

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.

2024年12月期 第2四半期

決算説明会資料

2024年8月28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があることをご承知おきください。

目次

1. 2024年12月期 第2四半期 ハイライト
2. 新中期経営計画
3. ビジネスの状況
4. 参考資料

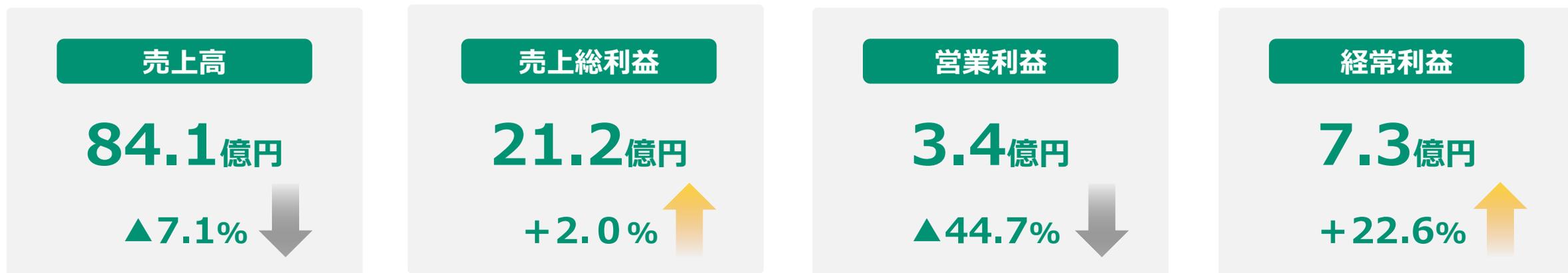


1

2024年12月期 第2四半期 ハイライト

ハイライト：業績

納期遅延の解消により受注残の解消が進んだ昨年との対比では
減収となるも、ほぼ計画通り着地



- 売上高・売上総利益：前年同期比では減収も、売上総利益は過去最高を更新
- 営業利益：販売管理費増大（M&A関連費用、株主優待費用、人件費等）により大きく減益（M&A関連費用はFirst One Systems社、テクノクリエイション社の2社分）
- 経常利益：1Qに計上したデリバティブ解約益により増益
- 受注：大型案件獲得等、好調な受注によりプロダクト、サービス共に受注残高が積み上がる

ハイライト：連結損益計算書

中長期的な投資及び株主優待等により減益となるも 事業は好調に推移

単位：百万円

	2022.12 2Q	2023.12 2Q	2024.12 2Q	前期比	
				増減額	増減率
売上高	6,003	9,058	8,410	▲647	▲7.1%
売上総利益	1,636	2,083	2,126	+42	+2.0%
(利益率)	27.3%	23.0%	25.3%	+2.3pt	
販売費及び 一般管理費	1,306	1,456	1,779	+323	+22.2%
営業利益	330	627	346	▲280	▲44.7%
(利益率)	5.5%	6.9%	4.1%	▲2.8pt	
経常利益	458	603	739	+136	+22.6%
(利益率)	7.6%	6.7%	8.8%	+2.1pt	
純利益※	416	407	434	+26	+6.4%

※参考

M&A関連費用と株主優待費用を除いた場合の利益

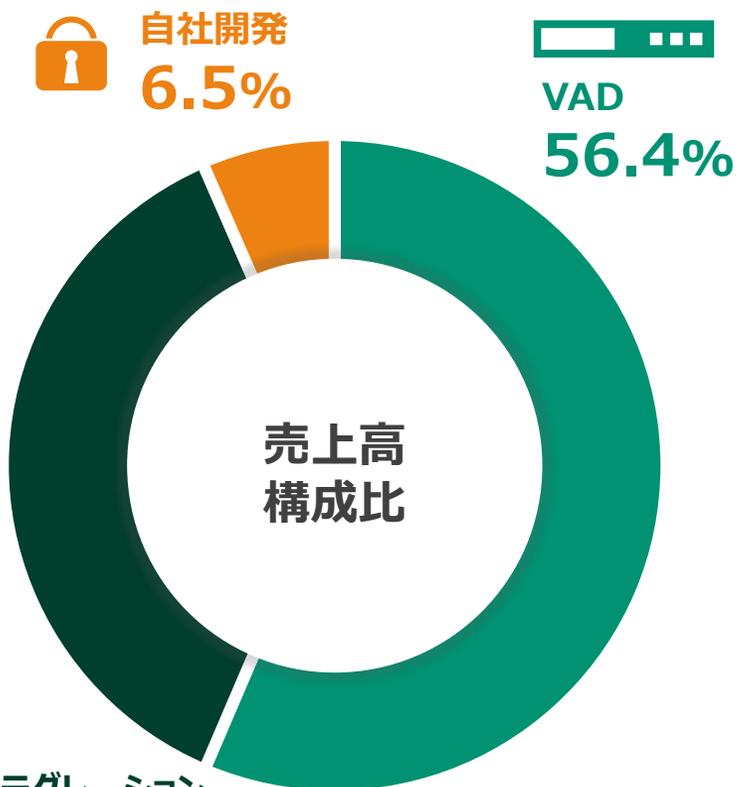
2024.12 2Q (参考値)	前期比	
	増減額	増減率
8,410	▲647	▲7.1%
2,126	+42	+2.0%
25.3%	+2.3pt	
1,575	+119	+8.2%
551	▲76	▲12.2%
6.6%	▲0.4pt	
943	+340	+56.5%
11.2%	+4.6pt	

※親会社株主に帰属する中間純利益

※今期は、営業外費用にデリバティブ評価益（404百万円）、特別利益に有価証券売却益（13百万円）を計上

ハイライト：ビジネス別数値

VADは、セキュリティプロダクトの販売、プロダクトに付随するサービスの増加により順調に推移
 システムインテグレーションは、大型案件のあった昨年に対し減収減益も、ほぼ計画通り
 自社開発は、RevoWorksの案件を順調に獲得。セグエセキュリティの売上も着実に伸長



VAD ビジネス	売上高	↑	売上総利益	↑
	47.45億円	+4.0%	10.29億円	+6.5%

システム インテグレーション ビジネス	売上高	↓	売上総利益	↓
	31.15億円	▲23.6%	7.60億円	▲5.0%

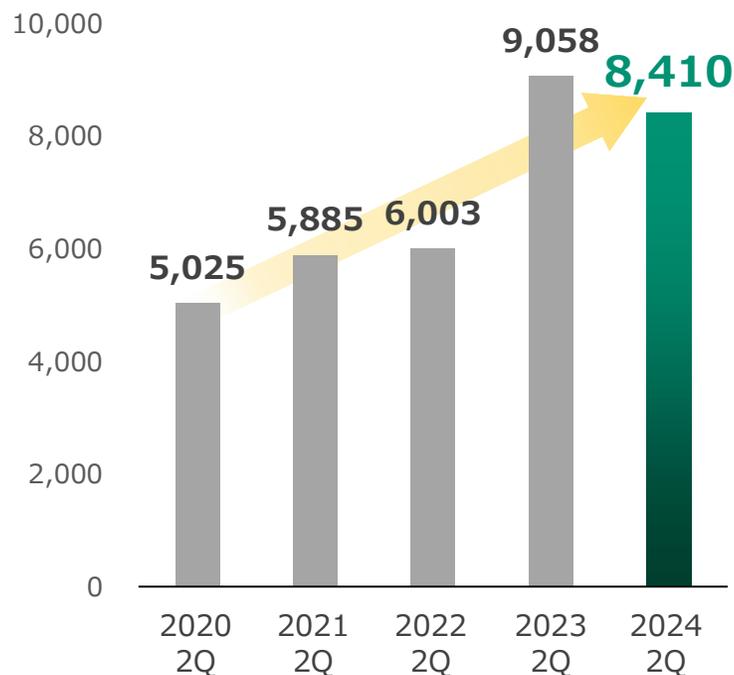
自社開発 ビジネス	売上高	↑	売上総利益	↑
	5.49億円	+31.9%	3.37億円	+6.3%

ハイライト：業績推移（第2四半期累計）

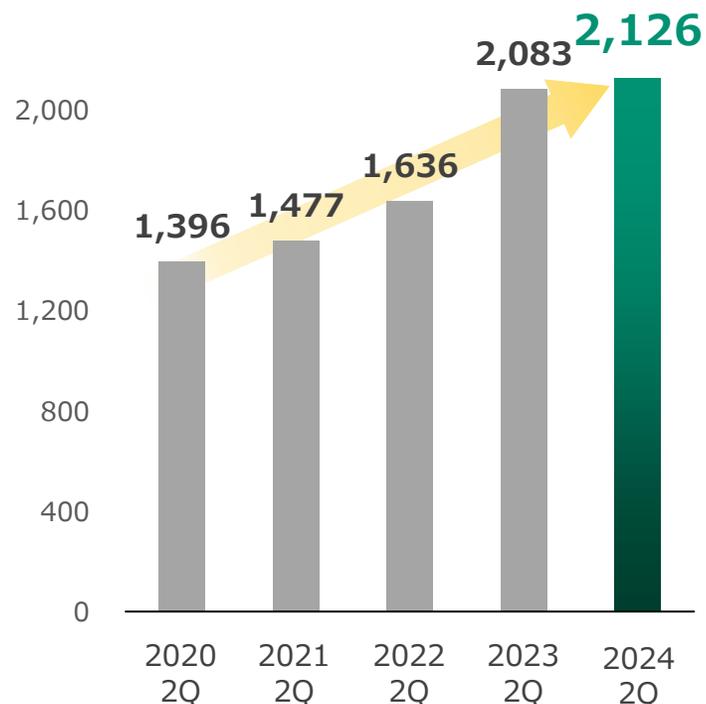
特需的な納期遅延解消によるプロダクト売上の増大のあった前年対比では
減収となるも直近5年間では過去最高水準で推移

販管費増大により営業利益は減益も、売上総利益は2Q累計で過去最高を達成

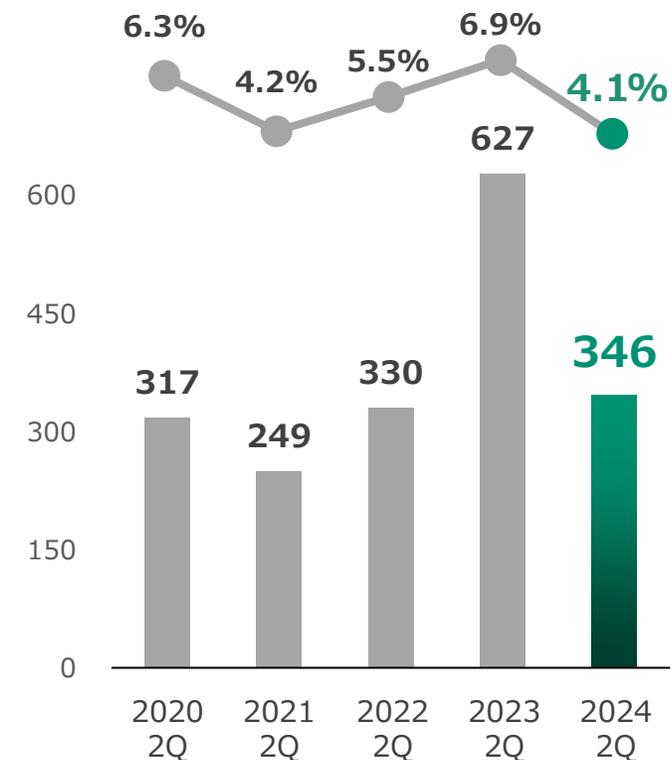
売上高（百万円）



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

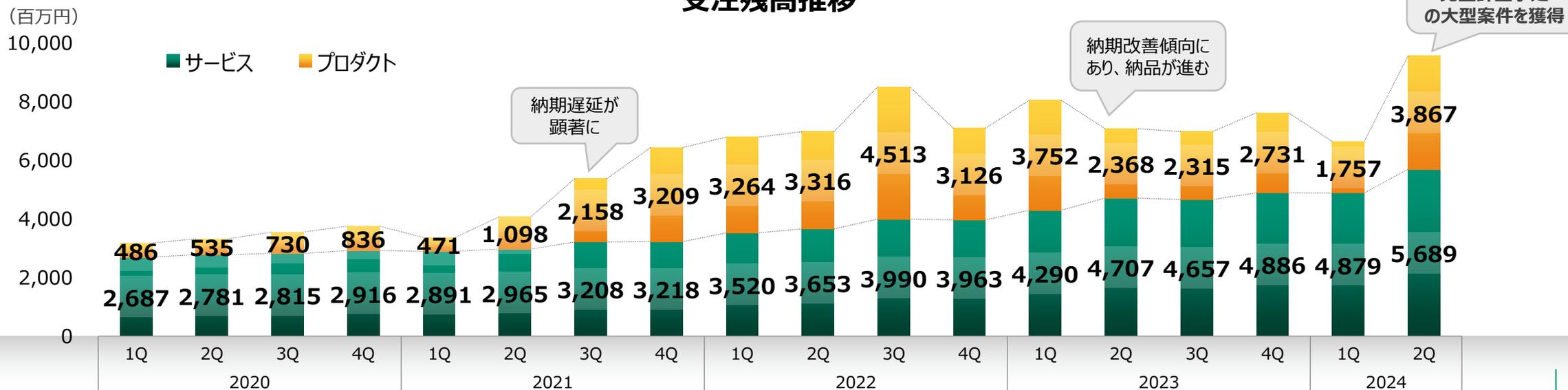
社会的に強まるサイバーセキュリティのニーズ、DXによるITインフラ需要に応じた事業推進により、受注高、受注残高ともに好調に推移

累計受注高推移

単位：百万円

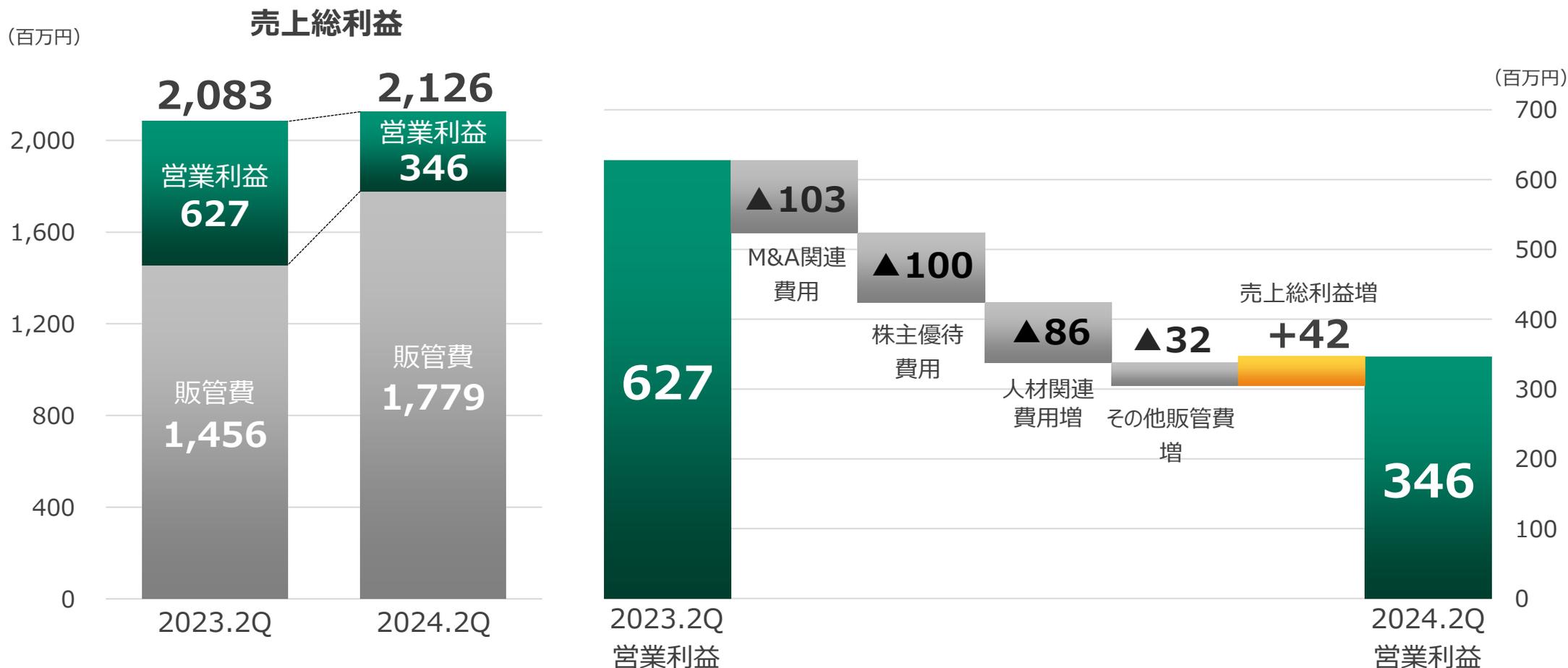
	2021.2Q	2022.2Q	2023.2Q	2024.2Q	2024/2023比 増減率
プロダクト	3,246	3,738	5,037	5,968	+18.5%
サービス	2,950	2,806	4,006	4,382	+9.4%
合計	6,196	6,545	9,043	10,350	+14.5%

受注残高推移



ハイライト：営業利益増減内訳

売上総利益は過去最高となるも、中長期的な投資及び株主優待等により営業利益が前年同期より約3億円の減益



ハイライト：連結貸借対照表

グループ会社2社の加入により、固定資産（のれん）が増加
 ストック型サービスの増加により、将来の売上になる前受金も堅調に増加

単位：百万円

	2023.12 2Q	2023.12 期末	2024.12 2Q
流動資産	10,221	10,029	11,072
現金・預金	2,431	3,357	4,144
受取手形、売掛金及び 電子記録債権	2,934	2,018	2,118
棚卸資産	2,942	2,848	2,546
その他	1,912	1,805	2,262
固定資産	1,488	1,802	3,119
有形固定資産	278	377	389
無形固定資産	255	263	1,584
投資その他資産	954	1,161	1,145
資産合計	11,709	11,831	14,192

	2023.12 2Q	2023.12 期末	2024.12 2Q
流動負債	6,677	6,853	8,759
買掛金	885	1,512	2,128
短期借入金等	790	273	560
前受金	3,941	4,018	4,591
その他	1,060	1,048	1,479
固定負債	1,107	963	1,938
長期借入金	690	544	1,454
その他	417	419	484
負債合計	7,785	7,817	10,698
純資産合計	3,924	4,014	3,493
負債純資産合計	11,709	11,831	14,192

■ VADビジネス

- ✓ プロダクトにより、前年同期比で売上の増減はあれど、全体として堅調に推移
特にRapid7、Darktrace等のセキュリティプロダクトの販売が好調
- ✓ サイバーセキュリティやDX需要により、受注高が好調に推移

■ システムインテグレーションビジネス

- ✓ 大型案件の剥落により前年同期比で減収も、粗利率は改善
- ✓ 情報システム部門支援サービスのKaetecは順調に推移（前年対比で82.6%増）
- ✓ タイISS Resolutionは、1Qに引き続き、堅調に推移

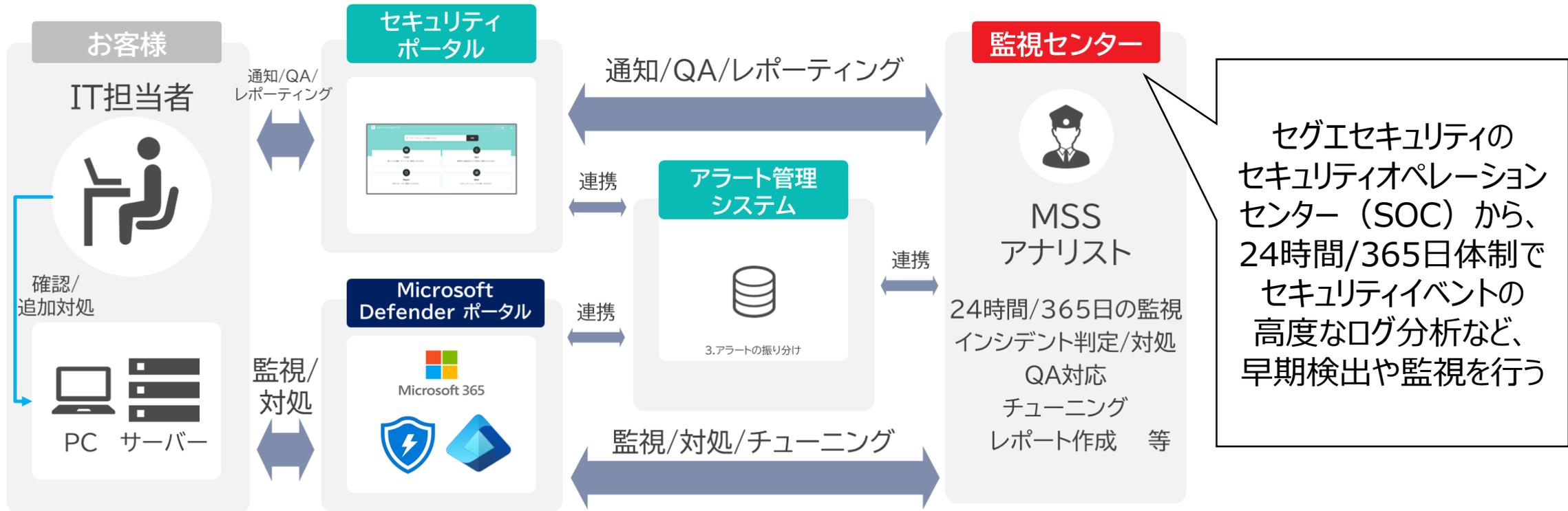
■ 自社開発ビジネス

- ✓ RevoWorksは、自治体や医療機関、教育機関等の案件を確実に受注
- ✓ RevoWorksクラウドは、金融機関の受注獲得（3Q以降に売上計上予定）
- ✓ セグエセキュリティは、各セキュリティガイドライン準拠の必要性の高まりからセキュリティコンサルティング案件の増加により、計画通りに売上を伸長
また、下期以降の売上に貢献できるサービススキームを構築

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、ウチダスペクトラムのMicrosoftクラウド環境向けマネージドセキュリティサービス
 において24時間365日体制での監視・分析を提供開始（2024年7月3日発表）

ウチダスペクトラムのマネージドセキュリティサービス 《サービス提供イメージ》



セグエセキュリティのセキュリティオペレーションセンター（SOC）から、24時間/365日体制でセキュリティイベントの高度なログ分析など、早期検出や監視を行う

※ 代表的なサービスフローを記載しています。
 ※ MSS = マネージドセキュリティサービス

- 5月28日、タイ王国のFirst One Systems Co., Ltd. の株式を60%取得し、子会社化
- ISS Resolution Limited に続き海外進出を加速させ、両社の強みを活かしたビジネスシナジーの創出を図るとともに、ASEAN市場での更なる事業展開を目指す



対象会社の概要

名称	First One Systems Co., Ltd.
所在地	719 KPN Tower 11th floor ,Rama 9 Road, Bangkapi, Huay Kwang, Bangkok 10310 Thailand
代表者の役職・氏名	Terdsak Kijjatikankun CEO Founder
事業内容	ネットワークインテグレーション事業、 ネットワークセキュリティ事業、 データセンター向けインテグレーション事業
資本金	40,000,000 THB
設立年月日	2005年6月15日
従業員数	40名（2024年6月末時点）※うち、技術者数23名
2023年12月期売上高	266,966千THB（約11億円）

ハイライト：ビジネスピックアップ – 株式会社テクノクリエイションの子会社化

- 6月28日、情報通信インフラサービスに特化したエンジニアリングサービス業を展開する株式会社テクノクリエイションの全株式を取得し、子会社化
- 大量の技術者確保により、システムインテグレーション事業のより一層の強化に寄与するとともに、今後さらに注力していきたいサイバーセキュリティ分野における価値もあげていけることを期待



Techno Creation

対象会社の概要

名称	株式会社テクノクリエイション
所在地	東京都台東区上野3丁目1番2号 秋葉原新高第一生命ビル
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 岩永 康徳
事業内容	ネットワーク・サーバ・クラウド等の設計・構築・運用・保守・監視
資本金	40,000 千円
設立年月日	2001 年 2 月 15 日
従業員数	149名（2024 年 6 月末時点）※うち、技術者数141名
2024年2月期売上高	887,855千円



2

新中期經營計画

2026年を最終年度とする 新たな中期経営計画を5月22日に発表



**中期経営計画
Segue300
(2024-2026年)**

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見解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。

長期ビジョン : Segue Vision 2030

2030年 Segueグループの目指す姿

セキュリティ分野での多様な機能を提供する唯一無二の存在

トータルセキュリティソリューション事業 Total Security Solution

海外と
アライアンス

セキュリティ
プロダクトの拡充

製品
&
サービス拡充

RevoWorks
セキュリティサービス
(SOC等)

ITインフラ
×
セキュリティ

DX、生成AI開発
ITエンジニアの増強

セキュリティ
技術の増強

専門的技術集団
(数と質の向上)

さらに高度人材・技術者増員、組織力強化、資本増強 → ビジネス成長の加速

VADビジネス

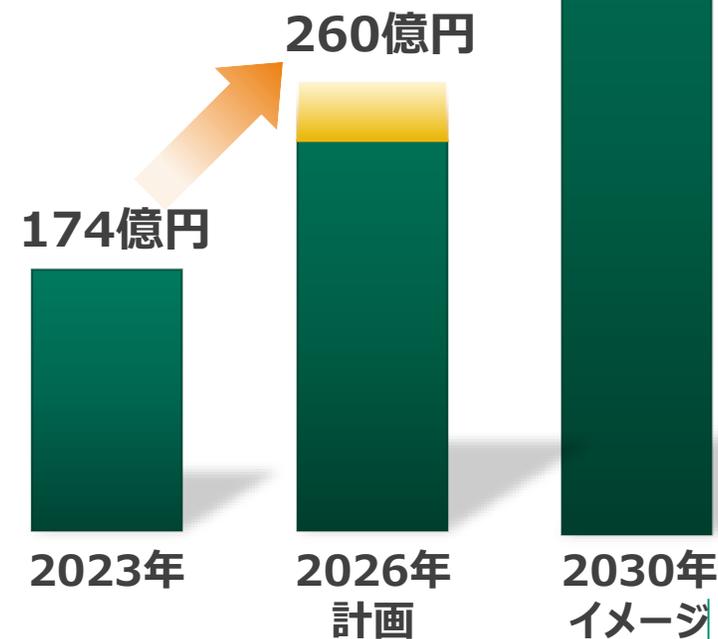
自社開発
プロダクト&サービス

SIビジネス
インテグレーション

事業基盤

資本5.2億円 | 売上174億円 | 純資産34億円 | ストック型売上45億円
顧客・パートナー基盤、海外メーカーとのアライアンス、400名近くのIT技術者

上場来の成長率
売上高14%
営業利益20%超
をさらに加速



売上高
500億円
営業利益率
10%超

	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
基盤となる技術者の大幅増員	技術者採用と育成のさらなる強化	IT技術者→セキュリティ技術者へ転換 (目標セキュリティ技術者数100名以上)	
既存ビジネスの成長	<ul style="list-style-type: none"> セグエセキュリティ 事業拡大より高度なセキュリティサービスの提供とセキュリティ技術者の育成加速を図る 	トータルセキュリティソリューション展開 <ul style="list-style-type: none"> セキュリティプラットフォーム展開 中央省庁サイバーセキュリティ対策 Wi-Fi製品需要 Wi-Fi6E/7 GIGAスクール構想「NEXT GIGA」 	
変化、改革	<ul style="list-style-type: none"> 海外ビジネスを推進 タイ王国2社 ISS Resolution社 FirstOneSystems社 	<ul style="list-style-type: none"> RevoWorks 新製品リリース 自社サービスの提供拡大 	
企業価値向上	<ul style="list-style-type: none"> 配当性向50%の継続（増配） 株主優待 株主・投資家とのコミュニケーションの充実 		
			売上高 260億円 営業利益 18億円 純利益 10億円

★ポイント★

- サイバーセキュリティニーズの拡大
 - ・ サイバー攻撃が急増
 - ・ セキュリティガイドライン（各省庁）に準拠するための予算が増大
 - ・ 中小企業もセキュリティ対策投資を実施
- 海外ビジネスの確立
 - ・ 主力ビジネスに「海外ビジネス」を追加し、まずはタイ王国での事業を拡大

セグエグループの主力ビジネス → 海外を追加し4ビジネスへ

代理店 (VAD) 海外製品



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

自社開発



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

システム インテグレーション (SI)



技術力によるITソリューション事業の展開
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

NEW! 海外



タイ王国でのITソリューション事業の展開
ISS Resolution（サービス中心）+ First One Systems（プロダクト中心）2社のシナジー効果の創出やジェイズ・コミュニケーションの自社製品等ビジネスをタイで展開していく
将来はASEAN全域へ

事業環境：日本のセキュリティ市場

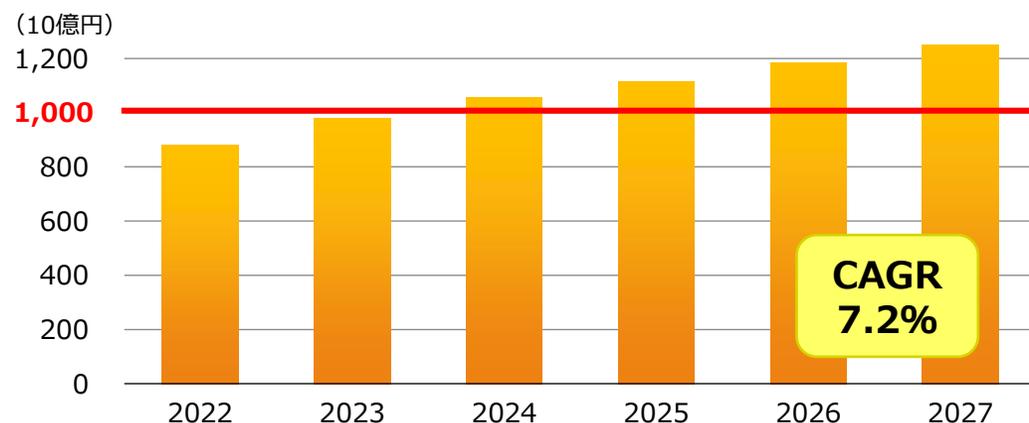
国内セキュリティ市場予測（2024年）

1兆円突破へ

サイバー攻撃関連通信を観測している国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）のレポートによると2023年に観測されたサイバー攻撃関連通信は、2022年から18%増加し、5年前との比較では約3倍に増加

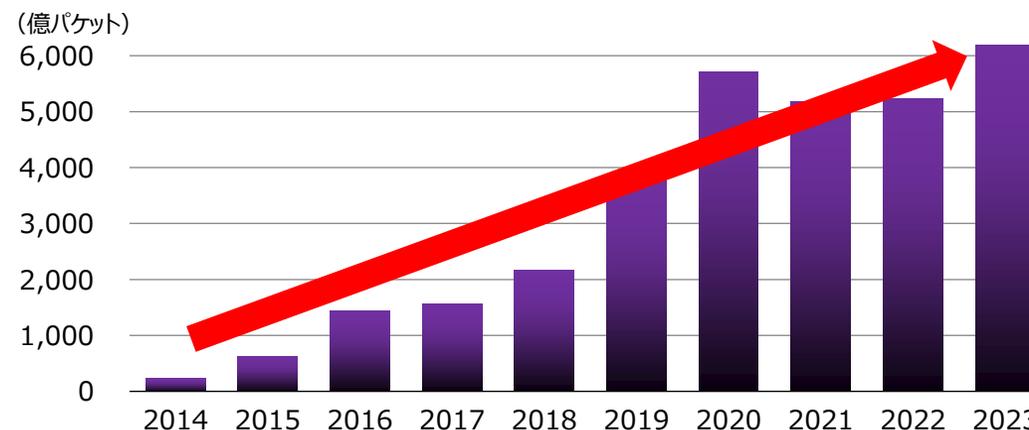
サイバー攻撃の増加に伴い、サイバーセキュリティ対策も拡大し国内セキュリティ市場は、2022-2027年の年平均成長率（CAGR）が7.2%になると予測されている

日本国内セキュリティ市場予測（2022年～2027年）



出所：IDC Japan

サイバー攻撃関連の通信数の推移



出所：国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）

事業環境：企業を取り巻くセキュリティリスク

サイバー攻撃の高度化、便利である一方、セキュリティリスクの高まるキャッシュレス決済などの連携サービスの多様化、外部委託の拡大によるサプライチェーンリスク管理の難度化など企業を取り巻くセキュリティリスクは拡大化の一途をたどる

組織化されたサイバー攻撃

国家支援ハッカー集団

外部の傍受を防ぐために、通常のインターネットを介さない閉域ネットワークを利用していたのにも関わらず、組織化、洗練化されたサイバー攻撃を受け大規模な情報漏洩が発生

キャッシュレスの進展

フィッシングの高度化

より標的を限定した、スパイフィッシングやAIの台頭によってインターネットバンキングの不正送金やクレジットカードの不正使用被害が急増

サプライチェーンリスク

リスク管理の難度化

依然として多いサプライチェーン攻撃を起因とするセキュリティインシデント
グローバルでの「文化」「法律」「言葉」の違いを要因とする管理の難度化

サイバー空間を巡る昨今の状況変化と情勢

(内閣サイバーセキュリティセンター：サイバーセキュリティ2023(年次報告・年次計画)より)

- 様々な分野・組織で情報システムの利用が拡大。サプライチェーンの多様化・複雑化が進展
生成AIなどの新たな技術等も普及
- 一方で、これに伴って、サイバー攻撃の侵入口の増加、セキュリティ対策の不備等によるシステム障害・情報漏えいのリスクの高まり
- さらに、安全保障環境が厳しさを増す中で、国家を背景としたサイバー攻撃が平素から行われるようになっている

- **上記背景をもとに取組み施策を策定**
各省庁でサイバーセキュリティ関連予算を計上
- **防衛省の「防衛産業サイバーセキュリティ基準」や厚生労働省の「医療情報システムの安全管理に関するガイドライン」など、セキュリティ基準を改定・厳格化**
関連機関・取引先企業等は、これに沿った対応が求められる

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

※各府省庁の資料よりサイバーセキュリティ関連予算を抜粋

M&Aを積極展開し、既存ビジネスの成長を加速
事業基盤となるエンジニアと技術力の確保を強化



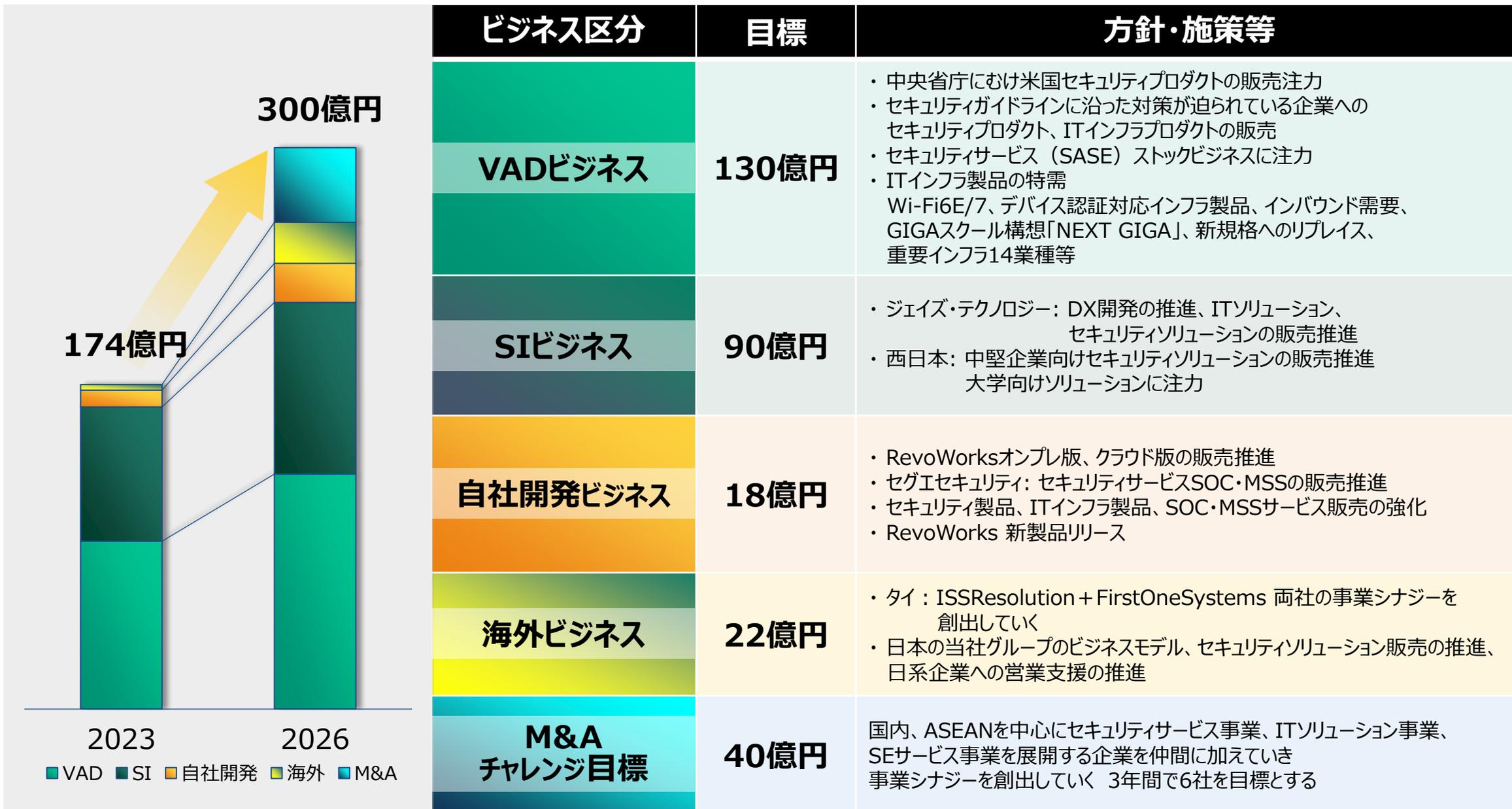
単位：百万円

	2024.12期	2025.12期	2026.12期	参考 2026.12期 M&Aチャレンジ
売上高	18,800	22,500	26,000	30,000
売上総利益	4,680	5,750	6,880	7,840
(利益率)	24.9%	25.6%	26.5%	26.1%
販売費及び 一般管理費	3,720	4,490	5,080	5,840
営業利益	960	1,260	1,800	2,000
(利益率)	5.1%	5.6%	6.9%	6.7%
経常利益	1,330	1,260	1,800	2,000
純利益※	773	701	1,050	1,178
(参考) EBITDA	1,150	1,600	2,160	2,610

※親会社株主に帰属する当期純利益

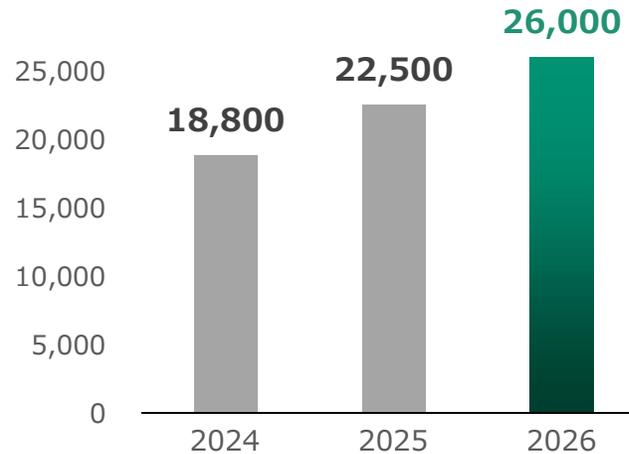
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

Segue300 ビジネス別売上高

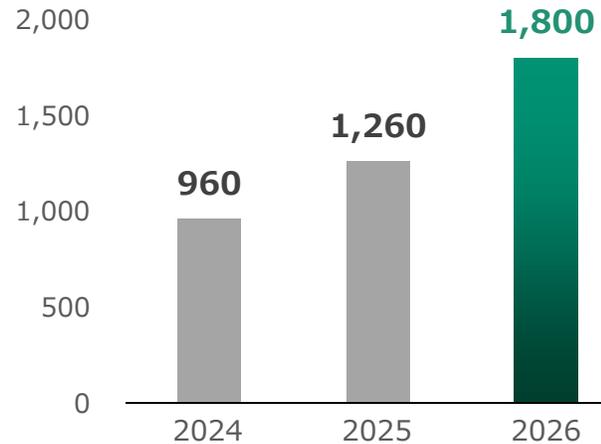


Segue300 3年間の成長目標

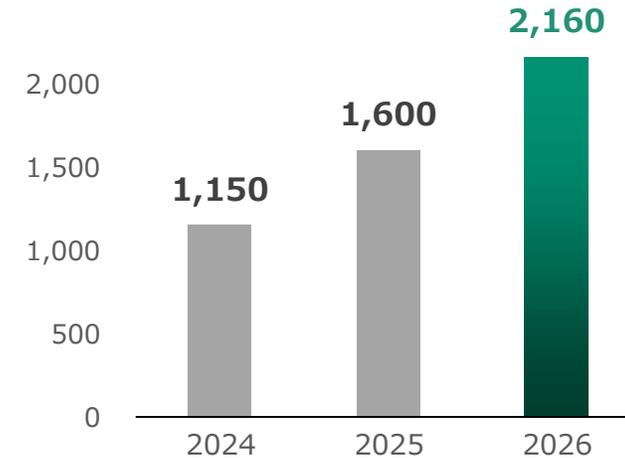
売上高 (百万円)



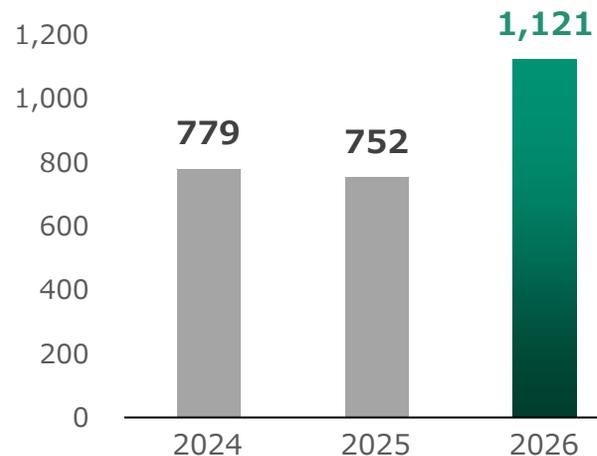
営業利益 (百万円)



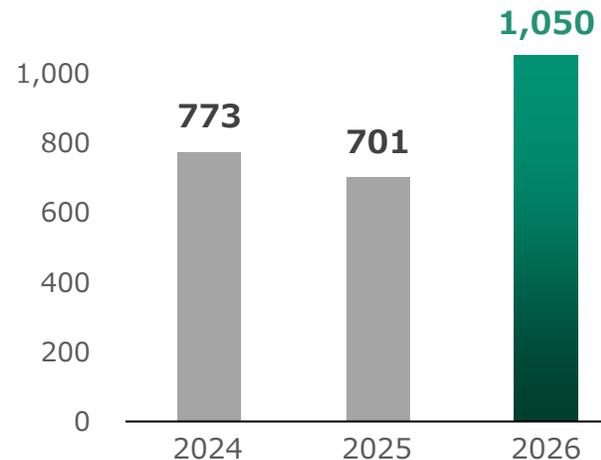
EBITDA (百万円)



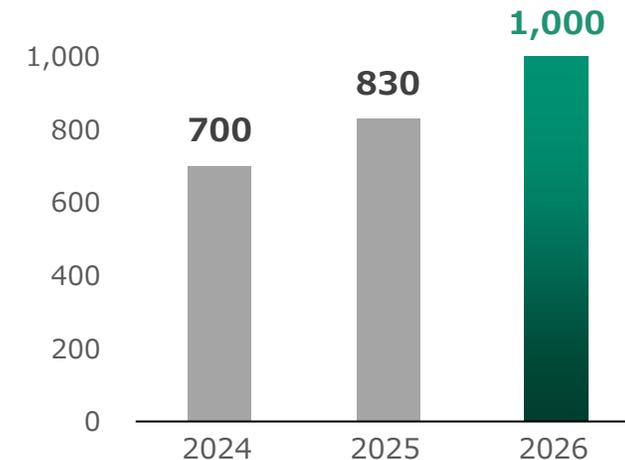
当期純利益 (百万円)



親会社株主に 帰属する当期純利益 (百万円)



従業員数 (人)





3

ビジネスの状況

■ 業績

2024年12月期上半期は、昨年対比で減収減益もほぼ計画通りに推移

■ 受注

2024年12月期上半期の受注額が103.5億円と過去最高値
受注残高も、半導体供給不足で納期遅延が発生した2022年第3四半期の
受注残高85.0億円を超え95.5億円となり過去最高となる

■ 投資

新中期経営計画の初年度となる今年は、最終年度の2026年12月期の
計画値達成に向け投資を行う事業年度と位置づけ、
First One Systems、テクノクリエイションのM&Aを実施

■ 販売管理費

人件費、開発費の増加に加え、2社のM&A関連費用、優待費用等も含め増加

新中期経営計画2026年12月期の目標達成に向けた取り組み状況

<p>基盤となる技術者の大幅増員</p>	<p>営業系役員及び営業部長クラス的大幅増員を行う</p> <p>技術者の採用も順調かつ、テクノクリエイションの技術者141名が加わり、グループ全体の技術者は557名となる（グループ全体の従業員数は776名）</p>
<p>既存ビジネスの成長</p>	<ul style="list-style-type: none">・ VADビジネス サイバーセキュリティやDX需要により、受注高が好調に推移 営業、プリセールス強化、製品ポートフォリオの拡充を行う・ SIビジネス DXインフラ、クラウドソリューション大型案件獲得へ事業推進 Kaetecサービスの伸長・ 自社開発 セグエセキュリティは、セキュリティサービスのストック収益の成長を促進し 早期の月次収益の黒字化を図る
<p>変化、改革</p>	<p>自社開発の開発部門、品質管理部門の強化 部長クラス2名の採用により強化し開発スピードおよび品質を向上させていく RevoWorksクラウド、RevoWorksゼロトラストブラウザ開発の推進</p> <p>海外では、タイのFirst One Systemsを仲間に加え、ISS Resolutionとのシナジー創出を行っていくため、営業社員を増員 この2社による海外ビジネスは、2024年12月期売上11億円を見込む</p>

中期経営計画最終年度2026年12月期の計画値達成に向け
 先述のように営業幹部、技術幹部の増強により販売管理費が増加しており
 2024年第2四半期の売上は昨年対比で減少するも
 過去最高の受注額、受注残高を記録しており、プロダクト、サービス共に順調に推移

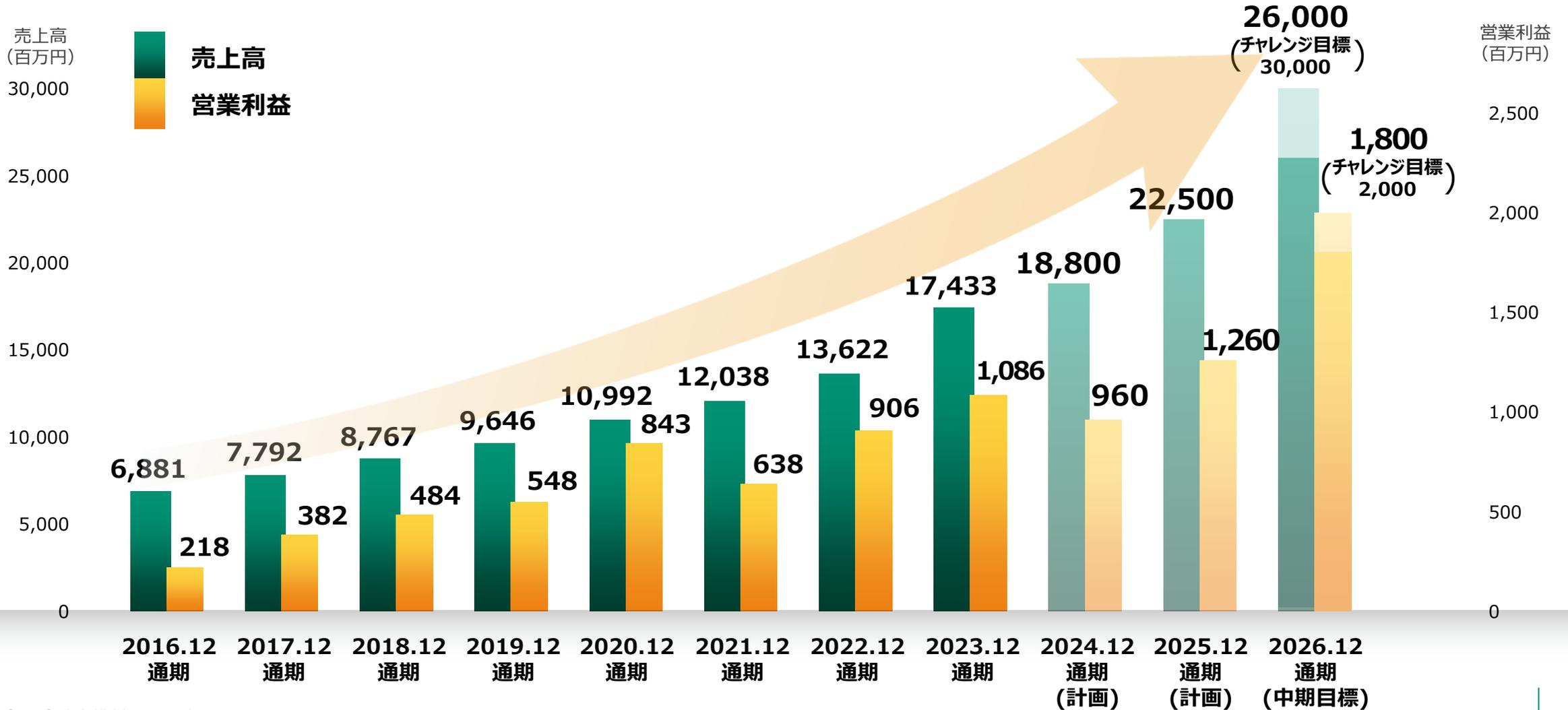
単位：百万円

	2024.12 2Q	通期計画	進捗率
売上高	8,410	18,800	44.7%
売上総利益	2,126		
(利益率)	25.3%		
販売費及び 一般管理費	1,779		
営業利益	346	960	36.1%
(利益率)	4.1%	5.1%	
経常利益	739	1,330	55.6%
(利益率)	8.8%	7.1%	
純利益※	434	773	56.1%
従業員数（人）	776	700	110.9%

※親会社株主に帰属する中間純利益

※今期は、営業外費用にリバティブ評価益（404百万円）、特別利益に有価証券売却益（13百万円）を計上

中期目標の達成・超過、その先のさらなる飛躍に向けて、
今期は投資しながらの計画達成をはかります



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。





4

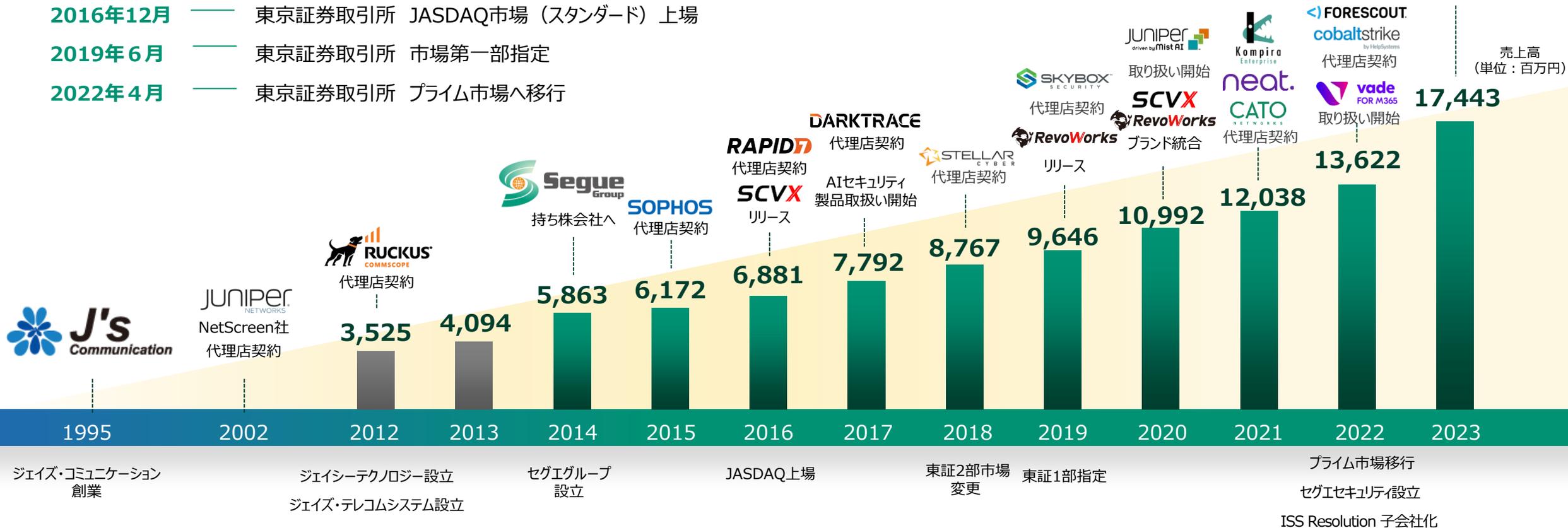
參考資料

セグエグループ 会社概要

会社名	セグエグループ株式会社
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：3968）
所在地	東京都中央区新川1-16-3 住友不動産茅場町ビル
創業	1995年4月14日
設立	2014年12月1日
資本金	5億3,336万円
代表者	代表取締役社長 愛須 康之
事業内容	セキュリティ・ITインフラの製品・システムに係る設計、開発、輸入販売、構築、運用、保守サービス
グループ会社	8社
従業員数	776名（連結）※2024年6月末時点

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



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

製品・サービス提供先

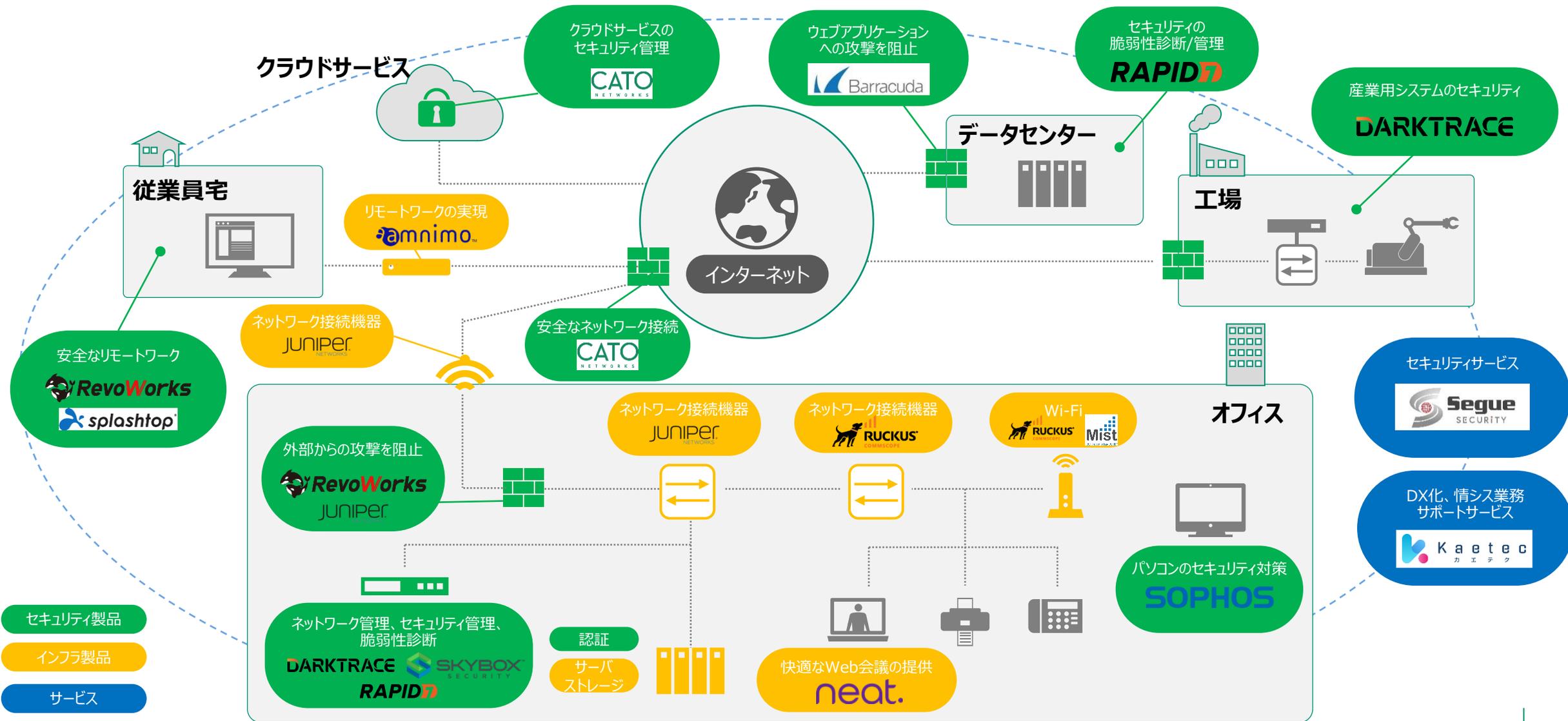
通信事業者 データセンター
サービスプロバイダ

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

セキュリティ・ITインフラの環境構築から運用サポートまで、安心安全なネットワーク利活用に貢献しております



セグエグループのお客様/SIer

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ネットエスアイ
- 双日テックイノベーション
- 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

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.

セグエグループの主力ビジネス

代理店（VAD） 海外製品



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

自社開発



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以上の自治体（全自治体の15%超）に納入し、TOPクラスのシェア

システム インテグレーション （SI）



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

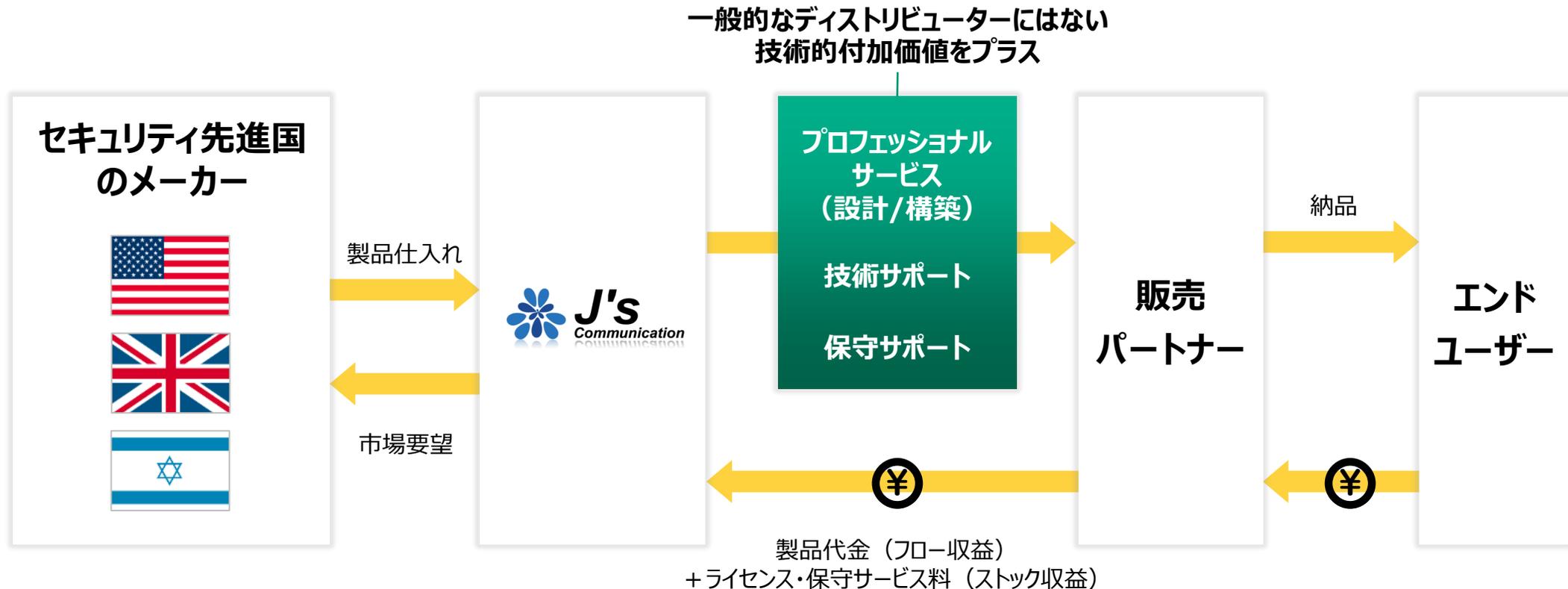


マネージドサービス
監視、管理等運用



事業内容：VADビジネス

VAD (Value Added Distributor) : 付加価値販売代理店
世界的に使用されている海外メーカーの製品・ソフトウェアを輸入し、
技術的付加価値をプラスして国内のお客様へ提供



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 (英国)
セキュリティ製品 (NDR)
全世界で8,800社が利用



- ✓ 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

日本国内の代理店の中でトップを目指し、
メーカーとの強固な信頼関係を形成

メーカーからの受賞実績例

Juniper :
「Japan Distributor of the
Year 2023」

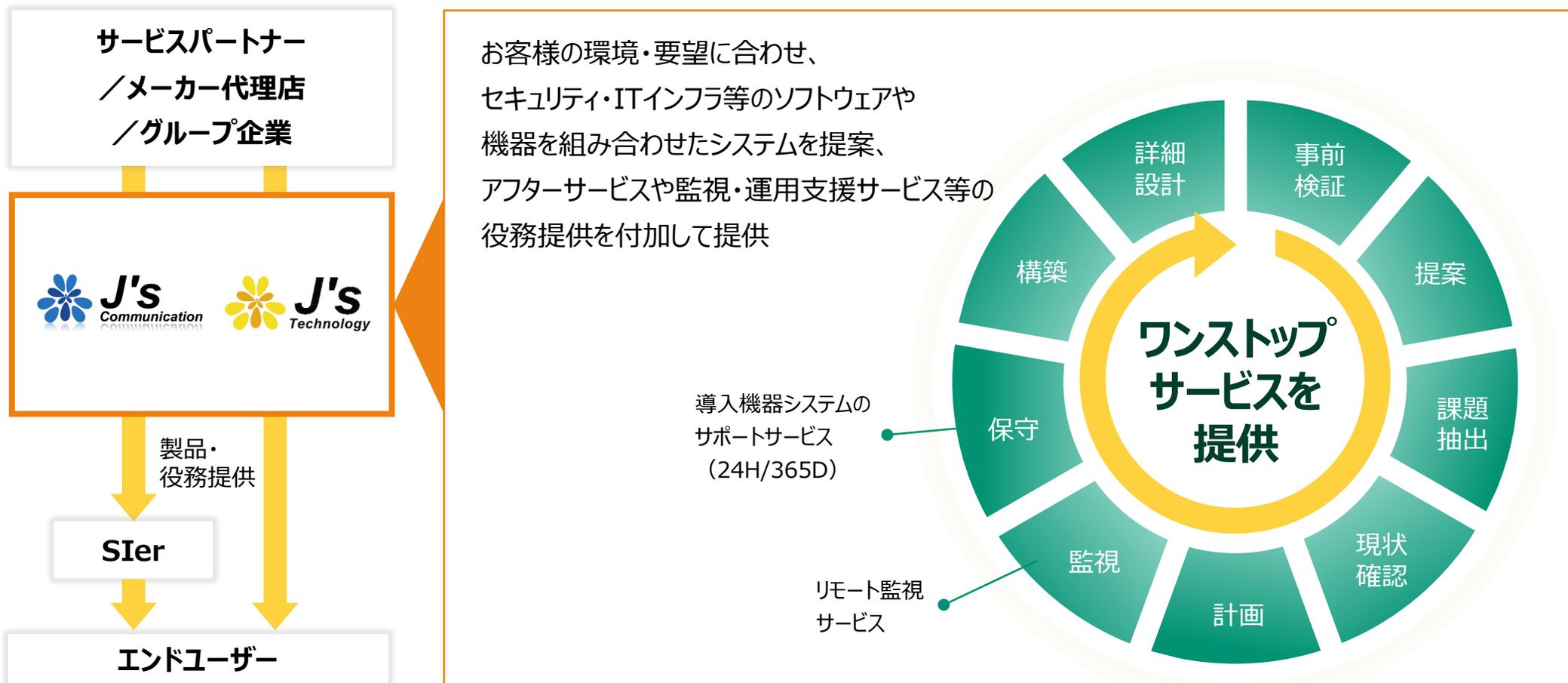
Rapid 7 :
「The Best Partner of the
Year 2023」

※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」

事業内容：システムインテグレーション（SI）ビジネス

セキュリティやITインフラでお客様が抱える課題に対し、最適なシステムを提案し、導入、運用サポートまでワンストップのソリューションを提供



事業内容：自社開発ビジネス（プロダクト&サービス）

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

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"

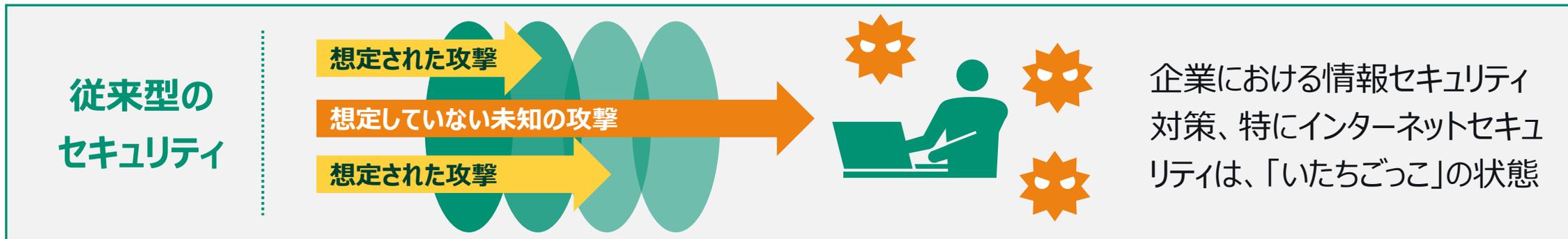
- 視覚的にわかりやすい画像や欄数表などをパスワードに用いる
"WisePoint" シリーズ

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"

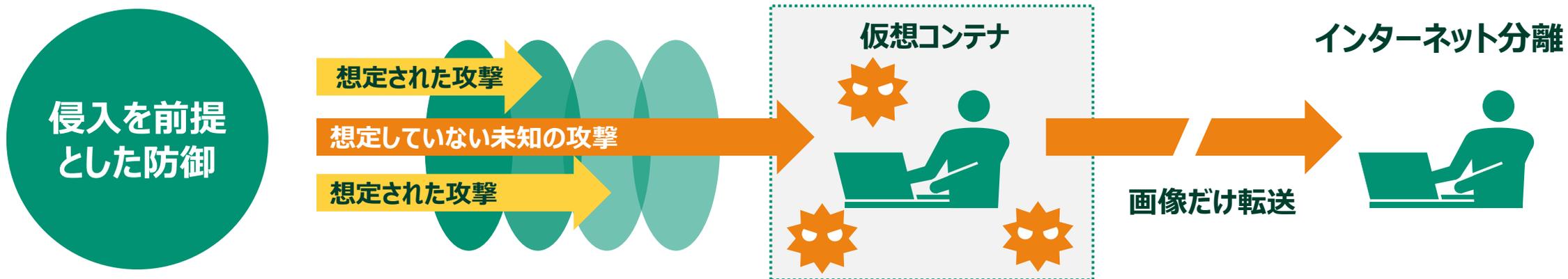
独自のセキュリティサービス



組織に存在するセキュリティリスクの評価サービスから、監視分析対策、セキュリティ診断、従業員教育、問題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



RevoWorks SCVX のセキュリティ

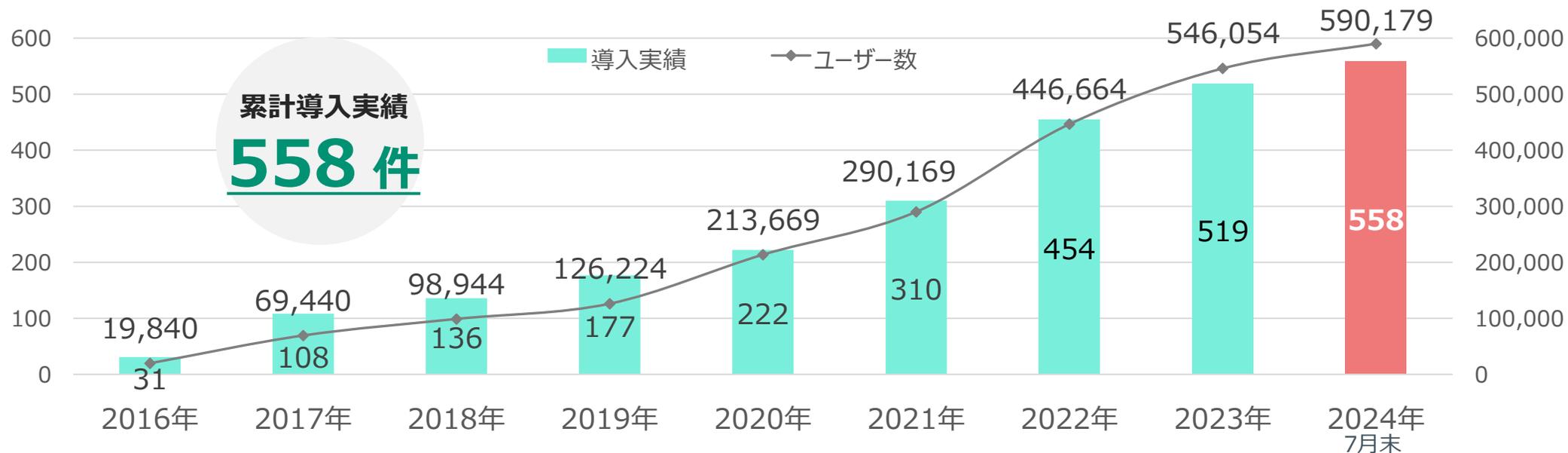


1. 攻撃を受けたとしても、その影響は仮想コンテナのみにとどまり、自身のPCは無傷
2. 自身のPCのブラウザを落とすと仮想コンテナもマルウェアごと消滅

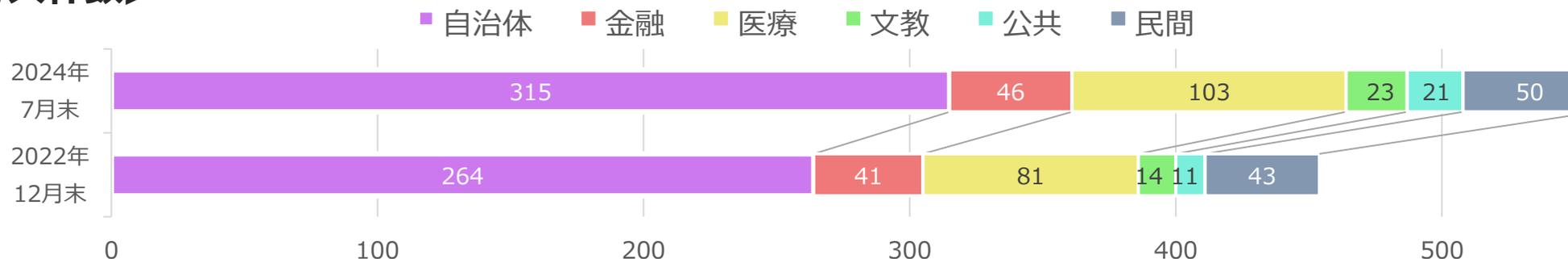
自社開発ビジネス：RevoWorks導入実績

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7月末時点）



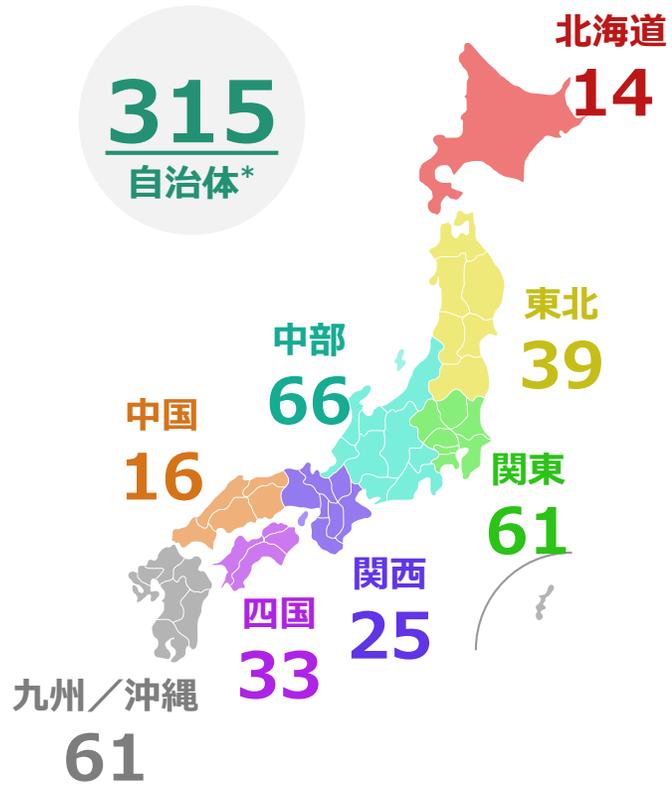
〔業種別導入件数〕



自社開発ビジネス：RevoWorks導入実績

〔自治体への導入実績〕

(2024年7月末時点)



※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〕

(2024年7月末時点)

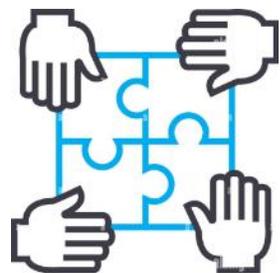


〔金融機関への導入実績〕

(2024年7月末時点)

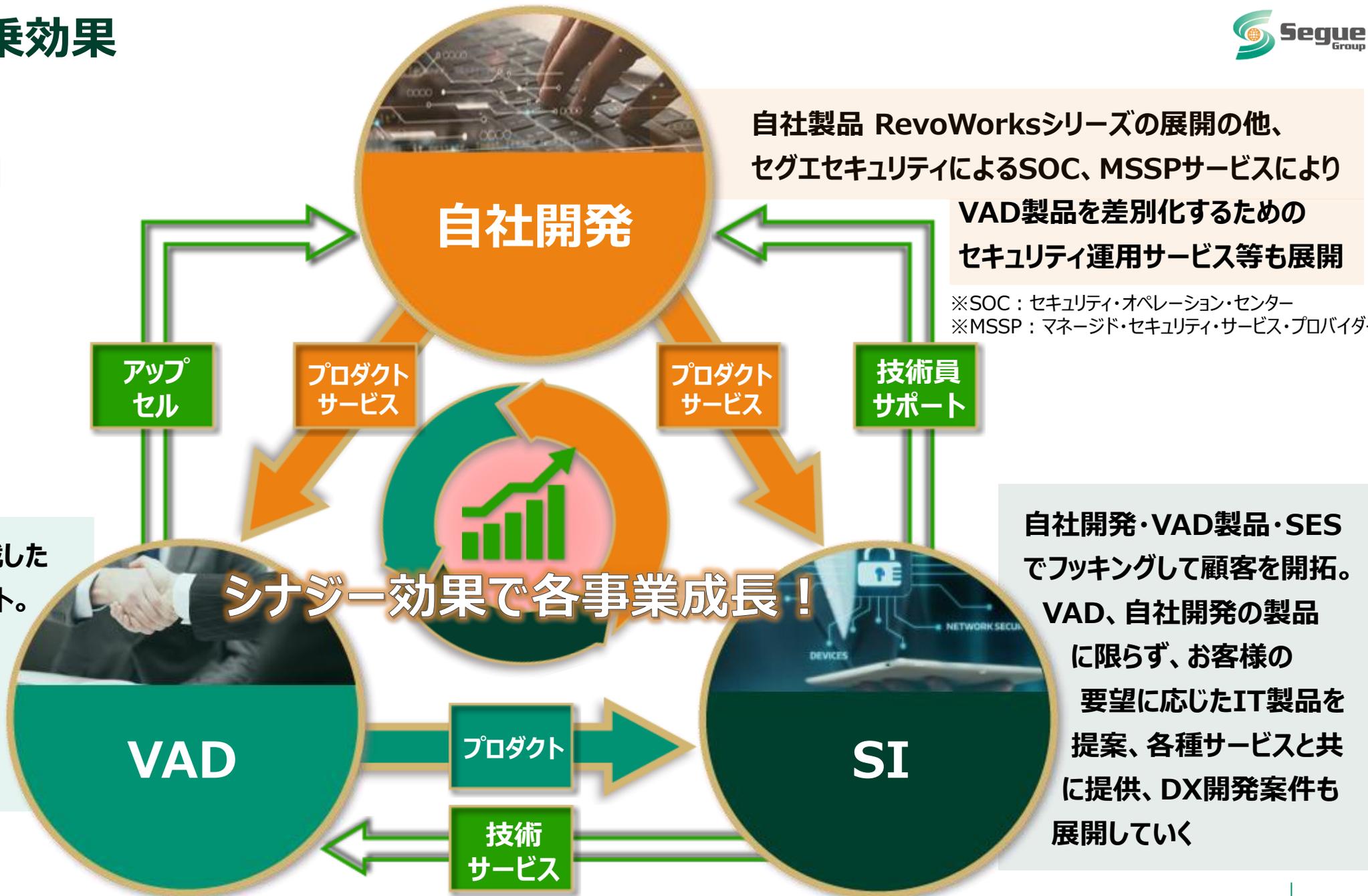


ビジネス相乗効果



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

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割以上がエンジニア

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

		3年目S/Wライセンス
		3年目保守
	2年目S/Wライセンス	2年目S/Wライセンス
	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

JUNIPER NETWORKS

COMMSCOPE®

RAPID7

DARKTRACE

SOPHOS

cobaltstrike
by HelpSystems

<> FORESCOUT

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

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
- ✓ 2024年5月 ASEAN市場での更なる事業展開のため、タイ王国First One Systemsを子会社化
- ✓ 2024年6月 システムインテグレーション事業強化のため、テクノクリエイションを子会社化

配当金

2024.12月期	中間配当 (予想)	期末配当 (予想)
1株あたり配当	5円	6円
配当性向	50.0%	

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	2023.12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)	30円
配当性向	15.1%	27.9%	29.2%	40.0%	27.4%	51.5%

株主優待

3月末日、9月末日を基準に当社株式10単元（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

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/>