



2022年8月期通期 決算説明資料

2022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	: 306,232,300円（2022年8月31日現在）
従業員数	: 連結 3,373名（2022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CCC（100%子会社）
市場	: 東京証券取引所プライム市場（証券コード6199）

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エンジニア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

5,000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

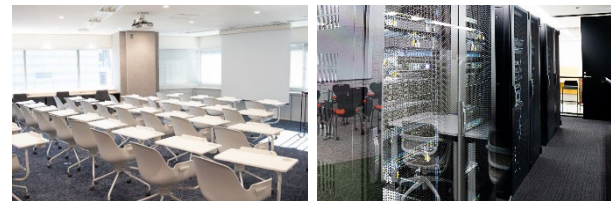
当社の優位性

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

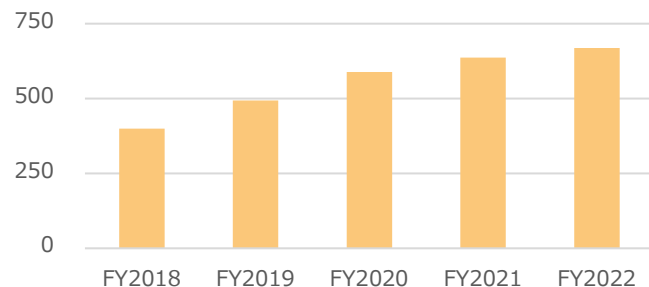
- 入社後2～3ヶ月で案件アサインを可能とする初期教育プログラムを確立
- 案件で使用する実機環境を再現した実践プロジェクト型研修を充実
- ノウハウ・技術を社内でシェアしスキルアップを促す「セラク情熱大学」



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

年間取引顧客数



当社の事業セグメントおよびサービス領域

長期安定的な成長を実現するSI事業分野を土台に、DX事業分野での高付加価値・高成長を目指す

デジタルトランスフォーメーション (DX)

成長可能性が高い領域にフォーカスし、社会変革と高成長性を実現する

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 (DX)

ITの力で一次産業を支援する

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)

長期安定的なITシステム運用・保守と、ITニーズの高い産業への技術支援で規模拡大を目指す

ITシステム構築・運用・保守

- ITインフラ運用
- ITシステム運用

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
- サービスマネジメント
- QA (品質保証領域)

機械設計エンジニアリング

 OS ピースエンジニアリング

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

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

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

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

SFA・CRMの定着化支援

急速な市場の伸びを背景に既に350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 (旧 Pardot)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

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。

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月インテジテクノスフィア社と協業し、「Tableau」の定着化支援事業を強化。

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（マーケティングオートメーション）ツール、BI（ビジネスインテリジェンス）ツールを組み合わせることで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

複数製品を扱える人材の創出へ
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

複数製品を扱える人材を
初期段階から創出できることによって、
顧客への提供価値が向上

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
139名



Experience Cloud
コンサルタント
76名



ServiceCloud
コンサルタント
89名



アドミニストレーター
240名



Pardot
コンサルタント
58名



Tableau CRM and
Einstein Discovery
コンサルタント
6名



上級
アドミニストレーター
51名



Pardot
スペシャリスト
115名

成果の拡大に直結するSalesforce活用へのIT投資が活発化

2022年12月 会社分割により100%子会社である株式会社セラクCCCへ当事業を承継
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

バイタルプログラム

- 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
- バイタルプログラムにフィジカルプログラムを加え進化



「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



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

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

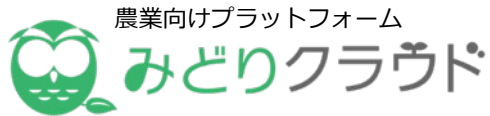
WHO等にも採択されている先行研究をベースとし、セラクオリジナルの分析方法を実現。統計的な手法（因子分析、クラスター解析、回帰モデル等）を元に、心身の調整に影響する因子を特定し、従業員の健康パフォーマンス計測システムを開発。

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

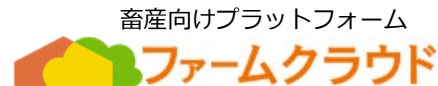


みどりクラウド事業

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 **2,800** 件突破！
(2022年8月期出荷台数267台)

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 **140** 件の畜舎へ導入

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 **70** 件

**J-GAP協会推奨
農場管理システム**

販売支援

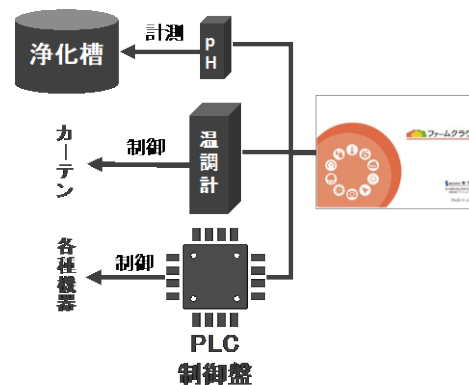
営農支援アプリ



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。

導入登録者数 **3,900**

畜舎環境制御

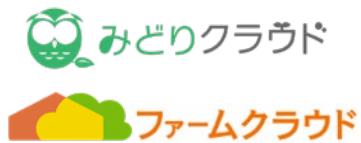


畜産の現場で利用されているカーテンやPLCと連携し、環境を自動制御。

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様々な産業の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

スマート農業技術の活用による 遠隔農業指導環境の構築

島根県農林水産部様

課題

コロナ禍により、新規就農者への現場での栽培指導が困難に

みどりクラウドを県内新規就農者へ導入することで、データに基づく遠隔栽培指導が可能な環境を構築。

データサイエンティストによるデータ分析を実施、その結果をレポートすることで県普及員のデータ活用を推進。生産者には農業技術センターの環境データを提供することで、目標とすべき管理指標を提示。



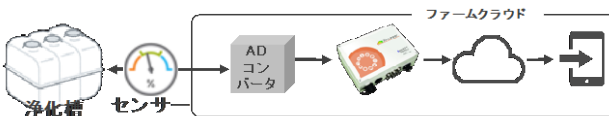
他社製品・システムとの 連携による機能拡張

畜産事業者様・農業生産者様

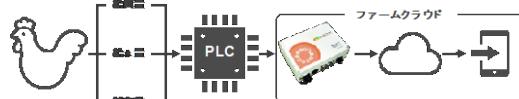
課題

生産現場で利用している機器の稼働状況を遠隔で監視したい

養豚場において浄化槽のセンサーをファームクラウドと連携させることで稼働状況を遠隔監視



鶏舎でデータを収集しているPLCとファームクラウドを連携させることで、鶏舎をIoT化



定量的なデータに基づく 栽培マニュアルの構築

南島原市様

課題

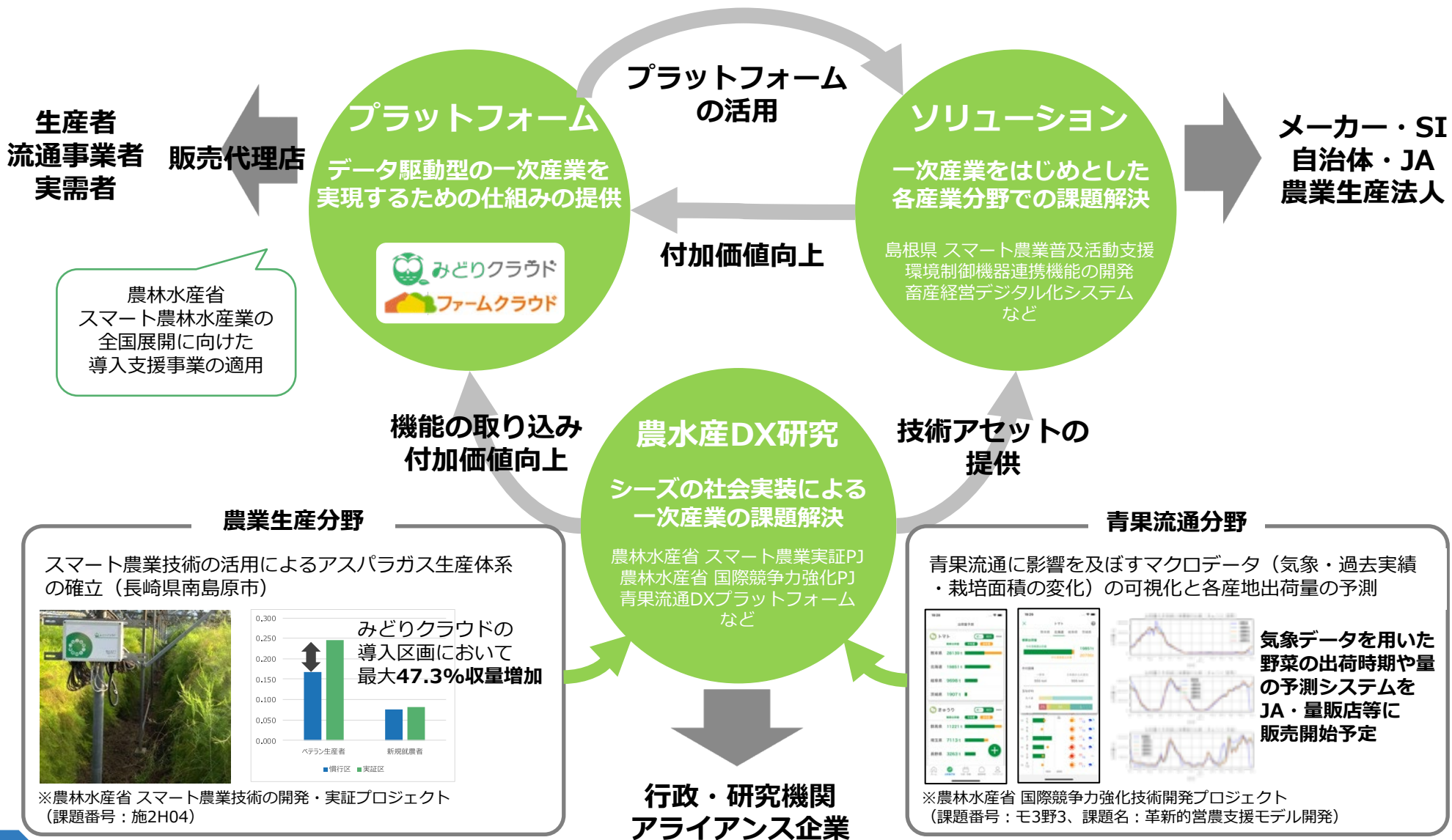
スマート農業で収集したデータが有効に活用できていない

スマート農業技術を導入している数十件の生産者のデータを分析し、各生産者における栽培の改善点をレポート。各種センサーの設置や活用方法を定型化し、スマート農業技術を活用した栽培マニュアルを整備。



みどりクラウド事業

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



SI システムインテグレーション事業

- 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

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

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

Ⅱ. 2022年8月期通期 決算概要

2022年8月期 通期 ハイライト

エンジニア数

3,051名

エンジニア純増数は期初計画459名から630名へ
期初計画に対して+171名で着地

四半期売上高

過去最高

47億円

売上高はエンジニア数に比例
2022年8月期第4四半期は
過去最高の四半期売上高を記録

営業利益率

5%

期初予定を上回る投資は利益率に影響

稼働率

(FY2022/4Q時点)

98%

積極的な採用を行った中で
既存エンジニアの稼働は一定水準を維持

2022年8月期 通期 連結業績サマリー①

- 積極採用によって稼働エンジニア数は増加、前期比+17.0%の売上成長を達成
- 過去最高のエンジニア採用を行ったことで、成長に対しての先行投資が発生
- エンジニアの増加に対応する営業体制の強化に取り組む

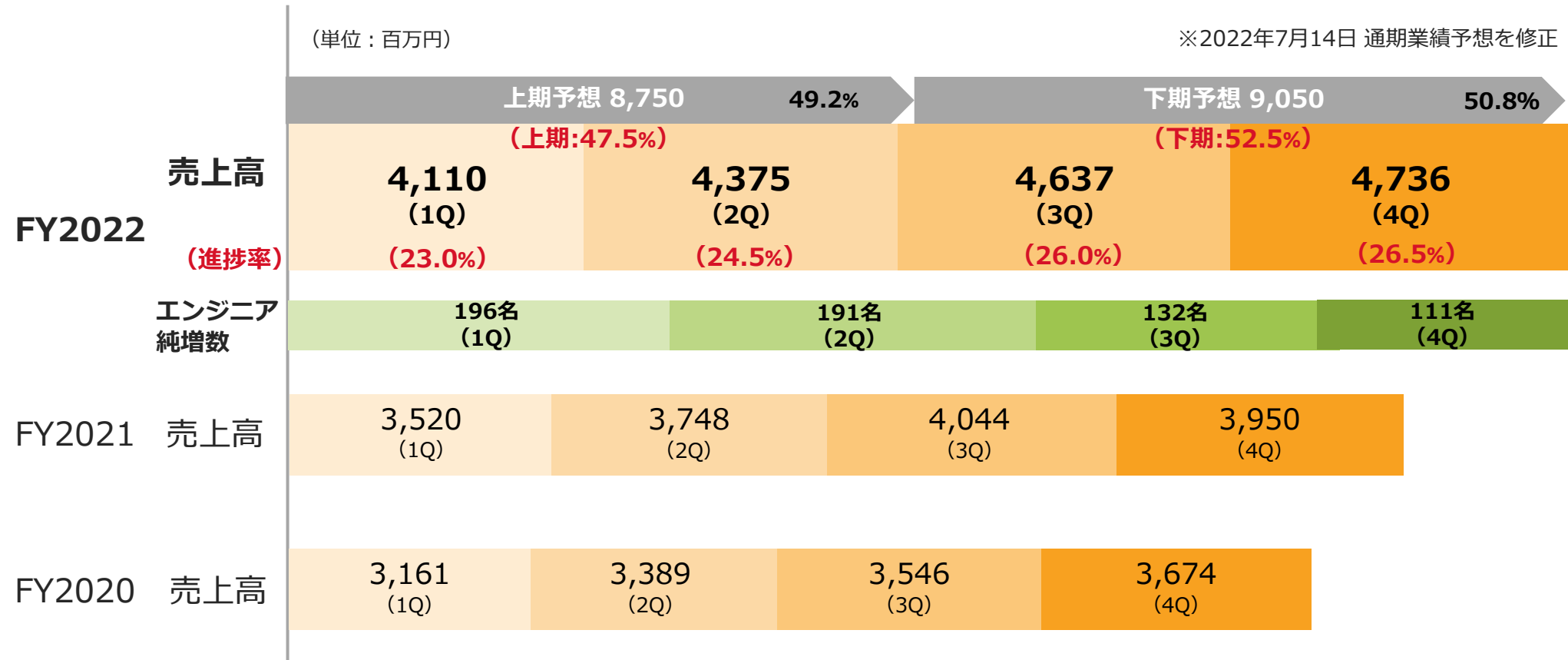
	2021年8月期 実績		2022年8月期 実績		
	(単位：百万円)	(構成比)	(構成比)	(前年同期対比)	
売上高	15,263	-	17,859	-	+17.0%
売上総利益	3,667	24.0%	3,904	21.9%	+6.5%
営業利益	1,356	8.9%	886	5.0%	△34.6%
経常利益	1,836	12.0%	1,434	8.0%	△21.9%
当期純利益	1,240	8.1%	966	5.4%	△22.1%

2022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するため下期偏重型
- 2022年8月期は上期採用のエンジニアが下期の売上高に貢献
- エンジニア純増数の計画を期中に変更、第4四半期も111名の純増を達成

(単位：百万円)

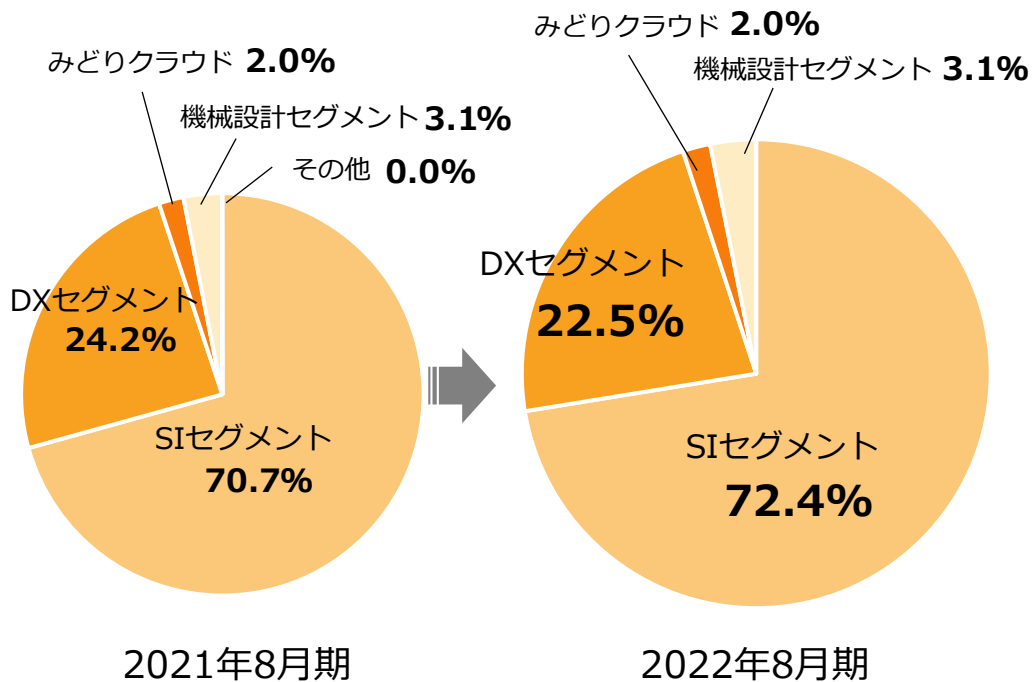
※2022年7月14日 通期業績予想を修正



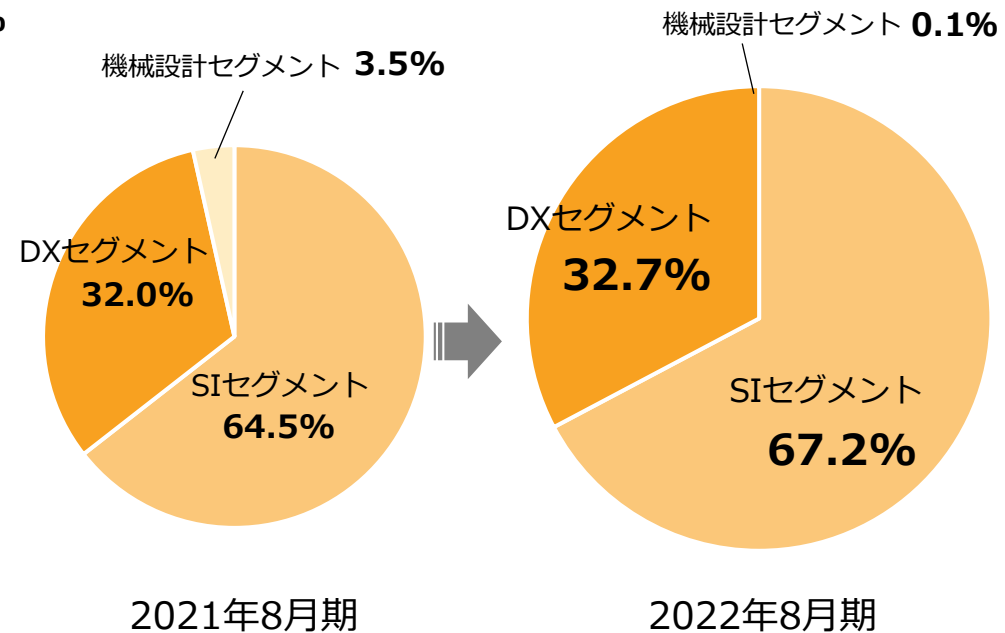
2022年8月期 通期 連結業績サマリー③

- 2022年8月期は未経験者採用の強化によって、SIセグメントの売上構成割合が増加
- DXセグメントは採用・教育投資が増加する中でも高収益モデルを維持
- SIセグメントで全体売上を底上げしつつ、DXシフトを推進する

セグメント別 売上高構成



セグメント別 営業利益構成



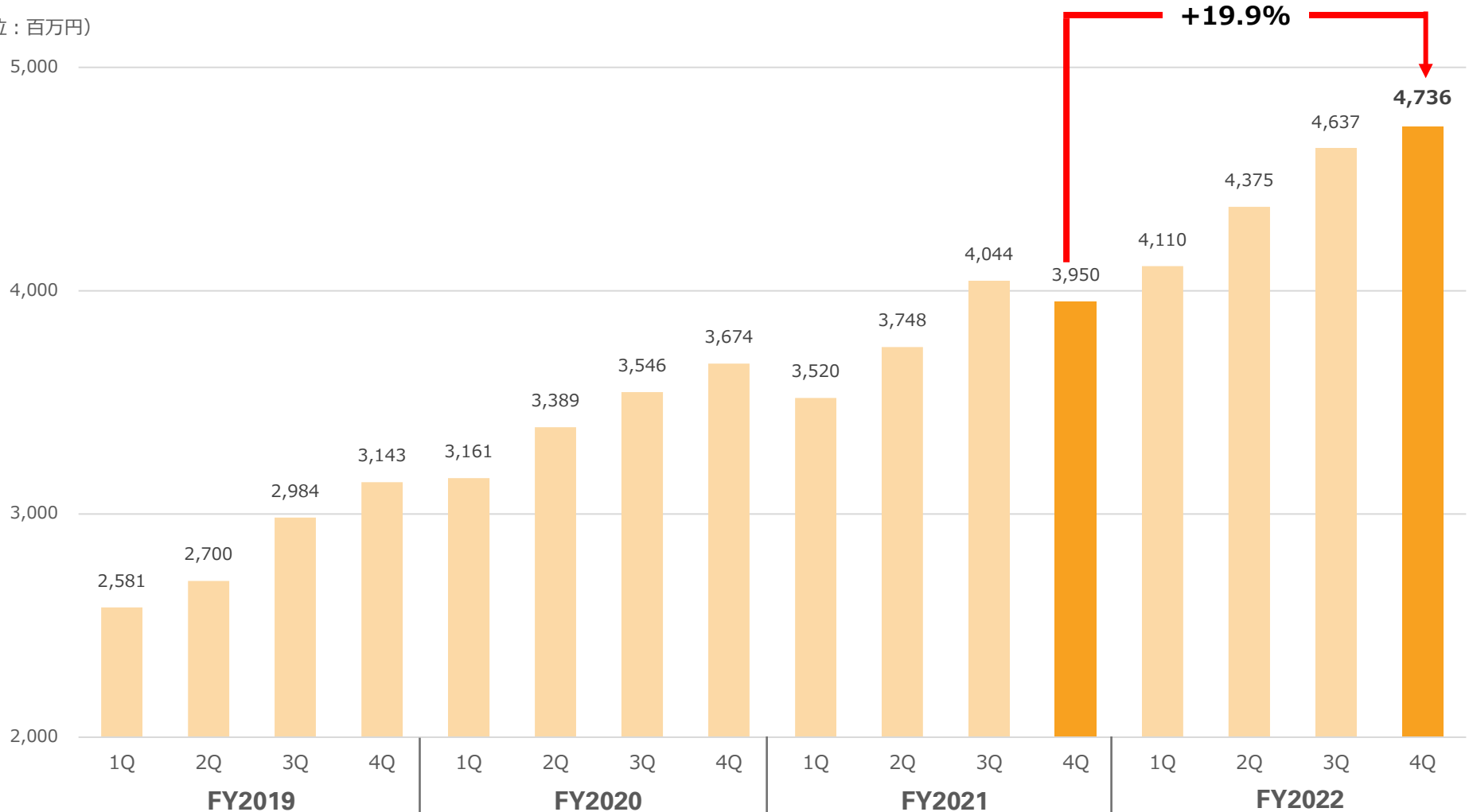
(※赤字セグメント除く)

(※赤字セグメント除く)

四半期連結売上高推移

- 売上は稼働エンジニア数と稼働率に比例する積み上げ型の収益モデル
- エンジニア稼働数の増加によって過去最高の四半期売上高を更新

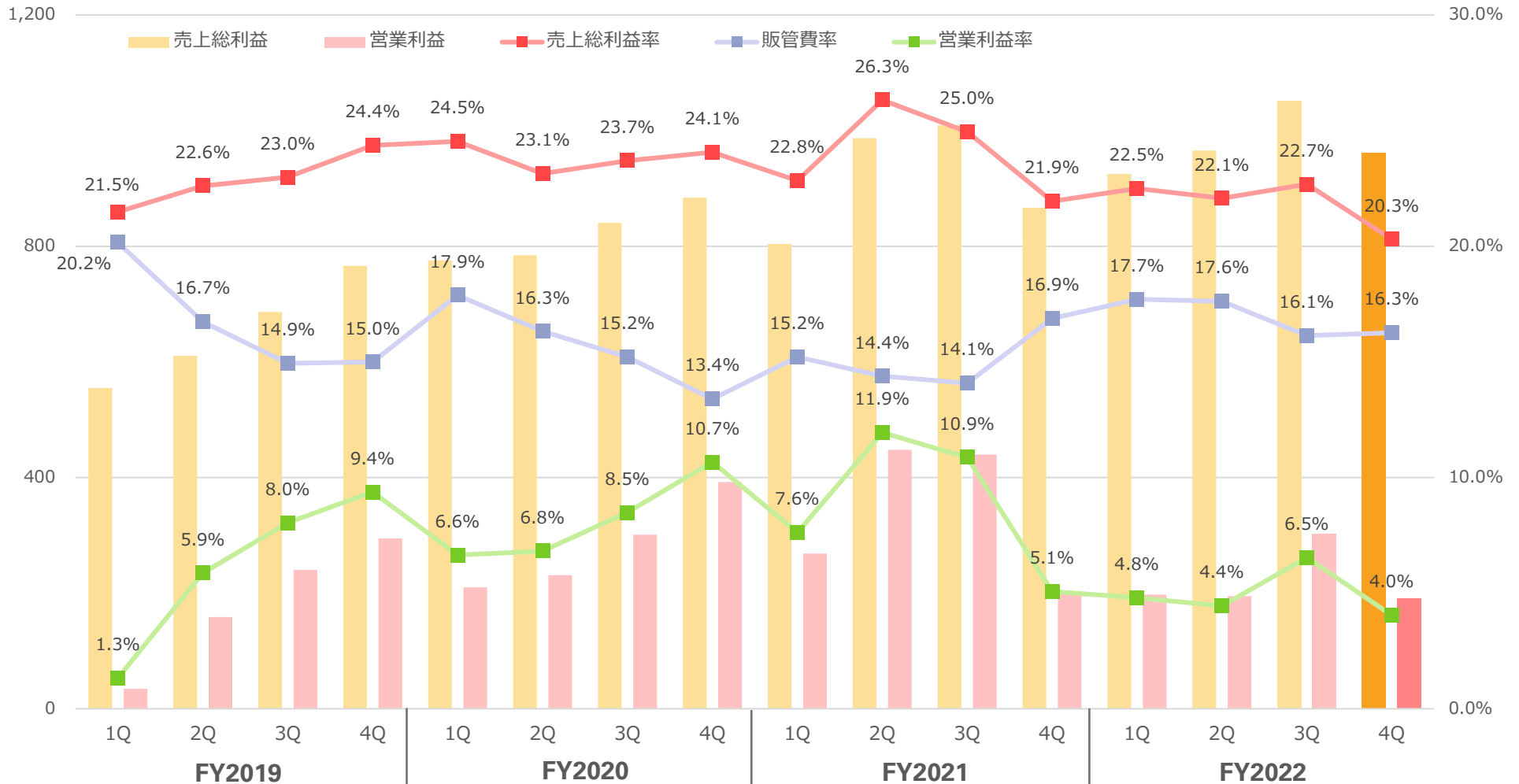
(単位：百万円)



四半期連結利益推移

- 2022年8月期第4四半期は初期研修エンジニアの増加によって売上総利益率が低下
- 2022年8月期は採用強化によって採用コストが増加し、販管費率が高まる

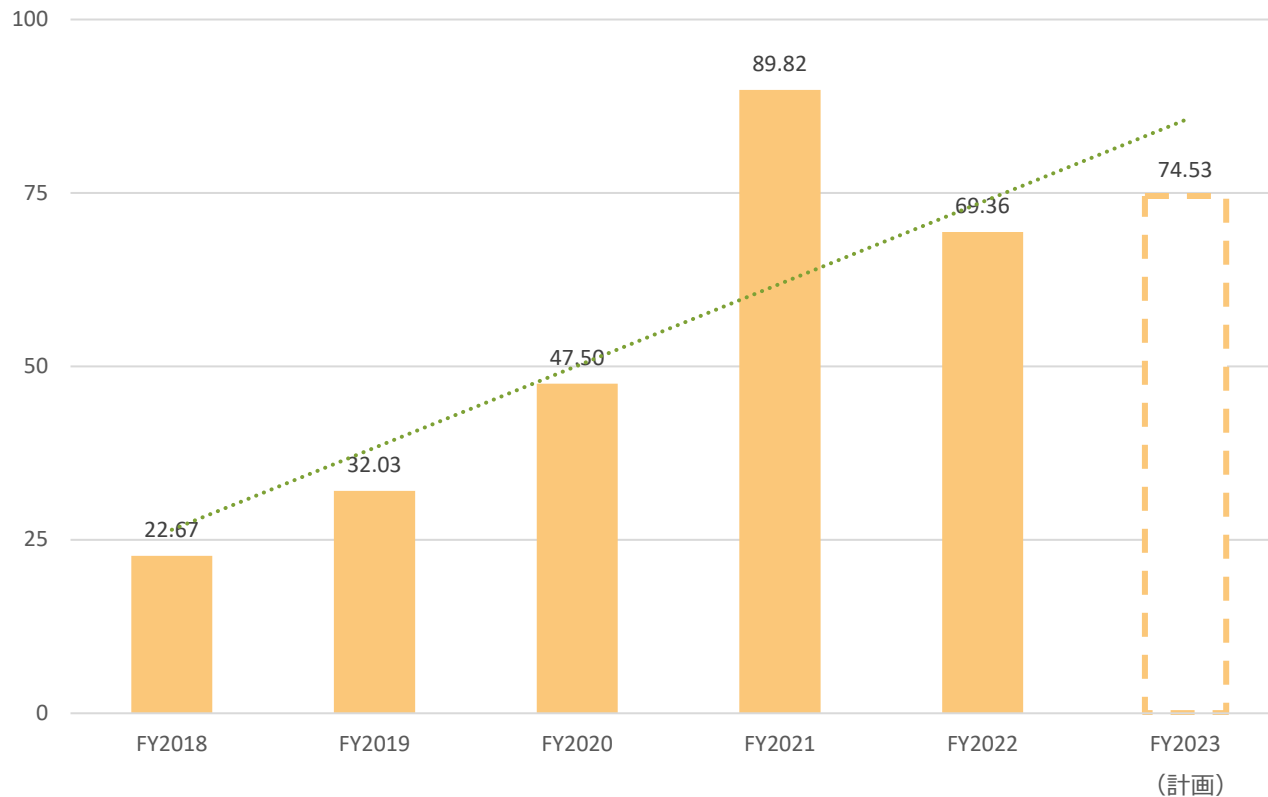
(単位：百万円)



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**
- **2022年8月期のEPSは、積極投資を行う中で69.36円を確保**
- **成長投資が続く中でも着実な利益確保が続いておりEPSは上昇基調**

(単位：円)



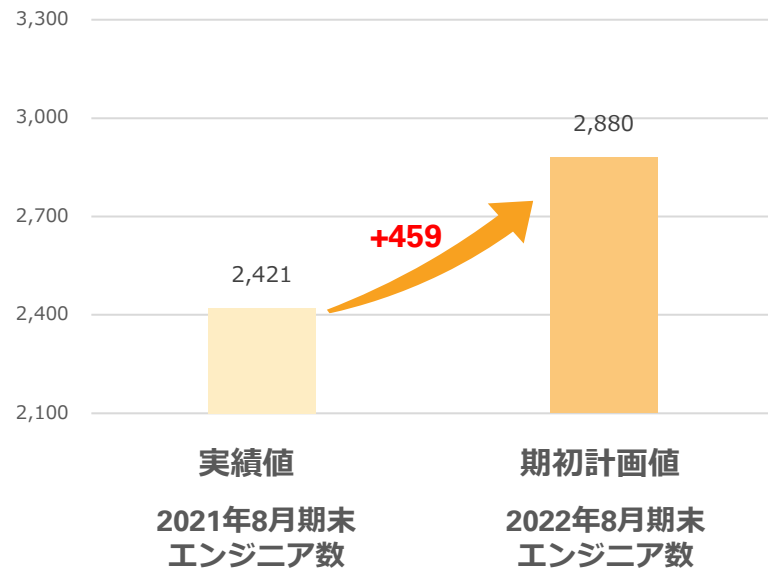
エンジニア採用結果

**2022年8月期末エンジニアは3,051名で着地
年間純増数630名で過去最高を記録**

- 期末エンジニア数は、期初計画から+171名で着地
- 2022年8月期は採用強化期として今までにない採用数を達成
- 期中に採用計画を変更したことで、当初計画を上回る採用・教育投資が発生

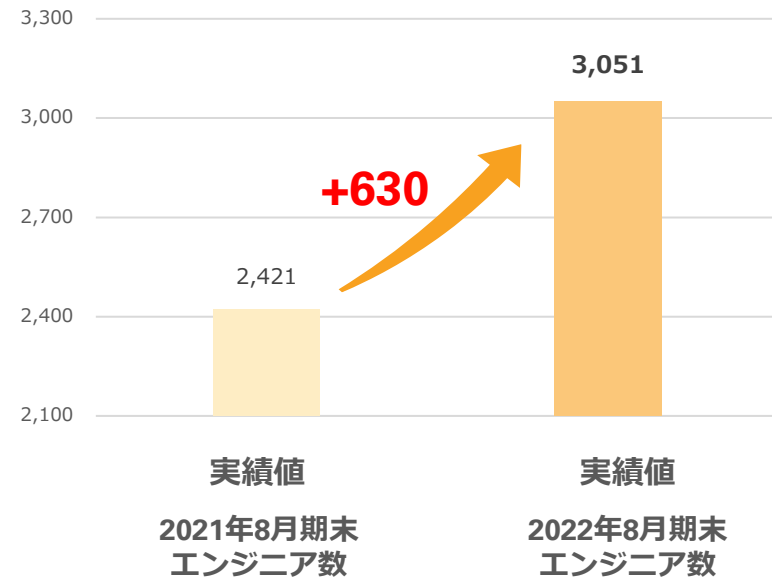
期初計画

(単位：人)



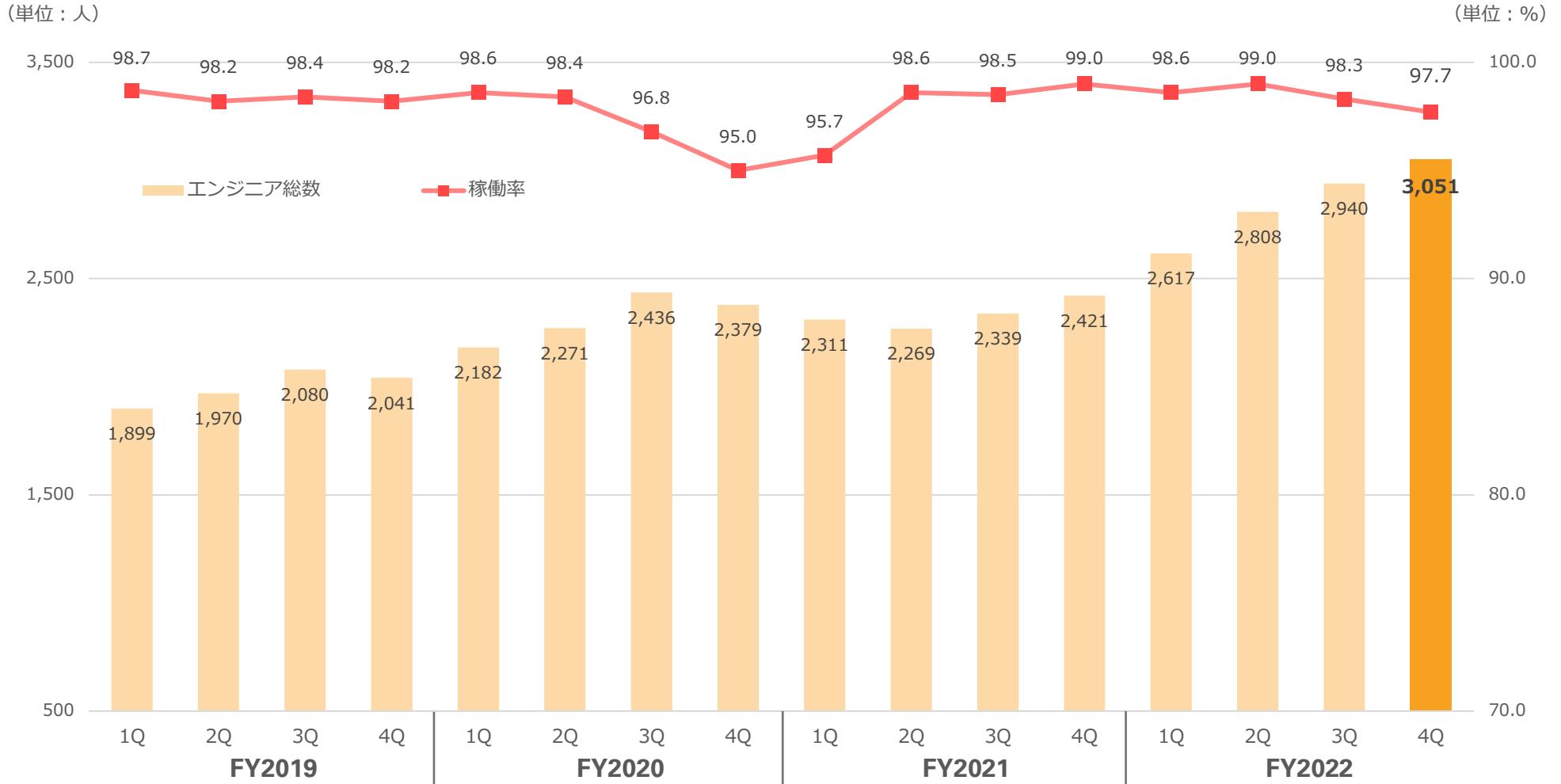
最終実績

(単位：人)



エンジニア数推移と稼働率

- コロナ影響で一時的な稼働率の低下があったが、2021年8月期第2四半期より改善
- エンジニア採用が順調である一方、2022年8月期下期は初期研修中のエンジニアが増加

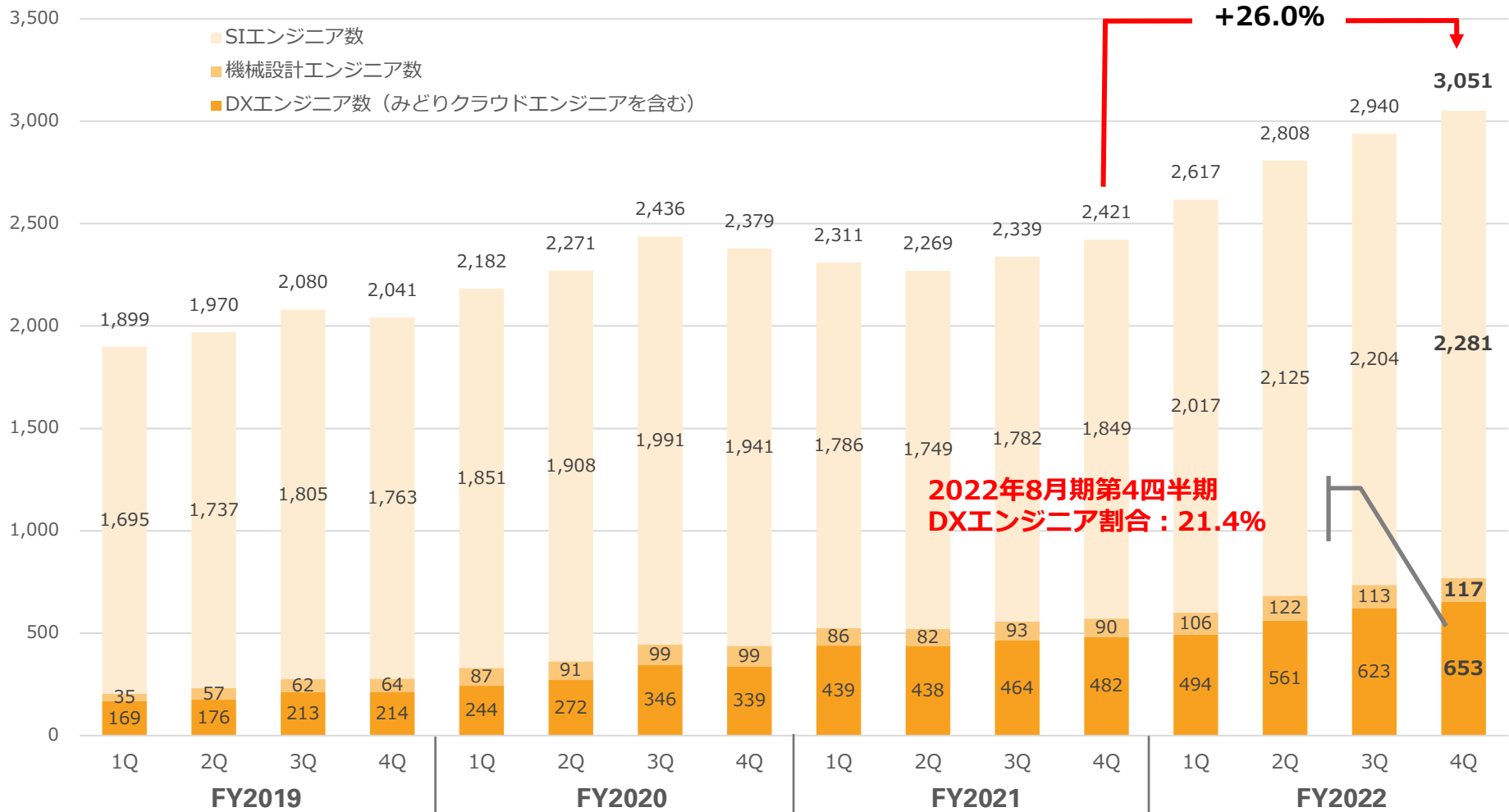


※稼働率は初期研修を修了した人員に対する稼働率とする

エンジニア数推移とセグメント内訳

- 2022年8月期は未経験者採用の強化によって、SIエンジニアの増加数が過去最大
- SIセグメント中心の採用としながらも、DXエンジニア割合は20%超を維持

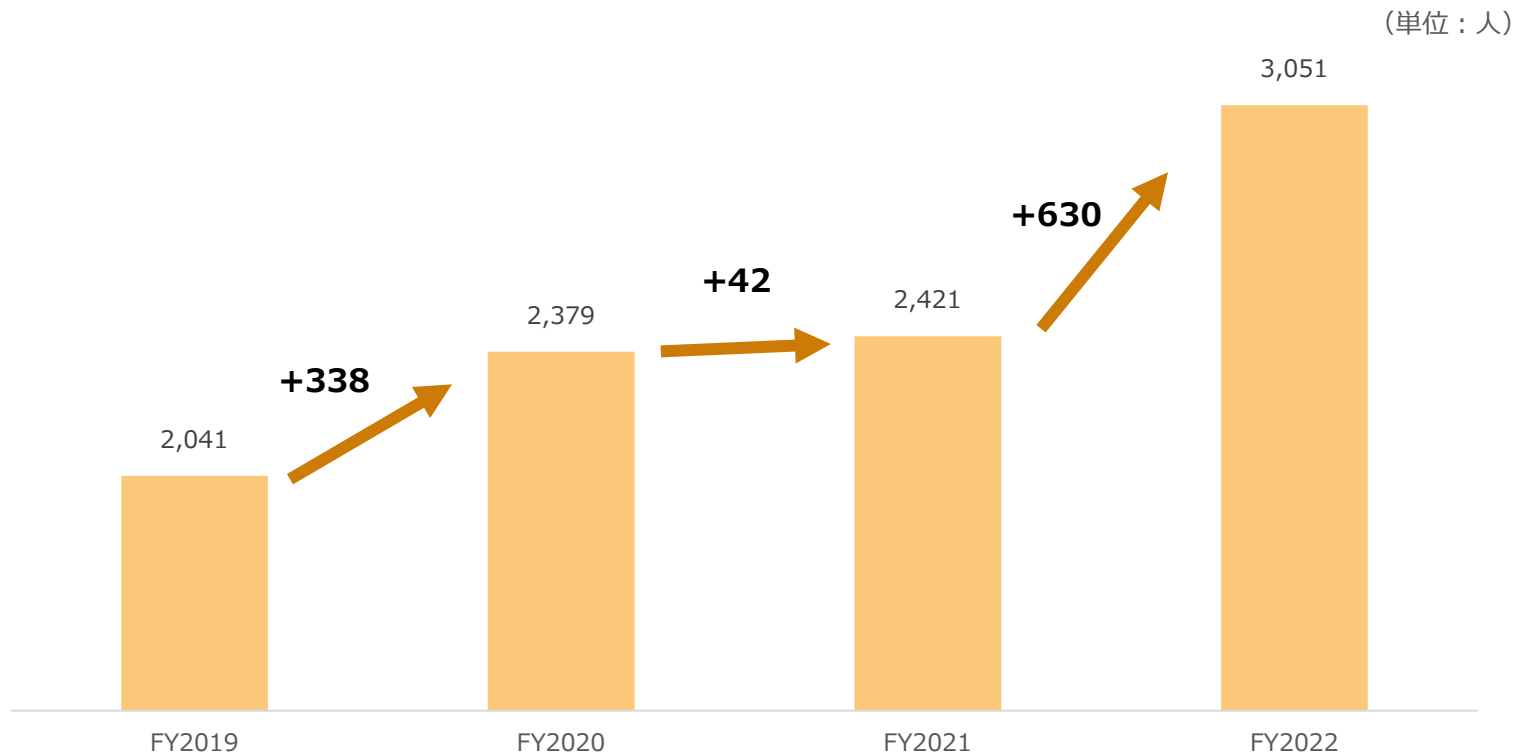
(単位：人)



エンジニアの純増推移

コロナ禍における採用抑制を経て、 再度成長基調へシフト

- コロナ禍以前の年間純増数は每期300名前後で推移
- 2021年8月期は市況の変化を踏まえ、一時的に成長投資を抑制
- 2022年8月期に採用したエンジニアは将来の売上に大きく貢献



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

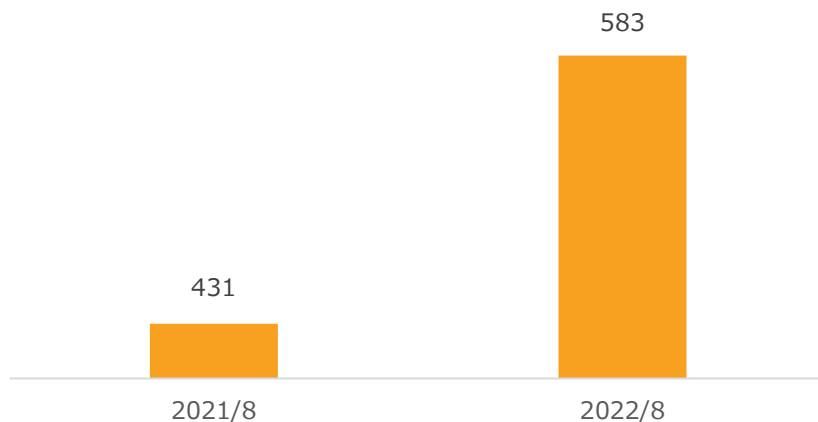
Microsoft関連資格取得数

「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



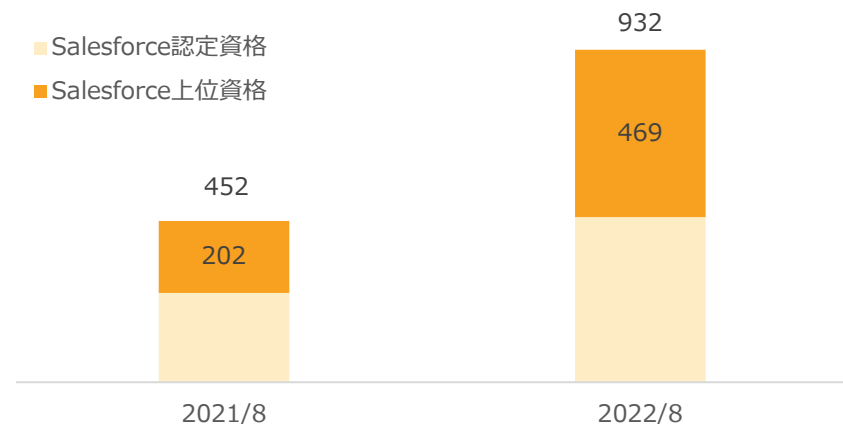
Salesforce認定資格取得数

「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



トピックス

- 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
- 2021/7/27 **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
- 2021/10/28 **施設園芸用資材において高いシェアを持つ東都興業社と業務提携**
施設園芸用資材で60年近いの実績を持つ東都興業社とビニールハウス用電動換気システムのIoT化技術開発における業務提携を実施
- 2022/2/1 **りそなホールディングス社設立のDX支援子会社へ出資し、合併事業へ参加**
Salesforceを中心に多様なDX推進ニーズへのソリューションを提供する事業をりそなグループを中心にした企業との協業により開始
- 2022/4/1 **WalkMe社と国内初のカスタマーサクセスパートナー契約を締結**
WalkMeの定着・活用支援を担う技術者を創出、WalkMe社と融合してより高度なSalesforceの定着・活用サービスを提供
- 2022/6/1 **東京大学大学院と共同で「デジタルメンタルヘルス講座」を設置**
「バイタルプログラム」の機能拡充や品質向上に活かすほか、メンタルヘルスケアに関する社会課題の解決を目指す
- 2022/6/6 **未上場IT企業へのセカンダリー投資事業を開始**
当社の「採用力、教育力、営業力」の強みを活かし、課題をもつIT企業の事業再生や再成長を支援する事業を開始
- 2022/8/26 **会社分割によりセラクCCCへクラウドシステムの運用,定着化支援事業を承継**
成長性の高い新市場における国内ナンバーワンを目指すとともに、セラクグループにおけるDX領域の成長を更に加速させる

Ⅲ. 2023年8月期取り組みと 成長ビジョン

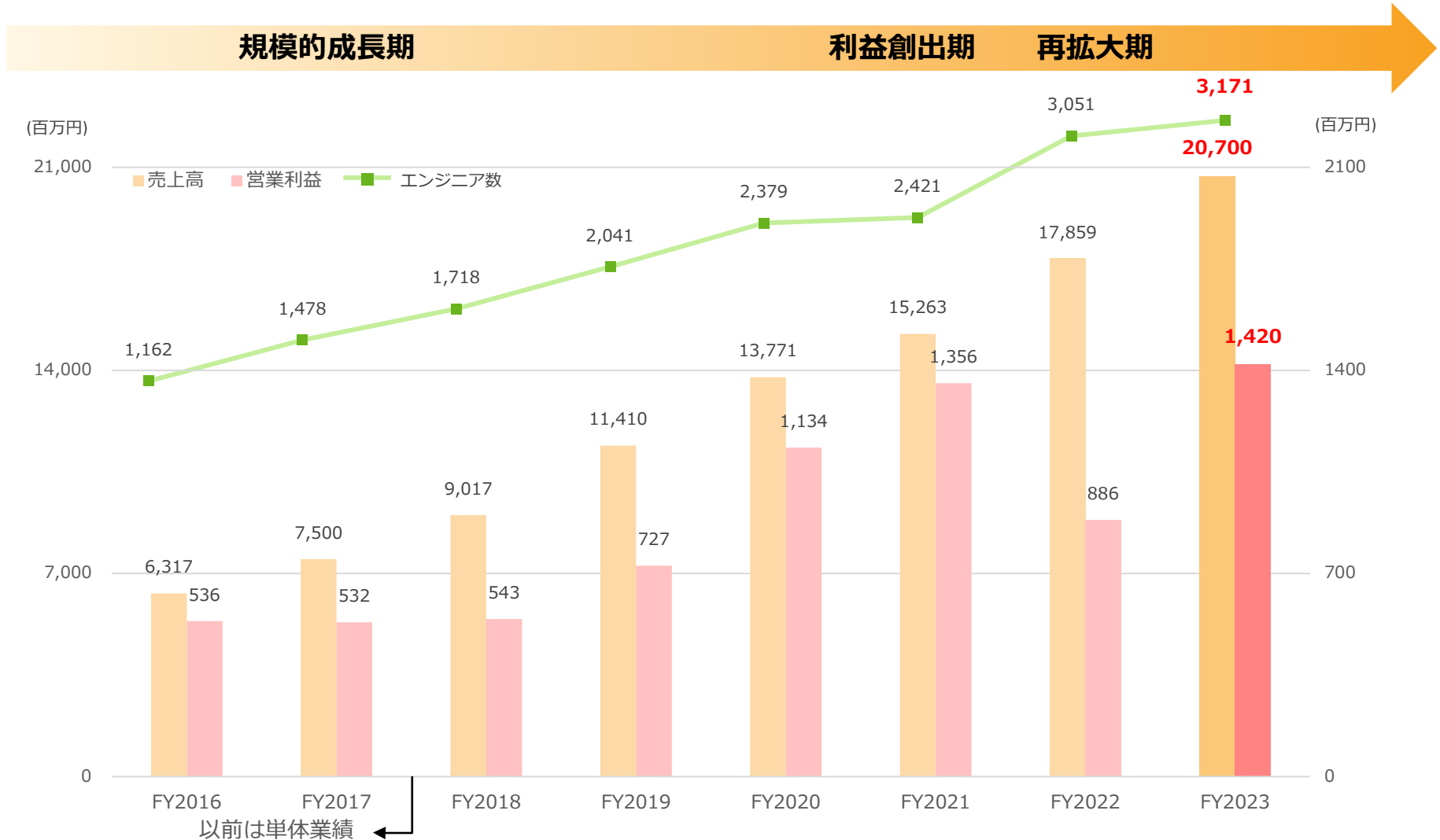
2023年8月期 通期計画①

- 稼働エンジニア数は増加、前期比+15.9%の売上高成長を計画
- 中長期的な事業強化のための投資を行いながら、前期を上回る営業利益率水準
- エンジニア採用は継続しつつ、パートナー強化と一次請け案件の拡大に注力する

	2022年 8月期 実績		2023年 8月期 計画		
	(単位：百万円)	(構成比)	(構成比)	(前期対比)	
売上高	17,859	-	20,700	-	+15.9%
営業利益	886	5.0%	1,420	6.9%	+60.2%
経常利益	1,434	8.0%	1,600	7.7%	+11.6%
当期純利益	966	5.4%	1,040	5.0%	+7.6%
配当	8.60円	-	8.60円	-	-

2023年8月期 通期計画②

- 営業体制を拡大し、採用したエンジニアの稼働に注力する
- 成長投資を継続しながら、堅実な売上拡大と利益創出を実現する



2023年8月期 成長ビジョン①

- 営業体制の拡充によってエンジニア稼働数の拡大と新規顧客開拓に注力
- 一次請け案件の獲得とパートナー強化を推進し、SIerとして長期拡大できる事業構造を獲得
- 離職対策に継続して取り組み、エンジニアの長期キャリア形成と高付加価値化を実現
- 株式会社セラクCCCにおいてSalesforceを中心としたクラウドシステム運用・定着化市場へ進出

人材創出

- 採用力の優位性は維持。営業状況と市況次第で計画以上の採用拡大の可能性を見据える
- 一次請け案件の拡大を見据え、プロジェクトリーダー人材の育成に注力する

成長施策

- 組織改編を実施し、一次請け案件獲得に注力
- パートナー強化を進め、臨機応変なエンジニアアサインが可能な構造に
- DXシフトを継続し、高利益率・高成長案件を拡大
- 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
- 大企業向けERPパッケージ「COMPANY」運用支援事業の拡大
- クラウドシステム運用・定着化市場へ進出、まずはSalesforce関連領域の案件拡大に注力
- フードバリューチェーンDXでの商品化

経営基盤

- タレントマネジメントシステムの導入で人材情報の可視化とキャリア形成を実施
- 管理体制の強化やシステム基盤の整備を継続

期末エンジニア数

3,171名

(エンジニア純増120名)

**一次請け案件の創出、長期キャリア形成、
クラウドシステム運用・定着化市場の進出による次世代成長力の獲得**

2023年8月期 成長ビジョン②

- 中長期的な事業強化のための投資を行い、営業利益率は規模的成長期相当を維持する
- 市況が大きく変化した場合には、更なる採用拡大にも利益創出にもシフトできる状況

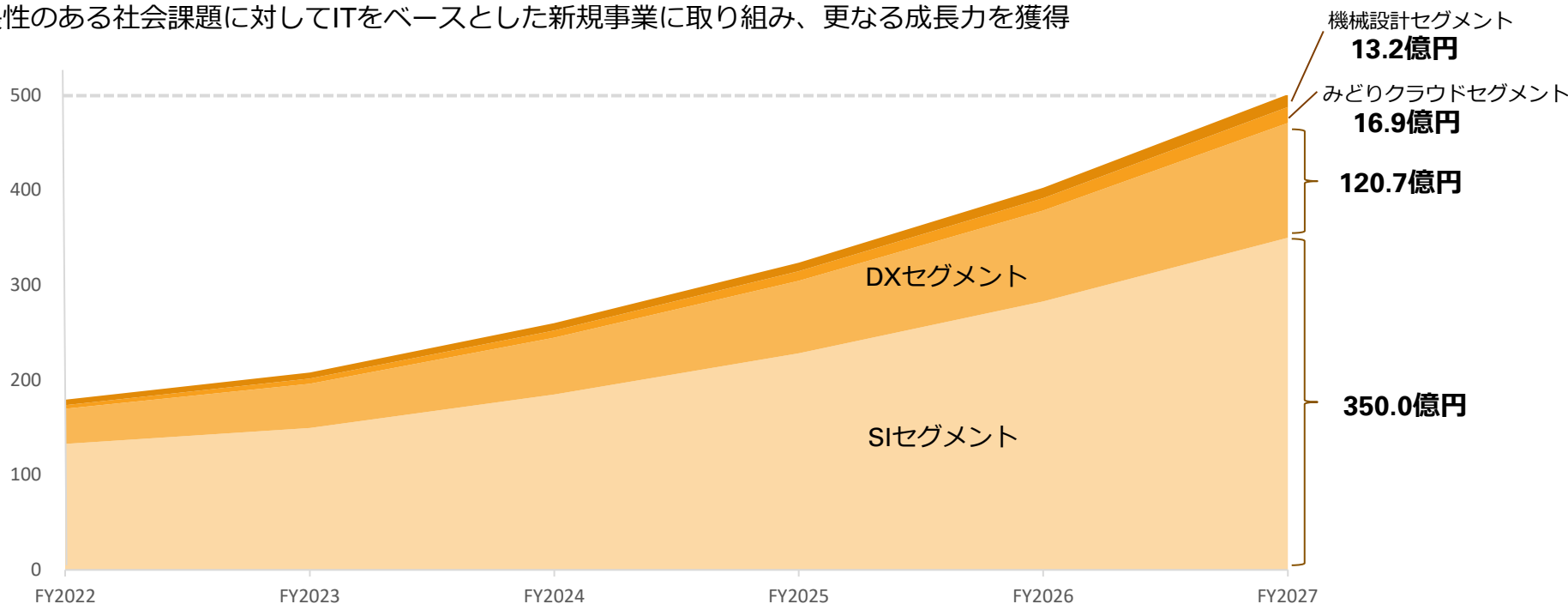
エンジニア採用・教育 (2023-2024-2025年新卒採用費、中途未経験者採用費、 経験者採用費、採用エンジニアトレーニング費等)	724百万円
マネージャー採用	47百万円
拠点増床	57百万円
セラクCCC マーケティング	27百万円
リーダー人材・高度エンジニア育成	23百万円
経営基盤強化 (システム整備等)	262百万円
合計	1,140百万円

成長投資を継続し、中長期的な事業強化に取り組む

2027年8月期に売上高500億円を達成する中期経営計画

現時点で数値見通しが明確な事業で再構成し、当初発表より2期後ろ倒しで着実な達成を見据える

- 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、エンジニア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
- 新市場としてクラウドシステムの運用・定着化での成長を加速
- 以下は継続して取り組みを進める
 - ✓ 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



セグメント別 成長シナリオ

システムインテグレーション (SI) セグメント

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運用と金融・公共・情報通信産業等での案件拡大に取り組む

- 採用・教育・営業によるITエンジニアの創出と活躍の場の創出を最注力テーマとし、着実な売上・利益増を見込む
- 一次請け案件の増加、パートナー拡大、アライアンスの強化によってSIerとして事業を拡大する
- 実践型研修や業務知識を持ったエンジニアの育成により大型案件の創出に取り組む

デジタルトランスフォーメーション (DX) セグメント

センター型クラウドインフラ運用とクラウドシステム運用・定着化市場での案件拡大に取り組み、
DXシフトによる高利益・高成長モデルを拡大する

- 企業のクラウドインフラ運用を24h/365dのセンター型で請け負う「マネージドサービス」へ人材をシフト
- 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
- Salesforce以外のクラウドシステムの運用・定着化へ横展開を図る

みどりクラウドセグメント

- 農業生産支援プラットフォームの着実な普及と一次産業のDX化ソリューションで事業を拡大
- フードバリューチェーンDXでの商品化に取り組む

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

2021年～

農水産ソリューションによる一次産業の課題解決やデジタルヘルスケアサービスによる企業の健康経営の実現、大手プラットフォームとの協業や社会のDX化支援に取り組む

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エンジニアの人材創出に取り組む

現在はカスタマーサクセス事業として拡大

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エンジニアの人材創出に取り組む

現在はみどりクラウド事業として拡大

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・ネットワークエンジニア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、システム開発エンジニア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エンジニア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

事業子会社 株式会社セラクCCC 成長シナリオ

Salesforce運用・定着化支援国内ナンバーワンとして、他クラウドシステムへの横展開による成長

- 採用力・営業力・教育力を投入し、Salesforce関連領域のエンジニア数増加と事業規模の拡大
- Salesforce関連領域の拡大に伴う横展開と、他クラウドシステムの運用・定着化支援での横展開を図る
- 新市場として成長性の高いクラウドシステム運用・定着化市場でのナンバーワンを目指す

ビジネス経験を持つエンジニア育成によって「IT人材不足」と「2025年の崖問題」に貢献

- 社会のDX化によりIT人材の活躍の場は「ITシステムの構築」から「ITシステムの運用とデータ活用」に移ると予測
- 多数のクラウドシステムの運用・定着やデータ活用を横串で支援できる人材・事業の需要が飛躍的に高まる
- ビジネス経験を持つノーコード・ローコードエンジニアの育成を加速し、事業範囲を拡大
- 技術力とビジネス力を兼ね備えるIT人材として、クラウドシステムの運用・定着化で高い生産性を生み出す
- 当事業子会社の発展により、IT人材不足と社会のDX化に貢献する

2025年の崖問題

経済産業省のDXレポート（2019年）により指摘された課題。企業・社会における既存のITシステムが複雑化・ブラックボックス化しておりデータ活用ができない現状に対し、適切にDX化が実行されなかった場合、2025年以降、年間最大12兆円規模の経済損失が発生するとされている。

出典）経済産業省 https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/20180907_report.html

セラクとESG・SDGsの関わり

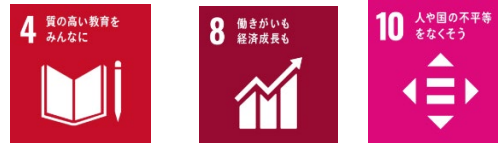
ESG活動を推進することで、セラクグループとして長期の成長基盤を構築し、社会的価値創造企業として、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを強化します。

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



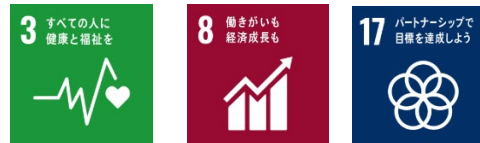
- IT技術で産業の価値を高める
- 人材採用及びIT技術による地方創生
- ITによる高い生産性と低い労働負荷の実現

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。

2023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。