



2023年度第2四半期決算説明会

日時：2023年8月10日16:00～
発表者：代表取締役社長 西森 良太

CAC 株式会社 CAC Holdings

目次

1. 2023年度 第2四半期 決算概況
2. 通期業績予想
3. 中期経営計画の取組み状況

1

2023年度 第2四半期 決算概況

トピックス

連結業績概況

国内IT事業概況

海外IT事業概況

販売管理費分析

セグメント別売上高・利益

セグメント別受注高・受注残高



トピックス

- ✓ 2023年度上期の売上高は前年同期比で増加も、人的資本や新規事業開発への投資、構造改革費用等により営業利益は減少 [P.5](#)
- ✓ 業績は概ね堅調に推移していることから、通期業績予想は変更せず [P.12](#)
- ✓ 中期経営計画への取組みは概ね予定通りに進捗 [P.14](#)
- ✓ 2025年度の定量目標達成に向けての課題を認識 [P.22](#)



連結業績概況

(単位:百万円)	2022年2Q	2023年2Q	前年同期比		2023年度 業績予想 ^{※1}	対業績予想 進捗率
			増減額	%		
売上高	23,418	24,052	+634	+2.7%	50,000	48.1%
売上総利益	5,757	6,038	+280	+4.9%	-	-
(対売上比)	24.6%	25.1%	+0.5pt		-	-
販管費	3,959	4,488	+529	+13.4%	-	-
営業利益	1,798	1,550	▲248	▲13.8%	3,300	47.0%
(対売上比)	7.7%	6.4%	-1.2pt		6.6%	-
経常利益	1,613	1,390	▲223	▲13.8%	3,200	43.4%
(対売上比)	6.9%	5.8%	-1.1pt		6.4%	-
特別利益	152	612	+460	+301.1%	-	-
特別損失	83	47	▲36	▲43.7%	-	-
特別損益(計)	69	565	+496	+719.6%	-	-
四半期純利益 ^{※2}	896	1,209	+312	+34.9%	2,200	55.0%
(対売上比)	3.8%	5.0%	+1.2pt		4.4%	-
受注高	28,446	31,497	+3,050	+10.7%	-	-
受注残高	16,759	20,155	+3,395	+20.3%	-	-

※1 2023年2月14日公表数値
 ※2 親会社株主に帰属する四半期純利益

PL概況

- 連結除外の減収影響があったものの、海外子会社の伸長、為替影響等により増収
- 中期経営計画に基づく成長投資や構造改革費用の計上による販管費の増加等から営業利益・経常利益は減少
- 特別利益に投資有価証券売却益を計上したため、四半期純利益は増加

受注高・受注残高概況

- 海外IT事業の金融向け案件が控えていることから受注高・受注残高とも増加

【売上高】

連結子会社の減収の影響があったものの、海外子会社の伸長や為替の影響により、前年度比2.7%増加の240.52億円という結果になった。

【売上総利益】

国内IT、海外ITともに伸長し、前年対比で4.9%増加の60.38億円となった。

【販管費】

中期経営計画に基づく成長投資や構造改革による増加があり、全体としては13.4%増加した。

【営業利益】

上記より、前年同期比13.8%減少の15.5億円となった。

【経常利益】

前年同期比13.8%減少の13.9億円となった。

【特別損益】

投資有価証券の売却益等があり、四半期の純利益は前年同期比34.9%増の12.09億円となった。

【受注高・受注残高】

金融系の大型案件が受注できたため大きく伸長し、受注高が10.7%増加の314.97億円。受注残高は、20.3%増加の201.55億円となった。



国内IT事業概況

(単位:百万円)	2022年2Q	2023年2Q	前年同期比	
受注高	21,121	20,115	▲1,006	▲4.8%
売上高	18,015	17,933	▲81	▲0.5%
セグメント利益	1,931	1,774	▲157	▲8.1%
利益率	10.7%	9.9%	-0.8pt	—
受注残高	11,407	11,055	▲352	▲3.1%

※ 第1四半期よりセグメント利益の算出方法を変更しており、各セグメントに配分していない全社費用を調整額として表示しています。なお、前年同期の数値についても同様に変更して表示しています。

概況

- 総じて堅調も、連結除外が影響し、受注高、売上高、受注残高が減少
- セグメント利益は、連結除外影響に加え、人的資本や新規事業開発への投資により販管費が増加したため減少

【受注高・売上高・受注残高】

・総じて堅調。国内の子会社一社が連結除外となったが、その他の事業会社は堅調に推移している。

・連結除外の影響があり、受注高、売上高、受注残高ともに、前年同期比としてはマイナスとなった。

【セグメント利益】

・連結除外や人的資本の投資、新規事業への投資等も含めて、中核企業の事業が前年対比で減少っており、全体としても前年同期比8.1%減少の17.74億円となった。



海外IT事業概況

(単位:百万円)	2022年2Q	2023年2Q	前年同期比	
受注高	7,324	11,381	+4,057	+55.4%
売上高	5,402	6,118	+715	+13.2%
セグメント利益	549	519	▲30	▲5.5%
利益率	10.2%	8.5%	-1.7pt	—
受注残高	5,352	9,099	+3,747	+70.0%

※ 第1四半期よりセグメント利益の算出方法を変更しており、各セグメントに配分していない全社費用を調整額として表示しています。なお、前年同期の数値についても同様に変更して表示しています。

■ 概況

- インド子会社にて金融系大型案件が控えており、受注高・受注残高は大幅増加
- インド子会社の伸長および為替影響により売上高は増加
- 構造改革費用の計上および人件費の上昇等からセグメント利益は減少

【売上高】

アメリカの子会社1社が前年同期比で減少しているが、その他の子会社については全て増加となっている。

【受注高・受注残高】

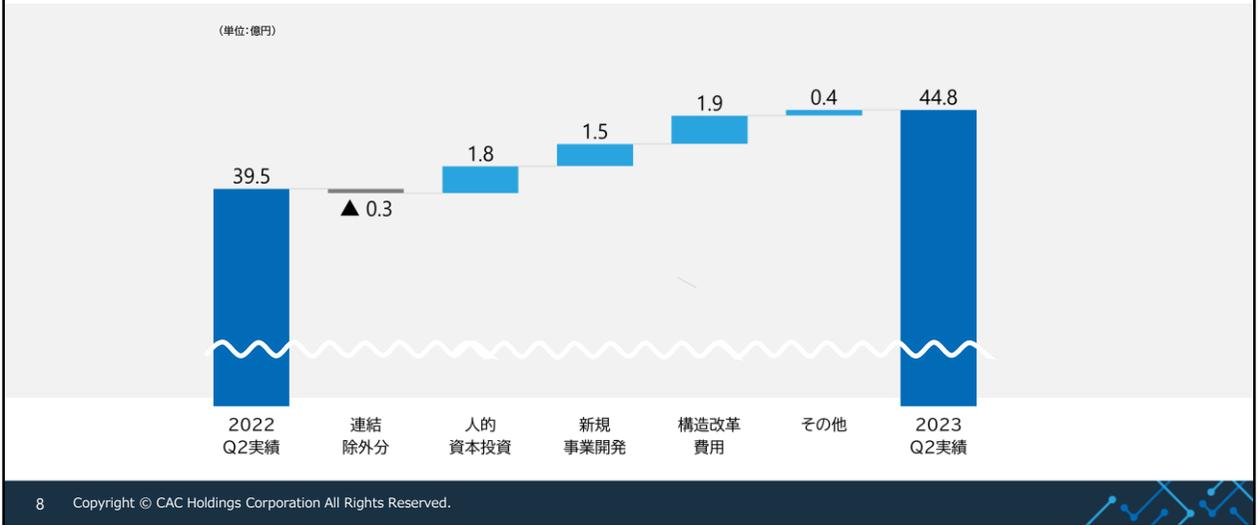
すべての子会社で増加となっている。特にインド子会社の金融系の大型案件の受注が寄与しており、前年同期比は受注高で55.4%増加、受注残高も70%増加と大きく伸長している。

【セグメント利益】

前年同期比5.5%の減少となった。インドの子会社の売上と受注は伸長しているが、構造改革等を並行して実施しているため、利益としては減少して、全体としては5.5%の減少となった。

販売管理費分析

- 販管費は前年同期比で約5億円増。人的資本投資や新規事業開発投資などに加え、構造改革費用の計上が主な増加要因



8 Copyright © CAC Holdings Corporation All Rights Reserved.

- ・ 販管費は前年同期比で5.29億円増加
- ・ 内訳としては、人的資本投資が1.8億円、新規事業開発費が1.5億円。事業改革費用として1.9億円となっている。
- ・ 人的投資と新規事業は先行投資であり、まだ売上の方に結びついていないが、利益の方にインパクトを与えているという状況である。これは意図して投資を行っているということで、伸長のための投資が進んでいるととらえている。



セグメント別売上高・利益

売上高

詳細はセグメント別概況をご参照ください

(単位:百万円)	2022年2Q		2023年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	%
国内IT	18,015	76.9%	17,933	74.6%	▲81	▲0.5%
海外IT	5,402	23.1%	6,118	25.4%	+715	+13.2%
合計	23,418	100.0%	24,052	100.0%	+634	+2.7%

セグメント利益

(単位:百万円)	2022年2Q		2023年2Q		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	%
国内IT	1,931	10.7%	1,774	9.9%	▲157	▲8.1%
海外IT	549	10.2%	519	8.5%	▲30	▲5.5%
調整	▲682	—	▲743	—	▲60	—
合計	1,798	7.7%	1,550	6.4%	▲248	▲13.8%

※ 第1四半期よりセグメント利益の算出方法を変更しており、各セグメントに配分していない全社費用を調整額として表示しています。なお、前年同期の数値についても同様に変更して表示しています。

- ・国内IT、海外ITのそれぞれの売上高・利益については、先ほどの説明とおりとなるが、構成比に着目すると、売上高は海外ITが25.4%で全体の約1/4が海外グループに占める売上高となっている。
- ・国内SIベンダーの中では海外の売上高が比較的高い部類に入っており、当社の特徴となっている。
- ・セグメント利益の前年対比では利益率が下がっている。販管費の計画投資が増加していることが原因。結果営業利益率が6.4%となった。

セグメント別受注高・受注残高

受注高

詳細はセグメント別概況をご参照ください

(単位:百万円)	2022年2Q		2023年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	%
国内IT	21,121	74.3%	20,115	63.9%	▲1,006	▲4.8%
海外IT	7,324	25.7%	11,381	36.1%	+4,057	+55.4%
合計	28,446	100.0%	31,497	100.0%	+3,050	+10.7%

受注残高

(単位:百万円)	2022年2Q		2023年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	%
国内IT	11,407	68.1%	11,055	54.9%	▲352	▲3.1%
海外IT	5,352	31.9%	9,099	45.1%	+3,747	+70.0%
合計	16,759	100.0%	20,155	100.0%	+3,395	+20.3%

- ・ 海外事業の売上比率は25%だが、受注高比率は36%と高くなっている。
- ・ 海外IT受注残高比率は45%で、売上高に占める構成比と比較すると高くなっている。
- ・ インドの子会社で大型の金融案件が受注できていることで、一時的に比率が高まっているのが要因。通常はもう少し低い形になる。

2

通期業績予想

2023年度 通期業績予想



2023年度 通期業績予想

- 概ね堅調に推移しているため、業績予想は変更せず
- 配当予想も変更無（中間配当:40円）

(単位:百万円)	2023年			2022年
	2Q実績	通期業績予想	進捗率	通期実績
売上高	24,052	50,000	48.1%	47,971
営業利益	1,550	3,300	47.0%	3,187
(対売上比)	6.4%	6.6%	—	6.6%
経常利益	1,390	3,200	43.4%	3,158
(対売上比)	5.8%	6.4%	—	6.6%
当期純利益	1,209	2,200	55.0%	2,093
(対売上比)	5.0%	4.4%	—	4.4%
配当予想(年間)		80円		60円

- ・ 2023年度の通期業績については概ね堅調に推移しているため、業績の予想は変更しない。
- ・ 進捗率は上期折り返し地点の目安となる50%にほぼ近い形で売上高が出ていて、当期純利益は55%となっている。
- ・ もともと上期と下期の予算の変遷については、下期のほうが少し大きくなっているため、進捗率としては50%やや未達の状況だが、概ね堅調に推移している。
- ・ 配当の予想は変更なしで、今期は昨年と比べて増配となる1株あたり40円の間配当となる。

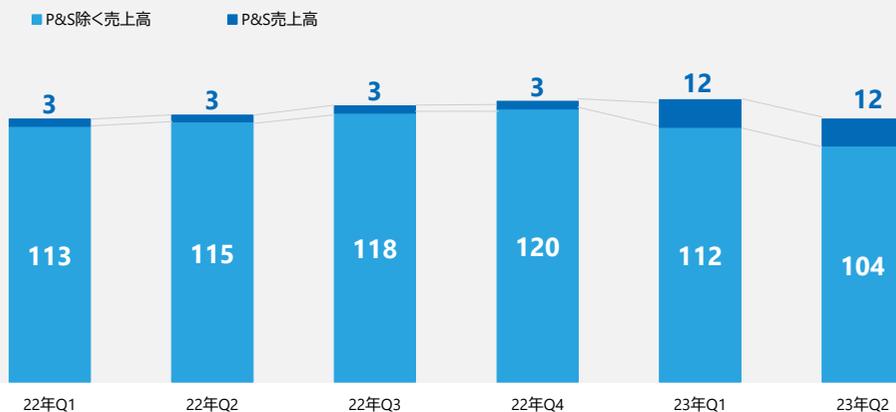
中期経営計画への取組み状況

プロダクト&サービス (P&S) 事業推移
新規事業の立ち上げ・M&A
サステナビリティ経営 – 人材への取組み
高収益化に向けて
成長投資実行状況
中計達成に向けた課題と取組み



プロダクト&サービス(P&S)事業推移

- 既存受託事業からプロダクト&サービス事業への転換(発展)が進み、売上高の1割程度に
- プロダクト&サービス事業の2023年度売上高は、46億円程度を見込む
- 2023年6月末時点で4プロダクトをリリース完了。そのほか、10件のプロダクト開発・20件の共創案件が進行中。



- ・ CAC Vision 2030で謳っているプロダクト&サービス事業の取組状況。
- ・ グラフは四半期ごとの売上高を示していて、濃い青の部分が、プロダクト&サービス事業の売上となる。2023年に入って少しずつ増加してきており、売上高に占める割合が約1割程度にまできている。
- ・ プロダクト&サービス事業の目標値が2025年で50億円だったが、2023年度の売上高が46億円を見込めるため、計画値も徐々に見えてきている。

- ・ 補足として、6月時点で4つのプロダクトをリリースしている。その他に並行して10件のプロダクト開発を行っている。
- ・ またオープンイノベーションとして、地方自治体や行政のパートナーさんなど企業含めて20件の共創案件が進行中である。定性的な事業ではあるが報告させていただく。



新規事業の立ち上げ・M&A

■ 音声感情認識AI事業を譲受

- 音声から感情をリアルタイムで推定する国産の音声感情解析AI事業を株式会社Empathより譲受
- 「Empath」を活用したクラウド型対話データ解析サービス「Beluga Box SaaS」を販売開始



■ 新・面接対策専用アプリ「カチメン！」リリース

- 表情認識AIの分析と専門家のアドバイスが受けられる新・面接対策専用アプリ「カチメン！」のトライアルユース版をApp Storeで公開
- 秋に本番リリース予定



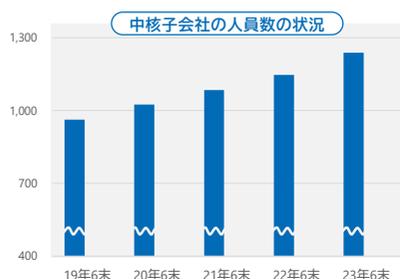
・次の事例は、音声感情認識AI事業を譲受したことの報告である。既にリリースしているが、Empath社というところからエンパス事業というものを譲受した。当社では画像解析のAI技術は持っており、そちらと組み合わせるとシナジー効果が出るということで獲得した。

・面接対策専用アプリ「カチメン」をリリースした。当社の表情認識AI解析を事業化したかたちである。現在はトライアル中であり、秋までには本番リリースしたい考えである。なおカチメンについては、いくつかの学校に配布している。

サステナビリティ経営 — 人材への取組み

■ 人材採用強化

- 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。2023年6月末時点で前年同期比8.0%増加



■ 人材育成

- 次世代リーダー育成プログラムや、女性活躍推進プログラムを開始
- 教育機関との共同研究や人材育成などの取組みを促進



次世代リーダーの育成を目的としたCAC NEXT ACADEMY2023の様子



CACと滋賀大学がデータサイエンス分野での連携・協力に関する協定を締結

【サステナビリティ経営の取組みと進捗】

【人材採用強化】

- ・ グラフは中核会社、株式会社シーエーシーの人員数の増加である。
- ・ 毎年新卒採用を強化しており、今年は105名の採用を行った。来年についても115名から120名位の採用を予定している。
- ・ また新卒採用だけではなく中途採用にも力を入れており、計画どおり人数の増加増強を進めている。

【人材育成】

- ・ サクセッションプランの一環で、次世代リーダーの育成プログラムを「シーエーシーアカデミー」という名称で行っており、女性活躍推進のプログラムも開始している。
- ・ 社内だけに留まらず、社外の教育機関、行政の方たちともいろいろな人材育成の促進の取組みを行っている。ひとつの例として、滋賀大学との共創について掲載した。

サステナビリティ経営 — 人材への取り組み

■ 働きやすい環境への取り組み

多様性にあふれた社員一人一人が能力を最大限に発揮できるよう、経営課題として「健康経営」、「ダイバーシティ&インクルージョン」「人材育成」に取り組む



■ 従業員の意欲や士気を高める取り組み

当社グループの従業員に対して業績連動型の株式報酬制度の導入を2023年2月に決議

- CACの株価やCACグループの業績と、従業員の処遇との連動性をより高め、経済的な効果を株主と共有することにより、株価および業績向上への従業員の意欲や士気を高めることを目的
- グループ従業員が対象で株式給付信託(J-ESOP)を導入予定

サステナビリティ経営について取り組み状況を説明

【働きやすい環境への取り組み】

- ・健康経営、ダイバーシティ&インクルージョン、人材育成に取り組んでいる。
- ・外部の認証機関から積極的に認証を受けることにも取り組んでいて、徐々に効果が出ている。「健康経営優良法人」や「えるぼし認定」など取得認定された。
- ・取得認定ができなかったとしても、その取り組みによって社内の改善に繋がっており、これからも社員に対するエンゲージメントに対しては、プラスになるだろうと考えている。

【従業員の意欲や士気を高める取り組み】

- ・社員に対するエンゲージメントもアンケートを取りいれながら実施している。その一環の対策として当社グループの従業員に対して、当社の株を報酬として与えることを制度化しようとしている。こちらは既に決議をとって対外的にも発表していて、順次計画途中である。



高収益化に向けて

不採算事業の整理



- 不採算拠点の整理を含む、インド子会社の構造改革プロジェクト進行中

経営効率化



- 本社オフィス面積の縮小（2024年度以降のコストに反映）をはじめ、不要な固定費を削減

利益率改善



- 人月に縛られないプロダクト & サービス事業を拡大すべく、基盤構築や受託事業からのシフトを進行中

【高収益化に向けて】

・CAC Vision 2030に向けた、phase 1 として2025年までの中期経営計画の中の一つの基本戦略である。

【不採算事業の整理】

インドの子会社で不採算事業が目立っており、そちらの整理を含んで構造改革をしている。海外ITの売上の伸長に徐々に表れてはいるが、利益面としては不採算な部分があるので、それを早期に解決したいと考えて取り組んでいる。

【経営効率化】

現在、箱崎にある本社ビルのオフィス面積の縮小に取り組んでおり、本社ビルのリノベーションを行っている最中。来年からは賃料の削減という形で貢献していく。

【利益率改善】

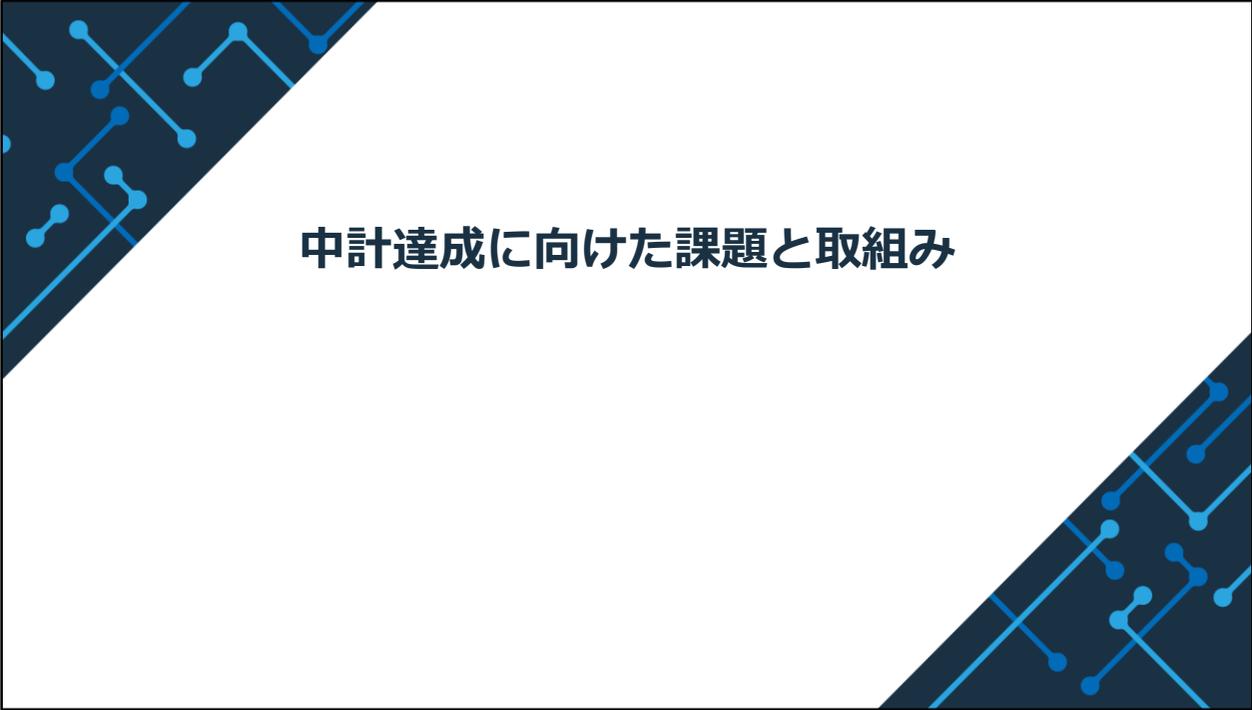
大きな目標であるプロダクト & サービス事業であり、もともと人月に縛られないような事業を行うもの。当然ながら通常のSISO事業に比べて利益率の高いものを狙っている、この事業が拡大すると全体の利益率が改善すると考え注力している。

成長投資実行状況

- 2022年から2023年上期まで、約15億円を消化。現時点では、すべて保有資産内で実行。
- 自社の施策(人材採用や事業開発など)については、概ね計画通り実施。

投資原資	主な投資配分(～2025年)	投資実行額	主な用途
現預金 投資有価証券	人材投資 約 65～ 億円	約 7.5億円	・国内技術者採用 ・新規事業人材採用 ・人材育成
借入金	事業投資 約 100～ 億円	約 8.5億円	・事業譲受 ・新規事業開発など

- ・成長に向けた投資を行うことを2月に発表したが、その実行状況となる
- ・投資の内容は、主に人材の投資、事業投資に分けて考えているが、現在、2022年から2023年の上期までで約15億円を消化している。
- ・人材投資は積極的に自社の施策として進めることができる部分であり、概ね計画どおりである。事業投資は全体の額からするとまだまだ進捗できていないが、M&Aを含む新規事業投資先の開拓、リストアップなど活動をしている。



中計達成に向けた課題と取組み



2025年度の売上高イメージ

- 2025年度の中期経営計画達成に向けて、まずはトップラインの伸長が必須



22 Copyright © CAC Holdings Corporation All Rights Reserved.

【2025年度の売上高のイメージ】

売上高の推移と事業内容の内訳は、プロダクト&サービス事業の売上高を2025年には50億円にしたいという目標数値がある。またトップラインを580億円という目標を掲げている。

プロダクト&サービス事業は、2023年の売上を約46億円と見ているので、50億円に対して46億円なので、あと二年ぐらいで50億円まで持っていくことは可能とみている。一方でトップラインの580億円については、人的資本の革新によって、オーガニックグロスで数十億円期待している数字があるが、それでもまだ不足しているという認識である。



事業成長に向けて

- 積極的な人材採用やサービス拡大、構造改革推進などによって内部成長を図るとともに、外部リソースによる拡充も行っていく

国内事業への取組み

- 人材の拡充
- キーリソース・アロケーション
(アサインの高度化)
- 適正価格の追求
- 東京圏外へのサービス拡大
- M&Aの実行



海外事業への取組み

- 地政学リスクのある地域の事業戦略・体制の見直し
- 構造改革の継続
- 営業戦略策定および日系顧客への営業にあたり海外拠点とCACHDとの連携強化



【国内事業への取組み】

- ・ 基本的な施策としては、人の採用によるサービスの拡大を目指しており、新卒採用や経験者採用の拡充に伴って、売上を上げていく。
- ・ キーリソースのアロケーションを行うことで、より拡大の見込める事業へ人を配置、投資を行っていききたい。
- ・ 人件費は高騰しているが、顧客への売価にも適切に展開して行くことで売上を上げていこうと考えている。
- ・ CACグループ国内の事業は東京を中心に行っているが、県外へのサービス拡大も計画している。
- ・ トップラインについてはオーガニックグロスだけでは足りないところもあるため、インオーガニック、外部資源の獲得でM&Aの実行を行う活動を進めている。

【海外事業の取組み】

- ・ 地政学リスクのある地域の事業戦略体制の見直しを掲げているが、主に中国国際ビジネスは戦略として見直す時期に来ていると考えている。
- ・ インド子会社の構造改革の継続。
- ・ グローバル案件については海外にある各子会社との連携を強化し、パートナー企業とタッグを組みながらグローバル案件の獲得に力を入れたいと考えている。



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/>

CAC 株式会社 CAC Holdings