CRESCO

統合報告書 2024

人が想い描く未来、その先へ

CRESCO

株式会社クレスコ
https://www.cresco.co.jp/
〒108-6026
東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟 26階
TEL：03-5769-8011

CONTENTS

統合報告書 2024

イントロダクション

ごあいさつ …… 01
理念体系 …… 02
価値創造の軌跡 …… 04
At a glance …… 06
トップメッセージ …… 10

価値創造と経営戦略

価値創造プロセス …… 16
価値創造の源泉 …… 18
価値創造ストーリー／マテリアリティ（重要課題） …… 20
特集 価値創造の中期経営計画 …… 22
財務戦略メッセージ …… 28
事業環境認識 …… 30
事業別概況 …… 31

ESG報告

マネジメント体制 …… 32
経営基盤の強化（ガバナンス） …… 34
経営基盤の強化（社会） …… 38
経営基盤の強化（環境） …… 40

データ編

財務サマリー（連結） …… 42
非財務サマリー（単体） …… 44
拠点／グループ会社 …… 46
会社情報／株式情報 …… 47

編集方針

本制作に寄せて

統合報告書の制作2回目となる2024年版では、新たな中期経営計画である「中期経営計画2026」を特集しています。制作作業を通して、これまでの取り組みや成果を振り返るとともに、2026年度の目標やその先の「CRESCO Group Ambition 2030」までの道筋を描いております。本冊子から、クレスコグループが作ろうとしている“わくわくする未来”を読み取っていただければ幸いです。

参考ガイドライン

統合報告書の編集にあたり、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告＜IR＞フレームワーク」や、経済産業省が提唱する「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。

報告対象期間

2023年4月1日～2024年3月31日
※一部対象期間外の情報も掲載しています。

報告対象範囲

株式会社クレスコおよびグループ会社

見通しに関する特記事項

当報告書に記載している将来の業績に関する予想、計画、見通しなどは、現在入手可能な情報に基づき当社の経営者が合理的と判断したものです。実際の業績はさまざまな要因の変化により、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なる可能性があります。

ごあいさつ

人が想い描く未来、その先へ

クレスコは1988年の創業以来、ITソリューションのリーディングカンパニーとして、社会の発展に貢献しています（2024年3月31日現在、グループ会社12社、連結従業員数2,742名）。2023年に初の統合報告書を発行し、当社グループの事業活動とサステナビリティへの取り組みを広くご理解いただく機会を得ました。ご閲覧いただいたみなさま、誠にありがとうございました。

2030年に向けた経営ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」の第二ステージである新中期経営計画「中期経営計画2026」は、2024年4月より始動しています。

この統合報告書では、当社グループの事業活動とサステナビリティへの取り組みを、より深く、より分かりやすくお伝えすることを目指しました。特に、以下の点に注力しています。

- 「CRESCO Group Ambition 2030」に基づく経営戦略
- 「中期経営計画2026」で定めた成長戦略
- 情報開示の充実

当社グループは、統合報告書を通じて、ステークホルダーの皆様との対話をさらに深め、時代の先を見据え、私たちの社会を一歩ずつでも前に進めていく事業活動を行う主体へと進化を続ける所存です。
今後とも、変わらぬご愛顧とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 社長執行役員
冨永 宏

代表取締役会長
根元 浩幸

理念体系

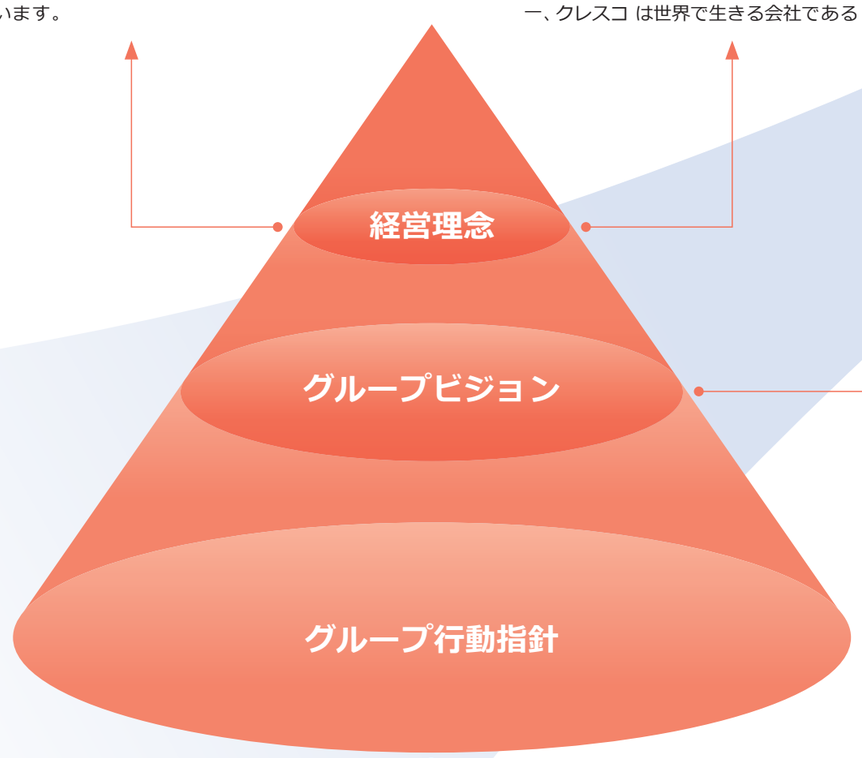
私たちクレスコグループは「人の想い描く力に、限界はない」と信じています。「未来のその先」へ向けて新たなものを生み出し、新たな価値を創り出していくため、以下のとおりに理念体系をまとめ、そこから中長期のビジョンや経営計画、マテリアリティを導き出しました。最高のテクノロジーと、人との絆で、“わくわくする未来”を描いていきます。

社名の由来

企業活動の成長が世界の人々の幸福に可能な限り最大の貢献をすること、そして、そこに働く人々がともに喜びと誇りをもち、自己の能力を最高に発揮できることが企業の使命であると考え、ラテン語で「成長する」という意味を持つ「CRESCO」を社名としています。

クレスコ憲章

一、クレスコ は人間中心、実力本位の会社である
一、クレスコ は自由、若さ、夢をもつ会社である
一、クレスコ は最高の技術を発揮する会社である
一、クレスコ は皆が経営する会社である
一、クレスコ は世界で生きる会社である



CRESCO Group 行動指針

さらなる高みへ
お客様と真摯に向き合い、より大きな価値を共創する
常に技術と品質を追求し、研鑽を重ねる

勇敢に進もう
自らの可能性を信じ、新たな価値を求めて挑戦する
困難に立ち向かい、粘り強く最後までやり遂げる

もっと面白く
自由な発想と技術力で、社会に感動をもたらす成長を楽しみ、
チームで最大のパフォーマンスを発揮する

CRESCO Group Ambition 2030

人が想い描く未来、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

中期経営計画2026 ▶P22

5つのマテリアリティ（重要課題） ▶P20

人が想い描く未来、その先へ

直近10年で売上高は2.1倍に拡大

クレスコは1988年の創業以来、ラテン語で「成長する」という意味を持つ社名「CRESCO」のもと、多彩な ITサービス・デジタルソリューションを展開することで、さまざまな社会課題の解決に取り組んでまいりました。これまで培ってきた経営資源や強みを生かし、クレスコだからこそできる価値を社会に提供し、持続可能な社会の実現と、経営ビジョン「人が想い描く未来、その先へ」の実現を目指します。

1988年
組み込みソフトウェア開発会社と
ITシステム構築会社が合併して、
「クレスコ」が誕生

1990年
通商産業省によるシステム
インテグレーション登録企業となる

1997年
店頭市場に株式公開、あわせて
資本金を7億5,870万円に増資

1999年4月
子会社2社

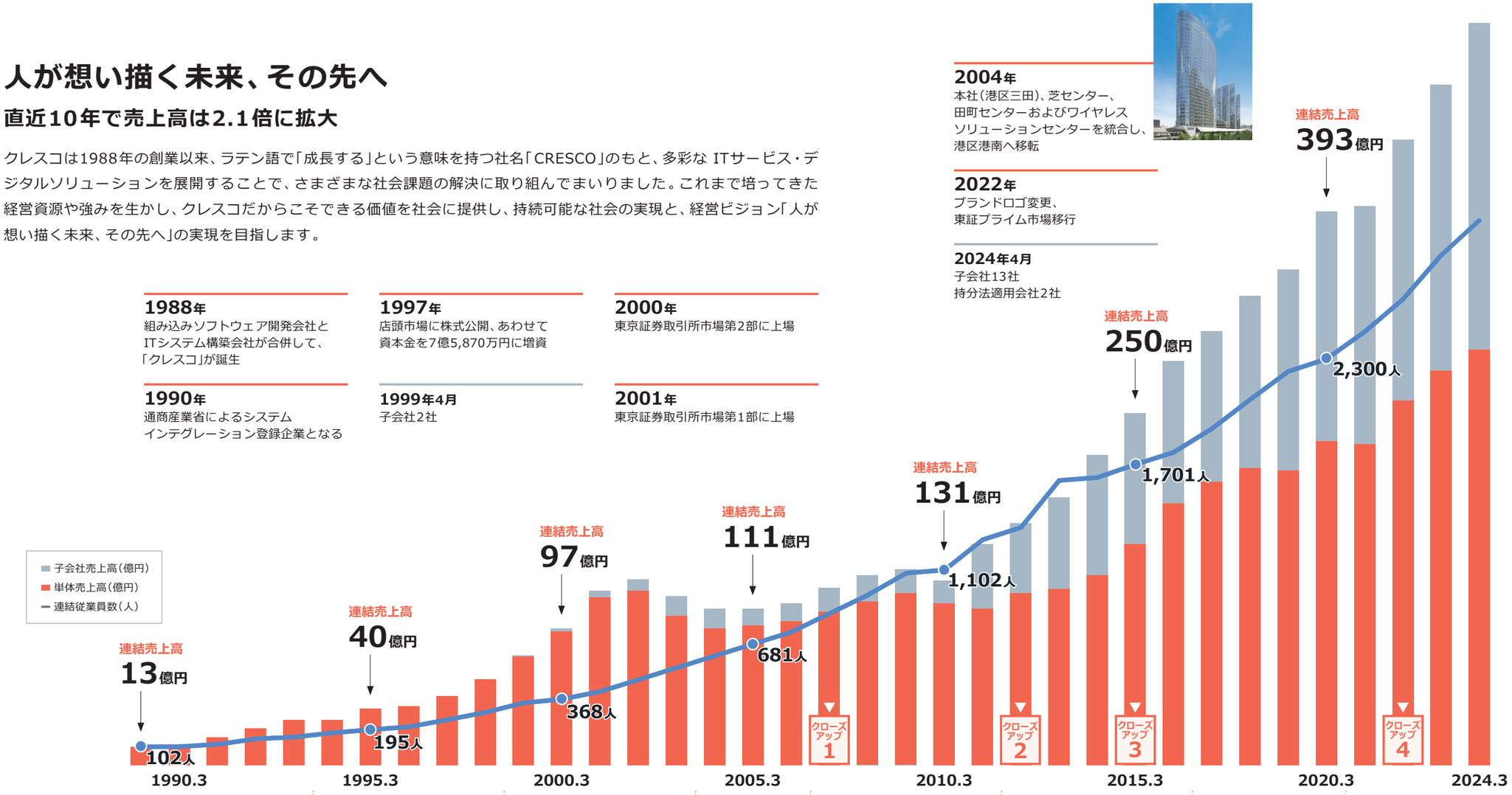
2000年
東京証券取引所市場第2部に上場

2001年
東京証券取引所市場第1部に上場

2004年
本社（港区三田）、芝センター、
田町センターおよびワイヤレス
ソリューションセンターを統合し、
港区港南へ移転

2022年
ブランドロゴ変更、
東証プライム市場移行

2024年4月
子会社13社
持分法適用会社2社



CRESCO

連結売上高
527億円
2024年3月期

連結従業員数
3,088人
2024年4月1日時点

CRESCO Group Ambition 2030

売上高 1,000億円への挑戦

経営ビジョン	Cresco Vision	Vision-’98	Vision2003	変革と挑戦	変革と体質強化	次世代クレスコ	CRESCO Ambition 2020	CRESCO Group Ambition 2030

クローズアップ

1 変革と体質強化：エンドユーザーフォーカス
システムのエンドユーザーに徹底して食い込み、エンドユーザーの本当のニーズを理解したうえで最適なソリューションを提供していくというもの。スタッフを従来の2倍に増員、組織体制を見直し役割を明確化、スタッフの持つ情報を全社で共有するシステムを導入するなど、組織的かつ戦略的な営業活動を展開した。

2 次世代クレスコ：技術研究所設立
技術研究所はクレスコの“未来の強み”と、それを生み出し続ける仕組みを作り出すことを目的に、2012年に創設された。昨今では、お客様の現場の課題を先端技術でお客様と一緒に解決する「共同研究」や、大学などの研究機関との「産学連携」も推進し、機械学習・画像解析を用いた、医療領域関連の研究に力を入れている。

3 次世代クレスコ：M&Aの推進
次世代クレスコが成功するか否かはスタート初年度からの3年間で決まるという考えのもと、M&Aを推進。次世代クレスコ実施前の2010年3月末の子会社4社、持分法適用会社2社から、次世代クレスコ終了時の2015年3月末には子会社9社、持分法適用会社4社に拡大。

4 CRESCO Group Ambition 2030：報告セグメントの変更
従来「ソフトウェア開発事業」と「組み込み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いたが、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指して、2022年3月期から、報告セグメントを「ITサービス事業」と「デジタルソリューション事業」の2つへ変更。

ITプラットフォームの変化

1980年代～
第1のプラットフォーム：
メインフレーム

2000年代～
第2のプラットフォーム：
インターネット

2010年代～
第3のプラットフォーム：
クラウド、ビッグデータ、モビリティ、
ソーシャル技術

2016年以降
デジタル革命（DX）Society5.0、
インダストリー4.0：IoT、ビッグデータ、
人工知能（AI ）、ロボット

最高のテクノロジーと絆で“わくわくする未来”を創造する独立系の「システムインテグレーター」

クレスコは、AI（人工知能）やクラウドなどの先端技術を含むIT開発技術と高品質なサービスで、世の中のさまざまな仕組みづくりを手がける独立系の「システムインテグレーター」です。システムの土台となるプラットフォーム構築技術、事業や業務をデジタル化するアプリケーション開発技術、情報家電や車載機器などをコントロールする組み込み開発技術といった、幅広いIT領域の技術を駆使し、激変するデジタル変革をリードしています。

クレスコグループのビジネス

さまざまな企業の活動やみなさまの生活を支えています

運輸・旅客

人材

旅行・ホテル

医療・
ヘルスケア

銀行・保険

自動車・
エレクトロニクス

クレスコグループの成長戦略

クレスコグループは、顧客企業の成長を実現する戦略的パートナーへと進化することを目指します。同時に、コアビジネスの発展およびより強固な経営基盤の構築を推進します。そのために、7つの戦略を打ち出しました。

7つの戦略
顧客とともに持続的に成長し、社会を前進させるために

1 共創型モデルの確立

顧客の成長実現のため、オファリングを強化し、
共創型モデルへ

2 品質リーダーシップ発揮

共創型モデルとデジタルソリューション拡張を見据えた
全方位型品質管理強化

3 人的資本経営推進

人財ポートフォリオを構築し、個人・組織の力を最大化

4 技術・デジタルソリューションの拡張

先端技術など優位性の継続探索・獲得と顧客価値への転換

5 事業連携促進

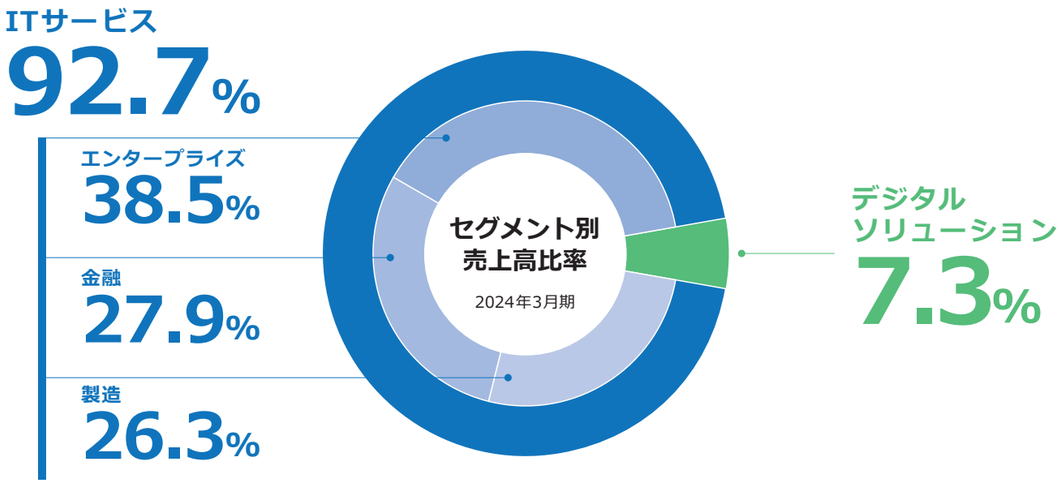
ケイパビリティを繋ぎ合わせ、
独自のビジネスエコシステムを構築

6 デジタル変革実現

デジタル変革で業務を効率化し、
創造的で高付加価値な企業へ

7 グループ一体経営

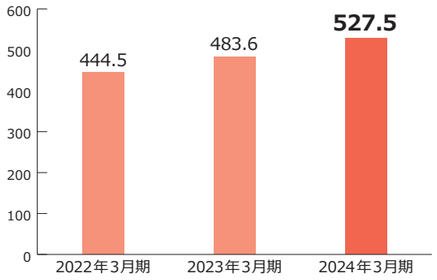
各社の独自性と効率性を追求し、事業シナジーを創出



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	銀行、保険、その他
	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 お客様の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	なし	「Creage」 「インテリジェントフォルダ」 RPA等

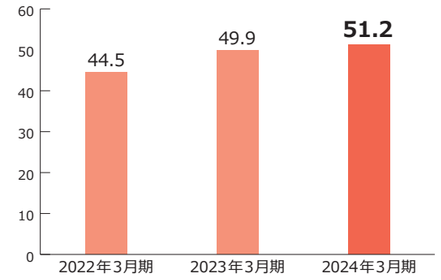
連結売上高（億円）

527.5億円［2024年3月期］



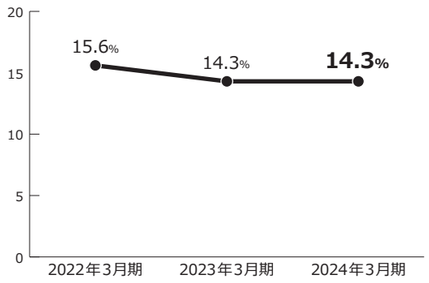
連結営業利益（億円）

51.2億円［2024年3月期］



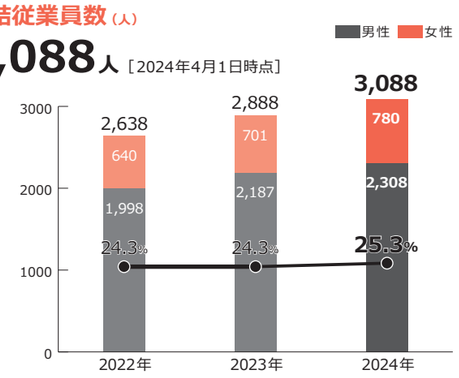
ROE（自己資本利益率）（%）

14.3%［2024年3月期］



連結従業員数（人）

3,088人［2024年4月1日時点］



	2023年3月期	2024年3月期
1株当たり当期純利益	158.10円	180.12円
1株当たり配当金	50.0円	52.0円
配当性向	31.6%	28.9%

お客様、社会への貢献（主な事例）

自動車・エレクトロニクス
車載表示機器のデジタル化やデジタル家電（スマートフォン、テレビ、カメラ、AIスピーカーなど）の設計・開発

人材
AIを活用した人材マッチングシステムの開発や、営業支援・スタッフ募集・契約管理等の業務支援システム

運輸・旅客
運輸向け配達員専用端末、貨物追跡システム、作業・輸送管理支援、SNS連携機能や、航空機の座席予約、料金決済システム

銀行・保険
メガバンクやネット銀行、生損保のアプリケーションやクラウドを含めたプラットフォーム開発、データ分析業務支援

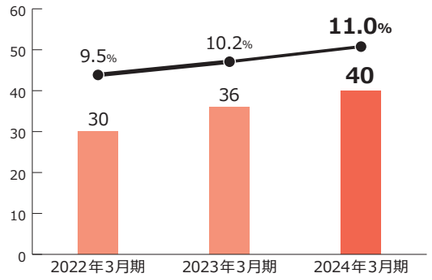
医療・ヘルスケア
医大との共同研究による眼科領域におけるAIを活用した画像診断や、医療機器メーカーとの協業による製品開発

旅行・ホテル
国内旅行販売システム、旅行会社向け商品造成・場貸サイト開発、AIを活用したホテル部屋割りシステム

人財経営の指標とするため調査を実施

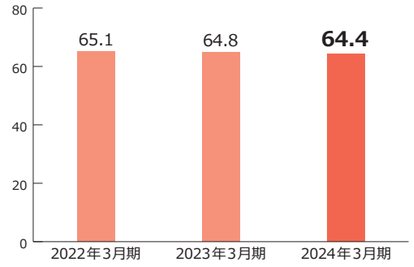
女性管理職数・女性管理職比率（単体）（人／%）

40人［2024年3月期］



従業員エンゲージメントスコア（単体）（Pt）

64.4Pt［2024年3月期］



2030年連結売上高1,000億円の目標に向け、この3年間で投資活動を加速させる

代表取締役 社長執行役員

冨永 宏

36年の歴史の中で培われた企業風土、強み

クレスコグループが大切にする価値観、培われた企業文化とはどのようなものですか?

クレスコグループは36年の歴史を持つシステムインテグレーターです。36年前の1988年、総勢100名ほどのベンチャー企業としてスタートしました。「成長する」という意味のラテン語「クレスコ」を社名に掲げた背景には、持続的な成長に向けた、創業者たちの強い想いがありました。

設立当時の事業のうち、特に金融機関や公共機関のシステム開発では、ユーザー企業から直接受託する大手IT企業の開発案件を請け負う、いわゆる二次請けが大半を占めていました。そこから少しずつ、エンドユーザーである事業会社や金融機関のお客様との信頼関係を築くことに取り組み、次第に一次請けの仕事を獲得できるようになりました。現在は、その高い技術力とサービスの提供力で、さまざまな業界・分野で活躍する大手企業のビジネスをITの力で支える企業となるまでに成長しています。現在の事業の柱は「ITサービス事業」と「デジタルソリューション事業」の2つで、2023年度の連結売上高は527億円に達しています。

当社グループがここまで成長できた背景には、お客様に対して真摯に向き合う真面目な社員によって築かれた、誠実な社風があると考えています。

「企業活動の成長が世界の人々の幸福に可能な限り最大の貢献をすること、そしてそこに働く人々がともに喜びと誇りをもち、自己の能力を最高に発揮すること」を企業使命とする当社グループは、お客様の課題解決と真摯に向き合う社員によって支えられています。こうした社員の「道しるべ」の存在となっているのが「クレスコ憲章」です。「人間中心・実力本位」「最高の技術を発揮する」など、5つの項目からなるこの憲章には、クレスコグループの企業活動の拠り所、不変の価値観を示すものとして、経営陣、すべてのグループ社員が大切にしています。

クレスコグループの強みは、どこにあるとお考えですか?

クレスコ憲章にも示されているとおり、「最高の技術を発揮する」ことには強い想いがあり、常に最高の技術を発揮しようと努力を重ねるところに、当社グループの強みがあると考えています。当社グループの技術力を象徴するものに、充実した研究開発組織の存在があります。2012年に技術研究所、また2014年には先端技術事業部を立ち上げ、将来を見据えた技術力の強化に取り組んできました。

技術研究所は、クレスコの“未来の強み”と、それを生み出し続ける仕組みをつくることを目的として設立しました。ここでは、お客様との共同研究や、大学などの研究機関との「産学連携」「医工連携」を推進しており、特に、機械学習・画像解析を用いた、医療関連領域の研究に力を入れています。

「ITサービス事業」と「デジタルソリューション事業」という2つの事業展開と、相互のシナジーもまた、当社グループが発揮する強みと言えます。ITサービス事業では、企業の業務システム・モバイル等組み込みシステム・AIシステム等の開発、プラットフォーム構築、データアナリティクス等のコンサルティング、IT企画・開発・保守の総合サービス事業を展開しています。一方のデジタルソリューション事業は、主にクラウド、Robotics、AI&Data、セキュリティ、UX/UIといった、お客様のDX実現を支援する製品・サービスを通じたソリューション群を提供しています。2つの事業間の相互のシナジーも、数多く生み出されています。

クレスコグループが目指す姿は何ですか？どのようなビジョンを描いていますか？

当社グループが目指す姿は、2021年に公表した長期グループビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」のなかで明示しました。2021年の時点で、10年後のクレスコグループの姿を、若手社員を含め、社員とともに議論して、このビジョンをまとめました。ここでは数値目標についても議論しました。当時の連結売上高が400億円に満たない水準であり、過去の成長率を考慮すると800億円、900億円といった水準で落ち着くところだったのですが、もう一段大きくチャレンジすべきとの意見でまとまり、最終的には1,000億円の目標を掲げることで合意しました。10年後のビジョンを描いたうえで、その実現に向けて「中期経営計画2023(変革)」「中期経営計画2026(挑戦)」「中期経営計画2030(飛躍)」という３段階のステップを踏むという構想も、あわせて描きました。

2030年の連結売上高1,000億円は、当社グループにとってはチャレンジングな目標設定ではありますが、決して達成不可能な目標ではないと考えています。M&Aも視野に入れる必要がありますが、基本的には堅実な受注を行い、プロジェクト管理を手堅く行いながら、しっかりした品質管理のもと、お客様の期待に応えていくのが当社グループのスタイルです。今後もしっかりしたマネジメントに徹しながら、プロジェクトをコントロールして、一段ずつ階段を昇っていくつもりです。さらにその先にある、当社グループが目指す ”わくわくする未来” に向けて、確実に前進します。

足元の事業環境と「中期経営計画2023」の成果

足元の事業環境と2023年度の決算について、概観してください。

2023年度は、コロナ禍が収束に向かったことを受け、人流が回復するとともにニューノーマルを模索する動きが加速しました。また一方では、長引く円安や原材料の高騰などにより、企業や家計のコスト上昇への警戒感が高まりました。当社グループが活動するIT産業では、生成AIの登場によって、企業の人手不足対策や生産性向上に与える影響に注目が集まっています。一方では、サイバー攻撃に対する脅威が高まる中で、企業のIT投資意欲が高まりつつあります。

こうした中で、2023年度の当社グループは、既存システムの刷新やDX推進による生産性向上といった企業の旺盛なIT投資ニーズの高まりに応える形で、連結売上高が順調に推移し、前期比で9.1%の増収となりました。損益面では、こうした増収効果はあったものの、人件費や教育費の増加、およびITサービス事業での不採算プロジェクトの発生により、営業利益では前期比2.5%の増益にとどまり、営業利益率は9.7%と、前期の10.3%から0.6ポイント悪化しました。受注額・受注残高は、IT投資需要を背景に、順調に推移しています。

ITサービス事業では、エンタープライズが「建設・不動産」「情報・通信・広告」「資源・エネルギー」の各分野で売上を伸ばしました。金融では、大型案件の収束等の影響で受注が減少したものの、「銀行」分野で既存顧客からの受注が積み上がりました。製造では、「機械・エレクトロニクス」分野での売上高の増加が見られました。特に製造業を大きく伸ばすことができた点は良かったと考えています。家電関連などは厳しかったのですが、自動車関連が好調でした。大手自動車メーカーや部品メーカーなどのお客様との信頼関係が高まり、当社グループに対する信頼を寄せていただけるようなステージに入ったと捉えています。今後の課題はコストの抑制です。労務費や外注費を含め、コストがかなり上がってきており、今後は収益性の改善に一層の努力が必要です。

デジタルソリューション事業では、当社の主力クラウドサービスや自動化／業務効率化ソリューションの販売増加などにより、連結売上高は、前期比で39.6%増加しました。

「中期経営計画2023」は、どのような成果をあげましたか？ 積み残した課題は何ですか？

「中期経営計画2023」は、長期グループビジョンの実現に向けたファーストステップという位置づけです。「変革」をテーマとして掲げ、新たなビジネスを生み出すための3つの重点戦略と、コアビジネス領域をより強固なものにするための3つの基本戦略を掲げ、これに取り組みました。

定量目標としては、2020年度実績で397億円の連結売上高を、３年間で500億円にするという目標値を立てました。これに対し、2023年度の連結売上高は527億円となり、目標は達成となりました。連結営業利益額の目標として掲げた50億円に対しても、2023年度の実績は51億円と、目標達成となりました。一方で、営業利益率とROEで掲げた目標値については未達となり、課題が残りました。2つの利益率目標の未達は、既に申し上げた不採算プロジェクトの影響などによるものです。

この３年間の大きな成果としては、事業ポートフォリオの強化を踏まえて、既存の事業を変革し、新規の事業にシフトする動きが、営業戦略として機動的にできるようになった点です。人財面では、採用を積極的に行い、育てることで次世代に繋げる動きができるようになったことも、この３年間での大きな成果です。M&Aを活用し、違うエリアの人財同士を融合させる取り組みも進んでいます。最初の頃は独立独歩で進めていたのが、半年後には、お互いの動きを見ながらシナジーを発揮できるようになるなど、統合が確実に進んでいます。その流れもあって、グループの再編もうまく進みました。

技術面では、まだまだ改善できる部分が多くありますが、さまざまなチャレンジを通じて新しい技術を取り入れ、それをお客様にも訴求できたことには、合格点を付けられると思います。

デジタルソリューション事業については、この3年間で売上高を2.6倍に拡大させることができており、今後も強化していく考えです。今後は製品のラインナップや営業体制を拡充することに注力します。

この3年間で積み残した課題として、当社グループ内で管理体制をさらに整備・強化し、生産性を高めていくなど、開発面に関してできることがまだまだあると考えています。重要なポイントの一つは、開発プロジェクトへの生成AIの活用、2つ目は、開発人財の確保です。当社グループは、ベトナムにオフショア開発拠点を有していますが、さらにグローバル化を進め、開発力を強化することも課題です。そして3つ目は、管理部門の生産性向上です。これまで管理部門が所管業務内で各々個別対応する傾向がありましたが、法務部門や人事部門などが連携することで生産性を上げることが可能と考えております。また管理部門で生成AIを活用することも進めています。こうした当社グループ内で進める生産性向上の成果を、お客様にも見ていただき、新たな提案に繋げる取り組みも重要です。

2023年度に発生した不採算案件について、問題の本質と今後の対応について教えてください。

2023年度において、当社グループで複数の大型不採算プロジェクトが発生しました。この影響を受け、「中期経営計画2023」で掲げた営業利益目標が未達となったことは、既に申し上げたとおりです。

不採算プロジェクトが発生すると、その収束に向けて多額の人件費・外注費を投入することになるほか、新規案件にリソースを振り向けることもできなくなり、機会損失が発生することにもなります。今回の不採算プロジェクトは、技術や品質の問題だけではなく、見積りミスや顧客との調整不足などさまざまな要因によって発生したものと理解しています。2023年度に認識された不採算プロジェクトは、2024年7月現在、１件を残し、それ以外は収束しております。

今後も引き続き、発生原因を徹底的に追及しつつ、不採算プロジェクトを生じさせないための仕組みづくりや、マネジメント人財の育成を含めた再発防止のための体制を構築します。

新中期経営計画「中期経営計画2026」への想い

「中期経営計画2026」の位置付けと、計画に込める想いを教えてください。

2024年４月にスタートさせた「中期経営計画2026」は、2030年を見据えた長期グループビジョン実現に向けてのセカンドステップであり、テーマは「新たなる挑戦」と「さらなる変革」です。具体的には、顧客企業の成長を実現するための戦略パートナーになること、社内ではコアビジネスの発展とより強固な経営基盤構築のための変革を進めることが、大きなポイントです。

「戦略パートナーになる」とは、「クレスコグループこそが戦略的に組みたいITパートナーである」と、お客様から言っていただけるような存在になることを意味しています。かつての当社グループは、どちらかと言えば、お客様からの指示どおり動き、高品質なシステムを開発して納めることを得意とする企業でした。そのため、自分たちが納めたシステムを使って、お客様の事業がどう変わりどのような成長を実現させたのか、あるいは逆に、自分たちがつくったシステムをお客様が活用していないのであればそれは何故かといった、お客様に対するアフターケアがあまりできていなかったところがありました。これからは、当社グループがお客様と同じ視点で見て、お客様の事業を伸ばすために何が必要なのか、そのために当社グループとして何ができるのかを突き詰め、お客様にとって本当に必要なITツールを提供することを目指します。それゆえ今後は、「戦略パートナー」と言える関係性ができているお客様を増やすことが、重要なベンチマークとなります。お客様もまた、当社が戦略パートナーになることを歓迎してくれています。

お客様にとっての戦略パートナーになることが、社員のモチベーションも高めるものと考えています。自分たちが力を尽くした仕事が結果的にお客様の役に立ち、お客様の事業活動を通じて社会に価値がもたらされるということを、肌で感じてほしいと思っています。お客様視点で考え行動することは、決して簡単ではありませんが、そのための努力は、自分自身の成長にも繋がるはずです。私はエンジニア出身で、かつては大きな会社のシステム部門と相対した経験もあります。私自身もまた、自分の携わった仕事がお客様の事業に貢献できていると実感したときに、やはり大きなやりがいを感じました。こうした気持ちを、当社グループのすべての社員に味わってほしいと願っています。

お客様の戦略パートナーになろうとする動きは、この１年ほどで多く見られるようになりました。各事業部門でも、お客様の事業を知るための勉強会を、多く開催するようになりました。お客様との関係性も変わりつつあります。当社グループがお客様に対して技術の勉強会を開催する一方で、若手社員の間ではお客様にも事業に関する勉強会を開催してもらい、学びを得る機会が増えています。こうしたコミュニケーションが生まれることで、お客様との信頼関係が高まりつつあります。

さらに、お客様とともに作り込んだ成果を、IT業界の中で横展開して、IT業界全体のレベルアップに貢献していこうとする動きも見られます。当社グループの技術を広く浸透させることでIT業界の価値を高め、ITを社会に役立てていくことも重要で、こうしたことも目標に掲げたいと考えています。当社グループがミッションに掲げる、「顧客とともに持続的に成長し、社会を前進させる」ことに、本気で取り組む一環です。

なお、「中期経営計画2026」では、連結売上高で700億円、営業利益率11.5%、ROE15%の目標を掲げます。売上高は2030年の1,000億円に向けた中間点の目標となります。

「中期経営計画2026」で掲げる、7つの戦略について教えてください。

中期経営計画2026では、以下で示す7つの戦略をそれぞれ実行していきます。

1）共創型モデルの確立

従来の受託型からプロダクト型・課題解決型・未来創造型へと提案スタイルを広げていくことで、顧客の成長を支える「戦略パートナー」としての地位を確立し、顧客へ提供可能なサービス・プロダクトの価値の拡大を目指します。既に申し上げたような、お客様との共創を具体的に進めていくための戦略です。

2）品質リーダーシップ発揮

グループ社員個人に対するITプロフェッショナルとしての育成を強化し、また、組織としても全方位型の品質管理強化を実現することで、安全・安心・感動の品質を担保し、「戦略パートナー」にふさわしいサービス・プロダクトを顧客に提供することを目指します。品質については、既に申し上げたような不採算プロジェクトを発生させないためにも重要であり、上述の「お客様との共創」とも深く関わります。

3）人的資本経営推進

戦略の遂行に必要な人財ポートフォリオを策定・運用し人財を採用・育成するための諸施策を実施すること、また多様な人財が協働・躍動できる風土を醸成することで個人と組織の力を最大化し、顧客への提供価値を創出することを目指します。これはクレスコ憲章の「人間中心・実力本位」にも通じる取り組みで、さまざまな課題にチャレンジできる人財の育成が急務と考えています。

4）技術・デジタルソリューションの拡張

顧客が抱える経営課題の解消に向けて、当社グループの有する技術・デジタルソリューションを駆使することで、AI、セキュリティ、データアナリティクスを中心とした技術領域の強化・拡大と、独自のブランドソリューションの開発や国内外のソリューションの調達強化を目指します。これもクレスコ憲章の「最高の技術を発揮する」に沿っており、チャレンジする企業風土のもと、技術やソリューション力を研鑽します。

5）事業連携促進

新たな市場の開拓のためのアライアンスパートナーの獲得、高い技術力と豊富なリソースを有するビジネスパートナーとの関係強化、さらには大学・研究機関との共同研究を通じた産学連携により、当社グループのビジネスエコシステムを拡大し、顧客への価値提供に繋げることを目指します。

6）デジタル変革実現

グループ社内業務においてもデジタルソリューションを適用し、業務パフォーマンスを上げることで、グループ役員・社員をよりクリエイティブかつ高付加価値な業務に集中させ、生産性の向上に繋げます。

7）グループ一体経営

各社が自主自立的な経営を行いつつ、事業シナジーを一層強化して顧客への提供価値を最大化し、グループ業務の集約化を進めて経営の効率化の実現を目指します。

サステナブルな社会の実現に向けて

クレスコグループのサステナビリティ経営について、その基本的な考え方を教えてください。

当社グループは、既に申し上げたような事業活動の目標に邁進するほか、企業価値の向上と社会課題の解決の双方を実現する「サステナビリティ経営」や、人財の価値を最大限に引き出して中長期的な企業価値の向上を実現する「人的資本経営」に取り組むことも、極めて重要な経営課題であると捉えています。サステナビリティ経営の強化については、2022年度に「サステナビリティに関する基本方針」を制定し、持続可能な社会の実現に向けた方向性を明らかにしました。加えて、「健康経営宣言」「マルチステークホルダー方針」を公表し、従業員をはじめとした多様なステークホルダーとの価値共創を進めていくことを打ち出しています。

「中期経営計画2026」では、当社グループのマテリアリティ（重要課題）を明記しており、今後も、マテリアリティへの取り組みと、活動結果に関する適時適切な情報開示に力を注ぎます。

人的資本経営への取り組みについて、基本的な考え方を教えてください。

当社グループの競争力の源泉は、言うまでもなく「人財」です。こうした人財の力を最大限に活用し、企業価値の向上に繋げるため、経営戦略と連動した人財戦略を策定し、人財の多様性の確保を含む人財育成に関する方針および社内環境整備に関する方針を掲げています。

「中期経営計画2026」で掲げるKPI目標の達成のためには、幅広い技術領域と顧客のビジネスに精通したITエンジニアの確保が必要不可欠です。こうした考えから、当社グループでは、一層のブランディング活動と採用活動の強化を行うとともに、エンジニアの母集団を今後も増やしていく考えです。また、人財開発・育成プログラムを刷新してエンジニアを含めたすべてのグループ社員の水準の底上げを図ります。

クレスコグループのガバナンスについて、その特徴を教えてください。

ガバナンスに関しては、取締役会を中心として、的確かつ迅速な意思決定、業務執行の体制ならびに適正な監督・監視体制の構築を図っています。また、コーポレート・ガバナンスの実効性を一層強化するため、経営の健全性、公正性の観点からリスク管理、内部統制制度、コンプライアンスへの取り組みを徹底し、当社グループに対する信頼性の向上と自浄能力の増強に努めています。

2024年7月時点で取締役は9名で、うち、社外取締役は5名、女性取締役は2名となっています。取締役会の構成については、性別など属性の多様性とともに経験・専門分野の多様性、そのバランスを重視しており、取締役会を構成する取締役のバランスは適切で、社外取締役も含め、多様な視点で議論することができています。

ステークホルダーのみなさまへ

最後に、ステークホルダーに対するメッセージをお願いします。

「中期経営計画2026」のKPI目標を達成し、長期グループビジョンとして掲げる売上高目標に到達するために、「事業投資」と「M&A投資」、さらには「人財への積極的な投資」が不可欠です。

また、さらなる企業価値の向上に向けては、ブランディングへの注力も必要です。当社グループの知名度はまだまだ低く、「ブランディングへの投資」も重要な課題となります。

これらの４分野への投資を進め、しっかりと収益を上げられる事業構造を構築すること、また投資家のみなさまとの対話を通じて、さまざまな意見に耳を傾け、それを経営に活かすことで、資本市場との信頼関係もさらに強化したいと考えています。

「中期経営計画2026」を通じて、当社グループの事業、経営をさらに強靭なものにしていく考えです。お客様にとって頼れる戦略パートナーとなることで、お客様の事業、さらにその先の豊かな社会づくりに貢献していくクレスコグループの明るい未来に、どうぞご期待ください。

価値創造プロセス

経営環境

▶事業環境認識 P30

新型コロナウイルス感染症の影響は収束しつつあるが、資源・人手不足による調達コスト上昇圧力が継続

顧客企業はITによる生産性向上投資を加速

情報サービス産業全体にとってプラスの影響が継続

課題
1. 不採算プロジェクトの発生防止
2. ITエンジニアの確保と育成
3. グループ連携を軸にした顧客への提案活動
4. デジタルソリューション事業の売上高の増加と収益性の向上
5. 生産性の向上
6. サステナビリティ経営および人的資本経営の推進

INPUT

価値創造の源泉

財務資本（2024年3月期）
成長投資を可能とする強固な財務基盤
純資産 **276**億円
自己資本比率 **69.7**%

人的資本
多様なITスキル、経験を持つ
プロフェッショナル人財
従業員数（連結） **3,088**名
（2024年4月1日時点）
IT系資格取得数（連結） **7,353**
（2024年6月1日時点）

知的資本
「未来の強み」と、それを生み出し
続ける仕組みをつくる技術研究所
特許数（単体） **4**件
デジタルソリューション数（連結） **98**

社会関係資本
長きにわたり信頼関係を構築して
きた多様なお客様・パートナー様
ビジネスパートナー社数（単体） **249**社
アライアンスパートナー社数
（技術・販売連携、協業等）（単体） **9**社

製造資本
ニアショア、オフショアを含めた
国内外でのサービスネットワーク
国内子会社数 **10**社
海外子会社数 **1**社（2024年7月1日時点）

自然資本
日常的に、省電力・節電・
ペーパーレスに取り組む
電力使用量（単体） **709,347**kWh
紙購入枚数（A4換算、単体）
285,500枚

リスクと機会

ビジネスモデル

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

CRESCO

デジタルソリューション
- 顧客の成長を実現する
  製品・サービスからなる
  ソリューション

マテリアリティ

▶P20

中期経営計画 2026

▶P22

新たなる **挑戦**　CRESCO　さらなる **変革**

1. 共創型モデルの確立
2. 品質リーダーシップ発揮
3. 人的資本経営推進
4. 技術・デジタルソリューションの拡張
5. 事業連携促進
6. デジタル変革実現
7. グループ一体経営

OUTPUT

製品・サービスの提供

IT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
銀行、保険、その他

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
「Creage」
「インテリジェントフォルダ」
RPA 等

OUTCOME

2030年連結売上高 1,000億円企業へ

お客様
高品質なITサービス、
デジタルソリューションの提供

株主・投資家
持続的成長による
企業価値の向上

地域・社会
新技術・新サービスの開発を通じた
デジタル社会への貢献

社員
社員ひとりひとりが成長し続け、
イキイキと活躍できる環境

価値創造を支える経営基盤

- サステナビリティ経営 ▶P20、▶P38
- コーポレートガバナンス ▶P34
- コンプライアンス
- リスクマネジメント

経営理念/グループビジョン/グループ行動指針 ▶P02

価値創造の源泉

経営資本とは、当社グループが社会課題を解決しニーズに応え、そして価値を生み出すための土台です。当社グループはここで紹介する6つの資本を礎に、価値創造プロセスを循環させ、社会に価値をもたらしています。

財務資本

クレスコの財務体質は2024年3月期末時点で、自己資本比率69.7%と盤石です。また、営業利益率（連結）9.7%、ROE（連結）は14.3%と収益性においても高い水準を実現しています。

受注前レビュー強化による選別受注、全社共通の目標利益率の設定による収益性の向上、品質管理とプロジェクトマネジメント力の強化による不採算プロジェクトの極小化に取り組み、強い経営体質の基盤を構築しています。

純資産（連結）
276億円

自己資本比率（連結）
69.7%

成長投資を可能とする強固な財務基盤

社会関係資本

クレスコはグループ企業と連携し、一気通貫の開発体制（要件定義～開発～保守）で業種・業態を問わず幅広いお客様に対して事業を展開しており、既存のお客様からのリピート率は、85%を超えています。重要なビジネスパートナー様とは「特殊・専門技術連携」と「リソース提供」のそれぞれで連携拡大できる戦略的な関係性を構築し、提案力を強化してまいります。

また、UiPath社認定リセラーの最上位認定「UiPath PLATINUM Partner」など多数の認定や、ウイングアーク１ｓｔ社の電子帳票プラットフォーム「invoiceAgent」などの販売代理店契約をはじめとした多様なパートナー関係を結び、幅広いサービスを提供する体制を整えております。

ビジネスパートナー社数（単体）
249社

アライアンスパートナー社数
（技術・販売連携、協業等）（単体）
9社

長きにわたり信頼関係を構築してきた多様なお客様・パートナー様

人的資本

人的資本は最重要資本の一つとして位置づけており、人的資本価値の最大化を通じて、社員がさらなる成長や挑戦、自己革新できる環境を整えています。

クレスコグループの競争力の源泉は「人財」です。したがって、当社において重要な財産である人材の「材」は「財」であるという認識のもと、経営戦略と連動した人財戦略を策定し、優秀かつ多様な人財獲得、自律的な人財育成、戦略的な配置を効果的に連鎖させ、経営ビジョンの実現を目指していきます。また、「中期経営計画2026」で掲げている「戦略パートナー」を実現するための高度専門人財の確保、育成も強化していきます。

従業員数（連結）
3,088名（2024年4月1日時点）

IT系資格取得数（連結）
7,353（2024年6月1日時点）

多様なITスキル、経験を持つプロフェッショナル人財

製造資本

クレスコでは北海道など国内5カ所に事業所を設け、ニアショア開発や地場企業向けのITサービスを提供しています。また、子会社「クレスコ ベトナム」では、現地企業と提携し、優秀なベトナム人エンジニアを多く抱え、オフショア開発を展開しています。

今後もクレスコグループとしての事業シナジーを強め、顧客への提供価値最大化を図ってまいります。

国内子会社数
10社

海外子会社数
1社（2024年7月1日時点）

ニアショア、オフショアを含めた国内外でのサービスネットワーク

知的資本

クレスコ技術研究所にて、医療AI研究分野で高度な知識を有する医師たちとの共同研究・実用化へ向けた活動などを行っております。医大や医療機関との共同研究は、2023年3月期実績で9件行っており、研究過程で見出された特異な技術の特許申請・権利化も実施してきております。医療の発展への直接的な貢献、医療AI研究で得たITへの貢献、そして、実ビジネスへの貢献のため、今後もコアとしての研究活動を行ってまいります。また、「中期経営計画2026」で掲げているキャッシュアロケーション方針に則り、研究開発・事業開発に対する投資を適正に行い、自社デジタルソリューション開発、およびデジタル変革推進に係る開発を行ってまいります。

特許数（単体）
4件

デジタルソリューション数（連結）
98

「未来の強み」と、それを生み出し続ける仕組みをつくる技術研究所

自然資本

事業における最大のネガティブインパクト（CO_2削減や環境への影響）は、電力の消費量や、コピーなどといった紙の使用量のため、日常的に節電やペーパーレス化に取り組んでおります。これらは、システム開発におけるエネルギー利用の効率化やコストダウンにも繋がります。

また、2050年までを想定した気候変動シナリオ分析を実施した結果、当社における気候変動関連リスクの影響は、影響度大のものはなく、大多数が影響度中から小であると判明しました。今後も気候変動関連の情報収集に努め、状況変化が想定される場合はシナリオ分析を再実施し、必要に応じた対応策の策定・推進に努めてまいります。

電力使用量（単体）
709,347kWh

紙購入枚数（A4換算、単体）
285,500枚

日常的に、省電力・節電・ペーパーレス化に取り組む

価値創造ストーリー／マテリアリティ（重要課題）

クレスコはIT開発技術と高品質なサービスで、世の中のさまざまな仕組みを作り、価値を生み出すシステムインテグレーターです。2030年の「ありたい姿」とそこまでの道のりをロードマップに描き、成長を続けます。そして、高度に発展したデジタル社会を実現し、持続的な発展・安定をもたらすことを目指し経営しています。

サステナビリティに関する基本方針

「企業活動の成長が世界の人々の幸福に可能な限り最大の貢献をすること、そしてそこに働く人々がともに喜びと誇りをもち、自己の能力を最高に発揮できること」は企業の使命であると考え、また、人間はみな平等であるという立場から、発揮する能力以外の性別、学歴、血縁、人種、国籍、宗教等すべての差別を無くし、技術の追求を中心とした自由で、活気のある経営を行いたいと考え、創業以来、これを実践してきております。

私たちクレスコグループはその実践を通じて豊かな社会づくりに貢献し、ESG（環境・社会・ガバナンス）の観点でさまざまな事業活動、企業活動に取り組むことによって「持続可能な社会」の実現と私たちクレスコグループの成長を目指してまいります。

2022年4月25日
株式会社クレスコ
代表取締役 社長執行役員　冨永 宏

CRESCO

当社グループのマテリアリティ（重要課題）

「当社グループにとっての重要度」と「ステークホルダーにとっての重要度」の双方が高い５つのテーマを「優先して取り組むべき課題」と位置づけ、取り組んでいます。

CRESCO Group Ambition 2030

人が想い描く未来、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

事業を通じた社会課題解決	DX ・イノベーションによる持続的な社会の実現	社会全体のデジタル化を推進し、誰もが必要な技術・デジタルサービスにアクセスできる環境に寄与	8 9 10 17
	ITを通じた地球環境への貢献	グリーンテクノロジーの普及（GX）を通じて、顧客とともに脱炭素社会を実現	3 7
	安全なデジタル社会の確立	社会全体におけるセキュリティ向上に貢献し、安全・安心でレジリエントな社会を実現	9
経営基盤のさらなる強化	多様な人財が働きがいを持って活躍できる機会の創出	変革に挑戦する次世代を担う人財を育成し、多様な人財がイキイキと働ける働きがいのある職場環境を構築	3 4 5 8 10
	継続的なガバナンスの点検と向上による価値提供の維持	強固な企業統治の仕組みを構築し、企業価値を高め続ける事業運営体制を確立	16

社会にもたらす価値：当社グループにおけるサステナビリティ経営

これまで取り組んできた顧客とのパートナーシップを土台に、誰ひとり取り残さないデジタル社会を構築します。

1 共存共栄による相互成長

当社グループが持続的に成長するには顧客の成長が不可欠であり、パートナーとして顧客の成長を実現する

2 顧客の事業を通じた社会課題への貢献

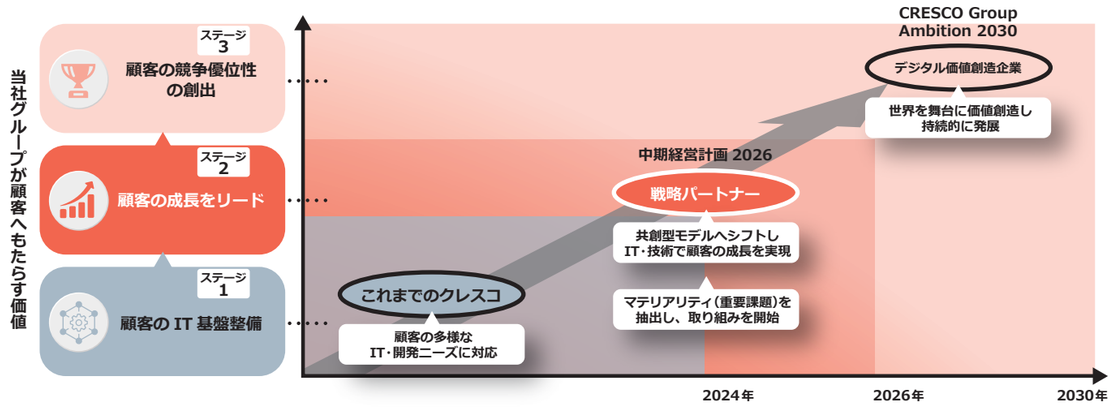
IT・技術を中心とする提供価値と顧客の事業を掛け合わせて、社会課題の解決に貢献する

3 デジタル社会の持続的な発展・安定

デジタル社会への移行が進む中で、誰一人取り残さない安全かつ持続的な発展を推進する

顧客にもたらす価値：価値創造のロードマップ

IT・技術を通じて顧客の競争優位性を創出し、ともに社会を前進させるデジタル価値創造企業を目指します。

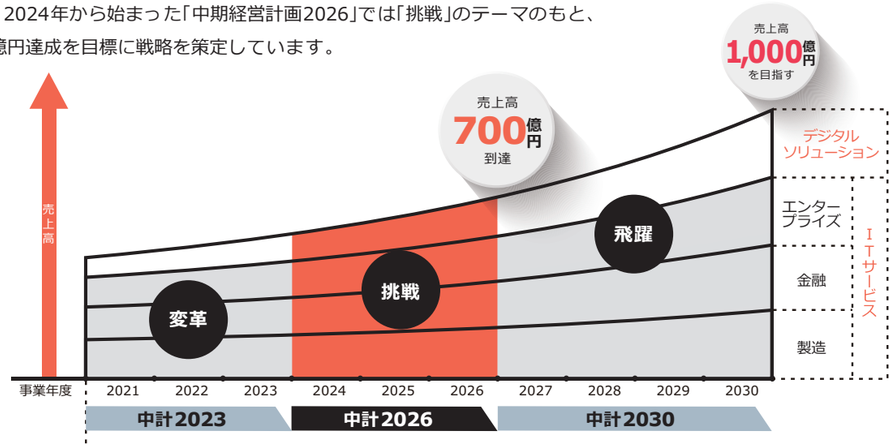


価値創造の中期経営計画

2030年の「ありたい姿」に向けて価値創造するため、第2ステージとして、2024年スタートの「中期経営計画2026」を策定しました。第1ステージで生み出した価値を振り返るとともに、これからの戦略をひもときます。

「中期経営計画2026」の開始とその位置づけ

当社グループは、2030年までに売上高1,000億円企業になることを目指します。
そこに向け、2024年から始まった「中期経営計画2026」では「挑戦」のテーマのもと、
売上高700億円達成を目標に戦略を策定しています。



「中期経営計画2026」の詳細は当社ウェブサイトをご覧ください ▼
https://www.cresco.co.jp/ja/ir/operation/plan.html

外部環境の認識に基づき当社グループが目指す方向性

当社グループは外部環境の変化を着実に捉えてコア・コンピタンスとすり合わせ、目指す方向性を導き出しました。実現したい未来社会に向け、「中期経営計画2026」と「CRESCO Group Ambition 2030」をマイルストーンとして、前進します。

外部環境の変化

急速なビジネス環境変化への追随
急激なビジネス環境変化に対応するため、最適なIT技術を活用した事業モデルへの変革が求められる

DXニーズ／ICT・DX投資需要の堅調な推移
業種業界を問わず、DXニーズは堅調であり、AI等の先端技術のビジネス活用が積極的に進む

レガシーシステムからの脱却
老朽化・複雑化した既存システムからの脱却が進み、システムの標準化・共通化や利用型モデルが進展

ユーザー企業の内製化／開発の民主化
コスト削減、開発アジリティ向上ノウハウ蓄積のため、ITケイパビリティ内製化が進む

グローバル市場への進出・競争激化
日本市場の縮小や国外労働力への委託が進む中、グローバル進出・戦略領域の価値提供が優位性になる

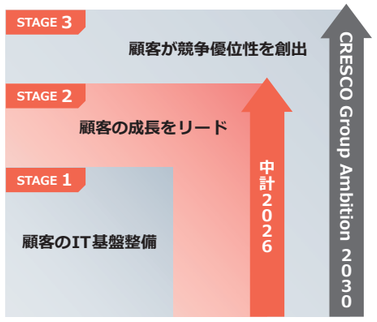
当社グループのコア・コンピタンス

サービス・テクノロジー
- ITサービス・ソリューション領域における幅広いカバレッジ
- 当社グループとしての総合力とさまざまなパートナーとのネットワーク

顧客基盤
- 各業界のリーディングカンパニーとの長期にわたる取引実績と信頼関係

人財・組織
- 独立系ならではの特性を活かした変化へのスピーディかつ柔軟な対応
- コミットメント重視の実直で粘り強い組織風土

当社グループの目指す方向性



**顧客の成長を実現し、
持続的な競争優位性を向上させるとともに
デジタル社会の進化をけん引することで
広く社会に貢献する**

「中期経営計画2023」の振り返りと今後の方針

「中期経営計画2023」における基本戦略の取り組みにより、従来のSIビジネスの事業基盤は安定化を果たしました。さらに、デジタルソリューション事業の成長など事業構造転換に向けた素地が整ってきています。「中期経営計画2026」では、さらなる成長を推進します。

		取り組み状況・実績	評価	今後の方針
重点戦略	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のグループ売上高は2020年3月期比で3倍に上昇。Creage（クラウドサービス）の機能向上やRPAを中心に拡大した	◎	■デジタルソリューションの売上構成比は引き続き高める ■収益性向上を図るため、自社デジタルソリューションの開発を推進。また、基幹、業務改善・生産性向上領域を中心とするソリューションの調達・拡充を進める
		ラインナップ追加の拡充を実施した	△	
	機動的経営の進化	グループ売上拡大達成。グループ各社間と営業案件の連携基盤を構築し、顧客提案などシナジー効果を発揮した	◎	■各グループ会社間の事業的シナジー強化を進める ■社内デジタル変革を重点方針の一つとして取り組み、さらなる業務パフォーマンス向上を図る
		DX認定事業者認定を取得した。継続的にDX銘柄へ挑戦した	△	
	人間中心経営の深化	健康経営優良法人認定を4年連続で取得した	◎	■経営戦略に基づく人財ポートフォリオを構築し、高度専門人財の採用・育成を推進する ■多様な人財が長期的に活躍し続けられる制度・環境の整備を進め、より高いレベルに挑戦する文化を醸成する
		次世代人財育成研修や社内オンデマンド学習基盤を立ち上げた	◎	
		エンゲージメントサーベイを導入。向上施策を実施した	○	
基本戦略	ITサービスの拡大	金融・製造セグメントにおけるITサービスの売上は2020年3月期比で130%を超える大幅な達成をした	◎	■より顧客の成長・変革に繋がる領域での価値提供を拡大 ■顧客単位で最適なオファリングを実施できる専任チーム・人財の組成を進める
		エンタープライズは業界単位で成長率の違いはあるが、公益・医療等の新規参入を実施した	△	
	品質の強化	開発標準プロセス・手順書発行、および事業部門でのISMS認証を取得した	◎	■従来の当たり前品質・課題解決の底上げに加えて、成長戦略に対応した品質基準・リスク管理、開発プロセスの整備を進める
		高難易度案件（新技術活用、大規模）の増加に伴い、品質面での必要な取り組み事例を獲得した	△	
	技術の強化	重点技術領域（AI、クラウド、アジャイル、Robotics）に関する売上構成比は全社売上の1／4を達成した	◎	■クラウド、オートメーション、アジャイルは引き続き伸ばし、AI、データアナリティクス、セキュリティを重点強化する ■継続的に技術ポートフォリオを入れ替えながら、外部専門企業との連携を促進する
		CRESCO A STARSの発足をはじめ、技術領域を中心に社内外をリードする人財の育成・強化を推進した	○	

◎目標を大幅に達成　○目標を達成　△目標未達成

「中期経営計画2023」における財務面での成果

「中期経営計画2023」では収益性改善と売上拡大を並立して推進し、事業収益の目標を達成することができました。一方、営業利益率とROE目標は未達となり、収益性の面で課題が残りました。

	2021年3月期 実績	中計2023 目標（2024年3月期）	中計2023 実績（2024年3月期）	成長率
連結売上高	397億円	500億円	527億円	+32.9%
連結営業利益額	34億円	50億円	51億円	+47.0%
連結営業利益率	8.8%	10%	9.7%	—
ROE	14.8%	15%	14.3%	—

「中計2026」における7つのテーマと、プロジェクトストーリー

当社グループは「新たなる挑戦」と「さらなる変革」の両輪を回し続けることで、「顧客とともに持続的に成長し、社会を前進させる」という目標を達成します。具体的には、7つのテーマを設け、目指す未来を形にしていきます。

「中期経営計画2026」策定ストーリー

「中期経営計画2026（中計2026）」は、社長の指揮のもと、社内の各部署を代表する社員たちが話し合って練り上げました。

中計2026策定責任者
社長
冨永 宏

「中計2026」の策定メンバーには、策定時から社員の当事者意識を醸成するアクションを取るよう指示しました。経営ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」のキーワードの一つは、“わくわくする未来”。私たち自身が“わくわくする未来”はどのような未来なのか？2026年、2030年、そしてその先に向けた社員自身とクレスコグループの未来を想像しながら「挑戦」を続けてほしいという想いを込めました。

策定の様子

中計2026策定リーダー
中期経営計画推進室長
山口 仁

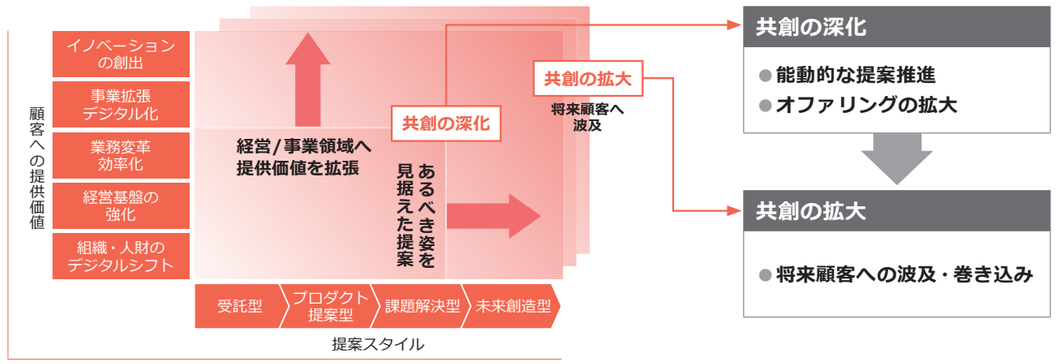
「中計2026」は、当社グループの様々な部署から集まった合計12名を策定メンバーとし、議論を重ねました。

当社にはさまざまな業界のお客様がいらっしゃいます。DXやリスキリングが進み、日本全体のITリテラシーが高まる中で、クレスコグループがお客様に選ばれ続けるためには、お客様にとってなくてはならない、お客様の持続的な成長に貢献できる存在だと思っていただける企業になる必要があると考えました。

その想いを表したのが「顧客とともに持続的に成長し、社会を前進させる」というキーワードです。7つの戦略を通して「挑戦」と「変革」を続け、キーワードに掲げた想いの実現を目指します。

戦略方針 1
共創型モデルの確立

戦略パートナーとして、顧客の成長につながる提案を能動的に実行・推進
そこで培った実績や技術を基に対外的な発信を強化し、将来顧客へ提供価値を広げる

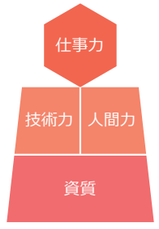


戦略方針 2
品質リーダーシップ発揮

顧客の成長を支援できる安全・安心・感動の品質水準を担保した共創型の戦略パートナーにふさわしいサービス・プロダクトを提供していく

顧客との関係性	顧客との共創による成長の実現		
実現要件	戦略パートナーとしての価値発揮	×	安全・安心・感動の品質を提供
継続的な成長の要件	個人の成長 ITプロフェッショナル育成の取り組み		組織の成長 クレスコ品質をつくる4つの取り組み

構成要素

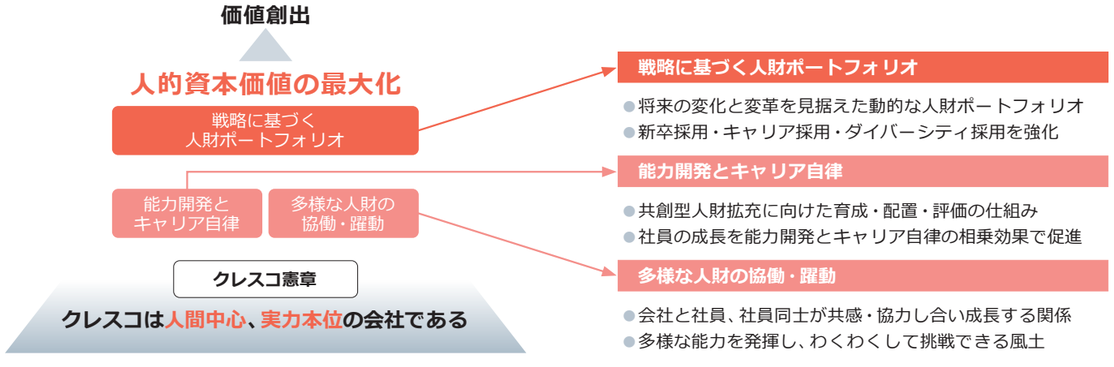


戦略パートナーとの「共創」に向けITプロフェッショナルのさらなる育成を目指す

これまでの取り組みに加え、顧客との「共創」に向け、全方位型での品質管理強化を目指す

戦略方針 3
人的資本経営推進

経営戦略の実現に向けて、多様な人財が活躍する人財ポートフォリオを構築し、個人の力・組織の力を最大化して価値を創出する



戦略方針 4
技術・デジタルソリューションの拡張

顧客起点での技術・デジタルソリューションの拡充により、経営課題に応えるサービスを提供
また、将来に向けた新たな技術の探索を実施する

技術戦略

強化領域

AI
セキュリティ
データアナリティクス

継続領域

- オートメーション
- クラウド
- アジャイル

デジタルソリューション戦略

基盤（ERP、ワークフロー）	セールス（CRM、SFA）	マーケティング（MA、CMS）
BCP・リスク管理	コミュニケーション（グループウェア、ストレージ）	業務プロセス管理（BPM、PM）
会計人事給与	業務生産性向上（自動化、プロセスマイニング）	ワークスタイル変革・BPO

顧客起点の「深耕」と技術起点の「探索」の両立

深耕（顧客起点）
- 各事業セグメントと連動し、顧客に先進技術の活用を促し、ユースケースを創出
- ユースケースに沿ったAIサービス（言語系、数値系、画像系）の実現

探索（技術起点）
- 実ビジネスで活用する前提での中長期的な技術研究を実施
- 国内外のネットワークを強化し、技術を保有する事業者との積極的な業務提携・事業投資を推進
- 顧客や大学・研究機関との共同研究を推進

経営課題に寄与する業務エリアの強化

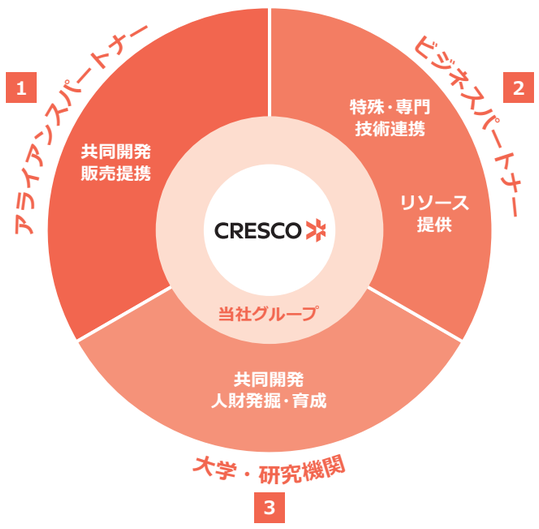
国内外のソリューション調達強化
- グローバルスタンダードなソリューション調達を強化し、顧客の経営課題解決を推進。デジタルソリューションビジネスを確立
- バイヤー体制の構築、ソリューション単位でアライアンス責任者を設置

当社ブランドソリューションの開発
- アセット構築による収益性の向上、およびクレスコブランディングを強化
- サービス企画チーム・プロセスの高度化、および社内知財管理体制を強化
- 顧客との共同開発を推進

戦略方針 5
事業連携促進

企業や大学・研究機関など多様なパートナーと協力・連携し、シナジーを創出することでビジネスエコシステムを拡充し、活用可能なケイパビリティやリソースを最大限に引き出す

ビジネスエコシステム構想



1 アライアンスパートナーの獲得

戦略的な連携を通じて、知財・リソース提供に留まらず、新たな市場開拓、技術開発等を目的としたアライアンスパートナーを獲得

2 ビジネスパートナーとの関係性強化

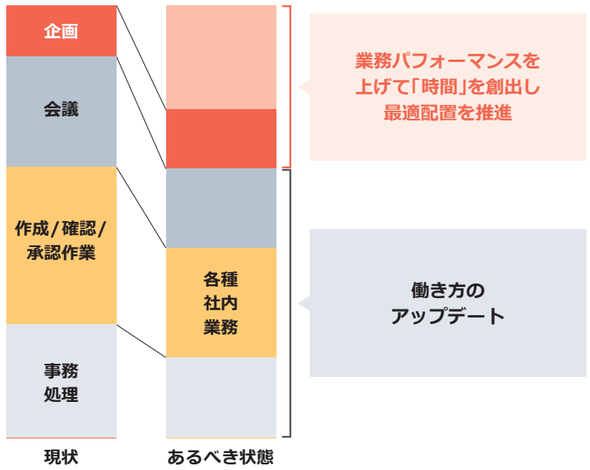
重要なビジネスパートナーとは「特殊・専門技術連携」と「リソース提供」のそれぞれで連携拡大できる戦略的な関係性を構築し、提案力を強化

3 産学連携強化

大学／研究機関との共同開発体制を強化するとともに、優秀な人財を発掘・育成し獲得

戦略方針 6
デジタル変革実現

未来志向型で社内業務をデジタル変革し、業務パフォーマンスを上げよりクリエイティブかつ高付加価値の業務へシフトする



経営
- 経営データを効果的に活用して、経営に関わる戦略的な意思決定を行い、競争優位性を確立する

営業
- 社内外データを活用し、顧客への営業活動の精度向上を図り、顧客事業への共創営業を実現することで、売上拡大／収益性に貢献する

システム開発
- AI活用や自動化によって、開発の業務効率を上げる
- 開発プロセスのデジタル変革で、品質を向上する

販売管理
- 販売管理業務プロセスのデジタル変革によって業務効率を向上させ、より価値の高いサービスを提供する

戦略方針 7
グループ一体経営

グループ各社の自主自立経営のもと、事業シナジーを強め、顧客への提供価値の最大化とグループ経営の効率化を実現する

2024年7月1日現在

顧客への提供価値の最大化

グループ共同提案 | **情報共有基盤の高度化**

顧客への提案・実装フェーズにおけるグループ連携・ケイパビリティ補完の推進

IT サービス — 連携
デジタルソリューション — 拡充

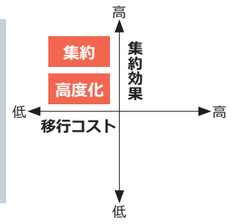
CRESCO
CRESCO DIGITAL TECH
enisias
CRESCO NEXIO
CRESCO e-SOLUTION
CRESCO VIETNAM
CRESCO J CUBE
CRESCO HOKURIKU
JET
nexess

グループ経営の効率化

コーポレート機能集約 | **人財育成の共同化**

人財育成などの管理部門業務を中心に、グループ内の重複業務を集約・高度化

コーポレート機能



人財育成研修

集約 | **共同化**
- 次世代リーダー育成
- マネジメント力強化
- ビジネスリテラシー向上

財務戦略メッセージ

「中期経営計画2026」の数値目標達成を通じて、持続的な企業価値の向上に努める

取締役 専務執行役員
杉山 和男

クレスコを支える財務に対する基本的な考え方

クレスコグループでは現在、グループビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」に基づき、2030年の売上高1,000億円を目指して取り組みを進めています。また、2024年度にスタートした3カ年の中期経営計画「中期経営計画2026」では、「挑戦」のテーマのもと、最終年度の連結売上高700億円を目標に設定しています。2023年度（当期）の連結売上高は527億円であり、2030年の連結売上高1,000億円の達成に向けて持続的に成長し、企業価値を向上させるためには、事業活動により自己資本を十分に確保すること、さらには、設備投資資金、将来の事業拡大に向けたM&Aやアライアンスのための投資資金、新規技術の獲得に向けた研究開発資金の調達が必要不可欠です。

M&Aの推進については手ごたえを感じ始めています。最近では、高いITインフラ基盤の設計構築力および組織力を有するジェット・テクノロジーズ社の子会社化を2024年4月に完了させています。

今後も「中期経営計画2026」と、その先のグループビジョンの売上高目標の達成に向けて、積極的なM&Aはもとより、お客様に価値を訴求し、売上単価を引き上げていくこと、不採算プロジェクトの抑制、生産性の向上に努めていく考えです。

必要な資金については、自己資金で賄うことを基本としていますが、多額の資金が必要となる場合には、財務健全性に配慮することを前提として、証券市場からの資金調達や、金融機関からの借入れを行うことも選択肢の一つとしています。

このほか、株主のみなさまに対する利益還元は経営上の重要課題として位置づけており、自己株式の取得も重要な株主還元政策の一つの選択肢として捉えています。当期においても、市場買付けの方法で500,000株の自己株式を取得しました。また2024年2月には、これまで30%としていた配当性向の目安の40%への引き上げを発表しました。今後は常に、成長投資、株主還元、財務規律のバランスを勘案した経営資本の配分に努めていく考えです。

足元の事業環境、「中期経営計画2023」の振り返り

2023年度の事業環境は、コロナ禍の収束が見込まれる中で、内需、輸出の拡大が見られましたが、人手不足による採用難や、さまざまな調達コストの上昇圧力にさらされた一年でした。また、顧客企業の多くは、ITを活用した生産性向上への投資の加速が見られたほか、生成AIの台頭、サイバー攻撃に対する備えを意識した旺盛なIT投資意欲の高まりなど、ITサービス産業全体ではプラスの動きが顕著となっています。

当社グループの業績については、前期比増収増益は確保できたものの、期中に発生した不採算プロジェクトの発生があり、伸び悩んでしまったと認識しています。具体的には、主として「人材紹介・人材派遣」「流通サービス」分野で不採算プロジェクトが発生しました。その対応に関連した費用増に加え、事態の収束のための人財の投入により、機会損失を生みました。そのほか、コスト増の要因としては、新卒採用数を増やしたことなどによる人件費・教育費の増加がありました。加えて、のれんや固定資産の減損損失も費用増の要因です。一方で、資産の運用に関して、デリバティブ評価益、投資有価証券売却益、償還益を計上したことで、最終的な増収増益は確保することができました。

大きな反省点は、不採算プロジェクトの影響により、営業利益率が9.7%と、「中期経営計画2023」で掲げていた10%の目標値に達しなかったことです。やはり不採算プロジェクトの発生を抑え込むことは、今後の経営においても大きな課題になると認識しています。

「中期経営計画2023」に関しては、ITサービス事業で、それぞれのサブセグメントが堅調に推移し、特に製造セグメントは目標を大きく上回ることができました。またデジタルソリューション事業の事業規模も、2020年度の2.6倍程度に拡大させることができた点は期待以上の成果と認識しています。ただし、既に申し上げたような営業利益率の未達と、それを受けて、ROEも14.3%と、目標としていた15%以上に達しなかったことが反省点です。

今後の財務戦略、成長投資

「中期経営計画2026」では、最終年度となる2026年度において、「連結売上高700億円」「連結営業利益率11.5%」「連結ROE15%」を財務目標としています。

■ 不採算プロジェクトの発生防止

不採算プロジェクトは、技術・品質の問題だけでなく、見積りミスや顧客との調整不足など、さまざまな要因によって発生します。そのため、発生原因を徹底的に追究することで、不採算に陥らないような仕組みと体制の構築に努めます。

■ ITエンジニアの確保と育成

連結売上高目標達成のためには、質の高いITエンジニアの確保が必要不可欠です。そのため、財務面では、給与水準の見直しや職場環境の整備のために、積極的に資金を投入し、支援をしていく考えです。

■ デジタルソリューション事業の売上高増加と収益性の向上

顧客企業において、人手不足やコスト増を背景に、自社の経営資本を集中させて研究開発を行っていくことが困難になりつつあります。こうした背景もあり、AI・クラフド・RPA等の技術を活用したデジタルソリューションの需要増が期待できます。当社グループにおいても、今後はデジタルソリューションに経営資源を集中させ、同事業の売上高を確保するとともに収益性を引き上げることに取り組みます。具体的には、エンジニアの市場価値の引き上げを図るほか、自社ブランドソリューションのさらなる開発や、付加価値の高いソリューションを有する提携先企業の発掘を進め、事業全体の利益率の向上を図ります。

■ キャッシュアロケーション

3年間で、M&Aや人的資本を中心として企業価値向上に向けた投資を進めることで、ケイパビリティを拡充します。M&Aに関しては、不足するケイパビリティの獲得や、今後の事業構造転換に資する戦略的なM&Aにフォーカスします。また人的資本については、戦略パートナー化に向けて、高度専門人材の確保・育成のために資金を投入します。さらに研究開発・自社デジタルソリューション開発に向けた資金、デジタル変革推進に向けた開発資金も投入します。

株主還元も強化する方針で、既に申し上げたとおり、配当性向の目安を40%に引き上げています。その他、自社株買いや消却なども、これまでと同様、タイミングを見ながら、必要に応じて実施していく考えです。

キャッシュインについては、事業成長で得られるキャッシュを軸としますが、財務健全性を保持できる範囲で、財務レバレッジの引き上げも検討します。

■ 資本コストの低減

資本コストに関しては、取締役会への報告を含め、経営の重要指標として管理を行っており、資本コストを上回るROEの向上策について議論を重ねています。今後はこうした管理をさらに深掘りしていくことで、事業ポートフォリオの強化や資本効率の向上に繋げていきたい考えです。

ステークホルダーのみなさまへ

当社グループは今後も、生産性の向上、資本効率のさらなる向上に努めるとともに、資本市場から適正な評価が得られるように努力します。最優先課題は、「中期経営計画2026」で掲げる数値目標を達成することであると認識しています。株主・投資家のみなさまとのコミュニケーションの強化を通じて、当社グループの経営や事業、進むべき方向性に対する理解を深めていただくことも重要です。2024年7月には、当社株式1株を2株に分割する旨の株式分割も実施しました。

事業活動の拠り所である経営理念「クレスコ憲章」でも謳っていますが、当社グループは「世界で生きる会社」を標榜しています。今後はグローバルな視点を持って事業を拡大させることも含め、企業価値の向上に邁進します。当社グループの今後の成長にご期待ください。

事業環境認識

経営環境

- 新型コロナウイルス感染症の影響は収束しつつあるが、資源・人手不足による調達コスト上昇圧力が継続
- 顧客企業はITによる生産性向上投資を加速
- 情報サービス産業全体にとってプラスの影響が継続

対処すべき課題 1

不採算プロジェクトの発生防止

対策

- 原因究明と再発防止のための仕組みや体制の構築

対処すべき課題 2

ITエンジニアの確保と育成

対策

- 採用活動強化、M&A、ニアショア／オフショア強化によるエンジニア数増
- 人財育成プログラム刷新によるすべてのグループ社員の業務水準の底上げ
- 給与見直し、テレワーク環境整備、労働環境改善による従業員エンゲージメント向上

対処すべき課題 3

グループ連携を軸にした顧客への提案活動

対策

- グループ統括本部を中心に、役員・営業・開発間の交流機会を増やし、顧客ニーズに迅速対応
- グループシナジー最大化体制を構築

対処すべき課題 4

デジタルソリューション事業の売上高の増加と収益性の向上成長

対策

- イベント、勉強会、技術コミュニティ活動によるブランディング強化
- 自社ソリューション開発、提携先企業発掘による利益率向上

対処すべき課題 5

生産性の向上

対策

- ITリテラシー教育、デジタルソリューション活用による間接コスト抑制
- アジャイル開発、RPA／生成AI導入促進による開発効率向上・製造コスト抑制

対処すべき課題 6

サステナビリティ経営および人的資本経営の推進

対策

- 2022年度に策定した「サステナビリティに関する基本方針」に基づき、持続可能な社会の実現に向けた行動を推進
- 「中期経営計画2026」でマテリアリティを明記し、適時適切に情報開示

事業別概況

ITサービス事業

エンタープライズ

売上高

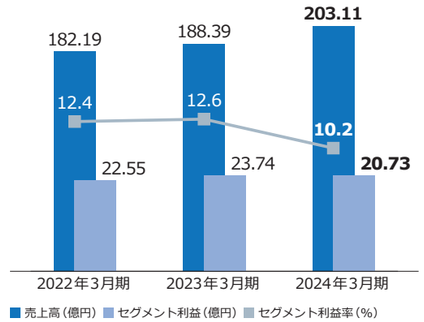
203億11百万円（前年同期比 **7.8%** ↗）

セグメント利益

20億73百万円（前年同期比 **12.7%** ↘）

Point

「建設・不動産」「情報・通信・広告」「資源・エネルギー」分野で一部の連結子会社の売上が大きく増加。「人材紹介・人材派遣」「流通サービス」分野で不採算プロジェクトが発生し、利益減



金融

売上高

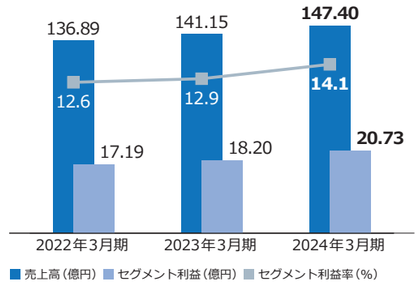
147億40百万円（前年同期比 **4.4%** ↗）

セグメント利益

20億73百万円（前年同期比 **13.9%** ↗）

Point

「保険」「その他」分野で大型案件収束も、「銀行」分野で既存顧客からの受注が堅調。「銀行」分野で不採算プロジェクトが発生するも、第3四半期で収束し、第4四半期に高収益案件を複数検収したことで売上、利益ともに増加



製造

売上高

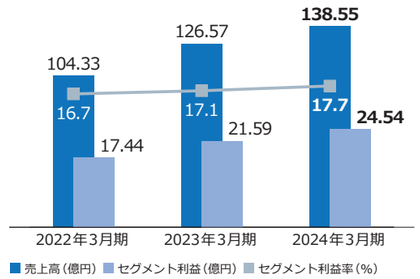
138億55百万円（前年同期比 **9.5%** ↗）

セグメント利益

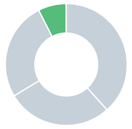
24億54百万円（前年同期比 **13.6%** ↗）

Point

「機械・エレクトロニクス」分野で売上高が増加



デジタルソリューション事業



売上高

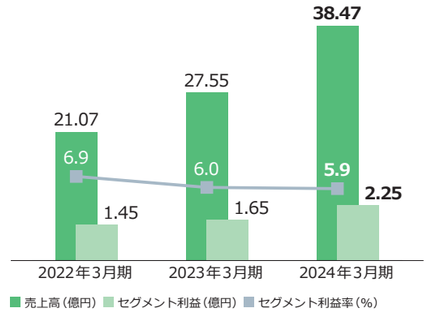
38億47百万円（前年同期比 **39.6%** ↗）

セグメント利益

2億25百万円（前年同期比 **35.9%** ↗）

Point

主力クラウドサービス「Creage」とRPAライセンスの販売が増加



マネジメント体制

2024年度の新体制

● 主スキル　○ 副スキル

氏名	役職	報酬委員会	分野									社外取締役に期待される役割
			企業経営	DX・IT	品質管理	人事・人材開発	財務・会計	法務・リスク管理	マーケティング・広報	国際性	専門性	
根元 浩幸	代表取締役会長		●	●	●	○		○	●			――
冨永 宏	代表取締役 社長執行役員	委員	●	●	●	○			○			――
杉山 和男	取締役 専務執行役員		●	●		○	●	○	○			――
福井 順一 社外	社外取締役	委員長	●			●	●		●			客観的な視点で当社の現況を評価するとともに、取締役会において取締役会の実効性、広報戦略等について助言、支援を行うこと
佐藤 幸恵 社外	社外取締役	委員	●			●	●		○	○		取締役会において、特に人財活用や育成の観点における客観的な視点での当社への助言や支援を行うこと
佐野 みゆき 社外	社外取締役	委員	●	○	○	●			●	●		客観的な視点で当社の現況を評価し、取締役会において事業活動に関する助言、支援を行うこと
髙石 哲	取締役 常勤監査等委員		●			●		●		○		――
佐藤 治夫 社外	社外取締役 監査等委員		●	●	●	○				●		独立した中立的な立場からの、取締役会における経営計画の策定の助言、進捗状況の確認、取締役の監視を行うこと
前川 昌之 社外	社外取締役 監査等委員		●			○	●	●			公認会計士・税理士	取締役会において、取締役会の監督機能の強化への貢献、および財務、M&A、会計、税務に関する専門的立場からの助言・支援を行うこと

執行役員

寺村 孝幸	常務執行役員　インダストリアルビジネス本部長 兼 技術研究所管掌	小鹿 稔	執行役員　品質・プロセス統括本部長 兼 人財開発室管掌
平野 健一	常務執行役員　金融ビジネス本部長	佐々木 靖司	執行役員　コーポレート統括本部長
岩見 聡	常務執行役員　地域イノベーション本部長	細田 敦史	執行役員　グループ統括本部長
元木 隆博	執行役員　経営戦略統括本部長	留奥 修	執行役員　エンタープライズビジネス本部長
髙津 聡	執行役員　デジタルモダナイゼーション本部長 兼 営業統括部管掌		

「取締役の選任理由・活動状況」について詳しくは当社ウェブサイトをご覧ください ▶

分野	定義
企業経営	企業経営に関する経験
DX・IT	DX・IT、システムに関する知識またはシステム開発部門での実務経験
品質管理	品質マネジメントに関する知識または品質管理部門での実務経験
人事・人材開発	人事、労務、採用に関する知識または人事部門でも実務経験
財務・会計	財務や会計に関する知識または経理部門での実務経験
法務・リスク管理	企業法務やリスクマネジメントに関する知識または法務部門での実務経験
マーケティング・広報	市場、経済環境・動向に関する知識または広報・マーケティング部門での実務経験
国際性	グローバルビジネスに関する経験
専門性	士業、事業関連性のある保有資格

コーポレート・ガバナンスについての基本的な考え方

当社は、さまざまなステークホルダー（利害関係者）の権利・立場や健全な事業活動倫理を尊重する基本的な姿勢や考え方を明文化した「クレスコ憲章」を経営理念とし、企業活動の指針としております。コーポレート・ガバナンスの基本方針「すべてのステークホルダーにとって企業価値を最大化すること」「経営の効率性、透明性を向上させること」「株主のみなさまに対する受託者責任・説明責任を十分に果たすこと」に沿って、取締役会を中心とした的確かつ迅速な意思決定および業務執行体制ならびに適正な監督・監視体制の構築を図るとともに、多様な視点、長期的な視点に基づいたコーポレート・ガバナンス体制を構築しております。

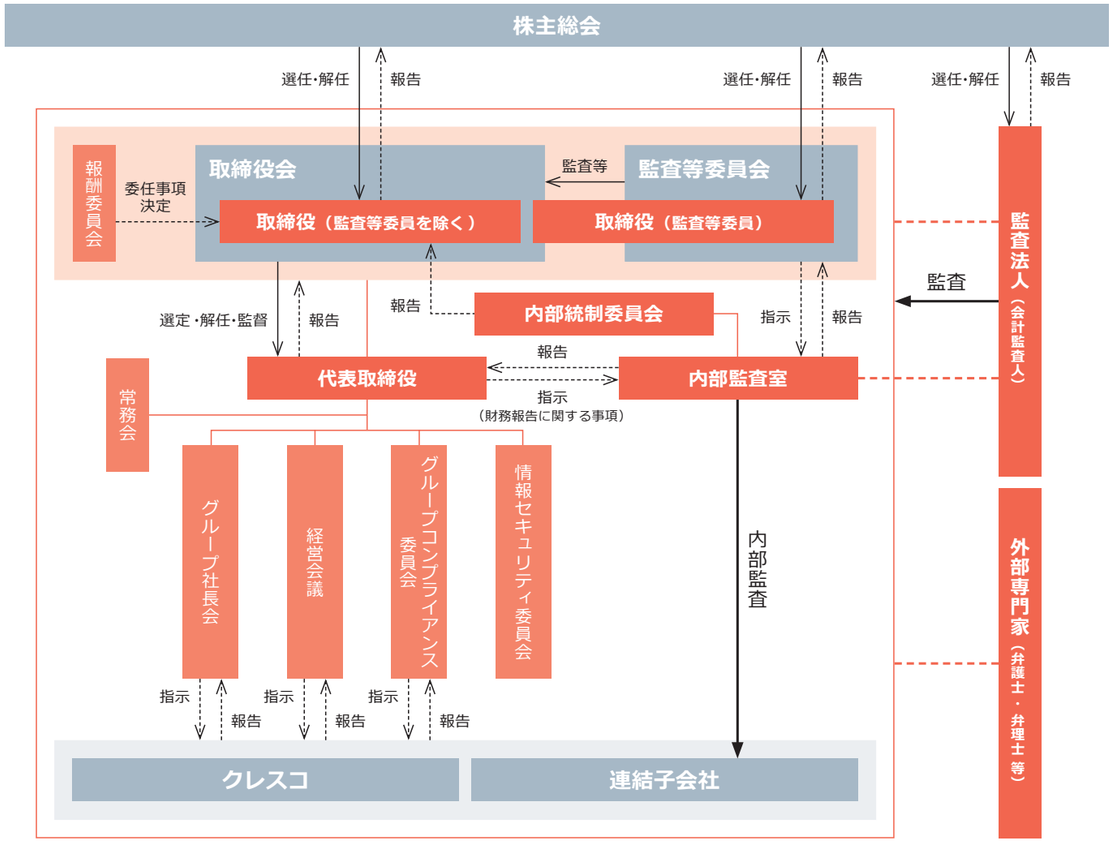
また、2015年6月に、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行し、透明性の高い経営の実現と経営の機動性の向上の一層の両立を目指し、コーポレート・ガバナンスの充実を進めております。

コーポレートガバナンス体制早見表

（2024年度）

機関設計	取締役人数	取締役会の開催回数	監査等委員人数	取締役任期
監査等委員会設置会社	9名（うち社外5名）	13回（2023年度実績）	3名（うち社外2名）	1年（監査等委員は2年）

コーポレートガバナンス体制図



取締役会

議長	構成員
代表取締役会長	取締役9名（うち独立社外取締役5名）
主な役割	
経営方針および事業計画、資本政策等、企業経営上の重要事項をすべて審議し、意思決定を行うとともに、当社グループ各社の重要事項に対する承認や職務執行状況の監督	

常務会

議長	構成員
代表取締役 社長執行役員	常務執行役員以上の常勤業務執行取締役全員および常勤監査等委員
主な役割	
月次報告（計数報告含む）、取締役会に付議すべき事項の決定ならびに取締役会の決議事項に基づく、業務執行に必要な答申・審議	

監査等委員会

委員長	構成員
監査等委員から互選された委員長	監査等委員3名（うち社外取締役2名）
主な役割	
取締役の職務執行や当社グループ各社の経営に関わる職務執行状況に関する適法性や妥当性の観点からの監査および監督 取締役等に必要な報告や調査の要求、重要な決裁書類等の閲覧	

報酬委員会

委員長	構成員
社外取締役	取締役3名以上（その過半数は社外取締役）
主な役割	
取締役（監査等委員を除く）の役員報酬の報酬等を決定するにあたっての方針策定 取締役（監査等委員を除く）の役員報酬のうち基本報酬および賞与についての審議・決定	

経営会議

議長	構成員
代表取締役 社長執行役員	常勤の業務執行取締役全員および執行役員全員
主な役割	
取締役会の決議事項および常務会の決定事項に基づく、業務執行に関わる事項の協議 構成員からの職務の執行状況の報告を受けることによる監督機能	

グループコンプライアンス委員会

議長	構成員
法務担当部署長	グループ各社から選出された委員等
主な役割	
法令遵守意識の向上、法令および規程類の周知徹底、不測の事態への対応連携の強化のための、コンプライアンスにかかる啓蒙、事例の研究、当社グループ各社の課題と各施策などの情報共有	

情報セキュリティ委員会

委員長	構成員
情報システム部署を担当する取締役	各本部から選出された委員等および常勤監査等委員
主な役割	
当社グループにおける情報セキュリティ対策およびシステム運用の効率的かつ適正な運用を確保するため、情報セキュリティおよびシステム運用に関する計画の策定、実行評価および改善の提案	

情報管理について

当社グループの情報資産の管理については、「情報セキュリティ基本方針」および「リスク管理規程」に基づき、「セキュリティ基本規程」「秘密保持規程」「インサイダー取引防止規程」「個人情報保護規程」等情報管理の軸となる規程類を定め、マネジメントラインで情報管理を徹底するとともに、内部統制上、特に重要な業務プロセスについては、ITによる統制を行っております。

内部統制委員会

委員長	構成員
代表取締役会長	代表取締役会長、その他の常勤業務執行取締役全員、内部監査室長、常勤監査等委員および執行役員
主な役割	
リスク管理体制を含めた内部統制システムの整備および運用評価ならびにガバナンス体制強化の推進 コンプライアンスの基本方針および「コンプライアンス経営行動基準」の策定、見直しおよび浸透	

グループ社長会

議長	構成員
完全子会社社長が輪番で務める	当社取締役全員、完全子会社社長全員
主な役割	
グループ各社へのコンプライアンスの基本方針および「コンプライアンス経営行動基準」等の周知徹底、当社グループ全体としてのコンプライアンス経営、適正な内部統制システムの実践	

取締役会の実効性評価

評価の方法	毎年期末に、全取締役に対して、取締役業務執行確認書等をもって取締役による分析・評価を行い、結果をもとに取締役会の実効性評価を実施しております。
評価結果	取締役会の構成や運営等に関して、概ね肯定的な評価が得られており、取締役会全体の実効性は確保されていると判断しております。

役員の報酬

取締役の報酬等の決定に関する基本方針

取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬は、基本報酬および賞与ならびに譲渡制限付株式報酬に分け、株主総会で決議された報酬枠の範囲内において、定款および社内規程等ならびに取締役会決議に基づき決定することを基本方針としております。

（a）基本報酬　定額制とし、生活基盤の安定を図る。個別の報酬額は人事の公平性から原則、役職、職責等をもとに決定。

（b）賞与　業績連動型報酬制度を基本とし、業績貢献度に対する一定のインセンティブ要素を取り入れる。報酬額は、毎期の実績と担当職務の執行状況等を勘案のうえ、決定。なお、決定にあたっては、各事業年度の財務諸表の作成過程において、業績が概ね確定した段階で、その業績に基づき役員賞与引当金の総額および個別の報酬額を報酬委員会において審議のうえ決定。

（c）譲渡制限付株式報酬　取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く。以下、「対象取締役」）に、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的として、譲渡制限付株式の付与のための報酬として金銭報酬債権を付与。付与株式数は、その趣旨に鑑み、対象取締役のインセンティブとなり、かつ、株主の利益を害することのない水準で継続的に付与することを基本として決定。

報酬等の総額（2024年3月期）

役員区分	報酬等の総額（千円）	報酬等の種類別の総額（千円）			対象となる役員の員数（名）
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
取締役 （監査等委員および社外取締役を除く。）	128,021	107,780	11,300	8,941	4
監査等委員 （社外取締役を除く。）	19,100	16,800	2,300	—	1
社外役員	23,000	23,000	—	—	5

※ 報酬等の総額には、使用人兼務役員の使用人分給与は含まれておりません。
※ 業績連動報酬は、当事業年度に係る役員賞与引当金繰入額を記載しております。
※ 非金銭報酬等は、譲渡制限付株式報酬制度に基づく当事業年度における費用計上額を記載しております。

リスク管理体制

損害の拡大を防止し、これを最小限にとどめる体制を構築するために、リスクについての調査を行い、重要なリスクの洗い出しを行っております。これらのリスクに対する予防と発生した場合の対応体制および各担当部署のリスク管理体制を整備するため、「リスク管理規程」を定め、リスクカテゴリーごとの管理担当部門を設置するほか、重要なリスクから優先して具体的な対応計画を策定し、内部統制委員会と連携して、全社的なリスク管理体制の整備を行っております。その他、グループ企業各社においても、各々の業務・特性・リスクの状況等を踏まえ、リスク管理のルールを制定しております。直面する事業リスク等に対する管理の重要性を十分認識したうえで、体制強化や管理手法の高度化を図るとともに個々のリスクのコントロールを行い、経営の健全性の確保と収益力の向上を実現するため、リスク管理に取り組んでおります。

コンプライアンスの基本方針

- クレスコおよびグループ各社の使命は、情報システム開発事業およびそれに関連する各種サービスを通じて顧客満足の向上、社会の発展に寄与することであり、そのためにグループ全体で企業倫理・法令等の遵守を重視した経営を推進します。
- 当基本方針を徹底するため行動基準を制定し、グループ各社、各位はこの基準を遵守して行動します。
- 当基本方針と行動基準の周知徹底を図り、監督指導や問題解決処理を通じてコンプライアンス経営、適正な内部統制システムの実践に努めます。

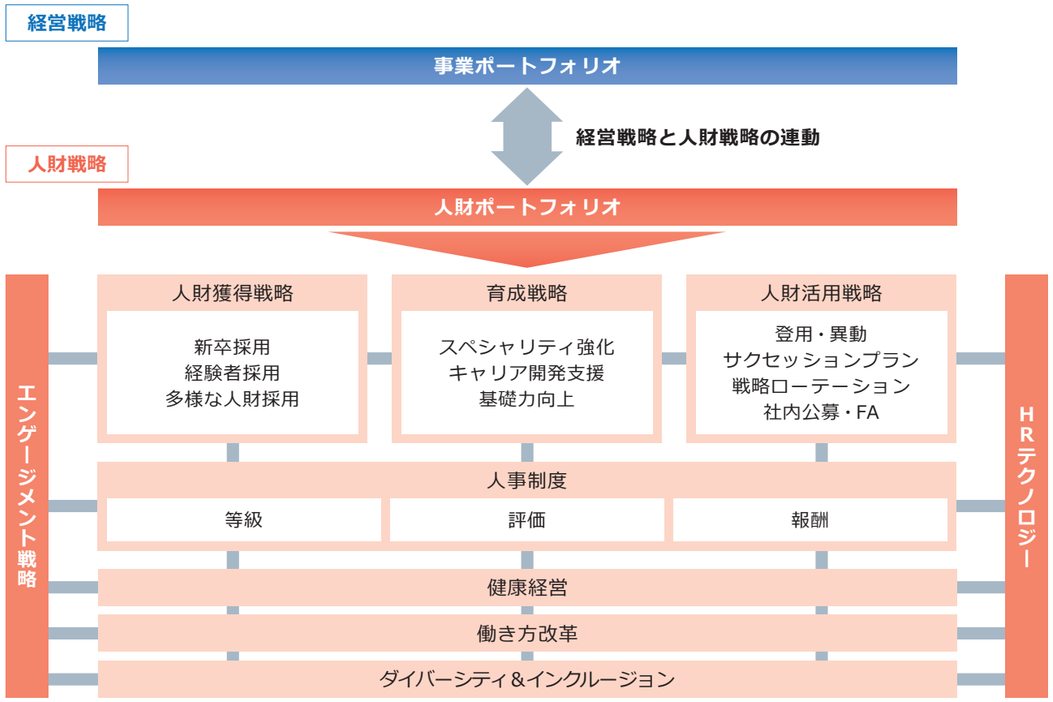
サステナビリティに関する考え方および取り組み

当社グループは、2022年度より「サステナビリティに関する基本方針」に基づき、持続可能な社会の実現と多様なステークホルダーとの価値共創を目指しています。中期経営計画2026で定めた重要課題に沿って事業を展開し、適時情報開示に努めます。

▶サステナビリティに関する基本方針 P20

競争力の源泉

当社グループの競争力の源泉は「人財」です。重要な財産である人材の「材」は「財」であるという認識のもと、経営戦略と連動した人財戦略を策定しています。人財育成と社内環境整備の方針に基づき、クレスコ単体としては以下の具体的な取り組みを実施しています。

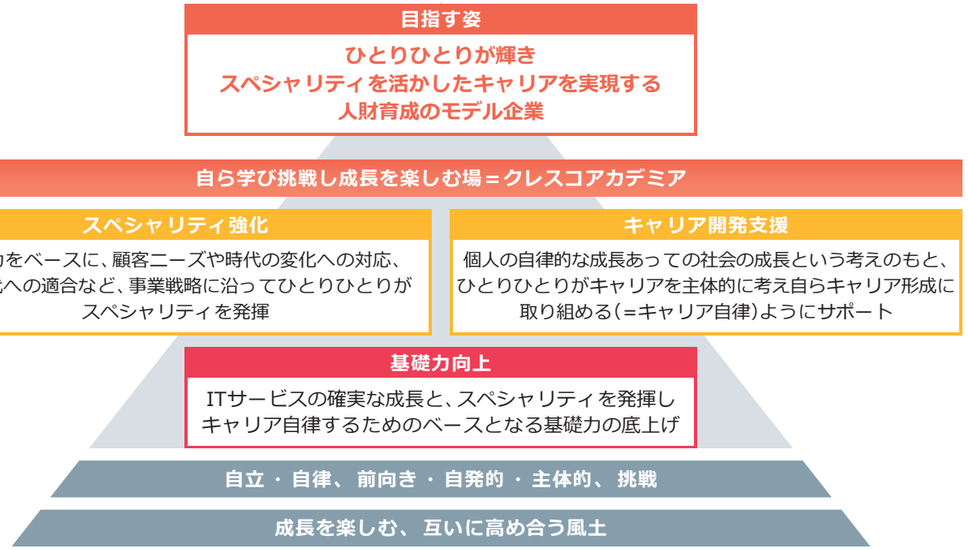


指標	目標(2026年度)	実績(2023年度)
管理職に占める女性労働者の割合(注1)	13.0%	9.6%
男性労働者の育児休業取得率(注2)	75.0%	68.9%
年次有給休暇取得率	80.0%	76.7%
年間研修時間40時間到達率(注3)	70.0%	57.7%
エンゲージメントスコア(注4)	70.0点	64.4点

(注) 1.「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出しております。
2.「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成３年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成３年労働省令第25号)第71条の４第１号における育児休業等の取得割合を算出しております。
3. 就業時間中に研修、セミナー、eラーニング、勉強会等に参加した時間を集計し、年間40時間に到達した社員の割合を算出しております。
4.(株)アトラエが提供するエンゲージメントサーベイ「Wevox」によりエンゲージメントスコアを算出しております。

人財育成方針

当社は、成長を楽しみ互いに高め合う風土や自立・挑戦といったマインドをベースに、「スペシャリティ強化」「キャリア開発支援」「基礎力向上」の3つを柱としてさまざまな取り組みを実施しています。自ら学び挑戦し成長を楽しみながら、「ひとりひとりが輝きスペシャリティを活かしたキャリアを実現する人財育成モデル企業」を目指しています。



社内環境整備方針

当社グループは多様な属性・専門性・経験・価値観を持つ個人を尊重し、ひとりひとりがその能力を最大限に発揮することにより、新たな価値を創造できると考えています。このため、多様な人財が活躍できる環境を整備するとともに、お互いを認め、高め合う職場を実現するためさまざまな取り組みを進めています。

人財活用：成長支援と最適配置

新卒社員の定着と成長を支援するため、先輩社員が1年間OJTで指導する「指導員制度」と、他部門社員が2年間個別アドバイスする「メンター制度」を設けており、メンター制度はキャリア入社者にも適用しています。また、経営戦略と社員の希望を踏まえた配置と、社内公募・FA制度を実施し、最適かつモチベーション向上を目指した配置を行っています。

人事制度：スペシャリスト育成と活躍支援

「スペシャリティの追求」「実力本位に基づく処遇」「多様な人財が活躍できる職場の実現」をコンセプトに、社員と会社のさらなる成長を目指します。

- 7等級16職種で個々の専門性を追求
- 職務・成果に応じたメリハリのある処遇で実力発揮を促す
- 市場動向を踏まえ3年連続ベースアップで人財投資を強化

健康経営：健康で働きがいのある職場づくり

「健康経営宣言」に基づき、社員の健康保持・増進と働きがいのある職場づくりに取り組んでいます。2024年3月には、「健康経営優良法人2024（ホワイト500）」に認定されました。

●健康経営推進体制整備　●健康リテラシー向上研修やウォーキングイベント開催　●非喫煙者率・高ストレス者率改善を目指し健康増進手当導入

働き方改革：柔軟な働き方で生産性向上とワークライフバランスを実現

社員がライフスタイルに合わせた働き方ができるよう、時間と場所の制約をなくし、多様な人財が生産性向上とワークライフバランスを実現できる環境を提供しています。

時間：●コアタイムなしの「フルフレックスタイム制度」で、働く時間帯を自由に選択可能　●時間外労働は低い水準を継続　●年次有給休暇取得率80%超
場所：●テレワークと出社を組み合わせた「ハイブリッド型勤務」を推進　●特別な事由がある場合はフル在宅勤務を適用
●コミュニケーション促進と集中力向上をコンセプトにオフィスレイアウトを変更

ダイバーシティ＆インクルージョン：多様性を活かして競争優位性を築く

当社グループは、多様性を尊重し、個々の能力を最大限に活かせる職場環境づくりを目指しています。多様な人財が力を発揮することで、イノベーション創出と当社グループの成長を加速させます。

●性別、年齢、国籍等に関係なく、成果・能力・貢献度に基づいた評価制度　●女性の活躍推進：女性管理職比率向上、積極的な登用
●外国人、障がい者の活躍支援：積極的な採用、活躍できる環境づくり　●LGBTへの理解と尊重：パートナーシップ制度導入
●男性の育児休業取得促進：「男性育休100%宣言」への賛同

エンゲージメント：社員と会社の想いを重ね、Win-Winの関係性を築く

2021年から毎月実施しているエンゲージメントサーベイを通して、社員と会社の関係性を可視化し、その結果をもとにした対話を通じてWin-Winの関係性を築きます。独自の取り組みとして、毎月1回、グループビジョンの進捗や施策の取り組み状況などの時節に合わせたコンテンツを配信する「CRESCO All Hands」という社内イベントを開催するなど、エンゲージメントスコア向上と、社員が実感するエンゲージメント向上を目指しています。

「クレスコ KICKOFF」
新年度に開催する、全社員参加の経営方針発表会

経営基盤の強化 ▶環境

気候変動（TCFD提言への取り組み）

気候変動は、現在および将来世代が豊かな生活文化を実現することに対する大きなリスクであり、当社グループも持続可能な社会の実現に貢献するため、気候変動への対応の必要性を認識しております。現時点では、社内体制が未整備のためTCFDには賛同しておりませんが、可能な範囲で気候変動に関する取り組みを進めており、環境負荷の低減と事業活動の効率性の向上を目指しております。

具体的には、TCFD提言に従い、2050年までの長期的な視点で見て、現行シナリオ(4℃シナリオ)と移行シナリオ(2℃未満シナリオ)の2つに基づき、気候変動リスク・機会の事業インパクト評価と対応策検討を実施しております。

現状、リスク・機会ともに事業インパクトは限定的であり、喫緊の対応等は特段必要ないと考えておりますが、お客様ニーズに応え環境負荷低減に貢献することを通じて、事業機会を拡大し当社グループの成長に繋がるよう取り組んでまいります。

気候変動リスク・機会の事業インパクト評価と対応策検討

4℃シナリオ	気候変動対策が現状から進展せず、世界の平均気温が産業革命期以前と比較して今世紀末頃に約4℃上昇するとされるシナリオ。物理リスクにおける異常気象の激甚化や海面上昇リスクによる影響が大きくなると想定されている。
1.5℃シナリオ	気候変動の影響を抑制するためにカーボンニュートラル実現を目指した取り組みが活発化し、世界の平均気温を産業革命期以前と比較して1.5～2℃未満に抑えることを目指したシナリオ。1.5℃目標達成に向けた気候変動対策の推進により、各種規制が強化、市場・消費者の環境意識も高まり、移行リスクが顕在化する。

主な事業リスクと機会

リスクと機会		内容	影響度
移行リスク	低炭素化クラウドサービスの拡大	環境配慮型サービスの開発・提供ができない場合、自社サービスの需要が減少する	中
	GHG削減対応、気候関連情報開示不足	投資家からのレピュテーションが低下し、資金調達コストが増加する。顧客からのレピュテーションが低下し、需要が減少する	中
物理リスク	自然災害の激甚化	災害が増えることで、IT投資が手控えされる	中
機会	再生可能エネルギーの普及	エネルギーマネジメントシステムの構築需要が増加する	中
	低炭素市場サービスの開発	データセンター運営企業と協働した低炭素クラウドサービスの提供により需要が拡大する	中
	顧客のIT需要増大	EV市場の拡大や物流業界の効率化、脱炭素への取り組み強化など、業界問わずIT需要が拡大する	中
	気候変動への緩和策の強化	脱炭素の取り組みを訴求することでステークホルダーからの評価が上がり、株価が上昇する	中

ITを通じた地球環境保全活動

当社グループは、ITを通じ、さまざまな業種、業態のお客様向けに、ITサービス事業（システム開発）およびデジタルソリューション事業（クラウド、AI、Robotics、IoTなど）を展開しています。事業活動を通じて、お客様の情報システムの導入や更改による環境負荷低減を実現し、ひいては社会の環境負荷低減に貢献していきます。

環境負荷の低減活動

気候変動により平均気温が上昇することは、環境や社会に非常に大きな影響を及ぼすことから、「環境負荷の低減活動」を実行することが、重要であると認識しています。当社グループの事業における最大のネガティブインパクト（CO_2削減や環境への影響）は、電力の消費量やコピー等の紙の使用量であるため、日常的に省電力や節電やペーパーレスに取り組んでいます。これらの取り組みは、システム開発におけるエネルギー利用の効率化やコストダウンにも繋がります。

GHG排出量

当社グループ各社におけるオフィス、事業等に係る電力コストから、温室効果ガスの排出量を算出、計測しています。なお、当社の本社ビルにおいては、再生可能エネルギー（電力）の購入による温室効果ガス削減への取り組みを行い、環境負荷軽減に努めています。

今後、「2050年までに温室効果ガス排出実質ゼロ」の実現に寄与すべく、さらなるCO_2削減にむけた具体的な目標、取り組みを検討していきます。

なお、2021年度、2022年度の当社実績および2023年度の当社グループにおけるScope別CO_2排出量は下記のとおりです。

項目	2021年度実績（t-CO_2）	2022年度実績（t-CO_2）	2023年度実績（t-CO_2）
Scope1（注1）	0	0	0
Scope2（注2）	176.96	194.97（注4）	486.51（注5）
Scope3（注3）	–	–	3,380.15

(注) 1．事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）に係るもの。　2．他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出に係るもの。
3．Scope1、Scope2以外の間接排出（事業者の活動に関連する他社の排出）に係るもの。　4．地方拠点増床により電力使用量が増加したため、対前年度比較で増加しております。
5．算出・計測の範囲を当社単体から当社グループに拡大したため、対前年度比で増加しております。

財務サマリー（連結）

（3月期）		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
業績状況												
売上高	百万円	22,028	25,063	28,775	30,893	33,328	35,230	39,337	39,706	44,450	48,368	52,755
売上総利益	百万円	3,724	4,511	5,231	5,745	6,308	6,673	7,246	7,199	8,698	9,641	10,337
営業利益	百万円	1,430	2,013	2,484	2,707	3,091	3,207	3,556	3,484	4,457	4,998	5,121
経常利益	百万円	1,676	2,240	2,857	3,078	3,492	3,658	3,712	4,101	4,782	5,135	5,658
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	941	1,405	1,705	2,042	2,202	2,285	2,421	2,634	3,236	3,328	3,728
売上高営業利益率	%	6.5	8.0	8.6	8.8	9.3	9.1	9.0	8.8	10.0	10.3	9.7
総資産経常利益率	%	11.4	13.6	15.4	15.4	15.6	14.8	14.2	14.4	15.1	15.4	15.4
自己資本当期純利益率	%	10.7	14.1	14.8	15.7	15.2	14.6	15.0	14.8	15.6	14.3	14.3
財政状況												
総資産	百万円	15,190	17,886	19,230	20,763	24,127	25,372	26,770	30,342	33,136	33,635	39,714
純資産	百万円	9,114	10,946	12,181	13,889	15,109	16,137	16,185	19,485	22,134	24,449	27,681
自己資本	百万円	9,044	10,882	12,180	13,888	15,090	16,137	16,177	19,485	22,134	24,449	27,681
自己資本比率	%	59.5	60.8	63.3	66.9	62.5	63.6	60.4	64.2	66.8	72.7	69.7
キャッシュ・フロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	960	1,681	1,543	1,144	2,174	1,824	3,693	3,155	3,222	1,679	3,213
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	−466	178	−1,287	−505	−179	−1,238	2	−47	−1,155	−874	1,451
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	−757	8	−286	−604	−606	−1,278	−511	−1,479	−1,352	−1,631	−723
現金及び現金同等物期末残高	百万円	3,633	5,504	5,470	5,503	6,892	6,201	9,384	11,015	11,737	10,915	14,864
1株当たり指標												
年間配当金	円	30.00	38.00	50.00	55.00	72.00	66.00	※	38.00	44.00	50.00	52.00
1株当たり純資産	円	849.71	990.11	1,078.35	1,224.66	1,379.38	1,475.07	770.72	926.96	1,051.97	1,160.39	1,343.78
1株当たり当期純利益	円	87.40	133.12	152.26	180.28	200.25	208.92	114.30	125.43	153.92	158.10	180.12
配当性向	%	34.3	28.5	32.8	30.5	36.0	31.6	31.5	30.3	28.6	31.6	28.9

※ 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。
2019年3月期までは、分割前の実際の配当金の額を記載しております。
2020年3月期は、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。

財務情報の詳細は有価証券報告書をご覧ください ▶

非財務サマリー（単体）

集計期間 ： 各期の4月1日～3月31日または集計基準日（3月末時点）

環境

項目		単位	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
GHG排出量	Scope1※1	t-CO_2	0	0	0
	Scope2※2	t-CO_2	176.96	194.97※4	486.51※5
	Scope3※3	t-CO_2	—	—	3,380.15

※1 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）に係るもの。
※2 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出に係るもの。
※3 Scope1、Scope2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)に係るもの。
※4 地方拠点増床による電力使用量が増加したため、対前年度比較で増加しております。
※5 算出・計測の範囲を当社単体から当社グループに拡大したため、対前年度比で増加しております。

社会

項目		単位	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
年代別従業員数	全体	人	1,301	1,363	1,409
	20代	人	346	387	475
	30代	人	375	362	347
	40代	人	382	402	395
	50代	人	163	173	160
	60代	人	35	39	32
平均勤続年数	男女計	年	11.0	11.1	11.3
	男性	年	11.8	12.0	12.2
	女性	年	8.5	8.4	8.7
平均年収		千円	6,538	6,442	6,388
外国人従業員数		人	13	12	19
障がい者雇用※1	人数	人	25	24	25
	率	%	2.8	2.5	2.6
管理職数	男女計	人	343	354	364
	男性	人	313	318	324
	女性	人	30	36	40
管理職に占める女性従業員比率※2		%	8.8	10.2	11.0
新卒採用者数※3	男女計	人	56	95	109
	男性	人	34	49	73
	女性	人	22	46	36
新卒採用者に占める女性比率		%	39.3	48.4	33.0
キャリア採用者数	男女計	人	28	31	22
	男性	人	22	23	16
	女性	人	6	8	6

項目		単位	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
全従業員に占める当該年度のキャリア採用者率		%	2.2	2.9	1.6
離職率		%	5.3	4.4	5.7
育児休業利用者数	男女計	人	23	23	23
	男性	人	11	13	16
	女性	人	12	10	7
育児休業取得率	男女計	%	54.7	60.5	79.3
	男性※4	%	36.7	44.8	69.6
	女性※5	%	100.0	111.1	116.7
育児休業 ・ 目的休暇取得率※4	男性	%	50.0	79.3	91.3
育休復職率	男女計	%	100	100	117.4
	男性	%	100	100	93.8
	女性	%	100	100	171.4
介護休業取得者数		人	0	0	2
社内FA制度による異動者数		人	6	5	5
短時間勤務利用者数	育児	人	29	28	31
	介護	人	1	1	2
年間研修（教育）時間が40時間に到達した人数の割合※6		%	—	—	57.7
月平均所定外労働時間		時間	19.7	16.9	13.6
年次有給休暇	平均取得日数	日	14.0	15.2	15.4
	取得率	%	74.1	80.6	82.1
ストレスチェック 受検率		%	97.1	96.9	96.1
健康リテラシー研修受講率		%	100.0	99.6	100.0
従業員エンゲージメント		点	65.1	64.8	64.4

※1「障害者の雇用の促進等に関する法律」（昭和35年法律第123号）に基づき算出しております。
※2「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（平成27年法律第64号）に基づき算出しております。
※3 その年度で入社した数（2023＝2023年4月1日新卒入社）
※4「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」（平成３年労働省令第25号）に基づき算出しております。
※5「当該年度に育児休業等をした女性社員数」÷「当該年度に出産した女性社員数」
※6 就業時間中に研修、セミナー、eラーニング、勉強会等に参加した時間を集計し、年間40時間に到達した社員の割合を算出しております。

ガバナンス

項目		単位	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
社外取締役	人数	人	4	4	5
	比率	%	40.0	44.4	50.0
女性役員	人数	人	1	1	2
	比率	%	10.0	11.1	20.0

拠点／グループ会社

連結子会社（2024年7月1日時点）

1 A CRESCO COMPANY

株式会社アイオス
グループ参画：2010年4月
議決権所有割合：100%

1 A CRESCO COMPANY

株式会社エニシアス
グループ参画：2020年4月
議決権所有割合：100%

1 CRESCO e-SOLUTION

クレスコ・イー・ソリューション株式会社
グループ参画：1999年8月
議決権所有割合：100%

1 CRESCO J CUBE

株式会社クレスコ・ジェイキューブ
グループ参画：2016年9月
議決権所有割合：100%

1 CRESCO DIGITAL TECH

株式会社クレスコ・デジタルテクノロジーズ
グループ参画：2013年4月
議決権所有割合：100%

1 CRESCO NEXIO

株式会社クレスコ・ネクシオ
グループ参画：2021年7月
議決権所有割合：100%

8 CRESCO VIETNAM

CRESCO VIETNAM CO., LTD.（クレスコ ベトナム）
グループ参画：2019年9月
議決権所有割合：100%

4 CRESCO HOKURIKU

クレスコ北陸株式会社
グループ参画：2012年4月
議決権所有割合：100%

1 JET A CRESCO COMPANY

ジェット・テクノロジーズ株式会社
グループ参画：2024年4月
議決権所有割合：100%

5 A CRESCO COMPANY

株式会社シースリー
グループ参画：2012年12月
議決権所有割合：100%

7 mexess A CRESCO COMPANY

株式会社メクゼス
グループ参画：2015年10月
議決権所有割合：100%

持分法適用会社

1 MEQQE

株式会社ジザイめっけ
グループ参画：2020年4月
議決権所有割合：34.0%

1 3C Buerger

ビュルガーコンサルティング株式会社
グループ参画：2012年4月
議決権所有割合：33.4%

クレスコ

1 **品川本社**
〒108-6026
東京都港区港南2-15-1
品川インターシティA棟 26階

2 **札幌事業所**
〒060-0003
北海道札幌市中央区北3条西3-1
札幌北三条ビル 3階

3 **長岡事業所**
〒940-0066
新潟県長岡市東坂之上町3-2-6
日本生命長岡ビル 6階

6 **名古屋事業所**
〒450-0002
愛知県名古屋市中村区名駅3-19-14
第2名古屋三交ビル 7階

7 **大阪事業所**
〒541-0053
大阪府大阪市中央区本町4-3-9
本町サンケイビル 14階

8 **福岡事業所**
〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前1-7-22
第14岡部ビル 7階

会社概要／株式情報

会社概要

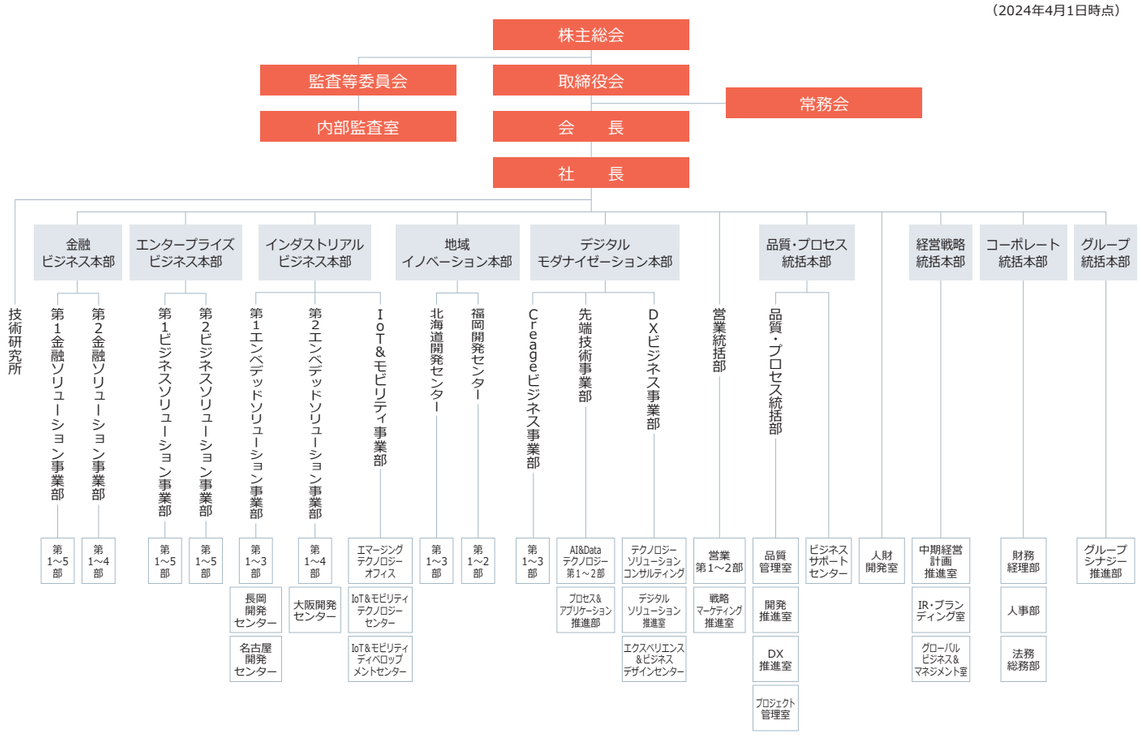
社名	株式会社クレスコ CRESCO LTD.
資本金	25億1,487万5,803円
設立	1988年（昭和63年）4月1日
上場市場	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	4674
従業員	連結 ： 3,088名 単体 ： 1,487名 （2024年4月1日現在）
事業内容	情報システムに関する ・コンサルティングおよびソリューションサービス業務 ・設計、開発業務 ・運用管理、保守業務 ・調査、分析、評価および技術支援業務

株式情報

（2024年3月末時点）

株式の概況	発行可能株式総数	68,000,000株
	発行済株式総数 （自己株式1,400,382株を除く）	20,599,618株
	株主数	3,127名

大株主	当社への出資状況 所有株式数（百株）	当社への出資状況 持株比率（%）
有限会社イワサキコーポレーション	44,792	21.74
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	19,526	9.47
浦崎 雅博	12,554	6.09
クレスコ従業員持株会	8,988	4.36
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	7,482	3.63

組織図

（2024年4月1日時点）