



2019年8月期 通期 決算説明資料



2019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 297,974,500円 (2019年8月31日現在)
- ・ 従業員数 連結 2,219名 (2019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

- 2019年8月期より「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
- ・ ソフトウェア検証
- ・ 通信・ハードウェア

機械設計エンジニアリング事業

- ・ 機械・電機



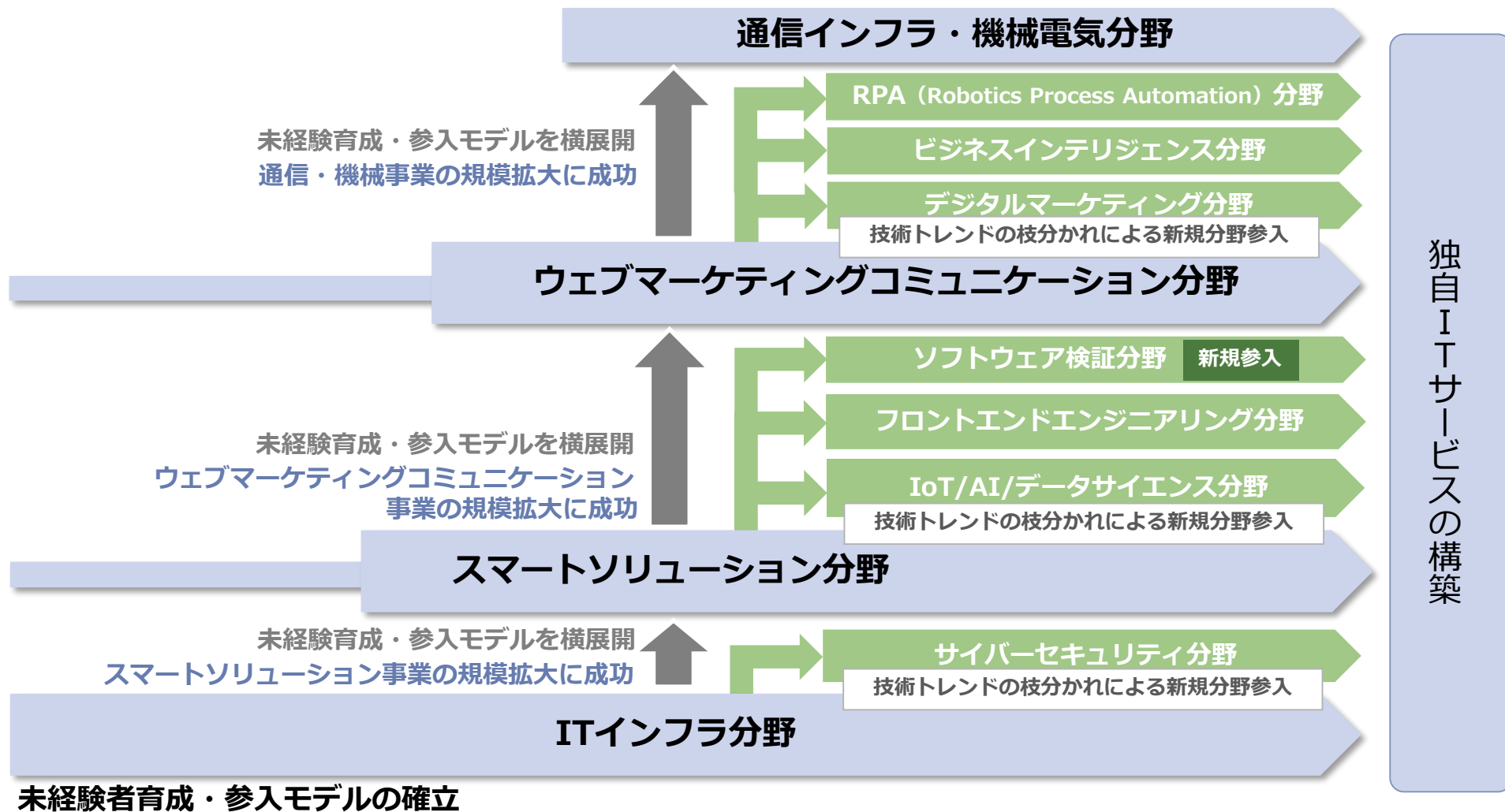
その他事業

- ・ 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



未経験者育成・参入モデルの確立

農業IoTサービス「みどりクラウド」



導入件数 1,880件(2019年8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、農業生産性の向上を実現

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

環境制御装置を遠隔操作
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。

データ分析オプション

当社データサイエンティストが蓄積した環境データを分析

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

畜産分野への応用を開始

養豚・養鶏向け環境モニタリングサービス

「ファームクラウド」を提供開始

みどりボックス（設置端末）とみどりクラウド（クラウドサービス）を養豚・養鶏業向けにパッケージング

大規模豚舎、鶏舎に対応し、養豚・養鶏業に個別カスタマイズで販売を開始。



グループ会社によるバリュー拡大

- IT人材市場における紹介事業にて、当社の持つ採用力・教育力・営業力を複線で活用
- 安定したニーズが存在する機械・電機分野（非IT分野）にビジネスモデルを横展開

SERAKU ECA

※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。



一般向け高度IT技術講座



未経験者向け通学型講座

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

IT技術者人材紹介

案件マッチング

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

ピースエンジニアリング

2018年4月にM&Aにて取得。

当初より機械・電機分野の技術に強みを持っていたが、当社グループに加わることで、当社の持つ採用力・教育力・営業力とのシナジーによりビジネス規模の拡大が進行中。

機械設計エンジニアリング技術

×

採用力

教育力

営業力

技術者数

18 名 → 64 名

当社グループ加入時

現在

顧客社数

11 社 → 33 社

当社グループ加入時

現在



Ⅱ.2019年8月期通期決算概要

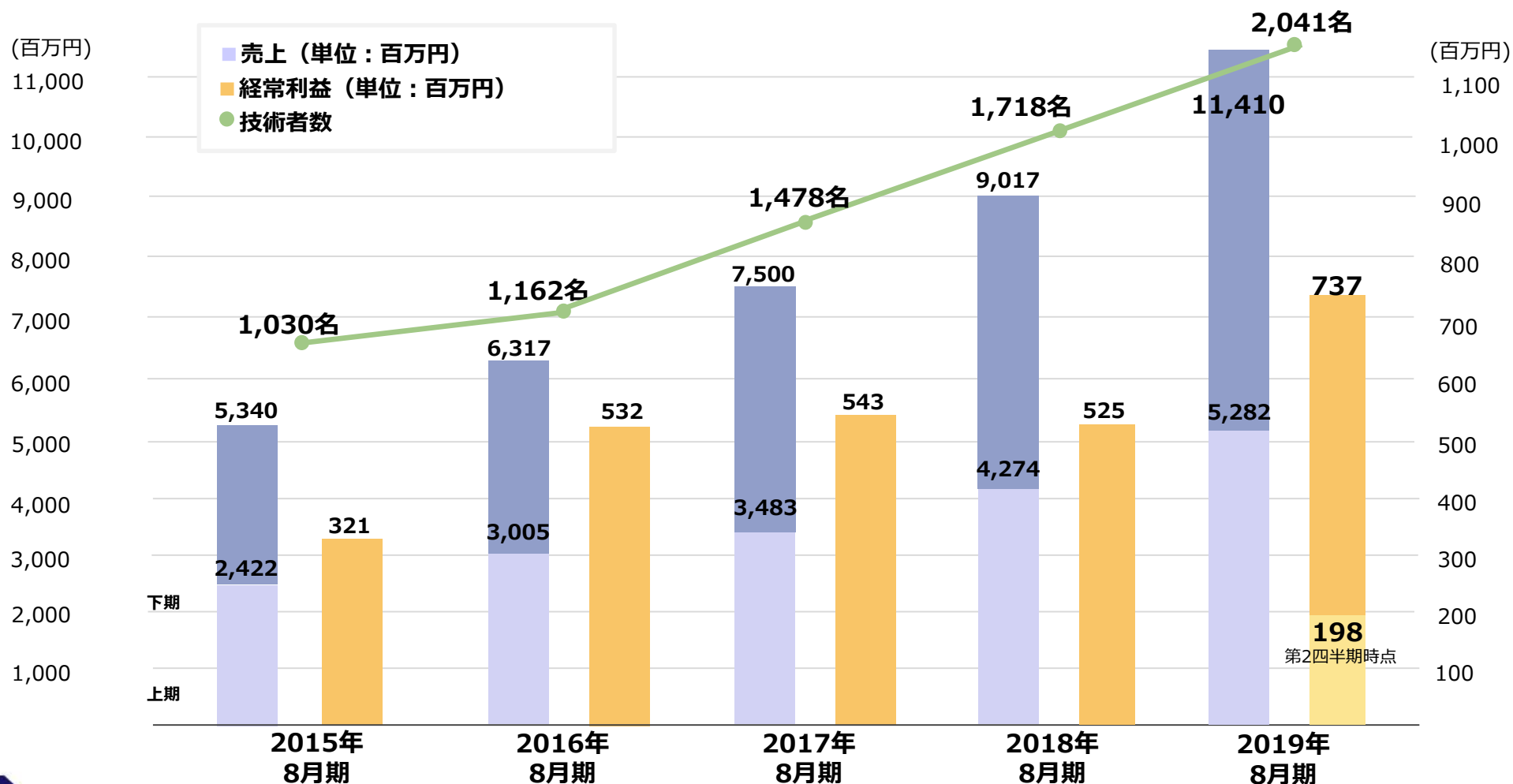
- 引き続き堅調な市況感での技術者・案件増により、前年比26.5%増・11,410百万円の売上
- 採用効率化やキャリア支援が一定の成果を上げ、前年比40.2%増・737百万円の経常利益
- 当期を「利益創出期」と位置づけ、新規投資を抑え計画通りの利益創出を実現

	2018年8月期 (参考)	2019年8月期 実績	YoY (前期比)
売上高	9,017	11,410 (対業績予想比103.7%)	+26.5%
経常利益	525	737 (対業績予想比102.4%)	+40.2%
当期純利益	311	440 (対業績予想比100.2%)	+41.5%
一株あたり純利益	22.67円	32.03円	+41.3%
配当	2.7円	3.2円	+18.5%

※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
※売上高は連結

- 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

- **足元の市況感は堅調。順調な案件増でほぼ予想通りの売上・利益**
- **技術者数の増加目標には若干未達**
- **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）**

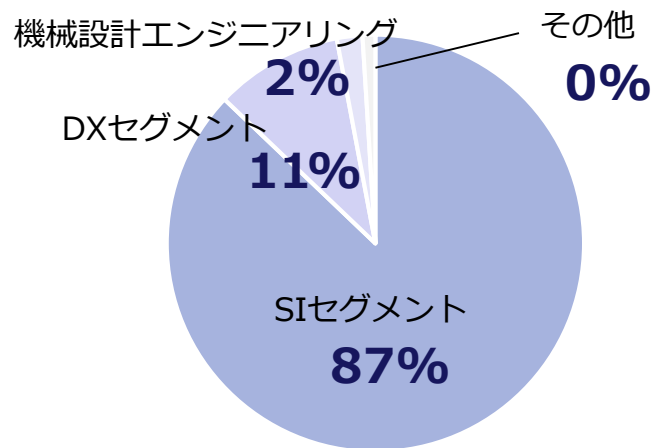
事業サマリー

- RPA（Robotics Process Automation）領域が進捗（技術者250名達成・約45件の案件稼働）
- ビジネスインテリジェンス領域は優先順位を下げるも、ゆるやかに規模拡大
- セラクECAでの技術者コミュニティ形成・人材紹介は目標未達。中長期的に取り組む
- みどりクラウドの導入件数目標は未達（当期700台増目標に対し、551台増に留まる）
- みどりクラウドからの派生で畜産IoT「ファームクラウド」がサービスイン
- IoTクラウドサポートセンターが想定以上の伸び

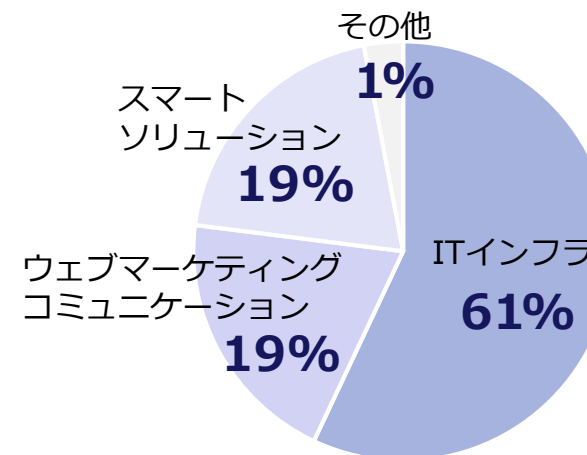
2019年8月期 通期サマリー（詳細）

- 通期の技術者増員計画350名に対し、323名の着地
- 通期の技術者稼働率計画98.7%に対し、97.3%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

2,041名
(対計画98.6%)



稼働率（初期研修期間を除く）

97.3%

- RPA領域において、技術者250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が堅調
- 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
- AWS技術者、RPA技術者などDX領域の技術者創出に注力

・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

トピックス

- 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
- 2019/3/13 **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
- 2019/5/22 **農業経営に役立つ新サービスアプリ「営農支援」をリリース**
農業生産者と実需者のマッチングサービスを拡充していくための農業生産者向けアプリを提供開始
- 2019/9 **畜産（養豚業・養鶏業）向けIoTサービス「ファームクラウド」を開始**
みどりボックス（設置端末）とみどりクラウド（クラウドサービス）を養豚業・養鶏業向けにパッケージング



Ⅲ.2020年8月期計画と取り組み

- **技術領域を広げつつ、着実に技術者増と高スキル化を進め、売上高ベースで22.6%増**
(ソフトウェア検証分野への参入・ゆるやかなデジタルトランスフォーメーション領域への技術シフト、高スキル技術者の育成・獲得)
- **更なる成長のための「積極投資期」と位置づけ、経常利益は5.8%増に留める**

売上高対経常利益率：2019年8月期実績6.5%→2020年8月期計画5.5%

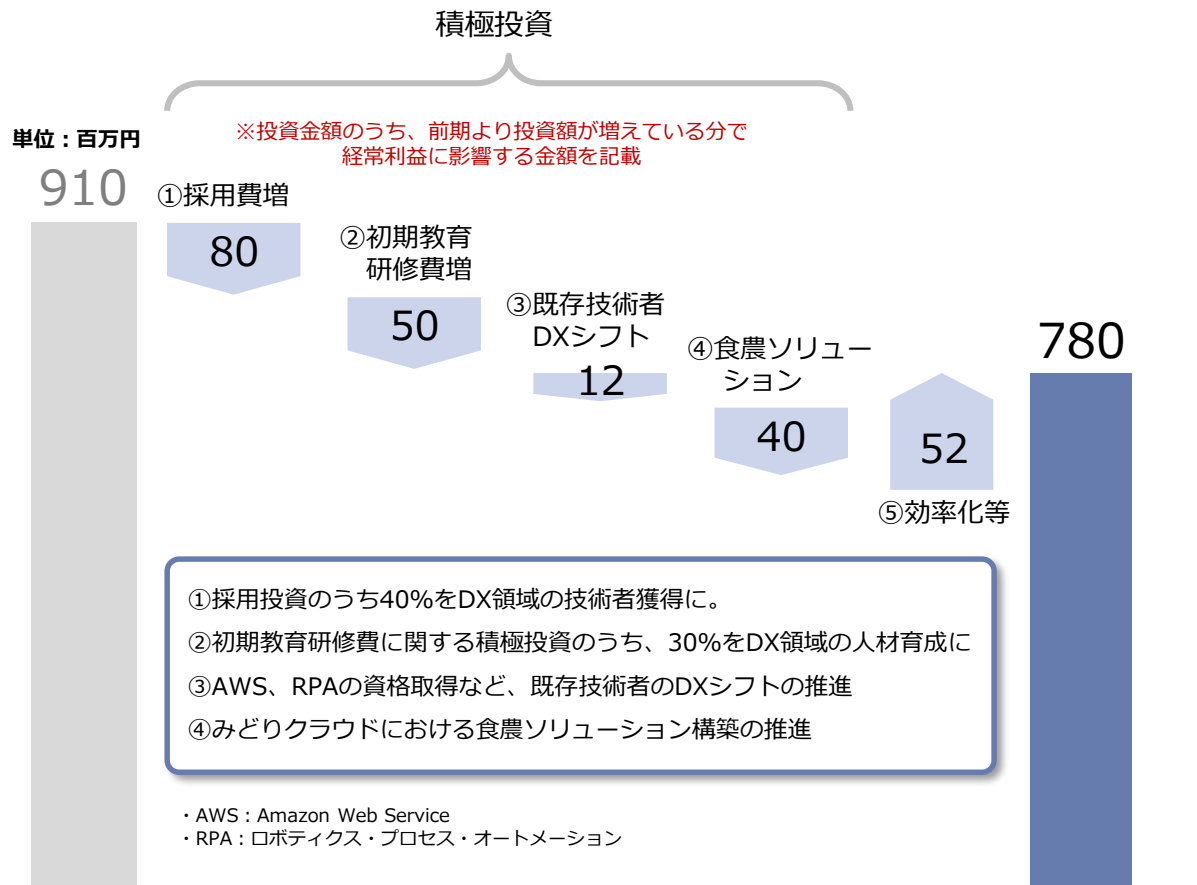
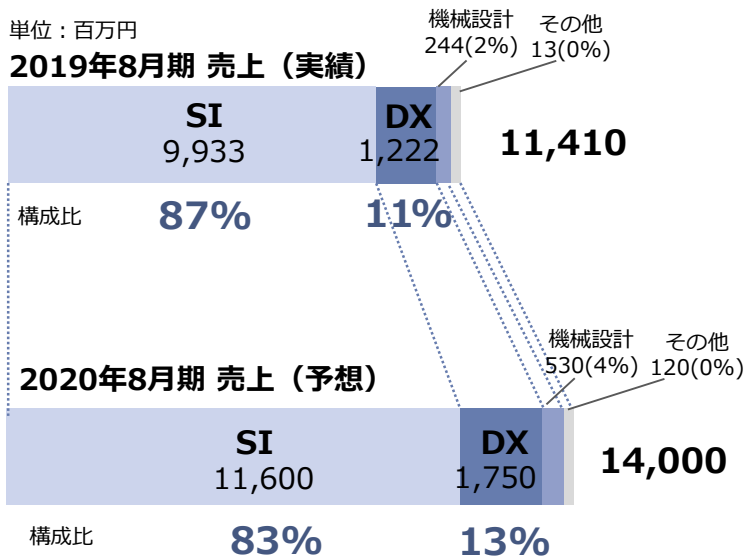
単位：百万円	2019年8月期 (実績)	2020年8月期 計画	YoY (前期比増)
売上高	11,410	14,000	+22.7%
経常利益	737	780	+5.8%
当期純利益	440	470	+6.6%
一株あたり純利益	32.03円	34.14円	+6.6%
配当	3.2円	3.4円	+6.3%

2020年8月期 成長ビジョン

- 当期を「積極投資期」と位置づけ、特にDX領域の成長施策に投資
- みどりクラウドは「食農ソリューション」構築に取り組む

デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業

- 売上ベースで前期比+40% (SIは+17%)
- 構成比も約2%増で高い成長率を見込む



2020年8月期
前期と同じ売上高対経常利益率と
仮定した場合の経常利益額試算

2020年8月期
経常利益予想値

IT人材創出力の再強化とともに、ゆるやかなDXシフトで技術者増

デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

- **RPA事業の案件拡大**
 - ・ 堅調なニーズを背景に案件拡大、技術者増に注力
 - ・ ライセンス販売と大手SIerとの協業体制で事業強化
- **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)
- **サイバーセキュリティ人材の育成強化**
 - ・ 案件ニーズが急拡大
 - ・ 未経験からの人材育成ノウハウを有し、採用が好調
- **データサイエンス技術者増**
 - ・ 分析ツールの普及拡大に伴うニーズ増を背景に技術者増
 - ・ 新卒からの技術者育成が機能
- **ビジネスインテリジェンス事業の体制拡大**
 - ・ Salesforce定着化の増員
 - ・ 提携先等を通じて案件拡大に取り組む
 - ・ 前期の停滞から再度成長領域として位置づけ



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 **98.3** %

IT人材創出力の再強化（採用・教育・営業）

未経験者採用市場における競合の増加やITスキル習得機会の多様化、デジタルトランスフォーメーション化を踏まえ、自社の強みをブラッシュアップ

- IT教育戦略のブラッシュアップとコンテンツの拡充
- 既存人材のDXシフトを推進
- 新たにソフトウェア検証領域のビジネス化に注力

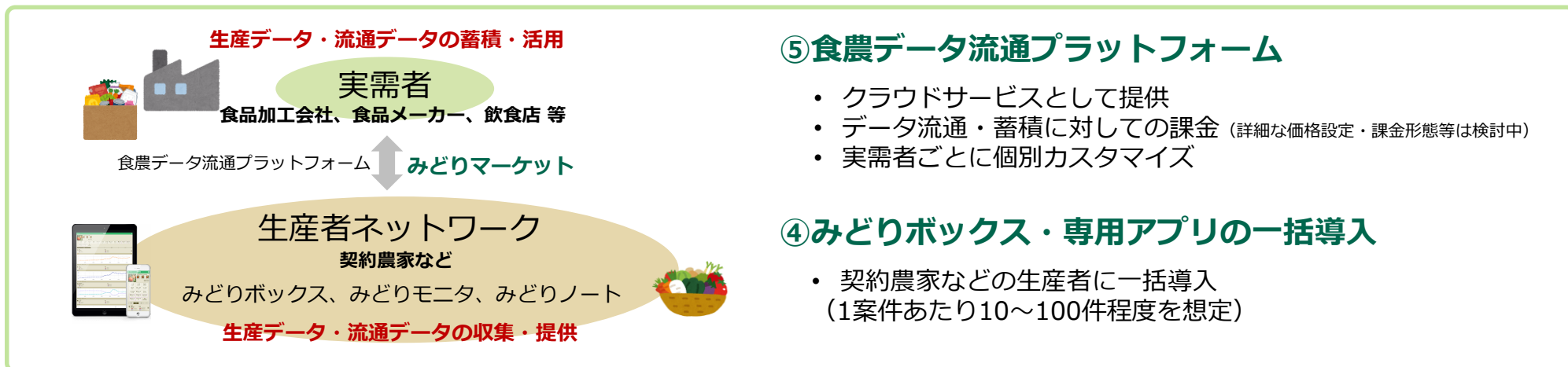
技術者の長期定着化への取り組みを継続

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
- 多様なキャリアへの対応 など

食農データ流通プラットフォーム「みどりマーケット」

実需者と生産者をつなぐ、食農データ流通プラットフォーム



⑤食農データ流通プラットフォーム

- クラウドサービスとして提供
- データ流通・蓄積に対しての課金（詳細な価格設定・課金形態等は検討中）
- 実需者ごとに個別カスタマイズ

④みどりボックス・専用アプリの一括導入

- 契約農家などの生産者に一括導入（1案件あたり10～100件程度を想定）

生産支援プラットフォーム

農業生産者（含畜産）の生産を支援するためのITプラットフォーム

②みどりクラウド 月額クラウドサービス 現在の平均単価1,678円

- 普及優先からゆるやかに適正単価へ。オプション追加分含め、現在の2倍を想定
- みどりボックスの販売に伴い、サービス利用件数も2倍規模へ増加

①みどりボックス販売 設置機器の販売

- これまでの3年で約2,000台の普及ペース。次の3年で4,000台まで拡大を目指す

養豚・養鶏業向けパッケージ

③ファームクラウド

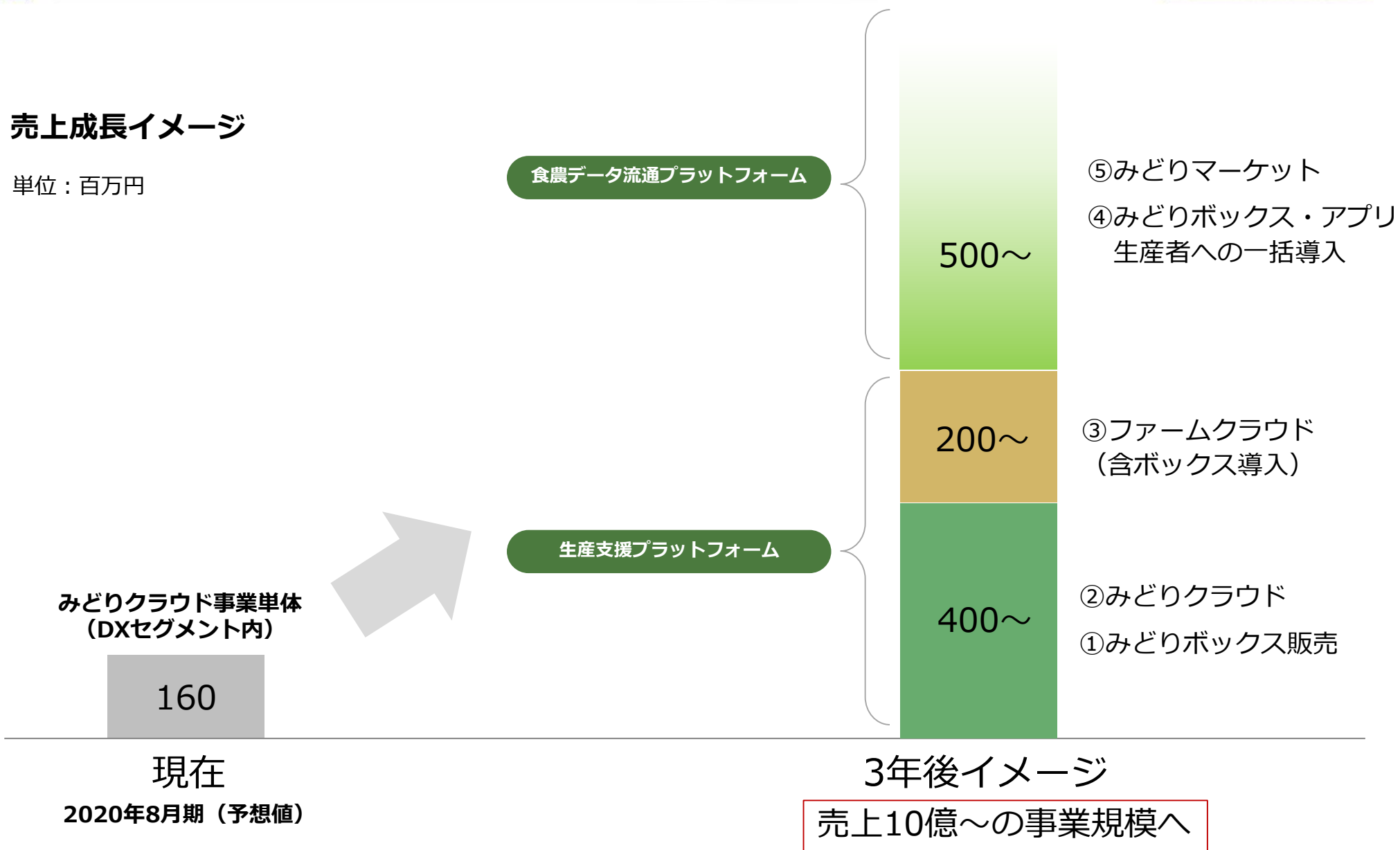
既にボックス30台が稼働
高単価サービスとして、大規模豚舎・鶏舎でトップシェアを目指す

みどりクラウドの開発資産を転用し、畜産分野の環境計測・管理ニーズに応える



売上成長イメージ

単位：百万円



農業データ流通プラットフォーム「みどりマーケット」

食農バリューチェーン環境

- ・産地と実需者間の情報の分断
- ・2020年から始まるHACCP義務化
- ・卸売市場法改正に伴う市場改革

実需者・生産者双方から農業データ流通のニーズが高まっているが、ITプラットフォームが存在しない

HACCP

安全な食物を生産・製造するための衛生管理手法。食品生産・加工等の工程の管理・記録が必須となる。

卸売市場法改正

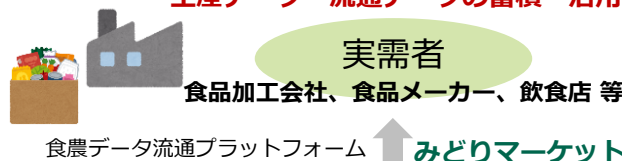
民間企業が市場を運営できるようになり、農水産物流通の効率化や新規参入が見込まれる。

これからは農業生産物とセットで、農業データが流通する

圃場環境 生産計画 生産記録 作柄の把握 出荷予測 需要予測 etc...

実需者にとって安定・安心な調達と、生産者にとっての農業経営安定化を実現するITプラットフォームを、みどりボックス・みどりクラウドの開発資産を発展させて展開する。

生産データ・流通データの蓄積・活用



要求スペック、取引条件、圃場環境、栽培状況、作柄（調達可能性）、生産者情報、履歴、保管、検査、加工、輸送、分析・改善など双方が求める情報は多岐に渡る。

食農ソリューション「みどりマーケット」構想の実現（開発・販売）に注力

既に実需者とその生産パートナー（生産者）への導入を前提に商談を開始。

早期に実績の構築と、実需者各業態（食品メーカー、卸・仲卸、外食業等）への横展開を図る。

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、ゆるやかにDXシフトに取り組む
- みどりクラウド事業の収益化と食農ソリューションによる事業拡大
- 新規性の高い技術分野や、ITによる社会課題の解決による独自サービスの創出
- 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 生産支援での収益化と食農ソリューションの展開  みどりクラウド

① システムインテグレーション事業での安定成長と
ゆるやかなDXシフト

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

2020年8月期の予想値につきましては、新たに算出した予想値または決算において差異が生じ、当該差異が開示基準に該当する場合は、速やかに開示をいたします。