



2019年8月期 第2四半期 決算説明資料



2019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 297,956,500円 (2019年2月28日現在)
- ・ 従業員数 連結 2,143名 (2019年2月28日現在)
- ・ 所在地 東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿プライムスクエア
- ・ 海外子会社 世科信息技术 (瀋陽) 有限公司 (100%子会社・非連結)
- ・ グループ会社 株式会社ピースエンジニアリング (100%子会社)
株式会社セラク E C A (100%子会社)
- ・ 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



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

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

- 当期より、「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
- SI事業分野での長期安定成長とDx事業分野での高付加価値・高成長率の両立

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

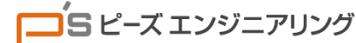
- ・データサイエンス (AI/ビッグデータ)
- ・サイバーセキュリティ
- ・デジタルマーケティング
- ・RPA (RoboticsProcessAutomation)
- ・ビジネスインテリジェンス (Salesforce運用)
- ・IoTソリューション
- ・IoTクラウドサポートセンター
- ・農業IoTサービス



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



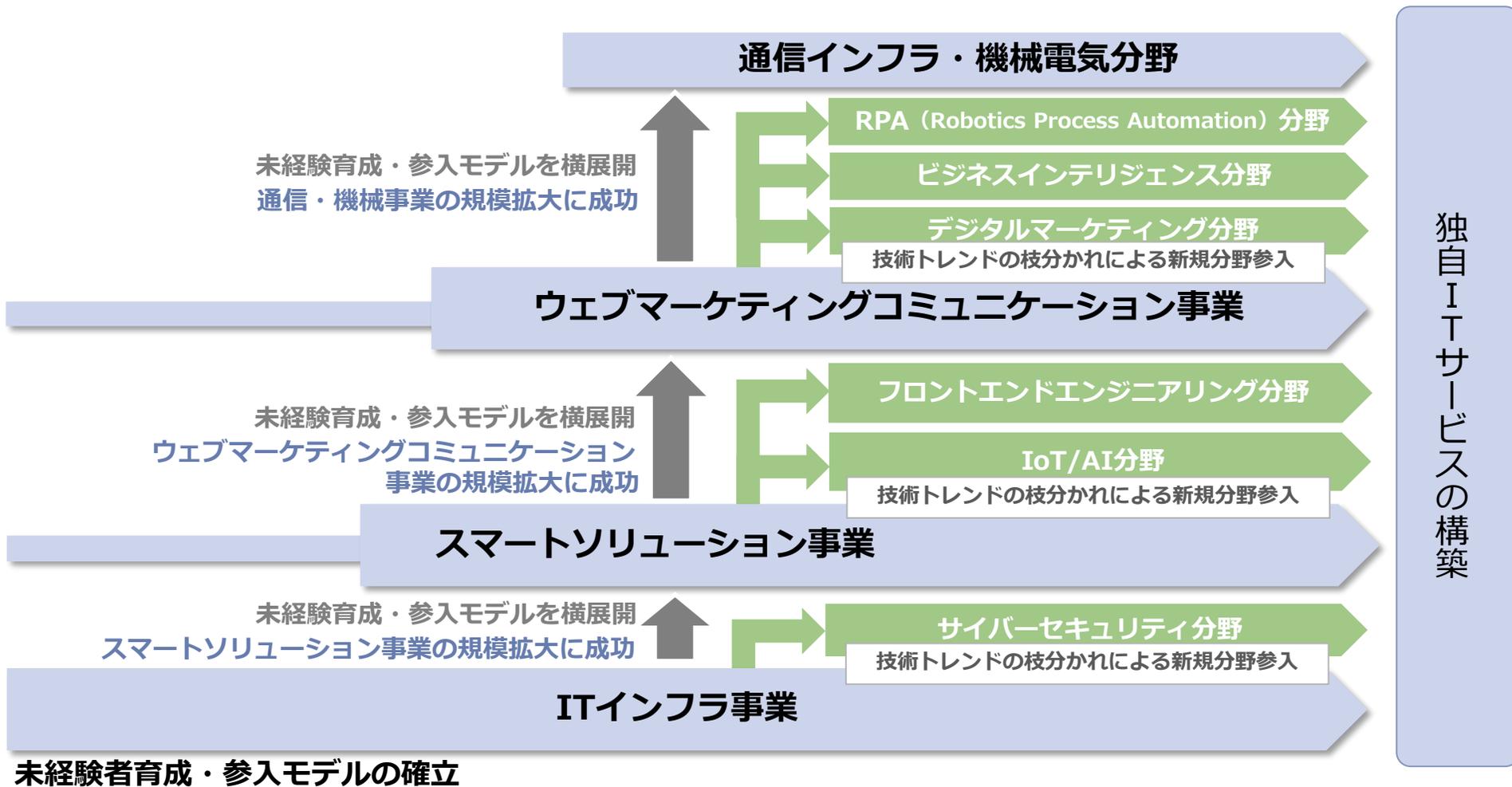
その他事業

- ・教育事業
- ・人材紹介事業
- ・技術者マッチングサービス



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 1,788件(2019年3月現在)
全国47都道府県全てで導入済

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。

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

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



一般向け高度IT技術講座 未経験者向け通学型講座

スタート後1年間で200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や新規IT就業者のコミュニティを形成

現在約3,000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



Ⅱ.2019年8月期 第2四半期 決算概要

- 技術者数増・案件増が概ね順調に推移、前年比23.6%増・5,282百万円の売上
- 採用・事業投資を行いつつ計画通りの利益確保、前年比14.3%増・198百万円の経常利益
- 第2四半期は業績予想通りの着地、通期業績予想は据え置き

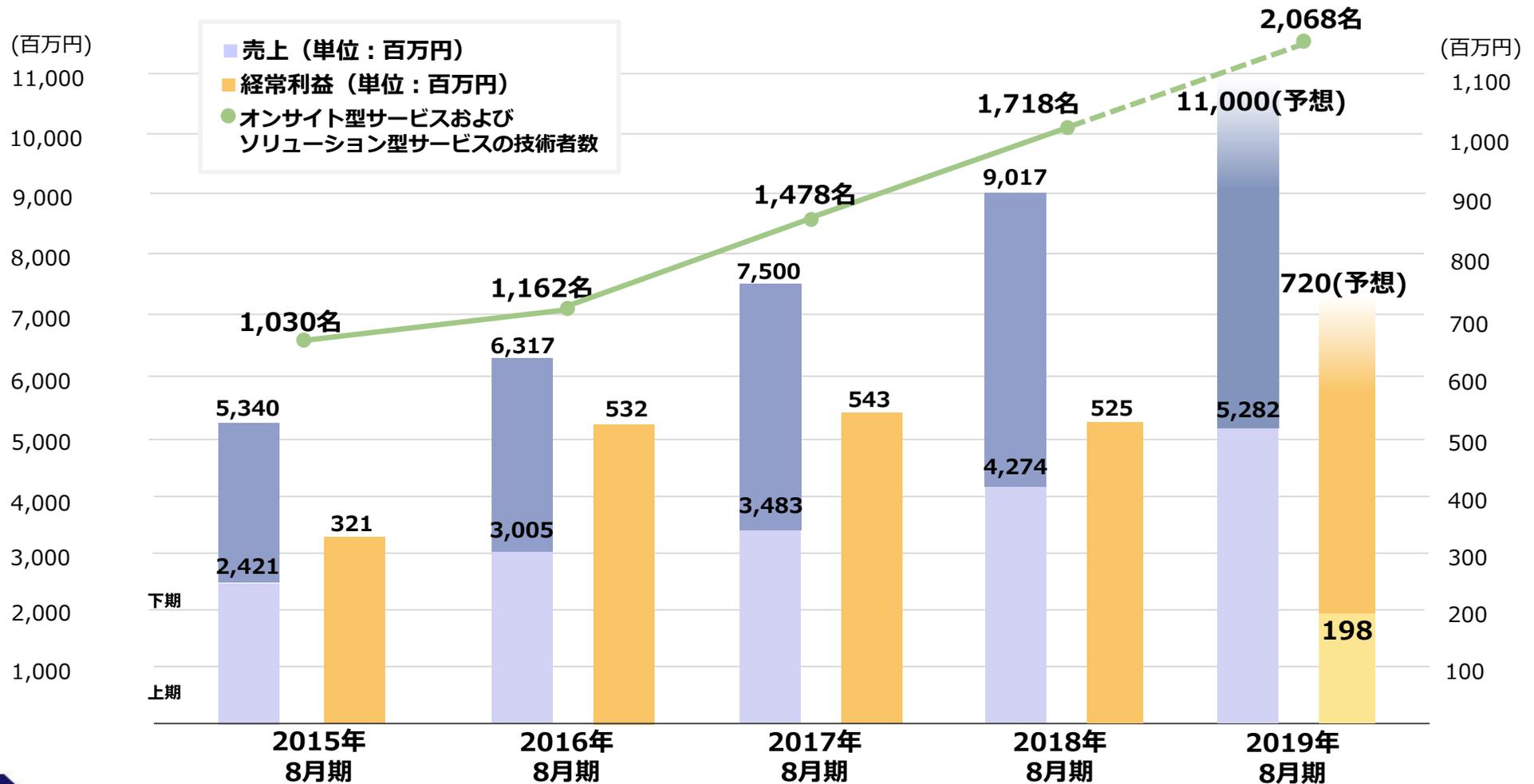
| 単位：百万円 | 2018年8月期 第2四半期 (参考) ※単体 | 2019年8月期 第2四半期 実績 ※連結 | 前年同期比 | 計画比 |
|--------|----------------------------------|--------------------------------|--------|--------|
| 売上高 | 4,274 | 5,282 | +23.6% | 103.6% |
| 経常利益 | 173 | 198 | +14.3% | 104.4% |

※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

業績推移

- 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
- 通年採用を行うものの、上期に採用・事業投資を集中し、利益創出は下期に偏る

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**
- **採用コストは横ばいながら、堅調な技術者増を実現**
- **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）**

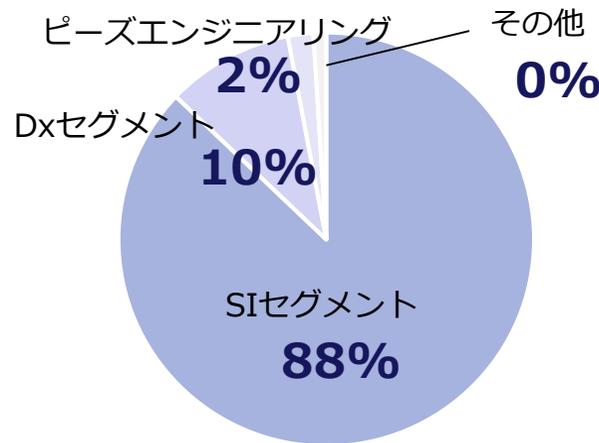
事業サマリー

- RPA（Robotics Process Automation）領域が進捗（技術者100名達成・30件の案件稼働）
- 限定的ながら、セラクECAにおける人材紹介の案件化がスタート
- ビジネスインテリジェンス領域の規模拡大は微増にとどまる
- みどりクラウドの導入件数は堅調に増加、実需者との提携等による拡大を進める
- IoTプラットフォーム事業において、畜産IoTにおける先行案件での実績創出
- IoTクラウドサポートセンターが想定以上の伸び

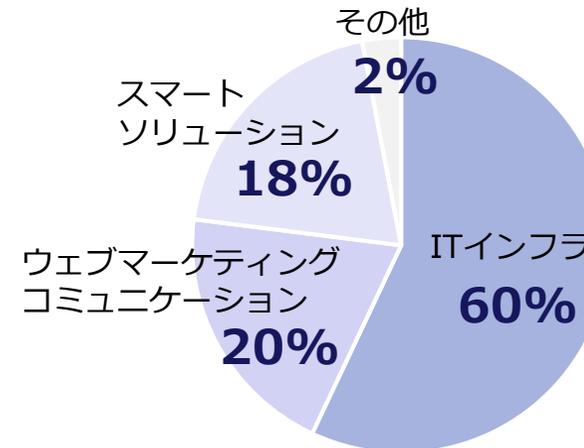
2019年8月期 第2四半期サマリー（詳細）

- 通期の技術者増員計画350名に対し、254名の進捗
- 通期の技術者稼働率計画98.7%に対し、97.2%でほぼ計画通りにコントロール

セグメント別売上構成



SIセグメントの領域別売上構成



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）

1,972名

97.2%

（対通年計画72.6%の進捗）

計画では通期で350名増 今期末での技術者人員2,068名計画

- RPA領域において、技術者100名創出を前倒して達成
- サイバーセキュリティ領域の技術者創出に着手
- プロジェクトマネージャー人材の育成プログラムを実施
- ビジネスインテリジェンス領域は微増にとどまる

・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

- 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、技術者100名の体制を予定より前倒しで構築
- 2018/10/4 **RPA分野において、UiPath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
- 2018/10/4 **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
- 2018/10/16 **「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。
- 2018/11 **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 **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
- 2019/1/29 **みどりクラウドが、JA新はこだてとNTT東日本の実証実験に採用**
北海道全域におけるスマート農業推進のための実証実験に採用。当社データサイエンティストも参画
- 2019/3/13 **セラクECAにおいて、IT未経験者向けコース「テクトレ」を開講**
今後2年以内に、年間1,000名のIT技術者を創出することを目指す教育プログラム





Ⅲ.2019年8月期計画と 下期取り組み

2019年8月期 通期計画

- **事業規模の拡大と新規分野への進出に注力し、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

- **RPA事業の拡大（次世代成長領域として事業化）**
 - ・ 早期の案件拡大に注力（既に30件以上の案件獲得）
 - ・ コンサルティング等も含めた事業化を推進
- **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)
- **畜産IoT領域での案件増とサービス化**
 - ・ みどりクラウドの開発資産を他産業に転用
 - ・ 有効性が検証できたため、案件増とサービス化を実施
- **サイバーセキュリティ事業の立ち上げ**
 - ・ サービス開発を進行中
 - ・ 早期に技術者人員増を図る
- **データサイエンス技術者増**
- **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
 - ・ 他領域との注力バランスにて優先度は下げる

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動きを継続

- 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への取り組み

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

- 中長期の成長・活躍ストーリーの可視化
- 人事評価制度の改定 など



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（現在405台）

- ・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（現在 ¥ 1,450）



「みどりマーケット」構想の実現に着手

実需者との提携の推進

- ・食品メーカー、飲料メーカー等との提携等を推進
- ・原材料調達の高品質安定化等へのみどりクラウド活用を提案

みどりクラウドAPIの提供による多産業連携

- ・農業生産データを他産業データと組み合わせ新たな価値創出
- ・将来的に有料サービスとしての提供を見据える

「みどりマーケット」アプリのテストリリース

生産情報と購買情報のマッチングアプリ

みどりクラウドの生産管理情報と連携し、実際の生産データに基づいた信頼性の高い生産情報と購買情報をマッチング

一部の生産者向けにテスト的にリリースを行い、有効性や入力負荷などの検証を実施



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」により、教育型IT人材紹介を拡大
- 初年度5,000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



一般向け高度IT技術講座 未経験者向け通学型講座

スタート後1年間で200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や新規IT就業者のコミュニティを形成

現在約3,000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
5,000名目標

期初の10,000名目標から修正

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

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事業拡大
- 畜産向けIoT、RPAなど、新規性の高い技術分野から更なる独自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