



株式会社クレスコ

2020年3月期決算説明会

2020年5月14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]	2020年3月期決算説明会
[決算期]	2019年度 通期
[日程]	2020年5月14日
[ページ数]	26
[時間]	15:00 – 15:44 (合計：44分、登壇：33分、質疑応答：11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：ただ今より、株式会社クレスコ、2020年3月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、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頂きます。ご説明の後で、お送りいただいた質問に対して会社様よりご回答を頂きます。

それでは、根元社長、よろしくお願いいたします。

根元：皆さん、こんにちは。株式会社クレスコの社長をやっております、根元です。

きょうは2020年3月期の決算説明会にオンラインではありますが、ご参加いただきまして、ありがとうございます。私からは、こちらに出ていますパワーポイントをもとに30分ほど説明させていただきます。その後、質問にお答えしたいと考えております。よろしくお願いいたします。

では、早速、説明に入ります。

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



- 通期の経営環境は、「攻めのIT経営」を主眼としたデジタル変革がIT投資を下支え。
- 新型コロナウイルス禍の開発業務に与える影響は、2020年3月期は軽微。
- 通期業績は、**売上高・営業利益**ともに、**2桁の増収増益**。

[単位：百万円未満切捨]

経常利益・当期純利益は増益ではあるものの、金融資産の評価損等の発生により低下。

- 売上高 … 41億 7百万円の増収(前年同期比 11.7%増)。
- 営業利益 … 3億49百万円の増益(前年同期比 10.9%増)。利益率は“9.1% → 9.0%”と、0.1%減少。
- 経常利益 … 54百万円の増益(前年同期比 1.5%増)。
- 当期純利益 … 1億36百万円の増益(前年同期比 5.9%増)。

	18/03期	19/03期	20/03期	前年 同期比	対通期 達成率	20/03期 19/5/9 予想	前年 同期比
通期							
売上高	33,328	35,230	39,337	111.7%	103.8%	37,880	107.5%
売上総利益	6,308 (18.9%)	6,673 (18.9%)	7,246 (18.4%)	108.6%			
営業利益	3,091 (9.3%)	3,207 (9.1%)	3,556 (9.0%)	110.9%	104.6%	3,400 (9.0%)	106.0%
経常利益	3,492 (10.5%)	3,658 (10.4%)	3,712 (9.4%)	101.5%	97.4%	3,813 (10.1%)	104.2%
純利益	2,202 (6.6%)	2,285 (6.5%)	2,421 (6.2%)	105.9%	100.2%	2,416 (6.4%)	105.7%
注	EPS 円/株	100.13	104.46	114.30		114.28	



Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

[注] 「純利益」は「親会社株主に帰属する四半期純利益」です。 3

決算のポイントです。

通期で見ますと、コロナの話はあったのですが、全体としてはデジタル変革のIT投資ということで、非常にいい1年だったかなと思っています。2月、3月になりましてコロナの影響が少し出ましたが、決算としては、影響は軽微であったということです。

通期の業績は売上高・営業利益とも、2桁の増収増益と。経常利益・当期純利益は増益ではありませんでしたが、最後はコロナの影響で金融資産の評価損が発生しましたので、当初予定したものよりは低下しているという状況であります。

売上高は393億3,700万円、営業利益が35億5,600万円、経常利益が37億1,200万円、純利益が24億2,100万円という結果になりました。

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

経常利益および当期純利益が低下した主な理由

新型コロナウイルス禍の影響により、金融市場の混乱、株価暴落等が生じ、クレスコグループが期末時点で保有する金融資産について、以下のような事象が発生。

[単位：百万円未満切捨]		19/03期	20/03期
営業外収益	有価証券売却益	79	54
	金銭の信託運用益	2	-
	デリバティブ評価益	30	-
	その他	414	571
		525	625
営業外費用	有価証券評価損	21	45
	デリバティブ評価損	-	306
	その他	53	118
		74	469
特別収益	投資有価証券売却益	21	119
	投資有価証券償還益	32	-
	その他	32	37
		85	156
特別損失	投資有価証券売却損	-	5
	投資有価証券評価損	111	230
	投資有価証券償還損	-	194
	その他	247	26
		358	455

短期保有目的の有価証券
評価損が大幅に増加
↓
経常利益が低下
経常利益： 3,712百万円
(前年比 1.5%増)

長期保有目的の有価証券
評価損・償還損が大幅に増加
↓
当期純利益が低下
当期純利益： 2,421百万円
(前年比 5.9%増)

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

4

期末に評価損が出たという話を先ほどしましたが、それによる影響ですね。先期 2019 年の 3 月期と比べて 2020 年の 3 月期がどうであったかというものをここで表しています。

営業外のところは短期保有目的の有価証券ということで分類しているのですが、こちらで有価証券の評価損およびデリバティブの評価損が出まして、営業外の収益も上がっているのですが、経常利益としては低下していると。昨年に比べると、だいぶ費用が出ちゃっているということです。

特別損益のところですが、これは長期保有目的の有価証券です。こちらでも評価損が出ていまして、当期純利益が低下しているということです。3 月の中旬ぐらいにかなり下がったのですが、その後、多少持ち直しましたので、前年対比で言いますと、かろうじて増収増益という数字は出せたかなと思っています。

サポート

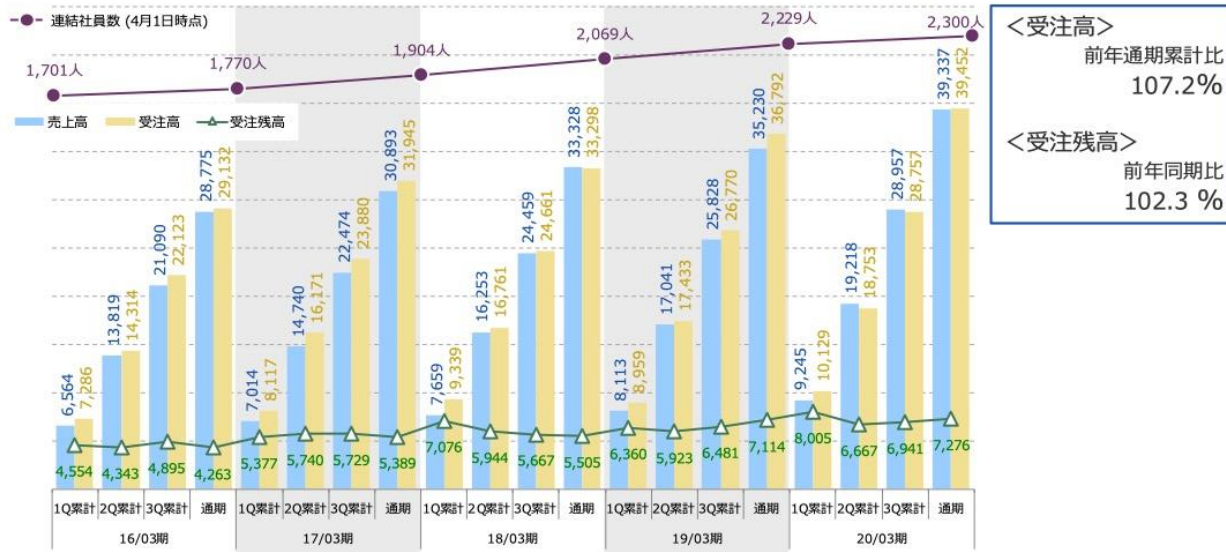
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

[単位：百万円未満切捨]

■ 顧客の引合いは、新型コロナウイルス禍の影響も軽微。攻めのIT投資やデジタル変革(DX)が下支え。

- ソフトウェア開発 … 「金融」関連は微増、「公共サービス」「流通・その他」の受注は順調。
- 組込み型ソフトウェア開発 … 「カーエレクトロニクス」関連は、顧客の濃淡はあるものの、全体の受注は順調。

■ サービス事業は、DX案件(特に、クラウド関連とAI関連)の受注が順調。



Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

5

本業のほうですが、3月末までの状況で言いますと、先ほども申しました通りほぼ予定通りと。最後少し影響を受けたということです。

受注残高についても、昨年に比べて102.3%という状況です。順調に推移したとみております。

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

- ・ 営業および開発体制(オフショアを含む)の強化と、グループ連携の徹底により、売上高は**11.3%の2桁増収**。
- ・ 期中に大型の不採算案件が複数発生したが、リカバーに注力し、セグメント利益は**7.6%の増益**。

- 金融 … 特に銀行関連の顧客の変化が大きく、1.3%増収に留まる。(前年同期比 1億40百万円の増収)
- 公共サービス … 既存大口顧客(人材、旅行、運輸)のIT投資拡大が牽引し、13.3%増収。(前年同期比 11億34百万円の増収)
- 流通・その他 … 連結子会社における受注が拡大し、20.0%増収。(前年同期比 19億86百万円の増収)

		18/03期	19/03期	20/03期	前年同期比
通期	ソフトウェア売上高	金融	11,868	10,438	101.3%
		公共サービス	7,793	8,545	113.3%
		流通・その他	8,062	9,914	120.0%
	セグメント利益(率)	3,431 (12.4%)	3,254 (11.3%)	3,502 (10.9%)	107.6%



Copyright © 2020 CRESO LTD. All Rights Reserved.

6

セグメント別のところですが、ソフトウェア開発において売上というと 11.3%の増収、利益については 7.6%です。

これは後でもちょっと説明しますが、やっぱり不採算の案件、本体だけではなくて、グループ会社も含めて何件が発生して、多少は利益の伸びを抑えているという状況でありました。

金融については、ほぼ横ばいか若干 1.3%というプラス。公共サービスにつきましては 13.3%と。流通・その他は、子会社の貢献が大きいのですが、20%増収ということで結構伸ばしております。

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

[単位：百万円未満切捨]

■ 組込み型ソフトウェア開発

- 主要顧客からの継続的な増員要請や、基本契約の見直し(包括契約の締結)の他、生産性改善の取組み、開発体制の強化が奏功し、売上高は**13.5%の2桁増収**、セグメント利益も**16.9%の2桁増益**。

- 通信システム … スマートフォン関連は微増。(前年同期比 31百万円の増収)
- カーエレクトロニクス … 主力のインフォテイメント系が拡大し、センサー系の開発も順調。(前年同期比 5億87百万円の増収)
- 情報家電等・その他 … デジタル情報家電が順調。(前年同期比 2億28百万円の増収)

		18/03期	19/03期	20/03期	前年同期比
通期	組込み型売上高				
	通信システム	510	526	558	106.1%
	カーエレクトロニクス	2,041	2,390	2,977	124.6%
	情報家電等・その他	2,906	3,368	3,597	106.8%
	セグメント利益(率)	5,458	6,285	7,132	113.5%
		905 (16.6%)	1,146 (18.2%)	1,339 (18.8%)	116.9%



Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

7

組込み型のソフトウェアに関しましては、売上でいうと13.5%の増収、利益も16.9%ということで、2桁増収という非常に順調に推移しました。

通信システムは、ほぼ横ばいですが、106.1%と。それから、カーエレクトロニクス関係は、今までわれわれが主力でやっているインフォテイメント系に加えて、センサー系のところの需要がかなり拡大しまして、124.6%ということで伸ばしております。情報家電等・その他はデジタル情報家電が順調ということで、106.8%というかたちになっております。

昨年度の2020年3月期の業績は以上になります。

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@scriptasia.com

新型コロナウイルス禍の影響は、業態や商材により差が大きい。
フローの受注の割合が高い受託開発型のSIerは、苦戦。

- 2020年度のスタートから、好調だった景況感が一変。
 - 2020年3月の日銀短観 [2020年4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、大企業製造業、非製造業ともに悪化し、先行き不透明感が一段と増す。
 - IDC Japanの国内ICT市場予測 [2020年4月3日発表]
支出額ベースで、前年比4.5%減の28兆2,155億円と予測。
※この予測は、2020年6月末前後で、世界と国内において新型コロナウイルスの感染が抑制され、その後、企業の投資が活性化するという前提に基づく。
 - 政府による4月の月例経済報告 [2020年4月23日発表]
「新型コロナウイルス感染症の影響により、急速に悪化しており、極めて厳しい状況にある」と、リーマン・ショック後、11年ぶりに「悪化」に言及。
- 実態経済の悪化を鑑みると、**短期的(特に上半期)には、IT投資が減速することは避けられない。**
- 情報サービス産業の中で、新型コロナウイルス禍にあっても成長する企業は、サブスクリプション型ビジネス中心のプラットフォームやネットワークサービスなどの提供企業であり、**フロー受注の割合が高い受託開発型のSIerは苦戦**と思われる。
- クラウド活用とテレワーク導入が進展し、**アフターコロナを踏まえた情報サービス産業自体の変革が加速。**

やはり、今期、2021年3月期がどうなのかという話を中心になるかと思いますが、この辺、私の考えも交えながら少しお話ししたいと思います。

われわれの業界、ソフトウェア開発、SIerと呼ばれているのですが、やはりIT系でいい影響を受けているところもありますし、ちょっとマイナスの影響を受けているところもあるし、その辺は業態とか商材とかによって差があると考えています。

やはり、われわれの仕事というのは、ストックだけではなくて、フロー、その年、その年の受注というのも結構ありますので、そういうフローの受注が多いところというのはお客様がこういう状況ですので影響が出るだろうと。苦戦するだろうとみております。

いろんな指標が出ていますが、2番目のところのIDC Japanの予測が4月3日に出ています。ちょっと前ですが、4.5%の減じゃないかというふうに出ています。正直、この何パーセントというのが分からない、不透明感があるというのが今、現状かなとみております。

下のほうにピンクの字で書いていますが、われわれとしては実体経済、お客様のビジネス状況が業種によって非常に厳しいところがありますので、短期的に上期は減速するだろうと。実際、4月

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

末、ゴールデンウィーク直前で今期予定していた大型案件がお客さんの中でストップ、延期という判断が出ているところが何件かございます。

その下に書いていますが、先ほども申しましたが、フローの今年度の案件、そういうものが結構ありますので、その部分がやはり厳しいなという感じがします。

実際、営業活動がなかなか思うようにできないと。お客様も私どもも在宅勤務みたいな感じになっていますので、そういうところでなかなか苦戦している状況です。ただ、やはり、今回の決算説明もそうですが、オンラインを使ったようないろんな仕掛けですね。業務、クラウド活用だとか、テレワークみたいなものがやはりどんどん進んでいくので、そういうところに必ずIT関係というものは出てきますので、それは進むんじゃないかなとみております。

② 2021年3月期の
見通し・方針 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。
- 4月7日の緊急事態宣言に則り、4月8日から出勤率を2割以下とすべく、**原則として全社テレワークに移行**。
- 5月8日時点、**クレスコグループ社員の感染者はゼロ**。
- 政府や自治体の要請に準じた施策を徹底。

- ・ 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。
 - ・ 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、国内出張および海外への渡航を原則として禁止。
 - ・ 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。
 - ・ 37.5度以上の発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. 10

クレスコのグループでの今回のコロナの対応について少し書いております。

2月の27日から基本方針ということで、社内グループ、それから社外に対しても基本方針を出しております。やはりこういう感染症でありますので、従業員とか家族の安全・健康をまず第一ということ。それから、やはり事業に与える被害を最小化するというので、事業継続をするということ。そういうことを中心に基本方針を立てて対応しております。

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

緊急事態宣言が4月に出るといふうになりましたので、その前日にも対策本部を設置しまして、今も毎日、毎日ミーティングをしております。具体的には社員に対するいろんな指示とかもありますが、感染状況の把握というのもデイリーで行ってまして、お客さんのところでの罹患の状況とかそういうのも毎日把握しているという状況です。

テレワークに移そうということで、比較的われわれの仕事というのはテレワークしやすいところがありますので、2割以下の出勤にするということです。全社テレワークに移行ということで、4月末ぐらいまでで8割以上がテレワークになっている状況です。ここは5月8日となっていますが、きょう現在、グループの社員で感染者はゼロです。濃厚接触とかは多少ありましたが、感染者はゼロという状況です。政府、自治体からの要請に基づいた対応をするというのを基本としてやっております。

② 2021年3月期の
見通し・方針

2.2. クレスコグループの見通し②

連結

CRESCO

2. 新型コロナウイルス禍が、クレスコグループの業績見通しに及ぼす影響

■ 当社企業グループの業種特性による影響

- ・ 当該年度に発生する案件(フロービジネス)が30~40%。保守・サービス等(ストックビジネス)が60~70%。
- ・ フロービジネス(新規案件)が激しく、場合により、ストックビジネス(既存顧客)も剥落する顧客が増加する。

■ IT投資計画を見直さざるを得ない既存顧客が多く、緊急事態宣言後、動きが顕著になっている。引合い案件の内、5月以降の受注確度が低下傾向。新規顧客開拓に必須の商談機会の確保が難しい。

■ 既存プロジェクトおよび新規プロジェクトへの影響(中止/中断/延期 など)は、これから出てくると予測。

■ テレワーク体制による業務の定常化を目指しているが、稼働率・生産性の低下は否めない。

■ 感染状況によっては、事業所の一時閉鎖や濃厚接触者の待機が発生し、稼働率に大きく影響する。

■ 主な事業セグメントに対する影響

【ソフトウェア開発事業】

- ・ 「金融」分野
株値の暴落や為替相場の大幅な変動に伴う世界規模の金融不安が、影響を与える見通し。
- ・ 「公共サービス」分野、「流通・その他」分野
足元業績の急激な悪化や先行きの不透明感が影響を与える見通し。

【組込型ソフトウェア開発事業】

- 製品分野(「通信システム」「カーエレクトロニクス」「情報家電・その他」)によって影響の大きさは異なるものの、急激な需要減少や製品開発サイクルの見直し、為替相場の大幅な変動などが、IT投資に影響を与える見通し。

このコロナの話が業績にどういった影響を及ぼすかということです。

先ほども申しました通り、われわれのグループで言いますと、その年度に発生する案件が30%~40%。それから、保守とかストック、いわゆるサービスみたいなストックで、ある程度読めるとこ

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

ろの案件が6~7割かなとみております。特にこのフローの新規の案件、ここがやはり厳しい。先ほども申しました通り4月の末で、私が知っている限りでは2件大きな案件が止まっております。

あと、ストックで確実にみていたところも剥落する可能性が出てきております。特に、お客様によってかなり違いますが、私が今現在で受けている印象ではわれわれのメインのお客さんの業種である旅行ですとか空輸、この辺はやはり本業がもう全然駄目なので、非常にIT投資ももう極力絞るという状況に今なっています。ただ、保守とかで最低限のところは残すというかたちに、それはもう3月ぐらいから話として出ています。

あとは、人材派遣ですとか不動産関係ですとかというのでも少しマイナスの影響が出てきています。逆に、それほどまだ影響が出ていないというのは、組込みの開発が中心ですが、製造業、それから、金融です。金融とかではテレワークができないような現場で、待機[音声不明瞭]という現場もありますが、基本的には案件がなくなったとかという話は今のところないです。

ただ一方で、お客様も4月~5月にかけて今後の事業計画を再度見直すとかという情報も頂いておりますので、この先、いろんなお客様での計画変更というのが出てくるのではないかと予想しております。

テレワークが80%以上進んでいますが、案外とできるところはあるのですが、稼働率とか生産性とかがどうかというのは、まだ低下は多少否めないかなと思っております。われわれは幸いにもまだ感染者とか事業所閉鎖みたいなことは起きていないのですが、そういうことになりますと、もう少し影響が出てくるのではないかなと思っております。

各セグメントの影響については先程申しした通りです。金融、製造、組込みのところに関しては、まだそれほど大きな影響は出てきていないと捉えております。

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



3. 事業リスクおよび事業機会に関する認識

- 新型コロナウイルス禍は収束するまでの間、長期間に渡って、クレスコグループのみならず、内外の経済全般およびお客様の企業活動に大きなダメージを与える。そのため、2020年度は、**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。

- **短期視点では、積極的な事業展開が非常に厳しい局面だが、**価値創造を目的とする「デジタル変革」の潮流自体は、構造的には大きく変化しておらず、**中長期視点では、拡大基調が継続するものと認識している。**
- 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。**
- 長期化が避けられない新型コロナウイルス禍の中、「**ピンチのときこそ、チャンスは到来する**」と前向きに捉え、アフターコロナを視野に入れつつ、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。

2020年度を見たときには、今、コロナの影響がやっぱり一番大きいのですが、これは経営環境の変化ということで、お客様の事業自体がかなりダメージというか、影響を受けておりますので、それによる投資の見直し等のリスクは今も出てきていますし、これからも出てくると。あとは、取引先依存というのがありますが、これはそんなには大きく出てこないのではないかなと思っております。

逆に、協力会社、ビジネスパートナーとの連携というところで、今、現状では、IT業界でそんなに失業というか仕事のない人というのはそんなには出てないんですね。確かに急に案件がストップして、ゼロではないですが、そういう失業というか、仕事のアサインがないようなところが出てくると、われわれのビジネスパートナーの会社で体力のないところで、やはり倒産とか、そういうリスクは出てくるのではないかと考えております。

短期的にはちょっと厳しいなという感じではありますが、中長期的に見ると、やはりこのデジタル変革というかITを使って仕事の流れを変えていくという話は、これからも進むと思いますので、あまり悲観はしていない。

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

逆に、そういう流れにきっちりわれわれがついていかないと、極端な話、テレワークでやるような仕事しかやらないとかいう話もあると思います。そういうようなかたちで、あまり中長期的にはそんなに心配しているということはないです。逆に、新しい技術を使った、そういうものをお客さんに売り込んで、新しい事業の機会になるのではないかと考えております。

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の当社企業グループ業績への影響は『**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)
- 関係者の罹患対応

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**以下の仮定に基づき**、業績予想を作成。

- 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。
- 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。
- 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。
- 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**。

■ コスト面は、新型コロナウイルス禍の現状に鑑み、当初計画を見直し、**不要不急の経費は削減**。

今年度の業績ですが、精緻に把握することは困難です。現時点で入手可能な合理的な情報をもとに判断ということで、上期はちょっと厳しいだろうと。上期、夏ぐらいからは収束してほしいと。収束して下期には少し戻るのではないかとという仮定のもとに筋を立てています。

1社、③に書いていますが、エニシアスという10億円規模の売上の会社をM&Aしましたので、そういうところは業績の底上げとしては期待しているのですが、かといって前年プラスに持っていくのはちょっと厳しいかなということで、通年業績でいうと、前年並みという数字をお出ししているところなんです。

あとは、やはり不要不急のコスト、経費の削減ということで、特にイベント系ですね。そういうところはかなり見直しをしております。

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@scriptsasias.com

[単位：百万円未満切捨]

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	98.9%
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%	
EPS 円/株	102.10		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	101.7%
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。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。

そうすることで、今年度の業績の予想ですが、上期は売上が190億円、営業利益14億5,000万円、経常利益15億5,000万円、純利益が10億4,000万円ということで、昨年前年割れという目標にしています。

通期に関しましては、下期少し盛り返してということで、売上で400億円、営業利益が34億円、経常利益が36億円、純利益で24億5,000万円と。今年並みか若干利益は少し落としているという予想をしております。

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

	18/03期 実績	19/03期 実績	20/03期 実績	21/03期 20/5/8 予想
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%
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	

[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。

- 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おりません。

配当に関しましては、昨年度並みということです。この2月に分割を2分割しましたので、中間で18円、期末で18円の36円という予想をしております。

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

経営方針

- 「CRESCO Ambition 2020」に沿った経営
- 新規顧客の獲得および
事業ポートフォリオの最適化による**受注の確保**
- 先端技術を活用した
高付加価値ビジネスの創出による**利益の拡大**
- 働き方改革への継続的な挑戦による
生産性および社員満足度の向上
- アライアンスの推進による**成長力の加速**

2016年4月始動の5ヶ年ビジョン

CRESCO Ambition 2020

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。～

挑戦する企業集団

洗練された技術力と確かな品質

ひとりひとりが輝くクレスコ

対処すべき課題

1. 新規ビジネスの組成と
新技術の研究・開発
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
3. 鉄板品質の提供
4. 生産性の追求
5. 開発に従事する人材の確保
6. 人材の採用と育成
7. 働き方改革の推進
8. 健康経営の推進
9. ダイバーシティへの取り組み
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
11. コーポレート・ガバナンスの推進
12. 事業ポートフォリオの最適化と
柔軟な組織経営

今年度方針です。

大きくは昨年と変わっていませんが、「CRESCO Ambition」という5カ年のビジョンがありますので、その最終年ということで、それに沿った経営ということです。

その中で、やはり今年度を見たときには既存のお客さんがへこむところが明らかに出てきますので、新規のお客さんの獲得とか事業ポートフォリオ、お客様のところのパワーのシフトですね。そういうことをやって受注を確保すると。

それから、先端技術。これはもうわれわれずっとやっていることですが、先端技術を使った高付加価値のビジネスをお客さんに提供して利益を確保していくと。それから、働き方改革。このコロナでだいぶ働き方も変わってきていますけれども、生産性とか社員の満足度の向上を目指していきたいと思っています。

あとは、アライアンス推進ですね。そういうことをやっていきたい。

右に書いたような、対処すべき課題を挙げております。これについては1Qの決算以降、進捗、どんなことをやってきているかということコメント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@scriptsasias.com

この後、昨年度の対処すべき課題ということで、そのまとめみたいなかたちで整理していますので、簡単に説明いたします。

ご参考

2020年3月期：対処すべき課題の対応状況①

連結



1 鉄板品質の提供

- 今期は、子会社での赤字プロジェクト、コストオーバープロジェクトが目立った。
 - 子会社が数億円規模の請負案件を受注し、チャレンジしていることに起因。
 - このような失敗は会社が成長していく上で通るべきハードルであり、失敗を通して、仕組・仕掛けを整え、人材を育成し、会社が自力をつけていくものと、前向きに考えている。
- 赤字が大きかった子会社には、クレスコから品質管理担当役員経験者を送り、事業統制をとる人事を4月に実施。

2 生産性の追求

- ソフトウェア開発の生産性は、お客様が採用する開発環境・手法で異なるが、クレスコの過去の知財を活用し、効率化を図る。
 - クレスコが開発環境・手法を提案できる場合は、クレスコ独自のプログラム自動生成ツールである「Cial2」や、生産性の高い手法(ex.Python/Django等)を提案するケースが増加。
 - ソフトウェア開発にツールや手法がうまく適応できれば、プロジェクト利益率を標準のプロジェクトに比べて、10%以上向上させる成果あり。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

20

補足資料の中ですが、こちらから2020年3月期で対処すべき課題で、どんな話があったかということを中心にありますが、お話しします。

鉄板品質の提供ということで、投資家様からは毎年、毎年なんで赤字プロジェクトがあるんだという話でお叱りを受けているのですが、先期は目立ったのは子会社で結構大きな赤字プロジェクト、もしくは赤字までいかななくてもコストオーバーランのプロジェクトが目立ちました。

子会社も1件数億、3億とか5億というプロジェクトの請負を受注してチャレンジしていることによることだと思うのですが、私としてはこういう失敗が、会社の成長していく上では通るべきハードルかなと考えていまして、仕組・仕掛けを考え、人材を育成して、会社が自力をつけていけば、1社、1社が自力をつけていけばいいかなと考えています。

ただ、本体として手も打たなければということで、赤字が大きかった子会社にはクレスコ本体から品質管理の担当役員の経験者を4月から送って、事業統制をとるという対応もしております。

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@scriptsasias.com



2 番目の生産性の追求ということですが、生産性を追求してどのくらい儲かったのか教えてくれという話もありましたので、少しそういう話をさせていただきます。われわれの開発はお客さんによって開発の環境とか手法が異なるのですが、われわれが持っている知財とか経験をもとに効率化を当然図っております。

われわれが開発の環境とか手法が提案できるようなところであれば、クレスコが持っている、例えばプログラムを自動生成するツールですとか、最近はやりの生産性の高い手法ですね、Python/Django と書いていますが、そういう新しい技術を使って提案するケースが増えております。

これはこういうことをうまくやると、プロジェクトの利益率で言いますと、標準のプロジェクトに比べて 10%以上の向上が見込める。そういうプロジェクトはたくさん出ております。ですので、小さいことの塊ですが、こういうことをプロジェクトでやるんだということで社員にも指導していますし、そういう知財を蓄積して、それを利用するという活動をしております。

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@scriptsasias.com



3 リソース戦略の強化

- 新型コロナウイルス禍の影響で、新規のプロジェクトの立ち上がりが止まり、人材不足は一時的に収まっている状況。
- 中期的にはキーとなる課題であることは変わらず。

4 人材の採用と育成

- 採用 … 新型コロナウイルス禍の影響で、風向きが変化。質重視で採用していく方針へ変更。
- 育成 … 1年間を通し、AI、クラウド技術を全技術者1000名に対して教育し、技術レベルを底上げするプログラムを実施。2020年度は、売上に直結させていく予定。

5 新技術の研究・開発

- Sier業界は、技術進化が早く、旧来の技術だけでは、売上・シェアを落としていく業界。
- クレスコは、新技術を先取りすることにより、お客様の新しいニーズに対して提案。新規顧客の開拓や、既存顧客の中でのシェアを拡大。
 - 2020年3月期は、AI分野で新規の大手カーメーカーからの直接受注に成功。
 - この技術戦略を今後も継続し、成長に繋げていく予定。

それから、リソースは一時的に今、現状で言いますと、新規のプロジェクトなんかは止まったりとか人材不足感がちょっと一時的には収まっている感がありますが、中期的にはやはりこれはずっとキーになる課題であると認識しております。

それから、人材の採用と育成ということですが、採用に関してはわれわれの業界だけじゃなく世の中全般そうだと思いますが、風向きが変わってきたなということで、われわれとしてもちょっと質重視で採用していこうと変更しております。新卒採用ですね、特に。

あと、育成ということで、昨年1年を通してAIとクラウドを単体の全従業員、技術者1,000人に対して教育して、全体の底上げというプログラムを実施しました。今年度はこういう育成をしたことによる、それを売上に繋げるんだということを言っていて、そういうことにつなげていくという予定ですが、出だしはちょっとコロナの影響で、新規のところはまだまだという状況です。

新技術の研究と開発ということですが、これはもうわれわれがずっと、ある意味、成長戦略としてやってきていることです。新しいことをやらないと、売上とかシェアは落ちていく業界だと思っています。ですので、新しいことを先取りして新規のお客さんを開拓したり、既存の顧客の中でシェアを上げるということをやっています。

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

昨年度の成果で言いますと、後半になります。AI の分野で新規の大手の自動車メーカーから直接受注できたということで、これも継続して本年度もあります。このような成果が出ていますし、こういう活動はずっと続けていく予定です。

ご参考

2020年3月期：対処すべき課題の対応状況③

連結

CRESCO

6 グループ連携の強化

- 2020年3月期でグループ会社の貢献度は、売上で41.4%、営業利益で30.0%。3期前と比較して、売上で6.8%、営業利益で2.8%の伸張。
- 2020年4月に、Google、Salesforce等のクラウド技術を有する「(株)エニシアス」がグループ入りし、売上・利益の向上とグループでのシナジーが期待できる。
- 今後もグループ連携により、ビジネス拡大につなげる。

7 営業体制およびお客様とのリレーションシップの強化

- 新型コロナウイルス禍の影響もある中で、既存顧客とのリレーションはオンラインで実施しているが、新規顧客開拓は停滞感が否めず。

8 新規ビジネスの組成

- グループ会社も含め、独自のソリューションビジネスの開発・販売にチャレンジ中。数字としての結果はまだ小さく、売上は年10億円足らずだが、継続課題と認識。
- 2020年4月に、顧客のザイマックス社と合併で、ITサービス「(株)ジザイめっけ」を設立。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

22

グループ連携の強化です。

どれだけグループで貢献して儲かっているんだという質問もあります。グループ、今、貢献度で言いますと昨年度で売上で41.4%、営業利益で30%という比率になっています。これはやはり3年前に比べると、ここに書いているように売上で6.8%、営業利益で2.8%と伸長しているということで、これは継続してやっていこうと思っております。

4月にクラウド系の技術者を有する売上10億規模のエニシアスという会社が入りましたので、その業績、グループでのシナジーも期待できるかなと思っております。

7番目ですが、営業体制およびお客様とのリレーションの強化ということです。コロナの影響でやっぱり新規顧客開拓は停滞感が否めませんが、オンラインでもできるようなかたちでやっていこうと考えています。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

新規ビジネスの組成ですが、今、サブスクリプション型といいますか、[音声不明瞭]ソリューションビジネスはまだ年間で10億という規模です。こういう比率をもっと増やす必要があると認識していますので、これは継続して。

ちょっと毛色は違いますが、今年の4月からお客さんであるザイマックスという不動産管理の会社ですが、そこと合併でわれわれが34%出資して社員も3名出向させて、ITサービスの会社ですね、ジザイめっけという会社を設立しています。初めは投資になると思いますが、3年後ぐらいを見て成長してもらえればいいなと期待しております。

ご参考

2020年3月期：対処すべき課題の対応状況④

連結



9 コーポレートガバナンスの推進

- 2020年3月期は、グループ会社統制の観点で、課題があるインシデント(決算時のプロジェクト評価、ハラスメント、規則の不適用など)が発生。継続して教育・啓蒙の必要性あり。
- 2020年4月の人事で、クレスコからグループ会社へ常勤役員3名派遣。

10 健康管理と働き方改革の推進

- 新型コロナウイルス禍の影響で、テレワークの強制適用により、4月末現在で80%以上の社員が在宅勤務を実施。
 - 在宅勤務は、良い面がある一方で課題もあるが、何とか稼働。
 - これを期に、働き方が大きく変わっていく。
- 2020年4月に、非営利一般社団法人「安全衛生優良企業マーク推進機構(SHEM)」が認定する「SHEMホワイト企業ランキング」で、20位にランクイン。

11 ダイバーシティへの取組み

- 6月の定時株主総会で、社外取締役として、初の女性役員が就任予定。

Copyright © 2020 CRESCO LTD. All Rights Reserved.

23

あと、コーポレートガバナンスの推進ということで、グループ会社も増えてきているということで、課題となるインシデントはぽつぽつ発生しますので、継続して教育・啓蒙の必要があると思っております。

あと、健康管理と働き方改革、10番目ですが、テレワークは先ほど言った通り進んでおります。あと、2020年4月ということで、非営利一般社団法人、くるみんとか健康経営の認定をする厚労省の外郭団体ですね。安全衛生優良企業マーク推進機構というところがあるのですが、そちらからホワイト企業ランキングというのが出ていまして、そこで全国で20位ということで、IT業界では

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


Asia's Meetings, Globally

トップの評価を受けました。どこが評価されたのか私もよく分かっていないのですが、うれしい話だと思っております。

あと、ダイバーシティへの取組みということで、女性の役員がうちはいなかったのですが、社外取締役になりますが、6月に女性の役員が就任する予定になっております。

私の説明は以上になります。引き続き、質問をお受けしたいと思います。どうも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



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。開始前に頂いたご質問がありますので、まずそちらから読み上げさせていただきます。

第4四半期に若干営業利益率が落ちましたが、その要因はどのようなものでしょうか、というご質問を頂いております。よろしくお願いいたします。

根元： 一つ一番大きいのは、先ほどちょっと申しましたが、子会社で赤字のプロジェクトが結構第4四半期まで引きずっちゃったということで、第4四半期で引当プラス、コストをかなり落としたというのが原因の一番大きいところだと思います。あとは、若干ではありますが、やはりコロナの影響等で最後3月に多少あったかなとは思いますが、そんなに大きくはないと思います。以上になります。

司会： ありがとうございます。もう一つ、読み上げさせていただきます。

受注状況は好調ですが、ソフトウェア開発、組込みともに好調なのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

根元： 受注状況はお客様の業種によって結構差があります。先ほども申しましたが、空輸、旅行系というのは、われわれの大きなお客様なのですが、こちらは本業が非常に厳しい状況にありますので、受注状況としては非常に厳しい。もしくは、受注したと思っていたものが継続しない、中断ということが出てきています。

先ほども申しましたが、それに続いて人材系ですとか、人材派遣会社、あとは不動産の会社等も一部そういう動きが出ております。金融とか組込みの製造業、そういうところでは特に大きな動きはなくて、予定通りにほぼ推移しているという状況です。

司会： ありがとうございます。他にご質問はいかがでしょうか。ご質問をお読みいたします。

M&Aの考え方について、資金繰りの厳しい企業が増える中で買収のチャンスが増えると思いますが、今後、加速していく可能性はあるのでしょうか、というご質問です。よろしくお願いいたします。

根元： M&Aについてはやはり厳選してということですね。今まで結構のれんが高い状況が続いていましたので、厳選していいものであれば当然買っていききたい、検討したいと考えております。

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



どのくらいこういう話が出てくるかというのも注目はしております。もし関係の皆様でこういう話があれば、ぜひご紹介いただければと思います。どうもありがとうございます。

司会：ありがとうございます。他にご質問はいかがでしょうか。根元社長、他に補足いただくことはございますでしょうか。

根元：そうですね、M&Aの話で言いますと、常に2件、3件と話はあるのですが、今まで競争、コンペで負けたりとか相手側がちょっと気持ちが変わったりとかいうことで、なかなか確度がそんなに高くなかった。

あとは、価格も、のれんも昨年度までは結構高かったというのがあるかなと思いますが、確かにこのご質問にあるように、今はやっぱりチャンスの時期になってきているのかなという感じもします。ただ、やはり昨年までのように、のれんを積み上げて、競争してコンペでっていうのはなかなか厳しい状況なんじゃないかなと。この先がまだ不透明感があるので、そういうふうを考えております。M&Aは継続してやっていくということは予定しております。

司会：ありがとうございます。他、ご質問はよろしいでしょうか。

それでは、ご質問ございませんようですので、これをもちまして、本日の説明会を終了といたします。根元社長、ありがとうございました。

根元：どうもありがとうございました。

司会：本日はご視聴くださりまして、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@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、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

