



セグエグループ株式会社

【証券コード：3968】

2021年3月13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. 会社概要
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. 長期ビジョン

# 1. 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 第一部（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	5億1千万円
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	7社
従 業 員 数	446名（連結）



## セグエグループとは？

安全な I T 利活用を支える  
I T & セキュリティソリューション カンパニー

## ビジネスのコアは？

ネットワーク技術 & 情報セキュリティ技術、OSS開発力の  
プロフェッショナル

## 社名の由来は？

これからの業界を担うべく、同業企業の仲間を結集し  
セキュリティ業界トップを目指す。



Next、続く (to be continued)、間断なく進行する  
という意味。同盟、友という意味。



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



# 会社概要：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



リリース



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

SOPHOS  
Security made simple.

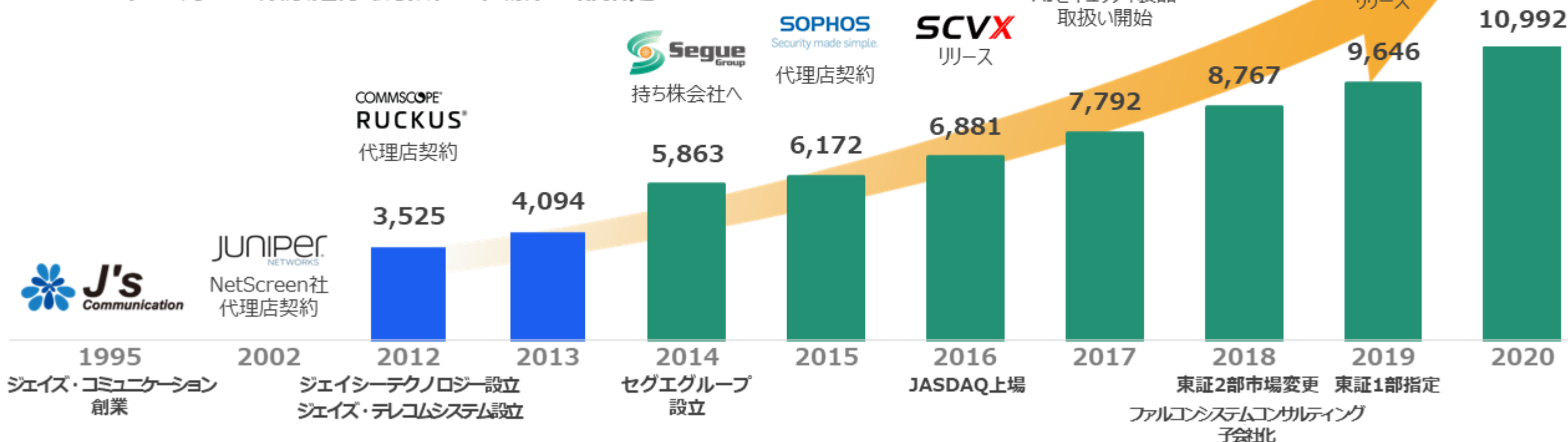
代理店契約



持ち株会社へ

COMMSCOPE  
RUCKUS®  
代理店契約

JUNIPER  
NETSCREEN社  
代理店契約

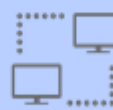




## ソリューションプロダクト



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

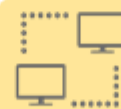
## ソリューションサービス



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



プロダクト	自社開発 (ソフトウェア開発)			代理店(VAD) 海外中心			システム インテグレーション		
	セキュリティソフトウェア ライセンス販売			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			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			製品 代理店			自社製品    サーバ等 H/W,S/W    製品 代理店		
	サポートサービス ヘルプデスク、 オンサイト保守			サポート サービス			サポート サービス		
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		
	SEサービス 請負い、派遣			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		

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

1. 付加価値を支える技術力

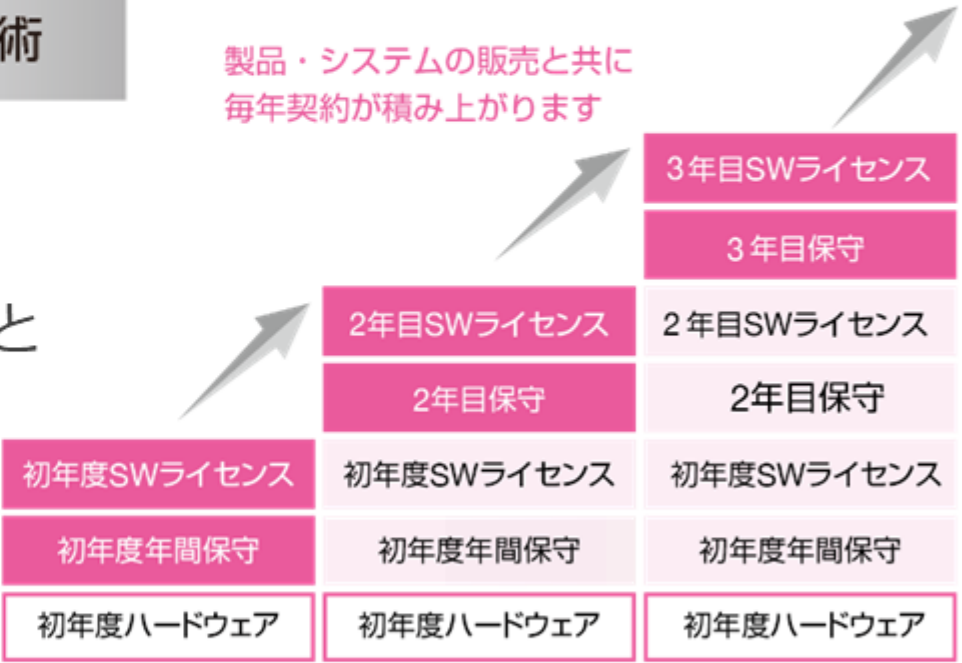
専門性の高い海外セキュリティ製品やネットワーク・ITインフラ製品の技術に加え、オープンソース、クラウド、AIの技術も



製品・システムの販売と共に  
毎年契約が積み上がります

2. リレーションとストックの基盤

VADを中心にメーカー・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



3. 成長ドライバー 自社開発

自治体や民間への導入実績を着実に積み上げ  
デジタルシフト・テレワークが進む時流にも合致しさらなる飛躍が望める

# Revolution + Work

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

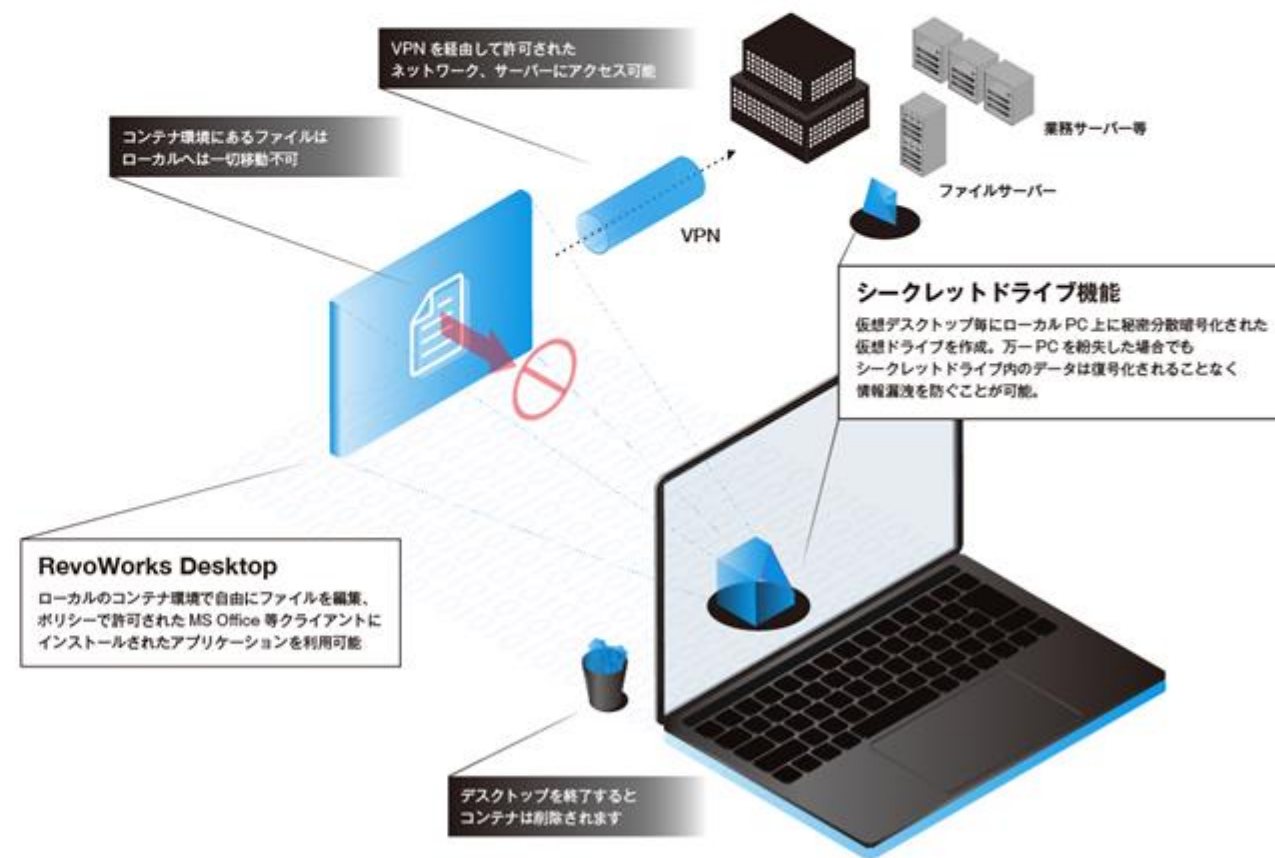
## 働き方改革を支援する仮想デスクトップ

RevoWorks Desktopは、独自コンテナ技術により高いセキュリティと利便性を両立する、安全簡単なテレワークを支援する自社開発のローカル仮想デスクトップです。

日常業務で利用されるMS Office等のソフトウェアを、クライアントPCに生成した専用環境（コンテナ）内で動作させることにより作業中の情報流出を防ぎます。

さらに、秘密分散暗号化技術により専用環境内のデータを無意味化（\*1）することで、PCが紛失や盗難にあっても情報は漏洩しない、二重の安全策を講じています。

\*1 無意味化は、株式会社ZenmuTechの秘密分散暗号化技術を用いた「ZENMU（ゼンム）」により実現



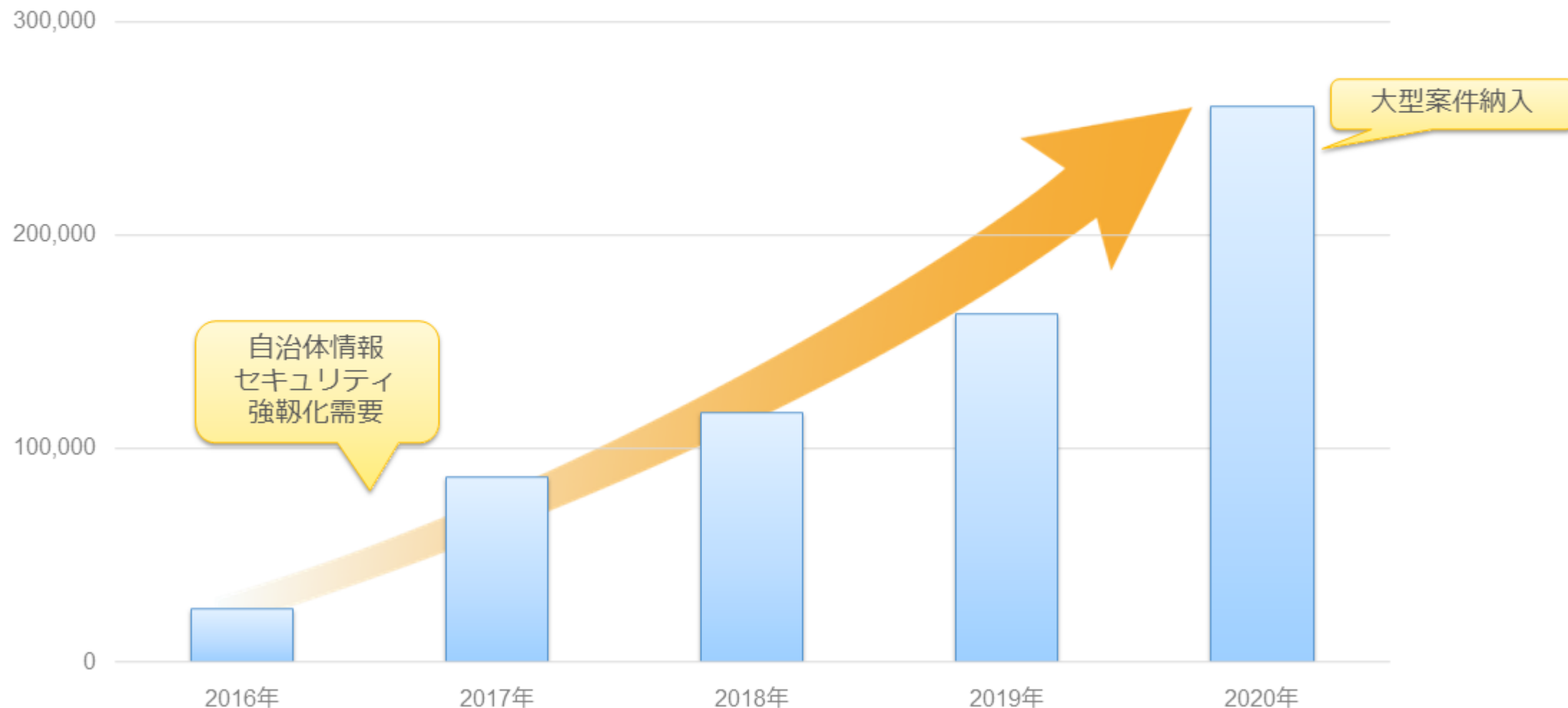


32 都道府県  
101 市区町村



## RevoWorks 累計ユーザ26万を突破

累計ユーザ数の推移





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、DX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

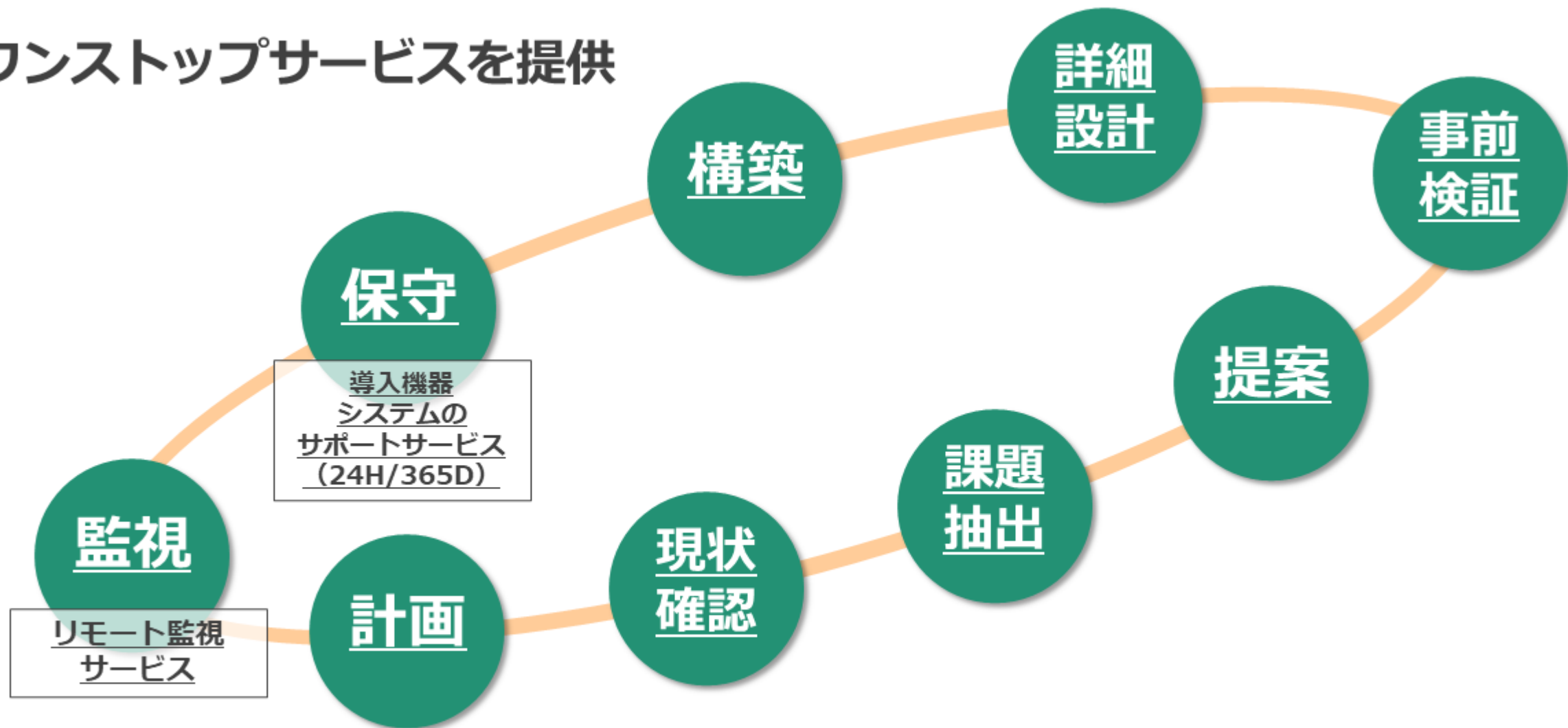
**JUNIPER**  
NETWORKS

COMMScope®  
**RUCKUS**

**SOPHOS**

 **Pulse Secure**

## 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 )

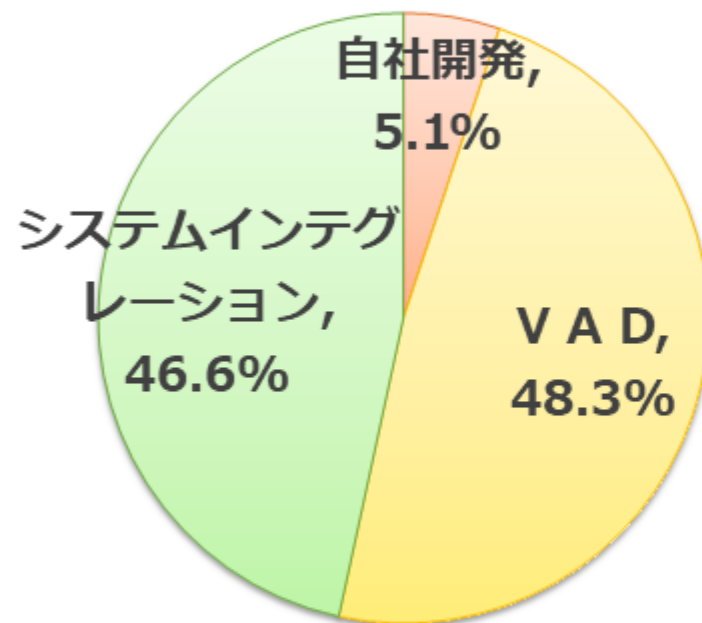
経常利益

**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%

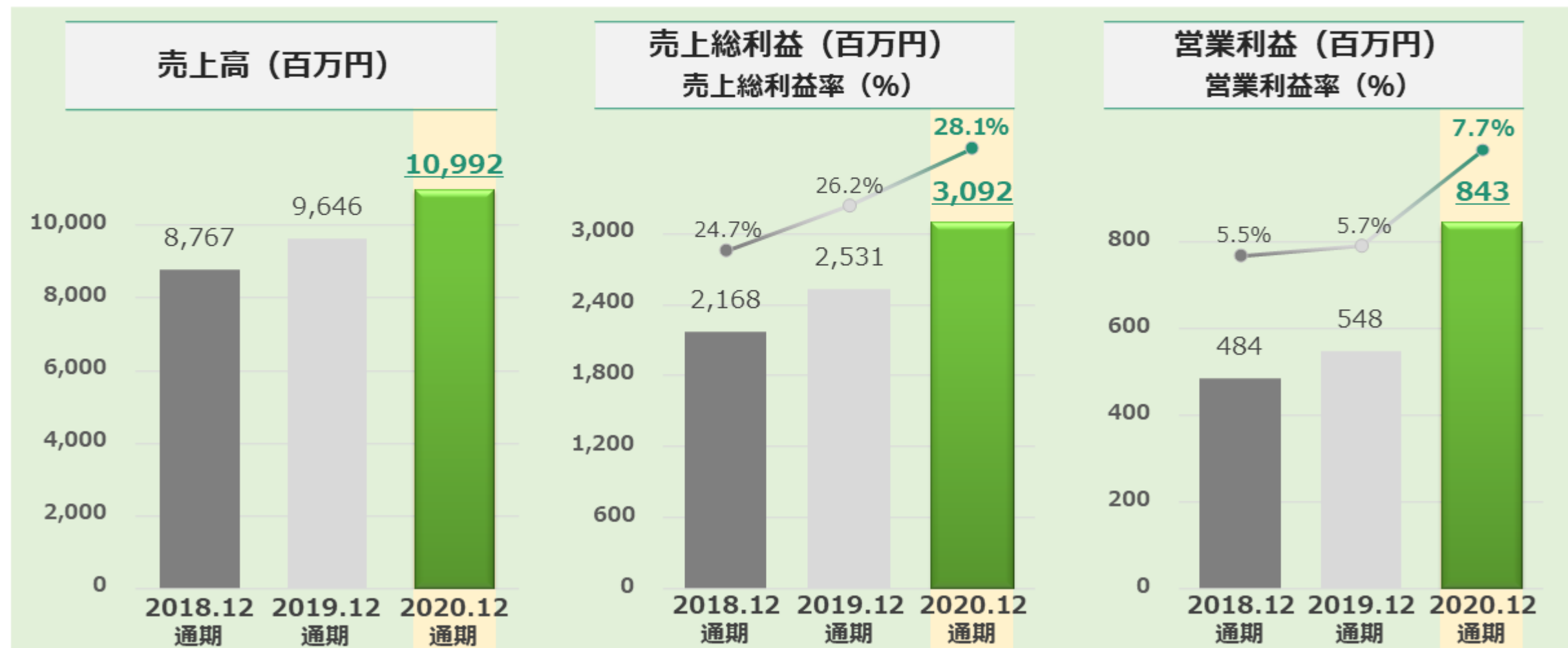
売上総利益

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

売上高、売上総利益率・額、営業利益率・額全て最高値を継続更新中  
営業利益率は中期（2022年）目標値6.7%も超過

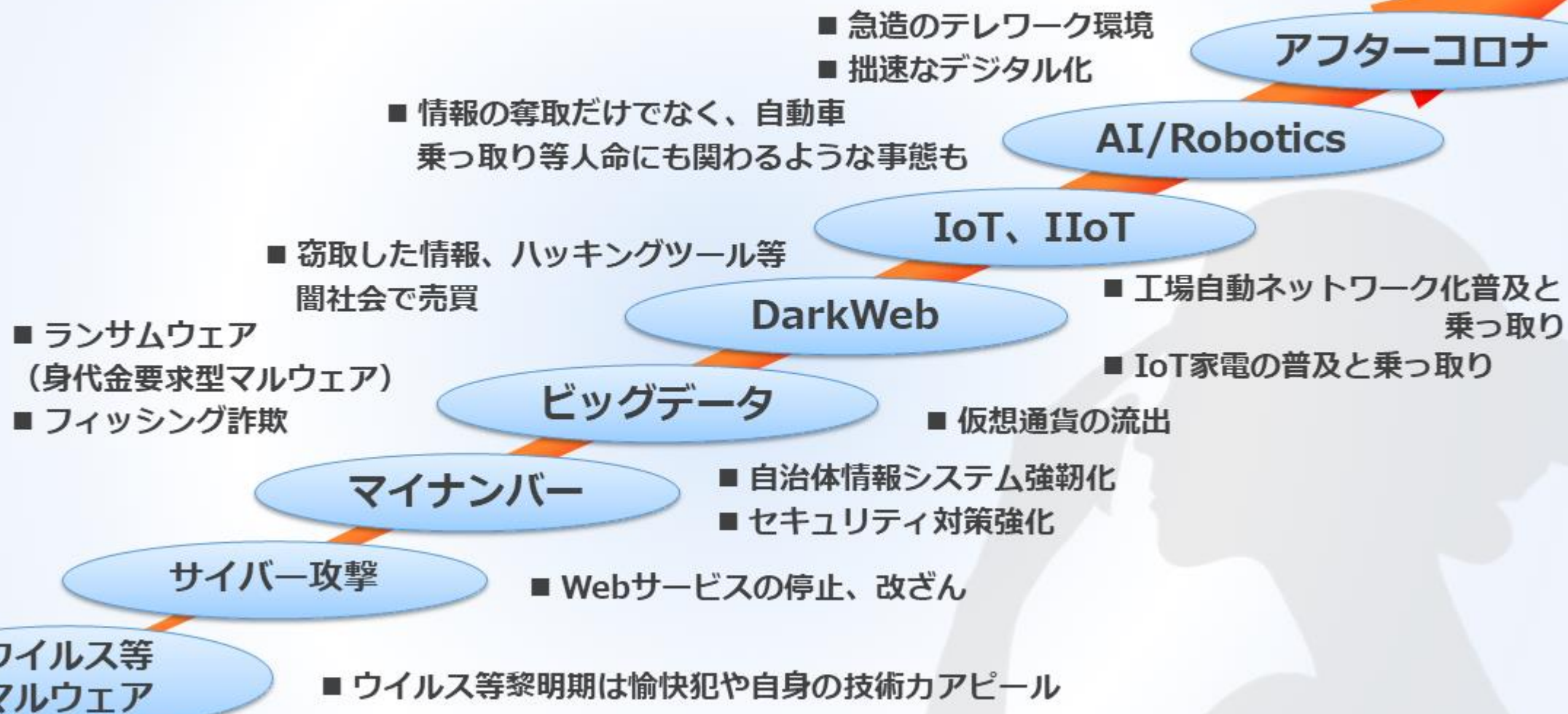




### 3. 事業環境



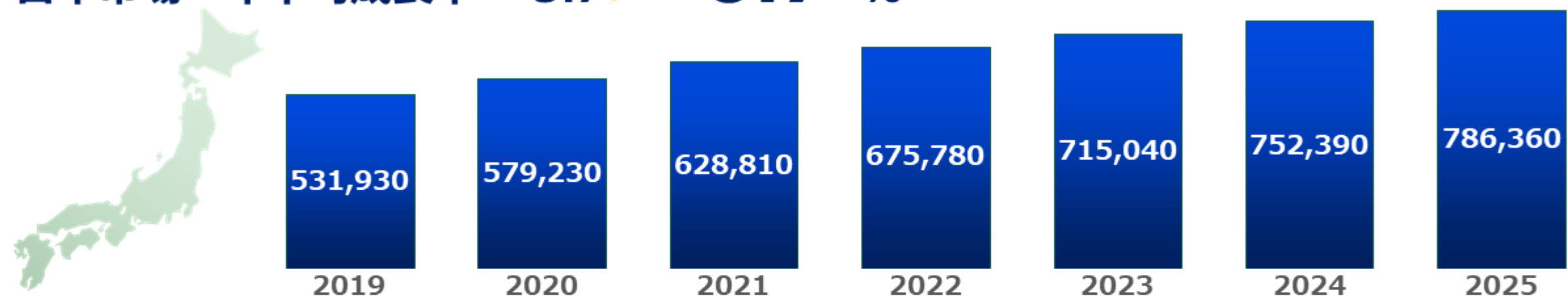
## 高度情報化社会におけるさらなるセキュリティ需要の拡大



## 止まないサイバー攻撃

- なりすましメールを受信  
添付ファイルを開封後、大量の迷惑メールを送信
  - クラウド型顧客管理システムに設定不備  
大手エンタメ系企業に不正アクセス
- スイスの旅客システム機構に不正アクセス  
大手航空会社の会員情報が漏えい
  - 通信事業者の顧客情報を販売代理店店員が不正取得
- 3自治体の委託先がランサムウェア感染

日本市場 年平均成長率 5.7  6.7 %



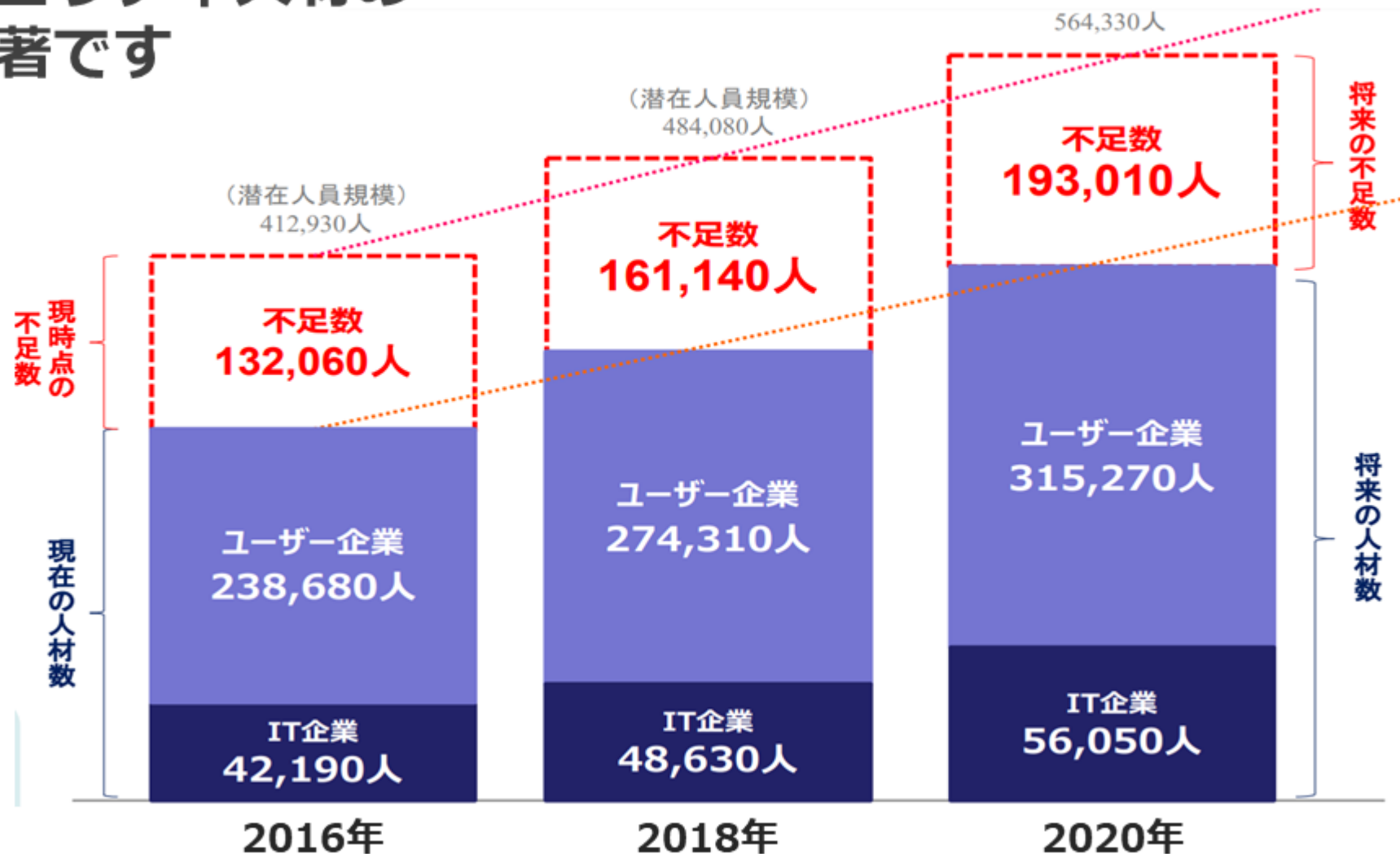
世界市場 年平均成長率 10.0 %



出所：富士キメラ総研「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」

## 情報セキュリティ人材の 不足が顕著です



出所：経済産業省 2016年6月 「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」



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



盗聴



不正アクセス



盗難・紛失での情報漏えい  
(人的脅威)



マルウェアでの情報漏えい  
(技術的脅威)

これらは、オフィスのように  
守られたエリアに居ないことでより顕著になる脅威です。





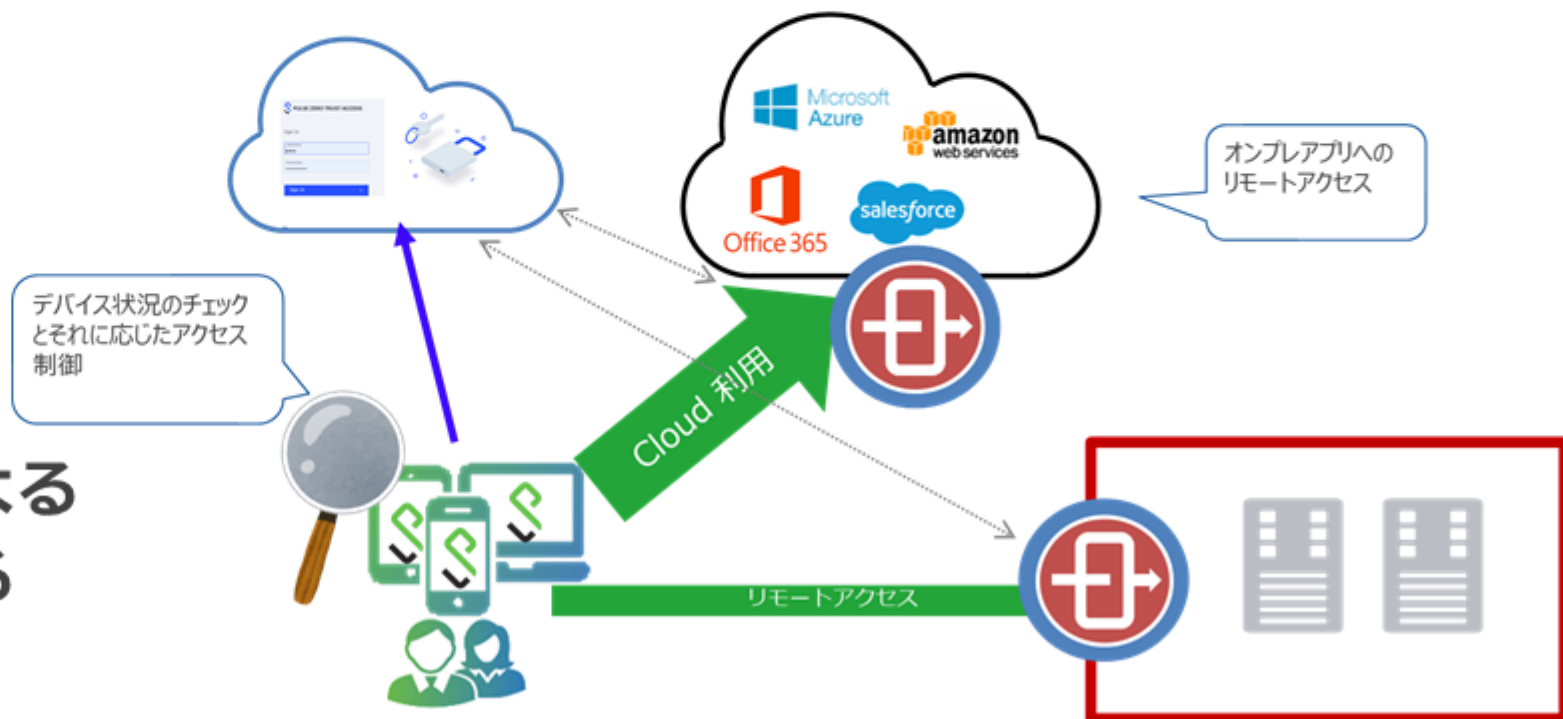
これまでの「内部は安全、外部は危険」とする境界型セキュリティは、

- ✓ 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



## 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

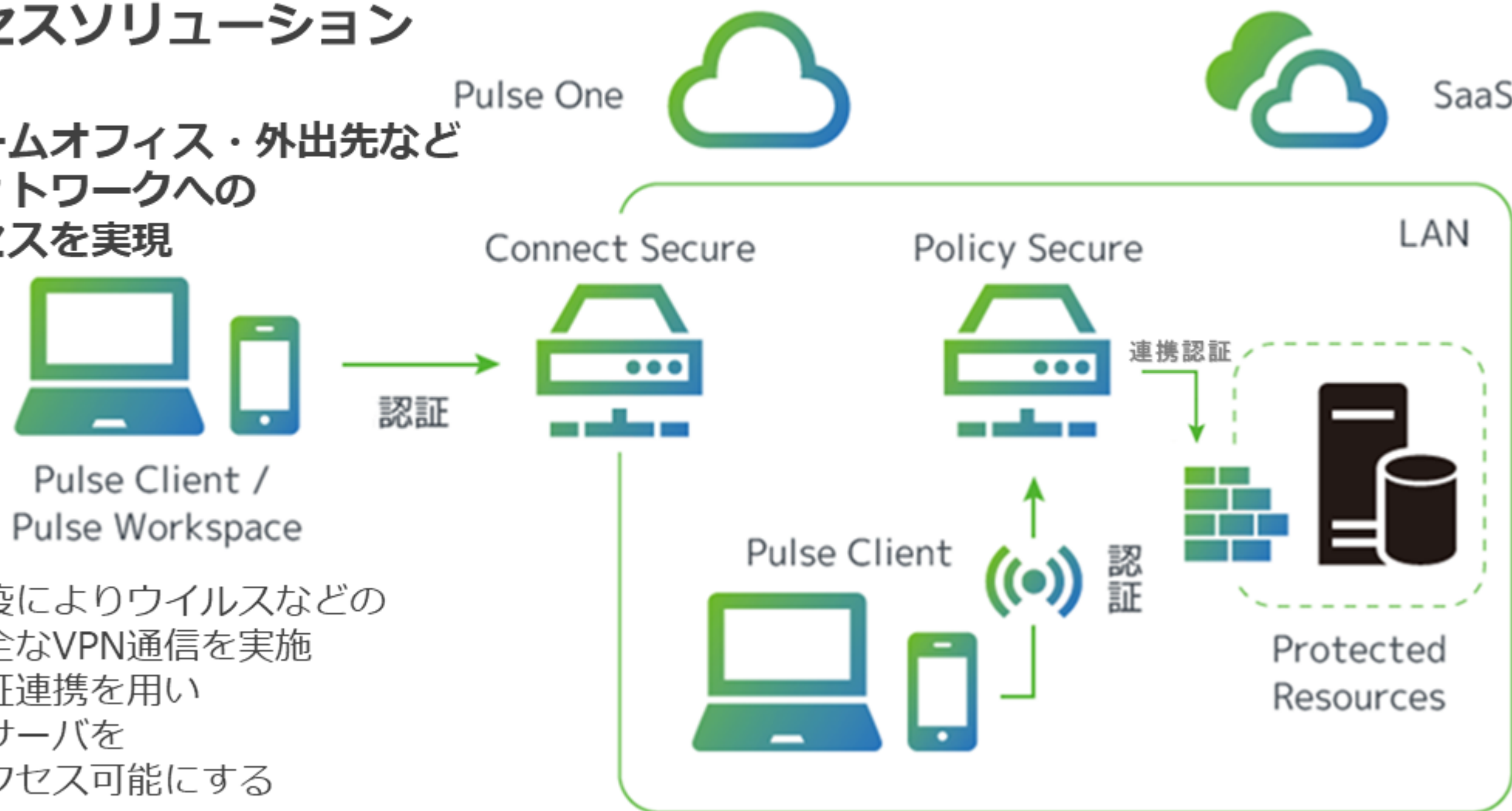
## システムインテグレーションビジネス

- ▶ 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

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

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  
クラウド&社内サーバを  
一度の認証でアクセス可能にする



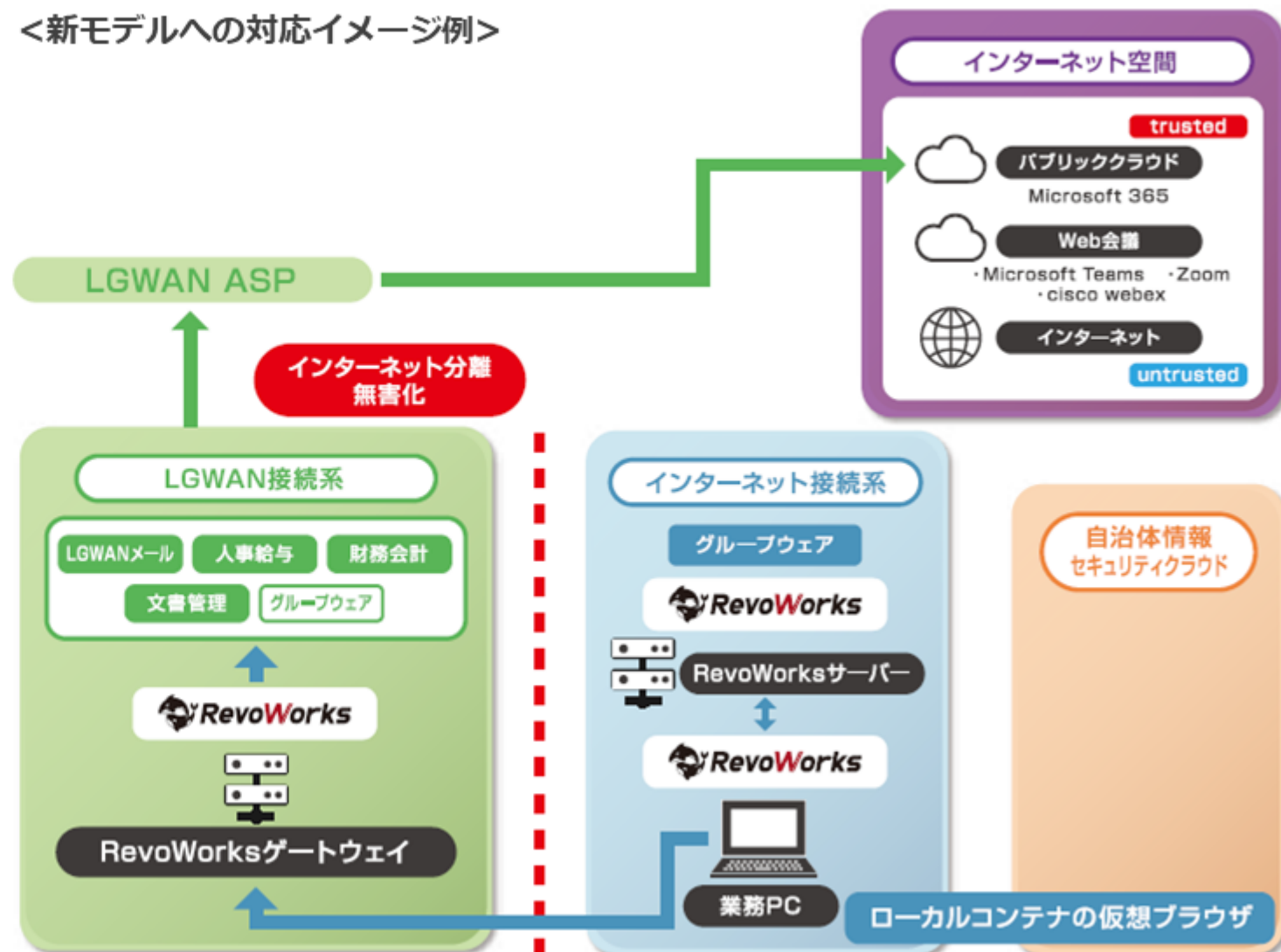
総務省は2020年12月に  
「地方公共団体における  
情報セキュリティポリシーに関する  
ガイドライン」を改定

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  
新モデル両方に対応

<新モデルへの対応イメージ例>



## 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

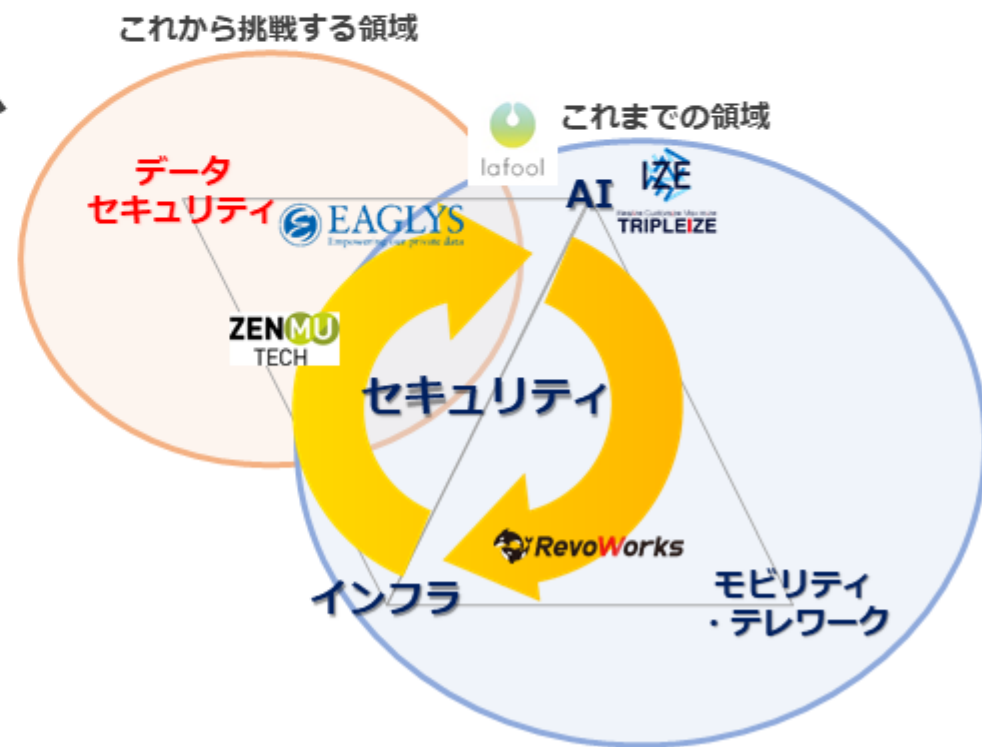
### ▶ 独自技術を有する企業やビジネスの発展加速が図れる企業との協業

#### 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



### ▶ 爆発的成長のため、より大きな規模のM & Aにチャレンジ



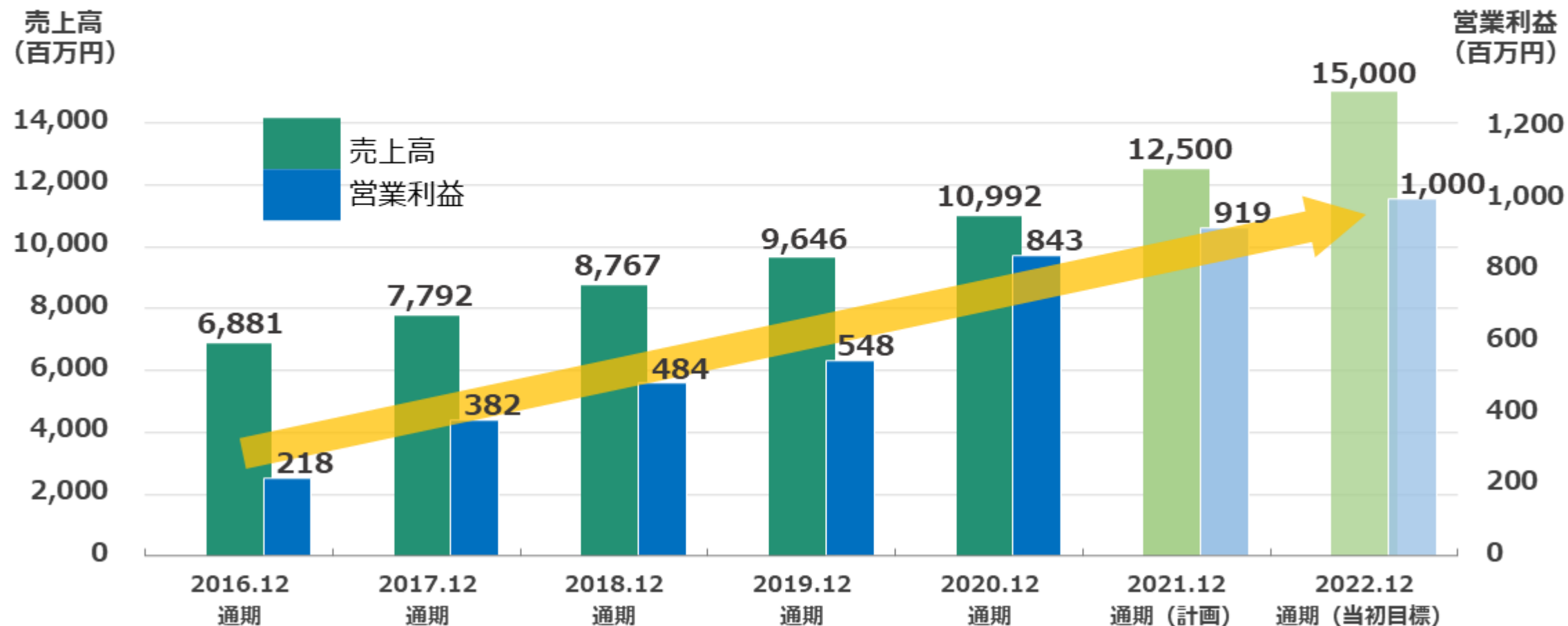
## 引き続き売上高 2 桁成長を目指す

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%

## 上場来、5期連続の増収増益へ



2019年12月期の記念配当に続き、  
2020年12月期は大幅増益を反映して増配  
今後、配当性向30%を目指す

	2018.12月期	2019.12月期	2020.12月期 (予定)	2021.12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
配当性向	15.1%	27.9%	29.2%	27.1%

## 5. 長期ビジョン





## 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

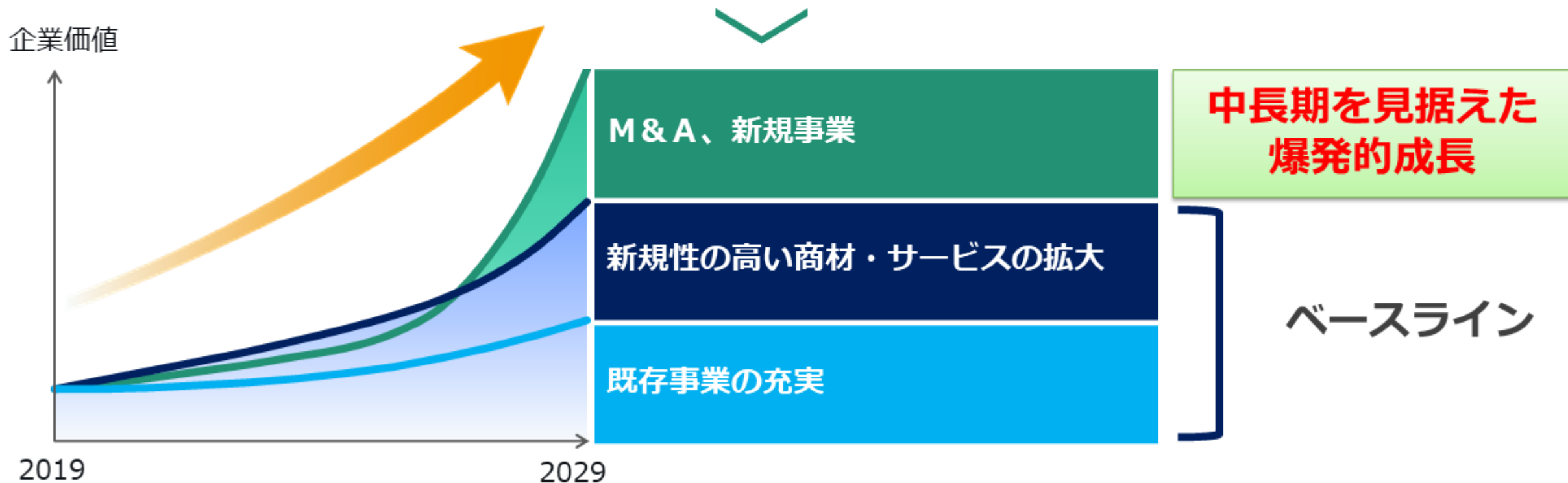


▶ 変革により脅威を機会に転換し、継続的な発展へ

## 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。



## 參考資料

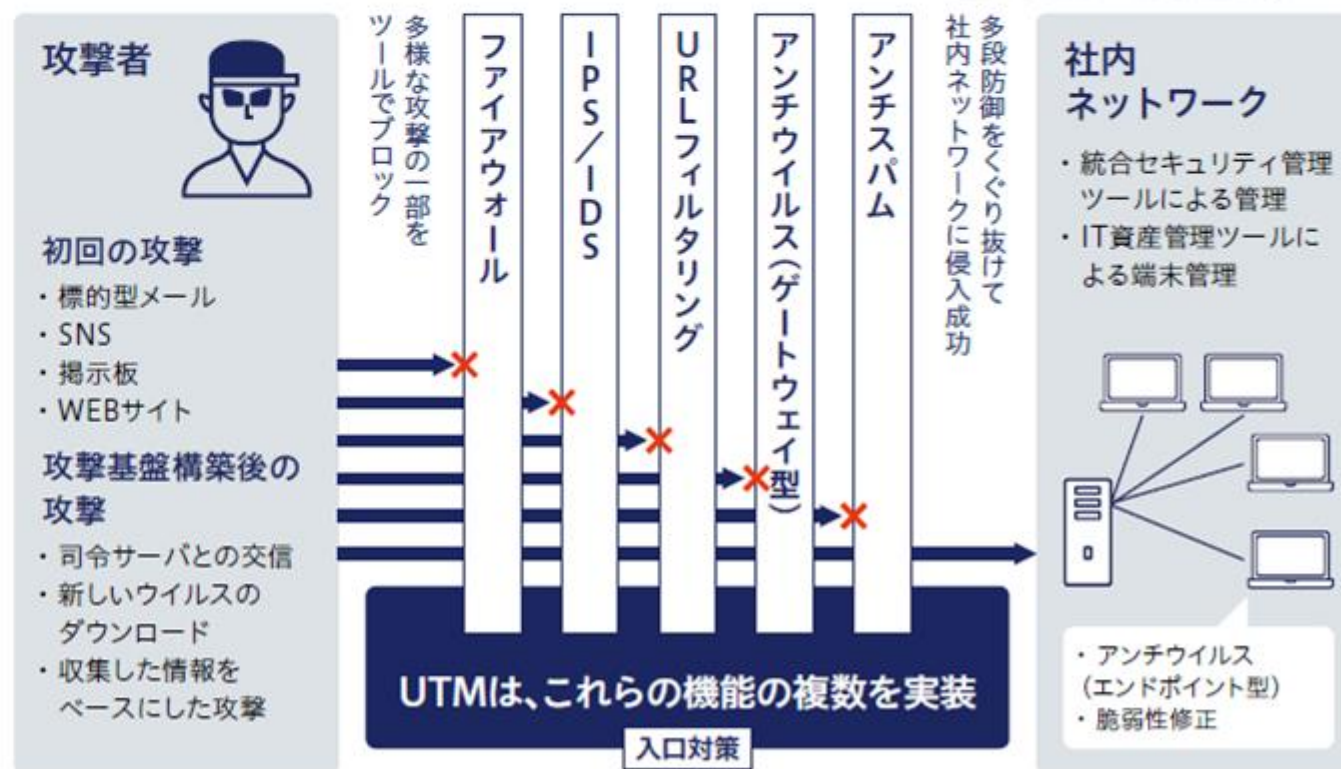




## 圧倒的パフォーマンスと拡張性を提供する 次世代ファイアウォール

SRXシリーズはセキュリティ機能を複数実装し、様々な利用形態に対応できる幅広いラインナップを持っています。

小規模オフィス利用から本社システムでの利用、300Gbpsを超えるような最も要求の高いデータセンターにおける利用、さらには仮想化環境での利用までをカバーする次世代ファイアウォールです。



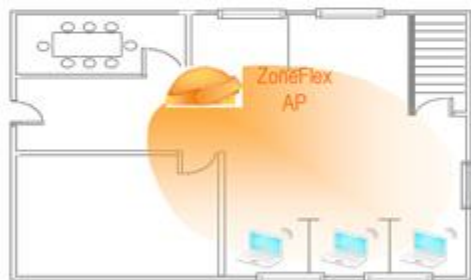
## 干渉に強くつながりやすいWi-Fi

スマートフォンやタブレットの急速な普及により、無線LANネットワークの需要も急増しています。

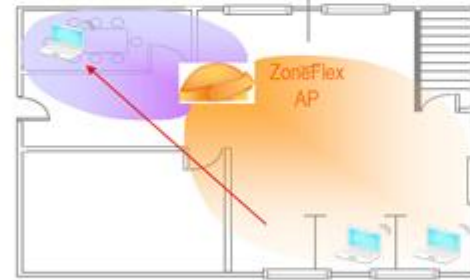
Ruckusのアクセスポイントは特許技術を駆使し、通信が途切れる、繋がらないといった課題を解決します。

### 環境に応じて電波が変化

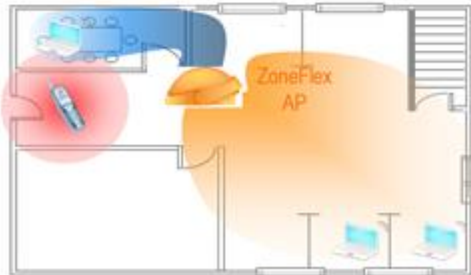
①クライアントの位置を把握し最適なアンテナパターンでWiFi信号を送信



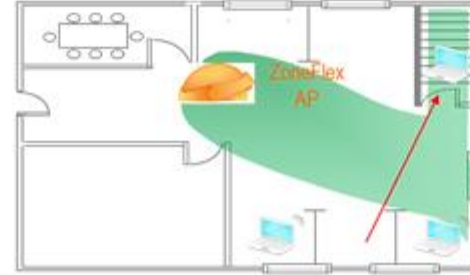
②クライアントの移動を自動で検知、追跡し、最適なアンテナパターンを使い分けて対応



③干渉を発見し、自動で干渉回避。WiFi信号を高品質、高パフォーマンスに保つ



④通常はカバレッジホールとなってしまう場所にも到達可能なアンテナパターンを探して対応



ホテルや病院などの入り組んだ建物にも適合

### <導入事例>

伊藤病院 様

- 「途切れない」 安定性が  
高評価



日本ホテル 様

- 全ホテルの7割程度に導入



いずれもジェイズ・コミュニケーション株式会社の事例です



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/>