

A decorative graphic on the left side of the page, composed of several overlapping images: hands typing on a laptop keyboard, hands holding a smartphone, a network map with glowing nodes, and a server room aisle. The images are framed by green and yellow geometric shapes.

2024年12月期

# 決算説明会資料

2025年2月19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あることをご承知おきください。

## 目次

1. 2024年12月期 ハイライト
2. 新中期経営計画 取組み状況
3. 2025年12月期業績予想と株主還元
4. 参考資料



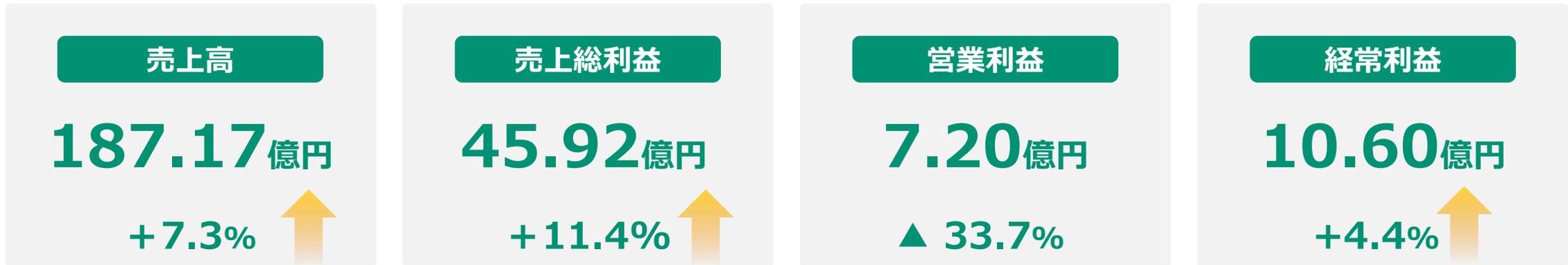
**1**

# 2024年12月期 ハイライト

# ハイライト：業績

納期遅延解消特需のあった昨年を上回り、VADビジネスを中心に伸長し、  
売上高、売上総利益は過去最高を達成

M&A、株主優待費用、人材投資等により営業利益は減益も、経常利益は前年を上回る



## 業績概要

- 売上高・売上総利益：既存ビジネスは前年同期並みに堅調に推移。子会社化したFirst One Systems社、テクノクリエイション社も寄与し、売上高・売上総利益ともに増加
- 営業利益：販売管理費増（M&A関連一時費用、株主優待費用、人件費等）により、減益
- 経常利益：デリバティブ解約益の計上により増益

# ハイライト：連結損益計算書

中長期的な人材投資、M&A関連費用、株主優待等により減益となるも、  
売上および売上総利益は伸長し、事業は堅調に推移

単位：百万円

	2023.12 通期	2024.12 通期	前期比		通期 期初計画	通期予想 2024年 4月12日修正	修正予想 の達成率
			増減額	増減率			
売上高	17,443	18,717	1,274	7.3%	18,800	18,800	99.6%
売上総利益	4,123	4,592	469	11.4%			
(利益率)	23.6%	24.5%	0.9pt				
販売費及び 一般管理費	3,037	3,872	835	27.5%			
営業利益	1,086	720	▲366	▲33.7%	1,130	960	75.0%
(利益率)	6.2%	3.8%	▲2.4pt		6.0%	5.1%	
経常利益	1,015	1,060	45	4.4%	1,130	1,330	79.7%
(利益率)	5.8%	5.7%	▲0.1pt		6.4%	7.0%	
純利益 (注)	660	507	▲153	▲23.1%	717	773	65.7%

(注) 親会社株主に帰属する当期純利益

※今期は、営業外収益としてデリバティブ評価益（404百万円）、特別利益として有価証券売却益（34百万円）、子会社株式売却益（234百万円）を計上する一方、特別損失として投資有価証券評価損（195百万円）を計上しています。

# ハイライト：ビジネス別数値

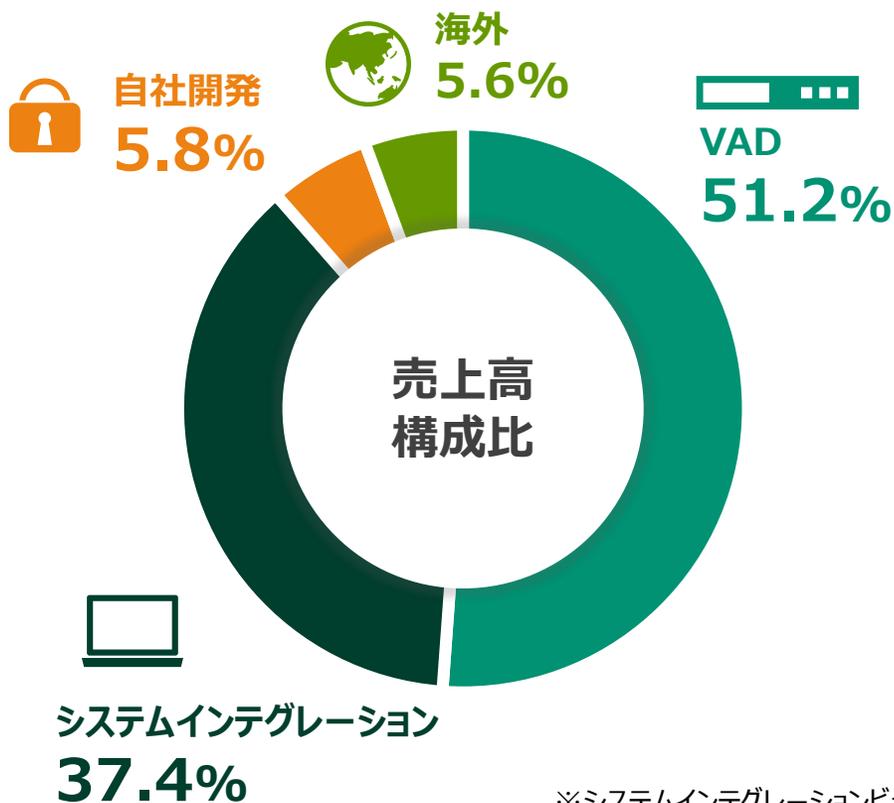
VADは、売上高は特需のあった昨年並みの水準を維持、サポートサービスの利益率改善により増益

システムインテグレーションは、大型案件のあった昨年に対し僅かに減少

自社開発は、セグエセキュリティのセキュリティサービスおよびRevoWorks従来製品の売上伸長により増収となるも、

セキュリティサービスのランニング費用、RevoWorksクラウド開発費の償却開始により減益

海外ビジネスはシステムインテグレーションビジネス区分から分離し、下期からFirst One Systems社が追加



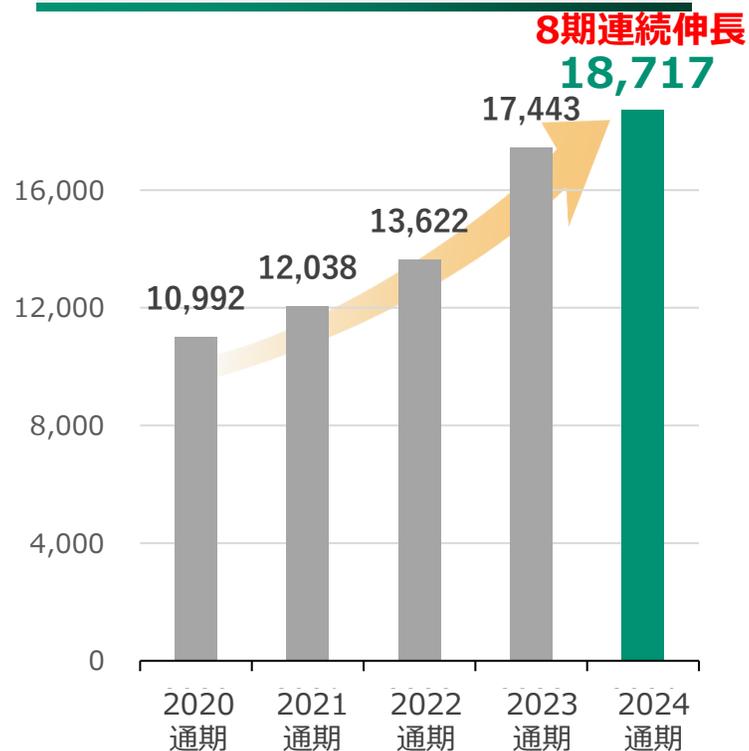
VAD ビジネス	<b>売上高</b> 95.74億円 +6.8%	<b>売上総利益</b> 22.06億円 +25.6%
システム インテグレーション ビジネス	<b>売上高</b> 70.05億円 ▲3.1%	<b>売上総利益</b> 14.47億円 ▲4.9%
自社開発 ビジネス	<b>売上高</b> 10.84億円 +20.4%	<b>売上総利益</b> 5.97億円 ▲14.9%
海外 ビジネス	<b>売上高</b> 10.52億円 New	<b>売上総利益</b> 3.41億円 New

※システムインテグレーションビジネスに含んでいたISS Resolution社と、当第3四半期に追加となったFirst One Systems社を海外ビジネスに区分。ISS Resolution社分が含まれていたシステムインテグレーションビジネスの前年同期比は、前期から海外ビジネスを区分けしていたと仮定して算出。

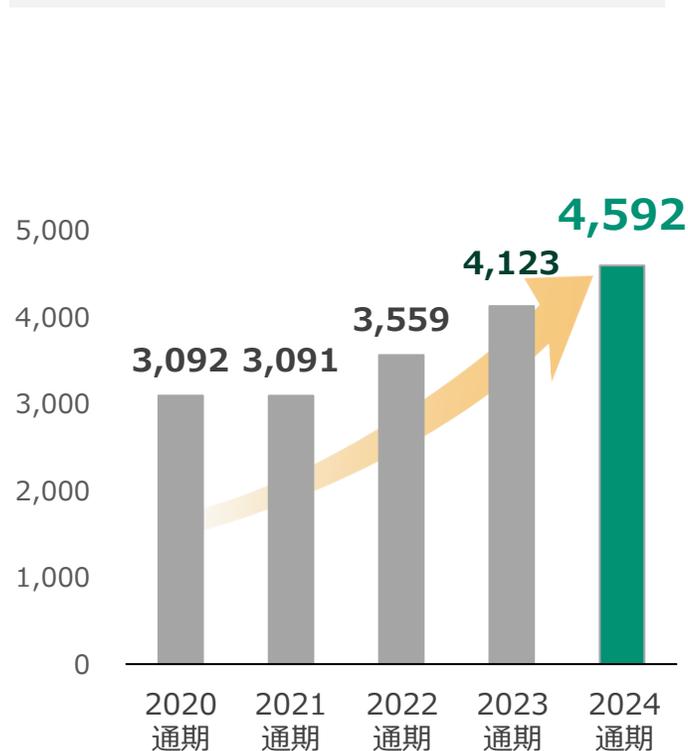
# ハイライト：業績推移

M&A関連費用、株主優待費用、人材関連投資等の販管費増により営業利益は減益となるも、売上高と売上総利益は、納期遅延の解消による特需で大きく伸長した前年度をさらに上回り、売上高は過去最高額を8期連続で更新

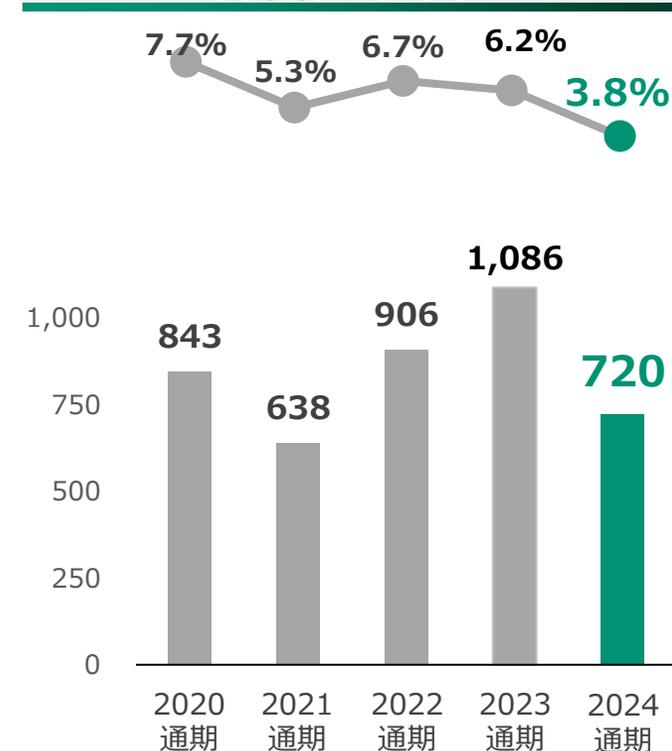
### 売上高 (百万円)



### 売上総利益 (百万円)



### 営業利益 (百万円) 営業利益率 (%)



# ハイライト：受注の状況

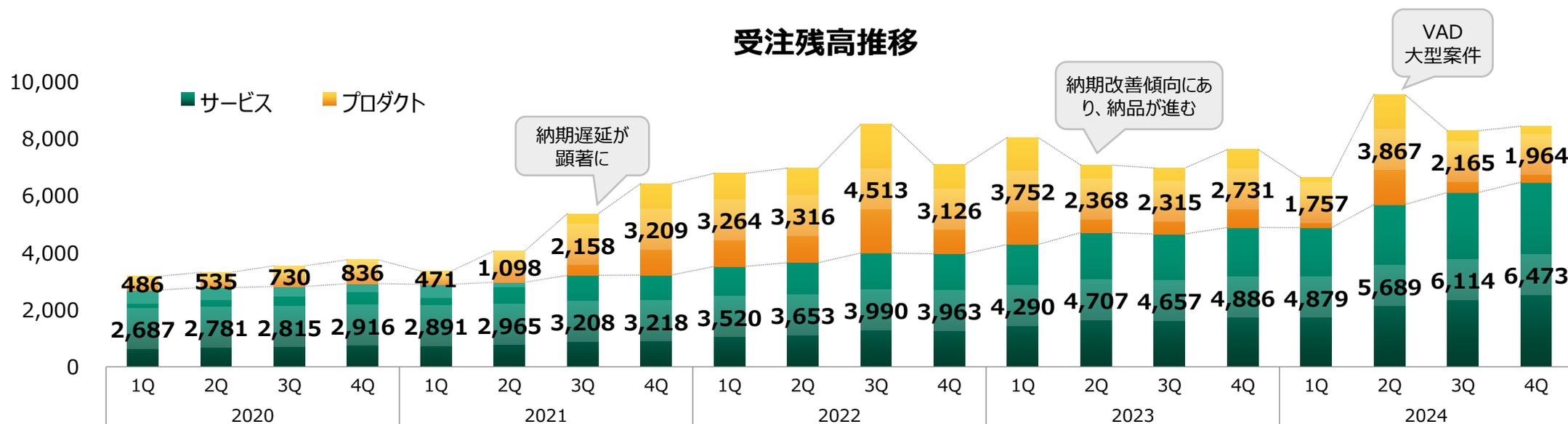
ストック性の高いサービスを中心に、受注高は継続的に伸長  
受注残高についてもサービスの増加傾向が継続

累計受注高推移

単位：百万円

	2020.通期	2021.通期	2022. 通期	2023. 通期	2024. 通期	2024/2023 比 増減率
プロダクト	6,559	8,956	8,620	10,361	10,233	▲1.2%
サービス	5,280	5,758	5,652	7,608	9,463	+24.4%
合計	11,840	14,715	14,272	17,970	19,696	+9.6%

受注残高推移

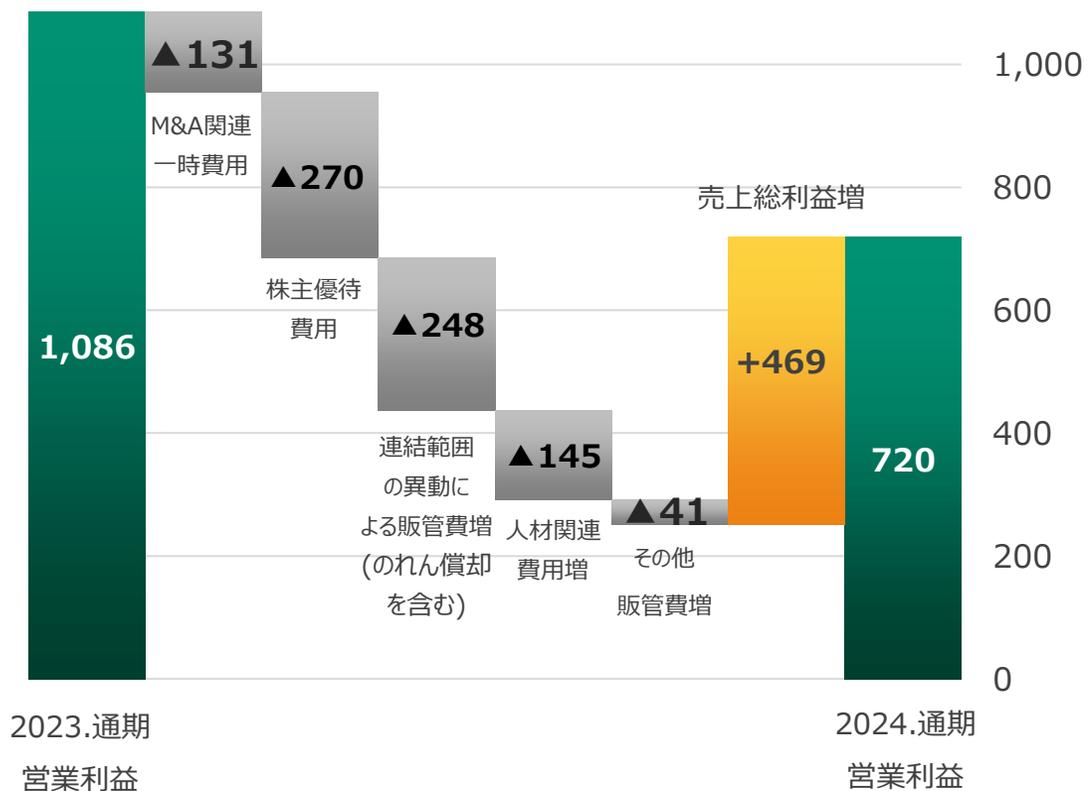


# ハイライト：営業利益増減内訳

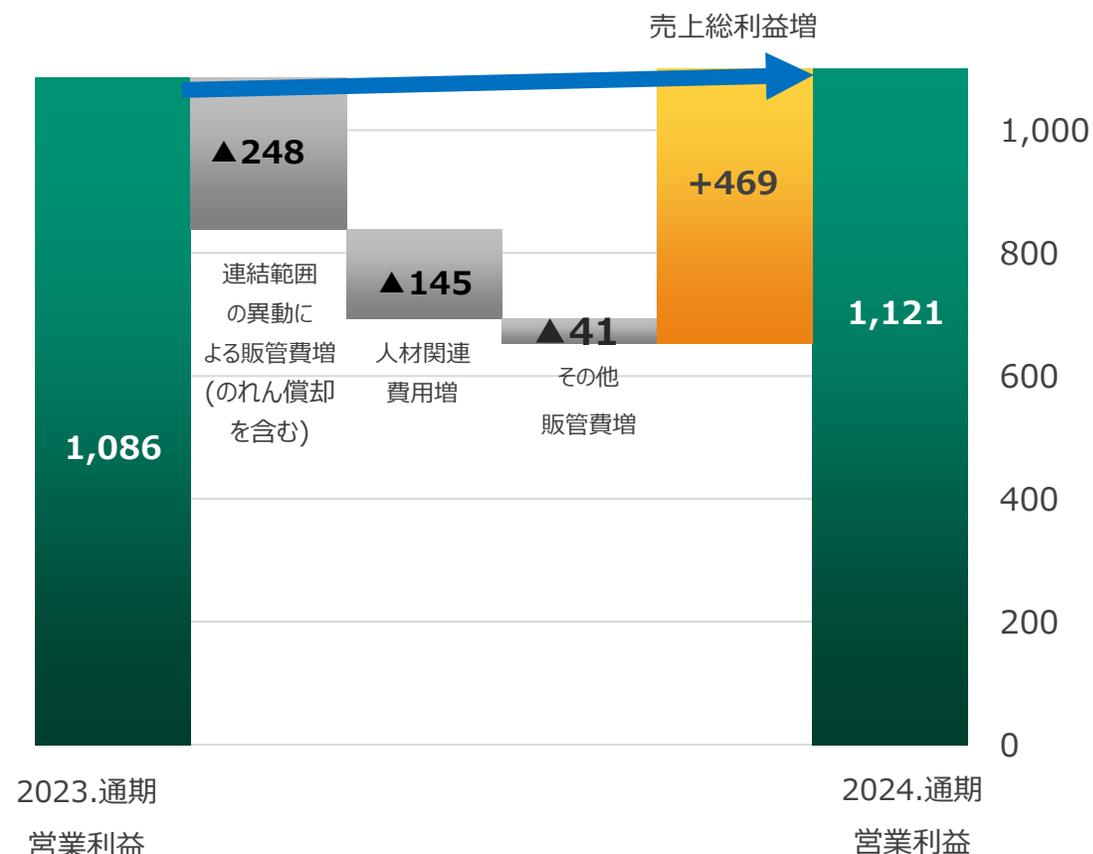
成長に向けた大幅な人員強化に加え、M&A関連一時費用や株主優待費用等が重なり、販売管理費が約8.3億円増加  
結果として営業利益は減益となったが、一時費用と株主優待費用を除くと、対前年増益の収益水準にある

## 営業利益の推移

(百万円)



## ご参考：一時費用等を除いた場合の営業利益



## 2026年12月期を最終年度とする新中期経営計画『SEGUE300』の達成に向け

①事業成長のための投資、②企業価値向上のための投資をおこなった  
結果は、年度計画数値を下回ったが2025年以降の成長に手応え

- ✓ **事業成長** 売上(7.3%)、売上総利益(11.4%)伸長させることができた  
VADは順調に成長・利益率も改善、海外ビジネスを追加
- ✓ **事業の成長加速、選択集中をするためM&A2社、売却1社**
- ✓ **販売管理費の大幅増**
  - ✓ 中期経営計画達成のため、高度人材の採用(1.0億円弱増加)
  - ✓ M&A関連費用 (1.31億円)
  - ✓ 株主還元費用 (2.70億円)
- ✓ **営業利益の減少** (－約5億円)

# ハイライト：連結貸借対照表

M&Aにより固定資産（のれん）、固定負債（長期借入金）が増加  
 一方で、在庫消化が進捗し棚卸資産は減少  
 ストック型サービスの増加により、将来の売上になる前受金は着実に増加

単位：百万円

	2023.12 期末	2024.12 期末	増減額
<b>流動資産</b>	<b>10,029</b>	<b>10,795</b>	<b>766</b>
現金・預金	3,357	3,909	552
受取手形、売掛金及び 電子記録債権	2,018	3,094	1,076
棚卸資産	2,848	1,687	▲1,161
その他	1,806	2,104	298
<b>固定資産</b>	<b>1,802</b>	<b>2,837</b>	<b>1,035</b>
有形固定資産	377	377	0
無形固定資産	263	1,575	1,312
投資その他資産	1,162	884	▲278
<b>資産合計</b>	<b>11,831</b>	<b>13,633</b>	<b>1,802</b>

のれん： 161百万円→1,467百万円

	2023.12 期末	2024.12 期末	増減額
<b>流動負債</b>	<b>6,853</b>	<b>8,312</b>	<b>1,459</b>
買掛金	1,512	1,410	▲102
短期借入金等	273	632	359
前受金	4,018	4,873	855
その他	1,048	1,396	348
<b>固定負債</b>	<b>963</b>	<b>2,127</b>	<b>1,164</b>
<b>負債合計</b>	<b>7,817</b>	<b>10,440</b>	<b>2,623</b>
<b>純資産合計</b>	<b>4,014</b>	<b>3,193</b>	<b>▲821</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>11,831</b>	<b>13,633</b>	<b>1,802</b>

長期借入金： 544百万円→1,652百万円

# ハイライト：ビジネスピックアップ

## ■ VADビジネス

- ✓ 大型開発施設のインフラ整備・構築プロジェクトにより、関連する米国製ITインフラ製品の売上が好調
- ✓ セキュリティプロダクトは昨年に引き続き中央省庁向けの販売が好調に推移、世界的なセキュリティ脅威の増加に伴い、関連製品である米国Rapid7製品の売上が前年同期比で227%、Darktrace製品の売上が前年同期比で164%

## ■ システムインテグレーションビジネス

- ✓ 中型案件を積み上げ、エンドユーザー開拓が進むも、エンジニアの昇給等もあり減益
- ✓ テクノクリエイション社の売上は買収時計画通りに推移し、SIビジネスに寄与

## ■ 自社開発ビジネス

- ✓ RevoWorksは、県庁はじめ地方自治体、高いセキュリティ基準を必要とする政府機関、病院等の案件を着実に獲得
- ✓ セグエセキュリティ社は、計画通りにセキュリティビジネスを拡大し、事業開始2年目にして黒字化を達成（2023年12月期は75百万円の営業赤字）

## ■ 海外ビジネス

- ✓ 昨年まではISS社はSIビジネス区分に分類していたが、今期より海外ビジネス区分として分離
- ✓ 新たにFirst One Systems社が加わり、タイにおける事業基盤が整う
- ✓ 来期以降、グループとしての海外事業の立ち上げに注力

# 2024年12月期におけるM&Aの実行実績

## 買収

2024年5月 First One Systems Co., Ltd.  
目的： タイ王国における事業基盤の確立

2024年6月 株式会社テクノクリエイション  
目的： システムインテグレーション事業の強化

## 売却

2024年10月 ジェイズ・テレコムシステム株式会社（現、N Jテクノロジー株式会社）  
目的： 事業の選択と集中

### 自己株式取得

(1) 東京証券取引所の自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による買付

期間： 2024年3月22日

株数： 1,800,000株

金額： 1,053,000,000円

(2) 市場買付

期間： 2024年11月15日～2024年12月23日

株数： 360,700株

金額： 226,382,400円

### 自己株式消却

2024年11月5日、自己株式の消却を実施

消却した株式数： 1,500,030株

(消却前の発行済株式総数に対し4.4%)

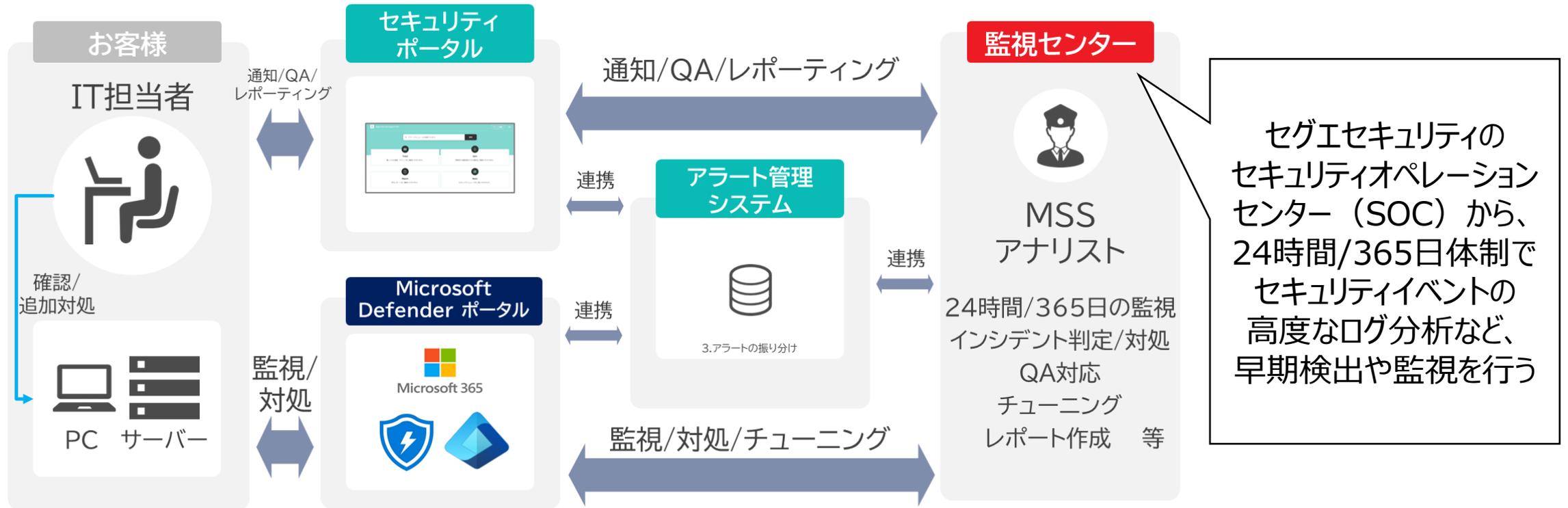
### 上場維持基準充足

2024年12月31日現在において、プライム市場上場維持基準のすべての項目をクリア

# ハイライト：ビジネスピックアップ – 自社開発ビジネス（セキュリティ）

セグエセキュリティ、ウチダスペクトラムのMicrosoftクラウド環境向けマネージドセキュリティサービス  
 において24時間365日体制での監視・分析を提供開始（2024年7月3日発表）

## ウチダスペクトラムのマネージドセキュリティサービス 《サービス提供イメージ》



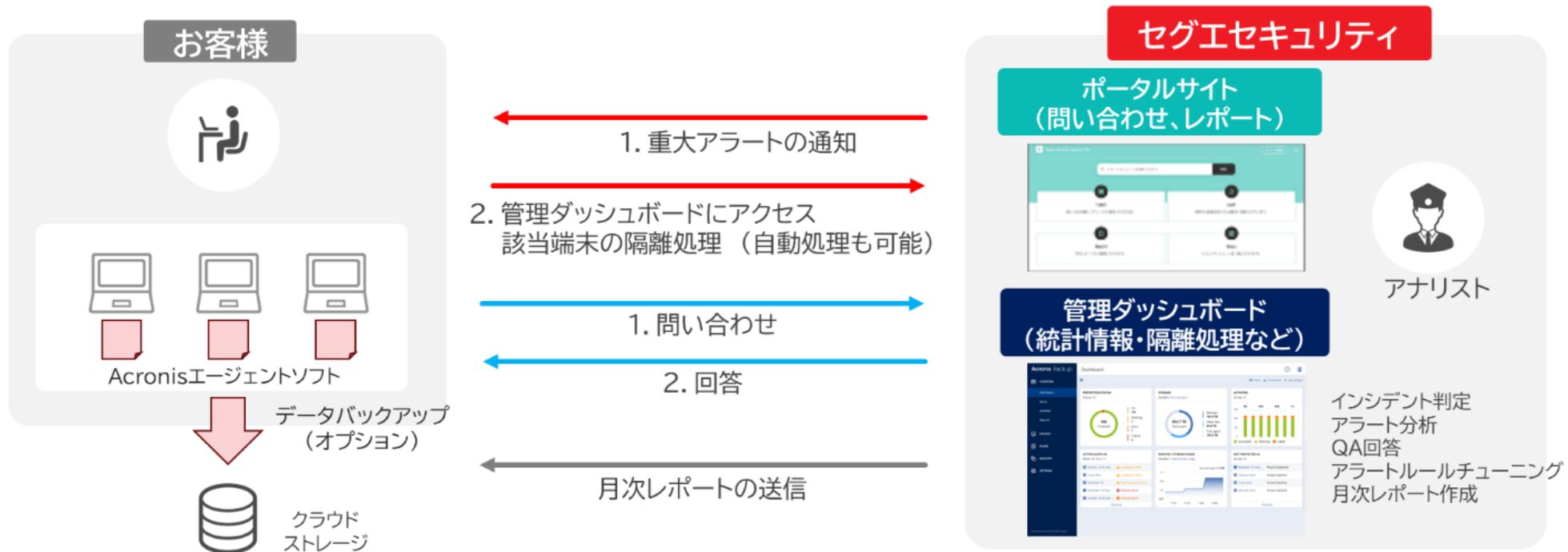
セグエセキュリティのセキュリティオペレーションセンター（SOC）から、24時間/365日体制でセキュリティイベントの高度なログ分析など、早期検出や監視を行う

※ 代表的なサービスフローを記載しています。  
 ※ MSS = マネージドセキュリティサービス

# ハイライト：ビジネスピックアップ – 自社開発ビジネス（セキュリティ）

セグエセキュリティ、エンドポイントセキュリティとデータ保護をセットで提供する

マネージド EDR サービスの提供を開始（2025年1月17日）



## サービスの 特長

- ① 弊社アナリストがセキュリティ運用をご支援
- ② 業界最安水準のマネージドサービス
- ③ 単一エージェントでデータバックアップ・保護機能も提供

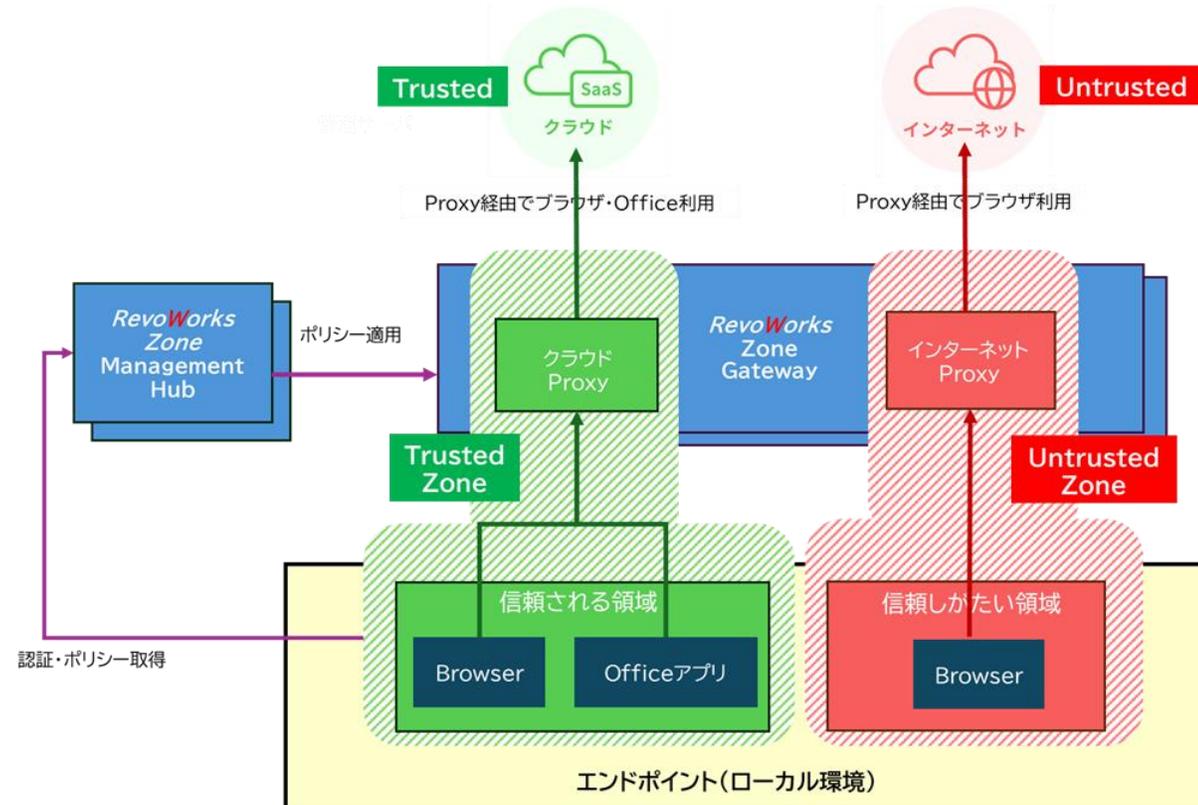
※EDRとはEndpoint Detection and Responseの略。エンドポイント（パソコンやサーバーなど）のセキュリティインシデントを検知・対応するためのセキュリティソリューション。

## RevoWorks ZONE の開発

安全なクラウドとインターネットアクセスを実現する「RevoWorks ZONE」の開発を開始  
2025年4月1日販売開始予定、インターネット分離だけでなくゼロトラスト含む全市場  
に訴求し、新たな市場獲得を目指す

### <ポイント>

- ✓ 多重のセキュリティ機能を備えた「ゾーン」を2つ形成、クラウドアクセスとインターネットアクセスを別空間で扱う
- ✓ ゾーンごとにアクセス制御し、データ保護、情報漏洩対策を強化
- ✓ ゾーンのプログラム実行制御により、マルウェア等の実行を防御



# AIソリューションの開発 -新たなサービス価値提供-

1  **セキュリティアセスメントAIソリューション** (2024年12月12日 Press Release)

企業が作成しているサイバーセキュリティ対策などの文書を、最新AI技術により分析・評価を自動化。セキュリティ文書のアセスメント工数とコストの大幅削減と品質向上。

2  **サポートAIソリューション** (2024年12月3日 Press Release)

サポートサービス業務における生成AIとRAG (Retrieval-Augmented Generation) 技術を活用した業務の効率化。メーカー等のサポート業務ナレッジの有効活用と効率化、品質向上および俗人化の解消。





2

## 新中期経営計画 取組み状況

## 2026年を最終年度とする 新たな中期経営計画を5月22日に発表



**中期経営計画  
Segue300  
(2024-2026年)**

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見解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。

# 長期ビジョン : Segue Vision 2030

2030年 Segueグループの目指す姿

セキュリティ分野での多様な機能を提供する唯一無二の存在

## トータルセキュリティソリューション事業 Total Security Solution

海外と  
アライアンス

セキュリティ  
プロダクトの拡充

製品  
&  
サービス拡充

RevoWorks  
セキュリティサービス  
(SOC等)

ITインフラ  
×  
セキュリティ

DX、生成AI開発  
ITエンジニアの増強

セキュリティ  
技術の増強

専門的技術集団  
(数と質の向上)

さらに高度人材・技術者増員、組織力強化、資本増強 → ビジネス成長の加速

VADビジネス

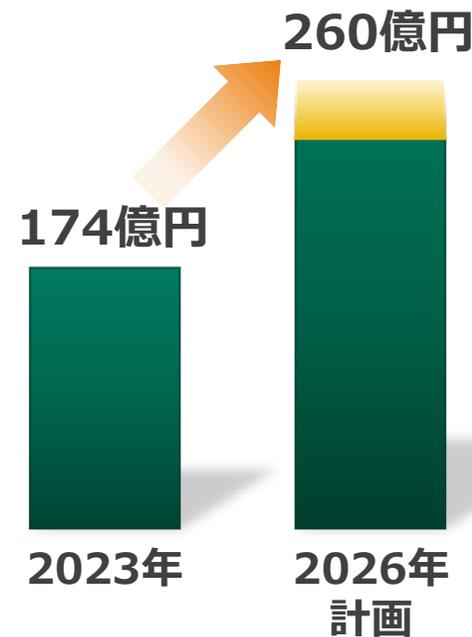
自社開発  
プロダクト&サービス

SIビジネス  
インテグレーション

事業基盤

資本5.2億円 | 売上174億円 | 純資産34億円 | スtock型売上45億円  
顧客・パートナー基盤、海外メーカーとのアライアンス、400名近くのIT技術者

上場来の成長率  
売上高14%  
営業利益20%超  
をさらに加速



売上高  
500億円  
営業利益率  
10%超

	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
<b>基盤となる技術者の大幅増員</b>	技術者採用と育成のさらなる強化	IT技術者→セキュリティ技術者へ転換 (目標セキュリティ技術者数100名以上)	
<b>既存ビジネスの成長</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>セグエセキュリティ 事業拡大より高度なセキュリティサービスの提供とセキュリティ技術者の育成加速を図る</li> </ul>	<b>トータルセキュリティソリューション展開</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>セキュリティプラットフォーム展開</li> <li>中央省庁サイバーセキュリティ対策</li> <li>Wi-Fi製品需要 Wi-Fi6E/7</li> <li>GIGAスクール構想「NEXT GIGA」</li> </ul>	
<b>変化、改革</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外ビジネスを推進 タイ王国2社 ISS Resolution社 FirstOneSystems社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RevoWorks 新製品リリース</li> <li>自社サービスの提供拡大</li> </ul>	
<b>企業価値向上</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>配当性向50%の継続（増配）</li> <li>株主優待</li> <li>株主・投資家とのコミュニケーションの充実</li> </ul>		
			<b>売上高 260億円</b> <b>営業利益 18億円</b> <b>純利益 10億円</b>

## ★ポイント★

- **サイバーセキュリティニーズの拡大**
  - サイバー攻撃が急増
  - セキュリティガイドライン（各省庁）に準拠するための予算が増大
  - 中小企業もセキュリティ対策投資を実施
- **海外ビジネスの確立**  
 主力ビジネスに「海外ビジネス」を追加し、まずはタイ王国での事業を拡大

単位：百万円

	2024.12期	2025.12期	2026.12期	参考 2026.12期 M&Aチャレンジ
売上高	18,800	22,500	26,000	30,000
売上総利益	4,680	5,750	6,880	7,840
(利益率)	24.9%	25.6%	26.5%	26.1%
販売費及び 一般管理費	3,720	4,490	5,080	5,840
営業利益	960	1,260	1,800	2,000
(利益率)	5.1%	5.6%	6.9%	6.7%
経常利益	1,330	1,260	1,800	2,000
純利益※	773	701	1,050	1,178
(参考) EBITDA	1,150	1,600	2,160	2,610

※親会社株主に帰属する当期純利益

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

## ■ 業績

2024年12月期は、昨年対比で増収、一時費用等の増加もあり営業減益なるも、経常利益はデリバティブ評価益の寄与もあり増益。ビジネスの基調としては堅調に推移。

## ■ 受注

2024年12月期の受注額は196.9億円と過去最高（サービス受注額が大きく進捗）受注残高も、ストック性の高いサービスを中心に60億円超となり着実に積み上げてきている

## ■ 投資

新中期経営計画の初年度となる2024年12月期は、最終年度の2026年12月期の計画値達成に向け投資を行う事業年度と位置づけ、First One Systems、テクノクリエイションのM&Aを実施。

また、選択と集中の観点からジェイズ・テレコムシステムの株式を譲渡（非連結化）

## ■ 販売管理費

人件費、開発費の増加に加え、2社のM&A関連一時費用、株主優待費用等が増加

# 新中期経営計画2026年12月期の目標達成に向けた取り組み状況

<p><b>基盤となる技術者の大幅増員</b></p>	<p>グループの技術者数も着実に増加</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・2023年12月 381名→2024年12月 489名 (2024年12月末のグループ社員数 709名、約7割が技術者となる)</li></ul>
<p><b>既存ビジネスの成長</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ VADビジネス サイバーセキュリティやDX需要により、サービスを中心に受注高は堅調に推移 営業、プリセールス強化、製品ポートフォリオの拡充、組織体制の強化を実施</li><li>・ SIビジネス DXインフラ、クラウドソリューション大型案件獲得へ事業推進 エンドユーザーへの直接訴求を強化し高付加価値ビジネスを創出</li><li>・ 自社開発 セグエセキュリティは、3期目で単年度黒字化を達成 新たなサービスを継続創出しサイバーセキュリティ関連サービスを収益の柱に育成</li></ul>
<p><b>変化、改革</b></p>	<p>自社開発の開発部門、品質管理部門を強化 開発責任者・開発者若干名の採用により強化し開発スピードおよび品質を向上させていく RevoWorksクラウドに加えRevoWorks Zoneを開発、今後拡販に注力</p> <p>海外では、タイのFirst One Systemsを子会社化。サービス事業を主体とする ISS Resolutionとのシナジー創出を図り、タイ王国における事業を拡大していく この2社による海外ビジネスは、2024年12月期で売上10.5億円計上</p>



**3**

## **2025年12月期 業績予想と株主還元**

# 2025年12月期 通期業績予想

オーガニックな事業成長に加え、M&Aで追加となった2社の通期での寄与、優待費用の見直しにより、

**2024年5月発表の中期経営計画における2年目の数値を達成することを計画**

また、株主還元重視の観点から年間2円の増配を予定

単位：百万円

	2024.12 通期	2025.12 予想	前期比		(参考) 中計 2025.12期数値
			増減額	増減率	
売上高	18,717	22,500	+3,783	+20.2%	22,500
営業利益	720	1,260	+540	+75.0%	1,260
(利益率)	3.8%	5.6%			5.6%
経常利益	1,060	1,260	+200	+18.9%	1,260
(利益率)	5.7%	5.6%			5.6%
純利益	507	701	+194	+38.3%	701
EBITDA	1,026	1,676	+650	+63.4%	1,600
配当金 (円)					
中間	5	6			
期末	6	7			
通期	11	13			
配当性向	69.8%	59.7%			

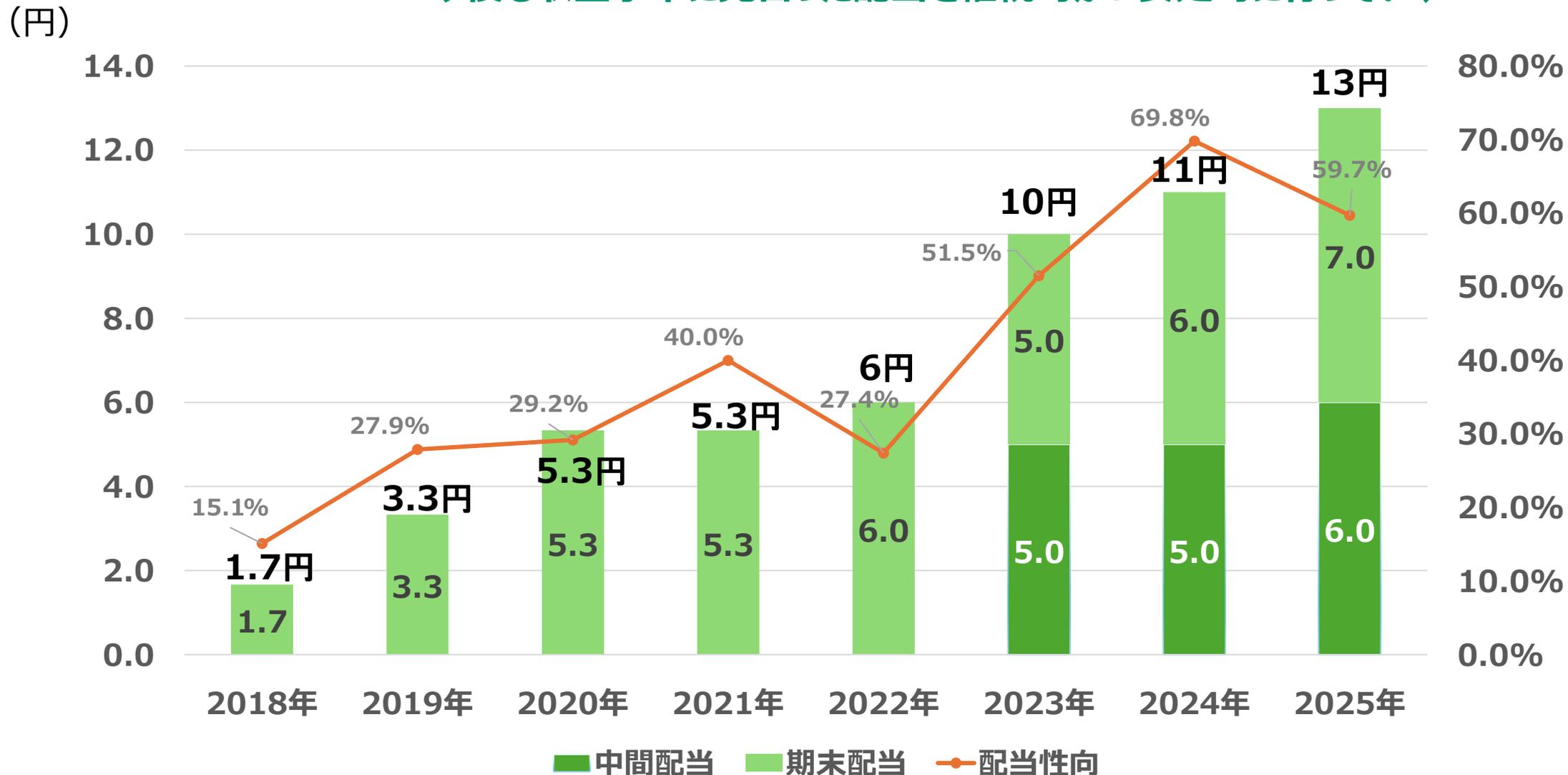
\*EBTDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

## 株主還元の考え方

株主還元を重視するも、将来のための成長投資とのバランスも考慮  
還元方法の最適化についても常に考慮し適切な株主還元を行っていく

- ✓ 配当は配当性向50%程度を基準とし還元を行う（基本方針）
- ✓ 株主優待は想定より費用負担が過大となり営業利益に大きな影響が出てきたため見直しを行う
- ✓ 一方で、上記株主優待の見直しによる減額分は増配により還元
- ✓ 今後、株価や財務状況等も考慮し、機動的な自社株買いも検討

# 株主還元（配当） 収益力の向上に伴い配当金額は一度も減配することなく増加 今後も収益水準に見合った配当を継続的かつ安定的に行っていく



※2023年12月期以前の配当金金額は、株式分割（1株→3株）されていたものとして計算し表示しています。

# 株主還元（株主優待の見直し）

中長期的に当社株式を保有いただき、継続的な関係を形成していく

全ての株主様に利益還元が可能な配当とのバランスを整え、配当による還元の比率を増やす（増配）

今回の株主優待の見直しに際し株主優待費用節減額と同等額を増配原資としている

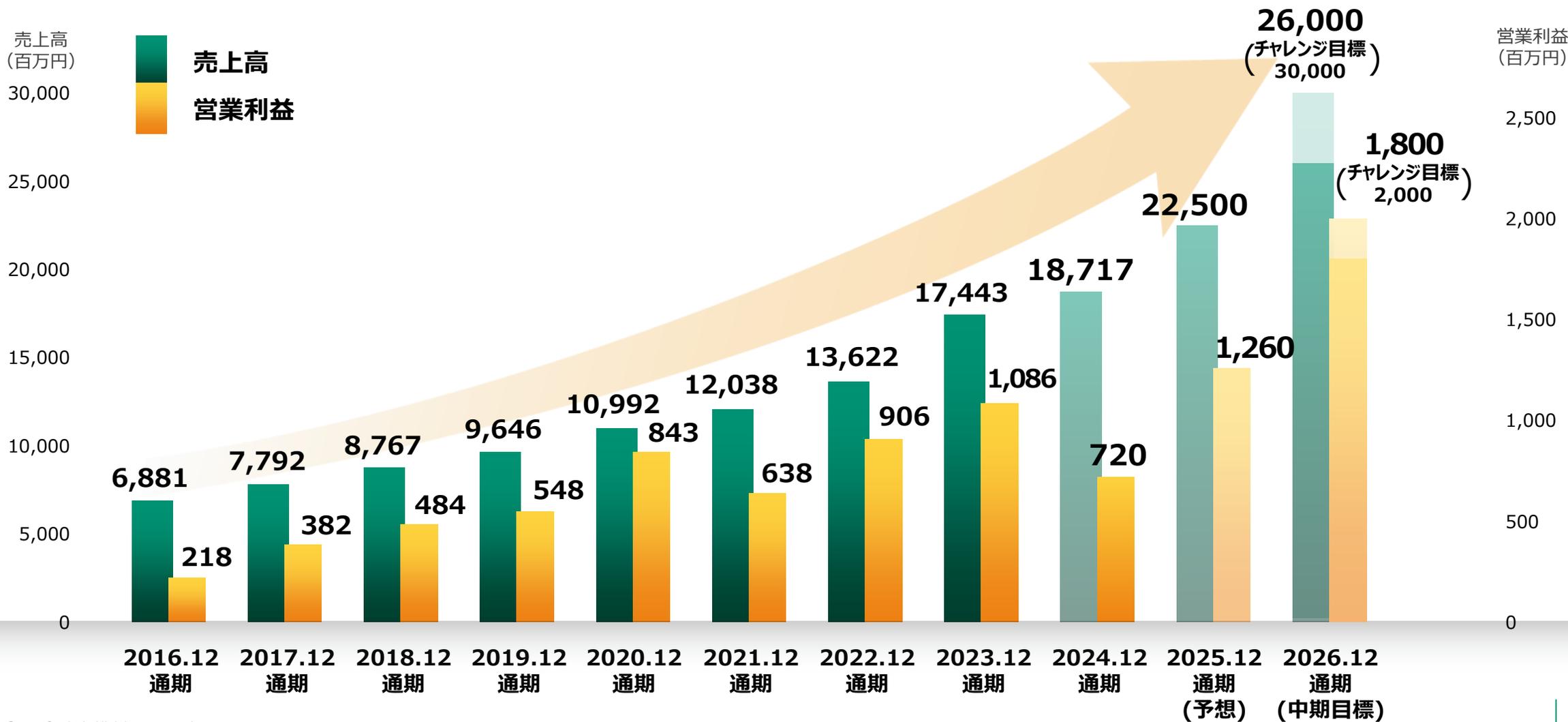
	（変更前）	（変更後） 2025年12月期より
最低保有単元	10単元（1,000株）以上	10単元（1,000株）以上
基準日	3月末、9月末	12月末 （ただし、直近の6月末[半年前]から継続保有の場合は追加優待あり） ※ 1
金額	各15,000円 （年間30,000円）	10,000円 （直近の6月末[半年前]から継続保有の場合は10,000円を追加し、計20,000円）
優待品	QUOカード	QUOカード※ 2

※ 1 : 継続保有は株主番号により同定します。また、最低保有単元を満たす必要があります。

※ 2 : 同等品の電子化ギフトに変更する可能性があります。変更する場合は適時に公表いたします。

# 業績推移と今後の計画

中期経営計画目標の超過達成、その先のさらなる飛躍に向けて、  
着実に企業成長を図ってまいります



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

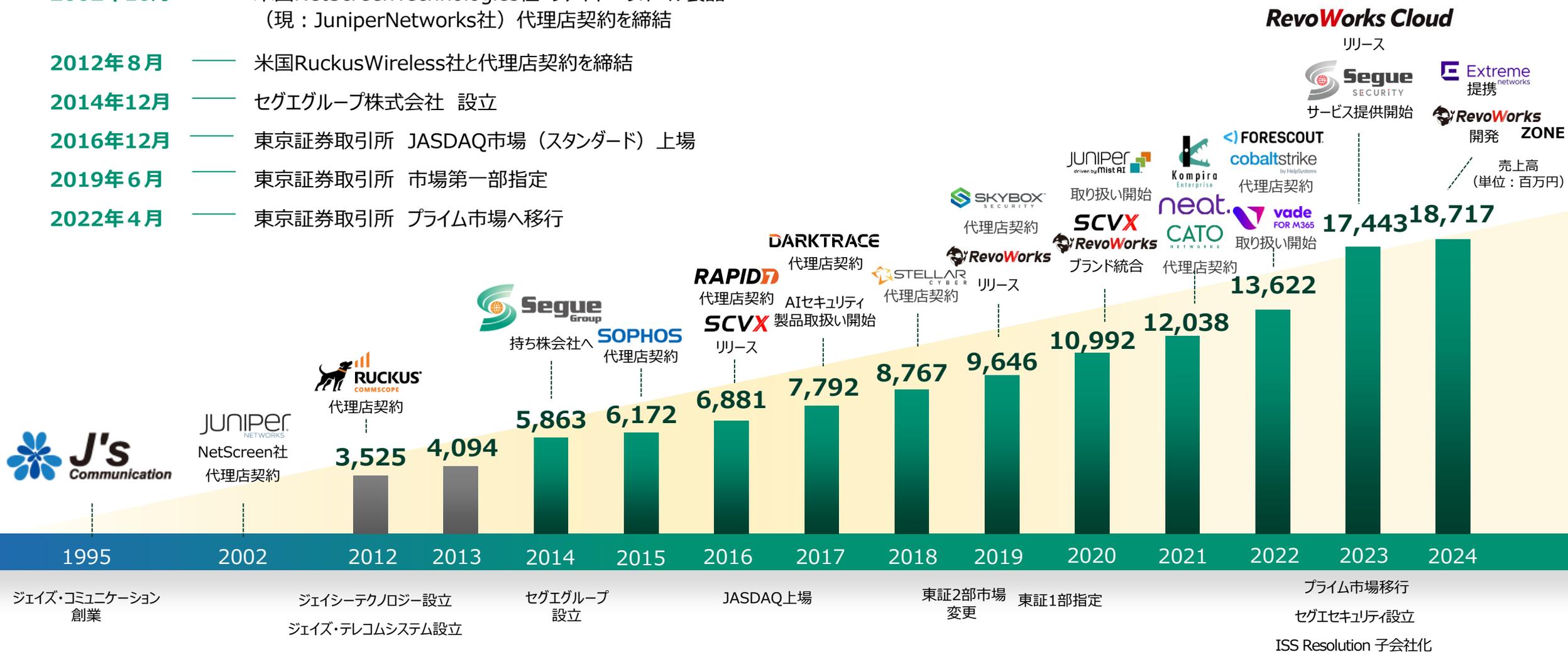
## 參考資料

# セグエグループ 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	5億3,336万円
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	709名（連結）※2024年12月末時点

# 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

製品・サービス提供先

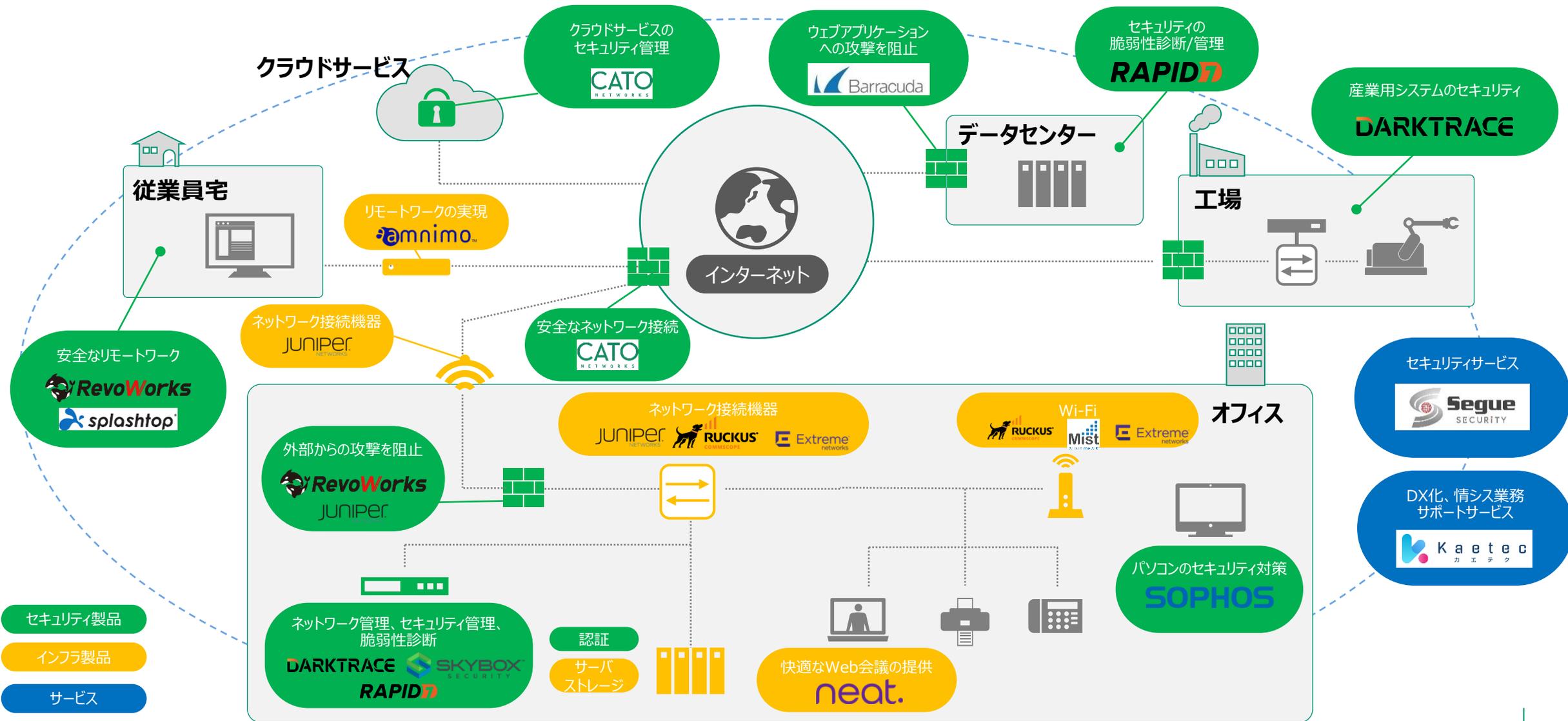
通信事業者 データセンター  
サービスプロバイダ

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

# 事業概要：ビジネス領域

セキュリティ・ITインフラの環境構築から運用サポートまで、安心安全なネットワーク利活用に貢献しております



# セグエグループのお客様/SIer

## メーカー/SIer

- 富士通
- 日立製作所
- 日本電気
- キヤノンMJ
- リコー
- 日本HP

## システムインテグレータ

- NTTデータ
- NECネットエスアイ
- 双日テックイノベーション
- ネットワンシステムズ
- 日立ソリューションズ
- TISインテック
- 大塚商会
- 富士ソフト
- 野村総合研究所
- SCSK
- 伊藤忠テクノソリューションズ

## Mobile事業者

- NTT Docomo
- SoftBank
- KDDI

## サービスプロバイダー

- アルテリアネットワークス
- NTT西日本
- 愛媛CATV
- IJグローバル
- NTT Communications

## ディストリビューター

- ダイワボウ情報システム
- SBC&S
- ネットワールド

## エンドユーザー

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 etc.

# セグエグループの主力ビジネス → 海外を追加し4ビジネスへ

## 代理店 (VAD) 海外製品



ITの商材やライセンスを販売するだけでなく、システムインテグレータ等システム元請け会社とともに営業活動や提案力・技術力向上の取り組みをサポートし、ユーザーのニーズに沿ってコンサルティングやSI、カスタマイズ、運用・保守など付加価値のあるサービスを提案

## 自社開発



自社オリジナルのセキュリティプロダクト、セキュリティサービスの企画開発、販売、サポートサービスを展開。RevoWorksシリーズの販売については300近くの自治体（全自治体の15%超）に納入し、TOPクラスのシェア

## システム インテグレーション (SI)



技術力によるITソリューション事業の展開  
プロフェッショナルサービスを中心としてシステムインテグレーションを展開、ITインフラ機器、サーバ、クラウド基盤等顧客の要望に応じたソリューションを提供

## 海外



タイ王国でのITソリューション事業の展開  
ISS Resolution（サービス中心）+ First One Systems（プロダクト中心）2社のシナジー効果の創出やジェイズ・コミュニケーションの自社製品等ビジネスをタイで展開していく  
将来はASEAN全域へ

# 3つのコアビジネス

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



## 代理店 (VAD) 海外中心

- 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

## 自社開発

- 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

## システム インテグレーション

- 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

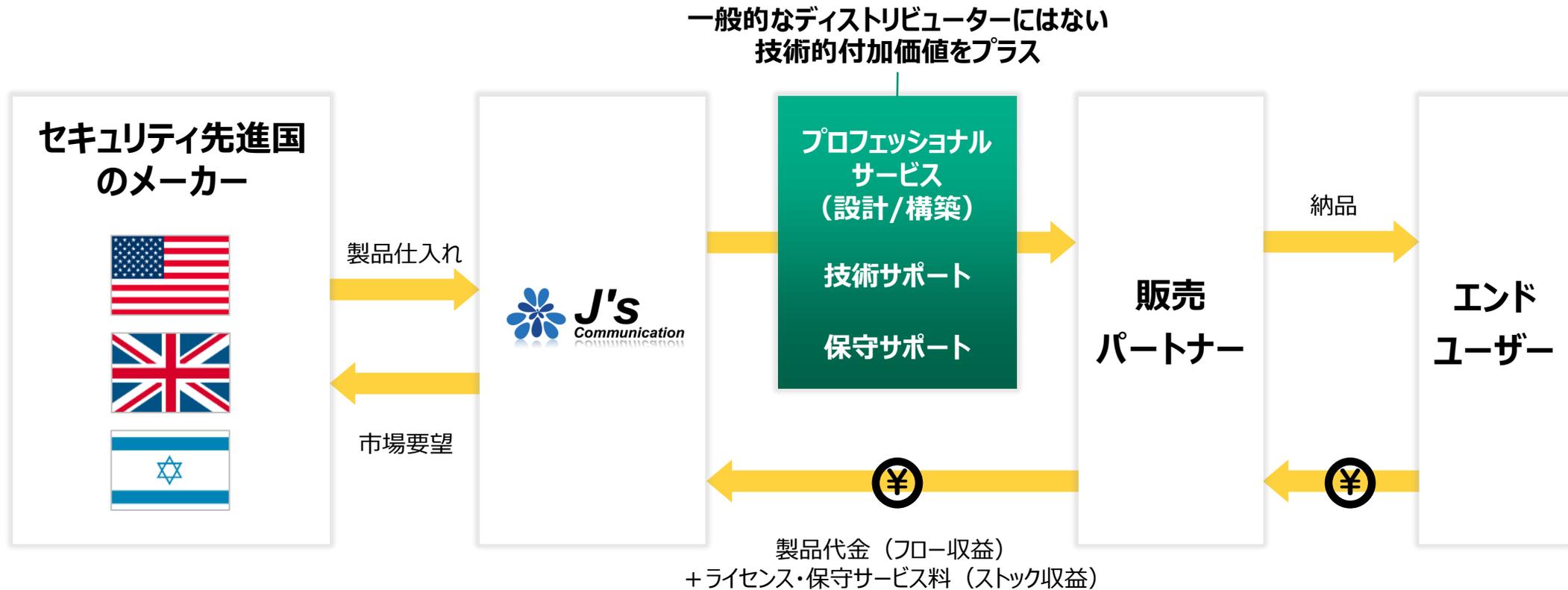


マネージドサービス  
監視、管理等運用



# 事業内容：VADビジネス

**VAD (Value Added Distributor) : 付加価値販売代理店**  
**世界的に使用されている海外メーカーの製品・ソフトウェアを輸入し、**  
**技術的付加価値をプラスして国内のお客様へ提供**



# VADビジネス：主な輸入代理店契約メーカー



- ✓ Juniper Networks (米国)  
ネットワーク・セキュリティ機器  
ハイエンドルーターの国内シェア2位※1



- ✓ Ruckus Wireless (米国)  
無線LANソリューション



- ✓ Darktrace (英国)  
セキュリティ製品 (NDR)  
全世界で8,800社が利用



- ✓ Rapid 7 (米国)  
脆弱性リスク管理  
SOAR市場にて国内シェア9位※2

## 国内TOPパートナー戦略

日本国内の代理店の中でトップを目指し、  
メーカーとの強固な信頼関係を形成

### メーカーからの受賞実績例

Juniper :  
「Japan Distributor of the  
Year 2023」

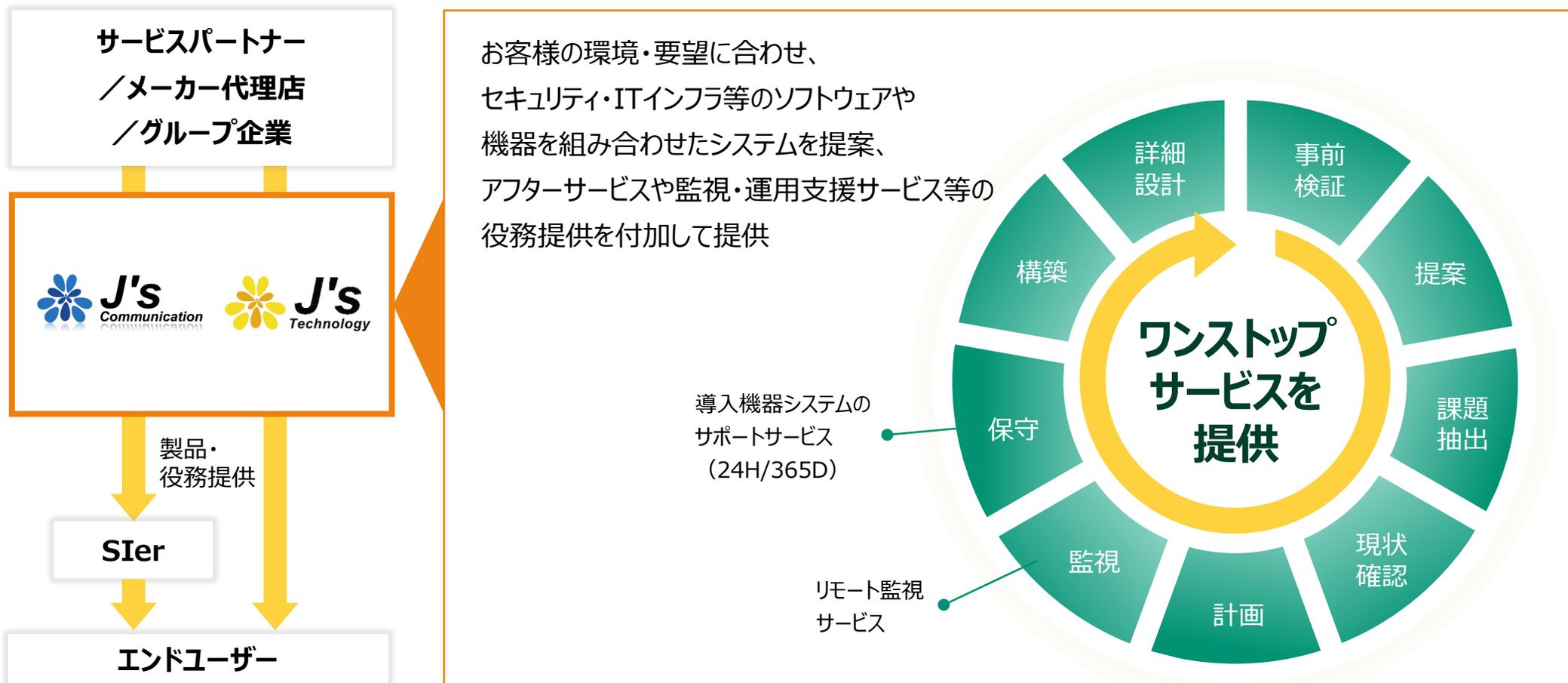
Rapid 7 :  
「The Best Partner of the  
Year 2023」

※1 出所：富士キメラ総研「2023 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

※2 出所：ITR「ITR Market View：エンドポイント／無害化／Web分離／CASB／CNAPP／SOAR  
／ZTNA市場2023」

# 事業内容：システムインテグレーション（SI）ビジネス

セキュリティやITインフラでお客様が抱える課題に対し、最適なシステムを提案し、導入、運用サポートまでワンストップのソリューションを提供



培った技術を駆使し、お客様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

## 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

**RevoWorks SCVX** サーバ型仮想ブラウザ "RevoWorks SCVX"

**RevoWorks Browser** ローカル仮想ブラウザ "RevoWorks Browser"

**RevoWorks Cloud** ゼロトラストセキュリティ"RevoWorks Cloud"

**RevoWorks ZONE** エンタープライズブラウザ"RevoWorks ZONE"  
※2025年4月発売予定

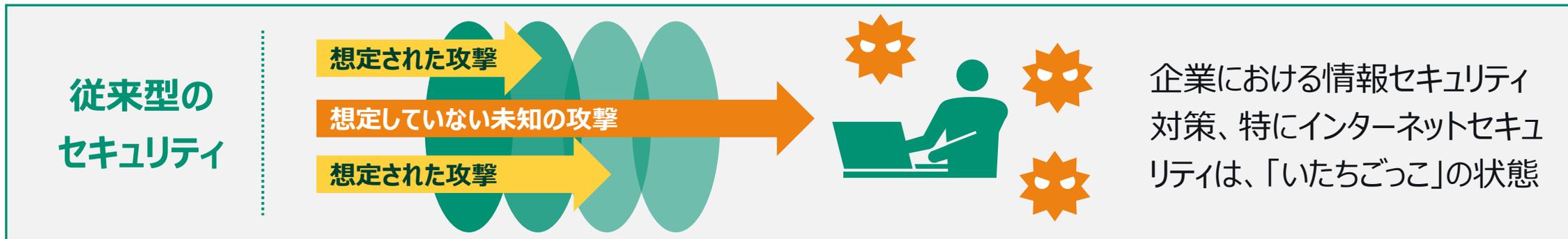
- 視覚的にわかりやすい画像や欄数表などをパスワードに用いる  
"WisePoint" シリーズ

**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"

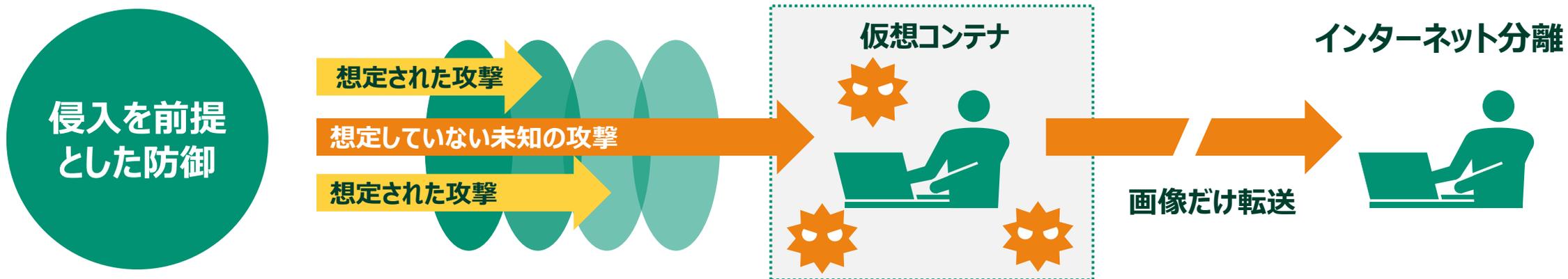
## 独自のセキュリティサービス



組織に存在するセキュリティリスクの評価サービスから、監視分析対策、セキュリティ診断、従業員教育、問題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



## RevoWorks SCVX のセキュリティ

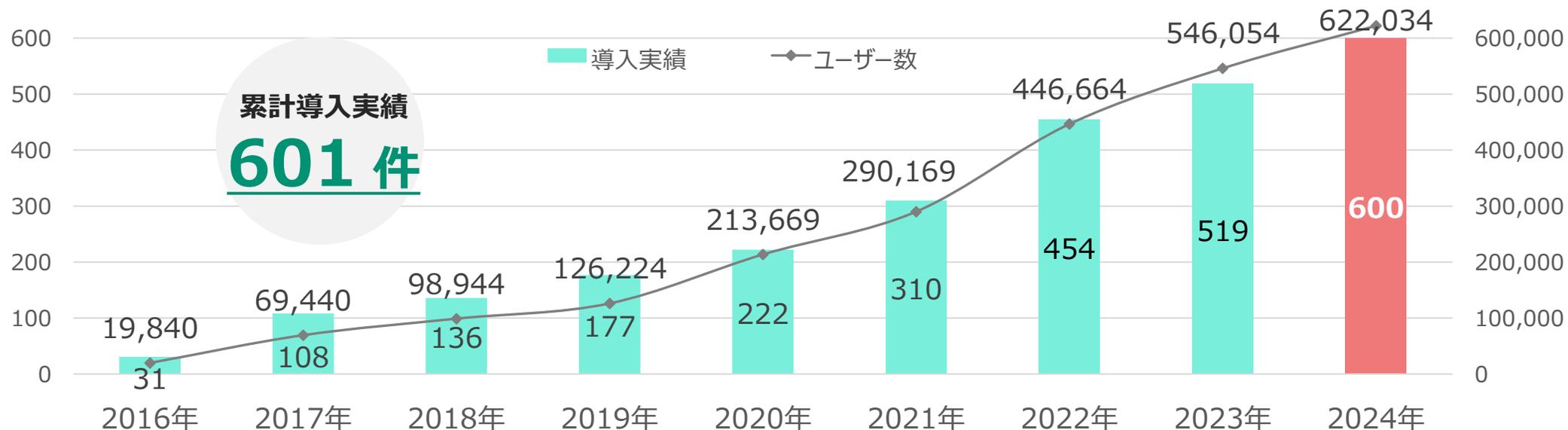


1. 攻撃を受けたとしても、その影響は仮想コンテナのみにとどまり、自身のPCは無傷
2. 自身のPCのブラウザを落とすと仮想コンテナもマルウェアごと消滅

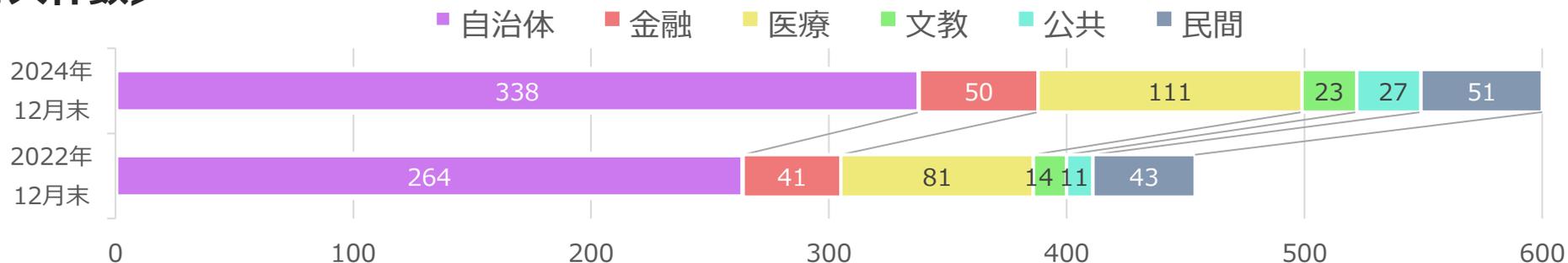
# 自社開発ビジネス：RevoWorks導入実績

RevoWorksは、自治体の特需が終了も県庁等への大型案件を獲得し、堅調に推移

RevoWorks導入実績推移（2024年7月末時点）



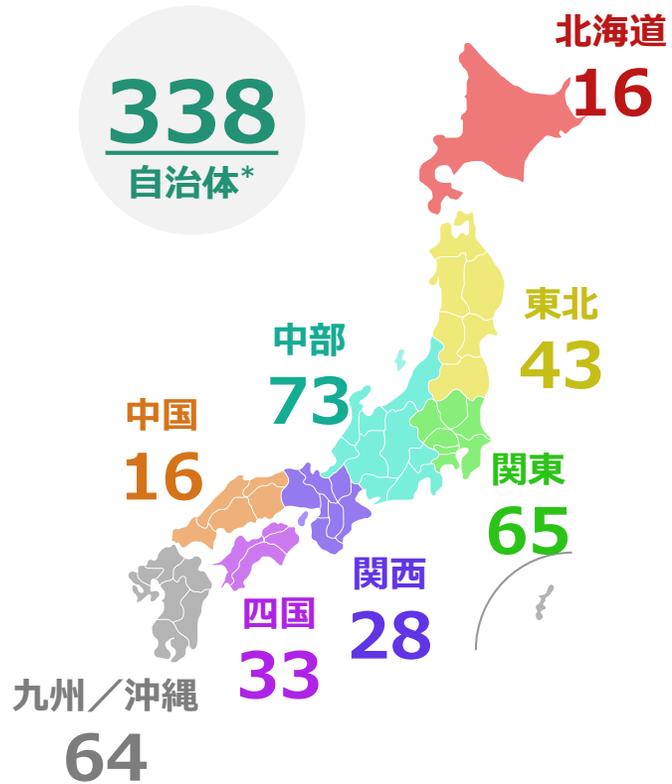
〔業種別導入件数〕



# 自社開発ビジネス：RevoWorks導入実績

## 〔自治体への導入実績〕

(2024年12月末時点)



※自治体は都道府県・市区町村の合計

## 〔医療機関への導入実績〕

(2024年12月末時点)



## 〔金融機関への導入実績〕

(2024年12月末時点)

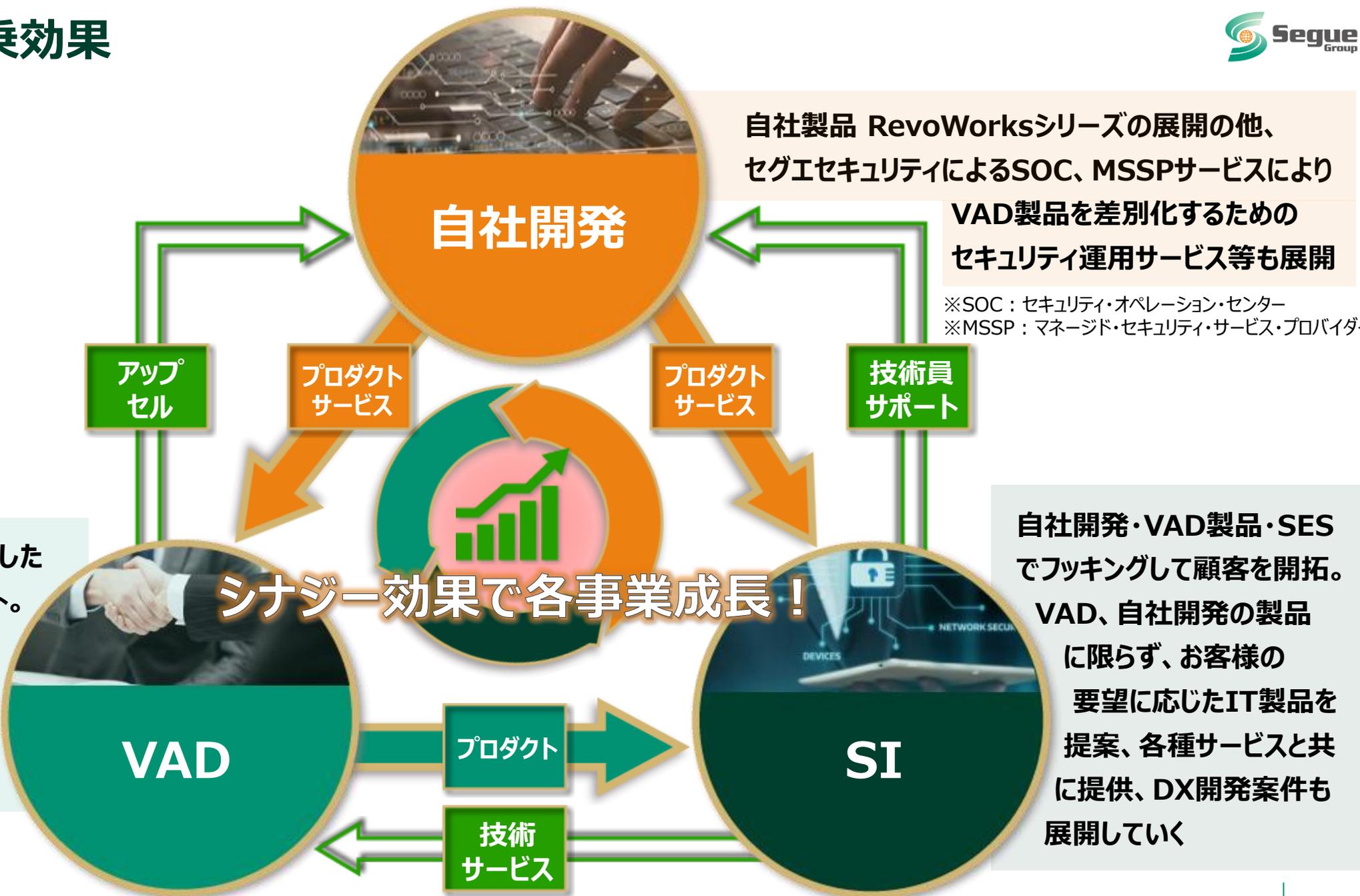


# ビジネス相乗効果



BUSINESS  
SYNERGY

海外の先端技術を搭載した製品を輸入販売サポート。自社開発とVAD商材を合わせたパッケージ販売展開による差別化を実現



自社製品 RevoWorksシリーズの展開の他、セグエセキュリティによるSOC、MSSPサービスにより

VAD製品を差別化するためのセキュリティ運用サービス等も展開

※SOC：セキュリティ・オペレーション・センター  
※MSSP：マネージド・セキュリティ・サービス・プロバイダー

自社開発・VAD製品・SESでフッキングして顧客を開拓。VAD、自社開発の製品に限らず、お客様の要望に応じたIT製品を提案、各種サービスと共に提供、DX開発案件も展開していく

# セグエグループの強み

1

## テクノロジー オリエンテッド

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技術も。全社員の7割以上がエンジニア

セキュリティ技術

ITインフラ技術

ソフトウェア

2

## ストック収益基盤を築くことができるビジネスモデル

VADを中心にパートナー・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

	2年目S/Wライセンス	3年目S/Wライセンス
	2年目保守	3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

## グローバルメーカーとの アライアンス



# セグエグループの成長ドライバー

1

## 自社開発

インターネット分離ソリューションRevoWorks、  
認証ソリューションWisePoint等、  
自社開発パッケージソフトウェアの開発、販売  
に注力。

自治体ではTOPクラスのシェア



自社  
開発



自社  
サービス

2

## セキュリティVADビジネス

VADビジネスにおける  
セキュリティの新商材・サービスの発掘、  
新規取扱によるポートフォリオの拡充、  
業界トップクラスの既存取引先・パートナー  
へアップセル、  
新規取引先のメーカーからの新たな  
パートナー顧客への展開

- ・セキュリティ製品の 카테고리 拡充
- ・セキュリティ製品の組み合わせ販売
- ・MSS、SOC等のサービス付加

3

## ホワイトハッカー



高度なセキュリティ技術者による  
セキュリティコンサルティングから  
SOC、MSSP、フォレンジック等の  
対策ソリューションの提供。  
セキュリティエンジニア（ホワイトハッカー）  
の採用、育成

## 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
- ✓ 2024年5月 ASEAN市場での更なる事業展開のため、タイ王国First One Systemsを子会社化
- ✓ 2024年6月 システムインテグレーション事業強化のため、テクノクリエイションを子会社化
- ✓ 2024年10月 ジェイズ・テレコムシステムの株式95%を譲渡し非連結化

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 経営企画部 IR担当**

<https://segue-g.jp/ir/contact/>