2021年8月期 第3四半期 決算説明資料

2021年7月

株式会社セラク

Ⅰ.当社の概要

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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5月31日現在）
従業員数	：連結 2,564名（2021年5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	：株式会社ピーズエンジニアリング（100%子会社）
	：株式会社セラクＥＣＡ（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月上場

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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

- 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

人材と技術の共有

ネットサービス

農業IT領域

みどりクラウド

デジタルヘルスケア領域

バイタルプログラム

2021年8月開始予定

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

- 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

採用力 × 教育力 × 営業力

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

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

当社の事業セグメントおよびサービス領域

- DX事業分野での高付加価値・高成長性とSI事業分野での長期安定成長・規模的拡大の両立

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

- 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

ピーズ エンジニアリング

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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

IoT/クラウドサポートセンター

24h/365d体制で、クラウドインフラやIoTサービスの運用を提供

- 24h365d運用体制
- 高セキュリティ＆災害耐性施設
- IoTシステム向けMSPサービス
- 業務提携
- 運用自動化（RPA）＆AI活用
- SOC
  セキュリティオペレーションセンター

サイバーセキュリティ

脆弱性診断サービス、セキュリティ製品導入から運用支援まで幅広く提供

- 脆弱性診断サービス
- SOC運用支援
  体制構築支援（SOCエンジニア常駐）
- セキュリティ製品の導入
  エンドポイント/UTM/CASB/VDI 他
  Soliton / Microsoft / SKYSEA Client View / TANIUM / FORTINET / cisco / TREND MICRO / paloalto NETWORKS
  ※取扱商材（業務提携）の拡充を図る

クラウドインフラソリューション

企業ICT環境のクラウド化を幅広く支援

- 設計・構築サービス
  - サーバ
    Linux／Windows／UNIX
  - NWインフラ
  - 仮想化／HCI
  - クラウド
    Microsoft Azure / Google Cloud Platform / aws
  - 各種キッティング

2021年8月までに200名のMicrosoft Azure有資格者の育成を完了予定としていたが、2021年5月末時点で有資格者数は280名、計画を前倒しして達成！

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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

- 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

tableau

- 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 Anywhere（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

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

DX みどりクラウド事業

SERAKU

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

みどりクラウド

導入 **2,500**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

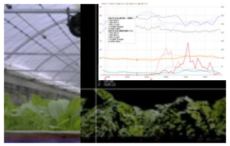
生産計画・作業記録

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

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

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

ファームクラウド

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

みどりクラウド
ファームクラウド

×

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） → 生産性改善 → 経営改善

データ化（デジタル化）	生産性改善	経営改善
● センシング	● BIツールによる可視化	● 資材・飼料の最適化
● IoTデバイス組み込み	● UI/UX開発	● 認証取得支援
● データ収集	● AIによる自動化・省力化	● 効率化
● スマートデバイスでの記録	● IoTによる制御	● 販路最適化

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

DX みどりクラウド事業

SERAKU

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

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

システムインテグレーション事業

SERAKU

- 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ー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

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

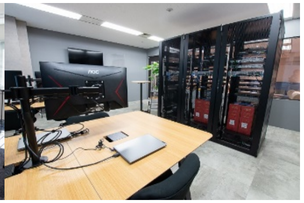
システムインテグレーション事業における当社の優位性

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

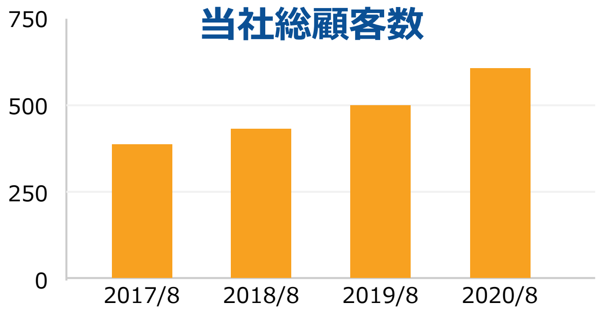
教育力

- 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



Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

Ⅱ．2021年8月期第3四半期 決算概要

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

2021年8月期 第3四半期　連結業績サマリー①

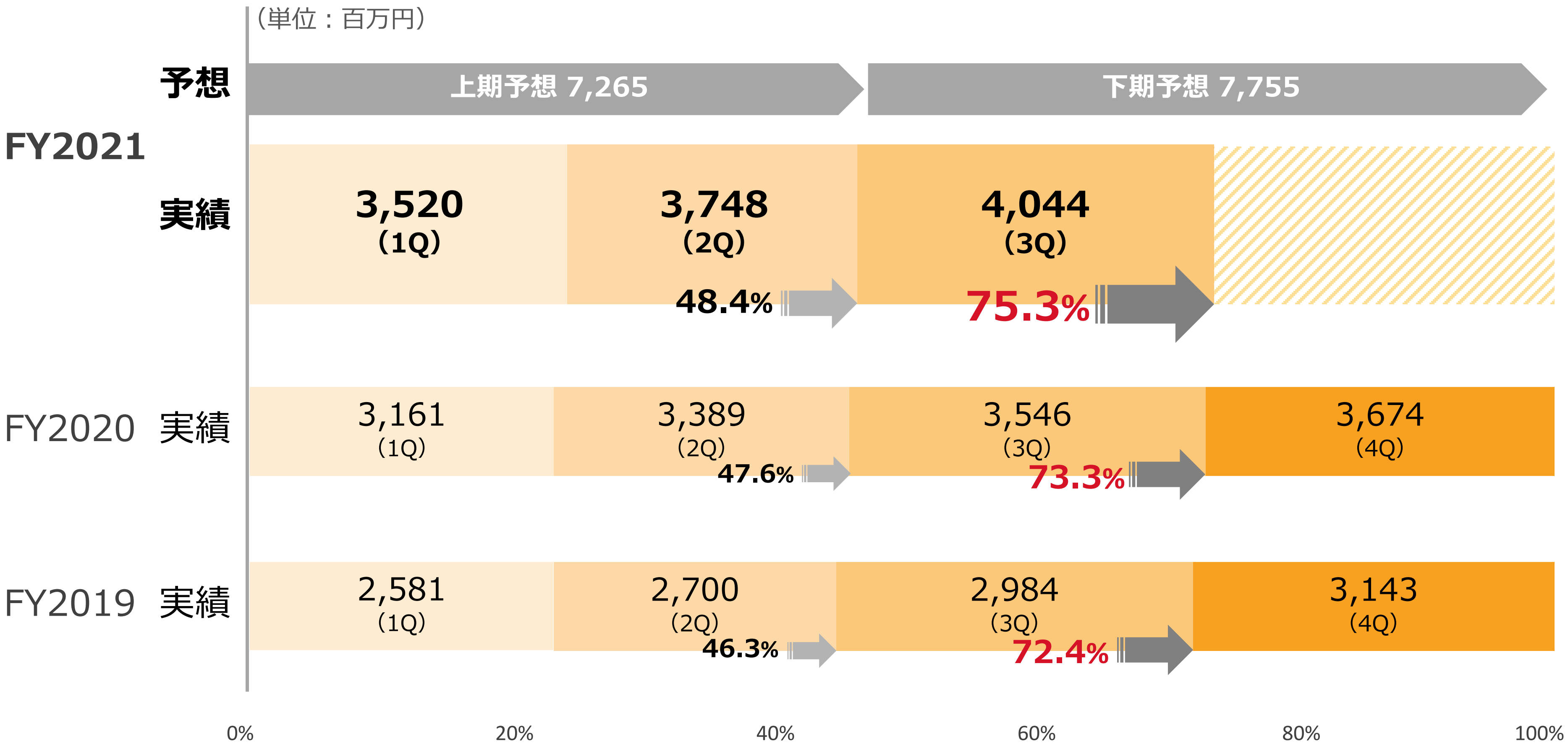
- 売上高はSI事業・DX事業共に概ね計画通りの進捗
- 成長投資負担が増えつつある中で、営業利益は前年同四半期対比55.7%増
- 経常利益は雇用調整助成金の影響で期初計画に対して上振れ

	2020年 8月期 3Q実績		2021年 8月期 3Q実績		
（単位：百万円）		（構成比）		（構成比）	（前年同四半期対比）
売上高	10,096	-	11,313	-	**+12.0%**
売上総利益	2,400	23.8%	2,800	24.8%	**+16.6%**
営業利益	742	7.4%	1,155	10.2%	**+55.7%**
経常利益	747	7.4%	1,582	14.0%	**+111.7%**
当期純利益	463	4.6%	963	8.5%	**+107.8%**

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

2021年8月期 第3四半期　連結業績サマリー②

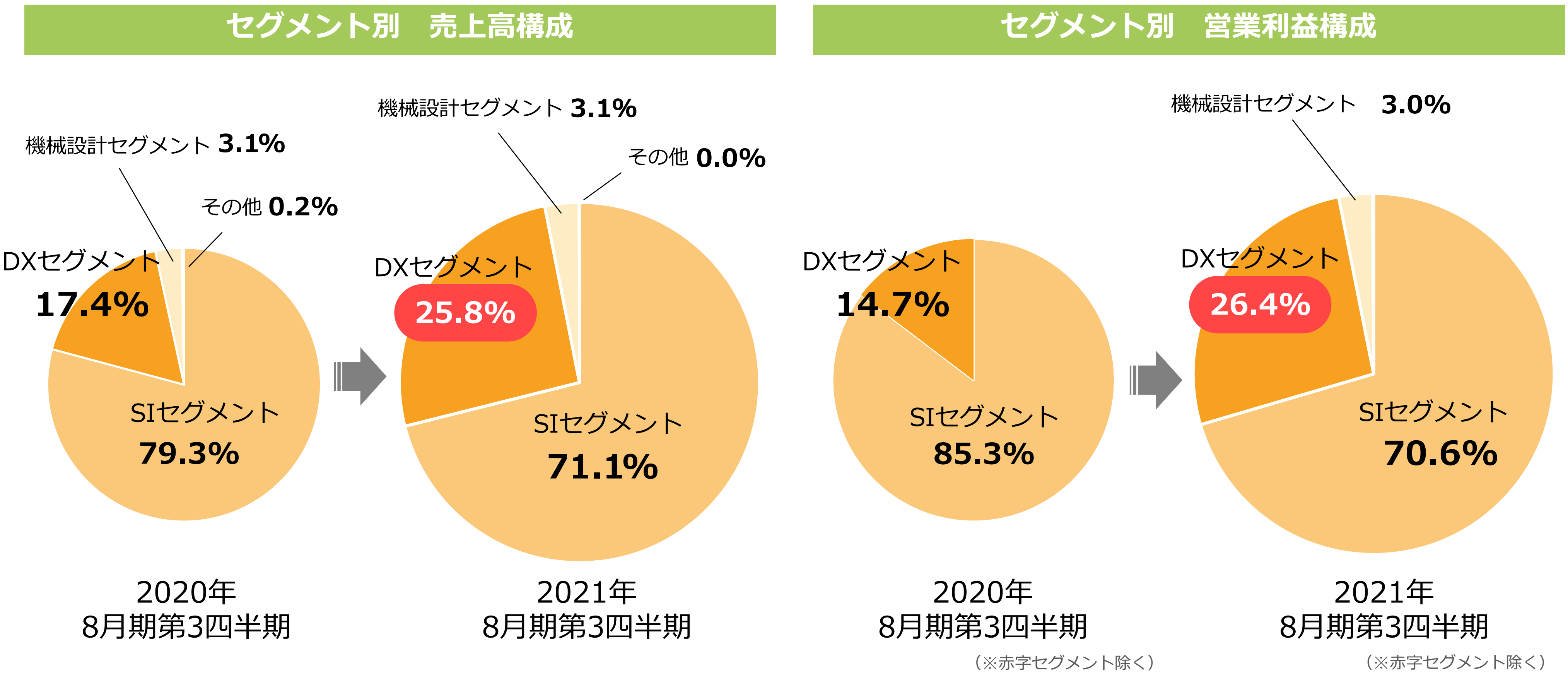
- 売上高は毎期下期の割合がやや高めとなる
- 2021年8月期第3四半期の売上高進捗率は75.3%
- 通期業績予想の達成に向けて売上高は順調に推移している



Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

2021年8月期 第3四半期　連結業績サマリー③

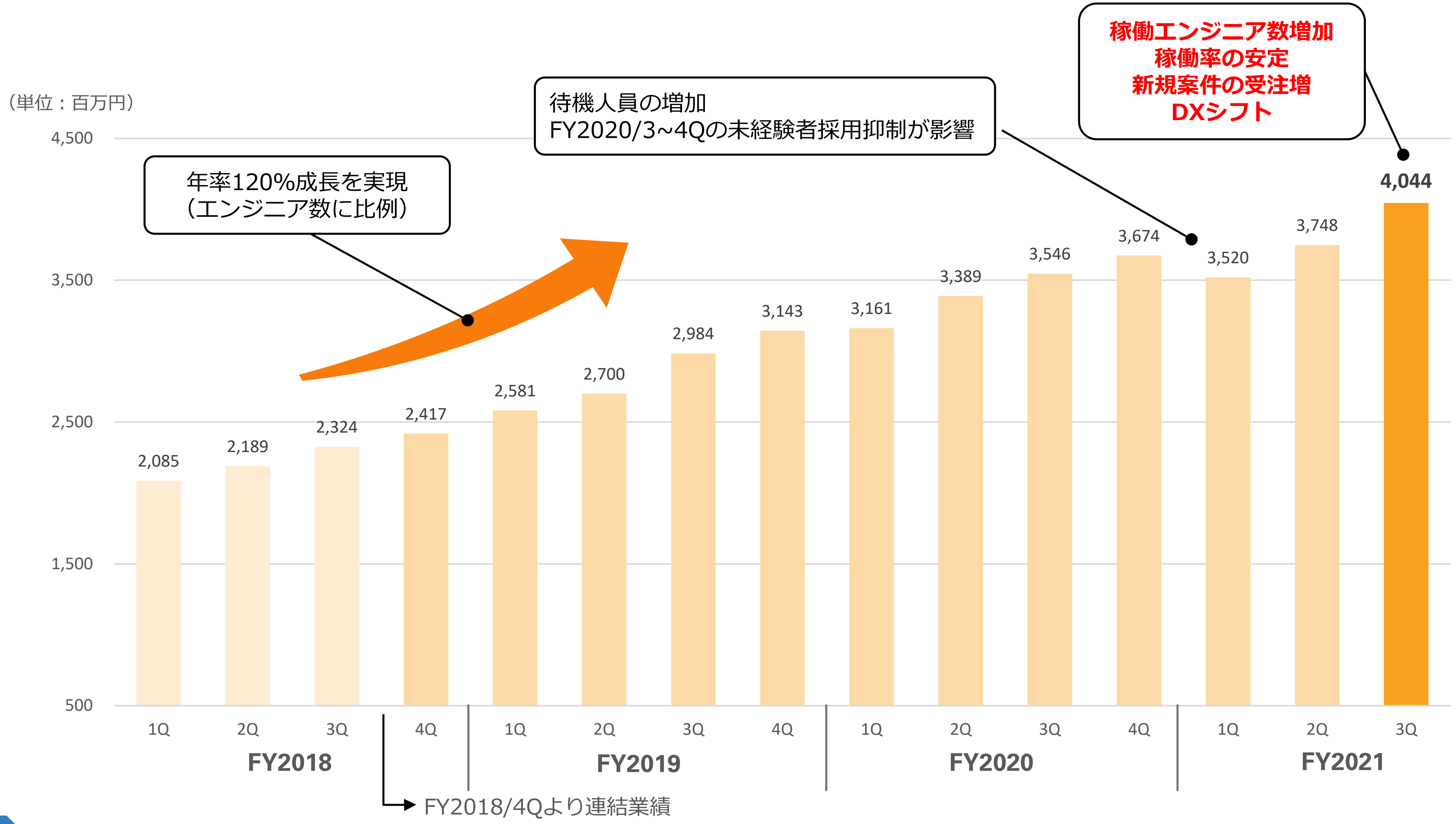
- **SIセグメントでの安定的な収益を基盤にDXシフトを推進**
- **売上高・営業利益共にDXセグメント割合は大きく増加**
- **2021年8月期第3四半期はDXセグメントの営業利益が26.4%まで伸長**



Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

四半期連結売上高推移

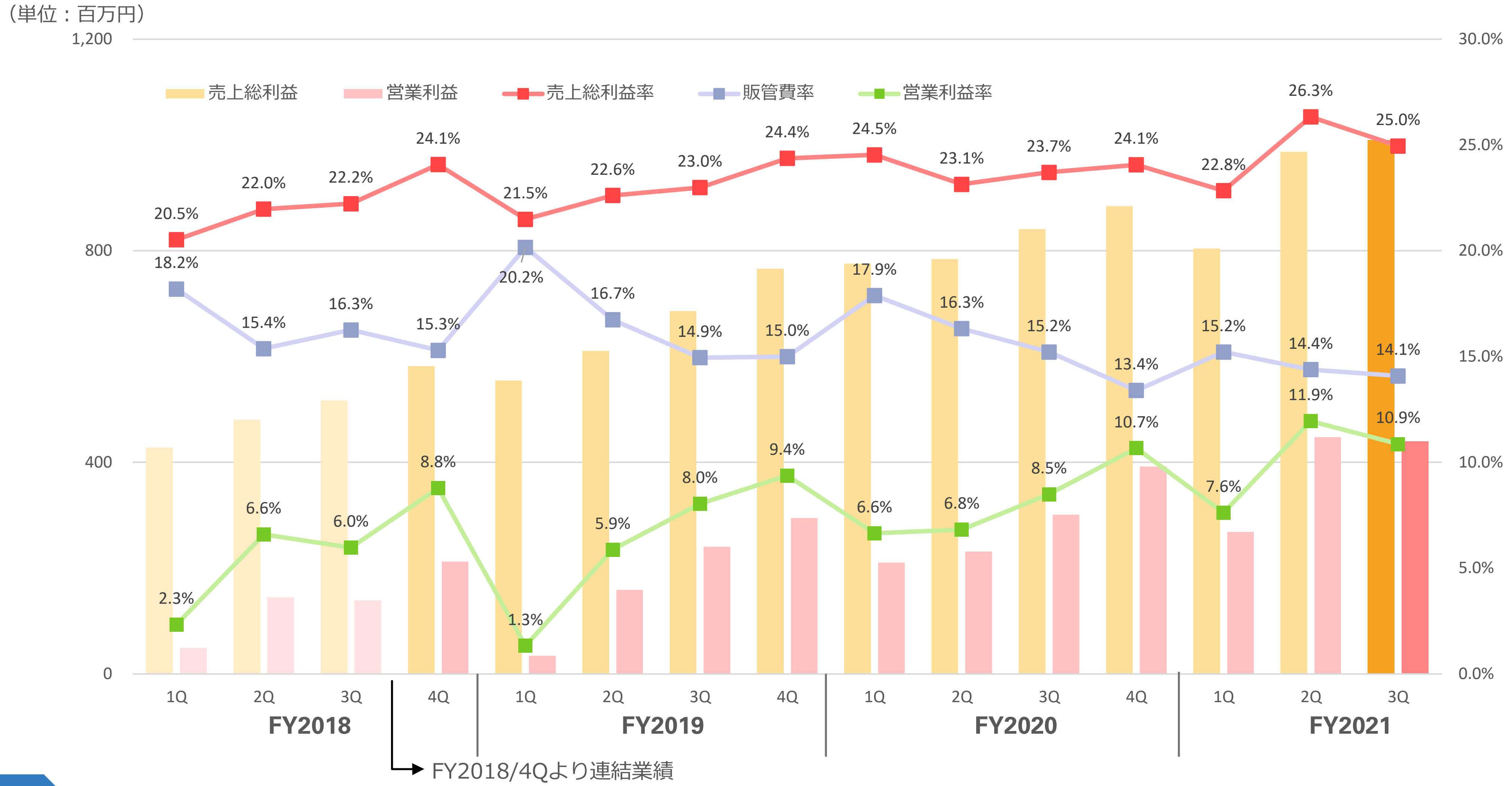
- 稼働エンジニア数と稼働率に売上高は比例
- 2021年8月期第3四半期は、四半期売上高40億円超を達成



Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

四半期連結利益推移

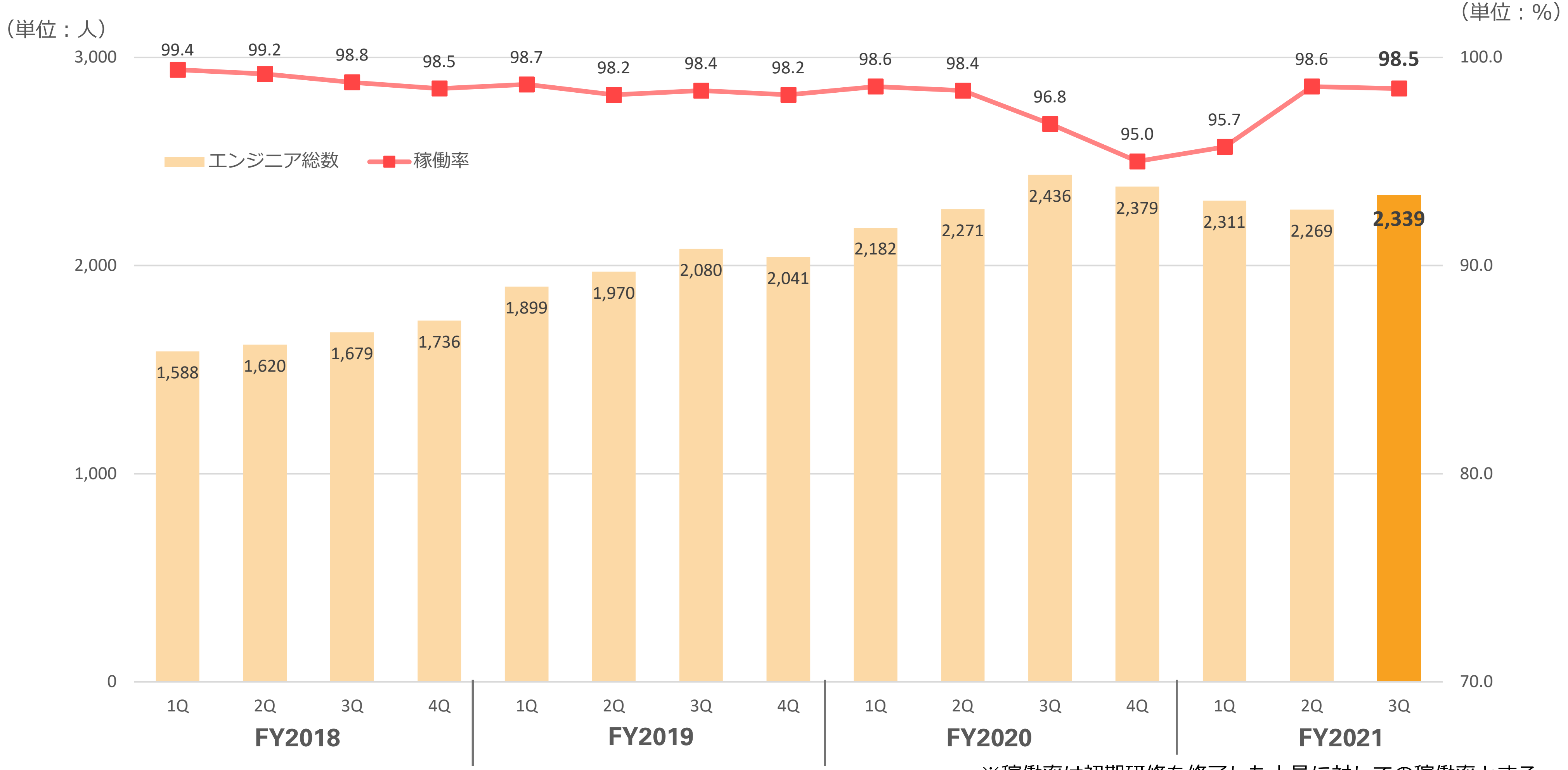
- 成長投資負担によって売上総利益率は変動するが、これまで同利益率20%超を維持
- 2021年8月期第3四半期の四半期営業利益率は10.9%



Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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2四半期以降は通常の稼働率へ

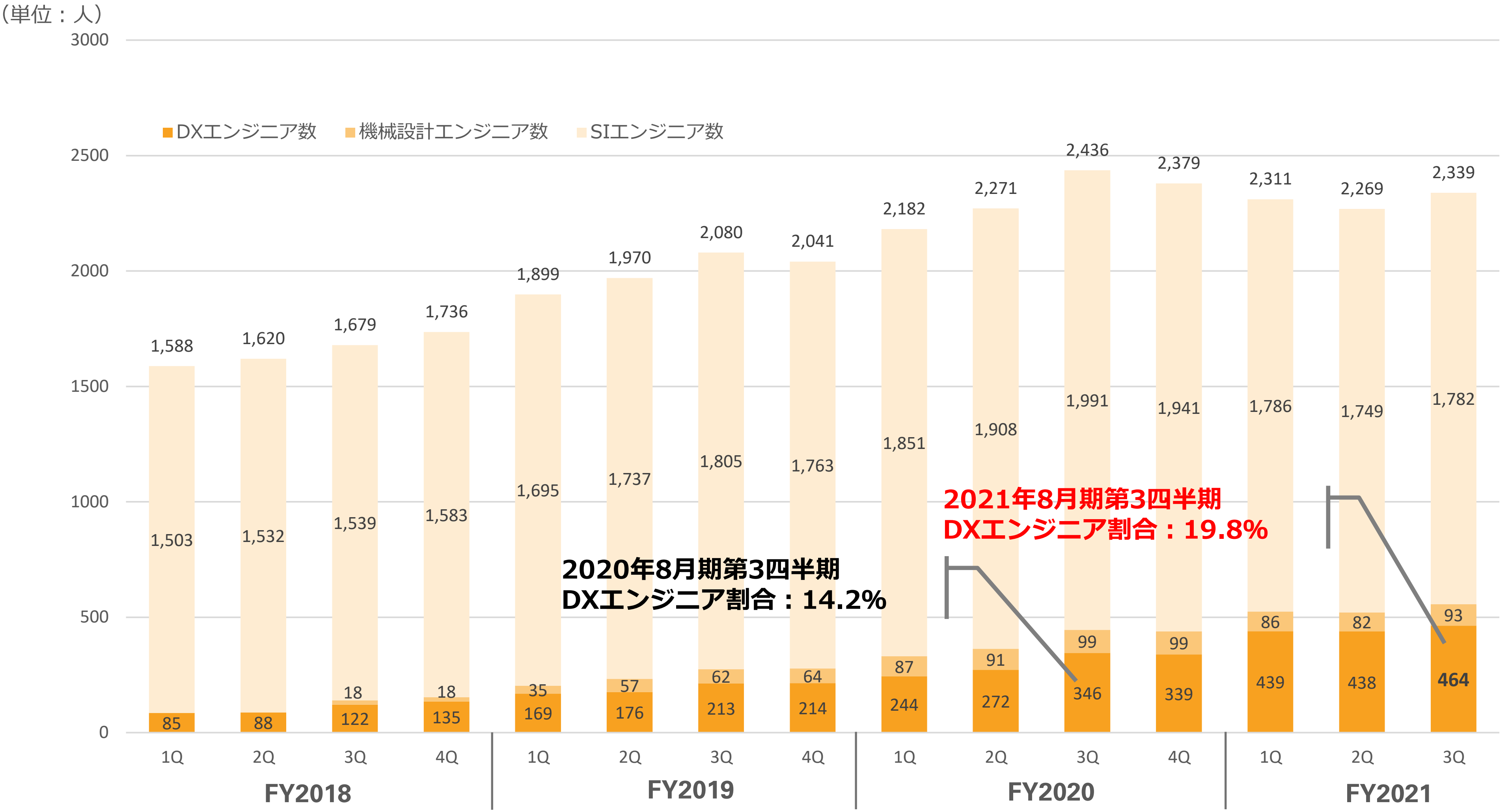


※稼働率は初期研修を修了した人員に対しての稼働率とする

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

エンジニア数推移とセグメント内訳

- コロナ後の採用再開もあり、2021年８月期第3四半期のエンジニア数は増加に転ずる
- DXシフトを計画的に進め、2021年8月期第3四半期でのDXエンジニア割合は19.8%



Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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**

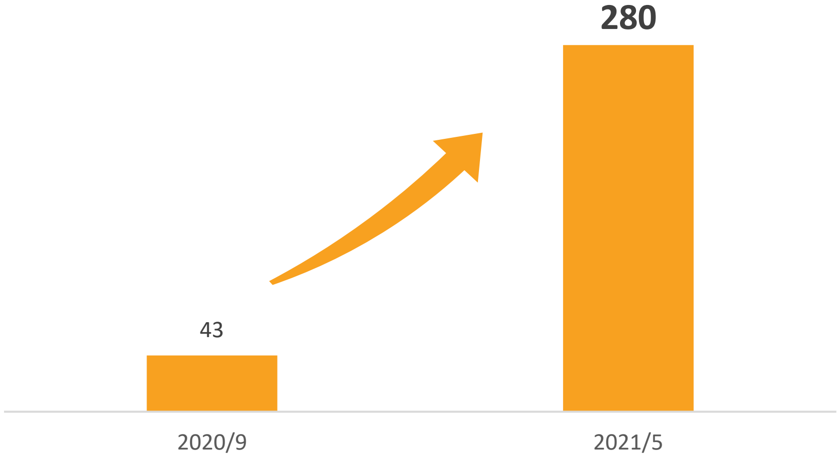
Microsoft Azure関連資格者数の推移

2020年9月より開始したMicrosoft Azure技術者を年間200名以上育成する取り組みについて、2021年5月末に前倒しで達成。今後は案件創出や顧客開拓においても日本マイクロソフト社との連携を強化する。

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



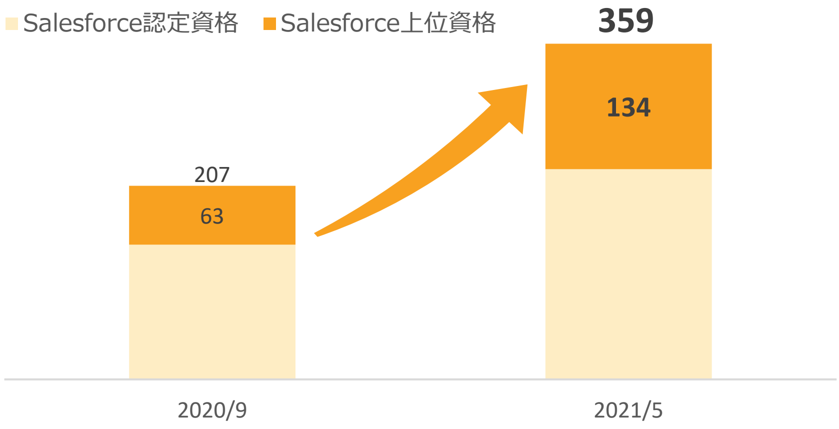
Salesforce認定資格者数の推移

「上位資格の取得数」と「資格取得の増加率」において、Salesforceのリソース拡大へ最も貢献したことが評価され、「Salesforce Partner Summit 2021」にて「Top Certification of the Year」を受賞。

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



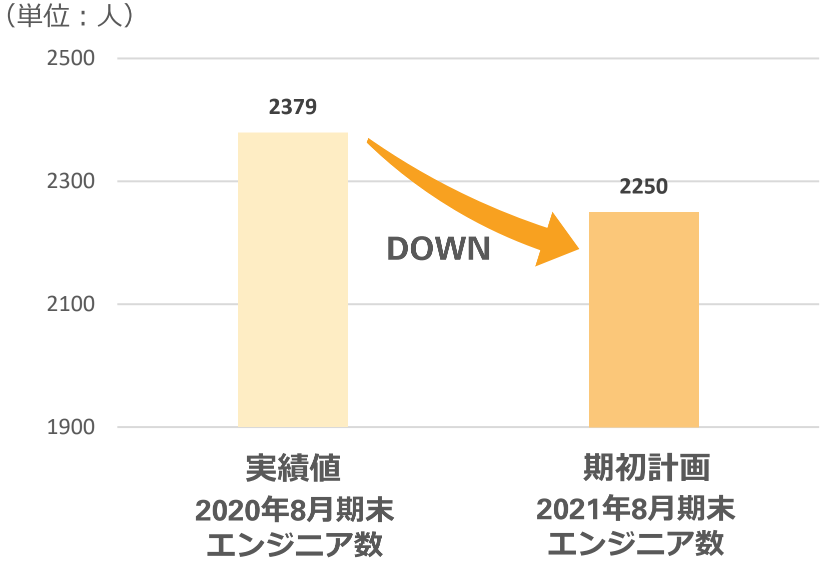
Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

採用活動状況について

採用は純増計画へ変更、2021年8月期末時点のエンジニア数は2,400名超へ

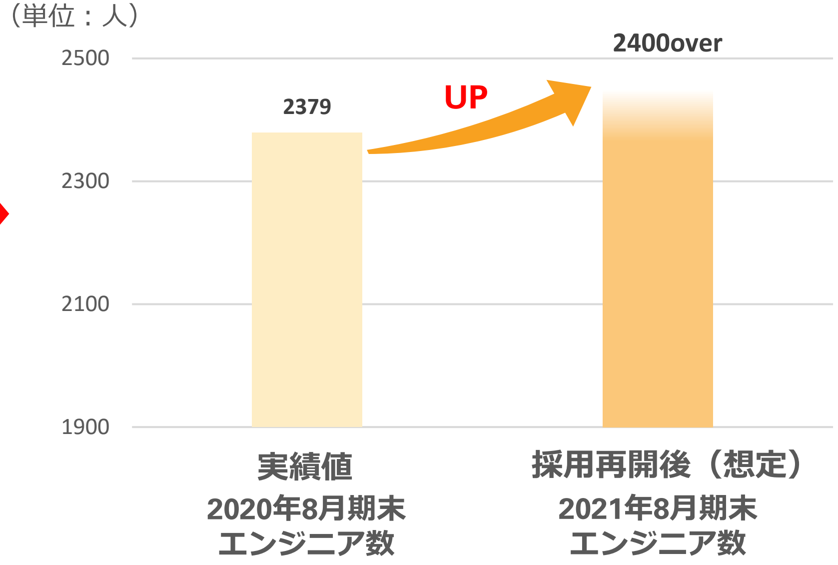
- 稼働率の改善や新規案件の獲得によって、期末エンジニア数（計画値）から+150名超
- 今期採用のエンジニアが来期以降の売上成長率に大きく寄与

期初計画



- コロナ禍での市況の変化を踏まえ、成長投資を抑制
- 期末時点のエンジニア数は純減を見込む
- 市況の変化を注視しながら、投資タイミングを伺う

計画変更後



- 期末エンジニア数は純増となる見込み
- 顧客ニーズの高まりと稼働率の改善
- 採用計画が期中に変更されたことで期初計画を上回る採用及び教育研修コストが発生

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

コロナ禍における当社の強み

採用環境

- コロナ禍における市況感の変化によって、他業種からIT業界を目指す希望者が増加
- 採用基準値を上げ、優秀な人材を確保
- テレワークなどコロナ時代における新たな働き方ニーズの増大
- 採用手法の変化による新たな採用機会の創出と効率化

成長ポテンシャルの高い人材を多数採用できる採用力

教育・研修環境

- 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
- 採用数の増加によって、実践型実機研修ルームの増床が決定
- 増床された実践型実機研修ルームの研修可能人数は現状の10倍
- 実践プロジェクト型研修の充実によって、即戦力エンジニアの創出が加速

IT未経験者を自社教育によってエンジニアにする教育力

営業環境

- エンジニアスキルの高まりにより高付加価値案件の獲得へ
- 2021年8月期新規取引社数は105社（第3四半期まで）
- サイバーセキュリティやカスタマーサクセスなどDX分野の新たなニーズが増大

エンジニアの幅広い活躍環境を創出できる営業力

コロナ禍においても更に当社の優位性が発揮され、再拡大期へ突入

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

トピックス

- 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社と協力、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データ社と協業、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
- 2021/4/20 **クラウド型デジタルヘルスケアサービスを発表**
  従業員の健康増進、メンタルヘルスケアと生産性改善を目的とする、AIを活用したクラウド型デジタルヘルスケアサービスを発表
- 2021/5/6 **みどりクラウドとAIを活用した青果流通支援プロジェクトが採択**
  農林水産省「革新的営農支援モデル開発」事業にてみどりクラウドとAIを活用した青果流通支援プロジェクトが採択
- 2021/5/10 **Tableau Software社とのパートナー契約を締結**
  リーディング分析プラットフォームを提供するTableau Software社と正式にAllianceパートナー契約を締結
- 2021/6/2 **Salesforce Partner Summit「Top Certification of the Year」を受賞**
  セールスフォース・ドットコム社のパートナープログラムに参加している国内500社以上のパートナー企業の中から選出
- 2021/6/8 **Microsoft Azure技術者の育成計画を前倒しで達成**
  Microsoft Azure技術者の育成を加速させると共に、日本マイクロソフト社との連携を強化し日本企業のDX推進を支援

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

Ⅲ.2021年8月期下期取り組みと成長ビジョン

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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%**

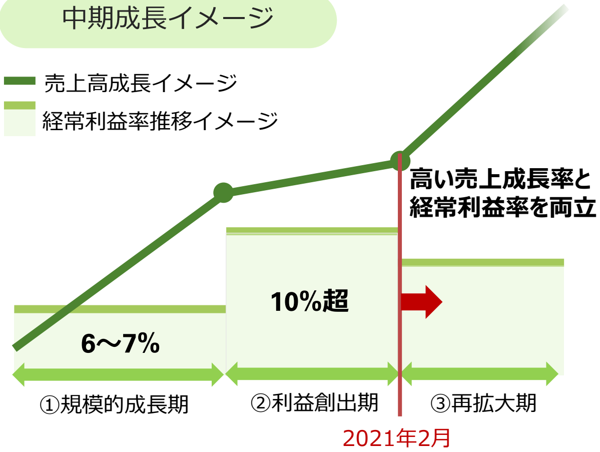
Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

2021年8月期 第3四半期以降の取り組み

SERAKU

- 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

中期成長イメージ



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（～2021年8月期 第2四半期）

- 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（2021年8月期 第3四半期～）

- 教育型IT人材創出への投資が再度可能と判断、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
- 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

- 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
- 日本マイクロソフト社、セールスフォース・ドットコム社との協業で人材のDXシフトを加速
- 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%

計画変更後

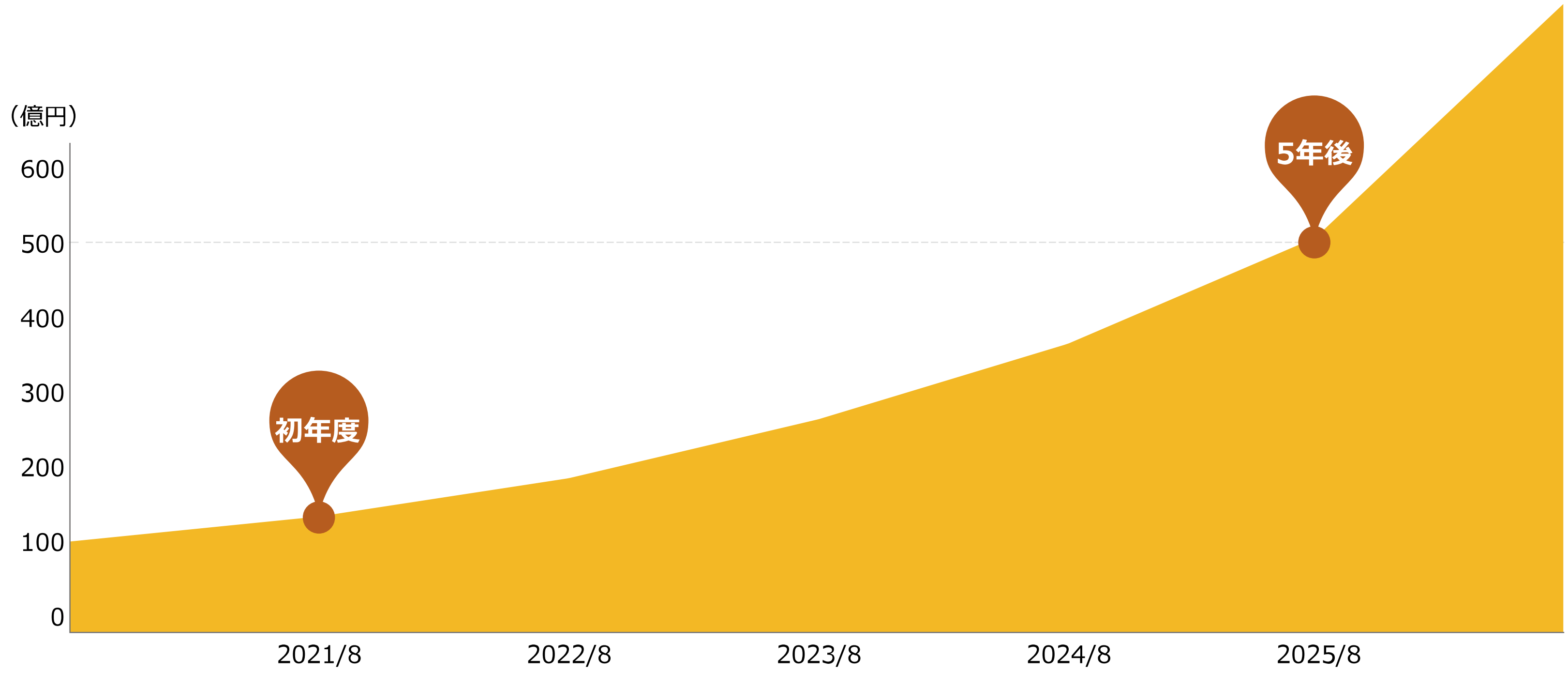
技術者数
2,400名超

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

SERAKU

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



Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

教育型IT人材創出モデルの特長と優位性

SERAKU

- 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マーとの協業と、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

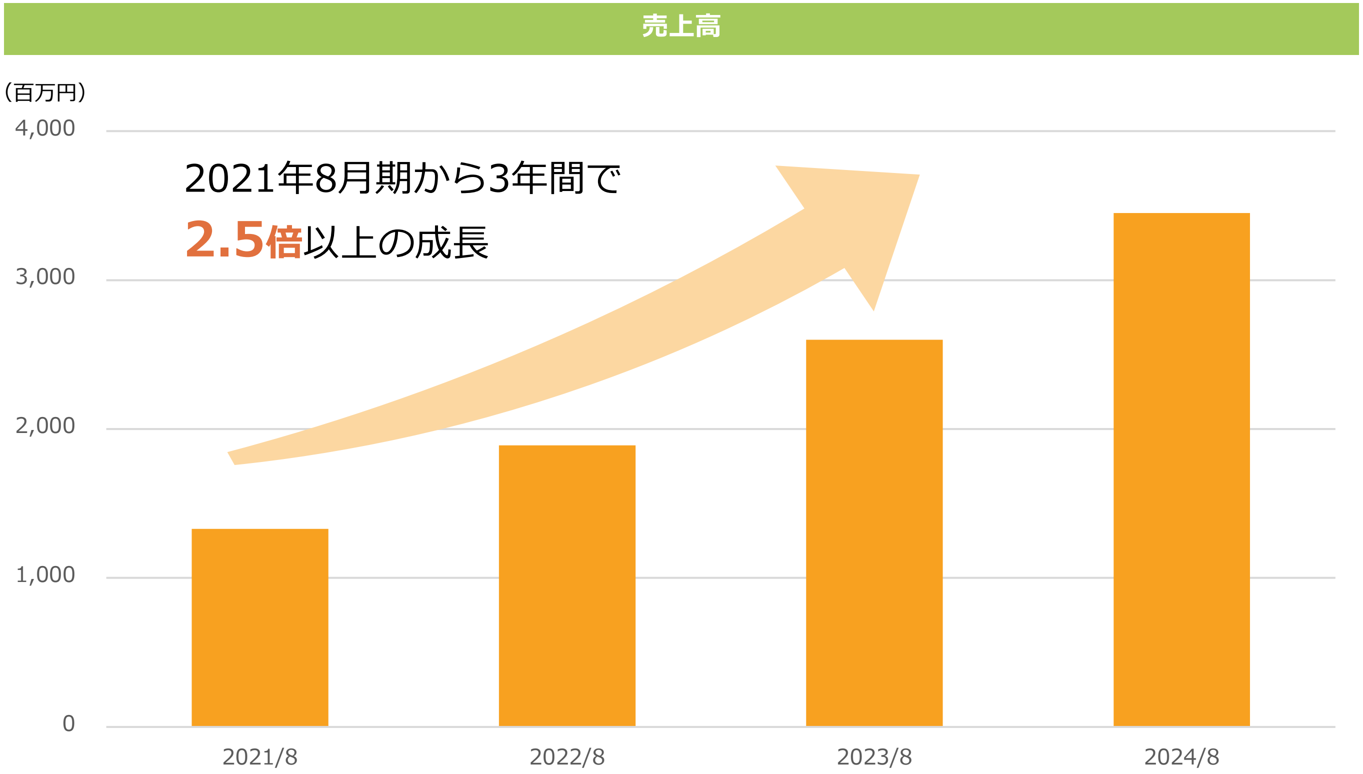
Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

DX クラウド&ソリューション事業　成長シナリオ

SERAKU

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

- 日本マイクロソフト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、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

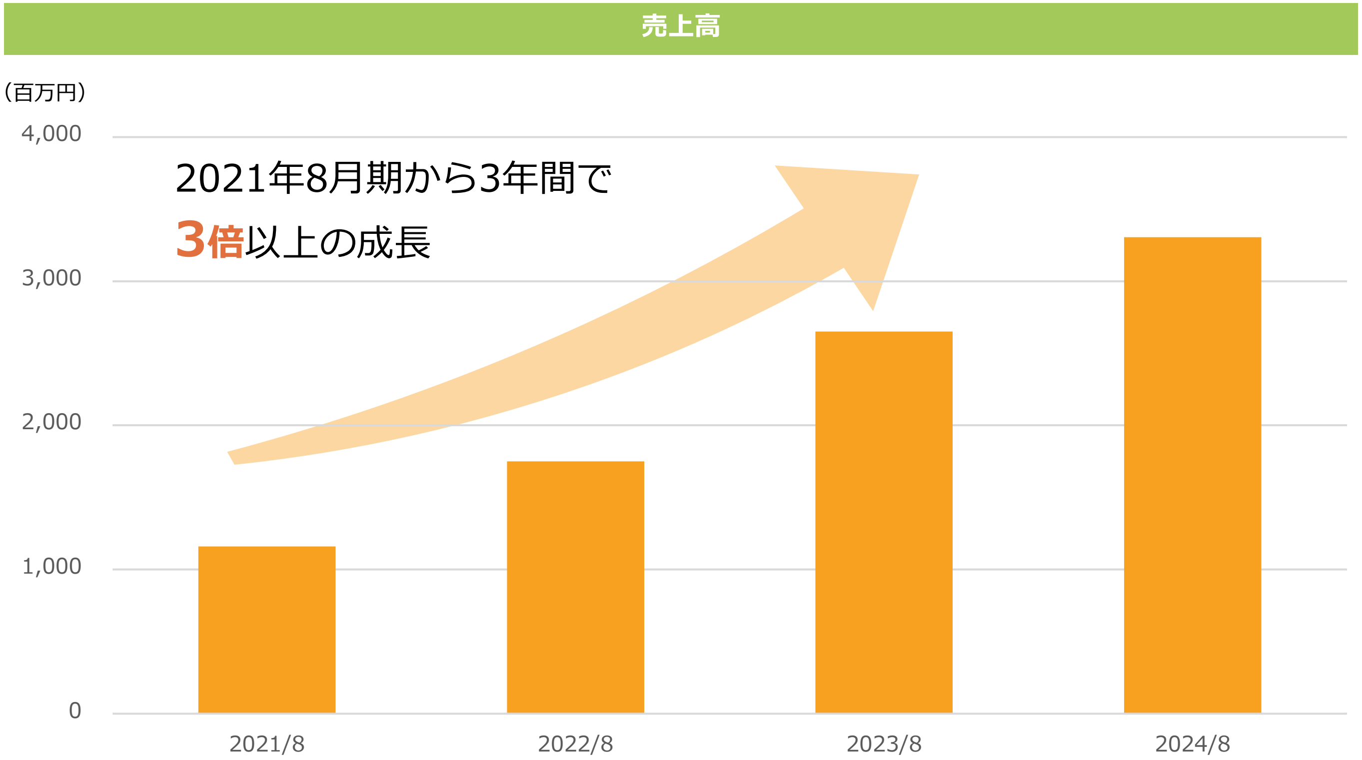


Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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

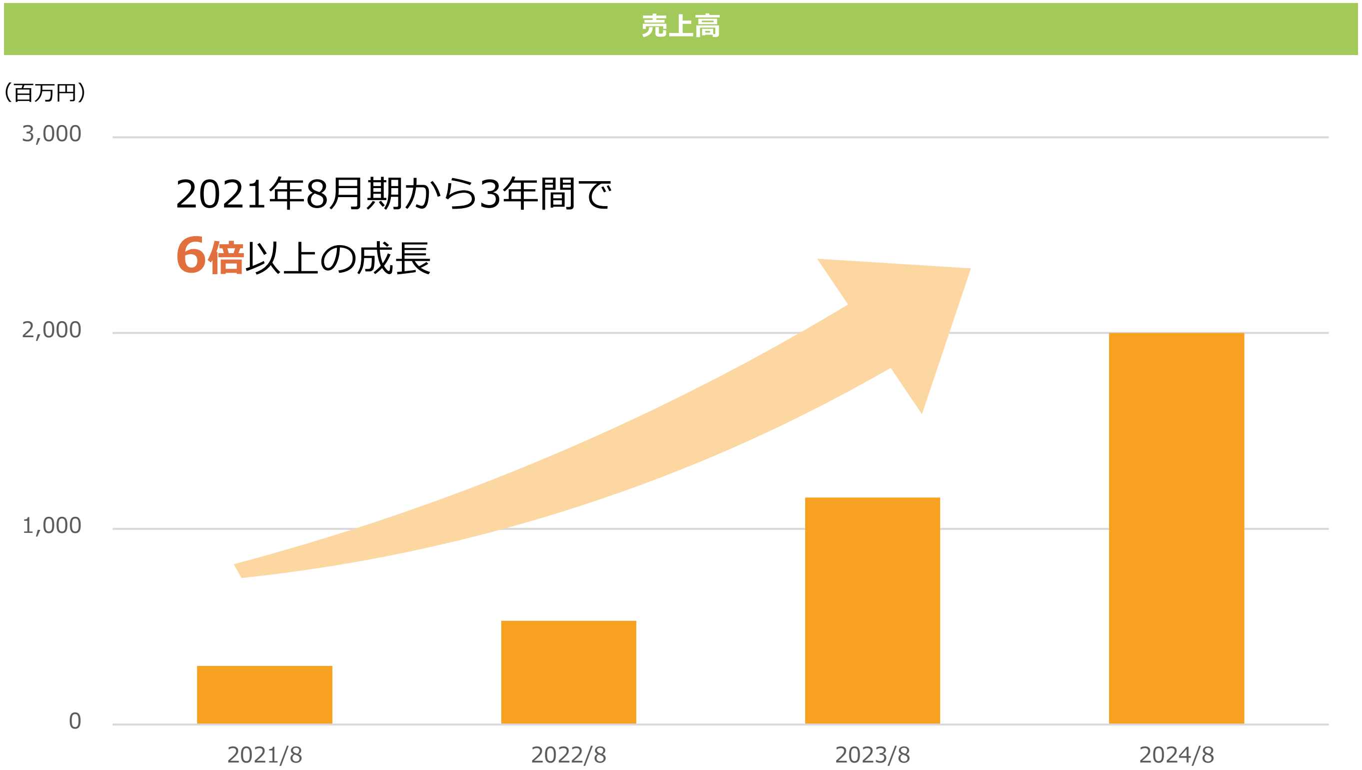


Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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

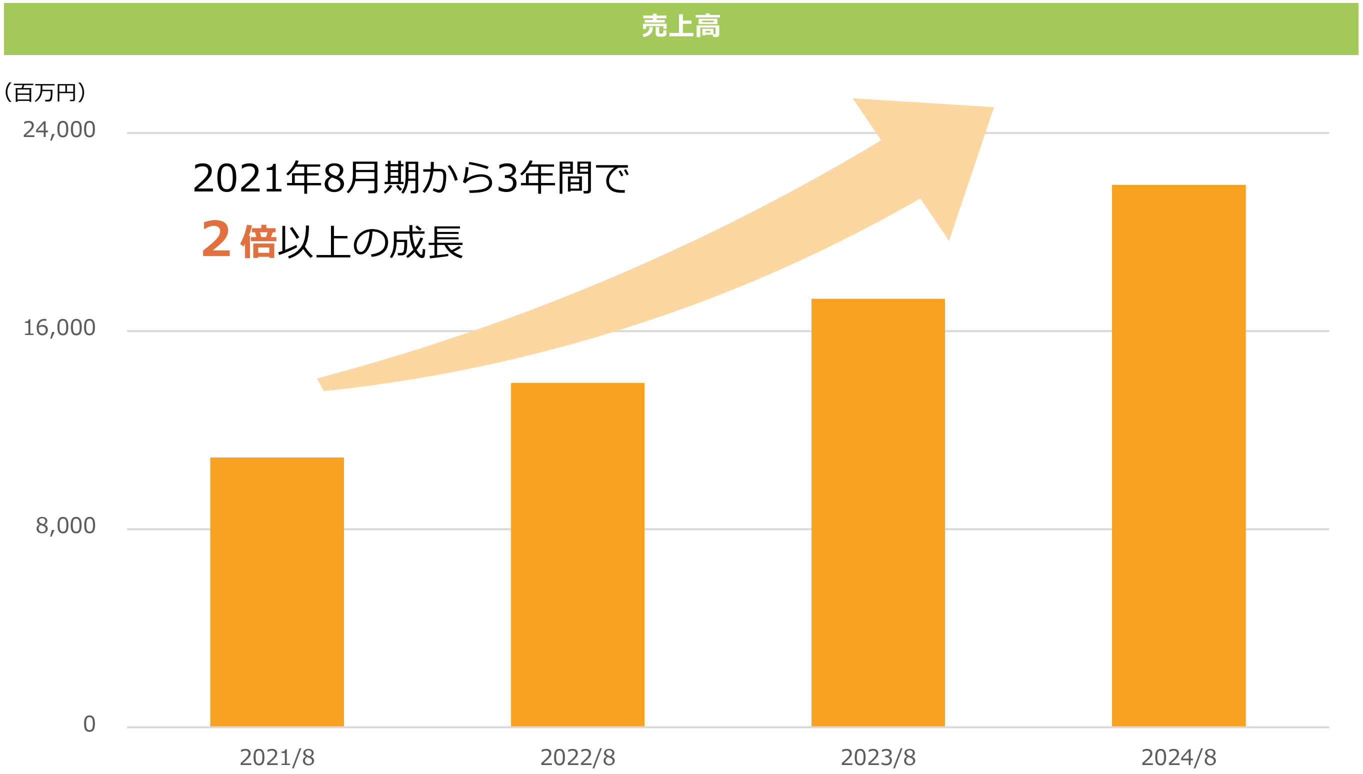


Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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



Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.

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。

Copyright © SERAKU CO.,LTD. All Right Reserved.