



代表取締役社長 酒匂 明彦
Sako Akihiko

CEO message



早く、大胆に、 グローバル化と新ビジネス構築により CACグループは次の進化へ。



2019年度は、国内外のIT投資拡大で増収を確保

代表取締役社長の酒匂明彦です。株主の皆様には平素より格別のご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

さて、CACグループは、最新のテクノロジーで人々の生活をより良いものにする「デジタルトランスフォーメーション(以下、DX)」に対応できる企業グループへと変革するため、中期経営戦略「Determination21」(2018～2021年度)において、“既存事業における収益力改善”と“新事業領域の創出・拡大”を柱に据え、グループ一丸となって進めています。

中期経営戦略の2年目となる2019年度は、新たに「株主価値の最大化」をコンセプトに加えて、資本効率改善と株主の皆様への積極的な利益還元にも注力しながら、持続的な利益成長と資本効率改善に取り組んでまいりました。

その結果、2019年度は、国内IT事業が引き続き堅調に推移したことや、インド子会社の営業損益が黒字転換したことで、グループ全体では増収を確保することができました。しかし、これまで好調だったCRO(医薬品開発支援サービス)事業が想定以上に厳しい状況となり、減益に落ち込む結果となりました。

セグメント別にお話ししますと、まず、国内IT事業ですが、企業の働き方改革に伴う投資意欲は強く、AI(人工知能)やIoT(モノのインターネット)、業務効率化や生産性向上を実現するRPA

(ロボティック・プロセス・オートメーション)の導入が加速したほか、信託銀行からの年金管理システムの売上増加も大きく寄与し、増収増益となりました。

海外IT事業では、2019年度の成長ドライバーになると期待していたインド子会社の売上が、インド経済悪化のあおりを受けて、苦戦いたしました。インド子会社は、主な顧客が官公庁や金融機関であるため、安定した収益を得られる反面、景気が悪化した場合にはその波をダイレクトに受けてしまうデメリットを伴います。さらに、第4四半期から連結したインドネシアを主要拠点とするIT企業Mitrais^{ミトライス}の事業の一部である石炭関係会社支援サービスを減損処理したことや、本社費用の配賦なども重しとなり、セグメント全体では小幅赤字となりました。

しかし、事業環境が悪い中でもインド子会社の営業利益を黒字化できたことは、一昨年から進めてきた社内改革に対して、強い手応えを感じさせてくれました。

一方、2018年度は利益改善のリード役だったCRO事業で、ここ数年間、安定した収益になっていた一部案件において規模の縮小が発生したことや、外資系大手CROの受注攻勢に押されて新規受注が低迷したことで固定費を吸収し切れず、営業利益は期初の想定を大幅に下回りました。

ただ、医薬品業界でも今後、ITとの融合が進行すると見る向きは多く、実際、お客様から、IT企業発端のCRO企業で



中期経営戦略

Determination 21

2018▶2021

2021年度に向けた取り組み

1

高収益モデル
の確立

2

投資財務戦略
の強化

3

DX対応の
強力推進

ある当社グループに期待する声を頂戴しています。そのため、2020年度は今後の展開をしっかりと見据えながら、販管費比率を売上高に見合う水準にするなど一段のコスト削減に努め、まずは、黒字回復させることが急務であると考えています。

2020年度は、海外IT事業が鍵。 売上、利益共に大幅増加を目指す

2020年度は、不透明な部分が多いものの、現時点では企業のIT投資が手堅く推移するとみられる国内IT事業と、事業の再構築が進んだ海外IT事業が成長ドライバーになると考えています。

特に、海外IT事業では、前期第4四半期に子会社化したMitraisの業績が、一年を通じて上乘せられることで、売上、利益共に大幅増を計画しています。グループ内での海外IT事業による売上割合は、今後ますます増加していくと考えられ、併せて、利益率も向上させていく方針です。

Mitrais社は年間約20億円の売上を上げる、従業員500人ほどのIT企業です。本社はシンガポールですが、SEの大半は

インドネシアに在籍し、アジャイル開発に特化したSler(システムインテグレーター)としてビジネスを展開しています。ソフトウェアは従来、製品の完成に向けて一つひとつの工程を完了しながら進めるウォーターフォールという方法で作られてきましたが、長い工期が必要なこの方法では、完成時のニーズとズレが生じることもあり、これまでにない新製品やサービスを実現するには不向きです。そこで誕生したのが、少人数で、柔軟に計画を調整しながら開発するアジャイル開発です。変化や不確実性への適応性が高いこの方法は、今後、開発の主流になるといわれています。

現在、95%以上がウォーターフォール型で開発されている国内のソフトウェア業界でもCACグループは、いち早くアジャイル開発に注力し、トップランナーとしての地位を確立していきたいと思っています。そして、現在、IT関連売上の22%を占めるデジタル案件を、2021年度には50%に引き上げ、2021年度以降も、高収益でサステナブルなサービスを提供していくための基盤を構築します。

併せて、DXに対応した、成長が見込まれる企業への出資や

M&Aに積極的に取り組んでいきます。投資財務戦略の構築とその遂行を強化するため、2020年1月に専門部署を立ち上げました。この部署を中心に、グループ資産やキャッシュ・フローの最大活用を目指すとともに、CACグループに資する、新たなビジネスモデルに領域を拡大し、収益への貢献を目指します。

過去2年の進捗を踏まえ、中期経営戦略を見直し

事業環境の変化と過去2年の進捗を踏まえ、このたび、2021年度業績目標のうち、売上高を700億円から550億円に、営業利益は40億円から30億円に改定いたしました。

先に示しました海外IT事業での「高収益モデルの確立」、アジャイル開発などを通じてサステナブルなサービスを提供する「DX対応の強力推進」を中心に、新設した専門部署による「投資財務戦略の強化」でプラスαの売上増加を実現できるよう、万難を排して取り組んでまいります。

なお、ROE8%という目標は変更せず、引き続き、努力していく方針です。

積極的な株主還元を継続

2020年度の配当については、年間10円増配の60円を予定しています。当社グループでは、これまでの歴史の中で、配当の予定額を後から変更したことはありません。新型コロナウイルスの影響など、経済状況によっては再考せざるを得ない場合もありますが、引き続き、積極的に、また、安定的に実施していく考えです。

併せて、自己株式取得や、これまでに取得した自己株式の消却などの具体的な株主還元策は、今後、投資財務戦略強化のために新設した専門部署において検討していく方針です。

また、経営と執行の分離によるガバナンス強化は継続します。2020年12月期は、社内取締役3名、社外取締役2名となっており、マネジメント体制については今後も状況に応じて柔軟に編成していきたいと考えています。

ボッチャの普及・支援活動を通じて、SDGsを社員が体感

「ボッチャ」というスポーツをご存じでしょうか？ ボッチャは重度の障害がある方のために作られたスポーツですが、障害のある

なしにかかわらず全ての人と一緒に楽しめるスポーツです。現在、世界70カ国以上に普及しているといわれています。1988年のソウルパラリンピック大会からは正式競技に採用され、東京パラリンピックでも熱き戦いが繰り広げられる予定です。

CACグループは日本ボッチャ協会のゴールドパートナーとして、協会をサポートするだけでなく、社員自らが企画、実施する形でボッチャ大会や体験会を実施するなど、競技の普及・支援活動に取り組んできました。また、競技を応援するだけでなく、社内研修に取り入れてみたところ、社員同士のコミュニケーションが深まり、チーム力向上につながるなど、様々な効果が得られました。多くの社員が、「企業と社会は共存している」と体感したことは、当社グループの財産だと感じています。

今後もボッチャの普及・支援活動を、グループ全体で推進していく所存です。



役員もボッチャを体験

経営環境が厳しい中でも、グローバル化と新ビジネス領域への歩みは緩めず

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大など、私たち企業を取り巻く環境は時々刻々と変化し、難しさを増しています。しかし、その一方で、DXによる変革は容赦なく進行し、今後、ますますその速度を上げてくると考えています。当社グループも、これまで以上のスピードでグローバル化を推進し、長期にわたって成長し続ける企業グループとして、より強固な基盤を築かなければなりません。

株主の皆様には、厳しくも温かく見守っていただきながら、CACグループの次の進化にご期待いただきたいと思います。どうぞ、より一層のご支援を賜りますよう、よろしく願いいたします。

インタビュー日：2020年3月中旬