



# 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 第2四半期決算 説明資料

2009年11月20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**
- **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	<b>RealtimePower</b> 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) 放送	
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	

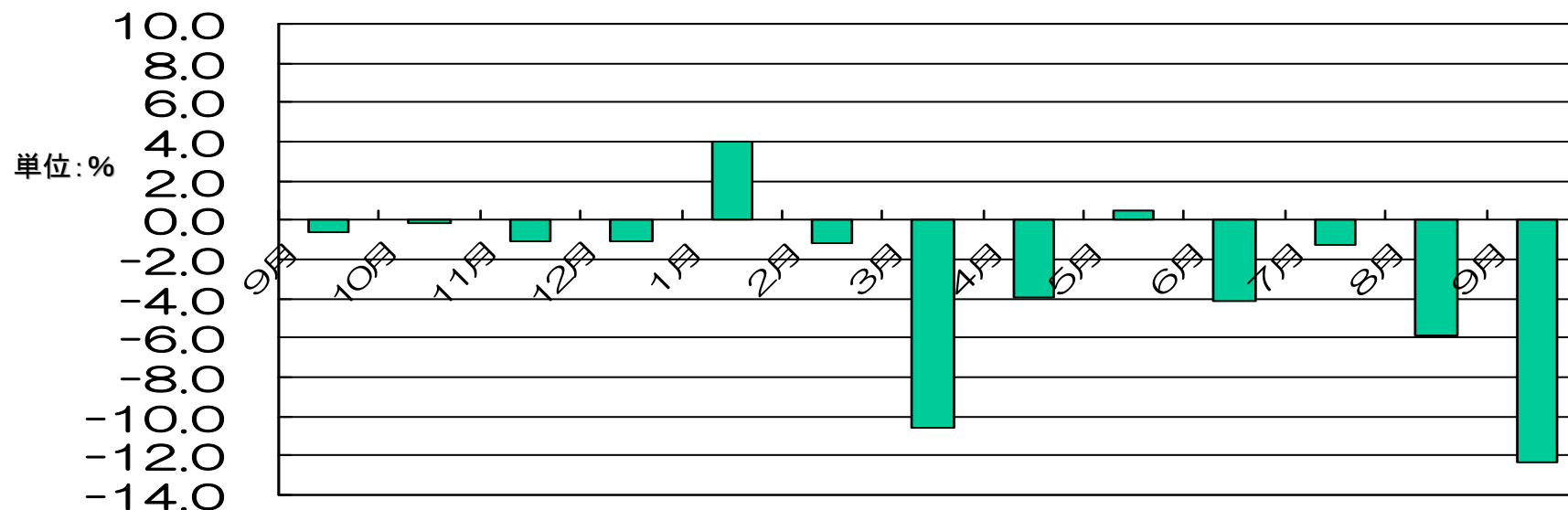
# 第2四半期決算概要 (2010年3月期)

# 事業環境

## 2010年3月期第2四半期の事業環境

平成21年4月から9月までの月別売上高は、前年同月比で5月を除き減少になっており、IT需要は全体的に低迷している。

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)



顧客からのより一層の価格引下げ要請、競争入札案件の増加、需要の減少による同業者間の競争の激化など、厳しい外部環境が続く見込み。

# 2010年3月期第2四半期（上期）総括

## 前年同期比で増収となり黒字転換

### 総括1

#### 前年同期比で増収となり黒字転換した

ほぼ計画どおりに商談を確保し、経費削減にも取組んだ成果である。

### 総括2

#### 受注高は、前年同期比で92.3%、計画達成率は98.3%であった

顧客の開発計画の延期や縮小、競争入札の増加など、投資に対する姿勢が慎重になっている。

### 総括3

#### 顧客からの価格引下げ要請が一層強まり厳しい環境だが、商談状況は悪くない

厳しい外部環境で競争は激化しているが、商談獲得のチャンスは減少していない。  
これからの成長分野である環境エネルギー分野への参入ができた。

# 第2四半期損益計算書

	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	1,082	1,330	122.9	1,350	98.5
売上原価	801	995	124.2	1,000	99.6
売上総利益	280	334	119.3	350	95.6
販売管理費	333	302	90.9	320	94.5
営業利益 (営業利益率)	▲52	31 (2.4%)	—	30 (2.2%)	106.5
経常利益 (経常利益率)	▲14	66 (5.0%)	—	70 (5.2%)	94.7
四半期純利益	▲13	37	—	40	94.8

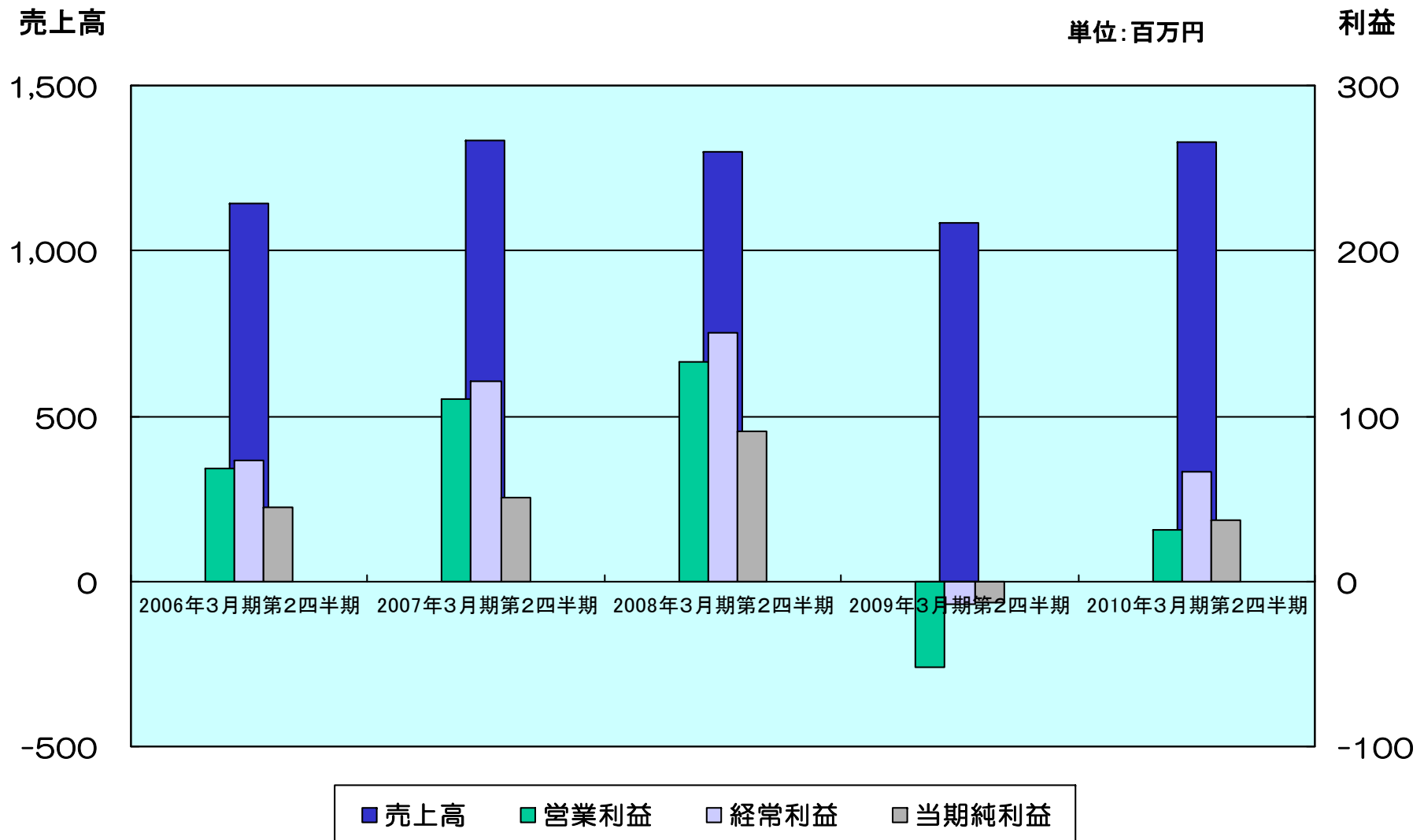
売上原価 労務費(785百万円、前期比20%増)の増加、外注費(83百万円、前期比42%増)の増加

販売管理費 手数料などの経費削減、研究開発費(35百万円、前期比22%減)の減少

営業外損益 受託研究の補助金収入は、27百万円(前期比9%増)



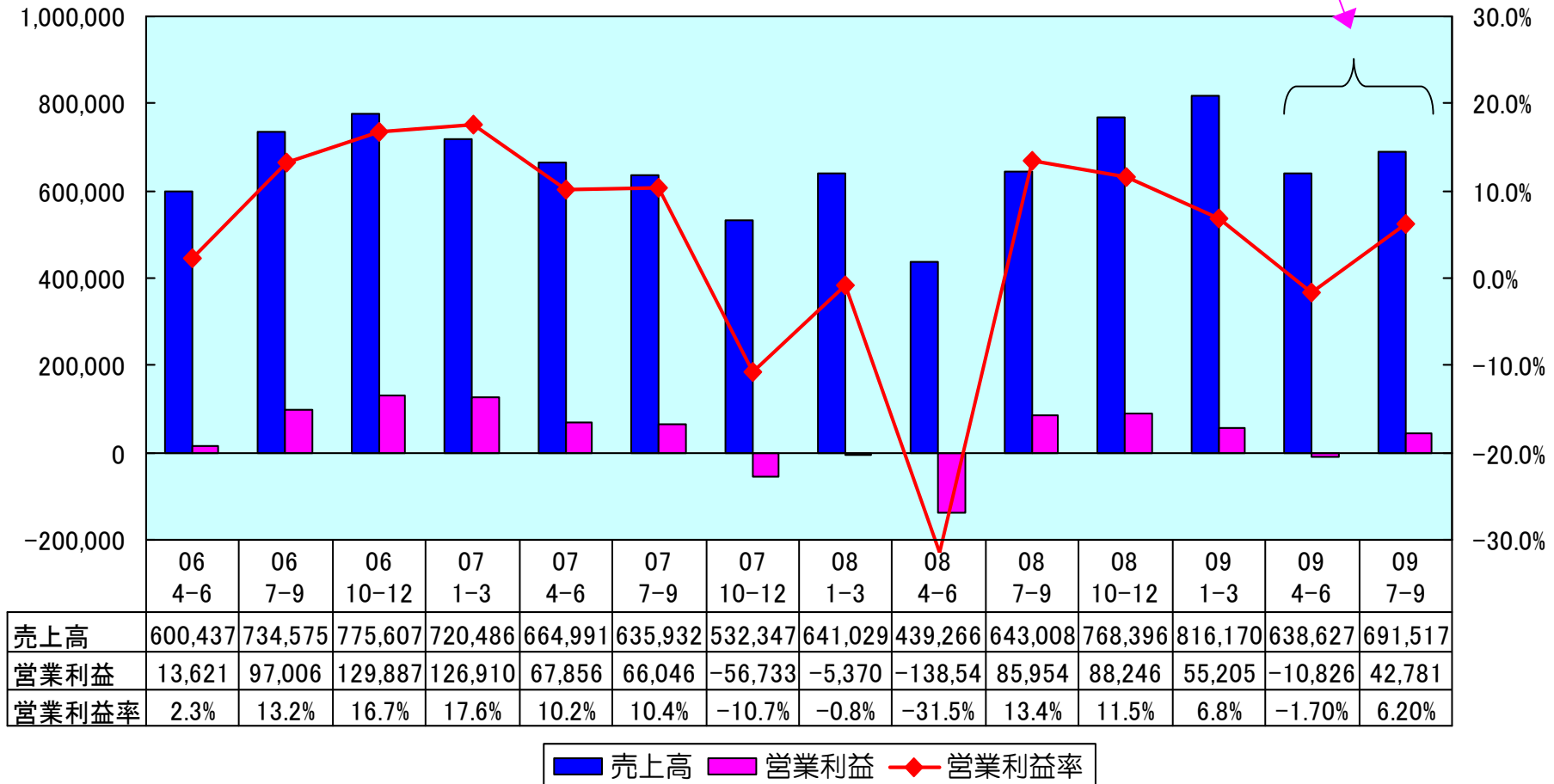
# 第2四半期決算業績推移



# 四半期業績推移 (PL)

第1四半期は、計画どおりに進捗し赤字ではあったが、前年同期を上回った。  
 第2四半期は、売上高は計画は下回ったが、前年同期を上回った。  
 上期としては、増収となり、黒字転換した。

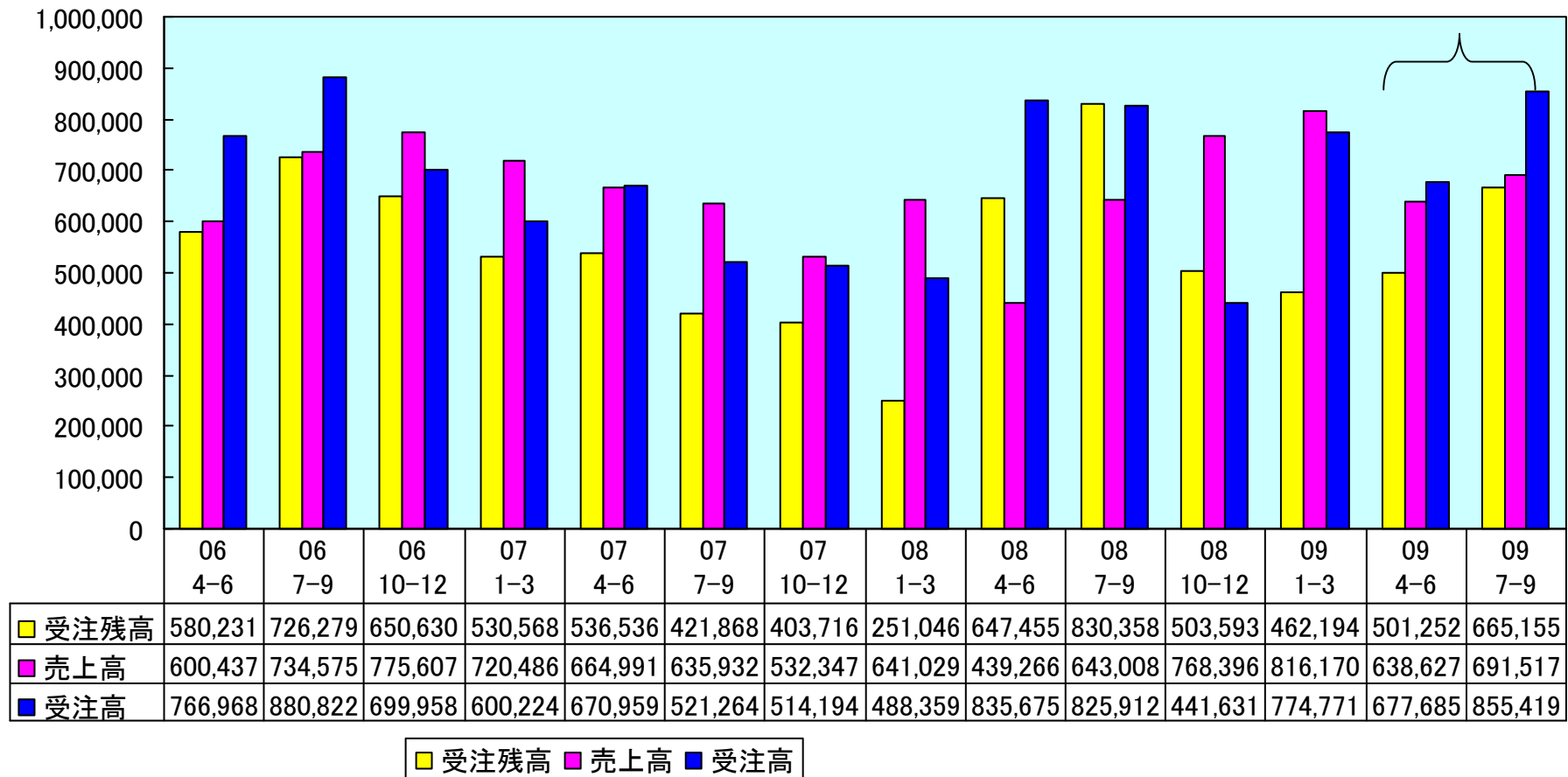
単位:千円



# 四半期業績推移（受注）

第1四半期は、顧客の開発計画の延期や規模の縮小があり、受注高は前年同期を下回った。  
 第2四半期は、顧客の開発計画が動きだし、受注高は前年同期を上回った。  
 上期としては、受注高及び受注残高は、ほぼ計画どおりとなった。

単位：千円



# 第2四半期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 (第2四半期)		2010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	90	8.4	121	9.1	83.9	133.3
ワイヤレス	317	29.3	560	42.1	111.9	176.8
インターネット	306	28.3	244	18.4	78.1	79.9
社会基盤システム	179	16.6	235	17.7	122.2	131.3
宇宙先端システム	141	13.1	145	10.9	100.4	102.3
ソリューション	46	4.3	23	1.8	41.4	49.4
合計	1,082	100.0	1,330	100.0	98.4	122.9

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  
携帯情報端末を含め新技術案件が増加  
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  
ほぼ計画どおり  
売上高計上は下期

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

# 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	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	431	39.9	646	48.6	149.8
コアテクノロジーサービス	91	8.5	95	7.2	104.0
技術アプリケーション	512	47.3	565	42.5	110.4
ソリューション	46	4.3	23	1.7	49.4
合計	1,082	100.0	1,330	100.0	122.9
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)	214	19.9	197	14.8	91.7

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となった。

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、ほぼ計画どおりで、下期がスタート

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	109	66	128	76.4	83	83.7	126.0
ワイヤレス	683	394	510	87.8	128	49.6	32.6
インターネット	362	154	265	73.1	94	76.4	61.3
社会基盤システム	257	107	362	162.1	235	168.7	220.4
宇宙先端システム	187	78	195	116.5	69	164.0	88.5
ソリューション	60	29	71	128.2	52	122.5	177.4
合計	1,661	830	1,533	98.3	665	99.3	80.1

受注高は、前年同期に比較し128百万円減少したが、ほぼ計画どおりであった。

受注残高は、前年同四半期末に比較し165百万円減少したが、ほぼ計画どおりであった。

不況の影響もあり、顧客の開発計画が変動し、受注タイミングがずれたり、案件の小型化や工程ごとの分割発注など、受注残高が積みあがらない傾向が強くなっている。

# 第2四半期末貸借対照表

単位:百万円

	2009年3月末日	2009年9月末日	増減
流動資産	2,831	2,827	▲4
固定資産	1,272	1,166	▲106
流動負債	511	400	▲111
固定負債	153	155	2
純資産	3,438	3,437	▲1
総資産	4,103	3,994	▲109
自己資本比率	83.8%	86.1%	2.3%
流動比率	553.3%	706.0%	152.7%
固定比率	37.0%	33.9%	▲3.1%

**固定資産** 主に長期預金の早期償還による減少

**流動負債** 主に未払法人税等と買掛金の減少

# 第2四半期キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2009年3月期 (第2四半期)	2010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	33	267	234
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲74	76	150
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲51	▲51	▲0
現金及び同等物の増減額	▲92	289	382
現金及び同等物期末残高	1,607	1,906	299
参考)長期性預金	600	500	▲100
参考)現預金+長期性預金	2,207	2,406	199

営業キャッシュ・フロー 主に税引前四半期純利益の増加、売上債権の減少などによる収入増

投資キャッシュ・フロー 主に長期預金の早期償還による収入増

財務キャッシュ・フロー 主に配当金の支払いによる支出



# 通期業績見通し (2010年3月期)

# 2010年3月期業績見通し

競争激化はチャンス、技術力を活かして商談を獲得

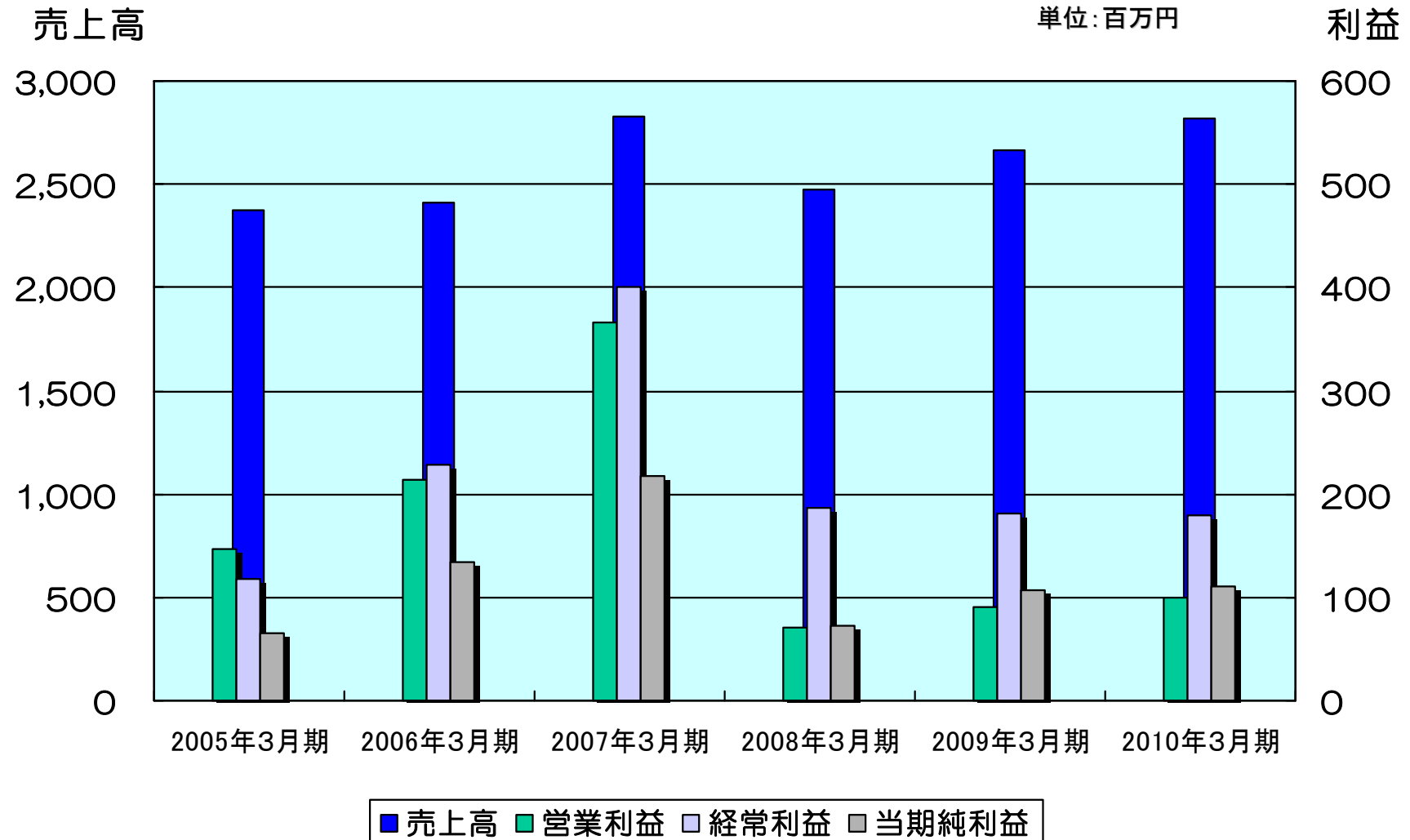
単位:百万円

	2009年3月期 実績	2010年3月期 見通し	前期比 (%)
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	102.2
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

## 業績見通し達成のポイント

- ① 新技術でリスクは高いが顧客の予算が少ない、ハイリスク・ローリターンの商談が多くなってきており、この傾向は続く。  
商談獲得チャンスは減少していない。技術力を背景とした提案力で商談を獲得する。
- ② ハイリスク・ローリターンの商談は、プロジェクト管理を強化し、利益を確保する。

# 通期業績の推移



# 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

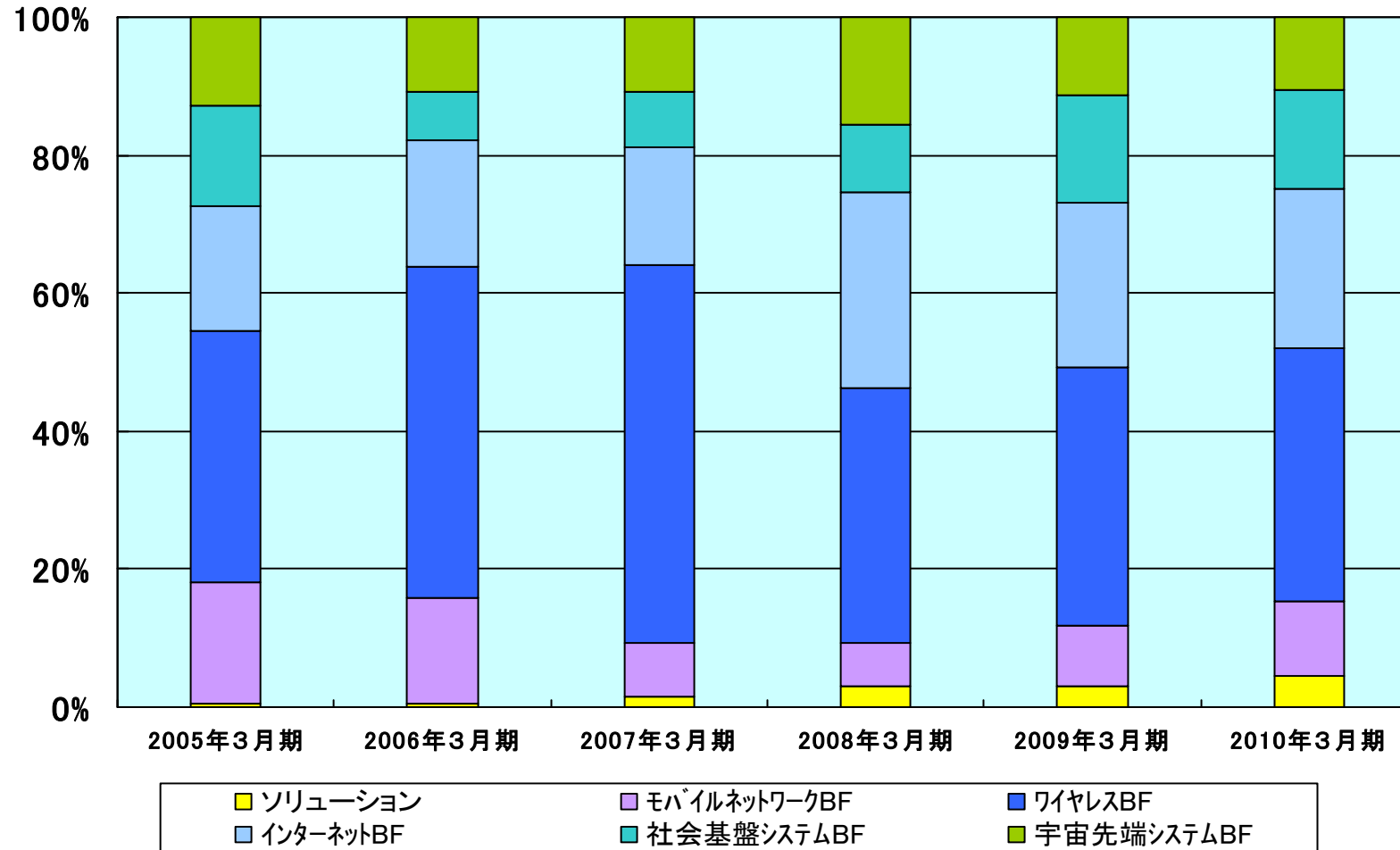
期初方針	第3四半期以降の方針
<p><u>外部対応／ソト業は半年遅れで不況の影響が出、回復は半年遅れる：活発な商談活動の継続</u></p> <p>■企画営業部を中心に活発な提案を主体にした営業活動を継続、当面は商談の確保を優先する。獲得した商談は、改めてQCD &amp; IIによるお客様満足度を向上させる。</p>	<p>外部環境は厳しいが、当社の事業環境では、商談獲得のチャンスは減少していない。</p> <p>下期も既存顧客には、より高いお客様満足を得てリピート商談に繋げ、<b>ニューエレメントと技術力</b>を背景にした提案力で新規顧客を開拓し商談を獲得する。</p> <p>具体的には、<b>よりエンドユーザへのアプローチ、取引先と一体となった提案活動、品質強化による生産性向上</b>を推進する。</p>
<p><u>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</u></p> <p>■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。</p>	<p>徹底したプロジェクト管理で不採算案件の防止に努力している。</p> <p>下期も継続して、徹底したプロジェクト管理で利益を確保する。</p>
<p><u>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</u></p> <p>■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。</p>	<p>研究開発と製品開発は、計画どおりに進捗している。</p> <p>下期も基本方針を継続する。</p>

# 2010年3月期BF別業績見通し

## 環境エネルギー分野とオープンプラットフォームに期待

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	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	↑ ↑	予想は下回ったが、前期は上回った。 不況により大手通信事業者の投資が慎重になり、予想より増加しない。	↑
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	↑	上期はオープンプラットフォームのスマートフォンや携帯電話開発などで予想を上回った。下期も、Windows MobileやAndroidなどスマートフォンの開発が継続する見通し。	↑
インターネット	民間企業が多いため、景気の影響を考慮し、ほぼ横ばい	→	不況の影響もあり、予想を下回った。 大型の技術アプリケーションが減少し、この傾向は年度いっぱい続く。	↓
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	→	予想を上回り、前期も上回る。 防衛分野に加えて環境エネルギー分野の商談を獲得し、下期も増加が期待できる。	↑
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	→	ほぼ予想どおりの展開で前期を若干上回る。 下期も予想どおりの見通し。	→
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	↑	上期は売上が下期にずれ込んだ。 下期は受注残高が売上高に計上される。	↑

# 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。
- 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。

## ■ 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。(本日の配布資料)

[http://www.net-ir.ne.jp/ir\\_magazine/inspection/vol087\\_3741.html](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



# 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。

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2百万円、製品適用開発約71百万円）

- 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
- スマートフォン対応の検討を開始

## ■ 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
- 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16百万円)

- 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
- 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

### － ストリートボード

東京電力：デジタル地図案内板に採用

### － 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

### － 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3百万円、ベクトル描画技術関連約1百万円)

### － 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

### － 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

### － 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1百万円、製品適用開発約20百万円）

- 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

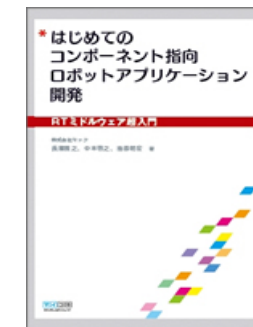
- NEDOからの「次世代ロボット知能化技術開発プロジェクト」など受託研究2件
- NEDOからの「基盤ロボット技術活用型オープンイノベーション促進プロジェクト」の受託研究
- ロボット関連メーカー、大学、国の研究機関からの受託開発
- 初のRTミドルウェア技術に関する入門書の出版
- NEDO刊行物に当社の紹介記事が掲載
- Think ITに記事投稿
- 国際ロボット展出版予定

### ■ ロボットのビジネス規模

受託研究補助金約28百万円、売上高約10百万円

### ■ 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



# 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
- 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



# ビジネスモデル

