



# 2020年8月期 通期 決算説明資料



2020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 (2020年8月31日現在)
- ・ 従業員数 連結 2,606名 (2020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
- ・ 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

高い成長性を実現する「教育型IT人材創出モデル」と性質の異なる2つのサービス構造により、市況の変化に柔軟に対応できる積上継続型の収益構造を確立

## ITシステム構築・運用

企業のITニーズ・DXニーズに対しIT技術を提供

技術者人数の拡大に応じた積上継続型を中心とする売上・利益

### システムインテグレーション (SI) 領域

- ITシステム構築・運用 (長期継続)
- 産業別IT支援 (堅調なITニーズ)

### デジタルトランスフォーメーション (DX) 領域

- クラウド領域・カスタマーサクセス領域 (企業ニーズが顕在化・拡大するDX領域)

技術トレンドの変化や企業ニーズ変容に追従し、採用・教育・営業の三位一体で成長

## ネットサービス

ITによる社会課題の解決

サービス普及による売上・利益

- 農業IT領域



- デジタルヘルスケア領域

Vital Program 新サービス育成中

成長性の高い社会課題に投資を集中



人材と技術の共有

人材を自社で創出することで高い成長力を実現



## 教育型 IT人材創出

採用力

×

教育力

3,000名以上の人材創出実績と、最新プロジェクトから還元される実践ノウハウ

- 自社で採用・育成を行うことでIT技術者を早期に数多く創出することが可能
- 市況が良ければ積極投資を行い、中長期的な売上規模拡大につなげる
- 市況が悪い場合は、採用を抑えて利益創出を優先する

# 当社の事業セグメント

- SI事業分野での長期安定成長・規模的拡大とDX事業分野での高付加価値・高成長性の両立
- 技術分野別組織から、産業別組織など顧客・社会への提供価値の最大化を見据えた組織に転換

## デジタルトランスフォーメーション (DX)

デジタル化が進み成長可能性が特に高い3領域にフォーカスし、社会変革と高成長性を実現

### クラウド&ソリューション事業

- ・ インフラソリューション
- ・ IoTクラウドサポートセンター
- ・ サイバーセキュリティ

### カスタマーサクセスソリューション事業

- ・ Salesforce.com 導入・定着化
- ・ マーケティングデザイン
- ・ AIテクノロジー

### みどりクラウド事業 みどりクラウド

- ・ 農業IoTサービス「みどりクラウド」
- ・ 畜産IoTサービス「ファームクラウド」
- ・ 農業流通「みどりマーケット」
- ・ 食農ソリューション

## システムインテグレーション (SI)

長期安定継続する既存ITシステムの運用と、ITニーズの高い産業への技術支援での規模拡大

- ・ 金融社会システム
- ・ 情報通信システム
- ・ エンタープライズシステム
- ・ サービスマネジメント
- ・ QA (品質保証領域)

- ・ ITインフラ運用
- ・ ITシステム運用

- ・ 横浜支社
- ・ 名古屋支社
- ・ 大阪支社
- ・ 福岡支社

### 機械設計エンジニアリング

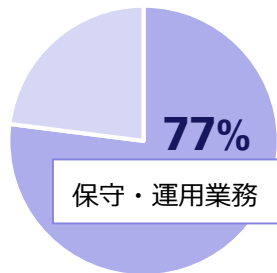
 OSピースエンジニアリング

## システムインテグレーション (SI)

- 教育型IT人材創出による規模拡大と、長期継続のITインフラ・ITシステム運用での安定成長
- 経験を積んだ人材はDXシフト・高付加価値化により事業成長に貢献

### ITインフラ・ITシステム運用

#### 既存のITインフラ・ITシステムの運用保守



- 積上継続型の売上
- 技術レベルに合った多様な業務

売上構成比77%を占める積上継続型の保守・運用業務  
(※SI/DXの合算での比率)

### 産業別 ITソリューション

#### 堅調なITニーズが存在する領域にフォーカス

##### 金融・社会システム

- ・金融機関向けシステム
- ・中央省庁系社会インフラシステム

##### 情報通信システム

- ・通信企業向けシステム
- ・産業メーカー系システム

##### エンタープライズシステム

- ・プライム企業向け専門システム

2～3ヶ月間の初期トレーニングで案件へのアサインを実現

### 教育型 IT人材創出

- 成長業界であるIT領域に移動を促す採用活動 (IT業界では未経験だが社会経験があり成長ポテンシャルの高い人材を採用)
- 資格取得等だけでなく、実案件から得られるノウハウや業務での必要スキルを習得させる独自教育

## DX領域における成長シナリオ

有力プラットフォームとの連携

DX人材創出

高成長テーマでのサービス展開



- 既存IT人材のDXシフト
- 教育型IT人材創出

- 企業のICT環境のクラウド化
- 営業・顧客接点のデジタル化

### クラウド&ソリューション事業

#### 企業のICT環境のクラウド化

クラウド移行ソリューション



Microsoft Azureなどのクラウドへの移行ソリューション・技術支援を提供



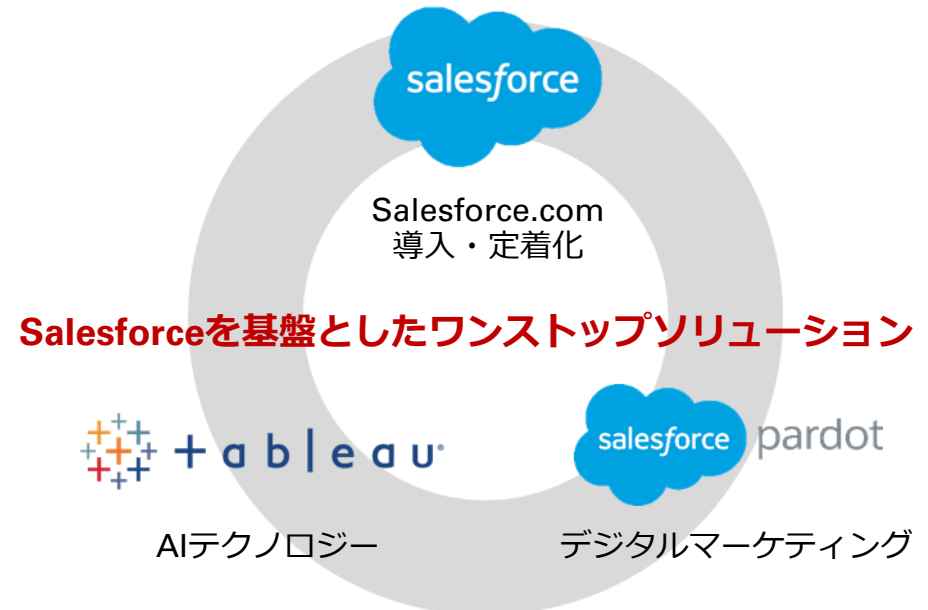
IoTクラウドサポートセンター

サイバーセキュリティソリューション

**24時間365日でセキュアなICT環境の保守運用を提供**

### カスタマーサクセスソリューション事業

#### 営業・顧客接点のデジタル化



# デジタルトランスフォーメーション（DX）：みどりクラウド事業

一次産業向け  
デジタルサービス  
**2,000台**  
突破

ICTによる農業生産支援 (IoTデバイス × クラウドサービス × データサイエンス)

農業向け環境モニタリングサービス



導入件数 **2,201**件  
全国47都道府県全てで導入済

農業生産のデータ化により「データ駆動型農業」を実現

みどりボックス

みどりモニタ



×



生育環境や作業状況をデータ化し  
生産性向上を実現



養豚・養鶏向け環境モニタリングサービス



導入件数 **46**件

豚舎・鶏舎向け、畜舎環境・設備状況の可視化による生産性向上を実現



複数の畜舎を一元管理し  
収益を改善

## 一次産業のデジタルトランスフォーメーション

営農支援

データによる農業生産者の収益化支援



累計**2,000**ユーザ超

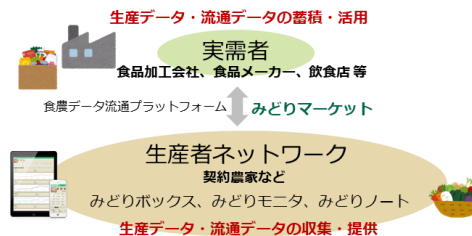
天気予報や市況情報、農薬情報の提供や、生産計画と収穫の記録を行うことができる無料クラウドサービス。  
みどりクラウドとデータ連携し農業流通のデジタル化を支援

将来的に販売先のマッチングや売上予測などの拡充を予定

みどりマーケット（農業流通プラットフォーム）

農業生産物と生産・環境データが流通する  
プラットフォームサービス

HACCP義務化や市場法改正を背景に、市場性が見込める農業生産データの流通プラットフォーム構築を準備。  
アライアンス強化に取り組み、サービス化を見込む。



食農ソリューション

みどりクラウド事業の技術資産とノウハウを  
一次産業のデジタルトランスフォーメーションに

一次産業や関連業種の企業、自治体・公共機関等からの受注やアライアンス等により、当社の技術資産やノウハウによる食農領域のデジタル化に注力。  
食農ソリューションのリーディングカンパニーとして、一次産業のデジタルトランスフォーメーション化を牽引します。

事例 **農林水産省スマート農業実証プロジェクト**

「スマート農業の活用によるアスパラガス生産体系の確立」



アスパラガス栽培に重要な温度管理・水管理をデータ化、高収益を実現する生産体系やロボットによる収穫自動化手法確立に取り組む





## Ⅱ .2020年8月期通期決算概要

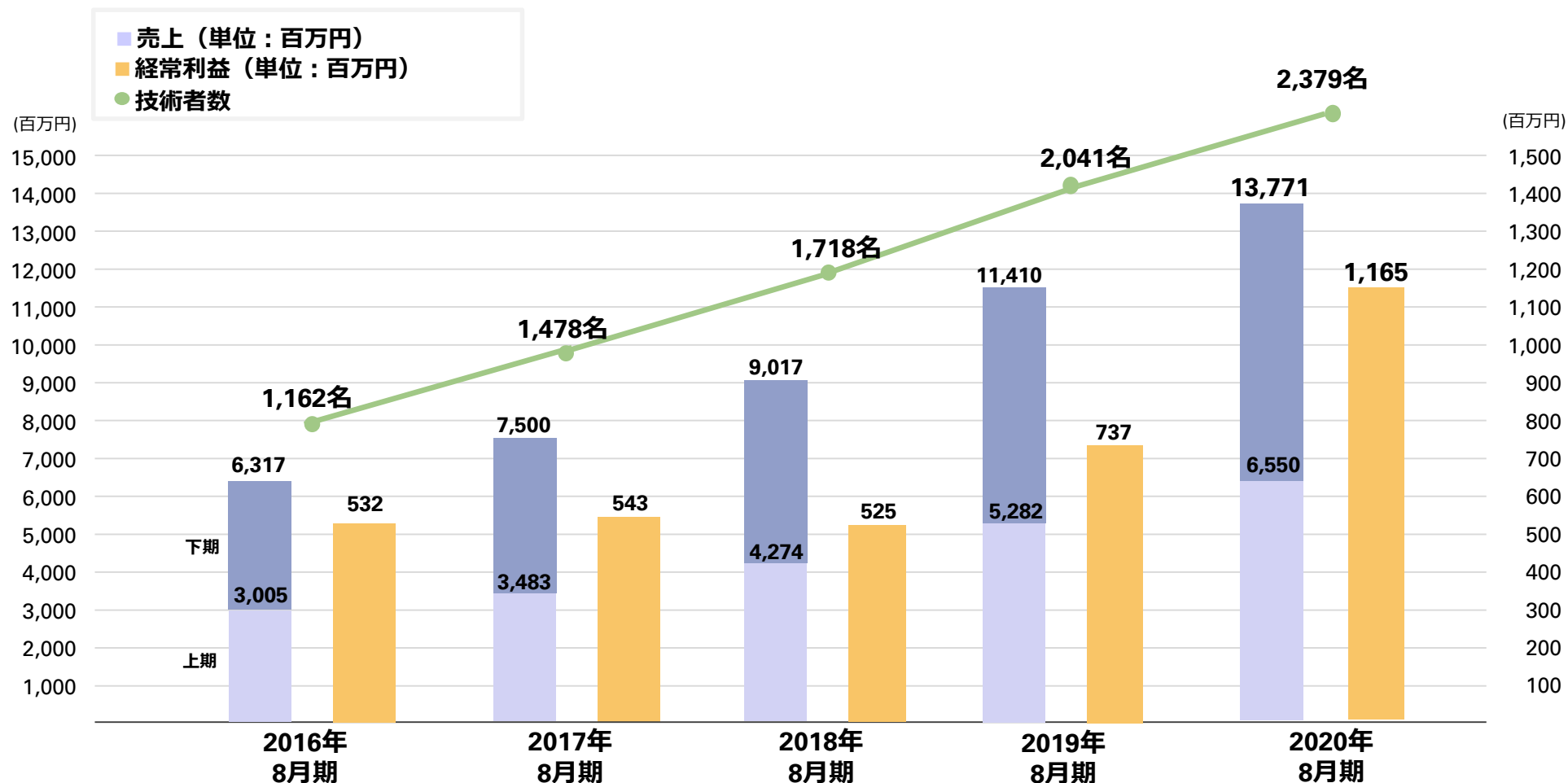
- SI事業・DX事業とも、概ね計画通りの売上進捗（既存案件はコロナ禍でも縮小せず）
- 企業の新規ICT投資縮小による当社の成長投資抑制と公共案件の受注等で利益増

	2019年8月期 (参考)	2020年8月期 実績	YoY (前期比)
売上高	11,410	<b>13,771</b> (対業績予想比98.4%)	<b>+20.7%</b>
経常利益	737	<b>1,165</b> (対業績予想比149.3%)	<b>+58.0%</b>
当期純利益	440	<b>654</b> (対業績予想比139.1%)	<b>+48.3%</b>
一株あたり純利益	32.03円	<b>47.50円</b>	+48.3%
配当	3.2円	<b>4.6円</b>	+43.8%

※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・利益とも下期偏重傾向
- 技術者数の増加に伴って売上・利益が積上継続型で増加する構造

## 業績の推移



## 業績サマリー

- 約75%を占めるIT運用型案件が安定継続し、DXニーズは増加
- 顧客企業の新規ICT投資は縮小し、当社の成長投資（採用等）も抑制
- 各領域とも単月黒字の維持にこだわり、健全な収益構造を継続

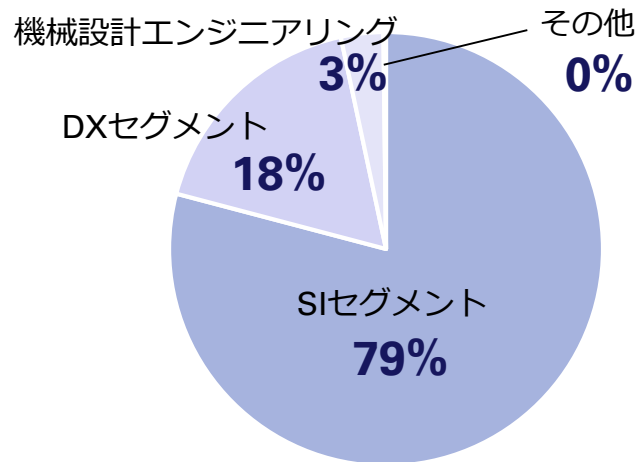
## 事業サマリー

- SIセグメントにおいて公共案件の受注が増加し、売上・利益に寄与
- 2020年4月入社の新卒技術者の案件アサインは長期化
- 社会全体のテレワーク化により、DXシフトが進行
- セラクECAにおける人材紹介事業は市況の変化によりニーズ急減
- 技術者教育はリモート化し、より実践的な社内プロジェクト型に移行
- みどりクラウド事業における食農ソリューション案件の増加

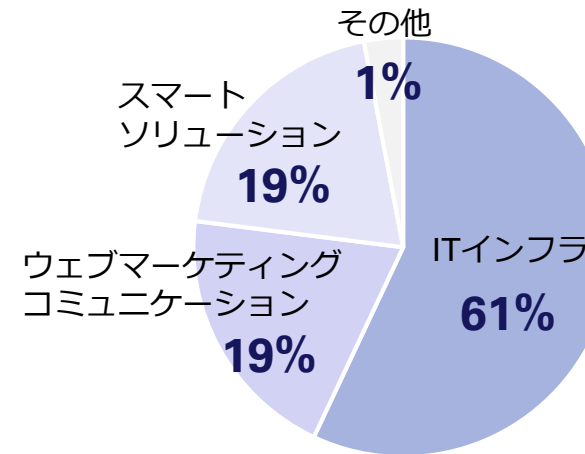
## 2020年8月期 通期サマリー (KPI・セグメント詳細)

- 通期の技術者増員計画350名に対し、338名の実績
- 通期の技術者稼働率計画98.3%に対し、97.0%

### 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

**2,379名**

(対計画96.6%)

#### 稼働率 (初期研修期間を除く)

**97.0%**

- 2020年4月に新卒技術者約200名が入社
- 2020年3月以降、新規の採用を抑制
- コロナ禍を経て技術者教育をリモート併用へ移行

・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

- 2019/9/4 **東京大学と「人材のパフォーマンス予測・最大化」に関する共同研究開始**  
共同研究契約を締結し、人事関連データを用いて人材のパフォーマンスを予測し最大化する取り組みを実施
- 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**  
農業データを活用した生産性の向上や人材育成、生産技術の向上、販路の開拓といったサービスを提供していることが高く評価
- 2019/12/20 **農業経営を支援する「営農支援」サービスをリリース**  
青果市況情報や天気予報、農薬情報を提供し、生産計画と収穫の記録を行う無料サービス
- 2020/2/27 **IoT/クラウドサポートセンターを東京都内に開設**  
24時間365日体制で運用を行いサイバーセキュリティ事業・IoT/クラウドサポートセンター事業の需要拡大に対応
- 2020/3/10 **名古屋支社および大阪支社を増床**  
中京・関西両地域におけるニーズ増加を背景に、研修環境の充実と規模拡大を目的に増床を実施
- 2020/4/1 **農林水産省スマート農業実証プロジェクトに採択**  
「みどりクラウド」が長崎県南島原市で参画する事業が農林水産省が公募するスマート農業実証プロジェクトで採択
- 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**  
農業IoTサービス「みどりクラウド」の開発資産を養豚・養鶏業向けに提供。大規模事業者での生産支援で活用
- 2020/5/25 **R&Cホールディングスと青果流通におけるスマート農業の活用で業務提携**  
青果卸として売上高国内第2位のシェアを持つR&Cホールディングスとの提携によりスマート農業の青果流通領域での活用を推進
- 2020/9/7 **日本マイクロソフトと協力し、年間200名のMicrosoft Azure技術者を育成**  
日本マイクロソフト社が提供する「クラウド&AI人材育成プログラム」の活用により実施



# Ⅲ.2021年8月期計画と取り組み

## 2021年8月期 通期計画

- 市況動向を踏まえつつ、IT運用型案件拡大とDX伸長で着実な売上成長を見込む
- 将来価値の育成に投資しつつ、**経常利益率10%超を実現** ※営業利益率ベースでは9.1%

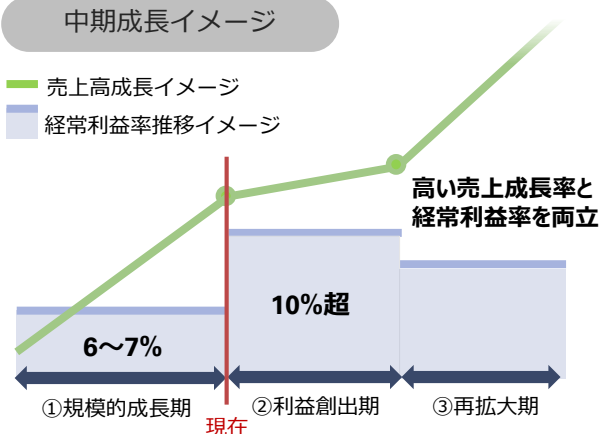
単位：百万円	2020年8月期 (実績)	2021年8月期 計画	YoY (前期比増)
売上高	13,771	<b>15,020</b>	<b>+9.1%</b>
営業利益	1,134	<b>1,370</b>	<b>+20.8%</b>
経常利益	1,165	<b>1,650</b>	<b>+41.6%</b>
当期純利益	654	<b>957</b>	<b>+46.3%</b>
一株あたり純利益	47.50円	<b>69.51円</b>	+46.3%
配当	4.6円	<b>5.6円</b>	+21.7%



現在の市況を踏まえ、規模的成長から高い利益率を実現する体質への転換を図る。  
教育型IT人材創出の再拡大を経て、売上高500億円企業への成長を見据える。

## 中期成長イメージ

■ 売上高成長イメージ  
■ 経常利益率推移イメージ



### ① 規模的成長期（～2020年8月期）

- IT人材の採用・育成に重点的に投資を行い、技術者人数の拡大と売上成長を重要指標と位置付ける

### ② 利益創出期 現在（2021年9月期～）

- コロナ禍での市況の変化を踏まえ、経常利益率10%超を目安とした利益創出体質へのシフト
- 採用の抑制により売上高成長率は鈍化するものの、将来価値への投資は継続し、市況の変化を注視する

### ③ 再拡大期

- 教育型IT人材創出への投資が再度可能と判断した時点で、採用・育成を再開する
- パートナー活用、業務提携、M&Aの推進を併用し、新たな成長性を獲得
- 現在より若干下がるものの高い利益率を維持し、売上高成長率との両立を実現する

## 人材創出

- 業界経験者の採用にシフトしつつ採用数を抑え、在籍技術者の創出価値向上に注力
- 市況が上向きになった時点で、積極的に教育型IT人材創出を再開
- 実践型教育プログラムの導入等により、技術教育の質的向上を図る

## 既存事業

- 売上高500億円を見据え、産業別の組織体制への移行を進めプライム化とパートナー強化を図る
- マイクロソフト社、セールスフォース・ドットコム社との協業等によるDXシフトの加速

## 新規事業

- 農業IT領域：好調の企業向け食農ソリューション支援を拡大し、「みどりマーケット」サービス化に取り組む
- アフターコロナの市場性が高い「デジタルヘルスケア領域」での新サービス構築とアライアンス強化に着手

## 経営基盤

- 2020年12月、実機材を使用した大規模トレーニング実施やリモート研修の拡大が可能な「研修センター」を開設
- 規模拡大を見据えた体制強化やシステム基盤の整備を継続

## 主要KPI

技術者数

2,250名

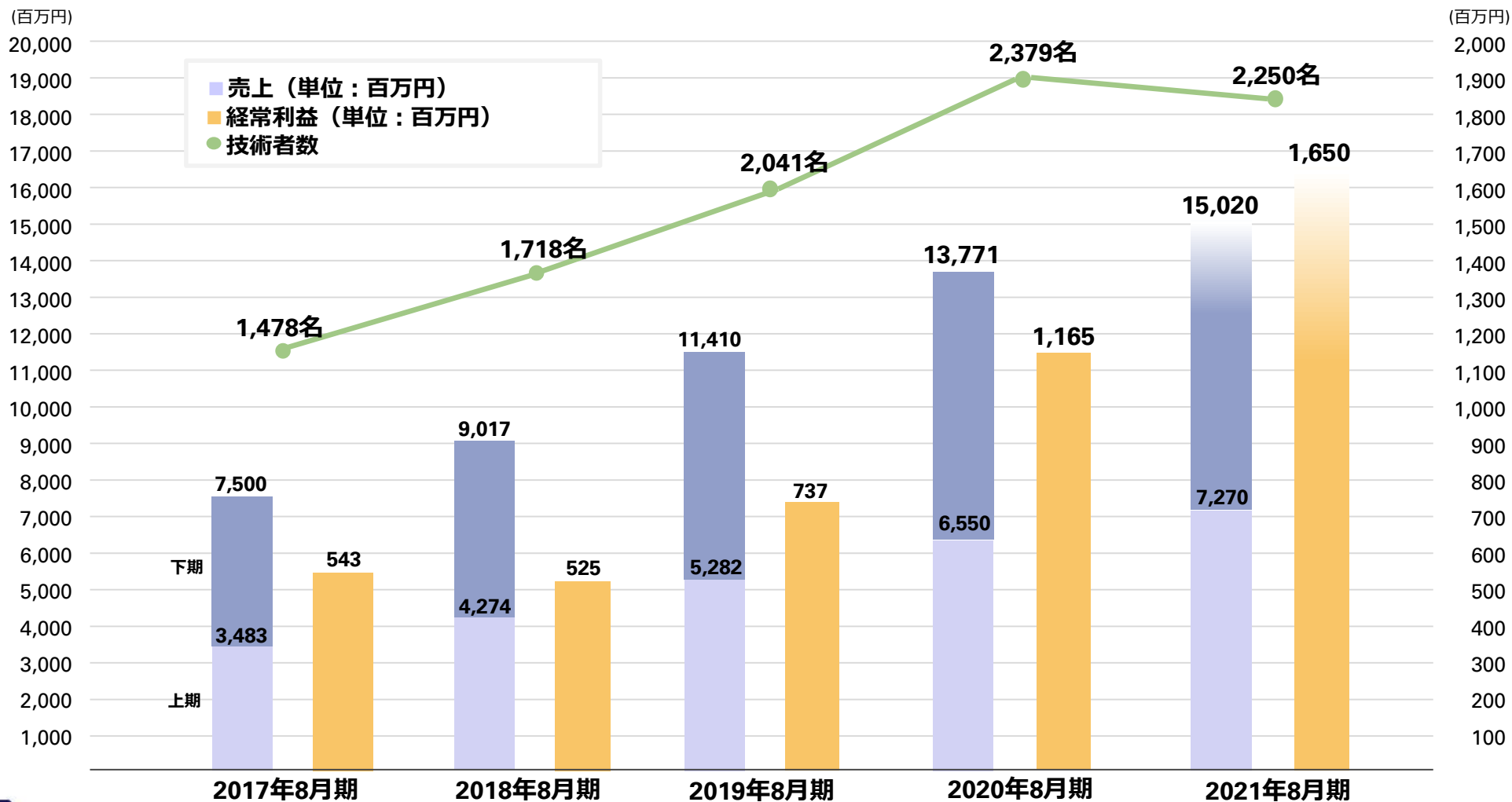
(前期比△129名)

稼働率

97.9%

## 経年推移

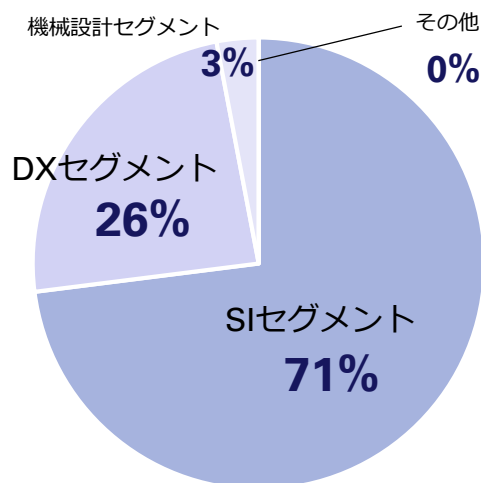
- 既存技術者の付加価値向上とDXシフトに注力し、売上・利益貢献を高める



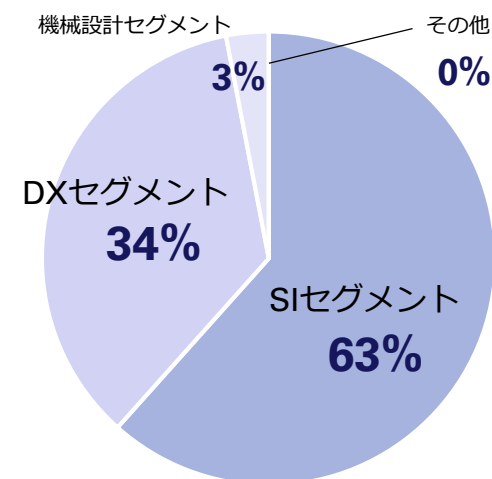
## セグメント内訳

- 売上におけるDXの構成比が26%まで増加 前期比+8ポイント
- SIで安定的な利益創出を実現しつつ、DXでの高付加価値創出で更なる利益伸長  
利益構成比ベースではDXが34%

セグメント別 売上構成見込



セグメント別 利益構成見込



**DXシフトと社会の急速なデジタル化により、当期はDXの売上・利益構成比を高める**

## ● 売上高500億円規模を見据えた産業別組織への移行とプライム化

IT技術+産業別業務知識の深化による高付加価値人材の育成とプライムベンダー（直接の案件請負）化

## ● パートナー強化によるITシステム運用案件の規模的拡大

パートナー網の拡充による事業規模拡大に積極的に取り組む

パートナー比率

3年後までに **30%** への拡大を目指す ※パートナー比率：全稼働人員のうち、パートナー企業に属する人材の割合

## ● 実践型トレーニングの拡充による技術力向上

- ・ 2020年12月に本社内に新しい研修センターを開設し、「実機トレーニングルーム」を設置予定
- ・ 顧客案件相当の研修を社内で受講し、実務経験相当の対応力醸成

## ● 2,000名以上の技術者の多様な長期キャリア形成と経験者採用

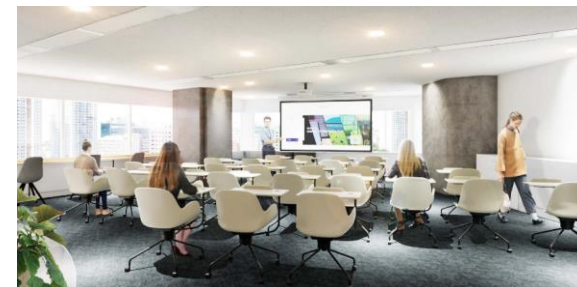
- ・ 評価制度の改定や上位役職者の創出プログラム等の実施
- ・ 景気動向を踏まえ、即戦力となる経験者採用を強化

## ● 地方拠点の規模的成長

- ・ 地方拠点（横浜・名古屋・大阪・福岡）の規模的成長に取り組み、支社全体で売上構成比30%強を目指す

## ● 公共案件の受注拡大を目指す

- ・ 前期伸長した公共案件は当期も継続して受注活動に取り組む



新研修センター（イメージ）

## クラウド&ソリューション事業

コロナ禍を経て急拡大する、ICT環境のクラウド化と運用ニーズに応え、  
技術者育成とアライアンス強化により高成長率での拡大に取り組む

### 企業のICT環境のクラウド化

#### クラウド移行ソリューション

設計・構築サービス                      サーバ（Linux/Windows/UNIX）

ネットワークインフラ                      仮想化 / HCI

クラウド                         キットティング

#### IoTクラウドサポートセンター

24時間365日運用                      高セキュリティ & 災害耐性


IoTシステム向けMSP                      運用自動化（RPA&AI）

#### サイバーセキュリティ



脆弱性診断                      セキュリティオペレーションセンター



セキュリティ製品導入（エンドポイント/UTM/CASB/VDI等）

#### ● アライアンス強化の取り組み

 Microsoft    協働で200名のAzure技術者育成

#### ● リセールビジネスの開始

  Microsoft    クラウド・サイバーセキュリティ領域のパートナー商材の取り扱いと提携強化

※取り扱いを予定または検討している商品

#### ● 技術者体制強化

当期末人員

**150**名 への体制強化

## カスタマーサクセスソリューション事業

Salesforce.com導入・定着化支援サービス

マーケティングデザイン

AIテクノロジー



全国100社以上の支援実績を更に拡大

当期末までに上位技術者 **170**名 創出予定

支援先クライアント（一部）

NTT DATA

bellface

理研ビタミン株式会社



KONICA MINOLTA

アルパインマーケティング株式会社  
株式会社日立産機システム  
東急住宅リース株式会社  
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

LINE株式会社  
株式会社日立製作所  
チューリッヒ保険会社  
他

株式会社リコー  
ダイキンエアテクノ株式会社  
株式会社ミノファーゲン製薬



WEBマーケティング領域に属していたクリエイターやマーケッターをDXシフト

- Pardotでのマーケティング運用
- デジタル広告/SNS運用
- デジタルクリエイティブ



AI・データサイエンス系エンジニアを集約し、顧客のビジネスデータ活用を強力に推進

- 営業データやマーケティングデータの蓄積・分析
- Tableauによる可視化
- AIによる最適解の提案・改善

顧客のビジネスプロセスのデジタル化をSalesforceプラットフォームで実現

SFA/CRM領域に加え、デジタルマーケティング、AIテクノロジーまでをSalesforceプラットフォームでカバーする、独自性の高いDX事業者として成長する

## IoTによる農業生産支援 (IoTデバイス × クラウドサービス × データサイエンス)

農業向け環境モニタリングサービス



ゆるやかに、普及優先から適正収益化への移行を進める

- 新パートナー制度への移行による、パートナー販売網の強化
- サービス価値がユーザに理解されたと判断し、価格改定を予定
- 「経営継続補助金」キャンペーンによる導入件数増加

養豚・養鶏向け環境モニタリングサービス



養豚・養鶏関連企業とのアライアンスにより導入先拡大

- 飼料会社、畜舎機器メーカー、動物医薬品卸業者等、養豚・養鶏関連企業とのアライアンス活動に注力
- 高単価・高付加価値サービスとして普及を進める

IoTによる農業生産支援の普及・定着化フェーズとして、2年後までに**4,000台**の普及と適正収益化を目指す

## 一次産業のデジタルトランスフォーメーション

みどりマーケット (農業流通プラットフォーム)

アライアンスにより、農業流通プラットフォームの事業化を推進

当社の強み

生産者データ **3,000件**

栽培データ **2,000件**



みどりクラウドや営農支援サービスによる生産者データ・栽培データを持つ強みを活かし、実需者データや流通データ、流通ネットワークを持つ事業者と連携し農業流通プラットフォームの事業化を準備

みどりマーケットとしてサービス化

食農ソリューション

一次産業デジタル化のリーディングカンパニーへ

みどりクラウド事業で培ったIoT、データサイエンス、AI等の技術と一次産業向けデータ活用支援ノウハウを企業・公共機関向けに有償で提供。一次産業のデジタル化支援のリーディングカンパニーとして、技術研究開発と事業成長を目指す。

## 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。

2021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。