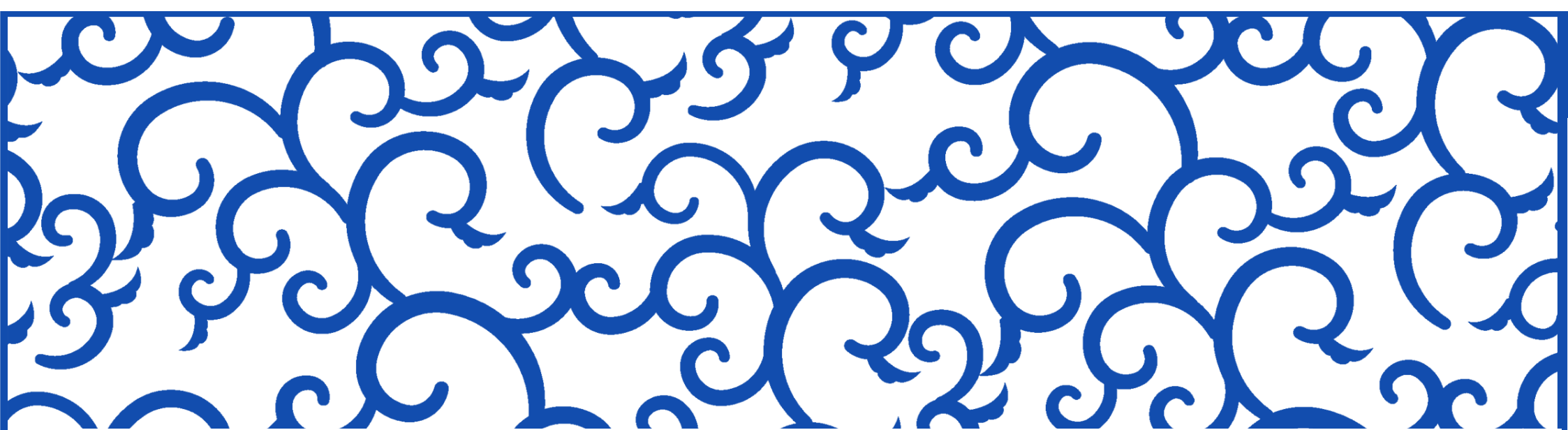


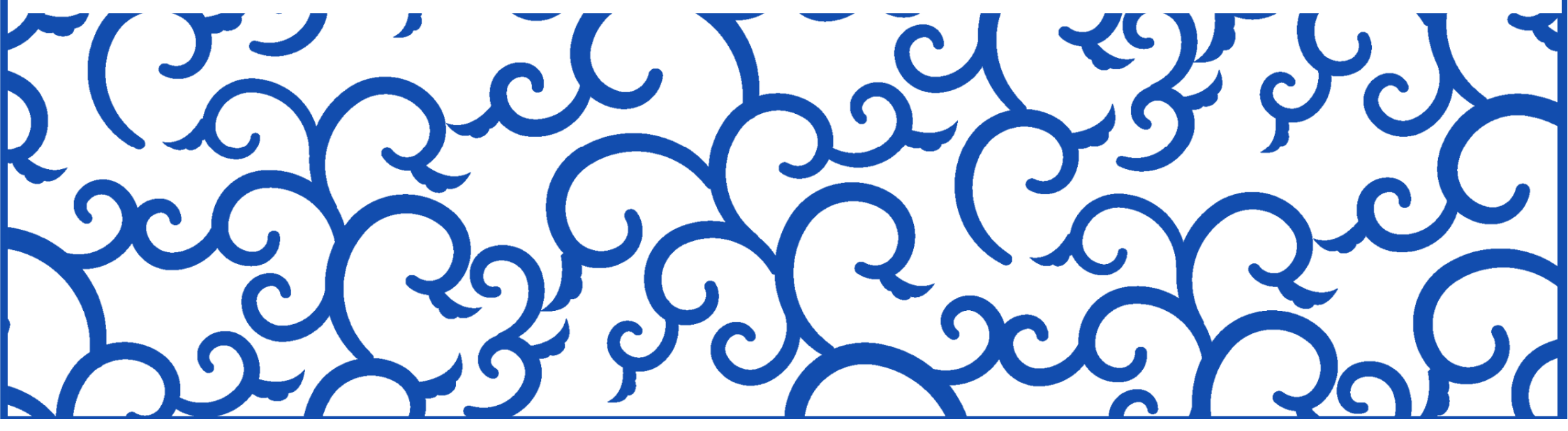
2021年3月期 第3四半期 アナリスト向け決算説明会

2021年2月10日

株式会社 **クレスコ**



① 決算のポイント



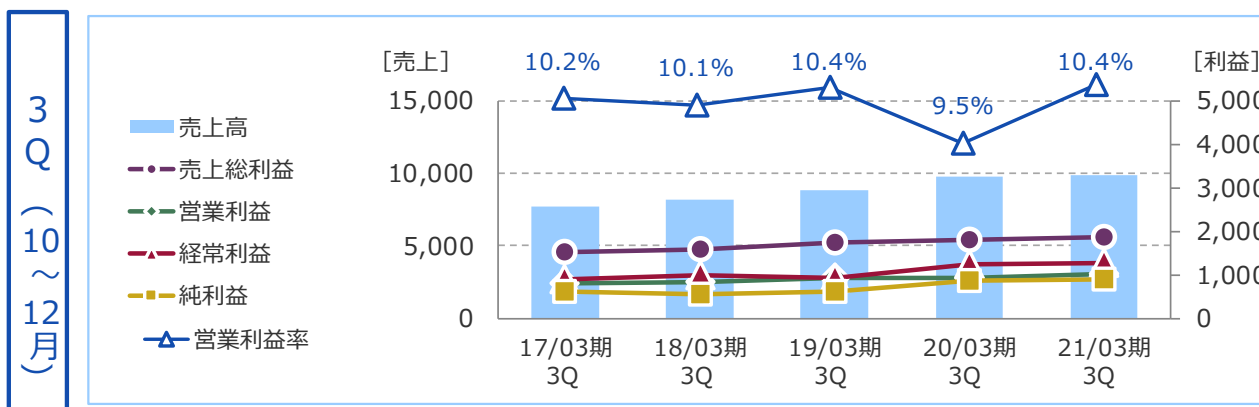
[単位：百万円未満切捨]

- 第3四半期に入り、景況感はやや持ち直す。売上高は回復基調に。
- 対面営業の活動制限により、オンライン商談を推進するも、新規顧客開拓は従前の勢いには至らず。
- 営業利益率は、不採算プロジェクトの極小化と、生産性向上が寄与し、着実に改善。
(第1四半期：4.5% → 第2四半期：7.1% → 第3四半期：8.2%)
- 純利益は、投資有価証券売却益による特別利益の増加により、増益を確保。

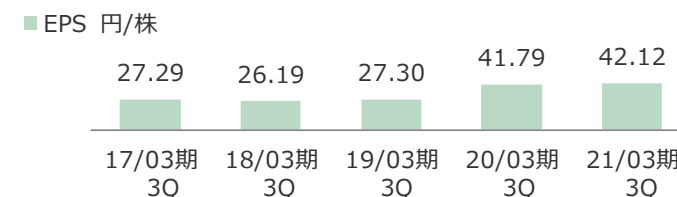
■ 売上高	…	61百万円の増収(前年同期比 0.2%増)	■ 経常利益	…	18百万円の減益(前年同期比 0.6 %減)
■ 営業利益	…	2億65百万円の減益(前年同期比 10.0%減)	■ 当期純利益	…	1億89百万円の増益(前年同期比 9.5 %増)

3 Q 累 計		19/03期	20/03期	21/03期	前年 同期比	対通期 進捗率
	売上高	25,828	28,957	29,018	100.2%	72.5%
	売上総利益	4,809 (18.6%)	5,379 (18.6%)	5,127 (17.7%)	95.3%	
	営業利益	2,316 (9.0%)	2,653 (9.2%)	2,388 (8.2%)	90.0%	70.2%
	経常利益	2,654 (10.3%)	3,141 (10.8%)	3,123 (10.8%)	99.4%	86.8%
	純利益	1,673 (6.5%)	2,003 (6.9%)	2,193 (7.6%)	109.5%	89.5%
注 EPS 円/株		76.49	94.09	104.46		

通 期 業 績 予 想		21/03期 20/5/8 予想	前年 同期比
	売上高	40,000	101.7%
	売上総利益		
	営業利益	3,400 (8.5%)	95.6%
	経常利益	3,600 (9.0%)	97.0%
	純利益	2,450 (6.1%)	101.2%
注		116.67	



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期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、「EPS」を算定しております。

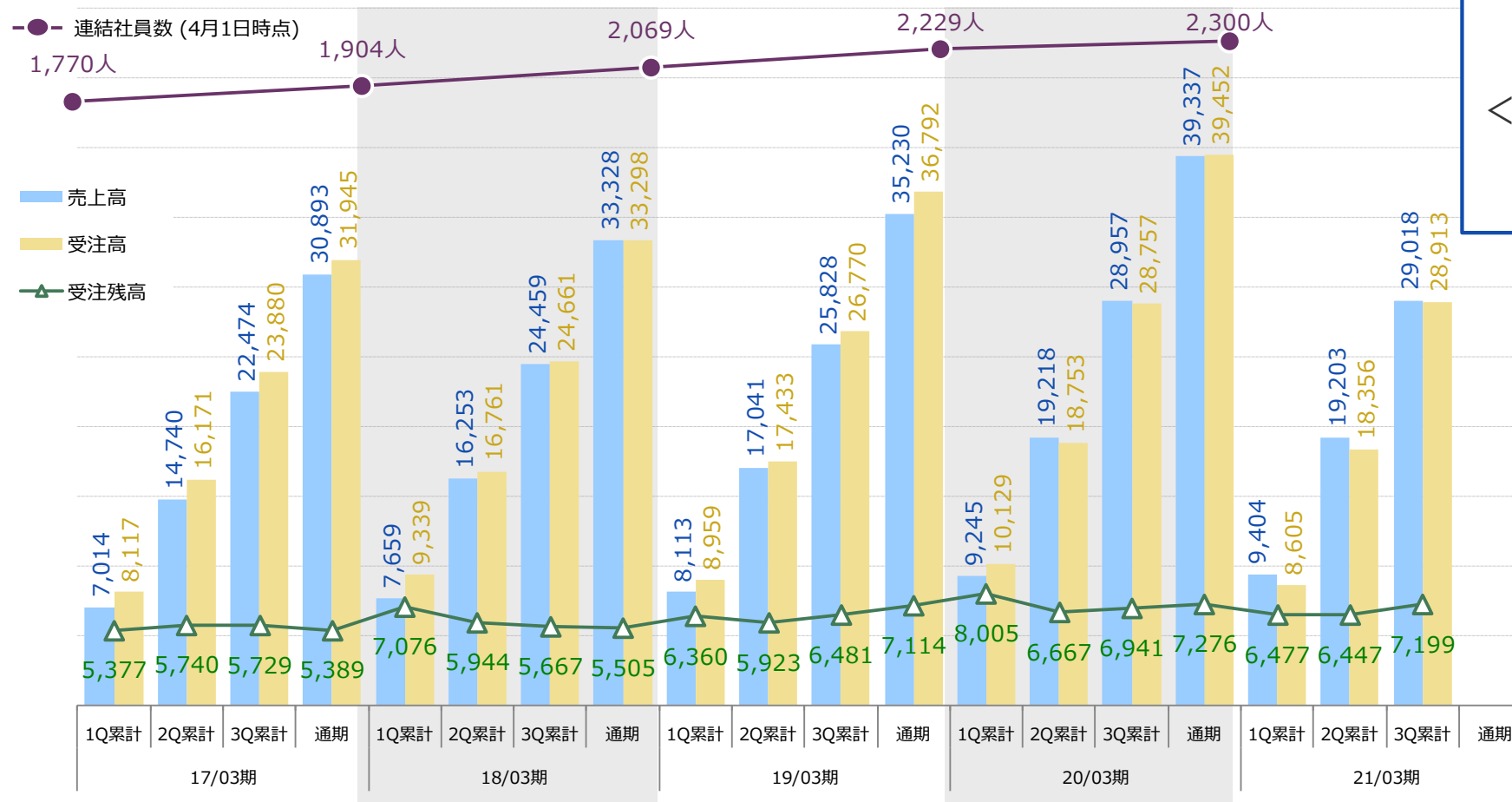


【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。
【注】「純利益」は「親会社株主に帰属する四半期純利益」です。

[単位：百万円未満切捨]

■ 第3四半期に入り、受注状況は徐々に改善傾向に。デジタル変革(DX)への取組みが後押し。

- ソフトウェア開発 … 特に、コロナ禍の影響が大きい旅行・空輸関連の受注が厳しいが、全体では、着実に増加。
- 組込み型ソフトウェア開発 … 顧客別(主に製造業)には濃淡はあるが、全体では前年並みの水準に近づく。



<受注高>

前年通期累計比
100.5%

<受注残高>

前年同期比
103.7%

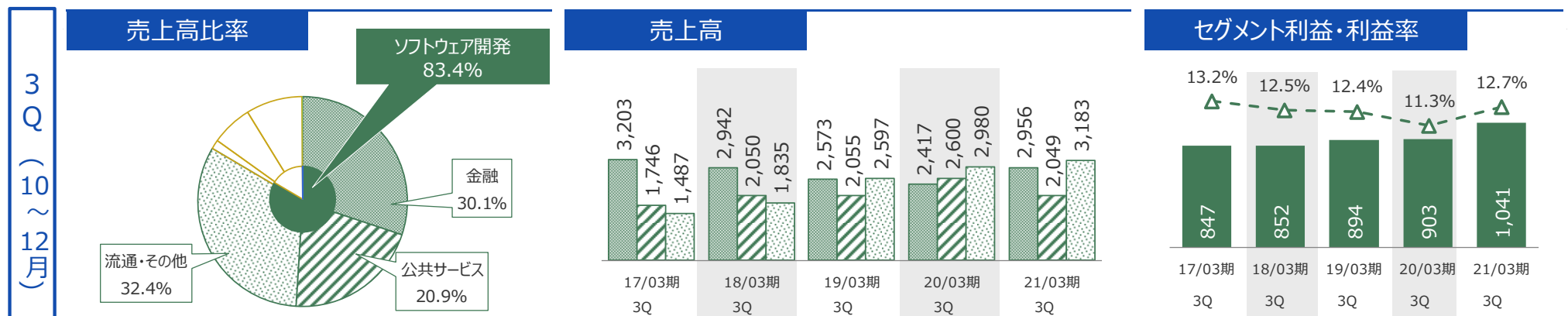
[単位：百万円未満切捨]

ソフトウェア開発

- 「公共サービス」の落ち込みを、「金融」および「流通・その他(新規連結を含む)」でリカバーし、1.5%の増収。
- セグメント利益は、上半期に比べて生産性が改善するも、不採算案件の発生等により、6.0%の減益。

- 金融 … 銀行や生命保険のシステム開発・保守案件の増加により、16.4%増収。(前年同期比12億53百万円の増収)
- 公共サービス … 観光需要の急減や人材関連の大型案件の剥落に伴い、18.1%減収。(前年同期比 13億8百万円の減収)
- 流通・その他 … 「(株)エニシアス」の新規連結効果により、4.6%増収。(前年同期比 4億6百万円の増収)

3 Q 累計			19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比
ソフトウェア	売上高	金融	7,797	7,653	8,907	116.4%
		公共サービス	6,266	7,213	5,904	81.9%
		流通・その他	7,099	8,888	9,295	104.6%
			21,163	23,755	24,107	101.5%
	セグメント利益(率)		2,313 (10.9%)	2,637 (11.1%)	2,479 (10.3%)	94.0%



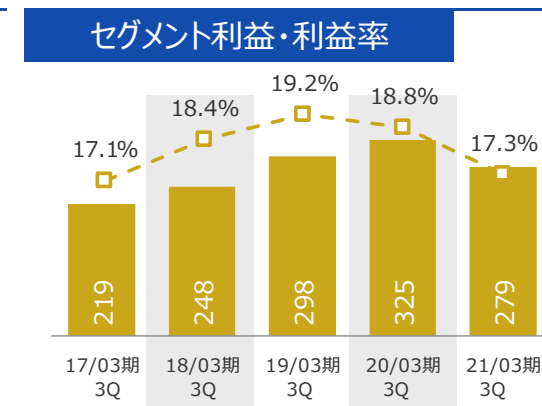
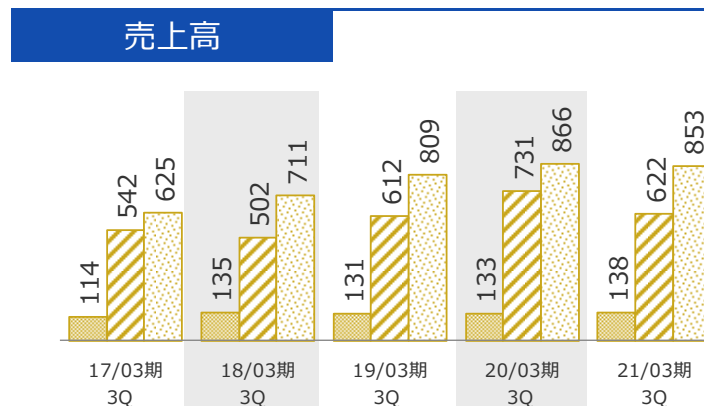
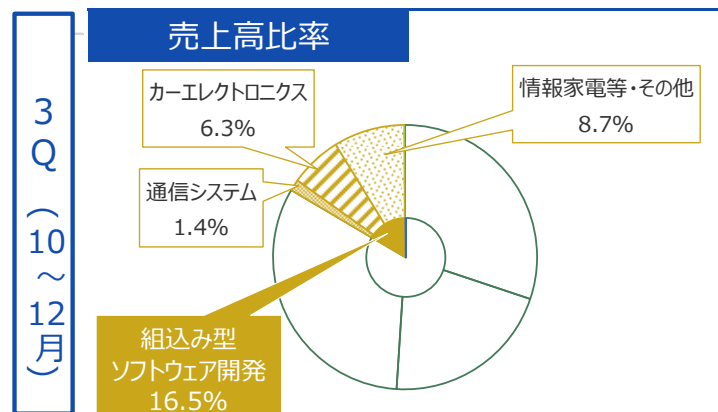
[単位：百万円未満切捨]

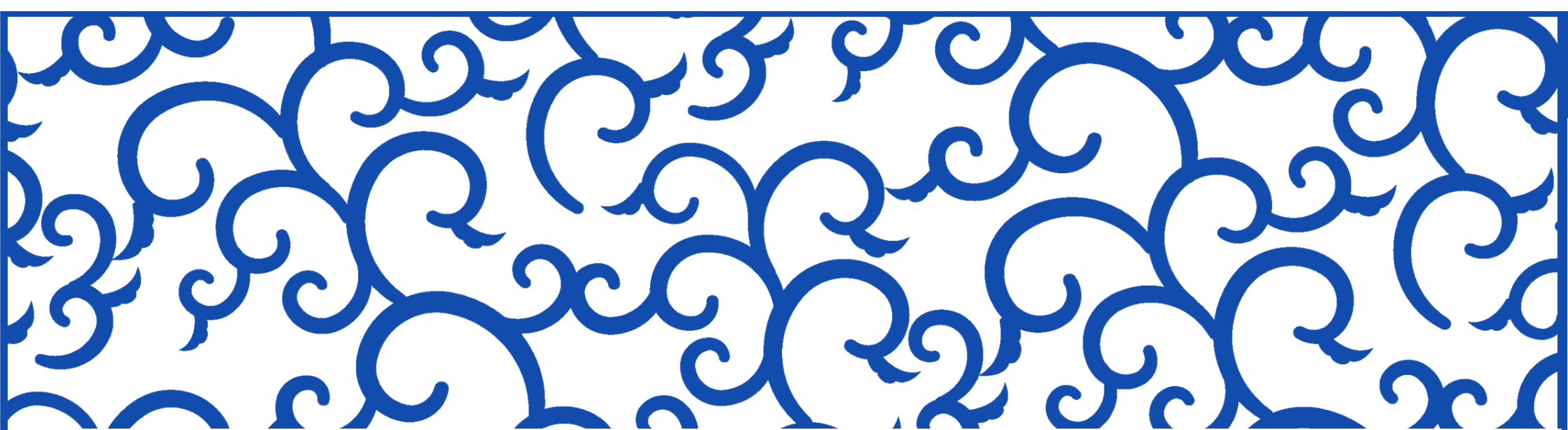
組込み型ソフトウェア開発

- 売上高は、上半期の落ち込み分をリカバリーできず、5.6%の減収となったが、全体では回復基調に。
- セグメント利益は、上半期に比べて生産性が改善するも、受注単価低減等により、17.2%の減益。

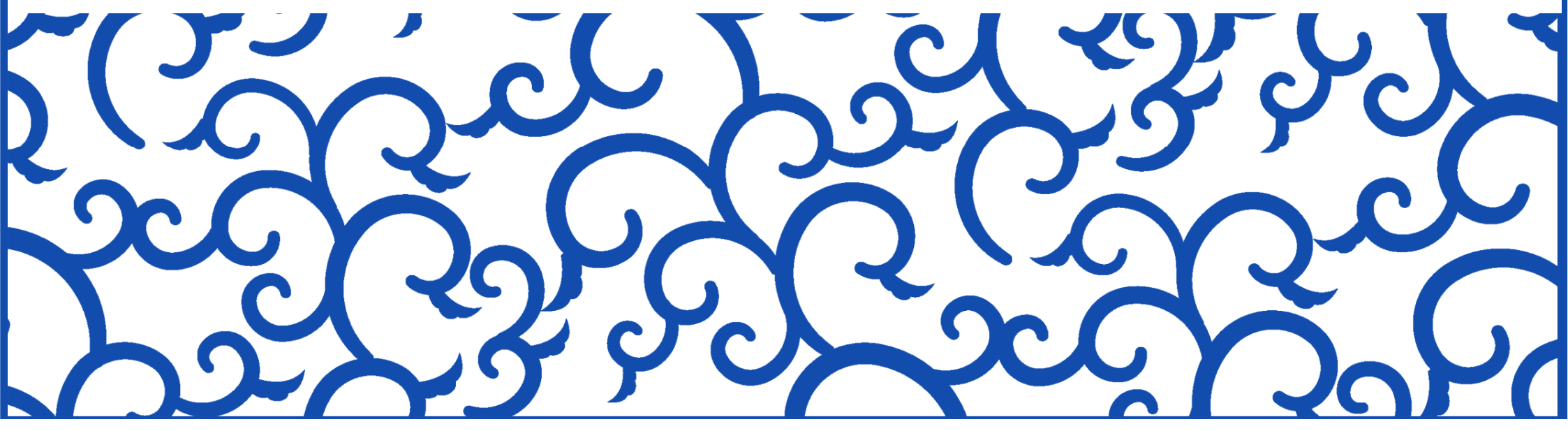
- 通信システム … スマートフォン関連は、現体制維持 7.3%増収。(前年同期比 28百万円の増収)
- カーエレクトロニクス … インフォテインメント系、センサー系の開発は、1.5%減収。(前年同期比 33百万円の減収)
- 情報家電等・その他 … 主として、子会社の制御系開発案件の減少により、11.0%減収。(前年同期比 2億87円の減収)

3 Q 累 計	組 込 み 型			19/03期	20/03期	21/03期	前年同期比
		売 上 高	通信システム	383	389	417	107.3%
			カーエレクトロニクス	1,801	2,183	2,149	98.5%
			情報家電等・その他	2,446	2,602	2,315	89.0%
				4,631	5,175	4,883	94.4%
		セグメント利益(率)	855 (18.5%)	971 (18.8%)	804 (16.5%)	82.8%	





② 今期の見通し



来期を見据えた顧客のIT投資計画に期待。環境変化に適応した提案が鍵。
ニューノーマル(新常態)を踏まえ、ビジネスを加速する本格的な「デジタル変革」の時代が到来。

- 在宅勤務やデジタルツールを活用したコミュニケーションは定着し、**事業活動への支障は減少。**
- 再度発出された緊急事態宣言や、新型コロナウイルスの変異種の発生により、年度末に向けた**受注への影響が懸念。**
- 「デジタル庁設立」、「デジタルの日の創設」の動きは、デジタル変革(DX)を促進し、**事業機会を創出。**

【ご参考】 景気判断の調査等

2020年12月の日銀短観 [2020年12月14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月調査より17ポイント改善してマイナス10に。
また、大企業・非製造業は7ポイント改善のマイナス5となり、新型コロナウイルスの感染拡大を受けて急落した6月調査を底に、景況感は一時的に持ち直し。

政府による12月の月例経済報告 [2020年12月22日発表]

「景気は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるが、持ち直しの動きがみられる。」
旨の判断。

IDC Japanの2020年度国内ICT市場予測 (9月末時点の市場予測のアップデート) [2021年1月6日発表]

2020年のIT市場は、前回レポートから1.9ポイント改善し、前年比6.3%減の17兆1162億円と予測。
2021年は、市場の回復により前年比2.9%増の成長となるが、IT支出がCOVID-19感染拡大以前の水準に回復するのは2022年以降になると予測。

※上記の予測は、COVID-19に関して、国内外共に2020年前半で感染がいったん抑制されて経済活動が正常化した後も、局地的に感染が再発して回復の阻害要因となるものの、一部の先進企業を中心にデジタルトランスフォーメーション(DX)への投資が活性化し、景気対策の一環として政府によるICT投資が選択的に行われることを前提に基づく。

1. クレスコグループの新型コロナウイルスへの対応

- 2月27日、「新型コロナウイルスに関する当社の対応について」を公表。詳細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。

- 4月6日、クレスコ本社に『コロナ緊急対策本部』を設置。現在は、定例ミーティングを隔週で実施。
- [2020年9月28日 プレスリリース] デジタルツールを活用し、10月1日からテレワーク体制を強化。
- 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。

- ・ 原則として、社員・ビジネスパートナーを含め、在宅勤務を指示。
- ・ テレワークと時差通勤の有効活用と3密（密閉、密集、密接）を避けた出社体制。
- ・ 当社主催の集合形式のイベントは、中止/延期/オンライン開催。
- ・ 会議は、原則としてオンライン実施。
- ・ 業務上の外出制限として、海外渡航は原則禁止とする。
- ・ マスク着用、咳エチケット、手洗い・うがい、アルコール消毒液利用の徹底。希望者へのマスク配布。
- ・ 平熱よりも高い熱がある場合は出社停止。濃厚接触者に該当する場合は14日間の就業禁止。
- ・ 同居者が感染の疑いがある場合は出社停止。

2. 新型コロナウイルス禍における事業リスクと脅威(マイナス面)に関する認識

- 新型コロナウイルスの感染状況や専門家による収束見通しを鑑みると、**第4四半期も、複数の事業等リスクが同時あるいは時間差で発生し、**クレスコグループの経営成績等の状況に重要な影響を与える可能性がある。

- ・ 経営環境の変化に関するリスク
- ・ 特定の取引先への依存度に関するリスク
- ・ 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
- ・ 就業および健康に関するリスク
- ・ 感染症に関するリスク

など。

- 当社企業グループの事業特性による影響

- ・ 顧客との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の割合が大きくなる傾向にある。
- ・ 主要な顧客の業種には、新型コロナウイルスの影響が大きい旅行・空輸・不動産・自動車関連の企業が含まれており、IT投資における景気の遅効性の観点から、年度内は新規受注が厳しい状況が続く可能性が高い。

- 第3四半期に入り、内外の経済活動が少しずつ再開され、「新しい生活様式」や「ニューノーマル(新常態)」に即して景気の底は脱したとみられたが、12月に入り、感染者は増加に転じ、年末年始の感染爆発に起因した主要都市部での緊急事態宣言や新型コロナウイルスの変異種の発生は、大きな懸念材料。
対人接触型サービスを中心に再び業況が悪化する可能性が高く、先が見えない状況。

- 対面営業の制限やIT投資の見直しによるプロジェクトの中止・中断・延期等は、経営成績等に影響を及ぼす。
- 待機要員の発生や感染者発生による事業所業所の一時閉鎖は、稼働率・生産性に影響を及ぼす。

3. 事業機会(プラス面)に関する認識

- 当社企業グループは事業機会を着実に取り込み、更なる飛躍を果たすため、2016年4月「デジタル変革をリードする」ことを標榜した5ヶ年のビジョン「CRESCO Ambition 2020」を掲げ、業績目標の達成、重点施策の具現化、企業価値の向上を目指している。

【コーポレートスローガン】 Lead the Digital Transformation 「クレスコグループ」はデジタル変革をリードします。

- **2020年度は、積極的な事業展開が非常に難しい局面だが、「ニューノーマル(新常態)」に即したテレワーク制度の活用やスペース効率の最適化、オフショア・ニアショアの推進といった、「攻めの施策」の実践が重要と認識**している。
- 事業リスクには、マイナス面(不確実性)とプラス面(機会)の2つの側面がある。
新型コロナウイルス禍におけるマイナス面に対しては、適切な回避策及び対応策を講じるとともに、プラス面については、積極的なリスクテイクを通じて、持続的な成長と企業価値の向上につなげていく。
- 新型コロナウイルス禍を機に、BCP(Business Continuity Plan : 事業継続計画)対策を含め、改めて見直されるクラウド環境の整備や、テレワーク・在宅勤務制度の導入、AIやRPAを活用した省人化・自動化対応等、顧客の要望は増加傾向にあり、先端技術を含む幅広い事業領域を有するクレスコグループにとって、**新たな事業機会となると**考えている。
- 新型コロナウイルス禍は中長期視点では一過性のものであり、「デジタル変革」は、着実に拡大すると予測。**「ピンチのときこそ、チャンスは到来する」と前向きに捉える**
- ウィズコロナ・アフターコロナを踏まえ、事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営に努めると共に、**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、革新的な新規ビジネスの組成に取り組む。**

4. 2021年3月期の連結業績予想について

アップデート

- 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**』。
- 現時点で**入手可能かつ合理的な情報による判断**により、**現状認識に関する内容の一部を見直し**。

- ① 新型コロナウイルス禍は改善基調ではあるものの、年内の収束は難しく、影響は通期にわたる。

【現状認識の見直し】

第3四半期に入っても新規陽性者数は依然増加傾向にあり、年度末にかけても収束は難しい見込み。
第3四半期以降、顧客の引き合いは改善傾向にはあり、対面営業も徐々に戻っているが、
新規取引先の獲得を含め、従前の勢いには至っておらず、当社企業グループへの影響は、通期に渡ると認識。

- ② 主要顧客の景況感は依然として回復しておらず、下期も厳しい受注状況となる。

【現状認識の見直し】

事業環境は第3四半期に入っても、新型コロナウイルス(変異種を含む)の第3波が発生するなど、思うように好転せず。
主要顧客、特に旅行・空輸・不動産・自動車関連への影響は下期にも及んでおり、受注状況は引き続き予断を許さない、と認識。

- ③ 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を連結子会社としており、業績の底上げを期待。

エニシアスは、「Google Cloud」や「Salesforce」のパートナーとしてクラウドビジネスに強みを有しており、
新型コロナウイルス感染症の拡大に起因するテレワーク環境下においても、その強みを発揮して収益機会を獲得。

- ④ 生産性向上・コスト削減・不採算案件の極小化に注力し、通期業績予想は前年度並みに着地。

【現状認識の見直し】

2020年の年末から生じた新型コロナウイルスの感染爆発により、年度末に向けた事業環境の好転は期待できず。
景気の回復は緩やかなペースにとどまる見込みであることから、
イノベーションの実行による生産性向上と、聖域なきコスト削減による収益力の改善が必要と認識。

[単位：百万円未満切捨]

- 2020年5月8日発表の連結業績予想に、変更なし。
- 新型コロナウイルス禍の、第4四半期以降の状況や収束時期等を含む現状認識について、見直しを行い、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		20/03期					21/03期	
		19/5/9 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	20/5/8 予想	前年 同期比
	売上高	37,880	107.5%	39,337	111.7%	103.8%	40,000	101.7%
	売上総利益			7,246 (18.4%)	108.6%			
	営業利益	3,400 (9.0%)	106.0%	3,556 (9.0%)	110.9%	104.6%	3,400 (8.5%)	95.6%
	経常利益	3,813 (10.1%)	104.2%	3,712 (9.4%)	101.5%	97.4%	3,600 (9.0%)	97.0%
	純利益	2,416 (6.4%)	105.7%	2,421 (6.2%)	105.9%	100.2%	2,450 (6.1%)	101.2%
	注 EPS 円/株	114.28		114.30			116.67	

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。

【注】「純利益」は「親会社に帰属する当期純利益」です。

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。

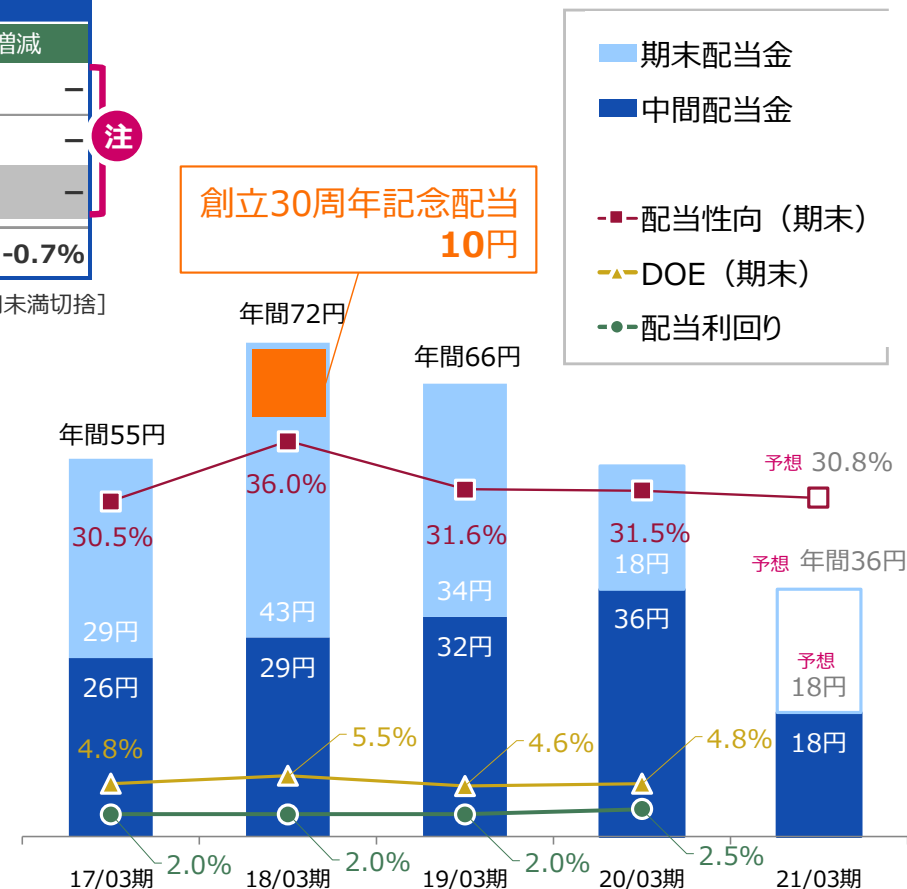
■ 2020年5月8日に発表した配当予想に、変更なし。

	19/03期 実績	20/03期 実績	21/03期		
			実績	20/5/8 予想	増減
注 中間	32円	36円	18円	18円	—
期末	※ 34円	18円	—	18円	—
年間	66円	54円	—	36円	—
配当性向	31.6%	31.5%	—	30.8%	-0.7%
配当利回り	2.0%	2.5%	—	[配当金の総額：百万円未満切捨]	
DOE	4.6%	4.8%	—		
配当金の総額	722百万円	750百万円	—		

※2018年3月期の期末配当は、創業30周年記念配当含む

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ており、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを基本方針としております。
- 特段の株主優待は行っておりません。
- 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。

※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

1 新規ビジネスの組成と新技術の研究・開発

「デジタル変革」が本格化する中、従来のシステムインテグレーションビジネスのみならず、競争優位性を担保する独自の新規ビジネス（サービス・製品）の組成が必要であると考えております。当面は、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、幅広い産業向けの新規ビジネスの組成に取り組んでまいります。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新規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

- ◆ 社内で実績のある新技術を使った事例・サービスをデジタルマーケティングによって、新規顧客開拓につなげたい。
- ◆ 4月に出資したAIベンチャー「株式会社調和技研」とアイデアコンテストに取り組む。お互い持つAIに関するノウハウを共有し、新規ビジネスを模索する活動を開始。

2 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、幅広いお客様へのサービス・製品が提供できるよう、営業専任者の増員と育成を継続的に実施し、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、お客様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

- ◆ マーケティング強化によって新規顧客を開拓。コロナ影響の少ない公共や製薬分野の開拓を進めている。
- ◆ 既存の顧客は、シェアアップにより他社の領域を営業で取ることや、別の事業部門に横展開を図るということに着手している。
- ◆ 9月以降は、顧客と対面営業活動が可能になってきており、活動を継続していく。

※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

3 鉄板品質の提供

お客様に提供するサービス品質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

- ◆ 大きな問題になるプロジェクトは新たに発生していない。
- ◆ 2つのプロジェクトが、1Qから継続して3Qでも品質強化の必要があり、損失引当をしている。1つは完全に収束し、1つはもう少し対応が必要な状況。

4 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作りに取り組んでおります。

2Q時

- ◆ 一部のプロジェクトでは、1Qに在宅勤務により残業が計画より上回り、生産性の低下が散見された。
残業時間の管理を進め、仕事の進め方・コミュニケーションの工夫などを図り、だいぶ落ち着いてきている。

※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

5 開発に従事する人材の確保

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、案件の受注を支える人材の確保は、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他、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、生産性向上に努めてまいります。

2Q時

- ◆ 全体として開発要員の不足感はそれほどない。
ただし、クラウドの上級SEなどの特定領域のスペシャリストに関しては、不足感が継続してある。

6 人材の採用と育成

労働集約型の受託開発サービスにおいては、人材がお客様へ提供する価値の多くを生み出しており、その継続した発展のためには、人材の採用と育成が不可欠です。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。事業計画に沿った適正な人員の確保・育成を専門とする人財戦略室を中心に、継続的な採用活動（新卒、技術職キャリア、上級マネジメント人材）と、「人財育成のモデル企業」を目指した学習する組織風土作り、人財育成プログラムを推進してまいります。

2Q時

- ◆ 当社では人材が一番の資産。人材の採用と育成は非常に重要なテーマ。
- ◆ 来年2021年4月の入社予定の新卒採用は、単体は57名、グループ全体で140名が内定。
- ◆ 既存の社員に対して、AIやクラウド技術のレベルアップを図るため、お客様に新しい技術を提案できる技術者を増やすため、オンライン教育を実施中。

※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

7 働き方改革の推進

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。具体的なテーマは、「所定労働時間の短縮」「テレワーク勤務制度の導入」「利用し易い休暇制度の運用」です。特に、「テレワーク勤務制度の導入」は、新型コロナウイルス禍をきっかけに、有事のみならず「生産性向上と成果主義を前提とした“普通の働き方”」として、定着してゆくもの、と考えております。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。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

- ◆ コロナ禍におけるテレワークが定常化。
デジタルツールの活用、勤務制度の改定、
来年の開発センターのスペースの効率化などの取り組みについて、
9月28日に社外リリースした。
在宅勤務、リモートでの開発、オンラインでの会議が普通になってきた。

8 健康経営の推進

「健康」は個人の生活の質の向上のみならず、企業の利益にもつな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、2020年3月には、「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人2020」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現するため、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

- ◆ コロナに罹患したり、クラスターを出すことがないように、安全安心が第一。
- ◆ 最近、在宅勤務の弊害が少し出ている。コミュニケーションの機会が減り、社員のメンタリティ・孤独感に懸念が少しある。
部門やプロジェクトチームの中で、意識して活動させる。

※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

9 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。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は、様々なイノベーションを生み出し、価値創造につながります。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。

2Q時

- ◆ 4月に入社予定だった韓国の学生5名が、入国できずに待機していた。教育はオンラインで実施。11月15日に入国でき、12月1日に入社。

10 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、グループシナジーによる「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、グループ事業統括部を設置し、グループ事業の最適化やP M I（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

- ◆ 継続して新規でM&Aに取り組んでいるが、発表できる進捗はなし。
- ◆ 4月にグループ入りした「エニシアス」のPMIを進めている。

※3Qの対応状況は口頭でご説明し、後日、議事録を当社サイトで公開いたします。

11 コーポレート・ガバナンスの推進

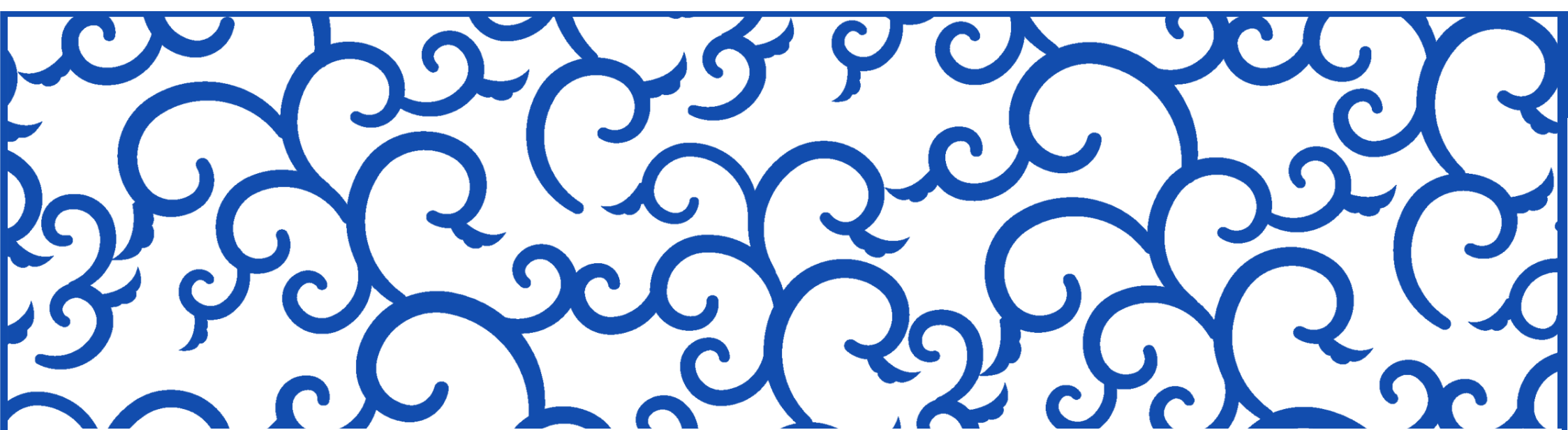
持続的な成長と企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンス体制の強化が重要と考え、的確かつ迅速な意思決定及び業務執行体制並びに適正な監督・監視体制の構築を図っております。また、経営の健全化、公正性の観点から、コーポレート・ガバナンスの実効性を一層強化するため、当社企業グループ全体で、リスク管理、内部統制、コンプライアンスへの取り組み（月次チェックや教育）を徹底するとともに、経営環境の変化に対応した投資戦略・財務管理の方針の策定や独立社外取締役の活用、取締役会の多様性など、信頼性の向上と自浄能力の増強に努めてまいります

2Q時 ◆ 特筆すべき話はない。

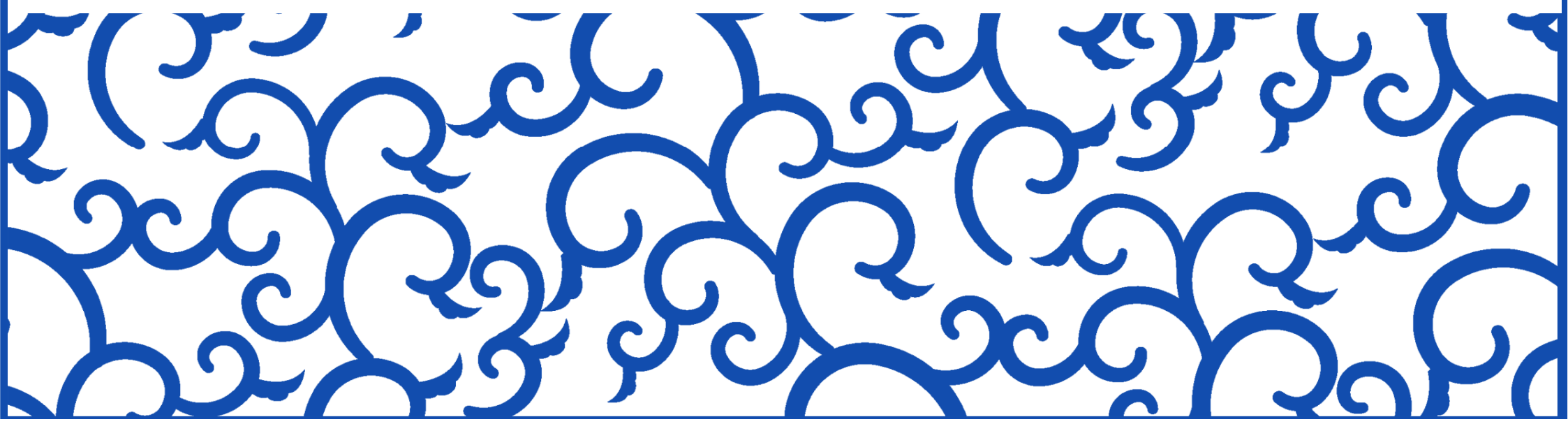
12 事業ポートフォリオの最適化と柔軟な組織経営

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 ◆ コロナの影響を受けている顧客は、今後のIT投資抑制が続くと予想しており、新規顧客の開拓が重要なテーマ。今年度、生保で1社、新規の顧客を拡大したように、公共・製薬エリアに注力して新規顧客開拓。
- ◆ 当社のサービスを整理し、マーケティングのプロセスに乗せ、新規顧客を獲得する活動を継続してやることに力を入れていきたい。
- ◆ 来年度の方向性を検討中。
SI領域は、公共・製薬などの当社が未だ携わっていない分野に、ポートフォリオを少し移していく。また、サービスのビジネスを伸ばす。
エンジニアの工数、頭数によらない契約をもっと増やしていく。



【ご参考】

A decorative border featuring a repeating pattern of stylized, swirling blue clouds or waves, reminiscent of traditional Japanese 'suyari-gumi' patterns, framing the central text area.

開示の詳細 : https://www.cresco.co.jp/redirect/news/210205_ir2.html



2021 年 2 月 5 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
 財務経理本部長
 (TEL 03-5769-8011)

第三者割当による第 7 回新株予約権の取得及び消却に関するお知らせ

当社は、2021 年 2 月 5 日開催の取締役会において、2020 年 1 月 30 日に発行いたしました株式会社クレスコ第 7 回新株予約権（以下「本新株予約権」といいます。）につきまして、下記のとおり、2021 年 2 月 24 日付で本新株予約権の全部を取得し、取得後直ちに本新株予約権の全部を消却することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 取得及び消却する新株予約権の内容

(1)	取得及び消却する新株予約権の名称	株式会社クレスコ第 7 回新株予約権
(2)	取得及び消却する新株予約権の数	4,470 個（本新株予約権 1 個当たり 200 株）
(3)	取得価額	合計 8,144,340 円（本新株予約権 1 個当たり 1,822 円）
(4)	取得日及び消却日	2021 年 2 月 24 日
(5)	消却後に残存する新株予約権の数	0 個

開示の詳細： https://www.cresco.co.jp/redirect/news/210205_ir1.html

2021 年 2 月 5 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
財務経理本部長
(TEL 03-5769-8011)

自己株式の消却に関するお知らせ

当社は、2021 年 2 月 5 日開催の取締役会において、会社法第 178 条の規定に基づく自己株式の消却について、下記のとおり決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

- | | |
|--------------|---|
| 1. 消却する株式の種類 | 当社普通株式 |
| 2. 消却する株式の数 | 1, 000, 000 株
(消却前発行済株式総数 (自己株式を含む) に対する割合 4. 17%) |
| 3. 消却予定日 | 2021年 2 月 24 日 |

- 「CRESCO Ambition 2020」に沿った経営
- 新規顧客の獲得および事業ポートフォリオの最適化による受注の確保
- 先端技術を活用した高付加価値ビジネスの創出による利益の拡大
- 働き方改革への継続的な挑戦による生産性および社員満足度の向上
- アライアンスの推進による成長力の加速

2016年4月始動の5ヶ年ビジョン

CRESCO Ambition 2020

Lead the Digital Transformation

～『クレスコグループ』はデジタル変革をリードします。～

挑戦する企業集団

洗練された技術力と確かな品質

ひとりひとりが輝く **クレスコ**

	2017年3月期				2018年3月期				2019年3月期				2020年3月期				2021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 【※4】【※8】【※10】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ九州 【※11】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△	△	△	△	△	△	△	△
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコ上海 【※3】	●	●	●	●	●	●	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
シーズリー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クリエイティブジャパン	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
メクゼス 【※1】【※6】【※7】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
エヌシステム 【※2】	△	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
ネクサス 【※5】	△	△	△	△	△	△	△	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
アルス 【※9】	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
クレスコベトナム 【※12】	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	○	●	●	●	●	●	
エニシアス 【※13】	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	●	●	●	
子会社総数	9	10	10	10	10	10	9	10	10	10	11	11	10	11	11	11	12	12	12	

【※1】 2015年10月1日付で「メディア・マジック(株)」を子会社化

【※2】 2016年9月1日付で「(株)エヌシステム」を子会社化

【※3】 2017年9月25日付で「科礼斯軟件(上海)」は清算終了

【※4】 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)

【※5】 2018年1月12日付で「(株)ネクサス」を子会社化

【※6】 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

【※7】 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

【※8】 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

【※9】 2018年10月1日付で「アルス(株)」を子会社化

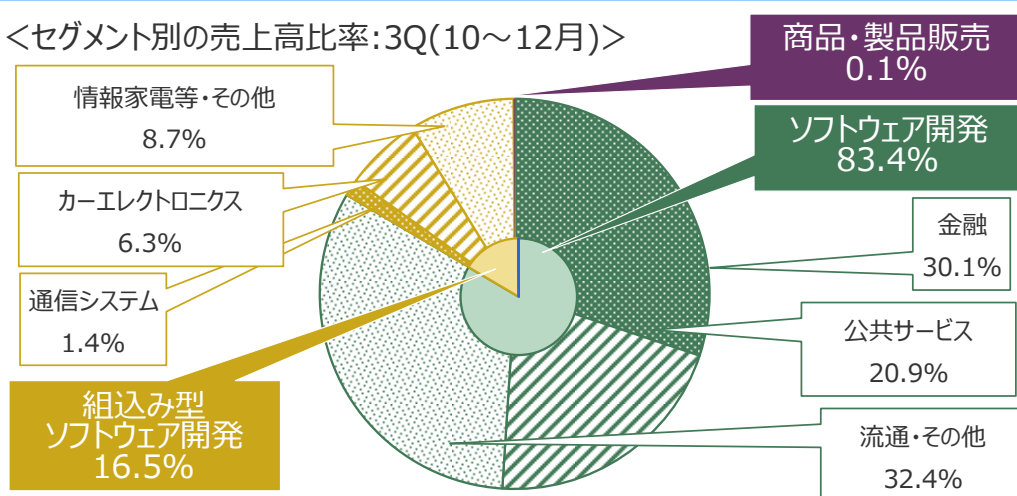
【※10】 2018年11月1日付で「アイオス」は「イーテクノ(株)」を子会社化(当社の孫会社)

【※11】 2019年4月1日付で「クレスコ九州」を統合

【※12】 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)

【※13】 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を子会社化

<セグメント別の売上高比率:3Q(10～12月)>



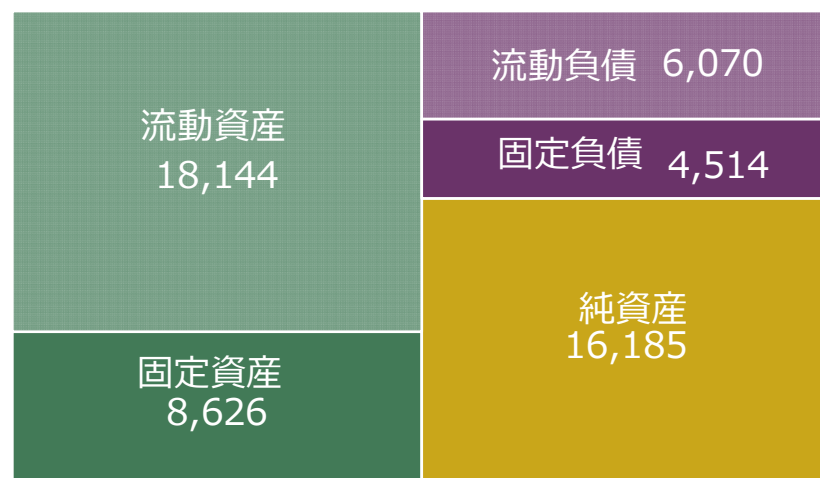
セグメント	事業	分野
ソフトウェア開発	・ビジネスアプリケーション開発 ・IT基盤システム構築 ・オリジナル製品・サービス	・金融 (銀行、保険 etc.) ・公共サービス (旅行、人材、物流、航空、鉄道、電力、放送、医療 etc.) ・流通・その他 (小売、不動産、情報通信、製造 etc.)
組込型ソフトウェア開発	・組込型ソフトウェア開発	・通信システム (携帯情報端末 etc.) ・カーエレクトロニクス (デジタルメーター、センターディスプレイ etc.) ・情報家電等・その他 (デジタル家電、医療機器、制御システム etc.)
商品・製品販売	・子会社「クレスコワイヤレス」の商品・製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

[単位：百万円未満切捨]

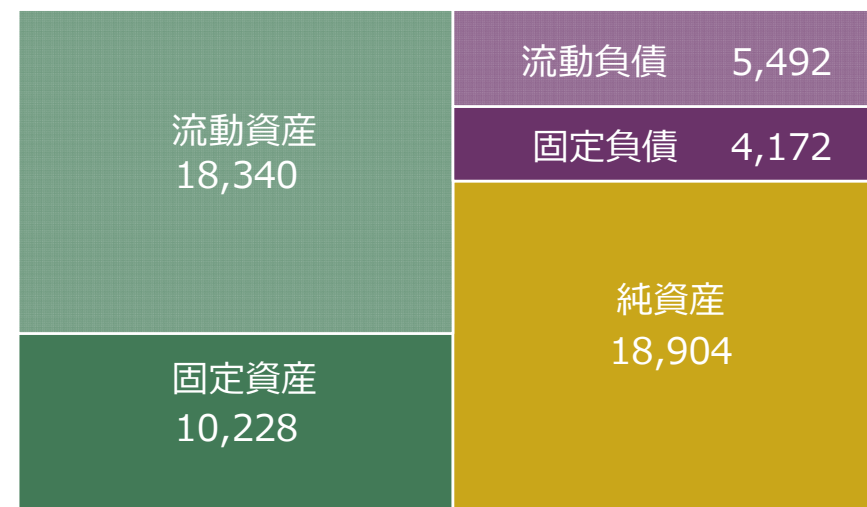
■ 資産総額は、前連結会計年度末に比べて17億98百万円増加し、285億69百万円

20/03期期末

21/03期3Q末



資産総額：26,770



資産総額：28,569

- 流動資産 ↑ 前連結会計年度末比 1億96百万円増加
 増加：現金および預金 … 6億48百万円、仕掛品 … 97百万円、未収入金 … 26百万円
 減少：受取手形および売掛金 … 4億58百万円、有価証券 … 1億60百万円
- 固定資産 ↑ 前連結会計年度末比 16億2百万円増加
 増加：投資有価証券 … 21億83百万円、のれん … 94百万円
 減少：繰延税金資産 … 7億41百万円
- 流動負債 ↓ 前連結会計年度末比 5億77百万円減少
 増加：預り金 … 1億85百万円、未払費用 … 1億5百万円
 減少：賞与引当金 … 6億13百万円、未払消費税等 … 1億39百万円、買掛金 … 94百万円
- 固定負債 ↓ 前連結会計年度末比 3億41百万円減少
 増加：退職給付に係る負債 … 1億37百万円
 減少：長期借入金 … 4億81百万円
- 純資産合計 ↑ 前連結会計年度末比 27億18百万円増加
 増加：利益剰余金 … 14億37百万円、その他有価証券評価差額金 … 12億35百万円、

[2020年6月22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、景況感の他、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、受注が減少する恐れがあり、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損害遅延金、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）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、競争優位性を確保するため、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共に、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上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を行い、情報管理への意識を高め、内部からの情報漏洩等を防いでおります。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。

[2020年6月22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。当該取引先との取引関係については、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	2019年3月期末		2020年3月期末	
	売上高 (千円)	割合	売上高 (千円)	割合
日本アイ・ビー・エム(株)	4,714,620	13.4%	5,168,020	13.1%
連結売上高合計	35,230,083	100.0%	39,337,600	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、「今後も求人難が続く、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、計画通りに人材を確保、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・製品の他、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。このような事象が発生した場合、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。

[2020年6月22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・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または請求を受け、当社企業グループが損害の負担や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、経営成績およびキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性がある である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(株)が、当連結会計年度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共に、緊急事態にすみ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（Business Continuity Plan：事業継続計画）対策やテレワークシステムの導入に努めております。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他、取引先・仕入れ先自身あるいはサプライチェーン（供給網）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、緊急事態にすみ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共に、当社企業グループの業態や実情に即したBCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）対策やテレワークシステムの導入に努めております。しかしながら、事業所やオフィスの閉鎖、在宅勤務・テレワークの要請、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、取引先・仕入れ先自身あるいはサプライチェーン（供給網）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。

[2020年6月22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、主力であるソフトウェア開発事業の他、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。投資にあたっては、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上で、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、投資の全部また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。

- ❖ 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IR担当
Mail : ir@cresco.co.jp
TEL : 03-5769-8058