企業調査レポート

セグエグループ

3968 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2019 年 12 月 24 日（火）

執筆：客員アナリスト
国重 希
FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**

FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

セグエグループ
3968 東証 1 部

2019 年 12 月 24 日（火）
https://segue-g.jp/ir/

目次

■要約 01
1. 会社概要 01
2. 2019 年 12 月期第 3 四半期の業績概要 01
3. 2019 年 12 月期の業績見通し 01
4. 成長戦略 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 04

■事業概要 06
1. 同社のグループ 06
2. 同社の事業内容 06

■業績動向 09
1. 2019 年 12 月期第 3 四半期の業績概要 09
2. 財務状況と経営指標 10

■今後の見通し 11
● 2019 年 12 月期の業績見通し 11

■中長期の成長戦略 12
1. 更なるセキュリティ需要の拡大 12
2. 成長戦略 13

■株主還元策 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

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を目指す

1. 会社概要

セグエグループ <3968> は、情報・通信セクターに属する、セキュリティと IT（情報技術）インフラ専門の企業グループの持株会社である。同グループは、元々セキュリティ製品の輸入販売とソリューション提供に強みを有しているが、最近は自社開発ソフトウェアの「SCVX」（Secure Container Virtual Extensions の略、仮想ブラウザ（リモートブラウザとも言う）、すなわちコンピュータウィルス侵入を防ぐために、インターネットと業務端末をネットワーク分離するインターネット分離ソリューションのこと）の販売にも注力している。グループ各社は、IT 分野におけるセキュリティソリューションプロバイダーとして、ネットワーク、情報セキュリティ、オープンソースと 3 つの技術を駆使して、製品の企画開発からシステムの提供、構築、保守、運用支援に至るまでのトータルソリューションを提供している。2019 年 6 月の東証 1 部指定を機に、より一層社員一丸となり企業価値の向上に取り組み、ネットワークセキュリティにおける新たなリーディングカンパニーを目指している。

2. 2019 年 12 月期第 3 四半期の業績概要

2019 年 12 月期第 3 四半期累計の業績は、売上高 7,379 百万円（前年同期比 11.0% 増）、営業利益 438 百万円（同 12.9% 増）と過去最高を達成した。積極的な営業活動を推進し、継続的に大型案件が獲得できており、ソリューションプロダクト事業の売上が順調に伸長している。また、ソリューションサービス事業の売上も、保守及びヘルプデスク等のサポートサービスの販売の堅調な増加により、前年同期を上回った。加えて SCVX の販売も伸長し、好決算となった。一方で、将来の成長に向けた M&A、人財や社内環境・システム等への積極的な投資を実施した。

3. 2019 年 12 月期の業績見通し

2019 年 12 月期通期の連結業績は、売上高 9,476 百万円（前期比 8.1% 増）、営業利益 566 百万円（同 17.0% 増）と、5 期連続の売上・営業利益増を目指す。第 3 四半期までに、売上高は通期業績予想の 77.9% を、営業利益も同 77.4% を達成済みであり、業績は順調に推移している。今後も、積極的な採用及び教育の充実を進め、自社開発製品の開発継続及び販売拡大、セキュリティにフォーカスした製品及びサービスラインアップの拡充、新規商材と既存商材のクロスセルなどに取り組む方針だ。加えて、独自の技術を有する企業やビジネスの発展加速を図ることができる企業との協業も進めていく計画である。なお、2019 年 12 月 1 日には 1 株につき 2 株の割合で株式分割を実施するとともに、普通配当 5.0 円に加え、創業 25 周年及び東証 1 部指定記念配当 5.0 円の計 10.0 円に増配すると発表した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 成長戦略

高度情報化社会においては、新たな情報セキュリティ脅威が増加しており、更なるセキュリティ需要の拡大が見込まれる。同社グループは、付加価値の高い自社開発製品 SCVX の新バージョン（V3.0）の販売に注力することで、2019 年 6 月末の 15 万ユーザから今後 2 年間で 4 倍増の 60 万ユーザ突破を目指す。直近では、東京都大田区が SCVX を導入するなど、実績が積み上がっている。また、2019 年 7 月には、SCVX の開発で培った自社の独自コンテナ技術を活用したクライアント型セキュリティプロダクト構想 “RevoWorks” を発表し、今後 3 年間で 20 億円の売上を目標とする。加えて、最先端技術を持つ海外会社からの輸入販売を拡大する計画であり、同社グループは今後も高成長を続けると予想される。また、社内の IT エンジニアの採用・育成にも努める方針である。

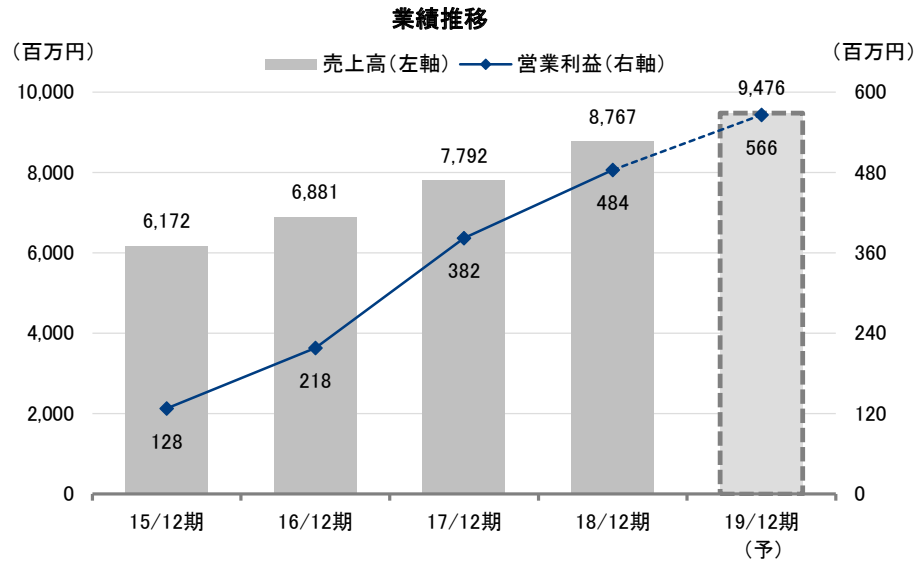
同社グループでは、ネットワークセキュリティの新たなリーディングカンパニーとなるべく、セキュリティソリューションプロバイダービジネスを展開していき、顧客やパートナーから信頼され、自らが誇れる業界 TOP 企業を目指す。また、既存事業分野の持続的成長、新規プロダクト、サービス、自社製品、自社サービスへの集中投資と拡大、M&A 戦略及び新たなビジネスモデル創出による爆発的成長などによって、企業価値向上を追求する方針だ。

Key Points

- IT 分野におけるセキュリティソリューションプロバイダーとして、トータルソリューションを提供。2019 年 6 月には東証 1 部に昇格
- 2019 年 12 月期第 3 四半期決算はプロダクト販売が好調、サービス販売も堅調に推移し、SCVX の販売も伸長した結果、売上・売上総利益・営業利益ともに過去最高を達成
- 2019 年 12 月期は 5 期連続の売上・営業利益増を目指す。営業利益は第 3 四半期段階で通期計画の 77.4% を達成済みであり、業績は順調に推移。株式分割と増配を実施する
- 同社グループでは、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を目指している。今後もセキュリティ需要の拡大を背景に、同社グループは高成長を続けると見られる。SCVX は今後 2 年間で 4 倍増の 60 万ユーザ突破が、また RevoWorks では今後 3 年間で 20 億円の売上が目標

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

セキュリティと IT インフラ専門の企業グループ

1. 会社概要

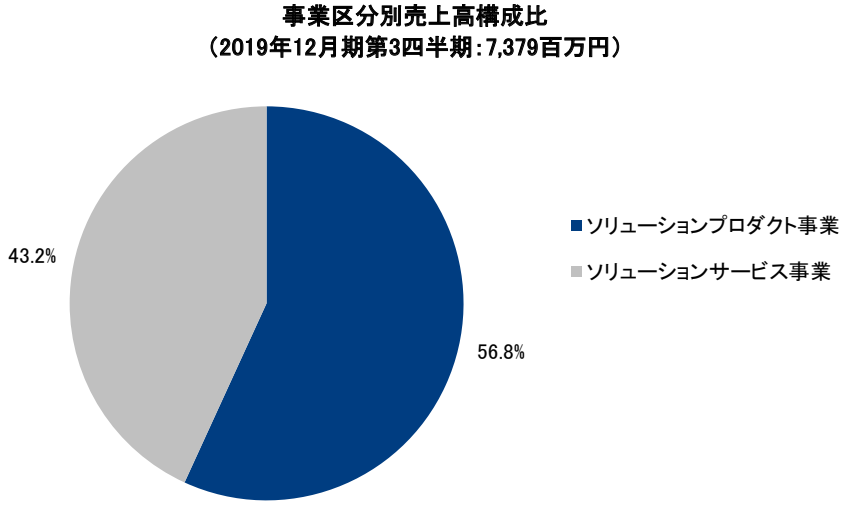
同社は、快適で安全な IT 基盤を提供し、社会に貢献する企業グループとして成長することを会社の Vision としている。社名は、Next、続く（to be continued）、間断なく進行するという意味や、同盟、友という意味に由来し、これからの業界を担うべく、同業企業を結集し、業界における中核企業グループになることを目標にしている。グループ各社は、IT 技術を駆使して価値を創造し、顧客とともに成長を続け、豊かな社会の実現に貢献するために、IT インフラ及びネットワークセキュリティ製品にかかる設計、販売、構築、運用、保守サービスを一貫して提供する「IT ソリューション事業」を展開している。IT 分野でセキュリティ対策の重要性が叫ばれるなか、同社グループはいち早く最新の技術トレンドや顧客のニーズをつかみ、積極的に新規商材の取扱いを進め、取扱商材を組み合わせてセキュリティを確保したソリューション創出を目指している。

同社グループは、業種分類としては情報・通信業に属し、自社開発製品「SCVX」や、セキュリティ先進国からの輸入製品に技術サービスを組み合わせ、顧客の多様なニーズに応える IT ソリューション事業を展開する。特に近年は、代理店ビジネス以外の自社製品の領域を着実に拡大してきている。2019 年 6 月末のグループ社員数 408 名の 70% 強が IT エンジニアの技術集団であり、その培った技術に強みがあると評される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社グループは、持株会社である同社と連結子会社 7 社により構成されている。グループは IT ソリューション事業の単一セグメントであるが、販売の内容によって、セキュリティ製品の販売を行うソリューションプロダクト事業と保守管理などを行うソリューションサービス事業に区分している。2019 年 12 月期第 3 四半期累計の売上高構成比では、ソリューションプロダクト事業が 56.8%、ソリューションサービス事業が 43.2% を占めている。

同社グループの主要な販売先は、2018 年 12 月期売上高の 14.0% を占める NEC ネッツエスアイ <1973> と並んで、総合商社の双日 <2768> の子会社で情報・通信業の日商エレクトロニクス（株）が 10.9% を占めている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 沿革

同社グループの創業は、米国製データ通信機器の販売に従事していた、現在も代表取締役社長である愛須康之（あいすやすゆき）氏が、「ネットワーク技術、サービスをもって高度情報化社会を支える企業が必要である」と確信し、1995 年 4 月にジェイズ・コミュニケーション株式会社を設立したことに始まる。

その後、2013 年 6 月には、現在の同社グループの中核会社であるジェイズ・コミュニケーションを中心に、5 社の企業グループとなっていたが、競争が激化した IT インフラ業界の市場の中でグループが勝ち抜き、より大きく成長するためには、各社の事業の最適化及び活性化並びに事業再編行為を実行しやすい環境の構築が必要と判断し、2014 年 12 月に、ジェイズ・コミュニケーションの単独株式移転により持株会社としてセグエグループ株式会社を設立した。

同社グループは海外の先進的なセキュリティ製品の輸入販売と、それを支える高い技術力によって順調に業容を拡大しており、2016 年 1 月より自社開発製品の SCVX の販売を開始した。2016 年 12 月の東証 JASDAQ への上場後、短期間で 2018 年 12 月には東証 2 部への市場変更、さらに 2019 年 6 月には東証 1 部への指定を果たし、今後も更なる飛躍を目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

年	主な沿革
1995年	ネットワーク・システムインテグレーションを事業目的として、ジェイズ・コミュニケーション株式会社を大阪市淀川区に資本金 1,000 万円で設立
1999年	NetScreen Technologies（米国）のセキュリティ製品の輸入販売開始
2001年	東京営業所を東京都中央区日本橋茅場町に開設 ネットワーク及びセキュリティシステムのサポート会社として、株式会社イーサポート（現 同社連結子会社）を設立
2002年	本社を現在地の大阪市淀川区西中島に移転 NetScreen Technologies（米国）（現：Juniper Networks 社）と代理店契約を締結
2003年	東京営業所を東京本社に名称変更するとともに東京都中央区新川に移転
2005年	IronPort Systems（米国）（現：Cisco Systems 社）と代理店契約を締結
2008年	Mirage Networks（米国）（現：Trustwave 社）と代理店契約を締結
2009年	大阪センターを大阪市淀川区西中島に開設
2010年	大阪本社の技術力強化を目的として、株式会社芝通より大阪事業所を事業譲受 東京本社を現在地の東京都中央区新川に移転
2012年	Ruckus Wireless（米国）と代理店契約を締結 エンジニア派遣サービスの提供を目的として、ジェイシーテクノロジー株式会社（現 同社連結子会社）を設立 IT システム（主に音声系）の構築サービスの提供等を目的として、ジェイズ・テレコムシステム株式会社（現 同社連結子会社）を設立 ハンドリームネットと代理店契約を締結
2013年	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株式会社を完全子会社化 Cyberoam Technologies（インド）と代理店契約を締結
2014年	BlueCat Networks（カナダ）、バラクーダネットワークスジャパンと代理店契約を締結、ソリトンシステムズと販売パートナー契約を締結 単独株式移転により、セグエグループ株式会社を東京都中央区新川に設立 現物分配により、ジェイズ・テレコムシステム株式会社、株式会社イーサポート、ジェイシーテクノロジー株式会社を子会社化
2015年	ジェイズ・コミュニケーション株式会社がエムワイ・ワークステーション株式会社を吸収合併 ソフォスと代理店契約を締結 株式会社イーサポートをジェイズ・ソリューション株式会社に社名変更
2016年	SCVX の販売開始 Rapid7 LLC（米国）と代理店契約を締結 東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に上場
2017年	Darktrace Ltd（英国）と代理店契約を締結 BT ジャパン株式会社と代理店契約を締結 SCVX に関連する「アプリケーション利用システム」の特許を取得
2018年	ファルコンシステムコンサルティング株式会社を子会社化 東京証券取引所市場第二部に市場変更
2019年	Stellar Cyber と代理店契約を締結 株式会社アステムを孫会社化 CyberX と代理店契約を締結 Skybox Security と代理店契約を締結 東京証券取引所市場第一部に市場変更

出所：ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

「IT ソリューション事業」を展開

1. 同社のグループ

同社はジェイズ・コミュニケーション（株）、ジェイズ・テレコムシステム（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）、2018 年 4 月に加わったファルコンシステムコンサルティング（株）と、2019 年 2 月に加わった（株）アステム、サイバートップ（株）の 7 つの連結子会社を抱える。同社グループは IT ソリューション事業の単一セグメントであるが、子会社の事業内容によって、製品の販売を中心とする「ソリューションプロダクト事業」と、設計及び構築サービス、保守サービス等の様々な役務提供を中心とする「ソリューションサービス事業」に区分され、売上構成では両事業がおおむね半々を占めているが、近年は SCVX の売上を含むソリューションプロダクト事業の比率が上昇傾向にある。

同社グループの事業内容

出所：決算説明会資料より掲載

2. 同社の事業内容

同社グループは、ソリューションプロダクト事業とソリューションサービス事業を通じて、主に海外メーカーや代理店から製品を仕入れ、販売パートナー（システムインテグレータ、コンピュータメーカー、電気通信事業者等）や顧客（エンドユーザー）に販売し、セキュリティ及び IT インフラの課題を解決するアドバイザーの役割を担っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アドバイザーの役割としては、サポートサービス、ヘルプデスク、保守サービスなどの付加価値を提供している。また、販売パートナーのシステムインテグレータ、コンピュータメーカー、電気通信事業等に対して、IT インフラ、セキュリティ等の設計構築、導入サービスなど、取引先のニーズに応じて様々な付加価値を提供するほか、一部でエンドユーザーへの直接ソリューション提供も行う。

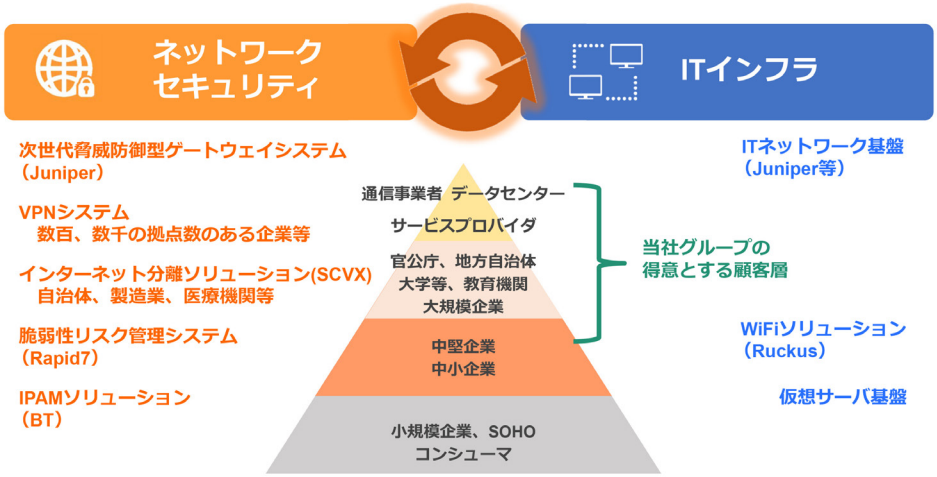
同社グループは、グローバルなメーカーとの取引パイプが大きな強みである。最先端技術、グローバル技術、ニッチ技術等を搭載した製品を、米国を始めとするセキュリティ先進国から輸入し、エンドユーザーの要望に応じて、最適な製品を販売している。その結果、同社グループは毎年のように Juniper、Ruckus、Sophos、Rapid7 等の製品やサービスをベースとしたソリューションの提供において、優れた実績を収めたビジネス・パートナーとして各社から表彰されている。これらの受賞は、既存取扱メーカーとの間で良好な関係が構築されていることを単に示唆するにとどまらず、同社が成長戦略の 1 つに掲げる「製品ポートフォリオ拡充」という観点から、新規取扱メーカーとの提携を誘引する要素として、さらにそれに伴い同社提供のソリューション能力が拡充する要素として期待される。

出所：決算説明会資料より掲載

同社グループでは、通信事業者、官公庁、中堅･中小企業などを主要顧客としており、これらの顧客が抱える様々な脅威に対して、ネットワークセキュリティと IT インフラを組み合わせた高度なソリューションを提供している。すなわち、同社グループでは、国内外の最新の技術トレンドや顧客のニーズを把握し、積極的に新規商材を取り扱うとともに新たなセキュリティ製品及びサービスの開発を進めている。また、海外からの先進的なセキュリティ商品の輸入販売に加え、2016 年 1 月より自社開発製品 SCVX の販売を開始した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

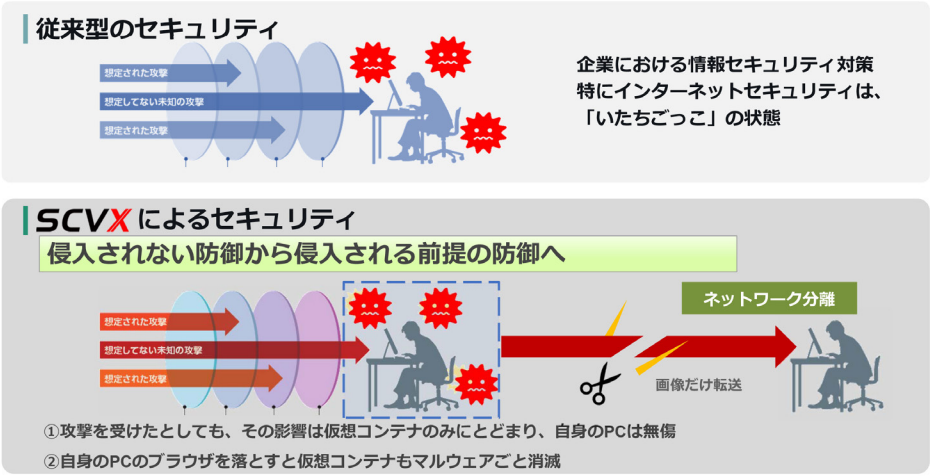
セキュリティ、IT インフラの高度専門企業



出所：決算説明会資料より掲載

近年、官公庁や民間企業では、インターネットを通じて、次から次へと想定していない未知の攻撃を受けており、インターネットセキュリティは「いたちごっこ」の状態にある。これに対し SCVX は、従来の侵入されない防御ではなく、侵入される前提の防御を目指すものである。すなわち、SCVX により業務端末をインターネットから分離することで、1）外部から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 は無傷であり、2）自身の PC の SCVX 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することになる。このように、同社グループの SCVX は究極のセキュリティ対策であり、自治体だけでなく教育委員会、製造業、医療機関等へ販売を拡大している。また、取扱いパートナーが増加しており、SCVX が今後のグループ業績をけん引する原動力になると期待される。

インターネット分離を実現する SCVX



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2019 年 12 月期第 3 四半期は、売上・売上総利益・営業利益ともに過去最高を達成

1. 2019 年 12 月期第 3 四半期の業績概要

2019 年 12 月期第 3 四半期累計期間における我が国経済は、雇用情勢共に改善傾向が続くものの、企業の業績は足踏み感が出ている。また世界経済は、米中貿易摩擦の激化等により減速感が強まっている。同社グループの属する IT 業界においては、AI や IoT などの新しい技術、それらも利活用した攻めの IT 投資となるデジタルトランスフォーメーションや働き方改革などへの注目度は高く、IT 全体に対する投資意欲は継続している。セキュリティ対策については、サイバー攻撃の多様化・複雑化が進み、外部脅威対策はもとより、異常を検知するためのアクセス管理や脆弱性管理などの内部脅威対策への投資、そして教育や体制の構築等の人的投資も重要度が高まっている。加えて、2020 年の東京オリンピック・パラリンピックを見据えたセキュリティ対策も求められており、セキュリティ人材の不足が深刻化している。

こうした環境下、同社グループは、積極的な営業活動の推進により、継続的に大型案件が獲得できるようになったことでプロダクトの販売が好調で、2019 年 12 月期第 3 四半期累計期間におけるソリューションプロダクト事業の売上高は 4,194 百万円（前年同期比 19.1% 増）となった。また、保守及びヘルプデスク等のサポートサービスの販売も堅調で、ソリューションサービス事業の売上高は 3,185 百万円（同 1.8% 増）となった。以上から、連結売上高は 7,379 百万円（同 11.0% 増）の増収となった。

加えて SCVX の販売伸長もあって、売上総利益は 1,914 百万円（同 17.9% 増）となり、上場来最高の売上総利益率 25.9% を達成した。一方、将来の成長に向けた M&A、人財や社内環境・システム等への積極的な投資を実施した結果、販管費は 1,475 百万円（同 19.5% 増）に増加したものの、それを増収で吸収したことで、営業利益は 438 百万円（同 12.9% 増）に増加した。また、経常利益も 439 百万円（同 13.5% 増）となった。ただ、親会社株主に帰属する四半期純利益は、286 百万円（同 7.9% 減）の減益となったが、これは前年同期には M&A 資金に充当するために株式売却益を計上したためである。

以上のように、同社グループの本業は好調であり、売上・売上総利益・営業利益ともに、第 3 四半期としては過去最高を達成した。通期計画に対する第 3 四半期までの進捗率も、売上高 77.9%、営業利益 77.4% と順調に推移している。また、売上高と営業利益の四半期別推移を見ると、主要販売先の自治体や大企業の年度末に当たる第 1 四半期の比率が最も高いものの、取引層の拡大に伴って第 2 四半期･第 3 四半期の比率が上昇傾向にある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2019 年 12 期第 3 四半期累計　連結業績

（単位：百万円）

	18/12 期 3Q		19/12 期 3Q		前年同期比		通期計画進捗率
	実績	売上高比	実績	売上高比	増減額	増減率	
売上高	6,649	100.0%	7,379	100.0%	730	11.0%	77.9%
売上総利益	1,623	24.4%	1,914	25.9%	290	17.9%	-
販管費	1,235	18.6%	1,475	20.0%	240	19.5%	-
営業利益	388	5.8%	438	5.9%	50	12.9%	77.4%
経常利益	387	5.8%	439	6.0%	52	13.5%	76.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	310	4.7%	286	3.9%	-24	-7.9%	77.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

好調な業績により、強固な財務基盤を維持

2. 財務状況と経営指標

同社グループでは、好調な業績により財務基盤が一層強固になり、安全性だけでなく、利益に関わる経営指標も上昇している。

2019 年 12 月期第 3 四半期末の総資産は、前期末比 891 百万円増の 6,241 百万円となった。これは、流動資産が受取手形、売掛金及び電子記録債権の増加等により同 687 百万円増に、また、固定資産も無形固定資産、投資その他の資産の増加等によって同 203 百万円増となったためである。負債合計は、同 608 百万円増の 3,507 百万円となった。流動負債が買掛金及び前受金の増加等により同 574 百万円増に、また、固定負債も退職給付にかかる負債の増加等により同 34 百万円増となったことによる。また、純資産は、利益剰余金の増加等を主因に、同 283 百万円増の 2,734 百万円になった。

以上の結果、2019 年 12 月期第 3 四半期末の自己資本比率は 43.5% と市場第 1 部の情報・通信業の平均 40.2%（2018 年度実績）を上回る高水準を維持し、強固な財務基盤を持ち、安全性に懸念はない。また、好調な業績により、収益性の指標である ROE も 2018 年 12 月期で 15.8% であり、情報・通信業の平均 12.7% を上回っている。

なお、同社では、貸借対照表上の前受金の前年度推移を、ソリューションサービスのうちストック性のある将来売上を測る指標として捉えている。これは、販売した機器の保守サービスのうち、自社で行っている保守サービス料を、保守契約期間の最初の段階で一旦前受金として受領し、契約期間が経過するとともに月次で按分して売上を計上するという会計処理を採っているためである。この点、2019 年 12 月期第 3 四半期末における前受金は、前年同期比で約 1.4 倍に増加しており、今後の売上拡大を示唆している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	18/12 期	19/12 期 3Q	増減額
流動資産	4,359	5,046	687
現金及び預金	1,663	1,775	112
受取手形、売掛金及び電子記録債権	1,189	1,677	488
たな卸資産	686	528	-158
その他	821	1,066	245
固定資産	990	1,194	203
有形固定資産	167	184	17
無形固定資産	219	309	90
投資その他の資産	603	700	97
資産合計	5,350	6,241	891
流動負債	2,685	3,260	574
買掛金	595	700	105
短期借入金等	0	9	9
前受金	1,620	2,072	452
その他	470	477	7
固定負債	213	247	34
長期借入金等	-	11	11
（有利子負債）	-	21	21
負債合計	2,899	3,507	608
純資産合計	2,450	2,734	283
【安全性】			
流動比率	162.3%	154.8%	
自己資本比率	45.8%	43.5%	
【収益性】			
売上高営業利益率	5.5%	5.9%	
ROA（総資産経常利益率）	9.3%	-	
ROE（自己資本当期純益率）	15.8%	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2019 年 12 月期は、通期予想利益の達成に余裕

● 2019 年 12 月期の業績見通し

同社グループでは、2019 年度のわが国経済について、世界の経済の下振れリスクに加え消費税増税も控え、緩やかな景気回復基調が継続すると期待されるものの、先行きは不透明になると想定している。また、同社グループの属する業界においては、引き続き IT 全体に対する投資意欲の増加は継続するものと見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

こうした環境を背景に、同社グループは積極的な採用及び教育の充実を進め、自社開発製品の開発継続及び販売拡大、セキュリティにフォーカスした製品及びサービスラインナップの拡充、新規商材と既存商材のクロスセルなどに取り組む方針だ。加えて、独自の技術を有する企業や現在のビジネスの発展加速が図れる企業との協業も進めていく計画である。

これらの施策により事業の拡大を図り、2019 年 12 月期通期ついては 2019 年 2 月 13 日発表の期初予想を維持し、売上高 9,476 百万円（前期比 8.1% 増）、営業利益 566 百万円（同 17.0% 増）、経常利益 574 百万円（同 18.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 371 百万円（同 1.4% 減）を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益の減益予想は、前年度には M&A 資金捻出のために株式売却益を計上した反動減である。

既に見たとおり、2019 年 12 月期第 3 四半期では、売上高は通期業績予想の 77.9%、営業利益も同 77.4% と、順調な進捗率を記録している。同社では保守的に通期予想を据え置いているが、第 4 四半期は海外企業の年度末に当たるなど例年受注が増加する傾向にあることを考えると、通期予想利益の達成には余裕があると言えるだろう。

2019 年 12 月期　連結業績予想

（単位：百万円）

	18/12 期		19/12 期		前期比	
	実績	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率
売上高	8,767	100.0%	9,476	100.0%	709	8.1%
営業利益	484	5.5%	566	6.0%	82	17.0%
経常利益	485	5.5%	574	6.1%	88	18.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	377	4.3%	371	3.9%	-6	-1.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

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を目指す

1. 更なるセキュリティ需要の拡大

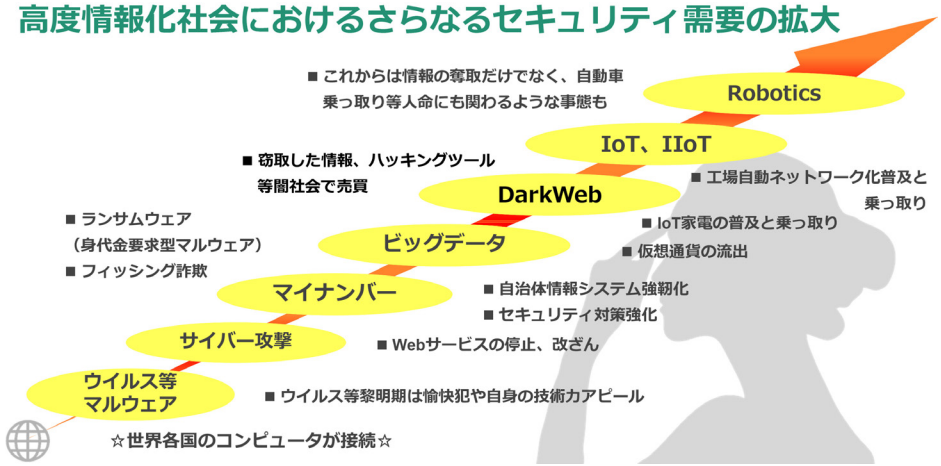
同社グループの属する業界では、サイバー攻撃増加が新聞などに取り上げられ、企業や組織におけるセキュリティ対策の継続は重要度を増している。サイバー攻撃は、年々高度化・巧妙化が進むとともに新たなものも日々生み出されており、最近ではランサムウェアの急増や IoT（Internet of Things：モノのインターネットのこと。従来は主にパソコンやサーバ、プリンタ等の IT 関連機器が接続されていたインターネットに、それ以外の様々なモノを接続すること）の進行に伴う攻撃対象の増加等が起きている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

このような環境変化のなか、政府では内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）を設置し、2020 年東京オリンピック・パラリンピックを見据え、社会的影響の大きい重要インフラ 14 分野について、標的型サイバー攻撃に対する防御の強化（管理サーバアクセス制限、ログ取得要件含む）等のセキュリティ対策を推進している。

また、金融･製造業を中心に、情報システムの脆弱性対策が加速している。特に大企業では、より先進的なセキュリティ対策を実行し、短い検討期間での早期導入の傾向が加速している。こうしたセキュリティ需要の拡大により、同社グループにとっては有利な事業環境が続くと見られる。

セキュリティ需要の拡大

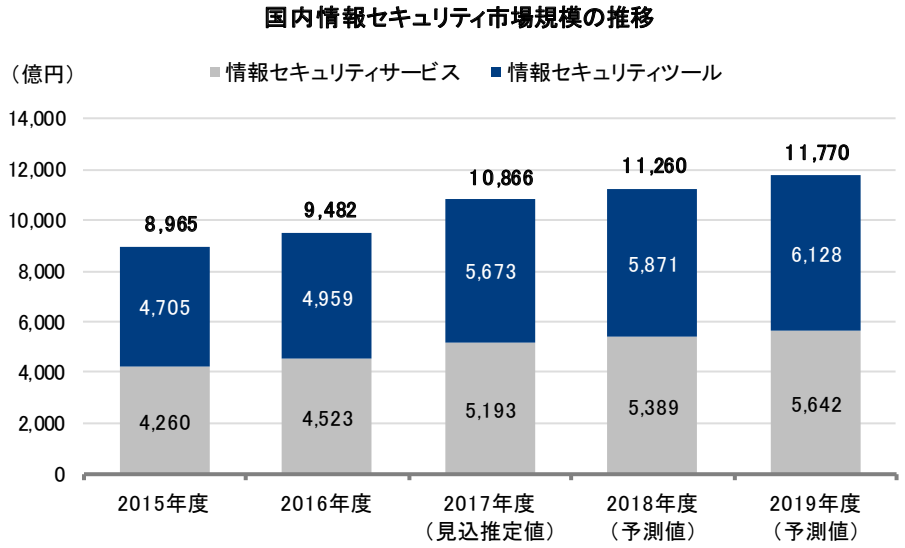


出所：決算説明会資料より掲載

2. 成長戦略

日本ネットワークセキュリティ協会の「国内情報セキュリティ市場 2018 年度調査報告」によると、情報セキュリティツールと情報セキュリティサービスを合計した国内情報セキュリティ市場は毎年拡大を続け、2019 年度予測値で 1 兆 1,770 億円（前年度比 4.5% 増）に達する見通しである。また、これまで国内セキュリティ市場の成長率は世界市場の成長率を下回っていたが、今後は我が国でもセキュリティ対策が重要になり、世界市場の成長率に近づくと予想される。こうした市場環境下、同社グループの売上高は、2012 年度から 2018 年度まで年平均 16.4% で成長を続けているが、今後も自社製品の拡大や海外メーカーとの良好な関係による製品輸入の拡大等を背景に、市場成長率を上回る成長を続けると見られる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：日本ネットワークセキュリティ協会「国内情報セキュリティ市場 2018 年度調査報告」よりフィスコ作成

国内情報セキュリティ市場が拡大する見通しのなか、同社グループでは、サービス高度化、情報セキュリティ技術者の育成、ドライビングフォースとしての自社開発の推進、独自の IT& セキュリティコンバージェンスビジネスの展開、業界トップクラスの企業へ戦略的な取り組み、各事業会社の拡大及びグループ力の強化と M&A 推進などの成長戦略を推進することで、市場・社会より求められる企業グループへの発展を目指している。

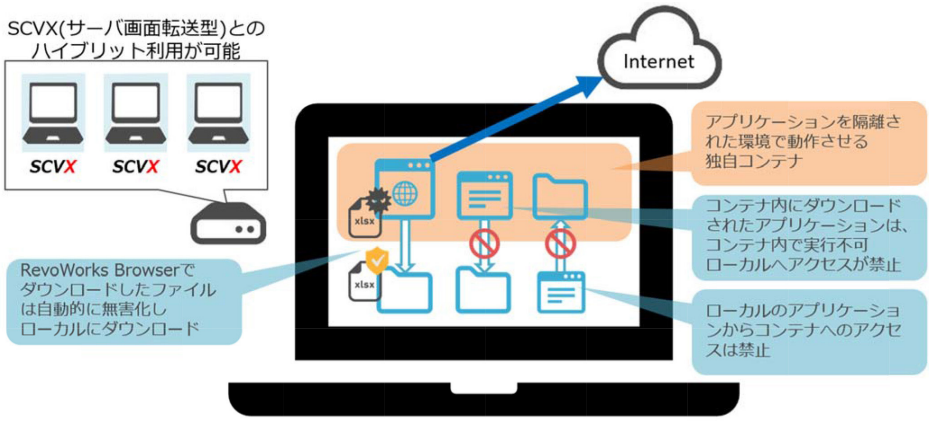
製品面では、高い収益力を誇る自社開発製品 SCVX の販売に注力することが、同社グループにとって重要な成長戦略である。既に、都道府県・市町村教育委員会、銀行・証券会社・リース会社等の金融機関、製造業、各種医療機関等への導入が進んでおり、今後も販売拡大を目指している。同社のシステムは軽く、価格優位性があり、同じスペックでも同時接続が多い。また、1）外部から攻撃を受けたとしても、その影響は仮想コンテナのみにとどまり、自身の PC は無傷であり、2）自身の PC の SCVX ブラウザを落とすと、仮想コンテナもマルウェアごと消滅するという特徴がある。セキュリティ需要の拡大を背景に、今後も SCVX が同社グループの業績をけん引する期待が大きい。

SCVX については、これまでに累計 15 万以上のユーザに利用されている。同社グループでは、SCVX の機能拡張を推進しており、2019 年 7 月には SCVX の新バージョン Ver.3 を発表し、今後 2 年間で 60 万ユーザ突破を目指している。すなわち、従来の SCVX は、オンプレミス型（情報システムのハードウェアを使用者（通常は企業）が自社保有物件やデータセンター等の設備内に設置・導入し、それらのリソースを主体的に管理する運用形態を言い、自社運用型とも言う）を前提とした提供であったが、昨今のサービス型需要に応えて、クラウド事業者のインターネット分離サービス基盤として活用可能な機能を提供する。この機能を利用して、通信事業者やクラウド事業者など複数のパートナーにてクラウドサービス化を予定している。既に、大手地銀から案件を受注しているほか、NTT スマートコネクト（株）提供の「Web アイソレーションサービス」に採用、（株）インテック提供の「インターネット分離サービス」に採用など、実績が現れている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

さらに、同じく自社開発として、2019 年 7 月には働き方改革向けテレワークソリューション“RevoWorks”構想を発表し、今後 3 年間で 20 億円の売上を目標とする。すなわち、国策である「働き方改革」の多様で柔軟な働き方のための一手段として、テレワークやリモートワークが推進されている。そこで、同社グループでは、RevoWorks を中心にテレワークやリモートワークの〝セキュリティ“にフォーカスして同市場に参入する。第 1 弾として、2019 年 10 月には、クラウドサービス対応のクライアント型インターネット分離ソリューション RevoWorks Browser をリリースした。RevoWorks Browser は、同社独自コンテナ技術を用いたローカルコンテナ機能により、ユーザの利便性を高めたインターネット分離ソリューションである。SCVX はサーバ型のコンテナ技術を利用しているが、RevoWorks はクライアント PC 上でコンテナを生成し、論理的なセキュリティ強度を確保しながら、ローカルアプリケーション実効の柔軟性と高いユーザ利便性を併せ持つインターネット分離環境の構築を可能とするものである。また、コンテナを実行するサーバが不要になることから、大規模構成やクラウドサービス提供時のコストパフォーマンスが大幅に向上している。さらに、第 2 弾として、2020 年 1 月には、テレワークを支えるクライアント型仮想デスクトップ RevoWorks Desktop をリリースする予定である。

RevoWorks Browser の概要



出所：会社リリースより掲載

また、従来どおり最先端の技術を持つグローバル企業との取引を維持・拡大することも、成長にとって重要である。なかでも、同社グループでは世界規模で情報セキュリティへの脅威と戦っている、情報セキュリティ先進国である欧米諸国における動向を常に注視している。これまでの取引実績から、仕入先の海外企業より日々新たな脅威に対応した新製品などの有益情報が入ってくる関係を構築しており、これが日本にない商材の製品取扱いにつながっている。

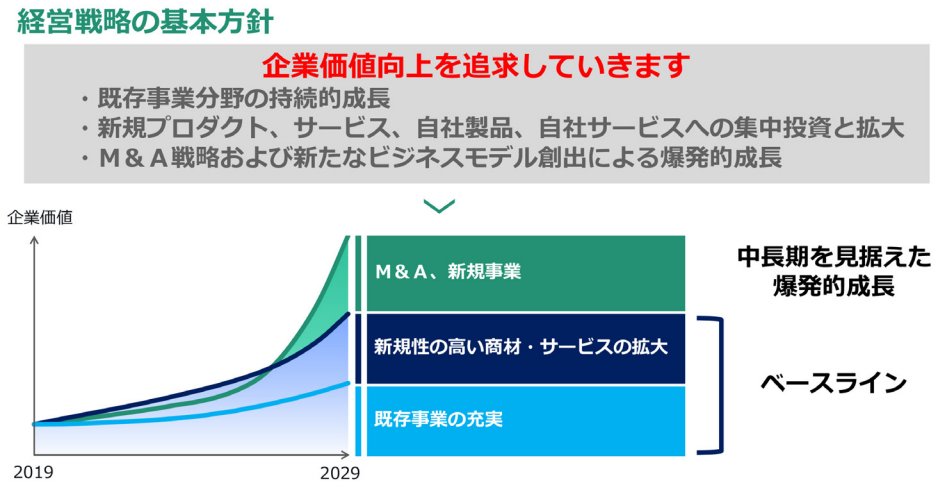
2019 年 12 月期も新たに取扱製品が拡充し、顧客の多様なニーズへの対応が可能になっている。2019 年 5 月には、IIoT（Industrial Internet of Things：製造業におけるモノのインターネット）セキュリティの可視化ソリューションを提供する、米国の CyberX と販売代理店契約を締結した。同社の製品は、ICS（産業用制御システム）向けのセキュリティプロダクトであり、対象 ICS ネットワークのパケットをミラー取得し、サイバー攻撃による異常検知並びにアセスメント（NW 図示、脆弱性診断）を 1 プロダクトで実現するものであり、工場のセキュリティ対策としての活用を計画している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

さらに、技術者の採用・育成を継続することもグループの成長には不可欠である。同社グループは、全体の 70% 強の IT エンジニアを抱えており、IT エンジニアが客先を訪問し、技術的付加価値を付けてシステムを構築・提供できることが、同社グループの強みの 1 つであり、同社グループへの信頼感を高めている。わが国では深刻な IT エンジニア不足が叫ばれているが、同社グループでは、技術レベルごとの独自採用ルートを活用して、採用を強化している。また、採用後も自社技術者への積極的教育投資など、人材育成にも力を入れている。

以上の諸施策を通じて、同社グループでは長期的な方向性として、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を目指している。すなわち、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、顧客、パートナーから信頼され、自らが誇れる業界 TOP 企業を目指す。また、経営戦略の基本方針として、企業価値向上を追求していく。すなわち、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 戦略及び新たなビジネスモデル創出による爆発的成長を目指す。ベースラインの持続的な成長に加えて、爆発的な成長を達成するために、M&A 戦略や新規事業を積極化する方針である。

長期ビジョン



出所：決算説明会資料より掲載

このような成長戦略の推進によって、同社グループは今後も増収増益を続けると見られる。同社グループでは、現段階では、対外的には中期経営計画を発表していないが、2020 年早々の発表に向けて準備中である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

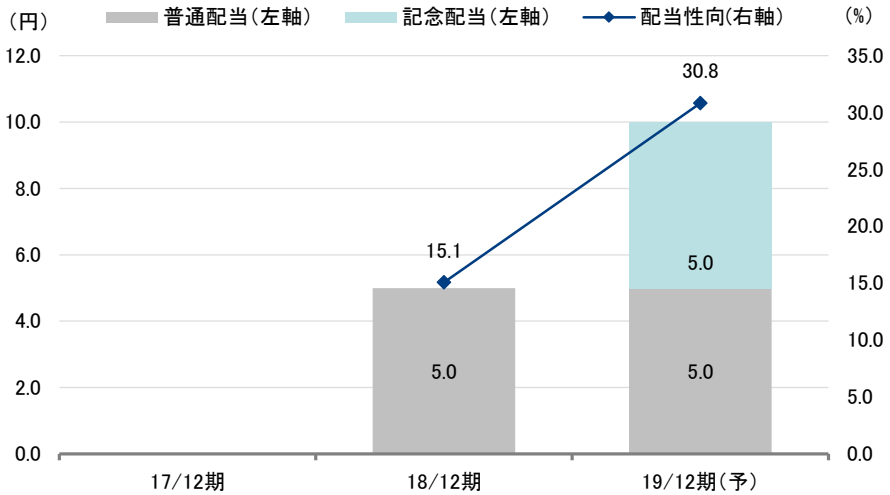
東証 1 部昇格と創業 25 周年に伴い、記念配当を実施

同社は、更なる財務体質の強化及び競争力の確保を重要課題の 1 つとして位置付け、従来は内部留保の充実を図り、事業の効率化と事業拡大のための投資を積極的に行っていくことが株主に対する最大の利益還元につながると考えて、配当を実施していなかった。しかし、2018 年 12 月には東証 2 部への昇格も決まり、また同社の財務基盤は安定し、業績も増収、増益を続ける見通しであることから、2018 年 12 月期末より 1 株当たり 5.0 円の配当を実施することにした。今後は、内部留保の充実を図り、事業の効率化と事業拡大のための投資を積極的に行っていく一方、株主への利益還元も重要な経営課題であると認識した上で、各事業年度の経営成績を勘案しながら、継続的に配当を実施していくことを基本方針としている。

これまで同社では、投資単位当たりの金額を引き下げることにより、同社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的として株式分割を実施してきた。2019 年 12 月期も、2019 年 12 月 1 日付で 1 株につき 2 株の割合で分割を実施した。また、同社株式は 2019 年 6 月に東証 2 部から同 1 部に指定されたことに加え、2020 年 4 月には創業 25 周年を迎える。そこで、2019 年 12 月期も順調な決算が予想されるなか、東証 1 部指定と創業 25 周年を記念して、株式分割後ベースの 1 株当たり期末配当金を、従来予想の 5.0 円から、普通配当 5.0 円、記念配当 5.0 円の計 10.0 円に増配することとした。この結果、同社の配当性向は 30.8% になり、東証 1 部情報・通信業平均（2018 年度実績 30.4%）並みに上昇することになる。

また、同社株式は 2017 年 11 月の J-Stock Index 構成銘柄への選定に続き、2018 年 8 月には貸借銘柄に選定された。これらは、同社株式の流動性及び需給関係の向上を一層促進し、売買の活性化と公正な価格形成に資すると考えられる。実際、株式分割と立会外分売により流動性が向上し、株主数が右肩上がりで増加している。

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：19/12 期の株式分割に基づき、18/12 期配当を遡及修正
出所：決算短信より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

免責事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp