

2023年12月期 第2四半期

決算説明会資料

2023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. 2023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

2023年12月期 第2四半期 ハイライト

ハイライト：業績

旺盛なデジタルトランスフォーメーション（DX）化への需要により、
ITインフラ製品販売およびサービスの受注が特に好調

納期遅延の解消も加わり、売上高、経常利益までの各利益で上半期過去最高を更新！

売上高

90.58億円

+50.9%



売上総利益

20.83億円

+27.3%



営業利益

6.27億円

+90.0%



経常利益

6.03億円

+31.4%



業績
概要

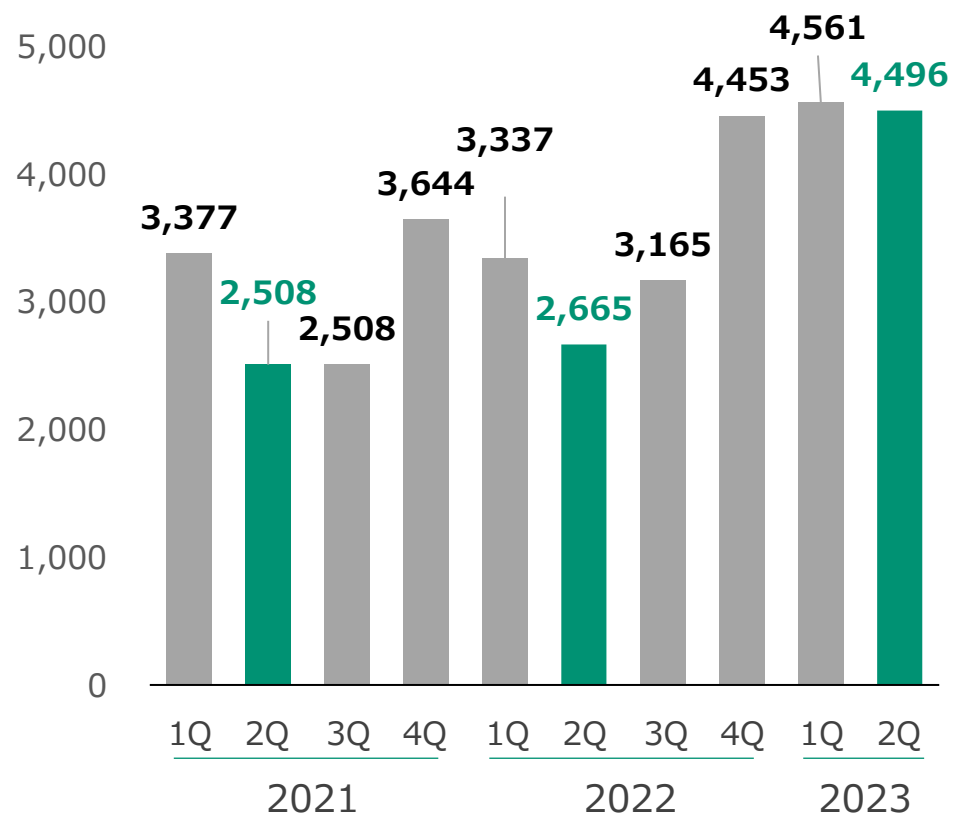
- 売上高：1Qに続き、プロダクト販売およびサービスの提供が好調。さらに半導体不足による納期遅延が回復傾向にあり、受注残高分の売上を計上
- 売上総利益・営業利益：売上高の大幅伸長により、売上総利益・営業利益も増大
- 経常利益：円安傾向により為替差損が発生するも、営業利益増により経常利益も増益。保有外貨建資産の評価により為替差益を計上した前期を大きく上回る

— ハイライト：四半期比較（第2四半期会計期間）

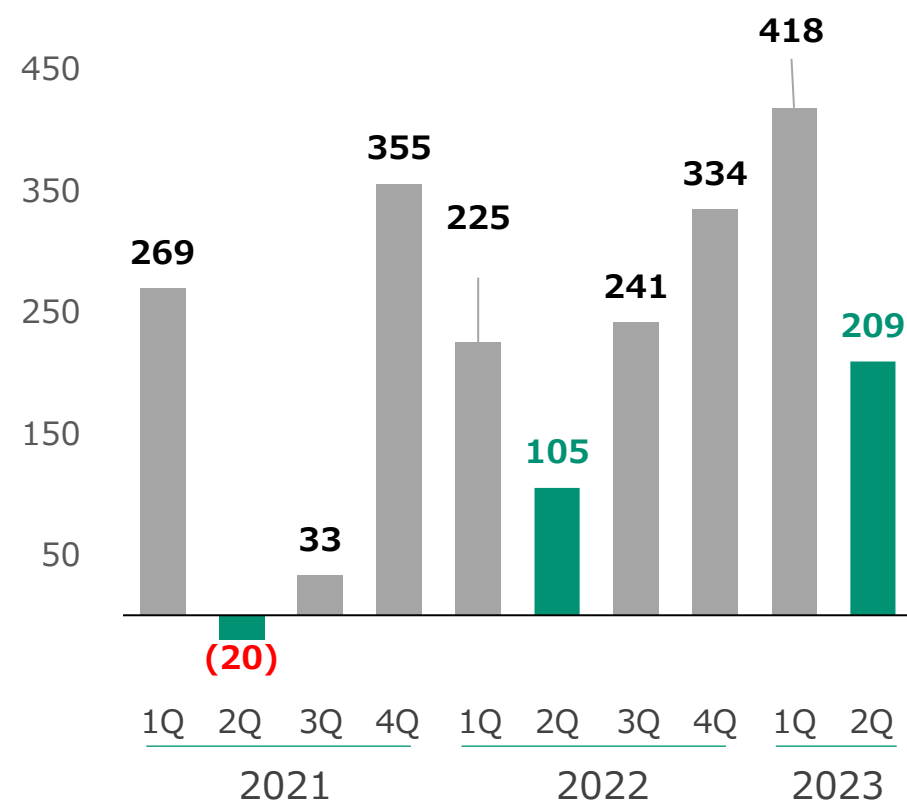
	売上高	売上総利益	営業利益
2021年12月期 第2四半期	25.08億円	5.83億円	▲0.19億円
2022年12月期 第2四半期	26.65億円	7.84億円	1.05億円
2023年12月期 第2四半期	44.96億円	9.92億円	2.09億円

ハイライト：四半期推移（会計期間）

売上高（百万円）

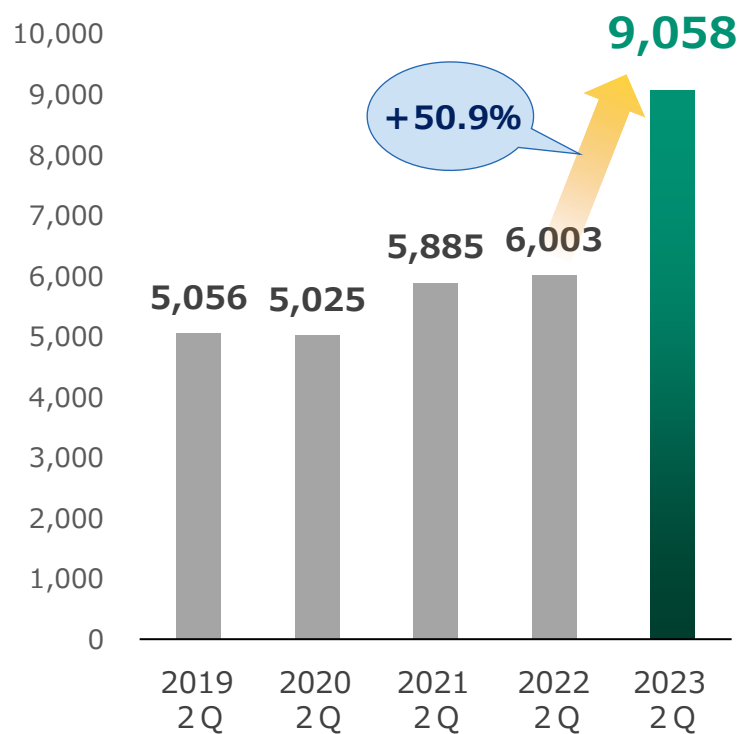


営業利益（百万円）

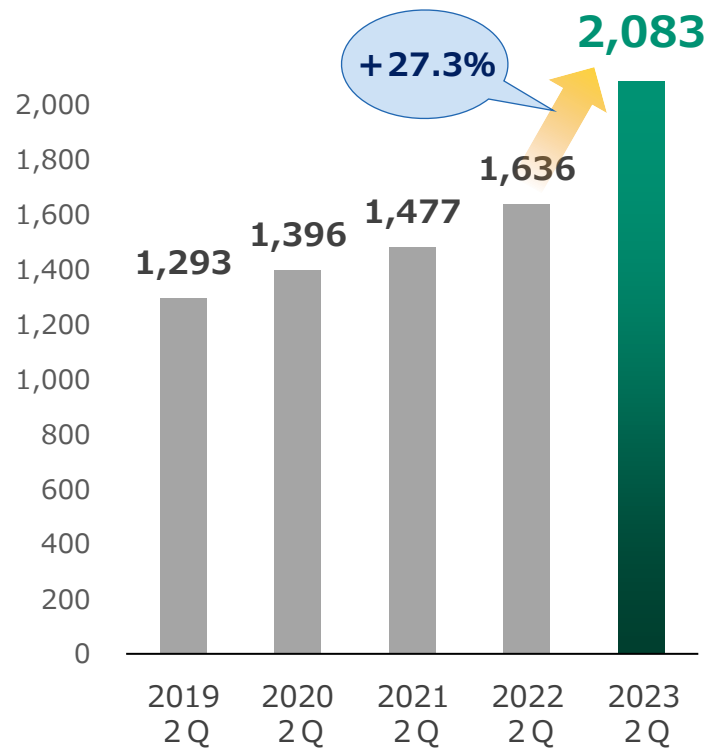


ハイライト：業績推移

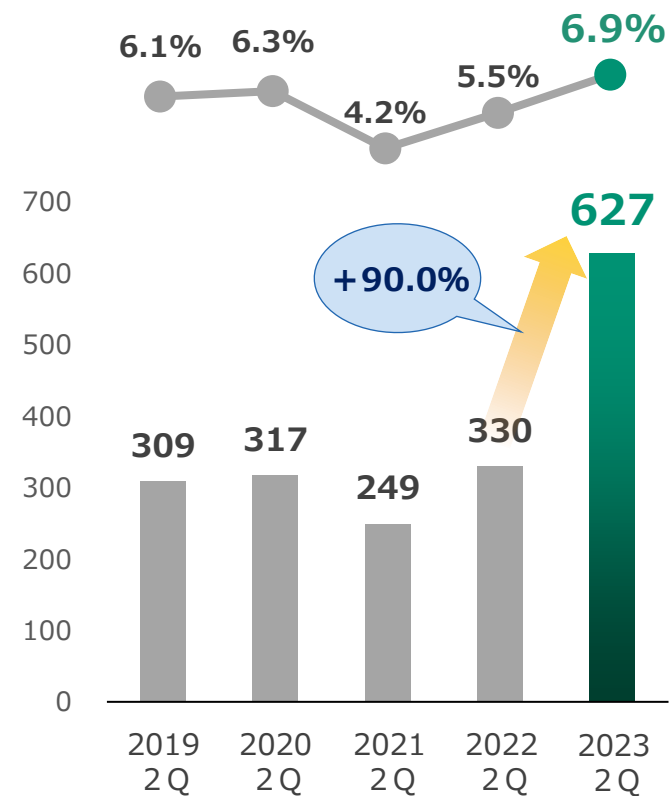
売上高（百万円）



売上総利益（百万円）



営業利益（百万円） 営業利益率（%）



通期計画に対し、上半期は好調な推移

単位：百万円

	2022.12 2Q	2023.12 2Q	前年同期比		通期計画	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	6,003	9,058	+3,054	+50.9%	15,700	57.7%
売上総利益	1,636	2,083	+447	+27.3%		
(利益率)	27.3%	23.0%	▲4.3pt			
販売費及び 一般管理費	1,306	1,456	+150	+11.5%		
営業利益	330	627	+297	+90.0%	1,000	62.8%
(利益率)	5.5%	6.9%	+1.4pt		6.4%	
経常利益	458	603	+144	+31.4%	1,000	60.3%
(利益率)	7.6%	6.7%	▲1.0pt		6.4%	
純利益※	416	407	▲9	▲2.2%	679	60.0%

※親会社株主に帰属する当期純利益

※営業外費用に為替差損（24百万円）を計上

※前期は、営業外収益に為替差益（154百万円）、特別利益に有価証券売却益（174百万円）を計上

######

ハイライト：連結貸借対照表

ストック型サービスの受注高増加により、前受金が大幅に増加

単位：百万円

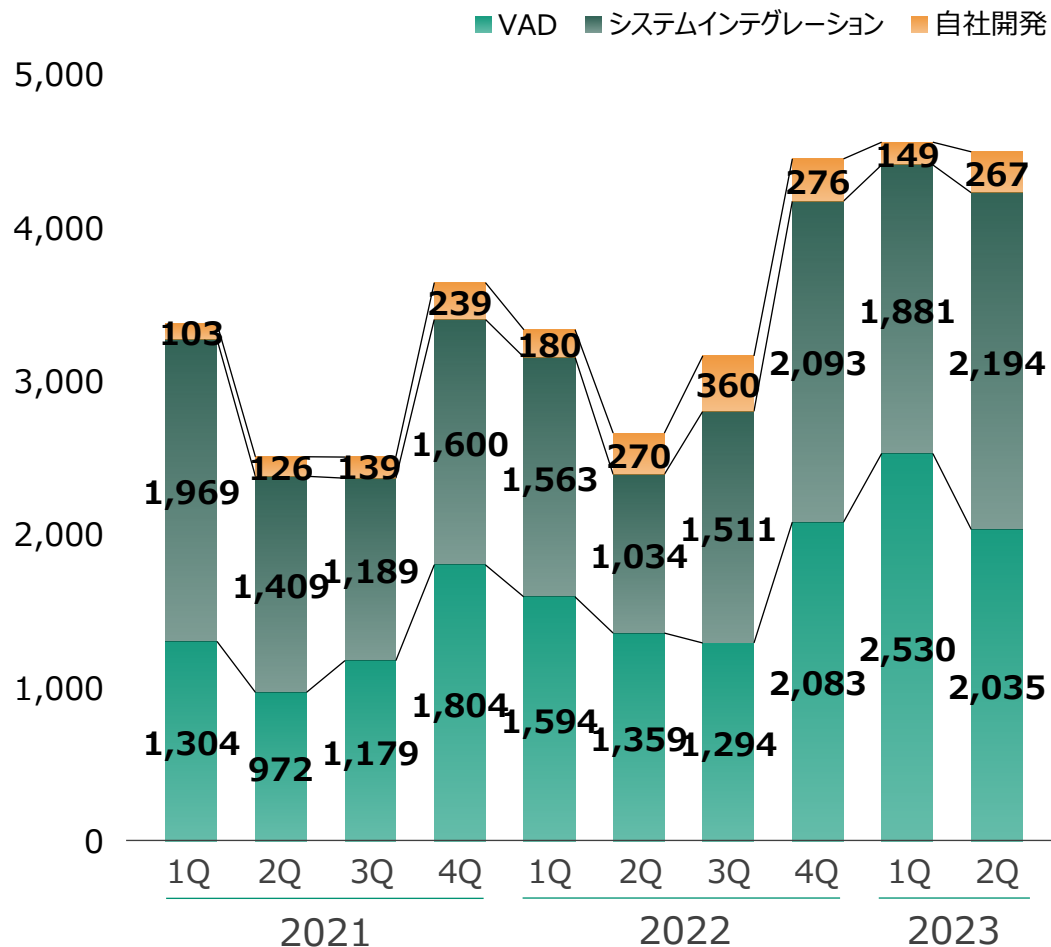
	2022.12 2Q	2022.12 期末	2023.12 2Q
流動資産	8,865	9,975	10,221
現金・預金	2,981	2,989	2,431
受取手形、売掛金及び 電子記録債権	1,485	2,360	2,934
棚卸資産	2,522	3,103	2,942
その他	1,875	1,521	1,912
固定資産	1,261	1,276	1,488
有形固定資産	207	248	278
無形固定資産	136	258	255
投資その他資産	917	770	954
資産合計	10,127	11,252	11,709

	2022.12 2Q	2022.12 期末	2023.12 2Q
流動負債	4,038	6,367	6,677
買掛金	825	1,885	885
短期借入金等	5	287	790
前受金	2,531	3,137	3,941
その他	675	1,055	1,060
固定負債	307	1,200	1,107
負債合計	4,345	7,567	7,785
純資産合計	3,190	3,685	3,924
負債純資産合計	7,536	11,252	11,709

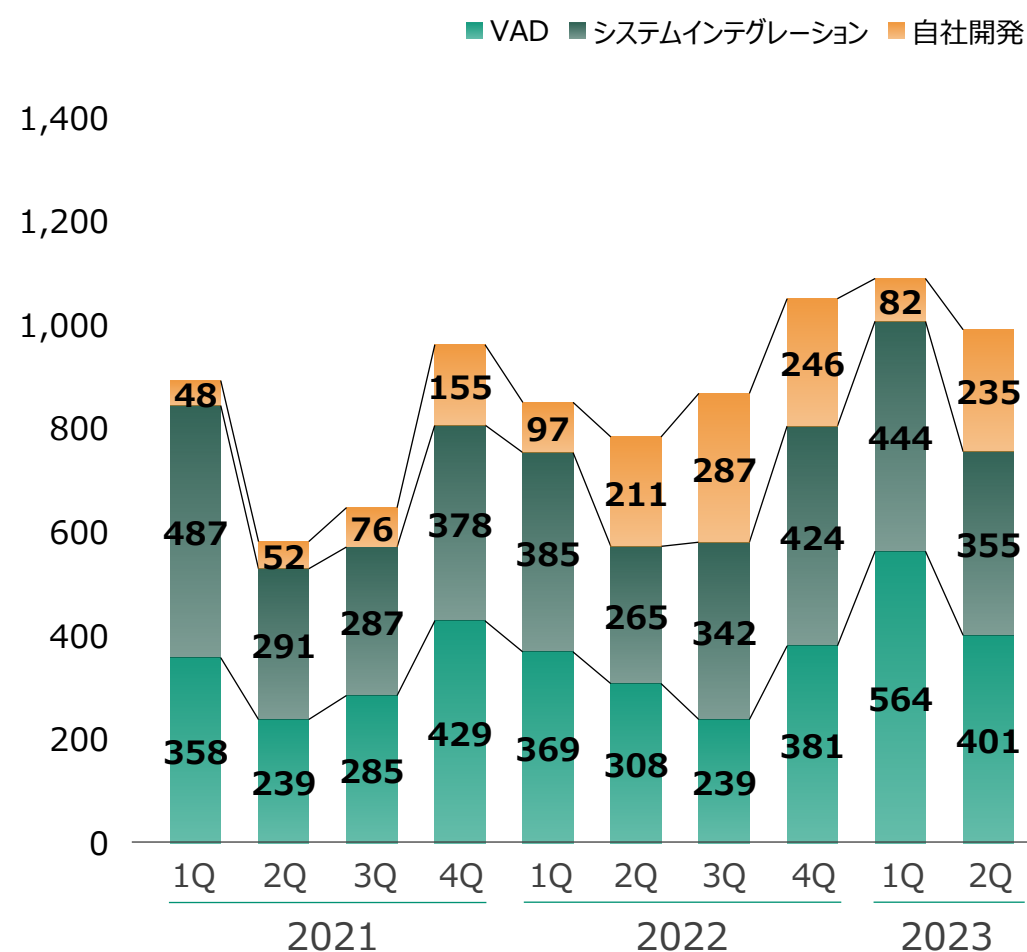
######

ハイライト：ビジネス別 四半期推移（会計期間）

売上高（百万円）

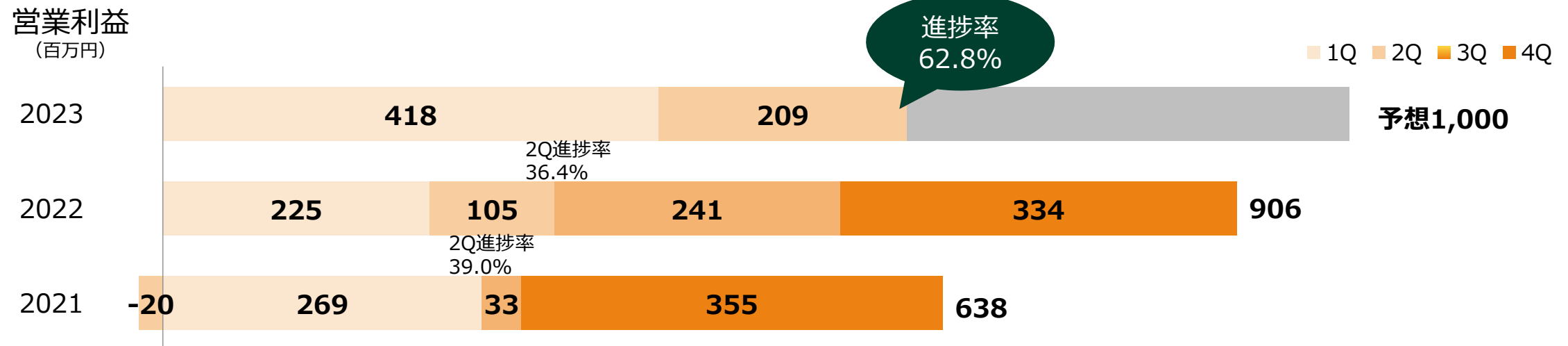
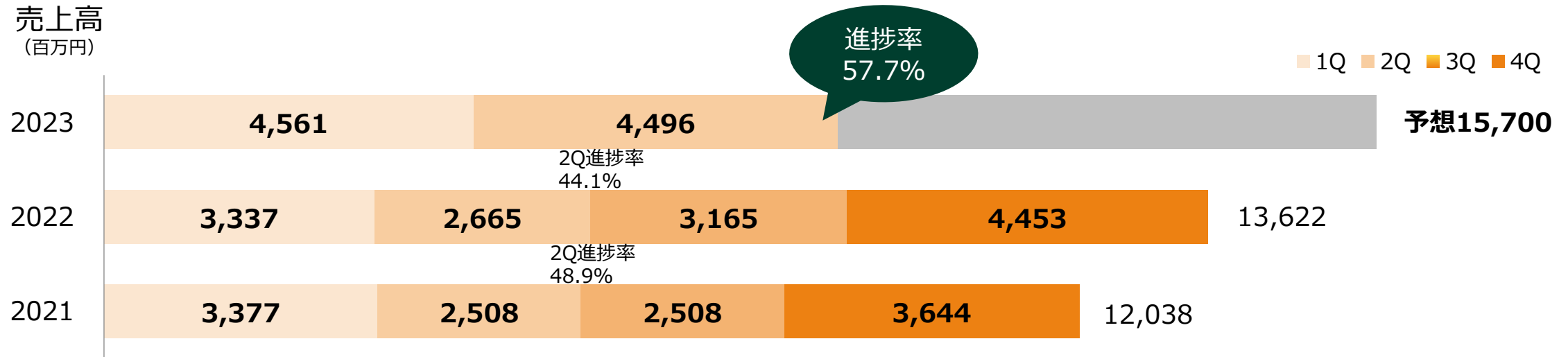


売上総利益（百万円）



ハイライト：通期業績予想に対する進捗

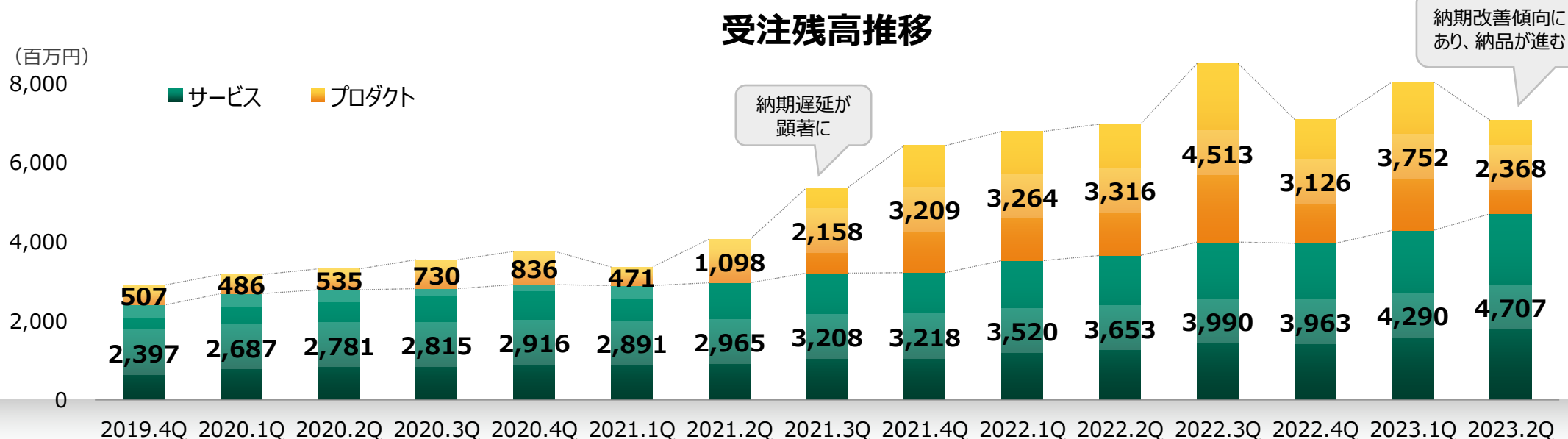
好調な業績により、通期予想に対し順調な進捗



ハイライト：受注の状況

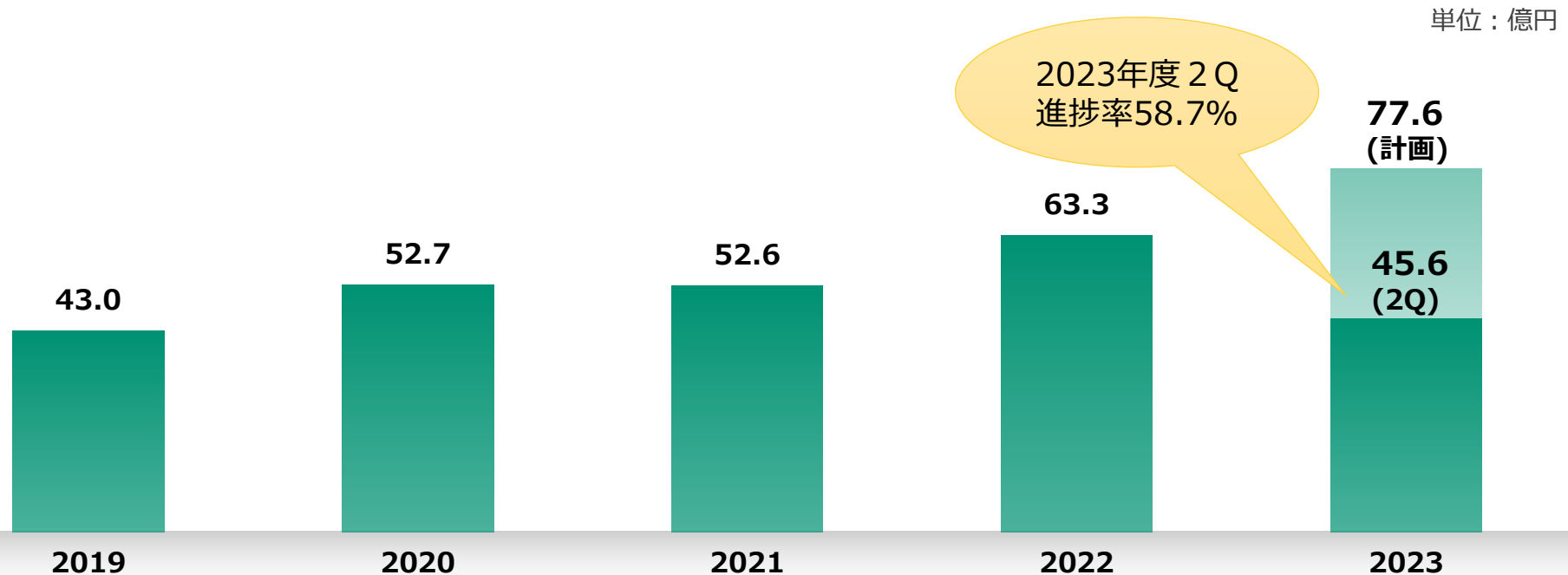
納期改善により、プロダクトの受注残高は納期遅延前の基準に向かう兆しみられる
サービスは好調な受注により、受注残高が増加

	2022. 2Q累計 受注高	2023. 2Q累計 受注高	前年同期比 増減率	2022. 2Q 受注残高	2023. 2Q 受注残高	前年同期比 増減率
プロダクト	3,738	5,037	+34.7%	3,316	2,368	▲28.6%
サービス	2,806	4,006	+42.7%	3,653	4,707	+28.9%
合計	6,544	9,043	+38.1%	6,970	7,076	+1.5%



ビジネスピックアップ：VADビジネス

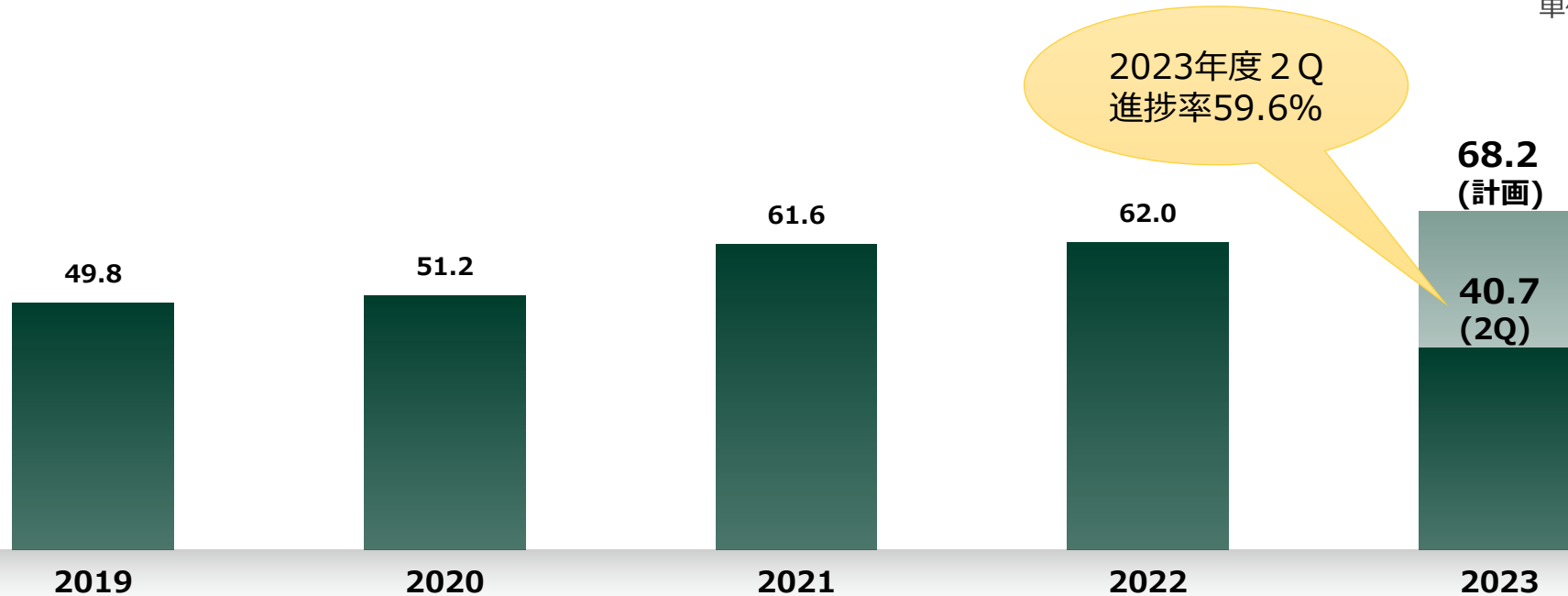
- ✓ DX需要、納期改善によりITインフラ関連のプロダクト売上が好調
Juniper製品の売上は、前年同期比で+133%
Ruckus製品の売上は、前年同期比で+57%
- ✓ 納期改善により、受注残高分の納品が進む。受注高は堅調に推移



■ ビジネスピックアップ：システムインテグレーションビジネス

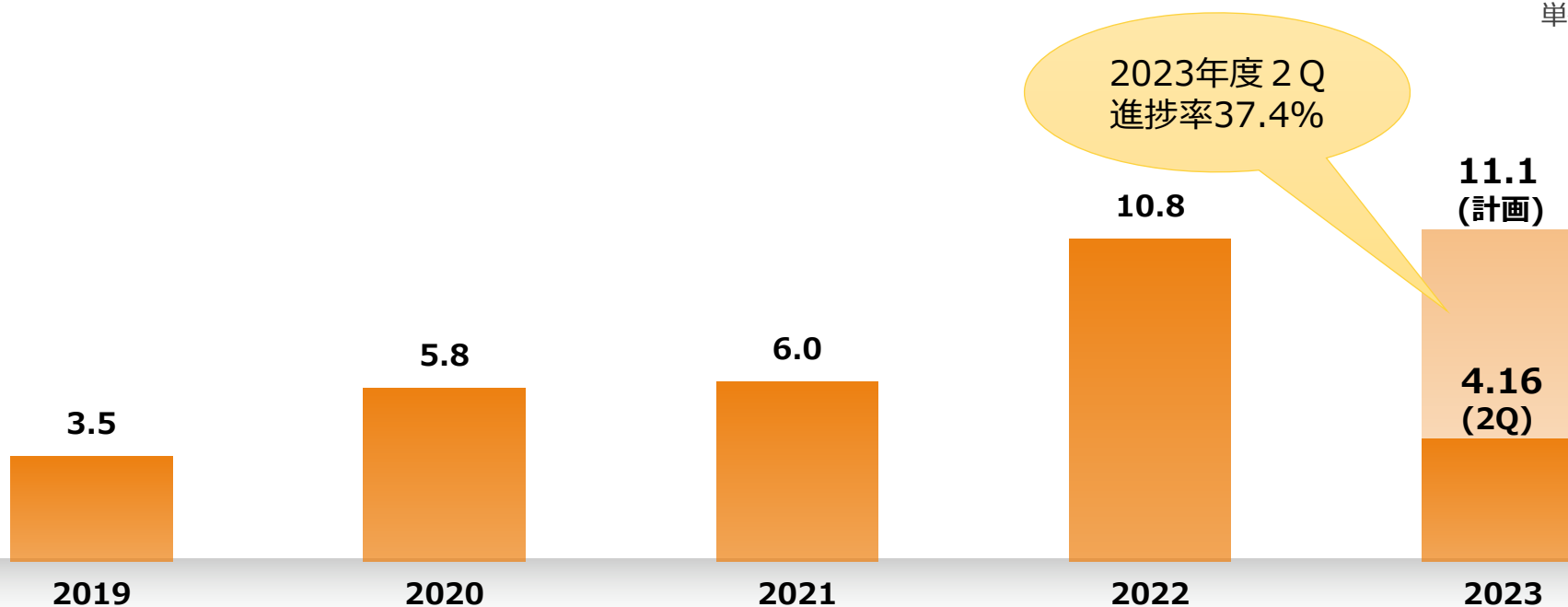
- ✓ 大型案件を獲得し、特にプロダクトの売上が伸長
- ✓ ジェイズ・テクノロジー、東京・九州にDXセンター開設
- ✓ タイISS Resolutionは、経営基盤強化を図るための人材確保を進める
- ✓ Kaetecサービスの販売推進

単位：億円



- ✓ 官公庁大型案件の獲得
- ✓ 自治体向け引き合いは堅調に推移
- ✓ セグエセキュリティは、当初計画から遅れが生じたが自社開発サービスの販売体制が整う

単位：億円



ジェイズ・テクノロジー 2023年1月より新たな体制でスタート

2023年1月1日、システムインテグレーション事業の活性化及び最適化を目的に
ジェイシーテクノロジーがジェイズ・コミュニケーションのシステムインテグレーション事業を承継、
またジェイズ・テクノロジーへ商号変更し、新体制となって始動



- ✓ 2023年4月、お客様のDX化推進を強力に支援するため、東京と福岡にDXセンターを開設
- ✓ DX推進をサポートする情シス業務トータルソリューションサービス「Kaetec」の提供強化
- ✓ DXセンターの稼働にあわせ、7名の技術者を採用

※Kaetec とは

経験豊富なIT スペシャリストが、IT システム全般のコンサルティングからノンコア業務のアウトソーシングまで、「情シス」業務のトータルソリューションを実現するサービス



セグエセキュリティ



- ✓ 高度IT・セキュリティ技術者の採用順調に進む
- ✓ 大手企業へのコンサルティング提案活動を推進
- ✓ 新規自社開発サービスは計画が遅延しつつも、販売体制整う

ISS Resolution



- ✓ 買収後、利益体質への転換が進む
- ✓ 既存ビジネスの強化、新規ビジネスへの準備



2

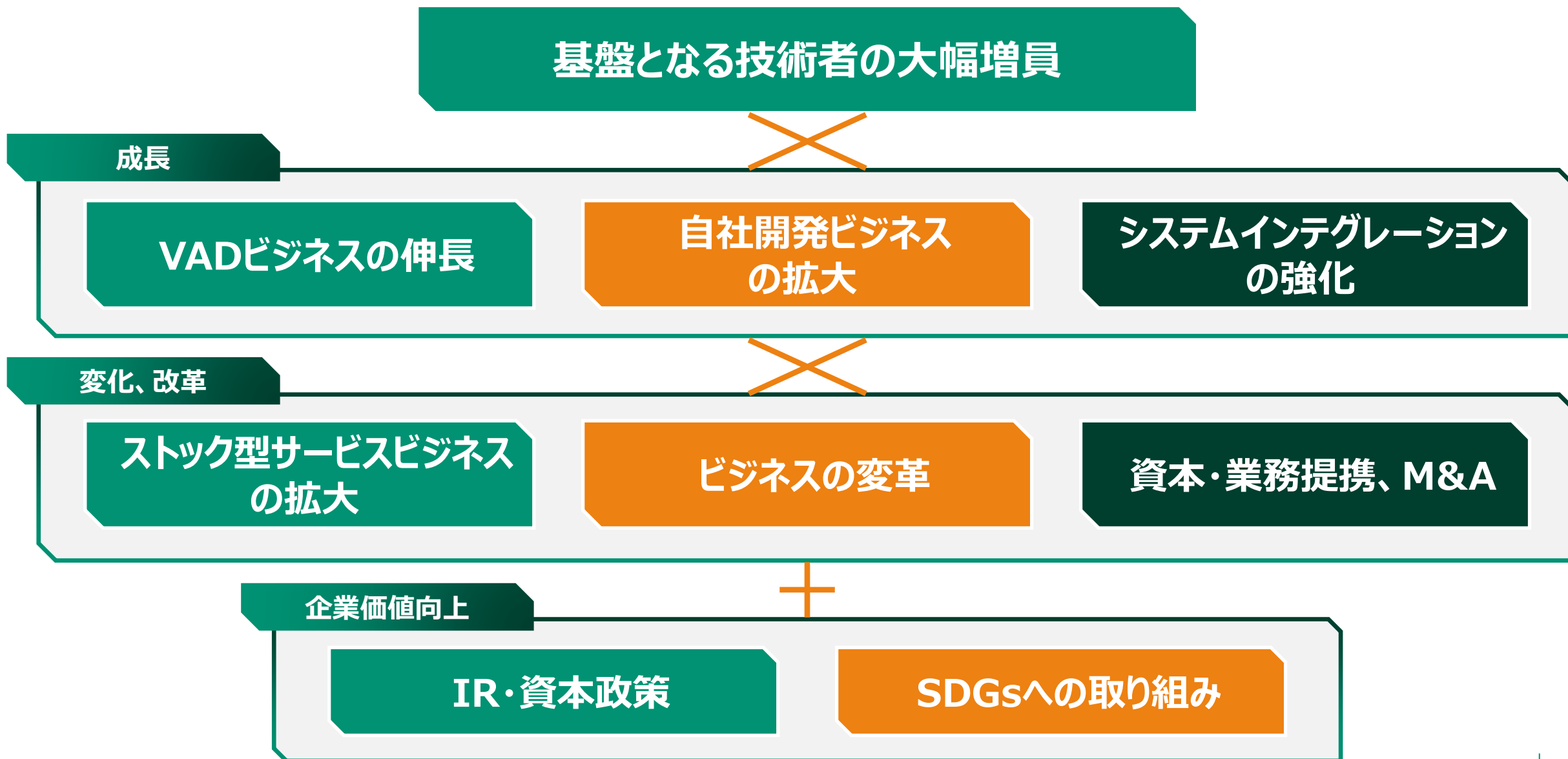
中期的取組みの状況

2021年12月29日付でプライム市場を選択、
2024年12月期を最終年度とする中期目標を設定

	売上高	営業利益	当期純利益
2021年12月期 (実績)	120億円	6.3億円	4.5億円
2022年12月期 (実績)	136億円	9.0億円	7.4億円
2023年12月期 (計画)	157億円	10億円	6.7億円
2024年12月期 目標	170億円	12億円	8億円

※ 2022年12月期より、「収益認識に関する会計基準」を適用しております。

中期目標達成に向けた取組み

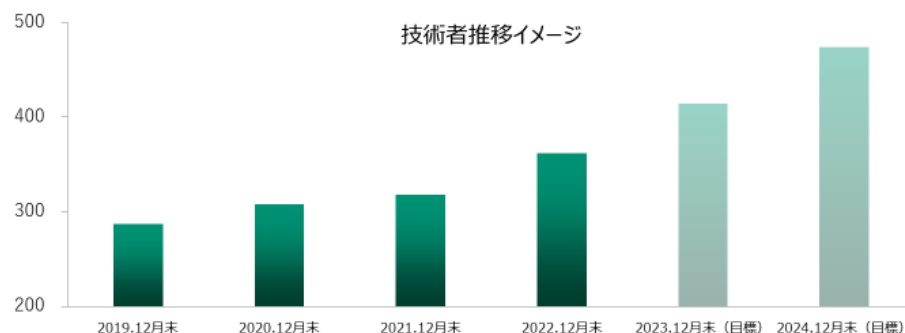


中期目標達成に向けた取組み

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

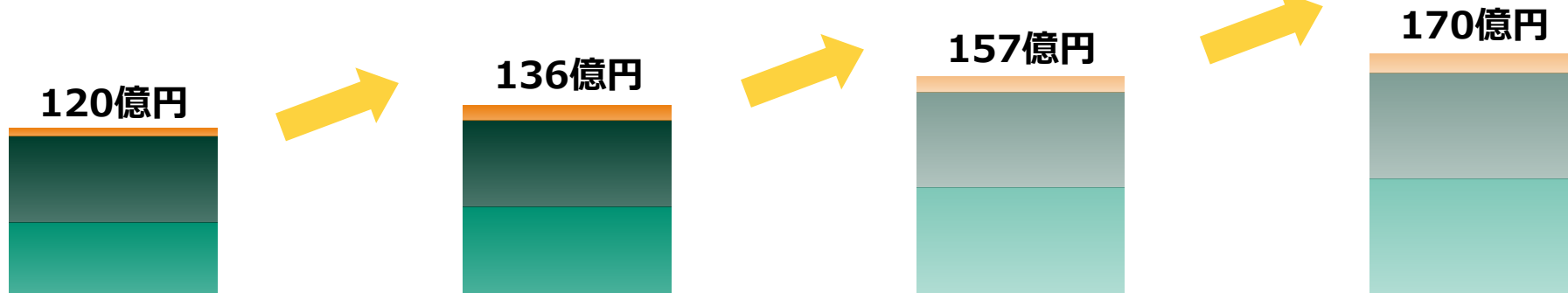
- IT&セキュリティ人材の育成及び輩出
- エンジニアトレーニングをお客様に提供
- 高付加価値な成果を上げる人材の育成
- より働き甲斐のある仕事を実施できる環境の整備
- AIなどの新しい技術や独自技術を有する企業への継続投資



© Segue Group Co., Ltd. All rights reserved.

中期目標達成に向けた取り組み進捗

■ VAD ■ システムインテグレーション ■ 自社開発

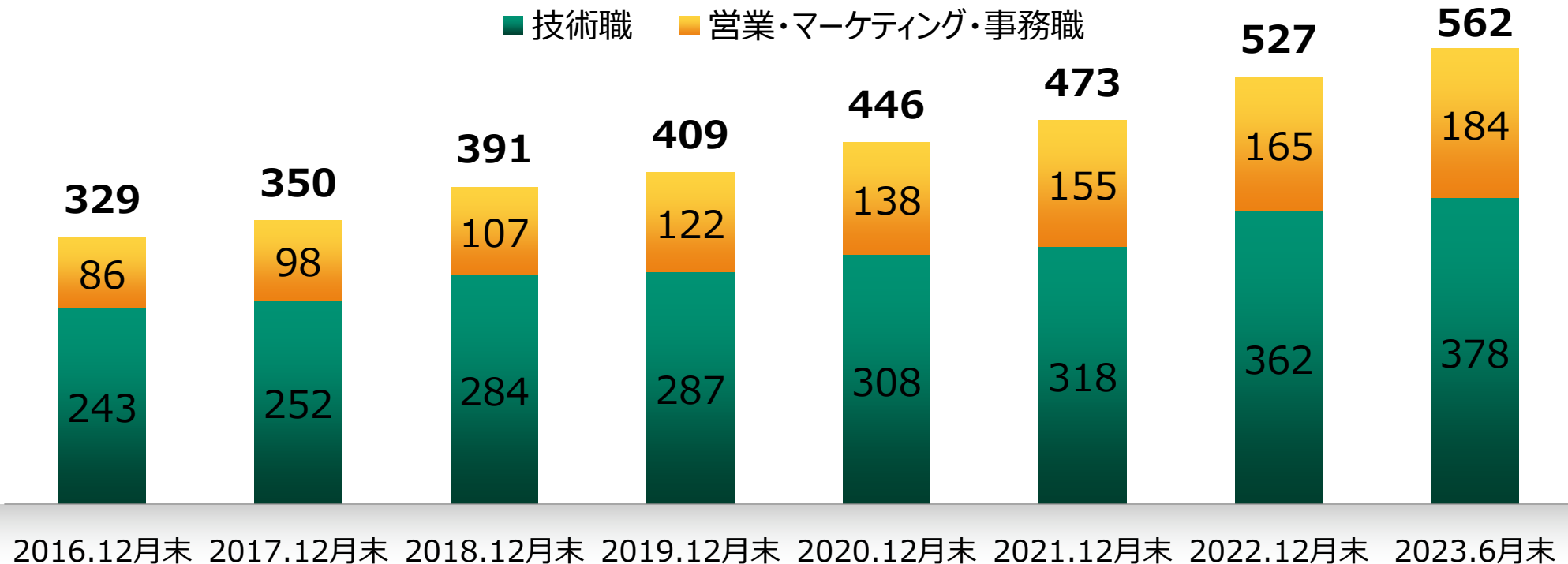


次期中計で
さらなる飛躍を
目指す

2021年	2022年	2023年	2024年
基盤となる技術者の大幅増員	社長直轄プロジェクトとして採用活動を強化	技術者採用と育成の加速	2024年12月期 売上高 170億円 営業利益 12億円 当期純利益 8億円
既存ビジネスの成長	・より高度なセキュリティサービス提供を目的に、セグエセキュリティを設立 ・タイISS Resolutionを子会社化、海外初進出	・組織再編を実施、技術サービス中心のソリューション展開を推進 ・RevoWorksクラウド版リリース ・サービス提供の拡大 ・事業所投資	
変化、改革			
企業価値向上	期末配当の増配	・株主還元基本方針の改定、中間配当の開始 ・その他資本政策検討	

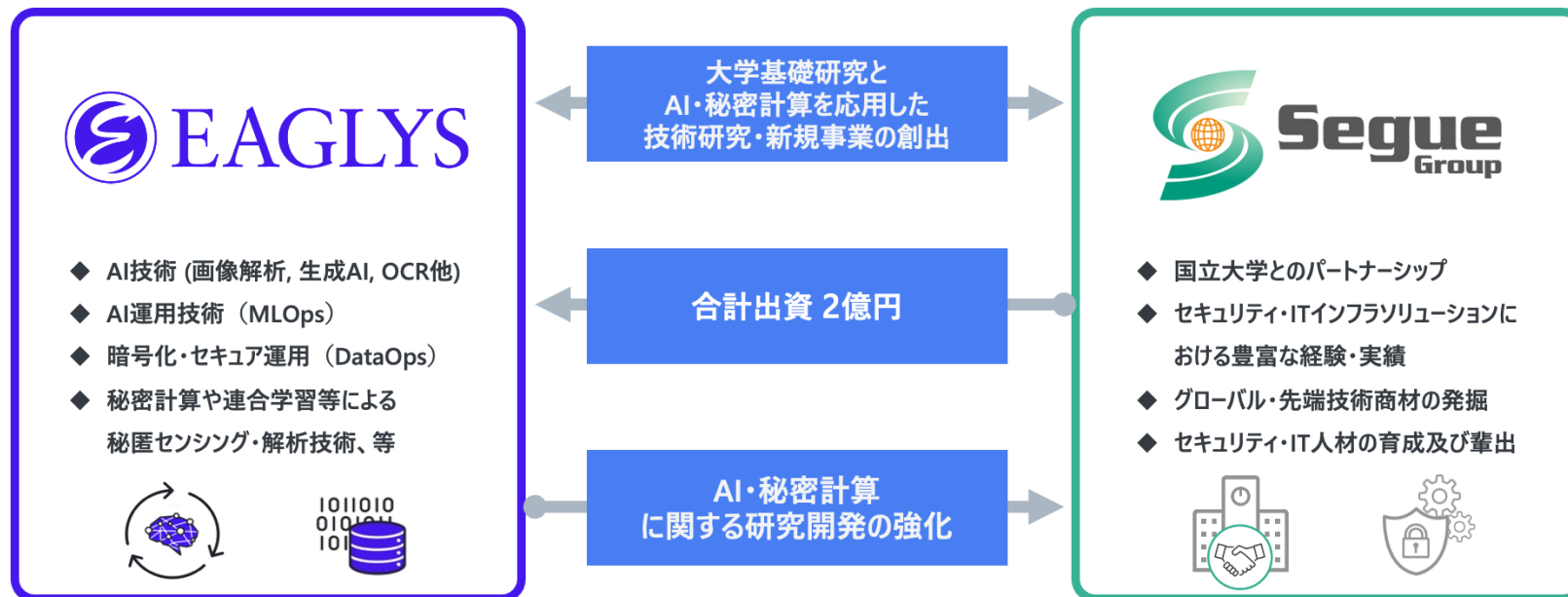
2023年度 進捗状況：人員推移

- ✓ 昨年より社長直轄プロジェクトとして採用活動を強化
- ✓ 24年度新卒採用状況は、計画値に向けて順調に進捗



- ✓ 2023年5月、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へ追加出資を実施

産学連携オープンイノベーションによる社会課題解決を目指す



■ VADビジネス

- ✓ 需要増に合わせ、製品在庫確保のためのロジスティックセンターを首都圏に開設

■ システムインテグレーションビジネス

- ✓ ジェイズ・テクノロジー、DXセンターを増設
- ✓ タイISS Resolution、人材確保や来期以降に向けた新規ビジネスの検討を進める

■ 自社開発ビジネス

- ✓ RevoWorksクラウドバージョンリリース
- ✓ セグエセキュリティ、新規自社開発サービスを展開

■ その他

- ✓ 東京オフィスの増床
- ✓ 資本政策、M&Aの検討
- ✓ 新卒採用数 昨対比36%増予想

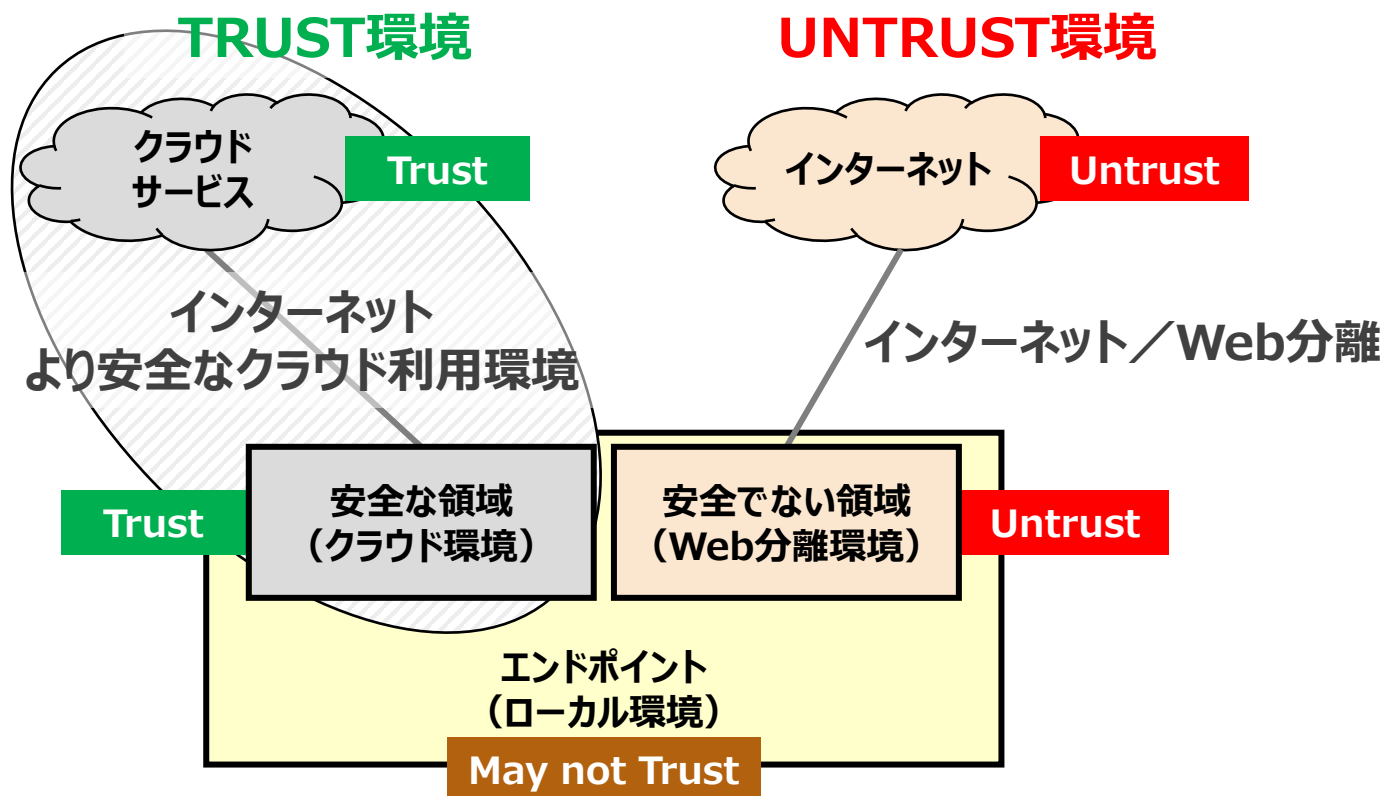
RevoWorksクラウドバージョンの開発

より一層安全なクラウド利用環境の提供を目指し、RevoWorksのクラウドバージョンを開発

※リリース時期変更、2023年冬リリース

<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





3

業績予想

上半期予定していた投資が、慎重な検討により当初計画から遅れが発生。
下半期にこれらの費用を見込み、期初計画値を維持

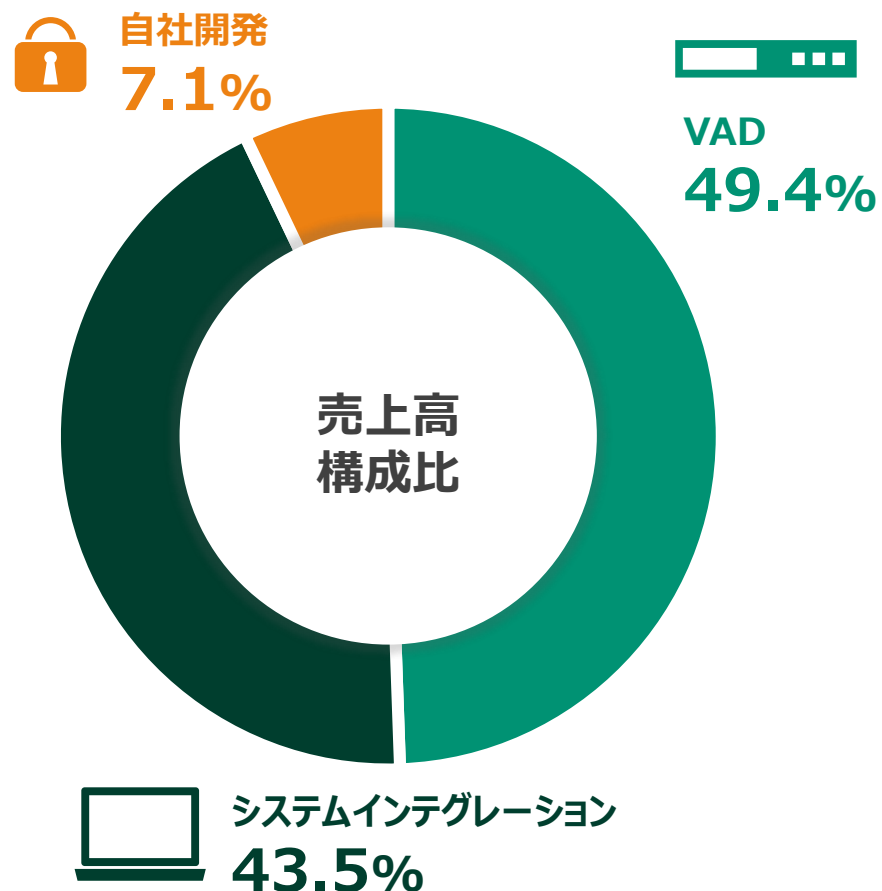
単位：百万円

	2022.12 通期	2023.12 通期（計画）	前期比	
			増減額	増減率
売上高	13,622	15,700	2,077	15.2%
営業利益	906	1,000	93	10.3%
（利益率）	6.7%	6.4%	▲0.3pt	
経常利益※	1,050	1,000	▲50	▲4.8%
（利益率）	7.7%	6.4%	▲1.3pt	
純利益	743	679	▲63	▲8.6%

※2022年の経常利益(実績)には、197百万円の為替影響を含んでおりますが、
2023年通期計画には、為替影響を見込んでおりません。

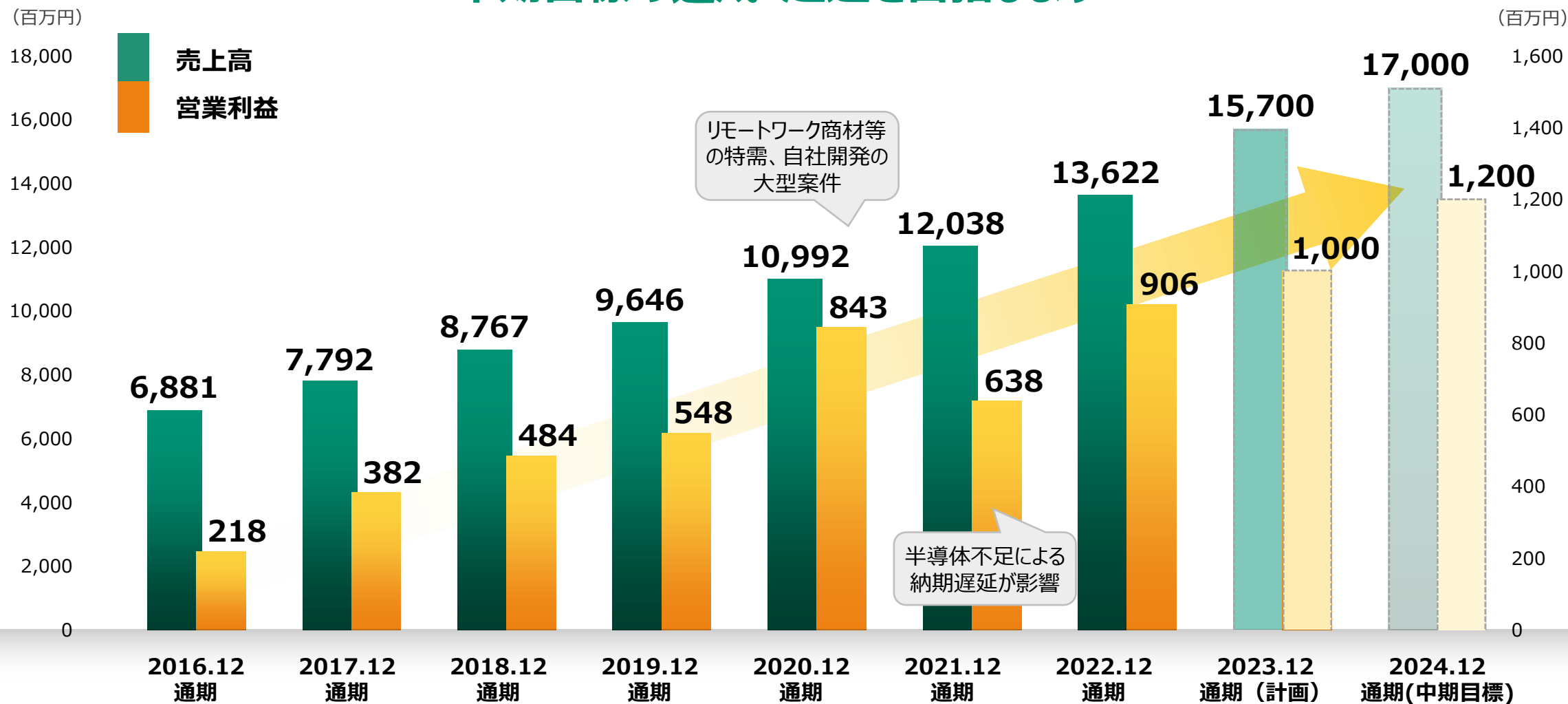
2023年12月期 ビジネス別計画

VADは、セキュリティ及びDXインフラ製品、新規取扱い製品も含み、増収増益。納期改善も進む
システムインテグレーションは、サービス提供の拡大、技術者の採用と育成を加速させながら増収増益を狙う
自社開発は、RevoWorksクラウド版 (サブスク収益) へのシフトを含み、コストが先行。一時的に売上総利益率が低下



VAD ビジネス	売上高 77.6億円 +22.6%	売上総利益 19.4億円 +49.6%
システム インテグレーション ビジネス	売上高 68.2億円 +10.0 %	売上総利益 14.9億円 +5.7%
自社開発 ビジネス	売上高 11.1億円 +2.3%	売上総利益 6.7億円 ▲19.7%

平均成長率 2 桁を続け、 中期目標の達成・超過を目指します



- ✓ 2023年12月期より、配当方針を変更※（2023年2月13日発表）
利益還元の姿勢をより明確にし、かつ充実させるため中間配当を開始
- ✓ 中間配当は、期初予想通り15円

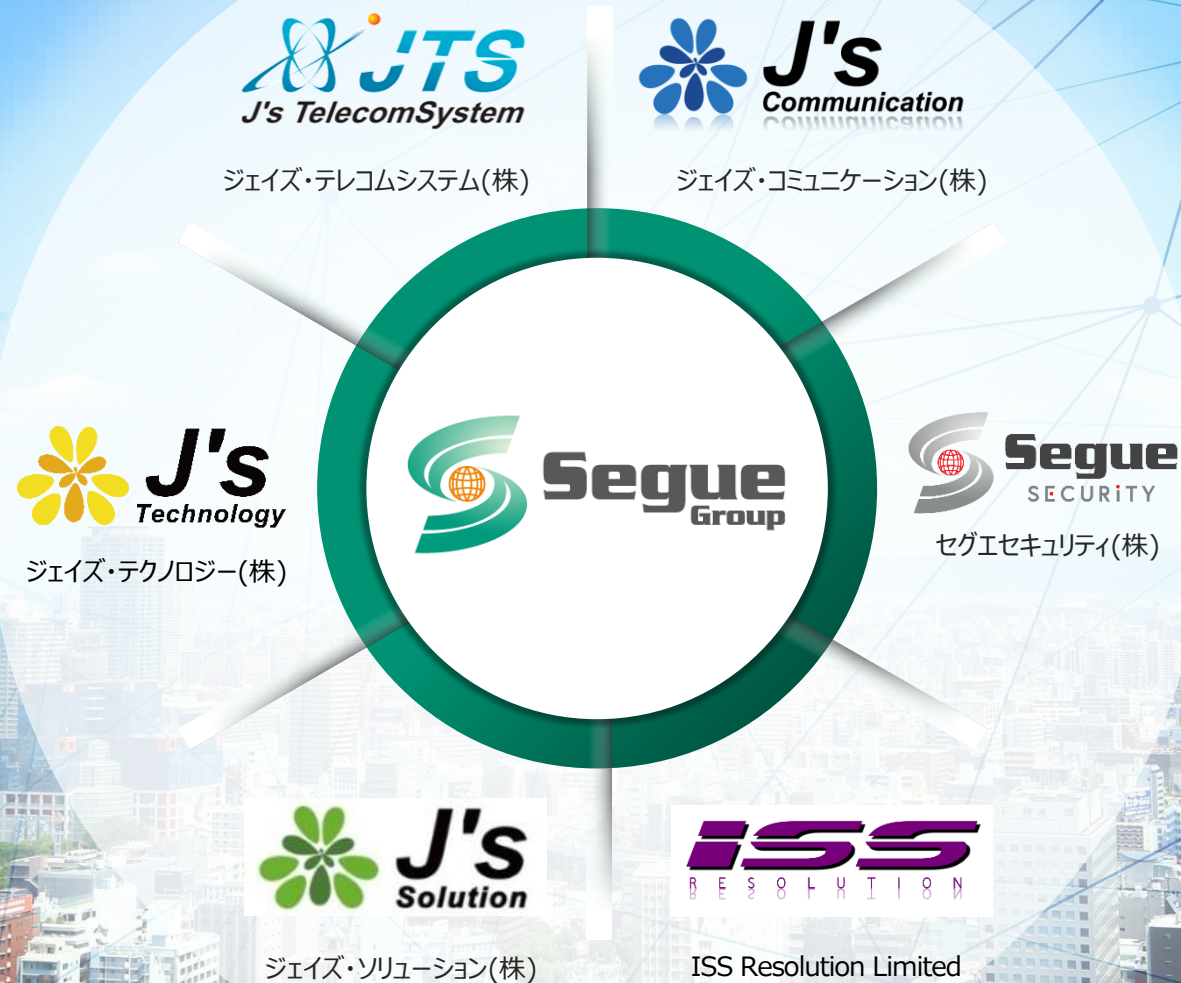
※ 変更後の配当方針の適用は、2026年12月期までを目安として当面の間を予定しております。

2023.12月期	中間配当	期末配当 (予想)
1株あたり配当	15円	15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
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)
配当性向	15.1%	27.9%	29.2%	40.0%	27.4%

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。



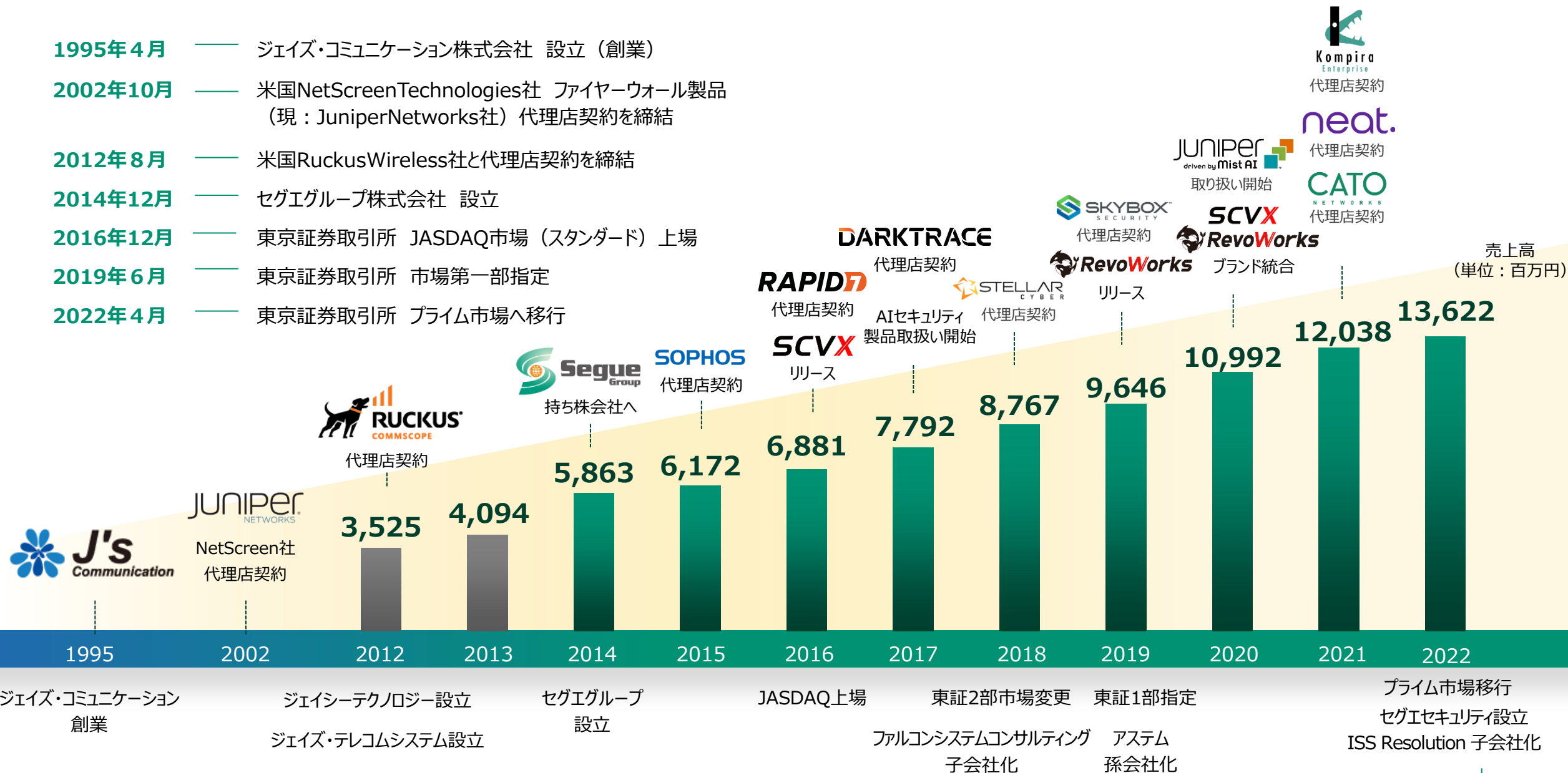


4

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

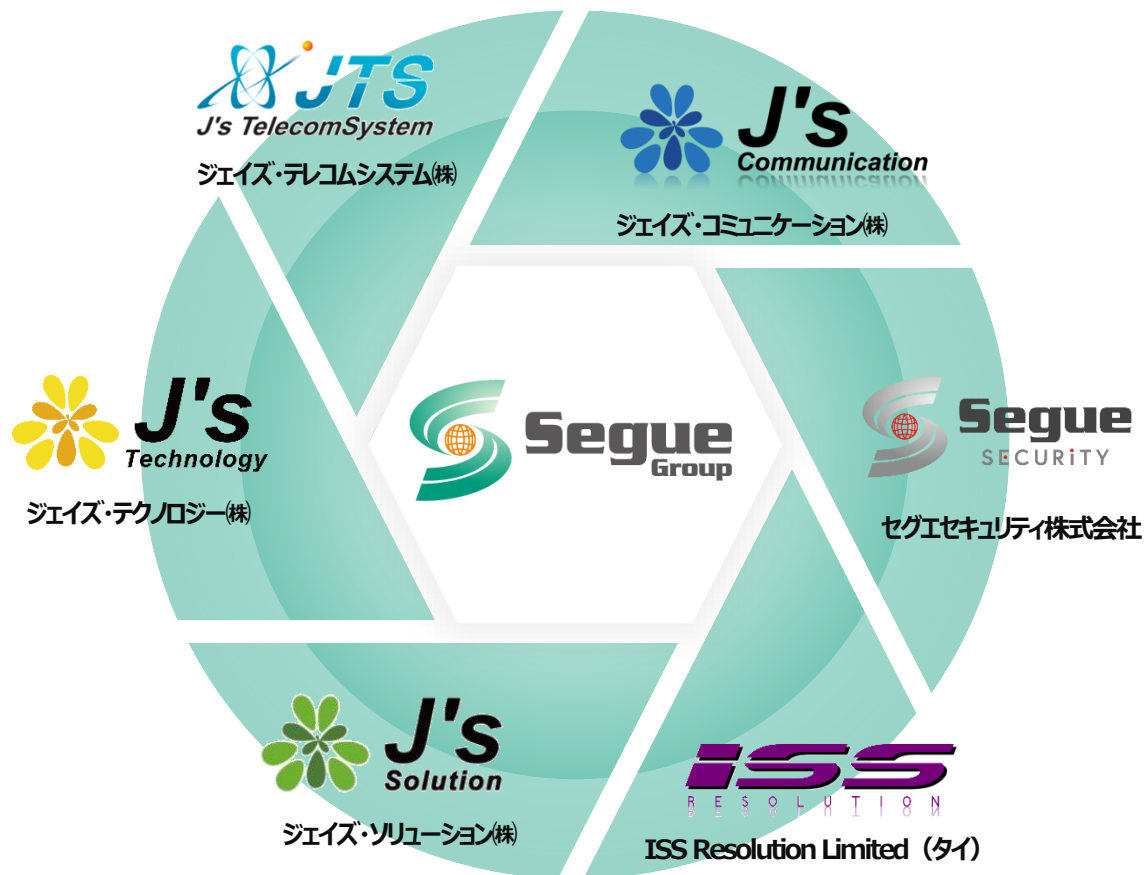
通信事業者 データセンター
サービスプロバイダ

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562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

独自
セキュリティサービス

IT技術者 SEサービス

その他
(監視・派遣等)

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

	自社開発	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 ■ 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	■ 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	■ 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	●	●	●

自社開発ビジネスとは

培った技術を駆使し顧客の安全を支える
独自のセキュリティ製品・サービスを提供するビジネス

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



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”

- 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
アセスメントサービスから、
監視分析対策、セキュリティ診断、
従業員教育、インシデント発生時の
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



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・バイ・エックス

サーバコンテナを用いた仮想ブラウザ



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

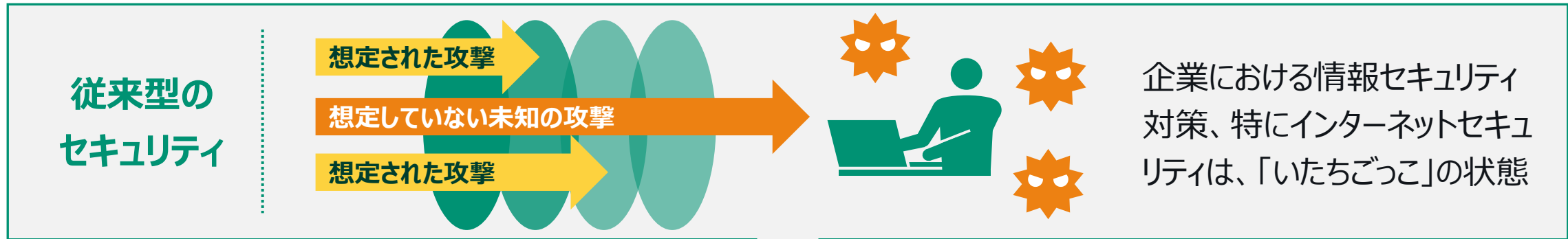


RevoWorks Desktop
レボワークス デスクトップ

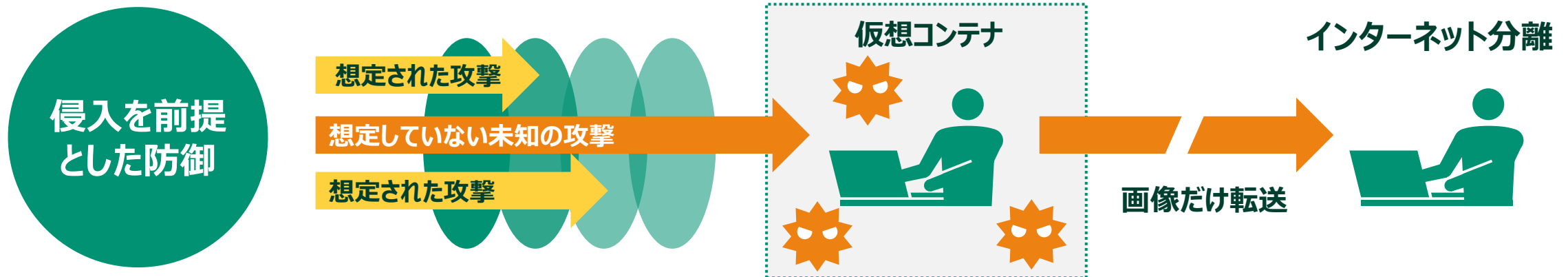
ローカルコンテナを用いた仮想デスクトップ

インターネット分離／ファイル無害化

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

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

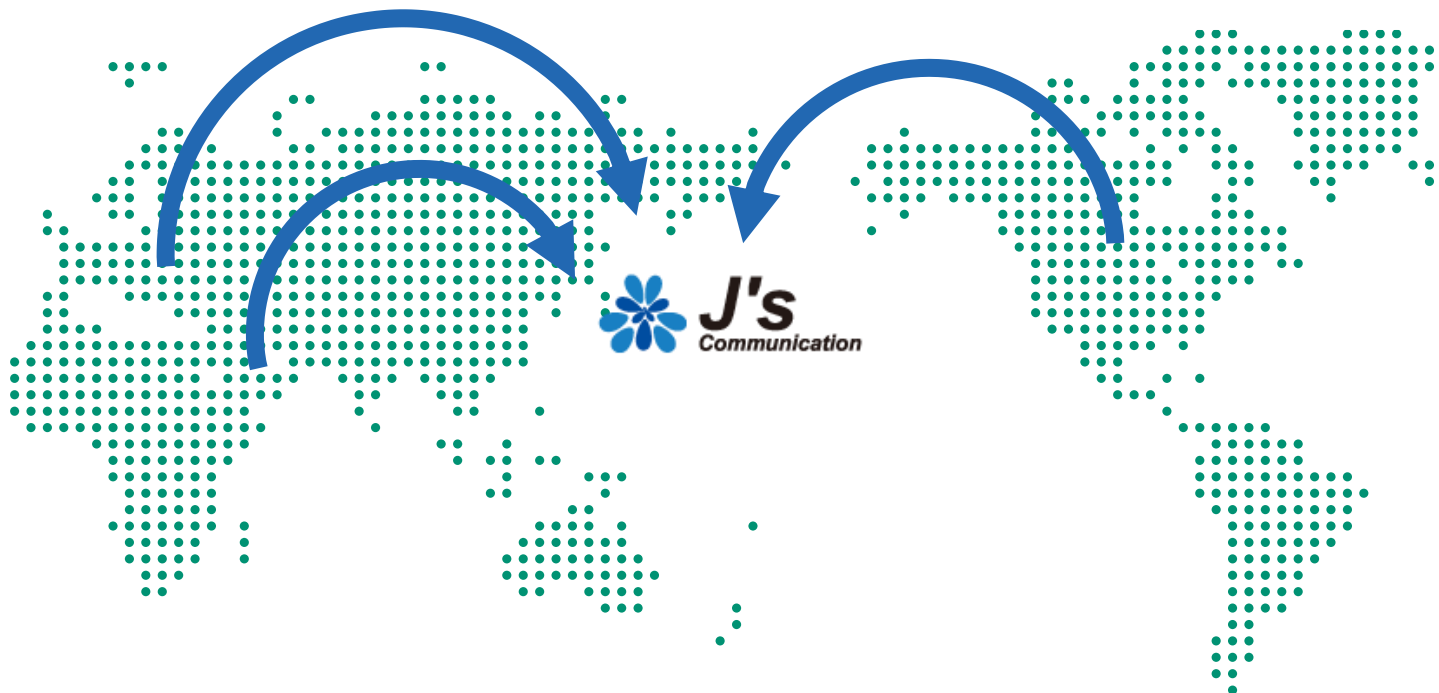
- WAF
- セキュリティ脆弱性診断、管理
- IPアドレス管理
- ネットワーク管理
- Firewall / VPN
- 次世代Firewall
- UTM
- マルウェア対策

主な輸入代理店契約メーカー



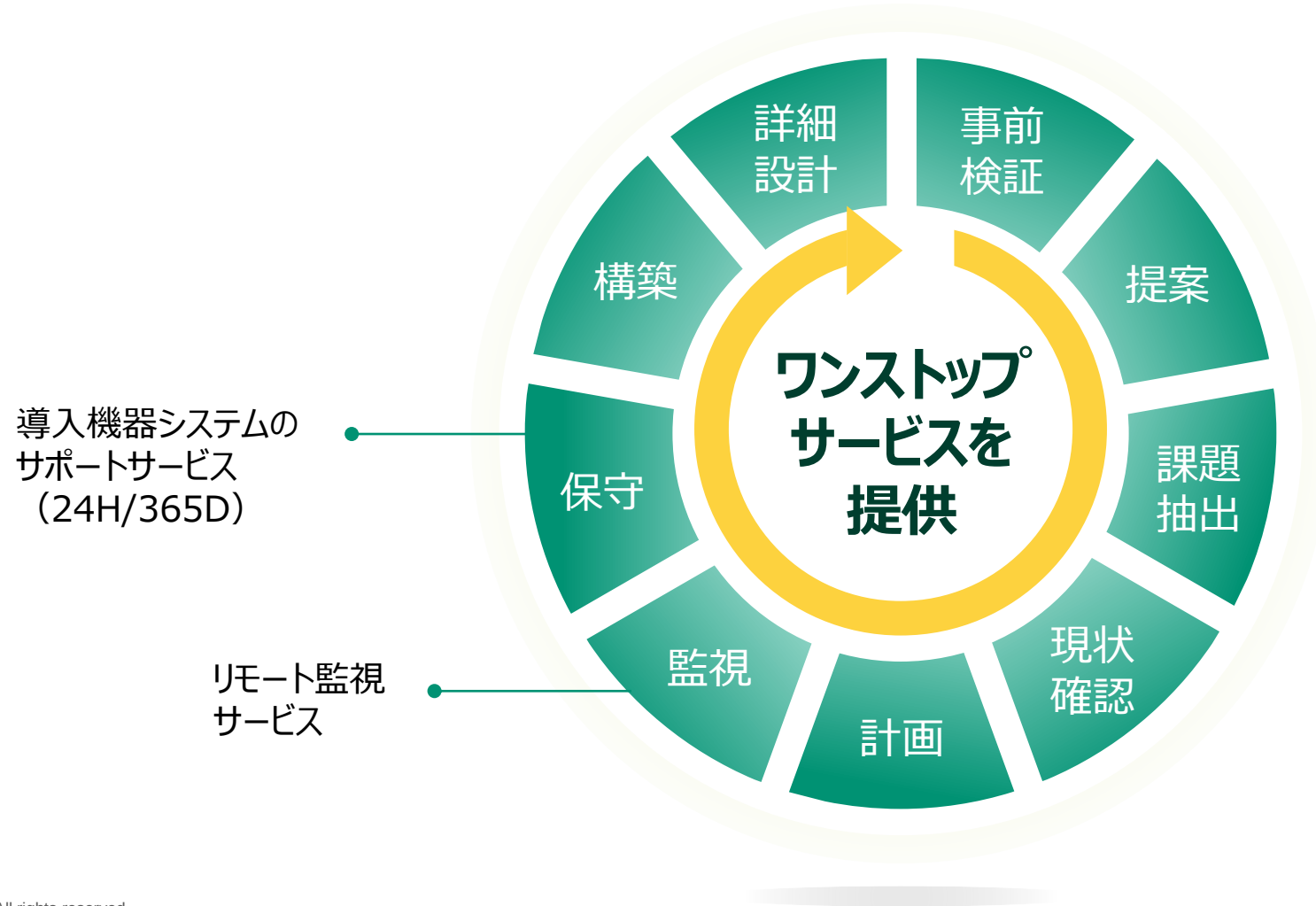
DARKTRACE

RAPID7



事業について：システムインテグレーション

セキュリティ・ITインフラ等のソフトウェアやアプライアンスを組み合わせたシステムに、アフターサービスや監視・運用支援サービス等の役務提供を付加して販売するビジネス



AI・自動化を駆使しセキュリティ技術者の不足を補い
安全、快適なソリューションを提供します。

サイバーセキュリティ対策ソフトウェア



DARKTRACE



RAPID7

Azure Defender for IoT

NWインフラ

GWセキュリティ

JUNIPER NETWORKS SOPHOS



スイッチ

JUNIPER NETWORKS
EX/QFXシリーズ

ルーター

JUNIPER NETWORKS
MXシリーズ

SDN

JUNIPER NETWORKS
Contrail

インテグレーション・
トータル
提案

モビリティ・認証

Wi-Fi

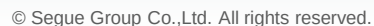


リモートワーク



認証

Soliton
WisePoint



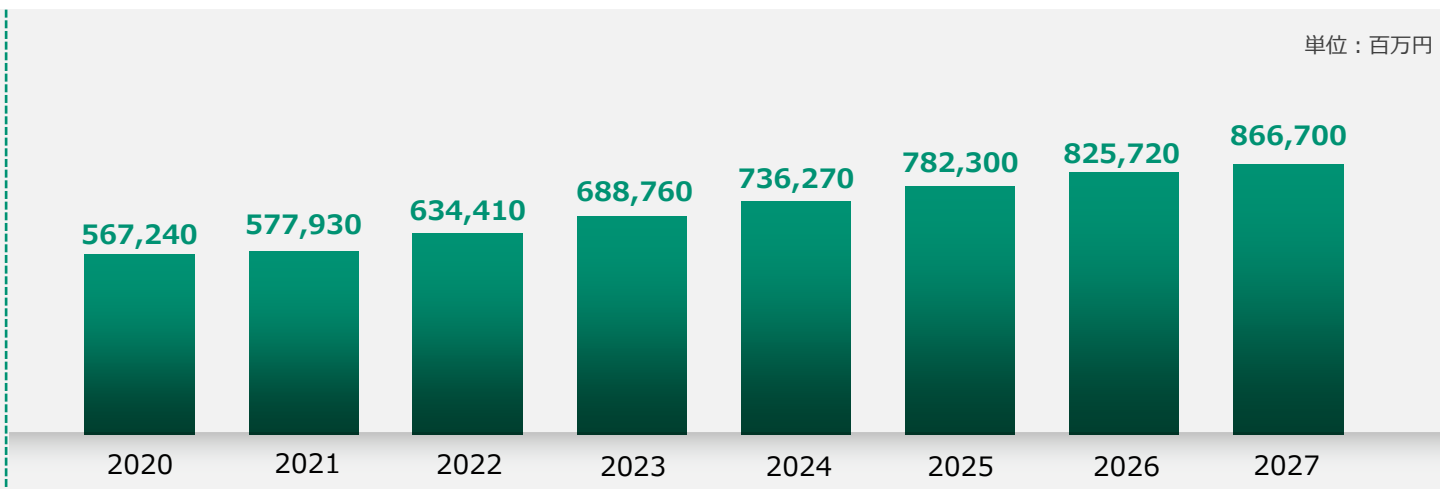
事業環境：セキュリティ（製品およびサービス）市場



日本市場

年平均
成長率

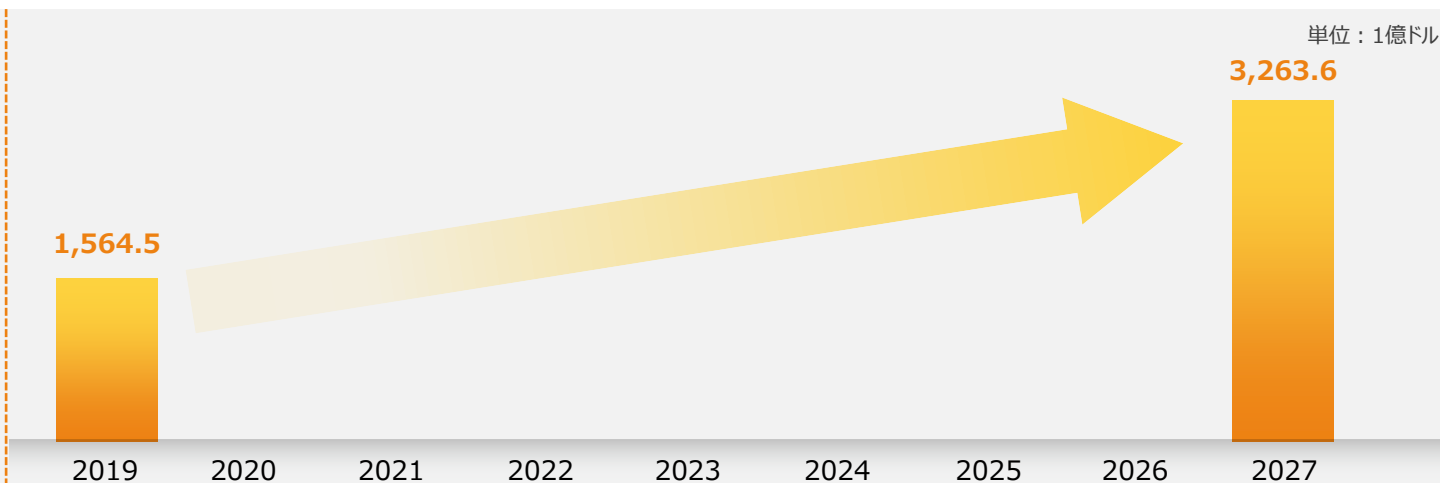
7.0%
(前年6.1%)



世界市場

年平均
成長率

10.0%



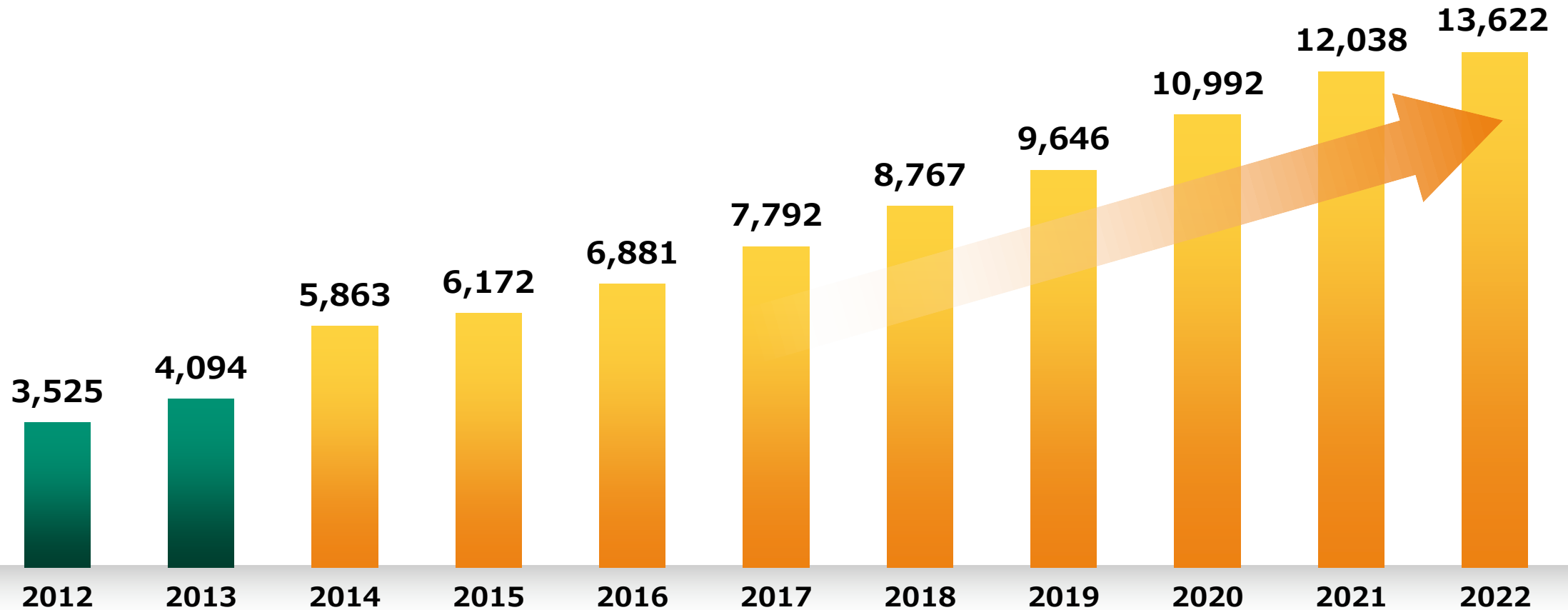
出所：富士キメラ総研「2022 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」
Grand View Research「Cyber Security Market Size & Share Report, 2020-2027」

当社売上高の推移

売上高年平均成長率 **14.5%** (2012~2022年)

単位：百万円

セキュリティ市場を上回るペースでの成長継続中



※2012年および2013年の数値はジェイズ・コミュニケーションの実績数値による

IT企業を中心に、様々な種類のシナジー創出を目指す

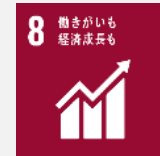
- ✓ 2013年2月出資 クラウド型CRM/SFAビジネスを展開するナレッジスイート
➡ 2017年12月東証マザーズ上場（現：東証グロース）
- ✓ 2017年10月出資 クラウドサービスの企画・開発・販売を行う非上場企業
➡ 大手IT企業へ取得時を大きく上回る価額にて譲渡
- ✓ 2018年9月出資 AIエンジンを独自開発、DXイノベーションを推進するトリプルアイズ
➡ 2022年5月東証グロース上場
- ✓ 2019年1月出資 AIを用いたメンタルデータテックを提供するラフル
- ✓ 2020年12月出資 独自の秘密分散暗号化技術、秘匿計算技術を有するZenmuTech
- ✓ 2021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
- ✓ 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

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
 - ⇒ 採用組織の強化、組織再編による環境整備、高度セキュリティ技術者組織の新設など グループ全体で取組みを推進
- より働き甲斐のある仕事を実施できる環境の整備
 - ⇒ 採用進捗・人員増加に伴い、オフィス増床を計画
- 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



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/>