

CAICA REPORT 2016





新商号について

株式会社SJIは、2017年2月1日から商号を「株式会社カイカ」(英文社名：CAICA Inc.)に変更しました。英文社名の「CAICA」は、「challenge (挑戦)」の「C」、「advance (前進)」の「A」、「innovation (革新)」の「I」、「creation (創造)」の「C」、「ambition (大志)」の「A」の頭文字をとったもの。また、「CAICA」には、新しい価値の創造と革新にチャレンジし続け、未来を切り開いていく、「開化」という思いが込められています。今回の商号変更は、今後の本格的な成長ステージへの移行を見据え、ブランド力をさらに強化していくことを目的としています。

取締役をはじめとする経営体制の大幅な刷新を行い、新生CAICAとして再生・再建を推進し、さまざまな取り組みに着手しているCAICAは、新商号のもと、さらなる発展に邁進します。

CONTENTS

INTRODUCTION

- 2 Our Business
 - 2 HISTORY
 - 2 BUSINESS MODEL
 - 4 OFFSHORE DEVELOPMENT
 - 6 BUSINESS AREA
 - 6 HUMAN RESOURCES
 - 7 GROWTH STRATEGY
 - 7 PHILOSOPHY
- 8 **特集1** 金融業界に革命を呼びこむ？
フィンテックの大いなる可能性

GROWTH STRATEGIES

14



- 14 **COOメッセージ**
- 17 中期経営計画
- 18 **特集2** 無限の可能性を秘めたフィンテック分野
当社の未来への取り組み
- 22 Business Outline

CORPORATE GOVERNANCE

35



- 30 CEOメッセージ
- 33 役員紹介
- 35 **特集3** 社外取締役対談
社外取締役が見たCAICAの変化と未来につながる大きな可能性
- 38 監査役メッセージ
- 40 コーポレート・ガバナンス

FINANCIAL AND CORPORATE DATA

- 44 CFOメッセージ
- 46 連結財務諸表
- 54 会社概要
- 55 沿革
- 56 株式情報

■ 対象期間

2015年11月1日～2016年10月31日 ※一部対象期間外の情報も掲載しています。

■ 将来見通しに関する注意事項

本資料に記載されている現在の計画、予測、戦略などには、資料作成時点ですべて入手可能な情報に基づいて当社が判断した将来見通しが含まれています。将来の実際の業績は、さまざまな要素により、見通しと大きく異なる結果となり得ることをご承知おください。業績に影響を及ぼすリスクや不確定要素のなかには、当社の事業環境を取り巻く経済情勢、消費動向、市場競争、為替レート、税またはその他の制度などが含まれます。

■ 商標について

本文中、®マークがついているシステム名称、製品名等は一般に各社の登録商標です。
mijin®はテックビューロ株式会社の登録商標です。

Our Business

HISTORY

高い技術力と高品質なサービスがもたらした成長への歩み

当社は設立以来、40年以上にわたり、銀行・証券・保険などの金融業界をはじめ、物流・情報サービスなど多くの業種において、お客様とともにシステムを構築してきました。この間、オフショア開発の先駆けとして独自の管理手法をもって高品質なサービスを提供してきました。2015年6月にフィスコ/ネクスグループの傘下に入ったことを機に、さらなる飛躍を目指して、最先端のフィンテックを戦略的注力領域として位置付け、当社の金融業界でのシステム開発力にフィスコ/ネクスグループのフィンテックへの取り組みと知見を活用することで、フィンテックに関連するあらゆるビジネスにおいて新たなチャンスに挑戦しています。ここでは、当社の成長の足跡をご紹介します。

1989年7月、中国からの国費留学生によって株式会社サン・ジャパンが設立され、ソフトウェア開発事業を開始しました。翌年には開発センターとして、中国江蘇省南京市に日本恒星（南京）電脳システム有限公司を設立しました。

その後、合肥市に合肥科大恒星計算機技術研究有限公司を設立し、中国における拠点整備を着々と進めていきました。

その間、難易度の高い案件へ挑戦するシステム開発企業として着実に実績を積み重ね、高度な技術力と品質管理能力を蓄積してきました。また、日本と中国で各開発工程における最適な分業システムを実現することで、トータルコストの優位性と技術者の動員力を兼ね備えた「技術のCAICA」という現在の評価を確立してきました。

2003年3月、ジャスダック証券取引所、現在の東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場後、2004年10月に株式会社ティー・シー・シー、2005年3月には株式会社アイビートと経営統合し、オンサイト開発力の強化を図りました。その後、M&Aによる中国企業等の取得により、事業の拡大はもちろん、より高度な技術・サービスの提供に努めてきました（詳細は、P55「沿革」を参照）。

BUSINESS MODEL

お客様ニーズに対応した最適な開発手法でベストなサービスを提供

提供するソリューション

お客様のニーズに最後までお応えするという目標達成に向けた文化の共有、そして全てのステージにおける開発手法の統一など、各開発工程における最適な分業システムを実現することで、トータルコストの優位性を確保し、高品質かつ高度な情報サービスを実現しています。

当社は、金融業界をはじめ多くの業種においてシステム構築に携わり、その業務経験を通じて、高い技術とそのノウハウを蓄積してきました。

当社の開発するシステムは、金融機関向けのインターネットバンキング等の金融戦略支援システム、流通・小売向けに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、情報サービス向けの各種業務パッケージソフト開発など、システムダウンが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などです。

これらのシステム構築には、高い信頼性と耐障害性、

高トランザクションの処理能力とともに、機能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です。当社は、40年以上にわたって蓄積してきた技術、知見、ノウハウ、そして人材を駆使して、お客様に最適なソリューションを提供しています。

■ 業種別ソリューション

業種	特徴
金融	<p><銀行> 勘定系から情報系まで、またレガシーシステムからオープンシステムまで、当社が最も得意とする業種の一つです。特に融資、外為、営業店端末、インターネットバンキング、決済系の実績が豊富です。</p> <p><生保・損保> 生保（新契約、収納、支払等）、損保（商品、代理店システム、保険料等）の業務において、上流工程から下流工程まで豊富な実績があります。</p> <p><証券> 当社は、社内情報系管理システム（銘柄、顧客管理等）、資産運用、コンサルティングツール等を得意としており、大手証券会社様や証券系システム会社様でのシステム開発実績があります。</p>
流通・小売	百貨店、コンビニエンスストア、アパレル等、流通業の各種システム（受発注、マーチャダイジング、在庫倉庫管理、物流、e-コマース(BtoC)、購買(BtoB)、顧客管理)等、当社が最も得意とする業種の一つです。
医療	高度な情報処理技術・医療知識を必要とする大規模病院の院内システム運用支援、各種院内システムの開発経験を活かしたシステム開発も当社の得意とする業種の一つです。
情報通信	機器から測定されたさまざまなデータに対するアプリケーション開発まで幅広く対応しており、MtoM機器との送受信を制御・管理するシステムの構築実績があります。
公共事業	マイナンバー、社会保障に関するシステム構築に加え、多くの入札案件の実績があります。豊富な経験を活かし、高品質なサービスを提供します。

柔軟な開発

日本と中国が各開発工程においてそれぞれの強みを活かした最適な分業システムを実現することで、高い技術力と高品質なサービスを提供しています。また、お客様のご要望にお応えし、オンサイト開発、請負開発、オフショ

ア開発など、常に最適な開発方法でベストなサービスを実現しています。なお当社のオフショア開発は、高い品質で長年業界から評価を受けています。当社独自の開発の仕組みを、次項にて解説いたします。

■ 当社が手掛ける開発方法



Our Business

OFFSHORE DEVELOPMENT

当社独自のオフショア開発

当社では、お客様に独自のサービスを提供するオフショア開発を推進しています。創業時より、システム開発企業として高い技術力をコストパフォーマンスの優れたサービスとして提供する為の独自の工夫として、早い段階から中国拠点を設立、さらに合肥市、南京市のグループ企業（現在はパートナー企業）とも連携し、日本と中国で各開発工程における最適な分業体制のノウハウを積み上げ、多くの実績を上げてきました。

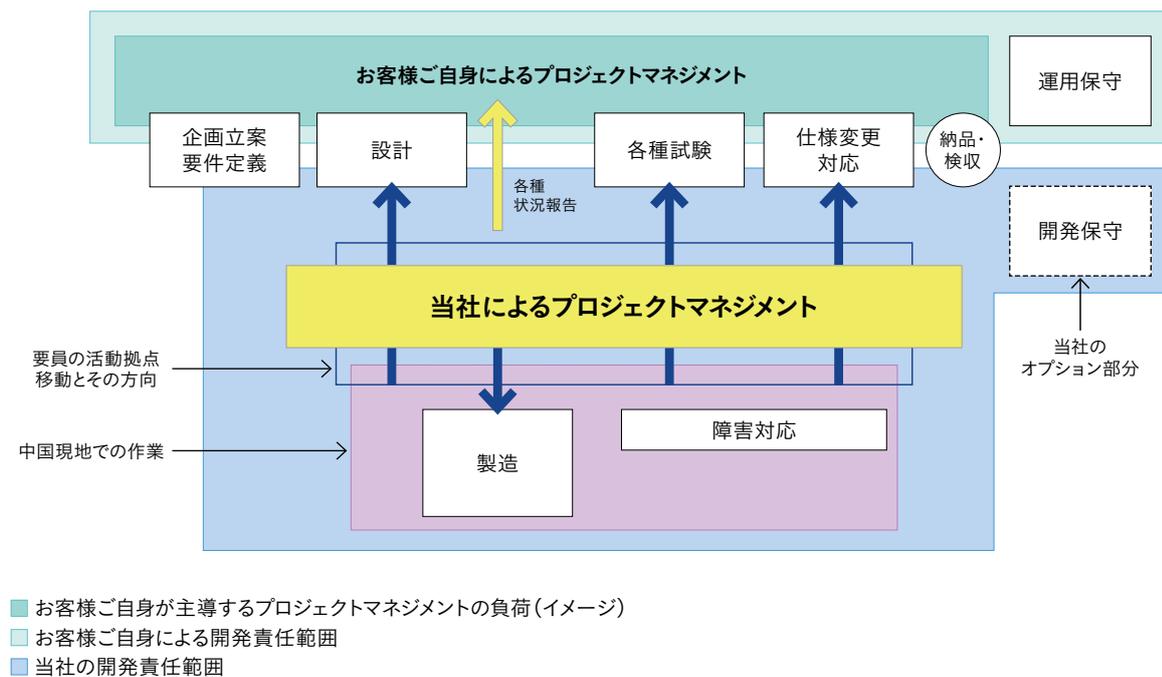
当社のオフショア開発は、その動員力の高さによって案件ごとに柔軟に最適な体制をお客様へ提供することができます。当社のパートナー企業は、日本企業向けシステム開発の経験豊富な人材と、CMMI5レベル*の管理体制に沿った開発プロセスを共有する技術者を安定的に

活用できる能力を有しています。当社とこれらパートナー企業との連携により、プロジェクトの期間やボリュームなどさまざまなニーズに柔軟に対応し、お客様にとってトータルコストに優れた高品質かつ高度な情報サービスを提供しています。

お客様は、オフショア開発、ラボ契約（体制確保）など多様なオフショア開発形態で当社のパートナー企業を活用することができますが、なにより当社のオフショア開発は、「お客様に直接お任せ」ではなく、当社技術者が渡中するなど、直接、コントロールして品質、納期を確実なものとする事で、高い評価をいただいています。

※ CMMIとは能力成熟度モデルの一つであり、システム開発を行う組織がプロセス改善を行うための国際的なガイドライン。レベル5はその最高位です。

■ 当社独自のオフショア開発の仕組み



当社技術者が渡中するなどして、当社が責任もってプロジェクトをマネジメントします。中国の製造環境を直接コントロールすることで、品質、納期が確実なものとなっています。

■ 当社のオフショアの開発



Our Business

BUSINESS AREA

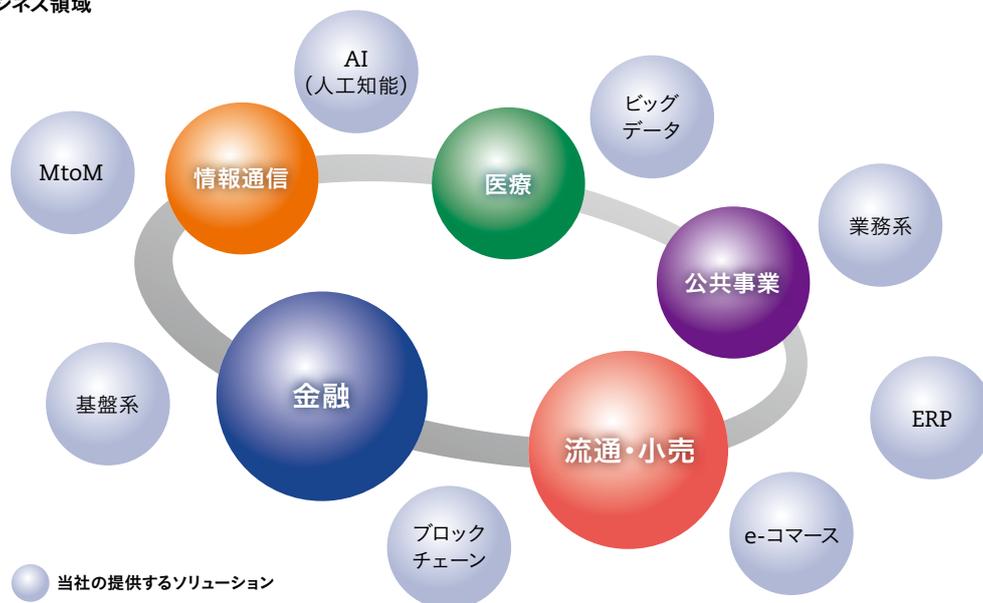
多様な業態・分野で発揮される システム構築力

当社は、以下のように多様な業種業態のお客様に高度なソリューションを提供しています。

高い技術力と40年以上にわたるシステム開発の実績を

有し、コンサルテーションから設計、構築、運用、保守まで一貫したフルライフサイクルサービスや、ネットワーク、データベースなどの基盤構築などを手掛けています。

■ 当社のビジネス領域



HUMAN RESOURCES

個性を活かす人材育成

当社の技術者は、お客様のビジネスや開発手法を自ら学ぶことで、マニュアルでは継承できない知識とノウハウを身に付けており、この人材が当社の強みを支える基盤となっています。属人的な知見・知識を社内でも共有、継承し、真の企業資産とするために、実際のプロジェクトに適

合し、実情にあった勉強会を現場で随時開催したり、プロジェクトの完了後にその経緯を各部会で共有しています。さらには事業部門を横断して研修会を開くなど、きわめて実践的な人材育成に取り組んでいます。

GROWTH STRATEGY

長年におよぶ金融に対する知見と ノウハウが成長を支える

当社は、これまで主に金融機関のシステム開発において多くの実績を上げてきました。創業時から、順次ビジネスを拡大してきた過程で、金融業界のハードウェアやインフラに対する深い知見を蓄積し、システム開発における貴重な資産を形成しています。この数十年の金融システムの成長とともに育った技術者がいるのです。

創業以来、技術力に磨きをかけるとともに、金融業界に対する知識・ノウハウを身に着けることで、品質に絶対の自信を有しており、お客様からも高い信頼を獲得しています。

現在、情報技術 (IT) を駆使して新たな金融サービスを生み出す革新技術「フィンテック」が注目されています。フィンテックは、当社が長年携わってきた金融機関向けの業務や非金融部門の物流業界などにも活用できる、当社の技術と非常に親和性の高い分野です。

最新のテクノロジーをシステム開発に積極的に取り入れることにより、世のなかに新しい金融サービスを提供し、人々の暮らしをより豊かにしていきたいと考えています。

PHILOSOPHY

お客様に寄り添ったビジネスの推進

当社は経営理念である「CAICAは、社員一人ひとりの個性を尊重し、技術・経験等あらゆる英知を結集して、お客様に満足度の高いサービスを提供することにより、人々の豊かな生活に貢献します。」に掲げられているとおり、高度な技術力とノウハウ、独自のサービスによる事業を展開しています。そして、なによりお客様に寄り添ったビジネスを推進することを事業の根幹におき、これまでも持ち前の技術力と最後までお客様のご要望にお応えしていく精神で、お客様の高い信頼と支持を得て、今日に至っています。

今後、システム開発あるいはIT業界は、ますます変化の度合いを加速させていきます。IoT、ブロックチェーン、フィンテック、AI (人工知能)、ビッグデータなどの技術の登場は、ビジネスの在り方を大きく変える可能性を持っており、システムやツールに対する考え方の転換が必要になっています。このような時代の進歩のなかにあって、お客様と一緒にシステムを構築すると同時に、ソリューション・サービスの提供を模索し、当社は、お客様のニーズにお応えするとともに、ITを通じて広く社会に貢献していきたいと考えています。

特集1

金融業界に革命を
呼びこむ？

フィンテックの 大いなる

当社は今後の業績拡大のために、フィンテック関連ビジネスにおける開発を戦略的注力領域として掲げております。「COOメッセージ」(P14)、「特集2 当社の未来への取り組み」(P18)にて詳しく解説いたします。まずは、当社がマーケットリーダーになることを目指している「フィンテック分野」とはどのような市場なのか、簡単にご説明いたします。

フィンテックとは

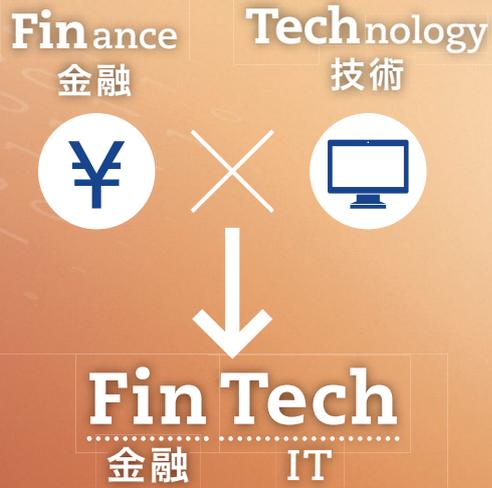
金融を意味する「Finance(ファイナンス)」と、技術を意味する「Technology(テクノロジー)」を組み合わせた造語が「FinTech(フィンテック)」です。米国ではすでに2003年ごろからこの言葉は使われていましたが、日本では2014年ごろから新聞や雑誌、テレビなどのマスコミで頻繁に目にするようになりました。

この言葉が意味するところは広範囲にわたります。あえて簡単に表現すると、「ICT(情報通信技術)を使った、利便性・効率性が高い、これまでにない金融サービス」ということができるでしょう。

よりわかりやすくするために、フィンテックに括られるさまざまなサービスを列挙してみましょう。

すでに一般化しつつあるフィンテックのサービスの代表例は「モバイル決済」です。従来であれば、店舗にクレジットカード決済端末がなければ電子決済は不可能でした。しかし、近年スマートフォンで決済が可能な「ApplePay®」や、スマートフォンに専用の機器を取り付けてクレジットカード決済を行う「Square®」を使えば、簡単に決済できるようになりました。

近年、急速に普及している「Zaim®」「Money Forward®」といったクラウド型家計簿も身近なフィンテックの一つです。従来の家計簿のようにレシートを集める必要はなく、銀行や証券会社、クレジットカード会社のネット明細や電子マネーの利用履歴などから、自動で家計簿を付けてく



可能性

個人向けの融資を行うサービスや、AI(人工知能)を使って資産運用を指南するサービス、複数のクレジットカード・ポイントカードを専用のカード型デバイスに統合するサービスなどが登場しています。

当社では、親会社の株式会社フィスコと共同で、人工知能を使った株価予測システムの開発に取り組んでいます。これもフィンテックのサービスの一つです。

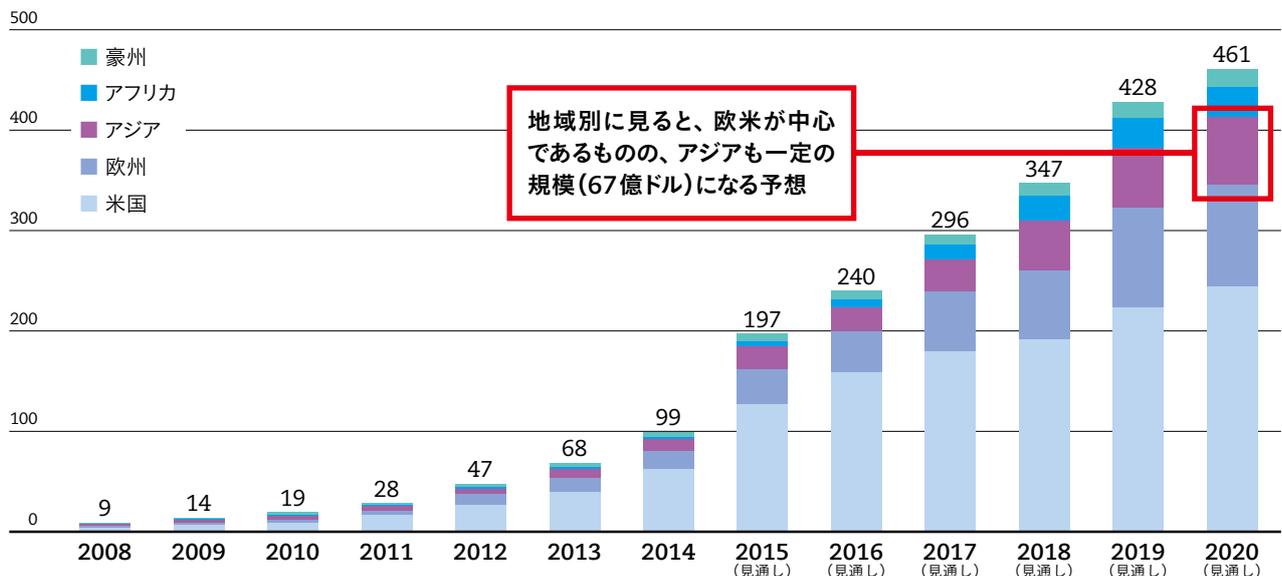
日本でもフィンテック関連ビジネスへの投資額は年々増えています。しかし、大手コンサルティング会社のアクセンチュア株式会社によると、2015年の日本のフィンテック関連企業への投資はわずか6,500万ドル(約65億円)でした。1位の米国(122.1億ドル)、2位の中国(19.7億ドル)、3位のインド(16.5億ドル)に比べると、大きな差がついていますが、このことは、日本のフィンテック市場に大きな伸び代があることの裏付けでもあります。

れ、資産管理もできるようになっています。

フィンテック先進国である米国では、顧客データ分析を駆使し、インターネットだけで住宅ローンや中小企業向け・

■ フィンテック関連ビジネスへの投資額 (単位: 億ドル)

- ・グローバルでのフィンテック投資額は、その将来性に対する期待感から欧米を中心に急増している。
- ・2020年には2014年(99億ドル)の4.6倍(461億ドル)に増加する予測。



出典: Market Research.com "Five Banking Innovations From Five Continents: USA, Europe, Asia, Africa, Australia" February 2015

特集1：フィンテックの大いなる可能性

■ 日本におけるフィンテックの広がり

資金調達・融資		資産管理		決済・送金	
住宅ローン	オンラインで住宅ローンを提供	PFM (パーソナル・ファイナンス・マネジメント)	銀行やクレジットカードの口座情報を一元的に管理し、分析結果なども提供	モバイルウォレット	モバイル端末にカード情報を取りこんで店舗決済を可能にする
学資ローン	オンラインで学資ローンを提供	キャッシュ・マネジメント	銀行やクレジットカードの口座の出入金状況を管理	プリペイド・デビット	プリペイドカードに保存されたカード利用状況をアプリなどで管理
P2P レンディング	資金の借り手と貸し手を結び付けるプラットフォームを提供	経費・給与 管理	クラウドを活用した経費・給与管理システム	P2P送金	資金の借り手と貸し手を結び付けるプラットフォームを提供
運転資金 融資	オンラインで運転資金を融資	会計 サービス	クラウドを活用した会計サービスで、仕訳や分析を自動で行う	海外送金	アプリやウェブを通じた海外送金サービス
クラウド ファンディング	不特定多数の人からサイトなどを通じて資金を集めることを仲介	仮想通貨		モバイル POS	タブレットやスマホを使ったPOSシステム
資金運用				仮想通貨	ネット上などでの決済手段となるが国家の価値保障を持たない通貨
ロボ アドバイザー	AI(人工知能)などを利用して顧客の資産運用を自動で行う	ブロック チェーン	分散型台帳・分散型ネットワーク。データをネットワーク参加者全員で共有するシステム	請求書支払	クラウドベースでの自動請求書支払サービス

これまで大手の金融機関などが提供してきた金融サービスの代替となるサービスを、フィンテックがより安価なシステムで提供できると期待されている。

※『FISCO株・企業報 Jマネー 2016年秋冬号「フィンテックと通貨革命」』(実業之日本社刊)を参考に作成。

ブロックチェーンとは

フィンテックを躍進させると期待されている技術に、当社も注目しているブロックチェーンがあります。

ブロックチェーンの最大の特徴は、ネットワーク上にあるパソコンなどの端末を直接接続するP2P(ピア・トゥー・ピア)でデータを送受信し、相互に監視することで信憑性のあるやり取りが行えるネットワークを構築する点にあります。

従来のような中央管理型のデータベースでデータを一括管理するのではなく、それぞれが持つパソコンなどの端末に

同じ記録を同期させ分散して管理するため、「分散型ネットワークシステム」または「分散型台帳技術」とも呼ばれます。

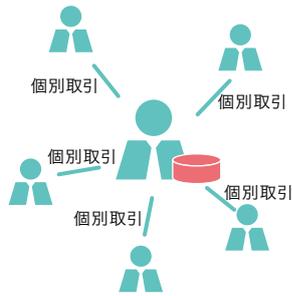
ブロックチェーンは、そもそも仮想通貨のシステムを支える基幹技術ですが、他のさまざまな分野への応用が可能であると注目されています。これからは通貨だけでなく、株や債券、美術品、住民票情報など、あらゆる情報・資産をオンラインで管理することができるようになるでしょう。

銀行、証券会社等の多くの金融機関向けシステム開発を通じて、そのシステムインフラに精通している当社にとって、既存金融機関から派生するフィンテックへのニーズは、大きなビジネスチャンスなのです。

■ 中央管理型データベースとブロックチェーンによるデータベース

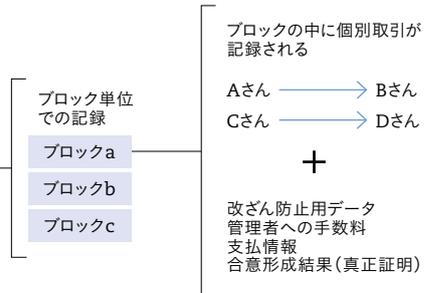
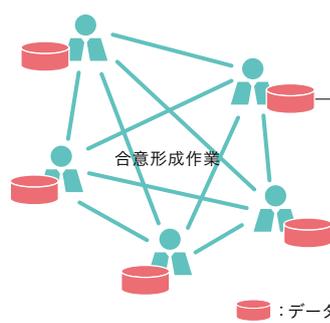
中央管理型データベース

個別取引が直接データベースに記録される

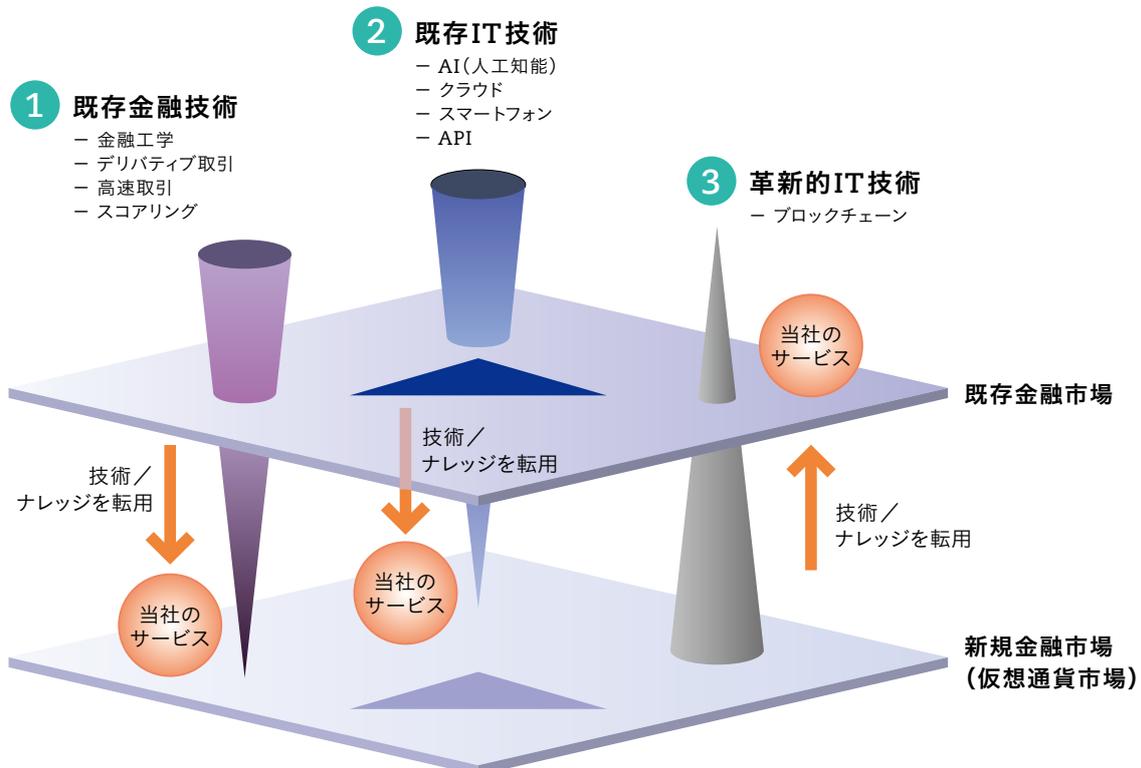


ブロックチェーン

取引がブロック単位で記録される



■ 当社の既存金融分野から派生するフィンテック分野の新サービス領域



既存金融市場と新規金融市場の双方向間で技術流入が始まり、今後加速していく。
システムインテグレーターとして当社がサービス提供できる領域は幅広い。

特集1：フィンテックの大いなる可能性

プライベート ブロックチェーンとは

プライベートブロックチェーンとは、全世界の人が自由に誰でもそのデータを閲覧できるパブリックブロックチェーンとは異なり、閲覧者を制限することで、素早く、より低コストでブロックチェーンを使ったネットワークを構築できる技術です。

2016年5月、当社はプライベートブロックチェーン構築プラットフォーム「mijin®」を開発したテックビューロ株式会社と資本業務提携を結びました。このプライベートブロックチェーンと当社が得意とする金融分野でのシステム開発力を組み合わせることで、今後、新たな商品・サービスの開発を行っていく予定です。

ブロックチェーンを使った 当社のサービス

当社では、ブロックチェーン技術を使った企業トークン「CAICAコイン」を発行するなど、すでにブロックチェーン技術を使ったチャレンジを始めていますが、この技術は必ずしも金融業界だけに限定されたものではありません。その汎用性は高いため、当社が強みをもつ金融業界以外にもプレゼンスを高めていく方針です。

すでにアメリカでは、AI(人工知能)を使った融資サービスや資産運用アドバイスサービスが始まっていますが、当社でもAIに注目し、研究・開発に注力しています。先に述べたとおり、親会社のフィスコとともにAIを使った株価予測システムの開発に着手していますが、今後はグループ会社と協力しながら、フィンテック技術を応用した新たなサービスを展開していく予定です。

日本でフィンテックが本格化を迎えるのはこれからです。当社にとって、これまでにない大きなチャンスが広がっています。そのチャンスをつかむため、全社を挙げてフィンテック関連事業の強化を進めていきます。

金融分野以外での ブロックチェーンの応用例

ブロックチェーン技術が応用され成功した例に、エストニアの取り組みが挙げられます。エストニアは、国民に対し、「イー・エストニア(e-estonia)」というICチップ内蔵のIDカードを発行し、このカードがあれば、銀行手続き、納税、選挙での投票、事業設立の手続きなどができるようになりました。さらに滞在許可を持たない外国人がエストニアで簡単にビジネスを始められるように、ヴァーチャルにエストニアの住人として登録できる「e-Residency(電子居住)」という制度も始まっています。こうしたことを可能にしているのもブロックチェーンの技術です。従来の概念では考えられないこういった「電子政府」の取り組みは、世界から注目を浴びています。このような動きは今後ますます広がるでしょう。現時点では想像できないさまざまな用途にブロックチェーン技術が広がっていくことは間違いありません。



GROWTH STRATEGIES

〈CAICAの成長戦略〉

- 14 COOメッセージ
- 17 中期経営計画
- 18 特集2 当社の未来への取り組み
- 22 Business Outline
 - 22 第一事業本部
 - 24 第二事業本部
 - 26 第三事業本部

COOメッセージ



フィンテック関連事業を 急成長させ、5年後に 売上高300億円を目指す 新生CAICAの成長戦略

COO
代表取締役社長
にゅう いゅう
牛 雨

■ 新たな成長に向けた攻めのステージへ

東京証券取引所からの特設注意市場銘柄の指定／解除や、フィスコ／ネクスグループ傘下入り、SJIからCAICAへの社名変更など、2015年来、当社の環境は大きく変化しました。こうしたなかで、変化を好機に変えるべく、財務の健全化、金融機関との取引正常化、内部管理体制の再構築など、さまざまな改革に取り組んでまいりました。その結果、特設注意市場銘柄の指定解除となり、当社は再生から成長へと舵を切ることができるようになりました。

2016年10月に発表した中期経営計画では、「新たな成長に向けた攻めのステージへ」をスローガンに掲げています。これは新しく生まれ変わった当社の決意表明でもあります。これまで培った「高い技術力」や「お客様からの信頼」を大切にす一方、“攻めの姿勢”で2021年10月期に売上高300億円、うち120億円は「フィンテック関連ビジネス」の売上とすることとしました。この目標を達成するために、既存事業を堅持しながら、業績拡大に向けて「フィンテック関連ビジネス」という新たなフィールドでチャレンジしてまいります。またシステムインテグレーター企業としてのさらなる成長を目指し、積極的にM&Aを行う方針です。

■ フィンテック関連ビジネスの柱となる 「ブロックチェーン」と「AI(人工知能)」

IT業界ではこれまでも、ビッグデータ、クラウド、IoTといった新しいキーワードが生まれると、それに伴いシステムに対する要求も変わってきました。こうした時代の流れを素早くキャッチアップするため、当社ではイノベーションセンターを設立し、有望な新規事業を模索してきました。

その結果、ブロックチェーン、AI(人工知能)を中核技術としたフィンテック分野が、当社の新たな成長の柱として最も有望であるという結論に至りました(フィンテックについては、P8「特集1 フィンテックの大きい可能性」を参照)。

ブロックチェーンは金融業界において、1990年代初頭のインターネットの誕生・普及に匹敵するレベルでの技術革新であり、大きな需要が見込まれています。この分野でパイオニアになるべく、2016年2月には「フィンテック戦略室」を新設し、同年5月にはテックビューロ株式会社と協業し、プライベートブロックチェーンを構築するためのプラットフォーム「mijin®」を活用したシステム開発ビジネスを進めるなど、次なる成長のステージで当社が最大限の力を発揮すべく、すでに動き始めています。当社は、ブロックチェーン、AI、仮想通貨といった、フィンテックを支える技術をシステムに実装するノウハウを有しております。

ブロックチェーンは、仮想通貨などのパブリックな用途以外に、クラウド上や自社データセンター内、企業内や企業間といったような、よりクローズドな空間で応用することも可能です。それがプライベートブロックチェーンです。

テックビューロは、このプライベートブロックチェーンを構築するプラットフォームを開発しています。今後は同社との協業により、さまざま分野でプライベートブロックチェーン技術を導入していく方針です。

そして、ブロックチェーンとともに、当社が注目するのがAIです。現在、フィスコと共同で、AI技術を用いた「フィスコAI(人工知能) 株価自動予測システム」を開発しており、将来的には一般投資家への公開も予定しています。

このような親会社グループとの連携強化でシナジーを高めつつ、金融システム開発の豊富な経験を持つ大きなアドバンテージを活かしながら、フィンテック分野におけるプレゼンスを高めてまいります。

親会社グループとの連携強化でシナジーを高め、金融システム開発の豊富な経験を持つ大きなアドバンテージを活かし、フィンテック分野におけるプレゼンスを高めてまいります。



COOメッセージ

「攻め」のソリューション営業で成長をドライブする

新しい収益源としてフィンテック関連ビジネスに注力しますが、もちろん従来からの金融システム開発を中心とする既存事業にも引き続き力を入れてまいります。これまではお客様からのオーダーを受け、そのニーズを満たすシステムを構築、保守するビジネスが中心でしたが、今後は当社から積極的に企画提案していく「攻め」のソリューション営業も積極的に行っていく方針です。

また、これまで得意としてきた金融機関向けのシステム開発だけでなく、そこで培った技術力や工程管理のノウハウを活かし、非金融業界に対する営業活動も強化していきます。

こうした既存ビジネスとフィンテック関連ビジネスでの取り組みが相互にシナジーを生み、常に新しいサービス・商品を求めるお客様のニーズに応えることになるとともに、当社に対する信頼をより高めていくことにつながると考えています。

足もとの2017年10月期、2018年10月期での堅実な実績を実現し、3年後に売上高120億円、5年後に売上高300億円(うちフィンテック関連の売上高120億円)を目指してまいります。

フィンテックの未来は想像できないくらい広がっていくでしょう。今見えているのはほんの一部に過ぎません。大きな可能性を秘めているからこそ、そのときに備えた準備を着々と進めているところです。

掲げた目標のハードルは決して低くはありませんが、かつての輝きを取り戻すべく、次なる成長ステージへの移行を急ピッチで推進してまいります。

ステークホルダーの皆様には、今後も変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。


 今後は当社から積極的に企画提案
 していく「攻め」のソリューション営業
 も積極的に行っていく方針です。
 



中期経営計画

「新たな成長に向けた攻めのステージへ」

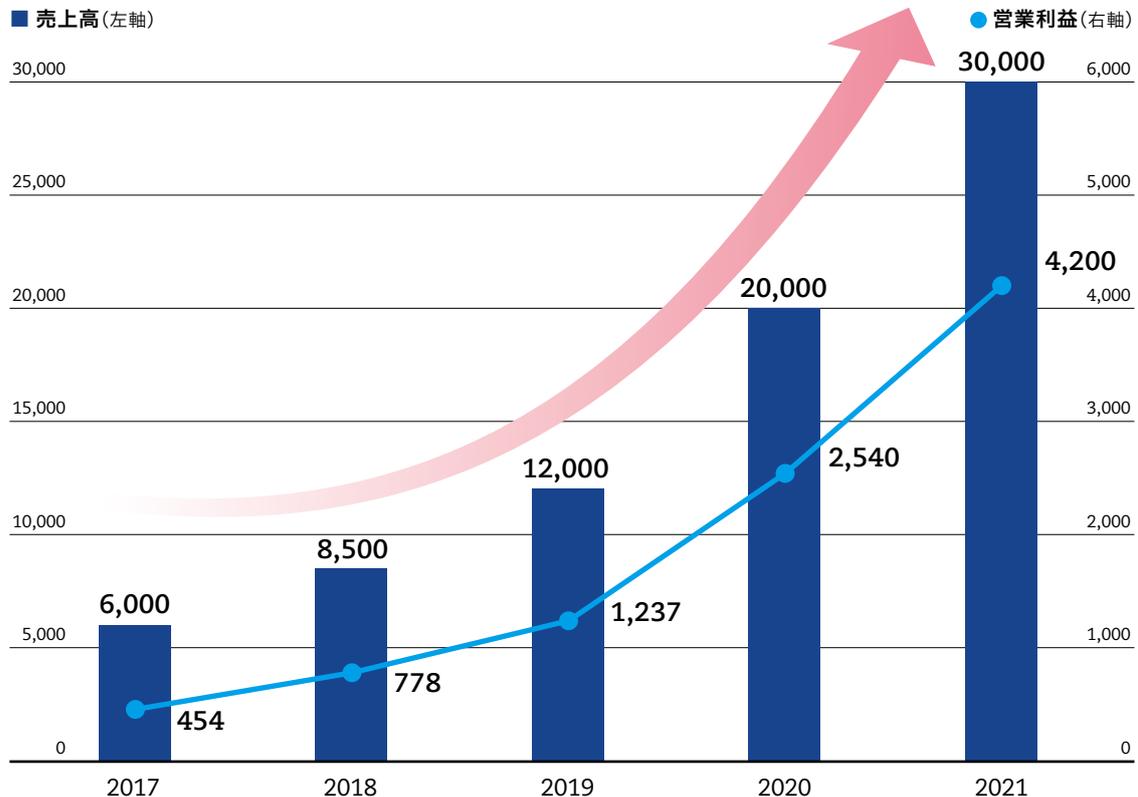
2017年10月期を初年度とする5カ年の中期経営計画では以下の5つの柱を重点戦略とし、2021年10月期に売上高300億円とし、うち120億円は新規事業である「フィンテック関連ビジネス」からの売上をすることを計画しています。



事業計画数値目標 (単位: 百万円)

(2017年10月期～2021年10月期の5カ年)

※ 数値は、金融系を中心とした現在のシステム開発ビジネスと新たに開始したフィンテック関連ビジネスの合計目標金額を示しています。
また、2021年10月期の売上高300億円のうち120億円はフィンテック関連ビジネスでの売上を目標としています。



(2016年10月発表)

特集2

無限の可能性を秘めたフィンテック分野

当社の未来への取り組み

当社は2016年10月に発表した中期経営計画で、急激な市場拡大が見込まれるフィンテック分野を成長戦略の柱として強化していく方針を打ち出しました。ここでは、フィンテック分野で進めている当社の取り組みについてご説明します。

フィンテック分野強化のため 「フィンテック戦略室」、「先端技術研究所」を設置

当社は、フィンテック分野に対して、幅広い観点から新しい切り口や活用法などを見出していく取り組みを行っています。

新技術の開発、社内の技術支援を目的とした「イノベーションセンター」を設立し、ビッグデータ、クラウドといった、その時代を象徴する最新技術についての研究・技術開発を行ってきました。その後、「イノベーションセンター」を前身とした「フィンテック戦略室」を設置、その「フィンテック戦略室」傘下の組織として「先端技術研究所」を設置しました。

「フィンテック戦略室」では、これまで蓄積してきた金融システム構築ノウハウと最新技術を融合することで、新たな金融サービスを創造してまいります。また非金融分野においても、革新的なサービスを生み出してまいります。

また、「フィンテック戦略室」のメンバーが講師となり、最

新技術の動向などを技術者や営業担当などにレクチャーする場を設けたり、フィンテック関連の営業活動を技術・知識の側面からサポートするなど、フィンテック分野における社内のハブ的な役割を果たしています。

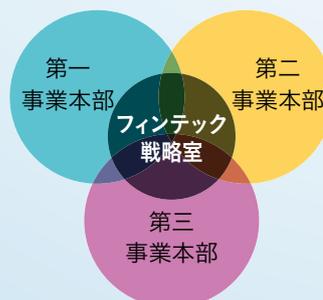
一方、「先端技術研究所」では、社内プロジェクトの技術支援や、将来の成長への布石となるブロックチェーン、AI（人工知能）、クラウド、ビッグデータなどの最新技術に関する調査・研究、新たなプラットフォームやオープンソースなどの開発技術の調査・研究を行うほか、国内外の研究機関などとの共同研究も行います。AI分野では米国と並び中国が世界トップクラスにあるといわれていますが、当社は長年培ってきた中国とのパイプを活かし、中国の研究機関と提携して研究結果を共有するといった試みがすでに始まっています。



「フィンテック戦略室」の室長を務めるCOO 代表取締役社長 牛 雨

■「フィンテック戦略室」のミッション

- 最新技術のリサーチ
- 技術の研鑽
- 社内教育
- 営業活動支援



ブロックチェーンの重要性をいち早く予見していた当社では、国内にブロックチェーンの技術者が少数しかいなかったころから、社内技術者によるブロックチェーンの講習会を行ってきました。こうした取り組みを可能にしたのは、言うまでもなく当社の優秀な技術者の存在です。その現状に満足せず、当社が発起メンバーとして参画するブロックチェーン推進協会 (BCCC) が、体系的なブロックチェーン教育の場として開校した「ブロックチェーン大学校」で社員を受講させるなど、さらなる技術者のレベルアップを図っています。



「フィンテック戦略室」所属のエンジニア 王海東

「フィンテック戦略室」の挑戦

当社では「フィンテック戦略室」を開設以来、フィンテック分野に向けてさまざまな施策を行ってきました。ブロックチェーンに親和性が高い金融業界や流通業界に精通する当社の経験・知見を活かしつつ、親会社であるフィスコ、資

本業務提携を行うテックビューロとの連携を高めながら、お客様のニーズに合わせたフィンテックサービス・ソリューションを提供する動きを加速させていきます。

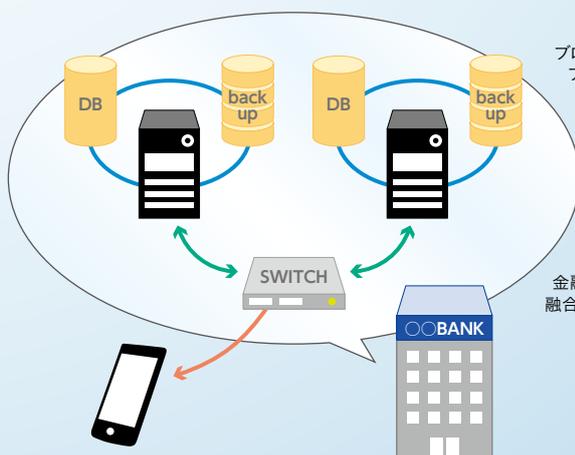
テックビューロとの協業によるブロックチェーン実証実験のサポート開始

ブロックチェーン技術「mijin®」*を提供するテックビューロとアライアンスを組み、ブロックチェーン技術を用いた実証実験のサポートサービスの請負ビジネスおよび「mijin®」によるシステム構築について業務提携しています。

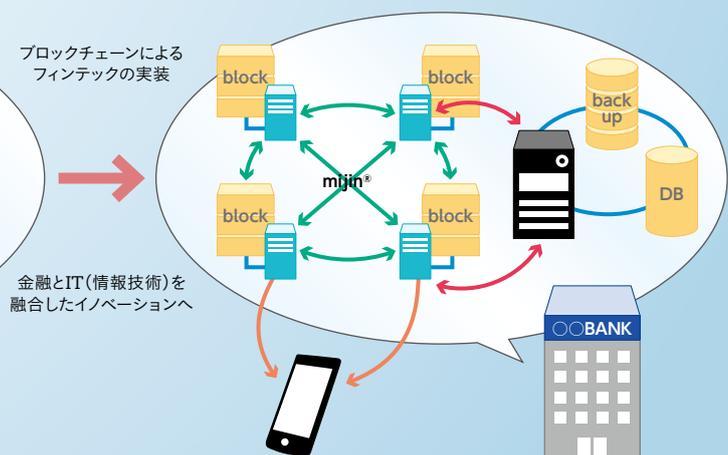
既に大手製造業をはじめ、さまざまな業種からブロックチェーンの実証実験のサポートサービスを受託するなど、着実に実績を積み上げています。

*「mijin®」は、クラウド上や自社データセンター内に、企業内や企業間で利用可能なプライベートブロックチェーン環境を構築できるプラットフォームです。

■ 旧来のデータベースによる銀行・金融系システム



■ 「mijin®」+データベースによる銀行・金融系システム

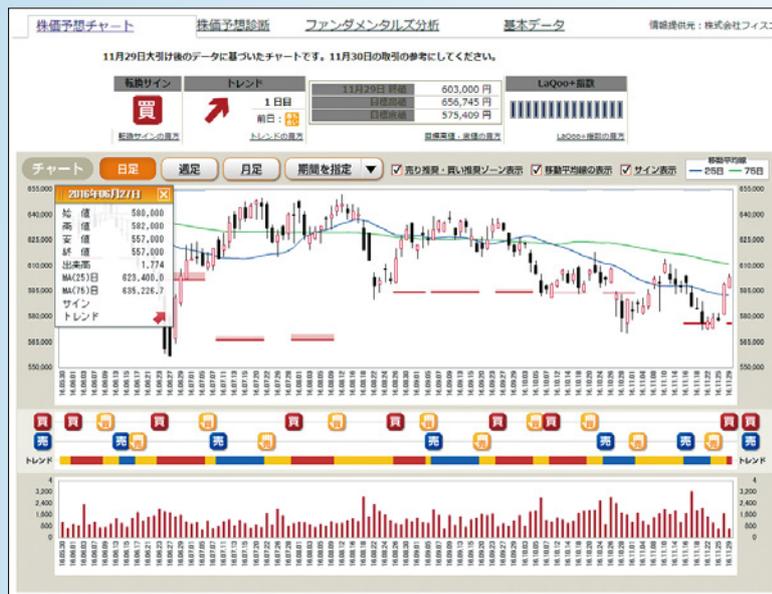


特集2：当社の未来への取り組み

「フィスコAI(人工知能)株価自動予測システム」の開発を開始

これまで、アナリストによる地道な作業や単一アルゴリズムによって行っていた株価予想に対し、当社は、新時代に相応しいAI(人工知能)を備えた学習型自動予測システムの構築を目指しています。開発にあたっては、株価調査や

金融商品の売買といった金融市場に精通し、また株価自動予測システムを手掛けアルゴリズムトレード分野での知見を有するフィスコと連携しています。



フィスコ仮想通貨取引所のビットコイントレーディングシステムを開発・リリース

フィスコとフィスコ仮想通貨取引所が提供する、ビットコインを対象とするデリバティブトレーディングシステムは、複数の仮想通貨取引所の価格差をチェックすることで自動的に利益を獲得することを目指すシステムであり、当社が開発を行いました。このシステムにより、仮想通貨市場の流動性創造と同時に効率的な価格形成を促進することが期待されています。

また、当社は今後、フィスコ仮想通貨取引所において、BtoC向けのビットコイン決済の提供にかかるシステム開発なども手掛けることを目指してまいります。

テックビューロが提供を開始する「Zaica®」のインテグレーションパートナーとして協業

「Zaica®」とは、仮想通貨やトークンといったようなブロックチェーン上でのアセット発行を支援するテックビューロのブロックチェーン関連サービスです。「Zaica®」によって、企業はいわゆる仮想通貨のほか、電子トレカ、ポイント、投票券、チケットなどをトークンとしてブロックチェー

ン上で発行し、それと同時に仮想通貨取引所「Zaif®」における取引を提供することが可能となります。当社はテックビューロのインテグレーションパートナーとして、企業のトークン導入をテックビューロと支援いたします。

飲食店やECサイトで、ビットコイン等で決済できるシステムを提供

飲食店舗展開の他、飲食企業向けプラットフォームの構築並びに他社へのプラットフォーム提供を行っている外食企業「株式会社きちり」の実店舗をはじめ、国内最大級のネットショップ構築サービス「株式会社Eストアー」、エスニックファッションやエスニック雑貨の輸入販売を手掛け

ている「株式会社チチカカ」、出版社である「株式会社実業之日本社」、旅行代理店「イー・旅ネット・ドット・コム株式会社」などのECサイトにて、それぞれビットコイン決済に関する連携・提供を図っています。

自社トークン「CAICAコイン」の配布

当社はこのたび、当社の株主の皆様へ、仮想通貨を実体験していただくきっかけとなるよう、自社トークン「CAICAコイン」の配布を企画いたしました。

ブロックチェーン技術は、「改ざんを防止できる」「資産の無断移動を防止できる」「透明性を確保できる」といった特長を持っており、適用範囲は極めて広く、その利活用については無限の可能性が広がります。毎日のように、新聞やテレビなどで報道されている一方、当社の株主の皆様か

ら、「分かりづらい」「もっと分かりやすく説明して欲しい」という声もまた多くありました。株主の皆様へ、当社が戦略的注力領域として位置付け、特に注力している「ブロックチェーン」について、より深くご理解いただくために、当社の自社トークン「CAICAコイン」を配布することで、仮想通貨とはどういったものなのかをご理解いただくための一助となることを期待しています。

フィンテックをはじめとする、Xテック時代の到来に向けさらなる前進を続ける

金融業界においてはフィンテック時代が到来し、ブロックチェーンによって中央集権的な組織・機能がなくなり、AI（人工知能）が人間を代替するようなパラダイムチェンジが起こりつつあります。医療、流通などのさまざまな業界においても、新しいIT技術をコアとしたXテックが今までにない価値や仕組みによるイノベーションを到来させようとしており、当社にとって大きなチャンスが広がっています。

この成果を確実に手にするため、当社はこれまでご説明したとおり体制を強化してきました。今後は、お客様のニーズに応じてカスタマイズしたサービス・ソリューションを提供するための研究・開発と同時に、営業体制もさらに強化し、お客様にフィンテックを活用したこれまでにない企画提案を行うことで受注につなげ、2021年10月期に、この分野で売上高120億円を目指す方針です。

Business Outline

第一
事業本部

第一事業本部



第一事業本部 本部長 **鈴木 伸**

サービス概要

第一事業本部は、金融、特に銀行系の各システムを中心に事業を展開しています。銀行の主要業務である預金、融資、為替などの勘定系システムを銀行に向けて開発しています。また、情報系システムや、営業店、ATM、TV窓口などのチャネル系システムの開発にも取り組んでいます。さらに、各企業が発行するポイントカードのシステム開発にも取り組むなど、その領域を拡大しつつあります。

■ 事業の中核を形成する金融分野

当社は、歴史的に金融システムに強い背景を持っておりませんが、なかでも当本部は金融システムを最も多く手掛け、事業の中核を形成しています。40年間、一貫して銀行の勘定系を中心とした基幹系システムに携わり、知見・ノウハウを蓄積してきました。開発においては、長年の実績を活かして、過去の10年を振り返りながら次の10年を見据え、常に安定的かつ先進的なシステム開発を進めています。

2016年10月期も、当本部の総力を挙げてメガバンクの新しいシステム開発案件を受注、当該銀行においては初のプロジェクトとなりました。現在は銀行系主体の事業構成ですが、今後は他領域への拡大も図っていきます。すでに保険やポイントシステムを手掛けていますが、金融、非金融の垣根がなくなってきた流れを受け、金融業界以外への展開を図る考えです。当本部売上高の大部分を金融システムが占めていますが、公共分野のシステムを当本部の売上高の1割に引き上げるなど、ポートフォリオの再編を進めています。もちろん、当本部全体の売上規模は拡大する前提です。

公共分野では、マイナンバー関連を中心に対応していきます。マイナンバーは、税・社会保障関連にて活用されますが、金融システムや医療分野のシステムなどにも順次適用されていく重要な制度です。ここでマイナンバーに関するノウハウを培い、従来からの強みである金融分野にも活かしていきたいと考えています。

Column

—私が考えるCAICAの強み—

また、東京オリンピック・パラリンピックに向けて企業のIT投資意欲が回復してきており、従来、当社が手掛けてこなかった分野においても技術の蓄積を図る計画です。さらにお客様については、エンドユーザー企業との取引を拡大するとともに、引き続き、大手システムインテグレーターとの取引拡大を目指していきます。近年、仮想通貨やフィンテックが注目を浴びていますが、これは金融と他の業界との垣根を取り払い、業界に活力をもたらすと想定しており、当本部でも実業としてフィンテックに取り組むことで付加価値を高め、新たな強みとしていく考えです。

■ お客様とともに悩み、 協働すること

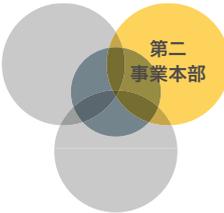
当本部の課題として、営業力強化と人材育成の二つを掲げています。営業については、お客様とともに悩み、協働することで、提案力・企画力という営業機能をこれまで以上に強化していくことが重要です。これにより新規顧客開拓や新規サービス創出を推進していきます。また、グループ会社間の交流を促進し、お互いに刺激し合うことで、変化対応力にさらに幅が出ると考えています。一方、新人の育成については、開発プロジェクトを大型化し、そこに新人を参加させることで、実践的かつ幅広いスキルが早期に身に着くよう、プログラムを進めています。

「柔軟性と適応力の高さ」



当社の歴史はM&Aの歴史でもありますが、その過程でそれぞれの企業出身者がシナジーを生み出してきました。この歴史が私たちの高い柔軟性と適応力を育んできたと思います。さらに、金融業界における長年の経験がもたらした知見、ノウハウの蓄積も大きな強みです。いかに優れた技術を持っていても、例えば金融庁の審査に対して、どこが押さえるべきポイントなのかが意識できていなければシステムは完成しません。このような対応力は、多くの経験を経て初めて獲得できるもので、私たちはこれらの経験を活かしてシステム開発を効率的に進めることができるのです。

Business Outline


 第二
事業本部

第二事業本部



第二事業本部 本部長 **今井 則文**

サービス概要

第二事業本部は、大手システムインテグレーターの開発案件はもとより、エンドユーザー向けの開発案件にも注力しています。

大手ECサイト運営企業の各種システム、医療関係システム、パッケージシステムなど高い技術レベルが求められるシステム開発・維持・保守業務などに携わっています。流通・小売・通信分野にも経験を有し、コンビニエンスストアの各種システム、MtoM機器を利用する通信システム開発など幅広い開発業務を展開しています。

■ エンドユーザーに近い システム開発で、新たな知見と ノウハウを蓄積

当本部では現在、大手ECサイト運営企業のシステム開発が事業の3割強を占め、市場サイトや決済システム開発などに取り組むとともに、大手ECサイト運営企業のグループ企業の金融関連システムを手掛けるなど、横展開を図っています。また、業務SEとして長く取引のあるシステムインテグレーターを通じて、病院の電子カルテ開発支援や病院内システムの運用保守などにも取り組み、医療分野が第二事業本部の強みの一つとなっています。さらに、コンビニエンスストアなど流通系システムの豊富なノウハウ等、よりエンドユーザーに近いシステム開発を手掛けることで、新たな知見とノウハウを蓄積中です。

当本部では、事業領域の拡大を目指して、さまざまな研究および研修を重ねています。当期も、新規ビジネスを検討するために、クラウド研究会を実施しました。クラウドサービスに関するレポート作成と発表を行い、社内にノウハウを展開するとともに、クラウドサービスを活用したビジネススキームを検討しました。このようにして、クラウドサービスを活用したビジネスをさらに成長させることに注力しています。また、若手社員が中心となって「新規ビジネス討論会」を發起し、月1回のペースで意見交換を実施しています。

Column

—私が考えるCAICAの強み—

■ システムをゼロから作り上げる ノウハウを蓄積していきたい

今後の戦略としては、積極的な営業展開を実施し、大手システムインテグレーターからの受注拡大に向けた取り組みを進めます。第二事業本部一丸となってローラー作戦を展開し、従来のつながりを活かした営業展開を進める計画です。その一方で、小規模ながらエンドユーザー向けのプロジェクトに携わることで、システムをゼロから自分たちで作り上げるノウハウを蓄積していきます。モノ作りやシステム開発の原点に立ち帰り、新しい技術開発にも取り組んでいきます。新技術という点では、グループ全体でフィンテックに取り組んでいますが、当本部でもブロックチェーン技術を活かした非金融分野向けの開発や、クラウド環境にどのようなシステム基盤が適用できるかなど、さまざまな検討を進めていく考えです。

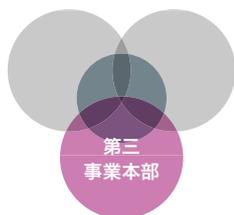
「Financial（金融）×Technology（技術）＝フィンテック」と呼ばれていますが、これからは金融だけでなく、^{クロス}Xテックの時代がやってきます。当本部が得意とする医療分野はフィンテックを支えるブロックチェーン技術と非常に親和性が高いと考えています。当社の技術をさまざまな分野に広げ、ビジネスチャンスにつなげていきたいと考えています。

「新規事業の開拓力」



私たちはグループ力・総合力を活かした事業を推進することで、事業領域の拡大を目指しています。経済・産業界に関する親会社である株式会社フィスコの情報収集力、企業動向の情報把握は、当本部において、大きな強みとなっています。これらの情報を活用することで、システム会社として業界をリードすることが可能だと考えています。さらに、親会社グループ各社とのコラボレーションによって、新規企業・事業の開拓も進めていく考えです。

Business Outline



第三事業本部



第三事業本部 本部長 **黄 東明**

サービス概要

第三事業本部は、大手システムインテグレーターや保険会社、シンクタンクなどのお客様に対しインフラ・基盤分野におけるミドルウェア構築から運用・保守を行っています。

また、アプリケーション開発分野においては、上流の要件定義から中国のパートナー企業によるオフショア開発を活用したシステム開発およびシステム保守・運用業務を行っています。

ITインフラ構築に特化、 エンドユーザーに最も近い システムを開発

当本部は、インフラ関連で大手システムインテグレーターの仮想サーバー導入などに合わせて成長し、これを大きな強みとしています。インフラ関連のハードの設計・導入から運用・保全、サーバー・OSなどのミドルウェアのアプリケーションの受託・開発を中心に事業を展開しています。

アプリケーションの開発では、お客様のオンサイトでチームを編成し、大手保険会社の商品企画のサポートから要件定義など、商品スペックの詳細化や保険料計算など、お客様に寄り添った開発サポートを進めています。手掛ける案件数は当社最大で、エンドユーザーも多いのが特徴です。

保険会社のアプリケーション開発では、業界知識が社内に蓄積していることもあり、開発の上流工程に深く関わることができています。今後は、保険業界で培った経験を他分野に展開していく考えです。

インフラ構築に関しては、長年お付き合いのあるお客様との密な連携により、他社にはできない、レベルの高い要件定義が評価されています。

■ プロジェクト規模にとらわれず、あらゆる分野でチャレンジを

開発については、これまではオフショアによる大規模プロジェクトを中心に据えていましたが、今後はプロジェクト規模にとらわれず、国内のパートナー企業と連携し、親会社グループの取引先などにアプローチしていく計画です。

これにより、大手の競合他社が手掛けることができないエンドユーザーの案件を獲得し、小規模であってもゼロからシステムを作りこみ、クラウドに展開するなど、事業領域の幅を広げ、「攻め」の営業を続けたいと考えています。

さらに、各本部が挑戦する分野ですが、フィンテック、ブロックチェーン技術に関してもスキルを蓄積し、アピールポイントにしていきます。

また、当社が成長していく上では人材育成も重要な課題と認識しています。私たち独自のプログラムで新人育成に取り組み、親会社とコラボレーションしてOJTを進めるとともに、社内タスクフォースを立ち上げ、それぞれのスキルをランク分けした上で、能力に応じた研修・教育によって、早期に戦力化していきます。営業力の強化も重要です。「攻め」に転じるにあたり、既存および新規顧客開拓の両面で積極的な展開を図っていく考えです。

Column

—私が考えるCAICAの強み—

「臨機応変な対応力」

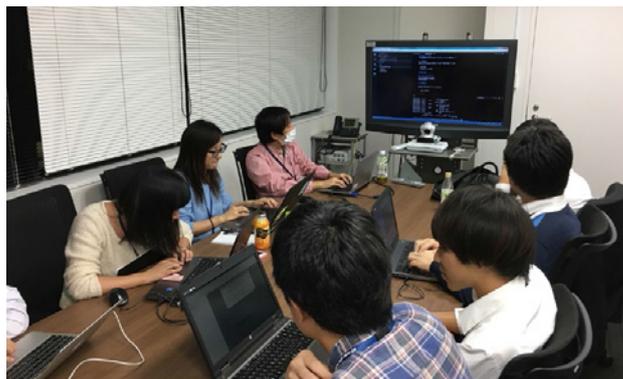


オフショア開発における瞬発力と動員力は当社の大きな強みですが、オンサイト開発においても、200社以上のパートナー企業との連携により、プロジェクトに見合ったチーム編成を実行することができるのが我々の強みです。

設計、製造（プログラミング）、テスト、保守という、システム開発に関する各工程における技術・知見・ノウハウにより、案件のニーズと状況に応じてオンサイト、オフショアを使い分けるなど、臨機応変に対応することができます。

困難なプロジェクトであっても短期間で完了させる完遂力を有しています。これがお客様に選ばれる理由だと考えています。

Column



部門間の垣根を越えた相互研鑽

当社のe-コマース事業を開拓した、高い技術力を持つ^{やまとさとし}「倭聡」。彼からプログラミングスキルを習おうと、月2回のペースで開催されているのが「倭塾」です。第二事業本部の若手中心に開催されていた社内私塾ですが、現在は部門間の垣根を越えて、志の高い若手エンジニアが集う勉強会になっています。

「ハイパーエンジニア倭塾長のプログラミングスキルを盗む」をモットーに活動しているという倭塾。技術の研鑽とともに、部門やプロジェクトを越えたコミュニケーションの場として、属人的なスキル・ノウハウを継承する場にもなっています。

当社では他にも、クラウドサービスを活用したビジネススキームを検討する「クラウド研究会」、株式会社セールスフォース・ドットCOMの顧客管理・営業支援システム認定アドミニストレーターや認定プラットフォームアプリケーションビルダーなどの資格認定に合格するための「SFDC勉強会」など、現場から勉強会が発起され、運営されています。

また、ブロックチェーン推進協会が開校したブロックチェーン大学校 Block1(第1期)を修了した社員が、営業担当やエンジニアなどに向けたレクチャーを随時行うなど、ナレッジの継承が確実に行われています。

CORPORATE GOVERNANCE

〈CAICAの経営体制〉

- 30 CEOメッセージ
- 33 役員紹介
- 35 特集3 社外取締役対談
- 38 監査役メッセージ
- 40 コーポレート・ガバナンス

GEOメッセージ

「スピーディーな事業推進」とのバランスを取って経営課題に取り組み、成長を加速させていきます。新生CAICAの全役員、全社員が一丸となって業績の向上に努めてまいります。

CEO
代表取締役会長
八木 隆二



■ 経営体制を刷新して生まれ変わったCAICAは、2021年10月期に売上高300億円を目指します

2015年6月に当社がフィスコ／ネクスグループ傘下に入ったことを契機に代表取締役会長に就任し、喫緊の課題でありました財務状態の改善に取り組む一方、取締役会の監視・牽制機能をはじめとする内部統制システムの機能不全について抜本的な改革を推進してまいりました。その結果、販売費及び一般管理費の削減を行ったことで、財務状態は急速に回復しています。また、2015年末までに内部管理体制の改革を完了しました。2016年2月からは新体制による経営が本格的に動き始め、それから約7カ月経った9月24日付けで東京証券取引所からもその実効性

を認められたことで、特設注意市場銘柄の指定が解除されています。

こうして生まれ変わった当社は、2016年10月に2017年10月期を初年度とする5カ年の中期経営計画「新たな成長に向けた攻めのステージへ」を発表しました。社名も2017年2月に、SJIからCAICAに変更しました。2021年10月期に売上高300億円の目標を掲げたように、新生CAICAは“攻め”の姿勢で、さらなる業績の拡大のために、さまざまなチャレンジをしてまいります。

■ ブロックチェーン、AI(人工知能)、仮想通貨……フィンテック関連事業で成長を加速させます

当社の強みは、これまでの主力事業である金融機関向けシステムのオフショア開発の実績、それに裏打ちされた技術力にあります。こうした金融業界のハードウェアやインフラに対する深い知見という戦略資産を梃子に、将来の金

融サービスを劇的に変化させるであろう、フィンテック関連ビジネス、なかでもブロックチェーン、AI(人工知能)、仮想通貨といった分野で当社の強みを活かせると判断し、成長戦略のカギを握る事業として強化していく方針です。

すでにフィンテックにおける先駆けとしてのポジションを築きつつある当社ですが、将来的には仮想通貨のシステムインテグレーターとしてのポジションを確立することを目指しています。今後、フィンテック分野は数年で大きく伸びる

と予想されています。当社では、この分野の2021年10月期の売上高を120億円に設定し、“攻め”の姿勢でさまざまな野心的な取り組みを行ってまいります。

■ 高い技術力と信頼性で定評のあるシステム開発で、金融機関向け以外への積極的なアプローチを推進します

2015年2月、SJI（現 CAICA）に対して指定された特設注意市場銘柄の指定が2016年9月に解除されたことにより、安心して発注していただける環境が整いました。金融機関をはじめとするお客様からの信用回復は急速に進んでいます。従来案件の受注拡大を目指すことはもちろんのこと、勘定系システム、情報系システム、チャネル系システムなど新規案件の獲得にも注力します。

フィンテックの台頭によって、従来のシステム開発とフィンテック関連技術の結び付きはますます強くなり、プラットフォームの高機能化と運用拡大が予想されます。こうした未来を見据えて、「金融システム開発実績」と「フィンテック

における取り組み」の二つの柱を強化することで、他社にはない付加価値を訴求し、取引を拡大させていきます。

またグループのシナジーを追求し、親会社グループのネットワークなどを活用して金融機関以外の大企業にも積極的にアプローチしていき、システム開発事業における事業拡大を目指します。

ダイナミックに変化する時代に対応すべく、従来から定評がある高い技術力を活かして、これまで以上に高い「クオリティー」を追求するとともに、お客様のさまざまなニーズに対応できる「多様性」を持った人材を育成することで、さらなる“成長のステージ”に引き上げてまいります。

■ CAICA / フィスコ / ネクスグループのシナジー効果



GEOメッセージ

■ 今後も内部管理体制を強化しながら コンプライアンス重視の経営を行います

コーポレート・ガバナンスにおいては、過去の反省から、経営会議への議案の上程の期日の遵守、取締役会に議案を上程する前段階で経営諮問委員会への諮問を厳格化するといった監視体制を強化しつつ、私を含む3名の代表取締役による3代表制をとることで、3者がそれぞれの担当分野に責任を持ち、連携しつつも相互に監視をする体制を強化しています。

また、これまでは取締役会に弁護士資格を持つ者はおりませんでしたが、2017年1月に開催した第28期定時株主総会において、弁護士と公認会計士の資格を持つ方を社外取締役として役員に迎えました。これにより法務に関する高度な知見を有する社外取締役による、取締役会審議の牽制体制を確立することができました。

さらに、社員全員にコンプライアンス研修、部長以上の管理職向けには不正取引防止に関する研修を実施するなど、全社的なコンプライアンス意識の向上に努めています。

こうした取り組みにより、ルールや制度が無効化されたことで起こった過ちを繰り返さない、実効性のある内部管理体制を作り上げることができたと自負しています。

一方、ルールの遵守だけに強くとられてしまうと、事業推進のスピードがおろそかになる懸念があることは否定できません。絶対に守らなければならない「ルールの遵守」を継続しながら、一見、相反する「スピーディーな事業推進」とのバランスを取って経営課題に取り組み、成長を加速させていきます。

皆様のご期待に沿えるよう、新生CAICAの全役員、全社員が一丸となって業績の向上に努めてまいります。

今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、何とぞよろしくお願い申し上げます。

経営監視委員長からのメッセージ

SJI(現 CAICA)では2015年8月に外部委員3名による経営監視委員会が設置され、同月20日の第1回委員会を皮切りに毎月委員会が開催されてきました。

本委員会は、「コーポレート・ガバナンスの強化およびコンプライアンス体制を再構築する」ために、「取締役会の決議事項を始めとする経営の重要課題についての監視、助言・指導を行う」ことを職責とするものですが、主として関連当事者取引について監視、助言・指導を行ってきました。

私は委員長として、第5回委員会(2015年12月)から関与していますが、当初は、委員会への資料提供が遅れたり、報告漏れがあったりするなど、会社全体として「コーポレート・ガバナンスの強化およびコンプライアンス体制を再構築する」との統一感のある危機意識に欠けている様子が見受けられたため、委員会としては、このような状況を改善すべく、指導・助言を行ってきたつもりです。

その結果、関連当事者取引については、自主的に

「関連当事者取引台帳」が作成され、委員会の指導・助言もあって、徐々にその台帳の記載内容が的確になり、精度が上がってきました。このことは、会社全体として、「コーポレート・ガバナンスの強化およびコンプライアンス体制を再構築する」との意識が高まってきたことを物語るものでしょう。

このような意識の変化が、2016年9月24日の、「特設注意市場銘柄および監理銘柄(審査中)の指定解除」をもたらしたといえます。

今後も、全社を挙げて築き上げた、「コーポレートガバナンスおよびコンプライアンス」に対する高い意識を持ち続け、大いに発展されることを期待するものであります。

経営監視委員会 委員長

出口 尚明

出口綜合法律事務所 代表弁護士
中央大学専門職大学院 法務研究科教授
元名古屋地方裁判所判事

役員紹介 (2017年1月末現在)

代表取締役



CEO
代表取締役会長
八木 隆二

2010年 株式会社フィスコ入社
2011年 イー・旅ネット・ドット・コム株式会社
取締役
2013年 株式会社ネクス
(現 株式会社ネクスグループ) 取締役
株式会社フィスコ取締役
アドバイザー 事業部長
Care Online株式会社
(現 株式会社ケア・ダイナミクス) 取締役
株式会社ネクス・ソリューションズ 取締役
2014年 株式会社ジェネラルソリューションズ
(現 株式会社フィスコIR) 取締役
株式会社シャンティ 取締役
2015年 当社 代表取締役会長(現任)



COO
代表取締役社長
牛 雨

1991年 北京農業工程大学(現 中国農業大学)
ポストドクター
1993年 中国農業大学水利と土木工学部研究職
(副研究員:アシスト教授相当)
1998年 株式会社サン・ジャパン(現 当社) 入社
2010年 当社 国内事業統轄本部
第三ソリューション事業部
ソリューション四部長
2011年 当社 営業統轄本部 第三営業本部長
2013年 当社 サービス事業部長
2015年 当社 事業統轄本部
イノベーションセンター長
2016年 当社 代表取締役社長(現任)



CFO
代表取締役専務
山口 健治

2003年 株式会社シークエッジ
(現 シークエッジ・インベストメント) 入社
同社 取締役
2010年 株式会社シークエッジ・パートナーズ 取締役
2011年 SEQUEDGE INVESTMENT
INTERNATIONAL LIMITED DIRECTOR
2014年 株式会社シークエッジ・インベストメント
代表取締役
株式会社シークエッジ・チャイナ 代表取締役
2015年 当社 代表取締役
2016年 当社 代表取締役専務(現任)

取締役



取締役
矢沼 克則

1980年 株式会社ソフトウェアマネジメント
(現 当社) 入社
2008年 当社 経営企画本部
情報システム部長
2014年 当社 管理本部長
2015年 当社 執行役員管理統轄本部
総務人事本部長
2016年 当社 取締役(現任)



取締役
齊藤 洋介

2005年 株式会社ケア・アソシエイツ
(現 株式会社アルテディア) 入社
株式会社ケア・アセット・マネジメント
代表取締役
2007年 株式会社アルテディア 経営管理本部長
2013年 株式会社ネクス
(現 株式会社ネクスグループ) 入社
同社 経営企画部 財務・経理チームリーダー
Care Online株式会社
(現 株式会社ケア・ダイナミクス)
取締役(現任)
株式会社ネクス・ソリューションズ
取締役(現任)
2014年 株式会社フィスコ・キャピタル 取締役(現任)
株式会社ネクス
(現 株式会社ネクスグループ)
取締役 経営企画部部長
株式会社ネクスグループ
取締役 管理本部本部長(現任)
株式会社ネクス 取締役 管理部部長(現任)
2015年 当社 取締役(現任)



社外取締役
川崎 光雄

1996年 株式会社アットホーム 入社
2003年 株式会社船井総合研究所 入社
2011年 株式会社カテナシア 設立
代表取締役(現任)
株式会社メディアコンテンツ 取締役(現任)
2012年 一般財団法人アジア医療
支援機構 監事(現任)
医療法人マザーキー 理事(現任)
2013年 社会福祉法人善光会 理事(現任)
2015年 当社 取締役(現任)

役員紹介

取締役



社外取締役

幾石 純

1971年 株式会社住友銀行
(現 株式会社三井住友銀行) 入行
1989年 同行 香港支店筆頭副支店長
1992年 同行 バリ支店長
1996年 同行 情報開発部長(M&A)
2000年 大和証券SBキャピタル・マーケット株式会社
(現 株式会社大和証券グループ本社)
執行役員(M&A担当)
2002年 日本オーチスエレベータ株式会社
(米国ユナイテッド・テクノロジー・グループ)
取締役(人事・法務・コンプライアンス担当)
2008年 いわかぜキャピタル株式会社取締役(現任)
2016年 当社 取締役(現任)



社外取締役

島村 和也

1995年 監査法人トーマツ
(現 有限責任監査法人トーマツ) 入所
1998年 公認会計士登録
2004年 弁護士登録
阿部・井窪・片山法律事務所 入所
2008年 島村法律会計事務所開設 代表(現任)
株式会社ソディックプラステック
社外監査役
株式会社スリー・ディー・マトリックス
社外監査役
2012年 同社 社外取締役(現任)
2014年 コスモ・バイオ株式会社
社外取締役(現任)
2015年 アイビーステム株式会社
社外監査役(現任)
2016年 株式会社アズーム 社外監査役(現任)
当社 取締役(現任)

監査役



常勤監査役

古賀 勝

2006年 株式会社シークエッジ
(現 シークエッジ・
インベスメント) 入社
2009年 株式会社シークエッジ
ファイナンス入社
2011年 株式会社フィスコ・キャピタル
入社
2012年 同社 取締役
2015年 当社 常勤監査役(現任)



社外監査役

杉本 眞一

1990年 株式会社ポストン
コンサルティンググループ入社
1996年 富士化学工業株式会社入社
2000年 アーサー・D・リトル(ジャパン)
株式会社入社
モニター・カンパニー・インク入社
2003年 プロフェット・
インターナショナル・インク
入社
2007年 ボナファイデコンサルティング
株式会社設立
代表取締役(現任)
2015年 当社 監査役(現任)



社外監査役

細木 正彦

1978年 川崎重工業株式会社入社
1985年 監査法人朝日新和会計社
(現 有限責任あざさ監査法人)
入所
1986年 青山監査法人
(Price Waterhouse
日本法人) 入所
1989年 公認会計士登録
1992年 細木公認会計士事務所開設
1994年 ウィルコンサルティング
株式会社設立
代表取締役(現任)
2007年 株式会社極楽湯監査役
(現任)
2008年 あすか信用組合監事(現任)
2013年 株式会社タカヤ監査役(現任)
2016年 当社 監査役(現任)



社外監査役

勝部 日出彦

1973年 国際電信電話株式会社
(現 KDDI株式会社) 入社
1988年 日本メナード化粧品株式会社
取締役(現任)
1996年 国際電信電話株式会社
(現 KDDI株式会社)
経営企画本部
サービス計画部長
2000年 株式会社ナレッジ
カンパニー設立
代表取締役(現任)
2001年 株式会社ピーアイジーグループ
(現 株式会社エム・エイチ・
グループ) 取締役
2016年 当社 監査役(現任)

特集3

社外取締役
対談株式会社カテナシア
代表取締役

川崎 光雄

いわかぜキャピタル株式会社
取締役

幾石 純

社外取締役が見たCAICAの変化と
未来につながる大きな可能性

ここ1年で社内環境に目まぐるしい変化があったCAICA。内部管理体制や組織体制、事業戦略について、さまざまな変革が急ピッチで進められた。社外取締役の幾石純氏と川崎光雄氏の2人に、2015～2016年度を振り返っていただきながら、CAICAの未来をどのように見ているのかについて語っていただいた。

経営体制を刷新する前とは、
社内の様子は大きく変わった

川崎 SJI(現 CAICA)が特設注意市場銘柄(以下、特注銘柄)指定を受けたのが2015年2月、私が社外取締役になったのはその4カ月後の2015年6月でした。その後、幾石さんは社外取締役に就任されましたが、最初にどんな印象を持たれましたか。

幾石 私は川崎さんの約半年後(2016年1月)に、社外取締役に拝命しました。刷新された新経営陣に対しては、「一所懸命、頑張っているな」というのが、最初に感じた率直な印象です。

川崎 私が就任したときは、会社が最も混乱している時期でした。就任以前の話がうかがうと、規模拡大に邁進していたのですが、一部の方による独善的な体制が強くなって

いき、現場や従業員と分離した状態に陥ってしまった。そのような印象を受けました。

しかし、経営陣刷新後は、取締役会をはじめ、各部会がお互いを牽制し合い、従業員とのつながりや、意見・情報のやり取りも活発になったと感じています。

幾石 特注銘柄指定が解除されるまでのこの1年半の間は、東京証券取引所(以下、東証)への対応、新しい経営体制など、社員の皆さんは、相当大変だったはずですよ。

川崎 そうだと思います。一方で「上場維持」という共通目標があったからこそ、「変わらなくてはいけない」という意識で、社内がまとまることができたとも感じています。

幾石 特注銘柄指定という状況において、私たちのような外部の人間が入ったことや社内の危機感が作用したことで、「強いトップのための会社」から「みんなの会社」に劇的に変わることができたと、私も感じています。

特集3：社外取締役対談

社外取締役としての責務を どのように果たしていくのか

川崎 私は社外取締役を「主観的第三者」と捉えています。会社や従業員のことを主観的に考えながらも、第三者の立場で冷静に経営に関与していくことが責務だと考えています。

重要な決断を迫られたとき、社内の人間であれば、社員の顔や現場の混乱が目に見えてしまう。しかし将来を見据えると、一時的に現場の仕事がやりづらくなる決断を迫られるかもしれない。そうしたときこそ社外取締役の役割は大きいと思います。

幾石 これまで、いくつかの会社で役員を務めてきましたが、重視するのは、目標と結果の数字、そして時間軸です。例えば、5人が携わる事業を見て、4人でもできると見える場合があります。1人多いわけです。目標を達成するためには、人員整理を含む人事対応を主張しなければいけない。しかし、社内からは「それは困る」という反応が当然出るので、状況の説明と理解を求めることが必要となってきます。また、時間軸という点では、期日までに対応できていないとすればその点を指摘の上、改めていつまでに対応するのかといったように、会社の健全性を保つために耳が

痛いことも言っていく。会社が進むべき方向を間違えば、「社外取締役は何をやっているんだ」と言われてしまいますから。

川崎 私も社長や現場の責任者の顔が曇っても、未来に必要なことは遠慮なく指摘していく覚悟です。

ブロックチェーンで リーディング・カンパニーを目指す

川崎 ところで、業界におけるCAICAの強みをどう見ていますか。

幾石 強みは二つあると思います。まず、大手金融機関や総合研究所から受注していることからわかるように高い技術力がある。もう一つは、早い段階から既存事業からの延長線上でフィンテックに目を付けた慧眼を持っていることです。

川崎 私も同感です。現場の高い技術力は、業界でも信頼を得ています。何にも代えがたい経営資源です。今後、世界を変えるかもしれないフィンテックに、その技術力を転用することで、CAICAには大きく成長するポテンシャルがあると思います。

幾石 ところで、このたび、CAICAは中期経営計画を発表しました。そこでは、2021年10月期に売上高300億円、



一時的に現場の仕事がやりづらくなる決断を迫られるかもしれない。そうしたときこそ社外取締役の役割は大きいと思います。

社外取締役
川崎 光雄 (Mitsuo Kawasaki)

1996年4月、アットホーム入社。その後、船井総合研究所などを経て、2011年1月、カタナシアを設立し代表取締役（現任）に。現在、メディアコンテンツ取締役、アジア医療支援機構監事、マザーキー理事、善光会理事を務める。2015年6月から当社社外取締役を務める。

営業利益42億円にすることを目標に掲げましたが、2016年10月期の連結売上高は、53億円を見込んでおり、数年前の300~400億円のレベルに戻すには、既存ビジネスとフィンテック関連の新ビジネスのバランスを取りつつ、足りない部分をM&Aで補っていく必要があるでしょうね。

川崎 そう思います。ただし、過去のM&A案件では、成功したと言えないものがあるのも事実です。取締役会では監査役や取締役からも過去を踏まえて慎重な意見が出るようになりました。以前の経営体制ではおそろくなかった動きだと思います。

幾石 しかし、新規ビジネスの柱になるフィンテックについては、わかっていない人がまだまだ多い。

川崎 今回、フィンテック戦略への理解を深めていただくために、株主様にはブロックチェーン技術を用いたトークン「CAICAコイン」を配布し、仮想通貨を体感していただく企画を発表しました。未来に向けて動き出した大きな進歩です。

幾石 インターネットが「これからどう発展、展開するのかわからない」時期にグーグルは生まれ、いまや人々に欠かせないものになっています。今後CAICAが提供する新しいサービスにはそうなってほしい。将来、売上高500億円、1,000億円になる可能性も感じています。

川崎 これまでは、社内管理体制の刷新、財務体質の改

善といった問題・課題の処理に追われましたが、特注銘柄の指定解除を契機に、CAICAが「新たな成長に向けた攻めのステージへ」と変わったことで、私自身もポジティブになっています。

幾石 銀行からの借り入れも正常化し、新しい株主を迎えたことで、資金繰りの問題で心配がなくなったのも大きい。私は、金融業界に長いた経験を活かし、根拠のない数字が出てきたときに、しっかりと指摘して是正を求めていくことはもちろん、失われた信頼をどう取り戻すかを考えていきたいと思っています。

川崎 現在の取締役会は、大株主から来た取締役、以前からいた取締役、そして社外取締役と、出自が異なるメンバーで構成されています。当初は、社内外の取締役の一体感は希薄だったように思いますが、苦境を経て、本格的に「これから」を考えられる状況になったことや、それぞれが自分の専門分野での知見を持ち寄って、会社をよりよくしようとするなかで、チームとしての一体感が強まってきていると感じています。

幾石 チームとして一体感を持ちながらも、社外取締役として会社に適切な緊張感を与えていく。そうしながら、CAICAの未来を支えていこうという思いでいます。

川崎 私も全力を尽くします。

現場の高い技術力は、業界でも信頼を得ています。何にも代えがたい経営資源です。

社外取締役
幾石 純 (Jun Kiseki)

1971年4月、住友銀行（現三井住友銀行）入行。同行香港支店筆頭副支店長、パリ支店長、情報開発部長を歴任したのち、2000年6月、大和証券SBキャピタル・マーケット（現大和証券グループ本社）執行役員（M&A担当）に。その後、外資系企業での取締役を経て、いわかぜキャピタル取締役に。2016年1月から当社社外取締役に就任。



監査役メッセージ



常勤監査役
古賀 勝

SJI(現 CAICA)は、2016年9月24日をもって東京証券取引所の特設注意市場銘柄の指定解除を受けました。

ここに至るまで、再発防止のために組織的に改善を図ってきました。その過程において、監査役会は、改善の状況を積極的に監査することに重きを置き活動してきました。そのため、経営層や従業員の方とのコミュニケーションを重視し現状を把握することや、監査役会でのディスカッションを重ねてきました。今では、コンプライアンス遵守の意識が高まり、組織的な牽制が機能している状況になったと感じています。これは、特設注意市場銘柄の指定解除に向けて、当社の役員および従業員が、一丸となって日々不断の努力を重ねた結果だと思えます。

当社は、既に、新たなステージへと進んでいます。これまでに築き上げたガバナンス、コンプライアンス遵守の意識を維持しつつ、全社一丸となって取り組んだこれまでの経験が、今後の経営に活かされると思っています。



社外監査役
杉本 眞一

業務監査においては、業務執行上の「関所」であるべきという考えのもとで、江戸時代の関所改めでは「入鉄砲出女」という基準で目を光らせたごとく、「入資産出資金」に目を光らせ、不必要な資産の購入がないか、非合理的な資金の流出がないかという点に注意を払っています。が、一方で将来の成長に向けた適正なリスクテイキングも必要であり、案件の内容と程度を把握し、特に最悪のケースを想定した上で、きちんとPDCAのマネジメントサイクルを回すように注文を入れるとともに、監査役会として経過報告をしつこく求めるように心掛けています。

未開の地を切り拓くためには、過去のデータで成功確率を弾き出すことはできません。ビジネスのライフサイクルの初期段階では投資が欠かせませんが、例えば、ベンチャー企業への投資の合理性などは、監査役としてよく注意を払うべきと考えています。

引き続き、適正な「関所」としての役割を果たしていく所存です。



社外監査役
細木 正彦

金融商品取引法監査、上場準備、金融システム構築に取り組んだ経験を活かし、社内各部門との調整、会計監査人（候補を含む）および経営監視委員会との面談・調整、監査役会で選任した弁護士との面談等を行うとともに、東京証券取引所への対応を行ってきました。これからは事務的な面から、通常運営に向けた調整を進めていく必要があると思っています。

SJI（現 CAICA）は、東京証券取引所の特設注意市場銘柄の指定が解除されたものの、従前の中国でのシステム開発を中核とするビジネスモデルが崩れ、最盛期の事業規模の3分の1程度となっています。速やかに適正規模への復帰のための、事業提携、M&A、パートナー企業間での協調関係の確立、仮想通貨など、変化する金融市場に対応したビジネスモデルの実現が不可欠と考えます。

そのためには、開発要員の確保、開発外注化を前提としたシステム検査・検証体制を確立するとともに、開発体制をグローバルに創出することが肝要と考えます。

親会社グループとの協調・支援体制も強化する必要があります。



社外監査役
勝部 日出男

SJI（現 CAICA）が、東京証券取引所の特設注意市場銘柄の指定解除のために、経営陣をはじめ全社一丸となって、監査体制の整備・強化、コンプライアンス遵守の体制づくり、社内コミュニケーションの強化、組織・人事管理の改善等に努めて参りましたことは、「雨降って地固まる」のたとえのごとく、上場会社としての優れた事業体制構築の基礎づくりとなりました。既存事業の構造改革とフィンテック革新に沿った新規事業を推進する経営計画の適正かつ積極的な展開は、災い転じて福となす第一歩です。

これまでの、40以上もの新規事業会社の企画・設立・管理、経営計画の策定・推進、投資事業・コンサル事業をはじめ多数の事業経営者としての経験・ノウハウ・ノウハウを活かして、業務監査を中心としたバランスの良い活動を通じ、今後ともお客様、株主様はじめステークホルダーの皆様から大いに評価される、ガバナンスとコンプライアンスの効いた優良企業への実現に尽力して参ります。

コーポレート・ガバナンス

当社は、長期安定的に企業価値を向上させていくことを経営目標としておりますが、そのためには株主・投資家の皆様、お客様、ビジネスパートナー、従業員その他多くのステークホルダーの皆様の期待にお応えし、信頼をいただくことが、当社が持続的に成長を遂げていくための基盤であると考えております。

この考えに基づき、当社は、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題として位置付け、法令遵守・企業倫理の徹底、迅速で的確な意思決定、効率的な業務執行、監査・監督機能の強化を図るための体制づくり・施策を推進しております。

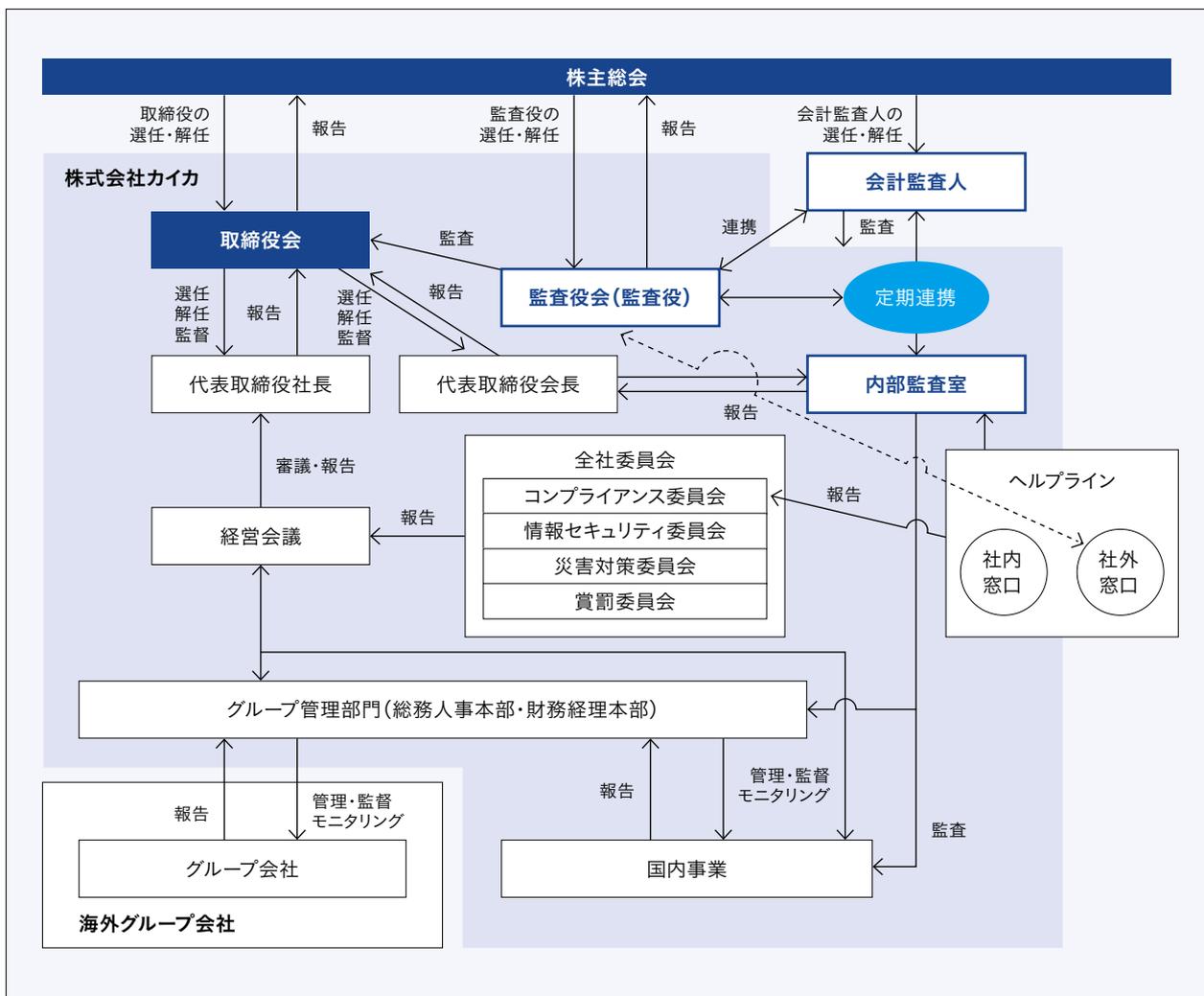
なお、コーポレート・ガバナンスの状況における取締役および監査役の人数は、2017年1月27日開催の第28期定時株主総会終結後の人数で記載しております。

1. 企業統治の体制

(1) 会社の機関および内部統制システム

当社における取締役会は、経営戦略の策定・業務執行に関する最高意思決定機関として毎月定例的に開催しております。取締役総数は8名であり、うち3名が社外取締役であります。また、常勤取締役を中心に会社横断的な予算統制を中心に、

■ 内部統制様式図



意思決定プロセスにおける審議の充実と適正な意思決定の確保等を目的に経営会議を設けております。また、当社は、「監査役会設置」型を採用しております。当社においては、監査役会は4名で構成されており、3名が社外監査役であります。監査役は、取締役会および経営会議等重要な会議に出席して取締役の業務執行を監視するとともに、代表取締役とも日常的に意見交換を行い、独立した視点から経営監視を行っております。

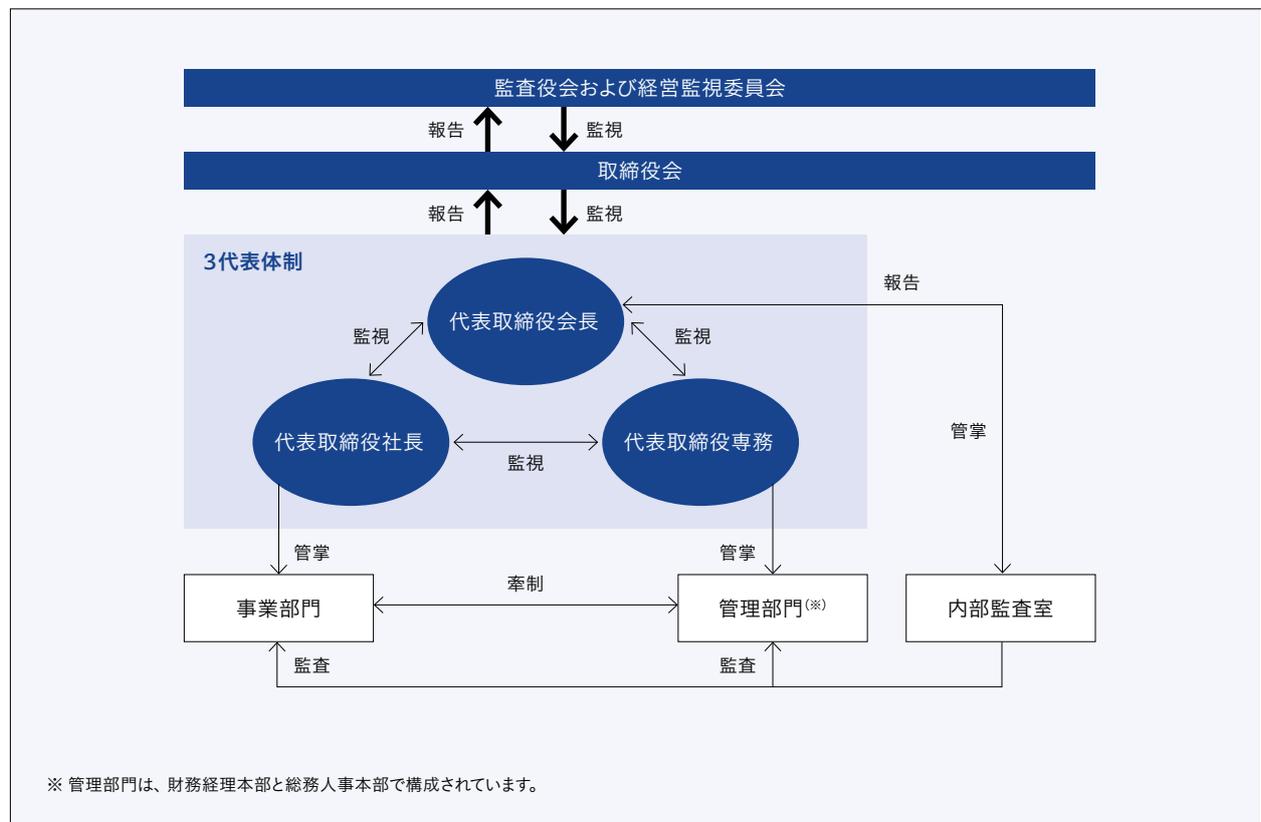
さらに、コンプライアンスの社内推進を図るためにコンプライアンス委員会を設置しております。また、それを補完するために「ヘルプライン」(内部通報制度)を運用しております。

(2) 3代表取締役による相互牽制体制の導入による経営監視機能

当社は、コーポレート・ガバナンスの強化策のなかでも、特に経営監視体制の充実を目的として、2015年6月29日開催の取締役会において、特定の代表取締役への権限集中を回避すると同時に各代表者相互で業務執行の検証または監視をする体制の構築を目的として、代表取締役を3名選定いたしました。3名の代表取締役の役割責任は、事業部門を担当する代表取締役社長、管理部門を担当する代表取締役専務、これら事業部門・管理部門の業務執行には関与せずにコーポレート・ガバナンスの立場で牽制をする代表取締役会長です。

業務の執行においては、事業部門と管理部門を別々の代表取締役が管掌することで、単独の代表取締役による恣意性の高いまたは正規の手続きを介さない取引等への牽制および防止をする体制を確立しています。

■ 経営監視体制



(3) 取締役会について

当社は、2017年1月の株主総会で社外役員を増員しており、取締役総数8名のうち3名が社外取締役であります。また、親会社グループ役員等(従業員含む)との兼任状況を過半数作らないことで、経営の独立性を担保できる体制を構築しています。

コーポレート・ガバナンス

また、当社は取締役会の諮問機関として、当社と利害関係を有しない弁護士および公認会計士から構成される経営監視委員会を設置しています。経営監視委員会は、経営体制の整備および取締役会の構成変更に係る事項や特定の利害関係を有する支配株主との間の取引等における適正性および健全性確保に係る事項等のコーポレート・ガバナンスおよびコンプライアンスに係る事項について助言・指導を行い、取締役会へ法的な観点からの牽制の役割を担っています。また経営監視委員会が必要と判断した場合には取締役会に陪席しています。

なお、経営監視委員会の担っている役割は本来的には取締役会で完結することが望ましいことから、2017年1月開催の定時株主総会において弁護士を社外取締役として選任することで、取締役会において法務に関する高度に専門的な知見を有する者による取締役会審議の牽制体制を確立しました。

2. 内部監査および監査役監査について

(1) 内部監査室について

内部監査は、内部監査担当役員直属の内部監査室が担当しており、その人数は3名です。内部監査担当役員は直接業務執行に関与しない代表取締役会長が担当しており、各代表が所管する事業や管理部門の執行状況を監視することで、業務執行を行う社長に権限が集中することを避けるための体制を構築しています。

内部監査室は、事業年度毎に年度計画を作成し、内部統制(J-SOX)監査および業務監査を実施しています。また、取締役会および経営会議等の重要な会議体に陪席しており、付議資料および取締役会等の議論から、業務執行上の問題点を適時に把握しています。

また、監査の実施においては、規程に記載された帳票・資料の確認だけでなく、内部監査室自らの視点での現場管理資料や証憑の整合性確認および必要に応じて相手先へ訪問ヒアリングを実施する等の積極的な監査を実施しております。関連当事者取引の適切性を確保することについては、事業部門・管理部門での管理状況を適時確認し、経営会議等での事前審議および取締役会での承認の手続きに遺漏がないかの確認をしています。

(2) 監査役会について

当社は、「監査役会設置」型を採用しています。監査役会は4名で構成されており、3名が社外監査役です。監査役の選任にあたっては、監査役会で経歴などを精査し、親会社と関係性のない社外監査役を確保しています。

監査役は、取締役会および経営会議等重要な会議に出席して取締役の業務執行監視をするとともに、代表取締役とも日常的に意見交換を行い、独立した視点から経営監視を行っています。また、監査役は、取締役による業務執行状況、取締役会の運営手続、取締役会で決議および報告された事項の執行状況および結果についても監査しています。必要に応じて、現地に赴き実査をしています。

(3) 三様監査(監査役監査・会計監査人監査・内部監査室監査)の連携について

監査役、会計監査人、内部監査室の間での会議を四半期毎に行うこととしています。

また、監査役と会計監査人の2者間打合せの内容(例えば、会計監査の課題や会計監査人評価等)や、内部監査室と会計監査人の2者間での内部統制評価に係る打合せ内容についても、監査役と内部監査室の月次連絡会にて情報の共有を行っており、監査役、会計監査人、内部監査室の間での情報共有を充実させています。

FINANCIAL AND CORPORATE DATA

〈データセクション〉

- 44 CFOメッセージ
- 46 連結財務諸表
- 54 会社概要
- 55 沿革
- 56 株式情報

GFOメッセージ

当社は、高効率な財務運営を経営の最重要課題として企業価値・株主価値の最大化を常に目指しております。2016年10月期の財政状態・経営成績および中期経営計画数値につきまして、ご報告いたします。

CFO
代表取締役専務

山口 健治

2016年10月期の財政状態について

当社は、2016年9月24日付で特設注意市場銘柄の指定が解除され、お客様からの信用も回復した現在、株主、投資家および取引先、市場関係者をはじめとするステークホルダーの皆様のご期待に添えるよう、事業の拡大および経営の強化を目指し、新たなスタートを切っております。

当社グループは、有利子負債^{*}の圧縮、金融機関との取引正常化、徹底した経費削減等、さまざまな財務改善策を着実に進めました。

2016年10月期における負債は1,498百万円であり、前期(2015年10月末)比で66.4%の減少となりました。これは、主に有利子負債の返済が着実に進んだことによるものです。また、2016年10月期において、総資産も前期(2015年10月末)比で減少する一方、純資産が増加した結果、自己資本比率は2015年10月期の1.9%から21.7%に大きく改善しております。

※ 短期借入金、1年内返済予定の長期借入金、長期借入金の合計額。

2016年10月期の経営成績について

2016年10月期は、2017年10月期における本格的な成長を見据えた事業活動を行いました。具体的には、既存顧客への積極的な営業活動や提案活動に加え、親会社グループと横断的な営業活動を展開するなど、新規顧客の開拓に努めました。フィンテック分野では、2016年4月に、ビットコイン取引所の運営事業等を行う株式会社フィスコ仮想通貨取引所に資本参加しました。また5月には、仮想

通貨取引所「Zaif[®]」の運営、ブロックチェーン技術の開発等を行うテックビューロ株式会社に出資するとともに協業をスタートさせました。

これらの取り組みの結果、2016年10月期の連結売上高は5,337百万円、営業利益は238百万円、経常利益は131百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は392百万円となりました。

売上高につきましては、連結・個別ともに堅調に推移いたしました。

利益面では、販売費及び一般管理費の徹底した削減の結果、連結・個別ともに、黒字で着地いたしました。

また、前期に引き続き、海外子会社の整理の一環として子会社株式の譲渡を行い、関係会社株式売却益を特別利益として計上しております。

■ これまでの取り組みおよび今後の財務方針について

当社グループでは、業績回復に向け、有利子負債の圧縮、金融機関との取引正常化、徹底した経費削減、資産の売却などさまざまな財務改善策を着実に進めてまいりました。特に海外資産の売却を最優先課題と位置付けており、事業子会社については全て売却が完了いたしました。

また、事業を行っていない中間持株会社等も清算（解散）手続きに入るなど、引き続き子会社の整理を進めております。また、2015年の株式会社ネクスグループ等を割当先とした増資に加え、営業キャッシュ・フローの創出に取り組んでまいりました。これらの結果、先に述べたように2016

年10月期は黒字化し、フィスコ／ネクスグループの傘下に入る前の2015年3月期末時点では22,646百万円あった負債合計を、2015年10月期には4,465百万円まで圧縮し、2016年10月期においては1,498百万円と、さらに改善を実現することができました。

今後は「攻め」の経営に転じることができると考えております。引き続き、負債と資産のバランス適正化に注力し、事業の効率化およびコスト低減を徹底する等の財務戦略を推進してまいります。

■ 中期経営計画数値について

当社グループでは、2017年10月期を初年度とする中期経営計画「新たな成長に向けた攻めのステージへ」を策定しました。成長セグメントへの投資による新たなプレゼンス獲得が重要であるとの考えのもと、大手システムインテグレーターなどの既存取引先からの受注の拡大はもちろん、今後大きな伸びが予想される、フィンテックをキーワードとした新規金融市場関連、ブロックチェーン技術を中心とした新たな社会インフラ関連ソリューション分野へ進出し、事業拡大を図る計画です。

数値目標としては、2017年10月期の売上高6,000百万

円、営業利益454百万円に対し、2021年10月期は、売上高30,000百万円、営業利益4,200百万円を目指します。

また当社は、システムインテグレーター企業としてさらなる成長を目指し、今後積極的にM&Aを行う方針です。資金調達においては、直接、間接を問わず、さまざまな手法を取っていく考えです。

中期経営計画の必達に向けてスタートダッシュをかける準備を整えており、今後も、当社グループの成長戦略をファイナンスの視点で指揮し、成長軌道へ向けた施策を展開してまいります。

■ 中期経営計画数値目標 (2017年10月期～2021年10月期 5カ年)

(単位：百万円)

	2017年10月期	2018年10月期	2019年10月期	2020年10月期	2021年10月期
売上高	6,000	8,500	12,000	20,000	30,000
営業利益	454	778	1,237	2,540	4,200

※ 数値は、金融系を中心とした現在のシステム開発事業と新たに開始したフィンテック関連事業の、合計目標金額を示しております。

また、2021年10月期の売上高30,000百万円のうち、12,000百万円はフィンテック関連事業での売上を目標としております。

※ 本資料に記載されている業績の見通しなど、将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

連結貸借対照表

株式会社カイカ

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2015年10月31日)	当連結会計年度 (2016年10月31日)
<資産の部>		
流動資産		
現金及び預金	2,129,032	704,732
受取手形及び売掛金	1,431,810	811,858
親会社株式	84,505	56,753
仕掛品	45,483	6,855
短期貸付金	1,244,903	40,760
未収入金	1,703,598	16,794
その他	137,924	37,049
貸倒引当金	△2,813,038	△ 128,112
流動資産合計	3,964,220	1,546,692
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	28,265	25,982
減価償却累計額	△1,509	△ 4,817
建物及び構築物(純額)	26,755	21,164
工具、器具及び備品	77,321	67,348
減価償却累計額	△53,998	△ 52,564
工具、器具及び備品(純額)	23,323	14,783
土地	1,139	500
リース資産	11,390	11,390
減価償却累計額	△6,264	△ 8,542
リース資産(純額)	5,125	2,847
有形固定資産合計	56,344	39,296
無形固定資産		
ソフトウェア	56,036	43,067
その他	1,764	436
無形固定資産合計	57,800	43,504
投資その他の資産		
投資有価証券	205,497	260,447
出資金	13,650	4,404
長期貸付金	1,305,463	208,164
長期未収入金	2,643,331	1,396,439
その他	146,786	86,480
貸倒引当金	△3,786,947	△ 1,604,603
投資その他の資産合計	527,781	351,332
固定資産合計	641,926	434,132
資産合計	4,606,146	1,980,825

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2015年10月31日)	当連結会計年度 (2016年10月31日)
<負債の部>		
流動負債		
支払手形及び買掛金	557,110	133,209
短期借入金	484,049	149,334
1年内返済予定の長期借入金	1,423,063	811,664
未払金	521,497	70,295
未払法人税等	9,170	6,677
リース債務	2,398	2,407
賞与引当金	133,145	102,265
その他	413,282	91,626
流動負債合計	3,543,718	1,367,480
固定負債		
長期借入金	880,000	80,000
リース債務	3,010	603
繰延税金負債	1,356	—
その他	37,379	50,826
固定負債合計	921,746	131,429
負債合計	4,465,465	1,498,909
<純資産の部>		
株主資本		
資本金	6,348,558	6,391,713
資本剰余金	11,183,710	11,226,866
利益剰余金	△17,540,359	△17,148,292
自己株式	△88,945	△88,945
株主資本合計	△97,036	381,342
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	△20,385	△51,353
繰延ヘッジ損益	△497	—
為替換算調整勘定	205,321	100,259
その他の包括利益累計額合計	184,438	48,905
新株予約権	53,278	51,666
純資産合計	140,680	481,915
負債純資産合計	4,606,146	1,980,825

連結損益計算書

株式会社カイカ

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2015年 4月 1日 至 2015年10月31日)	当連結会計年度 (自 2015年11月 1日 至 2016年10月31日)
売上高	4,126,292	5,337,111
売上原価	3,381,350	4,440,016
売上総利益	744,941	897,095
販売費及び一般管理費	1,010,376	658,150
営業利益又は営業損失(△)	△265,434	238,945
営業外収益		
受取利息	4,204	6,903
その他	7,543	8,019
営業外収益合計	11,748	14,923
営業外費用		
支払利息	247,655	90,725
為替差損	4,333	26,514
有価証券売却損	10,034	—
持分法による投資損失	4,273	—
支払手数料	13,237	3,999
貸倒引当金繰入額	19,510	—
その他	35	883
営業外費用合計	299,078	122,123
経常利益又は経常損失(△)	△552,764	131,745
特別利益		
固定資産売却益	921	—
貸倒引当金戻入額	36,968	28,665
見積遅延損害金戻入益	—	58,586
受取損害賠償金	198,057	—
関係会社株式交換益	29,544	—
関係会社株式売却益	1,014,833	182,271
債務免除益	318,548	—
出資金売却益	83,906	—
特別利益合計	1,682,779	269,523
特別損失		
固定資産売却損	—	4,152
固定資産除却損	1,991	—
減損損失	37,853	1,249
関係会社株式売却損	3,960,086	—
貸倒引当金繰入額	115,282	—
債権放棄損	2,911,152	—
本社移転費用	18,826	—
特別損失合計	7,045,192	5,401
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△5,915,178	395,867
法人税、住民税及び事業税	26,819	3,800
法人税等調整額	118,252	—
法人税等合計	145,071	3,800
当期純利益又は当期純損失(△)	△6,060,250	392,067
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△6,060,250	392,067

※2015年10月1日開催の臨時株主総会における定款一部変更の決議により、決算期を3月31日から10月31日に変更いたしました。したがって、前連結会計年度は2015年4月1日から2015年10月31日までの7カ月間となっております。

連結包括利益計算書

株式会社カイカ

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2015年 4月 1日 至 2015年10月31日)	当連結会計年度 (自 2015年11月 1日 至 2016年10月31日)
当期純利益又は当期純損失(△)	△6,060,250	392,067
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△23,241	△30,968
繰延ヘッジ損益	760	497
為替換算調整勘定	△1,640,000	△105,061
その他の包括利益合計	△1,662,481	△135,532
包括利益	△7,722,731	256,534
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△7,722,731	256,534

※ 2015年10月1日開催の臨時株主総会における定款一部変更の決議により、決算期を3月31日から10月31日に変更いたしました。したがって、前連結会計年度は2015年4月1日から2015年10月31日までの7カ月間となっております。

連結株主資本等変動計算書

株式会社カイカ

前連結会計年度(自 2015年4月1日 至 2015年10月31日)

(単位：千円)

	株主資本				株主資本合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	
当期首残高	3,552,101	8,395,471	△11,124,794	△88,942	733,836
当期変動額					
新株の発行	2,185,034	2,185,034			4,370,068
新株の発行 (新株予約権の行使)	611,422	611,422			1,222,844
親会社株主に帰属する 当期純損失(△)			△6,060,250		△6,060,250
自己株式の取得				△2	△2
連結範囲の変動		△8,217	△355,315		△363,532
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					—
当期変動額合計	2,796,456	2,788,238	△6,415,565	△2	△830,872
当期末残高	6,348,558	11,183,710	△17,540,359	△88,945	△97,036

(単位：千円)

	その他の包括利益累計額						
	その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	その他の 包括利益 累計額合計	新株予約権	非支配 株主持分	純資産合計
当期首残高	2,856	△1,258	1,845,321	1,846,919	—	4,903,472	7,484,228
当期変動額							
新株の発行							4,370,068
新株の発行 (新株予約権の行使)							1,222,844
親会社株主に帰属する 当期純損失(△)							△6,060,250
自己株式の取得							△2
連結範囲の変動			△4,751,767	△4,751,767		△4,903,472	△10,018,773
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	△23,241	760	3,111,767	3,089,286	53,278	—	3,142,565
当期変動額合計	△23,241	760	△1,640,000	△1,662,481	53,278	△4,903,472	△7,343,547
当期末残高	△20,385	△497	205,321	184,438	53,278	—	140,680

※ 2015年10月1日開催の臨時株主総会における定款一部変更の決議により、決算期を3月31日から10月31日に変更いたしました。したがって、前連結会計年度は2015年4月1日から2015年10月31日までの7カ月間となっております。

当連結会計年度(自 2015年11月1日 至 2016年10月31日)

(単位：千円)

					株主資本
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	6,348,558	11,183,710	△17,540,359	△88,945	△97,036
当期変動額					
新株の発行					—
新株の発行 (新株予約権の行使)	43,155	43,155			86,311
親会社株主に帰属する 当期純利益			392,067		392,067
自己株式の取得					—
連結範囲の変動					—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					—
当期変動額合計	43,155	43,155	392,067	—	478,379
当期末残高	6,391,713	11,226,866	△17,148,292	△88,945	381,342

(単位：千円)

	その他の包括利益累計額						純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	その他の 包括利益 累計額合計	新株予約権	非支配 株主持分	
当期首残高	△20,385	△497	205,321	184,438	53,278	—	140,680
当期変動額							
新株の発行							—
新株の発行 (新株予約権の行使)							86,311
親会社株主に帰属する 当期純利益							392,067
自己株式の取得							—
連結範囲の変動			△262,712	△262,712			△262,712
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	△30,968	497	157,650	127,179	△1,611	—	125,567
当期変動額合計	△30,968	497	△105,061	△135,532	△1,611	—	341,234
当期末残高	△51,353	—	100,259	48,905	51,666	—	481,915

連結キャッシュ・フロー計算書

株式会社カイカ

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2015年 4月 1日 至 2015年10月31日)	当連結会計年度 (自 2015年11月 1日 至 2016年10月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△5,915,178	395,867
減価償却費	18,877	28,273
減損損失	37,853	1,249
貸倒引当金の増減額(△は減少)	41,240	△ 273,486
賞与引当金の増減額(△は減少)	26,284	△ 30,879
受取利息及び受取配当金	△4,204	△ 6,903
支払利息	247,655	90,725
為替差損益(△は益)	4,333	26,514
持分法による投資損益(△は益)	4,273	—
固定資産売却損益(△は益)	△921	4,152
見積遅延損害金戻入益	—	△ 58,586
固定資産除却損	1,991	—
出資金売却損益(△は益)	△83,906	—
有価証券及び投資有価証券売却損益(△は益)	10,034	—
関係会社株式売却損益(△は益)	2,945,253	△ 182,271
債権放棄損	2,911,152	—
貸倒損失	83,536	—
債務免除益	△318,548	—
関係会社株式交換益	△29,544	—
売上債権の増減額(△は増加)	80,738	575,081
たな卸資産の増減額(△は増加)	50,167	38,627
仮払金の増減額(△は増加)	25,433	13,030
仕入債務の増減額(△は減少)	△624,884	△ 423,901
未払消費税等の増減額(△は減少)	△93,403	△ 61,596
その他	△478,872	△ 324,180
小計	△1,060,637	△ 188,285
利息及び配当金の受取額	353,671	44,200
利息の支払額	△260,717	△ 123,843
課徴金の支払額	△194,260	—
法人税等の支払額	△4,061	△ 2,216
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,166,005	△ 270,144

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2015年 4月 1日 至 2015年10月31日)	当連結会計年度 (自 2015年11月 1日 至 2016年10月31日)
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△33,343	△4,240
有形固定資産の売却による収入	4,797	—
無形固定資産の取得による支出	△16,800	△360
投資有価証券の取得による支出	—	△54,950
投資有価証券の売却による収入	3,000	—
関係会社株式の売却による収入	2,548,982	—
出資金の売却による収入	64,173	53,478
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	△73,134	△4,517
連結の範囲の変更を伴う子会社出資金の売却による収入	185,656	334,787
貸付金の回収による収入	12,995	52,479
敷金及び保証金の差入による支出	△87,408	—
敷金及び保証金の回収による収入	150	73,806
その他	—	3,660
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,609,069	454,144
財務活動によるキャッシュ・フロー		
制限付預金の引出による収入	62,500	—
短期借入金の純増減額(△は減少)	△2,548,140	△334,714
長期借入れによる収入	—	129,000
長期借入金の返済による支出	△1,929,139	△1,483,249
配当金の支払額	△1,276	△33
株式の発行による収入	4,070,078	—
新株予約権の発行による収入	76,113	—
新株予約権の行使による株式の発行による収入	—	84,700
その他	△1,502	△2,398
財務活動によるキャッシュ・フロー	△271,367	△1,606,696
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2,222	△1,603
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,169,473	△1,424,299
現金及び現金同等物の期首残高	959,558	2,129,032
現金及び現金同等物の期末残高	2,129,032	704,732

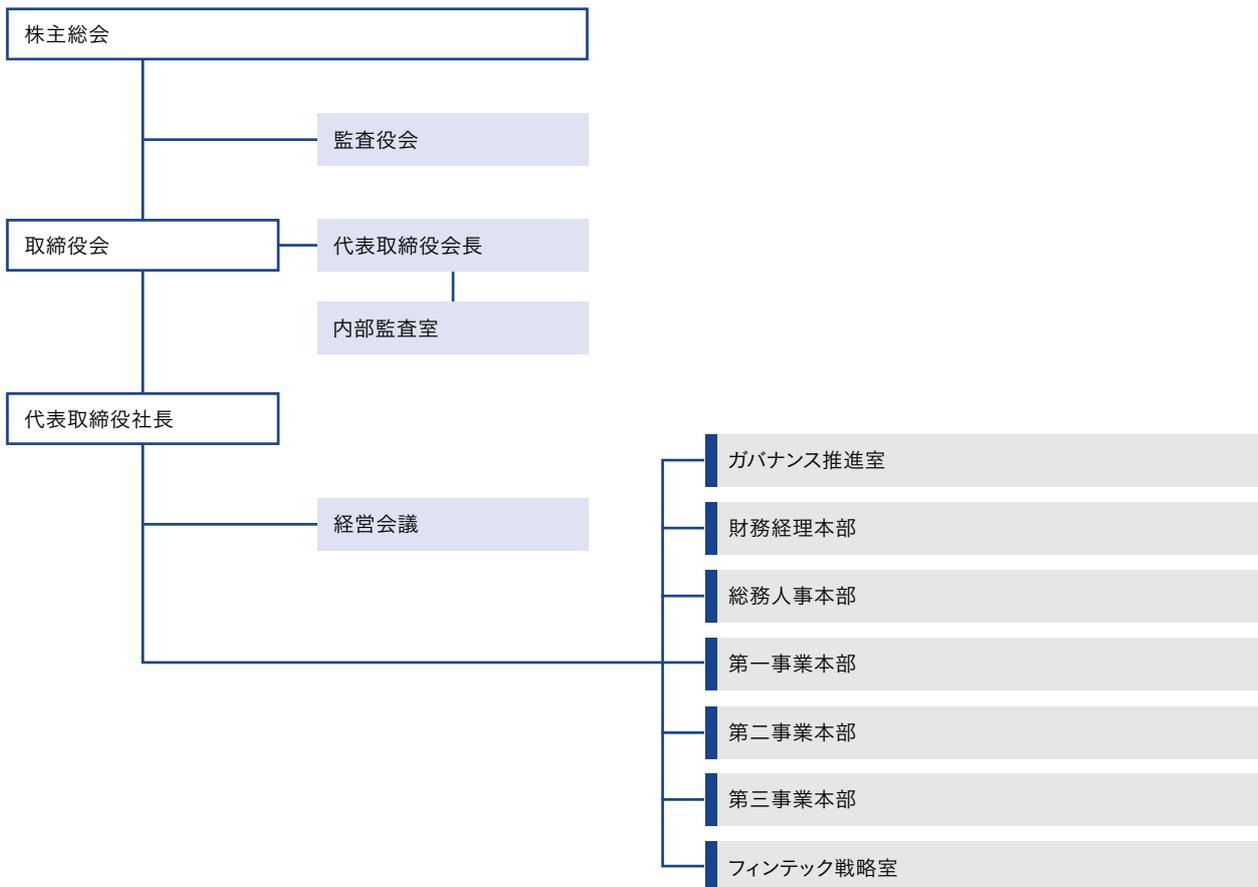
※ 2015年10月1日開催の臨時株主総会における定款一部変更の決議により、決算期を3月31日から10月31日に変更いたしました。したがって、前連結会計年度は2015年4月1日から2015年10月31日までの7カ月間となっております。

会社概要 (2017年2月1日現在)

社名(商号)	株式会社カイカ (英文社名) CAICA Inc.
設立年月日	1989年7月14日
本社所在地	〒153-0044 東京都目黒区大橋1-5-1 クロスエアタワー8階
代表電話番号	03-5657-3000
代表者	牛 雨(にゅう いゆう)
取得認証	ISO9001 認証機関：一般財団法人 日本品質保証機構(JQA) プライバシーマーク 審査機関：一般社団法人 情報サービス産業協会(JISA)

派遣事業	特定労働者派遣事業者 届出受理番号 特13-311468
加盟団体	一般社団法人情報サービス産業協会(JISA) ブロックチェーン推進協会(BCCC)
資本金	6,391百万円(2016年10月末現在)
従業員数	411人(連結ベース411人)(2016年10月末現在)
事業内容	情報サービス事業
主要取引銀行	みずほ銀行、三井住友銀行、りそな銀行
会計監査人	東光監査法人
URL	http://www.caica.jp/

組織図



沿革

1985～

1989年 7月 東京都文京区音羽に「株式会社サン・ジャパン」を設立。ソフトウェア開発事業を開始。

1990～

1990年12月 中国江蘇省南京市に、「日本恒星（南京）電腦系統有限公司」を設立。

1991年11月 本社を東京都中央区日本橋浜町に移転。

1994年12月 中国安徽省合肥市に、「中国科学技術大学科技実業総公司」との合併会社「合肥科大恒星計算機技術研究有限公司」を設立。

1995～

1998年 6月 本社を東京都中央区新川に移転。

1999年 2月 中国江蘇省南京市に、「南京日恒情報系統有限公司」を設立。

2000～

2000年11月 中国安徽省合肥市に、「科大創新股份有限公司」および「ソフトバンク・テクノロジー株式会社」（設立当初出資者「ソフトバンク・テクノロジー・ホールディングス株式会社」との合併会社「安徽科大恒星電子商務技術有限公司」を設立し、「科大創新股份有限公司」の業務を移管。

2003年 3月 ジャスダック証券取引所／現 東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)に上場。

4月 「安徽科大恒星電子商務技術有限公司」の出資持分を追加取得し、連結子会社化。

2004年10月 「株式会社ティー・シー・シー」を完全子会社化。

2005～

2005年 3月 「株式会社アイビート」と完全子会社化。

4月 商号を「株式会社サン・ジャパン」から「株式会社SJホールディングス」へと変更。
全ての営業を新設会社「株式会社サン・ジャパン」へ承継させ、純粋持株会社に移行。

2006年 4月 「株式会社ティー・シー・シー」と「株式会社アイビート」の営業の全てを共同新設分割し、両社の営業の全てを承継させる新会社「株式会社SJアルピーヌ」を設立。

5月 本社を東京都品川区東品川に移転。「南京日恒情報系統有限公司」を「聯迪恒星（南京）情報系統有限公司」に商号変更。

2008年 6月 「聯迪恒星（南京）情報系統有限公司」の日本側統括子会社として「株式会社リーディングソフト」を設立。

2009年 4月 「株式会社SJアルピーヌ」と「株式会社サン・ジャパン」が経営統合し、「株式会社SJI」に商号変更。

7月 「株式会社SJホールディングス」と「株式会社SJI」が経営統合し、「株式会社SJI」に商号変更。

12月 中国香港にて、ITサービス事業会社を運営管理する「神州数碼通用軟件有限公司」の株式を取得し、連結子会社化。

2010～

2010年 4月 ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、大阪証券取引所JASDAQ(スタンダード)に株式を上場。

10月 大阪証券取引所ヘラクレス市場、同取引所JASDAQ市場および同取引所NEO市場の各市場の統合に伴い、大阪証券取引所JASDAQ(スタンダード)／現 東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に株式を上場。

2011年 9月 石油化学エンジニアリングサービス事業を行う「LianDi Clean Technology Inc.」の株式を取得し、連結子会社化。

「科大恒星電子商務技術有限公司」および「北京宝利信通科技有限公司」の出資持分の全てを譲渡。

2012年 7月 「中訊軟件集団股份有限公司」の株式を取得し、連結子会社化。

2013年 1月 介護システム事業を行う「Care Online株式会社」の株式を取得し、連結子会社化。

7月 大阪証券取引所と東京証券取引所の現物市場統合に伴い、東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に株式を上場。

12月 介護システム事業を行う「Care Online株式会社」の全株式を譲渡。

2014年 1月 「株式会社SJI」の西日本3事業を会社分割し、関連会社化。

8月 「株式会社SJメディカル」の全株式を譲渡。

12月～2015年2月

「中訊軟件集団股份有限公司」の一部株式を譲渡し、持分法適用関連会社化。

2015～

2015年 6月 「中訊軟件集団股份有限公司」の全株式を譲渡。

「LianDi Clean Technology Inc.」の全株式を譲渡。

「株式会社ネクスグループ」との資本業務提携。

第三者割当による新株発行に伴い「株式会社ネクスグループ」が株式会社SJIを子会社化。

10月 本社を東京都目黒区大橋に移転。

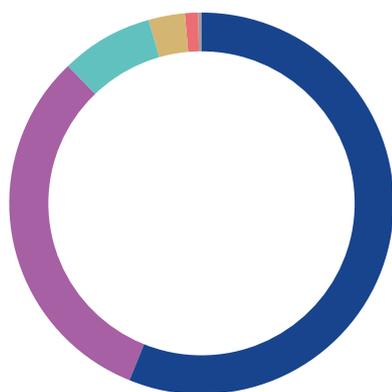
2016年10月 「恒星情報（香港）有限公司」の全株式を譲渡。

2017年 2月 商号を「株式会社SJI」から「株式会社カイカ」へと変更。

株式情報 (2016年10月末現在)

株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
上場証券取引所	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)
証券コード	2315
発行済株式数	244,345,000株
単元株(売買単位)	100株
自己名義株式	192,954株
株主数	18,808名

株式の所有者別分布



■ その他の国内法人	56.26%
■ 個人その他	31.59%
■ 外国人	7.95%
■ 金融機関	2.81%
■ 証券会社	1.30%
■ 自己名義株式	0.08%

大株主

株主名	所有株式数 (株)	所有株式数の 割合 (%)
株式会社ネクスグループ	123,428,900	50.51
FISCO INTERNATIONAL (CAYMAN) L.P.	8,571,400	3.51
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,324,200	2.59
株式会社SRAホールディングス	5,050,000	2.07
株式会社SRA	5,000,000	2.05
HAITONG INTERNATIONAL SECURITIES COMPANY LIMITED 700700	4,448,800	1.82
KGI ASIA LIMITED - CLIENT ACCOUNT (Senior Manager, Operation)	1,898,500	0.78
SEQUEDGE INVESTMENT INTERNATIONAL LIMITED	1,000,000	0.41
中村 専一郎	870,000	0.36
株式会社SBI証券	804,400	0.33

—— 経営理念 ——

CAICA理念

CAICAは、社員一人ひとりの個性を尊重し、
技術・経験等あらゆる英知を結集して、
お客様に満足度の高いサービスを提供することにより、
人々の豊かな生活の実現に貢献します。

CAICA行動指針

— 価値創造、革新、挑戦 —

私たちは、新しい価値創造と革新にチャレンジします。

— プロフェッショナル、顧客志向 —

私たちは、プロフェッショナルとして喜ばれる仕事を追及します。

— チームワーク、協働 —

私たちは、チームワークを大切にし、一丸となって取り組みます。

— 自己実現 —

私たちは、仕事を通じて自己実現を目指します。

