

統合報告書 2025

人が思い描く未来、その先へ



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 中期経営計画 22

経営戦略担当メッセージ 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

会社概要／株式情報 47

編集方針

本制作に寄せて

統合報告書2025年版では、2024年度からスタートした「中期経営計画2026」の、7つの成長戦略への取り組み状況に加え、マテリアリティ特定の経緯、キャッシュアロケーション方針、またこれらの実例につき、特集ページでご紹介しています。中計2026が目指すもの、その先にある「CRESCO Group Ambition 2030」実現までの道筋、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。

報告対象期間

2024年4月1日～2025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

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。

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。

人が思い描く未来、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（2025年3月31日現在、グループ会社11社、連結従業員数3,345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、私たちの社会を一步ずつ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。



代表取締役会長
根元 浩幸

代表取締役 社長執行役員
富永 宏

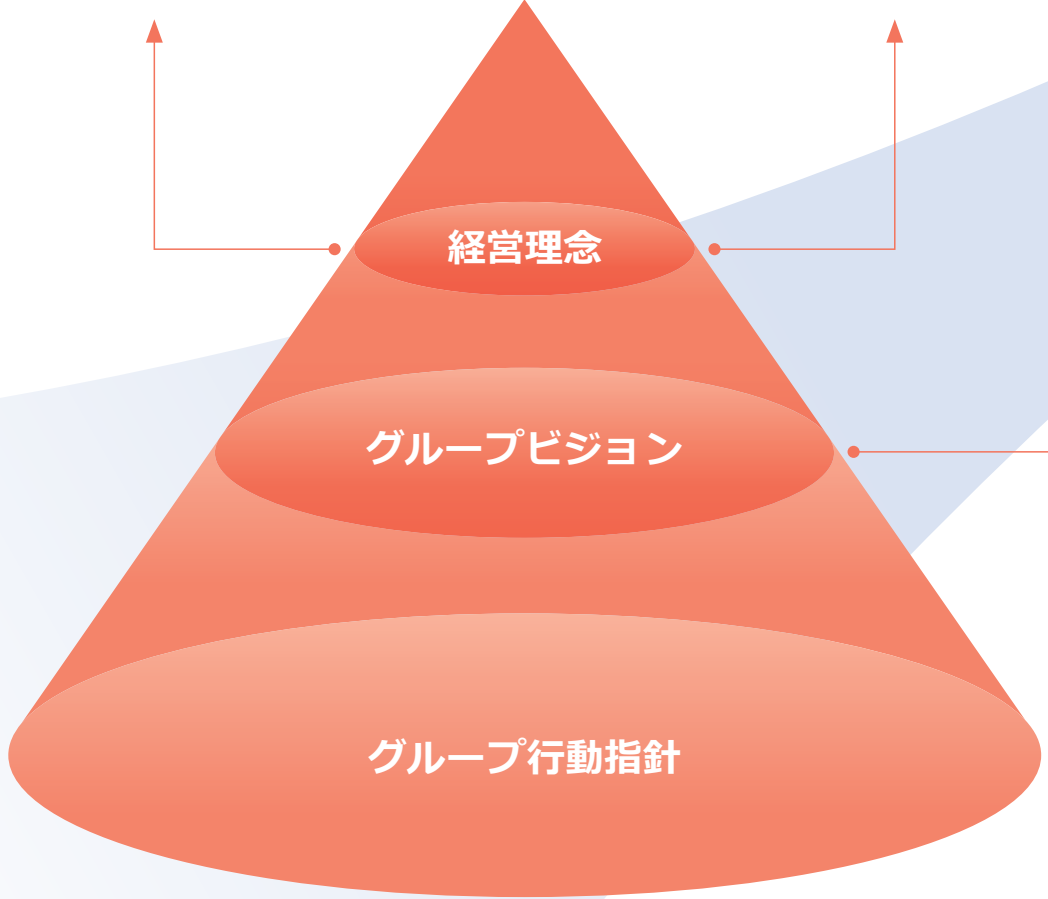
私たちクレスコグループは「人の想い描く力に、限界はない」と信じています。「未来のその先」へ向けて新たなものを生み出し、新たな価値を創り出していくため、以下のとおりに理念体系をまとめ、そこから中長期のビジョンや経営計画、マテリアリティを導き出しました。最高のテクノロジーと、人との絆で、“わくわくする未来”を描いていきます。

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持ち、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



人が思い描く未来、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活かし、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「人が思い描く未来、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

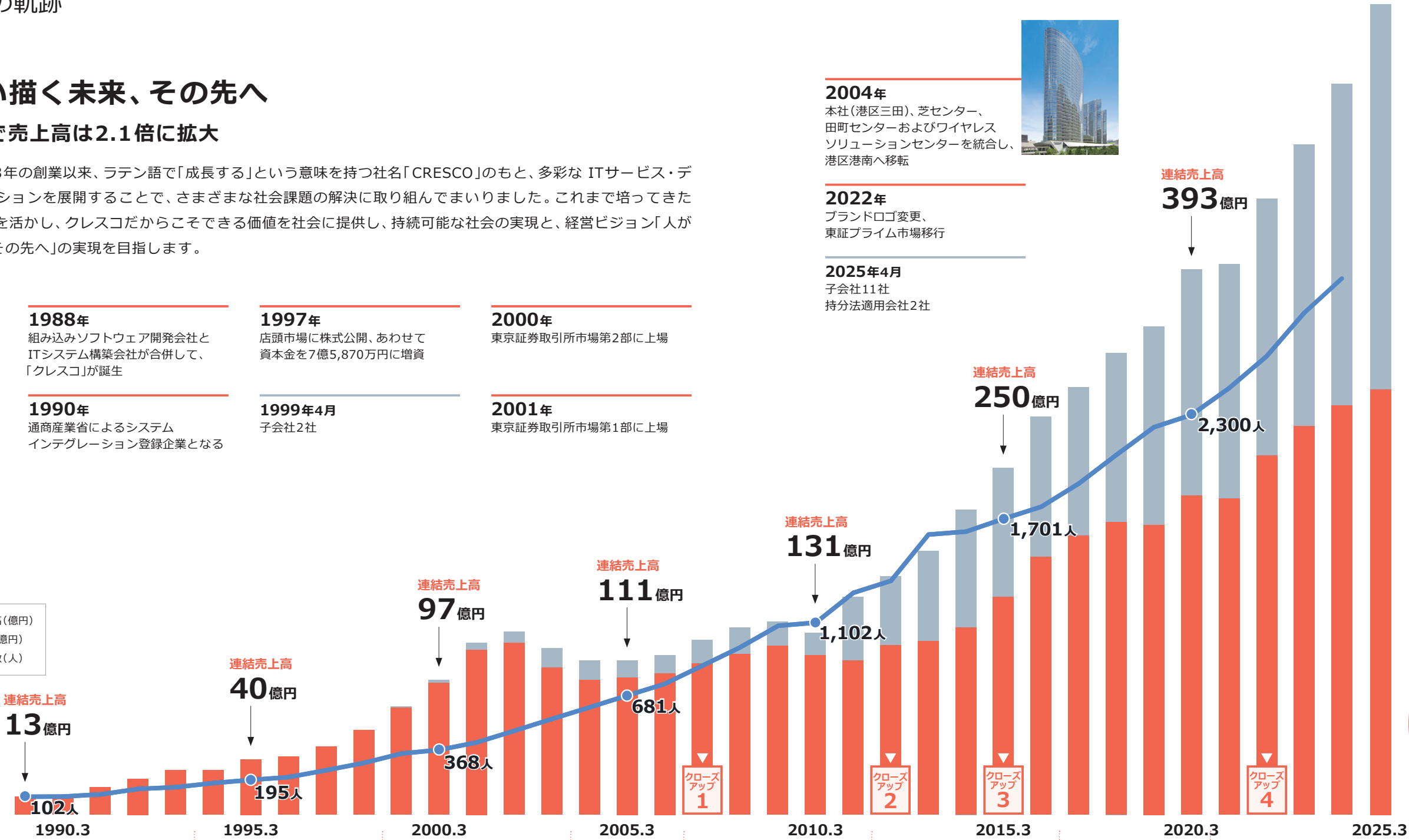
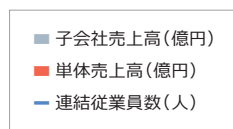
2000年
東京証券取引所市場第2部に上場

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

2025年4月
子会社11社
持分法適用会社2社



CRESCO

連結売上高
587 億円
2025年3月期

連結従業員数
3,264 人
2025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

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

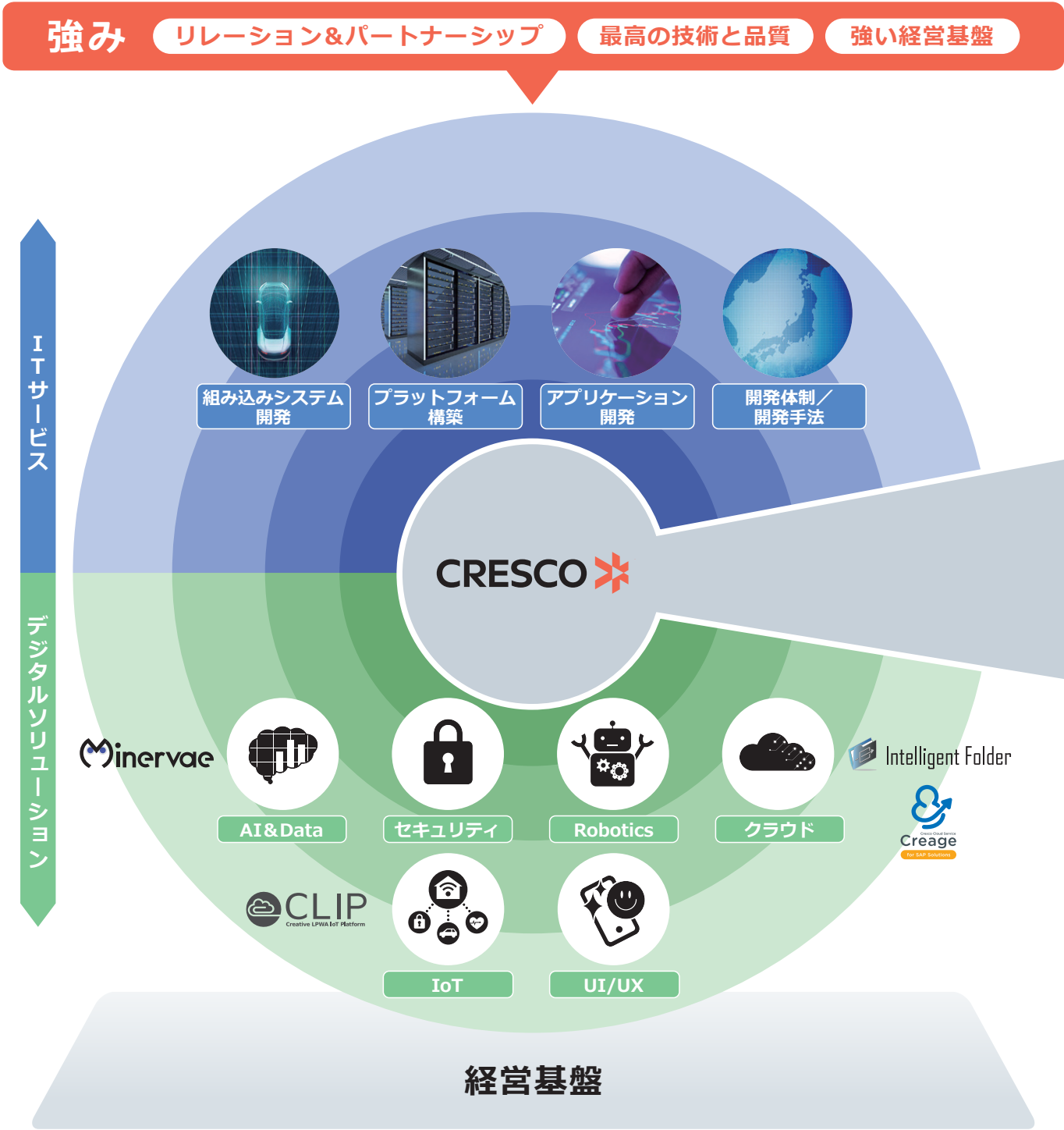
2010年代~
第3のプラットフォーム:
クラウド、ビッグデータ、モビリティ、
ソーシャル技術

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



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

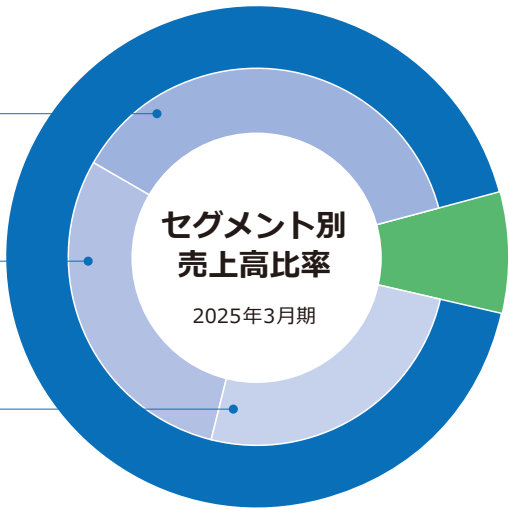
ITサービス

92.0%

エンタープライズ
37.5%

金融
29.2%

製造
25.3%

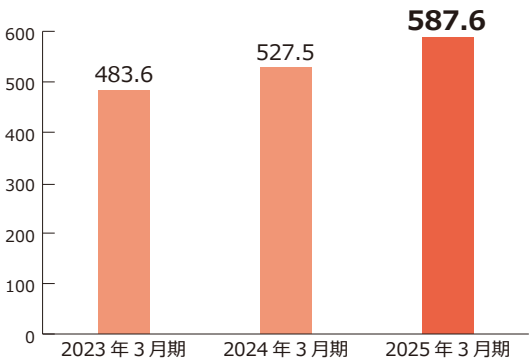


デジタル
ソリューション
8.0%

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	—	「Creage」 「インテリジェントフォルダ」 RPA関連サービス ERP導入サービス等

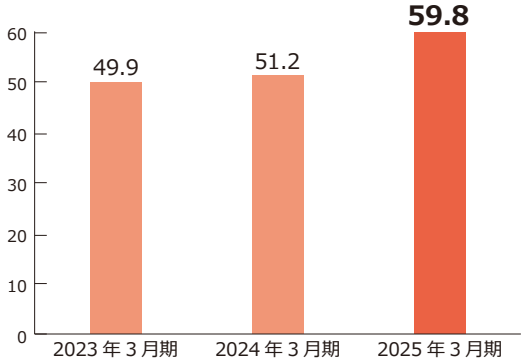
連結売上高 (億円)

587.6億円 [2025年3月期]



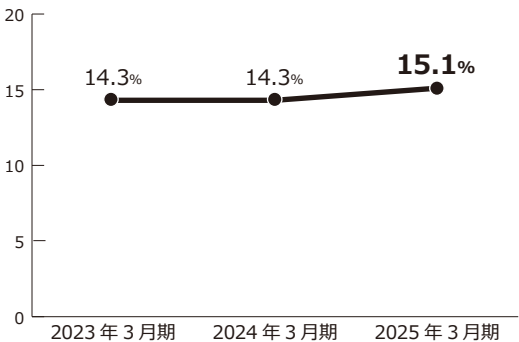
連結営業利益 (億円)

59.8億円 [2025年3月期]



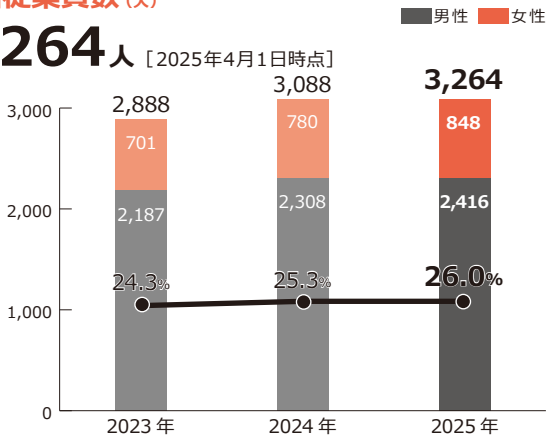
ROE (自己資本利益率) (%)

15.1% [2025年3月期]



連結従業員数 (人)

3,264人 [2025年4月1日時点]



	2024年3月期	2025年3月期
1株当たり当期純利益	90.06円	106.89円
1株当たり配当金	26.0円	42.0円
配当性向	28.9%	39.3%

(注) 2024年7月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。

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

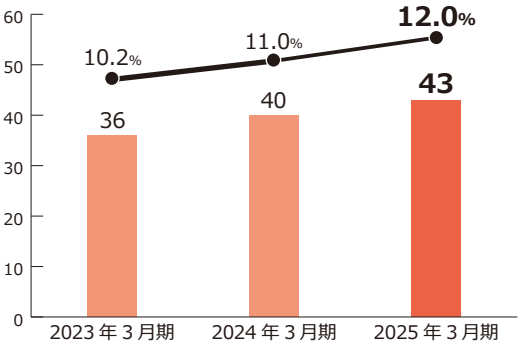
医大との共同研究による眼科領域におけるAIを活用した画像診断や、医療機器メーカーとの協業による製品開発

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

女性管理職数・女性管理職比率(単体) (人/%)

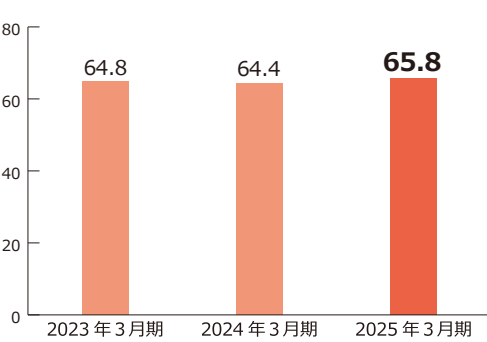
43人 [2025年3月期]



人財経営の指標とするため調査を実施

従業員エンゲージメントスコア(単体) (Pt)

65.8Pt [2025年3月期]



代表取締役 社長執行役員

富永 宏



新たな挑戦とさらなる変革により、 お客様の事業課題の解決に取り組み、 中期経営計画2026の目標達成を目指します。

中期経営計画2026の1年目を終えて、
その進捗状況と評価をお聞かせください。

私たちは、現在、「クレスコグループ中期経営計画2026（2024～2026年度、以下「中計2026」といいます。）」を推進しています。これは、2021年度から今後10年間の長期ビジョンとして「CRESCO Group Ambition 2030」をスタートしており、この長期ビジョンの具現化に向けた2番目のステップとして策定したもので、「お客様とともに持続的に成長し、社会を前進させる」ことを目指しています。この計画のもと、お客様にしっかりと価値を提供するとともに、社会に対する責任を果たし、クレスコグループとして持続的に成長していきます。さらに、お客様とのコミュニケーションを重視し、ITの分野でお客様の事業課題を解決することを最重要課題として注力していきます。

中計2026においては、達成すべき財務目標として、中計2026の最終年度の連結売上高700億円、連結営業利益率11.5%、ROE（自己資本利益率）15%を掲げています。

また、中計2026では、7つの成長戦略のもと、戦略推進のための組織を整備し、事業面、人材面における活動を展開しています。「共創型モデルの確立」、「品質リーダーシップ発揮」、「人的資本経営推進」、「技術・デジタルソリューションの拡張」、「事業連携促進」、「デジタル変革実現」、「グループ体経営」の7つの成長戦略にはそれぞれに担当役員を配置し、目標達成に向け努めています。計画全体の重要テーマとして、新たな挑戦とさらなる変革を掲げており、「挑戦」はお客様

企業の成長を実現する戦略パートナーへの進化を目指すものの、「変革」はコアビジネスの発展および、より強固な経営基盤の構築に取り組むものです。IT業界では、同じことをやり続けるだけ、言い換えると挑戦しなければ、1年後には陳腐化してしまう技術も多く、せっかく研究し、蓄積した技術が消滅してしまうこともあります。私は、常に挑戦を続けようと社内にメッセージを発信し続けています。お客様に私たちクレスコの価値を認めていただくことが最も重要な課題だと認識しており、従来のお客様からの高い信頼を継続し、次の世代につなげていくことに、真摯に取り組んでいかなければならないと考えています。

中計1年目を終え、売上高は計画を達成しましたが、不採算プロジェクトの影響で、収益性は若干ですが目標に届きませんでした。ただ、すでに事業プロセスを改善してリスタートしており、2年目以降はしっかり収益性を確保できる見込みです。売上高および営業利益の目標達成に向けて、M&Aを中心とした戦略を展開していく考えです。M&A市場は過熱状態で、案件の取り合いになってきていますが、私たちのターゲットはまず「地域補充」です。日本国内のあらゆる地域に万遍なくビジネス展開するとともに、ものづくりだけではなく、今後、お客様ニーズが非常に高くなる技術エリア、ITソリューション分野もターゲットとしていく考えです。



経営上の重要な課題と認識している点および 潜在的なリスクについてご説明ください。

経営上あるいは事業上のリスクかつ課題として認識しているのは、人材不足と育成です。当社は、これまでものづくりの教育を続けてきたのですが、近年の技術革新や市場変化に伴い、ものづくりだけではなく、外部で開発されたソリューションを理解し取り込んで、それをお客様に価値として提案していく人材の育成がきわめて重要になってきました。新卒採用だけではなくキャリア採用における人材確保も大きな課題になっています。加えて、マネジメント層の人材も不足しており、成長拡大のためには、あらゆる階層の人材拡大に努

めなければなりません。

現在、IT人材市場はひっ迫しており、離職率の高さも顕在化しています。私たちは、このような状況を受け、給与など待遇を引き上げてしっかり募集に臨むとともに、社員満足度を高め、社員のエンゲージメント向上に努めています。また、現在、採用強化に取り組んでいることを、外部に対してより戦略的にしっかり発信し、ブランディングを強化して採用に結びつけられるよう、積極的に投資していく考えです。

事業ポートフォリオ全体の状況を財務的な視点から どのように評価されていますか。

当社には金融、製造、エンタープライズ、デジタルソリューションという4つのセグメントがあります。各セグメントとも、それぞれお客様と良好な関係を築いており、それぞれが同じように年率8%から10%の伸びで成長することを目標としています。もちろん、すべてのセグメントが同じ時期に好調に推移するわけではありません。コロナ禍の際に私たちの古くからのお客様である旅行業界の業績が大きく落ち込み、当社への発注も激減したように、あるセグメントが不調に陥

ることもあります。当時、私たちはそのセグメントから他の好調なセグメントに投資を転換し、社内のリソースの移動も含めて柔軟に対応しました。このような、好不調の波をセグメント間で補い合える事業ポートフォリオを有することは、財務の安定性の観点で評価できていると考えています。今後も、幅広いお客様に対し柔軟にリソースを活用しながら、満遍なく成長を目指していく考えです。

長期的な成長戦略において、 最も重要な課題は何でしょうか。

私たちが長期的に成長性を確保するための鍵は、デジタルソリューションの強化、拡大です。現在、デジタルソリューションの売上高は全体の10%弱ですが、もっと伸ばしていかなければなりません。製品のライセンスだけでは収益性そのものは低いのですが、実はソリューションを組み入れることによって周辺サービスの売上がかなりの伸びを示しており、これを起点として全体の売上拡大に大きく寄与しています。今後は、特に生成AIの領域に対し、お客様の投資機運が非常に高まっていくとみております。どの事業体でも生成AIを活用した新たなIT資産を求めており、この動きにスピーディーに対応していく計画です。また、デジタルソリューション拡大には、ラインナップの拡充に加え、社員やビジネスパートナー、アライアンス先の企業などリソースの拡大も必要です。例えば製品を持っている企業や人材を供給してくれる企業などとの連携が非常に重要になってきます。10年後の私たちのありたい姿は、数値面で言えば「2030年の売上目標1,000億円」です。その実現に向けて、グループ企業やお客様に対応する現場が連携して一枚岩になることが重要です。お客様に

クレスコグループとしての価値をさらに提供できるようになることが求められています。現在、お客様に対してクレスコ単独で向き合うケースが多いのですが、開発拠点やグループ会社と連携できる場面が多くあり、お客様にとってもそちらの方がメリットのある場合もあります。今後は、クレスコグループとしての価値をもっと認めていただけるよう、グループ一体となった事業展開に取り組みたいと考えています。もう1つ挙げれば、ITの世界はものづくりだけではなくなっています。ITソリューションの時代にあって、私たちはデジタルソリューションと呼んでいます。お客様にスピーディーに高付加価値のソリューションを提供することをクレスコグループの得意分野にしていくことが、グループにとっての今後の大きな転換点になると思います。従来、当社グループ事業の9割以上を請負開発が占めています。これを転換し、お客様に提案する活動をもっと拡大しなければなりません。従来の開発分野を減らすわけではなく、デジタルソリューションのエリアをもっと戦略的に拡大し、全体の25%程度に引き上げていく考えです。

株主還元を含むキャッシュアロケーションに関する考え方と、 今後の具体的な方針についてお聞かせください。

キャッシュアロケーションとして、中計2026では3年間で200億円を投資すると掲げています。1年目は60億円の投資を実行し、良いスタートを切ったと認識しています。2年目以降は、先に述べたとおり、時代についていくために、人材育成への投資をさらに拡大する計画です。また、トップラインを上げていくために、M&Aへの投資を含めた事業戦略や技術戦略も確実に推進する必要があります。当然、株主の皆様への還元もより意識する必要があり、今年度は配当性向を、前

期の40%から50%に引き上げるとともに、自社株買いも実施しました。引き続き、株主の皆様にご満足いただける施策を実行していきます。

財務戦略については、これまで単年での売上高拡大、営業利益の創出、そして株主還元へ、というPLを重視した手法を続けてきました。最近、東証の2023年3月要請^(注1)もあり、「資本コスト経営」と言われる、BSを意識した効率的な経営スタイルへの転換を求められています。また、投資家の皆様か

らはキャッシュや投資有価証券を持ち過ぎているとの指摘も受けています。私たちも、さまざまな環境変化の中でBSを意識した資本コスト経営を、目標値を持って実行していかなければならないと議論を進めており、今後の財務戦略につながっていくと考えています。

当社では、財務規律を明確に定めるのではなく、代表権を持つ2名の取締役が財務的な施策、例えば今年5月の自社株買い、配当性向についても毎月の取締役会において社外取締役も含めて議論しています。機関投資家の方からのレポートも提供されており、それを取締役会で共有し、また社内の取締役は社外取締役に対して現状を説明あるいは提案するという合議制を取っています。

なお、金融資産が多いということについては、かつてリーマンショックの時に、経営的にきわめて厳しい状況に直面した経験があるためです。金融リスクが実現すると全産業がIT投資を控えてしまい、私たちの事業および財務に大きな影響を及ぼします。固定費を賄い、当社の企業価値の源泉である人材の雇用維持のためにもある程度のキャッシュを持っておきたいと考えるのは、このような歴史的背景があります。この点につき、投資家の皆様に私たちの考え方をしっかりと説明し、ご理解いただけるよう努めております。

注1：「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応等に関するお願いについて」
<https://www.jpx.co.jp/news/1020/20230331-01.html>

サステナビリティ経営に関する考え方や、具体的な取り組みについてお聞かせください。

私たちは、技術をしっかりと蓄積し、自分たちの技術でお客様に価値を提供していこうという事業方針のもとに成長を遂げてきました。ただ、社会環境の変化に伴って、社会にしっかりと貢献していかなければならないとの考えが強まってきました。自分たちの技術をもとに提供した製品やサービスが社会に貢献する、次のステップに進もうという意欲が、全社的に高まってきたのです。サステナビリティ経営について議論を重ね、SDGsに掲げられた17の重要テーマを参照しながら、私たちはその中のどこで社会貢献できるのかを検討してきました。そこで浮かび上がってきたのは、人材育成です。社会に貢献するIT人材の輩出を、私たちの取り組むべき最重要テーマと決めました。同時に、5つのマテリアリティ「DX・イノベーションによる持続的な社会の実現」、「ITを通じた地球環境への貢献」、「安全なデジタル社会の確立」、「多様な人財が働きがいを持って活躍できる機会の創出」、「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」を特定し、実際の事業においてどのように推進し、実現していくかも議論しました。このような議論を重ねる中で、以下にご紹介する、私たちの事業あるいは企業としてのあり方の根底を成す「クレスコ憲章」が、サステナビリティ経営においても最も重要な指針である、との考えに帰結しました。

「クレスコ憲章」

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

この憲章が示す、人間中心、実力本位あるいは最高の技術といった言葉を、経営陣、特にキャリアの長い経営陣は、入社以来常に念頭に置いてきました。自由、若さという言葉を胸の内に秘めながら成長してきた経緯があります。私は、新たに入社してきた若い世代の人たちにも、この理念をしっかりと伝承していかなければならないと考えています。クレスコ憲章が最も分かりやすい例ですが、当社には技術を好きな人が多く、経営陣が指示しなくても勉強会などのコミュニティを作って、皆で取り組み学び合っています。この企業カルチャーは昔からあるもので、技術者それぞれが自分のやりたい技術についての研究に取り組んでおり、非常に良い文化だと思います。当社社員の9割は技術者ですが、自らの技術にプライドを持っており、お客様と同じ目線で会話でき、そこから受注につなげていくパターンが非常に多くみられます。

この企業カルチャーを背景に、サステナブルな社会の実現に貢献していきたいと考えています。

サステナビリティを意識した具体的な活動として、現在、名古屋大学と連携して次世代の車作りに挑んでいます。同大学に設立されたクレスコSDV研究室に寄付を実施すると

もに、人材も派遣して次の車を作る人材育成に取り組んでいます。また、札幌では16歳以下の子もたちにプログラミングを教える活動も展開するなど、さまざまな機会を捉えて私たちならではの活動を進めています。

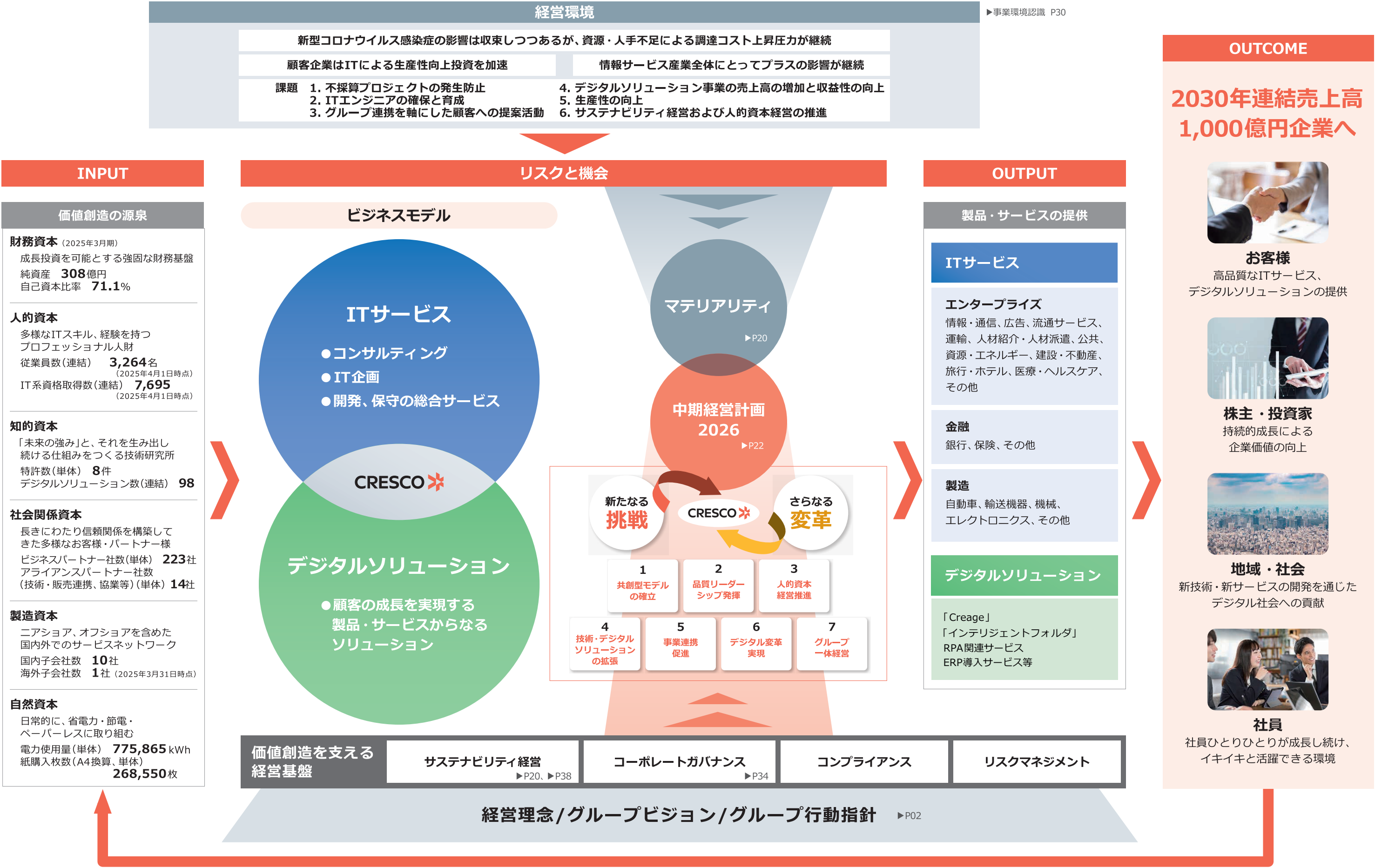
ステークホルダーの皆様へのメッセージをお願いします。

私たちは、今後も引き続き株主還元を意識しながら資本戦略を計画的に推進していきます。特に、投資の拡大では人材投資とM&Aが大きなポイントになります。また、デジタルソリューションの拡大について、従来のアライアンスとは異なり、ベンチャー企業との連携、技術研究的な投資も視野に入れてしっかりと進めていく考えです。

企業価値の向上に向けて、私はこの数年経営を担い、常に実績を上げてきた自負があるものの、残念ながら株価評価に反

映されてこない悩みがあります。やはり、「資本コスト経営」への転換期にいるのだと感じています。現在、BSをどのように改善するか、議論を進めており、結果的に株主還元についても投資家、株主の皆様にも納得していただけるよう、しっかり取り組んでまいります。企業運営も事業推進も、タイムリーかつスピーディーに展開していく決意です。ステークホルダーの皆様には、私たちの活動をご理解いただき、今後にご期待いただきたいと思います。





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2025年3月期末時点で、自己資本比率71.1%と盤石です。また、営業利益率（連結）10.2%、ROE（連結）は15.1%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）
308億円

自己資本比率（連結）
71.1%

成長投資を可能とする強固な財務基盤

**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）
3,264名（2025年4月1日時点）

IT系資格取得数（連結）
7,695（2025年4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

**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、2025年3月期実績で10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）
8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

**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）
223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）
14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

**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、ニアショア開発や工場企業向けの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（2025年3月31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

**自然資本**

事業における最大のネガティブインパクト（CO2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）
775,865 kWh

紙購入枚数（A4換算、単体）
268,550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 富永 宏

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。選定は、社会重要度と事業影響の二軸評価に基づきます。

プロセス 課題抽出 ▶ 二軸評価 ▶ 5テーマ集約／取締役会承認・年次見直し

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 持続可能な消費の模式、9 持続可能な消費の模式、10 持続可能な消費の模式、17 持続可能な消費の模式
	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 持続可能な消費の模式、7 持続可能な消費の模式
	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 持続可能な消費の模式
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 持続可能な消費の模式、4 持続可能な消費の模式、5 持続可能な消費の模式、8 持続可能な消費の模式、10 持続可能な消費の模式
	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 持続可能な消費の模式

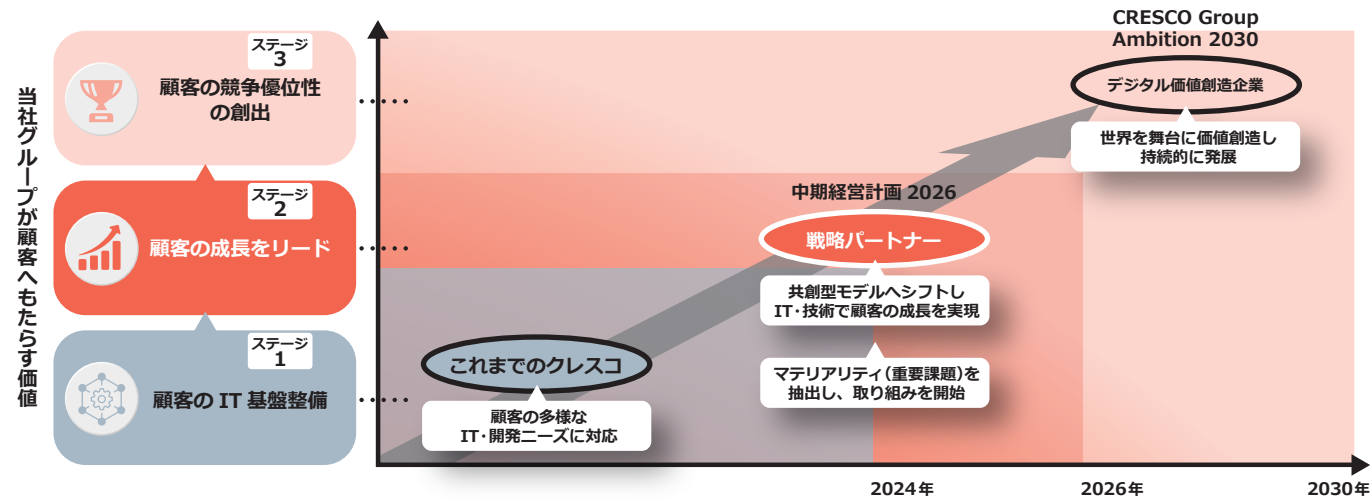
社会にもたらす価値：当社グループにおけるサステナビリティ経営

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。



顧客にもたらす価値：価値創造のロードマップ

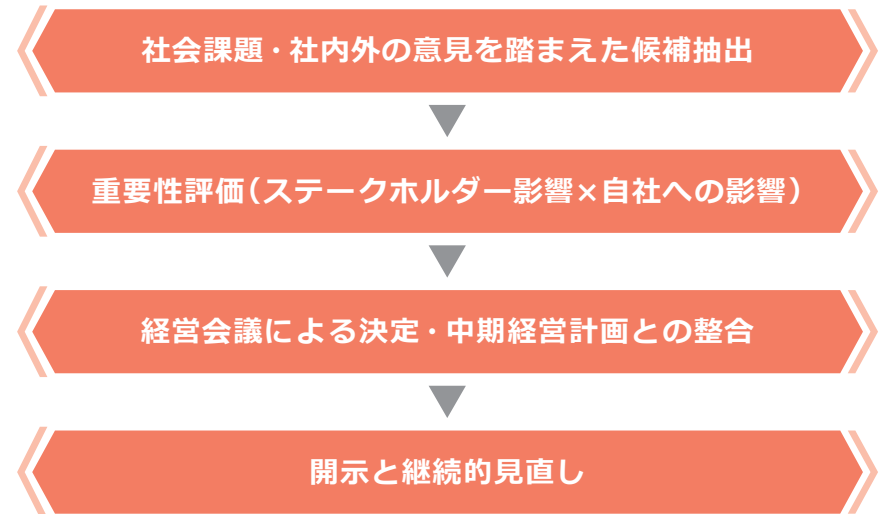
IT・技術を通じて顧客の競争優位性を創出し、ともに社会を前進させるデジタル価値創造企業を目指します。



当社のマテリアリティと中期経営計画との連動

当社は、持続的な企業価値向上に向けて、ステークホルダーの視点と社会環境の変化を踏まえたマテリアリティ（重要課題）を特定し、中期経営計画と連動した取り組みを推進しています。

マテリアリティの特定プロセス



区分	マテリアリティ（重要課題）	主な対応戦略（中計との連動）
事業機会の創出	顧客と共創する新たな価値の提供	新サービス・ソリューション創出、DX推進
	AIの活用・デジタル定着	生成AI活用・CrePT開発・内製化強化
技術基盤強化	技術力の向上	研究開発戦略、技術ブランディング
組織・人財基盤強化	人財育成・多様性・エンゲージメント	教育体系整備、DE&I推進、柔軟な働き方
顧客信頼	顧客本位のサービス・提供価値	品質向上、顧客満足度調査の活用
環境・社会責任	サステナビリティ推進	脱炭素対応、GHG排出削減、環境配慮のシステム開発
コンプライアンス・統制	企業倫理・ガバナンスの強化	グループ経営管理、リスクマネジメント
情報セキュリティ	サイバーリスク対応	セキュリティ対策、ISMS、CSIRT運用
社会価値の向上	社会的信頼の向上	ブランド価値向上、透明性の高い情報開示

今後の見直し方針

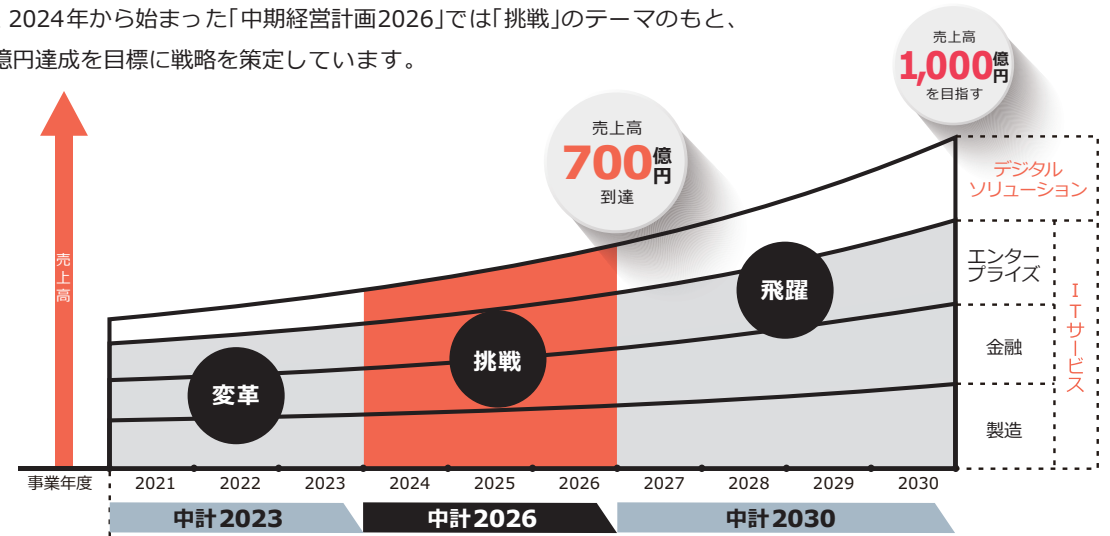
マテリアリティは社会・環境変化に応じて定期的に見直し、ステークホルダーとの対話を通じて開示内容の進化を図っていきます。

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

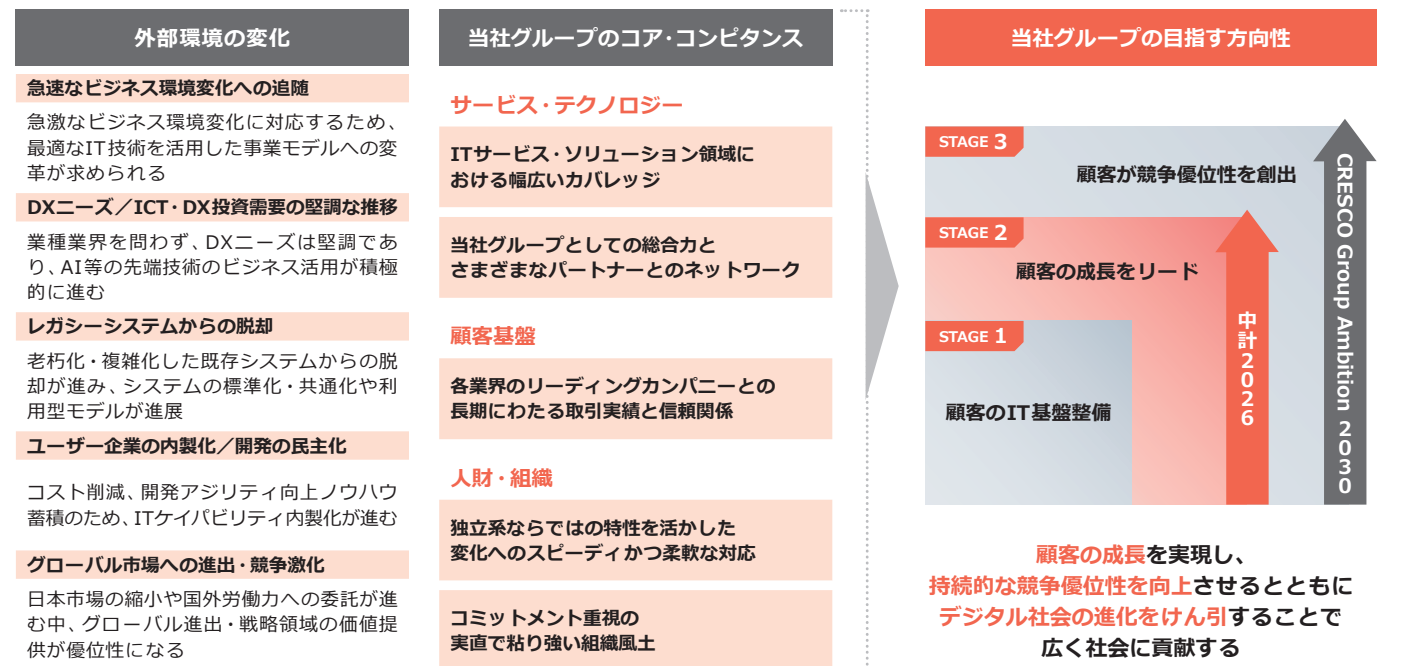
当社グループは、2030年までに売上高1,000億円企業になることを目指します。そこに向け、2024年から始まった「中期経営計画2026」では「挑戦」のテーマのもと、売上高700億円達成を目標に戦略を策定しています。



「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。



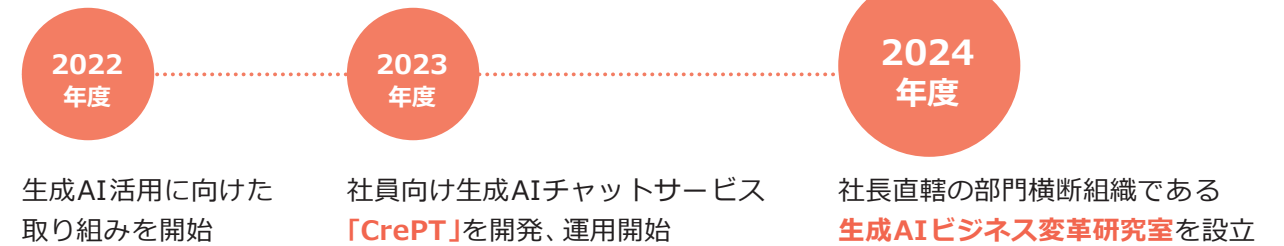
中期経営計画7つの戦略の取り組み状況

成長戦略		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

生成AIの全社的活用を通じて、生産性と競争力を最大化

当社は、生成AIを中期経営計画2026の重要施策と位置づけ、業務効率化・サービス高度化・人財育成の3領域で活用を推進しています。2022年から段階的に取り組みを進め、社内チャットツール「CrePT」や専門組織の設置など、実効性ある活用体制を整えています。

取り組みの歩み

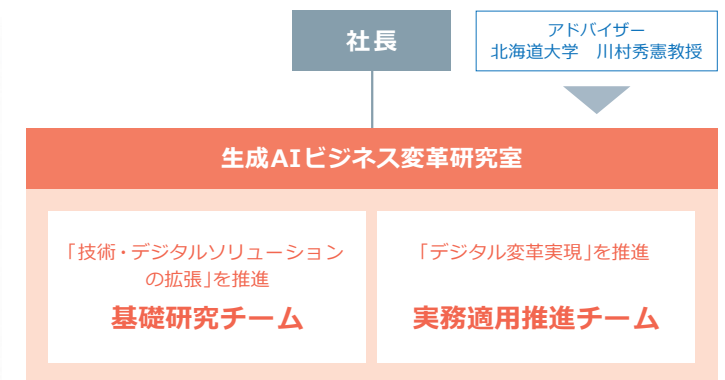


2024年度の取り組み

顧客への新たな価値創出	生成AIを利用した社内デジタル変革	生成AI時代に適応する人財育成
デジタルソリューション提供 「生成AI環境構築サービス」の提供開始 ITサービス他ビジネスの品質向上 開発部門社員の生成AI利用率は62%（前年度末時点：36% 26% Up↑） システム開発プロジェクトに活用開始	社内管理業務の効率性向上 管理部門社員の生成AI利用率は72%（前年度末時点：35% 37% Up↑） AI自動回答サービスの社内運用開始 「社内コンシェルジュサービス」が社内ルール関連照会に対応	社内オリジナル教材によるスキル向上 「生成AIリテラシー講座」 全社員受講率 95%以上 部署向けハンズオン講座開催 累計22部署で開催



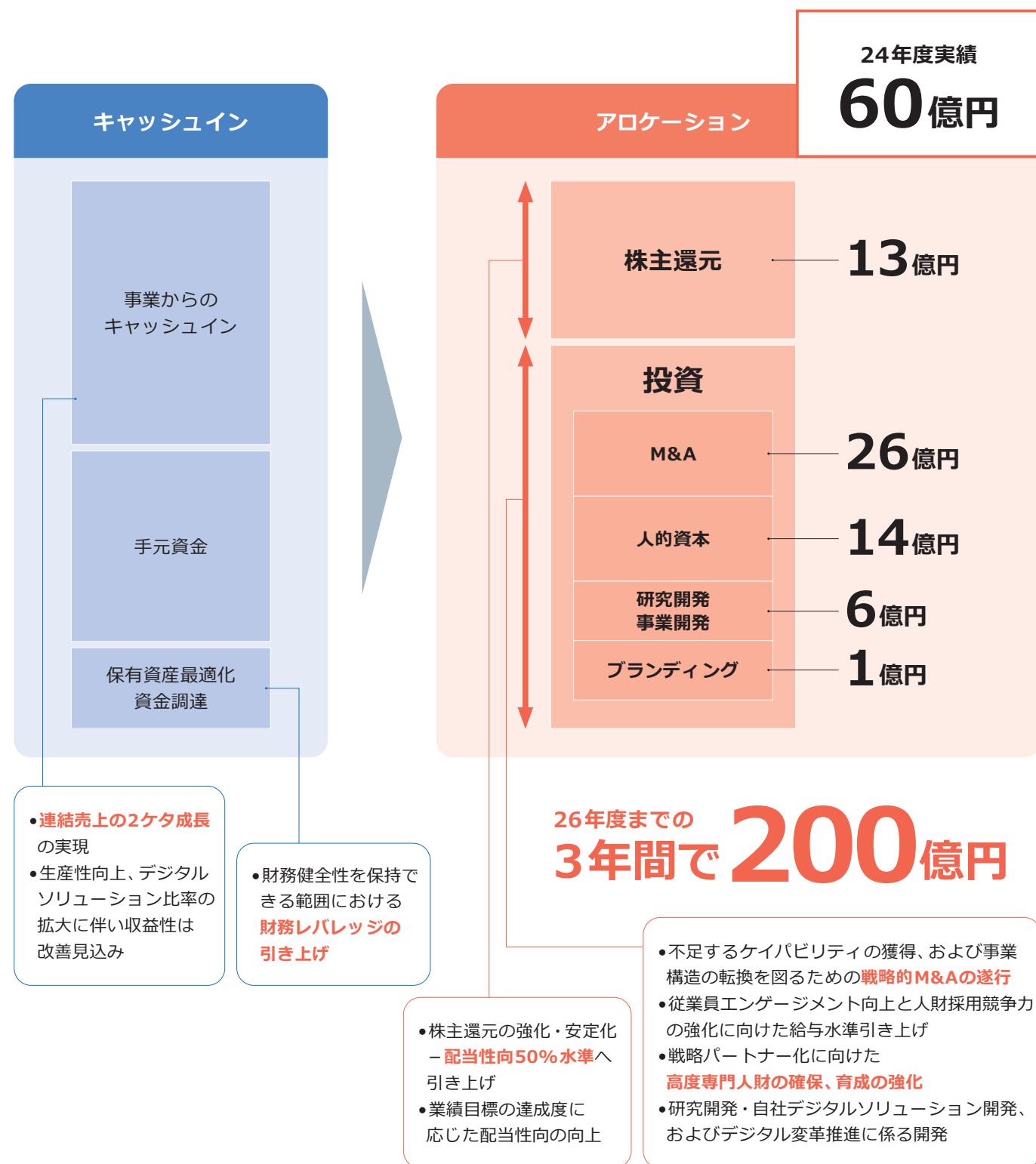
↑ CrePT（※図はイメージです）



「CRESCO Group Ambition 2030」「中期経営計画2026」達成に向け、あらゆる局面で生成AIを活用し、生産性・競争力を最大化して価値を創出する

キャッシュアロケーション方針

当社は、中期経営計画において、創出したキャッシュを成長投資と株主還元以最適配分するキャッシュアロケーション方針を定めています。具体的には、2023年3月期からの3年間で200億円の投資枠を設定し、M&Aや人的資本、技術開発、ブランド強化などへの戦略的投資を推進するとともに、安定的かつ持続的な株主還元にも取り組んでいます。あわせて、ROEや営業利益率といった資本効率の指標も重視し、企業価値の向上を目指した経営を進めています。



新たな開発拠点「Teq-C」を開設！

これまで分散していた当社の開発拠点を集約し、社員の働きやすさやコミュニケーション活性化を徹底的に追求しました。細部までこだわったレイアウトや設備のもと、社員のモチベーションと能力を最大限引き出し、生産性の飛躍的な向上や斬新なサービスの創出を図ります。

Teq-Cに込めた想い

最高の技術を創造する／生み出す環境を構築したいという思いを込めてレイアウトや設備をデザインしています。このコンセプトに基づき作り上げた拠点に、「Technology」と、当社が大切とする「Quality」を掛け合わせ「**Teq-C (テックシー)**」と命名しました。

Teq-Cのもつ競争優位性

よりよい技術を創出するために必要な③要素を徹底的に追求

①



集中

- 1人用の集中作業スペースを用意

②



コミュニケーション

- 仕切りが少なく見通しのよいオープンな空間
- 打ち合わせスペースを十二分に用意し、いつでもどこでもコミュニケーションを取れる環境に

③



休息・リフレッシュ

- 暖かな照明のなか、緑に癒されながら、ゆっくり疲れを取れるカフェスペース

AIカメラで変わる働き方

新人研修プロジェクト

新人社員が主体となり、AIカメラ「AITRIOS」を使った在室可視化システムを構築しました。このシステムは、セキュリティと利便性の向上が目的です。画像データではなく「人がいる」という情報のみを送信することで、プライバシーを保護します。また、会議室の利用状況把握や退館時の確認を効率化します。将来的には、蓄積データを活用してフリースペースのレイアウト改善にも役立てていく予定です。

このプロジェクトは、実践的な教育として、新人社員がエッジAIからUIデザインまでを手がけています。当社は今後も、技術と人材の両面でイノベーションを推進していきます。



在室状況可視化システムのデモ画面。オフィスの利用状況が一目でわかり、効率的な働き方をサポートします。

当システムのAIカメラは、ケースも社内の3Dプリンターで作成されました。画像データではなく「人がいる」という情報だけを送ることで、プライバシーを守ります。



取締役 常務執行役員
経営戦略担当

寺村 孝幸



事業戦略と市場環境について

クレスコグループは、ITサービスとデジタルソリューションの2つの領域で事業を展開し、さらにITサービスはエンタープライズ、金融、製造セグメントで構成されています。エンタープライズは物流、人材、不動産、旅行業等、金融は銀行、証券に加え、生保を含む保険関連のお客様を中心に事業を展開しています。製造は自動車産業が中心となります。デジタルソリューションは、クレスコグループが展開するサービス、プロダクトを中心にお客様にソリューションサービスとして提供しています。現在、推進中の「クレスコグループ中期経営計画2026(2024～2026年度)」(以下「中計2026」といいます。)では、既存のお客様に対する価値提供の拡大に加え、今後、私たちがどのような強みを持って対面する業界に価値を提供できるのか、また、お客様の価値を上げるために提案型のビジネスを開発、提供していくか、戦略に則った具体的な施策をブラッシュアップしている段階です。今後、中計2026で掲げる7つの戦略を中心に、目標達成に向けたビジネスを展開していきます。

昨年度まで私が管掌していた製造部門では、自動車産業における電気自動車の開発が3年先あるいは6年先の着地を目指して進められています。バッテリーEVよりもハイブリッドの方が使いやすいという評価が高まりつつあり、事業投資がプロジェクト単位で縮小するなど、外的な環境変化によって、私たちのビジネスへの影響が非常に大きくなります。また、エレクトロニクス業界においても、テレビ、スマートフォンの販売の減少が、モバイルビジネスに影響します。一方で、金融においては法規制の変更や金利上昇に伴って、お客様にとっては投資を実行しやすい環境となっています。

DX戦略について

私たちが取り組むDXには、クレスコ社内のDXとお客様に提供するDXがあります。社内DXとして、将来に向けて基幹システムの刷新を進めており、経営の見える化も含めたデジタル化の加速を図っています。そして、そこで積み上げた知見、ノウハウを将来的にはお客様に提供するビジネスの創出に活かしていく考えです。また、お客様向けDXでは、お客様の現在の最大の関心事が「生成AIの活用」となっていることから、私たちが「生成AIビジネス変革研究室」を設立し、プロダクトやサービスの開発を推進しているところです。

クレスコグループの今後の成長を担うデジタルソリューションについて、現状セグメント利益率が低いと指摘をいただくケースも多いのですが、今後さらにIT人材が国内で不足していく中、将来予測に基づき、あまり人手に依存しないビジネス形態を生み出していく取り組みを進めています。世の中のニーズも、システムをゼロベースからスクラッチで開発するのではなく、既存のソフトなどを活用しながらスピーディーに必要なものを提供することが求められています。私たちも、そうしたビジネスモデルを構築し、新規のお客様に対してしっかりアピールすることで、従業員1人当たり売上・利益の向上を目指していく計画です。

また、こうしたDX戦略を推進するための環境整備については、人材が重要なポイントとなります。人材確保については新卒、キャリア採用を含めて力を入れており、特に製造部門では10%の増員を目指しています。採用活動では、新入社員向け会社説明会やOB、OG訪問を増やすとともに、YouTubeやSNSを活用するなど、広告宣伝の強化にも取り組んでいきます。近年の人材市場は、お客様を含め各社が自社で開発するた

デジタルソリューション事業、自動車事業の拡大とともに、人材の強化に取り組み、経営戦略担当としての使命を果たします。

めIT人材を増やしていることもあって、人材の奪い合いになっている状況です。こうした環境変化に対応し、当社ではキャリアを複数選んで学べる仕組み、初学者でも入りやすい環境を整備しています。これらを学生から評価いただき、好調にエントリーいただいている情報系その他理系学生に加え、文系学生のエントリーも増加しています。

デジタルソリューションの拡張

従来、デジタルソリューションは、プロダクトとサービスの売上がほとんどを占めていました。しかし、デジタルソリューションは、これらにとどまらず、そのサービスやプロダクトをお客様が使える環境、使った後の環境も含めて提供し、お客様の課題を解決するものです。これら、導入前後のお客様の教育、導入後の運用保守といった領域も含め、デジタルソリューションのさらなる拡張を図ります。今後の戦略方針としては、お客様起点での技術・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し、将来に向けた新たな技術の探索を進めていきます。また、強化すべきポイントとしては、私たちがお客様のニーズをもっと深く理解することで、そのニーズに合ったソリューションを開発しなければなりません。そして、そのソリューションによってお客様の課題を解決した成果をもっと外部に発信していく必要があります。さらに、社内ですでに経験、知見をアセット化し、お客様への提案力を高めていくことが重要です。

長期的な視点における事業戦略

10年後のありたい姿を想定した上で現在行うべき事業展開、それを実現するために必要な戦力とは何か、を考えることが、私の経営戦略担当としての使命だと考えています。中計2026で最も注力しているのは、採用、ビジネスパートナーとの関係の拡充、そしてITソリューションの強化です。加えて、人事制度を含め社員が働きやすい環境整備にも取り組んでいるところです。これから、私たちの事業領域をさらに拡大していく中で、どうすれば社員が働きやすくなるのか、同時に私たちに協力しているビジネスパートナーがどうすればビジネスをしやすくなるのか、その環境整備が私の大きな仕事だと認識しています。そのために、プロセスおよび仕組みの変更にとりかかっており、2026年にはいくつかの施策を実行したいと考えています。なお、3年後を目安として、ビ

ジネスパートナーとの新たな関係の土台を整備する考えです。また、ITソリューション強化については、ビジネスパートナーとのアライアンス拡充や自社開発のほか、M&Aによる強化にも力を入れていきます。

モビリティ戦略の今後について

今年度から、旧インダストリアルビジネス本部をモビリティDXビジネス本部とインダストリアルビジネス本部の2つに分けました。モビリティDXビジネス本部の活動に関しては、現在、世界の市場シェアの30%を占めている日本車が、バッテリーEVの時代になってもこのシェアを維持するための戦略として、SDV(Software Defined Vehicle)への取り組みを始めています。これは、ソフトウェアを中心とした自動車設計の取り組みで、自動車内におけるコミュニケーションのあり方など、多様なソフト開発が国の戦略に則って推進されています。2024年、私たちは名古屋大学に対して寄付を実施しましたが、同大学ではSDV研究が進められており、私たちもそこに参画することにしたものです。同大学では、当社と長く産学連携で協働いただき、2025年4月には当社技術顧問に就任された高田広章教授が、SDVに関してOpen SDV Initiativeという組織を立ち上げており、その活動をサポートするため20名近くのメンバーを参加させています。これは、社員教育も含めてSDV研究への協力を通じて、社会貢献していこうという考えに基づいたものです。私たちは、今後、自動車におけるソフトウェアの比重が高まる動きの中で、お客様に向けたソフトウェアの教育や、生成AIの教育などにも力を注いでいきます。現在、私たちは多数の完成車メーカーとも取引を拡大しており、共同で進めるビジネスの種類も相当数増えたため、モビリティDXビジネス本部を独立させたものです。自動車産業では、バッテリーEVも含めて3年先、6年先に着地する開発を進めており、エンドトゥエンドという言い方がありますが、これはAIを使って自動走行することを指します。ソフトウェアによる認識から判断、そして走行までAIを使って実現する技術が着目されており、私たちもその技術領域に積極的に参加し、開発に注力しています。

今後も、既存のセグメントの強化に加え、デジタルソリューション事業、そして自動車事業の拡大とともに、クレスコグループの将来を担う人材の強化にしっかりと取り組んでいきたいと考えています。

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

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

2

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

3

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

4

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

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

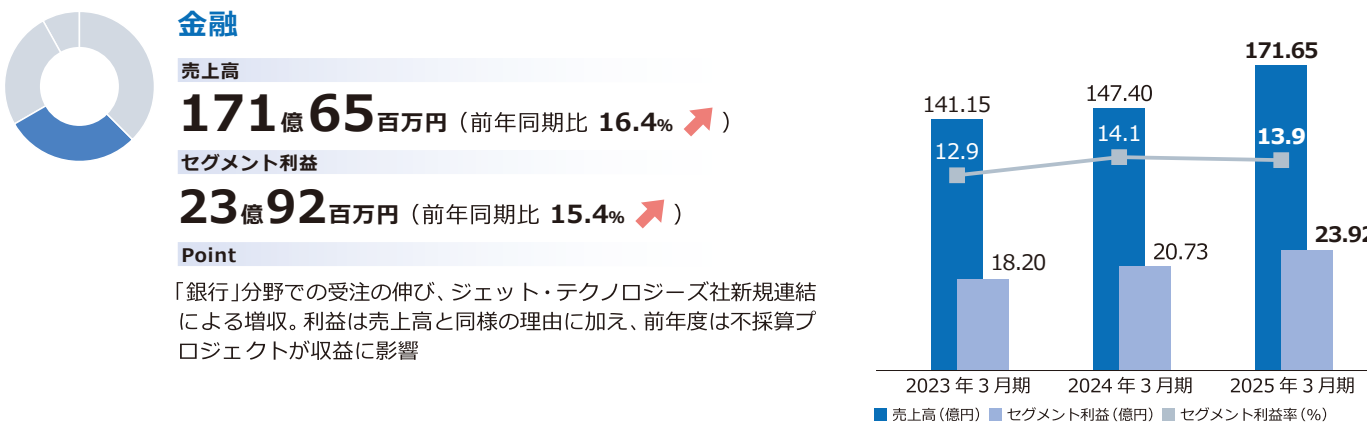
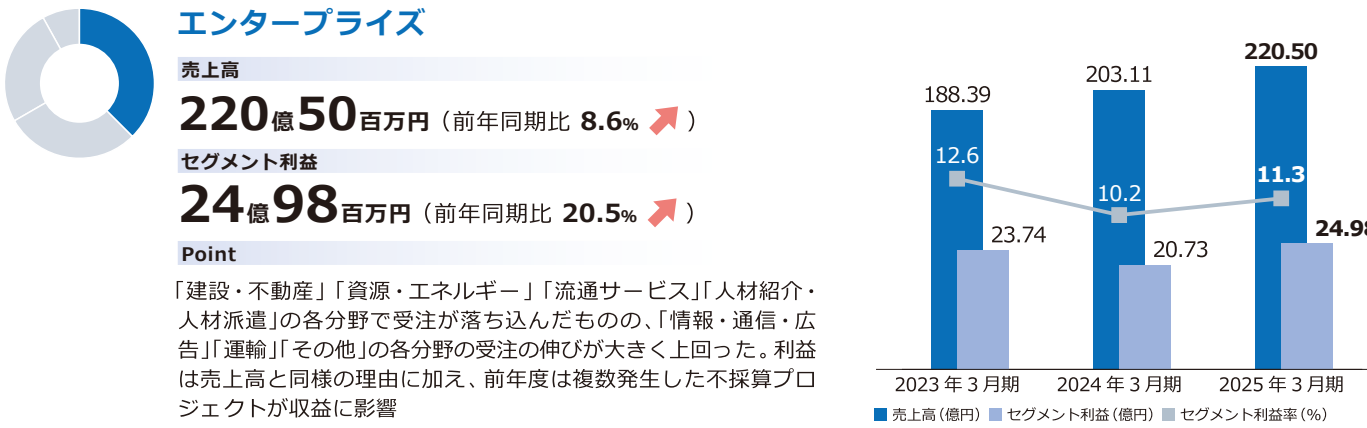
6

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

ITサービス事業



デジタルソリューション事業



マネジメント体制

2025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		●	●	●	○	●	○	●		_____
	富永 宏	代表取締役 社長執行役員	委員	●	●	●	○			○		_____
	寺村 孝幸	取締役 常務執行役員		●	●	●	○			○		_____
	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
	高石 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	平野 健一	常務執行役員	事業部門担当 兼 金融ビジネス本部長	大山田 博彦	執行役員	インダストリアルビジネス本部長
	高津 聡	常務執行役員	事業部門担当 兼 デジタルモダナイゼーション本部長	佐藤 佳奈	執行役員	マーケットディベロップメント本部長
	岩見 聡	執行役員	事業推進／地域活性化担当	平澤 淳	執行役員	経営企画本部長
	小鹿 稔	執行役員	コーポレートサービス本部長	村田 勝徳	執行役員	地域イノベーション本部長
	佐々木 靖司	執行役員	IR／コーポレートガバナンス担当	吉田 真樹	執行役員	モビリティDXビジネス本部長
	細田 敦史	執行役員	グループサービス本部長			
	留奥 修	執行役員	エンタープライズビジネス本部長			

「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の実務経験
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	土業、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

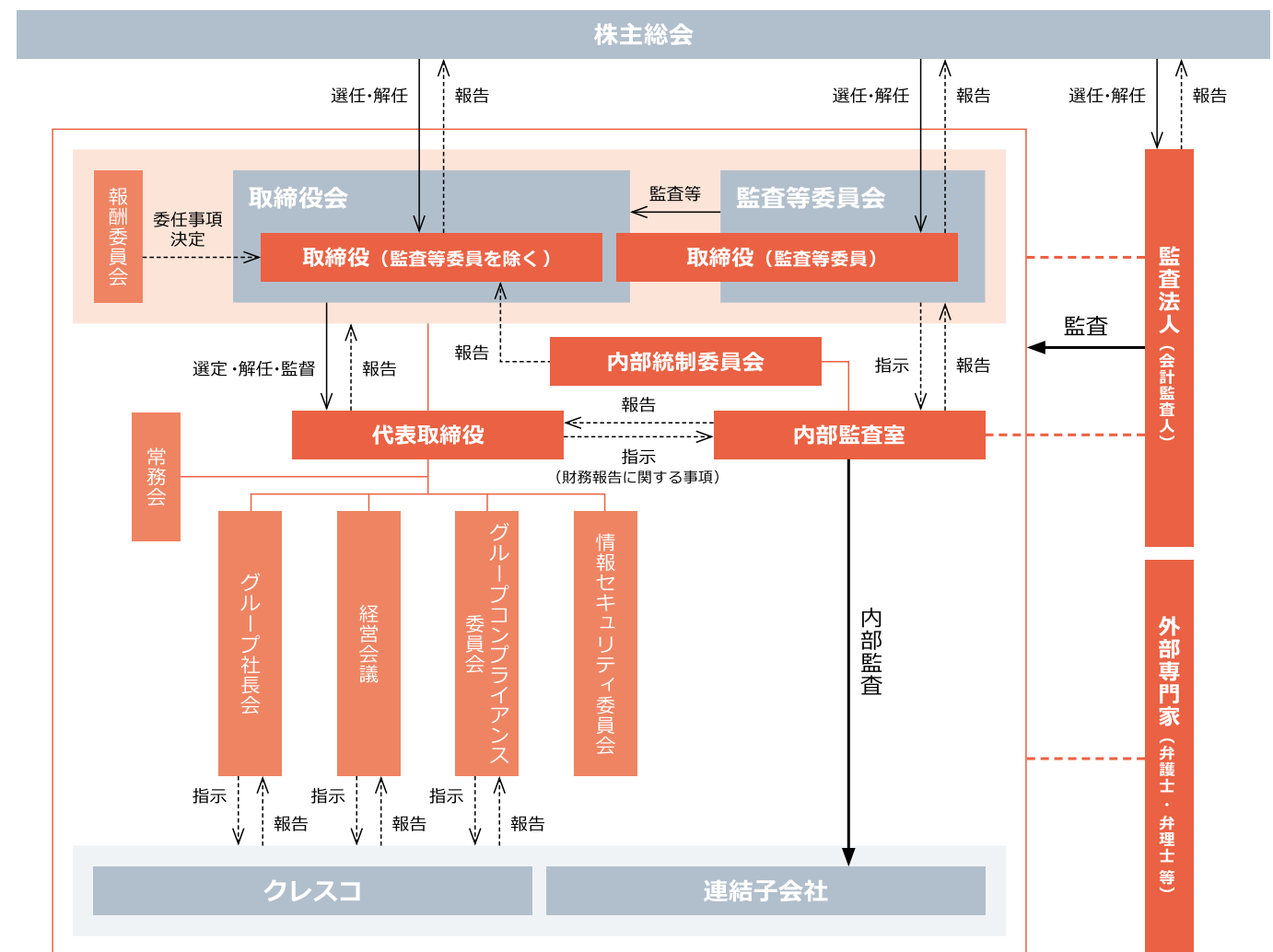
当社は、さまざまなステークホルダー（利害関係者）の権利・立場や健全な事業活動倫理を尊重する基本的な姿勢や考え方を明文化した「クレスコ憲章」を経営理念とし、企業活動の指針としております。コーポレート・ガバナンスの基本方針「すべてのステークホルダーにとって企業価値を最大化すること」「経営の効率性、透明性を向上させること」「株主のみならずに対する受託者責任・説明責任を十分に果たすこと」に沿って、取締役会を中心とした的確かつ迅速な意思決定および業務執行体制ならびに適正な監督・監視体制の構築を図るとともに、多様な視点、長期的な視点に基づいたコーポレート・ガバナンス体制を構築しております。

また、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

コーポレート・ガバナンス体制等一覧表				
(2025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 (2024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



※「サステナビリティ事務局」が2025年4月に発足しましたが、バーチャル組織の為組織図には表示されていません。

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	

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。

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	

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	
グループ各企業の独立性を尊重しながらも緊密に連携した、 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	

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	

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います。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います。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上昇、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。

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います。

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	

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	

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(2025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。)	110,975	89,700	13,660	7,615	4
監査等委員 (社外取締役を除く。)	19,600	16,800	2,800	—	1
社外役員	24,000	24,000	—	—	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。

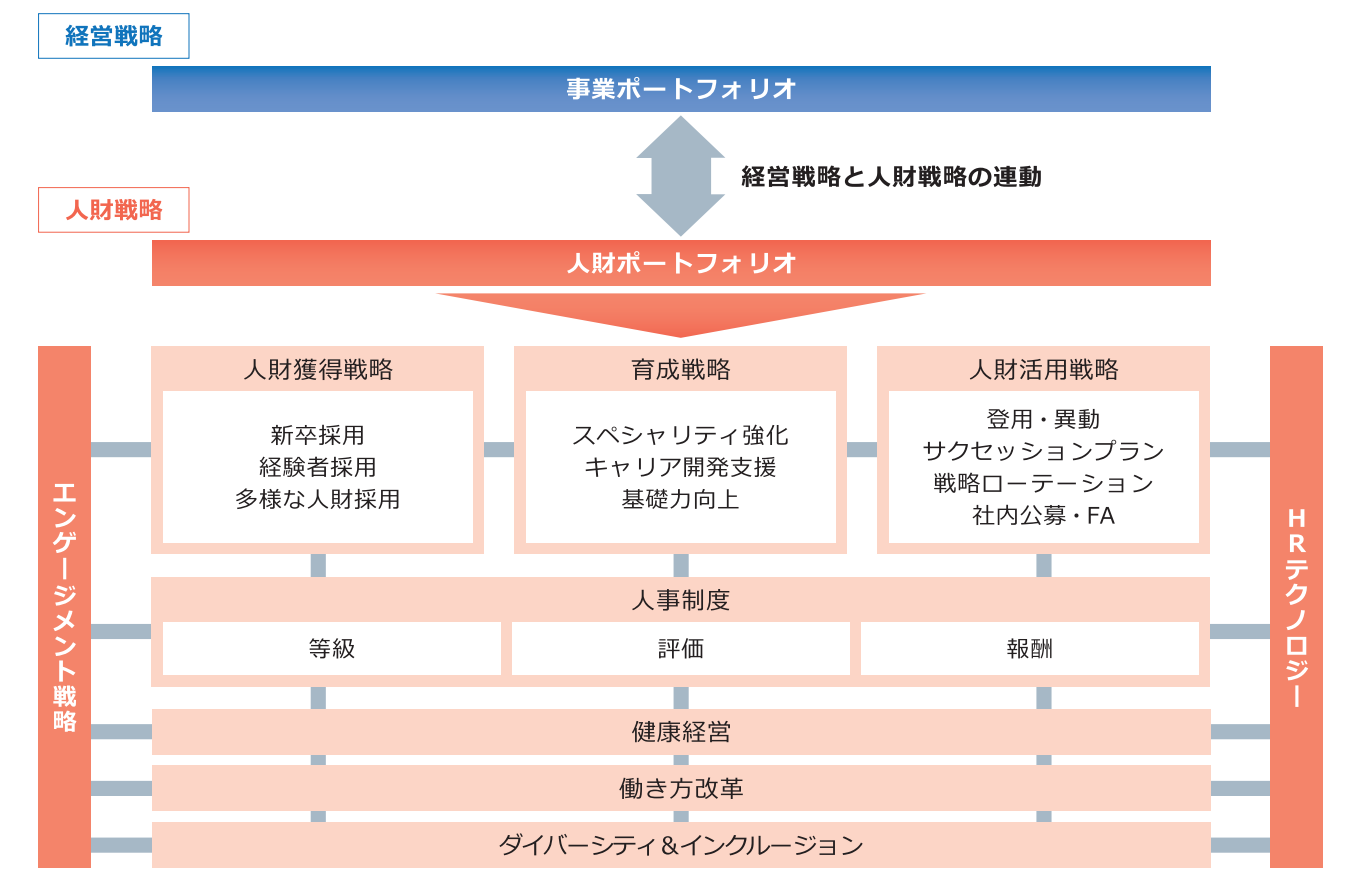
サステナビリティに関する考え方および取り組み

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。

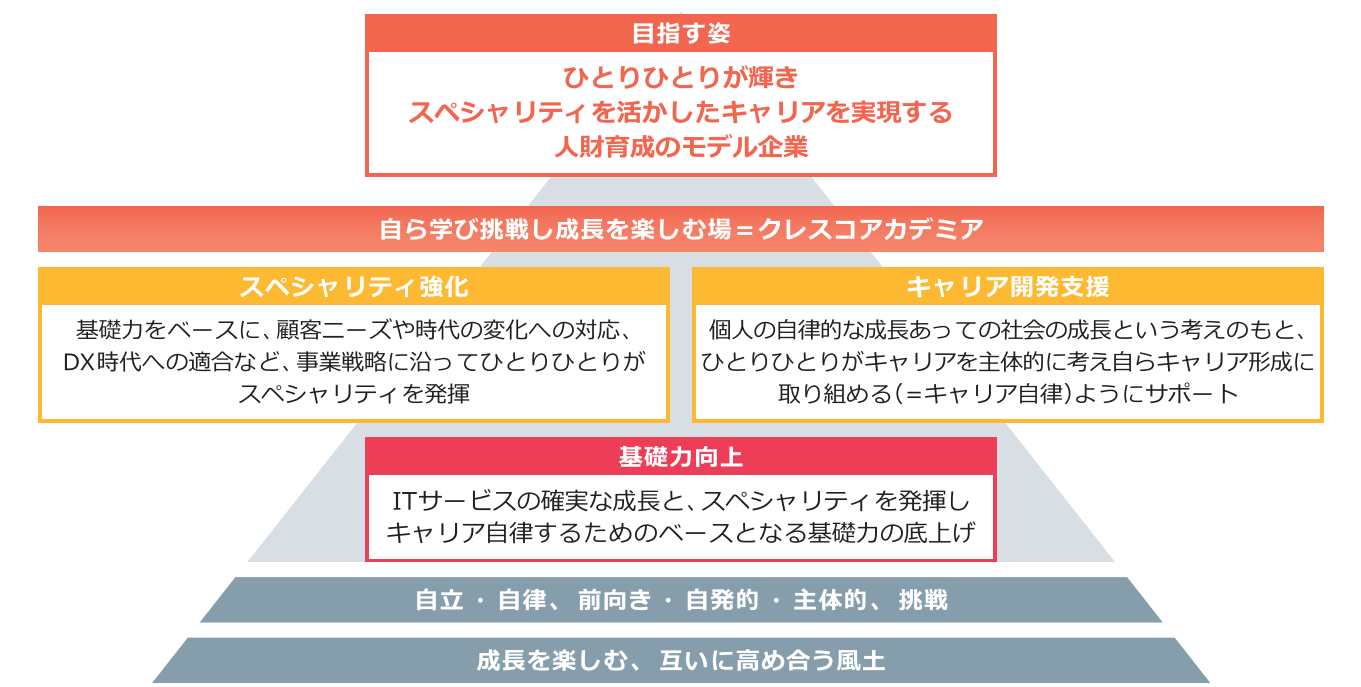


指標	目標(2026年度)	実績(2024年度)
管理職に占める女性労働者の割合(注1)	13.0%	12.0%
男性労働者の育児休業取得率(注2)	75.0%	68.2%
年次有給休暇取得率	80.0%	72.9%
年間研修時間40時間到達率(注3)	70.0%	41.2%
エンゲージメントスコア(注4)	70.0点	65.8点

(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、2025年3月も認定が継続されました。

●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 ●定時勤務時間の禁煙ルール開始、卒煙セミナー開催

●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70%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

社員一人ひとりが意欲的に働き、成長できる組織づくりを目指し、エンゲージメントの向上に力を入れています。2021年からは、毎月エンゲージメントサーベイを実施して現状を見える化し、対話を通じて社員と会社の相互理解を深めてきました。また、毎月実施している社内イベント「CRESCO All Hands」でグループビジョンや施策を共有し、透明性や一体感の醸成にも取り組んでいます。中期経営計画2026では、人的資本経営の推進とエンゲージメントスコア平均70の達成を掲げました。今後も、社員が自分らしく力を発揮できる環境づくりと企業価値の向上に努めてまいります。



「クレスコ KICKOFF」
毎年4月に開催する、全社員参加の経営方針発表会

気候変動対応

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。2023年度に、TCFD提言に従い、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）に基づく分析を行い、2050年までの中長期的なリスク・機会の項目を抽出しました。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。

なお、2025年度から部門横断の「サステナビリティ事務局」を立ち上げ、気候変動についても必要に応じ関連する本部がその解決に向けた施策を立て、サステナビリティ事務局が進捗をモニタリングする体制を運営しています。

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投資が手控えられる	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（CO₂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CO₂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、2022年度の当社実績、2023年度および2024年度の当社グループにおけるScope別CO₂排出量は下記のとおりです。

項目	2022年度実績 (t-CO ₂)	2023年度実績 (t-CO ₂)	2024年度実績 (t-CO ₂)
Scope1(注1)	0	0	0
Scope2(注2)	194.97	486.51(注4)	502.56(注4)
Scope3(注3)	—	3,380.15	4,880.38

(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. 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。

（3月期）		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
業績状況												
売上高	百万円	25,063	28,775	30,893	33,328	35,230	39,337	39,706	44,450	48,368	52,755	58,760
売上総利益	百万円	4,511	5,231	5,745	6,308	6,673	7,246	7,199	8,698	9,641	10,337	11,779
営業利益	百万円	2,013	2,484	2,707	3,091	3,207	3,556	3,484	4,457	4,998	5,121	5,983
経常利益	百万円	2,240	2,857	3,078	3,492	3,658	3,712	4,101	4,782	5,135	5,658	6,290
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	1,405	1,705	2,042	2,202	2,285	2,421	2,634	3,236	3,328	3,728	4,405
売上高営業利益率	%	8.0	8.6	8.8	9.3	9.1	9.0	8.8	10.0	10.3	9.7	10.2
総資産経常利益率	%	13.6	15.4	15.4	15.6	14.8	14.2	14.4	15.1	15.4	15.4	15.1
自己資本当期純利益率	%	14.1	14.8	15.7	15.2	14.6	15.0	14.8	15.6	14.3	14.3	15.1
財政状況												
総資産	百万円	17,886	19,230	20,763	24,127	25,372	26,770	30,342	33,136	33,635	39,714	43,336
純資産	百万円	10,946	12,181	13,889	15,109	16,137	16,185	19,485	22,134	24,449	27,681	30,815
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	1,681	1,543	1,144	2,174	1,824	3,693	3,155	3,222	1,679	3,213	4,762
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	178	-1,287	-505	-179	-1,238	2	-47	-1,155	-874	1,451	-2,293
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	8	-286	-604	-606	-1,278	-511	-1,479	-1,352	-1,631	-723	-2,084
現金及び現金同等物期末残高	百万円	5,504	5,470	5,503	6,892	6,201	9,384	11,015	11,737	10,915	14,864	15,244
1株当たり指標												
年間配当金	円	38.00	50.00	55.00	72.00	66.00	※	38.00	44.00	50.00	52.00	42.00
1株当たり純資産	円	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	747.27
1株当たり当期純利益	円	133.12	152.26	180.28	200.25	208.92	114.30	125.43	153.92	158.10	180.12	106.89
配当性向	%	28.5	32.8	30.5	36.0	31.6	31.5	30.3	28.6	31.6	28.9	39.3

※ 2020年2月1日並びに2024年7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月期および2024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	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
GHG排出量	Scope1※1	t-CO ₂	0	0	0
	Scope2※2	t-CO ₂	194.97	486.51※4	502.56※4
	Scope3※3	t-CO ₂	—	3,380.15	4,880.38
※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 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	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
年代別従業員数	全体	人	1,363	1,409	1,436
	20代	人	387	475	526
	30代	人	362	347	333
	40代	人	402	395	406
	50代	人	173	160	178
	60代	人	39	32	30
平均勤続年数	男女計	年	11.1	11.3	11.1
	男性	年	12.0	12.2	12.0
	女性	年	8.4	8.7	8.5
平均年収		千円	6,442	6,388	6,645
外国人従業員数		人	12	19	26
障がい者雇用※1	人数	人	24	25	26
	率	%	2.5	2.6	1.8
管理職数	男女計	人	354	364	357
	男性	人	318	324	314
	女性	人	36	40	43
管理職に占める女性従業員比率※2		%	10.2	11.0	12.0
新卒採用者数※3	男女計	人	95	109	125
	男性	人	49	73	91
	女性	人	46	36	34
新卒採用者に占める女性比率		%	48.4	33.0	27.2
キャリア採用者数	男女計	人	31	22	26
	男性	人	23	16	17
	女性	人	8	6	9

項目		単位	2023年3月期	2024年3月期	2025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		%	2.9	1.6	1.8
離職率		%	4.4	5.7	5.9
育児休業利用者数	男女計	人	23	23	23
	男性	人	13	16	15
	女性	人	10	7	8
育児休業取得率	男女計	%	60.5	79.3	74.2
	男性※4	%	44.8	69.6	68.2
	女性※5	%	111.1	116.7	88.9
育児休業・目的休暇取得率※4	男性	%	79.3	91.3	86.4
育休復職率	男女計	%	100	117.4	95.7
	男性	%	100	93.8	113.3
	女性	%	100	171.4	62.5
介護休業取得者数		人	0	2	3
社内FA制度による異動者数		人	5	5	2
短時間勤務利用者数	育児	人	28	31	28
	介護	人	1	2	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	41.2
月平均所定外労働時間		時間	16.9	13.6	13.7
年次有給休暇	平均取得日数	日	15.2	15.4	13.7
	取得率	%	80.6	82.1	72.9
ストレスチェック 受検率		%	96.9	96.1	96.0
健康リテラシー研修受講率		%	99.6	100.0	98.5
従業員エンゲージメント		点	64.8	64.4	65.8
※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（2024＝2024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	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
社外取締役	人数	人	4	5	5
	比率	%	44.4	50.0	55.6
女性役員	人数	人	1	2	2
	比率	%	11.1	20.0	22.2

連結子会社

1  A CRESKO 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 CRESKO 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  A CRESKO COMPANY 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  A CRESKO COMPANY 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  A CRESKO COMPANY 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  A CRESKO COMPANY 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  A CRESKO COMPANY 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  A CRESKO COMPANY 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  A CRESKO 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 CRESKO 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  A CRESKO 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  A CRESKO COMPANY 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  A CRESKO COMPANY 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	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
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	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
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	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

社名	株式会社クレスコ CRESCO LTD.	従業員	連結　： 3,264名 単体　： 1,582名
資本金	25億1,487万5,803円		
設立	1988年（昭和63年）4月1日	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
上場市場	東京証券取引所　プライム市場		
証券コード	4674		

株式情報※

株式の概況	発行可能株式総数	136,000,000株	大株主	当社への出資状況	
				所有株式数（百株）	持株比率（%）
	発行済株式総数 （自己株式762,218株を除く）	42,000,000株	有限会社イワサキコーポレーション	72,584	17.60
	株主数	3,272名	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	43,311	10.50
			浦崎 雅博	25,109	6.08
			クレスコ従業員持株会	16,096	3.90
			株式会社日本カストディ銀行（信託口）	14,727	3.57

※2024年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。

組織図

