



# 2020年8月期 第2四半期 決算説明資料



2020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 297,974,500円 (2020年2月29日現在)
- ・ 従業員数 連結 2,479名 (2020年2月29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 (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



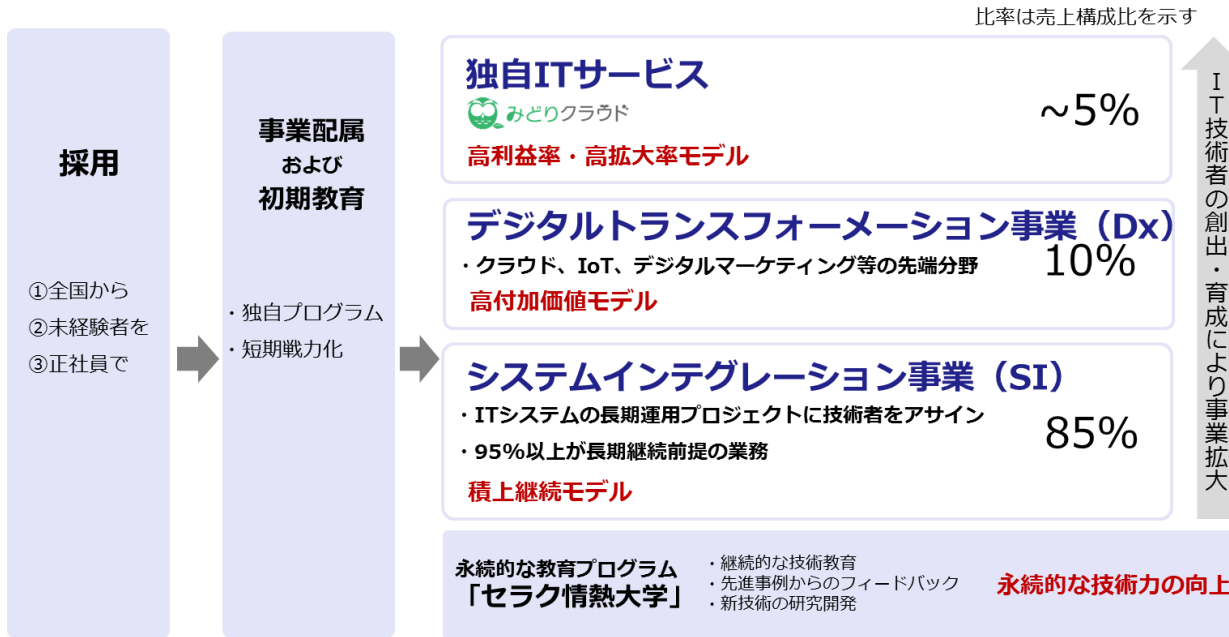
## 経営方針

**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

みんなの  
情熱大学

テクトレ  
TECHNIQUE TRAINING

テクテクトート  
テクノロジー&テクニクで歩み続ける



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

- 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



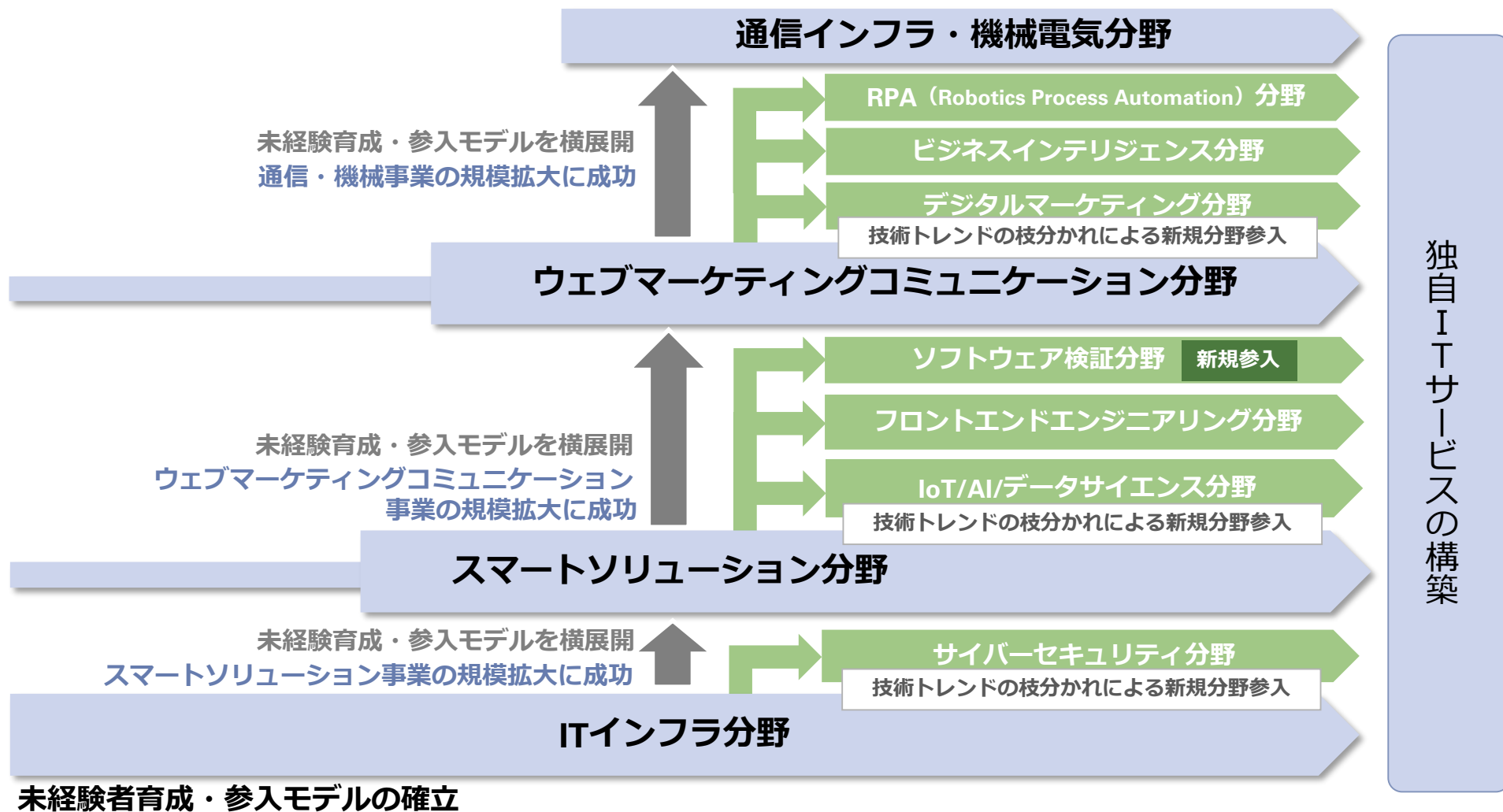
### その他事業

- ・ 教育事業
- ・ 人材紹介事業



# 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 2,113件(2020年4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 4G版	オープン価格
みどりボックスPRO	Wifi版 4G版	

## みどりクラウド（クラウドサービス）

価格：要問い合わせ

## 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。

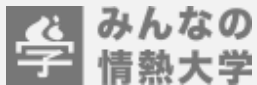


## グループ会社によるバリュー拡大

- 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



エンジニア向け  
ウェブメディア

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

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

#### オンライントレーニング

当社の保有する技術教育コンテンツを動画化し、技術者コミュニティに提供することでの収益化に取り組む

### 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

当社グループ加入時



91名

現在

顧客社数

11社

当社グループ加入時



34社

現在





# Ⅱ.2020年8月期 第2四半期 決算概要

- 技術者数・稼働率・案件単価が概ね順調に推移、前年比24.0%増・6,550百万円の売上
- 予定していた費用の下半期ずれ込みにより、前年比125.0%増・446百万円の経常利益
- 第2四半期予想の修正を行うも、通期業績予想は据え置き

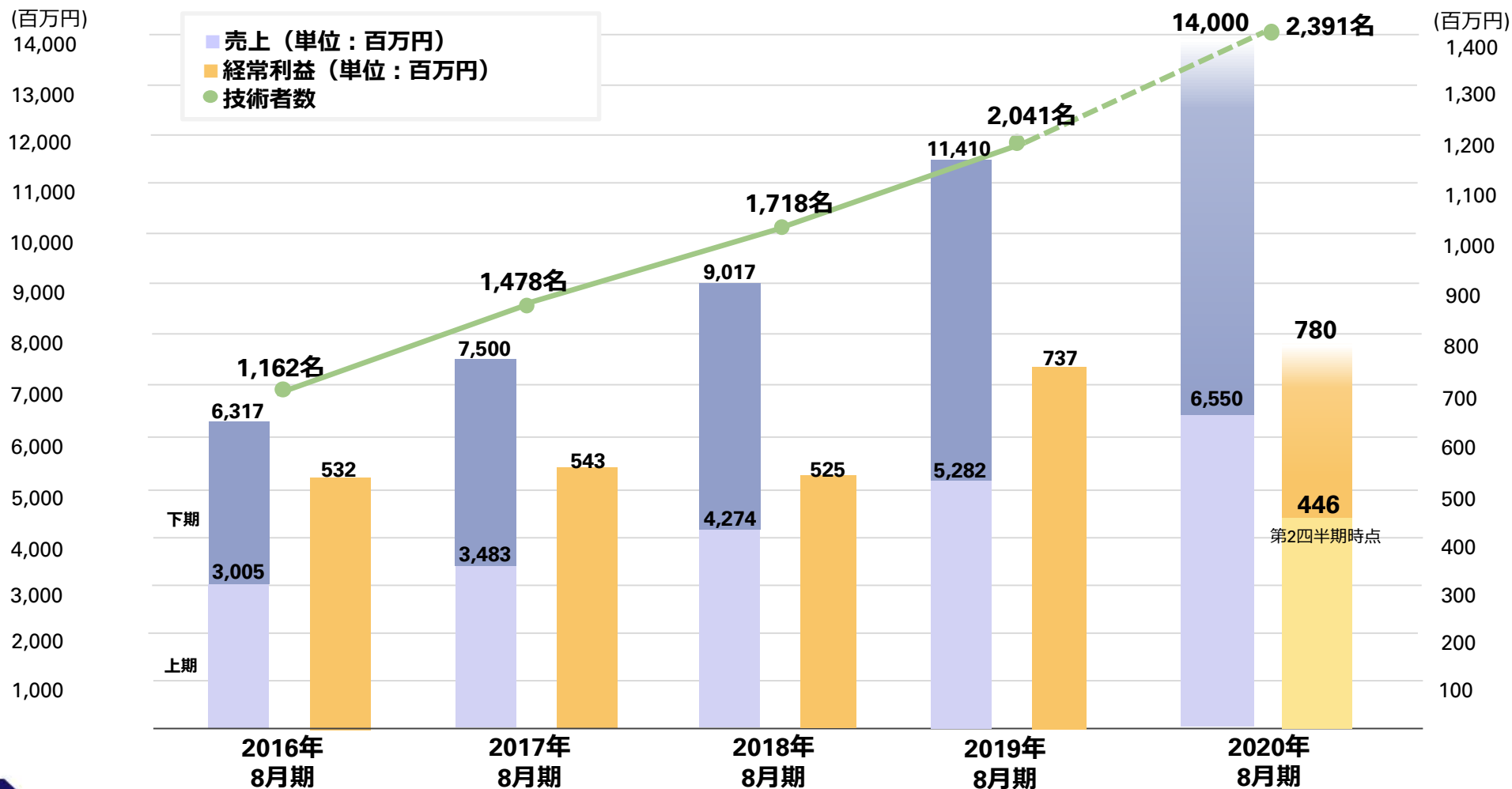
単位：百万円	2019年8月期 第2四半期 (参考)	2020年8月期 第2四半期 実績	前年同期比	計画比
売上高	5,282	6,550	+24.0%	102.4%
経常利益	198	446	+125.0%	212.4%

※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

**2020年4月10日に、第2四半期連結累計期間の業績予想修正を開示**

- 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
- 上期に先行投資を集中し利益創出は下期に偏る構造も、当期は費用ずれ込みが発生

## 業績の推移



## 業績サマリー

- **第2四半期時点では堅調な市況。売上については概ね計画通りの進捗**
- **技術者稼働率・案件単価も順調に推移**
- **積極投資を実施も、一部費用が下期にずれ込み、業績予想を修正**

## 事業サマリー

- ITインフラ領域の保守運用を中心に概ね計画通りの人員増と案件増
- サイバーセキュリティ事業への引き合い増により人員増と環境整備に注力
- IoTクラウドサポートセンターサービスも順調に拡大
- ビジネスインテリジェンス領域の採用・育成を強化し、再度成長軌道に
- みどりクラウドは営農支援アプリがユーザ数1,000件突破、みどりボックスが267台増
- 畜産向けIoTサービス「ファームクラウド」を全国展開開始

## 積極投資を行っている領域の進捗

- **技術者数増は概ね計画通り** ※当期は4月の新卒入社が200名以上
- **DXの案件ニーズは増加** (ビジネスインテリジェンス、サイバーセキュリティ)
- **食農ソリューションは企画・アライアンス活動に注力**

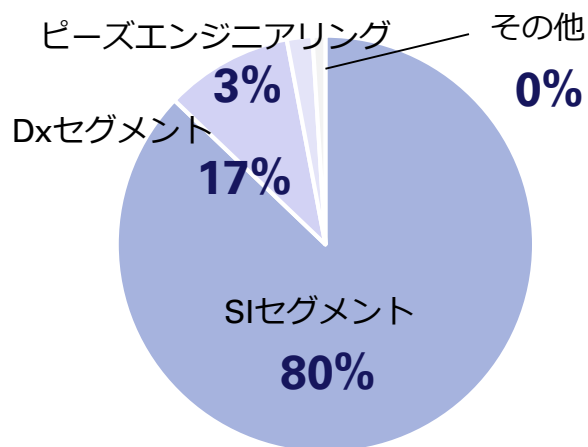
## 費用のずれ込み

- 拠点増床の費用 (名古屋支社、大阪支社、IoTクラウドサポートセンター)
- 食農ソリューション構築に関する開発費用
- 既存技術領域の技術者に対するDXシフト教育
- システム費等の経営基盤強化

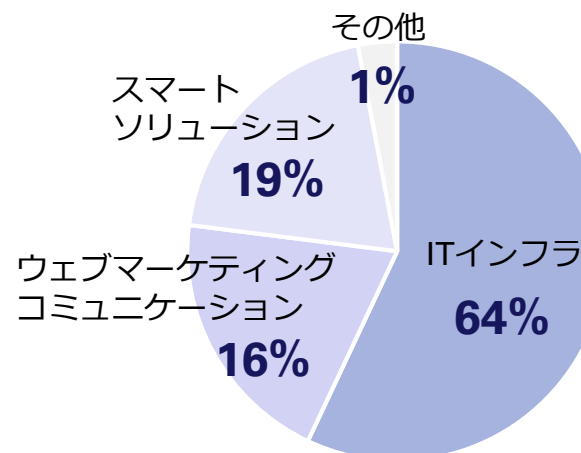
## 2020年8月期 第2四半期サマリー（詳細）

- 通期の技術者増員計画350名に対し、230名の進捗
- 通期の技術者稼働率計画97.3%に対し、98.6%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

**2,271名**

(対通年計画65.7%の進捗)

稼働率（初期研修期間を除く）

**98.6%**

- 売上ベースでDXセグメントが構成比17%まで成長  
(2019年8月期通期決算では11%)
- SIセグメントにてITインフラ領域が拡大

計画では通期で350名増 今期末での技術者人員2,391名計画

・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

- 2019/9/4 **東京大学と「人材パフォーマンス予測・最大化」に関する共同研究を開始**  
東京大学 大学院経済学研究科川口大司教授研究室と共同で、人事関連データを用いたパフォーマンスを予測
- 2019/12/5 **みどりクラウドがASPIC IoT・AI・クラウドアワード2019を受賞**  
ASP・SaaS・IoTクラウドコンソーシアム「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2019」IoT部門「委員会賞」を受賞
- 2019/12/20 **みどりクラウド「営農支援」サービスをリリース**  
流通・販売支援サービス「営農支援」アプリに青果市況情報の分析機能を追加、ブラウザ版をリリース
- 2020/2/12 **みどりクラウド 製品ラインナップをリニューアル**  
4G（LTE）通信に対応、みどりボックスPROにWi-Fi版を追加し完全防水・センサーの拡張が可能に
- 2020/2/27 **24時間365日体制で運用を行うIoT/クラウドサポートセンターを開設**  
顧客ごとに柔軟なセキュリティレベルでの運用を可能とし、需要拡大に対応するセンターを東京都内に開設
- 2020/3/10 **名古屋支社を増床**  
セキュリティ要件に応じたプロジェクト進行が可能な「名古屋セキュリティルーム」を新設
- 2020/3/16 **大阪支社を増床**  
顧客ニーズ増を背景に拠点規模を拡大し、ビジネスインテリジェンス領域の技術者創出を加速
- 2020/4/1 **みどりクラウド参画事業が農林水産省スマート農業実証プロジェクトに採択**  
長崎県南島原市と共同で提案を行った「スマート農業技術の活用によるアスパラガス生産体系の確立」が採択
- 2020/4/1 **畜産業向けIoTサービス「ファームクラウド」を全国展開開始**  
先行導入例で生産性向上に有効に機能することが実証でき、全国の養豚・養鶏業者からも多くの導入希望



# Ⅲ.2020年8月期計画と 下期取り組み



- 経済環境が不透明ではあるものの、通期計画は変更せず
- 成長施策を着実に実施しつつ、経済環境の変動を注視しマネジメント

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	<b>14,000</b>	<b>+22.7%</b>
経常利益	737	<b>780</b>	<b>+5.8%</b>
当期純利益	440	<b>470</b>	<b>+6.6%</b>
一株あたり純利益	32.03円	<b>34.13円</b>	+6.6%
配当	3.2円	<b>3.4円</b>	+6.3%

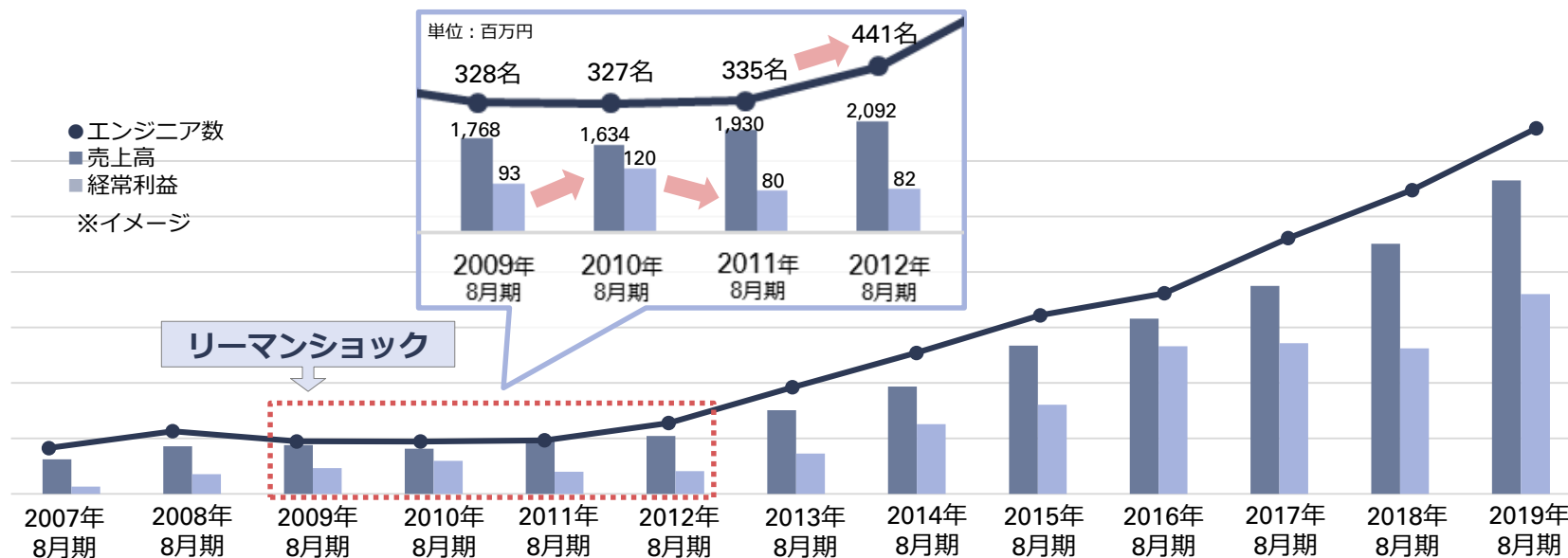
## 今後想定される経済環境変化への対応

- 各技術領域とも単月黒字の維持にこだわり、各種KPIのコントロールを強める
- 営業面では、2020年4月入社の新卒技術者の育成と案件アサインに注力
- 前向きな成長投資は継続する

### <参考> リーマンショック時の当社の対応とその後の成長

不況下でも利益創出が出来た事業構造。リーマンショックや東日本大震災後には大きな事業成長を実現

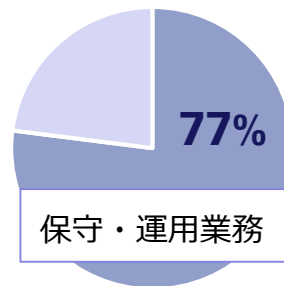
- ①2010年8月期は先行投資（採用経費・初期教育費）がなくなったため、経常利益は前年対比30%増
- ②2011年8月期に他社に先駆けて未経験採用・育成を再開。先行投資を積極化させたことで利益減となるも、その後急成長



# 今後想定される経済環境変化への対応

## 多数を占めるITインフラ保守・運用

当社のエンジニアが参画しているプロジェクトの約75%は、止めることのできない、既存のITインフラ・ITシステムの保守・運用業務。



## 急速なテレワーク化によるニーズ増

### DX領域での引き合いが増加

社会全体が急速にテレワーク化するにあたり、当社が注力している領域の引き合いが増加傾向。

- サイバーセキュリティ
- ビジネスインテリジェンス

## 業務場所の分散によるBCP対策

新型コロナウイルス感染拡大防止のため、テレワーク推進に加え、基幹業務（請求・経理・労務管理等）の業務場所の分散化を完了。

ITインフラの保守運用を中心に、社会を支える企業としてBCP対策による事業継続を重視。

東京本社・横浜支社

3拠点4フロア

名古屋支社

2拠点2フロア

大阪支社

1拠点2フロア

## エンジニア教育のリモート化を完了

### ITエンジニア教育プログラムを動画化。2020年新卒入社からリモートで教育実施

今年4月に入社した新卒新入社員向け研修から完全オンラインに移行。技術教育、ビジネス教育などを動画化し、在宅で約2か月間のカリキュラムを受講。

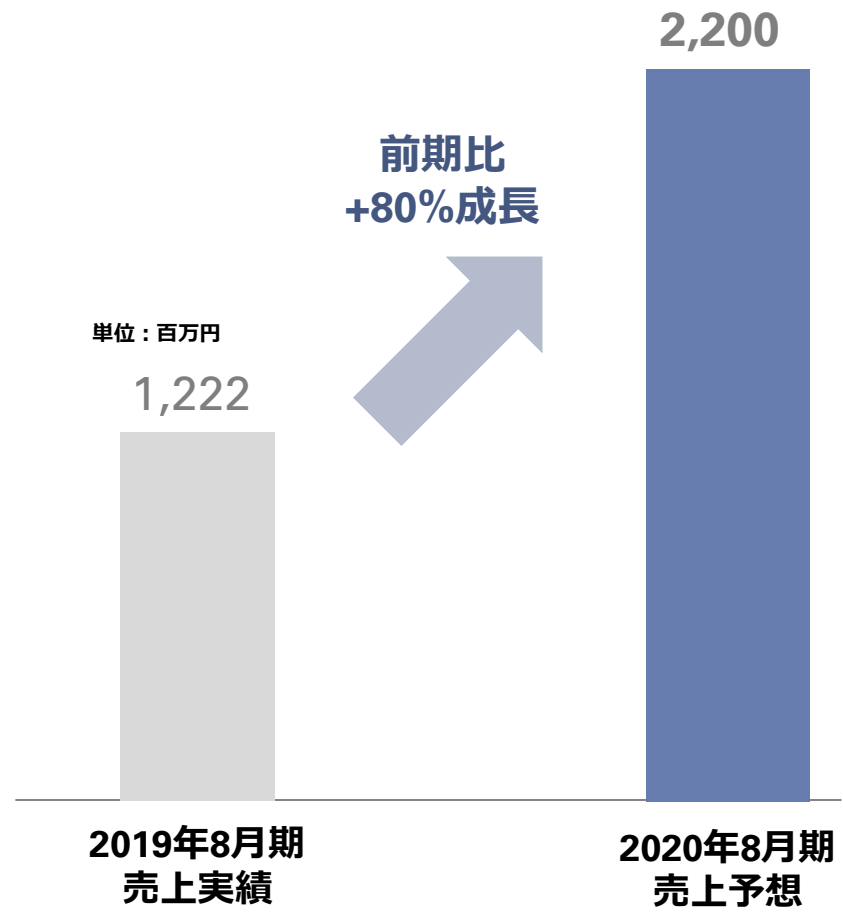
このような環境下でも、「教育によるITエンジニアの創出」という当社の価値を更に高める取り組みを力強く推進。

<教育プログラムの一例>



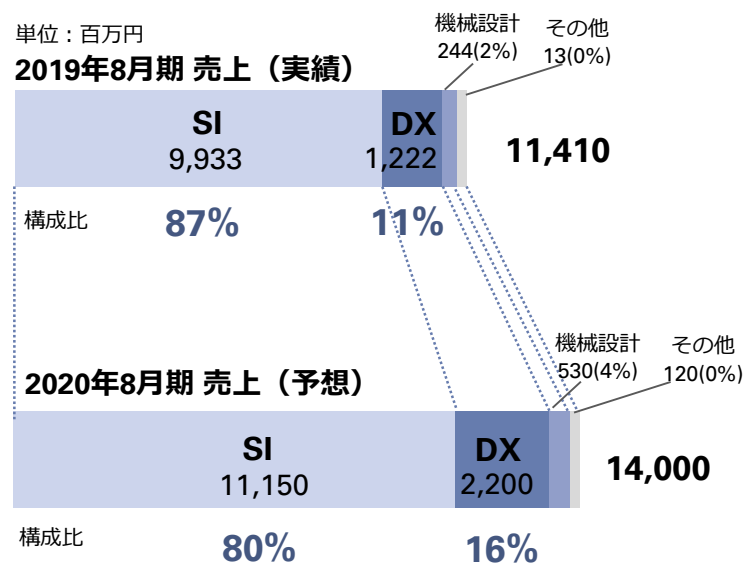
# 2020年8月期 成長ビジョン DX事業の規模拡大

- デジタルトランスフォーメーション市場の急成長を背景に、引き合いが増加
- 順調な技術者増と案件増により、前期比売上+80%成長を見込む



全社における売上構成比も16%まで増加

## DX人材創出企業として急成長



## 2020年8月期 成長ビジョン 積極投資

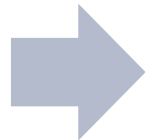
- 当期を「積極投資期」と位置づけ、総額17.7億円の成長投資を実施
- 前期同様の技術者増に加え、DXシフト、食農ソリューション構築等に投資

単位：百万円

1,337

- 技術者増のための採用・人件費
- 人材育成費用（初期教育）
- みどりクラウド等

2019年8月期  
投資額



1,765

積極投資分

350名の技術者増に対する投資

2020年8月期  
投資額（予定）

### 今期増加させる投資内容（積極投資分）

- DXシフトの推進
- 食農ソリューション構築
- 拠点増床・システム費等の経営基盤強化

# 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/クラウドサポートセンターを拡充**
  - ・ 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
- ソフトウェア検証領域の案件化に注力

### 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



## 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2,263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40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高収益型サービス。



## 養豚・養鶏業の環境モニタリングニーズ

### ① 養豚・養鶏では24時間温度管理が必要

- ・ 温度・湿度・騒音・CO2等によって生育状況や品質が変化
- ・ 環境変化によって伝染性疾患などの発生率も上がる

### ② 多拠点の一括管理が必要

- ・ 養豚・養鶏業は1社の経営規模が大きい
- ・ 複数の豚舎、鶏舎をまたいだモニタリングが必要

### 養豚・養鶏の市場環境

- ・ 養豚・養鶏業は農業生産全体の約15%を占める
- ・ 養豚業において500頭以上の飼養を行う事業者が60%を占める



出展：  
「養豚農業をめぐる現状と課題」  
農林水産省 平成26年

環境モニタリングにより生産性向上を実現でき、事故リスク、操業リスクの検知・軽減が可能となる



## 養豚・養鶏向け環境モニタリングシステム「ファームクラウド」

### ① 「みどりクラウド」の開発資産を転用してのサービスで、高い信頼性を提供

- ・ 既に開発済の機器・クラウドサービスを新たな産業分野に展開するため、初期開発コストの大幅な低減
- ・ 約2,000件の農家での稼働実績により、当初から高い信頼性でサービスを提供  
(耐水性・防塵性などこれまで畜産IoT導入が進まなかった課題を当社の実績と独自性でクリアしている)

### ② 環境モニタリングを起点に大規模養豚・養鶏業向けの経営改善サービスとして提供

- ・ アプリ、モニタリングシステムは個別にカスタマイズし、経営改善サービスとして提供

### ③ 高いシェアを持つ業界大手の養豚企業など、少数寡占状態にある市場で既に複数の導入実績

- ・ 既に40件以上の稼働実績を持ち、大手養豚企業などで収益改善・リスク低減への貢献実績

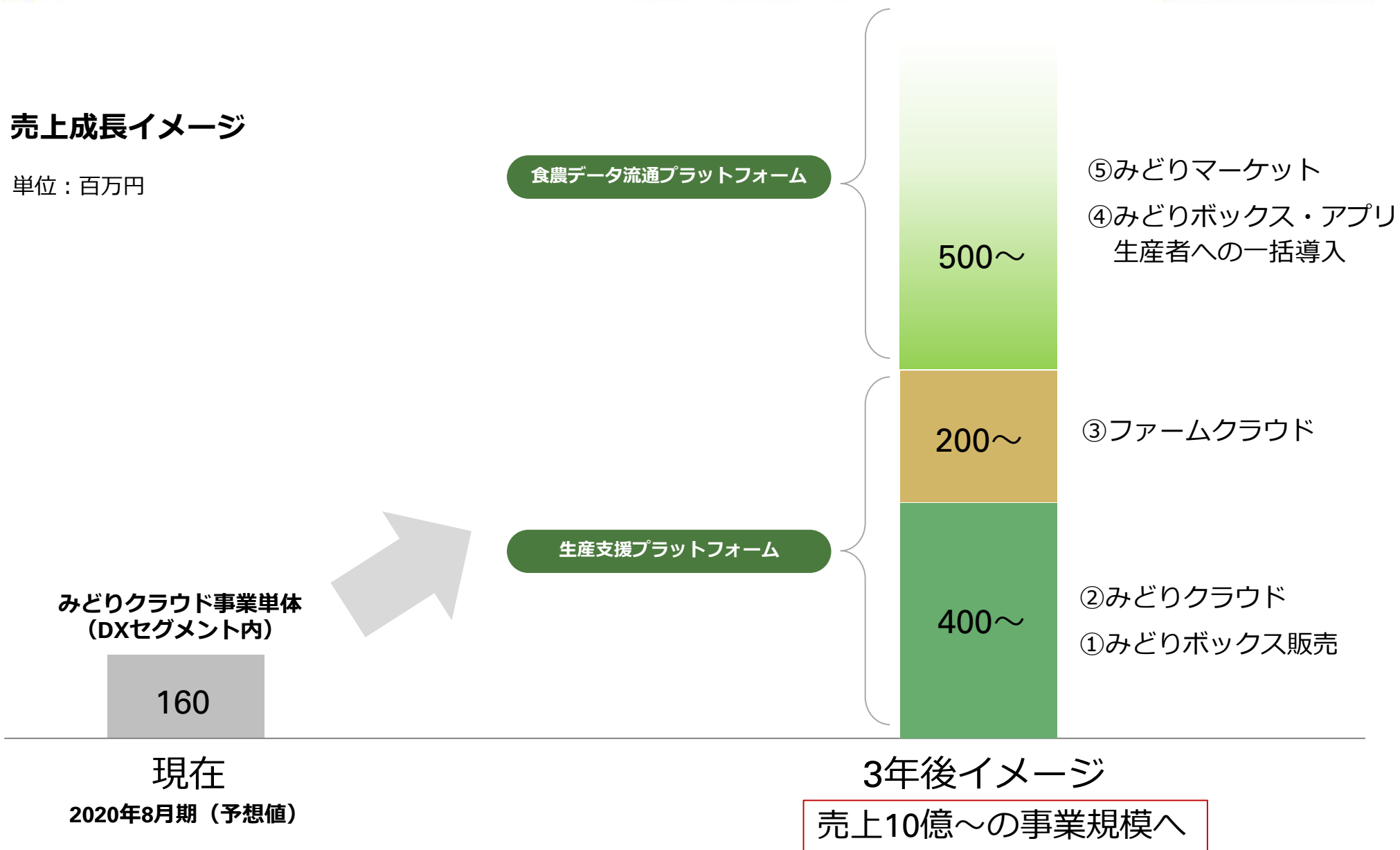


大規模養豚・養鶏業向けサービスとして、初年度から多数の導入実績獲得と収益性の高い事業として展開



## 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

- ・産地と実需者の間の情報の分断
- ・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



実需者

食品加工会社、食品メーカー、飲食店等

食農データ流通プラットフォーム ↑ みどりマーケット

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。

### 生産者ネットワーク

契約農家など



生産データ・流通データの収集・提供



## 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

今期中に「みどりマーケット」のサービスインを予定。来期以降の収益化につなげる。

## 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。