



第36期 株主通信

2022年9月1日～2023年8月31日

株式会社セラク

証券コード 6199



構造改革により収益性を高め 永続的发展と株主還元拡大に取り組む

平素は、当社事業に多大なるご支援を頂き、厚く御礼申し上げます。

株主の皆様におかれましては、益々のご清栄のこと、お喜び申し上げます。

2023年8月期は、おかげさまでもちまして、過去最高の売上高、営業利益となりました。

2024年8月期は、中長期の事業拡大の最大化を見据え、構造改革実行の期と位置付けております。

3,000名以上の自社エンジニアに加え、取り組みを進めている500社以上のパートナーとの協働や、リーダー人材の育成による請負化推進で高利益体質への移行を進めます。

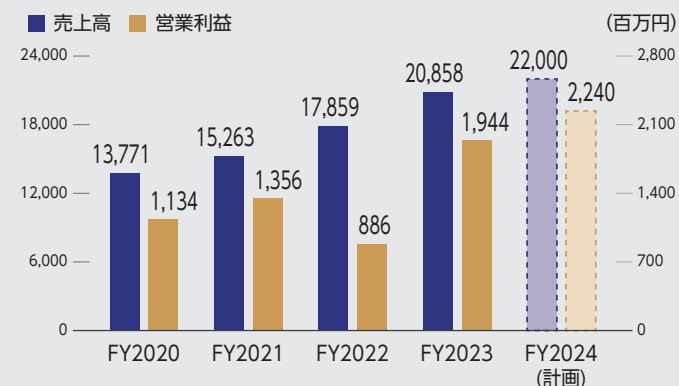
また、クラウドシステム運用・定着市場における対応プラットフォームの拡充、24時間365日体制のマネージドサービス拠点の拡大、農業IT領域での集出荷支援サービスみどりクラウド「らくらく出荷」販売増を計画しております。

前期比2.6円増配となる13.0円の配当を予定、株主還元拡大に取り組むほか、投資家・株主の皆様への情報提供・対話機会の拡充にも力を入れてまいります。

今後とも、末長いご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役 宮崎龍己

売上高・営業利益の推移



当社の歴史

当社の歴史は、常に新技術への挑戦と事業創造を繰り返してきました。
これからも変化にチャレンジし、社会への貢献を続けていきます。

- | | |
|---|--|
| <p>1987 ● 創業</p> <p>1994 ● パソコン通信「サンネット」開始</p> <p>1995 ● インターネット事業を開始
● Windows95に合わせインターネットの国内普及開始。
いち早くインターネット領域での事業を開始</p> <p>2002 ● ネットワークソリューション事業を開始
● 一般のオフィスにサーバ・ネットワークが急速に普及。
「サーバエンジニア、ネットワークエンジニアを自社教育により育成し活躍させる」という先進的なビジネスモデルを開始
このモデルをブラッシュアップし続けてきたことが当社の採用力、教育力、営業力の根幹となる</p> <p>2004 ● 札幌支社を開設</p> <p>2006 ● 大阪支社、福岡支社を開設</p> <p>2009 ● スマートフォンアプリの開発を開始
● ダウンロード数ナンバーワンを獲得したゲーム「天ぶら侍」を始め、数多くのヒット作品をリリース</p> <p>2013 ● 新日本監査法人主催「Job Creation」2013
11位にランクイン</p> <p>● Salesforce運用支援事業を開始
● 現セラクCCCとして事業拡大を続けるSalesforce運用支援事業を開始。自社内でのSalesforce活用の取り組みを基に、クラウド領域での新しいIT人材を創出する挑戦的事業としてスタート</p> <p>● Droidcon London 2013 招待展示
● 当社の先進的な技術研究開発が評価され、「スマート洗面台」「スマート野菜工場」をメイン招待展示
研究開発プロダクト「スマート野菜工場」が世界的に注目を浴び、農業関係者の期待を受けながら事業化を進める</p> <p>2014 ● 横浜支社、名古屋支社を開設</p> <p>2015 ● 「みどりクラウド」発売開始
● 「スマート野菜工場」を基に最もニーズが強かった圃場環境のモニタリング機能を強化し、農業IoTサービス「みどりクラウド」をリリース</p> | <p>2016 ● 東証マザーズ新規上場</p> <p>2017 ● 東証一部上場
● 農業IoTサービス「みどりクラウド」グッドデザイン賞受賞
● 南島原農業IT研究所、奥出雲農業IT研究所を開設</p> <p>2018 ● 株式会社セラクビジネスソリューションズを子会社化</p> <p>2019 ● デジタルトランスフォーメーション本部（DX本部）を設立し、DX領域を強化
● 企業のITシステムがクラウド化していく未来を見据え、クラウド、データサイエンス等の先端領域を事業化しDX人材を育成</p> <p>2020 ● IoT・クラウドサポートセンターを東京都内に開設
● クラウド時代のITシステム運用を支えるべくIoTクラウドサポートセンターを開設し、マネージドサービス（企業のITインフラを一括して請け負うサービス）を開始</p> <p>2022 ● 株式会社セラクCCC設立
● 「クラウドシステムの運用・定着市場」が急速に拡大する未来を見据え、これまで取り組んでいたSalesforceはもちろん、対応プラットフォームを拡充することで急速な拡大を実現すべく事業子会社株式会社セラクCCCを設立</p> <p>2023 ● みどりクラウド「らくらく出荷」リリース
● みどりクラウド事業での農業IT技術とJA等との共同研究実績をベースにみどりクラウド「らくらく出荷」をリリース。青果の集出荷業務を最大85%省力化</p> <p>● 企業向けChatGPT活用サービス「NewtonX」リリース
● AI/自動化技術に関する技術力を有し早期サービス化を実現</p> <p>● 東証スタンダード市場へ移行
● 安定して当社株を保有いただく環境を整備すると同時に中長期の成長を見据え東証スタンダード市場に移行</p> |
|---|--|

経営理念

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

当社は、新しい商品・サービス・仕組みを創造し、実現し続けることに価値を置く集団として、社員の幸福とともに持続可能な社会の実現に貢献します。

ロゴに込めた想い



会社のロゴも、水の流れを表し、いつか大河のような大きく強い会社になり、やがて大海のように何物にも侵されない存在になりたいという意味合いが込められています。
「天から落ちた一滴の水は小川となり、小川は多くの者の幸せを育みながら、やがて大河と成る。大河はさらに大海へと注ぎ、自らを確立する。」

社名の由来

静

SEI

青+争でできた文字で、「青」は水を表し、「争」は動きを表しています。小川のような水の流れも大河となり、やがて大海に注ぎます。そして大海のような何物にも侵されていない大きな状態になると、それは「静」であるということです。セラクも「静」の字の大河のように、海のように、大きく強く成長していこうという志を表しています。

楽

RAKU

心の円満な状態を表し、株主、クライアント、パートナー、社員といった、すべてのステークホルダーの皆様との関係が円満であらうとの考えを表しています。

中長期の成長と株主還元の拡大を見据え 売上高500億円、営業利益率15%を目指します。

2023年8月期業績

好調なエンジニア稼働を背景に期中に計画の上方修正を発表し、売上高・営業利益ともに過去最高を記録いたしました。

安定成長とDX投資

安定した顧客基盤を持ちパートナーとともに規模拡大に取り組むSI領域と、急拡大する市場で成長性の高い事業を展開するDX領域をバランスよく両立しています。

注) SI：システムインテグレーション DX：デジタルトランスフォーメーション

中長期成長ビジョン

売上高500億円および営業利益率15%の達成に向けて、パートナーエコシステムと高付加価値化に取り組み、エンジニア数によらない利益構造の確立に取り組んでいます。

注) パートナーエコシステム：パートナー企業の人材に当社が教育を提供し、ともに案件参画することで顧客・当社・パートナー各々にメリットがある体制を構築すること

2024年8月期(進行期)計画

中長期成長を見据えた構造改革の実行に注力。営業利益率を向上させ、売上高・営業利益ともに過去最高を計画しています。

株主還元と投資家の皆様との対話

2016年8月期の上場時と比較し、2023年8月期の1株当たり配当額は5倍超となっており、今後も事業成長に応じ年間配当を順次引き上げていく考えです。また、株主の皆様に安定的に当社株を保有いただく環境を整えることを重要視しております。

株主・投資家の皆様との対話の機会を増やし、時価総額の向上に努めてまいります。

2023年10月20日付でスタンダード市場へ移行

当社は、経営資源を事業成長に集中させ、中長期の業績拡大に取り組むことが株主利益に直結するという考えのもと、長期継続的に当社株式を安心して保有いただく環境を整えることを重視し、2023年10月20日付で東京証券取引所スタンダード市場へ移行いたしました。

業績連動型配当

事業成長に応じて年間配当を順次引き上げ、株主の皆様に直接還元することを目的とした業績連動型配当を2021年8月期より導入しております。2023年8月期においては、当初計画より1ランク上の業績基準を満たしたことから年間配当を10.4円に増配しております。

注) 業績連動型配当の詳細については、2021年4月14日付当社発表をご覧ください



ESG・SDGsとの関わり

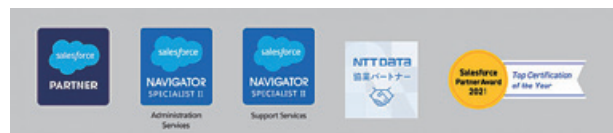
当社はIT社会におけるシステムの安全な運用や人材育成の推進、農業とITの活用をはじめとする社会への新たな価値創造、そして心身共に健康な社会の実現に取り組むことにより、持続可能な社会の発展に貢献していきます。

クラウドシステム運用・定着

▶ 2022年12月株式会社セラクCCC設立



企業におけるIT投資が「独自システムの開発・構築」から「クラウドシステムの利用と成果拡大」に移行する時代に合わせ、国内ナンバーワンの確立を目指し、事業子会社「セラクCCC」を設立。



各プラットフォームの認定パートナーの中でもカスタマーサクセスに特化したポジションを確立

▶ クラウドシステム運用・定着での国内ナンバーワンへ

実績400社超！急拡大を続けるSalesforce領域

当社は、システム開発に留まらず「クラウドシステムの知見」と「提案力・推進力」を持った人材がSalesforce活用の成功を支援。

注) Salesforce：営業管理・顧客管理を中心に世界的にシェアを持つクラウドサービス

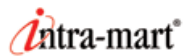


※国内トップクラスの資格者数

他プラットフォームにノウハウを横展開



Microsoft 365
国内オフィスクラウドNo.1シェア



NTTデータイントラマート
国内利用社数9,500社超



ServiceNow
年間30%以上の成長率で導入が拡大



COMPANY
国内最大人事給与システム

農業IT みどりクラウド「らくらく出荷」

✓ 手作業・手集計だった集出荷業務を、QRコード×スマホアプリで効率化！

✓ 集出荷業務最大85%効率化、生産者の出荷業務24%軽減！



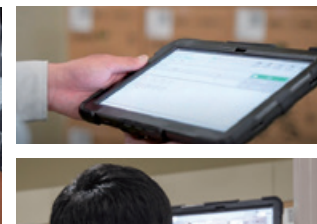
QRコードを印刷したシールを段ボールに貼り、スマートフォンで読み取ること、生産者の出荷業務は24%軽減。これまで手書き・手集計で行われていた青果の集出荷業務は最大85%まで効率化。

JAとの共同研究による開発

JAひろしまや生産者との共同の取り組みをもとに開発。現場のユーザの声を反映しサービス開発を行っています。

高い参入障壁と市場性を背景に、導入拡大を目指す

10年近くにわたる当社の農業IT分野の技術力と実績により、主要部分は特許出願済。全国550のJAへの展開と、年間段ボール1億個規模の集出荷業務デジタル化を目指します。



らくらく出荷 事例動画はこちら

IoT・クラウドサポートセンター

24時間365日稼働のセンターを保有

東京都内に対災害、高セキュリティが確保された24時間365日稼働のセンターを保有。大手企業を対象としたマネージドサービスを提供しています。

積極的に施設見学を受け入れ、当社の設備投資や運営体制への信頼を獲得することで急速に契約数が増加しています。

2拠点目の開設とAI等による自動化・効率化を計画

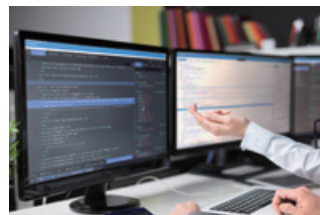
現在、遠隔地に2拠点目の開設を計画しており、今後はAI等による自動化などを取り入れ、大手企業からの案件を年間10社ペースで獲得していき、収益性の高い事業として育成していきます。

運用受託社事例

- ・大手通販サイト運営事業者 サーバ運用
- ・自治体向け データセンター運用保守
- ・大学法人 複数拠点ネットワーク機器導入・運用
- ・ECサイト（クラウドサーバ）運用 他約100社



セキュリティの都合により画像加工を行っています



対災害性、耐震性を確保

構造改革による高利益率事業の確立

前期から関係づくりを加速させている約500社のパートナー社に対して、当社が技術教育メニューや教育施設・機材などを提供し安心して協業できる環境を整えた上で、3年後までに600名規模となる当社リーダー人員とともに案件参画する機会を増やし、顧客・パートナー・当社がともにメリットを得られるエコシステムによって、付加価値の高い高利益率案件の事業モデルを確立していきます。



成長を支える技術教育活動

Tech Lab

東京本社の1フロアには、実際に現場で使用されている機材を触りながら技術習得ができる「Tech Lab」という教育・研修設備が整備されています。



セラク情熱大学

約700社のクライアントとのプロジェクトからノウハウやナレッジをまとめ、教育講座として確立した「セラク情熱大学」。



全社員参加型で自ら学ぶ姿勢を重視した運営により、多くのエンジニアが急速に成長を実現しています。

AI／自動化 NewtonX

ChatGPTを企業が安心・安全に利用するための活用支援サービス「NewtonX」を2023年8月リリース。開始すぐにセミナー参加200社超、トライアル30社を獲得。

自社内にAI／自動化に関する高度な技術力を蓄積しており、今後はファインチューニングによる分野・企業ごとのAI活用が進む未来を見据え、企業のAI活用支援や当社事業におけるAI人材の創出に取り組んでいきます。

注）ファインチューニング：回答を生成するためのデータを企業保有の内部データに限定したり、特定の専門分野に特化させたりすることで付加価値の高いAI活用を実現すること



経営理念「社員の幸福を追求する」を实践し、 心身ともに健康で成長できる企業を実現します。

報酬アップの取り組み

エンジニアの市場価値が高まっている中、2023年春には新卒の初任給をアップ。また、既存社員にも物価高への対応を含め例年以上の報酬アップを行っています。

200以上の資格が対象となる資格取得報奨金制度や、先端技術を発揮し顧客や案件に貢献をしているエンジニアに対して高額の高度先端技術手当を支給するなど、技術習得や活躍が報酬に繋がる取り組みを進めています。

社員総会

年2回、全社員が参加する「社員総会」を実施。2023年からは対面での実施に切り替え、各事業の成長の取り組みを共有し、社員が一致団結して目標を実現していくモチベーション醸成に努めています。



スキルアップ・キャリアアップ

2023年からタレントマネジメントシステムを導入。個人ごとのスキルやキャリアプランを可視化し、上司が成長・実現のための支援やポジション抜擢を行える仕組みづくりを進めています。

また、入社3年後に到達すべきエンジニア像を明確に定義し、新卒・若手人材ができるだけ早く付加価値を生んで活躍できる取り組みを進めています。



チームワーク

当社は、多くのIT企業と異なり「対面・出社重視」の方針を打ち出しています。

担当プロジェクトによってはリモートワークを併用することもあります。対面・出社重視の運営を行うことで上司・部下の人間関係の確立や、エンジニア同士の技術交流や成長のサポートなどが熱量をもって行われています。



ウォーキングの取り組み

当社は、「ウォーキング」による健康増進に取り組んでいます。エンジニアはもちろん経営陣も専用アプリをスマートフォンに入れ、歩数の上位者には表彰を行ったり、休日にもウォーキングイベントを開催し歩きながらリフレッシュし仲間とコミュニケーションをとる機会を設けるなど、心身ともに健康で長く仕事を続けていけるような環境づくりに取り組んでいます。



バイタルビレッジ構想

現在はまだ構想段階ですが、将来的に、社員やその家族が健全な精神と体を養うことに役立ち、農業、文化活動などに取り組めるような施設を保有することを検討しています。

当社の経営理念のひとつである「社員の幸福を追求する」取り組みとして、健康で豊かな人生を送っていけるようなコミュニティづくり、場づくりを進めていきます。



会社概要

(2023年8月31日現在)

商号	株式会社セラク
代表者	宮崎龍己
本社	160-0023 東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿プライムスクエア
設立	1987年12月
資本金	3億700万6,300円
役員	代表取締役 宮崎 龍己 専務取締役 宮崎 浩美 常務取締役 小関 智春 社外取締役 西村 光治 社外取締役 山崎 直昭 常勤監査役 吉本 寿樹 社外監査役 芹沢 俊太郎 社外監査役 勝呂 和之
グループ企業	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)

事業所一覧



株式情報

(2023年8月31日現在)

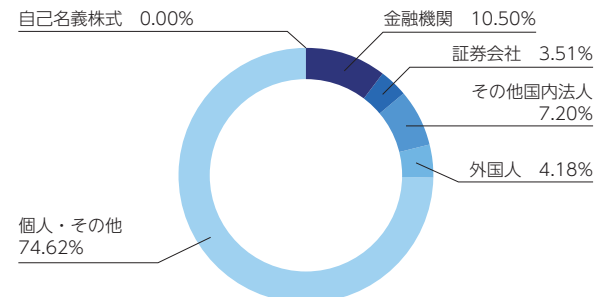
事業年度	9月1日から8月31日まで
証券コード	6199 (東京証券取引所スタンダード市場)
剰余金の配当基準日	8月31日
発行済株式総数	13,988,400株
株主数	6,300名

大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
宮崎龍己	5,882,000	42.05
宮崎浩美	1,177,000	8.41
株式会社宮崎	952,000	6.81
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	584,900	4.18
特定有価証券信託受託者株式会社SMBC信託銀行	576,000	4.12
セラク従業員持株会	161,600	1.16
JPモルガン証券株式会社	112,521	0.80
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	111,600	0.80
日本証券金融株式会社	109,300	0.78
野村證券株式会社	106,482	0.76

(注) 持株比率は、自己株式(130株)を控除して計算しております。

株式分布状況

<https://koekiku.jp>

アクセスキー 61992Y0W



株主アンケートにご協力ください

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝を進呈させていただきます。

本アンケートは、株式会社プロネクサスの提供する「コエイク」サービスにより実施いたします。
アンケートのお問い合わせ「コエイク事務局」 ☒ koekiku@pronexus.co.jp