

2022年12月期通期 決算説明資料

— 2022年1月～12月 —

目次

1. 2022年12月期通期決算概況
2. 2023年12月期通期業績予想
3. 中期経営計画進捗状況と経営課題への取り組み
4. 参考データ



- ✓ 2022年12月期は、CRO事業連結除外のため減益となったものの
おおむね想定通りに着地  P5
- ✓ 2023年12月期も顧客のIT投資意欲は旺盛のため、堅調に推移する
見通し  P12
- ✓ 中期経営計画1年目はおおむね予定通りに進捗  P19
- ✓ 中期経営計画を加速させるために投資配分など明確化  P22
- ✓ 株主還元にかかわる指標も策定  P18



1

2022年12月期通期 決算概況

連結業績概況

国内IT事業概況

海外IT事業概況

5年推移 セグメント別売上高

5年推移 セグメント利益



連結業績概況

単位：百万円

	2021年度	2022年度	前年度比	
			増減額	増減率
売上高	47,935	47,971	+35	+0.1%
売上総利益	11,899	11,601	▲297	▲ 2.5%
(対売上比)	24.8%	24.2%	-0.6pt	
販管費	8,201	8,414	+212	+2.6%
営業利益	3,697	3,187	▲509	▲ 13.8%
(対売上比)	7.7%	6.6%	-1.1pt	
経常利益	3,668	3,158	▲509	▲ 13.9%
(対売上比)	7.7%	6.6%	-1.1pt	
特別利益	313	1,009	+696	+222.4%
特別損失	3	561	+558	—
特別損益（計）	309	447	+138	+44.6%
当期純利益 ※1	2,476	2,093	▲382	▲ 15.4%
(対売上比)	5.2%	4.4%	-0.8pt	
受注高	53,693	49,512	▲4,180	▲ 7.8%
受注残高	11,848	13,272	+1,423	+12.0%

※1. 親会社株主に帰属する当期純利益

PL概況

売上高：

- ・ CRO事業子会社の連結除外が影響（▲48億円）
- ・ 国内IT事業が堅調に推移、海外ITも円安の影響により増収幅が拡大

営業利益：

- ・ CRO事業子会社の連結除外（▲8億円）
- ・ 中期経営計画に基づいた事業投資の実施

特別利益・特別損失

- ・ 特別利益：保有有価証券の売却による投資有価証券売却益計上等
- ・ 特別損失：本社オフィス縮小に向けた関連費用の計上等

受注高・受注残高概況

受注高：国内IT、海外ITは増加。一方でCRO事業子会社の連結除外が大きく影響（▲92億円）
 受注残高：国内IT、海外ITともに積み上がり増加



国内IT事業概況

単位：百万円

	2021年度	2022年度	前年度比	
受注高	34,538	37,540	+3,002	+8.7%
売上高	33,586	36,406	+2,820	+8.4%
セグメント利益	2,581	2,476	▲105	▲4.1%
利益率	7.7%	6.8%	-	▲0.9pt
受注残高	8,418	9,435	+1,017	+12.1%

概況

- 受注高・売上高は、中核子会社を中心に堅調に推移し増加
- 中期経営計画に基づいた人員の増強や新規事業への投資、全社費用の配賦負担増等によりセグメント利益は減少
- 受注残高は、堅調に推移





単位：百万円

	2021年度	2022年度	前年度比	
受注高	9,943	11,971	+2,028	+20.4%
売上高	9,507	11,565	+2,057	+21.6%
セグメント利益	303	711	+407	+134.5%
利益率	3.2%	6.1%	-	+3.0pt
受注残高	3,430	3,836	+406	+11.8%

概況

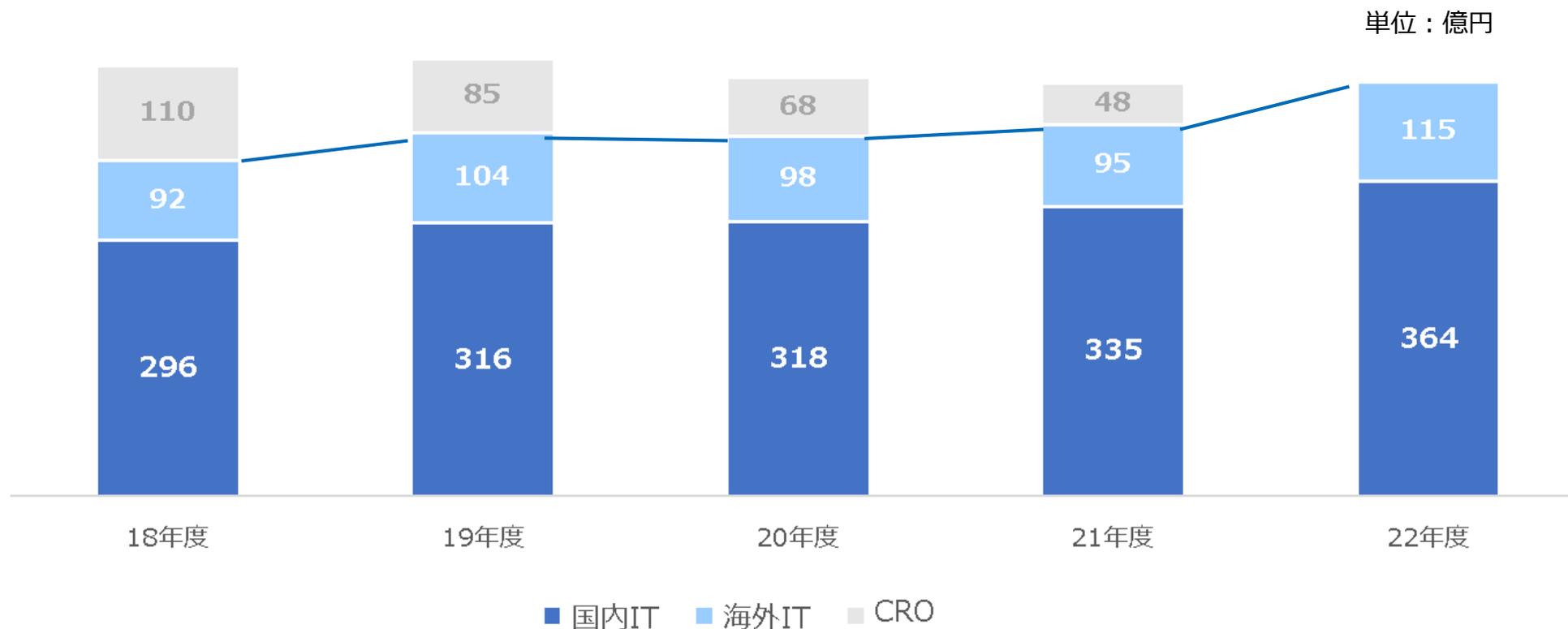
- 受注高は、インド子会社を中心に伸長したことに加え、円安影響※により増加
- 売上高は、インドおよびインドネシア子会社の堅調な推移に加え、円安影響※により増加
- 増収とインド子会社の利益改善によりセグメント利益は増加
- 受注残高は、インド子会社を中心に堅調に推移

※受注高・売上高増加額の7割程度が為替変動の影響と試算



5年推移 セグメント別売上高

- ✓ 国内ITと海外ITの売上高は堅調に推移しており、2018年度から2022年度までの5年間の平均成長率（CAGR）は5.4%

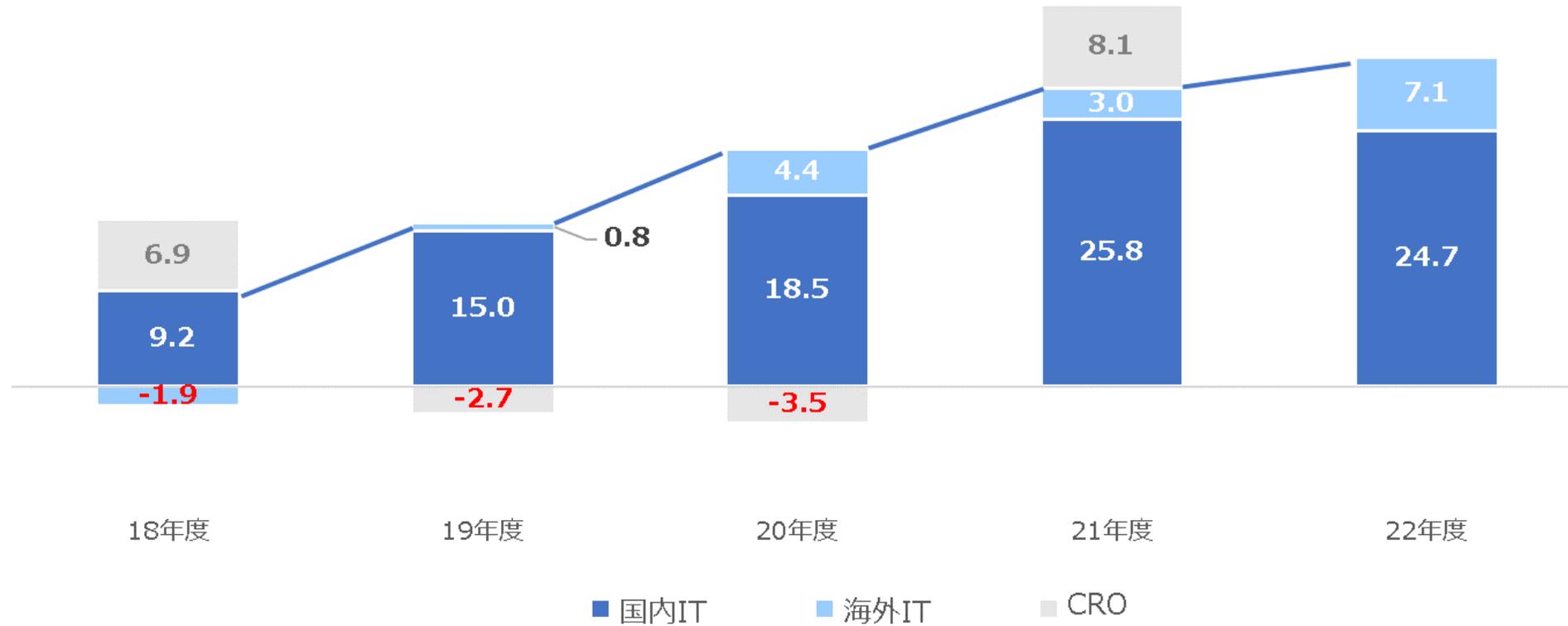


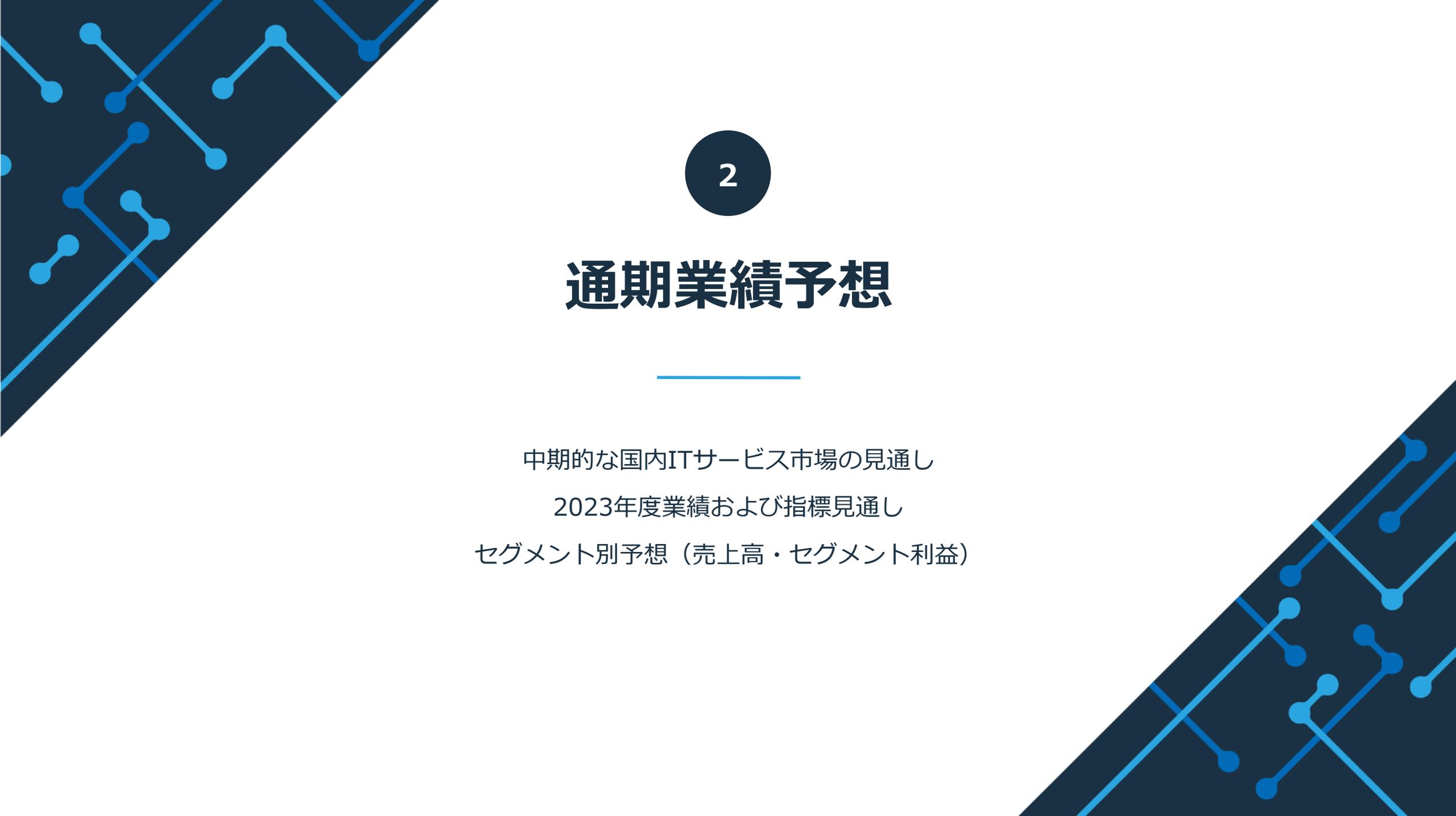


5年推移 セグメント利益

✓ 全体としては堅調に回復

単位：億円





2

通期業績予想

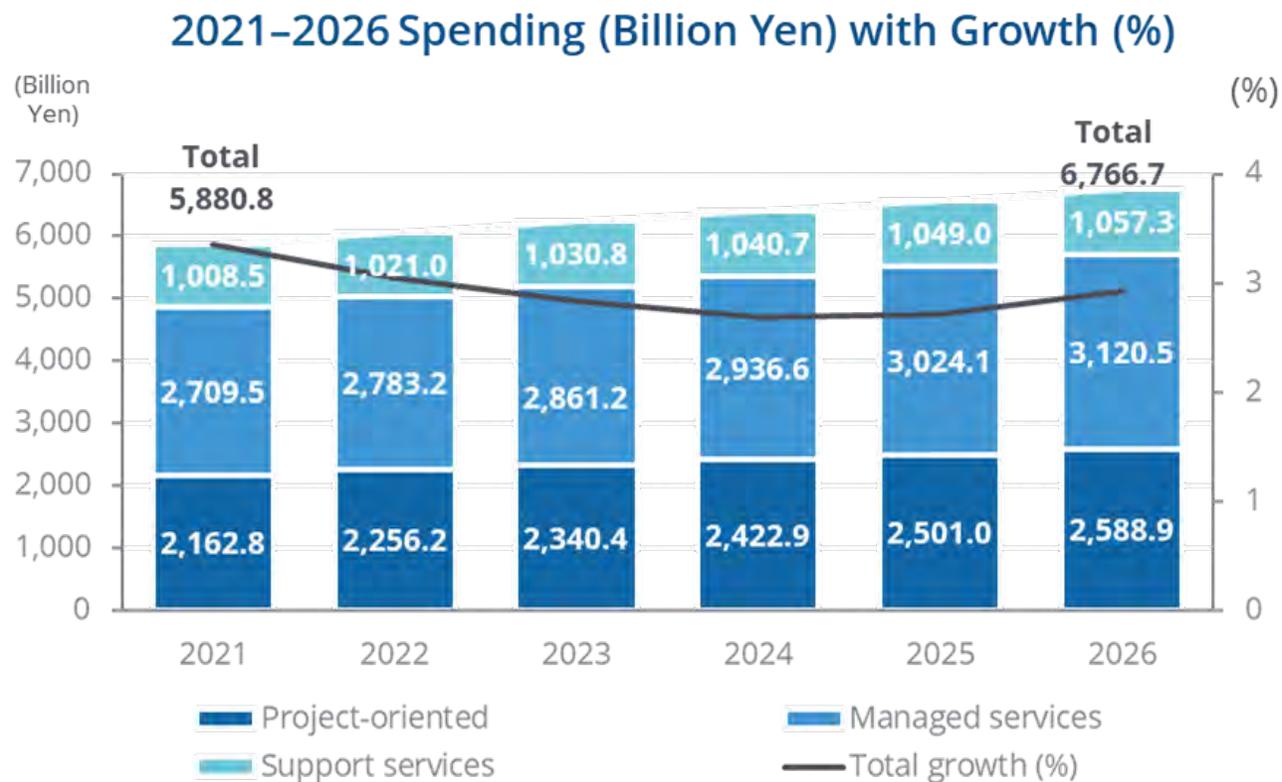
中期的な国内ITサービス市場の見通し

2023年度業績および指標見通し

セグメント別予想（売上高・セグメント利益）

中期的な国内ITサービス市場の見通し

- ✓ 国内ITサービス市場は2023年は前年比2.8%増の見通し
- ✓ 2023年から2026年までの3年間の平均成長率も2.8%と緩やかな増加が予想されている※



出典：IDC国内IT サービス市場産業分野別予測アップデート、2022年～2026年（August 2022, IDC #JPJ47880622）

※上記レポートより当社が試算したもの

2023年度業績および指標見通し

- ✓ 事業成長への投資を実施することや連結対象外となる子会社の発生があるものの売上高は国内IT、海外ITの堅調な推移を見込む。利益は前年度同様の利益率の確保を予想

単位：百万円

	2022年度通期		2023年度通期		前年度比
	実績	対売上比	予想	対売上比	
売上高	47,971	—	50,000	—	+4.2%
営業利益	3,187	6.6%	3,300	6.6%	+3.5%
経常利益	3,158	6.6%	3,200	6.4%	+1.3%
当期純利益※	2,093	4.4%	2,200	4.4%	+5.1%
ROE (%)	7.1%	—	7.6%	—	+0.5pt
エクイティ スプレッド (%)	-0.5%	—	0.0%	—	+0.5pt
DOE (%)	3.4%	—	5.0%	—	+1.6pt
配当予想(円)	60円	—	80円	—	+20円

※ 親会社株主に帰属する当期純利益



セグメント別予想（売上高・セグメント利益）

- ✓ 国内ITは、連結除外の影響や、新事業への投資を積極的に実施することから前年度並み
- ✓ 海外ITは、為替の影響とインド子会社の回復により増収を見込む

売上高

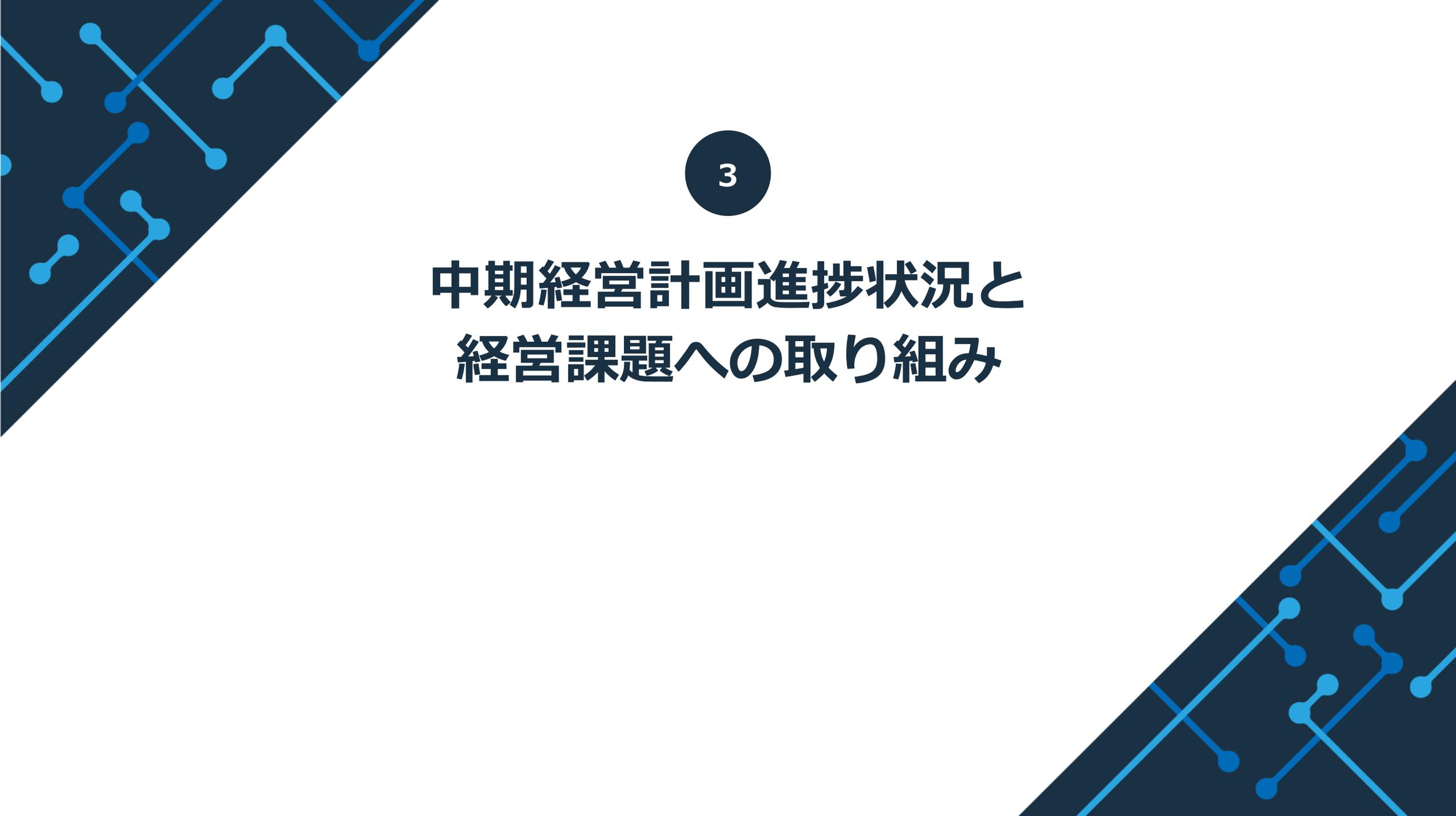
単位：百万円

	2022年度実績		2023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	36,406	75.9%	37,000	74.0%	+593	+1.6%
海外IT	11,565	24.1%	13,000	26.0%	+1,434	+12.4%
合計	47,971	100.0%	50,000	100.0%	+2,028	+4.2%

セグメント利益

	2022年度		2023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	2,476	6.8%	2,500	6.8%	+23	+0.9%
海外IT	711	6.1%	800	6.2%	+88	+12.5%
合計	3,187	6.6%	3,300	6.6%	+112	+3.5%

※2022年期中平均レートは1ドル=130円
2023年の予想については1ドル=140円で計算



3

中期経営計画進捗状況と 経営課題への取り組み



テクノロジーとアイデアで、 社会にポジティブなインパクトを与え続ける企業グループへ

自らの仕事にプライドと責任を持ち、私たちは挑みます。

前例や先入観に囚われず、最先端の技術と独創的なアイデアを組み合わせ、
社会課題を解決していく。

ポジティブなインパクトを与え続けることで、
きっと社会は豊かになる。

私たちが変えていく、共感者とともに。

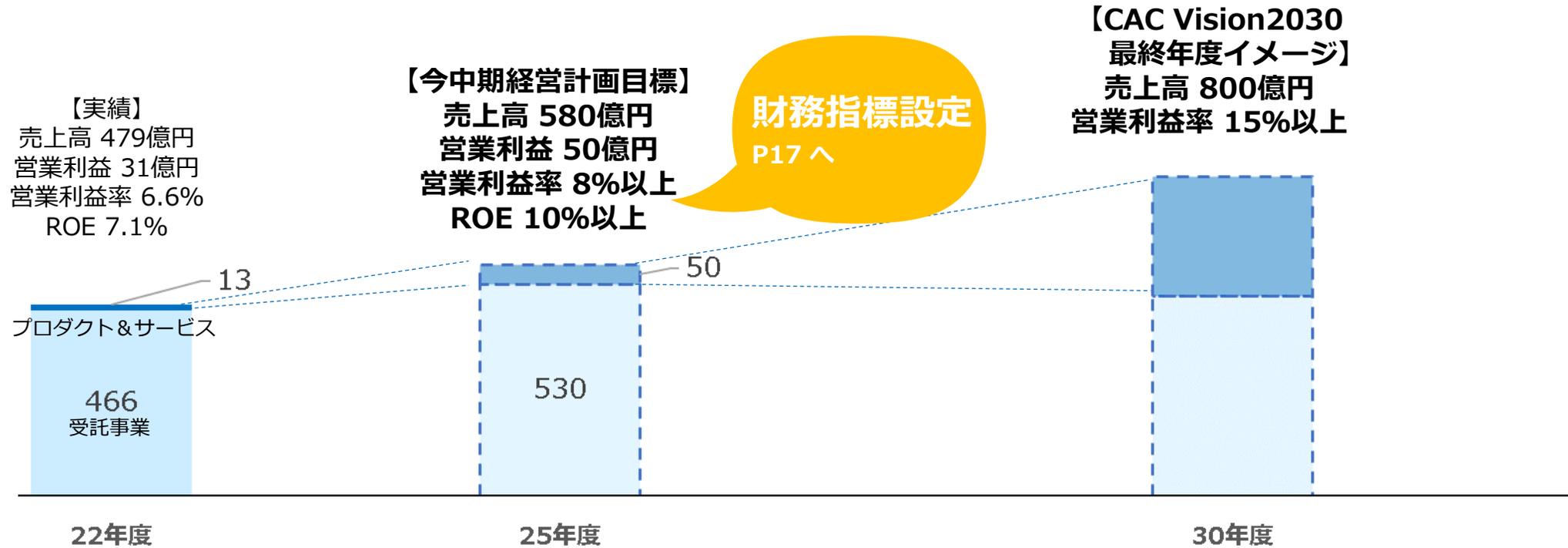
さあ、仕掛けよう。

Let's make an **i**mpact.





Vision達成のための中期経営計画の位置づけと売上高イメージ



今中期経営計画

フェーズ1 (2022年~2025年)
プロダクト&サービス基盤の構築

フェーズ2 (2026年~2030年)
高成長の実現



中期経営計画フェーズ1で目指す財務指標及び配当方針を明確化

2025年度目標



ROE

10%以上



エクイティ
スプレッド

2.5%以上



DOE

5%水準

高い資本効率を目指す指標として

「エクイティスプレッド」2.5%以上

強固な財務基盤に基づく優位な株主資本コストを活かし、2.5%以上のエクイティスプレッド（株主資本コストを上回るROE）の創出を目指す。「株主資本コスト」を約7.5%と仮定している。

株主還元方針を明確にする指標として

「DOE」5%水準

将来の成長のための内部留保と、株主の皆様への継続的・安定的な配当の実現を目指し、**DOE5%水準**を方針とする。





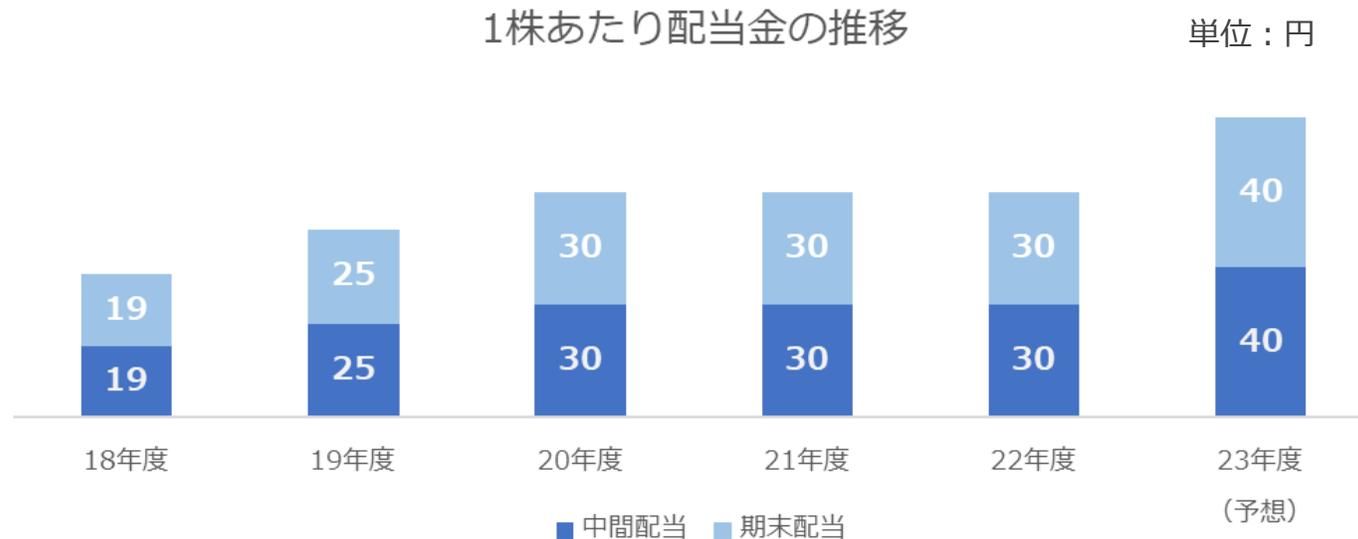
DOE5%水準の配当方針は2023年12月期より実現する

- ✓ 中期経営計画フェーズ1（2023年12月期～2025年12月期）における配当は自己資本配当率（DOE）※1 5%水準を目指す

$$\text{※1.自己資本配当率（DOE）} = \frac{\text{配当金総額}}{(\text{期首自己資本} + \text{期末自己資本}) \div 2}$$

- ✓ 2023年12月期は通期業績予想の当期純利益※2 22億円を前提とし、1株につき年間配当金予想を20円増配の80円とする（中間配当40円、期末配当40円）

※2.親会社株主に帰属する当期純利益





中期経営計画の取組み状況

- ✓ 既存受託事業の成長に向けた取り組みおよび 継続的に新規プロダクト&サービスを生み出す体制の構築が進捗
- ✓ 高収益化に向けた固定費削減の見通しが立つ

区分	取組み	進捗状況
成長戦略： プロダクト & サービス 事業の推進	新規事業を継続的に 立ち上げる仕組み・ ビジネス基盤の構築	<ul style="list-style-type: none">● マーケティング・セールス・開発体制・社内手続き等の整備● アイデア創出330件・新規サービスローンチ 2件 (2023年度ローンチ予定 2件 ※2023年2月時点)
	『共創』パートナーの獲得	<ul style="list-style-type: none">● 検討案件：15件、うち実績：1件、進行中：12件
	事業投資の推進	<ul style="list-style-type: none">● 資産（原資：150億円）と投資配分を明確化● M&A案件を試みるも未達成
成長戦略： 既存受託事 業の推進	市場の好況を取り込み自律的な内部 資源の拡充を図りながら、成長を遂 げる	<ul style="list-style-type: none">● 国内IT事業 採用強化：新卒94名（前年度比40%増） 中途72名（前年度比11%増）● M&A案件を試みるも未達成
不採算事業 の整理	一部海外事業の整理	<ul style="list-style-type: none">● 海外子会社の構造改革プロジェクト進行中
経営効率化	固定費削減・合理化	<ul style="list-style-type: none">● 本社オフィス面積の縮小等により、10億円のコスト減少見込み (2024年度以降のコストに反映)





スタートアップへの投資を通じた共創・ビジネスシナジーを狙う

- ✓ スタートアップ企業との共創を目標に、ビジネスシナジーを狙った戦略的投資を行っている
- ✓ CVCおよびVCを通じた出資は2022年12月末時点で約55億円となっており、投資先各社とのプロダクト・サービス販売や開発業務の連携を進めている

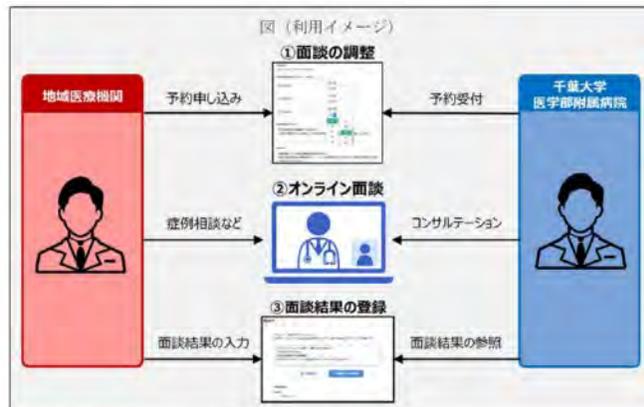




プロダクト&サービス事業の拡大に向けた活動が活発化



感情認識AIをベネッセが子供向け英語オンラインレッスンに活用



図：「医師間オンラインコンサルテーションシステム」利用イメージ

「医師間オンラインコンサルテーションシステム」稼働



マネージド デジタルワークスペース サービス提供開始 (2023年2月)



メタバース上の保険業務における信頼性担保などの実証実験実施



実証実験の様子 (左から走行時の位置情報取得、リアルタイム追跡、配達計画結果)

準天頂衛星システムとブロックチェーンを用いた配達員保険システムの実証実験を実施



ITフリーランスシェアリングサービス WithGrow提供開始



顔認証決済サービスの社内実証実験実施



事業投資150億円の推進：保有する金融資産を成長投資へ配分していく

今中期経営計画のキャッシュ・アロケーションを策定

- ✓ 金融資産を当社グループが注力する新規事業および人材への投資に活用
- ✓ 金融資産は当社の有価証券を活用。政策保有株の減少にもつなげていく





内部資源の拡充：積極的な人材投資

- ✓ 当社グループの最大の資源である人材については、金融資産を活用して投資することで成長につなげる
- ✓ 採用強化によって規模の拡大や新たな技術力の獲得を目指すとともに、社員にとって働き甲斐のある「選ばれる」職場環境を整備することで、品質の向上や新たなビジネスの創出につなげる

主な投資用途

- 人材採用
- 人事制度改革に伴う人材育成フレームの構築・運用
- 技術者育成、次世代リーダー育成
- 株式給付信託（J-ESOP）の導入（中期経営計画達成と新規事業創出に係る社員エンゲージメントの向上を狙う）
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 健康で安全な職場環境の整備など

中核子会社人員数計画



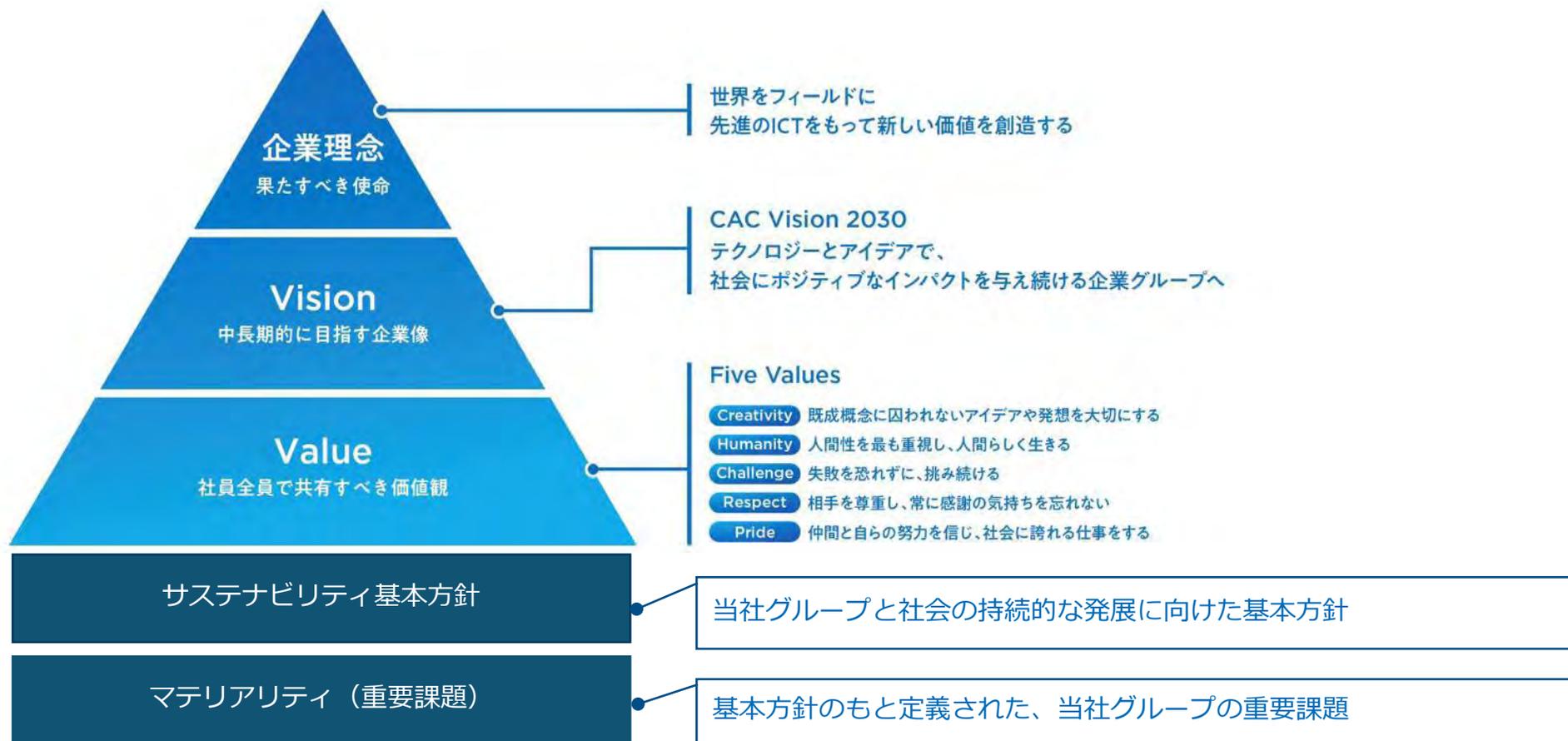


経営課題への取り組み サステナビリティ経営について



CACのサステナビリティ方針と位置づけ

企業理念とCAC Vision 2030のもと、
ステークホルダーとともに、当社の高度IT人材による事業活動を通じて、
持続的な社会づくりへの貢献と当社の成長を同時に追求します。





マテリアリティ（重要課題）

	マテリアリティ	取り組み内容
環境	 地球環境へ配慮した企業活動	<ul style="list-style-type: none">① 環境に配慮した投資・調達の実施② 事業活動における省資源・省エネルギーの取組
社会	 社員にとって働き甲斐のある「選ばれる」職場環境	<ul style="list-style-type: none">① 健康的で安全な職場の提供② 個々の社員の価値観が尊重されるダイバーシティ&インクルージョンの実現③ 人材育成：仕組みの構築と実行
	 豊かな社会づくりへの貢献・価値提供	<ul style="list-style-type: none">① IT技術による社会的課題の解決② パートナー・取引先との共創による事業創出を通じた新しい価値の創造③ 地域社会・コミュニティとの共創による事業創出を通じた地方での雇用促進と地域社会の活性化
企業統治	 社会からの信頼性を得るためのコンプライアンス・リスクマネジメント・ガバナンス	<ul style="list-style-type: none">① 法令・社会規範の順守② 意思決定の透明性・公平性の確保、ステークホルダーへの社会的責務、的確な意思決定を行うためのガバナンス③ リスクマネジメント・危機管理の継続的な実施④ 健全な財務基盤の維持と向上





参考：サステナビリティ経営に関するKPIと2030年目標全項目

持続的成長に向けた重要課題	ゴール	KPI	2022年実績	2030年の目標
社員にとって働き甲斐のある「選ばれる」職場環境 (対象：国内会社)	全般	社員エンゲージメント調査におけるエンゲージメントスコア	68.6% (持株会社と中核子会社のみ)	目標値はデータ分析次第、設定
	①健康的で安全な職場の提供	①健康診断受診率	87.0%	100%達成
		②ストレスチェック実施率	92.6%	100%達成
		③年次有給休暇取得率	53.1%	80%達成
		④平均月間法定外労働時間	15.2時間	10時間以下
	②個々の社員の価値観が尊重されるダイバーシティ&インクルージョンの実現	①女性役員比率 ※取締役・執行役員・監査役	6.7%	30%達成
		②女性役職者比率 ※管理職+その他の管理職	14.2%	30%達成
		③男性社員の育児休業取得率	73.3%	100%達成
		④日本国内における日本国籍以外の社員比率	4.1%	5%達成
	③人材育成：仕組みの構築と実行	「挑戦」機会を得た社員の割合	— (23年より開始予定)	80%達成
社会からの信頼性を得るためのコンプライアンス・リスクマネジメント・ガバナンス	①法令・社会規範の順守	コンプライアンス研修実施率	77.1%	100%達成



さあ、仕掛けよう。

Let's make an **i**mpact.

4

参考データ

業種別受注高

業種別売上高

セグメント別業種別受注高

セグメント別業種別売上高



業種別受注高

単位：百万円

	2021年度		2022年度		前年度比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
金融	13,561	30.5%	15,262	30.8%	+1,701	+12.5%
製薬	7,469	16.8%	8,777	17.7%	+1,307	+17.5%
製造	6,939	15.6%	8,294	16.8%	+1,354	+19.5%
情報・通信	7,716	17.3%	6,881	13.9%	▲835	▲10.8%
サービス業など	8,795	19.8%	10,296	20.8%	+1,501	+17.1%
合 計	44,481	100.0%	49,512	100.0%	+5,030	+11.3%

※CROセグメントを構成するCACクロアの株式譲渡に伴い、2021年度の実績はCROの受注高を除外して算出しています。





業種別売上高

単位：百万円

	2021年度		2022年度		前年度比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
金融	13,403	31.1%	15,033	31.3%	+1,630	+12.2%
製薬	7,271	16.9%	8,135	17.0%	+864	+11.9%
製造	7,063	16.4%	7,693	16.0%	+629	+8.9%
情報・通信	6,537	15.1%	7,528	15.7%	+991	+15.2%
サービス業など	8,818	20.5%	9,580	20.0%	+762	+8.6%
合 計	43,094	100.0%	47,971	100.0%	+4,877	+11.3%

※CROセグメントを構成するCACクロアの株式譲渡に伴い、2021年度の実績はCROの売上高を除外して算出しています。





セグメント別業種別受注高

単位：百万円

	2021年度		2022年度		前年度比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内IT	34,538	77.6%	37,540	75.8%	+3,002	+8.7%
金融	10,796	24.3%	11,462	23.2%	+666	+6.2%
製薬	7,103	16.0%	8,044	16.2%	+941	+13.3%
製造	5,789	13.0%	6,952	14.0%	+1,163	+20.1%
情報・通信	3,579	8.0%	3,423	6.9%	▲156	▲4.4%
サービス業など	7,269	16.3%	7,657	15.5%	+387	+5.3%
海外IT	9,943	22.4%	11,971	24.2%	+2,028	+20.4%
金融	2,765	6.2%	3,800	7.7%	+1,035	+37.4%
製薬	366	0.8%	732	1.5%	+366	+100.0%
製造	1,149	2.6%	1,341	2.7%	+191	+16.7%
情報・通信	4,136	9.3%	3,457	7.0%	▲678	▲16.4%
サービス業など	1,525	3.5%	2,639	5.3%	+1,113	+73.0%
合計	44,481	100.0%	49,512	100.0%	+5,030	+11.3%

※CROセグメントを構成するCACクロアの株式譲渡に伴い、2021年度の実績はCROの受注高を除外して算出しています。





セグメント別業種別売上高

単位：百万円

	2021年度		2022年度		前年度比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内IT	33,586	77.9%	36,406	75.9%	+2,820	+8.4%
金融	10,681	24.8%	11,269	23.5%	+587	+5.5%
製薬	6,930	16.1%	7,468	15.6%	+538	+7.8%
製造	5,769	13.4%	6,385	13.3%	+616	+10.7%
情報・通信	3,200	7.4%	3,618	7.5%	+418	+13.1%
サービス業など	7,004	16.2%	7,663	16.0%	+659	+9.4%
海外IT	9,507	22.1%	11,565	24.1%	+2,057	+21.6%
金融	2,721	6.4%	3,764	7.8%	+1,042	+38.3%
製薬	341	0.8%	667	1.4%	+325	+95.5%
製造	1,294	3.0%	1,307	2.7%	+13	+1.0%
情報・通信	3,336	7.7%	3,909	8.2%	+573	+17.2%
サービス業など	1,814	4.2%	1,917	4.0%	+103	+5.7%
合計	43,094	100.0%	47,971	100.0%	+4,877	+11.3%

※CROセグメントを構成するCACクロアの株式譲渡に伴い、2021年度の実績はCROの売上高を除外して算出しています。



The image features a white background with decorative blue geometric patterns in the corners. These patterns consist of interconnected lines and dots, resembling a network or circuit diagram. The top-left and bottom-right corners are filled with a dark blue triangle containing these lighter blue patterns. The text is centered in the white space.

2022年度下期 主要ニュース



2022年度下期主要ニュース(1/3)

2022/7/1	<p>CAC、「秘書室システムOlive」メジャーバージョンアップ版を提供開始 ～ 操作性を改善し、マルチデバイスにも対応 ～</p> <p>CACは、企業の秘書の業務を支援するグループウェア「秘書室システムOlive（以下Olive）」のメジャーバージョンアップ版を2022年7月1日（金）から提供開始した。</p> <p>■メジャーバージョンアップのポイント</p> <p>1. ユーザーインターフェースの刷新、2. 利用者の環境や条件に合わせた利便性の向上、3. リモートワーク等への対応</p>
2022/7/5	<p>CAC、医療従事者向け会員サイトプラットフォームの構築・運用サービスを開始 ～ 製薬企業のデジタルプロモーション推進をサポート ～</p> <p>CACは、医療従事者向け会員サイトプラットフォームの構築・運用サービスの提供を2022年7月5日（火）から開始した。本サービスは、製薬企業が医療従事者向けに情報提供等を行うための会員制サイトの設計・構築から保守・運用までをCACがワンストップで提供する。</p>
2022/7/19	<p>CAC、準天頂衛星システム「みちびき」とブロックチェーンを用いた配達員保険システムの実証実験を実施</p> <p>CACは、準天頂衛星システム「みちびき」を利用した「みちびき×ブロックチェーンを用いた配達員保険システム」の実証実験を行った。この実証実験は、内閣府と準天頂衛星システムサービス株式会社が主催する「2021年度 みちびきを利用した実証事業公募」に基づき行われたもの。</p>





2022年度下期主要ニュース(2/3)

2022/8/1	<p>CAC、医薬品研究領域での化合物サンプル管理ソリューション「RETIP」を提供開始 ～ 創薬研究の効率化を支援 ～</p> <p>CACは、製薬企業や研究機関向けに、化合物サンプルを扱う創薬研究業務を支援する統合サンプル管理ソリューション「RETIP（レティップ）」を2022年8月1日（月）から提供開始した。 本ソリューションは、化合物の研究や試験を行う研究者や、化合物サンプルの管理者の業務効率化を支援する。</p>
2022/8/29	<p>CAC、AWS導入・活用サービス「enterpriseCloud+」で「内製化支援サービス」を提供開始 ～ AWS環境でのシステム内製化を目指す企業を支援 ～</p> <p>CACは、企業のアマゾン ウェブ サービス（以下AWS）導入と活用を支援するクラウドサービス「enterpriseCloud+（エンタープライズクラウドプラス）」に「内製化支援サービス」を追加した。本サービスは、企業がAWS環境での内製化を行えるように支援するもの。</p>
2022/10/3	<p>CAC、「内製化支援推進AWSパートナー」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 パートナーネットワークプログラムにおける、「内製化支援推進AWSパートナー」に認定された。これによりCACは、ユーザー企業による内製化を阻むIT人材不足などの課題をAWS環境でも解消支援することが本格的に可能となり、デジタルトランスフォーメーションの加速を支援する。</p>
2022/10/7	<p>第6回 CACカップ 学生ボッチャ交流戦を開催</p> <p>CACグループ主催の「第6回 CACカップ 学生ボッチャ交流戦」を墨田区総合体育館において開催した。都内の特別支援学校の生徒を対象とした大会は、コロナ感染拡大のため3年ぶりの実開催となった。当日は、過去大会を上回る15校21チームによる熱戦が繰り広げられた。試合は華やかな光や音で演出した入場行進で毎回始まり、フェイスペイントイベントや、空きコートを活用した交流練習試合も行い、参加者全員が存分に楽しんだ1日となった。また感染予防のためライブ配信も行った。</p>





2022年度下期主要ニュース(3/3)

2022/11/21	<p>アークシステム、「途上国の栄養改善活動を支援する身長測定アプリ」の開発と検証プロジェクトがJICA Innovation Quest最優秀賞を受賞</p> <p>アークシステムの社員が参画した「途上国の栄養改善活動を支援する『身長測定アプリ』の開発と検証」プロジェクト（マダガスカルチーム）が、第3回JICA Innovation Questにて最優秀賞を受賞した。</p>
2022/12/7	<p>CACグループ、7年連続「東京都スポーツ推進企業」に認定</p> <p>CAC Holdingsは、東京都生活文化スポーツ局が実施している「東京都スポーツ推進企業認定制度」において、「令和4年度東京都スポーツ推進企業」の認定を受けた。社員のスポーツ活動を促進する取り組みや、スポーツ分野における支援を実施している企業等を認定している当制度は2015年から開始され、今年度は366社が認定された。CACグループは、2016年より取り組んでいる障害者スポーツ「ボッチャ」の普及・支援の活動が評価され、7年連続で認定された。</p>
2022/12/22	<p>CAC、ITプロ人材シェアリングサービス「WithGrow」を提供開始 ～ ITによる中小企業の課題解決と、ITプロ人材の多様な働き方を支援 ～</p> <p>CACは、IT人材不足に悩む中小企業と、働き方と働く機会が多様化しているIT人材を結びつけるITプロ人材シェアリングサービス「WithGrow（ウィズグロウ）」の提供を2022年12月22日（木）から開始した。本サービスでは、専属のコーディネーターが中小企業からヒアリングして整理したITの課題に対して、必要なスキル・経験を精査するとともに、個々のITプロ人材の希望や適性に応じて、案件のマッチングを行う（業務委託契約（準委任））。</p>



お問合せ先

経営企画部 コーポレート・コミュニケーショングループ

TEL : 03-6667-8010 E-mail : prir@cac.co.jp

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