



株式会社セック

Systems Engineering Consultants Co.,LTD.

<http://www.sec.co.jp/>

証券コード：3741

2008年3月期決算 説明資料

2008年5月20日

< 目次 >

- **事業概要**
- **決算概要**
- **今期業績見通し(09年3月期)**
- **リアルタイムソリューションと
ロボット研究開発の取組み状況**
- **添付資料(事業戦略)**

事業概要

セックの技術サービス

ビジネスフィールド (BF)	技術サービス			リアルタイムソリューション
	リアルタイムソフトウェア			
	エンベデッドソフトウェア	コアテクノロジーサービス	技術アプリケーション	
モバイルネットワーク		携帯電話端末搭載ソフトウェア 国際標準技術	基幹ネットワークシステム	RealtimePower シリーズ <i>air Look</i> <i>air Cube</i> <i>air SmartG</i> Karearea リアルタイム製品 を核とするビジネス
ワイヤレス	携帯電話端末	地上デジタル放送技術		
インターネット	車載端末 携帯情報端末 非接触型IC	XML ベクトル描画技術	Webシステム	
社会基盤システム		位置情報サービス技術	交通(航空,ITS),放送 防衛,物流	
宇宙先端システム	人工衛星搭載機器 ロボット	ロボットソフトウェア 共通化技術	ロケット,人工衛星 天文関連システム	

決算概要

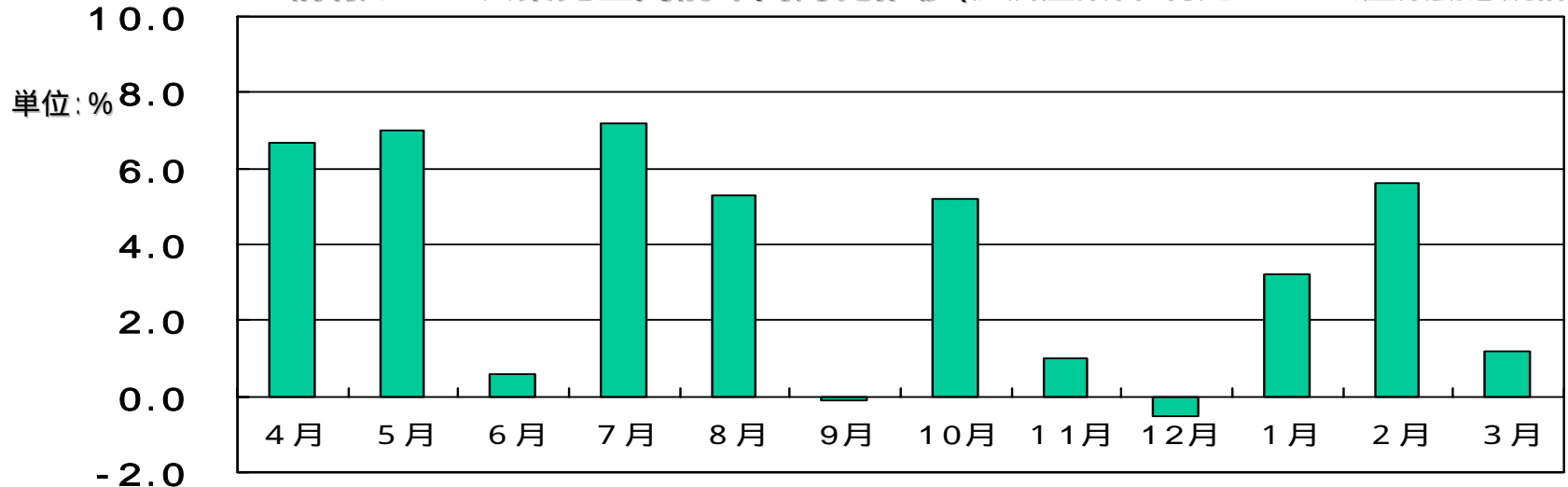
(2 0 0 8 年 3 月 期)

事業環境

2008年3月期の事業環境

売上高は07年4月より、9月と12月を除いて前年同期比増加となっており、IT需要は**全体的に堅調に推移**

情報サービス業売上高前年同月比推移(経済産業省:特定サービス産業動態統計)



当社の事業領域全般では、QCDの**改善要請**など厳しい状況が継続した。とくに携帯電話端末のエンベデッドソフトウェア開発の分野では、当社予想を超えて外部環境が急変した。

Q:品質 **C**:価格 **D**:開発期間

2008年3月期の総括

ワイヤレスBFの当社予想を上回る環境の変化 (計画達成率57%)

4 - 6月期は好調であったが、各端末ベンダーの計画見直しや停滞が7 - 9月期に発生しそのまま期末まで継続した。その結果、ワイヤレスBFの売上高が大幅に計画を下回り、その減少分を他のBFでカバーできず期初業績予想を達成できず

主体的ビジネスの核となるニューエレメントの品揃え充実

位置情報サービスプラットフォーム (airLook)の適用実績が増加
地上デジタル放送用組込みソフトウェア (airCube)の適用実績が増加
ベクトル描画技術の製品 (airSmartG)を使用したEZガイドマップでKDDIと協業
超高速インメモリXMLデータベース (Karearea)のLinux版で適用実績

経済産業省、JIPDEC(*)から委託研究先として採択され、受託研究が活発

経済産業省の次世代ロボット知能化技術開発プロジェクトに2件の研究テーマが採択され、JIPDECのインターネットによるコンテンツ開発・流通及び技術開発促進事業にも2件の研究テーマが採択され、研究開発が活発

* JIPDEC:財団法人日本情報処理開発協会

損益計算書

単位:百万円

	2008年3月期	2007年3月期	前年同期比(%)
売上高	2,474	2,831	87.4
売上原価	1,824	1,961	93.0
売上総利益	649	869	74.7
販売管理費	577	501	115.1
営業利益 (営業利益率)	71 (2.9%)	367 (13.0%)	19.5 (10.1ポイント低下)
経常利益	186	401	46.4
当期純利益	72	218	33.2

- 売上原価** 受注量減少による外注費(180百万円、前期比 - 44%)の減少
- 販売管理費** ベクトル描画技術、ロボットなど研究開発費(127百万円、前期比 + 91%)が増加
- 営業外損益** NEDO、経済産業省、JIPDECからの受託研究補助金収入(55百万円、前期比 + 181%)、米国非連結子会社AMSECからの配当収入(39百万円)による増加
- 当期純利益** 地図閲覧用プラットフォームの評価損(39百万円)による減少

貸借対照表

単位:百万円

	2008年3月末日	2007年3月末日	増減
流動資産(百万円)	2,599	2,677	78
固定資産(百万円)	1,273	1,293	19
流動負債(百万円)	355	468	112
固定負債(百万円)	120	108	11
純資産(百万円)	3,396	3,394	2
総資産(百万円)	3,872	3,970	98
自己資本比率	87.7%	85.5%	2.2%
流動比率	730.7%	571.6%	159.1%
固定比率	37.5%	38.1%	0.6%

流動資産 主に売掛金の減少

固定資産 主に前払年金費用の減少

流動負債 主に未払法人税の減少

キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2008年3月期	2007年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	223	195	27
投資活動によるキャッシュ・フロー	151	85	66
財務活動によるキャッシュ・フロー	66	48	17
現金及び同等物の増減額	4	61	56
現金及び同等物期末残高	1,699	1,695	4
参考)長期性預金	600	600	0
参考)現預金 + 長期性預金	2,299	2,295	4

営業キャッシュ・フロー 主に売上債権の減少による収入増

投資キャッシュ・フロー 主に無形固定資産の取得による支出増

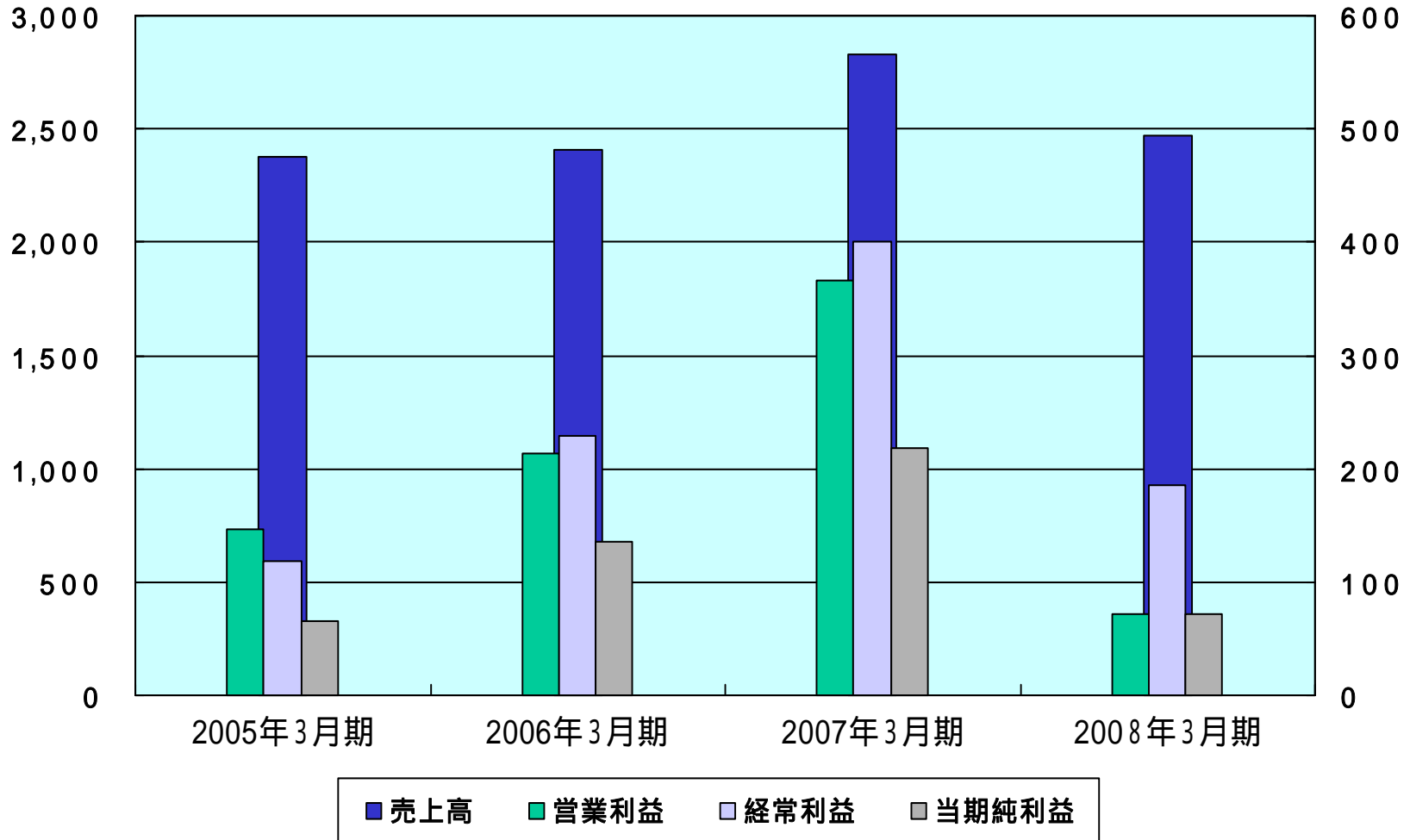
財務キャッシュ・フロー 主に配当金の増加による支出増

決算業績推移

売上高

利益

単位:百万円



B F 別の状況

ビジネスフィールド	2008年3月期			2007年3月期		前年同期比 (%)
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	計画達成率 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	
モバイルネットワーク	157	6.4	78.7	219	7.8	71.8
ワイヤレス	911	36.8	57.0	1,549	54.7	58.8
インターネット	702	28.4	130.1	484	17.1	144.9
社会基盤システム	238	9.6	158.7	229	8.1	103.7
宇宙先端システム	388	15.7	102.3	302	10.7	128.8
ソリューション	75	3.1	58.4	45	1.6	166.7
合計	2,474	100.0	82.5	2,831	100.0	87.4

モバイルネットワーク
ワイヤレス
インターネット
社会基盤システム
宇宙先端システム
ソリューション

基幹ネットワーク技術アプリケーションの減少
携帯電話端末の開発計画の停滞による減少
商談は豊富、技術アプリケーションの増加
位置情報サービス適用技術アプリケーションの増加
衛星搭載エンベデッドソフトウェアを中心に増加
airLook,airCube,airSmartG,Kare area

売上高は減少、利益面は堅調だが減少
売上高は大幅減少、利益面も大幅減少
売上高は増加、利益面も増加
売上高は微増、利益面は改善
売上高は増加、利益面も増加
売上高は大幅増加

技術サービス別の状況

技術サービス	2008年3月期		2007年3月期		前年 同期比 (%)
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	
エンベデッドソフトウェア	1,069	43.2	1,665	58.8	64.2
コアテクノロジーサービス	217	8.8	305	10.8	71.3
技術アプリケーション	1,110	44.9	814	28.8	136.3
ソリューション	75	3.1	45	1.6	166.7
合計	2,474	100.0	2,831	100.0	87.4
コアテクノロジー合計 (エンベデッドと技術アプリも含む)	741	30.0	927	32.7	80.0

エンベデッドソフトウェアの構成比率が、ワイヤレスBFの減少により大幅に低下し、技術アプリケーションに移行
 コアテクノロジーが実用段階に入り、エンベデッドソフトウェアと技術アプリケーションに移行
 ソリューションの売上高、構成比率が大幅に増加

期末（2008年3月末日）の状況

ビジネスフィールド	2008年3月期		2007年3月期		受注残高 前年同期比 (%)
	受注高 (百万円)	受注残高 (百万円)	受注高 (百万円)	受注残高 (百万円)	
モバイルネットワーク	113	47	209	91	52.1
ワイヤレス	697	27	1,641	241	11.4
インターネット	710	98	487	90	108.6
社会基盤システム	249	28	194	17	162.5
宇宙先端システム	341	32	362	80	40.6
ソリューション	83	16	52	8	182.6
合計	2,194	251	2,947	530	47.3

携帯電話開発の減少によるワイヤレスBFの受注残が減少

今期業績見通し (2009年3月期)

2009年3月期重点テーマ

ステージが切替わる節目であり、新たなステージへ

外部環境の変化 / 景色が変わった：携帯電話開発への過度な依存からの脱却

- 需要拡大が見込める B F や今後の成長が見込まれる事業領域を加え B F を再定義し、資源を最適化する
- ソリューション製品を核とする主体的なビジネスを推進する

内部対応 / 売上高 30 億円に向けて：営業力が課題 / 「技術力だけでなく営業力も強い」セックへの変革

- 企画営業部の創設と専任部員の配置
- 営業ノウハウの獲得と営業可視化ツールの導入

方向性：成長重視で企業価値を高める

- 「ユビキタス」を中心テーマとする主体的なビジネスで、新たな成長曲線をスタートさせること

目指す方向性は変わらない。創業以来、ステージの切替わりを何回か経験をしており、一時的に業績は低迷するが、新たなステージに移行すると高い成長率に回復する

2009年3月期業績見通し

単位:百万円

	2009年3月期 見通し	2008年3月期 実績	前年同期比 (%)
売上高	3,000	2,474	121.3
売上原価	2,060	1,824	112.9
売上総利益	930	649	143.3
販売管理費	680	577	117.9
営業利益 (営業利益率)	250 (8.3%)	71 (2.9%)	352.1 (5.4ポイント増)
経常利益	330	186	177.4
当期純利益	190	72	263.9

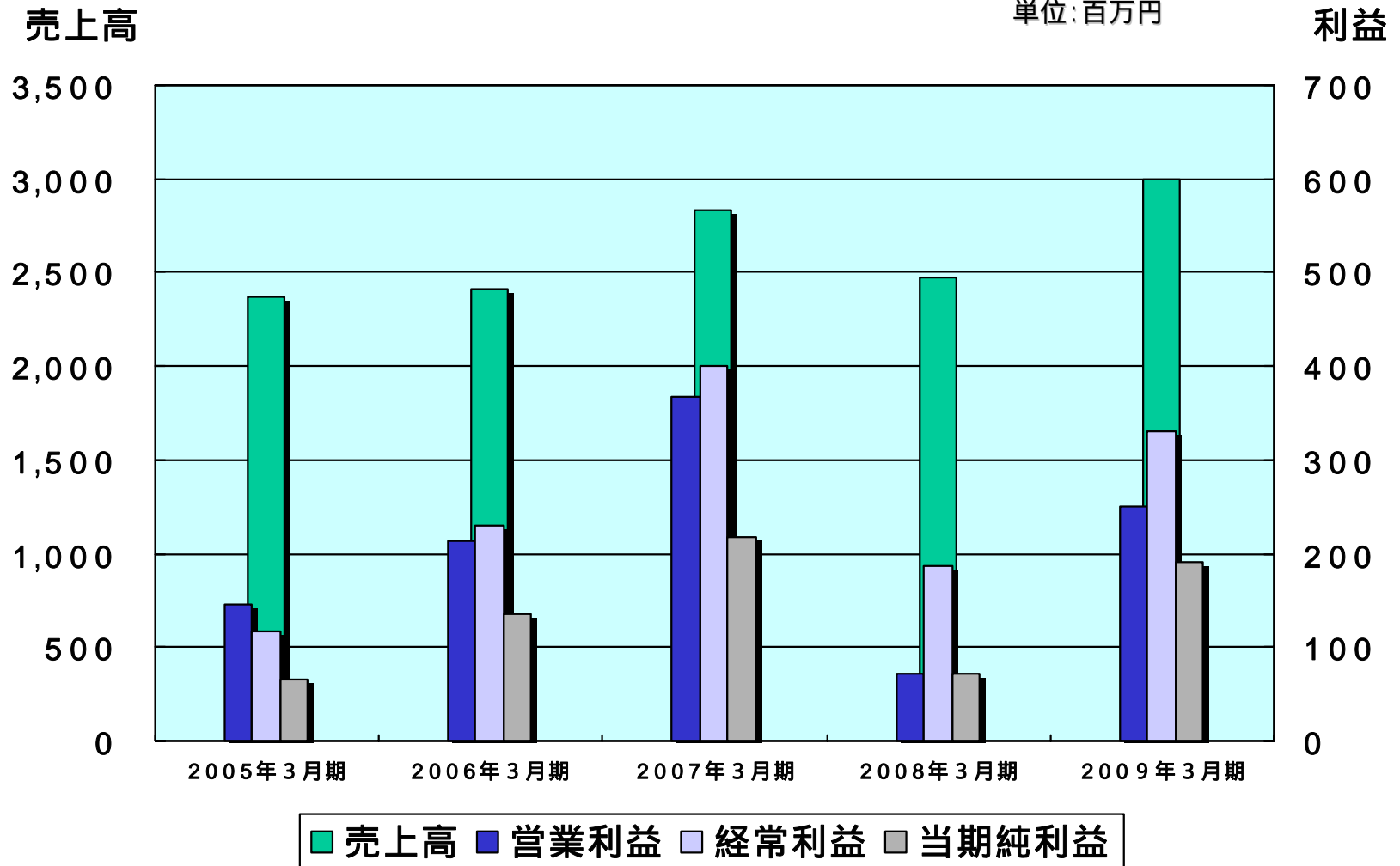
売上原価 社員数の増加による人件費の増加、外注費の増加、ソフトウェア償却費の増加を見込む

販売管理費 営業組織による人件費の増加、内部統制など手数料の増加、研究開発費は前期実績より約20%減を見込む

営業外損益 受託研究の補助金収入

通期業績の推移

単位:百万円



2009年3月期BF別方針

モバイルネットワークBF

移動体通信事業者向けコアテクノロジーサービスに、携帯電話を利用したサービスなどの基幹ネットワーク関連の技術アプリケーションを加え、**拡大**する方針

ワイヤレスBF

携帯電話端末のエンベッドソフトウェアビジネスは回復が遅れる。これまで培ってきた携帯電話開発技術を高度化して設計や試験などを含めたトータルサービスを展開する方針だが全体では**縮小傾向**

インターネットBF

非接触型ICのエンベッドソフトウェアを加え、これまでの技術アプリケーションの経験を活かした**ワンストップビジネスを推進し、拡大**する方針

社会基盤システムBF

防衛や交通など社会インフラ系の技術アプリケーションが回復基調にあり、位置情報サービス技術関連の技術アプリケーションも堅調なことから、**拡大**する方針

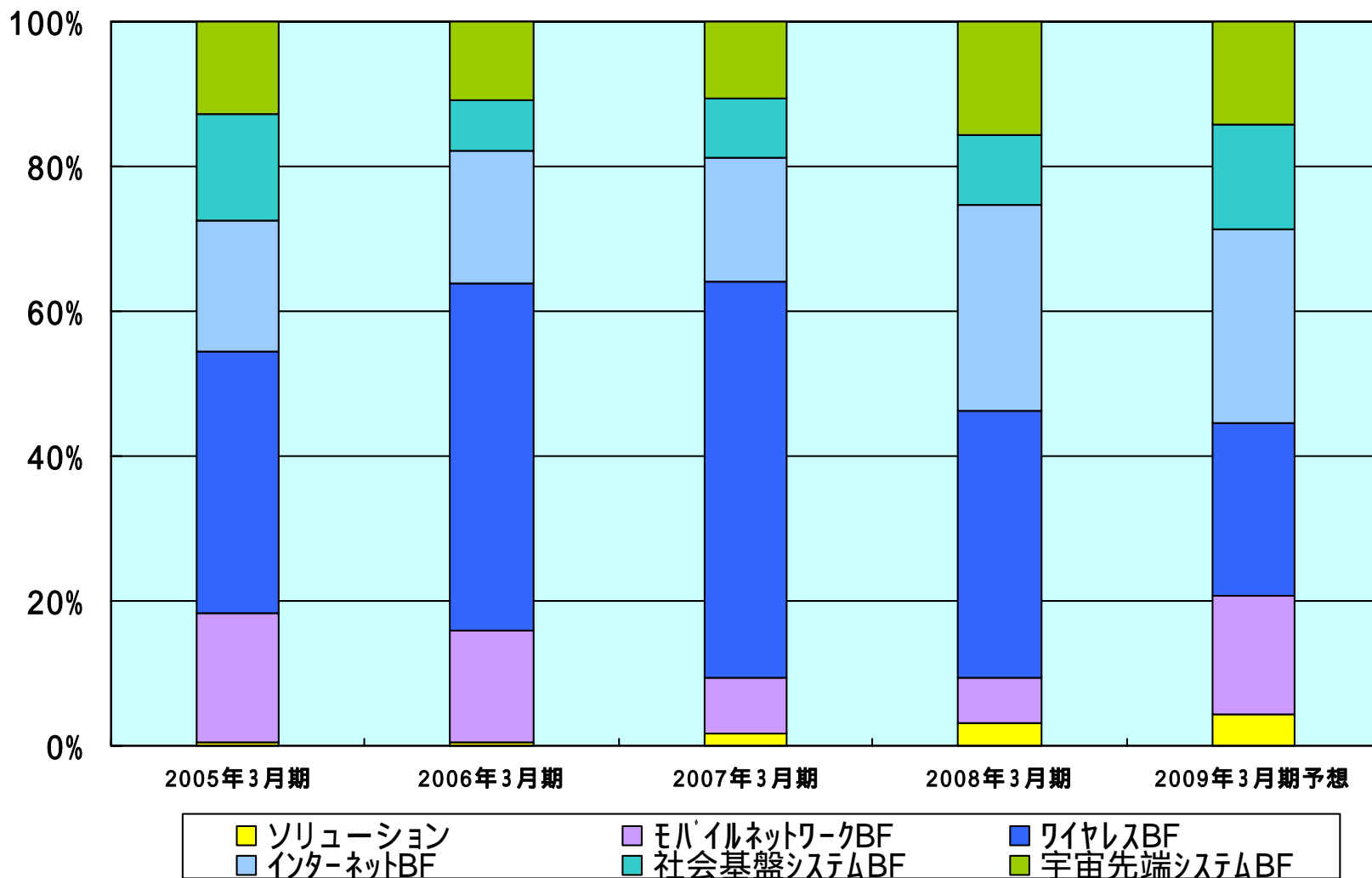
宇宙先端システムBF

前期と同様に商談が堅調に推移し、さらに**ロボット案件を加え、拡大**する方針

ソリューション

位置情報サービス技術、地上デジタル放送技術を中心に、**拡大**する方針

BF別売上高比率の推移見通し



業績予想達成へのポイント

1. 4 - 6月期を中心とした上期の受注実績の確保

4 - 6月期を中心として上期は受注実績を確保し、下期に売上高をあげる計画としている

2. モバイルネットワークBFとインターネットBFの売上高確保

モバイルネットワークBFの携帯電話を利用したサービスなどの基幹ネットワーク関連技術アプリケーションとインターネットBFのワンストップビジネス商談で確保する

3. ワイヤレスBFの計画売上高の確保

売上高は前期の約20%減の計画とし、開発だけでなく設計や試験を含めトータルサービスで計画を達成する

リアルタイムソリューションと ロボット研究開発の取組み状況

リアルタイムソリューションとロボット研究開発の取組み状況

■ リアルタイムソリューション

- **位置情報サービス**
製品適用SIとASP化を展開中
- **地上デジタル放送技術**
製品採用の実績が増え営業活動を強化
- **ベクトル描画技術**
EZガイドマップサービス開始
- **超高速インメモリデータベース**
Linux版をリリース



■ ロボット研究開発の取組み

air Look

位置情報サービスを実現するプラットフォーム製品です。

位置情報サービス (LBS) = GIS (地理情報システム) + GPS (全地球測位システム)

特徴：オープン素材を活用、既存のGISと連携可能、通信コストを抑え小さなセンタシステム
クライアントが携帯電話の場合、DoCoMo、au、SoftBankの全てのキャリアに対応

air Look 採用実績 (前期受注実績 7件) 安全、安心分野などに適用

- 運送動態管理システム (運送会社)
- 事故緊急通報システム (保険会社)
- 車両位置管理システム (ロードサービス会社)
- 列車運行伝達システム (鉄道会社)
- 防災システム (自治体)
- フリーライドバス (バス会社)
- バスロケーションシステム (自治体)
- 警備員ナビシステム (警備会社)
- マラソンランナー位置管理システム (テレビ局)
- 安否確認システム (大手企業向け：開発中)

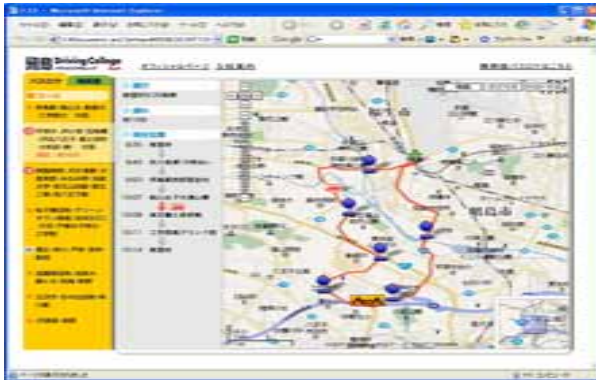
air Look ビジネス (売上高 約12百万円、製品適用開発約143百万円)

- 製品適用技術アプリケーションの開発 (ライセンス+カスタマイズ)
製品ライセンス+システム開発 (システム開発の規模は、製品の2倍から20倍)
- アライアンスの推進
商談開拓は「独自の営業」とKDDI、地図会社との連携で推進中
- 製品を適用した位置情報サービスの提供 (ASP)
自動車教習所向け送迎バスロケーションシステム (2008年3月期サービス開始)

■ air Look 今後の方針

- **製品の機能拡張と製品適用技術アプリケーションの拡販**
 - au、DoCoMoにSoftBankのGPS搭載携帯電話を加え、3キャリア対応を推進
 - 事故緊急システム、車両位置管理システム、ロードサービスなどのシリーズ化
 - 位置、写真データ、コメントを一括管理可能な情報共有システムのシリーズ化
 - google携帯への適用について研究開発を開始
- **ASP事業化研究から実用段階に移行する**
 - 自動車教習所やスイミングスクールなど送迎バスサービス（サービス稼働）
 - 位置、写真データ、コメントを一括管理可能な情報共有サービス（実証実験）
 - 幼稚園バスなどの接近通知サービス（実証実験）

適用事例



バスロケーションシステム

安否確認機能付
災害情報管理システム



airCube

地上デジタルテレビ及びラジオ放送と通信を連携する技術です。

- Aプロファイル、Cプロファイル、P2プロファイル、ハイブリッド対応のBMLブラウザ
- デコーダ (DMUX, PSI/SI, DSM-CC等)
- DTVcore (デジタル放送向け視聴関連制御 < DTV Tuner制御、AV制御、字幕制御、デコーダ制御 > ミドルウェア)

airCube 搭載対象機器

- デスクトップパソコン向けハイビジョン放送チューナー
- ノートパソコン向けUSBタイプ / PCカードタイプのワンセグチューナー
- ノートパソコン向けUSBタイプ / PCカードタイプのデジタルラジオチューナー
- 携帯電話 / デジタル家電
- Windows Mobile 搭載機器 (スマートフォン・カーナビ)
- PND (Personal Navigation Device) / PMP (Portable Media Player)
- 地上デジタルラジオ放送対応放送業務用受信機他

airCube ビジネス (売上高49百万円、製品適用18百万円、デジタル放送関連で174百万円)

- ライセンス&ロイヤリティ、カスタマイズ ビジネス
開発ライセンス (SDK : Software Development Kit) の販売
- コンサルティングビジネス、試験ツールビジネス
- 上記を包含した地上デジタルテレビ / ラジオアプリケーションの受託開発
- コンテンツ制作支援 (オーサリングツール、PCビューア等)

air Cube ビジネスの進捗状況（搭載実績15件）

- 地上デジタルラジオ放送対応業務用標準機（実績）
TBSラジオ&SKネットが共同開発した業務用標準受信機、PCカードに**採用**
- 地上デジタルTV受信機（実績）Windows系に強み
バッファロー製「ちょいテレ」（高感度、デジタルラジオ対応版等4製品）に**採用**
SKネット製「MonsterTV」（デジタルラジオ対応版等2製品）に**採用**
デスクトップパソコン向けハイビジョン放送チューナーに**採用**
- 携帯電話
国内携帯電話メーカーに**採用**
- 地上デジタル放送試験装置
地上デジタル放送用TS記録・再生装置に**採用**
地上デジタル放送フルセグ同録装置に**採用**

air Cube 今後の方針

- Windows系の実績と強みを活かし、以下の領域への展開を目指す
国内 / 海外携帯電話メーカーへの搭載
Windows Mobile 機器（スマートフォン・カーナビ）への搭載
PND（Personal Navigation Device）、PMP（Portable Media Player）への搭載
デジタル家電への搭載
- 地上デジタルラジオ分野（ITナビゲーション研究会）での研究開発を推進する

air SmartG

SVG (Scalable Vector Graphics) データを忠実にレンダリングする技術です。
K D D I とライセンス契約を締結、S V G 製品ファミリーとして販売

air SmartG 搭載対象機器

P C / 携帯電話 / 車載端末 / デジタル家電 / 街角案内表示板など

air SmartG ビジネス (売上高約10百万円、ベクトル描画技術関連約13百万円)

- レベニューシェアモデル
製品を活かした仕組みを提供し他社と連携して推進
- カスタマイズ、コンサルティングビジネス
S V G 技術を活かしたアプリケーションの受託開発、
コンテンツ制作及び各種コンテンツ変換サービスなど
- ライセンス&ロイヤリティビジネス
開発ライセンス (SDK : Software Development Kit) の販売

air SmartG ビジネスの進捗状況

- ストリートボード

東京電力：デジタル地図案内板に採用
汎用的な案内板製品へのブラッシュアップを検討中

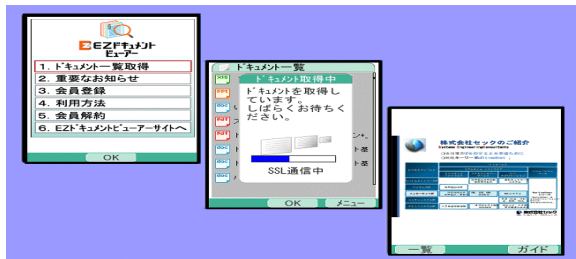
- 地図ビューアー

KDDIとEZガイドマップで協業、地図ビューアーを提供

- SVG Map Toolkit

JIPDECからの受託研究完了、SVG Map Toolkitの販売
有償、無償提供のビジネスモデルを検討し、本格的な販売を検討中

適用事例



KDDI: EZドキュメントビューアーに採用

ストリートボード実証実験に採用



Karearea

世界最高速レベルのXML検索性能を発揮するだけでなく、初めてXMLによる高速多次元集計を実現したインメモリXMLデータベース製品です。Linuxバージョンをリリース

特徴：数百万ノードからの検索、ソート、集計が**ミリ秒オーダー、チューニング不要、インデックス不要**

Karearea 採用実績 大量のXMLデータを高速に処理するツールとして採用

- 番組利用率集計システム（放送局）
- 特許情報統計システム（情報サービスプロバイダ）
- 電子番組表システム（放送局）
- 世論調査アンケート集計システム（放送局）
- 官公庁向け変更・構成管理システム（官公庁）
- 製造業向け設計支援システム（製造業）
- 製品原価計算システム（製造業）
- 商品企画データベースシステム（通信事業者）
- 衛星観測データベースシステム、テレメトリデータ分析システム（官公庁）

Karearea ビジネス（売上高 約5百万円、製品適用開発約44百万円）

- 製品適用技術アプリケーションの開発（ライセンス+カスタマイズ）
製品ライセンス+システム開発（システム開発の規模は、製品の2-10倍）
- アライアンスの推進
商談開拓は「独自の営業」と販売代理店を開拓中

ロボット研究開発の取組み

ユビキタス社会の究極の端末はロボット

■ 研究開発内容

- RTC(Robot Technology Component)をコアテクノロジーとして、ロボット関連技術のビジネス化を目指しています。RTCは、2008年4月にOMG(Object Management Group)で国際標準仕様として公開されました。
- 当社は、2003年から取り組んできた唯一のソフトウェアベンダーです。先行優位で他社差別化を図り、RTCの実行環境であるRTミドルウェアとともに、ロボットビジネス拡大の準備を進めています。

■ 研究開発実績

- NEDOからの「次世代ロボット共通基盤開発プロジェクト」に関する受託研究
- 経済産業省からの「次世代ロボット知能化技術開発プロジェクト」に関する受託研究
- ロボット関連メーカー、大学、国の研究機関からの受託開発
- RTミドルウェア技術に関する、一般企業および大学向けのセミナー講師の対応

■ ロボットのビジネス規模 (売上高約41百万円)

■ 今後の方針

- RTミドルウェアを活用した実用ロボットシステムの作成
- 経済産業省、NEDOからの受託研究ロボットプロジェクトの推進
- セミナー実施、書籍出版によるRTミドルウェアの普及活動

最後に

■ 社員数に制約されない事業成長を目指す

- 38年の実績のあるリアルタイムソフトウェアビジネスに、リアルタイムソリューションビジネスを加え、両輪でビジネスを拡大する。
- リアルタイムソフトウェアビジネスは、コアテクノロジーを核とする主体的なビジネスで高付加価値化を目指し、業績のベースを確保する。

フロー型のビジネス

- リアルタイムソリューションビジネスは、コアテクノロジーを製品化し、それを核とした様々なビジネスモデルにチャレンジし、業績を向上させる。

ストック型のビジネス

■ 配当の方針

- 每期原則として安定的に配当する部分と所定の配当性向とを勘案して決定する。配当性向は、当面30%を目指す。

この資料についてのご注意

- この資料の目的は、当社へのご理解を深めていただくためのIR情報をご提供することであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。投資につきましては、ご自身でご判断願います。
- この資料には、当社の現在の計画、見通し、戦略など、及び将来の業績に関する見通しが記載されております。こうした記述は、当社の将来の業績を保証するものではなく、経営環境をはじめ、さまざまな外部的要因の影響等により変化しうることをご承知おきください。
- この資料の作成に際しましては、細心の注意を払っておりますが、内容につきましていかなる保証を行うものでなく、この資料を使用したことによって生じたあらゆる損害などについて、当社は一切責任を負うものではありません。

ありがとうございました

ユビキタス社会の安全と発展のために

“ Realtime@net ”

本資料に関するお問い合わせ

株式会社セック IR室

電話 03 - 5458 - 7727

< 事業戦略 >

- 基本方針 / QCD & I
- 成長戦略 / 社員数に制約されない成長へ
- ビジネスモデル

基本方針

QCD&I をスローガンとするお客様中心ビジネスの推進

- - - **QCD** (品質・コスト・納期) を窮め、**I** (イノベーション) で飛躍

■ **QCD** 対応力の更なる強化

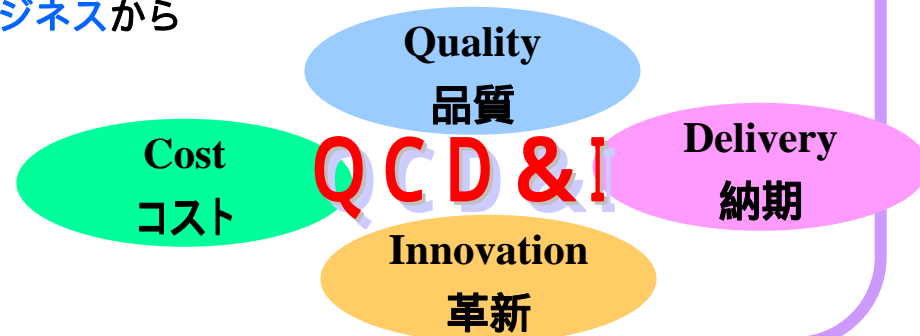
基本となるお客様満足度の獲得

■ **I** (イノベーション) により **IT** のメリットを提供

「**New Element to New System**」

- - 「**New Element**」による「**New System**」で不可能を可能に
それが最高のお客様満足度に、ビジネスの高付加価値化に繋がる

「**New Element**」を根っこに据えた**主体的ビジネス**から
ひいては**社員数に制約されない事業成長**へ



社員数に制約されない事業成長へ

「ニューエレメント」による主体的なビジネスで高付加価値化

研究開発・製品化活動で「ニューエレメント」の品揃え充実
コアテクノロジーサービスビジネス
製品適用リアルタイムソフトウェアビジネス

リアルタイムソリューション / 新たなビジネスモデルを追加

製品販売ビジネス
ライセンス、ロイヤリティビジネス
レベニューシェアモデルやASPなどサービス提供ビジネス

アライアンスを推進

ニューエレメントを充実するための他社や大学との共同研究
リアルタイムソリューションでの連携
営業面、技術面、製造面などでのwin-win連携

ビジネスモデル

