



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12月23日



アジェンダ

1

会社概要・事業内容

2

成長戦略

- ①ビジネスモデル進化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

2024年8月期決算・2025年8月期計画 および株主還元施策

1.会社概要

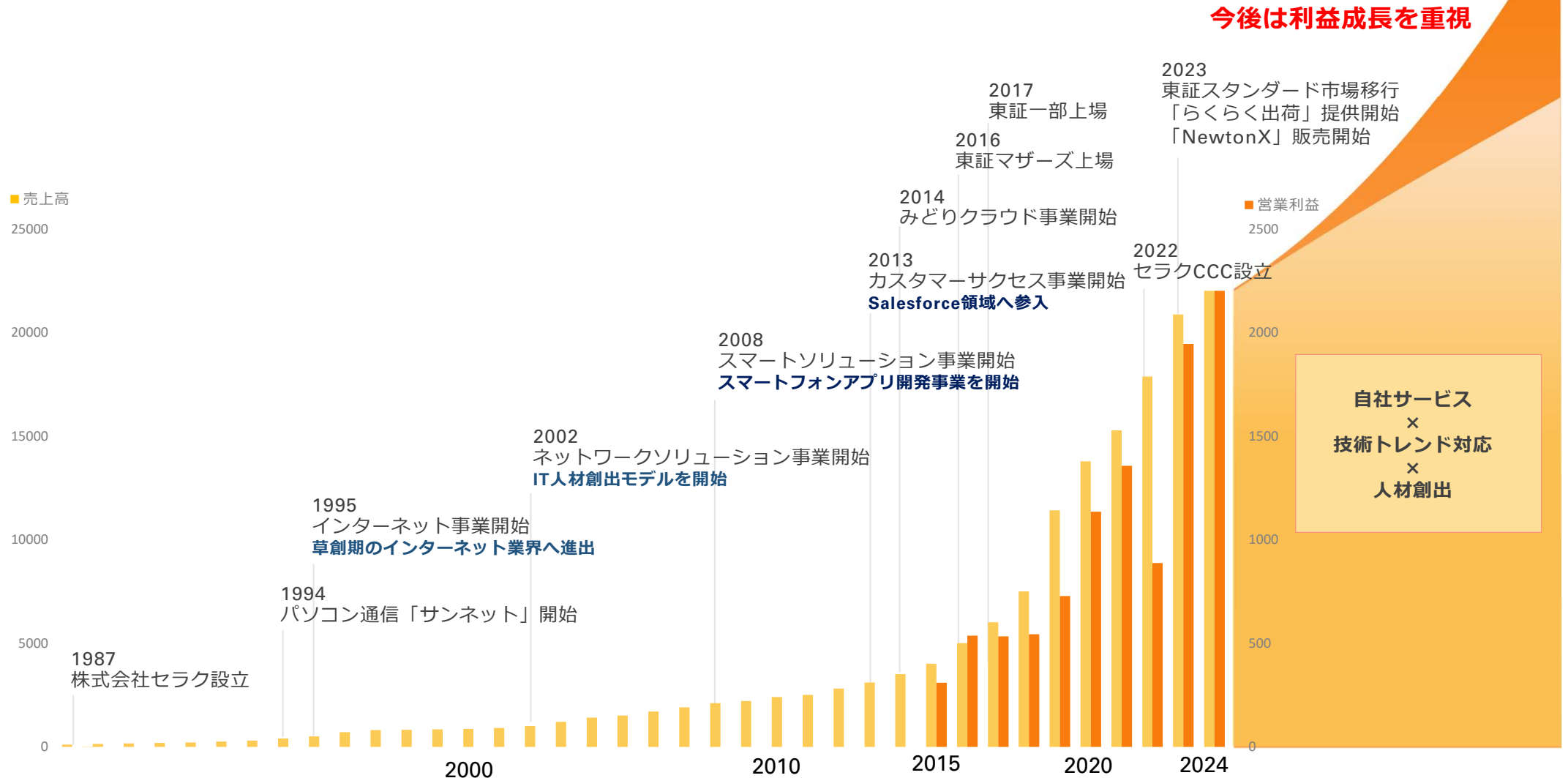
当社の概要

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	： 311,269,129円（2024年8月31日現在）
従業員数	： 連結 3,387名（2024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） ： AND Think株式会社（100%子会社） ： 株式会社マインド（100%子会社）
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

当社の沿革

- 技術トレンドに先駆けて人材創出と事業化を行い、成長を続けている
- 自社サービスの創造によって、利益率の向上に取り組んでいる



当社が向き合う社会課題

- 自社での「IT人材創出」で社会のIT人材不足に貢献する
- 自社ITサービスで社会課題の解決に貢献する

①IT人材不足

- ・ 2030年に国内で最大約80万人が不足
- ・ 新卒での供給はわずか年間最大6.4万人

日本国内の情報系学部・STEM系専攻卒業者の合計
※STEM：科学・数学・統計学など理系でITと親和性の高い専攻



「IT人材創出モデル」でリスキリングによるIT人材創出

③農業の継承・生産性

- ・ 農業人口は減少の一途
- ・ 食料自給率目標の未達成
- ・ 農業技術・経験の継承



一次産業の生産性向上「みどりクラウド」事業

②ITシステムのクラウド移行

- ・ 企業ITシステムのクラウド移行が続く
- ・ 全世界で毎年25%の市場成長率

クラウド移行の成功には、従来型ITシステム構築とは異なる、クラウド特有のスキル・人材・ノウハウが重要



クラウドシステム運用・定着支援事業

④生成系AIのビジネス活用

- ・ AIでの生産性向上や業務のAI化が進む
- ・ 年平均50%以上の市場拡大が継続



AI活用ニーズの発掘から導入・運用をする「NewtonX」

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



AND Think

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



SERAKU CCC

- 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



MIND

- 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



みどりクラウド



ファームクラウド

- 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



みどりクラウド

らくらく出荷

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



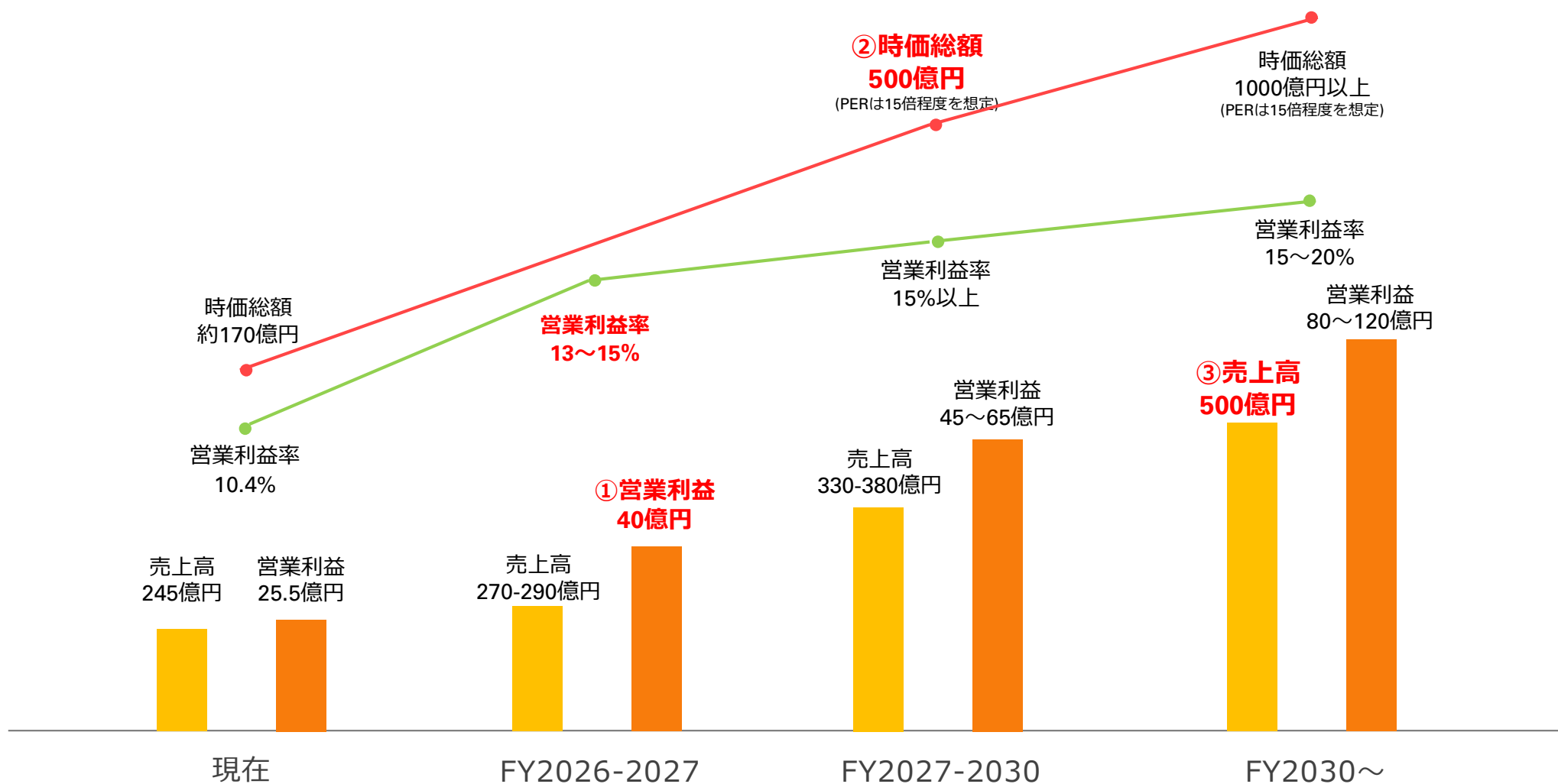
SBS

- 機械設計
- デジタルBPO

AND Think株式会社は2024年5月7日に子会社化、株式会社マインドは2024年7月29日に子会社化

今後の業績マイルストーン

- STEP1 人材創出モデルとクラウドシステム運用定着領域の利益率向上で営業利益率を13～15%まで高め、**営業利益40億円**を実現する
- STEP2 自社サービスが投資フェーズから収益化フェーズに移行し営業利益率が15%以上へ向上、**時価総額500億円**を実現する
- STEP3 時価総額を背景にしたM&Aの実施や成長領域の事業規模拡大により、**売上高500億円**を実現する



2. 成長ビジョン

ビジネスモデルの進化
自社サービスの収益化始まる

成長ビジョン

IT人材創出モデルの拡大、成長率の高い技術トレンドや自社サービスの育成に投資を行い、利益成長を実現する

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人材創出モデル

稼働人数の増加スピードを高めるパートナー活用と、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進化させている



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

異業種からの人材移動を後押し

×

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

①IT人材不足

- ・ 2030年に国内で最大約80万人が不足
- ・ 新卒での供給はわずか年間最大6.4万人※

※日本国内の情報系学部・STEM系専攻卒業者の合計
STEM：科学・数学・統計学など理系でITと親和性の高い専攻



「IT人材創出モデル」でリスキリングによるIT人材創出

成長戦略① IT人材創出モデル

日本国内におけるIT人材は2030年に最大80万人が不足し、新卒者の供給だけでは充足できない社会が想定される



「IT人材創出モデル」により、**新規IT人材を自社で創出し、長期的に活躍させていく仕組みを確立した**

採用力

異業種からの人材移動を後押し

×

教育力

入社2か月で戦力化する教育プログラム

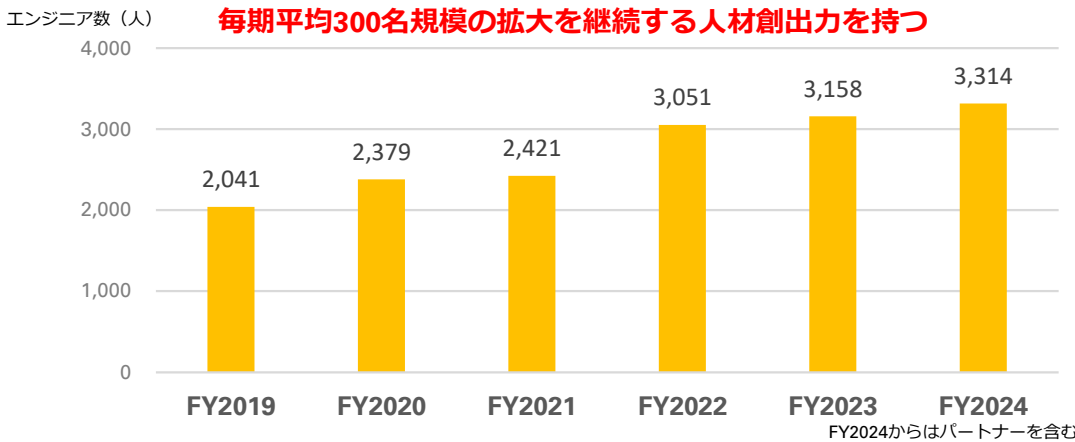
×

営業力

技術力に見合う積上継続型案件へ配属

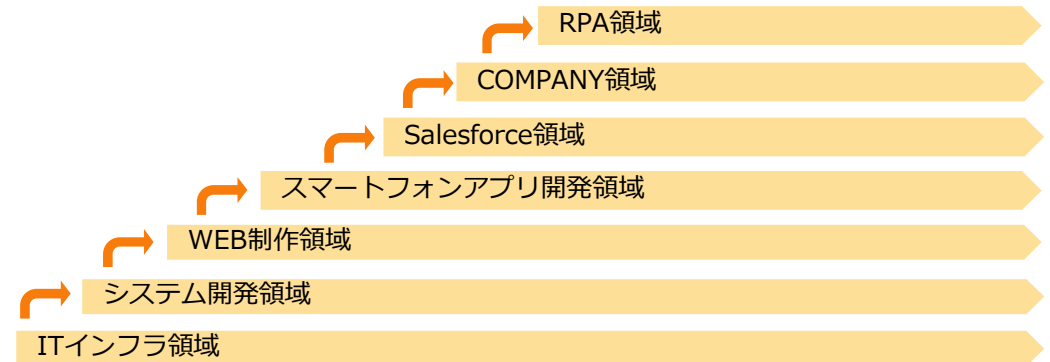
人数規模の拡大

毎期平均300名規模の拡大を継続する人材創出力を持つ



技術トレンドへの対応力

新しい技術トレンドにいち早く対応し、先行優位性と希少価値を獲得
市場の拡大に応じて、標準化・効率化で収益性を高める



- 新しい技術トレンドにいち早く対応することで、先行優位性・希少価値を獲得してきた
- 市場拡大に合わせて事業規模を拡大し、標準化・効率化によって収益率を高めてきた
- 技術レベルの高いものから低いものまで網羅的に案件を獲得し、永続的なキャリアアップを実現する

成長戦略① IT人材創出モデル

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

- 社員エンジニアに加え、「IT人材プラットフォーム」の確立により今後は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

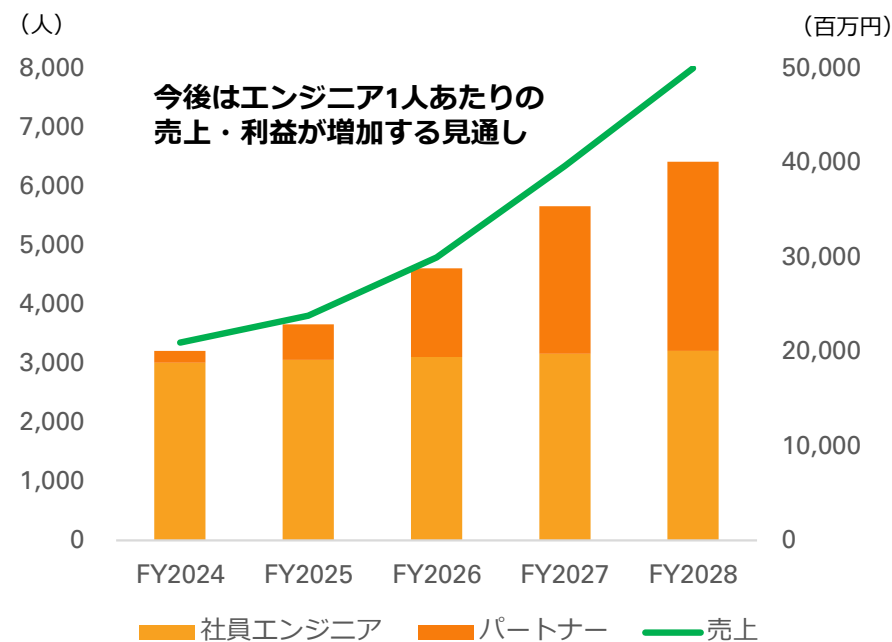


リソースの提供

パートナー企業約1,000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

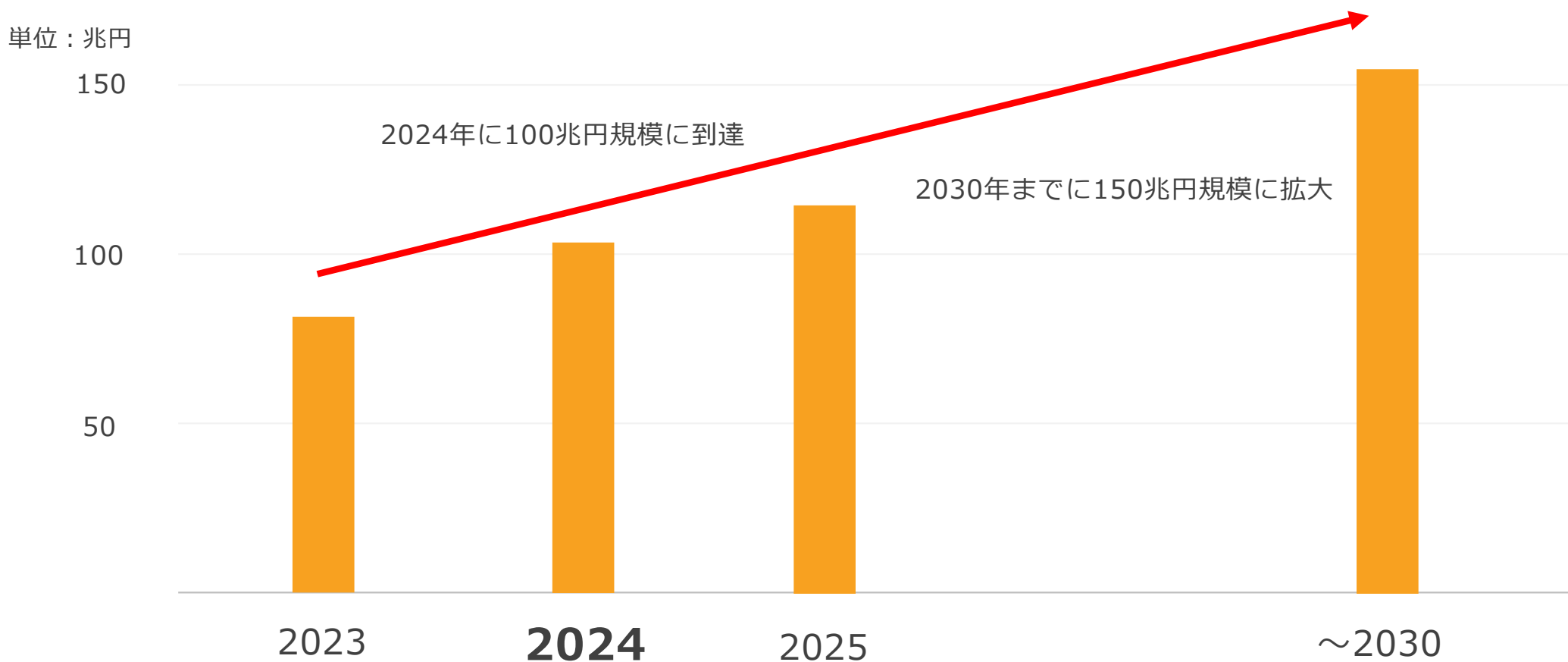


※売上はデジタルインテグレーションセグメントの予測値

パートナー企業はこの半年間で約550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・定着の市場動向と当社の取り組み

- クラウド市場は成長が続き、2030年までに150兆円規模に拡大
- 企業ITシステムのクラウド化と生成AIの活用が更に進む見通し



ガートナー社調査「パブリッククラウドサービス市場予測」より

成長戦略② クラウドシステム運用・定着の市場動向と当社の取り組み

②ITシステムのクラウド移行

- ・ 企業ITシステムのクラウド移行が続く
- ・ Salesforce市場は全世界で毎年25%の市場成長率

クラウド移行の成功には、従来型ITシステム構築とは異なる、
クラウド特有のスキル・人材・ノウハウが重要

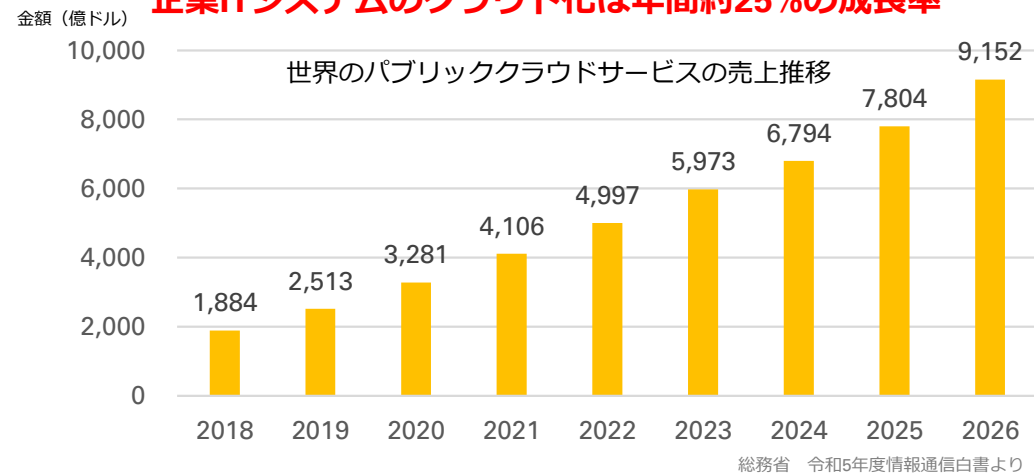


クラウドシステム運用・定着支援事業

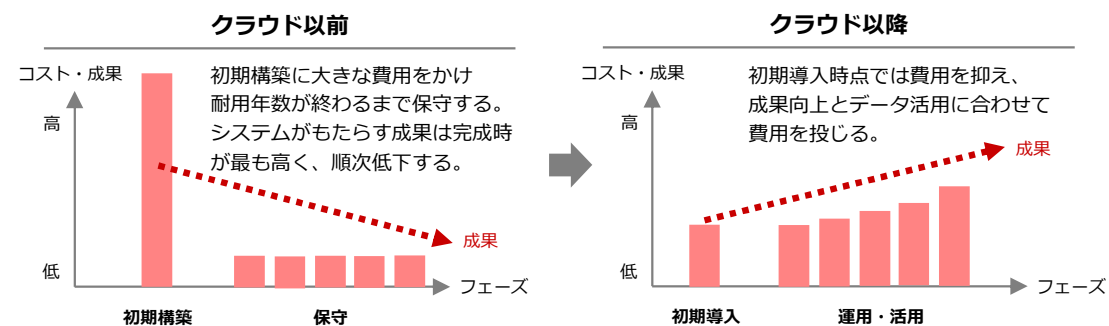
成長戦略② クラウドシステム運用・定着の市場動向と当社の取り組み

企業システムのクラウド化は一層進み、コストと成果の構造は大きく変化している

企業ITシステムのクラウド化は年間約25%の成長率

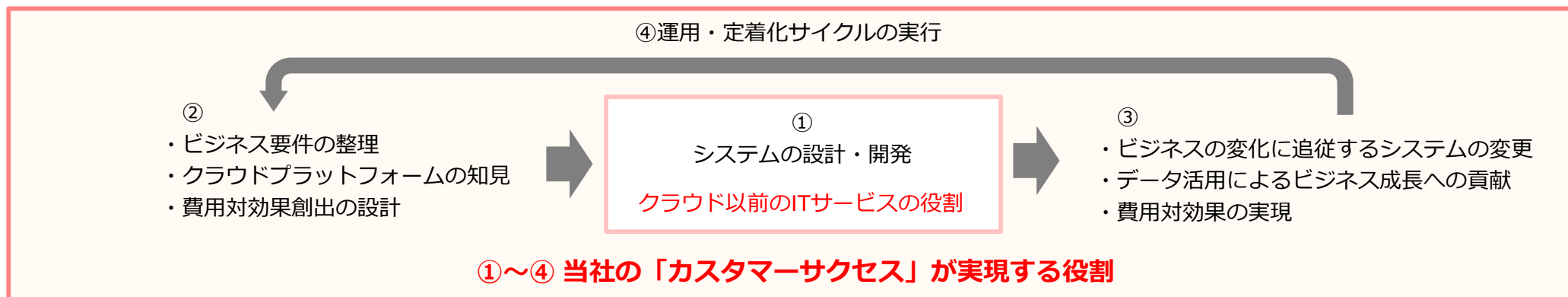


クラウド化によるコストと成果の変化



時代におけるITサービスの 변화

ITサービスの役割は、システムの完成から「伴走による成果の最大化」へ



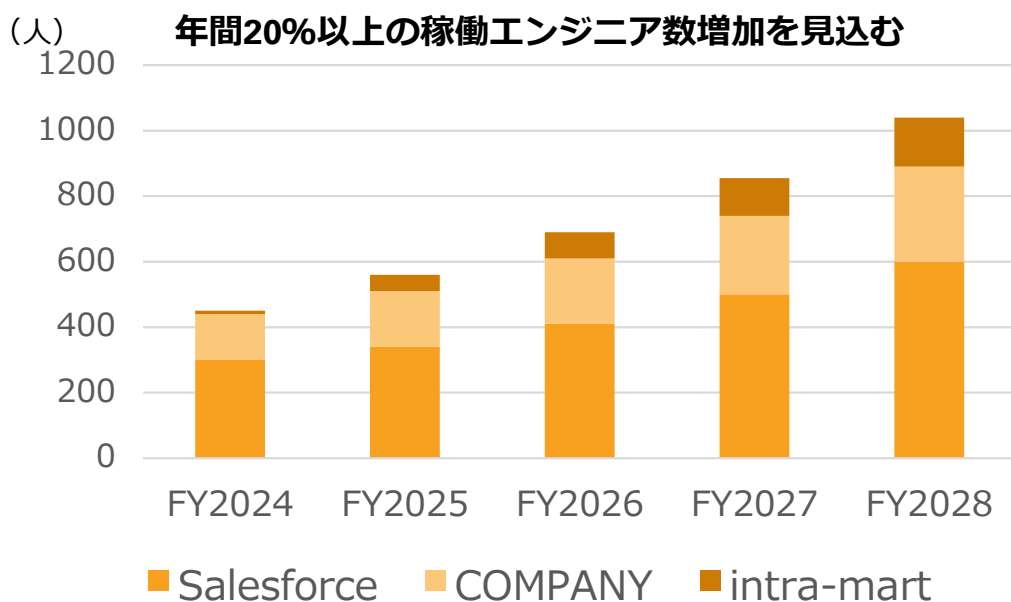
当社は、クラウド化による「新市場の出現」と捉え、「カスタマーサクセス」により優位性を獲得した

成長戦略② クラウドシステム運用・定着の将来見通し

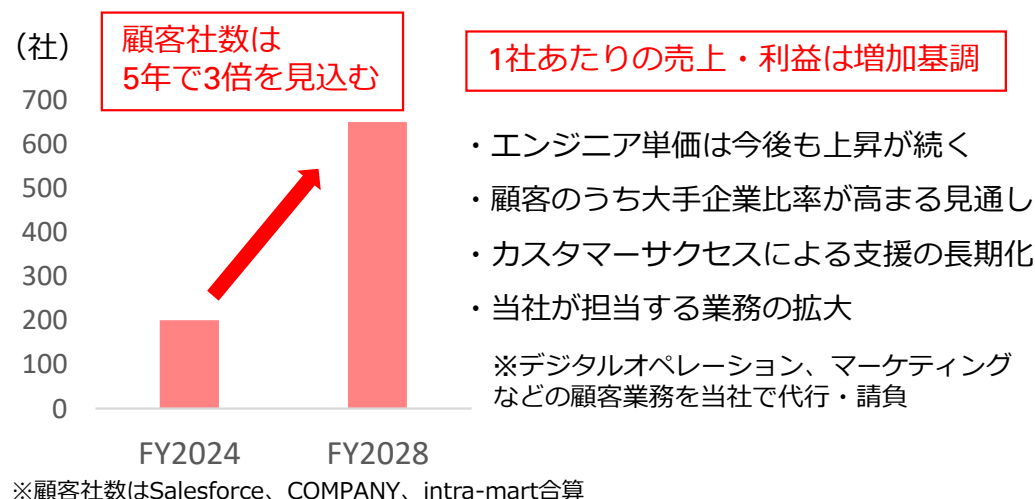
企業ITシステムのクラウド化が進むトレンドに合わせて、新しい業務領域・新しいプラットフォームへ進出した



トップシェアプラットフォームを網羅し、「カスタマーサクセス」がスタンダードとなる将来像を目指す



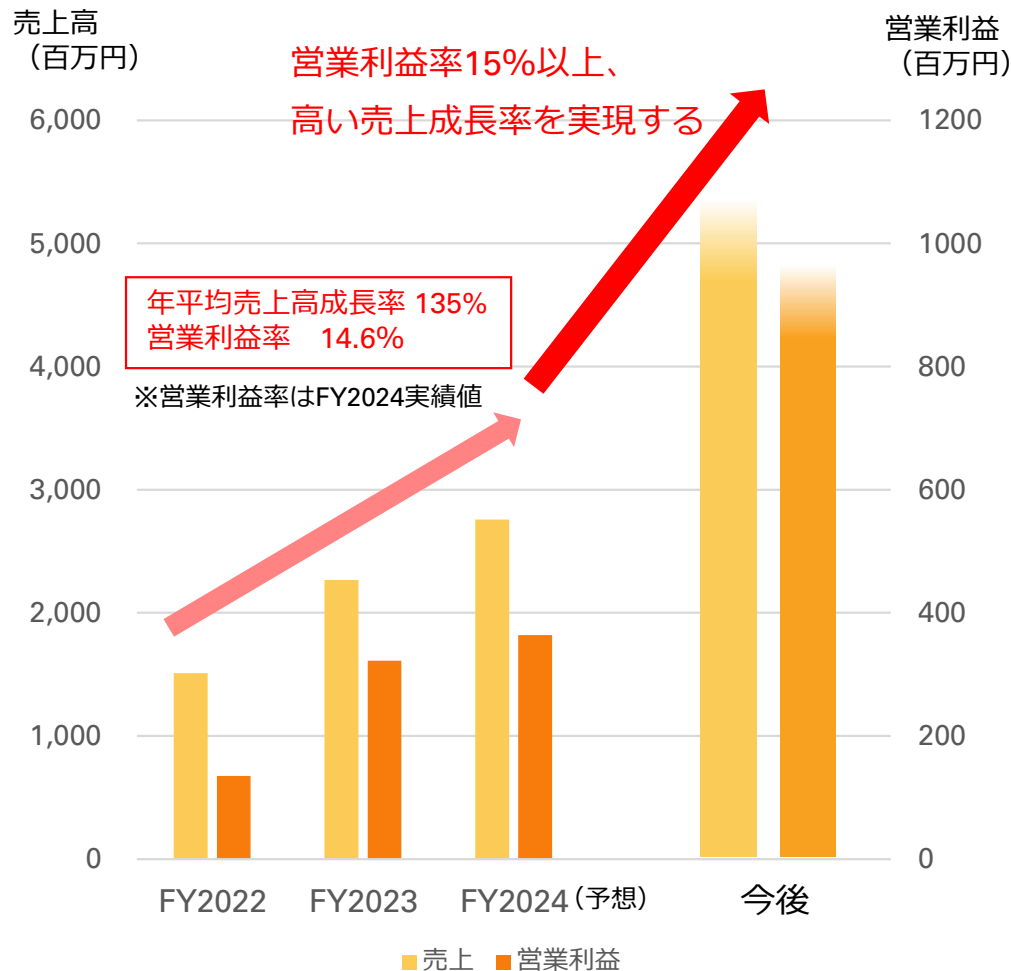
市場成長に合わせて顧客社数は今後も増加する
伴走型支援の確立で顧客ごとの売上・利益を高める



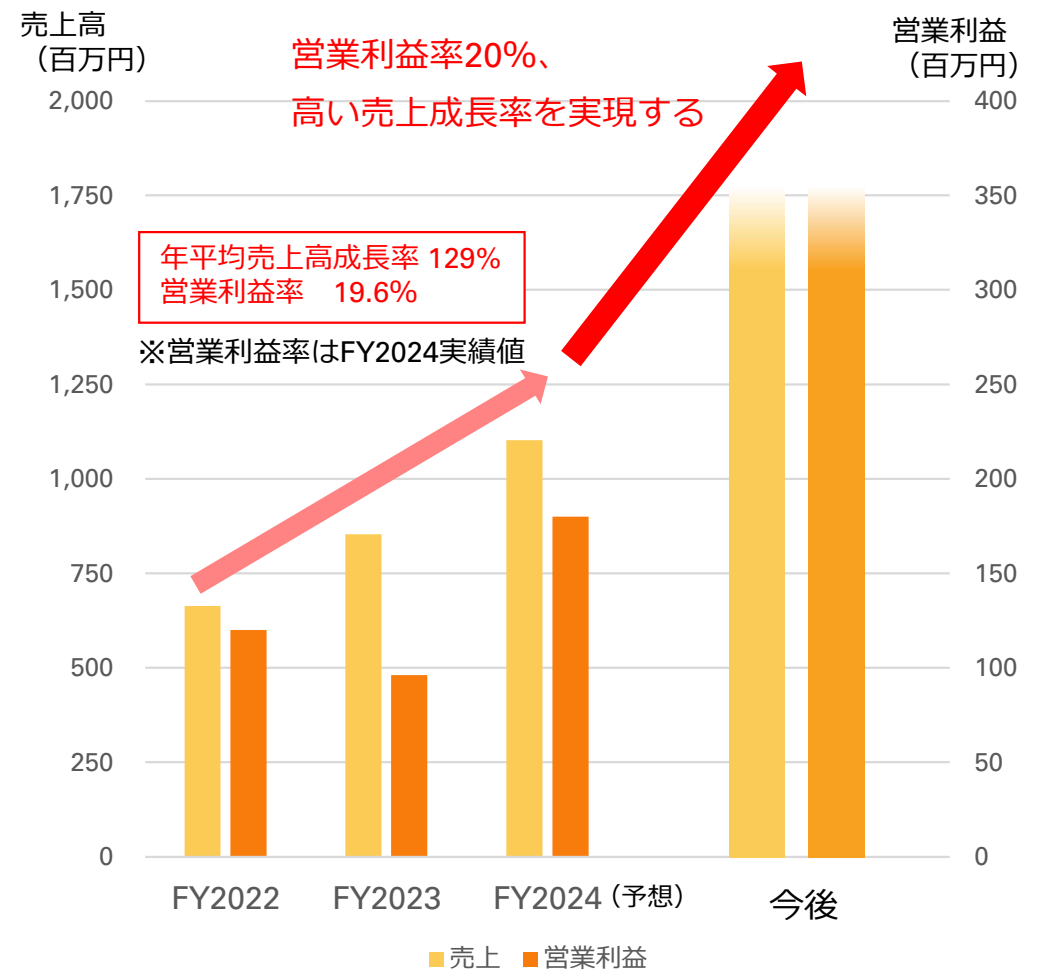
成長戦略② クラウドシステム運用・定着の将来見通し

- クラウドシステム運用の成功による顧客の利益実現で、更に市場が拡大する
- 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「みどりクラウド らくらく出荷」

③農業の継承・生産性

- ・ 農業人口は減少の一途
- ・ 食料自給率目標の未達成
- ・ 農業技術・経験の継承



一次産業の生産性向上「みどりクラウド」事業

成長戦略③ 自社サービス「みどりクラウド らくらく出荷」

※特許出願中

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

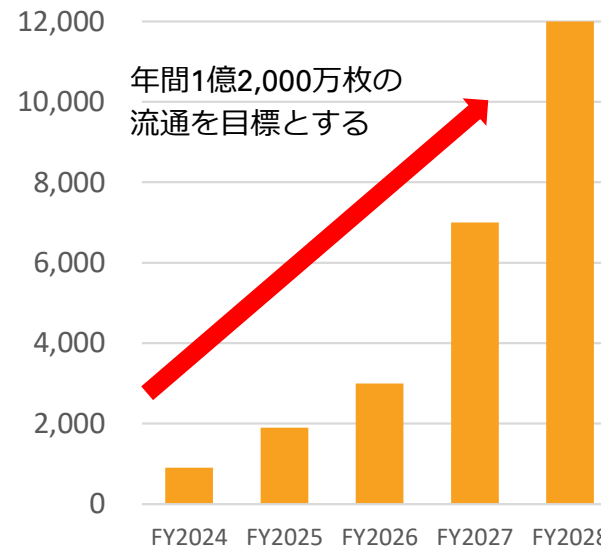
今後3~5年

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)



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」

動画再生

成長戦略④ 自社サービス「NewtonX」

④生成系AIのビジネス活用

- ・ AIでの生産性向上や業務のAI化が進む
- ・ 年平均50%以上の市場拡大が継続



**AI活用ニーズの発掘から導入・運用をする
「NewtonX」**

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」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)

3000

目標
3年後3,000社

2000

1000

0

FY2024

FY2027

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を確立

3. 2024年8月期決算 2025年8月期計画 株主還元施策

2024年8月期 通期 決算サマリー

- 売上、営業利益とも過去最高を記録し、期初計画を達成した
- 売上高は前期比6.5%増の222億2,100万円となった
- 営業利益は前期比16.9%増の22億7,300万円となった

	2023年8月期 実績		2024年8月期 実績			2024年8月期 通期計画	
(単位：百万円)	(構成比)		(構成比)	(前期比)		(通期計画)	(計画比)
売上高	20,858	-	22,221	-	+6.5%	22,000	+1.0%
売上総利益	5,178	24.8%	5,700	25.7%	+10.1%	-	-
販売費及び一般管理費	3,233	15.5%	3,426	15.4%	+5.9%	-	-
営業利益	1,944	9.3%	2,273	10.2%	+16.9%	2,240	+1.5%
経常利益	2,156	10.3%	2,317	10.4%	+7.5%	2,240	+3.5%
当期純利益	1,472	7.0%	1,575	7.1%	+7.0%	1,500	+5.0%

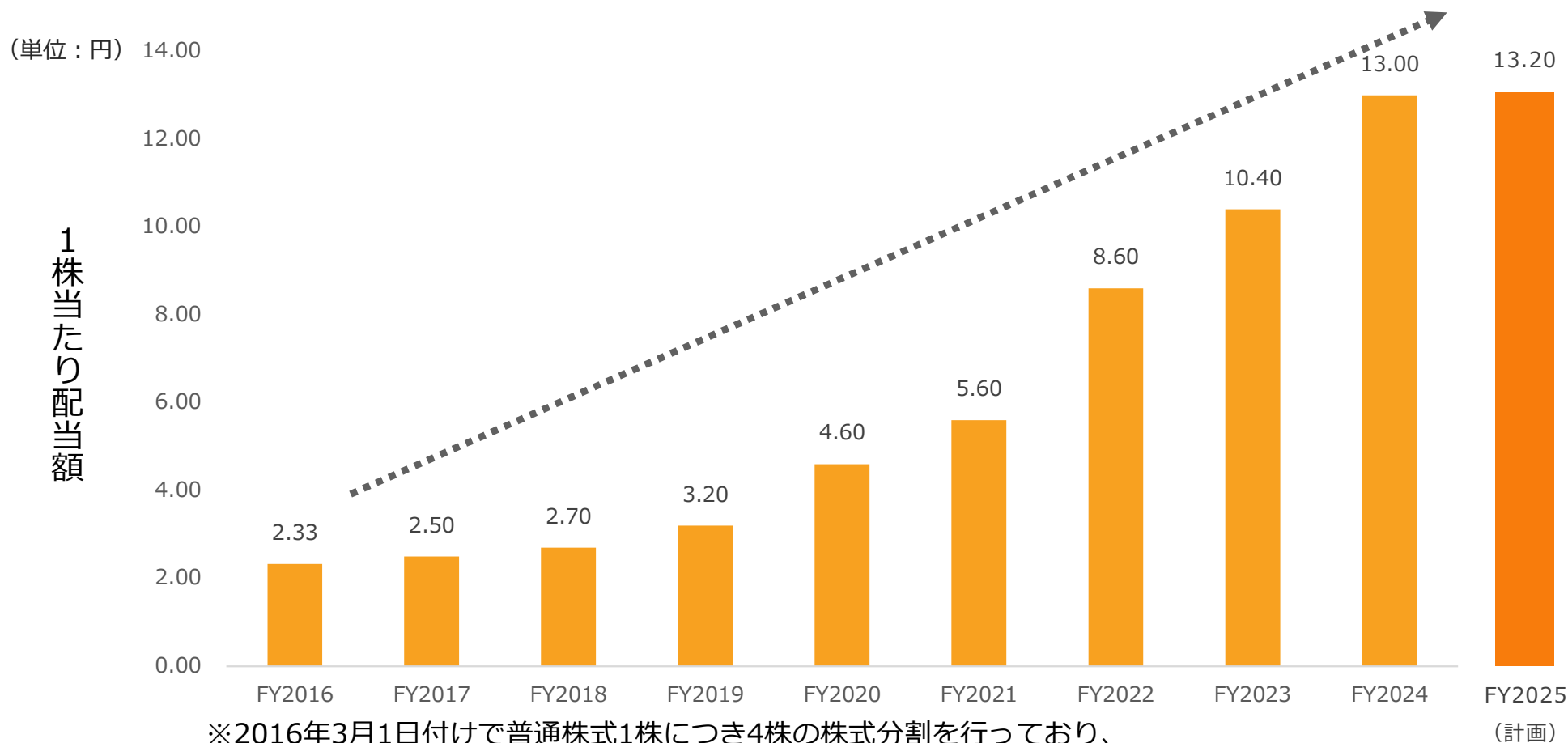
2025年8月期 計画

- 売上高は前期比10.3%増となる245億円を計画
- 営業利益は前期比12.1%増となる25億5,000万円を計画
- 13.20円の配当を計画

	2024年 8月期 実績		2025年 8月期 計画		
(単位：百万円)		(構成比)		(構成比)	(前期対比)
売上高	22,221	-	24,500	-	+10.3%
営業利益	2,273	10.2%	2,550	10.4%	+12.1%
配当	13.00円	-	13.20円	-	+1.5%

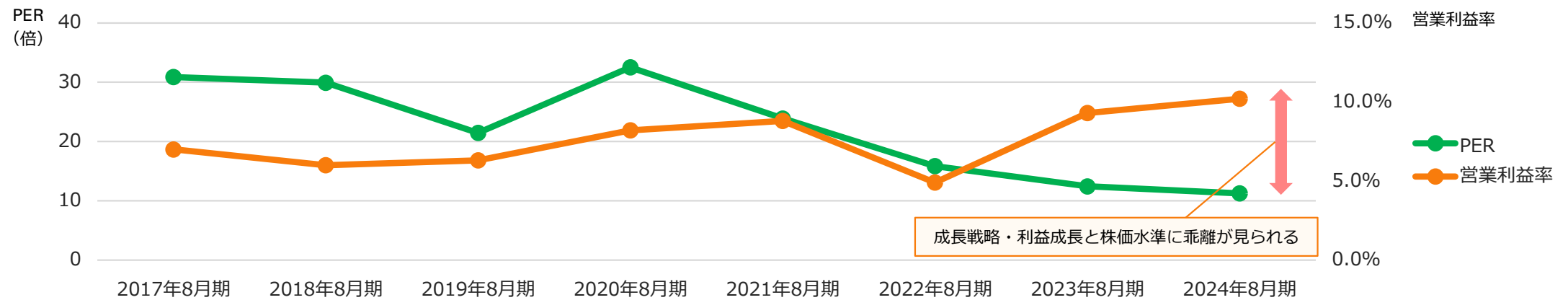
株主還元およびステークホルダーとの関係強化

- 2025年8月期の配当は前期比+0.20円となる13.20円（配当性向12.1%）を計画
- 業績連動型配当により、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
- 2025年8月期においても自己株式取得を実施し、継続的な株主還元に注力
- 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）



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
- 業績連動型配当による増配に加え、自己株式取得と償却による持株比率の向上に取り組む



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
2024年8月期	1208.0	11.23	22,221	2,273	10.2%	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

※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