



2022年12月期 第2四半期

# 決算説明会資料

2022年8月25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. 2022年12月期 第2四半期 ハイライト
2. 中期的取組みの状況
3. 業績予想
4. 参考資料

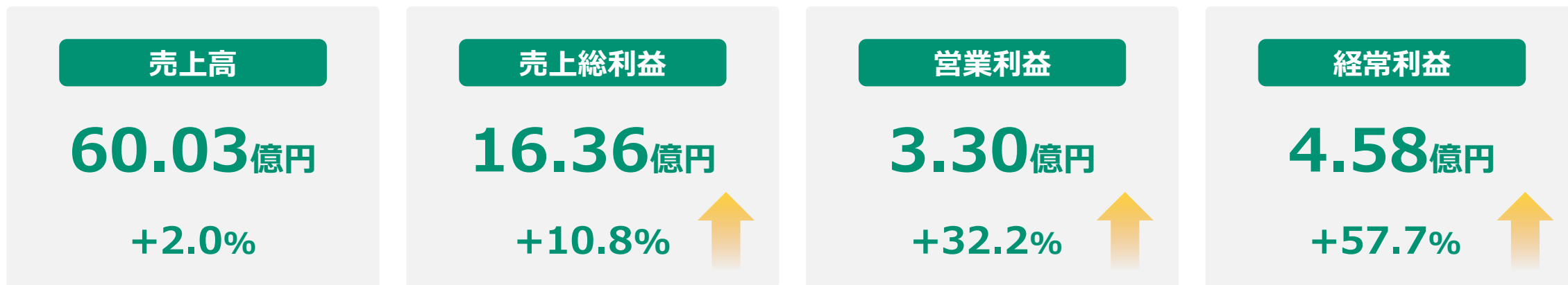


**1**

# 2022年12月期 第2四半期 ハイライト

# ハイライト：業績

半導体不足による納期遅延が継続する中、  
代替商材を含むプロダクト販売の増加に加え、自社開発の販売が伸長  
売上高、売上総利益、営業利益、経常利益全て過去最高額を達成



- 売上高：「収益認識に関する会計基準」の適用等による減少影響はあるが、増収を確保  
当該基準の適用等がなかった場合は、65.17億円（+10.7%）
- 売上総利益・営業利益：自社開発の販売伸長が牽引し、売上総利益が増大、営業利益も増加
- 経常利益：保有外貨建資産の評価により為替差益を計上し、大幅に増加
- 受注残：増加が続き約70億円に

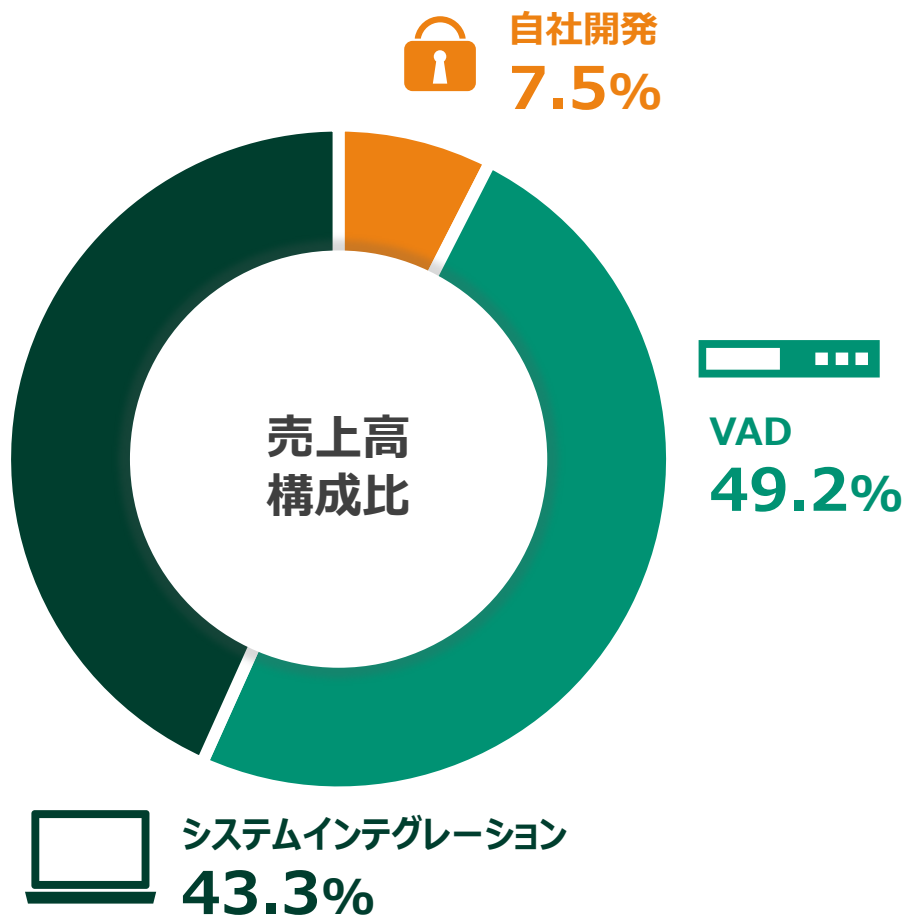
※ 第1四半期連結会計期間の期首より「収益認識に関する会計基準」を適用しており、付随する取組みを含み売上高に5.14億円の減少影響が生じております。

# ハイライト：ビジネス別数値

自社開発は、自治体情報システム強靱化案件の獲得が進行し、大幅に伸長。下期も積み上げを進める

VADは、主力海外プロダクトの納入遅延影響が続くが、代替プロダクトの拡販もあり増収を達成

システムインテグレーションは、前期と比べGIGAスクール案件分が減少。収益認識に関する会計基準の適用等もあり減収に



ビジネス	売上高	売上総利益
自社開発 ビジネス	4.51億円 +96.4%	3.08億円 +207.1%

ビジネス	売上高	売上総利益
VAD ビジネス	29.54億円 +29.7%	6.77億円 +13.3%

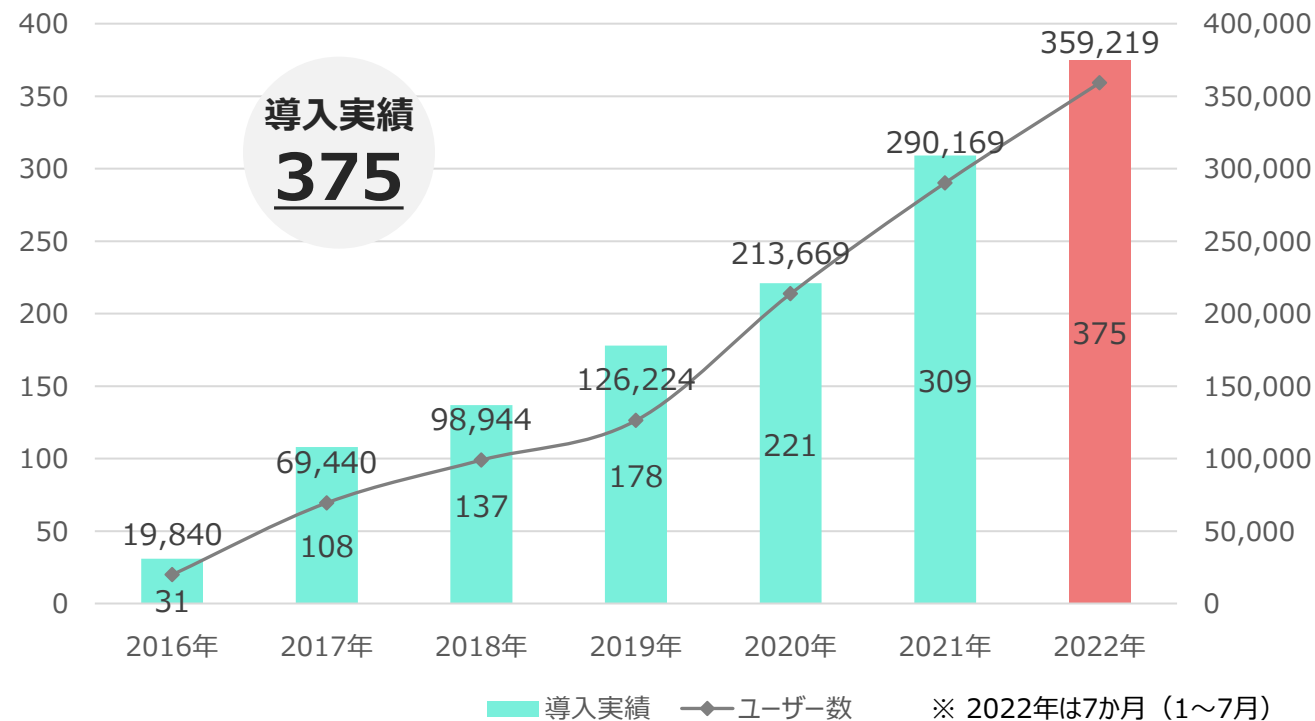
ビジネス	売上高	売上総利益
システム インテグレーション ビジネス	25.98億円 ▲23.1%	6.50億円 ▲16.5%

※ 「収益認識に関する会計基準」の適用及び付随する取組みにより、システムインテグレーションビジネスを中心に売上高に5.14億円の減少影響が生じております。

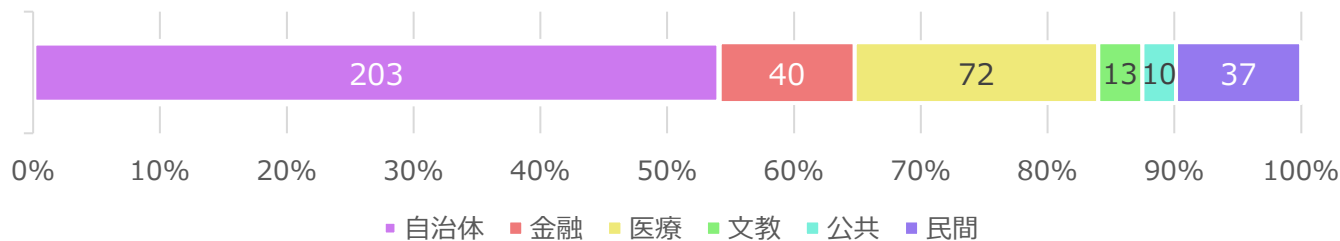
## 自社開発ビジネス

- セキュリティ機能の強化（RevoWorks SCVX/Browser）
- 販売パートナーの拡充、協業加速
  - ✓ 大手SIerグループ企業含む新規販売パートナー 2社と販売代理店契約を締結
  - ✓ 5件目のサービス採用。RevoWorks Browser がアクシスに採用
- 自治体情報システム強靱化案件の獲得推進
  - ✓ 都道府県・特別区・指定都市を含み、前年同期と比べ件数・金額共に倍増
  - ✓ 今後下期の売上見込み分の受注も進行中

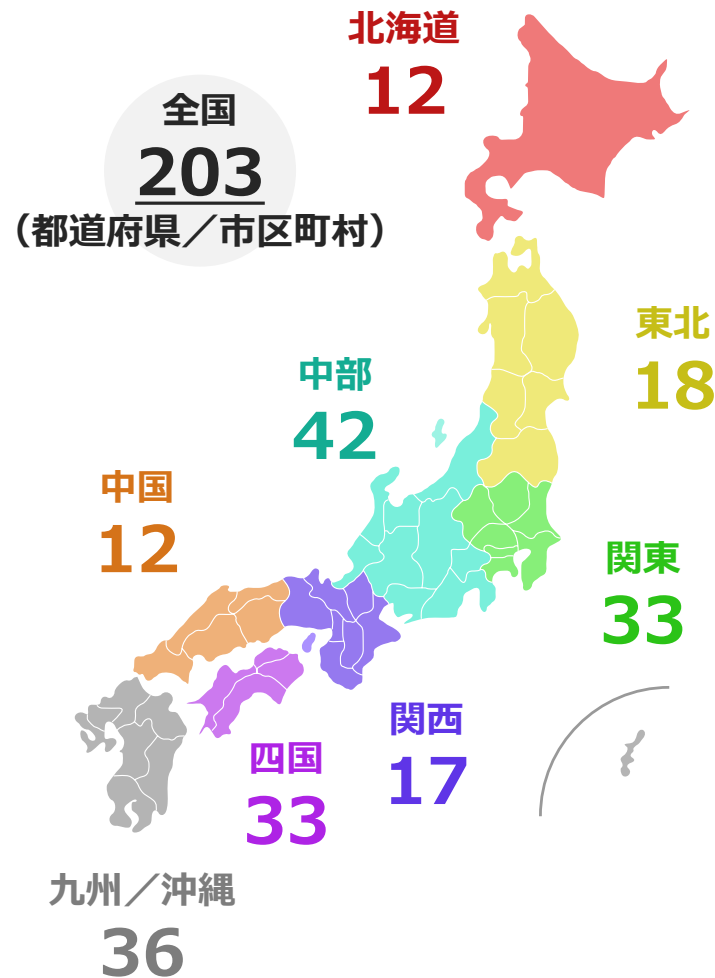
# RevoWorks導入実績 ※ 累計、2022年7月現在



## 業種別



## 導入実績（自治体）



- ① セキュリティと利便性を両立した操作性の実現  
Dockerコンテナを用いたサーバ型と独自コンテナを用いたローカル型の  
2タイプをハイブリッドで使用可能な形態
- ② 内蔵された安全なファイルダウンロード機能
  - ✓ 簡単な操作で外部のファイルを無害化して受信できる
  - ✓ ファイルの振る舞いをチェックするサンドボックス機能も利用可能
- ③ ユーザーニーズを的確にとらえた製品開発
  - ✓ 複数ブラウザ対応、Web会議対応など



## VADビジネス

- 半導体不足による納期遅延影響が続く逆風の中、プロダクト販売の増加を達成
  - ✓ 前年同期比で売上約3割（5億円超）増加
  - ✓ Juniper+48%、Ruckus▲15%、Darktrace+108%、Rapid7+468%
- メーカーからの表彰
  - ✓ Juniperから6年連続、「Japan Distributor of the Year 2021」
  - ✓ Darktraceから2年連続、「2022 Darktrace Partner of the Year (Japan)」
- 着実にサポートサービス（ストック収入）を積上
  - ✓ 前年同期比で売上16%（約1.3億円）増加

## VADビジネス

### ■ 新規セキュリティ商材の継続的取扱い



- ✓ 2022年4月 サイバー攻撃の兆候を検知する  
Rapid7「Threat Command」



- ✓ 2022年6月 Microsoft365向けSaaS型バックアップサービス  
「Barracuda Cloud-to-Cloud Backup」



- ✓ 2022年8月 IPデバイス可視化を基盤とした  
セキュリティソリューションを提供する「Forescout」

# ハイライト：ビジネストピック

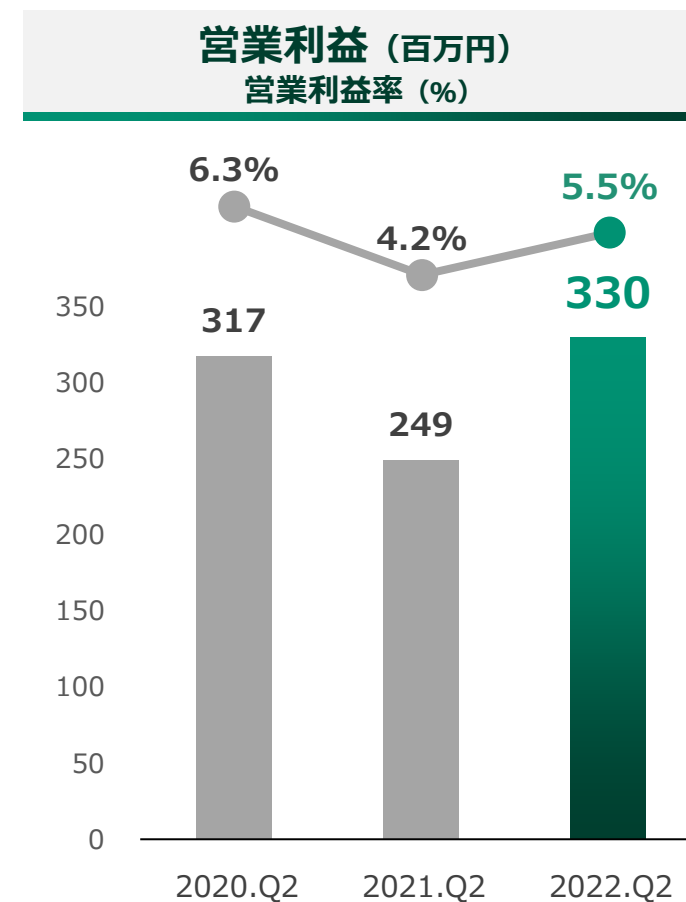
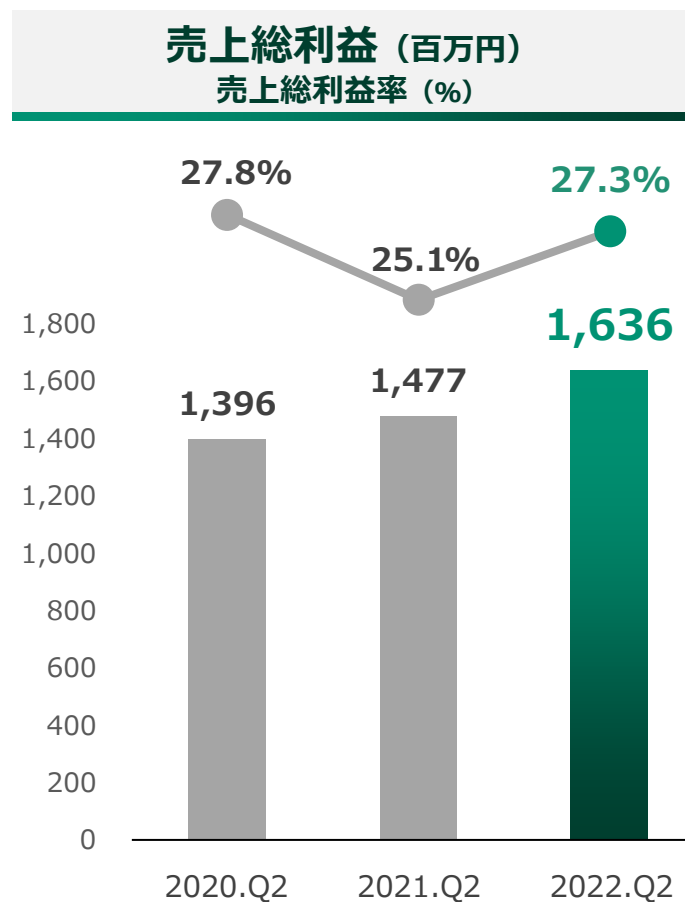
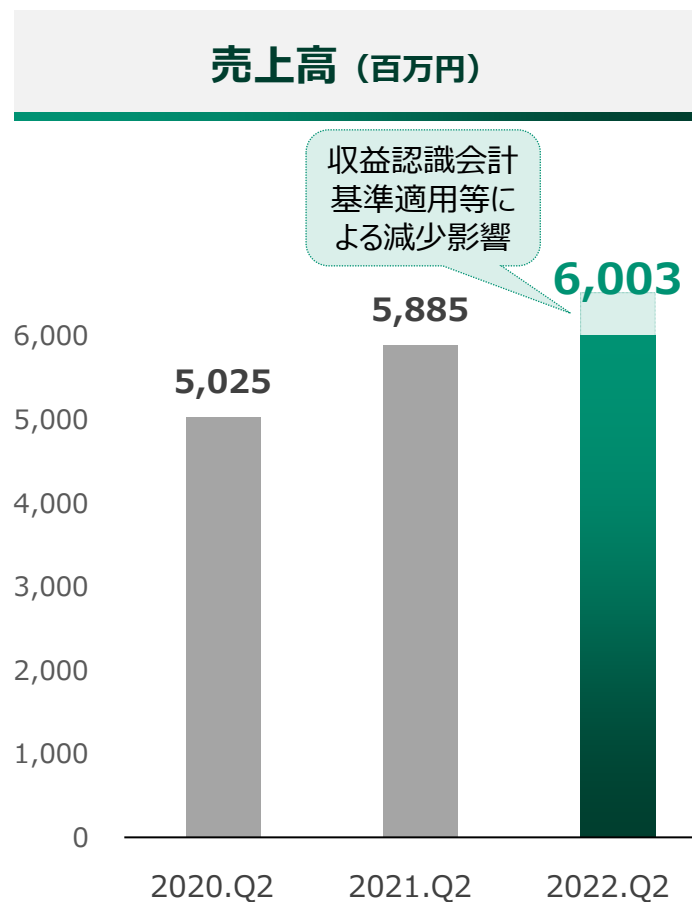
## システムインテグレーションビジネス

- 「収益認識に関する会計基準」の適用及び付随する取組みにより、売上高に減少影響
- GIGAスクール案件分が減少、半導体不足による納期遅延も若干影響

## 人財投資

- 人財の確保
  - ✓ 中期的取組みに掲げた技術者採用倍増を、社長直轄プロジェクトとして始動。採用、育成を加速するため、採用組織の見直しを進めるとともに、より魅力的な環境の整備を進める
  - ✓ 2021年12月末 473名 → 2022年6月末 504名（うち技術者増員29名）

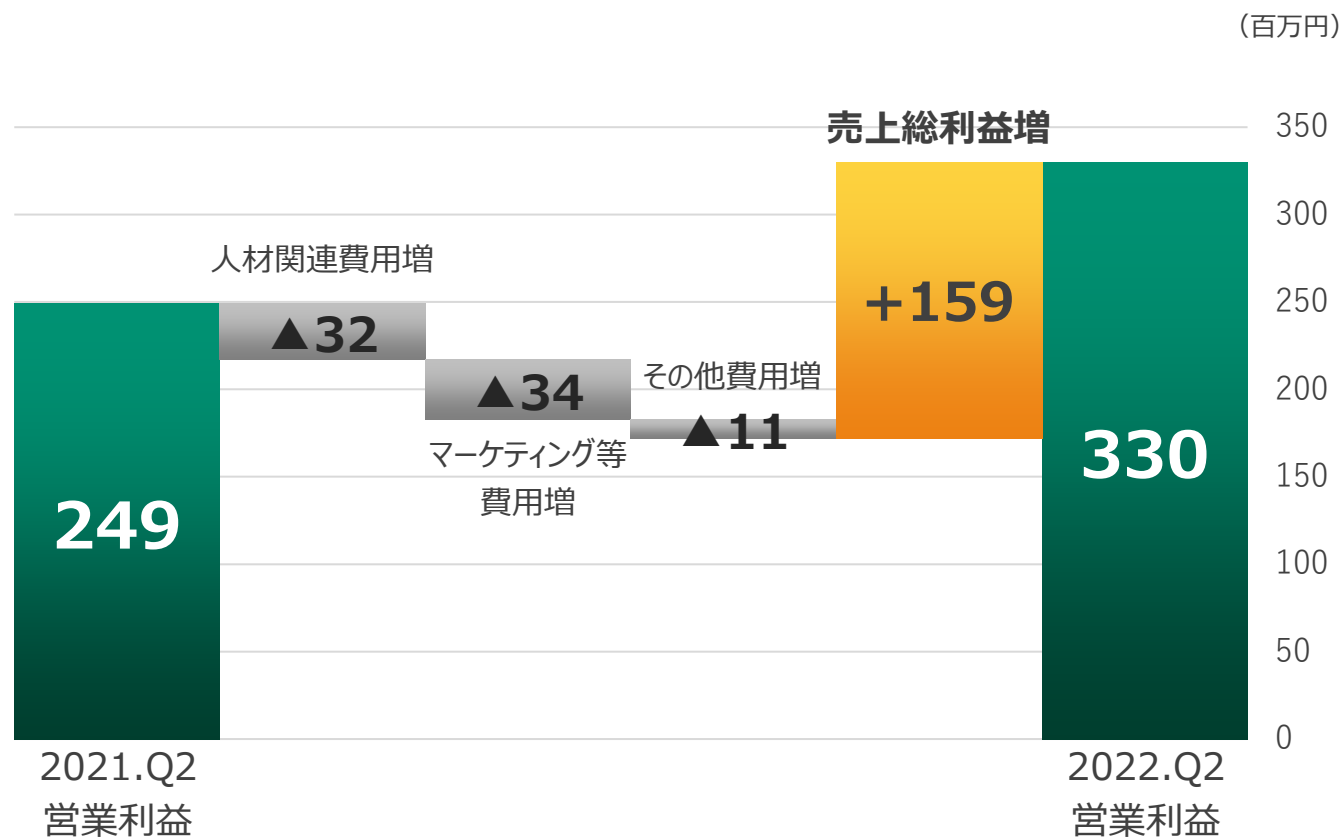
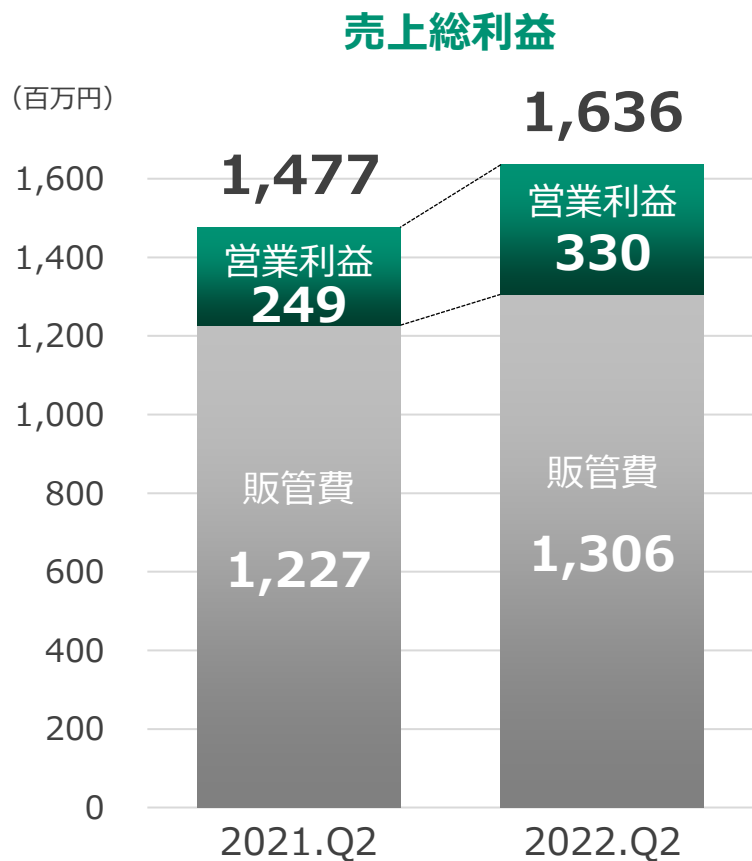
## 売上高、売上総利益、営業利益いずれも過去最高額を達成



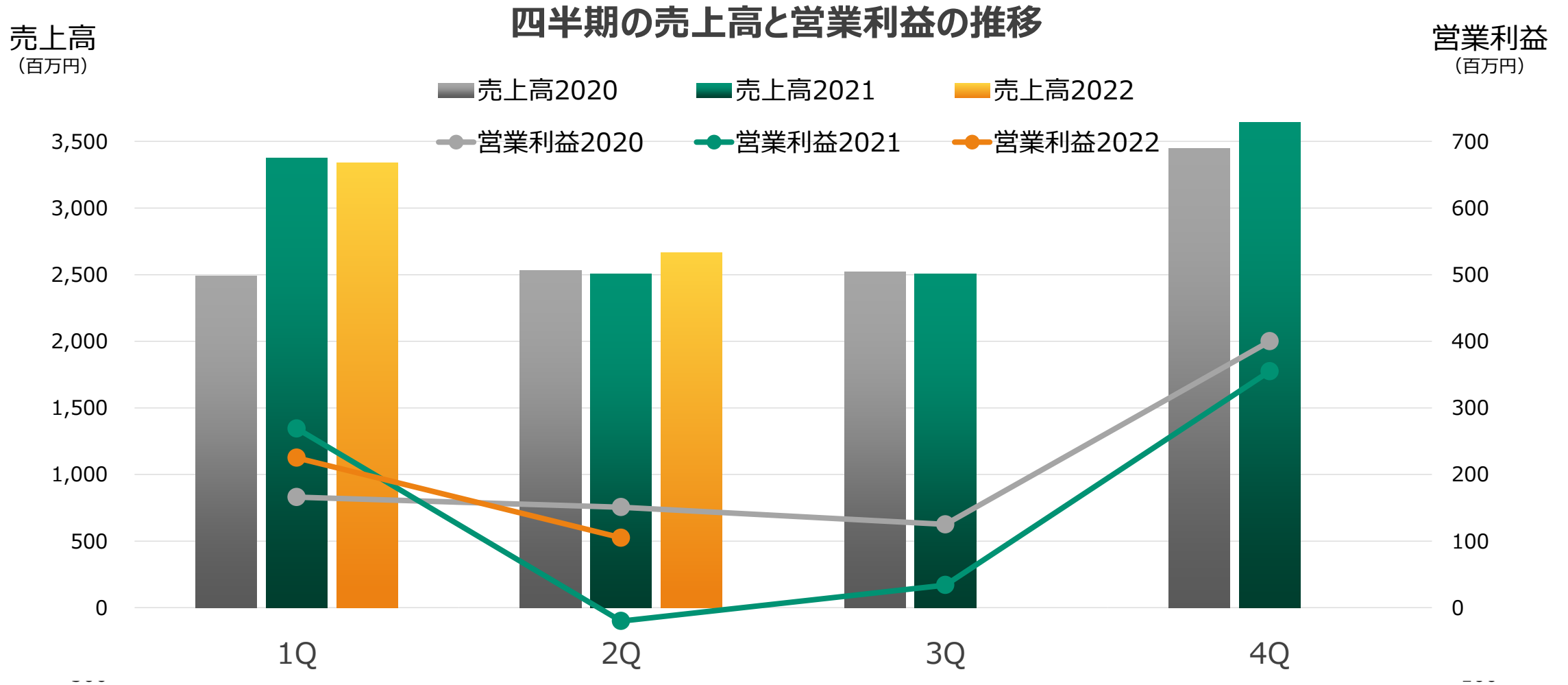
※ 第1四半期連結会計期間の期首より「収益認識に関する会計基準」を適用しており、付随する取組みを含み売上高に5.14億円の減少影響が生じております。

# ハイライト：営業利益増減内訳

## 自社開発の販売伸長により売上総利益が増加し、営業利益は増大



# ハイライト：四半期業績推移



# ハイライト：連結損益計算書

半導体不足による納期遅延の影響が継続するものの、大幅増益  
特別利益に有価証券売却益（174百万円）を計上

単位：百万円

	2021.12 2Q	2022.12 2Q	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,885	6,003	118	+2.0%
売上総利益	1,477	1,636	159	+10.8%
(利益率)	25.1%	27.3%	2.2pt	
販売費及び 一般管理費	1,227	1,306	78	+6.4%
営業利益	249	330	80	+32.2%
(利益率)	4.2%	5.5%	1.3pt	
経常利益	290	458	167	+57.7%
(利益率)	4.9%	7.6%	2.7pt	
純利益	181	416	235	+129.3%

# ハイライト：連結貸借対照表

将来的に売上となる前受金が堅調に増加  
出荷待ち分や販売先からの在庫ニーズにより棚卸資産が高い水準に

単位：百万円

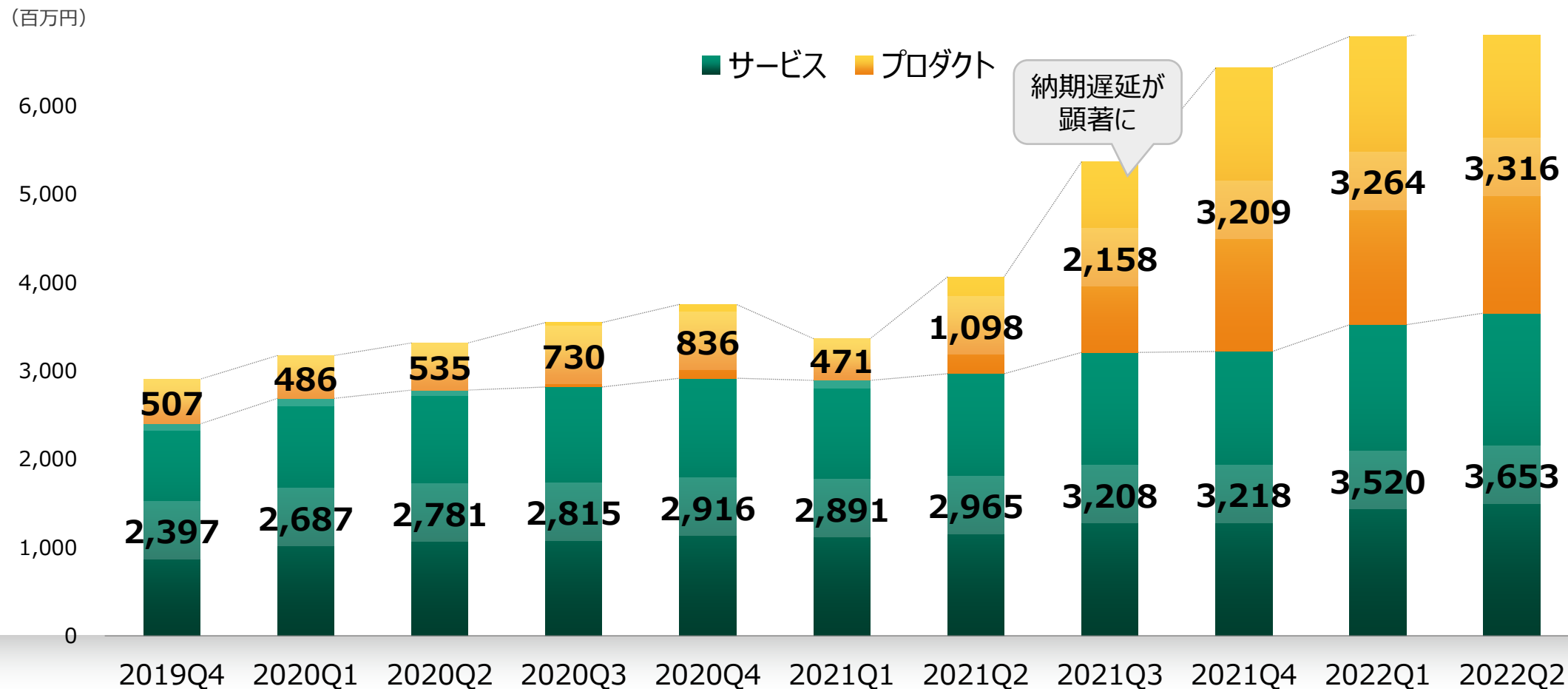
	2021.12 2Q	2021.12 期末	2022.12 2Q
<b>流動資産</b>	<b>6,048</b>	<b>7,236</b>	<b>8,865</b>
現金・預金	3,084	1,351	2,981
受取手形、売掛金及び 電子記録債権	1,487	2,078	1,485
棚卸資産	569	2,376	2,522
その他	907	1,429	1,875
<b>固定資産</b>	<b>1,487</b>	<b>1,388</b>	<b>1,261</b>
有形固定資産	208	209	207
無形固定資産	214	166	136
投資その他資産	1,064	1,013	917
<b>資産合計</b>	<b>7,536</b>	<b>8,625</b>	<b>10,127</b>

	2021.12 2Q	2021.12 期末	2022.12 2Q
<b>流動負債</b>	<b>4,038</b>	<b>5,101</b>	<b>5,647</b>
買掛金	825	1,605	1,452
短期借入金等	5	501	250
前受金	2,531	2,472	3,044
その他	675	520	900
<b>固定負債</b>	<b>307</b>	<b>324</b>	<b>1,123</b>
<b>負債合計</b>	<b>4,345</b>	<b>5,426</b>	<b>6,771</b>
<b>純資産合計</b>	<b>3,190</b>	<b>3,199</b>	<b>3,355</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>7,536</b>	<b>8,625</b>	<b>10,127</b>



# ハイライト：受注残の推移

受注は堅調、半導体不足による納期遅延の影響を受け  
受注残が大きい状態が続く

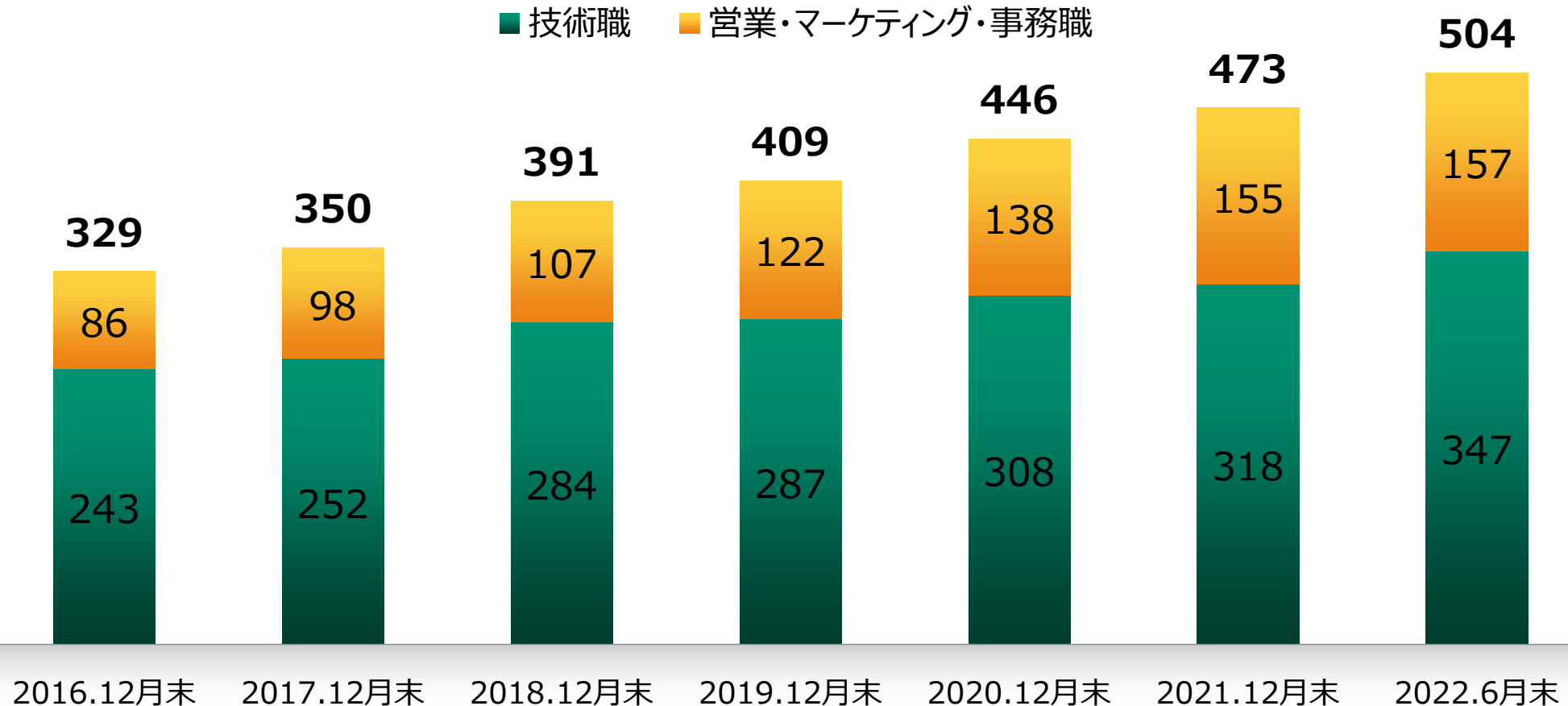




2

## 中期的取組みの状況

基盤となる技術者採用を推進。採用特化組織の新設を進め、  
中期目標に掲げた技術者の採用数倍増・大幅増員を目指す



## 資本・業務提携、M&A

既存ビジネスの躍進に資する、より規模の大きなM&Aへの挑戦  
先端技術・独自技術を有する企業との提携拡大



### タイ企業の株式取得（子会社化）

2022年8月25日、

タイでメンテナンス、サポートサービス事業をベースに製品販売、ソリューション事業を展開する ISS Resolution の株式譲渡契約締結を決定

グローバル展開企業としてのポジショニング確立を目指し、ASEAN市場での事業展開を進めることに加え、

対象会社の既存ビジネスを強化し、さらにはセキュリティトレーニングなどの新規事業の構築にも取り組む方針

また、国内だけでは不足が予測されるIT人材確保の場が海外にも広がる

## 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

### 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)

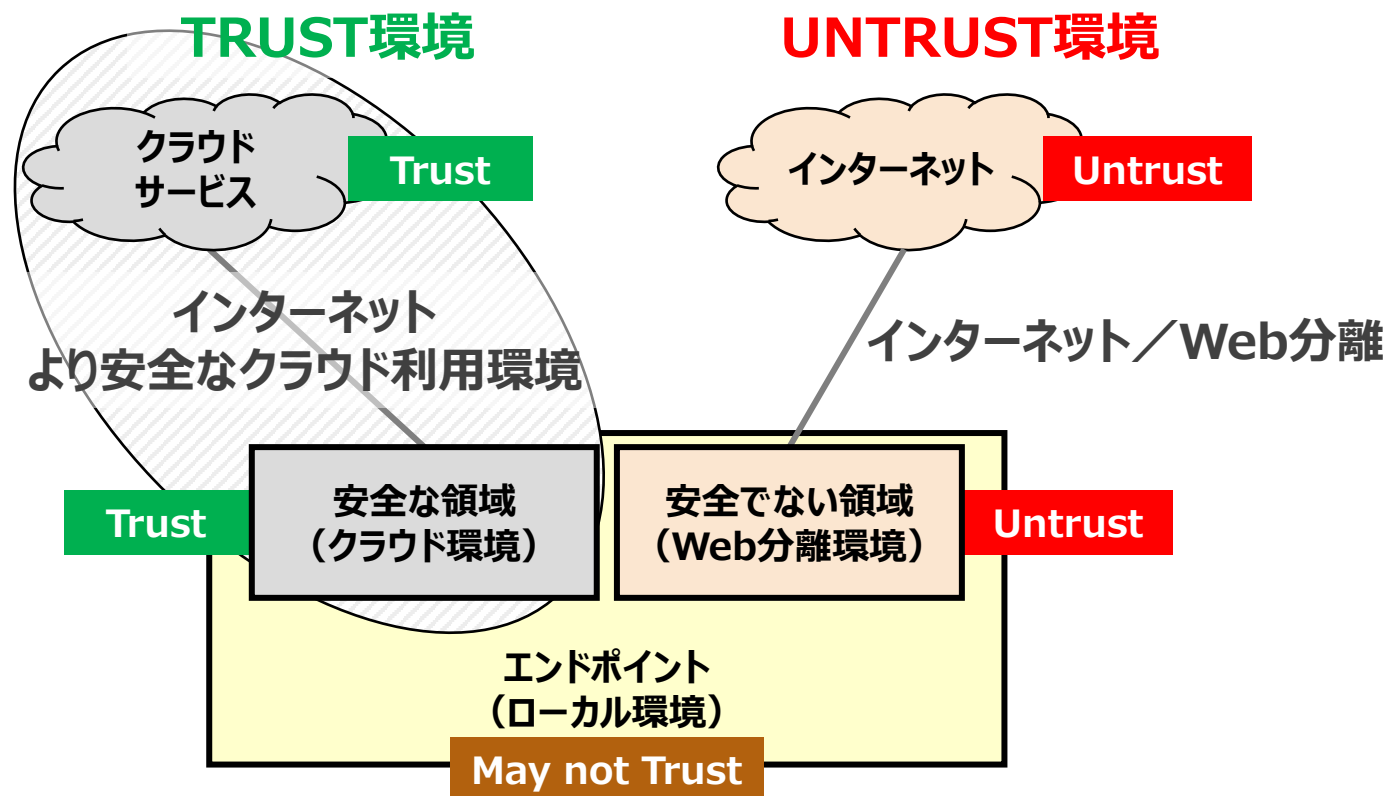
# 中期的取組み：自社開発ビジネス－新規開発

## クラウドバージョンの開発

クラウドファースト・クラウドネイティブ時代のためのゼロトラストワークスペースの実現、より一層安全なクラウドサービスの利用環境の提供を目指し、RevoWorksのクラウドバージョンの開発を開始

<ポイント>

- ✓ ユーザデータの保護  
(情報漏洩対策)
- ✓ 安全なクラウド利用環境と  
Web分離環境の統合
- ✓ ユーザ利便性と  
コストパフォーマンスの追求





## 継続的なグループリソース再配置の検討

技術者採用数・人員の増加、技術者の育成、新たな自社開発、M&A挑戦（海外進出）、積極的な新規セキュリティ商材の取扱い、などの取組みの効果を高めるために、グループ各社のリソースの再配置を継続的に検討、実行

採用特化組織の新設に際しても、グループ全体の採用機能の整理を併せて実施。  
今後も継続的にグループ内組織・事業の整理・最適化に取り組む



3

業績予想

有価証券売却益（特別利益）の実績に加え、  
為替差益について為替相場の不透明感を勘案し実現分を織り込み、  
経常利益及び純利益の予想を上方修正

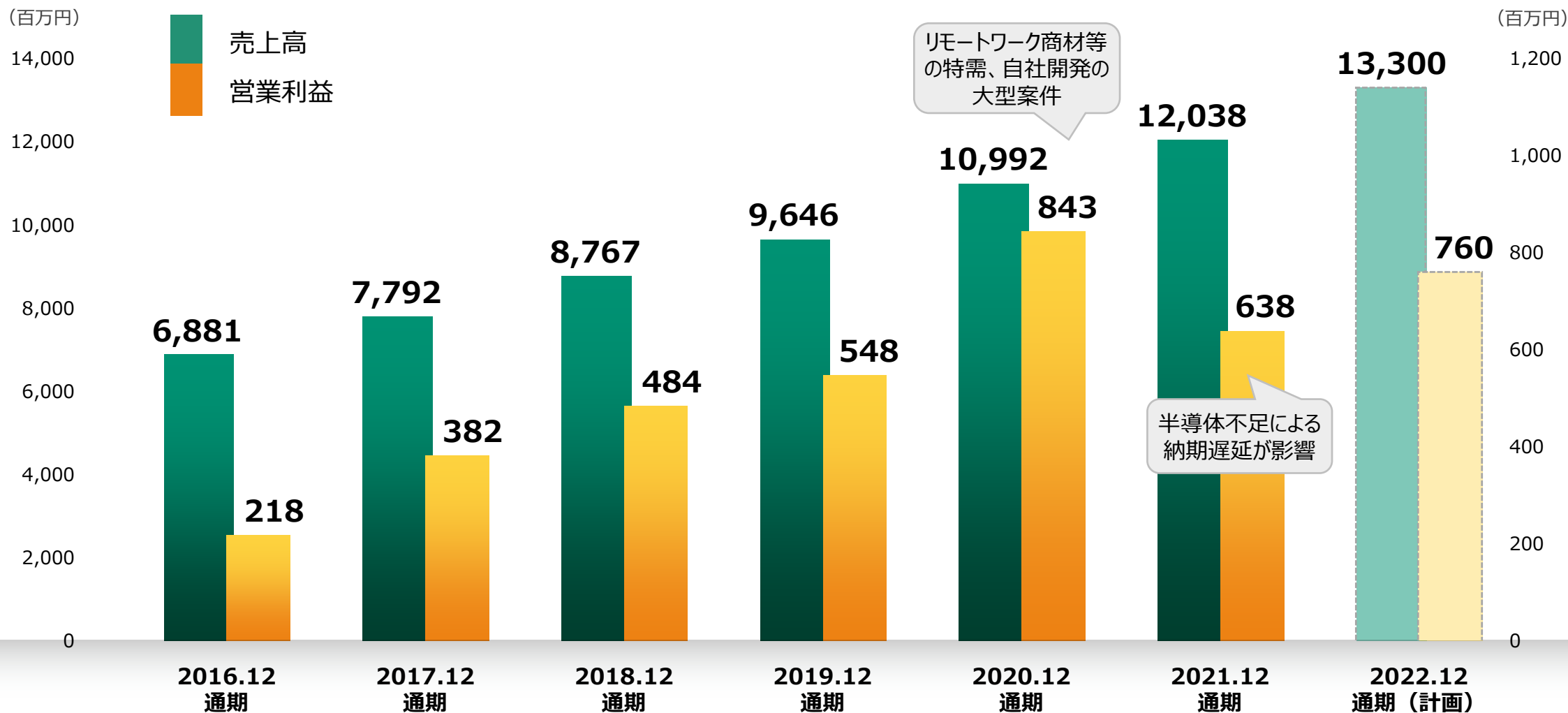
単位：百万円

	2022.12通期 前回予想 (A)	2022.12通期 今回予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率 (B / A)	2021.12 通期実績 (C)	増減額 (B - C)	増減率 (B / C)
売上高	13,300	13,300	0	0.0%	12,038	1,261	+10.5%
営業利益	760	760	0	0.0%	638	121	+19.0%
(利益率)	5.7%	5.7%	0.0pt		5.3%	0.4pt	
経常利益	760	804	44	+5.9%	686	118	+17.3%
(利益率)	5.7%	6.1%	0.3pt		5.7%	0.4pt	
純利益	520	656	136	+26.3%	454	201	+44.4%

配当は、これまでの配当推移を勘案しつつ、  
安定的な増加を目指します

	2018.12月期	2019.12月期	2020.12月期	2021.12月期	2022.12月期 (予想)
1株あたり配当	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	16円
配当性向	15.1%	27.9%	29.2%	40.0%	27.2%

## 売上高年平均成長率 2 桁を継続し、今期計画の達成へ





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)



ジェイシーテクノロジー(株)



ジェイズ・ソリューション(株)

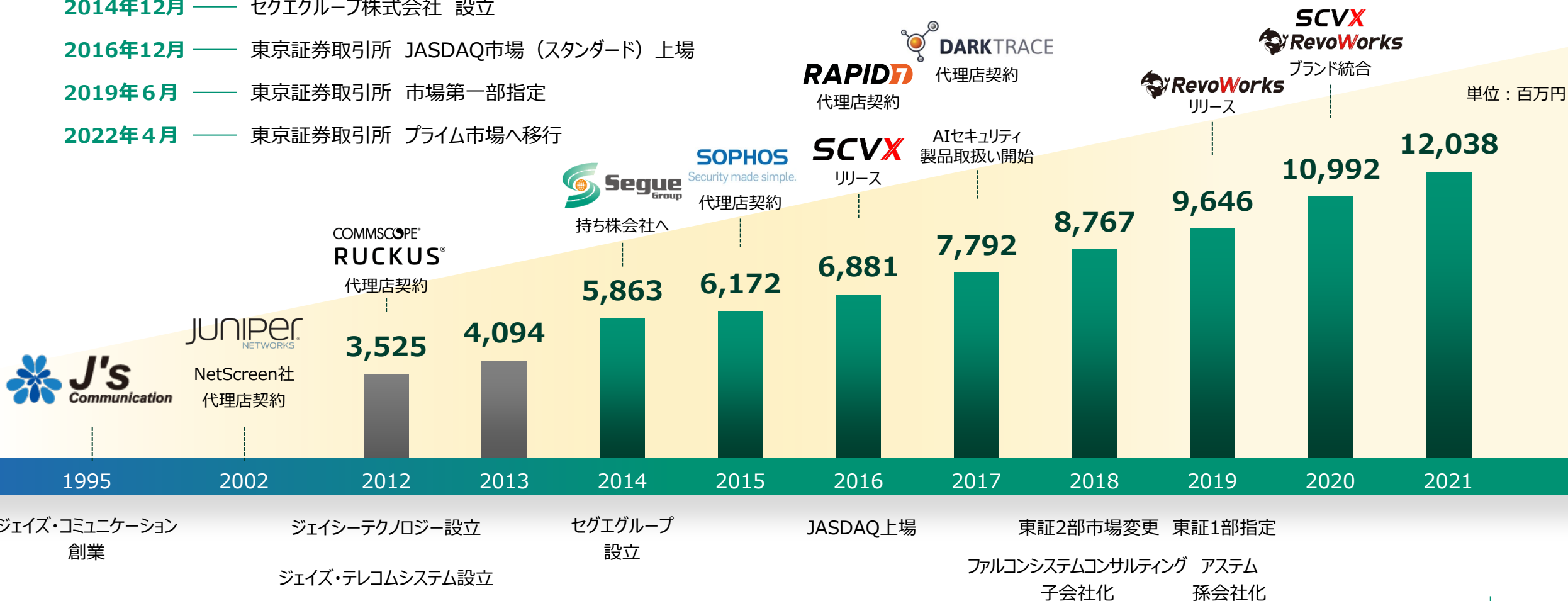


4

## 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





## 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

# 会社概要：グループ会社

グループ社員数504名。うち約7割技術者



## 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

## 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

	<div style="background-color: #f4a460; padding: 5px; text-align: center;"> <b>自社開発</b> (ソフトウェア開発)                 </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ セキュリティソフトウェアライセンス販売</li> <li>■ サポートサービス・ヘルプデスク</li> </ul> <div style="border: 1px solid #f4a460; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     自社製品                 </div> <div style="border: 1px solid #f4a460; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     サポートサービス                 </div>	<div style="background-color: #008080; color: white; padding: 5px; text-align: center;"> <b>代理店 (VAD)</b> 海外中心                 </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ サポートサービス・ヘルプデスク</li> <li>■ オンサイト保守サービス</li> </ul> <div style="border: 1px solid #008080; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     製品代理店                 </div> <div style="border: 1px solid #008080; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     サポートサービス                 </div>	<div style="background-color: #004d40; color: white; padding: 5px; text-align: center;"> <b>システム</b> インテグレーション                 </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ITインフラ・セキュリティ等の設計構築、導入サービス</li> </ul> <div style="border: 1px solid #004d40; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     自社製品                 </div> <div style="border: 1px solid #004d40; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     サーバ等 (H/W,S/W)                 </div> <div style="border: 1px solid #004d40; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     製品代理店                 </div>
<b>プロフェッショナルサービス</b> 設計、構築	●	●	
<b>SEサービス</b> 請負、派遣	●	●	●
<b>マネージドサービス</b> 監視、管理等運用	●	●	●

# 事業について：自社開発ビジネス

## 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



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



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"

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"



## 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**  
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

インターネット分離／ファイル無害化



**RevoWorks Browser**  
レボワークス ブラウザー

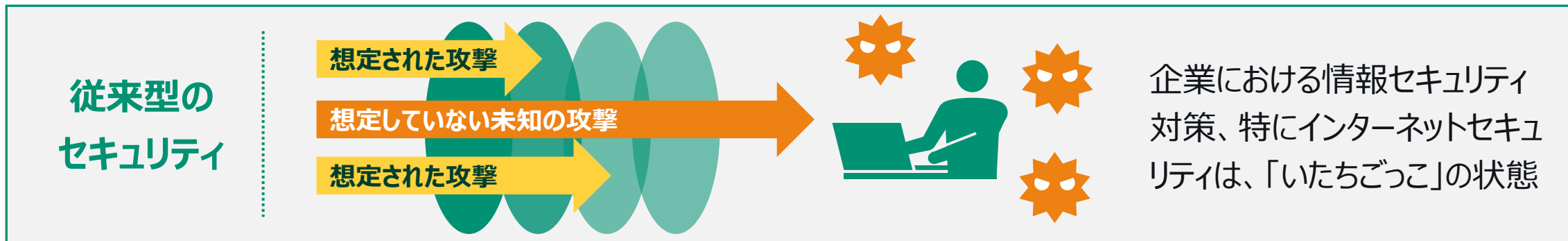
ローカルコンテナを用いた仮想ブラウザ



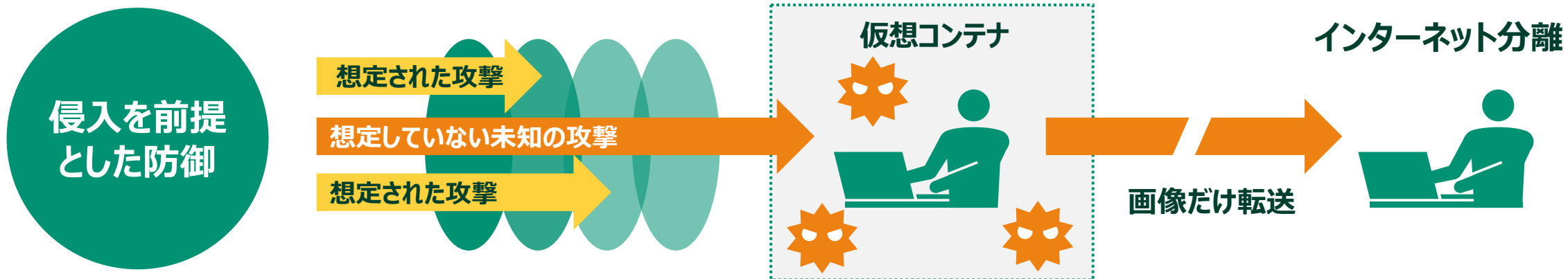
**RevoWorks Desktop**  
レボワークス デスクトップ

ローカルコンテナを用いた仮想デスクトップ

情報漏えい対策  
働き方改革／テレワーク



## 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

# 事業について：VADビジネス

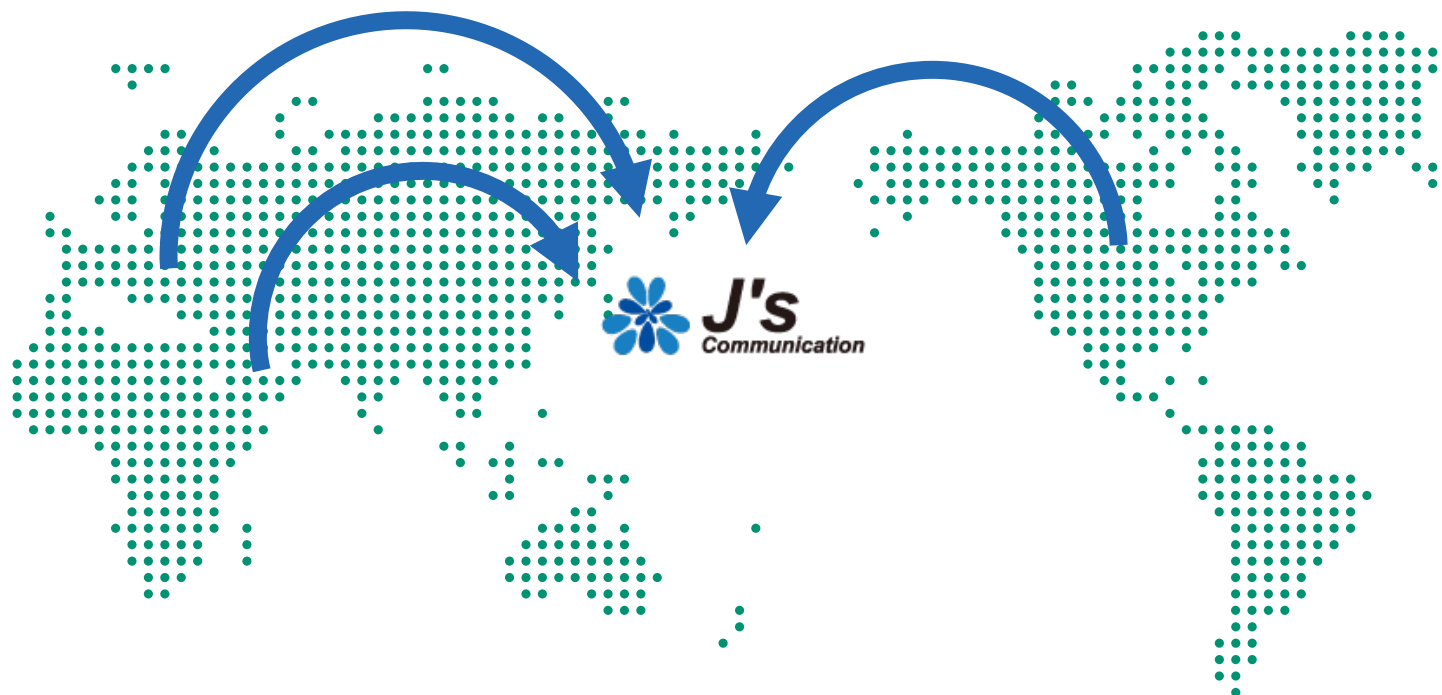
## VADビジネスとは

※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

## 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

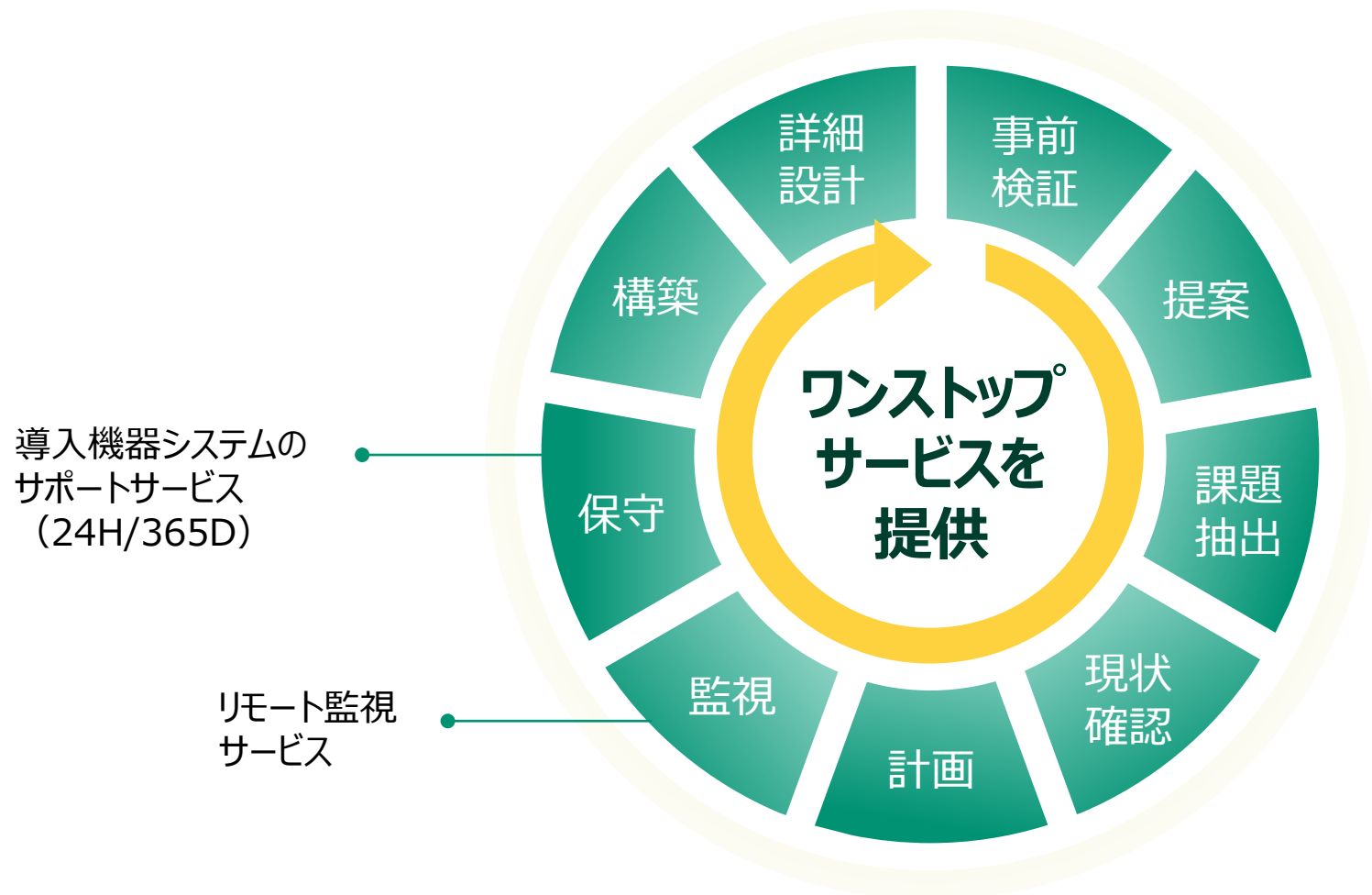


## 主な輸入代理店契約メーカー



# 事業について：システムイングレーション

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





2021年12月29日付で「プライム市場」を選択し、新たな中期数値目標を設定

2021年12月期



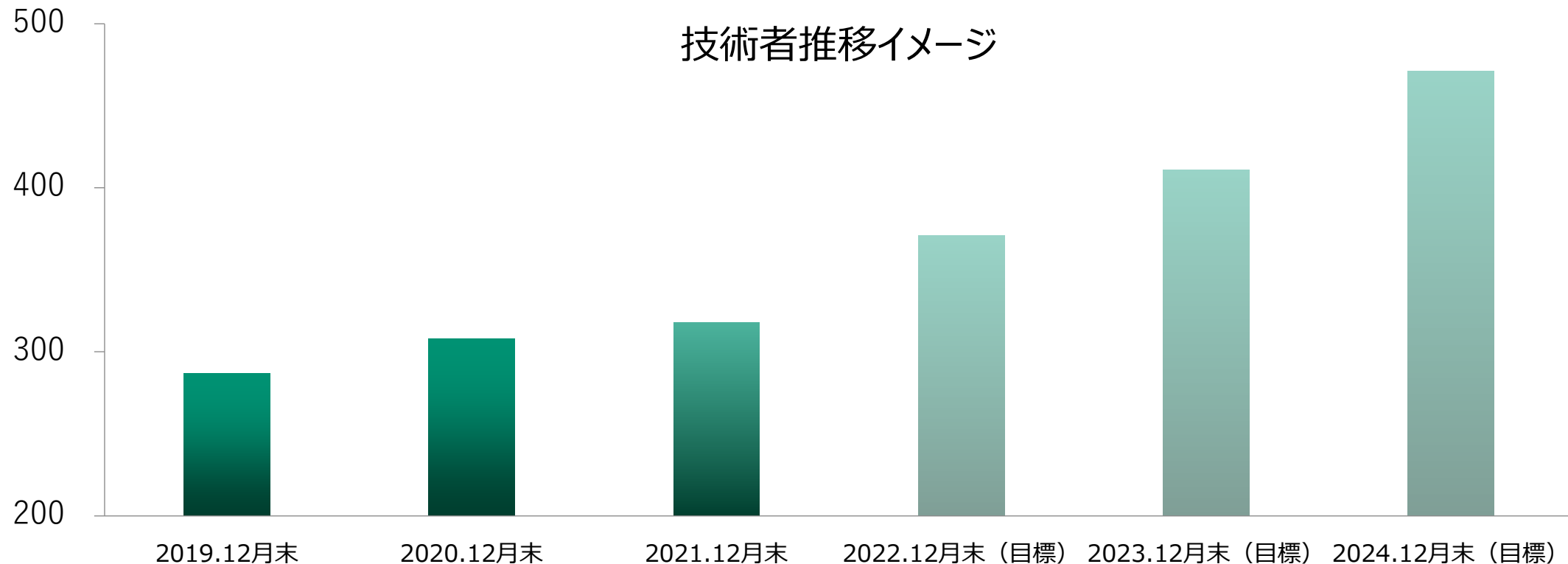
2024年12月期目標 (2021年12月29日発表)



※ 2024年12月期の目標は、「収益認識に関する会計基準」等を適用した後の数値となります。

## 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。



# 中期目標達成に向けた取組み：3つのビジネス

## 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

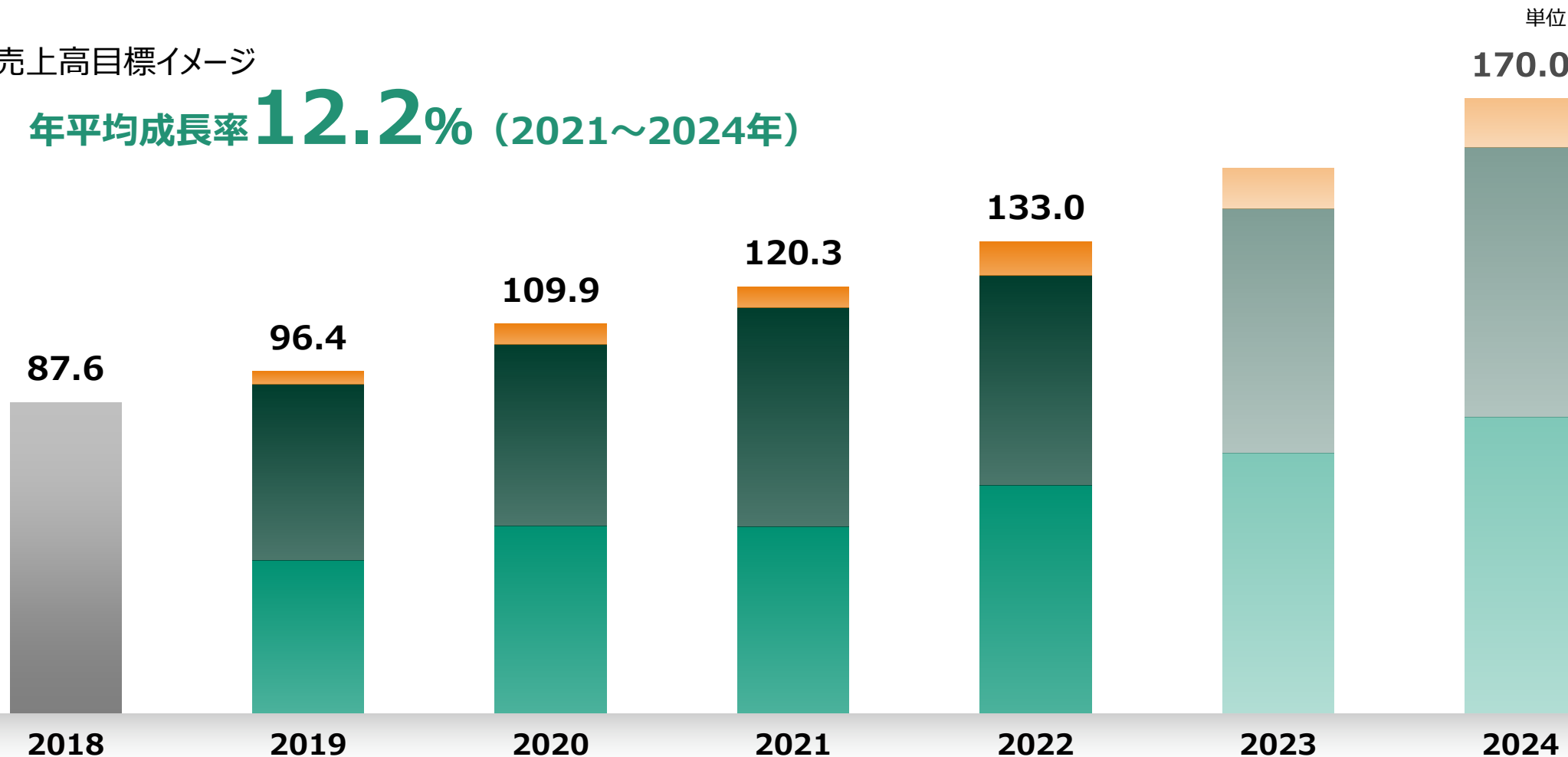
# 中期数値目標：ビジネス別の売上高

3つのビジネスをバランス良く伸長させ、中期目標達成を目指す

単位：億円

売上高目標イメージ

年平均成長率 **12.2%** (2021~2024年)



# 中期目標達成に向けた取組み：ビジネスの変革

## 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

## IR・資本政策

- 積極的な情報開示とわかりやすい説明
- 安定的な配当増加を目指す

## 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
- 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



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

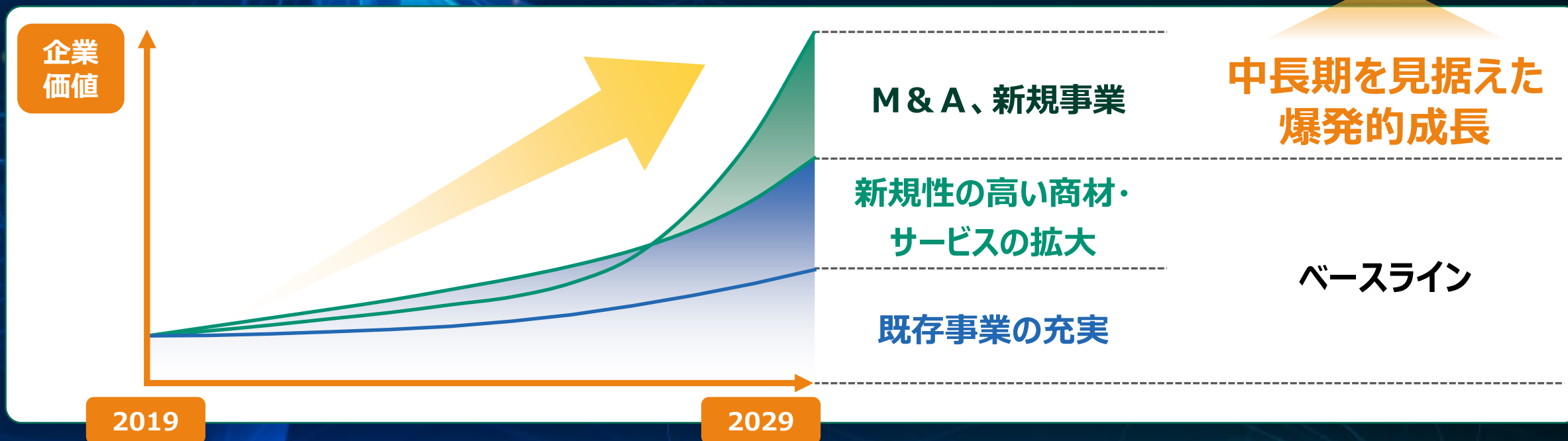
変革により脅威を  
機会に転換し、  
継続的な発展へ



## 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





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/>