



2024年8月期第3四半期 決算説明資料

2024年7月12日



1

2024年8月期第3四半期 決算概要 (P.3~P.11)

2

当期計画と株主還元 (P.12~P.16)

3

中期成長ビジョン (P.17~P.25)

Appendix (P.26~)

1. 2024年8月期第3四半期 決算概要

四半期売上高

56億円

前年同期比+6.0%の売上高成長
概ね計画通りの進捗

稼働率

※対象は初期研修者を除く自社エンジニア

98.1%

(FY2024/3Q時点)

積極的な営業活動によって
高い稼働率を維持

営業利益率

10.9%

採用費を中心とした販管費抑制により
前年同期比+0.3%

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

3,314名

FY2024/2Q時点から
稼働パートナー数を中心に増加

2024年8月期 第3四半期 連結業績サマリー①

- エンジニアの高稼働や案件単価アップの実現によって、前年同四半期対比増収を継続
- 自社エンジニアの採用抑制の一方、ビジネスパートナーの活用を推進

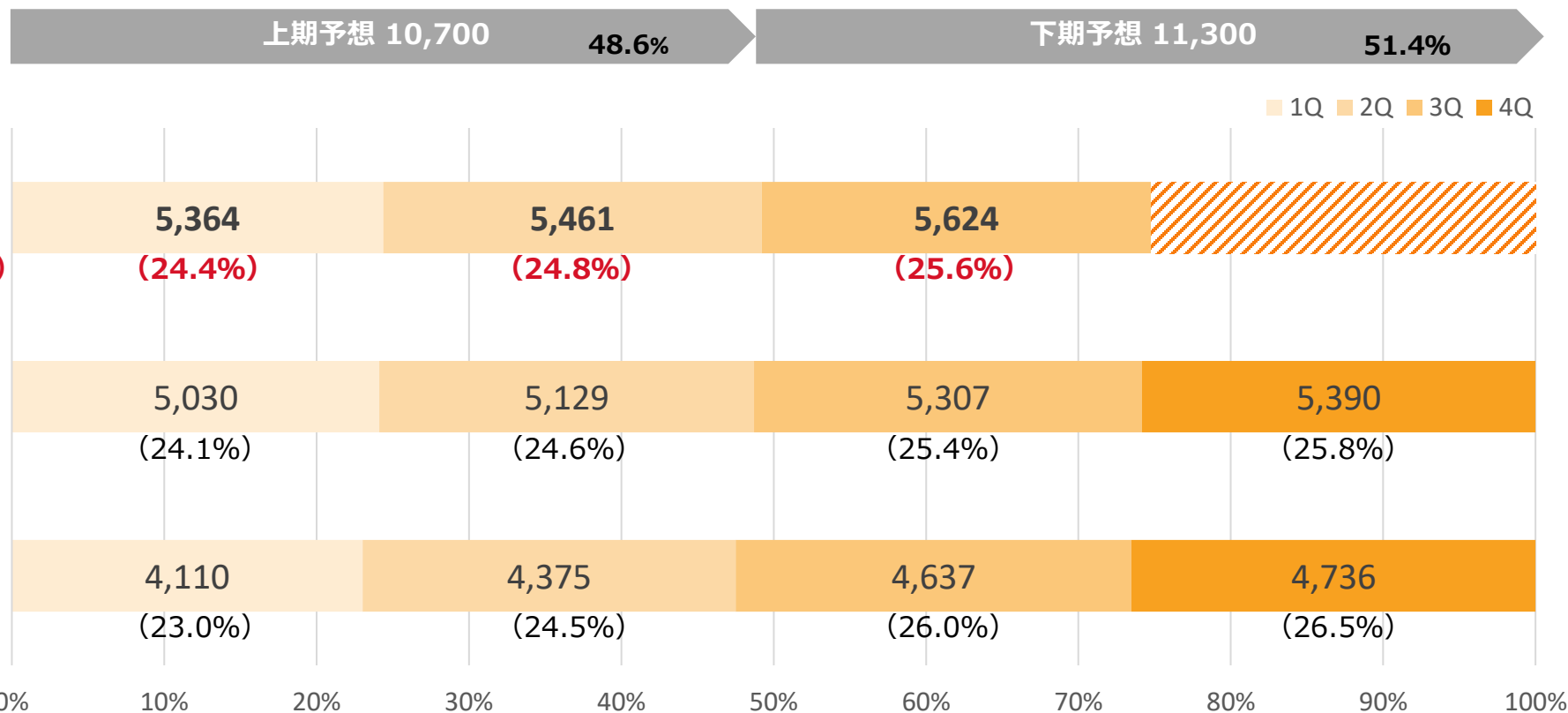
	2023年8月期 3Q実績		2024年8月期 3Q実績		
	(単位：百万円)	(構成比)	(構成比)	(前年同期比)	
売上高	15,467	-	16,450	-	+6.4%
売上総利益	3,969	25.7%	4,209	25.6%	+6.0%
販売費及び 一般管理費	2,331	15.1%	2,422	14.7%	+3.9%
営業利益	1,638	10.6%	1,786	10.9%	+9.1%
経常利益	1,844	11.9%	1,803	11.0%	△2.2%
当期純利益	1,194	7.7%	1,151	7.0%	△3.6%

2024年8月期 第3四半期 連結業績サマリー②

- 継続性の高いITインフラ領域を中心に売上高は伸長し、概ね計画通りの進捗
- ビジネスパートナーを含むエンジニア稼働数と単価上昇により通期業績の達成を目指す

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3四半期 連結業績サマリー③

● デジタルインテグレーションセグメントを中心に事業規模は拡大

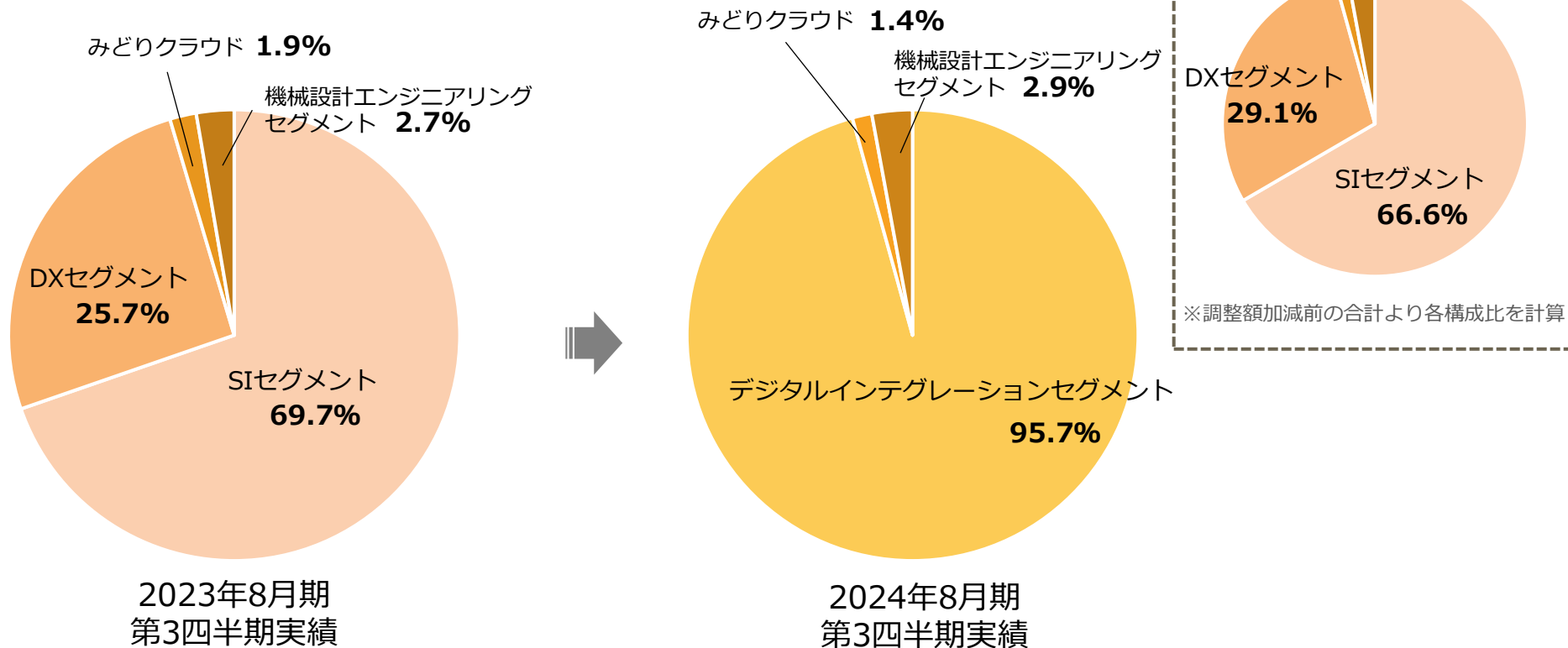
	2023年8月期3Q実績		2024年8月期3Q実績		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
(単位：百万円)						
売上高						
デジタル インテグレーション	14,747	95.1%	15,741	95.2%	+994	+6.7%
みどりクラウド	296	1.9%	223	1.4%	△73	△24.7%
機械設計 エンジニアリング	464	3.0%	562	3.4%	+98	+21.2%
(合計)	15,508	100.0%	16,527	100.0%	+1,019	+6.6%
セグメント損益						
デジタル インテグレーション (セグメント利益率)	1,609 (10.9%)	98.6%	1,788 (11.3%)	100.8%	+179	11.1%
みどりクラウド	△20	△1.3%	△50	△2.8%	△29	-
機械設計 エンジニアリング (セグメント利益率)	42 (9.3%)	2.6%	35 (6.3%)	2.0%	△7	△17.0%
(合計) (利益率)	1,631 (10.5%)	100.0%	1,774 (10.7%)	100.0%	+142	+8.7%

※上記合計額は調整額加減前としている

2024年8月期 第3四半期 連結業績サマリー④

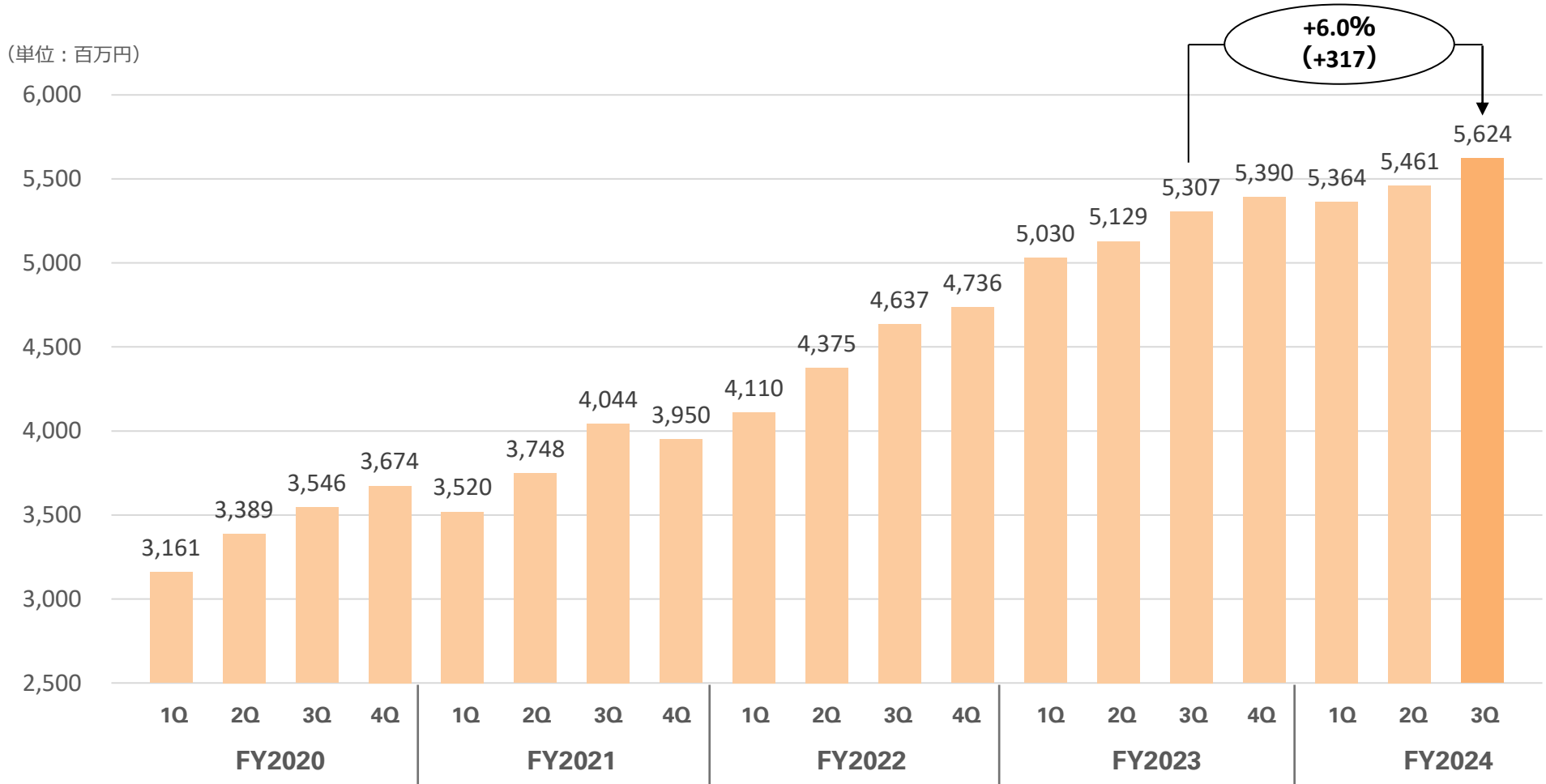
- 利益率の高い旧DXセグメントの売上高構成比は29.1%に拡大
- みどりクラウド事業は「みどりクラウド らくらく出荷」の受注に向けた営業活動に注力

セグメント別売上高構成比



四半期連結売上高推移

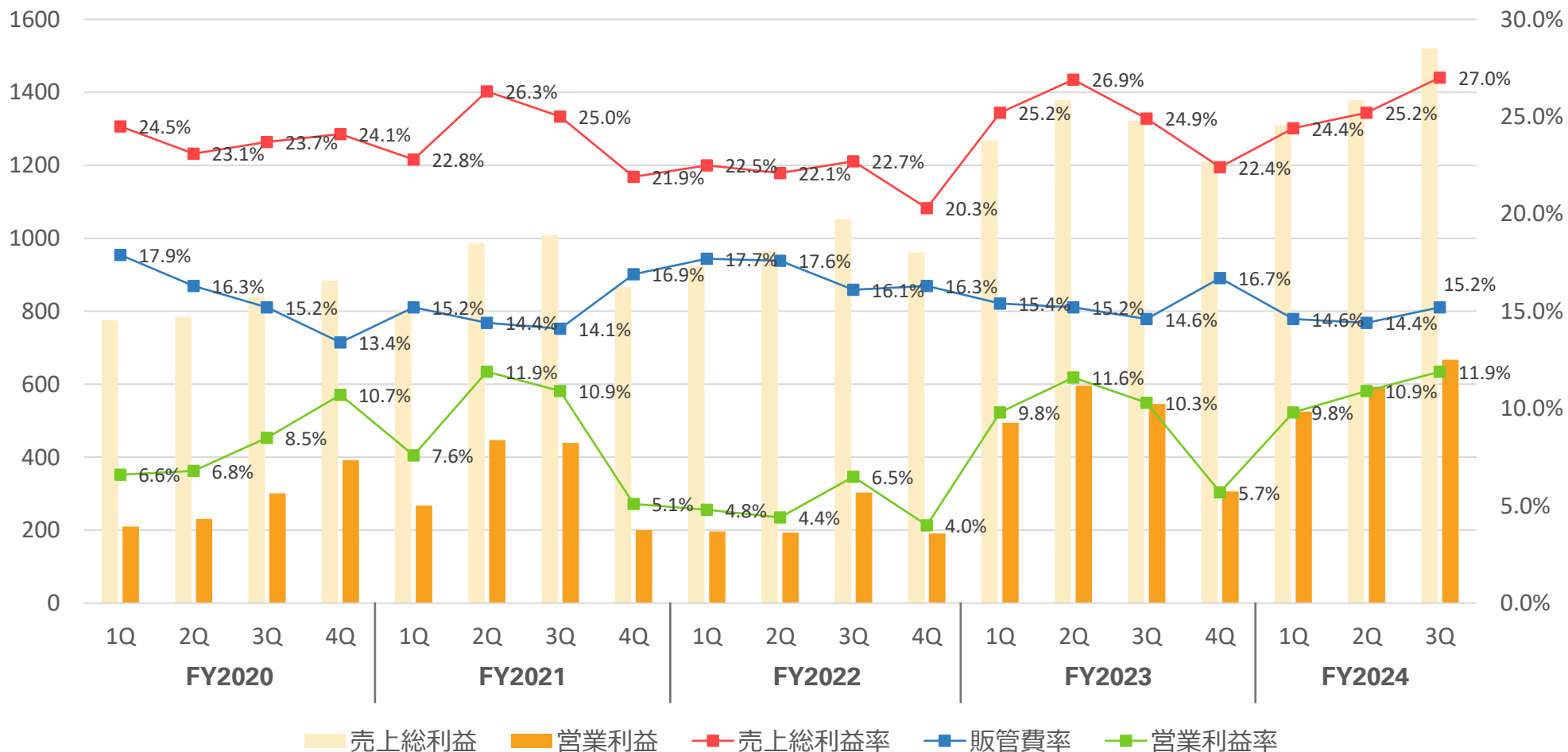
- 今期の連結業績予想は売上高220億円（前期比5.5%増）を計画
- 2024年第3四半期の売上高は順調に拡大し、前年同期比6.0%の増収で着地



四半期連結利益推移

- エンジニア採用とパートナー活用のバランスを取りつつ利益率向上に注力
- 2024年8月期第3四半期は売上高総利益率、営業利益率ともに向上

(単位：百万円)



トピックス

- 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 Date 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
- 2024/1/19 **Salesforce NavigatorプログラムにおいてExpert認定を獲得**
Salesforceの定着・活用に対する専門性と豊富な実績が評価され、Managed Services分野においてExpert に認定
- 2024/3/19 **「NewtonX」の新機能「ナレッジコネクト」をリリース**
自社データと連携し社内ファイルに基づいた回答生成を実現、組織としての利用用途を広げ、生産性の向上・業務効率化を最大化させる
- 2024/4/5 **九州エリアに国内2拠点目となるマネージドサービスセンターを開設**
情報システム運用支援のサービス提供体制を拡充、24時間365日体制で企業のITインフラ/情報システム運用支援サービスを提供する
- 2024/6/3 **「みどりクラウド らくらく出荷」が食流機構で優良事例として選出**
JA全農ひろしま、JAひろしまと取り組んだ青果流通の効率化事業が「サプライチェーン強化実証事業」で優良事例に選出

2. 当期計画と株主還元

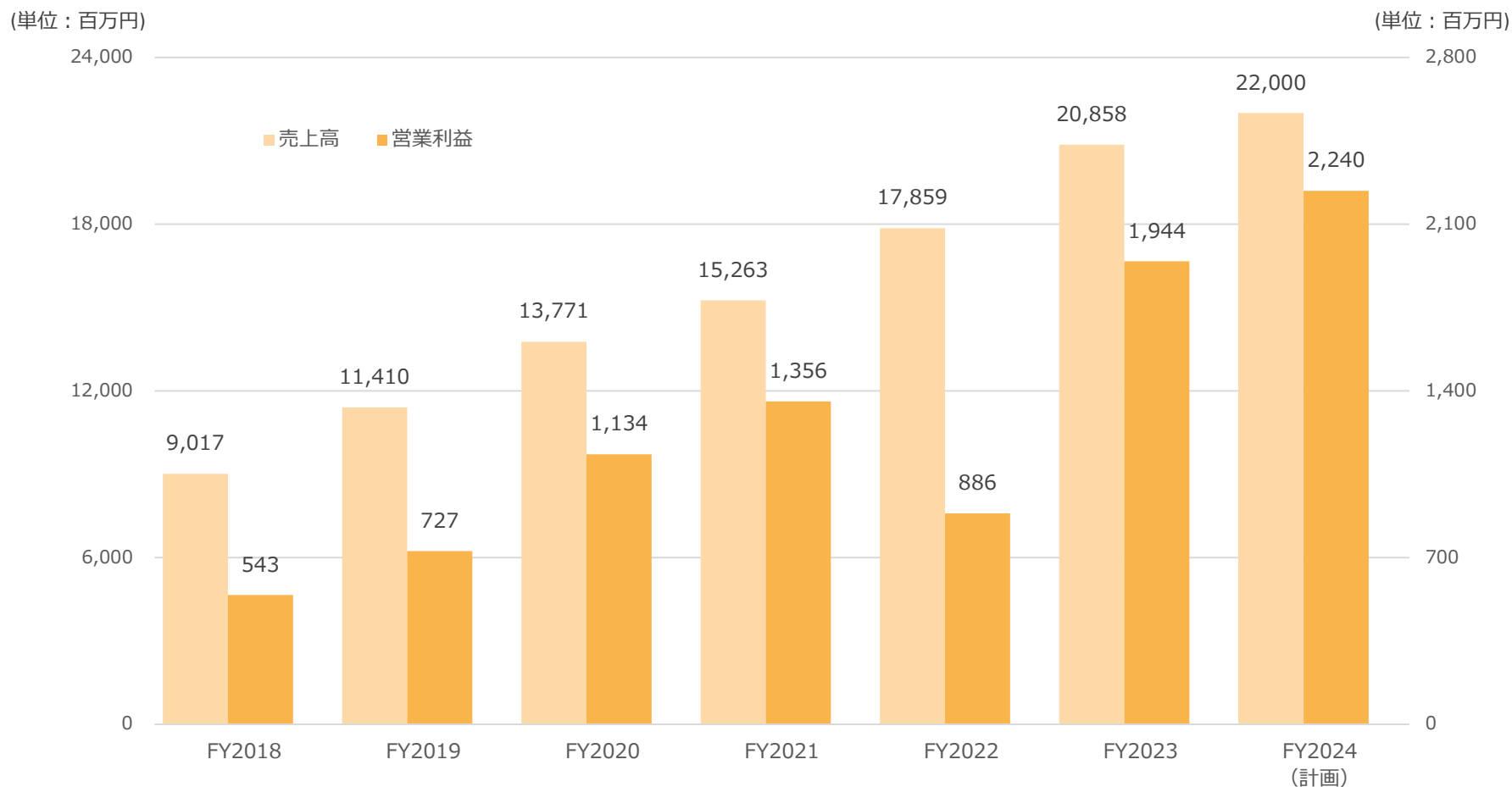
2024年8月期 通期計画①

- 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



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

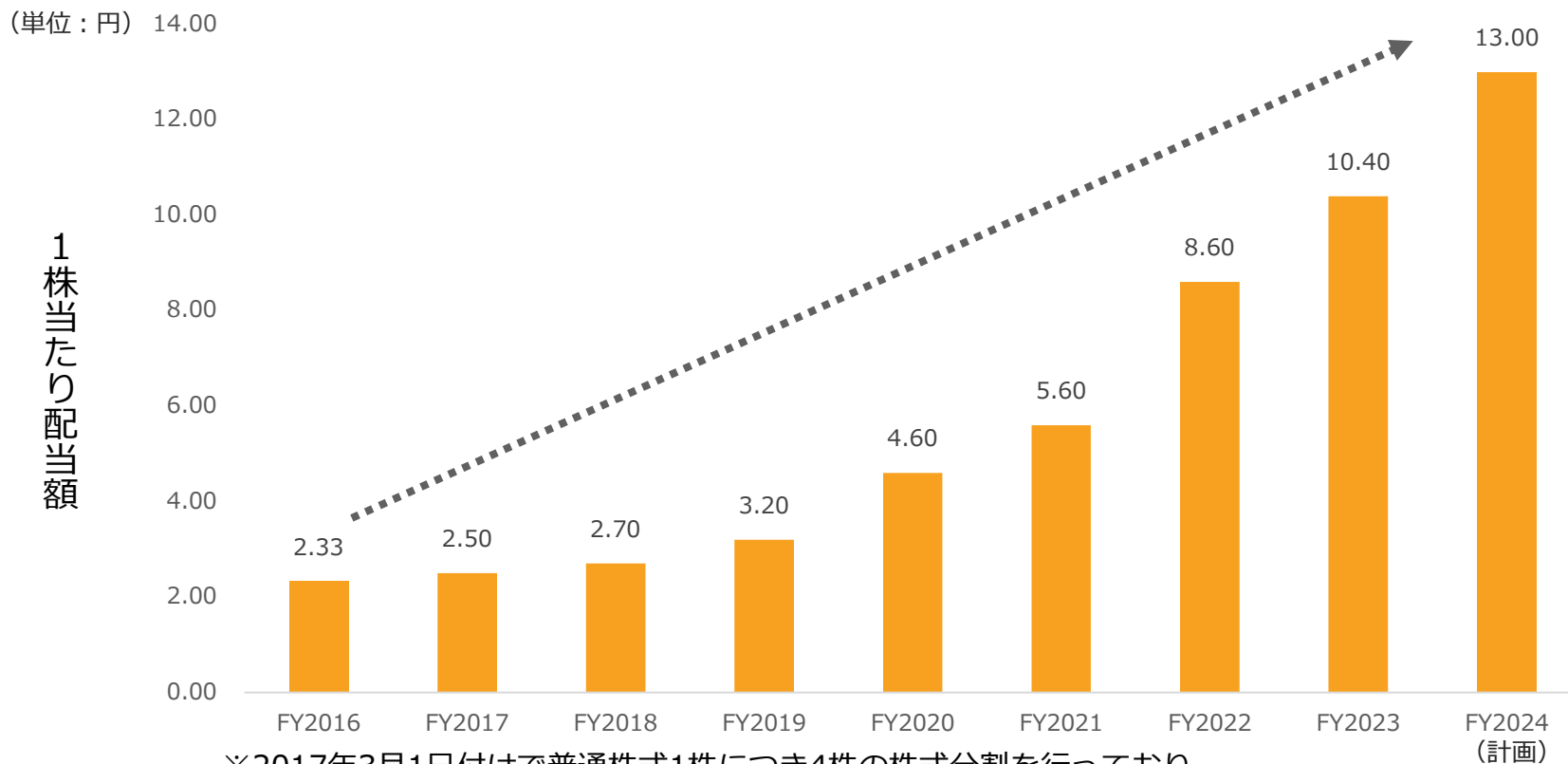
- 現在200名 → 600名
- エンジニア「3年ストーリー」の再設計

経営理念

健康経営の推進

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月末期限とし、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



※2017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。

3. 中期成長ビジョン

変革 第二成長期へ 自社サービスの収益化始まる

時価総額500億円を指標のひとつと位置づけ、規模拡大と利益向上に取り組む

- IT人材プラットフォームモデルにより、規模拡大を加速する
- みどりクラウド事業、AI領域、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

	2024年8月期～
目指す姿	①時価総額500億円 ②売上高500億円 ③営業利益率15% ※①～③の達成時期は異なる
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・ IT人材プラットフォームによる人数規模拡大 ・ DXシフト・請負化による高付加価値化 ・ 新規事業の収益化 ・ M&A
強み	<ul style="list-style-type: none"> ・ IT人材プラットフォーム (調達・教育・案件/人材マッチング) ・ DXサービス ・ AI/自動化 ・ 農業IT

これまでの取り組みと成長ビジョン

利益成長を重視し、当面の通過点として営業利益40億円・時価総額500億円とその先の成長を実現する

② クラウドシステム運用・定着

DXシフトにより、
高成長・高収益率事業を伸ばす



③ みどりクラウドらくらく出荷

2014年事業化から10年間投資継続し、
収益力の高いサービスを創出した



④ 新規自社サービス NewtonX

急成長するAI関連市場に対し、
新たな自社サービスを投入した



① IT人材プラットフォーム

構造改革により、社員エンジニアの人数によらない収益構造の確立と、高利益体質への転換に取り組んでいる

パートナー人材の稼働増

採用・育成コスト減による利益額増加を実現する

体制化・請負化

案件あたりの利益率を高める

市況の変化（採用コスト増・人材流動化）に合わせ、利益成長を実現するビジネスモデルへの転換を実行した



2016年 東証マザーズ（当時） 上場

2002年より「IT人材創出モデル」を確立し、社員エンジニアによる規模拡大で着実に成長してきた

採用力

年平均300名以上のエンジニア増



教育力

入社2か月で戦力化する教育プログラム



営業力

技術力に見合う積上継続型案件へ配属

成長戦略① IT人材プラットフォーム

ビジネスモデル

エンジニア稼働単価 × 稼働エンジニア数

※当社は積上継続型の運用案件が多く、稼働率は高止まり

- IT人材プラットフォームの確立にともない構造改革が順調に進み、今後パートナー稼働が急速に伸長する見込み

クライアント

人材リソース調達力

SERAKU IT人材プラットフォーム

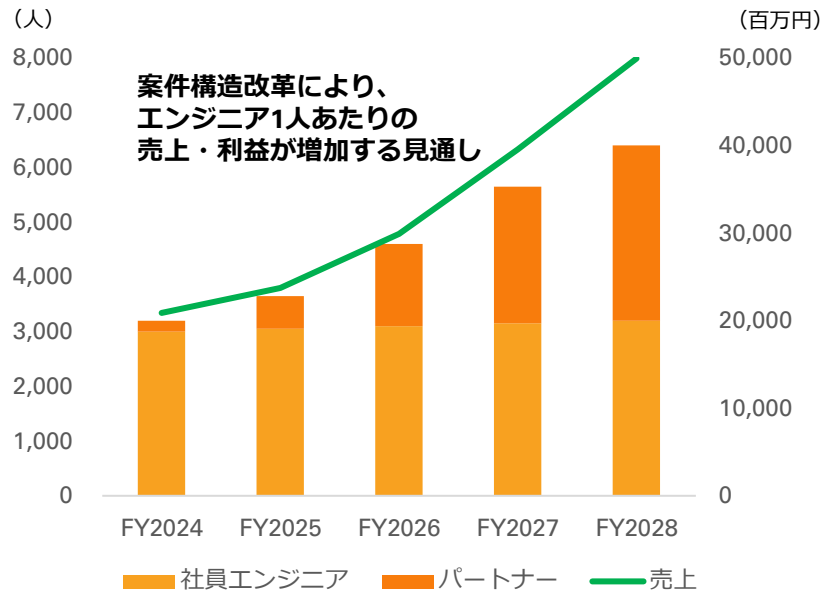
好条件の案件供給
実践的な教育の提供
DX/AIシフト支援

リソースの提供

パートナー企業861社 パートナー提案総数約37,000件

- 稼働エンジニア数の増加スピードが加速する
- 当社の採用・教育コストは低減し利益増を見込む

成長見通し



■ 社員エンジニア ■ パートナー ■ 売上

※売上はデジタルインテグレーションセグメントの予測値

パートナー企業はこの半年間で約350社増。システム開発会社を中心に、登録50,000件への拡大を目指す

成長戦略② クラウドシステム運用・定着の将来見通し

顧客管理・営業管理システム



年間売上成長率 **+28%**
国内関連市場は**3.2倍**に

※Salesforce.com社発表資料より

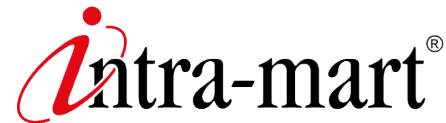
人事・労務システム



国内シェア**No.1 (18.7%)**
大手企業の**3社に1社**が導入

※ワークス・ヒューマン・インテリジェンス社発表資料より

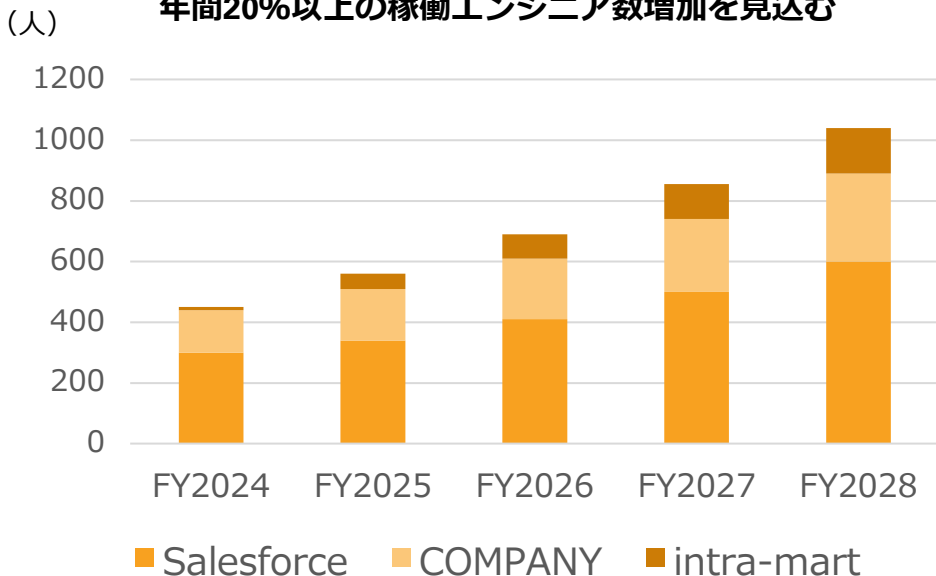
業務プロセスデジタル化システム



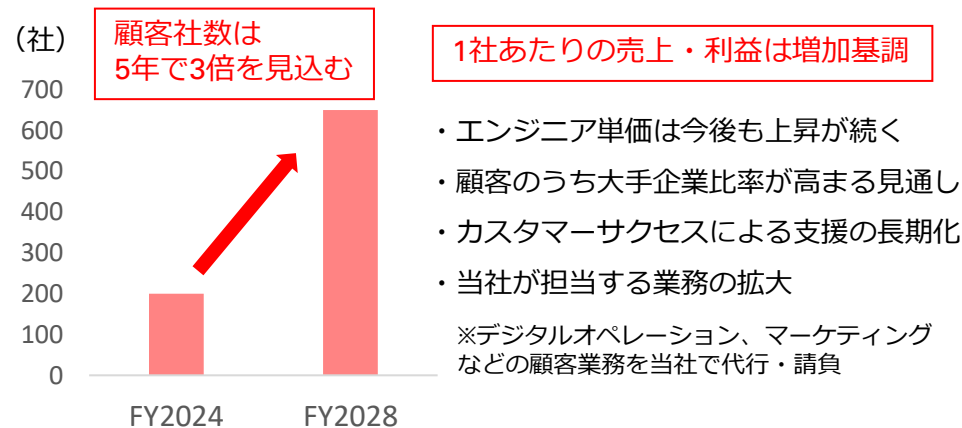
国内シェア**No.1 (29.5%)**
クラウド移行で**新市場創出**

※NTTデータ・イントラマート社発表資料より

大手企業を中心とした顧客企業のシステム活用全体を支援する「カスタマーサクセス」国内ナンバーワン



市場成長に合わせて顧客社数は今後も増加する
伴走型支援の確立で顧客ごとの売上・利益を高める

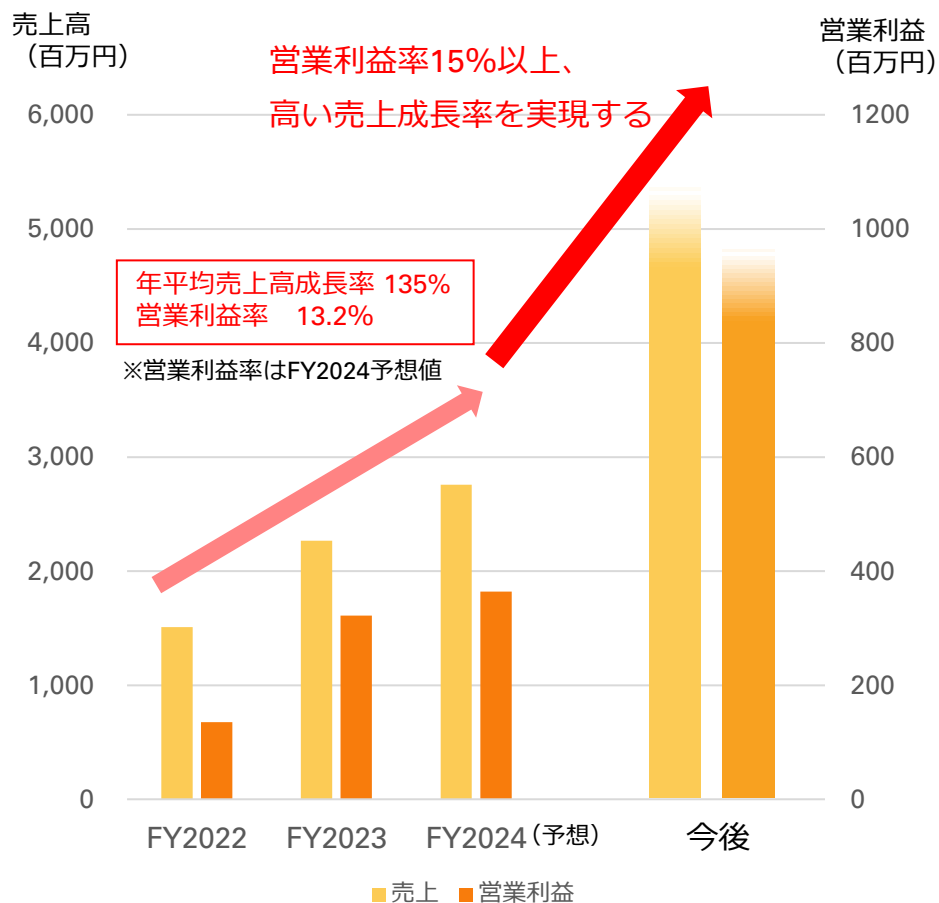


※顧客社数はSalesforce、COMPANY、intra-mart合算

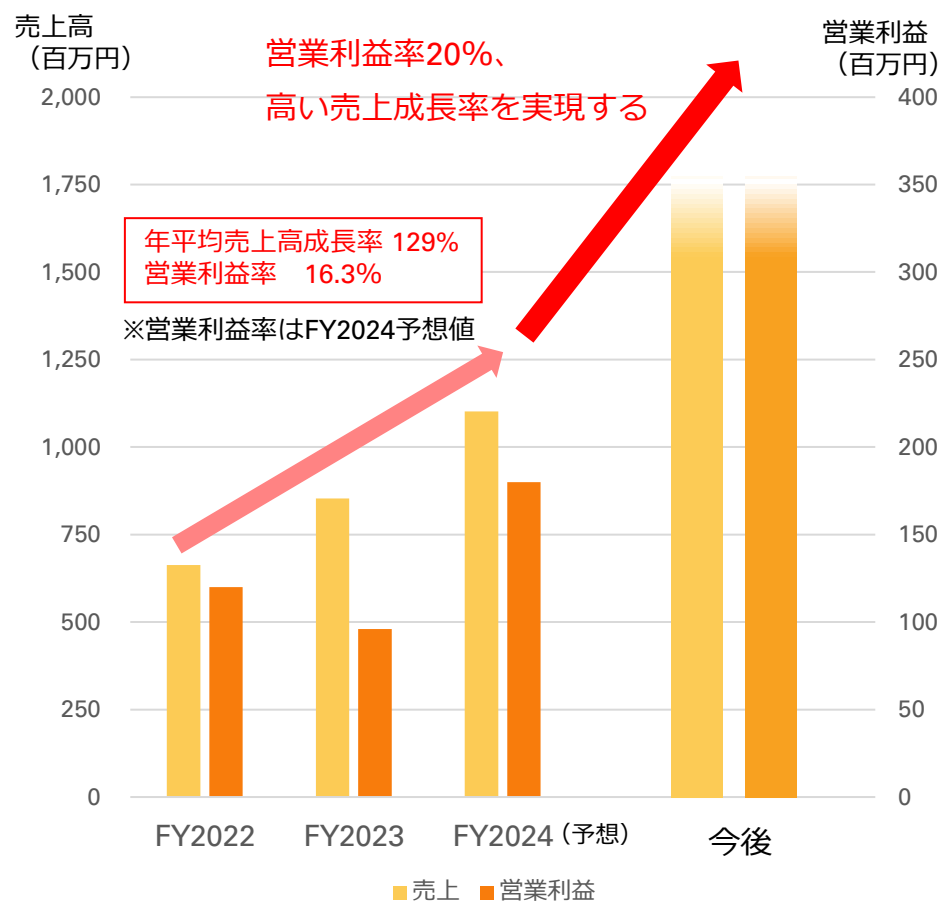
成長戦略② クラウドシステム運用・定着の将来見通し

- クラウドシステム運用・定着は全社平均を上回る高成長率・高利益率を実現している
- 今後も営業利益率を更に高めつつ、高い売上成長率を実現する取り組みを進める

セラクCCC (Salesforce/intra-mart)



COMPANY



成長戦略③ 自社サービス「らくらく出荷」

らくらく出荷

初期導入費用 + (流通ラベル数 × ラベル単価)

みどりクラウド らくらく出荷

青果の集出荷業務を、QRコードとスマートフォン・タブレットで効率化



出荷業務の効率化
最大85%以上削減

流通数に応じた課金
ラベル1枚換算 ~40円

※顧客との契約や流通量によって単価は異なる

成長シナリオ

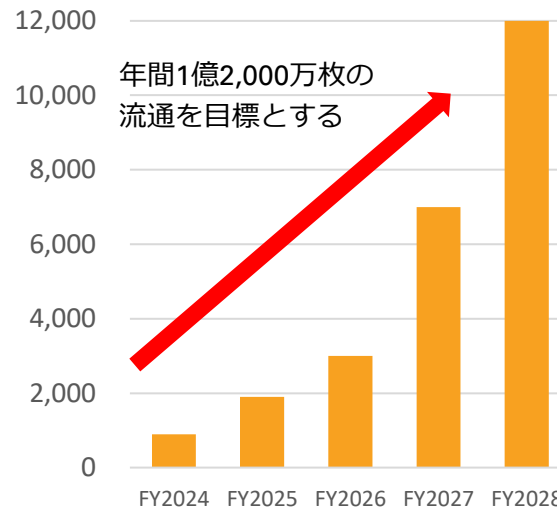
今後3~5年

全国のJA (約500組織) への
導入に注力

中長期目標

一次産業流通DX化
No1プラットフォーム

(万枚/年)



①集出荷以降の工程への拡大

→食料関連流通 **35兆円市場**※

②漁業等での生産物流通

→国内漁業生産額 **1.3兆円**※

③海外での農作物流通・輸出流通

④流通データマーケティング

※令和5年農林水産省発行「農林水産業ひとロメモ」より

JAひろしまの成功実績をもとに複数のJAで導入準備が進行。流通ラベル数の拡大に注力する
中長期では一次産業流通DXのNo1プラットフォームとして、関連領域への拡大を目指す

成長戦略④ 自社サービス「NewtonX」

NewtonX

月額利用料

NewtonX

企業向け生成系AI活用サービス

- ・セキュリティ管理下・低コストでの企業内利用
- ・伴走型支援によるAI活用支援

- 有償サービスとして正式提供開始
- 社内データと接続「ナレッジコネクト」リリース

ターゲット

AIによる競合差別化ニーズがあるが、自社での導入が困難な中堅を中心に100,000社

大手

直販に加え、パートナーを通じた導入社数増を見込む

中堅

当社ターゲット

中小

成長シナリオ

短～中期

中～長期

AI活用・生産性向上支援

AIによる競合優位性・独自性創出支援サービス

1社あたり10万円/月以上の売上

1社あたりの売上金額は拡大

(社)



■直販 ■パートナー経由

ファインチューニングサービス

企業固有のデータ資産やノウハウ・強みをAI化し、企業の競争力向上を支援

顧客群と蓄積データによる優位性

NewtonXで培った顧客群と、蓄積したデータで優位性を確立

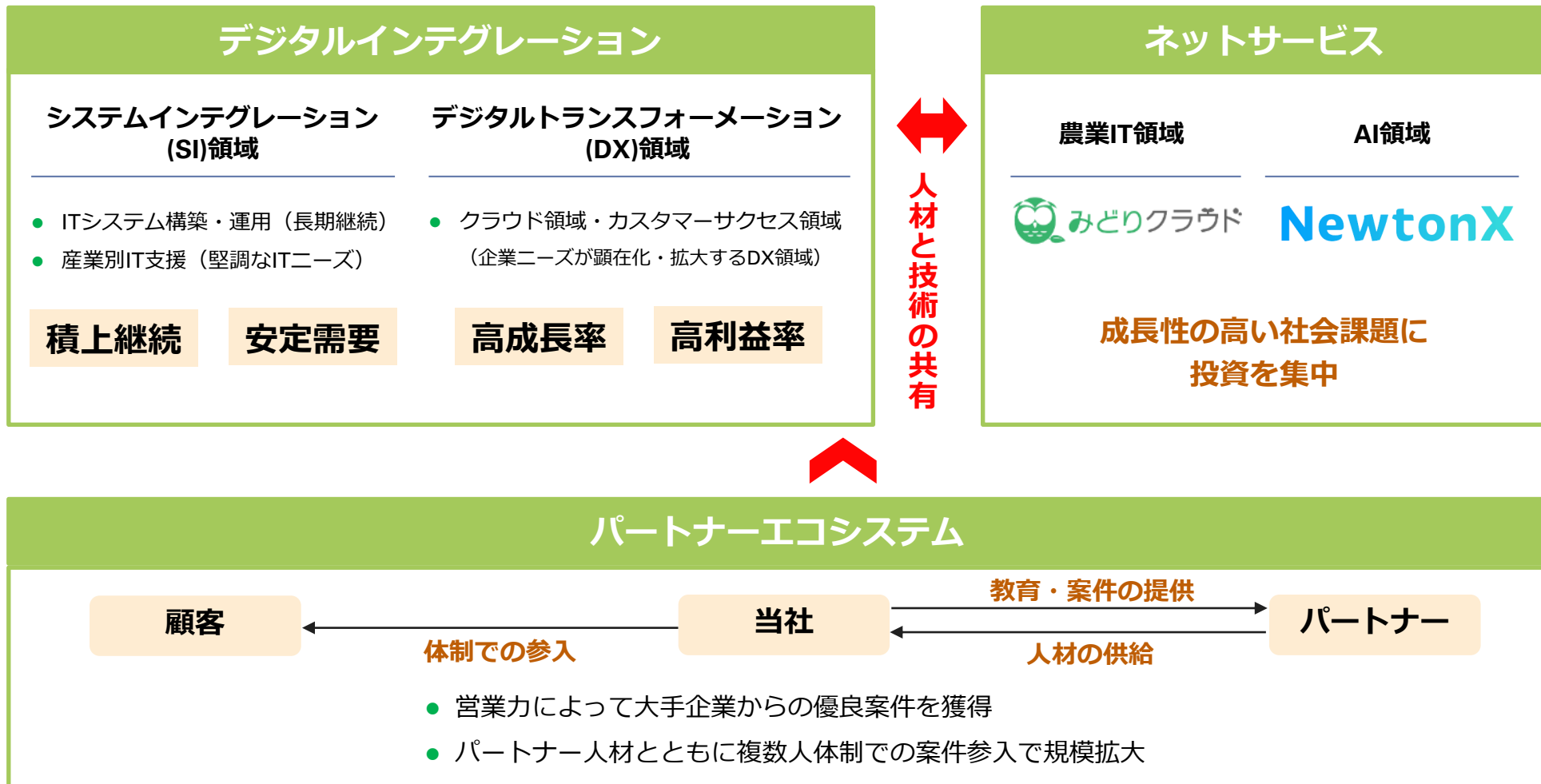
Appendix

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	: 311,129,309円（2024年5月31日現在）
従業員数	: 連結 3,432名（2024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） : AND Think株式会社（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Expert Levelを獲得



Managed Services

- Salesforce Partner Navigator プログラム※1においてManaged Service分野※2で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認定
- 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

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

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 | 大規模医療法人 |
| 大手ゼネコン | 大手総合商社 |
| 大手化学メーカー | 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

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150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

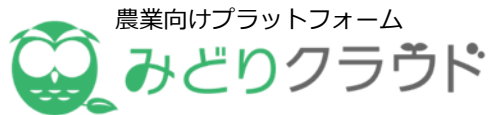
※Solution Partner（ソリューションパートナー）：
システム導入・活用・バージョンアップ支援、アウトソーシングの設計・運用支援における協業パートナー

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

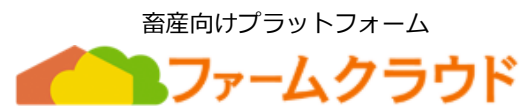
国内最大級のCOMPANYエンジニアのリソースを活用して、
大規模案件の受注や提供地域の拡大、高難易度案件への対応力を高める

みどりクラウド

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 **3,080**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 **177**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 **46**ユーザー

販売支援

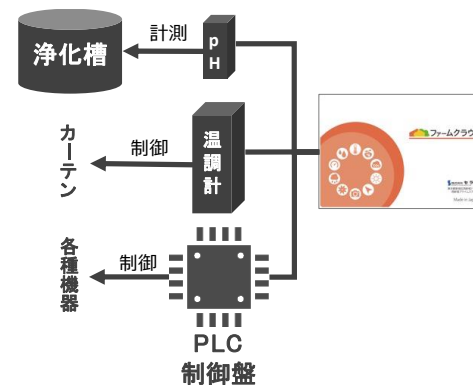
営農支援アプリ



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 **4,700**件

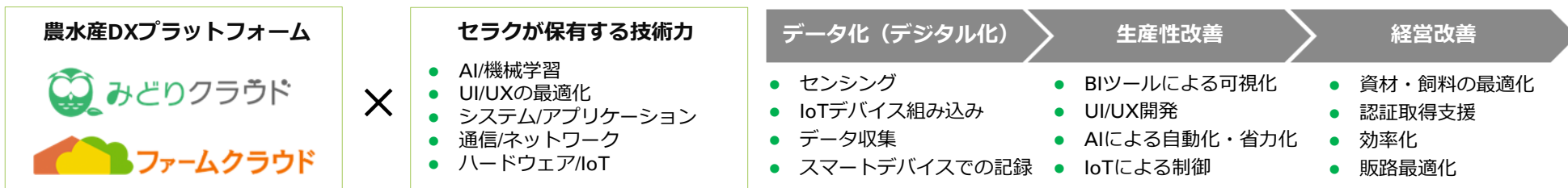
畜舎環境制御



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。

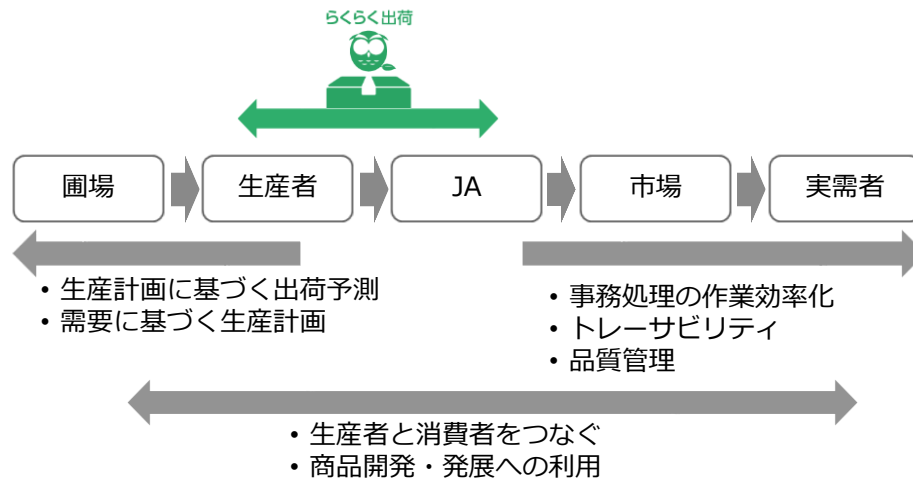
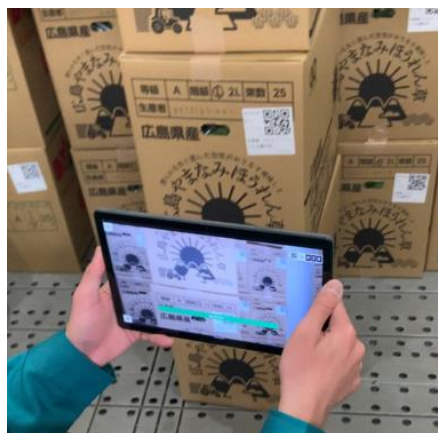
農水産ソリューション

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

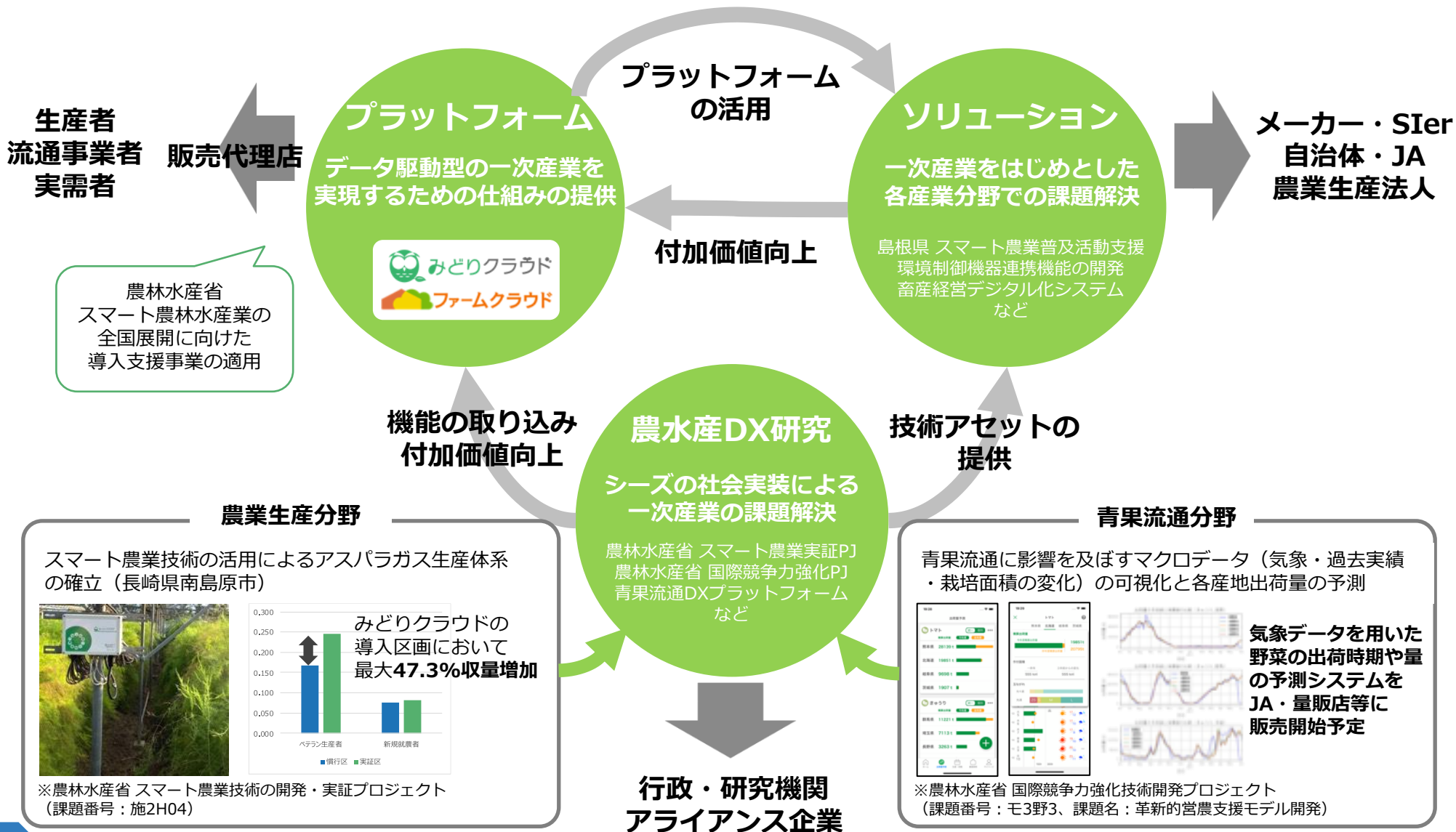
手書き伝票、手作業・手書き集計が基本だった青果流通の現場に、バーコードやクラウドシステム、スマートフォンアプリなどを組み合わせたデジタル技術を導入し、集出荷業務における大幅な省力化を実現する。このDX化によって、集出荷にかかる労働時間を生産者側で最大24%、営農指導員（JA）側で最大85%短縮するだけでなく、集計ミス等のリスクについても大きな低減効果を生むことが実証された。また、本サービスでは青果物に個体識別番号を付与することから、将来的には農産物の価値を高めるスマートフードチェーン[※]への活用につなげていく。



※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

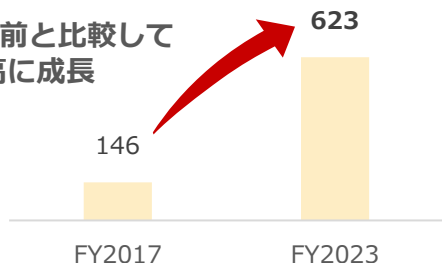
継続的な成長の実現

- 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/神奈川エリア以外の北関東・中部エリアへ事業サービスエリアを拡大中
- 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 → **143名** (2024/3Q末時点)

現在

年間取引顧客数

11社 → **38社** (2024/3Q末時点)

**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、
セラクグループのリソースを最大限活用し、引き続き事業拡大を目指す**

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

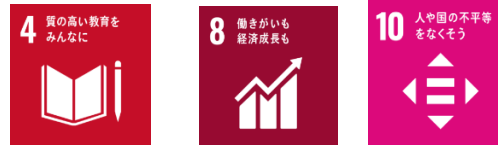
ESG活動を推進することで、セラクグループとして長期の成長基盤を構築し、社会的価値創造企業として、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを強化します。

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



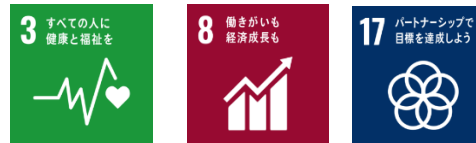
- IT技術で産業の価値を高める
- 人材採用及びIT技術による地方創生
- ITによる高い生産性と低い労働負荷の実現

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。