

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

CAC Holdings

4725 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 5 月 15 日 (木)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要と事業内容	01
2. 2024 年 12 月期の業績概要	01
3. 2025 年 12 月期の業績見通し	02
4. 長期ビジョン及び中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 独立系 Sler のパイオニアとして優良な顧客基盤を築いた IT 事業拡大期	04
2. M&A 戦略を駆使した 2006 ～ 2016 年の CRO 事業展開期	04
3. インド企業買収で幕を開けた海外 IT 事業の本格展開期、 事業再構築を経て M&A 戦略を継続	05
4. IT 事業拡充・新規事業に向けた M&A	05
■ 事業概要	07
1. 国内 IT 事業	07
2. 海外 IT 事業	09
■ 業績動向	11
1. 2024 年 12 月期の業績概要	11
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
■ 強みと課題	15
1. 強み ～ 「トランスフォーメーション力」を支える「企業文化」「顧客基盤」「財務体質」	15
2. 課題 ～ どうやって高収益・高成長を実現するか	16
■ 中長期経営方針と進捗状況	16
1. 長期ビジョンを策定し、社員全員で共有すべき価値観を明確化	16
2. 2022 年 12 月期～ 2025 年 12 月期で新たなビジネスモデル構築を目指す	17
3. 中期経営計画の 3 期目を終えて	18
■ ESG	20
1. IT 技術による社会的課題の解決	20
2. 画像認識 AI を活用した見守りシステム「まもあい (mamoAI)」により 介護・医療従事者をサポート	20
3. 2016 年から継続する「ボッチャ支援」	21

要約

2025 年 12 月期は積極的な事業投資を継続、 調整後 EBITDA は前期比 20% 増益へ

1. 会社概要と事業内容

CAC Holdings<4725> は、1966 年 8 月設立の日本国内ではパイオニア的な独立系ソフトウェア専門会社で、積極的な M&A 戦略をテコに事業領域を拡大してきた。2021 年 6 月、CRO 事業（製薬企業が医薬品開発時に行う治験業務や製造販売後の業務の受託・代行サービス）を担っていた連結子会社（株）CAC クロア（現 イーピーエス（株））の譲渡に踏み切り、現在は国内外での IT 事業に経営資源を集中する企業グループ（持株会社傘下の連結子会社 23 社、持分法適用関連会社 3 社が事業展開、グループ従業員数 4,653 名。すべて 2024 年 12 月末時点）を形成している。

報告セグメントは、国内 IT 事業（国内子会社におけるシステム構築サービス・システム運用管理サービス・人事 BPO サービスなどの提供）と海外 IT 事業（海外子会社におけるシステム構築サービス・システム運用管理サービス・保守サービスなどの提供）の 2 つで構成されている。

2. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.0% 増の 520.6 億円、調整後 EBITDA（営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を加算して算出）は同 10.3% 増の 45.7 億円、営業利益が同 2.0% 増の 33.9 億円、経常利益が同 7.8% 増の 33.6 億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 25.2% 増の 30.9 億円と増収増益となった。売上高の増減要因を見ると、国内 IT は同 29.6 億円増であり、そのうち既存事業が金融及び製造向けの伸長により 24.1 億円増、M&A による新規連結効果で 12.1 億円増、連結除外影響で 6.6 億円減となった。海外 IT は主にインド子会社における金融機関向け大型案件の反動により同 14.3 億円減（うち為替影響により 8.4 億円増）、全体として同 15.2 億円の増収となった。利益面について調整後 EBITDA の増減要因を見ると、増収効果により 3.7 億円増（うち海外 IT の為替影響により 1.1 億円増）、売上原価率がインド子会社の大型案件の剥落に伴い同 1.8 ポイント改善したことにより 5.8 億円増、固定費の見直しなど経営効率化により 6.1 億円増となった。他方で、中期経営計画に基づいた成長基盤醸成のための投資により 7.5 億円減（うち、人的資本投資が 6.2 億円、新規事業開発投資が 1.3 億円）、M&A 費用及び連結除外影響により 1.9 億円減となった。その結果調整後 EBITDA は同 4.2 億円の増益となり、調整後 EBITDA マージンは同 0.6 ポイント改善した。なお、営業利益率は同 0.1 ポイント悪化したが、中期経営計画に基づく人的資本投資、新規事業開発投資、M&A の実施に伴うのれん償却費の増加、株式報酬関連費用の計上などによるコスト拡大が主な要因であり、既存事業の実力値は 10% 程度である。

要約

3. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 11.4% 増の 580 億円、調整後 EBITDA が同 20.3% 増の 55 億円と増収増益の見通しである。売上高は前期比 59.3 億円増の見通しである。国内 IT は好調な事業環境を背景として同 40 億円の増収を見込んでおり、そのうち既存事業は人員強化などケイパビリティの拡大などにより 35 億円、前期に M&A を実施した子会社の通期貢献が 5 億円、それぞれ増加する計画である。海外 IT は、主にインド子会社の伸長などにより同 20 億円増収の見通しである。2025 年 12 月期においてはこれまで同様 M&A を積極的に検討する方針で、外部成長によるさらなる事業規模拡大が期待される。調整後 EBITDA は、国内 IT で同 8 億円の増益を見込んでおり、そのうち既存事業は増収効果及び同社が注力しているマネージドサービスの拡大などに伴う収益性の改善により 6 億円、前期に M&A を行った子会社の収益性改善により 2 億円、それぞれ増加する計画である。海外 IT は増収効果などにより同 2 億円の増益を見込んでいる。事業投資を継続しつつマネージドサービスの拡大を推進することで事業成長と収益性改善を実現し、調整後 EBITDA マージンは 9.5% と同 0.7 ポイント改善する計画である。

4. 長期ビジョン及び中期経営計画の進捗状況

同社は「CAC Vision 2030」フェーズ 1 の中期経営計画として、2025 年 12 月期に売上高 580 億円、調整後 EBITDA 55 億円、ROE10.0% 以上、エクイティスプレッド (ROE と株主資本コストの差分) 3.0% 以上、DOE (自己資本配当率) 5.0% 水準、の 5 点を挙げている。2025 年 12 月期の売上高及び調整後 EBITDA の見通しは中期経営計画どおりの数値としている。現時点では新規事業の成長スピードや事業投資の推進などにおいて課題があるものの、既存事業においては不採算事業の整理及び経営効率化による収益性改善、コーポレートの面ではガバナンス体制の見直しや社内エンゲージメントの向上などにより、全体としては概ね「CAC Vision 2030」フェーズ 1 のロードマップに沿った順調な進捗であると評価される。

「資本コストや株価を意識した経営」の点では、同社は株式資本コストを 7% と想定しており、2025 年 12 月期には ROE10.0%、エクイティスプレッドで 3.0% の水準を目標としている。ROE を向上させるために本業の収益性を改善するとともに資本効率の改善を図る考えで、後者においては政策保有株式の縮減、創出した利益の株主還元の充実、財務レバレッジ効果を生かした戦略的な M&A 実行などの施策を推進する。なお、同社は株主還元について DOE5% 水準を基本方針としており、2025 年 12 月期の 1 株あたりの年間配当は 100.0 円と前期比 10.0 円の増配を計画している。DOE は 4.7% と前期末比 0.2 ポイント改善する見通しであり、事業投資を前進するとともに利益の還元を強化する。

Key Points

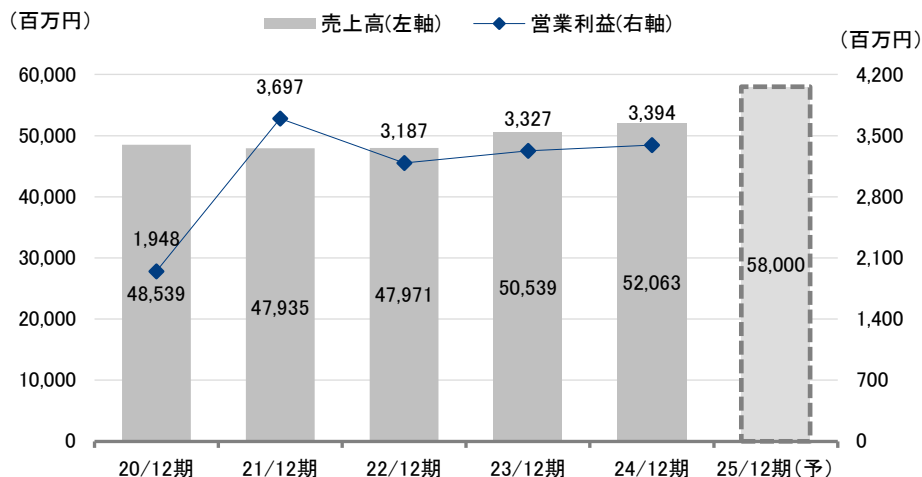
- ・ 2024 年 12 月期は国内 IT の伸長及び海外 IT の収益性回復により、調整後 EBITDA が順調に拡大
- ・ 2025 年 12 月期は増収効果及び稼働力の強化により、調整後 EBITDA は前期比 20% 増益を目指す
- ・ 2024 年 12 月期末のネットキャッシュは 109.9 億円、投資有価証券も含めた広義のネットキャッシュは 328.1 億円と時価総額の 80% 超に。成長投資の実行や株主還元強化の余地も大きく、バリュー投資の観点で妙味が大きい

CAC Holdings
4725 東証プライム市場

2025 年 5 月 15 日 (木)
<https://www.cac-holdings.com/ir/index.php>

要約

業績推移



出所：決算資料よりフィスコ作成

会社概要

1966 年設立。 積極的な M&A と海外展開で成長した独立系 SIer の先駆者

同社は、(株)コンピュータアプリケーションズ(CAC)として1966年8月に設立された独立系ソフトウェア専門会社のパイオニアである。創業理念は「独立・中立」「成果物責任(請負)」「ユーザー指向」であり、その考え方は「世界をフィールドに先進のICTをもって新しい価値を創造する」という現在の企業理念へと受け継がれている。

現在は国内外でのIT事業に経営資源を集中しており、連結子会社は23社、持分法適用関連会社は3社、グループ従業員数は4,653名(2024年12月末時点)となっている。

半世紀を超える同社の歴史を振り返ると、自社のコアコンピタンス(核となる能力)を育み大切にしながらも、時代の変化を敏感に嗅ぎ取り新たな価値創造に挑戦し続けてきた姿が見て取れる。

1. 独立系 Sier のパイオニアとして優良な顧客基盤を築いた IT 事業拡大期

同社の前身である CAC は 1966 年の設立から時を経ずして、システム構築業務の企画・構築及びサポート等を請け負う Sier へと業容を拡大し、1988 年には通産省（現 経済産業省）による「システム・インテグレータ登録・認定制度」の発足とともに認定企業となった。「顧客のビジネスを支援するには、情報システムの運用・管理を専門企業が引き受けるべき」との考えから、1971 年には日本システムサービス（株）（SSK）に出資し、日本初のアウトソーシング・サービス専門会社として事業を開始し、1973 年には、情報処理とファイリング・サービスを主業務とする（株）システムユティリティ（SUC）を設立するなど、グループとして事業領域の拡大を続けてきた。

1994 年に上記 3 社（CAC・SSK・SUC）が合併し（株）シーエーシーとして、システムの企画・構築から運用までを一貫して提供できる体制を名実ともに整え、IT 事業拡大期を迎える。オーガニックな成長に加え、上場（1999 年に店頭登録銘柄として株式公開、2000 年には東京証券取引所第 1 部に上場）以降は、M&A による事業拡大を一段と積極化した。具体的には、2000 年に（株）アークシステム、2002 年に（株）湯浅ナレッジインダストリ（その後、（株）シーエーシーナレッジに商号変更。現 ユアサシステムソリューションズ（株））、2003 年には（株）オルビス（現（株）CAC オルビス）及び（株）マルハシステムズ（その後、（株）CAC マルハニチロシステムズに商号変更。現 マルハニチロソリューションズ（株））を子会社化した。これら各社は顧客である有力企業の IT 子会社である。このことは、顧客から見た同社の位置付けを示す好事例とも言える。なお、シーエーシーナレッジについては、ユアサ商事 <8074> との関係強化（2020 年 10 月に資本業務提携）が図られるなかで、2021 年 2 月に連結子会社から持分法適用関連会社に移行し、同年 4 月にはユアサシステムソリューションズに商号変更した。

同社はプライムコントラクタ（元請け）の立場で、様々な業種に向けて最適化したサービスを提供することにこだわってきた。元請け契約は成果物責任を負うため、委任型契約や二次受け契約に比べリスクは大きいものの、最終顧客のニーズを的確かつ直接汲み取ることが可能（結果、顧客ニーズを満たせば大きな利益を獲得できる）であり、「ユーザー指向」という同社創業理念に合致している。そしてプライムコントラクタとしての顧客との良好な関係が、M&A を通じたアウトソーシング事業拡大や CRO（医薬 BTO）領域への進出につながった。

2. M&A 戦略を駆使した 2006 ～ 2016 年の CRO 事業展開期

国内 IT 事業において大手製薬企業を有力顧客としてきたことから、同社は 1970 年代に治験データの入力業務を開始し、まだ「CRO」という業務用語が日本に存在しなかった 1980 年代に CRO 事業の 1 つであるデータマネジメントに参入した。その後、同社は M&A 戦略を駆使して CRO 事業の拡大を推進、2016 年には CRO に IT を組み合わせた先駆的企業として（株）CAC クロア（現 イーピーエス（株））を発足した。しかしながら、IT 事業に経営資源を集中するため、2021 年 6 月に CAC クロアの全株をイーピーエス（株）に譲渡し、現在に至っている。

会社概要

3. インド企業買収で幕を開けた海外 IT 事業の本格展開期、事業再構築を経て M&A 戦略を継続

同社は、1) 顧客企業の海外展開に対応した 1989 年の米国進出、1990 年の欧州進出、2) 開発コスト削減をねらったアジア圏進出（2000 年に中国）を経て、2014 年から M&A 戦略を通じて海外での本格展開に挑んだ。具体的には、海外サポート力の拡充を図るため、2014 年にインドに拠点を置く IT 企業で米国・英国・中東などにも拠点を有する Accel Frontline Limited（現 Inspirisys Solutions Limited。以下、ISL）を 15 億円強投じて子会社化し、2015 年にはシンガポールに拠点を置く IT 企業でアジアを中心に医療機関向けに事業を展開している Sierra Solutions Pte.Ltd. を子会社化した。

その後、当初見込んでいた成果が得られないとして、2017 年に Accel Frontline Limited（現 ISL）が保有するシンガポールのサイバー・セキュリティシステム会社（Accel Systems & Technologies Pte. Ltd.）、及び Sierra Solutions の全株式を譲渡するなど、海外 IT 事業の再構築を進めた。2019 年 10 月にインドネシアを主要拠点とするシンガポールの Mitrais Pte.Ltd. の株式を 100% 取得し子会社化するなど、M&A 戦略を継続してきた。インド子会社を中心に収益化が課題となっていたが、構造改革の進展により収益性の改善が進んでおり、同社は事業の拡大を目指していくとしている。

4. IT 事業拡充・新規事業に向けた M&A

同社は、「CAC Vision 2030」の達成に向けたフェーズ 1（2022 ～ 2025 年度）の最終年度を迎えるにあたり、M&A 戦略において既存事業の補強に加えて、特に新規事業の獲得を重点的に実施する方針である。そのために専門部署を新設し、体制強化を図ってきた。フェーズ 1 期間中（2022 ～ 2024 年度）には 5 件の M&A を実行し、新規連結が増収に寄与している。こうした取り組みの結果、2024 年にはソーシング件数が大幅に増加し、約 500 件の案件を実施したうえで、現在は複数の大型案件について成約に向けた具体的な検討が進んでいる。

会社沿革

年月	主な沿革
1966年	独立系ソフトウェア専門会社として（株）コンピュータアプリケーションズ（CAC）を設立。
1971年	日本システムサービス（株）（SSK）に出資し、アウトソーシング・サービス専門会社（国内初）として事業開始。
1973年	CAC 100% 出資により、システム運用管理とソフトウェア開発の専門会社、（株）システムユティリティ（SUC）設立。
1976年	コンピュータ専用ビル「CAC-FM センター（飯田橋尚学ビル）」竣工。 SSK に対する出資比率を 56% とし、子会社とする。
1977年	関西営業所開設。
1986年	システム・コンサルティング・サービスを本格的に開始。
1988年	通産省（現 経済産業省）「システムインテグレート登録制度」発足とともに、システムインテグレータとして登録される。
1989年	米国ニューヨーク市に CAC アメリカを設立。
1990年	英国ロンドン市に CAC ヨーロッパを設立。
1993年	情報システム運用支援を行うデスクトップ・サービス事業を開始。 情報技術教育サービス事業を開始。
1994年	ERP パッケージ（統合業務パッケージ）の販売会社である SAP ジャパン（株）と業務提携。 CAC、SSK、SUC の 3 社が合併し、（株）シーエーシー発足。合併に伴い、データエントリーを事業とする日本システムインフォメーション（株）（その後、（株）シーエーシー情報サービスに社名変更）を子会社とする。
1995年	シーエーシーとして改めて通産省（現 経済産業省）より「システムインテグレータ」として登録される。 通産省（現 経済産業省）より「特定システムオペレーション企業等」として認定を受ける。
1996年	分散系システムのアウトソーシングに強みを持つカナダ SHL 社の子会社・SHL ジャパン（現 日本エス・エイチ・エル（株））と業務提携、分散型システムの運用管理サービス事業に着手。

CAC Holdings
4725 東証プライム市場

2025 年 5 月 15 日 (木)
<https://www.cac-holdings.com/ir/index.php>

会社概要

年月	主な沿革
1998年	東京都中央区新川に NSM（ネットワーク・システムズ・マネジメント）センターを開設。
1999年	同社株式を店頭登録銘柄として公開。
2000年	システム運用管理サービスの（株）アークシステムの全株式を取得し、子会社とする。 米国サンノゼ市に子会社 CAC パシフィックを設立。 インターネット活用型マルチメディア・ビジネス事業を目的として（株）小学館、日本電気 <6701> 及び同社の合併で（株）ウェブプロGRESSを設立。 中国・上海市に、CAC パシフィックの 100% 出資により CAC 上海を設立。 デジタルコンテンツサービスを行う（株）ネットアドバンスを（株）小学館、富士通 <6702> 及び同社の合併で設立。 東京証券取引所市場第 1 部に上場。
2002年	高達計算機技術（蘇州）有限公司の株式を取得し、子会社とする。 日本電気、熊谷組 <1861> との合併により、関連会社シーイーエヌソリューションズ（株）を設立。 （株）湯浅ナレッジインダストリーの株式を取得して子会社とするとともに、社名を（株）シーエーシーナレッジに変更。 新薬研究開発の総合支援サービス「PRASMA」の提供を開始。 ビジネスモデル構築、支援やシステム・コンサルティング業務を行う（株）アイ・エックス・アイを子会社化。
2003年	（株）オルビス（現（株）CAC オルビス）の株式を取得し、子会社とする。 （株）マルハシステムズ（その後、（株）CAC マルハニチロシステムズに商号変更。現 マルハニチロソリューションズ（株））の株式を取得し、子会社とする。
2005年	IT を活用した価値創造のための調査・分析・コンサルティングを行う（株）カティアントを設立。 （株）シーエーシー情報サービス（現（株）リクルートスタッフィング情報サービス）の保有全株式を（株）リクルートスタッフィングに譲渡。 東京都中央区日本橋箱崎町に本社を移転。
2006年	IT-ROI コンサルティング（経営戦略× IT）を目的として（株）CDI ソリューションズ（現 アクティベーションストラテジー（株））を（株）コーポレートディレクション及び同社他の合併で設立。
2007年	インターネット関連業務を行う（株）きざしカンパニーを設立。
2010年	インド・ムンバイ市に CAC インドを設立。
2012年	会社分割により、CRO 業務を行う（株）CAC エクシケアを設立。 MIC メディカルの保有全株式を譲渡。 総合臨床ホールディングス（現 EP 総合）の保有株式を一部譲渡。
2013年	CAC パシフィックを解散。
2014年	インドの IT 企業である Accel Frontline Limited の株式（ボンベイ証券取引所及びナショナル証券取引所上場）を取得し、子会社とする。
2015年	シンガポールの IT 企業である Sierra Solutions Pte. Ltd. の株式を取得し、子会社とする。
2016年	CAC エクシケアとクリニカルトラストが合併し、（株）CAC クロア（現 イーピーエス（株））発足。 感情認識 AI 市場における米国のリーディングカンパニーである Affectiva, Inc. に出資、日本国内初の販売代理店契約を締結。
2017年	Accel Frontline Limited が保有する Accel Systems & Technologies Pte. Ltd. の全株式を譲渡。 Sierra Solutions Pte. Ltd. の保有全株式を譲渡。
2018年	新規事業創出の一環として国内企業向け CVC ファンドを組成（総額 30 億円）。 Accel Frontline Limited が社内体制を刷新し、Inspirisys Solutions Limited に商号変更。
2019年	連結子会社のきざしカンパニーを解散。 インドネシアを主要拠点とするソフトウェア企業である Mitrais Pte. Ltd. の株式を 100% 取得し、子会社化。
2020年	ユアサ商事 <8074> と資本業務提携を締結（自己株式処分により同社発行株式総数の 1.46% を割当）。
2021年	シーエーシーナレッジへの出資比率変更（51% → 49%）で、連結子会社から持分法適用会社に移行。 CAC クロア（現 イーピーエス（株））の全株式を譲渡。
2022年	東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第 1 部からプライム市場へ移行。
2023年	CAC マルハニチロシステムズ（現 マルハニチロソリューションズ）の全株式を譲渡。
2024年	CAC クロスフュージョン設立、100% 子会社化。 シーエーシーがシー・アイ・エム総合研究所の全株式を取得し、子会社化。 シーエーシーが Rosso の全株式を取得し、子会社化。

出所：有価証券報告書、ニュースリリース、決算短信よりフィスコ作成

事業概要

国内 IT と海外 IT の 2 セグメントで事業を展開

同社の報告セグメントは「国内 IT 事業」と「海外 IT 事業」の 2 つである。なお、意思決定を迅速化し機動的な事業遂行を実現するため、コア ICT 担当・海外統括担当・新規事業推進担当・経営統括担当・戦略インテグレーション担当それぞれに執行役員を配している。

プライム契約比率 90% を誇る国内 IT 事業

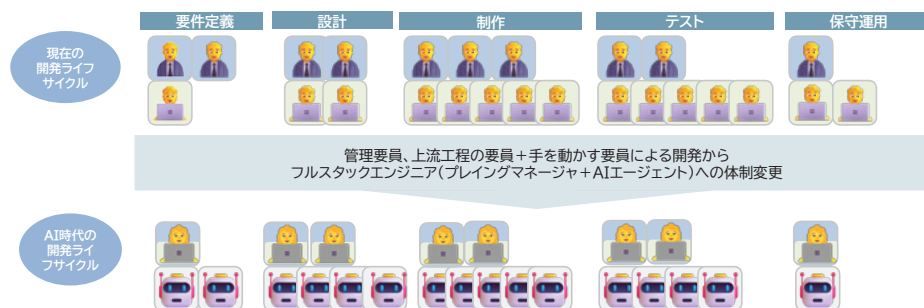
1. 国内 IT 事業

国内 IT 事業は、売上構成比の 74.7%（2024 年 12 月期）を占める同社の主力事業であり、国内子会社を通じてシステム構築サービス・システム運用管理サービス・人事 BPO サービスなどを展開している。同社は独立系 SIer の立場で、プライムコントラクトとして最終顧客のニーズを的確かつ直接汲み取り、顧客に最適なサービスを提供することにこだわってきた。実際、国内 IT 事業の中核を担うシーエーシーは、400 社程度の顧客を抱えるなかでプライム契約比率は約 90% の水準をキープし、売上総利益率は 25% 程度を確保していると見られる。

(1) 銀行・信託向けに強みを有するシステム構築サービス

システム構築サービスは、情報システムの企画から設計・開発・テスト・導入・保守まで、企業情報システムの構築をトータルに実施するものである。売上高上位の顧客には、複数の金融機関や大手信託銀行が名を連ねている。半世紀超にわたりプライムコントラクトとして専門性の高い業務知識と経験を培ってきた結果、メガバンク向けの市場系や海外系システム、信託銀行向けの年金関連システムに強みを有している。同社は 2025 年より、AI エージェントの導入によってシステム構築や運用業務の効率化を図る方針だ。

システム構築における AI エージェント導入のイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(2) クラウド対応を進めるシステム運用管理サービス

システム運用管理サービスは、1971 年のアウトソーシング・サービス専門会社（SSK）への出資を起源としている。現在は運用プロセス管理・業務運用・ユーザー支援・クライアント機器管理・アプリケーション運用・インフラ運用など、システムの運用に必要な機能をトータルに提供している。大手製薬企業への総合的なサービス提供を通じて蓄積した運用ノウハウや M&A により様々な業種（製造業や商社、水産・食品）のニーズを取り込んだことが強みとなっている。

また、2012 年からはクラウド対応についても急ピッチで強化してきた。AWS（Amazon Web Services）でのシステムインテグレーションやシステム開発などの実績が非常に豊富であるとして「APN アドバンスドコンサルティングパートナー」に認定されており、現在は大手金融機関や製薬企業など 40 社以上をサポートしている。クラウド化の加速は IT ベンダーにとって既存ビジネスの縮小を招く可能性があるが、同社はマネージドサービスへの注力などにより、その影響は限定的であると分析している。さらに、AI ツールなどの活用による業務効率化にも取り組んでいる。

(3) 人事 BPO サービス

人事 BPO サービスは、IT を活用して人事業務などのビジネスプロセスを企業の担当者に代わって遂行するものである。一般的な給与計算などに留まらず、人事制度の運用や労務管理、福利厚生管理、そのほか人事業務全般で業務受託を行っている。2019 年 7 月には「長崎 BPO センター（長崎 BizPORT 内）」を、2021 年 11 月には「長崎 NBC オフィス」を長崎市に開設し、事業拡大を図っている。人事業務全般に限らず総務・経理業務なども視野に入れ、バックオフィス業務の包括的な受託を目指している。

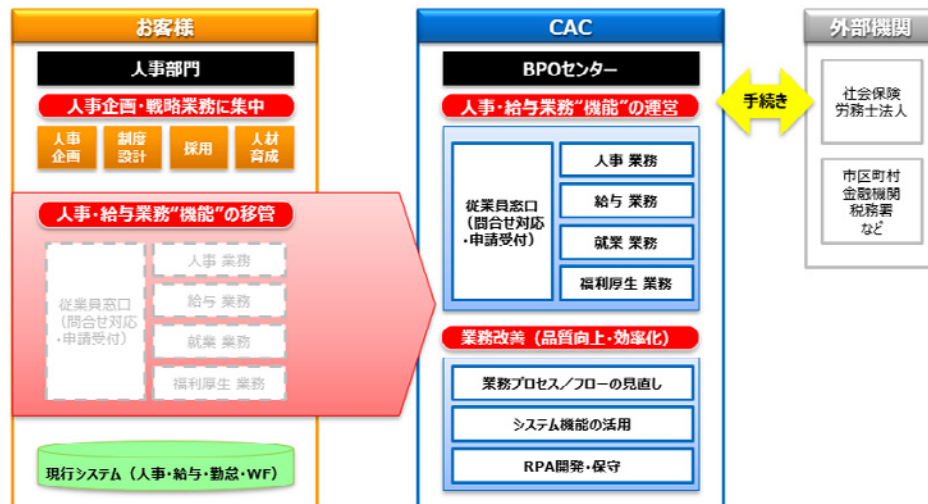
なお、「長崎 BPO センター」では 2020 年 4 月から医薬系 IT サービスの提供を、同年 9 月からは金融機関向けシステム開発サービスの提供を開始している。また、「長崎 NBC オフィス」では人事給与 BPO サービスの提供に加え、「HCTech AI Lab 長崎」として先端技術の研究・開発と IT 活用のためのファシリテーション等の機能も担い、長崎の地域課題解決と地方創生に貢献する取り組みを進めている。2025 年には長崎エリアにおける業容拡大に向けて、長崎市内の 2 つの既存事業拠点の統合および「長崎スタジアムシティ」オフィス棟への拡張移転を 2 月 25 日（火）に完了し、長崎オフィスを開設している。同社にとって長崎の事業拠点は、単なる BPO センターを超えて国内 IT 事業の重要なニアショア拠点となっている。

CAC Holdings
4725 東証プライム市場

2025 年 5 月 15 日 (木)
<https://www.cac-holdings.com/ir/index.php>

事業概要

人事 BPO サービスの全体イメージ



出所：同社ホームページより掲載

(4) AI トランスフォーメーションへの取り組み

同社は、急速に進化する ICT 技術が社会全般を変革するデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）の普及について、既存 Sier にとってチャンスでもありピンチでもあると認識している。DX は、新たな事業を創出するだけでなく既存ビジネスのデザインも変革していく。つまり、仮想世界と物理的世界が融合された新世界で、ヒト・モノ・カネ・ビジネスが相互作用をもたらすことに対応したデジタルビジネスへの移行が求められている。

こうした状況を踏まえ、同社は 2025 年度、「AI Transformation の展開」を重点施策と位置づけ、自社 AI を活用したビジネスを本格化する方針である。この重点施策では、既存の受託事業における AI の積極的な活用と、そこから得られる知見を活かした新たな事業機会を創出する。背景には、生成 AI の急速な浸透が社会全体にもたらす変化と、顧客企業の AI に対する関心の高まりがある。同社は、システム構築や運用といった受託事業に AI エージェントを導入することで、業務の高度化と自動化を推進し、生産性向上とリードタイム短縮により顧客への付加価値提供を図る。

事業再構築が進む海外 IT 事業

2. 海外 IT 事業

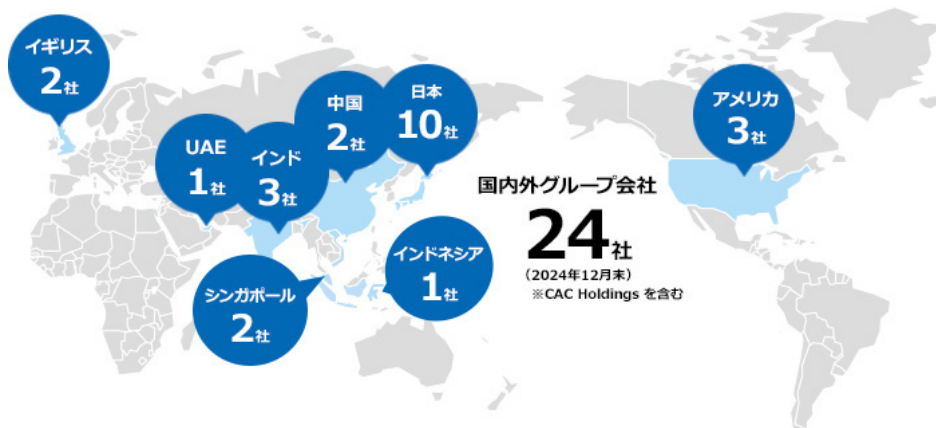
海外 IT 事業は、事業規模の大きなインド及びインドネシア子会社を中心に、システム構築サービス・システム運用管理サービス・保守サービスなどを展開している。

CAC Holdings | 2025 年 5 月 15 日 (木)
4725 東証プライム市場 | <https://www.cac-holdings.com/ir/index.php>

事業概要

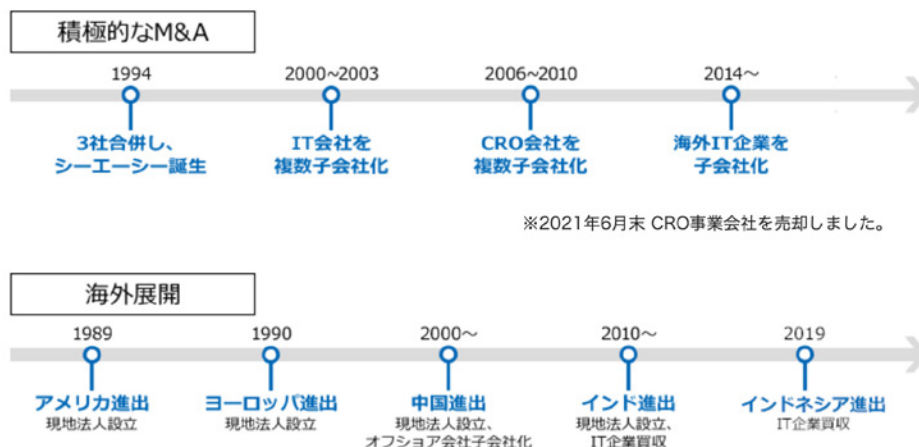
同社は、他社に先駆けて 1980 年代に海外に進出するなど、早くから海外市場を成長フロンティアとして捉えてきた。積極的な M&A などあって 2017 年 12 月期の海外 IT 事業の売上高は 117.4 億円にまで拡大した。一方、急速な規模拡大を求めるなか買収企業において想定外の損失が発生し、同期は 6 億円のセグメント損失を余儀なくされた。その後、2019 年にインドネシアを主要拠点とするシンガポールのソフトウェア企業 Mitrais (DX 時代に求められる短期間でのシステム開発に有効なアジャイル開発手法に強みを持つ。以下、インドネシア子会社) を 100% 子会社化したこと等が奏功し、2020 年 12 月期のセグメント利益は 4.4 億円と黒字転換を実現した。2021 年 12 月期は低迷が続く ISL(インドの証券取引所に上場。以下、インド子会社)の事業再構築に着手したが、売上高はピーク比 81% の 95.0 億円、セグメント利益は 3.0 億円となった。2022 年 12 月期は売上面では円安影響やインド及びインドネシア子会社の好調、利益面ではインド子会社の損益改善により、売上高が 115.6 億円、セグメント利益が 7.1 億円 (同社では 2023 年 12 月期からセグメント利益の算出方法を変更しており、各セグメントに配賦していない全社費用を調整額として表示。参考として変更後のセグメント利益は 10.8 億円)となった。2024 年 12 月期には、売上高が 131.9 億円、セグメント利益が 14.3 億円となり、売上高・セグメント利益ともに着実に改善傾向が続いている。

グループネットワーク



注：2024 年 12 月末現在
出所：同社ホームページより掲載

成長の軌跡



出所：同社ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

同社の海外 IT 事業は、顧客である日本企業に対するグローバル・サポートや海外グループ会社のオフショア活用が起源となるものの、成長が期待される、アジア・オセアニアを中心とする現地マーケットのポジションが高くなっている。

同事業で注目されるのが、インド子会社とインドネシア子会社である。インド子会社は構造改革中ではあるものの、本拠地インドの金融機関や政府関係をはじめ米国などの各拠点で優良な顧客を抱えており、海外現地市場開拓の橋頭堡になり得るポテンシャルを有している。一方、インドネシア子会社はオーストラリア向けをけん引役に順調に業容を拡大し、海外 IT 事業における存在感を着実に高めている。2022 年 12 月期は、セグメント利益算出方法変更前ベースでインド子会社で若干の損失を計上したが、2023 年 12 月期以降は構造改革により利益が改善基調となり、2024 年 12 月期は、さらに収益性が改善している。両社を軸とした今後の動向に注目したい。

業績動向

2024 年 12 月期は国内 IT の伸長及び海外 IT の収益性回復により、調整後 EBITDA が順調に拡大

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.0% 増の 520.6 億円、調整後 EBITDA（営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を加算して算出）は同 10.3% 増の 45.7 億円、営業利益が同 2.0% 増の 33.9 億円、経常利益が同 7.8% 増の 33.6 億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 25.2% 増の 30.9 億円と増収増益となった。通期業績予想は売上高が同 1.9% 増の 515 億円、調整後 EBITDA が同 8.6% 増の 45 億円であったが、売上高・利益ともに予想を上回って着地した。同社は 2024 年 12 月期より、事業から創出するキャッシュの実力を示す調整後 EBITDA を採択し、開示している。

売上高の増減要因を見ると、国内 IT は前期比 29.6 億円増であり、そのうち既存事業が金融及び製造向けの伸長で 24.1 億円増、M&A による新規連結効果で 12.1 億円増、連結除外影響で約 6.6 億円減となった。海外 IT は主にインド子会社における金融機関向け大型案件の反動により同 14.3 億円減（うち為替影響により 8.4 億円増）、全体として同 15.2 億円の増収となった。

利益面について調整後 EBITDA の増減要因を見ると、増収効果により 3.7 億円増（うち海外 IT の為替影響により 1.1 億円増）、売上原価率がインド子会社の大型案件の剥落に伴い同 1.8 ポイント改善したことにより 5.8 億円増、固定費の見直しなど経営効率化により 6.1 億円増となった。他方で、中期経営計画に基づいた成長基盤醸成のための投資により 7.5 億円減（うち、人的資本投資が 6.2 億円、新規事業開発投資が 1.3 億円）、M&A 費用及び連結除外影響により 1.9 億円減となった。その結果調整後 EBITDA は前期比 4.2 億円の増益となり、調整後 EBITDA マージンは同 0.6 ポイント改善した。なお、営業利益率は同 0.1 ポイント悪化したが、中期経営計画に基づく人的資本投資、新規事業開発投資、M&A の実施に伴うのれん償却費の増加、株式報酬関連費用の計上などによるコスト拡大が主な要因であり、既存事業の実力値は 10% 程度である。

業績動向

2024 年 12 月期の業績概要

(単位：百万円)

	23/12 期		予想	24/12 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	予想比
売上高	50,539	100.0%	51,500	52,063	100.0%	3.0%	1.1%
売上原価	38,253	75.7%	-	38,491	73.9%	0.6%	-
売上総利益	12,285	24.3%	-	13,571	26.1%	10.5%	-
販管費	8,958	17.7%	-	10,177	19.5%	13.6%	-
調整後 EBITDA	4,143	8.2%	4,500	4,570	8.8%	10.3%	1.6%
営業利益	3,327	6.6%	-	3,394	6.5%	2.0%	-
経常利益	3,118	6.2%	-	3,361	6.5%	7.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,473	4.9%	-	3,096	5.9%	25.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別では、国内 IT 事業の売上高は前期比 8.2% 増の 388.6 億円、調整後 EBITDA は同 4.9% 増の 38.8 億円と拡大した。売上面は、前期第 1 四半期に CAC マルハニチロシステムズ（現 マルハニチロソリューションズ）を連結除外した影響を受けたものの、既存事業は堅調であり、金融向けが同 11.0% 増、製造向けは同 17.8% 増と伸長した。また、M&A に伴う新規連結効果により、製造向けを中心として増収貢献した。利益面は、中長期的な事業成長に向けた人的資本投資、新規事業開発投資などによりコストが拡大したものの、調整後 EBITDA マージンは 10.0% と二桁台を維持した。

海外 IT 事業の売上高は前期比 9.8% 減の 131.9 億円と減収ながら、調整後 EBITDA は同 0.5% 増の 18.7 億円と増益で着地した。売上面は円安効果に加え、中国及び米国における案件が伸長したものの、前期に計上したインドにおける金融機関向け大型案件の反動影響により減収となった。他方で、利益面は相対的に収益性が低い同大型案件の剥落及び中国・米国など子会社の増収効果により、調整後 EBITDA は増益を確保し、調整後 EBITDA マージンは同 1.5 ポイント改善した。なお、期末の受注残高は前期末比 30.3% 増の 82.3 億円であり、円安効果の約 5 億円を差し引いても、高水準に積み上がっている。

2024 年 12 月期の事業セグメント別業績概要

(単位：百万円)

	23/12 期			24/12 期			
	実績	売上比	利益率	実績	売上比	利益率	前期比
売上高	50,539	100.0%	-	52,063	100.0%	-	3.0%
国内 IT	35,905	71.0%	-	38,866	74.7%	-	8.2%
海外 IT	14,633	29.0%	-	13,196	25.3%	-	-9.8%
調整後 EBITDA	4,143	-	8.2%	4,570	-	8.8%	10.3%
国内 IT	3,709	-	10.3%	3,889	-	10.0%	4.9%
海外 IT	1,862	-	12.7%	1,872	-	14.2%	0.5%
調整額	-1,428	-	-	-1,191	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

CAC Holdings
4725 東証プライム市場

2025 年 5 月 15 日 (木)
<https://www.cac-holdings.com/ir/index.php>

業績動向

財務基盤は安定的、 積み上がったキャッシュを活用した攻めの財務戦略を期待

2. 財務状況

2024 年 12 月期末の主な財務指標を見ると、自己資本比率は前期末の 65.8% から 68.3% に改善したことに加え、流動比率は同 202.3% から 224.1% に上昇し、ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債（プラスはキャッシュ超過））は同 85.6 億円から 109.9 億円に増加しており、財務面は十分に安全性が高い水準にあるといえる。固定資産に含まれる投資有価証券については、中長期の成長に向けた投資見合い分の政策保有株の売却を継続しているものの、株価上昇により同 175.0 億円から 218.2 億円に増加しており、投資有価証券も加えた広義のネットキャッシュは 328.1 億円に達している。これは同社時価総額 409.1 億円（2025 年 3 月 18 日終値ベース）の 80.2% を占めるまでに至っており、株主還元のためのさらなる強化、M&A や新規事業創出などの成長投資加速といった具体的な戦略が待たれる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期末	24/12 期末	増減
流動資産	22,915	21,804	24,758	25,408	25,095	-313
現金及び預金	10,125	10,532	12,491	11,039	12,869	1,830
受取手形・売掛金及び契約資産	9,796	8,568	9,287	11,934	9,811	-2,123
固定資産	21,650	25,457	19,454	23,124	29,637	6,513
有形固定資産	2,362	1,313	1,489	1,701	1,634	-67
無形固定資産	1,895	1,679	1,856	1,901	4,174	2,273
投資その他の資産	17,392	22,464	16,108	19,522	23,828	4,306
投資有価証券	14,796	20,623	14,543	7,508	21,820	4,312
資産合計	44,565	47,261	44,213	48,532	54,733	6,201
流動負債	10,098	8,879	9,199	12,558	10,407	-2,151
支払手形及び買掛金	3,661	2,701	3,172	4,356	2,732	-1,624
短期借入金	670	678	606	2,476	153	-2,323
固定負債	8,230	6,982	5,713	3,627	6,612	2,985
社債	-	-	-	-	10	10
長期借入金	2,000	2,000	2,000	-	1,713	1,713
負債合計	18,329	15,862	14,912	16,185	17,019	834
(有利子負債)	2,670	2,678	2,606	2,476	1,876	-600
純資産合計	26,236	31,398	29,300	32,346	37,714	5,368
利益剰余金	17,944	19,408	20,498	21,780	23,482	1,702
【主な財務指標】						
自己資本比率	57.0%	65.1%	64.7%	65.8%	68.3%	2.5pp
流動比率	226.9%	245.6%	269.1%	202.3%	241.1%	38.8pp
ネットキャッシュ	7,455	7,854	9,885	8,563	10,993	2,430

注：短期借入金は、1 年内償還予定の社債、1 年内返済予定の長期借入金含む

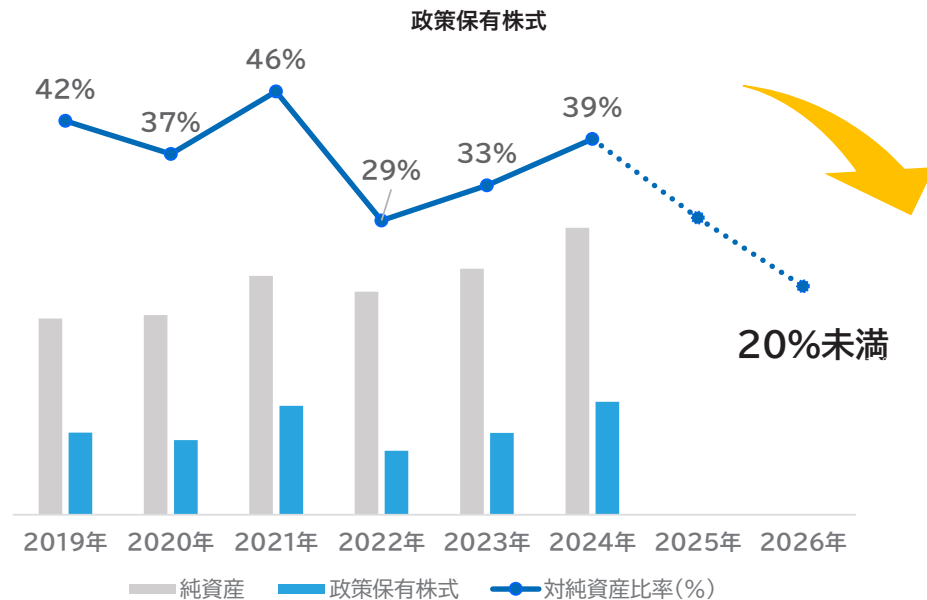
出所：決算短信よりフィスコ作成

CAC Holdings
4725 東証プライム市場

2025 年 5 月 15 日 (木)

<https://www.cac-holdings.com/ir/index.php>

業績動向



■ 今後の見通し

2025 年 12 月期は増収効果及び稼ぐ力の強化により、調整後 EBITDA は 2 桁増収を見込む

2025 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 11.4% 増の 580 億円、調整後 EBITDA が同 20.3% 増の 55 億円と増収増益の見通しである。参考値として開示している数値は、営業利益が 36 ～ 43 億円、親会社株主に帰属する当期純利益が 30 ～ 34 億円である。

売上高は、国内 IT は好調な事業環境を背景として同 40 億円の増収を見込んでおり、そのうち既存事業は人員強化などケイパビリティの拡大などにより 35 億円、前期に M&A を実施した子会社の通期貢献で 5 億円、それぞれ増加する計画である。海外 IT は、主にインド子会社の伸長などにより同 20 億円増収の見通しである。また、2025 年 12 月期においては、これまで同様 M&A を積極的に検討する方針で、外部成長によるさらなる事業規模拡大が期待される。

調整後 EBITDA は、国内 IT で同 8 億円の増益を見込んでおり、そのうち既存事業は増収効果及び同社が注力しているマネージドサービス（企業の IT 環境の保守・運用を外部委託するサービス）の拡大などに伴う収益性の改善により 6 億円、前期に M&A を行った子会社の収益性改善により 2 億円、それぞれ増加する計画である。海外 IT は増収効果などにより同 2 億円の増益を見込んでいる。事業投資を継続しつつ着実に稼ぐ力を強化し、調整後 EBITDA マージンは 9.5% と同 0.7 ポイント改善する計画である。

今後の見通し

2025 年 12 月期の業績予想

(単位：百万円)

	24/12 期	25/12 期 (予)	増減額	前期比
売上高	52,063	58,000	5,937	11.4%
調整後 EBITDA	4,570	5,500	930	20.3%
営業利益	3,394	3,600 ~ 4,300	206 ~ 906	6.1% ~ 26.7%
経常利益	3,361	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,096	3,000 ~ 3,400	-96 ~ 304	-3.1% ~ 9.8%

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

強みと課題

最大の強みは「トランスフォーメーション力」

1. 強み ~ 「トランスフォーメーション力」を支える「企業文化」「顧客基盤」「財務体質」

同社の最大の強みは、時代によって変化する社会のニーズ・課題に応じて自らを変革する力、すなわち「トランスフォーメーション（企業変革）力」であると弊社では見ている。

同社は独立系ソフトウェア専門会社としての成長に安住することなく、「M&A による事業拡大」に「選択と集中による構造改革」を織り交ぜながら企業変革を継続してきた。その「トランスフォーメーション力」を支えているのが、「挑戦を是とする企業文化（経営の意志）」「事業拡大の核となる優良な顧客基盤」「機動的な財務戦略を可能とする盤石な財務体質」である。

同社は「顧客指向」「CSV（Creating Shared Value: 事業を通じた社会貢献）重視」という使命・目的（経営理念）が明確であるため、目的達成のために必要な「挑戦」が是とされる企業文化が根付いたと弊社は考えている。他社に先駆けた海外進出（海外 IT 事業）、BPO 事業や CRO 事業への参入など、同社は「挑戦」によって事業を拡大し成長を続けてきた。こうした「挑戦」は、日本初の独立系 S1er として築き上げた「優良な顧客基盤」との良好な関係の賜物と言える。つまり、「挑戦」のシーズを生み出しているのが「優良な顧客基盤」である。

また、M&A 戦略や迅速な構造改革、安定的な株主還元を支えているのが「盤石な財務体質」である。現在に至るまでリクルート株を大量に保有しているのは、リクルートが重要な取引先であるためだろう。しかし同社は「盤石な財務体質」を築くため、中期的な資本政策の一環としてリクルート株を売却してきた実績を持つ。この点も、顧客との良好な関係が同社の財産となっている好事例と言える。

2. 課題 ～ どうやって高収益・高成長を実現するか

同社が示した長期ビジョン「CAC Vision 2030」では、高収益・高成長の「デジタルソリューション提供企業」への生まれ変わりを目指している。つまり、長期ビジョンを策定する際に同社が課題としたのは、収益性と成長性の両立であり、その解決策として労働集約型のビジネスモデルから収穫逓増型のビジネスモデルへの転換を選択したと推察される。同社の新たな「挑戦」は簡単ではないものの、まさに「トランスフォーメーション力」が試される。

■ 中長期経営方針と進捗状況

未来を見据えた長期ビジョンで企業変革を実現する

1. 長期ビジョンを策定し、社員全員で共有すべき価値観を明確化

2022 年 2 月、同社は長期ビジョン「CAC Vision 2030」と「中期経営計画」を公表した。「CAC Vision 2030」は、「世界をフィールドに先進の ICT をもって新しい価値を創造する」という企業理念をベースに、2030 年の「ありたい姿」「向かうべき方向性」を定め、共有することでグループのベクトルを統一させることを目的に策定された。

「CAC Vision 2030」で特に注目したい点は、中長期的に目指す企業像である「Vision」と、社員全員で共有すべき価値観である「Value」を明確にしていることである。同社は、「Vision」として「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」を掲げている。そして「Value」については、1) Creativity：既成概念に囚われないアイデアや発想を大切に、2) Humanity：人間性を重視し、人間らしく生きる、3) Challenge：失敗を恐れずに、挑み続ける、4) Respect：相手を尊重し、常に感謝の気持ちを忘れない、5) Pride：仲間と自らの努力を信じ、社会に誇れる仕事をする、という「Five Values」を定めている。いずれも、ICT による価値創造と変革に挑戦し、顧客指向で CSV 重視の企業グループへと発展してきた同社の歴史を踏まえれば、一貫性があり納得度の高いものである。

また、「CAC Vision 2030」は 2021 年末に、対外公表に先んじて社内的に共有されている。西森良太（にしもり りょうた）代表取締役社長が Web 会議形式で全社員に向けて直接説明したほか、幹部社員に対しては対面での説明を数回開催し、質疑応答の時間も設けられたと言う。「社長自らが中長期経営計画に込めた思いを全社員に語りかける」、当たり前のことながら実際には行われていないケースも多いだけに、同社が「CAC Vision 2030」をいかに重要視しているかが読み取れる。社内向けの説明を受け実施したアンケートでは、2030 年の「ありたい姿」と「向かうべき方向性」が定められたことに対し、社員は総じて好印象を持っている模様であり、「CAC Vision 2030」は「ベクトル統一」だけでなく「従業員エンゲージメント向上」にも資する可能性がある。

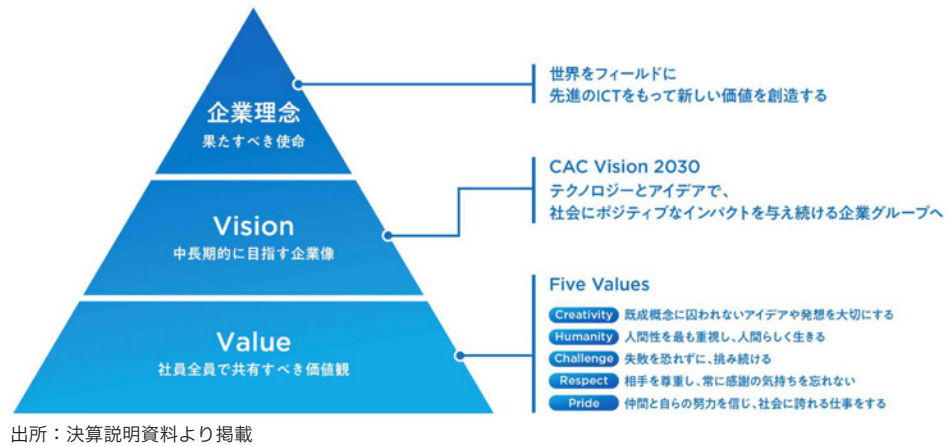
CAC Holdings
4725 東証プライム市場

2025 年 5 月 15 日 (木)

<https://www.cac-holdings.com/ir/index.php>

中長期経営方針と進捗状況

「CAC Vision 2030」で示された企業理念～ Vision



2. 2022 年 12 月期～ 2025 年 12 月期で新たなビジネスモデル構築を目指す

「CAC Vision 2030」では、2022 年 12 月期～ 2025 年 12 月期（中期経営計画期間）をプロダクト & サービス基盤（新規事業を継続的に立ち上げる仕組みとビジネス基盤）の構築に充てる「フェーズ 1」と位置付け、その後の 2026 年 12 月期～ 2030 年 12 月期を高成長を実現する「フェーズ 2」とし、最終的に高収益・高成長の「デジタルソリューション提供企業」への生まれ変わりを達成するとしている。同社は「デジタルソリューション」を「顧客や社会が抱える課題を先導解決するデジタルプロダクトとサービス（コンサルティング、サポート）のコンビネーション」と定義している。これまでの受託事業が顧客の要求に応える受け身的で人月単価に規定された変動費型・労働集約型のビジネスモデルであるのに対し、「デジタルソリューション」事業は自社で価格設定が可能な固定費型・収穫逦増型のビジネスモデルである。現中期経営計画(2022 年 12 月期～ 2025 年 12 月期)は、「CAC Vision 2030」における「フェーズ 1」として、新規事業を継続的に立ち上げる仕組みの構築を目指している。その一環として新規事業部門（事業開発本部）を新設し、2024 年までに社内アサインと経験人材の採用を積極的に実施、30 名以上の体制を整備し、新たなサービスを 18 件ローンチした。また、30 社以上の他業種企業や団体等との共創を推進している。

また、同社は中期経営計画骨子のなかで、新たなビジネス基盤を構築するために、事業投資及び人材投資の推進に約 150 億円を投入するとしており、フェーズ 1 期間中に実行を完了する方針である。2023 年 1 月の組織改編では「経営統括本部」「海外事業総括本部」「財務戦略本部（2024 年 3 月より「経営統括本部」傘下となり「財務戦略部」に名称変更）」「戦略インテグレーション本部」が新設され、具体的な投資案件やプロダクト戦略が練られている。現中期経営期間に M&A を 5 件実行しており、2024 年からは体制を強化し約 500 件とソーシング件数が大幅に増加した。2025 年以降の大型 M&A 案件が期待される。

CAC Holdings
4725 東証プライム市場

2025 年 5 月 15 日 (木)
<https://www.cac-holdings.com/ir/index.php>

中長期経営方針と進捗状況

3. 中期経営計画の 3 期目を終えて

同社は中期経営計画の定量目標として、2025 年 12 月期に売上高 580 億円、調整後 EBITDA55 億円、ROE10.0% 以上、エクイティスプレッド（ROE と株主資本コストの差分）3.0% 以上、DOE（自己資本配当率）5.0% 水準、の 5 点を掲げている。なお、中期経営計画の策定当初は利益目標を営業利益 50 億円としていたが、中長期的な成長に向けた先行投資を進めるなかで、営業利益では事業から創出するキャッシュの実力値を十分に表すことができないことから、2024 年 2 月に利益目標を営業利益から調整後 EBITDA に変更した。

2025 年 12 月期の売上高及び調整後 EBITDA の見通しは中期経営計画どおりの数値としている。現時点では新規事業の成長スピードや事業投資の推進などにおいて課題があるものの、既存事業においては不採算事業の整理及び経営効率化による収益性改善、コーポレートの面ではガバナンス体制の見直しや社内エンゲージメントの向上などにより、全体としては概ね「CAC Vision 2030」フェーズ 1 のロードマップに沿った順調な進捗であると評価される。

既存事業においては、フェーズ 2 に向けた足掛かりとして、「AI Transformation」の展開に注力する。主な実施項目は、1) 自社 AI ソリューションの展開、2) AI エージェントなどによる受託事業の効率化・付加価値最大化、3) 専門部署の新設である。1) は、同社が強みとする画像認識領域を含む自社保有の AI を活用し、製造・建設・物流の現場など特定業界向けの業務システム（サービス）を開発し、類似した課題を持つ企業に対しても横展開を進める。

自社 AI ソリューションのビジネス展開

自社が保有するAIをベースとした
プロダクトやサービスの展開

画像認識/音声認識AI



など

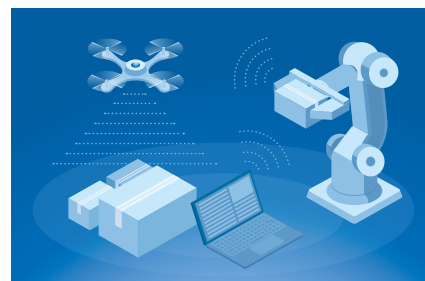
生成AI

Narrative
Gen

生成AI
アプリケーション
構築支援
サービス

生成AI RAG
構築支援
サービス

AI活用ニーズが高い業界である
製造・建設・物流を中心に
AIシステムやサービスを開発・展開



出所：CAC Report2025 より掲載

CAC Holdings
4725 東証プライム市場

2025 年 5 月 15 日 (木)

<https://www.cac-holdings.com/ir/index.php>

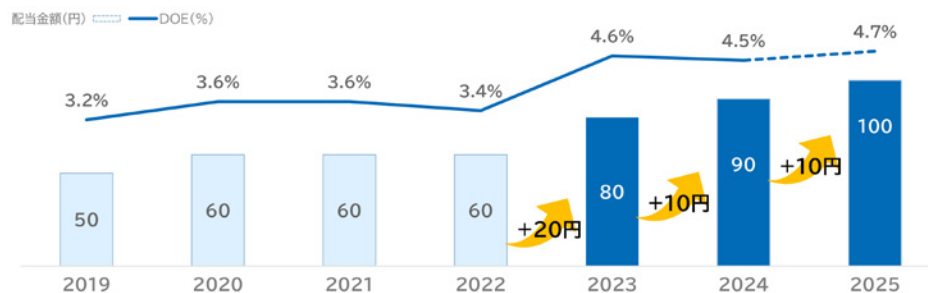
中長期経営方針と進捗状況

2) は、これまでシステム構築から保守運用に至るまで全て労働集約型かつ分業制で行っていた業務について、AI エージェントの導入により人員をより付加価値の高い業務に配置し、業務効率化を図る。3) は、2025 年 1 月に「AI Transformation」の専門部署として「Asset-based Business 推進部」を新設した。今後、グループ全体の旗振り役として企画、推進の役割を担っていく。

成長投資に関しては、人材投資も含めた事業投資として約 150 億円を見込んでいる。2024 年 12 月期末時点では 81 億円の消化にとどまっているものの、同社は 2025 年 12 月期末に残りの枠の投資を実行し、2026 年 12 月期以降のフェーズ 2 へつなげていく。

「資本コストや株価を意識した経営」の点では、株式資本コストを 7% と想定しており、2025 年 12 月期には ROE10.0%、エクイティスプレッドで 3.0% の水準を目標としている。ROE を向上させるために本業の収益性を改善するとともに資本効率の改善を図っていくとしており、後者においては政策保有株式の縮減、創出した利益の株主還元の充実、財務レバレッジ効果（2024 年 12 月期末は 1.5 倍、上限は約 2 倍と設定）を活かした戦略的な M&A 実行などの施策を推進する。なお、同社は株主還元について DOE5% 水準を基本方針としており、2025 年 12 月期の 1 株あたりの年間配当は 100.0 円と前期比 10.0 円の増配を計画している。DOE は 4.7% と前期末比 0.2 ポイント改善する見通しであり、事業投資を前進するとともに利益の還元を強化する。

DOE、配当金額推移



出所：決算説明資料より掲載

■ ESG

人的資本の非財務価値向上への取り組みを推進

同社は、ステークホルダーとともに、高度 IT 人材による事業活動を通じて、持続可能な社会の実現と企業成長の両立を図るべく、2022 年にマテリアリティの整理と優先順位付け、ゴール設定を実施した。「事業活動を通じた社会課題の解決」を最重要項目に据え、サステナビリティ経営を推進している。社会インフラ分野における課題解決型のサービス展開を通じ、非財務価値の向上を目指す取り組みを進めている。

1. IT 技術による社会的課題の解決

同社は 2025 年 1 月、スマート養殖事業を担う子会社を設立し、水産業が抱える地域課題の解決に向けた取り組みを開始した。長崎県においては、2019 年から地域課題と地方創生に取り組む中で、高齢化や飼料価格の高騰といった構造的な課題を抱える養殖業に着目した。AI や IoT を活用し、生け簀内の養殖魚の体重を魚に触れずに推定する技術の実証実験を行い、作業負担の軽減と資産価値の可視化を実現した。これらの技術は、漁業における経営管理の高度化や金融機関からの資金調達の仕組みにもつながるものであり、同社は産・官・学が連携する「ながさき BLUE エコノミー」プロジェクトにも参画している。IT を活用した社会課題解決の取り組みとして、持続可能な水産業の実現に向けた技術開発と実証を進めている。

2. 画像認識 AI を活用した見守りシステム「まもあい (mamoAI)」により介護・医療従事者をサポート

同社は 2023 年 12 月、介護施設や医療機関での高齢者や患者の転倒・転落、離床の予防と再発防止を支援する見守りシステム「まもあい」の MVP (Minimum Viable Product の略であり、実用最小限の製品) 版を提供開始した。同システムは AI 技術を用いて人の骨格を捉え姿勢を判断することにより、転倒の未然防止を目指している。

従来のシステムは転倒後の検知となりがちであったが、同システムは姿勢に基づき危険を検知すると早期にスタッフのモバイル端末に通知する。数千枚の姿勢画像を AI に学習させることにより、誤検知を排除している。将来的にはベッド周辺だけでなく居室や病室全体を見守り、レポートの自動作成機能の追加も予定している。同システムにより介護職員や看護職員などの業務をサポートし、安心安全な介護・医療環境の実現を目指すとしており、テクノロジーによる社会課題の解決に向けた取り組みの 1 つとして評価されよう。

3. 2016 年から継続する「ボッチャ支援」

IT を事業の柱とする同社は、本業を通じて社会が抱える課題を解決する典型的な CSV 型企業グループである。同社は ESG 活動として、障がい者スポーツ「ボッチャ」の普及・支援活動を 2016 年から継続しており、この活動を通してグループ社員が社会とのつながりを持ち社会に貢献することを目指している。単なる資金的な支援だけではなく、社員自らが企画・実施することを重視した活動となっている。

「ボッチャ」は障がい者向けに考案され全世界に普及（1988 年にパラリンピック正式競技に採用）しており、障がい者・健常者、年齢、国を問わず楽しめるスポーツで、戦略性も求められる。これらの特徴から、「ボッチャ」を新人研修や社員研修のカリキュラムに取り入れるだけでなく、社員の家族等にも「ボッチャ」に触れ合う機会を提供している。今では国内グループ社員の多くが「ボッチャ」経験者となっていることに加え、2024 年 4 月時点で 2 人の選手を雇用している。また、スマートフォンを活用したボッチャツール「ボッチャメジャー（ボール間の距離を自動測定する Android アプリ）」を Google Play で無料提供するなど、IT 企業ならではの支援を続けている。こうした結果が評価され、東京都から「令和 6 年度（2024/12/10 リリース）東京都スポーツ推進企業」に 9 年連続で認定されている。また、2024 年には、東京都スポーツ推進企業の中でも特に先進的な取組や波及効果のある取組を行っている企業として 2 回目の「東京都スポーツ推進モデル企業」の選定を受けている。

同社の「ボッチャ」への取り組みは、普及・支援の枠を超えグループ社員のコミュニケーションや社会貢献に対する意識向上に貢献している。それこそが、創業 50 年記念の取り組みに同社が「ボッチャ支援」を選び今も継続している理由であり、同社が「見えない資産」と呼ぶ非財務価値の向上に対する思いだと弊社は考える。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp