



# 2026年8月期第1四半期 決算説明資料

2026年1月14日



# アジェンダ

- ▶ 1. 2026年8月期第1四半期 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

- 売上高は、前年同期と同水準で着地
- パートナーエンジニアの稼働数増加や自社エンジニアの採用強化、営業体制強化に対する投資、AIスキルの社内浸透を目的とした教育投資により、営業利益は減益

	売上高	営業損益	
2026年8月期 1Q連結業績	6,252百万円 (前年同期比+0.9%)	582百万円 (前年同期比▲24.3%)	売上高は堅調、営業利益は体制強化や教育への投資が増加し減益
デジタル インテグレーション	6,034百万円 (前年同期比+0.8%)	605百万円 (前年同期比▲23.1%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ パートナーエンジニアの稼働数が着実に増加</li> <li>・ エンタープライズ向けの運用・定着支援が好調も、採用・教育費が増加</li> </ul>
みどりクラウド	50百万円 (前年同期比▲11.2%)	▲43百万円 (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>・ 複数JAでの導入やトライアルが進行</li> </ul>
機械設計 エンジニアリング	205百万円 (前年同期比+9.4%)	14百万円 (前年同期比+156.4%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 案件分野の拡大により増収</li> <li>・ 案件数、稼働率はともに堅調に推移</li> </ul>
調整額	▲37百万円	4百万円	
2026年8月期 通期計画	27,400百万円	2,850百万円	売上高は22.8%、営業利益は20.4%の進捗

## 2026年8月期第1四半期 連結業績

- 売上総利益は、パートナーエンジニアの稼働数増加により売上原価が増加し、前年同期比で減益
- 営業利益は、採用・教育・営業体制強化への投資により減益

	2025年8月期 1Q実績	2026年8月期 1Q実績	前年同期比		2026年8月期 通期計画	通期計画比 進捗率(%)
			額	率(%)		
(単位：百万円)						
売上高	6,200	6,252	+52	+0.9	27,400	22.8
売上原価	4,487	4,642	+155	+3.5	—	—
売上総利益	1,712	1,610	▲102	▲6.0	—	—
販売費及び 一般管理費	944	1,028	+84	+8.9	—	—
営業利益	768	582	▲186	▲24.3	2,850	20.4
経常利益	775	587	▲188	▲24.3	2,880	20.4
親会社に帰属する 当期純利益	481	356	▲124	▲25.8	1,870	19.1

## 2026年8月期第1四半期 連結業績（セグメント別）

- ビジネスパートナーの活用やエンジニア教育による高付加価値化が進み、事業規模は拡大
- DX領域は、前年同期は大型案件の計上があったため当四半期の売上高は減収も、需要は旺盛

		2025年8月期 1Q実績	2026年8月期 1Q実績	前年同期比	
				額	率(%)
売上高	合計	6,200	6,252	+52	+0.9
	デジタルインテグレーション	5,984	6,034	+50	+0.8
	SI（システムインテグレーション）	4,056	4,184	+128	+3.2
	DX（デジタルトランスフォーメーション）	1,928	1,849	▲78	▲4.1
	みどりクラウド	56	50	▲6	▲11.2
	機械設計エンジニアリング	188	205	+17	+9.4
	調整額	▲29	▲37	▲8	—
セグメント損益 （営業利益率）	合計	768 (12.4%)	582 (9.3%)	▲186 (▲3.1%)	▲24.3
	デジタルインテグレーション	787 (13.2%)	605 (10.0%)	▲181 (▲3.2%)	▲23.1
	みどりクラウド	▲24 (－%)	▲43 (－%)	▲18 (－%)	—
	機械設計エンジニアリング	5 (3.1%)	14 (7.2%)	+9 (4.1%)	156.4
	調整額	0 (－%)	4 (－%)	+4 (－%)	—

# 成長戦略の進捗状況

- DXシフト、高付加価値化は堅調に推移
- パートナー企業数は順調に拡大し、今後は更なるパートナーエンジニアの活用に注力

実現に向けた取組み		
	2026年8月期1Q	取組内容
IT人材 プラットフォーム	パートナー企業数 <b>2,270</b> 社 <small>(前年同期比+975社)</small>	<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>29.6</b> % <small>(前年同期比-1.5%)</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場の拡大が見込まれる、エンタープライズ向けの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>51.4</b> % <small>(前年同期比+1.9%)</small>	<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>

\* 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

# アジェンダ

1. 2026年8月期第1四半期 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



## 2026年8月期 連結業績計画

- 2026年8月期は後述「AIサービス企業への変革ステップ」における、STEP1/基盤構築期の位置づけ
- 旺盛な需要を背景に、2026年8月期は前期比で売上高10.6%・営業利益11.7%の成長を計画

### 2026年8月期 計画

売上高

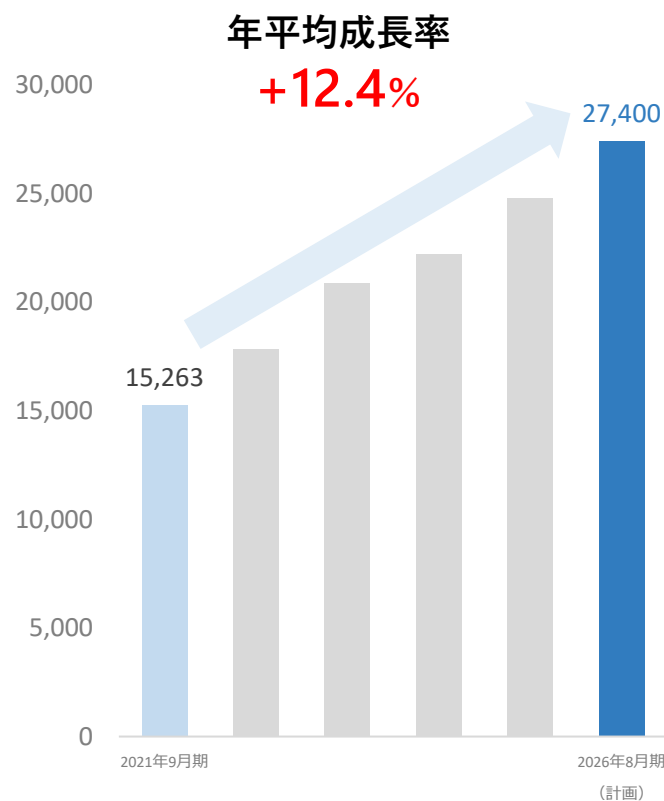
**27,400** 百万円  
(前期比+10.6%)

営業利益

**2,850** 百万円  
(前期比+11.7%)

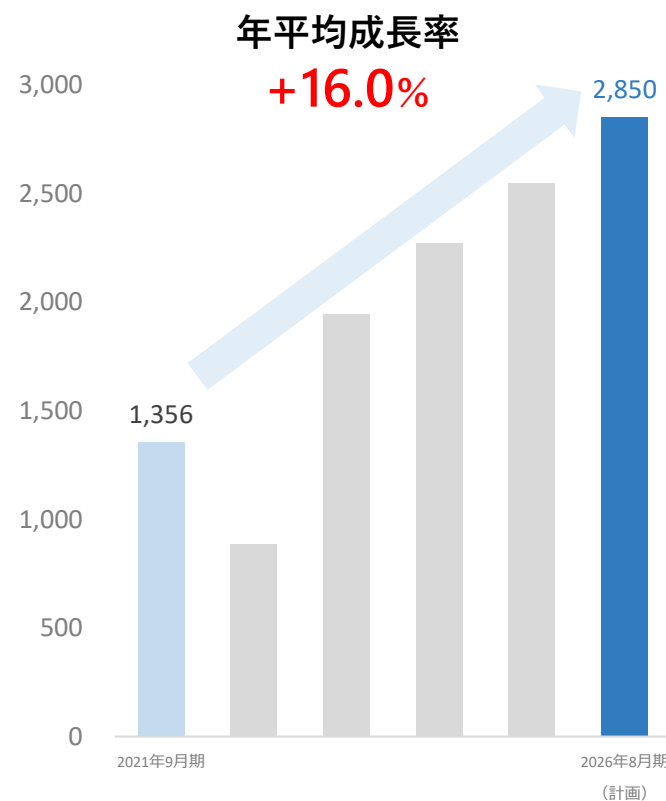
### 売上高

(単位：百万円)



### 営業利益

(単位：百万円)





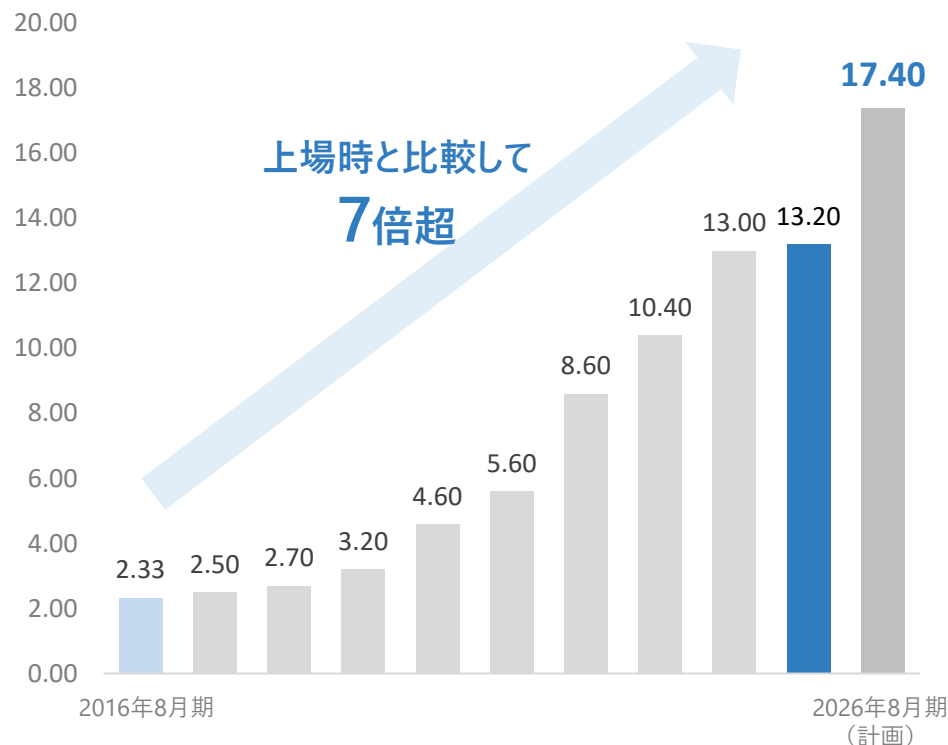
## 配当金および投資家との対話状況

- 2026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、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

(単位：円)

16.9円の業績連動配当に加え、自己株式消却に伴う株式数減少により0.5円の増配を見込む



### 投資家との対話状況

#### 機関投資家

- 決算説明会（通期決算）
- IRミーティング（四半期決算）
- アナリストレポートの公開

#### 個人投資家

- アナリストレポートの公開

#### 主な対話内容

- 事業内容（競争優位性、ビジネスモデル）
- 成長戦略（成長ビジョン、M & A、投資進捗）
- 資本政策（株主還元）

\* 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

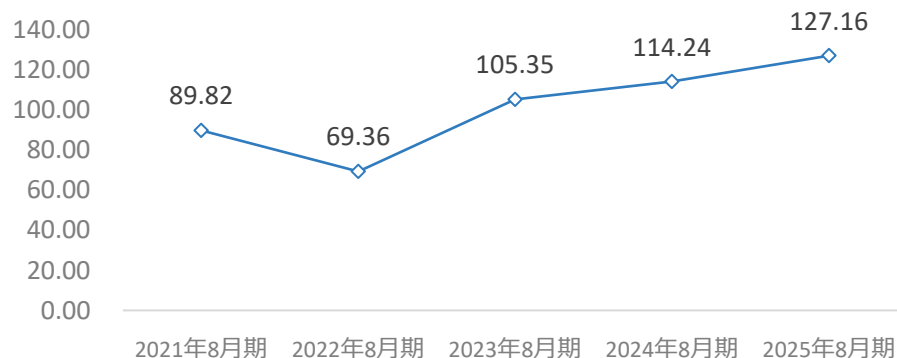
## 自己株式取得・消却の状況

- 2025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
- 2026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 2024年8月9日 ～2025年4月17日	309,000株	399,106,700円	完了
		計画 2025年8月8日 ～2026年7月31日	上限400,000株 (155,200株取得済)	上限400,000,000円 (249,962,000円取得済)	実施中
消却	—	2024年8月20日	165,000株	—	完了
		2025年8月20日	155,000株	—	完了

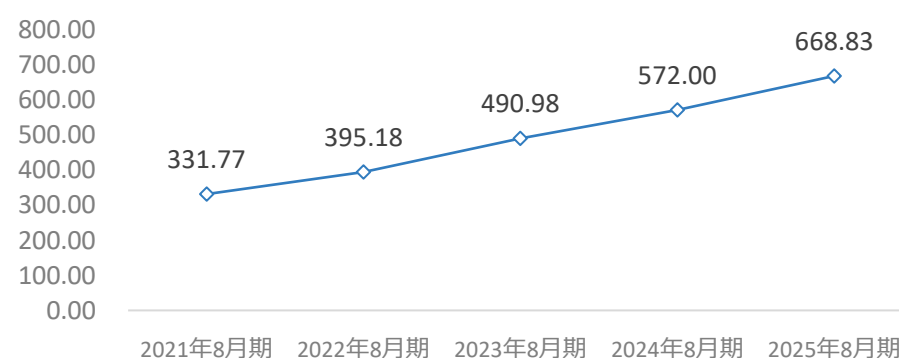
一株あたり当期純利益の推移

(単位：円)



一株あたり純資産の推移

(単位：円)

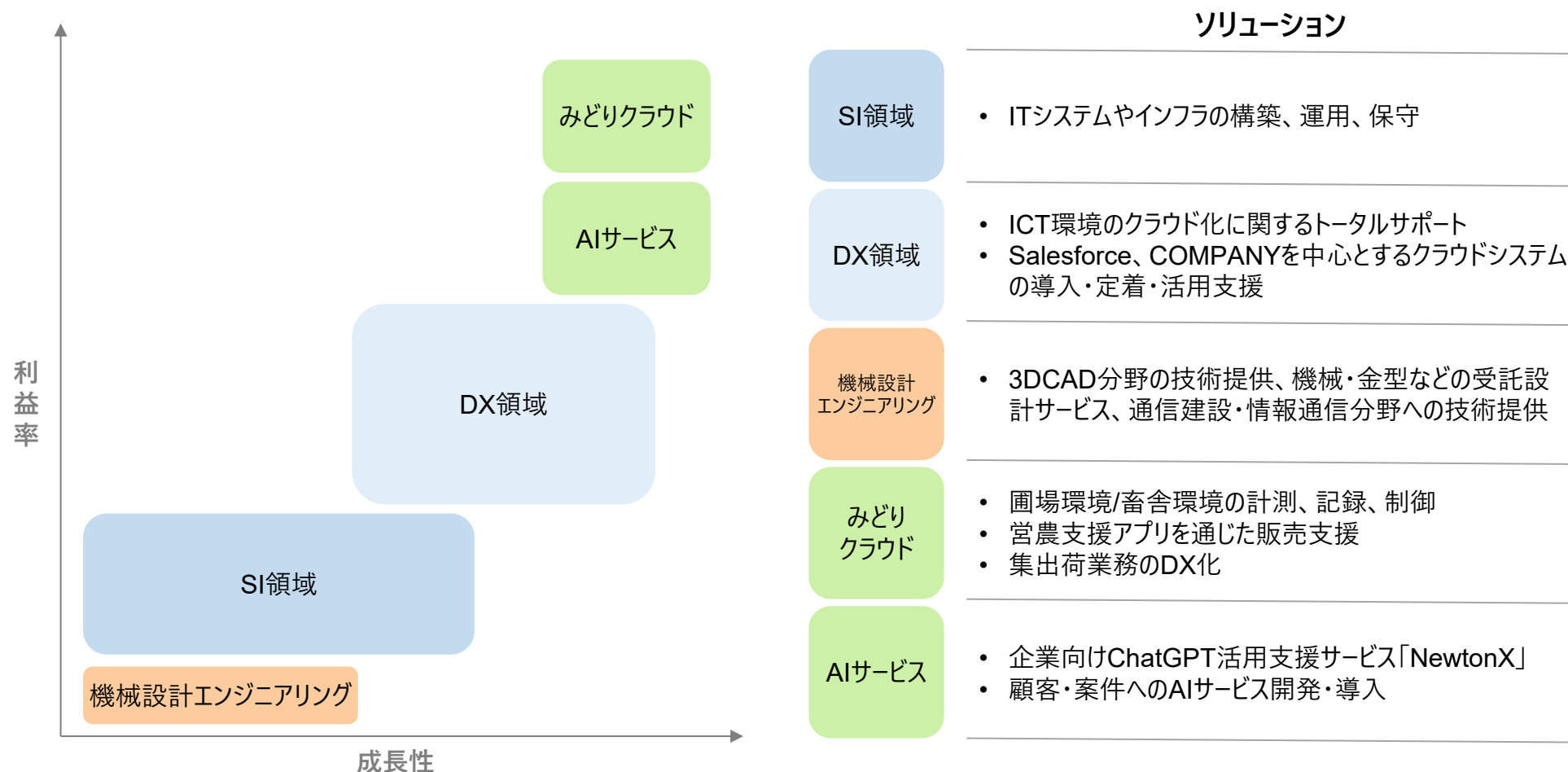


# アジェンダ

1. 2026年8月期第1四半期 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

## 中長期の利益最大化を目指す経営方針

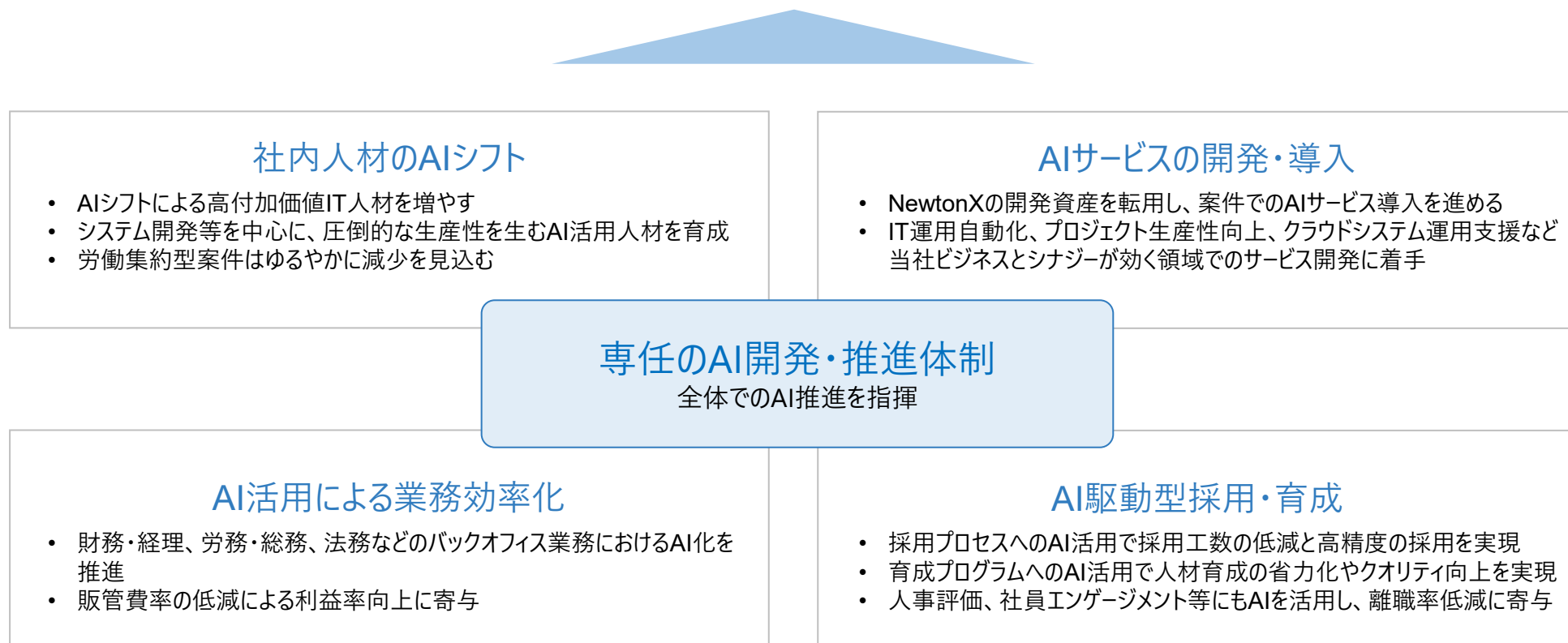
- 高い利益率、成長性が期待できるDX領域や自社サービス・AIサービスに積極的な投資を継続
- 「中長期での利益の最大化」を実現する事業ポートフォリオを形成



## AI活用による高利益体質への転換

- 案件でのAI利活用（AI人材のアサイン/AIサービスの導入）による生産性向上、および高利益体質への転換を図る
- 足元のIT人材需要には着実に対応しつつ、AIによる業界構造の変化を見据えた取り組みに着手

利益率向上と販管費率低減の両面から高利益体質を確立する



## AIサービス企業への変革ステップ

- 今後3～5年で「AIサービス企業」へ変革し、進化し続ける
- 運用・オペレーション業務のAIサービスへの置き換えと、AI人材によるDX推進での利益成長を実現する

今期を変革元年と位置付け、AIサービス開発とAI人材の育成に取り組む

### STEP3 | AIサービス期

- SI領域・DX領域ともに「AIサービス + AI人材」による高付加価値サービスへの転換を行う
- AIでの代替が起きにくい非IT領域も視野に事業規模拡大を継続する

### STEP2 | AI移行期

- SI領域の運用・オペレーション業務はAIサービスへの置き換えでの業務自動化を進める（人材はDX領域へシフト）
- DX領域は、クラウドシステム運用・定着を中心にAIサービスとAI人材による生産性向上で更なる高利益体質を確立する

### STEP1 | 基盤構築期（今期）

- AIサービス開発に着手（IT運用自動化、プロジェクト生産性向上、クラウドシステム運用支援など）※一部は既に導入
- AI人材の育成（AI活用による生産性の劇的向上と、AIエージェント構築スキル、業務変革スキルの習得）

## 中期成長ビジョン（AI環境の変化）

- AI技術の進展とそれに伴う事業環境の変化を踏まえ、高付加価値サービス提供を通じて企業価値を一層高めるべく、中期成長ビジョンについては見直しを行う



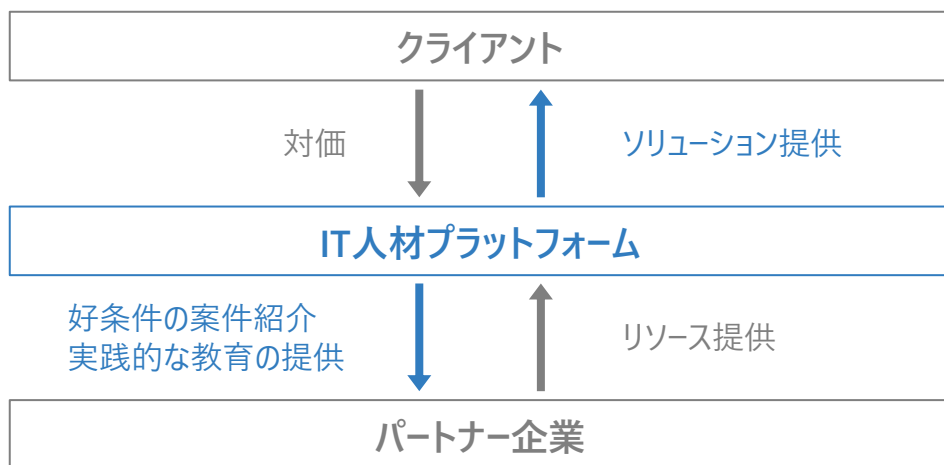
事業環境の変化の見極めた上で中期成長ビジョンをアップデートし、  
投資家の皆さまに速やかにご案内いたします。



## 成長戦略① IT人材プラットフォームの拡大

- パートナー企業数が大きく増加し、案件への参画も順調
- 今後は、優良パートナーとの関係強化や大型案件での協業により、パートナーエンジニアの活用に注力

### 概要



### パートナー企業との協業体制

- 登録パートナー社数は2,000社を突破
- 案件への参画も順調に推移



優良パートナーとの関係強化に注力

### 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
- AIの普及によるIT人材需要の変化に対し、柔軟な対応が可能

## 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
- 自社人材のAIシフトと顧客・案件向けAIサービスの開発・導入により、付加価値向上を図る

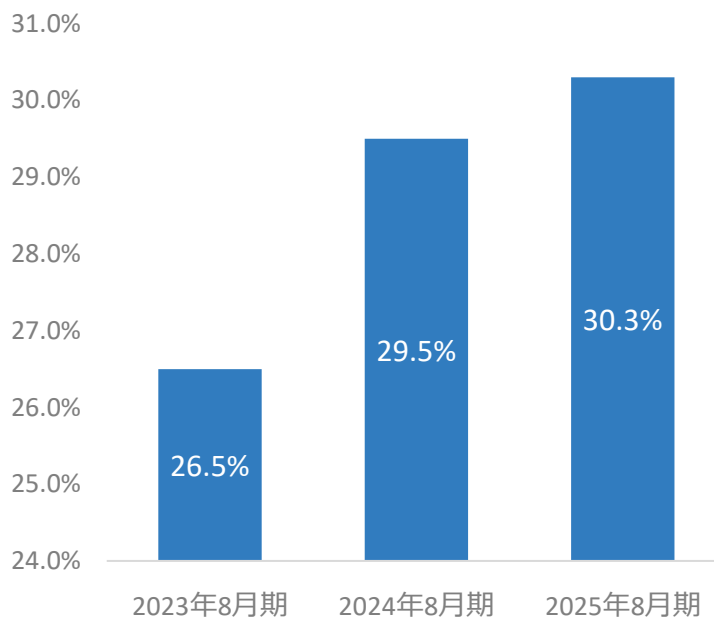
概要

構成割合

### 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

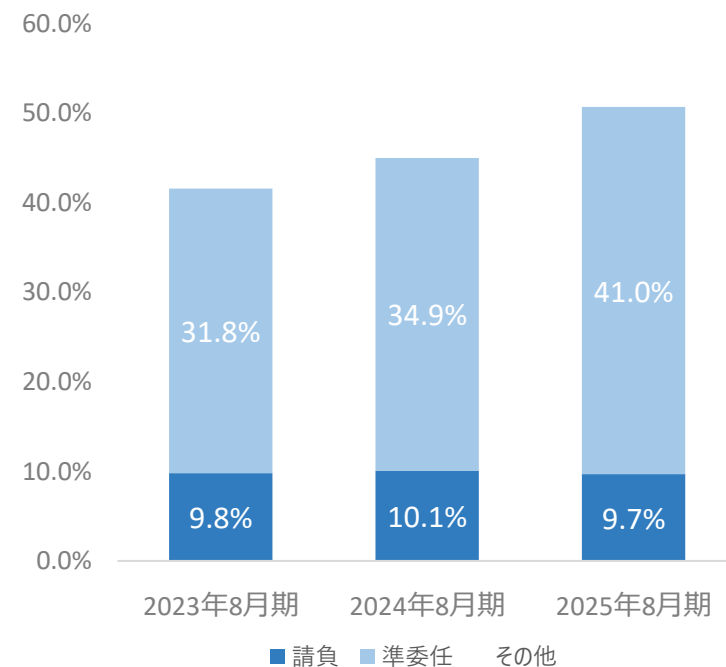
DX領域の売上割合



### 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



## 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、将来に向けた人的投資に加えて、営業活動に注力。本サービス単体では来期の単月黒字化を見込む
- 「NewtonX」の開発資産をベースに、顧客・案件・事業に特化したAIサービスの開発に着手

### みどりクラウド らくらく出荷

### AIサービス

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  
QRコード貼付・読取などのデジタル活用した省力化システム

—

収益モデル

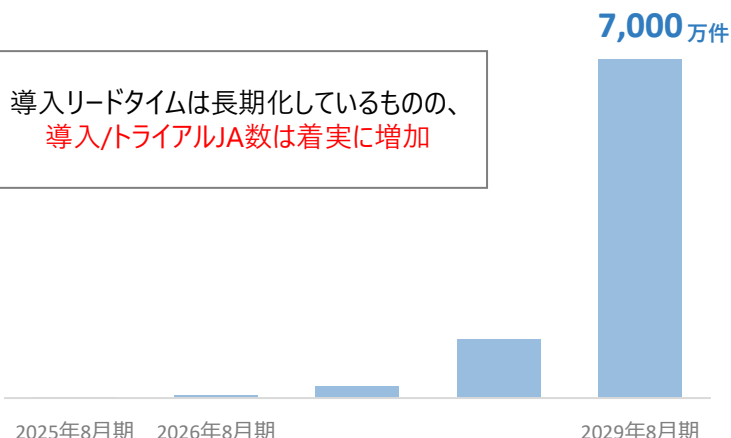
初期導入費用+（運用件数×単価）

—

JAへの導入に注力し、利用件数の増加を図る

企業向け生成AIサービス「NewtonX」の開発実績をもとに、  
案件に特化したAIサービスへ進化

短～中期  
成長目標



これまで

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

現在

Salesforceなど他サービスとの連携や、AIによるIT運用の自動化、案件における生産性向上等のAIサービスの開発

# 市場に対する当社のアプローチ

- 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
- AIによるIT業界の構造変化を見据え、AIサービスと高付加価値DX人材で利益成長を見据える

市場	
社会課題	概要
IT人材不足	<ul style="list-style-type: none"> <li>2030年に国内で最大約80万人のIT人材が不足</li> <li>AIの普及による人材ニーズの変化を予測</li> </ul>
ITシステムのクラウド移行	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業ITシステムのクラウド化が進行</li> <li>Salesforce市場は全世界で年25%の市場成長</li> </ul>
農業の生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業人口は減少の一途</li> <li>非効率な作業も多く、生産性向上が課題</li> </ul>
生成AIのビジネス活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI活用による生産性向上や業務のAI化が進行</li> <li>年平均50%以上の市場規模拡大が継続</li> </ul>

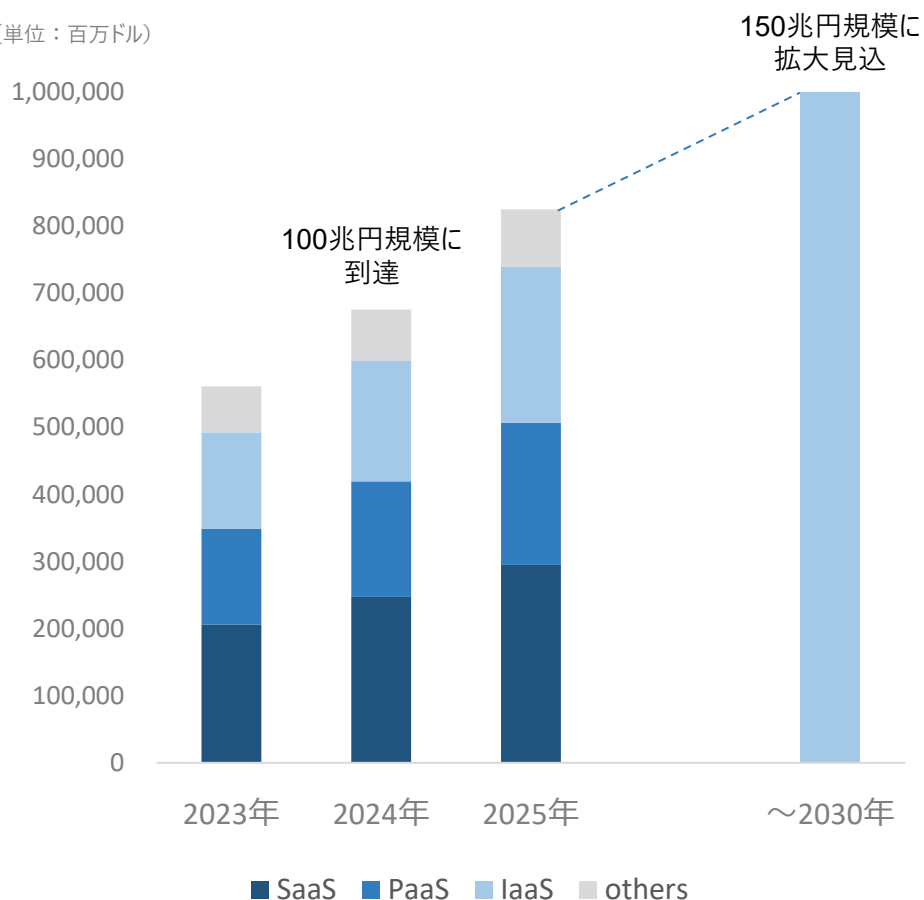
当社	
ソリューション	特徴
SI領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内人材のAIシフトを現在進行中</li> <li>AIサービスによる自動化・省力化・高付加価値化</li> <li>足元の人材ニーズに着実に対応し規模拡大は継続</li> </ul>
DX領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>カスタマーサクセス分野への早期参入によるノウハウの蓄積</li> <li>Salesforce社やWorks Human Intelligence社からのパートナー認定、大手SIer企業との協業</li> <li>対応するクラウドプラットフォームの拡充</li> </ul>
みどりクラウド	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>集出荷業務をQRコードなどの活用によって省力化</li> <li>AIによる農業流通の自動化・生産性向上に取り組む</li> </ul>
AIサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業向け生成AIサービス開発の実績・ノウハウ</li> <li>クラウドシステム運用支援、IT運用自動化、案件での生産性向上など、当社ビジネスとのシナジーでのAI活用へ進化</li> </ul>

## DX領域の市場ポテンシャル

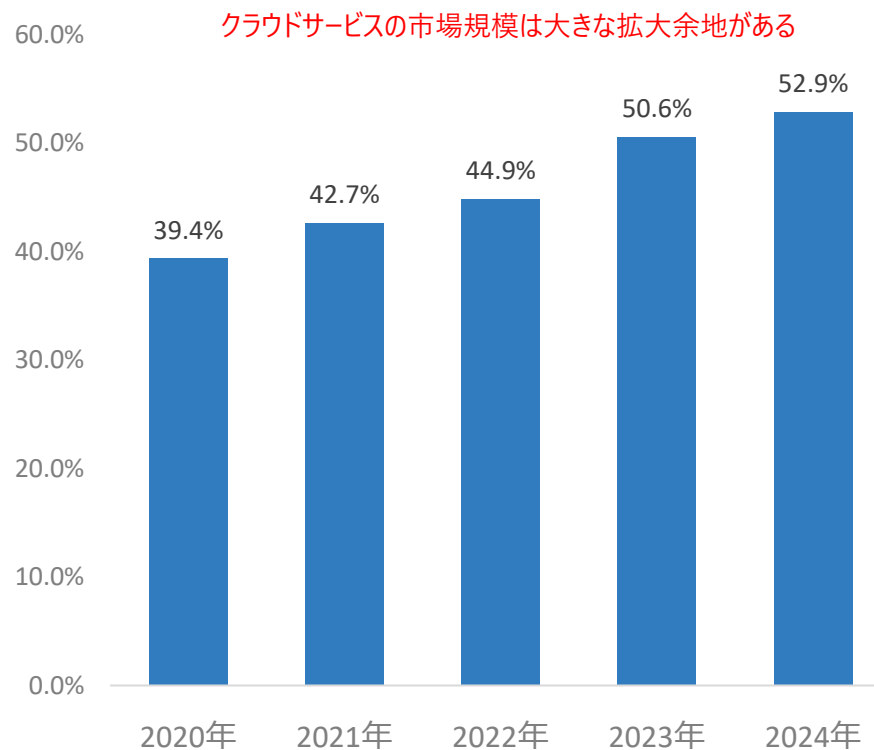
- 企業のITシステムクラウド化や生成AIの活用が進むことで、クラウド市場は引き続き拡大する見込
- 当社は「カスタマーサクセス」を主軸に、対応プラットフォーム拡充と独自ポジションの確立を進める

### 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「情報通信白書」

## DX領域の成長性

- エンタープライズ向け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、高収益を実現
- 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

SaaSのライフサイクル			
	導入期	運用期	活用期
特徴	単発ビジネス	長期継続的なビジネス (継続率90%以上*)	
参入企業	外資コンサル 国内大手 を中心に 100社以上	高難易度・高単価のエンタープライズ企業向けに 300名以上の規模で事業展開しているのは数社 <b>競合企業が少ない</b>	

この領域のリーディングカンパニーとして事業展開

#### 当社の強み

- ✓ Salesforce社とのアライアンス
- ✓ 高度な専門性でエンタープライズソフトウェアの導入・運用を支援
- ✓ 「SFA+マーケティング+データ・AI活用」による営業高度化支援



#### 新たな取り組み - 生成AI【AZUSA】のリリース -

- ✓ システム管理者・担当者・推進者が担う定着・活用業務の最大化を実現するSalesforce特化の生成AI【AZUSA】を開発
- ✓ AZUSAの活用で、当社コンサルタントの生産性および単価の向上を目指す

### 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	試行的に提供開始
CRM	Sales Cloud	Microsoft Dynamics 365
基幹システム	COMPANY	—
マーケティング	Account Engagement、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とAIによる省力化・生産性向上に注力
- 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> <small>農水省令和4年農業総産出額</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2029年8月期に利用数7,000万件目標</li> <li>全国496JA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>



# 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>
案件検討の重点項目		<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	 MIND 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）
M&A後成長	<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を実施中</li> <li>グループ参画後、事業成長スピードが加速</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intra-martを手掛けるセラクCCCが吸収し一体となって事業成長に取り組む</li> <li>当社の顧客基盤を活かし、高付加価値案件の獲得に成功</li> </ul>

# アジェンダ

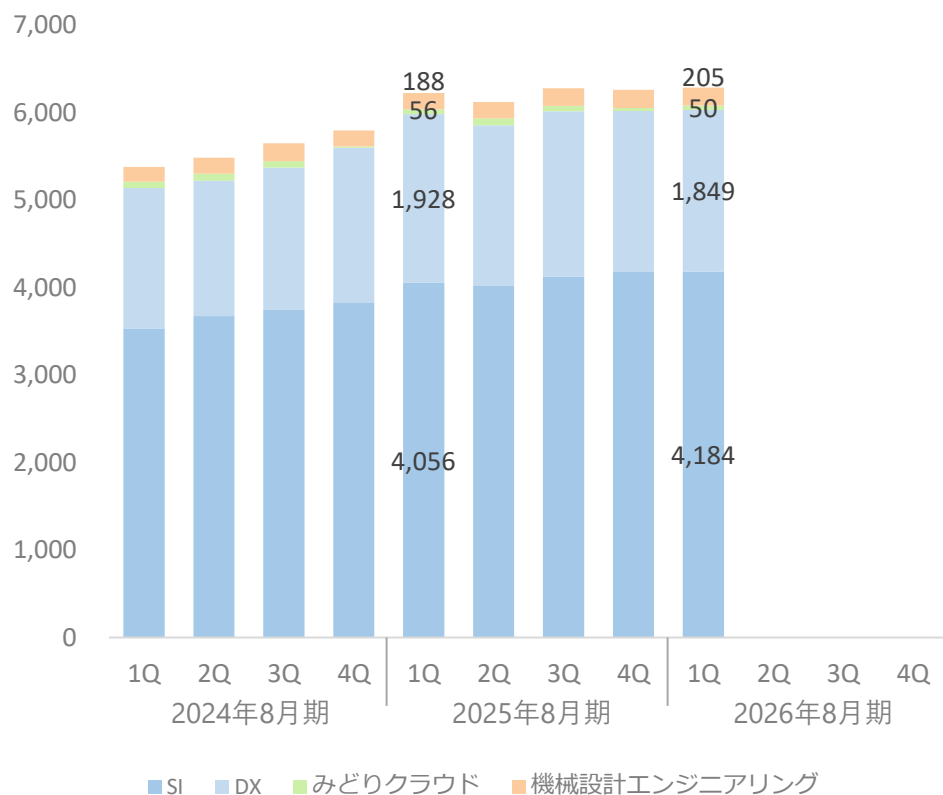
1. 2026年8月期第1四半期 決算概要
2. 当期計画と株主還元
3. 中期成長ビジョン
- ▶ 4. Appendix

## 四半期連結業績推移

- SI、DX領域の成長により、売上高は拡大
- エンジニア稼働率が改善し、前四半期から売上総利益率は上昇も、採用強化やAIスキル教育、営業体制強化への先行投資の拡大により、営業利益は前年同期比で減益

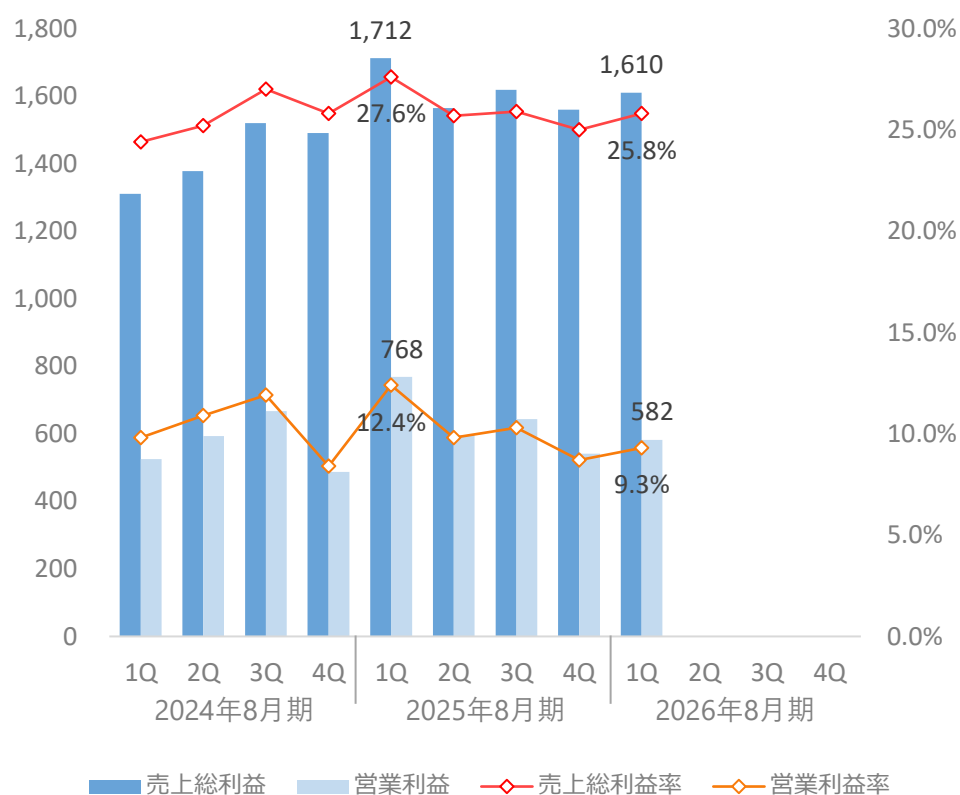
### ソリューション別売上高

(単位：百万円)



### 売上総利益・営業利益（率）

(単位：百万円)

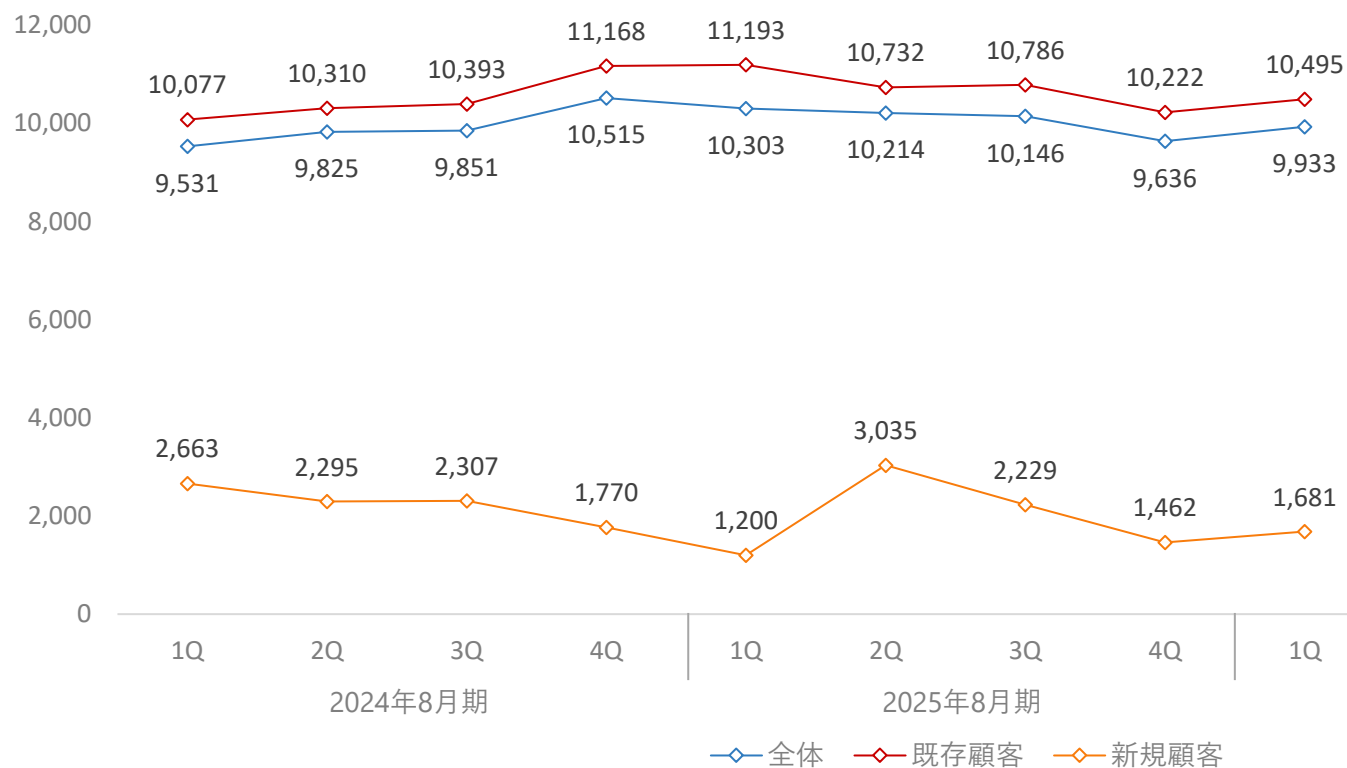


\*デジタルインテグレーションセグメントはSI（システムインテグレーション）とDX（デジタルトランスフォーメーション）によって構成

# 平均顧客単価（受注額）の推移

■ 前年同期比で顧客単価は微減も、前四半期比で増加傾向

（単位：千円）

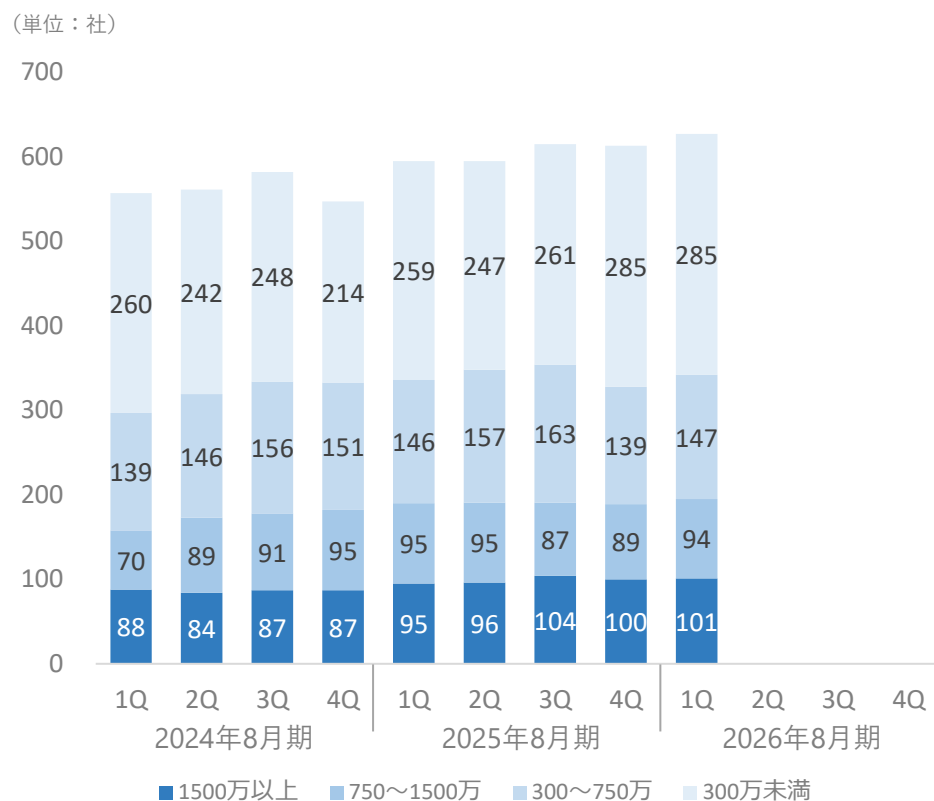


\*平均顧客単価は自社プロダクトの受注額を除く \*直近1年間で取引があった顧客を既存顧客として算出

# 受注顧客数の推移

■ 採算性の高い案件にリソースを集中し、既存顧客との取引拡大に並行して、新規顧客獲得にも注力

## 全体



## 前四半期からの顧客数推移

		2025年8月期 4Q	2026年8月期 1Q	差異
合計		613	627	+14
FY25 4Q 顧客	300万未満	226	237	+11
	300~750万	138	143	+5
	750~1500万	88	91	+3
	1500万以上	100	100	-
FY26 1Q新規顧客		-	56	+56

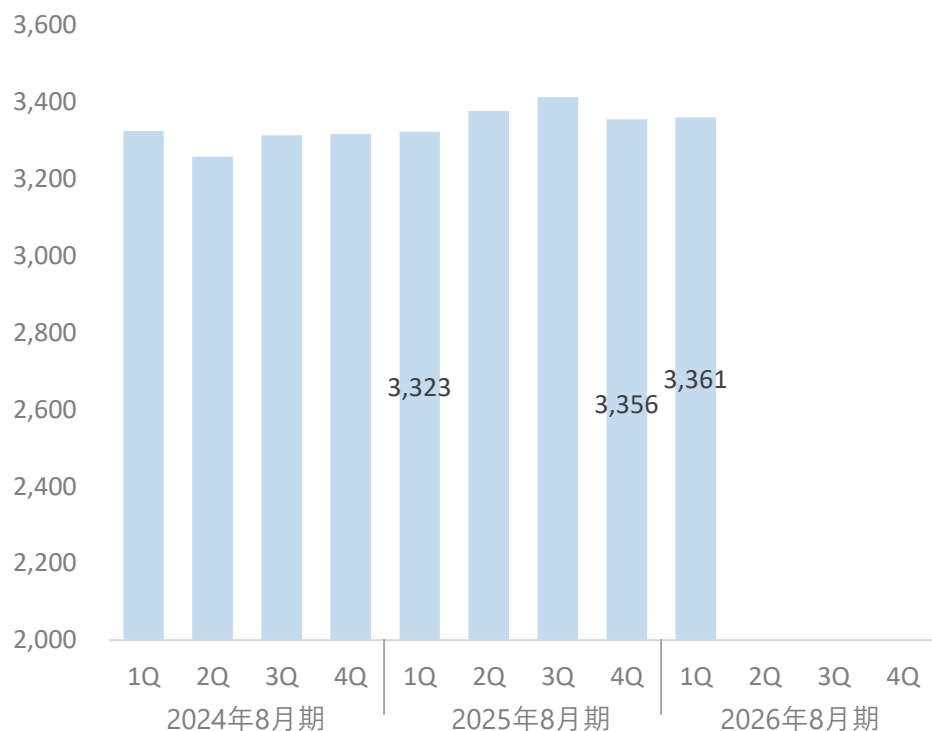
\*金額内訳は受注額で区分

## エンジニア数・稼働率の推移

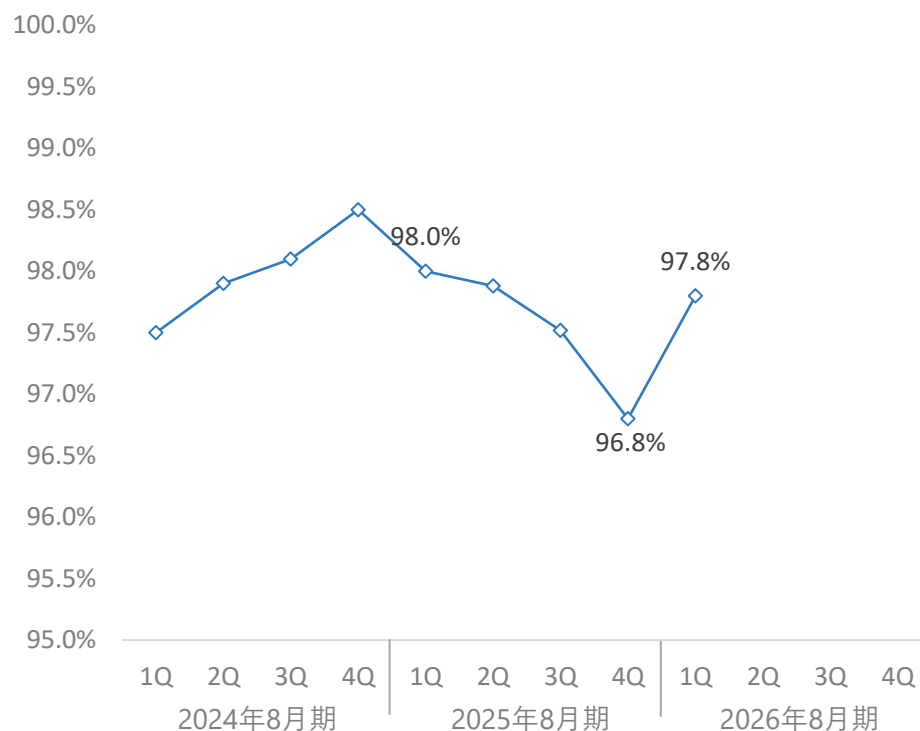
- エンジニア数については、前年同期比で増員
- 案件切り替えのタイミングで多少の上下はあるものの、稼働率は前年同期と同水準で推移し、前四半期比で1.0%の増加

### エンジニア数

(単位：人)



### 稼働率



\* 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

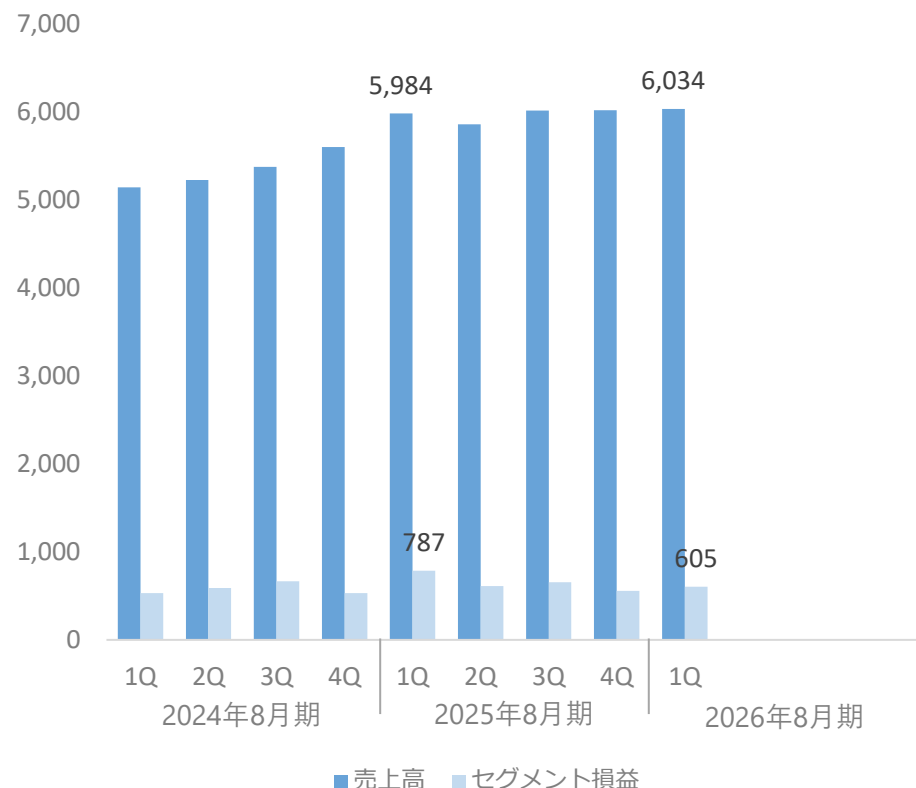
\* 稼働率算出の対象は初期研修期間を除く自社エンジニア

## 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、売上高は増収、前年同期比における大型案件の計上により、営業利益は減益

### 業績推移

(単位：百万円)



1Q売上高

**6,034**百万円

(前年同期比+0.8%)

1Qセグメント損益

**605**百万円

(前年同期比▲23.1%)

セグメント利益率

**10.0%**

(前年同期比▲3.2%)

### 決算概要

- DX領域においては、前年同期における大型案件の売上計上により減収となったが、当領域に対する需要は旺盛。
- 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領域におけるエンタープライズ向けの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。
- 採用および教育への積極的な投資に伴うコスト増加により、営業利益率は前年同期比で低下し、減益となった。

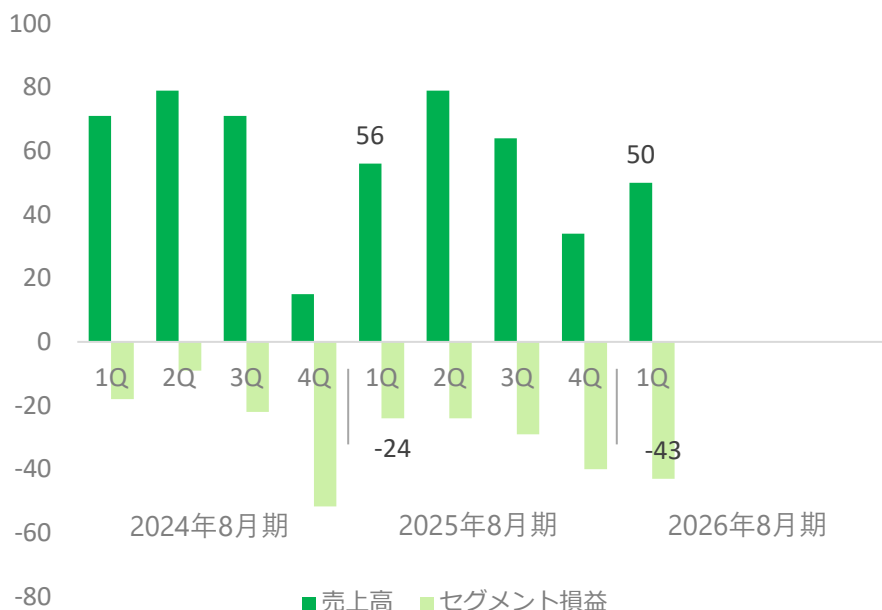


## みどりクラウドセグメント

- 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や生産法人も増加

### 業績推移

(単位：百万円)



1Q売上高

**50**百万円

(前年同期比▲11.2%)

1Qセグメント損益

**▲43**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

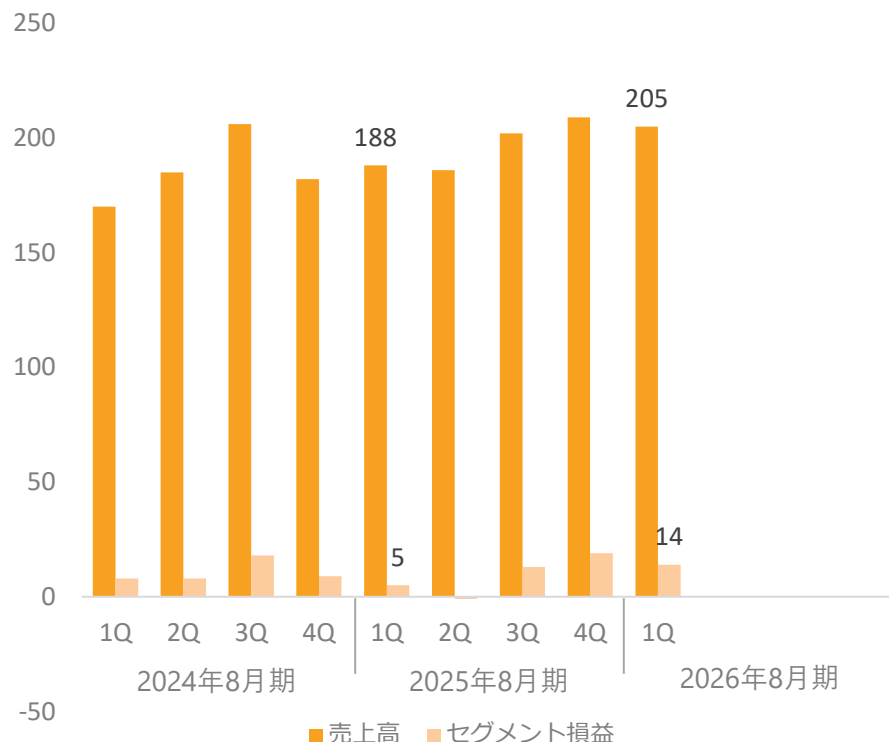
- 「みどりクラウド らくらく出荷」はJAへの営業活動を積極的に行ったことで、新たに複数JAでの導入が決定。しかし、導入時期の影響などにより、当四半期の売上高は前年同期比で減益。
- 引き続き「みどりクラウド らくらく出荷」の拡販にリソースを集中しており、赤字幅が拡大となった。
- 複数JAでトライアル実施/検討中のステータスとなっており、引き続き導入JA数の拡大に注力する。
- なお、営業外収益として「みどりクラウド らくらく出荷」の導入に係る補助金収入を計上している。

# 機械設計エンジニアリングセグメント

- 新しい技術分野への拡大および案件獲得や稼働率の堅調な推移により、前年同期比で売上高・営業利益ともに増収増益

## 業績推移

(単位：百万円)



1Q売上高

**205**百万円  
(前年同期比+9.4%)

1Qセグメント損益

**14**百万円  
(前年同期比+156.4%)

セグメント利益率

**7.2%**  
(前年同期比+4.1%)

## 決算概要

- 新しい技術分野への拡大に伴う案件数、及び稼働率の堅調な推移により、売上高は前年同期比で増収。
- 採用した人員が案件にアサインされたことで、営業利益は前年同期比で増益。

# 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

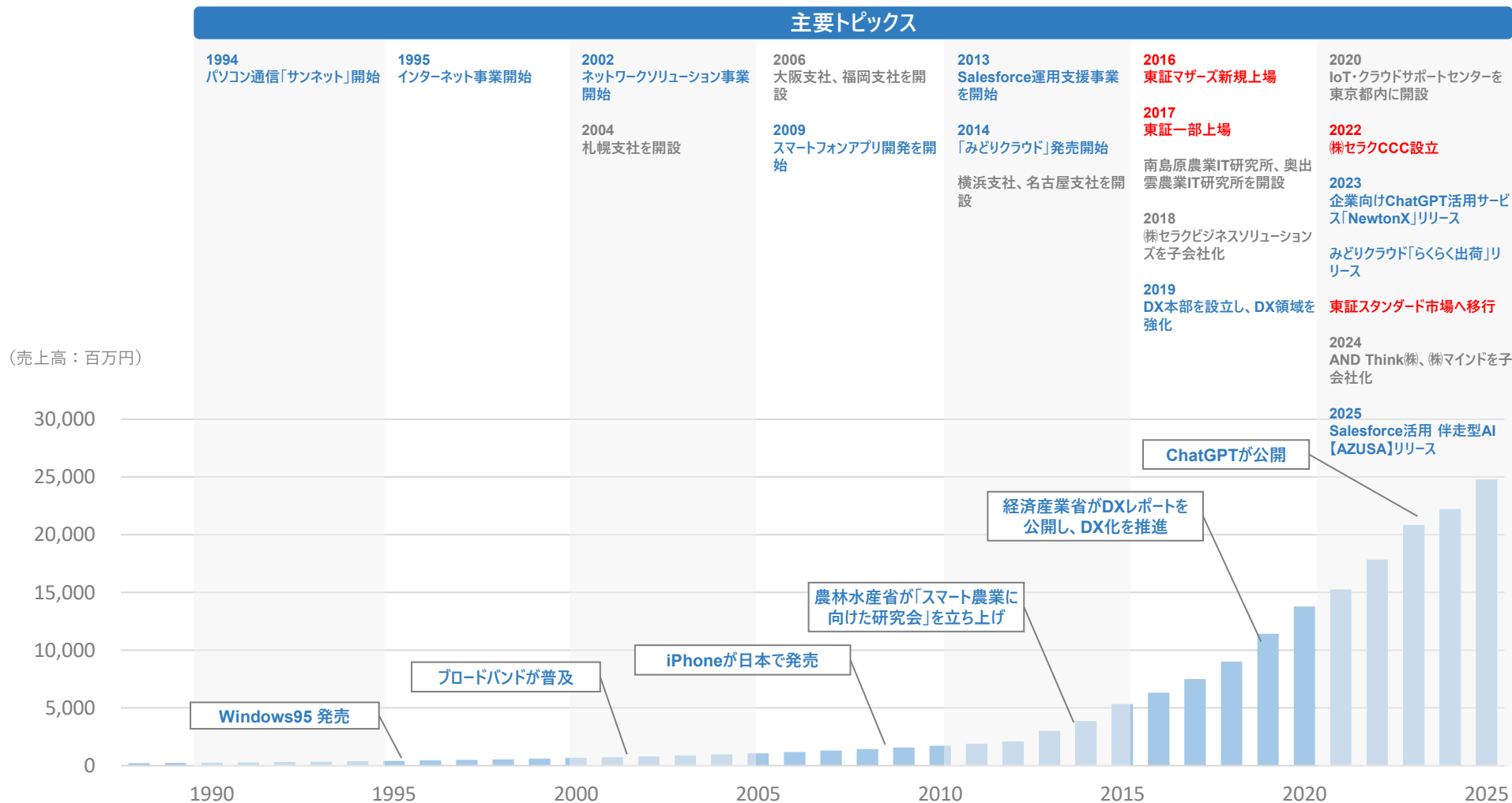
## 行動方針

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	312,433千円（2025年11月30日時点）
従業員数	連結3,290名（2025年11月30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）
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 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やAI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ワンストップで提供



- 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、 一度受注すると長期的に業績貢献
安定性	東日本大震災、コロナ禍、デジタルシフト等 外部環境の急変時にも需要が安定

### 競争優位性

- 設計構築・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

- クラウドシステムを中心に、活用難易度の高いエンタープライズソフトウェアの運用・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  
FY25売上成長率+19.0%



国内No.1シェア（31.8%）

業務プロセスデジタル化システム



国内シェアNo.1（29.0%）

- 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
- **プロジェクトの高度化・多角化に注力し、コンサルタントの単価が飛躍的に向上**
- 自社イベント「Go UP SUCCESS」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



- Works Human Intelligence社（以下、WHI社）の**Solution Partnerとして認定（認定社数は7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

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

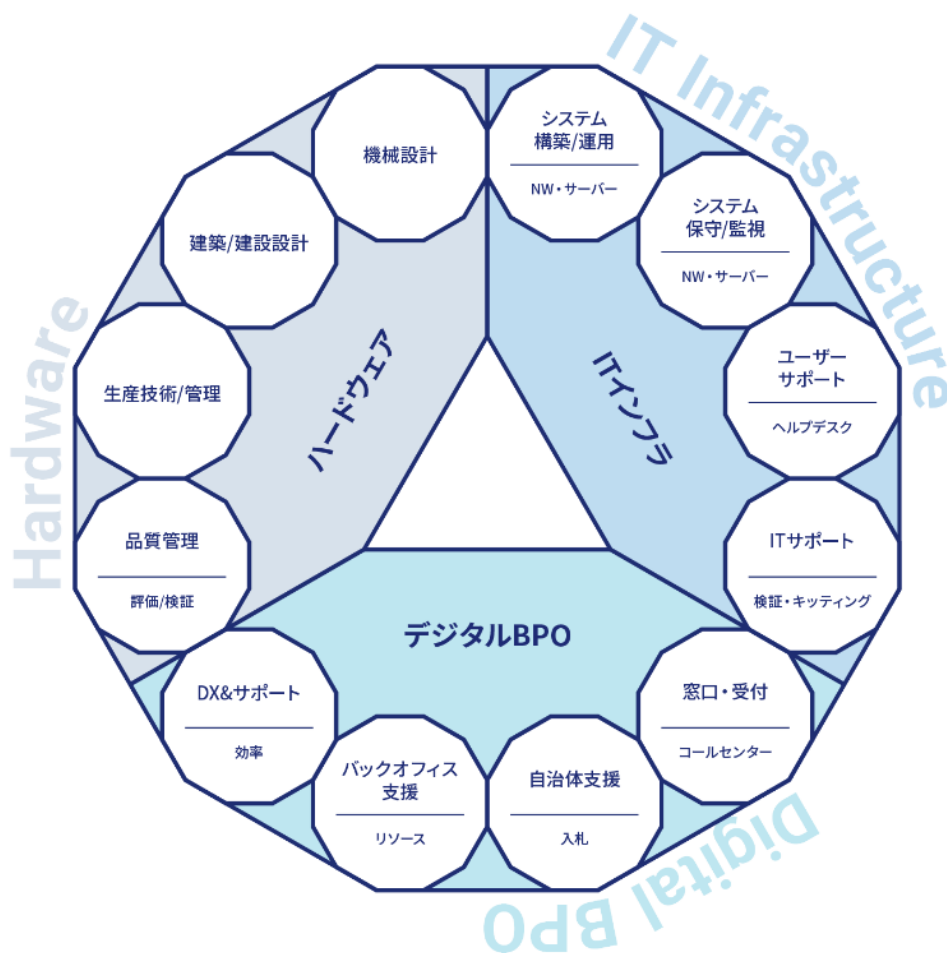
- 専門知識を持ったエンジニアによる24時間365日のサポート体制
- 運用保守に留まらない潜在的なリスクや課題解決に向けた改善提案

\*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QRコード貼付・読取などのデジタル活用による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、畜舎環境や設備の異常を検知
- 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

- デジタルを活用することによるミスの削減、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

#### 定着目標

2027年度までに市場出荷される全品目の導入率を90%まで引き上げる目標を掲げている



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

- 2023年にリリースしたChatGPTを安心安全に利用するための法人向けサービス
- 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い

## 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
プロダクト基盤	ノーコードADKの社内導入による自走型開発体制への移行推進

### 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

### 案件

- 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

### 教育力

- 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

### 採用力

- 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

# みどりクラウド事業のSDGsへの貢献

## ■ 一次産業のDXを推進するみどりクラウド事業は、SDGsの実現に向けて多面的に貢献

### 安定的で効率的な農業生産

#### データの活用による安定的な農業生産

みどりクラウドは、栽培環境を定量化するシステムや、環境に自動的に適応できる環境制御システムを提供しています。これらのシステムによって、農業生産の生産性を向上させるだけでなく、気候変動に由来する栽培環境の変化への適応を支援し、安定的な食糧供給に貢献します。

#### 家畜の健全な飼育を実現

ファームクラウドの利用によって、畜舎の環境を定量化し、環境を適正に維持することが可能となります。適正な環境を維持できることで、家畜の安全確保と健全な育成を実現し、事故による損失を最小限に抑えることができます。

#### 農業生産における化石燃料の使用量を低減

施設園芸では、栽培に適した環境を作り出すために、化石燃料の燃焼が広く行われています。みどりクラウドによって環境を可視化することで、その利用量を必要最低限の燃焼に抑え、温室効果ガスの発生を削減することができます。

### 食品等の流通合理化

#### 産地生産量に応じた無駄のない流通の実現

株式会社ウェザーニューズと共同で開発した産地出荷量予測や、みどりクラウドらくらく出荷によって、どの産地がどれだけの農産物を出荷可能であるのか把握することが可能となります。今後、気候変動により、出荷時期や栽培に適した産地が変化していく中で、こうしたデータは流通の合理化や、フードロスの低減に役立つことが予想されます。

#### 有機農産物の合理的な流通

現在、有機農産物の多くは、小ロットであるために宅配便による輸送が行われています。東京富士青果株式会社などと取り組んでいる市場の物流・決済機能を用いた新しい有機農産物の流通は、取引の大口化と慣行野菜との共同物流による効率的な輸送を実現しました。こうした新しい流通は、有機農産物の流通を促し、その結果、環境負荷が低く、持続可能性の高い農業生産を推進します。

#### 集出荷のDXによる持続可能な農作物流通の実現

みどりクラウドらくらく出荷によって、農作物の集出荷をデジタル化し、流通を合理化することで安定的な食糧供給に貢献します。



# SDGs・ESG・人的資本経営の取り組み

経営理念のひとつ「永続的に発展する企業を目指す」

## みどりクラウド事業

農業IT事業を通じて、SDGs目標への貢献・ESG経営を実践

### 取り組み経緯

- 2015 農業IT事業「みどりクラウド」を開始
- 2016 総務省「ふるさとテレワーク事業」採択。IT技術を用いた地方創生と地域人材育成
- 2017 長崎県南島原市、島根県奥出雲町に廃校・旧邸宅を活用した農業IT研究所を開設。地元人材も雇用
- 2023 集出荷支援サービス「らくらく出荷」開始。デジタル技術による青果物集出荷の生産性向上を実現
- 2025 神奈川県西湘地域に「バイタルビレッジ」予定地を取得。未来型ウェルビーイング活動「バイタルプログラム」を本格始動

## バイタルプログラム

未来型のウェルビーイング活動を通じて人的資本経営を実践

バイタルプログラムとは、生きる力を養い、自発的に仕事や各種活動に取り組むことが幸福に繋がるとの考えに基づき、自己実現や成長、相互理解を促す場や機会を提供する活動の総称

### 取り組みによる収益貢献と将来像

当社の経営理念の実践を進めることで、  
サステナブルかつ収益性の高い事業モデルを確立

- Step.1 みどりクラウド事業セグメントの黒字化により、SDGsやESGに直接的に寄与する事業が利益成長に貢献
- Step.2 バイタルビレッジにて、社員研修・採用イベント・ウェルビーイング活動を実践。病欠や精神疾患などの改善
- Step.3 ワーケーション、職住近接など働き方にかかる取り組みを実施。持続可能な生産性向上サイクルを確立



## 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。

2026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。