

|| 企業調査レポート ||

セグエグループ

3968 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年12月20日(木)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2018年12月期第3四半期は増収増益決算	01
2. 2018年12月期通期予想は据え置くが達成に余裕含み、初の配当を実施	01
3. 技術力を高め、付加価値の高いビジネスに注力し、市場、 社会に求められる企業グループを目指す	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	07
■ 業績動向	09
1. 2018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
● 2018年12月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	13
1. 更なるセキュリティ需要の拡大	13
2. 成長戦略	14
■ 株主還元策	16

■ 要約

セキュアな IT ソリューションの提供により、 社会に貢献するグループを目指す

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、最近では自社開発製品の販売にも注力している。グループ各社は、IT システムにおける 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」を展開しており、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ことを目指している。

1. 2018 年 12 月期第 3 四半期は増収増益決算

2018 年 12 月期第 3 四半期累計の業績は、売上高 6,649 百万円（前年同期比 16.6% 増）、経常利益 387 百万円（同 10.3% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 310 百万円（同 27.3% 増）と増収増益であった。セキュリティ対策については、多様化・複雑化するサイバー攻撃などの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の重要度が高まっている。こうした環境下、同社グループは、積極的な営業活動により、製品及びサービス並びにこれらを組み合わせたソリューションの販売が前期に引き続き拡大した。また、大型案件も獲得し、保守サービスの販売も安定した増加を続けている。

2. 2018 年 12 月期通期予想は据え置くが達成に余裕含み、初の配当を実施

2018 年 12 月期通期の連結業績は、売上高 8,436 百万円（前期比 8.3% 増）、経常利益 459 百万円（同 4.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 362 百万円（同 13.5% 増）の予想である。2018 年 12 月期第 3 四半期において、経常利益は通期業績予想の 84.4%、親会社株主に帰属する当期純利益は同 85.6% を達成済みである。同社では当初予想を据え置いているが、通期予想利益の達成に余裕があると言える。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）については、教育委員会、学校等のほか、金融機関、医療機関、製造業等を中心とする民間企業向け販売に注力しており、第 4 四半期から来期上半期にかけて受注・売上が本格化すると見込んでいる。東証 2 部への昇格を機に、従来の無配から期末 10.0 円の配当実施に予想を修正した。

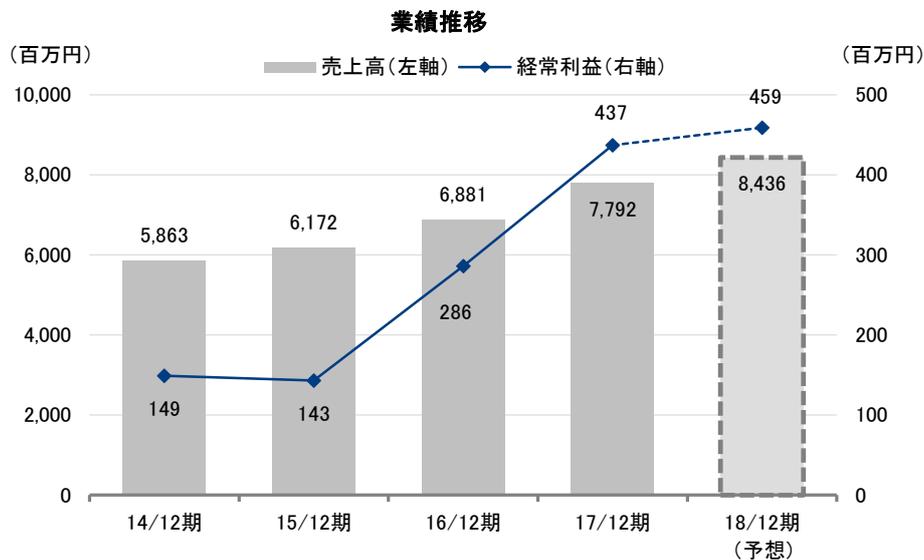
要約

3. 技術力を高め、付加価値の高いビジネスに注力し、市場、社会に求められる企業グループを目指す

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 の販売に注力する一方、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、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。今後も技術力を高め、付加価値の高いビジネスを推進することで、市場、社会に求められる企業グループを目指している。

Key Points

- ・ 2018年12月期第3四半期決算は、積極的な営業活動や大型案件の獲得などから、売上高は前年同期比 16.6% 増、経常利益も同 10.3% 増の増収増益決算だった
- ・ 同社は 2018年12月期通期予想を据え置いているが、経常利益は第3四半期段階で 84.4% を達成済みであり、今後 SCVX の受注・売上が本格化することを考えると、余裕を持った予想。今期より、期末に 10.0 円の配当を実施する方針
- ・ 同社グループでは、技術力を高め、付加価値の高いビジネスに注力することで、市場、社会に求められる企業グループを目指している。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



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としている。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 システムにおける IT インフラ及びネットワークセキュリティ製品に係る設計、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で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。

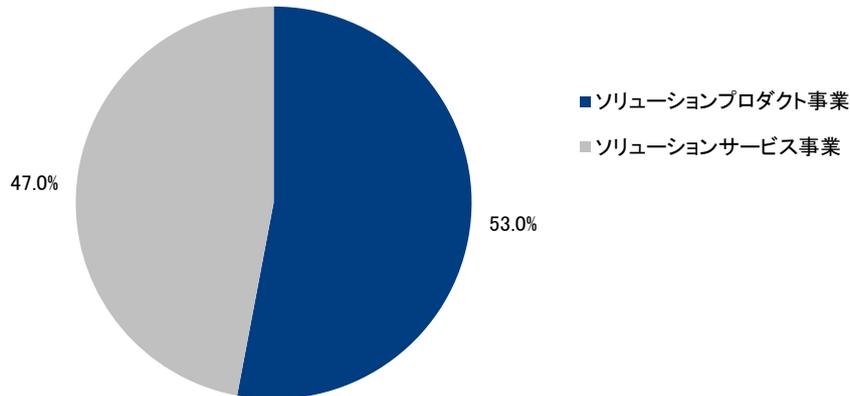
同社グループは、業種分類としては情報・通信業に属し、自社開発製品「SCVX」を始め、セキュリティ先進国からの輸入製品に技術サービスを組み合わせ、顧客の多様なニーズに応える IT ソリューション事業を展開する。直近のグループ社員数 372 名の約 70% 強が IT エンジニアの技術集団であり、その培った技術に強みがあると評される。

同社グループは、持株会社である同社と連結子会社 5 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、同社では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。2018 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 53.0%、ソリューションサービス事業が 47.0% を占めている。

同社グループの主要な販売先は、売上高の 13.0% を占める NEC ネットズエスアイ <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)が売上高の 10.7% を占めている。

会社概要

事業区分別売上高構成比
 (2018年12月期第3四半期:6,649百万円)



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）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）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月には東証JASDAQへの上場を、また2018年12月には東証2部への指定替えを果たし、更なる飛躍を目指して早期の東証1部上場を展望している。

セグエグループ | 2018年12月20日(木)
 3968 東証 JASDAQ | <http://segue-g.jp/ir/>

会社概要

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	本社を所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 東京本社を所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

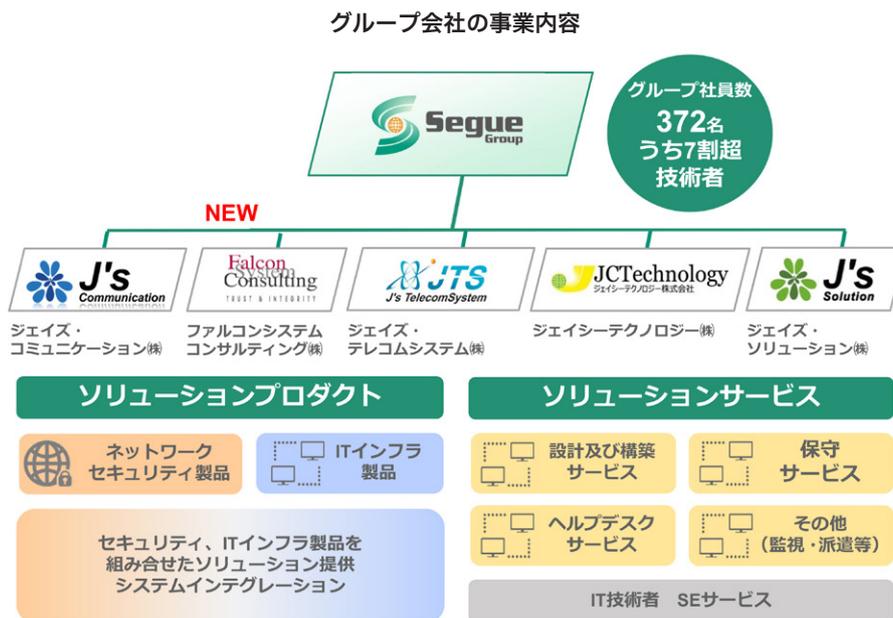
出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 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

同社グループは持株会社のもと、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）と、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）の 5 つの子会社を抱える。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、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。



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

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。

アドバイザーの役割は、具体的には、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を持つこと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、米国をはじ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、Rapid7、Sophos、Ruckus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、同社にとって、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」という観点からは、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。

グローバルなメーカーとの取引

最先端技術、グローバル技術、ニッチ技術等 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
 エンドユーザーの要望に応じ、最適な製品を提供

セキュリティ分野 取扱製品

- Firewall/ VPN
 - 次世代Firewall
 - マルウェア対策等の機器
 - IPアドレス管理等のソフトウェア
 - UTM
 - WAF
- セキュリティ脆弱性診断及び管理、認証
 «自社開発製品»
 - インターネット分離ソリューション「SCVX」
 - ワンタイムパスワード認証
 シングルサインオン「Wisepoint」シリーズ

主な輸入代理店契約メーカー



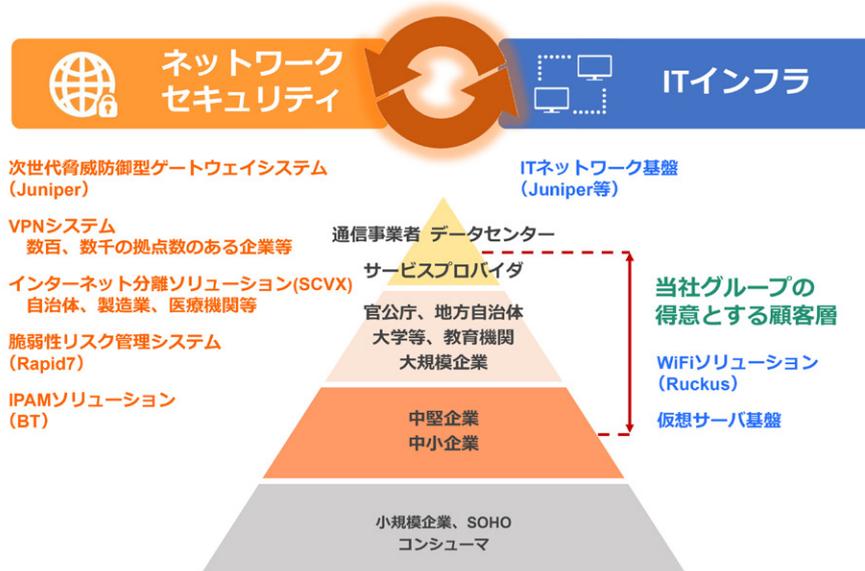
出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

現代の企業は、外部からの標的型攻撃による情報流出、内部不正による情報漏えいとそれに伴う業務停止、Web サービスからの個人情報の窃取など、様々な脅威にさらされている。そうした脅威に対して、内部へ侵入されることを想定した多層防御、組織一丸となって積極的に対策を推進する体制、セキュリティを担保した安全な Web サービスの設計と開発などが必要であると同社グループは指摘している。

そこで、同社グループでは、海外からの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。

セキュリティ、IT インフラの高度専門企業

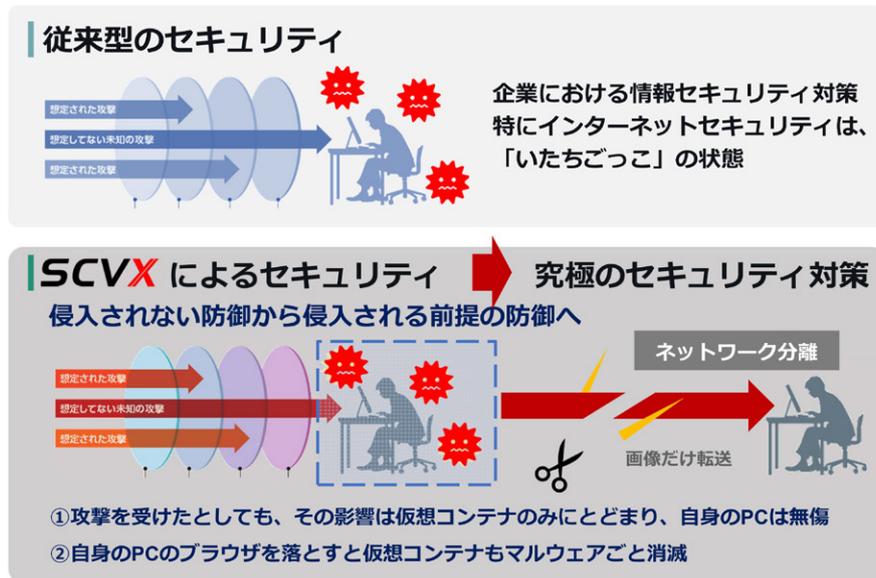


出所：決算説明会資料より掲載

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。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、医療機関等への販売を拡大する方針だ。また、これまでの同社による直接販売に加え、パートナー経由でも販売を計画しており、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。

事業概要

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

業績動向

2018年12月期第3四半期決算は、積極的な営業活動や大型案件獲得により増収増益

1. 2018年12月期第3四半期の業績概要

2018年12月期第3四半期累計期間におけるわが国経済は、企業の業績、雇用情勢共に改善傾向が続き、緩やかな回復基調にある。また、世界経済も、米国の政策動向や地政学的リスクなどは残るものの、回復基調が続いている。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、それらも活用した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まっており、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、多様化・複雑化するサイバー攻撃などの外部脅威対策はもとより、2017年11月の「サイバーセキュリティ経営ガイドライン」の改訂や2018年5月の欧州の「一般データ保護規則」の施行も受け、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の重要度が高まるものと予想される。

こうした環境下、同社グループは、積極的な営業活動により、製品及びサービス並びにこれらを組み合わせたソリューションの販売が前期に引き続き拡大した。大型案件も獲得し、保守サービスの販売も安定した増加を続けている。一方、積極的な採用及び新たな教育の導入により人件費が増加している。

業績動向

以上の結果、当第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3,521百万円（前年同期比18.7%増）、ソリューションサービス事業の売上高は3,128百万円（同14.4%増）となり、連結売上高は6,649百万円（同16.6%増）の増収となった。また、利益については、営業利益388百万円（同15.1%増）、経常利益387百万円（同10.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益310百万円（同27.3%増）の増益を記録した。

2015年5月に発生した日本年金機構へのサイバー攻撃による情報漏えい事故を受けて、総務省が各自治体に対して情報セキュリティの強化を図るよう要請し、補助金による支援を行ったことから、自治体向けのSCVXの大きな特需をもたらしたが、その補助金も昨年度前半で終了した。このため、今期は付加価値の高いSCVXの売上げが一時的に落ち着き、それが売上総利益率がやや低下している一因と考えられる。

2018年12月期 第3四半期累計決算

(単位：百万円)

	17/12期3Q		18/12期3Q		前年同期比		通期予想 達成率
	実績	売上高比	実績	売上高比	増減額	増減率	
売上高	5,701	100.0%	6,649	100.0%	948	16.6%	78.8%
売上総利益	1,436	25.2%	1,623	24.4%	187	13.0%	-
販管費	1,099	19.3%	1,235	18.6%	136	12.4%	-
営業利益	337	5.9%	388	5.8%	51	15.1%	84.8%
経常利益	351	6.2%	387	5.8%	36	10.3%	84.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	244	4.3%	310	4.7%	66	27.3%	85.6%

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ますます強固になり、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。

2018年12月期第3四半期末の総資産は、前期末比295百万円増の5,449百万円となった。これは、固定資産は同71百万円減であったが、流動資産が現金及び預金の増加等により同367百万円増となったためである。負債合計は、同173百万円増の3,007百万円となった。流動負債が買掛金及び前受金の増加等により同254百万円増になったが、固定負債が長期繰延税金負債の減少等により同81百万円減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122百万円増の2,442百万円になった。

以上の結果、2018年12月期第3四半期末の自己資本比率は44.8%と高水準を維持し、安全性に懸念はない。また、収益性の指標であるROEも2017年12月期で16.5%であり、年々上昇傾向にある。

業績動向

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いったん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、2018年12月期第3四半期末における前受金は、前年同期比で大きく増加しており、今後の売上拡大を示唆している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期3Q	増減額
流動資産	4,078	4,445	367
現金及び預金	1,469	1,895	426
受取手形及び売掛金	1,102	1,003	-98
たな卸資産	768	538	-230
その他	738	1,007	268
固定資産	1,075	1,003	-71
有形固定資産	165	180	14
無形固定資産	34	180	146
投資その他の資産	874	642	-231
資産合計	5,154	5,449	295
流動負債	2,520	2,775	254
買掛金	856	883	27
短期借入金等	58	-	-58
前受金	1,110	1,444	334
その他	494	447	-47
固定負債	313	231	-81
(有利子負債)	58	-	-58
負債合計	2,833	3,007	173
純資産合計	2,320	2,442	122
【安全性】			
流動比率	161.8%	160.2%	
自己資本比率	45.0%	44.8%	
【収益性】			
売上高営業利益率	4.9%	5.8%	
ROA (総資産経常利益率)	9.9%	-	
ROE (自己資本当期純益率)	16.5%	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

通期予想利益の達成に余裕

● 2018年12月期の業績見通し

同社グループでは、2018年度のがわが国経済について、海外経済の下振れリスクはあるものの、緩やかな景気回復の動きが継続すると予想している。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。

こうした環境を背景に、同社グループは自社開発製品の開発力強化及び販売推進、セキュリティ製品及びサービスの取扱い拡大の継続、新規商材と既存商材のクロスセルなどの取り組みにより事業の拡大を図る計画である。2018年12月期通期については2018年2月13日発表の期初予想を維持し、売上高8,436百万円（前期比8.3%増）、営業利益458百万円（同19.9%増）、経常利益459百万円（同4.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益362百万円（同13.5%増）を見込んでいる。

2018年12月期第3四半期決算において、売上高は通期業績予想の78.8%、営業利益は同84.8%、経常利益は同84.4%、当期純利益は同85.6%と、高い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あ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。

また、同社では自社製品 SCVX について、昨年度前半までの自治体向け特需がなくなって以降は、教育委員会のほか、金融機関、医療機関、製造業等の民間企業向け販売を強化してきたが、この第4四半期から来期上半期にかけて本格的に受注・売上として成果が見込まれる見通しである。さらに、上半期に実施した M&A や業務提携の収益貢献も期待される。すなわち、2018年4月に子会社化したファルコンシステムコンサルティングは、開発力の強化を狙い、各グループ会社技術部門と連携強化を図る予定である。また、2018年5月に業務提携したグローバルセキュリティエキスパート（株）（GSX）はサイバーセキュリティに特化した会社であり、GSXが行うセキュリティ分野のコンサルティング、教育を通じて、GSXの顧客へ、同社グループの製品、サービスの販路が拡大されることを目している。

2018年12月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	17/12期		18/12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	7,792	100.0%	8,436	100.0%	643	8.3%
営業利益	382	4.9%	458	5.4%	76	19.9%
経常利益	437	5.6%	459	5.4%	21	4.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	319	4.1%	362	4.3%	43	13.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

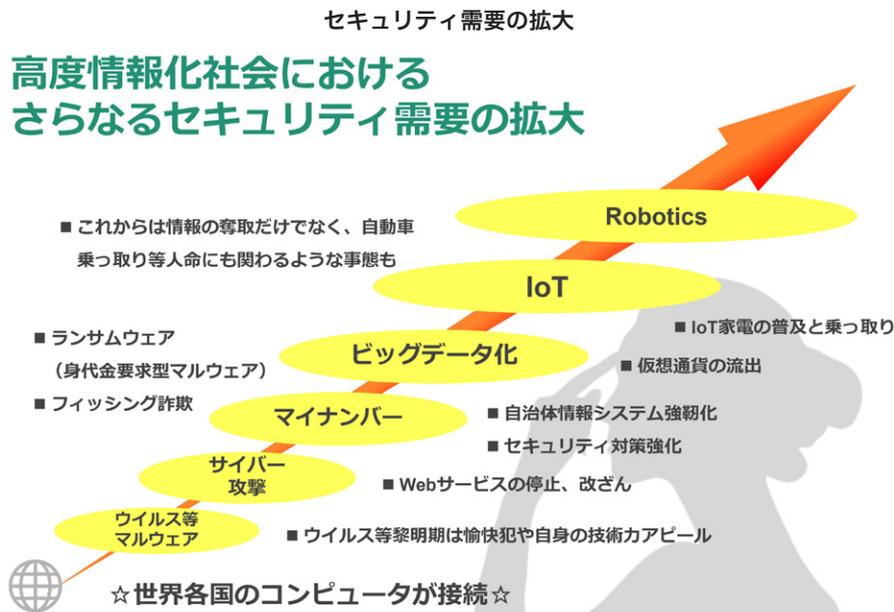
市場、社会より求められる企業グループを目指す

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ー、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。

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（管理サーバーアクセス制限、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。

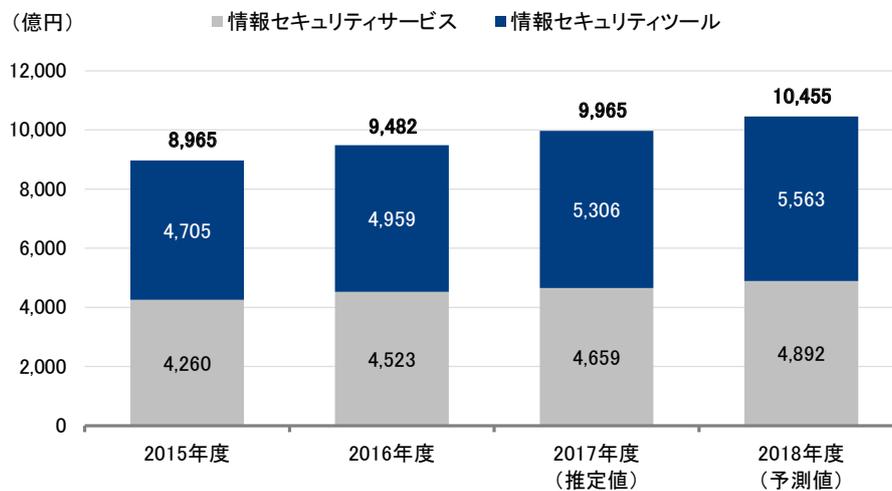


出所：決算説明会資料より掲載

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 2017 年度調査報告（速報値）」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、2017 年度推計値で 9,965 億円（前年度比 5.1% 増）、2018 年度予測値は 1 兆 455 億円（同 4.9% 増）と、既に 1 兆円規模に達している。同社グループは、独自の技術力や海外メーカーとの良好な関係等を背景に、これまで市場成長率を上回る成長を続けている。

国内情報セキュリティ市場規模の推移



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 2017 年度調査報告（速報値）」よりフィスコ作成

セキュリティ需要の拡大に伴い、今後も国内情報セキュリティ市場は拡大する見通しである。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、新たな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。SCVX については、2018 年上期にはファイル無害化やサンドボックスなどの新機能を追加済みで、今後は SCVX クラウドサービス提供を計画するなど、開発体制を強化し、機能拡張を推進している。すでに、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。

中長期の成長戦略

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他社に先行した製品取扱につながっている。今期も新たに取り扱い製品が拡充し、顧客の多様なニーズへの対応が可能になっている。例えば、サイバー攻撃への対処としては、セキュリティ技術グループと、内部対策にフォーカスした製品を拡充し、販売体制を強化する方針だ。

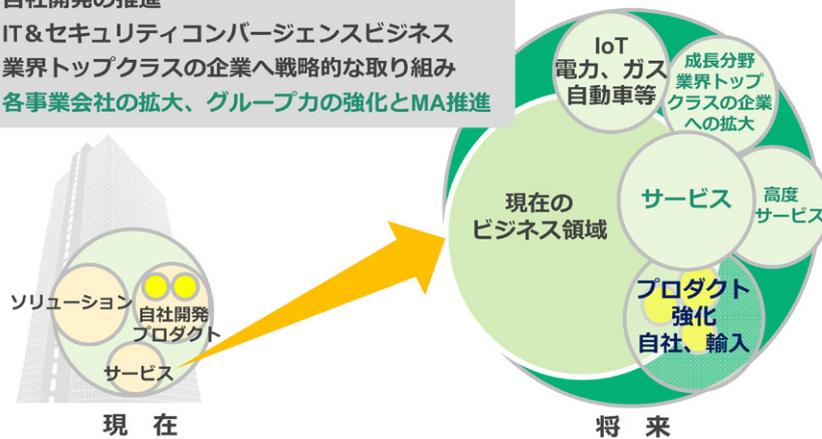
さらに、技術者の採用・育成を継続することもグループの成長には不可欠である。同社グループは、全体の約70%強のITエンジニアを抱えており、ITエンジニアが客先を訪問し、技術的付加価値を付けてシステムを構築・提供できることが、同社グループの強みの1つであり、同社グループへの信頼感を高めている。わが国では深刻なITエンジニア不足が叫ばれているが、同社グループでは、技術レベル毎の独自採用ルートを活用して、採用を強化している。また、採用後も自社技術者への積極的教育投資など、人材育成にも力を入れている。

成長戦略

成長戦略

市場、社会より求められる企業グループへ

- ・ サービス高度化、情報セキュリティ技術者の育成
- ・ 自社開発の推進
- ・ IT&セキュリティコンバージェンスビジネス
- ・ 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、グループカの強化とMA推進



出所：決算説明会資料より掲載

このような成長戦略を推進すれば、同社グループが今後も増収増益を続けることは可能だろう。ただ、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。中期経営計画は、3～5年といったスパンでの経営目標やビジョンを掲げ、会社として現在何に注力すべきかを明らかにするものである。変化の激しい外部環境に対応していくためにも、また、投資家が同社の将来像を共有し、毎期の進捗状況を確認するためにも、中期経営計画の正式発表は有意義であると弊社では考える。

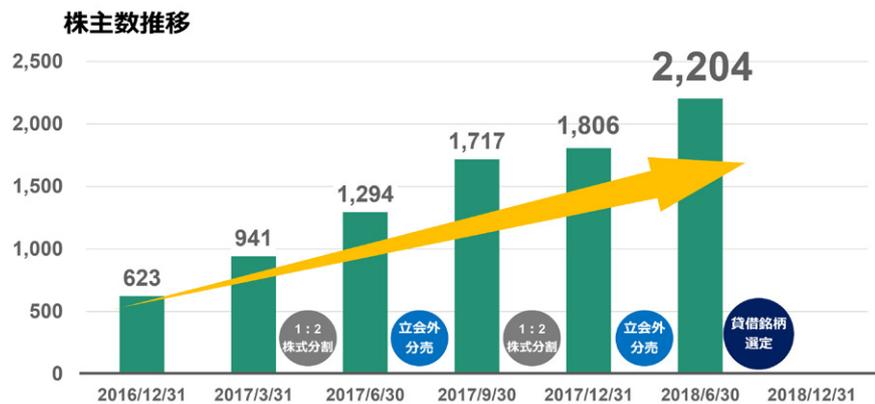
株主還元策

東証2部昇格を機に、初の配当を実施

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10.0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うえで、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する。

なお、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。2017年12月期も2017年4月1日付で1株につき2株の割合で分割を行ったのに続き、2017年10月1日付で1株につき2株の割合で分割をおこなっている。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、2度の株式分割と、2度の立会外分売により流動性が向上し、株主数が右肩上がり増加している。

株式流動性の向上



上場後、2度の株式分割と、2度の立会外分売により流動性が向上し、より多くの株主様に当社株式を保有いただいております

※2017年は、3月31日と9月30日を基準日とする株式分割を行ったため年4回株主数を把握できました。

例年は、当社は毎年6月30日と12月31日の年2回のみ把握を行うこととなります。

出所：決算説明会資料より掲載

重要事項（ディスクレマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ