



株式会社クレスコ

2026 年 3 月期第 3 四半期決算説明会

2026 年 2 月 9 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]	2026 年 3 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 3 四半期
[日程]	2026 年 2 月 9 日
[ページ数]	26
[時間]	15:30 – 16:09 (合計：39 分、登壇：20 分、質疑応答：19 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 富永 宏 (以下、富永)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。ただいまより、株式会社クレスコ、2026年3月期第3四半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と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、富永宏より2026年3月期第3四半期決算、2026年3月期の見通しについてご説明し、その後に質疑応答の時間を設けております。

ご質問は、画面下のQ&Aのボタンよりご質問内容をご入力いただき、送信をお願いいたします。ご質問の送信は説明の途中でも可能となっております。お送りいただい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。

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。あらかじめご了承ください。また、本日の説明資料のダウンロード用URLをチャット欄にお送りしておりますので、ご活用ください。

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：皆さん、こんにちは、クレスコの富永です。本日も大変お忙しい中、クレスコの決算説明会にお集まりいただきましてありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



■ 組織および体制関連

- 4月1日付組織再編
 - ・ 「自動車・輸送機器」分野における開発力・提案力の強化を目的として、「インダストリアルビジネス本部」を再編し、「モビリティDXビジネス本部」を新設。
 - ・ 営業力の強化を目的として、「マーケットディベロップメント本部」を新設。
 - ・ 当社事業の全方位的な推進力を強化するため、「執行役員を充実化し体制整備」。
- 4月1日付で、当社の連結子会社である(株)クレスコ・ジェイキューブが、統合によるシナジー効果の最大化とビジネスの拡大を目的として、同社の子会社である(株)高木システムを吸収合併。
- 7月9日 新開発拠点“Teq-C”を開設。
- 8月25日 当社の連結子会社であるクレスコ北陸(株)が、製造業向けシステム開発を得意とする(株)エイプスの買収を決議。
- 9月9日 当社の子会社である(株)クレスコ・ジェイキューブが、IBMビジネスに強みを持つ(株)アイエステクノポートの買収を決議。

それでは早速、決算の状況を説明させていただきます。まずポイントからです。取組みに関しまして、組織と体制関連について、前回までと重複しますが、説明させていただきます。

25年4月1日にここに書いているように、モビリティ事業の強化のため、モビリティDXビジネス本部を新設し、営業の強化として、マーケットディベロップメント本部を新設しております。また、執行役員も5名ほど、この時点で新任しまして、全体の推進力を強化することをやっております。

これも昨年の4月1日ですがクレスコ・ジェイキューブ、子会社になります。子会社が孫会社、高木システムを持っておりましたが、これを全部子会社ジェイキューブに吸収いたしまして、統合によるシナジーを発揮することができております。

7月時点では新しい開発拠点であるTeq-Cを開設いたしました。これは、コロナ禍が終わりまして、ハイブリッドな色々な働き方になっておりますので、クレスコの技術者がしっかりパフォーマンスを発揮できるように、本社の近くに少し大きめの拠点を開設しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

8月にはクレスコ北陸がエイプスの買収をするということを決議しております。10月1日付での買収でグループ入りという形になります。非常に製造業に強い会社です。孫会社がここで1社になりました。

そして9月9日にはクレスコ・ジェイキューブがIBMiビジネスに強みを持つアイエステクノポートという会社を買収しております。ここで孫会社が2社目で、全体で子会社11社、孫会社が2社で今進んでおります。

1 決算のポイント ✨ 1.1. 第3四半期までの主な取組み

■ 事業関連

- 当社の連結子会社である**(株)アイオス**が、**三菱UFJ信託銀行(株)**との間で、システム開発とそれに付帯関連する業務におけるIT技術者の長期的、安定的な確保を目的として、2025年5月1日より**10年間のパートナーシップ基本合意書を締結**。
- 8月 Sonar社（スイス）とビジネスパートナー契約を締結。**国内初の「SonarQubeゴールドリセラーパートナー」となり、「Trust Code Hub」の提供を開始**。
- 10月 **「Creage SIEM+」にてMicrosoft Sentinelの取扱いを開始**。
- 10月 **UiPath社のパートナー認定2つにおいて最上位ティアである「Diamond」に認定**。
- 11月 **「EdgeTech+ 2025」に、当社が参画している「Open SDV Initiative」が開発するSDV（Software Defined Vehicle）の操作体験デモを出展**。

事業の関連です。これも前回説明いたしました。子会社のアイオスが三菱UFJ信託銀行との間で、システム開発と付帯する業務におけるIT技術者の長期的、安定的な確保を目的として10年間のパートナーシップ契約を結ばせていただきました。非常に金融で多いメインフレームというエリアでの技術者を長期的に確保するという目的でございます。

8月にはスイスのSonar社とビジネスパートナー契約を結びまして、ゴールドリセラーパートナーになりました。同時に、私どもからもTrust Code Hubという商材を提供開始して、この10月以降、少しずつお客様から引き合いをいただく状況になっています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

10月には、これもソリューション系ですが、Creage SIEM+というところで、Microsoft Sentinelの取り扱いを開始しております。

UiPathに関しましても、二つのパートナー認定において最上位でありますDiamond Partnersという称号をこの10月以降、名乗らせていただくことになりました。

11月にはEdge Tech、パシフィコ横浜でありましたEdge Tech+2025で、当社が参画しておりますOpen SDV Initiative、名古屋大学との産学連携のプロジェクトです。そこからSoftware Defined Vehicleの操作体験デモを名古屋大学と一緒にやって出展しております。

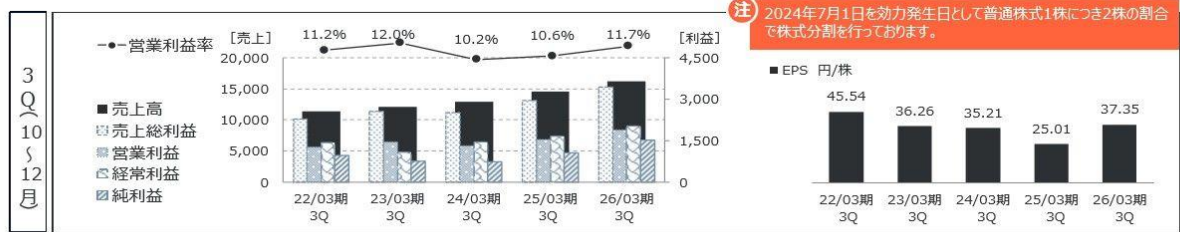
1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

【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。

【単位：百万円未満切捨】

- 米国による保護主義的な通商政策、インフレ継続・政策金利引き上げもあり、企業業績に先行き不透明感。一部業種ではIT投資抑制や延期の動きもみられる。但し、既存システム刷新や生成AIによる生産性向上投資等のニーズは強く、デジタルソリューション関連分野への引き合い増。前年同期比9.5%の増収。
- 売上増加に伴い、営業利益は同11.2%増益、経常利益も同10.6%増益。
- 資本コスト経営の観点から投資有価証券を一部売却、売却益4.6億円。当期純利益は同22.4%の増益。

3Q累計		24/03期	25/03期	26/03期	前年同期比	対通期進捗率	通期業績予想	
							25/5/9 予想	前年同期比
	売上高	38,544	43,102	47,202	109.5%	73.8%	64,000	108.9%
	売上総利益	7,202 (18.7%)	8,505 (19.7%)	9,425 (20.0%)	110.8%			
	営業利益	3,298 (8.6%)	4,154 (9.6%)	4,618 (9.8%)	111.2%	66.0%	7,000 (10.9%)	117.0%
	経常利益	3,887 (10.1%)	4,426 (10.3%)	4,897 (10.4%)	110.6%	68.6%	7,140 (11.2%)	113.5%
	純利益	2,398 (6.2%)	2,926 (6.8%)	3,583 (7.6%)	122.4%	73.1%	4,900 (7.7%)	111.2%
	EPS 円/株	57.84	71.02	87.92			121.29	



次に数字面でございます。表の真ん中のオレンジのところ、オレンジの枠が今回の決算の数字です。

一番上の文章を読みますが、米国による保護主義的な通商政策、インフレ継続・政策金利引き上げもありまして、企業業績に先行きは不透明感があります。

一部の業種では、私ども[音声不明瞭]お客様も、IT投資抑制や延期の動きも見られたという状況です。ただし、既存システムの刷新、生成AIによる生産性向上、投資等のニーズは非常に高いものがありまして、デジタルソリューション関連分野の引き合いが非常に多くなってきました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

前年同期比で全体的に 9.5%増です。売上の増加にも伴いまして、営業利益は前年同期比で 11.2%増益、経常利益も 10.6%増益です。

あとは資本コスト経営の観点から、持っておりました投資有価証券を一部売却しております。売却益 4.6 億円で、純利益も 22.4%増になりました。

しっかりこのような投資を売却したコストで他の投資、人的投資や、設備投資、色々な投資、事業投資等につなげていくということで、この売却を行っております。

この表の数字ですが、改めまして説明しますと、26 年 3 月期で売上が 472 億円、9.5%増。営業利益のところは 46 億 1,800 万円、11.2%増。経常利益に関しましては 48 億 9,700 万円、10.6%増。純利益が 35 億 8,300 万円、22.4%増という結果になりました。

右側に通期業績予想を書いております。前回までに発表しております、この期で 640 億円、そして営業利益が 70 億円、経常利益が 71.4 億円、純利益も 49 億円という、予想は変えておりません。

下に第 3 クォーター単独でのグラフも示しておりますが、26 年 3 月期のグラフを見ていただければ分かりますが、非常にこの 2 年に比べれば数字面では上向いて、いい数字になってきたと見ております。

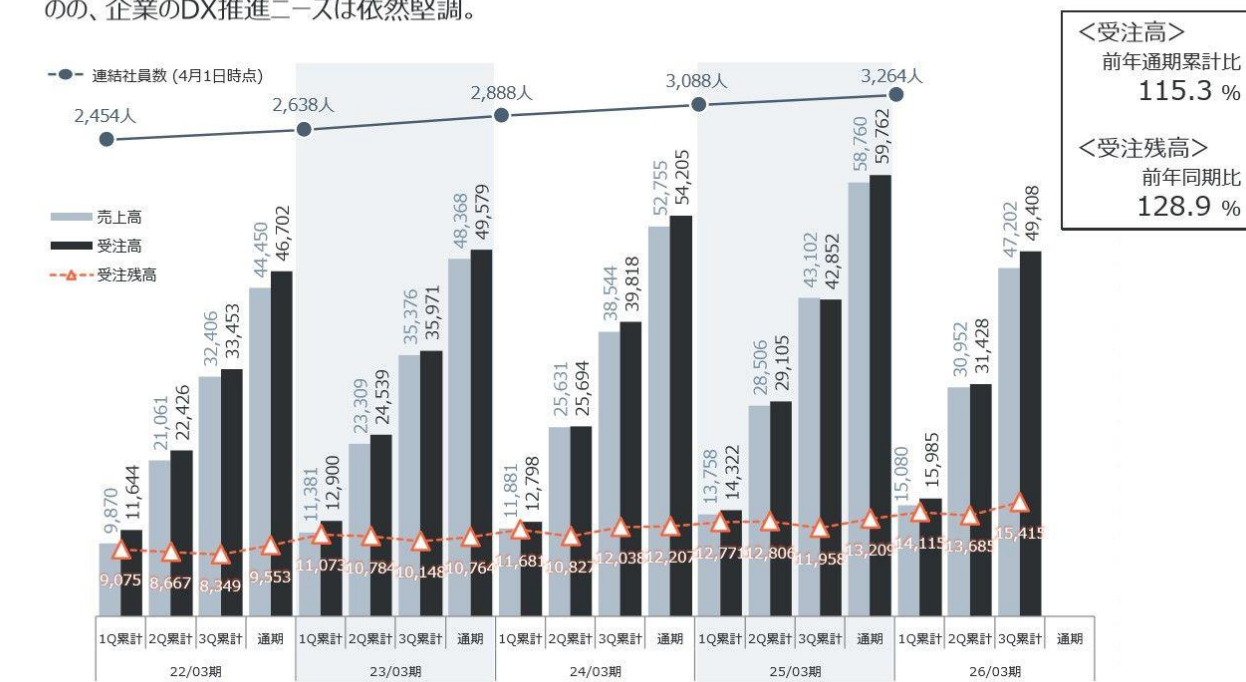
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1 決算のポイント 1.3. 受注高・受注残高

- 受注高は前年同期比+15.3%、受注残高同+28.9%と大幅増加。
- 米国の保護主義的な通商政策、インフレ・利上げ継続への警戒感から、一部に投資抑制の動きは見られたものの、企業のDX推進ニーズは依然堅調。

[単位：百万円未満切捨]



© 2026 CRESCO LTD.

- 6 -

受注高・受注残高のところでは、ここも非常に堅調に伸びておりまして、受注高は前年同期比で15.3%増えております。受注残高も28.9%と大幅に伸びております。来年向けの非常にオポチュニティというか、色々な活動が功を奏しまして、受注残高が非常に増えてきている状況です。

ただ、米国の保護主義的な通商政策、インフレ・利上げ継続への警戒感から一部の投資抑制の動きが見られます。企業のDX推進ニーズは全体的には非常に堅調、旺盛な状況です。

サポート

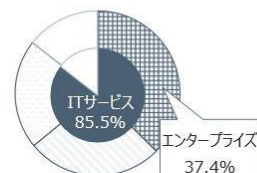
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1 決算のポイント 1.4. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：エンタープライズ]

セグメント		サブセグメント	
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

[単位：百万円未満切捨]
<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>

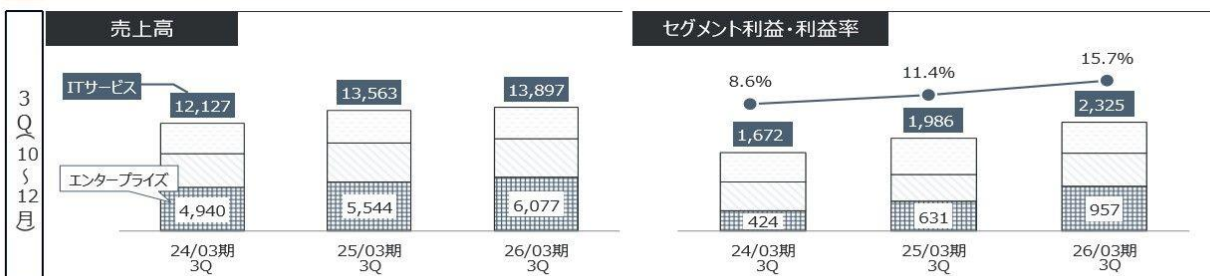


■ 売上高：173億57百万円（前年同期比 7.3% ↑）

・「情報・通信・広告」分野において当社及び一部の連結子会社でアプリケーション開発支援業務が増加したため。

■ セグメント利益/利益率：22億36百万円 / 12.9%（前年同期比 29.7% ↑）

・売上高の増加に加えて、前年同期に「人材紹介・人材派遣」分野において発生していた当社の不採算プロジェクトが収束したため。



© 2026 CRESCO LTD.

- 7 -

ではセグメント単位に少し説明させていただきます。

まずITサービス事業のエンタープライズのです。右上の円グラフのところを見ていただければ分かりますが、クレスコ全体でITサービスが85.5%ですが、全体の中では37.4%がこのページのセグメントになります。

エンタープライズ[音声不明瞭]上にサブセグメントがいろいろ書いてますが、金融と製造以外とご理解いただければと思います。

売上高は173億5,700万円で7.3%増です。こちらは「情報・通信、広告の分野」において一部の連結子会社、当社も含めまして、アプリケーションの開発支援業務が増加しております。

セグメント利益に関しましても22億3,600万円で12.9%の利益率です。こちらは前年同期比で30%近く伸ばしております。ただ、これは前年同期が人材紹介と人材派遣の分野で、不採算プロジェクトを持っておりまして、不採算プロジェクトで悪かったのが、今年度は正常に戻ったとご理解いただければと思います。

下のグラフも売上高、第3クォーターに関しましても非常に伸びております。右側で右下のところでも利益率に関しましても良い伸びを見せているというセグメントです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

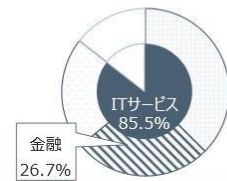


1 決算のポイント 1.5. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：金融]

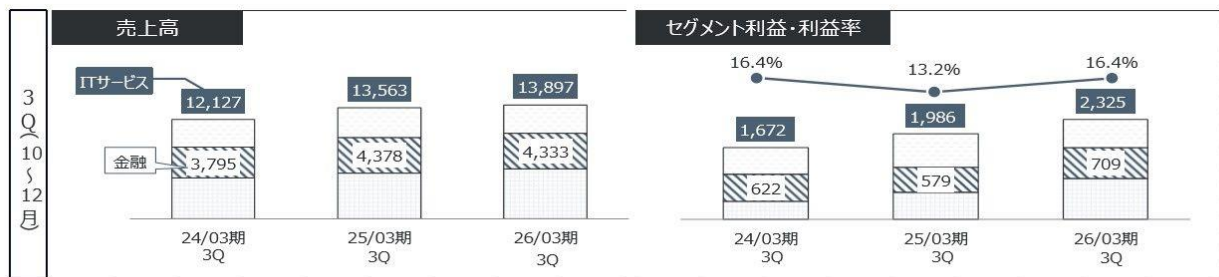
[単位：百万円未満切捨]

セグメント		サブセグメント	
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	金融	銀行、保険、その他

<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>



- **売上高：128億5百万円（前年同期比 0.1% ↓）**
・「保険」分野で案件立ち上げ遅れ。一部の連結子会社で案件を積み上げカバー。
- **セグメント利益／利益率：15億58百万円／12.2%（前年同期比 10.0% ↓）**
・「その他」分野において不採算プロジェクトが発生したため。



© 2026 CRESCO LTD.

- 8 -

続きまして金融のセグメントになります。金融のセグメントは右上のグラフで26.7%、約4分の1をこの金融セグメントで出しております。売上に関しまして128億500万円と、若干0.1%ダウンで、こちらは保険分野での案件が立ち上がり遅れ、あと、一部の連結子会社での案件を積み上げでカバーすることができております。

セグメント利益に関しましては15億5,800万円で、こちらも前年同期から10%落としております。利益率も若干落としております。こちらは、金融のその他セグメント、クレジット系のセグメントでグループ会社において、不採算プロジェクトが発生したためでございます。

下のグラフを見ていただければ分かりますが、売上に関しましては、少し横ばいになりました。利益率に関しましては、少し良い状況になってはいますが、2年前とほぼ同じという水準でございます。不採算がなければもっと高い収益率が出せるセグメントです。

サポート

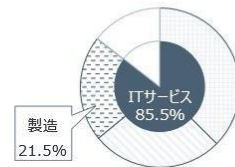
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



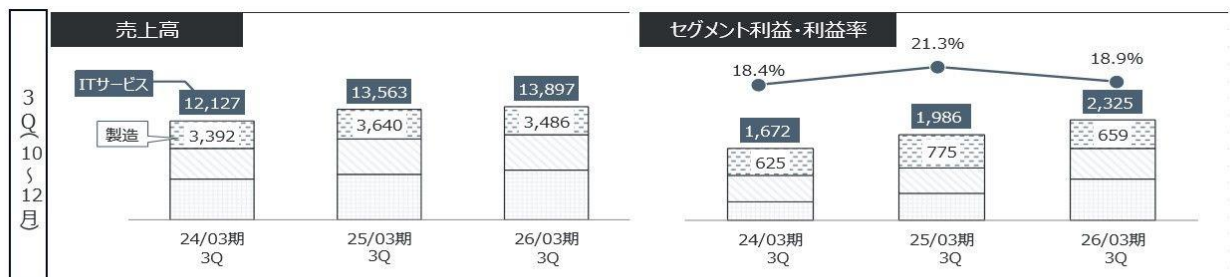
1 決算のポイント 1.6. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：製造]

セグメント		サブセグメント	
ITサービス	・コンサルティング	製造	自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、その他
	・IT企画 ・開発・保守の総合サービス		

[単位：百万円未満切捨]
<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>



- 3Q累計
- **売上高：102億67百万円（前年同期比 7.3% ↓）**
・「機械・エレクトロニクス」分野におけるメーカーの製品開発プロジェクトの中止や延期の影響を大きく受けたため。
 - **セグメント利益／利益率：18億15百万円／17.7%（前年同期比 11.6% ↓）**
・売上高の減少と同様の理由。



© 2026 CRESCO LTD.

- 9 -

続きまして製造セグメントです。製造セグメントは、上に自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクスと書いております。

全体の右上のグラフで21.5%というのがこの製造セグメントの数字です。5分の1強になります。102億6,700万円の売上、こちらは残念ながら7.3%ダウンになりました。機械、エレクトロニクスの分野におけるメーカーの製品開発プロジェクトの中止と、あとは延期が大きく影響を受けました。機械、エレクトロニクスと自動車が非常にクレスコは強いのですが、自動車のところは悪くない数字観ですが、それ以上に機械、エレクトロニクスが予想以上に落ち込んでしまったという形になっております。

セグメント利益に関しましても、売上高と同様で落としております。下のグラフに関しましても、数字の通りです。利益率も収益性も若干売上が落ちたことに応じているセグメントです。

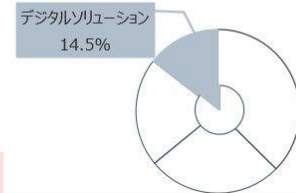
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1 決算のポイント 1.7. セグメント別売上高・利益 [デジタルソリューション事業]

<セグメント別の売上高比率:3Q(10~12月)>

セグメント	事業
デジタルソリューション	顧客の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 <主な製品・サービス名> Creage: クラウド関連サービス UiPath: RPA関連サービス ERP導入関連サービス 教育・セミナー: AI、クラウド、RPAなど



3Q
累計

- **売上高: 67億72百万円 (前年同期比 122.4% ↑)**
 - ・当社及び一部の連結子会社において、製品・ライセンス導入に伴う開発案件を獲得。また、デジタルソリューションに強みを持つ3社 ((株)高木システム、(株)エイプス、(株)アイエステクノポート) を連結したため。
- **セグメント利益/利益率: 6億63百万円/ 9.8% (前年同期比 394.0% ↑)**
 - ・売上高の増加と同様の理由。



© 2026 CRESCO LTD.

- 10 -

続きまして四つ目のセグメントです。こちらが非常に伸ばしておりますデジタルソリューション事業になります。伸ばしているといいましても、右上のグラフ見ていただければ分かりますが、まだ15%に達していません。14.5%という全体観の売上です。

売上高に関しましては67億7,200万円、こちらは122%増なので2倍以上になりました。主な理由といたしましては、連結子会社、先ほど孫会社も3社ここに記載しておりますが、そこも含めまして製品ライセンス導入に伴う開発案件が非常に多かったことです。孫会社3社を連結した効果も非常に大きいということを記載させていただいております。

利益に関しましては、やはり売上が伸びてくると全体の効率化も進んできております。同じようなソリューションでも、複数に売ることによって収益性も全体上がってくるという形になっておりますので、約400%のアップ、5倍近くになっております。

下の売上高、利益のグラフを見ていただければ分かりますが、昨年までと比べるとこのセグメントが大きく伸びたセグメントです。ここまでがセグメント説明になります。

サポート

日本 050-5212-7790
 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]

- 2025年5月9日公表の2026年3月期連結業績予想（2Q累計及び通期）に**変更なし**。
- 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。

	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
通期							
売上高	58,500		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			121.29	

[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。

26年3月期の見通しについてご説明します。業績の予想に関しましては、先ほどと重複しますがこの表の右側、オレンジのところですか。前回発表したところから変更ありません。売上高640億円、営業利益70億円、経常利益71.4億円、純利益49億円という数字は変更ありません。ここを目指して最後の3月期、3月末まで巻きを入れているという状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 株主還元方針に則った配当を継続。
- 2025年5月9日公表の、2026年3月期の配当目標「58円」に変更なし。

	24/03期	25/03期	26/03期		
	実績	実績	実績	25/5/9 予想	増減
中間	25円	19円	29円	29円	10円
期末	27円	23円	-	29円	6円
年間	52円	42円	-	58円	16円
配当性向	28.9%	39.3%	-	47.8%	8.5%
配当利回り	2.4%	3.5%	-	-	-
DOE	4.2%	5.9%	-	-	-
配当金の総額	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

▶ 当社は株主のみならず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いません。

▶ 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%相当を目標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%を目標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%を目標に継続的に実現することを目指してまいります。



※上のグラフでは24/03期以前も24年7月1日付株式分割後ベースに換算した配当実績を記載。

注 2025年5月9日に公表した、以下の方針に従い、株主還元策を検討・実施しています。

- 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おります。
- 2025年5月12日から10月27日まで、「合計1,000,000株または15億円」を上限に、自社株買いを実施致しました。

続いて配当予想に関しましても変更ありません。58円、中間期29円、期末で29円、計58円を予想しております。下に細かいことがたくさん書いてますが、一番下のオレンジのところだけ少しご説明します。

オレンジの一つ目、26年の3月期の中間期より新たな配当方針、要は40%を50%に引き上げるということをやっております。配当性向がこの期から50%[音声不明瞭]引き上がっております。

また25年の5月から10月末、去年の年末少し前までにかけて100万株、または15億円を上限に自社株買いを実施して、これも完了しております。引き続き株主還元を非常に重視した経営方針として、経営の中でも経営陣の中でも、検討を重ねながら、毎年いろんな施策も検討してまいりたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ご参考 ✨ 1) 連結子会社の変遷

	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026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	【※7】●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アイオス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
シーズリー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・デジタルテクノロジーズ	【※2】●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
メクゼス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エヌシステム	【※3】●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ネクサス	【※3】●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アルス	【※3】●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ジェイキューブ	【※3】●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコベトナム	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エニシアス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ネクシオ	【※1】【※5】●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
日本ソフトウェアデザイン	【※4】【※8】●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ジェット・テクノロジーズ	【※6】●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
子会社総数	12	13	13	13	13	11	11	12	12	12	12	12	13	11	11	11	11	11	11	11

【※1】 2021年7月1日付けで「(株)OEC」を子会社化
 【※2】 2022年5月1日付けで「クレイティブジャパン」は「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」に商号変更
 【※3】 2022年7月1日付けで「アルス」「エヌシステム」「ネクサス」を統合
 【※4】 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
 【※5】 2023年10月1日付けで「OEC」は「クレスコ・ネクシオ」に商号変更
 【※6】 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
 【※7】 2024年6月14日付けで「クレスコワイヤレス」の株式譲渡
 【※8】 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

最後、参考資料を少し説明させていただきます。先ほども説明しました連結子会社に関しましては、いちばん右側のところ 11 社ございます。プラス先ほど言いました孫会社が現在二つありますので 11 プラス 2 で 13 社がグループにいます。M&A は、今後もやはりクレスコの重要な戦略として機動的にいろいろ動いてまいりたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



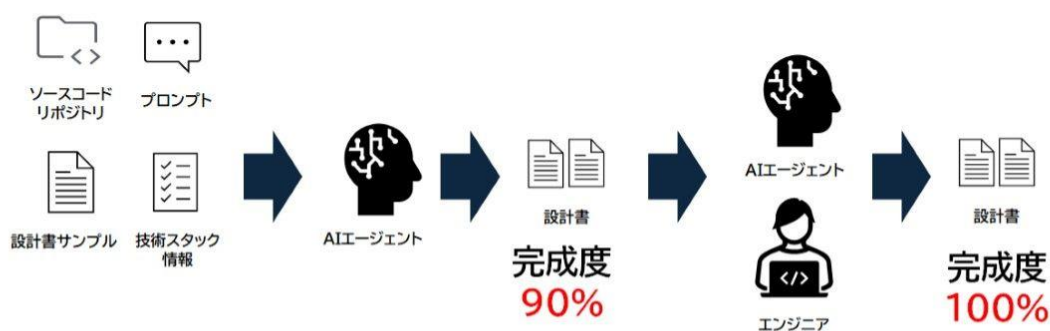
- 当社は、中期経営計画2026で掲げる成長戦略「技術・デジタルソリューションの拡張」と「デジタル変革実現」を推進すべく、生成AI変革研究室を中心に生成AIの全社的活用に取り組んでいます。今後も戦略的取り組みを通して生産性・競争力を最大化し、新たな価値を創出するとともに、最新のAI技術の潜在力を最大限に引き出すべく、AIに関するナレッジの深化にも努めてまいります。

<事例①>

開発工程の中で生成AIを活用。**初版で完成度90%（当社実績）の設計書自動作成を実現。**
残り10%をエンジニアが仕上げることで、当該作業の大幅な効率化を実現しました。

(2025年11月4日付ニュースリリース)

<https://www.cresco.co.jp/ja/news/news-7931549844289912211.html>



続いて話題の生成AIのテーマですが、生成AIに関しては都度都度ソリューションをいろいろ発表しております。社内で生成AIビジネス変革研究室というものを立ち上げて、お客様に対してどういうふうに価値を提供できるかというところを検討して、お客様に価値を提供しているということ、ずっとこの1年ぐらいうり続けてまいりました。

このページは古い資産のドキュメンテーションを生成AIで自動化するというのをやまして、お客様は古い資産を非常にたくさん持たれておりますので、完成度90%程度はAIを使ってできるということを証明して、お客様にも活用いただいているというのが一つ目のテーマです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

<事例②>

生成AIを活用し、**既存のシステム資産を次世代システム資産に移行する工程を自動化**。
これにより、**作業効率や移行品質の向上を実現**しました。

(2026年2月5日付ニュースリリース)

<https://www.cresco.co.jp/ja/news/news9119300959944929741.html>



【事例：データベースの新システム移行】



上記の事例に留まらず、生成AIを利用した新システムの移行に取り組んでいます。

もう一つのテーマです。新しいシステムへの置き換え、マイグレーションと言いますが、既存のシステムを新しいシステムに置き換える際に、データベース等を使っている場合は、昔の資産を新しい資産に全部変えていかなければいけないということが発生します。

このマイグレーションと呼ばれるところに生成AIを活用しまして、色々なものを自動化して、新しいシステムに反映していくということもできるようになってきました。こういうこともしっかり新しい価値として訴求して、お客様に提供していきます。

ただ、AIで自動化できたからと言って全体が安くなるわけではありません。やはりAIを使いこなせるような上流のエンジニアが非常に必要になると同時に、AIのアウトプットをしっかりと検証できるエンジニアというの、非常に重要視されてきます。

やはりお客様の事業に近いところで、ずっと仕事をしておりますので、お客様の代わりになってこのAIをしっかり使いこなして提供していくという活動をしております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 当社は、経済産業省と国土交通省が公表する「モビリティDX戦略」実現に貢献するため、「Open SDV Initiative」の設立をはじめとした、名古屋大学との産学連携を進めております。引き続き、自動運転やセンシング技術といった次世代自動車関連の技術研究・開発に尽力し、事業の更なる拡大や社会への寄与につなげてまいります。

<事例>

イベント「EdgeTech+」にて実車を初出展しました。

(2025年12月25日付ニュースリリース)

<https://www.cresco.co.jp/ja/news/news1956812798266791213.html>



続いて、これはさっきちょっと説明しましたが、パシフィコ横浜でありました Edge Tech+ のテーマです。車をおきまして、車の中のソフトウェアを、この左側の写真にパソコンがいっぱいありますが、パソコンからいっぱいプログラムを書き換えて、車の動作をコントロールしていくということを実際デモでやりました。

パワーウィンドウのコントロールだったり、ウインカーのコントロールだったり、さまざまなことが外から、パソコンから、外からできるという形でお客様にデモしております。非常に好評で、これ以降も部品メーカーさん、各車のメーカーさんからも色々と引き合いをいただいております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ご参考 ✨ 4) 経営ビジョンと中期経営計画の詳細URL



【注】コーポレートロゴ変更に伴い、イメージ画像を変更しました。内容に変更はありません。



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



「中期経営計画2026」の詳細
<https://www.cresco.co.jp/ja/ir/operation/plan.html>



このページは中期経営計画、26 なので来年度をもって中計 2026 が終わるといいう 3 年目を来年迎えます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ご参考  5) テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」放送後に特別CMを放映しました

- 2025年10月22日、テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」放送終了後に、当社代表取締役 社長執行役員 富永 宏および執行役員2名が出演する特別CMを放映いたしました。当該CMでは、クレスコが掲げる経営理念と、企業のDXを支援する技術力・組織力などについてご紹介しました。

放映したCM動画はこちら：

<https://www.youtube.com/watch?v=wrPWV2Pw1L4>



© 2026 CRESCO LTD.

- 20 -

これもちょっと[音声不明瞭]ですが、テレビ東京でワールドビジネスサテライトの放送後に、特別CMも出しました。10月22日、クレスコはあまりこのCMというものを今まで出しておりません。ここは枠をいただきまして、3分間の特別CMという形で外に出させていただきました。初の試みとしてはなかなか好評だったと考えております。

全体の説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
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 [M]：ありがとうございました。それではこれより質疑応答に移ります。ご質問は、画面下の Q&A のボタンからテキストにてお送りください。いただきましたご質問をこちらで代読し、出席者よりご回答申し上げます。

それではご質問のご入力よろしくお願いたします。

質問者 [Q]：2025 年 4 月の大きな組織変更の効果についてプラス面、マイナス面に分けて状況を教えてください。

富永 [A]：組織の変更についてですが、このページで説明しました。まず、モビリティ DX ビジネス本部、これは名前の通り、モビリティを強化するという位置づけで独立化して進んでおります。

効果は非常に大きいです。やはりこのビジネスを特化して外出しにして、ここで非常にリソースも含めて、あと教育も含めて、ここに注力させたことによって、お客様から引き合いが非常に増えているという状況です。

もう一つ、営業力強化を目的として、マーケットディベロップメント本部を新設したと書いております。ここは若干プラス面マイナス面というご説明のご要請だと思いますが、マイナスのところも若干ありました。本部がすることによって上のビジネス系の本部と若干距離がありまして、機動的に動けなかったというところも反省点としては少しございます。

ただ来年以降はその距離感をしっかり縮めてお客様に対峙していく方針でやってまいります。以上です。

質問者 [Q]：デジタルソリューションは、連結効果が大きいようです。会社全体で単体と子会社に分けて売上、利益の状況を教えてください。もし課題があれば対策も併せて教えてください。

富永 [A]：クレスコ本体と子会社に分けてというお話がありましたが、具体的な数字はここで発表できませんが、両方しっかり伸ばしてきてるのが実態です。

非常にお客様のニーズが、上に書いてありますようなクラウド関連、クレスコだと AWS、Amazon のクラウドのサービスであったり、あと UiPath は先ほども説明しましたように Diamond という日本でもあまりない最上位のパートナーランクをもらっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

その他、先ほども発表した中で SonarQube と言いまして、コーディングの信頼性をアップするみたいなソリューションも担いでおります。

またグループ会社では IBMi シリーズ、これは大型のお客様ではない中堅のお客様向けの IBM のサービスです。IBMi シリーズというものがございます。そこに非常に特化してるのが、このページで書いてある高木システム、あとアイエステクノポート、この2社は非常に IBMi シリーズに特化して、今までもソリューションいろいろ担いで収益性も高い企業でした。こういうところがグループに入ってくれることによって、ソリューション全体の数字も上がっていると同時に、利益率、収益性の面でも上がってきてると認識しております。全体的に来年以降もこれらの分野が非常に伸びていくということを感じておりますので、社内のリソース、教育面でもしっかり対応しているという状況でございます。

質問者 [Q]： AI が出し抜かれる状況に世の中の潮目が変わってきています。御社は追いつけていますでしょうか。具体例、施策、実績数字、今後の業績貢献数値を含めて教えてください。

冨永 [A]： AI のところは、事例を二つ説明させていただきました。このページがドキュメンテーションの自動化のところ、こちらはマイグレーションの自動化のところ、今クレスコはこの二つを既存のお客様に対して説明して、既存のお客様もこの二つは悩まれているところが多いので、いくつか案件化して受注しております。

今後もうこういうところがどんどん自動化されて増えていくことは認識しておりますし、先ほど説明しましたが、生成 AI ビジネス変革研究室を2年前から立ち上げております。あと技術研究所も AI に関する研究をかなりしてきておりますので、同業の Sler さんよりはかなり研究面、あとビジネス化の面では進んできてるんじゃないかと自負もしております。

しっかり既存のお客様だけにとどまらず、既存のお客様で残した実績を他のお客様にどんどん展開していくというところで、今後の戦略を考えております。

数字面に関しましては、まだまだ AI は全体の割合としてはまだ小さいという状況ですが、ソリューション系がどんどん伸びているということは、AI を活用する場面も非常に増えてきていると思います。来年以降はそのソリューションの中にも、生成 AI が非常に伸びていくだろうというふうには認識はしております。

質問者 [Q]： 機械が大きく落ちた背景と今後の見通しを教えてください。また自動車の受注動向に変化は出ていますでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



富永 [A]：製造セグメントの話になります。このページは製造セグメントです。機械、エレクトロニクス分野におけるメーカーの製品開発プロジェクトの中止というものが非常に大きかった1年でした。

この10年以上、15年ぐらい最も得意としてたのがこの機械、エレクトロニクス分野の中でもデジタルテレビ、そしてあとはスマートフォン、Android 端末です。日本製です、もちろん。日本製のAndroid 端末の開発、ソフトウェア開発に非常に優れた技術者をたくさん抱えておりました。それでこの十数年は受注が非常に伸びました。

皆さん市場を見てお分かりになると思いますが、もうテレビもあまり若い人も見るのが少なくなってテレビもあまり売れなくなって、スマートフォンも日本製のものではなくやはり iPhone 等に負けているという状況は非常に多くなってきました。メーカーさんも開発のラインナップをかなり減らしているという状況で、大幅に減らしたこの1年間でした。昨年からも落ちるといのは認識してましたが、認識した以上に、予想した以上に落ちたというのがこの1年です。

一方、自動車に関しましては、米国のいろんな問題がありますが、お付き合いしている車のメーカー様、部品のメーカー様に関しましては直接的に大きな打撃があるメーカーではないというところもあります。もちろん、でこぼこはあります。お客様によっては相当厳しいというお客様もおりますし、関係ない、次世代の車をどんどん作っていくというお客様もいらっしゃいます。プラスマイナスでクレスコはプラスの方が非常に大きく、先ほどもご説明したモビリティの本部が中心になって、新しいお客様の開拓もできておりますし、新しいプロジェクトの立ち上げもできてきておりますので、自動車はしっかり伸びています。来年以降も非常に拡大を期待しているセグメントが自動車でございます。

質問者 [Q]：第3 四半期単体の受注高が前年比プラス 31%と大きく増加していますが、主にどういったものが伸びたのでしょうか。

富永 [A]：第3 四半期の受注高が非常に大きく伸びているというお話がありましたが、これは、金融が大きいです。この時点で保険分野の立ち上げ遅れと書いておりますが、前回の説明では銀行系も少し立ち上げが遅れてるというお話をしたと思います。銀行と保険が立ち上げが遅れたのですが、この下期に向けてはしっかりプロジェクトが立ち上がってきまして、受注が増えてきてるのが金融の大きなポイントです。

エンタープライズ、このセグメントに関しましても、新しいお客様、新規のお客様がいくつかこの第3 クォーターで獲得できました。新規のお客様からつながる受注、来年に向けての受注も非常に

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

増えてきている状況ですので、主にこのエンタープライズと金融が大きく伸ばしてるというのが受注の説明になります。

質問者 [Q]：金融の不採算案件について、こういったものだったのか、状況や金額など、もう少し詳細をいただけますでしょうか。

富永 [A]：金融の不採算案件についてですが、このページに少し不採算プロジェクトと書いてます。先ほどもご説明したんですが、グループ会社の案件です。クレスコ本体ではなく子会社の案件です。その案件はあるベンダーさんが中に入っておりまして、エンドユーザーさんはクレジット系のお客様でした。

よくこの業界、この Sler の仕事であるんですが、やはり一次請けの Sler さんと二次受けのわれわれとの分担がしっかりしていない。お客様とのコミュニケーションもうまくいっていない。それによってお客様との認識齟齬が発生し、どんどん遅れてしまったというのが実態です。

金額面のインパクトは、そのプロジェクトがもう 11 月末でクローズしましたが、そこまでの 11 月末で 1.5 億円ぐらいのマイナスを発生しております。

質問者 [Q]：営業利益の通期目標の達成が難しいように見えますが、どう見ていらっしゃいますでしょうか。

富永 [A]：営業利益の通期目標という点です。営業利益 46.18 億円に対して最終が 70 億を目標にしております。ここに向けて先ほども言いましたが、色々な巻きを入れて頑張ってる最中でございます。

具体的には、第 4 クォーターの数字になります。第 4 クォーターは、やはり各お客様にとっても最後の発注といったものが結構ございます。ですので第 4 クォーターは例年この数字が上がる傾向にはございます。具体的にお客様でも車のお客様も、少しこの第 4 クォーター向けでいろいろやらなければいけないことが残ってるので、先ほどの受注にもつながってたりします。金融もスタートしている案件が多くなって、そこも受注につながってたりというところがございます。第 4 クォーターこの 70 億円を目指してしっかり頑張れば何とか達成できるのではないかとこのところ、グループ会社含めて、今受注の状況を見てこの予想を変えていないという状況です。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。

それではご質問ない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、願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

富永 [M]：皆様、約 40 分間にわたりクレスコの説明会、聞いていただきありがとうございます。
先ほども話題にも出ましたが、この業界、非常に生成 AI が活用され、市場では色々な生成 AI の見
通しにもよって、Slr の株価が下がったりという状況もございます。

ただ、非常に前向きに取り組んでおりまして、準備もしてきましたので、しっかりお客様と対峙し
ながら、技術者の高い価値、非常に良い技術者が育ってきております。高い価値をしっかりお客様
に提供していくことによって、この業績予想、そして中期経営計画、その先も含めて伸ばしていけ
ると見ております。

引き続きクレスコのことを応援していただけますと幸いです。よろしく願いいたします。本日は
ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、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。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com