



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 第2四半期決算 説明資料

2010年11月26日

<目次>

- **事業概要**
- **第2四半期決算概要**
- **通期業績見通し**
- **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)

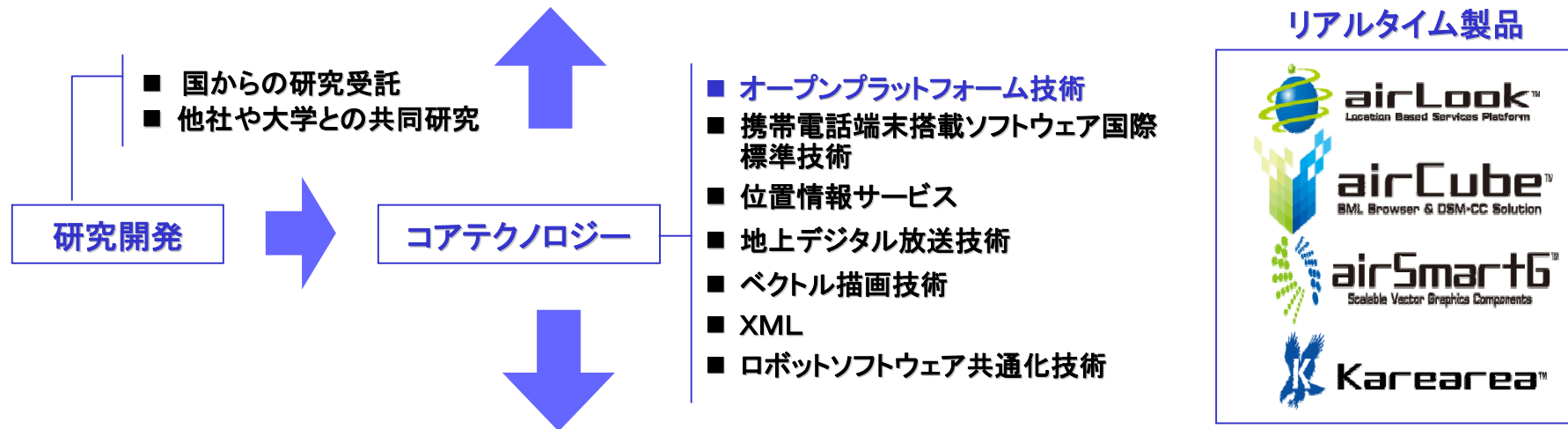
事業概要

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

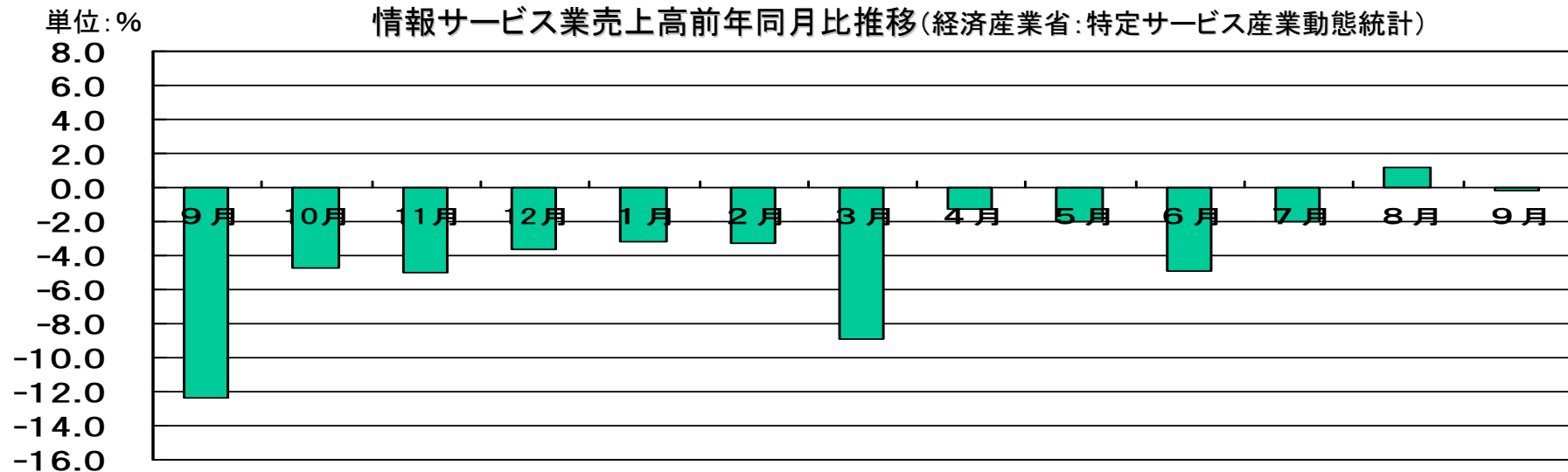
ビジネスフィールド	技術サービス			リアルタイムソリューション
	リアルタイムソフトウェア			
	エンベデッドソフトウェア	コアテクノロジーサービス	技術アプリケーション	
モバイルネットワーク		オープンプラットフォーム技術 携帯電話搭載 ソフトウェア標準技術	基幹ネットワーク	RealtimePower シリーズ <i>air</i> Look <i>air</i> Cube <i>air</i> SmartG Karearea リアルタイム製品を 核とするビジネス
ワイヤレス	スマートフォン 携帯電話端末 携帯情報端末	地上デジタル放送技術		
インターネット	非接触型IC 情報家電 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	

第2四半期決算概要 (2011年3月期)

事業環境

2011年3月期第2四半期の事業環境

平成22年4月から9月までの月別売上高は、前年同月比で7月まで連続で減少しており、8月は若干増加したものの、9月は再び減少に転じ、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携帯電話開発のノウハウを加えた提案でコンペに対応

2011年3月期第2四半期（上期）総括

前年同期比で減収となったが、利益面は計画どおり

■前年同期比で減収減益、売上高は計画を下回ったが、利益面は計画どおり

- 売上高は、計画達成率92%、前年同期比96%、前期末の受注残高が少なかったことと、受注が第2四半期後半(9月)に集中したため売上高に結びつかず
- 営業利益は、売上高の減少を、外注費や製品開発への資源配分を最適化し、経費削減で販売管理費を抑制して、計画内の赤字に収めた

■受注高は前年同期比で横ばい、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101%、Android商談が活発でほぼ計画どおり
- 受注残高は、計画達成率110%、前年同期比105%、受注高の売上高への転化遅れ

■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(前年同期比で半減)を他のBFでカバーできず
- Android商談は活発で受注は好調
- 環境エネルギー分野の共同研究事業をNEDOから受託、下期に研究開発を開始

第2四半期損益計算書

	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	1,330	1,271	95.6	1,380	92.1
売上原価	995	980	98.4	1,060	92.5
売上総利益	334	291	87.0	320	90.9
販売管理費	302	316	104.5	350	90.4
営業利益 (営業利益率)	31 (2.4%)	▲25 (-)	-	▲30 (-)	-
経常利益 (経常利益率)	66 (5.0%)	10 (0.8%)	15.1	10 (0.7%)	100.2
四半期純利益	37	▲36	-	▲30	-

売上原価 製品開発への資源配分の増加による減少(製品開発費:45百万円、前期比158%増)

販売管理費 主に新入社員の増加に伴う人件費の増加、**本社移転費用は営業費用としては約20百万円**

営業外損益 NEDOからのロボットに関する受託研究の補助金収入は、24百万円(前期比11%減)

特別損失 資産除去債務会計基準適用影響額11百万円

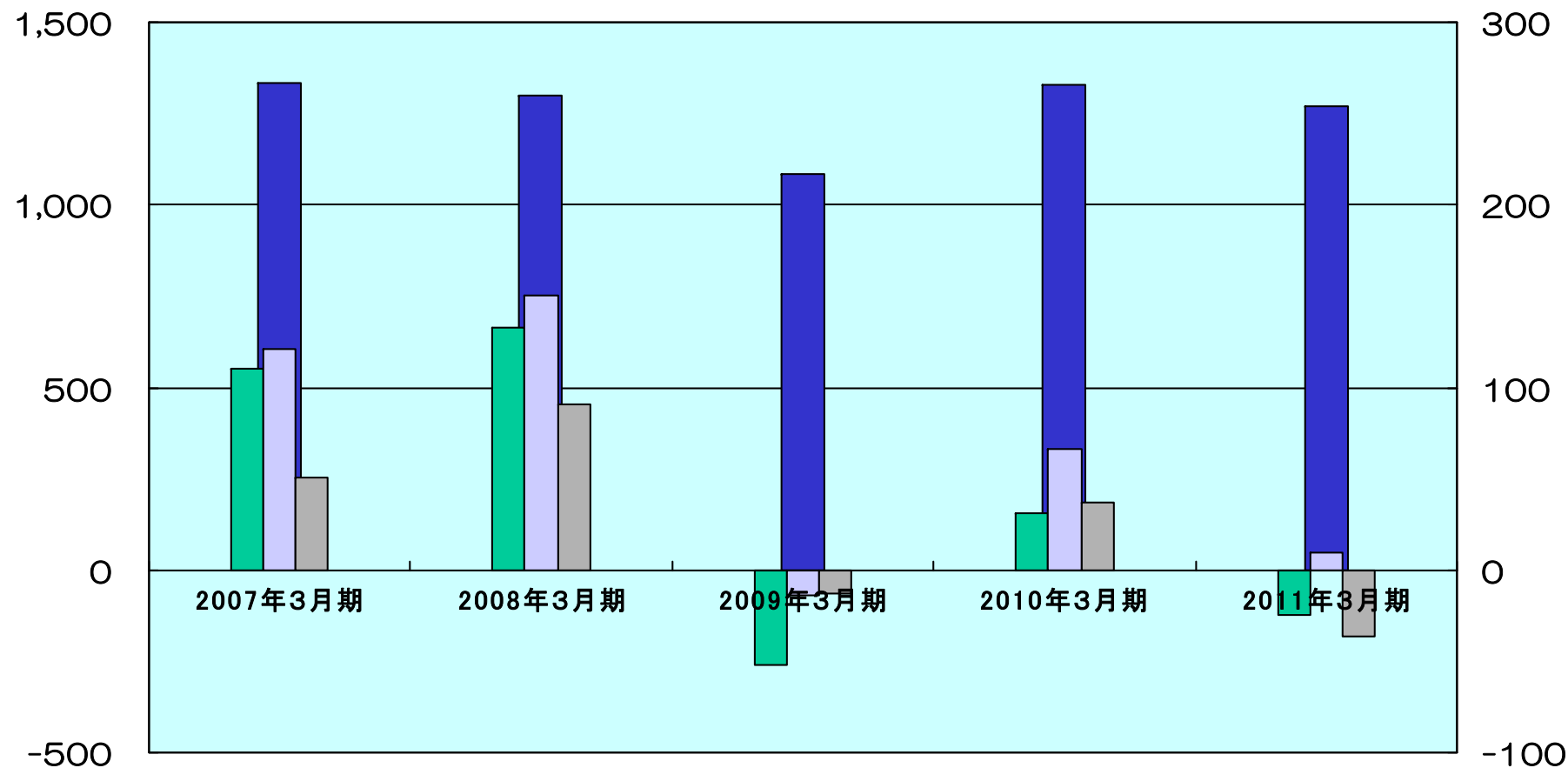
本社移転による固定資産除却損12百万円、移転関連費用44百万円

第2四半期決算業績推移

売上高

単位:百万円

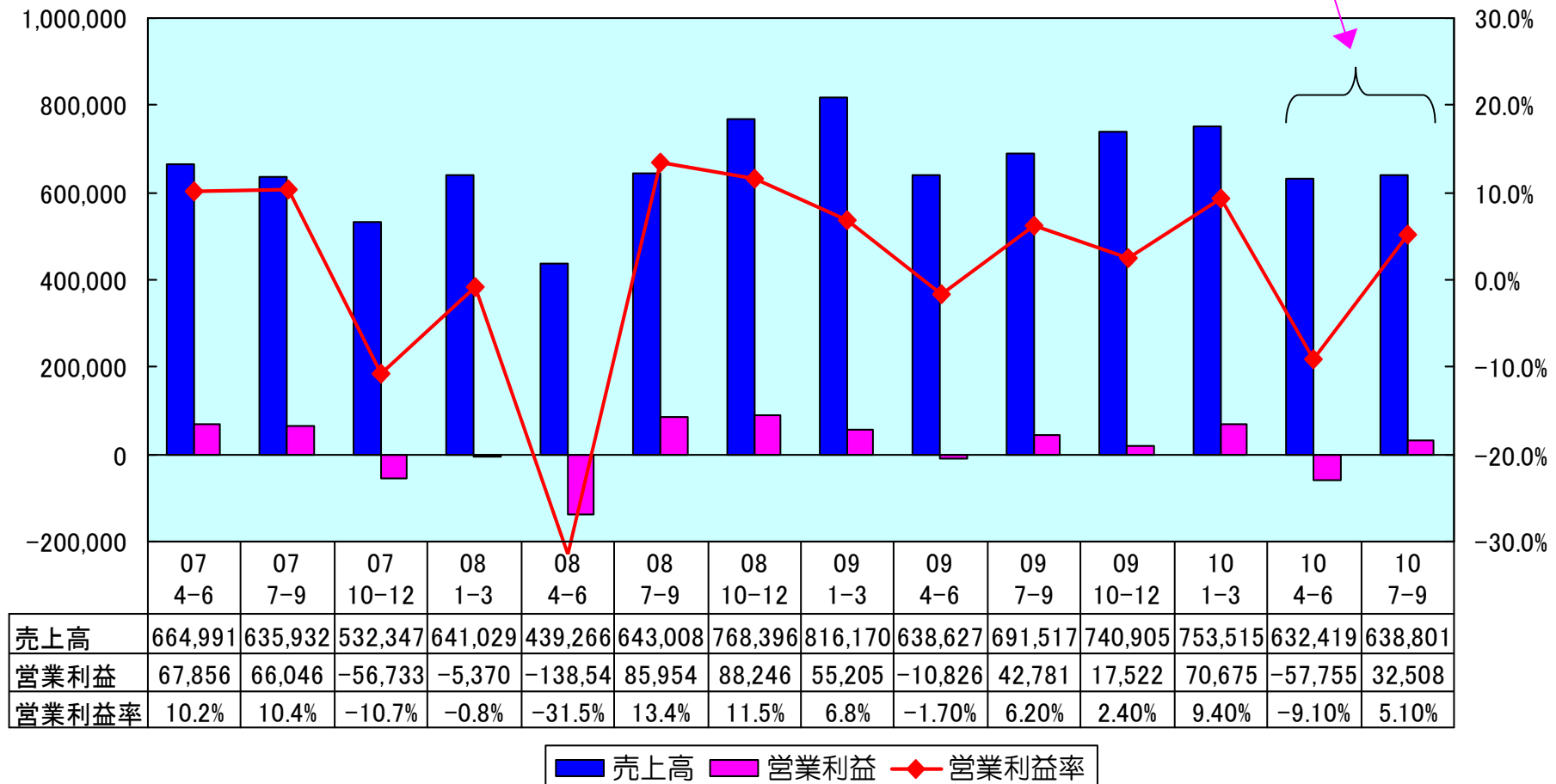
利益



四半期業績推移 (PL)

第1四半期は、計画どおりの進捗だが、前年同期を下回った。
 第2四半期は、受注が9月に集中し、売上高が計画を下回り、前年同期も下回った。
 上期としては、減収減益だったが、第2四半期は黒字であった。

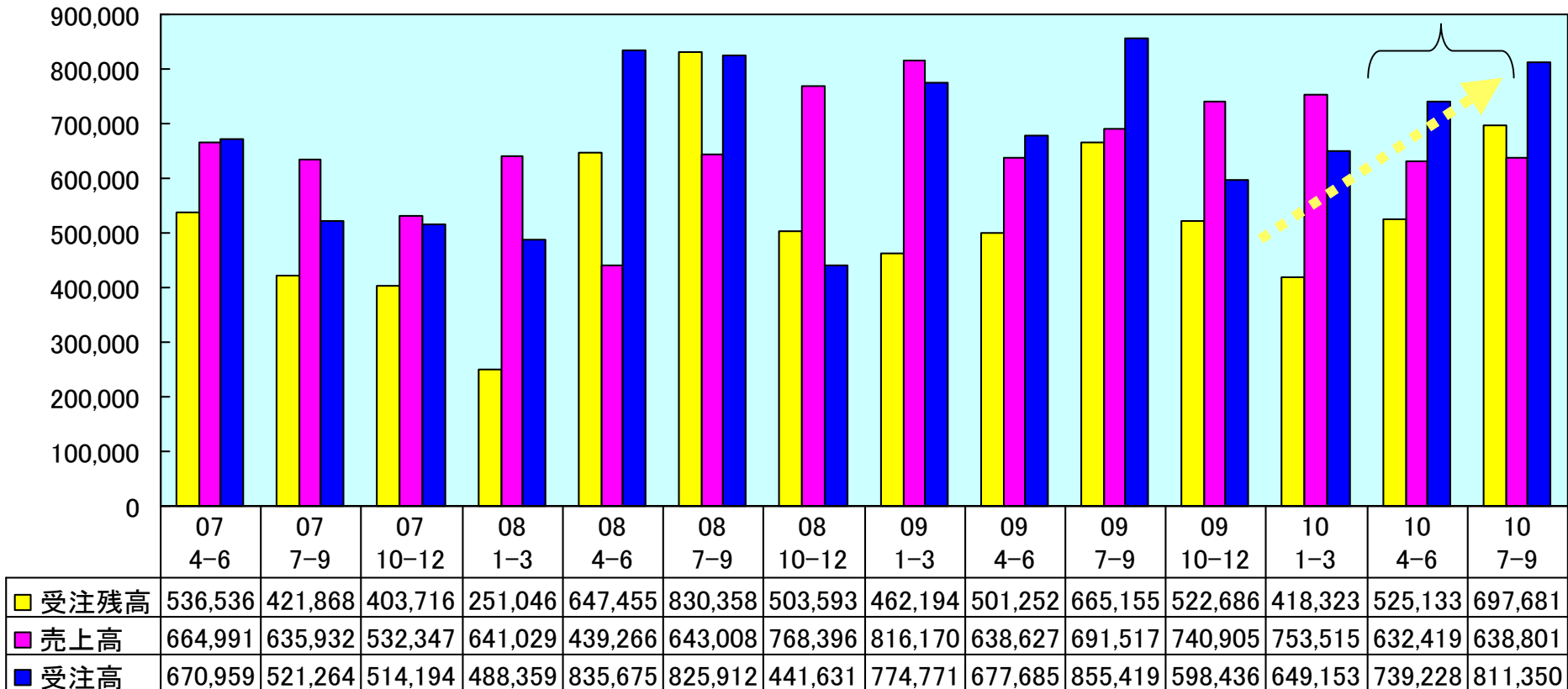
単位:千円



四半期業績推移 (受注)

受注高は、第1四半期は計画を下回ったが前年同期を上回り、第2四半期は計画を上回ったが、前年同期を下回り、上期として若干の増加
 受注残高は、第1四半期は前年同期を上回って推移、9月末の受注残高は、計画及び前年同期を上回り回復基調

単位:千円



■ 受注残高 ■ 売上高 ■ 受注高

第2四半期BF別の状況

社会基盤システムBFが半減したが、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	121	9.1	166	13.1	144.6	137.6
ワイヤレス	560	42.1	544	42.8	97.5	97.2
インターネット	244	18.4	227	17.9	98.5	92.9
社会基盤システム	235	17.7	120	9.5	47.4	51.1
宇宙先端システム	145	10.9	146	11.5	90.8	101.1
ソリューション	23	1.8	65	5.2	109.3	282.6
合計	1,330	100.0	1,271	100.0	92.1	95.6

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

オープンプラットフォームとネットワーク管理が堅調
Android搭載スマートフォンのエンベデッドソフトウェアが堅調
不況の影響による開発計画の縮小や延期などが継続
防衛などの大型技術アプリケーションの開発が完了
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、利益面は減少
⇒ 売上高は減少、利益面は増加
⇒ 売上高は減少、利益面も減少
⇒ 売上高は半減、利益面も減少
⇒ 売上高は増加、利益面は減少
⇒ 売上高は増加、利益面は黒字転換

第2四半期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	646	48.6	648	51.0	100.4
コアテクノロジーサービス	95	7.2	105	8.3	110.4
技術アプリケーション	565	42.5	451	35.5	79.9
ソリューション	23	1.7	65	5.2	282.6
合計	1,330	100.0	1,271	100.0	95.6

- 社会基盤システムBFが減少したことにより、技術アプリケーションが減少
- Android搭載スマートフォンが好調、エンベデッドソフトウェアとコアテクノロジーサービスが微増
- 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。

第2四半期末の受注状況

受注残高は前期を上回った状態で下期スタート

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	128	83	175	131.3	95	90.9	114.7
ワイヤレス	510	128	655	99.4	215	104.7	167.9
インターネット	265	94	301	112.7	148	133.7	156.4
社会基盤システム	362	235	172	53.7	82	84.4	35.0
宇宙先端システム	195	69	127	75.7	67	72.3	97.6
ソリューション	71	52	118	269.2	87	468.9	165.4
合計	1,533	665	1,550	97.3	697	110.3	104.9

- 受注高は、計画を下回ったが、前年同期比では17百万円の増加
- 受注残高は、計画を上回り、前年同期末比でも32百万円の増加
- BF別では、ワイヤレスBFとインターネットBFの受注残高が前期より大幅増

第2四半期末貸借対照表

単位:百万円

	2010年3月末日	2010年9月末日	増減
流動資産	2,851	2,716	▲135
固定資産	1,261	1,134	▲127
流動負債	476	405	▲71
固定負債	120	44	▲76
純資産	3,517	3,402	▲115
総資産	4,113	3,851	▲262
自己資本比率	85.5%	88.3%	2.8%
流動比率	598.8%	670.8%	72.0%
固定比率	35.9%	33.3%	▲2.6%

流動資産 主に売掛金の減少

固定資産 主に差入保証金の減少

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

第2四半期キャッシュ・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	267	75	▲192
投資活動によるキャッシュ・フロー	76	▲72	▲148
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	289	▲76	▲365
現金及び同等物期末残高	1,906	1,776	▲130
参考)長期性預金	500	500	0
参考)現預金+長期性預金	2,406	2,276	▲130

営業キャッシュ・フロー 主に税引前四半期純利益の減少、売上債権の減少による収入の減少

投資キャッシュ・フロー 主に定期預金の純減額の減少、有形・無形固定資産の取得の増加

財務キャッシュ・フロー 配当金支払額の増加

通期業績見通し (2011年3月期)

2011年3月期業績見通し

潤沢な商談量の確保と早期発見・早期対処で利益を確保

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	201	220	109.3
当期純利益	115	90	77.8

業績見通し達成のポイント

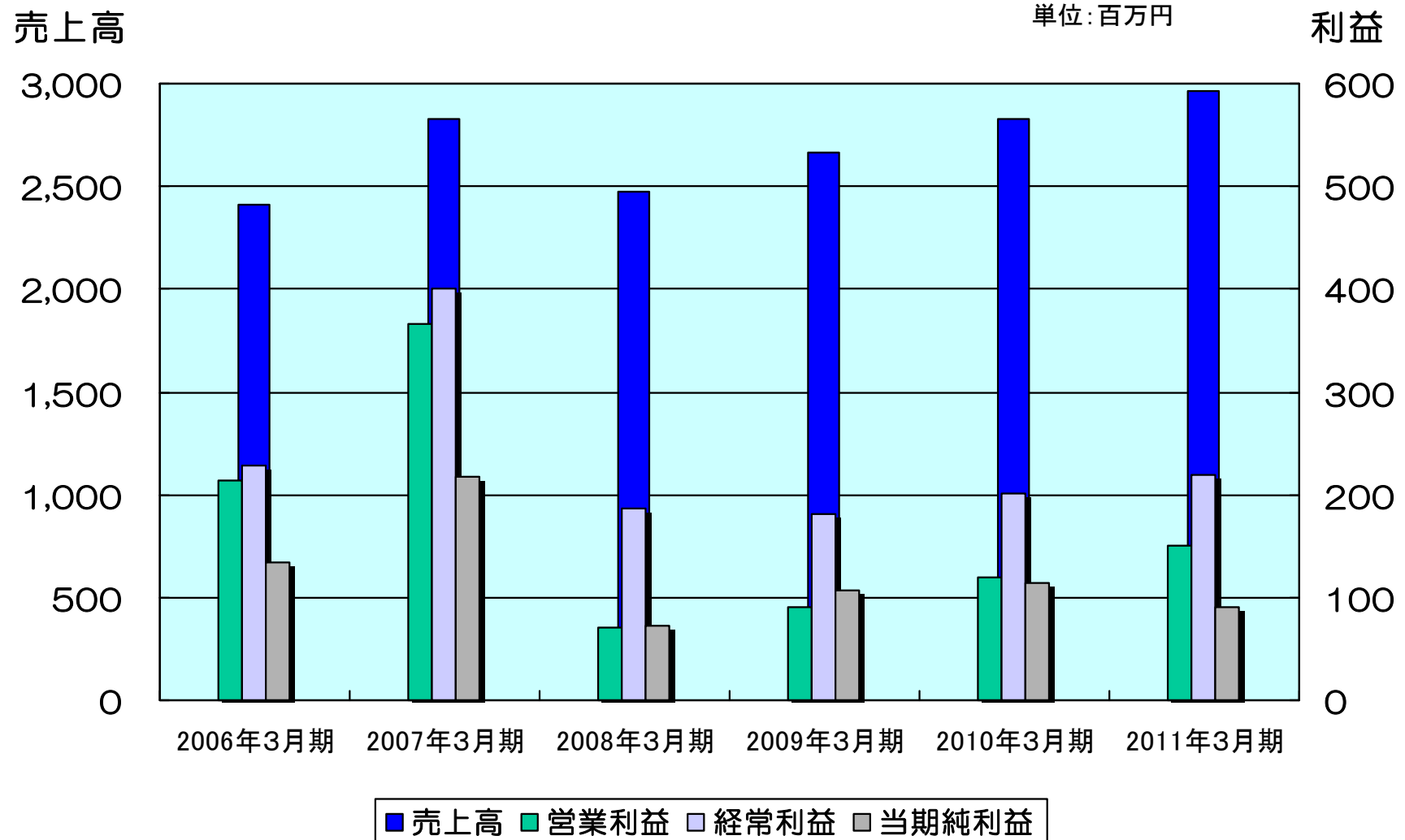
●潤沢な商談量の確保(特に第3四半期の受注)

既存顧客には継続商談を信用力で、競争入札には応札する価格帯の選択で、コンペには実績と技術力で誠意をもった提案で対応

●早期発見・早期対処で利益を確保(低予算化で余裕がない、少しのミスも許されない)

移転を活かしてコミュニケーションを改善し、マネージメント力も総動員して早期発見・早期対処で対応

通期業績の推移



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	第3四半期以降の方針
<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。本社移転による効率化やスペースコスト削減効果は下期から。 ■下期の商談状況は、悪くない。Android系商談の勢いが継続し、企画営業部を中心に提案を主体に商談開拓を続行する。また、入札やコンペに積極的に参加し、商談を受注につなげる。
<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"> ■予想どおりの展開で、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、下期も引き続き、積極的に展開する。 ■上期の環境エネルギー分野は商談は多いものの、国からの委託研究にとどまる。下期も同じ傾向が続く。
<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"> ■研究開発は、NEDOから環境エネルギー分野の研究を受注、下期に本格化で、研究開発費は増大する。 ■製品開発は、airCubeのAndroid版を下期にリリースし、引き続き機能拡張する予定で、製品開発費は増大する。

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	第2四半期状況判断	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	→	基幹ネットワークの技術アプリが予想を上回った 下期は、オープンプラットフォームのコアテクノロジーサービスにも注力し増加を維持の見通し	→
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	↗	ほぼ予想どおり 下期は、9月末の受注残高が計画を上回り、Android関連の商談の継続が予想されるため、通年で増加の見通し	↗
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	→	不景気の影響で予想を下回った 下期は、商談が復活しつつあり、コンペや入札の成果で受注残高が前期を上回り、通年では増加の見通し	↗
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	→	予定していた防衛案件が動かず予想を大幅に下回った 下期は、上期と同様な傾向が続くことが予想されるが、環境エネルギー分野の受注を目指す	↓
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	↑	宇宙分野が予想を下回った 下期は、宇宙以外の受注を目指し、横ばいの見通し	→
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	↑	地上デジタル放送技術が予算を上回った 下期は、前期並みで、通年で増加の見通し	↑

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

Android関連ビジネスは国内仕様への対応にフォーカス

■ 状況

- 携帯電話ソフトウェア開発の実績とオブジェクト指向技術などをもとに2008年より、Androidスマートフォン向け市場を開拓
- 「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、市場を拡大
- 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を開発し提案力とコスト競争力をUP

■ 実績 (2011年3月期第2四半期、Android関連売上高:約4億円)

- 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)
 - ワンセグソリューション(airCube for Android)を開発し、複数メーカーと契約
 - 電子マネー関係のノウハウを生かし、ミドルウェアからアプリケーションまで一貫した開発



■ 今後の方針(下期から来年度前半)

- スマートフォンならびにユビキタス機器の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の機能拡張と適用範囲の拡大

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
- 今年度は、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

- 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」開発 (KDDIと共同で特許を出願)
- 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



■ 今後の方針(来年度以降)

- 他社とアライアンスして、ビジネスを推進
- 「スマートチャージシステム」のビジネス化を推進
- 商用施設でのBEMSのビジネス化を推進

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月期第2四半期 受託研究補助金約24百万円、売上高約17百万円)

- 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(中期)

- RTミドルウェアの普及活動
- 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。

添付資料(新本社のご紹介)



世田谷区用賀4-10-1 SBS
(田園都市線用賀駅直結)



ライブラリコーナー(創造性の向上&調査)



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)



プロジェクトコーナーとブース席
(生産性やコミュニケーション向上を目指したレイアウト)



アメニティスペース

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