

2023年12月期

# 個人投資家様向け 説明会資料

2023年12月13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. セグエグループ アピールポイント
2. 事業内容
3. 事業環境
4. 業績推移と中期目標
5. 参考資料：会社概要



**1**

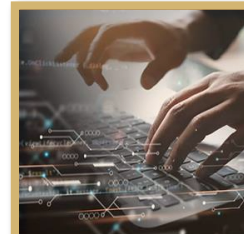
# セグエグループ アピールポイント

# セグエグループの主力ビジネス



**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を展開。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。

# 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







# セグエグループ（ジェイズ・コミュニケーション）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
- 日商エレクトロニクス
- 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



自社開発



VAD



SI

## 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

## ディストリビューター

- ダイワボウ情報システム
- SBC&S

## 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

		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

## グローバルメーカーとの アライアンス

JUNIPER NETWORKS

COMMSCOPE®

RAPID7

DARKTRACE

SOPHOS

cobaltstrike

by HelpSystems  
<> FORESCOUT



# 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

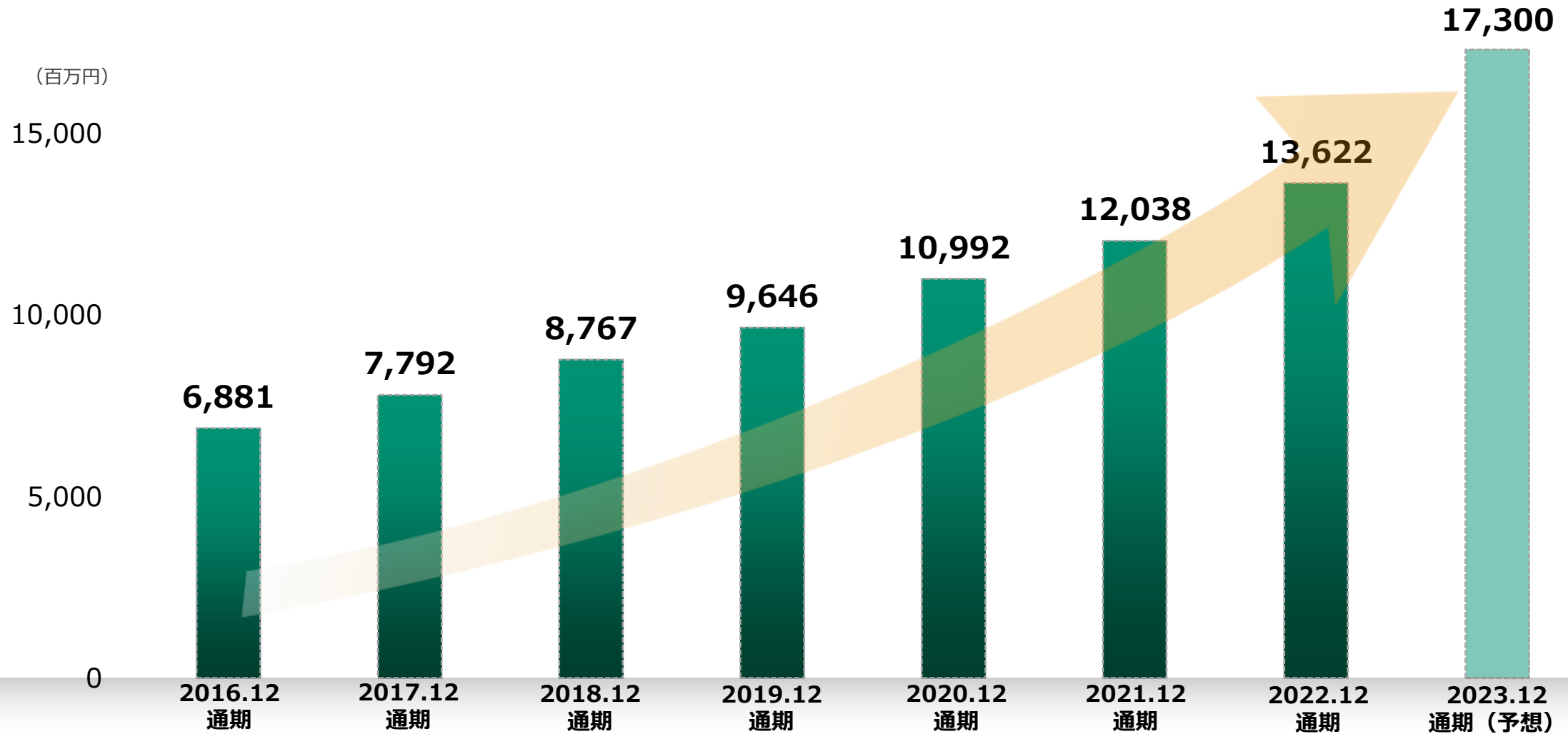
3

## 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

## 2016年の上場以来、売上が順調に拡大





2

## 事業内容

# 事業内容：自社開発ビジネス（プロダクト&サービス）

## 自社開発ビジネスとは

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

**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”

- 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**

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**

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

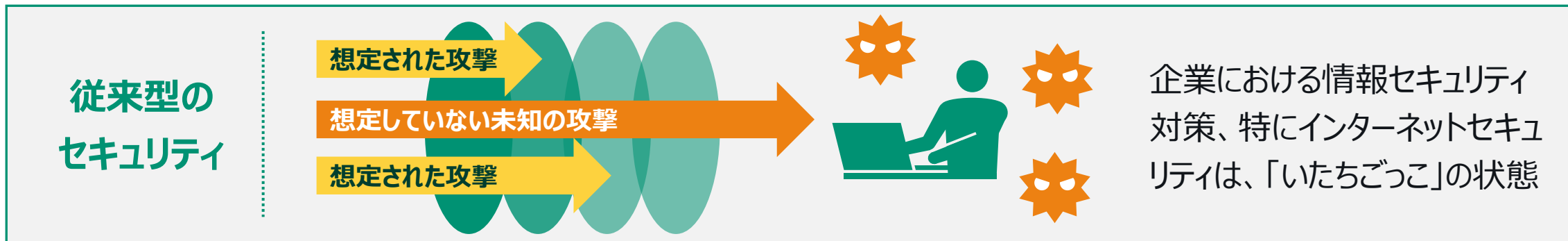
### **RevoWorks Cloud**

RevoWorks Cloud

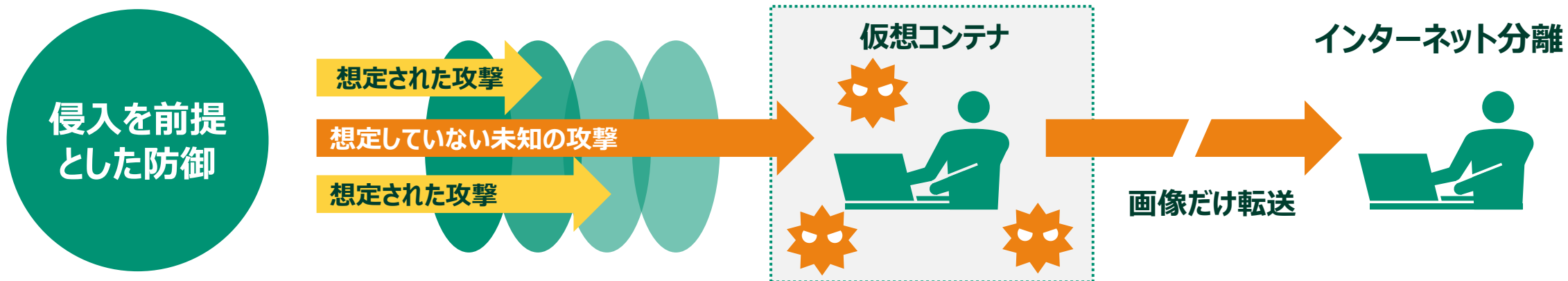
レボワークス クラウド

マルチサンドボックスを用いた仮想ブラウザ

ゼロトラストセキュリティ



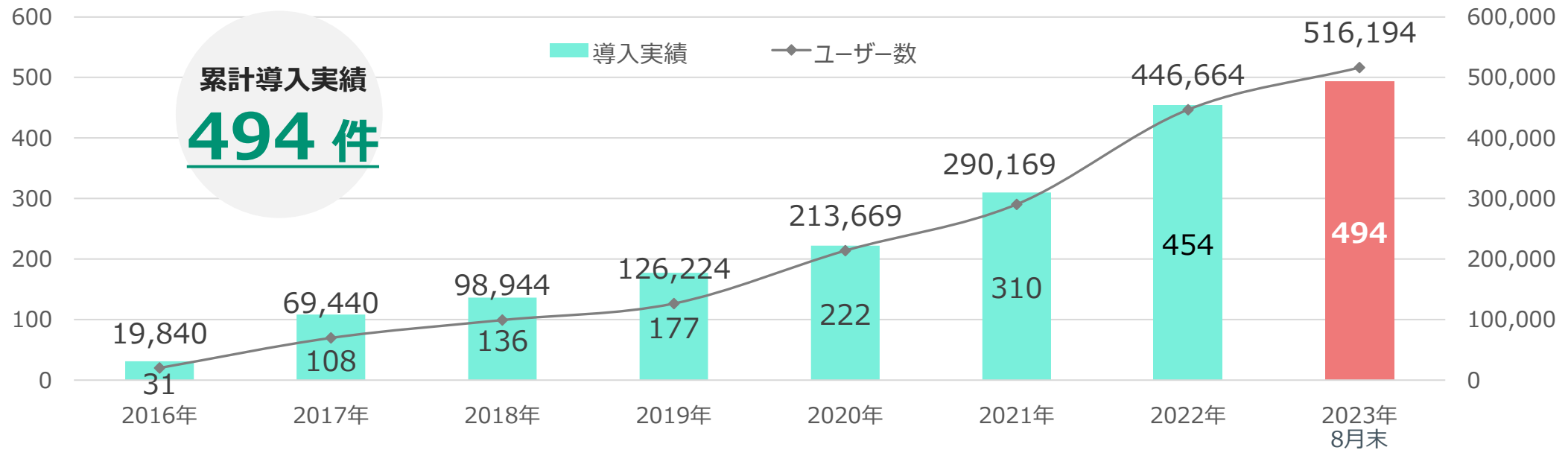
## RevoWorks SCVX のセキュリティ



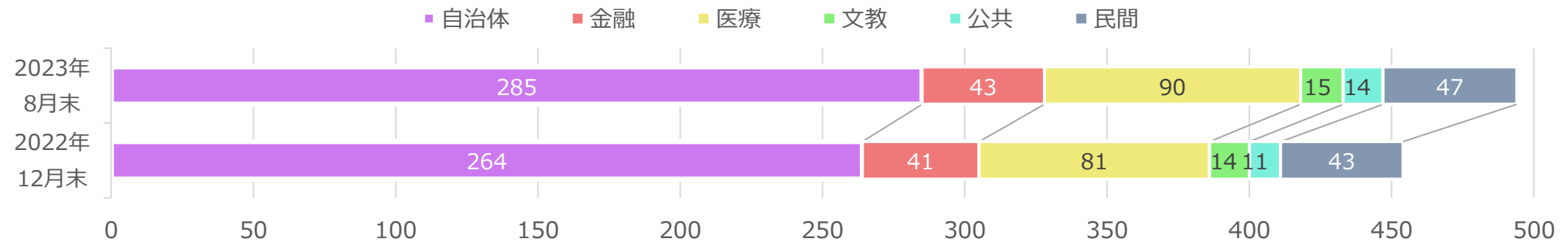
1. 攻撃を受けたとしても、その影響は仮想コンテナのみにとどまり、自身のPCは無傷
2. 自身のPCのブラウザを落とすと仮想コンテナもマルウェアごと消滅



# RevoWorks : 導入実績 (2023年8月末時点)

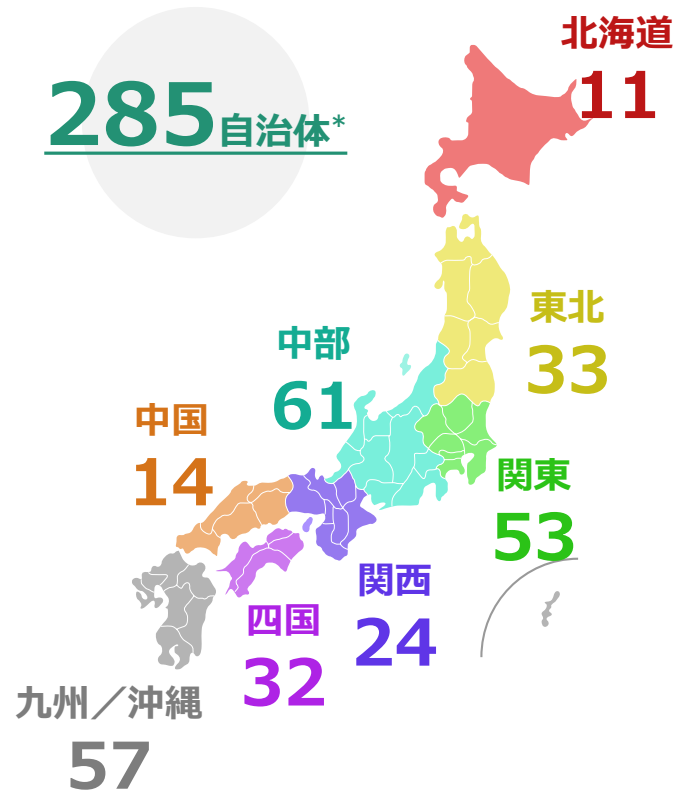


## 〔業種別導入件数〕

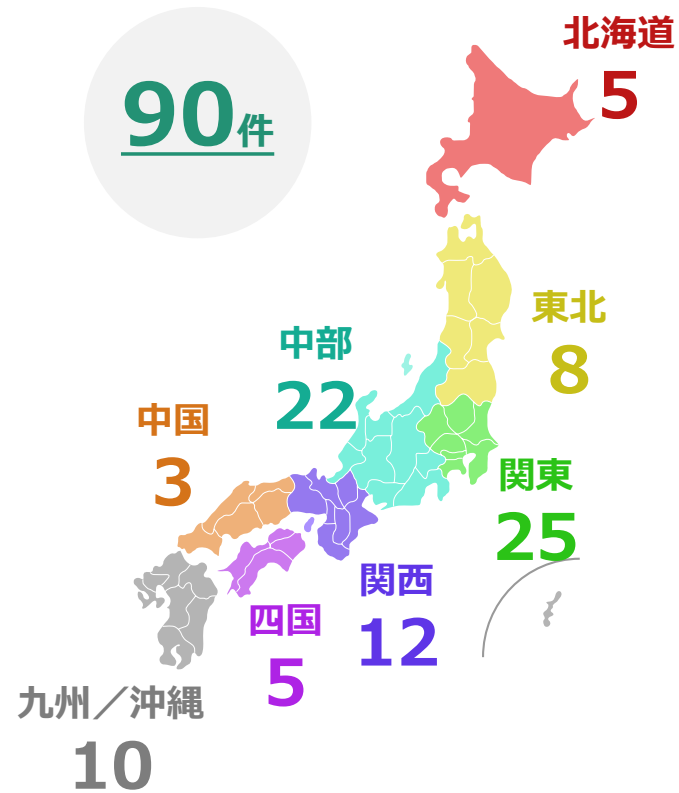


# RevoWorks : 導入実績 (2023年8月末時点)

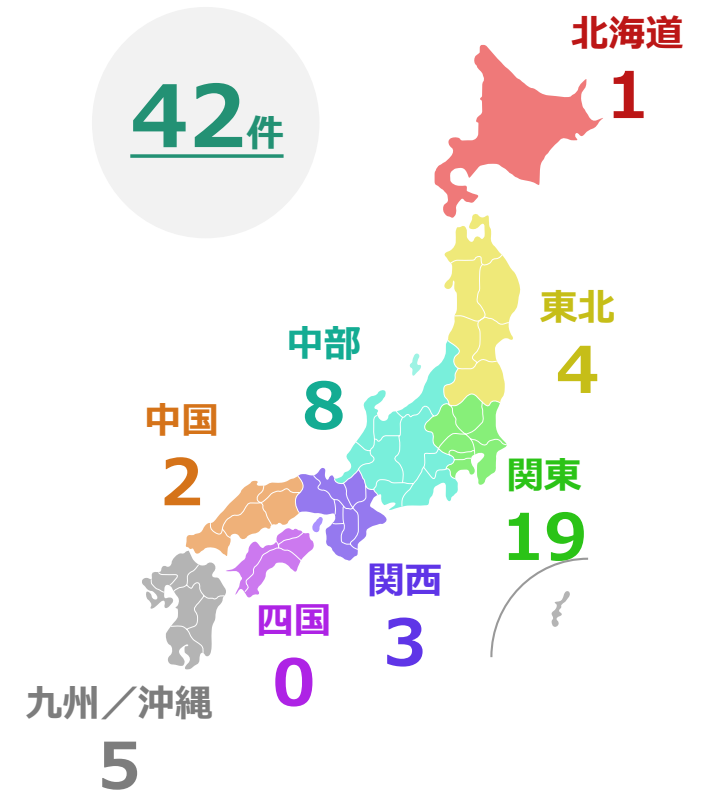
〔自治体への導入実績〕



〔医療機関への導入実績〕



〔金融機関への導入実績〕



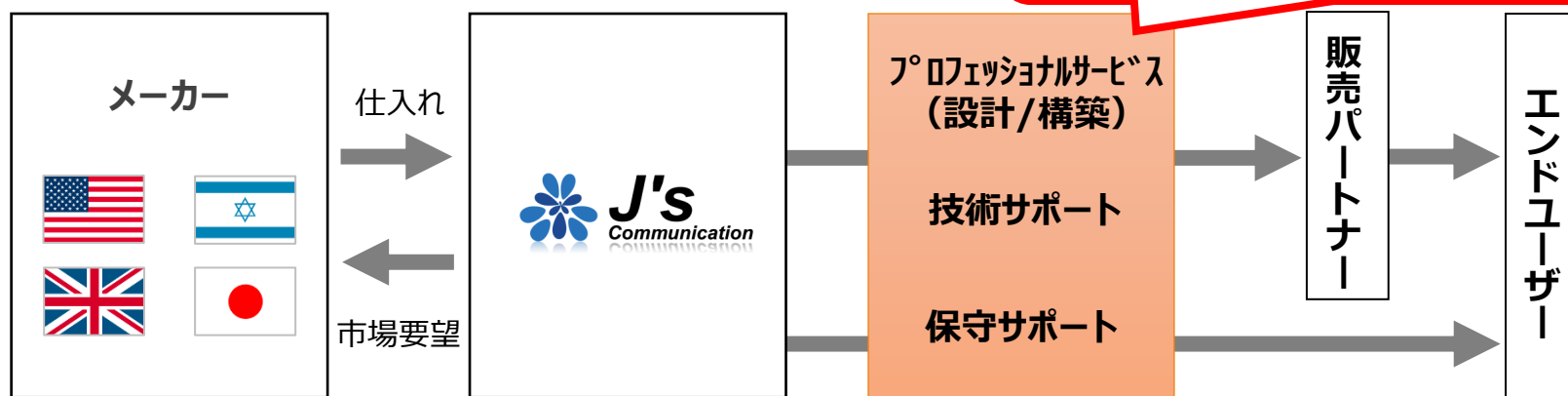
※自治体は都道府県・市区町村の合計

# 事業内容：VADビジネス

## VADビジネスとは

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

一般的なディストリビューターにはない技術的付加価値をプラスして提供



## 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

# 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

### メーカーからの受賞実績例

Juniper :  
「Japan Distributor of the Year 2022」

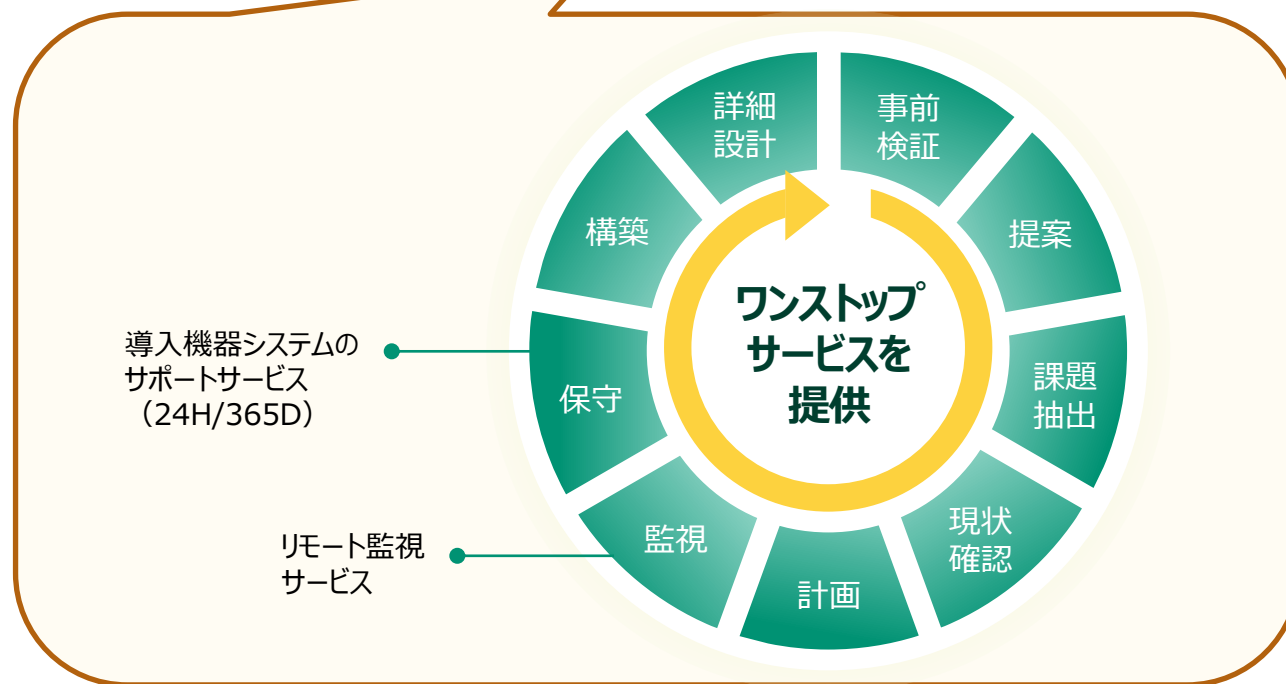
Darktrace :  
「2022 Darktrace Partner of the Year (Japan)」

※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

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





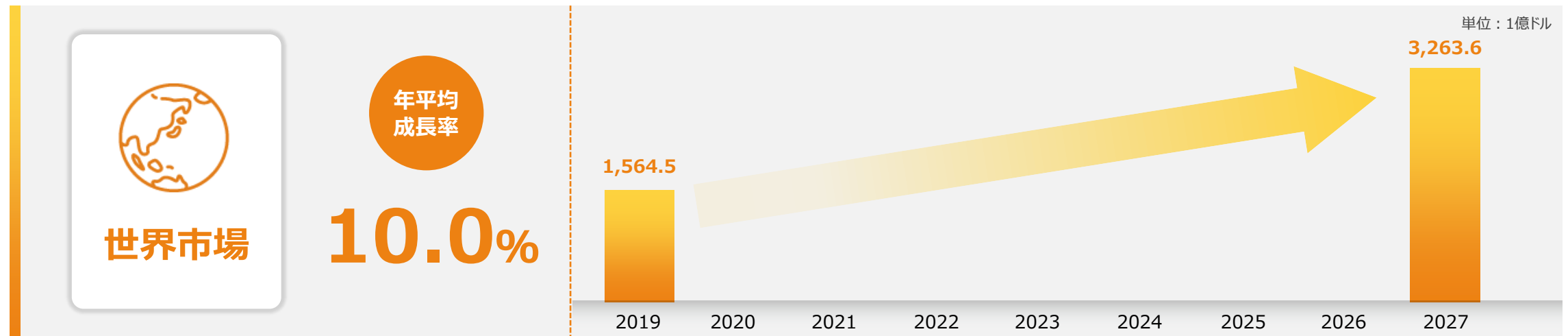
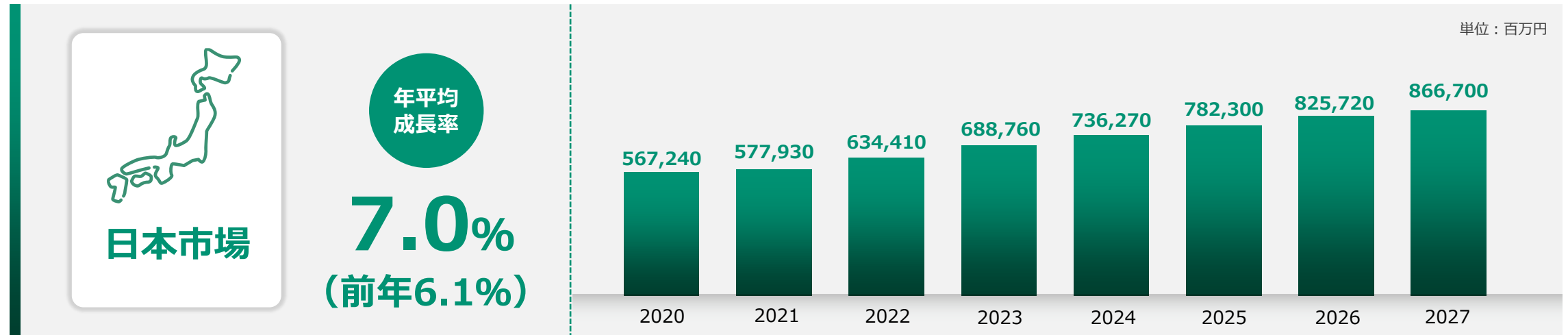
3

## 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



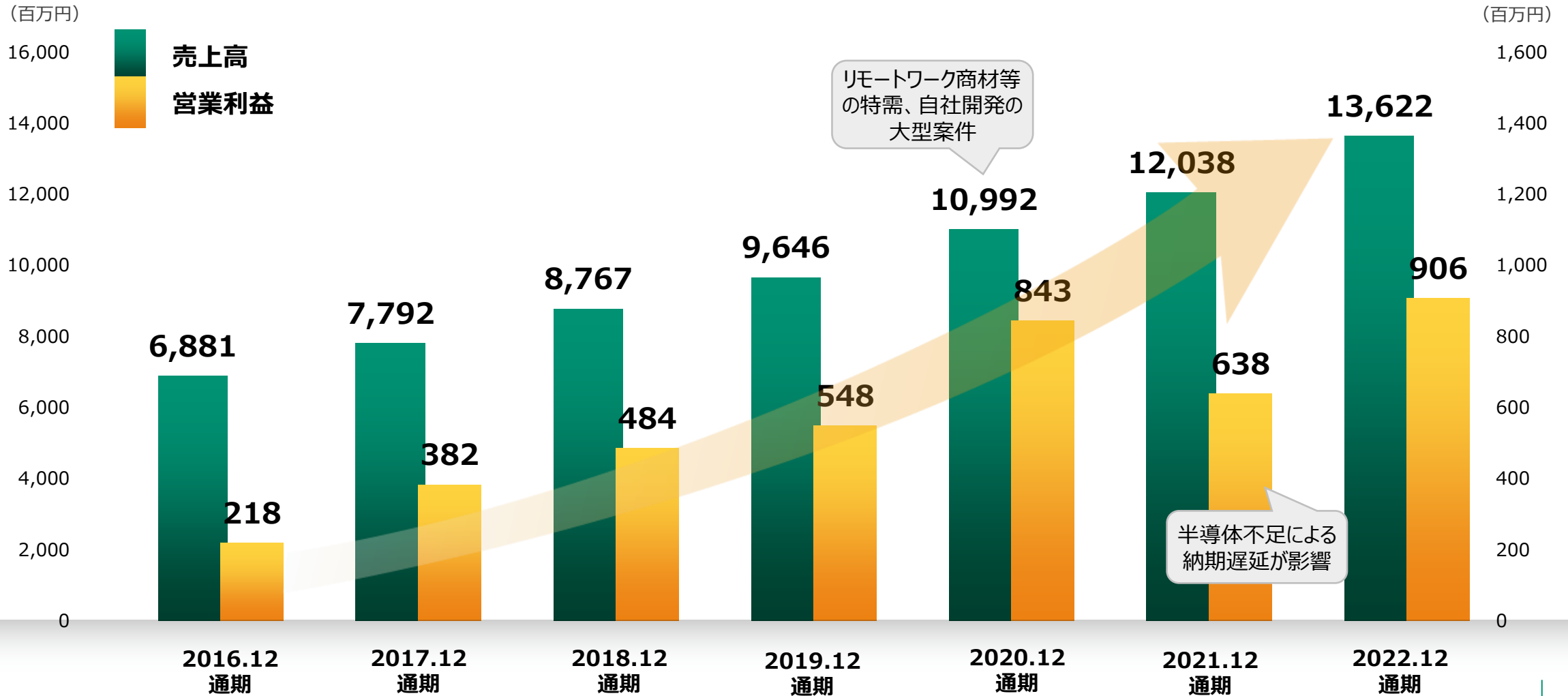
出所：富士キメラ総研「2022 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」  
Grand View Research「Cyber Security Market Size & Share Report, 2020-2027」



4

## 業績推移と中期目標

上場以降の 売上高 年平均成長率 **12.1%**  
 営業利益 年平均成長率 **26.8%** (2016~2022年)



## 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

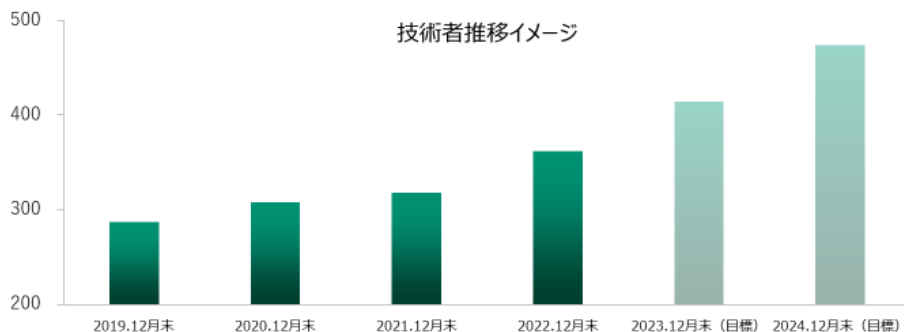
※ 2022年12月期より、「収益認識に関する会計基準」を適用しております。

# 中期目標達成に向けた取組み

## 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

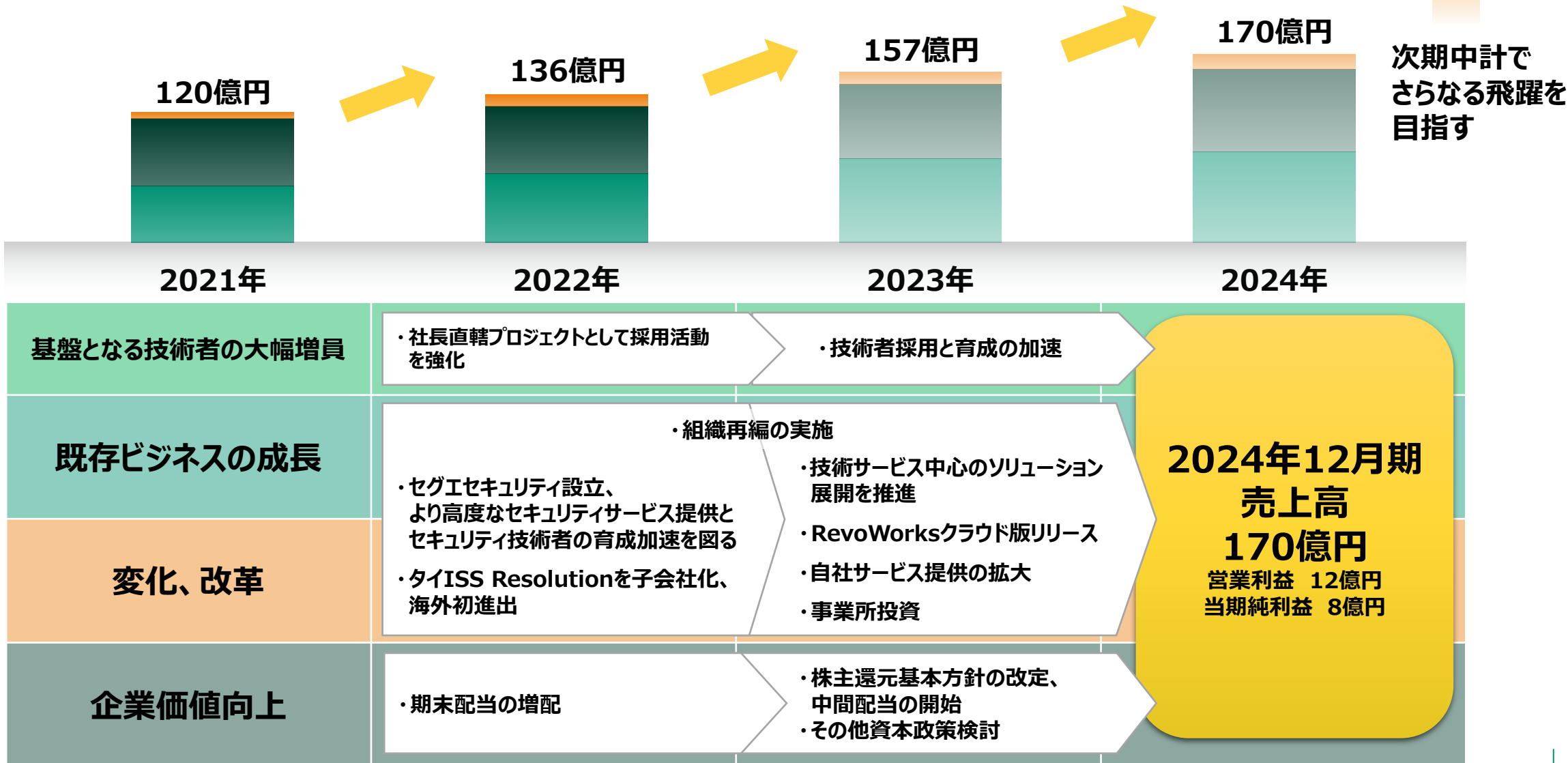


© Segue Group Co., Ltd. All rights reserved.



# 中期目標達成に向けた取組み進捗

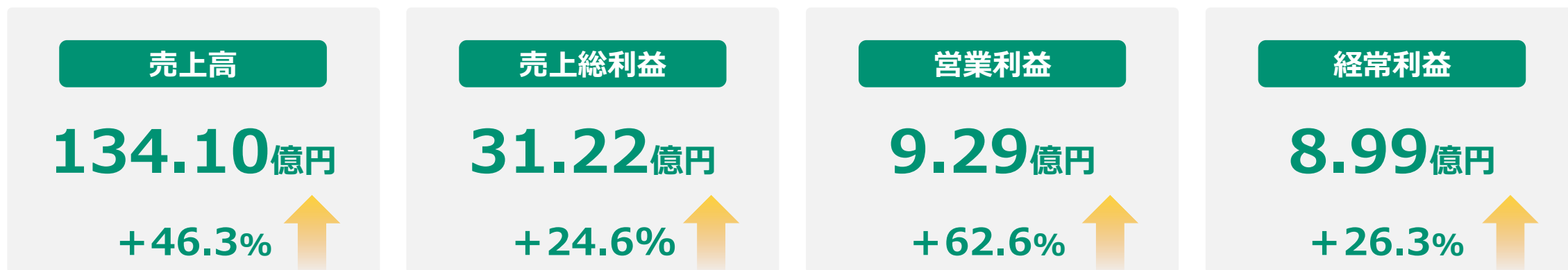
■ VAD ■ システムインテグレーション ■ 自社開発



次期中計でさらなる飛躍を目指す

# 2023年12月期 第3四半期業績

続くデジタルトランスフォーメーション（DX）化への需要と  
納期遅延解消により、プロダクト・サービス共に売上高が大きく伸長  
売上高、売上総利益は、第3四半期における過去最高額を7年連続更新！

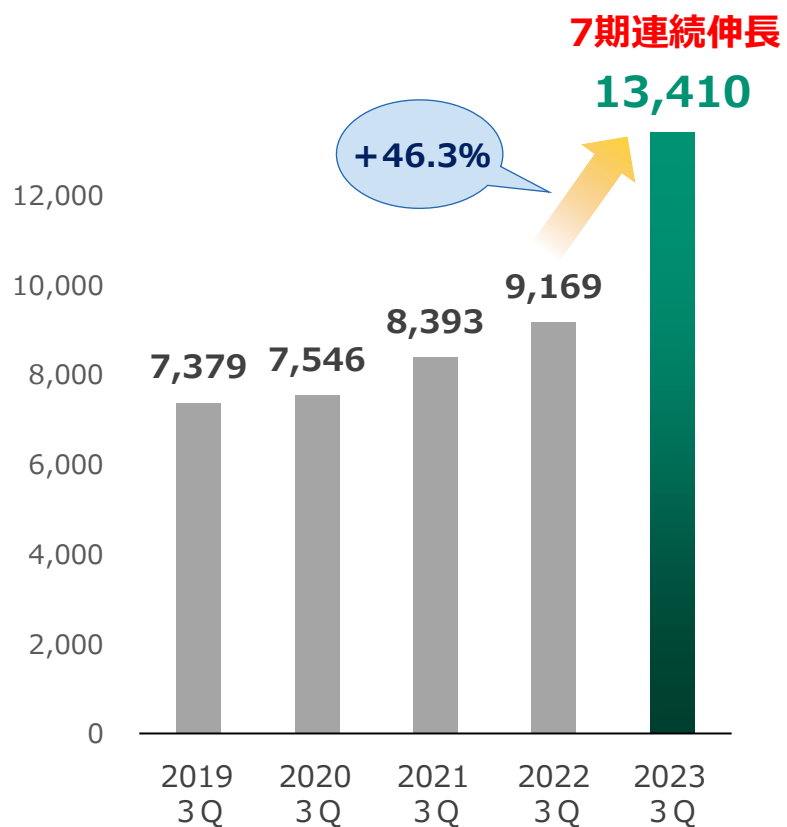


## ビジネス トピックス

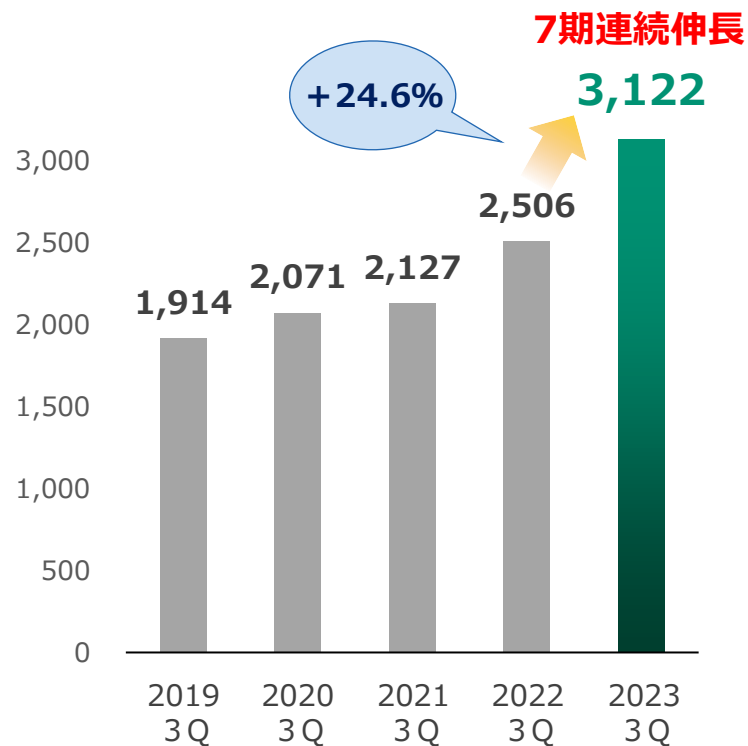
- VAD: 納期遅延の期間において大手IT企業、通信事業者グループとの取引拡大。受注残高分の納入も含み、プロダクトの売上が好調。プロダクトの販売に付随してサービスの売上也伸長し、売上高、売上総利益ともに大きく増加。
- システムインテグレーション: 大型案件の低利益率案件を含みつつ、増収増益。
- 自社開発: 自社開発製品の販売は想定通り進捗するも、自治体情報システム強靱化案件のピークを終える。自社サービスのセグエセキュリティが立ち上がり遅れのため、減収減益。

# 第3四半期 業績推移

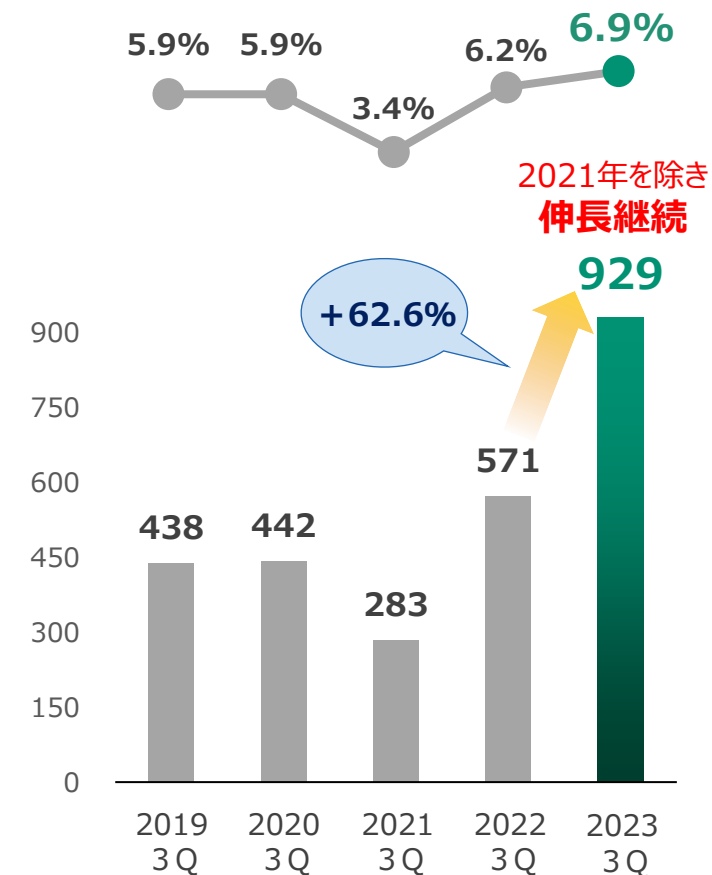
## 売上高 (百万円)



## 売上総利益 (百万円)

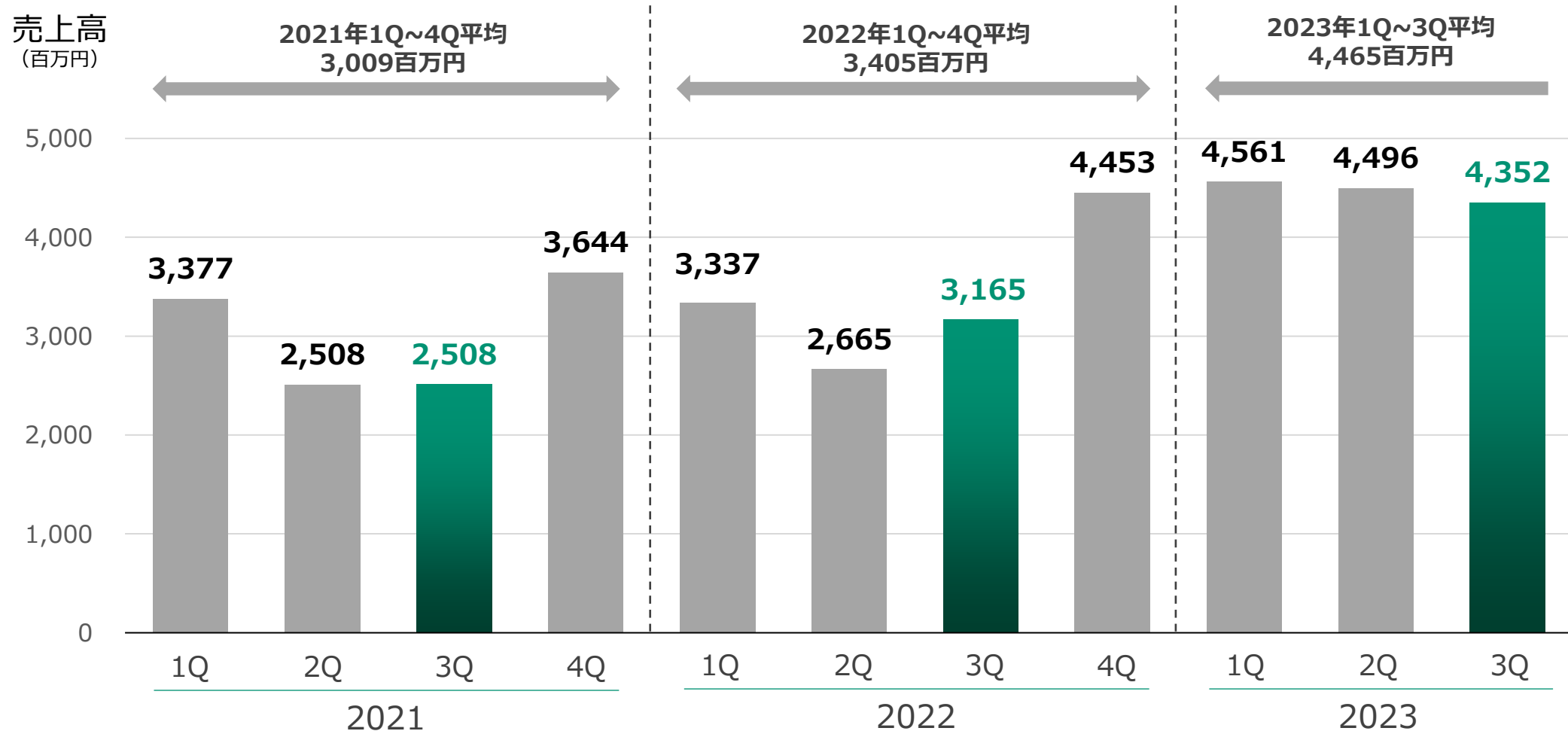


## 営業利益 (百万円) 営業利益率 (%)



# 売上高 四半期推移（会計期間）

好調な受注による売上に、納期遅延の解消で受注残高分の売上も加わる



# 2023年12月期 第3四半期 受注の状況

プロダクト、サービスともに好調な受注により、受注高は133億円（第3四半期累計において過去最高）

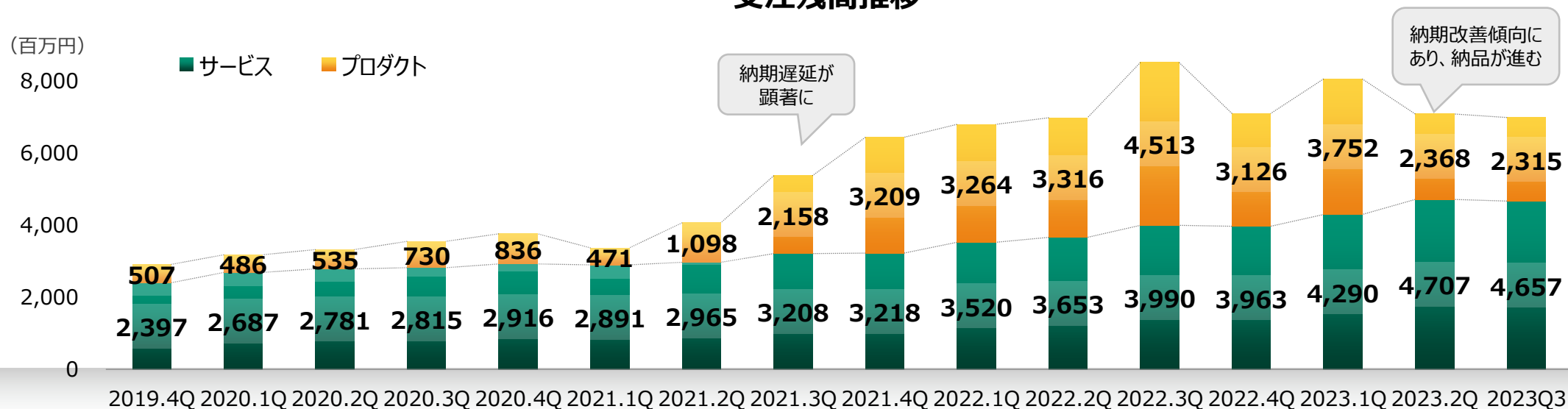
プロダクトの受注残高は、納期遅延の改善により納入が進む（平常時に近づく）

サービスの受注残高は、ストック型中心に順調に増加

累計受注高推移

	2020.3Q	2021.3Q	2022. 3Q	2023. 3Q	2023/2022比 増減率
プロダクト	4,315	5,595	6,948	7,650	+10.1%
サービス	3,871	4,413	4,295	5,642	+31.4%
合計	8,187	10,008	11,244	13,293	+18.2%

受注残高推移



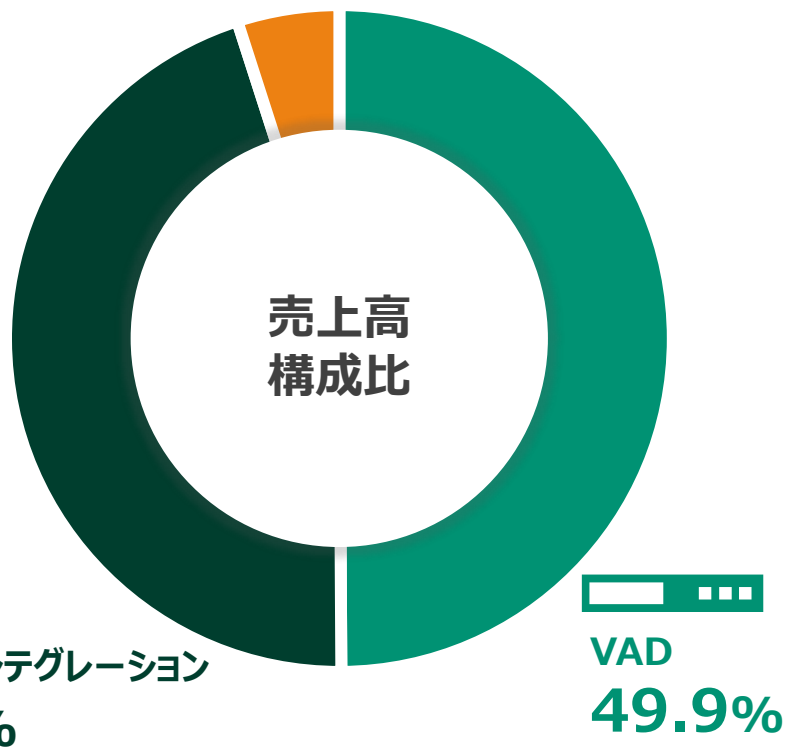
# 2023年12月期 第3四半期 ビジネス別数値

VADは、受注残高分の納品も含み、売上高、売上総利益ともに大きく伸長

システムインテグレーションは、プロダクト販売の増加で低利益率案件を含みつつ、増収増益

自社開発は、自社開発製品の販売は想定通り進捗するも、自治体情報システム強靱化案件のピークを終え、減収減益

🔒 自社開発  
5.0%



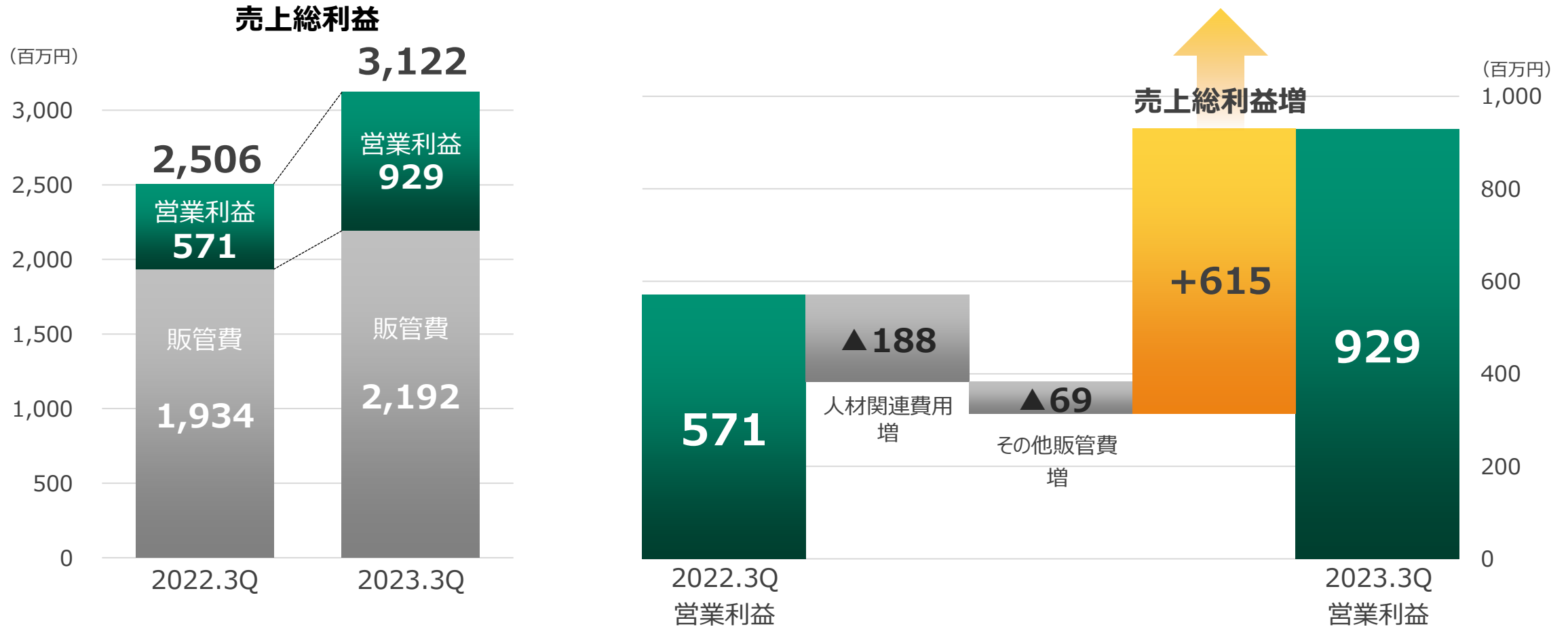
💻 システムインテグレーション  
45.1%

VAD ビジネス	売上高 <b>66.92億円</b> +57.6%	売上総利益 <b>14.16億円</b> +54.4%
システム インテグレーション ビジネス	売上高 <b>60.53億円</b> +47.3%	売上総利益 <b>11.86億円</b> +19.5%
自社開発 ビジネス	売上高 <b>6.64億円</b> ▲18.1%	売上総利益 <b>5.18億円</b> ▲12.8%



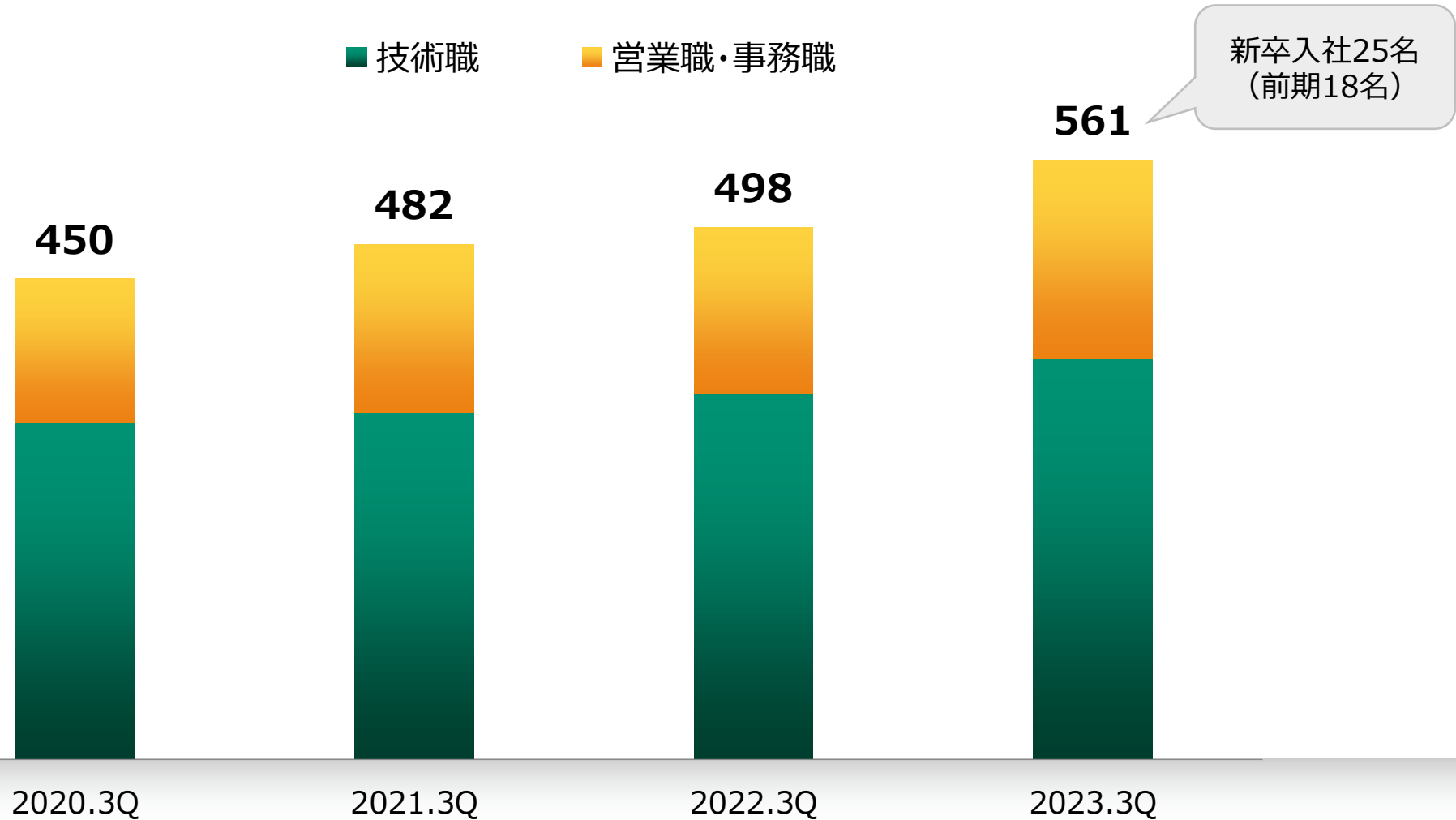
# 2023年12月期 第3四半期 営業利益増減内訳

人員増加（昨年対比63名増：内 販売管理費対象30名）による  
販管費増加を売上総利益の増益が吸収し、営業利益も大幅な増益



※第2四半期補足説明資料の掲載時に誤集計があり、販管費の内訳の数値に誤りがありました。第2四半期補足説明資料はすでに修正済みです。

## 採用強化や新子会社の参画により、従業員数増加



## 売上高、各段階利益において過去最高値を更新！！

単位：百万円

	2022.12 3Q	2023.12 3Q	前年同期比		通期計画	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	9,169	13,410	+4,241	+46.3%	15,700	85.4%
売上総利益	2,506	3,122	+615	+24.6%		
(利益率)	27.3%	23.3%	▲4.1pt			
販売費及び 一般管理費	1,934	2,192	+258	+13.3%		
営業利益	571	929	+357	+62.6%	1,000	93.0%
(利益率)	6.2%	6.9%	+0.7pt		6.4%	
経常利益	711	899	+187	+26.3%	1,000	89.9%
(利益率)	7.8%	6.7%	▲1.1pt		6.4%	
純利益※	584	596	+11	+2.0%	679	87.8%

※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（29百万円）を計上

※前期は、営業外収益に為替差益（166百万円）、特別利益に有価証券売却益（174百万円）を計上

## 将来的に売上となるストック型サービスの前受金が、大幅に増加

単位：百万円

	2022.12 3Q	2022.12 期末	2023.12 3Q
<b>流動資産</b>	<b>8,518</b>	<b>9,975</b>	<b>9,816</b>
現金・預金	2,318	2,989	3,073
受取手形、売掛金及び 電子記録債権	1,864	2,360	2,164
棚卸資産	2,939	3,103	2,828
その他	1,396	1,521	1,750
<b>固定資産</b>	<b>1,220</b>	<b>1,276</b>	<b>1,558</b>
有形固定資産	206	248	336
無形固定資産	121	258	257
投資その他資産	891	770	964
<b>資産合計</b>	<b>9,739</b>	<b>11,252</b>	<b>11,375</b>

	2022.12 3Q	2022.12 期末	2023.12 3Q
<b>流動負債</b>	<b>5,152</b>	<b>6,367</b>	<b>6,429</b>
買掛金	1,214	1,885	1,370
短期借入金等	250	287	302
<b>前受金</b>	<b>3,010</b>	<b>3,137</b>	<b>3,817</b>
その他	677	1,055	939
<b>固定負債</b>	<b>1,042</b>	<b>1,200</b>	<b>998</b>
<b>負債合計</b>	<b>6,194</b>	<b>7,567</b>	<b>7,427</b>
<b>純資産合計</b>	<b>3,544</b>	<b>3,685</b>	<b>3,947</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>9,739</b>	<b>11,252</b>	<b>11,375</b>

# 業績予想の修正 (2023年11月13日発表)

DXインフラ販売の大幅増加と納期遅延の改善により、3Q累計の売上高が過去最高となり、通期の売上高は前回発表の業績予想を上回る見込み。  
利益については、新たな経営計画の実現に向けての投資や商品在庫の評価見直し等により、修正せず。

単位：百万円

	2023.12通期 前回予想 (A)	2023.12通期 今回予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率 (B / A)	2022.12 通期実績 (C)	増減額 (B - C)	増減率 (B / C)
売上高	15,700	17,300	1,600	+10.2%	13,622	3,677	+27.0%
営業利益	1,000	1,000	0	0.0%	906	93	+10.3%
(利益率)	6.4%	5.8%	▲0.6pt		6.7%	▲0.9pt	
経常利益	1,000	1,000	0	0.0%	1,050	▲50	▲4.8%
(利益率)	6.4%	5.8%	▲0.6pt		7.7%	▲1.9pt	
純利益	679	679	0	0.0%	743	▲63	▲8.6%

- VADビジネス
  - ✓ 受注の増加やBCPへの対応として、首都圏ロジスティックセンター開設を進める
- 自社開発ビジネス
  - ✓ RevoWorksクラウドを12月1日からサービス開始予定 ※2023年10月19日開示
- 人員強化
  - ✓ 幹部人材の採用
  - ✓ 管理職研修、リーダー研修の実施により、従業員のスキル向上を図る
- 環境整備
  - ✓ 継続的な増員への対応として、東京オフィスの増床を進める
- 海外展開
  - ✓ First One Systems Co., Ltd. (タイ王国：売上約10億円、社員数約40名)の子会社化に向けた交渉を開始 ※2023年10月19日開示

# 第4四半期会計期間 業績予想

期初に計画していた投資の費用が第4四半期に集中  
加えて、M&Aの検討費用、在庫評価損も発生

単位：百万円

	2022.12 4Q	2023.12 4Q※1
売上高	4,453	3,889
売上総利益	1,052	-
(利益率)	23.6%	-
販売費及び 一般管理費	718	-
営業利益	334	70
(利益率)	7.5%	1.8%
経常利益	338	100
(利益率)	7.6%	2.6%
純利益※2	158	83

売上原価に在庫の評価損を見込む

- ・首都圏ロジスティックセンター開設費用
- ・東京オフィス増床費用
- ・RevoWorks Cloud プロモーション費用
- ・幹部人材の採用費
- ・管理職研修・リーダー研修費
- ・First One Systems Co., Ltd. 子会社化  
検討費用

※1. 通期修正予想と第3四半期までの実績より算出

※2. 親会社株主に帰属する当期純利益

# 新規自社開発製品「RevoWorksクラウド」のリリース

「RevoWorksシリーズ」にゼロトラストブラウザ機能を実装した「RevoWorksクラウド」を12月より提供予定。  
クラウドサービス利用の普及に伴い増加するセキュリティリスクに対し、安全性だけでなくユーザ利便性を実現。  
官公庁・医療だけでなく、民間企業までターゲットを拡げ、今後3年間で20万ユーザーの獲得を目指す。



## RevoWorks Cloudの特長

### 高セキュリティかつ高い利便性

独自技術によりアクセス先ごとにブラウザやワークスペースを分離して安全なWebアクセスを実現  
ワークスペースはスムーズに切り換え可能で、生産性の向上にも貢献

### 簡便な導入

Windows 端末にインストールすることですぐに利用可能

### サブスクリプション型サービス

年間の従量型課金とすることで、  
ストック型収益の拡大への寄与に期待





タイ王国のFirst One Systems Co., Ltd. の株式60%取得の  
意向表明及び同社より受諾。

ISS Resolution Limited に続き海外進出を加速させ、  
両社の強みを活かしたビジネスシナジーの創出を図るとともに、  
ASEAN市場での更なる事業展開を目指す。

## 対象会社の概要

名 称	First One Systems Co., Ltd.
所 在 地	719 KPN Tower 11th floor ,Rama 9 Road, Bangkapi, Huay Kwang, Bangkok 10310 Thailand
代表者の役職・氏名	Terdsak Kijjatikankun CEO Founder
事 業 内 容	ネットワークインテグレーション事業、 ネットワークセキュリティ事業、 データセンター向けインテグレーション事業
資 本 金	40,000,000 THB (2023年4月)
設 立 年 月 日	2005年6月15日
2022年12月期売上高	232,905千THB (約9億円)

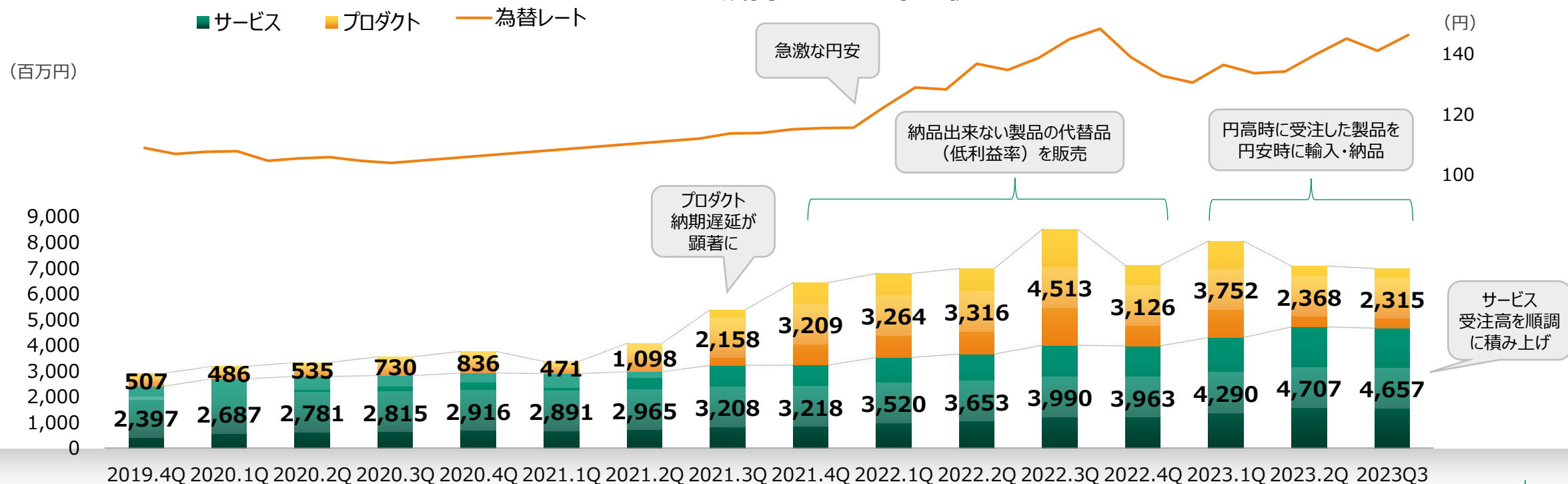
# 製品・サービスの動向

**製品**：半導体不足による納期遅延、為替の急変動により2022年、2023年は低利益率で推移

納期遅延の回復により、売上総利益の改善を見込む

**サービス**：ストック型中心に順調に受注残高が増加

受注残高・為替レート推移



## 事業環境の大きな変化、事業成長に向けた投資の実施や M & A等を考慮し、中期目標を新規に策定予定

	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 (修正予想)	173億円	10億円	6.7億円
2024年12月期 目標	<del>170</del> 億円	<del>12</del> 億円	<del>8</del> 億円
2026年12月期 目標	●●●億円	●●億円	●●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。

## プライム上場維持基準の適合に向けた取組み

- ✓ **配当方針の変更**（2023年2月13日発表）  
中間配当を開始。2026年12月期までを目安として当面の間、配当性向50%程度を基準とし、継続的かつ安定的に行うことを基本方針に。  
⇒株主還元策の充実に取組み、更なる企業価値向上を目指す。
- ✓ **差金決済型自社株価先渡取引契約の締結**（2023年11月13日発表）  
大株主である日商エレクトロニクス株式会社に打診し、60万株の売却実施に至る。  
この株式が短期間に市場に放出されると株式の需給バランスに悪影響が生じ、適正な株価形成を妨げる可能性があることから、SBI証券が、当該株式を保有する期間中のヘッジとして当社との間で本契約を締結することを条件として、一時的に当社株式を保有し、当面の間において市場放出を回避。  
本契約の特徴として、各四半期末時点での時価評価を実施し、前四半期末時点での時価評価の差額を基準として、当社の当期損益（営業外収益 or 費用）として認識。  
⇒株価を一層上げていくことを目指す。

- ✓ 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)
<b>1株あたり配当</b>	<b>15円</b>	<b>15円</b>
<b>配当性向</b>	<b>50.0%</b>	

配当利回り  
**3.28%**  
※2023年12月12日  
時点

## 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
<b>1株あたり 年間配当</b>	<b>5円</b> (配当開始)	<b>10円</b> (記念配当5円含む)	<b>16円</b> (期初計画10円)	<b>16円</b>	<b>18円</b> (期初計画16円)
<b>配当性向</b>	<b>15.1%</b>	<b>27.9%</b>	<b>29.2%</b>	<b>40.0%</b>	<b>27.4%</b>



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)



ジェイズ・テクノロジー(株)



セグエセキュリティ(株)



ジェイズ・ソリューション(株)



ISS RESOLUTION, Ltd.

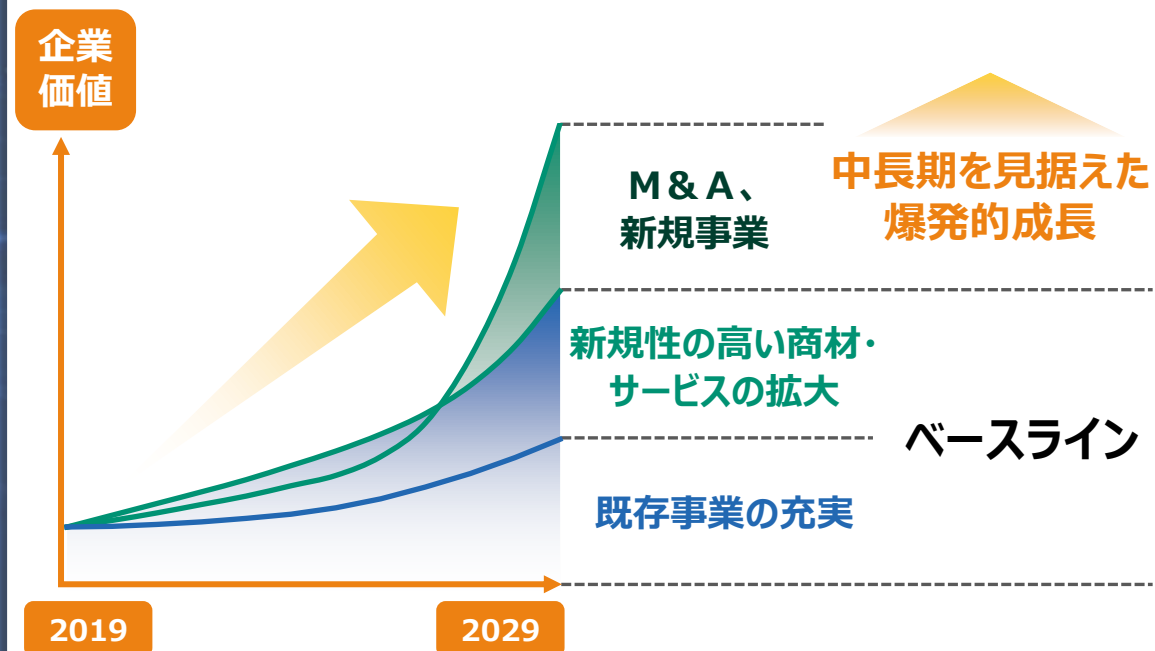
## 長期的な方向性

### DX時代のIT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や  
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。

## 経営戦略の基本方針

### 企業価値向上を追求していきます





5

参考資料：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	6社
従業員数	561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IT利活用を支える  
IT & 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、  
ソフトウェア (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

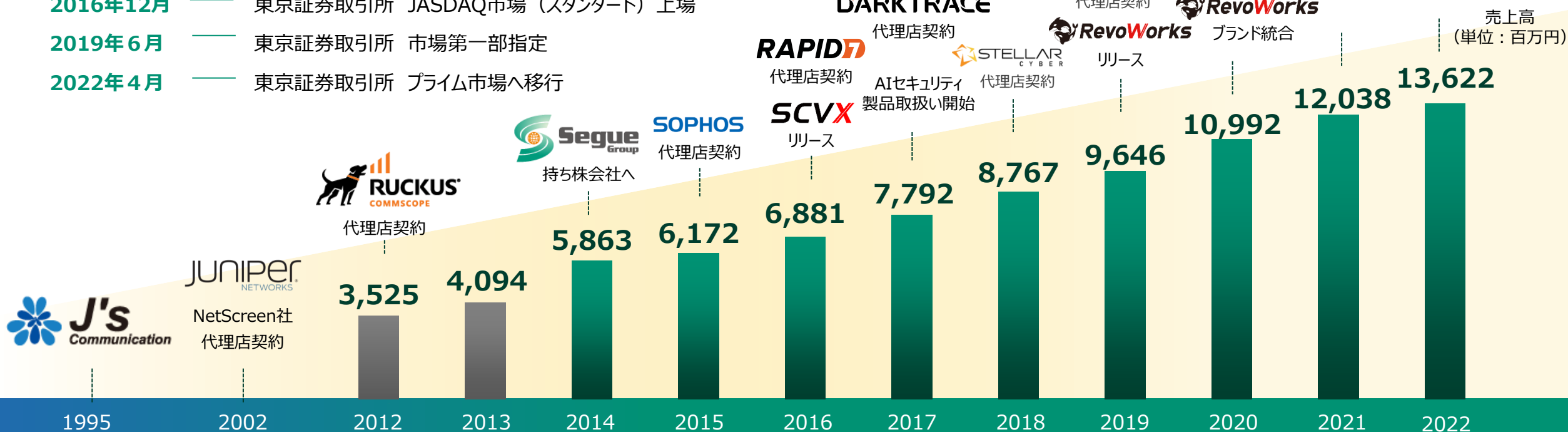
官公庁、地方自治体  
教育機関、医療機関

エンタープライズ  
製造業、金融機関等

# 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



ジェイズ・コミュニケーション  
創業

ジェイシーテクノロジー設立  
ジェイズ・テレコムシステム設立

セグエグループ  
設立

JASDAQ上場

ファルコンシステムコンサルティング  
子会社化

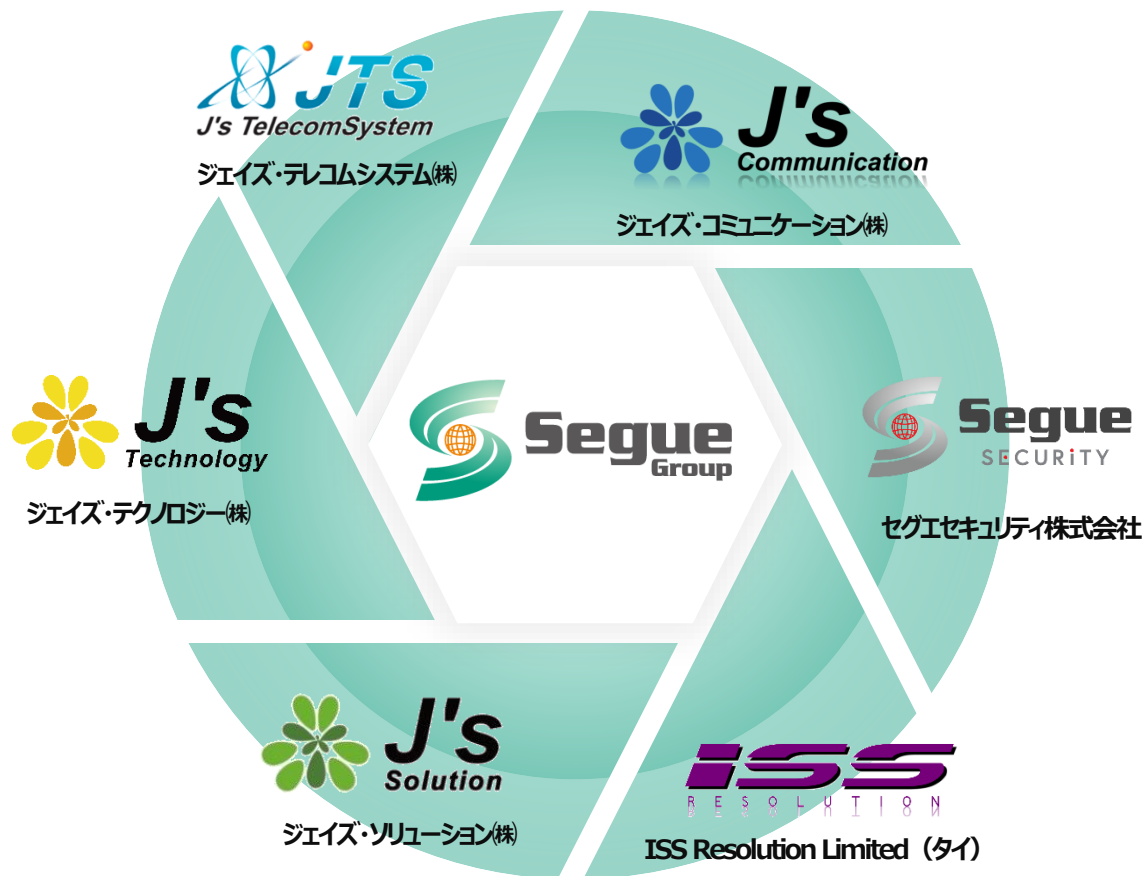
東証2部市場変更

アステム  
孫会社化

東証1部指定  
ISS Resolution 子会社化  
プライム市場移行  
セグエセキュリティ設立

# 会社概要：グループ会社

グループ社員数561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)

# 事業の系統図

