



株式会社セック

Systems Engineering Consultants Co.,LTD.

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

証券コード：3741

2009年3月期 第2四半期決算 説明資料

2008年11月21日

<目次>

- 事業概要
- 第2四半期決算概要
- 通期業績見通し
- 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

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	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	地上デジタル放送技術		
インターネット	非接触型IC 携帯情報端末 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	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	

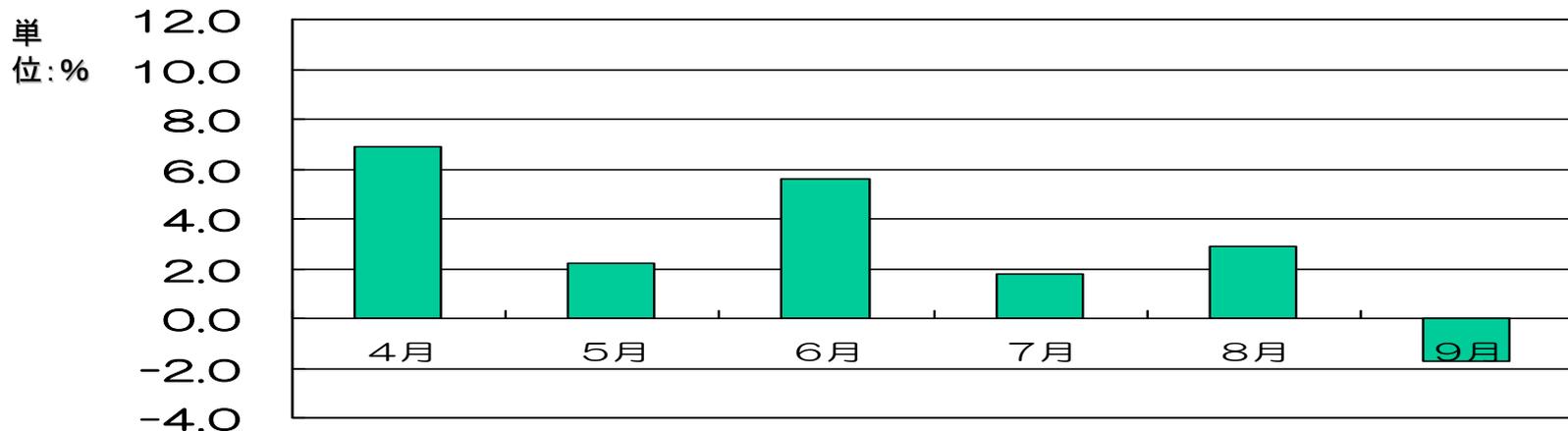
第2四半期決算概要 (2009年3月期)

事業環境

2009年3月期第2四半期の事業環境

売上高は08年4月より、5ヶ月連続で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**していたが、9月にマイナスに転じた。

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)



こうした中、当社の商談状況は活発だったが、受注の確定が予想より遅れ上期の売上高に結びつかず業績は低迷した。
しかしながら、受注高は予想どおりであり、積みあがった受注残高が下期の売上高に反映され業績は回復する見込みである。

第2四半期総括

総括1

第2四半期は黒字転換したが、第1四半期の営業損失を挽回できず、業績を修正した

第1四半期は、多くの商談の受注確定が6月になったため、第1四半期の売上高が伸びず営業損失(138百万円)になり、第2四半期は対前期比で増収増益(売上高1%増、営業利益85百万円、30%増)と回復したが挽回できなかった。

総括2

商談状況は活発で、受注高は2四半期連続で予想どおりであった

これは、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で、**営業が組織的に機能しはじめたこと**による。

総括3

第2四半期に黒字転換し、07年第3四半期から3四半期連続の営業赤字から抜け出した

2009年3月期の第1四半期を底として、第2四半期が業績転換の節目になったと判断している。しかしながら、第4四半期は景気後退局面に入ることが予想され、注意深く対応する必要がある。

第2四半期損益計算書

単位:百万円

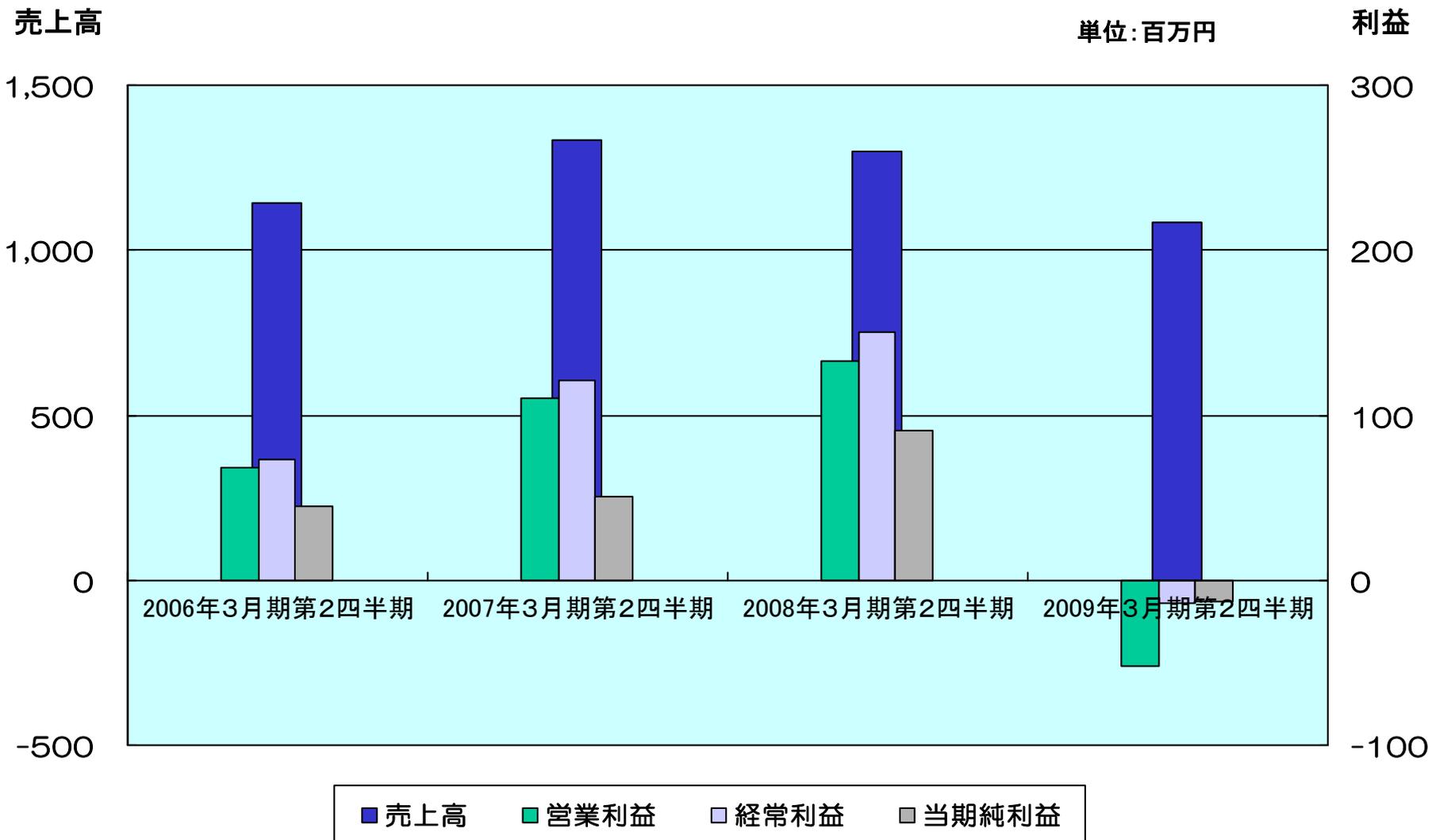
	2008年3月期	2009年3月期	前年同期比(%)
売上高	1,300	1,082	83.2
売上原価	871	801	92.0
売上総利益	429	280	65.3
販売管理費	295	333	112.7
営業利益 (営業利益率)	133 (10.3%)	△52 (-)	- (-)
経常利益	150	△14	-
四半期純利益	91	△13	-

売上原価 受注量減少による外注費(58百万円、前期比-46%)の減少

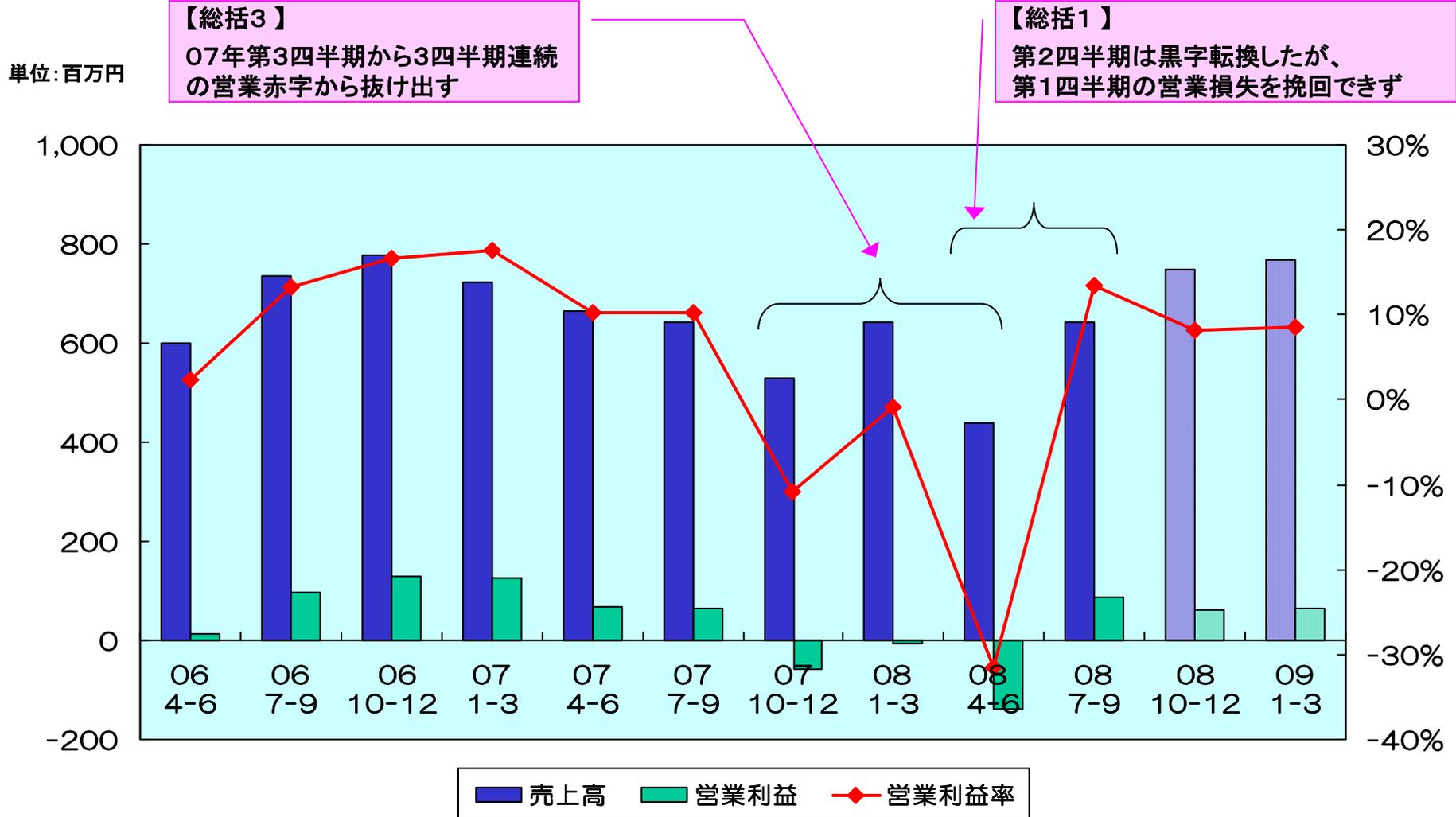
販売管理費 ロボットなど研究開発費(45百万円、前期比+32%)、営業費用(33百万円)の増加

営業外損益 ロボット受託研究補助金収入(25百万円、前期比3.5倍)による増加

第2四半期決算業績推移



四半期業績推移 (PL)

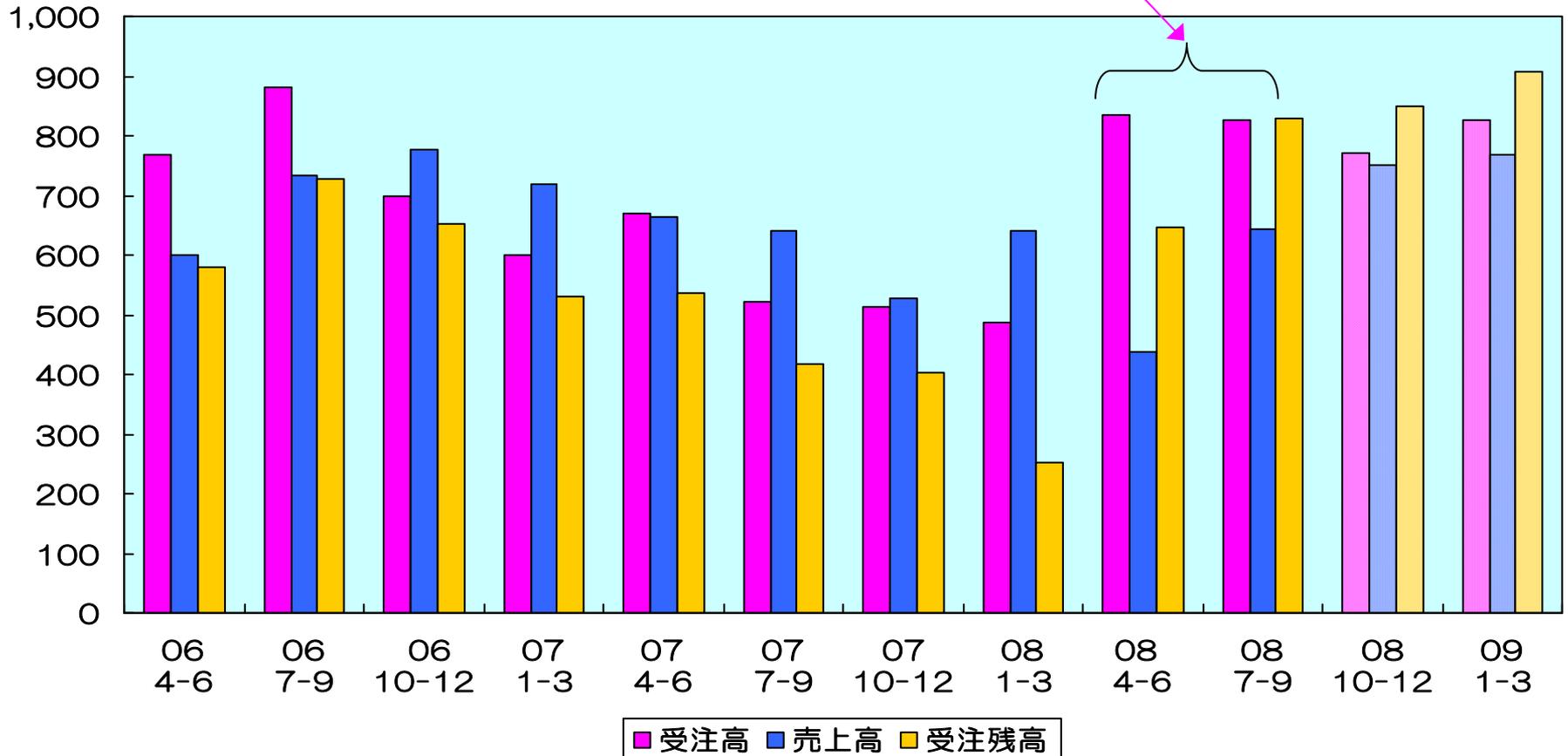


四半期業績推移（受注）

【総括2】

受注高は2四半期連続で予算どおりであった

単位:百万円



第2四半期BF別の状況

ビジネスフィールド	2008年3月期 (第2四半期)		2009年3月期 (第2四半期)			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	101	7.8	90	8.4	40.1%	89.2
ワイヤレス	676	52.0	317	29.3	95.1%	46.8
インターネット	262	20.2	306	28.3	82.7%	116.6
社会基盤システム	58	4.5	179	16.6	90.1%	308.7
宇宙先端システム	173	13.4	141	13.1	71.2%	81.6
ソリューション	27	2.1	46	4.3	156.6%	170.9
合計	1,300	100.0	1,082	100.0	79.7%	83.2

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
携帯電話端末の開発は予想どおりの減少
商談は豊富、非接触型IC用エンベデッド開発の増加
公共分野の技術アプリケーションの増加
技術アプリケーションの切り換えによる減少
airCube、airLookが増加

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

第2四半期技術サービス別の状況

技術サービス	2008年3月期		2009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	744	57.3	431	39.9	57.9
コアテクノロジーサービス	124	9.6	91	8.5	73.4
技術アプリケーション	403	31.0	512	47.3	126.9
ソリューション	27	2.1	46	4.3	170.9
合計	1,300	100.0	1,082	100.0	83.2
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)	389	30.0	214	19.9	55.1

エンベデッドソフトウェアの構成比率が、ワイヤレスの減少により減少

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、構成比が増加

第2四半期末受注状況

ビジネスフィールド	2008年3月期		2009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	42	32	109	39.5%	66	67.3%	206.6
ワイヤレス	545	110	683	167.4%	394	384.1%	357.4
インターネット	281	109	362	79.8%	154	85.0%	140.9
社会基盤システム	88	48	257	105.7%	107	147.0%	222.9
宇宙先端システム	206	113	187	77.0%	78	101.4%	69.2
ソリューション	26	8	60	201.9%	29	183.7%	365.9
合計	1,192	421	1,661	100.2%	830	151.1%	196.8

受注高は、前期を469百万円上回った。宇宙先端システムBF以外は、前年同期の受注残高を大きく上回る。特に、ワイヤレス、社会基盤システム、モバイルネットワークが前年同期に比較し倍以上の受注残高があり復調傾向にある。

第2四半期末貸借対照表

単位:百万円

	2008年3月末日	2008年9月末日	増減
流動資産(百万円)	2,599	2,439	▲160
固定資産(百万円)	1,273	1,296	23
流動負債(百万円)	355	288	▲67
固定負債(百万円)	120	119	▲1
純資産(百万円)	3,396	3,328	▲68
総資産(百万円)	3,872	3,736	▲136
自己資本比率	87.7%	89.1%	1.4%
流動比率	730.7%	846.1%	115.4%
固定比率	37.5%	39.0%	1.5%

流動資産 主に現金及び預金の減少

固定資産 主に製品開発によるソフトウェアの増加

流動負債 主に賞与引当金の減少、買掛金の減少

第2四半期キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2008年3月期 (第2四半期)	2009年3月期 (第2四半期)	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	263	33	▲230
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲98	▲74	24
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲66	▲51	15
現金及び同等物の増減額	98	▲92	▲191
現金及び同等物期末残高	1,793	1,607	▲186
参考)長期性預金	600	600	0
参考)現預金+長期性預金	2,393	2,207	▲186

営業キャッシュ・フロー 主に当四半期純損失、売上債権の増加などによる収入減

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減

財務キャッシュ・フロー 主に配当金の減少による支出減

通期業績見通し (2009年3月期)

2009年3月期業績見通し

単位:百万円

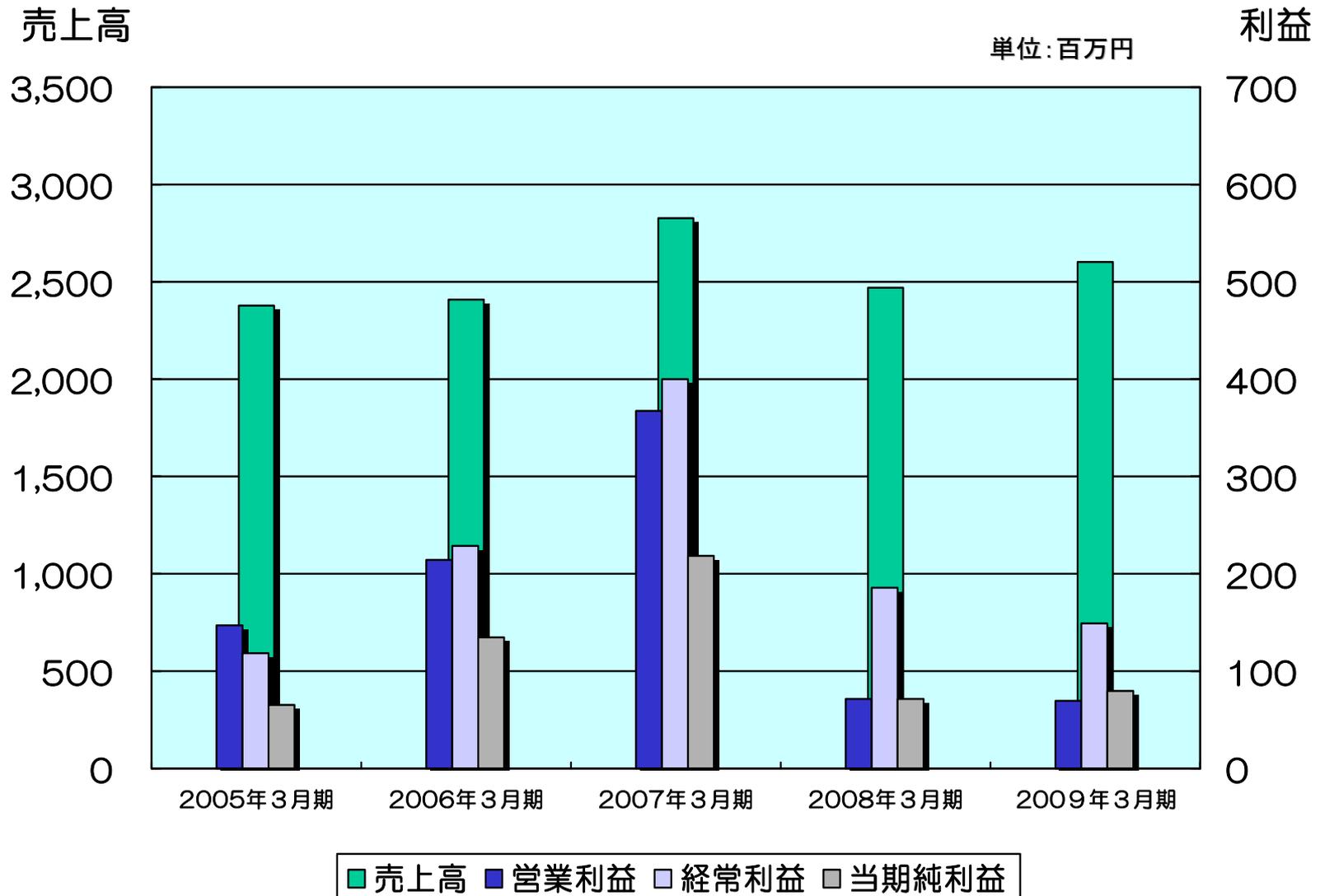
	2008年3月期 実績	2009年3月期 見通し	前年同期比 (%)
売上高	2,474	2,600	105.1
売上原価	1,824	1,910	104.7
売上総利益	649	690	106.3
販売管理費	577	610	105.7
営業利益 (営業利益率)	71 (2.9%)	70 (2.8%)	98.6 (0.1ポイント減)
経常利益	186	150	80.6
当期純利益	72	80	111.1

売上原価 下期の業績回復を想定した外注費の増加、ソフトウェア償却費の増加を見込む

販売管理費 営業費用の増加、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30%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



2009年3月期重点テーマ

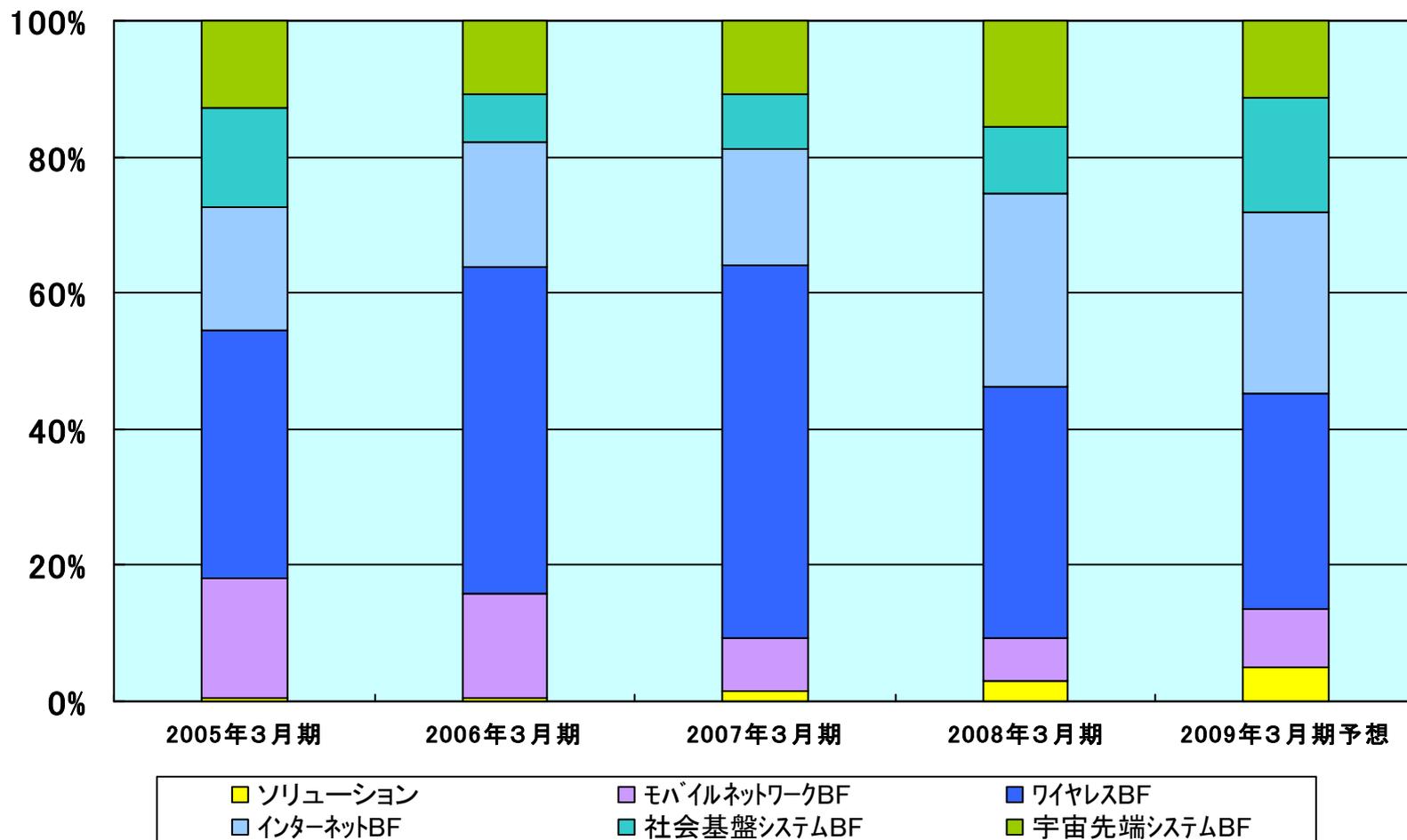
ステージが切替わる節目であり、新たなステージへ

<p>期初方針</p>	<p>第3四半期以降の方針</p>
<p><u>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</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 需要拡大が見込めるBFや今後の成長が見込まれる事業領域を加えBF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 	<p>携帯電話開発から、他のBFへの展開は進んでいたが、携帯電話開発が回復傾向になり、期初の予想よりは下がらない。今後は、スマートフォンや携帯電話を利用したアプリケーション分野に展開していく。</p>
<p><u>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</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<p>第1四半期及び第2四半期の受注計画を達成し、成果はでている。社内の稼働率が高い状態で、受注計画が達成できるかどうか、第3四半期以降の課題である。</p>
<p><u>方向性：成長重視で企業価値を高める</u></p> <p>「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</p> <p>⇒ 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</p>	<p>第2四半期で前期を上回り、変換点であったことは間違いがないが、景気後退局面に入ることが予想され、第4四半期は不確実な要素が多い。今後も方針どおり努力する。</p>

2009年3月期BF別業績見通し

ビジネスフィールド	期初の方針	予想	第2四半期状況判断	予想
モバイルネットワーク	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	↑	予想は下方修正したが、前期を上回る見通し。大手通信事業者の投資に左右されるが、例年下期に商談が多く発生するので期待している。	↑
ワイヤレス	携帯電話端末のエンベデッドソフトウェアビジネスは、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	↓	予想を上方修正したが、前期を下回る見通し。商談が回復してきていること、Windows Mobile、やAndroidなどスマートフォンの開発が開始された。	↓
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	↑	予想は下方修正し、前期並みの見通し。大型の技術アプリケーションの切替えにより、全体として大きく伸びてない。	→
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	↑	予想どおりの展開で、前期を上回る見通し。防衛や交通分野で商談を確保したが、今後の継続性が課題である。	↑
宇宙先端システム	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	↑	予想を下方修正し、前期を下回る見通し。宇宙分野の技術アプリケーションが切替え時期で全体としては伸びていない。ロボット技術を応用した分野は、種を蒔いている状況である。	↓
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	↑	予想は変わらず、前期を上回る見通し。上期はairCube、airLookを適用する技術アプリケーションの受託案件で成果がでている。	↑

BF別売上高比率の推移見通し



下期の方針

ステージが切替わる節目

回復基調を確実なものにし、通期の業績を達成する

- ・ 上期に積上げた受注残高を売上高に繋げ、第3四半期で累積赤字を解消する
⇒問題・大型不採算案件を出さず、改めて利益控除の健全なプロジェクト運営
- ・ 第3四半期に、第4四半期の売上高に繋がる受注を確保する
⇒活発な商談活動を継続、取引先基盤の強化
- ・ 研究開発は受託研究に集中し、製品開発は回収に全力を注ぐ
⇒経営資源の最適化

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

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**

コアテクノ
ロジー

- **リアルタイムソリューション**
 - 位置情報サービス
 - 地上デジタル放送技術
 - ベクトル描画技術
 - 超高速インメモリデータベース
- **ロボットソフトウェア共通化技術**



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**

■ 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

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 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）

■ air Look ビジネス（売上高 約7百万円、製品適用開発約85百万円）

- 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、大手SI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（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
- SaaS化による新たなビジネスを推進
- google携帯への適用について研究開発を開始

■ 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
- 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

国内携帯電話メーカー

- 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34百万円、製品適用約57百万円)

- ライセンス&ロイヤリティ、カスタマイズ ビジネス
- 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

■ airCube 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、Windows Mobile 機器 (スマートフォン・カーナビ)、PND (Personal Navigation Device)、PMP (Portable Media Player)、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

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」提供開始

ー 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

■ **air SmartG** ビジネス (売上高約4百万円、ベクトル描画技術関連約6百万円)

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

■ 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1百万円、製品適用開発約12百万円）

- 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

■ 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

- 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「次世代ロボット知能化技術開発プロジェクト」など受託研究2件
- 「基盤ロボット技術オープンイノベーション推進プロジェクト」の受託研究を新たに開始
- 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

■ ロボットのビジネス規模

第2四半期実績: 受託研究補助金約25百万円、売上高約11百万円

■ 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
- 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

配当の方針

- 毎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