



2026年8月期通期 決算説明資料

2026年10月15日



アジェンダ

- ▶ 1. 2026年 8 月期通期 決算概要
- 2. 2027年 8 月期通期計画と株主還元
- 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、前期比で売上高+3.0%、営業利益+12.3%の伸長
- 2027年8月期は売上高28,300百万円（前期比+10.9%）、営業利益3,010百万円（前期比+5.1%）を計画

	売上高	営業損益	
2026年8月期 連結業績	25,517百万円 (前期比+3.0%)	2,864百万円 (前期比+12.3%)	▶ 売上高、営業利益は前期比で増収増益
デジタル インテグレーション	24,621百万円 (前期比+3.1%)	2,881百万円 (前期比+10.3%)	▶ ・ エンタープライズ向けの定着・活用支援が好調 ・ パートナーエンジニアの稼働数が増加
みどりクラウド	239百万円 (前期比+1.8%)	▲95万円 (前期比－%)	▶ ・ 先行投資としてJA向けの「みどりクラウド らくらく出荷」導入に注力 ・ 複数JAでの導入やトライアルが進行
機械設計 エンジニアリング	799百万円 (前期比+1.7%)	59百万円 (前期比+60.6%)	▶ ・ 案件分野の拡大により増収 ・ 案件数、稼働率はともに堅調に推移
調整額	▲142百万円	19百万円	
2026年8月期 通期計画	27,400百万円	2,850百万円	▶ 売上高は計画比93.1%、営業利益は同100.5%で着地
2027年8月期 通期計画	28,300百万円	3,010百万円	▶ 売上高は+10.9%、営業利益は+5.1%成長を目指す

2026年8月期 連結業績

- ハイレイヤーの採用・AI関連投資等は通年で継続して行いつつ、一方、案件の高付加価値化も並行して行った結果、2026年8月期は、売上高・営業利益ともに前期比で増収増益で着地

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	前期比		2026年8月期 通期計画	計画比	
			額	率(%)		額	率(%)
(単位：百万円)							
売上高	24,776	25,517	+741	+3.0	27,400	▲1,882	▲6.9
売上原価	18,320	18,576	+256	+1.4	—	—	—
売上総利益	6,456	6,941	+485	+7.5	—	—	—
販売費及び 一般管理費	3,905	4,076	+171	+4.4	—	—	—
営業利益	2,550	2,864	+313	+12.3	2,850	+14	+0.5
経常利益	2,599	2,924	+325	+12.5	2,880	+44	+1.5
親会社に帰属する 当期純利益	1,709	1,854	+144	+8.5	1,870	▲15	▲0.8

2026年8月期 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は高付加価値化により増収増益
- DX領域の売上高は前期比で増収。引き続き需要は旺盛

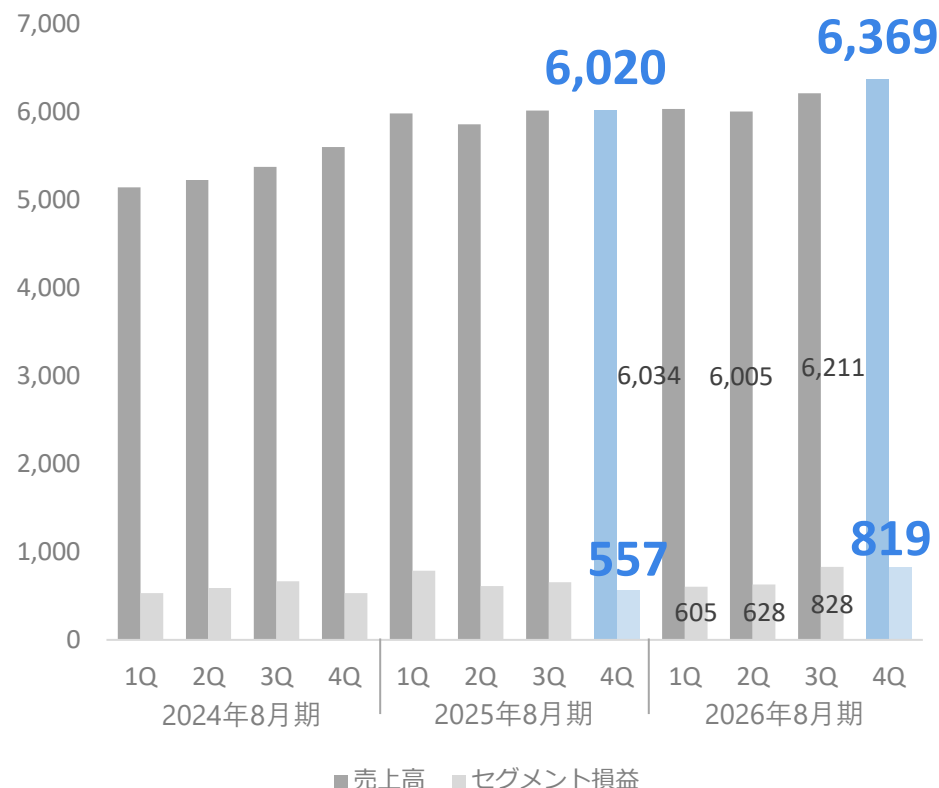
		2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	前期比	
				額	率(%)
売上高	合計	24,776	25,517	+741	+3.0
	デジタルインテグレーション	23,881	24,621	+740	+3.1
	SI（システムインテグレーション）	16,382	16,894	+512	+3.1
	DX（デジタルトランスフォーメーション）	7,498	7,726	+227	+3.0
	みどりクラウド	235	239	+4	+1.8
	機械設計エンジニアリング	786	799	+13	+1.7
セグメント損益 （営業利益率）	調整額	▲125	▲142	▲17	—
	合計	2,550 (10.3%)	2,864 (11.2%)	+313 (+0.9%)	+12.3
	デジタルインテグレーション	2,611 (10.9%)	2,881 (11.7%)	+269 (+0.8%)	+ 10.3
	みどりクラウド	▲118 (－%)	▲95 (－%)	+22 (－%)	—
	機械設計エンジニアリング	37 (4.7%)	59 (7.4%)	+22 (+2.7%)	+60.6
	調整額	20 (－%)	19 (－%)	▲1 (－%)	▲6.6

デジタルインテグレーションセグメント

- 旺盛な需要のもと、売上高はYoYで増収
- 案件単価の上昇・生産性の向上により、セグメント損益はYoYで+47.1%の大幅増益

業績推移

(単位：百万円)



4Q売上高

6,369百万円
(前年同期比+5.8%)

4Qセグメント損益

819百万円
(前年同期比+47.1%)

セグメント利益率

12.9%
(前年同期比+3.6%)

決算概要

- DX領域においては、当領域に対する需要が引き続き旺盛であり、事業規模は拡大した。
- SI領域における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・活用支援の好調な推移により、売上高はYoYで増収となった。
- 案件単価の上昇・AIスキル教育・営業体制強化による生産性向上により、セグメント損益はYoYで増益となった。

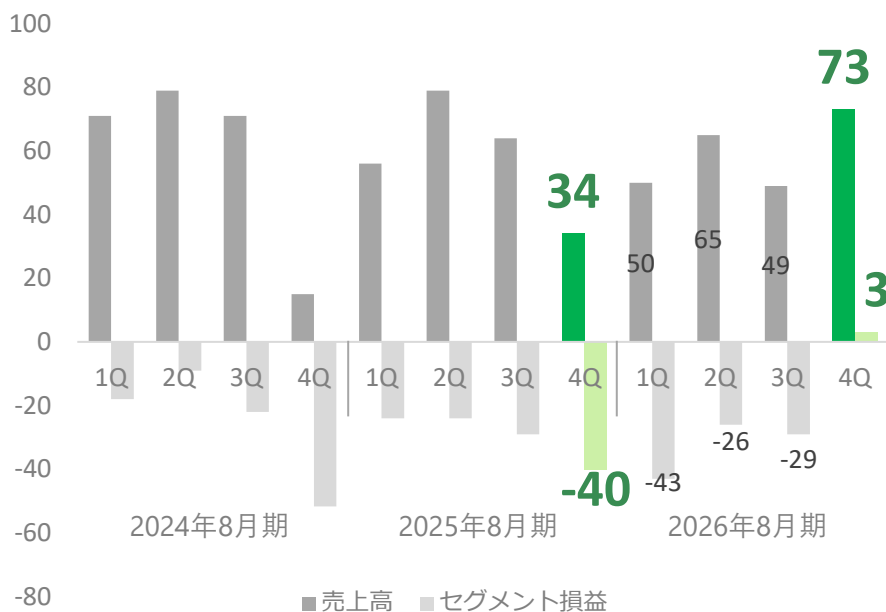
みどりクラウドセグメント

■ YoYで売上高は増収、セグメント損益は改善

■ 「みどりクラウド らくらく出荷」の拡販・取引深耕に注力。複数のJAで導入・品目数拡大が決定

業績推移

(単位：百万円)



4Q売上高

73百万円

(前年同期比+114.8%)

4Qセグメント損益

3百万円

(前年同期比-%)

セグメント利益率

4.4%

(前年同期比-%)

決算概要

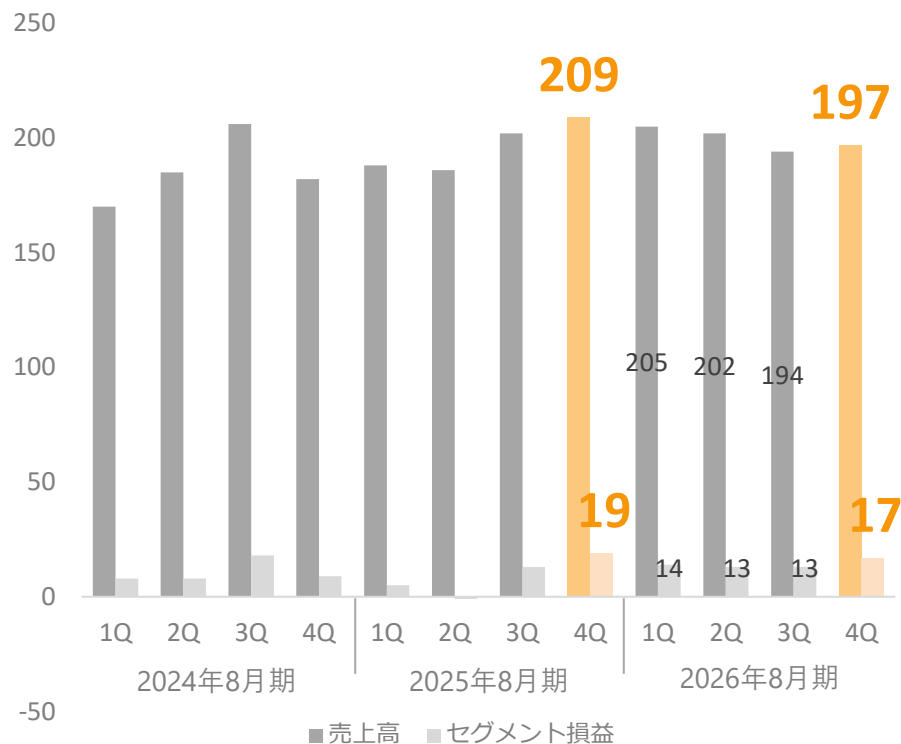
- 「みどりクラウド らくらく出荷」はJAへの営業活動を積極的に行ったことで、複数のJAで導入・品目数拡大が決定。
- 引き続き「みどりクラウド らくらく出荷」の拡販・取引深耕にリソースを集中。
- 複数のJAでトライアル実施/検討中のステータスとなっており、引き続き導入JA数、品目数の拡大に注力する。
- なお、営業外収益として「みどりクラウド らくらく出荷」の導入に係る補助金収入を計上している。

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。YoYで売上高、セグメント損益は微減

業績推移

(単位：百万円)



4Q売上高

197百万円
(前年同期比▲5.6%)

4Qセグメント損益

17百万円
(前年同期比▲8.5%)

セグメント利益率

9.0%
(前年同期比▲0.3%)

決算概要

- 新領域への事業拡大に伴う案件数、及び稼働率の堅調な推移。売上高、セグメント損益はYoYで微減。
- 採用した人員のアサインは順調に進行。

主要な成長指標

- DXシフト、高付加価値化（準委任・請負案件推進）は堅調に推移
- パートナー企業数は順調に拡大、引き続き各社との取引深耕に注力

実現に向けた取組み		
	2026年8月期	取組内容
IT人材 プラットフォーム	パートナー企業数 2,607 社 （前期比+546社）	・ 事業拡大を目的に、パートナー企業の確保に注力 ・ 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
DXシフト	DX領域 売上構成割合 31.0 % （前期比+1.4%）	・ 旺盛なDX市場を背景に、エンタープライズ向けクラウドシステム定着・活用事業の拡大による収益性向上に注力 ・ 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
準委任・請負案件 推進	準委任・請負案件 受注額構成割合 54.7 % （前期比+3.5%）	・ 高単価の準委任・請負案件の獲得に注力 ・ 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

* 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 月期通期 決算概要
- ▶ 2. 2027年 8 月期通期計画と株主還元
3. 中期成長ビジョン
4. Appendix

2027年8月期 連結業績計画

- 旺盛な需要を背景に、2027年8月期は前期比で売上高10.9%・営業利益5.1%の成長を計画

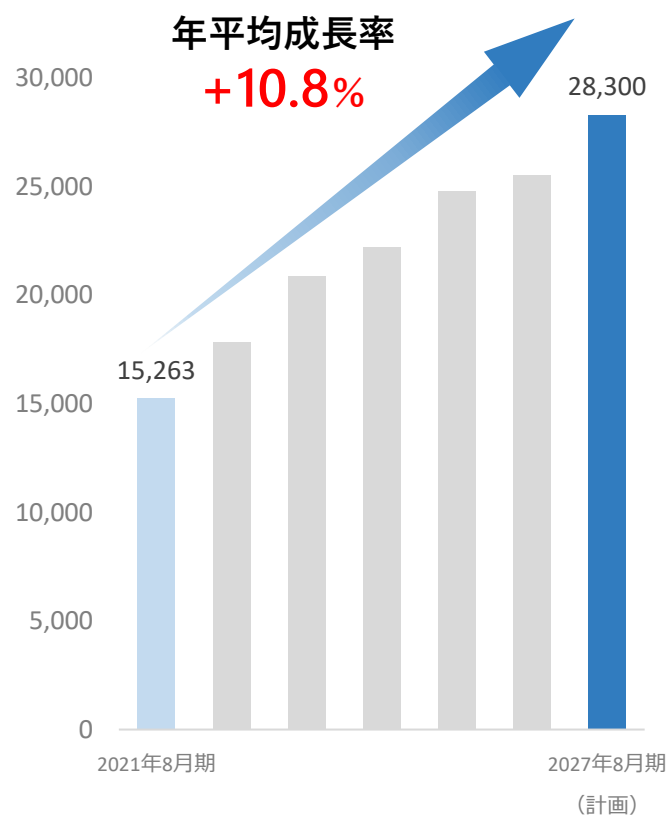
2027年8月期 計画

売上高
28,300 百万円
(前期比+10.9%)

営業利益
3,010 百万円
(前期比+5.1%)

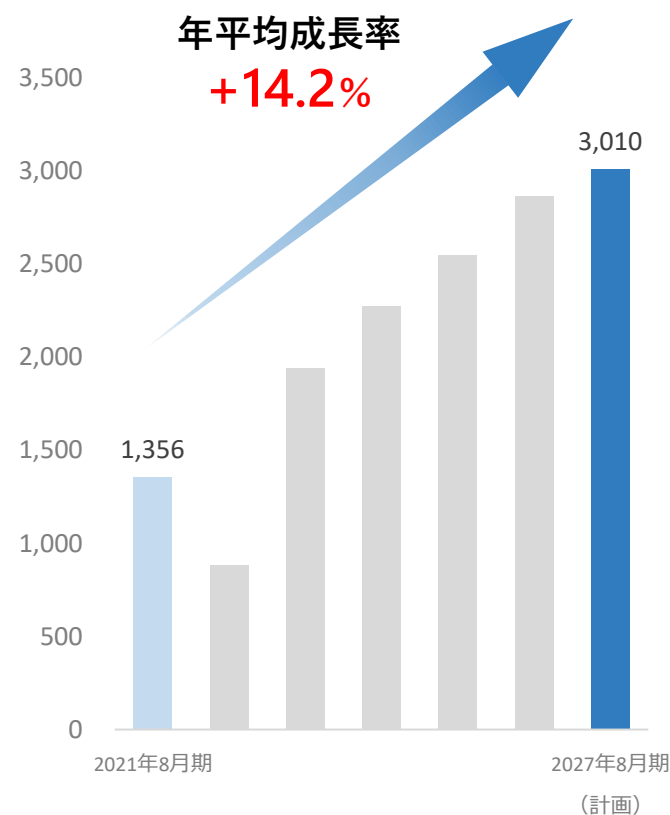
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

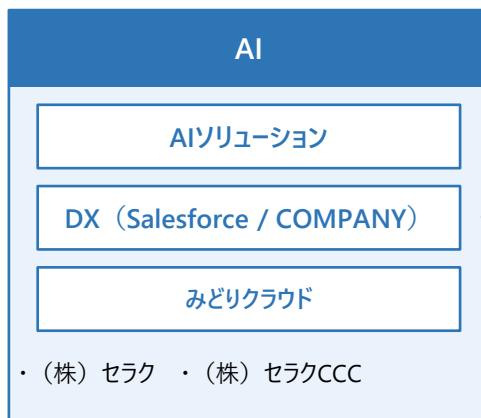
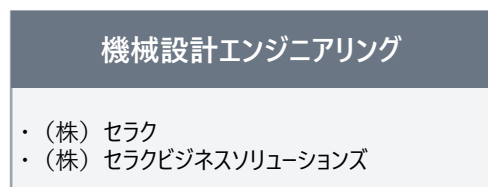
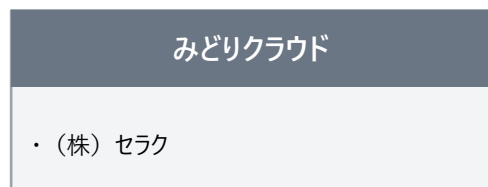
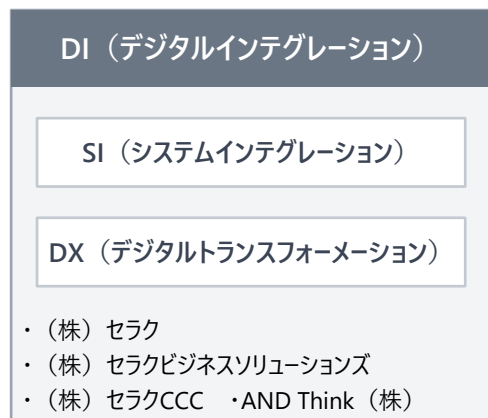


セグメント変更のお知らせ（2027年8月期～）

- 「AIソリューションカンパニー」への変革に向け、AI事業の立ち上げと既存事業のAIシフトを推進
- AI関連事業を一体で管理する体制へ移行し、報告セグメントをAI・DIの2つに再編

セグメント変更について

AIソリューションカンパニーへの移行を目指し、AIセグメントを新設。
それに伴い2027年8月期より以下の通りセグメントを変更



AI

- ・AIソリューション
顧客企業のAIの導入・業務実装・運用定着・改善サイクルを支援
- ・DX（Salesforce / COMPANY）
クラウドシステムを中心に、活用難易度の高い大手法人向けソフトウェアの定着・活用支援を展開
- ・みどりクラウド
AI・IoT等の先端技術を活用して、農業・畜産・水産における生産・流通の課題を解決

DI（デジタルインテグレーション）

- ・セキュリティ
既存の技術・人材資産を活かして、ニーズが高まるセキュリティ領域へ対応
- ・SI
企業システムの保守・運用、ITインフラ（基盤）のシステム構築や開発を担う、当社の事業基盤
- ・機械設計エンジニアリング
3DCAD分野の技術提供、機械・金型等の受託設計サービス、通信建設・情報通信分野への技術提供

######

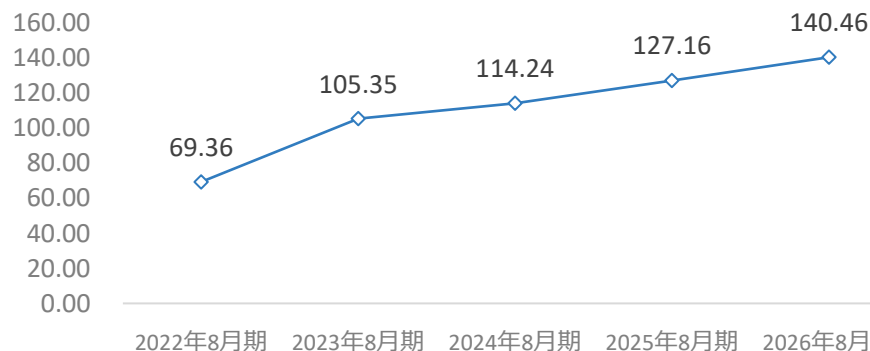
自己株式取得・消却の状況

- 2026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
- 2027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	- 株主への利益還元 - 機動的な資本政策の遂行 - M & Aにおける活用 - インセンティブ・プランでの活用	実績 2025年8月8日 ～2026年6月17日	270,200株	398,984,100円	完了
		計画 2026年7月28日 ～2027年6月30日	上限500,000株 (191,500株取得済)	上限500,000,000円 (249,889,500円取得済)	実施中
消却	—	2025年8月20日	155,000株	—	完了
		2026年8月20日	150,000株	—	完了

一株あたり当期純利益の推移（EPS）

（単位：円）



一株あたり純資産の推移（BPS）

（単位：円）



アジェンダ

1. 2026年 8 月期通期 決算概要
2. 2027年 8 月期通期計画と株主還元
- ▶ 3. 中期成長ビジョン
4. Appendix

中期経営目標

- AIを新たな成長の柱に、事業規模と収益力を引き上げる
- 人材と技術への投資を成長につなげ、企業価値の持続的な向上を目指す

	2026年8月期（実績）	2027年8月期（計画）	2029年8月期（計画）
売上高	255億円	283億円	330億円
営業利益	28.6億円	30.1億円	45.0億円
営業利益率	11.2%	10.6%	13.6%
エンジニア数 （プロパー＋ビジネスパートナー）	3,295人	3,513人	3,956人
総還元性向	36.5%	33%以上	33%以上

AI市場の不確実性を踏まえ、每期見直しを行う「ローリング方式」とする。初年度は3ヵ年の定量目標を示し、2年目以降は見積もり可能な範囲で定量目標、重点施策を開示する。

中期成長ビジョンのアップデート

■ 成長戦略の刷新に伴い、中期経営計画を策定



成長戦略の刷新による業績見通しの更新を行い、
中期経営計画を策定いたしました。

詳細は、中期経営計画をご確認ください。

アジェンダ

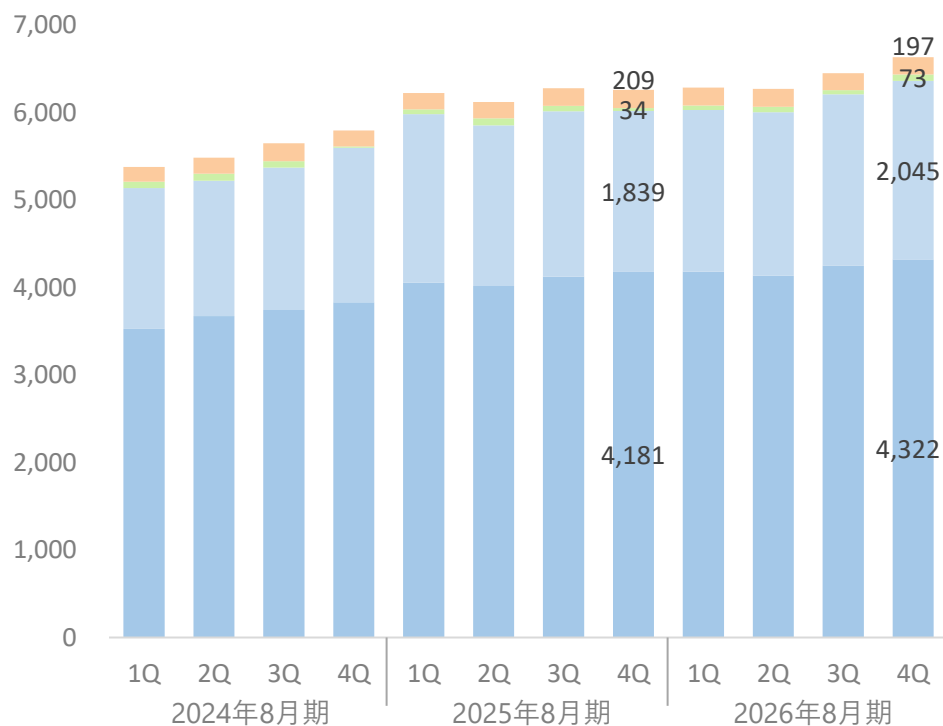
1. 2026年 8 月期通期 決算概要
2. 2027年 8 月期通期計画と株主還元
3. 中期成長ビジョン
- ▶ 4. Appendix

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
- 案件の高付加価値化により、YoYで売上総利益率は+3.0%、営業利益率は+4.1%

ソリューション別売上高

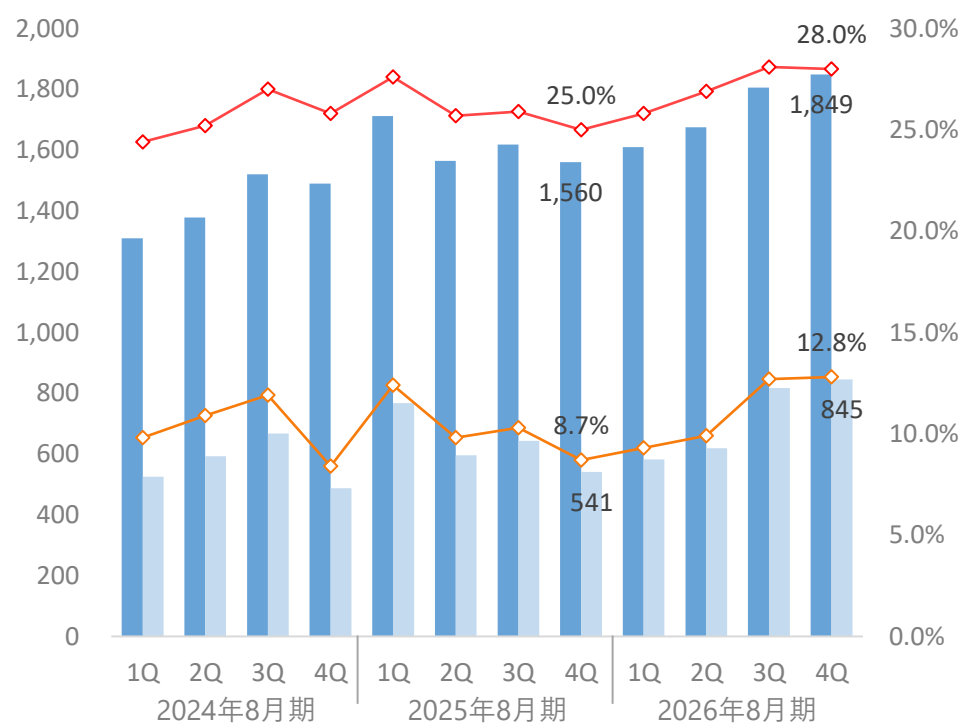
(単位：百万円)



■ SI ■ DX ■ みどりクラウド ■ 機械設計エンジニアリング

売上総利益・営業利益（率）

(単位：百万円)

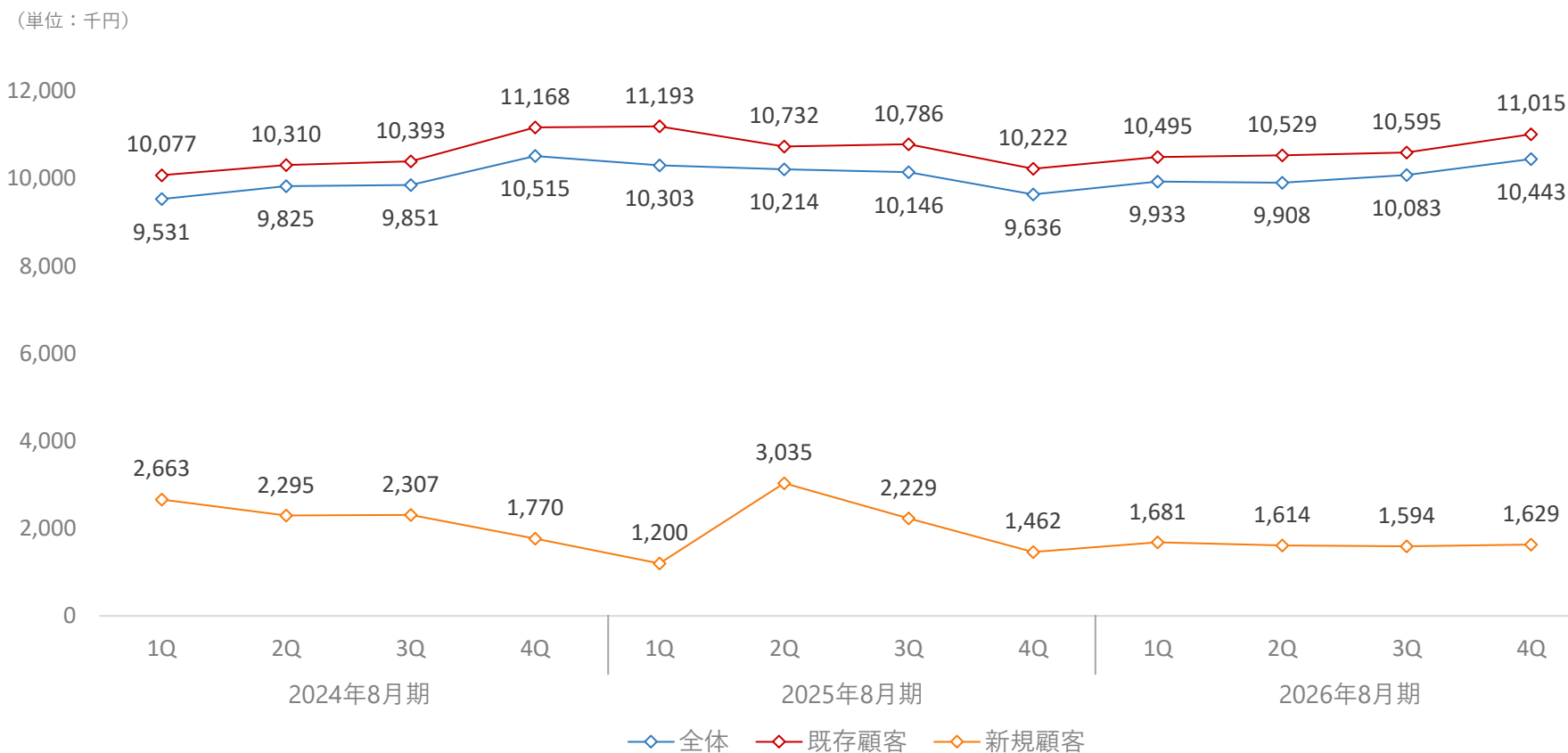


■ 売上総利益 ■ 営業利益 ◆ 売上総利益率 ◆ 営業利益率

*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

顧客あたり四半期平均単価（受注額）の推移

■ 高付加価値案件の獲得により、顧客あたり四半期平均単価は2024年8月期から改善傾向



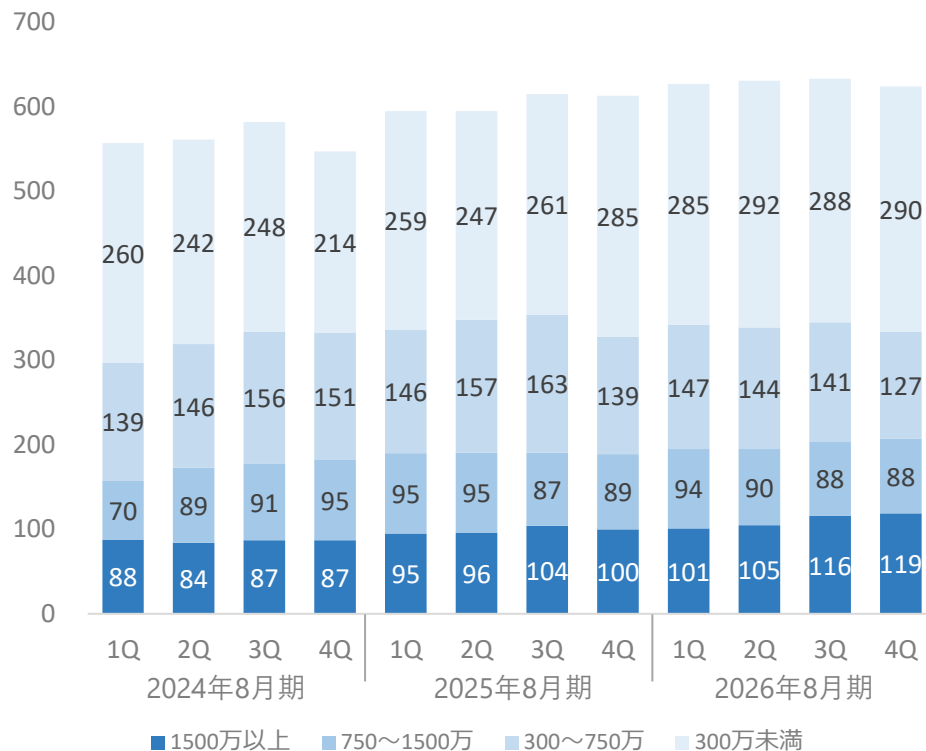
*平均顧客単価は自社プロダクトの受注額を除く *直近1年間で取引があった顧客を既存顧客として算出

受注顧客数の推移

- 受注額1,500万円以上の顧客数は継続的に拡大、収益性は2024年8月期から改善傾向
- 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

(単位：社)



前四半期からの顧客数推移

		2026年8月期 3Q	2026年8月期 4Q	差異
合計		633	624	▲9
FY26 3Q 顧客	300万未満	247	242	▲5
	300~750万	131	118	▲13
	750~1500万	88	87	▲1
	1500万以上	116	118	+2
FY26 4Q新規顧客		—	59	+59

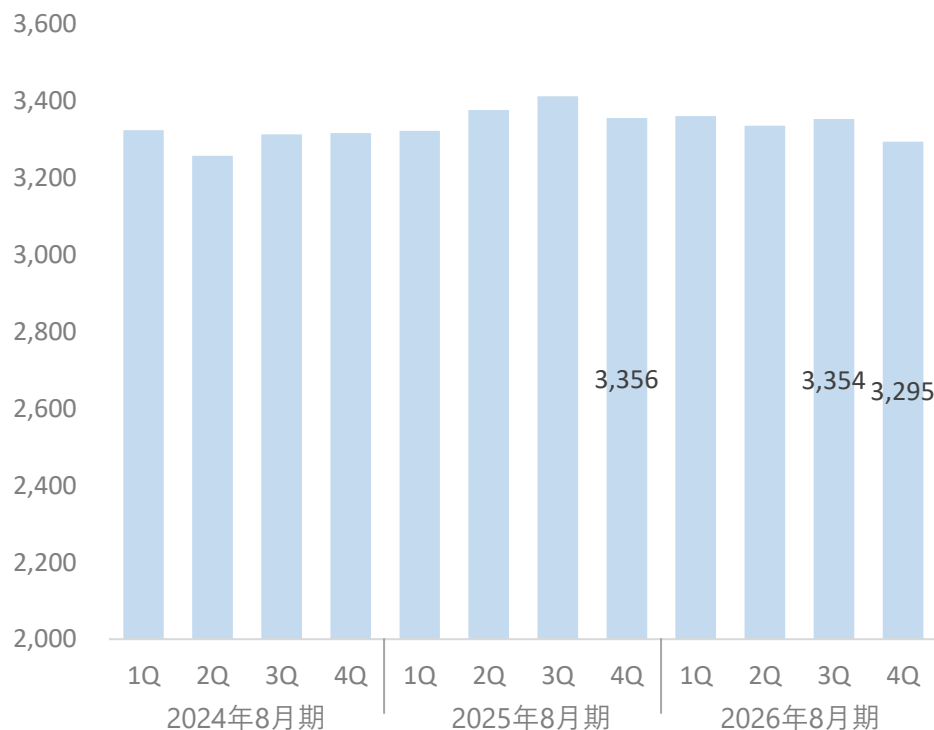
*金額内訳は受注額で区分

エンジニア数・稼働率の推移

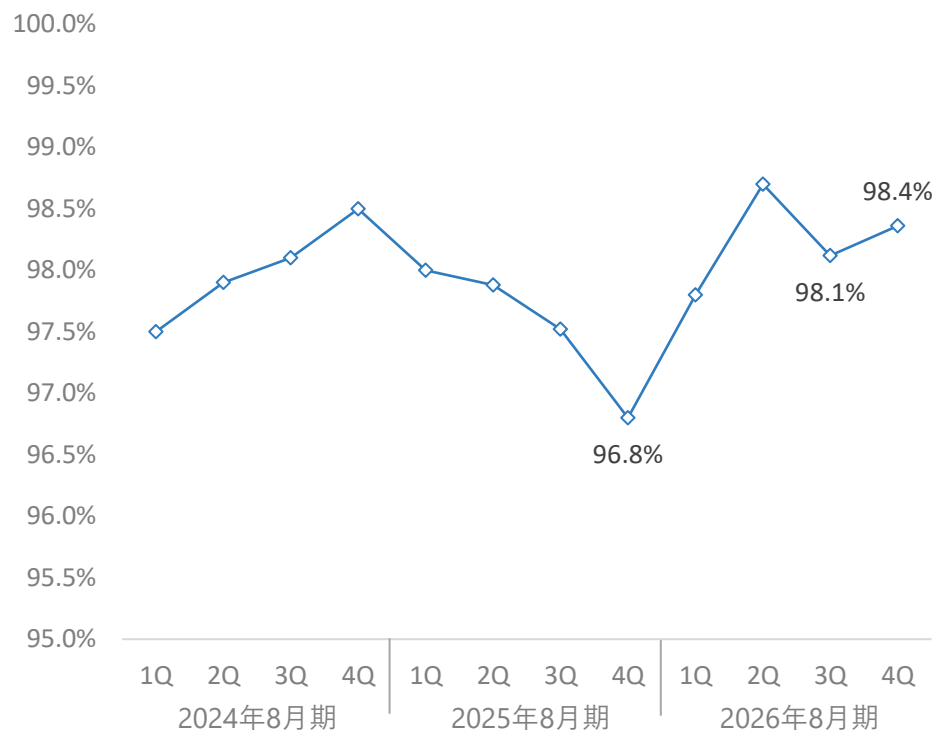
- 総エンジニア数は前年同期比で減員したものの、高付加価値案件の更なる受注拡大を見据えたハイレイヤー採用の強化、ビジネスパートナーの活用を実施
- 案件切り替えのタイミングで多少の上下はあるものの、稼働率は高水準を維持

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

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

AIで新たな価値を創造し、社会の発展に貢献する

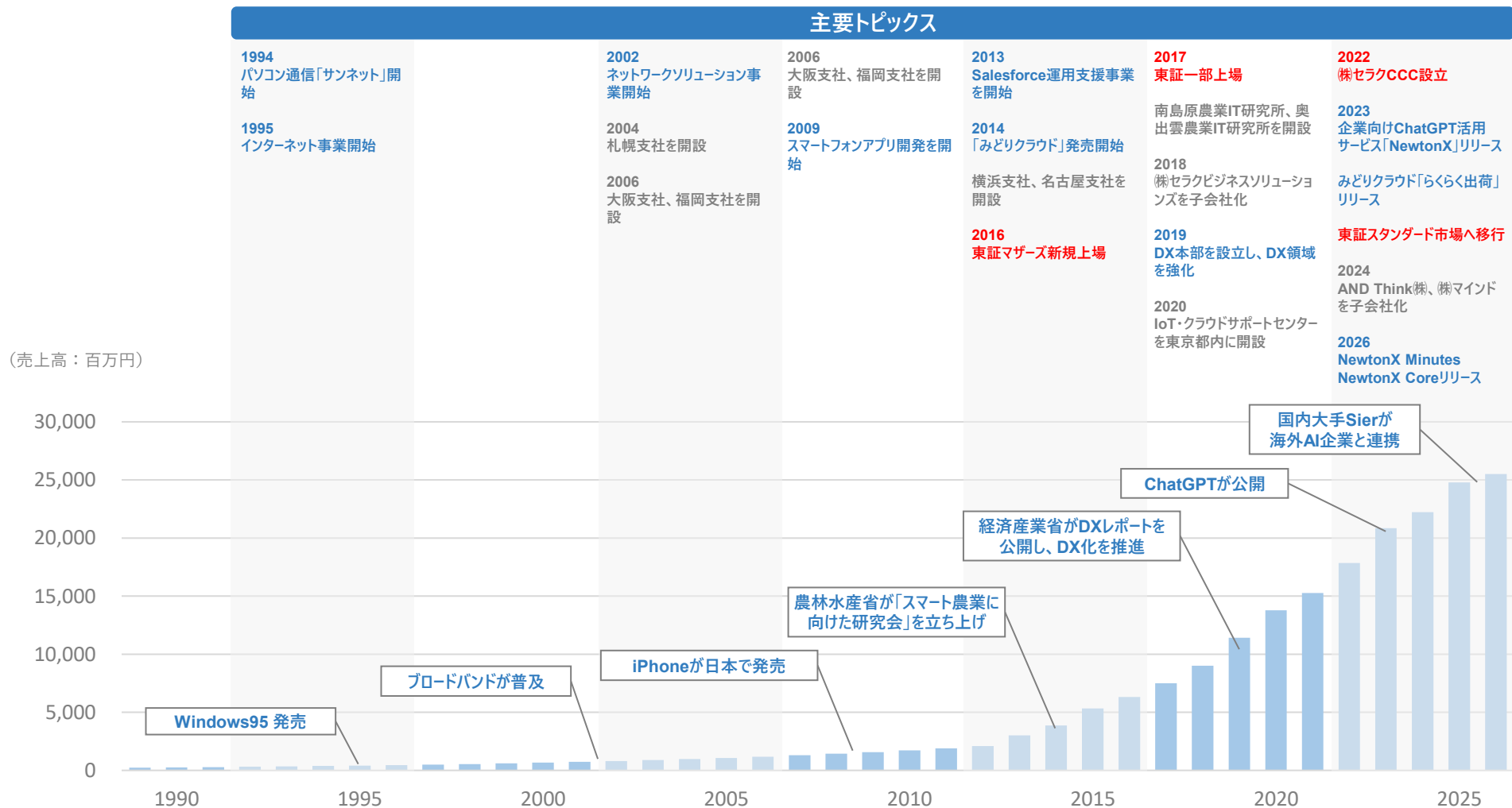
行動方針

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	代表取締役社長 CEO 宮崎龍己
資本金	323,356千円（2026年8月31日時点）
従業員数	連結3,127名（2026年8月31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



AIセグメントⅠ 事業内容 AIソリューション領域

- AI時代の到来により、企業のAI実装・活用ニーズが拡大する一方、AI実装人材は大幅に不足
- この需給ギャップを事業機会と捉え、企業のAI導入・業務実装・運用定着・改善サイクルを支援

AI実装人材の不足（予測） **12万人** （2030年時点・経産省等の資料から当社にて算出）

主要サービス

NewtonX

法人向け生成AI活用プラットフォーム

- 生成AIを安心・安全に利用するための法人向けプラットフォーム
- 企業におけるAI活用による業務変革に貢献

FDEによる AI活用支援

- 業務理解を起点としたAI導入・自動化支援
- AI活用の業務定着・利活用支援
- 高度技術・業務特化AIの設計・構築支援

AIセグメントⅠ 事業内容 法人向け生成AI活用プラットフォーム NewtonX

- 企業利用に必要な標準機能と、導入後の定着・活用を支えるカスタマーサクセスを一体で提供
- 業務アプリ化やAI導入支援へ領域を広げ、企業のAI活用高度化を推進

NewtonX



NewtonXを基盤とした発展的ソリューション



AIセグメント I 事業内容 FDEによるAI活用支援

- 業務コンサルティングによる課題発掘、FDEによるAIプラットフォームを活用した実装・運用に加え、CAIOをトップとするAIスペシャリストチームが先端技術・ナレッジを投入する「FDEモデル」を確立する

FDEモデル

課題発掘

業務コンサルティング

- ・ FDEからのビジネスプロセス課題収集
- ・ ビジネスプロセス改善とAI化設計

実装・運用

FDE（＝顧客先に常駐するエンジニア）

- ・ 常駐型でIT領域を中心とした業務を担当
- ・ AI化によって生産性向上が見込める業務の選定
- ・ AIプラットフォームの活用により、AI実装と運用成果向上を現場で実現

AIプラットフォーム（自社サービス＋有カプラットフォームに対応）

自社サービス NewtonX

- ・ ADK※の提供によりFDEが現場開発
- ・ スペシャリストチームによる個別ソリューション
- ・ 汎用アプリ提供（議事録要約・自動化処理等）

有カプラットフォームのパートナー



AIスペシャリストチーム ・ CAIOをトップに、全行程を後方支援

AI実装人材の創出

- ・ 3,000名規模の自社エンジニアをリスキル・移動
- ・ 既に採用をAIポテンシャルの発掘に転換
- ・ 需要に応えるAI人材の大量創出に取り組む

常駐型ビジネスモデル＋価値創出実績

- ・ 当社は顧客先常駐型ビジネスモデルの経験豊富
- ・ カスタマーサクセス事業を中心に、ニーズ発掘から実装・運用までをワンストップで実現してきた実績

自社独自・汎用AIプラットフォームのハイブリット対応

- ・ 自社AIプラットフォーム「NewtonX」活用
- ・ Copilot、Agentforce等各社AIにも対応

高利益率を実現する事業モデルとして、既存顧客への提案や先行営業活動を開始

AIセグメント I 事業内容 DX領域

- 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から業務改革までを一気通貫で支援
- 運用と業務改革を一体で担うカスタマーサクセス事業は、顧客の課題特定から成果創出までの伴走支援を行うといった、付加価値の高いサービスを提供

ソリューション体制

カスタマーサクセス

運用と業務改革を一体で提供

運用管理

システムが止まることなく、
継続的に使える状態に維持・更新

業務改革

業務・意思決定プロセスを見直し、
成果の創出を実現

プロダクト

SFA・CRM



組織管理・権限設計・運用代行

属人化した営業管理を
仕組み化、短期間で定着、
営業進捗の可視化を実現

人事・労務システム



人事データ運用・制度改定対応

分散・複雑化した
人事業務の統合、規程見直し、
人事データ活用基盤を構築

業務プロセス、さらには経営基盤の強化につながるソリューションを提供

AIセグメント I 事業内容 DX領域

- Salesforce：10年超・500社超の支援で蓄積した知見と人材基盤を活かし、営業力強化まで支援
- COMPANY：WHI社との連携・独自育成により、国内最大級の専門人材体制を構築

	顧客支援実績	事業・市場実績	当社の競争優位性
Salesforce CRM/SFA 	500 社超 10年以上の支援実績 年5,000件超のリード獲得	+9.8 % セールスフォース・ジャパン FY26売上成長率	認定 Expert 認定 Partner Navigator Managed Service分野  Managed Services 在籍数 350 名超 カスタマーサクセス
COMPANY 人事・労務システム 	80 社超 大手企業を中心とした 支援実績	32.6 % 国内シェア No.1	認定 Solution Partner 認定 WHI社 Solution Partner   在籍数 150 名規模 WHI社研修環境を活用した 独自プログラムで育成

豊富な支援実績 × 事業・市場実績 × 認定・専門人材 → DX領域における競争優位の源泉

*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

AIセグメントⅠ 事業内容 みどりクラウド

- AI・IoTなどの先端技術を活用して農業・畜産・水産における生産・流通の課題を解決
- 集出荷業務のDX化を実現する「らくらく出荷」を現在の取り組みの中核と位置付け、青果・花卉・米穀流通を中心に新たなJAへの導入、導入済みJAにおける品目・利用集荷場の拡大を推進

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



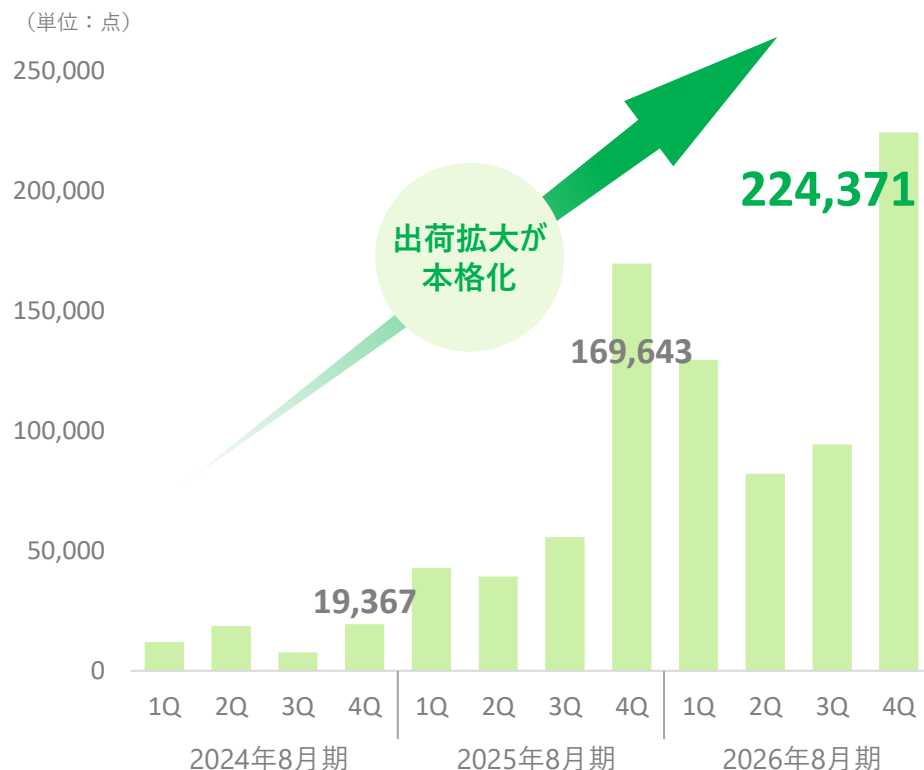
同様の課題を抱えるJAも多く、JAひろしまの成功事例をもとに複数JAで導入準備を進行中

* 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

みどりクラウド らくらく出荷運用状況

- 季節性に伴う上下はあるものの、らくらく出荷の出荷点数は2024年8月期の19,367点から、2026年8月期は224,371点に大幅増加
- 新規JAへの拡販に加え、導入済みJAに対しては、取り扱い品目数の拡大を強化中

らくらく出荷 出荷点数



導入戦略のステップアップ

ステップ1：新規JAへの拡販による導入先の拡大

進捗：導入JA数は一定規模まで拡大

幅広い地域への導入が進展し、利用拡大に向けた基盤を構築

ステップ2：既存JAにおける品目・利用出荷場の拡大

効果：出荷点数を早期に拡大

導入済みの基盤を活用することで、追加展開までの期間を短縮

**新規JAの拡販に加え、
既存JAの深耕を強化し、出荷点数の拡大を加速**

DIセグメント | 事業内容 セキュリティ領域

- 増大するサイバーセキュリティリスクを背景に、セキュリティ領域への展開を加速
- 豊富なエンジニア人材とインフラ・開発経験を活かして拡大する市場で案件を獲得し、高付加価値サービスの拡大を通じて売上成長と収益性向上を目指す

企業の情報資産を脅かす漏洩リスク

サイバー攻撃と人為的ミスによる情報流出

- 不正アクセスによる顧客情報・個人情報の流出
- メールの誤送信やシステムの設定不備による漏洩
- 委託先を起点とする情報流出

AIによる攻撃の効率化・高度化

- 標的調査、詐欺メール・攻撃コードの作成
- 一部攻撃工程の自動化にAIを悪用

既存人材を活かした高付加価値領域への展開

エンジニア体制

インフラ・ネットワーク／開発系エンジニアを専門性の高いセキュリティエンジニアにコンバート

3年後目標

セキュリティエンジニア

300名

AIによる市場拡大

Security × AI

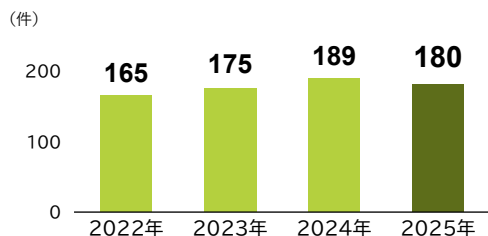
セキュリティ運用におけるログ・アラート分析、インシデント、脆弱性診断等のAI活用により、人とAIとの運用を切り分け、効率と品質向上

Security for AI

生成AI利用拡大に伴う情報漏洩、シャドーAI、アクセス制御、ガバナンス等の新たなセキュリティ需要への対応

上場企業・子会社の個人情報漏えい・紛失事故件数※

個人情報漏えい・紛失事故は高水準で推移



2025年の
事故原因

ウイルス感染・不正アクセス

64.4%

2025年の
事故の媒体

社内システム・サーバー

77.7%

技術の素地に専門教育・実務経験を積み上げ、
セキュリティ領域への配置を拡大

専門性を高め高単価案件を獲得
既存顧客への追加提案で顧客当たり売上を拡大

※ 出典：東京商工リサーチ「上場企業の個人情報漏えい・紛失事故」各年調査／AIの悪用：Google Threat Intelligence Group
上場企業とその子会社の公表事故を集計。漏えいの可能性・紛失・不適切な取扱いを含む。

DIセグメント I 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

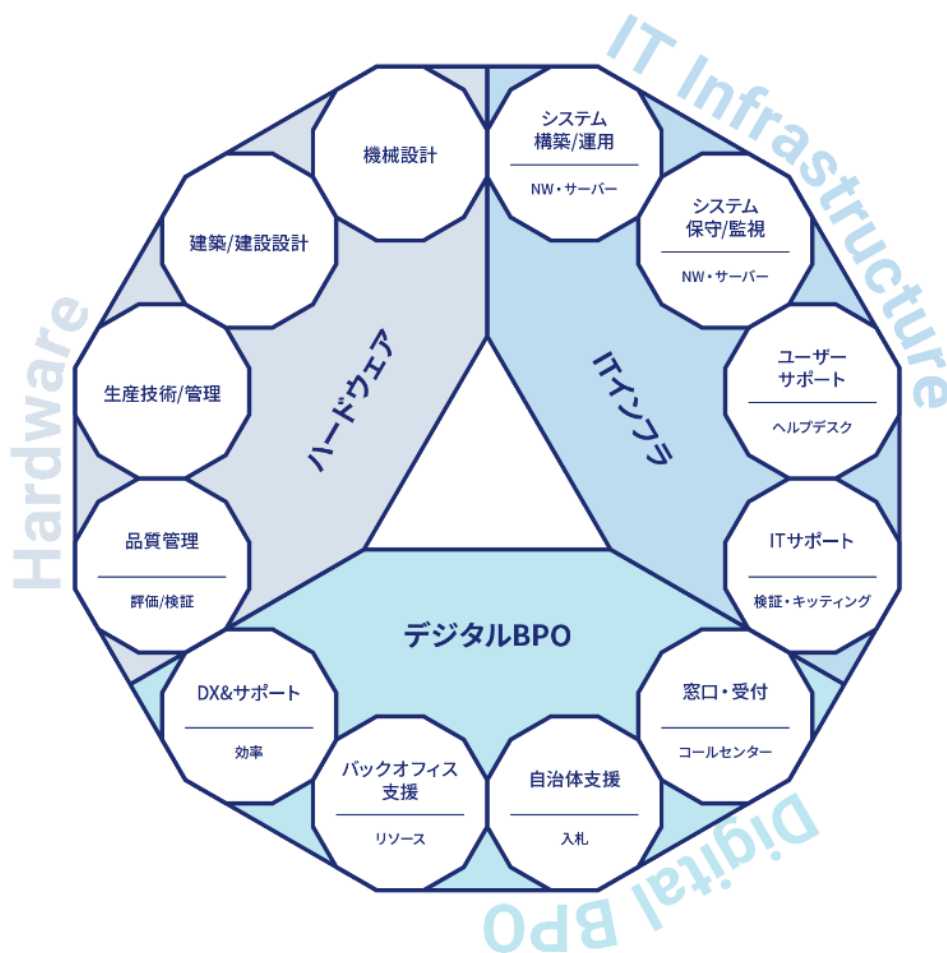
継続性	ITシステムは継続的な運用が必要となるため、 一度受注すると長期的に業績貢献
安定性	東日本大震災、コロナ禍、デジタルシフト等 外部環境の急変時にも需要が安定

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

DIセグメント I 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
- ・ 機械、プラント、建築設計の多用なモノづくりに精通
- ・ 関東～中部エリアまでの広範囲で取引実績（拡大中）

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

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



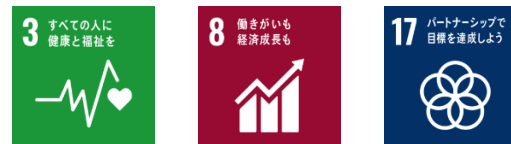
- ・ IT技術で産業の価値を高める
- ・ 人材採用及びIT技術による地方創生
- ・ ITによる高生産性と低労働負荷の実現

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。

2027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。