



2021年12月期 第2四半期

# 決算説明会資料

2021年8月20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 第2四半期 ハイライト
2. 事業環境
3. 下期の施策と業績予想
4. 参考資料

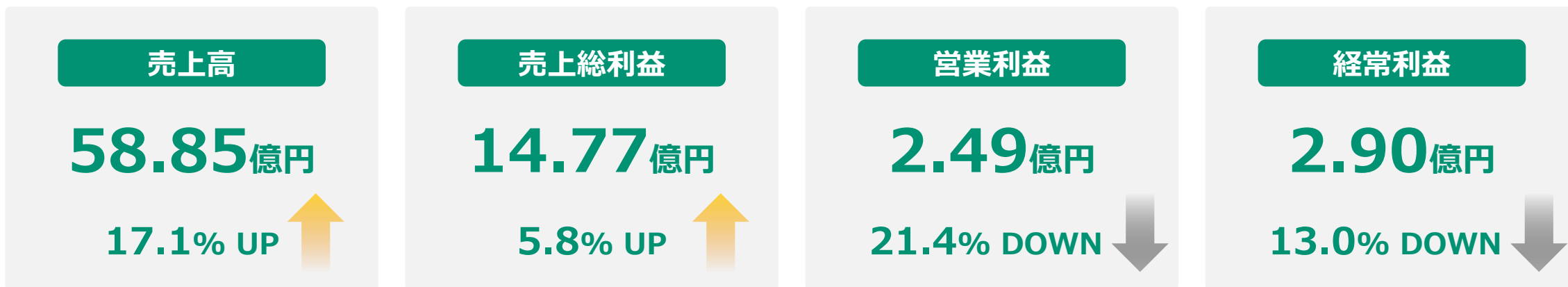


**1**

# 2021年12月期 第2四半期 ハイライト

# ハイライト：業績

第2四半期累計の売上高、売上総利益は過去最高額を更新  
 成長加速のための人財投資などにより、販管費が増加し営業利益以下は減額



## 業績概要

- VAD：テレワーク関連プロダクトは特需のあった前年同期に比べ減少
- システムインテグレーション：第1四半期の好調を維持
- 自社開発：機能追加及び品質向上に取り組む。主要案件が下期にずれ込み
- 人財投資を中心に販売管理費が増加、概ね計画どおり

# ハイライト：上期ビジネストピック

## 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

## 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

## 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

# ハイライト：成長投資と進捗

## 人財確保が進み、中長期の成長加速のための基盤ができつつある

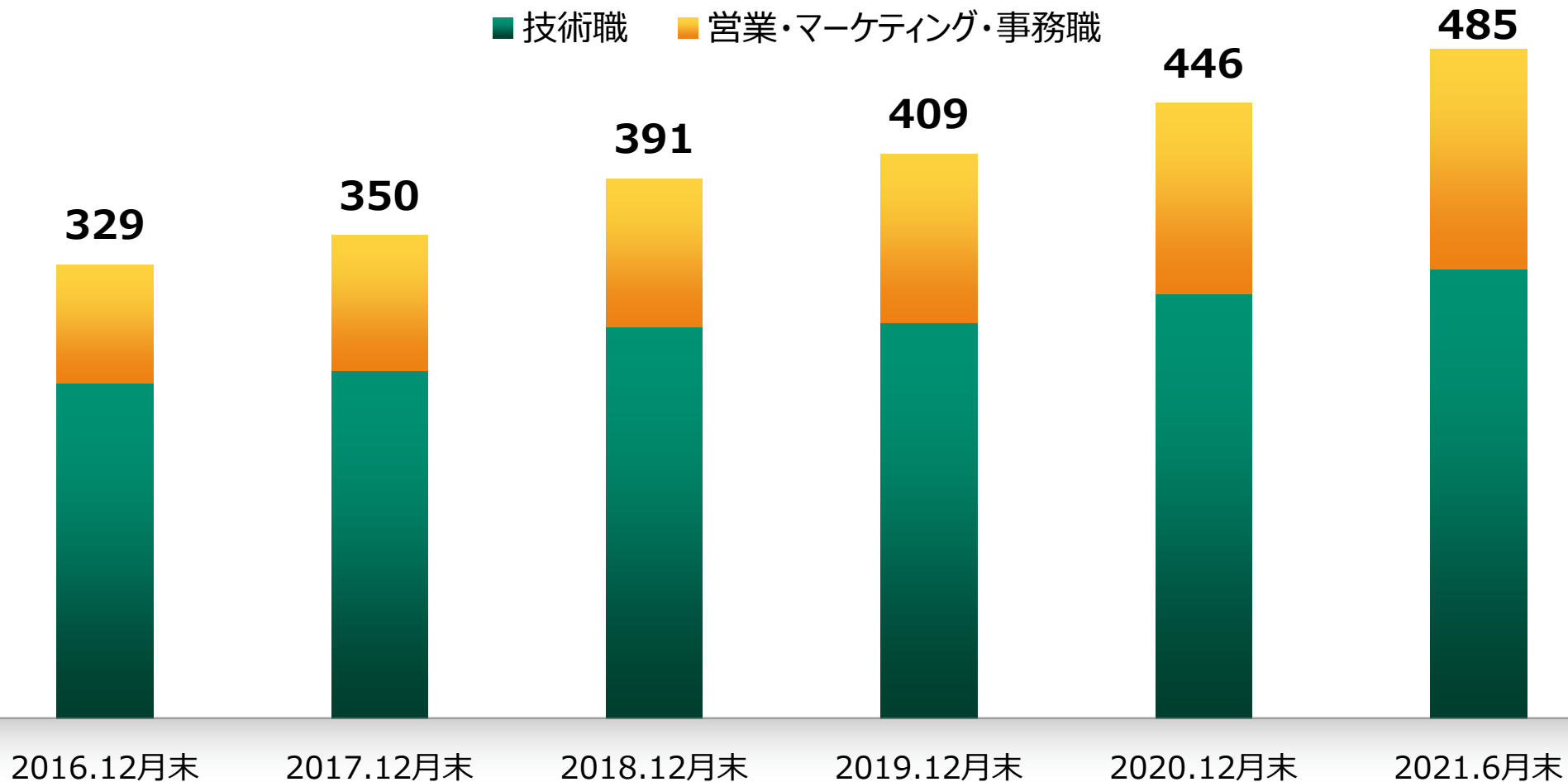
### 人財投資・環境整備

- 人財の確保  
2020年12月末 446名 → 2021年6月末 485名
- 成長に即した報酬体系の見直し
- 新卒から幹部候補まで、研修の強化
- 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セミナーの増加、Webページの充実

## 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：新規取扱商材

デジタルシフトの推進、ビジネスの効率化、エンジニア不足の課題解決に貢献する  
新規商材の取扱いを拡大



2021年5月 フィックスポイント社と販売代理店契約を締結  
システム運用自動化ツール“Kompira”の販売を開始



2021年6月 意思決定支援システムを**自社開発**  
**AIソリューション**“J-TREBシリーズ” 2製品の販売を開始



2021年6月 Neat社と販売代理店契約を締結  
ハイブリッド勤務環境に最適なビデオ会議システム“Neatシリーズ”  
の販売開始を発表



# ハイライト：資本・業務提携

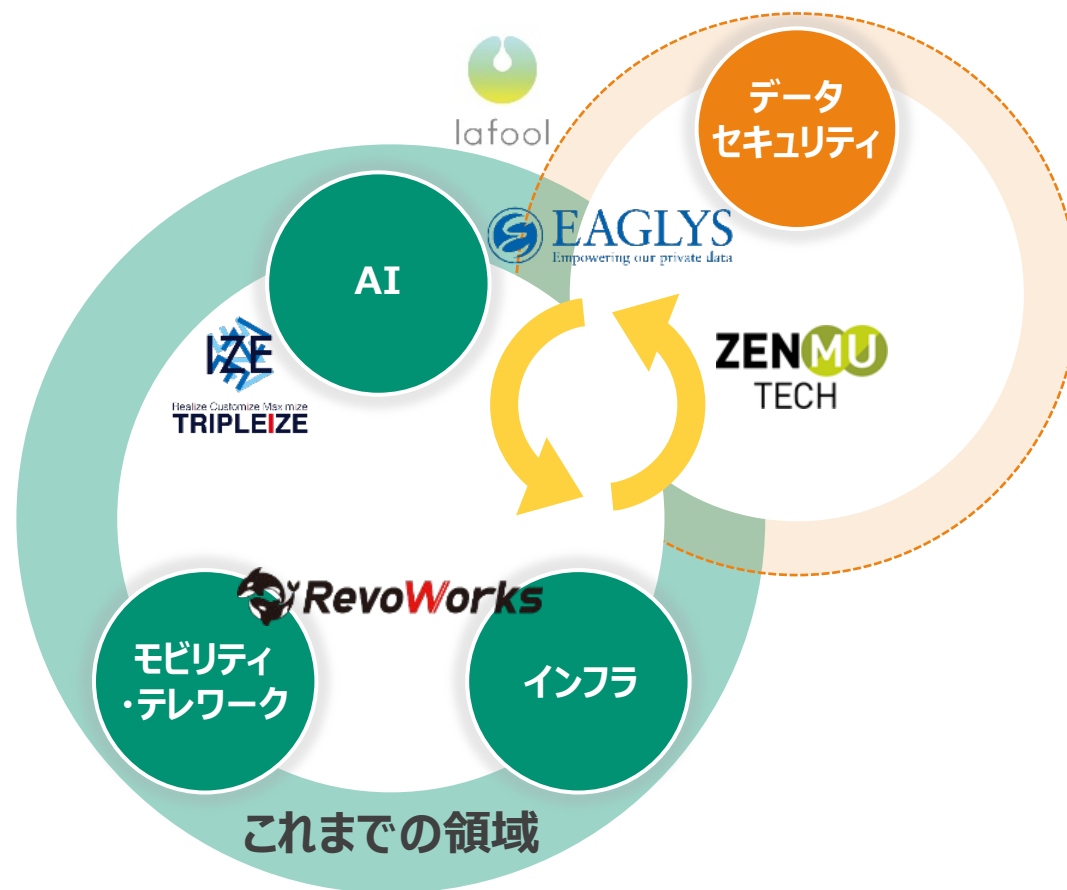
資本・  
業務提携

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

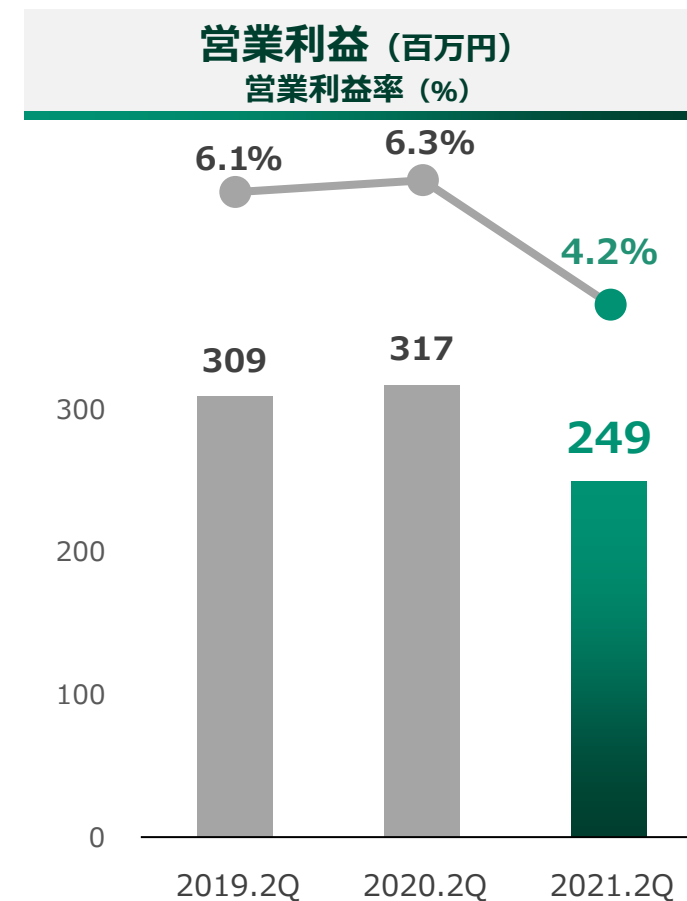
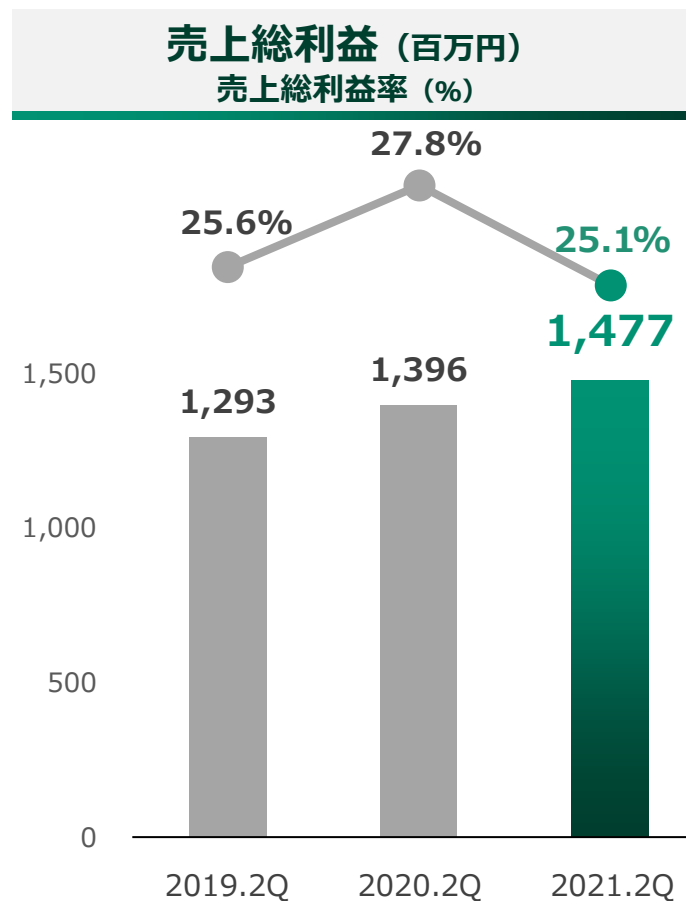
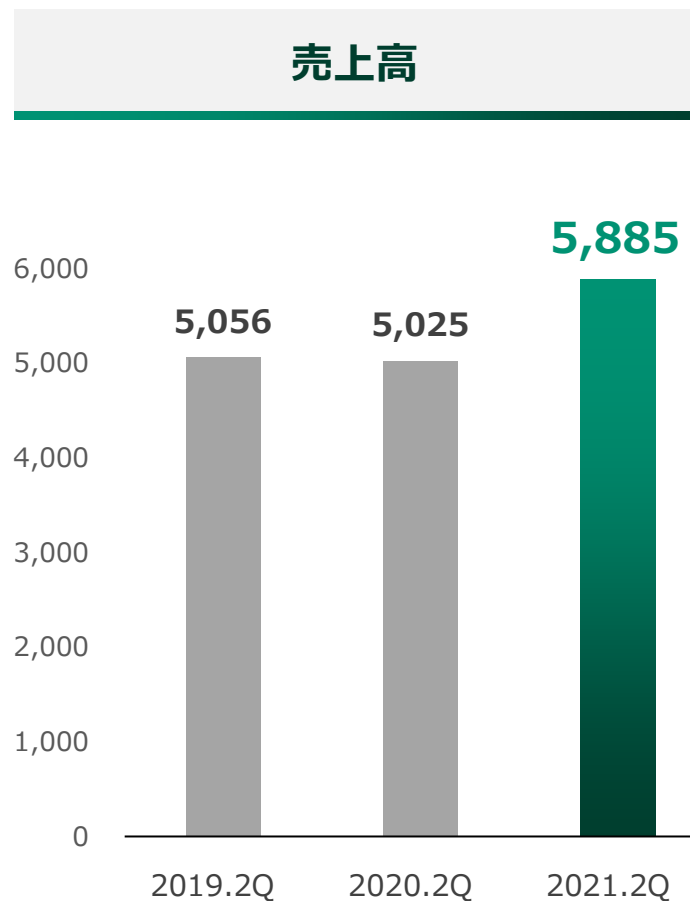
## データセキュリティ分野への領域拡大

2020年12月の株式会社ZenmuTech  
(2021年4月に株式追加取得) に続き、  
2021年2月に、EAGLYS株式会社と資本  
提携

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・領域拡大を図る

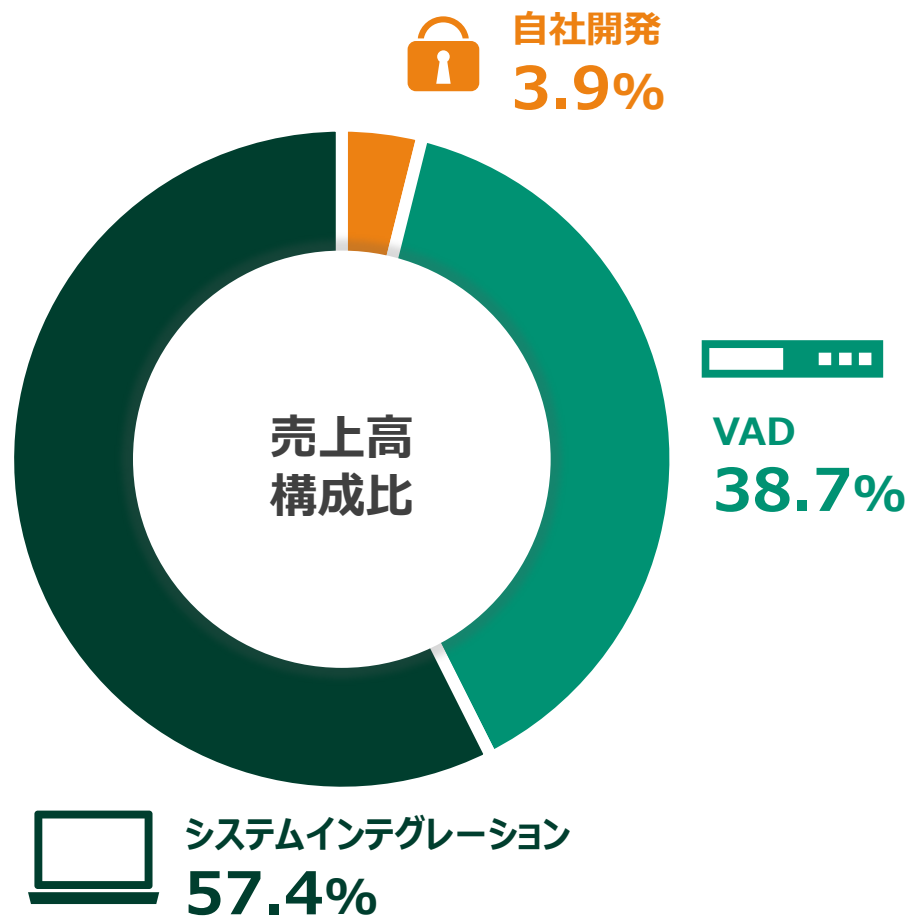


## 販売構成の変化により、売上総利益は額が増加するも率が低下



# ハイライト：各ビジネスの数値イメージ

システムインテグレーションは好調を維持するも、  
 テレワーク関連プロダクトの販売減少、半導体不足によりVADが減収  
 自社開発は主要案件が下期にずれ込むも前年同期より増収

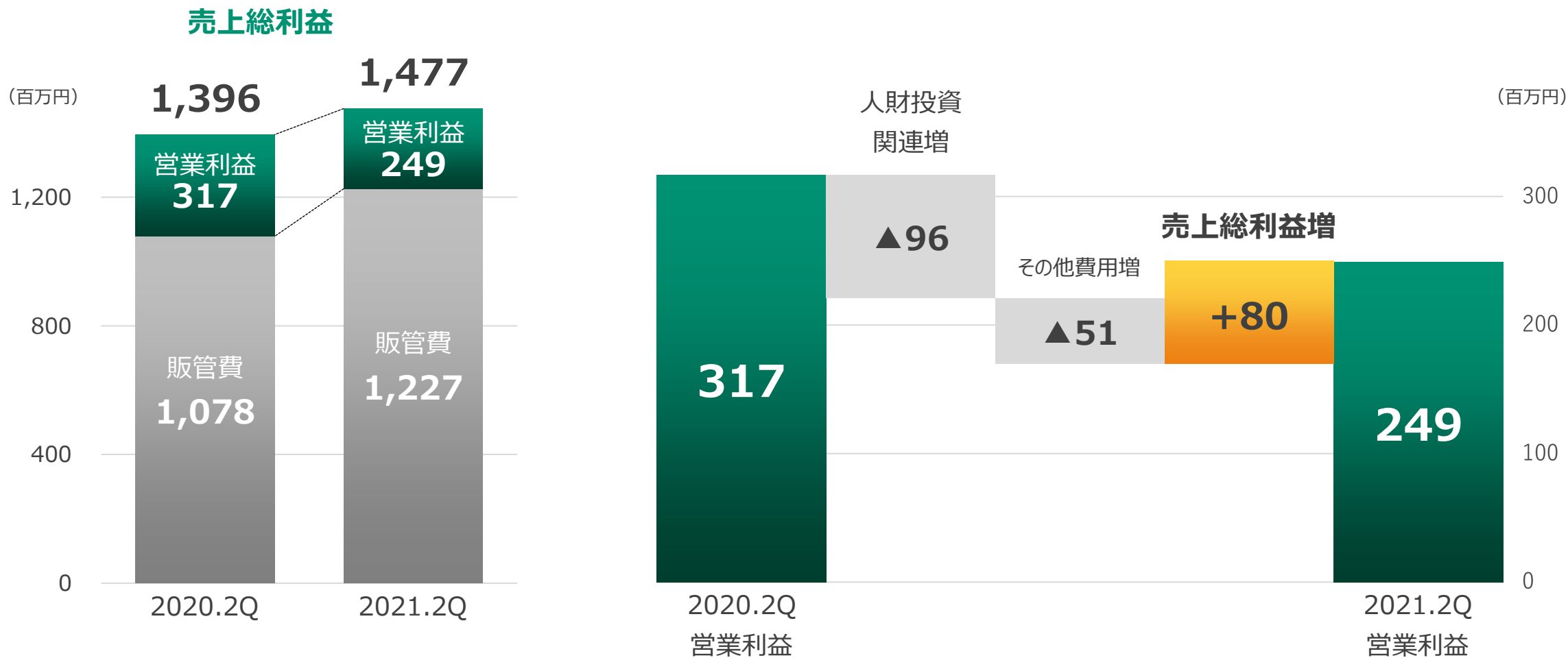


ビジネス	売上高	売上総利益
自社開発 ビジネス	2.2億円 (+32.9%)	1.0億円 (+11.0%)
VAD ビジネス	22.7億円 (-10.2%)	5.9億円 (-17.4%)
システム インテグレーション ビジネス	33.7億円 (+45.7%)	7.7億円 (+34.2%)

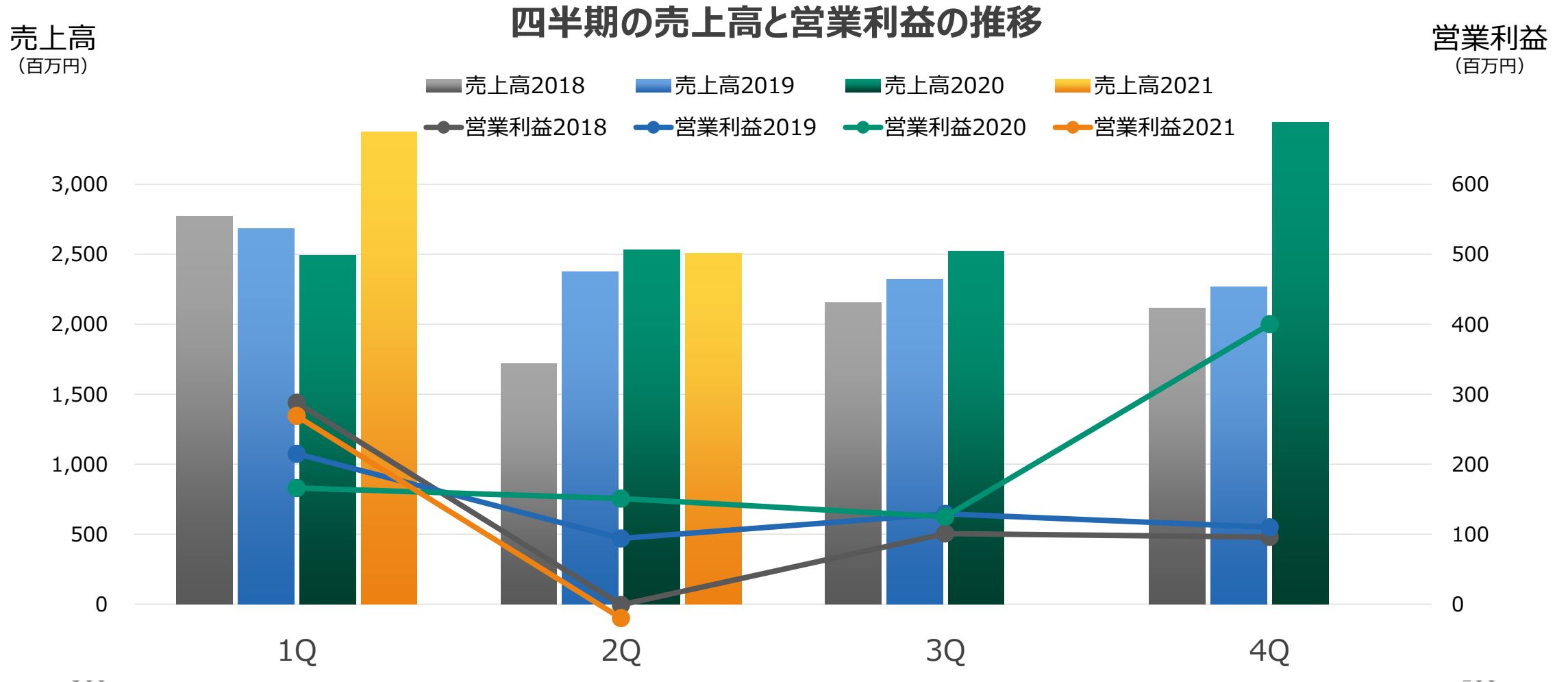
※第1四半期補足説明資料の掲載時に誤集計があり、3ビジネス区分での売上総利益に誤りがありました。第1四半期補足説明資料はすでに修正済みです。

# ハイライト：営業利益増減内訳

中長期の成長加速に向けた人財確保が進捗。費用の増加により減益



# ハイライト：四半期業績推移



# ハイライト：連結損益計算書

単位：百万円

	2020.12 2Q累計	2021.12 2Q累計	前期比		通期計画	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	5,025	5,885	859	+17.1%	12,500	47.1%
売上総利益	1,396	1,477	80	+5.8%		
(利益率)	27.8%	25.1%	▲2.7pt			
販売費及び 一般管理費	1,078	1,227	148	+13.8%		
営業利益	317	249	▲67	▲21.4%	919	27.2%
(利益率)	6.3%	4.2%	▲2.1pt		7.4%	
経常利益	334	290	▲43	▲13.0%	938	31.0%
(利益率)	6.7%	4.9%	▲1.7pt		7.5%	
純利益	235	181	▲54	▲22.9%	675	26.9%

# ハイライト：連結貸借対照表

## サポートサービスの売上が伸長。前受金が順調に増加

単位：百万円

	2020.12 2Q	2020.12 期末	2021.12 2Q
<b>流動資産</b>	<b>5,276</b>	<b>5,806</b>	<b>6,048</b>
現金・預金	2,400	1,727	3,084
受取手形、売掛金及び 電子記録債権	1,262	2,176	1,487
たな卸資産	659	821	569
その他	953	1,081	907
<b>固定資産</b>	<b>1,426</b>	<b>1,384</b>	<b>1,487</b>
有形固定資産	192	194	208
無形固定資産	269	241	214
投資その他資産	964	948	1,064
<b>資産合計</b>	<b>6,703</b>	<b>7,191</b>	<b>7,536</b>

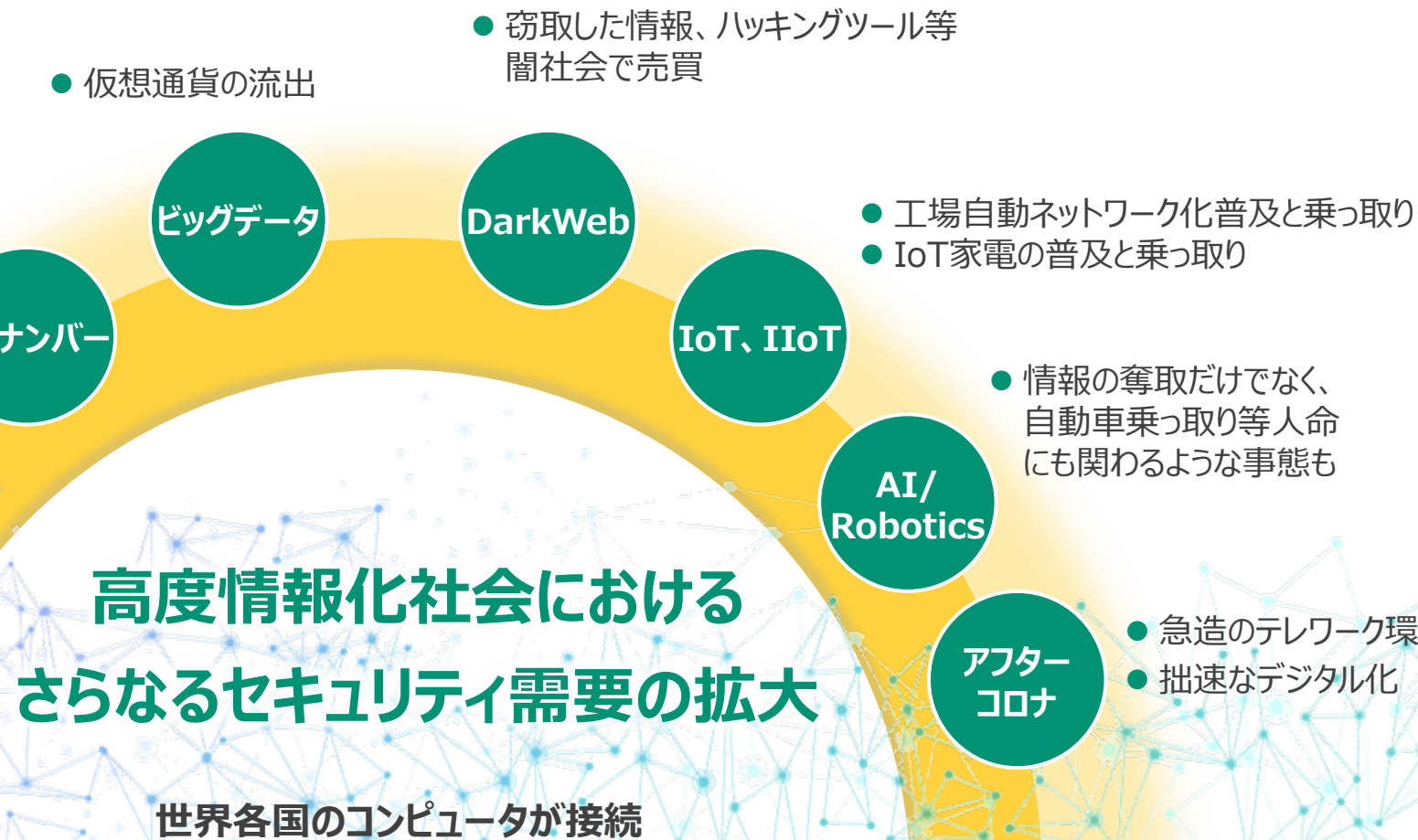
	2020.12 2Q	2020.12 期末	2021.12 2Q
<b>流動負債</b>	<b>3,635</b>	<b>3,733</b>	<b>4,038</b>
買掛金	820	804	825
短期借入金等	8	8	5
前受金	2,190	2,183	2,531
その他	616	737	675
<b>固定負債</b>	<b>271</b>	<b>285</b>	<b>307</b>
<b>負債合計</b>	<b>3,906</b>	<b>4,018</b>	<b>4,345</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,796</b>	<b>3,172</b>	<b>3,190</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>6,703</b>	<b>7,191</b>	<b>7,536</b>



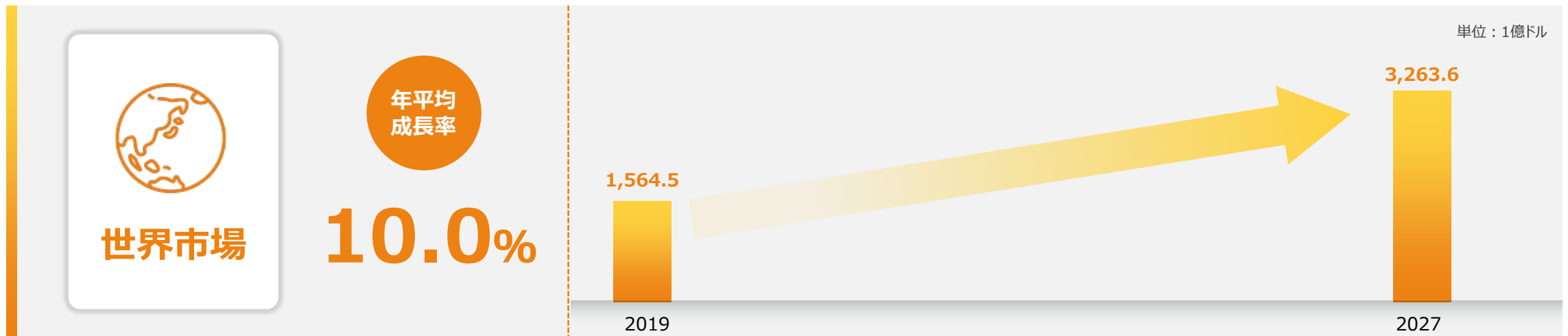
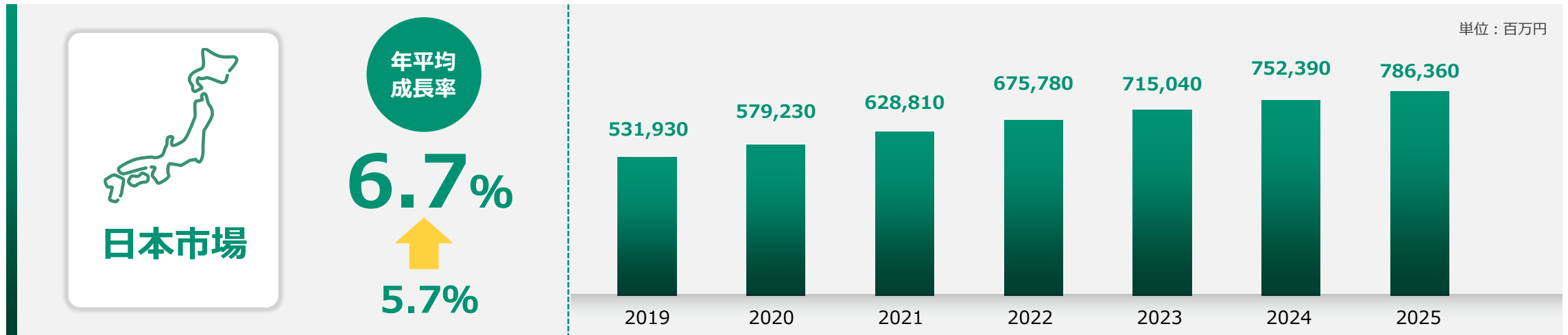
2

## 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



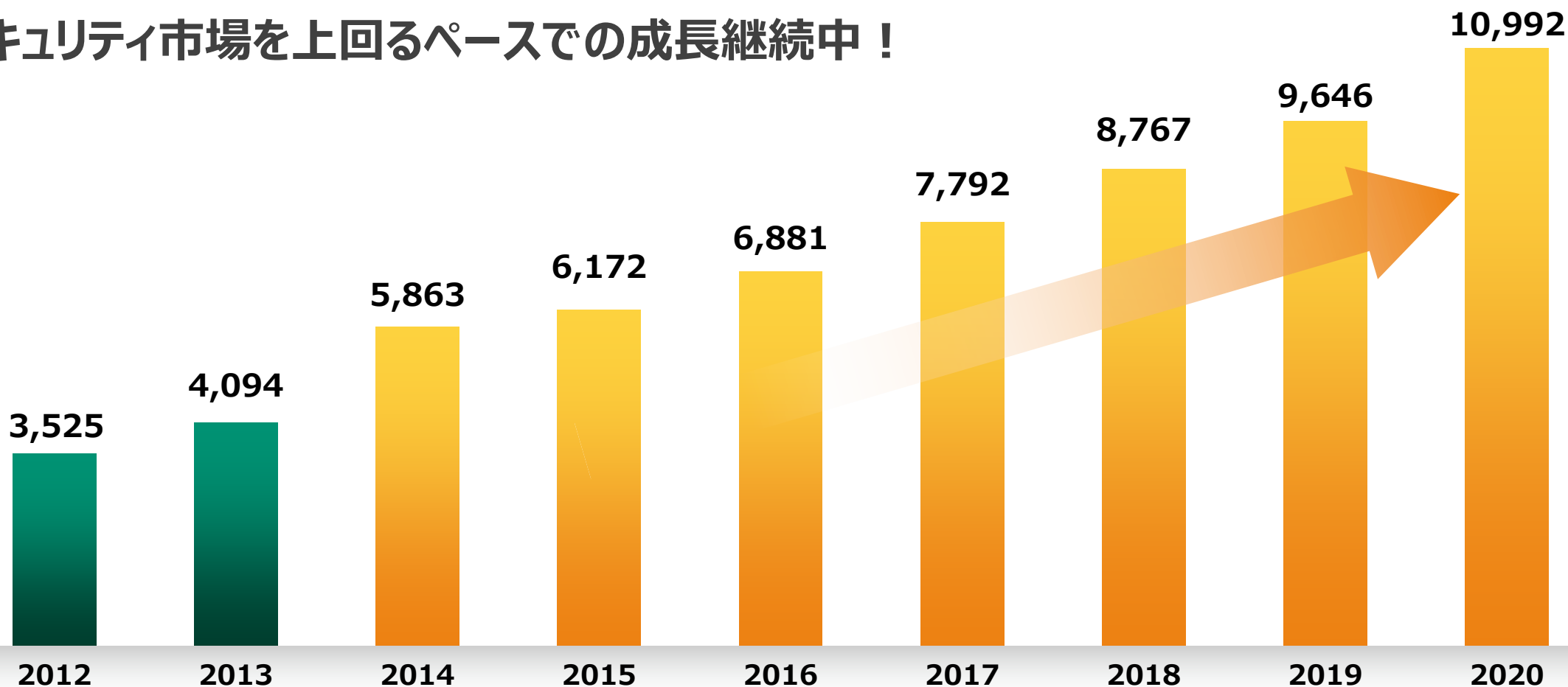
出所：富士キメラ総研「2019 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」「2020 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」  
Grand View Research「Cyber Security Market Size & Share Report, 2020-2027」

# 当社売上高の推移

売上高年平均成長率 **15.3%** (2012~2020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



3

## 下期の施策と業績予想

# 下期の施策：各ビジネス

## 自社開発ビジネス

- 開発スピード、品質の向上 ⇒ 新機能のリリース及びセキュリティの強化
- 販売パートナーの継続拡充、協業加速
- 自治体情報システム強靱化案件の積み上げ

## 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
- 規模案件の獲得
- 新規商材のラインアップ拡充

## 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継続的なチャレンジ

# 下期の施策：訴求力の強化

## プロモーションの強化

- デジタルマーケティング強化の継続、販売活動との連携・結合強化
- 取扱い商材、特に自社開発商材の露出強化・認知度向上
- Webセミナー増加、Webページ改善の継続

## 人財投資

- エンジニアの採用
- 社員研修の継続強化及び充実

# 自治体情報システム強靱化案件の獲得

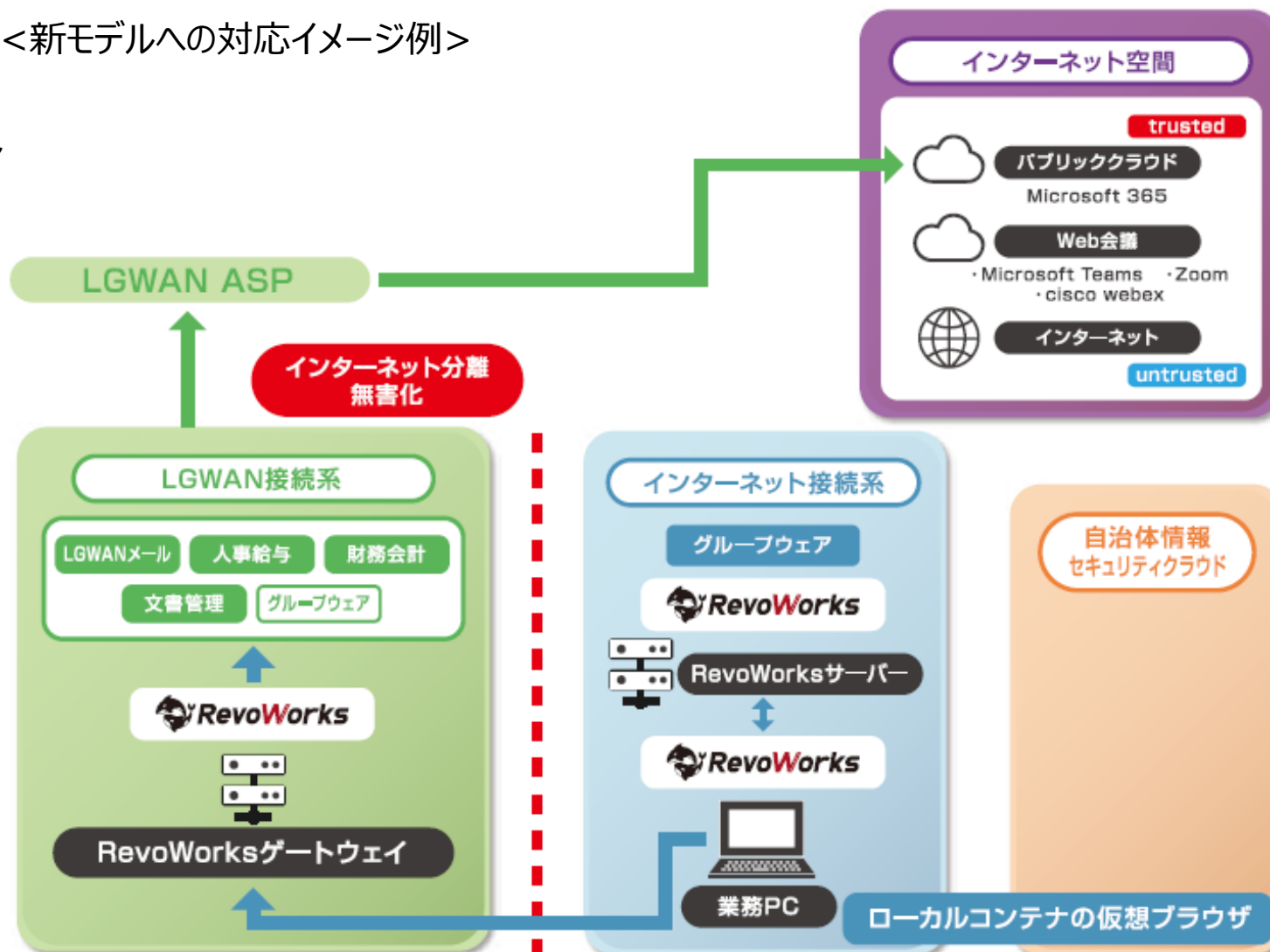
総務省は2020年12月に  
「地方公共団体における情報セキュリティ  
ポリシーに関するガイドライン」を改定

効率性と利便性を向上させた  
新たな対策が求められている

RevoWorksは既存モデルと  
新たなモデル両方に対応しており、  
各自治体のニーズに応じて提案中

複数の県案件を含み導入実績  
大幅増加を目指す

<新モデルへの対応イメージ例>



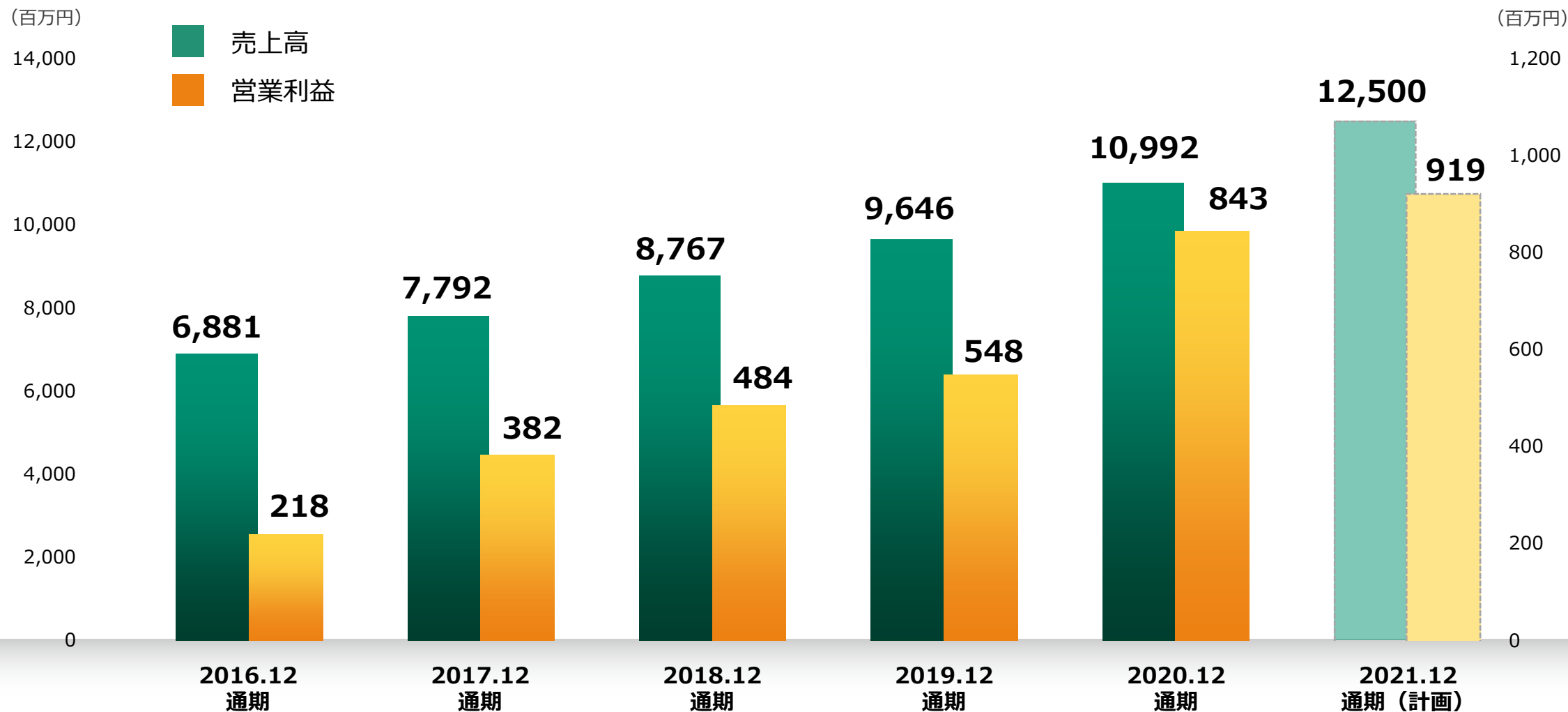
下期にずれ込んだ案件含みVAD及び自社開発を伸長させ、通期計画の達成を図る

単位：百万円

	2020.12 月期	2021.12 月期 (予想)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	10,992	12,500	1,507	13.7%
営業利益	843	919	76	9.1%
(利益率)	7.7%	7.4%		
経常利益	874	938	64	7.4%
(利益率)	8.0%	7.5%		
純利益	634	675	40	6.4%
中間配当	—	—		
期末配当	16円	16円		



## 上場来、5期連続の増収増益へ



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)



株式会社 アステム

(株)アステム



ジェイズ・ソリューション(株)



ファルコンシステムコンサルティング(株)

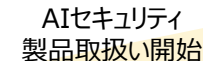


4

## 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



1995 2002 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020

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

東証2部市場変更  
ファルコンシステムコンサルティング  
子会社化

東証1部指定  
アステム  
孫会社化

代理店契約

NetScreen社  
代理店契約

持ち株会社へ

代理店契約

リリース

AIセキュリティ  
製品取扱い開始

リリース

ブランド統合

3,525

4,094

5,863

6,172

6,881

7,792

8,767

9,646

10,992

## 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485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

	<div style="background-color: #f4a460; padding: 5px; text-align: center;"> <b>自社開発</b> (ソフトウェア開発)                 </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ セキュリティソフトウェアライセンス販売</li> <li>■ サポートサービス・ヘルプデスク</li> </ul> <div style="border: 1px solid #f4a460; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     自社製品                 </div> <div style="border: 1px solid #f4a460; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     サポートサービス                 </div>	<div style="background-color: #008080; color: white; padding: 5px; text-align: center;"> <b>代理店 (VAD)</b> 海外中心                 </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ サポートサービス・ヘルプデスク</li> <li>■ オンサイト保守サービス</li> </ul> <div style="border: 1px solid #008080; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     製品代理店                 </div> <div style="border: 1px solid #008080; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     サポートサービス                 </div>	<div style="background-color: #004d40; color: white; padding: 5px; text-align: center;"> <b>システム</b> インテグレーション                 </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ITインフラ・セキュリティ等の設計構築、導入サービス</li> </ul> <div style="border: 1px solid #004d40; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     自社製品                 </div> <div style="border: 1px solid #004d40; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     サーバ等 (H/W,S/W)                 </div> <div style="border: 1px solid #004d40; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">                     製品代理店                 </div>
<b>プロフェッショナルサービス</b> 設計、構築	●	●	●
<b>SEサービス</b> 請負い、派遣	●	●	●
<b>マネージドサービス</b> 監視、管理等運用	●	●	●

# 事業について：自社開発ビジネス

## 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



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"





## 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・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**  
レボワークス ブラウザー

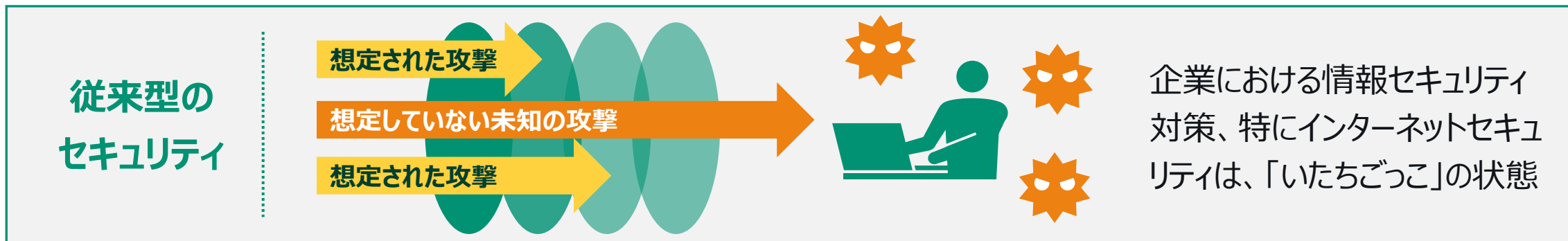
ローカルコンテナを用いた仮想ブラウザ



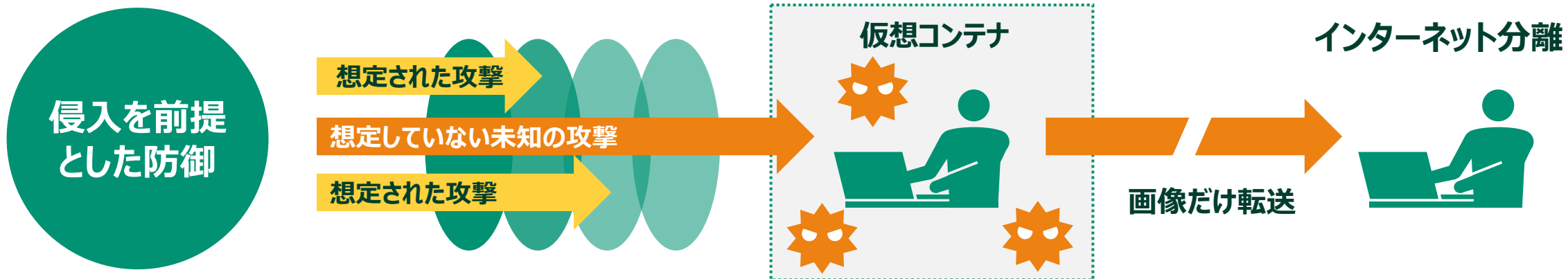
**RevoWorks Desktop**  
レボワークス デスクトップ

ローカルコンテナを用いた仮想デスクトップ

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

# 事業について：VADビジネス

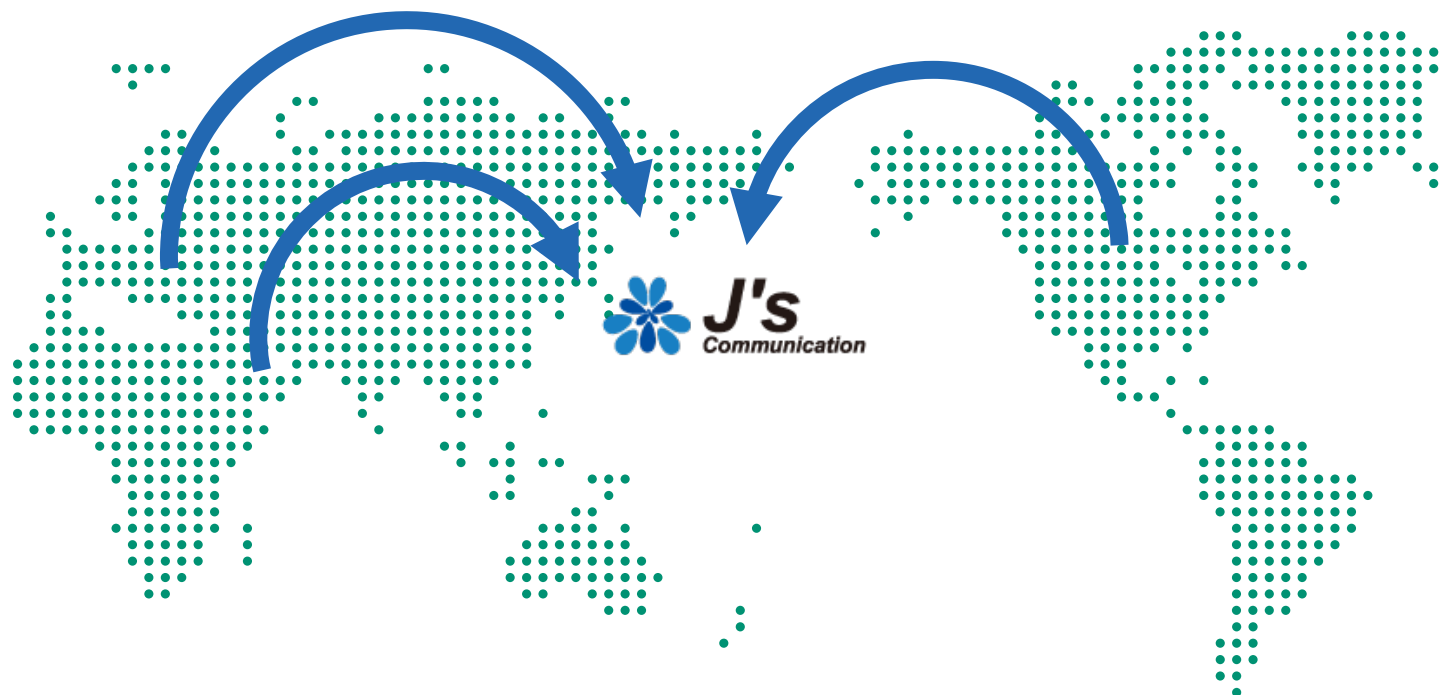
## VADビジネスとは

※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

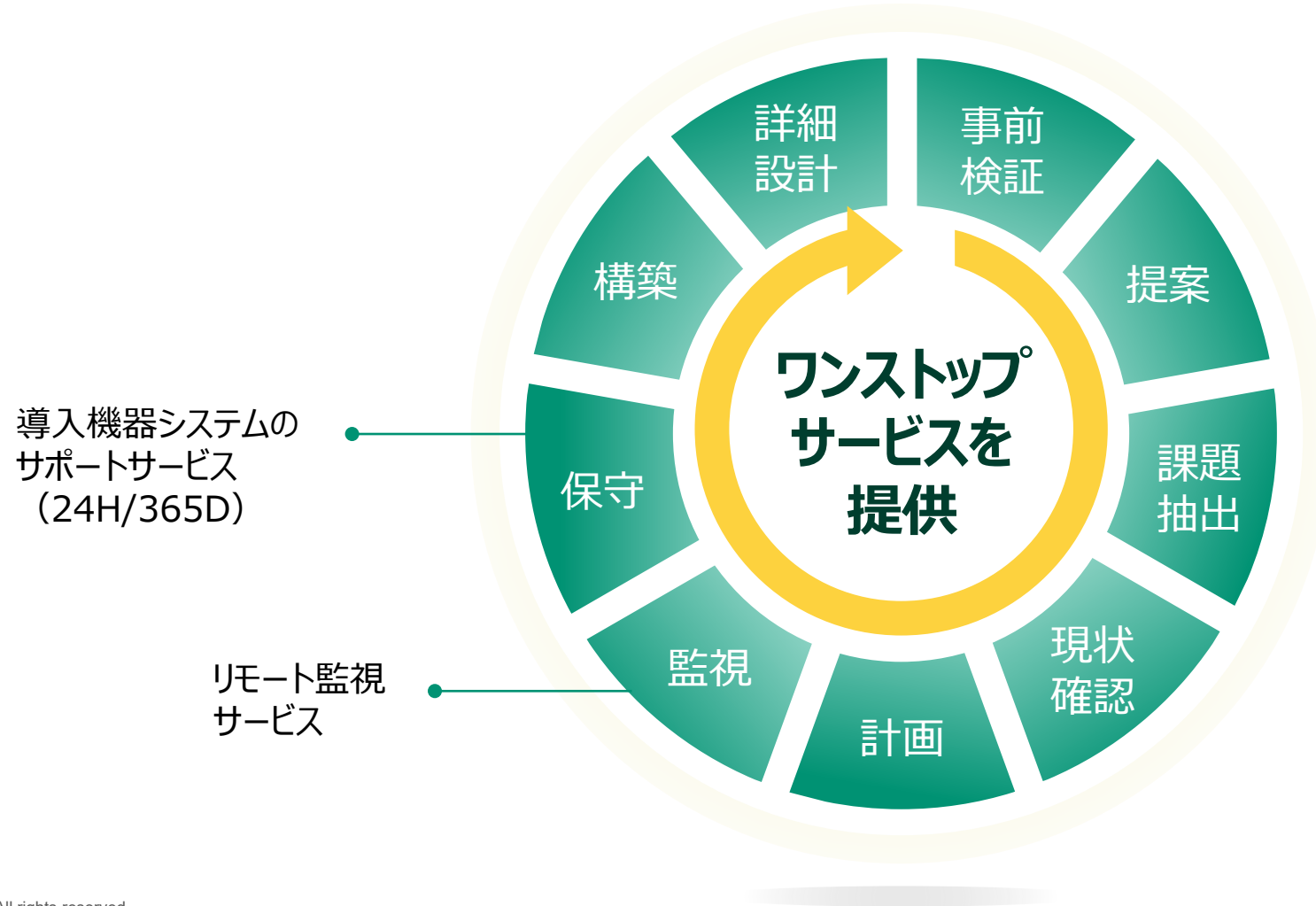


## 主な輸入代理店契約メーカー



# 事業について：システムイングレーション

セキュリティ・ITインフラ等のソフトウェア、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



# セキュリティにフォーカス

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



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

COMMSCOPE®  
RUCKUS® Mist  
AI is in the AIR™

### リモートワーク

Pulse Secure®

splashtop®

### 認証

Soliton

WisePoint

## IT&セキュリティ人材の育成及び輩出を中心に、SDGsに取り組めます

### 主な取り組み

- 働き甲斐のある環境を整備し、採用を加速させ、培った育成ノウハウを活用し、早期に1,000人規模のプロの技術者集団となることを目指します
- 取扱い商材を用いた実習形式のエンジニアトレーニングをお客様に提供しています
- 高付加価値な成果を上げる人材の育成とより働き甲斐のある仕事を実施できる環境の整備を進めています
- AIなどの新しい技術や独自技術を有する企業への投資を続けています

4 質の高い教育を  
みんなに



8 働きがいも  
経済成長も



9 産業と技術革新の  
基盤をつくろう



17 パートナースHIPで  
目標を達成しよう



## セグエグループが目指す長期的な方向性

# ネットワークセキュリティの 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、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。

### 市場を取り巻く環境変化

- 技術革新、AI、デジタルトランスフォーメーション
- Society5.0
- 多様化・複雑化するサイバー攻撃、テロ
- 地政学的リスク
- 少子高齢化、深刻な技術者不足

### 「機会」と「脅威」

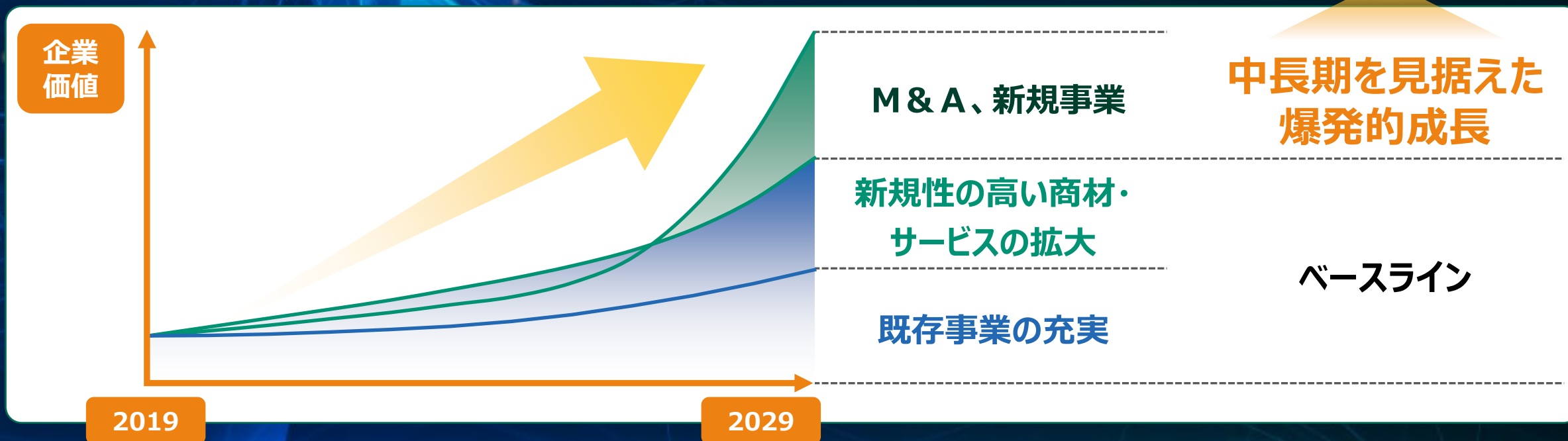
- 変化に伴う新たな成長の可能性
- 従来型ITから先端ITへの転換
- 製品軸からサービス軸への転換

変革により脅威を  
機会に転換し、  
継続的な発展へ

## 経営戦略の 基本方針

# 企業価値向上を追求していきます

- 既存事業分野の持続的成長
- 新規プロダクト、サービス、自社製品、自社サービスへの集中投資と拡大
- M & A 戦略および新たなビジネスモデル創出による爆発的成長





# 中期数值目標 (2020年2月公表)

## 2019年12月期実績



## 2022年12月期目標



## システムインテグレーション、SEサービスビジネスの強化

- 営業・技術人員の早期増強
- 西日本エリアの開拓
- 案件の大型化
- クラウドやAIなどの範囲拡大

## 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

## 自社開発製品の販売推進

- 目標年率40%以上成長
- 販売パートナーの拡充
- 次の需要を見据えた的確な開発

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/>