

2025年12月期 第2四半期

決算説明会資料

2025年8月19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. 会社説明
2. 2025年12月期 第2四半期ハイライト
3. 中期経営計画 取組み状況
4. 参考資料

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of several overlapping, angled shapes in shades of orange and yellow, creating a sense of movement and depth.

1

会社説明

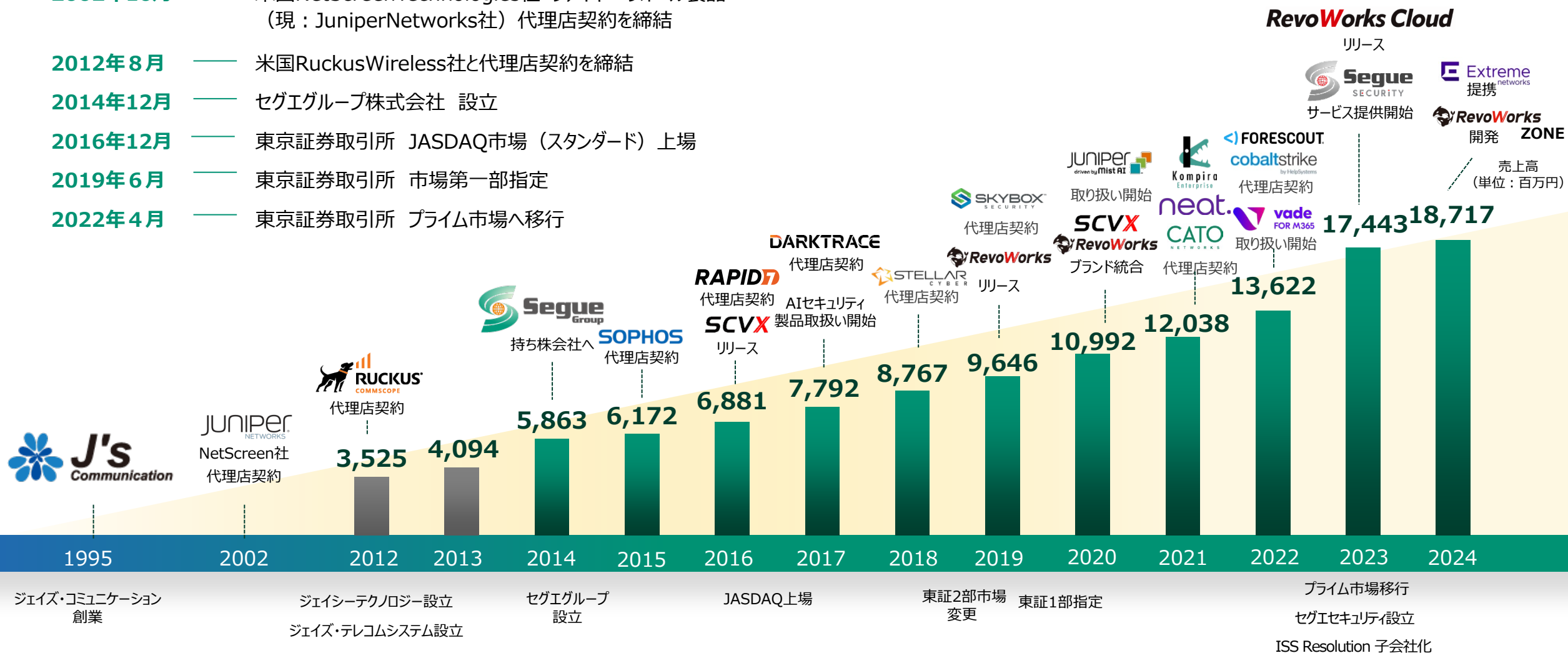
セグエグループ 会社概要



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 億2,862万円
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	6 社
従 業 員 数	714名（連結）※2025年6月末時点

セグエグループの歩み・・・継続した成長を実現

- 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

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

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
RevoWorksクラウド、ZOZEによりデジタル庁の
セキュリティ方針であるゼロトラストアーキテク
チャーに適合したソリューション



自社開発製品、VADビジネスの製品を業界、市場
テーマを絞って戦略的な営業活動（ハイタッチ営業）
の推進により大型案件の多数獲得を目論む

自治体セキュリティは自社製品のRevoWorks
クラウド、Zoneを販売推進する

2 VADビジネス

セキュリティ製品・サービスのポートフォリオの
拡充、拡販を展開していく
ITインフラ製品も拡充により新たなエンドユー
ザーへの戦略的アプローチ
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



VAD: Value Added Distributer



注力ソリューションと販売先

GSS	政府、府省庁
Security	防衛省、警察庁、自治体
デジタル庁強靱化	自治体
GIGAスクール	教育委員会、学校法人等
RevoWorksZone	金融、医療機関等

3 セキュリティサービス

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、サービスの提供。
セキュリティエンジニア、ホワイトハッカー育成輩出



プラス M&A、資本業務提携

セキュリティ、インフラ、システム開発等技術力を
保有する企業への資本業務提携、事業譲受等
M&A展開を推進していく



2

2025年12月期 第2四半期ハイライト

売上高は半期で初の100億円超過！

売上高、売上総利益、営業利益は過去最高値を更新！

売上高はほぼ計画通り、営業利益は上振れ、通期業績予想を上方修正

売上高

100.0億円

前年
同期比 18.9% UP



売上総利益

25.5億円

前年
同期比 20.3% UP



営業利益

6.8億円

前年
同期比 97.5% UP



経常利益

6.7億円

前年
同期比 8.4% Down



業績
概要

- 売上高： VADビジネス中心に好調に推移
- 売上総利益： 売上高の伸長および売上総利益率改善により増益
- 営業利益： 売上総利益の増加に加え、株主優待制度の見直しやM&A関連の一時費用がなくなったことにより大幅増益に
- 経常利益： 前年同期は一時的な営業外収益（デリバティブ解約益 約4億円）を計上したため減益に

連結損益計算書

業績は好調に推移し、売上高、売上総利益、営業利益は過去最高値を更新！

上期受注の超大型案件は、下期以降の業績に寄与

単位：百万円

	2024.12 Q2	2025.12 Q2	前期比		通期予想 (期初)	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	8,410	10,000	+1,590	+18.9%	22,500	44.4%
売上総利益	2,126	2,558	+432	+20.3%		
(利益率)	25.3%	25.6%	+0.3pt			
販売費及び 一般管理費	1,779	1,873	+93	+5.3%		
営業利益	346	685	+338	+97.5%	1,260	54.4%
(利益率)	4.1%	6.9%	+2.7pt		5.6%	
経常利益	739	677	▲62	▲8.4%	1,260	53.7%
(利益率)	8.8%	6.8%	▲2.0pt		5.6%	
純利益※	434	402	▲32	▲7.2%	701	57.3%
EBITDA※	446	891	+445	+99.8%		

※2025年8月13日付「通期連結業績予想の修正(上方修正)に関するお知らせ」にて開示

※親会社株主に帰属する中間純利益又は当期純利益

※EBITDAは「営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費」にて算出

ビジネス別数値

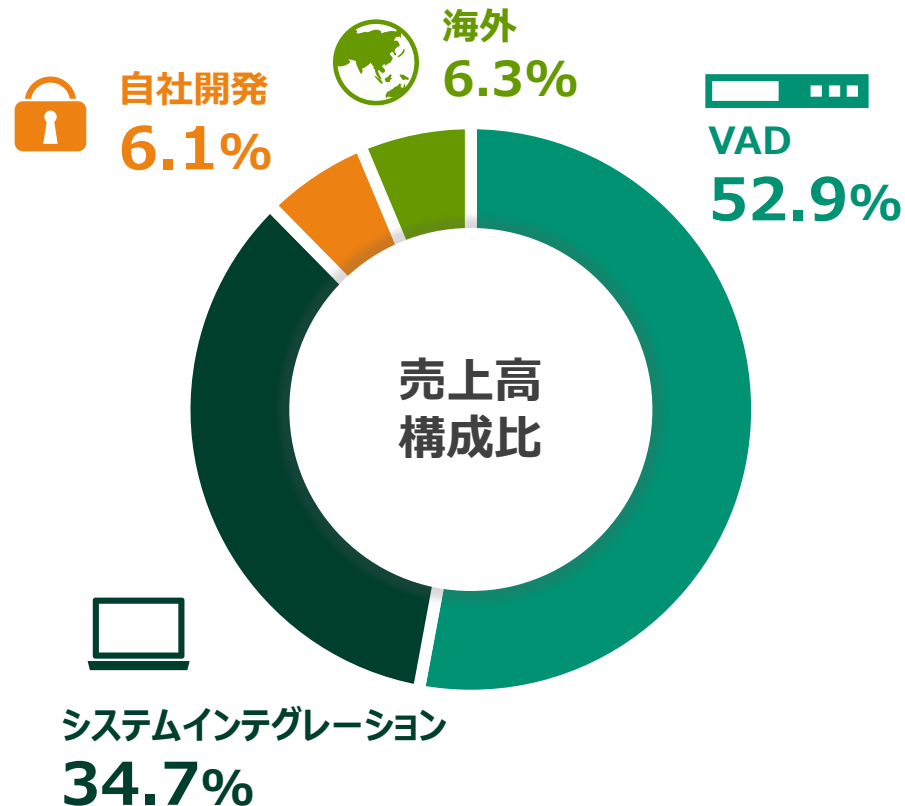
VADは複数の大型案件の売上計上ならびに保守の堅調な増加と収益改善により増収増益

システムインテグレーションは学術・公共案件やサービス業向けインフラシステム案件により増収となったものの減益

自社開発はRevoWorksが自治体関連案件を中心に好調

ストック性の高いRevoWorksクラウドやセグエセキュリティのセキュリティ関連サービスも着実に伸長

海外はFirst One Systemsが加わり、売上高・利益ともに増加



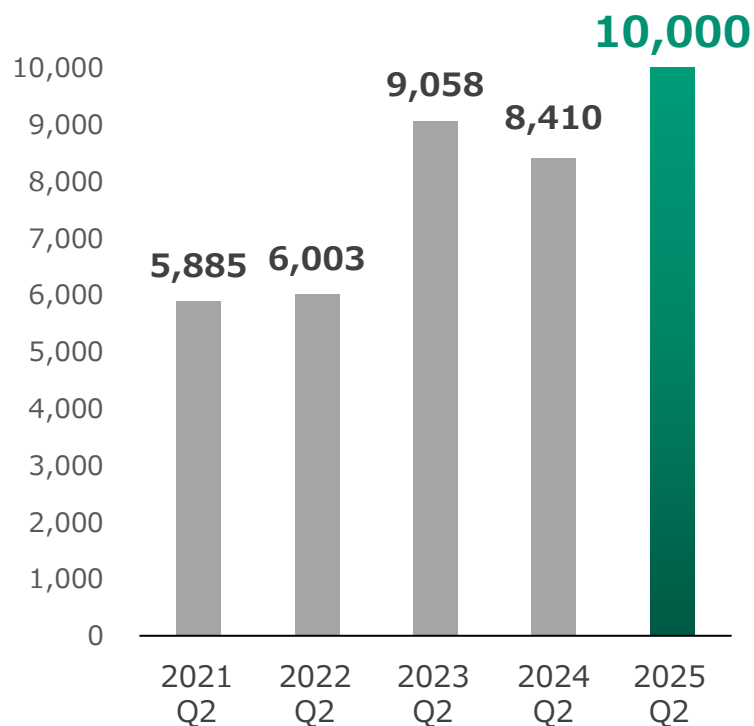
VAD ビジネス	売上高 52.94億円 +11.6%	売上総利益 14.02億円 +36.2%
システム インテグレーション ビジネス	売上高 34.73億円 +20.5%	売上総利益 6.05億円 -9.3%
自社開発 ビジネス	売上高 6.05億円 +10.2%	売上総利益 3.44億円 +2.1%
海外 ビジネス	売上高 6.32億円 +170.1%	売上総利益 2.06億円 +123.9%

業績推移(第2四半期累計)

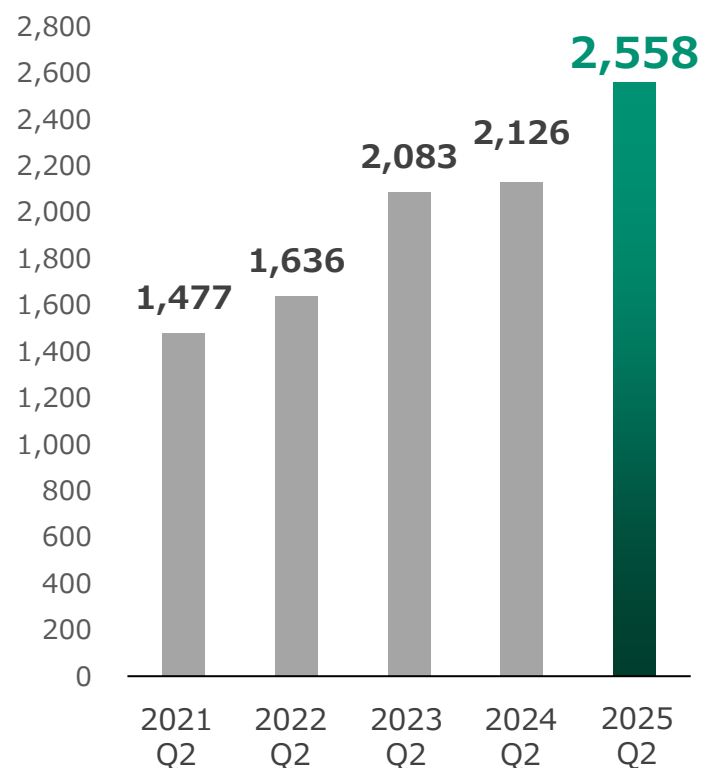
複数の大型案件売上計上により、業績が大きく進捗し

第2四半期単体として売上高、売上総利益、営業利益は、過去最高値を更新

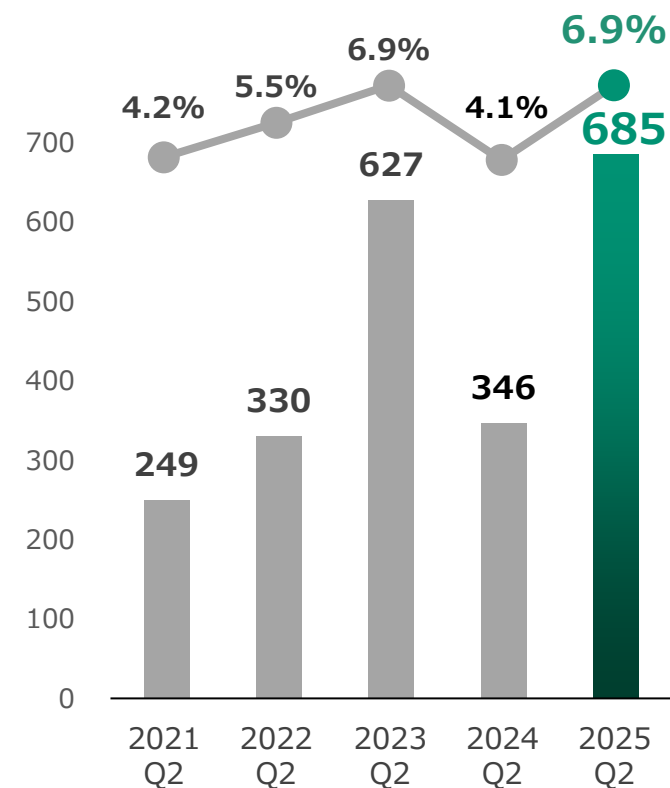
売上高 (百万円)



売上総利益 (百万円)



営業利益 (百万円)
営業利益率 (%)



受注の状況

社会的なDX、セキュリティニーズの高まりにより受注は非常に好調
それに加え、官公庁向け超大型案件の受注により受注高・受注残高ともに大幅増となる
プロダクトの受注高は前年同期比230%となり約78億円増加
ストック性の高いサービスの受注も大きく伸長

受注高推移

単位：百万円

	2022. Q2	2023. Q2	2024. Q2	2025. Q2	前年同期比 増減率
プロダクト	3,738	5,037	5,968	13,740	+130.2%
サービス	2,806	4,006	4,382	6,522	+48.8%
合計	6,545	9,043	10,350	20,262	+95.8%

(百万円)

20,000

■ サービス ■ プロダクト

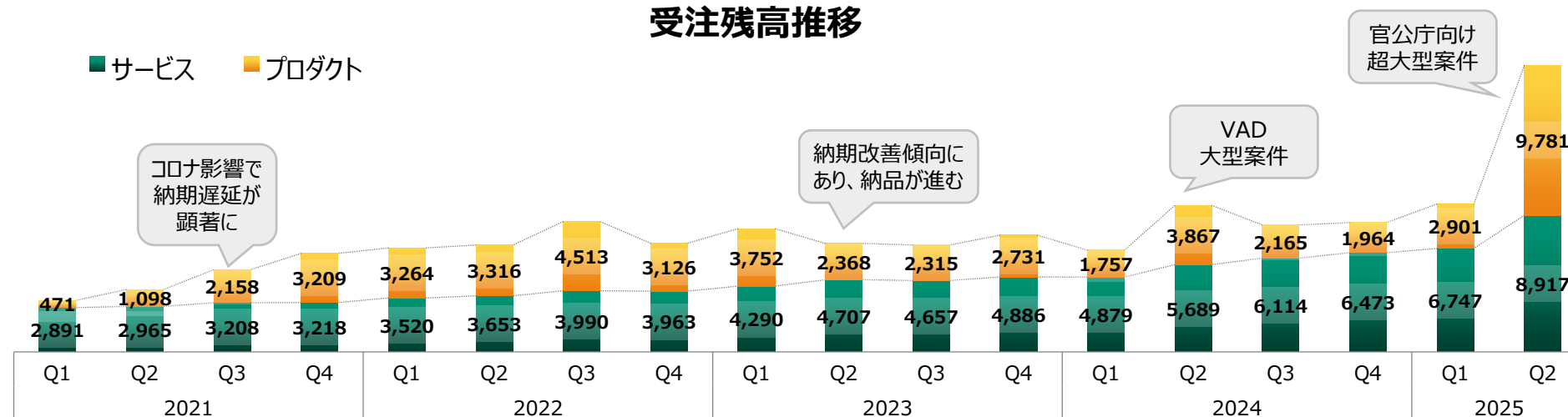
15,000

10,000

5,000

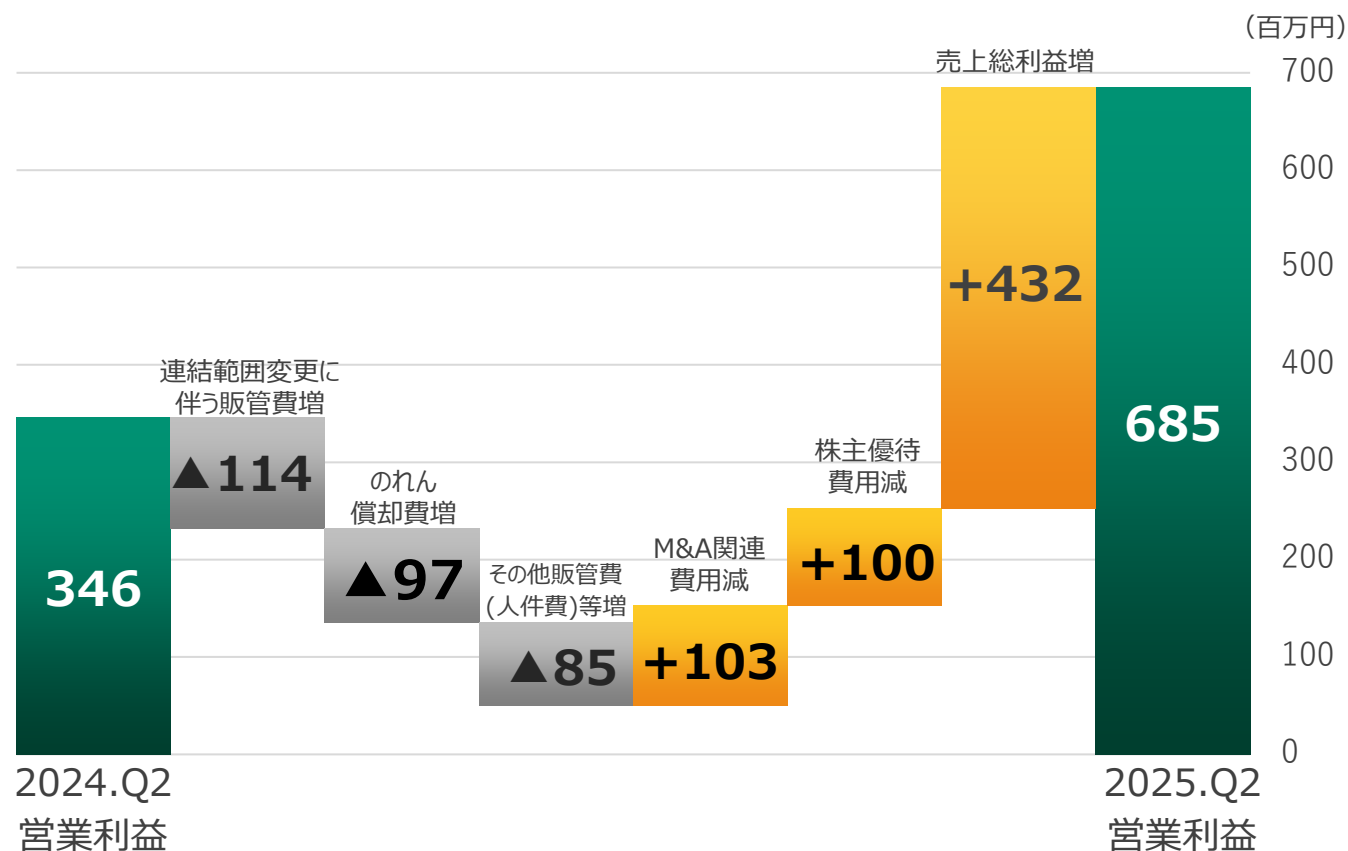
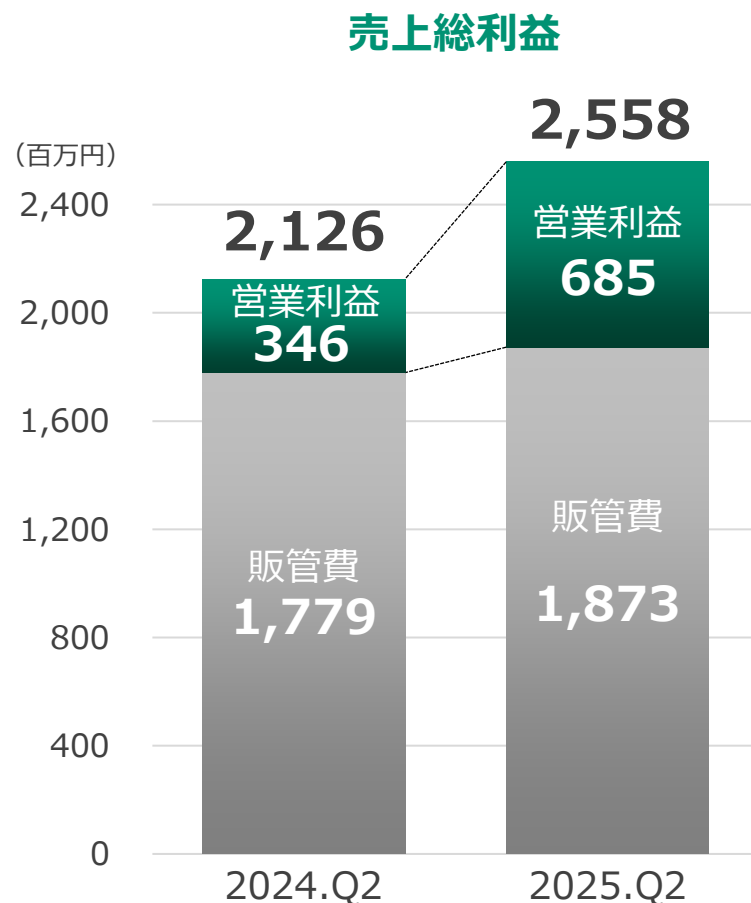
0

受注残高推移



営業利益増減内訳

売上伸長に加え、事業入れ替え（M&A、カーブアウト）により売上総利益は大幅に増加
前期発生の一時的費用の解消もあり、営業利益も大きく増加（前年同期比198%）



連結貸借対照表

今後の売上となるストック型サービスが堅調に推移し、前受金が大幅に増加
出資先のZenmuTechが東証グロース市場へ上場し投資有価証券額が増加

単位：百万円

	2024.12 Q2	2024.12 期末	2025.12 Q2
流動資産	11,072	10,795	12,782
現金・預金	4,144	3,909	3,983
受取手形、売掛金及び 電子記録債権	2,118	3,094	3,681
棚卸資産	2,546	1,687	2,663
その他	2,262	2,105	2,453
固定資産	3,119	2,837	4,131
有形固定資産	389	377	401
無形固定資産	1,584	1,575	1,422
投資その他資産	1,145	884	2,307
資産合計	14,192	13,633	16,913

	2024.12 Q2	2024.12 期末	2025.12 Q2
流動負債	8,759	8,312	10,571
買掛金	2,128	1,410	2,691
短期借入金等	560	632	903
前受金	4,591	4,873	5,673
その他	1,479	1,396	1,303
固定負債	1,938	2,127	2,039
負債合計	10,698	10,440	12,610
純資産合計	3,493	3,193	4,302
負債純資産合計	14,192	13,633	16,913

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	2024.12 Q2	2024.12 期末	2025.12 Q2	対前年 増減額
営業活動によるキャッシュフロー	2,078	1,755	464	△1,614
投資活動によるキャッシュフロー	△1,272	△991	△105	1,167
財務活動によるキャッシュフロー	△132	△335	△386	△254
現金及び現金同等物に係る換算差額	122	185	85	△37
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	795	614	57	△738
現金及び現金同等物の期首残高	3,451	3,451	4,066	615
現金及び現金同等物の中間期末又は 期末残高	4,247	4,066	4,124	△123

・営業活動によるキャッシュフロー

464百万円(対前年△1,614百万円)となり、2025年下期に売上計上予定の棚卸資産が増加し、マイナス幅が拡大しました。

・投資活動によるキャッシュフロー

△105百万円(対前年+1,167百万円)となり、前年は子会社株式の取得による支出が発生したため、プラス幅が拡大しました。

財務活動によるキャッシュフロー

△386百万円(対前年△254百万円)となり、前年は自己株の取得による支出が発生した一方、M&Aのための長期借入金の収入が発生したためマイナス幅が拡大しました。

■ VADビジネス

- ✓ DXインフラやサイバーセキュリティ需要により、受注は極めて好調に推移
- ✓ Juniper、Extreme製品等の複数の大型案件の売上を計上
- ✓ スtock型収益となる保守サービスは堅調に推移するとともに収益性も向上
- ✓ デジタルガバメント関連の超大型案件を受注

【官公庁向け超大型案件獲得に向けた今までの取り組み】

◆主力事業会社であるジェイズ・コミュニケーションにおいて展開

- ・2024年10月：「デジタル・ガバメント推進部」を新設

当社取り扱い製品を訴求する営業活動を実施

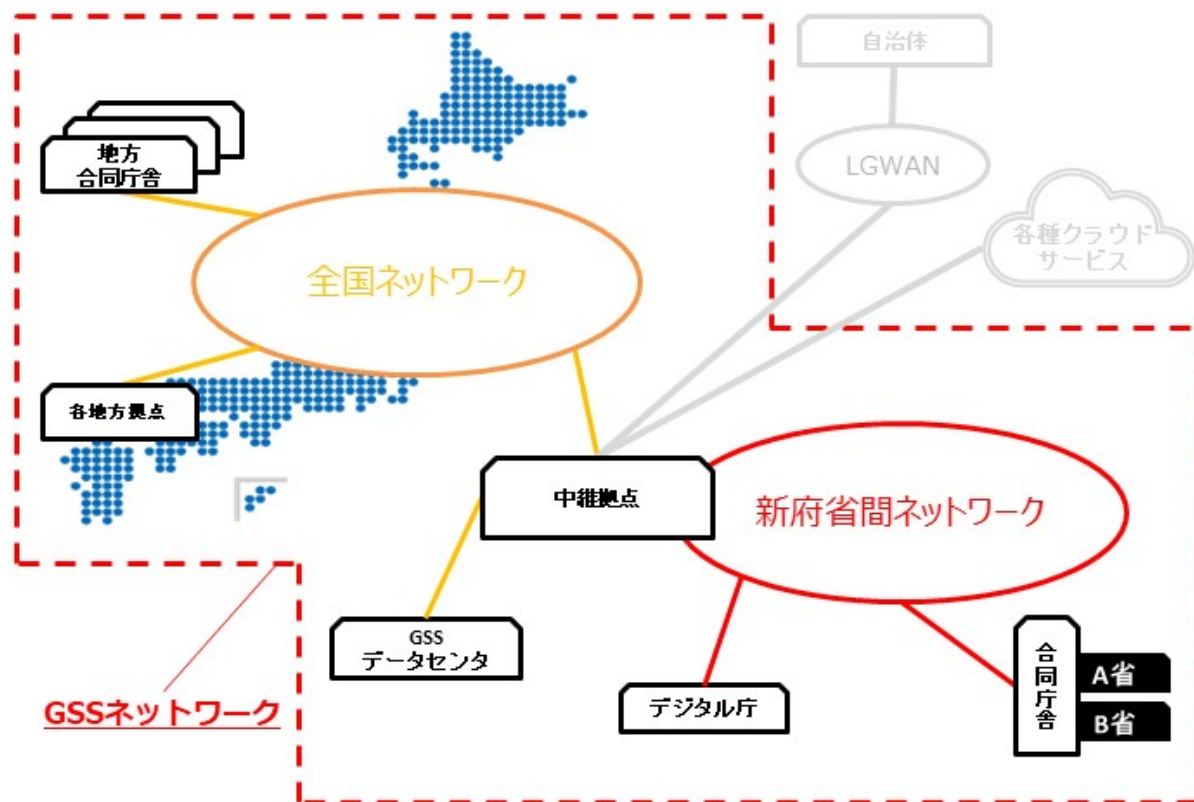
- ・GSS（ガバメントソリューションサービス※）案件3件を販売パートナーより受注
- ・売上計上は大部分がQ3以降となり、2026年以降も続く

※GSSの詳細については、次頁を参照

ー ガバメントソリューションサービス（GSS）とは

デジタル社会の実現に向け、行政機関の利用するデジタル基盤の高度化が必要となっている。

ガバメントソリューションサービス（GSS）では、その中の重要な要素である、政府の共通基盤となる、柔軟で合理的なネットワークの構築と運用を行う。



「デジタル社会の実現に向けた重点計画」（閣議決定）の記載事項の概要

【ネットワーク面】

- ✓ 現在利用する「政府共通ネットワーク」は廃止し、新たな府省間ネットワークを構築、運用
- ✓ 国と地方支分部局等との接続に際して、整備が完了した独自の回線網（全国広域ネットワーク）の利用、運用を開始する。

【業務実施環境面】

- ✓ 政府共通の標準的な業務実施環境を提供
各府省庁はネットワーク更改を契機にこの環境に統合

■ システムインテグレーションビジネス

- ✓ サービス業のエンドユーザーへのインフラシステム案件、学術・公共向け案件が業績に寄与
- ✓ パートナー技術者の活用により一部利益率が低下
- ✓ エンドユーザー向けサービスKaetecビジネスの不振

■ 自社開発ビジネス

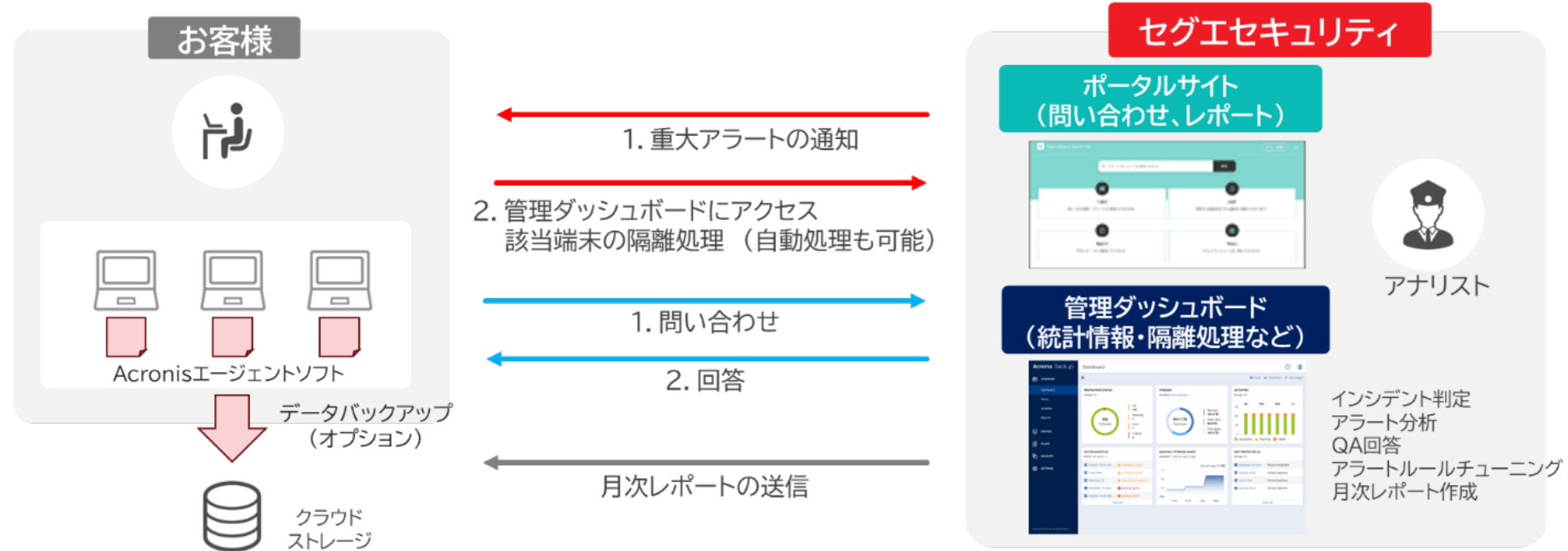
- ✓ RevoWorksBrowser 地方自治体や医療機関向けの諸案件を着実に獲得
- ✓ RevoWorksクラウドは、大手金融機関向けの提供が寄与
- ✓ セグエセキュリティは、計画通りにセキュリティ・マネジメントサービスが伸長、アジアで初めてアクロニス MSSP 認定を取得し、セキュリティサービス展開をさらに強化

■ 海外ビジネス

- ✓ ISS Resolutionは新規事業の立ち上がりが遅れるも、First One Systemsが連結対象として加わり、前年同期比増収増益
- ✓ 今後、DXインフラやサイバーセキュリティ需要にフォーカスをした事業活動に注力

ビジネスピックアップ – 自社開発ビジネス①

セグエセキュリティ、エンドポイントセキュリティとデータ保護をセットで提供する
マネージド EDR サービスの提供を開始（2025年1月）



*** 4月にはアジアで初めてアクロニス社MSSP認定を取得**

サービスの 特長

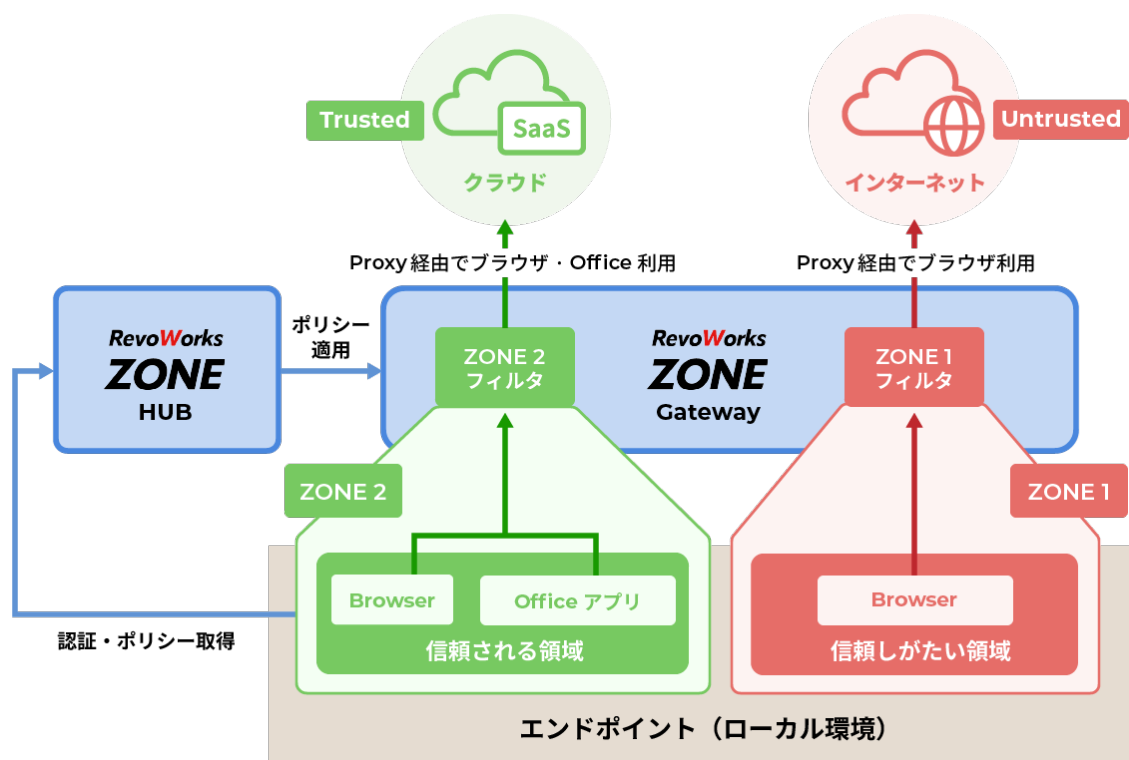
- ① 弊社アナリストがセキュリティ運用をご支援
- ② 業界最安水準のマネージドサービス
- ③ 単一エージェントでデータバックアップ・保護機能も提供

※EDRとはEndpoint Detection and Responseの略。エンドポイント（パソコンやサーバーなど）のセキュリティインシデントを検知・対応するためのセキュリティソリューション。

ビジネスピックアップ – 自社開発ビジネス②

安全なブラウジング環境を実現する次世代ゼロトラストブラウザ 「RevoWorks ZONE」の販売を開始（2025年4月）

「RevoWorks ZONE」は、弊社独自のサンドボックス技術により、業務で利用するクラウドアクセスと一般的なインターネットアクセスを論理的なゾーンとして分離することで、Web ブラウジングから生じるセキュリティリスクを低減させます。さらに、これまで RevoWorks シリーズで培ったサンドボックスを構成するセキュリティエンジンが許可されたプログラム以外の実行を制御しマルウェアの実行を防御する、といった未知のマルウェアにも有効なセキュリティを提供します。



- ・ 独自技術のサンドボックスを活用したゾーン
- ・ アクセス制御を異なるポリシーで提供する ZONE Gateway
- ・ ファイル無害化、ファイルの振る舞いチェック
ウイルスチェック機能をオプションとして提供
(オプション機能を拡充予定)
- ・ あらゆる環境に適合するオンプレミス型ソフトウェア
で提供

ビジネスピックアップ：AIソリューションの開発 –新たなサービス価値提供–

1



セキュリティアセスメントAIソリューション (2024年12月12日 Press Release)

企業が作成しているサイバーセキュリティ対策などの文書を、最新AI技術により分析・評価を自動化。セキュリティ文書のアセスメント工数とコストの大幅削減と品質向上。

2



サポートAIソリューション (2024年12月3日 Press Release)

サポートサービス業務における生成AIとRAG (Retrieval-Augmented Generation) 技術を活用した業務の効率化。メーカー等のサポート業務ナレッジの有効活用と効率化、品質向上および俗人化の解消。

新たな
価値創造

セキュリティアセスメント
AIソリューション

2

サポート
AIソリューション

アセスメントのAI分析

アセスメント評価の自動化

- ・業界別ガイドラインに基づく確認
- ・関連文章の自動検索、分析
- ・異なる表現の適切な内容の特定
- ・アセスメント準備状況の自動分析
- ・ヒアリング項目案の自動提示

AIへのナレッジ蓄積

問い合わせ対応の自動化

- ・QAの自動作成
- ・類似事例の表示
- ・エスカレーション情報整理
- ・障害判定必要な情報を自動判別
- ・対応履歴の自動サマリー化

Value Up

★ 品質の標準化と最大化

★ 作業効率の大幅向上

★ コストの大幅削減

業績予想の修正（上方修正）について

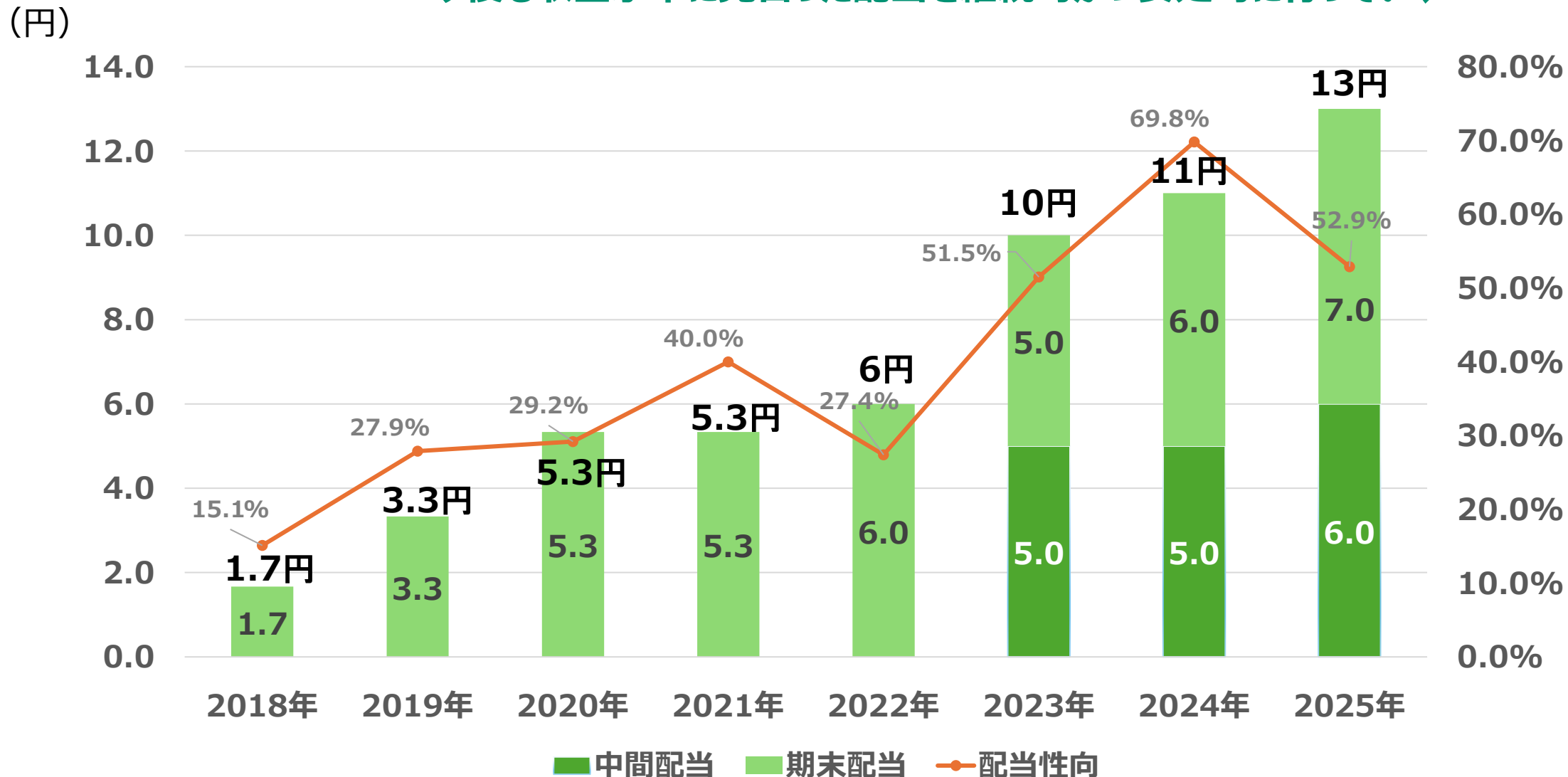
足元の好調な業績進捗と超大型案件の受注により通期業績予想を上方修正
来期以降に向けた投資も併せて実施

単位：百万円

	2025年12月期 業績予想 (修正前)	2025年12月期 業績予想 (修正後)	増減
売上高	22,500	24,800	+2,300
営業利益	1,260	1,512	+252
(利益率)	5.6%	6.1%	
経常利益	1,260	1,480	+220
(利益率)	5.6%	6.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	701	780	+79
1株当たり当期純利益（円）	22.15	24.58	+2.43

株主還元（配当）

収益力の向上に伴い配当金額は一度も減配することなく増加
今後も収益水準に見合った配当を継続的かつ安定的に行っていく



※2023年12月期以前の配当金金額は、株式分割（1株→3株）されていたものとして計算し表示しています。



3

中期経営計画 取組み状況

2026年を最終年度とする 中期経営計画を2024年5月に発表



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。

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

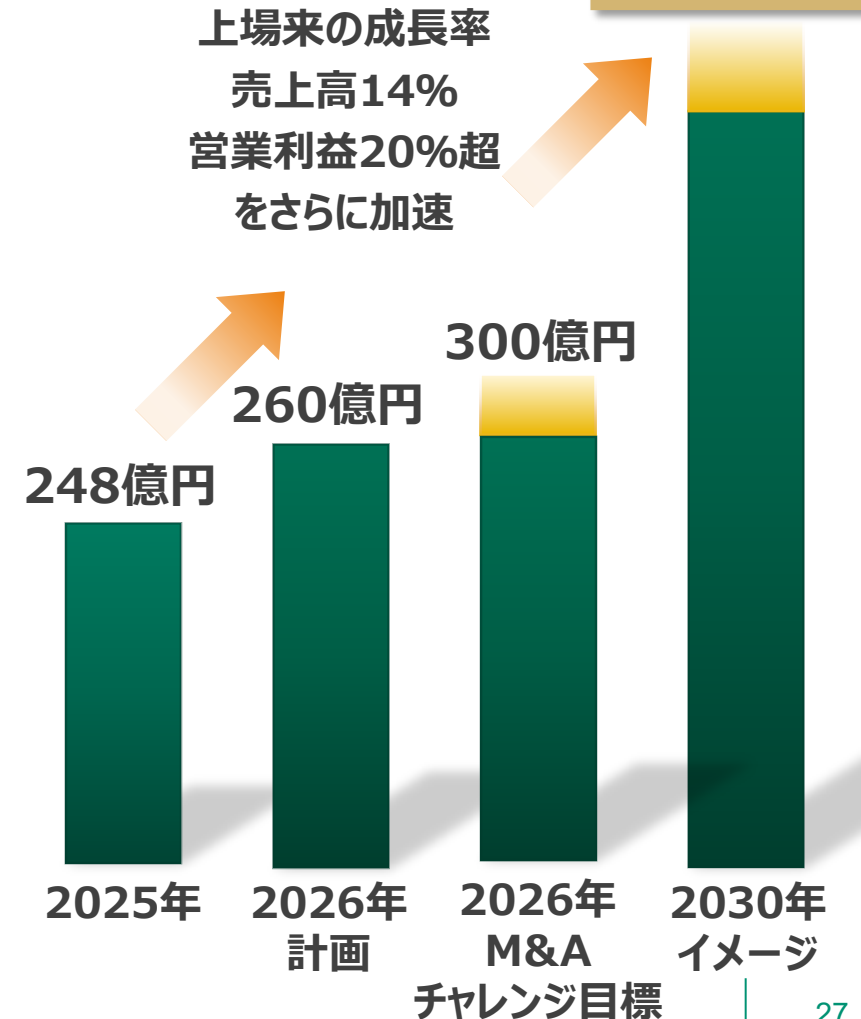
VADビジネス

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(2024年末時点)

資本5.2億円 | 売上174億円 | 純資産34億円 | スtock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、500名近くのIT技術者



Segue300 取組み

	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	トータルセキュリティソリューション展開 ・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	・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 ・海外ビジネスを推進 タイ王国2社 ISS Resolution社 FirstOneSystems社 ・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	・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

2025年12月期業績予想を8月に上方修正

単位：百万円

	2024.12期	2025.12期 (修正後予想)	2026.12期	参考 2026.12期 M&Aチャレンジ
売上高	18,800	24,800	26,000	30,000
売上総利益	4,680	-	6,880	7,840
(利益率)	24.9%	-	26.5%	26.1%
販売費及び 一般管理費	3,720	-	5,080	5,840
営業利益	960	1,512	1,800	2,000
(利益率)	5.1%	6.1%	6.9%	6.7%
経常利益	1,330	1,480	1,800	2,000
純利益※	773	780	1,050	1,178
(参考) EBITDA	1,150	-	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

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

基盤となる技術者の 大幅増員

技術系社員の採用数

- ・2025年1～6月 40名
(2025年6月末のグループ社員数 714名、約7割が技術者となる)

既存ビジネスの成長

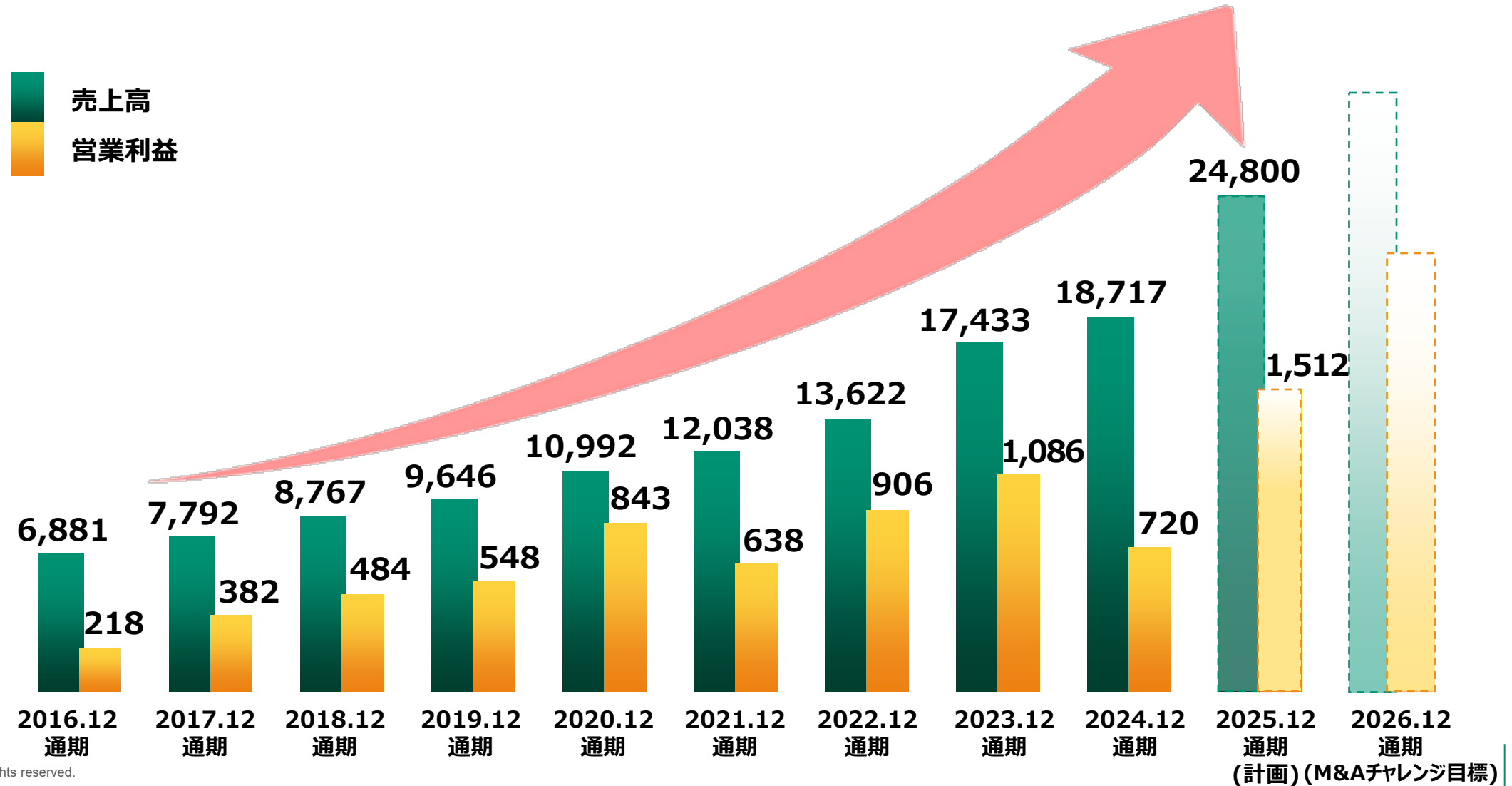
- ・ VADビジネス
サイバーセキュリティやDX需要により、受注高は堅調に推移
営業、プリセールス強化、製品ポートフォリオの拡充、組織体制の強化を実施
- ・ SIビジネス
DXインフラ、クラウドソリューション大型案件獲得へ事業推進
エンドユーザー向け大型案件を獲得
- ・ 自社開発
セグエセキュリティのセキュリティマネジメントサービスが順調に伸長
新製品RevoWorksZONEの販売を開始

変化、改革

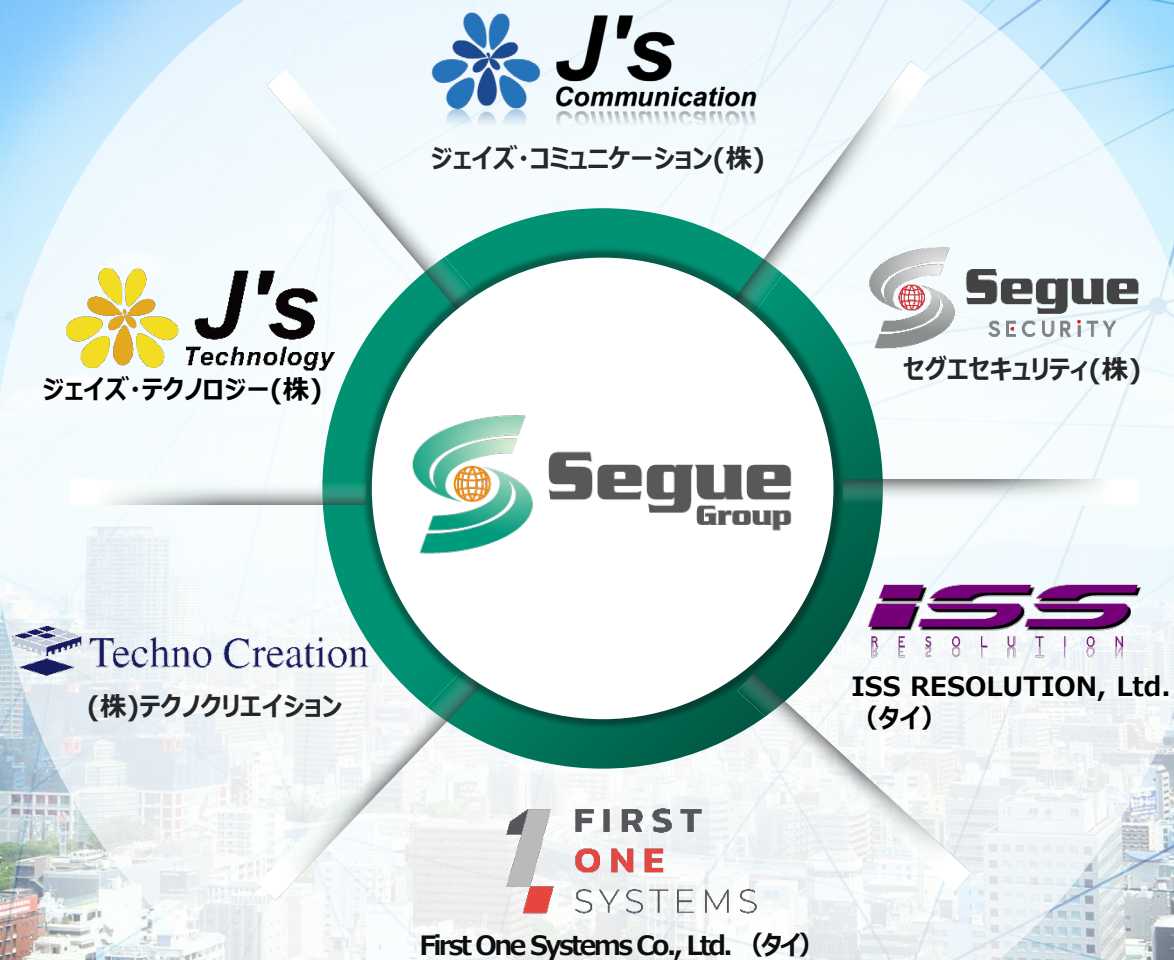
- ・2024年10月にGSS推進部署を新設し注力した結果、GSS超大型案件を受注
- ・自社開発の開発部門、品質管理部門を強化
- ・開発責任者・開発者若干名の採用により強化し開発スピードおよび品質を向上させていく
- ・事業ポートフォリオの構造改革 /
M&A 2件(タイ1件、日本1件)、カーブアウト 1件 (日本1件)
- ・AIソリューションの新たな取り組み(セキュリティアセスメントAI、サポートAI)

業績推移と今後の計画

今期の業績予想上方修正を踏まえ、中計およびチャレンジ目標の達成が視野に
その先の「さらなる飛躍」に向けて、継続的な成長をはかってまいります



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。



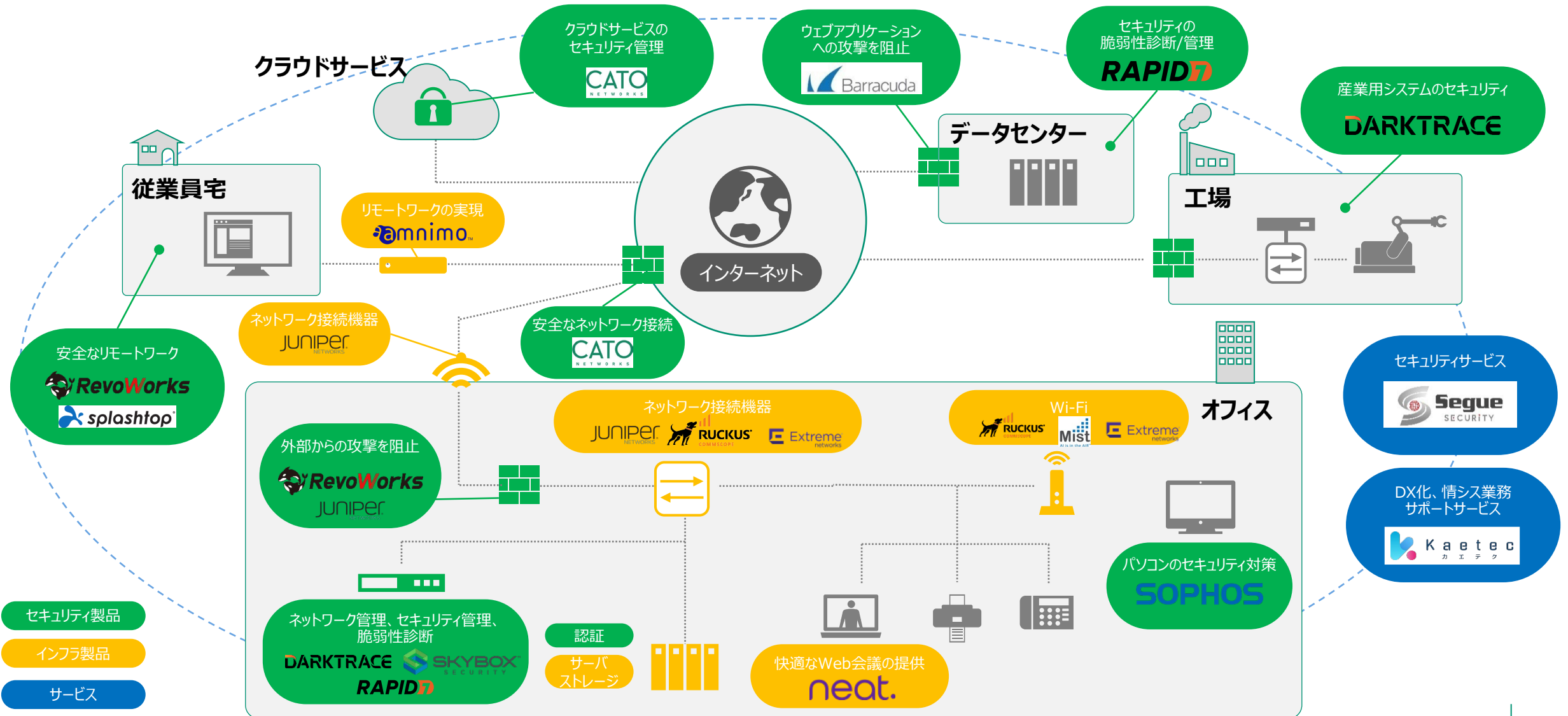


4

參考資料

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
- NTT Communications

ディストリビューター

- ダイワボウ情報システム
- SBC&S
- ネットワールド

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.

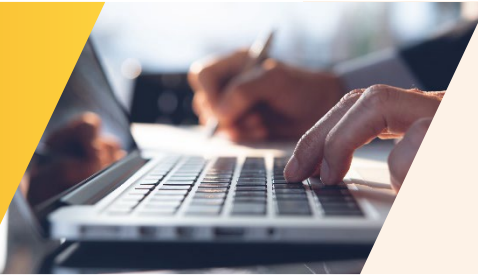
セグエグループの主力ビジネス ➡ 海外を追加し4ビジネスへ

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

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

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

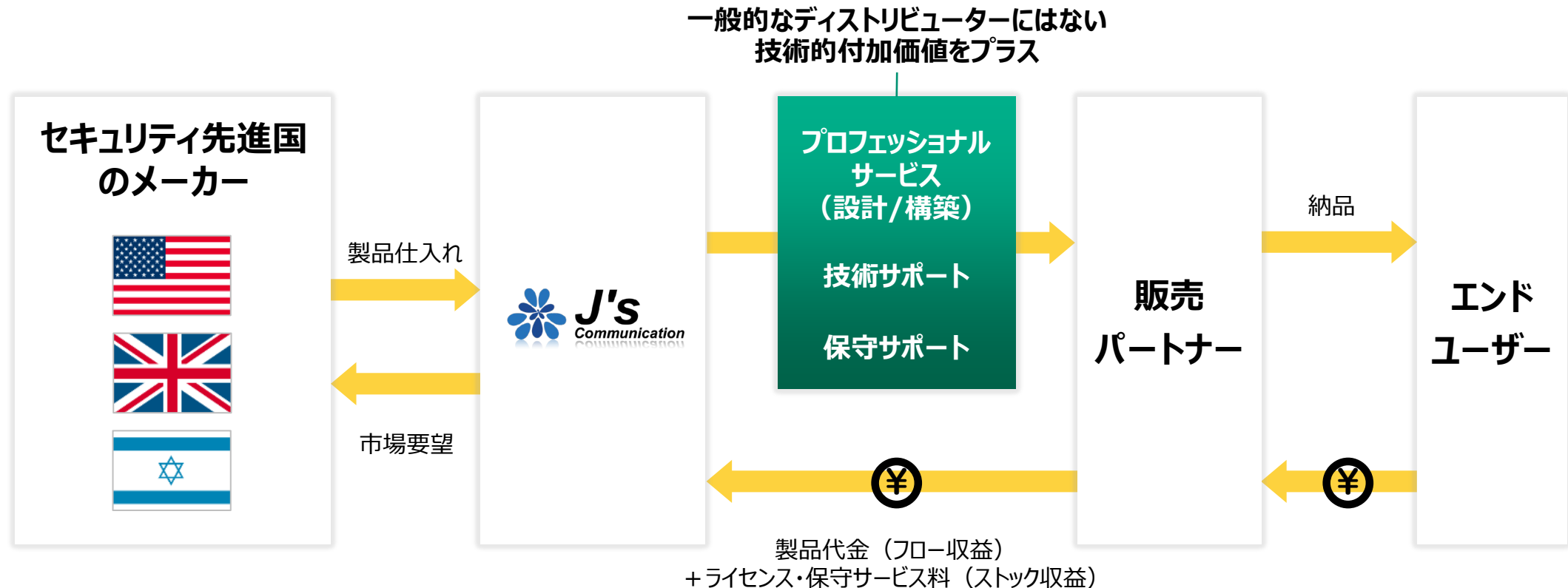


マネージドサービス
監視、管理等運用



事業内容：VADビジネスの特徴

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



- ✓ Commscope, Inc (Ruckus Networks) (米国)
無線LANソリューション



- ✓ Extreme Networks (米国)
無線LAN、スイッチング製品



- ✓ Darktrace (英国)
セキュリティ製品 (NDR)
全世界で9,700社以上が利用



- ✓ Rapid7 (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 Partner Driven
Distributor of the Year 2024

Sophos :
Distributor of the Year
Japan 2024

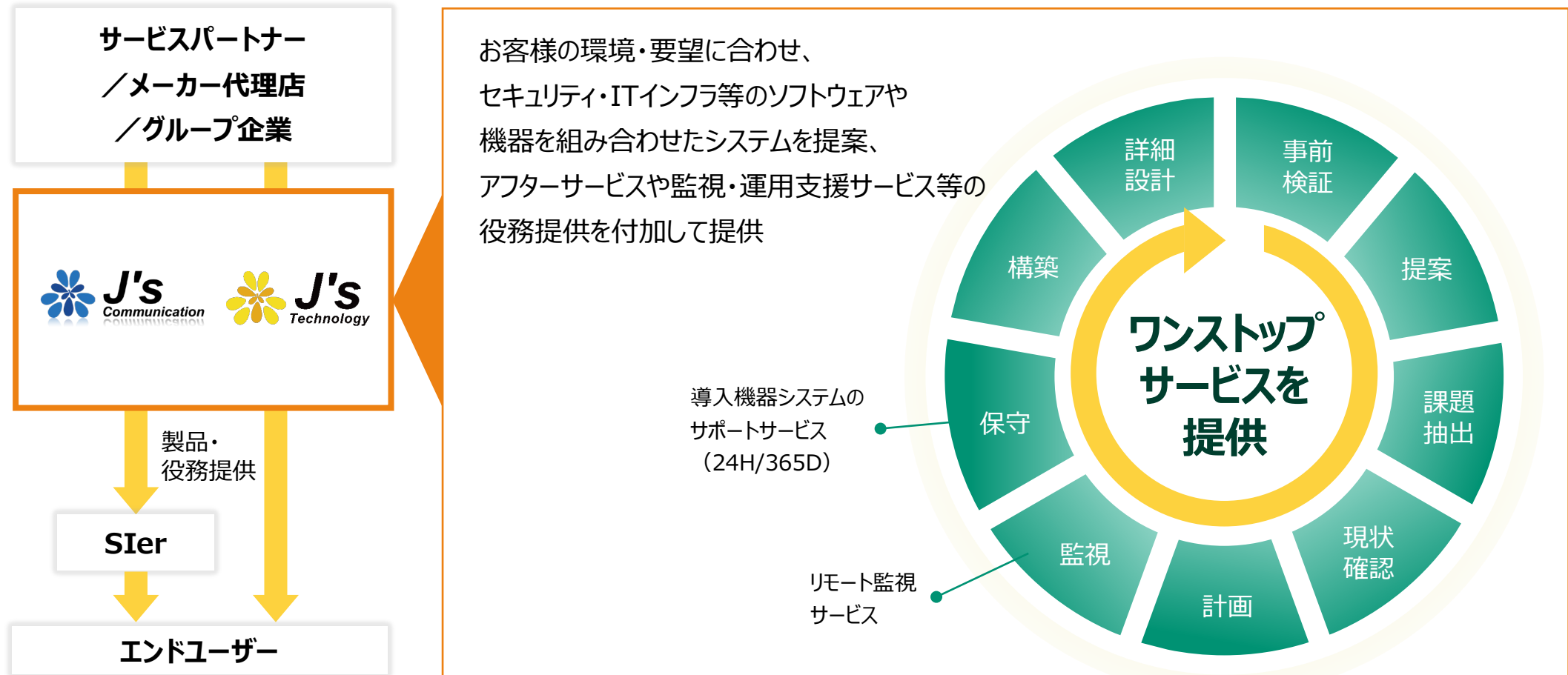
Extreme networks :
Japan Distributor award
FY24

※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：高付加価値の自社開発ビジネス（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”

RevoWorks ZONE エンタープライズブラウザ “RevoWorks ZONE”
※2025年4月発売予定

- 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

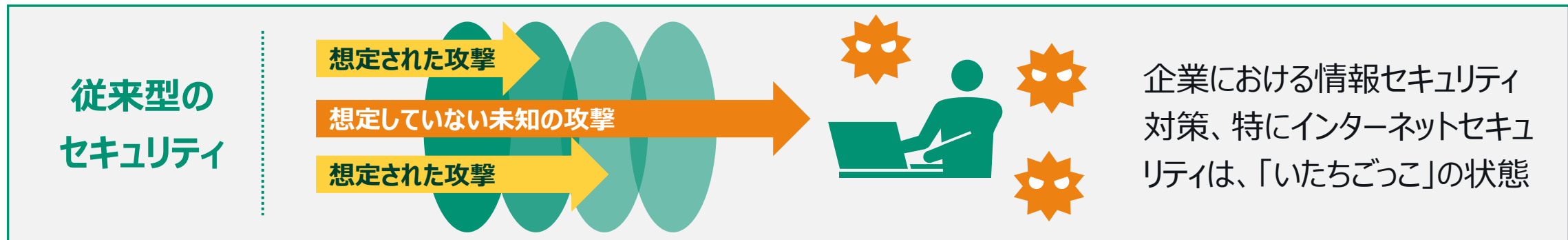
“WisePoint” シリーズ

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”

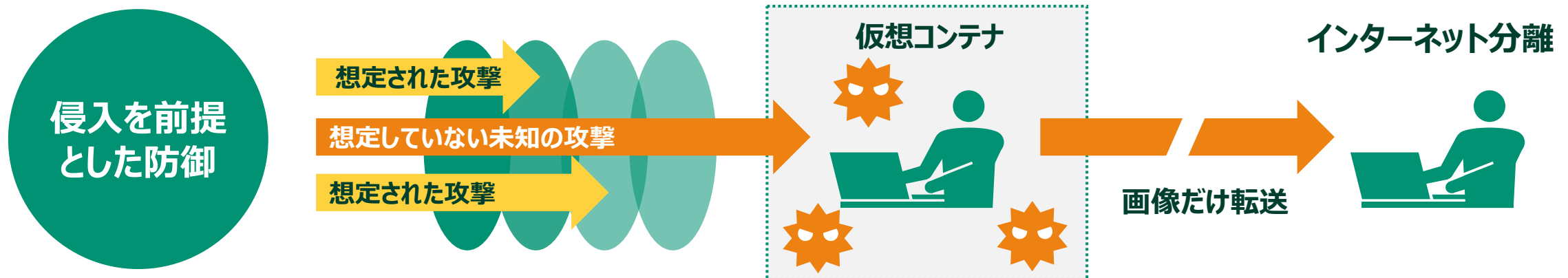
独自のセキュリティサービス



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



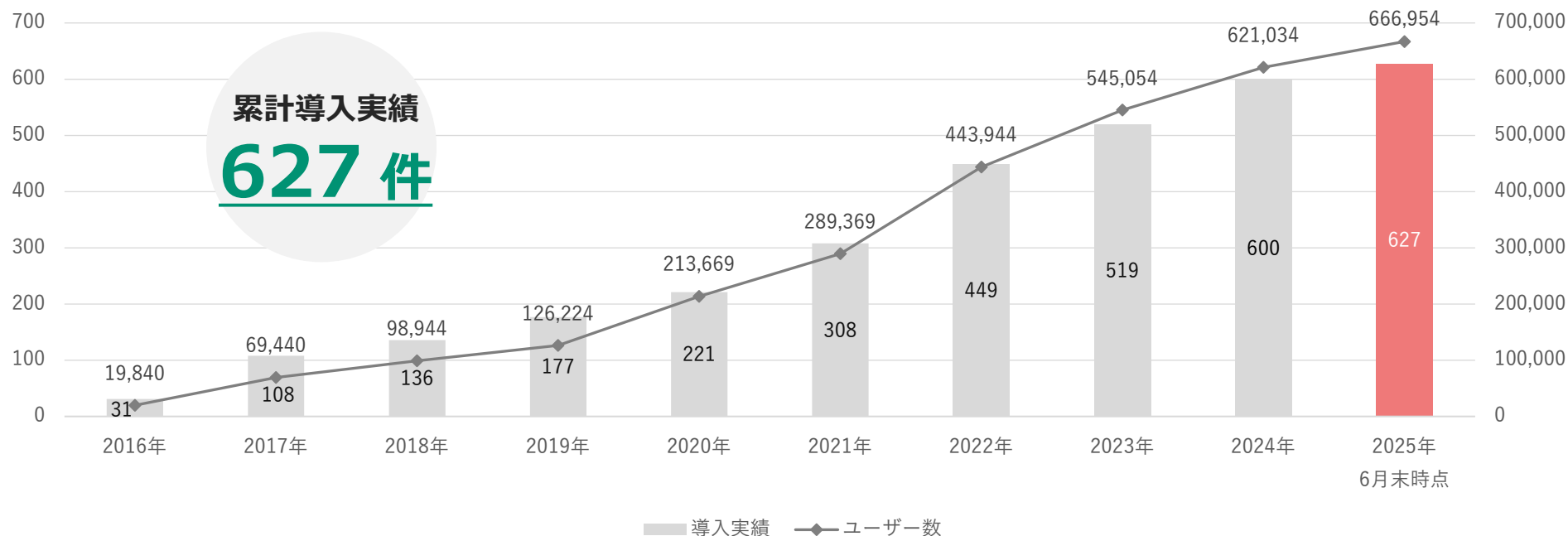
RevoWorks SCVX のセキュリティ



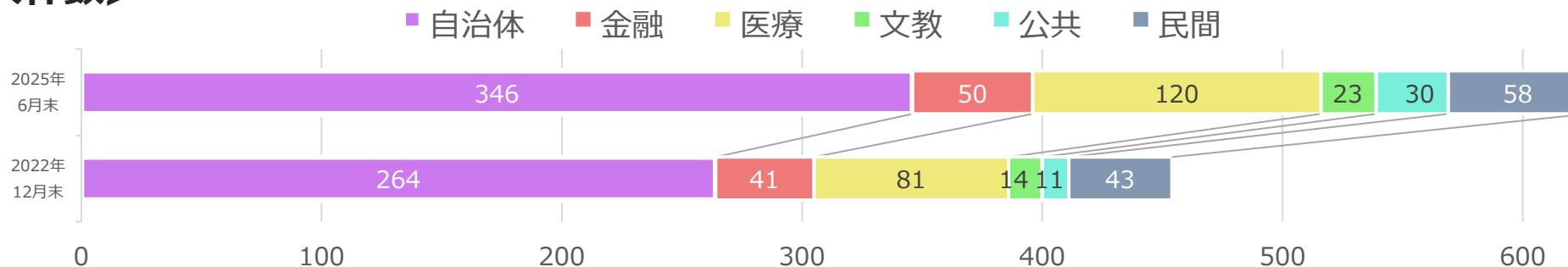
1. 攻撃を受けたとしても、その影響は仮想コンテナのみにとどまり、自身のPCは無傷
2. 自身のPCのブラウザを落とすと仮想コンテナもマルウェアごと消滅

自社開発ビジネス：RevoWorks導入実績

RevoWorks導入実績推移（2025年6月末時点）



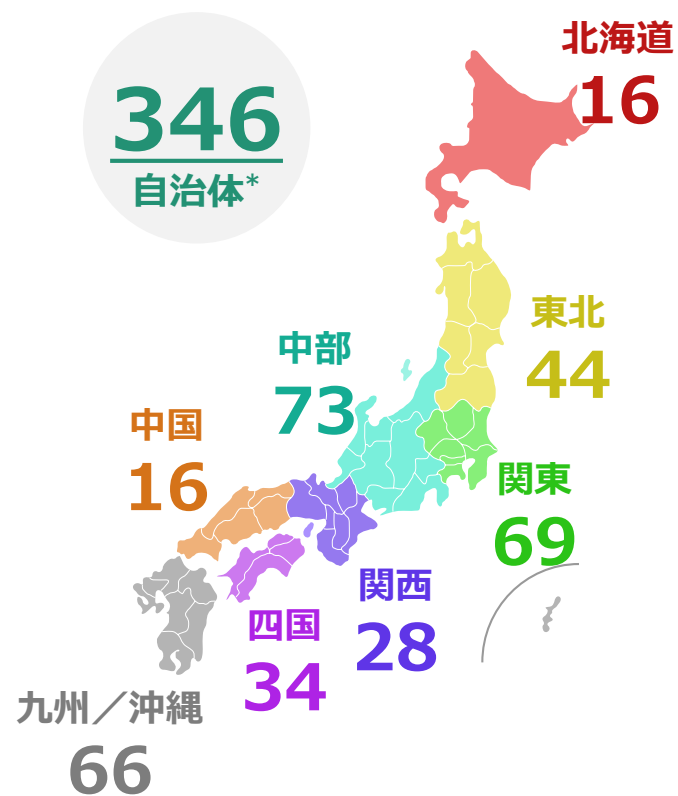
〔業種別導入件数〕



自社開発ビジネス：RevoWorks導入実績

〔自治体への導入実績〕

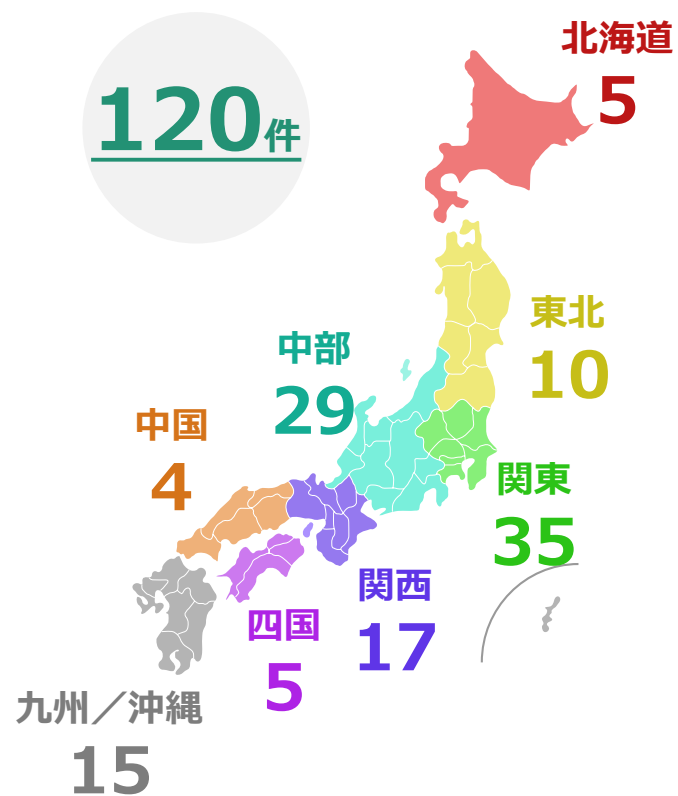
(2025年6月末時点)



※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〕

(2025年6月末時点)



〔金融機関への導入実績〕

(2025年6月末時点)

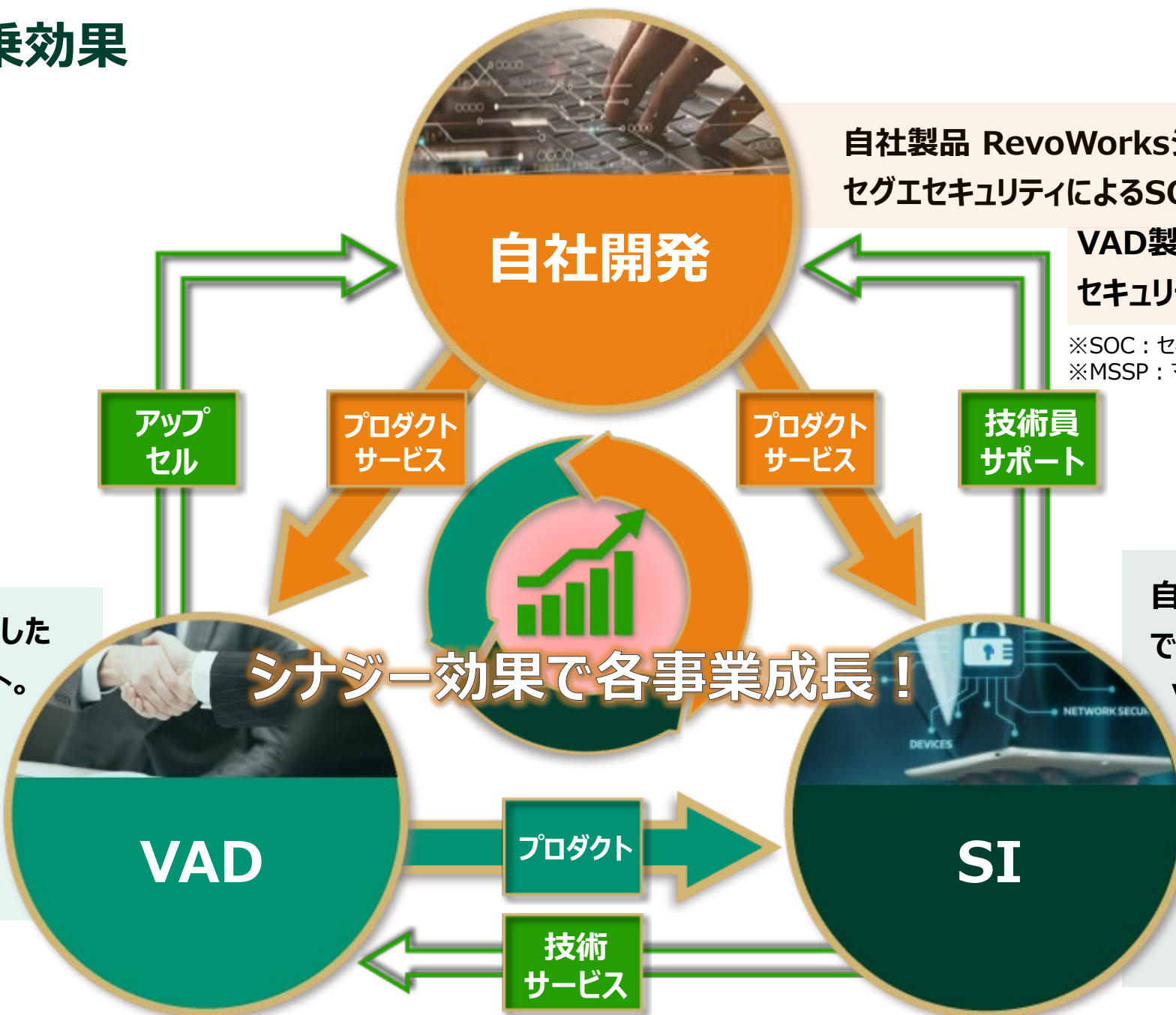


ビジネス相乗効果



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
Extreme
networks



出資等の実績

成長ITベンチャー企業を中心に、様々なシナジー創出を目指す

2013年2月出資

Knowledge Suite

2017年12月東証グロース上場

2017年10月出資

「働く」を変える。「生きかた」が変わる。

PHONE APPLI

2019年大手に売却

2018年9月出資

IZE
Realize Customize Maximize
TRIPLEIZE

2022年5月東証グロース上場

2020年12月出資

ZENMU
TECH

2025年3月東証グロース上場

2019年1月出資

LAFCOL

2021年2月出資
2023年5月追加出資

EAGLYS

2021年9月出資

fixpoint

2021年11月出資

manebi

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/>