

A decorative graphic on the left side of the slide, featuring a large green arrow pointing downwards and to the right, and a yellow arrow pointing upwards and to the right. The background of the graphic shows a person's hands typing on a laptop keyboard, a network of glowing nodes and lines, and a server room with blue lighting.

個人投資家様向け説明会資料

2022年5月28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. 会社概要
2. 事業環境
3. 業績推移と中期目標
4. 2022年12月期の状況と株主還元



1

会社概要

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 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	5 社
従 業 員 数	473名（連結）



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。

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。

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

主な取引先

通信事業者、サービスプロバイダ

西日本電信電話（NTT西日本）

東日本電信電話（NTT東日本）

NTTドコモ

エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ

インターネットイニシアティブ

KDDIグループ

SoftBankグループ

GMOグループ

メーカー

日本電気（NEC）

富士通

住友電気工業

キヤノンメディカルシステムズ

システムインテグレータ

エヌ・ティ・ティ・データ

NECネットエスアイ

富士通ネットワークソリューションズ

日立システムズ

伊藤忠テクノソリューションズ

ネットワンシステムズ

日商エレクトロニクス

三井情報

Distributor

ダイワボウ情報システム

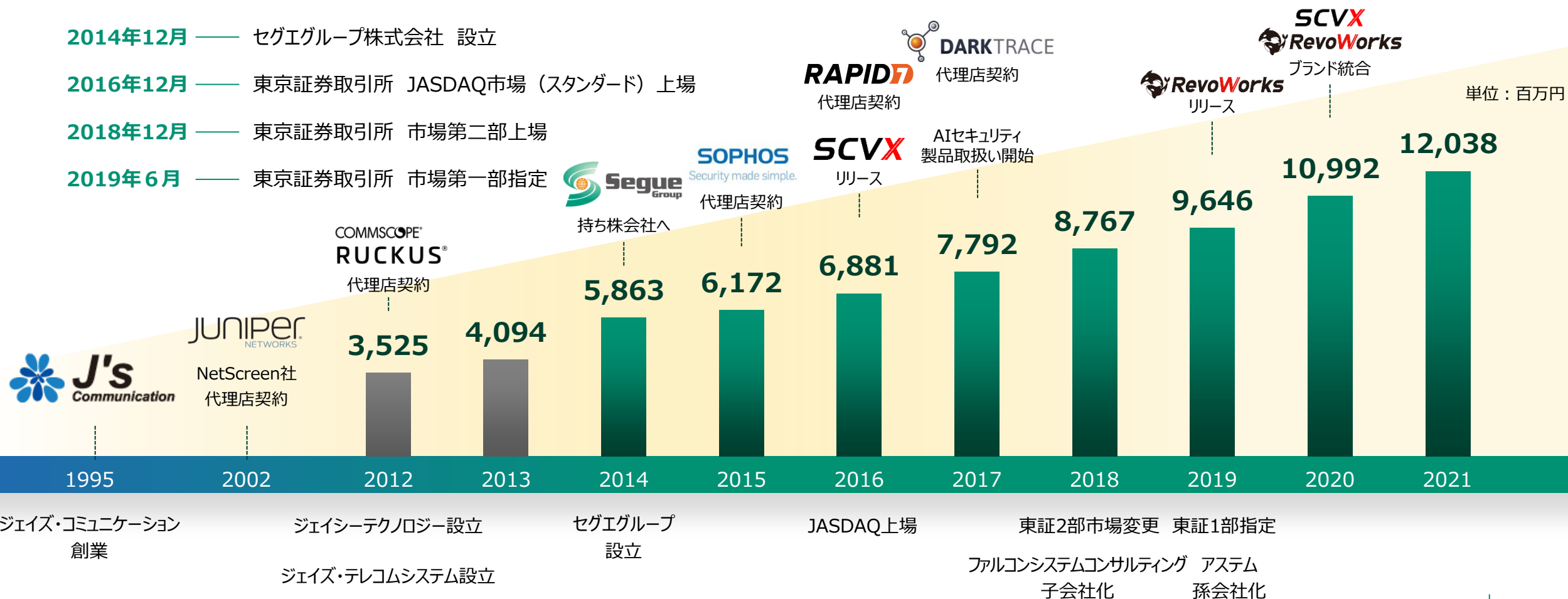
SB C&S

ネットワールド

TD SYNnex

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



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、派遣	●	●	●
マネージドサービス 監視、管理等運用	●	●	●

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

セキュリティ技術

ITインフラ技術

+αの技術

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

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

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

自社
開発

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

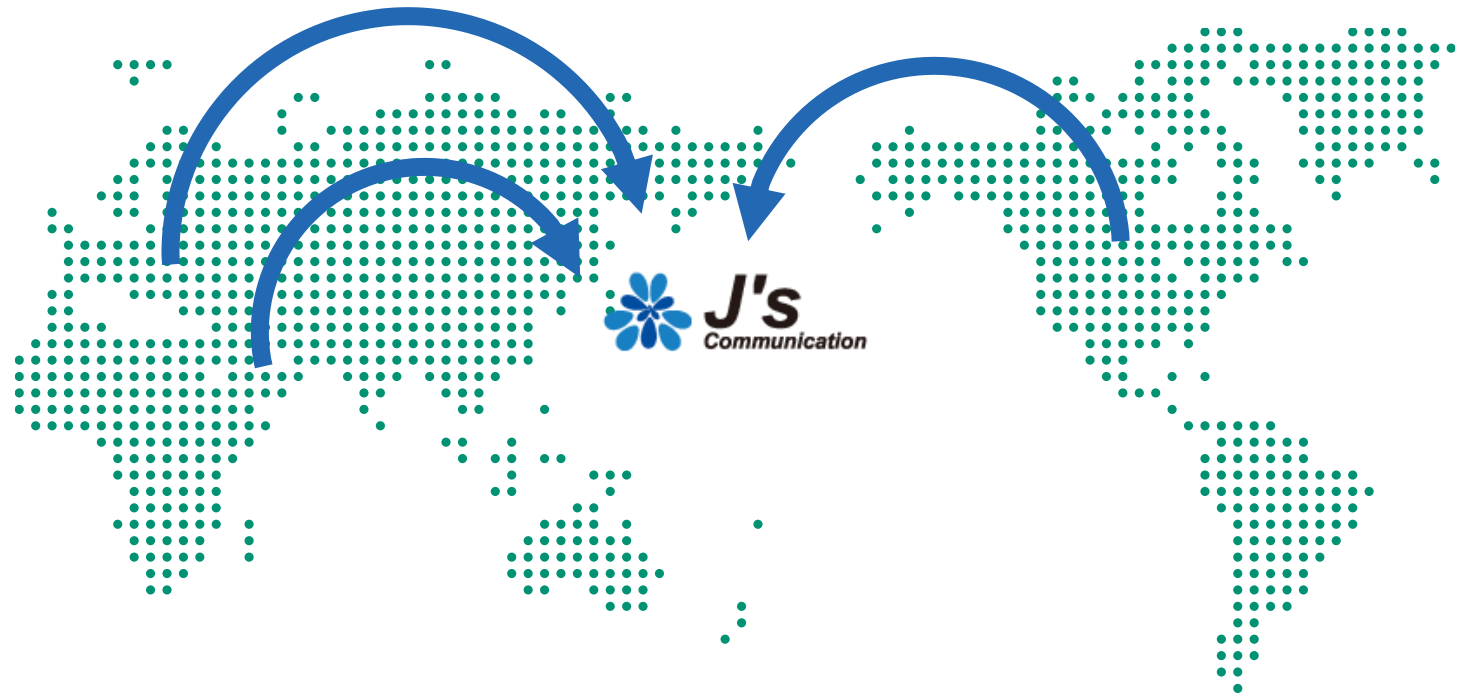
COMMScope[®]
RUCKUS[®]



DARKTRACE

Pulse Secure

SOPHOS



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

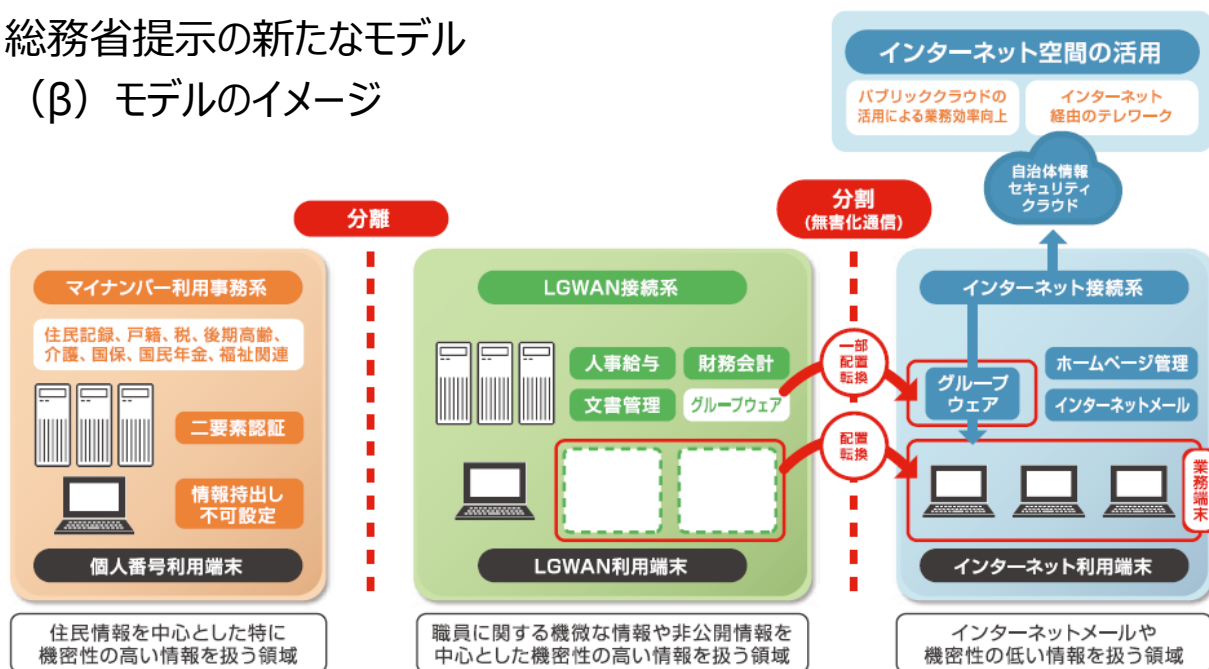
インターネット分離／ファイル無害化

情報漏えい対策
働き方改革／テレワーク

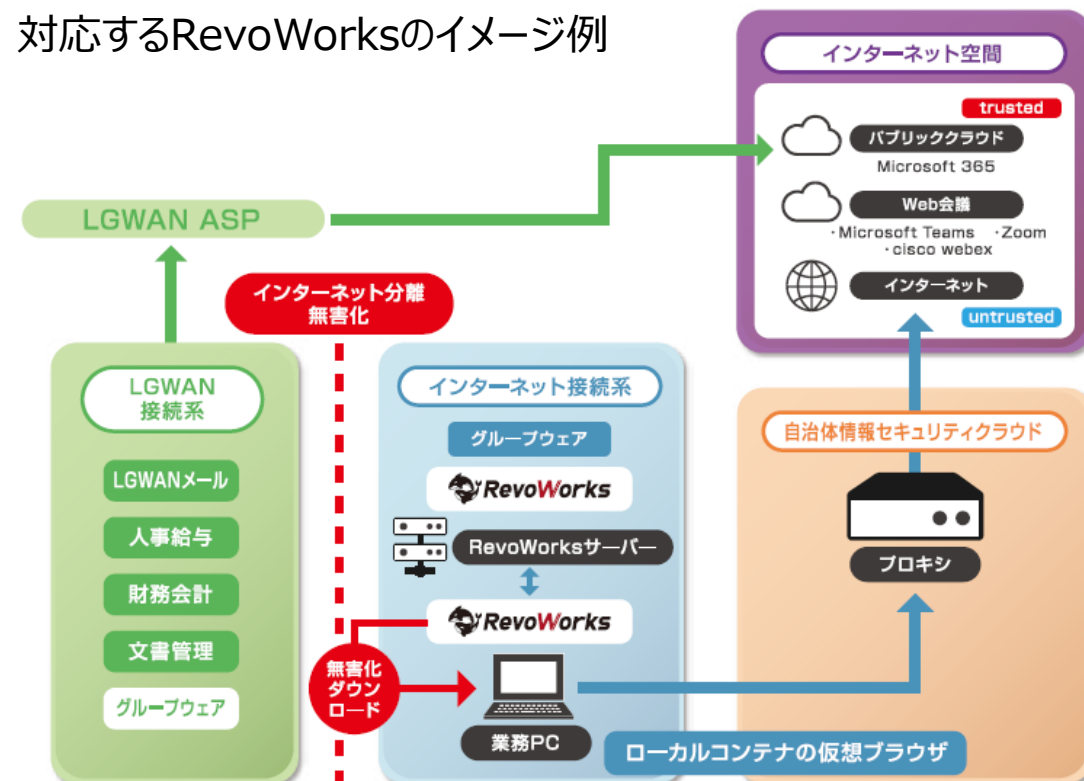
自治体情報システム強靱化案件の獲得

2016年の自治体情報システム強靱化では、マイナンバー利用・総合行政ネットワーク(LGWAN)接続・インターネット接続の分離徹底によりセキュリティは向上したが、業務効率が低下
 現在はセキュリティと業務効率を両立させる仕組みが求められています

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

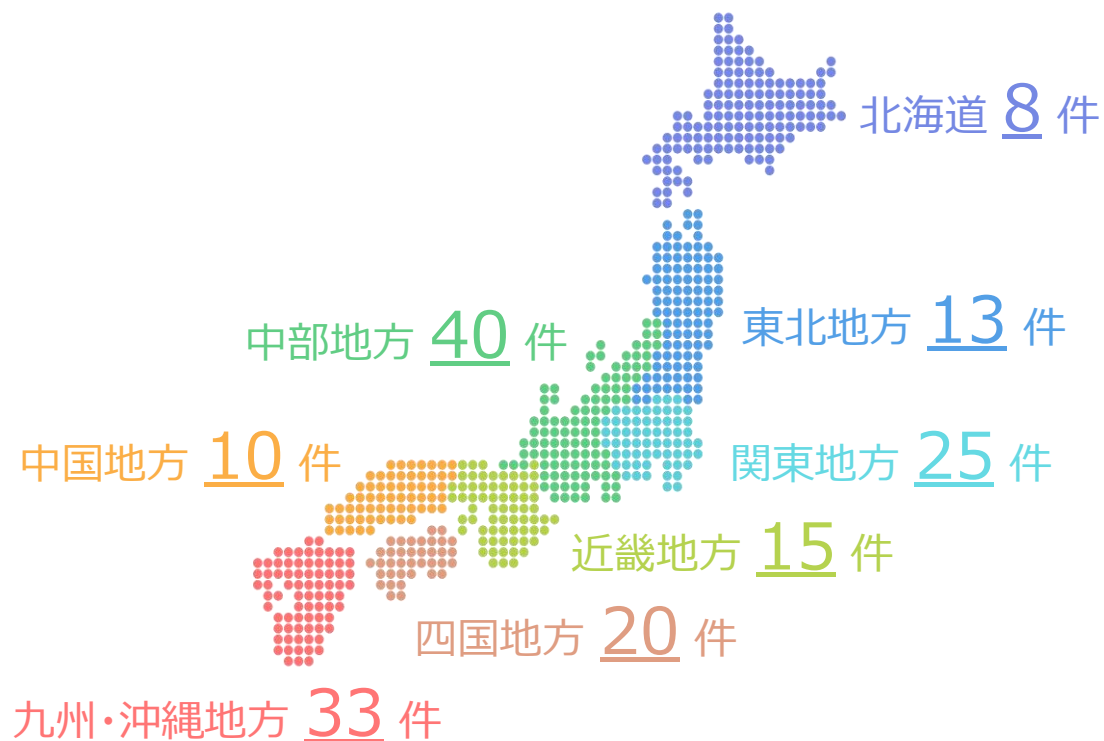


2016,2017年の自治体向けは市区町村の案件のみだったが、
2021,2022年は都道府県の場合も獲得し始め、
規模が拡大

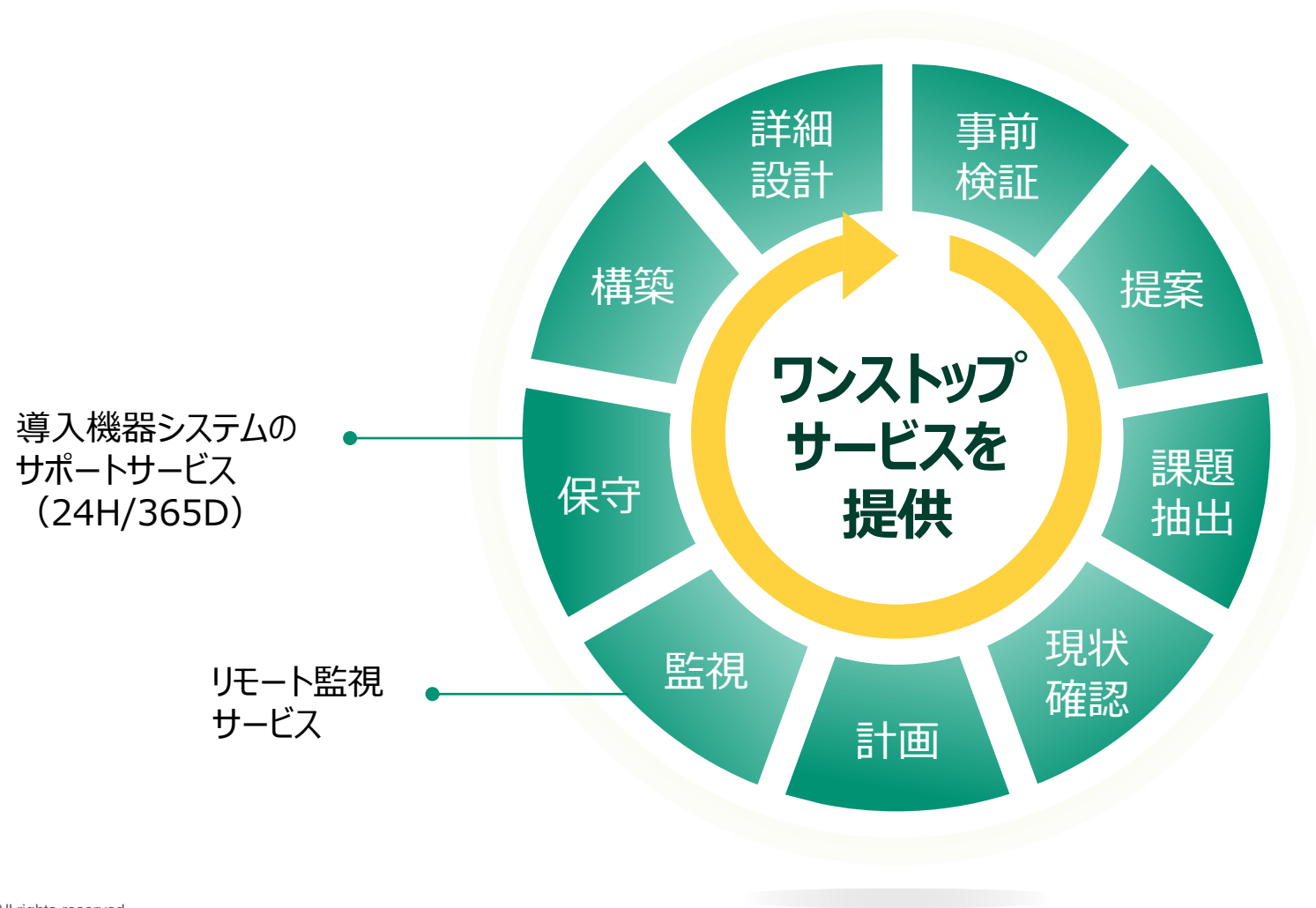
販売パートナーは約 1 年で10社増加

2022年 2 月にはRevoWorks Browserが
アクシスのインターネット分離サービスに採用

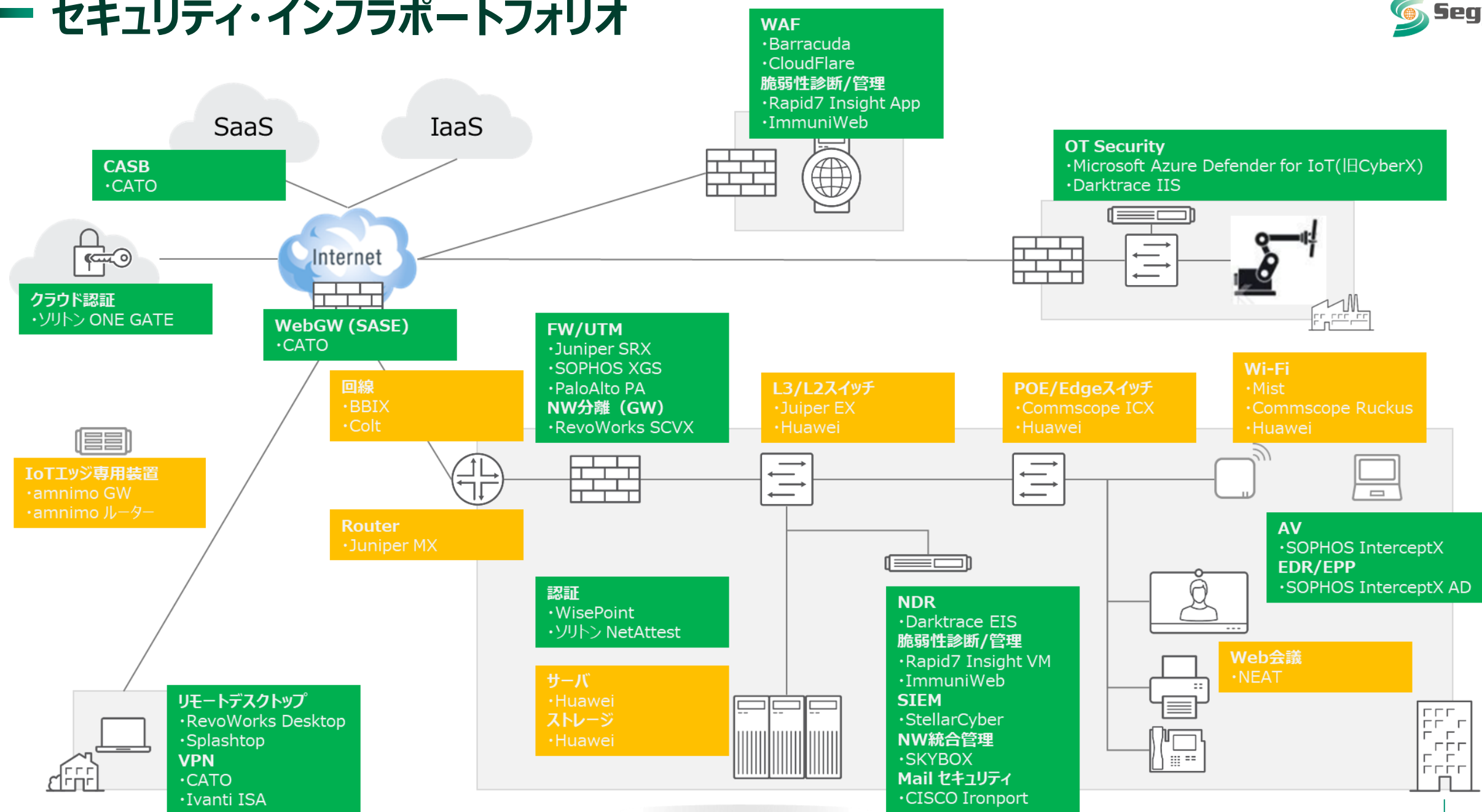
自治体への導入実績は合計 164 市区町村に



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



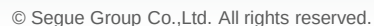
セキュリティ・インフラポートフォリオ



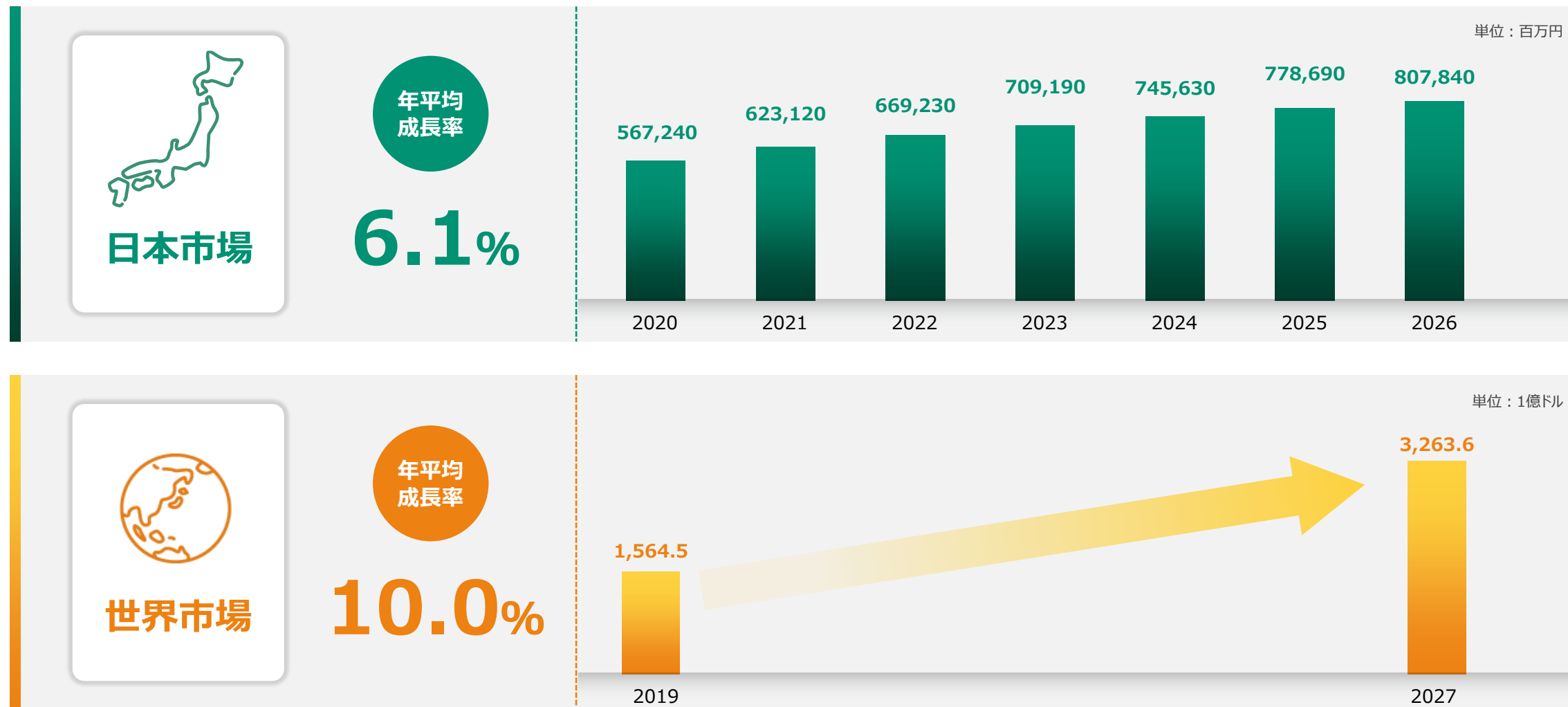


2

事業環境

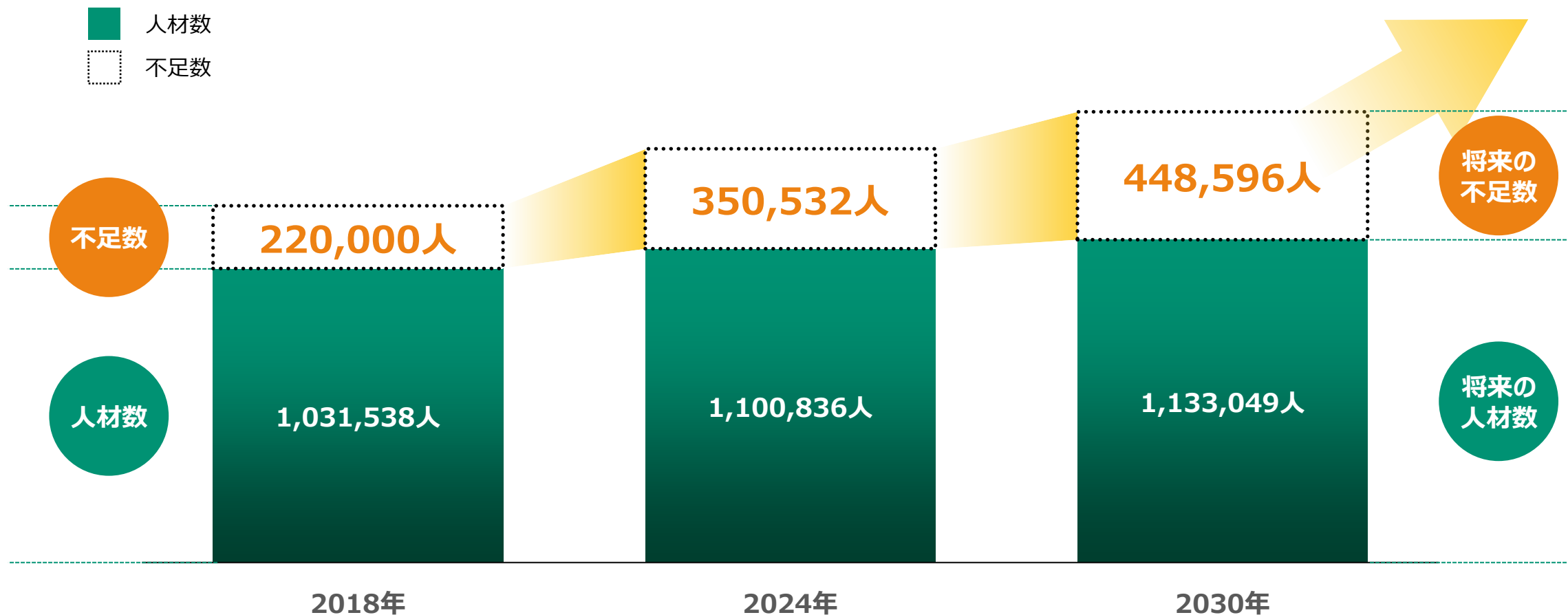


事業環境：セキュリティ（製品およびサービス）市場



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」

IT人材の不足は継続することが予測されています



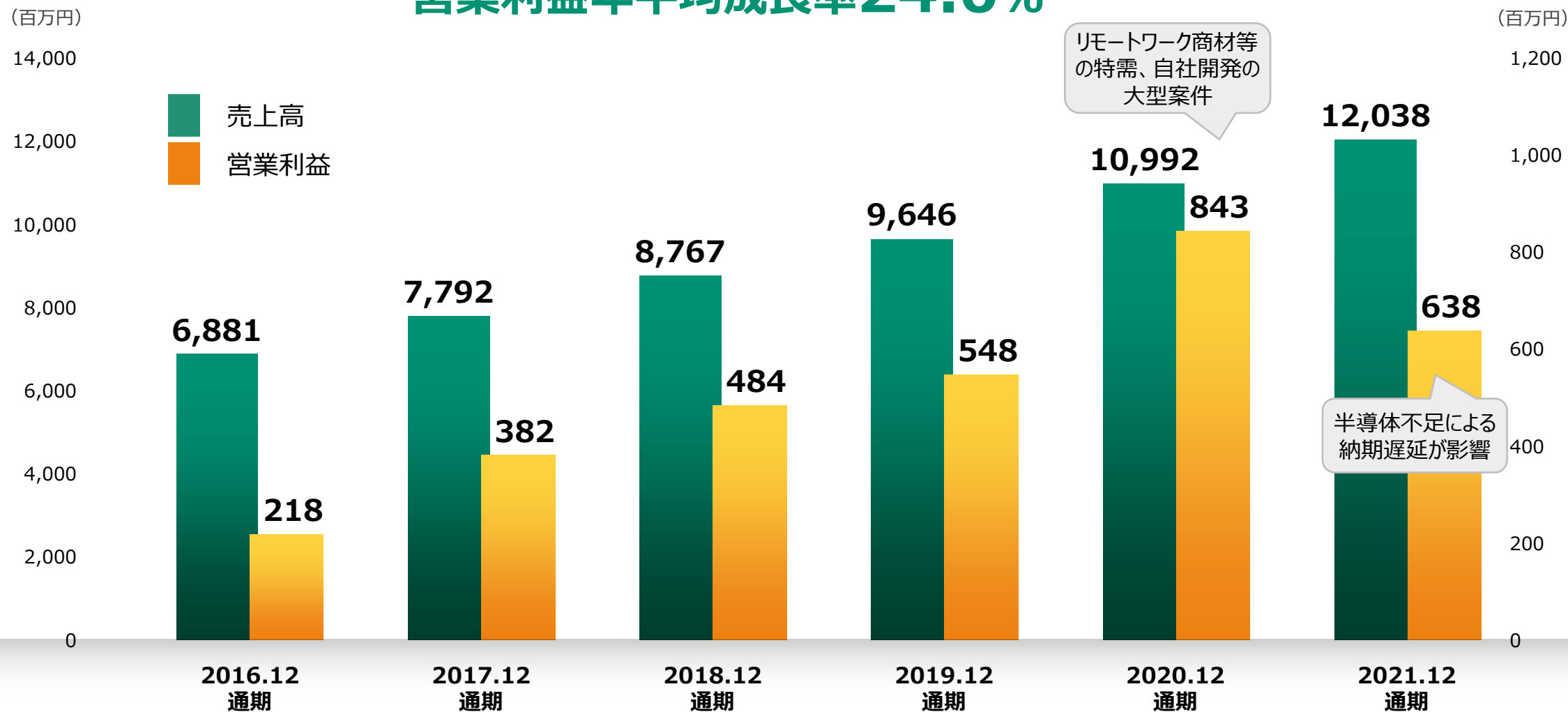
出所：経済産業省 2019年3月「IT人材需給に関する調査」 中位シナリオ



3

業績推移と中期目標

上場以降の 売上高 年平均成長率**11.8%**
 営業利益年平均成長率**24.0%** (2016~2021年)



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）

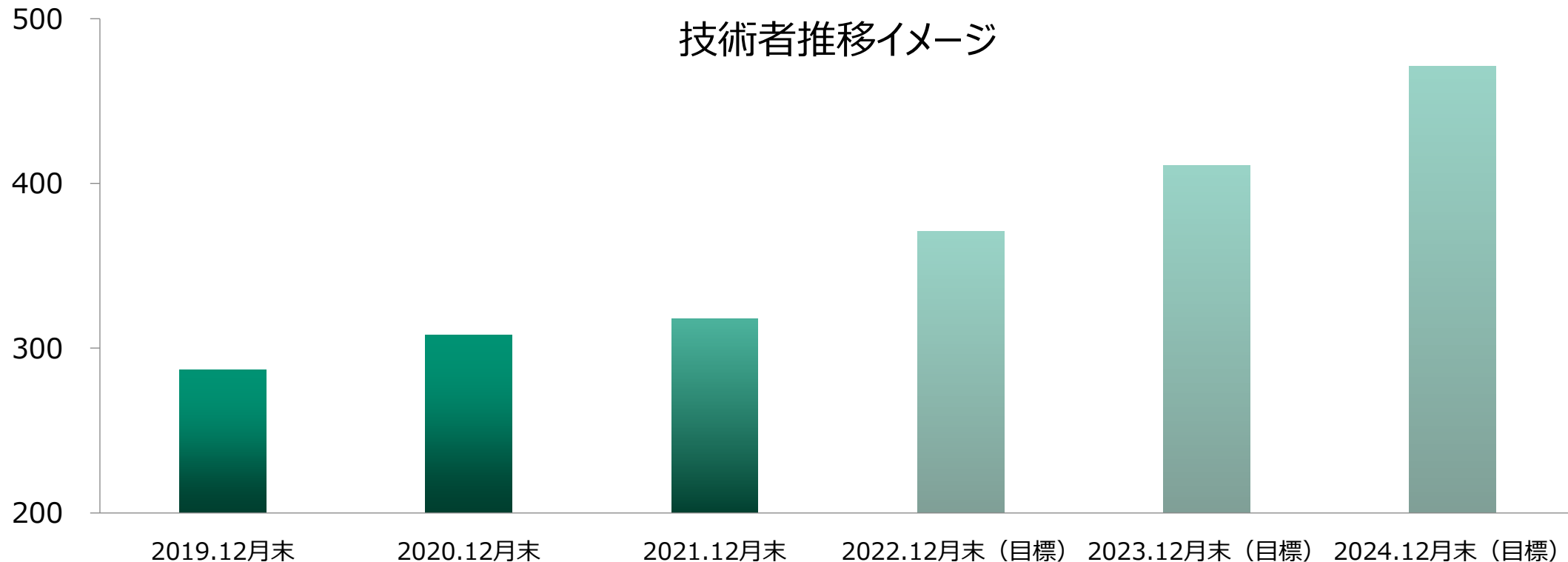


※ 2024年12月期の目標は、「収益認識に関する会計基準」等を適用した後の数値となります。

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：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

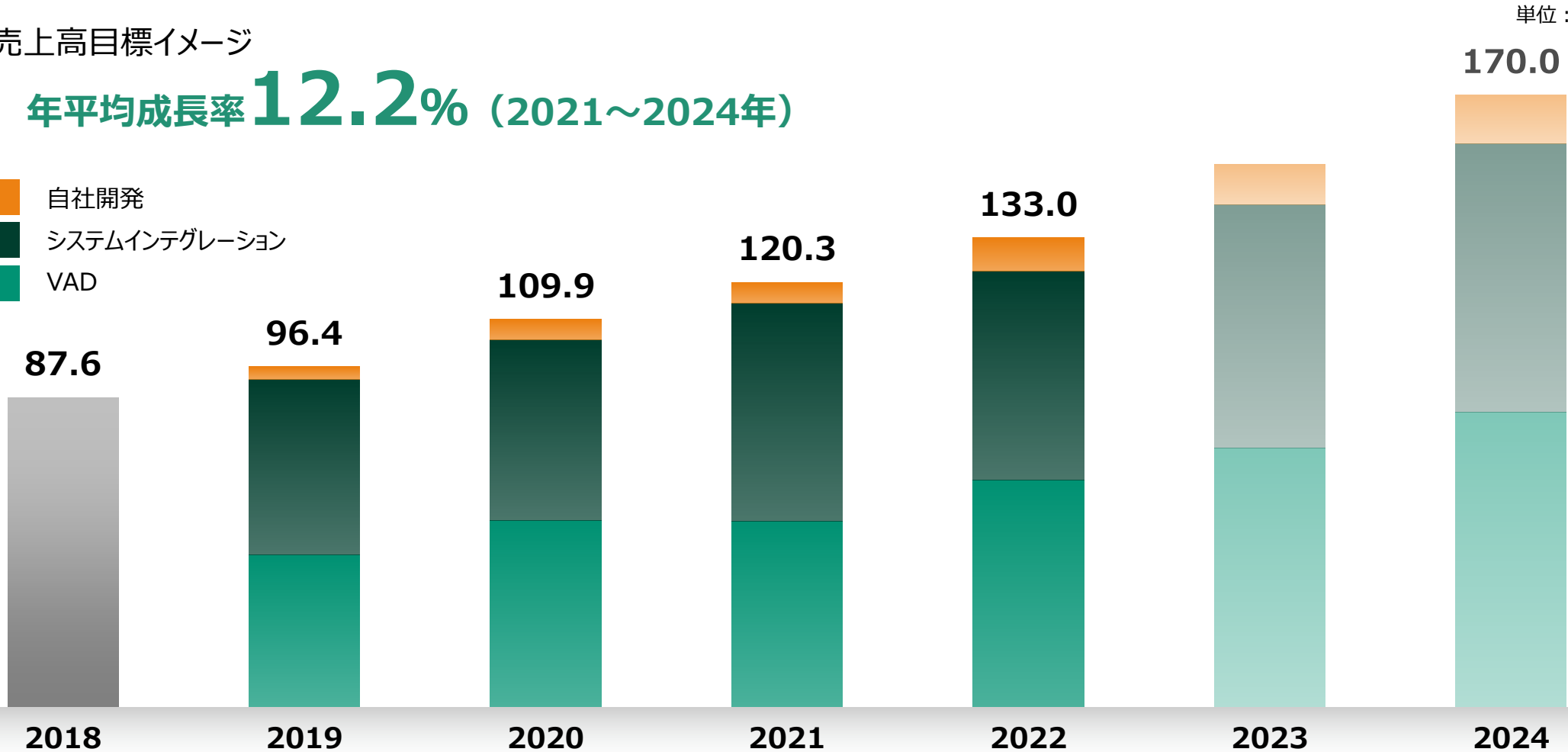
3つのビジネスをバランス良く伸長させ、中期目標達成を目指す

単位：億円

売上高目標イメージ

年平均成長率 **12.2%** (2021～2024年)

- 自社開発
- システムインテグレーション
- VAD



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





4

2022年12月期の状況と株主還元

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

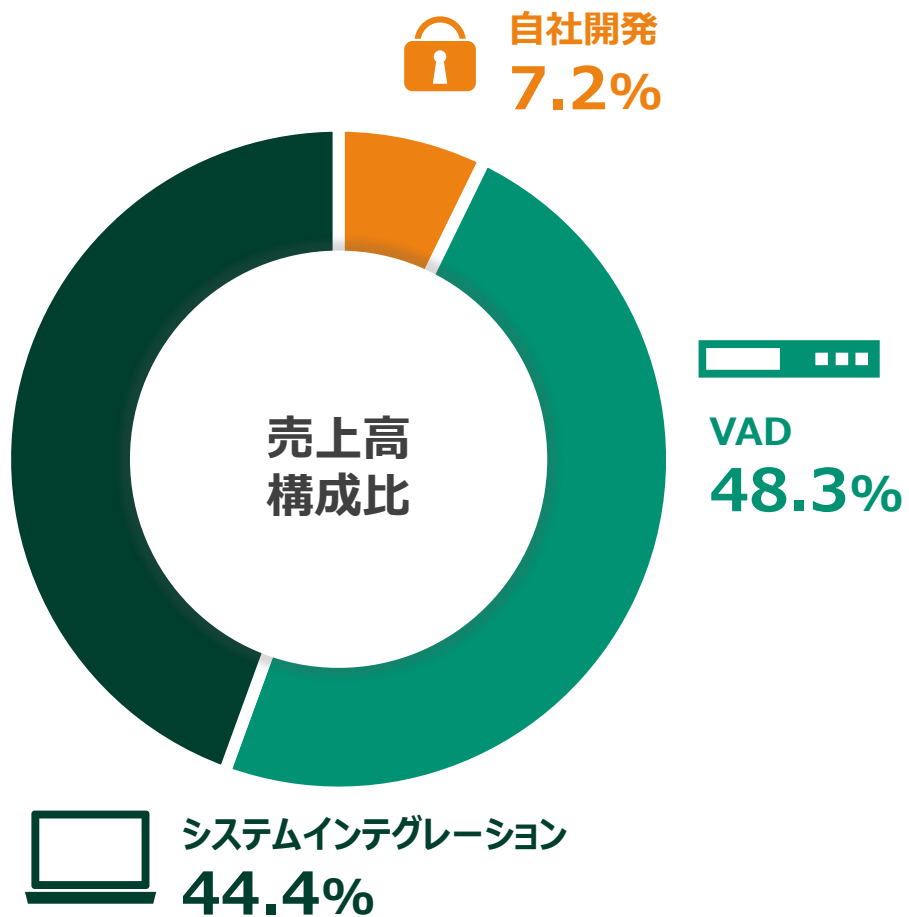
単位：百万円

	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月期の計画は、「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%

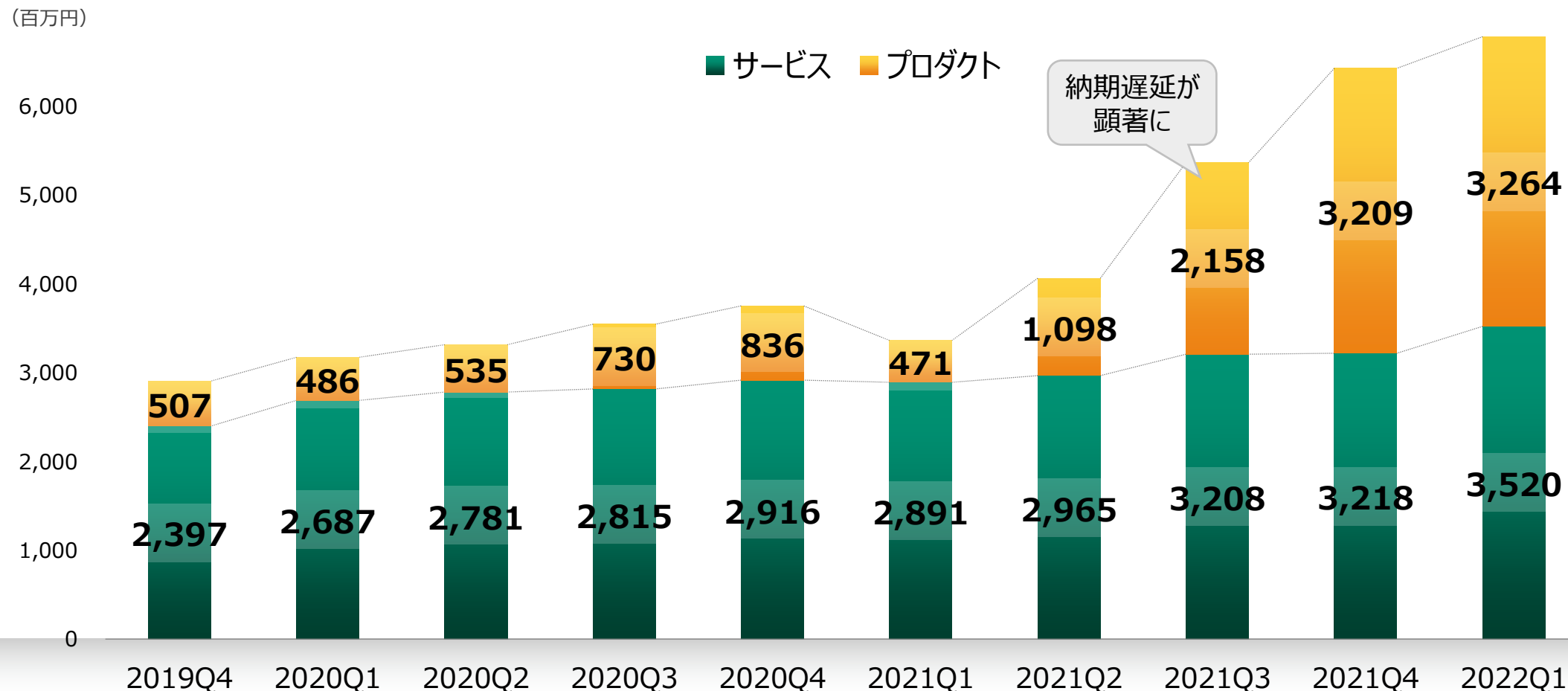
通期計画に対し堅調な進捗 半導体不足による納期遅延の影響は今後も続く見込み

単位：百万円

	2021.12 1Q	2022.12 1Q	前期比		通期計画	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	3,377	3,337	▲39	▲1.2%	13,300	25.1%
売上総利益	894	851	▲42	▲4.7%		
(利益率)	26.5%	25.5%	▲1.0pt			
販売費及び 一般管理費	624	626	2	+0.4%		
営業利益	269	225	▲44	▲16.6%	760	29.6%
(利益率)	8.0%	6.7%	▲1.2pt		5.7%	
経常利益	302	275	▲27	▲9.1%	760	36.2%
(利益率)	9.0%	8.2%	▲0.7pt		5.7%	
純利益	188	181	▲7	▲3.9%	520	34.8%

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

受注は順調、半導体不足による納期遅延の影響で
受注残が大きい状態が続く



持続的成長、中長期の企業価値向上と株主還元

取締役会の機能強化

- 任意の指名委員会・報酬委員会を設置
- 社外取締役の構成比は50%
(6名のうち3名)

客観性・透明性の確保

- 取締役（監査等委員を除く）の任期は1年

株主・役職員の利害共有

- 取締役、幹部社員等に株式報酬制度を導入

株主還元

- 安定的な配当

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



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%	34.7%

株価推移



※ 2022年5月25日時点

株価

521円

PER (予想)

11.2倍

最低購入金額
(株価×1単位100株)

52,100円

1株あたり配当

16円

配当利回り

3.07%

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)