



2021年8月期 第2四半期 決算説明資料

2021年4月

I. 当社の概要

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**

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	: 299,495,500円（2021年3月31日現在）
従業員数	: 連結 2,495名（2021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
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

当社のビジネスモデル

新技術領域に対する「教育型IT人材創出モデル」をベースに、積上継続型の収益構造と成長領域への投資により高い成長を実現

ITシステム構築・運用

システムインテグレーション (SI)領域	デジタルトランスフォーメーション (DX)領域
<ul style="list-style-type: none"> 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） 	<ul style="list-style-type: none"> 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

人材と技術の共有

ネットサービス

農業IT領域	デジタルヘルスケア領域
	<p>Vital Program</p> <p>新サービス育成中</p>

成長性の高い社会課題に
投資を集中

市場拡大が見込め、人材が充足していない新しい技術領域に対して、自社での教育により人材を創出



教育型IT人材創出

<ul style="list-style-type: none"> 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 市況が良ければ人材に積極投資を行い、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 	<p>採用力 × 教育力 × 営業力</p> <p>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</p>
---	--

当社の事業セグメントおよびサービス領域

- 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

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
- データサイエンス

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」
- 農水産ソリューション

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

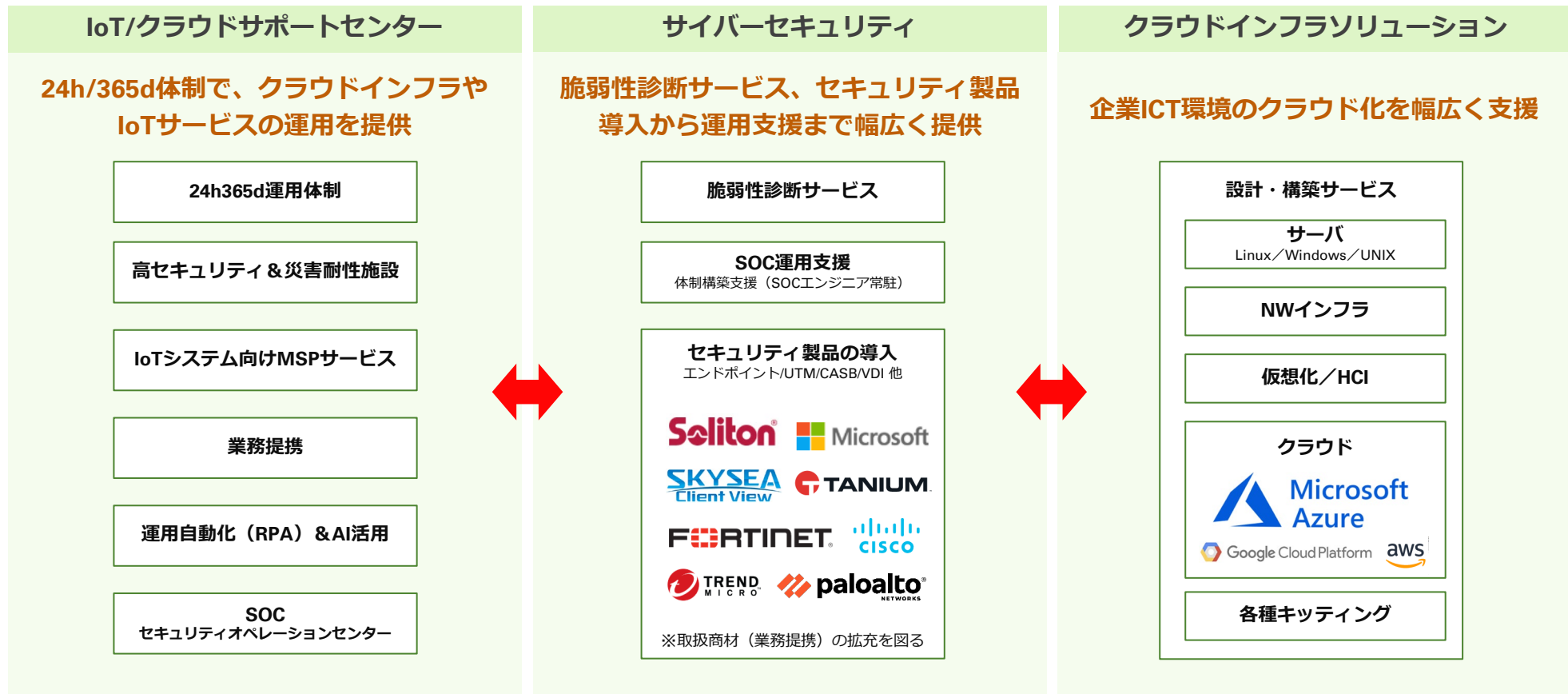
- 横浜支社
- 名古屋支社
- 大阪支社
- 福岡支社

機械設計エンジニアリング

 OS ピースエンジニアリング

DX クラウド&ソリューション事業

- 企業ICT環境のクラウド化（インフラ・IoT）を設計構築・運用・監視・セキュリティまでトータルサポート
- コロナ禍を経て急拡大する市場ニーズに対し、DXシフトでのエンジニア創出とアライアンス強化で成長



2021年8月までに200名のMicrosoft有資格者の育成を完了予定

DX カスタマーサクセスソリューション事業

SFA/CRM領域で高いシェアを持つSalesforceプラットフォームに特化し、DXシフトでのエンジニア育成に注力

Salesforce定着化支援サービス

急速な市場の伸びを背景に既に250社以上の支援実績
オンサイト型・リモート型での定着化支援を提供



定着化アセスメントプログラム

定着化支援サービス

Salesforce管理者支援サービス

マーケティングデザイン



- Salesforce Pardot / Marketing Cloud 運用
- 企業における顧客情報を起点としたデジタルマーケティングを支援

データサイエンス



- データサイエンスエンジニアによるTableau運用
- 顧客情報を中心としたデータサイエンス、ビジネスインテリジェンスを支援

Salesforce Anyware（リビングドキュメント）、Slack（ビジネスコラボレーション）など、Salesforceサービスの拡大に合わせてサービスを拡充

2021年4月より、NTTデータ社と共同でSalesforce定着化支援を起点としたビジネス変革支援サービスを提供

NTT DATA

×

SERAKU

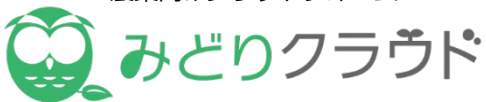
- NTTデータ社は、セールスフォース・ドットコム社の国内最大規模のパートナーとして製品販売・コンサルティング等を提供
- 当社は今後3年間で500名のSalesforce技術者を育成し、NTTデータ社の顧客に対しオンサイト型を中心とした定着化支援を提供
- 定着化支援を起点としたビジネス変革支援において国内ナンバーワンを目指し、NTTデータ社と緊密に連携

2021年8月までに170名のSalesforce有資格者の育成を完了予定（国内有数の育成数）
3年後までに500名のSalesforce有資格者育成を予定

DX みどりクラウド事業

農業生産支援プラットフォーム (IoTデバイス × クラウドサービス × データサイエンス)

農業向けプラットフォーム



導入 **2,400** 件突破！
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

圃場環境の計測と記録



IoTデバイスによる圃場環境の計測とクラウドへの保存や異常の通知

自動環境制御



窓・空調・換気等の自動制御やアプリを使った遠隔操作でのコントロール

生産計画・作業記録



PCやスマホによる生産計画と作業記録の管理。GAP認証の取得や運用も

データの比較・分析



収集したデータの分析や他の生産者との比較。AIや機械学習による生産の改善

養豚・養鶏向けプラットフォーム



導入件数 **73** 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
出荷頭数の増加や収益の拡大に貢献



企業・公共向け農水産ソリューション

農業生産支援プラットフォームとセラクの技術力で一次産業のDX化を実現

農業生産支援プラットフォーム



×

セラクが保有する技術力

- AI/機械学習
- UI/UXの最適化
- システム/アプリケーション
- 通信/ネットワーク
- ハードウェア/IoT

データ化 (デジタル化)

- センシング
- IoTデバイス組み込み
- データ収集
- スマートデバイスでの記録

生産性改善

- BIツールによる可視化
- UI/UX開発
- AIによる自動化・省力化
- IoTによる制御

経営改善

- 資材・飼料の最適化
- 認証取得支援
- 効率化
- 販路最適化

農水産ソリューション事例

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

農林水産省 スマート農業実証プロジェクト（南島原）

スマート農業を活用し、温度管理や水管理を可視化し安定的な生産を実現。ボトルネックとなる収穫・出荷にかかる労力を低減した生産体系を確立し、今後、スマート農業技術を用いてアスパラガス栽培を行う際の指針として活用する。

アスパラガス栽培はデータに基づく栽培が特に遅れている分野であり、業界では画期的な取り組み

みどりノートを利用した
資材管理システム

大手林業会社へのソリューション提供

全国各地で実施している苗木の生産において、各現場の生産状況や資材の使用状況などをどのように一元的に把握するかが課題となっていた。

当社のみどりノートをベースに、資材管理や在庫管理などの機能を付加開発することで、全国の状況を本部から一元的に管理できるようになった。

みどりノートという生産管理の標準フォーマットが既に実現されていることから、スピーディに開発が進行した。

ファームクラウドによる
養鶏用ケージシステムIoT化

大手養鶏事業者へのソリューション提供

養鶏に利用されるケージに元々備わっているセンサーや制御機器（PLC）を当社のファームクラウドに接続し、ケージシステムをIoT化。

ファームクラウドによるモニタリングやデータ分析が容易に行えるようになったことで、データを活用した養鶏・採卵が実現した。

レガシーな機器であるケージシステムを安価かつスピーディにIoT化した取り組み

システムインテグレーション事業

- 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シフトやプロジェクトマネージャ等へのステップアップで高付加価値化

ITインフラ・ITシステム運用

長期継続するITインフラ・ITシステム運用案件に対し 技術者の技術レベルに合った業務をアサイン

- 教育型IT人材創出による技術者数の安定的な拡大
- 75%以上が長期継続を前提とする大規模運用案件
- 堅調なITニーズを反映し、顧客数・案件数は増加
- 地方拠点（横浜・名古屋・大阪・福岡）における顧客拡大が進行
- 女性リーダーの増加やライフイベントを経ての活躍、テレワークでのサービス提供など、ダイバーシティ（多様なキャリアの実現）を実現

産業別IT支援

特にITニーズの高い領域における専門人材の育成 大手SIerとの取引基盤の拡充による事業拡大

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

- ITニーズの高い領域において、業務知識を持ったIT人材の育成
- 大手SIerの大規模案件、プライム案件における請負化を推進
- パートナーとの協業やアライアンスによる事業拡大



教育型IT人材創出モデルの確立による安定した成長基盤と、DXシフトによる人材の高付加価値化

- 未経験者採用から初期研修と実機環境による実践トレーニングで、2~3ヶ月で案件アサインが可能な当社独自の「IT人材創出」が成長を下支え
- 経験を積んだ人材はDX領域のスキル習得や、プロジェクトマネージャへのステップアップ等で高付加価値化を実現

採用活動を再開し、規模拡大に注力

システムインテグレーション事業における当社の優位性

採用力

- 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）
- 新卒採用だけでなく、通年、全国規模、正社員雇用で採用活動を展開
- 研修制度や魅力あるサービスを手掛けていることが入社意欲に作用し、月間最大2,500名応募

教育力

- 入社後2～3ヶ月で案件アサインを可能とする初期教育プログラムを確立
- 案件で使用する実機環境を再現した実践プロジェクト型研修を充実
- ノウハウ・技術を社内でシェアしスキルアップを促す「セラク情熱大学」



営業力

- 新規取引先を年間100社以上開拓
- 大手SIer各社との安定的な取引基盤
- IT運用に課題を持つ幅広い業種・業態において取引先を分散



Ⅱ. 2021年8月期第2四半期 決算概要

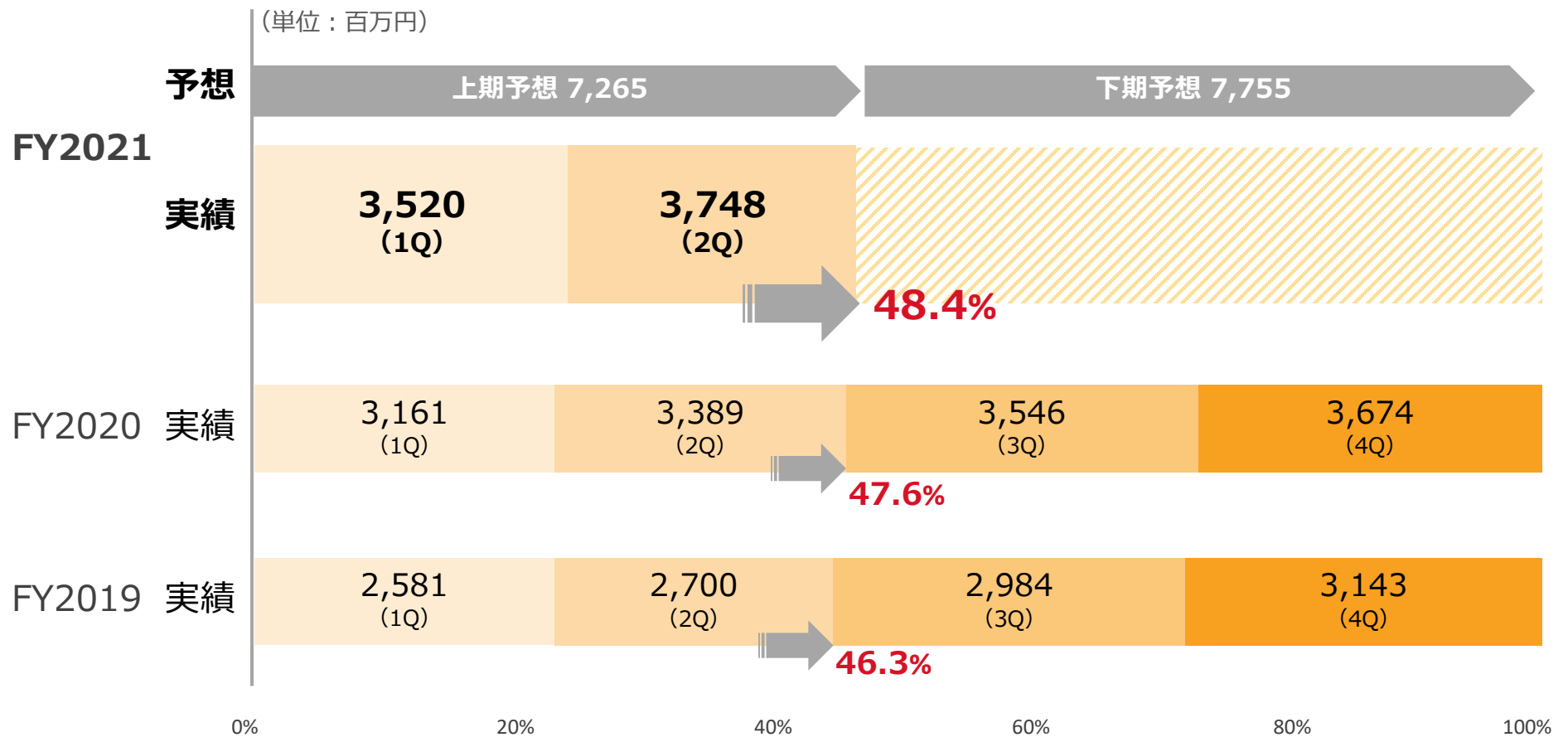
2021年8月期 第2四半期 連結業績サマリー①

- SI事業・DX事業共に概ね計画通りの進捗
- 営業利益は2020年8月期第2四半期と比較して62.3%増
- 経常利益は雇用調整助成金の影響で期初計画に対して上振れ

	2020年 8月期 2Q実績		2021年 8月期 2Q実績		
	(単位：百万円)	(構成比)	(構成比)	(前年四半期対比)	
売上高	6,550	-	7,268	-	+11.0%
売上総利益	1,560	23.8%	1,790	24.6%	+14.8%
営業利益	441	6.7%	716	9.9%	+62.3%
経常利益	446	6.8%	1,110	15.3%	+148.9%
当期純利益	284	4.3%	703	9.7%	+147.0%

2021年8月期 第2四半期 連結業績サマリー②

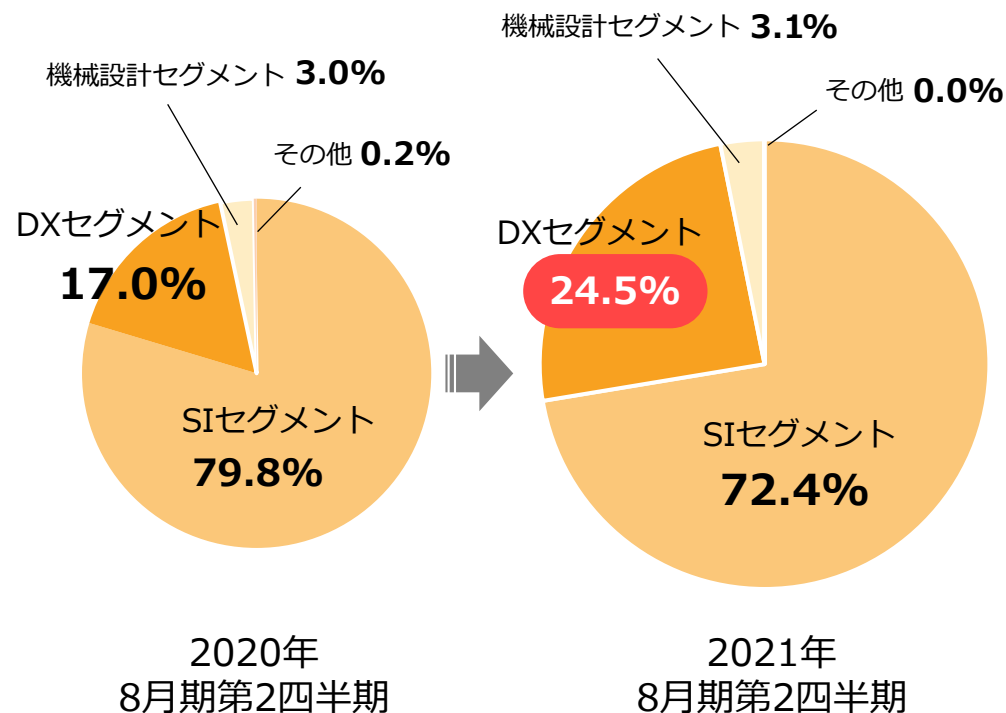
- 売上高は每期下期の割合がやや高めとなる
- 2021年8月期第2四半期はほぼ計画値で着地
- 通期売上予想の達成に向けて売上高は順調に推移している



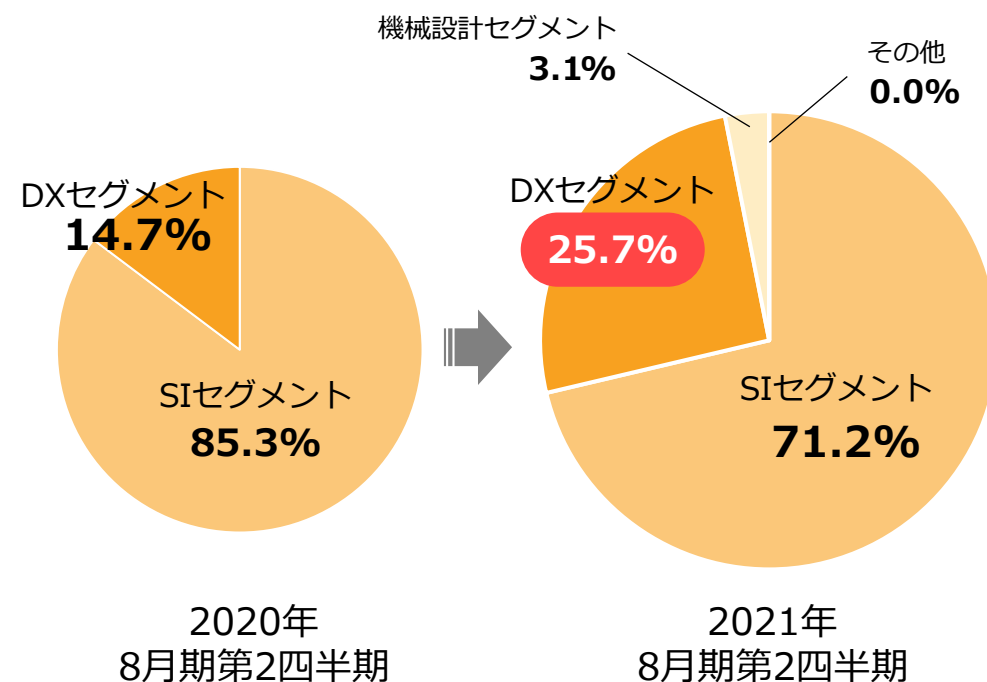
2021年8月期 第2四半期 連結業績サマリー③

- SIセグメントでの安定的な収益を基盤にDXシフトを推進
- 売上高・営業利益共にDXセグメント割合は大きく増加
- 2021年8月期第2四半期はDXセグメントの営業利益が25.7%まで伸長

セグメント別 売上高構成



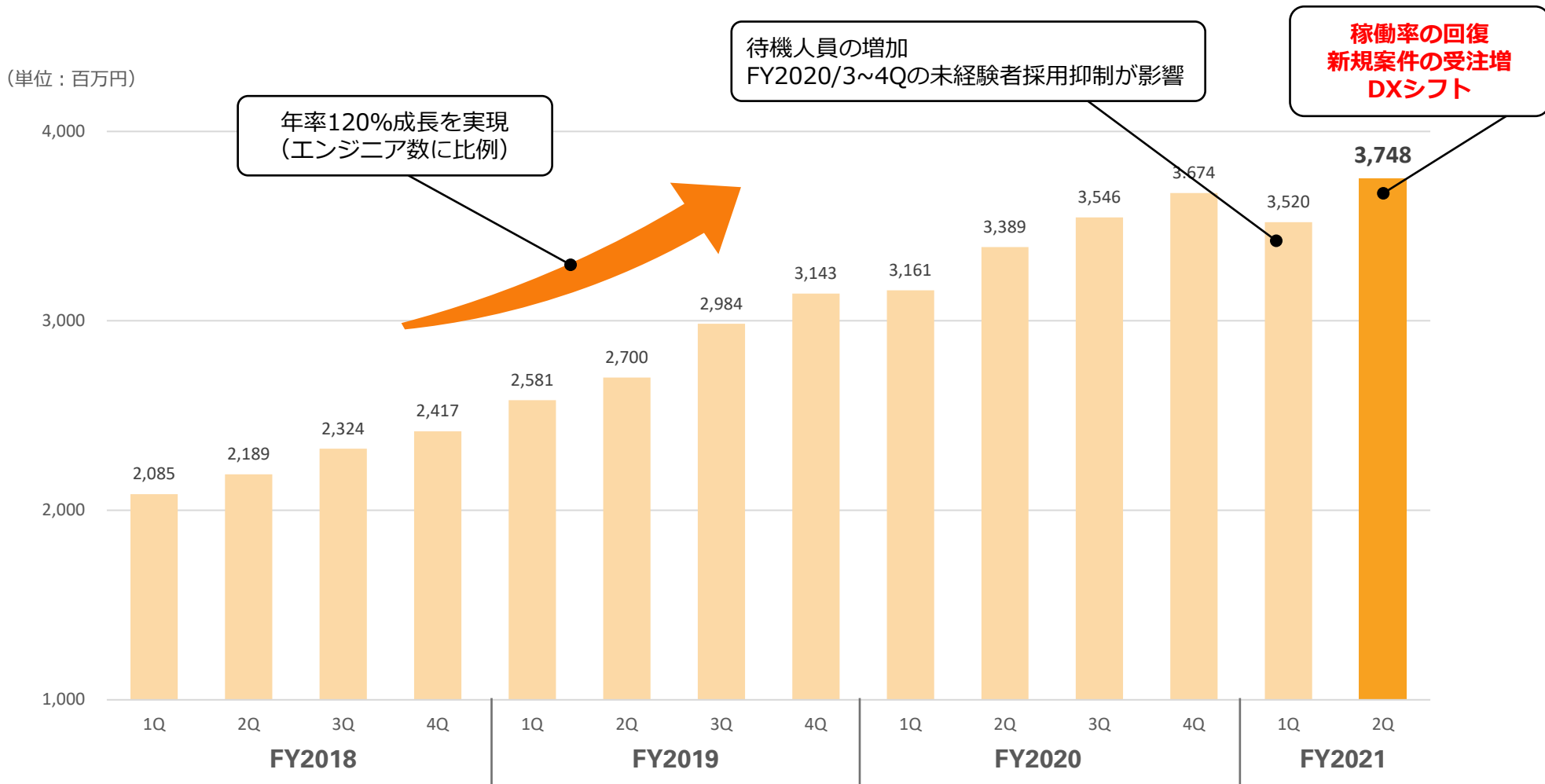
セグメント別 営業利益構成



(※赤字セグメント除く)

四半期連結売上高推移

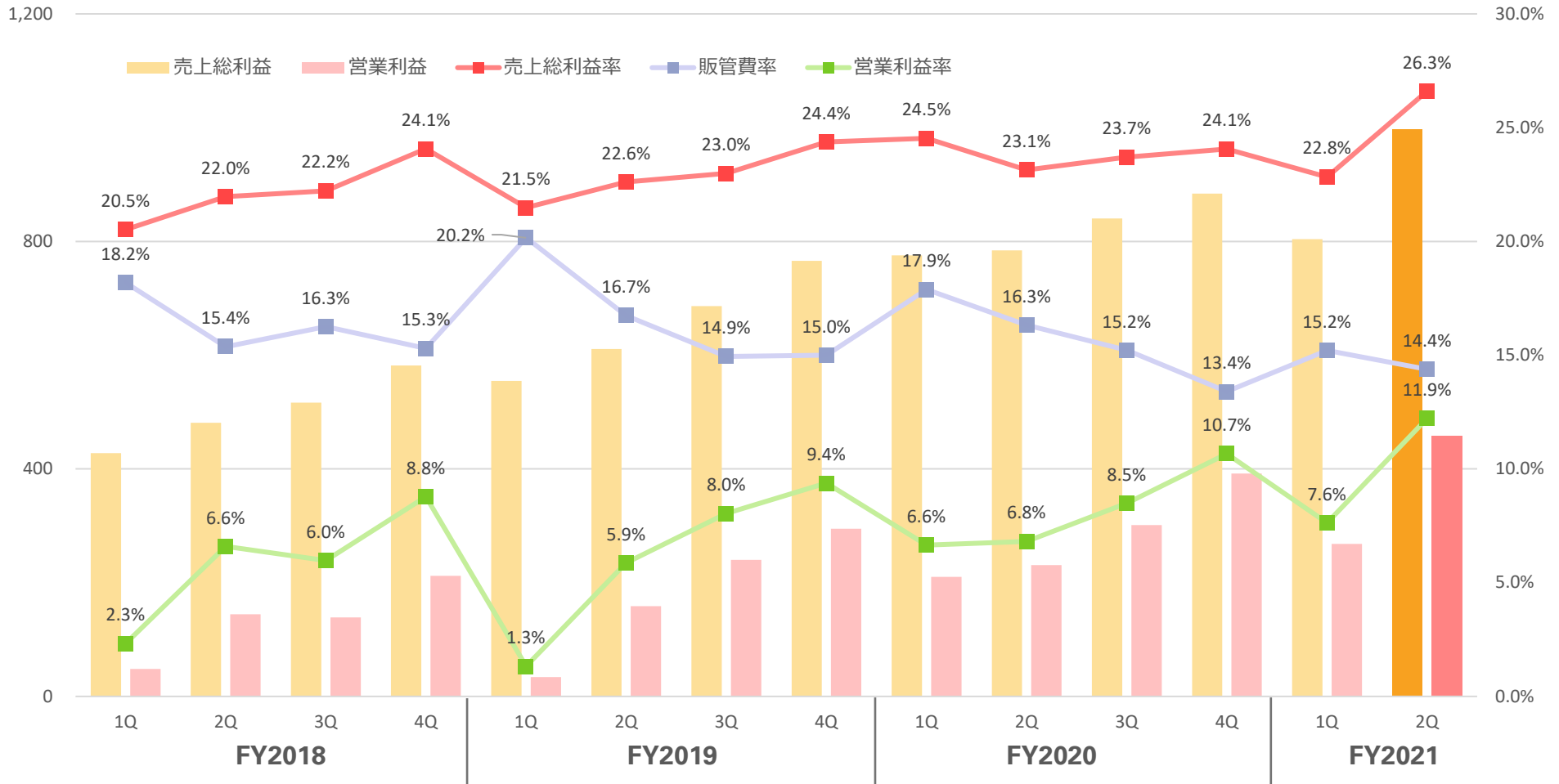
- 四半期毎に売上は増加傾向とする
- 2021年8月期第2四半期は稼働率の改善とDXシフトによって四半期売上は過去最大



四半期連結利益推移

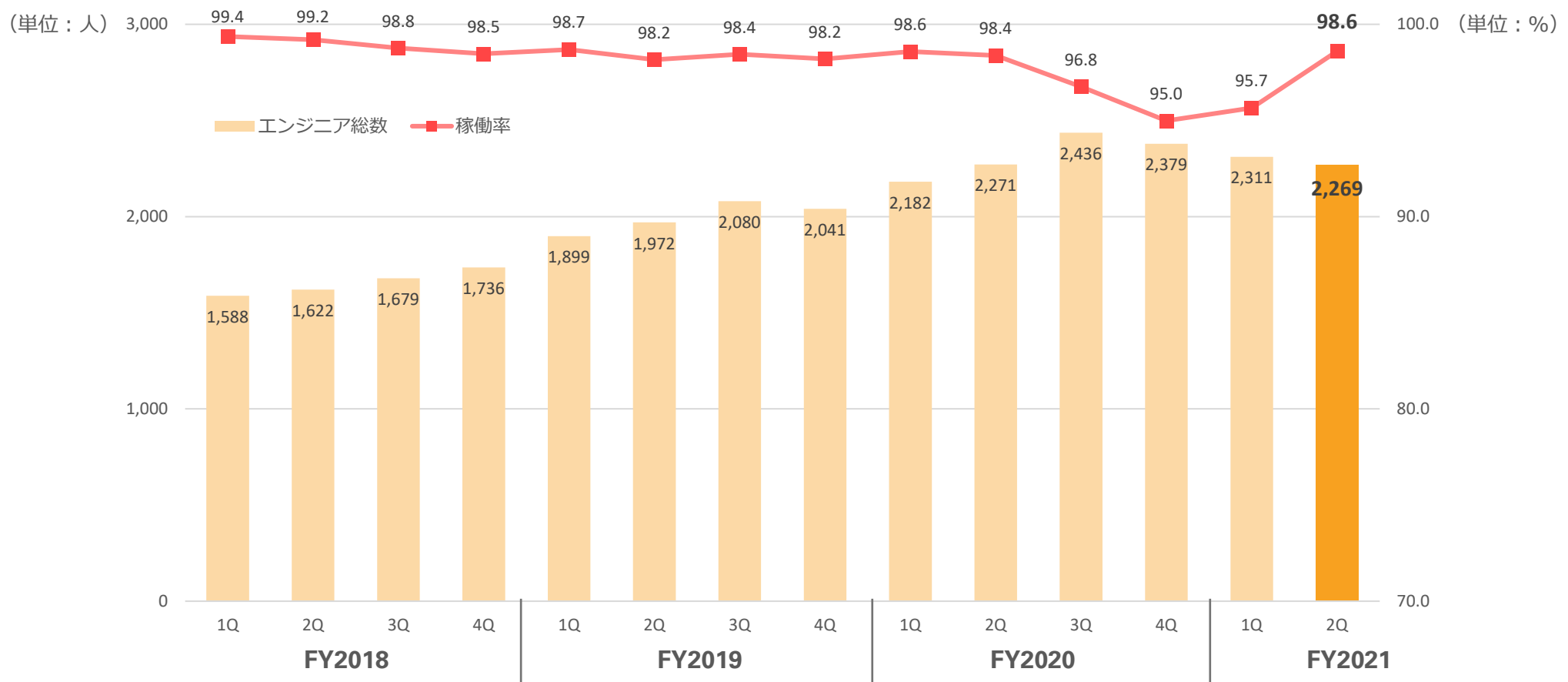
- 成長投資を行いながらも売上総利益率は20%超をキープ
- 2021年8月期第2四半期は売上総利益率・営業利益率共に上昇

(単位：百万円)



エンジニア数推移と稼働率

- 通常の稼働率は98~99%の高推移
- 新型コロナウイルスの影響によって一時稼働率が95%台まで低下するも、2021年8月期第2四半期時点で98.6%まで回復

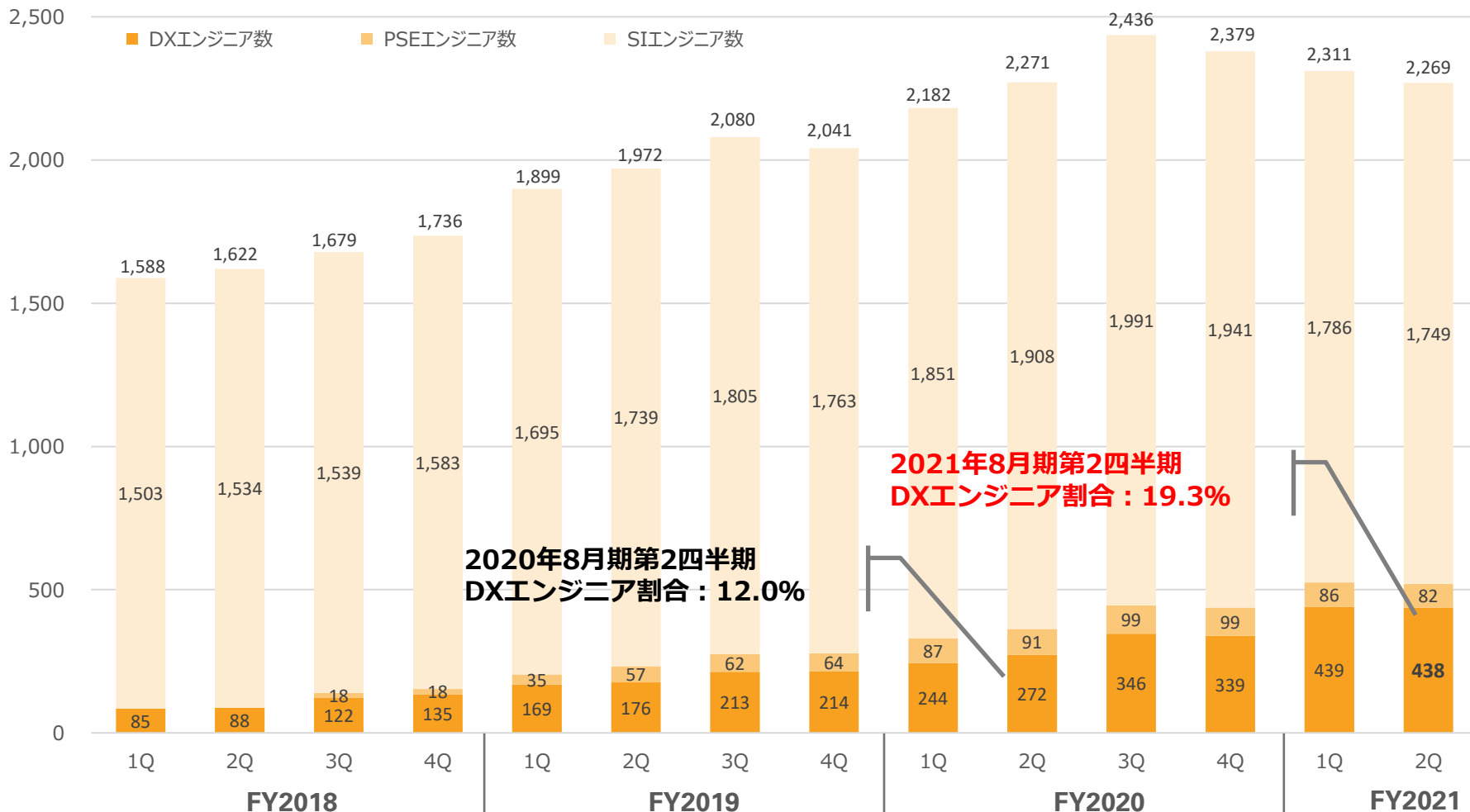


※稼働率は初期研修を修了した人員に対しての稼働率とする

エンジニア数推移とセグメント内訳

- 2020年8月期第4四半期以降、一時的な成長投資の抑制もありエンジニア総数は減少
- 一方でDXシフトは進んでおり、DXエンジニア数は増加傾向

(単位：人)



エンジニアの教育環境

- 実践型研修を可能とする教育環境でエンジニアのスキルアップを実現
- DX分野におけるエンジニア資格の取得に注力
- エンジニアの教育環境を整えることで、更なるエンジニア単価の向上を目指す

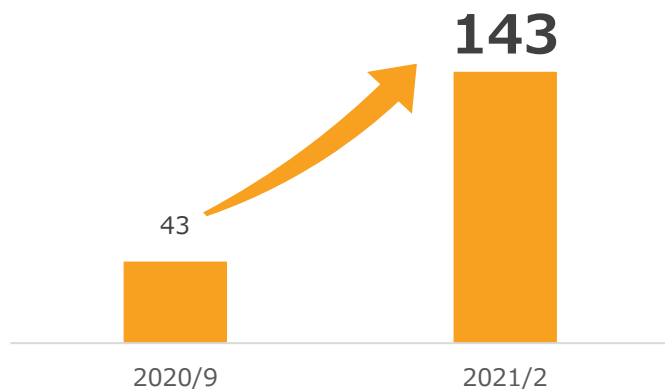
Microsoft Azure関連資格者数の推移

2020年9月に日本マイクロソフト株式会社が提供する「クラウド & AI人材育成プログラム」を活用し、DXの推進を担うMicrosoft Azure技術者を年間200名以上育成する取り組みを開始。

資格例

- AZ-900 : Microsoft Azure Fundamentals
- AZ-103 : Microsoft Azure Administrator
- AZ-104 : Microsoft Azure Administrator
- DP-100 : Designing and Implementing a DataScience Solution on Azure

他多数



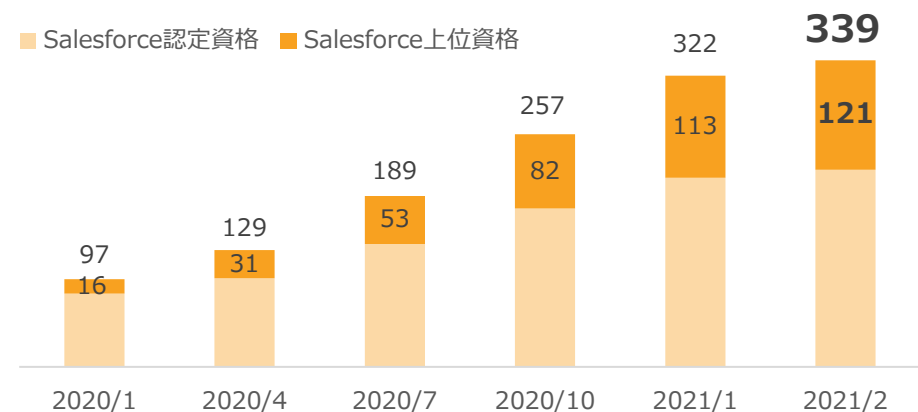
Salesforce認定資格者数の推移

Sales Cloudコンサルタントの資格保持者数は国内5位（2021年3月セールスフォース社発表資料より）。Salesforce上位資格の増加数は業界トップクラスを誇る。

資格例

- Sales Cloud コンサルタント
- Service Cloud コンサルタント
- Field Service Lightning コンサルタント
- Community Cloud コンサルタント
- Einstein Analytics and Discovery コンサルタント
- Pardot コンサルタント

他多数



新型コロナウイルスによる影響

営業環境

- 2020年4月採用の新卒約200名の案件アサインが遅れたものの、2020年12月をもって新卒アサインは概ね完了
- 新型コロナウイルス要因の待機増加により一時的に稼働率は悪化したが、2021年8月期第2四半期時点では98.6%まで回復

採用環境

- 2020年5月以降、未経験者採用を抑制していたが、稼働率の改善と新規案件の獲得によって、2021年1月より中途採用を再開
- 今期採用のエンジニアが来期の売上成長率に寄与
- 採用手法の変化による新たな採用機会の創出

研修環境

- 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のオンライン化によって、教育の質が均一化

DX環境

- サイバーセキュリティやカスタマーサクセスソリューションなどDX分野におけるニーズが増加し、DXエンジニアへのシフトを強化

トピックス

- 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
- 2021/3/30 **NTTデータと協業、3年間で500名のビジネス変革人材を創出**
Salesforce導入企業に対する定着化支援を起点としたビジネス変革支援サービスを共同で立ち上げ、2021年4月1日より提供
- 2021/4/6 **Salesforce Anywhereの導入・活用支援を開始**
Salesforce定着化支援事業を拡張、コラボレーションツールSalesforce Anywhereの実装・運用・定着ミッションを支援

Ⅲ. 2021年8月期下期取り組みと 成長ビジョン

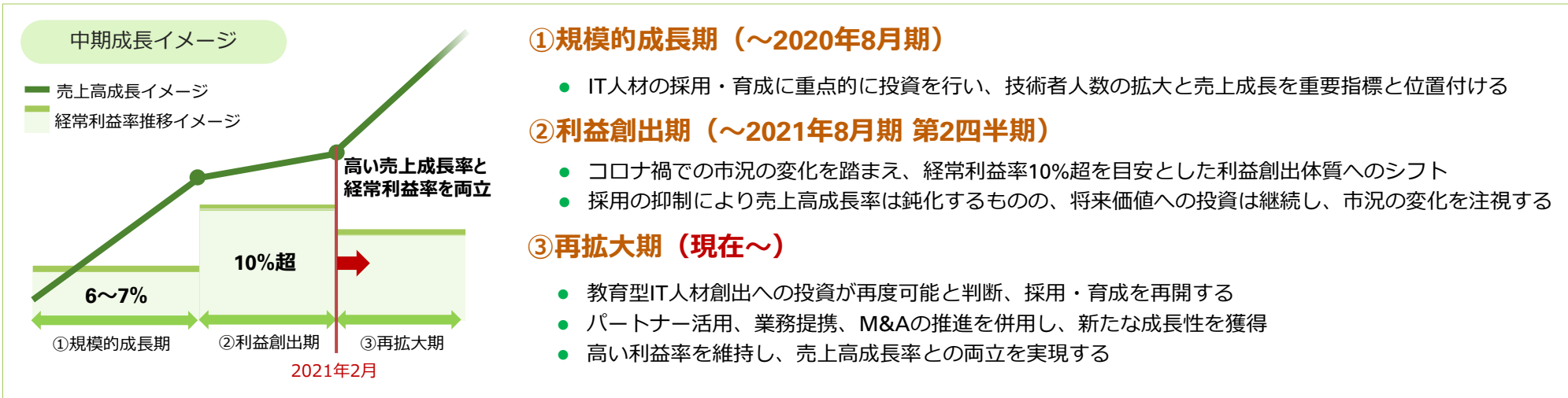
2021年8月期 通期計画

- 技術者稼働はコロナ禍前水準まで回復し、今後も堅調な推移を見込む
- 採用を再開し積極的な技術者増に取り組むが、市況は慎重に注視する

	2020年 8月期 実績		2021年 8月期 計画		
	(単位：百万円)	(構成比)	(構成比)	(前期対比)	
売上高	13,771	-	15,020	-	+9.1%
営業利益	1,134	8.2%	1,370	9.1%	+20.8%
経常利益	1,165	8.5%	1,650	11.0%	+41.6%
当期純利益	654	4.7%	957	6.4%	+46.3%
配当	4.6円	-	5.6円	-	+21.7%

2021年8月期 第3四半期以降の取り組み

- 当期の利益創出は実現しながらも採用活動を再開・注力し、再拡大期への早期の移行を見据える
- パートナー活用、業務提携、DXシフト等の成長施策を加速させ、売上高成長率と利益率向上の両立に取り組む



人材創出

- 好調な業界経験者採用に加え、特にDX領域での教育型IT人材創出（未経験者採用・教育）に注力
- 市況の見極めによって、翌期分の採用活動を前倒しで実施する可能性を見込む
- 実践型教育プログラムの導入が成果を出しており、更なるプログラムの拡充に取り組む

既存事業

- 売上高500億円への事業拡大を見据え、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での人材のDXシフトの加速
- NTTデータ社をはじめとする大型のアライアンス活動を各事業領域で展開

新規事業

- 農業IT：好調の企業・公共向け農水産ソリューションを拡大、一次産業のDX化のナンバーワンへ
- 「デジタルヘルスケア領域」での新サービス育成とアライアンス強化を継続

経営基盤

- 体制強化やシステム基盤の整備を継続

期初KPI

技術者数

稼働率

2,250名

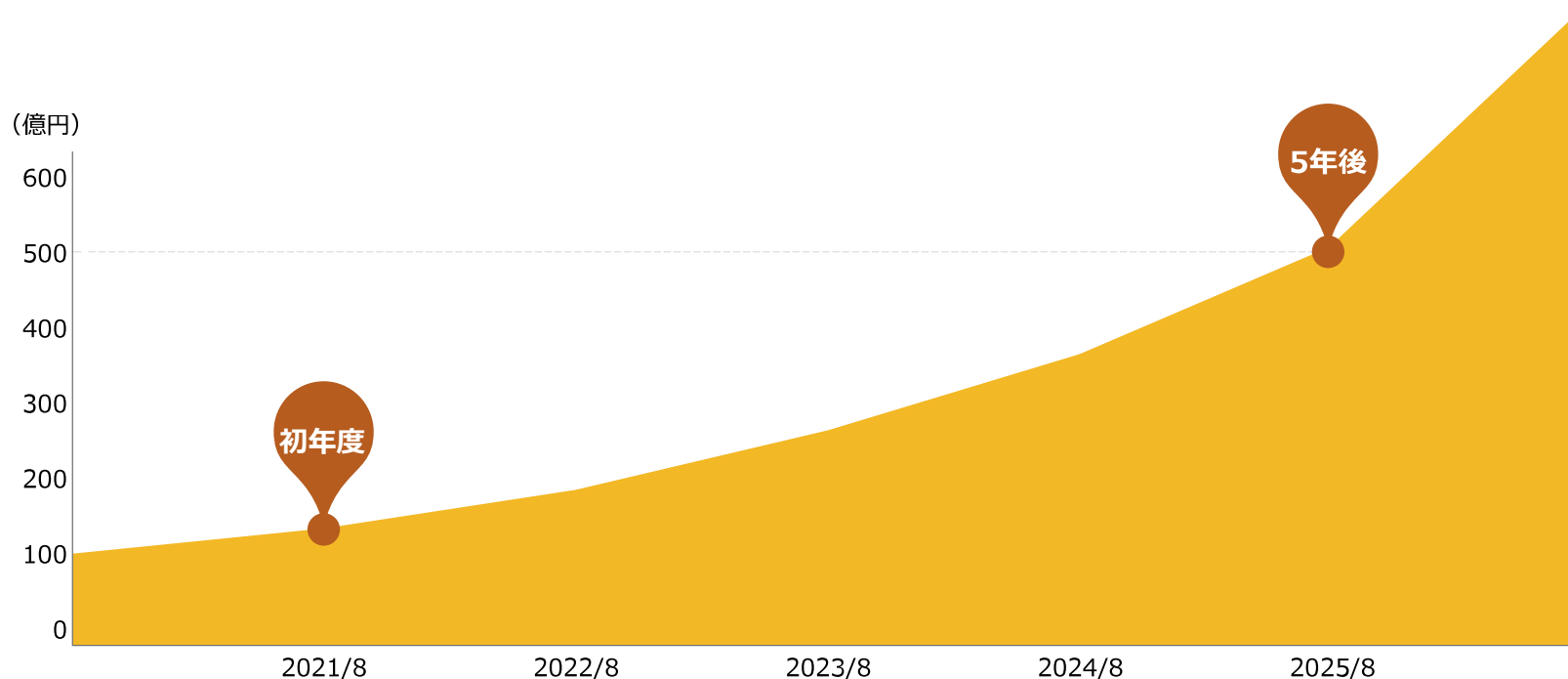
97.9%



採用の再開と市況感から、稼働率は維持したまま技術者数は増加の見込み

2025年8月期に売上高500億円を達成する中期経営計画を策定

- 教育型IT人材創出を起点に、事業での多様な活躍の場の提供により、技術者の自己実現と永続的な企業成長を実現
- 安定したニーズが見込めるSI事業での規模的成長と、DXシフトによる高利益率・高成長率を両立する事業展開
- 大手クラウドプラットフォーマーとのアライアンスで、運用・定着支援を強みとする成長性を確立
- 既存事業とのシナジーが見込める領域でのM&Aを進め、当社の採用力・教育力・営業力を投入し事業拡大
- 成長性のある社会課題に対してITをベースとした新規事業に取り組み更なる成長力を獲得



教育型IT人材創出モデルの特長と優位性

- 市場の拡大を見据え、先んじて人材創出を開始
- 採用力・教育力・営業力の横展開で技術領域を拡大
- 市場の成長・拡大に合わせてサービス形態を進化させ事業拡大

2021年以降は、「ITシステムの開発」「保守・運用」に加えて「クラウドシステムの定着・活用」にトレンドが変化し、新しいマーケットと次世代の技術者ニーズが出現すると予測。

大手プラットフォームとの協業と、ビジネス力を持ったIT技術者の創出で社会のDX化を支え、事業拡大を図る。

2020年～

マイクロソフトプラットフォームの拡大を見据え年間200名以上の資格取得者の創出に取り組む

2018年～

DX関連領域の市場拡大を見据え、RPA、セキュリティ、データサイエンス、検証領域等の人材創出に取り組む

2013年～

クラウドシステムの市場拡大を見据え、Salesforce技術者の人材創出に取り組む

カスタマーサクセスソリューション事業として3年間で500名規模への拡大を見込む

2008年～

スマートフォンの普及やIoT社会を見据え、スマートテクノロジー技術者の人材創出に取り組む

現在はみどりクラウド事業、データサイエンス領域として拡大

2002年～

ビジネスにおけるIT利用ニーズの成長を見込み、ITインフラ・ネットワーク技術者の人材創出に取り組む

現在はシステムインテグレーション事業（SI）として拡大

1997年～

ウェブシステム領域の拡大を見込み、システム開発事業を開始し、システム開発技術者の人材創出に取り組む

現在はシステムインテグレーション事業（SI）として拡大

1995年～

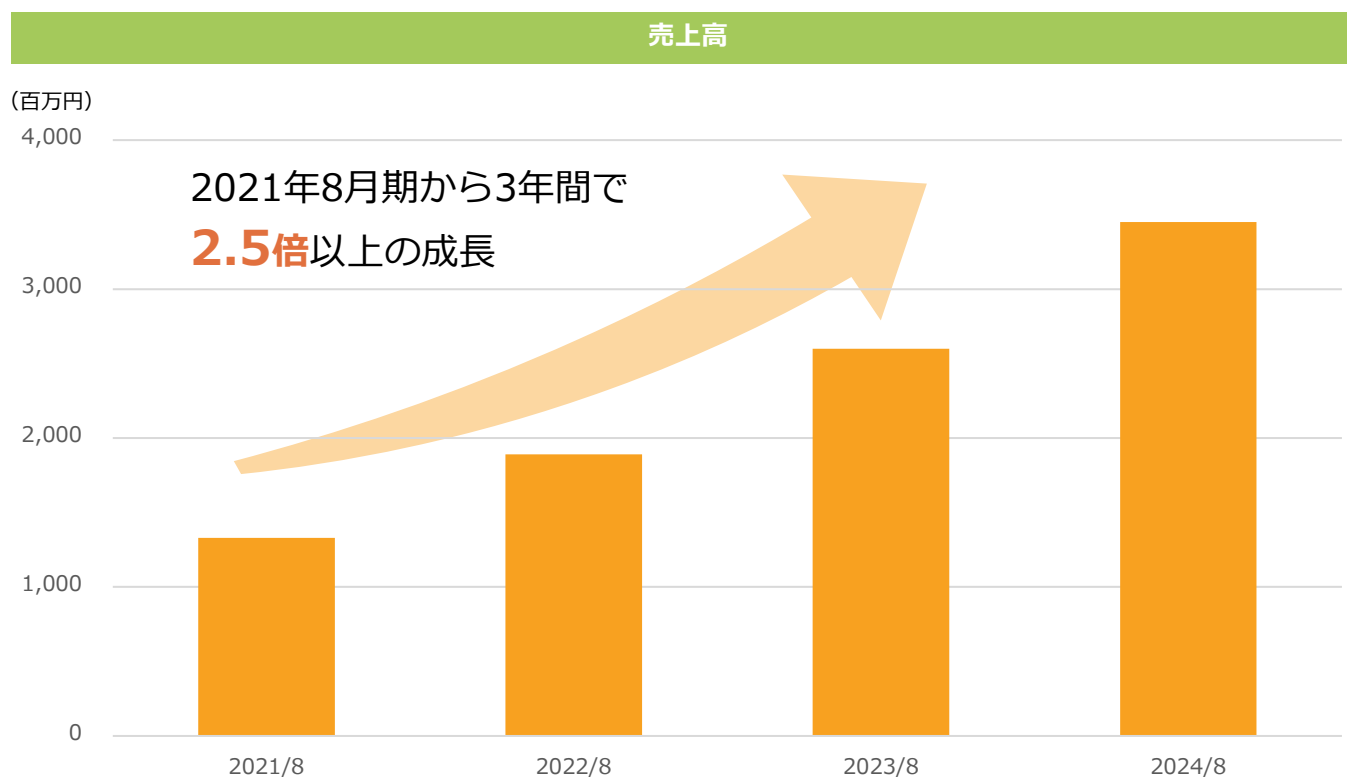
インターネットの普及に先駆けてインターネット事業を開始しWEB技術者の人材創出に取り組む

現在はデジタルマーケティング領域として事業拡大

DX クラウド&ソリューション事業 成長シナリオ

積上継続型のマネージドサービスとMicrosoftプラットフォームで高利益率を実現

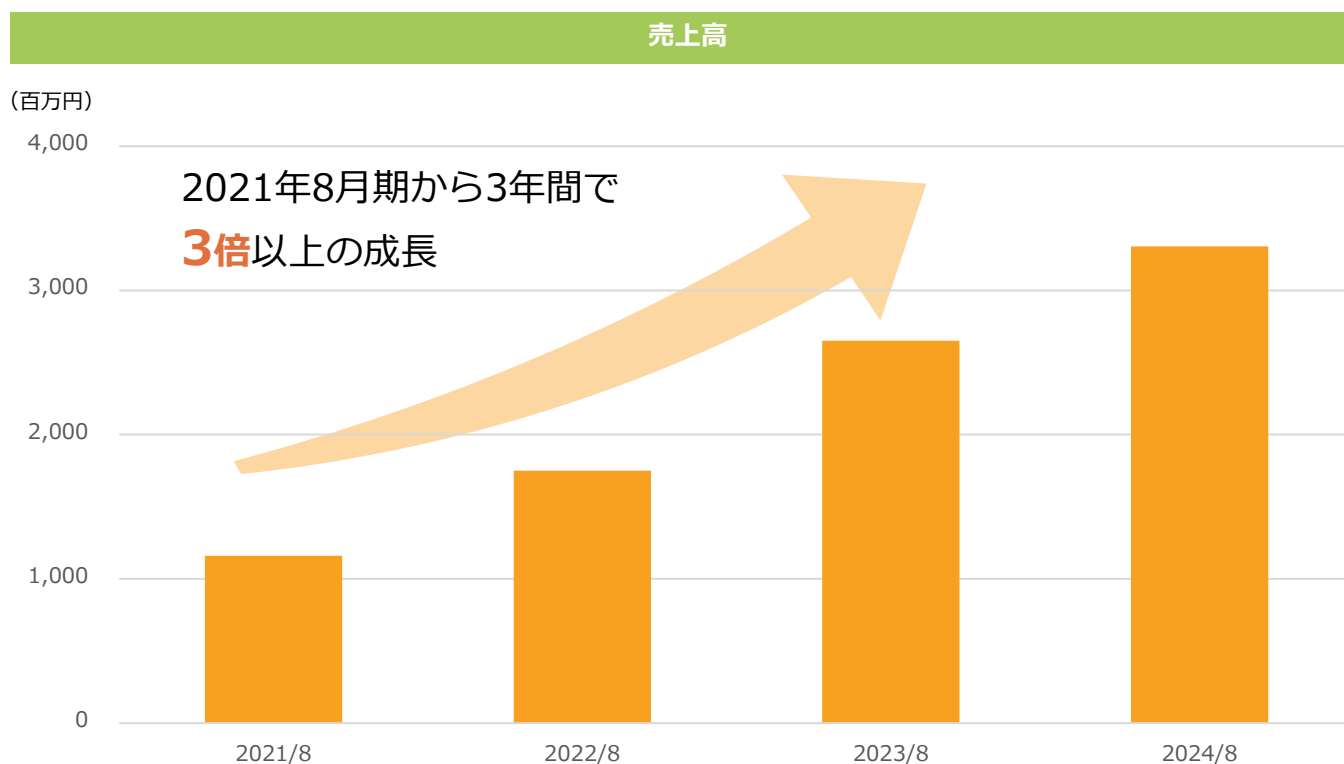
- Microsoft社とのアライアンスにより認定資格保持者を年間200名以上育成し、導入先企業の構築・運用支援
- 収益性の高いプラットフォームリセール、ライセンスリセールに取り組む
- マネージドサービス（企業のクラウドインフラ運用を24h365dのセンター型で請負）を安定拡大
- 成長市場として期待されるセキュリティ監視・運用をセンター型ビジネスとして立ち上げ、拡大を図る



DX カスタマーサクセスソリューション事業 成長シナリオ

2024年8月期までに500名のSalesforce技術者を創出し、新市場として拡大する「Salesforce定着・運用」の国内ナンバーワンを目指す

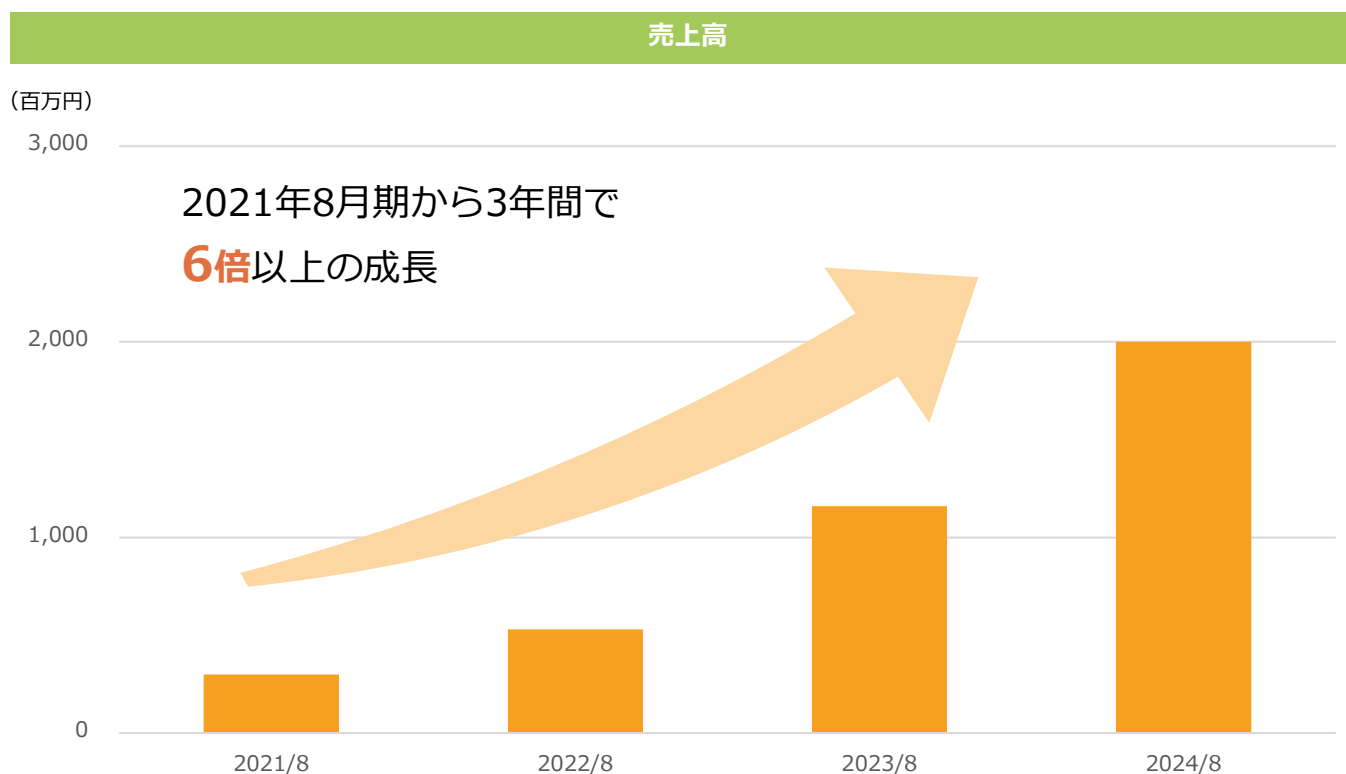
- クラウドITシステムは「定着・運用」「DX推進」のマーケットが拡大すると見据え、先駆者として事業成長に注力
- 定着・運用・DX推進の主体者となる「ビジネス力をもったノーコード・ローコードエンジニア」を育成
- NTTデータ社をはじめとするアライアンス強化で、国内大手企業・成長企業の定着化支援案件を獲得



DX みどりクラウド事業 成長シナリオ

生産支援プラットフォームと、当社のシステムインテグレーション力で 今後大きな市場性が見込まれる「一次産業のDX化」のナンバーワン企業へ

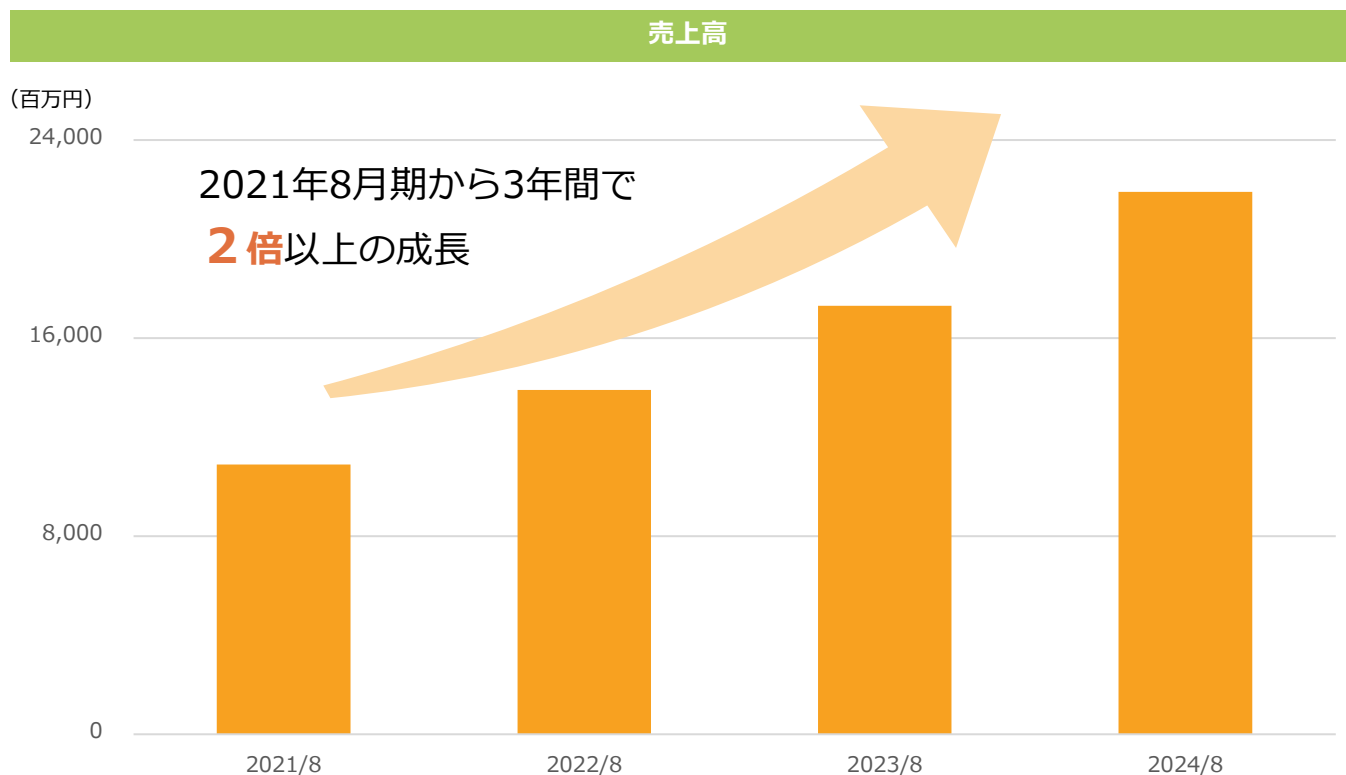
- 生産支援プラットフォームの着実な普及により、生産支援実績の積み上げと農業IT技術の蓄積を継続する
- 企業・公共による一次産業DX化の社会実装フェーズにおいて、大型の農水産ソリューション案件を獲得
- プラットフォーム事業と農水産ソリューション事業のシナジーで、一次産業DX化のナンバーワン企業となる



システムインテグレーション事業 成長シナリオ

採用力・教育力・営業力による規模拡大を継続し行いつつ、積上継続型のIT運用と、安定したITニーズが見込まれる産業での案件拡大に取り組む

- 教育によるIT技術者の創出での規模拡大を継続（ただし市況の変動時は採用を縮小することで利益確保を図る）
- 営業力に加え、パートナー拡大、アライアンスの強化により事業拡大を加速
- 産業別のITニーズに対して、実践研修や業務知識を持った技術者の育成により大型案件の創出・請負に取り組む



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。