

# 2019年度 決算説明

－ 2019年1月～12月 －

2020年2月14日

株式会社 **CAC Holdings**

- I . 2019年度 決算概況
- II . 中期経営戦略改定について
- III . 2020年度 通期業績予想

## I . 2019年度 決算概況

## 連結業績概要（前年度比）

通期累計			単位：百万円	
	2018年度	2019年度	前年度比	
			増減額	増減率
売上高	49,906	50,683	+776	+1.6%
売上総利益	10,481	10,558	+76	+0.7%
(対売上比)	21.0%	20.8%	-0.2pt	
販管費	9,054	9,243	+188	+2.1%
営業利益	1,426	1,314	▲112	▲7.9%
(対売上比)	2.9%	2.6%	-0.3pt	
経常利益	1,368	1,257	▲110	▲8.1%
(対売上比)	2.7%	2.5%	-0.3pt	
特別利益	3,479	5,300	+1,820	+52.3%
特別損失	2,496	3,199	+702	+28.1%
当期純利益	1,319	1,500	+180	+13.7%
(対売上比)	2.6%	3.0%	0.3pt	

✓ 国内ITや海外ITが増加したものの、CROの大幅減収により売上高は前年度並み  
 ✓ 営業利益・経常利益も、CRO大幅減収の影響やM&A費用の発生により減少  
 ✓ 特別利益は投資有価証券売却益、特別損失は不採算事業整理や保有資産評価の見直し

© 2020 CAC Holdings Corporation

売上高は506.83億円で7.76億円増収となった。

国内ITや海外ITが増加したものの、CROの大幅減収により微増となった。

売上総利益が増えたが、販管費が増えたこともあって、営業利益は13.14億円、経常利益は12.57億円と、ともに昨年を下回った。

純利益は15億円で終わった。

特別利益53億円の大半は有価証券の売却益である。特別損失の約半分が関係会社事業損失引当金で、事業整理などによるもの（データセンターや不採算事業の終了など）。残り半分は、のれんや資産の減損。CRO事業の業績悪化を受けのれんの減損を行った。また、子会社であるMitraisの化石燃料に関連する事業についても将来性が乏しいということで減損した。それらを合わせて31.99億円の特別損失を計上した。

為替の影響として、当社は約2割の100億円くらいが外貨の売上であるが、18年度のレートと19年度のレートの比較で単純計算すると、為替影響で売上が約4億円の減少。営業利益は500万円ほどの減少なので、ほぼ影響はなかった。

11月に下方修正した数値よりも、売上で5億円強、営業利益で2億円弱数値が悪くなっている。CRO事業が11月発表時よりも悪化したことが原因である。

結果、純利益17億円予想も、2億円減少の15億円となった。

## セグメント別売上高・営業利益（連結）

売上高

単位：百万円

	2018年度		2019年度		前年度比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内IT	29,623	59.4%	31,653	62.5%	+2,030	+6.9%
海外IT	9,280	18.6%	10,461	20.6%	+1,181	+12.7%
CRO	11,002	22.0%	8,568	16.9%	▲2,434	▲ 22.1%
合計	49,906	100.0%	50,683	100.0%	+776	+1.6%

営業利益

	2018年度		2019年度		前年度比	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
国内IT	1,041	3.5%	1,640	5.2%	+598	+57.4%
海外IT	▲308	-	▲46	-	+262	-
CRO	693	6.3%	▲278	-	▲972	-
合計	1,426	2.9%	1,314	2.6%	▲112	▲ 7.9%

※ 売上高は、外部顧客への売上高を表示

- ✓ 国内ITは既存顧客のIT需要が旺盛であったため、好調に推移
- ✓ 海外ITは既存事業は黒字化、M&A費用発生のため赤字継続
- ✓ CROは大型案件終了や案件縮小、受注低迷により、減収減益

© 2020 CAC Holdings Corporation

### 【国内IT】

20億円の増収、営業利益も約6億円の増加。

中核会社のシーエーシーが売上で16億円、営業利益で5.5億円増加している。

業種別にみると、金融（信託銀行を除く）は横ばい、それ以外は増収増益。

特に信託銀行からの年金管理システムの売上増加が大きく寄与している。

### 【海外IT】

11億円の増収、営業利益は個々の会社は黒字だが、本社費用の配賦などがありセグメントとしての数値では0.46億円の赤字となってしまった。赤字幅は縮小した。

第4四半期から連結したMitraisの海外売上における寄与は5.22億円。セグメント利益は0.69億円の赤字。単体営業利益では80百万円強出ているが、取得費用やのれんの一部償却等が1.5億円ほどかかったためマイナスとなった。したがって、Mitraisがなければ海外ITは黒転していた。2020年は売上21億円、単体営業利益4.6億円の見込み。

#### ◆Mitraisについて

第4四半期から連結となったMitraisは年間約20億円の売上で従業員500人程度の会社。本社はシンガポールだが、SEの大半はインドネシアで一部ハノイに在籍している。アジャイル系開発に特化したSIerである。事業の一部に石炭関係（マイニング）会社の支援があり、パッケージソフトの取り扱いなどしていた。総合的に事業の先行きが見えないということで、マイニング事業については将来的にクローズするため、今回減損計上した。

#### ◆インド（ISL）について

なかなか業績が上がりなかったが、営業利益は黒字転換している。

### 【CRO】

売上が、昨年比24億円減収、セグメント利益で2.78億円の赤字である。2019年度の予想（2018年度並みとの予想）よりも売上で25億円、利益で10億円ショートした。

## 業種別売上高（連結）

売上高		単位：百万円					
	2018年度		2019年度		前年度比		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率	
金融	6,107	12.3%	5,621	11.1%	▲486	▲ 8.0%	
信託	4,359	8.7%	5,623	11.1%	+1,263	+29.0%	
医薬	16,116	32.3%	14,190	28.0%	▲1,926	▲ 12.0%	
食品	2,852	5.7%	2,956	5.8%	+103	+3.6%	
製造	3,762	7.5%	4,280	8.4%	+518	+13.8%	
サービス他	16,707	33.5%	18,010	35.5%	+1,302	+7.8%	
合計	49,906	100.0%	50,683	100.0%	+776	+1.6%	

信託 : 国内ITの主要顧客向けが伸長したことにより大幅増  
 医薬 : 国内ITは増加となったものの、CROが大幅減  
 製造 : 国内ITの増収、およびMitrais連結寄与等により増加  
 サービス他 : 海外IT中心に増加

© 2020 CAC Holdings Corporation

### 【金融】

4.8億円ほど減収。国内金融機関向けの売上が減少したことが要因。  
56億円の売上のうち、31億円が国内で25億円が海外での売上である。

### 【信託】

56億円の売上で12億円の伸び。年金管理システムの大プロジェクトがあり、10億円強の売上があった。  
この大型プロジェクトは、4年間で50億円前後の売上見込み。今年度（2020年）がピークであり20億円ほどの売上を見込んでいる。

### 【医薬】

19億円減収。うち、CROで24億円の減収の一方、IT系（システム部門）の売上は4億円強増加している。

### 【サービス】

増収。特に海外が伸長していることが要因。インド子会社の政府系の仕事で10億円増収、Mitraisが3億円弱寄与している。

## セグメント別受注高・受注残高状況（連結）

受注高

単位：百万円

	2018年度	2019年度	前年度比	
			金額	増減率
国内IT	29,588	32,332	+2,744	+9.3%
海外IT	11,206	10,060	▲1,145	▲10.2%
CRO	9,376	8,406	▲970	▲10.3%
合 計	50,171	50,799	+628	+1.3%

受注残高

	2018年度	2019年度	前年度比	
			金額	増減率
国内IT	6,706	7,385	+678	+10.1%
海外IT	3,166	3,548	+381	+12.1%
CRO	6,068	5,906	▲161	▲2.7%
合 計	15,941	16,840	+898	+5.6%

- ✓ 国内ITは堅調に推移
- ✓ 海外ITは連結寄与があったものの、18年末のインドの大型案件受注の反動により受注高は大幅減。受注残高は連結寄与により、前年度比増加

© 2020 CAC Holdings Corporation

### 【受注】

- ・国内ITは27億円の増加。シーエーシーが信託（年金案件）中心に25億円伸ばした。
- ・海外ITは11億円ほど受注高を減らしたが、受注残高が増えている状況である。  
インドの ISLは2018年度、ハードウェア等の特需（受注）があり、112億円と極めて異例な受注高が上がった。その反動を受けて、今回は11億円のマイナスとなった。  
インドISL自体では昨年比受注高25億円減。Mitraisの受注高は11億円。
- ・CROは9億円の受注減。

### 【受注残高】

- ・国内ITは7億程度増。
- ・海外ITはMitraisの受注残高13億円もあり、全体で35億円となっている。
- ・CROは59億円で昨年より1.61億円減少。

## 業種別受注高（連結）

受注高		単位：百万円		
	2018年度	2019年度	前年度比 金額	増減率
金融	6,608	5,811	▲796	▲12.1%
信託	4,209	6,198	+1,988	+47.2%
医薬	14,257	14,156	▲100	▲0.7%
食品	2,804	2,903	+99	+3.6%
製造	3,828	4,555	+727	+19.0%
サービス他	18,464	17,173	▲1,290	▲7.0%
合 計	50,171	50,799	+628	+1.3%

金融 : 国内IT中心に減少  
 信託 : 国内IT増加により大幅増  
 製造 : 国内ITおよび海外ITが増加  
 サービス他 : 連結寄与があったものの、インド子会社の大型案件受注の反動で大幅減  
 国内ITは前年並みに推移

© 2020 CAC Holdings Corporation

### 【金融】

減収、国内減が大きい。

### 【信託】

年金関係の大型案件が寄与し大幅増。

### 【医薬】

1億円のマイナス、ほぼ横ばい。

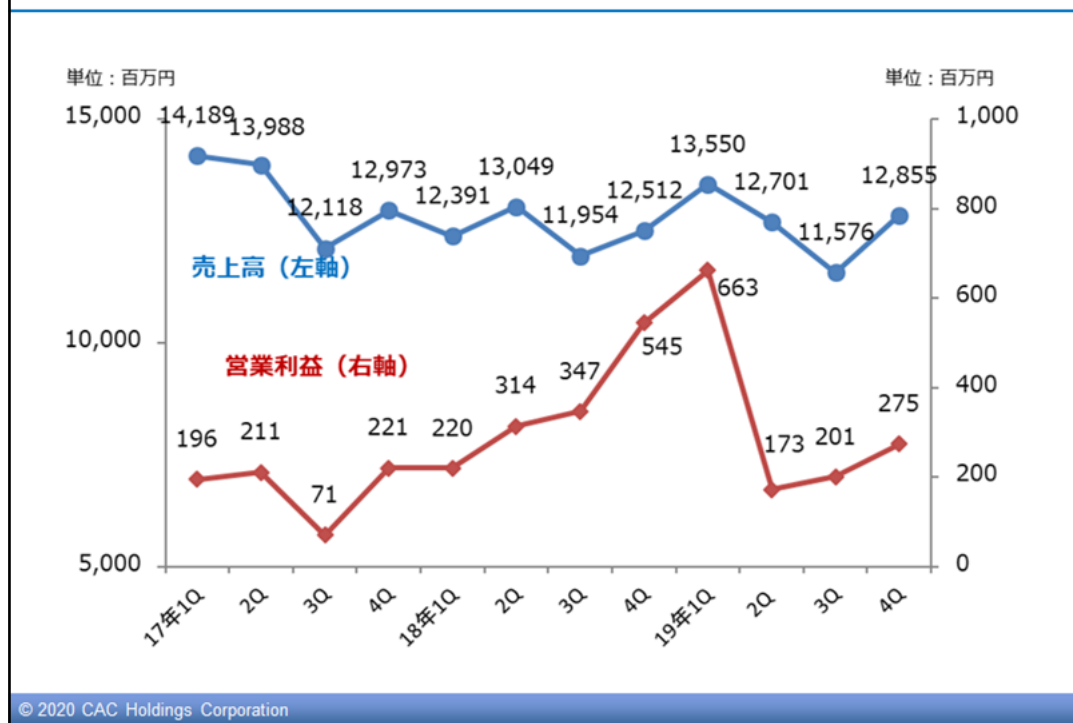
CROで10億円のマイナス、ITで9億円プラスでトータルで1億円のマイナスになっている。

### 【サービス】

インドの昨年の大型受注の反動減の影響で減少している。



## 連結業績四半期推移



2019年度第1四半期は営業利益が大きく出ているが、期ずれ（2018年度の4Qで計上予定だったものが1Qに来たとか、2Qに計上予定だったものが前倒しで入るなど）などで、利益が前後から寄ってきたため。  
 その反動で2Qが大きくへこんだ形となった。  
 また、CRO事業の悪化が2Qから本格的になったこともあり、結果、2Q、3Q、4Qと低調な推移となった。

## Ⅱ．中期経営戦略改定について

## 現在のCACグループ

IT & ヘルスケアサービスを国内外で展開



© 2020 CAC Holdings Corporation

### 2019年度末の状況

売上高が上がっている子会社は9か国22社。  
売上高は500億円、うち、海外は100億円で約2割であるが、  
2020年度は2割5分（約4分の1）まで伸ばす予定である。

## 中期経営戦略（Determination21）

### デジタルトランスフォーメーション（DX）に 対応できる企業グループへ

#### 基本方針 （2019年より）

- ・ 経営執行分離によるコーポレートガバナンス強化
- ・ 執行体制と事業ドメインの一致による機動的な事業遂行の追求
- ・ 資本効率改善と株主還元の強化

#### 2021年度数値目標

ROE **8%**

売上高 **700** 億円  
営業利益 **40** 億円

© 2020 CAC Holdings Corporation

2018年に発表した中期経営戦略、一部2019年より追加したものをまとめたもの。

DX時代に対応できる企業グループを目指して進めてきた。

基本方針を2019年初めに追加、経営と執行の分離によるガバナンス強化や執行に大きく権限を委譲する体制に舵を切った。

一方、純資産が高くPBRが1倍を割る状況で、資本効率については積極的にすべきということで、株主還元の強化をうたってきた。

売上高700億円のうち200億円は、オーガニックな成長というより、M&Aなど外部資源を獲得していく予定だった。

## 中期経営戦略（Determination21）進捗状況

既存事業における 収益力改善	● 国内IT事業： 計画通りに収益力が改善	○
	● 海外IT事業： 収益改善に遅れ	△
	● CRO事業： 売上高大幅減少による利益の大幅減	×
新規事業の 創出、拡大	● 成長が見込まれる企業への出資： デジタルテクノロジーを有する企業への投資	△
	● M&A： アジャイル開発のMitrais Pte. Ltd. 1件のみ	△

© 2020 CAC Holdings Corporation

### 中期経営戦略の進捗状況

#### 【既存事業における収益力改善について】

国内ITは、手堅く推移しており、収益力も改善、利益も上がっている。

海外ITは、赤字幅は縮小しているが、予定より遅れが生じている状況。

CRO事業は、2018年度は8億円の営業利益が出たが、2019年度は2億円の赤字。

企業収益という点でも問題となっており、今後の展開を考えないといけない状態。

#### 【新規事業の創出拡大について】

・成長が見込まれる企業への出資は、VCを中心に取り組んできた。

現在米シリコンバレー中心だが、日本と、2019年度に立ち上げた中国と合わせて50億円ほど投資を行ってきた。

デジタルテクノロジーを有する企業に投資を行うことで一部テクノロジーを本業に使って、いこうという意図。感情認識AIなど当社のビジネスにも展開してきているが十分ではない認識。

・M&AはMitraisの買収はあったが、

売上高で200億円の目標に対し20億円となっている。

## 2021年度に向けた取り組み

### 高収益モデルの確立

グループ売上割合が拡大する海外IT事業の収益率を向上

- インド : 事業再編やビジネス形態の見直しを迅速化
- 中国 : 中国国内市場に対する収益の拡大
- ASEAN : アジャイル開発を軸に新規市場を開拓・拡張

### 投資財務戦略の強化

新設した専門部署で投資財務戦略の構築とその遂行を強化

- グループ資産やキャッシュの最大活用で、グループ収益への貢献を目指す
- 中長期的なビジネスモデル変革に資するM&A等による新規事業領域拡大

※ 2020年度第2四半期決算説明会にて、詳細を説明予定

© 2020 CAC Holdings Corporation

前ページの振り返りを踏まえ、残り2年、以下3点に注力していきたい。

#### 【高収益モデルの確立】

まだ同業他社と比べても極めて利益率が低いと認識しており、利益率を上げることに努力していきたい。

特にグループ売上比率が高まる海外IT事業については、一定の収益を上げることを目標としている。

インドは事業再編が進み、利益が出る構造になってきた。

中国も新型コロナウイルスの影響を除くと、中国国内への収益拡大を準備してきたので利益を確保していきたい。

Mitraisを中心としたASEANで、アジャイル開発などでビジネス領域を拡大していきたい。海外事業中心に収益力を改善していけるようにしていきたい。

#### 【投資財務戦略の強化】

1月に新設した専門部署で実行していく。

現在のグループ資産、特に純資産については十分に活用できていないので、グループ資産の活用を積極的に考えていく。

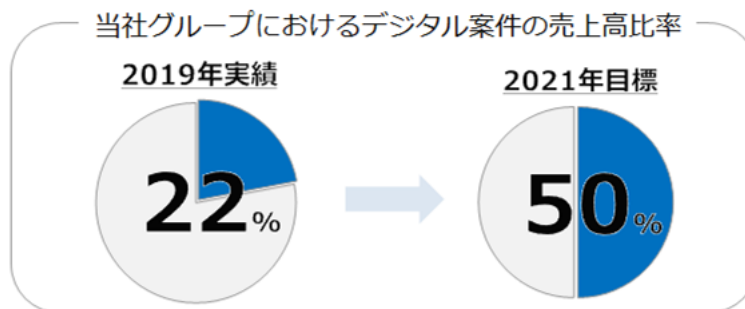
新規事業や中長期的なビジネス変革に資するM&A、VCなども、この資金の使い方に含めて考えていく。部署ができたばかりなので、少しお時間をいただく。第2四半期の決算説明会で説明する予定。

## 2021年度に向けた取り組み

### DX対応の強力推進

DX時代に適切かつ、サステナブルなサービスを提供

- アジャイル開発の推進
- お客様との共創モデル強化
- CRO事業とグループ内のデジタルテクノロジーとの融合によりデジタルヘルスケアサービス提供も



© 2020 CAC Holdings Corporation

#### 【DX推進】

様々な記事等で日本のIT企業はDX対応が遅れていると言われている。

当社グループはアジャイル開発中心に進めていく。デジタル時代は共創モデルがベースとなっていく。従来のウォーターフォール型の開発は受注が乏しくなるのが始まっている。共創モデルに対応したエンジニアをそろえ、体制を作り、ビジネスを展開していく必要があると考えている。

CRO事業については、2020年度の売上高目標値を、2019年度実績より下げた。従来型のビジネスがより少なくなるだろうと予想しているため。利益についてはコスト削減などによりわずかであるが黒字化させる予定。ヘルスケアについては当社グループは知見があるので、そのアドバンテージを活かしつつ、グループ内のIT子会社と連携しながらデジタルテクノロジーを取り込んだヘルスケアサービスを強化していきたい。すでにいくつか心電図のアタッチメント関連サービスなどで健康状態チェックなどを手掛けているが、本格的に取り組んでいきたい。

当社グループのIT関連売上に占めるデジタル案件比率は2019年度は22%だったが、2021年度を50%に引き上げることを目標にしている。デジタル比率を上げていくことは、2021年度以降もSierがサステナブルなサービスを提供していくための要であり、企業戦略の中心になっていくと認識している。

## 2021年度業績目標（改定）

### 改定前

業績目標

売上高 **700** 億円

営業利益 **40** 億円

ROE **8%**

### 改定後

業績目標

売上高 **550** 億円

営業利益 **30** 億円

ROE **8%**

投資財務  
戦略による  
**+α**

業績目標については、改定させていただいた。  
ROEについては変更せず、努力していきたい。

オーガニック（現状のグループ体制）での売上高と営業利益の目標となっており、それ以外は投資財務戦略を策定した上で、実施していく。よって、2021年度までの同戦略の貢献分は不明瞭な部分が多いので、プラスアルファとした。投資財務戦略については、今の業態にとらわれることなく、資金活用を検討し、実施していきたい。



## 2020年度・2021年度 連結目標数値（セグメント別）

		(億円)		
		19年実績	20年予想	21年目標
国内IT	売上高	317	320	330
	営業利益	16	14	17
	利益率%	5.2%	4.4%	5.2%
海外IT	売上高	105	130	140
	営業利益	▲0	5	8
	利益率%	-0.4%	3.3%	5.0%
CRO	売上高	86	70	80
	営業利益	▲3	1	5
	利益率%	-3.3%	1.4%	6.3%
合計	売上高	508	520	550
	営業利益	13	20	30
	利益率%	2.6%	3.8%	5.5%
ROE		5.6%	6%	8%

※ 2021年度ROEは、目標営業利益から算出した予想経常利益に税引（32%）を考慮した当期純利益等を使用して算出したものです。

© 2020 CAC Holdings Corporation

### 【2020年度の予想について（セグメント別）】

国内IT： 営業利益が減少している理由は、シーエーシー中心に人事制度の更改などにより賞与時期が変更となった影響、および人材投資を今まで以上に増加させるため。

海外IT： 売上、利益ともに大幅増としている。営業利益は黒字化の予定。これは、Mitraisの純増分が大きく、達成可能な数値だと認識している。海外ITの利益を確保することで全体の利益率を改善していく予定。

CRO： 2020年度も売上減少の予定。2019年度は売上総利益は問題なく出ていたが、販管費が大きく、赤字となった。これは、売上高100億超を目指すために営業体制や管理体制を強化したため人件費も多かったところに、急激な売上減少に対応できなかったことが要因。売上高に見合う販管比率にすることで黒字化を見込んでいる。

### 【2021年度の予想について（セグメント別）】

国内IT： 2019年度がピークに近い状態なので、多少売上、利益が伸長する程度に見ている。

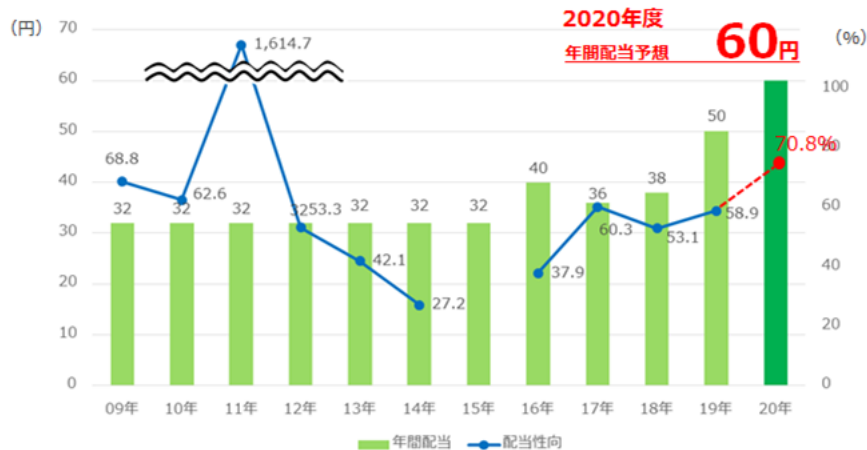
海外IT： 特に利益を中心に伸ばす予定。

CRO： デジタルとの融合も含めたビジネス展開をし、利益を確保していきたい。

これらにより、ROE8%達成をしていきたい。

## 株主還元施策（2020年度）

- ✓ 資本効率改善と株主への積極的な利益還元を継続
- ✓ 2020年度配当を1株当たり10円増配の60円に
- ✓ 今後、具体的な株主還元策は、投資財務戦略において検討



© 2020 CAC Holdings Corporation

- 株主還元については本日リリースのとおり、本年度の配当は上期末、通期末5円ずつ増配し、年間10円増配の60円予定としている。  
いわゆるたこ足配当にならないようにする。この増配による原資への影響も、問題ないレベルと確認している。
- そのほかの株主還元策については、投資や、純資産などBSのバランスを見ながら投資財務戦略で検討していく。

### Ⅲ. 2020年度 通期業績予想

## 2020年度 連結業績予想

(百万円)

	2019年度 実績	2020年度 通期予想	前年度比
売上高	50,683	52,000	+2.6%
営業利益	1,314	2,000	+52.1%
(対売上比)	2.6%	3.8%	
経常利益	1,257	1,900	+51.1%
(対売上比)	2.5%	3.7%	
当期純利益	1,500	1,400	▲ 6.7%
(対売上比)	3.0%	2.7%	

© 2020 CAC Holdings Corporation

売上高、営業利益、経常利益、純利益ともに、いつもと変わり映えのない数字ではあるが、セグメント別で説明したようなシナリオで営業利益20億円を目指す。

## 2020年度 連結業績予想（セグメント別）

売上高 (百万円)

	2019年度		2020年度予想		前年度比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内IT	31,653	62.5%	32,000	61.5%	+346	+1.1%
海外IT	10,461	20.6%	13,000	25.0%	+2,538	+24.3%
CRO	8,568	16.9%	7,000	13.5%	▲1,568	▲18.3%
合計	50,683	100.0%	52,000	100.0%	+1,316	+2.6%

営業利益

	2019年度		2020年度予想		前年度比	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
国内IT	1,640	5.2%	1,400	4.4%	▲240	▲14.6%
海外IT	▲46	-	500	3.8%	+546	-
CRO	▲278	-	100	1.4%	+378	-
合計	1,314	2.6%	2,000	3.8%	+685	+52.1%

2020年度・2021年度 連結目標数値（セグメント別）スライドで説明した通り。

ご参考： 主要ニュース

## 参考：下期主要ニュース(1/3)

2019/8/20	<p>CAC、Dotmatics社と創薬インフォマティクスの分野で協業開始</p> <p>CACは、創薬インフォマティクスのDotmatics Limited（以下Dotmatics社）と販売代理店契約を締結し、製薬企業の創薬研究分野での協業を開始。Dotmatics社の提供する製薬・化学業界向けの研究支援パッケージソフトは創薬の研究業務全般をカバーしており、契約締結によりCACは同社製品のライセンス販売、製品導入、CSV（Computerized System Validation）支援、運用保守サポートまでの一貫したサービス提供を可能とし、製薬企業の創薬分野における研究活動の一層の効率化を支援する。</p>
2019/8/22	<p>CAC、HMSインダストリアルネットワークスとIoT分野でのパートナーシップ契約を締結 ～ 製造業向けIoTソリューション構築を推進～</p> <p>CACは、HMSインダストリアルネットワークス㈱（以下HMS社）と、IoT関連分野におけるパートナーシップ契約を締結。HMS社は製造・食品業界に製造・制御機器の監視や制御を実現するための産業用通信およびIoTを保有。人材不足を補うIoTやAIを活用したスマートファクトリー化の進展に伴い、HMS社の製品・技術はカギとなる技術であり、今後CACはHMS社と連携をしつつ、IoTソリューションの展開を図る。</p>
2019/9/4	<p>CAC、UiPath「トレーニング・アソシエイト」契約を締結し、RPA推進担当者向け新講座を開始</p> <p>CACは、UiPath㈱（以下UiPath社）と「トレーニング・アソシエイト」契約を締結、RPA推進担当者向けの「UiPath One-dayトレーニング」の提供を9月下旬より開始。UiPath社の認定リセラーであるCACは、企業のUiPath導入担当者に向け、設計・開発の知識とスキルを習得できる講座を提供し、さらなるUiPath導入を推進する。</p>

## 参考：下期主要ニュース(2/3)

2019/9/12	<p>CAC、ブレインズテクノロジーと企業内検索エンジン「Neuron」の販売代理店契約を締結 ～ナレッジワーカーの生産性向上を支援～</p> <p>CACは、ブレインズテクノロジー㈱と企業内検索エンジン「Neuron」の販売代理店契約を締結。コラボレーションツールの多様化やデジタル化の進展により企業内で散乱している情報（ナレッジ）から必要情報の検索をNeuronを用いて実現させ、ナレッジワーカーの知的創造性の向上を狙う。</p>
2019/9/28	<p>第3回 CACカップ 学生ボッチャ交流戦を開催 ～選手・アシスタントを含め110名が参加～</p> <p>CACグループ主催の「第3回 CACカップ 学生ボッチャ交流戦」を墨田区総合体育館にて開催。都内の特別支援学校からの参加者は前回大会を上回り、ハイレベルな競技が展開された。また、全員参加型の各種イベントが大会を盛り上げた。</p>
2019/10/3	<p>CAC、AI顔認識の分野でサイバーリンク社製品の販売代理店契約を締結 ～個人を識別した健康管理サービスや本人確認サービスの提供を推進～</p> <p>CACは、サイバーリンク㈱とAI顔認識エンジン「FaceMe」の販売代理店契約を締結。CACがすでにサービス提供している、感情認識AIのAffectivaや、心拍数推定のリズムル等、顔画像をベースにした製品、その他の画像認識技術とFaceMeを組み合わせることにより、利用者にとってより価値の高い製品・サービスの開発と提供に取り組む。</p>



## 参考：下期主要ニュース(3/3)

2019/10/28	<p>CAC、感情認識AI を活用した笑顔トレーニングアプリをリクルートスタッフィングと共同で開発 ～ リクルートスタッフィングが派遣スタッフ向け笑顔トレーニングサービスを10月28日(月)より提供開始～</p> <p>CACの感情認識AI を活用した表情トレーニングアプリ「心sensor for Training」をベースにカスタマイズを行い、㈱リクルートスタッフィング（以下RS社）と共同でアプリを開発。本アプリを利用して、RS社は派遣スタッフに向け、笑顔トレーニングサービスの提供を開始する。</p>
2019/11/6	<p>CACクロア、製薬会社向け「文献評価支援システム」 試用版を提供へ</p> <p>CACクロアは、医薬品安全性情報管理業務などで行う文献査読業務に、機械学習などのデジタル技術を活用して、熟練者のノウハウを蓄積し、担当者の判断を助ける「文献評価支援システム」を開発。2020年春のリリースに向け、より良い製品の提供を目指し、試用版を無料提供する。本システムは文献査読業務で求められる高度な知識や経験の代替として、業務の効率化を進めるとともに、人材確保の問題解消への貢献が期待される。</p>
2019/11/14	<p>CAC、AWSの「金融サービスコンピテンシー」認定を取得</p> <p>CACは、アマゾン ウェブ サービス（以下、AWS）のAWS コンピテンシープログラムにおいて、「金融サービスコンピテンシー」を取得。CACの金融機関に対するAWSサービスの導入実績や技術力などが高く評価されたことによるもので、日本のAWS/パートナーネットワークのコンサルティングパートナーとしては3社目の認定取得。</p>



## 株式会社 CAC Holdings

経営企画部 Enterprise Value Upグループ

TEL : 03-6667-8010 E-mail : [prir@cac.co.jp](mailto:prir@cac.co.jp)

<https://www.cac-holdings.com/>



CACグループは、障害者スポーツ「ボッチャ」の普及・発展をお手伝いしています

© 2020 CAC Holdings Corporation

## 質疑応答

Q: トップラインの停滞が続いている中で海外では手ごたえも出ているようだが、投資やM&Aなどについては今の業態を超えるような真新しいものを含めてくるのか、あるいはやはり隣接領域なのか、その辺のお考えを聞かせてもらいたい。

→A: 真新しいものもあり得ると思う。当社の業態はCROを含め基本的に労働集約型の域を出ていない状況だ。過去、パッケージビジネスやいくつか人月型によらないビジネスモデルをITサービスの中で試行してきたが、残念ながらあまりうまくいっていない。今決算でも見込みがない事業をたたんだりしている。2021年までは国内ITが堅調な見込みがある中で、プラスαをどう戦略とするかが、次の当社の更なる飛躍の軸になると思っている、既存の延長だとかえって難しいという認識である。売上が伸びていないが、人を増やすことで伸びるものではない。今期はCROが完全にネガティブに作用してしまったのでここをどう立て直すかも考えながら進めていく。

Q: 前回、CROの大型案件が切れても手堅いけると言っていたが、この結果となってしまった。そもそもCROビジネスが違う方向になってきているのではないか。場合によってはこれを切り離すことも含めてドラスティックなこともあり得るのかどうか。

→A: CRO事業が著しく環境が変わってきている状況の中で、従来型の国内CROが厳しいのは事実だ。

インドでCROを展開する取り組みなども検討はしており、タイムマシン経営的ではあるが海外に需要があるのは確かだが不確定要素も多い。

国内では大きな変革時期に来ている認識がある。製薬企業そのものが新薬開発や薬品販売にこだわらないような業態変化をしている中で、製薬企業からは「デジタルをビジネスにどう取り込んでいくか？」ということへの我々への期待が高くなってきていると感じており、受注復活をただ待つのではなく、そういったニーズも取り込んでいきたい。

Q: CSRについて、今後もボッチャに特化するのか、他のスポーツに広げるのか。

→A: ボッチャで精一杯。パラリンピック後に考えるが、思いのほかボッチャ業界や関係者からは、当社が主催する大会や用具の寄付に大変な評価をもらっているし、一定の期待感や役割を果たしてきているので、今年以降も続けていく。他のスポーツ団体からの期待感も認識はしているが、現状では考えていない。