株式会社クレスコ

2025 年 3 月期決算説明会

2025 年 5 月 12 日

イベント概要

[企業名]	株式会社クレスコ
[企業 ID]	4674
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期　決算説明会
[決算期]	2025 年度　通期
[日程]	2025 年 5 月 12 日
[ページ数]	23
[時間]	15:30 – 16:08 （合計：38 分、登壇：30 分、質疑応答：8 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　　冨永　宏（以下、冨永）

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 2025 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して、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の冨永宏より、2025 年 3 月期決算および今期の通期業績予想についてご説明し、その後に質疑応答の時間を設けております。

お送りいただいたご質問は、こちらで代読し、会社出席者よりご回答申し上げます。なお、お時間の関係で、全てのご質問にお答えできない場合がございますので、あらかじめご了承ください。

説明会の終了時刻は、16 時 30 分を予定しております。終了後にアンケート画面が出てまいりますので、こちらもご回答のご協力をよろしくお願いいたします。

それでは、早速始めさせていただきます。富永社長、よろしくお願いいたします。

富永：皆様、こんにちは。クレスコの富永です。

本日も大変お忙しい中、クレスコの 2025 年 3 月期決算説明会にお集まりいただきまして、本当にありがとうございます。それでは早速、決算の内容をご説明したいと思います。

1 決算のポイント 1.1. 2025年3月期の主な取組み

- 組織および体制関連
  - 4月1日、中期経営計画2026の達成を見すえ、さらなる社内、グループ会社間の連携を強化するため、組織再編
  - 4月1日、ジェット・テクノロジーズ(株)の全発行株式を取得
  - 5月10日、株式分割（7月1日付、当社普通株式1株につき2株の割合で分割）を決議
  - 7月1日、日本ソフトウェアデザイン(株)の一部事業を(株)クレスコに譲渡のうえ、同社は(株)メクゼスに吸収合併
  - 9月10日、(株)クレスコ・ジェイキューブによる(株)高木システムの自己株式除く全発行株式取得を発表（10月1日付）
- 事業関連
  - 2024年4月、子会社(株)クレスコ・ジェイキューブが、IBM社のOS「IBMi」市場の活性化に向け、アイエステクノポート社と包括的協業パートナーシップ「Project Techno-Cube」を締結
  - 6月、クラウド総合支援Creageの新サービス「アプリケーションモダナイゼーションサービス」「Creage DevOps導入支援サービス」「Control Towerオプション」提供開始
  - 7月、グループ内AI技術活用等に取り組む仮想組織「生成AIビジネス変革研究室」を設立
  - 10月、企業のクラウド環境内にGPT環境を構築し生成AI活用をサポートする「生成AI環境構築サービス」提供開始
  - 11月、「自動車産業サイバーセキュリティガイドライン対応支援サービス」の提供を開始
  - 12月、福岡市の「屋台DX」プロジェクトの一環として、CAPICHI社の「Capi Order」システムを活用した「多言語デジタルメニュー」に関する実証実験を開始
  - **2025年2月、お客様のAI活用に向けた支援を行う「AIトレンド解説セミナー」の提供を開始**
  - **2025年3月、生成AIを活用した「社内DX推進支援サービス」の提供を開始**

© 2025 CRESCO LTD.

まずポイントでございます。2025 年 3 月期の主な取り組みとして記載しています。

これは 1 年前の組織等の発表内容ですが、上の組織および体制関連は、ちょうど 1 年ちょっと前の 4 月にジェット・テクノロジーズの全発行株式の取得など、この 1 年間はこのブロックでいろいろ説明していますが、ジェット・テクノロジーズと、一番下の 9 月 10 日の高木システムという会社の 2 社を M&A しています。

7 月では、日本ソフトウェアデザインという会社をクレスコの中に取り込んだり、子会社のメクゼスに取り込んだりという再編成もしております。

株式分割は、5 月 10 日のところに書いていますが、昨年 7 月 1 日付で分割というかたちもさせていただいています。組織および体制のところは、概要でこのような説明といたします。

その下の事業のところも、1 年前の 2024 年 4 月から、いろいろ毎クォーター説明させていただいています。さまざまなソリューションを各期、各月に出させて、新たなチャレンジをずっと続けてきている企業グループです。

この一番下の太字だけを、この期として説明させていただきます。

2025 年 2 月、3 カ月前よりお客様の AI 活用に向けた支援を行う AI トレンド解説セミナーの提供を開始し、今非常に AI の注目度が高いので、お客様からもリクエストをいただき、このようなセミナーを開設するようになりました。いろいろな企業に、こういうお話をしに行っております。

2025 年 3 月にも、同じく生成 AI の社内 DX 推進支援サービスということで、各お客様の社内の業務効率化を目的とした DX 推進の支援サービスを新たに出しております。いずれも AI に関しては、非常に注目度が高い活況でございます。

1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

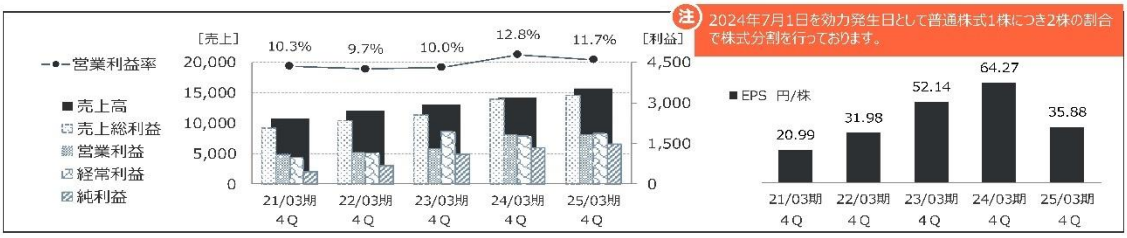
【注】（ ）内の数字は各々の利益率を表します。
【注】「純利益」は「親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益」です。

- 企業のIT投資需要は依然として旺盛。業種別に濃淡はあるものの、主要顧客を中心に売上が増加、新規連結効果もあり、前年度比（以下同じ）+11.4%の増収。
- 前年度に比べ不採算案件が大幅に減少し、営業利益は＋16.8%、経常利益は+11.2%それぞれ増益。

［単位：百万円未満切捨］

		23/03期	24/03期	25/03期	前年同期比	対通期達成率	通期 業績予想 24/5/10 予想	前年同期比
通期	売上高	48,368	52,755	**58,760**	**111.4%**	**100.4%**	58,500	110.9%
	売上総利益	9,641 (19.9%)	10,337 (19.6%)	**11,779 (20.0%)**	**114.0%**			
	営業利益	4,998 (10.3%)	5,121 (9.7%)	**5,983 (10.2%)**	**116.8%**	**101.4%**	5,900 (10.1%)	115.2%
	経常利益	5,135 (10.6%)	5,658 (10.7%)	**6,290 (10.7%)**	**111.2%**	**104.8%**	6,000 (10.3%)	106.0%
	純利益	3,328 (6.9%)	3,728 (7.1%)	**4,405 (7.5%)**	**118.2%**	**110.1%**	4,000 (6.8%)	107.3%
	EPS 円/株	158.10	90.06	**106.89**			96.99	

4Q（1～3月）



© 2025 CRESCO LTD. - 4 -

早速ですが、売上高と利益、2025 年 3 月期を説明いたします。

企業の IT 投資需要は、依然として非常に旺盛な状況で 1 年間を終わることができました。業種別に濃淡はありましたが、主要顧客を中心に売上が増加、新規連結効果もあり、前年度比 11.4%の増収となりました。

前年度に比べ不採算案件、この 2 年間いろいろ悩まされましたが、こちらが大幅に減少して、営業利益が 16.8%増、経常利益に関しては 11.2%増益、[音声不明瞭]11.4%増収。表右側の業績予想に書いていますが、585 という目標に対して 587.6 ですから、クリアできたということになります。

売上総利益はここの数字で、営業利益に関しては 59 億 8,000 万円、ここも 16%の伸び、経常利益も 62 億 9,000 万円、11%の伸びで、業績予想をいずれも全てクリアすることができました。

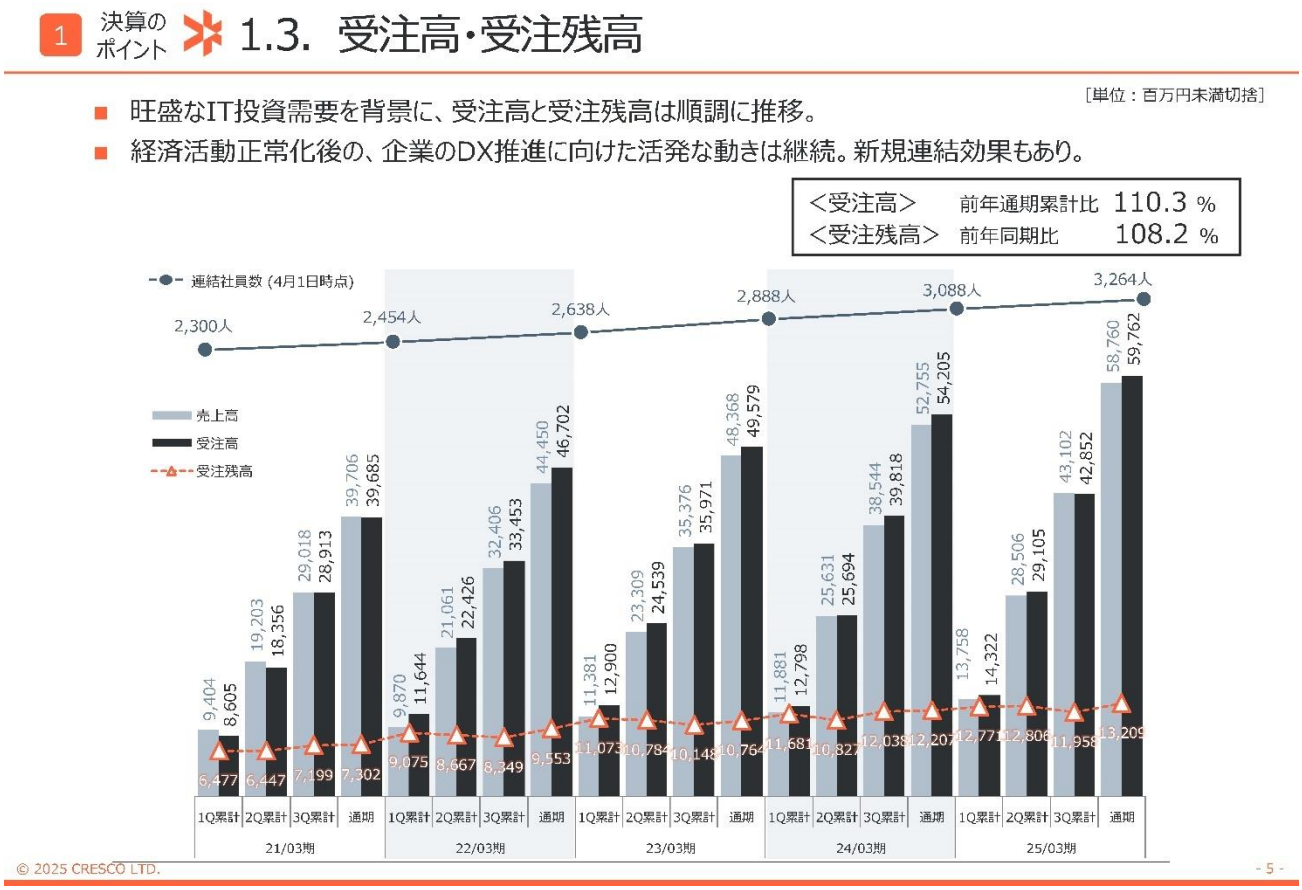
最後の純利益に関しては 44 億円強で、ここは 18%の伸びで、業績予想 40 億円を 10%強上回ることができた、目標に対して非常に数字面ではしっかりできたかという期でございました。

下のグラフは、第 4 クォーター単独で切り出しています。第 4 クォーターのトレンドとしては、左下のグラフ通りずっと売上・利益とも全て昨年より伸ばしてきています。

収益性で、若干去年の第 4 クォーターより落ちていますが、これは受注の内容・性質によって、多少収益性が高すぎるものがなかった。

あとは、上に書いています不採算のものも、多少この最終期で残っていましたので、その影響で 11.7 という数字になりましたが、左側の 3 年間を見ても、なかなかよくできた数字と思っております。

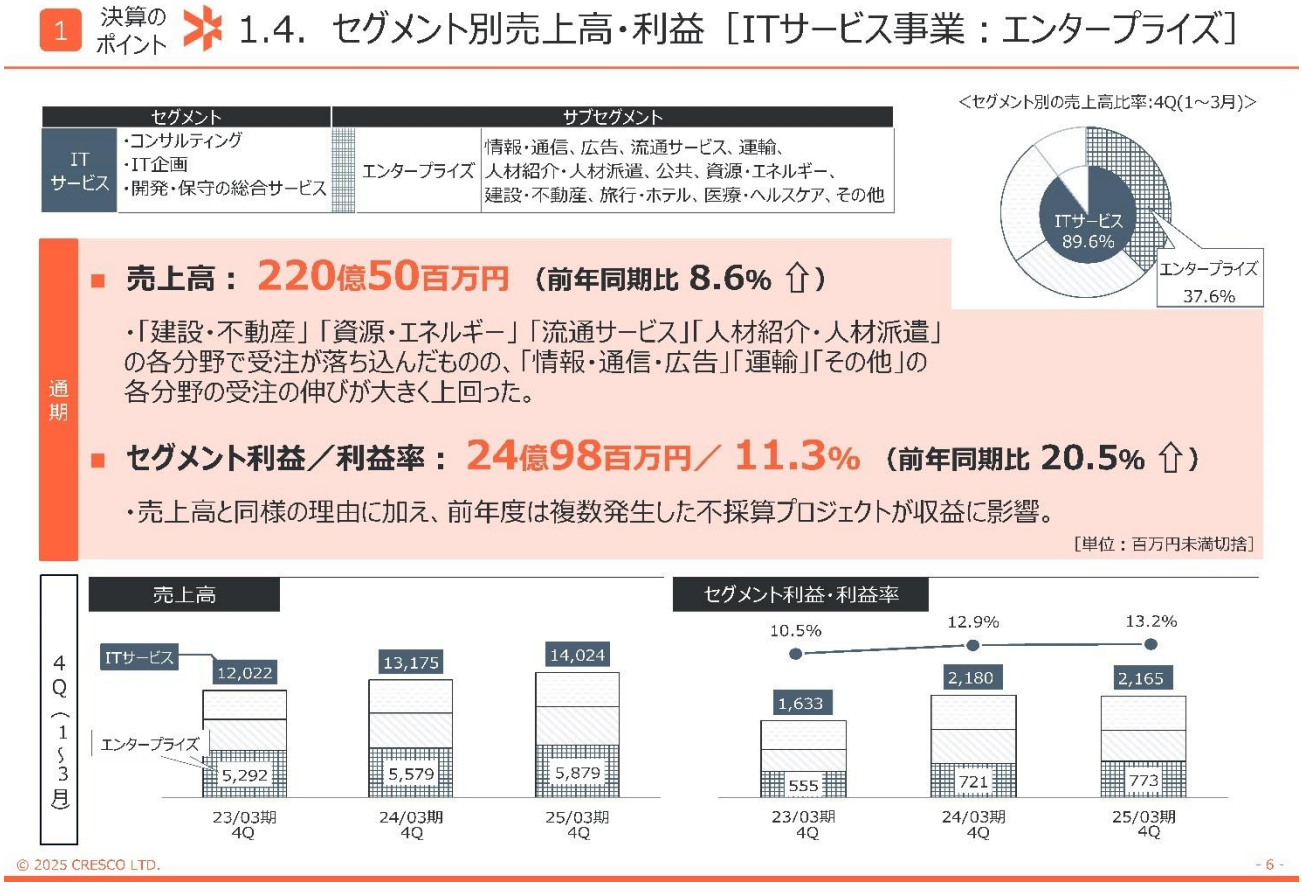
右側の EPS に関しては、先ほど申しましたように分割を行っておりますので、前の期の 2024 年 3 月期の 64 円という数字に対して、分割した後で 35.88 円ですから、前の年よりうまく数字的には伸ばせた EPS でございます。



受注のご説明をします。受注は、先ほどと重複しますが、旺盛な IT 投資需要を背景に、受注高・受注残高ともに順調に推移しております。

経済活動正常化後の、企業の DX 推進に向けた活発な動きは継続して、新規連結は先ほど 2 社連結したお話をしましたが、その効果もありまして、受注高は右上の枠内、110.3%の 10%伸び、受注残高に関しても 8%伸びと、昨年より伸ばしてきております。

下のグラフは、受注高・売上高を示していますが、折れ線グラフで見ていただければわかりますが、3,200 名という、4 月 1 日時点で 3,000 名をかなり超える企業グループになってまいりました。



一つずつセグメントの動向をご説明します。クレスコは、4 セグメントで発表しております。

一番わかりやすいのは、右上の円グラフです。IT サービスというセグメントで、サブセグメントとして三つ、それ以外をデジタルソリューションというセグメントで四つとしております。

このページは、IT サービスのエンタープライズセグメントです。

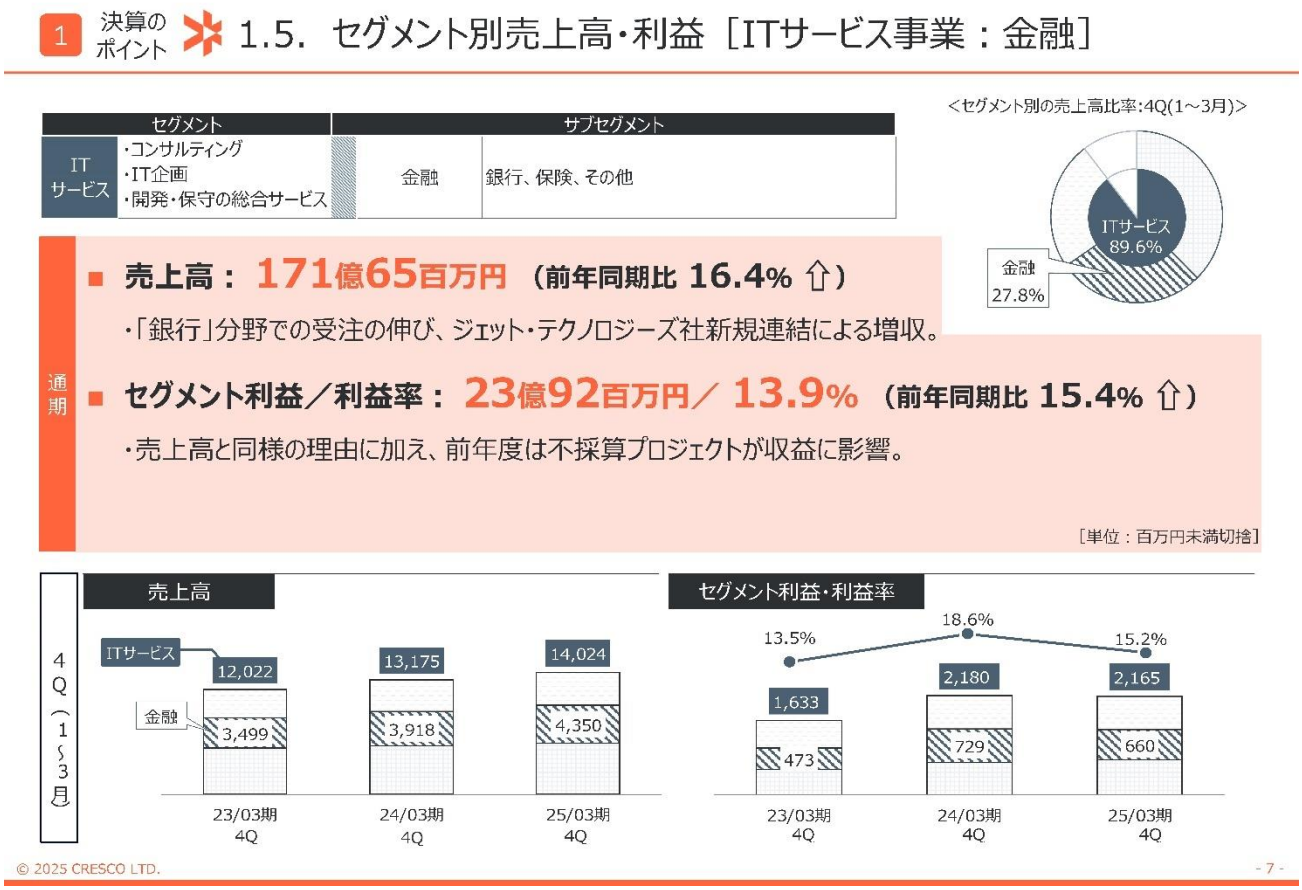
業種的には上のサブセグメントにテキストベースで書いていますが、情報・通信、広告、流通と、いろいろな人材、公共、資源、その他と、いろいろな業種を書いています。金融と製造以外と、ご理解いただければいいかと思います。

売上高は 220 億 5,000 万円、前年から 8.6%伸ばしております。建設・不動産、資源・エネルギー、流通、人材、これらの分野では昨年から受注が少し落ち込んでいます。ただ、情報・通信、広告、運輸、その他の各分野の受注の伸びが大きく上回りました。業種によって濃淡がありましたが結果的に伸ばすことができました。

セグメント利益に関しましても、24 億 9,800 万円と 25 億円弱という数字で、利益率はちょっとまだまだ低いと思っていますが 11.3%で、前年同期比からは 20.5%と大きく伸ばすことができました。これは、先ほどから何度か言っていますように、前年度は複数発生した不採算のプロジェクトがございましたので、前年がちょっと悪すぎた数字感です。

この期も、もう今年度というか、2026 年 3 月期になってはクリアしていますけど、2025 年 3 月期は数字面で少し引きずったものがあったので、11.3%となりました。

下のグラフの売上高は、いずれも伸ばしてきています。第 4 クォーターの一番下のグラフですが、52 億円、55 億円、58 億円と毎期伸ばしてきております。利益も同じく伸ばすことができております。



続きまして、次のセグメントです。金融に関してです。

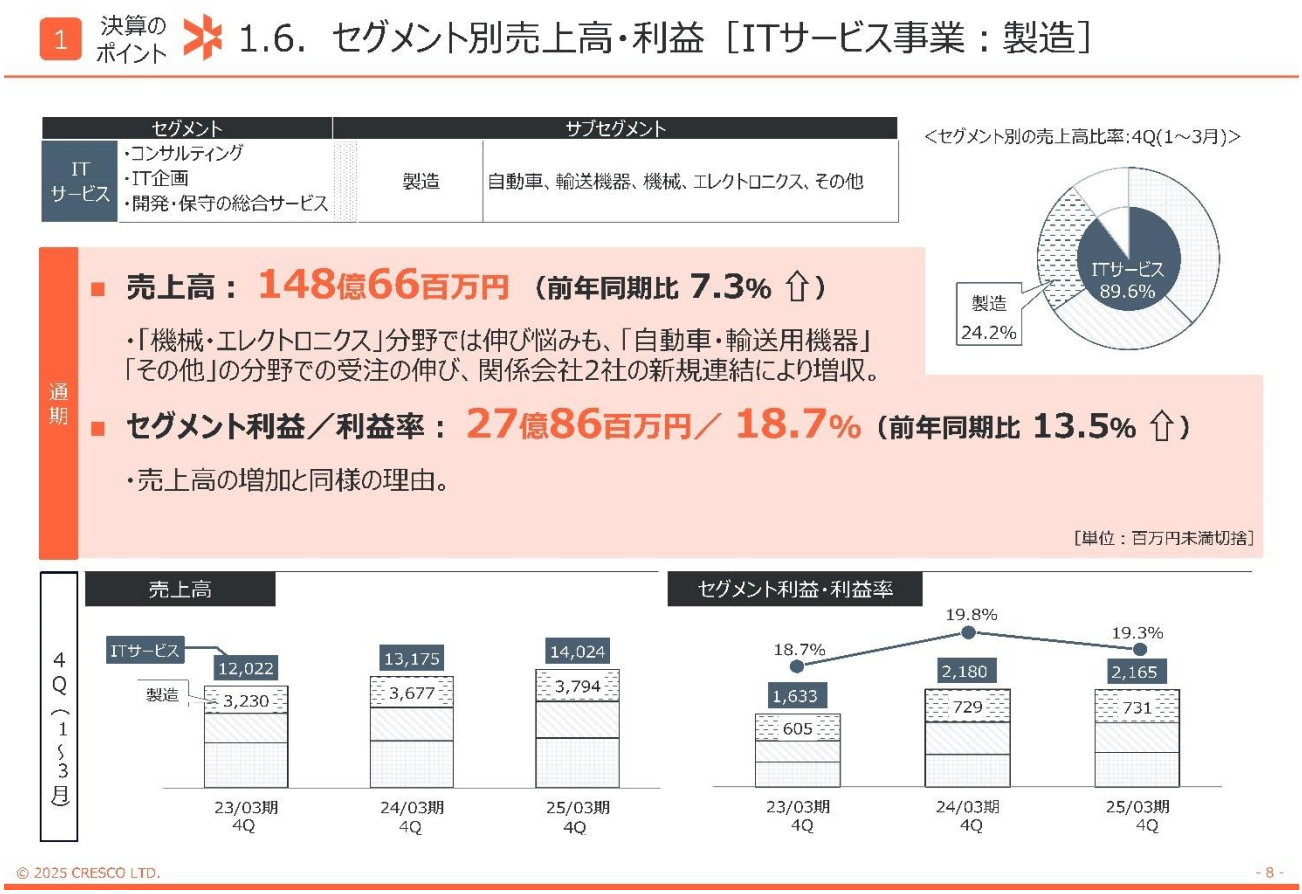
右上の円グラフを見ていただければわかりますが、全体の 27.8%という数字のセグメントです。

売上高としては 171 億 6,500 万円、前年から 16.4%と大きく伸ばすことができました。これは銀行分野で非常に受注が堅調だったことと、ジェット・テクノロジーズ社、先ほど冒頭で説明しました会社の M&A、ここが金融の非常に強い会社ですので、新規連結により増収となりました。

セグメント利益／利益率に関しましても、23 億 9,200 万円、13.9%で、売上高と同じくらいの伸びはできています。こちらも前年度は、エンタープライズほどではないですが、いくつか金融も不採算プロジェクトがございましたので、これが影響して多少利益率が悪い結果になっております。

下の第 4 クォーターの売上高に関しましても、この真ん中の金融と書いてあるところですが、35 億円弱から 39 億円、43 億円と毎期伸ばすことができています。利益に関しても同様です。

利益率の折れ線グラフが多少落ちていますが、先ほど言いました第 4 クォーター最後の不採算が少しありましたので、その集約で少し時間がかかったかなというところがあります。この年度をまたいでからは、全てクリアになっております。



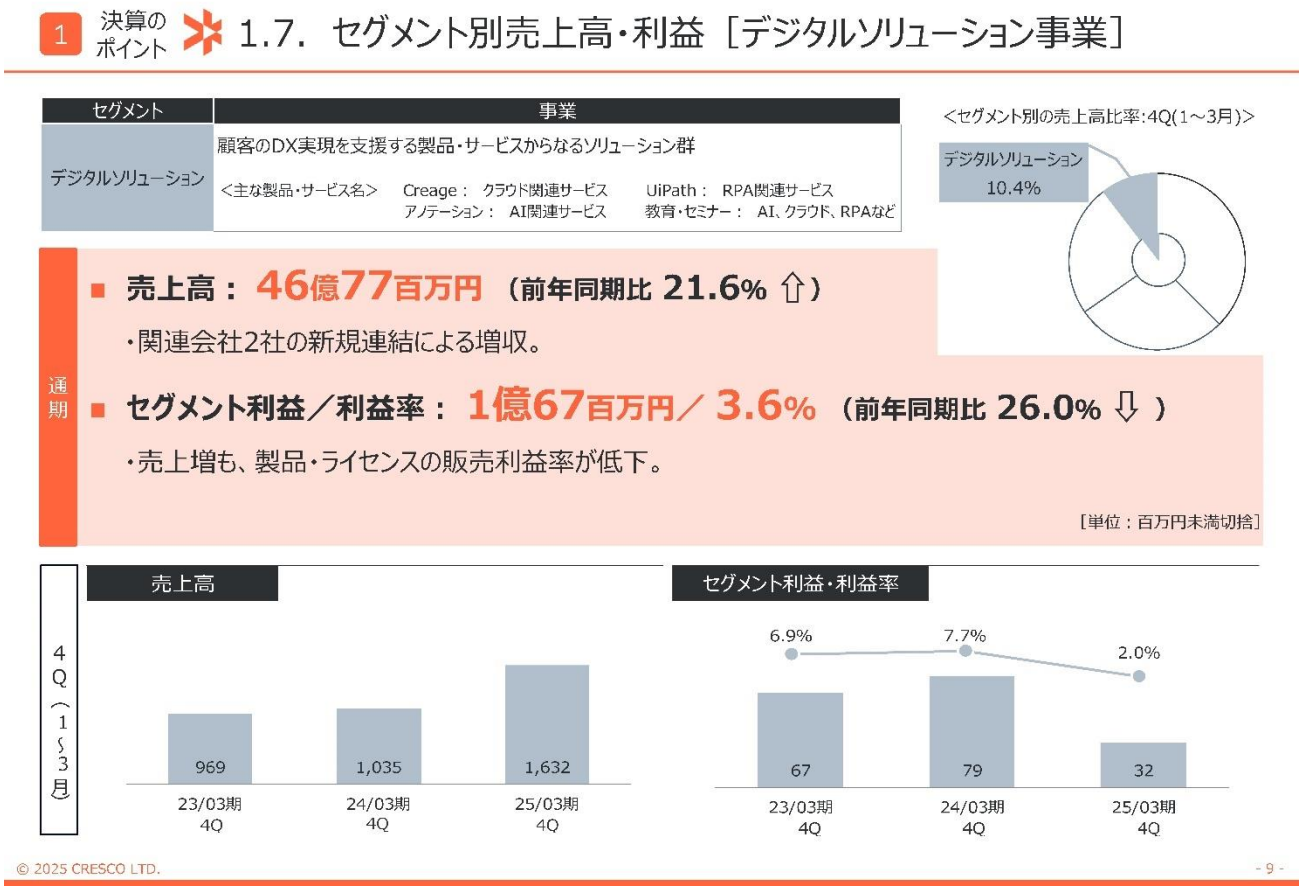
続きまして製造セグメントです。製造セグメントは、クレスコの場合は上記のとおり、自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、これらの分野を示しています。右上のグラフでいうと、24.2%の 4 分の 1 弱というのが製造セグメントです。

売上高としては 148 億円強、前年同期比で 7.3%の増収、こちらは機械・エレクトロニクス分野では伸び悩みです。

具体的に言いますと、モバイルだったり、テレビだったりといった分野は少し伸び悩みかなと見えています。一方、自動車、輸送機器、その他の分野での受注が非常に伸びています。冒頭に言いました M&A、新規連結の効果もあり増収となりました。

利益に関しては、このセグメントはずっと収益性が非常に高い、あまりトラブルがないセグメントでこの数年推移していましたので、収益性も 27 億 8,600 万円で 18.7%と、前の 2 ページよりもこの数字面は非常にいい数字かなと思っています。前年同期比でも、売上以上に収益を伸ばすことができ、13.5%の伸び率になっております。

左下、第 4 クォーターの売上高も、同じく製造のところを 32 億円、36 億円、37 億円と伸ばせています。利益も同じく伸ばせています。収益性としては 18.8%から 19.3%ですので、少し横ばいかというかたちで見えております。



最後のセグメント、デジタルソリューション事業です。

右上のグラフどおり、クレスコの売上の約 10%、第 4 クォーターだけの数字ですので、全体で見れば 10%を少し切っていますが、第 4 クォーターだけで言いますと 10%強のセグメントです。

一番上、事業のところにボックスが書いていますが、主な製品・サービス名としては、クラウド関連、AI 関連、RPA 関連、あとはセミナー系です。これらを主業として、このソリューション事業をやっております。

売上高としては 46 億 7,700 万円、これは前年から 20%強、こちらも M&A の効果がありましたので、新規で増収となりました。

一方、セグメント利益は、少し利益率・収益性としても落としています。1 億 6,700 万円で利益率が 3.6%、前年同期比で、額としても 26%ダウンです。製品・ライセンスの販売をここに集約していますので、その製品・ライセンス系の利益率が悪ければ、少し落ちてしまいます。

例えばこちらから発生した Amazon のクラウドに関するシステムインテグレーション、前の 3 ページの IT サービスセグメントに今入っていますので、全体としては非常にこのソリューションをやることによる収益は上がっていますが、デジタルソリューション単体で取ると、この期は少し低い利益率だったなと見えております。

売上高に関しては、去年、一昨年と少し横ばいでしたが、この第 4 クォーターに関しては、16 億 3,000 万円と伸ばすことができました。

利益に関しては、先ほどの説明のとおり、この期は少し下げているグラフになっております。以上がデジタルソリューション事業です。

2 中期経営計画 2026進捗

2.1. 中期経営計画2026の進捗状況

『**中期経営計画2026 (2024～2026年度)**』初年度の2025年3月期は、売上高587億円、営業利益59億円と期初予想を上回った。ROEも中計目標を上回ったが、営業利益率の改善が課題。

公表用資料から抜粋

	2024年3月期 実績	中計2026 目標 (2027年3月期)	2025年3月期 実績	進捗率
連結売上高	528億円	700億円	587億円	34.8% (3年増収計画額に対する進捗率)
連結営業利益額	51億円	80億円	59億円	29.9% (3年増益計画額に対する進捗率)
連結営業利益率	9.7%	11.5%	10.2%	▲1.3%pt (最終計画値との差)
ROE	14.3%	15%以上	15.1%	+0.1%pt (最終計画値との差)

© 2025 CRESCO LTD.

これ以降は、中計の進捗状況のお話をします。

クレスコは、中期経営計画 2026 として、2024 年、2025 年、2026 年の 3 年間で計画しております。2025 年 3 月期は、この 3 年間の初年度で、売上高が 587 億円、営業利益 59 億円で、先ほども発表しましたが、期初予想を上回ることができました。

ROE も中計目標を 15%にしており 15.1%となりましたので良かったかと思います。

営業利益率は、先ほども申しましたが少し課題感があります。下の表に示します中計 2026 目標の左から 2 列目の真ん中で、売上高は 700 億円を目指し、営業利益は 80 億円を目指し、営業利益率は 11.5%を目指しています。ROE が 15%以上です。右側が先ほど発表した数字です。

一番右側が進捗率で、見える化してみました。スタート時点から、この 3 年間の 1 年目としてどれだけ進捗したか、売上に関しては 34.8%ですので、3 で割ると 33%、目標以上にクリアできたかと思っております。

連結の営業利益額は 29.9%と、30%を少し切っていますので、不採算の影響もありましたが、もう少し伸ばせる余地はあると考えています。営業利益率は 10.2%という数字が出ていて、ここは 11.5%を目指さなければいけないので、あと 2 年間、今期と来期の 2 年間で 1.3%上げていく目標感です。

ROE は 3 月時点で 15.1%になりましたので、一応 0.1%クリアしている中計の数字になっております。

2 中期経営計画 2026進捗

2.2. 中期経営計画7つの戦略の取り組み状況

		2024年度の取り組み状況	主な課題
1	共創型モデルの確立	・戦略パートナー候補の**アカウント戦略**を構築 ・お客様との**フェイスタイム増加**、実施データ可視化を推進	・アカウント戦略運用推進
2	品質リーダーシップ発揮	・研修等により**問題解決、契約法務**等**スキル**を強化 ・**内部監査**プロセス・**DS開発**プロセス整備	・不採算PJ撲滅を目指す全社品質活動の強化
3	人的資本経営推進	・**採用施策**を強化。**インド人財採用**開始 ・2年連続**「ホワイト500」認定**（順位は100位アップ）	・人財情報活用、仕組みの実装
4	技術・デジタルソリューション（DS）の拡張	・生成AIを活用した**「生成AI環境構築サービス」**や**「社内DX推進支援サービス」**の提供開始 ・**顧客ニーズ起点で**重点技術・ソリューション**提案**実施 ・**DS関連業務**の拡張、企画プロセス整備	・拡張対象の認識徹底 ・顧客提案推進
5	事業連携促進	・ビジネスパートナー評価見直し、**コアパートナー候補再選定** ・**上位BPとの関係性強化策**を策定	・BPとの関係性強化策実行
6	デジタル変革実現	・**財務/非財務データ整備・可視化**推進 ・**生成AIツール・可視化ダッシュボード**を提供、活用促進 ・システム開発/販売管理業務を**生成AI**や**RPA**により**自動化**	・生成AI活用・RPAによる業務プロセス改善拡大
7	グループ一体経営	・グループ内での**案件トスアップ**などの**協業**を積極化 ・**情報共有促進**のための**ルール整備**推進 ・外部機関との提携によるサーチ型**戦略的M&A**を推進	・Gr戦略アカウント選定 ・コーポレート機能集約推進

© 2025 CRESCO LTD.

中計の 7 つの戦略の取り組み状況ですが、2024 年度の取り組みを真ん中に少し書いています。太字のところだけ説明させていただきます。

共創型モデルという 1 個目は、アカウント戦略を強化したり、フェイスタイムの増加と言って、お客様とどれだけ会っていくか、どういう話をしていくかを可視化して、社内で見える化しております。

品質リーダーシップは、問題解決のため、契約法務をしっかり強化していくかたちで、社内の研修等も強化しています。内部監査プロセス、デジタルソリューションに関する開発のプロセスも整備しているところです。

人的資本経営は、採用を強化しインドの大学卒の方を毎年採用することで、昨年度は 5 名来ていただいています。毎年 5 名以上は採用したいという話で動いています。あと、ホワイト 500 も先日認定いただきました。順位も 100 位以上アップしております。

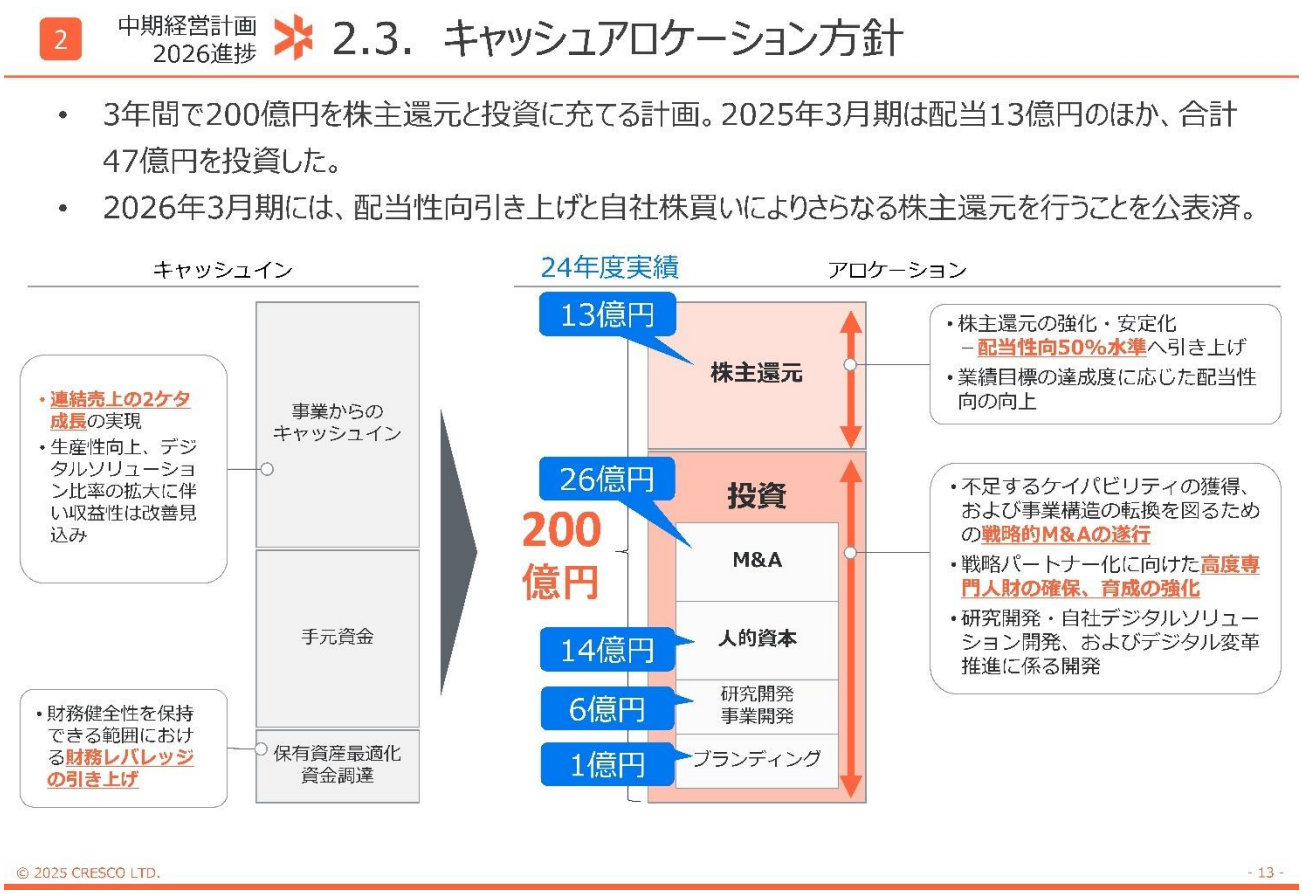
デジタルソリューション・技術については、やはり AI を中心にいろいろなサービスをしたり、技術で提案するのではなく、お客様のニーズに対して提案していく活動をしたり、デジタルソリューション関連、これらの業務を拡張していく作業、先ほども言いましたけど、ライセンス売りだけではなくて、その周辺の仕事をどんどん増やしていくこともやっております。

事業連携は、私どもはコアパートナーさんとしっかり組んでいくことが非常に重要ですので、こちらの見直し・再選定、関係性の強化もやっております。

デジタル変革の実現は、いろいろな社内の見える化・効率化を、AI を使う、RPA を使う、こういうシステムでしっかり効率化していくことを、社内的にも動いております。

一番下がグループ一体経営ですが、グループの中での案件情報の共有やトスアップで、グループ会社と一緒にやっていく、そういうこともやっております。

情報共有もしっかりやって、ルールも整備して、何よりやはり 700 億円、その後の Ambition の 1,000 億円に対しては、M&A が非常に重要になっていきますので、M&A を戦略的にやっていくことを引き続きやっております。



キャッシュアロケーションですが、これも中計で発表しました。3 年間で 200 億円になっていますが、一番上のボックス、真ん中の青いところにあります株主還元で配当 13 億円、この数字はキャッシュアウトベースなので、2024 年度の配当ではなく、2023 年度下期と 2024 年度の上期の数字で 13 億円となっています。

それ以外は、2026 年 3 月期の配当以外のところ、下に書いていますが、投資のところで M&A で 26 億円、人的資本で 14 億円、研究開発等で 6 億円、ブランディングで 1 億円と、トータルで投資が 47 億円、株主還元が 13 億円で、200 億円のうち、1 年目で 60 億円かけました。

右側のアロケーションの、右上の吹き出しに書いていますが、配当性向も株主様の還元を非常に強化するとために 50%水準に引き上げることを、先週 5 月 9 日に発表いたしました。

投資については、先ほども少し言いました M&A を強化していくこともやっています。あとは毎年 250 人ぐらいの新卒も入社していますので、しっかり育成もしていく、マネージャー層も育成していく活動にかなり投資をしていくというキャッシュアロケーションになっております。

3 2026年3月期の見通し 3.1. 業績予想

- 米国新政権のロシア・ウクライナ紛争への対応方針転換や、相互関税政策が二転三転したことにより、主にグローバル展開を進めている大企業を中心に業績の不透明感が増し、特に自動車産業への悪影響が懸念されている。しかし、生産性向上を目的とした企業のDX投資は継続するとみており、**当社グループの受注は堅調に伸びていくと見込む。**
- **「中期経営計画2026」最終年度の目標は不変。**2年目の2025年度も、7つの成長戦略を着実に実行し、売上高の増加と収益性の向上を目指す。
- 今後の状況や事業動向等を踏まえ、業績予想の修正が必要となった場合には、速やかに開示する。

［単位：百万円未満切捨］

2Q累計	25/03期								26/03期		
	24/5/10 予想		前年同期比	実績		前年同期比	達成率		25/5/9 予想		前年同期比
売上高	27,800		108.5%	28,506		111.2%	102.5%		31,100		109.1%
売上総利益				5,544	(19.5%)	118.5%					
営業利益	2,440	(8.8%)	123.3%	2,608	(9.2%)	131.9%	106.9%		2,870	(9.2%)	110.0%
経常利益	2,475	(8.9%)	101.4%	2,763	(9.7%)	113.3%	111.7%		2,890	(9.3%)	104.6%
純利益	1,610	(5.8%)	96.7%	1,879	(6.6%)	112.8%	116.7%		1,950	(6.3%)	103.8%
EPS 円/株	39.08			45.60					47.29		

通期	25/03期								26/03期		
	24/5/10 予想		前年同期比	実績		前年同期比	達成率		25/5/9 予想		前年同期比
売上高	58,500		110.9%	58,760		111.4%	100.4%		64,000		108.9%
売上総利益				11,779	(20.0%)	114.0%					
営業利益	5,900	(10.1%)	115.2%	5,983	(10.2%)	116.8%	101.4%		7,000	(10.9%)	117.0%
経常利益	6,000	(10.3%)	106.0%	6,290	(10.7%)	111.2%	104.8%		7,140	(11.2%)	113.5%
純利益	4,000	(6.8%)	107.3%	4,405	(7.5%)	118.2%	110.1%		4,900	(7.7%)	111.2%
EPS 円/株	96.99			106.89					118.82		

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

© 2025 CRESCO LTD.

3 月期の見通しについてご説明します。

業績予想です。米国新政権のロシア・ウクライナ紛争への対応方針の転換、あとはやはりトランプさんの関税政策、これらが二転三転していると見ております。

主に、私どものお客様で、グローバル展開を進めている大企業を中心に業績の不透明感が増し、特に自動車産業への悪影響は懸念しています。ただ、生産性向上を目的とした企業の DX 投資は継続すると見ており、当社グループの受注は堅調に伸びていくと見ております。中計 2026 最終年度の目標は不変です。先ほど言いました 7 つの戦略も、着実に実行してまいります。

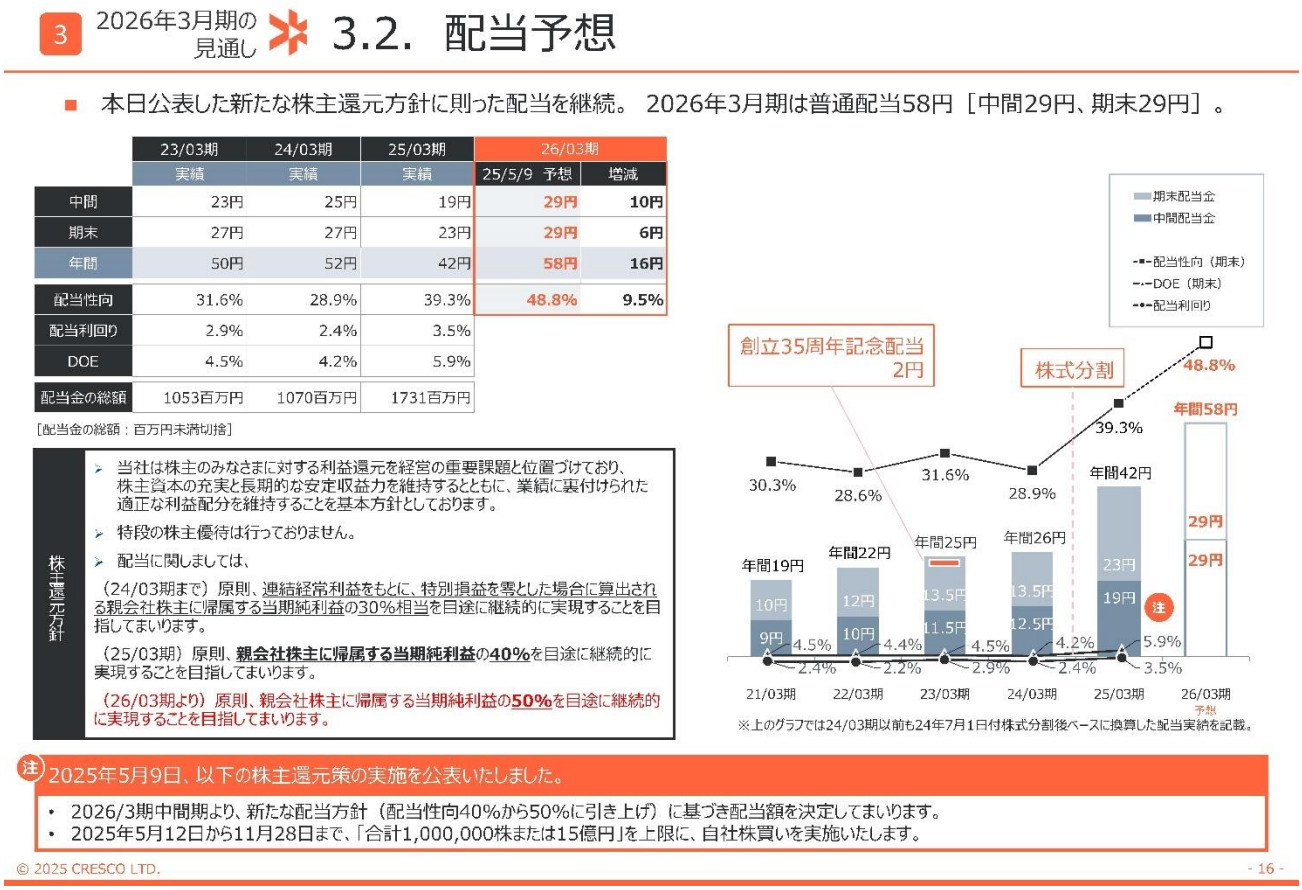
数字面です。右側のオレンジのところだけを少し説明します。

右下の通期で、来期はいくらやるのというところですが、640 億円を売上として出しています。今年が 587 億円ですので、今年から 9%弱伸ばすというかたちです。営業利益に関しては 70 億円、経常利益も 71.4、純利益も 49 を目標としています。

伸び率としては、今年度を見ても非常に高い 10%以上の伸び率を目標としていますが、先ほどもご説明しています不採算案件が、既に収束してクリアな状況でスタートしていますので、お客様と

いろいろな単価面も含め進めていければ、この収益はしっかり確保できるだろうと、この目標値を掲げております。

再三言いますが、この次の期は 700 億円、80 億円という営業利益を目標にしていますので、中間点としてこの 640 億円、70 億円をしっかりやっていくという目標感で今動いております。



3 2026年3月期の見通し 3.2. 配当予想

■ 本日公表した新たな株主還元方針に則った配当を継続。 2026年3月期は普通配当58円［中間29円、期末29円］。

	23/03期	24/03期	25/03期	26/03期	
	実績	実績	実績	25/5/9 予想	増減
中間	23円	25円	19円	29円	10円
期末	27円	27円	23円	29円	6円
年間	50円	52円	42円	58円	16円
配当性向	31.6%	28.9%	39.3%	48.8%	9.5%
配当利回り	2.9%	2.4%	3.5%		
DOE	4.5%	4.2%	5.9%		
配当金の総額	1053百万円	1070百万円	1731百万円		

［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ており、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、

（24/03期まで）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株主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。

（25/03期）原則、**親会社株主に帰属する当期純利益の40%**を目途に継続的に実現することを目指してまいります。

（26/03期より）原則、親会社株主に帰属する当期純利益の**50%**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 2025年5月9日、以下の株主還元策の実施を公表いたしました。

- 2026/3期中間期より、新たな配当方針（配当性向40%から50%に引き上げ）に基づき配当額を決定してまいります。
- 2025年5月12日から11月28日まで、「合計1,000,000株または15億円」を上限に、自社株買いを実施いたします。

© 2025 CRESCO LTD. - 16 -

配当の予想です。2025 年 3 月期に関しまして、期末は上の表に書いていますが、2025 年 3 月期は 23 円、トータルで 42 円にしました。2026 年 3 月期は、中間で 29 円、期末 29 円の 58 円にしております。

株主還元方針の下、ボックスのオレンジのところです。2026 年 3 月期よりというオレンジの字がありますが、原則、親会社株式に帰属する当期純利益の 50%を目途に継続的に実現することを目指しております。

一番下に、株主還元施策も公表したことを二つ書いております。今の配当方針 40%を 50%にしっかり引き上げていくことと、今日 5 月 12 日から自社株買いを 100 万株、上限で 15 億円という数字で実施していくことを、先週の金曜日 5 月 9 日に発表させていただきました。しっかり株主の皆

様に還元していくことをクレスコ経営陣で議論した結果、このような内容で発表させていただいております。

ご参考 1）連結子会社の変遷

		2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クレスコ・イー・ソリューション		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコワイヤレス	【※8】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
アイオス		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ北陸		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
シースリー		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・デジタルテクノロジーズ	【※3】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
メクゼス		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エヌシステム	【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●											
ネクサス	【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●											
アルス	【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●											
クレスコ・ジェイキューブ	【※4】										●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコベトナム		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エニシアス	【※1】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ネクシオ	【※2】【※6】						●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
日本ソフトウェアデザイン	【※5】【※9】												●	●	●	●	●	●			
ジェット・テクノロジーズ	【※7】																	●	●	●	●
子会社総数		12	12	12	12	12	13	13	13	13	11	11	12	12	12	12	12	13	11	11	11

【※1】 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を子会社化
【※2】 2021年7月1日付けで「(株)OEC」を子会社化
【※3】 2022年5月1日付けで「クリエイティブジャパン」は「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」に商号変更
【※4】 2022年7月1日付けで「アルス」は「エヌシステム」「ネクサス」を統合
【※5】 2023年2月1日付けで「日本ソフトウェアデザイン(株)」を子会社化
【※6】 2023年10月1日付けで「OEC」は「クレスコ・ネクシオ」に商号変更
【※7】 2024年4月1日付けで「ジェット・テクノロジーズ(株)」を子会社化
【※8】 2024年6月14日付けで「クレスコワイヤレス」の株式譲渡
【※9】 2024年7月1日付けで「メクゼス」が「日本ソフトウェアデザイン」を統合

© 2025 CRESCO LTD.

最後はご参考です。連結子会社は、右側に書いていますが、11 社になりました。引き続き M&A としても強化していく方針で、今年度も動いてまいります。

ご参考 2）資産・負債の状況

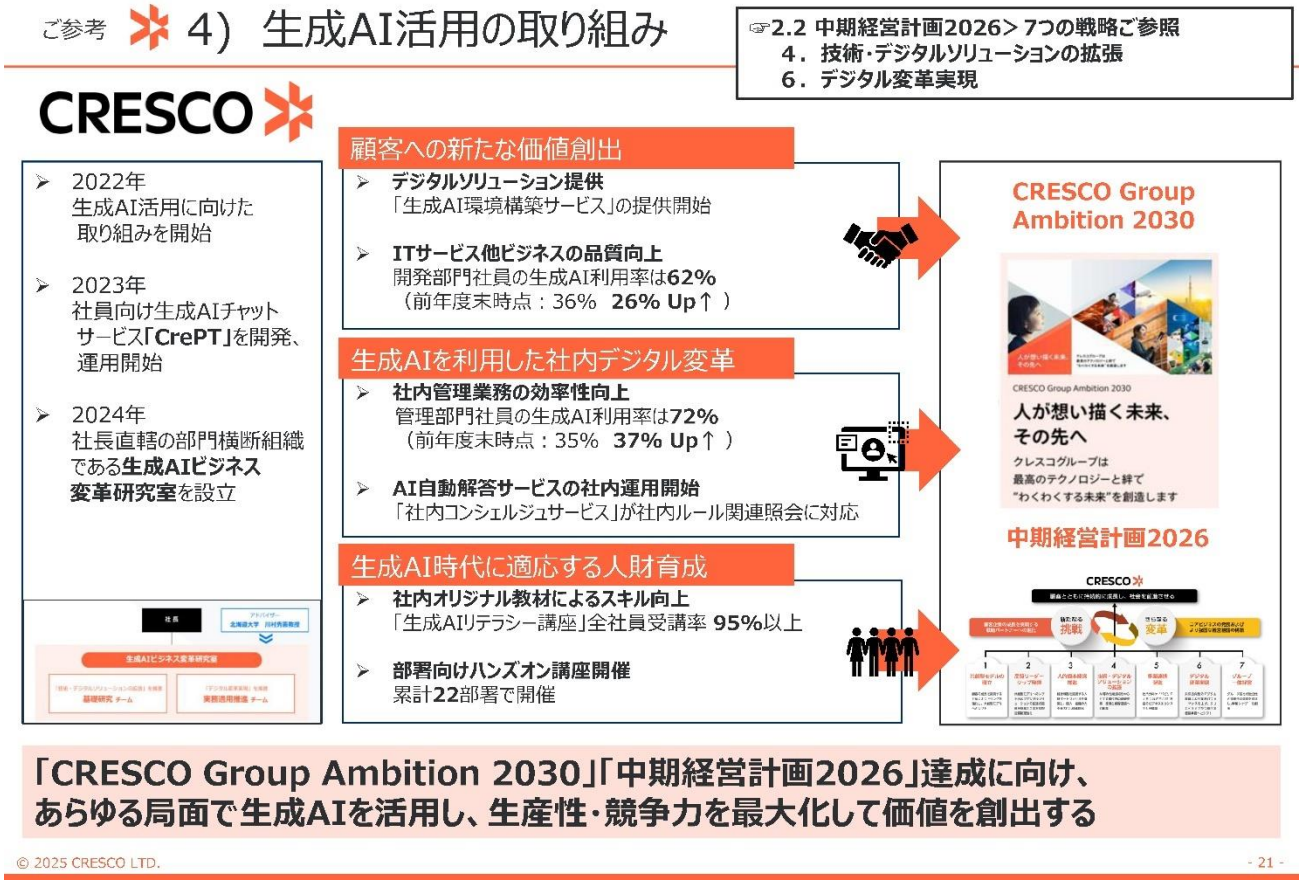
［単位：百万円未満切捨］

■ 資産総額は、前連結会計年度末に比べて**36億22百万円増加**し、433億36百万円。

■ 流動資産	⇧	前連結会計年度末比 5億48百円増加	増加 ： 現金および預金 … 3億54百万円、 前払費用 … 2億73百万円、 売掛金 … 2億62百万円 減少 ： 電子記録債権 … 2億5百万円、 金銭の信託 … 1億7百万円、 仕掛品 … 55百万円
■ 固定資産	⇧	前連結会計年度末比 30億73百万円増加	増加 ： のれん … 16億10百万円、 投資有価証券 … 6億93百万円、 敷金および保証金 … 3億43百万円 建物 … 1億85百万円、 繰延税金資産 … 1億18百万円
■ 流動負債	⇧	前連結会計年度末比 3億82百万円増加	増加 ： 買掛金 … 3億32百万円、 賞与引当金 … 2億46百万円、 契約負債 … 2億20百万円 減少 ： 1年内返済予定の長期借入金 … 1億98百万円、 未払金 … 1億46百万円、 未払法人税等 … 97万円
■ 固定負債	⇧	前連結会計年度末比 1億5百万円増加	増加 ： 役員退職慰労引当金 … 4億円、 退職給付に係る負債 … 1億3百万円、 資産除去債務 … 40百万円 減少 ： 長期借入金 … 4億34百万円、 社債 … 30百万円
■ 純資産	⇧	前連結会計年度末比 31億34百万円増加	増加 ： 利益剰余金 … 17億99百万円、 その他有価証券評価差額金 … 65百万円 減少 ： 退職給付に係る調整累計額 … 46百万円、 自己株式 … 13億21百万円

© 2025 CRESCO LTD.

資産・負債の状況は数字のとおりですので、ここでは割愛させていただきます。



生成 AI 活用の取り組みは、真ん中のボックスの、お客様に向けての取り組みと社内の変革、そして人材育成の三本柱を、昨年の特に下期から非常に強化して進めております。お客様の引き合いも非常に多くなってきた分野でございます。

中計はこれらの数字です。対処すべき課題は、先ほど説明した内容と重複しますので、特にご説明しません。

長くなりましたが、ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答の時間といたします。画面の質問するのボックスにご質問内容をご入力の上、送信をお願いいたします。いただきましたご質問は、こちらで代読し、出席者よりご回答申し上げます。それでは、ご質問をよろしくお願いいたします。それでは、最初のご質問です。

質問者 [Q]：デジタルソリューション事業の利益率についてのご質問です。人月ビジネスからの脱却をけん引するべき事業なのに、利益率水準が低すぎる印象です。その背景を、内部要因と外部要因に分けて、もう少し詳しく解説してください。

また、何がどうなれば利益率は上昇しますか。利益率改善施策と効果発揮時期について、具体的に教えてくださいというご質問です。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：ご指摘のとおり、非常に低い数字だという認識は持っております。

先ほども少し口頭でご説明しましたが、デジタルソリューションのライセンス系をここの収益として入れています。それ以外の、先ほども説明した、Amazon のクラウドの構築に関する作業等は、全て前の IT セグメントに入れております。

ただ、やはり IT セグメントに入れている内容に関しましても、アセット化して、ちゃんと商材化をし、ソリューションとして価格をしっかり付けて、売り方を変えるというか、そういう社内の販売戦略も今立て始めております。それらを含めると、かなり収益性が高くなるとは見込んでおります。

内的要因、外的要因がありますが、内的には今言った売り方の問題で、私どものアピールの仕方がいまいち上手くなかったところは反省しております。

外的な要因としては、競合の他社がいろいろ増えています。その中で、私どもがやはりこの製品の価値を提供元のベンダーさん等にご提供していかないと、俗に言う仕切り値とか卸値とかにも大きく影響しますので。。

そこに関しては、私どもがしっかり教育をして、提案の実績も作り、ベンダー側としっかり会話して、このライセンス・製品の、ライセンスだけでもしっかり収益を上げていくという活動を並行して行っております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：投資有価証券を処分するご計画はありますでしょうか。投資有価証券は、過去に評価損が生じたことや、御社の ROE を希薄化させることを踏まえてのご質問ですというご質問です。よろしくお願いいたします。

富永 [A]：ご指摘のとおりクレスコは 2 年前かな、投資有価証券・デリバティブ商品などで、収益面でかなりマイナスの数字を出すという結果になり、皆様にご心配をおかけしたと思っております。

それ以降社内では、投資有価証券に関する投資の方針は、いろいろなタイミングで取締役会・その他のミーティングで議論を重ねています。当然、デリバティブ評価損を出したときよりは、毎年、制度・プロセスも見直して、例えばマックスの上限を付ける等で社内では実行しております。

今後も、私どもが持っている投資有価証券をどうしていくかは、継続して議論し、いろいろな都度で、改善を含めて施策を打っていきたいと考えております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問はございますでしょうか。ご質問がある方は、テキストにてお送りください。よろしくお願いいたします。

それではご質問も一巡したようですので、質疑応答はここまでといたします。最後に、社長の富永よりご挨拶がございます。富永社長、よろしくお願いいたします。

富永 [M]：本日も本当にお忙しい中、約 40 分お付き合いいただきまして、誠にありがとうございます。クレスコは、このパワーポイントにも挙げていますように、今年度もしっかり目標値を上げて、実行していくというかたちをとっております。

米国のいろいろな問題もあって、不透明感が増すお客様の中ではありますが、現時点では、車の業界も含めて、私どもに対する期待値も非常に大きい企業でございます。しっかり株主への還元施策等も今後検討して出してまいりますので、引き続き応援いただければ幸いでございます。

本日は、本当にありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者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利用者が被った損害、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。