



JPX-NIKKEI Mid Small

2017-2021年度選定

東証1部

証券コード [4674]

2022年3月期 第3四半期 連結

アナリスト向け決算説明会

2022年2月10日

株式会社 **クレスコ**



① 連結決算のポイント



1.1. 売上高・利益

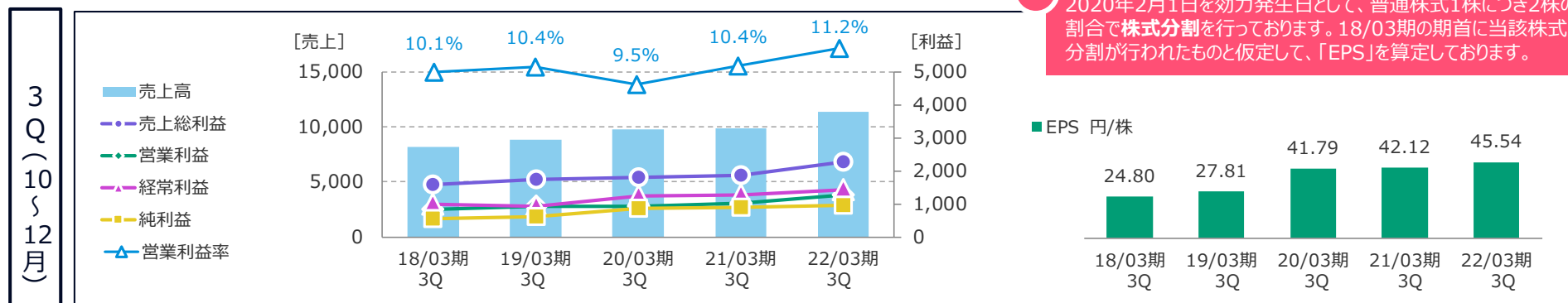
[単位：百万円未満切捨]

- 経済活動の正常化に向けた動きやデジタル変革を背景に、顧客のIT投資は、順調に増加。
- 旅行や空輸関連はコロナの影響が続くも、主要顧客を中心に売上が増加。高稼働が継続。
- 売上高は11.7%増収。営業利益は37.9%増益、過去最高益を更新。
- 増収効果や販管費の未消化等により、営業利益率は10.2%（前年同期8.2%）で、中計目標値「10%」を維持。

■ 売上高	…	33億88百万円の増収(前年同期比 11.7%増)	■ 経常利益	…	5億18百万円の増益(前年同期比 16.6%増)
■ 営業利益	…	9億04百万円の増益(前年同期比 37.9%増)	■ 当期純利益	…	3億71百万円の増益(前年同期比 16.9%増)

3 Q 累 計							通期 業績予想	
	20/03期	21/03期	22/03期	前年 同期比	対通期 進捗率		22/03期 21/5/10 予想	前年 同期比
売上高	28,957	29,018	32,406	111.7%	76.4%		42,400	106.8%
売上総利益	5,379 (18.6%)	5,127 (17.7%)	6,348 (19.6%)	123.8%				
営業利益	2,653 (9.2%)	2,388 (8.2%)	3,292 (10.2%)	137.9%	85.5%		3,850 (9.1%)	110.5%
経常利益	3,141 (10.8%)	3,123 (10.8%)	3,641 (11.2%)	116.6%	86.7%		4,200 (9.9%)	102.4%
純利益	2,003 (6.9%)	2,193 (7.6%)	2,564 (7.9%)	116.9%	90.0%		2,850 (6.7%)	108.2%
注 EPS 円/株	94.09	104.46	121.96				注 135.45	

[注] () 内の数字は各々の利益率を表します。「純利益」は「親会社株主に帰属する四半期純利益」です。

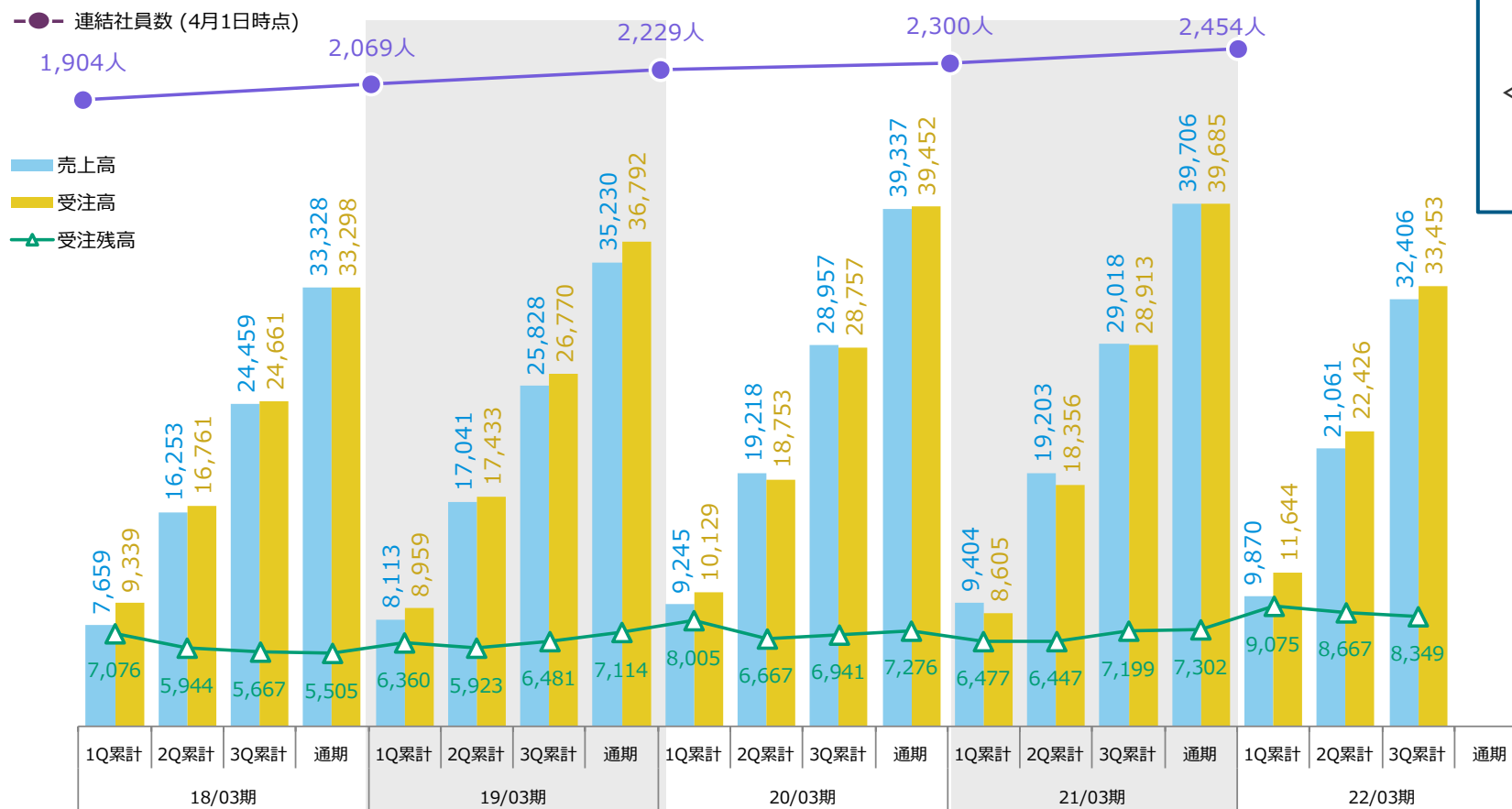




1.2. 受注高・受注残高

[単位：百万円未満切捨]

- 受注高と受注残高は、新型コロナウイルス禍が続く中で業種別に濃淡はあるものの、引き続き、順調な伸び。
- 受注状況は、2020年度のIT投資抑制の反動、経済活動正常化に向けた動き、デジタル変革が後押し。



<受注高>
前年通期累計比
115.7 %

<受注残高>
前年同期比
116.0 %



1.3. セグメント別売上高・利益①

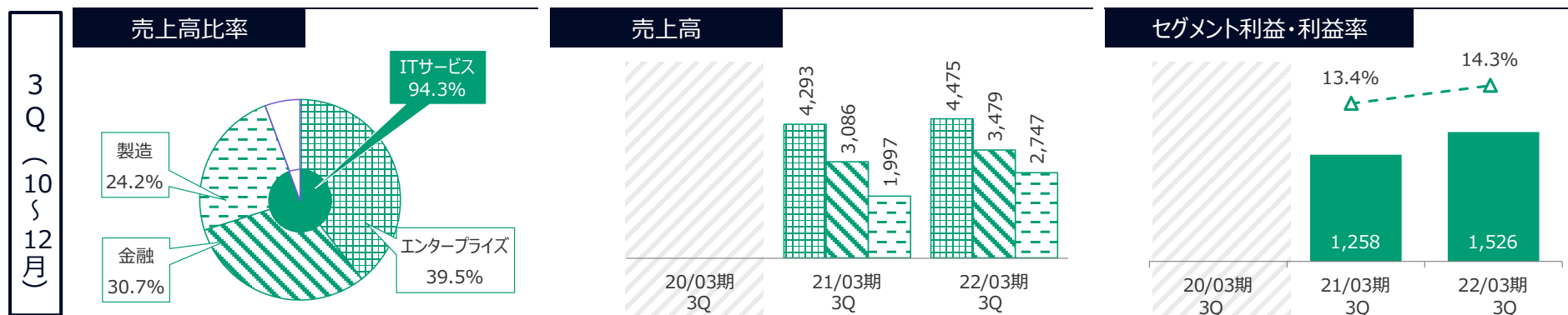
[単位：百万円未満切捨]

ITサービス事業

- 売上高は、309億72百万円。「エンタープライズ」「金融」「製造」の全サブセグメントが伸長し、10.3%増収。
- セグメント利益は、売上高増加や生産性向上、不採算プロジェクトの極小化等により、29.4%増益。

- エンタープライズ … 「人材紹介・人材派遣」「運輸」「旅行・ホテル」「建設・不動産」の受注が回復し、6.9%増収。(前年同期比 8億68百万円増収)
- 金融 … 「保険」の大型案件受注や証券・クレジットカード等「その他」の案件増加により、10.1%増収。(前年同期比 9億20百万円増収)
- 製造 … 「機械・エレクトロニクス」の案件増加や子会社OECの連結効果により、17.3%の増収。(前年同期比 11億11百万円増収)

				20/03期	21/03期	22/03期	前年同期比
3 Q 累 計	IT サービス	売上 高	エンタープライズ		12,557	13,425	106.9%
			金融		9,083	10,003	110.1%
			製造		6,431	7,542	117.3%
					28,072	30,972	110.3%
		セグメント利益(率)			3,239 (11.5%)	4,192 (13.5%)	129.4%



【注】2020年3月期は、新セグメントで数値算出しておりません。



[単位：百万円未満切捨]

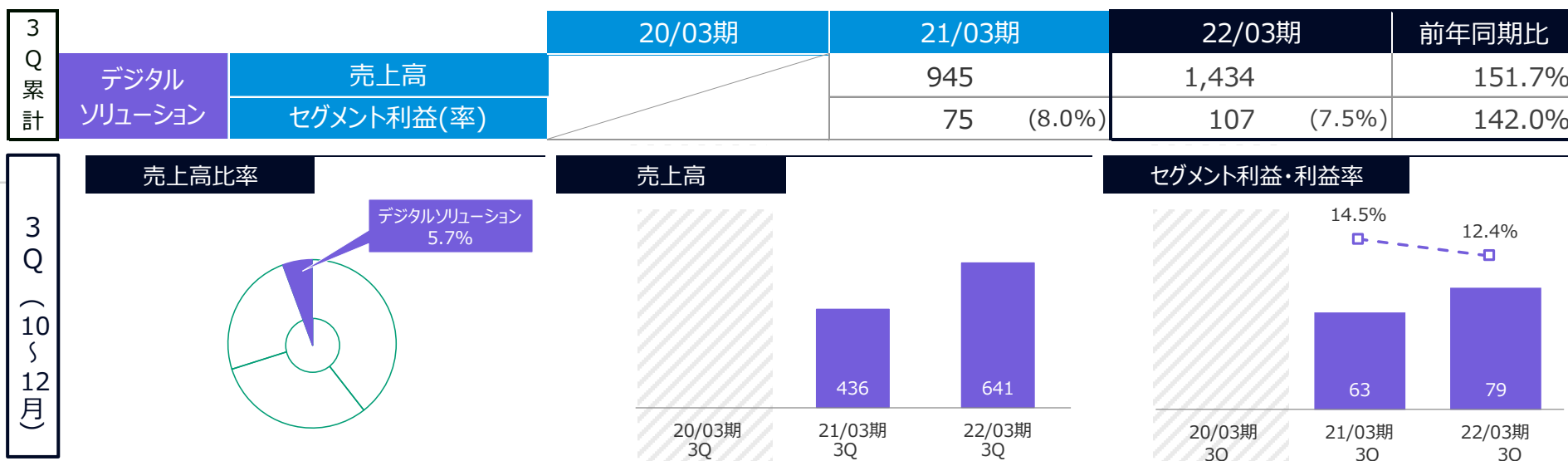
デジタルソリューション事業

- 売上高は、14億34百万円。クラウドサービス「Creage(クレアージュ)」やRPAライセンスの販売増加の他、子会社における大型ソリューション案件の受注により、51.7%増収。
- セグメント利益は、上記の増収効果により、42.0%増益。

<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

- アノテーション：AI関連サービス
- 教育・セミナー：AI、クラウド、RPAなど



【注】2020年3月期は、新セグメントで数値算出しておりません。



② 今期の見通し

新型コロナウイルス禍の影響は、限定的。経済活動の正常化に向けた動きが牽引。
躊躇なきデジタル変革(DX)の推進により、システム開発の需要が一気に加速。

- 新型コロナウイルスは、オミクロン株を中心とする新規感染者が増加傾向にあるものの、アフターコロナ・ウィズコロナを踏まえ、DX推進は加速の様相で、引き続き**受注は増加傾向**。
- ワクチンの追加接種を含む感染対策やニューノーマルが定着し、**事業活動への支障は無し**。
- 引き合い・受注・業務量の増加により、**人材の育成・確保や、開発体制の強化が喫緊の課題**。

【ご参考： 景気判断の調査等】

2022年1月Quick短観 [2022年1月19日発表]

業況判断DIは、1月の製造業はプラス25(6ポイント改善) 2カ月ぶりの改善、全産業はプラス24(5ポイント改善)。

1月特別調査： 2022年の経営リスクは「コロナ再拡大」が過半数、インフレや供給網にも懸念。

政府による1月の月例経済報告 [2022年1月18日発表]

「景気は、新型コロナウイルス感染症による厳しい状況が徐々に緩和される中で、このところ持ち直しの動きがみられる。」旨の判断。

2021年12月の日銀短観 [2021年12月13日発表]

代表的な指標の大企業・製造業の業況判断指数(DI)が、前回9月調査と変わらず“プラス18”となり、景況感の順調な回復が継続。

また、大企業・非製造業は、7ポイント上昇の“プラス9”となり、6四半期連続で改善。

IDC Japanの国内ITサービス市場予測(抜粋&要約) [2021年10月5日発表]

COVID-19の感染拡大によってもたらされた外部環境の変化に対応するため、企業がDXに本格的に取り組む姿勢は強まっている。

2022年以降は、徐々に成長率は鈍化するものの、レガシーシステムの刷新／更新需要、企業によるDX投資の本格化が同市場の成長を支える。

IDCでは、2020年～2025年の年間平均成長率は2.4%で推移すると予測。

2.2. 新型コロナウイルスへの対応

- クレスコグループで連携し、関係者の感染状況の確認や情報収集、各種施策の検討および運用を継続中。
- お取引先様も含めたテレワークの推進。在宅勤務、リモート開発の継続。
- 政府や自治体の要請(緊急事態宣言を含む)に準じた施策を適宜アップデートし、社内に徹底。
- 在宅勤務が主となる社員には在宅勤務にかかる光熱費・通信費等の補助のため「在宅勤務手当」を支給し、通勤が主となる社員には通勤等の心身負担軽減のため、「通勤者支援手当」を支給。
- 新型コロナワクチン接種時および副反応時の「特別休暇制度」を導入。
新型コロナワクチンの3回目接種に対応し、「ワクチン休暇」の日数を追加付与。
就業時間中に接種した場合は、「みなし勤務」とする柔軟な措置も適用。
新型コロナウイルス感染により不就労となる場合は、失効した年次有給休暇の利用許容。
- 多様な働き方の実現にむけたDX推進、ワークプレイスの整備
社内決裁書類等の電子化拡大、電子ワークフロー推進。
ワークスタイル変革を見据えたオフィススペース、レイアウトの変更。
- 「新型コロナウイルスに関する当社の対応について」は、ホームページで随時更新。

【基本対応方針】

- (1) 従業員等およびその家族の生命の安全・健康を確保する。
- (2) 事業に与える被害の最小化を図る。
- (3) お客様・取引先・株主等に悪影響を及ぼさない。
- (4) 地域経済の早期安定化へ貢献する。
- (5) 各種対応の際は、常に人道面で配慮する。

2.3. 連結業績の見通し

- 新型コロナウイルス禍によるクレスコグループの業績への影響は『**精緻に把握することが困難**』。
- 現時点における**入手可能かつ合理的な情報による判断**および、**現状の認識**による見通し。

① 新型コロナウイルス禍の収束は当面難しいが、**影響は限定的であり、事業に大きな支障はない。**

- ・ 9月末における緊急事態宣言およびまん延防止等重点措置の全面解除以降、追加のワクチン接種を含む感染の予防対策に重点を置き、できるだけ制約のない日常生活と経済活動に戻していくための取組みが始まっている。
- ・ 12月に入り、オミクロン株の新規感染者数が増加傾向となり、年明けの1月には、第6波に突入。新型コロナウイルス禍の収束は当面難しいこと、また、第6波や新たな変異株の発生・流行に起因する景気の下振れリスクは依然拭い切れないことに変わりないが、オンラインや対面による営業活動やリモート開発、在宅勤務も常態化しており、影響は限定的で事業への大きな支障はない。
- ・ 2021年度からの新ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」と「中期経営計画2023」に沿って、クレスコグループ全体の事業ポートフォリオの最適化に努め、コア事業であるITサービスや新たな価値を提供するデジタルソリューションを積極的に展開し、事業目標の達成と価値創出に取り組むことが必要、と認識。

② 景況感、業種・業態により濃淡はあるものの、**IT投資は改善傾向であり、受注は増加する。**

- ・ 経済正常化に向けた動きが活発化する中、景況感は業種・業態により濃淡はあるものの、順調に回復し、IT投資も改善傾向。
加えて、新型コロナウイルス禍がもたらしたニューノーマルへの対応ニーズ増大により、新たな事業価値の創出や競争力強化、イノベーションを実現する「デジタル変革」に大きく軸足が移り、今後も需要は更に加速する見込み。
- ・ 2021年度は、「DX認定事業者」として、環境の変化に即した様々なサービスを創出する。多様化、複雑化するニーズをしっかりと取り込み、自らも競争優位性を確保するイノベーションを実現し、着実な受注の獲得に努めることが必要、と認識。

2.4. 連結業績予想

[単位：百万円未満切捨]

- 2021年5月10日発表の**連結業績予想に、変更なし。**
- 業績予想における新型コロナウイルス禍の状況等を含む仮定については、現時点における入手可能かつ合理的な情報による判断に基づいているが、引き続き動向を注視。
- 今後、仮定の誤りにより開示すべき事象が発生した場合、速やかに公表。

通 期		21/03期					22/03期		
		20/5/8 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	21/5/10 予想	前年 同期比	
	売上高	40,000	101.7%	39,706	100.9%	99.3%	42,400	106.8%	
	売上総利益			7,199 (18.1%)	99.3%				
	営業利益	3,400 (8.5%)	95.6%	3,484 (8.8%)	98.0%	102.5%	3,850 (9.1%)	110.5%	
	経常利益	3,600 (9.0%)	97.0%	4,101 (10.3%)	110.5%	113.9%	4,200 (9.9%)	102.4%	
	純利益	2,450 (6.1%)	101.2%	2,634 (6.6%)	108.8%	107.5%	2,850 (6.7%)	108.2%	
	EPS 円/株	116.67		125.43			135.45		

【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。

2.5. 連結配当予想

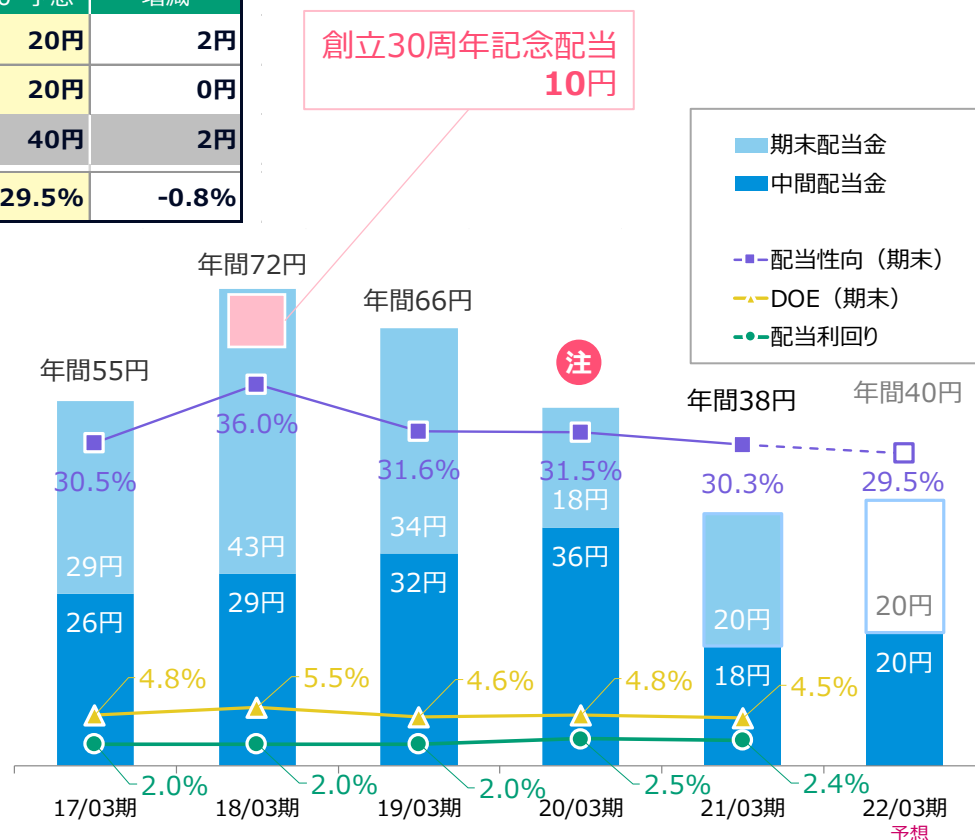
■ 2021年5月10日に発表した配当予想に、変更なし。

	20/03期	21/03期	22/03期		
	実績	実績	実績	21/5/10 予想	増減
中間	36円	18円	20円	20円	2円
期末	注 18円	20円	—	20円	0円
年間	—	38円	—	40円	2円
配当性向	31.5%	30.3%	—	29.5%	-0.8%
配当利回り	2.5%	2.4%	—		
DOE	4.8%	4.5%	—		
配当金の総額	750百万円	798百万円	—		

[配当金の総額：百万円未満切捨]

株主還元方針

- ▶ 当社は株主のみなさまに対する利益還元を経営の重要課題と位置づけ、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを基本方針としております。
- ▶ 特段の株主優待は行っておりません。
- ▶ 配当に関しましては、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**親会社に帰属する当期純利益**の30%相当を目途に継続的に実現することを目指してまいります。



注 2020年2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。

- ・ 17/03期中間～20/3期中間は**分割前の実際の配当金の額**を記載しております。
- ・ 20/03期の合計は、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。



③ 連結 中期経営計画

2030年度に向けた10年間の経営ビジョン 「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2023」の 経営目標

連結 売上高 **500**億円

連結 営業利益 **50**億円

ROE **15%**以上

3.2. 基本戦略・重点戦略

公表用資料から抜粋

経営ビジョン実現に向けて2021年から2023年までの3か年の中期経営計画「中計2023」を策定いたしました。「中計2023」ではコアビジネス推進のための**3つの基本戦略にてビジネスの土台を強化**しつつ、新たな**ビジネスの柱を生み出すための3つの重点戦略**に取り組んでまいります。

重点戦略

新たなビジネスの柱を生み出すために

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売上の倍増
- 新規デジタルソリューションの拡充

機動的経営の進化

- 「DX銘柄」認定の獲得
- グループ連携の強化による事業拡大

人間中心経営の深化

- 「健康経営優良法人」上位企業へ
- 次世代人財育成の充実

基本戦略

コアビジネス領域をより強固なものに

ITサービスの拡大

- エンタープライズ/金融/製造セグメントごとに定めた施策に基づく事業拡大

品質の強化

- 新技術/ニーズ変化に対応したマネジメントプロセスの継続的な改善と実践

技術の強化

- 新技術および重点技術（AI、クラウド、アジャイル）によるビジネス拡大

クレスコはESGを企業が認識すべき「社会から企業への期待」と捉え、取り組んでまいります
「ESGに対する当社の考えと取り組み状況」：https://www.cresco.co.jp/ir/group_business/esg.html

3.3. 進捗状況①

重点戦略 新たなビジネスの柱を生み出すために

デジタルソリューションの強化	1Q	- デジタルソリューション推進部門として、「ビジネスイネーブルメントサービスユニット」を設置 - クレスコのデジタルソリューションブランドの再整理を開始
	2Q	- デジタルソリューションサイトを公開 - クラウドマネージドサービスを、Azure対応にバージョンアップ
	3Q	- IaaS型クラウドサービス「SOROBAN」の販売代理店契約を締結 2年連続で、当社社員が「UiPath Japan MVP 2021」に認定 「UiPath Reboot Work Festival Japan 2021」でブース出展と講演を実施
機動的経営の深化	1Q	- 経済産業省のDX認定制度「DX認定事業者」の認定を取得 「株式会社OEC」社を子会社化
	2Q	—
	3Q	- 東証新市場区分「プライム市場」を選択および決定 2022年4月の社長交代を、発表 <<< 詳細は次ページ >>>
人間中心経営の進化	1Q	- コロナ禍における働き方改革を推進(テレワーク推進、ワークプレイス整備、ワクチン休暇の導入) - 認定試験受験推進企業として「2020年度優秀受験団体」表彰を受賞
	2Q	「ニューノーマルな交流拠点」として、多目的スタジオを設置 - 都立公立小中学校のデジタル活用支援の取り組みに参加
	3Q	- オンラインイベント「クレスコフェア2021」「Cresco Adventcalendar2021」を開催 「第2回日本眼科AI学会総会 眼科AIコンテスト」で当社社員が入賞 - 組込みシステム技術協会「ET & IoT 2021」で当社社員が講演を実施

3.3. 進捗状況②



2021 年 12 月 20 日

各 位

会社名 株式会社クレスコ
代表者名 代表取締役 社長執行役員 根元 浩幸
(コード番号：4674 東証一部)
問合せ先 取締役 常務執行役員 杉山 和男
コーポレート統括本部長
(TEL 03-5769-8011)

代表取締役の異動に関するお知らせ

当社は、2021 年 12 月 20 日開催の取締役会において、下記のとおり、代表取締役を異動することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 異動の理由

2021年度からスタートいたしました、10年間の長期ビジョン「CRESCO Group Ambition 2030」および「中期経営計画2023」を迅速に推し進めるべく、経営体制の一層の強化を図り、さらなる成長と企業価値向上を目指すことを目的として、代表取締役を異動するものです。

2. 新旧代表取締役の氏名および役職名

新役職名	氏 名	現役職名
代表取締役会長	根元 浩幸 (ねもと ひろゆき)	代表取締役 社長執行役員
代表取締役 社長執行役員	富永 宏 (とみなが ひろし)	取締役 専務執行役員 サービスコンピテンシー統括本部長 兼 技術研究所、品質管理本部管掌



開示の詳細： https://www.cresco.co.jp/redirect/news/211220_corp.html

基本戦略 コアビジネス領域をより強固なものに

ITサービスの拡大	1Q	・ 新規取引先開拓に向けた営業人員の増強
	2Q	－
	3Q	・ クレスコベトナムの開発体制を増強（技術者稼働数 … 2Q:60名 → 3Q:90名）
品質の強化	1Q	・ PMO日本支部主催「PMI日本フォーラム2021」で当社社員が講演を実施 ・ 車載組込みシステムフォーラム(ASIF)幹事会社へ選出
	2Q	－
	3Q	・ 品質・プロジェクト管理教育の刷新
技術の強化	1Q	・ 「次世代を担う人材育成支援およびAI技術に関する研究促進」で 北海道大学と協力を強化 ・ マイクロソフト社パートナー「Goldコンピテンシー」認定の取得
	2Q	・ 画像処理AI学習データ作成時のアノテーション作業負荷を軽減する手法の特許取得
	3Q	・ 名古屋大学と、組込みセキュリティに関する共同研究を開始 ・ 角膜形状解析画像の機械学習を用いた分類に関する論文を複数掲載

1 新規顧客の獲得およびお客様とのリレーションシップの強化

ニーズの多様化、複雑化に伴い、当社企業グループは、お客様の事業目標達成や未来構想に向けたイノベーションを実現する、まさに「ITパートナー」としての役割を期待されております。お客様の期待に応えるための、幅広いITサービス、デジタルソリューションを提供できるよう、営業体制の強化とマーケティング活動を継続的に実施し、新規顧客の獲得及びお客様とのリレーションシップの強化を図ってまいります。また、営業情報、顧客情報を共有できる仕組みを構築し、当社企業グループ間及び各事業部門の営業メンバーが連携し、戦略的、網羅的に幅広い提案型営業を展開してまいります。

2Q時

- ◆ 新規顧客は、上期で10 件獲得。受注規模はまだ小さい。既存顧客の新規提案、受注条件の改善の活動を進めた。
- ◆ 来年度に向け、顧客のIT 投資意欲はかなりある。

2 デジタルソリューションビジネスの拡大と新技術の研究・開発

「デジタル変革(DX)」が本格化する中、従来のITサービス(システムインテグレーションを含む。)のみならず、お客様のDXに直結するデジタルソリューションビジネスの拡大が競争優位性を担保するために必要であると考えております。当社企業グループが強みとするAIやクラウド分野を戦略技術に据え、これらの技術を活かした、幅広い産業向けのソリューション群を提供してまいります。また、市場ニーズに適時・的確に応えることができる技術力の保持と革新的なビジネスの組成に不可欠な知見・アイデアを募集、集約するため、他企業とのアライアンスや産学連携、お客様との共同研究、オープンイノベーション等を通じた新技術の研究・開発に努めてまいります。

2Q時

- ◆ 9月に、顧客の事例紹介・セミナー情報を紹介するデジタルソリューションの新しいサイト「wakuwaku.cresco」を公開。マーケティングにつなげていく。
- ◆ 10月末まで、デジタルイベント「クレスコフェア」を実施。グループの約20件のデジタルソリューションや、技術研究所の共同研究の成果を発表。また、社員が社会課題等を想定して、ソリューション、モノづくりをするアイデアコンテストを実施。もともとは、社内イベントだったが、デジタル時代になり、社外にも公開。顧客から、技術・アイデアの問い合わせあり。

3 M&A・アライアンスの推進とグループ企業に対する管理の強化

継続的なM&A・アライアンスの推進による事業の拡大や新たな事業機会の確保、人材の獲得、取引先の開拓は成長戦略の重要テーマであり、加えて、グループ連携や協業をはじめ、業務インフラの整備、技術支援、人事交流等の施策を講じ、シナジー効果による「稼ぐ力の最大化」が不可欠と考えております。当社企業グループ各社に対する管理の強化につきましては、コーポレート・ガバナンスの観点から取締役あるいは監査役を派遣するほか、グループ事業の最適化やPMI(Post Merger Integration：統合効果の最大化)の推進に取り組んでまいります。

2Q時

- ◆ 10月に、GPUリソースを提供しているハイレゾ社と代理店契約を締結。AIでハイパワーのGPUを使いたいニーズにこたえる。大学の研究室や顧客の研究機関等の、AIやデータ分析が必要な顧客への提供。
- ◆ 7月に、グループ入りした「OEC」が、2Qは予定どおりの業績を出して貢献。PMIも順調に推移。
- ◆ 新規のM&Aは、積極的に活動中。

4 人材採用と育成環境の拡充

人材は、お客様へ提供する付加価値の源泉であり、企業の発展を支える不可欠な存在です。企業の提供する商品やサービスが厳しく選別される時代、特にIT業界においては、人材の差が企業の競争優位性を決定づける大切な経営資源と考えております。事業戦略に沿った継続的な採用活動(新卒、キャリア)を推進するとともに、社員ひとりひとりが、心から仕事を楽しみ、能力を発揮できるよう、人材育成プログラムのブラッシュアップと実践、次世代人材の育成に注力してまいります。また、技術の研鑽と実ビジネスの具現化を通じて、お客様志向の「技術のクレスコ」を目指してまいります。

2Q時

- ◆ 中途採用が苦戦。上級職(管理職層)を少なくとも10名以上採用したいが、2～3名で推移。地方の札幌・大阪は目標どおりだが、首都圏が特に厳しい。条件の緩和、クレスコの認知度を上げて継続して頑張っていきたい。
- ◆ 新卒採用は、ほぼできている。3年間の離職率が大体5%ぐらいで、まずまず。

5 DX推進と機動的経営の実現

経営課題やビジネス課題への素早い対応を実現するためには、企業活動を加速する「仕組みづくり」と行動を促進する「マインドセットの醸成」が必要となります。『中期経営計画2023』をベースに、人材の確保・育成はもとより、組織改革や制度改革を含めたDXへの取り組みを積極的に進め、経営の機動性を高める仕組みづくりに取り組んでまいります。また、データ経営基盤の構築を視野に入れた情報システムの全体最適化やオフィスワーク・リモートワークの環境整備、時代に即した働き方改革を通じて、“継続的に挑戦していこう”とするマインドセットを醸成してまいります。

2Q時

- ◆ 働き方の変化で、社内設備の効率化を目指して、投資を継続。
オフィスのレイアウト変更、電話、電子取引、電子帳票保管、経営指標のBI化、社内教育のeラーニング化、ネットワーキングの増強、RPAの増強 など。

6 健康経営の推進

「健康」は個人生活の質の向上のみならず、企業の利益にも繋がる大切な要素でもあり、企業が、能動的にマネジメントアプローチすべきテーマであります。心身の健康を維持・増進する取り組みは、企業のレピュテーションや人材採用の面でも効果が期待できるものであり、併せて、企業のリスクマネジメントとしても重要であります。2019年9月に健康経営宣言を発表し、2021年3月には、昨年度に続き、「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人2021」に認定されました。今後も社員が健康で安心・安全に、やりがいを持って働ける職場を実践するため、当社企業グループに即した諸施策を推進してまいります。

2Q時

- ◆ 来年4月から、健康増進手当を支給。
- ◆ 管理職のオンラインの会議で、社内の保健師から課題や各職場での留意点を講演。
- ◆ ホームページで健康経営に関する情報（健康経営戦略マップ、各種統計値）発信。

7 働き方改革の推進と健全な労働環境づくり

働き方改革は、生産性向上につながるテーマであり、社員のモチベーションや人材採用、離職防止の面でも効果が期待できるものと捉え、『働く人の立場・視点』で環境づくりや諸制度の導入に取り組んでおります。2019年9月には、女性社員だけでなく、男性社員が育児休業等を取得している点や時間外労働の削減、年次有給休暇の高取得率等が評価され、次世代育成支援対策推進法に基づく子育てサポート企業として、「プラチナくるみん」の認定を受けました。2021年度からは新人事制度へ移行し「クレスコ版ジョブ型制度」を導入します。この制度は、社員がこれまで以上に専門性・強みといったスペシャリティを追求し、実力に即した処遇を実現するもの、と考えております。今後も国の政策や法制度の動向を鑑み、デジタル技術を積極的に活用し、実効性の高い諸施策を推進してまいります。

2Q時

- ◆ 健康経営とも密接に関係しており、コーチング・メンタリングを数年前から行い、心理的安全性の高い職場環境づくりに継続的に取り組む。
- ◆ 残業時間を低減するため、定期的なフォロー、朝会・夕会を実施し、メリハリのついた働き方、定期的な対面コミュニケーションに取り組む。
- ◆ 顧客からの仕事の受け方（営業交渉も含む）の改善。

8 品質の強化

お客様に提供するサービス品質(QCD)の向上を目指すことは、結果として、当社企業グループの持続的な成長と企業価値の向上につながります。「契約・約束を守る」「仕事に責任を持つ」「品質(Q)、価格(C)、納期(D)を厳守する」等ビジネスでは当たり前のことを着実に実践し、プロジェクトマネジメントを含めたサービス品質の向上を通じて、お客様からの信頼・信用を重ね、クレスコブランドの確立を目指してまいります。2020年3月には、これまでの継続的な取り組みが評価され、一般社団法人プロジェクトマネジメント学会から「PM実施賞奨励賞」を受賞いたしました。

2Q時

- ◆ 10月に品質方針を一部改定し、社外にリリース。
- ◆ 品質戦略会議を月次で開催し、来年度の適用を目標に、プロセス・規定の改定に着手。
- ◆ 社内の品質管理教育も見直し、在宅勤務対応でeラーニングが11月からできるように準備。

9 生産性の追求

生産性向上の目的は、小さな工夫を積み重ねながら、業務の能率アップと効率化によって作られた「時間」「省かれたコスト」を有効に活用し、新たな価値や収益を生み出すことにあります。生産性向上は、恒常的な人手不足への対応、競争優位性の確保、労働環境の改善に資するものであり、最終的には、収益性にも直結するテーマです。当社企業グループでは、各社の状況に応じた働き方改革をはじめとして、各種情報共有ツールの導入、知的財産の活用、仕事のプロセス改善、基幹システムの刷新など、社員が、主体的にイキイキと働くことができる環境づくりに取り組んでおります。

2Q時

- ◆ 一部の事業部で、チーム化の推進に取り組中。
多くの案件をこなすため、特定の案件に特定の人を固定せず、複数人数でチームを組み、小規模な複数案件を担当し、業務効率化を図る。なお、チームを組むことで人材育成を兼ねる。

10 開発に従事する人材の確保と体制強化

IT投資に関わる需要の増加に伴い、開発に従事する人材不足は依然否めず、人材の確保と体制の強化は、継続的な課題となっております。当社企業グループは、部門や企業間を横断する開発体制を構築するほか、ニアショア(子会社や協力会社との協業による国内分散開発)やクレスコベトナムを通じたオフショア(ベトナムの現地企業との協業による国外分散開発)を積極的に活用し、人材不足による機会損失(案件の失注や縮小など)が発生しないよう取り組んでおります。また、併せて、協力会社とのリレーションシップの強化、人材の流出防止施策の実施、リモート開発の環境整備に努めてまいります。

2Q時

- ◆ 単体では、2022年も100名弱の新卒を採用。2023年も同様の採用を目標に活動を開始。
- ◆ ベトナムのオフショアの活用。今期末には100名ぐらいの体制。現地のリーダー含めて、6名で100名ぐらいを回せるようにする。
- ◆ ビジネスパートナーは、中長期的な信頼関係の構築を継続して取り組む。

11 | ダイバーシティへの取り組み

多様性の受け入れは、個人ひとりひとりが充実した人生を送り、併せて、企業が変化する市場環境や技術構造の中で競争優位性を築くために、不可欠であります。当社企業グループは、個人の「違い」を尊重し、職務に関係のない性別、年齢、国籍等の属性を考慮せず、個人の成果や能力、貢献度に応じた評価を基本としております。女性の採用や女性管理職比率の増加にも注力し、2017年9月には、女性活躍推進法認定マーク「えるぼし」を取得しました。その他、外国人や障がい者の採用にも積極的に取り組んでおります。2021年4月からは、LGBTに対する取り組みの一環として、パートナーシップ制度を導入いたします。これは、同性パートナーについても「配偶者と同様の取扱い」とし、社内の休暇や給付金の対象とするものです。今後も、多様な人材が組織に平等に参画し、その能力を最大限発揮できる機会の提供を通じて、様々なイノベーションを生み出し、価値創造に繋げてまいります。

2Q時

- ◆ 2022年の新卒採用は、弊社で初めて、女性比率が50%を超える。
- ◆ 中途採用は、フランスやマレーシアなど、海外の技術者も採用。新卒は、韓国から採用。

12 | コーポレート・ガバナンスの推進

持続的な成長と企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンス体制の強化が重要と考え、的確かつ迅速な意思決定及び業務執行体制並びに適正な監督・監視体制の構築を図っております。また、経営の健全化、公正性の観点から、コーポレート・ガバナンスの実効性を一層強化するため、当社企業グループ全体で、リスク管理、内部統制、コンプライアンスへの取り組み(月次チェックや教育)を徹底するとともに、経営環境の変化に対応した投資戦略・財務管理の方針の策定や独立社外取締役の活用、取締役会の多様性など、信頼性の向上と自浄能力の増強に努めてまいります。加えて、改訂コーポレート・ガバナンス・コードへの対応も対応してまいります。

2Q時

- ◆ SDGs、ESGは、設備を持っていないため難しい。在宅勤務の定着により、事務所の光熱費が減り、ペーパーレスが進む。コストは2019年と比較して30%ほど減少。

13 事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営

当社企業グループには、お客様との継続的な取引関係をベースとする事業特性があり、「安定性」と「依存度」の2つの側面を持ち合わせております。このような事業特性を鑑み、特定の取引先・業界や技術の動向により、業績が左右されないようリスク分散を図るため、事業ポートフォリオの最適化に取り組んでおります。また、多様化、複雑化するニーズと変化が著しい技術革新を先取りし、厳しさを増す経営環境に的確に順応するため、経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報・時間)の有効活用(選択と集中)とマーケティング活動、研究・開発、組織・チーム・人材の活性化を通じた柔軟な組織経営に努めてまいります。

2Q時

- ◆ グループ会社間で、営業案件・ビジネスパートナーの情報を共有し、受注の取りこぼしを防止。仕事の有無ではなく、ビジネスパートナーのリソースの問題。

ご参考





ご参考

1) 経営ビジョンと中期経営計画の詳細URL



「経営ビジョン」の詳細

<https://www.cresco.co.jp/corpinfo/vision/>



「中期経営計画2023」の詳細

<https://www.cresco.co.jp/ir/plan.html>





2) 連結子会社の変遷

	2018年3月期				2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期				2022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	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
アイオス 【※2】【※6】【※8】【※11】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ九州 【※9】	●	●	●	●	●	●	●	●												
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ上海 【※1】	●	●																		
シーサリー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クリエイティブジャパン	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
メクゼス 【※4】【※5】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
エヌシステム	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
ネクサス 【※3】				●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
アルス 【※7】							●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコベトナム 【※10】										○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
エニシアス 【※12】													●	●	●	●	●	●	●	
OEC 【※13】																	●	●	●	
子会社総数	10	10	9	10	10	10	11	11	10	11	11	11	12	12	12	12	12	13	13	

【※1】 2017年9月25日付で「科礼斯軟件(上海)」は清算終了

【※2】 2017年10月2日付で「アイオス」は「(株)アプリケーションズ」を子会社化（当社の孫会社）

【※3】 2018年1月12日付で「(株)ネクサス」を子会社化

【※4】 2018年3月12日付で「メディア・マジック」は「メクゼス」に商号変更

【※5】 2018年4月1日付で「メクゼス」は「アイオス 関西営業所」を統合

【※6】 2018年4月1日付で「アイオス」は「アプリケーションズ」を統合

【※7】 2018年10月1日付で「アルス(株)」を子会社化

【※8】 2018年11月1日付で「アイオス」は「イーテクノ(株)」を子会社化（当社の孫会社）

【※9】 2019年4月1日付で「クレスコ九州」を統合

【※10】 2019年9月17日付で「CRESCO VIETNAM CO., LTD. (クレスコベトナム)」を設立
(営業開始は2019年10月1日から)

【※11】 2019年10月1日付で「アイオス」は「イーテクノ」を統合

【※12】 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を子会社化

【※13】 2021年7月1日付で「(株)OEC」を子会社化



3) 報告セグメントの変更

2021年4月(2022年3月期)から、報告セグメントを変更しました。

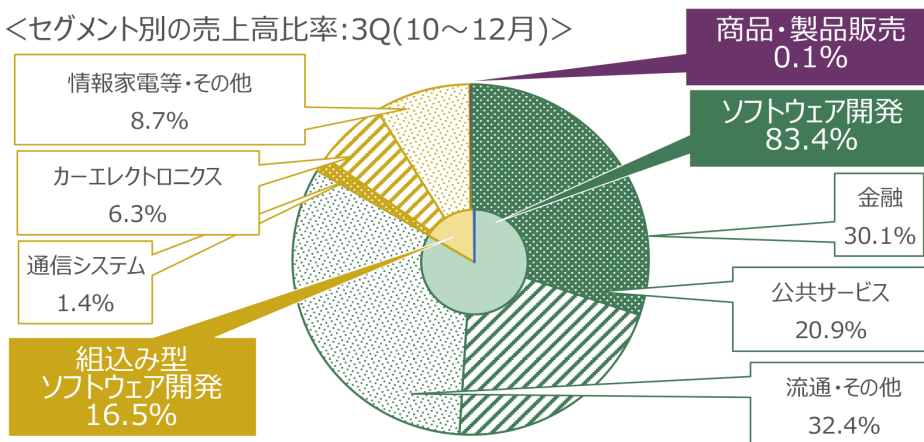
2021年5月10日発表

https://www.cresco.co.jp/news/newsr/2021/210510_ir.pdf



旧セグメント： 2021年3月期 第3四半期

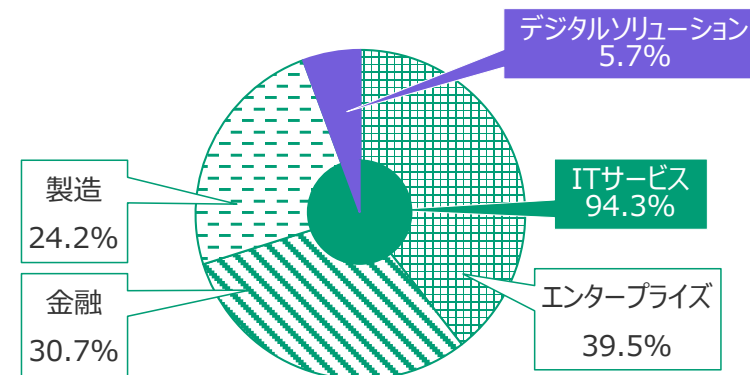
<セグメント別の売上高比率:3Q(10～12月)>



セグメント	事業	サブセグメント
ソフトウェア開発	・ビジネスアプリケーション開発 ・IT基盤システム構築 ・オリジナル製品・サービス	・金融 (銀行、保険、カード、証券 etc.) ・公共サービス (旅行、人材、物流、航空、鉄道、電力、放送、医療 etc.) ・流通・その他 (小売、不動産、情報通信、製造 etc.)
組込み型ソフトウェア開発	・組込み型ソフトウェア開発	・通信システム (携帯情報端末 etc.) ・カーエレクトロニクス (デジタルメーター、センターディスプレイ etc.) ・情報家電等・その他 (デジタル家電、医療機器、制御システム etc.)
商品・製品販売	・子会社「クレスコワイヤレス」の商品・製品販売	

新セグメント： 2022年3月期 第3四半期

<セグメント別の売上高比率:3Q(10～12月)>



セグメント	事業	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) ・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	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	「Creage」、「インテリジェントフォルダ」、RPA 等

4) 事業等のリスク①

[2021年8月17日 時点]

1. 経営環境の変化に関するリスク

当社企業グループは、経営環境の変化に柔軟に対応するため、市場動向の調査や事業領域・お客様層の拡大に努めておりますが、IT投資は、内外情勢や経済状況のほか、国が推進、要請するIT戦略、高齢化や人口減少に伴う構造変化等により、その需要が大きく左右される傾向が強まっております。したがって、経済が低迷し、景気が悪化する場合、お客様のIT投資が抑制され、受注が減少するおそれがあり、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

2. 開発プロジェクトにおける品質リスク

当社企業グループは、標準化されたメソッドに基づいたプロジェクトマネジメントを実践し、見積り・立ち上げ・計画・実行等、開発の全プロセスにおいて管理の徹底を図り、納期遅延、追加コスト発生、損害賠償等の発生防止に努めております。しかしながら、開発段階における想定外の仕様認識の齟齬や品質トラブルの発生などにより、追加コストが発生し、低採算あるいは採算割れとなる可能性があります。また、当社企業グループは、プロジェクトの進捗状況につき、逐次モニタリングを行い、契約に基づいた納期の厳守に努めておりますが、外部要因をはじめとする不確実性を完全に回避することは困難です。お客様と予め定めた期日までに作業を完了・納品できなかった場合には遅延損害金、最終的に作業完了・納品ができなかった場合には損害賠償が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

3. 納品したソフトウェアやサービスの品質リスク

当社企業グループは、納品したソフトウェアやサービス（以下、「納品物」といいます。）に対する品質保証を行っております。しかしながら、当社企業グループの納品物において、品質上のトラブルが発生する可能性があり、トラブル対応による追加コストの発生や損害賠償等により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。また、納品物の品質管理を徹底しておりますが、バグ等が発生した場合に損害賠償責任を負う可能性があることに加え、納品先製品に組み込まれる場合は、想定外の損害賠償請求を受ける可能性があります。知的財産権については、他社の権利侵害に注意し、その取得及び保護を進めておりますが、当社企業グループが認識しない他社の知的財産権を侵害した場合、損害賠償請求や当該知的財産権の対価等を請求されることがあり、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

4. 新規ビジネスの組成におけるリスク

当社企業グループを取り巻く経営環境は、経済はもとより、技術革新の進歩も速く、それに応じて業界標準及びお客様や社会のニーズも急速に変化しております。当社企業グループでは、このような変化に俊敏に対応し、競争優位を確保するため、革新的な新規ビジネス（サービス・製品）の組成に取り組んでおります。しかしながら、技術トレンドが激しく変化する中、市場動向を分析し、将来的な需要を的確に予測することは難しく、当社企業グループの研究開発・開発マネジメントが有効に機能しない場合、新規ビジネスのタイムリーな提供ができず、画期的なサービス・製品を展開する競合他社の出現や新技術への対応の遅れ、機会損失等により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

5. 情報セキュリティに関するリスク

当社企業グループでは、業務遂行上、様々な秘密情報（営業情報、顧客情報、個人情報など）を取り扱っており、情報セキュリティに対する慎重な対応と厳格な情報管理の徹底が求められております。当社企業グループは、各種ポリシーを定め、関連する規程類を整備するとともに最新の情報セキュリティシステムの導入や情報セキュリティマネジメント体制の強化など、情報セキュリティ事故の未然防止とともに、インシデント検知並びに事故発生時の対応力強化に努めております。さらに、社員及び協力会社に対しては、誓約書を取り交わしたうえで適切な研修や情報セキュリティを含むコンプライアンスチェックを継続的に行い、情報管理への意識を高め、内部からの情報漏洩を防いでおります。また、個人情報保護法への対応強化も推進し、プライバシーマークの認定やISMSの取得に取り組むとともに、個人情報マネジメントシステム（PMS）に則った責任体制を明確にし、安全管理に努めております。しかしながら、これらの施策にもかかわらず、サイバー攻撃や情報セキュリティ事故、犯罪行為等により、個人情報や秘密情報が万一漏洩した場合、損害賠償責任、社会的信用の喪失等の発生により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

4) 事業等のリスク②

[2021年8月17日 時点]

6. 特定の取引先への依存度に関するリスク

当社企業グループは、幅広いお客様との取引を基本とした事業計画を策定しておりますが、継続的な取引関係をベースとする事業特性により、特定の取引先に対する売上高が大きくなる傾向にあります。当該取引先との関係については、取引開始以来永年にわたり安定したものとなっておりますが、相手方の事業方針や外注政策が変化した場合、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。なお、当社企業グループの連結売上高のうち、日本アイ・ビー・エム(株)への売上高の割合が高くなっており、その状況は次のとおりであります。

相手先	2020年3月期		2021年3月期	
	売上高 (千円)	割合	売上高 (千円)	割合
日本アイ・ビー・エム(株)	5,168,020	13.1%	5,032,470	12.7%
連結売上高合計	39,337,600	100.0%	39,706,144	100.0%

(注) 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

7. 人材の確保や育成および退職に関するリスク

恒常的な人材不足が叫ばれる中、人材の流動化は、避けられない状況となっております。当社企業グループでは、「今後も求人難が続き、退職者が増加する」という前提で、魅力ある会社作りや環境整備に取り組み、着実な人材確保、定着に取り組んでおります。しかしながら、このような取り組みや施策にもかかわらず、計画どおりに人材を確保、育成できず、また、退職者が増加した場合、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

8. 協力会社(ビジネスパートナー)との連携体制に関するリスク

当社企業グループは、事業運営に際して、海外を含む協力会社との連携体制を構築しております。連携体制を強化するため、案件情報の提供やビジネスパートナーフォーラムの開催など諸施策を講じておりますが、協力会社を適宜、適正に確保できない、あるいは関係に変化が生じた場合、プロジェクトの立ち上げや遂行、サービスの提供に支障が発生する等により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

9. 就業および健康に関するリスク

当社企業グループは、「働き方改革」に対する国の政策や法制度の動向を踏まえ、適正な制度設計はもとより、労働時間管理や有給休暇の取得推進、ハラスメント対策、心身の健康増進など、労務管理や職場環境づくりに積極的に取り組んでおります。しかしながら、恒常的な人材不足をはじめ、当社企業グループが提供するサービス・製品のほか、システムの開発体制やお客様のシステム障害、開発遅延プロジェクトの対応などにより、ストレスに起因する健康不良やプロジェクトの離脱による生産性の低下が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

10. コンプライアンスに関するリスク

当社企業グループでは、当社の内部統制委員会を中心として、共通の規範である「内部統制システムの構築に関する基本方針」「コンプライアンス経営行動基準」を制定し、企業倫理の向上を図るとともに、当社企業グループの役員や社員ひとりひとりに法令及び社内規程等の遵守を徹底し、公明正大な企業風土を醸成するよう努めております。しかしながら、このような施策を講じて関連する法令等への抵触や、役員や社員による不正行為は完全には回避できない可能性があります。このような事態が発生した場合、当社企業グループの社会的な信用が低下し、お客様からの取引停止、多額の課徴金や損害賠償の請求など、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

4) 事業等のリスク③

[2021年8月17日 時点]

11. 訴訟等に関するリスク

事業活動に関連して、提供するサービス又は製品に関する責任、労務問題等に関し、訴訟を提起される可能性があり、その動向によっては損害賠償請求負担や信用の失墜等により、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。また、当社企業グループでは、提供するサービス・製品が、第三者の知的財産権を侵害することの無いように、啓蒙及び社内管理体制を強化しておりますが、当社企業グループが把握できないところで第三者が既に知的財産権を保有している可能性があります。この場合、侵害を理由とする訴訟提起又は請求を受け、当社企業グループが損害の負担又は代替技術の獲得もしくは開発を余儀なくされ、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

なお、経営者が連結会社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があることと認識している以下の事項が発生しております。

・重要な訴訟事件等

当社の連結子会社であるクレスコワイヤレス㈱が、前連結会計年度(2020年4月1日～2021年3月31日)において訴訟の提起を受けております。詳細については、有価証券報告書「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (2)その他」をご参照ください。

12. 金融市場に関するリスク

当社企業グループが保有する有価証券等の評価は、国内・海外の経済情勢や株式市場など金融市場の動向に依存し、影響を受けるため、資金運用等、投資における重要なリスクと捉えております。当社企業グループでは、有価証券等の時価を適時に把握することにより、リスクの最小化に取り組んでいますが、リスクを完全に回避することは難しく、不可避的な相場の暴落が発生した場合、資産価値が大幅に下落し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。また、当社企業グループの保有する金融商品の価値が下落した場合、多額の損失が発生する可能性があります。加えて、今後、金融商品の時価に関する会計上の取扱いに関する制度・基準等が見直された場合には、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

13. 自然災害等に関するリスク

当社企業グループは、地震や風水害等の自然災害、火災等の事故、大規模なシステム障害等による事業所閉鎖、物理的なテロやネットワークテロなど、外的な脅威が顕在化することを想定し、ステークホルダーに対する安全配慮義務を果たすとともに、緊急事態に速やかに対応するため、当社企業グループの業態や実情に即したBCP対策やテレワークシステムの導入・整備に努めております。しかしながら、事業所、オフィスの確保、要員の確保、安全衛生の確保等の観点から事業継続への支障や生産性の低下が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。また、社会インフラの損壊・途絶及び中枢機能の障害のほか、得意先・仕入先あるいはサプライチェーンに大きな被害が生じた場合、復旧・復興の過程において、受注や供給が長期間にわたって滞り、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

14. 感染症に関するリスク

当社企業グループは、感染症の拡大によるパンデミック（世界的大流行）、クラスター（感染者集団）、オーバーシュート（爆発的患者急増）、ロックダウン（都市封鎖）といった脅威が顕在化することを想定し、緊急事態に速やかに対応するため、新型インフルエンザ行動計画基本方針及び新型コロナウイルス基本対応方針を制定し、ステークホルダーを感染リスクにさらさないよう、安全配慮義務を果たすとともに、当社企業グループの業態や実情に即したBCP対策やテレワークシステムの導入・整備に努めております。しかしながら、事業の特性上、事業所やオフィスの閉鎖、在宅勤務・テレワークの要請、移動制限、3密（「密閉・密集・密接」）の回避、不要不急の外出禁止等の観点から事業継続への支障や生産性の低下が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。また、得意先・仕入先あるいはサプライチェーンに被害が生じた場合、収束に向けた過程において、受注や供給が長期間にわたって滞り、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

4) 事業等のリスク④

[2021年8月17日 時点]

15. M&Aおよび資本業務提携等の投資に関するリスク

当社企業グループは、主力であるITサービス事業のほか、先端技術（AI・クラウド等）関連事業、新規事業分野における事業規模の拡大、事業領域の拡大及び収益基盤の強化を目的とした積極的なM & A 及び資本・業務提携を推進しています。投資に当たっては、外部専門家の協力のもと、詳細なデュー・デリジェンスを実施するとともに、取締役会等において、事前に投資効果やリスク等を十分に検討したうえで、実行しております。しかしながら、経営環境の変化等を要因として、当初見込んでいた利益が得られず、当該投資に対する回収可能性が低下する場合があります。回収可能性が低下する場合、経営の効率化及び経営基盤の強化のため、事業再編等を実行することもあります。この場合において、一時的に再編に伴う費用が発生する可能性があり、当社企業グループの経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。また、事業再編等を適切な時期や方法で実施できないこともあり、この場合、投資の全部又は一部が損失となる、あるいは追加出資が必要になる等、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。加えて、のれんにつきましても、十分な将来キャッシュ・フローを生み出さない場合、減損損失を認識する必要性が生じ、多額の減損損失が発生し、当社企業グループの経営成績等に影響が及ぶ可能性があります。

なお、前連結会計年度(2020年4月1日～2021年3月31日)において、のれんに係る減損損失を149,475千円計上しております。詳細につきましては、有価証券報告書「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等（1）連結財務諸表注記事項（連結損益計算書関係）」をご参照ください。

免責事項等

- ❖ 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤り等によって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありません。
- ❖ また、本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。
投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。
- ❖ なお、本資料における将来予測に関する情報および業績見通し等の予想数値や将来展望は、現時点で入手可能かつ合理的な情報による判断および仮定に基づき記述しております。
- ❖ 今後、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、予告なしで情報を変更したり、実際の業況や業績結果と大きく乖離するなど、本資料の内容とが異なる可能性もございます。
予めご了承ください。

【 IRのお問合せ】

広報部 Mail : ir@cresco.co.jp
TEL : 03-5769-8058