A decorative graphic on the left side of the page, composed of several overlapping images: hands typing on a laptop keyboard, a globe with glowing network connections, and a server room aisle. The images are framed by green and yellow geometric shapes.

2023年12月期

決算説明会資料

2024年2月26日

セグエグループ株式会社

証券コード：3968

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性のあることをご承知おきください。

目次

1. セグエグループ 事業概要
2. 2023年12月期 ハイライト
3. 株主還元
4. 中期経営計画と2024年12月期 業績予想
5. 参考資料



1

セグエグループ 事業概要

セキュリティ・ITインフラのトータルソリューションを提供し お客様のビジネス基盤を支えます

セキュリティ

標的型攻撃対策、
情報漏洩対策、
脆弱性対策、
テレワークセキュリティ



ITインフラ

ネットワーク、仮想化、
クラウド、ワイヤレス

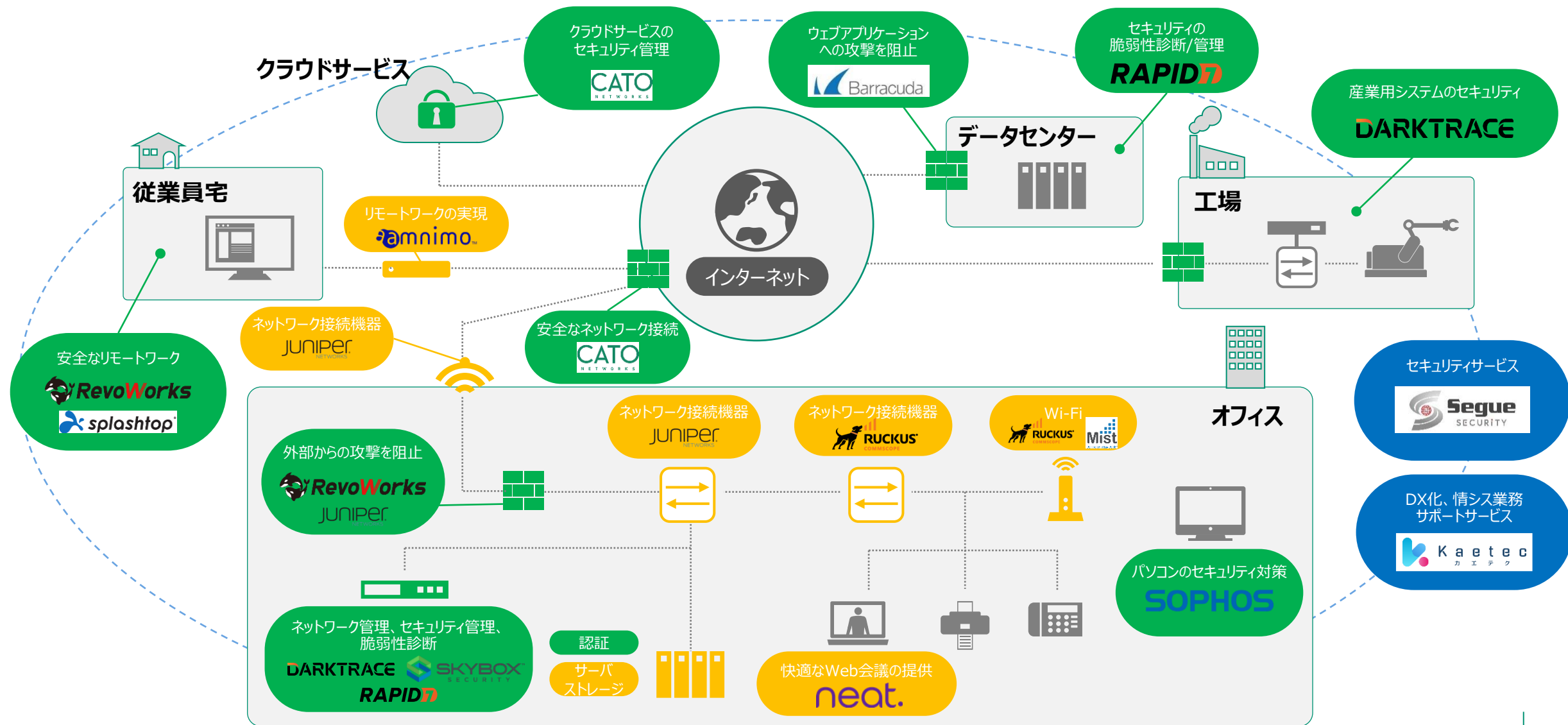
通信事業者 データセンター
サービスプロバイダ

官公庁、地方自治体
教育機関、医療機関

エンタープライズ
製造業、金融機関等

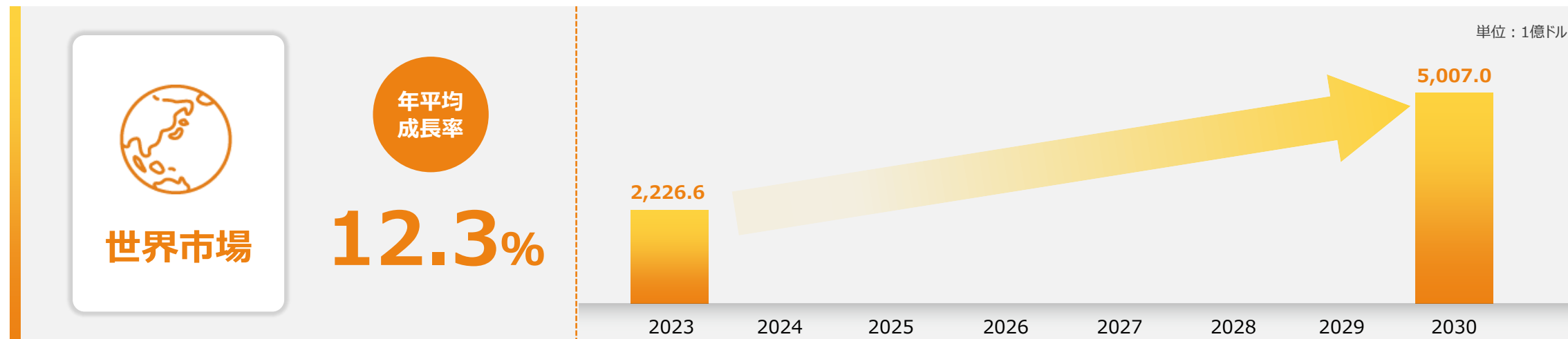
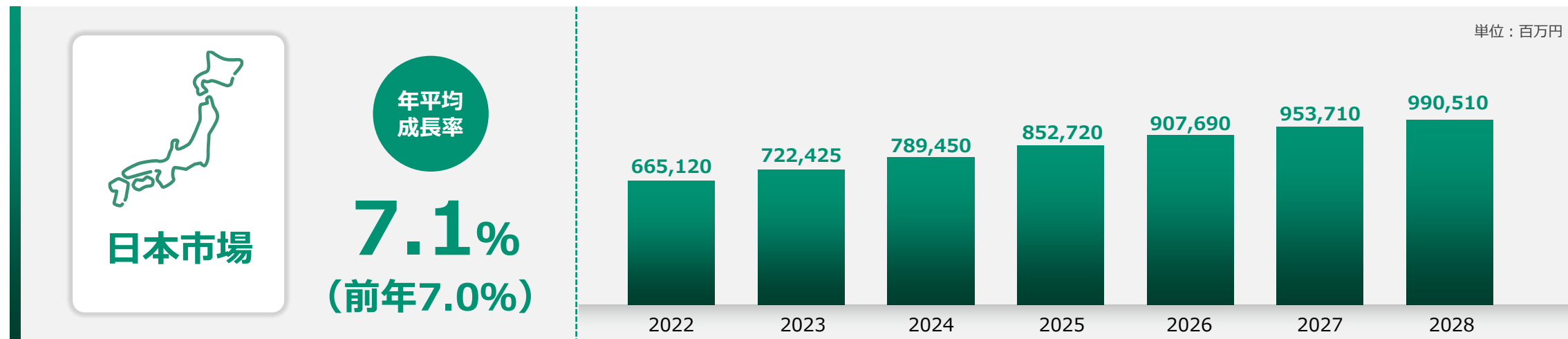
事業概要：ビジネス領域

お客様の安心安全なネットワーク利活用に貢献しております





事業環境：セキュリティ（製品およびサービス）市場について



出所：富士キメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」

Grand View Research「Cyber Security Market Size, Share & Trends Analysis Report, 2023-2030」

事業環境：日本政府におけるサイバーセキュリティ関連予算

防衛省は、2024年度予算案で「サイバー領域における能力強化」に2,115億円を計上。
装備品や施設のインフラなどを含む情報システムのセキュリティやサイバー分野における教育・研究機能の強化に充てる他、2024年度は、新たに「ゼロトラスト※」の概念に基づくセキュリティ機能の導入に向けて指針を策定予定とのこと。
また、その他の府省庁でもサイバーセキュリティ関連予算を計上

| 府省庁 | 項目 | 2024年度予算額 (億円) |
|-------|--|-------------------|
| 防衛省 | サイバー領域における能力強化 | 2,115 |
| 経済産業省 | 産業サイバーセキュリティ強靱化事業 | 23 |
| | サイバーセキュリティ経済基盤構築事業 | 20 |
| 警察庁 | サイバー空間の脅威への対処 | 49 |
| 総務省 | サイバー攻撃への自律的な対処能力の向上 (人材育成、研究開発、情報収集・分析の強化等) | 36 |

※ゼロトラスト：クラウド環境やモバイル環境のセキュリティ対策において、従来の境界の概念を捨て去り、情報資産を保護するためのフレームワークで、基本的にどのユーザーやアプリケーションも信頼すべきではないという概念

セグエグループの主力ビジネス



ITの商材やライセンスを販売するだけでなく、システムインテグレータ等システム元請け会社とともに営業活動や提案力・技術力向上の取り組みをサポートし、ユーザーのニーズに沿って、コンサルティングやSI、カスタマイズ、運用・保守など付加価値のあるサービスを提案。



自社オリジナルのセキュリティプロダクト、セキュリティサービスの企画開発、販売、サポートサービスを展開。RevoWorksシリーズの販売については300近くの自治体（全自治体の15%超）に納入し、TOPクラスのシェア。



技術力によるITソリューション事業を展開。プロフェッショナルサービスを中心としてシステムインテグレーションを展開、ITインフラ機器、サーバ、クラウド基盤等顧客の要望に応じたソリューションを提供。

3つのコアビジネス

パートナー、システムインテグレータ、お客様のご要望により様々な付加価値をご提供



代理店 (VAD) 海外中心

- セキュリティ・ITインフラ製品、ソフトウェアライセンス販売
- サポートサービス・ヘルプデスク
- オンサイト保守サービス

製品代理店

サポートサービス

自社開発

- セキュリティソフトウェアライセンス販売
- 独自セキュリティサービス
- サポートサービス・ヘルプデスク

自社製品

サポートサービス

システム インテグレーション

- ITインフラ・セキュリティ等の設計構築、導入サービス
- 情報システム支援サービス

サーバ等 (H/W,S/W)

自社製品

製品代理店

プロフェッショナルサービス

プロフェッショナルサービス
設計構築



SEサービス
請負、派遣



マネージドサービス
監視、管理等運用

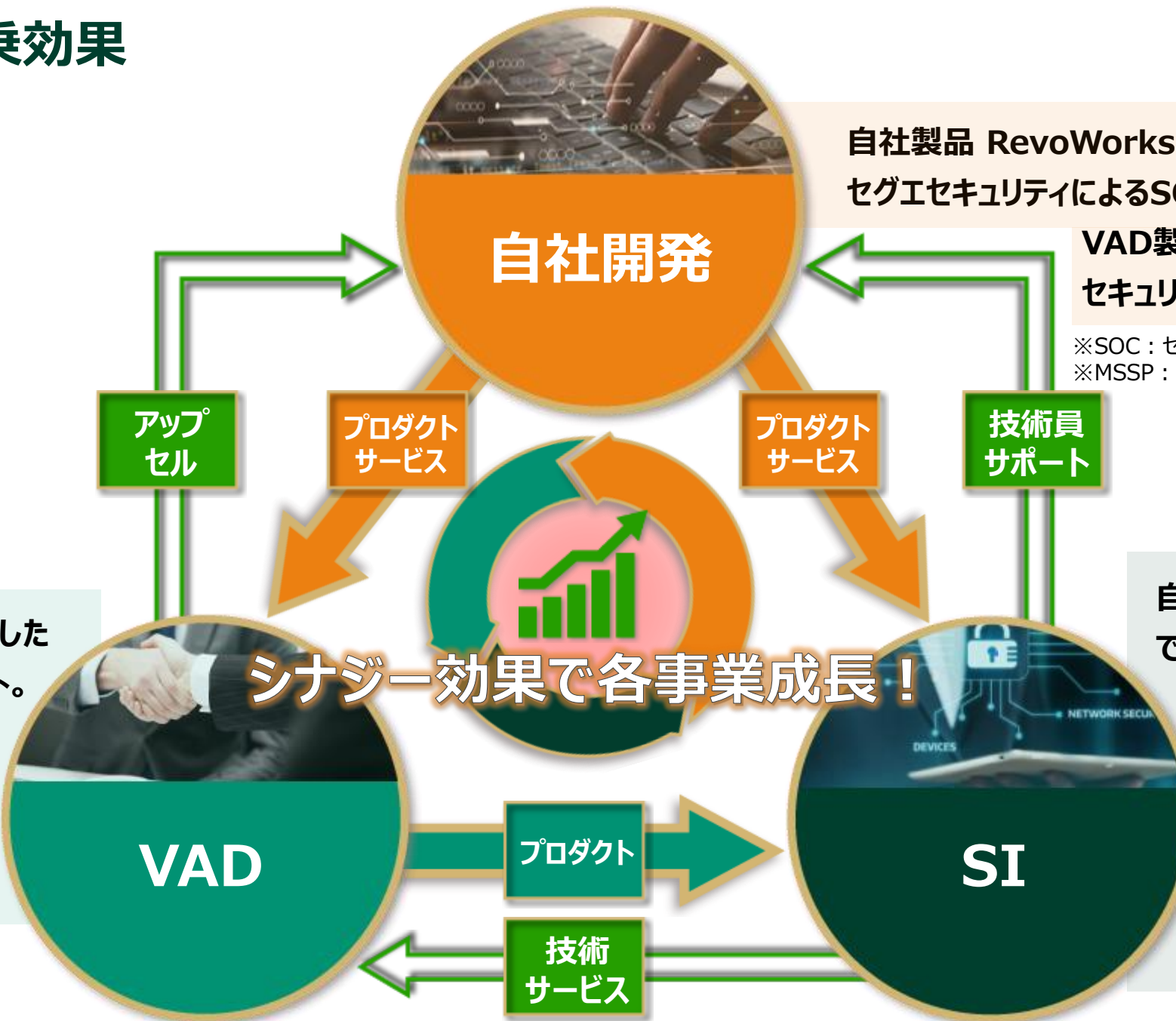


ビジネス相乗効果



BUSINESS
SYNERGY

海外の先端技術を搭載した製品を輸入販売サポート。自社開発とVAD商材を合わせたパッケージ販売展開による差別化を実現。



自社製品 RevoWorksシリーズの展開の他、セグエセキュリティによるSOC、MSSPサービスにより

VAD製品を差別化するためのセキュリティ運用サービス等も展開。

※SOC：セキュリティ・オペレーション・センター
※MSSP：マネージド・セキュリティ・サービス・プロバイダー

自社開発・VAD製品・SESでフッキングして顧客を開拓。VAD、自社開発の製品に限らず、お客様の要望に応じたIT製品を提案、各種サービスと共に提供。DX開発案件も展開していく。

メーカー/SIer

- 富士通
- 日立製作所
- 日本電気
- キヤノンMJ
- リコー
- 日本HP

システムインテグレータ

- NTTデータ
- NECネッツエスアイ
- 日商エレクトロニクス
- ネットワンシステムズ
- 日立ソリューションズ
- TISインテック
- 大塚商会
- 富士ソフト
- 野村総合研究所
- SCSK
- 伊藤忠テクノソリューションズ



自社開発



VAD



SI

Mobile事業者

- NTT Docomo
- SoftBank
- KDDI

サービスプロバイダー

- アルテリアネットワークス
- NTT西日本
- 愛媛CATV
- IJグローバル

ディストリビューター

- ダイワボウ情報システム
- SBC&S

エンドユーザー

官公庁、地方自治体、教育機関、医療機関、
エンタープライズ、製造業、金融機関 etc.

セグエグループの強み

1

テクノロジー オリエンテッド

専門性の高い海外セキュリティ製品やネットワーク・ITインフラ製品の技術に加え、オープンソース、クラウド、AI技術も。全社員の7割程度がエンジニア

セキュリティ技術

ITインフラ技術

ソフトウェア

2

ストック収益基盤を築くことができるビジネスモデル

VADを中心にパートナー・顧客と培ったリレーションと積み重ねたサポート契約等で安定的に収益UP

製品・システムの販売と共に毎年契約が積み上がります

| | | |
|-------------|-------------|-------------|
| | 2年目S/Wライセンス | 3年目S/Wライセンス |
| | 2年目保守 | 3年目保守 |
| 初年度S/Wライセンス | 2年目S/Wライセンス | 2年目S/Wライセンス |
| 初年度保守 | 2年目保守 | 2年目保守 |
| 初年度S/Wライセンス | 初年度S/Wライセンス | 初年度S/Wライセンス |
| 初年度保守 | 初年度保守 | 初年度保守 |
| ハードウェア | ハードウェア | ハードウェア |

3

グローバルメーカーとの アライアンス



セグエグループの成長ドライバー

1

自社開発

インターネット分離ソリューションRevoWorks、
認証ソリューションWisePoint等、
自社開発パッケージソフトウェアの開発、販売
に注力。

自治体ではTOPクラスのシェア



自社
開発



自社
サービス

2

セキュリティVADビジネス

VADビジネスにおける
セキュリティの新商材・サービスの発掘、
新規取扱によるポートフォリオの拡充、
業界トップクラスの既存取引先・パートナー
へアップセル、
新規取引先のメーカーからの新たな
パートナー顧客への展開

- ・セキュリティ製品の 카테고리 拡充
- ・セキュリティ製品の組み合わせ販売
- ・MSS、SOC等のサービス付加

3

ホワイトハッカー

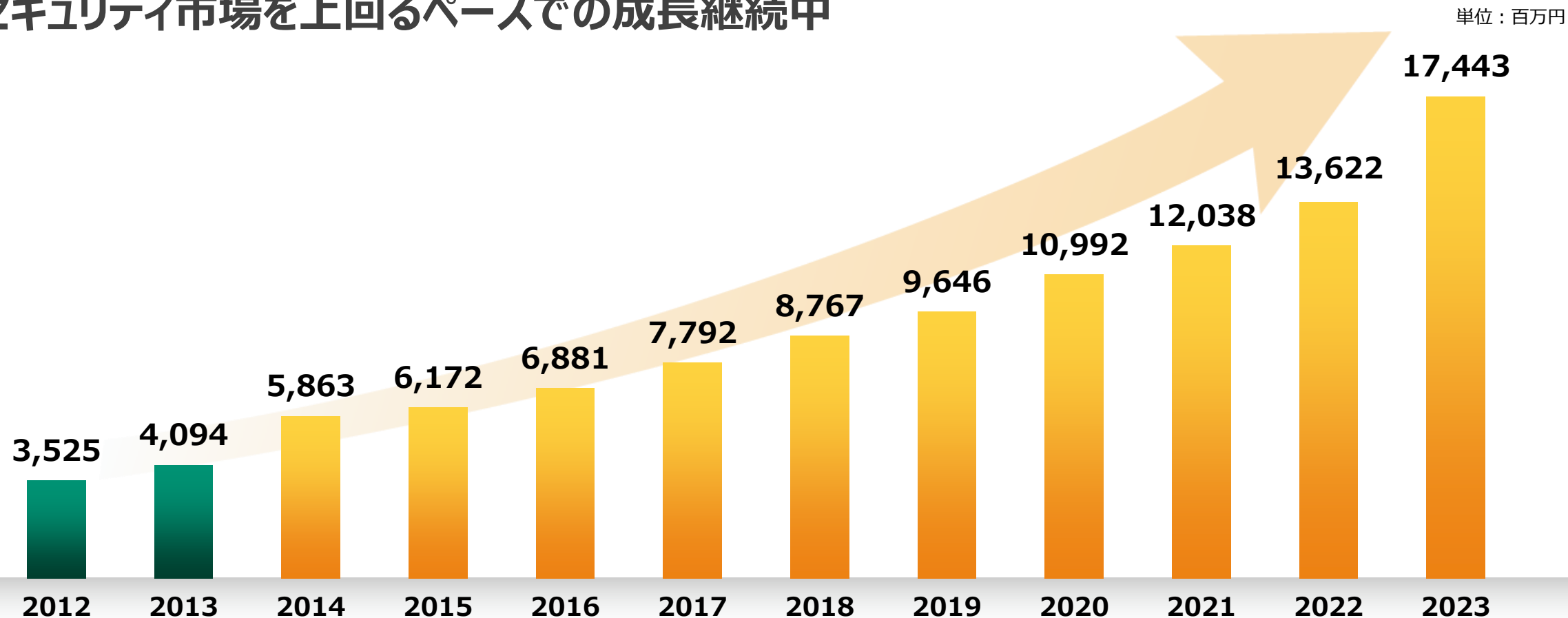


高度なセキュリティ技術者による
セキュリティコンサルティングから
SOC、MSSP、フォレンジック等の
対策ソリューションの提供。
セキュリティエンジニア（ホワイトハッカー）
の採用、育成

当社売上高の推移

売上高年平均成長率 **15.6%** (2012~2023年)

セキュリティ市場を上回るペースでの成長継続中



※2012年および2013年の数値はジェイズ・コミュニケーションの実績数値による

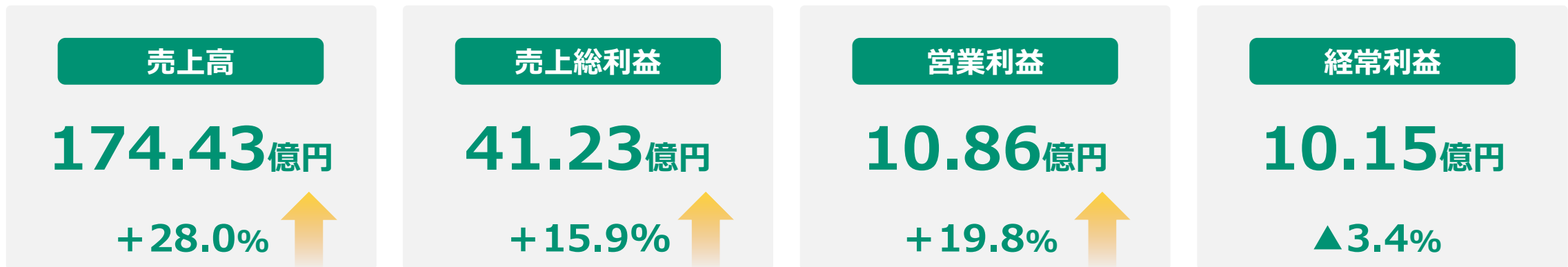


2

2023年12月期 ハイライト

ハイライト：業績

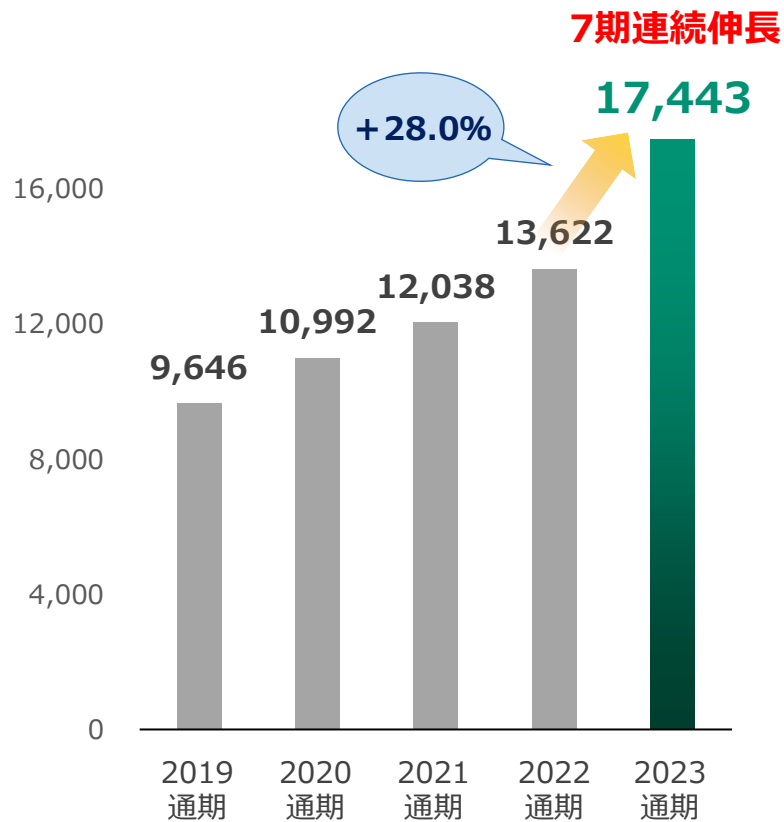
デジタルトランスフォーメーション（DX）化需要と納期遅延の改善が大きく寄与し、
 売上高が大幅に伸長。当初計画していた先行投資に加え、
 在庫評価損などの諸費用が発生も、売上総利益、営業利益とも大幅に伸長



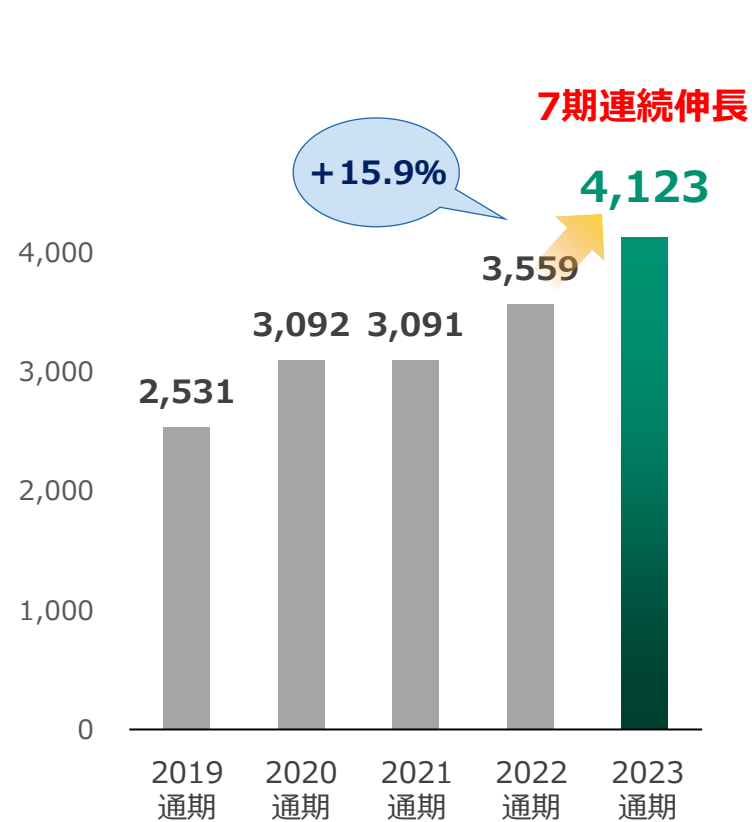
- 売上高：DX化需要に加え、納期遅延の改善で受注残の消化が想定以上に進み、プロダクト販売が好調。またプロダクト販売に付随しサービスの販売も好調で大幅に伸長
- 売上総利益・営業利益：納期遅延対策として保有していた在庫の一部を評価損計上した他、人材採用・育成、事業所拡張、SOC開設、RevoWorksクラウド開発等の投資費用を計上するも、売上高の大幅伸長により、売上総利益、営業利益も増加
- 経常利益：円安傾向による為替差損、SBI証券の「差金決済型自社株価先渡取引契約」によるデリバティブ評価損を計上。為替差益を計上した前期を下回るも、予想通り

ハイライト：業績推移

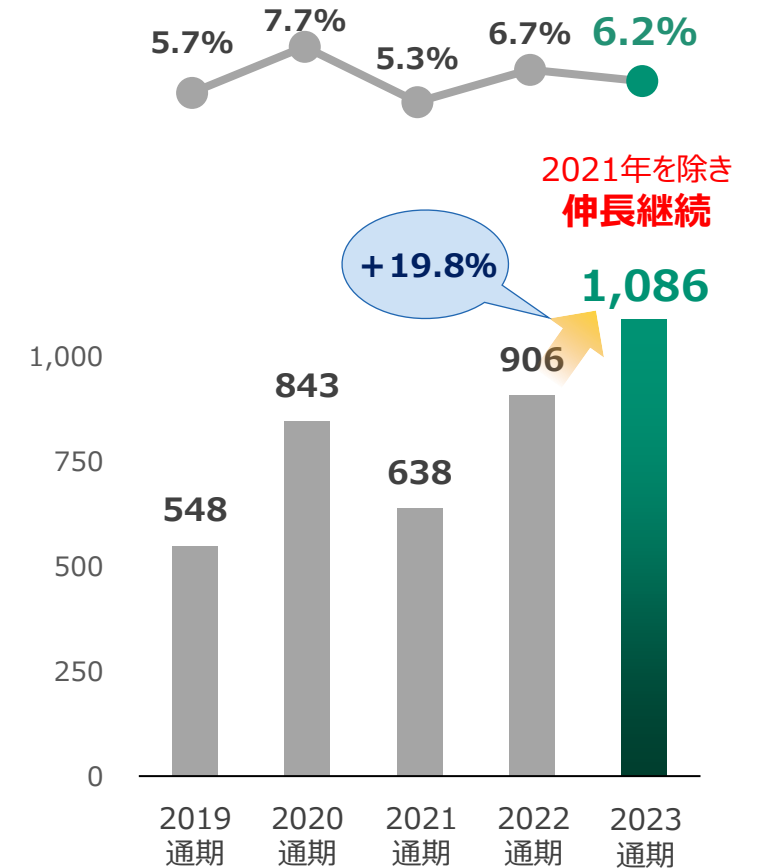
売上高 (百万円)



売上総利益 (百万円)



営業利益 (百万円) 営業利益率 (%)



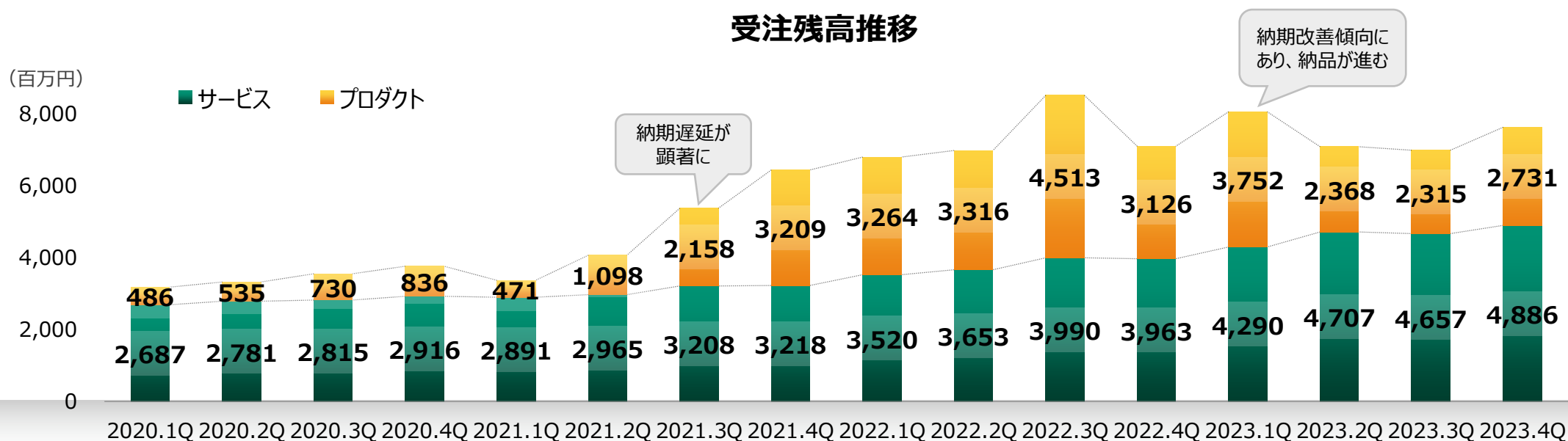
ハイライト：受注の状況

プロダクト、サービスともに好調な受注により、受注高は過去最高の180億円。
 プロダクトの受注残高は、納期遅延の改善により納入が進むも、平常時より高い水準を維持。
 サービスの受注残高は、ストック型中心に順調に増加

累計受注高推移

| | 2020.通期 | 2021.通期 | 2022.通期 | 2023.通期 | 2023/2022比 増減率 |
|-------|---------|---------|---------|---------|-------------------|
| プロダクト | 6,559 | 8,956 | 8,620 | 10,361 | +20.2% |
| サービス | 5,280 | 5,758 | 5,652 | 7,608 | +34.6% |
| 合計 | 11,840 | 14,715 | 14,272 | 17,970 | +25.9% |

受注残高推移



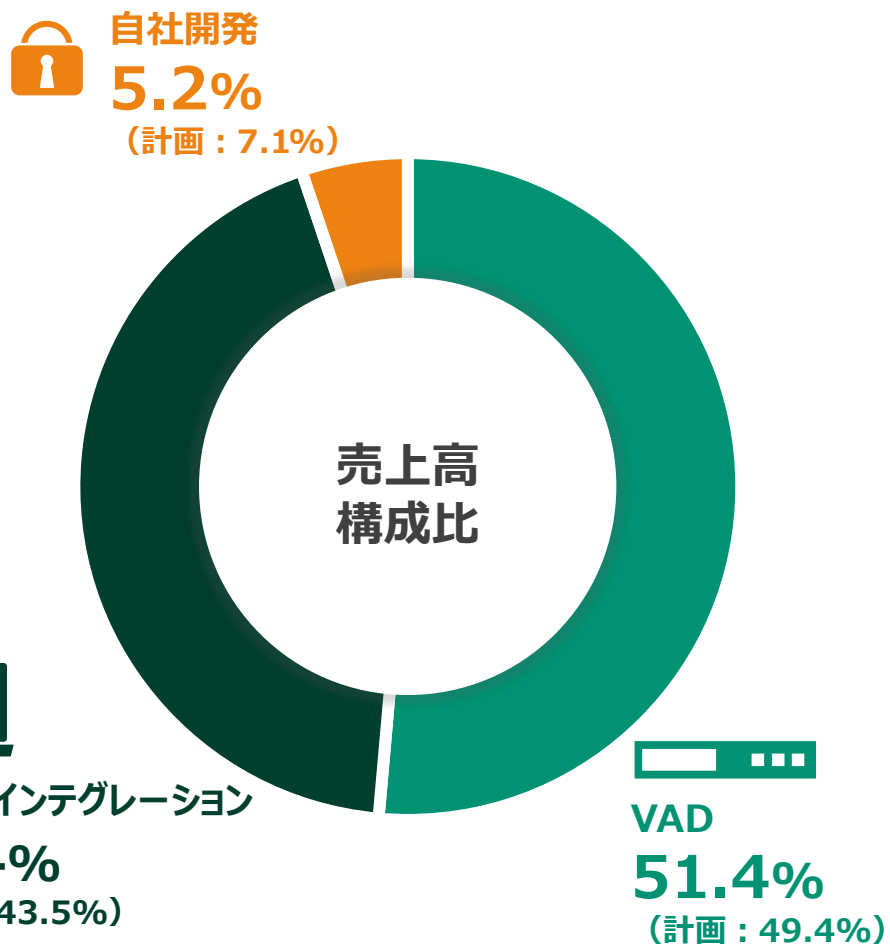
ハイライト：ビジネス別数値

VADは、受注残の納品が進み前期比で大きく伸長するも、納期遅延の間の急激な為替変動により売上総利益は計画未達。

システムインテグレーションは、プロダクト販売の増加で低利益率案件を含みつつ、増収増益。

自社開発は、自治体情報システム強靱化案件がピークを終え前期比で減収減益も、想定通り。

一方、RevoWorksクラウドの開発とセグエセキュリティの計画が当初より遅れたことで、売上高は計画未達



| ビジネス | 売上高 | 売上総利益 |
|---------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| VAD ビジネス | 89.66億円 (計画：77.6億円) +41.6% | 17.57億円 (計画：19.4億円) +35.3% |
| システム インテグレーション ビジネス | 75.75億円 (計画：68.2億円) +22.1% | 16.64億円 (計画：14.9億円) +17.4% |
| 自社開発 ビジネス | 9.01億円 (計画：11.1億円) ▲17.2% | 7.01億円 (計画：6.7億円) ▲16.6% |

VADビジネス

- ✓ DX需要によりITインフラ関連のPRODUCT売上が好調
- ✓ 新規取扱い製品の売上も含み、セキュリティ関連製品の売上も堅調に推移
- ✓ 納期改善により、受注残高分の納品が進む

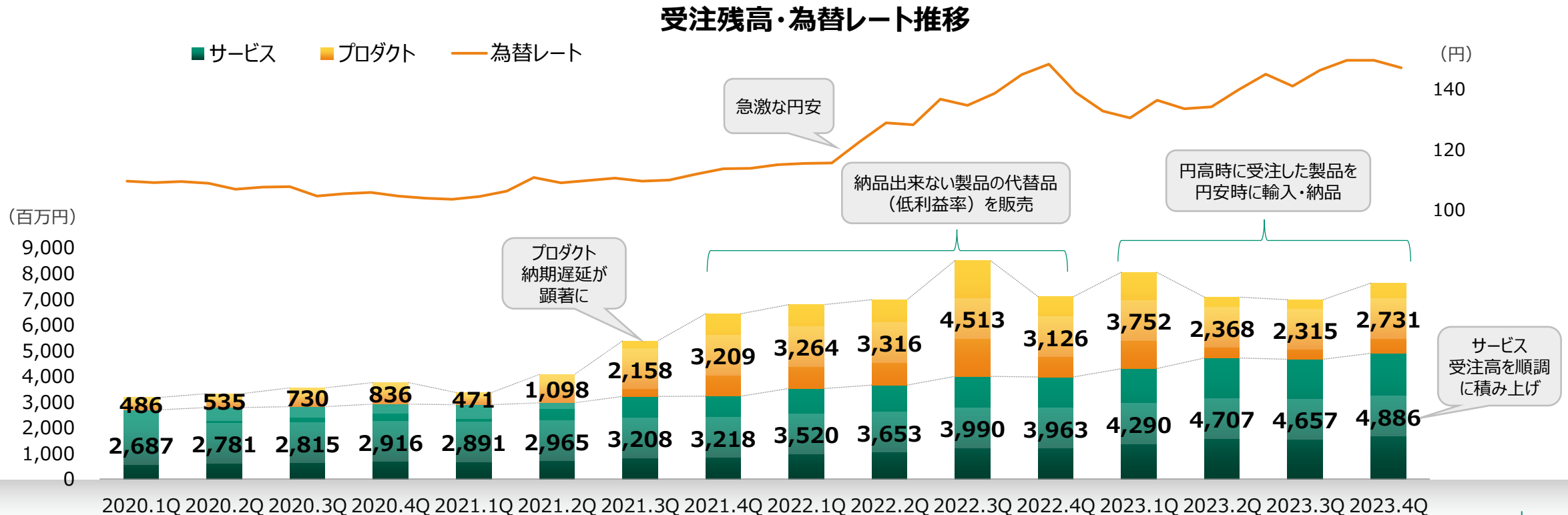
システムインテグレーションビジネス

- ✓ 大型案件を獲得し、売上が伸長
- ✓ ジェイズ・テクノロジー、DX化支援強化を目的としたDXセンターを東京と福岡に開設
(2024年1月、大阪に3つ目のDXセンターを開設)
- ✓ タイISS Resolutionは、単体で黒字化達成

製品・サービスの動向

製品：半導体不足による納期遅延、為替の急変動により2022年、2023年は低利益率で推移
 納期遅延の回復により、売上総利益の改善を見込む

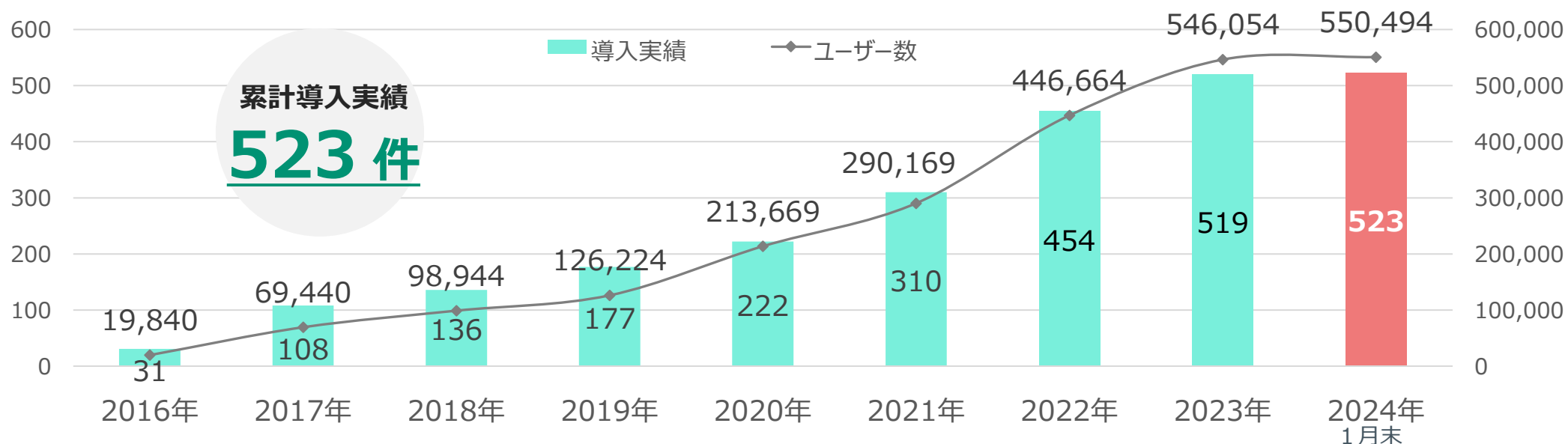
サービス：ストック型中心に順調に受注残高が増加



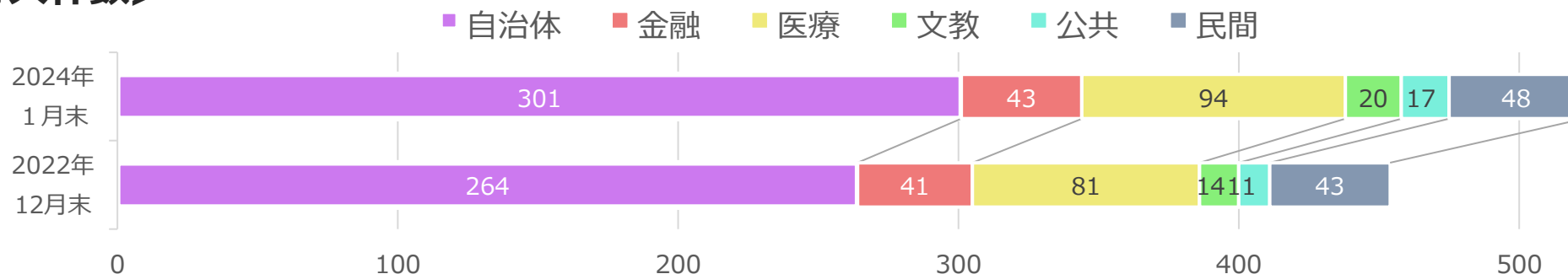
ハイライト：ビジネストピック – 自社開発ビジネス

RevoWorksは、自治体の特需が終了も県庁等への大型案件を獲得し、堅調に推移

RevoWorks導入実績推移（2024年1月末時点）



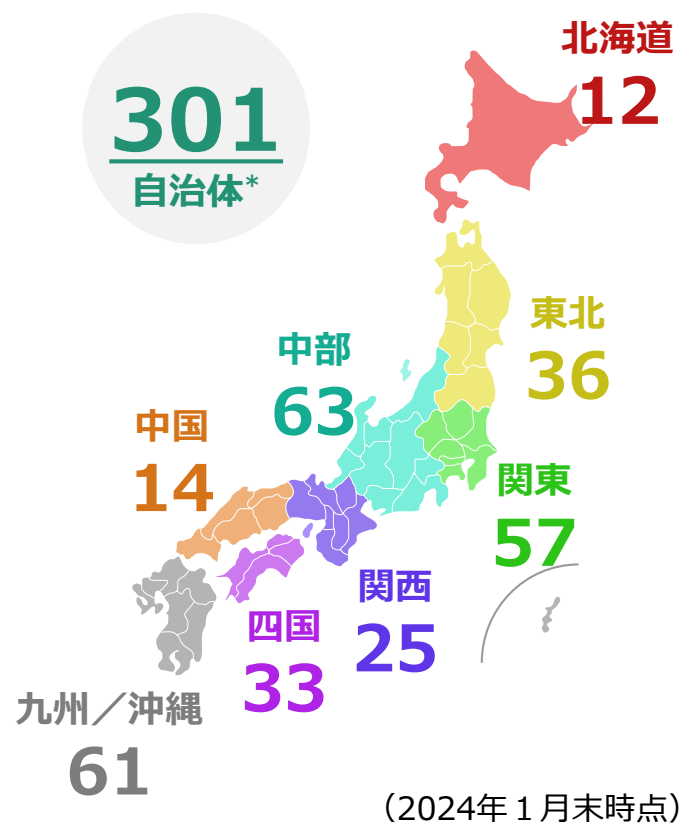
〔業種別導入件数〕



ハイライト：ビジネスピックアップ – 自社開発ビジネス

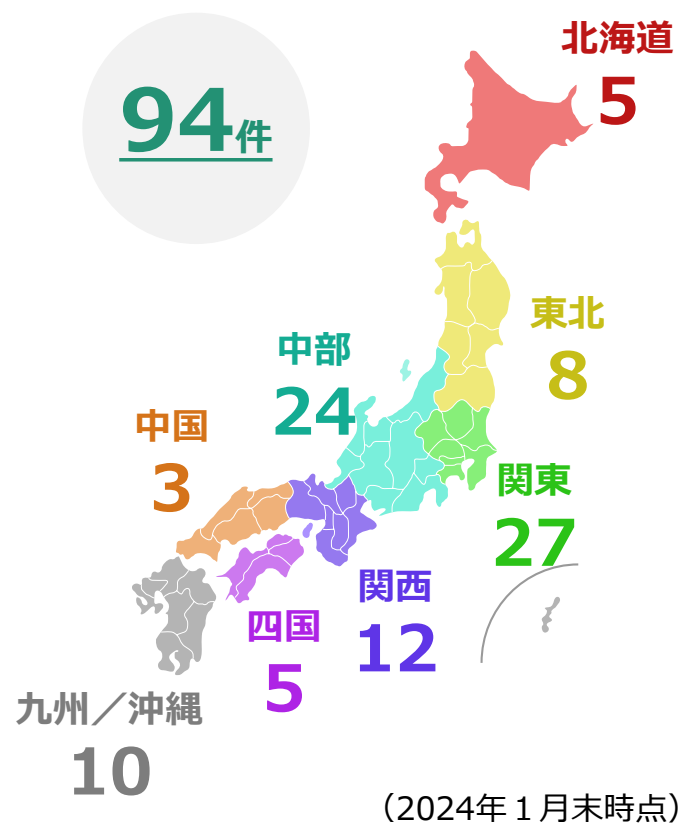
医療機関、金融機関向けにも順調に引き合い数が増加

〔自治体への導入実績〕



※自治体は都道府県・市区町村の合計

〔医療機関への導入実績〕



〔金融機関への導入実績〕



ハイライト：ビジネスピックアップ – 自社開発ビジネス

ゼロトラストセキュリティに対応した新製品「RevoWorksクラウド」を12月にリリース。パートナー向けに説明会を実施し、複数の引き合いを受ける。金融機関でのテスト運転も開始。クラウドサービス利用の普及に伴うセキュリティ対策需要に訴求し、特に民需獲得を狙っていく

RevoWorksクラウドの特長

高セキュリティかつ高い利便性

独自技術によりアクセス先ごとにブラウザやワークスペースを分離して安全なWebアクセスを実現。ワークスペースはスムーズに切り換え可能で、生産性の向上にも貢献

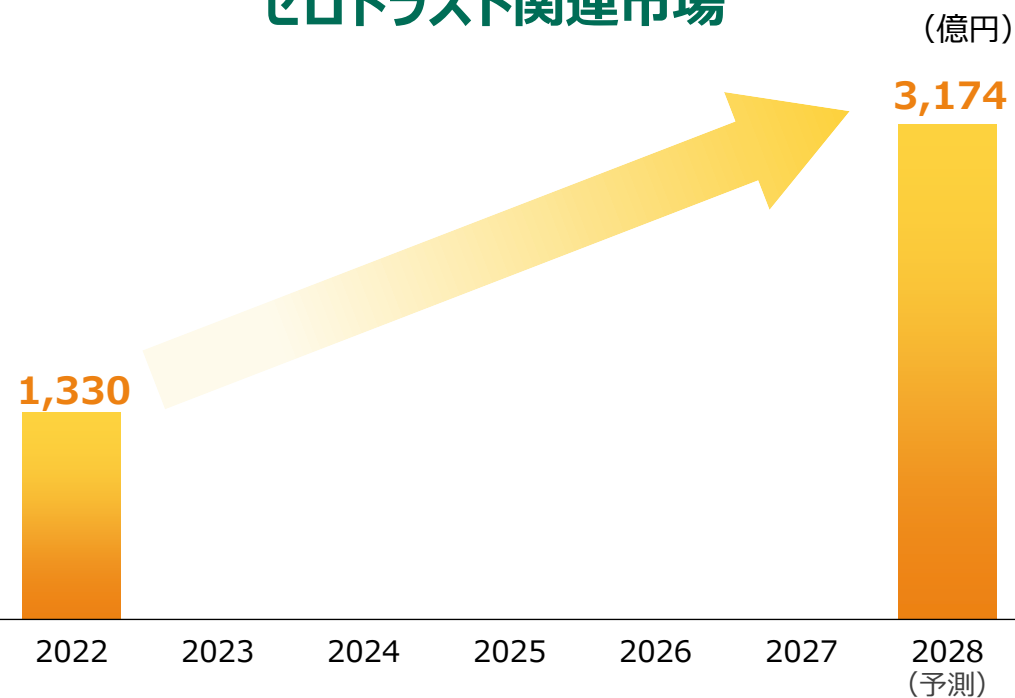
簡便な導入

Windows 端末にインストールすることですぐに利用可能

サブスクリプション型サービス

年間の従量型課金とすることで、ストック型収益の拡大への寄与に期待

ゼロトラスト関連市場



出所：富士キメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」

ハイライト：ビジネスピックアップ – 自社開発ビジネス

セグエセキュリティが、セキュリティオペレーションセンター（SOC）を12月に開設。
 自社開発のマネージドセキュリティサービス（セキュリティシステムを運用管理し、
 有事の際にはインシデント解決まで対応するサービス）を本格的に提供開始



SOCには、セキュリティに精通したエンジニアやアナリストが常駐し、脅威の早期発見を可能にするSIEM※等のテクノロジーが備えられ、幅広い製品やサービスを対象に監視、分析を可能に

グループ会社に多数在籍する、セキュリティプロダクトに精通したエンジニアとの強固な連携により、質の高いサービスを提供できることが強み

※SIEM：Security Information and Event Management（セキュリティ情報イベント管理）の略称。セキュリティ機器やネットワーク機器などから記録を収集し分析することで、異常を発見し、サイバー攻撃やマルウェアの兆候を検知する仕組み

ハイライト：ビジネスピックアップ – その他

採用、人員強化

- ✓ 従業員数 2022年12月末 527名 → 2023年12月末 570名
- ✓ 幹部人材の採用

東京本社オフィスの増床

- ✓ 2023年11月、東京オフィスを増床。従業員増員及び新規サービス推進を図る

横浜センター（物流拠点）開設

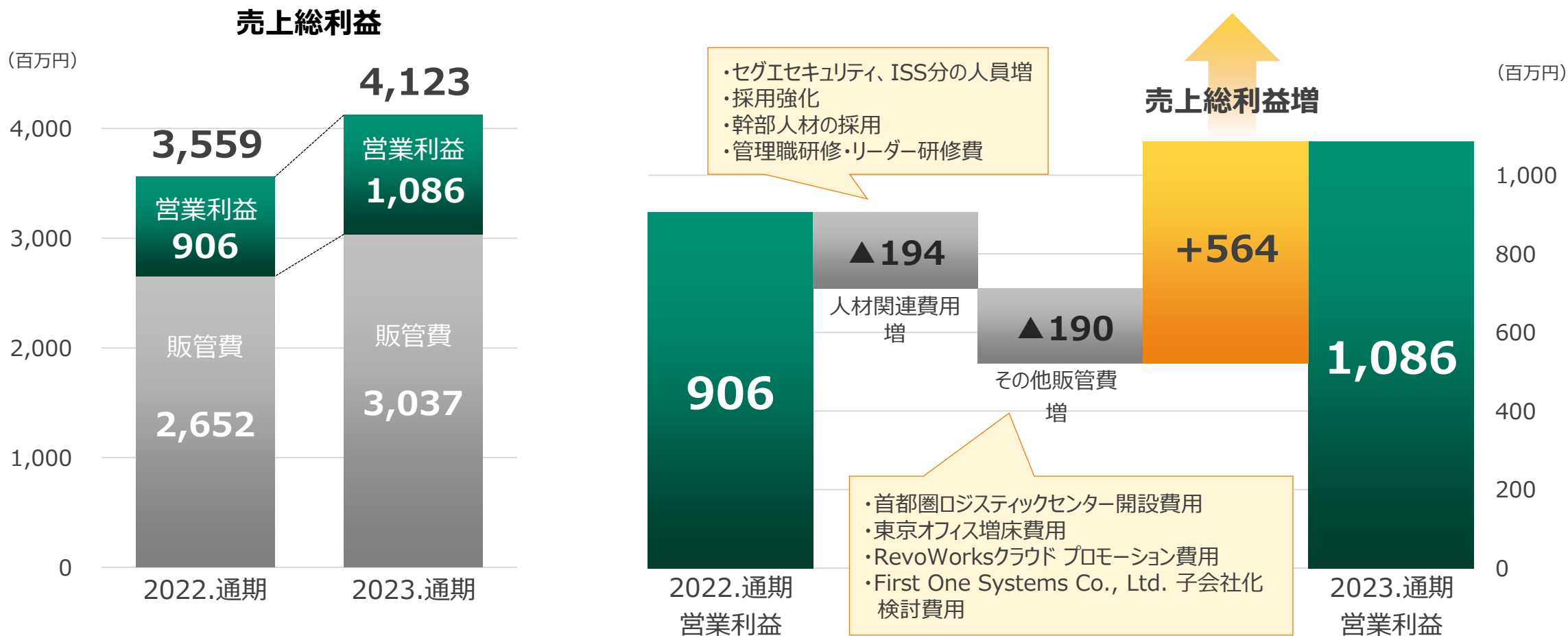
- ✓ 2023年11月、首都圏の物流拠点となる横浜センターを開設。
既存の大阪センターと2拠点で、年々増加している受注へ対応可能な体制を整える

海外展開

- ✓ 2023年10月、タイ王国の企業First One Systems Co., Ltd. と買収基本合意
(現在、資産精査中)

ハイライト：営業利益増減内訳

新子会社参画による人員増や各種投資に加え、当初計画になかったタイ企業子会社化の検討費用が発生するも、売上総利益の増加が吸収し、大幅な増益



ハイライト：連結損益計算書

旺盛な需要を背景に、前期比で大幅な増収増益。

修正後の予想に対しても、売上高、営業利益、経常利益において超過

単位：百万円

| | 2022.12 通期 | 2023.12 通期 | 前期比 | | 通期 期初計画 | 通期予想 2023年 11月13日修正 | 修正予想 の達成率 |
|----------------|---------------|---------------|--------|--------|------------|---------------------------|--------------|
| | | | 増減額 | 増減率 | | | |
| 売上高 | 13,622 | 17,443 | 3,820 | +28.0% | 15,700 | 17,300 | 100.8% |
| 売上総利益 | 3,559 | 4,123 | 564 | +15.9% | | | |
| (利益率) | 26.1% | 23.6% | ▲2.5pt | | | | |
| 販売費及び 一般管理費 | 2,652 | 3,037 | 384 | +14.5% | | | |
| 営業利益 | 906 | 1,086 | 179 | +19.8% | 1,000 | 1,000 | 108.6% |
| (利益率) | 6.7% | 6.2% | ▲0.4pt | | 6.4% | 5.8% | |
| 経常利益 | 1,050 | 1,015 | ▲35 | ▲3.4% | 1,000 | 1,000 | 101.5% |
| (利益率) | 7.7% | 5.8% | ▲1.9pt | | 6.4% | 5.8% | |
| 純利益※ | 743 | 660 | ▲82 | ▲11.1% | 679 | 679 | 97.2% |

※親会社株主に帰属する当期純利益

※営業外費用に為替差損（38百万円）、デリバティブ評価損（38百万円）を計上

※前期は、営業外収益に為替差益（197百万円）、特別利益に有価証券売却益（188百万円）を計上

株式会社SBI証券と締結した「差金決済型自社株価先渡取引契約」による 営業外損益（デリバティブ評価損益）の発生状況について

✓ 取引の概要

- 当該契約期間中の各四半期末時点における当社の株価が当社の業績（営業外損益）に影響を及ぼす
- 具体的には、当四半期末日時点の当社の株価が前四半期末日時点の株価（初回は先渡価格）を
 - ↳ 上回った場合 = 「営業外収益」を計上する
 - ↳ 下回った場合 = 「営業外費用」を計上する

※当該契約の詳細は、2023年11月13日公表の「差金決済型自社株価先渡取引の締結に関するお知らせ」をご参照ください。

✓ 第4四半期における影響額

- 第4四半期における営業外損益は、▲38百万円

| | 2023年11月14日時点 (先渡価格) | 第4四半期末時点 |
|------|-------------------------|--------------|
| 株価 | 992円 | 928円 |
| 評価損益 | — | ▲38,400,000円 |

ハイライト：連結貸借対照表

将来的に売上となるストック型サービスの前受金が、大幅に増加（28.1%増）

単位：百万円

| | 2022.12 期末 | 2023.12 期末 | 増減額 |
|----------------------|---------------|---------------|------------|
| 流動資産 | 9,975 | 10,029 | 53 |
| 現金・預金 | 2,989 | 3,357 | 367 |
| 受取手形、売掛金及び 電子記録債権 | 2,360 | 2,018 | ▲342 |
| 棚卸資産 | 3,103 | 2,848 | ▲255 |
| その他 | 1,521 | 1,805 | 283 |
| 固定資産 | 1,276 | 1,802 | 525 |
| 有形固定資産 | 248 | 377 | 128 |
| 無形固定資産 | 258 | 263 | 5 |
| 投資その他資産 | 770 | 1,161 | 391 |
| 資産合計 | 11,252 | 11,831 | 579 |

| | 2022.12 期末 | 2023.12 期末 | 増減額 |
|----------------|---------------|---------------|-------------|
| 流動負債 | 6,367 | 6,853 | 486 |
| 買掛金 | 1,885 | 1,512 | ▲373 |
| 短期借入金等 | 287 | 273 | ▲14 |
| 前受金 | 3,137 | 4,018 | 880 |
| その他 | 1,055 | 1,048 | ▲6 |
| 固定負債 | 1,200 | 963 | ▲236 |
| 負債合計 | 7,567 | 7,817 | 249 |
| 純資産合計 | 3,685 | 4,014 | 329 |
| 負債純資産合計 | 11,252 | 11,831 | 579 |



3

株主還元

- ✓ **2023年12月期より、配当方針を変更※（中間配当を開始、配当性向50%程度）**

※変更後の配当方針の適用は、2026年12月期までを目安として当面の間を予定しております。

- ✓ **期末配当は、期初予想通り15円を予定**

| 2023.12月期 | 中間配当 | 期末配当（予定） |
|----------------|--------------|------------|
| 1株あたり配当 | 15円 | 15円 |
| 配当性向 | 51.5% | |

配当金の推移

| | 2018.12月期 | 2019.12月期 | 2020.12月期 | 2021.12月期 | 2022.12月期 |
|-----------------------|---------------------|--------------------------|-------------------------|--------------|-------------------------|
| 1株あたり 年間配当 | 5円 (配当開始) | 10円 (記念配当5円含む) | 16円 (期初計画10円) | 16円 | 18円 (期初計画16円) |
| 配当性向 | 15.1% | 27.9% | 29.2% | 40.0% | 27.4% |

更なる株主還元策

株主還元として配当性向50%目安に加え
当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的に
3つの株主様への還元策を実施（2024年2月13日開示）

①自己株式消却

当社が保有する自己株式を
2024年2月22日に全て消却

消却した株式数：375,360株
（消却前の発行済株式総数
に対し3.2%）

株主様の1株当たりの利益
および純資産を上昇させる

②株式分割

2024年3月1日を効力発生日
として1株を3株に分割

投資単位当たりの金額を
引き下げ、投資家層の拡大および
流動性の向上を図る

③株主優待の導入

毎年3月末日、9月末日を基準に
当社株式10单元（1,000株※）
以上を保有する株主様へ
15,000円分のQUOカード
（年間で計30,000円分）を贈呈

※株式分割後の株式数



4

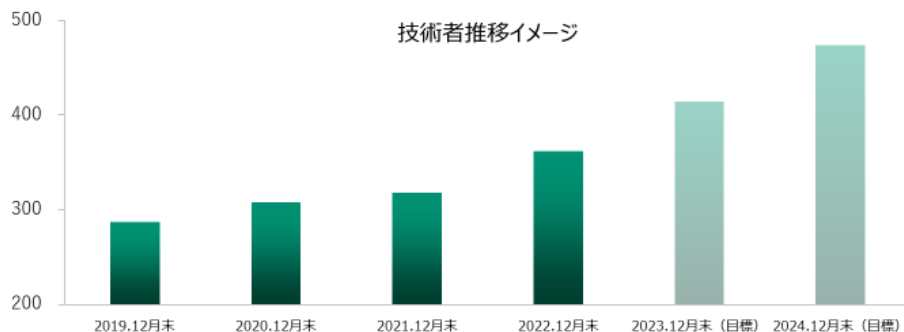
中期経営計画と 2024年12月期 業績予想

中期目標達成に向けた取組み

取組み内容①：基盤となる技術者の大幅増員



当社グループの人員は、約7割が技術者であり、取扱い商材の新規検討や品質確保、自社製品の開発、各種サービスの提供など、事業の基盤として欠かせません。新たに採用チームを編成し、3年間で技術者採用数倍増を目指します。



© Segue Group Co., Ltd. All rights reserved.

取組み内容② 既存ビジネスの成長



VADビジネスの伸長

- 新規セキュリティ商材の継続的取扱い
- 効率的な販売体制のさらなる強化
- 着実なサポートサービス（ストック収入）の積上

自社開発ビジネスの拡大

- 自治体情報システム強靱性案件の獲得
- 医療機関、金融機関、製造業等の民需展開
- 販売パートナーの拡充、協業加速
- 新シリーズ、クラウドバージョンの開発
- クラウドサービスの提供
- 開発部隊の増強

システムインテグレーションの強化

- コンサルタント、営業、技術人員の増強加速
- 西日本等のエリア開拓
- クラウド、DX、AIなどの領域拡大
- 案件の大型化

© Segue Group Co., Ltd. All rights reserved.

取組み内容③ 変化、改革



ストック型サービスビジネスの拡大

- サービス特化部門の新設
- 顧客満足度の向上
- クラウド型サービス提供モデルの強化
- 新規サービスの開発

ビジネスの変革

- デジタル技術者の採用・育成
- 高度セキュリティ技術者の採用・育成
- DXの推進
- 地域の拡大
- 国内事業所の新設
- 海外進出の検討

資本・業務提携、M&A

- M&Aの実行
- 先端技術・独自技術を有する企業との提携拡大

© Segue Group Co., Ltd. All rights reserved.

取組み内容④ 企業価値向上



IR・資本政策

- 株主、投資家との対話機会の増加
- 既存株主との間で、保有当社株式の売却要請等を含む、当社株式の流動性を高めるための施策に関する対話を実施

SDGsへの取り組み

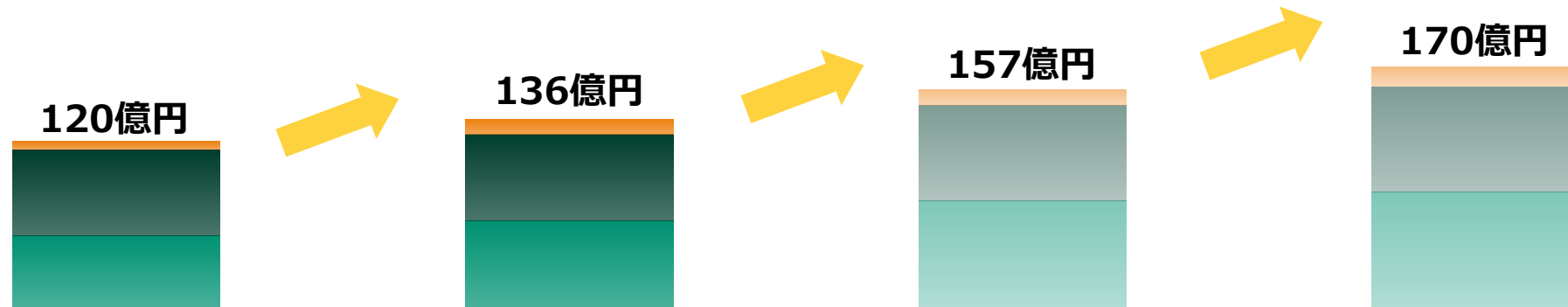
- IT&セキュリティ人材の育成及び輩出
- エンジニアトレーニングをお客様に提供
- 高付加価値な成果を上げる人材の育成
- より働き甲斐のある仕事を実施できる環境の整備
- AIなどの新しい技術や独自技術を有する企業への継続投資



© Segue Group Co., Ltd. All rights reserved.

中期目標達成に向けた取組み

■ VAD ■ システムインテグレーション ■ 自社開発



次期中計でさらなる飛躍を目指す

| | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 |
|---------------|-------|--|------------------------|--|
| 基盤となる技術者の大幅増員 | | ・社長直轄プロジェクトとして採用活動を強化 | ・技術者採用と育成の加速 | 2024年12月期 売上高 170億円 営業利益 12億円 当期純利益 8億円 |
| 既存ビジネスの成長 | | ・組織再編の実施 | ・技術サービス中心のソリューション展開を推進 | |
| 変化、改革 | | ・セグエセキュリティ設立、より高度なセキュリティサービス提供とセキュリティ技術者の育成加速を図る | ・RevoWorksクラウド版リリース | |
| | | ・タイISS Resolutionを子会社化、海外初進出 | ・自社サービス提供の拡大 | |
| 企業価値向上 | | ・期末配当の増配 | ・株主還元基本方針の改定、中間配当の開始 | |
| | | | ・その他資本政策検討 | |

中期経営計画

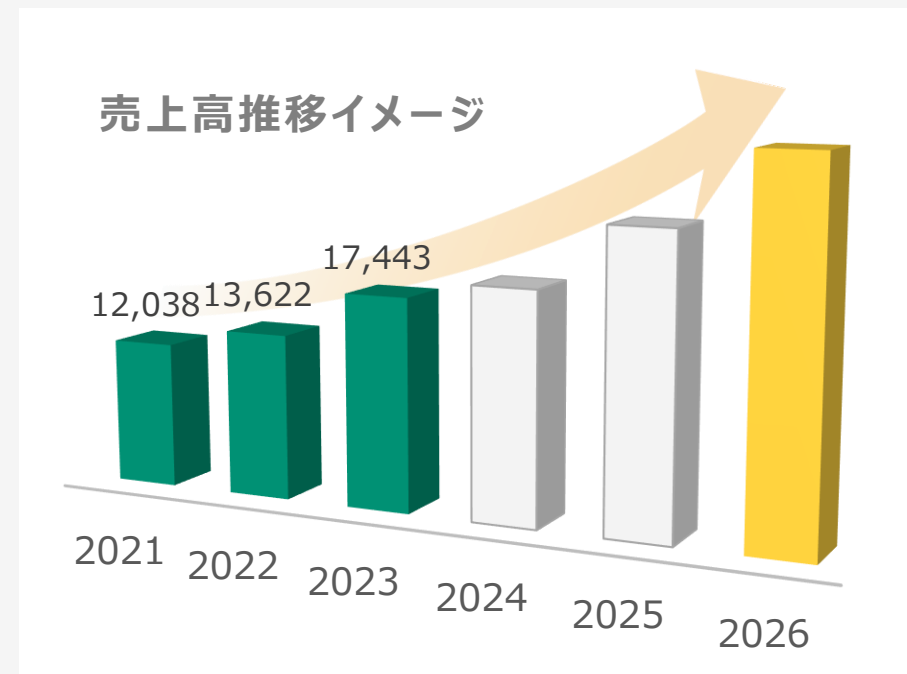
現中期経営計画の最終年度(2024年12月期)の売上計画値を1年前倒して達成！
 事業環境の大きな変化、事業成長に向けた投資の実施やM & A等を考慮し
 2024年を初年度とする新中期経営計画を5月に公表予定

2021年12月29日に策定した中期目標

| | 売上高 | 営業利益 | 当期純利益 |
|-------------------|-------|--------|-------|
| 2021年12月期 (実績) | 120億円 | 6.3億円 | 4.5億円 |
| 2022年12月期 (実績) | 136億円 | 9.0億円 | 7.4億円 |
| 2023年12月期 (実績) | 174億円 | 10.8億円 | 6.6億円 |
| 2024年12月期 目標 | 170億円 | 12億円 | 8億円 |

※2022年12月期より、「収益認識に関する会計基準」を適用しております。

2023年12月期で売上高が最終目標値を超過
 2024年度を初年度とする中期計画を立て直す



人員強化や投資を続けながら セキュリティ、ITインフラ製品及び関連サービスの販売を推進し、 新中期経営計画達成に向けたスタートを切る

単位：百万円

| | 2023.12 通期 | 2024.12 通期（計画） | 前期比 | | |
|-------|---------------|-------------------|--------|--------|--|
| | | | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 17,443 | 18,800 | 1,356 | +7.8% | |
| 営業利益 | 1,086 | 1,130 | 43 | +4.0% | |
| （利益率） | 6.2% | 6.0% | ▲0.2pt | | |
| 経常利益 | 1,015 | 1,130 | 114 | +11.3% | |
| （利益率） | 5.8% | 6.0% | 0.2pt | | |
| 純利益 | 660 | 717 | 57 | +8.7% | |

| 配当予想※ | | |
|---------|-------|----|
| | 中間 | 期末 |
| 1株あたり配当 | 5円 | 6円 |
| 配当性向 | 52.2% | |

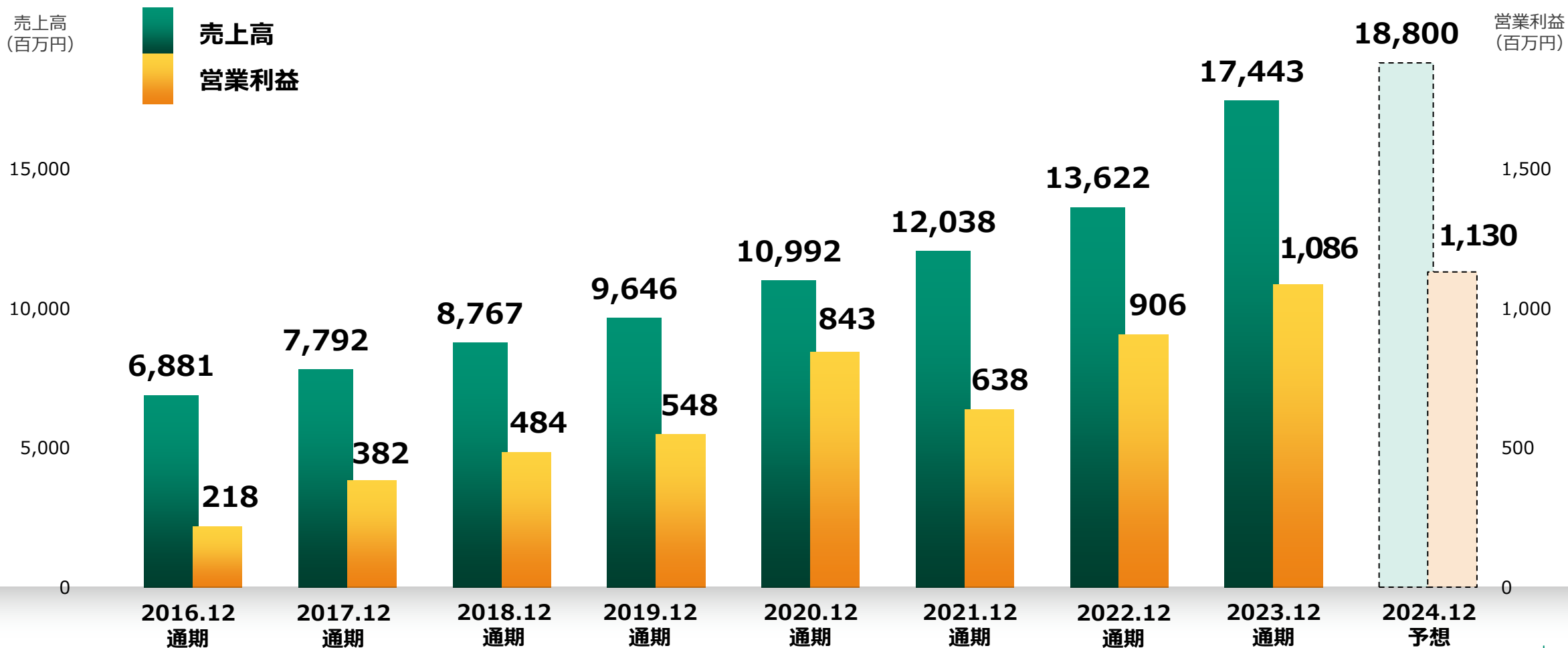
※2024年12月期(予想)の1株当たりの配当金は、2024年3月1日を効力発生日とする株式分割を考慮した額を記載。なお、当該株式分割を考慮しない場合の2024年12月期(予想)の1株当たりの配当金は年間33円（中間配当金15円、期末配当金18円）

業績推移と予想

上場以降の

売上高 年平均成長率 **13.4%**
営業利益 年平均成長率 **22.8%**

(2016~2024年予想)



IT技術を駆使して価値を創造し、お客様とともに成長を続け、
豊かな社会の実現に貢献します。



ジェイズ・テレコムシステム(株)



ジェイズ・コミュニケーション(株)



ジェイズ・テクノロジー(株)



セグエセキュリティ(株)



ジェイズ・ソリューション(株)



ISS Resolution Limited

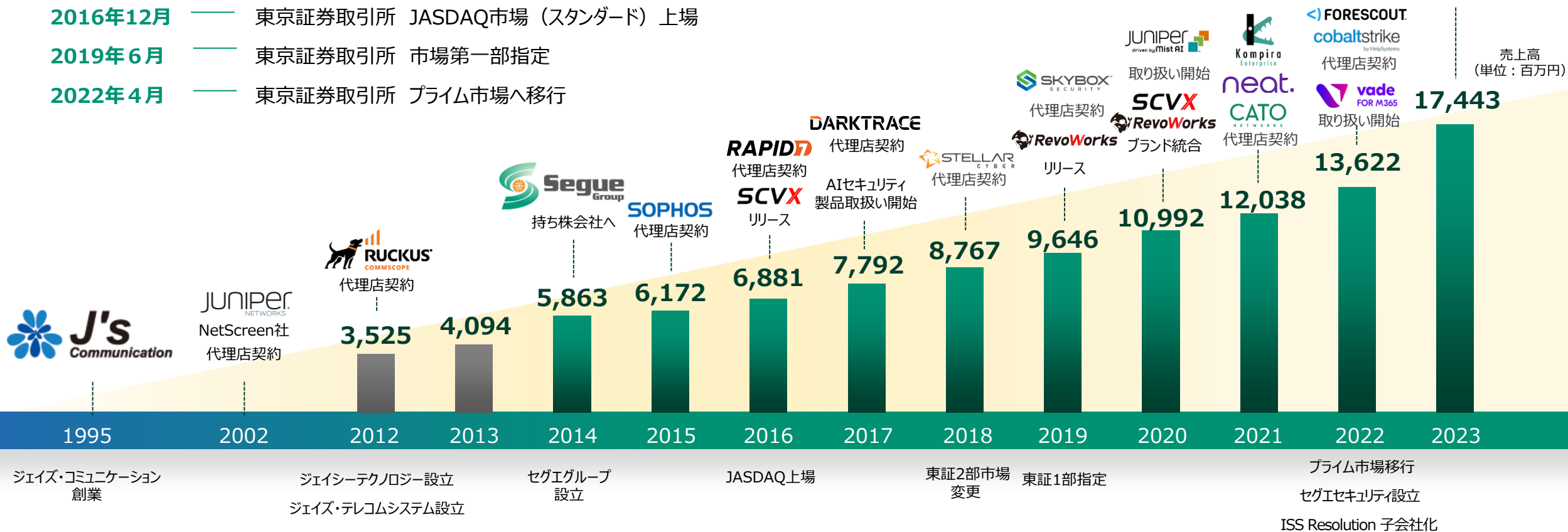


5

參考資料

セグエグループの歩み

- 1995年4月 — ジェイズ・コミュニケーション株式会社 設立（創業）
- 2002年10月 — 米国NetScreenTechnologies社 ファイヤーウォール製品（現：JuniperNetworks社）代理店契約を締結
- 2012年8月 — 米国RuckusWireless社と代理店契約を締結
- 2014年12月 — セグエグループ株式会社 設立
- 2016年12月 — 東京証券取引所 JASDAQ市場（スタンダード） 上場
- 2019年6月 — 東京証券取引所 市場第一部指定
- 2022年4月 — 東京証券取引所 プライム市場へ移行



事業について：自社開発ビジネス（プロダクト&サービス）

自社開発ビジネスとは

培った技術を駆使しお客様の安全を支える
独自のセキュリティ製品・サービスを提供するビジネス

自社開発ソフトウェア

- セキュリティと業務効率を向上させ、働き方の質を高める

“RevoWorks” シリーズ

RevoWorks SCVX サーバ型仮想ブラウザ “RevoWorks SCVX”

RevoWorks Browser ローカル仮想ブラウザ “RevoWorks Browser”

RevoWorks Cloud ゼロトラストセキュリティ “RevoWorks Cloud”

- 視覚的にわかりやすい画像や欄数表などをパスワードに用いる

“WisePoint” シリーズ

WisePoint

認証&テレワークソリューション “WisePoint Authenticator”

認証&シングルサインオンソリューション “WisePoint 8”

独自のセキュリティサービス



組織に存在するセキュリティリスクの
アセスメントサービスから、
監視分析対策、セキュリティ診断、
従業員教育、インシデント発生時の
調査から対応までサイバーセキュリティに
不可欠なソリューションをワンストップで
統合的に提供



セキュリティと業務効率を向上させ、働き方の質を高めます！

RevoWorks SCVX

RevoWorks SCVX

レボワークス エス・シー・ブイ・エックス

サーバコンテナを用いた仮想ブラウザ

RevoWorks Browser

RevoWorks Browser

レボワークス ブラウザー

ローカルコンテナを用いた仮想ブラウザ

RevoWorks Cloud

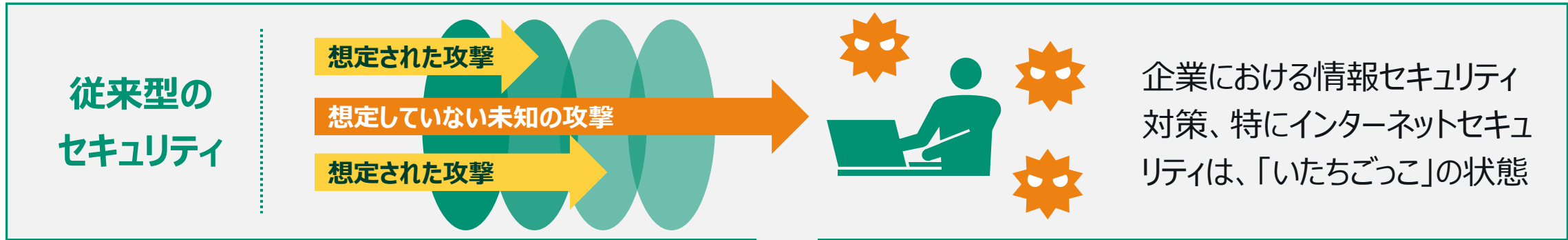
RevoWorks Cloud

レボワークス クラウド

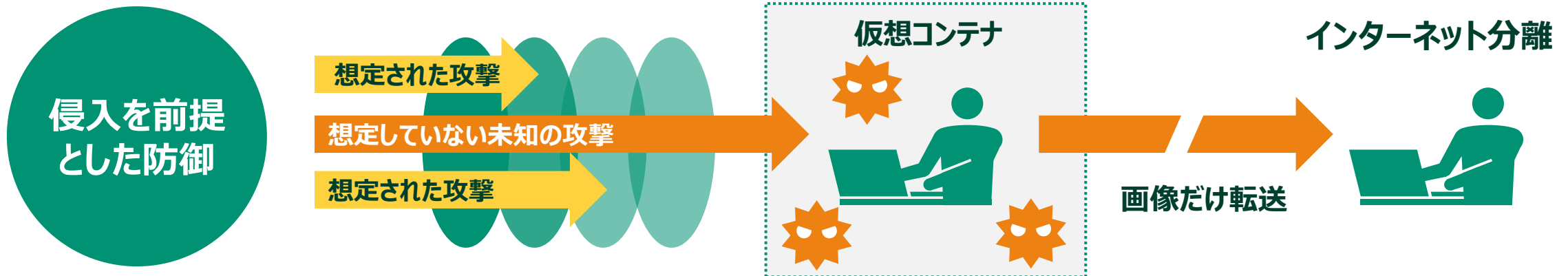
マルチサンドボックスを用いた仮想ブラウザ

インターネット分離／ファイル無害化

ゼロトラストセキュリティ



RevoWorks SCVX のセキュリティ



1. 攻撃を受けたとしても、その影響は仮想コンテナのみにとどまり、自身のPCは無傷
2. 自身のPCのブラウザを落とすと仮想コンテナもマルウェアごと消滅

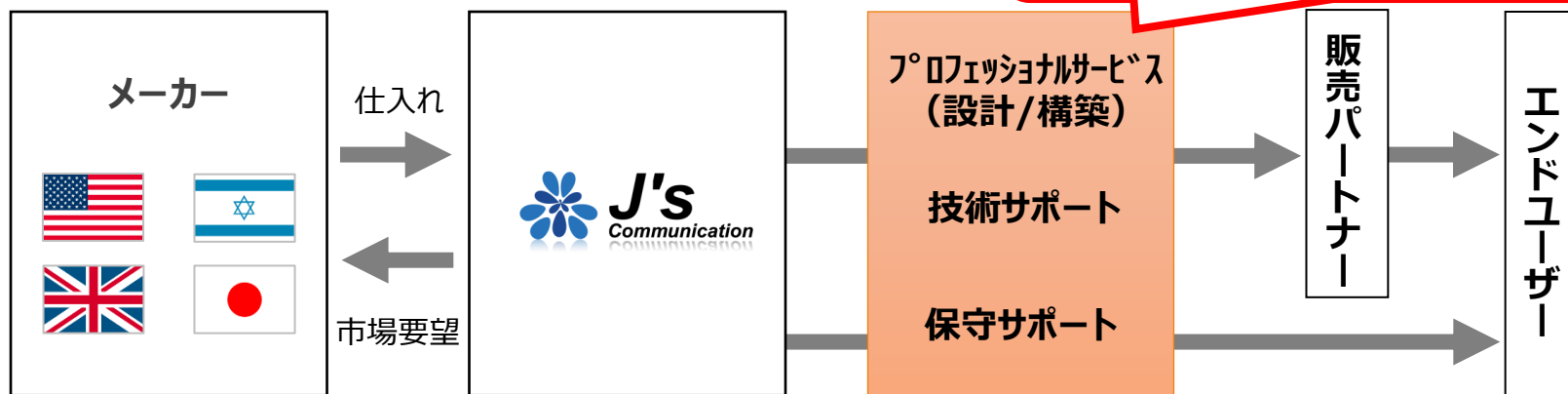
事業内容：VADビジネス

VADビジネスとは

※VADはValue Added Distributorの略称

最先端技術、グローバル技術、ニッチ技術等を搭載したプロダクトを米国をはじめとするセキュリティ先進国から輸入
顧客の要望に応じ、設計・構築やサポート等の技術的付加価値と共に提供するビジネス

一般的なディストリビューターにはない技術的付加価値をプラスして提供



セキュリティ分野取扱製品

- WAF ● セキュリティ脆弱性診断、管理 ● IPアドレス管理 ● ネットワーク管理
- Firewall / VPN ● 次世代Firewall ● UTM ● マルウェア対策

VADビジネス：主な輸入代理店契約メーカー



- ✓ Juniper Networks (米国)
ネットワーク・セキュリティ機器
ハイエンドルーターの国内シェア2位※1



- ✓ Ruckus Wireless (米国)
無線LANソリューション

DARKTRACE

- ✓ Darktrace (英国)
セキュリティ製品 (NDR)
全世界で8,800社が利用

RAPID7

- ✓ Rapid 7 (米国)
脆弱性リスク管理
SOAR市場にて国内シェア9位※2

国内TOPパートナー戦略

メーカーからの受賞実績例

Juniper :
「Japan Distributor of the Year 2022」

Darktrace :
「2022 Darktrace Partner of the Year (Japan)」

※1 出所：富士キメラ総研「2023 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

※2 出所：ITR「ITR Market View：エンドポイント／無害化／Web分離／CASB／CNAPP／SOAR／ZTNA市場2023」

IT企業を中心に、様々な種類のシナジー創出を目指す

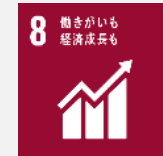
- ✓ 2013年2月出資 クラウド型CRM/SFAビジネスを展開するナレッジスイート
➡ 2017年12月東証マザーズ上場（現：東証グロース）
- ✓ 2017年10月出資 クラウドサービスの企画・開発・販売を行う非上場企業
➡ 大手IT企業へ取得時を大きく上回る価額にて譲渡
- ✓ 2018年9月出資 AIエンジンを独自開発、DXイノベーションを推進するトリプルアイズ
➡ 2022年5月東証グロース上場
- ✓ 2019年1月出資 AIを用いたメンタルデータテックを提供するラフル
- ✓ 2020年12月出資 独自の秘密分散暗号化技術、秘匿計算技術を有するZenmuTech
- ✓ 2021年2月出資 秘密計算中心のデータセキュリティ技術、AI設計技術を有するEAGLYS
- ✓ 2021年9月出資 システム運用自動化ツールを提供するフィックスポイント
- ✓ 2021年11月出資 採用や教育のオンライン化、人材育成成果の可視化を進めるmanebi
- ✓ 2023年5月追加出資 秘密計算中心のデータセキュリティ技術、AI設計技術を有するEAGLYS

グループの発展を加速させるため2010年よりM&Aを活用

- ✓ 2010年2月 技術力の強化を主な目的として、芝通 大阪事業所を事業譲受
- ✓ 2012年11月 システムエンジニアリング、教育訓練事業を営む非上場企業との合併で
ジェイシーテクノロジーを設立
- ✓ 2013年2月 2012年12月にジェイズ・テレコムシステムを設立し、非上場企業より
音声・IPネットワークシステムの構築・運用・保守事業を譲受
- ✓ 2013年6月 販売パートナーの増加等を目的として、エムワイ・ワークステーションを子会社化
(2015年1月 ジェイズ・コミュニケーションと合併)
- ✓ 2018年4月 開発力強化を目的に、ファルコンシステムコンサルティングを子会社化
(2022年1月 ジェイズ・コミュニケーションと合併)
- ✓ 2019年3月 九州及び中国地区の営業強化のため、アステムを子会社化
(2022年1月 ジェイズ・コミュニケーションと合併)
- ✓ 2022年11月 ホワイトハッカー集団 株式会社レオンテクノロジー代表 守井浩司氏との共同出資で
セグエセキュリティ株式会社を設立
- ✓ 2022年12月 初の海外進出、ASEAN市場での事業展開を進めるため、
タイ王国 ISS Resolutionを子会社化

SDGsへの取組み

- IT&セキュリティ人材の育成及び輩出
- エンジニアトレーニングをお客様に提供
- 高付加価値な成果を上げる人材の育成
 - ⇒ 採用組織の強化、組織再編による環境整備、高度セキュリティ技術者組織の新設などグループ全体で取組みを推進
- より働き甲斐のある仕事を実施できる環境の整備
 - ⇒ 採用進捗・人員増加に伴い、オフィスを増床
- AIなどの新しい技術や独自技術を有する企業への継続投資



本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

IRについてのお問い合わせ先

セグエグループ株式会社 経営企画部 IR担当

<https://segue-g.jp/ir/contact/>