



# 成長可能性に関する資料



平成28年7月

- 投資判断にあたりましては、必ず目論見書をご覧くださいようお願い申し上げます
- 本資料は、株式会社セラクの業界動向及び事業内容について、株式会社セラクによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます
- 株式会社セラクの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます
- 本資料における将来展望に関する表明は、2016年5月26日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社セラクによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません

## <目次>

### I. 当社の概要

### II. 市場環境

### III. 当社の強み

### IV. 成長戦略

### V. Appendix



# I .当社の概要

## I - 1. 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 9,246万5千円 (2016年5月26日現在)
- ・ 従業員数 1,236名 (2016年5月26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 世科情報情報技術 (瀋陽) 有限公司 (非連結)



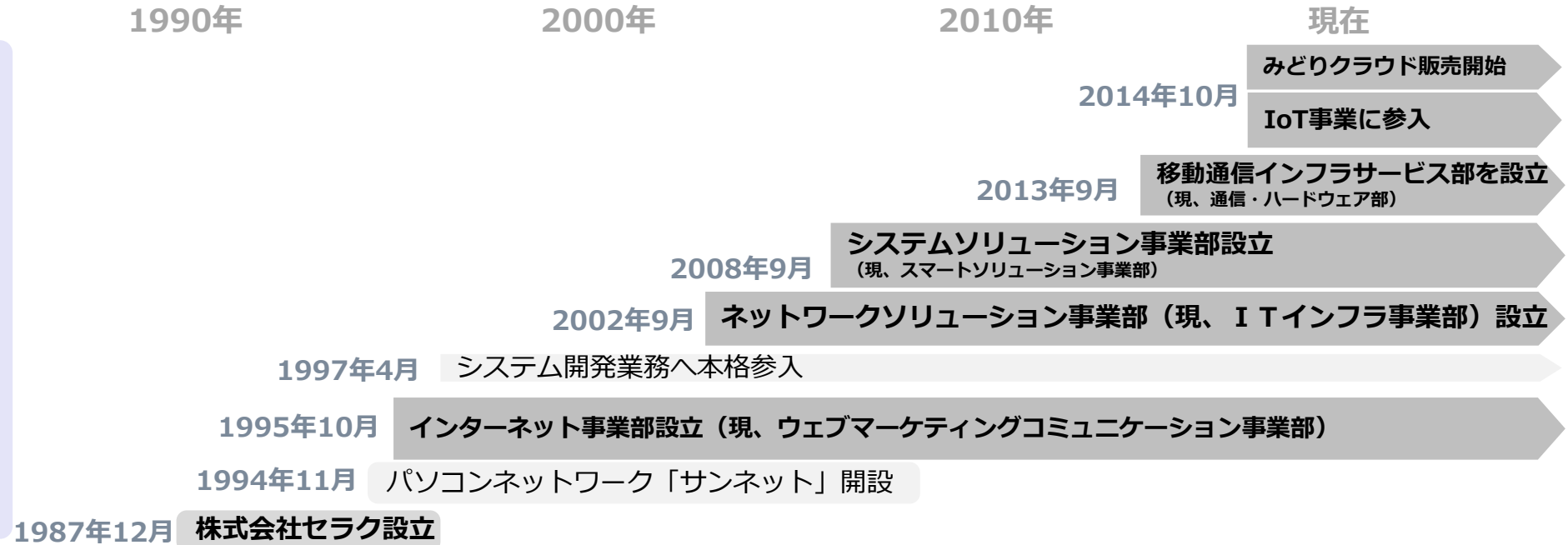
### 経営方針

**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**

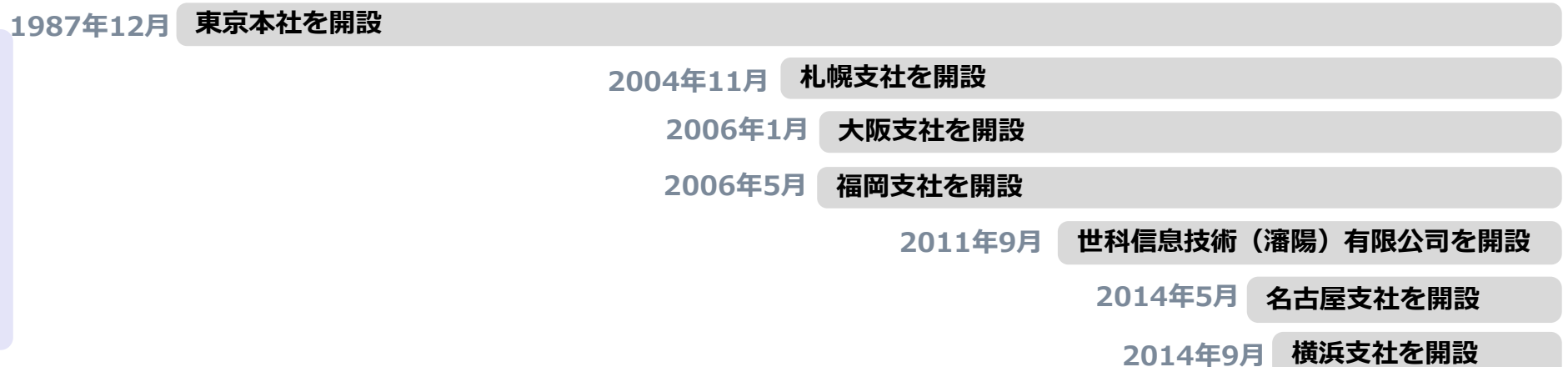
## I - 2.沿革 <沿革>

### ITトレンドに先駆けて事業を創造し、変化にチャレンジし成長してきた実績

事業分野の拡大

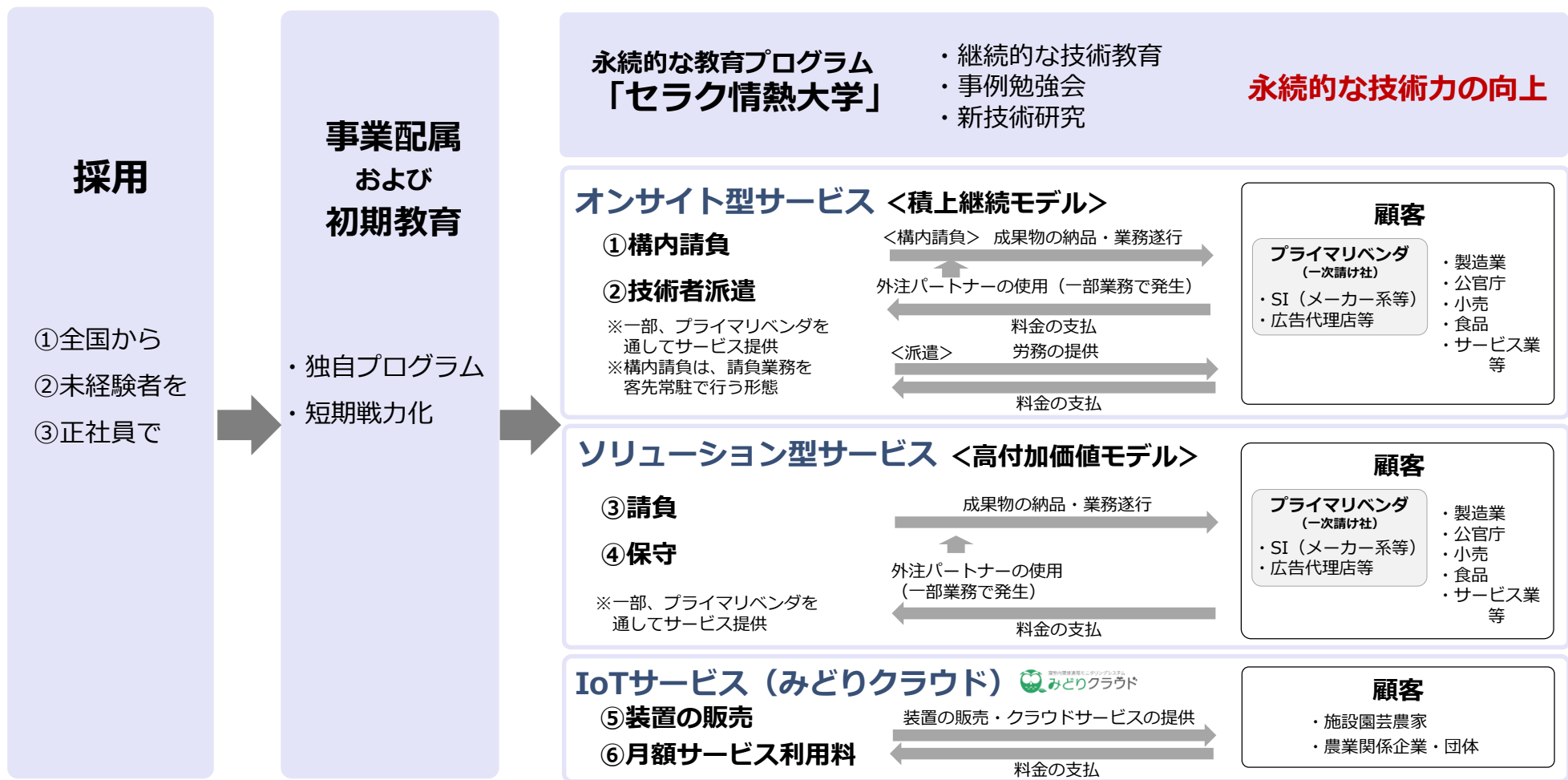


事業エリアの拡大



# I - 3. 当社の概要 <ビジネスモデル>

- ・一貫して「IT技術者の自社育成」を徹底
- ・育成したIT技術者が、主に企業顧客向け業務に従事し売上を創出



## I - 4. 当社の概要 <事業概要>

- ・ 主要な3つの事業セグメントにおいて10年以上の業歴と実績を保有
- ・ それぞれの事業部門が企業顧客向けにソリューション型・オンサイト型サービスを展開

### ITインフラ事業

#### 業務内容

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）  
IT人材育成・学習支援（PMP資格取得研修、CIO養成研修）

- ・ 人員規模をベースにした事業体力・案件対応力
- ・ ソリューション型サービスで培った技術ノウハウ

### スマートソリューション事業

#### 業務内容

ウェブシステム開発（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）

- ・ 多様な案件に対応できる体制構築力
- ・ 研究開発をベースにした技術ノウハウ

### WEBマーケティングコミュニケーション事業

#### 業務内容

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）  
SFA/CRM構築・運営（Salesforce.com運営支援）

- ・ 競合の少ないオンサイト型サービスと人員規模
- ・ WEB領域を幅広くカバーする技術の多様性

### IoT事業（その他事業を含む）

#### IoT(Internet of Things)事業

#### 業務内容

施設農家向け環境モニタリングシステム



- ・ デバイス間接続IoTプラットフォーム
- ・ IoT関連ソリューションの提供



#### 通信インフラ/ 機械電気事業

#### 業務内容

自動車/家電向け機械設計  
組込ソフト開発・解析



# I - 5. 当社の概要 <幅広いIT分野で多様な技術を保有>

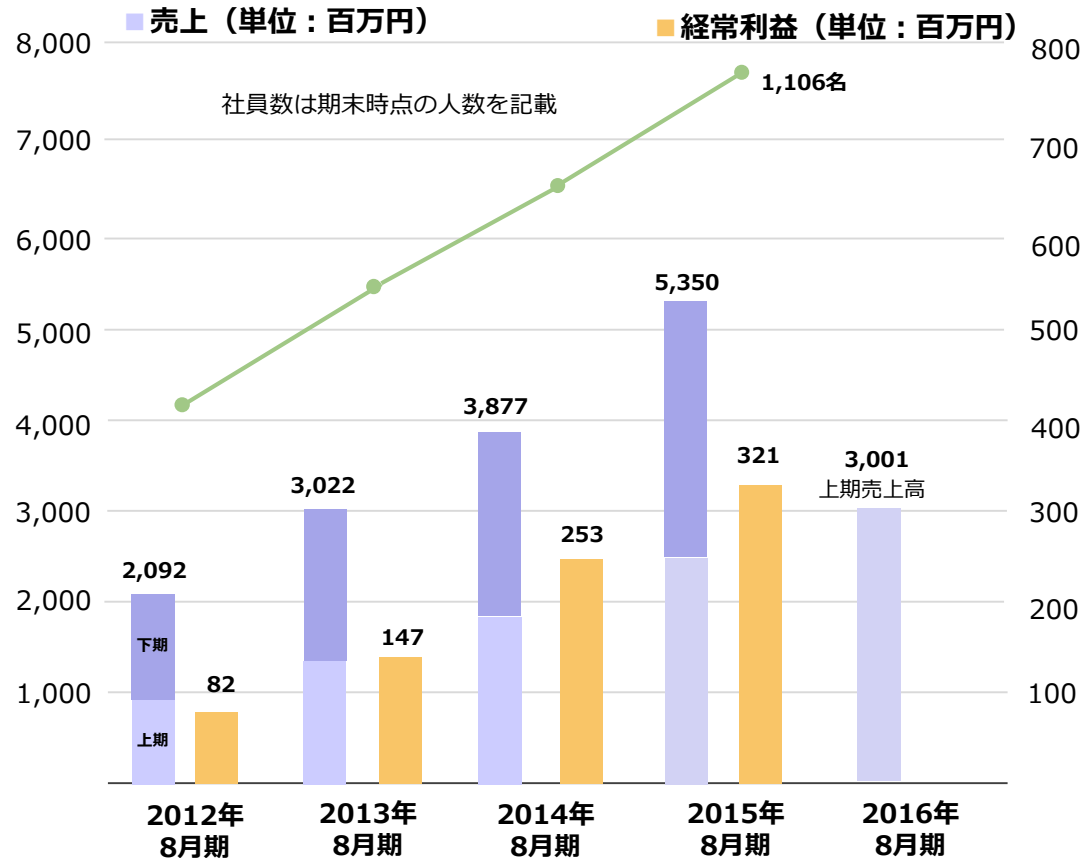
- 幅広い分野で多様な技術を保有するとともに、IoT分野においては複数領域の技術を横断的に活用
- 幅広い分野の技術を持つことで新規分野への高い対応力を有する



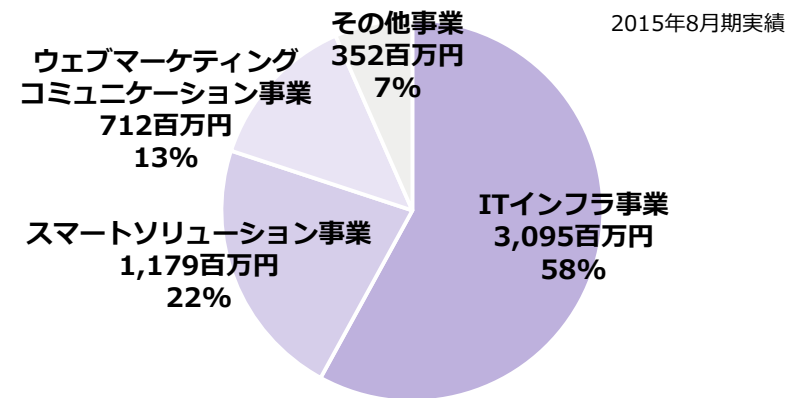
## I - 6. 当社の概要 <実績推移および売上比率>

- ・ オンサイト型サービスを中心に、**売上、経常利益とも安定して年率平均30%の成長を継続**
- ・ 社員数の増加に比例した業績拡大を実現

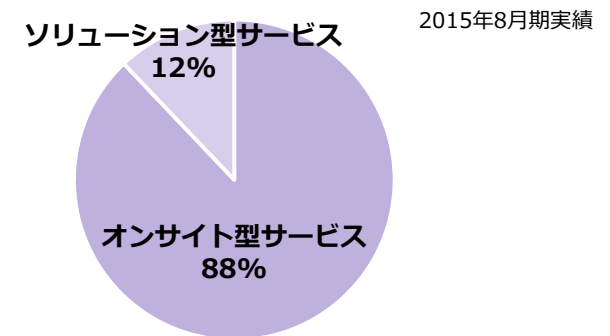
### ■ 業績の推移



### ■ セグメント別売上比率



### ■ サービス種別売上比率



※IoTサービスは1%未満



## II. 市場環境

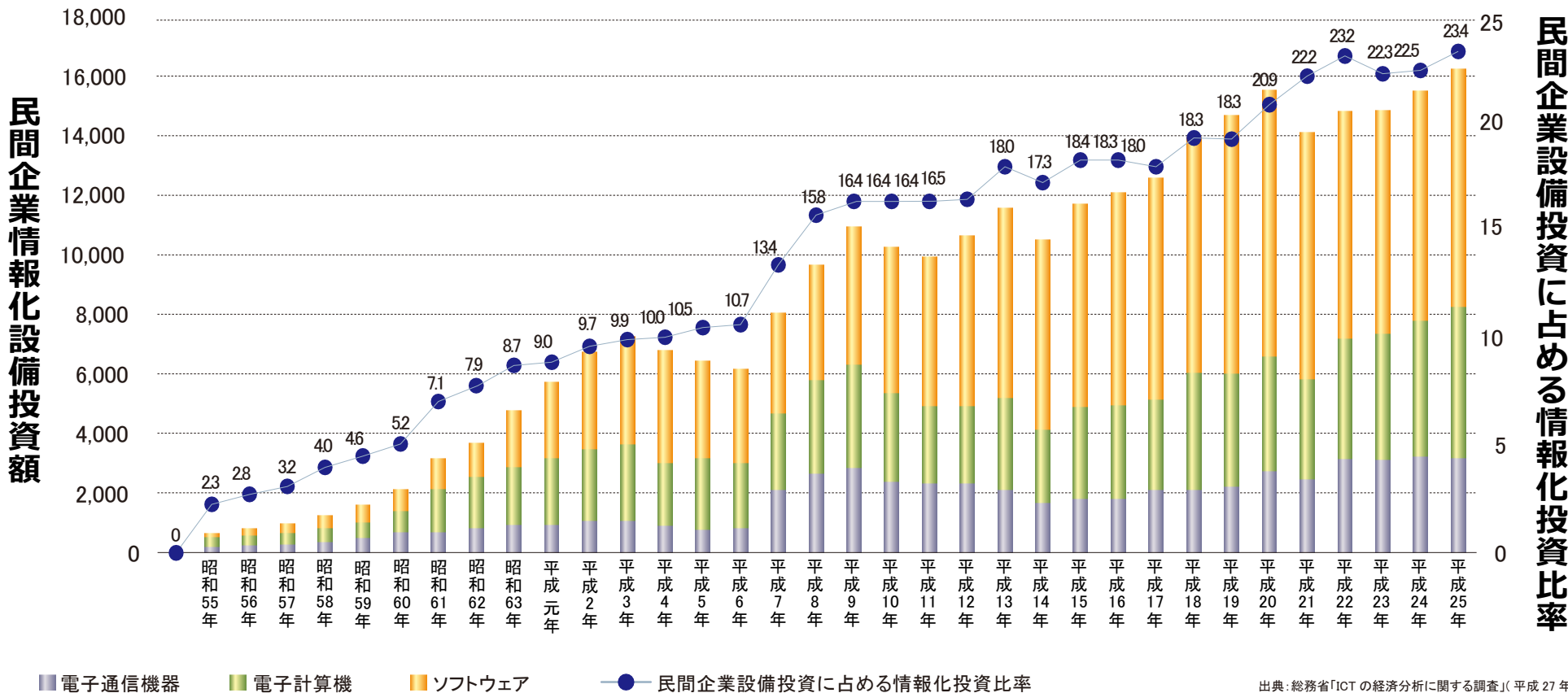
## Ⅱ-1.市場環境 <情報化投資の推移>

- ・ 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:%)

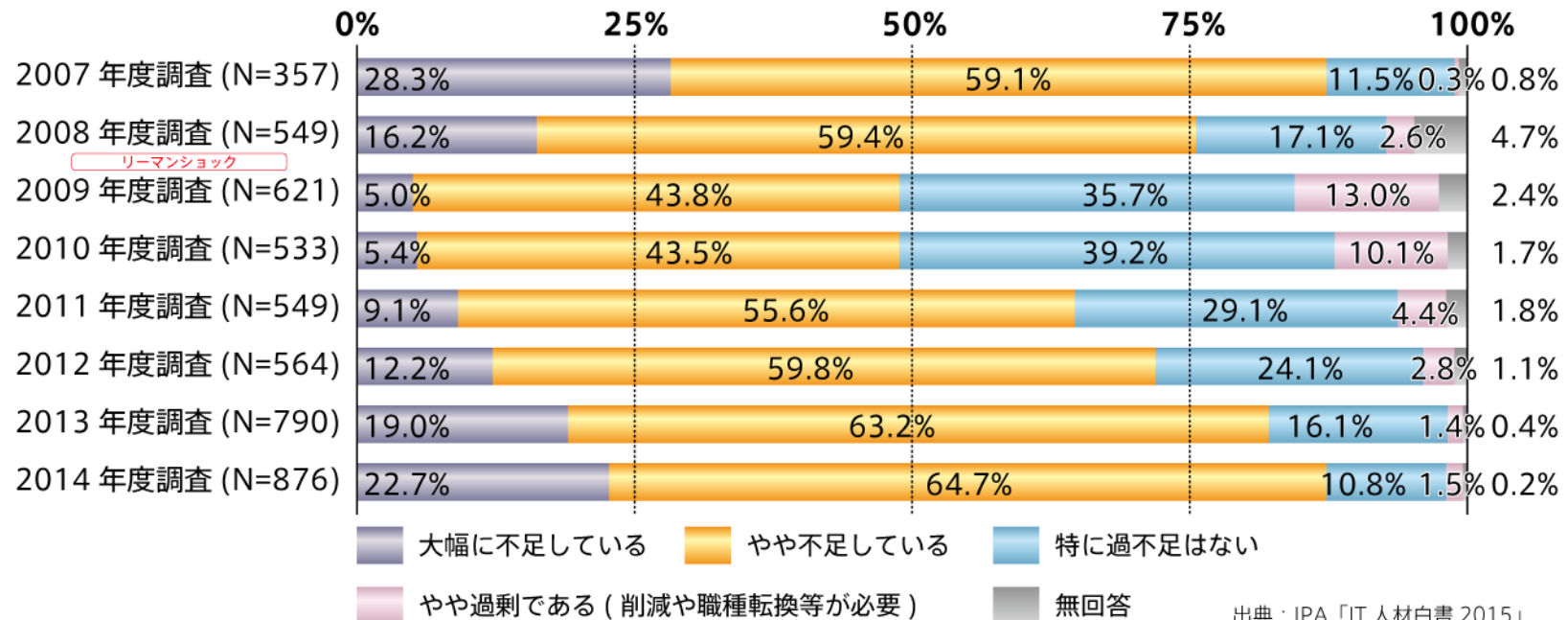


## Ⅱ-2.市場環境 <IT人材の不足>

- ・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





# Ⅲ.当社の強み

## Ⅲ-1. 当社の強み

- ・ 人材創出力と、オンサイト型を軸とした成長モデルによる容易に模倣できない事業構造
- ・ 成長を最大化させる経営基盤によって、継続安定的に年30%の成長を実現

安定的に大量の採用・教育を実現する  
人材創出力

① 高い採用力

② 確立された教育力

×

技術力の高低に関わらず安定収益・成長を実現  
オンサイト型を軸とした成長モデル

① 技術レベルに応じた業務確保

② 積上継続型の売上構造

③ 中小IT事業者には高い参入障壁

強みの価値を  
最大化させる経営基盤

人材創出のための先行投資を実現できる財務基盤

全てのプロセスを自社完結することで実現できる実行力・徹底力

## Ⅲ-2. 当社の強み <人材創出力>

### ① 人材創出力 <採用力>

- ・ 母数の多い「IT業界未経験者」を「全国から」「正社員雇用で」積極採用
- ・ 研修制度の魅力および成長性・安定経営が入社意欲に作用
- ・ 能力テスト、メンタルテストにより**一定以上の適性を有する人材のみ**を採用

### ② 人材創出力 <教育力>

- ・ 専任の教育部署による確立された入社研修プログラム
- ・ **入社した人材のほとんどが入社研修を期間内に完了し業務配属**
- ・ 永続的な教育モデル「セラク情熱大学」とロールモデルの提示・目標設定による長期成長

合計300以上の担当プロジェクトから最新事例・ノウハウを吸い上げ、教育プログラムに反映

- ・ 社員数が増え、業務が増えるに伴って、更に教育プログラムが優位性を持つ

ソリューション型業務

オンサイト型業務

各プロジェクトから  
事例・ノウハウを吸い上げ



専任の教育部署

教育プログラム化して  
人材育成に活用





## Ⅲ-3.当社の強み <成長モデルの独自性>

### ③オンサイト型を軸とした成長モデルの独自性

- ・ 技術スキルの高低に関わらず収益化が可能な「運用業務」の安定確保により**高い稼働率**を維持
- ・ **継続前提の業務がほとんどの**「積上継続型」の売上構造
- ・ 営業、採用、教育の3要素が成功した場合のみ成立するビジネスモデルのため、容易に模倣できない

#### 技術スキルの高低に関わらず収益化が可能な「運用業務」を安定確保

- ・ 低スキル技術者は運用人員としてオンサイト型で参入
- ・ 大手SI顧客を中心にこの「運用業務」を安定確保



上位レイヤーは一次請け社が担当

当社は運用人員として参入



技術者のスキルピラミッド

- ・ 中～高スキル技術者は高付加価値業務を担当

時間の経過とともにスキル成長した人材は、リーダーポジションや付加価値の高い業務にシフト

<業務例>  
・ ソリューション業務  
・ チームリーダー業務

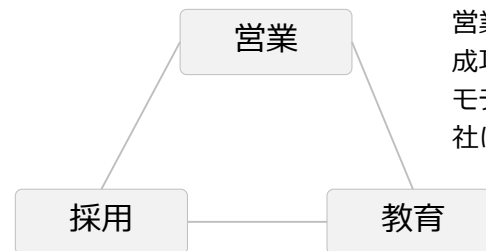


#### 継続型案件により積上継続型の売上構造を確保

- ・ 業務のほとんどが「継続前提業務」

継続前提業務：ネットワーク監視、サーバ監視、システム運用、ウェブサイト運営など、業務そのものが継続的に発生するもの

#### 中小IT事業者には比較的高い参入障壁



営業、採用、教育がそれぞれ全て成功した場合のみ成立するビジネスモデルであるため、特に中小IT事業者には容易に模倣できない。



# IV.成長戦略

## IV-1.成長戦略サマリー

- これまで培ってきた人材創出モデルの更なる強化をベースに、3つの戦略により成長を実現

上場によるネームバリューの向上で  
人材創出力を更に高める

### 人的価値の最大化

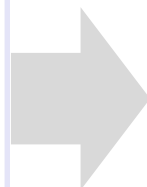
創出する人材の「質」「量」の最大化

#### ①人材採用戦略の拡充

未経験者育成モデルに加え、株式上場によるネームバリューで、高付加価値を生む可能性が高い「理系/新卒人材」の採用を強化

#### ②教育/研究開発機能への更なる投資

- ・研修センターの設置
- ・一度に研修できる対応可能人数の拡大
- ・新規分野を含む技術研究・サービス開発への投資



### 成長戦略①：既存事業分野の規模拡大

- ・営業地域の拡大
- ・各事業ごとの技術者増加
- ・地域経済への最適化
- ・各事業ごとの技術領域の拡大

### 成長戦略②：ビジネスモデルの横展開

容易に模倣できない独自モデルを次世代成長分野に投入  
**成長可能性が高く、需要の変化が起こりやすい次世代領域**

### 成長戦略③：新規IT分野での成長

#### ■IoTサービス

施設農家向け環境モニタリングシステム



デバイス間接続システム

**IoTプラットフォーム**

#### ■新規ITビジネスの創造

- ・1,000人以上のIT技術者が創造する新規ITビジネス
- ・新規ITビジネスが生み出される仕組み

## IV-2.成長戦略 <①②既存事業の拡大とビジネスモデルの横展開>

### 各事業ごとの拡大戦略

- ・各事業分野ごとの市場環境・技術トレンドに合わせた成長戦略
- ・地方の経済環境への最適化と地方業務の拡大

### 各事業モデルの横展開

#### 今後の新規参入構想分野

AI分野

ビッグデータ分野

通信インフラ・機械電気分野

未経験育成・参入モデルを横展開

ウェブマーケティングコミュニケーション事業

ウェブマーケティング事業の規模拡大に成功

未経験育成・参入モデルを横展開

IoT分野

技術トレンドの枝分かれによる  
新規分野参入

スマートソリューション事業

スマートソリューション事業の規模拡大に成功

未経験育成・参入モデルを横展開

クラウド分野

技術トレンドの枝分かれによる  
新規分野参入

ITインフラ事業

未経験者育成・参入モデルの確立

# IV-3.成長戦略 <③新規サービス：IoTサービス>

施設農家向け環境モニタリングシステム



いますぐ、かんたんに  
低価格で手軽に始める、攻めのIT農業

## 販売戦略

- ・ JA、園芸資材メーカーなど、地域代理店を通じた全国での販売

## 成長戦略

現在

施設園芸農家向け監視サービス

農業IoT拡大戦略

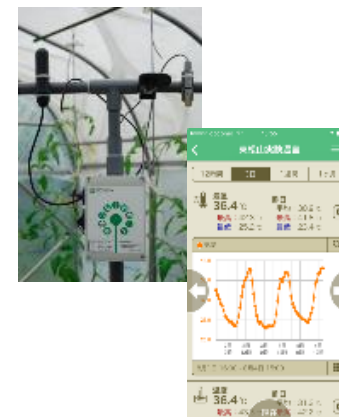
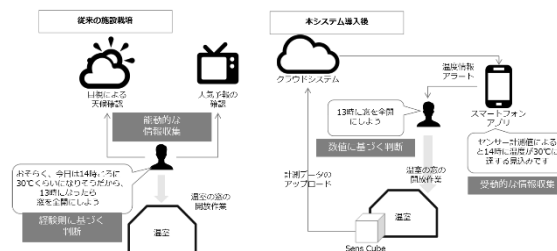
将来

農作業日誌、データ販売マーケットプレイス、  
農作物流通支援等の農家の生産性向上支援

IoT技術による拡大戦略

将来

- ・ 漁業分野等への転用
  - ・ センサー技術の多分野転用
  - ・ IoT分野でのソリューション展開
- など各産業分野展開の可能性



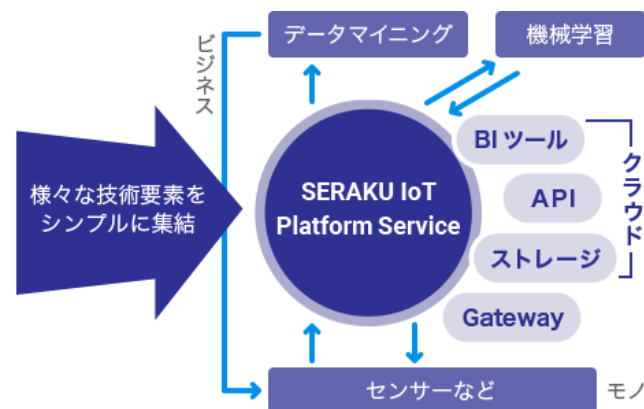
## IV-3.成長戦略 <③新規サービス：IoTサービス>

IoTの恩恵を幅広い分野に

# IoT Platform Service

- ・ 既存製品・サービスを手軽にスピーディーにIoT化
- ・ データの収集から可視化までのサービスサイクルを実現

データの収集から可視化までをプラットフォームとして提供します。既存製品や各種センサーを本サービスが提供するGatewayに接続するだけで、すぐにBIツールでデータの分析を始めることができます。BIツールはクロスプラットフォームで動作をするので、いつでもどこでも活用できます。



## 成長戦略

- ・ ハードウェアを持つ企業との業務提携でサービスを拡大
- ・ 既存事業やみどりクラウドで培った技術・人材を投入

- ① 未経験者育成モデルの拡大により、既存事業を安定成長
- ② ビジネスモデルの横展開により新規成長分野への参入
- ③ IoT事業を含む新規IT分野での成長

現在

③ IoTサービス+新規IT事業

① 既存事業の安定成長

② ビジネスモデルの横展開

## 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

#### ビジネスモデル

- ① IT業界未経験者を大量に採用
- ② 短期で業務配属できる教育力
- ③ 主にオンサイト型サービスで売上創出

#### 強み

##### 人材創出力

- ① 採用力
- ② 教育力

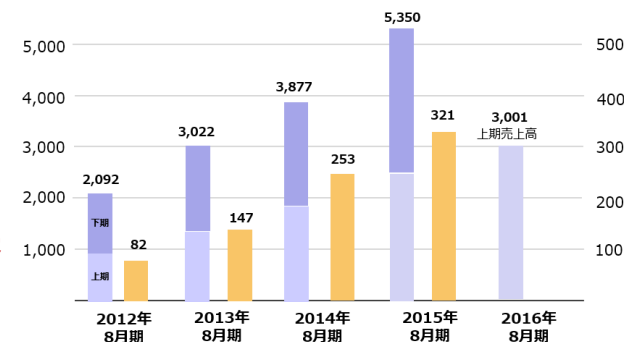


##### 成長モデル

- ① 技術レベルに応じた業務確保
- ② 積上継続型の売上構造
- ③ 中小IT事業者には高い参入障壁

#### 実績推移

過去3期連続で  
売上・利益とも  
平均30%以上成長



#### 成長戦略

- ① 既存事業分野の深堀り
- ② オンサイト型成長モデルの横展開
- ③ IoTサービスを含む新規ITビジネスでの成長





# V .Appendix

# メディア掲載一覧



温室環境遠隔モニタリングシステム  
**みどりクラウド**

いますぐ、かんたんに、  
手軽に始める攻めの **IT農業。**

## ■メディア紹介履歴 (一部抜粋)



2016年1月 紹介記事  
「SIM搭載センサーで農地からデータ収集」



2016年1月 番組内で紹介  
「スマート農業の取り組み」みどりクラウド導入農家様紹介



2016年2月 紹介記事  
「ハウス内環境データ化 機能絞り低価格」



2015年10月 紹介記事  
「「農業IoT」が日本の農業を変革」



2015年8月 紹介記事  
IoTの農業での利用として紹介

他多数紹介



日本経済新聞



AGRI IN ASIA

Raspberry Piをはじめよう



## Androidで未来を映し出す鏡 スマート洗面台



### ■メディア紹介履歴 (一部抜粋)



2013年5月 番組内で紹介  
モーニングバード「ショケンタイムズ?」



2013年10月 紹介記事  
Will Android Be the One Operating System to Rule Them All?



2012年5月 テレビ東京ワールドビジネスサテライト  
トレンドたまご (T.T.FILE 3,266) スマート洗面台



2013年5月 紹介記事  
鏡にAndroidを埋め込んだ「スマート洗面台」

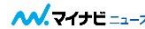
## Androidで作る未来の野菜栽培 スマート野菜工場



### ■メディア紹介履歴 (一部抜粋)



2013年5月 番組内で紹介  
Androidを使った近未来型家庭菜園「スマート植物工場」



2013年5月 紹介記事  
「スマート植物工場」に日本のアグリ産業の未来を感じた!



2013年5月 番組内で紹介  
スマホマスターへの道



2013年5月 紹介記事  
Android「端末」で野菜を育てようぜ!

累計90万ダウンロードのメガヒットアプリ

## 天ぷら侍



### ■メディア紹介履歴 (一部抜粋)



2011年7月 番組内で紹介  
情報探偵 なお探「神アプリを探せ」



2010年9月 紹介記事  
気になるオシャレ有名人の愛用アプリ大公開!



2010年8月 紹介記事  
スタイリストO氏がハマった「天ぷらを揚げるアプリ」