品質管理本部だったところを品質管理、あとプロセス統括本部ということで、プロセスも含めて今回見直しておりますが、正直、先ほどありました通り、不採算案件を去年から 2 件引きずっており、4 月から 2 件発生してるところに、間に合っていないところは実態あります。

今、品質管理本部では現場のプロジェクトの生の声をタイムリーに拾えるように報告ルートをもう 1 回見直して、この 7 月から新たなスタートをしているところです。

あと、ホームページにある安心の品質というところですけど、これはもちろんお客様のビジネスを私達が IT で作ってるという誇りを持って、うちの社員はみんな仕事していますので、お客様の、

サポート

日本 050-5212-7790 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



当然ビジネスの、納期も含めまして、しっかりビジネスに貢献するための IT を作るために安心の品質を私どものプロジェクトマネジメントをしっかり提供していくということになります。

今回は、全ての案件において、やはりそこのお客様とのゴールのコミットメントがしっかり両者で握れてなかったというところは、やっぱりございます。スタート時点でもしっかり握らなければいけなかったし、プロジェクト推進中もいろんな変更要件と発生しますので、変更要件に対してどういうふうにやっていけばいいかというのを、お客様と議論した上でプロジェクトを推進すべきだったというふうにも思います。それが結果的に安心の品質につながるというふうに考えています。以上です。

質問者 [Q]：それでは、続きましてのご質問です。採用の状況について教えてください。中途、新卒、それぞれ年度の計画と現時点での見込みはいかがでしょうかというご質問です。よろしく願いいたします。

富永 [A]：採用のところですけど、中途社員、新卒とも、活動を当然来年度向けに、もうかなりの比率で終わってるっていうか、かなり中間地点抜けてるっていう感じです。

状況ですけど、新卒に関しましては昨年はかなり目標達成して 200 名以上、クレスコグループで 200 名以上の新卒採用できてますけど、今年は同じ数字を目標にしていますが、そこまでできていないっていうとアレですけど、ちょっと厳しいなっていう状況です。全然駄目ってわけじゃないですけど。昨年の 8 割強ぐらいはいけるんじゃないかというふうに見てますけど、昨年を超えるような新卒採用が今できていない。できていないっていうか、内定承諾をいただけてないっていうところがございます。

背景にはやっぱりいろんなユーザー系企業も IT 人材を直接採用しておりますので、そちらと競合になることもかなりございます。新卒に関しては、同業他社と競合になるっていうよりは、やっぱりユーザー系の企業や、あとはコンサル系の企業と競合になって、最終的に新卒で負けるという形が最近続いております。ただ、8 割以上は確保できるというふうに考えてます。

中途採用に関しましては、ここ数年ずっと正直苦戦しております。なかなか採れてない。まあ今はそんなに GAFA に行かれる方いらっしゃらないですけど、3 年前ぐらいはもう、クレスコを退職して GAFA に行かれる方とか、あとは競合してもやっぱり GAFA に行かれる方っていうのが、かなりいらっしゃいました。

サポート

日本 050-5212-7790 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、中途採用も引き続き市場が非常に厳しい状況になっていて、目標値 30 名以上、クレスコは年間採用したいという目標値を持っていますが、なかなかその目標値に達成していないというところが現状です。以上です。

質問者 [Q]：続きましてのご質問です。コロナの 5 類移行による企業の投資スタンスの変化、例えば旅行業界の投資がより活発になるといったような変化はありますでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：お客様企業の投資スタンスの変化ですが、コロナのときに、やはりちょっと IT 投資を止めていたお客様は、もう全て止めてた案件をやらなければいけないという状況で、拡大しております。

先ほどちょっと例にありました通り、旅行業なのかもインバウンド含めまして、かなり需要が大きくなってきておりますので、それに対応する IT の投資というところも、もちろんやらなければいけない。止めてた案件をしっかりとやり切らないといけないというところで進んでおります。以上です。

質問者 [Q]：続きましてのご質問です。デリバティブ評価益が計上されていますが、今後もデリバティブ取引による与信運用は継続される方針でしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：デリバティブのところは、先ほどもご報告した通り、少し利益として乗っかっています。ただですね、昨年大きなマイナスを出したこともありまして、取締役会等で議論しまして、少しずつ償還期限が来たタイミングで減らしていくという方針で、今進めています。

昨年から比べれば総額の投資額は今 6 割程度に減ってます。その今減った 6 割の中で、今回昨年から少し利益として戻ってきたというふうなご理解でいいと思います。今後も償還期を待ってデリバティブ商品に関しては減らしていくという方針です。以上です。

質問者 [Q]：続きましてのご質問です。御社の配当性向は Sler の中では低位であると思います。今期は自社株買いの実施により、総還元性向が中位グループの上位に位置していると見ております。言い換えると、自社株買いを定期的には実施しないと、自己資本は相対的にも充実しているにもかかわらず、還元は相対的に消極的に見えます。中計最終年度でもありますので、コメントしにくいタイミングだと思いますが、株主還元に対してどのようにお考えかを教えてくださいというご質問です。よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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



富永 [A]：ご質問ありがとうございます。配当性向、株主還元のお話だと思います。ご指摘の配当性向が若干低めなんじゃないかという話は、弊社の取締役の中でもいろいろ情報共有をして、他社さんの情報等もいろいろ皆さんからいただいておりますので、その情報をもとにいろいろディスカッションしております。最適なキャッシュアロケーションに向けて、今後も取締役会等で議論して来期中計等の中でも検討していきたいというふうに考えています。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続き、ご質問の方をお受けしておりますので、ご質問のある方はテキストにてご質問をお送りください。

それではご質問も一巡したようですので、質疑応答の時間を終了といたします。最後に、社長の富永よりご挨拶がございます。富永社長、よろしくお願いいたします。

富永：皆様、本日はクレスコの説明会、ご視聴いただきましてありがとうございます。1Qは少し数字良くなかった結果でしたが、先ほど説明している通り、2Q、3Q、4Qでしっかりリカバリーできるという体制を今組んで進めておりますので、引き続き、応援いただければ幸いです。本日はありがとうございました。

司会：以上をもちまして、本日の決算説明会を終了といたします。

この後、アンケート画面が出てまいりますので、こちらへのご回答のご協力もよろしくお願いいたします。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
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 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



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わないものとします。

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 050-5212-7790 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

