中期経営計画

（2024年度~2026年度）

2024年5月10日

CRESCO

株式会社クレスコ

目次

1．中計2023 振り返り

2．「CRESCO Group Ambition 2030」の実現に向けて

3．中計2026 成長戦略

4．事業セグメント別戦略

5．全社目標

※「中計2023」＝当社「中期経営計画（2021年度～2023年度）」
※「中計2026」＝当社「中期経営計画（2024年度～2026年度）」

1. 中計2023 振り返り

中計2023 振り返り｜財務（グループ）

- **中計2023では収益性改善と売上拡大を並立して推進することができ、総合的には事業収益の目標を達成**

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

中計2023 振り返り｜戦略別評価

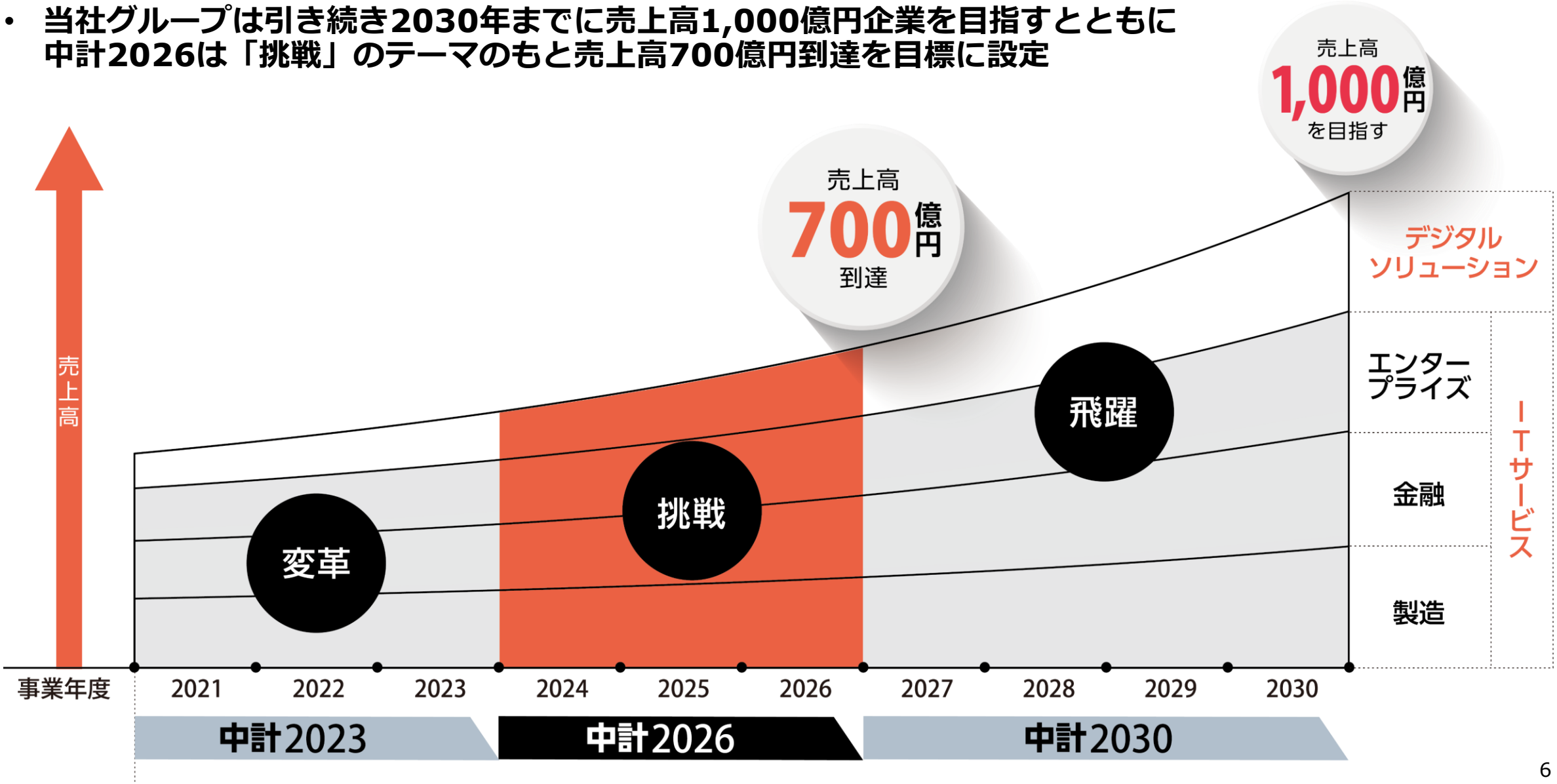
- **基本戦略を中心に従来のSIビジネスにおける事業基盤は安定化。デジタルソリューション事業の成長をはじめ事業構造転換に向けた素地は整ってきており、さらなる成長に向け中計2026でも引き続き推進強化**

		取り組み状況・実績	今後の方針
重点戦略	**デジタルソリューションの強化**	✓ デジタルソリューションのグループ売上高は2021年3月期比で2.6倍に上昇。Creage（クラウドサービス）の機能向上やRPAを中心に拡大した ✓ ラインナップ追加の拡充を実施した	➢ デジタルソリューションの売上構成比は引き続き高める ➢ 収益性向上を図るため、自社デジタルソリューションの開発を推進。また、基幹、業務改善・生産性向上領域を中心とするソリューションの調達・拡充を進める
重点戦略	**機動的経営の進化**	✓ グループ売上拡大達成。グループ各社間と営業案件の連携基盤を構築し、顧客提案などシナジー効果を発揮した ✓ DX認定事業者認定を取得した。継続的にDX銘柄へ挑戦した	➢ 各グループ会社間の事業的シナジー強化を進める ➢ 社内デジタル変革を重点方針の一つとして取り組み、さらなる業務パフォーマンス向上を図る
重点戦略	**人間中心経営の深化**	✓ 健康経営の取り組みが評価され「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に5年連続認定、「ホワイト500」に初認定された ✓ 次世代人財育成研修や社内オンデマンド学習基盤を立ち上げた ✓ エンゲージメントサーベイを導入。向上施策を実施した	➢ 経営戦略に基づく人財ポートフォリオを構築し、高度専門人財の採用・育成を推進する ➢ 多様な人財が長期的に活躍し続けられる制度・環境の整備を進め、より高いレベルに挑戦する文化を醸成する
基本戦略	**ITサービスの拡大**	✓ 金融・製造セグメントにおけるITサービスの売上は2021年3月期比で135%を超える大幅な達成をした ✓ エンタープライズは業界単位で成長率の違いはあるが、公益・医療等の新規参入を実施した	➢ より顧客の成長・変革に繋がる領域での価値提供を拡大 ➢ 顧客単位で最適なオファリングを実施できる専任チーム・人財の組成を進める
基本戦略	**品質の強化**	✓ 開発標準プロセス・手順書発行、および事業部門でのISMS認証を取得した ✓ 高難易度案件(新技術活用、大規模)の増加に伴い、品質面での必要な取り組み事例を獲得した	➢ 従来の当たり前品質・課題解決の底上げに加えて、成長戦略に対応した品質基準・リスク管理、開発プロセスの整備を進める
基本戦略	**技術の強化**	✓ 重点技術領域（AI、クラウド、アジャイル、ロボティクス）に関する売上構成比は全社売上の1/3を達成した ✓ CRESCO A STARSの発足をはじめ、技術領域を中心に社内外をリードする人財の育成・強化を推進した	➢ クラウド、オートメーション、アジャイルは引き続き伸ばし、AI、データアナリティクス、セキュリティを重点強化する ➢ 継続的に技術ポートフォリオを入れ替えながら、外部専門企業との連携を促進する

2. 「CRESCO Group Ambition 2030」の実現に向けて

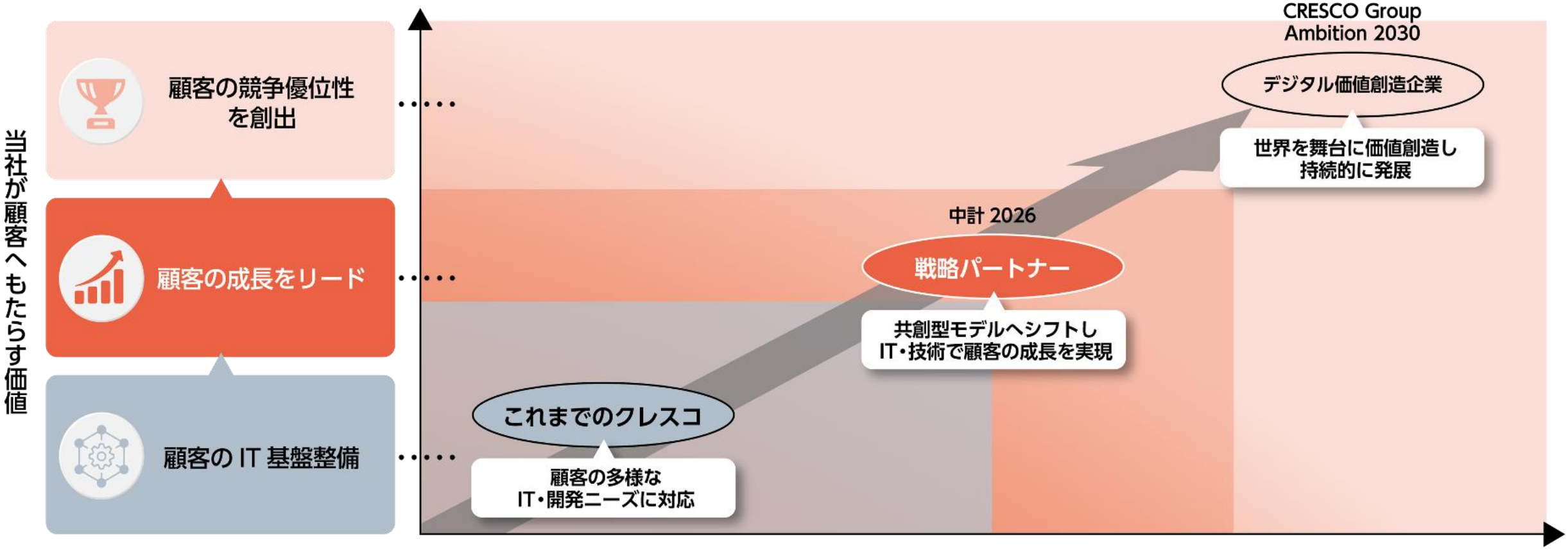
中計2026の位置づけ

- 当社グループは引き続き2030年までに売上高1,000億円企業を目指すとともに中計2026は「挑戦」のテーマのもと売上高700億円到達を目標に設定



2030年に向けたロードマップ

- 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す



当社グループにおけるサステナビリティ経営

1 共存共栄による相互成長

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

2 顧客の事業を通じた社会課題への貢献

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

3 デジタル社会の持続的な発展・安定

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

当社グループのマテリアリティ（重要課題）

CRESCO Group Ambition 2030

人が想い描く未来、その先へ

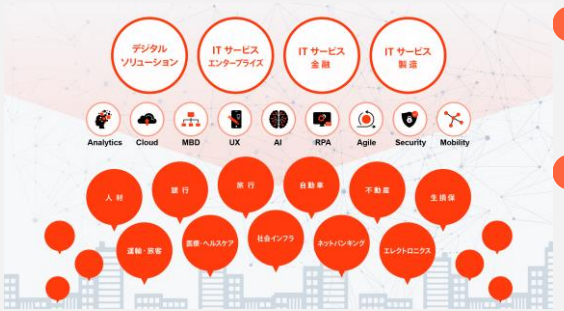
クレスコグループは最高のテクノロジーと絆で
“わくわくする未来”を創造します

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
	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を通じて、顧客とともに脱炭素社会やGXを実現
	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
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
	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

当社グループの事業活動と創出価値

事業活動の価値と成長戦略

当社グループのビジネス



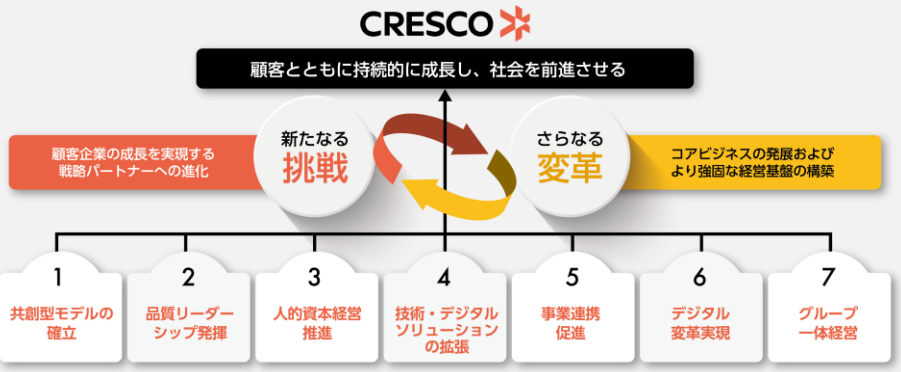
デジタルソリューション

- 顧客の成長を実現する製品・サービスからなるソリューション群

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

当社グループの成長戦略



サステナビリティ経営/コーポレートガバナンス

当社グループが創出する価値

社会的価値

地域・社会

◆新技術・新サービスの開発を通じたデジタル社会への貢献

お客様

◆高品質なITサービス、デジタルソリューションの提供

社員

◆社員ひとりひとりが成長し続け、イキイキと活躍できる環境

株主・投資家

◆持続的成長による企業価値の向上

当社グループが実現したい世界

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

2030年 連結売上高
1,000億円企業へ

3. 中計2026 成長戦略

環境認識に基づく当社の目指す方向性

外部環境の変化

急速なビジネス環境変化への追随

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

DXニーズ/ICT・DX投資需要の堅調な推移

業種業界を問わず、DXニーズは堅調であり、
AI等の先端技術のビジネス活用が積極的に進む

レガシーシステムからの脱却

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

ユーザー企業の内製化/開発の民主化

コスト削減、開発アジリティ向上
ノウハウ蓄積のためITケイパビリティ内製化が進む

グローバル市場への進出・競争激化

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

当社グループのコア・コンピタンス

サービス・テクノロジー

ITサービス・ソリューション領域における
幅広いカバレッジ

当社グループとしての総合力と
さまざまなパートナーとのネットワーク

顧客基盤

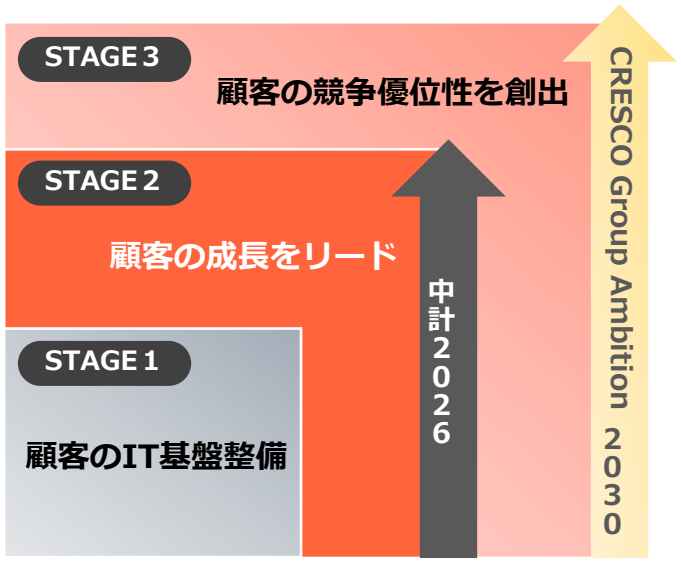
各業界のリーディングカンパニーとの
長期にわたる取引実績と信頼関係

人財・組織

独立系ならではの特性を活かした
変化へのスピーディかつ柔軟な対応

コミットメント重視の
実直で粘り強い組織風土

当社グループの目指す方向性



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

中計2026 の概要

CRESCO

顧客とともに持続的に成長し、社会を前進させる

顧客企業の成長を実現する
戦略パートナーへの進化

新たなる
挑戦

さらなる
変革

コアビジネスの発展および
より強固な経営基盤の構築

1 共創型モデルの確立

顧客の成長を実現するためにオファリングを強化し、共創型モデルへとシフト

2 品質リーダーシップ発揮

共創型モデルへのシフトおよびデジタルソリューションの拡張の実現を見据えた全方位型品質管理強化

3 人的資本経営推進

経営戦略を実現する人財ポートフォリオを構築し、個人・組織の力を最大化し価値創出

4 技術・デジタルソリューションの拡張

AI等の先端技術を中心とする優位性の継続探索・獲得と顧客価値への転換

5 事業連携促進

社内外のケイパビリティをつなぎ合わせ、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

未来志向型のデジタル変革により業務パフォーマンスを上げ、クリエイティブかつ高付加価値業務へとシフト

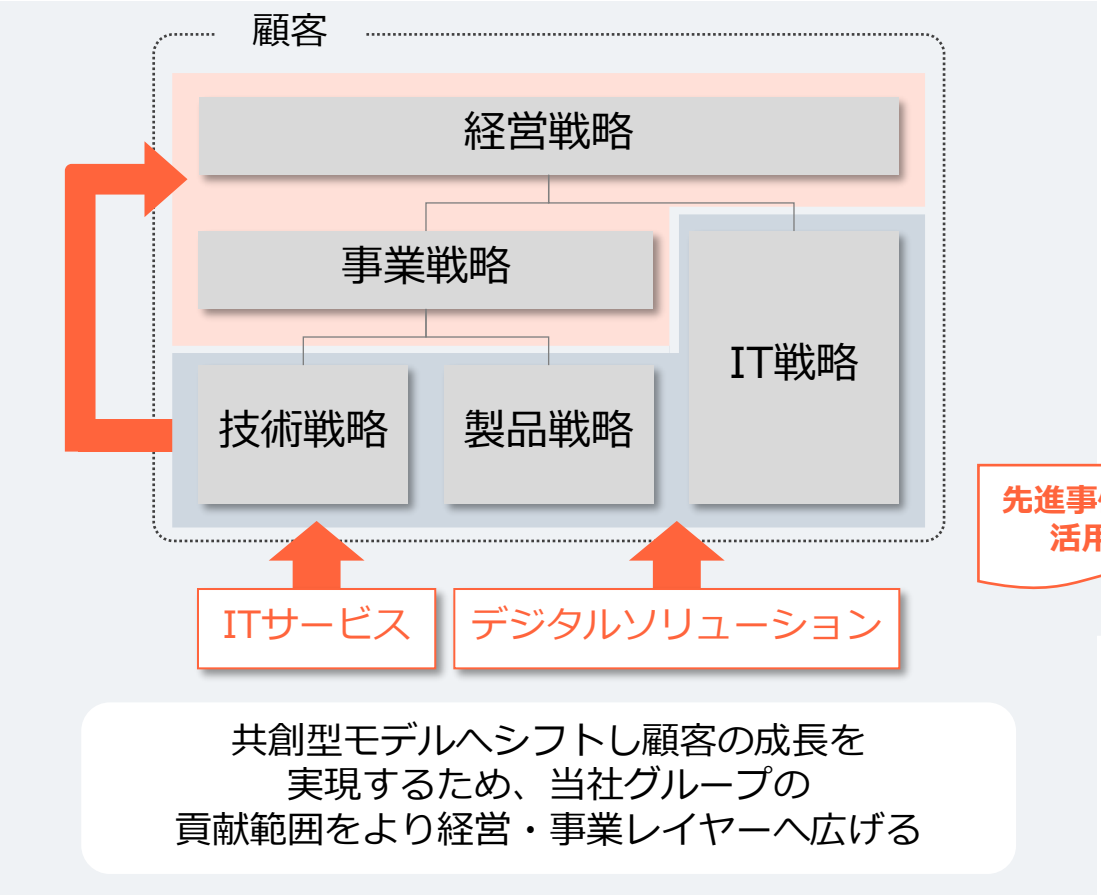
7 グループ一体経営

グループ各社の独立性と効率性の両面を追求し、事業シナジーを創出

顧客の成長を実現するための方針

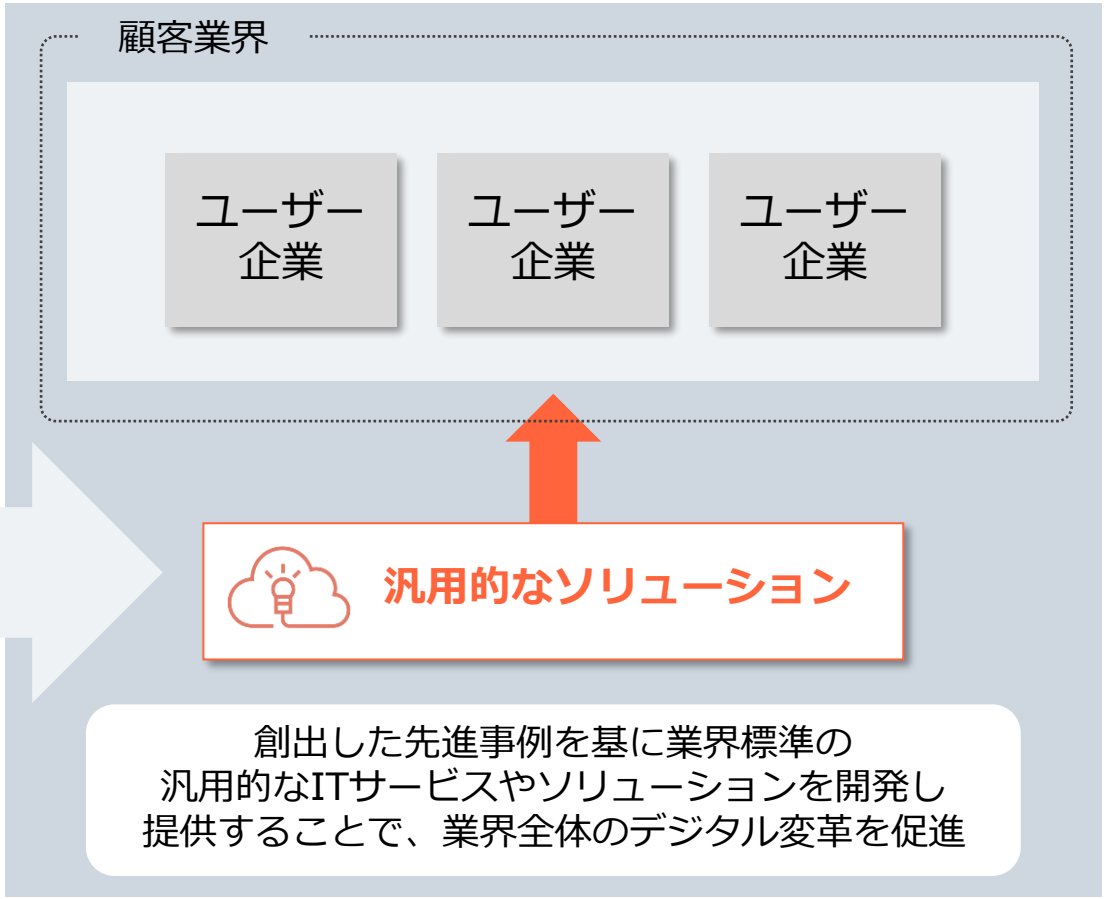
- **顧客の各戦略実現に貢献することで、顧客にとって代替困難な戦略パートナーとしての地位を確立する**
- **さらに、そこで得た知見を業界および社会全体の成長のために還元していく**

STEP 1 ｜戦略パートナーへの進化



先進事例の活用

STEP 2 ｜業界全体のデジタル変革の促進

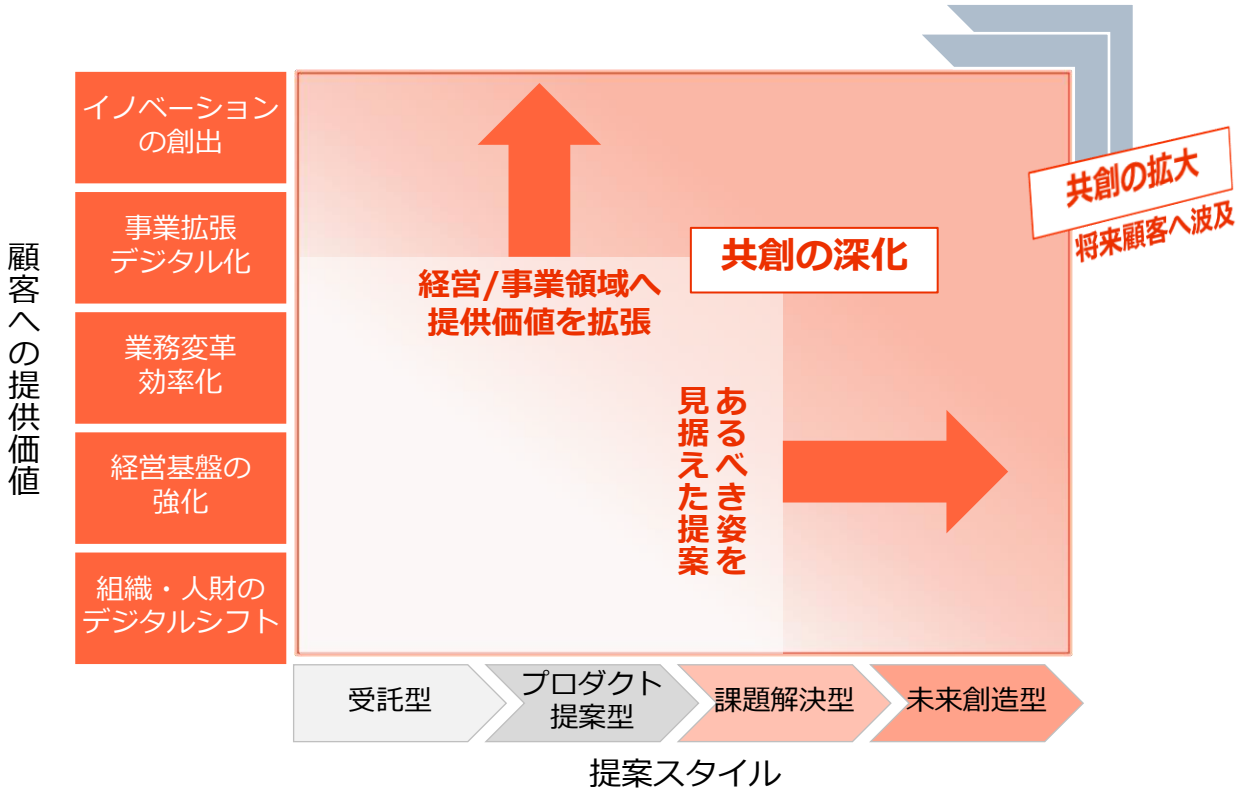


共創型モデルの確立｜戦略方針

戦略方針

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

目指す共創型モデル



取り組みテーマ

共創の深化

能動的な提案推進

- ✓ 顧客の成長のために必要な取り組みや方針を共に協議・立案し、能動的な提案を実行・推進する
- ✓ 顧客の成長の実現につながる最適なアーキテクチャをデザインする

オファリングの拡大

- ✓ 顧客の経営課題の中で、より成長につながる提案を実現できる体制・ラインナップを整える

共創の拡大

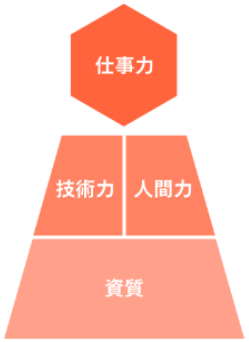
将来顧客への波及・巻き込み

- ✓ 顧客との共創事例や実績、研究内容を基に、当社起点での情報発信、コンソーシアム活動等、各種施策を通じて将来顧客へ提供価値を広げる

品質リーダーシップの発揮｜戦略方針

戦略方針

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

顧客との関係性	顧客との共創による成長の実現	
実現要件	戦略パートナーとしての価値発揮 ×	安全・安心・感動の品質を提供
継続的な成長の要件	個人の成長 ITプロフェッショナル育成の取り組み	組織の成長 クレスコ品質をつくる4つの取り組み
構成要素	 戦略パートナーとの「共創」に向け ITプロフェッショナルの さらなる育成を目指す	 これまでの取り組みに加え、 顧客との「共創」に向け、 全方位型での品質管理強化を目指す

クレスコ品質

共創
- ✓ 顧客の成長のために必要な取り組みや方針を顧客と共同で立案

価値創造
- ✓ 顧客の「真の要求」を満たし、期待を超える提案の実現

課題解決
- ✓ プロフェッショナルとしての知識や経験を活かした解決策の提案

当たり前品質
- ✓ QCD遵守のための品質マネジメントシステムの継続的な改善

人的資本経営推進｜戦略方針

戦略方針

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

価値創出

人的資本価値の最大化

戦略に基づく人財ポートフォリオ

能力開発とキャリア自律

多様な人財の協働・躍動

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

取り組みテーマ

戦略に基づく人財ポートフォリオ

人財獲得

- ✓ 共創型モデルの確立に向け、将来の変化と変革を見据えた動的な人財ポートフォリオを策定・運用
- ✓ 優秀な人財を確保するため、積極的な新卒採用、キャリア採用、ダイバーシティ採用を強化

能力開発とキャリア自律

育成　配置　評価

- ✓ 共創型人財拡充に向けた育成・配置・評価の仕組みを整備
- ✓ 社員ひとりひとりの成長を能力開発とキャリア自律の相乗効果で促進

多様な人財の協働・躍動

健康経営　エンゲージメント　D&I

- ✓ 会社と社員、社員同士が相互に共感・協力して、ともに成長する関係を構築
- ✓ ひとりひとりが多様な能力を最大限に発揮し、わくわくしながら挑戦できる風土・文化を醸成

技術・デジタルソリューションの拡張｜戦略方針

戦略方針

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

技術戦略

強化領域	継続領域
AI	オートメーション
セキュリティ	クラウド
データアナリティクス	アジャイル

顧客起点の「深耕」と技術起点の「探索」の両立

深耕（顧客起点）

- ✓ 各事業セグメントと連動し、顧客に先端技術の活用を促し、ユースケースを創出
- ✓ ユースケースに沿ったAIサービスの実現

探索（技術起点）

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

デジタルソリューション戦略

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

経営課題に寄与する業務エリアの強化

国内外のソリューション調達強化

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

当社ブランドソリューションの開発

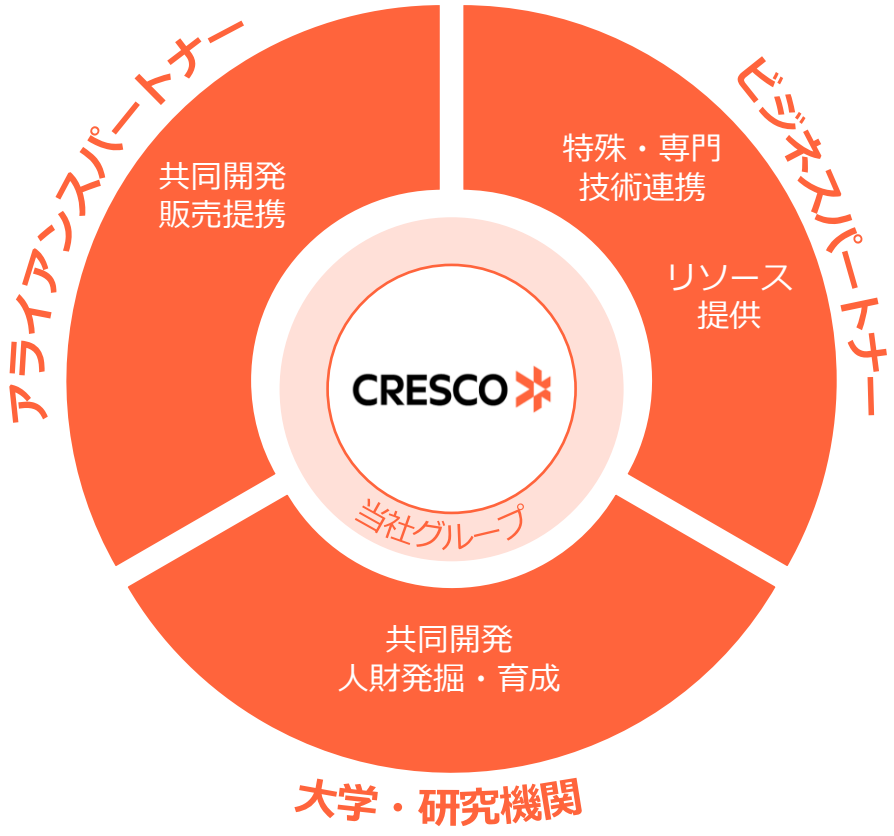
- ✓ アセット構築による収益性の向上、およびクレスコブランディングを強化
- ✓ サービス企画チーム・プロセスの高度化、および社内知財管理体制を強化
- ✓ 顧客との共同開発を推進

事業連携促進｜戦略方針

戦略方針

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

ビジネスエコシステム構想



取り組みテーマ

アライアンスパートナーの獲得

✓ 戦略的な連携を通じて、知財・リソース提供に留まらず、新たな市場開拓、技術開発等を目的としたアライアンスパートナーを獲得
- 技術・販売の協業強化
- 技術連携による新規アライアンス先獲得

ビジネスパートナーとの関係性強化

✓ 重要なビジネスパートナーとは「特殊・専門技術連携」と「リソース提供」のそれぞれで連携拡大できる戦略的な関係性を構築し、提案力を強化
- 両社の経営・事業戦略に基づいたパートナーシップを結ぶコアビジネスパートナーの定義および拡大
- Win-Winな関係を構築（共同教育の実施など）

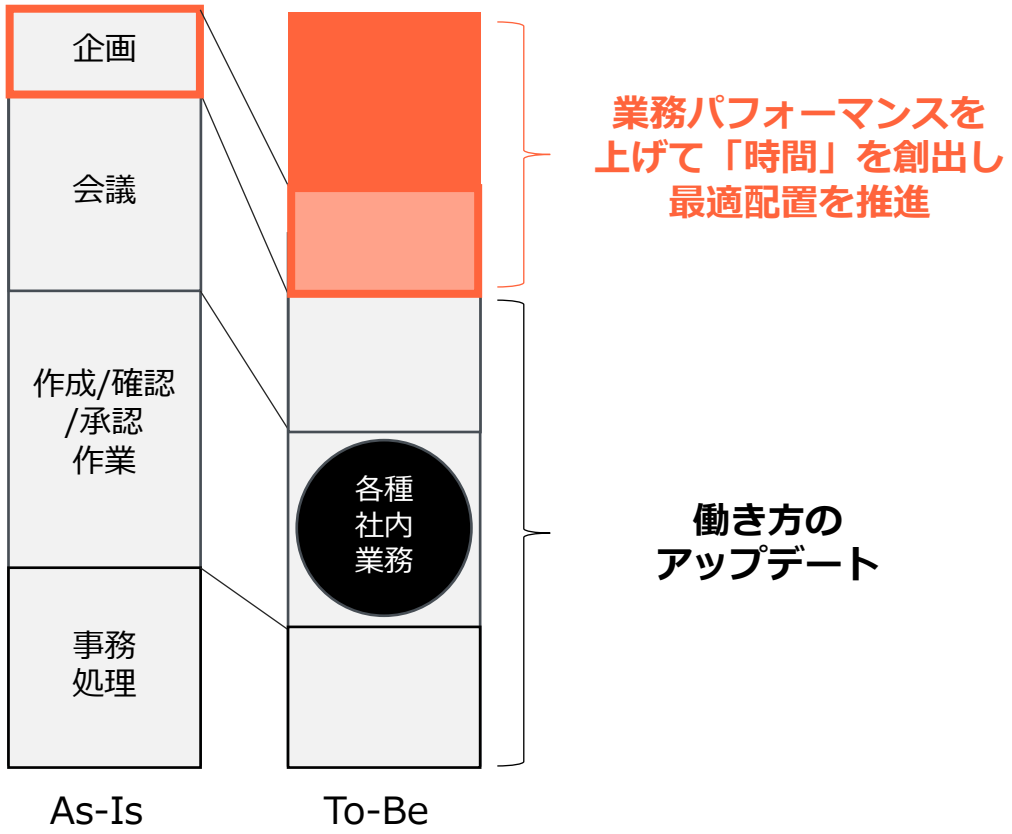
産学連携強化

✓ 大学/研究機関との共同開発体制の強化
✓ 優秀な人財の発掘・育成・獲得

デジタル変革実現｜戦略方針

戦略方針

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



取り組みテーマ

経営	✓ 経営データを効果的に活用して、経営に関わる戦略的な意思決定を行い、競争優位性を確立する
営業	✓ 社内外データを活用し、顧客への営業活動の精度向上を図り、顧客事業への共創営業を実現することで、売上拡大／収益性に貢献する
システム開発	✓ AI活用や自動化によって、開発の業務効率を上げる ✓ 開発プロセスのデジタル変革で、品質を向上する
販売管理	✓ 販売管理業務プロセスのデジタル変革によって業務効率を向上させ、より価値の高いサービスを提供する

グループ一体経営｜戦略方針

戦略方針

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

顧客への提供価値の最大化

グループ共同提案	情報共有基盤の高度化

✓ 顧客への提案・実装フェーズにおけるグループ連携・ケイパビリティ補完の推進

IT サービス	連携
デジタルソリューション	拡充

CRESCO

A CRESCO COMPANY

enisias A CRESCO COMPANY

CRESCO e-SOLUTION

CRESCO J CUBE

CRESCO DIGITAL TECH

CRESCO NEXIO

CRESCO VIETNAM

CRESCO HOKURIKU

CRESCO WIRELESS

JET A CRESCO COMPANY

A CRESCO COMPANY

JSD A CRESCO COMPANY

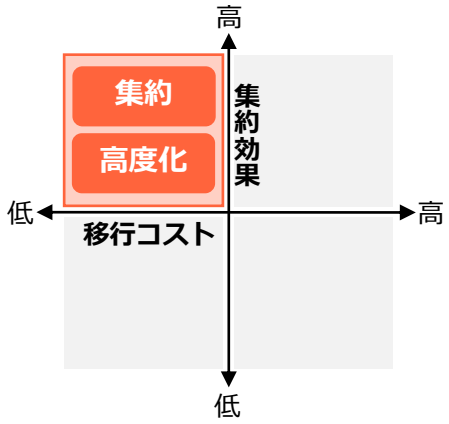
mexess A CRESCO COMPANY

グループ経営の効率化

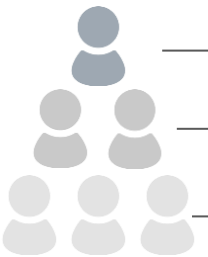
コーポレート機能集約	人財育成の共同化

✓ 購買・法務・広報・人財育成などの管理部門業務を中心に、グループ内の重複業務を集約・高度化

コーポレート機能



人財育成研修



集約	共同化

- 次世代リーダー育成
- マネジメント力強化
- ビジネスリテラシー向上

4. 事業セグメント別戦略

エンタープライズ｜事業戦略

- **多様な業界におけるリーディングカンパニーとの接点を活かし、業界と業界の垣根を越え、複数のベストプラクティスを新しいサービスとして構築し、業界横断で展開**

事業概要

- エンタープライズ事業では、人材、旅行、物流、運輸等の多様な業界の顧客に向けて、市場の変化や新技術の台頭を捉えたデジタル変革推進を支援
- 業界横断型の知見・ベストプラクティスを軸に、企画から開発、運用保守までのワンストップサービスを提供

事業戦略

現状の事業領域成長・拡大

① **ワンストップサービスの提供拡大・効率化**
- 業務アプリケーション開発を主体として、基盤構築（クラウド）やデータ連携／分析基盤構築などに対応領域を拡大
- フルスクラッチ開発だけでなく、ローコード／ノーコード開発やデジタルソリューション導入を組み合わせることでシステム導入の効率化を推進

② **主力業界の深耕**
- 主力業界である人材サービス、旅行、航空（旅客）、運輸（陸運）に対して、業界ごとにシステム開発・保守の標準化を推進

新たな事業領域強化・確立

① **エンタープライズ領域のさらなる拡大**
- 主力業界に加え、不動産、流通、官公庁、医療・ヘルスケアへと業界拡大したモーメンタムの維持

② **新しい価値のサービスを顧客と共創**
- 受託開発型のビジネススタイルから、顧客の事業への理解をさらに深め、顧客の競争優位性向上や課題解決を促す価値創造型のビジネススタイルへ変革
- アカウントマネジメントを強化し、顧客の事業転換や新規事業を顧客と共創
- 業界と業界の垣根を越え、複数のベストプラクティスを新しいサービスとして構築し、業界横断で展開

金融｜事業戦略

- **社会インフラとしての堅確な金融システム構築・運用ならびに、急速な業態転換に向けたデジタル変革と共創を推進**

事業概要

- 金融事業では、主力の銀行・証券・保険を中心とし、基幹系、情報系、市場系、EUC等のシステム構築～運用保守まで、多岐にわたる支援を展開

- 創業以来、培ってきた業務ノウハウ、およびシステム構築・運用実績をベースに、新技術を活用したデジタル変革を顧客とともに推進

事業戦略

現状の事業領域成長・拡大

① **バックエンド領域の拡大**
- 金融機関システムの基盤領域のオンプレ／クラウドの構築・運用を展開し、開発・運用の自動化・効率化を継続的に実施
- バックを中心とした要素技術の研鑽および新技術への対応力強化
- 類似サービスの評価を強化し、より良いサービスを提案

② **データ連携・処理技術（ミドルウェア）の強化**
- 大規模かつ複雑化する金融システムをつなぐための業務知識、およびデータ連携・処理技術を活かし、データの統合・活用を促進

新たな事業領域強化・確立

① **共創をテーマとした業務の推進**
- フロント系を中心とした顧客企業との共創推進
- アジャイル開発手法を取り入れ、柔軟性の高いサービス開発を展開

② **さらなるデータ利活用に向けた推進**
- データガバナンス、大量データ処理、ETL処理の高度化・効率化の実施
- 生成AI等の新技術活用の教育・投資を強化し、顧客に提案

③ **業務知識の強化・法規制対応の推進**
- 商品知識、マーケティング、リスク管理、グローバル規制等に関する教育・育成投資を強化
- 規制対応等、顧客の課題を迅速に解決する提案・実装を推進

製造｜事業戦略

- **モノビジネスからサービスビジネスまでの対応領域の拡大と共創ビジネスの推進**

事業概要

- 製造事業では、モビリティ、エレクトロニクスを中心に、モノ＋サービスへのシフト、ソフトウェアファーストでのモノづくり等、顧客のビジネスモデルの変化に対し、UI/UXの検討から設計・開発・評価・運用保守まで一貫したサービスを提供

- セーフティ、セキュリティのコンサルや生産効率の向上、開発プロセスの「可視化」等、製品開発領域も支援

事業戦略

現状の主力事業成長・拡大

① **インフォテインメント系の統合・充実**
- メーターやセンターディスプレイ等のIVI領域における開発実績、エレクトロニクスでのマルチメディア技術を保有しており、今後は統合化、コネクテッド化に向けた製品開発を支援

② **サイバーセキュリティ対応・セーフティな製品設計**
- ソフトウェアファーストに伴う、サイバーセキュリティへの対応・設計のコンサルティングサービスの展開

新たな事業領域強化・確立

① **モビリティ領域への集中**
- 走行安全制御（ADAS&AD）領域の強化
- AUTOSAR準拠の標準的な開発プロセス／モデルベース開発の強化
- 電動化領域（バッテリー制御、充電機制御）への進出

② **モビリティサービスの実装**
- ユーザーデータを活用したサービス（車両管理、テレマティクス保険等）の開発・実装
- シェアリング/MaaSのアプリケーション・アルゴリズム開発
- 顧客対応・販売のオンライン化

③ **顧客企業のITケイパビリティ強化**
- ソフトウェアを中心とするIT人財の育成の推進
- ローコード／ノーコード開発ツールや開発環境の整備・提供

デジタルソリューション｜事業戦略

- **経営課題に対応するため業務領域に応じたソリューションの拡充を推進する**

事業概要

- デジタルソリューション事業では、顧客の経営課題の解決に寄与するソリューションや顧客ビジネスを成長させるために必要なソリューションの提案・導入支援を実施
- 技術トレンドの追求と、自社の技術や強みを活用したサービスをラインナップ
- 新規ソリューション・新規事業の企画・開発を推進

事業戦略

現状の主力事業成長・拡大

① **クラウド・オートメーション領域の継続的な取り組み**
- Creage、セキュリティ、RPA等の主力ソリューションの継続的なアップデート

② **プリセールス・カスタマーサクセス強化**
- プリセールス／セールスの体制増強と高度化
- 教育／オンボーディングサービスによるライフタイムバリュー向上

新たな事業領域強化・確立

① **経営課題の解決に寄与するソリューションの拡充**
- 顧客への提供価値を向上させるため、より経営課題の解決に寄与するソリューションおよび自社のケイパビリティを生かしたサービスの拡充と販売を推進（オファリングの強化）

② **クレスコブランドのデジタルソリューション開発・実装**
- アセットビジネスの構築と収益性のある自社ソリューション開発
- ブランドストーリー構築と管理

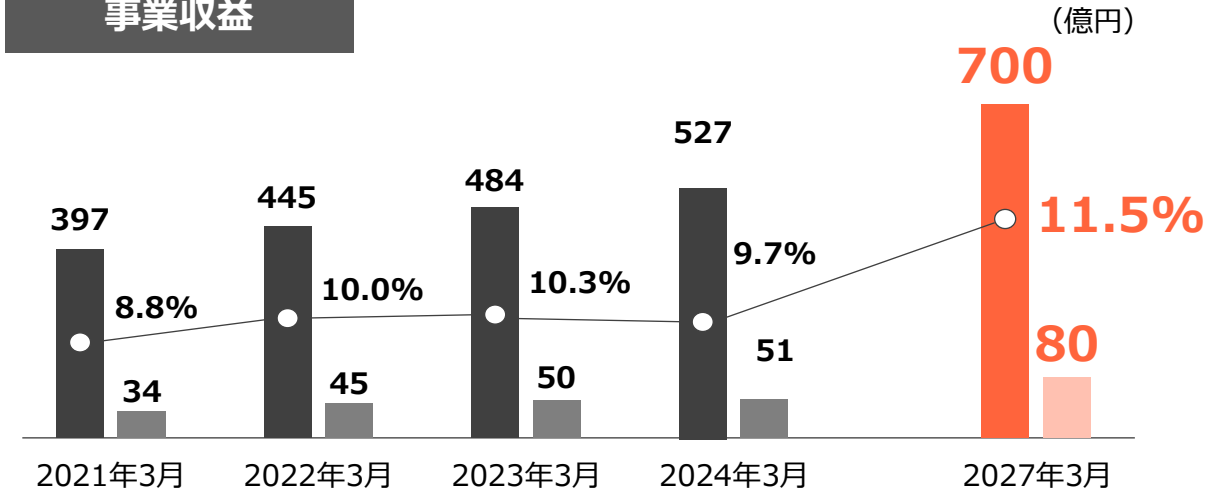
③ **ブランド力の向上による業界内の地位確立**
- コンテンツサイトの立ち上げと、事例や技術・ソリューション情報の社外発信力強化
- 公式イベントや外部講演などによるプレゼンス向上

5. 全社目標

2026年度の財務・非財務目標（グループ）

- 2026年度には、連結での売上高700億、営業利益率11.5%、ROE15%を達成し、高収益成長を実現
- また、株主還元の強化を行い、2024年度を目途に配当性向40%への引き上げを図る

事業収益



	2024年3月期	2027年3月期	成長率
連結売上高	527億円	700億円	32.7%
連結営業利益額	51億円	80億円	56.2%
連結営業利益率	9.7%	11.5%	-

経営効率性

	2024年3月期	2027年3月期
ROE	14.3%	15%

株主還元

	2024年3月期	2027年3月期
配当性向	30%	40%

非財務

	2024年3月期	2027年3月期
女性管理職比率	11%	13%
エンゲージメントスコア※	64.4	70

※単体での目標数値

キャッシュアロケーション方針

- **3年間で、M&A・人的資本開発を中心に企業価値向上に向けた積極的な投資を進め、ケイパビリティを拡充する。また、事業成長で得られるキャッシュを軸に株主還元の強化も推進する**

キャッシュイン

- **連結売上の2ケタ成長**の実現
- 生産性向上、デジタルソリューション比率の拡大に伴い収益性は改善見込み

事業からのキャッシュイン

手元資金

保有資産最適化
資金調達

- 財務健全性を保持できる範囲における**財務レバレッジの引き上げ**

200億円

アロケーション

株主還元

- 株主還元の強化・安定化
  – **配当性向40%水準**へ引き上げ
- 業績目標の達成度に応じた配当性向の向上

投資

M&A

人的資本

研究開発
事業開発

ブランディング

- 不足するケイパビリティの獲得、および事業構造の転換を図るための**戦略的M&Aの遂行**
- 戦略パートナー化に向けた**高度専門人財の確保、育成の強化**
- 研究開発・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

用語集

CRESCO Group Ambition 2030	2021年に策定した当社グループビジョンの通称。
人間中心経営	当社が創業以来掲げる経営理念「クレスコ憲章」の「クレスコは人間中心、実力本位の会社である」に由来する経営方針。
戦略パートナー	顧客とのパートナーシップを強化することで実現したい関係性を表すキーワードとして中計2026 にて設定。
共創型モデル	当社が顧客の成長につながる能動的な提案やオファリング強化を行うことで、顧客と価値を共創するスタイルを表すキーワードとして中計2026 にて設定。
コアビジネス	当社グループが従来より手掛ける主要な事業セグメントの通称。
デジタルソリューション	顧客のデジタル変革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	当社グループが提供するクラウド総合支援サービスの名称。
クレスコ品質	当社グループが顧客に安全・安心・感動の品質をお届けするために独自に設定した品質水準の通称。
アライアンスパートナー	当社グループと共同で新たな市場開拓や技術開発等を行うパートナー企業群の通称。
ビジネスパートナー	当社グループにとってのケイパビリティやリソースの調達先であり、協業するパートナー企業群の通称。中計2026 戦略方針に伴い、今後、より戦略的な関係性を目指す。
EUC	エンドユーザー・コンピューティングの略称。従業員がセキュアな環境でアクセスし業務遂行できるテクノロジーを指す。
ETL処理	データベースなどに蓄積されたデータから必要なものを抽出（Extract）し、目的に応じて変換（Transform）し、データを必要とするシステムに格納（Load）する処理のこと。
IVI	”情報の娯楽の提供”を実現するシステムの総称、または特に情報・娯楽の両要素の提供を実現する（一体化された）システムを指す。

Thank You

CRESCO

【注意事項】
- 本資料上の当社（株式会社クレスコ）ブランドマークは、登録商標です。
- 本資料のデザインおよび内容の著作権は、当社に帰属します。
- 本資料は信頼できると思われる各種データを使用して作成しておりますが、当社が当該情報全ての正確性を保証するものではありません。本資料は当社ステークホルダーへの情報提供を目的としており、この目的から生じた結果や　資料の信頼性に起因する損害について、当社は一切の責任を負いません。

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