

株主説明会資料

- CAICAグループ／2020年10月期の取組み -



2020年1月30日

Copyright(c) 2019 by CAICA Ltd.

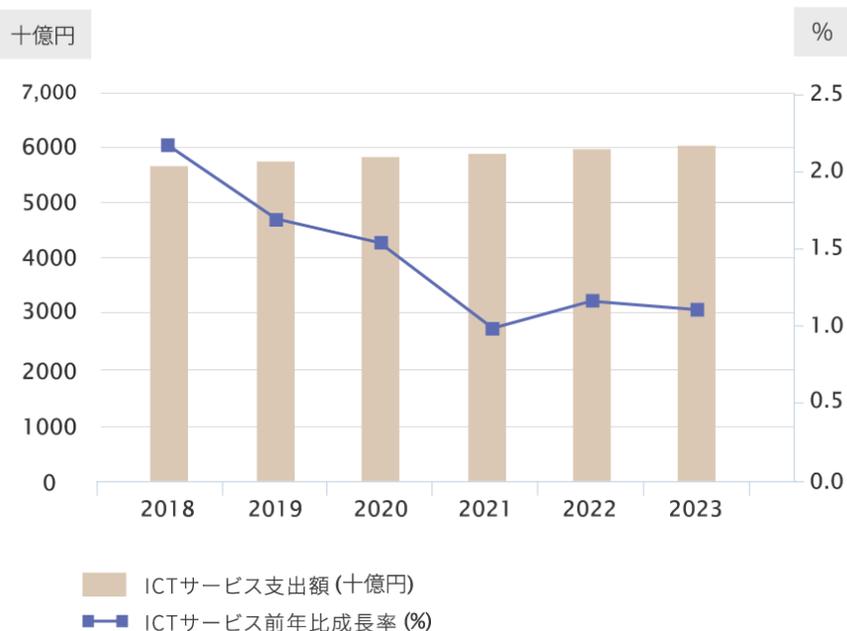
No part of this publication may be reproduced, stored in retrieval system or transmitted in any means --- electronic, mechanical, photocopying, recording and otherwise --- without permission of CAICA Ltd.
This document provides an outline of a presentation and is incomplete without accompanying oral commentary and discussion.

システム開発企業から IT金融企業へ変革

CAICAが立脚する事業環境への考察

- CAICAが立脚する事業環境は、デジタル化の進展により縮小していくことが明白
- これからはデジタル・ディスラプション（破壊）による業界再編が加速し、さらには業界自体の消滅、あるいは劇的な変革に迫られる未来（シナリオ）も想定される

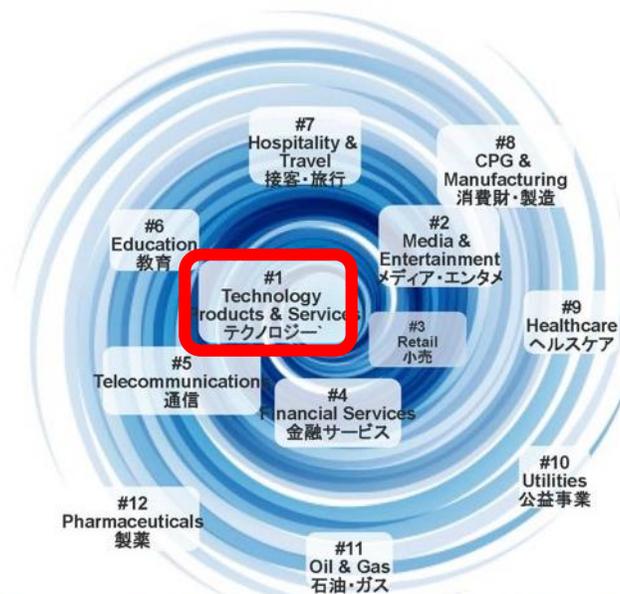
国内ICTサービス市場支出額予測



資料出所: IDC Japan 株式会社2019年2月

➤ 成長率は年1%程度に低下

Digital Vortex(*イメージ)



「デジタル化できるものはすべてデジタル化される」という一点に向かって、企業を否応なしに引き寄せる。

資料出所: Digital Vortex

“How Digital Disruption is Redefining Industries” And IMD and Cisco Initiative

➤ SIer事業は渦の中心に身を置く

では、どうすべきか？ - 全社戦略（1/2）

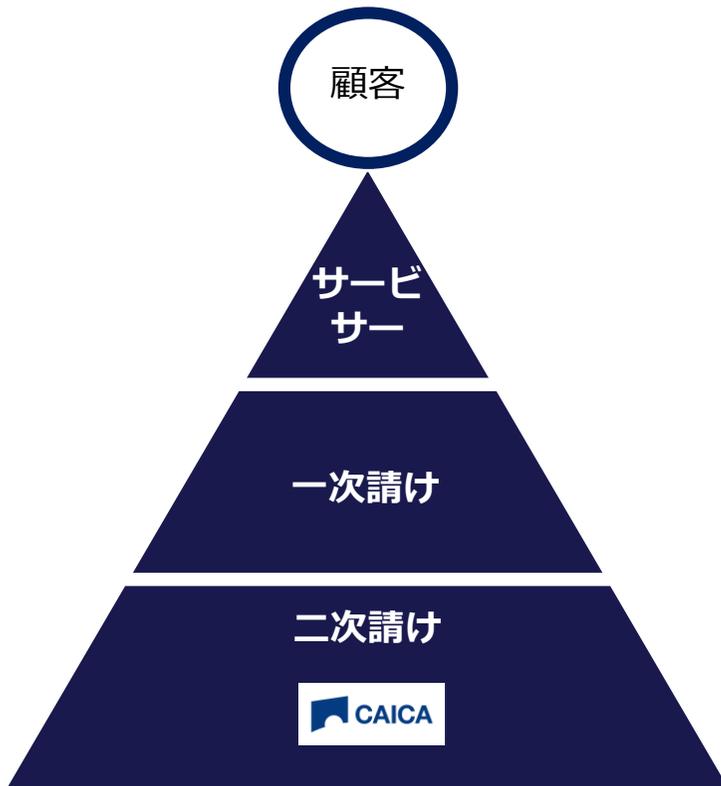
- これまでの中核事業（= SIer事業）は、さらなる事業効率と採算性を追求
- 同時に、自らが金融事業を営むプレイヤーとなるため、積極的なM&Aにより自己変革を推進。新たな付加価値の創造にチャレンジしてきた



では、どうすべきか？ - 全社戦略（2/2）

- IT金融企業グループへの自己変革を推進し、ITゼネコンが支配する低位レイヤーから脱却
- デジタル時代に即したコングロマリット化を図り、シナジーの追求による企業価値の向上、経営リスクの分散による強固な企業体に変貌を遂げていく

これまで



これから



では、どうすべきか？ - 情報サービス事業

- さらなる事業効率と採算性を追求し、高付加価値のストック型モデルに転換



フィンテック／ブロックチェーン領域に注力



DXにおけるセキュリティソリューションの提供強化



「二次請け」から「一次請け」へシフト

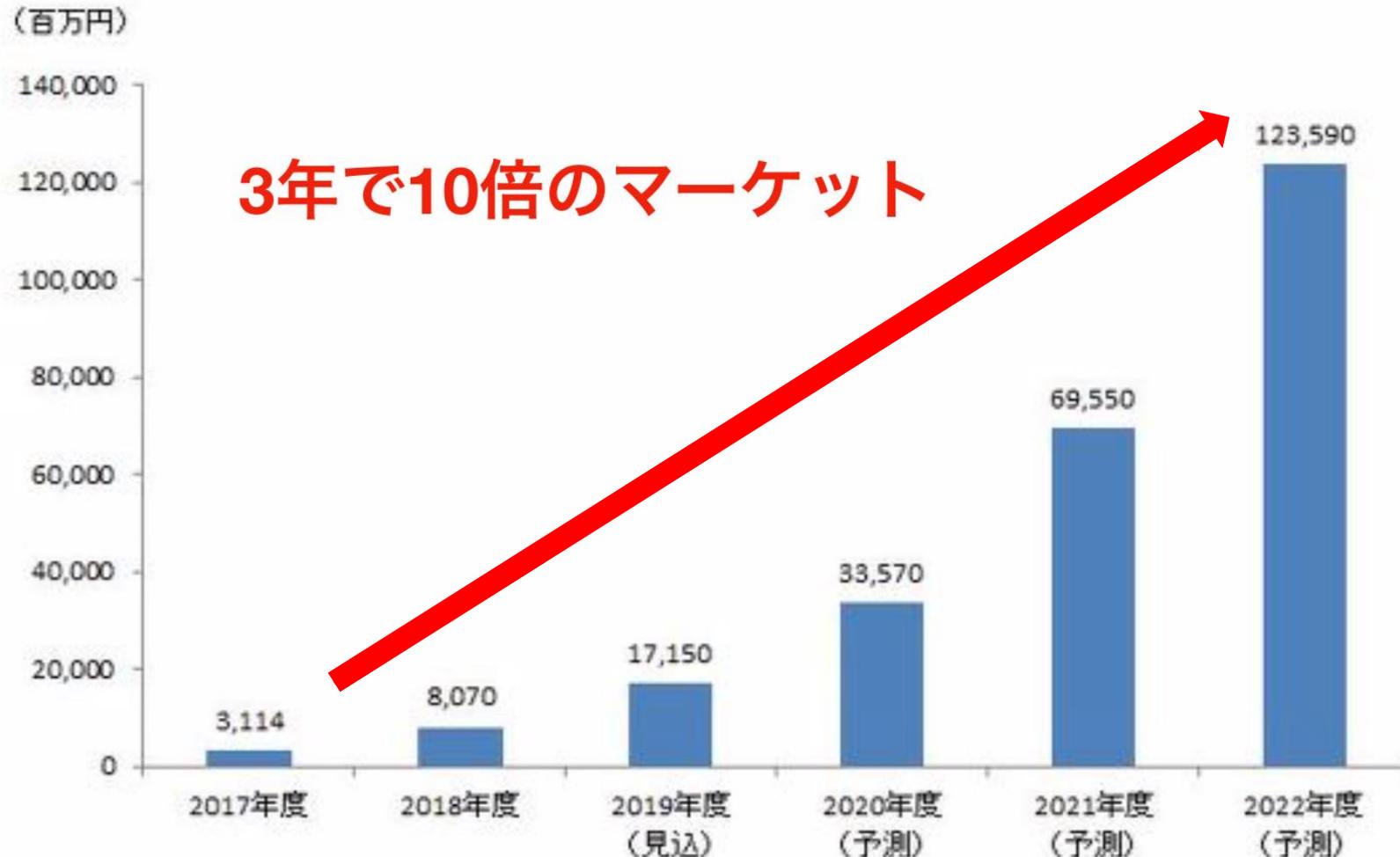
(参考) ブロックチェーンテクノロジーのハイプ・サイクル

- 今後、仮想通貨以外にもビジネスチャンスが到来
- トップランナーとして、今後の市場拡大期に果実 (=シェア) の獲得を狙う



(参考) 国内におけるブロックチェーン市場も成長期へ

- 国内事業者売上も2019年に171億円から、2022年に1,235億円へ
- これから社会実装を迎え、着実に成果へ結びつけていきたい

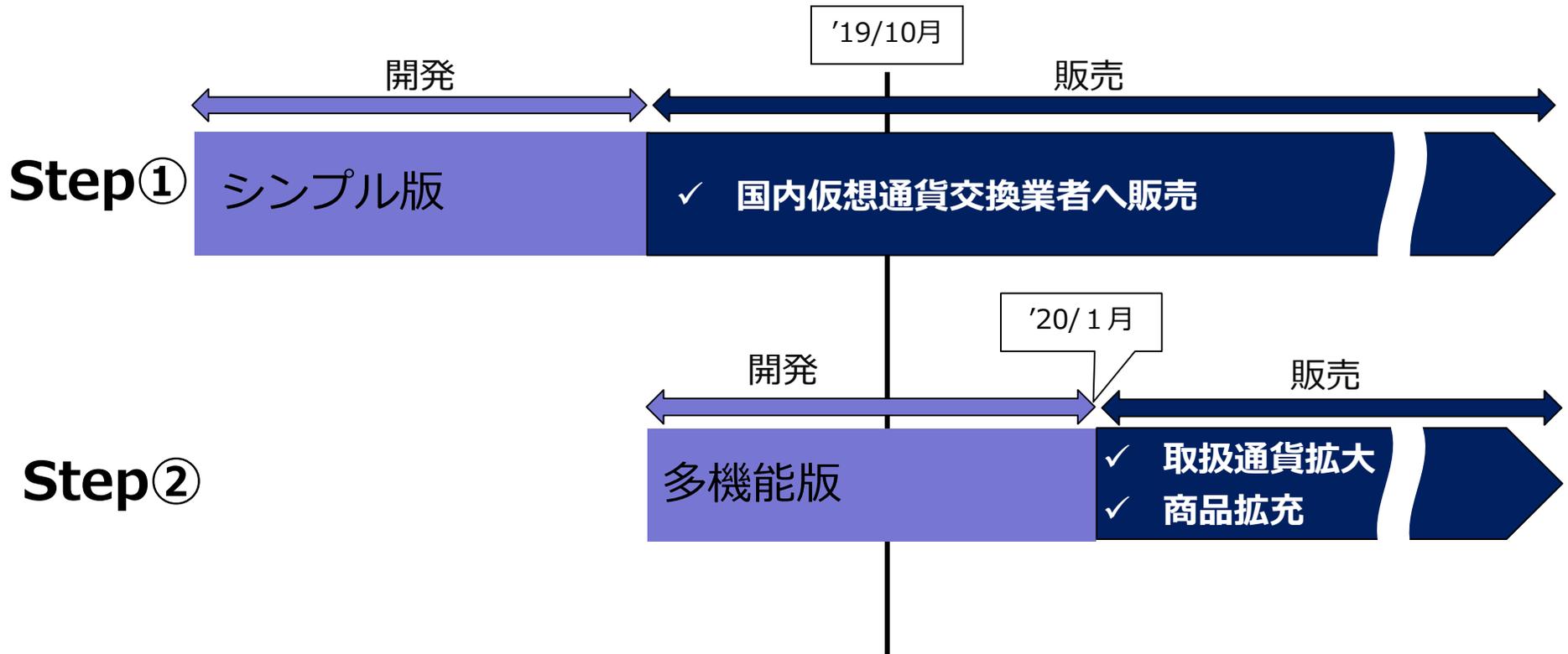


注1. 事業者売上高ベース

注2. 2019年度見込値。2020年度以降は予測値
(出所) 矢野研究所

では、どうすべきか？ - 仮想通貨関連事業

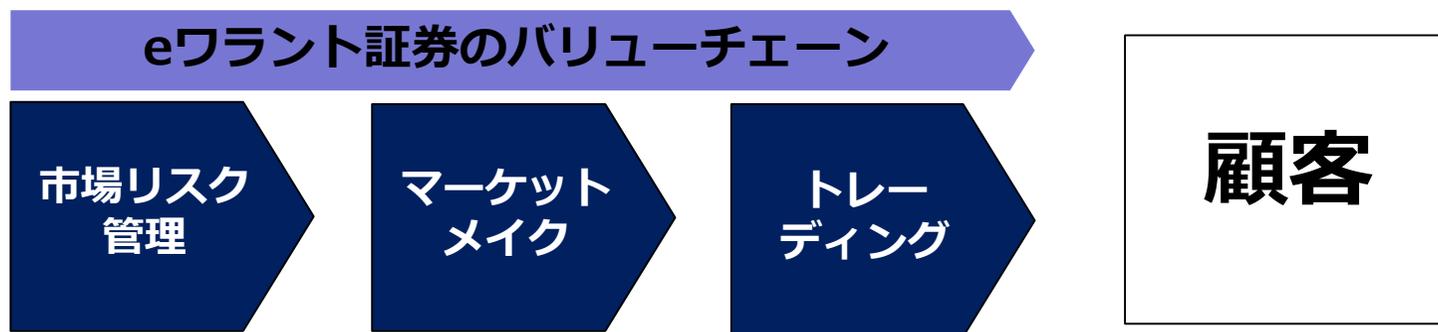
- ブロックチェーン／仮想通貨に関する技術・ノウハウを活かして開発した仮想通貨交換所システムの販売を強化。国内外の事業者積極的に営業展開



「投資フェーズ」から「回収フェーズ」へ

では、どうすべきか？ - 金融商品取引事業

- 証拠金取引（CFD）へ参入
- フィスコ仮想通貨取引所と連携し、取扱口座を増加。新たなサービスオペレーションを展開



従来の ビジネス領域

- 市場における各銘柄のリスク評価
- 個別ワラントの値付け（ワラントレバレッジ）

- トレーディングによりリスクヘッジ
- ✓ **事業パフォーマンスを確保・強化**

- オンライン証券

今後 注力する領域

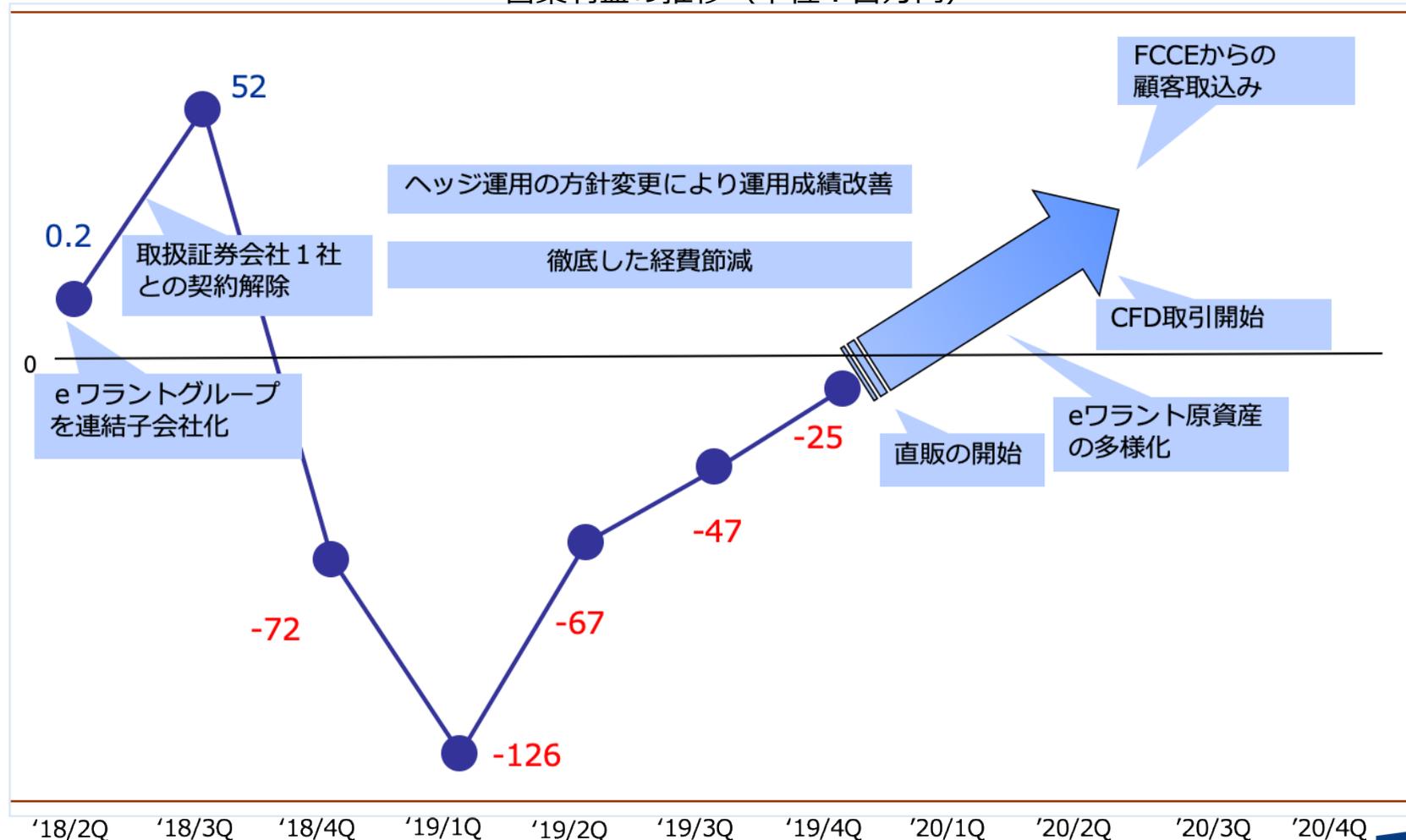
- ✓ **魅力ある商品拡充**
- ✓ **カバードワラントで培った金融（デリバティブ）の専門性を活かし、証拠金取引（CFD）を開始**

- 直販
- FCCEの40万口座
- ✓ **新規口座の開拓**

(参考) 金融商品取引事業の業績見込

- eワラント証券の内部管理態勢を強化。かつ、経費見直しを力強く推進
- 今期は損益を大幅に黒字化し、V字回復へ

営業利益の推移 (単位：百万円)



では、どうすべきか？ - HRテクノロジー事業（含む、高度IT人材事業）

- アイスタディは、東証2部上場会社として、マネジメント判断の独立性を確保
- 中期経営計画の2年目を迎え、着実に事業を推進。グループ価値の最大化に資することから、子会社であるアイスタディとのシナジーを引き続き、追求していく

アイスタディの戦略資産と領域

技術力（ノウハウ）

- 先端技術領域のeラーニング
- LMSの開発

顧客（取引先）

- 銀行やメーカーなど大手企業が中心

人材

- 「人」と「組織」の成長に貢献するプロフェッショナルたち
- 社員同士の交流を通じた運命共同体としてのコミットメント

CAICAの戦略資産と領域

技術力（ノウハウ）

- ブロックチェーン技術
- ビッグデータ解析やAI開発
- セキュリティ

顧客（取引先）

- 銀行、メーカー、流通など大手企業
- 取引先である大手システム開発企業

人材

- システム開発業としての確かな実績を支えるプロフェッショナル人材
- 社員同士の交流を通じた運命共同体としてのコミットメント

アイスタディ

Synergy

CAICA

2020年10月期連結業績予想

(単位：百万円)

科目	FY19.10 (実績)	FY20.10 (予想)	前年 同期比
売上高	7,600	8,326	9.5%増
営業利益	▲615	369	—
経常利益	▲1,111	242	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲1,753	75	—

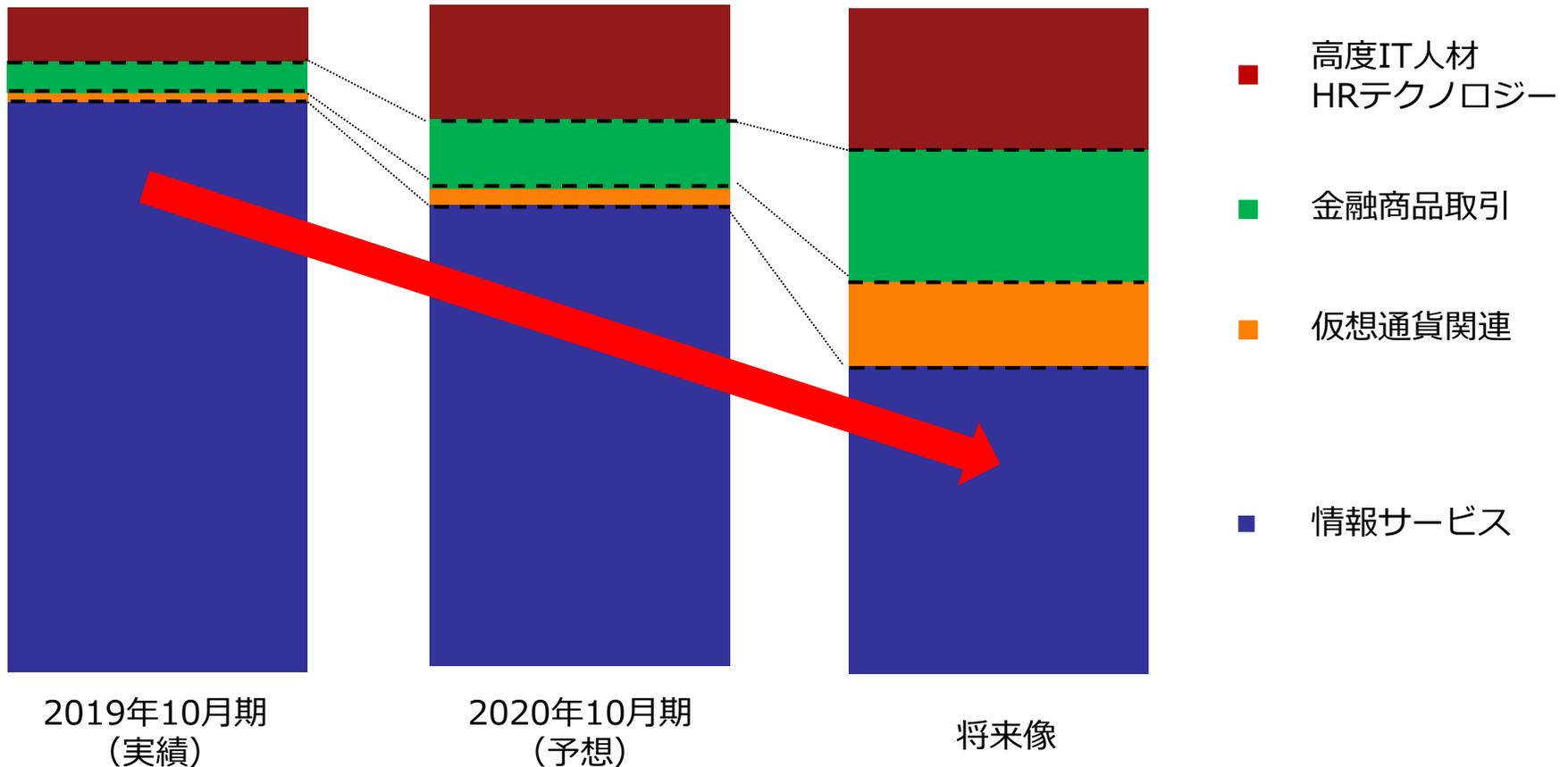
增收增益

黒字転換

2020年10月期以降のセグメント別売上高成長のイメージ

- 投資フェーズにあった仮想通貨関連事業と金融商品取引事業が回収フェーズへ
- 金融商品取引事業と仮想通貨関連事業の伸長により、情報サービス事業の依存度は低減

事業別売上高シェア（3カ年推移）



システム開発企業から IT金融企業へ変革

ご清聴ありがとうございました。

※当資料は弊社ホームページにて掲載いたします。

