



2026年8月期第3四半期 決算説明資料

2026年7月15日



アジェンダ

- ▶ 1. 2026年8月期第3四半期 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、営業利益は前年同期比で増収増益。営業利益2,850百万円の計画に対し、70.9%の進捗
- AIスキルの社内浸透およびAIソリューション開発を目的とした教育・投資は継続して実施

	売上高	営業損益	
2026年8月期 3Q連結業績	18,910百万円 (前年同期比+2.0%)	2,019百万円 (前年同期比+0.5%)	▶ 売上高は堅調、営業利益は体制強化やAI投資の中、増益
デジタル インテグレーション	18,252百万円 (前年同期比+2.2%)	2,062百万円 (前年同期比+0.4%)	▶ ・ エンタープライズ向けの運用・定着支援が好調 ・ パートナーエンジニアの稼働数が着実に増加
みどりクラウド	165百万円 (前年同期比▲17.5%)	▲99百万円 (前年同期比－%)	▶ ・ 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	602百万円 (前年同期比+4.4%)	41百万円 (前年同期比+137.6%)	▶ ・ 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	▲109百万円	14百万円	
2026年8月期 通期計画	27,400百万円	2,850百万円	▶ 売上高は69.0%、営業利益は70.9%の進捗

2026年8月期第3四半期 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たものの、前年同期比で増益
- 営業利益は、ハイレイヤーの採用・AI関連の教育や投資を継続しつつも、前年同期比で増益

	2025年8月期 3Q実績	2026年8月期 3Q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	18,545	18,910	+364	+2.0	27,400	69.0
売上原価	13,649	13,818	+168	+1.2	—	—
売上総利益	4,895	5,092	+196	+4.0	—	—
販売費及び 一般管理費	2,886	3,072	+186	+6.4	—	—
営業利益	2,009	2,019	+10	+0.5	2,850	70.9
経常利益	2,051	2,061	+10	+0.5	2,880	71.6
親会社に帰属する 当期純利益	1,315	1,247	▲67	▲5.1	1,870	66.7

2026年8月期第3四半期 連結業績（セグメント別）

- ビジネスパートナーの活用や自社エンジニアの高稼働率維持により、事業規模は堅調に推移
- DX領域は、前期第1四半期に大型案件の計上があったものの、当四半期の売上高は増収、引き続き需要は旺盛

		2025年8月期 3Q実績	2026年8月期 3Q実績	前年同期比	
				額	率(%)
売上高	合計	18,545	18,910	+364	+2.0
	デジタルインテグレーション	17,860	18,252	+391	+2.2
	SI（システムインテグレーション）	12,201	12,571	+370	+3.0
	DX（デジタルトランスフォーメーション）	5,658	5,680	+21	+0.4
	みどりクラウド	200	165	▲35	▲17.5
	機械設計エンジニアリング	576	602	+25	+4.4
	調整額	▲92	▲109	▲17	—
セグメント損益 （営業利益率）	合計	2,009 (10.8%)	2,019 (10.7%)	+10 (▲0.2%)	+0.5
	デジタルインテグレーション	2,054 (11.5%)	2,062 (11.3%)	+7 (▲0.2%)	+0.4
	みどりクラウド	▲78 (－%)	▲99 (－%)	▲20 (－%)	—
	機械設計エンジニアリング	17 (3.0%)	41 (6.9%)	+24 (3.9%)	+137.6
	調整額	15 (－%)	14 (－%)	— (－%)	▲5.9

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3Q	取組内容
IT人材 プラットフォーム	パートナー企業数 2,541 社 （前年同期比+654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 30.6 % （前年同期比+0.3%）	- 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運用・定着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 54.4 % （前年同期比+3.2%）	- 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

2026年8月期第3四半期 業績分析

- パートナーエンジニア稼働数の計画未達により、エンジニア総稼働数が目標値を割り込んだ
- その結果、売上高は通期計画比で遅れが生じるも、営業利益は概ね計画通りに進捗

売上高

189.1 (億円)

通期計画：274億円 / 当期進捗率：69.0%

計画に対して遅れが生じている

営業利益

20.1 (億円)

通期計画：28.5億円 / 当期進捗率：70.9%

概ね計画通りに進捗

パートナーエンジニア稼働数

未達

当期稼働人員計画数に対しビハインド

IT人材プラットフォーム 進捗状況

自社エンジニア数の推移

自社採用・育成は継続も、AIシフトに伴う採用基準の引き上げにより、増加ペースは横ばい

パートナーエンジニア稼働数の推移

IT人材プラットフォームにおけるパートナー企業の登録数は伸長しているものの、稼働数の増加が遅れ、パートナーエンジニア稼働数は計画未達

エンジニア総稼働数が計画未達

パートナーエンジニア稼働数の未達より、エンジニア総稼働数は計画未達

パートナーエンジニア稼働数 計画未達の要因分解

■ パートナーエンジニア稼働数の未達要因は需要不足ではなく、営業・PM体制の制約によるもの

1 営業リソース不足

新規案件獲得・パートナーアサイン活動量が不足



パートナーエンジニアのアサインを担う
営業リソースが不足

2 準委任・請負案件比率向上の遅れ

高付加価値案件は順調に受注も
更なる受注拡大が必要



| 準委任・請負案件比率 |
2026年3Q：54.4%
2025年通期（実績）：51.2%

3 PM不足

請負・高付加価値案件を拡大する管理人材が不足



PM人材は増加も、
高付加価値案件を担う人材の育成に
時間を要する

4 案件終了率への対応不足

案件厳選に起因する再アサインのリードタイム長期化



継続的な案件へのアサインに注力も、
案件終了後の再アサイン・次案件選定に
時間を要する

パートナーエンジニア稼働数 短期改善策

- 営業・PM体制・パートナーエンジニアの稼働管理を強化し、4Q以降の改善につなげる

課題	改善策	狙い
営業リソース不足	ビジネスパートナー専任部門の新設 案件アサイン体制の強化	案件獲得から人材提案までの速度を上げる
準委任・請負化	準委任、請負契約比率の増加	パートナーエンジニアがアサイン可能な 案件数を増やす
PM不足	PM候補者の早期発掘 研修体制の強化	請負・高付加価値案件を拡大する
案件終了率	終了予定案件の早期把握と再アサイン管理 コアパートナーの選定	長期的な案件稼働を実現する

アジェンダ

1. 2026年8月期第3四半期 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「成長戦略サマリー」における、STEP1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

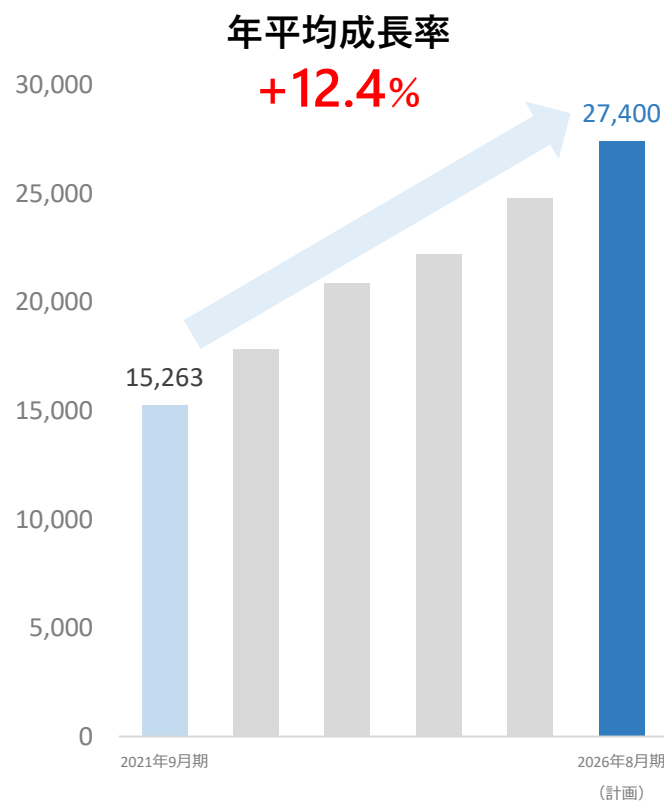
27,400 百万円
(前期比+10.6%)

営業利益

2,850 百万円
(前期比+11.7%)

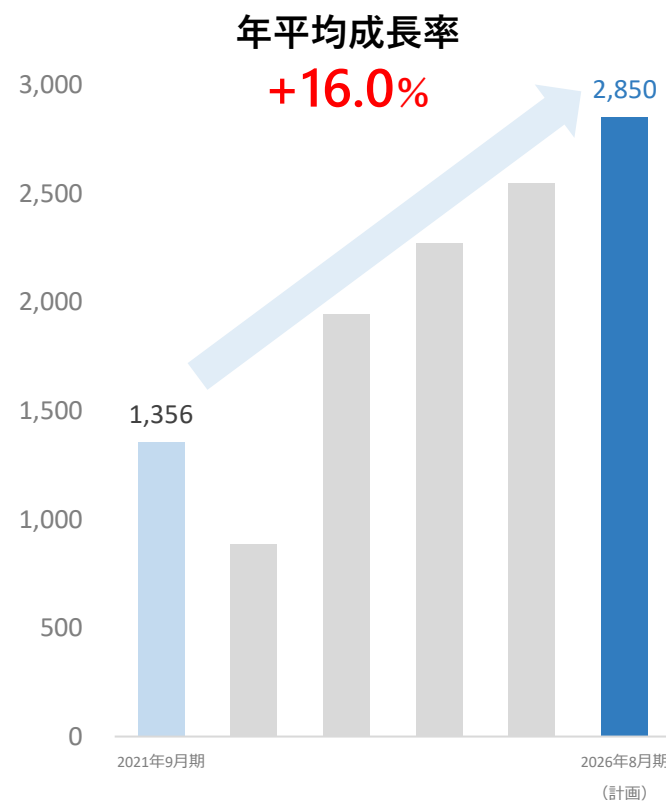
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



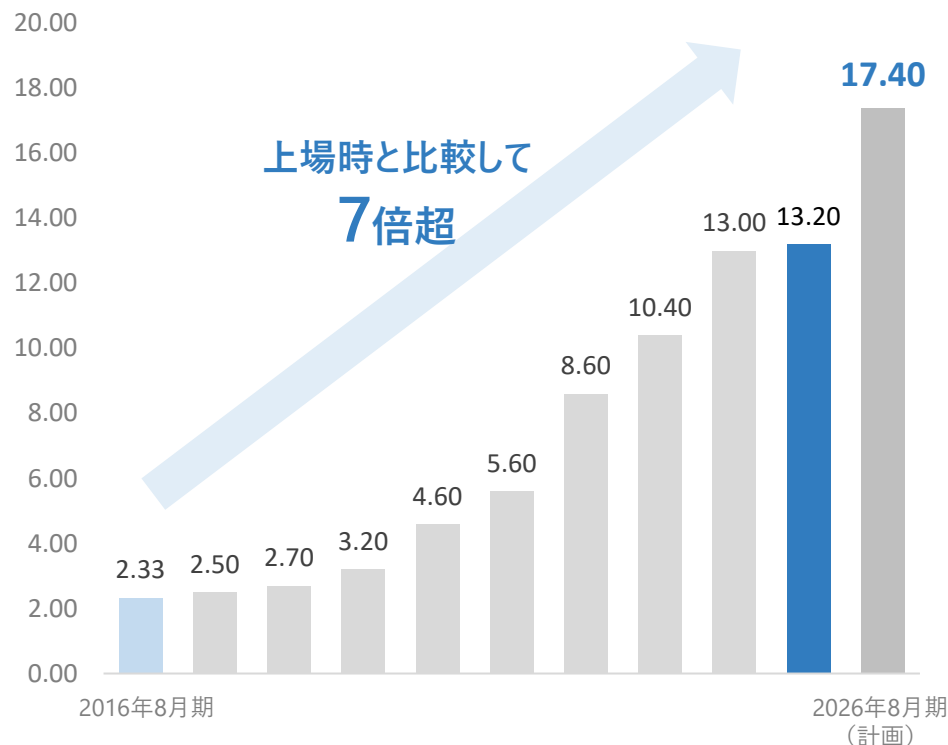
配当金および投資家との対話状況

- 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

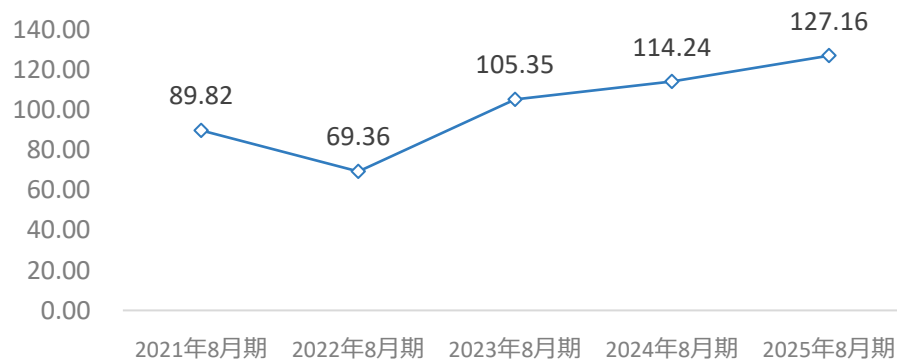
自己株式取得・消却の状況

- 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	- 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 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 (231,800株取得済)	上限400,000,000円 (353,757,400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

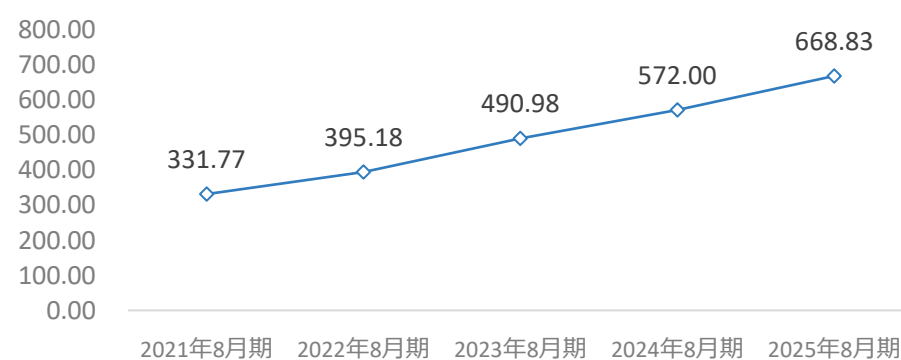
一株あたり当期純利益の推移（EPS）

（単位：円）



一株あたり純資産の推移（BPS）

（単位：円）



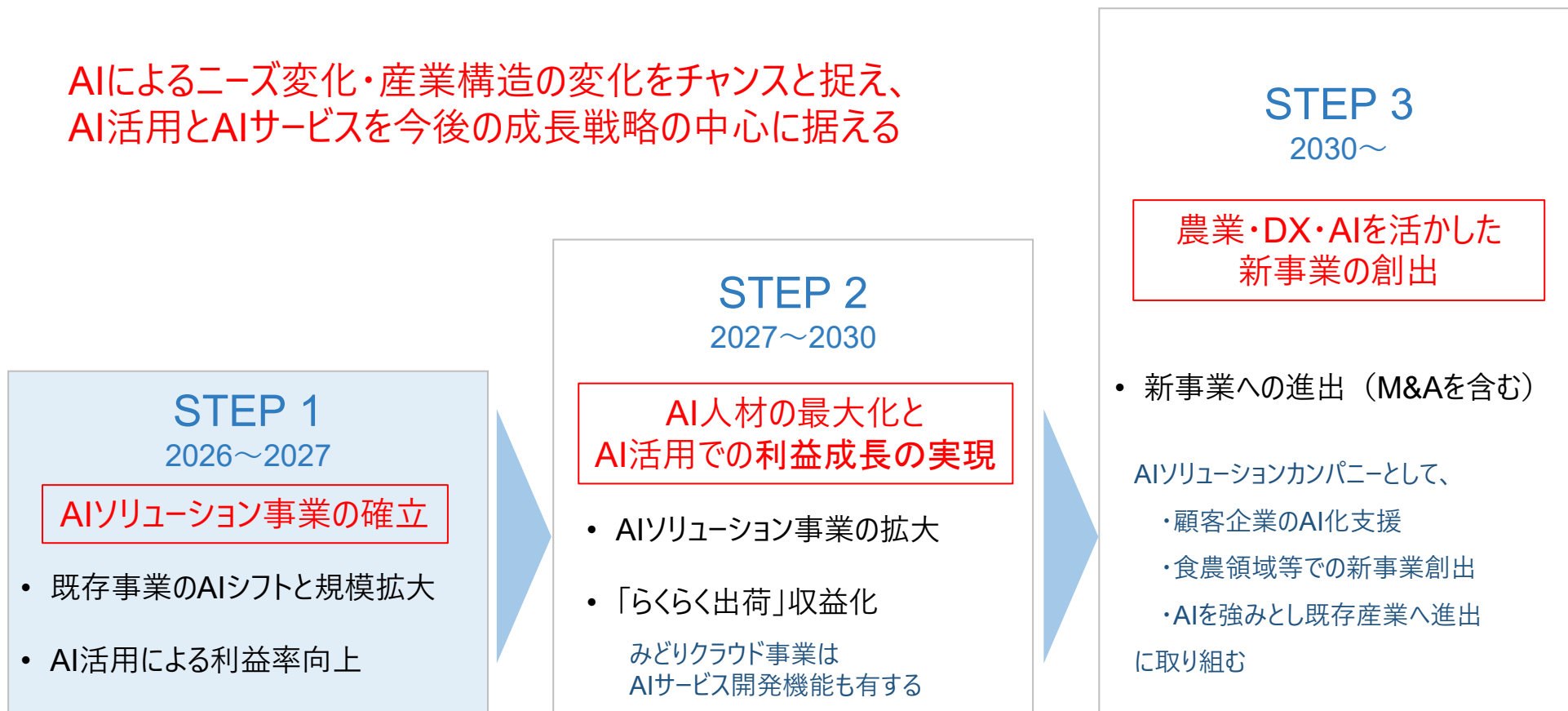
アジェンダ

1. 2026年8月期第3四半期 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

成長戦略サマリー | 高利益体質の「AIソリューションカンパニー」へ

- AIによる社会の変化を見据えた成長戦略のアップデートを実施
- AI活用による高利益体質への変革・新規事業領域への進出による利益成長を実現する

AIによるニーズ変化・産業構造の変化をチャンスと捉え、
AI活用とAIサービスを今後の成長戦略の中心に据える



最注力成長戦略① | AIソリューション事業 ～「日本型FDEモデル」の確立～

- 企業のAI実装・活用における需給ギャップの発生をチャンスと捉える
- 当社の強み・経験を活かした「日本型FDE（Forward Deployed Engineer）モデル」を確立する

企業のAI実装・活用ニーズに対する需給ギャップ

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)

企業における**無限のAI実装需要**
SaaSや既存システムが担っていた機能がAIで代替される無限のAI実装需要

米国では、AIプラットフォーム各社がFDE（＝前線配置人材）を顧客先に常駐させAI実装を推進

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と
自社AIプラットフォーム「NewtonX」を強みとする「日本型FDEモデル」を確立する

①AI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

②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**

③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**

最注力成長戦略① | AIソリューション事業 ～「日本型FDEモデル」の確立～

- FDE、業務コンサルティング、AIプラットフォームによる課題発掘と実装の3層構造での実現
- CAIOをトップとするスペシャリストチームによるAI導入の実現力

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実装と運用成果向上を現場で実現

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

AIプラットフォーム（自社サービス＋有力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）

※ADK = Agent Developer Kit

有力プラットフォームのパートナー



Agentforce



Microsoft Copilot Studio

AIスペシャリストチームが全行程を後方支援

**FDE・業務コンサルティング・AIプラットフォームに加え、
AIスペシャリストチームが先端技術・ナレッジを投入し、AIソリューションを拡大**

成長戦略② | 既存事業のAIシフト

- 当社が手掛ける技術領域でのAIニーズ変化の将来予測、成長領域への人材シフトを計画
- 自動化・請負化・大手企業とのパートナーシップ強化により利益率向上を実現する

当社技術領域での人材シフト・拡大シナリオ

①AIによる運用自動化

- ・ IT運用サービスは、人材提供型からAIによる自動化にシフト

②プロジェクトマネジメント人材の育成強化

- ・ AIにより実装人材よりも企画・推進・課題解決人材にニーズが変化
- ・ 請負化推進の中核的人材

③AI駆動型開発へのシフト

- ・ インフラ構築・システム開発はAI駆動型へのリスキルを進める
- ・ 特にローコード・ノーコード領域での需要増を見込む

④請負化の推進

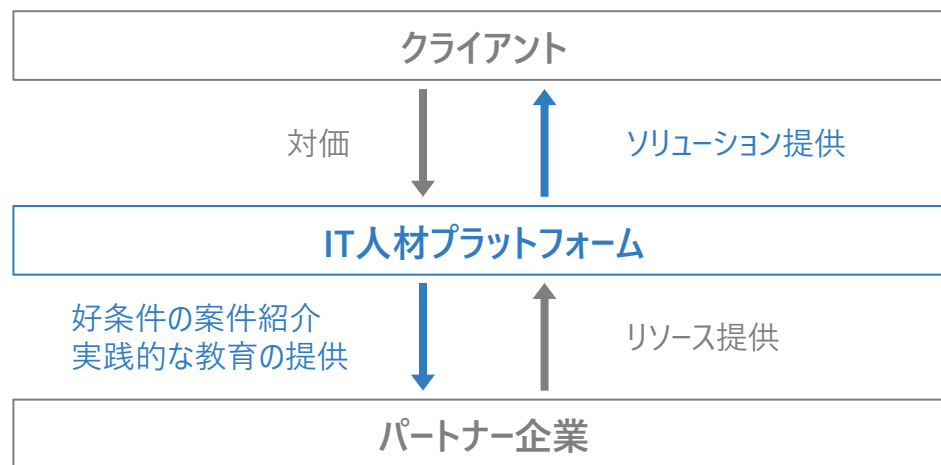
- ・ 知識習得型スキル人材の多寡による価値提供から、自動化・プロジェクトマネジメント機能等を組み合わせた価値提供への変革

⑤大手企業との協業・提携強化

- ・ 企業のIT/AI推進人材の育成支援・協働プロジェクト発掘を強化

IT領域全体としては引き続き人材不足を見込むが、
AIによるニーズの変化を予測

当社人材と外注パートナー企業の人材で構成する
「IT人材プラットフォーム」活用の最大化により需要の変化に対応

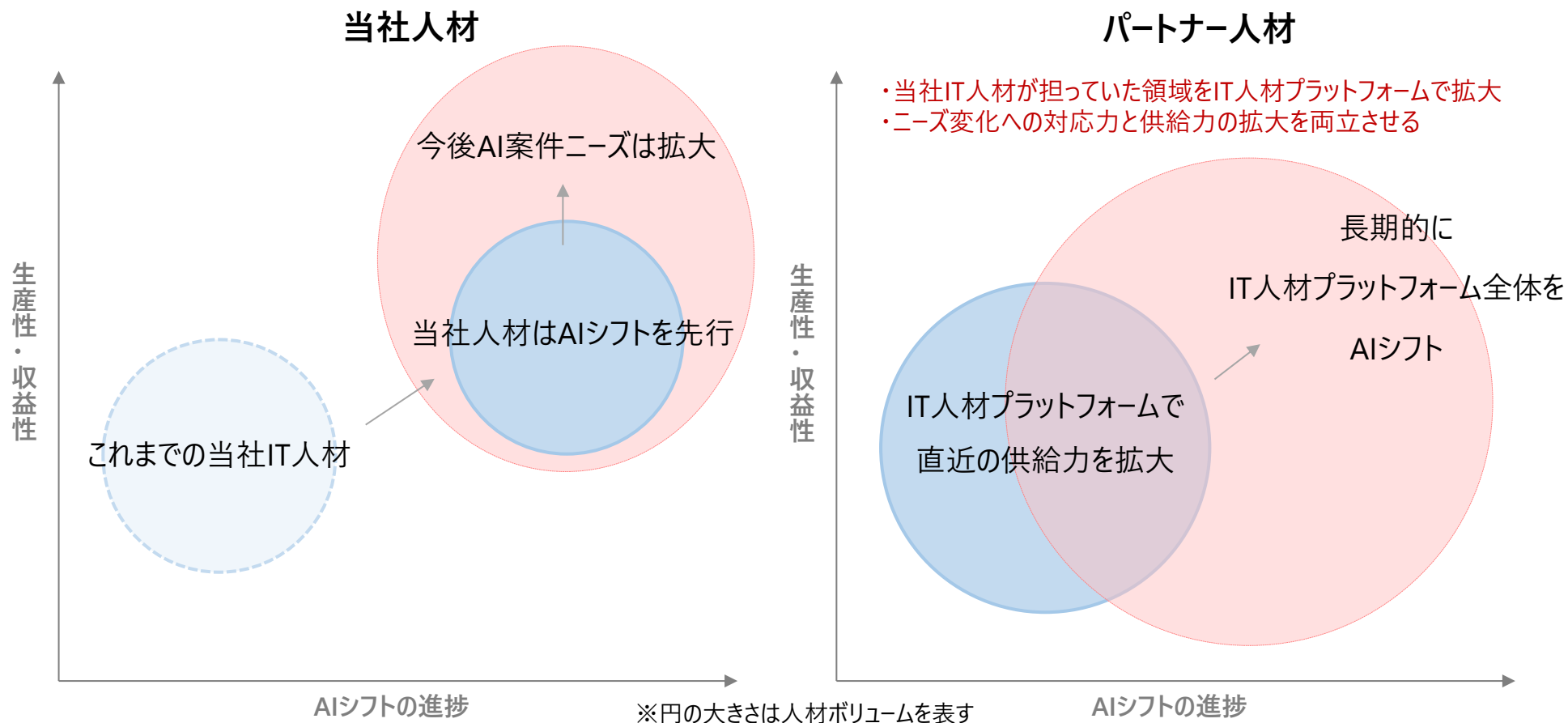


パートナー登録社数は2,500社以上に増加

成長戦略② | 既存事業のAIシフト（IT人材プラットフォームによる短・長期最大化）

- 当社人材はAIシフトを進め、当面のボリュームゾーンをIT人材プラットフォームから調達し供給を最大化
- 長期的にはパートナー企業のAI化支援により、社会のAI需要増に応えるパートナーエコシステムを構築

IT人材プラットフォーム（当社人材+パートナー人材）



成長戦略② | IT人材プラットフォームによる成長力の拡大

- 規模的成長と利益率向上を両輪で実現する構造
- AI活用と専任体制により稼働案件の最大化に注力

パートナー活用での規模的成長

- ・ パートナー2,500社の人材情報を網羅
- ・ 案件増に対応する供給力を確保

当社プロパーの上流シフト

- ・ 採用基準を変更し、AI・PM人材を強化
- ・ 請負化・プライム化を実現する体制

請負化・プライム化

- ・ DX領域はプライム化（クライアント直）
- ・ SI領域は請負化に注力



規模的成長と請負化・プライム化による利益率向上を両輪で実現

これまでのプロパー採用・育成中心の規模拡大・利益成長とは大きく異なる成長を実現

取り組んでいる強化施策

- ・ 専任の営業体制強化による案件獲得数の最大化
- ・ AIによるIT人材プラットフォーム上での人材マッチングの最大化・提案数の最大化
- ・ 専任のパートナーサポート体制の強化による案件成約・稼働数の最大化

成長戦略③ | 社内AI活用による高利益体質の確立

- 社内AI活用により一般管理費率を低減し、利益率向上につなげる
- AIコンテストの実施など、AI化による生産性向上の先行事例創出とショーケース化を実施

AI活用による一般管理費率低減

AIによる業務効率化によって、営業利益率向上を見込む

みどりクラウド事業による最先端技術と高度人材育成の結果、AI専任チームをいち早く立ち上げ、AIシフトをリード

業務特化AIの開発

- 社内業務のAI活用による省力化
- AI専任チームが業務部門に伴走
- 既に採用・教育等で成果

社内AIコンテスト

- 社員参加型のコンテスト
- アイディアだけでなく実装まで評価
- 年2回、各回100件以上の事例

AI事例のショーケース化

- 自社の生産性向上を事例化
- 顧客向け提案に活用
- NewtonXエージェントとして販売

成長戦略④ | みどりクラウド「らくらく出荷」収益化とコア技術の転用

- 導入事例の増加が進み、引き続き営業活動に注力
- コア技術の転用により、他分野での集出荷・流通支援サービスを展開

みどりクラウドらくらく出荷

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+（運用費×単価）

JAへの導入に注力し、利用件数の増加を図る

短～中期
成長目標

導入リードタイムは長期化しているものの、
導入/トライアルJA数は着実に増加

7,000 万件

2025年8月期

2029年8月期

コア技術の転用

「らくらく出荷」開発により独自性の高いコア技術を獲得

- ・スマートフォンによる大量同時読み取り
- ・伝票作成・入力の省力化
- ・トレーサビリティ（個体追跡）
- ・AIによる自動化・予測技術

他分野への転用

他の産業分野への技術転用による新たな市場を創出

成長戦略⑤ | みどりクラウド事業によるAIサービス開発

- みどりクラウド事業の過程において独自性・優位性の高いAI開発力を獲得
- AIサービス開発機能を有し、既存事業分野・新規事業分野を問わず新規サービス創出機会を狙う

みどりクラウド事業の過程におけるAI開発力・サービス開発力の獲得

農業DX領域において常に最先端の技術をサービスに取り入れた結果、AI・スマートテクノロジーの技術資産を獲得した

環境モニタリング

IoTプラットフォーム

集出荷作業自動化

AI開発

AI専任チームの設置

CAIO（チーフAIオフィサー）の配置を含む専任AIチームを設置。社内・顧客向けAI開発をリードする。

AIサービス開発

- ・ らくらく出荷に続く新規サービス開発
- ・ IT運用自動化等、既存事業の付加価値向上サービスを見込む

AIソリューション事業

- ・ 当社FDEの後方支援機能
- ・ AI導入・活用コンサルティング
- ・ 個別ニーズに対するAI開発

Newton X

- ・ FDEとセット提供を見込むAI基盤
- ・ 業務特化型AIエージェントの販売

成長戦略⑥ | 新規事業（AIによる人材ニーズ変化・産業構造変化）

- AI普及・国内労働人口減少による人材ニーズの変化を見据えた新規事業
- AIによる産業構造変化をチャンスと捉えた既存産業分野への参入

AI開発力・活用力を強みとした新規事業・産業分野への参入

人材ニーズの変化やAIによる産業構造変化を追い風と捉え、AI活用による高収益型事業に進出

非IT領域における人材育成・事業化

- 2040年には384万人相当の労働力が不足見通し
- ホワイトカラーはAIで効率化。ブルーカラーは人手不足が拡大

当社の強み

- 「AI駆動型教育」の確立により、教育コスト・期間を短縮
- 採用力・教育力・営業力の横展開

産業構造の変化

- 2030年以降フィジカルAIの普及で既存の産業構造が変化
- AI実装力を持つ企業の参入チャンスが到来

当社の強み

- M&Aを含めた既存産業分野への参入を模索
- AI開発力・活用力を投入し、既存産業の高収益化を実現

中期成長ビジョンのアップデート

- 今回の成長戦略の刷新に伴い、中期成長ビジョンの数値をアップデート



成長戦略の刷新による業績見通しの更新が完了した時点で
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。

アジェンダ

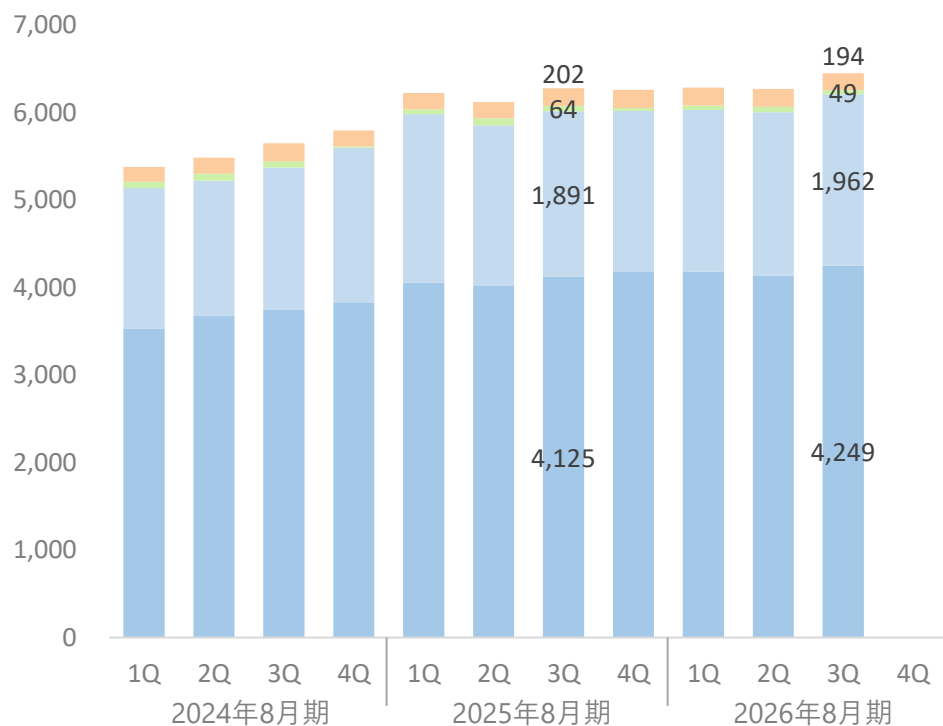
1. 2026年8月期第3四半期 決算概要
2. 当期計画と株主還元
3. 中期成長ビジョン
- ▶ 4. Appendix

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
- 自社エンジニアの高稼働率維持により、YoYで売上総利益率は+2.2%、営業利益率は+2.4%の改善

ソリューション別売上高

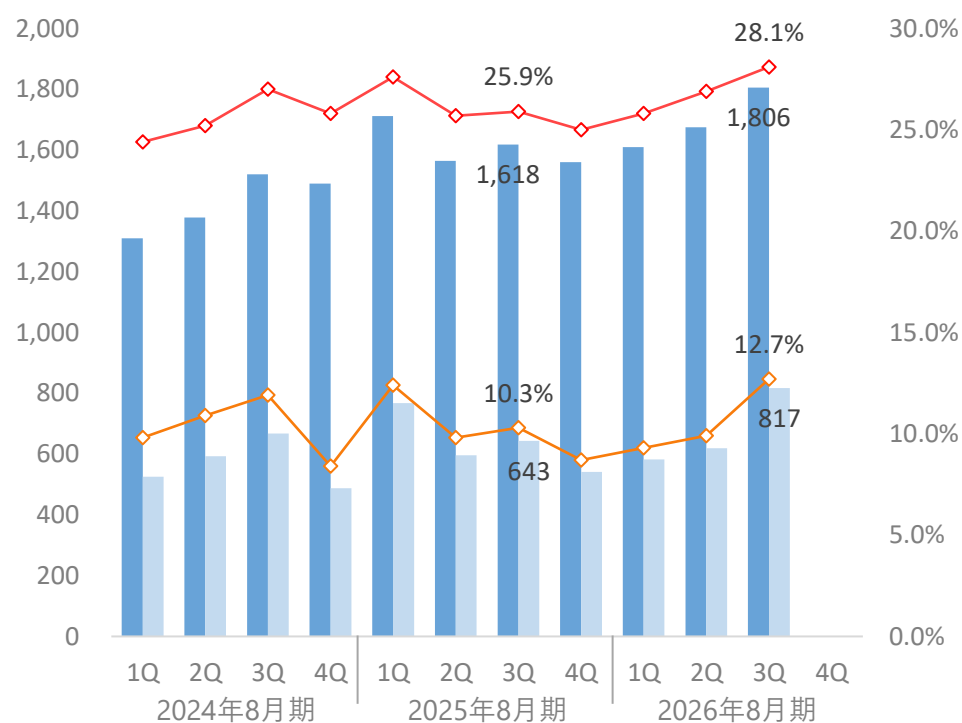
(単位：百万円)



■ 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)



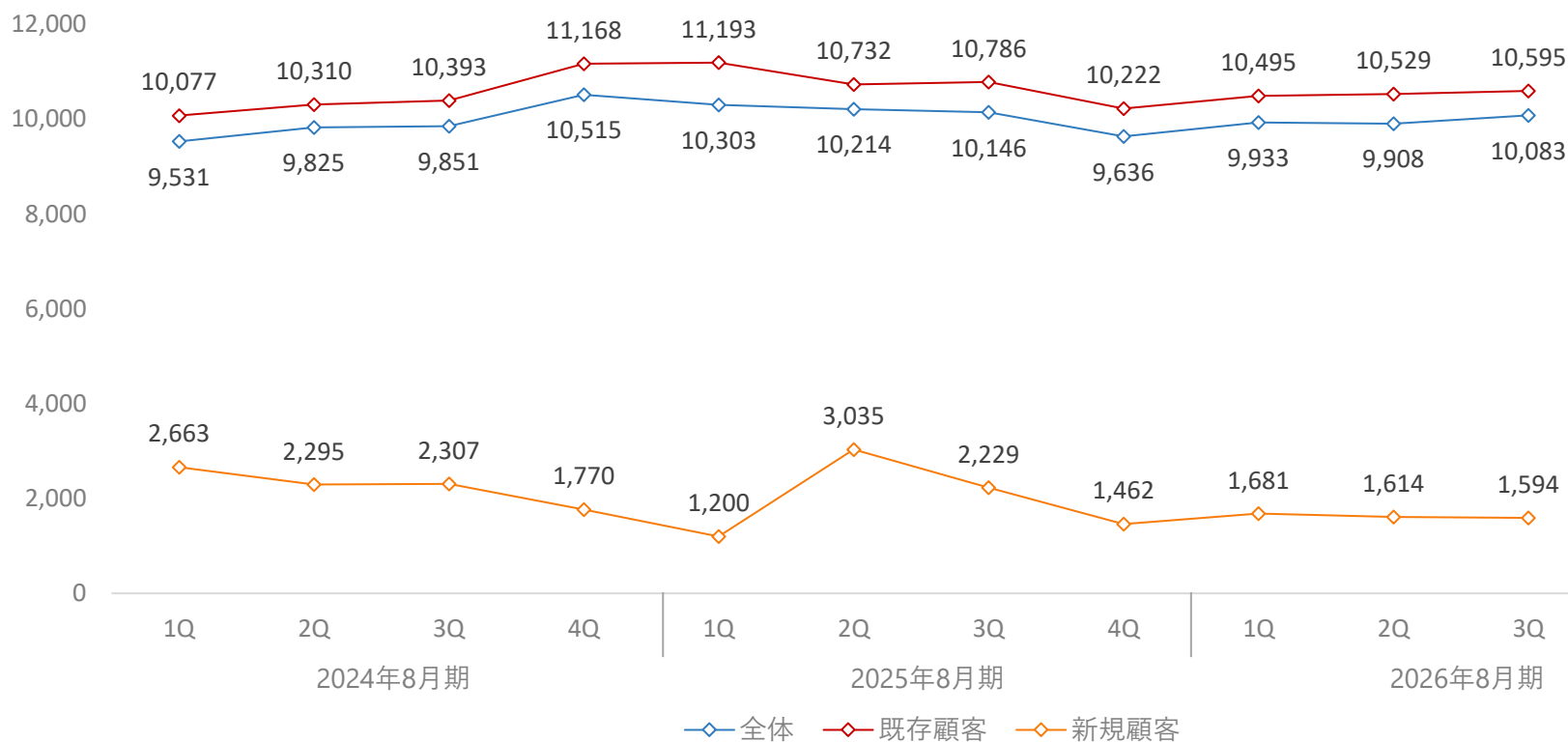
■ 売上総利益 ■ 営業利益 ◆ 売上総利益率 ◆ 営業利益率

*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

平均顧客単価（受注額）の推移

■ 高付加価値案件の獲得により、平均顧客単価は2024年8月期から改善傾向

（単位：千円）



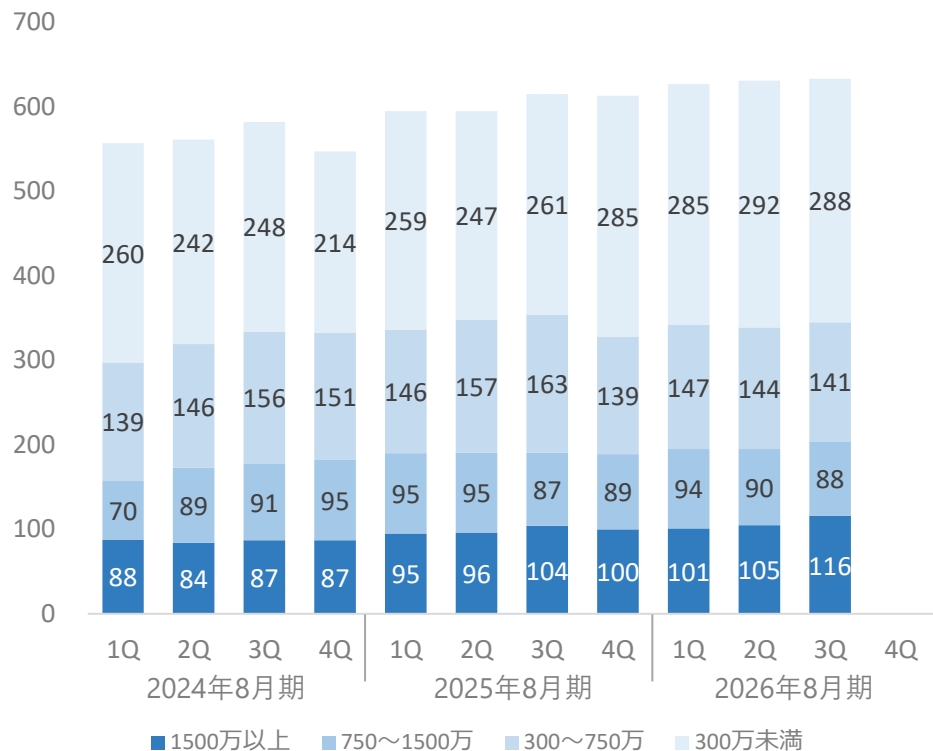
*平均顧客単価は自社プロダクトの受注額を除く *直近1年間で取引があった顧客を既存顧客として算出

受注顧客数の推移

- 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 2Q	2026年8月期 3Q	差異
合計		631	633	+2
FY26 2Q 顧客	300万未満	236	247	+11
	300～750万	139	131	▲8
	750～1500万	89	88	▲1
	1500万以上	104	116	+12
FY26 3Q新規顧客		—	51	+51

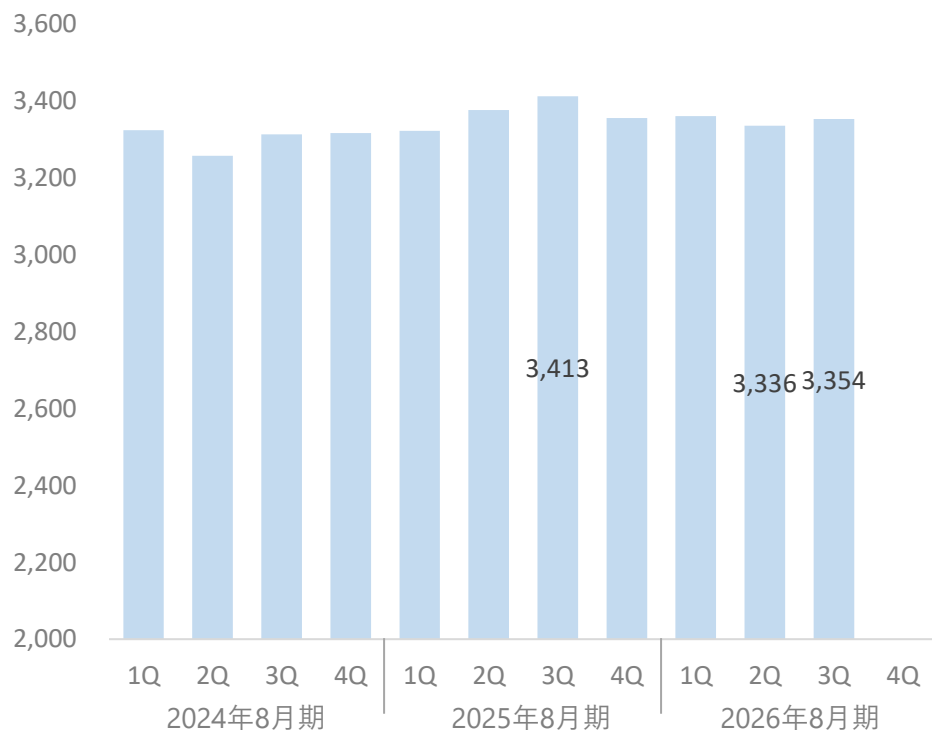
*金額内訳は受注額で区分

エンジニア数・稼働率の推移

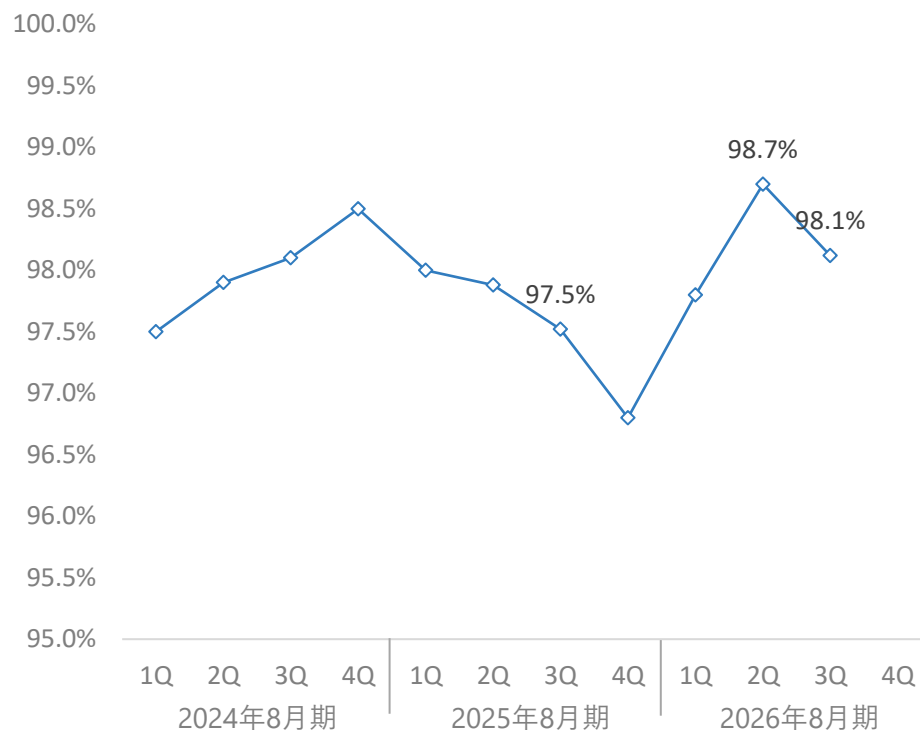
- 総エンジニア数は前年同期比で減員したものの、高付加価値案件の更なる受注拡大を見据えたハイレイヤー採用の強化、ビジネスパートナーの活用を実施
- 案件切り替えのタイミングで多少の上下はあるものの、稼働率は高水準を維持

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

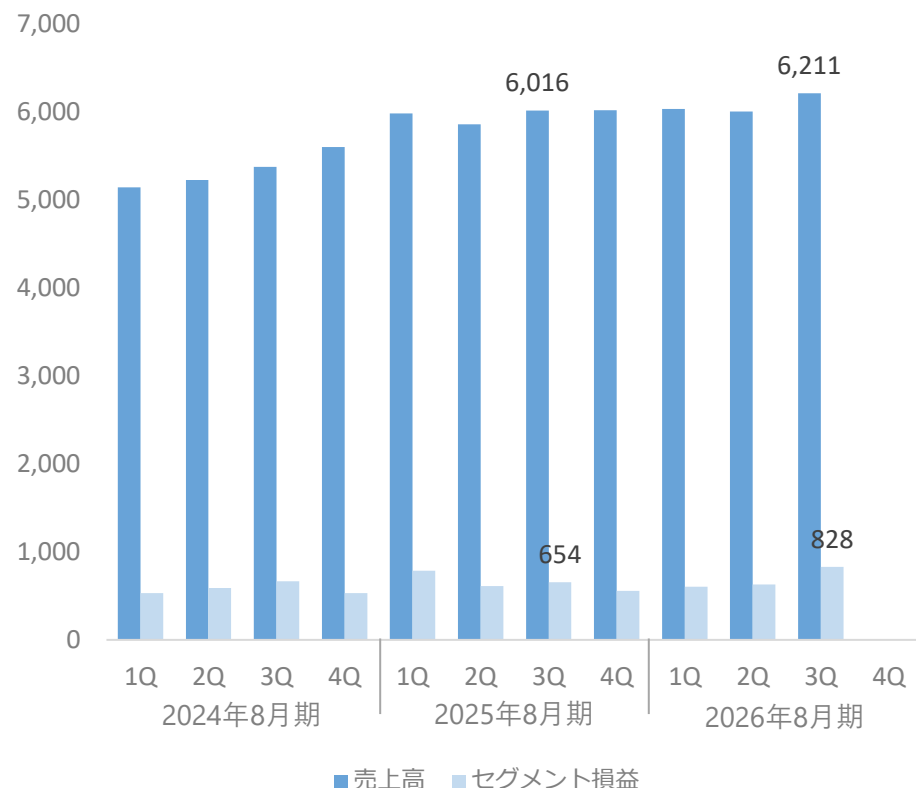
* 稼働率算出の対象は初期研修期間を除く自社エンジニア

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YoYで増収増益

業績推移

(単位：百万円)



3Q売上高

6,211百万円
(前年同期比+3.2%)

3Qセグメント損益

828百万円
(前年同期比+26.5%)

セグメント利益率

13.3%
(前年同期比+2.4%)

決算概要

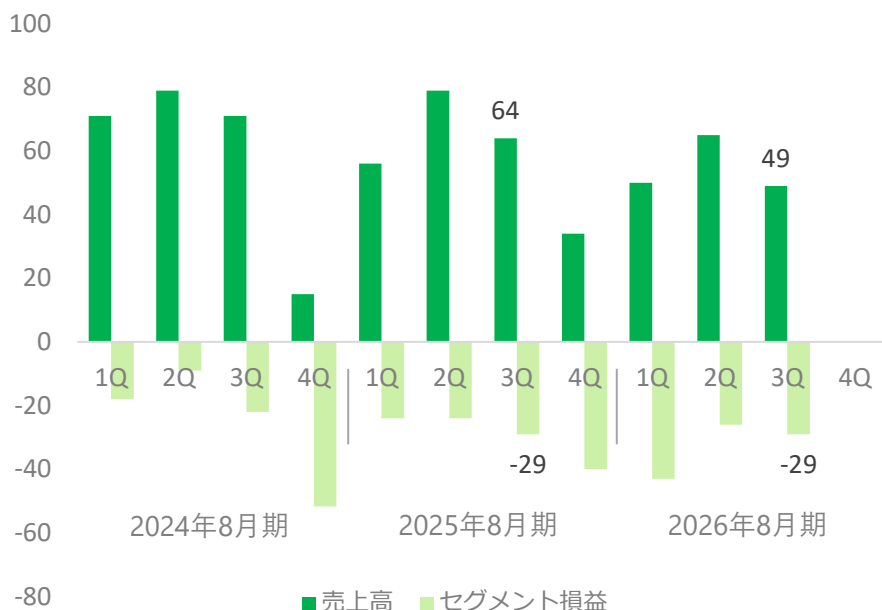
- DX領域においては、当領域に対する需要が引き続き旺盛であり、事業規模は拡大した。
- SI領域におけるサービス拡充による付加価値向上、DX領域におけるエンタープライズ向けのSalesforce、COMPANYの定着運用支援の好調な推移に加え、ビジネスパートナーの活用推進による規模拡大が進んだことから、売上高は前年同期比で増収となった。
- パートナーエンジニアの活用、AIスキル教育・営業体制強化への投資効果により、営業利益率は前年同期比で増益となった。

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
- 複数の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)



3Q売上高

49百万円

(前年同期比▲23.2%)

3Qセグメント損益

▲29百万円

(前年同期比－%)

セグメント利益率

－%

(前年同期比－%)

決算概要

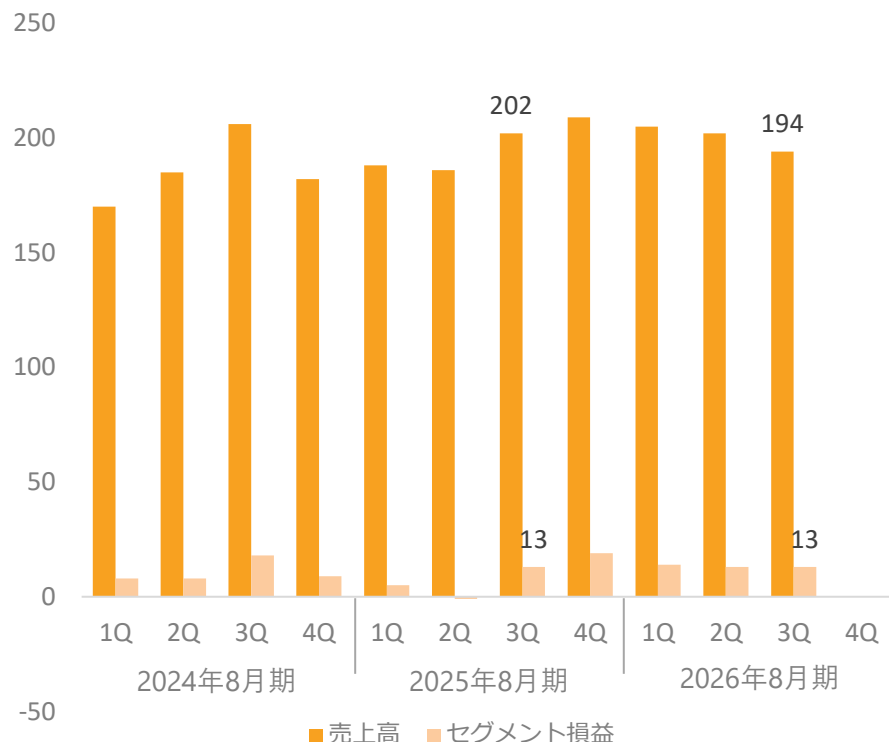
- 「みどりクラウド らくらく出荷」はJAへの営業活動を積極的に行ったことで、新たに複数のJAで導入が決定。しかし、導入時期、前年同期に計上した一部大型案件の反動影響などにより、売上高はYoYで減収となった。
- 引き続き「みどりクラウド らくらく出荷」の拡販にリソースを集中。
- 複数のJAでトライアル実施/検討中のステータスとなっており、引き続き導入JA数の拡大に注力する。
- なお、営業外収益として「みどりクラウド らくらく出荷」の導入に係る補助金収入を計上している。

機械設計エンジニアリングセグメント

■ 案件獲得や稼働率の堅調に推移。YoYで売上高は微減

業績推移

(単位：百万円)



3Q売上高

194百万円
(前年同期比▲3.9%)

3Qセグメント損益

13百万円
(前年同期比+3.4%)

セグメント利益率

7.0%
(前年同期比+0.5%)

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。売上高はYoYで微減。
- 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

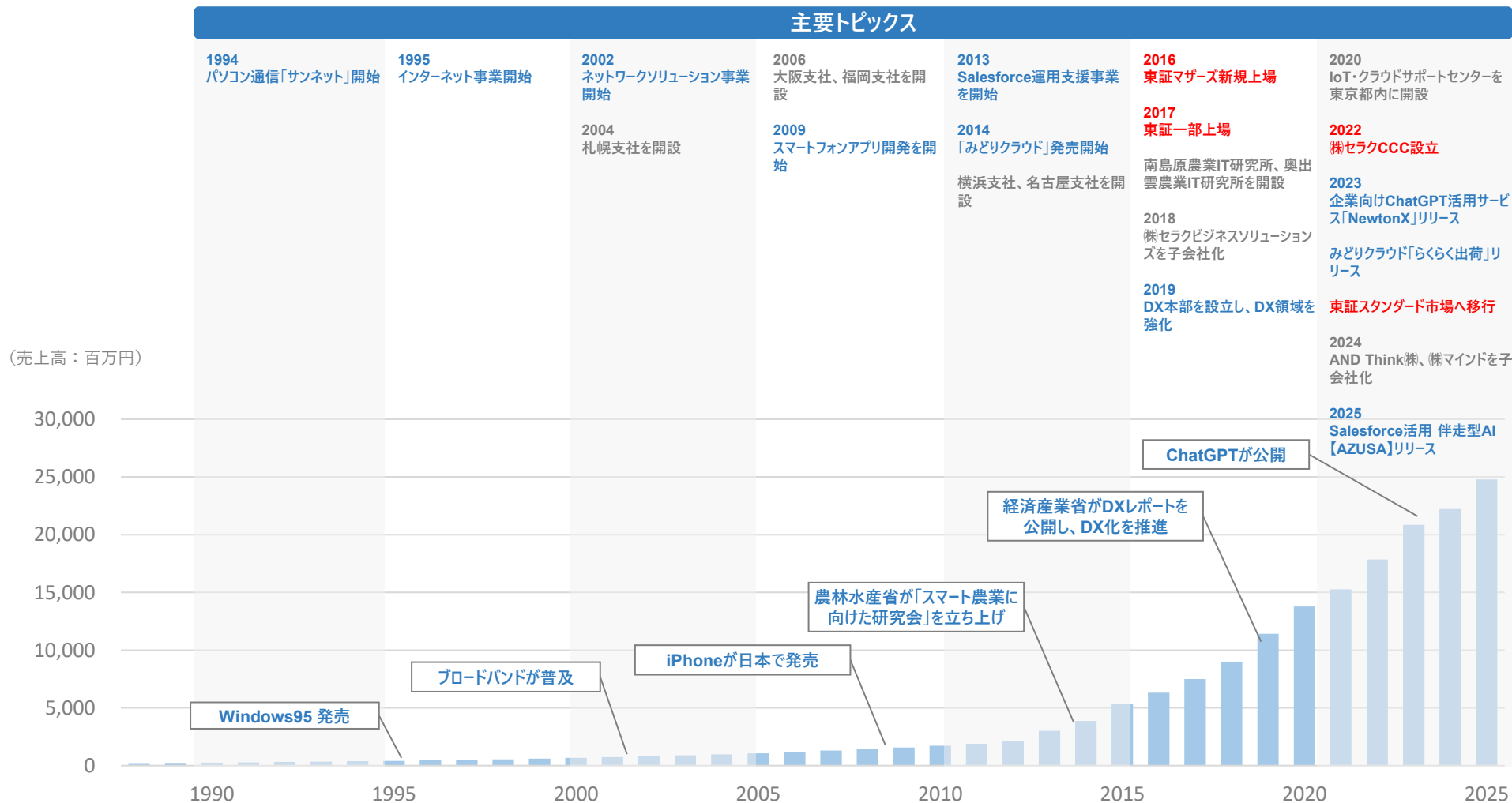
行動方針

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	323,356千円（2026年5月31日時点）
従業員数	連結3,224名（2026年5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



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
FY26売上成長率+9.8%



国内No.1シェア（32.6%）

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



Managed Services

NTT DATA



RESONA

- 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

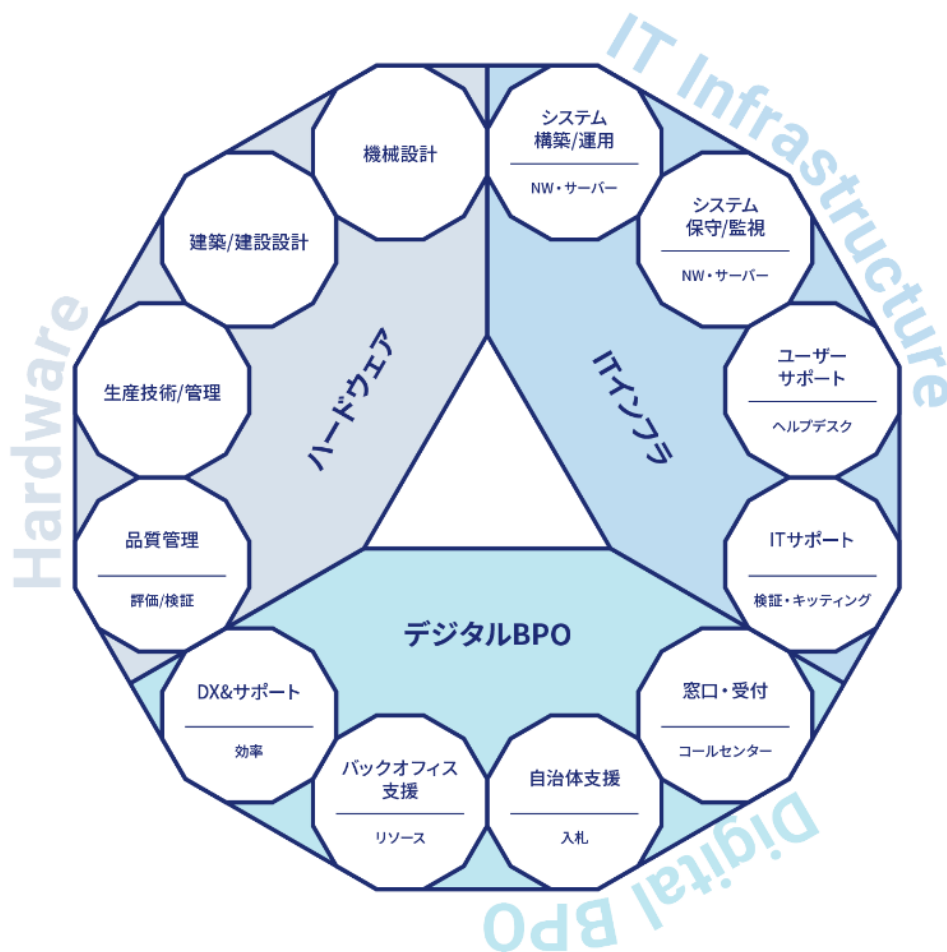
- 専門知識を持ったエンジニアによる24時間365日のサポート体制
- 運用保守に留まらない潜在的なリスクや課題解決に向けた改善提案

*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

- 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

概要

らくらく出荷



- 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

みどりクラウド

- 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

ファームクラウド

- 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 法人向け生成AI活用プラットフォーム NewtonX

- 2023年にリリースした法人が生成AIを安心安全に利用するための生成AIプラットフォーム
- 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
- 業務AI化支援サービスにより、日本型FDEモデルを支えるAI基盤プロダクトとして位置付け

NewtonX

- ・ 誰もが安心安全に生成AIを活用するための法人向けサービス
- ・ プロンプト不要で会議の事前準備、会議中、会議後を支援する「NewtonX Minutes」をリリース
- ・ 最小限のプロンプトでAIが自律的に調査や資料作成を行う「NewtonX Core」をリリース

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を担保、マルチLLMを搭載
プロダクト基盤	開発キットで業務アプリへのAI組み込みを推進 AI技術資産・AI専任チームによる開発・拡張
FDE 後方支援	AI導入コンサルティングおよび FDEセット提供モデルの起点

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

- ナレッジコネクト
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

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。