



2024年8月期第1四半期 決算説明資料

2024年1月12日



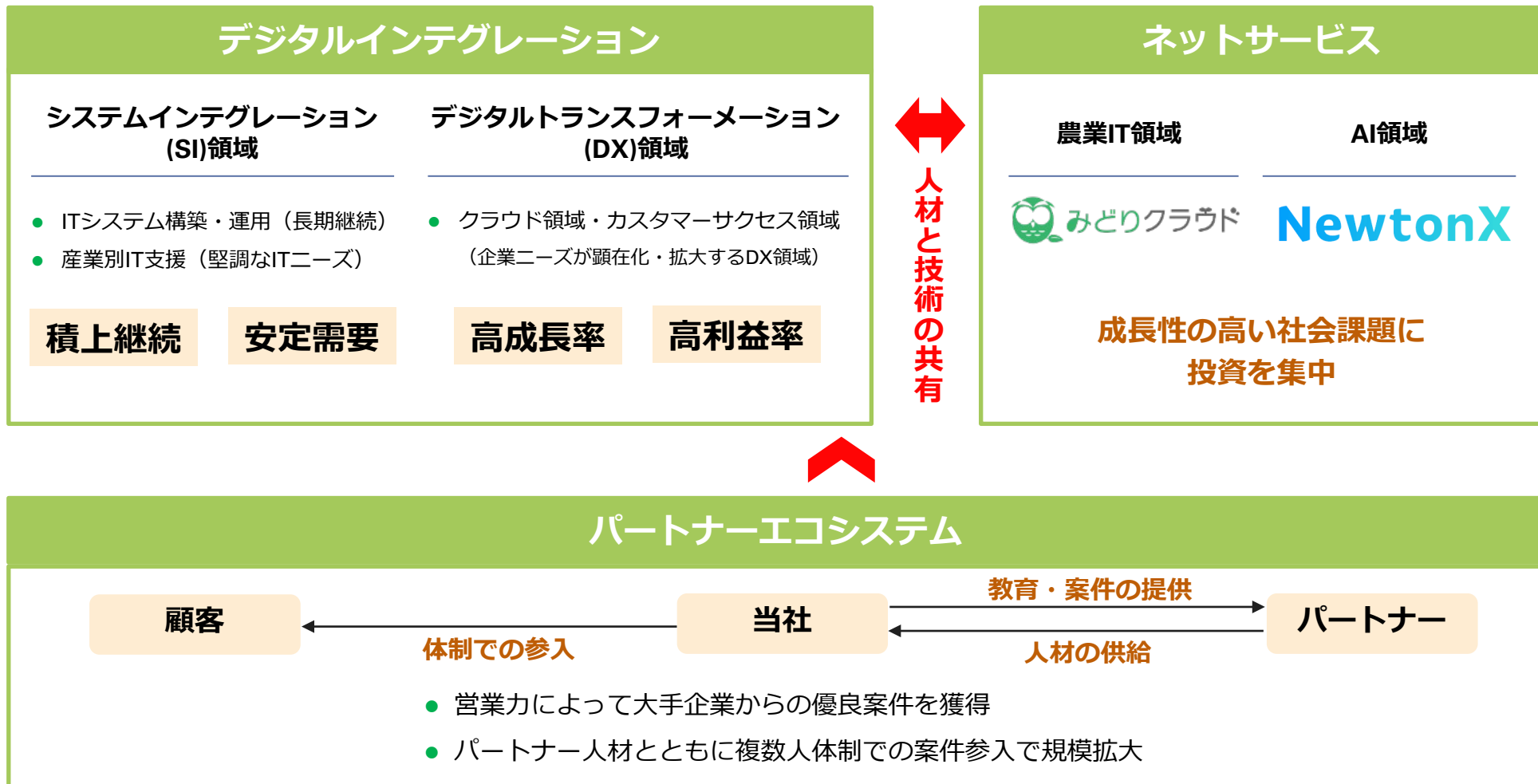
I. 当社の概要

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 | : 307,006,300円（2023年11月30日現在） |
| 従業員数 | : 連結 3,478名（2023年11月30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 | : 株式会社セラクCCC（100%子会社） : 株式会社セラクビジネスソリューションズ（100%子会社） |
| 市場 | : 東京証券取引所スタンダード市場（証券コード6199） |

当社のビジネスモデル

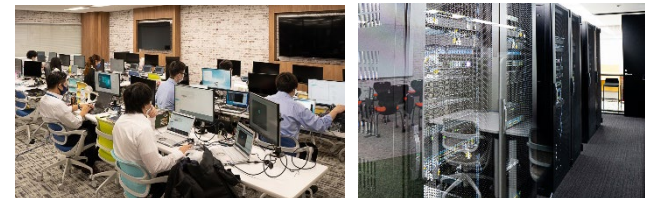
「デジタルインテグレーター」として、 ITシステムとDXの社会実装と運用を担う



当社の優位性

パートナーエコシステム

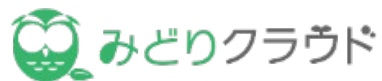
- 営業力によって大手企業からの優良案件を獲得。パートナーとの協業により複数人体制を組んで参入
- 月間5,000件を超えるパートナーからの提案を獲得
- 実践プロジェクト型研修をパートナーにも提供



DX領域の成長性

- セラクCCCによるクラウドシステム運用・定着サービス
- IoT/クラウドサポートセンターでのマネージドサービス（ITインフラ・システムの24時間365日運用）
- 対応可能なクラウドプラットフォームを増やし、運用・定着ノウハウを展開

農業IT



- 農水産DXプラットフォーム
- 一次産業向けDXソリューション
- みどりクラウド「らくらく出荷」
青果集出荷業務を最大85%省力化



AI/自動化

NewtonX

- 企業向けChatGPT活用支援サービス
- ファインチューニングによるAI活用支援

当社の事業セグメントおよびサービス領域

SI領域とDX領域を統合し、デジタルインテグレーション事業セグメントとして再設定

デジタルインテグレーション

長期安定的なITシステムの運用・保守を土台に
新技術領域での高付加価値・高成長を実現する

ITシステム構築・運用・保守

- ITインフラ構築・運用
- ITシステム運用
- インフラソリューション

各種IT支援

- 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）

旧SIセグメント

クラウド&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

クラウドシステム定着・活用支援

- COMPANY導入・運用支援
- 各種クラウドシステム定着・活用支援



- Salesforce.com 定着・活用支援
- デジタルマーケティング支援
- データサイエンス

旧DXセグメント

みどりクラウド

ITの力で一次産業を支援する

農水産DXプラットフォーム



- 圃場環境/畜舎環境の計測、記録、制御
- 販売支援

農水産ソリューション

- DXソリューション
- 営農販売事業DX化サービス



機械設計エンジニアリング

機械設計技術を強みにサービス拡大

セラクビジネスソリューションズ



- 機械設計、解析、生産技術

ITシステム構築・運用・保守/各種IT支援

- 教育型IT人材創出モデルによる豊富なリソースで、幅広い市場ニーズに対応したサービスを拡大
- 長期継続のITインフラ・ITシステム運用を中心とした、ストック型ビジネスにより安定成長

ITインフラ・ITシステム運用

- システムの構築から運用、保守までのワンストップ対応
- 75%以上が長期継続を前提とした大規模運用案件
- 地方拠点（横浜・名古屋・大阪・福岡）の顧客拡大

長期継続するITインフラ・ITシステム運用案件に対し
顧客ニーズに即したエンジニアをアサイン



産業別IT支援

- 大手SIerの大規模案件、一次請け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って事業を拡大
- 業務知識を持ったIT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

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2~3ヶ月の初期研修と実践トレーニングで案件アサインを可能にする、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

充実した教育と営業体制の拡大による未経験者エンジニアの早期戦力化へ

クラウド&ソリューション

- 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&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

ネットワークインフラ

仮想化/HCI

クラウド

Microsoft Azure
Google Cloud Platform aws

各種キッティング

当社IoT/クラウドサポートセンターにおいて
自動化やAI活用によるサービス品質向上に取り組む

カスタマーサクセスソリューション（株式会社セラクCCC）

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

SFA・CRMの定着化支援

急速な市場の伸びを背景に既に400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

データ分析と可視化によるデータ活用支援



- 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

マーケティングオートメーションツールの活用支援



- Marketing Cloud Account Engagement 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

NTTデータ社を中心に協業体制を強化、定着化支援サービスによってDX推進を支援



- 2021年4月NTTデータ社と協業し、ビジネス変革支援サービスを共同で立ち上げ
- 2021年7月ネットイヤーグループ社と協業し、「Pardot」の定着化支援事業を強化
- 2021年7月ウイングアーク1st社と協業し、定着化支援事業を拡張
- 2021年12月インテージテクノスフィア社と協業し、「Tableau」定着化支援事業を強化
- 2023年9月NTTデータイントラマート社と協業し、「Accel-Mart Quick」運用支援を開始



中堅・中小企業の多様なDX推進ニーズへのソリューションを提供する「りそなデジタルハブ社」への資本参加



- 2022年4月1日に設立した「りそなデジタルハブ社」（略称：RDH）へ出資し、合併事業を開始
- RDHはりそなグループがもつ中堅・中小企業の顧客に対し様々なITソリューションをワンストップで紹介出来るプラットフォームを構築し、顧客の生産性向上・競争力強化を支援
- RDH独自の顧客サクセスプランにおけるSalesforce定着化支援を当社の人材が担い、当社がこれまで養ってきたSalesforce、Microsoftなどのクラウドサービスの活用を推進

カスタマーサクセスソリューション（株式会社セラクCCC）

専任トレーナーの配置・資格取得支援・ナレッジの共有化によってエンジニアのスキルは向上



Managed Service分野で国内初のExpert Levelを獲得

国内初の獲得！



Managed Services

- Salesforce Partner Navigator プログラム※1においてManaged Service分野※2で国内初のExpert Levelを獲得
- トップレベルの顧客満足度を実現するパートナーとして同分野の国内No.1に
- システムの活用に不可欠なマネージドサービスは世界の成長領域であり、国内においてもマーケットは拡大
- 大きな市場ニーズに対し、当社ではSalesforce活用に特化したエンジニアを育成
- 今後は生成AIを活用できる人材を育成し、より高度なデータ活用支援を実現

※1 特定分野におけるSalesforceパートナーの専門能力を知識・経験・品質から総合評価し、認定するプログラム

※2 システムの活用戦略立案から実運用までをトータルでサポートする運用・定着サービス領域

国内のSalesforceマネージドサービス分野でマーケットを牽引
クラウドシステム運用・定着化市場におけるナンバーワンブランドの確立へ

COMPANY導入・運用支援

当社のCOMPANYエンジニア数は約150名で国内最大級の規模



- ERP製品（人事・給与分野）においてトップシェア
- 約1,200法人グループが導入
- 年商1,000億円超の企業の多数が利用

大手企業が広く支持しているERP製品

統合人事システム
「COMPANY」の導入運用支援

「COMPANY」に関して新規導入から改善・標準化支援、保守、運用まで、幅広い支援サービスを展開

当社サービス提供先例

大手製薬会社
大手ゼネコン
生活協同組合

大規模医療法人
関西私立大学
大手人材会社

...etc

- 2016年より当サービスを開始
- 当社のCOMPANYエンジニア数は約150名
- 多数の支援実績と豊富なナレッジ

COMPANYを扱えるエンジニア数は
当事業における大きな強み

大規模クライアントがターゲットで
取引ニーズや規模が大きい

国内最大級のエンジニア数のもと
COMPANY運用支援サービス領域における
トップカンパニーへ

株式会社Works Human IntelligenceのSolution Partnerとして協業を開始



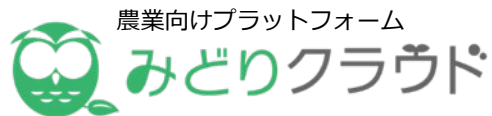
- 2022年11月にSolution Partner[※]として株式会社Works Human Intelligence（WHI社）と協業
- WHI社より研修環境が提供され、当社独自のトレーニングプログラムの中でプロフェッショナル人材を育成
- これまでに100名を超えるCOMPANYエンジニアを創出し、同分野のエンジニア数は国内最大級の規模
- 今後3年間でCOMPANYエンジニア300名を育成し、拡大する「COMPANY」ニーズに貢献

※Solution Partner（ソリューションパートナー）：
システム導入・活用・バージョンアップ支援、アウトソーシングの設計・運用支援における協業パートナー

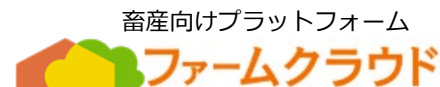
2023年3月より事業部として別組織化することで更なる拡大を図る

国内最大級のCOMPANYエンジニアのリソースを活用して、
大規模案件の受注や提供地域の拡大、高難易度案件への対応力を高める

農水産DX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



畜産向けプラットフォーム

圃場環境の計測と記録

みどりモニタ/みどりボックス



IoTデバイスによって圃場の環境を計測し、クラウドへ蓄積。圃場環境の異常検知・通知を行う。

導入累計 **3,000**台突破！

遠隔・自動環境制御

みどりモニタ 環境制御オプション



他社製品との連携による窓・カーテン・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を実現。



連携可能な環境制御装置

畜舎環境の計測と記録

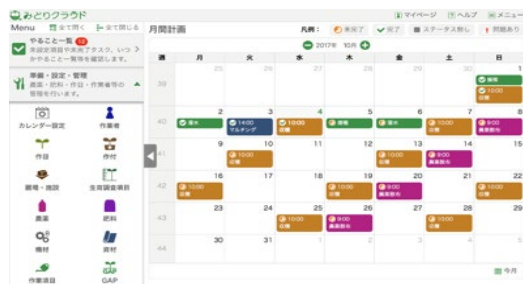


IoTデバイスによって畜舎の環境を計測し、クラウドへ蓄積。畜舎環境や設備の異常を検知。

これまでに **160**台を畜舎へ導入

生産計画・作業記録

みどりノート

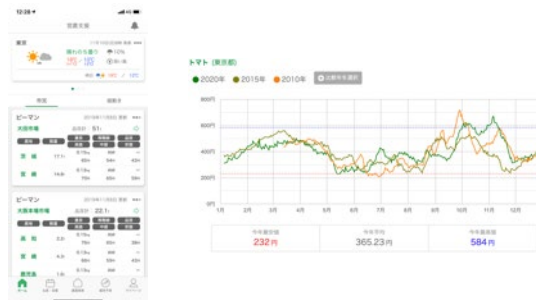


PCやスマートフォンアプリによる生産計画と作業記録の管理を支援。

ユーザー総数 **52**ユーザー

販売支援

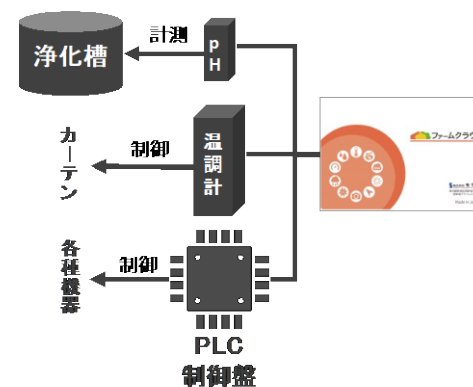
営農支援アプリ



最新の市況情報や過去10年以上の値動きデータを可視化。農薬検索や気象予測も提供。

累計登録数 **4,600**件

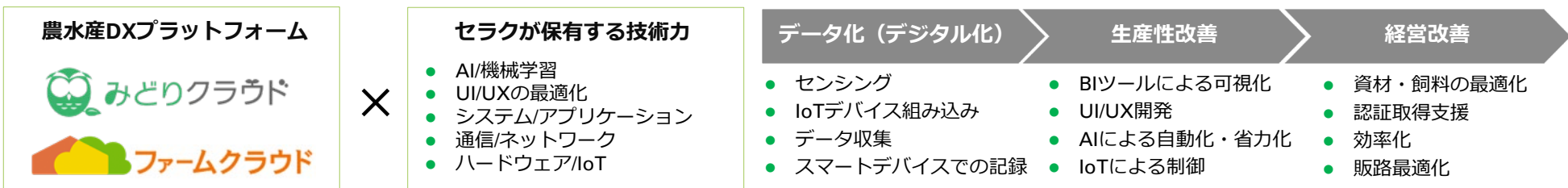
畜舎環境制御



畜産の現場で利用されているカーテンや制御盤と連携し、環境を自動制御。

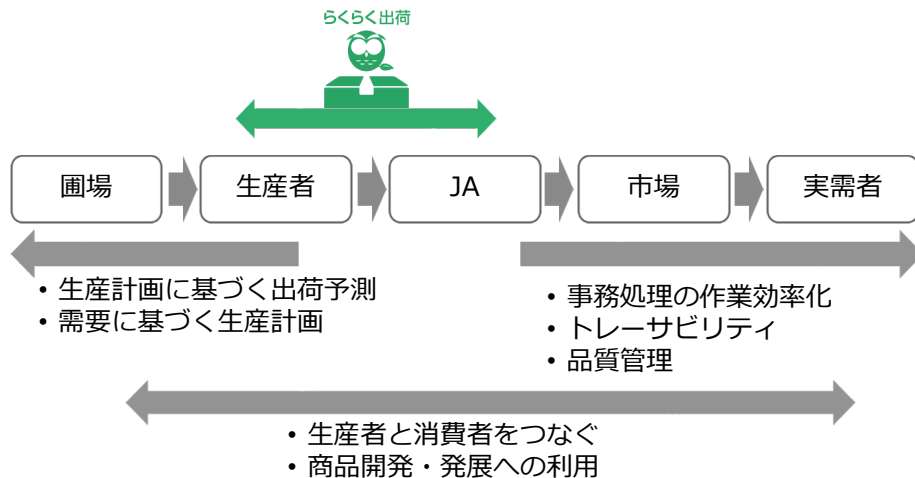
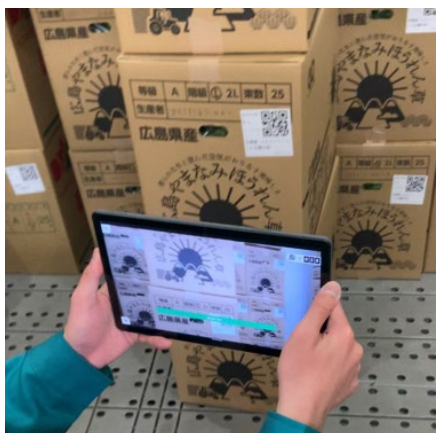
農水産ソリューション

農水産DXプラットフォームとセラクの技術力で様々な産業のDX化を実現



NEW! 「みどりクラウドらくらく出荷」 営農指導員の集出荷にかかる労働時間を最大85%短縮

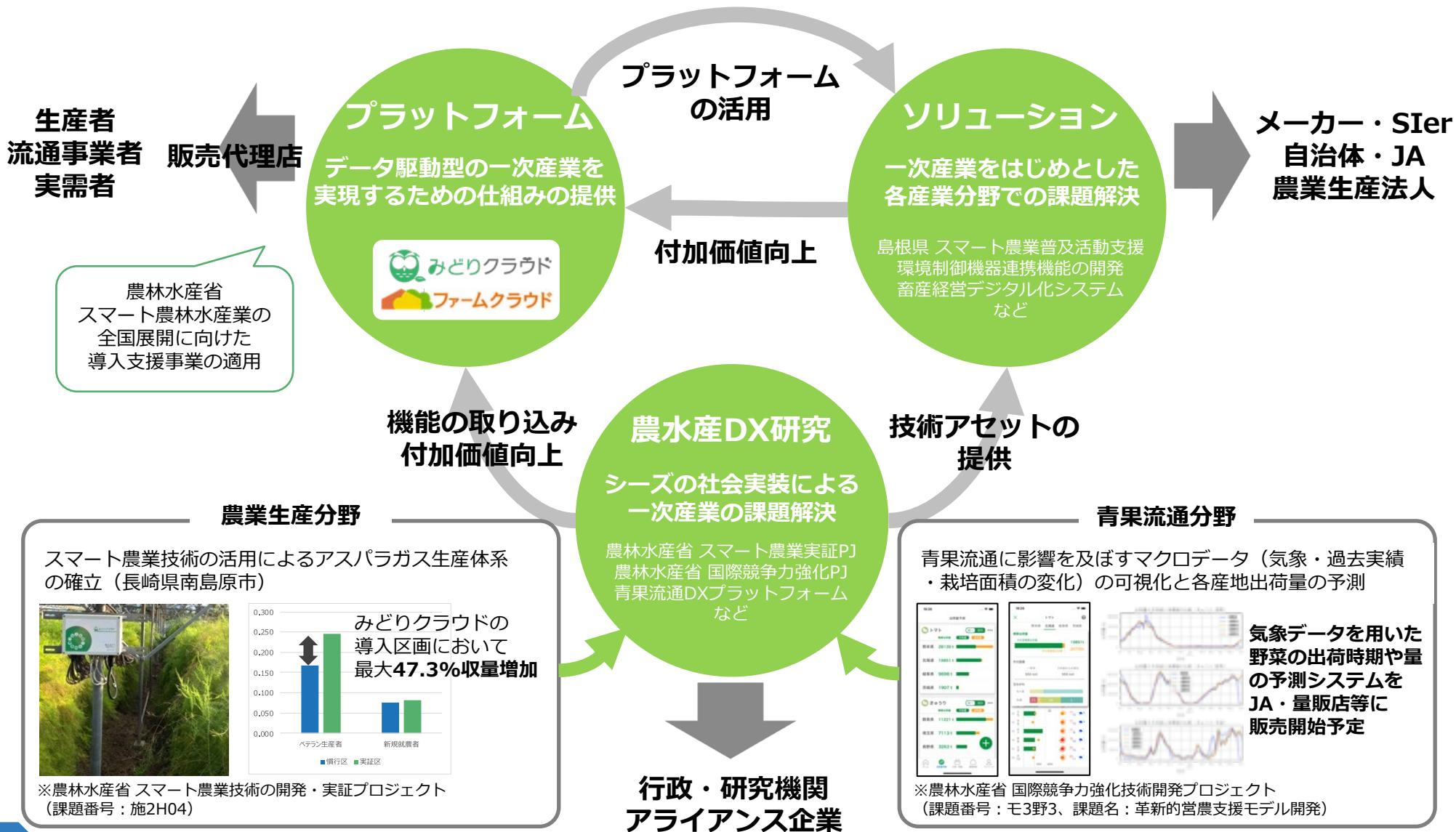
手書き伝票、手作業・手書き集計が基本だった青果流通の現場に、バーコードやクラウドシステム、スマートフォンアプリなどを組み合わせたデジタル技術を導入し、集出荷業務における大幅な省力化を実現する。このDX化によって、集出荷にかかる労働時間を生産者側で最大24%、営農指導員（JA）側で最大85%短縮するだけでなく、集計ミス等のリスクについても大きな低減効果を生むことが実証された。また、本サービスでは青果物に個体識別番号を付与することから、将来的には農産物の価値を高めるスマートフードチェーン[※]への活用につけていく。



※スマートフードチェーンとは
 育種、生産、加工・流通、消費にわたるフードチェーンの全てのプロセスをAIやデータ連携基盤等を用いてスマート化し、生産性向上、無駄の排除、トータルコスト削減、農作物・食品の高付加価値化、ニーズとシーズのマッチング等を実現しようとするもの

みどりクラウド

各サービスと研究開発が相互に作用することでみどりクラウド事業全体が発展



機械設計エンジニアリング（セラクビジネスソリューションズ）

- 2018年4月にセラクグループへ参画し、採用・教育・営業におけるグループシナジーによって着実に成長
- 機械設計エンジニアリング技術を強みに事業領域及び事業展開エリアの拡大を図る

機械設計エンジニアリング

- 製造業や建設業に向けて、設計・解析・各種データ作成などのサービスを展開
- 機械設計エンジニアリングのほか、フィールドエンジニア・機械保全・品質保証・通信建設・情報通信などエンジニアの活躍範囲を拡大

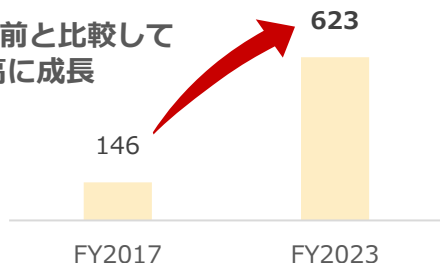
継続的な成長の実現

- CAD及びIT基本スキルの教育を実施し、エンジニアのスキルアップとサービスの提供範囲を拡大
- 東京エリア以外の東北・中部・近畿・九州エリアへ事業サービスエリアを拡大
- エンジニアへの継続教育によるスキルアップと付加価値向上を実現

セラクグループの採用力・教育力・営業力を強みにグループ参画より事業規模は拡大

売上高（単位：百万円）

セラクグループ加入前と比較して
約4倍の売上高に成長



エンジニア数

セラクグループ
参画時

18名 → 138名 (2024/1Q末時点)

現在

年間取引顧客数

11社 → 46社 (FY2023)

**研修プログラムの充実を図るなどエンジニア育成に注力、
セラクグループの資源を最大限活用し、更なる事業拡大を目指す**

Ⅱ. 2024年8月期第1四半期 決算概要

2024年8月期 第1四半期 ハイライト

四半期売上高

53億円

前年同期比+6.6%の売上高成長
概ね計画通りの進捗

稼働率

(FY2024/1Q時点)

97.5%

今期は採用を抑え、
稼働とのバランスに注力

営業利益率

9.8%

採用費を中心とした販管費が抑えられ、
前年同四半期並みの営業利益率

総エンジニア数

※自社エンジニア+稼働パートナーエンジニア

3,325名

パートナー活用によって、
エンジニア稼働数の増加を目指す

2024年8月期 第1四半期 連結業績サマリー①

- 単価の上昇やビジネスパートナーの取引増により、前年同四半期比+6.6%の売上成長
- 前期採用したエンジニアの案件アサインが徐々に進む
- 採用費等の販管費負担は抑えられ、営業利益率は9.8%を確保

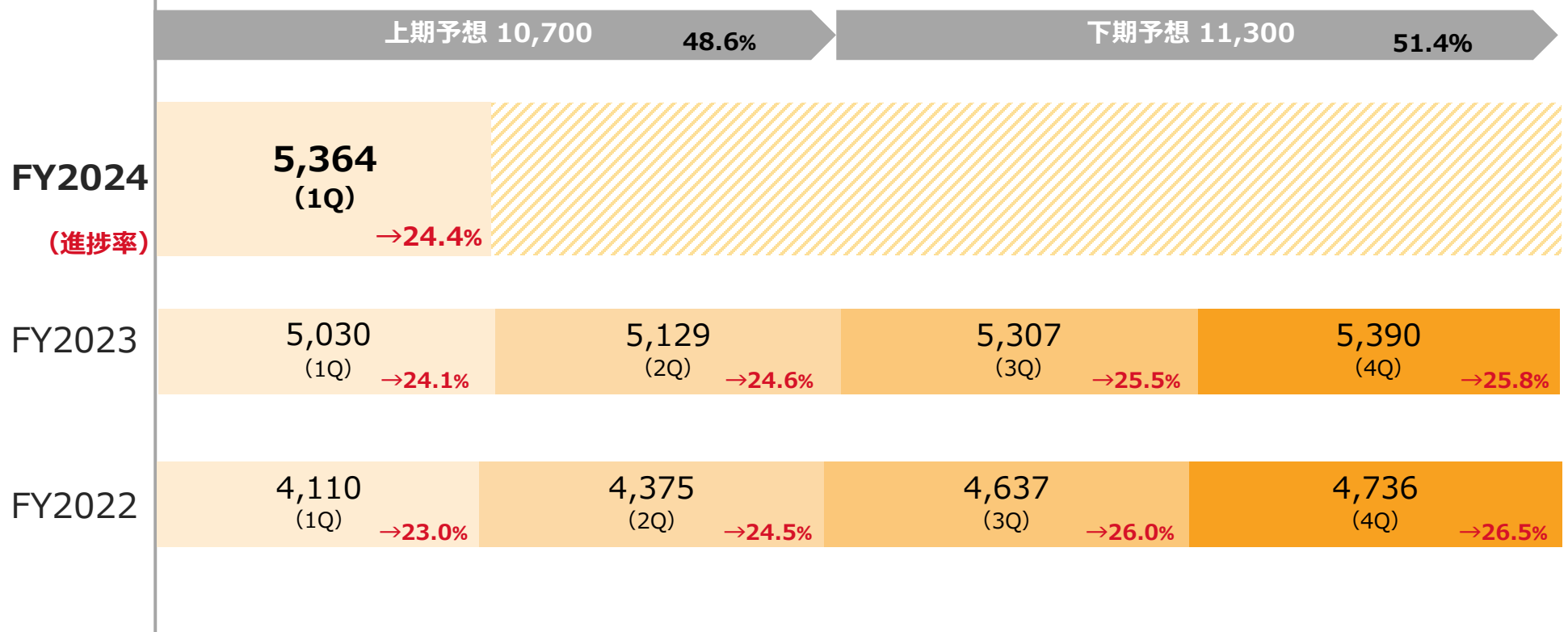
| | 2023年8月期 1Q実績 | | 2024年8月期 1Q実績 | | |
|------------|---------------|-------|---------------|--------------|---------------|
| | (単位：百万円) | (構成比) | (構成比) | (前年同四半期対比) | |
| 売上高 | 5,030 | - | 5,364 | - | +6.6% |
| 売上総利益 | 1,268 | 25.2% | 1,310 | 24.4% | +3.3% |
| 販売費及び一般管理費 | 773 | 15.4% | 784 | 14.6% | +1.5% |
| 営業利益 | 494 | 9.8% | 525 | 9.8% | +6.2% |
| 経常利益 | 636 | 12.6% | 529 | 9.9% | △16.7% |
| 当期純利益 | 405 | 8.1% | 300 | 5.6% | △25.8% |

2024年8月期 第1四半期 連結業績サマリー②

- 長期継続型の案件が多く、積み上げ型のビジネスモデルを基本とする
- 2024年8月期についても大きく傾向は変わらず、やや下期偏重の計画
- 2024年8月期第1四半期の売上高進捗は24.4%であり、概ね計画通りに推移

連結業績予想に対する売上高進捗

(単位：百万円)



2024年8月期 第1四半期 連結業績サマリー③

- 2023年8月期第2四半期より新しいセグメント区分で集計
- 旧SI領域・DX領域共に成長しており、サービス拡充と付加価値向上に努める

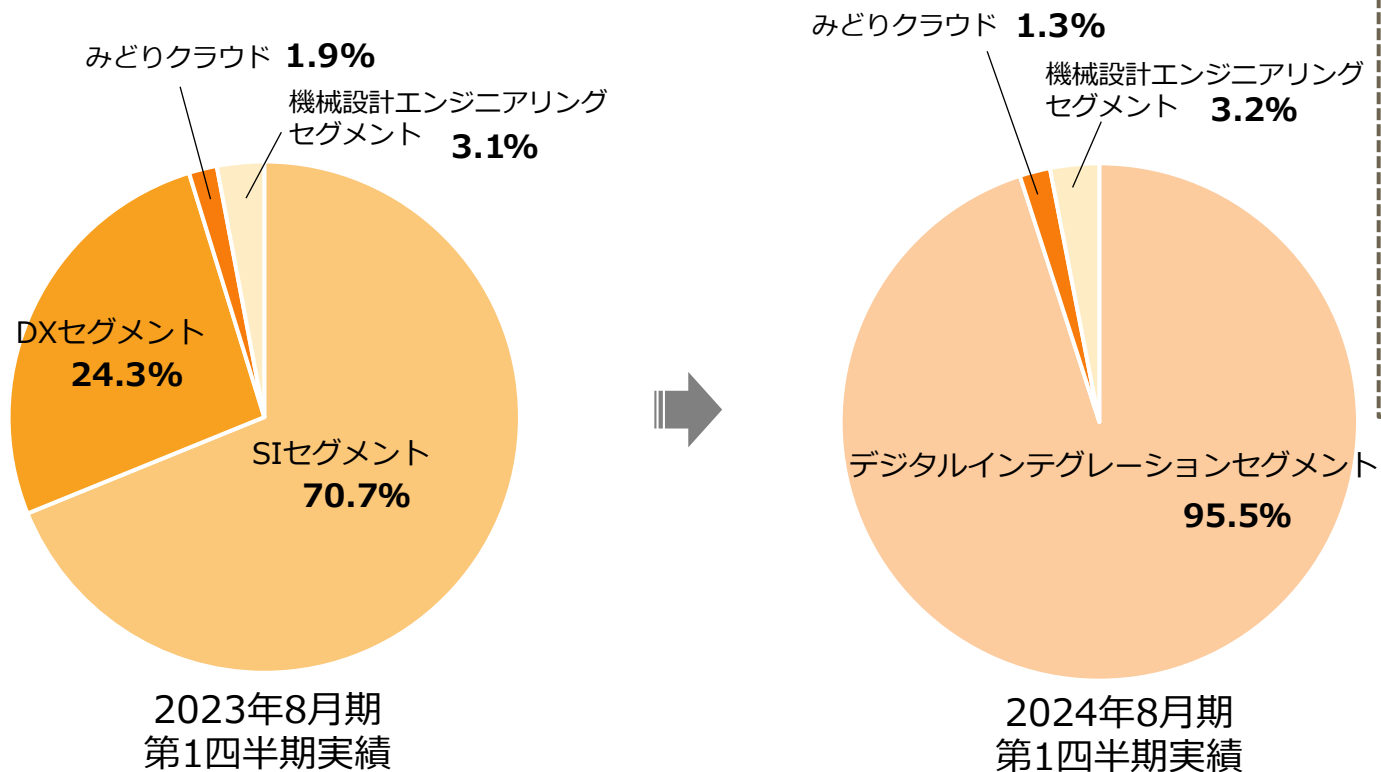
| | 2023年8月期1Q実績 | | 2024年8月期1Q実績 | | 増減 | |
|----------|---------------------------------|-------------------|--------------------|------------|----|-----|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 金額 | 増減率 |
| (単位：百万円) | | | | | | |
| 売上高 | デジタル インテグレーション | 4,791 95.0% | 5,141 95.5% | +349 +7.3% | | |
| | みどりクラウド | 96 1.9% | 71 1.3% | △24 △25.7% | | |
| | 機械設計 エンジニアリング | 154 3.1% | 170 3.2% | +15 +10.4% | | |
| | (合計) | 5,042 100.0% | 5,383 100.0% | +341 +6.8% | | |
| セグメント損益 | デジタル インテグレーション (セグメント利益率) | 490 (10.2%) 99.3% | 531 (10.3%) 101.9% | +40 8.3% | | |
| | みどりクラウド | △12 △2.5% | △18 △3.5% | △6 - | | |
| | 機械設計 エンジニアリング (セグメント利益率) | 15 (10.3%) 3.2% | 8 (4.9%) 1.6% | △7 △47.7% | | |
| | (合計) (利益率) | 494 (9.8%) 100.0% | 521 (9.7%) 100.0% | +27 +5.5% | | |

※上記合計額は調整額加減前としている

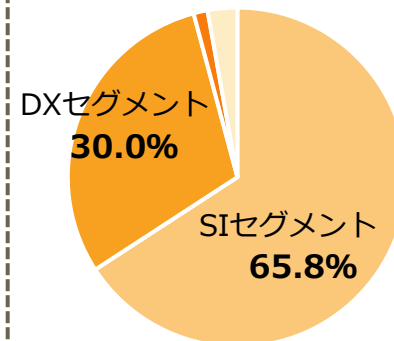
2024年8月期 第1四半期 連結業績サマリー④

- ITシステム構築・運用・保守事業の安定的な成長が新事業領域の成長を下支えする
- 旧セグメントで集計した場合、DXセグメントの売上高構成比は30.0%
- 機械設計エンジニアリング領域についても事業規模の拡大が続く

セグメント別売上高構成比



参考) 旧セグメント集計の売上高構成比

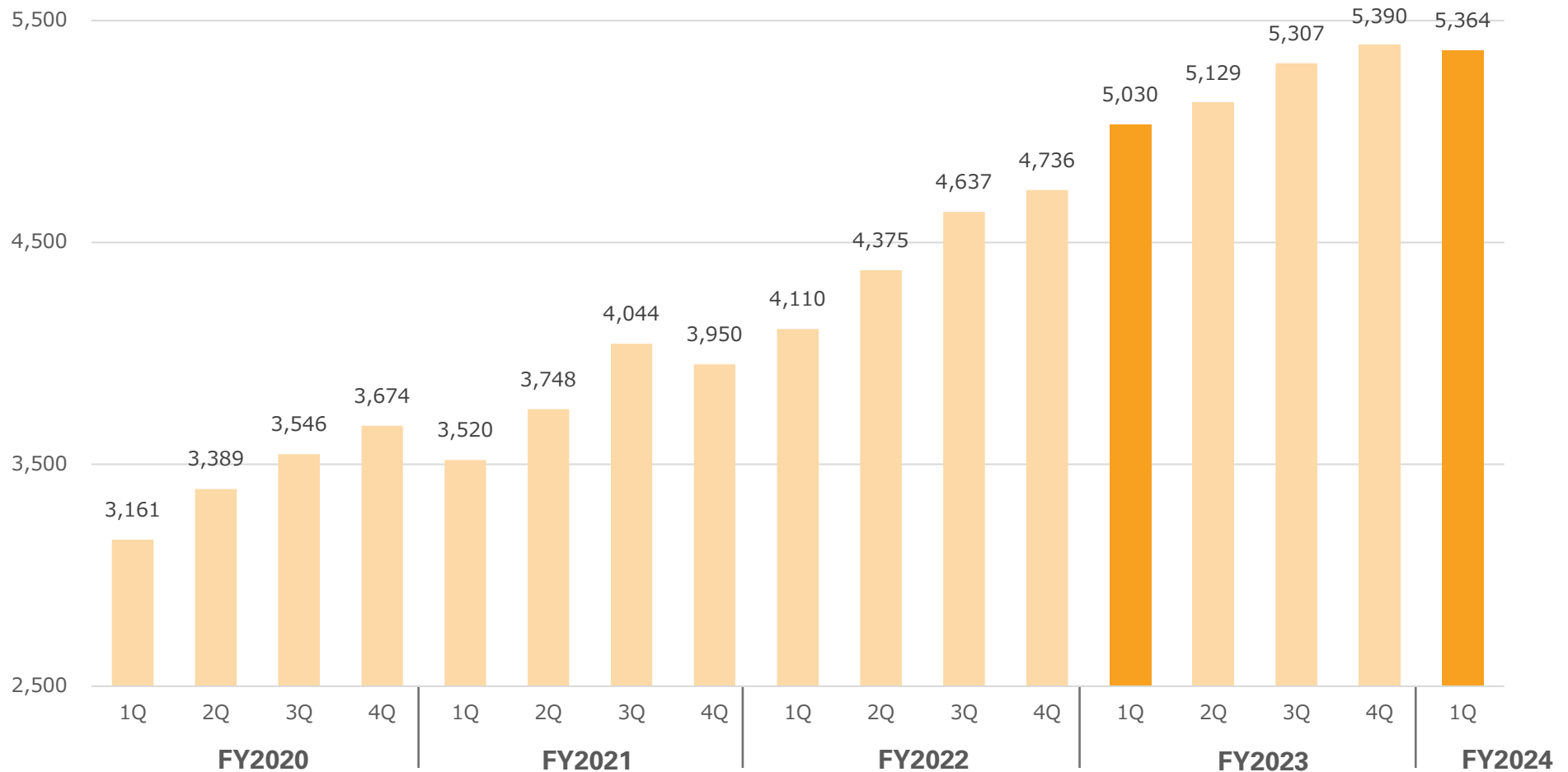


※調整額加減前の合計より各構成比を計算

四半期連結売上高推移

- 当第1四半期は、前第4四半期と比較して受託部門を中心とした売上高が減少
- 今期は自社エンジニアに加え、ビジネスパートナー稼働数の増加を目指す計画

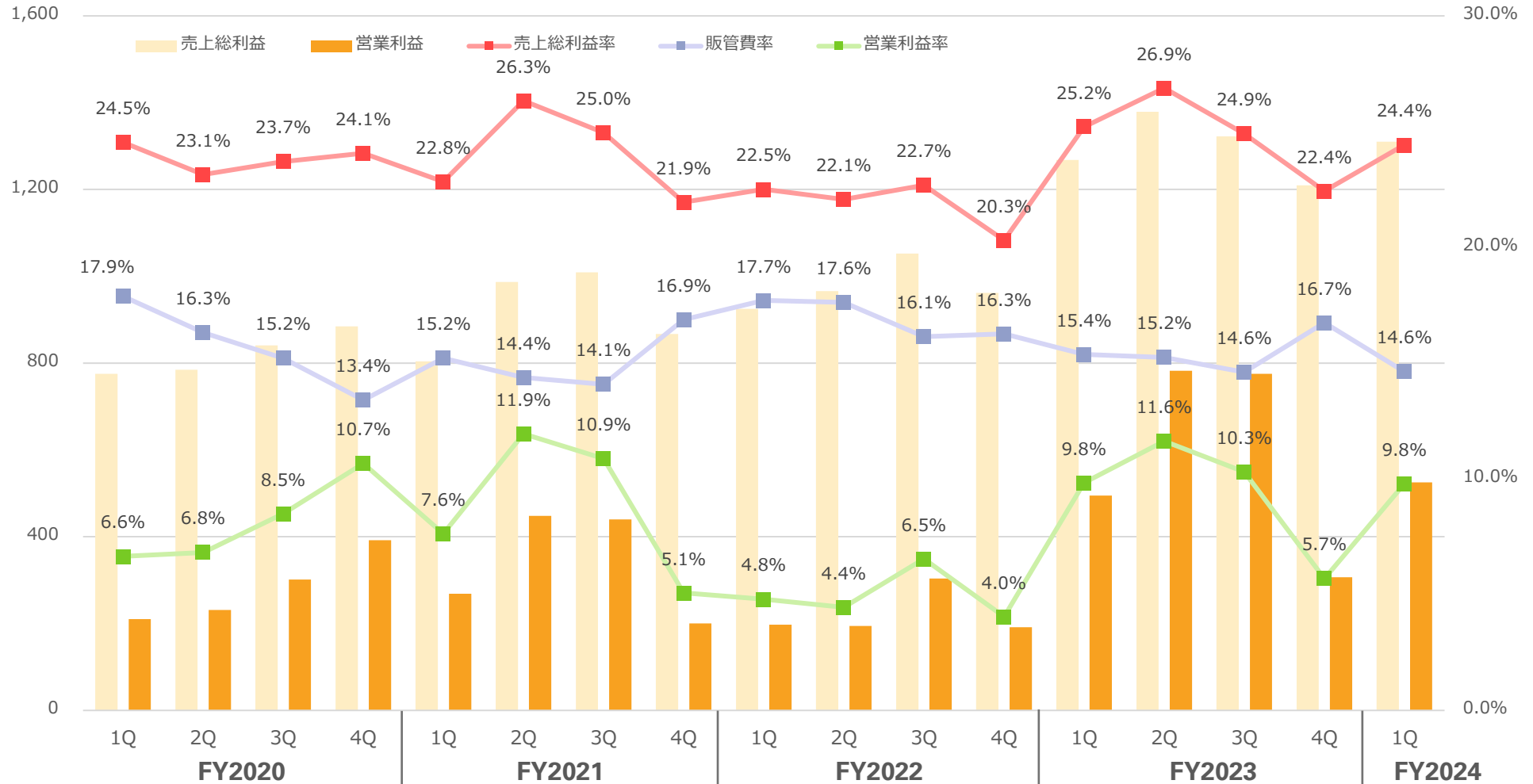
(単位：百万円)



四半期連結利益推移

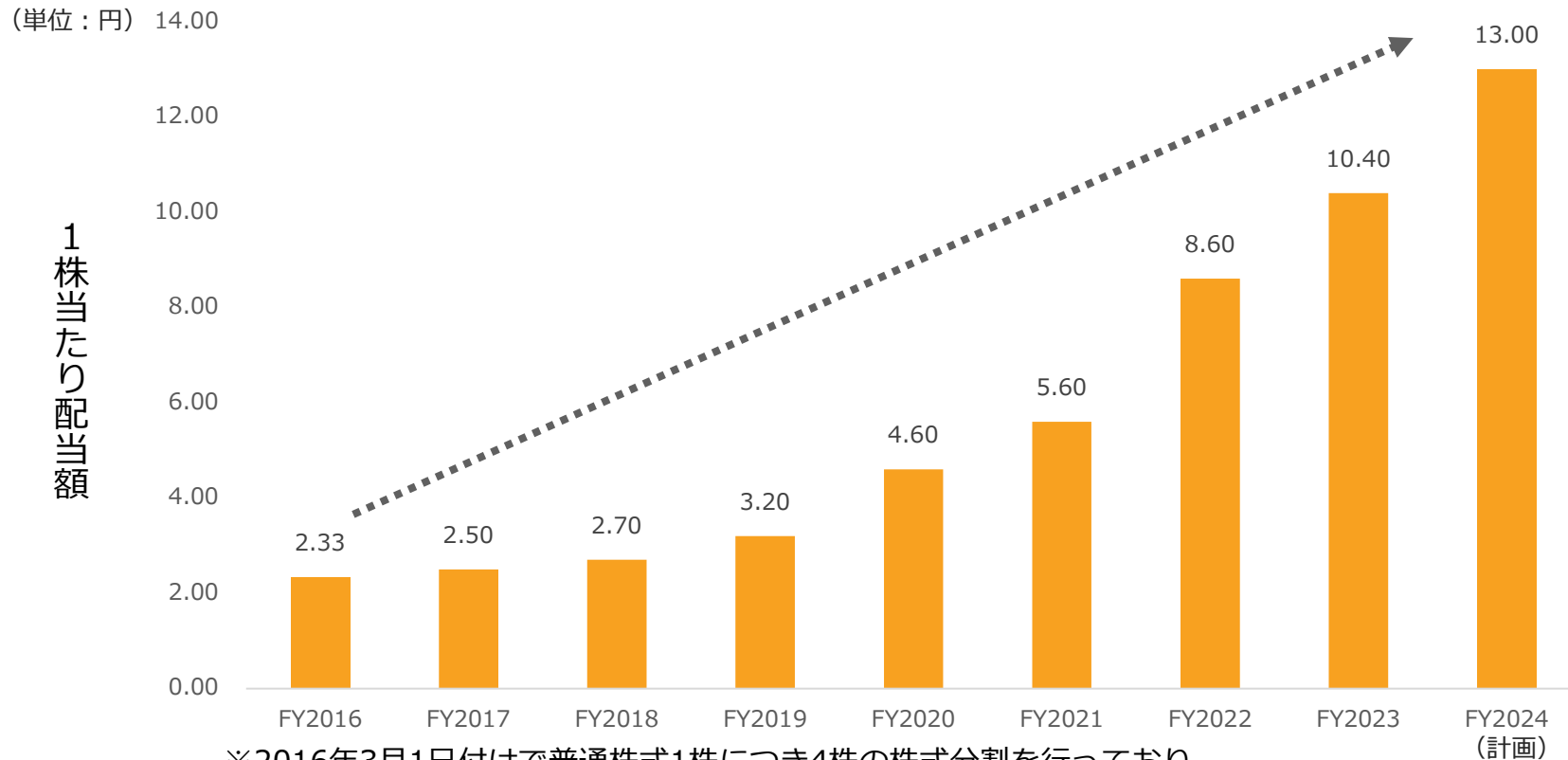
- エンジニア採用にかかる成長投資の増減は、売上総利益率に大きく影響
- 2024年8月期第1四半期は、計画的にエンジニアの採用を抑え、各利益率は向上

(単位：百万円)



株主還元およびステークホルダーとの関係強化

- 2024年8月期の配当は前期比+2.60円となる13.00円（配当性向12.1%）を計画
- 上場時（2016年8月期）と比較して1株当たり配当額は5倍超に
- 2024年10月末を期限に取得株数40万株（取得価額4億円）上限に自己株式取得を計画
- 今後は個人投資家との対話機会を増加させる



※2016年3月1日付けで普通株式1株につき4株の株式分割を行っており、1株当たりの配当額について当該株式分割調整後の数値を記載しております。

トピックス

- 2022/11/17 **Solution PartnerとしてWHI社との協業を強化**
COMPANYの導入企業に対する定着化支援を起点とした運用支援サービスを強化、今後3年間でCOMPANY技術者300名を育成
- 2023/1/19 **セールスフォース・ジャパンと協業、Tableau活用人材育成サービスを開始**
Tableauの本格導入や活用を目指す企業向けにデータ活用人材育成サービスパック「Tableau Data Cruise」の提供を開始
- 2023/3/29 **青果流通デジタルサービス「みどりクラウド らくらく出荷」の提供を開始**
青果流通の現場にデジタル技術を導入し、農産物の価値を高めるスマートフードチェーンへの活用に繋げる。
- 2023/5/29 **農業情報学会2023年度年次大会で「みどりクラウド」が開発奨励賞を受賞**
データを活用した農業を支援する「みどりクラウド」の開発と普及が高く評価され、「開発奨励賞」を受賞。
- 2023/6/26 **「みどりクラウド らくらく出荷」が日本DX大賞SX・GX部門優秀賞を受賞**
スマート農業での知見を活かした農業現場の需要ニーズと供給課題を解決する取り組みが高く評価され、「優秀賞」を受賞
- 2023/8/25 **ChatGPTの企業向けサービス「NewtonX」をリリース**
情報漏洩を防止すると共に業務生産性を向上するためのビジネス利用に特化、安心安全な生成・対話型AIサービスをリリース
- 2023/9/25 **NTTデータ イントラマート社と協業し、クラウドBPM領域に進出**
クラウド型ローコード開発サービス「Accel-Mart Quick」にセラクCCC社のカスタマーサクセス機能を加え提供を開始
- 2023/10/26 **Salesforce Data Cloudを軸としたデータ活用支援サービスを開始**
社内の各種顧客データを連携・共通化し、顧客体験を高めることを可能とするSalesforce Data Cloudの活用を伴走
- 2023/11/15 **取得株数40万株（取得価額4億円）を上限とした自己株式の取得を発表**
資本政策の遂行やM&Aにおける活用、インセンティブ・プランでの活用、株主への利益還元を目的として自己株式の取得を計画
- 2023/12/12 **Salesforce社のAIサービス導入企業に対する活用支援サービスを開始**
SFA・CRM運用に生成AIを取り入れる先駆者としてAIサクセス人材の育成を強化、高度なデータ活用を実現

Ⅲ. 2024年8月期取り組みと 成長ビジョン

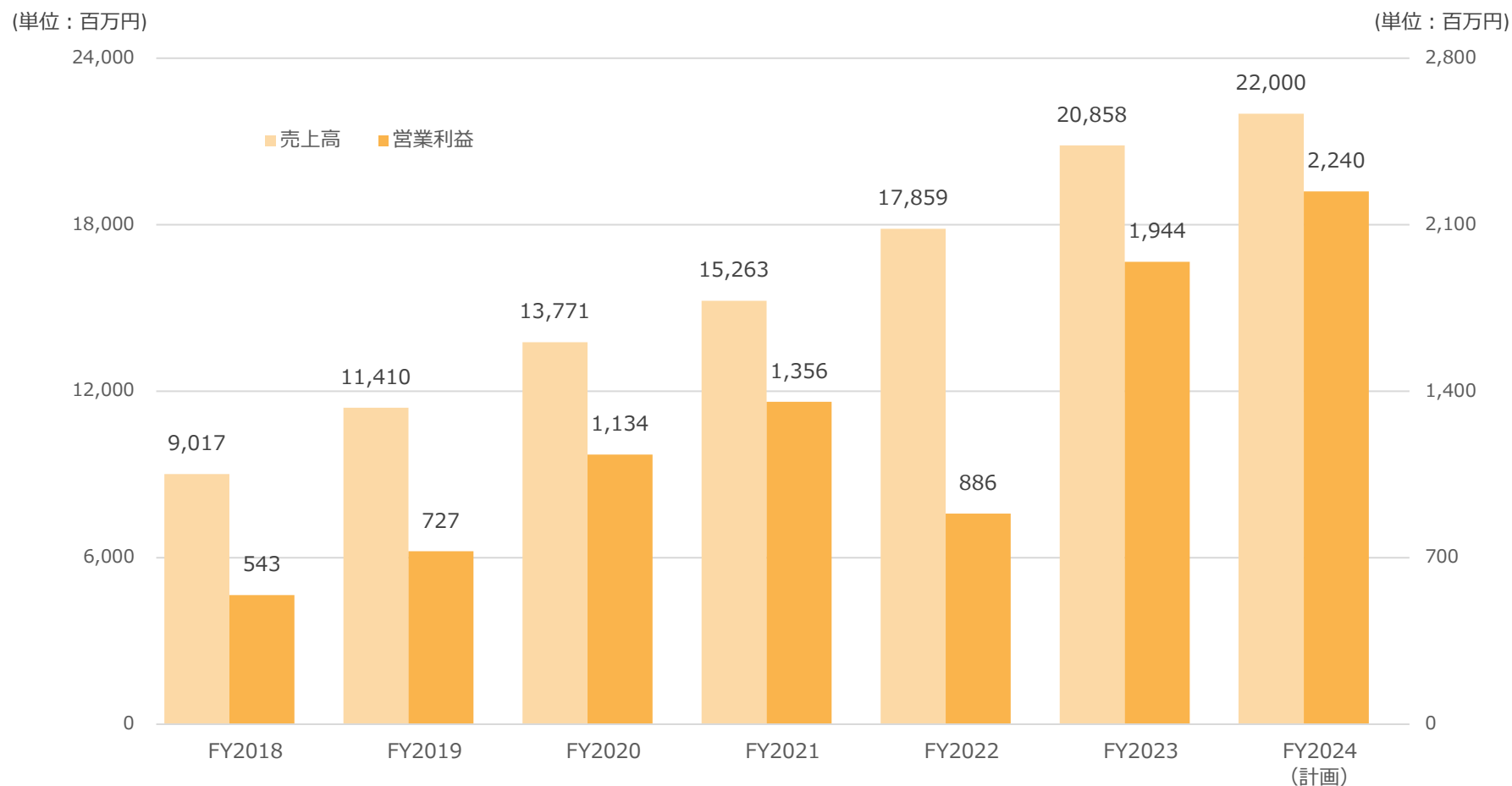
2024年8月期 通期計画①

- 売上は前期比5.5%増を見込み、パートナーエコシステムの確立と顧客構造改革を実行
- パートナー活用増と一次請け案件増によって営業利益率を向上させる
- 13.00円へ増配を予定し、株主還元を強化

| | 2023年 8月期 実績 | | 2024年 8月期 計画 | | |
|-------|--------------|-------|--------------|--------|--------|
| | (単位：百万円) | (構成比) | (構成比) | (前期対比) | |
| 売上高 | 20,858 | - | 22,000 | - | +5.5% |
| 営業利益 | 1,944 | 9.3% | 2,240 | 10.2% | +15.2% |
| 経常利益 | 2,156 | 10.3% | 2,240 | 10.2% | +3.9% |
| 当期純利益 | 1,472 | 7.1% | 1,500 | 6.8% | +1.9% |
| 配当 | 10.40円 | - | 13.00円 | - | - |

2024年8月期 通期計画②

● 中長期的な売上・営業利益成長の最大化を見据え、構造改革の実行に注力



中期成長ビジョン

成長戦略をさらに強化し、中長期的な売上・営業利益成長の最大化へシフト

- これまで社員エンジニアに振り向けてきた採用力、教育力、営業力に加えてパートナーエコシステム確立に向けてことでより長期視点での成長力を獲得する
- みどりクラウド事業、セラクCCCを始め、DXサービスへの投資により高付加価値化と利益率向上を実現する

| | ～2023年8月期 | → 2024年8月期～ |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 目指す姿 | 売上高500億円 | ①売上高500億円 ②営業利益率15% |
| 成長戦略 | <ul style="list-style-type: none"> ・社員エンジニア増による規模拡大 ・売上成長重視 | <ul style="list-style-type: none"> ・パートナーエコシステムによる規模拡大 ・高付加価値化 ・エンジニア数によらない利益構造の確立 |
| 強み | <ul style="list-style-type: none"> ・採用力 ・教育力 ・営業力 | <ul style="list-style-type: none"> ・パートナーエコシステム (調達・教育・マッチング) ・DXサービス ・AI/自動化 ・農業IT ・採用力 ・教育力 ・営業力 |

※「売上高500億円の達成」を2027年8月期としていたが、営業利益率・営業利益額の最大化と強みの確立を優先し時期を改める

2023年10月20日付でスタンダード市場へ移行

- 長期継続的に安心して当社株式を保有・売買できる環境を整えることを重視
- 経営資源を事業成長に集中させ、中長期での業績拡大に取り組む
- 株主・投資家との対話を継続し、時価総額の向上に努める

**株主利益と持続的な業績拡大に取り組み、
中長期的な企業価値向上を実現する**

2024年8月期 成長ビジョン（サマリー）

DX領域

クラウドシステム運用・定着国内ナンバーワン

- 取り扱いプラットフォームの拡充

情報システム運用領域での拡大

- IoTクラウドサポートセンター・マネージドサービスのニーズ増による拡大

SI領域

パートナーエコシステムでの規模拡大

- 総稼働エンジニア数（含パートナー）の拡大
- 「採用力」「営業力」「教育力」の実力アップ

営業利益率向上

- 顧客・案件構造改革

AI/自動化領域

IT運用のAI/自動化による劇的な生産性向上

- 企業向けChatGPT運用サービス「NewtonX」
- AI/自動化領域の研究開発・顧客開拓に注力

みどりクラウド

一次産業DXのナンバーワンへ

- 集出荷支援サービス「らくらく出荷」拡販に注力

人的資源

リーダー人材育成

- 現在200名 → 600名
- エンジニア「3年ストーリー」の再設計

経営理念

健康経営の推進

成長戦略① クラウドシステム運用・定着ナンバーワン

市場の動向

- 企業におけるIT投資は「独自システムの開発・構築」から「クラウドシステムの利用と成果拡大」に移行
- 複数のクラウドシステムを組み合わせ、データの活用によりビジネスを成長させていく時代へ

当社の取り組み

- 当社は「クラウドシステムの知見」と「提案力・推進力」を併せ持った人材がクライアントの成功を支援



「Salesforceのカスタマーサクセス」で確立した
運用・定着ノウハウを他プラットフォームに横展開



国内オフィスクラウドNo.1シェア
 (46.7%) キーマンズネット社調査

NTTデータ関連会社が開発・販売
 国内利用社数 9,500社超

年平均30%超の成長率で導入が拡大
 日本を重要市場と位置付け

国内最大手人事給与システム
 開発元WHI社との協業体制を確立

高成長プラットフォームにサービス領域を広げ、プラットフォーマーとの協業で規模拡大

- 2023年9月NTTデータイントラマート社と共同で「Accel-Mart Quick」サービスの導入・定着支援サービスを開始

成長戦略② 情報システム運用領域の拡大

市場の動向

- ITインフラ、デバイス管理、業務システム、社内サポートなど企業の情報システム部門業務は複雑化
- クラウド化が進み、メーカー純正保守の利用から、当社のような「第三者運用」の活用が拡大

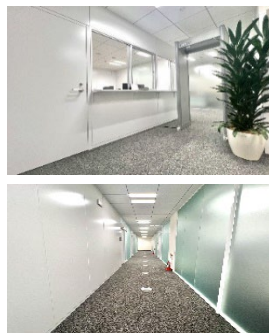
当社の取り組み

- 当社は定型的な保守運用に留まらず、非定型の課題解決・トラブル対応・自動化推進等をワンストップで提供

IoT・クラウドサポートセンター / マネージドサービスの拡大

- 24時間365日体制でのITインフラ/情シス運用を提供
- 東京都内にセキュリティ完備の専用施設を保有
- サービス拡充に向け2拠点目の開設を計画
- 課題解決力を持つエンジニアが常時センターに常駐
- ITインフラ領域における運用自動化、AI活用を推進
- 現在約100社の運用を受託

大手企業中心の長期継続型運用案件について年間10社ペースでの増加を見込む



運用受託社事例

大手通販サイト運営事業者 サーバ運用

自治体向けデータセンター運用保守

大学法人 複数拠点ネットワーク機器導入・運用

ECサイト（クラウドサーバ）運用

他約100社

免震・バックアップ電源完備の専用施設で運用されるIoT・クラウドサポートセンター

成長戦略③ AI・自動化

市場の動向

- ChatGPTの登場により、企業活動におけるAI活用が急速に進む
- ファインチューニング（社内データ特化、分野特化のAI活用）により企業の情報資産をAIで再利用できる未来

当社の取り組み

- AI/自動化技術に関する技術力を有し早期サービス化

NewtonX

2023/8 企業向けChatGPT活用サービス 「NewtonX」リリース

- ・セキュリティ管理下での企業内利用
- ・コスト削減（個人利用より安価）
- ・カスタマーサクセスによる活用支援

※スマートフォンの企業利用と同様のニーズを想定



ファインチューニングによる 分野・企業ごとのAI活用支援

- ・分野特化型サービス
- ・企業内データでのコンテンツ生成



当社事業におけるAI人材の育成、 AI/自動化資産の活用

- ・プログラム開発、サポートデスク、IT運用・監視、デジタルマーケティング等の領域にAI・自動化を展開
- ※当社事業の付加価値化・高利益率化を推進

**企業へのAI活用支援が本格的に事業化する将来像に加え、
当社事業におけるAI・自動化活用を進め、高い生産性を創出する**

成長戦略④ 農業IT領域

市場の動向

- 農業DXに対する社会の期待は引き続き高く、長期的視点でのDX推進が期待される
- 競合・参入する企業の多くが継続的な投資余力を持たず、長期的には撤退・縮小を余儀なくされている

当社の取り組み

- 当社はプラットフォーム、ソリューション実績を有し、青果流通という巨大市場に向けた新サービスを拡大

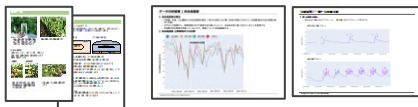
プラットフォーム

データ駆動型一次産業の実現



ソリューション

自治体、JA、農業生産法人との研究開発を多数実施



新規サービス



みどりクラウド らくらく出荷

青果の集出荷業務をQRコードを印字した段ボール貼付シールとモバイルアプリで効率化

- **高い参入障壁**
 - ・ 農業の知見×ITサービス力
 - ・ 主要部分を特許出願済
- **市場性**
 - ・ 青果用段ボール 国内年間1,000億箱が流通
 - ※業界団体データから当社試算

**「らくらく出荷」について、JAを中心に実需に向けた拡販に注力
プラットフォーム・ソリューションで長期的な社会課題への貢献を継続する**

対象となるJA
全国約550

初期導入が完了した広島県の実績をもとに
複数の商談が進行中

出荷業務の効率化
最大85%

初期導入事例での実測値で
最大85%の作業時間短縮効果が得られた

成長戦略⑤ パートナーエコシステムの確立と顧客・案件構造改革

市場の動向

- 足元のIT人材ニーズは堅調に推移し、案件は潤沢に存在する

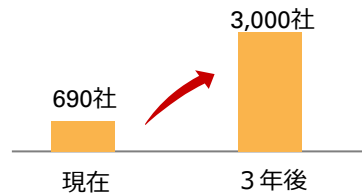
当社の取り組み

- パートナーエコシステムの確立
- 保有する「採用力」「教育力」「営業力」を今の市況に合った形に成長させる

パートナー社数

現在 **690**社

パートナー社数は急拡大を見込む



顧客

体制での参入

当社

教育・案件の提供

パートナー

人材の供給

- 「優良パートナーの開拓・育成」「案件マッチング」に注力
- 「当社リーダー+パートナー人員」での参入

これまでの採用・教育投資をベースに、パートナーを含めた「総エンジニア数」として事業規模の拡大に注力し、案件ごとの利益率向上を目指す

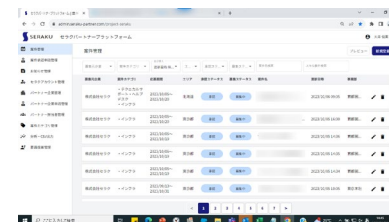


全国でパートナー会を実施

東京、名古屋、大阪で開催済
多数のパートナーが参加

パートナーからは月5,000件の人材提案を獲得

パートナープラットフォームを活用し、顧客への提案と案件マッチングを推進していく



セラクパートナープラットフォーム

オンラインで当社保有の案件を配信し
パートナーとのマッチングを実施

成長戦略⑥ 人的資源の最大化・経営理念の実践

社会の動向

- IT人材の採用や長期勤続の難易度は高まり続ける環境

当社の取り組み

- ポテンシャルの高い人材に対して適正な報酬とキャリアアップが実現できるプログラムを継続してブラッシュアップ
- 健康経営と「社員の幸福を実現する」経営理念の実践で、社員が長期的にキャリア形成できる環境を実現する

更なる報酬アップ余力の獲得

- ・ 社員あたり売上・粗利益の向上
現在粗利率30% → 3年後40%以上を実現
- ・ 商流アップ、契約変更による利益率アップ

エンジニアごとのスキル・キャリア可視化

- ・ 個人ごとのスキルアップ履歴・将来計画・案件アサインを管理
- ・ 上司との対話と将来計画による、個人ごとのキャリア実現

対面・人間関係重視の働き方への転換

- ・ 出勤重視の方針を徹底し、仲間意識と上司部下の人間関係醸成

リーダー人材育成プログラム

- ・ 3年後までに600名のリーダー人材を生み出す育成プログラムを策定し、2024年8月期より実行
- ・ 抜擢によりリーダーとしての実績・経験を早期に確立

エンジニア「3年ストーリー」の確立

- ・ 入社後3年までの教育プログラムを再設計
- ・ 早期に付加価値を創出し、報酬アップと利益貢献を実現

経営理念「社員の幸福を追求する」

- ・ 「ウォーキング」をテーマに、多数の社内イベントを実施

社員の報酬アップ・キャリア実現と仕事を通じたコミュニティの形成、健康で長期活躍できる環境の充実を推進し、経営理念を実現する

セラクとESG・SDGsの関わり

ESG活動を推進することで、セラクグループとして長期の成長基盤を構築し、社会的価値創造企業として、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを強化します。

IT社会におけるシステムの安全な運用



- 持続可能かつ強固なITセキュリティ構築の実現
- 顧客に合わせたIT環境・サービスの提供
- ITによって社会活動の維持を支援

人財育成の推進



- 高度な専門知識をもつ人材の育成
- 継続的なITエンジニア教育の実現
- 若年層の雇用確保と多様な人財の活用

社会への新たな価値創造



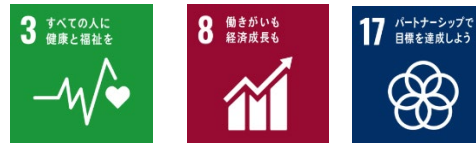
- IT技術で産業の価値を高める
- 人材採用及びIT技術による地方創生
- ITによる高い生産性と低い労働負荷の実現

農業とITの活用



- 農業のスマート化による農業生産性の向上
- IT技術による第一次産業の活性化
- 豊かで安定的な食料の生産

心身共に健康な社会の実現



- デジタルヘルスケアサービスの提供
- ITによる社会課題の解決
- 学術機関との連携

コーポレートガバナンスの高度化



- コンプライアンスの遵守徹底
- コーポレートガバナンスの強化
- 情報開示の充実

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。

2024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。