



# 株式会社セック

Systems Engineering Consultants Co.,LTD.

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

証券コード：3741

## 2007年3月期決算 説明資料

2007年5月17日

# < 目次 >

- **事業概要**
- **決算概要**
- **今期業績見通し(08年3月期)**
- **技術サービス別取組み状況**
- **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	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	<b>RealtimePower</b> 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			
インターネット	車載端末 携帯情報端末	位置情報サービス技術 地上デジタル放送技術 ベクトル描画技術 XML	Webシステム	
社会基盤システム			位置情報サービス技術適用 交通(航空,ITS),放送 防衛,物流,医療	
宇宙先端システム	人工衛星搭載機器 ロボット	オブジェクト指向設計技術 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

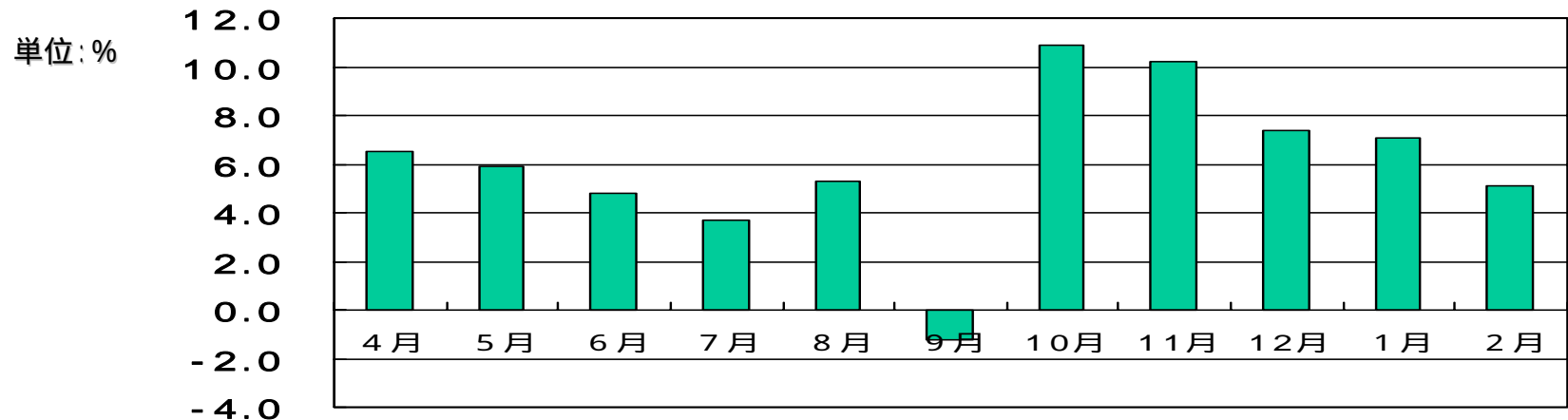
## ( 2 0 0 7 年 3 月 期 )

# 事業環境

## 2007年3月期の事業環境

売上高は06年4月より、11ヶ月月中10ヶ月は、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)



当社の事業環境では、商談量は豊富だが、お客様からの短納期化、値引き要請など、**QCDの改善要請**が依然として続いていた

**Q:品質**   **C:価格**   **D:開発期間**

# 2007年3月期の総括

## 総括

### 今後の成長が期待できるワイヤレスBFとエンベデッドソフトウェアへのシフト

各々、全社売上高の55%と59%と半分以上を占める

### 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と成果

ベクトル描画技術の製品 (airSmartG) が完了し販売を開始した  
製品適用リアルタイムソフトウェアが増加

### 競争優位にあるコアテクノロジーを使用した開発案件が増加

地上デジタル放送や位置情報サービスなどのコア-テクノロジーを使った案件が増加

### プロジェクト管理の徹底による不採算案件の減少による利益面の改善

品質に重点をおいた製造間接部門のプロジェクト管理の支援、  
プロジェクトマネジメント教育、品質技術教育、早期発見・早期対処など

「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  
スタートさせた期**

# 損益計算書

単位:百万円

	2007年3月期	2006年3月期	前年同期比(%)
売上高	2,831	2,407	117.6
売上原価	1,961	1,774	110.5
売上総利益	869	632	137.4
販売管理費	501	417	120.1
営業利益 (営業利益率)	367 (13.0%)	214 (8.9%)	170.9 (4.1ポイント増)
経常利益	401	229	175.0
当期純利益	218	135	160.9

- 売上原価** 評価作業の増大による外注費(323百万円、前期比2倍弱)の増加
- 販売管理費** ベクトル描画技術、ロボットなど研究開発費(66百万円、前期比2.2倍)が増加
- 営業外損益** NEDO及びJIPDECからの補助金収入(19百万円)による増加
- 特別損失** 投資有価証券評価損(約36百万円)を計上



# 貸借対照表

単位:百万円

	2007年3月末日	2006年3月末日	増減
流動資産(百万円)	2,677	2,454	222
固定資産(百万円)	1,293	1,335	42
流動負債(百万円)	468	393	74
固定負債(百万円)	108	166	57
純資産(百万円)	3,394	3,230	163
総資産(百万円)	3,970	3,790	180
自己資本比率	85.5%	85.2%	0.3%
流動比率	571.6%	623.4%	51.8%
固定比率	38.1%	41.4%	3.2%

**流動資産の増加** 業績好調により、売掛金と現預金などが増加

**固定資産の減少** 投資有価証券の減損処理などによる減少

**流動負債の増加** 業績好調により、未払法人税、賞与引当金などが増加

**固定負債の減少** 役員退職金の支払いによる減少

# キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2007年3月期	2006年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	195	303	107
投資活動によるキャッシュ・フロー	85	256	171
財務活動によるキャッシュ・フロー	48	60	11
現金及び同等物の増減額	61	13	75
現金及び同等物期末残高	1,695	1,633	61
参考)長期性預金	600	600	0
参考)現預金 + 長期性預金	2,295	2,233	61

営業キャッシュ・フロー 主に業績好調による、売上債権の増加や法人税等の支払いにより減少

投資キャッシュ・フロー 主に無形固定資産の取得によるもの、長期性預金の預入がなく増加

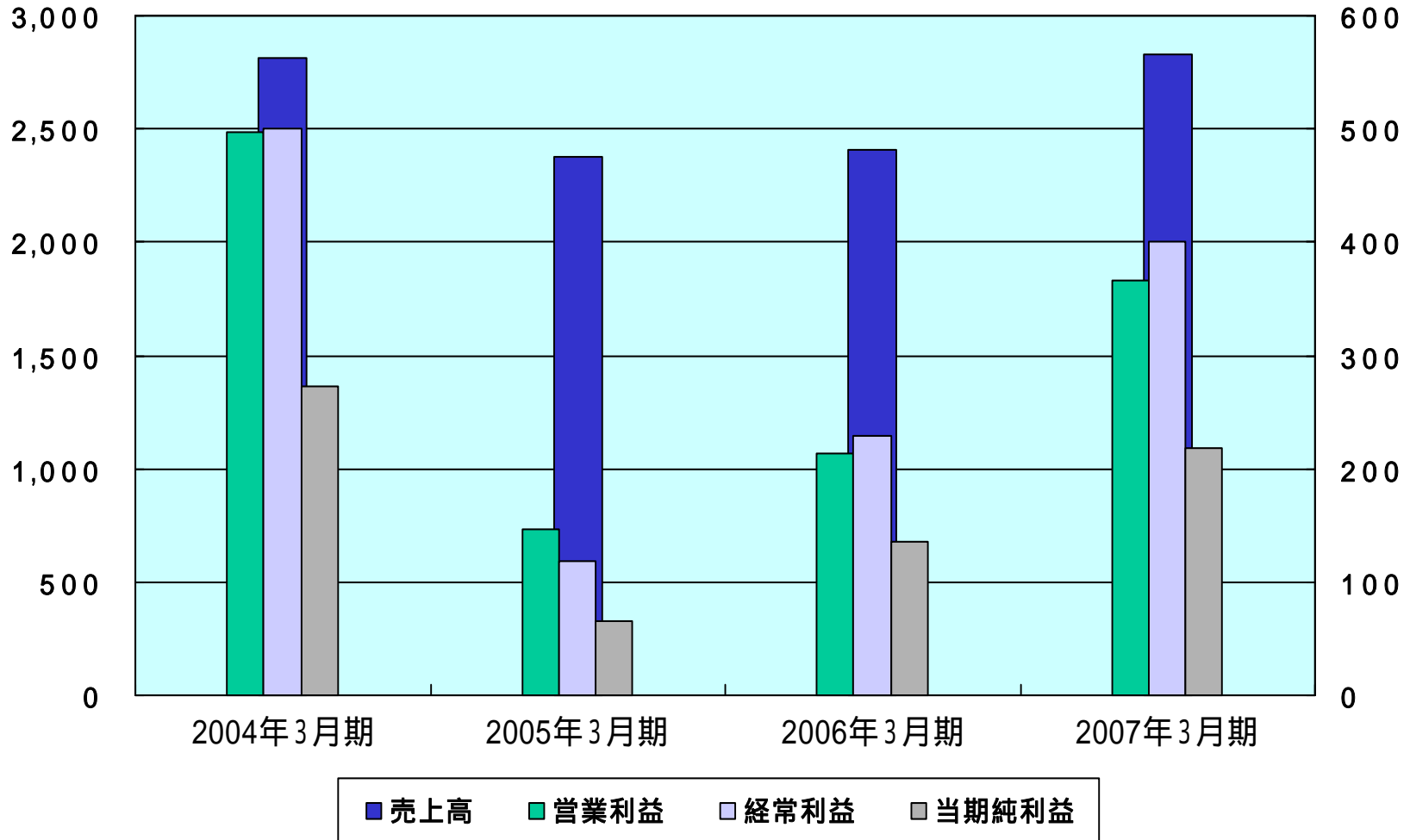
財務キャッシュ・フロー 主に短期借入金の返済金の支出が減少したことにより増加

# 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	2007年3月期		2006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 (%)	
モバイルネットワーク	219	7.8	369	15.3	59.4
ワイヤレス	1,549	54.7	1,154	48.0	134.2
インターネット	484	17.1	440	18.3	110.1
社会基盤システム	229	8.1	171	7.1	134.1
宇宙先端システム	302	10.7	259	10.8	116.3
ソリューション	45	1.6	12	0.5	375.9
合計	2,831	100.0	2,407	100.0	117.6

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案件減少  
地上デジタル放送関連を中心とした豊富な商談  
商談は豊富、大型の技術アプリケーション切替  
位置情報サービスプラットフォームの商談を確保  
大型案件開始の遅れたが下期に回復基調  
Karearea,airLook,airCubelにairSmartGが追加

売上高は大幅減少、利益面は堅調だが減少  
売上高は大幅増加、利益面は大幅改善  
売上高は増加、利益面は減少  
売上高は大幅増加、利益面は改善  
売上高は増加、利益面は増加  
売上高は少ないが、前期に比較し大幅増加

# 技術サービス別の状況

技術サービス	2007年3月期		2006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	1,665	58.8	1,289	53.6	129.1
コアテクノロジーサービス	305	10.8	379	15.7	80.6
技術アプリケーション	814	28.8	726	30.2	112.2
ソリューション	45	1.6	12	0.5	375.9
合計	2,831	100.0	2,407	100.0	117.6
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)	927	32.7	598	24.9	155.0

エンベデッドソフトウェアの構成比率がワイヤレスの好調により、さらに増加  
 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、構成比が大幅に増加、金額は少ないが過去最高

# 期末（2007年3月末日）の状況

ビジネスフィールド	2007年3月期		2006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	209	91	326	101	90.1
ワイヤレス	1,641	241	1,114	149	161.4
インターネット	487	90	438	88	103.2
社会基盤システム	194	17	222	52	33.3
宇宙先端システム	362	80	232	19	405.7
ソリューション	52	8	14	2	404.5
合計	2,947	530	2,350	413	128.2

商談は豊富、受注残高が前期を28%上回り、期初の立ちあがりは悪くない。  
 なお、受注高は、過去最高であった。

# 今期業績見通し (2008年3月期)

# 2008年3月期重点テーマ

## 景況認識

- IT需要は、伸び率は大きくはないものの、**全体としては拡大**
- 事業環境は、**需要は堅調**と予想

## 重点テーマ - - - 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、**新たな成長に勢いをつけること**  
一部で成果、継続的に対応し、前期を上回る成果をあげる
- **品質にこだわり、不採算プロジェクトを発生させないこと**  
前期で成果、継続的に対応し、同様な成果をあげる

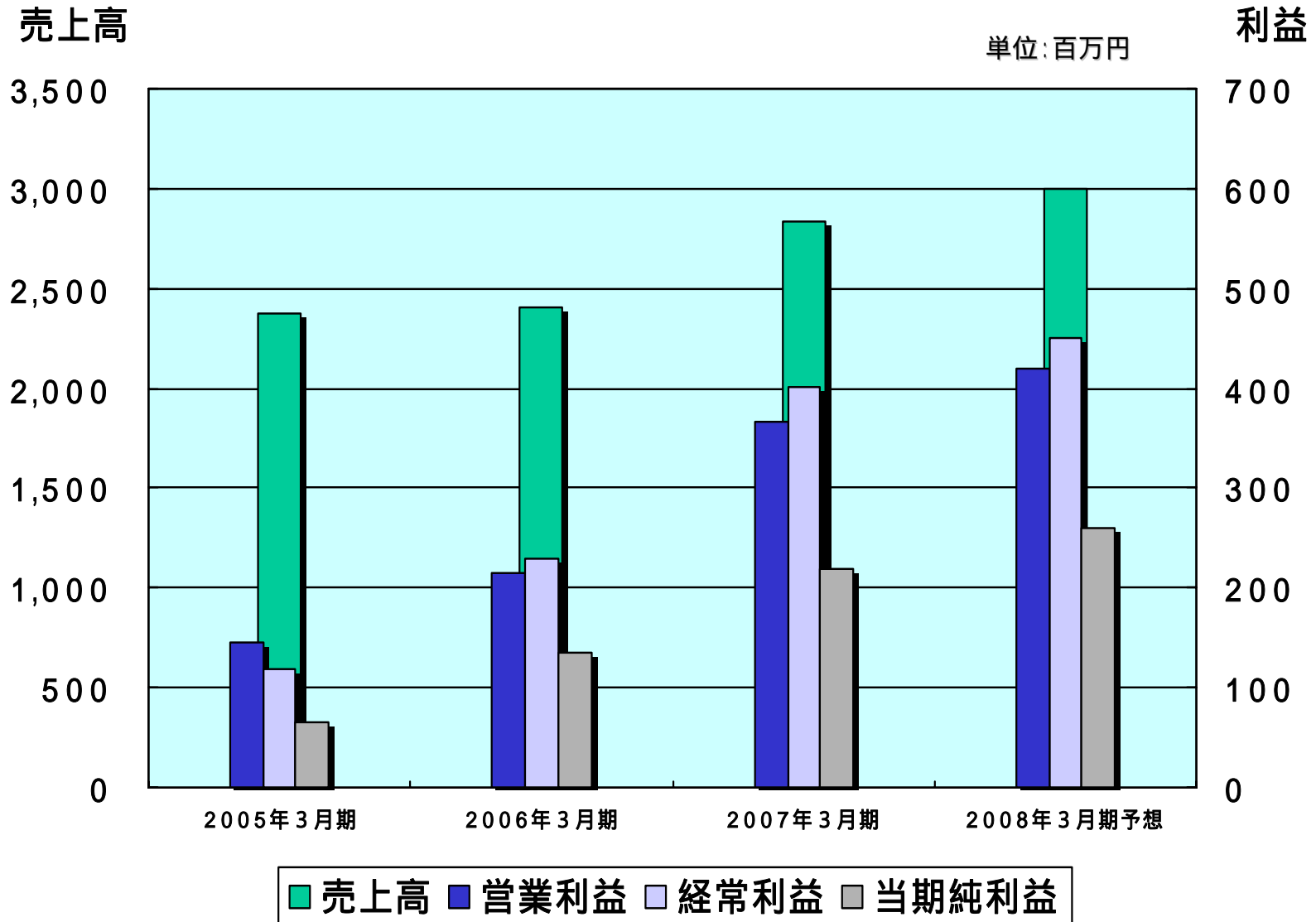


# 2008年3月期業績見通し

単位:百万円

	2008年3月期 見通し	2007年3月期 実績	前年同期比 (%)
売上高	3,000	2,831	106.0
売上原価	2,020	1,961	103.0
売上総利益	990	869	113.9
販売管理費	570	501	113.8
営業利益 (営業利益率)	420 (14.0%)	367 (13.0%)	114.4 (1.0ポイント増)
経常利益	450	401	112.2
当期純利益	260	218	119.3

# 通期業績の推移



# 2008年3月期B F別業績見通し

## モバイルネットワークB F

主力の移動体通信事業者向けコアテクノロジーサービスの要素技術開発は見込まれるが、基幹ネットワーク関連の技術アプリケーションは減少、全体としては**減少傾向**

## ワイヤレスB F

受注が好調で携帯電話端末のエンベデッドソフトウェアビジネスは**拡大傾向**

## インターネットB F

地上デジタル放送技術,ベクトル描画技術での案件受注,技術アプリケーションの拡大により**拡大傾向**

## 社会基盤システムB F

位置情報サービス技術関連の技術アプリケーションは拡大が見込まれるが、社会インフラ更新技術アプリケーション商談は慎重に受注判断を継続するため、全体としては**減少傾向**

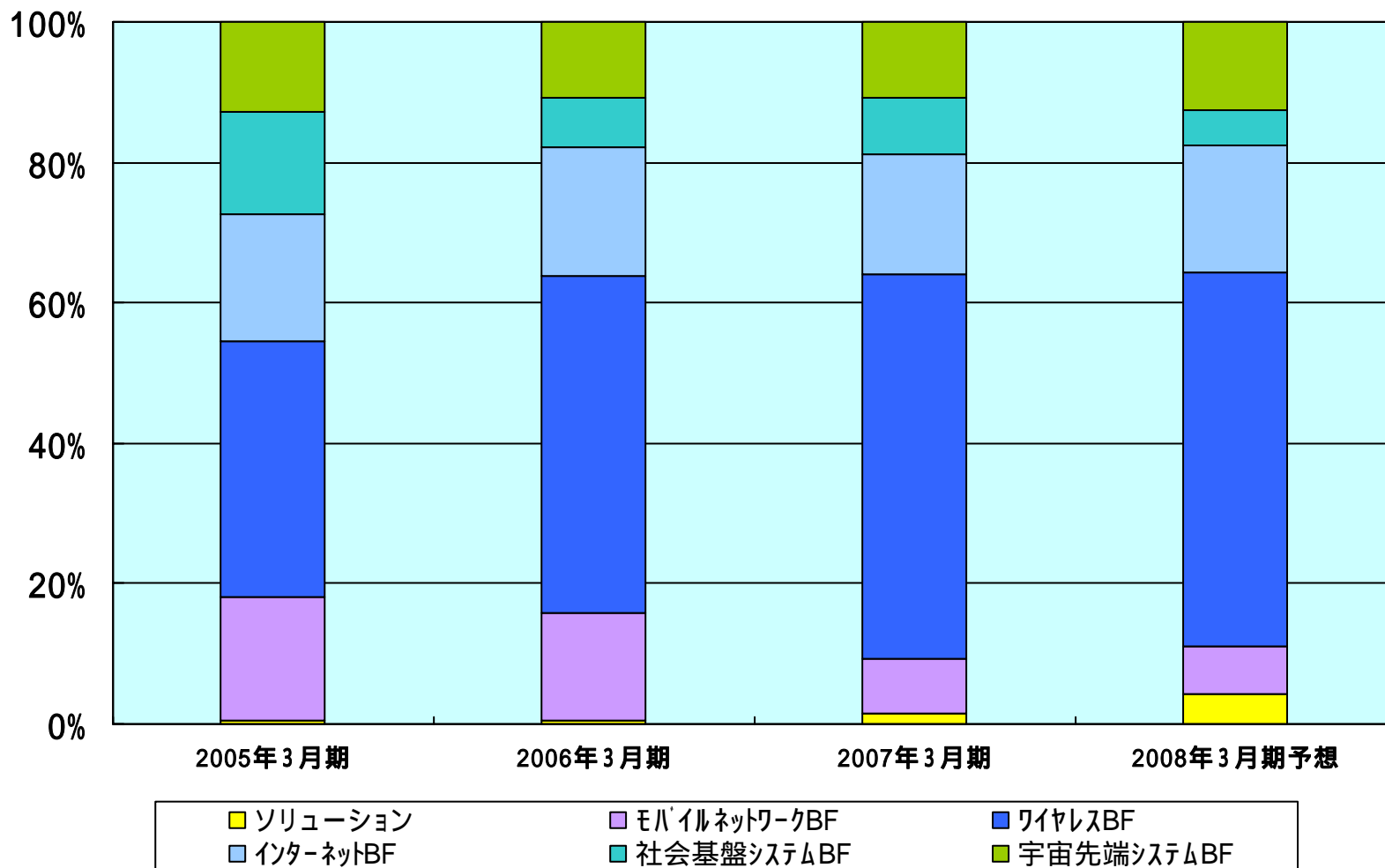
## 宇宙先端システムB F

商談が立ちあがってきて復調傾向にあり、受注状況は**拡大傾向**

## 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にベクトル描画技術が加わり、**拡大傾向**

# BF別売上高比率の推移見通し



# 技術サービス別取組み状況

# ビジネスの取組み状況

## ■ リアルタイムソフトウェア

- 主力ワイヤレスBFが堅調で地上デジタル放送関連案件が継続

## ■ リアルタイムソリューション

- 位置情報サービス
  - ▶ 豊富な商談量、ASP化などを準備中
- 地上デジタル放送技術
  - ▶ 製品採用の実績ができ、次への展開中
- ベクトル描画技術
  - ▶ 製品が完了し、次のビジネス展開を準備中
- 超高速インメモリデータベース
  - ▶ 次の展開を検討中



# 主力BF - - ワイヤレスBF事業方針

## 売上高推移

	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期 (予)
売上高(百万円)	991	862	1,154	1,549	1,600
全社に占める割合(%)	35.2	36.4	48.0	54.7	53.3

## 今期のビジネス環境

高機能化や新機能搭載などで需要は堅調の見通し

地上デジタル放送技術などのコアテクノロジーが活きる

## ビジネス拡大に向けた課題(リスク)

携帯端末ベンダー同士の提携や携帯電話の高機能化により開発規模が巨大化し、計画変動が発生しやすく、それにより品質問題が起こりやすくなっている

## 方針

コアテクノロジーを核とした主体的ビジネスで、競争優位の確保と維持

当社の強みを活かした技術アプリケーション(特にサーバ技術)と連携したシステムの開発も推進

**air Look** は (2005年10月にリリース)

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

**air Look 採用実績** ( 前期受注実績 9件 ) **安全、安心分野などに適用**

- 防災システム ( 国土交通省関東地方局荒川下流河川事務所が主催する防災訓練で使用 )
- 除雪排雪車運行管理システム ( 地方自治体 )
- フリーライドバス ( バス会社 )
- 警備員ナビシステム ( 警備会社 )
- 列車運行伝達システム ( 鉄道会社 )
- 運送動態管理システム ( 運送会社 ) 開発中
- 事故緊急通報システム ( 保険会社 ) 開発中

**air Look ビジネス** ( 前期の売上高 約110百万円 )

- 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 )



## air Look 今後の方針

国土交通白書によれば、国土・交通分野の情報化で、災害対応におけるIT活用の重要性が増加、これらと密接に関わる形で、GIS技術の普及・発展も進んでいるとしている。

安全安心分野の市場は拡大すると予想

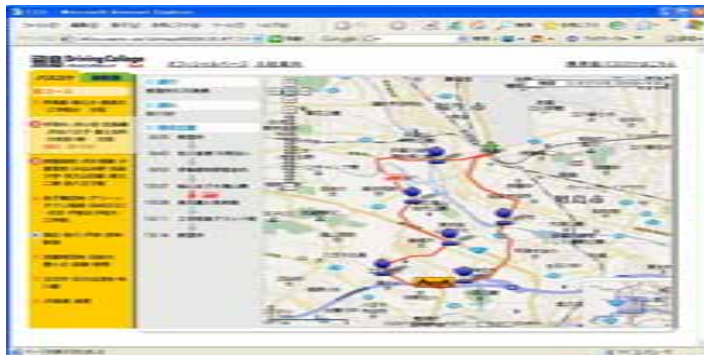
- 製品の機能拡張と製品適用技術アプリケーションの拡販

- a u に、ドコモとソフトバンクのGPS搭載携帯電話を加え、3キャリア対応を推進
- 事故緊急システムなどをシリーズ化し、横展開を図る

- 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
- 幼稚園バスで実証実験中

### 適用事例



安否確認機能付  
災害情報管理システム



バスロケーションシステム

## air Cube は

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。

## air Cube リリース 2006年3月

- 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)

## air Cube 搭載対象機器

- PC向け地上デジタルTV受信カード / デジタル家電 / 携帯電話他
- 地上デジタルラジオ放送対応放送業務用受信機他

## air Cube ビジネス (前期の売上高 地上デジタル放送関連総額で約459百万円)

- 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  
特定のAPI (Application Program Interface) やプラットフォーム、  
プログラムにおけるソフトウェア開発のためのツール集の販売
- 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6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受信カード (実績)  
SKネットのワンセグPCカードに採用、OEM先としてDELLにも**採用**  
バッファロー製「ちょいテレ」に**採用**、他メーカ1社**採用決定**
- 携帯電話  
デコーダ **採用**
- 地上デジタル放送試験装置  
地上デジタル放送試験装置 **採用**

## air Cube 今後の方針

- Windows系の実績で強みを活かし、既存顧客と連携し機能アップをはかり、デジタル家電などへの横展開で、さらなる拡大を目指す
- 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 は

SVG ( Scalable Vector Graphics ) データを忠実にレンダリングする技術です。

## air SmartG リリース 2006年8月

KDDI とライセンス契約を締結、SVG 製品ファミリーとして**販売開始**

## air SmartG 搭載対象機器

PC / 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 (前期の売上高は、63百万)

- 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  
SVG 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

## air SmartG 今後の方針

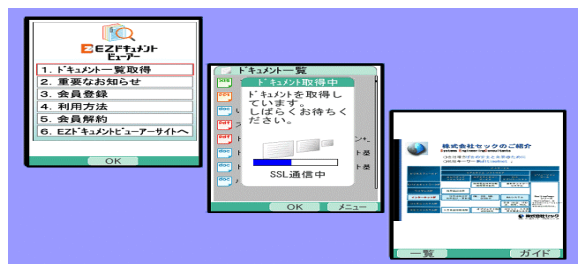
### ➤ J I P D E C の委託研究の成果をPC関連ビジネスを推進する

長年培ってきたSVG技術を活かし、SVGmapコンソーシアムなどで、SVG電子地図及びSVGビューアの普及に向けて積極的にビジネスを展開する。今期はIE向けSVGビューアのプラグインを提供し、新たなビジネスモデルを研究する

### ➤ 新しいビジネスモデルに挑戦する

## 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は、世界最高速レベルのXML検索性能を発揮するだけでなく、業界で初めてXMLによる高速多次元集計を実現した、全く新しいタイプのXMLデータベース製品です。

## XML適用の広がり

- **企業間取引**
  - ▶ RosettaNet
  - ▶ cXML
  - ▶ Webサービス
- **財務情報**
  - ▶ XBRL
- **放送**
  - ▶ BML
- **新聞**
  - ▶ NewsML
- **地図情報**
  - ▶ G-XML
- **マルチメディア**
  - ▶ SMILE
  - ▶ SVG
  - ▶ MPEG-7
- **音声**
  - ▶ VoiceXML
- **バイオ**
  - ▶ BSML
- **化学**
  - ▶ CML
- **数式**
  - ▶ MathML
- **RFID**
  - ▶ PML
- **医療**
  - ▶ MML
- **放送・新聞**
  - ▶ BML
  - ▶ NewsML
- **観光**
  - ▶ TravelXML
- **電子出版**
  - ▶ JepaX



**大量のXMLデータを高速に処理する必要性**

## Kareareaの特徴

- ▶ 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
- ▶ XMLによる最大4次元までの高速多次元集計
- **高機能**
  - ▶ ユーザ定義関数による高度な検索・集計
  - ▶ RDB感覚のソート、多段階絞り込み検索、検索結果の結合
  - ▶ 付属GUIツールによる定型業務構築
  - ▶ RDB連携、データの一括ロード/セーブ
  - ▶ 分散データベース機能
  - ▶ 開発用Java API



## Kareareaの主な適用実績

特許情報統計システム  
衛星観測データリモートモニタシステム  
製品原価計算システム  
世論調査アンケート集計システム  
衛星テレメトリデータ分析(論文発表)  
官公庁向け変更・構成管理システム  
博物館システム

太陽観測衛星統合データベースシステム  
衛星観測データベースシステム  
仮想天文台データベースシステム  
製造業向け設計支援システム  
電子番組表システム  
商品企画データベースシステム



# 最後に

## ■ 社員数に制約されない事業成長を目指す

- 37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。
- 今期も前期に引き続き、業績予想を達成し、前期以上の配当を実現したい。

# 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
- 研究開発・製品開発活動

# 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

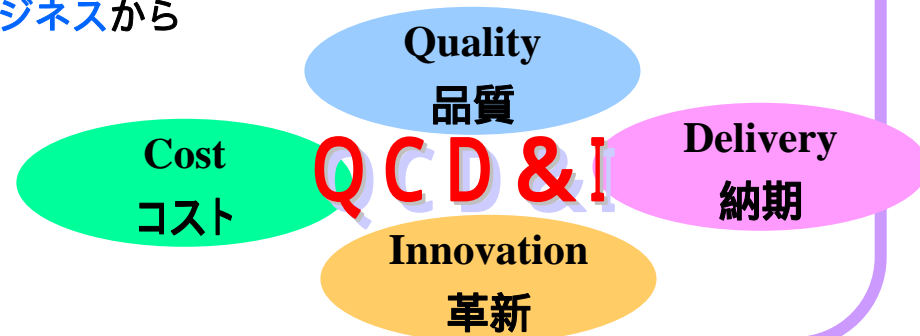
基本となるお客様満足度の獲得

■ **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

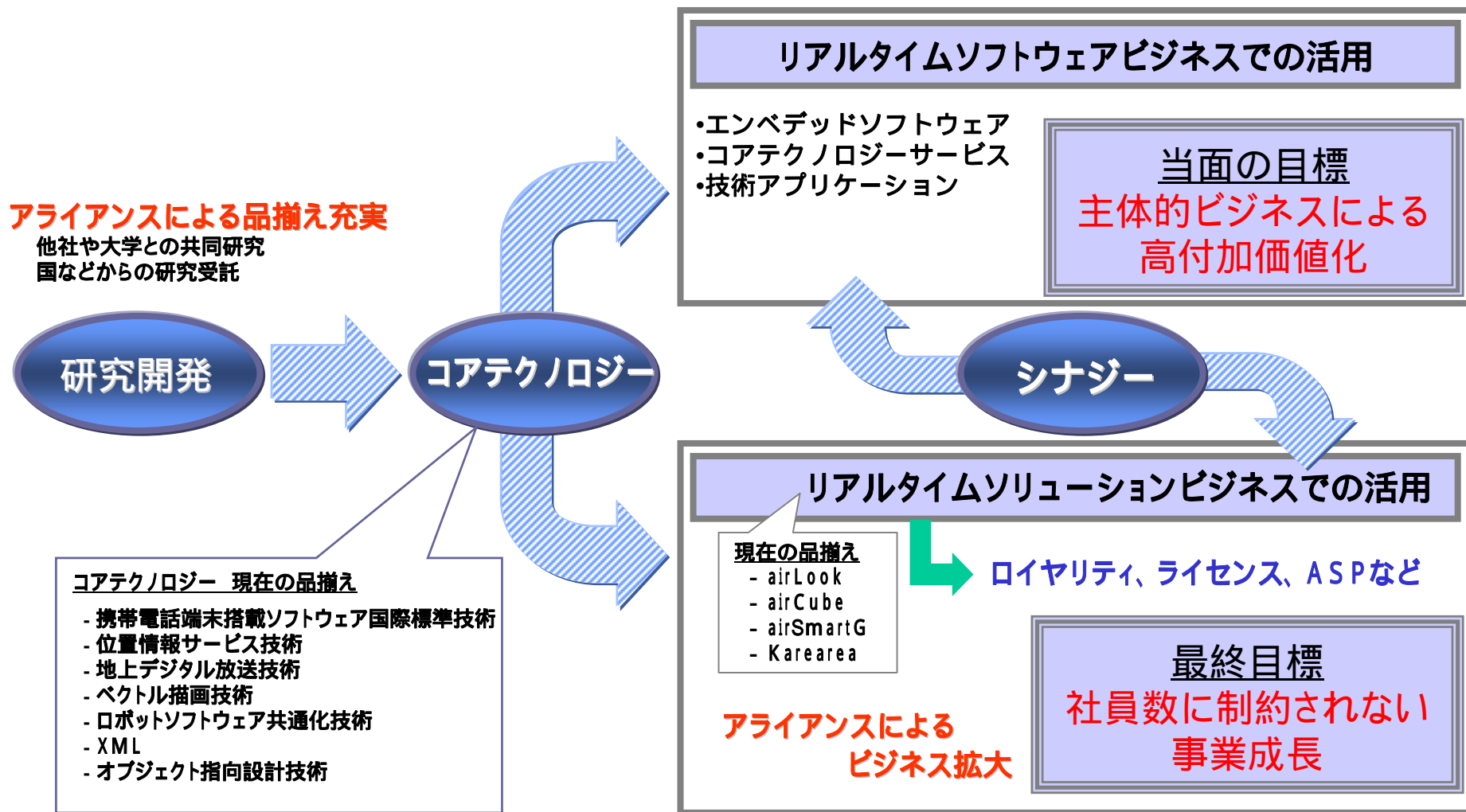
## リアルタイムソリューション / 新たなビジネスモデルを追加

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



# 研究開発・製品開発

## ユビキタス (Ubiquitous)

携帯電話端末ソフト国際標準技術  
位置情報サービス技術  
地上デジタル放送技術  
ベクトル描画技術  
(JIPDECからの委託研究)

## ロボット (Robot)

ロボットソフトウェア共通化に向けた  
活動及び研究  
(日本ロボット工業会の派遣団の一員  
としてOMGに参加,各種論文発表)  
ITRのビジネス化に向けた活動  
及び研究  
NEDOからの委託研究

## 製品化・ビジネス適用

### 製品の強化とビジネス適用

位置情報サービス技術(airLook)  
地上デジタル放送技術(airCube)  
ベクトル描画技術(airSmartG)  
ゼロ・レイテンシー(Karearea)