



2022年11月29日

各 位

会社名 株式会社セラク
代表者名 代表取締役 宮崎 龍己
(コード番号：6199 東証プライム)
問合せ先 常務取締役執行役員
経営管理本部長 小関 智春
(TEL. 03-3227-2321)

上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、基準日（2022年8月31日）時点において、プライム市場における上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年8月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額について基準に適合しておりません。当社は、流通株式時価総額について、2027年8月期末までに上場維持基準を充たすために各種取り組みを進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)※	5,909人	51,509単位	58億円	36.91%
上場維持基準	800人以上	20,000単位以上	100億円以上	35%以上
計画書に記載の項目			○	

※当社の状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

詳細は、別紙「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」のとおりです。

以 上

プライム市場上場維持基準の 適合に向けた計画書

2022年11月29日



株式会社 **セラク**
SERAKU Corporation, Ltd.

1. プライム市場上場維持基準の適合状況および計画期間
2. 適合計画基本方針
3. 現状の課題
4. 課題に対する取り組み
 - (1) 定量的課題
 - (2) 定性的課題
5. 参考資料

プライム市場上場維持基準の適合状況および計画期間

上場維持基準の適合状況

当社は基準日（2022年8月31日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況について、「流通株式時価総額」が基準を充たしておりません。

基準	プライム市場 上場維持基準	当社の状況※ (2022年8月31日時点)	判定
株主数	800人以上	5,909人	○
流通株式数	20,000単位以上	51,509単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	58億円	×
流通株式比率	35%以上	36.91%	○

※当社の状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

計画期間

上場維持基準を充たすための計画期間を**2027年8月**までとし、本計画の取り組みを着実に実行することで企業価値の向上を図ってまいります。

プライム市場上場維持基準の適合状況および計画期間

中期経営計画達成時の理論株価及び流通株式時価総額の推計

当社は、2027年8月期に売上高500億円を達成する中期経営計画を発表しております。この売上高500億円の達成時におけるEPS（1株当たり当期純利益）を約143円と仮定した場合、現時点における当社PER（株価収益率）を基に算定した理論株価は2,264円となります。目標株価に現在の流通株式数を乗じた流通株式時価総額は116億円と試算され、上場維持基準を充足できる水準となります。

EPS	×	PER	=	理論株価	×	流通株式数	=	流通株式時価総額
143.3円	×	15.8倍	=	2,264円	×	5,150,963株	=	116.6億円
※1		※2				※3		

※1 売上高500億円、営業利益率は直近3期平均（7%）で仮定

(売上高) 500億円 (営業利益) 35億円 (当期純利益) 20億円
 EPS（1株当たり当期純利益）= 当期純利益/上場株式数
 = 20億円 ÷ 13,954,000株
 = 143.3円

※2 直近5期末の平均PERは24.7倍であるが、保守的に2022/8末時点の数値を設定

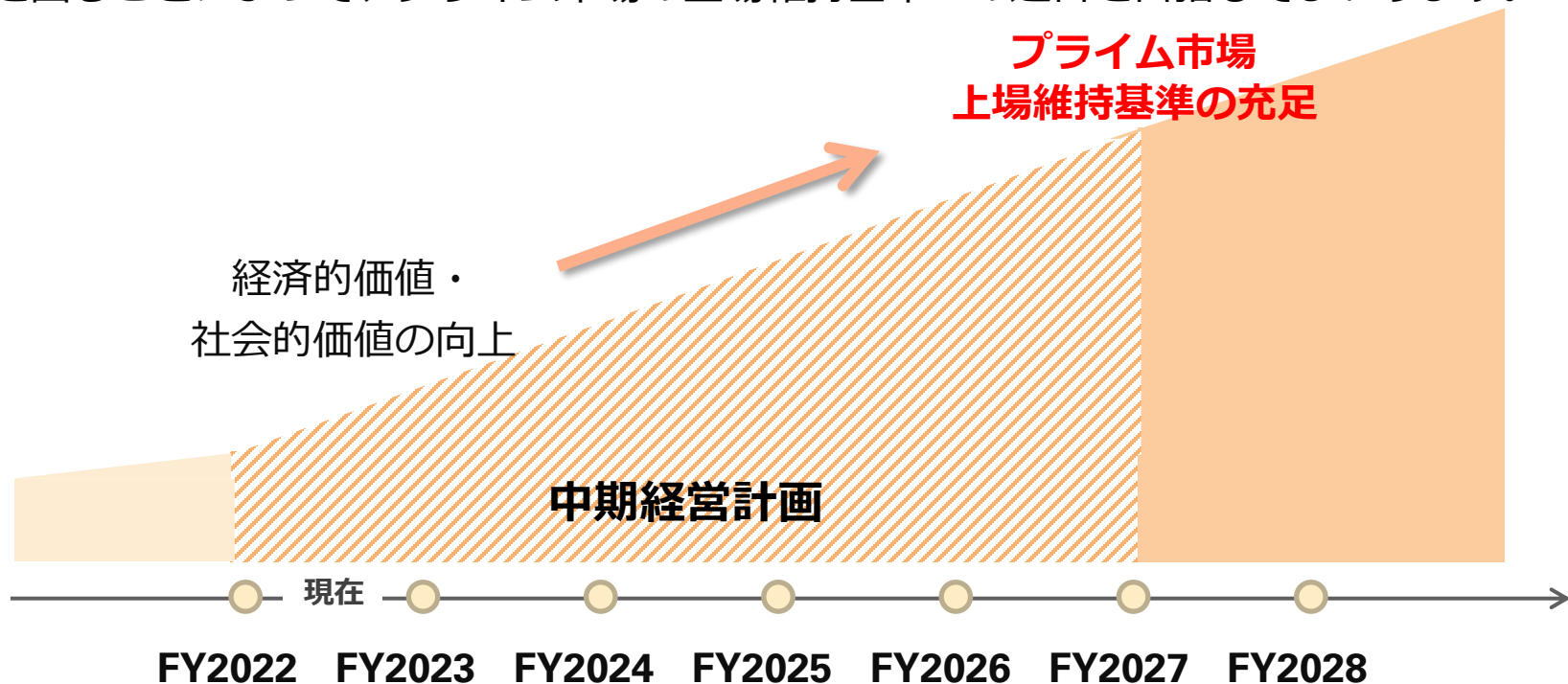
※3 2022/8末時点の流通株式数で仮定

適合計画基本方針

基本方針

当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けては、国内外の投資家との建設的な対話やより高い水準のガバナンスが重要であるとの判断に基づき、プライム市場を選択いたしました。

当社グループは、2022年8月期通期決算説明資料（2022年10月14日開示）において、2022年度から2027年度を期間とする中期経営計画を開示し、経済的価値と社会的価値の向上を目指しております。「教育型IT人材創出」を起点に、エンジニアの自己実現と永続的な企業成長の実現を図ることによって、プライム市場の上場維持基準への適合を目指してまいります。



現状の課題

当社の「流通株式時価総額」が基準に到達する為には、企業価値の向上が不可欠であると考えております。また、同時に、株式市場で適正な評価を得るためには、知名度の上昇やコーポレートガバナンスの一層の充実を図ることも必要と考え、以下を課題としてとらえております。

定量的 課題

- | | |
|------------|----------------------------|
| ①業績の向上 | 採用力・教育力・営業力を生かした着実な業績拡大 |
| ②中期経営計画の推進 | 2027年8月期売上高500億円を目指す中期経営計画 |
| ③株主還元施策の強化 | 業績連動型配当の導入（2021年4月リリース済） |

定性的 課題

- | | |
|----------------|-----------------|
| ①情報開示の充実 | IR活動の強化による知名度向上 |
| ②サステナビリティ経営の推進 | 持続可能な社会の実現へ貢献 |

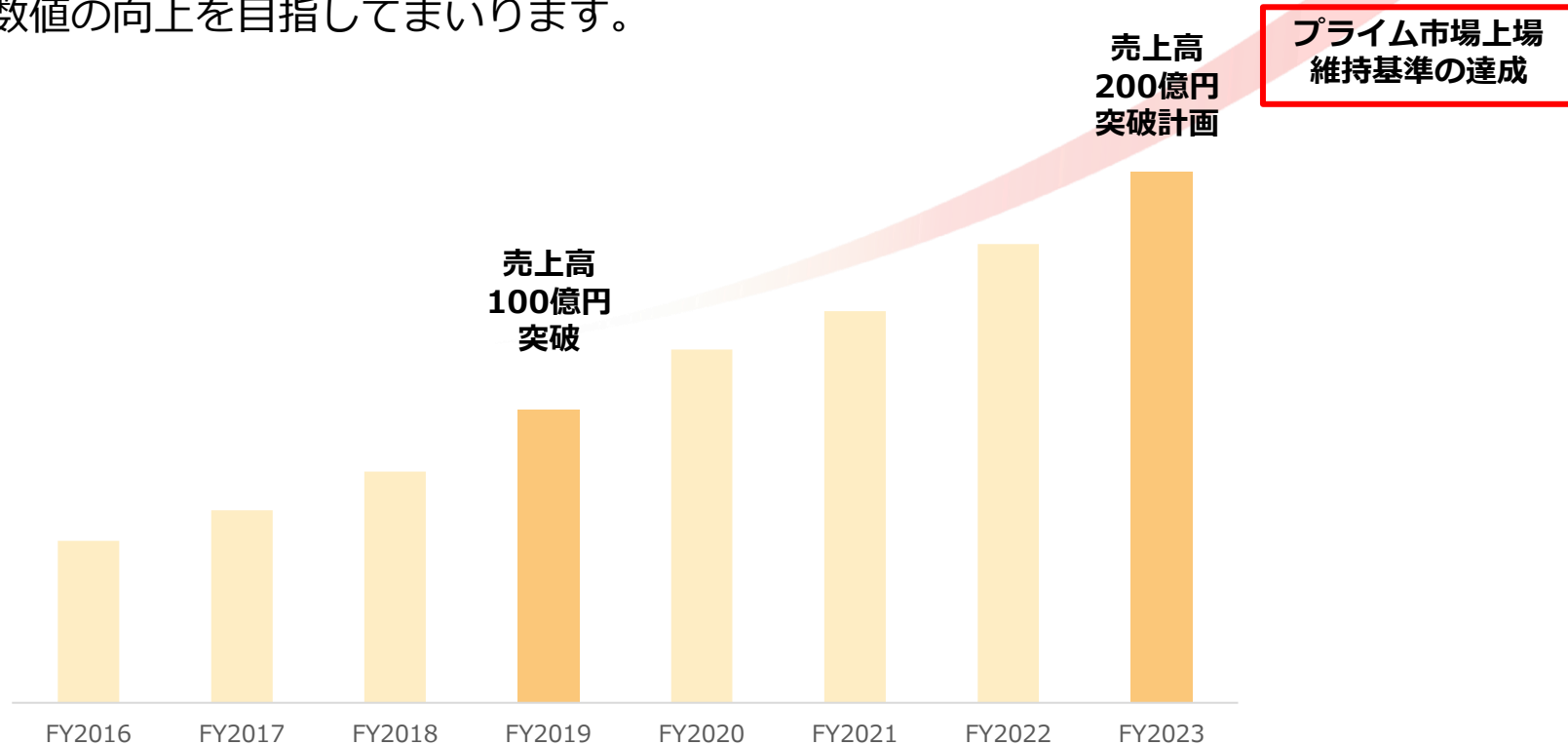
企業価値（時価総額）のアップ

流通株式時価総額基準の充足

課題に対する取り組み（定量的課題）

業績の向上

「教育型IT人材創出モデル」をビジネスのベースとして、当社業績は年率約19%（直近5年間平均より算定）といった高い成長を実現しています。当社業績の特徴は、積み上げ継続型の収益構造を基軸としていることで、安定ある成長が見込まれることにあります。今後も採用力・教育力・営業力を生かした着実な業績拡大を果たし、経営指標数値の向上を目指してまいります。

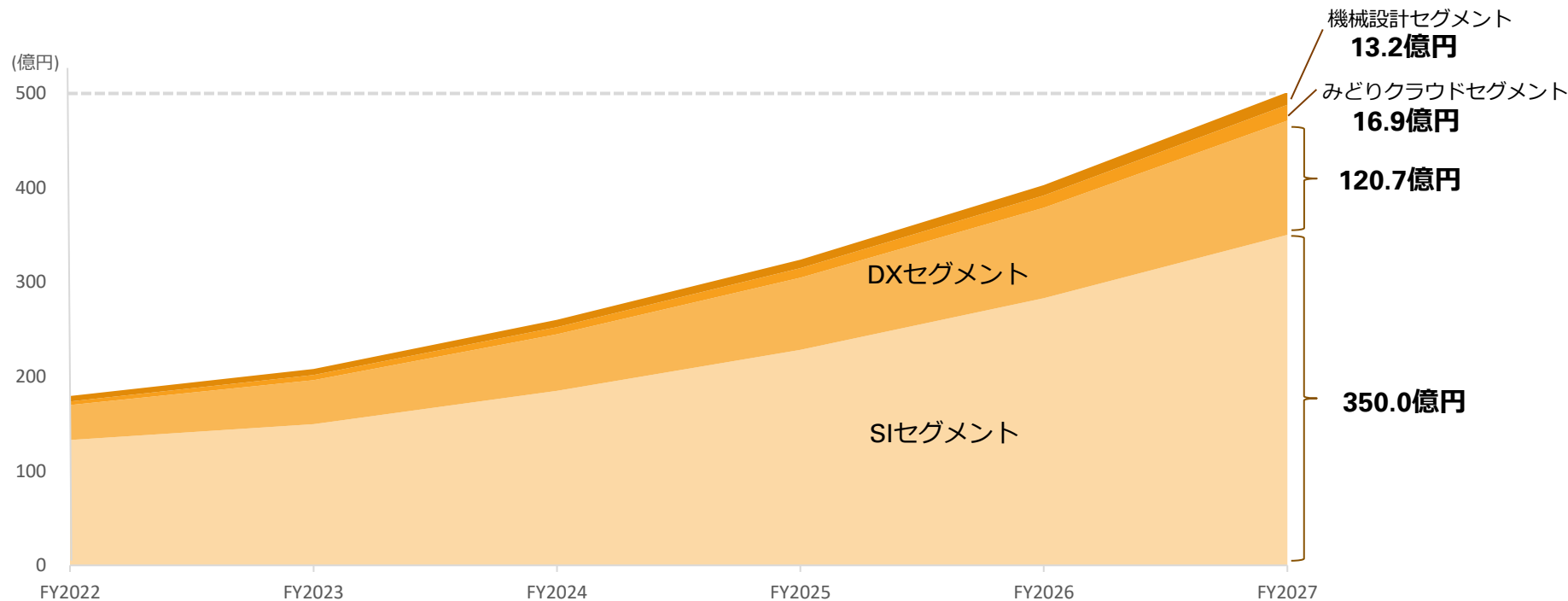


課題に対する取り組み（定量的課題）

中期経営計画の推進

2027年8月期に売上高500億円を達成する中期経営計画

- 教育型IT人材創出を起点に、事業での多様な活躍の場を提供し、エンジニアの自己実現と永続的な企業成長を実現する。
- 安定したニーズが見込まれるSI事業での規模的成長とDXシフトによる高成長・高利益率を両立する。
- 市場ニーズの高いクラウドシステムの運用・定着化について、中期経営計画期間中の成長を更に加速させる。
- 売上高500億円を構成する既存事業に加えて、以下2点を中期経営計画期間中に取り組む。
 - ✓ 既存事業とのシナジーが見込まれる領域でのM&Aを進め、当社の採用力・教育力・営業力を投入し事業を拡大させる。
 - ✓ 成長性のある社会課題に対してITをベースとした新規事業に取り組み、DXセグメントにおける更なる成長力を獲得する。



課題に対する取り組み（定量的課題）

中期経営計画の推進

セグメント別成長シナリオ

SI

**採用力・教育力・営業力による規模拡大を最大化し、
積み上げ継続型のIT運用と金融・公共・情報通信産業等での案件拡大に取り組む**

- ・ 採用・教育・営業によるITエンジニアの創出と活躍の場の創出を最注力テーマとし、着実な売上・利益増を見込む
- ・ 一次請け案件の増加、パートナー拡大、アライアンスの強化によってSIerとして事業を拡大する
- ・ 実践型研修や業務知識を持ったエンジニアの育成により大型案件の創出に取り組む

DX

**Salesforceを中心としたクラウドシステムの運用・定着化と
センター型クラウドインフラ運用の案件拡大に取り組む、より高い成長を目指す**

- ・ 企業のクラウドインフラ運用を24h/365dのセンター型で請け負う「マネージドサービス」へ人材をシフト
- ・ 定着・運用・DX推進の主体者となる「ビジネス力をもったノーコード・ローコードエンジニア」を育成
- ・ Salesforce以外のクラウドシステムの運用・定着化へ横展開を図る

みどり クラウド

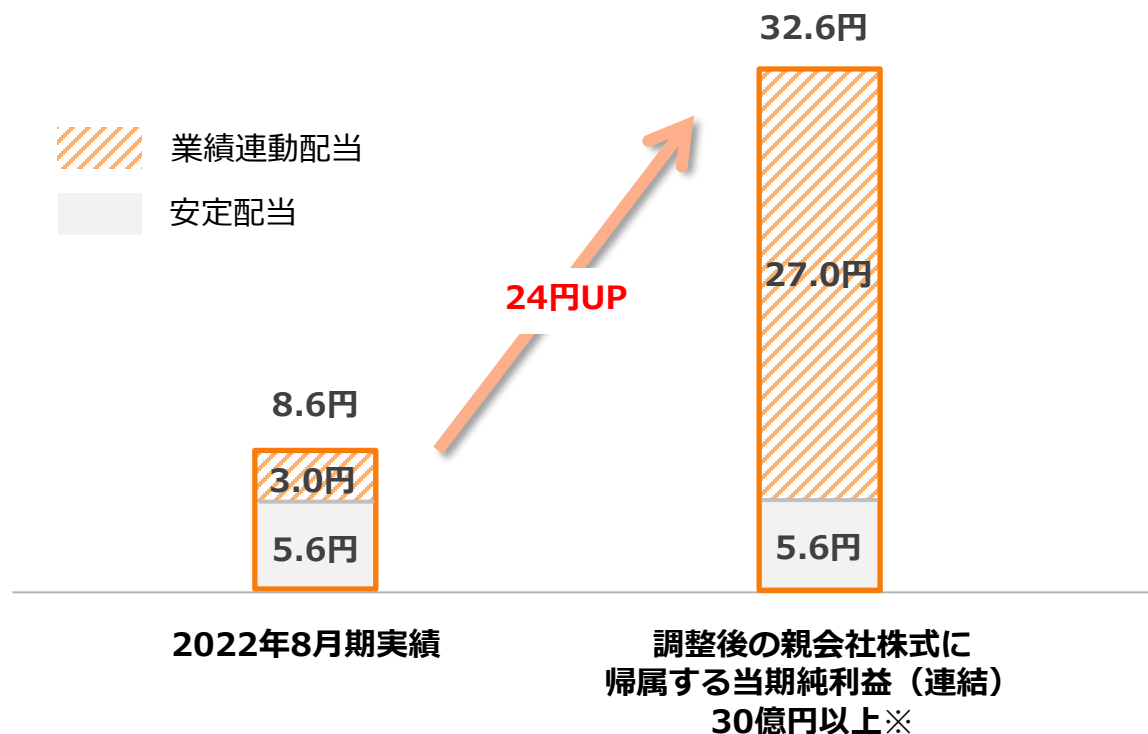
**農業生産支援プラットフォームとセラクの技術力で
一次産業を中心としたDX化を実現する**

- ・ 農業生産支援プラットフォームの着実な普及と一次産業のDX化ソリューションで事業を拡大
- ・ フードバリューチェーンDXでの商品化に取り組む

課題に対する取り組み（定量的課題）

株主還元施策の強化

従来は、経営体質の強化と今後の事業展開、株主の皆様に対する利益還元を勘案して、安定的に配当を行うことを方針としておりましたが、2021年4月に業績連動型の配当を導入いたしました。これまでと同様に安定的に配当を行いながら、**年間配当を 8.6 円から32.6 円まで引き上げることを目標**とし、株主の皆様に対して直接還元をしてまいります。



※ 「調整後の親会社株主に帰属する当期純利益（連結）」については、次の算式により算定
「親会社株主に帰属する当期純利益（連結）」 - 「各省庁や地方公共団体から受ける補助金、給付金、助成金など」 × （1 - 実効税率）

課題に対する取り組み（定性的課題）

情報開示の充実

✓ 株主・機関投資家・個人投資家へのIR活動強化

決算説明会の定期実施に加え、決算説明資料を含むIR資料の充実を図ってまいります。また、投資家との対話機会を強化し、投資家の皆様に当社ビジネスを理解して頂く機会を増加させてまいります。

✓ 情報開示の強化

中期経営計画の発表やコーポレートガバナンスに向けた施策などにつきまして、2023年8月期よりホームページを活用した情報の充実化を図ってまいります。決算発表だけに留まらず、当社ニュースを積極的にリリースし、会社知名度の向上にも取り組んでまいります。

サステナビリティ経営の推進

セラクグループは創業当初より「持続可能な社会の実現に貢献する」という経営ビジョンを掲げ、IT技術教育によりビジネスを創造し、社会の発展に貢献してまいりました。今後は社内外での積極的な開示に取り組み、ステークホルダーの皆様へ当社の取り組みを理解して頂けるよう、努力してまいります。

今後もESG活動を推進する中で、会社としての長期的な成長基盤を構築し、社会的価値創造企業として発展してまいります。

なお、「セラクとESG・SDGsの関わり」について、詳細を当資料P.19に記載しております。

参考資料

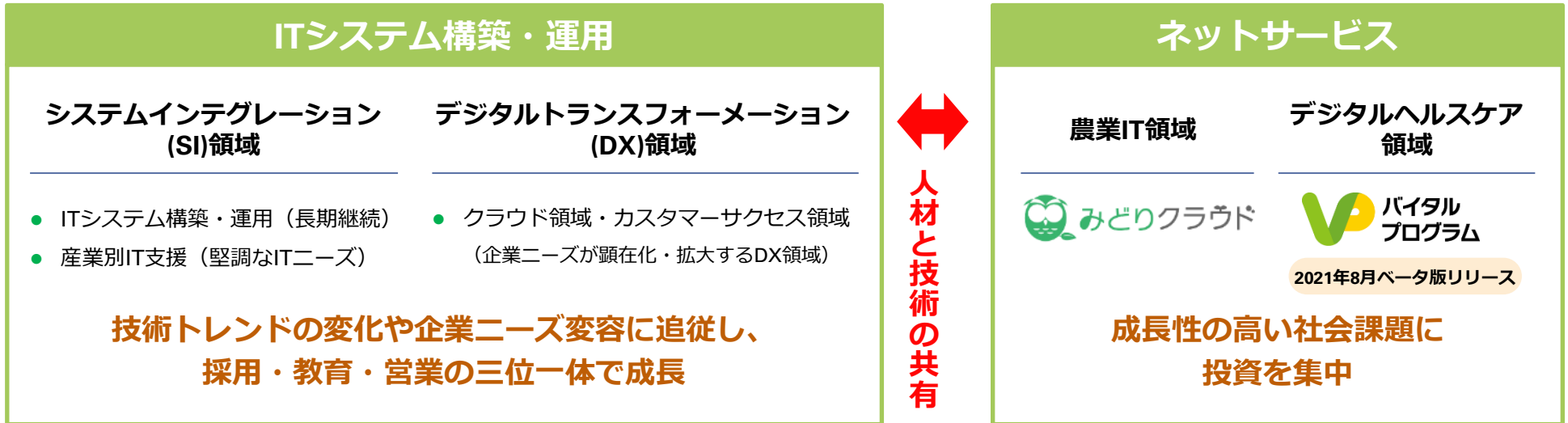
会社概要

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

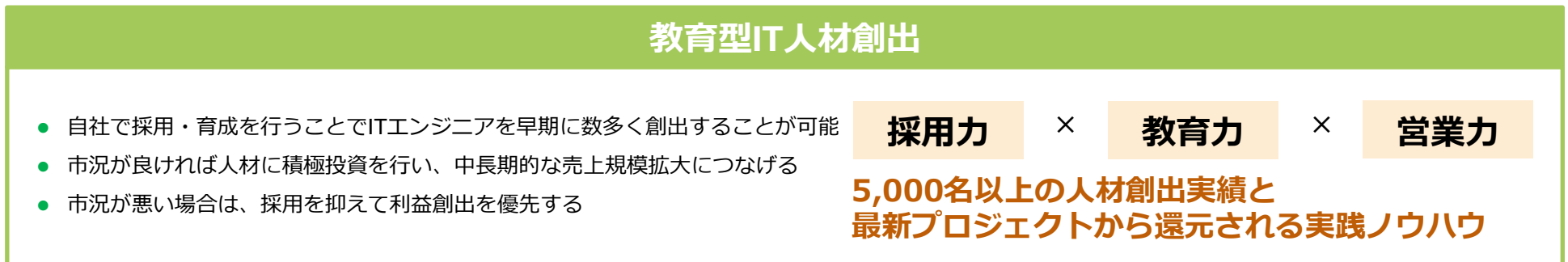
社名	：株式会社セラク（英文名 SERAKU Co.,Ltd.）
設立	：1987年12月
代表者	：代表取締役 宮崎龍己
資本金	：306,232,300円（2022年8月31日現在）
従業員数	：連結 3,373名（2022年8月31日現在）
所在地	：東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿プライムスクエア
グループ会社	：株式会社セラクビジネスソリューションズ（100%子会社） ：株式会社セラクCCC（100%子会社）
市場	：東京証券取引所プライム市場（証券コード6199）

当社のビジネスモデル

新技術領域に対する「教育型IT人材創出モデル」をベースに、積上継続型の収益構造と成長領域への投資により高い成長を実現



市場拡大が見込め、人材が充足していない新しい技術領域に対して、自社での教育により人材を創出



当社の事業セグメントおよびサービス領域

長期安定的な成長を実現するSI事業分野を土台に、DX事業分野での高付加価値・高成長を目指す

デジタルトランスフォーメーション (DX)

成長可能性が高い領域にフォーカスし、社会変革と高成長性を実現する

クラウド&ソリューション事業

- インフラソリューション
- IoTクラウドサポートセンター
- サイバーセキュリティ

カスタマーサクセスソリューション事業

- Salesforce.com 導入・定着化
- マーケティングデザイン
- データサイエンス

みどりクラウド (DX)

ITの力で一次産業を支援する

みどりクラウド事業 みどりクラウド

- 農業IoTサービス「みどりクラウド」
- 畜産IoTサービス「ファームクラウド」
- 農水産ソリューション

システムインテグレーション (SI)

長期安定的なITシステム運用・保守と、ITニーズの高い産業への技術支援で規模拡大を目指す

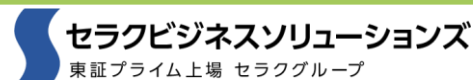
ITシステム構築・運用・保守

- ITインフラ運用
- ITシステム運用

産業別IT支援

- 金融社会システム
- 情報通信システム
- エンタープライズシステム
- サービスマネジメント
- QA (品質保証領域)

機械設計エンジニアリング



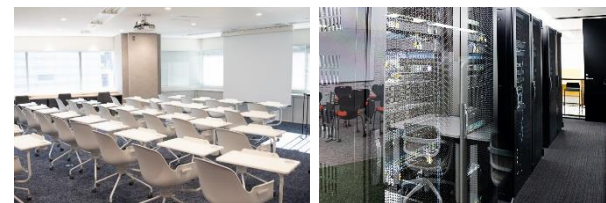
当社の優位性

採用力

- 成長業界であるIT領域に移動を促す採用活動（IT業界では未経験だが社会経験があり成長ポテンシャルの高い人材を採用）
- 新卒採用だけでなく、通年、全国規模、正社員雇用で採用活動を展開
- 研修制度や魅力あるサービスを手掛けていることが入社意欲に作用し、月間最大3,000名応募

教育力

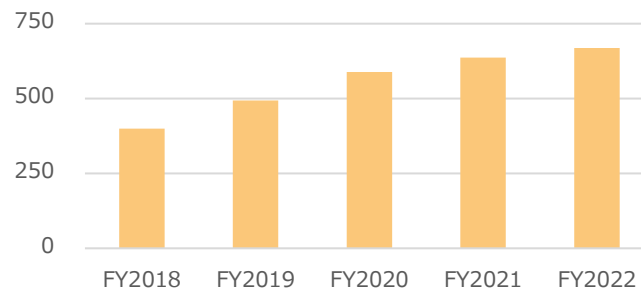
- 入社後2～3ヶ月で案件アサインを可能とする初期教育プログラムを確立
- 案件で使用する実機環境を再現した実践プロジェクト型研修を充実
- ノウハウ・技術を社内でシェアしスキルアップを促す「セラク情熱大学」



営業力

- 新規取引先を年間100社以上開拓
- 大手SIer各社との安定的な取引基盤
- IT運用に課題を持つ幅広い業種・業態において取引先を分散

年間取引顧客数



教育型IT人材創出モデルの特長と優位性

教育型IT人材創出モデルは、引き続き高い市場優位性を持つ

- 市場の拡大が見込まれる領域に、先んじて人材創出を開始
- 採用力・教育力・営業力の横展開で技術領域を拡大
- 市場の成長・拡大に合わせて
サービス形態を進化させ事業拡大

2021年～

農水産ソリューションによる一次産業の課題解決やデジタルヘルスケアサービスによる企業の健康経営の実現、大手プラットフォームとの協業や社会のDX化支援に取り組む

2020年～

マイクロソフトプラットフォームの拡大を見据え、年間200名以上の資格取得者の創出に取り組む

2018年～

DX関連領域の市場拡大を見据え、RPA、セキュリティ、データサイエンス、検証領域等の人材創出に取り組む

2013年～

クラウドシステムの市場拡大を見据え、Salesforceエンジニアの人材創出に取り組む

現在はカスタマーサクセス事業として拡大

2008年～

スマートフォンの普及やIoT社会を見据え、スマートテクノロジーエンジニアの人材創出に取り組む

現在はみどりクラウド事業として拡大

2002年～

ビジネスにおけるIT利用ニーズの成長を見込み、ITインフラ・ネットワークエンジニアの人材創出に取り組む

現在はシステムインテグレーション事業（SI）として拡大

1997年～

ウェブシステム領域の拡大を見込み、システム開発事業を開始し、システム開発エンジニアの人材創出に取り組む

現在はシステムインテグレーション事業（SI）として拡大

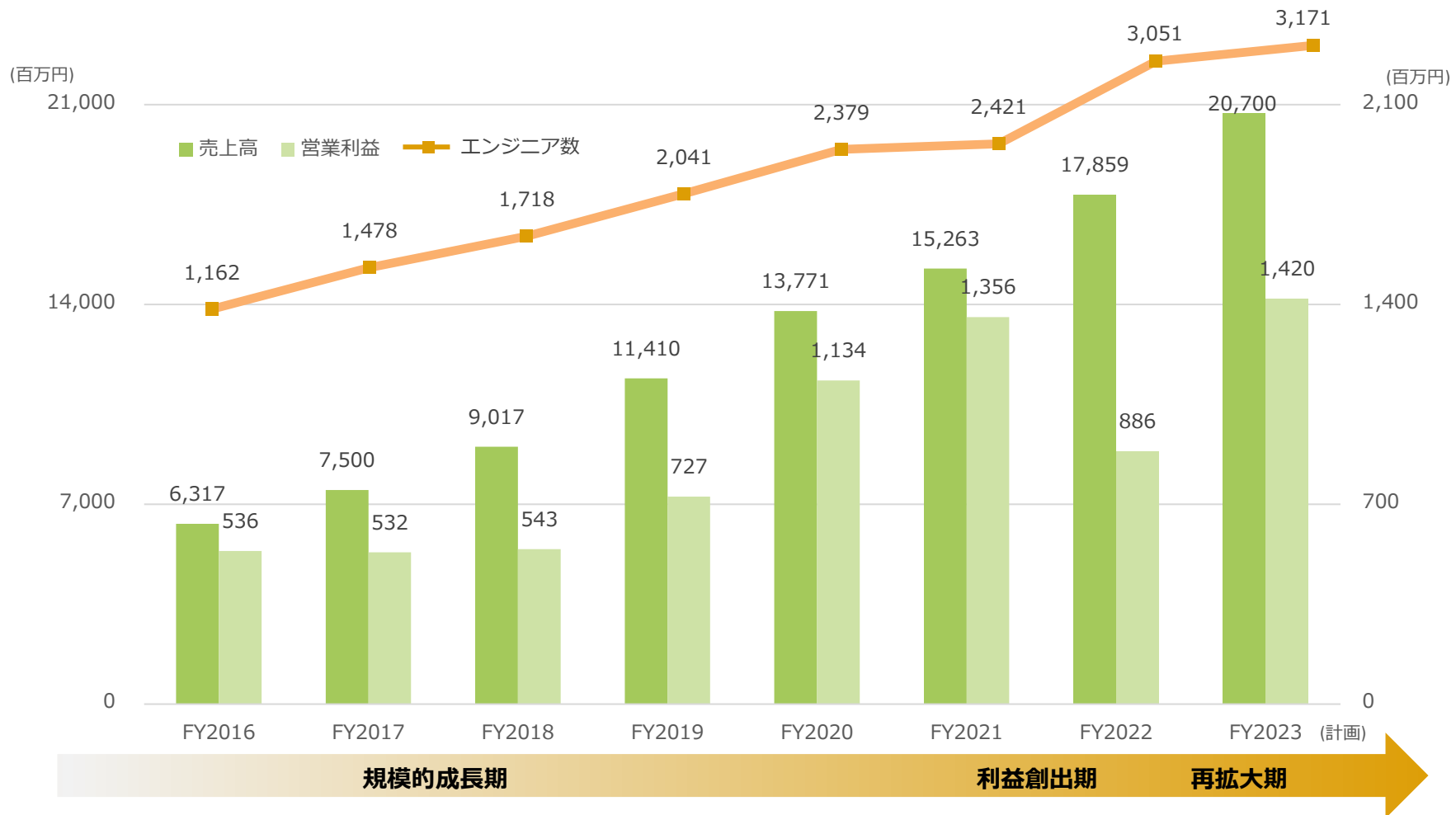
1995年～

インターネットの普及に先駆けてインターネット事業を開始しWEBエンジニアの人材創出に取り組む

現在はシステムインテグレーション事業（SI）として拡大

これまでの業績推移

- IT人材の不足感が強まる中で、多数のエンジニアを創出
- エンジニア数の増加と共に、年率約19%（直近5年平均）のトップラインの伸びを達成する
- エンジニアのDXシフトによって、エンジニアの付加価値を更に高めている



セラクとESG・SDGsの関わり

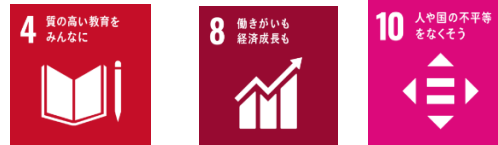
ESG活動を推進することで、セラクグループとして長期の成長基盤を構築し、社会的価値創造企業として、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを強化します。

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



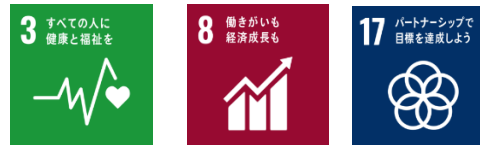
- IT技術で産業の価値を高める
- 人材採用及びIT技術による地方創生
- ITによる高い生産性と低い労働負荷の実現

農業とITの活用



- 農業のスマート化による農業生産性の向上
- 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

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、当社の業績および今後の業績見通し、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に掲載されている将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき当社が判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。