



2024年5月22日

各位

会社名 セグエグループ株式会社
代表者名 代表取締役社長 愛須 康之
(コード番号: 3968 東証プライム)
問合せ先 取締役コーポレート本部長 福田 泰福
(TEL. 03-6228-3822)

新中期経営計画（2024年度～2026年度）策定に関するお知らせ

当社は、2024年2月13日付の「2023年12月期 決算短信」及び、3月26日付の「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について（計画変更）」にて公表しました通り、新たな中期経営計画（2024年12月期～2026年12月期）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

新中期経営計画の取組みを推進していくことで、プライム市場の上場維持基準を2025年12月期末までに達成し、維持させていくことを目指してまいります。

詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以上

A large decorative graphic on the left side of the page. It consists of several overlapping images: hands typing on a laptop keyboard, a globe with glowing network connections, and a server room with blue lighting. The images are framed by green and yellow geometric shapes that form a large, abstract arrow pointing downwards and to the right.

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. セグエグループの目指す姿
Segue Vision 2030
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 新中期経営計画
『Segue300』(2024-2026年)



1

セグエグループの目指す姿 Segue Vision 2030

Segue Vision 2030

セグエグループは

『すべての人に安全で快適なデジタルネットワークを提供する』
ことをテーマとしてビジネスを推進してきました。

現在そして今後ますます増加し多様化してくる
デジタルネットワークのセキュリティ脅威を排除するべく
技術、プロダクト、サービスで支える
お客様の最良のパートナー企業として
情報セキュリティ&ITインフラを統合した
『トータルセキュリティソリューションカンパニー』を目指します。

トータルセキュリティソリューション



トータルセキュリティ ソリューション Total Security Solution ワンストップで 提供

セキュリティサービス

セキュリティコンサルティング
SASE、SOC、MSS
フォレンジック、脆弱性診断
セキュリティ教育、セキュリティ
技術者定期訪問

セキュリティプロダクト

自社開発製品の拡充
ソフトウェア、アプライアンス
クラウドサービス等海外製品
プロダクト関連サービス



ITインフラ、IoTプロダクト

ソリューション提供
プロダクト関連サービス

システムインテグレーション

DXシステム開発
プロフェッショナルサービス
運用管理サービス



クラウド基盤サービス
クラウド構築、ハイブリッド構築
ITサービスインテグレーション

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

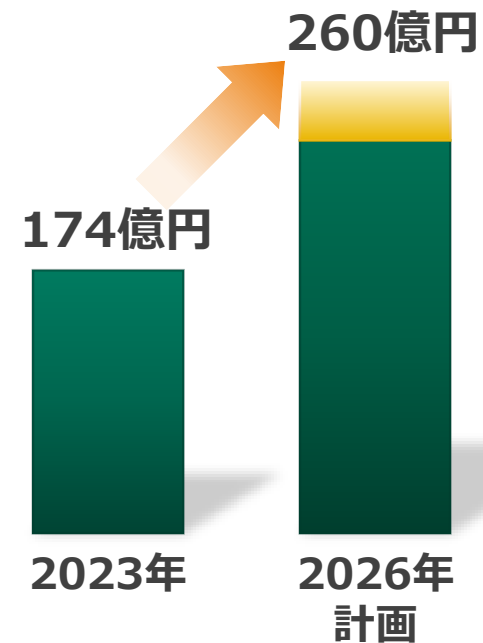
SIビジネス
インテグレーション



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



2

前中期経営計画の振り返り

2021年12月29日付でプライム市場を選択

2022年12月期を初年度、2024年12月期を最終年度とする中期目標を設定



売上高目標を1年前倒しで達成！

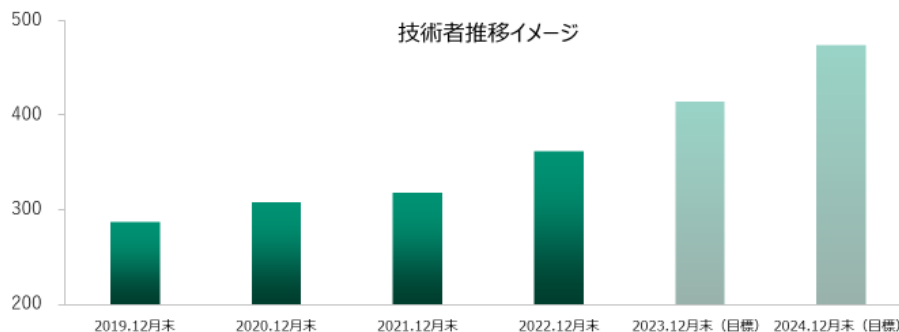
	売上高	営業利益	当期純利益
2023年12月期 (実績)	174.4億円	10.8億円	6.6億円
2024年12月期 (旧目標)	170億円	12.0億円	8.0億円

前中期経営計画の振り返り 各種取組み

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.

<h2>定量面</h2>	<h3>事業成績</h3>		<p>最終年度2024年度の定量目標に対し、売上は2023年が174億円と1年前倒しで達成 利益も2024年の目標値達成がほぼ見込まれる進捗となり、投資へ回すことができた</p>
	<h3>エンジニア採用 新卒・中途</h3>		<p>エンジニア採用について、新卒はほぼ計画どおりとなるも中途は未達となった</p>
<h2>定性面</h2>	<h3>既存ビジネスの 成長</h3>		<p>新規セキュリティ商材の取扱い○ RevoWorksの自治体納入○ RevoWorksクラウドの開発、DX・AI分野の領域拡大△</p>
	<h3>変化・改革</h3>		<p>社内DXの推進△ 新規セキュリティ商材の取扱い○ 効率的海外進出○ M&Aの実行△ SOCサービスの展開△</p>
	<h3>企業価値向上</h3>		<p>株主・投資家との対話機会の増加○ 流通株式比率の向上は株主優待にもよる</p>



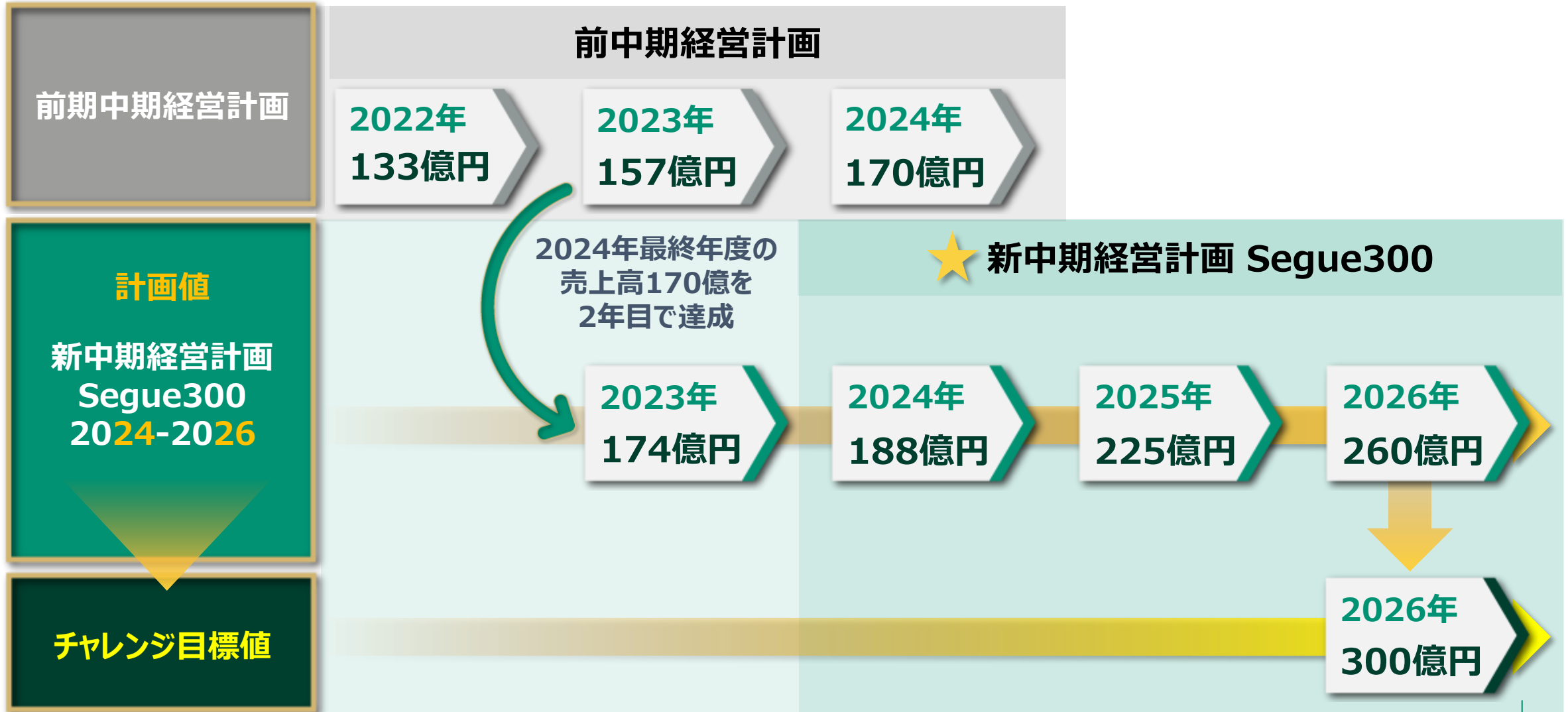
3

新中期経営計画

『 Segue300 』（2024-2026年）

新中期経営計画 Segue300

1年前倒して新たな中期経営計画を策定
 新中期経営計画は、売上高260億円を計画(M&Aを含むチャレンジ目標として300億円)



	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

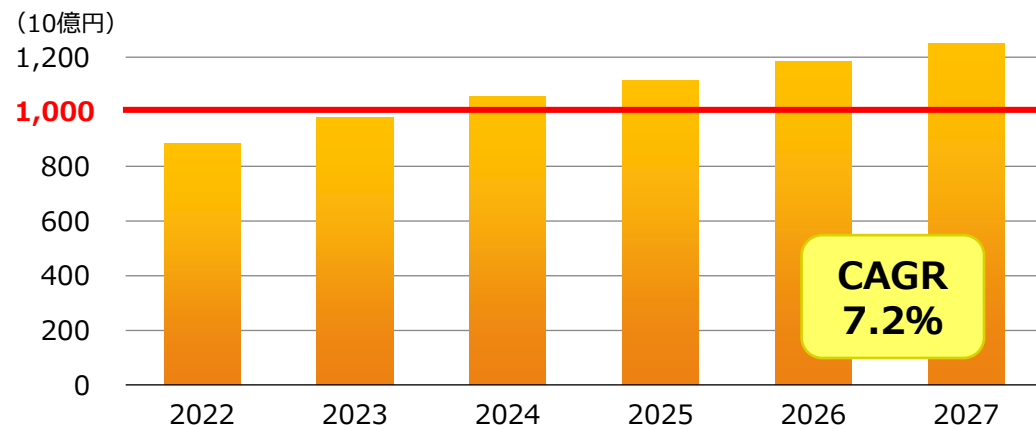
国内セキュリティ市場予測（2024年）

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

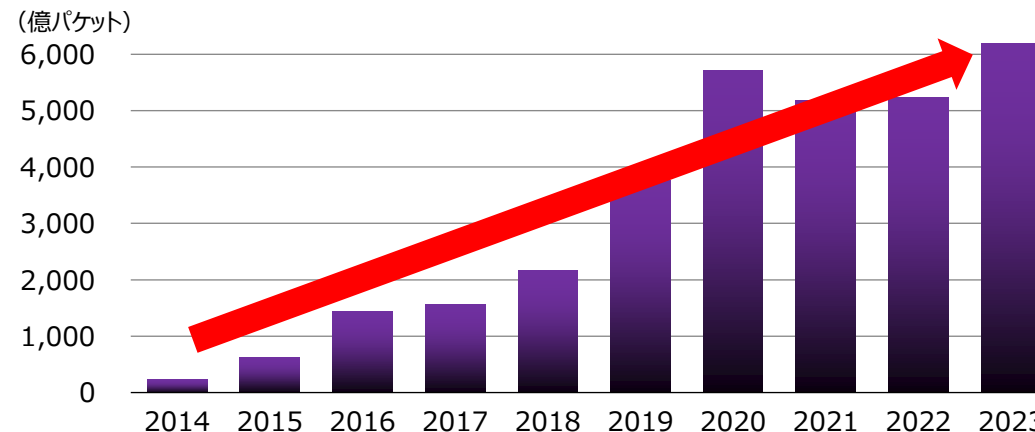
サイバー攻撃の増加に伴い、サイバーセキュリティ対策も拡大し国内セキュリティ市場は、2022-2027年の年平均成長率（CAGR）が7.2%になると予測されている

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）

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



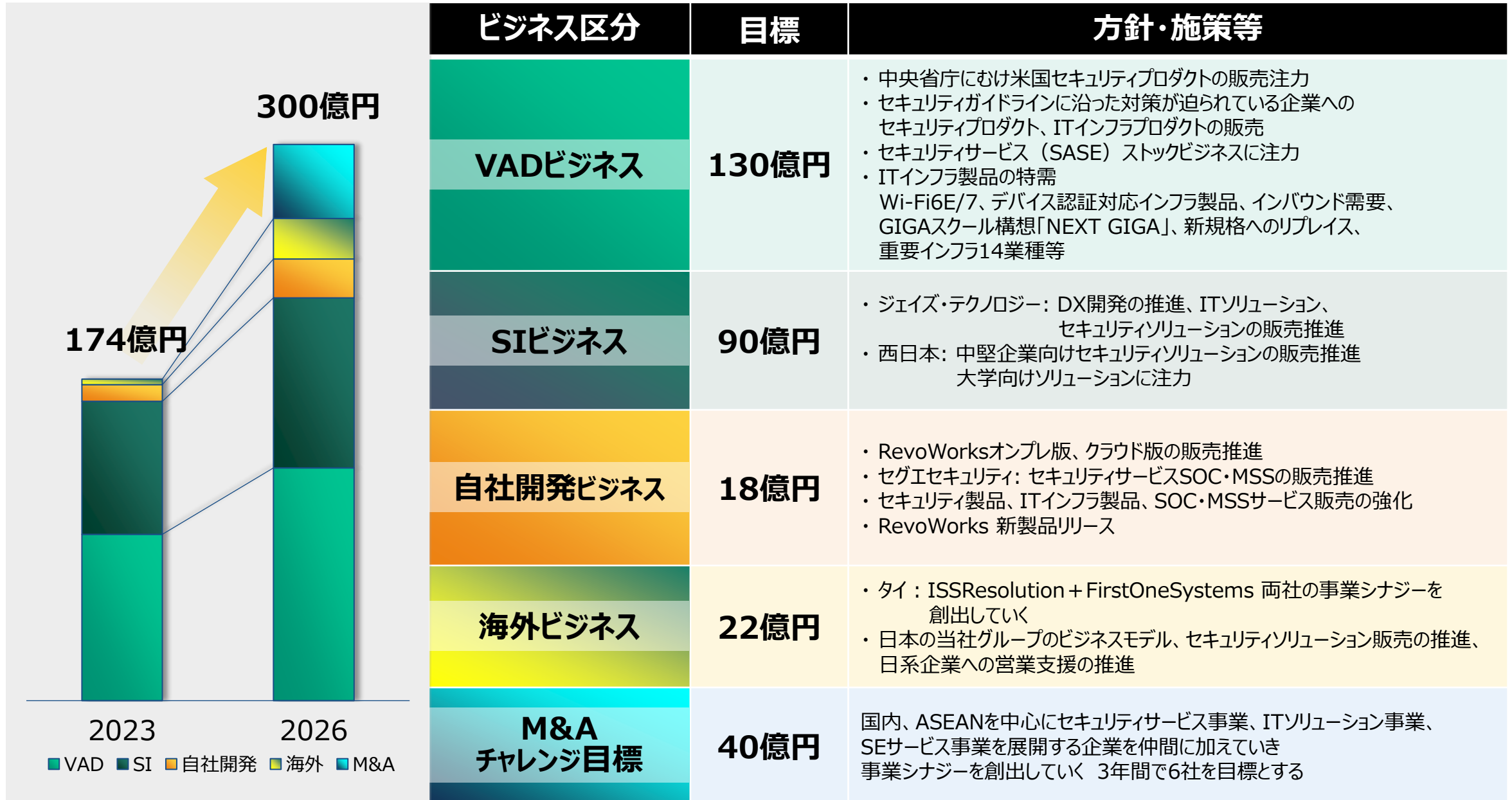
単位：百万円

	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

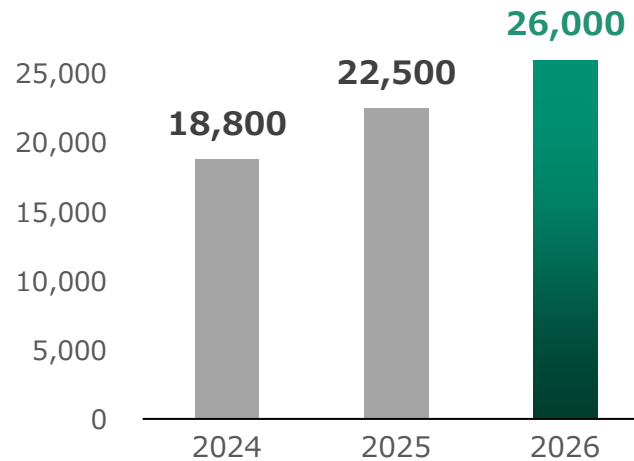
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

Segue300 ビジネス別売上高

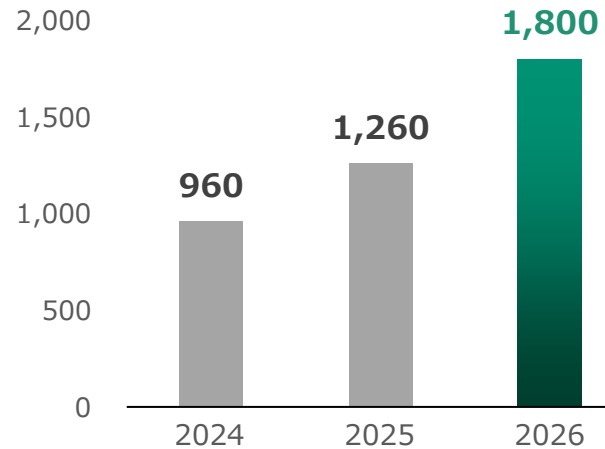


Segue300 3年間の成長目標

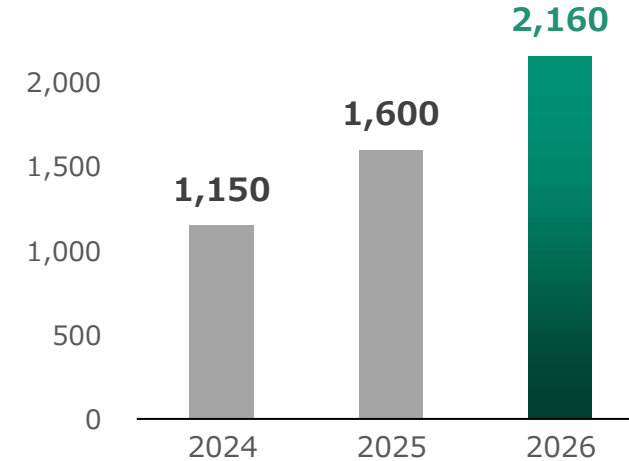
売上高 (百万円)



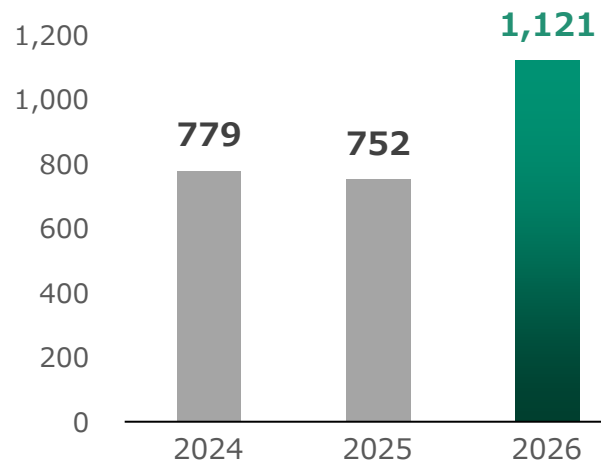
営業利益 (百万円)



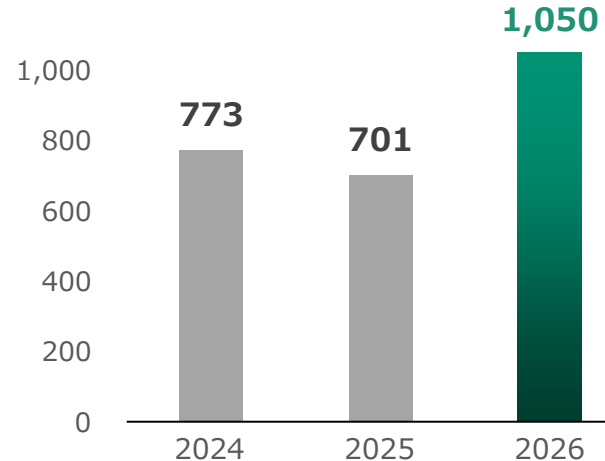
EBITDA (百万円)



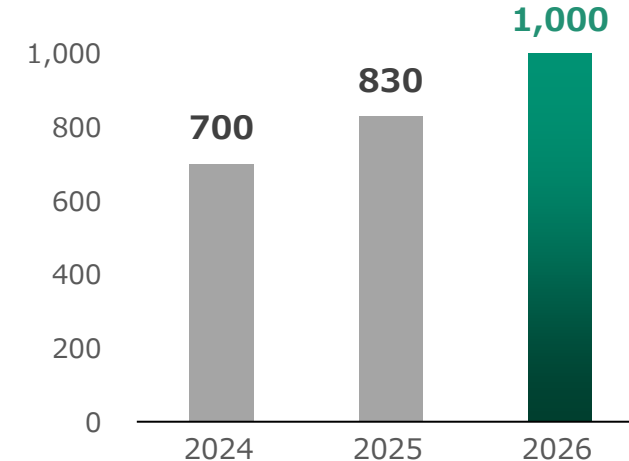
当期純利益 (百万円)



親会社株主に 帰属する当期純利益 (百万円)



従業員数 (人)



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/>