株式会社クレスコ

2026 年 3 月期 決算説明

2026 年 5 月 11 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　決算説明
[決算期]	2026 年度　通期
[日程]	2026 年 5 月 11 日
[ページ数]	30
[時間]	15:30 – 16:25 （合計：55 分、登壇：31 分、質疑応答：24 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。ただ今より、株式会社クレスコ 2026 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、冨永宏より、2026 年 3 月期決算概況、2027 年 3 月期の見通しについてご説明し、そのあと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、出席者よりご回答申し上げます。なお時間の関係で、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。冨永社長、よろしくお願いいたします。

冨永：皆さんこんにちは。クレスコの冨永です。本日も大変お忙しい中、クレスコのアナリスト向け決算説明会にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。26 年 3 月期の決算の説明を今からさせていただきます。

1 決算のポイント 1.1. 2026年3月期の主な取組み

- 組織および体制関連
  - 2025年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。**
  - 2025年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。**
  - 2025年7月9日 **新開発拠点"Teq-C"を開設。**
  - 2025年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。**
  - 2025年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、**IBMi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。**
  - 2026年2月24日 製造業向けシステム開発に強みを持つ**(株)オフィスメーション**の株式を取得し、**子会社化**。

© 2026 CRESCO LTD.

決算のポイントから最初に説明させていただきます。26 年 3 月期の主な取り組みということで、これは今までのクォーターごとの決算で説明させていただいた内容を 1 年分追加で記載しております。

下の 3 行、M&A をやはり積極的に当社グループは推進しておりまして、25 年 8 月に発表したもの、9 月に発表したもの、このエイプス社とアイエステクノポート社は下期から。10 月 1 日にグループ入りですけれども、下期からの決算に入っております。そして一番下に発表した、2 月 24 日オフィスメーション社。これは 27 年 3 月期、今年度の 4 月 1 日からグループ入りをしております。M&A も積極的に推進しているグループ企業でございます。

1 決算のポイント 1.1. 2026年3月期の主な取組み

- 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。**
  - 2025年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。**
  - 2026年2月 **生成AIを活用したマイグレーション加速の取り組みを公表。（生産性50%向上）**

© 2026 CRESCO LTD.

これは、事業関連のところです。事業関連、さまざま昨年 1 年間にありました。

一番大きいのは、一番上の三菱 UFJ 信託さんと提携を結ぶことができたというところもございますし、二点目の SonarQube、大きなソリューションですけれども、ここのゴールドリセラーパートナーは、日本でクレスコが初めてだと思います。そういうところを、しっかり推進していくというところがございます。

そして一番下です。26 年 2 月には、生成 AI を活用したマイグレーションの加速の取り組みを公表しております。生産性が 50%向上するという発表をしております。生成 AI を活用してシステムを更新していくことに非常に効果が出たというところで、お客様向けにもこういう提案を今も続け、いくつか受注に至っているところでございます。

1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

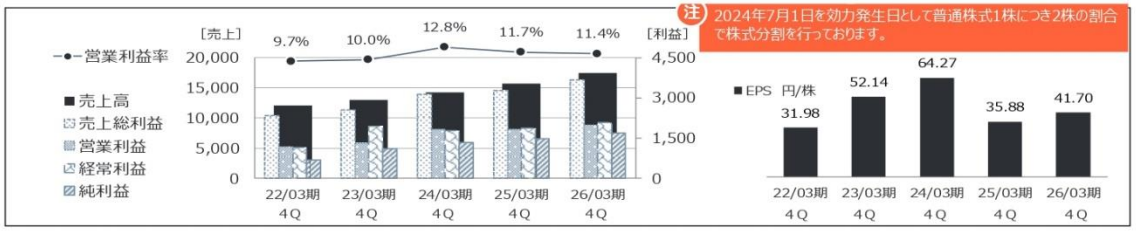
【注】（ ）内の数字は各々の利益率を表します。
【注】「純利益」は「親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益」です。

- 地政学リスク顕在化等による企業の業績悪化懸念も、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%表示は全て前年度比）+10.1%の増収。
- 営業利益は＋10.4%、経常利益は+11.0%それぞれ増益。
- 法人税の特別控除（賃上げ促進税制等）適用、また投資有価証券を圧縮に伴う売却益計上により、純利益が+19.8%増益。

［単位：百万円未満切捨］

		24/03期	25/03期	26/03期	前年同期比	対通期達成率	通期 業績予想 25/5/9 予想	前年同期比
通期	売上高	52,755	58,760	**64,676**	**110.1%**	**101.1%**	64,000	108.9%
	売上総利益	10,337 (19.6%)	11,779 (20.0%)	**13,110 (20.3%)**	**111.3%**			
	営業利益	5,121 (9.7%)	5,983 (10.2%)	**6,605 (10.2%)**	**110.4%**	**94.4%**	7,000 (10.9%)	117.0%
	経常利益	5,658 (10.7%)	6,290 (10.7%)	**6,980 (10.8%)**	**111.0%**	**97.8%**	7,140 (11.2%)	113.5%
	純利益	3,728 (7.1%)	4,405 (7.5%)	**5,279 (8.2%)**	**119.8%**	**107.7%**	4,900 (7.7%)	111.2%
	EPS 円/株	90.06	106.89	**129.82**			121.29	

4Q（1～3月）



© 2026 CRESCO LTD.

数字の発表をさせていただきます。売上高・利益、数字面です。

上の三つ、リード文をご説明しますが、地政学リスクの顕在化による企業の業績悪化懸念もありましたが、IT 投資需要は依然として旺盛な状況が続いております。業種別に濃淡はありますが、主要顧客を中心に売上が増加。新規連結効果もありまして、前年度比で 10.1%の増収という形となりました。

営業利益に関しましては 10.4%増、経常利益は 11.0%増と、それぞれ増益で増収増益。クレスコはこれで、コロナの少し落ちた時期はありましたが、1 年間だけですね。それを除いて 16 期連続の増収増益という形で終わることができました。

そして三つ目、法人税の特別控除。給与もかなり、従業員満足度を上げるためにも人材の確保のためにも上げておりますので、法人税特別控除がございまして、賃上げ促進税制が適用されました。その効果もありまして、最後の純利益は伸ばしております。

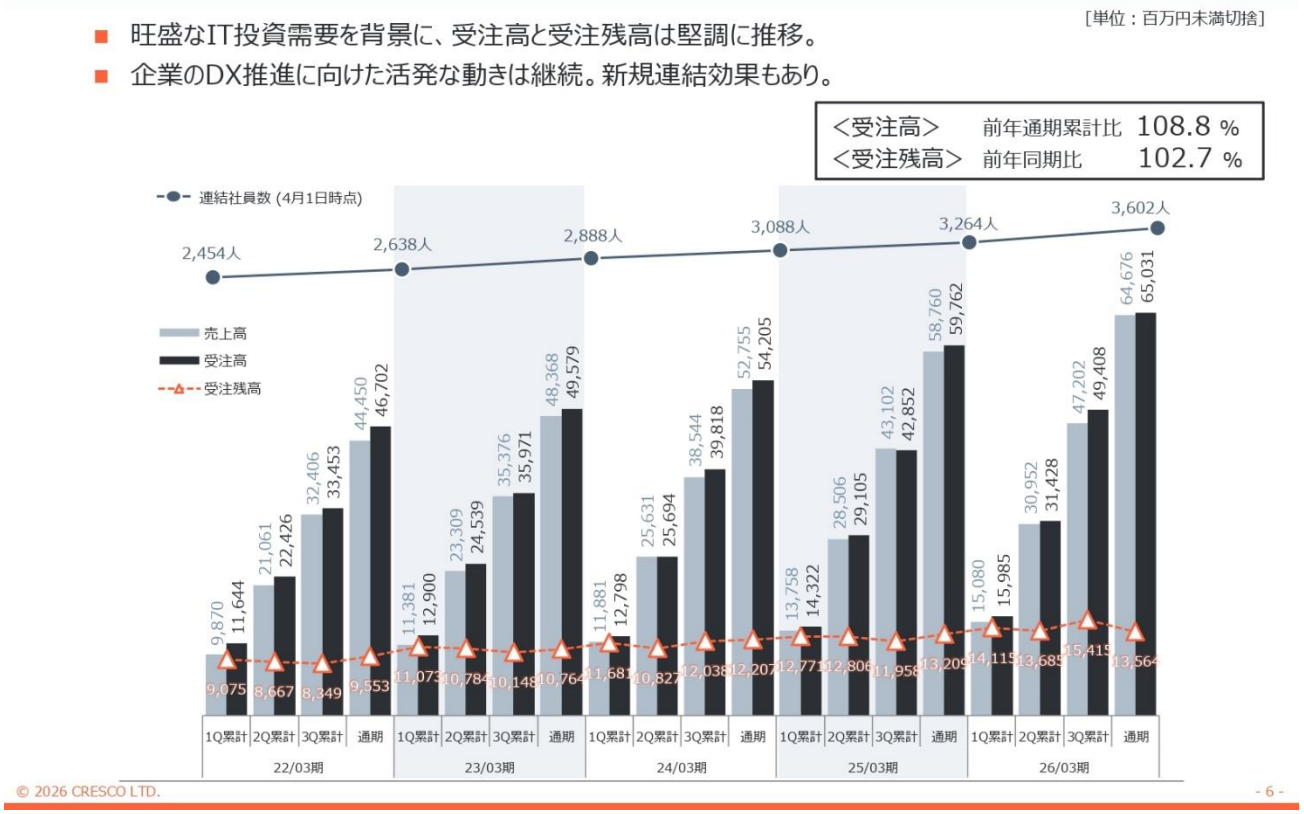
また、資本コスト経営をしっかり推進していくという方針をこの 3 年間ぐらいやっておりますので、持っております投資有価証券を少しずつ圧縮していくという方針で売却をしております。売却

益は計上されまして、純利益に関しましては 20%弱の増益という形で終わることができました。これもありまして、のちほどご説明いたします増配という形にも繋がっております。

数字の表のところを説明します。真ん中のオレンジの四角い部分をご説明させていただきます。ここが 26 年 3 月期です。

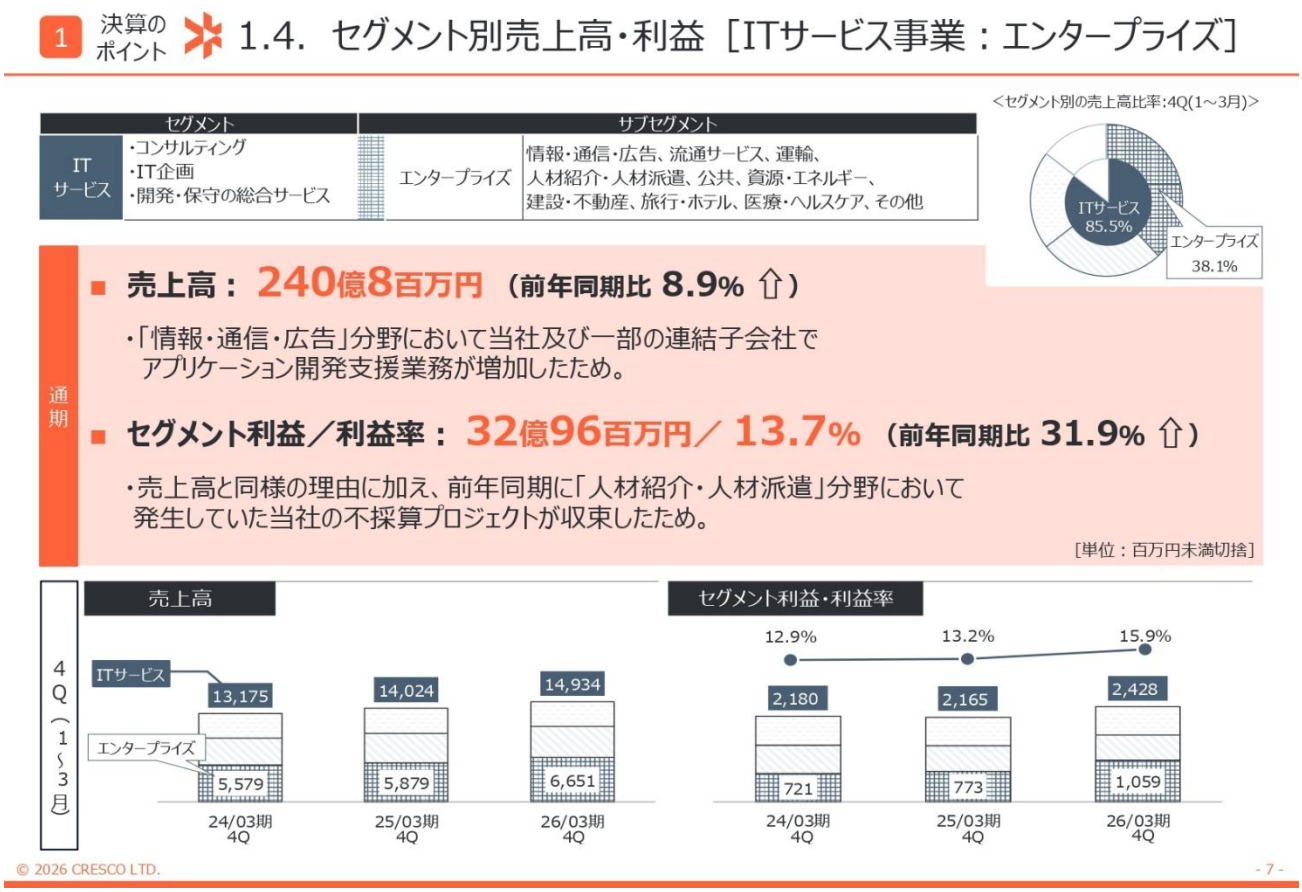
売上高に関しましては 646 億 7,600 万。さっき上にも説明していますが、前年同期から 10.1%増です。飛びまして営業利益。営業利益は 66 億 500 万、ここも 10.4%増。ただし右側にあります目標値、業績予想目標値には達することができていません。これはあとでご説明します。経常利益も同じく 69 億 8,000 万、ここは 11%増です。純利益が先ほども説明しておりますとおり、52 億 7,900 万という数字になりました。一番右側に、昨年発表いたしました通期業績予想がございますが、640 億に関しましては達成することができました。

営業利益、経常利益、ここが少し足らなかったというところがございます。第 4 クォーター、最後の 2 月 3 月の期で少し不採算のプロジェクトも出てしまいまして、その影響もありまして利益面は少し達成できなかった。当然、不採算が発生するとその他の逸失利益もございますので、そういうのも含めまして、70 億という目標には少し達成できませんでしたが、概ね増収・増益 10%以上できておりますので、よくできたかなと分析はしております。下のグラフはここに記載のとおりでございます。EPS 等も伸ばしております。



受注高・受注残高のところです。

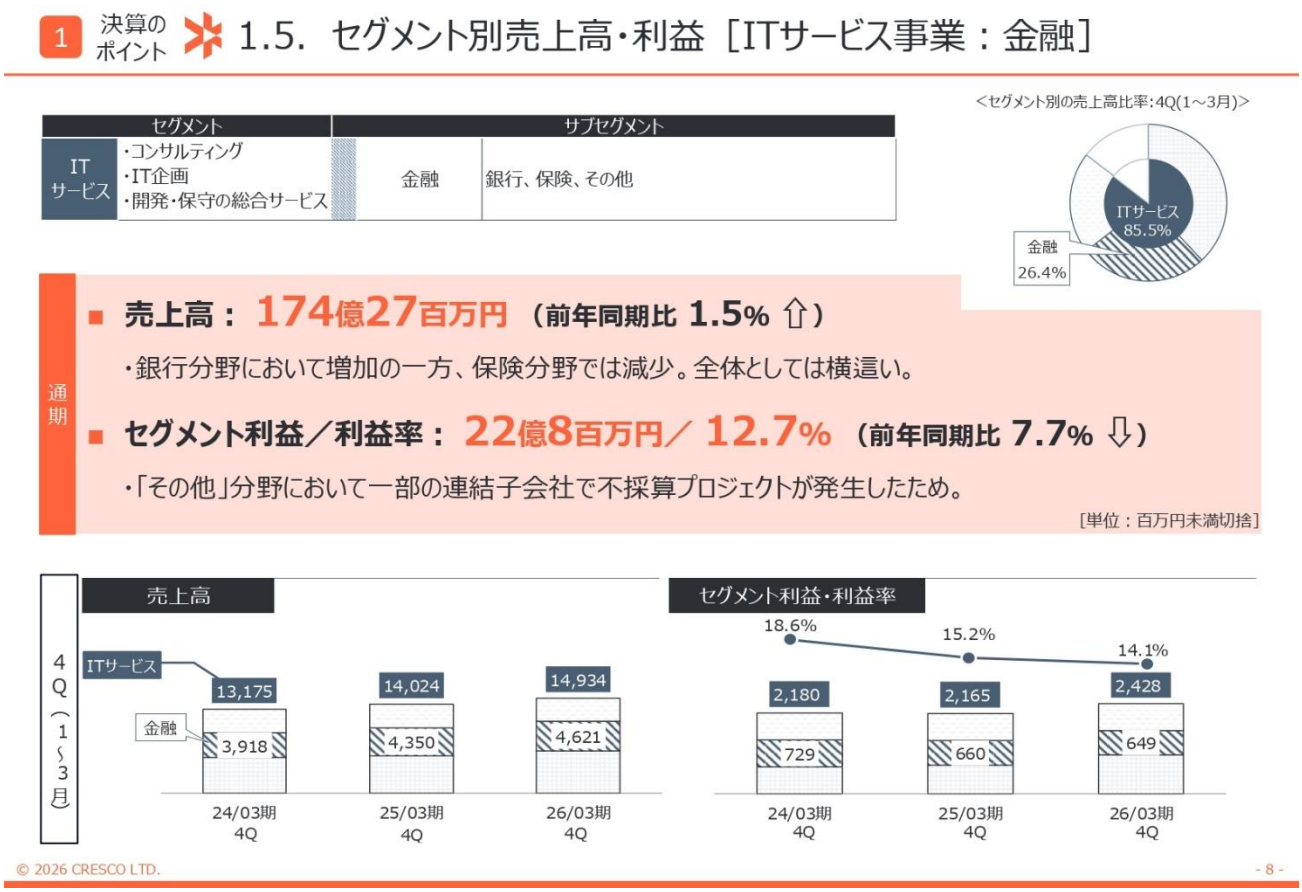
世の中的には非常にアンソロピックショックとか SaaS の死とか言われておりますが、受注残はしっかり伸ばしてきております。あとでご説明しますが、旺盛な IT 投資需要を背景に、受注高と受注残高は堅調に推移しております。企業の DX 推進に向けた活発な動きは継続していると見ております。新規連結効果もございまして、このようなグラフ、全て伸ばしているグラフにはなってきております。



セグメント別に説明させていただきます。クレスコは四つのセグメントで構成されております。

右上の円グラフのところを見ていただければわかります。四つに分割されておりますが、このページに関しましては IT サービス事業のエンタープライズセグメント、右上のグラフで 38.1%のところです。上の方にどういう業種を相手にしているかというところはサブセグメントにも書かれています。通期で売上高は 240 億を少し超えた売上高です。前年同期で 8.9%増。こちらは、情報通信広告の分野において当社および子会社でアプリケーションの開発支援業務が増加したためでございます。

セグメント利益に関しましては 32 億 9,600 万ということで利益率は 13.7%です。ここは前年同期比で 32%弱を伸ばしておりますが、これはこの 1 年前が悪すぎたと見ていただいて結構かと思います。ここに記載のとおり、1 年前は非常に大きな不採算プロジェクトが、人材紹介と人材派遣のお客様においてございましたので、そこで発生していた不採算プロジェクトが収束して、正常運転に戻った数字でこの利益率になりました。下の第 4 クォーターの数字も全て伸ばしてきております。



続きまして、金融のセグメントです。

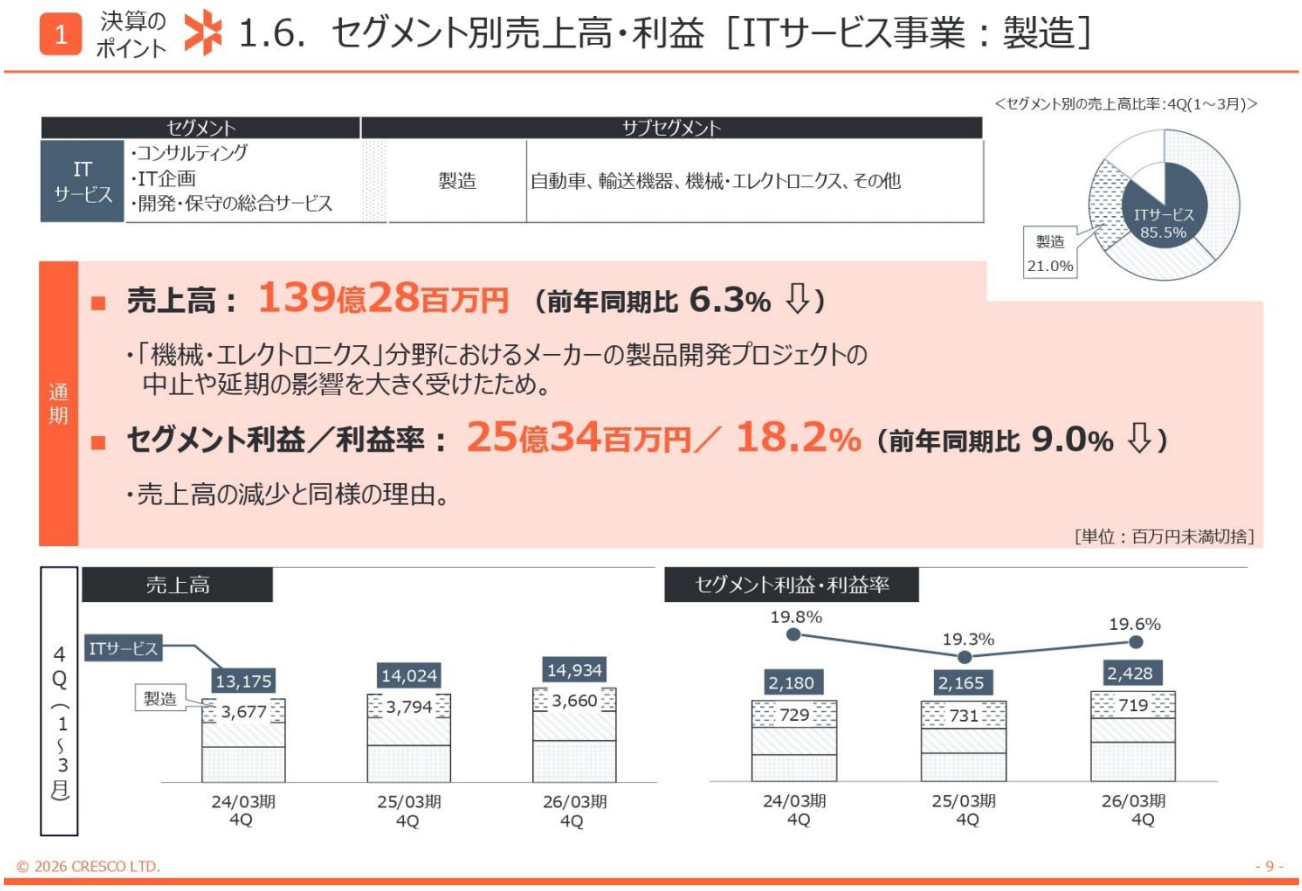
金融のセグメントに関しましては右上のグラフのとおり、IT サービスの中で全体の 26.4%。4 分の 1 強という形のセグメントです。金融は、銀行・保険・証券等、クレスコは得意分野をいくつか持っております。

売上高に関しましては 174 億強。前年同期で 1.5%の伸びですので微増という形になりました。こちらは、銀行分野において増加しましたけれど保険の分野では減少になりまして、全体としては横ばいという形で終わりました。

セグメント利益に関しましては、22 億 800 万。こちらは前年同期から 8%弱落としております。こちらは、その他分野、具体的に言いますとクレジット系のお客様において不採算のプロジェクトが発生しました。これによって売上は行きましたけれど利益は達成できなかったというセグメントになります。

下に第 4 クォーターのグラフも書いております。ここは、見ていただければわかりますが売上を伸ばしております。しかし利益に関しましては利益率が悪くなっているという形ですが、これは上記記載のとおり不採算のプロジェクトが昨年も発生しましたし、今年度も発生した。昨年というのは

2 年前です。2 年前も発生しましたしこの 26 年 3 月期に関しましても発生したので利益率は少し落としているというセグメントです。

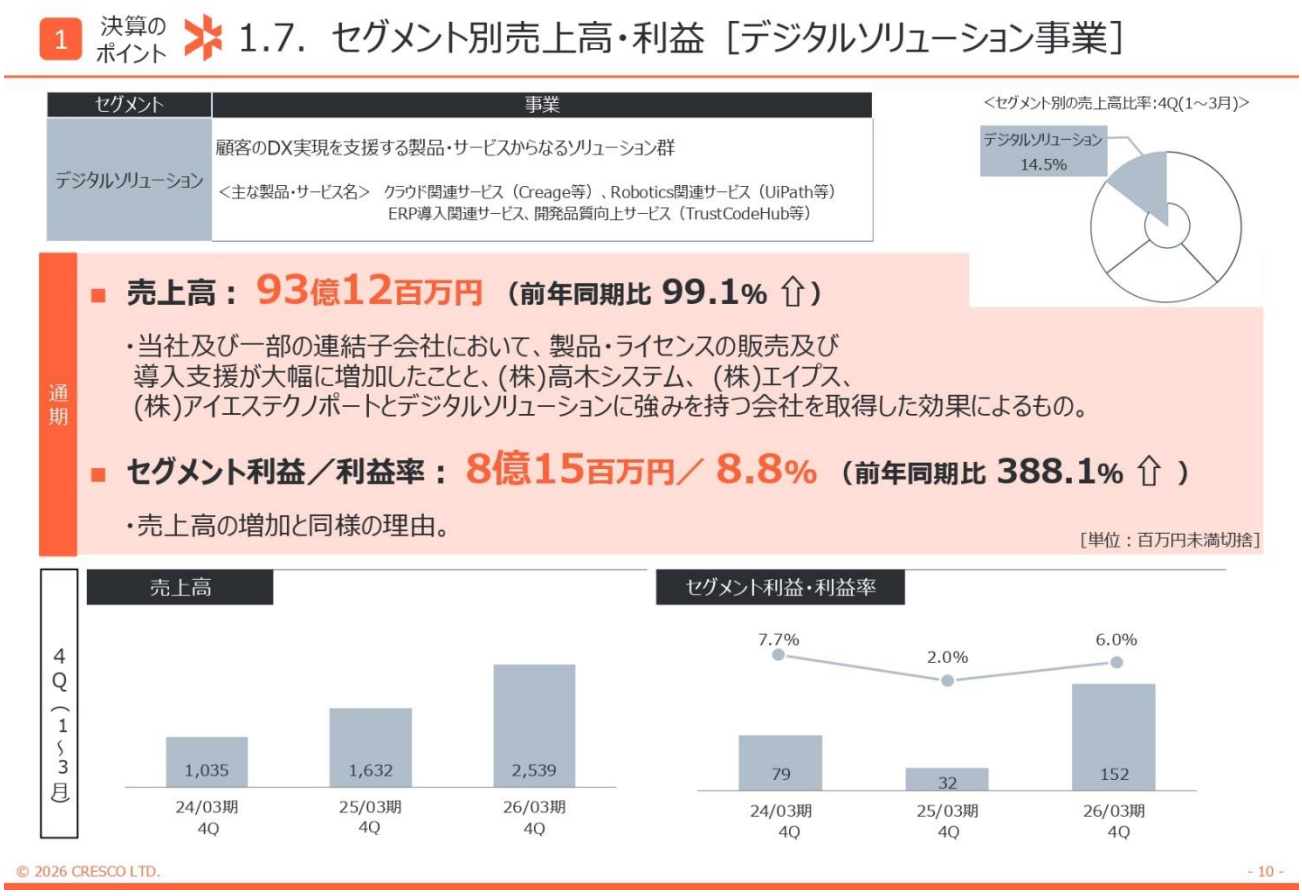


続きまして、製造セグメントになります。

製造セグメントは右上に記載のとおりでございますが、全体の 21%を占めています。

こちらは、売上に関しましては 139 億、6.3%の減少になっております。こちらは機械・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・延期の影響を大きく受けました。この 1 年間はここに尽きるかなと思います。大きなお客様で 3 分の 1 程度、全体の規模が大きく減ってしまったというところがございます。モバイル端末の開発、そしてデジタルテレビの開発、この二つの製品開発の縮小。それが大きな影響をこの分野に与えました。ただしそれらの人材はモビリティに移して、この 1 年間はスキルのシフトを図って今の年度に繋がっているというセグメントです。

セグメント利益率に関しましても同様に、売上が減った分、落としているというご理解でいいかと思います。下のグラフにも記載がありますが、ここは数字が若干落としているという形になります。スキルシートはしっかりしている年度かなと考えております。



そして最後のセグメント、デジタルソリューション事業です。こちらは非常に大きく伸ばしたセグメントになります。

右上で、比率に関しましても 10%弱だったのですけれども、そこを大きく超えて 14.5%という数字になってきました。

通期に関しましては、売上高 93 億で、約倍増です。前年同期比で 99%増なので、約倍増しております。こちらは子会社も M&A をしました。M&A した企業が、こういうデジタルソリューションが非常に強いという会社もございました。ここに 3 社の名前を書いております。それとともに、クレスコ単体でも製品ライセンスの販売および導入支援が大幅に増加しております。事業の概要を書いておりますが、これらサービス群がそれぞれ大きく伸ばしていったとご理解いただければと思います。

利益に関しましても増やしております。ただ、ここも実は不採算プロジェクトがございまして、その不採算がなければ利益率も 10%を超える利益率になっていたというところでございますので、まだまだ少し課題を残して次の年度でしっかりリカバリーしていくという形になっています。

グラフは下のとおり大きく伸ばしているセグメントです。

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）**』2年目の2026年3月期は、売上高646億円は期初予想を上回ったが、営業利益率が不芳で、営業利益66億円と期初予想を下回った。ROEは中計目標を上回った。

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）	2026年3月期 実績	進捗率
連結売上高	527億円	700億円	646億円	68.6%（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	66億円	51.7%（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	16.4%	+1.4%pt（最終計画値との差）

© 2026 CRESCO LTD.

中計 2026、3 年目になります。ここの進捗状況だけ少しご説明します。

2026 年度は、もともと出していた数字に関しましてはここの表の左から 2 列目です。上に中計 2026 目標という形で記載があるところでございます。中計 2026 の目標は売上で 700 億、営業利益 80 億という数字を出して、営業利益は 11.5%、ROE は 15%以上という形で出してきております。

それが、今年度に関しましては 26 年 3 月期、昨年度に関しましては先ほどから説明しましたとおり、646 億。営業利益は 66 億という形の数字になりました。

進捗率は一番右側に書いているとおりでございます。売上は 70%弱いっていますが、営業利益に関しましてはまだまだ、進捗に関しましては 80 億にはもう少し頑張らなければいけないという形でございます。これは 3 年計画での進捗率ですので、2 年目としては 67%ぐらいを超えていれば、しっかり進捗できているかなという数字です。連結の営業利益に関しましてはもう少しポイントを上げていかなければいけないという形です。ROE は 15%をクリアしております。

ご参考

2.2. 中期経営計画2026_7つの戦略_取り組み状況

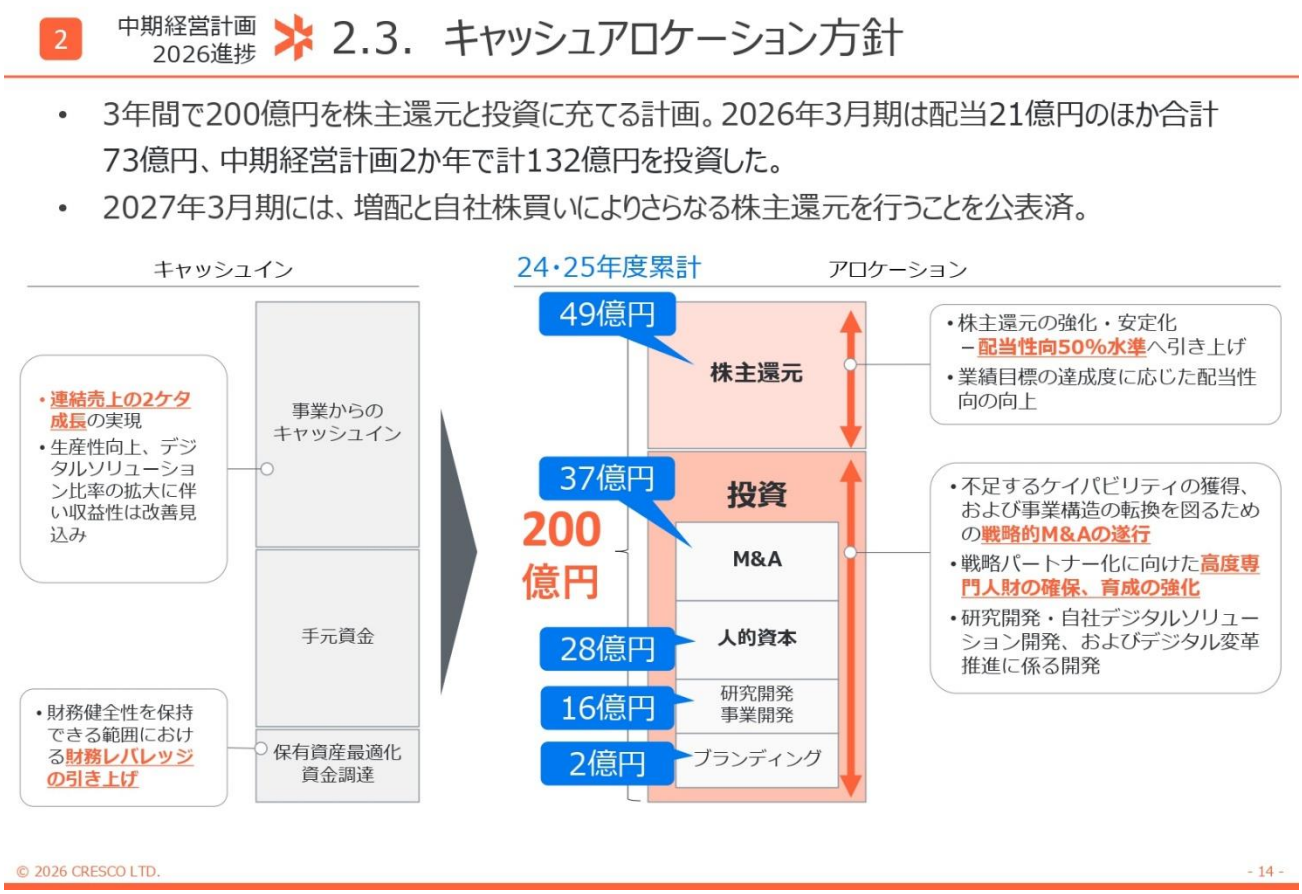
成長戦略	2025年度の取り組み状況	通期実績
共創型モデルの確立	・アカウント別戦略推進 ・顧客の企業価値を向上させる提案力強化	・**アカウント別戦略**の**実行**、および戦略パートナーの拡大、および候補対象の明確化 ・共創深化に向けた**顧客との共同活動を展開**
品質リーダーシップ発揮	・継続した全社品質活動による不採算PJ撲滅 ・リスクマネジメント・指摘事項のトラッキング強化	・継続活動で**不採算PJの大幅減少**を実現 ・指摘事項のトラッキング強化実行
人的資本経営推進	・プロセスを見直し更なる採用強化 ・エンゲージメント向上に向けた各種施策の強化	・採用強化による**新卒・外国籍人材採用数の目標達成** ・エンゲージメントスコア向上委員会組成と各種施策の強化
技術・デジタルソリューション(DS)の拡張	・DSビジネス拡張 ・顧客へのソリューション提案推進	・DSビジネス拡張で継続した**DS利益率の大幅改善** ・新規DSリリース(Trust Code Hub)を推進
事業連携促進	・ビジネスパートナー(BP)との関係性強化 ・アライアンスパートナーとの提案・連携実績創出	・**既存BPの離脱防止**施策の実施 ・ビジネスマッチする企業選定・アプローチ開始
デジタル変革実現	・データ分析基盤の構築・活用 ・生成AI活用による開発生産性向上	・**データ分析基盤の構築**(10月リリース完了)と運用改善 ・車載システム設計への**生成AI適用、生成AIを活用した**リバースエンジニアリング高度化
グループ一体経営	・Gr戦略アカウント・営業連携推進 ・コーポレート機能集約化の推進	・Gr戦略アクション実施とGr内の案件トスアップと協業強化 ・**Grリーガルサービスの開始**、Gr基盤検討

© 2026 CRESCO LTD.

七つ戦略を挙げておりますが、ここはもし皆さんご興味があれば、お時間のある時に読んでいただければと思います。

競争するとか、品質を上げるとか、人的資本経営を推進するとか、技術・デジタル。こういうのを推進する。あと事業連携ですね。アライアンスをどう組むか、そういう形も挙げております。デジタル変革を実現していく、これはクレスコ社内の、それこそ開発体系もそうですし、こういうところをしっかり推進しているというところです。そして最後はグループ一体で経営していく。

この七つの戦略を、この２年目はこういうことをやりましたと。実績としてはこういう形がありますというのを右側に記載させていただいております。



そしてキャッシュアロケーションです。

こちらは中計で 200 億円投資しますというのを記載させていただきました。この真ん中の図で、青いところが 2 年目までの実績として記載しております。株主還元が 49 億、M&A が 37 億、人的資本が 28 億、研究開発事業開発で 16 億、ブランディングで 2 億という形で、上に記載がありますが 132 億。この青い数字を足すと 132 億になります。132 億をしっかり投資してきたという形になります。

そして 27 年 3 月期には増配を発表させていただきました。そして自社株買い。こちらもあわせて発表させていただいております。株主還元をおこなうことを公表しております。さらにこの数字を中計の数字、今、発表しているだけでも中計の数字以上の株主還元になる予定でございます。

3 2027年3月期の見通し 3.1. 業績予想

- 地政学リスク顕在化に伴うインフレ加速懸念等により、企業の業績不透明感が増している。しかし、生産性向上を目的とした企業のDX投資は依然として継続すると見ている。また、競合他社や生成AIに代替されない強みを、急速に進化する生成AIでさらに伸ばすことで、**当社グループの受注は堅調に推移すると見込む。**
- **「中期経営計画2026」最終年度の目標を上方修正。**2026年度、7つの成長戦略を仕上げ、**10%増収の売上高715億円**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]

		26/03期					27/03期	
		25/5/9 予想	前年同期比	実績	前年同期比	達成率	26/5/8 予想	前年同期比
2Q累計	売上高	31,100	109.1%	30,952	108.6%	99.5%	34,360	111.0%
	売上総利益			5,981 (19.3%)	107.9%			
	営業利益	2,870 (9.2%)	110.0%	2,720 (8.8%)	104.3%	94.8%	2,920 (8.5%)	107.3%
	経常利益	2,890 (9.3%)	104.6%	2,867 (9.3%)	103.8%	99.2%	2,990 (8.7%)	104.3%
	純利益	1,950 (6.3%)	103.8%	2,054 (6.6%)	109.3%	105.3%	2,085 (6.1%)	101.5%
	EPS 円/株	47.58		50.18			51.62	

		26/03期					27/03期	
		25/5/9 予想	前年同期比	実績	前年同期比	達成率	26/5/8 予想	前年同期比
通期	売上高	64,000	108.9%	64,676	110.1%	101.1%	71,500	110.5%
	売上総利益			13,110 (20.3%)	111.3%			
	営業利益	7,000 (10.9%)	117.0%	6,605 (10.2%)	110.4%	94.4%	8,000 (11.2%)	121.1%
	経常利益	7,140 (11.2%)	113.5%	6,980 (10.8%)	111.0%	97.8%	8,200 (11.5%)	117.5%
	純利益	4,900 (7.7%)	111.2%	5,279 (8.2%)	119.8%	107.7%	5,530 (7.7%)	104.8%
	EPS 円/株	121.29		129.82			136.90	

【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。

© 2026 CRESCO LTD.

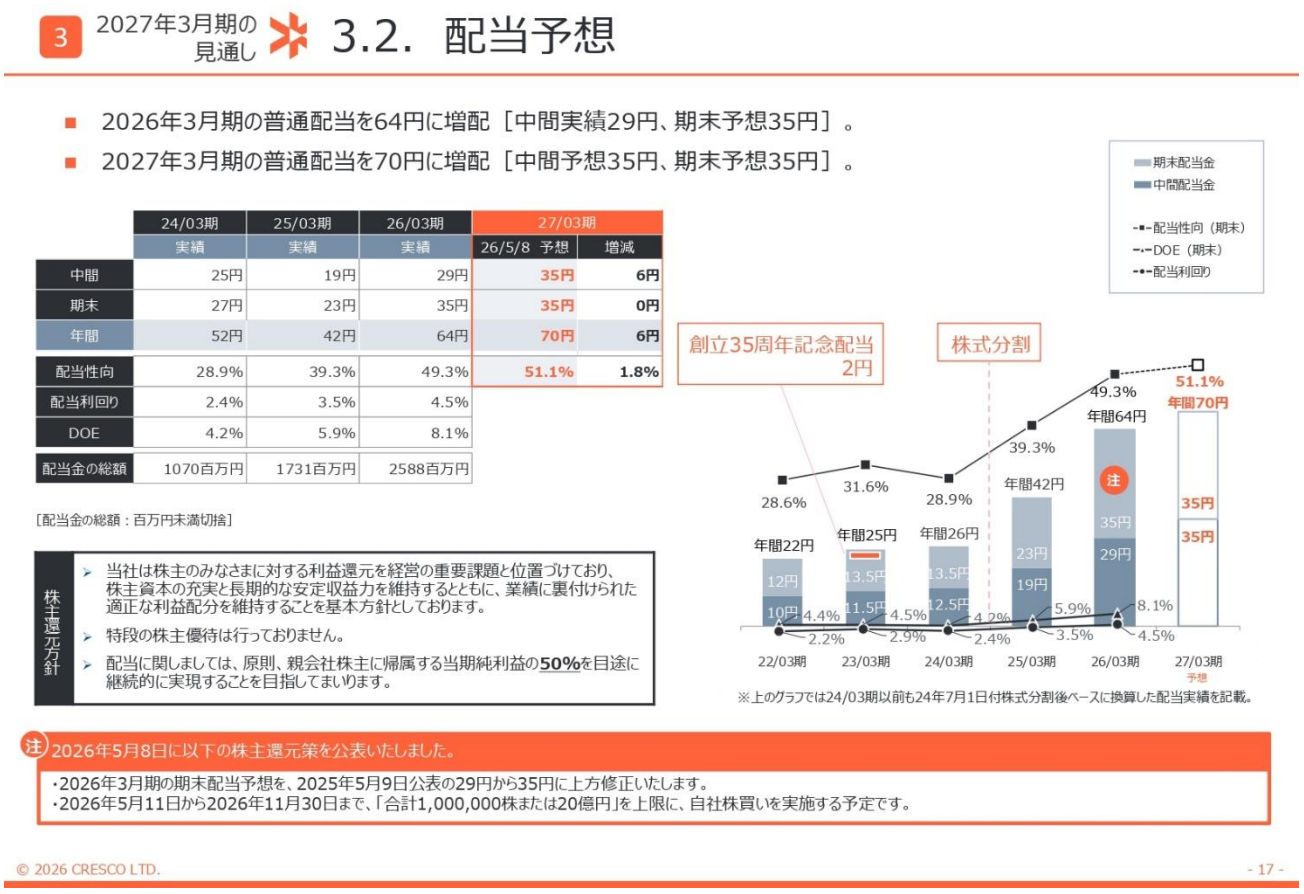
27 年 3 月期の見通しを発表させていただきます。

業績予想、地政学リスク顕在化に伴うインフレ加速懸念があります。企業の業績は不透明感を増しております。しかしながら、生産性向上を目的とした企業の DX 投資、依然として継続するとわれわれは見ております。また競合他社、生成 AI に代替されないような強み。こちらはあとで 1 枚ご説明させていただきますが、これが急速に進化をする生成 AI で、さらにクレスコは伸ばすことができます。そこを当社グループの受注で、受注は堅調に推移すると見ております。

2 点目、中期経営計画。先ほどまでのページで 700 億円という数字を挙げさせていただきましたが、26 年度七つの成長戦略を仕上げて、今までずっと目指してきました 10%の増収。今年度も 10%の売上増、利益増というのを最初に発表させていただきましたが、10%の増収というところをしっかり目標にすると。上方修正して 715 億という数字を目指そうということで、今、受注の状況を見ましてもここをしっかりできるだろうということで、715 という数字で発表させていただきます。

下の表の右側のオレンジのところ、短期、第 2 クォーターの累計と右下、一番下のところが通期の累計でございます。売上は 715、ここが右にあります通り 10.5%の増という形になります。営業利

益は 80 億、もともと目標にしています 80 億です。経常利益は 82 億、純利益 55.3 億、EPS は 136.9 億という数字で、今回 27 年 3 月期の業績予想として発表させていただいております。



	24/03期	25/03期	26/03期	27/03期	
	実績	実績	実績	26/5/8 予想	増減
中間	25円	19円	29円	35円	6円
期末	27円	23円	35円	35円	0円
年間	52円	42円	64円	70円	6円
配当性向	28.9%	39.3%	49.3%	51.1%	1.8%
配当利回り	2.4%	3.5%	4.5%		
DOE	4.2%	5.9%	8.1%		
配当金の総額	1070百万円	1731百万円	2588百万円		

［配当金の総額：百万円未満切捨］

配当です。これも先ほど少しご説明しました。

まず 26 年 3 月期に関しましてはしっかり利益が出せたということもございますので、当初中間で 29 円、期末 29 円だったところを、6 円増配しまして 64 円。通期で 64 円、期末は 35 円という数字で発表しております。

そして 27 年 3 月期に関しましても、普通配当 70 円に増配いたします。中間が 35 円、期末が 35 円、配当性向 50%を目途にという形で発表しておりますので、配当性向 51.1 という数字でしっかり皆様に還元できるようにしていきたいというふうに思っております。

右側にグラフがございますので、このグラフ、配当のほうも右肩上がりにしているというクレスコグループでございます。

そして一番下に還元策、改めて二つご説明します。26 年 3 月期の期末配当予想を、一昨年発表した 29 円から 35 円に上方修正いたします。

そして一番下です。自社株買いをやってまいります。100 万株、20 億円。こちらは今の、今日時点の株価が 1,700 円弱だと思いますが、われわれ 2,000 円の価値があると思っております。今、非常にクレスコの株はずっと低いままでいたというところもございまして、しっかり 2,000 円を目指すということもありまして、100 万株 20 億という数字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

	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期				2027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 【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●											
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	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
メクゼス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
エヌシステム	●																			
ネクサス	●																			
アルス	●																			
クレスコ・ジェイキューブ 【※1】		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クレスコベトナム	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
エニシアス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
クレスコ・ネクシオ 【※2】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
日本ソフトウェアデザイン 【※5】				●	●	●	●	●	●											
ジェット・テクノロジーズ 【※3】									●	●	●	●	●	●	●	●	●			
オフィスメーション 【※6】																	●			
子会社総数	13	11	11	12	12	12	12	12	13	11	11	11	11	11	11	11	12			

【※1】2022年7月1日付けで連結子会社3社(アルス、エヌシステム、ネクサス)を合併し、「(株)クレスコ・ジェイキューブ」として再編
【※2】2023年10月1日付けで「OEC」は「クレスコ・ネクシオ」に商号変更
【※3】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
【※4】2024年6月14日付けで「クレスコワイヤレス」の株式譲渡
【※5】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
【※6】2026年4月1日付けで「(株)オフィスメーション」を子会社化

© 2026 CRESCO LTD.

参考のページを少し発表させていただきます。連結子会社の変遷でございます。

これは発表しましたとおり、27 年 3 月期に関しましては、スタートした今回 12 社という形になっております。統合等を少し繰り返しながら、現時点で 12 社という形でスタートしております。

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**45億63百万円増加**し、478億99百万円。

■ 流動資産 ⇧	前連結会計年度末比 23億26百円増加	増加 ： 仮払金… 8億11百万円、 契約資産 … 7億76百万円、 売掛金 … 6億56百万円、 現金及び貯金 … 1億44百万円 減少 ： 電子記録債権 … 2億49百万円、 仕掛品 … 1億36百万円
■ 固定資産 ⇧	前連結会計年度末比 22億36百万円増加	増加 ： 投資有価証券 … 8億95百万円、 建物 … 7億85百万円、 繰延税金資産 … 1億62百万円、 保険積立金 … 1億67百万円、 工具、器具及び備品 … 1億36百万円
■ 流動負債 ⇧	前連結会計年度末比 12億99百万円増加	増加 ： 買掛金 … 4億35百万円、 契約負債 … 3億45百万円、 未払法人税等 … 2億70百万円、 未払金 … 1億44百万円、 賞与引当金 … 1億39百万円
■ 固定負債 ⇧	前連結会計年度末比 5億99百万円増加	増加 ： 繰延税金負債 … 4億97百万円、 資産除去債務 … 2億48百万円、 役員退職慰労引当金 … 1億30百万円、 退職給付に係る負債 … 1億13百万円 減少 ： 長期借入金 … 3億98百万円
■ 純資産 ⇧	前連結会計年度末比 26億63百万円増加	増加 ： 自己株式 … 14億25百万円、 利益剰余金 … 31億55百万円、 その他有価証券評価差額金 … 8億54百万円

© 2026 CRESCO LTD.

資産負債の状況、B/S 等の記載のとおりでございますが、資産総額は 478 億強という数字になっております。昨年から少し増加という形です。

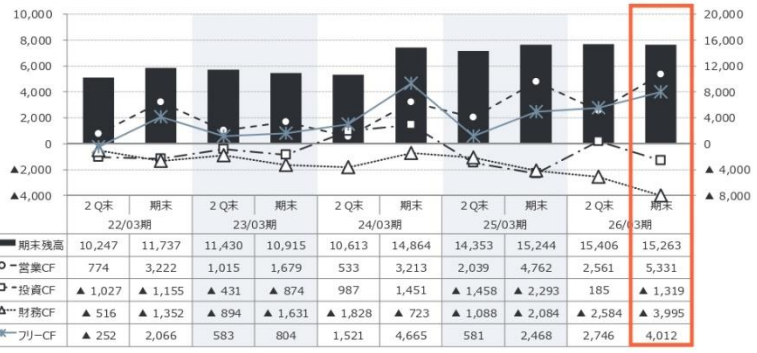
ご参考

3）キャッシュフローの状況

［単位：百万円未満切捨］

■ 現金および現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べて**18百万円増加**し、152億63百万円。

		24/03期		25/03期		26/03期	
		2Q末	期末	2Q末	期末	2Q末	期末
キャッシュ・フロー	営業活動	533	3,213	2,039	4,762	2,561	**5,331**
	投資活動	987	1,451	▲ 1,458	▲ 2,293	185	**▲ 1,319**
	財務活動	▲ 1,828	▲ 723	▲ 1,088	▲ 2,084	▲ 2,584	**▲ 3,995**
フリー・キャッシュ・フロー		1,521	4,665	581	2,468	2,746	**4,012**
キャッシュ・フロー増減		▲ 302	3,949	▲ 510	380	161	**18**
現金および現金同等物の期末残高		10,613	14,864	14,353	15,244	15,406	**15,263**



	22/03期 2Q末	22/03期 期末	23/03期 2Q末	23/03期 期末	24/03期 2Q末	24/03期 期末	25/03期 2Q末	25/03期 期末	26/03期 2Q末	26/03期 期末
期末残高	10,247	11,737	11,430	10,915	10,613	14,864	14,353	15,244	15,406	15,263
営業CF	774	3,222	1,015	1,679	533	3,213	2,039	4,762	2,561	5,331
投資CF	▲ 1,027	▲ 1,155	▲ 431	▲ 874	987	1,451	▲ 1,458	▲ 2,293	185	▲ 1,319
財務CF	▲ 516	▲ 1,352	▲ 894	▲ 1,631	▲ 1,828	▲ 723	▲ 1,088	▲ 2,084	▲ 2,584	▲ 3,995
フリーCF	▲ 252	2,066	583	804	1,521	4,665	581	2,468	2,746	4,012

■営業CF　53億31百万円の収入

法人税等の支払額 …	20億3百万円
契約資産の増加額 …	7億76百万円
税金等調整前当期純利益 …	75億41百万円
仕入債務の増加額 …	4億14百万円
未払金の増加額 …	1億39百万円
賞与引当金の増加額 …	1億30百万円

■投資CF　13億19百万円の支出

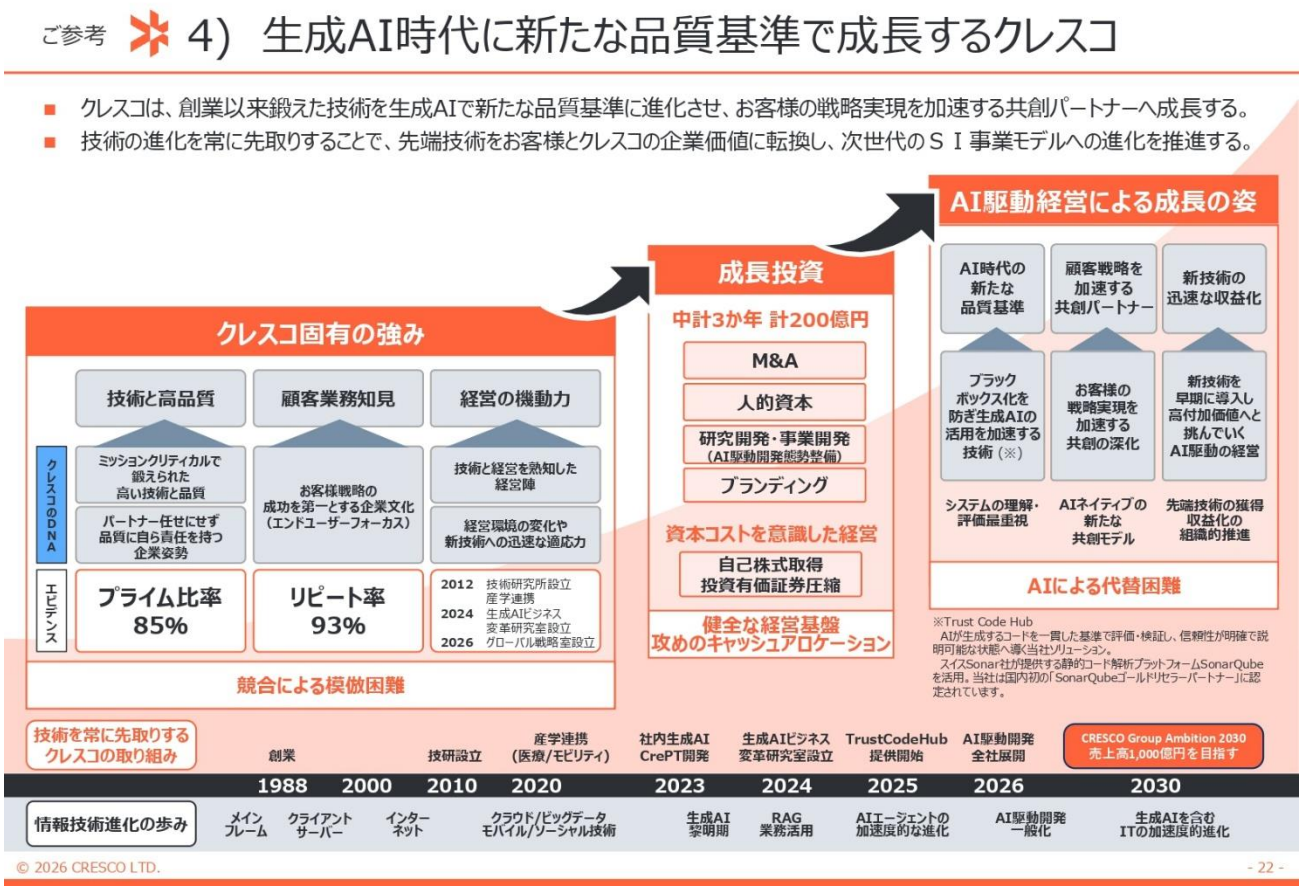
投資有価証券の売却による収入 …	6億96百万円
投資有価証券の償還による収入…	5億43百万円
有形固定資産の取得による支出…	8億50百万円
(株)オフィスメーションの株式購入代金の支出…	8億13百万円
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 …	4億50百万円
投資有価証券の取得による支出…	3億82百万円
無形固定資産の取得による支出 …	1億75百万円

■財務CF　39億95百万円の支出

配当の支払額 …	21億22百万円
自己株式の取得による支出 …	15億2百万円
長期借入金の返済による支出 …	4億58百万円

© 2026 CRESCO LTD.

キャッシュフローに関しましても、しっかり稼いだお金を投資に、未来の投資に回しているという数字感になっているかと思います。



そして、このページをしっかり説明したいと思います。もう少しお時間をください。

クレスコは、やはり生成 AI 時代で新たな品質基準で成長するというふうに見ておりますし、お客様ともそういう会話をしております。上のリード文です。創業以来鍛えた技術、これで生成 AI で新たな品質基準に進化させます。お客様の戦略実現を加速する共創パートナーへ成長いたします。技術の進化を常に先取りするということで、先端技術をお客様とクレスコの企業価値に転換して次世代の SI 事業モデルへの進化を推進いたします。

一番下のグラフにちょっと書いていますけれど、オレンジの枠で「技術を常に先取りするクレスコの取り組み」と記載しております。年表も書いておりますが、こういうことを今までやってまいりました、ということを書いております。38 期です。38 年前からわれわれは技術と品質というものを前面に出して企業経営をしております。

左下の大きな枠です、クレスコ固有の強みというところに書いておりますのが、三つ書いております。

まず一番左、技術と高品質。これはクレスコの強みです。ミッションクリティカルで鍛えられた高い技術と品質、そしてパートナー任せにしない品質に自ら責任を持つ企業姿勢、これらでお客様に

信頼をいただいておりまして、現在プライムの比率、直接ユーザー様と契約している比率が85%。要は、ベンダー配下での二次受というのは少し少ないという形のエビデンスになっております。

真ん中、顧客業務の知見です。さっきも説明しましたが、38年間ずっと創業当初からお付き合いさせていただいている大手のお客様も複数いらっしゃいます。お客様の戦略の成功を第一とする企業文化、エンドユーザーフォーカスというふうに社内では呼んでおります。これらによって、リピート率、新規のお客様を除いて、次の仕事をいただけるお客様が93%です。逆に言えば年間で7%程度が新規のお客様になっているという状況です。

そして右側、経営の機動力です。私も含めまして経営陣はほとんど全て技術と経営を熟知した経営陣になっております。システムエンジニア出身の者がほとんどでございます。これをベースに、経営環境の変化、お客様の変化、新技術、迅速な対応をしていくという形で、ここの枠にエビデンスがございますが、2012年、技術研究所を設立して産学の連携、名古屋大学との連携をしておりますし、あと北海道大学からもAIの技術顧問の先生と提携をしております。2024年には生成AIのビジネス変革研究室も立ち上げました。26年にはグローバル戦略室というものを立ち上げまして、今インドと連携して、データアナリティクス・データサイエンティスト、これらの採用もインドから積極的にやっています。こういう取り組みは、競合による模倣は困難であると考えております。

そこに先ほどの中計、真ん中の成長投資のところですね。3カ年で200億円投資してまいります。健全な経営基盤で攻めのキャッシュアロケーションというふうに記載しております。

これらによって、一番右のステージに実際に現在いっているという形で、AI駆動経営による成長の姿と書いております。

一番目、AI時代の新たな品質の基準。今、AI時代だと、いろいろなシステムがブラックボックス化していきますけれど、これらを生成AIの活用を加速する技術。下に但し書きがございますが、Trust Code Hubというソリューションで、クレスコは強みを持ってお客様に展開していっております。

真ん中、顧客戦略を加速する共創パートナー。これがお客様の戦略実現を加速する共創の進化として、AIネイティブな新たな共創モデルを作り出しております。

そして一番右、新技術の迅速な収益化ということで、新技術を早期に導入しまして、高付加価値へと挑んでいく。AI駆動の経営という形で挑んでおります。先端技術の獲得、収益化の組織的推進

という形で、これらはAIによる代替が困難な領域であると考えております。実際にお客様とはこういうお話をさせていただいております。

一番左側の、クレスコ固有の強みのところが、それぞれ一番右のAI駆動系のところに繋がるという形で皆さんご理解いただければと思います。こういう背景がございまして、上記に書かしていただいているような共創パートナーへ成長する、そしてエビデンスとしては受注残等も伸びてきているとご理解いただければと思います。

はい、少し長くなりましたが、私からの説明は以上とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

司会：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。なお、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、こちらもご活用ください。それではご質問のご入力よろしくお願いいたします。

ご質問ありがとうございます。それでは最初のご質問です。

質問者 [Q]：不採算プロジェクトの発生、クレジット・デジタルソリューションの内容の詳細と影響額、鎮火状況、今期の影響の見通しについて教えてください。

冨永 [A]：ご質問ありがとうございます。

まず不採算プロジェクトの状況でございます。先ほども少しご説明しましたが、クレジットとデジタルソリューションのところで一つずつ非常に大きなものが出ました。営業利益が 4 億足らないという形になっていますが、うち 3 億が不採算プロジェクトでございます。

3 億のうち、二つありまして。1.5、1.5 とご理解いただければと思います。クレジットのほうは 1.5 億赤字を出しまして、もう既に終息しましてクロージングいたしました。

もう一つ、デジタルソリューションのほうの不採算プロジェクト。これは両方、子会社の不採算プロジェクトですが、子会社が得意とするソリューションを担いだ、お客様への展開のプロジェクトでございまして。こちらは先ほどちょっと説明しましたが、第 4 クォーターに発生しました。2 月 3 月で赤字という形と、現在、第 1 クォーター6 月マイナスになる見込みを引き当ててこの 26 年 3 月期の数字に入れております。なので、そちらはこの第 1 クォーターでしっかりクロージングしていくという計画で今、進んでおります。

今、お客様と次のフェーズの見積に関して対応している最中ですので、先ほど言いましたけれども、第 1 クォーターで引き当てをしておりますので、これ以上は今年度発生しない計画で進めております。以上になります。

質問者 [Q]：機械・エレクトロニクス分野のプロジェクトの中止、延期に関して顧客数などの内容と、前期影響額と今期の見通しを教えてください。

冨永 [A]：ご質問ありがとうございます。

機械・エレクトロニクス分野のマイナスですが、これは先ほどもご説明したとおり、モバイル端末とデジタルテレビの二つの製品の開発が大きくへこんだという形になります。正直、10 億規模でへこんでおります。昨年比です。こちらは先ほど説明しましたとおりモバイルとテレビなので、皆さん、あまりもう買わないという世の中になってきていると思います。日本製品はあまり買わないという形になってきていると思います。だから、お客様ももう、モデルチェンジのライフサイクルを相当変えております。縮小しておりますので、その分開発も全然少なくなってきているというのが実態でございます。ここがリカバリーするとは正直思っておりませんので、先ほどから説明しましたとおり、モビリティの分野にかなり人材はシフトしてきている状況です。

例えばモバイル端末だと、Android 端末の技術者がたくさんいますので、それらはモビリティのディスプレイ系ですね。ディスプレイ系の Android の開発のほうにシフトできております。またモバイル系のカメラ系。カメラ系の技術者もたくさんいましたので、それらモビリティのセンサー系の技術者のほうにかなりシフトしておりますので、総合的に見ればプラスになっていくと今年度は見ております。機械・エレクトロニクスの説明は以上になります。

質問者 [Q]：今期計画、営業利益 80 億達成への要因分析をお願いします。

冨永 [A]：ありがとうございます。営業利益目標は、80 億という数字を出させていただいております。これは先ほどからありますとおり、伸び率としてこのページですね。このページの伸び率として 20%強の伸び率を目指しております。さっきありましたとおり、不採算プロジェクトが今期ございましたので、不採算が解消していくという見通しと逸失利益も相当ございましたので、その分でリカバリーできるだろうというところもございます。

また売上をしっかり達成していけば、先ほど説明しました生成 AI 系は、もうかなり正直高い単価にもなってきておりますので、それらで収益性もしっかり上げていくということもございますし、デジタルソリューションの活用で収益性も上げていく形で。この 715 億、80 億というのは、もともと中計で 780 億という発表していたところもございますし、しっかり達成できるだろうと現在、計画をして進めております。以上です。

質問者 [Q]：三菱 UFJ 信託銀行との提携について、業績貢献の規模と時間軸について教えてください。

冨永 [A]：はい。三菱信託銀行との提携の影響等ですが、今、三菱信託銀行さんは直接のお取引ももちろんやっていますが、昔から銀行さんがお付き合いされている大手のベンダーさんの下でやっているというところも、両方ございます。トータルで今、50 名以上の技術者がお世話になってい

るところでございます。それらを信託さんといろいろ会話しながら、少しずつ直接的な取引にして、単価面ももちろんベースのところを上げていくということも今、お話を進めております。

計画に関しましてはあまり公表はしておりませんが、数年レベルで。4〜5 年レベルで、もうちょっと大きなビジネスモデルになるだろうという形をしていますので、さっき現在のベースが 50 人というところを規模に、皆さんに想像もしていただければと考えております。以上です。

質問者 [Q]：生成 AI 活用の効果の業績貢献の規模と時間軸について教えてください。

冨永 [A]：生成 AI 活用の業績貢献でございますが、これは全て数字を測れるわけではございませんが。まず私どもは数年前から発表しておりますけれど、お客様に AI を使って何ができるかということを、コンサル的にお話をするというところからスタートしております。それらから展開されていく AI を活用したビジネスモデルと、AI 以外のところもかなり受注しておりますので。AI 全体の規模でいうと、かなり大きな割合を占めていくと思っております。

私どもの中でも、AI 専任、専用的にやっている部門もありますし、例えば各、金融の部門、旅行の部門、航空の部門とそれぞれで少しずつお客様に貢献しているというところでございますので。トータルで、肌感覚ですけれど、現時点で 2 割 3 割はそういうビジネスモデルが拡大できているかなと考えています。もちろん時間軸としましては、ここで説明しました AI 駆動経営。これはわれわれもですけれど、お客様自身も AI をしっかり活用して経営していくという方針になっていきますので、ここも数年規模で大きなビジネスモデルがどんどん広がっていくだろうというふうには見ております。以上です。

質問者 [Q]：デジタルソリューション事業の自社製品の開発販売状況、そして今期期待の商品の有無などありましたら教えてください。

冨永 [A]：デジタルソリューション事業の今期の見通し等、少し追加でご説明します。このページです。上に、主な製品サービス名を書いております。

クラウド関連サービス Creage。これは主に、Amazon のクラウドのサービスです。もう 10 年以上われわれはやっており、お客様もかなり使っておりますので、ここはベースとしてはしっかりありますし、新規でやるお客様も増えています。

Robotics の UiPath に関しましても、クレスコは UiPath のプラチナパートナー、トップのパートナーに入っております。まだ日本で数社ですので、相当ここも広がっていくという形です。ERP は SAP を中心に展開しております。

そして、最も注力すると言えばここなのですけれど、開発品質の向上サービス、Trust Code Hub というものは、先ほどの AI のところでも少し、最後に説明しておりますが、名前のとおりコードの信頼性を上げるようなソリューションでございます。

コードというのは皆さん少し名前は聞いたことあるかも知れないですけれども、プログラムをコーディングするという工程がございます。その結果をしっかり信頼性を上げていくというソリューションです。このページにも記載しておりますが、AI が生成するコードを一貫した基準で評価検証して、信頼性が明確で説明可能な状態に導く当社の自社ソリューションでございます。スイスの Sonar 社と組んでこのソリューションを開発しております。

クレスコはもともと、品質はもうずっとベースに置いておりますので、品質を上げるための最も有効なソリューションとして、お客様の非常に引き合いも増えていると。お客様自身も、これは本当にクレスコの強みのソリューションだねと認めていただいているソリューションですので、この Trust Code Hub が今年度、しっかり伸びていくだろうというソリューションでございます。以上です。

質問者 [Q]：開発プロジェクトの何%に生成 AI を活用されていますか。前期実績と今期の見通しをご教示ください。例えば、富士通は前期実績で開発プロジェクトの 70%を、生成 AI を活用していると発表されています。

冨永 [A]：生成 AI の活用実績へのご質問です。生成 AI の活用に関しましては、開発プロジェクトだけに閉じませんけれど、弊社の中で 80%を超える利用率という統計は出ております。前年からどれぐらい伸びているかというのは、現時点で数字は押さえてないですけれど、前年からもかなりの伸びになっております。

残り 20%程度は、まだ慎重な状況というお客様もございますので。お客様としっかり、このページに書かれているようなお話もしながら、お客様の価値を上げるためにわれわれから生成 AI の活用も提案していくというフェーズに今年度は入ると思います。ですので、80%からもう少し今年度は数字が上がっていくだろうというふうには見ております。以上です。

質問者 [Q]：御社サイド、または顧客サイドにおける AI 活用による人月商売へのマイナスの影響はないでしょうか。

冨永 [A]：AI 活用による人月商売のマイナスはないかというご質問ですが、工数ベース、要は開発の工数ベースだけで言うと、人月はマイナスになる場合はもちろんございます。AI を活用して先ほども発表していますが、生産性が 50%効率化したというような話もございます。ただ、AI を活用するためには、AI を活用するような技術力もちろん必要になってきますし、AI がアウトプット

したものを、ここに記載しているとおりしっかりお客様が使える品質に向上していくという形でアップしていくこともちろん必要になってまいります。

ですので、トータル的にはプロジェクトにおいて減るものはございますし、トータルは減りますけれど、その減った部分で別のプロジェクトのご提案、お客様の新しい悩みを聞いて、お客様から新しくこういうことをやりたいのだということをすすめるという形になってきております。なので、少し長く 6 カ月かかっていたものが 4 カ月で終わって、残り 2 カ月は新たなことをやっていくというお客様が非常に増えていると感じております。トータル的にはそんなに減りませんけれど、局所的に見れば工数面は減る部分はもちろんあるとは見ております。以上です。

質問者 [Q]：3 カ年のキャッシュフローについて、今期の配当と自社株買い以外にはどこを重点的に投資する予定でしょうか。また、もし使い切れないようでしたら追加で株主還元をお考えでしょうか。

冨永 [A]：ご質問ありがとうございます。キャッシュフローで、株主還元等以外でどこを重点的にというご質問だと思います。

このページに説明したところの繰り返しになりますが、冒頭で発表しましたとおり、M&A は継続して、良い企業とお見合いしながら進めていく予定でございます。AI は非常に今、注目されておりますので、AI 系に非常に強い会社。上流工程をしっかりできる会社。それらも視野に入れて M&A の活動はしております。

そして、重点的にと言われますと、やっぱりクレスコは人的投資だと思います。人的資本のところ、しっかり先ほどからあります通り、AI を活用した技術者にシフトしていっております。これは 10 年ぐらい前、クラウドが出たときも同様だったと思います。クラウドが出たときも、どんどん人の教育をして技術をシフトしていくということはずっと続けておりますので、人への投資、あと採用力の強化。これらも含めましてこの人的資本等はやっていくというところです。

そしてやっぱり事業開発ですよね。16 億円のところ。ここはもっともっと、先ほど発表しました Trust Code Hub というソリューションもございますが、それら以外のソリューションの事業の開発に関しましても投資していくという方針でございます。以上でございます。

質問者 [Q]：Trust Code Hub の現在の売上、営業利益の額と、今期以降の伸び率の想定について教えてください。

冨永 [A]：Trust Code Hub の現在の売上等、というお話です。先ほどから発表しましたとおり、デジタルソリューション事業の中に Trust Code Hub がございますが。全体としてはこのような数

字で伸びていますが、Trust Code Hub を発表しましたのは昨年下期になりますので、この数字面はまだ少ないです。ただ、非常に引き合いが多いです。

金融の大手の銀行のお客様、証券のお客様と今年度にしっかり受注に繋がっていく見通しで、この 26 年 3 月期の下期にしっかり説明をして、この 27 年 3 月に受注していくというステータスです。もちろん 26 年 3 月期にいくつかトライアル的に受注したものがございますが、そこの数字はまだ少ないという形でご理解いただければと思います。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょうか。

それではご質問もないようですので、質疑応答はここまでといたします。最後に社長の冨永よりご挨拶がございます。冨永社長、お願いいたします。

冨永 [M]：はい。本日は本当にお忙しい中、集まっていただいてありがとうございます。クレスコは最終ページのところに説明しましたとおり、昨今ございますアンソロピックショックとか、SaaS の死とか、そういう言葉をはね返すような事業形態で進めておりますし、技術者も生成 AI 活用にしっかりシフトしてきております。

お客様も、しっかりわれわれと同じ方向を向いて自らの事業を成長させるというツールとしてクレスコを使っていただくということを合意して、いろいろ進めております。引き続きクレスコを今年度もご支援いただきますようよろしくお願いいたします。本日は本当に一時間、お忙しい中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、株式会社 JPX 総研（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。