



**株式会社クレスコ**

2021年3月期 決算説明会

2021年5月14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]	2021 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 5 月 14 日
[ページ数]	39
[時間]	15:00 – 15:57 (合計：57 分、登壇：45 分、質疑応答：12 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、2021年3月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、会社側からのプレゼンテーションの後に質疑応答のお時間を設けております。ご説明の後で、お送りいただいたご質問に対して、会社様よりご回答をいただきます。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。あらかじめご了承をお願いいたします。説明会終了時刻は16時を予定しております。

それでは、本日のご説明者をご紹介します。代表取締役、社長執行役員、根元浩幸でございます。

早速始めたいと存じます。根元社長、よろしく願いいたします。

**根元：**株式会社クレスコの社長をやっております、根元です。本日は2021年3月期の決算のアナリスト向けの説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。

私からは、パワーポイントの画面を使いまして、40分程度お話をさせていただきます。今回、決算発表に合わせて経営ビジョン、それから中期経営計画といったところが新しく今年度からスタートしていますので、その辺の話も含めて40分程度お話ししたいと思います。

それでは、早速説明に入らせていただきます。

---

### 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



[単位：百万円未満切捨]

- 変異株による感染増加が懸念されるも、景況感は改善傾向にあり、売上高は順調に回復。営業活動(対面およびオンライン商談)は、ニューノーマル化。新規営業は着実に増加。
- 営業利益は、不採算プロジェクトの極小化と生産性向上が寄与し、継続的に改善。

営業利益率 [1Q累計：4.5% ⇒ 2Q累計：7.1% ⇒ 3Q累計：8.2% ⇒ 4Q累計：8.8%] **[4Qのみ：10.3%]**

- 純利益は、投資有価証券売却益による特別利益の増加等により、7期連続で最高益を確保。

□ 売上高 ... 3億68百万円の増収(前年同期比 0.9%増)    □ 経常利益 ... 3億88百万円の増益(前年同期比 10.5%増)  
□ 営業利益 ... 72百万円の減益(前年同期比 2.0%減)    □ 当期純利益 ... 2億13百万円の増益(前年同期比 8.8%増)

	19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	対通期達成率	21/03期 20/5/8 予想	前年同期比
売上高	35,230	39,337	<b>39,706</b>	<b>100.9%</b>	<b>99.3%</b>	40,000	101.7%
売上総利益	6,673 (18.9%)	7,246 (18.4%)	<b>7,199 (18.1%)</b>	<b>99.3%</b>			
営業利益	3,207 (9.1%)	3,556 (9.0%)	<b>3,484 (8.8%)</b>	<b>98.0%</b>	<b>102.5%</b>	3,400 (8.5%)	95.6%
経常利益	3,658 (10.4%)	3,712 (9.4%)	<b>4,101 (10.3%)</b>	<b>110.5%</b>	<b>113.9%</b>	3,600 (9.0%)	97.0%
純利益	2,285 (6.5%)	2,421 (6.2%)	<b>2,634 (6.6%)</b>	<b>108.8%</b>	<b>107.5%</b>	2,450 (6.1%)	101.2%
注 EPS 円/株	104.46	114.30	<b>125.43</b>			注 116.67	



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

【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。

決算のポイントです。

売上高・利益についてですが、新型コロナウイルスの感染がまだ増加している状況ではありますが、われわれの業界、われわれの会社でいいますと、景況感は改善傾向にあって、売上高は回復基調にあると見ております。

一番大変だったのが先期第1クォーターでして、第1クォーターはかなり混乱状態。お客様もわれわれも混乱状態ということだったんですけれども、夏以降ですかね、2Q以降、コロナ禍でのビジネスの進め方がだいぶ慣れてきたというのがあります。

営業活動も対面、まだオンライン商談もかなりありますけれども、だいぶ慣れてきたということと、新規の営業についても着実に増えてきているということです。

2番目の点の営業利益でいいますと、第1クォーターは、やはりかなり混乱状態で低かったのですが、通期でいいますと8.8%までは改善したと。

4Qのみで見ると10%を超えているということです。不採算のプロジェクトを極小化したということ、テレワークの中でも生産性が向上できたことがあるかと思えます。

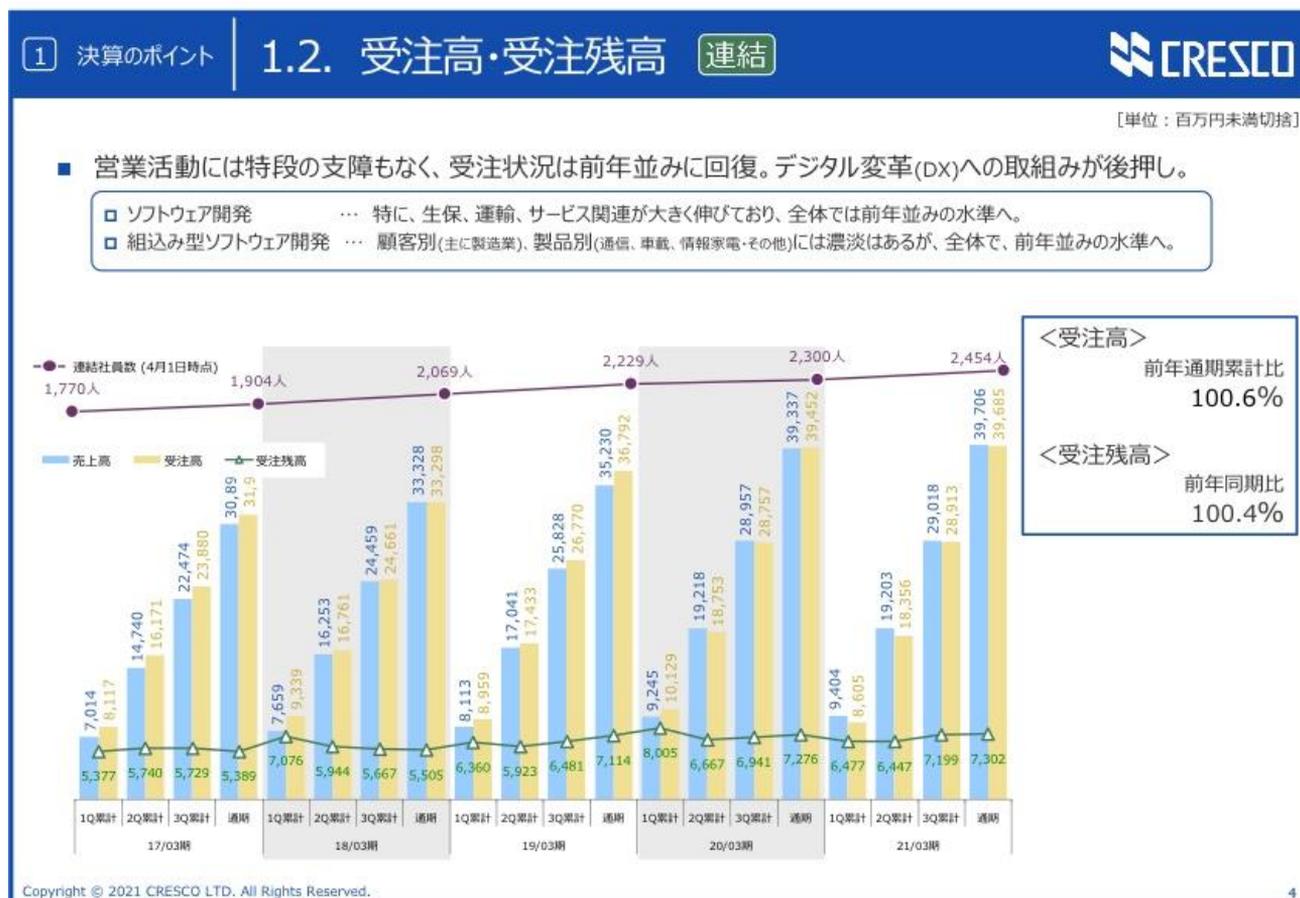
サポート

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

純利益につきましては、投資有価証券の売却益等によって特別益が増加したことで、7期連続の最高益という状況です。

真ん中にありますけれども、最終的には通期で売上高が397億円で、前年比で100.9%で、わずかながらですが増収することができたということです。

営業利益につきましては、34億8,000万円で、前年比で98%。経常利益は41億円で、前年比で110.5%。純利益は26億3,000万円で、前年比で10.8%という形で先期は終了しました。



次に、受注高・受注残高ですが、営業活動もコロナ禍、進められる形になってきましたので、受注状況も前年並みには改善しているということです。

後でも申しますが、DX、デジタル変革の波が来ていますので、それが後押しになっていると見ております。

もちろん顧客ごとによって投資の濃淡はあるということですので、そこは仕方がないかなと思っておりますが、全体としては少し追い風が吹いているのではないかなと見ております。

## 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

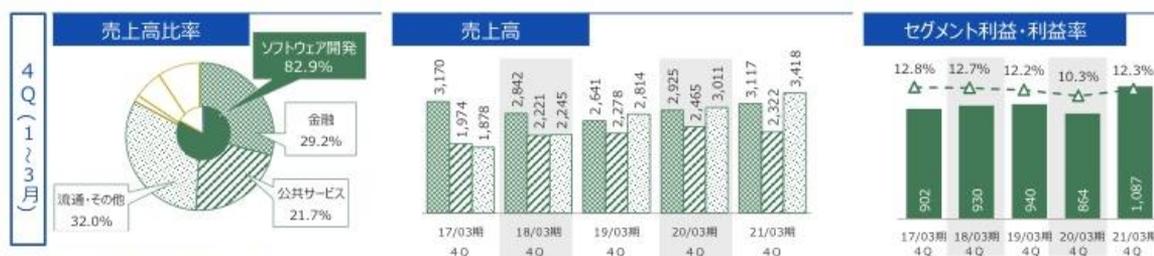
[単位：百万円未満切捨]

## ソフトウェア開発

- 新型コロナウイルス禍の影響が大きい「公共サービス」を、「金融」「流通・その他」でリカバーし、2.5%の増収。
- セグメント利益は、生産性改善や不採算案件の極小化が寄与し、1.8%の増益に好転。

- 金融 … 銀行や生命保険のシステム開発・保守案件の増加により、13.7%増収。(前年同期比14億45百万円の増収)
- 公共サービス … 観光需要の急減や人材関連の大型案件の剥落に伴い、15.0%減収。(前年同期比14億52百万円の減収)
- 流通・その他 … 「(株)エニシアス」の新規連結効果により、6.8%増収。(前年同期比8億13百万円の増収)

		19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	
通 期	ソ フ ト ウ ェ ア 売 上 高	金融	10,438	10,579	<b>12,024</b>	<b>113.7%</b>
		公共サービス	8,545	9,679	<b>8,226</b>	<b>85.0%</b>
		流通・その他	9,914	11,900	<b>12,713</b>	<b>106.8%</b>
	セグメント利益(率)	28,898	32,158	<b>32,965</b>	<b>102.5%</b>	
	セグメント利益(率)	3,254 (11.3%)	3,502 (10.9%)	<b>3,566 (10.8%)</b>	<b>101.8%</b>	



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

5

次に、セグメント別の売上高・利益です。

ソフトウェア開発につきましては、コロナ禍の影響が大きかった公共サービスのセグメントが前年比で85%の売上まで落としたという一方、金融が113%、流通・その他が106.8%で、全体としては2.5%の増収と。

セグメント利益も1.8%ですけれども増益に好転している状況です。

## 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@scriptasia.com

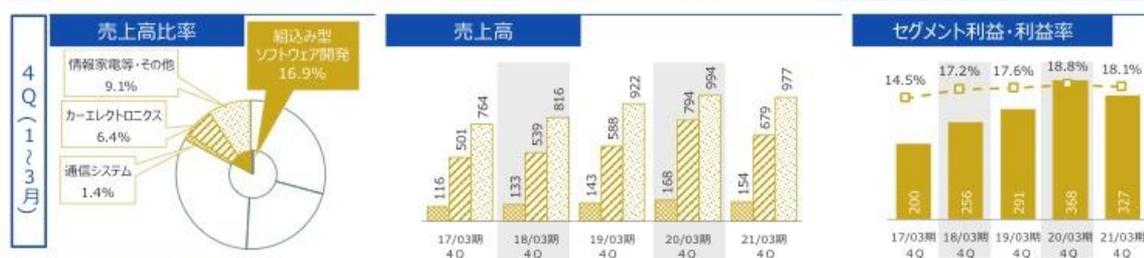
[単位：百万円未満切捨]

## 組込み型ソフトウェア開発

- 売上高は、上半期の落ち込み分が大きく影響し 6.1%の減収となったが、各セクターは回復傾向。
- セグメント利益は、新型コロナウイルス禍に起因する受注単価低減等が影響し、15.6%の減益。

- 通信システム … スマートフォン関連は、現体制維持で2.5%増収。(前年同期比 14百万円の増収)
- カーエレクトロニクス … インフォテインメント系、センサー系の開発は、5.0%減収。(前年同期比 1億48百万円の減収)
- 情報家電等・その他 … メーカーのプロジェクト中止・延期により、8.5%減収。(前年同期比 3億4百万円の減収)

		19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	
通 期	組 込 み 型 売 上 高	通信システム	526	558	<b>572</b>	<b>102.5%</b>
		カーエレクトロニクス	2,390	2,977	<b>2,828</b>	<b>95.0%</b>
		情報家電等・その他	3,368	3,597	<b>3,293</b>	<b>91.5%</b>
		セグメント利益(率)	6,285 (18.2%)	7,132 (18.8%)	<b>6,694 (16.9%)</b>	<b>84.4%</b>



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

6

次に、組込み型ソフトウェア開発ですが、上半期落ち込んだ分の影響がありまして、全体でいうと6.1%の減収となっておりますが、徐々にではありますけれども各セクターごと、回復基調にあるということです。

中身を見ますと、通信システムについてはほぼ横ばい、102.5%、カーエレクトロニクスは95%、情報家電等・その他が91.5%。情報家電等・その他については、情報家電そのものはそんな悪くはなかったですが、充電系のプロジェクトが少し中止、延期のような影響が出たと見ております。

## 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

2020年度のIT投資抑制の反動に期待。環境変化に適応した提案が鍵。  
企業のデジタル化(DX)が加速し、本格的な「デジタル変革」の時代に入入。

- 感染予防対策はもとより、テレワーク体制やリモート開発の環境が定着し、**事業活動への支障は減少。**
- 新型コロナウイルスの変異種の感染拡大や再度発出された緊急事態宣言により、先行き懸念は拭えないものの、DX推進の機運は大きく、**受注は増加傾向。**
- 「デジタル庁設立」、「デジタルの日の創設」の動きは、デジタル変革(DX)を促進し、**事業機会を創出。**

【ご参考】 景気判断の調査等

2021年3月の日銀短観 [2021年4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12月調査より15ポイント改善してプラス5となり、新柄コロナウイルス感染拡大前の水準に回復。また、大企業・非製造業は、4ポイント改善のマイナス1となり、業種間での回復スピードにばらつきがあるものの、景況感は3期連続で持ち直し。

政府による3月の月例経済報告 [2021年3月23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、一部に弱さがみられる。」旨の判断。

IDC Japanの2020年度国内ICT市場予測 (9月末時点の市場予測のアップデート) [2021年1月6日発表]

2020年のIT市場は、前回レポートから1.9ポイント改善し、前年比6.3%減の1兆1162億円と予測。  
2021年は、市場の回復により前年比2.9%増の成長となるが、IT支出がCOVID-19感染拡大以前の水準に回復するのは2022年以降になるとみえており、2019年～2024年の年間平均成長率は1.2%、2024年の国内IT市場規模は1兆3601億円と予測。

※上記の予測は、COVID-19に関して、国内外共に2020年前半で感染がいったん抑制されて経済活動が正常化した後も、局地的に感染が再発して回復の阻害要因となるものの、一部の先進企業を中心にデジタルトランスフォーメーション(DX)への投資が活性化し、景気対策の一環として政府によるICT投資が選択的に行われることを前提に基づく。

今期の2022年3月期の見通しについてお話しさせていただきたいと思います。

情報サービス産業全体でいいますと、一番上に書いていますが、昨年度の反動ということで、昨年度は多分マイナス成長だったんですけれども、その反動が期待できるかなということと。

やはりコロナ禍でも企業のデジタル化が加速してきていると。要は本格的なデジタル変革の時代に入ったなという感じがしています。

感染予防でテレワーク、リモート開発が、もうこの1年で定着しましたので、事業活動、コロナ禍ではありますけれども事業活動の支障は少なくなっていると思っています。

デジタル推進の機運が大きくなってきていて、受注は増加傾向にあるかなと思っています。

また、国も9月にデジタル庁の設立ですとか、デジタルの日の創設ということで、これを契機にここ数年国全体でのデジタル変革、DXということで事業の機会が出てくるだろうと見ています。

## 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@scriptasia.com

## 1. 新型コロナウイルスへの対応

アップデート

- 2020年2月27日、「新型コロナウイルスに関する当社の対応について」を公表。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。

- 2020年4月6日、クレスコ本社に『コロナ緊急対策本部』を設置。現在も、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。

- [2020年9月28日 プレスリリース] デジタルツールを活用し、10月1日からテレワーク体制を強化。

- 政府や自治体の要請(緊急事態宣言を含む)に準じた施策を適宜アップデートし、社内に徹底。

- ・ 原則として、社員・ビジネスパートナーを含め、在宅勤務を指示。
- ・ テレワークと時差通勤の有効活用と3密（密閉、密集、密接）を避けた出社体制。
- ・ 当社主催の集合形式のイベントは、中止/延期/オンライン開催。
- ・ 会議は、原則としてオンライン実施。
- ・ 業務上の外出制限として、海外渡航は原則禁止とする。
- ・ マスク着用、咳エチケット、手洗いうがい、アルコール消毒液利用の徹底。希望者へのマスク配布。
- ・ 平熱よりも高い熱がある場合は出社停止。濃厚接触者に該当する場合は14日間の就業禁止。
- ・ 同居者が感染の疑いがある場合は出社停止。

次に、弊社の見通しということで少しお話ししたいと思います。

まず、新型コロナへの対応ですが、もう去年の2月から継続してやっております、随時ホームページにも更新していますし、社員、グループ会社にも発信、指示をしております。

先ほどから申しますとおり、もう事業そのものはコロナ禍でも何とかやっていける状況にはなってきました。昨年10月1日からテレワークの体制等を強化しまして、いろんな手当を支給するとか、いろんな形での働き方の改革もしております。

実際、このゴールデンウィークには使っていないプロジェクトルームもかなり出ていましたので、その辺の統廃合という、スペースの最適化というような施策も行ったという状況です。

## 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. 新型コロナウイルス禍における事業リスクと脅威(マイナス面)に関する認識

アップデート

- 2020年10月以降、内外の経済活動が少しずつ再開され、「新しい生活様式」や「ニューノーマル(新常态)」に即して景気の底は脱したとみられたが、その後、新型コロナウイルスの変異株の発生が顕著になり、感染者は再び増加に転じている。ITを利用した経済活動へのシフトは引続き加速するものと考えられるため、情報サービス産業への影響は限定的であると想定しているが、政府や自治体における新たな経済活動の抑制施策が、大きな懸念材料。
- **2021年度は**、4月に入り再び、主要都市において緊急事態宣言が発出されるなど、予断を許さない状況であり、専門家による収束見通しを鑑みても、**前年度同様、複数の事業等のリスクが同時あるいは時間差で発生し**、クレスコグループの経営成績等の状況に重要な影響を与える可能性がある。

- ・ 経営環境の変化に関するリスク
- ・ 特定の取引先への依存度に関するリスク
- ・ 協力会社(ビジネスパートナー)との連携体制に関するリスク
- ・ 就業および健康に関するリスク
- ・ 感染症に関するリスク

など。

- クレスコグループの事業特性による影響
  - ・ お客様との継続的な取引関係をベースとする事業特性により、特定の取引先に対する売上高の割合が大きくなる傾向にある。
  - ・ 主要なお客様の業種には、新型コロナウイルス拡大の影響が大きい業種(旅行や公共交通機関関連、対人接触型サービス関連など)も含まれており、IT投資における景気の遅効性の観点から、年度内に受注が下振れする可能性がある。
- 対面営業の制限やIT投資の見直しによるプロジェクトの中止・中断・延期等は、経営成績等に影響を及ぼす。
- 待機要員の発生や感染者発生による事業所の一時閉鎖は、稼働率・生産性に影響を及ぼす。

とはいえましても、やはり事業リスク、マイナス面はあると考えております。

情報サービス産業自体への影響は限定的ではあると思いますが、やはり今、緊急事態宣言が出ておりまして、われわれのお客様も経済活動を抑制されているところのお客様がおります。

そうした中で、今年度はV字回復ではないですけれども、投資してもっと頑張っていこうと言っていたトーンが、やはり少し下がってきているというお客さんも若干いらっしゃいます。

ですので、お客様のビジネス状況によって、われわれへのIT投資という影響はあると考えております。

ただ、先ほどから申しましたとおり、全体でいうと、やはりプラスの面のほうが多いだろうと見ております。

## 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

## 3. 事業機会(プラス面)に関する認識

アップデート

- クレスコグループは、「デジタル変革」という事業機会を着実に取込み、更なる飛躍を果たすため、2021年4月から10年間の長期ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」をスタート。また、当該ビジョンの具現化に向けた「中期経営計画2023(2021~2023)」に基づく事業活動を推進中。
- 2021年度は、ワクチン接種の拡大で経済正常化への期待が膨らむことから、**先行きの見通しは改善**。加えて、「デジタル変革」は、新型コロナウイルス禍の長期化で確定的となった経営環境の変化をきっかけに、**一層加速すると予測**している。
- クラウド環境へのシフト、システム活用による非接触化、AIやRPAを活用した省人化・自動化対応等、IT需要は多岐に渡り、先端技術を含む幅広い事業領域を有するクレスコグループには、**事業機会となる**。
- 2020年度のIT投資抑制の反動、「デジタル変革」に起因する多様化、複雑化するニーズをしっかりと取込み、クレスコグループ自らも、競争優位性を確保するイノベーションを実現することで、**事業機会は増大する**。
- 「ニューノーマル(新常态)」に即したテレワーク・リモート開発の実施やデジタルツールの活用の他、スペース効率の最適化、オフショア・ニアショアの積極的な推進といった、「**攻めの施策**」の実践が重要と認識している。
- 事業リスクには、マイナス面(不確実性)とプラス面(機会)の2つの側面がある。新型コロナウイルス禍におけるマイナス面に対しては、適切な回避策及び対応策を講じるとともに、プラス面については、**積極的なリスクテイクを通じて、持続的な成長と企業価値の向上につなげていく**。
- ウィズコロナ・アフターコロナを踏まえ、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営に努めると共に、**市場ニーズに適時・的確に応えることができる技術力の保持と、革新的な新規ビジネスの組成に取り組む**。

次に、プラス面ということでお話しします。

この後、私が話をしますけれども、今年度、2021年4月から私どもの会社では10年間の長期ビジョン、「CRESCO Group Ambition 2030」をスタートさせます。

また、そのビジョンの具現化に向けて、中期経営計画2023ということで、2021年から2023年度の中期経営計画を立てました。これに基づいて今年度は事業活動を推進していくことになります。

先行きの見通しは少し改善してきていると見ていますし、デジタル変革が加速するだろうと予測しております。

ここには書いていないですが、今週入ってきたニュースとしましては、今年度、今年から経済産業省でDX認定事業者を認定する制度がスタートしております。

これは、われわれのような情報サービス産業だけではなくて、全ての産業において企業でDXを推進する、整備がきちりできているという会社にDX認定事業者を認定するわけですが。

今週になりまして、この5月から弊社もDX認定事業者に認定されたというニュースが入ってまいりました。詳しくはホームページに昨日リリースしていますので見ていただければと思います。

## 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

われわれは、前のビジョンの2016年から2020年までのビジョン、「CRESCO Ambition 2020」というビジョンをやったのですが、その中でもLead the Digital Transformation、要はデジタルトランスフォーメーションをリードすると、お客様のデジタルトランスフォーメーションをリードしますと標榜して活動してきましたので、われわれの社内へのそういうデジタル変革の投資等もかなりここ数年やってきていますので。

今回、コロナ禍ということではありましたが、比較的スムーズにテレワークには移行できたかなと思っています。

そういう実績等をわれわれはもっとお客様にも提供していけるような形で事業活動を広げていきたいと思っています。

2

2022年3月期の  
見通し・方針

2.2. クレスコグループの見通し④

連結

CRESCO

4. 2022年3月期の連結業績予想について

アップデート

- **新型コロナウイルス禍によるクレスコグループの業績への影響は『精緻に把握することが困難』。**
- **現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断および現状認識。**
  - ① **当面、新型コロナウイルス禍の収束は難しいが、事業に大きな支障は生じない。**  
変異株の発生や新規感染者の再増加など、当面、新型コロナウイルス禍の収束は難しい見込み。しかしながら、国内はもとより、世界各国のワクチン接種拡大に伴い、経済活動への制約は、着実に薄らいでくると考える。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。  
**クレスコ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、改善傾向であり、受注も改善する。**  
景況感は、業種・業態により濃淡はあるが、ワクチン接種拡大に伴う経済正常化の期待を反映して、改善傾向にあり、IT投資の勢いも概ね回復。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。新型コロナウイルス禍の影響が特に大きかった旅行や空輸関連のIT投資も、先を見据えた積極的な姿勢に戻りつつある。当連結会計年度においては、クレスコグループの一部の顧客に深刻な業績の落込みが認められ、翌連結会計年度以降のクレスコグループへの発注に重要な不確実性が生じた結果、連結子会社の取得に係るのれんを中心に、減損損失を計上せざるを得ない状況となった。  
**新年度においては、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、加えて、クレスコグループ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。**

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.
12

次の説明をします。今年度の連結業績予想です。

コロナ禍ではありますけれども、事業に大きな支障はないだろうと見ております。

ここがやはり昨年度スタート、1年前とはやはり大きく違うなと感じています。

受注も改善するだろうと見ております。

#### 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



[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%
注 EPS 円/株	116.67		125.43			135.58	注

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

注 2020年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。19/03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。

ただ、何が起こるか分からないというのもありますので、現在入手できている情報に基づく判断だということで、次のような予想をしております。

右下にありますけれども、2020年3月期の連結での売上高以下です。

売上は424億円で、前年比で106.8%。営業利益は38億5,000万円で110.5%。経常利益は42億円で102.4%。純利益は28億5,000万円で108.2%。これを業績予想値としております。

**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@scriptasia.com

	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
注 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】

※2018年3月期の期末配当は、創業30周年記念配当含む

株主還元方針

- ▶ 当社は株主のみな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。
- ▶ 配当に関しましては、原則、連結経常利益をもとに、特別損益を零とした場合に算出される親会社に帰属する当期純利益の30%相当を目標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。

- 16/03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いません。

続きまして配当ですが、上の真ん中にありますけれども、中間 20 円、期末 20 円の 40 円という形で配当予想をしております。

ちなみに、2021 年 3 月期の期末は 18 円ということで公表していましたが、3 月に 20 円ということで上方修正しております。

その 20 円の配当に関する決定が、きょうの取締役会でなされましたので、正式にこの 20 円を決定されたということです。

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

経営方針

【2030年度に向けた10年間の経営ビジョン】

CRESKO Group Ambition 2030

人が思い描く未来、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
-----------------	------------------	--------------

Copyright © 2021 CRESKO LTD. All Rights Reserved.

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

15

次に、経営方針、対処すべき課題ということでお話ししたいと思います。

経営方針は、先ほど申しましたとおり、2030年度に向けた10年間の経営ビジョン、「CRESKO Group Ambition 2030」。

ここに出ていますが、この「人が思い描く未来、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」、こういう形のビジョンを掲げまして、10年間これで行こうと考えています。ほぼ1年間かけてこの経営ビジョンをグループの社員、社外の役員も入りまして検討しました。

そのうち、2021年から、今年から23年までの3年間の経営目標、後でもう少し詳しく説明しますが、連結売上高500億円、連結営業利益額50億円、ROE15%以上と。

これをこの中計2023の経営目標とします。

対処すべき課題、右側にありますが、これは今年度こういう形でやっということなのですが、昨年度の課題感とそんなに大きくは変わっていません。優先度だとか表現とかが変わっているとところはございますけれども、そんなに大きくは変わっていません。

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

後で昨年度の最終版みたいな形で、対処すべき課題の状況はご説明したいと思います。

3 中期経営計画 3.1. 基本戦略・重点戦略 連結 CRESCO

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。

**重点戦略** 新たなビジネスの柱を生み出すために

- デジタルソリューションの強化**
  - デジタルソリューション売上の倍増
  - 新規デジタルソリューションの拡充
- 機動的経営の進化**
  - 「DX銘柄」認定の獲得
  - グループ連携の強化による事業拡大
- 人間中心経営の深化**
  - 「健康経営優良法人」上位企業へ
  - 次世代人材育成の充実

**基本戦略** コアビジネス領域をより強固なものに

- ITサービスの拡大**
  - エンタープライズ/金融/製造セグメントごとに定めた施策に基づく事業拡大
- 品質の強化**
  - 新技術/ニーズ変化に対応したマネジメントプロセスの継続的な改善と実践
- 技術の強化**
  - 新技術および重点技術(AI、クラウド、アジャイル)によるビジネス拡大

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」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](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ご説明いたします。

基本戦略・重点戦略です。ピンクで下線が引かれていますけれども、2021年から2023年までの3年間の中期経営計画、中計2023を策定しました。

三つの基本戦略にてビジネスの土台を強化することと、新たなビジネスの柱を生み出すための三つの重点戦略に取り組んでいくという二つの大きな戦略がございます。

下の基本戦略からちょっとお話ししますが、コアビジネス領域をより強固なものにするということです。

ITサービスの拡大ということで、後でもう少し説明しますが、今年度から事業セグメントの切り方を少し変えました。今までのソフトウェア開発、組込み型ソフトウェア開発をITサービスと呼ぶようにしました。

それから、その上にあるデジタルソリューションということで、いわゆるサービス型のビジネス、利用料ですとか、ライセンス料をいただく、要は世の中ではサブスクリプションモデルですとか、

## 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

リカーリングモデルとか、いろんな言い方がされていますが、そういうのをデジタルソリューションとわれわれは呼ぶことにしました。

ですので、IT サービス、デジタルソリューションの2本柱ということでやっていきます。

ただ、現状でいいますと、圧倒的にIT サービスが多いですが、このIT サービスをやはり拡大していくということで。お客様、業種ごとにエンタープライズ、金融、製造、この三つのセグメントに分けて施策を展開していきます。

それから、こちらのIT サービス、特にそうですが、やはり品質の強化ということで、われわれはやはりお客様に提供するサービスの品質という面は、昔から非常に重視しております。ですから、新技術、ニーズの変化に対応したマネジメントプロセスを継続して改善して、実践していくということで、品質の強化は継続してやっていくということになります。

あと、技術の強化です。新技術および重点技術によるビジネスの拡大。今、重点技術と言っているのは、AI、クラウド、アジャイルというところを重点技術と呼んでいます。

それから、真ん中の重点戦略についてです。

重点戦略は、新たなビジネスの柱を生み出すためにということです。デジタルソリューションというセグメントを1個つくりまして、ここを強化していくと。ここの売上を倍増、倍、3倍とか、そういうような形で増やしていくと。こちらを専門にやる部隊もつくりました。この4月に発足しました。

あと、新規のデジタルソリューションを拡充していくということも投資していきます。

それから、機動的経営の深化ということで、先ほどDX認定事業者という話をしましたが、DX銘柄ということで、経産省とか東証さんで認定するそういう銘柄があるんですけども、その認定の獲得を目指します。要は公にもDXをきっちりできる、推進できる、自らもやっているし世の中にもそれをリードできるんだという会社になっていくということです。それから、グループの連携を強化していくということです。

その右側にあるのは、人間中心経営の深化ということで、健康経営優良法人をここ2年ほど取得していますけれども、その上位企業になるように常に活動していくということ。それから次世代の人材育成を充実させていくと。このような戦略をこの3年間取っていきたいと思っております。

---

## 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



公表用資料から  
抜粋

1000億円企業への挑戦

クレスコグループは経営ビジョンの実現を通して2030年末には売上高1000億円企業を目指してまいります。

# 売上高1000億円 への挑戦



CRESCO Group Ambition 2030

人が思い描く未来、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“ワクワクする未来”を創造します

先々は、2030年度末には売上高1,000億円の企業を目指してまいります。

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

公表用資料から  
抜粋

2030年へのステップ

売上高1000億円企業の実現に向けて「中計2023」では売上高500億円達成を目指します。  
中期経営計画の策定期間について2023年までを<変革>、2026年までを<挑戦>、2030年までを<飛躍>と定め、  
ITサービス（エンタープライズ、金融、製造）とデジタルソリューションの4本柱によりビジネスの成長戦略を  
推進してまいります。



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All rights reserved.

CRESCO

9

Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

19

今話したことを2030年へのステップということで書きましたけれども、そのうちの中計2023の初年度が今年度に当たります。

まずは、この3年で500億円のところまで持っていくということになります。

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

公表用資料から  
抜粋

事業セグメント達成目標

セグメント領域	主たる取組み	2023年度目標 (2020年度売上高比)
ITサービス	<b>エンタープライズ</b> ● 市場の変化、新技術へスピーディーな対応で真のパートナーへ ・人材、不動産、公益、電力、旅行、航空、医療、ヘルスケア、運輸、流通サービスなど、金融・製造外の多様なお客様のDX推進を支援する。 ・グループ総合力を活用したトータルソリューションを展開する。 ・企画から運用保守までのワンストップサービスを提供する。	25%成長
	<b>金融</b> ● 業界再編・チャネルの多様化に対するアプローチの推進 ・新規参入企業への業界およびIT実績に基づくサービスを提供する。 ・メインパートナーとしてお客様のIT戦略を計画段階から支援する。	14%成長
	<b>製造</b> ● お客様のプロダクト開発からサービス提供までの対応強化 ・モビリティ業界におけるサービス提供価値の向上を図る。 ・お客様ビジネスの付加価値向上にむけたデジタルソリューションの提案、拡充する。	17%成長
デジタルソリューション	● デジタルソリューションの拡充 ・既存デジタルソリューション(Creage/Intelligent Folder/RPA等)の販売を強化する。 ・新たなデジタルソリューション開発およびアライアンスによるラインナップを拡充する。 ● マーケティングおよびブランディングの強化 ・お客様獲得に向けたデジタルマーケティングを活用する。 ・ブランディング戦略に基づく積極的な広報活動を実施する。	200%成長

4  
本  
柱

Copyright © 2021 CRESKO LTD. All rights reserved.



10

Copyright © 2021 CRESKO LTD. All Rights Reserved.

20

事業セグメントは、先ほどお話ししました。IT サービスは三つの領域に分けています。

やはりいろいろ書いていますけれども、お客様の数をやはり増やさなければならないなと私は思っております。今回のコロナ禍でも、やはりどうしても本業が厳しい状況の中で、投資を絞らざるを得ないというお客様もおりますので、やはりいろんなお客様を常日頃より開拓していくと。

当然 IT の投資ですので、お客様ごとに山谷はあります。ですので、常に新しいお客様を開拓していくということで成長を遂げていく必要があると思っております。

それから、下に書いてあるデジタルソリューションですね。これはやはりデジタルソリューションをどんどん拡充していくと。売り物を拡充していくことと、それをマーケティングしていく、ブランディングしていくところも強化していかなければならないと思っております。

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



公表用資料から  
抜粋

2023年度経営目標

経営目標	2020 年度実績	2023 年度目標値
連結売上高	397億円	> 500億円
連結営業利益額	35億円	> 50億円
ROE	14.8%	> 15%以上

Copyright © 2021 CRESKO LTD. All rights reserved.



11

Copyright © 2021 CRESKO LTD. All Rights Reserved.

21

先ほどもちょっと出ましたけれども、経営目標、2023年度の経営目標はこの数字を目指しています。

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@scriptasia.com





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



「中計2023」の詳細  
<https://www.cresco.co.jp/ir/plan.html>



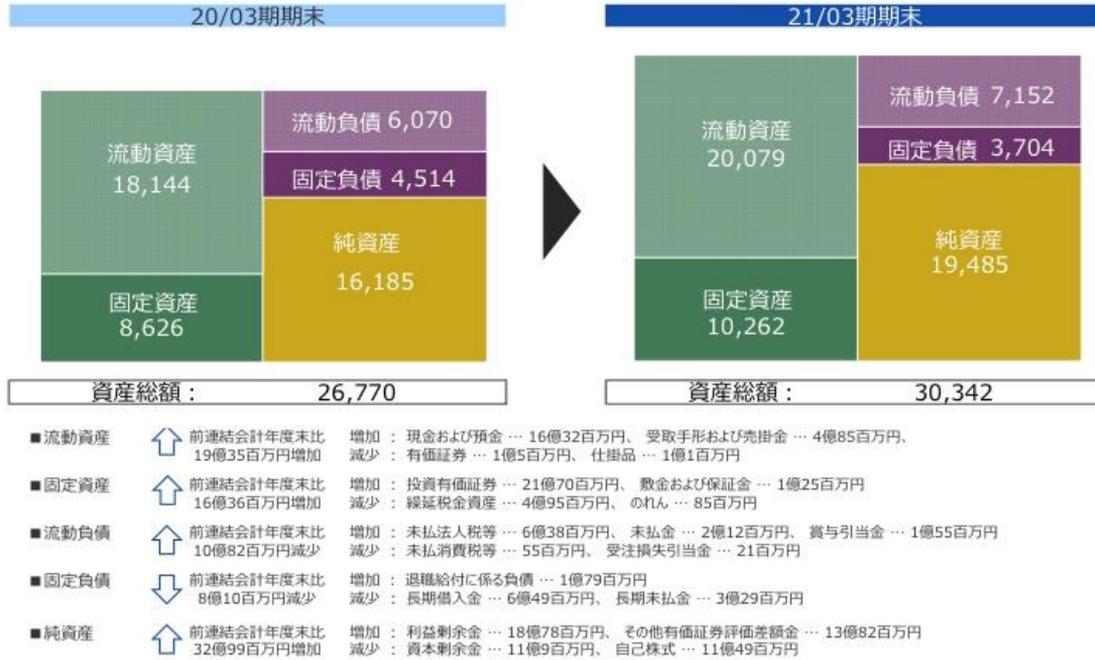
経営ビジョンと中計2023につきましては、ホームページにもう載せておりますので、ぜひ詳細はご覧になっていただければと思います。

**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

[単位：百万円未満切捨]

- 資産総額は、前連結会計年度末に比べて35億72百万円増加し、300億42百万円



Copyright © 2021 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

24

次ですね。補足の資料等について少し説明します。

こちらはB/Sですけれども、中を見ていただければ分かると思いますので、ここは説明を省略いたします。

## 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

[単位：百万円未満切捨]

■ 現金および現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べて16億30百万円増加し、110億15百万円

		19/03期		20/03期		21/03期	
		2 Q末	期末	2 Q末	期末	2 Q末	期末
キャッシュ・フロー	営業活動	351	1,824	1,690	3,693	1,300	3,155
	投資活動	▲ 466	▲ 1,238	▲ 742	2	▲ 181	▲ 47
	財務活動	▲ 683	▲ 1,278	▲ 374	▲ 511	▲ 755	▲ 1,479
フリー・キャッシュ・フロー		▲ 115	586	948	3,695	1,118	3,108
キャッシュ・フロー増減		▲ 798	▲ 691	573	3,183	363	1,630
現金および現金同等物の期末残高		6,094	6,201	6,774	9,384	9,748	11,015

■ 営業CF 31億55百万円の収入

法人税等の支払額 …	8億67百万円
長期未払金の減少額 …	3億29百万円
税金等調整前当期純利益 …	40億13百万円
デリバティブ評価益 …	3億38百万円
減価償却費 …	2億65百万円
デリバティブ評価損 …	3億6百万円
未払金の増加額 …	2億1百万円
減損損失 …	1億75百万円

■ 投資CF 47百万円の支出

投資有価証券の償還による収入 …	53億17百万円
投資有価証券の売却による収入 …	8億88百万円
投資有価証券の取得による支出 …	58億7百万円
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出 …	1億47百万円
有価証券の取得による支出 …	1億12百万円
関係会社株式の取得による支出 …	1億2百万円

■ 財務CF 14億79百万円の支出

配当金の支払い額 …	7億55百万円
長期借入金の返済による支出 …	7億13百万円



こちらはキャッシュフローの状況です。こちらにも説明は省略させていただきます。

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

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

## 1 新規ビジネスの組成と新技術の研究・開発

「デジタル変革」が本格化する中、従来のシステムインテグレーションビジネスのみならず、競争優位性を担保する独自の新規ビジネス（サービス・製品）の組成が必要であると考えております。当面は、当社企業グループが強みとするAIやクラウド分野を戦略技術に据え、幅広い産業向けの新規ビジネスの組成に取り組んでまいります。また、市場ニーズに適時・的確に応えることができる技術力の保持と革新的な新規ビジネスの組成に不可欠な知見・アイデアを募集、集約するため、他企業とのアライアンスや産学連携、お客様との共同研究、オープンイノベーション等を通じた新技術の研究・開発に努めてまいります。

3Q時

- ◆ 大きな金額には至っていないが、AIに関する研究・ビジネス適用が少しずつ増加。
- ◆ 例えば、5年位前からの眼科領域においてAI技術を活用した画像分析の取組みを、産業界で故障診断に展開する話が進行中。
- ◆ AIに入力する情報作成サービス「アノテーションサービス」を売出し中。顧客の関心が高い。
- ◆ その他、RPAサービス、UXデザインの引合いが増加。  
アジャイル開発、セキュリティサービス、PPAP対応のファイル共有サービスを、今後拡販。

## 2 新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションシップの強化

ニーズの多様化、複雑化に伴い、当社企業グループは、お客様の事業目標達成や未来構想に向けたイノベーションを実現する、まさに「ITパートナー」としての役割を期待されております。お客様の期待に応え、幅広いお客様へのサービス・製品が提供できるよう、営業専任者の増員と育成を継続的に実施し、新規顧客の獲得及びお客様とのリレーションシップの強化を図ってまいります。また、営業情報、お客様情報を共有できる仕組みを構築し、当社企業グループ間及び各事業部門の営業メンバーが連携し、戦略的、網羅的に幅広い提案型営業を展開してまいります。

3Q時

- ◆ 業種で異なるが、全体的に投資は回復傾向。  
新規顧客が、ホームページ経由や金融機関からの紹介等で増加しており、潜在的なITニーズあり。
- ◆ 営業強化のため、営業担当者の採用を継続。

対処すべき課題ということで、これは昨年度となりますが、こちらの最終、第4クォーターからの4月ぐらいまでにかけていろいろあった話をトピックス的に、私が口頭でお話ししたいと思います。

1番目は、新規ビジネスの組成と新技術の研究・開発を挙げております。DXということではいいますと、1年を通してですけれども、RPAの関連がやはり活発だったなと思います。セミナーからの新規顧客の引き合い、受注、事例紹介のトピックスの発信などが1年を通して行われて、多くの成果があったと思います。

また、コロナ関連みたいな話になりますけれども、グループ会社のクリエイティブジャパンという会社がありまして、そちらでコロナ対応のCO2センサー搭載のIoTソリューションを開発して製品化しました。昨年末から販売を開始し始めております。

先ほど、デジタルソリューションの話をしましたけれども、今までサービスビジネスとか言っていましたけれども、デジタルソリューションを専門に推進する組織として、ビジネスイネーブルメントサービスユニットという組織を4月に設立しました。デジタルソリューションの企画、開発、販売を行っていく専門の組織ということになります。

### 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

それに多少は関連するんですけども、以前からわれわれはお付き合いがありました北海道大学のベンチャーを、大学発のベンチャーをやっているところがあるんですが、その関連の研究室に1億円の寄付を3月にしました。そちらは大学でAIの研究推進をやっているんですけど、そちらをもっと研究を進めてほしいということで、活用していただくことにしました。

また、その先生にいろいろアドバイザーとして今までもご助言いただいていたのがありますので、引き続きやはりデジタルソリューションを企画推進するということで、助言をいただくという、アドバイスをいただくと考えています。

それから、デジタル庁の設立に伴って、今年の10月11日にデジタルの日が新設されます。それに合わせて、クレスコの持っている、グループの持っている技術とかアイデアとかをデジタル空間で発信するような、クレスコフェアを開催します。それに合わせて、デジタルの日に合わせてですけど、子ども向けのクレスコフェア、子どもクレスコフェアというイベントも開催することになりました。

新技術の発信という意味では、もう10年ぐらい前からやっているんですけども、Engineers' Blogということで、私どもの技術者が毎週投稿しているブログがあるんですが、このブログが私どものホームページでいうと一番のPVを持ってまして。大体月間で10万ぐらいというところまで成長しております。社外にアピールして、そういうところでも人材育成につながるのではないかなと考えております。

続きまして、2番目の新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションシップ強化についてお話しします。

昨年下半年になって、セミナーとかグループ会社、既存のお客様の紹介などから、新規の引き合いが活発化してきて、ニーズが顕在化してきています。皆さん、やはりDXで困っていて、どのように進めていったらいいかというような相談ベースの話も結構多いです。丁寧に対応して、新規の受注につなげていきたいと思っております。

既存のお客様では、フォーラムエンジニアリング様、人材派遣の会社です。あとは、朝日生命様、生命保険の会社です。この2社でDXの事例ということで、社外に発表する記事で、弊社のことについて言及いただいたということで。私としては非常にうれしく思っております。

弊社のホームページからもトピックスとして記事をリンクしておりますが、このような仕事の成果をお客様と共同でどんどん社外に発信していきたいと思っております。

---

## 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



※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

### 3 鉄板品質の提供

お客様に提供するサービス品質の向上を目指すことは、結果として、当社企業グループの持続的な成長と企業価値の向上につながります。「契約・約束を守る」「仕事に責任を持つ」「品質(Q)、価格(C)、納期(D)を厳守する」等ビジネスでは当たり前のことを着実に実践し、プロジェクトマネジメントを含めたサービス品質の向上を通じて、お客様からの信頼・信用を重ね、グ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。

3Q時

- ◆ 大規模な品質の問題は出ていない。
- ◆ 品質管理本部が、プロジェクトの事例紹介等を通じて、品質に関する社員教育を継続実施。
- ◆ ISMSの認証を、3部門で取得。来年度も継続予定。

### 4 生産性の追求

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

3Q時

- ◆ 在宅勤務を継続中。  
夕礼や朝礼で業務状況をフォローし、若手社員の生産性向上を図る。

鉄板品質の提供ということです。

下期、第4クォーターを通じて、大きなトラブルプロジェクトは発生しておりません。ただ、今年度は受注量が増加傾向にありますので、重点プロジェクトの監視とスピーディーな問題対応を継続してやっていきたいと思っております。

4番目の生産性の追求です。

コロナ禍が続く中ではありますが、在宅、リモート開発が定着してきた感があります。それなりの生産性が出ていると認識しております。

ただし、プロジェクトの立ち上げ時の知識の共有ですとか、チームの一体感を醸成するといった点では、やはりまだ課題があ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@scriptasia.com

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

## 5 開発に従事する人材の確保

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

3Q時

- ◆ 人材の流動性はかなり低い状況で、退職率は低減。
- ◆ ビジネスパートナー数は、11月が底で、以降は増加に転じており、開発人材の確保が困難という状況ではない。
- ◆ 来年度はビジネスが活況になると予測し、ビジネスパートナーとの情報交換中。

## 6 人材の採用と育成

労働集約型の受託開発サービスにおいては、人材がお客様へ提供する価値の多くを生み出しており、その継続した発展のためには、人材の採用と育成が不可欠です。企業の提供する商品やサービスが厳しく選別される時代、特にIT業界においては、人材の差が企業の競争優位性を決定づける大切な経営資源と考えております。事業計画に沿った適正な人員の確保・育成を専門とする人材戦略室を中心に、継続的な採用活動（新卒、技術職キャリア、上級マネジメント人材）と、「人材育成のモデル企業」を目指した学習する組織風土作り、人材育成プログラムを推進してまいります。

3Q時

- ◆ マネージャークラスの、中途採用進む。
- ◆ 2022年新卒採用活動がスタート。採用数を増やす予定、採用活動はオンライン中心。
- ◆ 社内教育は、2年前からAI・クラウドを標準スキルにするため、全社教育実施中。アジャイル開発教育の取組み開始。

5 番目です。開発に従事する人材の確保です。

部門によっては人不足感が出てきております。特にプロジェクトを立ち上げる要員が不足してきていますので、仕事の受け方とか、体制のつくり方は、これから工夫していく必要があるなと思っております。

6 番目の人材の採用と育成です。

来年度、2022年の新卒の採用がもう進んでおります。来年度は、2022年は単体で新卒採用100名という目標で、今年度に比べると少し増やす予定です。

あとは、社内の技術コミュニティの活動が非常にオンラインでできるようになりましたので、非常に活発化しております。

全国レベルで参加者が集まって、北海道の人間が開催している技術コミュニティの活動に全国から参加するといったようなケースがたくさん出てきていて、非常にやはりオンラインによって、テレワークによってこの辺の育成のやり方は変わってきたなと感じます。

## 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

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

## 7 働き方改革の推進

働き方改革は、生産性向上につながるテーマであり、社員のモチベーションや人材採用、離職防止の面でも効果が期待できるものと捉え、『働く人の立場・視点』で環境づくりや諸制度の導入に取り組んでおります。具体的なテーマは、「所定労働時間の短縮」「テレワーク勤務制度の導入」「利用し易い休暇制度の運用」です。特に、「テレワーク勤務制度の導入」は、新型コロナウイルス禍をきっかけに、有事のみならず「生産性向上と成果主義を前提とした“普通の働き方”」として、定着してゆくもの、と考えております。2019年9月には、女性社員だけでなく、男性社員が育児休業等を取得している点や時間外労働の削減、年次有給休暇の高取得率等が評価され、次世代育成支援対策推進法に基づく子育てサポート企業として、「プラチナくるみん」の認定を受けました。今後も国の政策や法制度の動向を鑑み、デジタル技術を積極的に活用し、実効性の高い諸施策を推進してまいります。

3Q時

- ◆ 来年度に新人事制度導入（クレスコ版ジョブ型人事制度）することを、1月25日にリリース。スペシャリティの追求、実力本位の処遇、多様な人材活躍がポイント。

## 8 健康経営の推進

「健康」は個人の生活の質の向上のみならず、企業の利益にもつながる大切な要素でもあり、企業が、能動的にマネジメントアプローチすべきテーマであります。心身の健康を維持・増進する取り組みは、企業のレピュテーションや人材採用の面でも効果が期待できるものであり、併せて、企業のリスクマネジメントとしても重要であります。2019年9月に健康経営宣言を発表し、2020年3月には、「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人2020」に認定されました。今後も社員が健康で安心・安全に、やりがいを持って働ける職場を実現するため、当社企業グループに即した諸施策を推進してまいります。

3Q時

- ◆ 1月から保健師を社員として雇用。社員数の増加に伴い、健康相談が増加。在宅勤務を考慮して、健康管理をテーマにした映像作成し、ブログで情報発信。
- ◆ 在宅勤務の影響か、有給休暇取得率が低い。期末に向けて取得を推奨。
- ◆ 新人事制度導入の一貫で、来年度から健康増進手当を社員に支給予定。

働き方改革の推進です。

先月、東洋経済のオンラインの記事で、有給休暇取得率の高い企業ランキングが出ていまして、87位に弊社はランクしていました。情報通信業では8位です。

ただし、2020年度に関しては、在宅勤務が普及した影響だとは思いますが、有給消化率は低下しております。これは世の中全体的にそうみたいです。ただし、有給休暇を取得するような施策も今年度新たに打っていきたくております。

8番目の健康経営の推進です。

健康経営優良法人2021に認定されました。また、非喫煙を含めた基準達成での健康増進手当、ここにも書いていますけれども、手当の導入をすることにしました。

また、3月ですけれども、コロナ禍で感染防止や治療に従事されている医療従事者の皆さんを支援するというので、日本赤十字社に1億円の寄付を実施しました。

## 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

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

## 9 ダイバーシティへの取り組み

多様性の受け入れは、個人ひとりひとりが充実した人生を送り、併せて、企業が変化する市場環境や技術構造の中で競争優位性を築くために、不可欠であります。多様な人材が組織に平等に参画し、その能力を最大限発揮できる機会の提供は、様々なイノベーションを生み出し、価値創造につながります。個人の「違い」を尊重し、職務に関係のない性別、年齢、国籍等の属性を考慮せず、個人の成果や能力、貢献度に応じた評価を基本としております。女性の採用や女性管理職比率の増加にも注力し、2017年9月には、女性活躍推進法認定マーク「えるぼし」を取得しました。その他、外国人や障がい者の採用にも積極的に取り組んでおります。

3Q時

- ◆ 新人事制度導入の一貫で、定年の延長、フルフレックスタイム、介護休業の延長、ボランティア休暇の新設、パートナーシップ制度を導入。

## 10 M&A・アライアンスの推進とグループ企業に対する管理の強化

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

3Q時

- ◆ 新規M&Aの検討数はそれなりにあるが、進捗は芳しくない。
- ◆ 今後さらに、既存グループ会社とクロスセル情報・技術情報を進める予定。

9 番目、ダイバーシティへの取り組みです。

4月の人事で女性2名が事業部長に昇格しました。事業部長に昇格した人間が3名いるんですけど、そのうちの2名が女性ということで、女性の事業部長が3名になりました。

また、ダイバーシティに関係するかどうか、ちょっと分からないんですけども、当社の社員が企業対抗ゴルフ個人戦全国決勝で優勝したということで。私ども、ユニークな能力を持っている社員を採用しようというユニーク採用をやっているんですけど、それで入ってきた社員ですが、全国大会で優勝したということで、一言ご紹介したいと思います。ホームページにも載せております。

10 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。

既存、新規のM&Aで進行中案件が1件あります。常に何件か進んでいますけど、1件、だいぶ進んでいるのがあります。

### 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

※4Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

## 11 コーポレート・ガバナンスの推進

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

3Q時

- ◆ 社外取締役4名は、取締役会での意見交換が活発化。意見交換ができる環境に変化。

## 12 事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営

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

3Q時

- ◆ 投資が伸びている顧客、伸びている技術分野に、リソースを柔軟にシフトすることが重要。来年度もシフトを継続。
- ◆ 事業ポートフォリオを、来年度から新しい分類で開示予定。現在の分類は15年前から使用。
- ◆ 来年度から、クレスコグループの新しいビジョンと中期経営計画がスタート。5月の本決算発表時に説明。

11 番目、コーポレート・ガバナンスの推進です。

取締役および執行役員の報酬を決める報酬委員会の立ち上げの準備に入っています。委員は社外取締役中心で構成する予定でして、今年度から機能させようと思っています。

また、取締役のスキルマトリックスですね、この辺も導入しようということで検討に入っております。

最後 12 番目ですが、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営です。

先ほどから申しましたとおり、事業のポートフォリオを変えましたので、第1クォーターの決算発表が8月にありますけれども、そのときからは新しいポートフォリオでご報告することになります。

### 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

  
 2021年4月26日

各位

会社名 株式会社クレスコ  
 代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸  
 (コード番号 4674 東証第1部)  
 問合せ先 取締役 専務執行役員  
 コーポレート統括本部長 山元 高司  
 (TEL. 03-5769-8011)

**役員人事に関するお知らせ**

2021年4月26日開催の当社取締役会において、下記の通り役員的人事を内定致しましたので、お知らせ致します。  
 なお、取締役の人事につきましては、2021年6月18日開催予定の第33回定時株主総会及び取締役会において正式に決定される予定です。

記

1. 新任取締役候補者（第33回定時株主総会付議予定）  
 監査等委員である取締役（以下、監査等委員という。）

氏名	新役職名	現役職名
高石 哲	取締役 監査等委員	執行役員 コーポレート統括本部 副本部長
前川 昌之	社外取締役 監査等委員	—

<ご参考> 新任取締役候補者の略歴

氏名	生年月日	略 歴
高石 哲	1962年3月26日	1985年4月 日本電産株式会社 入社
		1988年7月 空社に併い、エヌ・アイ・ワイ・グループ通信株式会社 転籍
		2000年7月 株式会社エヌ・アイ・ワイ・グループ 公共事業本部 部長
		2003年4月 同社 デジタル開発本部(インフラ) 部長
		2008年9月 同社 フランチャイズマネジメント 事業部長
		2011年7月 同社 監査部長
		2013年7月 当社入社 事業統括本部 企画推進事業部 副事業部長
		2016年4月 当社 グループ事業推進本部 副本部長
		2017年6月 当社 執行役員 グループ事業推進本部 副本部長
		2018年4月 当社 執行役員 グループ事業推進本部 副本部長
		2020年4月 当社 執行役員 コーポレート統括本部 副本部長 (現任)

1

氏名	生年月日	略 歴
前川 昌之	1965年3月20日	1991年10月 中央新卒監査法人 入所
		2001年3月 公認会計士税理士事務所前川昌之事務所 代表 (現任)
		2004年12月 株式会社セブランス トヨタ 監査役
		2005年7月 株式会社トランス (現:株式会社トランス) 監査役
		2006年5月 株式会社ORION.IX 監査 代表取締役 (現任)
		2012年6月 株式会社ワンズベックス (現:株式会社セデュレックス)
		2012年10月 社外監査役 (現任)
		2014年3月 株式会社トランス (現:株式会社トランス) 取締役
		2015年2月 株式会社アイ・ビー・エフコーポレーション代表取締役 (現任)
		2018年3月 株式会社IPR 社外監査役

2. 退任予定取締役等（第33回定時株主総会終結の時をもって退任予定）

氏名	現役職名
岩崎 俊雄	取締役 会長
丹羽 蔵王	取締役 常務監査等委員
白井 義典	社外取締役 監査等委員

※補欠の監査等委員である取締役の吉田 治邦氏は、第33回定時株主総会付議予定終結の時をもって任期満了となります。

2

## 3. 補欠の監査等委員である取締役候補者（第33回定時株主総会付議予定）

池原 元宏  
 密法令に定める監査等委員の員数を欠くことになる場合に備えるものです。池原氏は、補欠の社外取締役候補であります。

## ＜ご参考＞略歴

氏名	生年月日	略歴
池原 元宏	1974年9月9日	2000年4月 弁護士登録（東京弁護士会所属）、神田野村法律事務所（現：神田国
		2005年3月 司法書士事務所 入所
		2006年10月 システム・IT法律事務所 入所
		2007年6月 ニューエコー商事株式会社 入所
		2009年9月 野村総合法律事務所 入所
		2014年1月 司法書士事務所パートナー（現任）
		2016年6月 日商興業株式会社 社外取締役（現任）
		2019年6月 株式会社新野 社外取締役

## 4. 第33回定時株主総会後の体制（予定）

## (1) 取締役（監査等委員を除く）

氏名	新役職名	現役職名
根元 浩幸	代表取締役 社長執行役員	代表取締役 社長執行役員
山元 高司	取締役 専務執行役員	取締役 専務執行役員
	ｺｰﾎﾟﾚｰﾄ統括本部長	ｺｰﾎﾟﾚｰﾄ統括本部長
冨永 宏	取締役 専務執行役員	取締役 専務執行役員
	ｲｰﾍﾞﾞｲﾝﾌｫｰﾐｴｰｼｮﾝ統括本部長 兼 技術研究所、品質管理本部管掌	ｲｰﾍﾞﾞｲﾝﾌｫｰﾐｴｰｼｮﾝ統括本部長 兼 技術研究所、品質管理本部管掌
杉山 和男	取締役 常務執行役員	取締役 常務執行役員
	ｺｰﾎﾟﾚｰﾄ統括本部 副本部長	ｺｰﾎﾟﾚｰﾄ統括本部 副本部長
粉川 徳幸	取締役 常務執行役員	取締役 常務執行役員
	事業統括本部長	事業統括本部長
堀井 朋一	社外取締役	社外取締役
佐藤 幸恵	社外取締役	社外取締役

3

## (2) 取締役（監査等委員）

氏名	新役職名	現役職名
高石 哲	取締役 監査等委員	執行役員 ｺｰﾎﾟﾚｰﾄ統括本部 副本部長
佐藤 治夫	社外取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員
前川 昌之	社外取締役 監査等委員	—

## (3) 補欠の監査等委員である取締役

氏名	新役職名	現役職名
池原 元宏	社外取締役 補欠監査等委員	—

## 5. 実施日

2021年6月18日予定

以上

4

次の話です。その他の開示事項で、役員の人事ということで少しお話しします。

これは、4月26日にもう発表になっているんですが、特筆すべきは右側の退任役員、退任予定役員の中で岩崎という者が退任します。

弊社の創業者で、長年社長、会長を33年間務めてきた人間です。取締役はもう完全に退任しますが、名誉会長ということで会社には残る予定にはなっております。

## 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@scriptsasias.com

2021年5月10日

各位

  
 株式会社クレスコ  
 代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸  
 (コード番号: 4674 東証一部)  
 問合せ先 取締役 常務執行役員 杉山 和男  
 (TEL. 03-5769-8011)

**報告セグメントの変更に関するお知らせ**

当社は、2021年5月10日開催の取締役会において、2022年3月期(2021年4月1日～2022年3月31日)から、報告セグメントを変更することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 変更の内容

当社は、従来、「ソフトウェア開発事業」及び「組込型ソフトウェア開発事業」の2つを報告セグメントとしておりましたが、2022年3月期を初年度とする「中期経営計画2023」の遂行にあたり、デジタルソリューション事業の本格的な成長を目標として、2022年3月期(2021年4月1日～2022年3月31日)から、「ITサービス事業」及び「デジタルソリューション事業」の2つへ報告セグメントを変更することといたしました。

(1) 変更前のセグメント区分

変更前のセグメント区分		
セグメント	サブセグメント	内訳
ソフトウェア開発事業	金融	銀行、証券、保険 その他
	公共サービス	旅行、人材、物流、航空、鉄道、電力、放送、医療 その他
	流通・その他	小売、不動産、情報通信、製造 その他
組込型ソフトウェア開発事業	通信システム	携帯情報端末 その他
	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 その他
その他 (商品・製品開発事業等)	無し	デジタル家電、医療機器、制御システム その他

1

(2) 変更後のセグメント区分

変更後のセグメント区分		
セグメント	サブセグメント	内訳
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
		金融
	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	無し	「Creage」「インテリジェントフォルダ」、 SPA等
顧客の採買額を支援する 商品・サービスからなる ソリューション群		

2. 変更の時期

2022年3月期第1四半期決算(2021年8月発表予定)から、報告セグメントを変更いたします。

以上

2

あと、5月10日、セグメントが変わりましたということで、先ほど来話している内容のリリースをしております。

この辺のところの説明は省きますので、後でご覧になっていただければと思います。

私の発表は以上になります。

**司会**：根元社長、ありがとうございました。

## 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**：それでは、これより質疑応答のお時間といたします。

それでは、ご質問をお読みいたします。

2030年度、売上高1,000億円のうち、デジタルソリューションでどれくらいの金額を目指していますかというご質問です。お願いいたします。

**根元**：2030年の時点の目標感というのは、今はまだ決めておりません。ただ、今、現状でいいますと、大体15億円程度なんです。それを3年後、2023年には40億円から50億円というところまで持っていきたいと思っています。

新しいデジタルソリューションを開発する、もしくはそういうものを持っている会社をM&Aするとか、いろいろやり方はあると思うんですけども。そういう、まずはこの3年というところでの数字を捉えております。

**司会**：ありがとうございます。次のご質問です。

資料の中のデジタルソリューションの拡充で、新たなデジタルソリューション開発およびアライアンスによるラインナップ拡充とありますが、詳しく教えてくださいというご質問です。お願いします。

**根元**：先ほど申しましたとおり、デジタルソリューションというのは、やってはいるんですけども、年間で15億円ぐらいのまだ売上ですので、そこのやはり既存にあるものを強化して販売いくというのはあると思います。クラウド系ですか、RPAの自動系とか、そういうところはまだまだ伸びるだろうと。既存のものでも伸びるだろうと思っています。

新しい分野はどういうものが入るかというのは、これはなかなかマーケティングをしながらやっていかないと駄目なのだろうとは思っていますけれども。技術的に言うと、やはりAIの関連はあるだろうと。AIを使ったものというのはあるだろうと思っています。

具体的に、今はまだ開発しているもの、新しいデジタルソリューションで開発中のものというのは今はないです。まだいろんなマーケティングをしながら、どういうニーズがあるかというところを探っている。

---

### 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



あとは、他社とのいろんなジョイントができないかということは今、検討しているというような段階であります。

**司会：**ありがとうございました。次のご質問です。

2023年の500億円のうち、M&Aはどのくらいを考えていらっしゃるでしょうかというご質問です。お願いします。

**根元：**M&Aは、やはり相手があることなので、うまくいく、いかないというのは相手との調整ごとになると思うんですけれども。少なくとも売上規模で20億円から30億円ぐらいのものはM&Aで成長させたいと思っております。もっと大きくても別にそれは構わないですけれども、やはりその案件によるかなと思っています。

**司会：**ありがとうございます。次のご質問です。

デジタルソリューションの成長を楽しみにしておりますが、御社の長期的な事業戦略について教えてください。現在、大企業を中心にマイグレーションおよびモダナイゼーションによって、レガシーシステムがクラウドベースおよびアプリの最適化へということが行われています。

御社が得意とするIBMのシステムは、このような時流でシェアを広めると考えているのですが、AWSやAzure、Salesforce、SAPなどの海外勢やサイボウズなどの国内勢と結び付きを強める戦略というのはあるでしょうか。

もしSAPとの連携を強める場合、クレスコ・イー・ソリューションの御社グループ内でのポジショニングを教えてくださいというご質問です。お願いいたします。

**根元：**IBMとは、もう創業以来の付き合いでして、やはりIBMが大型のコンピューター、それからUNIX、いろんな新しいミドルウェア、最近ですとAIのWatsonとか、新しいテクノロジーをやはり広めてくれている、そういうところをわれわれと一緒に仕事をしながら、新しい技術を学んで、それをお客様に提供するというはやってきております。

ただ、最近では、今名前が出ていましたけれども、クラウドシフトということで、Amazonを筆頭とするクラウドの仕事は非常に増えております。Amazonでいいますと、私どもは2012年からAmazonのAWSのパートナーになっていまして、今、もう200人以上の技術者、資格者がおりまして、Amazonの中でのパートナーの位置付けというのかなり上のほうではあります。非常に仕事としては多いです。

---

## 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



ただし、規模が大きいかというと、一個一個の規模は IBM のレガシーのシステムに比べると、一個一個のプロジェクトの規模感は小さい。ただ、今でもかなりやっています。非常な勢いで伸びております。

それから、Microsoft の Azure については、ここ 3~4 年、非常にわれわれも Azure を使った仕事をやり始めていますし、われわれの社内システムのかなりの部分が実は Microsoft の Azure、新しい技術を使ったところで動いております。

Microsoft、多分きょうホームページに出ていると思うんですけども、Microsoft のクラウドパートナーのゴールドか何か、私もよく分かりませんが、そういうのになったという形で。Microsoft のクラウドの事例みたいなのところにも発表されていますので、そちらも今後かなり伸びていくかなと思っています。

Salesforce については、われわれ本体ではやっていないですが、グループ会社でイニシアスという昨年 M&A した会社がありまして、ここで何十人か、Salesforce の開発の技術者がおります。

それから、SAP については、もともともう 20 年以上前からクレスコ・イー・ソリューションでやっています、こちらはエンドユーザーですね、直のユーザーをとにかく取って、マーケティングして、直のユーザーをどんどん獲得していこうということで。

ここ 5 年ぐらいは、売上の的には結構伸ばしてきておりますが、エンドユーザー直のプロジェクトは、それなりにリスクもありますので、少し品質問題とかコストオーバーランというようなことが一昨年とか、その前の年ぐらいはちょっとあって苦戦はしていましたが。昨年度はだいぶ収益性も上がって、元に戻ってきたということで。引き合いとしてはかなりあるかなと思っています。ここはここでやはり頑張って、もっとビジネスの成長をさせていければなと思っています。

ですから、ご質問に書いていますけれども、IBM は IBM でレガシーのところもやってはおりますけれども、新しいところのクラウド系の仕事というのも、それ以上の勢いでは伸びているというのが答えになります。以上です。

**司会：**ありがとうございました。

それでは、お時間もまいりましたので、これをもちまして質疑応答を終了いたします。

最後に、根元社長からごあいさつがございます。よろしく願いいたします。

**根元：**きょうは、お忙しいところ説明会に参加いただきまして、本当にありがとうございます。

---

## 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



まだコロナ禍で世の中は不自由な状況が続いていますが、幸いにもわれわれの業界、弊社は非常にDXの波がこれから本格的に来るのかなということを感じておりますので、ビジネスをもっともっと盛り上げて、投資家の皆様のご期待に応えられるように頑張っていきたいと思っております。

今後とも、どうぞよろしくお願いいたします。

**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いたします。

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@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をしてはなりません。

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

