



東証スタンダード市場上場 証券コード6199

# 株式会社セラク 会社説明資料

2024年7月23日



1

## 会社概要・事業内容

2

## 成長戦略

- ①構造改革による利益額拡大の取り組み
- ②クラウドシステム運用・定着の将来像
- ③自社サービスの収益化への取り組み（らくらく出荷）
- ④自社サービスの収益化への取り組み（NewtonX）

3

## 当期計画進捗と株主還元施策

# 1. 会社概要

## 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	: 311,269,129円（2024年6月30日現在）
従業員数	: 連結 3,399名（2024年2月29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） : 株式会社AND Think（100%子会社） : マインド株式会社（100%子会社）※2024年7月29日に取得予定
市場	: 東京証券取引所スタンダード市場（証券コード6199）
決算時期	: 8月

# 当社の事業セグメント

## 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  
DX領域での高付加価値・高成長を実現する

### ITインフラ・ITシステム運用

- 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

### 産業別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



### システムインテグレーション

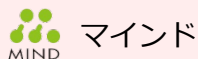
### クラウド&ソリューション

- IoTクラウドサポートセンター  
(マネージドサービス)
- サイバーセキュリティ
- 情報システム運用支援

### クラウドシステム運用・定着化



- Salesforce.com 運用・定着支援
- デジタルマーケティング支援
- Intra-mart 導入・運用・定着支援



- COMPANY導入・運用・定着支援
- 各種クラウドシステム運用・定着支援

### デジタル トランスフォーメーション

## 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

### 農水産ソリューション

- 一次産業DXソリューション



## 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する

### セラクビジネスソリューションズ

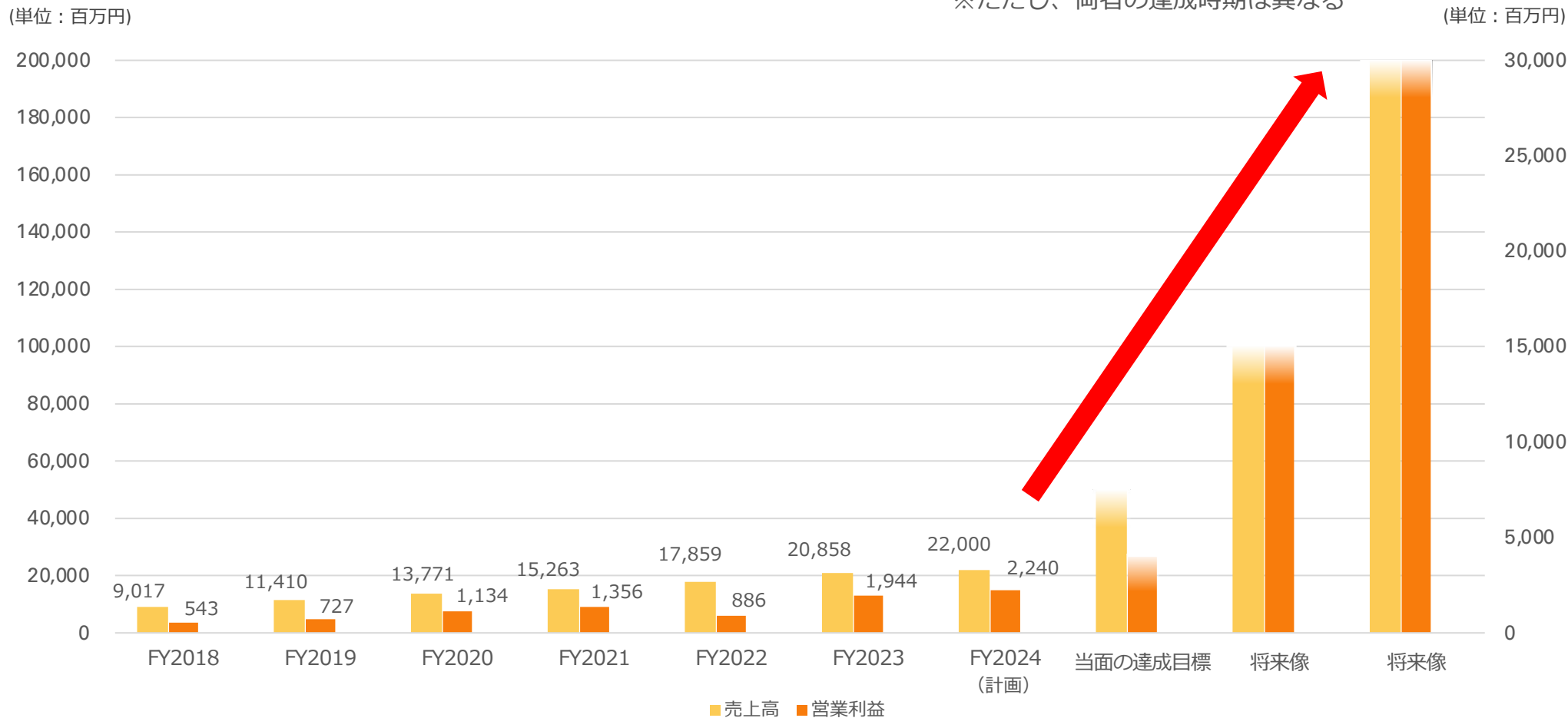


- 機械設計
- デジタルBPO

## 業績推移

- 稼働エンジニアの増加に合わせて売上・利益が拡大する構造を確立した
- 今後はエンジニア増加スピードが拡大し、エンジニア当たりの売上・利益額が増加する
- 当面の達成目標として、営業利益40億円、売上高500億円を目指す

※ただし、両者の達成時期は異なる



## 2. 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

# 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

**NewtonX**

## 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

# 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

本日はこの成長ビジョンの内容を中心に説明します。

## 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

**NewtonX**

## 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

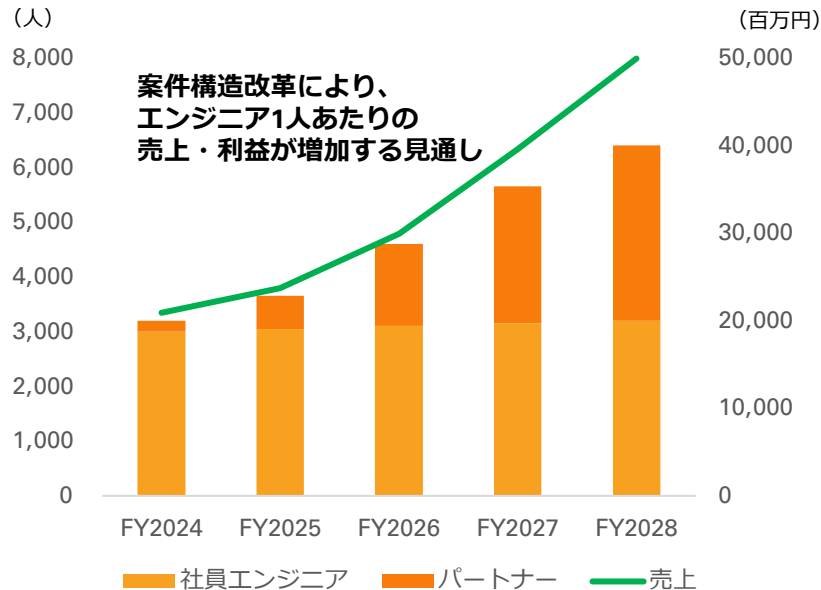
好条件の案件供給  
実践的な教育の提供  
DX/AIシフト支援

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



※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、順調に増加を続ける**

# 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

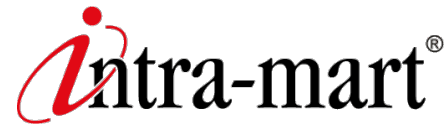
人事・労務システム



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

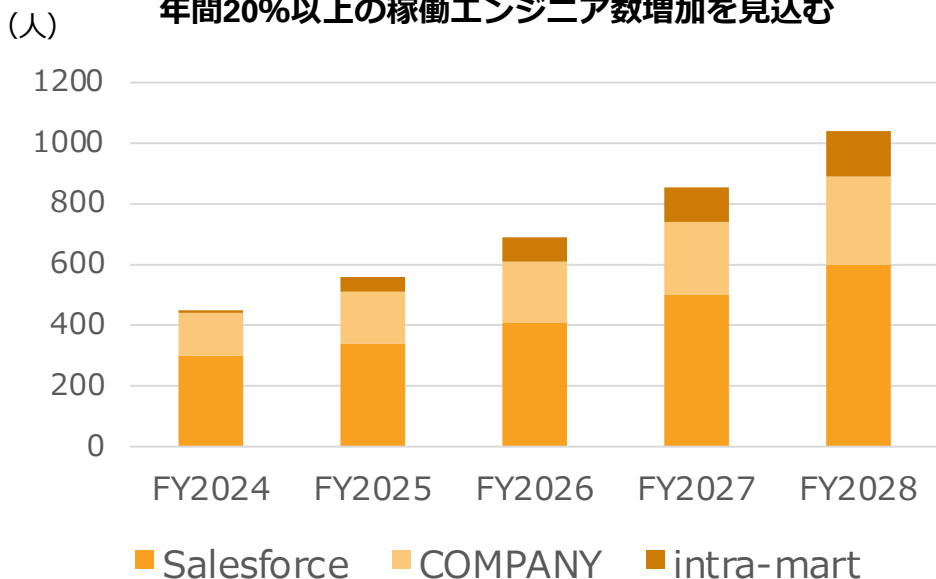
業務プロセスデジタル化システム



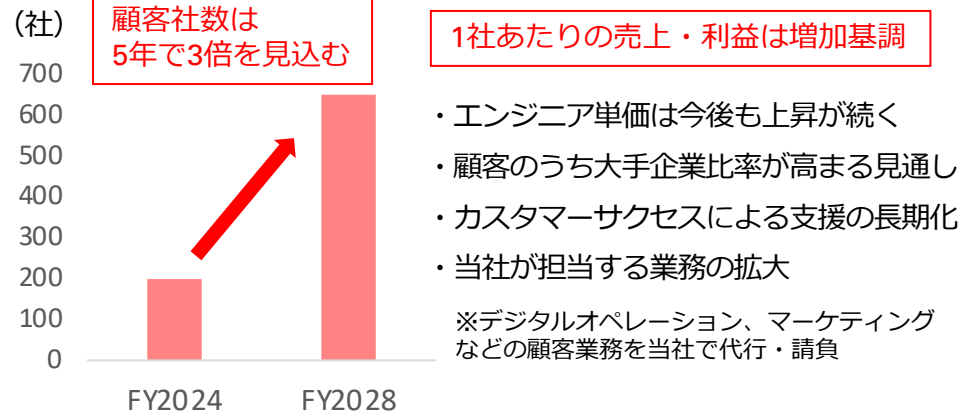
国内シェア**No.1 (29.5%)**  
クラウド移行で**新市場創出**

※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

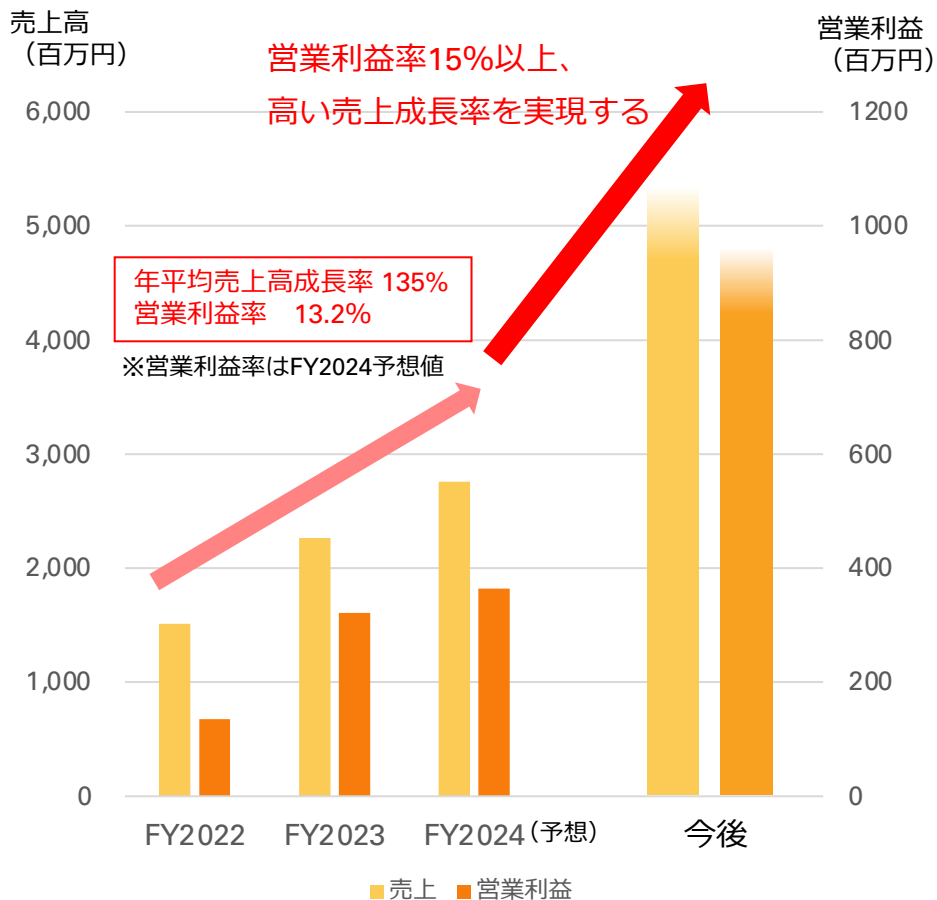


※顧客社数はSalesforce、COMPANY、intra-mart合算

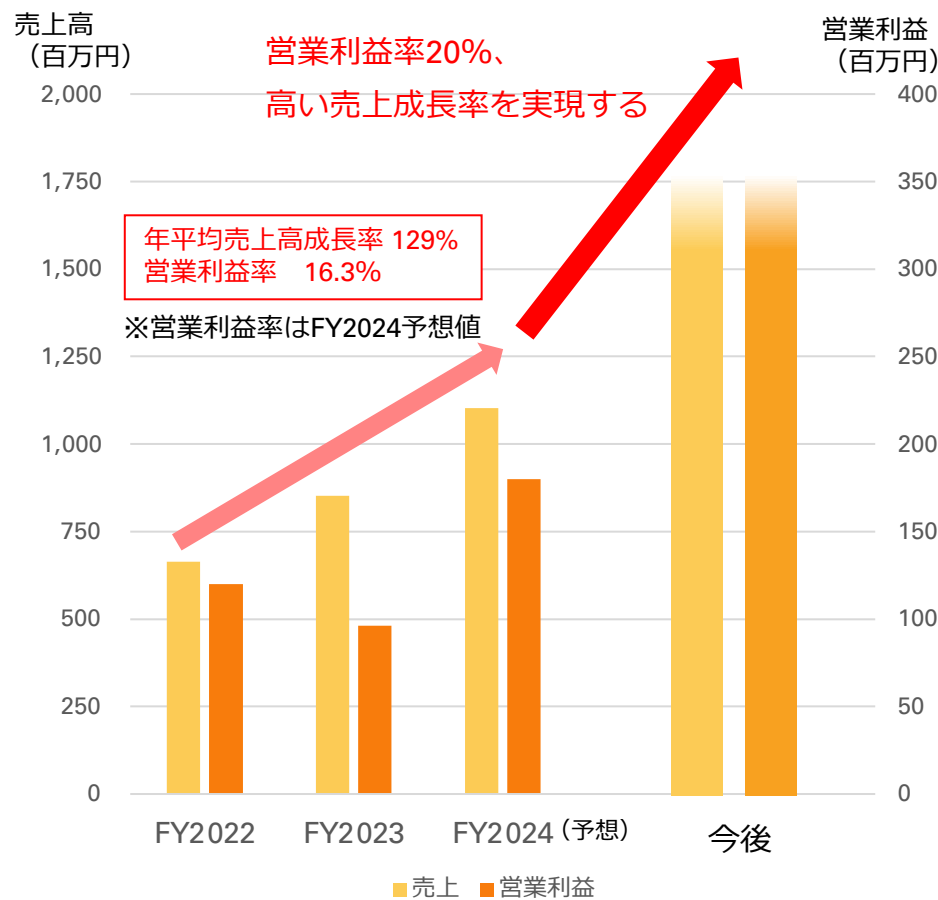
# 成長戦略② クラウドシステム運用・定着の将来見通し

- 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

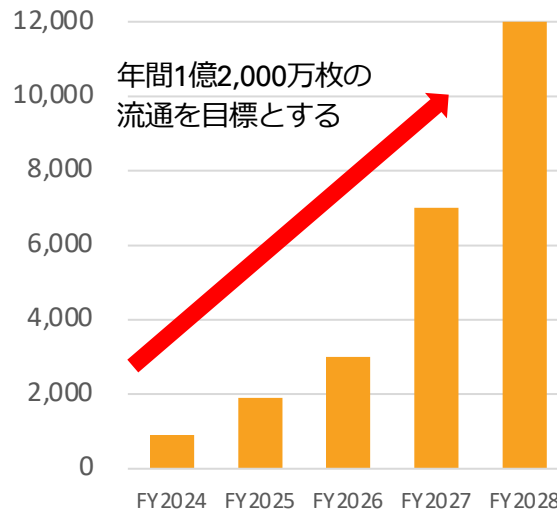
今後3~5年

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)



年間1億2,000万枚の流通を目標とする

- 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③ 自社サービス「らくらく出荷」



# 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

# 3. 当期計画進捗と株主還元

## 2024年8月期 通期計画

- 構造改革とクラウドシステム運用・定着により、営業利益が前期比+15.2%増を見込む
- 併せて、営業利益率も約1%向上する見通し
- 13.00円へ増配を予定し、株主還元を強化する

(単位：百万円)	2023年 8月期 実績		2024年 8月期 計画		
		(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	-	-

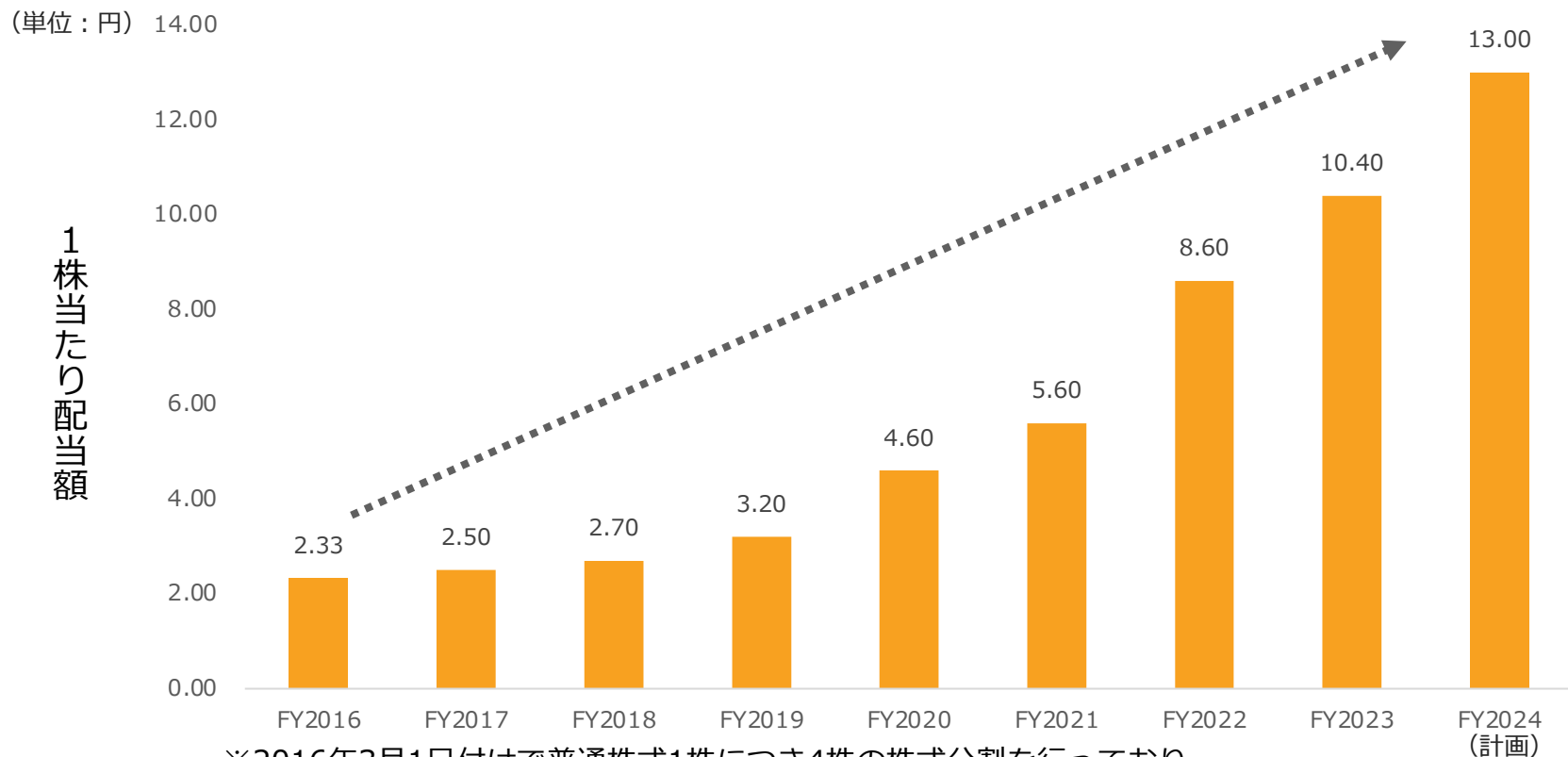
## 2024年8月期 第3四半期 連結業績サマリー

- エンジニアの高稼働や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した
- 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した

	2023年8月期 3Q実績		2024年8月期 3Q実績			2024年8月期 通期計画	
(単位：百万円)	(構成比)		(構成比)	(前年同四半期対比)		(通期計画)	(3Q進捗率)
売上高	15,467	-	<b>16,450</b>	-	<b>+6.4%</b>	22,000	74.8%
売上総利益	3,969	25.7%	<b>4,209</b>	<b>25.6%</b>	<b>+6.0%</b>	-	-
販売費及び一般管理費	2,331	15.1%	<b>2,422</b>	<b>14.7%</b>	<b>+3.9%</b>	-	-
営業利益	1,638	10.6%	<b>1,786</b>	<b>10.9%</b>	<b>+9.1%</b>	2,240	79.7%
経常利益	1,844	11.9%	<b>1,803</b>	<b>11.0%</b>	△ <b>2.2%</b>	2,240	80.4%
当期純利益	1,194	7.7%	<b>1,151</b>	<b>7.0%</b>	△ <b>3.6.0%</b>	1,500	76.7%

## 株主還元およびステークホルダーとの関係強化

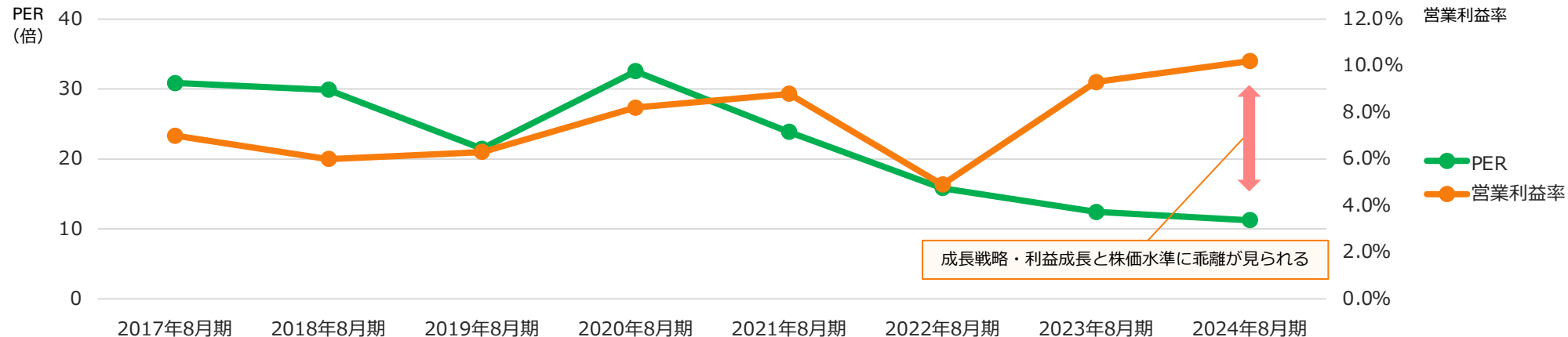
- 2024年8月期の配当は前期比+2.60円となる13.00円（配当性向12.1%）を計画
- 上場時（2016年8月期）と比較して1株当たり配当額は5倍超となる見込み
- 取得株数40万株（取得価額4億円）上限に自己株式取得を実施（完了済）
- 個人投資家との対話機会を増加する（2024年6月以降、ほぼ毎月企業説明会を実施予定）



※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。

# 株価水準と成長戦略

- 利益実績や成長戦略に対して、現在の株価水準は「割安」と認識している
- 成長戦略への評価と、その着実な実行により株価は上昇すると確信する



成長戦略・利益成長と株価水準に乖離が見られる

事業年度	株価(円)	PER(倍)	売上高(百万円)	営業利益(百万円)	営業利益率(%)	主な成長戦略と結果
2017年8月期	927.5	30.87	7,500	532	7.0%	エンジニア増に伴う規模拡大
2018年8月期	806.8	29.91	9,017	543	6.0%	エンジニア増に取り組むも前期比採用コスト増
2019年8月期	661.8	21.45	11,410	727	6.3%	利益確保に注力しつつ、IT人材紹介・機械電機分野へ進出
2020年8月期	962.3	32.53	13,771	1,134	8.2%	成長性・利益率の高いDX領域に注力しつつ新規投資を抑制
2021年8月期	2097.0	23.87	15,263	1,356	8.8%	採用を再開し成長投資を増加しつつ営業利益を確保
2022年8月期	1461.0	15.83	17,859	886	4.9%	市況の変化により計画以上のエンジニア増を実現 (+630名)
2023年8月期	1382.3	12.43	20,858	1,944	9.3%	セラクCCC、COMPANY事業の伸びにより高利益率を実現
<b>2024年8月期</b>	<b>1208.0</b>	<b>11.23</b>	<b>22,000 (計画)</b>	<b>2,240 (計画)</b>	<b>10.2% (計画)</b>	<b>セラクCCC、COMPANY事業の成長、IT人材プラットフォームによる利益率向上に加え、らくらく出荷、NewtonXへの成長投資を拡大し、利益拡大に注力</b>

※株価・PERは事業年度中の平均。2024年8月期は2024年7月10日までの値を使用。株価は2017年3月の分割後の株価を遡って適用

# 本日のまとめ

# 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