



# 2016年8月期 決算説明資料



2016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 2億9,263万4千円 (2016年10月26日現在)
- ・ 従業員数 1,242名 (2016年8月31日現在)
- ・ 所在地 東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿木村屋ビル
- ・ 海外子会社 世科信息技术 (瀋陽) 有限公司 (非連結)
- ・ 市場 東京証券取引所マザーズ (証券コード6199) 2016年7月1日上場



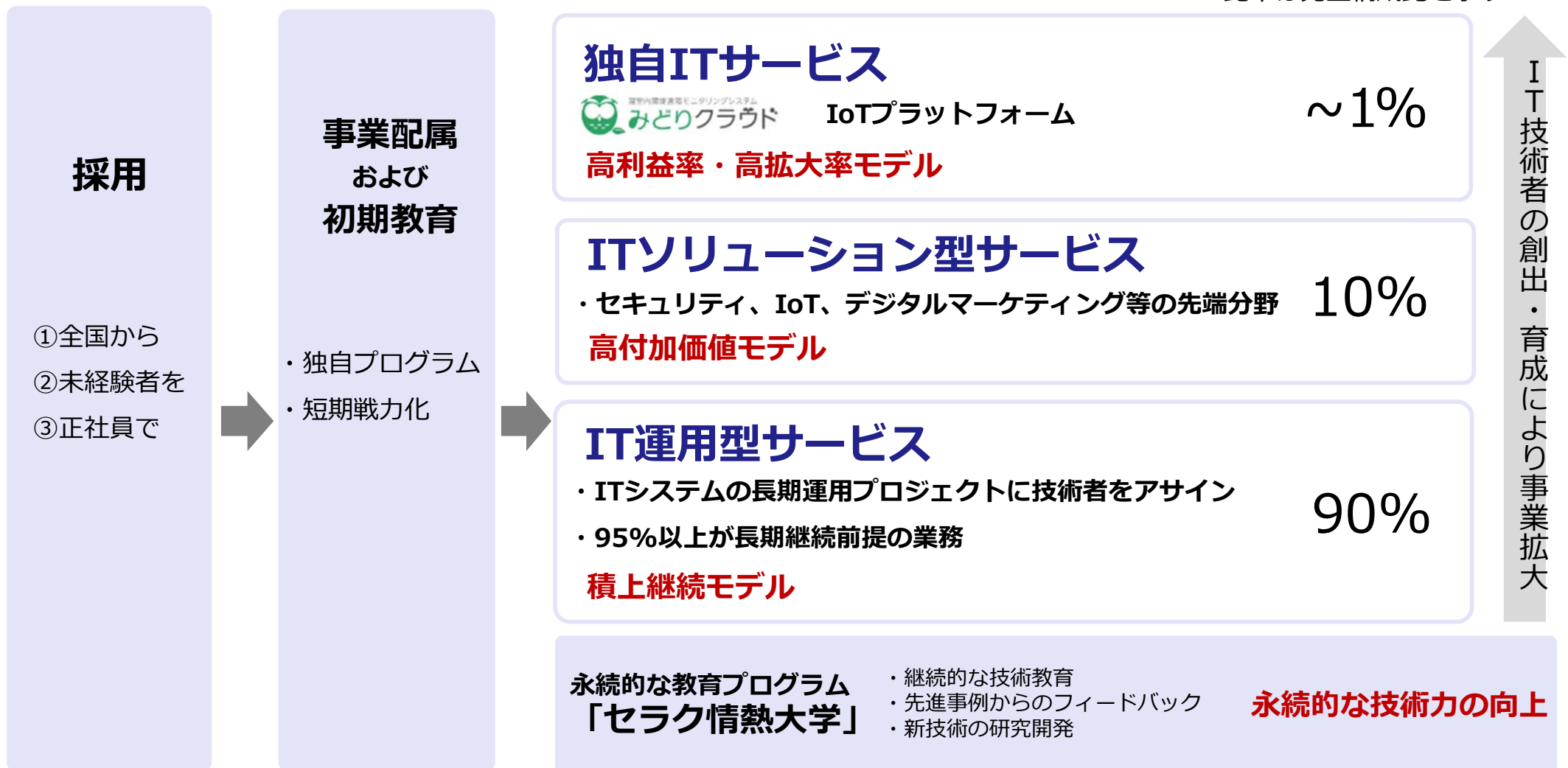
## 経営方針

**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

- ・「教育によるIT技術者の創出」を徹底
- ・教育したIT技術者を、特性の異なる3分野のITビジネスに投入

比率は売上構成比を示す



# 当社の事業セグメント

- ・ 主要3事業セグメントにおいて10年以上の業歴と実績を保有
- ・ 主要3事業セグメントはIT運用型サービス・ITソリューション型サービスを展開

## ITインフラ事業

### 事業内容

ITインフラ設計構築（クラウド基盤構築・ネットワーク設計）  
ITインフラ運用保守（24/365運用保守、常駐型運用保守）  
クラウド移行支援  
IT人材育成・学習支援（PMP資格取得研修）

## スマートソリューション事業

### 事業内容

ウェブ系システム開発（大規模業務系システム開発）  
スマートフォンアプリ開発（iOS/Androidハイブリッド対応）  
品質保証サービス（テスト計画策定～検証）

## ウェブマーケティングコミュニケーション事業

### 事業内容

WEBサイト構築・運営（設計・構築・分析・運営）  
デジタルマーケティング（運用型ネット広告運用、企画）  
クラウドCRM構築・運営（Salesforce.com運営支援）

## その他事業（機械・電機事業を含む）

### IoT事業

農業IoTサービス



### IoTプラットフォーム

IoT関連ソリューションの提供



# Ⅱ.2016年8月期実績



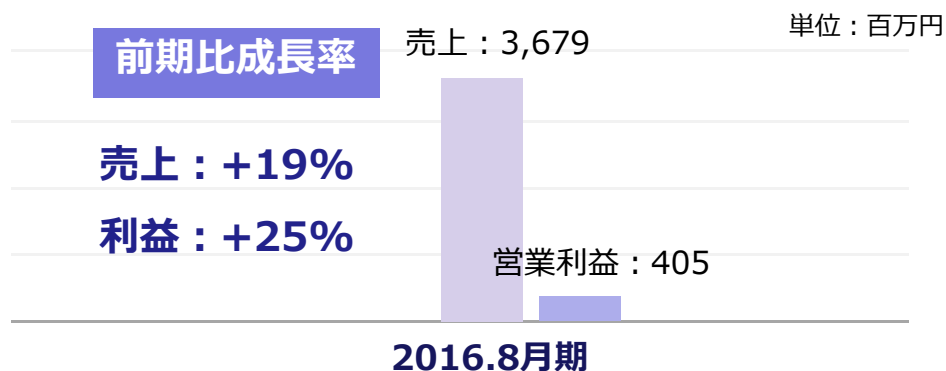
- ・ IT技術者の創出が堅調に推移した結果、前年比18.3%増・6,317百万円の売上
- ・ 上場申請期であり利益確保を重視した結果、前年比65.6%増・532百万円の経常利益
- ・ 会社予想に対し、ほぼ100%の着地を実現

| 単位：百万円   | 2015年8月期<br>(参考)   | 2016年8月期<br>実績                | YoY (前期比)     |
|----------|--------------------|-------------------------------|---------------|
| 売上高      | 5,340              | <b>6,317</b><br>(対業績予想比97.2%) | <b>+18.3%</b> |
| 経常利益     | 321                | <b>532</b><br>(対業績予想比102.3%)  | <b>+65.6%</b> |
| 当期純利益    | 212                | <b>314</b><br>(対業績予想比100.9%)  | <b>+48.1%</b> |
| 一株あたり純利益 | 87.08円             | <b>107.55円</b>                | +23.5%        |
| 配当       | 6.80円<br>(株式分割後換算) | <b>9.30円</b>                  | +36.8%        |

# 業績サマリー <セグメント別概況>

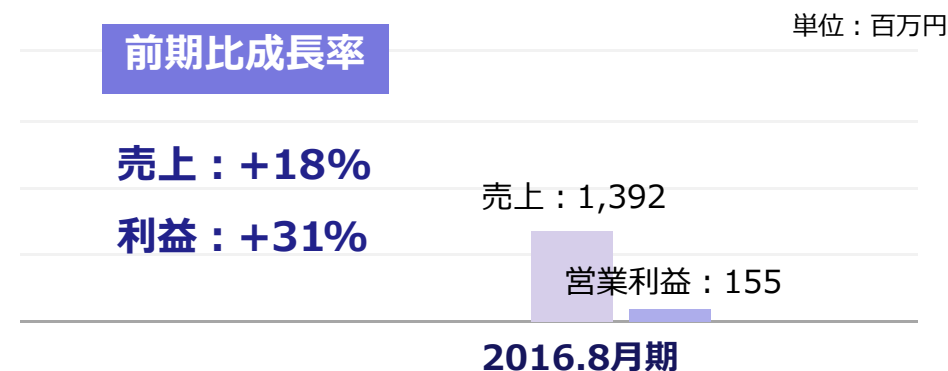
## ITインフラ

- ・大手SIとの協業案件が堅調に推移
- ・既存案件が順調に拡大



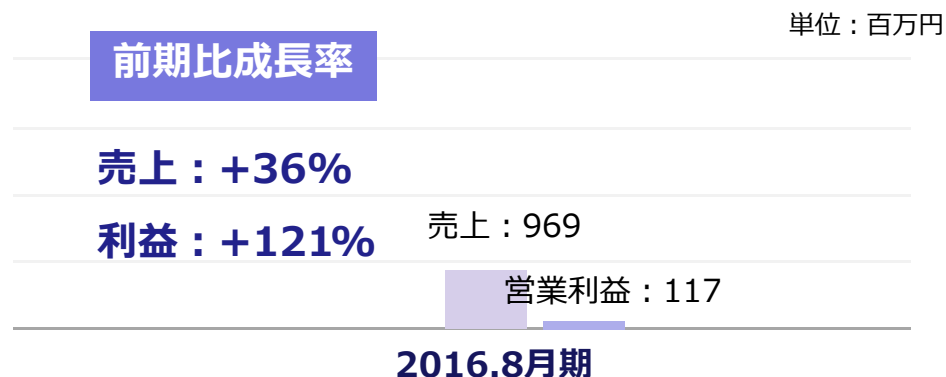
## スマートソリューション

- ・大手SIとの業務システム開発案件が堅調に推移
- ・WEB系システム開発、スマホアプリ開発は横ばい



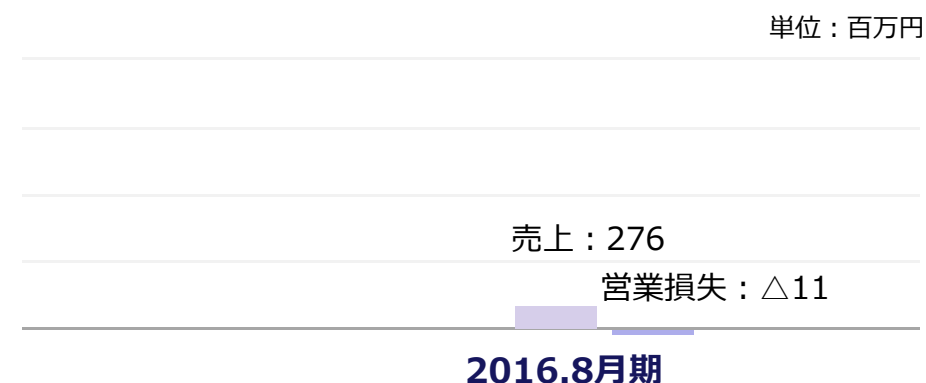
## ウェブマーケティングコミュニケーション

- ・大型のウェブ運営案件が順調に拡大
- ・デジタルマーケティング・クラウドCRM案件の増加



## その他

- ・みどりクラウドは先行投資フェーズ
- ・機械・電機事業は製造業向けに安定した需要





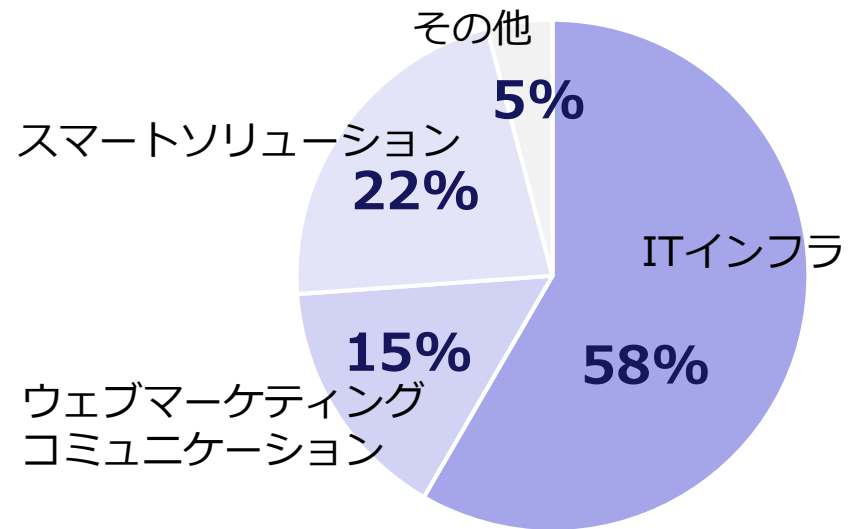
# 業績サマリー <IT運用型サービス・ソリューション型サービス>

- ・ 技術者増に比例して、売上・営業利益も順調に増加
- ・ サービス全体の売上高営業利益率は平均11.1%

## セグメント別実績

| 単位：百万円                  | 売上    | 営業利益 | 営業利益率 |
|-------------------------|-------|------|-------|
| ITインフラ                  | 3,679 | 405  | 11.0% |
| ウェブマーケティング<br>コミュニケーション | 969   | 117  | 12.1% |
| スマート<br>ソリューション         | 1,392 | 155  | 11.2% |

## 売上構成



## KPI（重要指標）の状況とトピックス

技術者数

稼働率（初期研修期間を除く）

**1,167名**  
(対前期 + 132名)

**99.3%**

- ・ 順調な採用と教育活動により技術者が132名増加
- ・ 拡大するIT運用ニーズに対して安定的に技術者をアサイン
- ・ 販管費は安定的に管理できており、想定通りの経常利益創出

## 業績サマリー <ITプラットフォーム型サービス>

- ・「みどりクラウド」の本格販売（代理店募集）を開始
- ・「IoTプラットフォーム」事業に着手



### 「みどりクラウド」前期の進捗

#### 2016.8月期 1Q

- 2015年11月  
3G版みどりボックスの発売開始  
**みどりクラウド テスト販売開始**

#### 2016.8月期 2Q

- 2015年12月  
CO2センサーの発売開始
- 2016年2月  
Wifi版みどりボックスの発売開始  
出荷台数200台

#### 2016.8月期 3Q

- 2016年4月  
Microsoft Innovation Award  
ファイナリスト
- 2016年5月  
複合グラフ機能リリース  
写真一覧機能リリース

#### 2016.8月期 4Q

- 2016年7月  
露地栽培・大規模施設園芸対応  
**みどりボックスPRO発表**  
総務省ふるさとテレワーク事業  
長崎県南島原市にて実証実験
- 2016年8月  
静岡県次世代施設園芸事業に採択  
みどりノート ベータ版リリース  
ユーザコミュニティ機能リリース

**前期末に本格販売に移行**

- ・健全かつ安定的な財務状況
- ・当期は1株あたり配当を9円30銭とした

| 単位：百万円 | 2015年8月期<br>(参考) | 2016年8月期<br>実績 | YoY (前期比) |
|--------|------------------|----------------|-----------|
| 総資産    | 1,905            | 3,108          | +63.2%    |
| 負債     | 1,134            | 1,313          | +15.8%    |
| 純資産    | 770              | 1,794          | +133.0%   |
| 配当     | 6円30銭<br>(分割後換算) | 9円30銭          | +36.8%    |
| 自己資本比率 | ROA (総資本利益率)     | ROE (株主資本利益率)  |           |
| 57.7%  | 12.6%            | 24.6%          |           |



# Ⅲ.2017年8月期計画

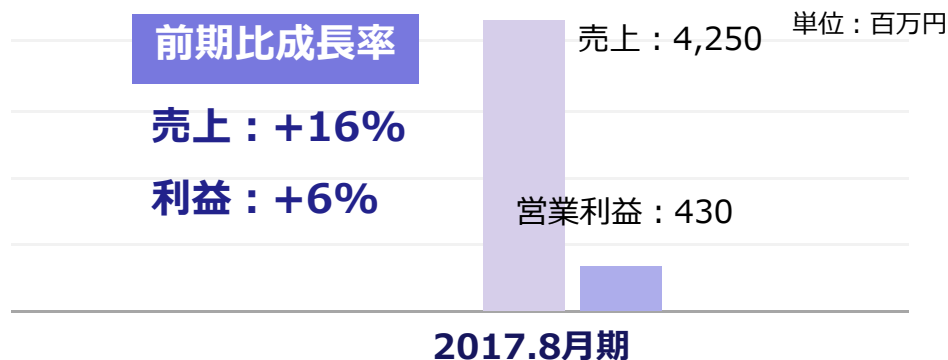
- ・ 継続して事業規模の拡大に取り組み、売上高ベースで26.6%増
- ・ みどりクラウド、IoTプラットフォーム、人材メディアへ投資し、経常利益は5.3%増

| 単位：百万円   | 2016年8月期<br>(実績) | 2017年8月期<br>計画 | YoY (前期比増)    |
|----------|------------------|----------------|---------------|
| 売上高      | 6,317            | <b>8,000</b>   | <b>+26.6%</b> |
| 経常利益     | 532              | <b>560</b>     | <b>+5.3%</b>  |
| 当期純利益    | 314              | <b>340</b>     | <b>+8.0%</b>  |
| 一株あたり純利益 | 107.55円          | <b>100.71円</b> | △6.4%         |
| 配当       | 9.30円            | <b>10.00円</b>  | +7.5%         |

## 当期の取り組み<各セグメント別>

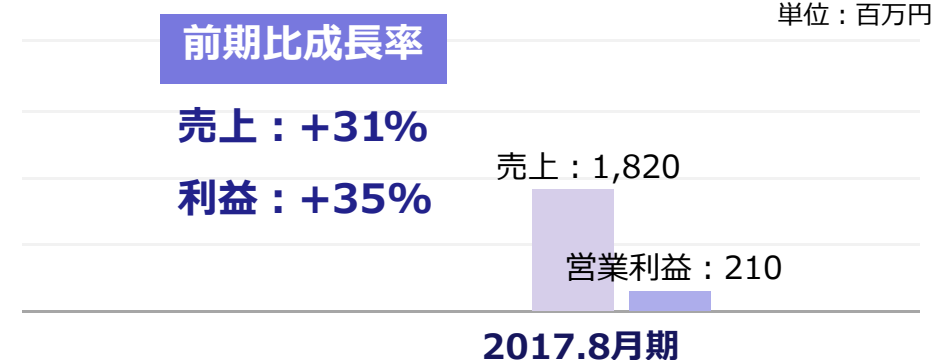
### ITインフラ

- ・クラウド移行に対応できる技術者の育成
- ・情報セキュリティ分野のニーズ拡大に対応



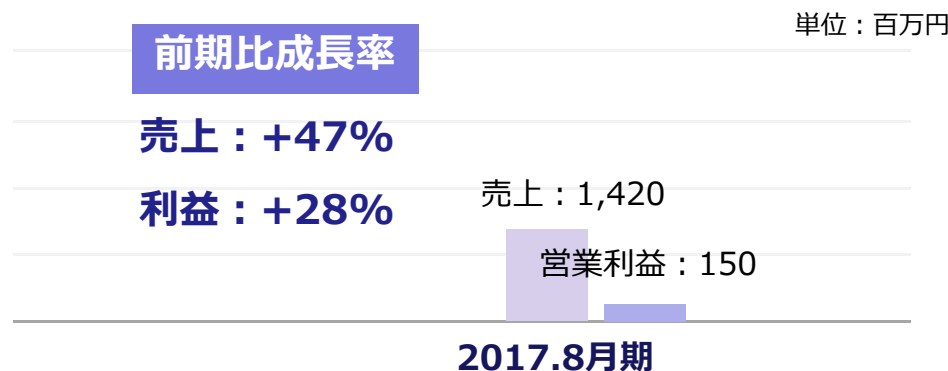
### スマートソリューション

- ・IoTシフトを推進し、IoT分野の技術者育成を強化
- ・業務系WEBシステム、スマホアプリ開発は維持



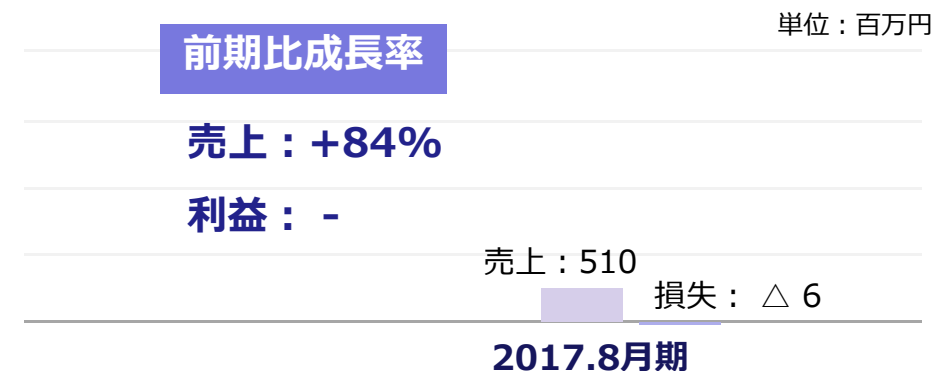
### ウェブマーケティングコミュニケーション

- ・デジタルマーケティング、クラウドCRM領域の拡大
- ・中小事業者が多い市場であり、シェア獲得戦略で拡大



### その他

- ・みどりクラウド事業成長への投資
- ・IoTプラットフォーム、人材マッチングに投資





- ・ 積極投資を行わないと仮定した場合、743百万円の経常利益となる
- ・ 新規事業および全社的な高い成長の実現に対して、183百万円の積極投資

単位：百万円

実際の投資金額のうち資産計上分を除いた当期費用で算出

743

183

560

新規事業および  
成長のための投資

183百万円の積極投資

積極投資を行わないと  
仮定した場合

当期経常利益

## 当期の取り組み <IT運用型サービス・ITソリューション型サービス>

- ・ 採用への投資により、IT技術者数の増加を図る
- ・ 組織体制変更による人員配置の最適化と長期的キャリア形成施策を実施

### セグメント別計画

|                         | 売上    | 営業利益 | 営業利益率 |
|-------------------------|-------|------|-------|
| ITインフラ                  | 4,250 | 430  | 10.1% |
| ウェブマーケティング<br>コミュニケーション | 1,420 | 150  | 10.6% |
| スマート<br>ソリューション         | 1,820 | 210  | 11.5% |

### KPI見込み

技術者数

**1,500名**  
対前期 + 333名

稼働率 (初期研修期間を除く)

**98.8%**

### トピックス

- ・ 採用の強化により技術者は333名の純増を予定
- ・ 営業環境は継続して良好であり、稼働率や販管費率は前期同程度を維持する見込み
- ・ 人員配置の最適化や長期的キャリア形成施策に取り組み、技術者の長期定着を図る



## みどりボックス（設置端末）

みどりボックス：Wifi版 ¥68,000 3G版 ¥89,000  
みどりボックスPRO：¥128,000

## みどりクラウド（クラウドサービス）

月額：¥1,280

低コストでもっとも簡単に、農業ITをスタートできるクラウドサービス

### ①センサー端末「みどりボックス」を設置



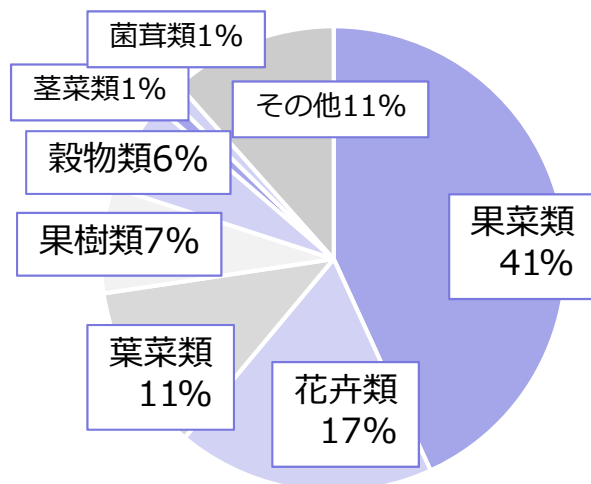
### ②いつでもどこでも圃場の状況を確認



### ③アラートや分析機能で生産性向上

- ・ 温度が異常値を示したらアラート発報
- ・ カメラ画像で圃場の様子を目視確認
- ・ 気象データと連動したハウス環境の予測
- ・ 生育環境データの分析で生産性向上
- ・ 他の圃場とのデータ比較で生育状況を分析

### ●多様な農作物生産に活用



### ●農業IoTサービスとして高い注目と期待

#### メディア紹介・受賞実績



#### 導入事例

みどりクラウドの警報で、3,000万円の損失を回避  
—茨城県トマト生産者



深夜の夜間電照を自宅で確認できるから安心  
—岐阜県菊生産者

みどりクラウドのデータで冬場の燃料費を節約  
—熊本県トマト生産者



# 農業IoTサービス「みどりクラウド」～今期の取り組み～



- ・ 本格販売前のテスト販売期にも展示会等から多数の導入を獲得
- ・ 競合も増えてきたが、抜群の使いやすさと低価格で優位性を獲得
- ・ 市場ナンバーワンを目指し、積極投資を行う時期に来たと判断

## 今期の取り組み

- ・ 販売代理店、提携先等を通じた導入件数増（農業資材メーカー・JA等）
- ・ 複数の大学との共同研究や公的事業での採択・導入が決定
- ・ アグリビジネス分野に精通し人脈を持つ顧問が複数名着任
- ・ 長崎県南島原市に「農業IT研究所」を設立し、地域農家と共同で実証実験を開始

## 今期のロードマップ

- 2016.11 みどりボックスPROの発売（露地栽培に対応）
- 2017.1 長崎県南島原市に「IT農業研究所」設立
- 2017.2 みどりノート（農作業記録）リリース
- 2017.7 みどりマーケット（シェアリングエコノミー）ベータ版リリース

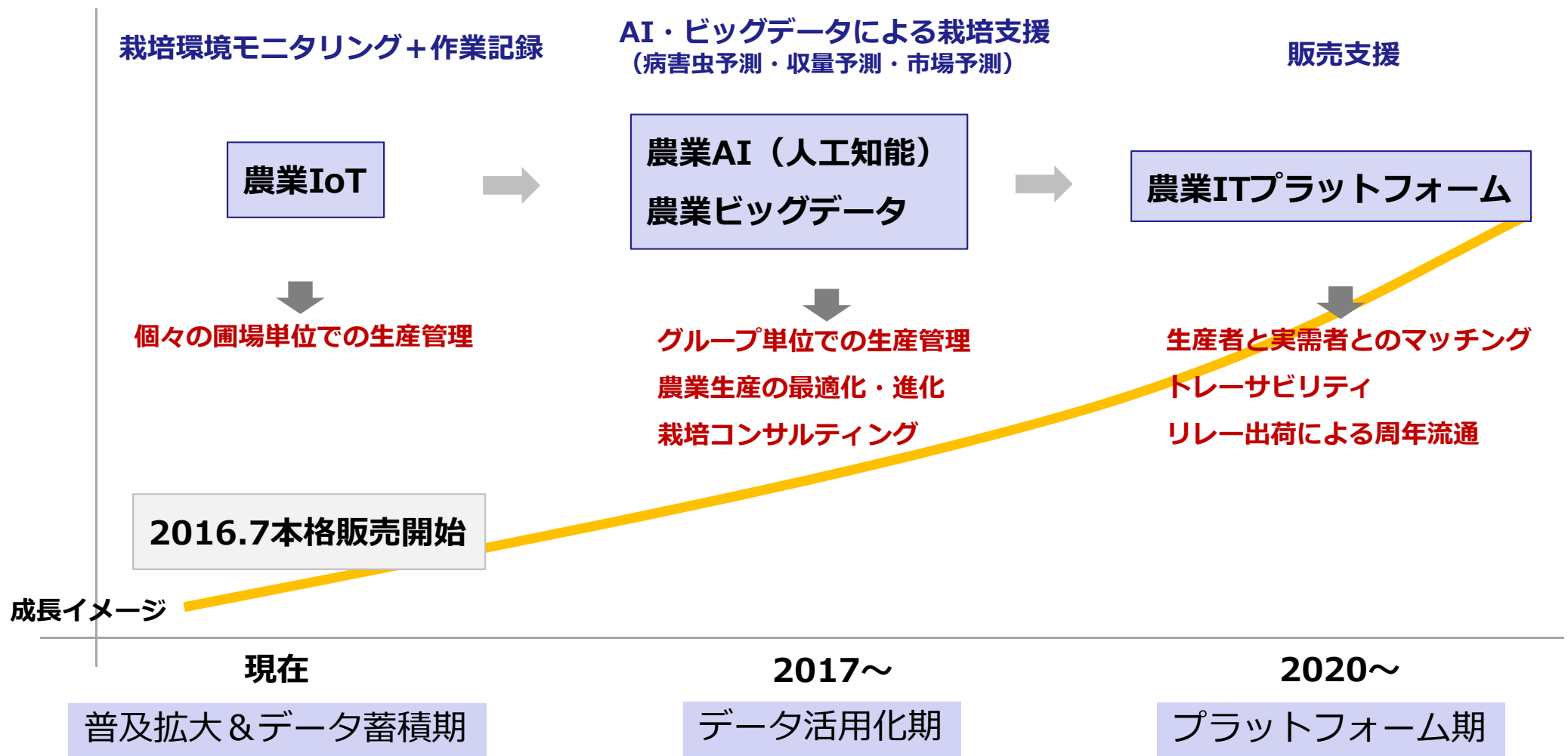


## 当面の目標

**10,000台の導入を目指す**

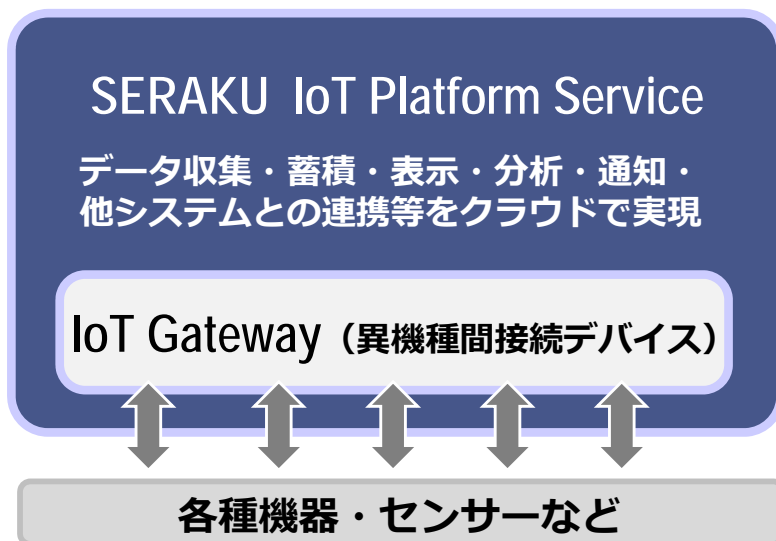
# 農業IoTサービス「みどりクラウド」の中期成長ビジョン

- ・ 農業のIT化には長期的に高い期待と市場性があると判断
- ・ センサー販売ではなく、蓄積データを利用する **農業生産者支援のクラウドサービス** で成長



## IoTプラットフォーム事業

- ・ みどりクラウドの開発資産を活かしたプラットフォームサービス
- ・ 個別ニーズに対するソリューションにより、企業のIoT化を推進
- ・ IoT分野の優位性（農業IoT+既存セグメントの技術・実績）を多産業分野に展開
- ・ ハードウェアを持つ企業との提携等により事業拡大



### 今期の取り組み

- ・ 既存事業分野からIoTプラットフォーム事業分野への人員と技術の移転
- ・ 既にニーズが発生しているソリューション案件への対応
- ・ プラットフォームサービスの確立



# 人材マッチングメディア「BE-JOB」

- ・ 当社の持つ営業力を複線での収益化に活用
- ・ 人材派遣、人材紹介等により、IT技術者の市場価値最大化を実現

現在は当社顧客のIT人材ニーズのうち、  
合うものだけを選択的に受注

これまで収益化できていない案件をマッチング  
させる自社メディア事業の開始



## 今期の取り組み

- ・ 2016.11 マッチングメディア「BE-JOB」開設。当社が強みを持つIT技術者のマッチングを開始

## 成長戦略についての考え方

- ・ 追い風の市場環境からも、当面は中長期視点の企業価値最大化に向けた積極投資を継続
- ・ 「みどりクラウド」での市場ナンバーワン獲得と、それに続く事業の創出に投資
- ・ 最重要経営資源である「IT技術者の創出」と「売上の拡大」も高い成長率を維持
- ・ 新規事業の停滞や市場環境の大きな変化があった場合は、投資から利益確保にシフト

### ③ IoTサービス+新規IT事業

現在



### ① 既存事業の安定成長

### ② ビジネスモデルの横展開

IT技術者創出の拡大

人材マッチングメディア「BE-JOB」



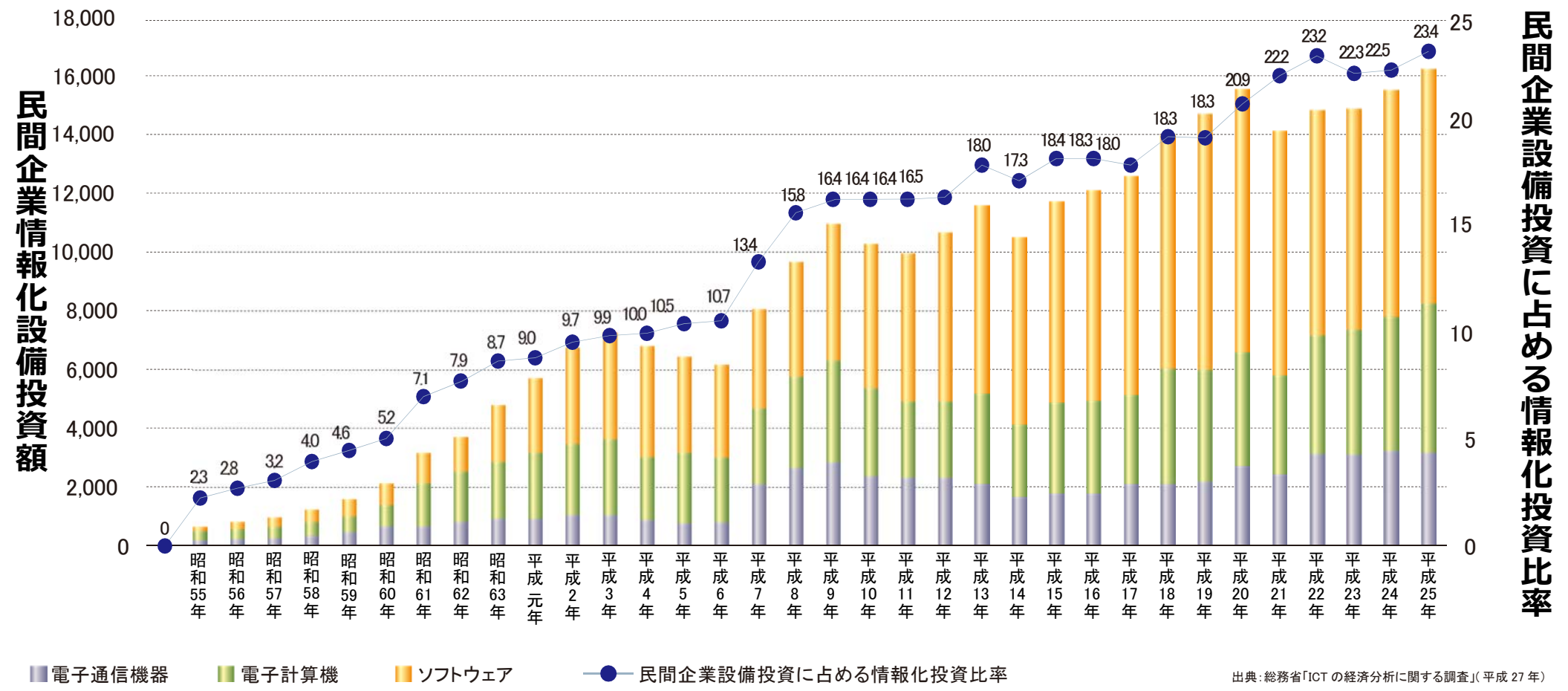
# IV.補足

- ・ 継続して、企業の情報化（IT）投資意欲は旺盛
- ・ IT分野を幅広くカバーする当社にとっては、引き続き高いニーズが継続すると考えられる

## 我が国の情報化投資の推移

(単位:十億円、平成 17 年価格)

(単位:%)



- ・ 人材の質や技術力の高低に関わらず、「量」が不足している状況が続いている
- ・ 絶対数の多い「未経験者」を採用・育成する当社には追い風

## IT人材の「量」に対する不足感

「大幅に不足している」「やや不足している」を合わせて、**85%以上が不足感**を感じている

