



2017年8月期 第2四半期 決算説明資料



2017年4月



I .当社の概要

概要

- ・ 社名 株式会社セラク (英文名 SERAKU Co.,Ltd.)
- ・ 設立 1987年12月
- ・ 代表者 代表取締役 宮崎龍己
- ・ 資本金 2億9,617万4,500円 (2017年3月31日現在)
- ・ 従業員数 1,466名 (2016年2月28日現在)
- ・ 所在地 東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿木村屋ビル
- ・ 国内拠点 札幌・横浜・名古屋・大阪・福岡
- ・ 海外子会社 世科信息技术 (瀋陽) 有限公司 (非連結)
- ・ 市場 東京証券取引所マザーズ (証券コード6199) 2016年7月1日上場



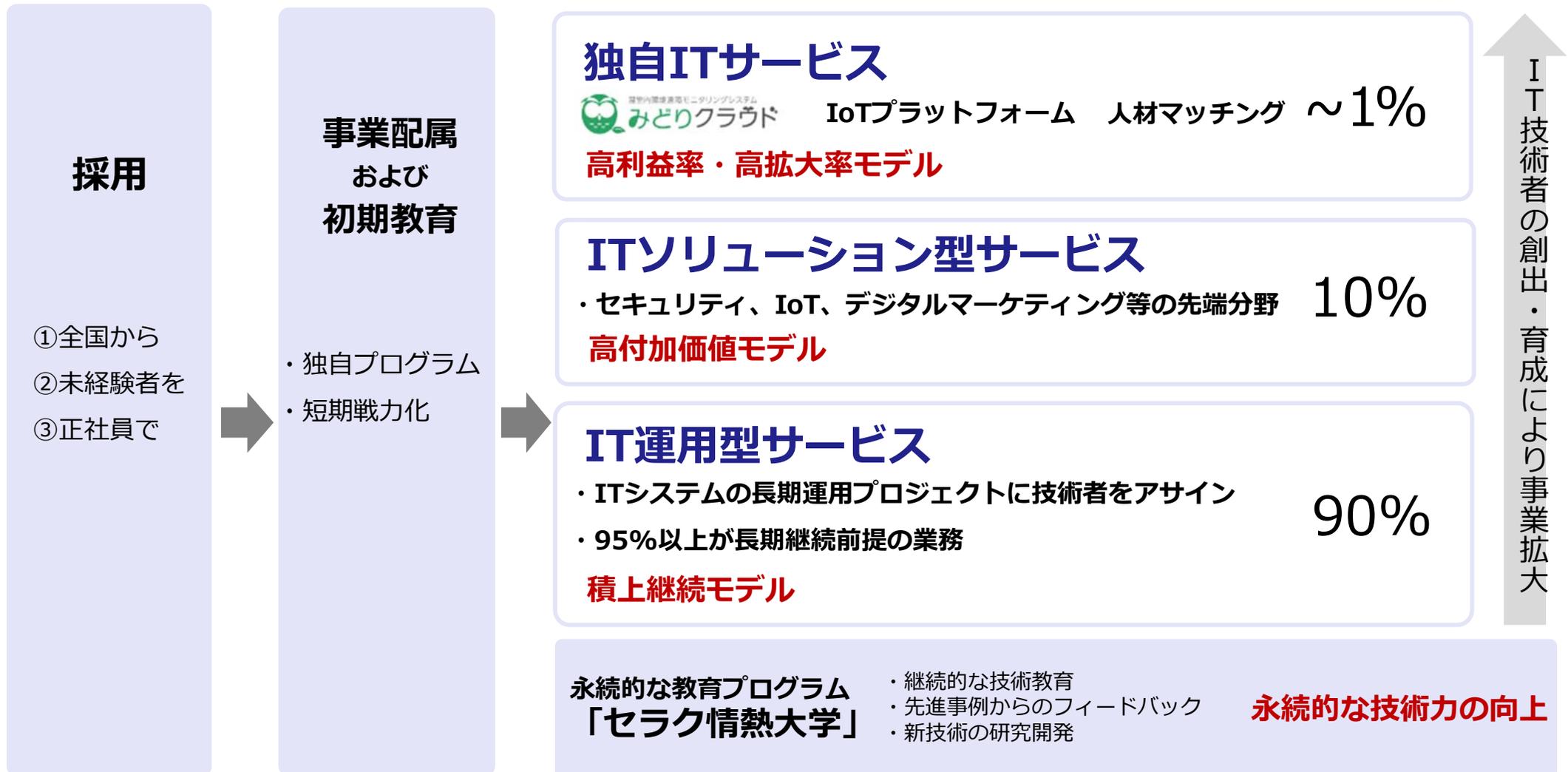
経営方針

IT技術教育（人材育成）によりビジネスを創造し、社会の発展に貢献する

当社のビジネスモデル

- ・「教育によるIT技術者の創出」により、成長分野への人材移動と雇用創出を実現
- ・教育したIT技術者を、特性の異なる3分野のITビジネスに投入

比率は売上構成比を示す



当社の事業セグメント

- ・ 主要3事業セグメントにおいて10年以上の業歴と実績を保有
- ・ 主要3事業セグメントはIT運用型サービス・ITソリューション型サービスを展開

ITインフラ事業

ITインフラ/ クラウドテクノロジー

ITスペシャリスト/ネットワークスペ
シャリスト/ネットワークエンジニア
/インフラエンジニア

情報セキュリティ

ITコンサルタント/セキュリティー
コンサルタント/ネットワークエン
지니어

スマートソリューション事業

WEBエンジニアリング (サーバサイド/フロントエンド)

サーバサイドエンジニア/アプリエ
ンジンニア/システムエンジニア/フロ
ントエンドエンジニア

IoT/AI/ビッグデータ

ITスペシャリスト/マルチエンジニア
/データサイエンティスト/IoTエン
지니어

ウェブマーケティングコミュニケーション事業

デジタルクリエイティブ デジタルマーケティング

クリエイティブ・ディレクター/
WEBデザイナー/クリエイター

WEBディレクター/ソーシャルメデ
ィアマーケター/デジタルマーケター

クラウドCRM (Salesforce) 運用支援

セールスフォースアドミニストレーター/ITアドミニストレーター

その他事業(機械・電機事業を含む)

農業IoTサービス



IoTプラットフォーム

人材マッチングメディア



Ⅱ.2017年8月期第2四半期 決算概要

業績サマリー

- ・ **売上、利益ともほぼ計画通りの実績**
- ・ **高い技術者稼働率を維持（足元の案件拡大は堅調に推移）**
- ・ **技術者採用、新事業、研修施設整備等への投資も概ね順調に推移**

事業サマリー

- ・ 「タキイ種苗株式会社」との販売代理店契約を含む「みどりクラウド」販売網強化
- ・ 顧客ニーズの高いクラウドCRM（Salesforce）運営支援を単独サービス化
- ・ 技術ニーズの高い新規技術領域の人材育成を開始
(情報セキュリティ、フロントエンドエンジニアリング、デジタルマーケティング)
- ・ 多分野のIoTを実現する「IoTマルチセンサーゲートウェイ」の発売と開発体制の整備
- ・ 人材マッチング事業を開始

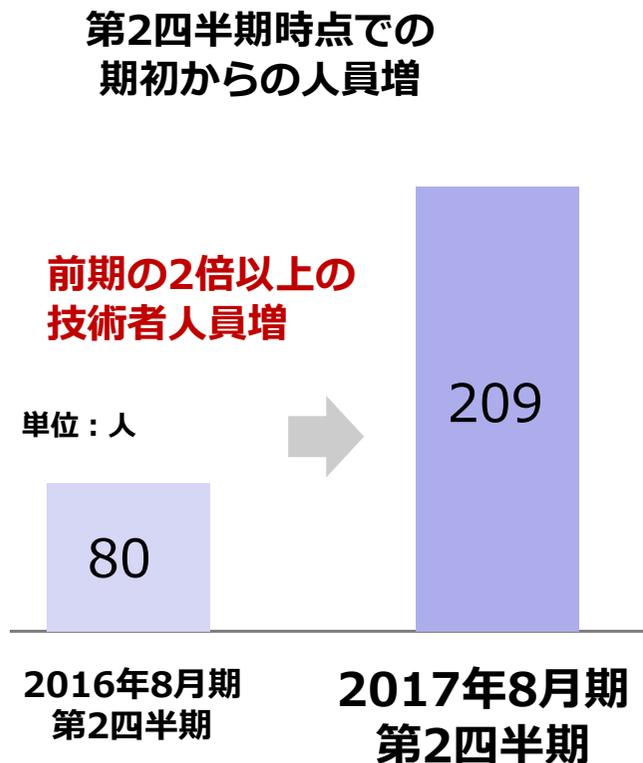
- ・ IT技術者の稼働が堅調に推移した結果、前年同期比15.9%増・3,483百万円の売上
- ・ 積極投資期として先行投資を重視した結果、前年同期比46.1%減・133百万円の経常利益
- ・ ほぼ会社予想通りの着地、通期業績予想は据え置き

単位：百万円	2016年8月期 第2四半期 (参考)	2017年8月期 第2四半期 実績	前期比	計画比
売上高	3,005	3,483	+15.9%	+2.5%
経常利益	247	133	△46.1%	+10.9%

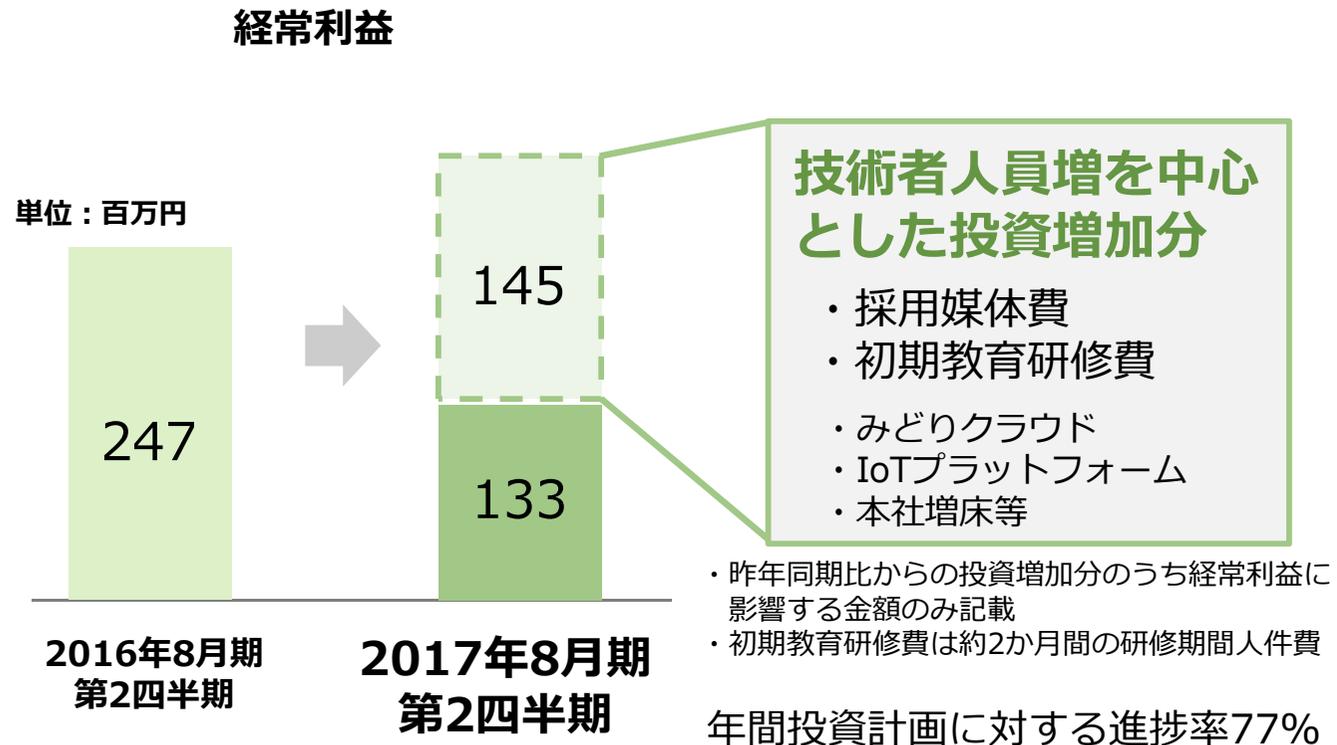
※計画比は、当期初時点で発表している業績予想に対する実績を表す

2017年8月期 第2四半期サマリー

前期第2四半期時点の技術者増に対し
当期は2倍以上の技術者増を達成



事業モデルとしての利益率に変化はないが、
第2四半期までは投資先行のため、経常利益は減少した



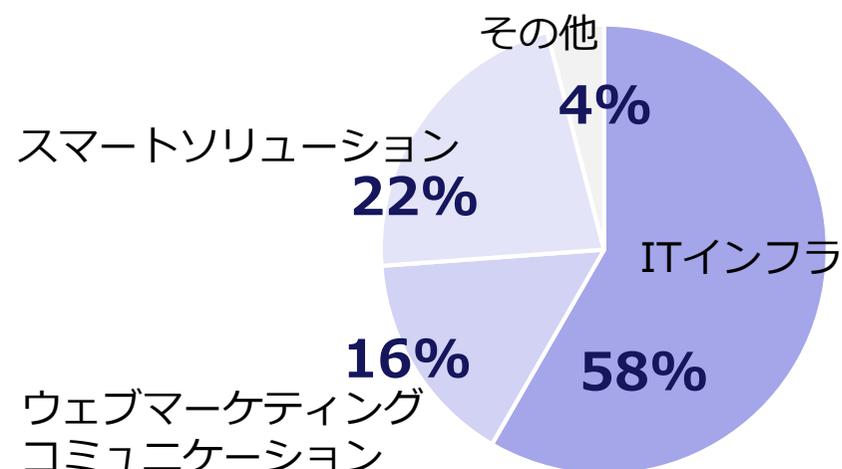
- ・市場ニーズは引き続き高く、**高い稼働率**を維持
- ・初期教育コストが先行するため、増加した技術者の**収益貢献は第3四半期以降**

セグメント別実績

単位：百万円

	売上	セグメント利益
ITインフラ	2,018	207
ウェブマーケティング コミュニケーション	571	16
スマート ソリューション	770	42
その他	123	▲22

売上構成



KPI（重要指標）の状況とトピックス

技術者数

稼働率（初期研修期間を除く）

1,371名
(対期初+209名)

98.9%

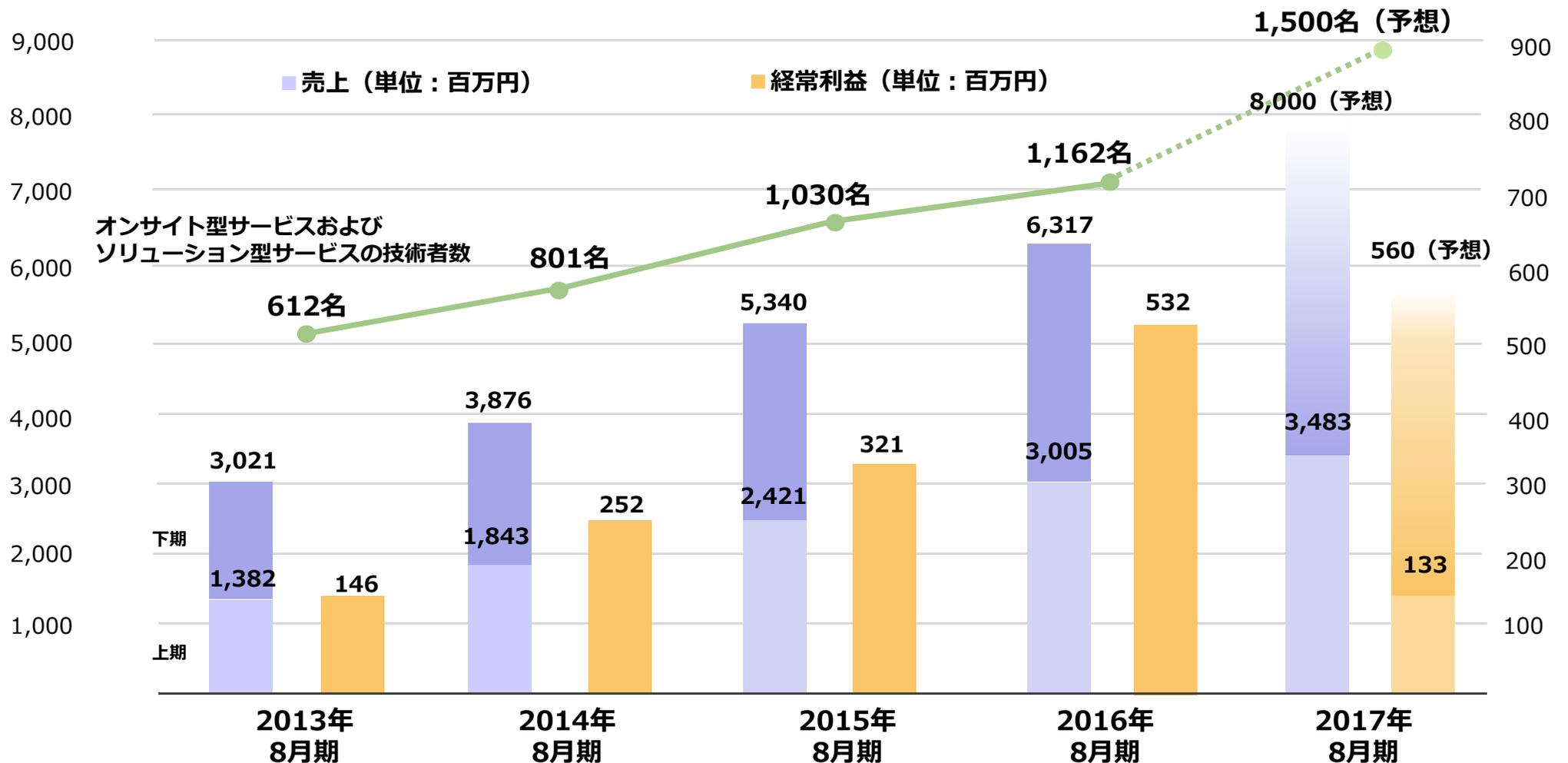
参考：今期計画は通期で1,500名（期初から+333名）

- ・技術者数は大幅増員するも堅調な案件獲得
- ・市場ニーズの高いウェブ、スマート領域を強化
- ・第3四半期以降は採用数を計画的に調整

・技術者数はオンサイト型サービス、ソリューション型サービスの技術者数の合算
・稼働率は、オンサイト型サービスのうち、初期研修を修了した人員に対する稼働率

- ・ 技術者数の増加に応じて、着実に売上・利益が増加
- ・ 年度の後半に向けて技術者が増えていくため、売上はゆるやかな下期偏重傾向

業績の推移



- ・ 継続して事業規模の拡大に取り組み、売上高ベースで26.6%増
- ・ 技術者採用、新事業等へ投資し、経常利益は5.3%増

単位：百万円	2016年8月期 (実績)	2017年8月期 計画	YoY (前期比増)
売上高	6,317	8,000	+26.6%
経常利益	532	560	+5.3%
当期純利益	314	340	+8.0%
一株あたり純利益	107.55円	25.18円 (分割前換算：100.71円)	△6.4%
配当	9.30円	2.50円 (分割前換算：10.00円)	+7.5%

※2017年3月1日に1:4の株式分割を実施

各事業モデルの横展開

今後の新規参入構想分野

AI分野

ビッグデータ分野

通信インフラ・機械電気分野

Salesforce
運用支援分野

デジタル
マーケティング分野

未経験育成・参入モデルを横展開

技術トレンドの枝分かれによる
新規分野参入

ウェブマーケティングコミュニケーション事業

ウェブマーケティング事業の規模拡大に成功

フロントエンド
エンジニアリング分野

未経験育成・参入モデルを横展開

IoT分野

技術トレンドの枝分かれによる
新規分野参入

スマートソリューション事業

スマートソリューション事業の規模拡大に成功

情報セキュリティ分野

未経験育成・参入モデルを横展開

ITインフラ事業

技術トレンドの枝分かれによる
新規分野参入

未経験者育成・参入モデルの確立

成長投資として本社オフィス増床と教育施設の拡充を実施



更なる拡大を見据え、120名規模の技術研修設備を新設



みどりボックス（設置端末）

みどりボックス：Wifi版 ¥68,000 3G版 ¥89,000

みどりボックスPRO：¥128,000

みどりクラウド（クラウドサービス）

月額：¥1,280

低コストでもっとも簡単に、農業ITをスタートできるIoTサービス（設置端末+クラウドサービス）

①センサー端末「みどりボックス」を設置



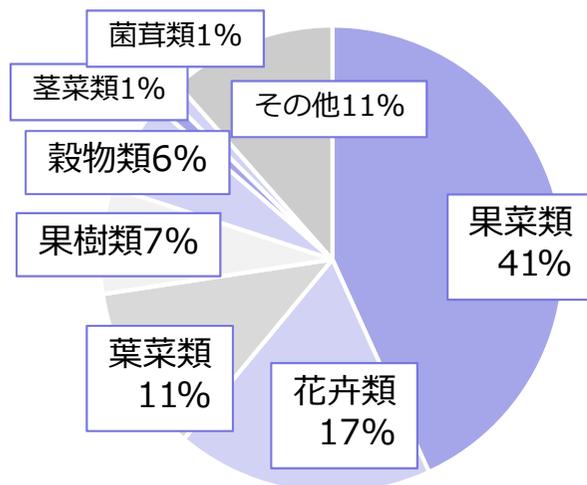
②いつでもどこでも圃場の状況を確認



③アラートや分析機能で生産性向上

- ・温度が異常値を示したらアラート発報
- ・カメラ画像で圃場の様子を目視確認
- ・気象データと連動したハウス環境の予測
- ・生育環境データの分析で生産性向上
- ・他の圃場とのデータ比較で生育状況を分析

●多様な農作物生産に活用



安倍首相「もうかる農業を実現する」

平成29年3月24日 第6回未来投資会議における安倍首相の発言

ローカルアベノミクス「農業ICT」について

ベテランの経験と勘のみに頼るのではなく、生育状況や気象など様々なデータを活用することで、おいしく安全な作物を収穫でき、もうかる農業にしていきます。

このため官民で気象や地図などのデータを出し合い、誰でも簡単に使える情報連携プラットフォームを本年中に立ち上げます。（首相官邸HP「未来投資会議」より引用）

www.kantei.go.jp/jp/97_abe/actions/201703/24mirai_toshi.html

みどりクラウドのビジョンと合致し、国策として高い市場成長性が期待できる

- ・ 10,000台の導入を当面の目標とし、販売網や実績作りに注力
- ・ 「もうかる農業」実現のための研究開発・機能拡充を多数実施



①販売網の整備

販売代理店を通じた販売網の拡充

タキイ種苗株式会社 他全国20社

JA伊豆太陽 JA伊豆太陽など単位農協での取扱

他にも、大手農業資材メーカー、単位農協等と販売代理店契約・業務提携等の準備を進行中

②自治体事業等での採用実績



静岡県

「次世代施設園芸地域展開促進事業」での採用



神奈川県海老名市

「ICTを活用した施設園芸システム活用法検証業務事業」での採用



JALしまね 事業での採用 等

③「もうかる農業」の実績事例



ベテラン農家と新人農家がみどりクラウドでデータ共有1年目から高い生産量を実現！
—トマト生産者

みどりクラウドの警報で、設備故障での温度低下による3,000万円の損失を回避
—茨城県トマト生産者



もうかる農業・損しない農業の実績

④機能開発強化



みどりボックスPROの発売

大規模施設園芸や露地栽培に対応した高機能モデル

「みどりノート」機能の開発

GAP認証取得への対応を予定

「みどりマーケット」機能の開発

農業プラットフォーム化を見据えた機能強化

⑤「もうかる農業」研究開発



九州大学

イチゴの排液量センサーなどの実用化に向けた共同取り組み



大阪府立大学

カメラを使った葉面積算定の共同研究

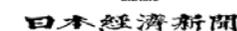


ハタプロ社、南島原市とNTTドコモのLoraセンサーの共同開発



バッファロー社と屋外用WiFiを使った実証実験

⑥メディア紹介・アワード



「もうかる農業」実現のためのナンバーワンサービスとして高い注目と着実な事業拡大

農業IoTサービス「みどりクラウド」の中期成長ビジョン

- ・ センサー端末販売ではなく、蓄積データを利用する **農業生産者支援クラウドサービス** で成長
- ・ 「もうかる農業」 実現のための **農業ITプラットフォーム** として **新市場を創造**

蓄積したデータの分析や生産活動への利用が進みつつあり、徐々にデータ活用化期へ

栽培環境モニタリング+作業記録

AI・ビッグデータによる栽培支援
(病害虫予測・収量予測・市場予測)

販売支援・農作物の付加価値化

農業IoT

農業AI (人工知能)
農業ビッグデータ

農業ITプラットフォーム

個々の圃場単位での生産管理

グループ単位での生産管理
農業生産性の向上
栽培コンサルティング

生産者と実需者とのマッチング
トレーサビリティ
リレー出荷による周年流通

2016.7本格販売開始

みどりクラウドによる「もうかる農業」の実現

~2016

2017~

2020~

普及拡大&データ蓄積期

データ活用化期

プラットフォーム期

IoTプラットフォーム事業

「IoTマルチセンサーゲートウェイ」の発売開始

- ・最大16個の環境センサーを接続でき、プログラミング不要でクラウドにデータを送信
- ・クラウドアプリケーションの開発体制を整備し、多産業分野でのIoTプラットフォームサービス事業に参入



人材マッチングメディア事業

- ・当社が強みを持つIT人材分野での営業力を、複線での収益化に活用
- ・登録型人材のマッチングを開始

成長戦略についての考え方

- ・ 追い風の市場環境からも、当面は中長期視点の企業価値最大化に向けた積極投資を継続
- ・ 「みどりクラウド」での市場ナンバーワン獲得と、それに続く事業の創出に投資
- ・ 最重要経営資源である「IT技術者の創出」と「売上の拡大」も高い成長率を維持
- ・ 新規事業の停滞や市場環境の大きな変化があった場合は、投資から利益確保にシフト

③ IoTサービス+新規IT事業

現在



① 既存事業の安定成長

② ビジネスモデルの横展開

IT技術者創出の拡大

人材マッチングメディア