



**株式会社クレスコ**

2021年3月期第1四半期決算説明会

2020年8月18日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社クレスコ
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021年3月期第1四半期決算説明会
[決算期]	2020年度 第1四半期
[日程]	2020年8月18日
[ページ数]	24
[時間]	15:00 – 15:46 (合計：46分、登壇：32分、質疑応答：14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)
[アナリスト名]*	ティー・アイ・ダヴリュ 高田 悟

\*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

### 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



# 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、2021年3月期第1四半期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中ご視聴くださいます。誠にありがとうございます。

本日は、代表取締役社長執行役員、根元浩幸様よりご説明をいただきます。それでは、根元社長、どうぞよろしくお願いいたします。

**根元：**クレスコの根元でございます。今日は、第1四半期の決算説明会をご視聴いただき、どうもありがとうございます。私から30分程度、今映っているパワーポイントに基づいて話をしますので、その後、質疑応答ということで進めたいと思います。

1
CRESCO

1 決算のポイント
1.1. 売上高・利益①
連結

[単位：百万円未満切捨]

- 新型コロナウイルスの拡大により、国内外の経済活動が停滞、顧客のIT投資計画が見直しに。
- 主要顧客を中心に、受注が減少。既存プロジェクトおよび新規プロジェクトの中止・中断・延期も大きく影響。
- 一部の連結子会社において、不採算プロジェクトが発生。
- 売上高は微増、売上総利益・営業利益は人件費、外注費、材料費の増加により減益。
- 保有する金融商品の時価上昇により、経常利益は好転。

□ 売上高 … 1億58百万円の増収(前年同期比 1.7%増)。	□ 経常利益 … 1億77百万円の増益(前年同期比 26.5%増)。
□ 営業利益 … 3億43百万円の減益(前年同期比 44.6%減)。	□ 当期純利益 … 1億22百万円の増益(前年同期比 28.2%増)。

1 Q 累 計		19/03期	20/03期	21/03期	前年 同期比	対上期 進捗率	2 Q 業 績 予 想	21/03期 20/5/8 予想	前年 同期比
		売上高	8,113	9,245	<b>9,404</b>	<b>101.7%</b>		<b>49.5%</b>	19,000
売上総利益	1,377 (17.0%)	1,743 (18.9%)	<b>1,451 (15.4%)</b>	<b>83.3%</b>					
営業利益	472 (5.8%)	770 (8.3%)	<b>426 (4.5%)</b>	<b>55.4%</b>	<b>29.4%</b>	1,450 (7.6%)	84.0%		
経常利益	725 (8.9%)	670 (7.2%)	<b>847 (9.0%)</b>	<b>126.5%</b>	<b>54.7%</b>	1,550 (8.2%)	81.7%		
純利益	413 (5.1%)	433 (4.7%)	<b>555 (5.9%)</b>	<b>128.2%</b>	<b>53.4%</b>	1,040 (5.5%)	91.3%		
注	EPS 円/株	18.92	19.80	<b>26.45</b>			49.55		

1 Q (4~6月)

**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。17/03期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、「EPS」を算定しております。

[注] ( ) 内の数字は各々の利益率を表します。  
 [注] 「純利益」は「親会社株主に帰属する四半期純利益」です。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 3

早速、説明に入らせていただきます。まず、決算のポイントになります。

## 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@scriptasia.com



一番上に点が五つありますけれども、第1クォーターから、やはり新型コロナ拡大の影響を受けて国内の経済活動が停滞したことで、私どもお客様のIT投資の計画にも見直しが入ったというのが実態です。

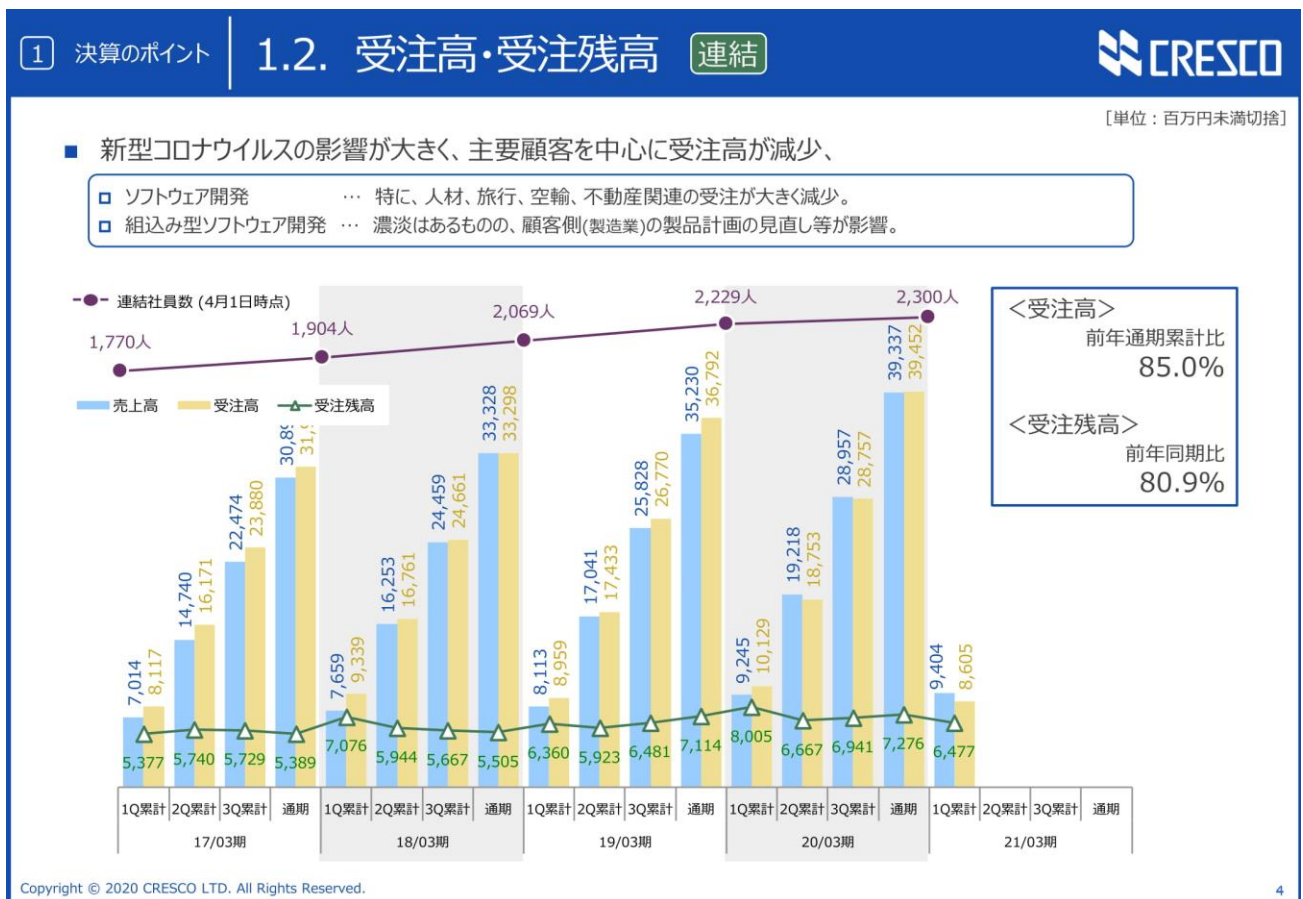
主要なお客さんで受注が減少したこと、それから既存のプロジェクト、新規に予定したプロジェクトが中止になった、中断になった、延期になったというようなことも発生しております。

また、一部連結子会社3社ほどですけれども、不採算のプロジェクトが発生したことでちょっと利益にマイナスインパクトを与えています。

売上は、全体としては微増ではあるんですが、売上総利益・営業利益については、人件費、外注費、材料費の増加によって減益ということです。

ただ、保有する金融商品の時価が上昇したということで、経常利益については好転している結果になります。

売上は94億で、昨年同期比で101.7%。営業利益は4億2,600万で、昨年比で55%。営業利益率も4.5%と近年になく悪い状況です。経常利益は、先ほど説明しましたが8億4,700万と、金融商品の時価上昇ということで、昨年比べては126%という結果となっております。



サポート

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

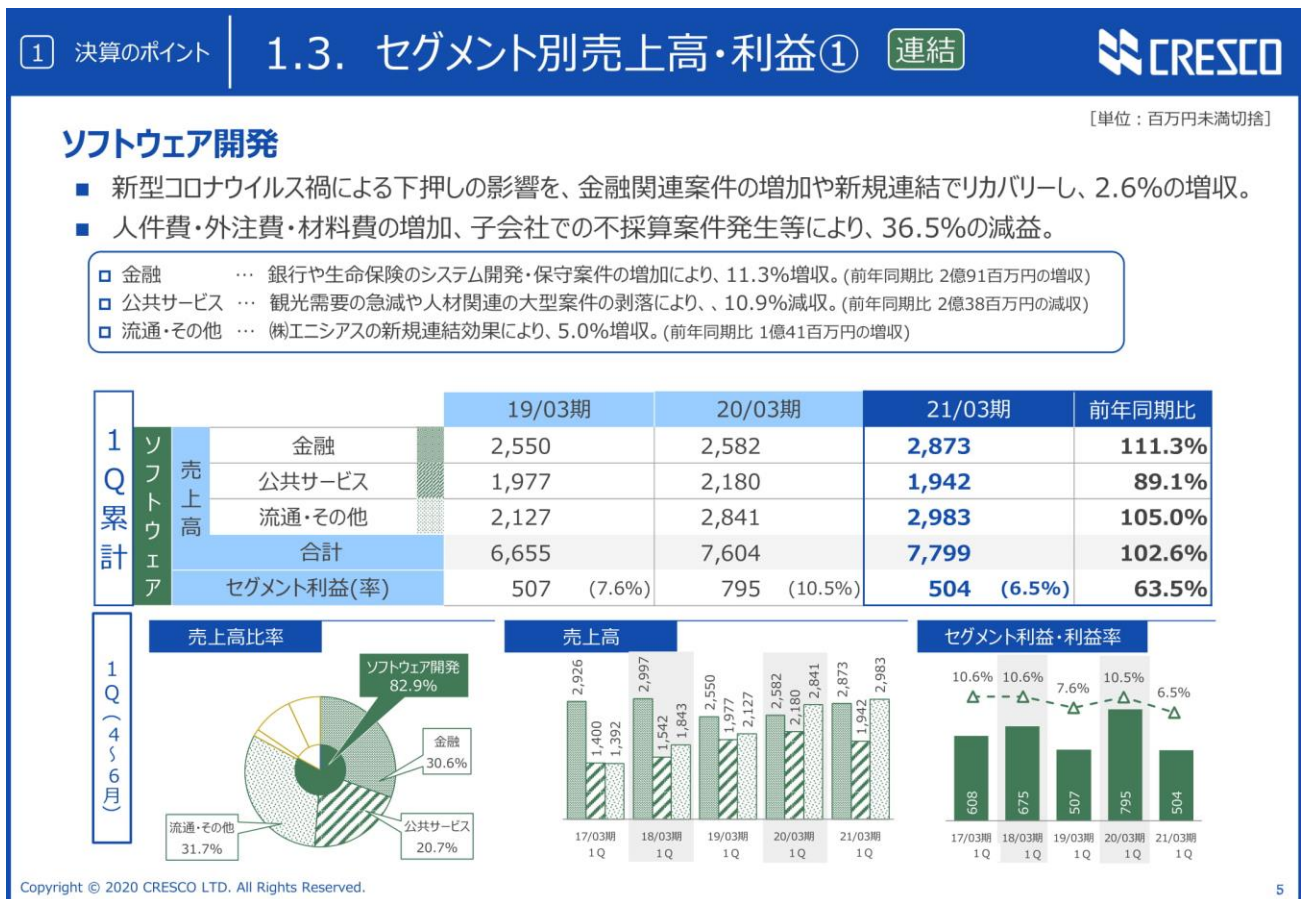


受注高・受注残高につきまして説明いたします。

やはりお客様の状況が4月以降はあんまりよろしくない。3月から厳しいところもあったんですけども、特にここが一番上に書いていますが、ソフトウェア開発でいいますと人材の会社、旅行の会社、空輸の会社、不動産関連の受注が大きく減少しております。

あと、組込み型ソフトウェアに関しては濃淡があるんですが、少しお客様の製品計画の見直し等が第1クォーターから少し出始めている。

受注残高は前年比80.9%で、かなり落としている状況です。



セグメント別の売上高・利益に関してです。

セグメント別で見ますと金融につきましては、昨年度、一昨年度も底を打っているような状況で多少プラスにはなっております。111%ということで。生保関連等で開発案件、DX化案件といわれるような新しい案件が結構増えたというのはあります。あと、新しいお客様が獲得できて本格的に動き出したというのもあります。

### サポート

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





問題は、やはり公共サービスは、旅行業ですとか人材関連の予定した案件が、結構剥落しましたので第1クォーターだけで10.9%と減収になっております。

あと流通もかなり厳しいんですが、4月にエニシアスという新しい会社がグループ入りしまして、その効果もあって若干のプラスになっているという状況です。

利益に関しては、不採算のプロジェクトもあったということで昨年度に比べると36.5%の減益になります。

① 決算のポイント

## 1.3. セグメント別売上高・利益②

連結

[単位：百万円未満切捨]

### 組込み型ソフトウェア開発

- 顧客側の製品計画の見直し等により、受注高が減少し、1.8%の減収。
- 人件費・外注費の増加、受注単価低減等により、25.6%の減益。

- 通信システム … スマートフォン関連は、9.4%増収。(前年同期比 12百万円の増収)
- 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、前期末受注残が寄与し、13.2%増収。(前年同期比 94百万円の増収)
- 情報家電等・その他 … プロジェクトの中止・延期の影響により、17.4%減収。(前年同期比 1億36百万円の減収)

		19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比	
1 Q 累 計	組込み型 売上高	通信システム	120	132	<b>144</b>	<b>109.4%</b>
		カーエレクトロニクス	593	716	<b>810</b>	<b>113.2%</b>
		情報家電等・その他	733	786	<b>649</b>	<b>82.6%</b>
		合計	1,448	1,634	<b>1,604</b>	<b>98.2%</b>
		セグメント利益(率)	266 (18.4%)	309 (18.9%)	<b>230 (14.3%)</b>	<b>74.4%</b>

売上高比率

売上高

セグメント利益・利益率

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 6

次に、組込み型ソフトウェア開発になります。

こちらも売上に関してはほぼ横ばいで、全体でいうと昨年同期比98.2%となっています。

セグメントによって多少濃淡ありますが、やはり利益に関しては25.6%の減益と、ソフトウェア開発と同じく昨年よりも利益を落としている状況です。

#### 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

新型コロナウイルスの影響で、顧客のIT投資計画は大幅な見直しに。  
一方で、ウィズコロナ・アフターコロナを踏まえた企業のIT戦略は、新たな事業機会へ。

- 実体経済の回復状況を鑑みると、**上半期の受注の落ち込みは避けられない。**
- 新型コロナウイルス禍により、対面営業が自粛となっているため、**受注活動への支障は大きい。**
- 一方、新型コロナウイルス禍は、クラウド活用とテレワーク導入を後押しし、**デジタル改革の加速要因に。**

【ご参考】 景気判断の調査等

2020年6月の日銀短観 [2020年7月1日発表]

業況判断指数(DI)が、新型コロナウイルス禍の影響を受け、マイナス34に悪化し、リーマンショック後の2009年6月調査(マイナス48)以来の低水準。  
しかしながら、2020年度のソフトウェア投資額は、デジタル改革を背景に全産業に置いて増加傾向。

IDC Japanの2020年度国内ICT市場予測 [2020年7月6日発表]

支出額ベースで、前年比5.3%減の27兆5,927億円と予測。(5月7日の調査から0.8ポイント改善)

※ この予測は、国内外で2020前半に抑制され、局地的な感染被害はあるものの順調に経済活動が正常化し、景気対策の一環として政府がICTに投資する、という前提に基づく。

政府による7月の月例経済報告 [2020年7月22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が、このところ持ち直しの動きがみられる」旨の判断。

今期の見通しについて、お話し申し上げます。

冒頭にも申しましたとおり、お客様のIT投資計画の見直しが、もう4月、5月から入り始めているということで、今も入っている状況です。どちらかという、ほぼマイナス方向の見直しということになります。

ただ一方で、今後のお客様の活動を見たときに、ウィズコロナ・アフターコロナを考えたときに、やはりIT投資はやらなきゃなんないと思っていられるお客様も相当数いらっしゃいますので、その辺を上手く取り込む。厳しい状況ではありますが事業機会でもあると考えています。

上期に関しましては、もう上期も半分過ぎておりますが、2Qも半分過ぎておりますが受注の落ち込みは避けられないと思っております。

特に受注の営業活動が厳しい、やりにくい状況です。対面での話がほぼできない状況で、オンラインでの既存のお客様との案件のお話というのがほとんどでして、新しい案件をコンペなり提案なりして立ち上げるということが非常にお客様側もスピードが落ちていますし、われわれ側からしても活動がやっぱり落ちているといえると思います。

## 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@scriptsasias.com

ただ先ほど申しましたとおり、先々を見ていくとやはりデジタル変革ということで、今回こういうIR活動も完全にオンラインでやっているのと同じように、いろんなお客様がデジタルでいろんなことをやらなきゃならないようになってきておりますので、先々を見たときには需要は戻るだろうと考えております。

ここにご参考の資料が出ていますけれども、かなりやっぱり厳しいという指標はいろんなところで出ております。

2 今期の見通し

## 2.2. クレスコグループの見通し①

連結

### 1. クレスコグループの新型コロナウイルスへの対応

- 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。

【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。
- 4月6日、クレスコ本社に『コロナ緊急対策本部』を設置。**定例ミーティングを週次で実施。**
- 政府の基本方針や要請事項に則り、原則、出勤率を5割以下とすべく、**テレワークを継続中。**
- 政府や自治体の要請に準じた施策を**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。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.9

コロナについてですけれども、私どものグループでの新型コロナに対する対応を簡単にご紹介します。

2月27日に対応方針を出して、社内外にアナウンスしております。

4月に入ってかなり厳しい状況になってきていましたので、その時点で緊急対策本部を設置して、定例のミーティングを初めのうちはほぼ毎日やって、現状でも週次のミーティングを状況を見ながらやっている状況です。

#### 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



初めの4月、5月の緊急事態のときは8割出社しないということで、在宅勤務に急速に移行しました。現状では、出社は5割以下にすべきということで、6割7割くらいのプロジェクトが多いと思いますがテレワークは継続している状況です。

基本的には従業員の安全・安心・健康を確保するのが第一に考えておりますので、3密を避けたところで仕事をするんだということで。出社している人間いますけれども、3密を避けるような少時間を置いたゆったりしたプロジェクトルームで仕事をするとか、そういうような工夫はしております。

② 今期の見通し

## 2.2. クレスコグループの見通し②

連結



### 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

- 新型コロナウイルスの感染状況や専門家による収束見通しを鑑みると、**第2四半期以降も、複数の事業等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。

- 当社企業グループの事業特性による影響

- ・ 顧客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。
- ・ 主要な顧客の業種には、サービス業や旅行、空輸、人材、不動産、自動車関連の企業が多く、IT投資抑制の影響(プロジェクトの中止・中断・延期など)が、長期に渡り継続、あるいは、大きくなる可能性がある。

- 緊急事態宣言解除後、経済活動が少しずつ再開され、一部では、「新しい生活様式」や「ニューノーマル(新常态)」に即して底上げがみられるが、新型コロナウイルス禍による企業活動は全般的には停滞しており、顧客のIT投資計画に、引続き、影響を及ぼす。

- 対面営業の自粛や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業所の一時閉鎖は、稼働率・生産性に影響を及ぼす。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

10

新型コロナが事業に及ぼすマイナス面ですけれども、今までもお話ししていますように、やはり一番は感染が拡大して社員が罹患してプロジェクトがクローズになるとか、そういうようなことが一番困ることだなと感じています。

次には、やっぱりお客様ですね、お客様の影響。

特に、ここの2番目の点に事業特性の影響と書いていますが、私どもはお客様の数がそんなに多いというよりも大手のお客様とがっちり仕事をする。例えば、弊社クレスコ単体でいいますと、大体トップ20社で大体80%ぐらいの売上をあげさせてもらっているという、やはり特定のお客様に結

### 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



構偏りがある。大手のお客さんでがっちり仕事をさせてもらっているという関係上、そこのお客様の IT 投資、ビジネスの状況が厳しくなると結構、影響を受けやすいという特性があります。

特に、ここに書いていますけどもサービス業、旅行業、空輸、人材、不動産、最近だと自動車関係です。報道でも出ていますが、そういうところがかなりのメインのお客さんで持っていますので、そういうところがかなり厳しくなっていると。その影響を第 1 クォーターから受けているというのが実感であります。

先ほどから申しましたとおり、先々を見たときには、じゃあもう IT 投資をしないというのは、そういう苦しいお客さんでもあり得ないので、先々はまた回復してくるだろうし、いろんなお客さんで IT のニーズは出てくると思っております。

ただ現状は、経営成績に影響を及ぼすような話というのはマイナス面として出ております。

② 今期の見通し

## 2.2. クレスコグループの見通し③

連結



### 3. 事業機会(プラス面)に関する認識

- 当社企業グループは、事業機会を着実に取り込み、更なる飛躍を果たすため、2016年4月「デジタル変革をリードする」ことを標榜した5ヶ年のビジョン「CRESCO Ambition 2020」を掲げ、業績目標の達成、重点施策の具現化、企業価値の向上を目指している。

【コーポレートスローガン】 Lead the Digital Transformation (「クレスコグループ」はデジタル変革をリードします)

- **2020年度は、積極的な事業展開が非常に難しい局面だが、「ニューノーマル(新常态)」に即したテレワーク制度の活用やスペース効率の最適化、オフショア・ニアショアの推進といった、「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。
- 新型コロナウイルス禍を機に、BCP(Business Continuity Plan : 事業継続計画)対策を含め、改めて見直されるクラウド環境の整備や、テレワーク・在宅勤務制度の導入、AIやRPAを活用した省人化・自動化対応等、顧客の要望は増加傾向にあり、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とって、**新たな事業機会となると考えている。**
- 新型コロナウイルス禍は中長期視点では一過性のものであり、「デジタル変革」は、着実に拡大すると予測。**「ピンチのときこそ、チャンスは到来する」と前向きに捉える**
- 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。**

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

11

プラス面という意味では、世の中がこれだけ変わっていますので、当然世の中が変わったところでいろんな IT を使った仕掛けをお客さんも考え始めていますので。今はまだ落ち着いていないというか、まずはコロナの収束を第一に考えているというところがあると思うんですけど、これからいろんな話が出てくると感じております。

### サポート

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



特に今回、日本国民がどう感じたというのは、例えば10万円の給付とかでも非常に時間がかかったりとか、いろんなところで国のITがかなり遅れているというのがはっきりしたなど。ですから、そういうところの整備は何年かけて国のほうもやっていくでしょうし、公共ですとか公益のところ。それからお客さんもビジネスのやり方を変えるというところで、ITの投資は増えるだろうと見ております。

ただやっぱり、今近々で見たときには厳しいなど。この状況がいつまで続くのかなというのは私ものはっきり自信がないなどというのが正直なところであります。ただやはり、そういう市場のニーズは先々あるというのは分かっていますので、それに的確にこたえるべく技術力を保持するとか、新しいビジネスを組成するとか[音声不明瞭]。

② 今期の見通し
2.2. クレスコグループの見通し④
連結

### 4. 2021年3月期の連結業績予想について

- **新型コロナウイルス禍によるクレスコグループの業績への影響は『精緻に把握することが困難』。**

- ・ 顧客のIT投資の抑制(受注減少、プロジェクトの中止、中断、延期 等)
  - ・ 労働環境の変化(テレワークへの移行、時差通勤 等)
  - ・ 関係者の感染防止対策

など
- **現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断および以下の仮定・現状認識に基づいた、業績予想。**
  - ① **新型コロナウイルス禍は、第2四半期後半から収束に向い、下期には受注も徐々に好転する。**
    - ・ 第2四半期以降も新規陽性者数は増加傾向にあるものの、一方で重症患者数は低位。
    - ・ しかしながら、当社企業グループの顧客において、緊急事態宣言解除後も引き続きテレワークを継続する傾向が続いており、営業機会が減少している状況にあることから、営業戦略の見直しおよび新規ビジネスの組成が喫緊の課題。
  - ② **上期は、主要顧客に著しい悪化影響が生じ、計画見直しによる受注減が発生する。**
    - ・ 第1四半期において、緊急事態宣言の発令や全国的な企業活動の自粛が進んだことから、主要顧客より計画見直し要請を受ける局面が増加し、また、テレワークに伴う営業機会の減少により受注減が発生。
  - ③ **2020年4月1日付で「株式会社エニシアス」を連結子会社としており、業績の底上げを期待。**
    - ・ エニシアスは、「Google Cloud」や「Salesforce」のパートナーとしてクラウドビジネスに強みを有しており、新型コロナウイルス感染症の拡大に起因するテレワーク環境下においても、その強みを発揮して収益機会を獲得。
  - ④ **下期の回復基調は、上期の落ち込みをカバーするまでには至らず、通期業績は前年度並みに着地。**
    - ・ 下期に向けて、ノーコード・ローコード開発ツールを活用した生産性向上など、「ニューノーマル(新常态)」を意識した事業展開に最優先に取り組むとともに、不採算案件の早期解決や、テレワークへの移行で明確になった、残業時間の抑制、待機人員の配置転換、不要不急のコストの削減等の諸施策を実行することで、業績予想の達成を目指す。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.
12

業績の話です。精緻に把握することが難しいという状況に今なっています。

現時点で入手可能な情報を基に判断している。いろんな仮説、仮定を立てて業績予想をしているということです。

一番下に赤字で書いていますが、通期の業績で前年度並みに着地したいなどということで、上期の落ち込みを下期はカバーするというのでや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





先ほどから申していますように、お客様でいいところと悪いところ、ITのビジネスでもいいところと悪いところがありますので簡単に話をします。

悪いところは先ほど申しましたとおり、お客様の業績が悪いということで、空輸ですとか旅行ですとか人材、不動産、自動車をはじめとする製造業はやっぱり悪いだろうと。

一方で、公益ですとか公共のところは、逆これからまだ増えるだろうと予想されますので、そういうところに仕事をシフトしていくことも考えなきゃならないです。

あとはネットワーク。これは弊社というよりもグループの子会社になりますけれども、ネットワークを中心にやっているような会社があるんです。こういうところは比較的影響はそんなに受けていない。逆にちょっとプラスかもしれないなというところがあります。

グループ会社でも、やはり公共関係の仕事、通信関係の通信業者の仕事を請けているところは比較的業績的にはそんなに影響を受けていないといえると思います。ですから、全部が全面的に駄目だというよりも、お客様の業種あとはITのエリアによっていいところと悪いところがあるという感じですよ。

全体としてはよくないという状況です

② 今期の見通し

2.3. 業績予想 連結



[単位：百万円未満切捨]

- 2020年5月8日発表の**連結業績予想に、変更なし。**
- 第2四半期以降の新型コロナウイルス禍の状況や収束時期等を含む仮定については重要な変更はなく、引き続き動向を注視。
- 今後、仮定の誤りにより開示すべき事象が発生した場合、速やかに公表。

2 Q 累 計	20/03期					21/03期	
	19/5/9 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	20/5/8 予想	前年 同期比
	売上高	18,460	108.3%	19,218	112.8%	104.1%	19,000
売上総利益			3,586 (18.7%)	116.9%			
営業利益	1,500 (8.1%)	106.7%	1,726 (9.0%)	122.8%	115.1%	1,450 (7.6%)	84.0%
経常利益	1,704 (9.2%)	99.0%	1,896 (9.9%)	110.2%	111.3%	1,550 (8.2%)	81.7%
純利益	1,117 (6.1%)	103.8%	1,139 (5.9%)	105.8%	102.0%	1,040 (5.5%)	91.3%
注 EPS 円/株	51.05		52.74			49.55	

通 期	20/03期					21/03期	
	19/5/9 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	20/5/8 予想	前年 同期比
	売上高	37,880	107.5%	39,337	111.7%	103.8%	40,000
売上総利益			7,246 (18.4%)	108.6%			
営業利益	3,400 (9.0%)	106.0%	3,556 (9.0%)	110.9%	104.6%	3,400 (8.5%)	95.6%
経常利益	3,813 (10.1%)	104.2%	3,712 (9.4%)	101.5%	97.4%	3,600 (9.0%)	97.0%
純利益	2,416 (6.4%)	105.7%	2,421 (6.2%)	105.9%	100.2%	2,450 (6.1%)	101.2%
注 EPS 円/株	114.28		114.30			116.72	

【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。

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



業績予想です。

5月8日に発表した業績予想から変更はありません。通期でいいますと400億、営業利益は34億です。売上で昨年度並み、利益は若干落ちるかという予想で、今は変わらない状況になっております。

下期の状況が見えてきて、修正しないといけないときには速やかに発表したいと思っております。

② 今期の見通し

## 2.4. 配当予想 連結

■ 2020年5月8日に発表した配当予想に、変更なし。

	18/03期	19/03期	20/03期	21/03期	
	実績	実績	実績	20/5/8 予想	増減
中間	29円	32円	36円	18円	-
期末	※ 43円	34円	18円	18円	-
年間	72円	66円	-	36円	-
配当性向	36.0%	31.6%	31.5%	30.8%	-0.7%
配当利回り	2.0%	2.0%	2.5%		
DOE	5.5%	4.6%	4.8%		
配当金の総額	781百万円	722百万円	750百万円		

※2018年3月期の期末配当は、創業30周年記念配当含む  
[配当金の総額：百万円未満切捨]

**株主還元方針**

- ▶ 当社は株主のみなさま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%相当を目途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。

- ・ 17/03期中間～20/3期中間は分割前の実際の配当金の額を記載しております。
- ・ 20/03期の合計は、株式分割の実施により単純計算ができないため記載しておりません。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved. 14

配当に関しても変更ありません。

中間で18円、期末で18円の36円。連結の経常利益に基本的には連動すると株主還元の方針を立てておりますので、それに基づいてや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





## 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。

## 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。

## 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、クロス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。

ご参考の資料がありますが、ここの中で1点だけ、対処すべき課題というのがあります。こちらで12ほど挙げていますので、こちらの現状の1クォーターでの動きというのを簡単に最後にご説明したいと思います。

1番目は、新規ビジネスの組成と新技術の研究・開発ということで挙げております。

コロナ禍で先ほどからも言っているとおり、お客様の投資がなかなか、われわれが当初想定したとおりになっていないのが現状です。ただ、デジタル変革の流れは今後も継続するだろうと思っています。

ただやはり、一番今厳しいと思っているのは営業です。営業活動を非対面でやっていくというところがまだ慣れていない、十分できていないというのはあります。この辺のところはもっと進めていかなきゃならないと思っていますし、いろんなデジタルマーケティング等もっと活用してやっていこうと考えています。

AIとか数理最適化モデルとか、いろんな新しい事例をわれわれは持っていますので、そういうのをもっと世の中に発信してお客さんに興味を持っていただくと。そういうところから新しい顧客を開拓していきたいと思っています。

### サポート

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

2 番目は、今も少し触れましたけれども、なかなかテレコンだけではお客様を新規開拓するところで、信頼関係づくりは限界があるなということで苦戦しているということです。

ただ先ほど申しましたとおり、新しい先端の事例とか、昨年までは集合型のセミナーをやっていたんですけれども、こういう状況ですので6月からはオンラインのセミナーを始めることにしました。こちらは結構集客もできていますので、そういうところも新規顧客の開拓のきっかけにしたいと思っております。

3 番目の鉄板品質の提供の話になります。

冒頭でちょっと申しましたけれども、単体のほうは今回特になかったんですけれども、子会社3社で3プロジェクト、トータル5,000~6,000万ぐらいのコストオーバーが発生しました。ただ2Q以降、それが悪化するという情報はないので、ほぼ収束できるだろうと見ております。

ご参考

## 対処すべき課題②



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

### 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。

### 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、「人財育成のモデル企業」を目指した学習する組織風土作り、人財育成プログラムを推進してまいります。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

20

4 番目の生産性の追求です。

4月から5月にかけて在宅勤務に移行するという一方で、かなり強引というか強制的に8割在宅ということでもっていきましたので、かなり負荷は増大しました。結局オーバーヘッドが大きくなったということで、一時的には生産性が下がったんじゃないかなと思っています。

## サポート

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



具体的には、残業が当初の予定よりも発生したとか、あとはお客様の要請で自宅待機。仕事ができないので自宅待機になったり、計画していた案件が中止・中断ということで、われわれは待機と聞いていますけども、要員の待機が発生したことで、そういうところもかなり生産性の低下、結局は利益率の低下を招いたと思っております。

5 番目の開発に従事する人材の確保です。

こういう状況ですので、現在は要員の不足感はありません。ニアショア、オフショアに活用していく方針を立てておりますので、そちらのほうは昨年度に比べれば伸びているかなと思っております。ビジネスパートナーの確保も昨年と比べると、かなり容易になってきている状況です。

6 番目の人材の採用と育成についてです。

この4月に、クレスコ単体で75名、グループ全体で150名の新入社員を迎い入れました。

1Qの間は在宅でのオンライン教育を実施しております。それもほぼ終了して、一部まだ教育をやっている会社もありますが、現場のほうに配属になっている状況になります。

来年度においても、ほぼ同数の採用を考えておまして、採用も今まではかなり売り手市場といわれていましたけれども、買い手市場になって良い人材を予定通り採用できたかなと思っております。

あと既存の社員につきましても、オンラインの教材、かなり社内の教材もありますし、社外の教材も積極的に活用して社員のスキルアップを図っている状況です。

---

## 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@scriptsasias.com





## 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」「利用しやすい休暇制度の運用」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。

## 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。

## 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。

働き方改革の推進についてお話しします。

コロナの拡大で在宅勤務が強制的に進んだという状況であります。いつでも拡大が広がったら、また80%の在宅で仕事ができるようにという体制まではできたかなと考えております。これが結構先々も続くだろうと考えていますので、テレワーク勤務を制度化するという事で今、会社の中では話をしております。

健康経営の推進ということです。

これは働き方改革の7番と関係するんですけども、ここで一つお話ししておきたい話として、厚生労働省の安全衛生優良企業育成事業というのがあります。その委託業者、非営利一般社団法人の安全衛生優良企業マーク推進機構というのがあるんですけども、こちらで毎年ホワイト企業のランキングみたいなものを出しております。大きい会社も小さい会社も全部含めた全業種の20位に弊社がランクインしております。昨年度の実績として。


情報通信業界では一番トップで、われわれとしては普通に子育てのサポートですとか、女性の活用とか有給の取得だとか残業時間の削減とか、そういうことを地道にここ数年やってきている成果という意味で、そこまで評価されるかなと思いましたがけれども、非常によかったと思っております。

### 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

われわれの業界というのは、10年、20年前はブラックと言われて、3Kとか7Kとか言われていた業界なので、そういう中でだいぶ変わったなと感じております。

9番のダイバーシティへの取り組みでいいますと、この6月の定時株主総会で、初の女性の取締役、社外の方ですけれども就任していただいております。

ご参考	対処すべき課題④	
<b>10 M&amp;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</b>		
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PMI（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。		
<b>11 コーポレート・ガバナンスの推進</b>		
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		
<b>12 事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営</b>		
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。		
Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.		
22		

10番のM&A・アライアンスの推進というお話です。

先ほどちょっとお話ししましたが、4月にエニシアスという会社がグループに入りました。役員を含めて2名を今出向させておまして、管理会計を導入して、ちゃんと収益管理ができるようにということで、PMI、Post Merger Integrationの活動を今進めているところです。順調に立ち上がっているなという感じです。

11番のコーポレート・ガバナンスの推進です。

社外取締役は、先ほどの女性の社外取締役の方に1名入っていただきまして4名になりました。取締役は11名おりますので、そのうちの4名ということで、社外取締役の比率も36%で、3分の1は推奨しますといろんな社外からもいわれていますけれども、それをクリアできていると思っております。

## 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





コロナ禍ということで、取締役会も今テレコンを交えてやっておりますが、テレコンでも集合でやる時と同じように活発な議論はできているかなと思っております。

最後 12 番、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営です。

この 4 月は結構大きく組織をいじっております。特に専門技術分野に特化した組織、部の単位になりますけれども、15 名から 20 名ぐらいの部隊をちゃんと色づけして[音声不明瞭]、そういうことをやりまして、全社横断でそのチームが活躍できるようにということをやっております。これからどんどん機能させていくということだと思っております。

それからやはりコロナ禍で予定していた仕事のスリップとか、なくなってしまう事業部門もありましたので、そこは全社最適化という観点でほかの事業部の仕事を一緒に手伝うとか、そういうような手はもう 5 月ぐらいから結構打って、全社最適の観点でリソースを配分するということはやっております。これは今も継続してやっているという状況であります。

私からの説明は以上になります。今後、ご質問をお受けしたいと思っております。どうも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@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会**：ありがとうございました。それでは、これより質疑応答のお時間といたします。

**根元**：もう質問を何件かいただいていますので、それに沿ってお答えしたいと思います。

まず、ティー・アイ・ダヴリュの高田様からいただいている質問でございます。質問を読み上げます。

1Q 末の受注残高が前年同期の 8 割とのことですが、ご説明にあった生保以外の案件でどのような受注案件、業界、レポート等の詳しい事業環境、受注残について教えてくださいということですね。受注残にどういうものがあるかということですね。

基本的には保守みたいな案件ですね。保守・継続・運用をやるために、保守という仕事のところは、お客様もかなり事業環境が厳しい状況ではあるんですが残してもらっています。

一番昨年に比べて 20% 落ちているところは新規なんですね。毎年毎年、お客様が新しいことをやるために新規のプロジェクトを立ち上げると。それはもう昨年度からわれわれも営業して、お客さんと一緒に計画を作って、見積もりもお出ししてとやっていて。そういう、まさに、じゃあやりましょうという案件がスリップしたりという、新規の案件ですね。ですから保守の案件みたいなところは、かなりまだ残っているということですね。

それから、お客様の長期にわたる例えば来年とか再来年までのプロジェクトでも、継続している案件、すでに走っている案件で中断したのもありますけれど、大部分については継続してやっているというのが、規模は当初 100 やる予定だったのが 60 でとかというのはありますが、ほんとにゼロになるというのはそんなに多くはないです。そんな感じの受注残が、前年に比べてだいたい 8 割ぐらいと見ております。

こんな感じでよろしいでしょうか。また追加で質問があればお願いいたします。

それから同じく、高田様からの質問ですね。

第 1 クォーターの不採算の影響額、発生の背景等に関して可能な範囲で教えてください。

また、新型コロナ等、不採算発生に関連したのかということをお教えください、ということですね。

私が聞いているかぎりには、不採算の案件、新型コロナには関係していないと聞いております。

---

### 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



グループ会社 3 社で 3 件あるんですけど、3 件ともやはり昨年度から少し引きずったと。最終のフェーズ、テスト、お客さんの納品が近くなったときに、品質面で少し不安があるので品質向上の活動をしなきゃならないとかそういうところで。例えば、テストで今まで工数でいう 30 でできるかなと思ったのが、やはり品質面を考えると 50 かけなきゃならないと、そのようなケースだったと見ております。

ですので、やはり品質のいいものをお客さんに提供しなきゃなりませんので、その辺はわれわれの責任として、持ち出しでちょっと計画よりは少し工数はかかってしまいましたけれども、やらなきゃならなかったと理解しております。3 件で 5,000~6,000 万ですので、全体としてはそんなに大きいインパクトではないかなと思っております。

続きまして、シミズ様から 2 件質問をいただいています。

1 件目は、プロジェクト管理の徹底とうたっておりましたが不採算案件が発生した原因、理由を教えてくださいと。

これ、今の高田様の質問とも絡むと思うんですけど、3 件とも私が聞いているかぎりは、エンドユーザーというか、要は直接のお客さんの案件なんですね。直接のお客さんの案件を請負でやるのは、やっぱりリスクはあります。

そのリスクも考えてある程度、コンティンジェンシープランとわれわれは呼んでいますけれども、余裕値を持った価格だったり、スケジュールだったりしているんです。やはりプロジェクトというのは生き物でして、いろんな想定外のことがポコポコ起きます。それがコンティンジェンシープランの予定していた中で収まれば、計画どおりの利益を出すことができるんです。その発生する予定外のそういうこと、インシデントとかいいますけれど、そういうトラブルが想定よりも多くなっちゃうと、それを收拾させるためにやっぱりコストがかかるということ。

IT のプロジェクトだけじゃなくて、結局、建物を建てるのでも何でも、プロジェクトものってそういう想定外のことがやっぱり起きると考えていますので、ある程度このぐらいのものであれば、われわれとしては許容できるかなというふうには考えています。

これが営業赤字とかになるようなものだと、やはり経営に対するインパクトは相当大きいですし、ちょっと問題あるなと思いますが、1Q のものに関しては、それほど大きいものではないと見ております。

それからもう 1 点、シミズ様からのご質問ですが、質問を読み上げます。

---

## 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



テレワークの活用などで経費が圧縮できた企業も多くありますが、御社では今後そのような効果が期待できますか。

コストをセーブということだと思うんですけども。まだ私どもで、例えば大きくコストを減らしているのは、どちらかというイベントですとか、あと旅費交通費、出張とか、そういうところはあると思いますが、全体としてはそれほど大きくはないです。

ただ、これはまだわれわれは判断していませんけれども、スペースですね。スペースを富士通さんが3年で半分にするに出ていましたけれど。スペースは確かに、この状況が本当にずっと続くのであれば、かなり今スカスカの状況でスペースを使っていますので、どこかでスペースを縮小するということを考えなきゃならないかなとも思っております。

ただ一方で、密の状況を作ることはできませんので、その辺ちょっとコロナの様子とかを見ながら、あと受注の状況を見ながら考えていきたいなと思っております。一番われわれでコストセーブするので大きいところだと、やっぱりスペースの話は出てくると思います。まだ今、そこまでは検討は行っていません。

もう1点、シミズ様からのご質問があります。質問を読み上げます。

旅行、空輸、人材など、顧客の受注は当分難しそうですが、今後それを補える顧客分野があれば教えてくださいということですね。

私どもとしては、途中ちょっとお話しましたが、公共公益関係ですね。そこは今もやっているんですけど、昔もかなりやっていた時期がありました。今は全体でそんなに多くはないんです。そこは再度掘り起こすことを今まさにやっております。公共のプロジェクトもいろいろ続きますので、今やっているもののその次、次と。

あとは既存のインフラ関係のお客さんで、大きなプロジェクトはやっていないんですけども、これからやるプロジェクトに参画させてもらうとか、そういうところはあると思います。

あとは新規のお客様で、なかなかこれ難しいとは思いますが、新しい技術、先端技術をもって新しいお客さんに少しずつ食い込んでいくというマーケティング活動、営業活動はやっていきたいと思っております。

できたらやりたいなと思っているのは製薬とか、そういうところはやりたいなと思っております。グループ会社で一部やっているところがありますので、グループでクロスセルをして、グループの持っているお客さんのところで、グループの他の各社、本体も含めて営業をかけるというのはあるかなと思っております。以上になります。

---

## 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



**司会**：他にご質問はいかがでしょうか。

それでは、ご質問もひと段落したようでございますので、これで質疑応答のお時間を終了といたします。

最後に、根元社長よりご挨拶がございます。お願いいたします。

**根元**：今日は、長時間にわたり決算説明の話を聴取いただき、本当にありがとうございます。

世の中全体でやっぱり厳しい状況が続いていますし不透明感はありますが、ITの需要は、申し上げていますとおり、今後もこういう世の中が変わるときだからこそ、新しい需要は必ず起きてくる  
と今までの経験からもわれわれ確信しておりますので。

一時的には、ちょっとやっぱり厳しいなというのが続くかもしれませんが、お客さんを開拓して、われわれの価値を世の中に提供していきたいと思っておりますので、投資家の皆様におきましても、ぜひクレスコ、注目して見ていただければなと思っております。

今日は、長時間にわたりありがとうございました。

**司会**：ありがとうございました。

これをもちまして、本日の説明会は終了といたします。本日は、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

