



セグエグループ株式会社

【証券コード：3968】

2021年2月26日

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があることをご承知おきください。



1. 事業について
2. 2020年12月期 ハイライト
3. 事業環境
4. 2021年12月期 施策と業績予想
5. 参考資料

1.事業について



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
- 2018年12月 東京証券取引所 市場第二部上場
- 2019年 6月 東京証券取引所 市場第一部指定



代理店契約



DARKTRACE

代理店契約

RAPID7

代理店契約

AIセキュリティ製品
取扱い開始

SCVX

リリース



リリース



持ち株会社化

SOPHOS
Security made simple.

代理店契約

COMMSCOPE
RUCKUS®
代理店契約

JUNIPER
NETWORKS
NetScreen社
代理店契約



1995

2002

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

3,525

4,094

5,863

6,172

6,881

7,792

8,767

9,646

10,992

ジェイズ・コミュニケーション
創業

ジェイシーテクノロジー設立
ジェイズ・テレコムシステム設立

セグエグループ
設立

JASDAQ上場

東証2部市場変更
東証1部指定
ファルコンシステムコンサルティング
子会社化

自社開発ビジネスとは

培った技術を駆使して顧客の安全を支える
セキュリティソフトウェアを開発・提供するビジネス



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



サーバ型仮想ブラウザ "RevoWorks SCVX"



ローカル仮想ブラウザ "RevoWorks Browser"



ローカル仮想デスクトップ "RevoWorks Desktop"



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"

VADビジネスとは

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

※VADはValue Added Distributorの略称



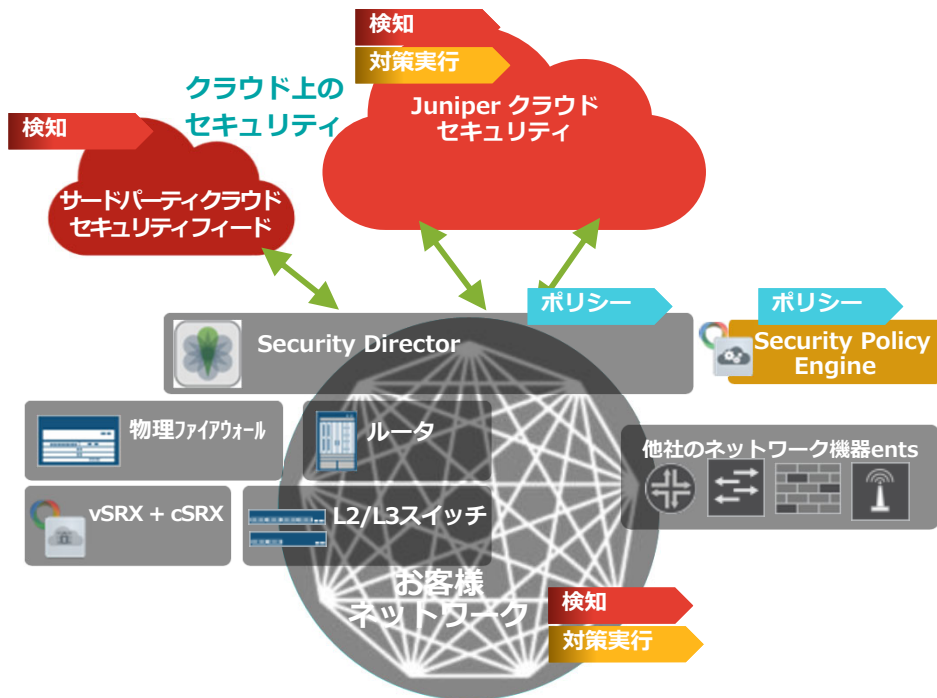
セキュリティ分野 取扱製品

- Firewall / VPN
- 次世代Firewall
- UTM
- マルウェア対策
- 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

主な輸入代理店契約メーカー



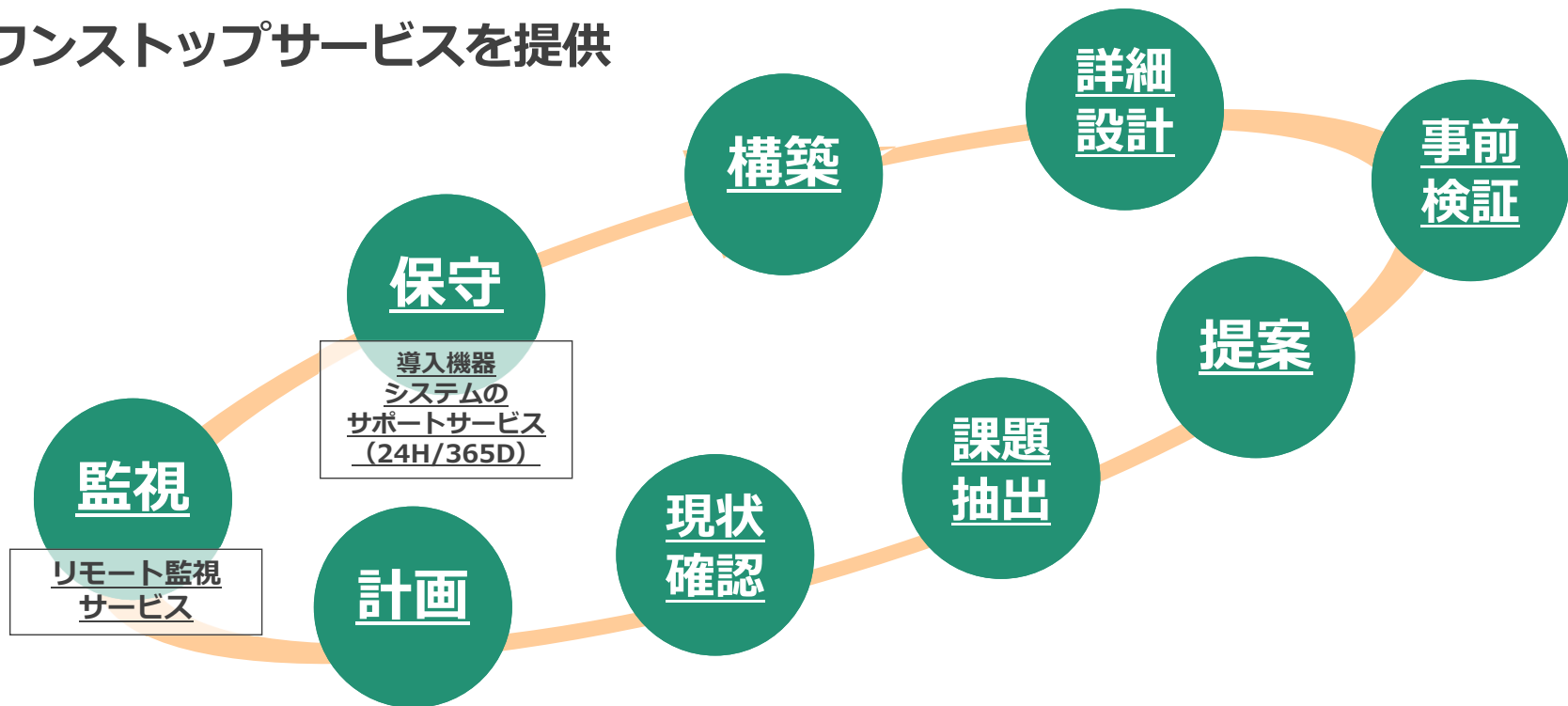
ネットワークの簡素化を掲げるグローバルメーカー ネットワークのセキュリティ対策を面でカバー



Juniperは直近1年で3社
(AI・自動化)の買収を発表、
ポートフォリオを拡大

ジェイズ・コミュニケーションは、
Juniperより4年連続で受賞中

ワンストップサービスを提供



セキュリティ・ITインフラ等のソフトウェア、アプライアンスを組み合わせたシステム・アフターサービス・監視サービス等の役務提供を付加して販売

2. 2020年12月期 ハイライト



売上高、各段階利益 全て過去最高額を達成！！

() 内：前期比

売上高

109.92億円
(14.0% UP)

売上総利益

30.92億円
(22.2% UP)

営業利益

8.43億円
(53.9% UP)

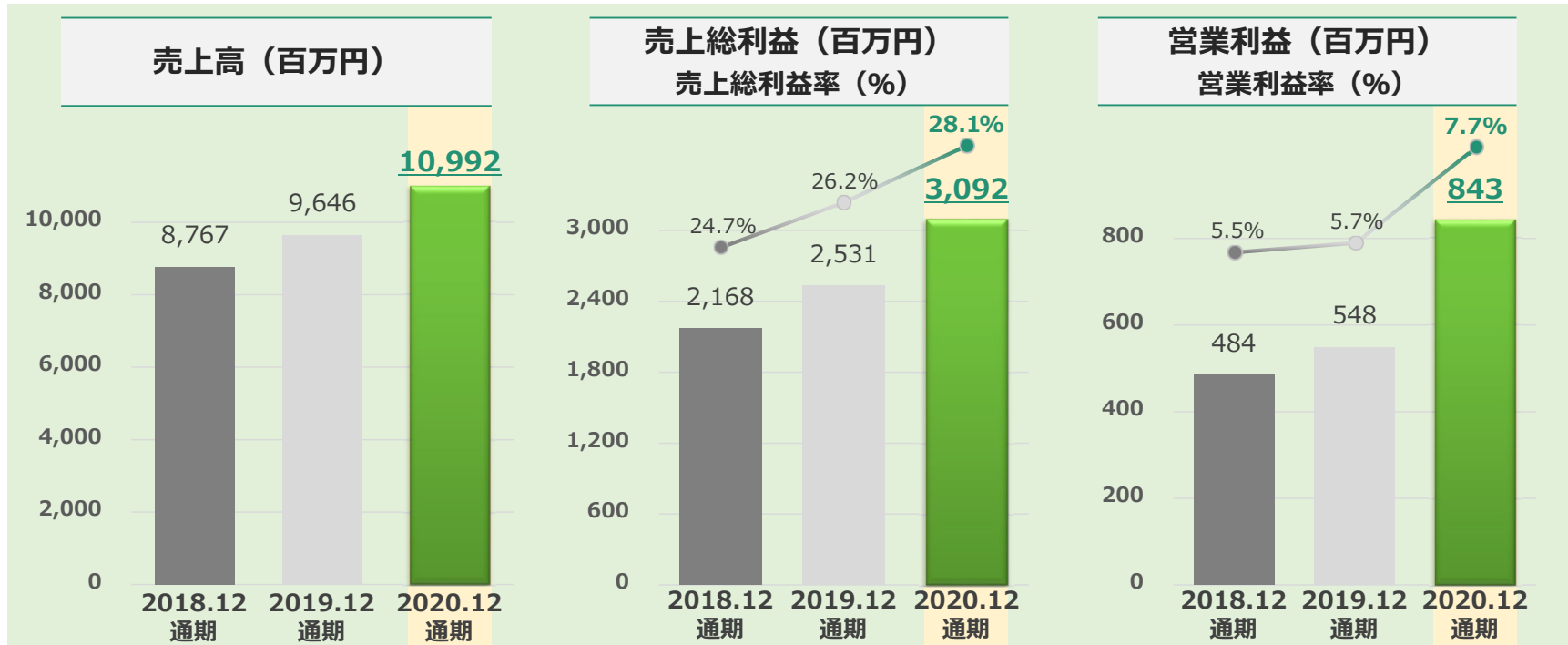
経常利益

8.74億円
(57.7% UP)

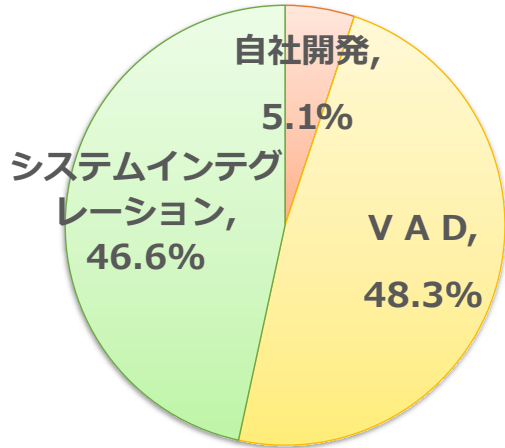
業績概要

- ✓ 海外プロダクトの販売が大きく伸長、安定して売上総利益を確保
- ✓ GIGAスクール案件の獲得が進む
- ✓ テレワーク関連プロダクトの販売が進捗
- ✓ サポートサービス等のサービス販売が堅調に推移
- ✓ RevoWorks Browserの大型案件を納入
- ✓ 中長期の成長に向けた人財や社内環境・システム等への積極投資を吸収し大幅増益

売上高、売上総利益率・額、営業利益率・額全て過去最高値を更新
 営業利益率は中期（2022年）目標値も超過



売上高構成比



自社開発
ビジネス

売上高
5.6億円

+66.4%

売上総利益
4.4億円

+45.1%

VAD
ビジネス

売上高
53.0億円

+22.7%

売上総利益
13.9億円

+36.7%

システム
インテグ
レーション
ビジネス

売上高
51.2億円

+2.8%

売上総利益
12.5億円

+4.0%

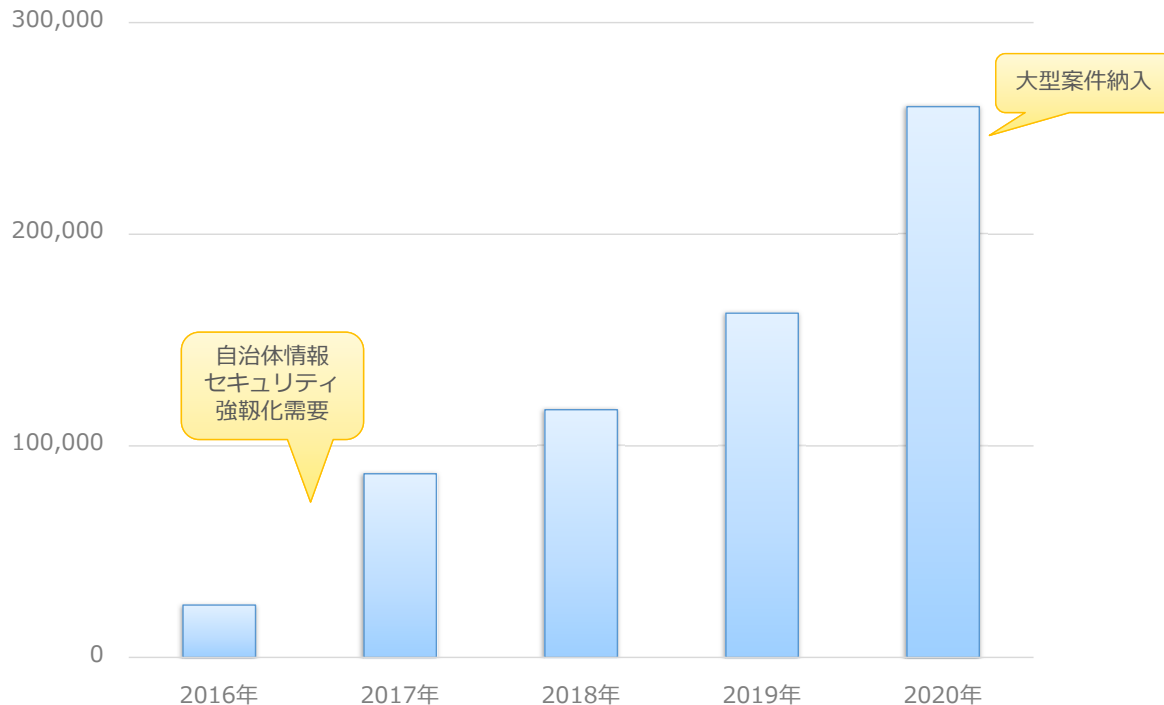
- ▶ 新型コロナウイルスの影響を受けてシステムインテグレーションビジネスが若干伸び悩むも、メーカー、VADビジネスが大きく伸長

自社開発 ビジネス

- ▶ 2020年3月 “RevoWorks Desktop” 販売開始
- ▶ 2020年5月 日本電気株式会社にSCVXのOEM提供を開始
- ▶ 2020年8月 SCVXがアライドテレシス
「Net.CyberSecurity セキュアWebサービス」に採用
- ▶ 2020年8月 “SCVX” を “RevoWorks” ブランドへ統合
ブランドサイトを新規オープン
- ▶ 2020年11月 “WisePoint 8” 販売開始
- ▶ RevoWorks Browserの大型案件(50,000ユーザ規模)を納入

RevoWorks 累計ユーザ26万を突破

累計ユーザ数の推移



VAD ビジネス

- ▶ 主力取扱いプロダクトの伸長
Juniper、Ruckus共に過去最高の売上
特にJuniperが大幅に増加
- ▶ テレワーク関連セキュリティプロダクトの伸長
PulseSecure、Splashtopが大幅に増加
- ▶ 2020年3月 AIクラウド管理型Wi-Fiソリューション
“Mist” 新規取扱い

システム インテグ レーション ビジネス

- ▶ 新型コロナウイルスの影響を受けてプロダクト販売が若干伸び悩むも、GIGAスクール案件の獲得やエンジニアサービスの積み上げにより売上高、売上総利益共に増加を達成

組織改編

連携の強化、経営の迅速化・効率化

- ▶ 2020年1月 ジェイズ・コミュニケーションをビジネスユニット制に
- ▶ 2020年3月 監査等委員会設置会社へ移行

成長投資

人財投資

- ▶ 積極的な社員の採用
2019年12月末 409名 → 2020年12月末 446名
- ▶ 2020年2月 幹部社員向けインセンティブプラン(J-ESOP)の導入

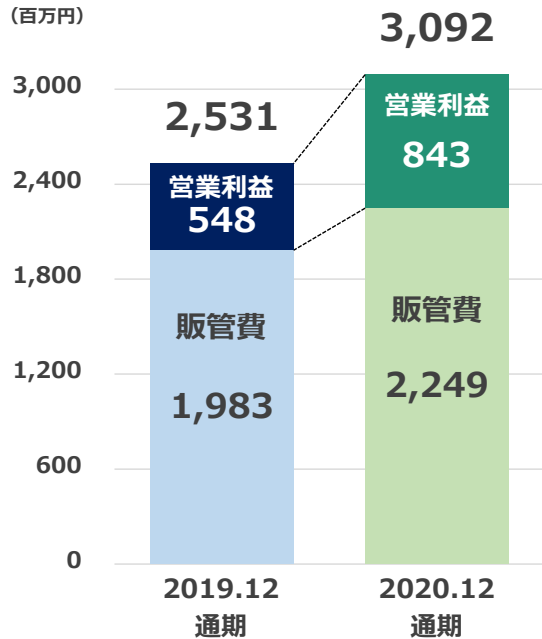
働く環境

- ▶ 社内システムの増強、東京オフィスの増床・リニューアル

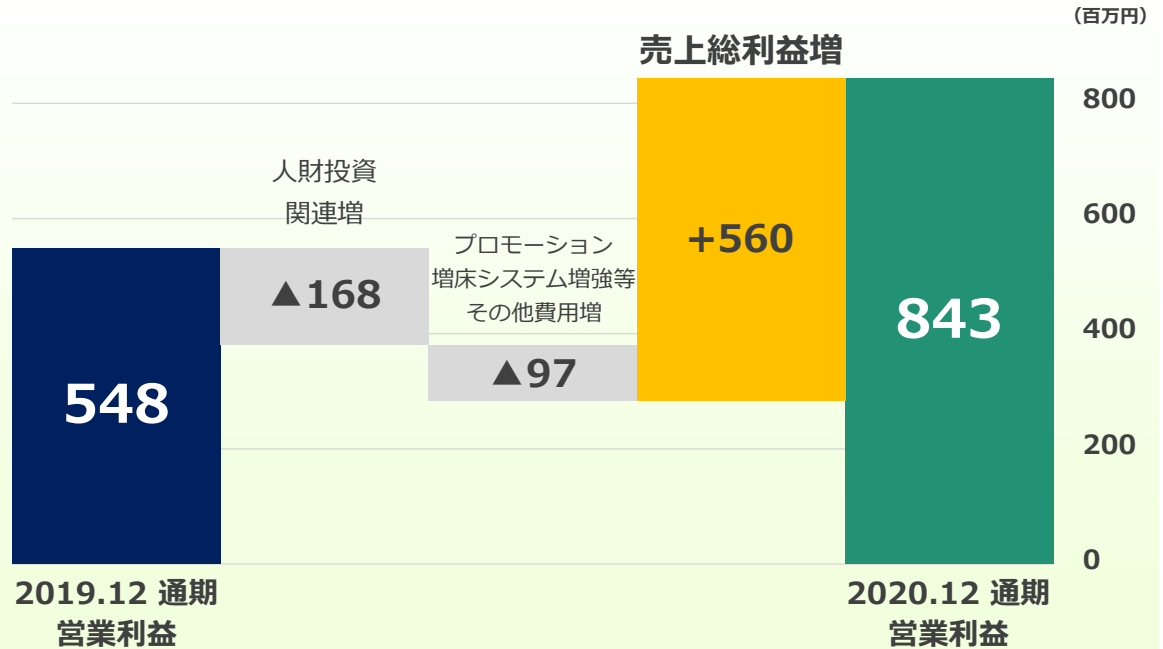
資本・業務提携

- ▶ 2020年12月 独自の秘密分散暗号化技術を有する
株式会社ZenmuTechの一部株式を取得

売上総利益

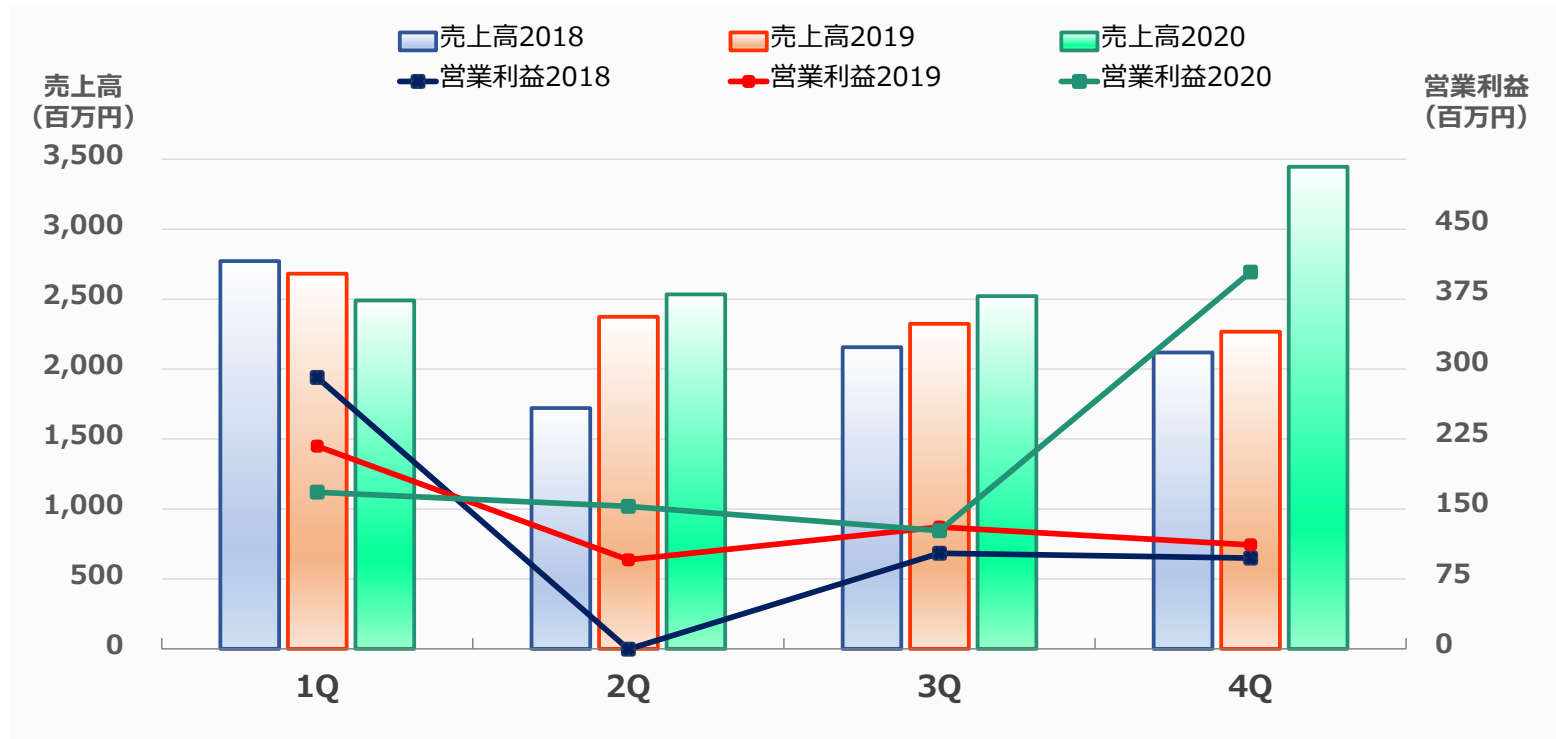


成長投資に伴う販管費増を吸収して大幅増益



当期第4四半期は過去最高の四半期売上高、営業利益

四半期の売上高と営業利益の推移



単位：百万円

	2019.12 月期	2020.12 月期	前期比		期初予想	達成率
			増減額	増減率		
売上高	9,646	10,992	1,346	+14.0%	11,012	99.8%
売上総利益	2,531	3,092	785	+22.2%		
（利益率）	26.2%	28.1%	+1.9pt			
販売費及び 一般管理費	1,983	2,248	265	+13.4%		
営業利益	548	843	295	+53.9%	581	145.2%
（利益率）	5.7%	7.7%	+2.0pt		5.3%	
経常利益	554	874	320	+57.7%	594	147.2%
（利益率）	5.7%	8.0%	+2.2pt		5.4%	
純利益	411	634	223	+54.1%	436	145.2%
中間配当	-	-			-	
期末配当	10円	(予定) 16円	6		10円	

期末配当を16円に増配（2021/1/29 公表）

前受金が堅調に推移

	2019.12 期末	2020.12 期末	増減額
流動資産	5,044	5,806	762
現金・預金	2,180	1,727	▲ 453
受取手形、売掛金及び 電子記録債権	1,235	2,176	940
たな卸資産	640	821	181
その他	987	1,081	93
固定資産	1,102	1,384	282
有形固定資産	190	194	4
無形固定資産	301	241	▲ 60
投資その他資産	609	948	338
資産合計	6,146	7,191	1,045

	2019.12 期末	2020.12 期末	増減額
流動負債	3,106	3,733	626
買掛金	508	804	296
短期借入金等	8	8	–
前受金	2,079	2,183	104
その他	511	737	225
固定負債	252	285	32
負債合計	3,359	4,018	659
純資産合計	2,786	3,172	386
負債純資産合計	6,146	7,191	1,045

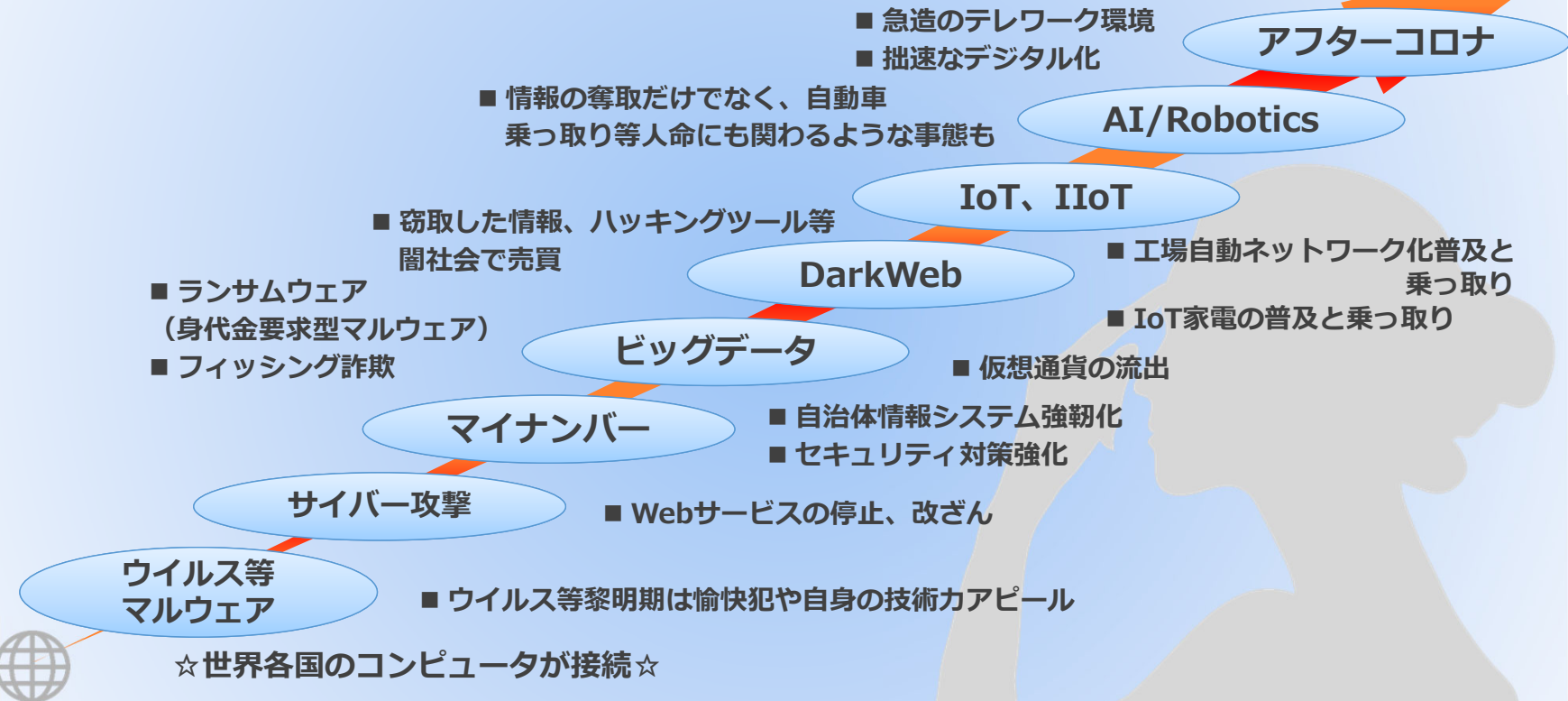
前受金

ソリューションサービスのうち、サポートサービス・サブスクリプション等の
ストック性のある将来売上を測る指標

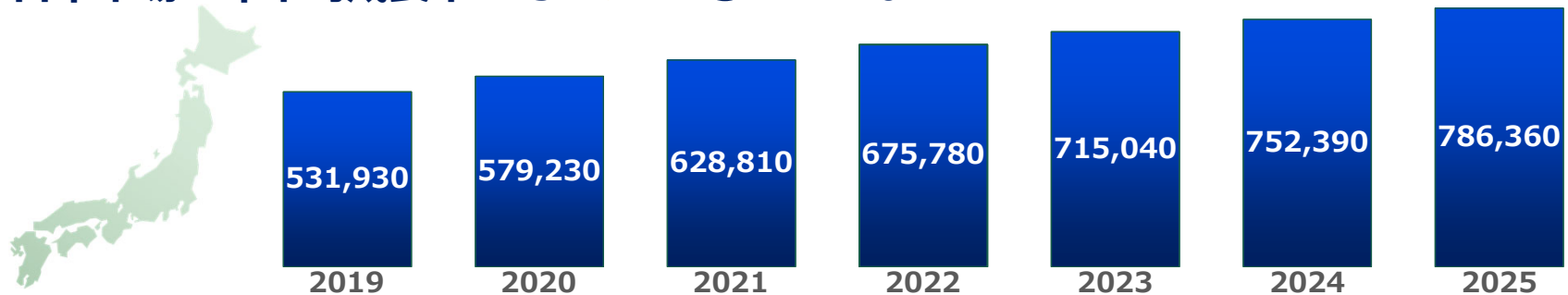
3. 事業環境



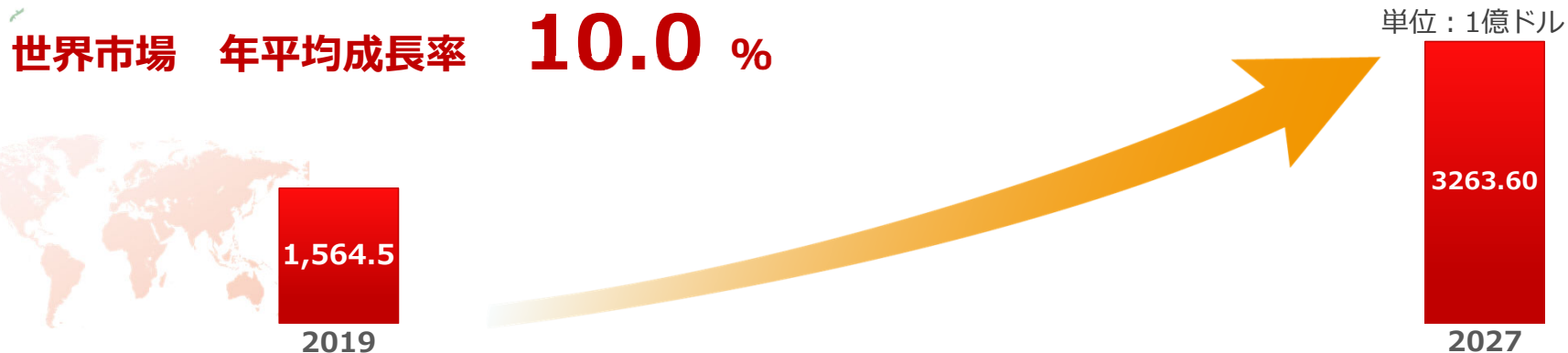
高度情報化社会におけるさらなるセキュリティ需要の拡大



日本市場 年平均成長率 5.7  6.7 %



世界市場 年平均成長率 10.0 %



出所：富士カメラ総研「2019 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」
「2020 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 Report, 2020-2027」

売上高年平均成長率 **15.3** % (2012~2020年)

単位：百万円

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

オフィスでの守られたネットワーク空間とは異なり、
テレワークならではの3つの脅威
「盗聴」「不正アクセス」
「パソコンからの情報漏えい」が存在



当社グループはニーズに応えた
様々な対策ソリューションを提供



これまでの「内部は安全、外部は危険」とする境界型セキュリティは、

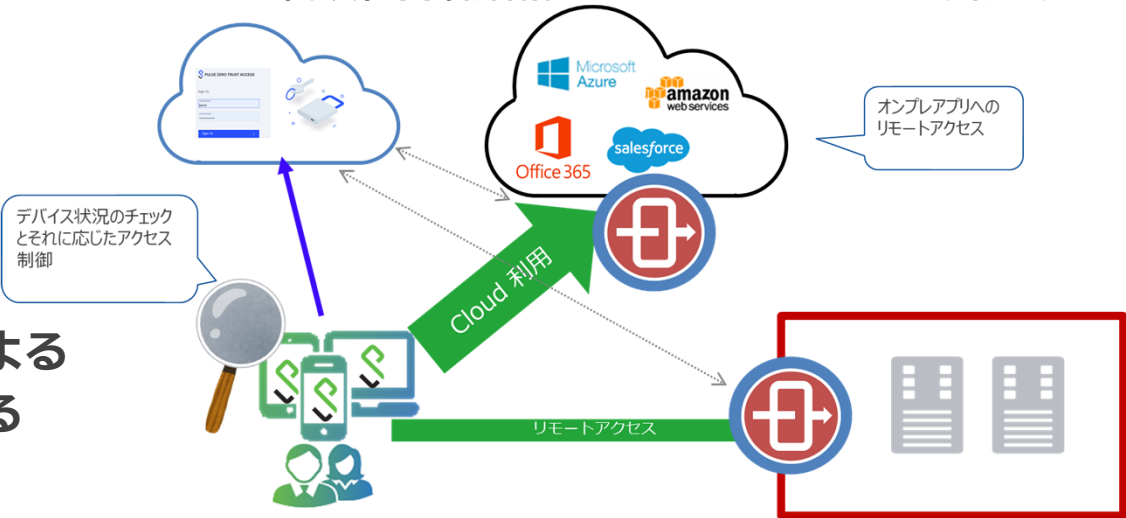
- ✓ サイバー攻撃の高度化
- ✓ クラウド化により重要なシステムが外部へ
- ✓ テレワークの急速な普及によりユーザー・端末が外部へ

などにより限界が見えてきている

<ゼロトラスト対応取扱商家材例：Pulse Zero Trust Access のイメージ>

↓

「すべて信頼できない」を前提とするゼロトラストによる新たな対策が求められている



2020年6月

**一定の要件を満たす情報漏洩被害の個人への通知義務化を含む、
改正個人情報保護法が公布**

2020年7月

**個人情報保護委員会は、サイバー攻撃による情報漏洩被害が発生した場合、
被害者全員への通知を義務付けると発表**

全員へ通知するには、解析作業（フォレンジック）による詳細調査が必要、
コストが膨らむ



2022年の施行までに、より一層のセキュリティ対策が求められている

4. 2021年12月期 施策と業績予想



VADビジネス

- ▶ テレワーク商材の拡販
- ▶ メーカー・販売パートナーとのリレーション強化
- ▶ 新規セキュリティ商材のラインアップ拡充

自社開発ビジネス

- ▶ 開発スピード、品質の向上
- ▶ 販売パートナーの拡充、協業加速
- ▶ 大型案件の横展開
- ▶ 次期自治体強靱化案件の獲得

システムインテグレーションビジネス

- ▶ 販売パートナーと連携、クロスセルを強化
- ▶ エンジニアサービスの領域拡大
- ▶ AI・クラウドソリューションなどへの新たなチャレンジ

ハイブリットITに対応した セキュアアクセスソリューション

Pulse Secureはテレワーク・ホームオフィス・
外出先など社外から社内ネットワークへの
セキュアなアクセスを実現



Pulse Client /
Pulse Workspace



Pulse One



Connect Secure



Policy Secure



Pulse Client



認証



Protected
Resources

LAN

SaaS



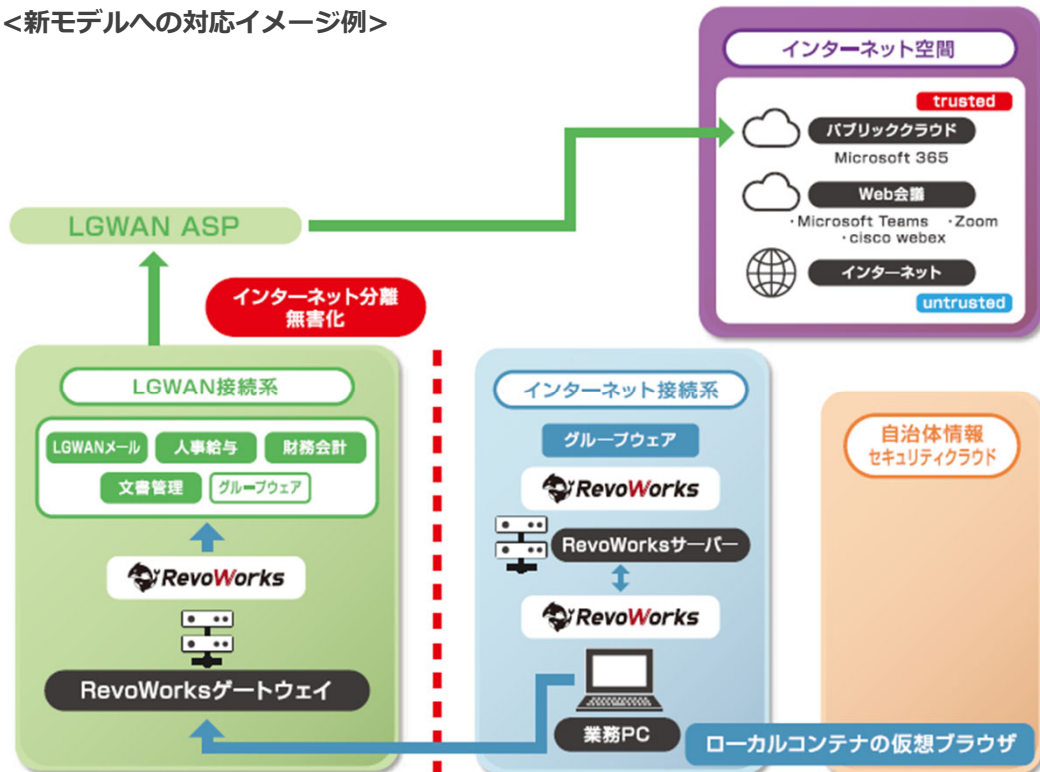
リモートPC等からの接続認証時、検疫により
ウイルスなどの侵入を防ぎ、安全なVPN通信
を実施。二要素認証や認証連携を用いる
事によりクラウドと社内のサーバを一度の
認証だけでアクセスが可能

総務省は2020年12月に
「地方公共団体における
情報セキュリティポリシーに関する
ガイドライン」を改定

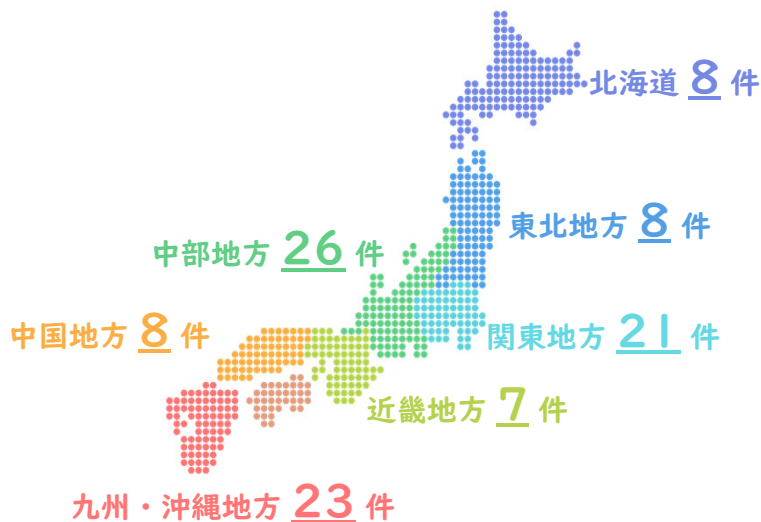
効率性と利便性を向上させた
新たな対策が求められている

RevoWorksは既存モデルと
新たなモデル両方に対応しており、
各自治体のニーズに応じた
見直しを提案可能

<新モデルへの対応イメージ例>



32都道府県 101市区町村の自治体に導入済み



<導入事例の紹介>

熊本県宇城市 様
- 全職員の
「自席でのネット利用」を実現



東京都大田区 様
- 煩雑なファイルの無害化を
ワンクリックで実現



出所：「自治体通信Online」

人財投資

- ▶ 積極的な採用
- ▶ 社員、管理職研修の強化

プロモーションの強化

- ▶ テレワークソリューションの露出強化
- ▶ デジタルマーケティングの本格化
- ▶ 当社グループの特長を、よりわかりやすく

資本・業務提携

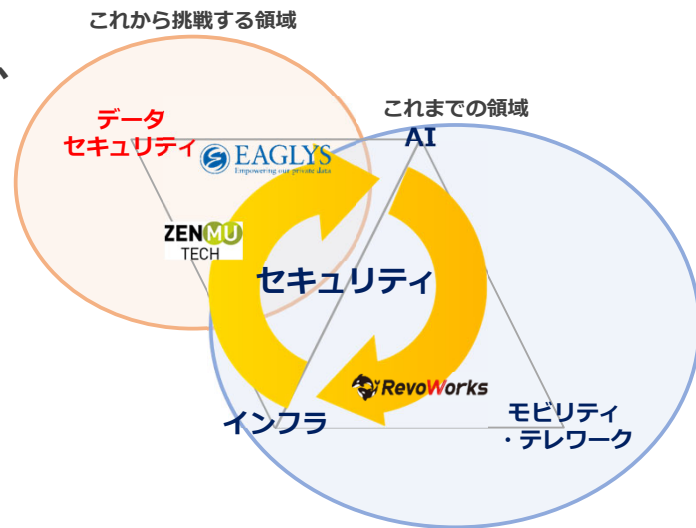
- ▶ 独自技術を有する企業やビジネスの発展加速が図れる企業との協業

データセキュリティ分野への領域拡大

2020年12月の、の株式会社ZenmuTechに続き、
2021年2月に、EAGLYS株式会社とも資本提携



RevoWorksによる安全なデータのやり取り
・テレワークに加え、データセキュリティの
独自技術を有する企業との連携により、
データセキュリティ分野への領域拡大を図る



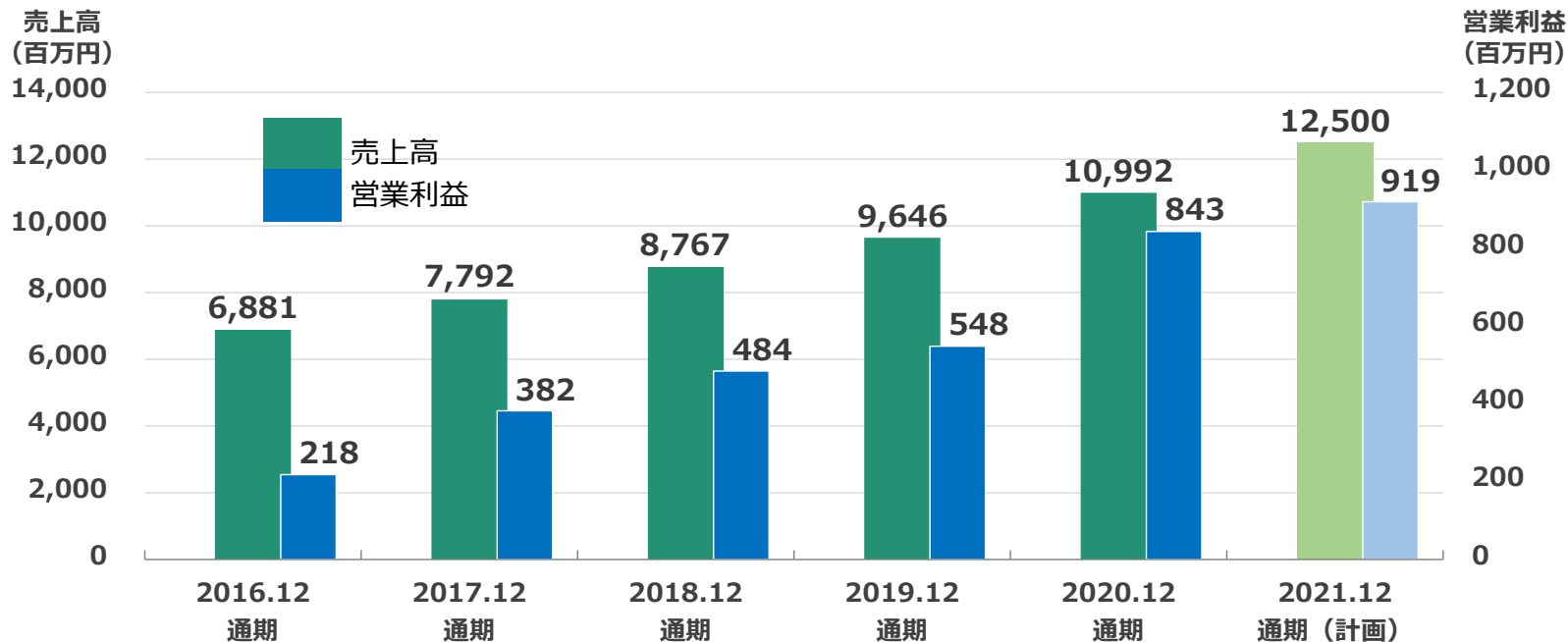
引き続き売上高2桁成長を目指す

加速度的成長のため、人財投資、取扱い商材の拡充、開発投資、
プロモーション強化を継続しつつ、着実な利益増加も狙う

単位：百万円

	2020.12月期	2021.12月期 (予想)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	10,992	12,500	1,507	13.7%
営業利益	843	919	76	9.1%
(利益率)	7.7%	7.4%		
経常利益	874	938	64	7.4%
(利益率)	8.0%	7.5%		
純利益	634	675	40	6.4%
中間配当	—	—		
期末配当	16円	16円		

上場来、5期連続の増収増益へ



セグエグループが目指す長期的な方向性


ネットワークセキュリティの 新たなリーディングカンパニーへ

AIやIoTなどの新しいテクノロジー、ユニークな発想のメンバーを結集した
**セキュリティソリューションプロバイダービジネスを展開し、
お客様、パートナーから信頼され、自らが誇れる業界TOP企業を目指します。**

市場を取り巻く環境変化

- ▶ 技術革新、AI、デジタルトランスフォーメーション
- ▶ Society5.0
- ▶ 多様化・複雑化するサイバー攻撃、テロ
- ▶ 地政学的リスク
- ▶ 少子高齢化、深刻な技術者不足

「機会」と「脅威」

- 
- ▶ 変化に伴う新たな成長の可能性
 - ▶ 従来型ITから先端ITへの転換
 - ▶ 製品軸からサービス軸への転換

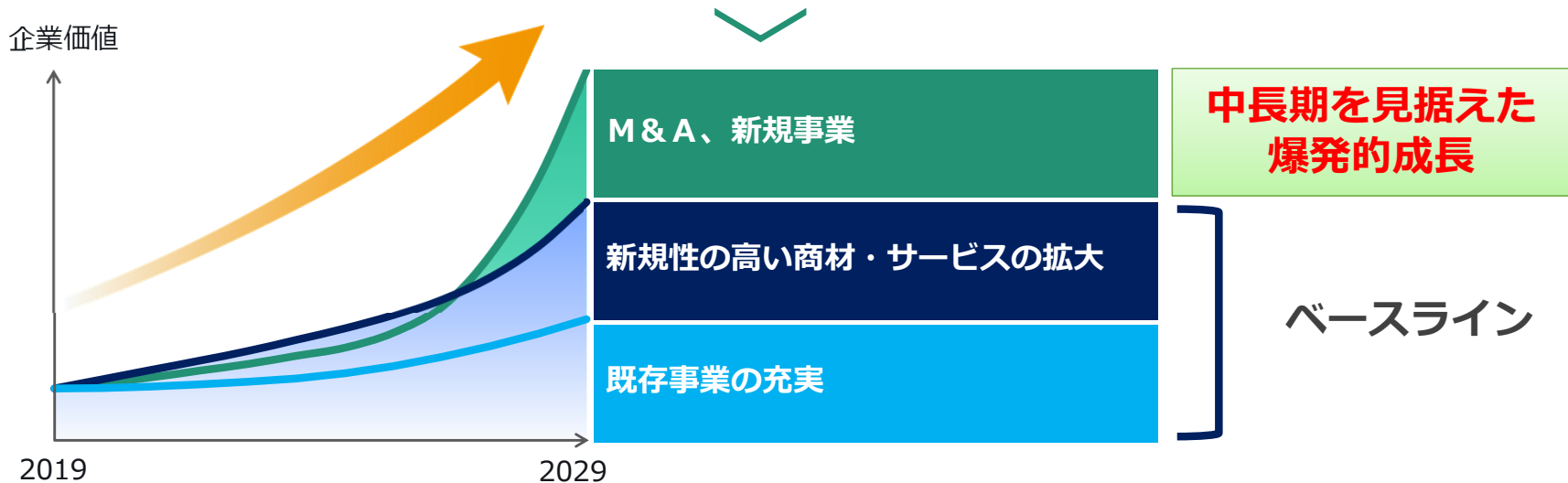


▶ 変革により脅威を機会に転換し、継続的な発展へ

経営戦略の基本方針

企業価値向上を追求していきます

- ・ 既存事業分野の持続的成長
- ・ 新規プロダクト、サービス、自社製品、自社サービスへの集中投資と拡大
- ・ M & A 戦略および新たなビジネスモデル創出による爆発的成長



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。



5. 參考資料





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

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



ソリューションプロダクト



ネットワーク
セキュリティ製品
(自社開発
セキュリティソフトウェア)

ITインフラ
製品

セキュリティ、ITインフラ製品を
組み合わせたソリューション提供
システムインテグレーション

ソリューションサービス



設計及び構築
サービス



保守
サービス



ヘルプデスク
サービス



その他
(監視・派遣等)

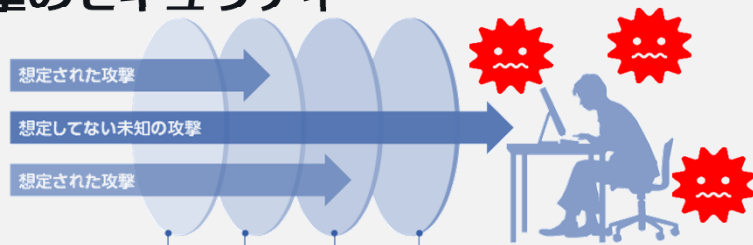
IT技術者 SEサービス

	自社開発 (ソフトウェア開発) ソフトウェアライセンス販売 サポートサービス 自社製品 サポートサービス	代理店(VAD) 海外、国内 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	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 自社製品 サーバ等H/W,S/W 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 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	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
SEサービス 請負い、派遣 SEサービス	SEサービス	SEサービス	SEサービス
マネージド サービス 監視、管理等運用 マネージドサービス	マネージドサービス	マネージドサービス	マネージドサービス

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

NWインフラ	サイバーセキュリティ対策ソフトウェア	モビリティ・認証
GWセキュリティ	Azure Defender for IoT	Wi-Fi
JUNIPER NETWORKS SOPHOS 	<p>AI・自動化を駆使し セキュリティ技術者の不足を補い 安全、快適なソリューションを提供します。</p>	COMMSCOPE RUCKUS®
ルーター		Mist AI is in the AIR™
JUNIPER NETWORKS MXシリーズ		リモートワーク
スイッチ		Pulse Secure® splashtop®
JUNIPER NETWORKS EX/QFXシリーズ		認証
SDN	Soliton WisePoint	
JUNIPER NETWORKS Contrail	インテグレーション・トータル提案	

従来型のセキュリティ

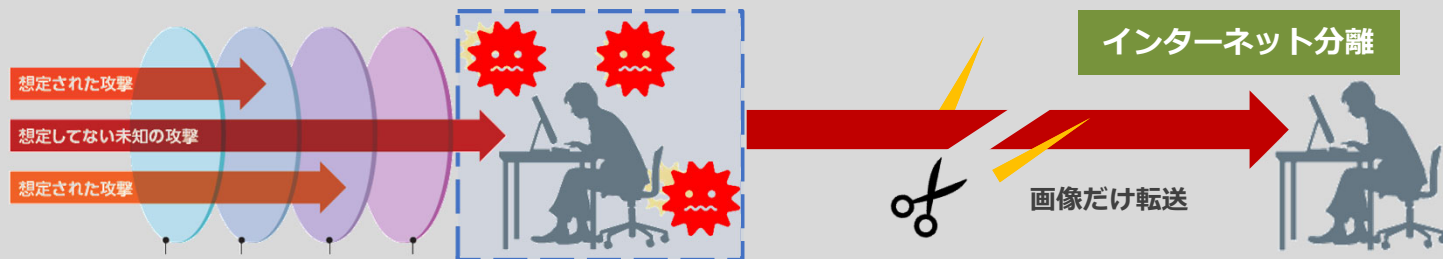


企業における情報セキュリティ対策
特にインターネットセキュリティは、
「いたちごっこ」の状態

RevoWorks のセキュリティ

SCVX

侵入を前提とした防御



- 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

2019年12月期実績

売上高

96億円

営業利益

5.5億円

営業利益率

5.7%



2022年12月期目標

売上高

150億円

営業利益

10億円

営業利益率

6.7%

成長のポイント

システムインテグレーション、SEサービスビジネスの強化

- ▶ 営業・技術人員の早期増強
- ▶ 案件の大型化
- ▶ 西日本エリアの開拓
- ▶ クラウドやAIなどの範囲拡大

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

自社開発製品の販売推進

- ▶ 目標年率40%以上成長
- ▶ 販売パートナーの拡充
- ▶ 次の需要を見据えた的確な開発

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 経営管理部 IR担当

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