



2017年8月期 決算説明資料



2017年10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 2億9,639万9,500円 (2017年7月31日現在)
- ・ 従業員数 1,583名 (2017年8月31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
- ・ 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



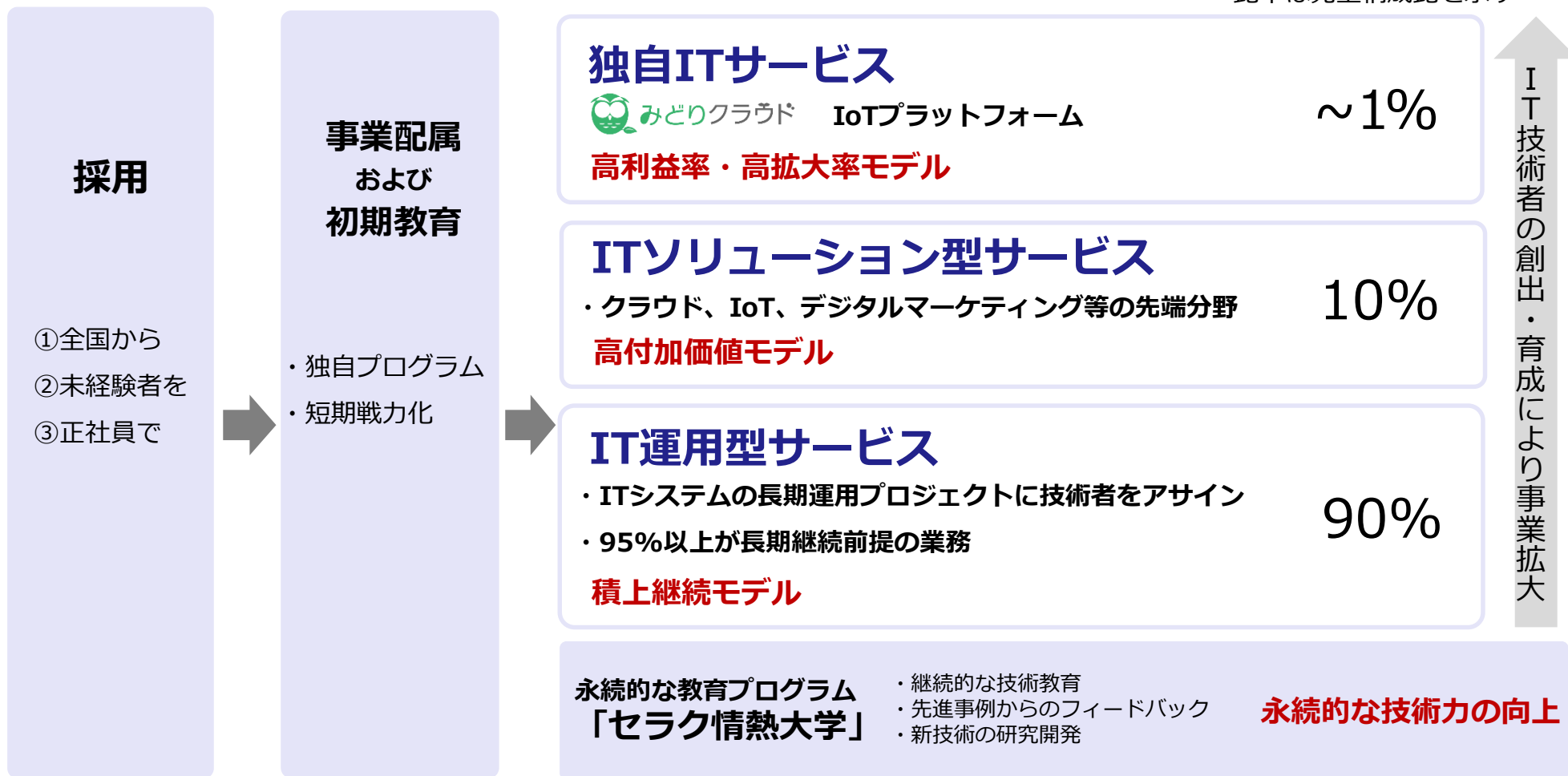
経営方針

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」を徹底
- ・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

ネットワークエンジニア/サーバエンジニア

情報セキュリティ

セキュリティエンジニア/ネットワークエンジニア

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)

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

IoT/AI/ビッグデータ

組み込みエンジニア/ IoTエンジニア/データサイエンティスト/アナリスト

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

WEBデザイナー/マークアップエンジニア

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月期実績

- ・ IT技術者の創出が堅調に推移した結果、前年比18.7%増・7,500百万円の売上
- ・ 人材採用・新規事業等に積極投資を行い、前年比2.1%増・543百万円の経常利益

単位：百万円	2016年8月期 (参考)	2017年8月期 実績	YoY (前期比)
売上高	6,317	7,500 (対業績予想比93.8%)	+ 18.7%
経常利益	532	543 (対業績予想比97.0%)	+ 2.1%
当期純利益	314	360 (対業績予想比105.9%)	+ 14.3%
一株あたり純利益	26.89円 (株式分割後換算)	26.47円	△1.6%
配当	2.325円 (株式分割後換算)	2.50円	+ 7.5%

※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

業績サマリー

- ・ 会社予想に対しては若干の未達ながら、売上ベースで前期比18.7%増
- ・ 積極投資を行いながら、経常利益ベースで前期比2.1%増
- ・ 引き続き高い技術者稼働率を維持（足元の案件拡大は堅調）
- ・ 技術者純増計画が若干の未達も、大幅な技術者数増

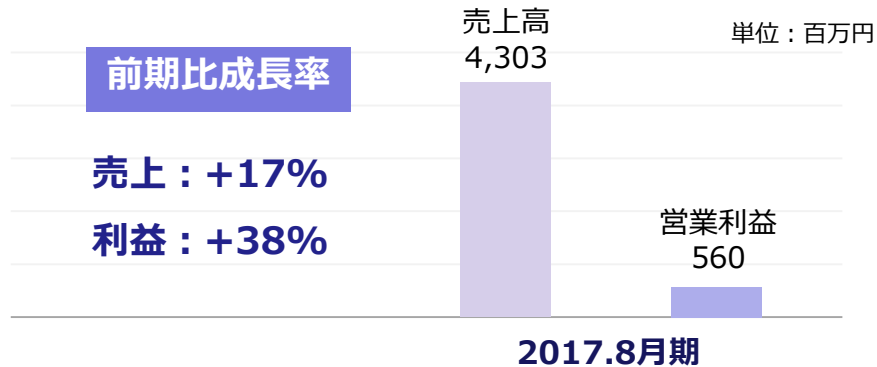
事業サマリー

- ・ 新規技術領域の人材育成、人材シフトを順次実施
(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、AI、IoT)
- ・ みどりクラウドの販売代理店は堅調に増加、導入件数増加とともに普及体制が拡大
- ・ 南島原、奥出雲農業IT研究所が稼働、本格的な農業IT研究環境を整備
- ・ GAP認証取得支援を見据えた新機能「みどりノート」提供開始
- ・ IoTプラットフォーム事業、人材マッチング事業はゆるやかに立ち上がり

業績サマリー <セグメント別概況>

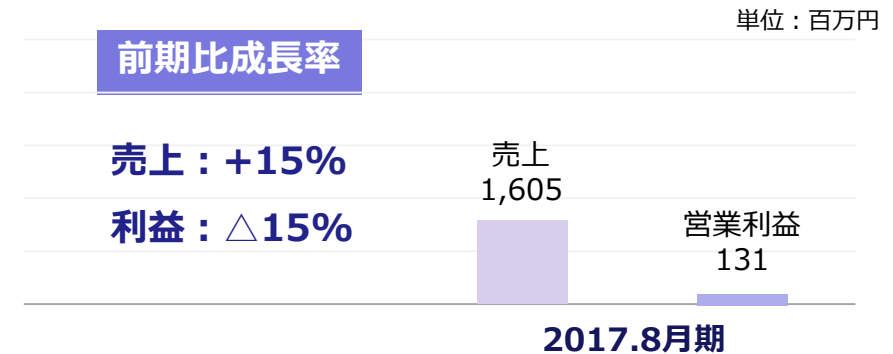
ITインフラ

- ・クラウド環境への移行および運用案件が拡大
- ・既存案件が堅調に推移



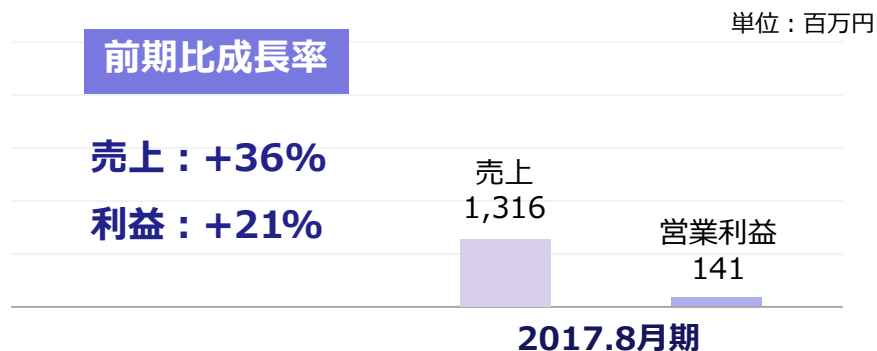
スマートソリューション

- ・既存の大手SI案件に加え、IoT分野の案件拡大に注力
- ・フロントエンド技術領域における体制強化を実施



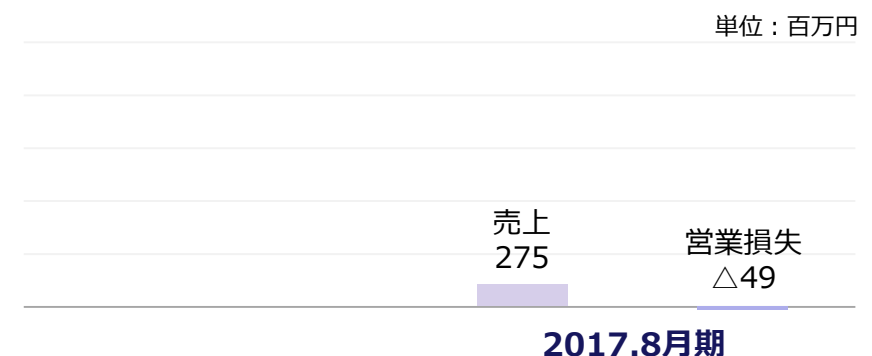
ウェブマーケティングコミュニケーション

- ・デジタルマーケティング・クラウドCRM案件の増加
- ・更なる事業拡大を見据えた体制拡大に注力



その他

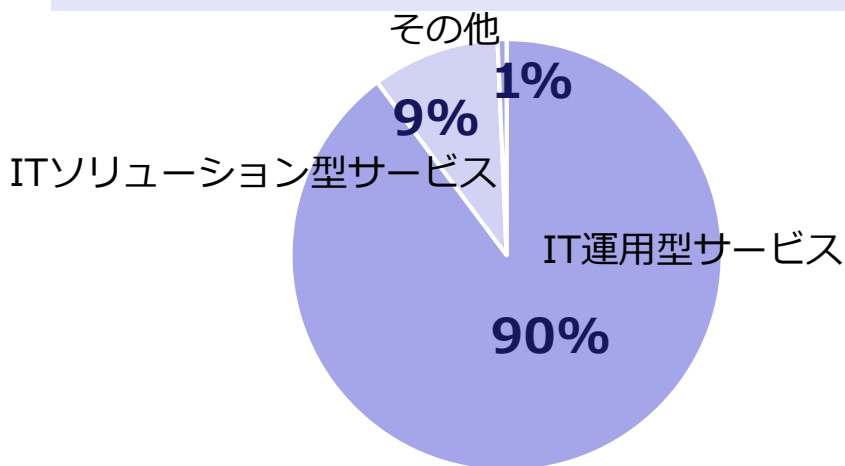
- ・みどりクラウドは積極的な販促活動強化を実施
- ・通信・ハードウェアにおいて安定的な実績



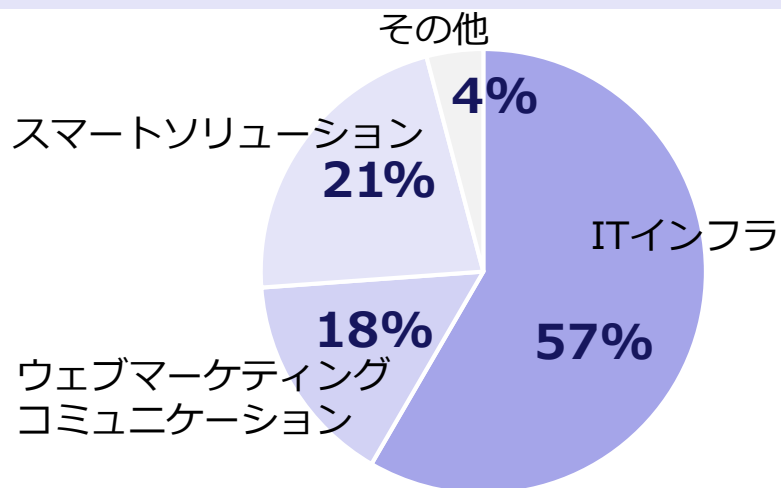
業績サマリー <IT運用型サービス・ソリューション型サービス>

- ・ 技術者増に比例して、売上・経常利益も順調に増加
- ・ ウェブマーケティングコミュニケーション事業の構成比が若干の増加(15%→18%)

サービス別売上構成



セグメント別売上構成



KPI (重要指標) の状況とトピックス

技術者数

1,478名
(対前期 + 311名)

稼働率 (初期研修期間を除く)

98.7%

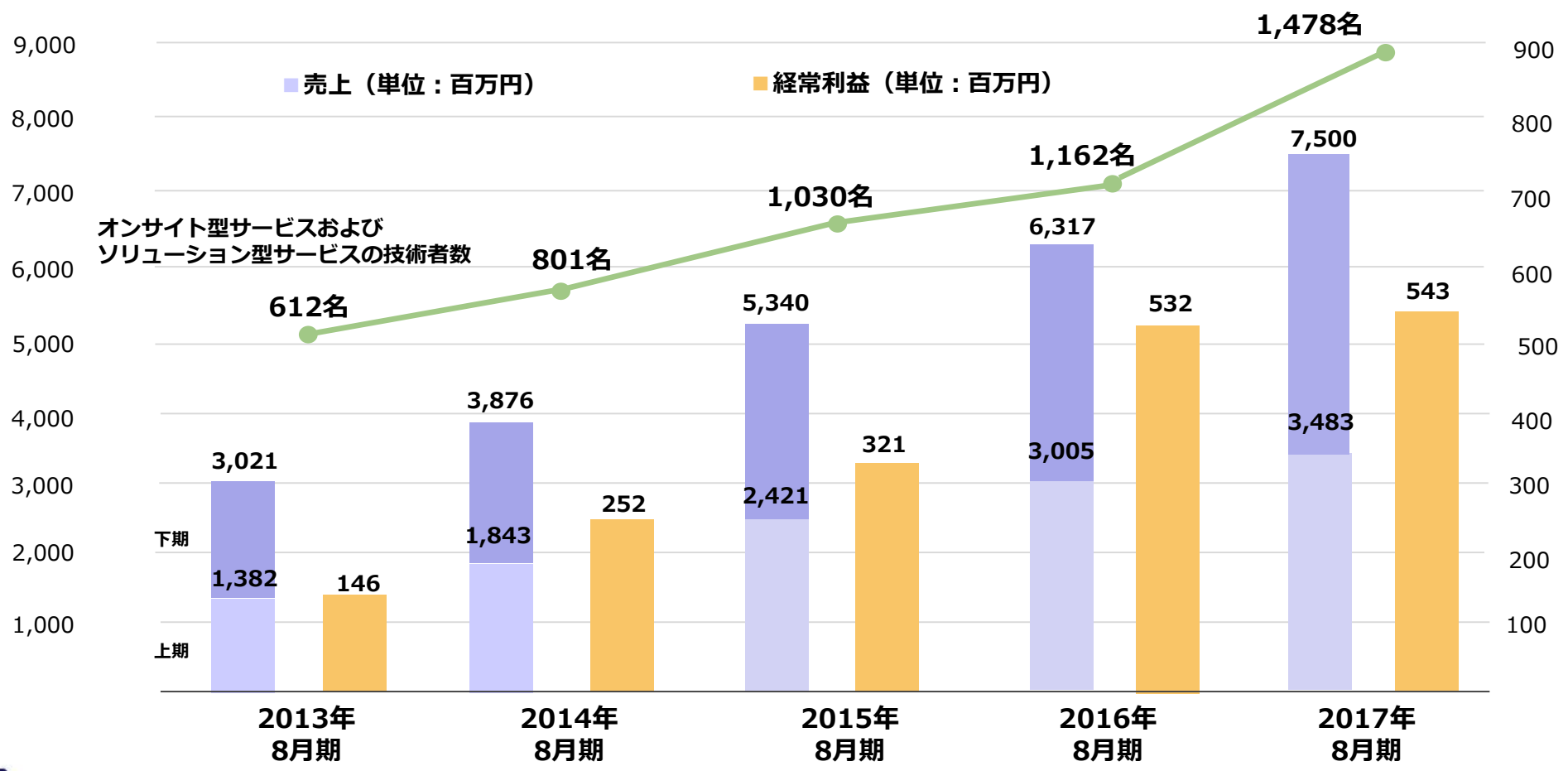
- ・ 計画に対し若干の未達も、技術者数は大幅増
- ・ 堅調な案件獲得、稼働率は高止まり

参考：今期計画は通期で1,500名 (期初から + 333名)

・ 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しての稼働率

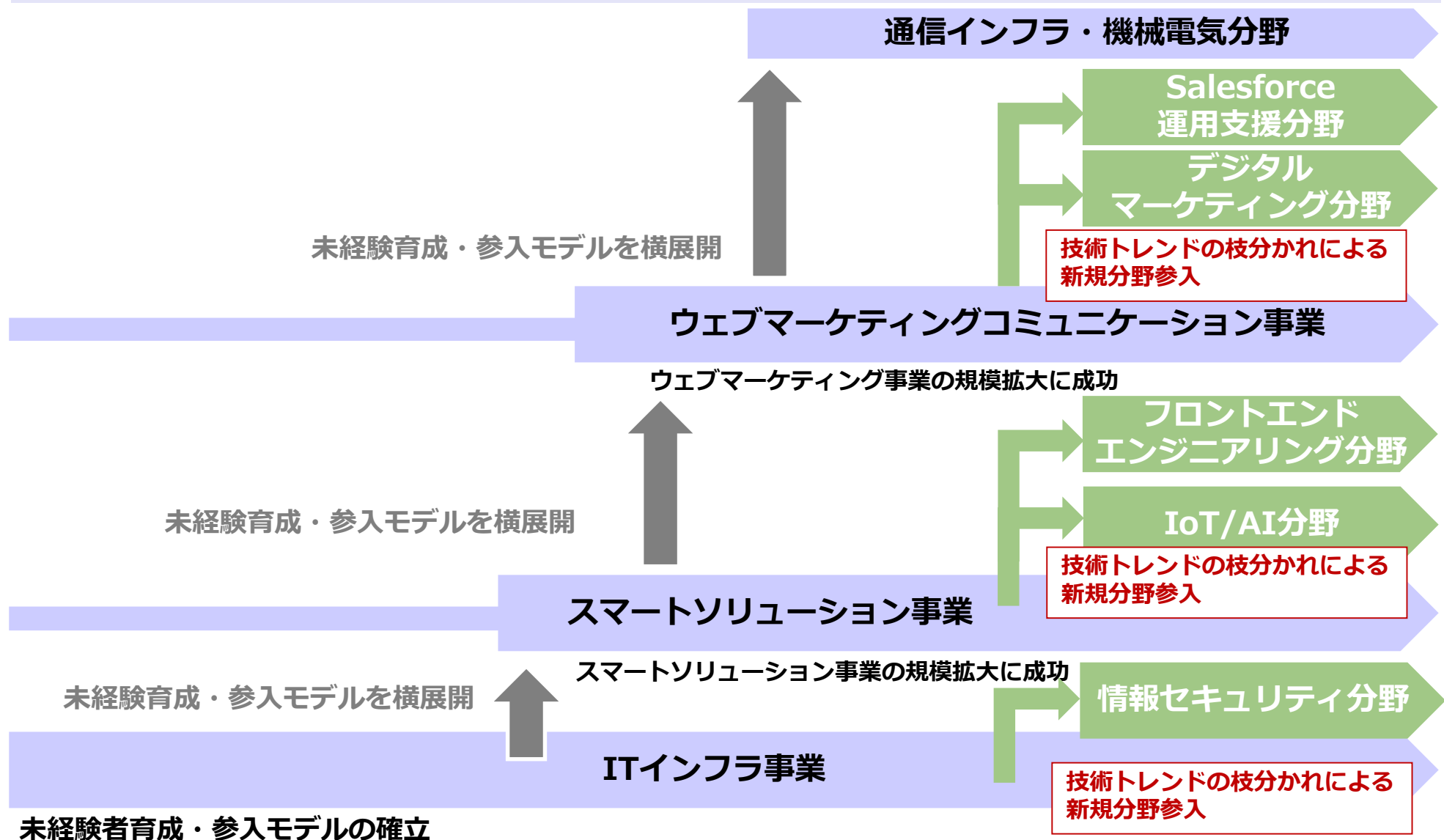
- ・ 技術者数の増加に応じて、着実に売上・利益が増加
- ・ 5期連続増収増益を達成、5期平均20%以上の売上、利益成長率

業績の推移



トピックス <IT運用型サービス・ソリューション型サービス>

各事業モデルの横展開



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

トピックス <農業IT研究開発等>

- 「グッドデザイン賞2017」受賞



- GAP認証取得支援を見据えた新機能
「みどりノート」提供開始（2017.11）



- 長崎県南島原市、島根県奥出雲町に「農業IT研究所」を開設
- 全国の展示会に出展し、普及拡大を図る





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



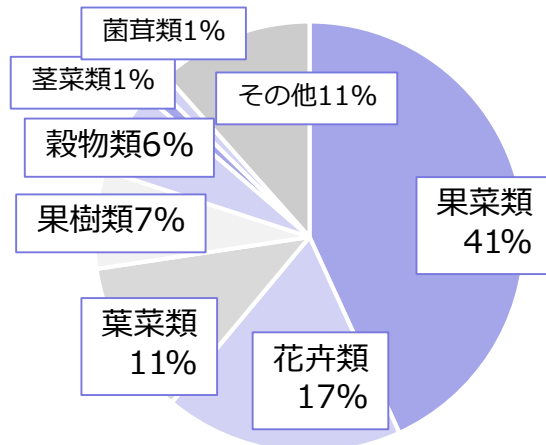
②いつでもどこでも圃場の状況を確認



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、継続して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



全国での展示会出席



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性能モデル

「みどりノート」2017.11提供開始

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

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

⑤「もうかる農業」研究開発



九州大学

環境制御に関する共同研究。
みどりボックスでの環境制御を視野に



大阪府立大学

画像解析による病害虫予測の共同研究



docomo

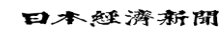


ハタプロ社、南島原市とNTTドコモのLoraセンサーの共同開発



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

財務の状況および配当について

- ・健全かつ安定的な財務状況
- ・当期は1株あたり配当を2円50銭とした

単位：百万円	2016年8月期 (参考)	2017年8月期 実績	YoY (前期比)
総資産	3,108	3,411	+9.8%
負債	1,313	1,284	△2.3%
純資産	1,794	2,127	+18.6%
配当	2円32銭 (分割後換算)	2円50銭	+7.5%
自己資本比率	ROA (総資本利益率)		ROE (株主資本利益率)
62.4%	11.0%		18.4%



Ⅲ.2018年8月期計画

好況を背景に、前期からの継続で「積極投資期」と位置づける

- ・ 継続して事業規模の拡大に取り組み、売上高ベースで20.0%増
- ・ 人材採用、みどりクラウド、新規事業へ投資し、経常利益は10.4%増
(IoTプラットフォーム事業・人材マッチング事業)

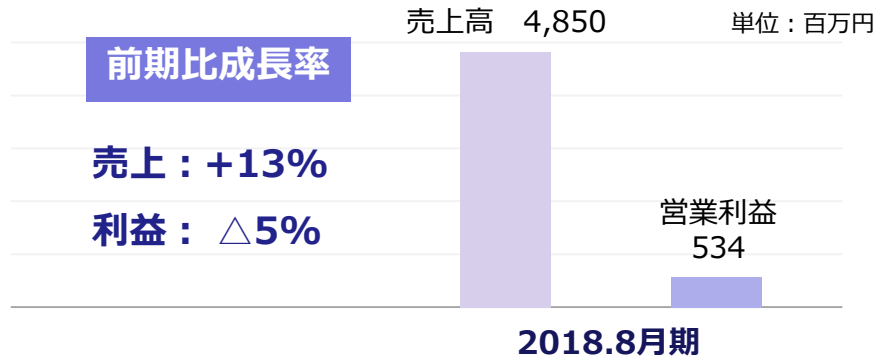
単位：百万円

	2017年8月期 (実績)	2018年8月期 計画	YoY (前期比増)
売上高	7,500	9,000	+20.0%
経常利益	543	600	+10.4%
当期純利益	360	370	+2.8%
一株あたり純利益	26.47円	26.94円	+1.8%
配当	2.50円	2.70円	+8.0%

当期の取り組み<各セグメント別>

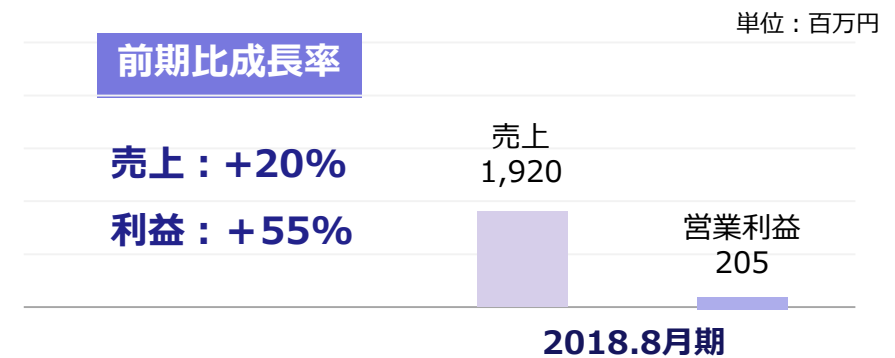
ITインフラ

- ・クラウド移行に対応できる技術者の育成
- ・情報セキュリティ分野のニーズ拡大に対応



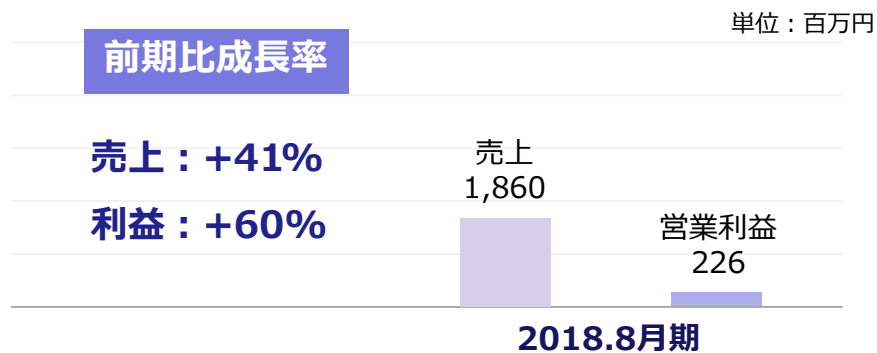
スマートソリューション

- ・IoTシフトを推進し、IoT分野の技術者育成を強化
- ・フロントエンド領域の案件獲得強化



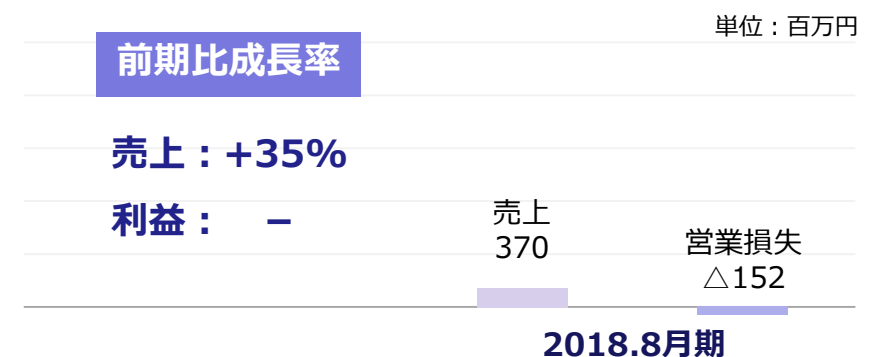
WEBマーケティングコミュニケーション

- ・デジタルマーケティング、クラウドCRM領域の拡大
- ・継続して、高い事業成長率を維持



その他

- ・みどりクラウド事業成長への投資
- ・IoTプラットフォーム、人材マッチングに投資

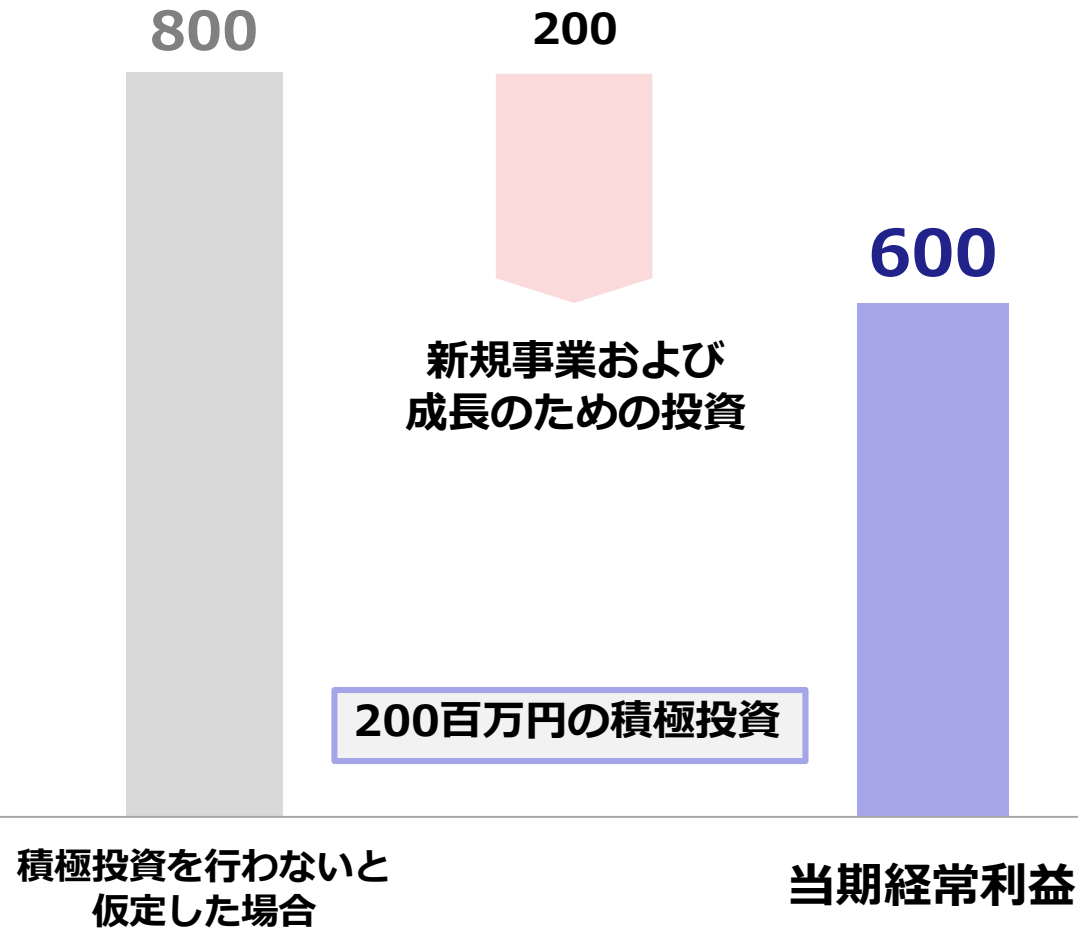


積極投資について

- ・ 積極投資を行わないと仮定した場合、800百万円の経常利益となる
- ・ 新規事業および全社的な高い成長の実現に対して、200百万円の積極投資

単位：百万円

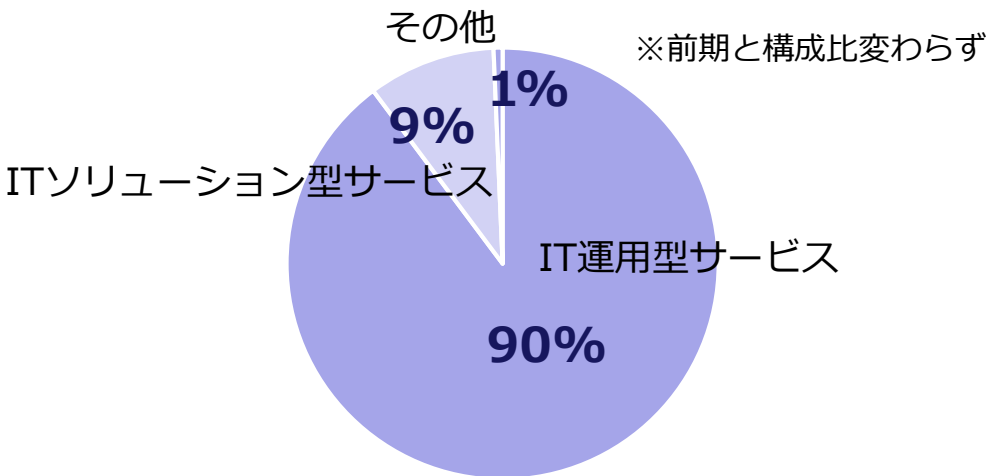
実際の投資金額のうち資産計上分を除いた当期費用で算出



当期の取り組み <IT運用型サービス・ITソリューション型サービス>

- ・引き続き人材採用へ投資し、IT技術者数の増加を図る
- ・教育内容の拡充と人材シフトにより、新規技術分野へのゆるやかな移行に取り組む

サービス別売上計画



KPI見込み

技術者数

1,780名
対前期 + 302名

稼働率 (初期研修期間を除く)

98.9%

トピックス

- ・継続して採用の強化に取り組み、技術者は302名の純増を予定
- ・営業環境は継続して良好であり、稼働率や販管費率は前期同程度を維持する見込み
- ・セグメント内の技術トレンドの変化に対応し、教育内容の拡充と人材シフトをゆるやかに実施
(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)



「儲かる農業」を実現する、農業ITプラットフォーム

環境モニタリング



みどりボックス2

みどりボックスPRO



AI
ビッグデータ
画像解析



栽培記録

みどりノート



栽培支援

GAP認証取得支援

トレーサビリティ

病害虫予測

環境制御

農薬散布等の自動化

農業機器制御

流通等の
外部提携



流通支援

みどりマーケット

個人・小売・飲食店向け流通支援



栽培予測

周年流通・出荷調整

市場予測

農業IoTサービス「みどりクラウド」～今期の取り組み～



成長ビジョン

当面の導入件数目標

農業IT技術と、流通他各分野との提携・協業により
「農業ITナンバーワン企業」へ

10,000件の導入を目指す

今期の取り組み

- ・ 販売代理店等を通じた導入件数増（農業資材メーカー・単位農協等）
- ・ 情報サービス・通信キャリア・電力・流通等、農業分野以外の企業との協業による事業拡大
- ・ 栽培支援、GAP認証支援、流通支援など、農業ITプラットフォーム化を推進

- ・みどりクラウドの開発資産を活かしたプラットフォームサービスを目指す
- ・個別ニーズに対するソリューションにより、企業のIoT化を推進
- ・IoT分野の優位性（農業IoT+既存セグメントの技術・実績）を多産業分野に展開
- ・当面はPoC段階と判断し、企業のIoTパートナーとして有効性実証に取り組む



今期の取り組み

・ PoC（Proof of Concept） 案件獲得に注力

多産業分野においてIoT化の取り組みは進んでいるものの、現在はまだPoC（コンセプトの実証）段階の企業が多いため、そのような取り組みを進める企業のIoTパートナーとして事業立ち上げを図る

・ 積極的な外部提携等を実施

多産業分野のIoTパートナーとしての事業立ち上げにあたり、積極的な外部提携等の取り組みを実施

人材マッチングメディア「JOB CLIMBER」

- ・ 営業力の複線化を実現する目的での単独事業化
- ・ IoT/AIなど高付加価値人材の採用・育成・案件化に活用

 JOB CLIMBER

会員登録

ログイン

全てのエンジニアへ

年収500万円以上を集めた エンジニア案件情報サイト

JOB CLIMBERは、IT/クリエイター/ハードウェア業界に特化した総合案件情報サービスです。フリーランス、業務委託といった案件ベースのご案内から、話題の企業や大手企業の求人情報など独自の非公開案件をベースにお仕事を提供いたします。

[JOB CLIMBERに登録](#)

[> ログインはこちら](#)

今期の取り組み

- ・ IoT/AIなど、未経験者からの育成が難しい領域における人材採用・育成・案件化に注力

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 農業IT + 新規IT事業



IoTプラットフォーム

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