



株式会社セック

Systems Engineering Consultants Co.,LTD.

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

銘柄コード：3741

2010年3月期決算 説明資料

2010年5月21日

<目次>

- **事業概要**
- **決算概要**
- **今期業績見通し(2011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**

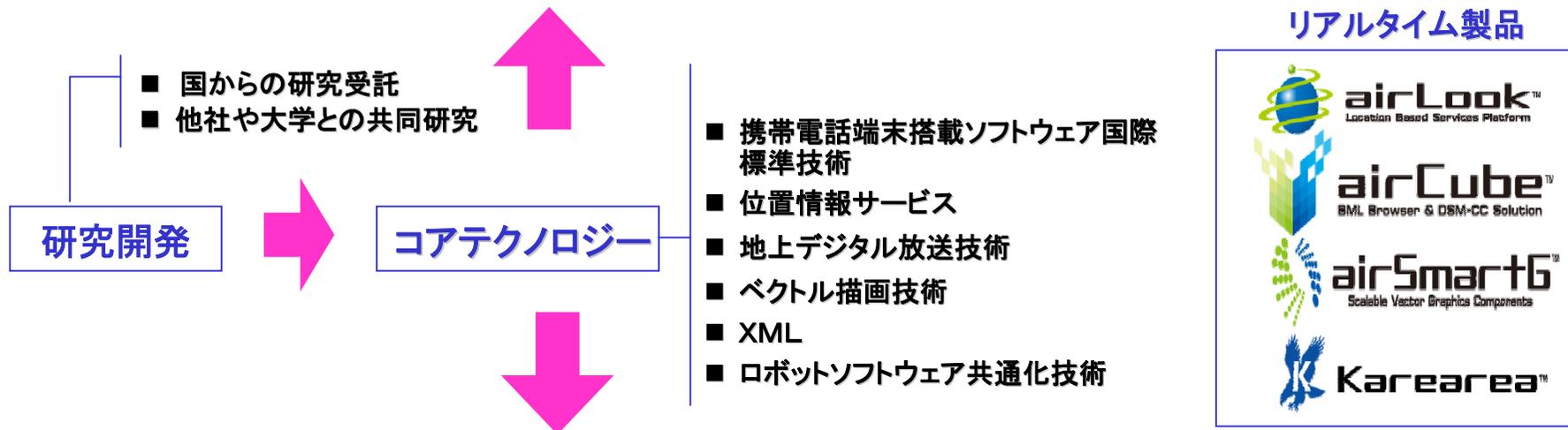
事業概要

ビジネスモデル

「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

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

40年の実績のあるリアルタイムソフトウェアビジネスと、リアルタイムソリューションビジネスを両輪にビジネスを拡大する

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	RealtimePower シリーズ <i>air</i> Look <i>air</i> Cube <i>air</i> SmartG 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 携帯情報端末	地上デジタル放送技術		
インターネット	非接触型IC 情報家電 車載端末	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	防衛 交通(航空,ITS) 環境エネルギー	
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	

決算概要

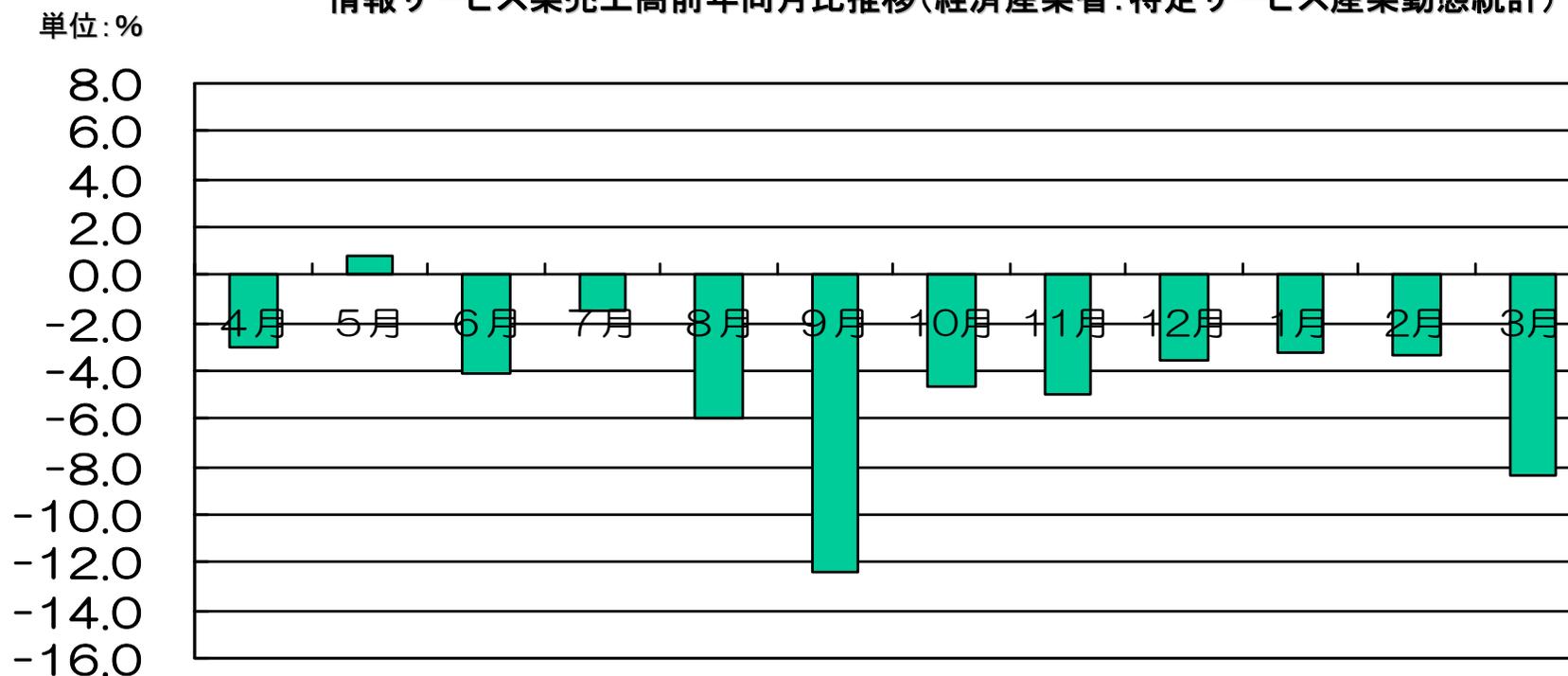
(2010年3月期)

事業環境

2010年3月期の事業環境

2010年3月期の月別売上高は、5月を除き前年同期比減少になっており、IT需要は低迷していた。加えて当社事業領域では、価格引下げ要請が一層強まり、さらに競争入札の増加により受注見通しが立てにくくなるなど厳しい状況が続いた。

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)



2010年3月期重点テーマ総括

不況はこれからが本番／入るを量りて出ずるを制す

- 外部対応／ソフト業は半年遅れで不況の影響が出、回復は半年遅れる
：活発な商談活動の継続
 - これから成長が期待できるオープンプラットフォーム(Androidを搭載したスマートフォン商談)と環境エネルギー分野(スマート充電の商談)に参入
 - × 価格引下げ要請、競争入札の増加、値引き競争など厳しい環境で受注が減少
- 内部対応／入るを量りて出ずるを制す：利益を控除した費用削減
 - 経費削減に取り組み、予算内に収めた結果、増益を達成
 - △ 売上高総利益率が低く、経費削減での増益
- 方向性／短期業績の確保と成長投資のバランスの確保：資源を集中
 - 研究開発は、NEDOからのロボット受託研究に集中、製品開発は、収益が見込める新規投資に集中(airCubeのIPTV対応、airLookのiPhone対応)
 - × 研究開発や製品開発投資に対して、まだリターンが不十分

損益計算書／決算のポイント

計画を達成、前期比で増収増益

	2009年3月期 (百万円)	2010年3月期 (百万円)	前年同期比 (%)	期初予想 (百万円)	計画達成率 (%)
売上高	2,666	2,824	105.9	2,820	100.2
売上原価	1,979	2,144	108.3	2,110	101.6
売上総利益	687	680	99.0	710	95.8
販売管理費	596	560	93.9	610	91.8
営業利益(営業利益率)	90(3.4%)	120(4.3%)	132.2	100(3.5%)	120.2
経常利益(経常利益率)	182(6.9%)	201(7.1%)	109.9	180(6.4%)	111.8
当期純利益	107	115	108.1	110	105.2

売上高 厳しい環境であったが、計画どおりの売上高を確保

売上原価 仕入高(65百万円、前期比31%)の増加

販売管理費 研究開発費(76百万円、前期比▲20%)の減少

営業利益 経費削減への積極的な取り組みにより、計画どおりの営業利益を確保

営業外損益 受託研究の補助金収入(63百万円、前期比▲8%)の減少

BF別の状況

オープンプラットフォームの開発案件の増加でワイヤレスBFが拡大

ビジネスフィールド	2009年3月期		2010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 (%)	計画達成率 (%)	
モバイルネットワーク	232	8.7	244	8.7	81.5	105.1
ワイヤレス	999	37.5	1,187	42.0	114.2	118.7
インターネット	639	23.9	472	16.7	72.7	74.0
社会基盤システム	415	15.6	532	18.9	133.2	128.2
宇宙先端システム	298	11.2	300	10.6	100.3	100.8
ソリューション	81	3.1	86	3.1	66.8	106.1
合計	2,666	100.0	2,824	100.0	100.2	105.9

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

ネットワーク管理の技術アプリケーション案件が増加
Android搭載スマートフォン開発案件が増加
不況の影響を受け大型技術アプリケーションが減少
防衛や環境エネルギー分野の技術アプリケーションが増加
研究機関案件が増加し、前期並みを確保
ASPサービスが増加

⇒ 売上高は増加、利益面は減少
⇒ 売上高は増加、利益面も増加
⇒ 売上高は減少、利益面も減少
⇒ 売上高は増加、利益面は減少
⇒ 売上高は増加、利益面は減少
⇒ 売上高は増加

技術サービス別の状況

エンベデッド（端末）と技術アプリ（サーバ）の両技術の保有が強み

技術サービス	2009年3月期		2010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	1,209	45.3	1,354	48.0	112.0
コアテクノロジーサービス	224	8.4	225	8.0	100.5
技術アプリケーション	1,151	43.2	1,157	41.0	100.5
ソリューション	81	3.1	86	3.1	106.1
合計	2,666	100.0	2,824	100.0	105.9

エンベデッドソフトウェアの構成比率が、ワイヤレスBFが増加したことにより高まった。

ユビキタス社会は、我々の身の回りの全てのものがネットワークに接続されている社会であり、情報端末（エンベデッドソフトウェア）とネットワークを介して接続されるサーバ（技術アプリケーション）の両技術を保有していることが、ワンストップのサービスを提供するうえで強みとなる。

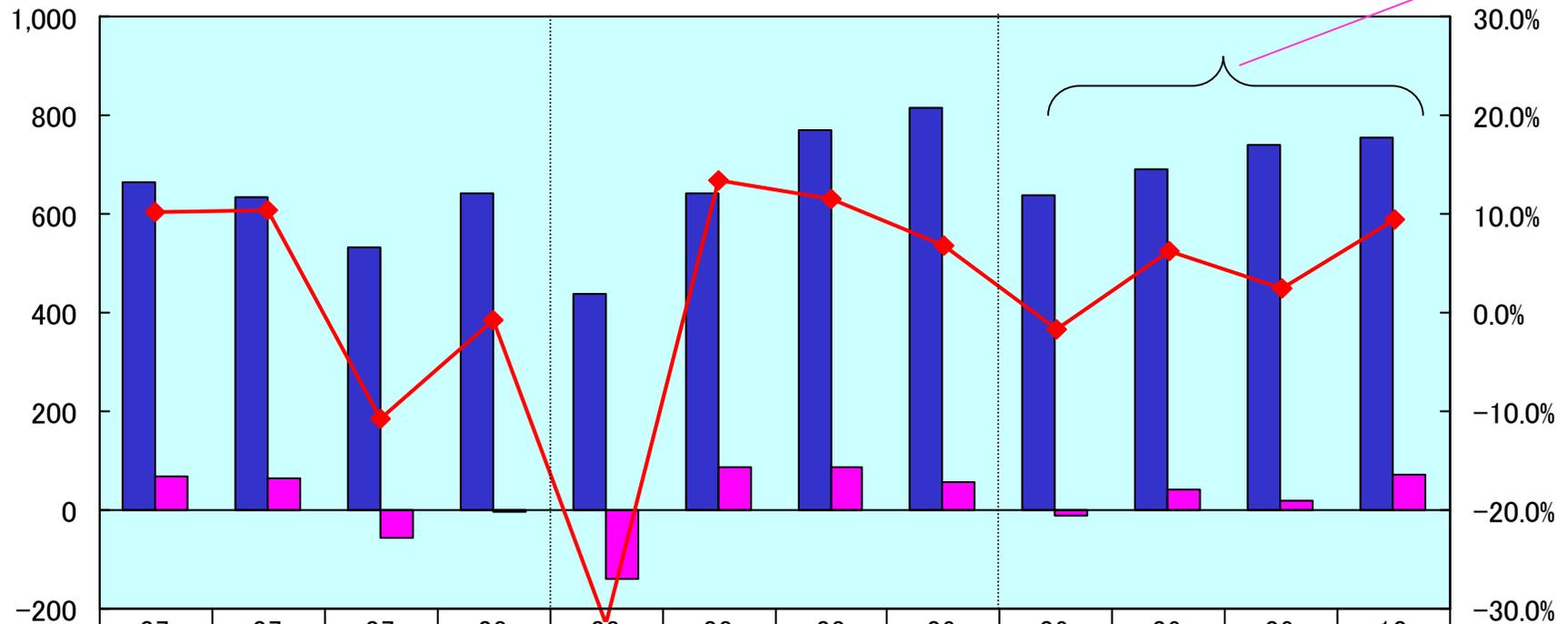
四半期業績推移 (PL)

上期は、増収増益だったが、計画を下回った。

第3四半期は減収減益、第4四半期は減収増益で下期としては減収減益だった。

計画との比較では、売上高は第3、4四半期は上回った。営業利益は、第3四半期は計画を下回ったが、第4四半期は計画を上回り、下期としては計画を上回った。

単位:百万円



■ 売上高	664	635	532	641	439	643	768	816	638	691	740	753
■ 営業利益	67	66	-56	-5	-138	85	88	55	-10	42	17	70
◆ 営業利益率	10.2%	10.4%	-10.7%	-0.8%	-31.5%	13.4%	11.5%	6.8%	-1.7%	6.2%	2.4%	9.4%

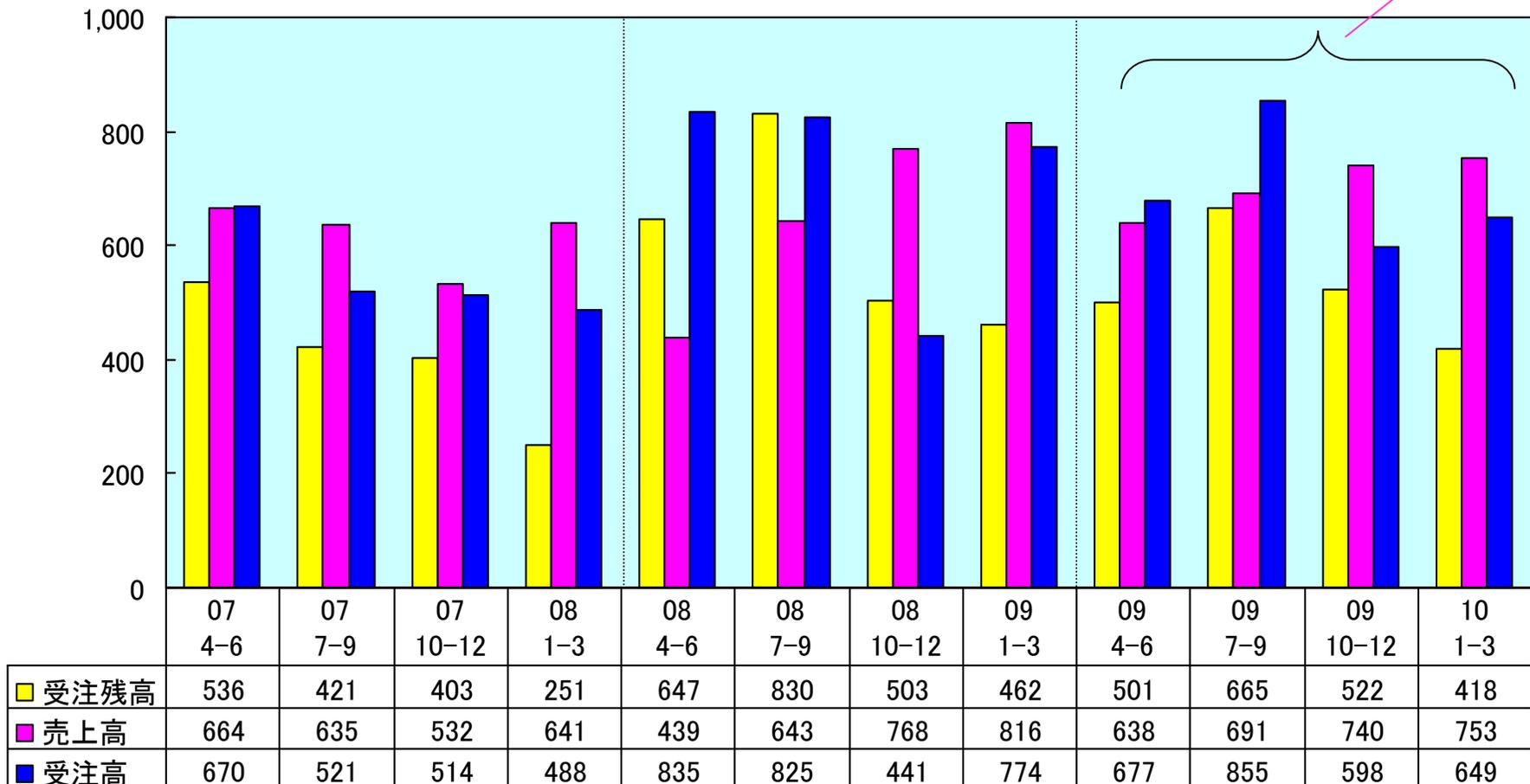
四半期業績推移（受注）

上期の受注高は前期を下回り、計画も下回った。

下期の受注高は前期を上回ったが、計画を下回った。

受注残高は、売上高が受注高を上回った結果、前期及び計画を下回っている。

単位：百万円



期末（2010年3月末）の受注状況

受注残高が前期を下回ってのスタートだが、商談状況は悪くない

ビジネスフィールド	2009年3月期		2010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)	計画達成率 (%)	受注残高 (百万円)	計画達成率 (%)	
モバイルネットワーク	261	76	254	79.6	87	90.0	113.5
ワイヤレス	1,151	178	1,113	100.3	104	42.2	58.6
インターネット	614	73	473	68.2	74	63.3	100.5
社会基盤システム	495	108	454	106.4	30	22.4	27.9
宇宙先端システム	284	19	368	115.2	87	221.4	452.1
ソリューション	69	4	117	90.1	34	800.6	800.5
合計	2,877	462	2,780	92.7	418	65.1	90.5

受注高は、計画達成率93%、前期に比較し97百万円、約97%と下回った。

受注残高は、計画達成率65%、前期末に比較し44百万円、約91%と下回った。

期をまたぐ大型の案件が少なく、工程毎の分割発注など、受注残高が積み上がらない傾向が続いている。

5月連休明けからオープンプラットフォーム関連をはじめとして商談が動き出し、受注高は回復傾向になってきた。

貸借対照表

単位:百万円

	2009年3月末日	2010年3月末日	増減
流動資産	2,831	2,851	20
固定資産	1,272	1,261	▲10
流動負債	511	476	▲35
固定負債	153	120	▲32
純資産	3,438	3,517	78
総資産	4,103	4,113	9
自己資本比率	83.8%	85.5%	1.7%
流動比率	553.3%	598.8%	45.4%
固定比率	37.0%	35.9%	▲1.1%

流動負債 主に未払法人税の減少

固定負債 主に退職給付引当金の減少

キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2009年3月期	2010年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	69	374	304
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲96	▲86	10
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲53	▲51	1
現金及び同等物の増減額	▲82	235	317
現金及び同等物期末残高	1,617	1,852	235
参考)長期性預金	600	500	▲100
参考)現預金+長期性預金	2,217	2,352	135

営業キャッシュ・フロー 主に税引前当期純利益、減価償却費、売上債権の減少などによる増加、法人税等の支払などによる減少による

投資キャッシュ・フロー 主に定期預金の減少による増加、投資有価証券の取得による支出、移転に伴う敷金及び保証金の差入による支出など

財務キャッシュ・フロー 主に配当金の支払いによる支出

今期業績見通し (2011年3月期)

2011年3月期業績見通し

不況は継続／入るを量りて出ずるを制す

単位:百万円

	2010年3月期 実績	2011年3月期 見通し	前期比 (%)
売上高	2,824	2,960	104.8
売上原価	2,144	2,210	103.1
売上総利益	680	750	110.2
販売管理費	560	600	107.1
営業利益(営業利益率)	120(4.3%)	150(5.1%)	124.8(0.8ポイント増)
経常利益(経常利益率)	201(7.1%)	220(7.4%)	109.3(0.3ポイント増)
当期純利益	115	90	77.8

業績見通し達成のポイント

- ① 不況継続を前提にして、「入るを量りて出ずるを制す」を継続する。
- ② ソフトウェアの需要が減少することにより市場が縮小し、パイが増えない「ゼロサム市場」になる。「ゼロサム市場」において成長するためには、「他社との競争に勝ちマーケットを奪う」ことと、「成長が期待できる市場に参入する」ことの2つが重要になる。

2011年3月期重点テーマ

本社移転で社員の力を結集し受注競争力をアップする

期初方針

他社との競争に勝ちマーケットを奪う：活発な商談活動の継続と競争優位の確保

- 本社を移転する。東京都世田谷区用賀、田園都市線用賀駅直結、SBS(世田谷ビジネススクエア)渋谷区の2拠点に分散しているオフィスを集約し効率化、執務スペースの確保とスペースコストの削減を目指す。
- 企画営業部を中心に活発な提案を主体にした営業活動を継続、商談を受注につなげる。獲得した商談は、改めてQCD&Iによるお客様満足度を向上させる。

成長が期待できる市場に参入する：オープンプラットフォームと環境エネルギー

- オープンプラットフォームにガラパゴス(地上デジタル放送、電子マネーなど)、ここにビジネスチャンスあり。
- 上期はAndroidなどオープンプラットフォーム、下期は環境エネルギー分野の商談の獲得を目指す。

短期業績の確保と成長投資のバランスの確保：選択と集中

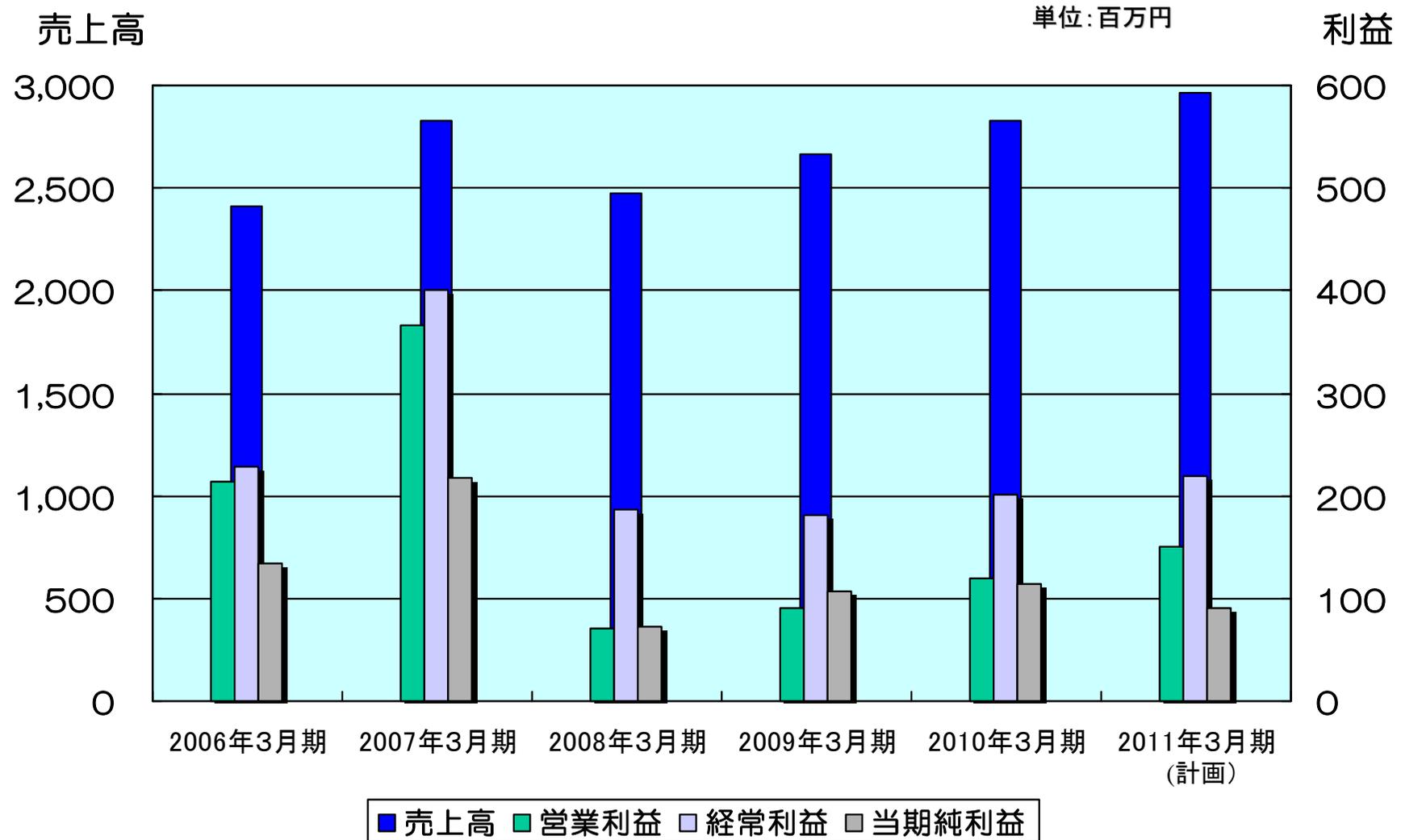
- 研究開発は、NEDOからの受託研究に絞りビジネス化にむけて資源を集中する。
- 製品開発は、airCube(地上デジタル放送用組込みソフトウェア)のAndroid版を開発する予定。

2011年3月期BF別業績見通し

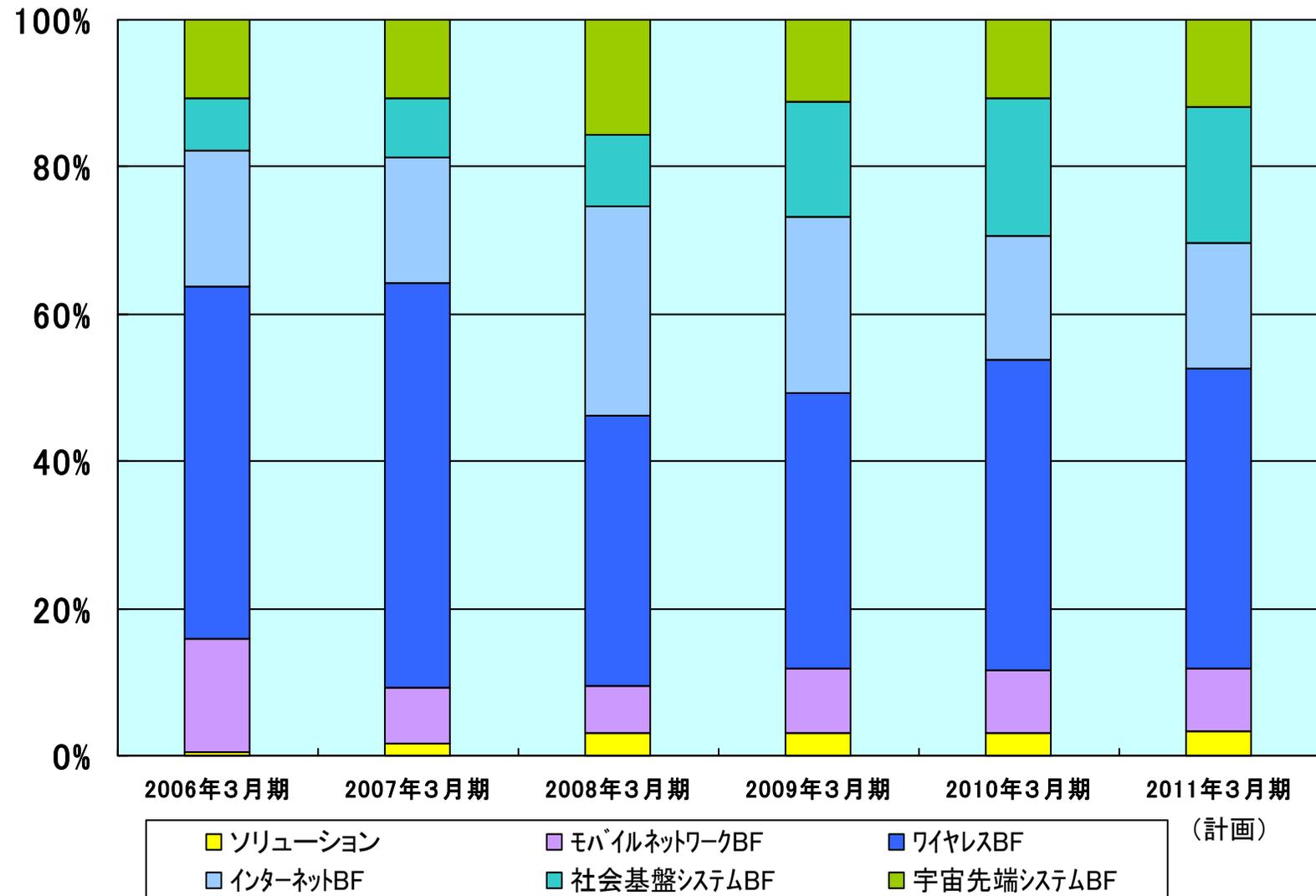
オープンプラットフォームと環境エネルギー分野に注力

ビジネス フィールド	期初の方針	予想
モバイルネットワーク	基幹ネットワークは減少傾向だが、オープンプラットフォームに関連する日本固有機能の通信事業者向けサービスの受注を目指し、ほぼ横ばい	→
ワイヤレス	携帯電話開発は減少するが、Androidを搭載したオープンプラットフォームのエンベデッドソフトウェア開発の受注増加を目指し、拡大	↑
インターネット	民間企業が多いため、景気の影響を引き続き受けることを考慮し、ほぼ横ばい	→
社会基盤システム	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と電気自動車のスマート充電などの環境エネルギー分野を前期並みの受注を目指し、ほぼ横ばい	→
宇宙先端システム	衛星搭載エンベデッドは前期並み、国の研究機関の受注を加え、拡大	↑
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販売を強化し、拡大	↑

通期業績の推移



BF別売上高比率の推移見通し



配当の方針

■ 配当の方針

- 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毎期決定する。配当性向は、当面30%を目指す。
- 安定的に配当する部分は、1株当たり30円とする。

■ 株価対策

- 当社をより多くの投資家に知ってもらうこと、また投資家からの評価を分析することを目的に、IRマガジンの「トップが語る！我が社の未来」を掲載した。

http://www.net-ir.ne.jp/ir_magazine/inspection/vol087_3741.html



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

■ 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

LBS（位置情報サービス）＝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 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）
- 車両位置管理システム（ロードサービス会社）
- 防災システム（自治体）
- バスロケーションシステム（自治体、バス会社）
- マラソンランナー位置管理システム（テレビ局）
- 事故緊急通報システム（保険会社）
- 車運行伝達システム（鉄道会社）
- 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）

■ air Look ビジネス（売上高約6百万円、製品適用開発約127百万円）

- 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
- アライアンスの推進
商談開拓は「独自の営業」とKDDI、大手ディーラーなどの他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
自動車教習所向け送迎バスロケーションシステム

■ air Look 今後の方針

- SaaS化による新たなビジネスを推進
- 緊急通報システム、物流管理システム、設備監視システムパッケージなどラインナップの強化
- スマートフォンへの対応（iPhone版は2010年6月予定、Android版は検討中）
- バーコードリーダー付携帯電話への対応

■ 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

- 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
- パソコン向け IPTV (Internet Protocol TeleVision) 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 採用実績

- 地上デジタルラジオ放送対応業務用標準機
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
- 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)、SKネット製「MonsterTV」(デジタルラジオ対応版等2製品)、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
- 携帯電話
国内携帯電話
- 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、地上デジタル放送フルセグ同録装置

■ airCube ビジネス(売上高約60百万円)

- ライセンス&ロイヤリティ、カスタマイズ 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

■ airCube 今後の方針

- Android対応など適用範囲の拡大を目指す
- 2011年アナログ停波に向けて、搭載機器の拡大を目指す

■ **air SmartG** SVG (Scalable Vector Graphics) データを忠実にレンダリングする技術

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

■ **air SmartG** 実績

ー ストリートボード

東京電力：デジタル地図案内板に採用

ー 地図ビューア

KDDIとEZガイドマップで協業、地図ビューアを提供、「もってく海外」提供

■ **air SmartG** ビジネス (売上高約7百万円)

ー 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

ー 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

ー 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** 今後の方針

SVGMapコンソーシアムを通して、まずはSVG普及に努める/W3CにてJIS化に向けて支援

■ 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

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）
- 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）
- 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1百万円、製品適用開発約23百万円）

- 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
- 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

■ Karearea 今後の方針

既存顧客を中心に地道に展開する。

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

- 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あり、先行優位で他社差別化を図り、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た。

■ 研究開発実績

- NEDOからの「次世代ロボット知能化技術開発プロジェクト」など受託研究2件
- NEDOからの「基盤ロボット技術活用型オープンイノベーション促進プロジェクト」の受託研究
- 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
- 初のRTミドルウェア技術に関する入門書の出版
- NEDO刊行物(RTスピリッツ)に当社の紹介記事が掲載
- Think ITに記事投稿
- 国際ロボット展出展

■ ロボットのビジネス規模

受託研究補助金約63百万円、売上高約37百万円

■ 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受託開発
- NEDOからの受託研究ロボットプロジェクトの推進とビジネス化
- RTミドルウェアの普及活動

RTスピリッツ
ROBOT TECHNOLOGY SPIRITS

人に役立つ
ロボット技術を開発する

第1章 社会に役立つロボットを生み出す開発者たち
第2章 次世代のロボット産業の発展に向けた基盤づくり
第3章 ロボットと暮らす未来社会像



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つ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