

2021年12月期

決算説明会資料

2022年2月24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. 2021年12月期 ハイライト
2. 中期目標
3. 2022年12月期 業績予想
4. 参考資料



1

2021年12月期 ハイライト

売上高は過去最高額を更新するも、売上総利益は前期から横ばい。
成長加速のための人財投資などを計画どおり推進し、販管費は増加。
営業利益以下は減益に

売上高

120.38億円

+9.5%



売上総利益

30.91億円

▲0.0%

営業利益

6.38億円

▲24.3%



経常利益

6.86億円

▲21.5%

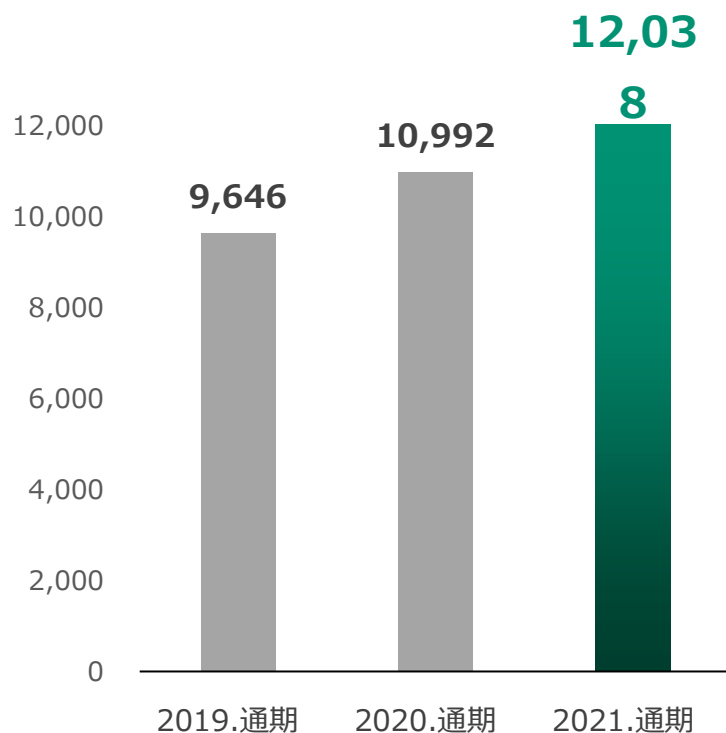


業績
概要

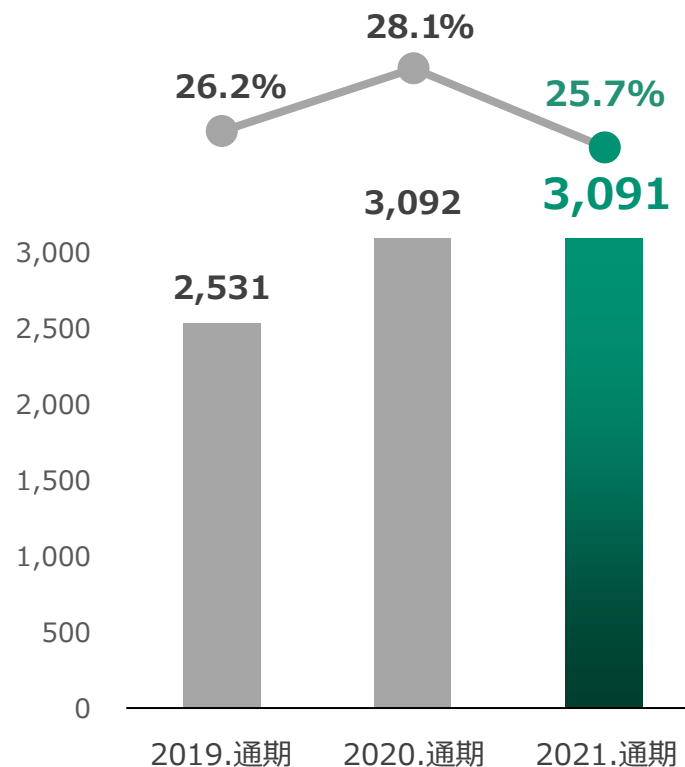
- VAD：受注が好調に推移するも、世界的な半導体不足による納期遅延の影響を受ける
- システムインテグレーション：第1四半期からの好調を維持、役務サービスの積み上げ進む
- 自社開発：機能追加及び品質向上に取り組む。見込み案件は増加するも受注に時間を要す
- 人財投資を中心に販売管理費が増加、概ね計画どおり

半導体不足による納期遅延の影響が大きく、売上総利益は前期から横ばいに

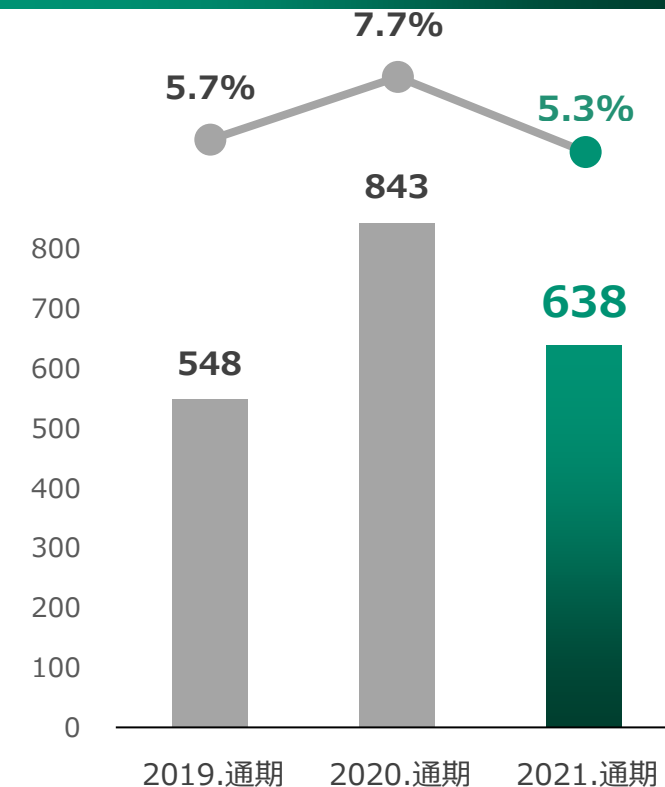
売上高（百万円）



売上総利益（百万円）
売上総利益率（%）



営業利益（百万円）
営業利益率（%）



######

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
- 自治体情報システム強靱化案件の獲得推進
- RevoWorks Browser 新機能バージョンのリリース

VADビジネス

- メーカー・販売パートナーとのリレーション強化
- 新規商材のラインアップ拡充
- 世界的な半導体不足による納入遅延
- 受注が好調、受注残が増加

システムインテグレーションビジネス

- 販売パートナーとの連携強化
- エンジニアサービスの領域拡大
- AI・DX・クラウドソリューションなどへの新たなチャレンジ

2021年9月 広く使われている Google Chrome と Microsoft Edge、
分離環境でのWEB会議システム利用のニーズにも対応する



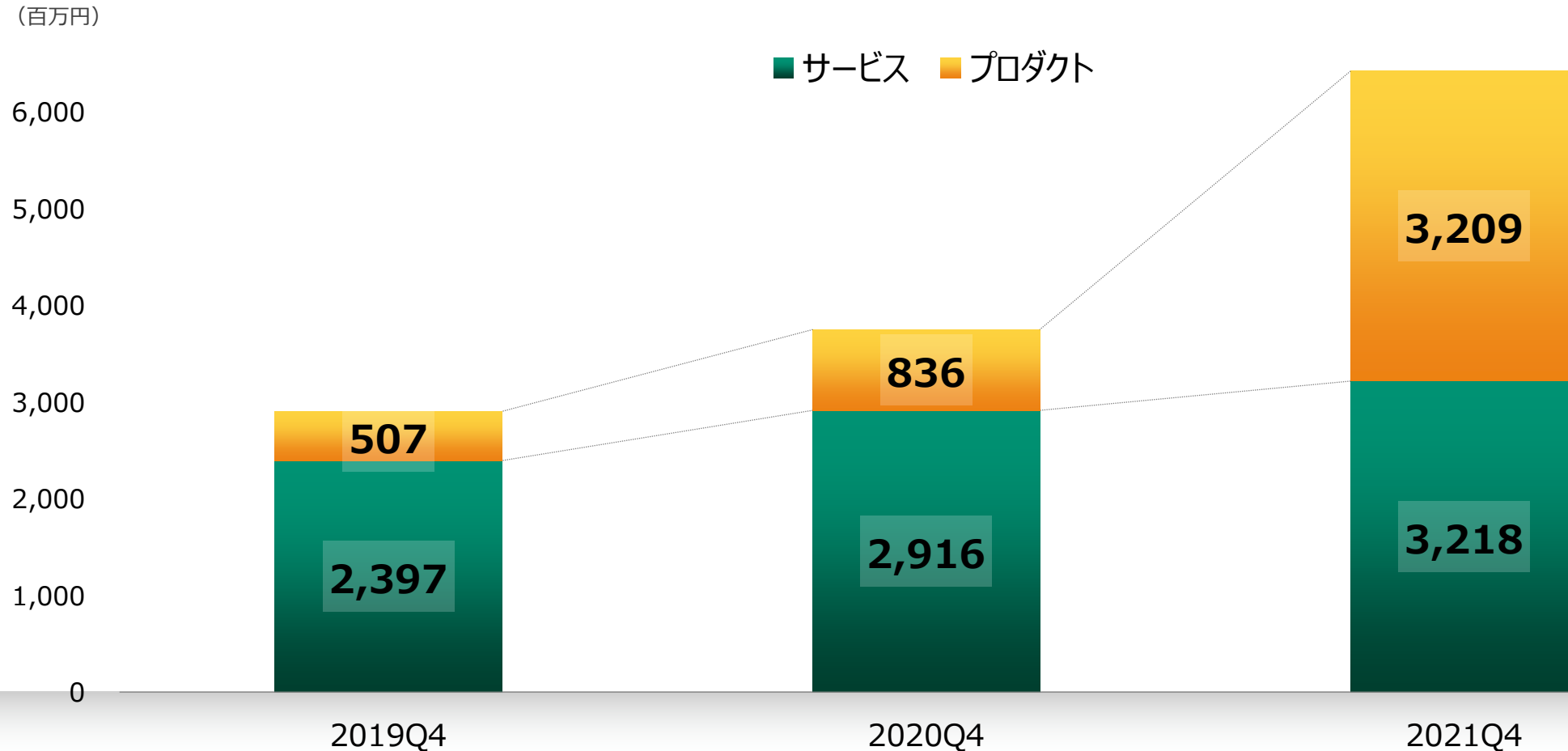
“RevoWorks Browser”の新機能バージョンをリリース

同時にセキュリティ向上も実現

RevoWorks の販売パートナーも堅調に増加、
自治体情報システム強靱化リプレイス案件を中心に
問い合わせは過去と比べ 5 倍以上

ハイライト：受注残の推移

受注は順調に推移
半導体不足による納期遅延の影響で受注残が大きく増加



人財確保が進み、中長期の成長加速のための基盤を整備

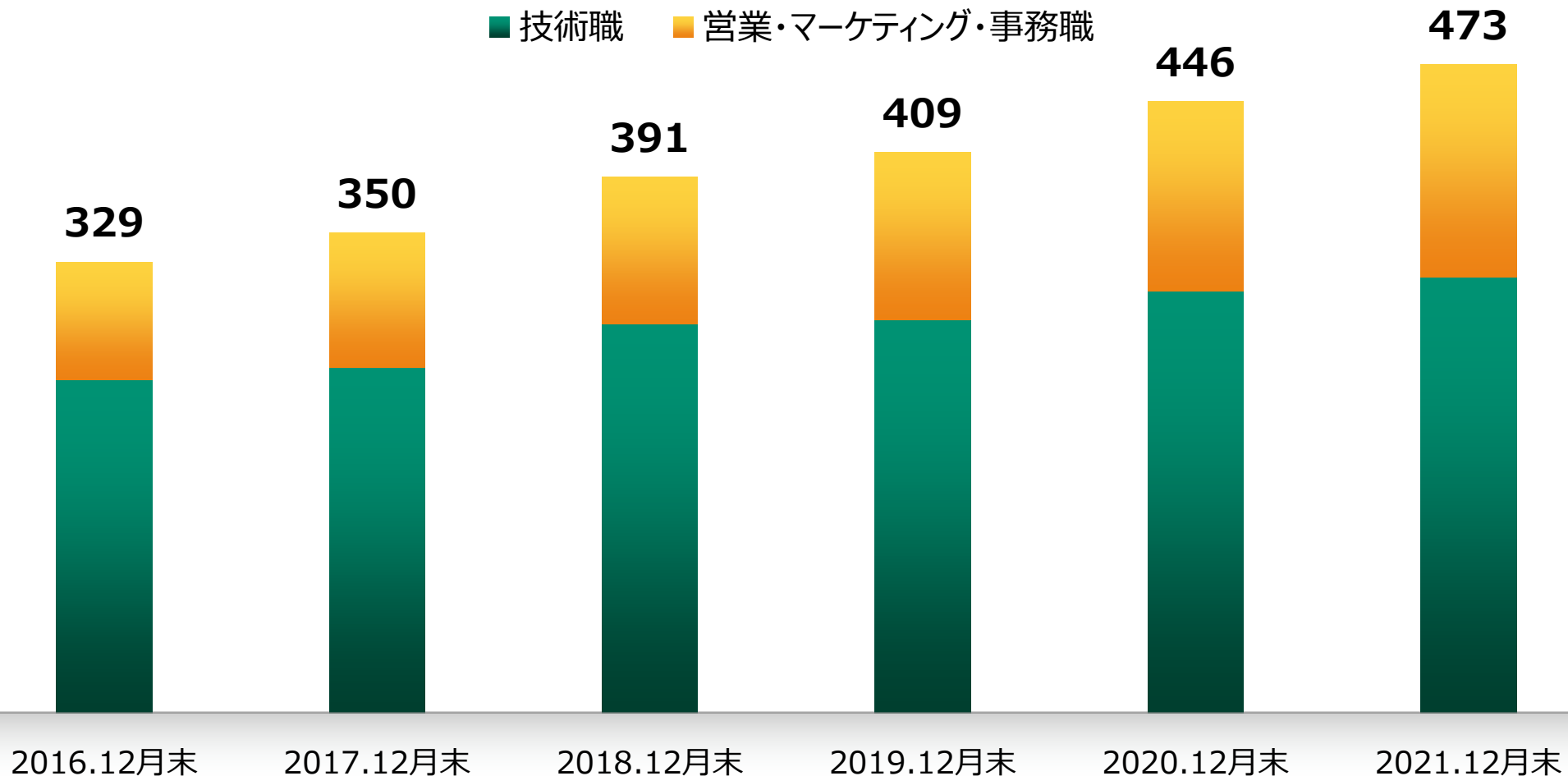
人財投資・環境整備

- 人財の確保
2020年12月末 446名 → 2021年12月末 473名
- 新卒から幹部候補まで、研修の充実・強化
- インサイドセールスの強化
- 大阪オフィス・テクニカルセンターのリニューアル

プロモーションの強化

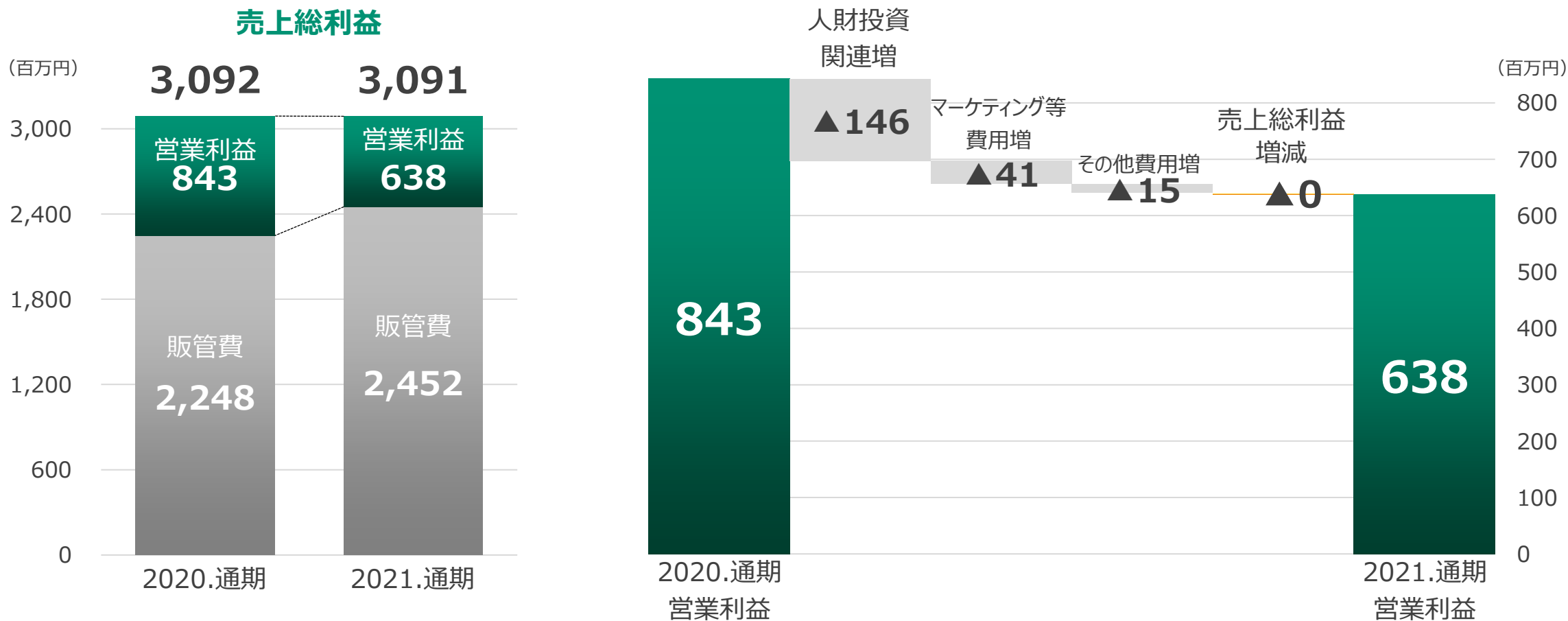
- デジタルマーケティングの推進
マーケティングオートメーションの活用
Webセミナーの活用、イベント開催数倍増
Webページの充実
- リード（見込み顧客）獲得数の大幅増加

技術職の継続確保に加え、営業・マーケティング職を増員し販売力を強化



ハイライト：営業利益増減内訳

販売管理費は概ね計画どおりだが、売上総利益が横ばいとなり、営業利益は減益に



ハイライト：資本・業務提携

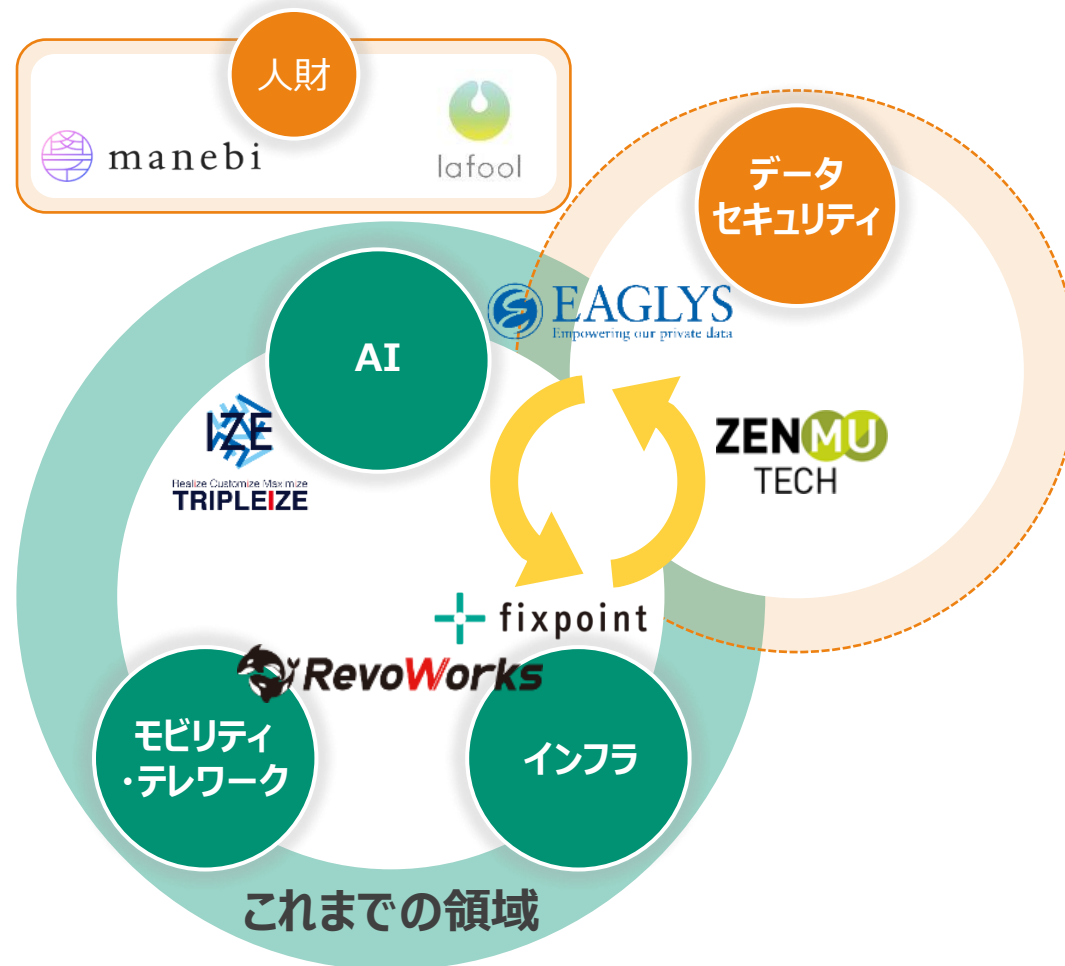
資本・ 業務提携

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
人財の成長を支援する企業へも出資

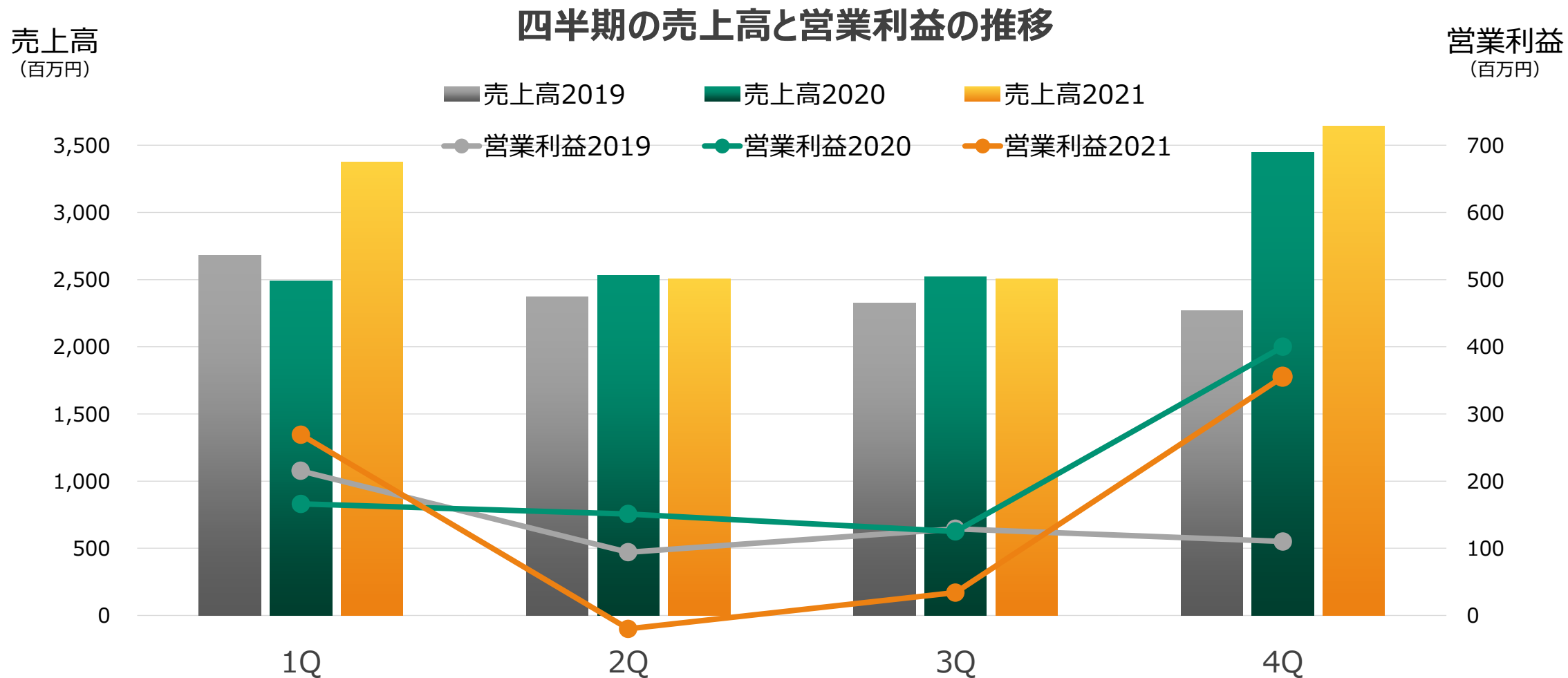
2021年2月 AIやデータセキュリティなどの先端
技術分野への継続投資・領域拡大を図り、
EAGLYS株式会社と資本提携

2021年9月 エンジニア不足の課題解決に貢献
するシステム運用自動化ツールを提供する、
株式会社フィックスポイントと資本提携

2021年11月 採用や教育のオンライン化に加え
人材育成成果の可視化を進める、
株式会社manebiと資本提携



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は大きいですが、収益性改善に努め、
修正予想より営業利益以下が改善

単位：百万円

	2020.12 通期	2021.12 通期	前期比		通期予想 (2021年11月 11日修正)	増減額
			増減額	増減率		
売上高	10,992	12,038	1,045	+9.5%	12,325	▲286
売上総利益	3,092	3,091	▲0	▲0.0%		
(利益率)	28.1%	25.7%	▲2.4pt			
販売費及び 一般管理費	2,248	2,452	203	+9.1%		
営業利益	843	638	▲204	▲24.3%	575	63
(利益率)	7.7%	5.3%	▲2.4pt		4.7%	
経常利益	874	686	▲188	▲21.5%	625	61
(利益率)	8.0%	5.7%	▲2.3pt		5.1%	
純利益	634	454	▲179	▲28.3%	440	14
中間配当	—	—				
期末配当	16円	(予定) 16円				

ハイライト：連結貸借対照表

納期遅延は続いているが、第4四半期に商品の確保が進み、たな卸資産が大きく増加

単位：百万円

	2020.12 期末	2021.12 期末	増減額
流動資産	5,806	7,236	1,429
現金・預金	1,727	1,351	▲375
受取手形、売掛金及び 電子記録債権	2,176	2,078	▲97
たな卸資産	821	2,376	1,554
その他	1,081	1,429	348
固定資産	1,384	1,388	3
有形固定資産	194	209	14
無形固定資産	241	166	▲75
投資その他資産	948	1,013	64
資産合計	7,191	8,625	1,433

	2020.12 期末	2021.12 期末	増減額
流動負債	3,733	5,101	1,367
買掛金	804	1,605	801
短期借入金等	8	501	493
前受金	2,183	2,472	289
その他	737	520	▲216
固定負債	285	324	39
負債合計	4,018	5,426	1,407
純資産合計	3,172	3,199	26
負債純資産合計	7,191	8,625	1,433

自己株式の取得（2021年11月11日発表）

資本効率の向上を通じた株主の皆様への利益還元、
M&Aや株式報酬制度への活用などのため、自己株式を取得

	発表	実績
買付期間	2021年11月15日～2022年2月28日	2021年11月15日～2022年1月20日 (取得終了)
買付株式数	上限 375,000株 (発行済株式総数（自己株式を除く）に 対する割合 3.22%)	375,000株
買付価額総額	上限 3 億円	285,172,200円



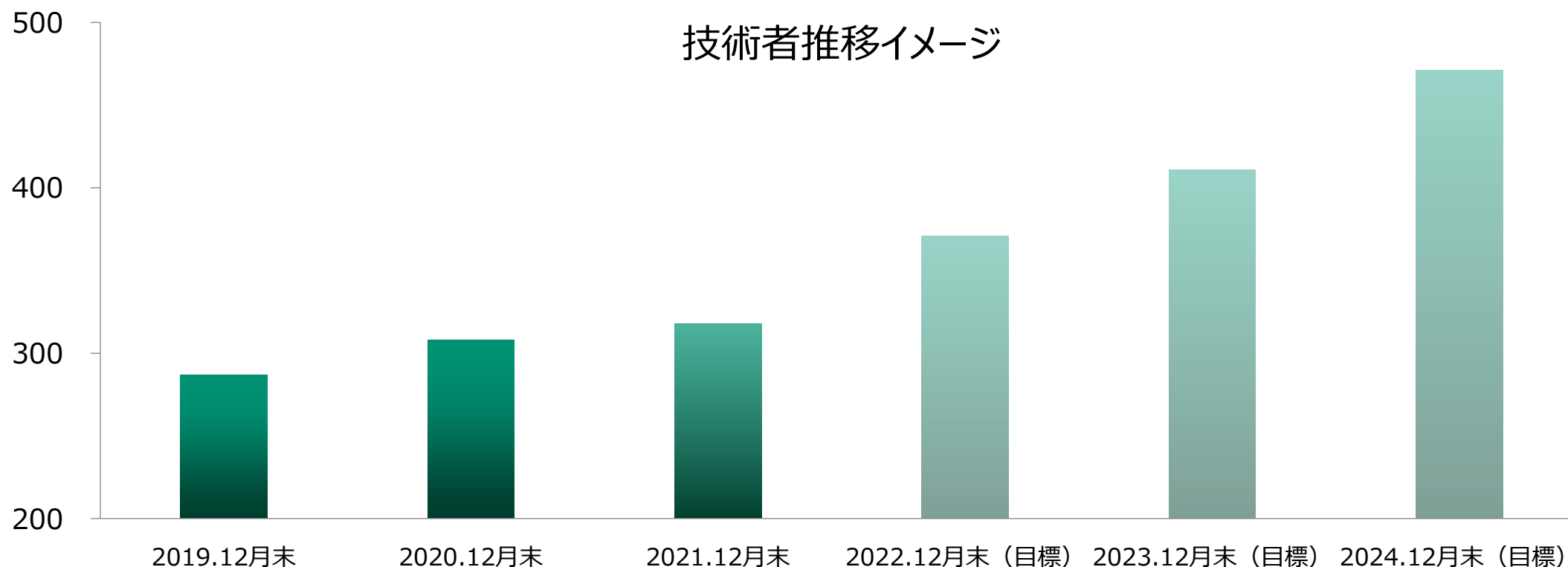
2

中期目標

中期目標達成に向けた取組み：技術者採用

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：VADビジネス

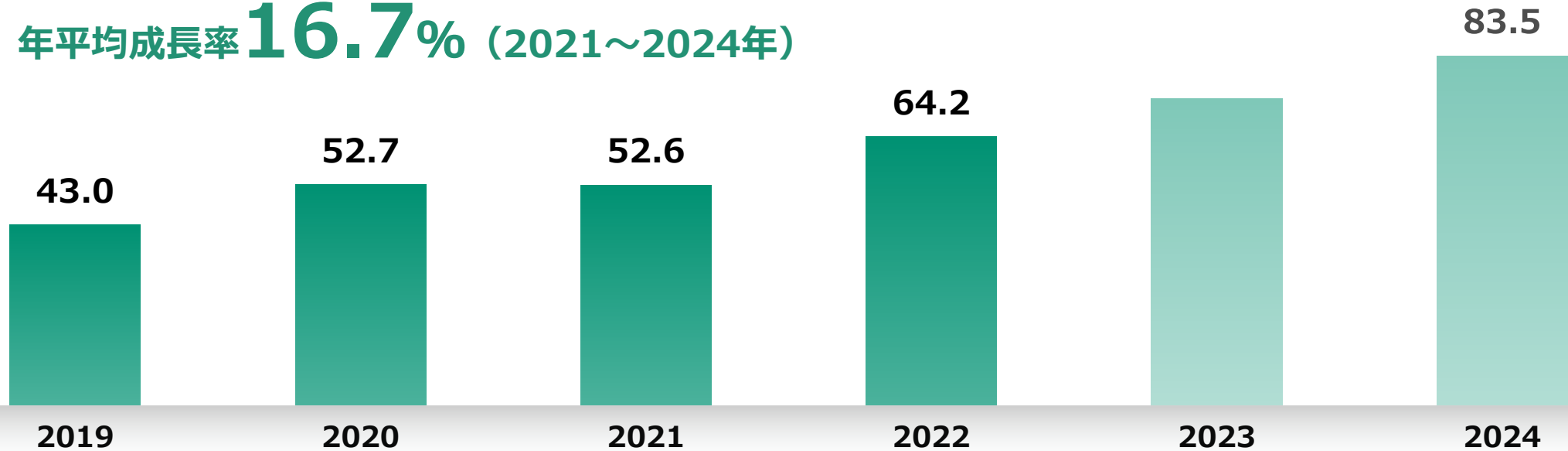
VADビジネスの伸長

- 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

売上高目標イメージ

年平均成長率 **16.7%** (2021~2024年)

単位：億円



中期目標達成に向けた取組み：自社開発ビジネス

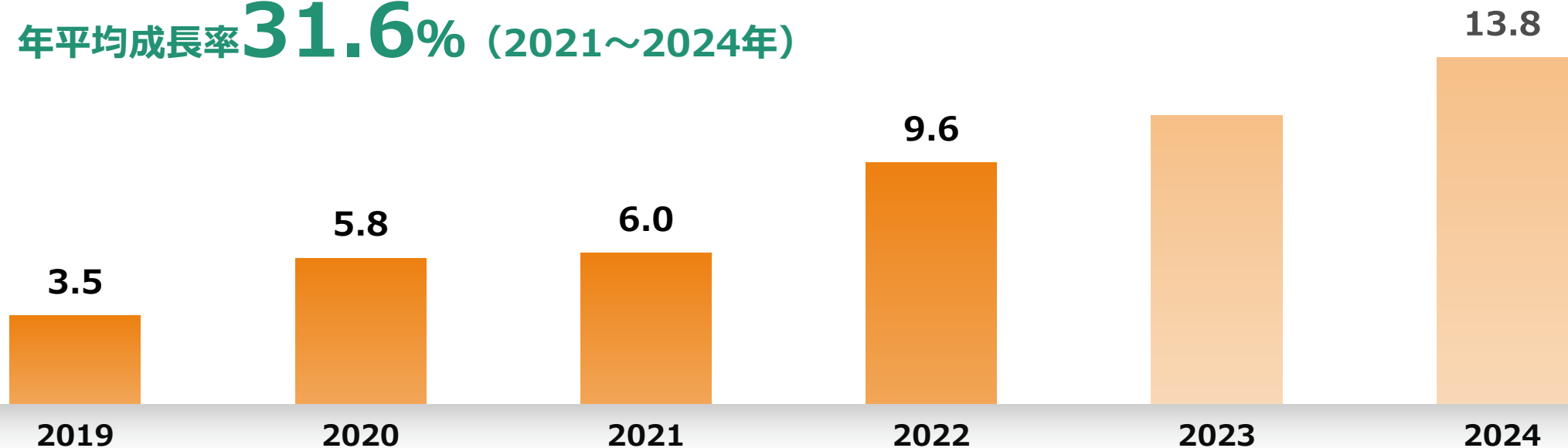
自社開発ビジネスの拡大

- 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

売上高目標イメージ

年平均成長率 **31.6%** (2021~2024年)

単位：億円



中期目標達成に向けた取組み：システムインテグレーションビジネス

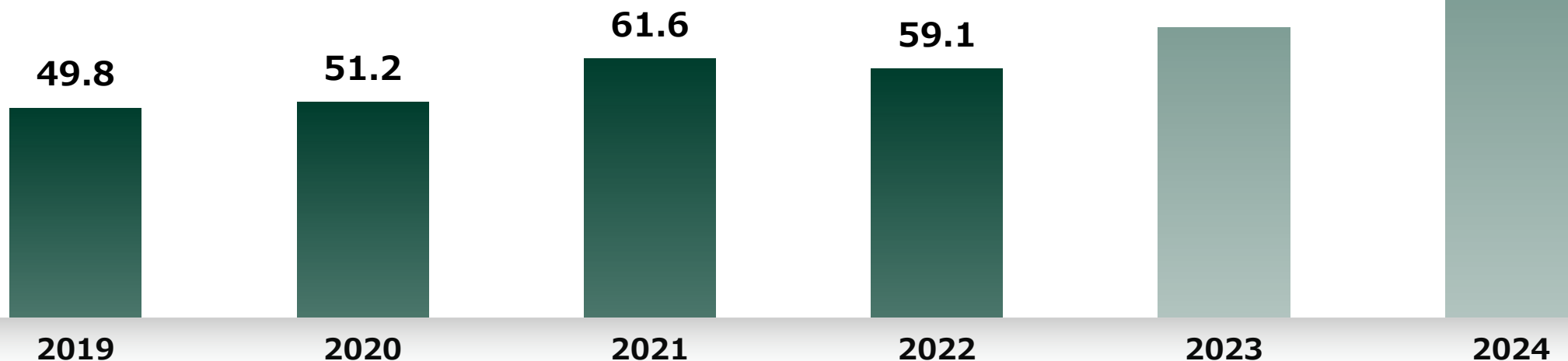
システムインテグレーションの強化

- コンサルタント、営業、技術人員の増強加速
- クラウド、DX、AIなどの領域拡大
- 西日本等のエリア開拓
- 案件の大型化

売上高目標イメージ

単位：億円

年平均成長率 **7.2%** (2021~2024年)



※ 2022年12月期は、「収益認識に関する会計基準」等の適用により、5.6億円の売上高減少を見込んでおります。

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。

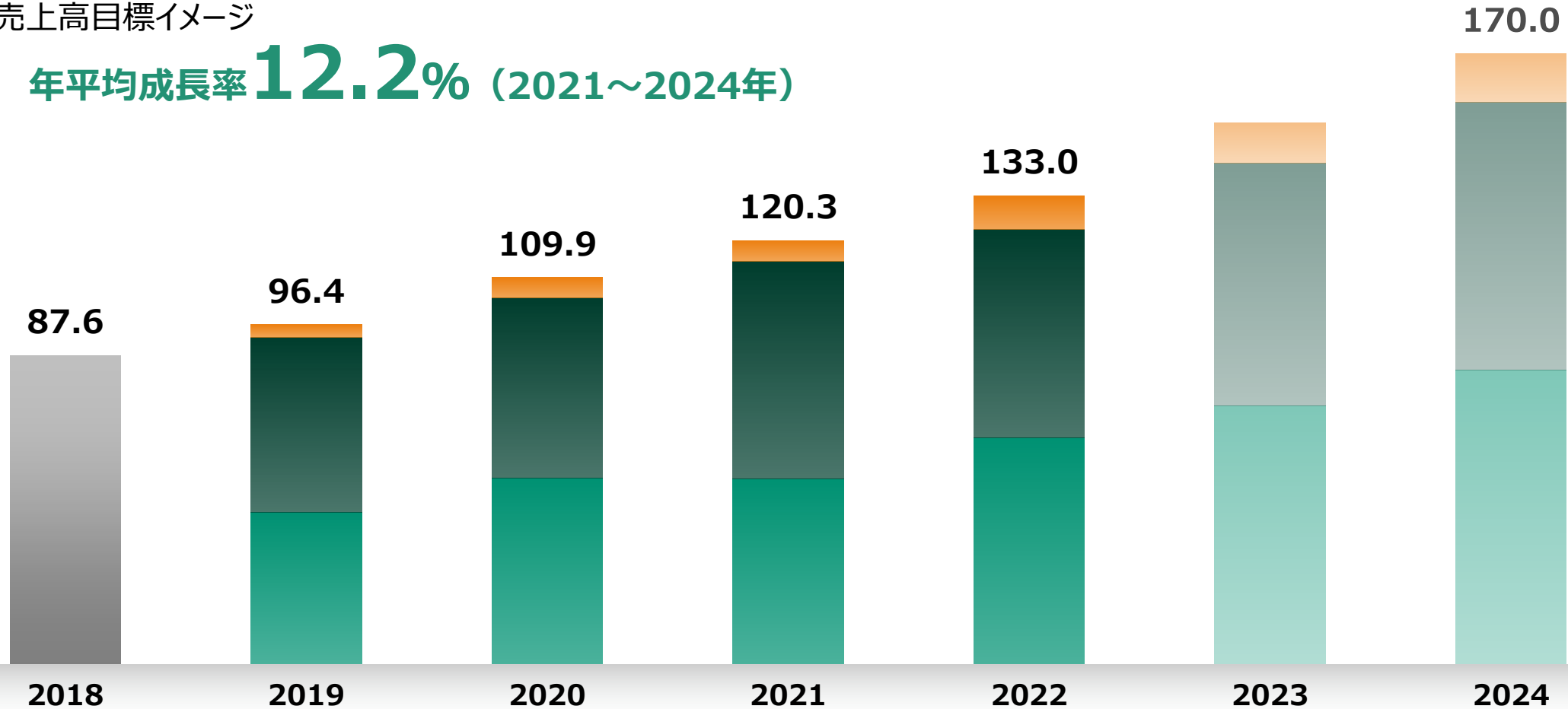
中期数値目標：ビジネス別の売上高

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)



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

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



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





3

2022年12月期 業績予想

半導体不足による納期遅延の継続、円安の進行が懸念されるが、 VAD及び自社開発を中心に着実な成長を狙う

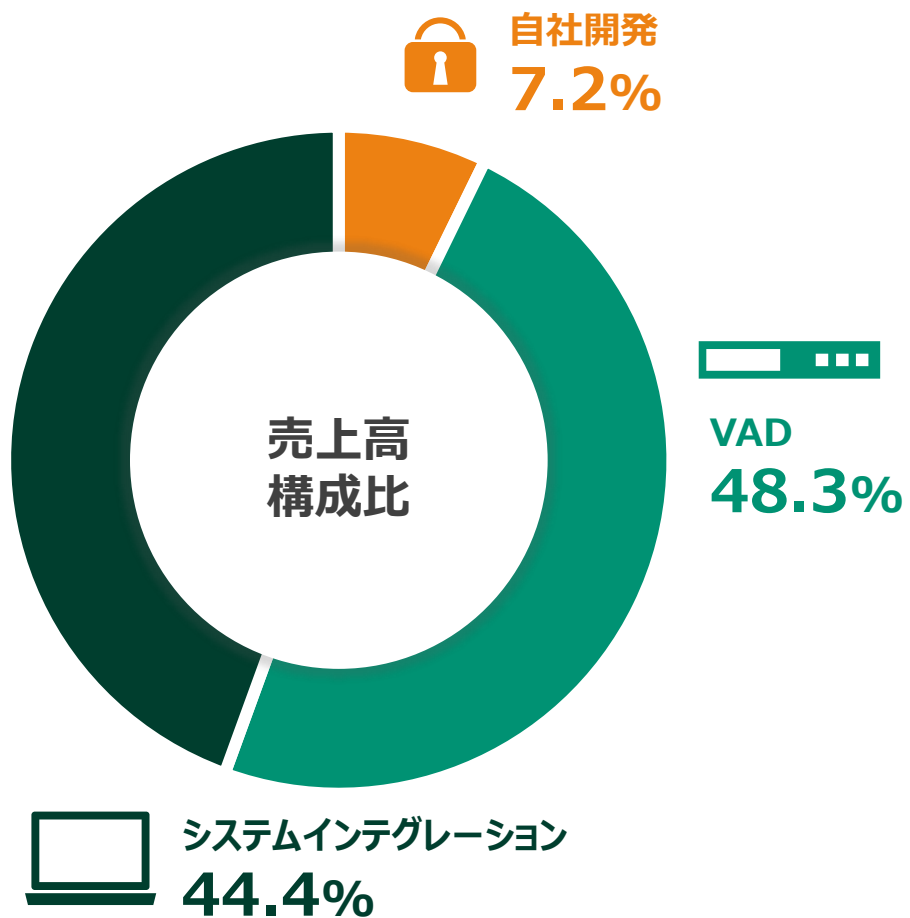
単位：百万円

	2021.12 通期	2022.12 通期（計画）	前期比	
			増減額	増減率
売上高	12,038	13,300	1,261	10.5%
営業利益	638	760	121	19.0%
(利益率)	5.3%	5.7%		
経常利益	686	760	73	10.8%
(利益率)	5.7%	5.7%		
純利益	454	520	65	14.3%

※ 2022年12月期の業績予想は、「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。

2022年12月期 ビジネス別計画

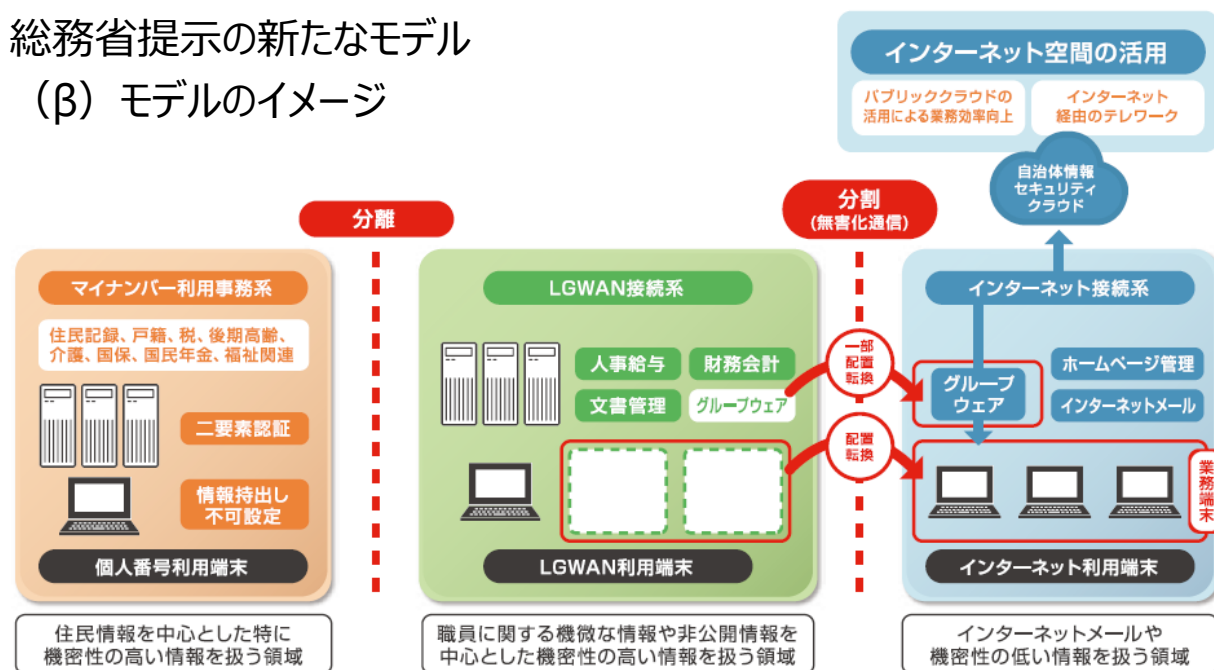
自社開発は、自治体情報システム強靱化案件の獲得により販売拡大、利益大幅増加を狙う
VADは、納期遅延の継続が懸念されるが、前期に積み上がった受注残を売上伸長につなげる
システムインテグレーションは、収益認識に関する会計基準の適用による影響を受け、横ばいの見込み



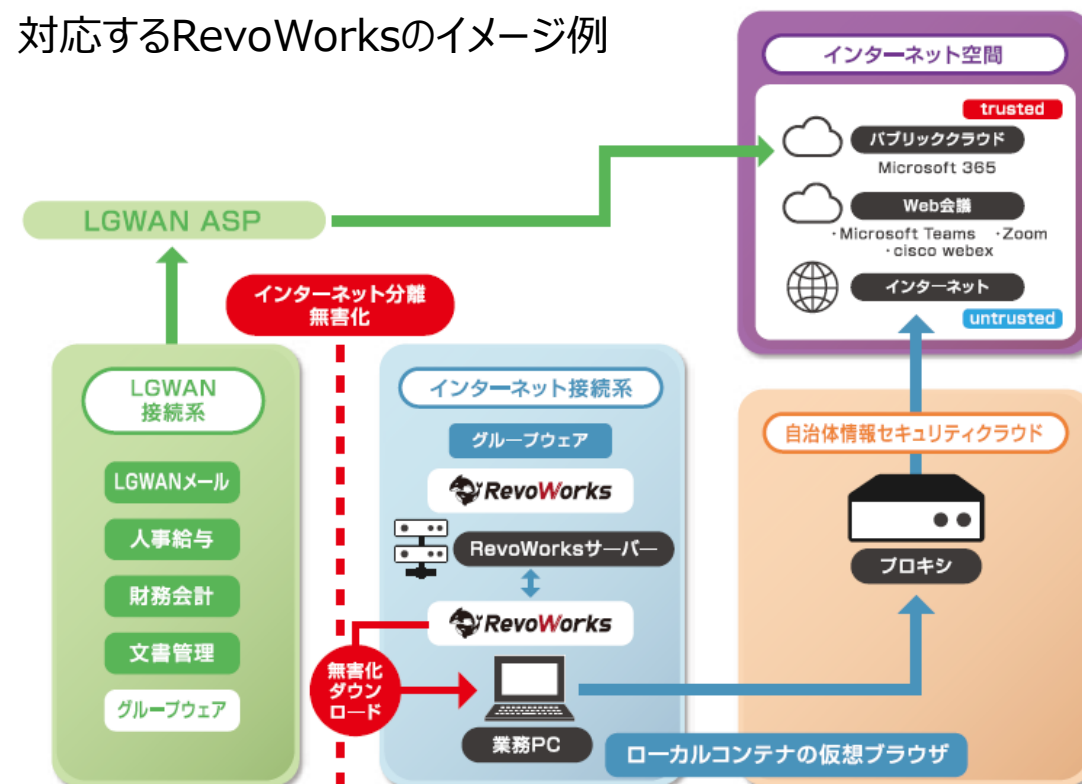
自社開発 ビジネス	売上高 9.6億円 +58.1%	売上総利益 6.5億円 +97.8%
VAD ビジネス	売上高 64.2億円 +22.1%	売上総利益 14.9億円 +13.6%
システム インテグレーション ビジネス	売上高 59.1億円 ▲4.2%	売上総利益 14.3億円 ▲0.5%

自治体情報システム強靱化案件の獲得

総務省提示の新たなモデル (β) モデルのイメージ



対応するRevoWorksのイメージ例



RevoWorks 自治体への導入事例

熊本県宇城市 様

- 全職員の
「自席でのネット利用」を実現



セキュリティ
熊本県宇城市
の取り組み

宇城市

熊本県宇城市の取り組み

ブラウザの仮想化によるネットワーク分離
仮想コンテナ方式によるWeb分離で、全職員の「自席でのネット利用」を実現

宇城市 企画部 情報統計課 情報政策係 課長補佐 蛇嶋 文博

[提供] ジェイズ・コミュニケーション株式会社

東京都大田区 様

- 煩雑なファイルの無害化を
ワンクリックで実現



セキュリティ
東京都大田区
の取り組み

大田区

東京都大田区の取り組み

Web分離ソリューションの導入
煩雑なファイルの無害化を、システムを使ってワンクリックで実現する方法【自治体（東京都大田区）の取組事例】

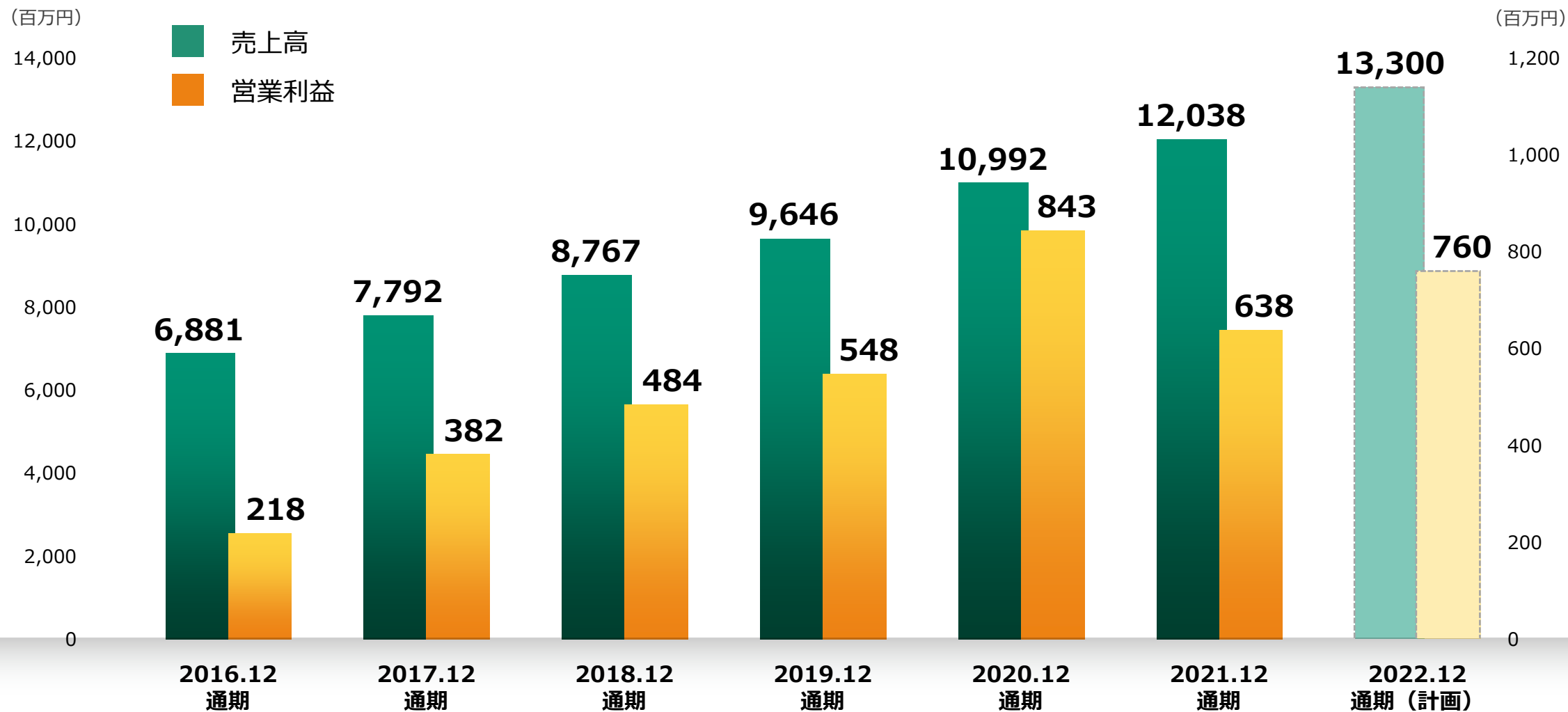
大田区
企画経営部 情報システム課 NW担当係長 佐藤 明弘
NW担当 鈴木 弘晃

出所：「自治体通信Online」

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 (予定)	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%	34.7%

上場来の連続増収を継続し、新たな計画の達成へ



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式会社

ジェイシーテクノロジー(株)



ジェイズ・ソリューション(株)

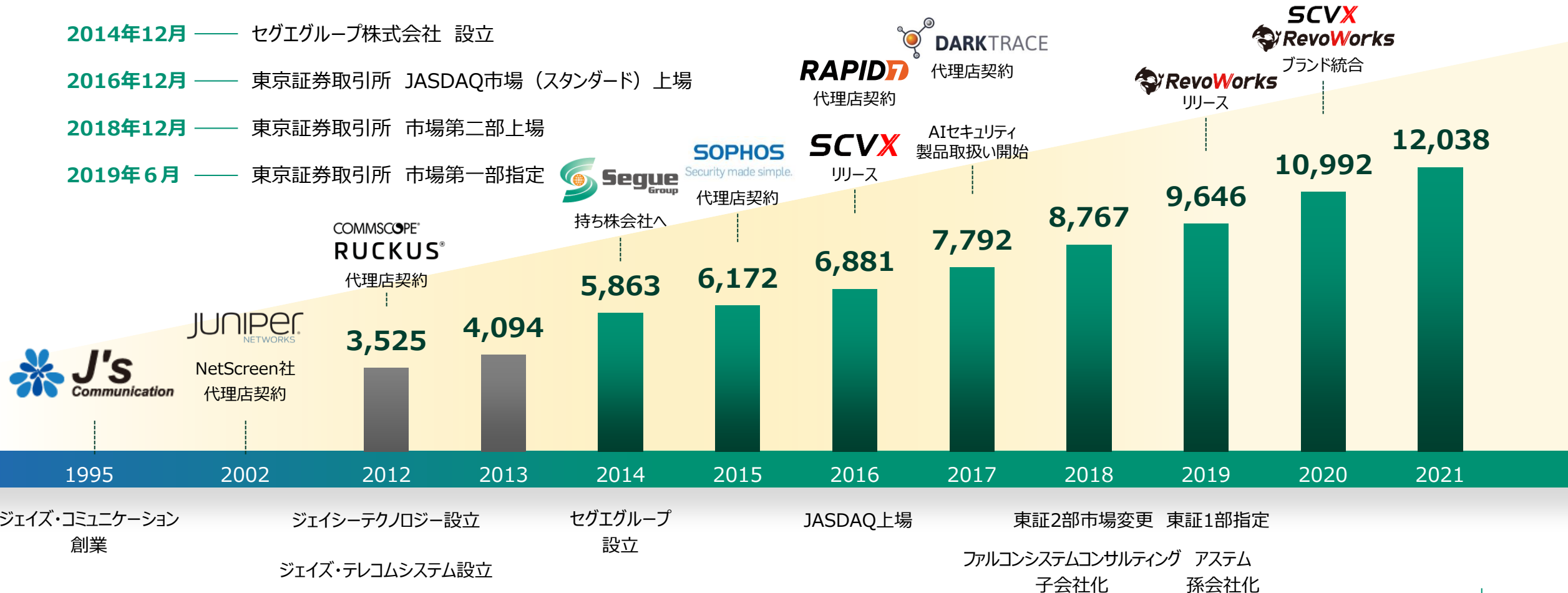


4

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
- 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



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473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

	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 ■ 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 自社製品 サーバ等 (H/W,S/W) 製品代理店
プロフェッショナルサービス 設計、構築	●	●	●
SEサービス 請負い、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・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

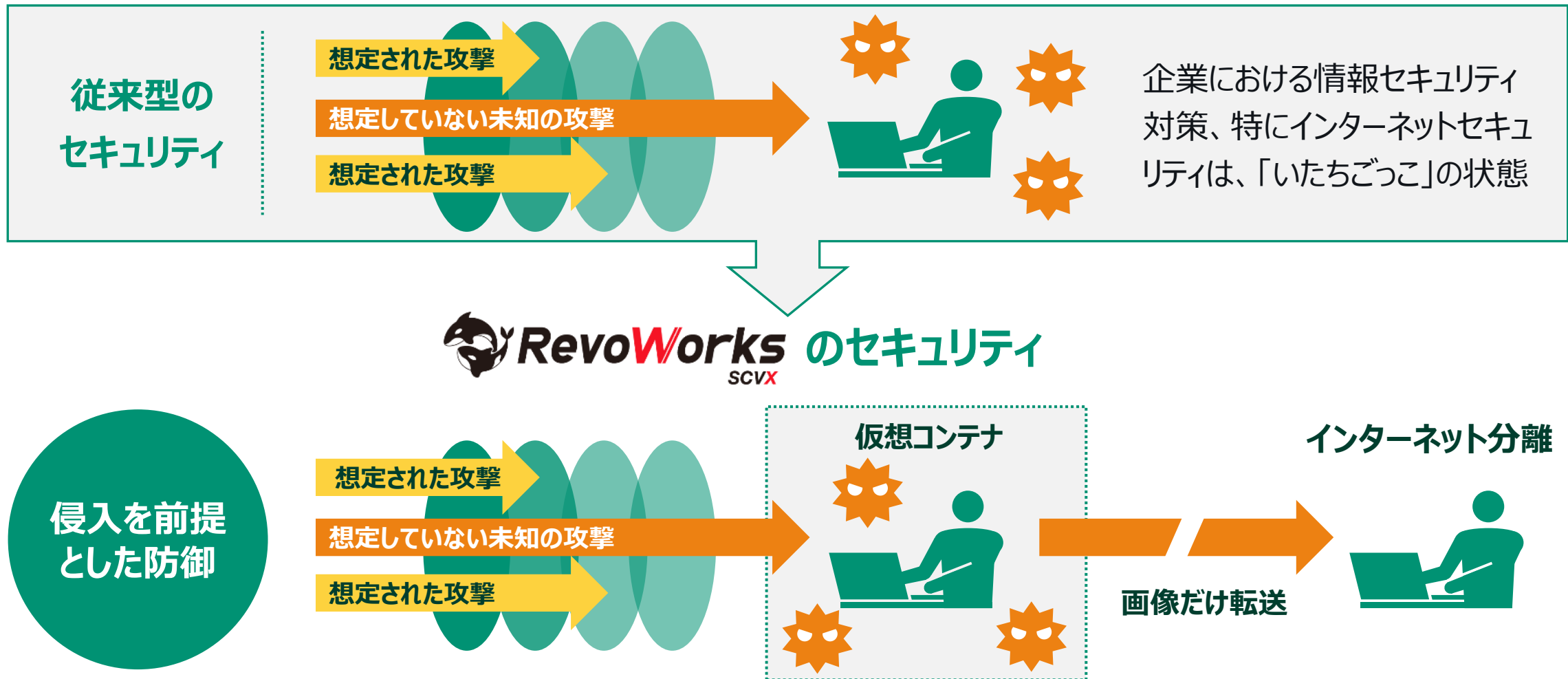


RevoWorks Desktop
レボワークス デスクトップ

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



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

JUNIPER
NETWORKS

COMMScope[®]
RUCKUS[®]

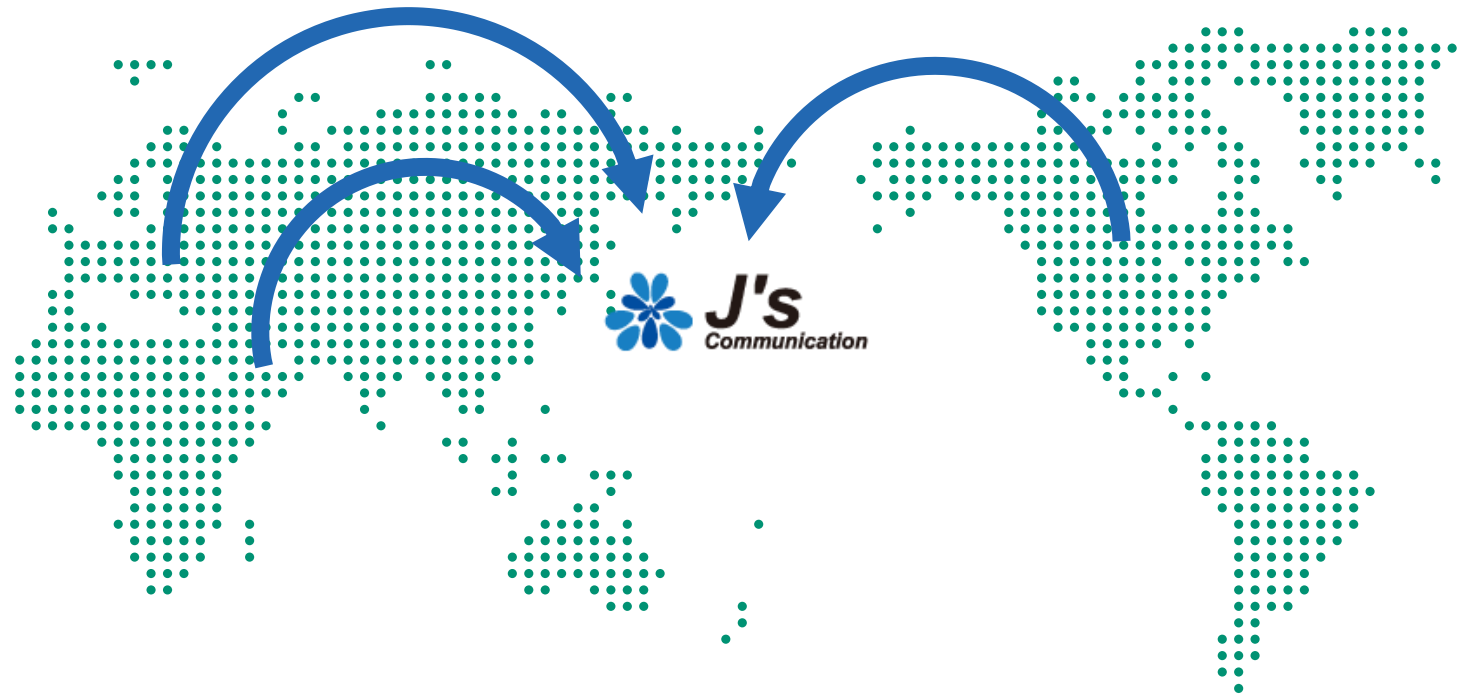


DARKTRACE

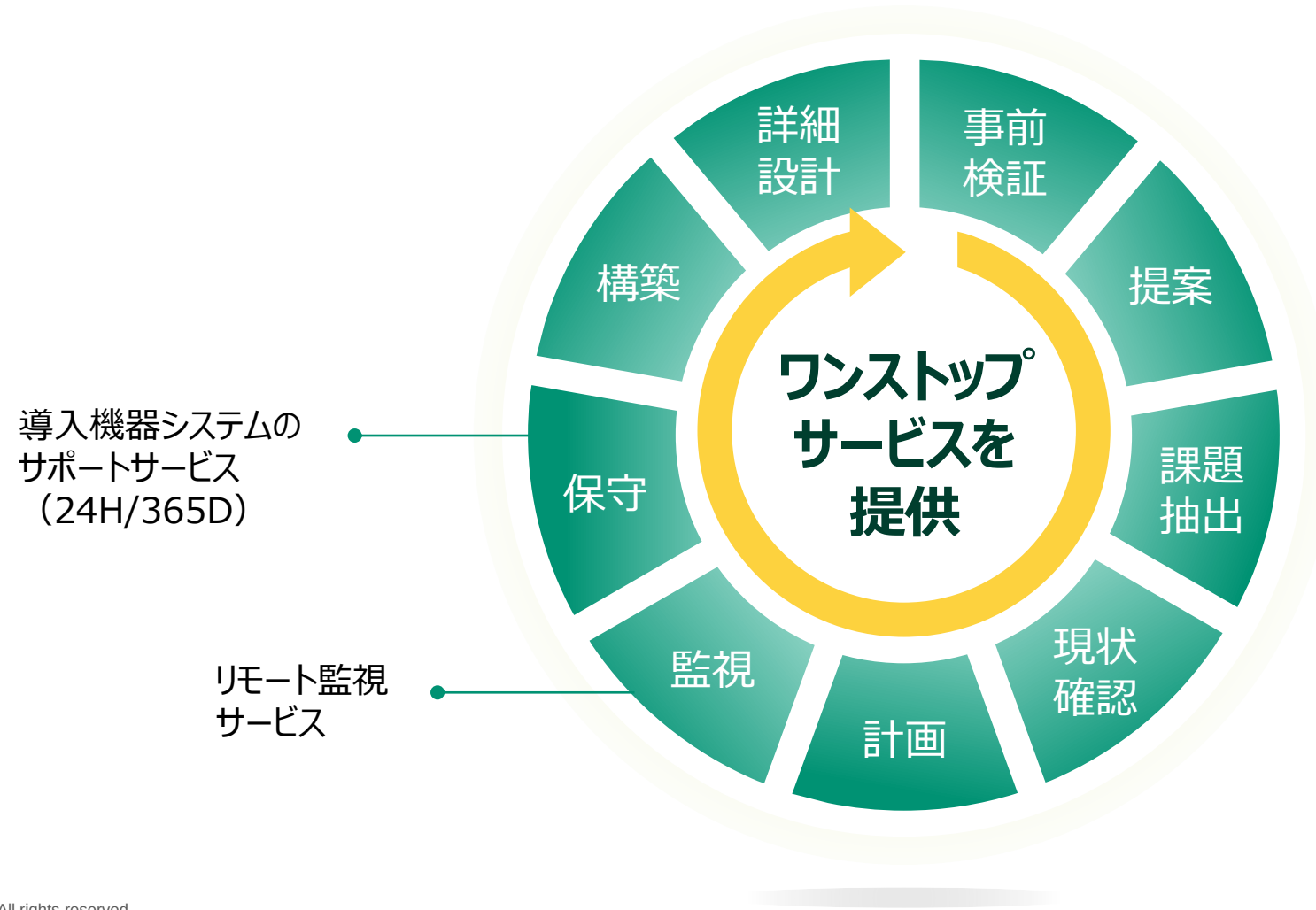


Pulse Secure

SOPHOS



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



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



RAPID7

Azure Defender for IoT

NWインフラ

GWセキュリティ

JUNIPER NETWORKS SOPHOS



ルーター

JUNIPER NETWORKS
MXシリーズ

スイッチ

JUNIPER NETWORKS
EX/QFX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

COMMSCOPE®
RUCKUS® MIST
AI is in the AIR™

認証

Soliton
WisePoint

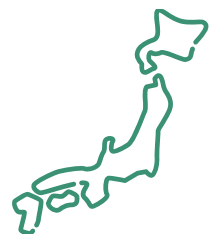
リモートワーク

Pulse Secure®

splashtop®



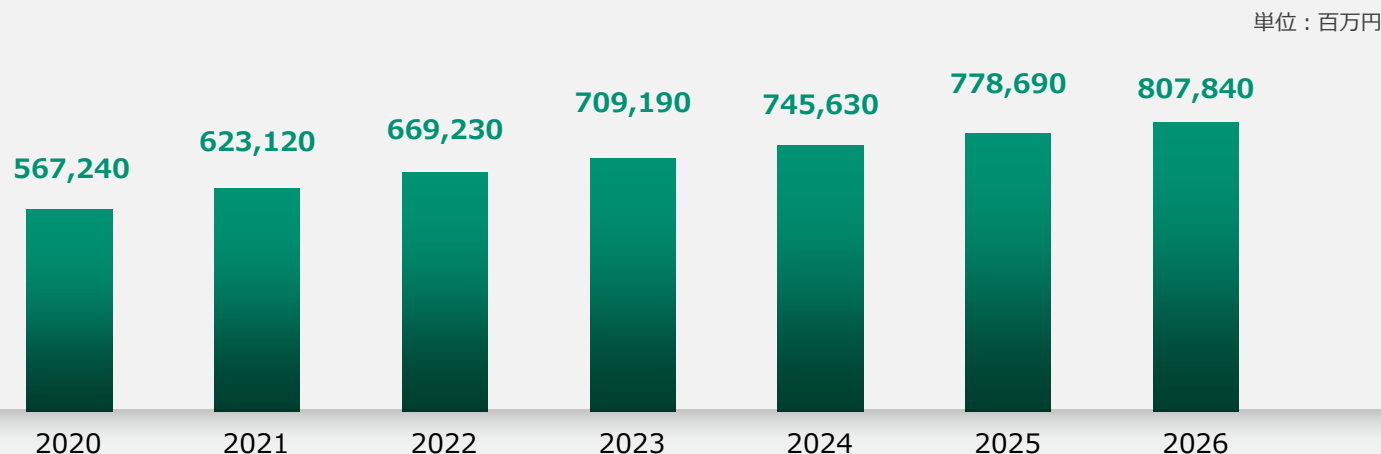
事業環境：セキュリティ（製品およびサービス）市場



日本市場

年平均
成長率

6.1%



世界市場

年平均
成長率

10.0%



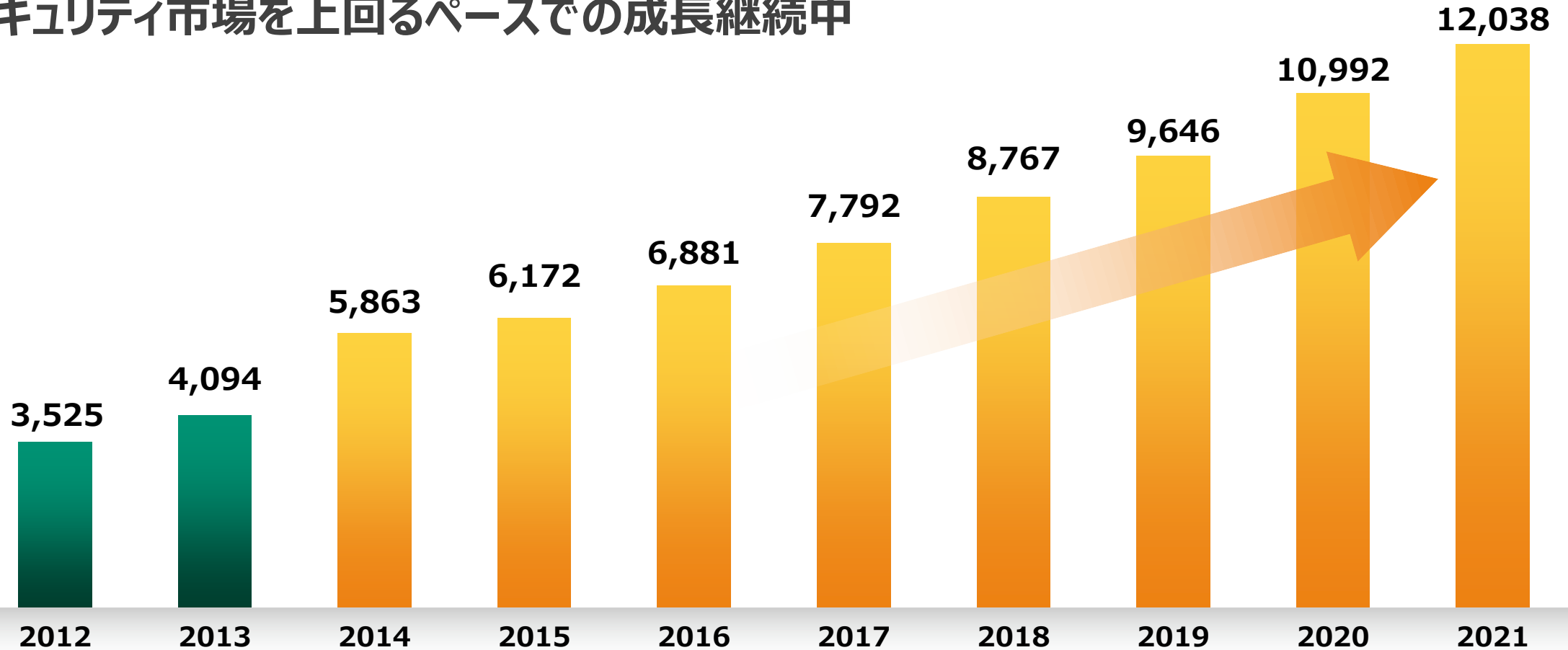
出所：富士キメラ総研「2021 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」
Grand View Research「Cyber Security Market Size & Share Report, 2020-2027」

当社売上高の推移

売上高年平均成長率 **14.6%** (2012~2021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

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/>