



第38期 株主通信

2024年9月1日～2025年8月31日



株式会社セラク
証券コード：6199

ビジネスモデルのAIサービス化を進め、 中長期での利益成長を実現します。

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、益々ご清栄のこと、お喜び申し上げます。

2025年8月期は、おかげさまで過去最高の売上高、営業利益を達成することができました。

2026年8月期は、足元の堅調なIT需要に着実に応え、売上・利益ともに前期比10%以上の成長を実現してまいります。

前期に引き続き、IT人材プラットフォームによるエンジニア稼働数の拡大に加え、DXシフトによる付加価値の高い技術領域の拡大、農業IT領域における集出荷支援サービス「らくらく出荷」の導入先拡大にも取り組んでまいります。

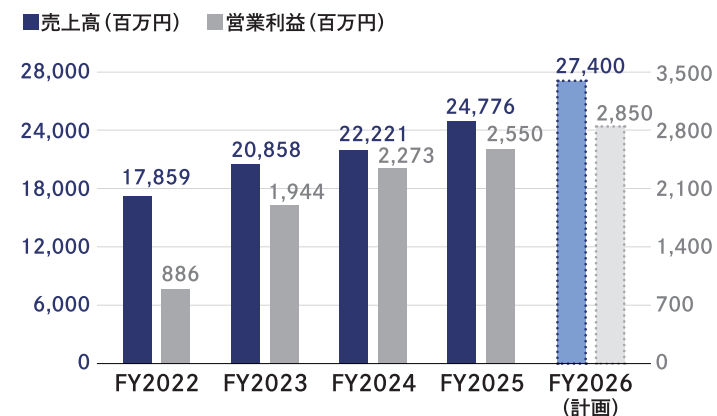
そして、「AIサービス化元年」として、ビジネスモデルの各所にAIを組み込むことで更なる利益成

長に繋げる取り組みを行っていきます。また、前期比30%以上の大幅な増配となる17.4円の配当計画や継続的な自社株買いなどを通じて、今後も株主還元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



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。

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ろうとの考えを表しています。

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。」

当社の歴史

当社は、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。

- 1987 ● 創業
- 1994 ● パソコン通信「サンネット」開始
- 1995 ● インターネット事業を開始
- 2002 ● ネットワークソリューション事業を開始
- 2004 ● 札幌支社を開設
- 2006 ● 大阪支社、福岡支社を開設
- 2009 ● スマートフォンアプリの開発を開始
- 2013 ● Salesforce 運用支援事業を開始
- 2014 ● 横浜支社、名古屋支社を開設
- 2015 ● 「みどりクラウド」発売開始
- 2016 ● 東証マザーズ新規上場
- 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
- 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
- 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 領域に進出
- 2020 ● IoT・クラウドサポートセンターを東京都内に開設
- 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、対応するクラウドシステ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セラク CCC を設立
- 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

 - 企業向け生成 AI サービス「NewtonX」リリース

生成 AI を活用し生産性を高めていく企業の未来像を実現するサービスとして販売開始
 - 東証スタンダード市場へ移行
- 2024 ● AND Think 株式会社を子会社化

中長期の利益最大化と企業価値向上を実現し、株主還元の拡大を実現していきます。

2025 年 8 月期業績

堅調なエンジニア稼働を背景に、前年に引き続きパートナー企業増と DX 領域の拡大が成長を牽引。売上高 247.7 億円（前期比 11.5% 増）、営業利益 25.5 億円（前期比 12.2% 増）となりました。

2026 年 8 月期（進行期）計画

売上高 274 億円（前期比 10.6% 増）、営業利益 28.5 億円（前期比 11.7% 増）を計画し、その実現に向けて、引き続きパートナー企業増や DX シフトの推進に取り組みます。

また、AI によるエンジニア生産性の向上や高付加価値化に加え、採用・育成・バックオフィスにおいても AI 活用による効率化を進めます。

ビジネスモデルの AI サービス化

企業向け ChatGPT 活用サービス「NewtonX」の開発資産を活かし、当社ビジネスモデル全体の AI サービス化に取り組み、利益率向上を実現します。具体的には、専任組織を設置し、各事業領域における自動化・生産性向上の仕組み作りを進めます。また、AI サービス開発キットを社員に配布し、ボトムアップでの AI 化にも取り組みます。

SI 領域の安定基盤と DX 領域の成長

安定した顧客構造により大手企業の IT 需要を力強く支える SI 領域に加え、高付加価値による収益性と成長性を特長とする DX 領域が大幅に伸長しました。

当社は積み上げ継続での規模拡大に加え、DX シフト・AI シフトによる高収益領域へのシフトを進めていきます。

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

IT 人材プラットフォームの拡大

自社エンジニアに加えパートナー企業のエンジニア稼働の拡大を実現する「IT 人材プラットフォーム」が順調に拡大しています。登録パートナー社は 2,000 社を超え、今期は専任の営業体制を拡充し、更なる拡大を図ります。

M&A の取り組み

当社と親和性の高い技術領域やビジネスモデルを持ちながらも、営業力や採用力などが不足する企業との共創型 M&A に取り組んでいます。直近では、2024 年に取得した AND Think 社は当社の教育力・営業力とのシナジーで成長が加速、マインド社はセラク CCC の強みを補完し成長の一翼を担っています。今後も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を進めていきます。

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、株主の皆様へ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。2025 年 8 月期においては、年間配当を 13.2 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 4 日付当社発表をご覧ください



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、2025 年 8 月期の 1 株あたり配当額は 5 倍超となっており、2026 年 8 月期には前期比 30% 超の増配となる 17.4 円を計画しています。また、自社株買いを行うなど、株主の皆様へ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。

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、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

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で、生産者の出荷業務時間は 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

業務のデジタル化に向けて課題を持っていた JA ひろしま様や生産者との共同の取り組みをもとに商品化を実現。現場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、導入拡大が進む

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。

同様の課題を持つ全国 496 の JA への展開と、数年後にはシール年間 1 億枚規模の集出荷業務デジタル化を目指します。

既に複数の JA で実運用がスタートし、今後も続々と導入事例が増えていく見通しです。

「らくらく出荷」
事例動画はこちら



AI サービス

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。

この開発資産を転用し、各事業領域における自動化・生産性向上の仕組み作りを進めます。また、AI サービス開発キットを社員に配布し、ボトムアップでの AI 化にも取り組みます。

① Salesforce 運用支援 AI

クラウドシステム運用定着領域で急拡大を続ける Salesforce 運用支援において、顧客企業固有のカスタマイズ状況やデータを踏まえた運用支援を提案し、当社人材に伴走する AI「AZUSA」を開発。既にプロジェクトでの導入が進んでいます。

AZUSA

② IT 運用自動化、業務・プロジェクト特化型 AI

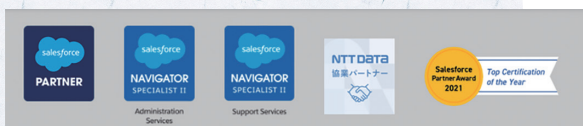
当社が手掛ける運用・監視業務やヘルプデスク等の IT 運用サービスの自動化、顧客ニーズやプロジェクトでの業務内容に特化した AI サービス、更には営業・採用・教育や社内バックオフィスの AI 化にも着手。今後数年で AI による圧倒的な生産性と付加価値を生み出していきます。

AI シフト(AI スキルの習得) × AI サービス × 業務プロセス変革

当社社員の AI 活用力向上を継続的に進めつつ、AI サービス化と自社・顧客プロジェクトでの業務プロセス変革により、生産性向上と高付加価値化による利益成長を目指します。

クラウドシステム運用・定着 セラクCCC

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、2022年に事業子会社「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

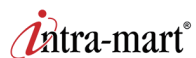
●急拡大を続けるSalesforce領域

当社は、多くのシステム開発会社とは一線を画し「カスタマーサクセス」に特化。「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をはじめとするクラウドシステム活用の成功を伴走型で支援しています。

顧客数は累計500社を超え、大手企業での大規模運営プロジェクトが増えています。2025年8月には、昨年に引き続き「クラウドシステム運用の成功」をテーマとしたカンファレンスを開催。300社以上の中堅～大手企業のキーマンが来場され、熱心な議論が交わされました。



他プラットフォームにノウハウを横展開



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



Microsoft Dynamics
マイクロソフト社製クラウドSFA/CRM



Workday
グローバルで導入が進むHRクラウド

2,000社を超えるパートナーとの協業体制 ウィナーシッププログラムで共に成功を

累計2,000社超まで増えたパートナー企業と一緒に案件に参画し、共に成功を目指す取り組みを進めています。

特に、当社が確立した育成プログラムをパートナー企業のエンジニアに提供し、案件の成功とスキルアップを両立する「ウィナーシッププログラム」が好調です。

多くのパートナー社が当社と共に活動することで、事業規模拡大スピードを速めるとともに、より多くの顧客にエンジニアが貢献していく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に触りながら技術習得ができる教育・研修設備「Tech Lab」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」。

今後はAIの活用でより効率的で実務に即したスキルアップ環境を提供していきます。



経営理念のひとつ「社員の幸福を追求する」を経営活動の中核に据え、報酬アップや社員株主の取り組み、心身の健康増進などに取り組んでいます。

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、2年連続で新卒の初任給をアップ。また、昨年・一昨年に引き続き今年も例年以上の報酬アップを行っています。更に、「今後3年で1.5倍の報酬」を合言葉に、AIシフトの取り組みを始め、営業活動、スキルアップ支援等により報酬アップに取り組んでいます。

社員総会

年2回、全社員が参加する「社員総会」を実施。各事業の成長の取り組みを共有したり活躍した社員や優秀プロジェクトを表彰したりするなど、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。

今年は、AIコンテストの取り組みを進め、AIを活用した自発的な付加価値化を創出していきます。



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。

300以上の資格が対象となる資格取得報奨金制度や高度先端技術手当の拡充など、技術習得や活躍が適切に報酬に還元される取り組みを進めています。



チームワーク

当社は、コロナ禍後、早期段階から「対面・出社重視」の方針を明確に打ち出しています。

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ありますが、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率先して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環境づくりに取り組んでいます。



バイタルプログラム・バイタルビレッジ

当社は、社員が心身ともに健康で、仕事はもちろん、長期的に幸福な人生を歩めるような会社を目指しています。そのために、自発的な健康管理に伴走する「バイタルプログラム」の開発や、運動や農業、文化活動を行う場を作る「バイタルビレッジ」に取り組んでいます。今年、神奈川県西湘地域にそのための用地を取得し、現在整備を進めています。



会社概要 (2025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	3億1,243万3,588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) AND Think 株式会社 (100%子会社)

▶ 事業所一覧



株式情報 (2025年8月31日現在)

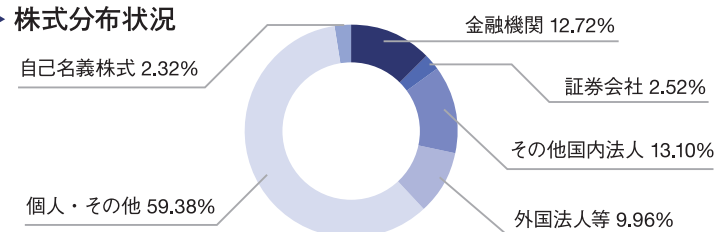
事業年度	9月1日から8月31日まで
証券コード	6199 (東京証券取引所スタンダード市場)
剰余金の配当基準日	8月31日
発行済株式総数	13,680,900株
株主数	4,242名

▶ 大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
宮崎龍己	4,774,900	35.73
宮崎浩美	1,109,400	8.30
株式会社宮崎	952,000	7.12
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	768,200	5.75
株式会社ミヤザキ	714,000	5.34
特定有価証券信託受託者株式会社SMBC信託銀行	576,000	4.31
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	200,900	1.50
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505044	200,000	1.50
セラク従業員持株会	187,900	1.41
CACEIS BK ES IICS CLIENTS	169,800	1.27

(注) 持株比率は、自己株式(317,970株)を控除して計算しております。
 なお、「株式付与ESOP信託口」が保有する100,000株は、自己株式に含めず計算しております。

▶ 株式分布状況



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。

<https://x.gd/Vc7Y8>

アクセスキー：6199SRK

