

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

CAICA DIGITAL

2315 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月23日 (金)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2025年10月期決算の概要	01
3. 2026年10月期の業績見通し	01
4. 今後の方向性	02
■ 事業概要	03
■ 企業特長	05
■ 決算概要	06
1. 2025年10月期決算の概要	06
2. 2025年10月期の総括	08
■ トピックス	09
1. 株式交換によりネクスを完全子会社化	09
2. 株式交付により善光総合研究所を子会社化	10
■ 業績見通し	11
1. 2026年10月期の業績見通し	11
2. 弊社の見方	11
■ 今後の方向性	12
1. 中期経営計画	12
2. 環境認識	12
3. 数値目標とその前提	13
4. 主な中長期施策とこれまでの実績	13
5. 人材の確保	15
6. 弊社の注目点	15
■ 沿革	16
■ 業績推移	17
■ 株主還元	19

■ 要約

2025年10月期は減収・営業減益も、事業拡大に向けて大型M&Aを実現

1. 会社概要

CAICA DIGITAL<2315>は、「デジタル金融の世界を切り拓く」というミッションの下、金融業界向けを主としたシステム開発やDXソリューションなどを手掛ける「ITサービス事業」を軸に、Web3ビジネスの拡大などに取り組む「金融サービス事業」を展開している。高い信頼性や処理能力などが求められる金融業界向けのシステム開発や暗号資産交換所の運営経験などを通して蓄積してきた技術やノウハウに強みがあり、ブロックチェーン技術を活用したFinTech分野を戦略的注力分野に位置付けている。ただ、暗号資産市場の混乱などを背景として、2021年3月に参入した暗号資産交換所「Zaif」の運営から撤退（2023年10月31日付で譲渡）し、「金融サービス事業」の抜本的な事業再編に踏み切った。今後は安定したキャッシュ・フローを生み出す「ITサービス事業」を軸とし、大手海外ベンダーとの提携等を通じたDXソリューションに注力するとともに、次世代の分散型インターネットとして注目されているWeb3ビジネスの拡大に取り組んでいる。シナジー創出が期待できるM&Aの実行により、いよいよ事業拡大に向けて具体的な形が見えてきた。

2. 2025年10月期決算の概要

2025年10月期の連結業績は、売上高が前期比7.3%減の5,195百万円、営業利益が同38.4%減の70百万円と減収・営業減益となったが、親会社株主に帰属する当期純利益は投資有価証券売却益により大幅な増益となった。良好な受注環境を背景として「ITサービス事業」が堅調に推移した。利益率重視の案件選別や人員不足による受注遅れなどにより計画を下回る減収となったが、注力するDXソリューションについては大企業向けに順調に伸ばすことができた。一方、「金融サービス事業」については、NFT漫画プロジェクトが目標販売額を達成したものの、本格的な収益化には時間を要する見通しだ。利益面でも、減収に伴う収益の押し下げや事業拡大に向けた先行費用により営業減益となった。活動面では(株)ネクスの完全子会社などM&Aの実行・推進によりDXソリューションの強化に向けて具体的な道筋をつけた。

3. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の連結業績について同社は、売上高を前期比18.7%増の6,166百万円、営業利益を同52.9%増の107百万円と大幅な増収・営業増益を見込んでいる。ネクスの連結化に伴って新たに追加される「IoT関連事業」や「ITサービス事業」の伸びが増収に大きく寄与する。とりわけ各業界で需要が拡大するDXソリューションにより業績の底上げを図る想定だ。利益面でも、「ITサービス事業」の伸びや高単価案件の選別継続により大幅営業増益を見込んでいる。

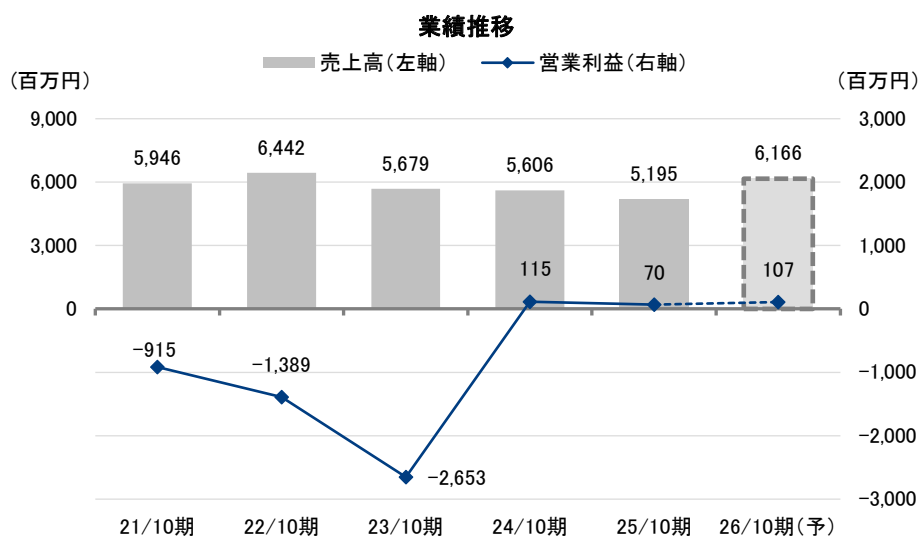
要約

4. 今後の方向性

同社は「金融サービス事業」の抜本的な再編に伴い、2023年10月に3ヶ年の中期経営計画を公表しており、2026年10月期はその最終期となる。「ITサービス事業」における案件選別や人手不足による受注遅れ、Web3業界全体の停滞感、見込んでいたM&Aの後ずれなどの影響が重なり、意欲的な当初計画には届かない見通しであるが、中期経営計画の方針・各施策に変更はない。今後も各業界で需要が拡大しているDXソリューションの強化やWeb3ビジネスの市場創出を通じて成長を加速する方針だ。

Key Points

- ・ 2025年10月期は減収・営業減益となるも、注力するDXソリューションは順調に拡大
- ・ シナジー創出が期待できるM&Aの実行により今後の事業拡大に向けて大きく前進
- ・ 2026年10月期は新たに追加される「IoT関連事業」や「ITサービス事業」の伸びにより大幅な増収増益を見込む
- ・ 今後もDXソリューションの強化やWeb3ビジネスの市場創出により成長加速を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

金融業界向けシステム開発やブロックチェーン技術に強み

同社は、金融業界向けを主としたシステム開発や暗号資産に関するシステム開発などを行う「ITサービス事業」のほか、Web3ビジネスの拡大などに取り組む「金融サービス事業」を展開している。高い信頼性や処理能力などが求められる金融業界向けのシステム開発や暗号資産交換所の運営経験などを通して蓄積してきた高度な技術やノウハウに強みがあり、同社グループ全技術者（約320名）をブロックチェーン技術者とする計画を実行しているところも特長的である。ブロックチェーン技術を活用したFinTech分野を戦略的注力分野に位置付けており、暗号資産関連ビジネスに加え、様々な分野で将来性が期待されているNFTや、Web3を活用した事業拡大を進めている。

なお、「金融サービス事業」については、2023年10月期まで金融商品取引法に基づく第一種金融商品取引業、暗号資産に関する金融商品の開発・販売、暗号資産交換所運営など幅広く手掛けてきた。しかしながら、海外の大手暗号資産交換所の経営破綻を発端とする暗号資産市場の混乱などにより、2021年3月に参入した暗号資産交換所「Zaif」の運営が業績の下振れ要因となる状況が続いたため、「Zaif」を含む連結子会社3社を譲渡し、抜本的な事業再編に踏み切った。今後は、安定したキャッシュ・フローを生み出すシステム開発の「ITサービス事業」を軸とし、各業界で需要が拡大しているDXソリューションに注力するとともに、次世代の分散型インターネットとして注目されているWeb3ビジネスの拡大に取り組んでいる。

事業概要

各事業の概要は以下のとおりである。

(1) ITサービス事業

創業来の主力事業であり、50年以上の実績を誇る(株)CAICAテクノロジーズにより、a) ITサービス事業、b) システムインテグレーション事業、c) DXソリューションサービス事業を展開している。

中核となるb) システムインテグレーション事業については、銀行・証券・保険といった金融機関向けシステム開発(コンサルティングや保守・運用を含む)をはじめ、流通・小売業、情報通信業など、多様な業種でシステム構築を手掛けている。特に、金融機関向けのシステム開発が多くを占め、同社グループの強みの源泉となっている。大手SIerからコアパートナーの認定を受け、大手SIerを通じた受注(二次請け)が中心であるものの、基幹システムを担っている金融機関向けは継続率が高く、事業基盤は安定している。また、大企業からの一次請け受注も増加しており、安定性はさらに増している。一方、a) ITサービス事業については、ブロックチェーンなどの最先端技術を生かした自社開発のITサービスを販売している。具体的には、外部からのセキュリティ攻撃などを含めた脆弱性診断から問題対策、保守運用までワンストップで提供する、企業向け「セキュリティコンサルティングサービス」や、エンドユーザーのセキュリティリテラシーを向上させる「CAICA Security Training/標的型メール訓練サービス」のほか、Web3事業に参入する企業を支援する、「セミオーダー型NFTマーケットプレイス開発サービス」及び「Web3型のデータ保管サービス」の提供など、Web3ビジネスの拡大に向けた動きも活発化させている。c) DXソリューションサービス事業については、AIを活用したDXソリューションの開発を手掛けるベンダー※と提携し、コンサルティングから製品導入、保守運用まで、DXニーズへの対応を加速する体制を整え、今後の収益ドライバーと位置付けている。

※ 2024年1月に独自の開発プラットフォーム「Pega Platform™」を提供するPegasystems Inc.(米)とのパートナーシップ契約を締結したほか、同年4月にはAIを活用したDXソリューションの開発を手掛けるHCLSoftware(インド)からパートナー認定された(同年8月には基本再販業者プログラムへと昇格し、ディストリビューターを経由せずにDXソリューション製品の販売が可能となった)。

(2) 金融サービス事業

事業再編中の「金融サービス事業」については、a) 「Zaif INO」運営事業、b) カスタマーディベロップメント事業、c) 暗号資産発行・運用事業を展開している。

a) 「Zaif INO」運営事業については、クオリティの高いNFTを提供する審査制のNFTローンチパッド「Zaif INO」の運営を軸として、暗号資産決済やクレジットカード決済の導入、NFTカードを活用したNFTの販売など、商品サービスの拡大を続けている。b) カスタマーディベロップメント事業については、暗号資産や金融業界をはじめとした様々な業界に適応可能な顧客対応事業(コールセンター)を展開している。相談業務を通して、カスタマーとの友好的な関係を構築する、高水準のカスタマーサポートチームを顧客企業に提供している。c) 暗号資産発行・運用事業については、自社発行暗号資産カイカコインのユーティリティの拡大により、同社の保有する資産価値の向上と収益の最大化を図る。

■ 企業特長

ブロックチェーン技術者集団として、 高度な技術とノウハウに強みを有する

金融業界をはじめ、流通・小売業、情報通信業などでシステムを構築し、高品質なサービスを提供してきた実績を基に、その業務経験を通じて蓄積してきた高度な技術やノウハウに強みを持つ。特に、金融機関向けインターネットバンキングなどの金融戦略支援システム、流通・小売業向けのインターネットを利用した購買調達システムやネットワーク監視システム、情報通信業向けの各種業務パッケージソフトの開発など、システムダウンの許されない大規模かつ高レスポンスが要求される情報処理システムを手掛けてきた。これらのシステムには、高い信頼性と耐障害性、高トランザクション処理とともに、障害発生時の迅速な復旧を保証する機能が要求され、高度なシステム構築技術が必要となる。同社が長い間、この分野で実績を積み上げ、高い受注継続率を維持できているのは、参入障壁の高さと同社の実力を示すものと評価できる。また、暗号資産関連システムやWeb3ビジネスにおいても、高度な技術要素が求められており、同社にとっては大きなアドバンテージとなっている。

・独自のオフショア開発体制

同社は、高い技術力とコストパフォーマンスの優れたサービスを提供するため、海外の現地パートナー企業と連携し、日本と海外で各開発工程における最適な分業体制を実現している。特に、同社のオフショア開発は、高い品質をはじめ、その動員力の高さによって案件ごとに柔軟に最適な体制を提供できるところに特長があり、長年業界から高い評価を受けてきた。

・ブロックチェーン技術者集団を形成

FinTech分野はもちろん、様々な社会インフラでの活用が期待されているブロックチェーン技術については、暗号資産交換所システムやNFT関連サービスの構築など、様々な実績を積み上げるとともに、同社グループ全技術者（約320名）をブロックチェーン技術者に育成中である。

・カイカコイン（CICC）の価値向上

カイカコインとは、同社が発行した暗号資産であり、国内の「Zaif」に上場している。同社はカイカコインを3億CICC（2025年12月31日時点の時価総額は4.7億円）発行している。同社では、カイカコインの価値向上を図るべく、2024年2月9日から初心者向けのウェビナーを実施している。今後も、カイカコインプロジェクトの推進や他社との連携を通じて、サービスの拡充、保有者の拡大、流通の促進に取り組み、NFTやWeb3ビジネスの拡大に利用していく考えである。なお、カイカコインの情報については、専用のポータルサイトに掲載されているホワイトペーパー及びライトペーパーで確認できる。

■ 決算概要

2025年10月期は減収・営業減益も、 注力するDXソリューションは拡大

1. 2025年10月期決算の概要

2025年10月期の連結業績は、売上高が前期比7.3%減の5,195百万円、営業利益が同38.4%減の70百万円、経常利益が同45.2%減の76百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同444.4%増の166百万円と減収減益（親会社株主に帰属する当期純利益を除く）となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が大幅な増益となったのは一過性要因（投資有価証券売却益）によるものである。

良好な受注環境を背景として「ITサービス事業」が堅調に推移した。利益率重視の案件選別や人員不足による受注遅れなどにより、計画を下回る減収となったが、需要が拡大しているDXソリューションについては、大手海外ベンダーとの提携等を通じて大企業向けに順調に伸ばすことができた。一方、「金融サービス事業」については、NFT漫画プロジェクトが目標販売額を達成したものの、本格的な収益化には時間を要する見通した。

利益面でも、減収に伴う収益の押し下げや事業拡大に向けた先行費用により営業減益となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が大幅な増益となったのは、ZEDホールディングス（現（株）ネクスデジタルグループ）の株式を譲渡^{※1}することにより、2025年10月期連結決算において、投資有価証券売却益（特別利益）529百万円を計上^{※2}したことが主因である。一方で、ネクス連結化に伴って発生したのれん（705百万円）^{※3}を全額減損損失として特別損失に計上したものの、特別利益が特別損失を上回ったことで最終増益での着地となった。

^{※1} 2025年2月3日付「株式会社クシムからの代物弁済に伴う当社連結決算における特別利益の計上見込み及び株式会社クシムとの資本業務提携の解消に関するお知らせ」参照。

^{※2} 投資有価証券売却益（815百万円）のうち529百万円については、クシムに対する貸付金（償却済み債権）の回収について、クシムの子会社株式による代物弁済を受けるとともに、その株式を譲渡したことにより発生したものであり、実態としては「償却債権取立益」と捉えることができる。

^{※3} 2025年7月8日付の株式交換契約締結後、同社の株価が急上昇し、効力発生日（10月16日時点）の株価（98円）が交換比率算定時点の株価（61円）から大きく乖離したことに起因するものである。当該のれんは、株価変動に伴うものであり、ネクスの超過収益力等を反映したものではないため、資産計上することは適切でないと判断し、全額を減損損失として計上した。したがって、株価変動に伴う評価上の損失であり、キャッシュアウトを伴うものではない。

財政状態については、ネクス連結化（バランスシートのみ）等に伴い、総資産は前期末76.8%増の4,287百万円に増加した。一方、自己資本についてもネクス連結化（株式交換契約）に伴う新株発行や特別利益の影響により同117.6%増の3,610百万円に拡大し、自己資本比率は84.2%（前期末は68.4%）に大きく改善した。

CAICA DIGITAL

2026年1月23日 (金)

2315 東証スタンダード市場

<https://www.caica.jp/ir-library/>

決算概要

2025年10月期決算の概要

(単位：百万円)

	24/10期		25/10期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	5,606		5,195		-411	-7.3%
ITサービス事業	5,575	99.3%	5,198	99.9%	-376	-6.8%
金融サービス事業	38	0.7%	5	0.1%	-33	-86.7%
調整額	-7	-	-8	-	-0	-
売上原価	4,721	84.2%	4,307	82.9%	-414	-8.8%
売上総利益	884	15.8%	888	17.1%	3	0.4%
販管費	769	13.7%	817	15.7%	47	6.2%
営業利益	115	2.1%	70	1.4%	-44	-38.4%
ITサービス事業	636	11.4%	609	11.7%	-26	-4.2%
金融サービス事業	-194	-	-117	-	76	-
調整額	-327	-	-421	-	-93	-
経常利益	138	2.5%	76	1.5%	-62	-45.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	30	0.5%	166	3.2%	136	444.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年10月期末の財政状態（簡易版）

(単位：百万円)

	24/10期末	25/10期末	増減
流動資産	1,646	2,975	1,328
現金及び預金	698	639	-59
売掛金	887	904	16
仕掛品	2	640	638
短期貸付金	-	615	615
固定資産	778	1,312	533
有形固定資産	46	69	23
無形固定資産	1	1	-0
投資その他の資産	730	1,241	510
資産合計	2,425	4,287	1,862
流動負債	736	640	-96
買掛金	225	254	29
短期借入金	169	-	-169
未払金	89	118	29
預り金	13	15	2
賞与引当金	136	128	-8
固定負債	29	35	6
負債合計	765	676	-89
純資産合計	1,659	3,611	1,951
自己資本	1,659	3,610	1,950
自己資本比率	68.4%	84.2%	15.8pp
有利子負債	169	-	-169

出所：決算短信よりフィスコ作成

決算概要

各事業別の業績及び活動実績は以下のとおりである。

(1) ITサービス事業

売上高（内部取引を含む）は前期比6.8%減の5,198百万円、セグメント利益は同4.2%減の609百万円と減収減益となった。利益率向上を目的とした高単価案件の選別受注や人手不足による受注の遅れが業績の後退を招いた。金融機関向けシステム開発分野では、銀行向け案件が堅調に推移したものの、証券及び保険向け案件は新規案件の獲得に苦戦した。非金融向けシステム開発分野では、DXや業務効率化、セキュリティへの需要が底堅く推移した一方、AI技術の浸透に伴うIT要員の内製化が進んでおり、今後の対応が急務となっている。フィンテック関連のシステム関連では、DID/VC技術※など新たな受注を獲得することができた。一方、2025年10月期より本格始動したDXソリューションについては、大企業向けDXソリューションを有する大手海外ベンダーとの提携により、プロダクト販売、コンサルティング、設計、追加システム開発、導入サポート、保守・運用までをフルSIとして提供し、おおむね期初の想定どおりに伸長した。利益面では減収による収益の押し下げにより減益となったものの、高単価案件の寄与によりセグメント利益率は11.7%（前期は11.4%）に若干改善した。

※ 分散型ID（DID：Decentralized Identifier）と検証可能な証明書（VC：Verifiable Credential）を組み合わせた、次世代のデジタル認証・証明技術のこと。

(2) 金融サービス事業

売上高（内部取引を含む）は前期比86.7%減の5百万円、セグメント損失は117百万円（前期は194百万円の損失）と減収ながら損失幅が改善した。抜本的な事業再編を進めるなかで、暗号資産の投資・運用のほか、審査制NFT販売所「Zaif INO」の運営などを通じたNFTの販売、カスタマーディベロップメントサービスの提供などに取り組んだものの、本格的な業績貢献には時間を要している。特に売上高が前期を下回ったのは、暗号資産市場が調整局面にあったことで、暗号資産の投資・運用が低調に推移したことが理由である。一方、「Zaif INO」については、読者と漫画家がともに出版を目指すNFT漫画プロジェクトにおいて目標販売額を達成し、電子出版が正式成立した。利益面では、再編効果（固定費削減）により損失幅が改善した。

2. 2025年10月期の総括

2025年10月期を総括すると、「ITサービス事業」が全体として伸び悩み、業績面ではやや物足りない結果となった。ただ、その背景には、需要が拡大しているDXソリューションを軸として、利益率の高い高単価案件や上流工程（コンサルティング等）へのシフトを進めていることがあり、そのプロセスにおいて業績のブレが発生しているとの見方もできる。その点ではDXソリューションの順調な拡大やセグメント利益率の改善傾向は、ポジティブに評価すべきポイントと言えよう。また、活動面でも、シナジー創出が期待できるM&A（詳細は後述）を実行し、今後の事業拡大に向けて大きく前進した。

トピックス

DXソリューション強化に向けてシナジー創出が期待できる M&Aを実行

1. 株式交換によりネクスを完全子会社化

2025年7月8日に株式交換※1によるネクスの完全子会社化を決議した(効力発生日は2025年10月16日)。ネクスはIoT機器や通信インフラ、エッジコンピューティングに関する高度な技術と実績を有しており、同社グループが保有するブロックチェーン、AI、セキュリティ等の先端技術と合わせ、第4次産業革命※2を見据えた重要技術をフルラインナップで備えることで、分散型技術とリアルデバイスを融合した新たなサービスの創出を目指す。ネクス及び元親会社のネクスグループ<6634>とは、これまでも親密な資本関係を含め、ビジネス上での連携を図ってきた経緯がある。今回の完全子会社化は、シナジー創出に拍車をかけ、同社グループの競争優位性、さらには企業価値向上につなげることが目的である。具体的には、1) グループ内技術アセットの統合と製品ポートフォリオの拡充、2) 営業・顧客基盤の統合によるクロスセルと市場拡大、3) 開発・調達体制の効率化とコスト構造の最適化、4) 中長期的な企業価値向上と経営統合効果の最大化などに取り組む。また、本件に伴い、新たに「IoT関連事業」(モバイルインターネットデバイスとM2Mモジュールを中心とした通信機器の開発、販売、保守サービスなどの提供を行う)を開始した。なお、株式交換の手法を選択したのは、資金調達負担を軽減し手元資金を留保することで、今後の迅速な成長投資やM&A資金に備えるためである。元親会社(株式交付先)のネクスグループにとっても、ネクスとのシナジー効果が期待できる同社の株式で保有したほうがより大きな経済的メリットを得られると判断したようだ※3。

※1 ネクス株式1株に対して同社の普通株式571株を割当交付する。本件により交付する普通株式数は14,846,000株(交付前の発行済株式数の10.8%)となる。

※2 AIやIoT、ビッグデータなどのデジタル技術の中核とした技術革新であり、これらの技術が産業構造を根本から変革するとされている。

※3 ネクスの直前期(2024年11月期)の業績は、売上高が823百万円、営業利益が20百万円となっている。

トピックス

2. 株式交付により善光総合研究所を子会社化

2025年12月23日には株式交付※1による(株)善光総合研究所(以下、善光総研)の子会社化を決議した(2026年1月29日開催予定の定時株主総会での承認を条件とする。効力発生日は2026年2月6日を予定)。善光総研は、日本最大級の複合福祉施設を運営する社会福祉法人善光会が設立した研究所における介護DX関連事業の移管を受けて2022年9月に設立された。「オペレーション改革とデジタル化で介護・福祉業界の変革を挑む」をミッションとして掲げ、スマート介護プラットフォーム「SCOP」の提供、デジタル中核人材の育成及びコンサルティング事業などを展開している※2。また、介護事業者や自治体、ケアテック企業向けにDX支援、経営支援、機器導入・実証支援も行っている。急速に拡大するDX市場において、競争優位性を持つ善光総研を同社グループに迎え入れ、同社グループのデジタル技術やAI開発ノウハウを掛け合わせることで、介護DXの需要を取り込むところに狙いがある。具体的には、1)スマート介護プラットフォームの次世代化、2)施設向けIoT/通信ソリューション提供、3)金融サービス+介護サービスパッケージ、4)データ分析・AI活用による価値提供、5)介護向けコンサルティング事業の体制強化などに取り組む。

※1 善光総研の普通株式1株に対して、同社の普通株式12,048株を割当交付する。また、同社が譲り受ける善光総研の普通株式の下限を1,343株としている(善光総研の発行済株式数は2,685株)。同社が下限の株式数を譲り受けた場合に割当交付する同社の普通株式は16,180,464株(交付前の発行済株式数の10.6%)、全株数を譲り受けた場合は32,348,880株(同21.3%)となる。下限の場合でも、議決権の過半数を取得することになる(連結子会社となる予定)。

※2 善光総研の直前期(2025年5月期)の業績は、売上高は504百万円、営業利益は197百万円となっている。

業績見通し

2026年10月期は大幅な増収・営業増益を見込む

1. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の連結業績について同社は、売上高を前期比18.7%増の6,166百万円、営業利益を同52.9%増の107百万円、経常利益を同40.8%増の107百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同45.2%減の91百万円と大幅な増収・営業増益を見込んでいる※。

※ 2025年12月23日付で決議した善光総研の連結化による影響については反映させていない。

売上高は、ネクス連結化に伴って新たに追加される「IoT関連事業」や「ITサービス事業」の伸びが増収に大きく寄与する。とりわけ各業界で需要が拡大するDXソリューションにより業績の底上げを図る想定だ。一方、「金融サービス事業」は「Zaif INO」の取扱高拡大などに取り組むも、未だ本格的な業績貢献は見込んでいないようだ。

利益面でも、「金融サービス事業」への先行費用が継続するものの、「ITサービス事業」の伸びや高単価案件の選別継続により大幅営業増益を見込んでいる。

2026年10月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/10期		26/10期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,195		6,166		970	18.7%
営業利益	70	1.4%	107	1.7%	36	52.9%
経常利益	76	1.5%	107	1.7%	30	40.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	166	3.2%	91	1.5%	-75	-45.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

不確実性の高い経済情勢による影響には注意が必要であるものの、同社の業績予想はネクスの連結効果 (IoT関連事業による上乗せ) やDXソリューションを軸とする「ITサービス事業」の伸びを合理的に織り込んだ水準であり、十分に達成できる可能性が高いと見ている。なお、善光総研の連結化による影響は織り込んでいない。注目すべきは、2027年10月期からスタートする次期中期経営計画での成長加速に向けて、どのように体制を整えるのかにある。特に軌道に乗ってきたDXソリューションの伸びをはじめ、2件のM&AにおけるPMIならびにシナジー創出の道筋をフォローしたい。ネクスとはすでにWeb3型IoT統合ソリューションのPoC (概念実証) を完了するなど、技術統合と新たなソリューション開発に取り組んでいるほか、クロスセルによる市場拡大では早い段階でのシナジー創出が期待される。善光総研との連携についても、介護向けDXの推進による事業機会は非常に大きい。また、新たなM&Aにも意欲的であり、実現すれば業績の上振れ要因はもちろん、成長戦略のスピードにも大きな影響を及ぼす可能性がある。

■ 今後の方向性

DXソリューションへのシフトを進めつつ、 Web3ビジネスの拡大も図る

1. 中期経営計画

同社は、「Zaif」を含む連結子会社3社の譲渡による「金融サービス事業」の抜本的な再編に伴い、2023年10月に3ヶ年の中期経営計画を公表しており、2026年10月期はその最終期となる。「2030年に向けた将来ビジョン」※の方向性に変更はなく、安定したキャッシュ・フローを生み出す「ITサービス事業」を軸に、とりわけDXソリューションへのシフトを進めつつ、他社との協業等により、ブロックチェーン技術を活用したWeb3ビジネスの拡大を進めてきた。

※「デジタル金融の世界を切り拓く」をスローガンとして、「あらゆる事がデジタル化される未来。中央集権型から分散型（DeFi）へ、業界構造そのものが大きく変革していく金融。CAICAはその変革者になります。」を目指す姿に掲げている。

2. 環境認識

同社の主力である「ITサービス事業」においては、金融及び非金融分野ともにDX投資が企業の重要な成長戦略の柱となっており、今後も好調な受注環境が継続する見方が大勢である。もっとも、同社ならではの成長性（市場を上回るアウトパフォームの可能性）を判断するには、中長期的な成長ドライバーとして期待されるWeb3ビジネスの展望が重要なポイントと言える。

（1）Web3の特長と同社の強み

Web3のプラットフォームやサービスは、従来のような中央集権型ではなく、分散型で構成される。これによりサービスやビジネスにおける主導権は、これまでのようにサービス提供事業者に集中するのではなく、サービスの向上と拡大に貢献したコミュニティなどの参加者に分散されるようになる。また、サービス利用者のデータは利用者自身が管理できるようになる。このような特長を持つWeb3への流れは、大量の利用者データを収集することで成長してきたテック系企業のビジネスモデルにも大きな影響を及ぼすと言われる一方、新しいサービスや事業を創出するスタートアップ企業の台頭も目立つようになってきた。特に、インターネット上に新しい世界観や経済圏を創り出すことで、ビジネス環境を一変させるポテンシャルを秘めていると見られている。

同社の強みは、FinTech事業に注力し、ブロックチェーンに関する様々な実績を有していることである。Web3の基盤技術であるブロックチェーンには2016年から集中的に取り組み、様々なプロジェクトを推進し、多くの知見とノウハウを蓄積してきた。また、Web3の重要な決済技術である暗号資産についても、暗号資産交換所「Zaif」を譲渡する結果となったものの、カイクコインの運用実績（9年間）などを含めて知見やノウハウは獲得できており、この2つの重要な技術（ブロックチェーン及び暗号資産）を有する同社には明らかなアドバンテージがあると言える。

(2) 市場規模(見通し)

Web3の国内市場規模は、2027年までに2021年の20倍の約2.4兆円、グローバル市場でも約13倍の66.9兆円に拡大すると想定されている※。また、外部の意識調査においても、多くの事業会社がWeb3に高い関心を寄せており、「1年以内にWeb3を活用した事業開発を行いたい」との回答が高い比率を示すデータもある※。特にゲームや金融、セキュリティ、組織運営、アプリ開発、アート、決済、資金調達など幅広い分野で事業開発が期待される一方、知識不足や予算、人材面などが大きなハードルとなっている実態もうかがえる。同社では、「Zaif」の運営やNFTローンチパッド「Zaif INO」の運用経験を生かし、Web3コンサルティング事業を展開して市場の拡大をリードする方針である。

※「CAICA DIGITAL成長戦略」より引用。

3. 数値目標とその前提

これまで業績面で大幅なマイナス要因となっていた「金融サービス事業」の再編効果と、「ITサービス事業」への集中により、まずは黒字転換を実現するとともに、好調な受注環境が継続している「ITサービス事業」の伸びが成長をけん引する想定である。利益率重視の案件選別や人手不足による受注遅れ、Web3業界全体の停滞感、見込んでいたM&Aの後ずれなどの影響が重なり、意欲的な当初計画※には届かない見通しであるが、「2030年に向けた将来ビジョン」の方向性に変更はない。今後も各業界で需要が拡大しているDXソリューションの強化やWeb3ビジネスの市場創出により、成長を加速する方針だ。

※ 最終年度(2026年10月期)の数値目標として、売上高7,813百万円、営業利益467百万円(営業利益率6.0%)を目指してきた。

4. 主な中長期施策とこれまでの実績

(1) 既存Web3事業の拡大

・カイカコインの資産価値向上

同社が発行するカイカコインについては、GameFiとして注目されるゲーム内決済通貨としての活用など、活用シーンを増やすことで資産価値の向上を図る。2024年2月29日には韓国(ソウル)のWeb3企業であるSevenlineLabsとの業務提携により、韓国暗号資産市場の開拓を開始した。カイカコインのユーティリティ向上のほか、「Zaif INO」の拡大(韓国有力ゲームのNFT出展など)につなげる狙いがある。

・「Zaif INO」におけるサービスの拡充

「Zaif INO」については、クリエイターが制作した作品のNFT化からマーケティングまで包括して行っているが、2023年11月に「Zaif INO」でのカイカコイン決済を実装するとともに、同年12月にはカイカコインで決済可能なNFTの第1弾販売を実現した※。2024年1月にはクレジットカード決済も可能となったほか、同年5月からはTOPPAN(株)との連携により、NFCタグ機能を活用したNFT配布サービス(NFTカード)の提供を開始するなど、ユーティリティの向上を図っている。また、NFTカードを活用した「NFT漫画プロジェクト」についても着実に実績を積み上げており、2025年12月に第8弾の販売を開始した。とりわけ第4弾(2025年8月に販売開始)については目標販売額を達成し、電子出版が正式に成立した。

※ カイカコインで「Zaif INOデジタルプレミアムチケット」を購入すると、通常価格よりもディスカウントされる特典がついている。

今後の方向性

・Web3型のデータ保管サービスの展開

同社ではブロックチェーン技術を活用した次世代のストレージサービスを展開しているが、従来のストレージサービスはデータセンターのセキュリティに関して潜在的なリスクをはらんでおり、分散台帳技術の活用によりセキュリティ向上を図る考えだ。また、決済にカイカコインを用いることでユースケースの拡大にも寄与していく[※]。今後は事業ドメインの拡大とユーザビリティの向上を継続することでシェア拡大を図る。

[※] BtoB決済にカイカコインが利用される事例として、カイカコイン、及びブロックチェーンの分散型ストレージ技術を活用し、改ざん不可能かつ永続的な運用が可能な電子帳簿保存サービスの開始がある。

(2) DXコンサルティングによるSI事業の伸長

これまでの「Zaif」の運営や「Zaif INO」の運用実績を生かし、CtoCプラットフォームやIPを保有する企業に対してWeb3事業開発のノウハウを提供していく^{※1}。また、主力の「ITサービス事業」については、従来、開発案件の二次請け受注業務が中心であったが、新しい体制を構築することで上流工程の高単価案件を獲得し、収益構造の抜本的な改革につなげていく。その一環として、従来のウォーターフォール型の開発体制と併せて、アジャイル型の開発チームにて新たなスクラム体制を組織した^{※2}。また、大手エンタープライズ向けのDXソリューションパッケージを有する海外ベンダーとの提携により、ソリューションパッケージの販売代理、コンサルティング、導入、付随するシステム構築、保守運用までを一貫して、フルSIとして提供する体制を構築した。直近では、既述のとおり、シナジー創出が期待できる2件のM&Aを実行し、今後の成長加速に向けて大きく前進した。

^{※1} Web3の事業化に対するコンサルティングとして、「CAICA Web3 For Biz」の提供を開始。

^{※2} アジャイル開発は、「計画→設計→実装→テスト」といった開発工程を機能単位の小さいサイクルで繰り返すところに最大の特徴がある。仕様変更に強いうえ、サービスインまでの期間を短縮できる。

(3) M&Aによる事業拡大

引き続き、M&Aも重要な戦略の1つとして位置付けており、以下のような対象企業を想定している。

・ブロックチェーン関連企業

ブロックチェーンを活用したサービスを展開する企業を対象とし、同社のノウハウを注入することでさらなる事業拡大を図る。

・Web3と親和性の高い企業

ゲーム開発会社や、独自のIPを所有する会社を対象とし、同社とのシナジー創出により高い収益性を目指す。

・システム開発企業

旺盛なシステム投資意欲を背景とする需要過多な状況に対応するため、M&Aにより獲得したリソース（人的資本等）を活用するとともに、新規顧客の開拓により事業拡大を図る。

5. 人材の確保

上記の施策を進めるうえでの課題は、専門分野に特化した人材及びハイスペックな人材の確保であるとの認識に立ち、人材の獲得にも注力している。具体的には、ヘッドハンティング会社や専門分野に特化した紹介会社の利用による採用活動に加え、現状の社員紹介制度の充実も進めている。中期経営計画最終年度の2026年10月期までに「ITサービス事業」の人員（パートナーを含む）を725名（2023年10月期末比57名増）に増やす計画である。

6. 弊社の注目点

弊社では、好調な受注環境の下、「ITサービス事業」への集中を図るとともに、ブロックチェーン技術の活用やWeb3ビジネスとの連携により、ほかのシステム開発会社との差別化（高成長及び高付加価値化）を図る方向性は、同社の強みを生かす理にかなった戦略と評価している。今後は、安定している「ITサービス事業」における既存ビジネスに加えて、DXソリューションの拡大により足元業績を伸ばしながら、Web3ビジネスへの展開をいかに加速させていくのかがポイントになるだろう。特に、今回の介護DXへの参入を含め、各業界で需要が高まっているDXへの流れをいかに取り込んでいくのかがこれからの成長戦略の軸となる可能性があり、今後の動向を見守る必要がある。

また、中長期目線ではWeb3ビジネスの拡大が同社の収益構造や成長モデルにどのような変化を及ぼすのかに注目したい。Web3ビジネスではユーティリティ性の高いコイン（トークン）が活用され、手数料収入が収益源となるため、同社が目指す相場の影響を受けにくい収益構造への転換（収益の安定化）が一段と進むことになる。そのうえ、アライアンスパートナーの成長が同社自身の成長につながるため、いかに有力なIPやスタートアップを探り出し、成長を支援していけるかが重要なカギを握る。いくつもの成長の種をプラットフォーム上（「Zaif INO」など）に囲い込み、そこから成功事例を輩出できれば、アップサイドの利益も存分に享受できる成長モデルとしての高い評価も得られるだろう。また、「ITサービス事業」においてもWeb3領域の高単価案件の獲得が期待される。いずれにしても、需要が拡大しているDXコンサルティングの伸び、さらには中長期的なWeb3ビジネスのポテンシャルの両方を取り込むためには、人材の確保が最大のテーマであることは明らかであり、M&Aを含めた人的資本の強化にも注意を払う必要がある。

■ 沿革

システム開発業として50年以上にわたる実績

同社は、1989年7月の設立以来、システム開発業を営んできた。後に経営統合した企業の実績を含めると、システム開発業としての実績は50年以上にわたる。金融業界向けのシステム開発を主力として業績を伸ばし、2003年3月には日本証券業協会に店頭登録した（その後、東京証券取引所JASDAQ市場に上場。2022年4月の同市場区分再編に伴い、スタンダード市場へ移行）。その後も中国への展開などにより業容は大きく拡大した。

同社にとって大きな転機となったのは、中国における業績面の悪化や有利子負債の増加、さらには過去における不適切な取り引きの発覚（2014年10月）などから、経営体制の刷新、中国事業からの撤退、ネクスグループとの資本業務提携を相次いで実施し、2015年10月期より新たなスタートを切ったことである。成長性の期待できるブロックチェーン技術を活用したFinTech分野を戦略的注力分野と位置付け、とりわけフィスコ<3807>グループとの連携により、暗号資産関連ビジネスに経営資源を投入してきた。また、M&Aにも積極的であり、2017年2月に（株）東京テック、同年8月に（株）ネクス・ソリューションズを連結化（ただし、2019年9月に売却）した。2017年11月に戦略子会社（株）CCCTを設立し、「暗号資産関連事業」の本格的な事業化に向けた体制を整えると、2018年2月にはeワラント証券（株）（現（株）EWJ）などを買収し、新たに「金融商品取引事業」を開始した。さらに同年12月には暗号資産交換所「Zaif」や「フィスコ仮想通貨取引所」を有する（株）フィスコデジタルアセットグループ（以下、FDAG。現（株）ネクスデジタルグループ）を持分法適用関連会社化し、自社グループ内に取り込むなど、FinTech分野のトップランナーとしてのポジションや新たな事業モデル（金融プラットフォーム構築）の実現に向けて着々と基礎固めを行ってきた。2020年3月にはグループ経営体制を強化すべく、持株会社体制へと移行し、商号も「（株）CAICA」へと変更。2021年3月には暗号資産交換所を擁する（株）カイカエクスチェンジホールディングス（現 ネクスデジタルグループ）を連結子会社とし、「CAICAテクノロジーズ」「カイカエクスチェンジグループ」のデジタル金融の体制を構築するとともに、同社商号も「CAICA DIGITAL」へと再変更した。

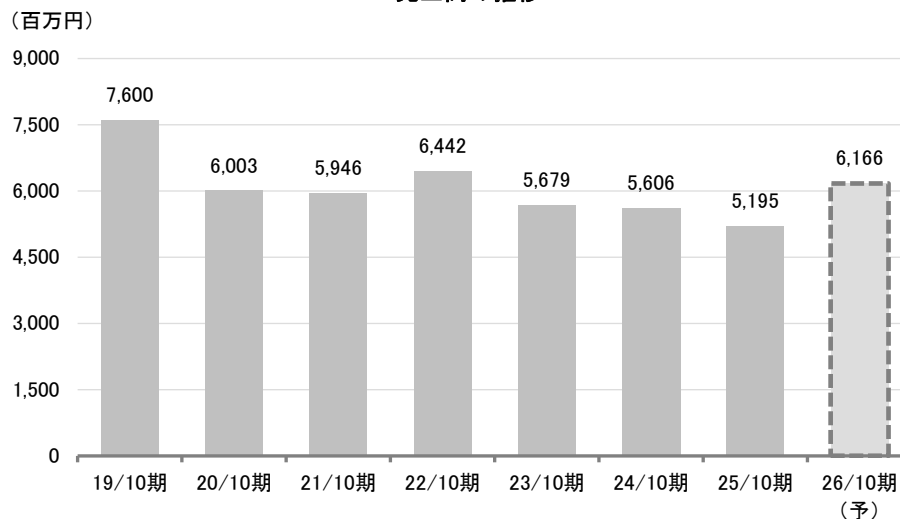
ただ、暗号資産市場の低迷に伴う業績悪化などを背景として、2023年10月31日付で「Zaif」を含む連結子会社3社を譲渡し、「ITサービス事業」に集中するとともに、Web3事業の拡大に向けた体制を整備した。

業績推移

「金融サービス事業」再編や「ITサービス事業」底上げで業績は回復傾向

この数年の売上高を振り返ると、既存の大手SIer向けの開発案件は総じて堅調に推移した一方、売上高全体では、連結子会社の動き（連結対象範囲の変更）や暗号資産市場の混乱などによる影響を大きく受けてきた。2018年10月期は、ネクス・ソリューションズやeワラント証券（現 EWJ）などの連結効果により大幅な増収を実現したものの、2019年10月期は外部要因やネクス・ソリューションズの連結除外などにより下振れるとともに、2020年10月期についても新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響やクシムの連結除外などにより低調に推移した。2021年10月期はクシムの連結除外による影響が残ったものの、カイカエクスチェンジホールディングス（現 ネクスデジタルグループ）の連結化（6ヶ月間の上乗せ）によりほぼ横ばいを確保した。2022年10月期はカイカエクスチェンジホールディングスの連結効果（残り6ヶ月分の上乗せ）と「ITサービス事業」の伸びにより増収を確保したが、暗号資産市場の混乱による影響を受け、計画に対しては下振れる結果となった。2023年10月期も「ITサービス事業」が順調に伸びた一方、暗号資産市場の低迷による影響が続き、「金融サービス事業」が大きく落ち込んだ。ただ、「Zaif」を含む連結子会社3社を譲渡し、「金融サービス事業」の再編に踏み切った2024年10月期は、「ITサービス事業」の伸びによりほぼ前期比横ばいで推移した。2025年10月期は一旦伸び悩んだものの、今後は増収基調が続く見通しである。

売上高の推移

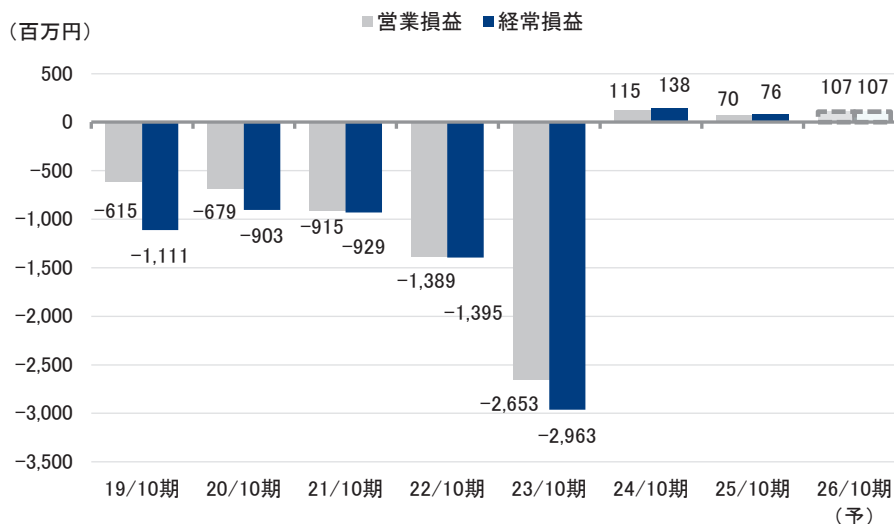


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績推移

一方、利益面に目を向けると、2017年10月期の営業利益率は5.6%の水準を確保したものの、2018年10月期から2023年10月期まで営業損失を計上している。「暗号資産交換所システム」の開発コストや「金融商品取引事業」における基盤整備など、将来を見据えた先行費用のほか、2020年10月期はコロナ禍の影響を受けたトレーディング収益の悪化などが利益を圧迫した。2021年10月期以降も相場下落に伴う暗号資産関連ビジネスの下振れなどにより営業損失が継続した。一方、経常利益については、持分法投資損益や暗号資産売却損益などの影響により大きく増減してきたことに注意が必要である。2018年10月期は暗号資産売却益(915百万円)により営業損失を大きくカバーする格好となったが、2019年10月期はFDAG(現 ネクスデジタルグループ)による持分法投資損失により、損失幅がさらに拡大した。2022年10月期と2023年10月期は暗号資産市場の低迷により、経常損失を計上した。2024年10月期は「ITサービス事業」の伸びや「金融サービス事業」の再編効果により大幅な損益改善(黒字転換)を実現し、2025年10月期も黒字を維持した。

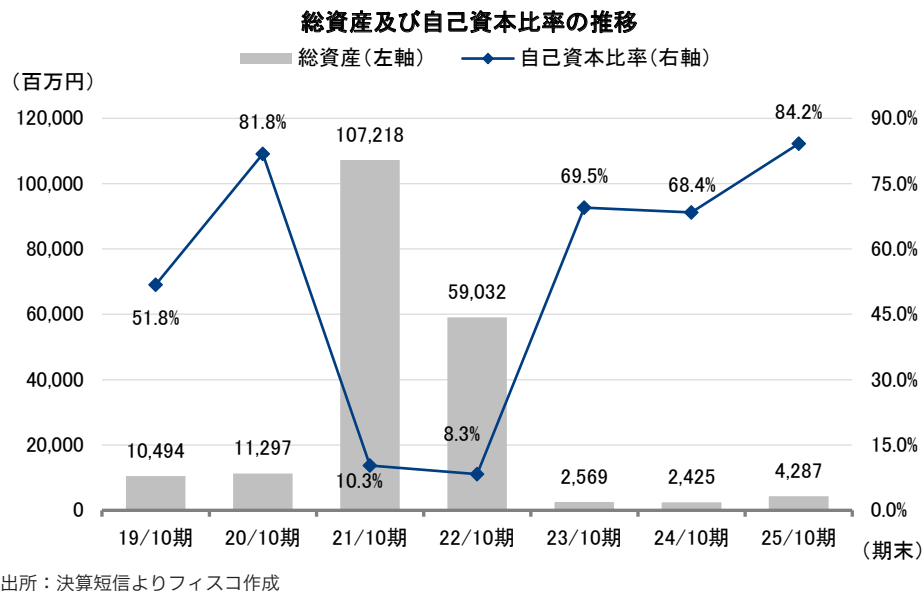
営業損益及び経常損益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績推移

財政状態については、積極的なM&Aにより2018年10月期末の総資産が100億円を超える水準に到達すると、2021年10月期末には「Zaif」を擁するカイカエクスチェンジホールディングス（現 ネクスデジタルグループ）の連結化により、1,000億円を超える規模にまで大きく拡大した。一方、自己資本比率については、2016年10月期末は21.7%にとどまっていたものの、新株予約権の行使や内部留保の積み増しに加えて2017年11月に実施した第三者割当増資によって改善を図り、2020年9月にはライツ・オフリングによる資本増強を実現したことで、2020年10月期末の自己資本比率は81.8%と大きく改善した。ただ、カイカエクスチェンジホールディングスの連結化に伴い、2021年10月期末の財政状態は大きく変化し、自己資本比率も10.3%に低下した。しかし、2023年10月期末には「Zaif」を含む連結子会社3社の譲渡によりバランスシートが大きく圧縮され、自己資本比率は70%水準に戻った。2025年10月期はネクス連結化（株式交換）に伴う新株発行により自己資本比率は84.2%に上昇した。



株主還元

2014年3月期以降、積極的な投資継続により配当実績はなし

同社は、財務基盤の強化を進めながらも、暗号資産交換所システムの開発やM&Aを含めた各事業の立ち上げ、暗号資産交換所への参入などに積極的に投資を行ってきたことから、2014年3月期以降、配当実績はない。2026年10月期の配当についても現時点で未定となっている。ただ、安定したキャッシュ・フローを生み出す「ITサービス事業」の伸びにより、将来的には復配の可能性は十分に考えられる。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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