



2018年8月期 通期 決算説明資料



2018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 297,794,500円 (2018年8月31日現在)
- ・ 従業員数 1,859名 (2018年8月31日現在)
- ・ 所在地 東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿プライムスクエア
- ・ 海外子会社 世科情報技術 (瀋陽) 有限公司 (非連結)
- ・ グループ会社 株式会社ピースエンジニアリング
株式会社セラク E C A
- ・ 市場 東京証券取引所市場第一部 (証券コード6199) 2017年11月20日上場
※東京証券取引所マザーズ市場 (2016年7月1日) より市場変更



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

新規立ち上げ

自社採用型IT技術者創出

- IT未経験者採用からの「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



人材紹介（教育型IT人材紹介）

- 一般向けIT教育プログラム
- 創出した人材へのキャリア支援

主に人材紹介による収益化

最先端のスキル習得を目指す
タレントプールを構築



一般向けIT技術講座での
技術者コミュニティ



教育によるIT技術者の創出と、多様な収益化手法のシナジーで拡大

当社の事業セグメント

- 当期までの「技術領域ごとのセグメント」から「事業体ごとのセグメント」に変更
- 技術領域の横展開を推進しつつ、事業体ごとの業績状況を明確に

2018年8月期までのセグメント

ITインフラ事業

- ・ ITインフラ/クラウドテクノロジー
- ・ 情報セキュリティ

スマートソリューション事業

- ・ WEBエンジニアリング
- ・ IoT/AI/ビッグデータ

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/WEB運営
- ・ デジタルマーケティング
- ・ ビジネスインテリジェンス (Salesforce運用)

その他事業

- ・ 機械・電機
- ・ 農業IoTサービス  産室内環境制御モニタリングシステム みどりクラウド
- ・ IoTプラットフォーム 他



2019年8月期のセグメント

デジタルトランスフォーメーション (Dx) 事業

先端技術領域において、付加価値創出と高い成長率実現に取り組む

- ・ データサイエンス (AI/ビッグデータ)
- ・ サイバーセキュリティ
- ・ デジタルマーケティング
- ・ ビジネスインテリジェンス (Salesforce運用)
- ・ IoTソリューション
- ・ 農業IoTサービス



システムインテグレーション (SI) 事業

長期安定的な成長分野として、技術者数増と稼働率維持に取り組む

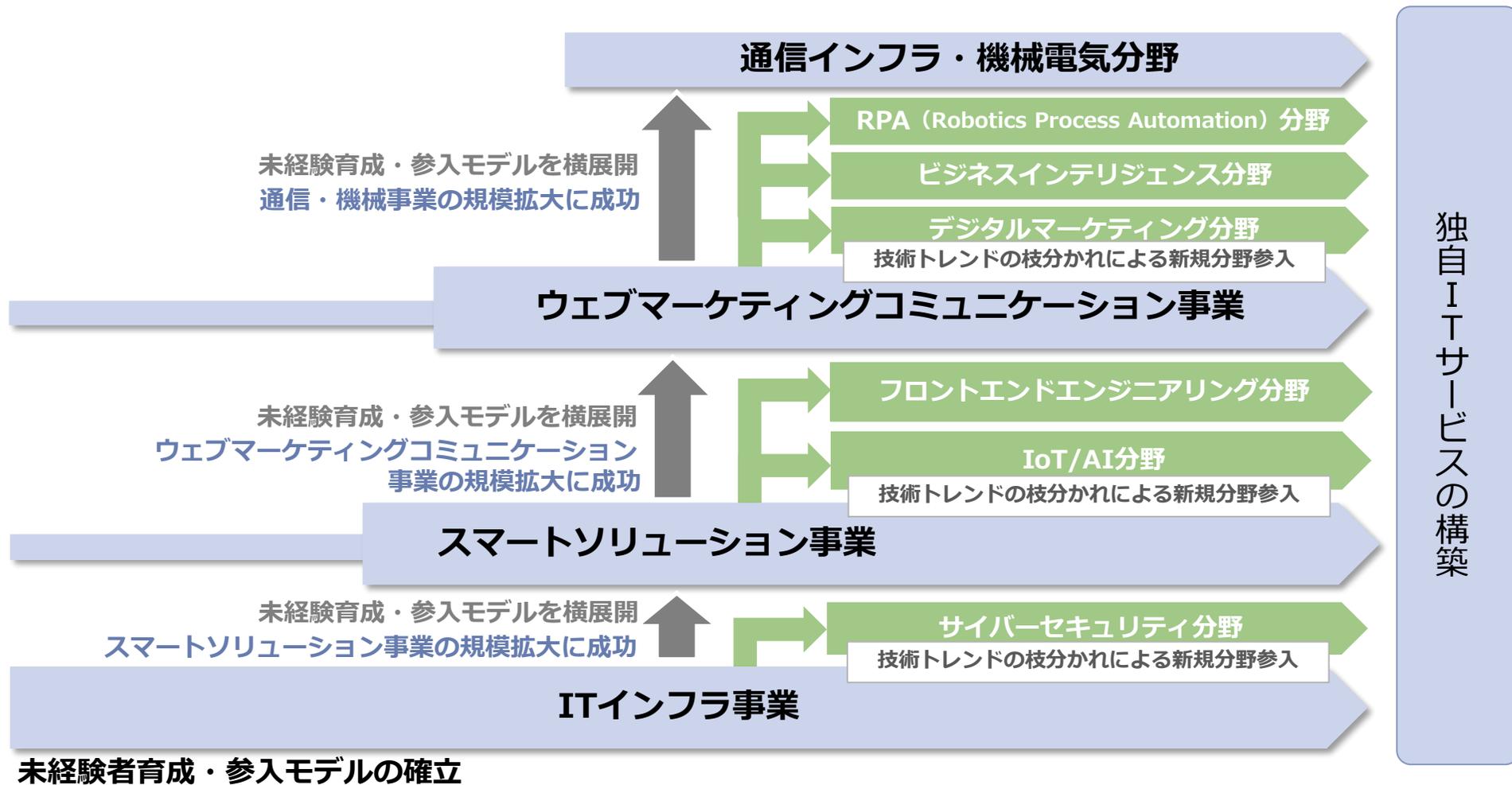
- ・ ITインフラ/クラウドテクノロジー
- ・ WEBエンジニアリング
- ・ デジタルクリエイティブ/WEB運営
- ・ 機械・電機
- ・ 通信・ハードウェア  P'S ピーズエンジニアリング

その他事業

- ・ 教育事業
- ・ 人材紹介事業
- ・ 技術者マッチングサービス  JOB CLIMBER

当社の事業成長モデル

- 未経験者育成モデルの横展開と、技術トレンドへの対応で新規技術領域に進出
- 新規性の高い技術領域でのノウハウ蓄積により、独自ITサービスを構築



農業IoTサービス「みどりクラウド」



導入件数 1,383件(2018年9月現在)

みどりボックス（設置端末）

みどりボックス2 Wifi版	¥72,000
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

- ・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
- ・生育環境データの蓄積
- ・他の圃場とのデータ比較

農業ITプラットフォームとして、付加サービスとの組み合わせで生産性向上を実現

農作業記録・管理 みどりノート

JGAP 日本GAP協会
推奨農場管理システム認定

みどりクラウドで取得した圃場データと連携し、
農作業記録や生育状況・収穫状況の記録をクラウド上で管理

月額：¥500/1アカウント

環境制御オプション

複合環境制御装置をみどりクラウドから遠隔操作。アプリから環境制御を実現

みどりクラウドアプリから遠隔で、圃場のボイラー、窓、カーテンなどを操作し、IoT/AIによるスマートな環境制御を実現します。

価格未定（2018年11月提供開始）

農業データ分析サービス

当社のデータサイエンティストが蓄積した圃場環境データを分析

ビッグデータ分析により、収穫時期や収量、作物の品質、病害虫発生などを予測し、データに基づいた圃場環境管理を実現

価格未定（2018年11月提供開始）

人材紹介事業（教育型IT人材紹介）

- 流動性の高いIT人材市場において、人材紹介事業を開始（子会社 セラクECAにて運営）
- 当社の持つ採用力・教育力・営業力を複線で活用し、早期の収益貢献を実現

※ECAは“Expand the Circle of being Ambitious”を略したもので「志を持つ人の輪を広げていきたい」というコンセプトを表しています。

①一般向けのIT技術講座



当社の持つ技術ノウハウから
一般向けIT技術講座を実施

スタート後6ヶ月間で50以上の講座を実施

AI/IoTなどの先端技術分野でのキャリアアップ
を目指す技術者のコミュニティを形成

現在約1,200名が登録

②当社への応募者の一部

当社の採用活動に応募してくる人材
(当社の採用基準を満たす応募者は約5%)

当社の採用基準にマッチしない応募者

毎月約1,500名の求職者

③タレントプール

キャリア支援を希望する人材や
求職者をデータベース化（登録制）

高度IT技術者

AI/IoTなど、先端技術分野のITスキルを持ち、案件での活躍機会やキャリアアップを目指す技術者

ITを希望する求職者

多様な業種からのキャリアシフトでIT業界で働きたいと考える人材

④多様な人材ニーズ

当社の顧客の多様な人材ニーズに対応しつつ、多数の案件や顧客を持つ当社だから可能な、キャリア支援サービスの提供

IT技術者人材紹介

高度IT技術者およびIT業界を希望する人材を、顧客企業への人材紹介として案件化

案件マッチング

必ずしも雇用を前提としない企業とIT技術者のマッチングや、多様な働き方の実現

JOB CLIMBER



Ⅱ.2018年8月期通期決算概要

- 足元の好調な市況感での技術者・案件増により、前年比20.2%増・9,017百万円の売上
- 技術者キャリア支援や採用コスト増により、前年比3.2%減・525百万円の経常利益

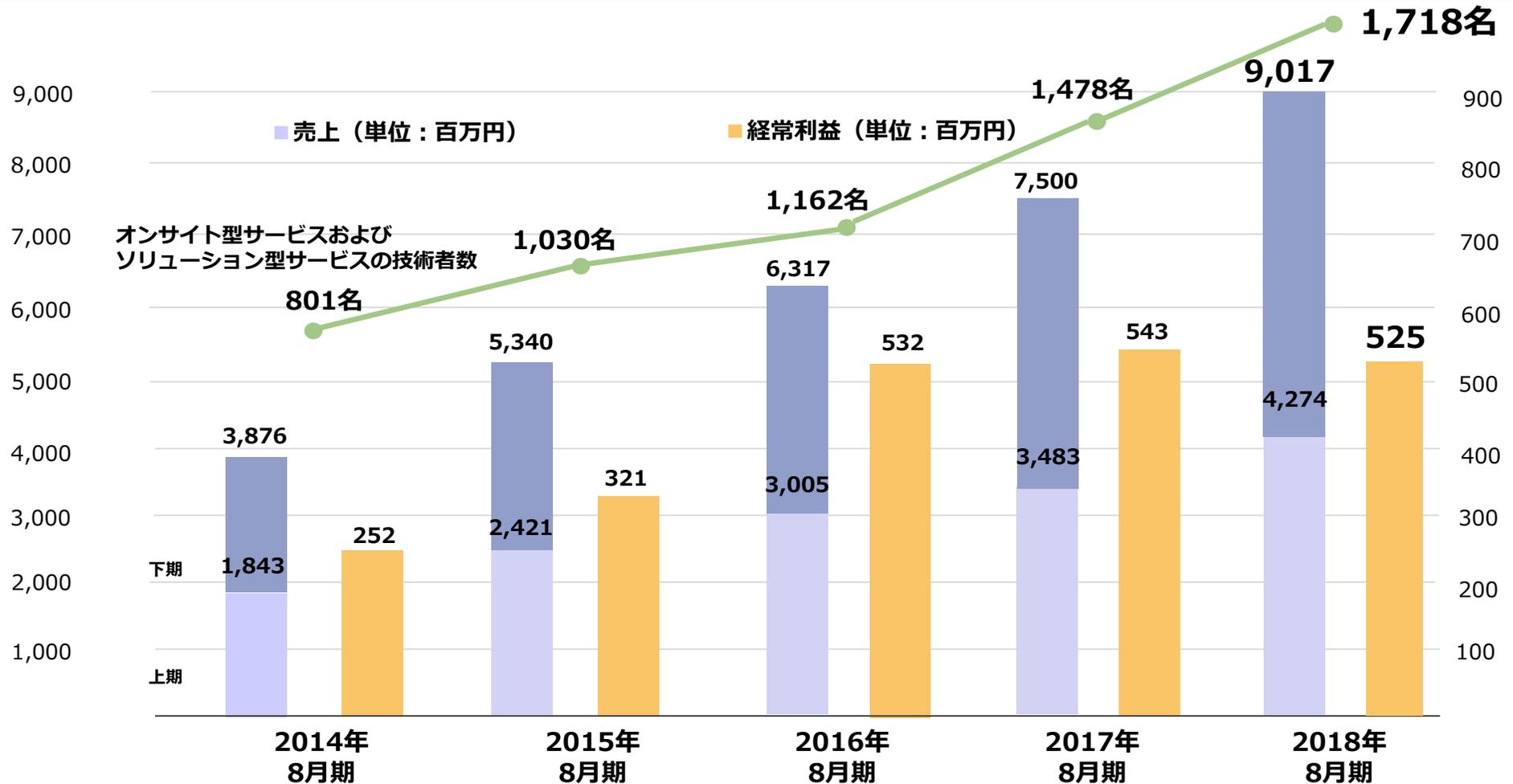
単位：百万円	2017年8月期 (参考) ※単体	2018年8月期 実績 ※連結	YoY (前期比)
売上高	7,500	9,017 (対業績予想比100.2%)	+ 20.2%
経常利益	543	525 (対業績予想比87.6%)	△ 3.2%
当期純利益	360	311 (対業績予想比84.2%)	△ 13.4%
一株あたり純利益	26.47 (株式分割後換算)	22.67円	△ 14.4%
配当	2.5円 (株式分割後換算)	2.7円	+ 8.0%

※計画比は、期初時点で発表している業績予想に対する実績を表す
 ※2018年8月期より連結決算に移行

業績推移

- 技術者数の増加に応じて着実に売上は増加するも、2018年8月期は経常利益減
- 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



業績サマリー

- 足元の市況感は引き続き好調。順調な案件増でほぼ予想通りの売上
- 市況の変化（人材流動化、採用コスト増）への対応により経常利益減
- 引き続き高い技術者稼働率を維持（足元の人材育成と配置は順調）
- ピーズエンジニアリング社を子会社化
- みどりクラウドの固定資産（ソフトウェア）に関する減損を計上

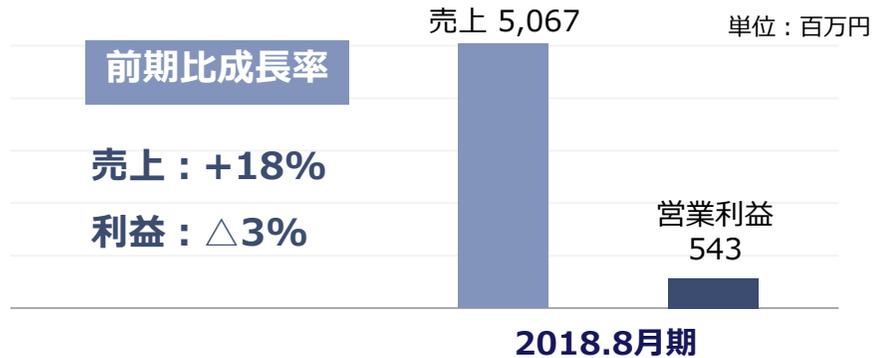
事業サマリー

- 先端技術領域の人材育成、人材シフトを継続（例：ITインフラ→サイバーセキュリティ等）
- ビジネスインテリジェンスの伸長とRPA（Robotics Process Automation）への注力
- みどりクラウドの導入件数は堅調に増加、付加サービス追加と提携による拡大

業績サマリー <セグメント別概況>

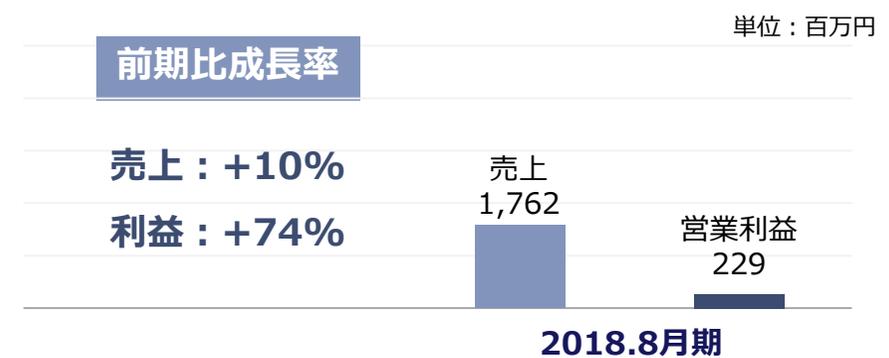
ITインフラ

- ・ 案件は堅調に拡大するも、コスト増にて利益減
- ・ IoT/クラウド運用センターを立ち上げ



スマートソリューション

- ・ 既存の大手SI案件での堅調な拡大
- ・ IoT、データサイエンス分野の案件拡大に注力



ウェブマーケティングコミュニケーション

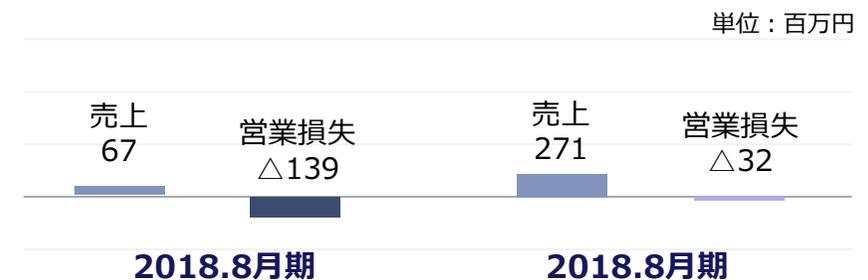
- ・ ビジネスインテリジェンス領域での案件拡大
- ・ 新規注力分野としてRPA技術者の体制構築を実施



みどりクラウド

その他

- ・ みどりクラウドは付加サービス開発と外部提携に注力
- ・ その他は、新事業立ち上げ費用等で営業損失を計上



計画との乖離について

● 営業利益・経常利益の乖離要因

- ・ 特にITインフラセグメントにおいて、採用コスト増とキャリアサポート人員の配置等によるコスト増が発生
- ・ みどりクラウドへの投資増と、注力技術分野への先行的な人材投資が発生
- ・ ピーズエンジニアリング社の取得費用

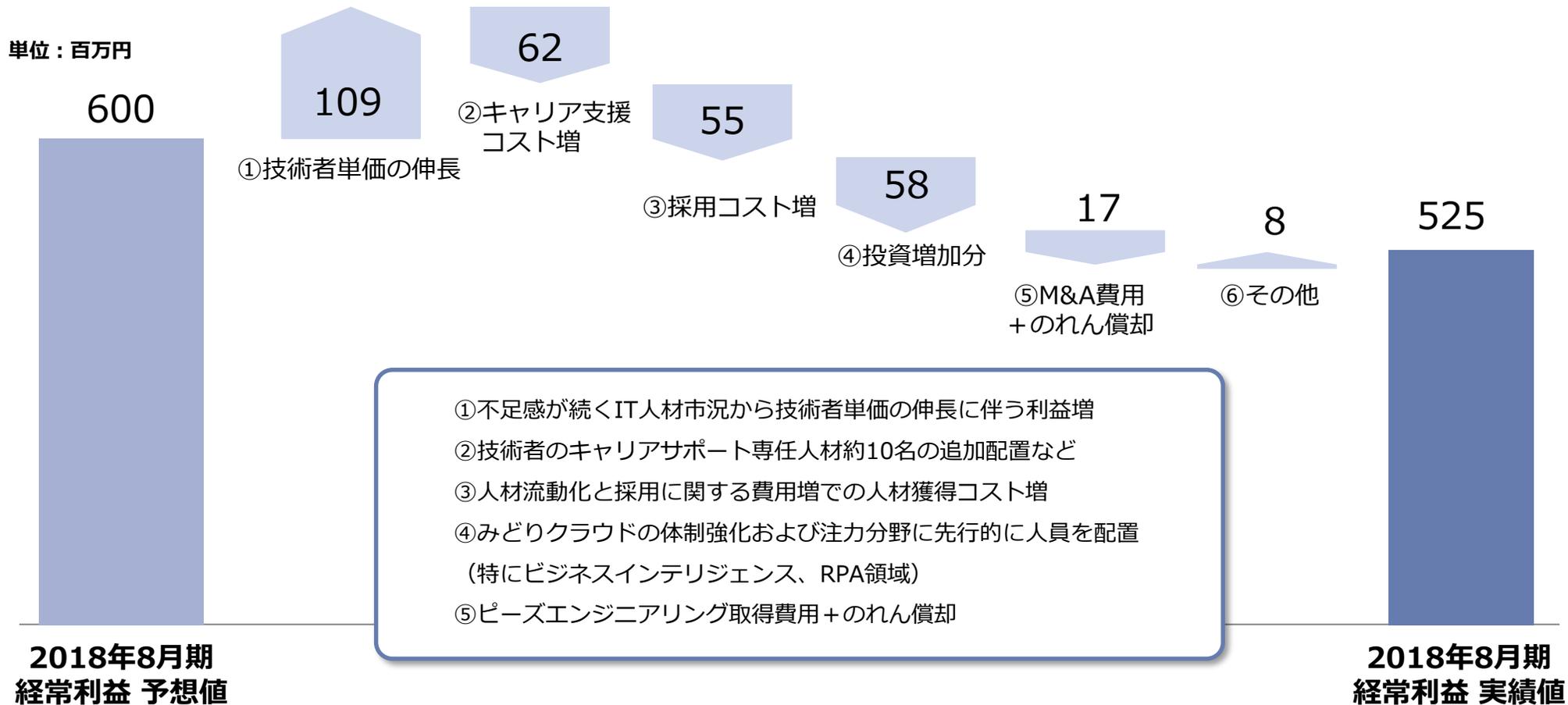
● 当期純利益の乖離要因

- ・ みどりクラウドにおいて、当初想定した事業計画と現在の事業計画に乖離が発生していることに伴い、固定資産（ソフトウェア）の計上について見直しを行う必要が発生したため減損処理を実施

(連結ベース) 単位：百万円	2018年8月期 計画	2018年8月期 実績	
営業利益	590	543	ピースエンジニアリング 取得経費として1,487万円
経常利益	600	525	
当期純利益	360	311	固定資産（ソフトウェア） 減損損失として3,500万円

営業利益・経常利益の予想乖離について（詳細）

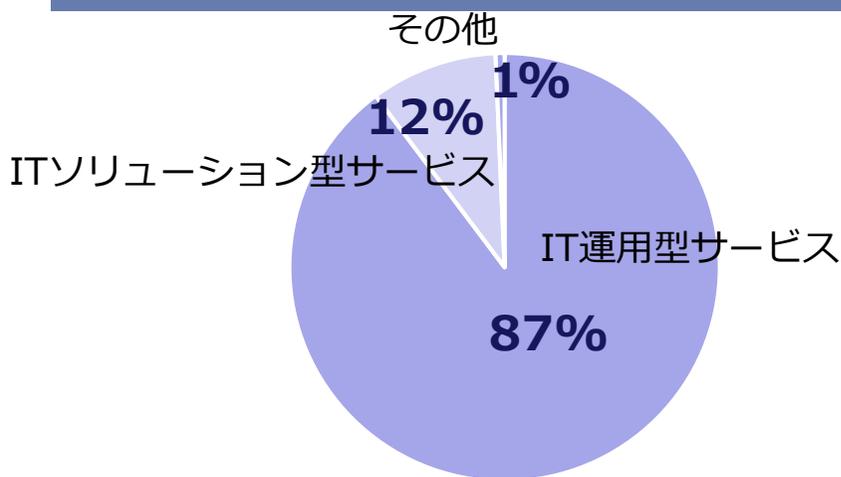
- 技術者の稼働単価は想定以上に伸びたものの、技術者サポートおよび採用のコストが増加
- みどりクラウドへの先行投資増、ビジネスインテリジェンス・RPA領域の投資増も影響



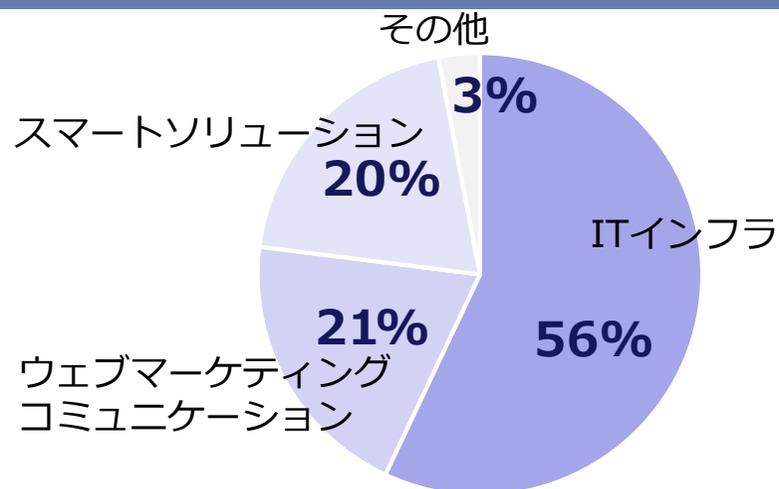
業績サマリー

- 技術者は増加するも、純増302名増の計画に対して240名の増加
- 技術者の稼働率は継続して高い水準を維持

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

1,718名
(対前期 + 240名)

稼働率 (初期研修期間を除く)

98.2%

- ビジネスインテリジェンス領域の人材が大幅増
- RPA(Robotics Process Automation)領域に進出

参考：計画では通期で1,780名 ※62名の未達

・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

トピックス (システムインテグレーション/デジタルトランスフォーメーション関係)

- 2017/11/20 **東京証券取引所 市場第一部へ上場**

東京証券取引所マザーズ市場 (2016/7上場) からの市場変更



- 2018/3/12 **「みんなの情熱大学」を開始**

当社の人材育成ノウハウを広く提供し、先端領域を目指すIT技術者のスキルアップとコミュニティ構築を目指す



- 2018/3/28 **IoT/クラウド運用センターサービスでエス・アンド・アイ社と提携 sandi**

日本ユニシスグループに属しAIに関する技術的知見の高い同社との提携により、中堅～大手企業からのニーズが高いマネージドサービスを24時間365日体制で運用開始

- 2018/4/18 **株式会社ピースエンジニアリングを子会社化**  ピースエンジニアリング

2D/3D CADの技術者を有し、製造業・自動車産業の顧客を持つ同社を子会社化

- 2018/6/21 **Salesforceコンサルティングサービスにおいて、ランドスケイプ社と提携**

日本最大の企業データベースを持ち、Salesforceとの連携サービス「uSonar」を提供する同社との提携により、同社の顧客企業への当社サービスの導入拡大に取り組む



- 2018/9/5 **新たな成長分野としてRPA(Robotic Process Automation)に参入**

同領域において、2019年春までに技術者100名の体制を構築

- 2018/10/4 **RPA分野において、UiPath株式会社と開発パートナー契約を締結** 

ニーズが急増している同社製品の導入～運用保守まで一環したサービス提供を開始

- 2018/10/16 **「株式会社セラクECA」を設立し、人材創出事業を開始**

一般向けIT技術講座によるIT人材のタレントプール構築と人材紹介による収益化事業に本格参入

※ECAは“Expand the Circle of being Ambitious”を略したもので「志を持つ人の輪を広げていきたい」というコンセプトを表しています。

トピックス (みどりクラウド関係)

- 2017/10/4 **グッドデザイン賞を受賞**
 栽培環境のモニタリングから、生産性向上、栽培支援、流通支援などを通じ、未来の農業をデザインするとともに、誰でも簡単に使えるサービスとしてのデザイン性に優れていることから受賞
- 2017/11/27 **農作業記録サービス「みどりノート」提供開始**
 農作業の確認・記録をスマートフォンから簡単に実現
- 2017/12/18 **NTT東日本「ギガらくWi-Fi」対象端末に採用**
 農業生産施設への光回線・Wi-Fiの普及を図る同社により、「ギガらくWi-Fi IoTサポートオプション」対象端末として、同社サービスとみどりクラウドをセット販売
 

- 2018/3/26 **日本GAP協会「推奨農場管理システム」認定を取得 JGAP**
 東京オリンピック・パラリンピック競技大会の農産物調達基準でもあるJGAP認証取得のための栽培管理、作業記録・帳票類の作成に対応。みどりクラウドで取得した圃場データと連携し、農作業記録をクラウド上で管理
- 2018/10/4 **IoTセキュリティにおいてトレンドマイクロ社と提携**

 みどりクラウドの環境制御オプションに同社の「Trend Micro Iot Security」を採用
- 2018/11 (予定) **環境制御サービスを開始。環境制御盤で高いシェアを持つ三基計装社と提携**
 同社の環境制御盤「ふくごう君」をみどりクラウドから遠隔制御
 
- 2018/11 (予定) **農業データ分析サービスを開始**
 みどりクラウドユーザが蓄積した農業ビッグデータを当社データサイエンティストが分析し、栽培支援を行う



みどりクラウド

 GOOD DESIGN AWARD 2017



Ⅲ.2019年8月期計画

- **事業規模の拡大と新規分野への進出を拡大し、売上高ベースで22.0%増**
(RPA等の注力分野拡大・キャリア支援型IT人材創出事業)
- **採用活動の効率化とキャリア支援により売上高経常利益率を改善。経常利益は37.0%増**
2018年8月期実績5.8%→2019年8月期計画6.5%

単位：百万円	2018年8月期 (実績)	2019年8月期 計画	YoY (前期比増)
売上高	9,017	11,000	+22.0%
経常利益	525	720	+37.0%
当期純利益	311	440	+41.2%
一株あたり純利益	22.67円	31.98円	+41.1%
配当	2.7円	3.2円	+18.5%

※2018年8月期より連結決算に移行

新規技術領域へのチャレンジと、既存分野の運営改善で成長を図る

デジタルトランスフォーメーション（Dx）事業

- ビジネスインテリジェンス事業の体制拡大**
 - ・ Salesforce定着化の人員増強
 - ・ 提携先等を通じた案件拡大
- RPA事業の技術者増（年内に100名体制構築）**
 - ・ UiPath認定技術者育成
 - ・ 早期の案件拡大に注力
- IoT/クラウド運用センターを拡充**
 - ・ 大手企業を中心としたマネージドサービスの案件増
(サーバー運用管理、保守や障害時の対応など一括して請け負うサービス)
- IoT案件の創出**
 - ・ みどりクラウドの開発資産を活用したプラットフォーム
 - ・ 当面はPoC（有効性実証）として個別案件発掘に注力
- データサイエンス技術者増**
- サイバーセキュリティ事業の立ち上げ**

システムインテグレーション（SI）事業

技術者数 純増 **350** 名

技術者稼働率 **98.7** %

採用活動強化の取り組み

引き続き採用市況は厳しいものの、効率化に取り組み、採用単価の低減を図る

- ・ リファラル採用、ダイレクト採用の取り組み強化
- ・ 自社メディア化による採用媒体依存からの脱却

技術者の長期定着化の取り組み

IT技術者が自身のスキルにあった業務を行いながら、長期的にキャリアを形成するための取り組みを強化

- ・ キャリアサポート専任人員の育成・配置
- ・ 人事評価制度の改定 など

農業IoTサービス「みどりクラウド」の成長ビジョン



農業ITプラットフォームとしての収益化

① 当期700台の販売

- 販売パートナーを通じた導入数増



- 当社内営業体制の強化

② サービス利用平均単価 月額¥3,000を目指す

- 外部提携等での連携サービスによる付加価値提供



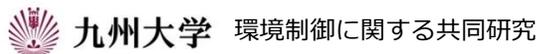
- オプション機能の提供による利用単価アップ



農業ITプラットフォームとして、ナンバーワンサービスを目指す

投資活動を継続し、差別化要素の拡充と更なるビジネスモデル開拓を目指す

① 大学等研究機関との共同研究を推進



奥出雲仁多米スマートアグリコンソーシアム
ICT活用による仁多米生産技術の標準化の実証事業 等

④ 「みどりマーケット」ビジネスモデル構築

農業ITプラットフォームを通じた農業生産者ネットワークを構築



ビジネスモデル構築に着手

人材紹介事業（教育型IT人材紹介）

- 子会社「株式会社セラクECA」を設立し、教育型IT人材紹介に本格参入
- 初年度10,000名のタレントプール構築を目指し、案件化に注力

① 一般向けのIT技術講座



当社の持つ技術ノウハウから
一般向けIT技術講座を実施

スタート後6ヶ月間で50以上の講座を実施

AI/IoTなどの先端技術分野でのキャリアアップ
を目指す技術者のコミュニティを形成

現在約1,200名が登録

② 当社への応募者の一部

当社の採用活動に応募してくる人材
(当社の採用基準を満たす応募者は約5%)

当社の採用基準にマッチしない応募者

毎月約1,500名の求職者

③ タレントプール

キャリア支援を希望する人材や
求職者をデータベース化（登録制）

高度IT技術者

AI/IoTなど、先端技術分野のITスキルを持ち、案件での活躍機会やキャリアアップを目指す技術者

ITを希望する求職者

多様な業種からのキャリアシフトでIT業界で働きたいと考える人材

初年度
10,000名目標

④ 多様な人材ニーズ

当社の顧客の多様な人材ニーズに対応しつつ、多数の案件や顧客を持つ当社だから可能な、キャリア支援サービスの提供

IT技術者人材紹介

高度IT技術者およびIT人材を希望する人材を、顧客企業への人材紹介として案件化

案件マッチング

必ずしも雇用を前提としない企業とIT技術者のマッチングや、多様な働き方の実現

 JOB CLIMBER

成長戦略についての考え方

- SI事業で安定成長を確保しつつ、Dx事業で新規分野を拡充
- みどりクラウドの収益化とみどりマーケットによる拡大
- AI/IoT/ビッグデータ等、新規性の高い技術分野から独自ITサービスの創出
- 市況トレンドに合わせてつつ、教育に強みを持つIT企業としてのバリューを追求

現在

④ 教育力・営業力を市況トレンドに合わせて収益化

③ 更なる独自ITサービスの創出

② みどりクラウドの収益化  みどりクラウド

① デジタルトランスフォーメーション事業の新規技術分野拡充と
システムインテグレーション事業での安定成長