



株式会社セック

Systems Engineering Consultants Co.,LTD.

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

銘柄コード：3741

2009年3月期決算 説明資料

2009年5月21日

<目次>

- 事業概要
- 決算概要
- 今期業績見通し(2010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
- 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	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	交通(航空,ITS),放送 防衛	
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	

決算概要

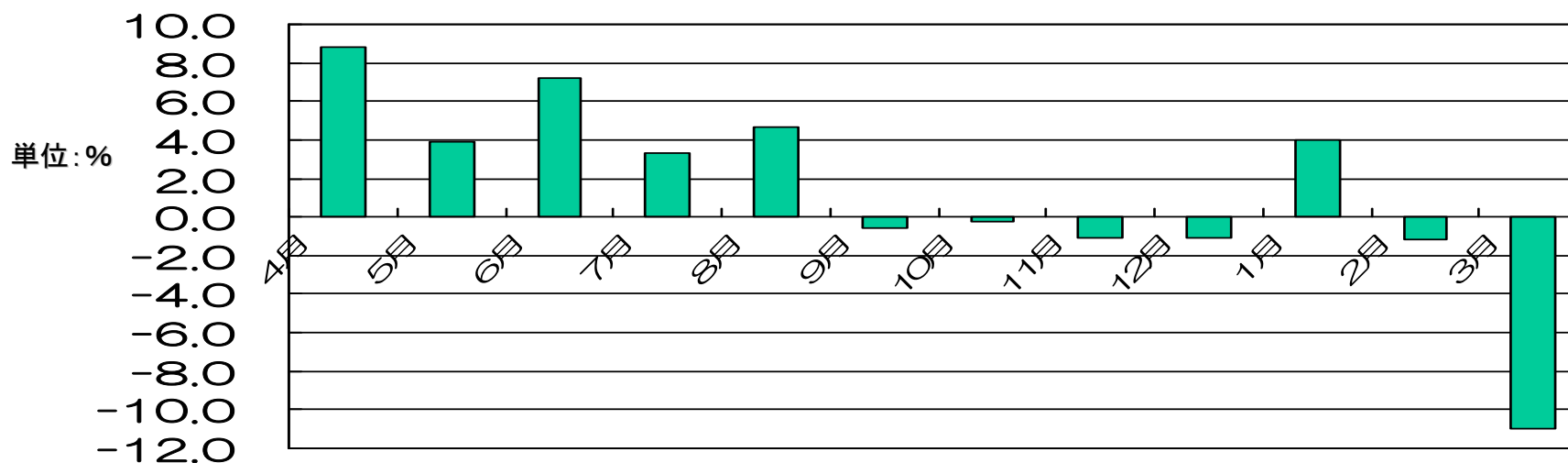
(2009年3月期)

事業環境

2009年3月期の事業環境

平成20年4月から8月までの月別売上高は前年同月比で増加していたが、9月から平成21年3月まで1月を除き減少になっており、IT需要は上期は堅調、下期は減少か横ばいに推移

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)



2009年3月期重点テーマ総括

ステージが切替わる節目であり、新たなステージへ

■ 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

新サービス、新プラットフォームなど新技術の商談が増加
モバイルネットワークBFや社会基盤システムBFなどの商談が増加

■ 売上高30億円に向けて／「技術力だけでなく営業力も強い」セックへ

上期の受注高は過去最高、通期でも好調
企画営業部の創設と専任部員の配置など組織的な提案型営業の成果

■ ビジネスの方向性／「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

上期赤字決算から第3四半期に黒字転換し通期で増収増益を確保
四半期単位でのダイナミックな業績の変化はステージが切替わる節目

決算のポイント

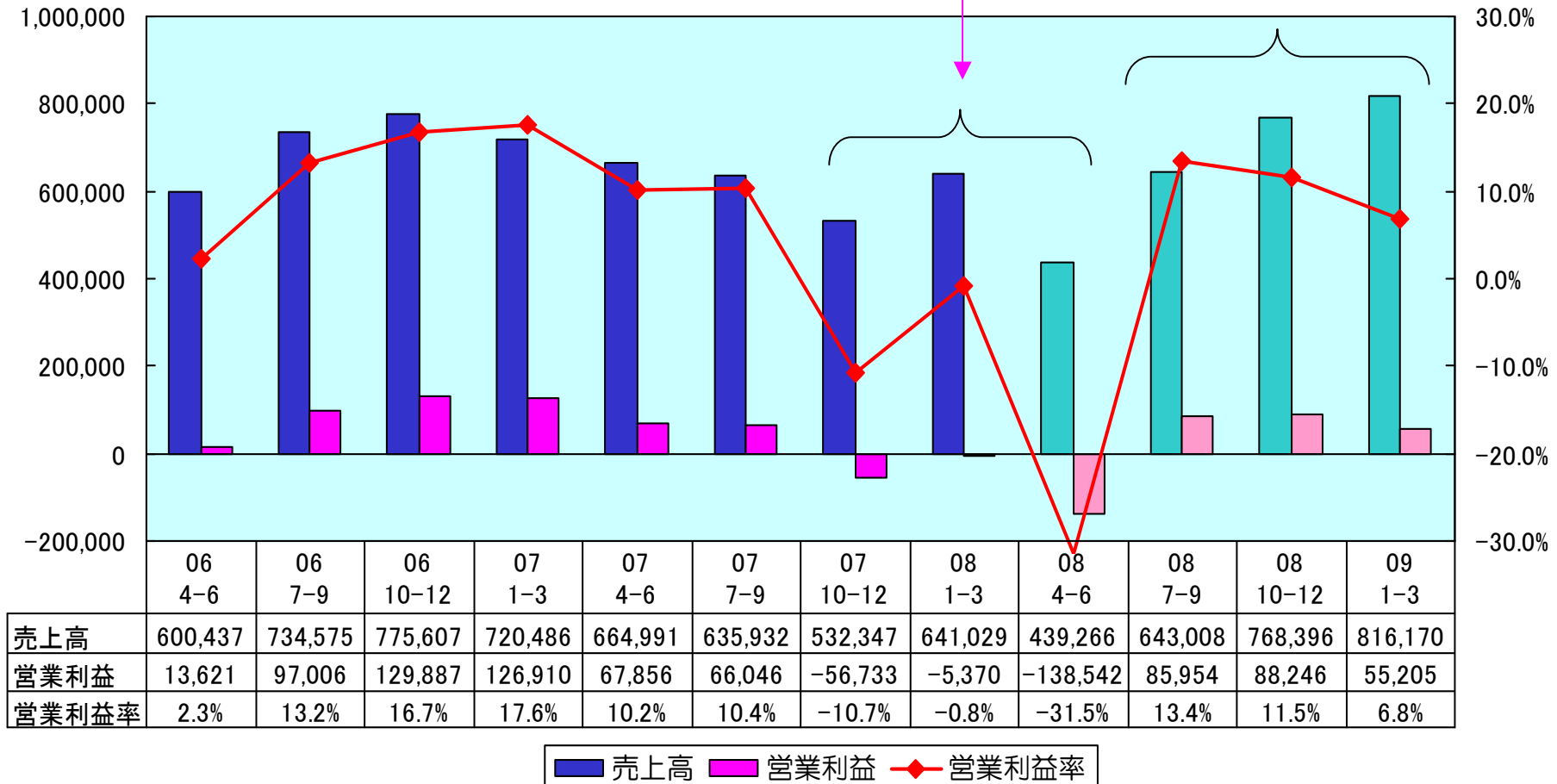
第1四半期を底として業績が回復

- 上期決算が上場以来はじめての赤字
第1四半期の売上高が、商談の確定が遅れたことにより低調
第1四半期と第2四半期の受注高は好調
- 第2四半期から3四半期連続の増収増益で通期で前期を上回る
第2四半期に黒字転換、第3四半期に累計で黒字転換、通期で増収増益
第3四半期と第4四半期の売上高は好調、第4四半期は受注高も好調
- 継続案件に新技術案件が加わり受注が増加
顧客からの信頼により継続的に案件を確保
技術力を評価されたことによる新技術案件の増加

四半期業績推移 (PL)

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す
第2四半期から3四半期連続で増収増益となり、通期で増収増益を達成

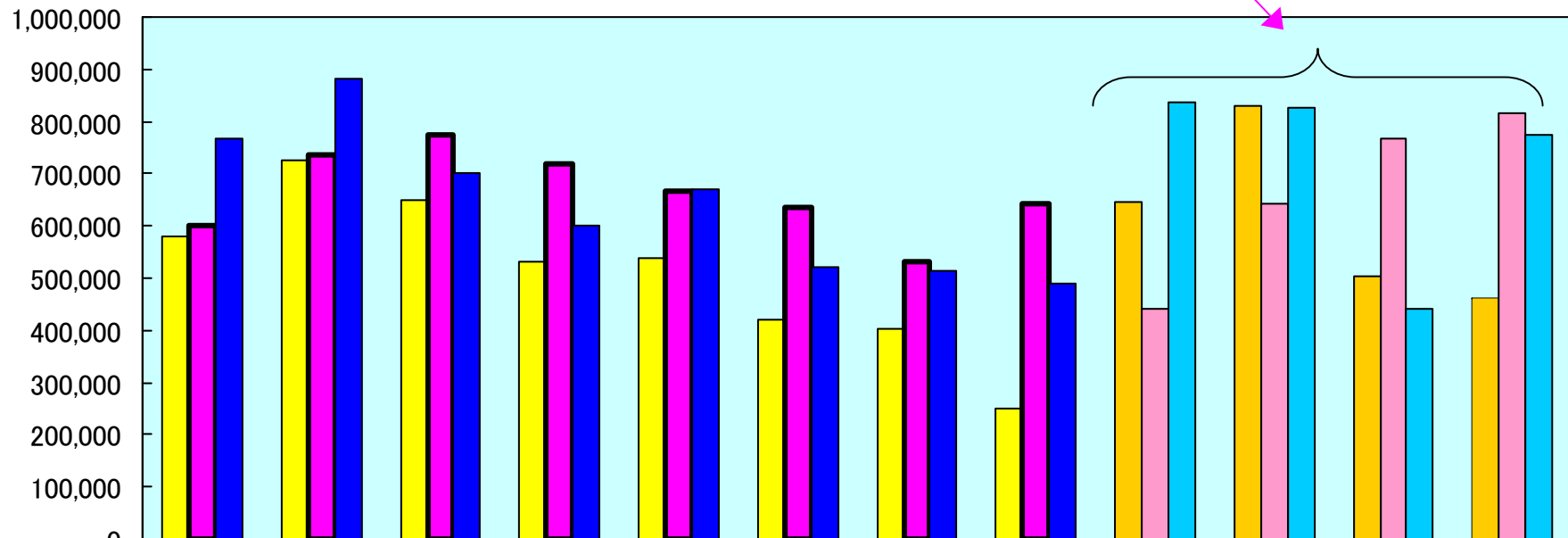
単位:千円



四半期業績推移 (受注)

上期の受注高は過去最高
第4四半期の売上高及び受注高が好調

単位:千円



	06 4-6	06 7-9	06 10-12	07 1-3	07 4-6	07 7-9	07 10-12	08 1-3	08 4-6	08 7-9	08 10-12	09 1-3
■ 受注残高	580,231	726,279	650,630	530,568	536,536	421,868	403,716	251,046	647,455	830,358	503,593	462,194
■ 売上高	600,437	734,575	775,607	720,486	664,991	635,932	532,347	641,029	439,266	643,008	768,396	816,170
■ 受注高	766,968	880,822	699,958	600,224	670,959	521,264	514,194	488,359	835,675	825,912	441,631	774,771

■ 受注残高 ■ 売上高 ■ 受注高

損益計算書

	2008年3月期 (百万円)	2009年3月期 (百万円)	前年同期比 (%)	最新予想 (百万円)	計画達成率 (%)	期初予想 (百万円)
売上高	2,474	2,666	107.8	2,600	102.5	3,000
売上原価	1,824	1,979	108.5	1,920	103.1	2,060
売上総利益	649	687	105.8	680	101.0	930
販売管理費	577	596	103.2	610	97.7	680
営業利益 (営業利益率)	71 (2.9%)	90 (3.4%)	126.6	70 (2.7%)	128.5	250 (2.9%)
経常利益 (経常利益率)	186 (7.5%)	182 (6.9%)	98.1	150 (5.8%)	121.3	330 (11.0%)
当期純利益	72	107	147.8	80	133.7	190

売上原価 外注費(208百万円、前期比15%)の増加

販売管理費 研究開発費(95百万円、前期比▲25%)の減少、営業費用(50百万円)の増加

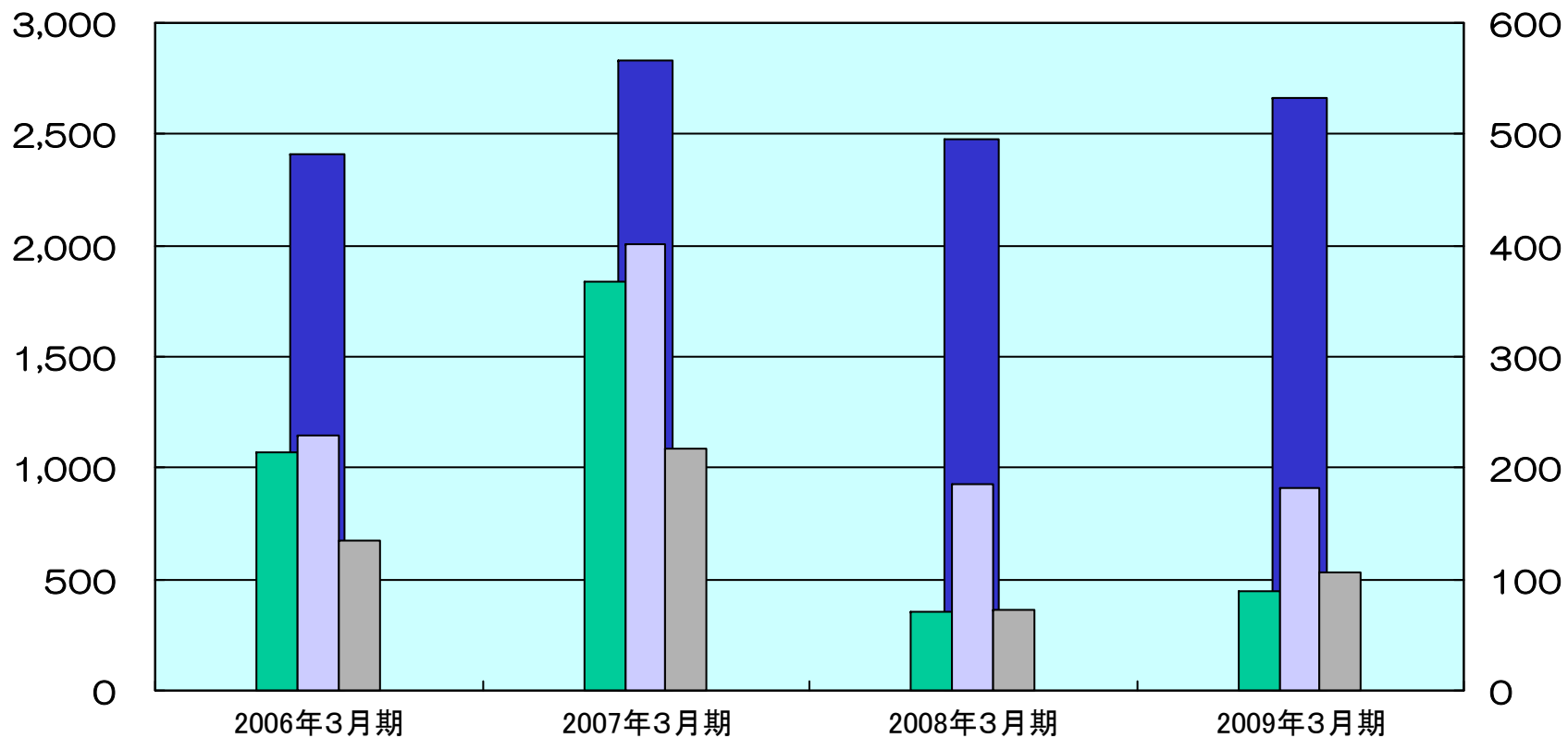
営業外損益 受託研究の補助金収入(68百万円、前期比25%)の増加、
受取配当金(前期は米国子会社AMSECの配当金39百万円あり)の減少

決算業績推移

売上高

単位:百万円

利益



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益

B F別の状況

ワイヤレスBFは新技術案件により売上高が増加

ビジネスフィールド	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 (%)	計画達成率 (%)	
モバイルネットワーク	157	6.4	232	8.7	102.9	147.7
ワイヤレス	911	36.8	999	37.5	121.7	109.7
インターネット	702	28.4	639	23.9	92.8	90.9
社会基盤システム	238	9.6	415	15.6	94.2	174.5
宇宙先端システム	388	15.7	298	11.2	101.7	76.7
ソリューション	75	3.1	81	3.1	62.9	107.8
合計	2,474	100.0	2,666	100.0	102.6	107.8

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

サービス系の技術アプリケーション案件が増加
携帯情報端末を含め新技術案件が増加
大型技術アプリケーションが減少
公共分野の技術アプリケーションが増加
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

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

技術サービス別の状況

エンベデッド（端末系）と技術アプリ（サーバ系）の両技術を保有

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	1,069	43.2	1,209	45.3	113.0
コアテクノロジーサービス	217	8.8	224	8.4	103.0
技術アプリケーション	1,110	44.9	1,151	43.2	103.7
ソリューション	75	3.1	81	3.1	107.8
合計	2,474	100.0	2,666	100.0	107.8
ソリューション適用開発 (エンベデッドと技術アプリも含む)	300	12.1	363	13.6	121.0

エンベデッドソフトウェアの構成比率が、新プラットフォーム開発が追加になったことにより増加
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がほぼ同率
ソリューションの構成比は横ばい

期末（2009年3月末日）の受注状況

受注高が売上高を上回り受注残高が増加し回復傾向

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	113	47	261	85.6	76	60.2	161.7
ワイヤレス	697	27	1,151	100.7	178	51.2	650.4
インターネット	710	98	614	82.9	73	48.9	75.0
社会基盤システム	249	28	495	86.6	108	68.1	381.7
宇宙先端システム	341	32	284	84.7	19	25.4	59.0
ソリューション	83	16	69	44.4	4	10.0	26.7
合計	2,194	251	2,877	88.4	462	50.9	184.1

受注高は、前期に比較し683百万円増加

受注残高は、前期末に比較し211百万円増加

BF別には、ワイヤレスBFと社会基盤システムBFが大幅に増加

貸借対照表

単位:百万円

	2008年3月末日	2009年3月末日	増減
流動資産(百万円)	2,599	2,831	232
固定資産(百万円)	1,273	1,272	▲1
流動負債(百万円)	355	511	156
固定負債(百万円)	120	153	32
純資産(百万円)	3,396	3,438	42
総資産(百万円)	3,872	4,103	231
自己資本比率	87.7%	83.8%	▲3.9%
流動比率	730.7%	553.3%	▲177.4%
固定比率	37.5%	37.0%	▲0.5%

流動資産 主に売掛金の増加

流動負債 主に未払法人税等の増加

キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2008年3月期	2009年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	223	69	▲153
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲151	▲96	54
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲66	▲53	13
現金及び同等物の増減額	4	▲82	▲87
現金及び同等物期末残高	1,699	1,617	▲82
参考)長期預金	600	600	0
参考)現預金+長期預金	2,299	2,217	▲82

営業キャッシュ・フロー 主に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

今期業績見通し (2010年3月期)

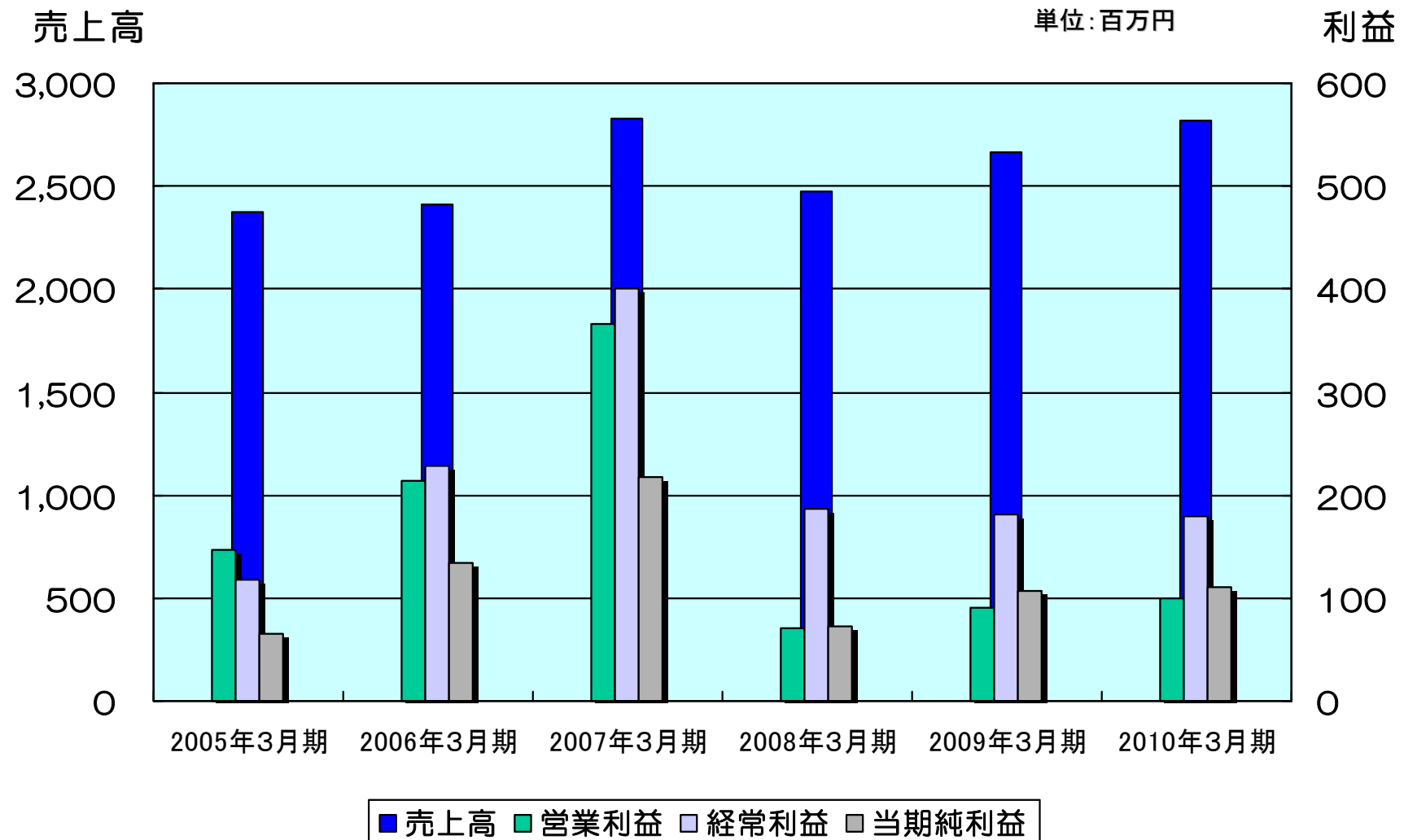
2010年3月期業績見通し

単位:百万円

	2009年3月期 実績	2010年3月期 見通し	前年同期比 (%)
売上高	2,666	2,820	105.7
売上原価	1,979	2,110	106.6
売上総利益	687	710	103.3
販売管理費	596	610	106.7
営業利益 (営業利益率)	90 (3.4%)	100 (3.5%)	110.1 (0.1ポイント増)
経常利益	182	180	98.4
当期純利益	107	110	102.7

前年同期に比較し商談状況は悪くないが、不況の影響でスタート時期が遅れる可能性はある。
新技術でリスクが高い商談が多い。新技術は不採算になりがち、プロジェクト管理を強化。

通期業績の推移

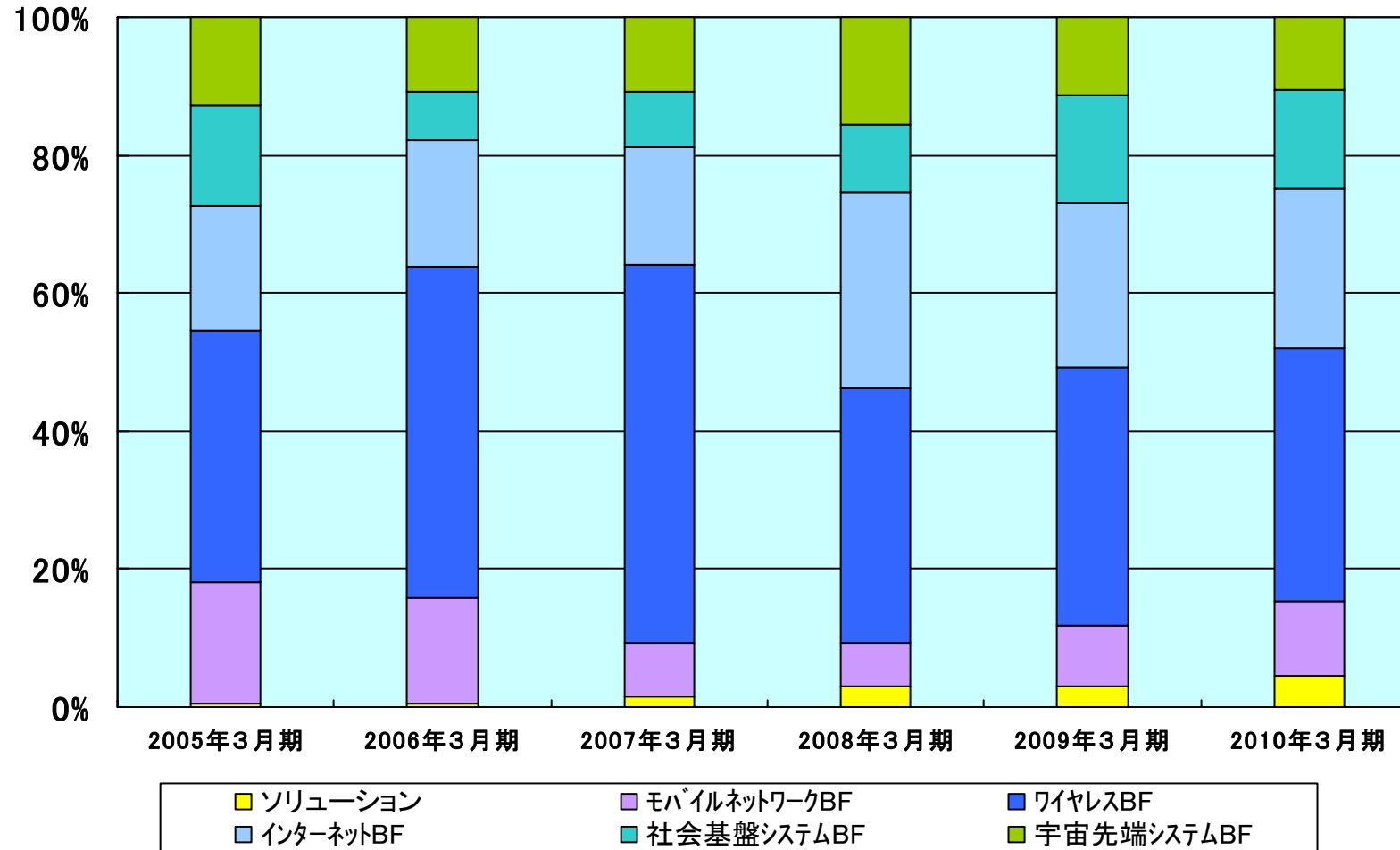


2010年3月期BF別業績見通し

新技術案件が多いモバイルネットワークとワイヤレスの拡大に期待

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	新しいサービスやホームゲートウェイの技術アプリケーションを加え、拡大	↑ ↑
ワイヤレス	携帯電話、携帯情報端末など新プラットフォームの開発を加え、拡大	↑
インターネット	民間企業が多いため、景気の影響を考慮し、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が継続、ほぼ横ばい	→
宇宙先端システム	衛星搭載エンベデッドを中心に通期で、ほぼ横ばい	→
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	↑

BF別売上高比率の推移見通し



2010年3月期重点テーマ

不況はこれからが本番／入るを量りて出ずるを制す

期初方針

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

■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、当面は商談の確保を優先する。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。

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

■不況時は「入り」に全力を注ぐが、受注価格が想定どおりに増加しない。従って利益を確保するには、売上高から費用を逆算して、費用をその範囲に抑える会社運営が必要である。

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、回収に全力を注ぎ新規投資は採算を重視して選択する。

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

39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

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）
- 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）
- 安否確認システム（大手企業向け）

■ air Look ビジネス（売上高 約19百万円、製品適用開発約160百万円）

- 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
- airLookの機能をベースに新たなECOビジネスなどへの展開

■ 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
- 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52百万円、製品適用約87百万円)

- 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

- IPTV対応など適用範囲の拡大を目指す
- 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 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

ー SVG Map Toolkit

SVG Map Toolkitの有償、無償提供のビジネスモデルを検討中

■ air SmartG ビジネス (売上高約8百万円、ベクトル描画技術関連約8百万円)

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）
- 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2百万円、製品適用開発約27百万円）

- 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

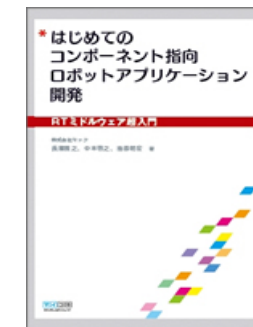
- NEDOからの「次世代ロボット知能化技術開発プロジェクト」など受託研究2件
- 「基盤ロボット技術活用型オープンイノベーション促進プロジェクト」の受託研究を新たに開始
- ロボット関連メーカー、大学、国の研究機関からの受託開発
- 初のRTミドルウェア技術に関する入門書の出版
- NEDO刊行物に当社の紹介記事が掲載される予定

■ ロボットのビジネス規模

受託研究補助金約68百万円、売上高約23百万円

■ 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



最後に

■ 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(2010年3月期)は、安定的に配当する部分の1株当たり20円を**30円**に増配する。

■ コーポレートガバナンスの強化

- 社外監査役を1名増員し、監査役会設置会社に移行する。
また、会計監査人設置会社になり、コーポレートガバナンスを強化する。

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

添付資料

＜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

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

