



# 2025年8月期第2四半期 決算説明資料

2025年4月14日



- ▶ 1. 2025年8月期第2四半期 決算概要
- 2. 当期計画と株主還元
- 3. 中期成長ビジョン
- 4. Appendix

## エグゼクティブサマリー

- デジタルインテグレーションの伸長により、前年同期比、通期計画進捗ともに順調
- 継続投資を行っている「みどりクラウドらくらく出荷」は新たに複数JAで導入決定

	売上高	営業損益	
<b>2025年8月期 2Q連結業績</b>	<b>12,295</b> 百万円 (前年同期比+13.6%)	<b>1,365</b> 百万円 (前年同期比+22.0%)	▶ 自社サービスへの先行投資を継続しつつ、売上高、営業利益は前年同期比で増収増益
デジタル インテグレーション	<b>11,843</b> 百万円 (前年同期比+14.2%)	<b>1,399</b> 百万円 (前年同期比+24.8%)	▶ <ul style="list-style-type: none"> <li>• ビジネスパートナーの活用が順調に進捗</li> <li>• DX領域におけるSalesforce、COMPANYの運用・定着支援が好調</li> </ul>
みどりクラウド	<b>136</b> 百万円 (前年同期比▲9.9%)	<b>▲49</b> 百万円 (前年同期比－%)	▶ <ul style="list-style-type: none"> <li>• 先行投資としてJAに対する「みどりクラウドらくらく出荷」の導入に注力</li> <li>• 新たに複数JAで導入決定、導入を検討するJAも増加</li> </ul>
機械設計 エンジニアリング	<b>374</b> 百万円 (前年同期比+5.2%)	<b>4</b> 百万円 (前年同期比▲74.4%)	▶ <ul style="list-style-type: none"> <li>• 案件数、稼働率はともに堅調に推移しているものの、採用費や人件費を中心とする販管費が増加</li> </ul>
調整額	<b>▲59</b> 百万円	<b>10</b> 百万円	
<b>2025年8月期 通期計画</b>	<b>24,500</b> 百万円	<b>2,550</b> 百万円	▶ 売上高は50.2%、営業利益は53.5%の進捗

## 2025年8月期第2四半期 連結業績

- 売上高は前年同期比+13.6%、営業利益は同+22.0%と順調に成長
- 通期計画に対する進捗は売上高、営業利益ともに上半期で50%以上を達成

(単位：百万円)	2024年8月期 2Q実績	2025年8月期 2Q実績	前年同期比		2025年8月期 通期計画	通期計画比 進捗率(%)
			額	率(%)		
売上高	10,825	12,295	+1,470	+13.6	24,500	50.2
売上原価	8,136	9,018	+881	+10.8	—	—
売上総利益	2,688	3,277	+588	+21.9	—	—
販売費及び 一般管理費	1,569	1,912	+342	+21.8	—	—
営業利益	1,119	1,365	+246	+22.0	2,550	53.5
経常利益	1,125	1,388	+263	+23.4	2,550	54.5
親会社に帰属する 当期純利益	769	918	+149	+19.4	1,720	53.4

## 2025年8月期第2四半期 連結業績（セグメント別）

- デジタルインテグレーションセグメントにおいて、ビジネスパートナー活用による事業拡大や高付加価値化が進み、成長投資をしつつも売上高、営業利益は増収増益

(単位：百万円)

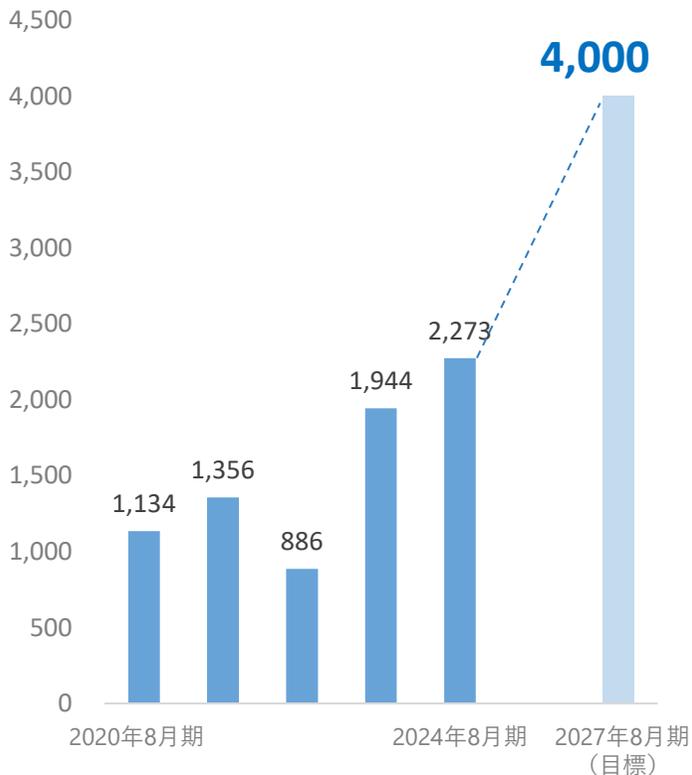
		2024年8月期	2025年8月期	前年同期比	
		2Q実績	2Q実績	額	率(%)
売上高	合計	10,825	12,295	+1,470	+13.6
	デジタルインテグレーション	10,366	11,843	+1,477	+14.2
	SI（システムインテグレーション）	7,205	8,075	+869	+12.1
	DX（デジタルトランスフォーメーション）	3,160	3,767	+607	+19.2
	みどりクラウド	151	136	▲14	▲9.9
	機械設計エンジニアリング	355	374	+18	+5.2
	調整額	▲48	▲59	▲10	—
セグメント損益 (営業利益率)	合計	1,119 (10.3%)	1,365 (11.1%)	+246 (+0.8%)	+22.0
	デジタルインテグレーション	1,121 (10.8%)	1,399 (11.8%)	+277 (+1.0%)	+24.8
	みどりクラウド	▲28 (-%)	▲49 (-%)	▲21 (-%)	—
	機械設計エンジニアリング	17 (4.9%)	4 (1.2%)	▲12 (▲3.7%)	▲74.4
	調整額	7 (-%)	10 (-%)	+2 (-%)	+29.5

# 成長戦略の進捗状況

- 営業利益40億円に向けた各種取り組みは順調に推移
- 「みどりクラウドらくらく出荷」はJAひろしまに続き、新たに複数JAで導入が決定

## 中期成長ビジョン（営業利益）

（単位：百万円）



\* パートナー企業数はセラクパートナープラットフォームの登録社数を記載

## 実現に向けた取り組み

	2025年8月期2Q	取組内容
IT人材プラットフォーム	パートナー企業数 <b>1,551</b> 社 (前年同期比+1,089社)	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業拡大を目的に、パートナー企業の確保に注力</li> <li>好条件の案件供給やエンジニア向け研修の実施等により、パートナー企業と良好な関係を構築</li> </ul>
DXシフト	DX領域 売上構成割合 <b>30.2</b> % (前年同期比+1.8%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場の急拡大が見込まれる高利益率のクラウドシステム運用・定着事業の規模拡大に注力</li> <li>多様な顧客ニーズに対応するためのハイスキル人材の育成や、案件獲得に向けた営業活動を積極化</li> </ul>
準委任・請負案件推進	準委任・請負案件 受注額構成割合 <b>50.7</b> % (前年同期比+6.2%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>高単価の準委任・請負案件の獲得に注力</li> <li>積極的な営業活動と、大規模案件獲得に向けたプロジェクトマネージャーの育成を社内実施</li> </ul>

# アジェンダ

1. 2025年8月期第2四半期 決算概要
- ▶ 2. **当期計画と株主還元**
3. 中期成長ビジョン
4. Appendix

## 2025年8月期 連結業績計画

- 2025年8月期は、前期比で売上高10.3%、営業利益12.1%の成長を計画

### 2025年8月期 計画

売上高

**24,500** 百万円  
(前期比+10.3%)

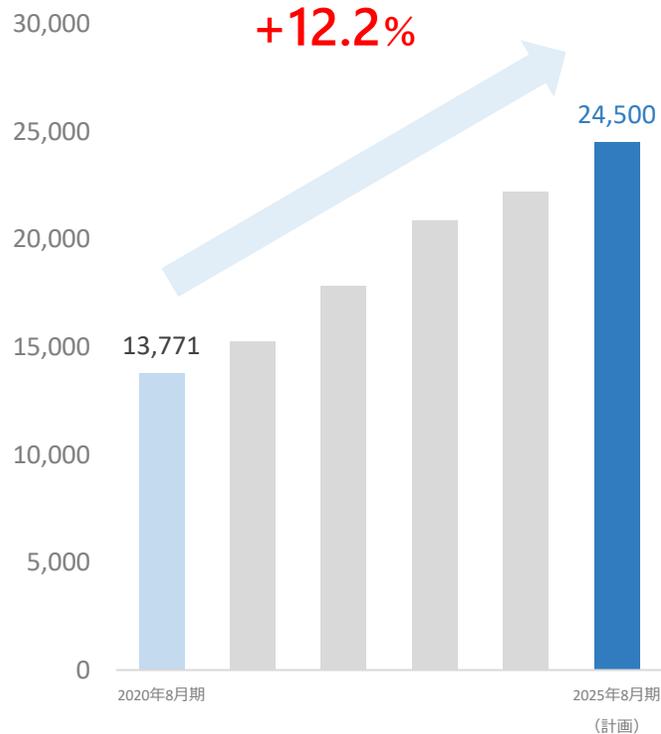
営業利益

**2,550** 百万円  
(前期比+12.1%)

### 売上高

(単位：百万円)

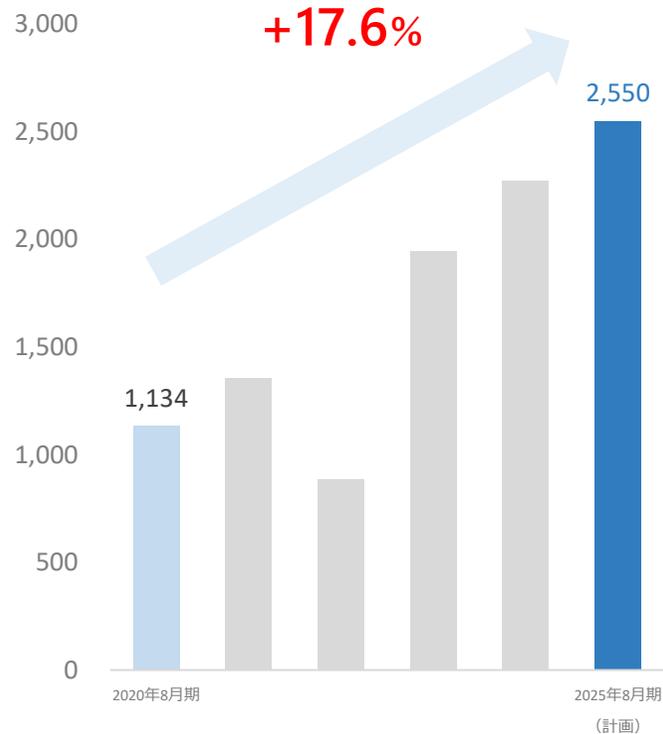
年平均成長率  
**+12.2%**



### 営業利益

(単位：百万円)

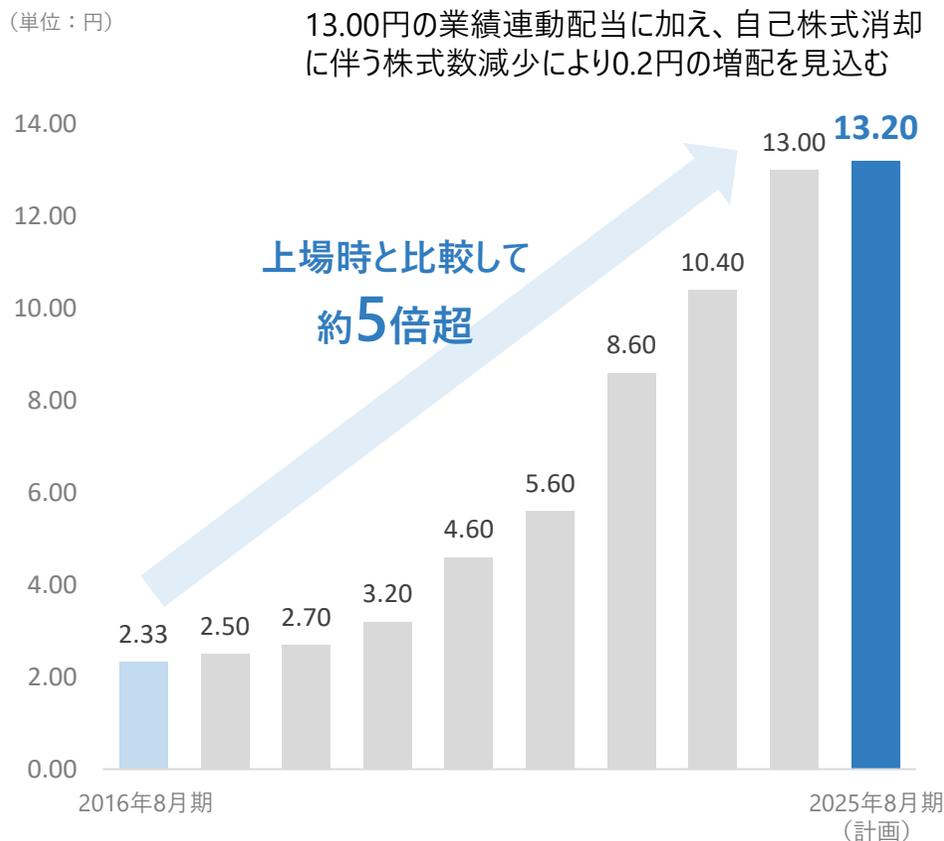
年平均成長率  
**+17.6%**



## 配当金および投資家との対話状況

- 2025年8月期の一株あたり配当金は業績連動配当に加えて、自己株式消却に伴い増配を予定
- 引き続き自己株式取得による株主還元や、個人投資家との対話機会の充実に取り組む

### 一株あたり配当金の推移



### 投資家との対話状況

機関投資家	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 決算説明会（通期決算）</li> <li>• IRミーティング（四半期決算）</li> </ul>
個人投資家	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 個人投資家向けIRセミナー（毎月開催） ※第2四半期における実施先企業は以下の通り 24/12：(株)リンクコーポレートコミュニケーションズ 25/01：(株)SBI証券 25/02：ログミー(株)</li> </ul>
主な対話内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業内容（競争優位性、ビジネスモデル）</li> <li>• 成長戦略（成長ビジョン、M &amp; A、投資進捗）</li> <li>• 資本政策（株主還元）</li> </ul>

\* 2017年3月1日付で普通株式1株につき4株の株式分割を行っており、1株あたり配当額については当該株式分割調整後の数値を記載

## 自己株式取得・消却の状況

- 2024年8月期は自己株式取得、消却に伴い、一株あたり当期純利益、一株あたり純資産が伸長
- 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

	目的	期間	株数	総額	進捗
取得	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主への利益還元</li> <li>機動的な資本政策の遂行</li> <li>M&amp;Aにおける活用</li> <li>インセンティブ・プランでの活用</li> </ul>	実績 2023年11月16日 ～2024年6月26日	330,100株	399,971,100円	完了
		計画 2024年8月9日 ～2025年7月31日	上限400,000株 (231,800株取得済)	上限400,000,000円 (288,438,600円取得済)	実施中
消却	—	2024年8月20日	165,000株	—	完了

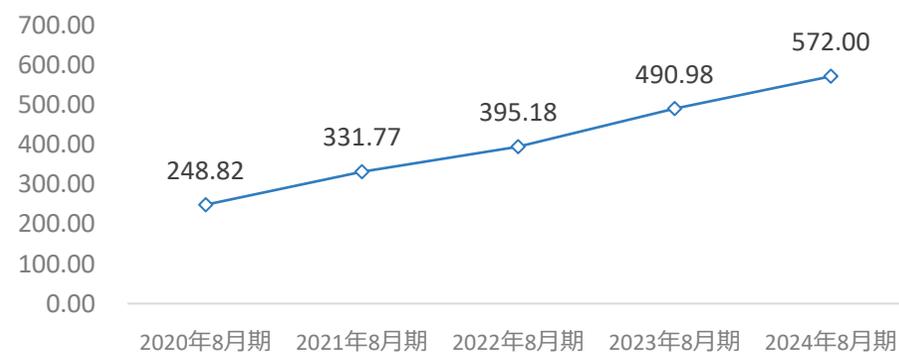
### 一株あたり当期純利益の推移

(単位：円)



### 一株あたり純資産の推移

(単位：円)



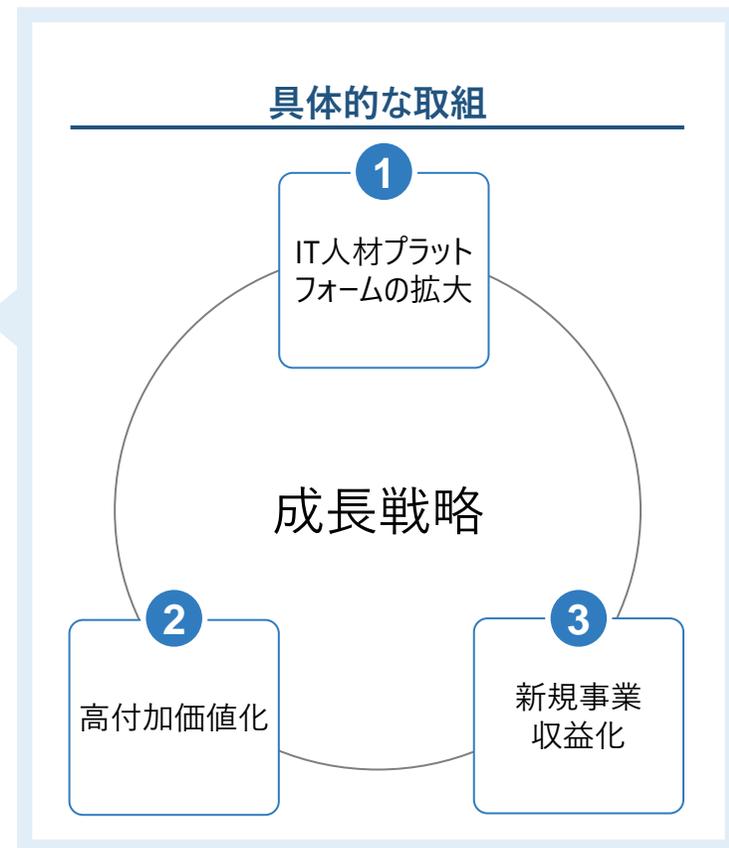
# アジェンダ

1. 2025年8月期第2四半期 決算概要
2. 当期計画と株主還元
- ▶ 3. **中期成長ビジョン**
4. Appendix

## 中期成長ビジョン

- 営業利益、時価総額、売上高の目標値を設定
- 当面は営業利益の増益を優先課題として取り組みを進行

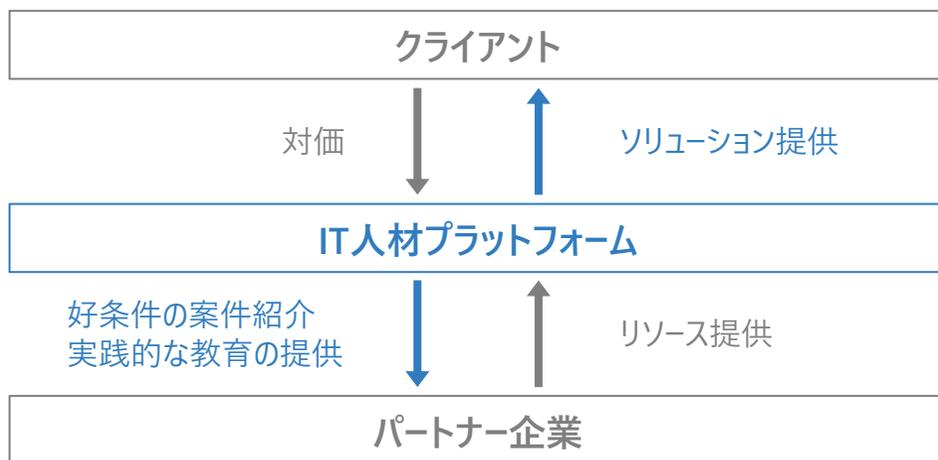
	策定時 2023年8月期	進捗状況 2024年8月期	中期成長ビジョン 目標
営業利益 (営業利益率)	19億円 (9.3%)	▶ 22億円 (10.2%)	▶ 2027年8月期 <b>40億円</b> (15.0%)
時価総額	183億円	▶ 195億円	▶ 2026年8月期～ <b>500億円</b> (想定PER：15～30倍)
売上高	208億円	▶ 222億円	▶ <b>500億円</b>



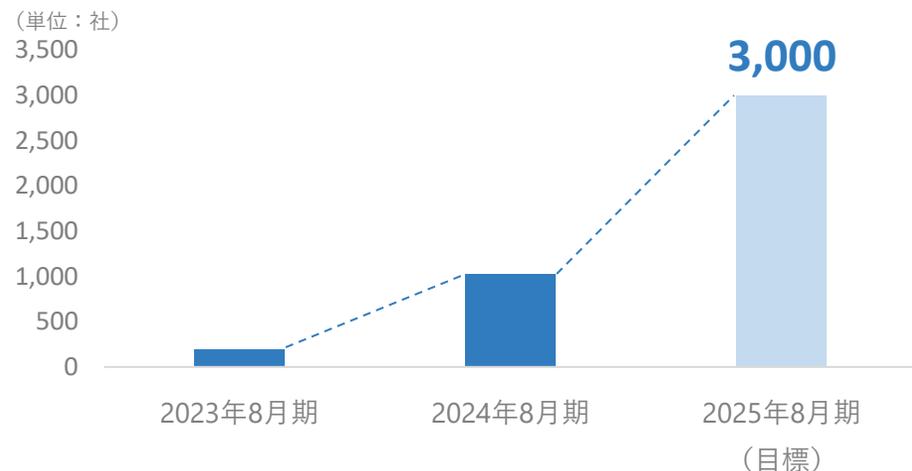
## 成長戦略① IT人材プラットフォームの拡大

- プラットフォーム拡大に向けて、パートナー企業数を当面の重要指標として設定
- パートナー企業に所属するエンジニアの稼働数を増加させ、将来の成長に向けた基盤拡大に注力

### 概要



### パートナー企業数の推移



### IT人材プラットフォームを活用する当社のメリット

- 自社エンジニアのリソースだけでは対応しきれない案件も外部リソースを活用することで受注することが可能
- 自社エンジニアを採用する場合と異なり、**採用費や未経験者の教育コストが不要**のため、販管費の抑制に貢献

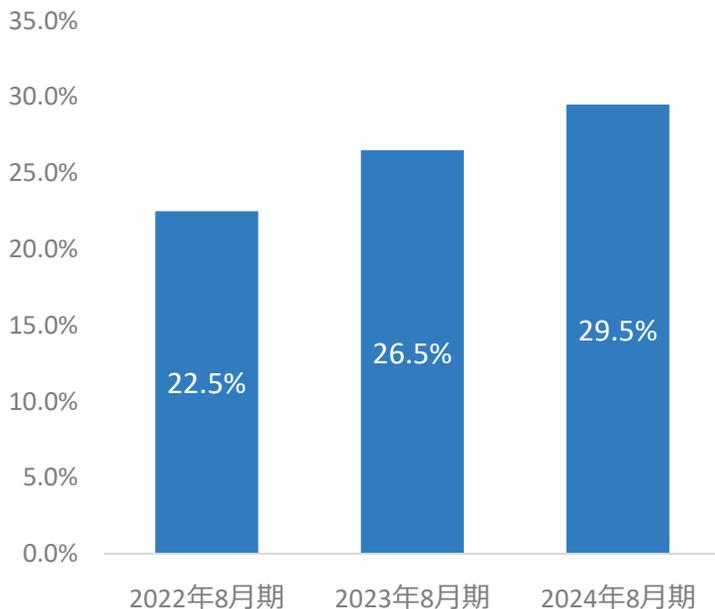
## 成長戦略② 高付加価値化

- DXシフト、準委任・請負案件の推進により、収益性の高い案件獲得に注力
- 両施策ともに順調に進捗しており、引き続き高付加価値化を推進

### DXシフト

成長市場・高利益率のクラウドシステム運用・定着の事業拡大に注力し、全社の収益性向上を図る

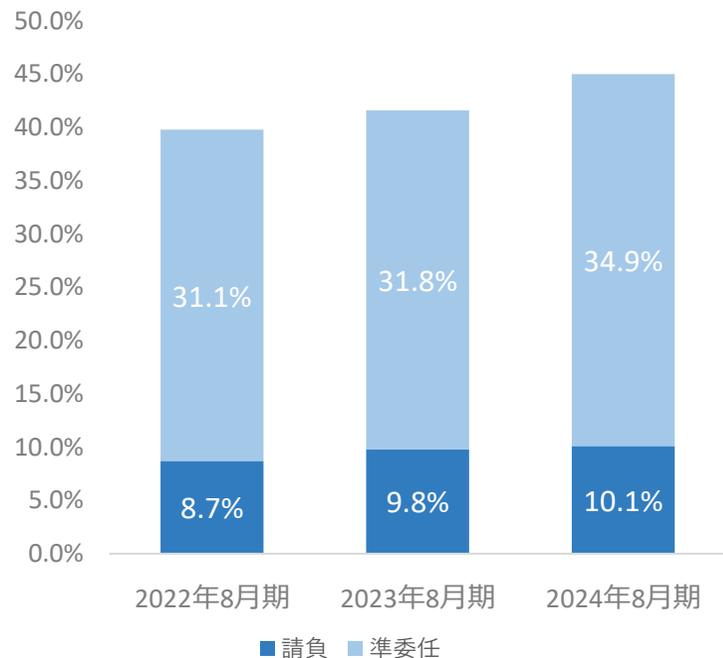
#### DX領域の売上割合



### 準委任・請負案件の推進

高単価の準委任・請負案件の獲得に注力する

#### 契約形態別受注額



概要

構成割合

## 成長戦略③ 新規事業収益化

- 「みどりクラウドらくらく出荷」は利益率の高いビジネスモデルとなっており、営業活動に注力中
- 「NewtonX」は市場環境の変化を受けて、サービスの方向性を見直し

### みどりクラウドらくらく出荷

### NewtonX

サービス概要

集出荷における計数・伝票作成と記入作業をラベルの貼り付けと読取によってデジタル化し省力化するシステム

—

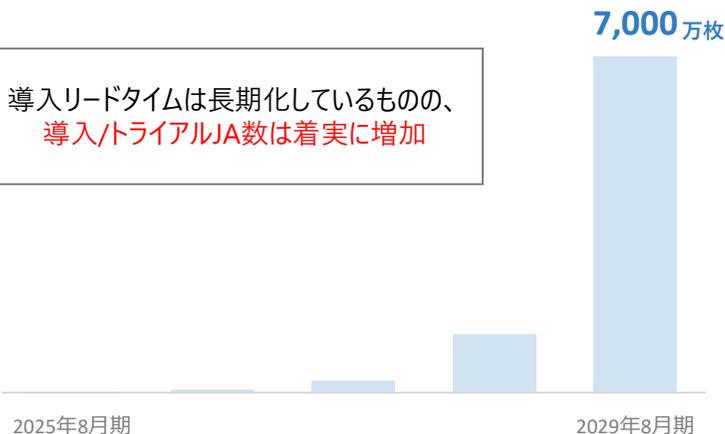
収益モデル

初期導入費用+（流通ラベル数×単価）

—

短～中期  
成長目標

JAへの導入に注力し、流通ラベル数の増加を図る



類似サービスが多く  
想定よりも競争環境が激化していることから  
サービスの方向性を見直し

変更前

安心安全にChatGPTを利用するための法人向けシステムの提供

変更後

Salesforceなど他サービスとの連携を通じて、既存サービスにおけるAI活用の機能を開発中

# 市場に対する当社のアプローチ

- IT技術の活用を軸に、社会課題の解決に貢献する事業を展開
- 成長可能性が高い領域にいち早く参入し、独自のポジショニングを確立

## 市場

### 社会課題

### 概要

#### IT人材不足

- 2030年に国内で最大約80万人のIT人材が不足
- 新卒のIT人材供給は年間最大6.4万人に留まる

#### ITシステムのクラウド移行

- 企業ITシステムのクラウド化が進行
- Salesforce市場は全世界で年25%の市場成長

#### 農業の生産性向上

- 農業人口は減少の一途
- 非効率な作業も多く、生産性向上が課題

#### 生成AIのビジネス活用

- AI活用による生産性向上や業務のAI化が進行
- 年平均50%以上の市場規模拡大が継続

## 当社

### ソリューション

### 特徴

#### SI領域

- IT人材を自社で創出し、長期的な活躍を実現する仕組みを確立
- 上流～下流まで幅広い案件に対応可能

#### DX領域

- カスタマーサクセス分野への早期参入によるノウハウの蓄積
- Salesforce社やWHI社からの認定、大手SIer企業との協業

#### みどりクラウド

- 環境モニタリング、自動制御によって農作業の生産性向上
- 集出荷業務をQRコードの活用によって省力化

#### NewtonX

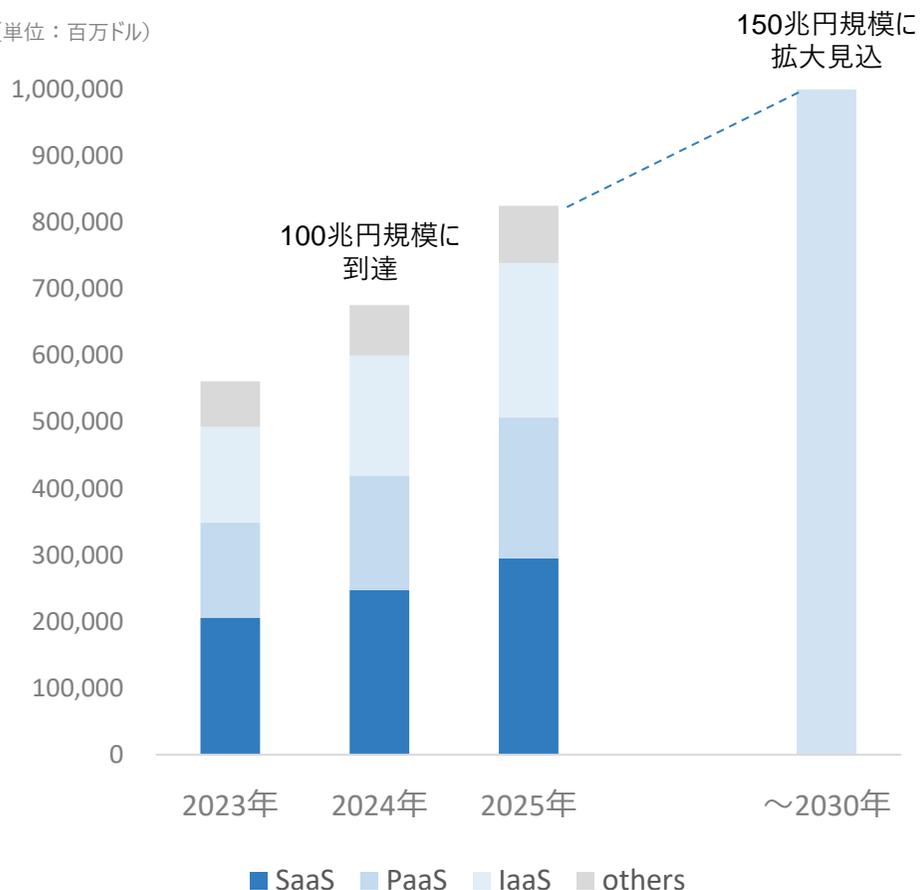
- 社内で蓄積したカスタマーサクセスに関するノウハウ
- 情報漏洩防止や再学習防止などの高いセキュリティ性

# DX領域の市場ポテンシャル

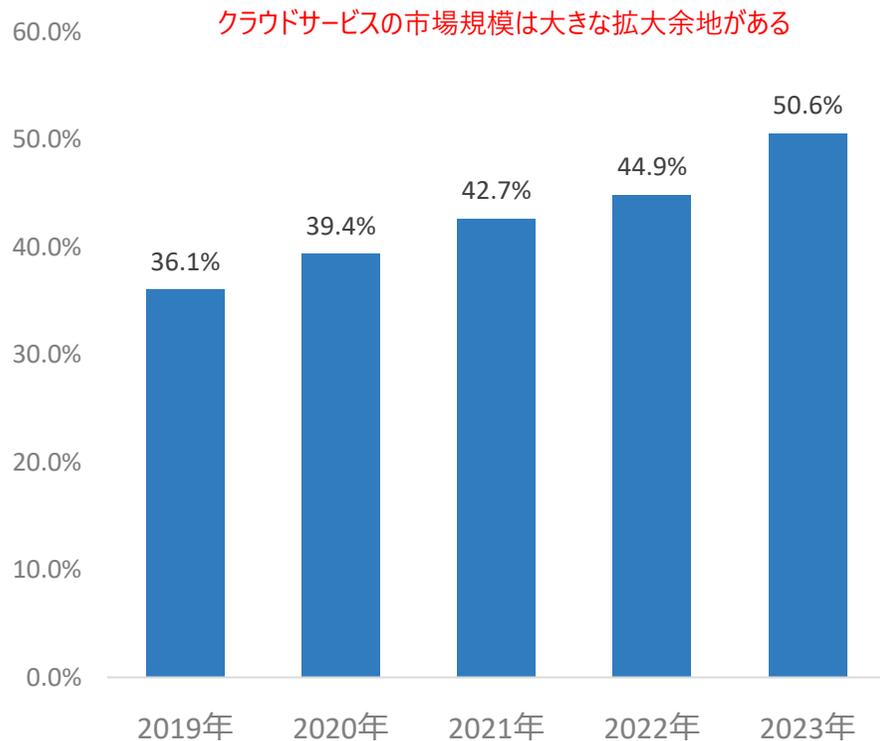
- 企業のITシステムクラウド化や生成AIの活用が進むことで、クラウド市場は引き続き拡大する見込
- 当社は「カスタマーサクセス」を主軸に、拡大する市場での事業拡大に注力

## 世界のパブリッククラウドサービスのエンドユーザー支出予測

(単位：百万ドル)



## 全社的にクラウドサービスを利用している企業の割合



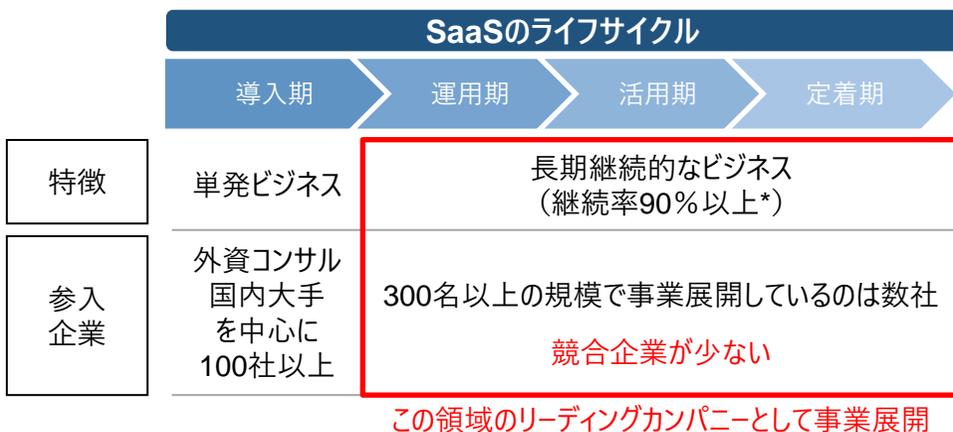
\* ガートナー社調査「パブリッククラウドサービス市場予測 (2024)」

\* 総務省「令和6年版 情報通信白書」

# DX領域の成長性

- カスタマーサクセスビジネスのリーディングカンパニーとして高成長率、高収益性を実現
- ポテンシャルの高いSaaSプロダクトにおいて運用定着のノウハウを横展開することで事業拡大を目指す

## Salesforceの活用支援市場



### 当社の強み

- ✓ Salesforce社とのアライアンス
- ✓ エンタープライズ企業を中心とした取引
- ✓ 「SFA+マーケティング+データ活用」による営業高度化支援



Salesforceを中心に取り扱うセラクCCCでは  
高い成長率と収益性を実現

(参考) 2024年8月期における成長率(前期比)と収益性  
売上高: +63%、営業利益: +73%、営業利益率: 14.2%

## カスタマーサクセスビジネスの成長可能性

主要領域	当社取り扱い	取り扱い検討中
CRM	Sales Cloud	Microsoft Dynamics 365
基幹システム	COMPANY	SAP S/4HANA
マーケティング	Pardot、Marketing Cloud	HubSpot
人事管理	COMPANY	Workday HCM
業務プロセス	ServiceNow、intra-mart	-
その他	Tableau、MuleSoft	Microsoft Power BI

ユーザー数が多く、カスタマーサクセス領域のニーズが大きいSaaSプロダクトに対して、運用定着のノウハウを横展開することで事業規模拡大を目指す

\* 継続率は当社実績を記載しており、最長で10年以上の継続的な取引実績あり。

# みどりクラウドの対面市場と成長シナリオ

- 現在は集出荷デジタル化領域における事業拡大に注力
- 既存サービスをベースとしたサービス拡充、市場拡大も視野に入れており、成長可能性は高い

成長イメージ	領域	提供サービス	対面市場	既存サービスの展開	今後の応用可能性
STEP3	食品流通 デジタル化	-	国内食品流通額 <b>約90兆円</b> <small>農水省国内食品流通額</small>	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>パレットやコンテナなどの入出庫への転用</li> <li>生産/流通データの活用</li> </ul>
STEP2	現在注力中 集出荷 デジタル化		国内農業生産額（畜産除く） <b>約6兆円</b>  うち集出荷経費* <b>約0.7兆円</b>  <small>農水省令和4年農業総産出額 及び農水省統計表から試算</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2029年8月期に発行ラベル7,000万枚が目標</li> <li>全国506JAをターゲットとして営業活動を展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>漁業等の集出荷への転用（国内漁業産出額約1.5兆円）</li> <li>海外市場への進出</li> </ul>
現在地 STEP1	農業生産 プラットフォーム		農業生産者 個人:90万人、法人等:3万3千社 <small>農水省令和5年農業構造動態調査結果</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>利用者増加とニーズに応じた機能改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>農薬使用データの蓄積サービス</li> </ul>

\* 集出荷経費は選別・包装及び荷造労働費、包装・荷造材料費、その他集出荷経費で構成

# AI活用の取り組み

- 「AI SHIFT（AI技術の活用）」に取り組む（2026年8月完了予定）
- これにより売上利益の向上と、継続的な事業成長を目指す

## AI SHIFTの概要

AIの登場により、生産性・成果・市場価値向上のための要素が変化

背景

Before

テクニカルスキル × ビジネススキル × ヒューマンスキル

After

テクニカルスキル × ビジネススキル × ヒューマンスキル × AI活用

---

目的

AI技術の活用を通じた生産性、競争力の向上により

**売上利益を向上**させる

---

取組

- ・ 生成AIに関する教育を通じた全社員のAI人材化
- ・ 生成AIの活用による業務効率化、見直し

AI活用を前提とした体制を構築し、継続的な事業成長を実現する

## 実現のためのステップ

	Phase1 構築・運用 2025.2-2025.8	Phase2 運用・改善 2025.9-2026.2	Phase3 成果創出・向上 2026.3-2026.8
人材開発	育成・認定体系の構築	育成・認定の完了	ナレッジ活用による育成コンテンツ強化
組織能力	ナレッジデータベースの構築	ナレッジデータベースへのデータ蓄積	ナレッジデータベースのデータ活用
成果創出	生成AI活用による収益UPシナリオ構築	生成AI活用による収益UP実績の創出	生成AI活用による売上利益の向上

現在進行中

AI SHIFTの実現に向けた活動を3段階に区分し各フェーズにおけるマイルストーンを設定

現在は対象業務の抽出を行うとともに、社内教育体制の構築や既存業務における生成AI活用を推進中

# M&A方針

- 当社と親和性の高い企業との共創型M & Aを目指す
- 非連続的な事業拡大の実現に向けて、好条件の案件は積極的に検討

## 技術領域

## 目的

当社のターゲット	システム開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発領域の人材獲得</li> </ul>
	ITインフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ネットワークエンジニア、サーバーエンジニアの獲得</li> </ul>
	クラウドサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>Salesforce、COMPANY、その他関連クラウドサービスの先端人材・サービス獲得</li> </ul>
	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業IT関連、AI関連の先端人材・サービス獲得</li> </ul>

<p>案件検討の重点項目</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営者の継続的な関与</li> <li>理念・社風への共感</li> <li>営業力・採用力・教育力によるシナジー</li> <li>適正な価格</li> </ul>
------------------	--

お互いの強みを生かして新しい価値を創出し、共に成長することを目的とした共創型M & Aを目指す

## 直近の事例

企業名	 <b>AND Think</b> AND Think株式会社	 <b>MIND</b> 株式会社マインド
所在地	愛知県名古屋市	神奈川県川崎市
事業内容	システム受託開発	システム開発 (intra-mart)
期待効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社が手掛ける業務システム開発での大型案件・上流工程への参画による高付加価値化</li> <li>当社の採用力や営業力・顧客基盤を活かした事業拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社が得意とするカスタマーサクセス支援だけでなく、初期導入から一気通貫で顧客に対してサービスを提供できる体制構築</li> <li>当社の採用力や営業力・顧客基盤を活かした事業拡大</li> </ul>

# アジェンダ

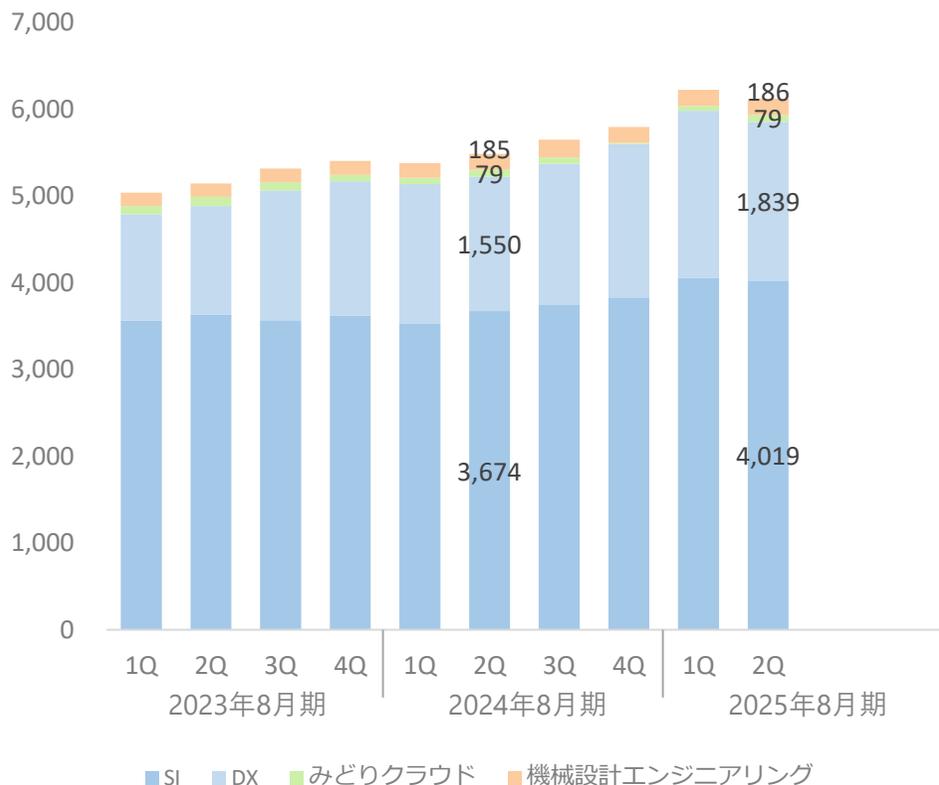
1. 2025年8月期第2四半期 決算概要
2. 当期計画と株主還元
3. 中期成長ビジョン
- ▶ 4. Appendix

# 四半期連結業績推移

- DIセグメントが全社の成長を牽引し、売上高は順調に拡大傾向
- 利益率の高いDX領域の伸長や高付加価値化が進んだことで売上総利益率は前年同期比で上昇

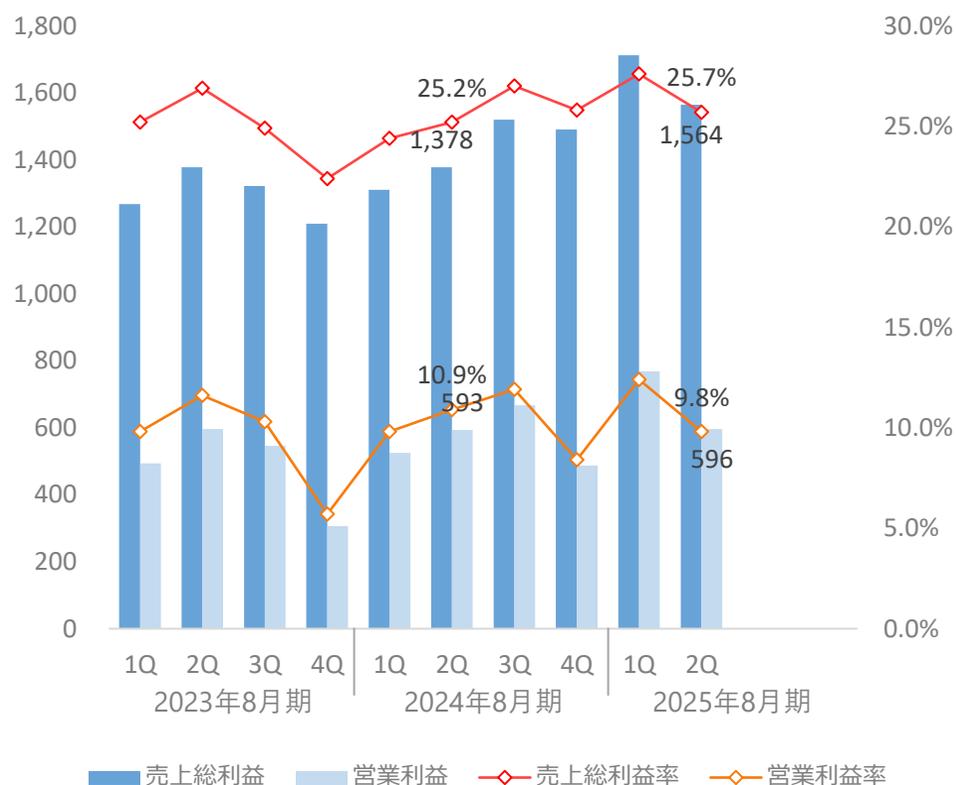
## ソリューション別売上高

(単位：百万円)



## 売上総利益・営業利益（率）

(単位：百万円)

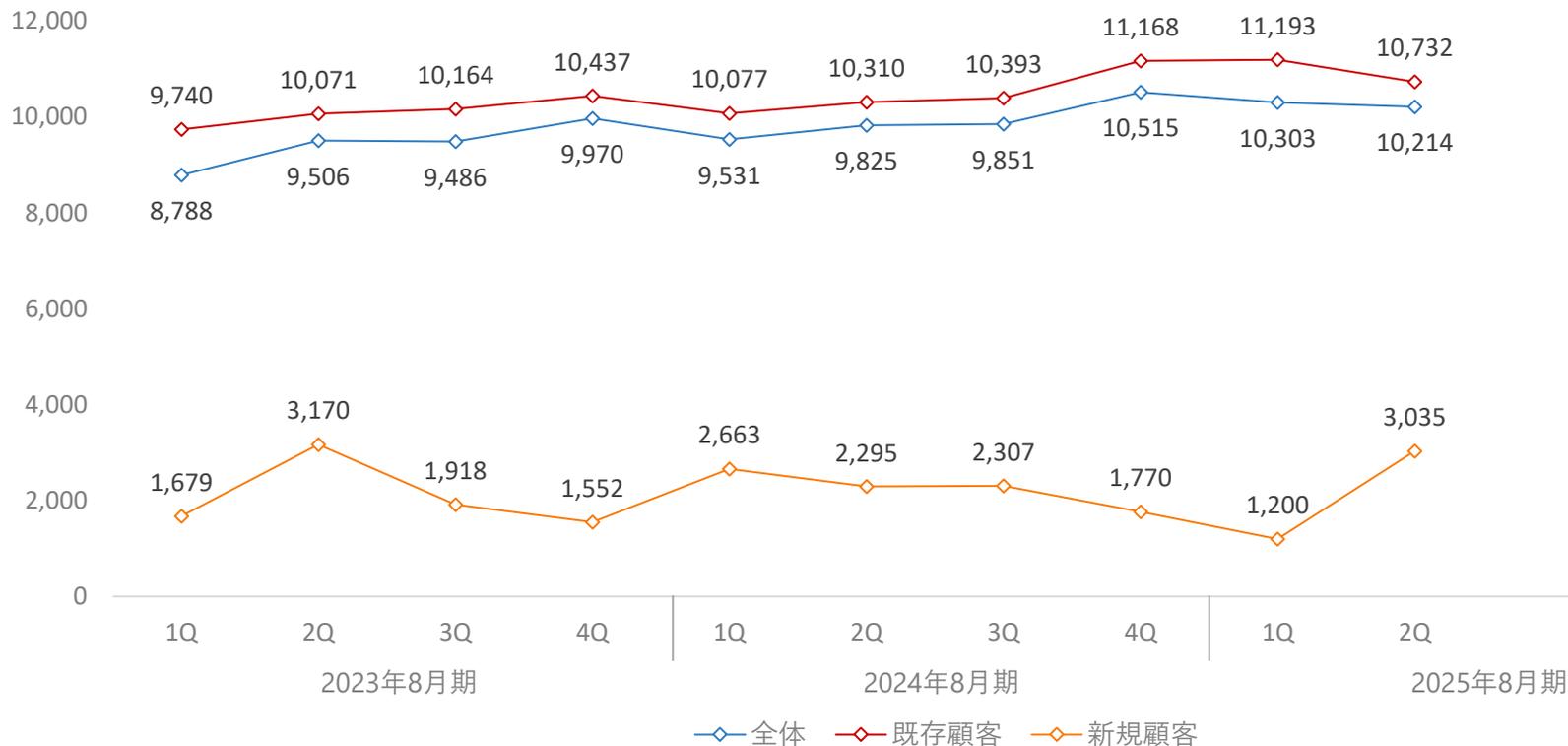


\*デジタルインテグレーションセグメントはSI（システムインテグレーション）とDX（デジタルトランスフォーメーション）によって構成

## 平均顧客単価（受注額）の推移

- 大規模な単発案件が終了した影響により、前四半期比で既存顧客の平均単価は減少したものの、当該案件を除く平均顧客単価は上昇

(単位：千円)

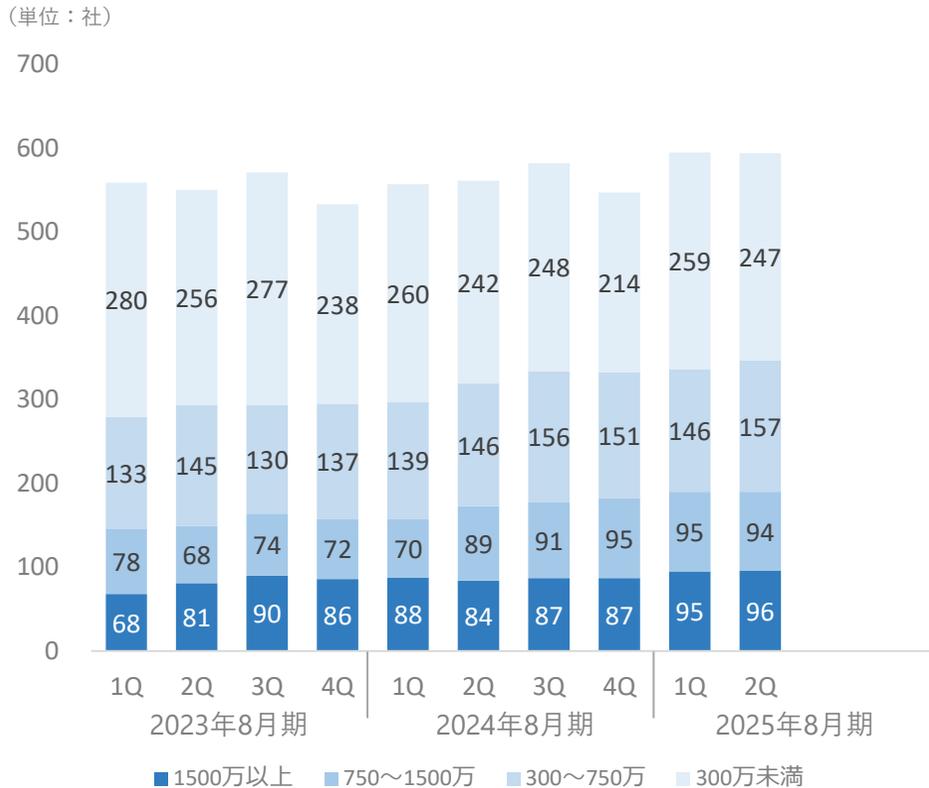


\*平均顧客単価は自社プロダクトの受注額を除く \*直近1年間で取引があった顧客を既存顧客として算出

# 受注顧客数の推移

■ 顧客数は前四半期から横ばいとなったものの、受注単価の高い顧客数の割合が増加

全体



前四半期からの顧客数推移

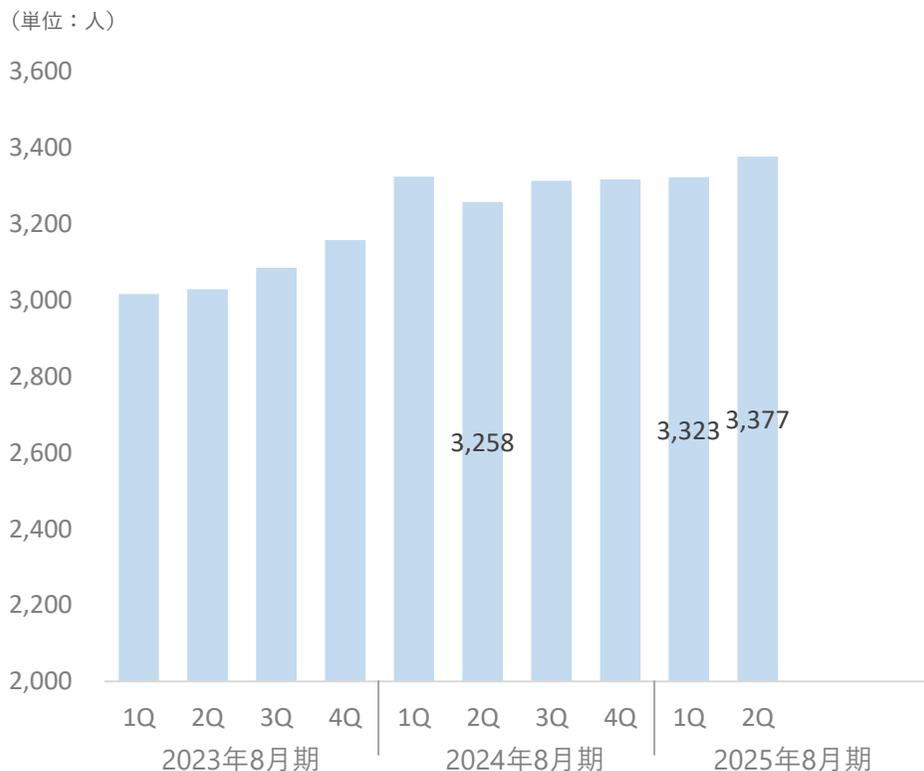
		2025年8月期 1Q	2025年8月期 2Q	差異
合計		595	594	▲1
FY25 1Q 顧客	300万 未満	259	201	▲58
	300~ 750万	146	153	+7
	750~ 1500万	95	93	▲2
	1500万 以上	95	94	▲1
FY25 2Q新規顧客		-	53	+53

\*金額内訳は受注額で区分

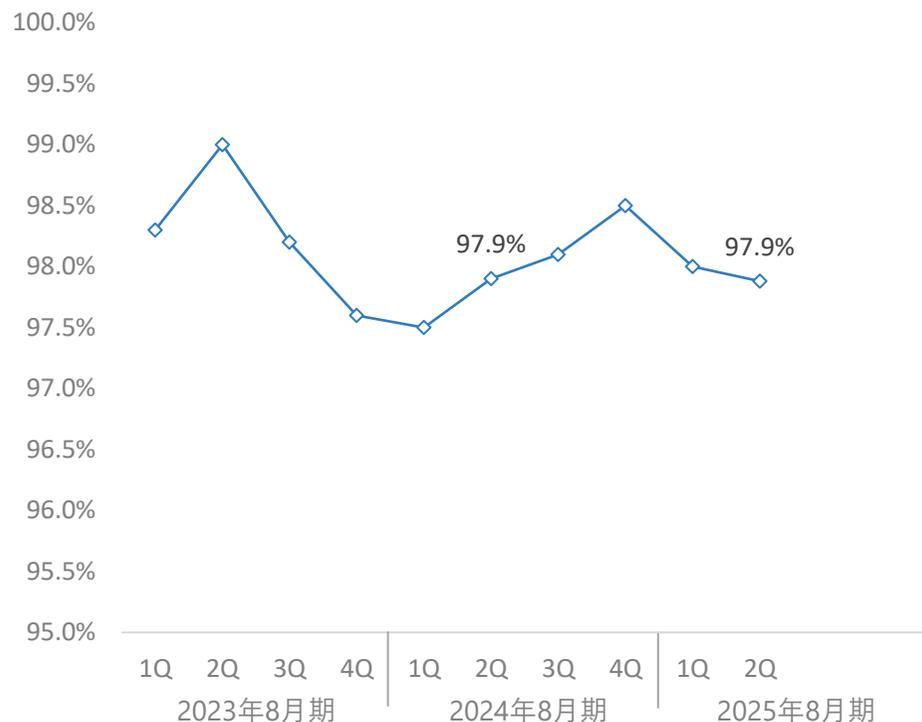
## エンジニア数・稼働率の推移

- エンジニア数は横ばいで推移
- 案件切り替えのタイミングで多少の上下はあるものの、稼働率は安定して高い水準で推移

### エンジニア数



### 稼働率



\* 2024年8月期以降のエンジニア数は自社エンジニアと稼働パートナーエンジニアを合算した数値

\* 稼働率算出の対象は初期研修期間を除く自社エンジニア

# デジタルインテグレーションセグメント

- SI領域における付加価値向上、利益率の高いDX領域の伸長、ビジネスパートナーの活用推進により、売上高、営業利益は増収増益

## 業績推移

(単位：百万円)



セグメント損益

2Q売上高  
**5,859**百万円  
(前年同期比+12.1%)

2Qセグメント損益  
**612**百万円  
(前年同期比+3.8%)

セグメント利益率  
**10.5%**  
(前年同期比▲0.8%)

## 決算概要

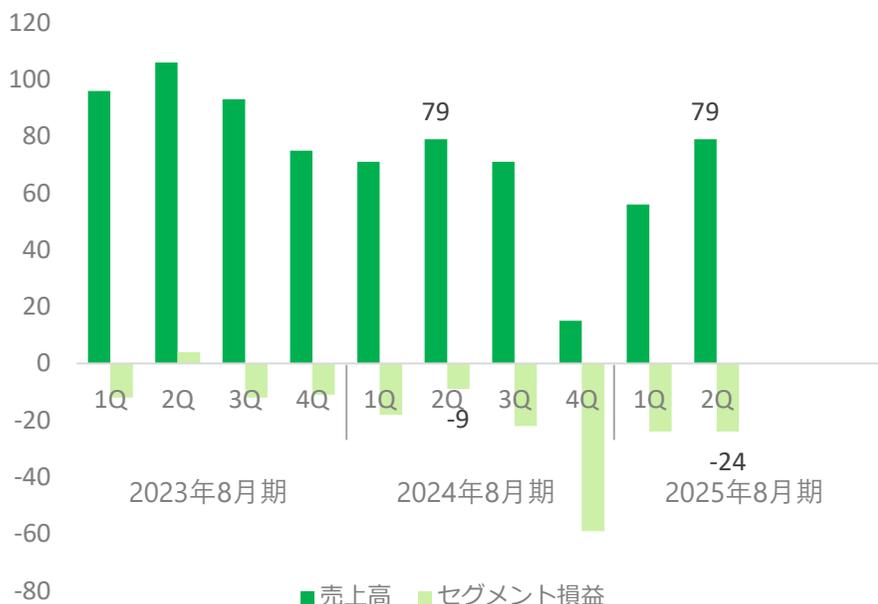
- SI領域におけるエンジニア育成を通じたサービス拡充による付加価値向上、DX領域におけるSalesforce、COMPANYの定着運用支援の好調な推移に加え、ビジネスパートナーの活用推進による規模拡大が進んだことから、売上高は前年同期比で増収となった。
- セグメント利益率は前年同期比で下落したものの、売上高の増加によりセグメント利益は前年同期比で増益となった。
- なお、採用費を中心とする販管費の増加によりセグメント利益率は前年同期比で下落しているものの、高付加価値化が進んだことで売上総利益率は上昇している。

# みどりクラウドセグメント

- 先行投資として「みどりクラウドらくらく出荷」の拡販に注力
- 複数JAで新たに導入が決定し、導入を検討するJAも増加

## 業績推移

(単位：百万円)



2Q売上高

**79**百万円

(前年同期比+0.1%)

2Qセグメント損益

**▲24**百万円

(前年同期比-%)

セグメント利益率

— %

(前年同期比-%)

## 決算概要

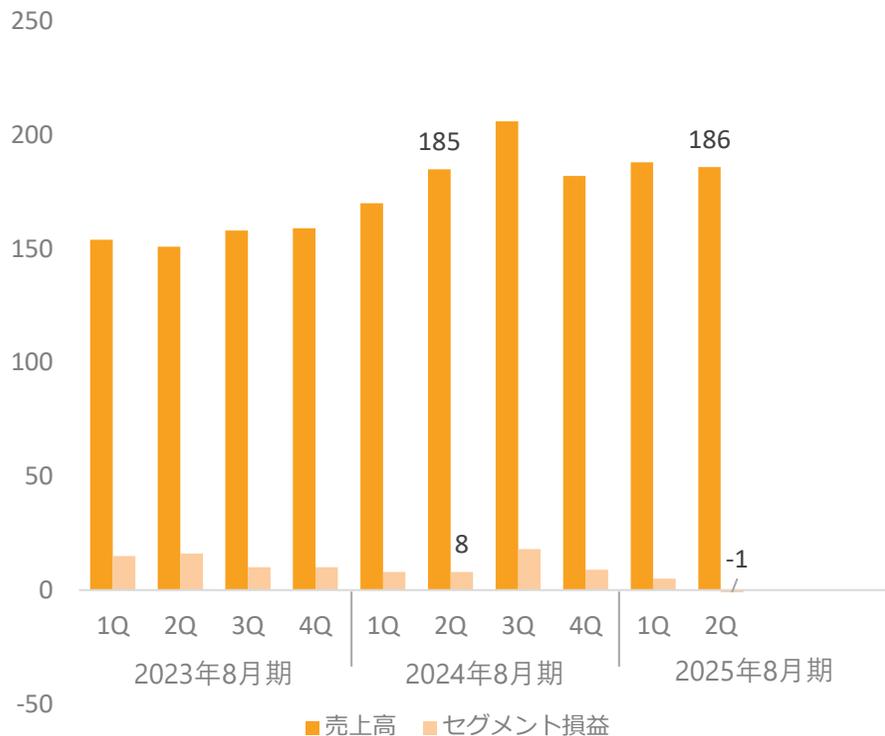
- 売上高は前年同期比で横ばいとなったものの、「みどりクラウドらくらく出荷」の営業活動に係る費用が増加したため、セグメント損失は前年同期比で赤字幅が拡大した。
- 「みどりクラウドらくらく出荷」はJAへの営業活動を積極的に行ったことで、新たに複数JAでの導入が決定。
- 複数JAでトライアル実施/検討中のステータスとなっており、引き続き導入JA数の拡大に注力する。
- なお、営業外収益として「みどりクラウドらくらく出荷」の導入に係る補助金収入を計上している。

# 機械設計エンジニアリングセグメント

## ■ 案件獲得や稼働率は堅調に推移するも、人件費を中心とする販管費が増加

### 業績推移

(単位：百万円)



2Q売上高

**186**百万円  
(前年同期比+0.5%)

2Qセグメント損益

**▲1**百万円  
(前年同期比-%)

セグメント利益率

**—** %  
(前年同期比-%)

### 決算概要

- 案件数、及び稼働率の堅調な推移により、売上高は前年同期比で概ね横ばいとなった。
- 人件費を中心とする販管費の増加により、セグメント損益は赤字となった。

# 会社概要



## 経営理念

- 一、永続的に発展する企業を目指す
- 一、変化にチャレンジする
- 一、世の為人の為に、貢献する
- 一、社員の幸福を追求する

## 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

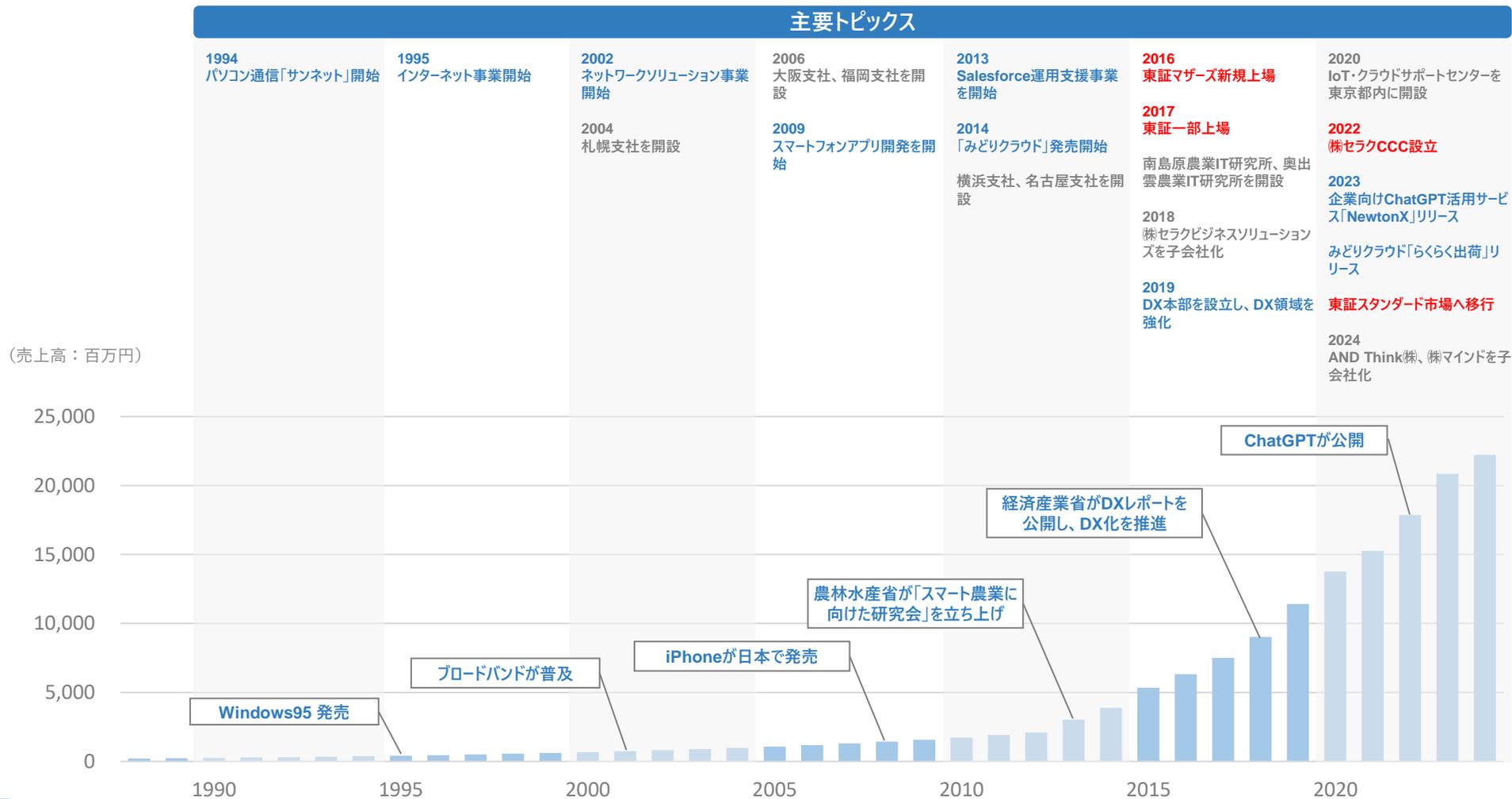
## 行動方針

新しい商品、サービス、仕組を創造し、実現し続けることに価値を置く集団である

会社名	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	311,725千円（2025年2月28日時点）
従業員数	連結3,357名（2025年2月28日時点）
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）

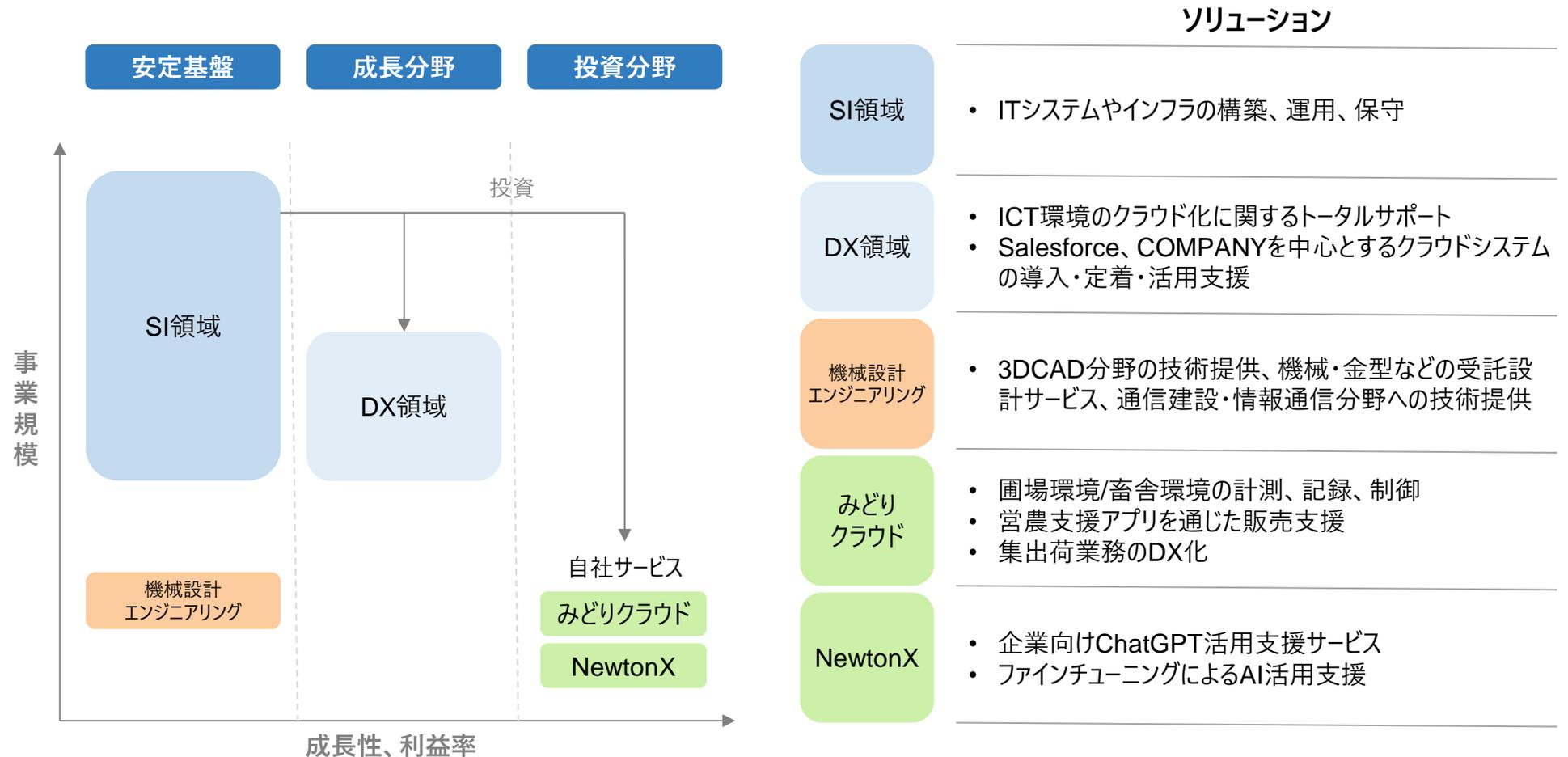
# 沿革

- IT技術の活用を軸として、社会動向に応じた事業を早期に展開し、独自のポジショニングを確立することで事業規模は順調に拡大



# 事業内容

- 安定的な収益が見込まれるSI領域を基盤に、DX領域や自社サービスに積極投資
- 成長性の高い分野への投資を継続し、中長期的な事業拡大を目指す



## 事業内容 SI領域

- ITインフラの構築から運用・保守までワンストップで対応可能
- 外部環境に左右されにくく、当社の収益基盤として着実に成長

### ソリューション概要



- ITインフラの設計構築、運用  
社会・企業のITインフラ基盤の構築と安定運用をベースに、最新のネットワーク、IoT、セキュリティに対応したIT設計構築を支援



- セキュリティマネージドサービス  
ファイアウォールやUTM、不正侵入検知・防御システム、Webサイト改ざん検知、メールセキュリティなどのセキュリティソリューションを提供



- 品質保証サービス  
標準化されたテストメソッドを活用し、効率的かつ品質の高いソフトウェアテストサービスを提供



- ITアウトソーシング  
ネットワーク構築、IT機器の管理・セキュリティ対応など、企業のIT人材のリソース不足に対して、専門性の高いエンジニアがトータルサポート

### 事業特性

継続性	ITシステムは継続的な運用が必要となるため、 <b>一度受注すると長期的に業績貢献</b>
安定性	リーマンショック、東日本大震災、コロナ禍など、 <b>外部環境の急変時にも需要が安定</b>

### 競争優位性

- 運用・保守案件から高い専門性が求められる案件まで幅広く対応可能
- 大手SIerの大規模案件や一次請け案件を保有
- 実際の案件同等の環境、条件でのITインフラの構築・運用のトレーニングを行える環境を整備

# 事業内容 DX領域

- 成長性の高いクラウドシステムを中心に運用・定着支援を展開
- Salesforceの定着運用支援では、システム活用を起点とした営業力強化の支援によって差別化

## 主要取扱サービス

## 競争優位性

定着運用  
支援

顧客管理・営業管理システム



セールスフォースジャパン  
FY24売上成長率+18.8%



人事・労務システム

国内No.1シェア（18.7%）

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 &  
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
- クラウドインフラソリューション

- Salesforce Partner Navigatorプログラムにおいて**Managed Service**分野で**Expert**認定を取得
- 10年以上の支援実績（500社以上）を背景に、**CRM活用からセールスイネーブルメント領域（営業力強化）**まで一気通貫でサポート
- NTTデータ社を中心とした協業体制
- 自社イベント中心に大企業を中心とした年間5,000件以上のリード獲得力



NTT DATA



- Works Human Intelligence社（以下、WHI社）の**Solution Partner**として認定（認定社数は6社）
- WHI社から提供される研修環境を活用した独自のトレーニングプログラムによるハイスキル人材の育成
- 国内最大級のエンジニア数



- NTTデータイントラマート社とカスタマーサクセス文脈で協業
- カスタマーサクセスだけでなく、2024年7月にマインド社の株式取得を行ったことで、開発から定着運用支援まで一気通貫でサポート

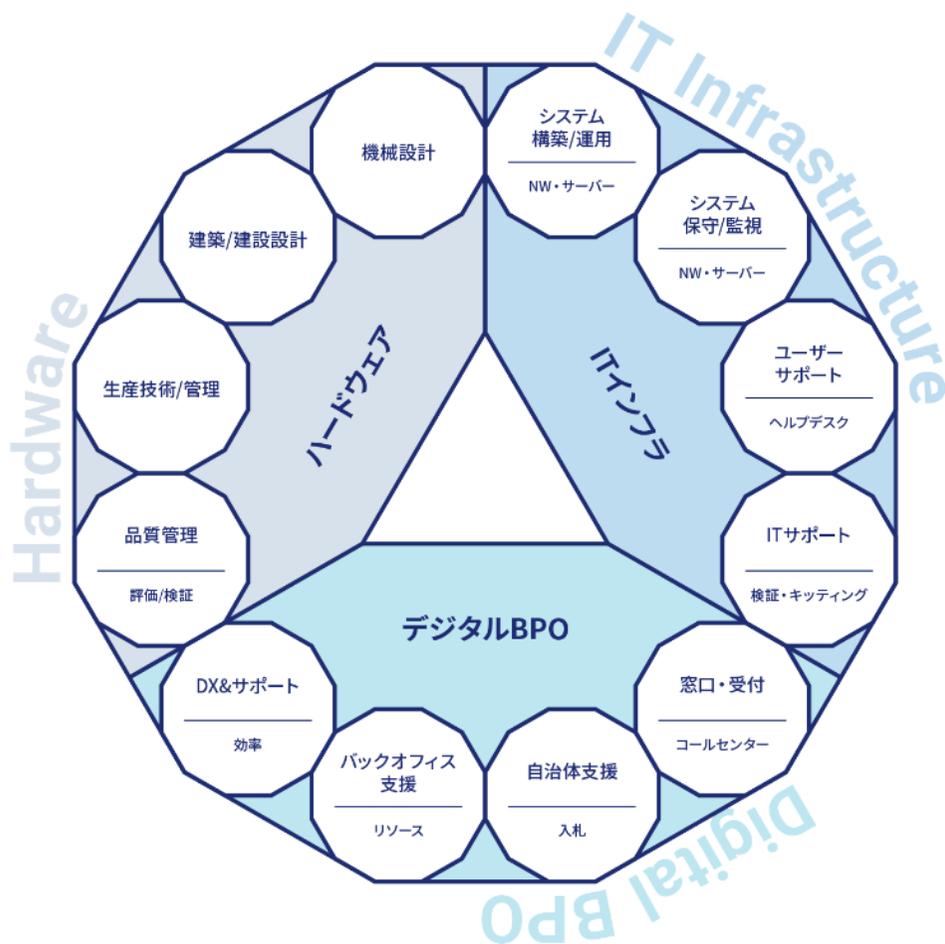
- 専門知識を持ったエンジニアによる24時間365日のサポート体制
- 運用保守に留まらない潜在的なリスクや課題解決に向けた改善提案

\*Salesforce Partner Navigator プログラム：特定分野におけるSalesforceパートナーの専門能力を知識・経験・品質から総合評価し、認定するプログラム

\*Managed Service分野：システムの活用戦略立案から実運用までをトータルでサポートする運用・定着サービス領域

# 事業内容 機械設計エンジニアリング

- 当該セグメントは100%子会社の(株)セラクビジネスソリューションズが対象
- ハードウェア領域の技術力を強みとして、事業領域および事業展開エリアを拡大



## 競争優位性

- ハードウェア領域における高い専門性
- 上流案件から下流案件まで対応できる事業領域の広さ

## 競争優位性の源泉

### 技術力

- 最新デジタル技術やツールに関する教育プログラム
- ITインフラ実機・DXツール・2D/3DCADを使用できる環境の整備
- 技術教育担当によるメンタリング・コーチング
- 個人の知識や経験を組織に還元する体制

### 人間力

- 開放的で協力的な職場環境の整備
- 定期的なフィードバックとコミュニケーション
- 各社員に合わせた教育やトレーニング
- チームビルディング活動による良好な関係構築

## 事業内容 みどりクラウド

- ITを用いて農業・畜産のDX化を支援するサービス
- 集出荷業務のDX化を実現する「らくらく出荷」に注力しており、複数JAで導入準備を進行中

### サービス

らくらく出荷



### 概要

- 2023年リリースした集出荷における計数・伝票作成と記入作業をラベル（QRコード）の貼付と読取によってデジタル化し、省力化するシステム
- 個体識別番号を付与することでロット単位でのトレーサビリティを実現
- IoTデバイスによって作物の生育環境や状況を自動で計測・記録し、圃場の見える化を実現
- 他社製品との連携による自動制御や、アプリを使った遠隔操作を実現
- 年間作付計画から日々の農作業までの記録・管理を支援
- IoTデバイスによって畜舎の環境を計測、記録し、畜舎環境や設備の以上を検知
- 他社製品との連携による自動制御や、アプリを使った遠隔操作を実現

### 競争優位性

- QRコード活用によるミスの削減、省力化
- 現場に合わせた運用を実現する高いカスタマイズ性

### 導入事例

導入先 JAひろしま

導入前の課題 手作業の伝票作成等による負担が大きく、注力すべき栽培指導に充てる時間が圧迫されていた

省力化効果\*  
 生産者の出荷負担：24%低減  
 JAでの集出荷負担：85%低減  
 作業ミス発生リスク：70%低減



同様の課題を抱えるJAも多く、JAひろしまの成功事例をもとに複数JAで導入準備を進行中

\* 記載の導入効果はJAひろしままでの実績であり、業務フローによって効果は異なる

# 事業内容 NewtonX

- Salesforceなど他サービスとの連携を通じて、クラウドサービスにおけるAI活用の機能を開発中
- DX領域のクラウドシステム定着支援のノウハウを活用したカスタマーサクセスが強み

## NewtonX

- 安心安全にChatGPTを利用するための法人向けサービス
- 月額10万円から利用可能

### 競争優位性

カスタマーサクセス	クラウドシステムのカスタマーサクセス支援のノウハウを活用した伴走支援・コーチング
サービス	情報漏洩防止や再学習防止などの高いセキュリティ性

### 今後の事業展開



セラクCCCの顧客や拡大するクラウドサービス・カスタマーサクセス市場への事業展開によって、更なる成長を目指す

### 顧客ニーズ

セキュリティ・コンプライアンス

### 搭載機能

- 個人情報、禁止ワード検知  
入力時に個人情報や予め設定された入力禁止ワードを自動検知
- 認証ルール設定  
シングルサインオンによるログインや、IPアドレス制限、多要素認証等の設定が可能

回答精度

- 誤回答抑制機能  
独自の調整により古い情報や事実ではない情報の出力を抑制
- データ取り込み  
個人チャットに手元にあるドキュメントをアップロードすることで、その情報に基づいた回答の生成が可能

生産性

- ナレッジコネク  
NewtonX上に専用のナレッジベースを用意することで、その情報に基づいた回答の生成が可能
- その他  
チャット共有機能や質問文テンプレート機能を搭載

## IT人材育成モデル

- 豊富な案件と充実した初期教育によって、入社時のスキルを問わず活躍できる体制を構築
- 継続教育によって高単価の開発案件にも対応できるハイスkill人材の育成にも注力



### 競争優位性



- IT業界未経験者でも活躍できる運用・保守案件を多数保有
- 大規模案件や高度なスキルが求められる案件も、クライアントとの良好な関係構築や多様な顧客ニーズに対応できるエンジニア育成を通じて受注
- 初期教育として、未経験者には1～2か月の研修を実施し、案件にアサイン可能な水準の技術力やビジネススキルを養成
- 継続教育として、最先端の案件を通じて得られた知見を教育プログラム化し、実践的なノウハウを社内で共有する「情熱大学」や、開発案件を担えるプロジェクトマネージャー育成を目的とした研修を実施
- 例年100名以上の新卒採用を行うことができる組織体制
- 人材紹介会社との関係構築による豊富な求職者紹介
- 充実した初期教育を背景に、業界未経験でもキャリアチェンジを実現できることを理由とした高い集客力

# 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
- 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

## 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



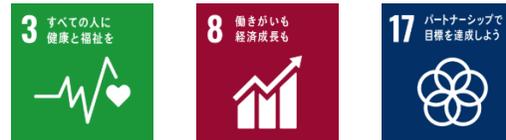
- ・ IT技術で産業の価値を高める
- ・ 人材採用及びIT技術による地方創生
- ・ ITによる高生産性と低労働負荷の実現

## 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。

2025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。