

2024年12月期第2四半期（中間期） 決算説明資料

— 2024年1月～6月 —

目次

1. 2024年12月期第2四半期(中間期)決算概況
2. 通期業績予想
3. 中期経営計画進捗状況について
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
5. 参考データ

1

2024年12月期第2四半期(中間期) 決算概況

連結業績概況

セグメント別売上高・利益

セグメント別受注高・受注残高

セグメント別概況



連結業績概況 前年同期比

(単位:百万円)

	2023年2Q	2024年2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	24,052	26,343	+2,291	+9.5%
売上総利益	6,038	6,775	+736	+12.2%
(対売上比)	25.1%	25.7%	+0.6pt	
販管費	4,486	5,115	+629	+14.0%
営業利益	1,552	1,659	+107	+6.9%
(対売上比)	6.5%	6.3%	▲0.2pt	
経常利益	1,392	1,639	+247	+17.8%
(対売上比)	5.8%	6.2%	+0.4pt	
特別利益	612	580	▲32	▲ 5.3%
特別損失	47	62	+15	+32.1%
特別損益(計)	565	517	▲47	▲ 8.4%
中間純利益 ^{※1}	1,207	1,311	+104	+8.7%
(対売上比)	5.0%	5.0%	+0.0pt	
調整後EBITDA ^{※2}	1,947	2,132	+184	+9.5%
受注高	31,497	28,021	▲3,475	▲ 11.0%
受注残高	20,155	18,607	▲1,548	▲ 7.7%

※1: 親会社株主に帰属する中間純利益 ※2: 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用

PL概況

- 国内ITにおける連結除外の影響があったものの、国内中核子会社の増収や円安効果などにより売上高は増加
- 成長投資や新規連結にかかる諸費用の計上、連結除外の影響等の一方、増収に加え経営効率化推進などから営業利益も増加

調整後EBITDA

- 新規連結にかかるのれん発生が営業利益との主な差分

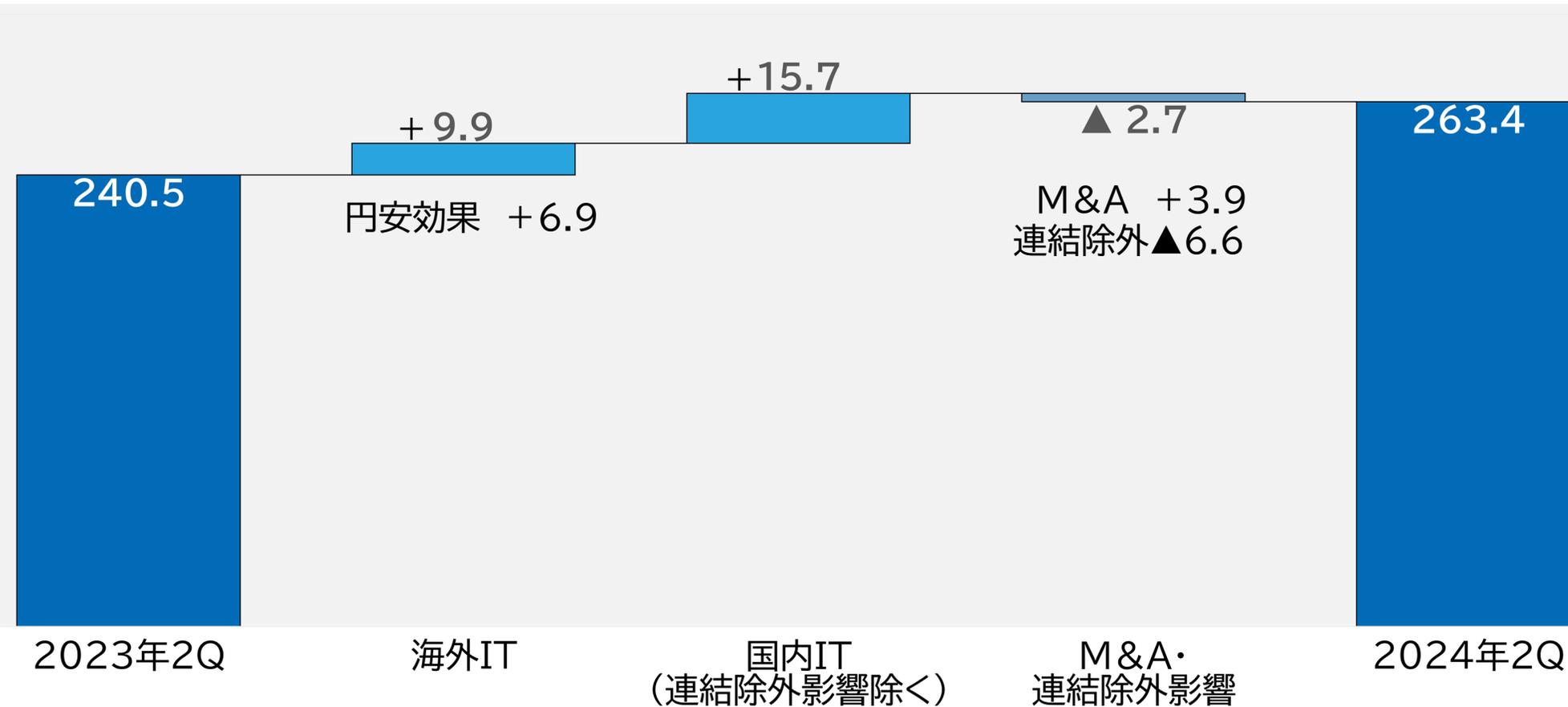
受注高・受注残高概況

- 前年第2四半期に計上したインドの大型案件の反動減のため大幅減



売上高増減

- 国内ITの連結除外の影響等があったものの、中核子会社などの伸長や円安効果等により前年同期比増加

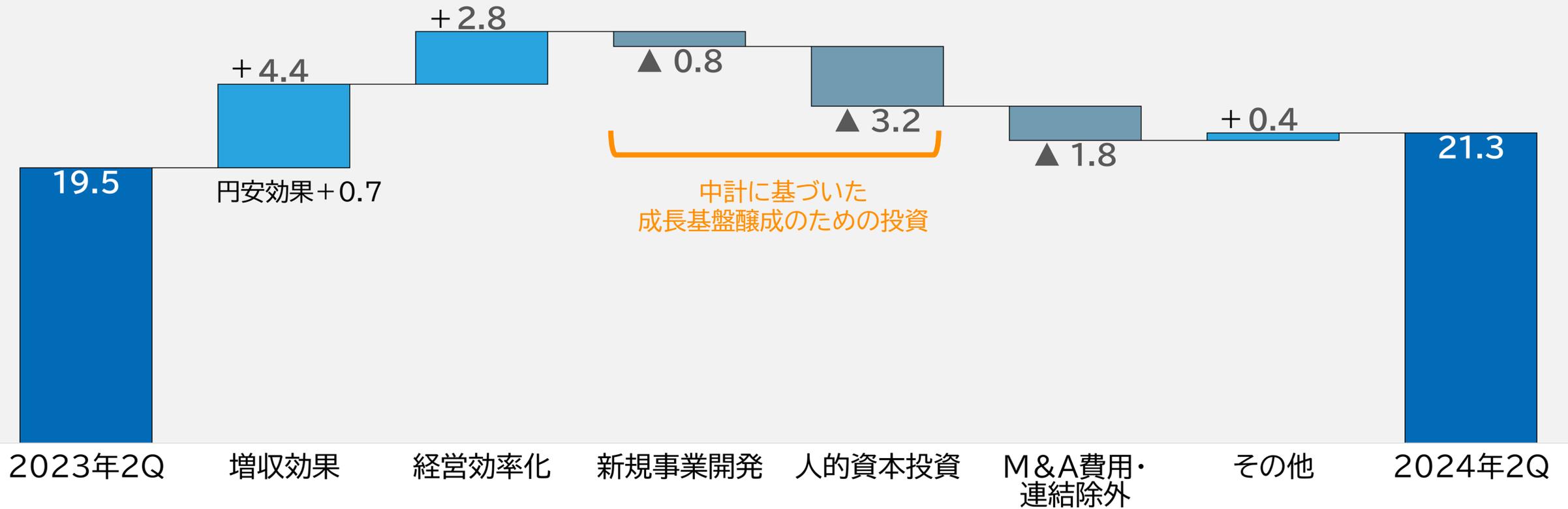




調整後EBITDA増減

- 成長基盤醸成のための積極投資(新規事業開発・人的資本への投資等)や連結除外による減益影響があるものの、増収効果及び経営効率化によるコスト削減効果等により増加

単位:億円



セグメント別売上高・調整後EBITDA

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)	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内IT	17,933	74.6%	19,232	73.0%	+1,298	+7.2%
海外IT	6,118	25.4%	7,111	27.0%	+992	+16.2%
合計	24,052	100.0%	26,343	100.0%	+2,291	+9.5%

調整後EBITDA

(単位:百万円)	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
国内IT	1,894	10.6%	1,934	10.1%	+39	+2.1%
海外IT	739	12.1%	879	12.4%	+139	+18.8%
調整	▲686	—	▲681	—	+5	—
合計	1,947	8.1%	2,132	8.1%	+184	+9.5%

※ 2023年度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。



【参考】セグメント別売上高・営業利益

売上高

(単位:百万円)	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内IT	17,933	74.6%	19,232	73.0%	+1,298	+7.2%
海外IT	6,118	25.4%	7,111	27.0%	+992	+16.2%
合計	24,052	100.0%	26,343	100.0%	+2,291	+9.5%

営業利益

(単位:百万円)	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
国内IT	1,776	9.9%	1,754	9.1%	▲22	▲ 1.3%
海外IT	519	8.5%	653	9.2%	+134	+25.9%
調整	▲743	—	▲747	—	▲4	—
合計	1,552	6.5%	1,659	6.3%	+107	+6.9%

※ 2023年度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。





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)	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内IT	20,115	63.9%	20,096	71.7%	▲18	▲0.1%
海外IT	11,381	36.1%	7,925	28.3%	▲3,456	▲30.4%
合計	31,497	100.0%	28,021	100.0%	▲3,475	▲11.0%

受注残高

(単位:百万円)	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内IT	11,055	54.9%	11,473	61.7%	+417	+3.8%
海外IT	9,099	45.1%	7,133	38.3%	▲1,965	▲21.6%
合計	20,155	100.0%	18,607	100.0%	▲1,548	▲7.7%





セグメント別概況：国内IT事業

(単位:百万円)	2023年2Q	2024年2Q	前年同期比	
受注高	20,115	20,096	▲18	▲0.1%
売上高	17,933	19,232	+1,298	+7.2%
調整後 EBITDA	1,894	1,934	+39	+2.1%
利益率	10.6%	10.1%	—	▲0.5pt
受注残高	11,055	11,473	+417	+3.8%

概況

- 連結除外で減少した一方、新規連結等での増加もあり受注高は前年同期並み
- 連結除外があったものの、売上高は中核子会社の金融・製造業向けの伸長と新規連結影響により増収
- 調整後EBITDAは、成長投資や連結除外、新規連結にかかる諸費用の計上などが発生したものの、経営効率化推進などから前年同期比並み
- 受注残高は、製造向け案件が増加



セグメント別概況：海外IT事業

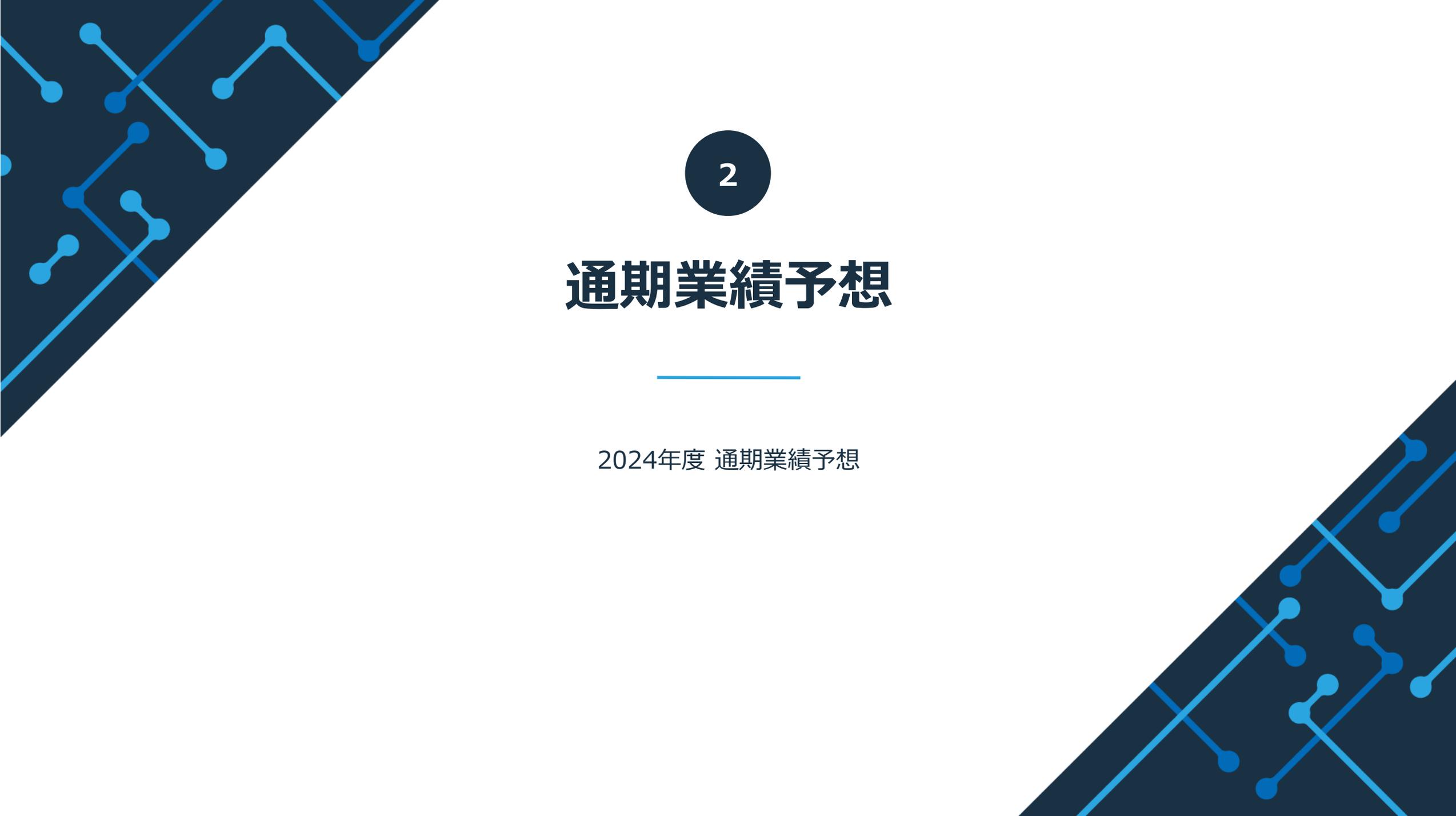
(単位:百万円)	2023年2Q	2024年2Q	前年同期比	
受注高	11,381	7,925	▲3,456	▲30.4%
売上高	6,118	7,111	+992	+16.2%
調整後EBITDA	739	879	+139	+18.8%
利益率	12.1%	12.4%	—	+0.3pt
受注残高	9,099	7,133	▲1,965	▲21.6%

ご参考 円安効果を除いた場合(試算値)

	2024年2Q	前年同期比	
受注高	7,156	▲4,225	▲37.1%
売上高	6,420	+301	+4.9%
調整後EBITDA	802	+62	+8.4%
受注残高	6,421	▲2,678	▲29.4%

概況

- 受注高および受注残高は、前年同期に計上したインドの金融向け大型案件の反動減のため大幅減
- 売上高は円安の影響に加え、アメリカ、インド、中国での案件が伸長し、増収
- 調整後EBITDAは、インドネシアにおける人件費が増加した一方、インドにおける構造改革等が進捗したこと等から増加



2

通期業績予想

2024年度 通期業績予想



2024年度 通期業績予想

- 概ね想定通りの進捗であることから通期業績予想に変更はなし
- 年間配当予想についても変更なし

(単位:百万円)	2024年			2023年
	2Q実績	通期業績予想	進捗率	通期実績
売上高	26,343	51,500	+51.2%	50,539
調整後EBITDA	2,132	4,500	+47.4%	4,143
(対売上比)	8.1%	8.7%	-	8.2%
ROE	-	8.3%	-	8.2%
エクイティ スプレッド	-	1.3%	-	1.2%
年間配当	-	80円	-	80円
DOE	-	4.7%	-	4.6%

※ 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

3

中期経営計画進捗状況について

成長投資実行状況

プロダクト&サービス（P&S）事業推移

新規事業開発推進

受託事業の拡充



成長投資実行状況

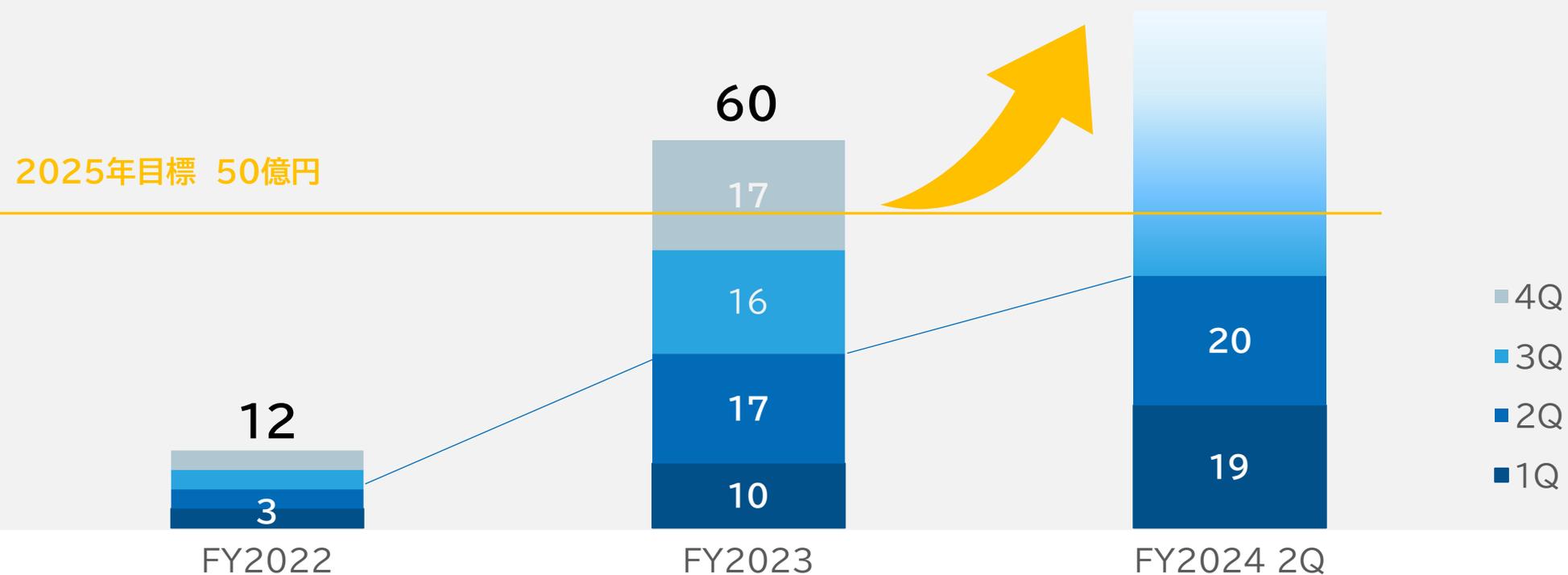
- 2022年から2024年第2四半期まで、66億円を消化
- 保有資産および借入金で実行
- M&A実施等により事業投資額が増加



■ プロダクト&サービス (P&S) 事業推移

- プロダクト&サービス事業については、堅調に推移

(単位:億円)





新規事業開発推進

- 中期経営計画に基づき、新規プロダクトの開発を推進
- 2024年6月末時点で15以上のプロダクトを推進





受託事業の拡充

- 中期経営計画に基づき、M&Aや資本提携を推進
- 受託事業の拡充を目的としたM&A・資本提携は3件実施、今後のシナジー効果を期待

株式会社Rosso

- ソフトウェアの受託開発事業やシステムエンジニアリングサービス(SES)事業が主力
- AI関連の自社ソリューションも展開
- 2024年4月より連結

The logo for Rosso, featuring the word "ROSSO" in a stylized, red, serif font.

株式会社スカイプロデュースジャパン

- システムエンジニアリングサービス(SES)やソフトウェアの受託開発事業を展開
- 金融業界向け構築サービスなどの拡充を狙う
- 2024年8月シーエーシーに吸収合併

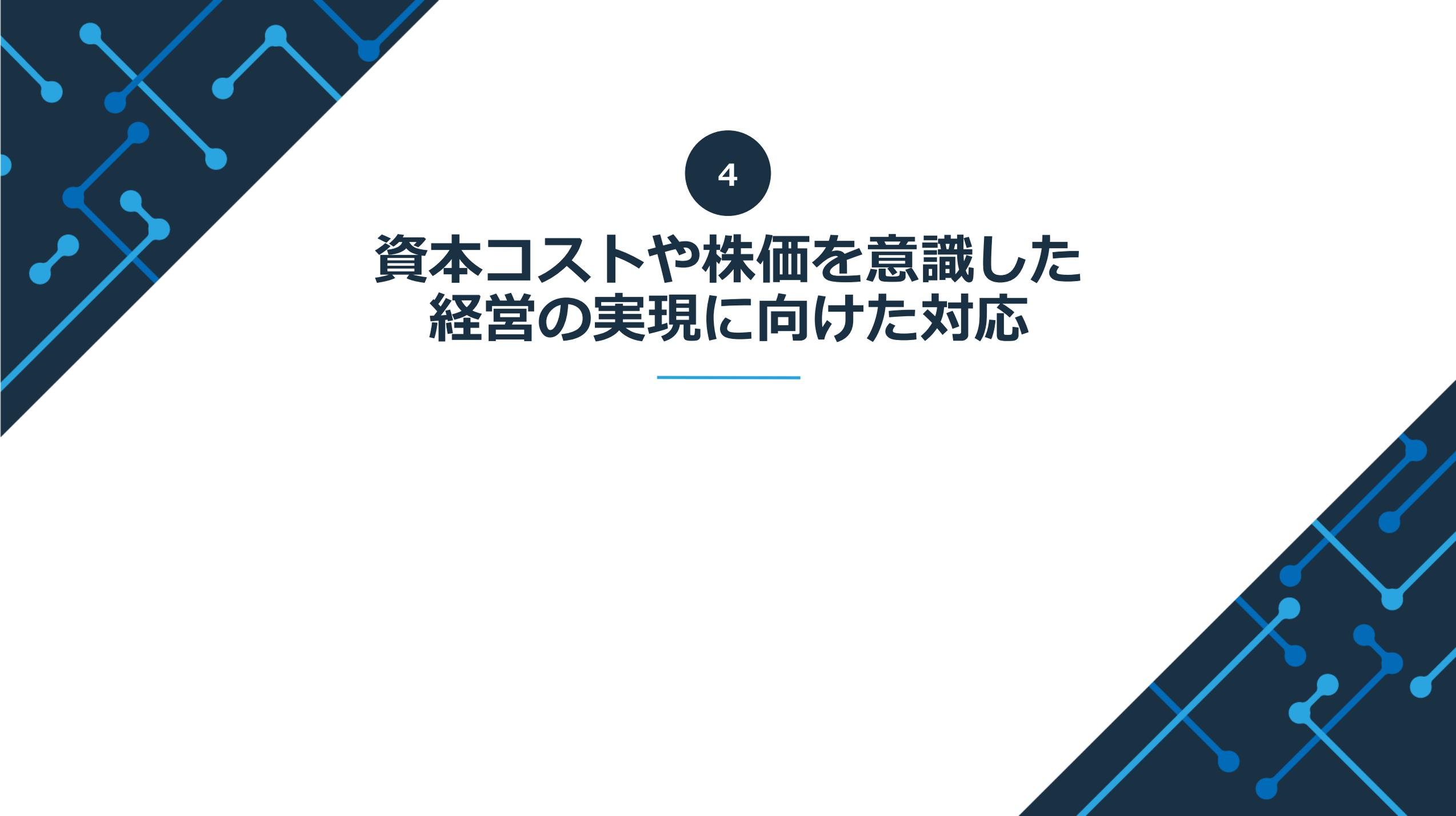


株式会社 スカイプロデュースジャパン

株式会社CACオルビス

- 関西拠点の製造向け受託事業を展開
- 関西地区の顧客基盤の拡大や製造業向けノウハウを活用して拡充を図るため株式保有比率を90%から100%に

The logo for CAC Orbis, featuring the word "ORRIS" in a bold, black, sans-serif font with a stylized "O" that has a red and blue gradient, and "株式会社CACオルビス" in smaller text below it.



4

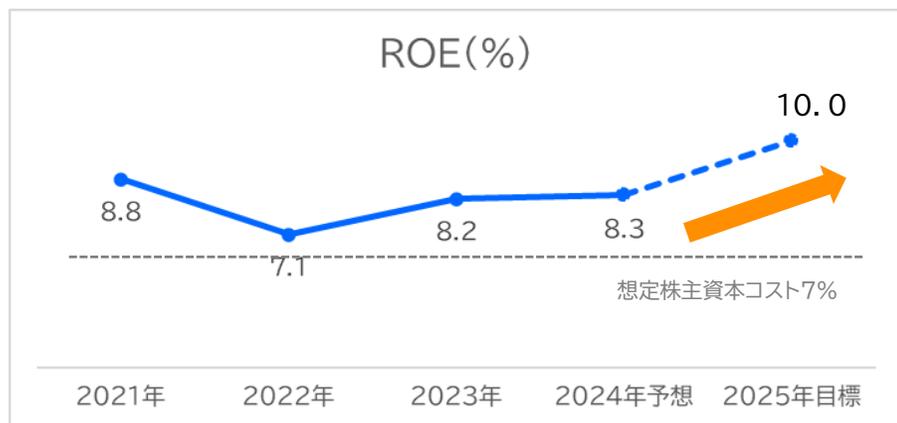
資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応



企業価値向上に向けた現状分析と取り組み

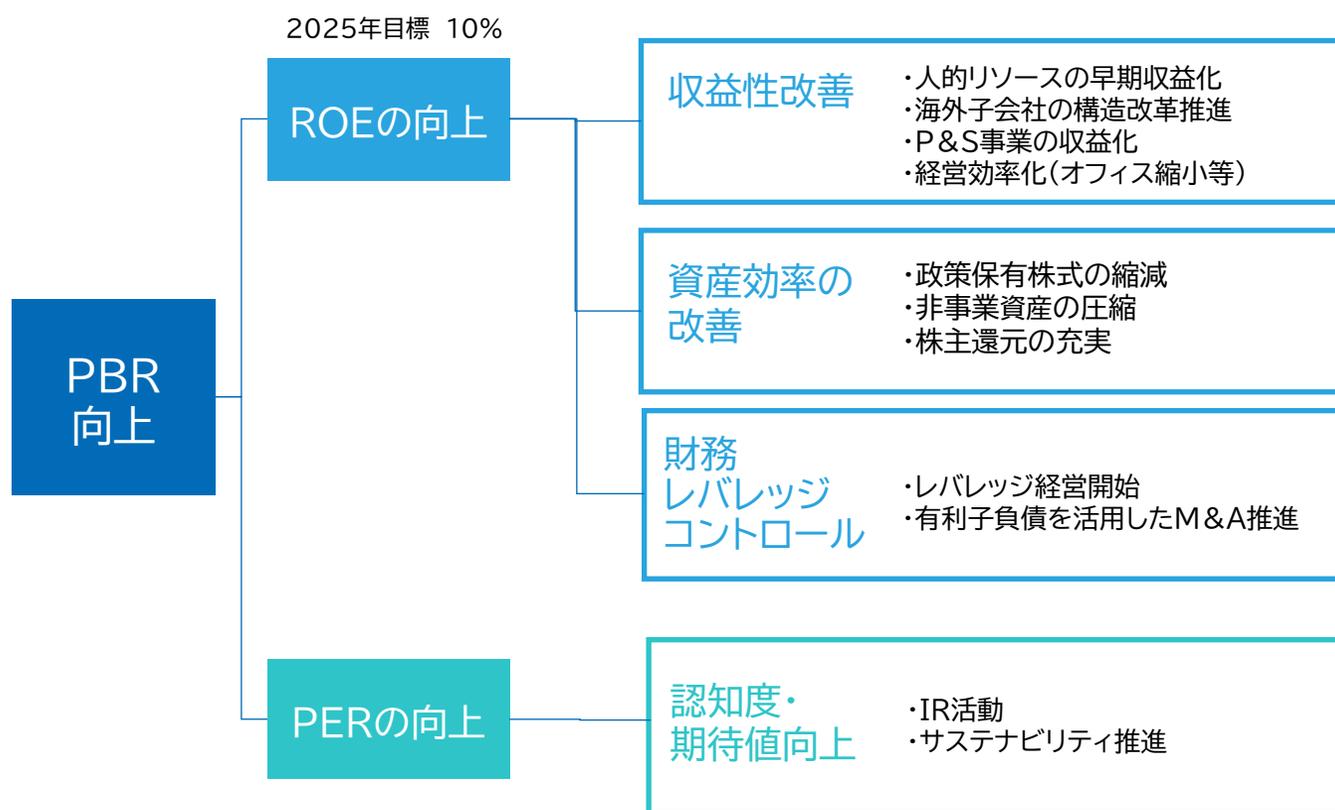
現状分析

- 業績の堅調な推移に加え、DOE導入による株主還元策を実施しているものの、PBRは1倍を下回る水準
- 持続的な成長と企業価値向上のための取り組みが必要と認識



取組み

- 収益性改善および資産効率の改善を軸としたROEの引き上げに取り組みながら、PBR向上を目指す



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)	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	%
金融	11,903	37.8%	9,343	33.3%	▲2,559	▲ 21.5%
製薬	5,661	18.0%	5,451	19.5%	▲209	▲ 3.7%
製造	3,917	12.4%	4,046	14.4%	+129	+3.3%
情報・通信	4,314	13.7%	3,388	12.1%	▲925	▲ 21.5%
サービス業など	5,701	18.1%	5,791	20.7%	+89	+1.6%
合計	31,497	100.0%	28,021	100.0%	▲3,475	▲ 11.0%





業種別売上高

(単位:百万円)	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	%
金融	7,894	32.8%	8,958	34.0%	+1,064	+13.5%
製薬	4,125	17.2%	4,456	16.9%	+331	+8.0%
製造	3,599	15.0%	3,866	14.7%	+266	+7.4%
情報・通信	3,586	14.9%	3,718	14.1%	+132	+3.7%
サービス業など	4,845	20.1%	5,342	20.3%	+496	+10.3%
合計	24,052	100.0%	26,343	100.0%	+2,291	+9.5%





セグメント別業種別受注高

	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	%
(単位:百万円)						
国内IT	20,115	63.9%	20,096	71.7%	▲18	▲0.1%
金融	5,552	17.6%	6,120	21.8%	+567	+10.2%
製薬	5,185	16.5%	4,967	17.7%	▲217	▲4.2%
製造	3,002	9.5%	3,104	11.1%	+102	+3.4%
情報・通信	1,788	5.7%	1,820	6.5%	+32	+1.8%
サービス業など	4,587	14.6%	4,083	14.6%	▲503	▲11.0%
海外IT	11,381	36.1%	7,925	28.3%	▲3,456	▲30.4%
金融	6,351	20.2%	3,223	11.5%	▲3,127	▲49.2%
製薬	475	1.5%	484	1.7%	+8	+1.8%
製造	915	2.9%	941	3.4%	+26	+2.9%
情報・通信	2,525	8.0%	1,567	5.6%	▲958	▲37.9%
サービス業など	1,114	3.5%	1,708	6.1%	+593	+53.3%
合計	31,497	100.0%	28,021	100.0%	▲3,475	▲11.0%





セグメント別業種別売上高

	2023年2Q		2024年2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	%
(単位:百万円)						
国内IT	17,933	74.6%	19,232	73.0%	+1,298	+7.2%
金融	5,574	23.2%	6,398	24.3%	+823	+14.8%
製薬	3,828	15.9%	3,937	14.9%	+109	+2.9%
製造	2,855	11.9%	3,135	11.9%	+280	+9.8%
情報・通信	1,765	7.3%	1,886	7.2%	+121	+6.9%
サービス業など	3,910	16.3%	3,874	14.7%	▲36	▲0.9%
海外IT	6,118	25.4%	7,111	27.0%	+992	+16.2%
金融	2,319	9.6%	2,560	9.7%	+240	+10.4%
製薬	297	1.2%	519	2.0%	+221	+74.5%
製造	744	3.1%	731	2.8%	▲13	▲1.8%
情報・通信	1,821	7.6%	1,832	7.0%	+10	+0.6%
サービス業など	935	3.9%	1,468	5.5%	+533	+57.0%
合計	24,052	100.0%	26,343	100.0%	+2,291	+9.5%



2024
1/15

CAC、Power Platformによる市民開発や内製化定着に向けたサポートサービス「ITコンシェルジュ（ローコードアプリ編）」を提供開始 ～ ユーザーの疑問解決とスキルアップ、社内ガバナンス確立をサポート ～

Power Platformをはじめとするローコード開発ツールは、プログラミングの知識がなくても業務アプリを一般社員が自ら作成することが可能で、昨今現場のニーズに合った業務アプリケーションを迅速に開発するためのツールとして期待されている。一方で、業務部門でのナレッジやスキルの不足、IT部門のサポート体制不足、さらにはガバナンスフレームワークの未整備などにより、ローコードアプリの利活用が進まないケースも少なくない。CACは本サービスを提供することで、多くの業務部門ユーザーのIT利活用をサポートしてきたノウハウを活かし、ユーザーの市民開発や内製化定着を可能にしていく。

2024
2/19

CAC Holdings所属のボッチャアスリート、佐藤 駿選手が第19回 関東ボッチャ選手権で優勝

株式会社CAC Holdings所属するボッチャアスリート佐藤駿選手が、第19回関東ボッチャ選手権に出場し、BC2クラスにて優勝した。同大会は、2024年2月11日(日)から2月12日(祝)に埼玉県立武道館で開催され、東京都代表として参加した。予選リーグを順当に勝ち進み、決勝トーナメントにおいても日頃の練習の成果を遺憾なく発揮し、準決勝、決勝ともに安定した配球で優勝をおさめた。

2024
2/27

CAC Holdings、東京都スポーツ推進モデル企業に2回目の選定

「東京都スポーツ推進モデル企業」とは、東京都が認定する「東京都スポーツ推進企業」の中から、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等を選定するものである。令和5年度は、東京都スポーツ推進企業483社の中から、当社を含む10社が選定された。モデル企業には「実践部門」と「支援部門」があり、当社は「支援部門」4社の1社に選ばれた。今回、令和2年度に次ぐ2回目の選定となった。

2024
4/1

CAC、技術イノベーションと事業開発をテーマにしたオウンドメディア「CAC Innovation Hub」を公開

技術イノベーションと事業開発をテーマにして、AI等の技術をベースにしたプロダクトの開発背景や技術戦略、さらにCACで事業開発を進めるリーダーたちの想いやビジョンなどを伝えていく自社メディアを開始。事業開発に有用なノウハウや最新の技術トレンドについても解説し、新規の事業開発に携わる皆様に役立つメディアを目指す。

2024
4/26

ボッチャの普及・支援を行うIT企業CACグループにボッチャトップアスリート 唐司 あみ選手が入社

CACグループでは、一般社団法人日本ボッチャ協会のゴールドトップパートナーとして、2016年よりボッチャの普及・支援活動に取り組んでいる。その活動の一環として、ボッチャアスリートの雇用を行っており、この度、唐司選手がCACグループに入社した。2018年入社の佐藤駿選手(BC2男子)に次ぐ2人目のボッチャアスリート採用となった。

2024
5/7

コムデザインのクラウドCTI「CT-e1/SaaS」とCACが提供する感情解析によるオペレータケアツール「Beluga Box SaaS」がシステム連携開始

コールセンター向けクラウド型CTI「CT-e1/SaaS」を月額サービスで提供する株式会社コムデザインは、「CT-e1/SaaS」のユーザー向けに、株式会社シーエーシーが提供するオペレータの感情等からヘルスチェックが自動で可能な「Beluga Box SaaS」とのシステム連携を2024年5月7日より開始した。これにより採用難、オペレータの定着率の低さ、高離職率などといった日本のコールセンター業界が抱える複数の課題解決を目指す。

2024
5/21

CAC、ITアプリケーション運用を包括的に担うマネージドサービスを提供開始 ～ DXソリューションを活用しサービスの自動化・最適化を推進 ～

株式会社シーエーシーは、企業のITアプリケーション運用を包括的に担う「CAC マネージド アプリケーション オペレーション サービス」を2024年5月21日(火)から提供開始。マネージドAOSは、顧客企業に代わりアプリケーション環境全般のシステム運営サービスを代行することで、顧客企業はアプリケーション運用業務から解放されコア業務へのシフトが可能となる。

2024
5/23

CAC、テレワークやコールセンターの課題を解決する 感情解析AIソリューションのウェビナーをプロディライトと開催

CACは、電話のDXを推進する株式会社プロディライトと、「感情解析AIを使った最新のメンタルケア」を徹底解説するウェビナーを2024年6月13日(木)に共催した。

今回のウェビナーでは、プロディライトとCACがコラボして「感情解析AIを使った最新のメンタルケア」について徹底解説。AIによるメンタルケアソリューションで職場環境の改善や定着率の向上に取り組んだ。

2024
6/16

CAC、スマートミラーを活用し、ジムでのトレーニング効果の可視化と モチベーション維持の実証実験を開始

CACは、スマートミラーとスマートフォン用アプリを活用して、フィットネスジムにおける利用者のトレーニング効果をアバターで可視化し、トレーニング目標を管理するPoC(Proof of Concept:実証実験)を開始した。

利用者はアバターで可視化されたジムでのトレーニングの効果を確認しながら、目標へ向けてトレーニングを継続することができる。今後、検証結果の確認や利用者からのヒアリングを実施しながら、目標達成のためのアドバイスや提案を行う機能など様々な実装を進めていき、協力各社とも連携してビジネス化を推進していく予定。



■ 統合報告書 ■ CAC REPORT 2024

統合報告書(CAC REPORT 2024)を公開しています。

P&S事業やグループガバナンスなどについても詳しく説明しています。ぜひご覧ください。



<https://www.cac-holdings.com/ir/report.html>

トップ → IR情報 → IRライブラリ → 統合報告書



■ 新規事業開発のオウンドメディア ■ CAC Innovation Hub

イノベーションとそれを生み出す事業開発をテーマに情報発信するWebメディアを運営しています。

当社グループの新規事業を詳しく紹介していますので、ぜひご覧ください。



<https://innovationhub.cac.co.jp/>



お問合せ先

財務戦略部(担当部署が変更となりました)

TEL:03-6667-8070 E-mail:prir@cac.co.jp

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