



2021年8月期通期 決算説明資料

2021年10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 : 304,085,500円（2021年8月31日現在）

従業員数 : 連結 2,656名（2021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

- 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

ネットサービス

農業IT領域



デジタルヘルスケア 領域



2021年8月ベータ版リリース

成長性の高い社会課題に
投資を集中



人材と技術の共有

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

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 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

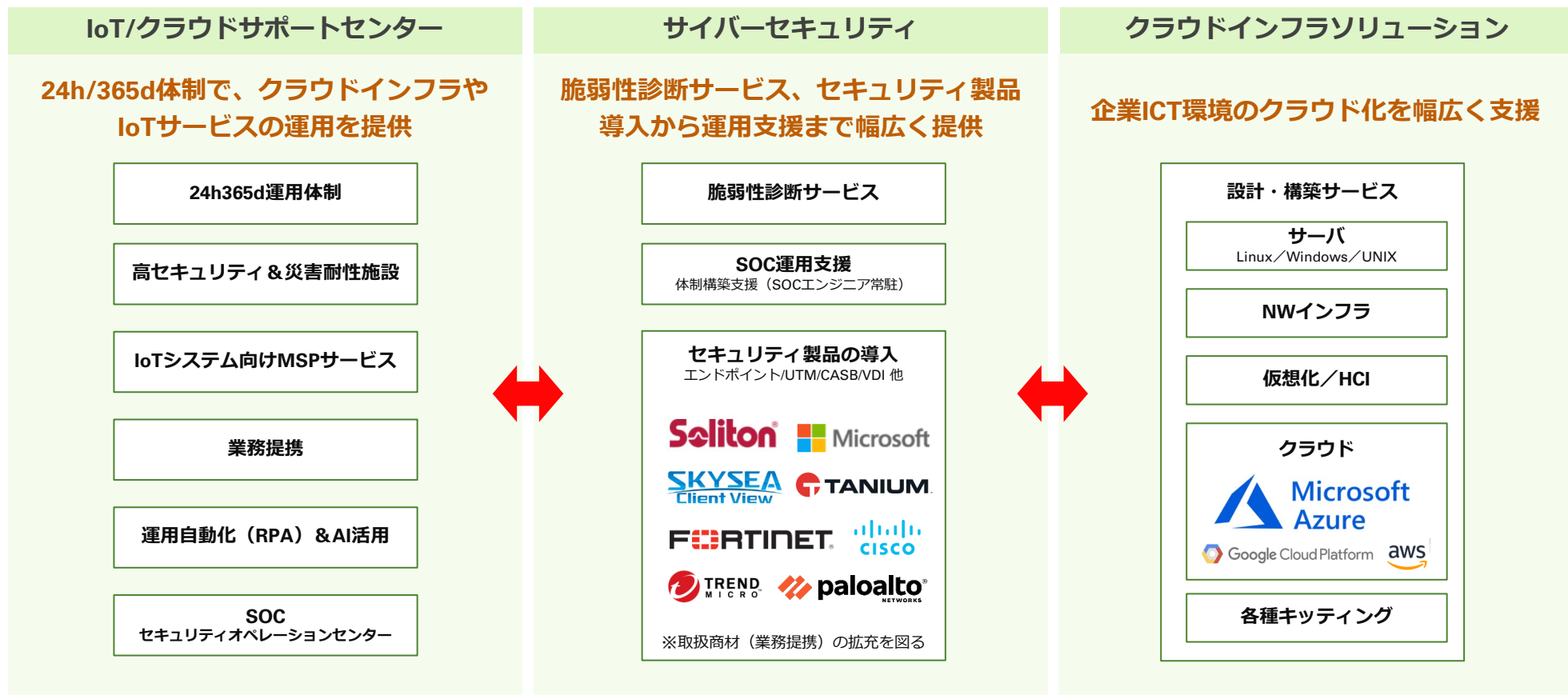
- 横浜支社
- 名古屋支社
- 大阪支社
- 福岡支社

機械設計エンジニアリング

 OS PEEZ ENGINEERING

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 Azure有資格者の育成計画に対し、有資格者数400名（資格取得数431）と計画を大幅に上回る達成！

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300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 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

NTTデータ社、ネットイヤーグループ社と協業、
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



※2019年よりNTTデータ社連結子会社

- 2021年4月NTTデータ社と協業し、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る。
- 2021年7月ネットイヤーグループ社と協業し、BtoB向けのマーケティングオートメーションツール「Pardot」の定着化支援事業を強化。
- 大企業向けSalesforceプラットフォームの定着化支援は順調に進捗。
- 市場及びSalesforce社での需要が高いクロスクラウド人材創出を加速。

アライアンスの推進、マーケティング施策の実施を含めた
総合的な営業力強化によりSalesforceビジネスが拡大

DX カスタマーサクセスソリューション事業

市場トレンドを加味した教育カリキュラムにアップデート

市場傾向としてMAツール、BIツールを組み合わせるSalesforceプラットフォームを利用する企業が増加
それに比例して複数製品に精通したクロスクラウド人材のニーズが高まる

従来研修

Salesforceのコアである
SFA・CRM領域が充実



新規コンテンツの追加

クロスクラウド人材の創出へ
高度な定着化支援を可能とする人材を育成



新たな付加価値

クロスクラウド人材を
初期段階から創出できることによって、
エンジニア単価が上昇

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



SalesCloud
コンサルタント
69名



Experience Cloud
コンサルタント
40名



ServiceCloud
コンサルタント
19名



アドミニストレーター
118名



Pardot
コンサルタント
10名



Tableau CRM and
Einstein Discovery
コンサルタント
7名



上級
アドミニストレーター
33名



Pardot
スペシャリスト
22名

「上位資格の取得数」と「資格取得の増加率」において
Salesforceのリソース拡大に最も貢献

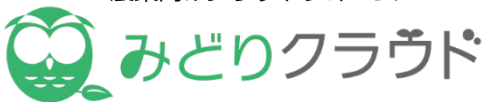
Partner Award 「Top Certification of the Year」を受賞



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 **2,600** 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



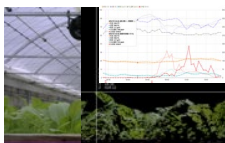
窓・空調・換気等の自動制御やアプリを使った遠隔操作でのコントロール

生産計画・作業記録



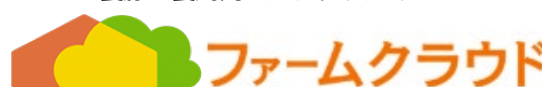
PCやスマホによる生産計画と作業記録の管理。GAP認証の取得や運用も

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 **100** 件突破！

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

DX デジタルヘルスケア事業

- ヘルスケア関連の法人向けクラウドサービスとして、2021年8月ベータ版リリース
- 「健康経営の推進」「従業員の健康増進」「組織の生産性向上」に役立てることができる



「毎週1~2分」の簡単なアンケートで健康パフォーマンスをAIが測定・数値化

バイタルプログラム

2021年8月、クラウド型デジタルヘルスケアサービス「バイタルプログラム」のベータ版をリリース。2022年の商用版リリースに向けて、IT企業を中心にユーザーテストを運用中。

健康状態の可視化



浮き彫りになっていない従業員の健康課題を把握。チームや個人の生産性に直結するメンタルリスクをスコア化。

リスクをアラート



対処すべき課題がある場合、AIが的確にアラートを鳴らす。

改善策の提案



AIのアシストによって、チームや個人に対して無理のない改善策を提案する。



ヘルスケア



経済学



データサイエンス

WHO等にも採択されている先行研究をベースとし、セラクオリジナルの分析方法を実現。統計的な手法（因子分析、クラスター解析、回帰モデル等）を元に、心身の調整に影響する因子を特定し、従業員の健康パフォーマンス計測システムを開発。

簡単な操作で健康パフォーマンスを可視化し、企業の健康経営を実現



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）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

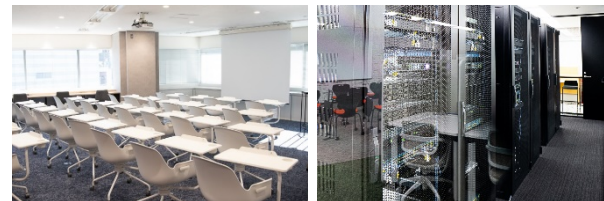
システムインテグレーション事業における当社の優位性

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3,000名応募

教育力

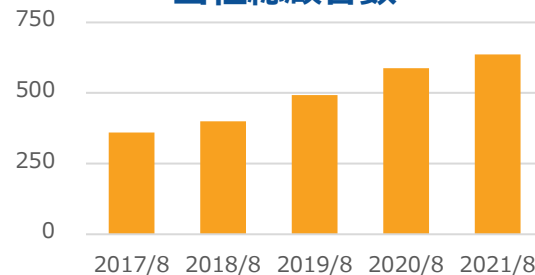
- 入社後2～3ヶ月で案件アサインを可能とする初期教育プログラムを確立
- 案件で使用する実機環境を再現した実践プロジェクト型研修を充実
- ノウハウ・技術を社内でシェアしスキルアップを促す「セラク情熱大学」



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

当社総顧客数



Ⅱ. 2021年8月期通期 決算概要

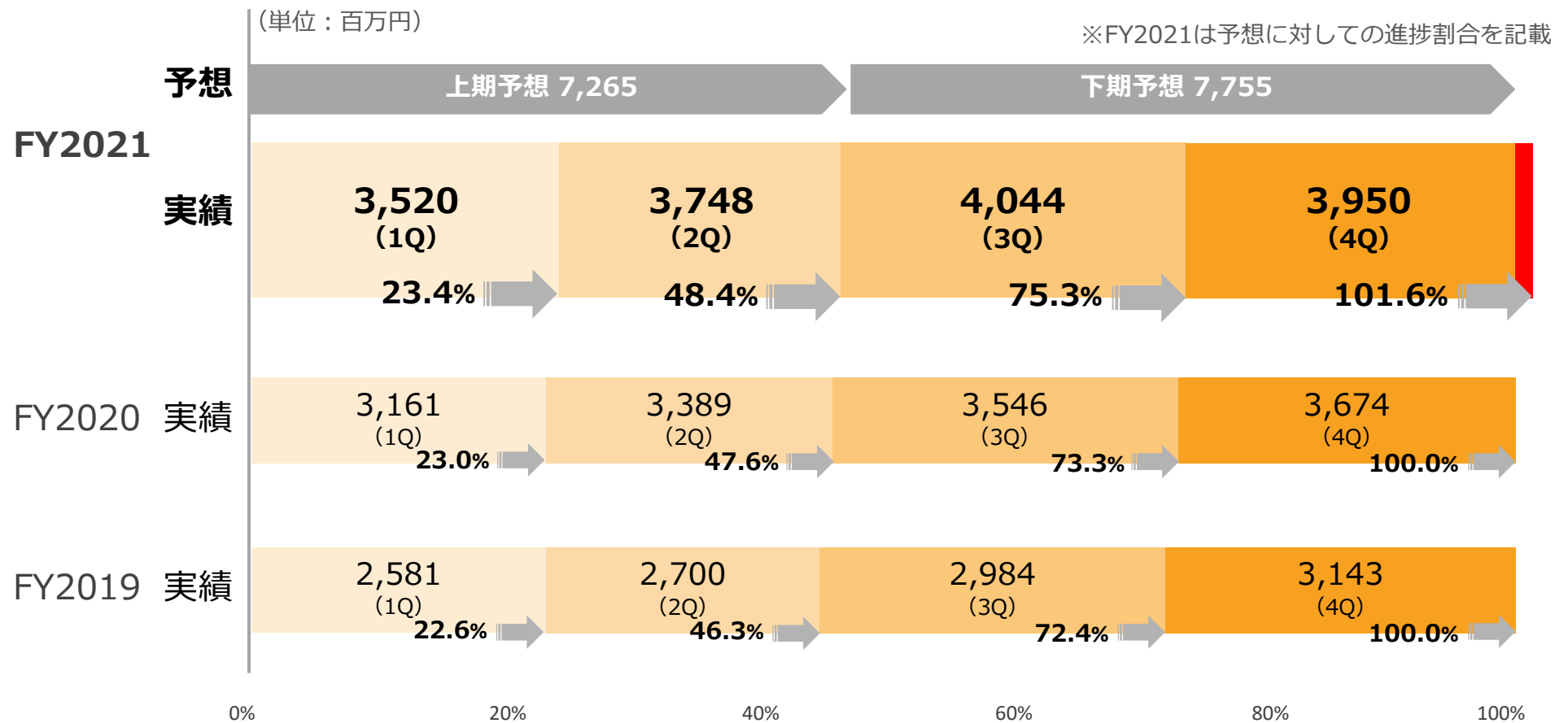
2021年8月期 通期 連結業績サマリー①

- 売上高は稼働エンジニア数の増加とDXシフトの推進によって前期比+10.8%
- 2021年8月期中に再拡大期へ移行、採用を再開したことで成長投資が増加
- 経常利益は雇用調整助成金の特例措置等延長の影響で期初計画に対して上振れ

単位（百万円）	2020年8月期 （実績）	2021年8月期 （計画）	2021年8月期 （実績）	前年同期比	計画対比
売上高	13,771	15,020	15,263	+10.8%	+1.6%
売上総利益	3,285	-	3,667	+11.6%	-
営業利益	1,134	1,370	1,356	+19.5%	△ 1.0%
経常利益	1,165	1,650	1,836	+57.6%	+11.3%
当期純利益	654	957	1,240	+89.7%	+29.7%
配当	4.6円	5.6円	5.6円		

2021年8月期 通期 連結業績サマリー②

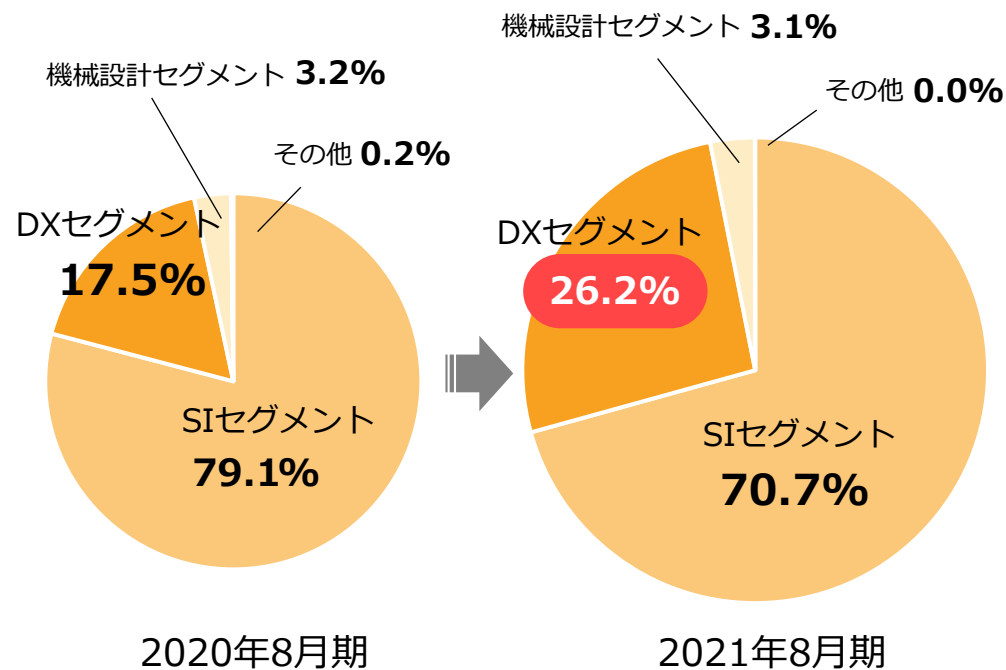
- 売上高は稼働エンジニア数に比例、每期下期の売上高割合がやや高めとなる
- 2021年8月期第3四半期は、受託案件の増加もあり前期を上回るペースで進捗
- 2021年8月期通期は期初計画を上回る売上高で着地



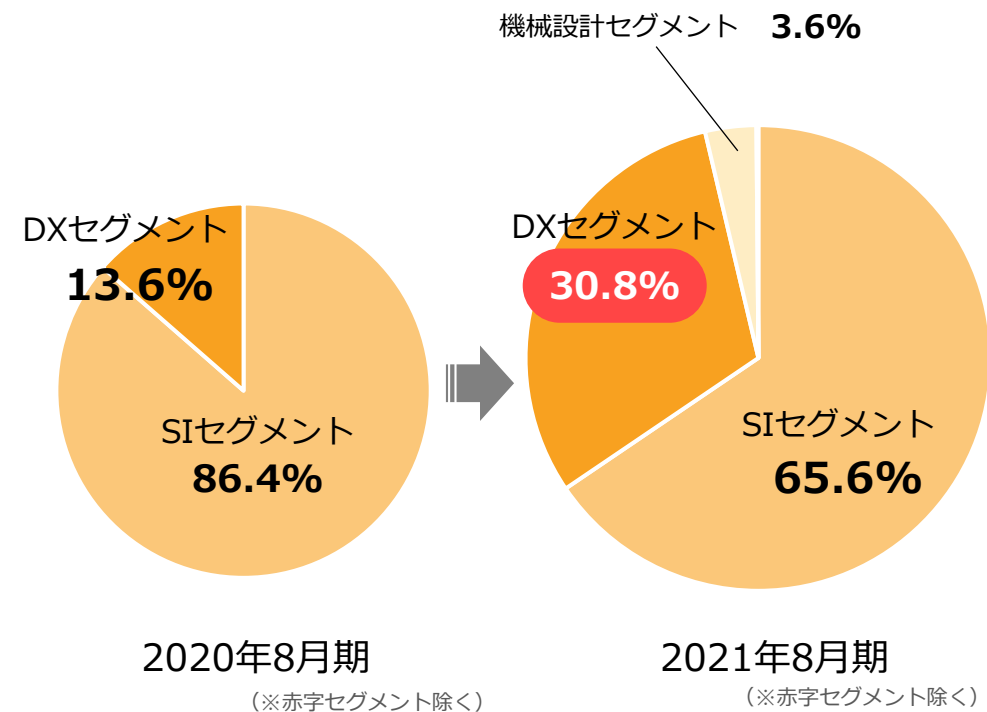
2021年8月期 通期 連結業績サマリー③

- 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
- 2021年8月期はDXシフトの推進によってDXセグメントの売上高が大きく増加
- DXセグメントは市場ニーズの高まりを追い風に、より高い収益性を確保

セグメント別 売上高構成

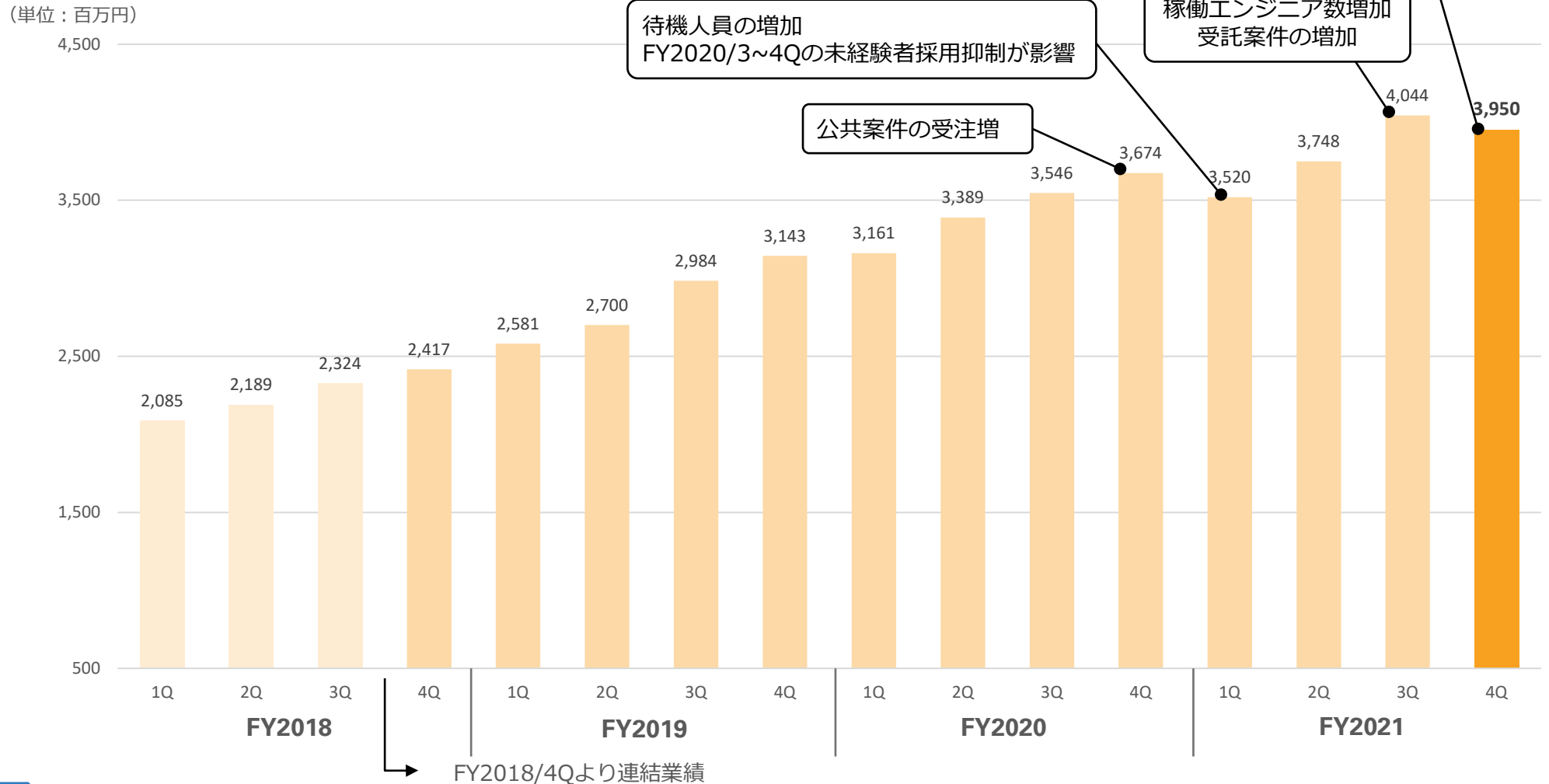


セグメント別 営業利益構成



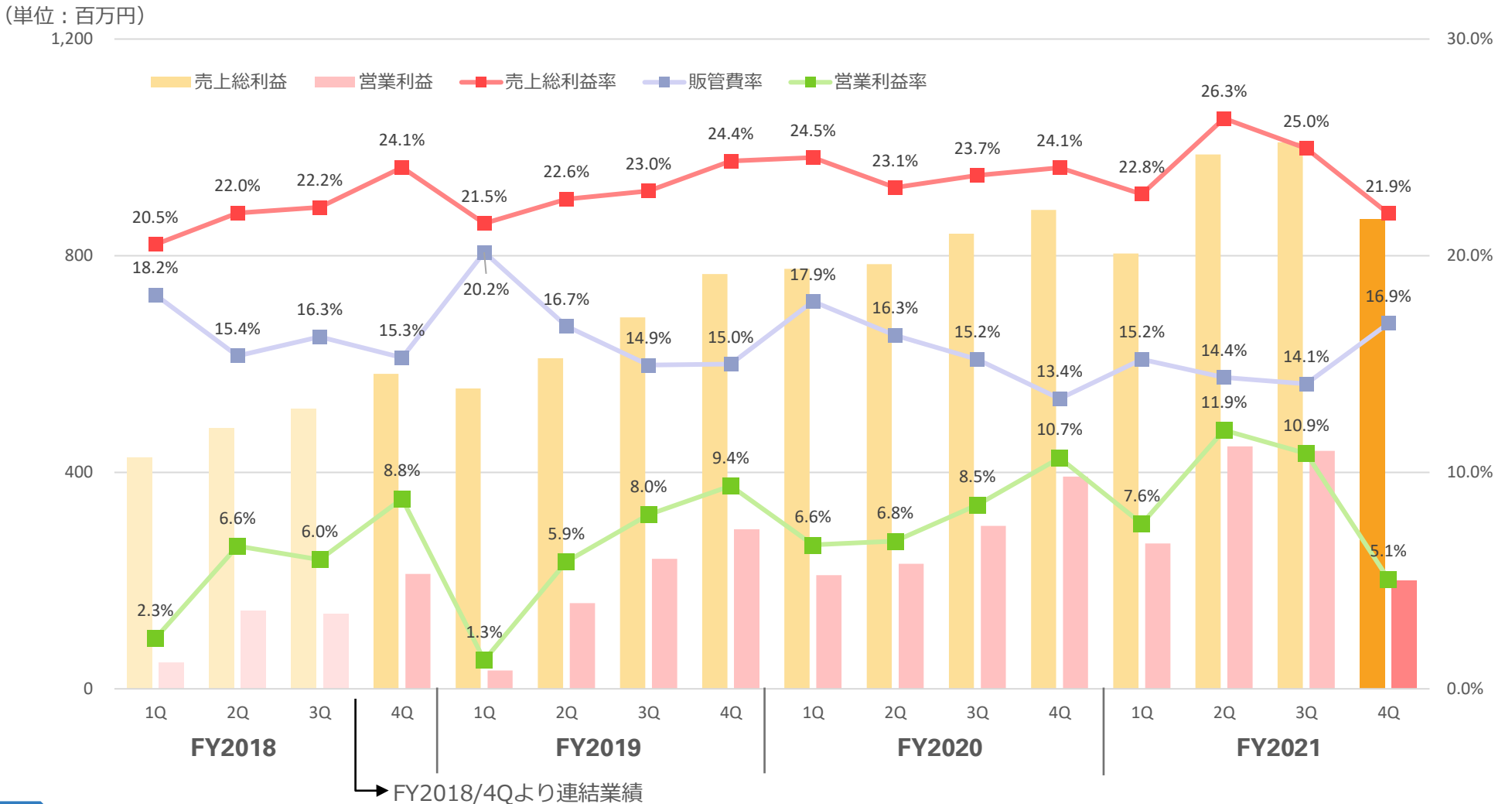
四半期連結売上高推移

- 稼働エンジニア数と稼働率に売上高は比例し、増加傾向とする
- 2021年8月期第4四半期の四半期売上高は前年同四半期を上回る



四半期連結利益推移

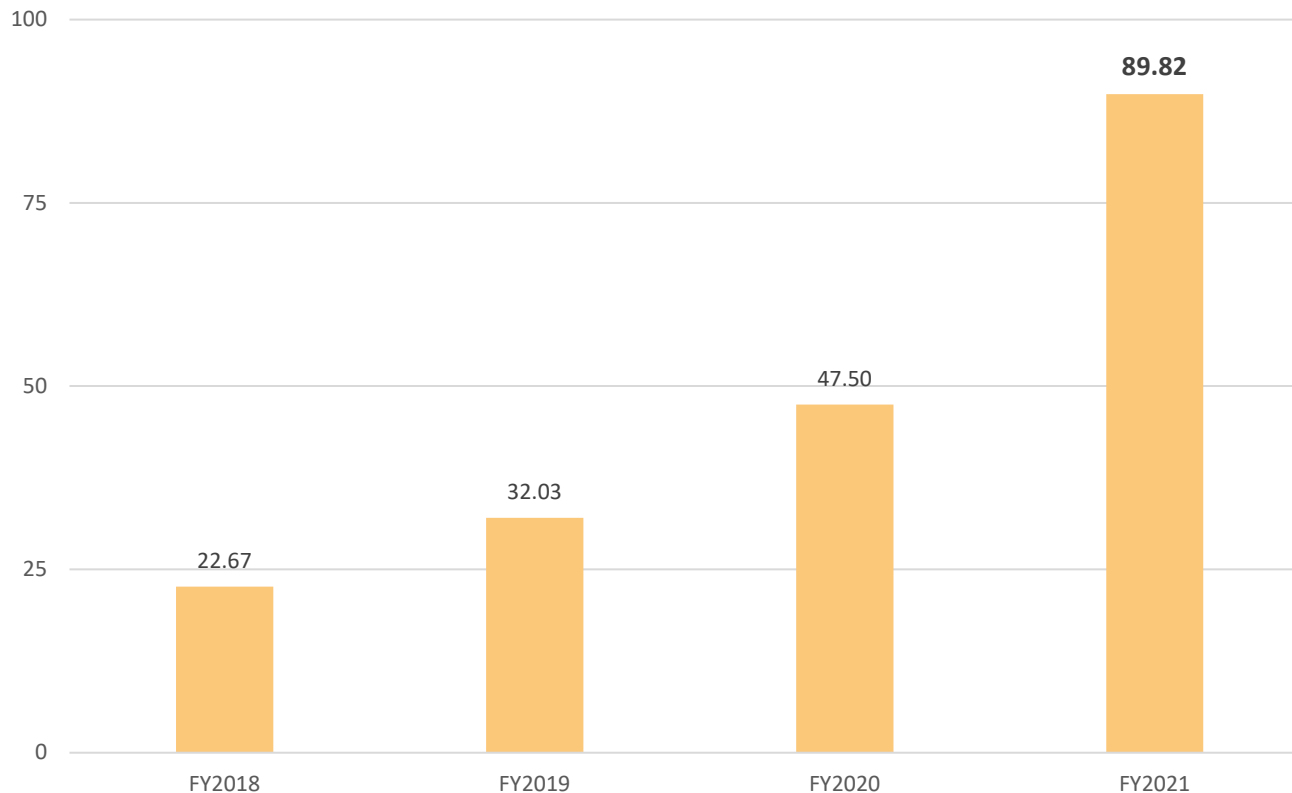
- 成長投資負担によって売上総利益率は変動するが、これまで同利益率20%超を維持
- 2021年8月期第4四半期は成長投資が増加したことによって各利益率に影響



EPSの過年度推移

- **EPS（1株当たり当期純利益） = 当期純利益 ÷ 期中平均発行済株式数**
- **每期成長が行われる中でも每期確実に利益確保が続いており、EPSは上昇基調**
- **2021年8月期のEPSは89.82円で過去最高を更新**

(単位：円)

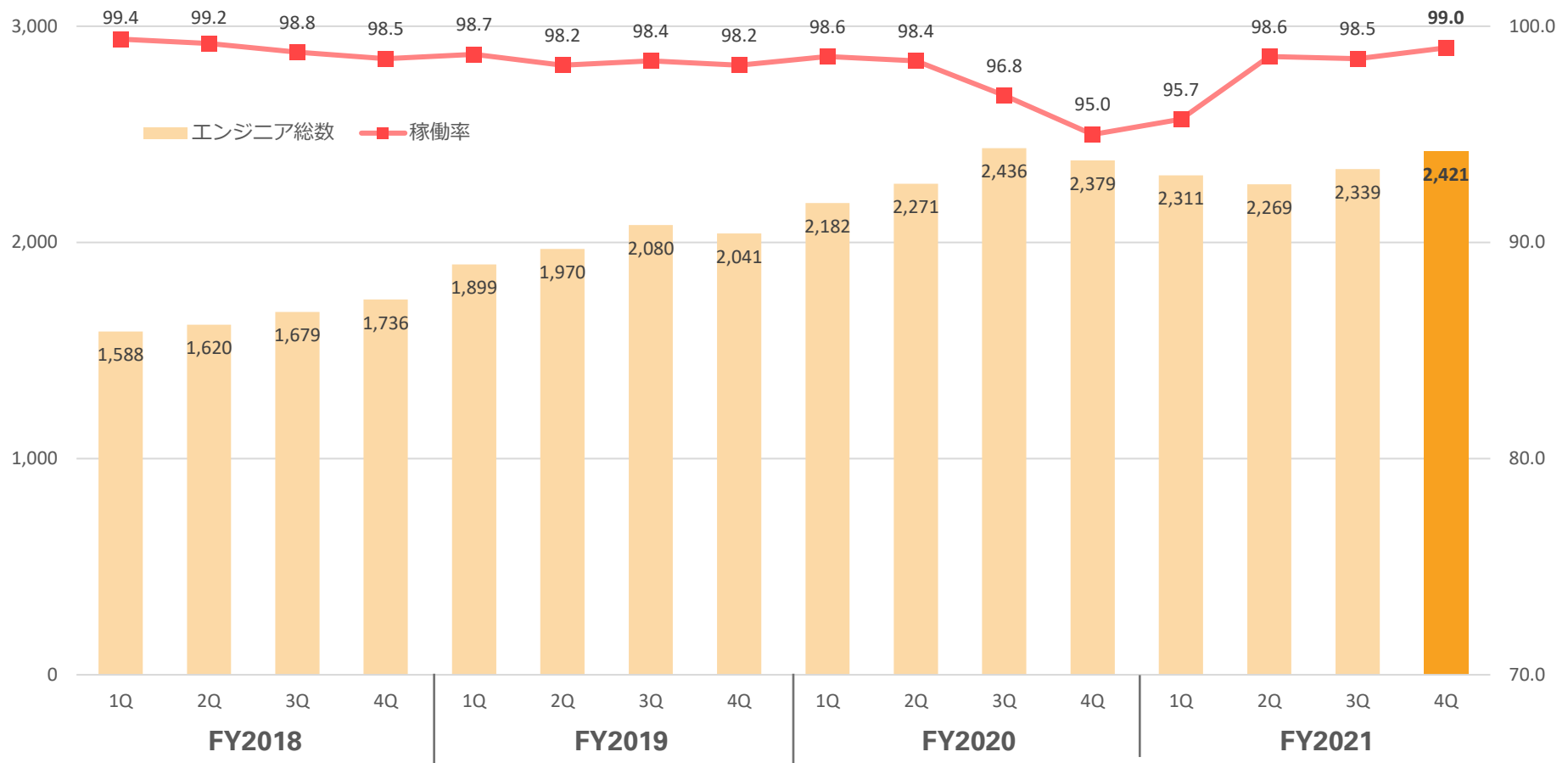


エンジニア数推移と稼働率

- 新型コロナウイルスの影響によって一時的に稼働率が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回復
- 採用活動を強化しながらも稼働率は高水準を維持

(単位：%)

(単位：人)

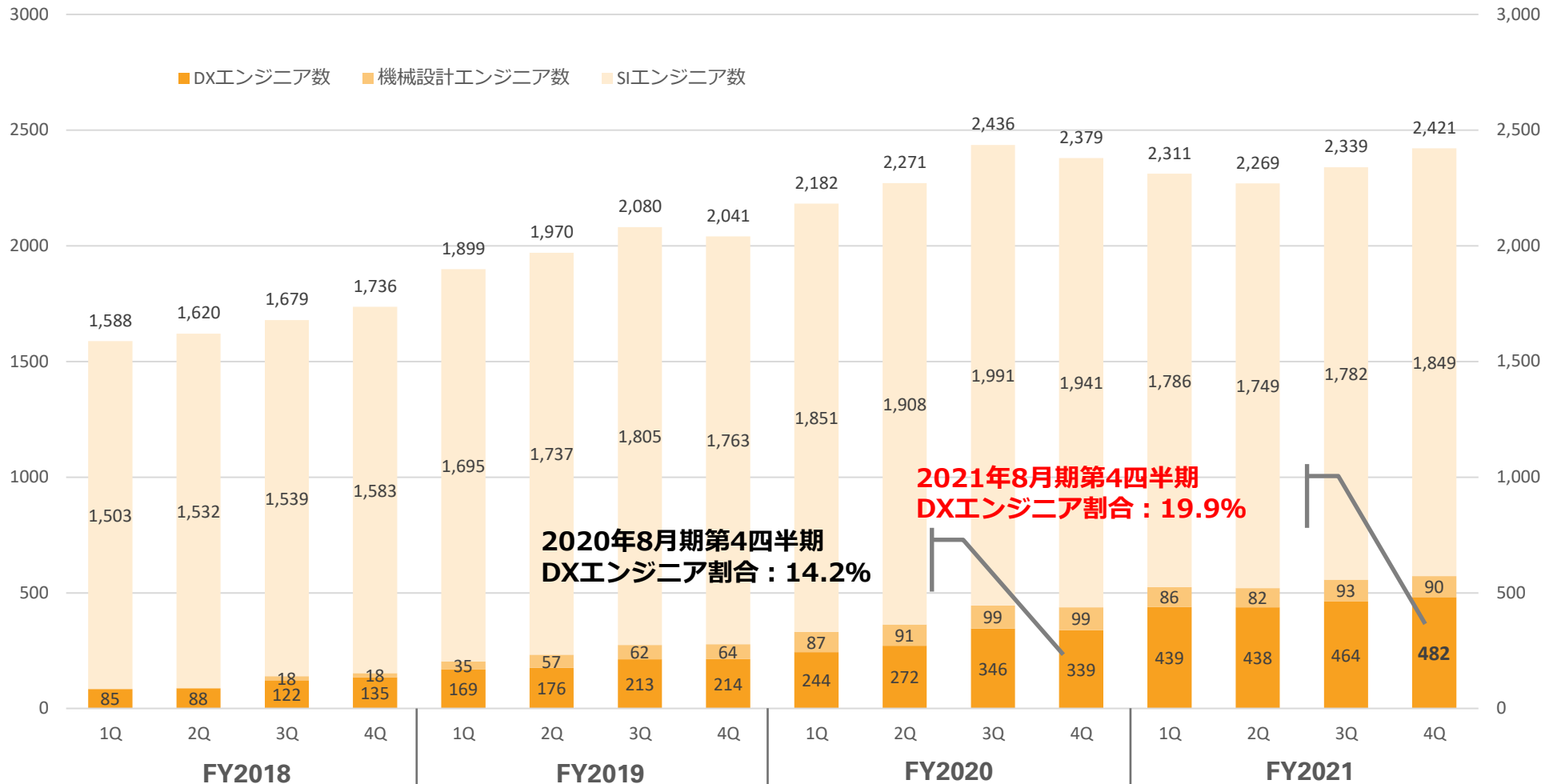


※稼働率は初期研修を修了した人員に対しての稼働率とする

エンジニア数推移とセグメント内訳

- 積極採用を再開し、2021年8月期第2四半期を底に再び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月期のDXエンジニア割合は19.9%

(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関連資格取得数の推移

2021年8月末時点のMicrosoft Azure関連資格数は431件。
「Microsoft Azure」の導入実績に裏付けられた技術力と活用実績が認められ、クラウドプラットフォーム分野における最高位である「Gold Cloud Platform コンピテンシー」を取得。

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認定資格取得数の推移

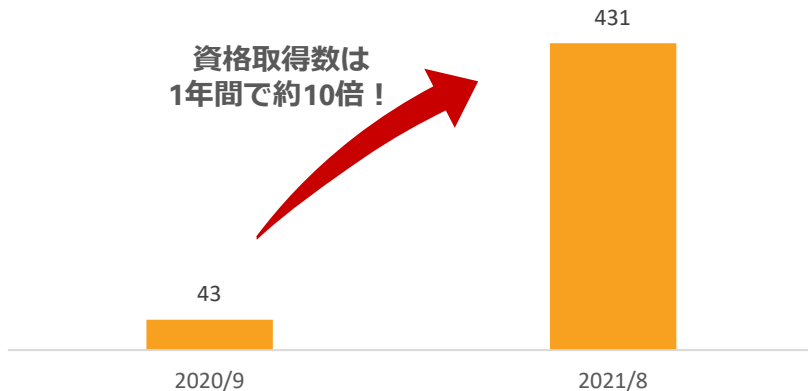
「上位資格の取得数」と「資格取得の増加率」において、Salesforceのリソース拡大へ最も貢献したことが評価され、「Salesforce Partner Summit 2021」にて「Top Certification of the Year」を受賞。

資格例

- Sales Cloud コンサルタント
- Experience 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
- Tableau CRM and Einstein Discovery コンサルタント
- Pardot コンサルタント

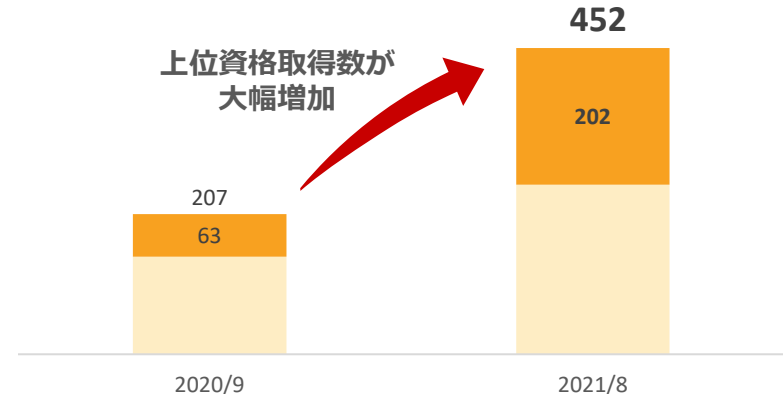
他多数

資格取得数は
1年間で約10倍！



Salesforce認定資格 Salesforce上位資格

上位資格取得数が
大幅増加



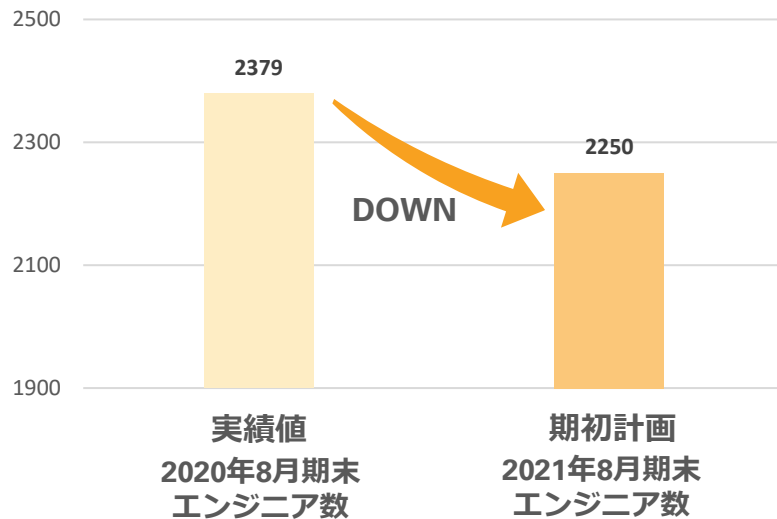
採用活動結果

2021年8月期末時点のエンジニア数は2,421名、前期比純増を実現

- 稼働率の改善や新規案件の獲得によって積極採用を再開、期初計画+171名
- 2021年8月期採用のエンジニアが2022年8月期の売上成長率に大きく寄与

期初計画

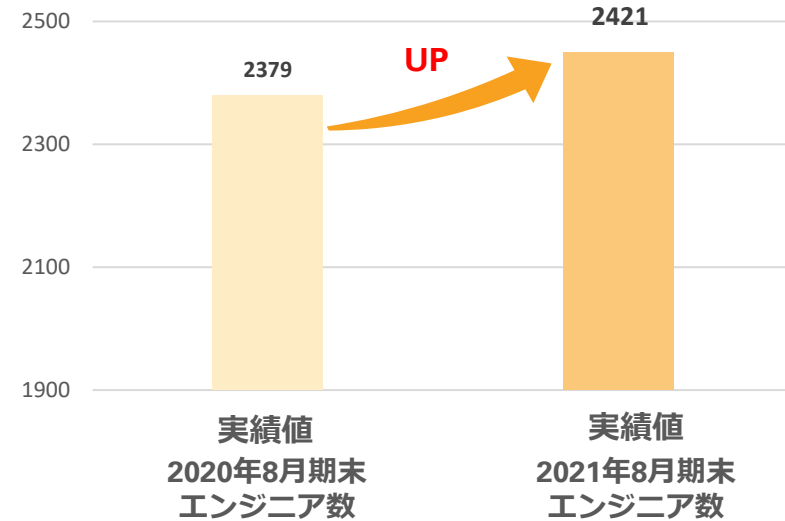
(単位：人)



- ・ 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見込み
- ・ 市況の変化を注視しながら、投資タイミングを伺う

実績

(単位：人)



- ・ 期末エンジニア数は前期比純増で着地
- ・ 顧客ニーズの高まりから稼働率が改善
- ・ 採用計画の変更による採用及び教育研修コストの増加

トピックス

- 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
- 2021/4/30 **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
- 2021/7/13 **ネットイヤーグループ社と協業、Pardotの定着化支援事業を強化**
Salesforceプラットフォームのスキルを持つビジネス変革人材を育成、2022年4月までにPardot有資格者を100名創出
- 2021/7/27 **マイクロソフト社が定める「Gold Cloud Platformコンピテンシー」を取得**
「Microsoft Azure」の導入実績に裏付けられた技術力と活用実績が認められ、クラウドプラットフォーム分野における最高位を取得
- 2021/8/31 **デジタルヘルスケアサービス「バイタルプログラム」のベータ版をリリース**
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リリース

Ⅲ. 2022年8月期取り組みと 成長ビジョン

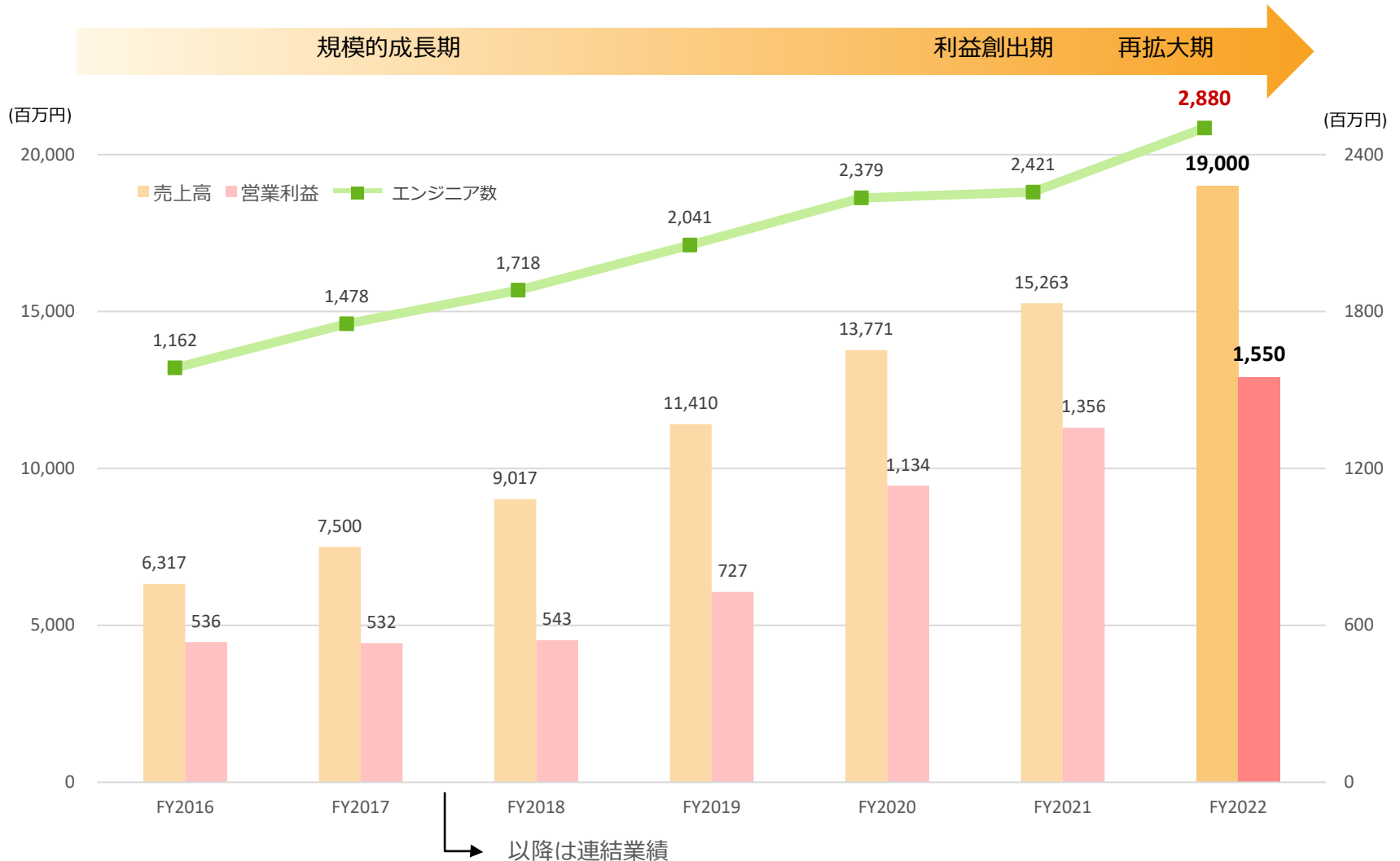
2022年8月期 通期計画

- エンジニアの増加と共に前期比+24.5%の売上成長を計画
- 再拡大期として積極的な採用投資を行いながらも、営業利益率8%台をキープ
- 市況の変化を注視し、大きく悪化した場合は採用投資を抑制、利益確保へシフト

	2021年 8月期 実績		2022年 8月期 計画		
	(単位：百万円)	(構成比)	(構成比)	(前期対比)	
売上高	15,263	-	19,000	-	+24.5%
営業利益	1,356	8.8%	1,550	8.2%	+14.3%
経常利益	1,836	12.0%	1,900	10.0%	+3.4%
当期純利益	1,240	8.1%	1,250	6.6%	+0.7%
配当	5.6円	-	8.6円	-	-

2022年8月期 通期計画

- エンジニアの増加と共に高い売上成長率を維持
- 2021年8月期第3四半期より利益創出期から再拡大期へ移行し、成長性は加速



2022年8月期 成長ビジョン

「拡大期」として、積極採用、教育・営業による規模拡大、エンジニアのDXシフトに取り組む

- 採用・教育によるエンジニア数の増加を最注力テーマとし、期末エンジニア数2,880名を見込む
- Salesforce、Microsoftの上位資格者創出を中心としたDXシフトを継続、高利益体質を強化
- 農水産ソリューション領域の案件創出に注力、同領域での実績ナンバーワンを目指す
- デジタルヘルスケア事業「バイタルプログラム」のベータ版提供を開始、当面は事業育成に注力

人材創出

- 業界経験者採用に加え、未経験者採用・育成によってエンジニア数は増加
- 新規開設した研修施設「Tech Lab」における実践型プロジェクト教育を拡大

既存事業

- プライム化とパートナー強化に注力
- DXシフトを継続し、高利益率・高成長案件の拡大に取り組む
- 案件創出のためのアライアンス活動を各事業領域で展開
- 検証領域など、技術トレンドに合わせた事業拡大
- 大企業向けERPパッケージ「COMPANY」運用支援事業の拡大

新規事業

- 企業・公共向け農水産ソリューションの規模拡大と案件創出に注力
- 「デジタルヘルスケア領域」の新サービス育成に注力

経営基盤

- 管理体制強化やシステム基盤の整備を継続

期末技術者数

2,880名（純増459名）

Salesforce資格取得数

+400件

Microsoft資格取得数

+250件

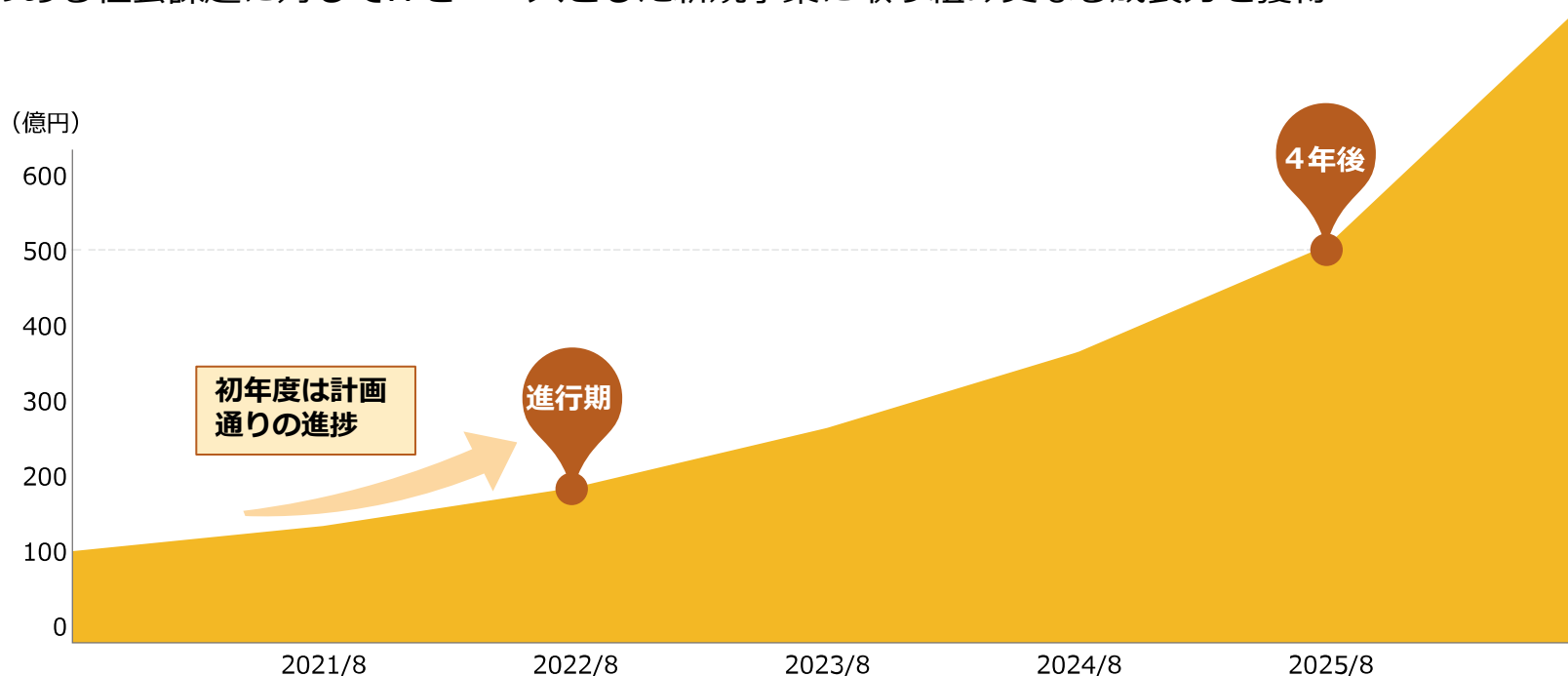
農水産ソリューション案件

+50件

2025年8月期に売上高500億円を達成する中期経営計画

初年度は計画通りの進捗。計画2期目となる2022年8月期も着実な計画進捗を見込む

- 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

教育型IT人材創出モデルは、引き続き高い市場優位性を持つ

- 市場の拡大が見込まれる領域に、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

「ITシステムの開発」「保守・運用」に加えて「クラウドの定着・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生まれている。
 大手プラットフォームとの協業や、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～

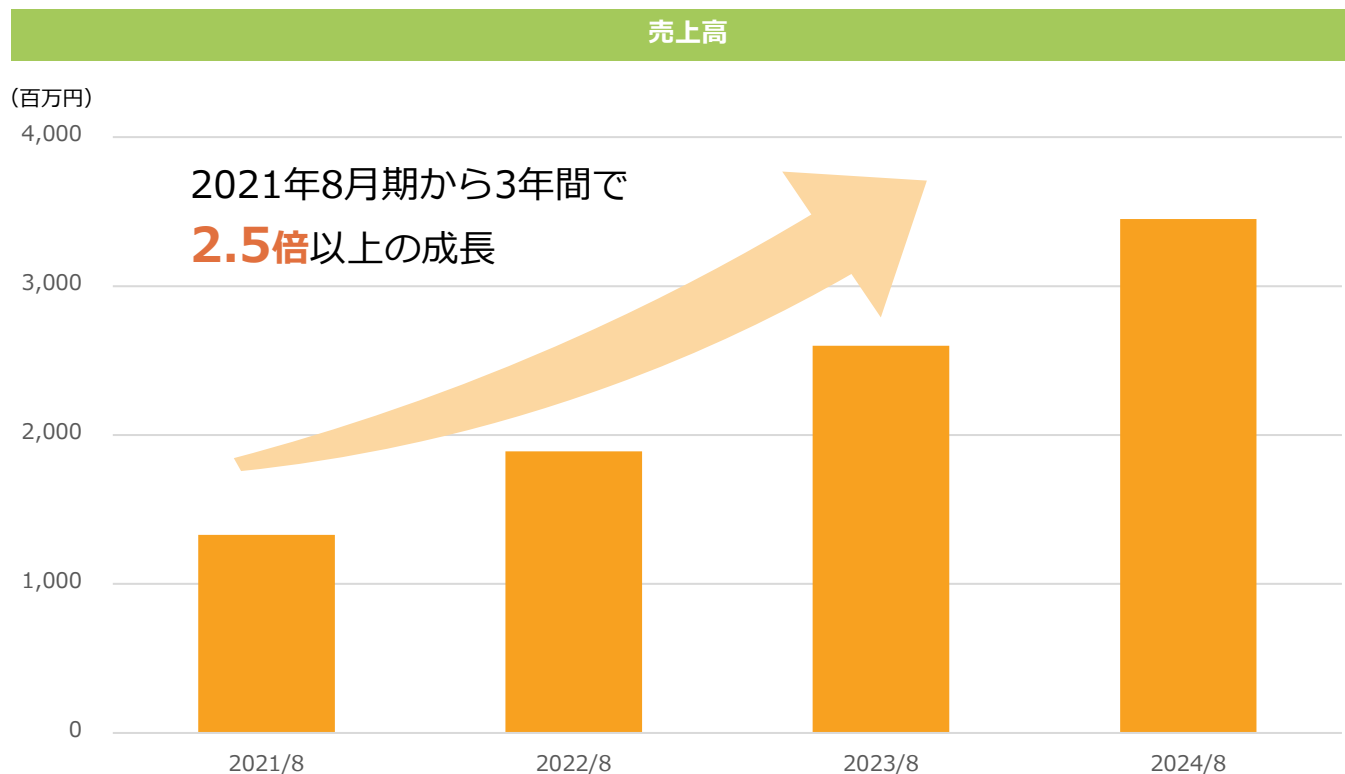
インターネットの普及に先駆けてインターネット事業を開始し
 WEB技術者の人材創出に取り組む

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体質へ

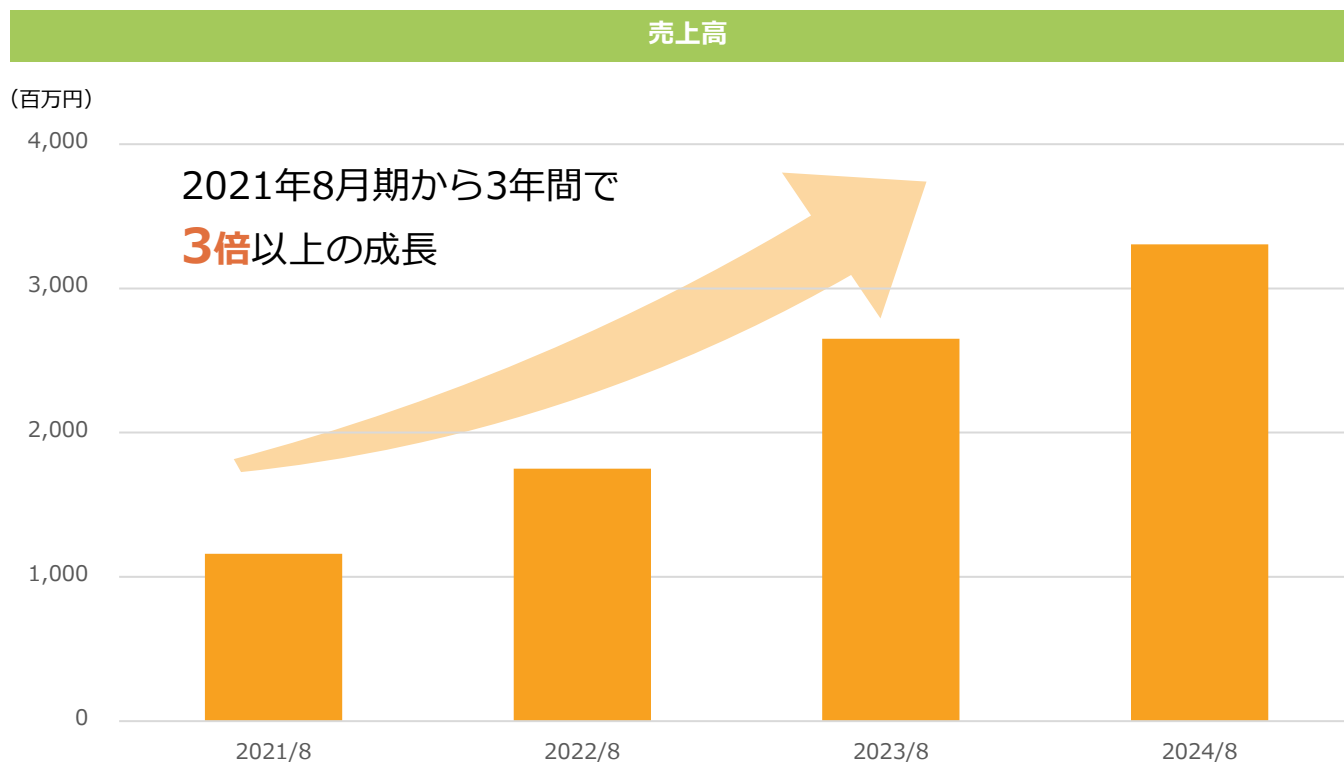
- 日本マイクロソフト社とのアライアンスで認定資格保持者を継続的に育成し、2022年8月期は案件化に注力する
- 成長性の高いマネージドサービス（企業のクラウドインフラ運用を24h365dのセンター型で請負）への人材シフト
- 地方拠点での保守運用・マネージドサービスの事業化に着手
- 収益性の高いプラットフォームリセール、ライセンスリセールに取り組む



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

Salesforce技術者創出が順調に進捗。人材育成を加速し、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

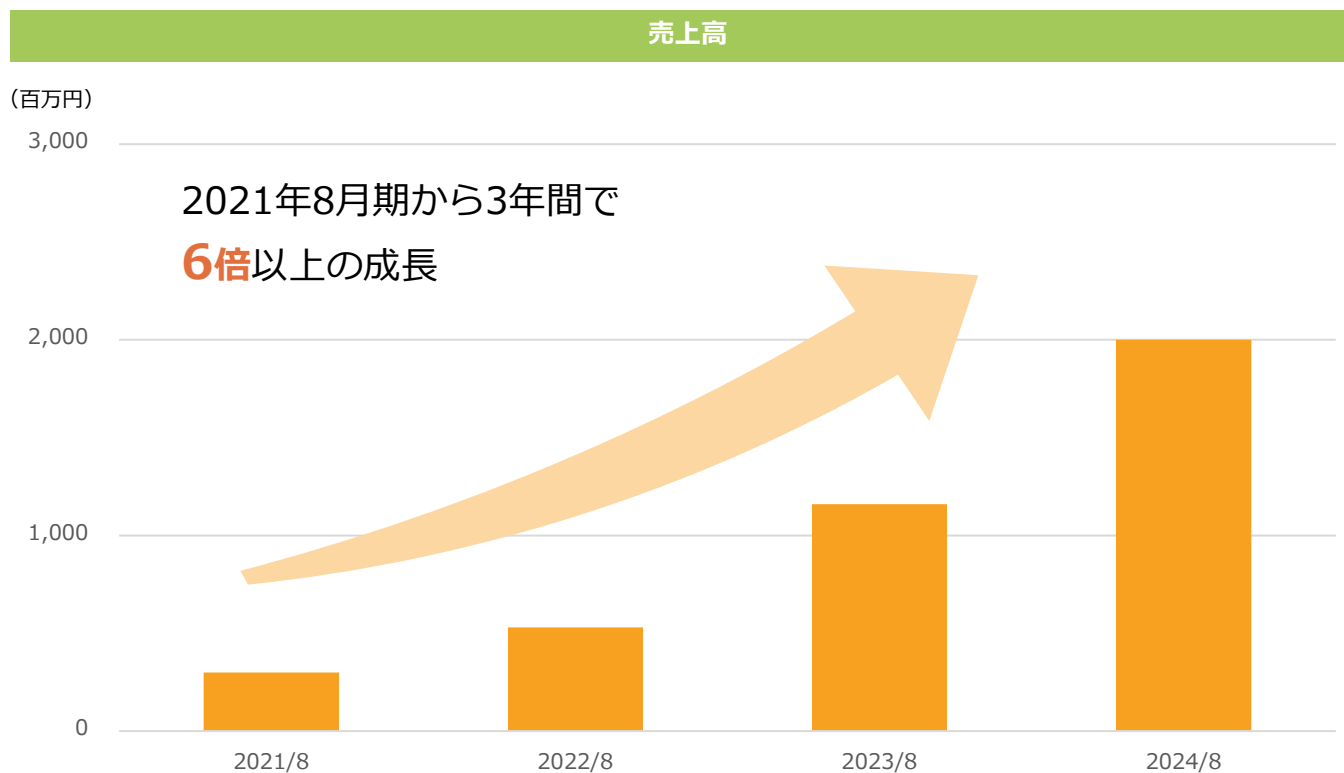
- クラウドITシステムは「定着・運用」「DX推進」のマーケットが拡大すると見据え、先駆者として事業成長に注力
- 定着・運用・DX推進の主体者となる「ビジネス力をもったノーコード・ローコードエンジニア」を育成
- NTTデータ社をはじめとするアライアンス強化で、国内大手企業・成長企業の定着化支援案件を獲得



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

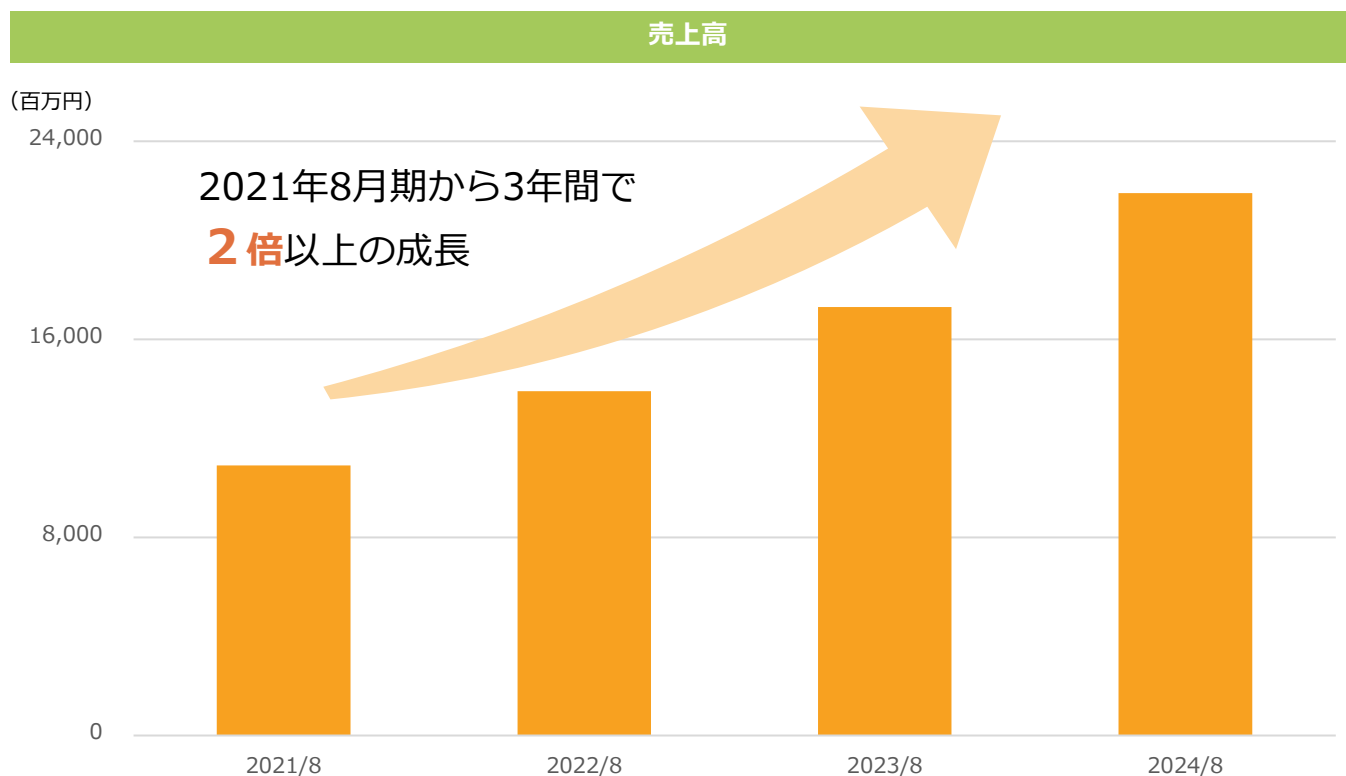
- 生産支援プラットフォームの着実な普及により、生産支援実績の積み上げと農業IT技術の蓄積を継続する
- 企業・公共による一次産業DX化の社会実装フェーズにおいて、大型の農水産ソリューション案件を獲得
- プラットフォーム事業と農水産ソリューション事業のシナジーで、一次産業DX化のナンバーワン企業となる



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最大化し、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

- 採用・教育によるIT技術者の創出での規模拡大を最注力テーマとし、着実な売上・利益増を見込む
- 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
- 検証領域など、技術トレンドに合わせた新規分野の拡大



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技術者教育の実現
- 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



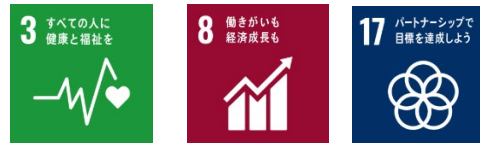
- IT技術で産業の価値を高める
- 人材採用及びIT技術による地方創生
- ITによる高い生産性と低い労働負荷の実現

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。

2022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。