



株式会社セック

Systems Engineering Consultants Co.,LTD.

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

銘柄コード：3741

2011年3月期 決算 説明資料

2011年5月24日

<目次>

- **事業概要**
- **決算概要**
- **今期業績見通し(2012年3月期)**
- **注力分野の状況**
(オーブンプラットフォーム、環境エネルギー、ロボット)

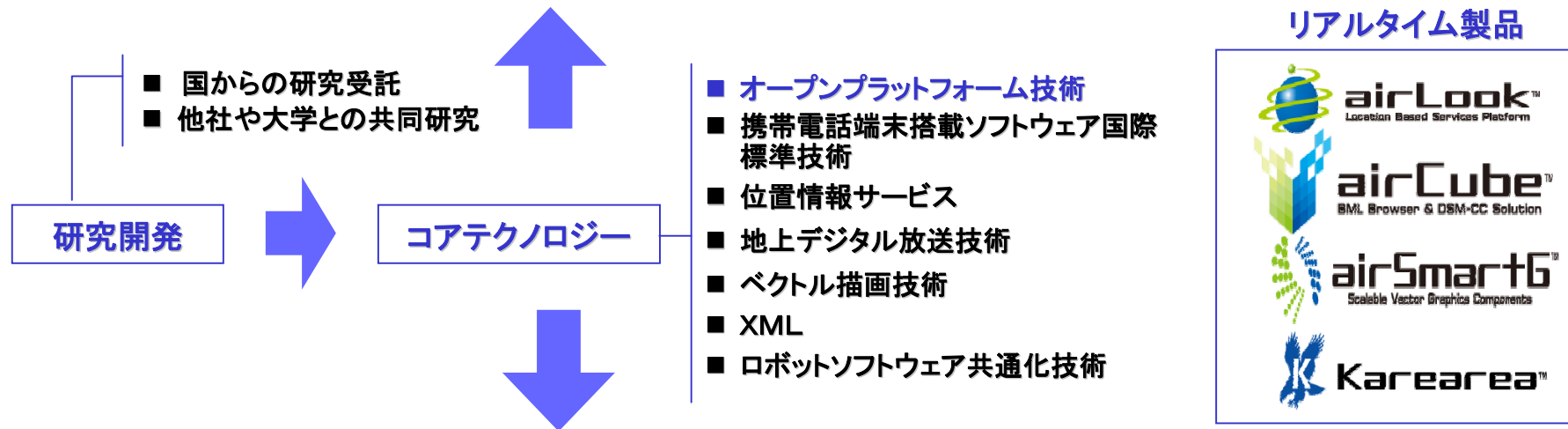
事業概要

QCD&I をスローガンとするお客様中心ビジネス

「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(フロー)とリアルタイムソリューションビジネス(ストック)の
両輪で、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		オープンプラットフォーム技術 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	スマートフォン 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	

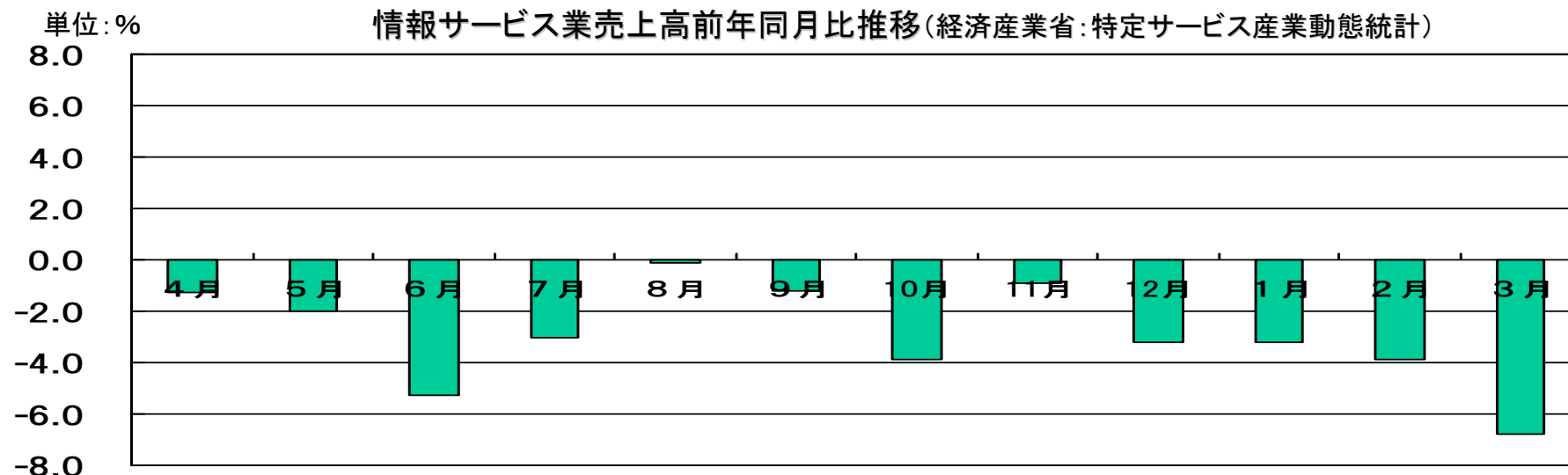
決算概要

(2011年3月期)

事業環境

2011年3月期の事業環境

平成22年4月以降の月別売上高は、前年同月比で3月まで連続で減少しており、IT需要は依然として低迷していた。



■ 業界全般

受託開発ビジネスは、クラウドコンピューティングによるストック型ビジネスへの対応
携帯電話ビジネスは、オープンプラットフォームによるビジネスモデルに大きな変化

■ 当社

競争入札やコンペが増加し、受注の見通しがたてにくい状況
クラウドコンピューティングに関しては、直接の影響はほとんどなかったが、オープンプラットフォームの影響あり
Android開発実績の先行優位とワンセグソリューションのワンストップ化の提案でコンペに対応

2011年3月期重点テーマ総括

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	総括
<h3>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</h3>	
<ul style="list-style-type: none"> ■本社移転：東京都世田谷区用賀（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。 	<ul style="list-style-type: none"> ■7月中旬に本社移転は予定どおり完了した。本社移転によりコミュニケーション改善やスペースコスト削減などの効果あり。 ■受注高は前期比増で成果あり。但し、コンペが増加したことにより、商談の発生から確定まで、時間が長くなる傾向だった。
<h3>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</h3>	
<ul style="list-style-type: none"> ■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。 	<ul style="list-style-type: none"> ■地上デジタル放送や電子マネーに関連するAndroid商談を獲得し、好調であった。 ■環境エネルギー分野は、国からの共同研究の受託にとどまった。商談数は多かったものの、受注金額は少額であった。
<h3>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</h3>	
<ul style="list-style-type: none"> ■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。 	<ul style="list-style-type: none"> ■NEDOからの環境エネルギー分野の共同研究が加わった。 ■airCubeのAndroid版を開発し、販売を開始した。現在、追加機能を開発中である。

2011年3月期総括

前年同期比で減収、営業減益となったが、経常利益は増益を確保

■売上高は計画を下回り前年同期比で減収、利益面は営業減益、経常増益

- 売上高は、計画達成率91%、前年同期比95%、受注の確定が期末に集中、売上計上が次期にずれ込む。製品開発、研究開発に人的資源を積極的に配分したことも短期業績に影響した。
- 営業利益は、計画達成率73%、前年同期比91%、経常利益は、計画達成率94%、前年同期比103%、研究開発費の増加が営業利益を押し下げたが、補助金が増加して経常利益は増加した。

■受注高は前年同期比で増加、受注残高は計画を上回り前年同期比でも増加

- 受注高は、計画達成率97%、前年同期比105%、Android商談が活発でほぼ計画どおり。
- 受注残高は、計画達成率140%、前年同期比154%と計画を上回った。

■社会基盤システムBFの減少をカバーできず、Android商談は活発で受注は好調

- 社会基盤システムBFの大型案件の減少を他のBFでカバーできず。
- Android商談は活発で受注は好調だった。ワイヤレスBFでは、携帯電話とスマートフォンの切替時期だった。

損益計算書

研究開発費・製品開発費増加、移転費用発生

	2010年3月期 (百万円)	2011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	2,824	2,690	95.3	2,960	90.9
売上原価	2,144	2,021	94.3	2,210	91.5
売上総利益	680	668	98.3	750	89.2
販売管理費	560	559	99.8	600	93.2
営業利益(利益率)	120(4.3%)	109(4.1%)	91.1	150(5.1%)	72.7
経常利益(利益率)	201(7.1%)	206(7.7%)	102.8	220(7.4%)	93.6
当期純利益	115	80	69.3	90	88.9

売上原価 経費削減、製品開発への資源配分の増加による減少(製品開発費:103百万円)

販売管理費 研究開発費が増加(99百万円、前年同期比29%増)、**本社移転費用は営業費用として約20百万円**

営業外損益 受託研究の補助金収入は、ロボットに環境エネルギーが加わり増加(73百万円、前年同期比16%増)

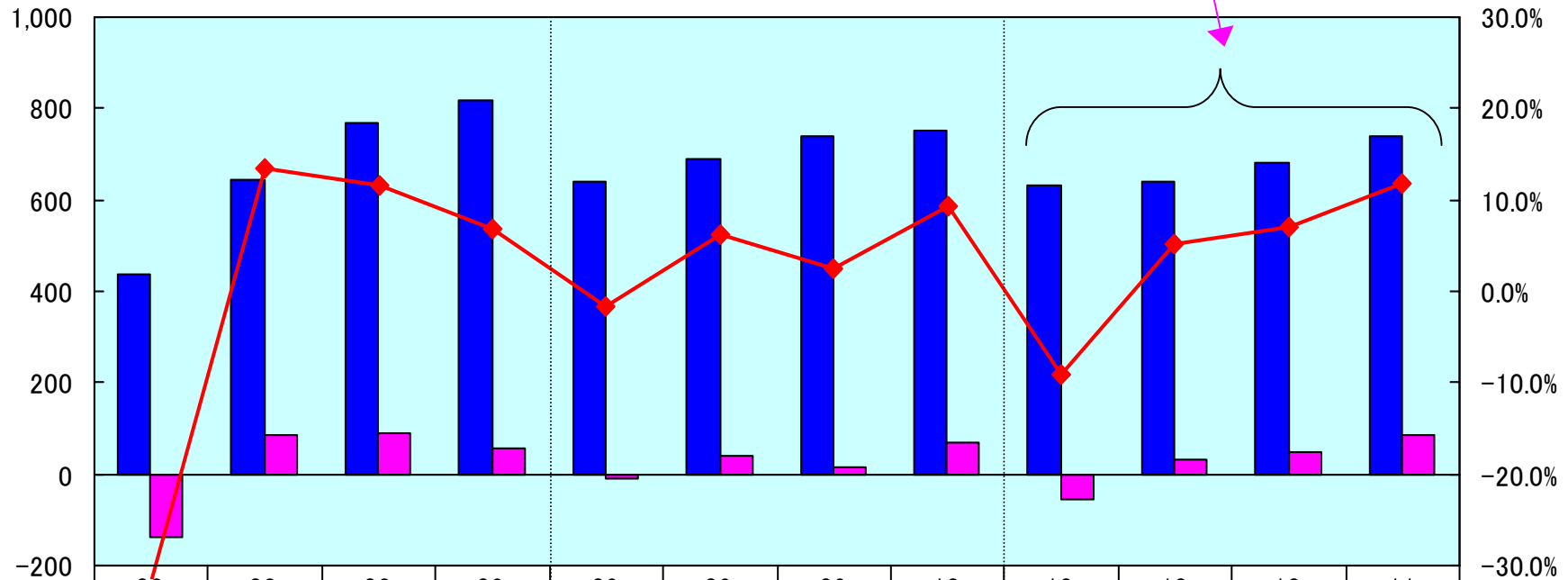
特別損失 資産除去債務会計基準適用影響額11百万円

本社移転による固定資産除却損12百万円、移転関連費用44百万円

四半期業績推移 (PL)

上期は減収減益だった。売上高が計画を下回ったが、計画内の赤字となった。
 下期は、第3四半期、第4四半期ともに減収増益になり、底打ちの傾向となった。

単位:百万円



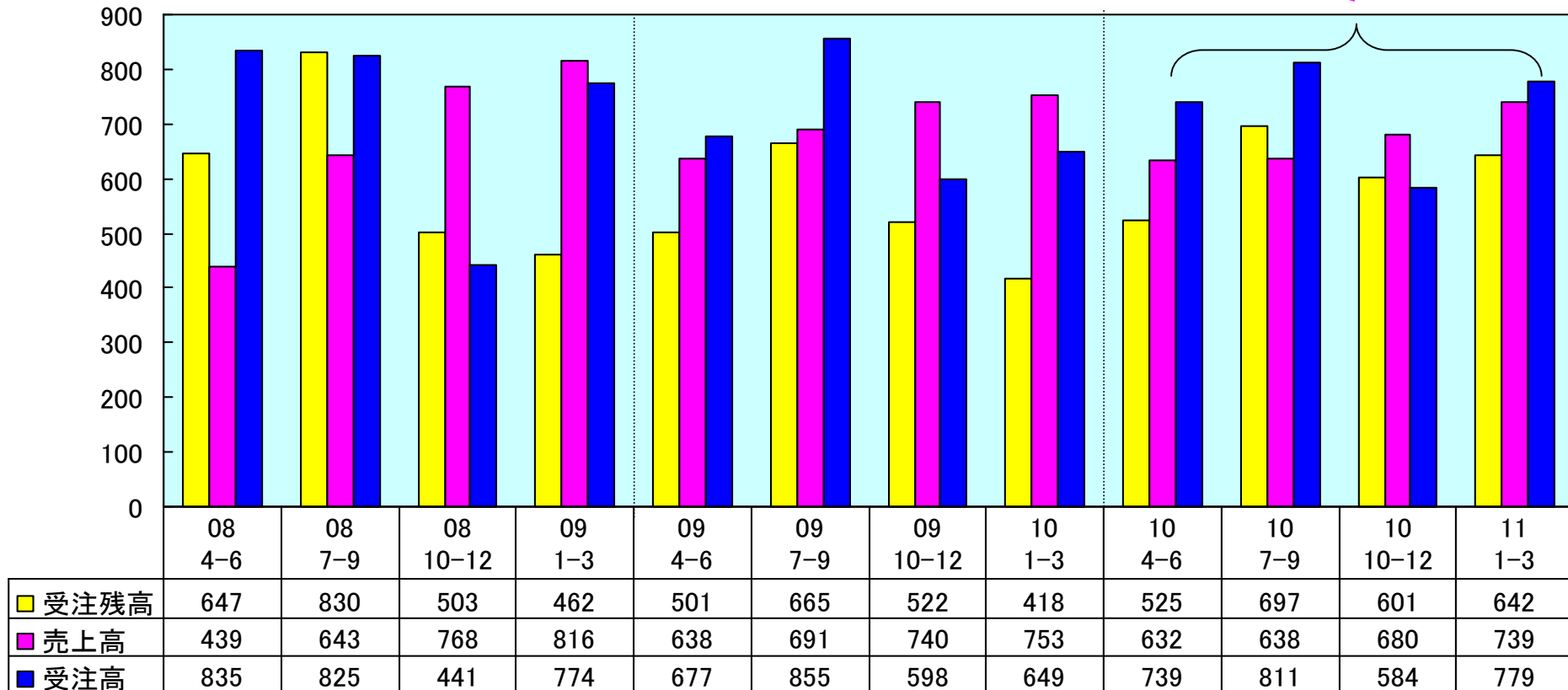
	08 4-6	08 7-9	08 10-12	09 1-3	09 4-6	09 7-9	09 10-12	10 1-3	10 4-6	10 7-9	10 10-12	11 1-3
売上高	439	643	768	816	638	691	740	753	632	638	680	739
営業利益	-138	85	88	55	-10	42	17	70	-57	32	47	87
営業利益率	-31.5%	13.4%	11.5%	6.8%	-1.70%	6.20%	2.40%	9.40%	-9.10%	5.10%	7.00%	11.80%

■ 売上高 ■ 営業利益 ◆ 営業利益率

四半期業績推移（受注）

受注高は、上期、下期ともに前期を上回ったが、計画を下回った。
受注残高は、前期及び計画を大幅に上回っており、回復基調となった。

単位：百万円



■ 受注残高 ■ 売上高 ■ 受注高

BF別の状況

社会基盤システムBFが大幅に減少したが、モバイルネットワークBFが増加

ビジネスフィールド	2010年3月期		2011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	244	8.7	316	11.8	126.8	129.7
ワイヤレス	1,187	42.0	1,071	39.8	88.5	90.2
インターネット	472	16.7	548	20.4	109.8	116.2
社会基盤システム	532	18.9	345	12.8	62.8	64.8
宇宙先端システム	300	10.6	305	11.4	87.3	101.6
ソリューション	86	3.1	102	3.8	102.7	118.3
合計	2,824	100.0	2,690	100.0	90.9	95.3

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

オープンプラットフォームとネットワーク管理が堅調
スマートフォンが堅調だが既存携帯電話が減少
入札・コンペによる新規案件や新規顧客の獲得により増加
防衛などの大型技術アプリケーションの開発が減少
宇宙分野一部縮小、研究機関向け技術アプリケーション増加
airCubeのロイヤリティ収入の増加

⇒ 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、利益面も増加

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	2010年3月期		2011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	1,354	48.0	1,237	46.0	91.3
コアテクノロジーサービス	225	8.0	212	7.9	94.2
技術アプリケーション	1,157	41.0	1,138	42.3	98.3
ソリューション	86	3.1	102	3.8	118.3
合計	2,824	100.0	2,690	100.0	95.3

- エンベデッドソフトウェアは、Androidスマートフォンが好調だったが、既存の携帯電話端末が減少し、構成比率が減少した。
- 技術アプリケーションは、ほぼ前期並みで、構成比率は増加した。
- 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、情報端末を使ったこれからのクラウドコンピューティングを実現する上では、エンベデッドと技術アプリの両技術を保有していることが強みとなる。

期末（2011年3月末）の受注状況

前期を2億円超上回る受注残高で今期がスタート

ビジネスフィールド	2010年3月期		2011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	254	87	373	149.5	143	165.4	165.4
ワイヤレス	1,113	104	1,108	89.8	142	110.3	135.5
インターネット	473	74	594	118.9	120	161.4	161.4
社会基盤システム	454	30	384	63.9	69	85.2	228.3
宇宙先端システム	368	87	297	94.4	78	151.4	90.6
ソリューション	117	34	156	156.1	88	253.9	253.9
合計	2,780	418	2,914	97.1	642	140.1	153.5

- 受注高は、計画を下回ったが、前年同期比では134百万円の増加
- 受注残高は、計画を上回り、前年同期末比でも224百万円の増加
- BF別では、宇宙先端システム以外のBFの受注残高が前期より大幅増

貸借対照表

単位:百万円

	2010年3月末日	2011年3月末日	増減
流動資産	2,851	2,823	▲28
固定資産	1,261	1,148	▲113
流動負債	476	417	▲59
固定負債	120	44	▲76
純資産	3,517	3,510	▲7
総資産	4,113	3,971	▲142
自己資本比率	85.5%	88.4%	2.9ポイント増
流動比率	598.8%	677.0%	78.2ポイント増
固定比率	35.9%	32.7%	3.2ポイント減

流動資産 主に現金及び預金の減少、売掛金の増加

固定資産 主に差入保証金の減少、移転に伴う有形固定資産の増加、製品開発による無形固定資産の増加

流動負債 主に買掛金の減少

固定負債 主に役員退職慰労引当金の減少

キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2010年3月期	2011年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	374	▲58	▲432
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲86	▲60	26
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲51	▲76	▲25
現金及び同等物の増減額	235	▲199	▲434
現金及び同等物期末残高	1,852	1,653	▲199
参考)長期性預金	500	500	0
参考)現預金+長期性預金	2,352	2,153	▲199

営業キャッシュ・フロー 本社移転による支出が多かったこと、期末に売上債権が多く残ったことにより支出増

投資キャッシュ・フロー 固定資産の取得による支出は増加、差入保証金回収による収入により支出減

財務キャッシュ・フロー 配当金支払額の増加による支出増

今期業績見通し (2012年3月期)

2012年3月期業績見通し

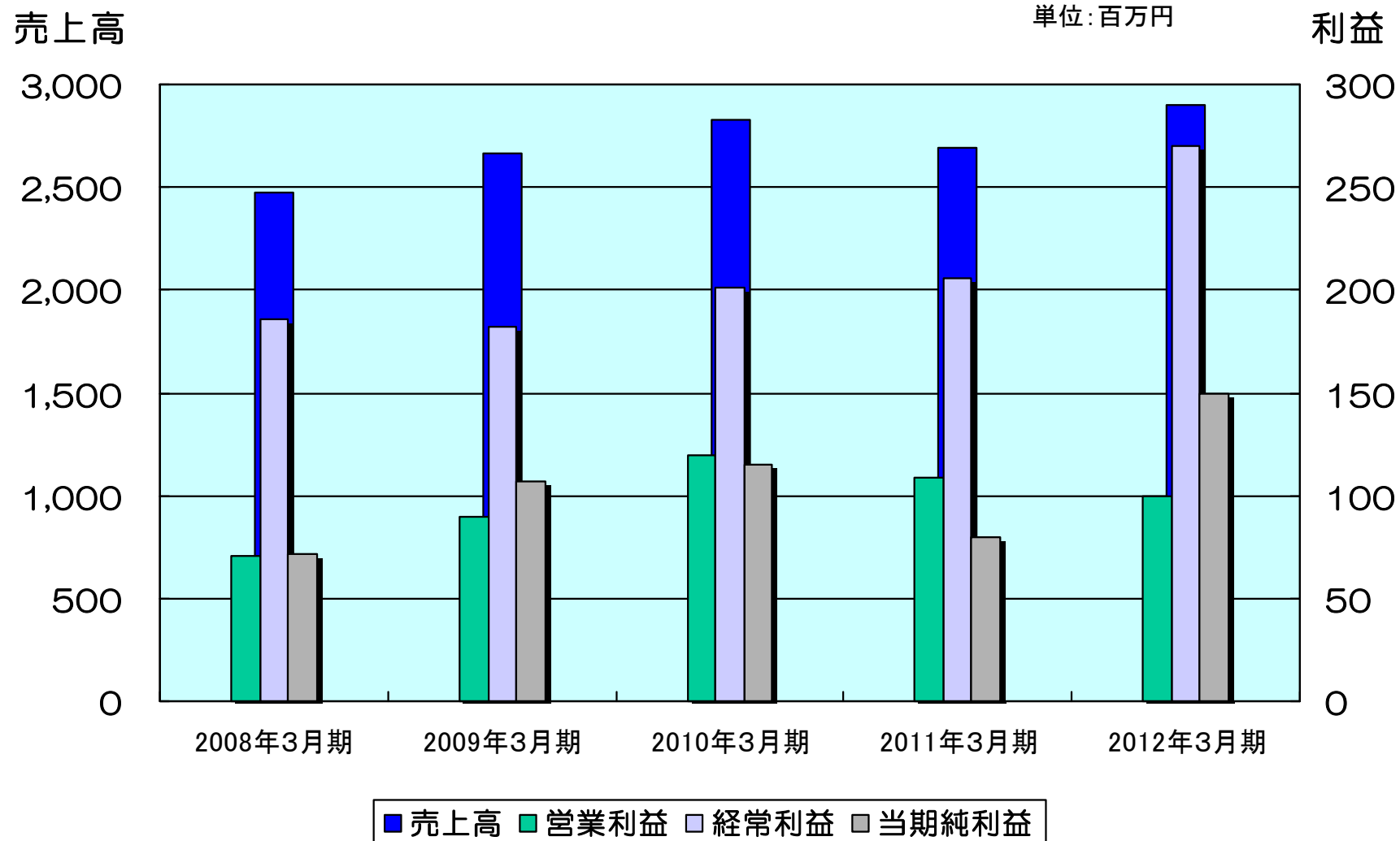
売上高は増収、先行投資で営業利益は減益だが、経常利益は増益の見通し

単位:百万円

	2011年3月期 実績	2012年3月期 見通し	前期比 (%)
売上高	2,690	2,900	107.8
売上原価	2,021	2,130	105.4
売上総利益	668	770	115.1
販売管理費	559	670	119.8
営業利益 (営業利益率)	109 (4.1%)	100 (3.4%)	91.3 (0.7ポイント減)
経常利益	206	270	130.6
当期純利益	80	150	187.0

- 景気回復の遅れや震災の影響でIT需要の回復は遅れると予想され、厳しい事業環境は継続するが、商談状況は悪くなく、前期を上回る受注残高で期初をスタート。
- 研究開発費の増加(予算:203百万円)で営業利益は減益を見込むが、対応する補助金収入(予算:158百万円)で経常利益は増益を予定。
- 前期は本社移転による特別損失があったが今期は特別なものはなく、当期純利益は増益を予定。

通期業績の推移



2012年3月期重点テーマ

変化先取りに注力し、技術提案力で顧客基盤を強化

期初方針

他社との差別化を図り、競争優位を確保して受注につなげる：QCD&I

- 技術提案力を主体とした活発な営業活動を継続、新規の商談を開拓し受注につなげる。
- 獲得した商談は、改めてQCD&Iにより、お客様満足度を向上させ、リピート商談につなげる。

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、環境エネルギー、ロボット

- 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)、国内仕様対応にフォーカス。
- 環境エネルギー分野のビジネス化を推進し、開発案件の受注を目指す。
- ロボットは、研究開発でRTミドルウェアを機能安全対応し、ビジネス化を推進する。

変化先取りに注力：研究開発と製品開発に積極投資

- 研究開発は、NEDOなどからの受託研究であるロボットのRTミドルウェアの機能安全対応と環境エネルギーに重点をおいて取り組む。
- 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版の機能強化中。

2012年3月期BF別業績見通し

オープンプラットフォームが牽引、ロイヤリティ収入も増加

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、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、拡大	↗
ワイヤレス	携帯電話開発の切り替えが完了し、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	非接触型ICのエンベデッドソフトウェアは堅調だが、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	大型の交通分野の開発が完了し、防衛など社会インフラ系の技術アプリケーションが復調傾向にあるが、まだ不透明感が強く、縮小	↘
宇宙先端 システム	衛星搭載エンベデッドソフトウェア、国の研究機関の受注も前期並みで、ほぼ横ばい	→
ソリューション	Android版地上デジタル放送製品を中心に販売を強化し、拡大	↑

注力分野の状況

(オーブンプラットフォーム、環境エネルギー、ロボット)

オープンプラットフォーム

国内仕様対応にフォーカスし、計画どおりマーケット拡大

■ 状況

- 2008年よりAndroidスマートフォン向けマーケットの開拓を推進。社員の育成も進み、半数以上の社員がAndroid技術に対応。
- 「大規模なAndroidスマートフォンソフトウェア開発」と「日本国内仕様への対応」にフォーカスし、マーケットを計画どおりに拡大。
- アプリからミドルまでトータルなAndroid向け統合ワンセグソリューションairCube for Androidを開発し国内複数メーカーに採用される。

■ 実績 (2011年3月期、Android関連売上高: 約9億円)

- 大規模なAndroidスマートフォンソフトウェア開発
 - 国内携帯メーカーよりAndroidの大型アプリケーション、ミドルウェア開発を受注
 - Androidに関する知識と実績を活かし、キャリア向けコアテクノロジーサービスを受注
- 日本国内仕様への対応(オープンプラットフォームにガラパゴスを)
 - **ワンセグ**
 - ワンセグソリューションを開発し、複数メーカー(3社)と契約
 - **電子マネー**
 - デバイスソフト、ミドルウェアからアプリケーションまでの一貫した開発の継続受注
 - キャリア向けクレジット関連のアプリケーション開発を受注



■ 今後の方針 (Android技術とマルチメディア、電子マネー関連技術の強みをさらに強化しマーケットを拡大)

- スマートフォン並びにユビキタス機器、電子マネー関連Androidソフトウェア開発のワンストップ化の推進
- ワンセグソリューションairCube for Androidの機能拡張とフルセグ、マルチメディア放送への適用の拡大
- コスト競争力を強め、海外メーカーならびに市場拡大への取組みを推進

環境エネルギー

研究成果をソリューション化して他社との共同ビジネスを推進

■ 状況

- 2008年度に、急速充電器遠隔監視制御システムを開発し、環境エネルギー分野への取り組みを開始。
- 2009年度に、KDDIと共同で、経済産業省、平成21年度「大規模駐車場におけるスマート充電システム実証事業」で、「スマートチャージシステム」を開発。KDDIと共同で特許を出願。
- 2010年度に、NEDOの「蓄電複合システム化技術開発」共同研究委託先に選定され、デンソー、豊田通商と共に、商用施設用蓄電池付BEMS(Building and Energy Management System)と電気商用車の連携システムの研究開発と実証検証に参画。

■ 実績 (2011年3月期 受託研究補助金約20百万円、売上高約5百万円)

- 受託開発／製品販売
 - 急速充電器遠隔監視制御システム「G-EV」販売
 - 電気自動車充電プラットフォーム「スマートチャージシステム」販売
→豊田通商、地方自治体(2011年度上期予定)
- NEDO共同研究
 - 「蓄電複合システム化技術開発」の豊田市実証グループに参画
→2010年度にて、ビルの機器・設備等の運転管理によるエネルギー消費量の「見える化」エンジンを開発。2011年度は、エネルギー需要予測エンジンを開発し、省エネの「見える化」を提案する。



■ 今後の方針

- 「スマートチャージシステム」のビジネス化を推進(KDDI、豊田通商とのアライアンス強化)
- 商用施設でのBEMSのビジネス化を推進(デンソー、豊田通商とのアライアンス強化)
- 環境エネルギー関連の受託開発案件の獲得

ロボット

ユビキタス社会の究極の端末はロボット

■ 状況

- 2003年からロボットに取り組み、ロボット関連技術を持つ数少ないソフトウェアベンダーで先行優位
- 2008年4月にOMG(Object Management Group)で国際標準仕様となったRTC(Robot Technology Component)をコアテクノロジーとしてビジネス化を推進

■ 実績 (2011年3月期 受託研究補助金約52百万円、売上高約60百万円)

- NEDOからの受託研究
 - 「次世代ロボット知能化技術開発プロジェクト」における2件の受託研究
 - 「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
- 受託開発
 - 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
- 展示会出展他
 - 初のRTミドルウェア技術に関する入門書の出版、雑誌への記事投函、論文発表や国際ロボット展などへ参加
 - 科学技術館「いきものから学ぶロボット展」にインフォメーションロボットシステムを出展



■ 今後の方針

- RTミドルウェアの機能安全対応(IEC61508対応)を行い、ビジネス化を推進
- 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ビジネス化を推進

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。
- 2011年3月期は、40周年記念を迎え、株主の皆様のご支援に感謝の意を表するため、記念配当として1株当たり10円を加え、合計で40円の配当とする。
- 2012年3月期予想は、安定的に配当する金額である30円とする。

添付資料(新本社のご紹介)



世田谷ビジネススクエア
(駅直結の利便性と住宅街の利便性が両立)



プロジェクトコーナー
(生産性やコミュニケーションを重視したフレキシブルなレイアウト)



お客様ごとのセキュリティルーム
(機密度が高いシステムを開発)



ライブラリコーナー(創造性の向上&調査)



アメニティスペース
(リフレッシュとコミュニケーションの場)

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 03-5491-4770