

|| 企業調査レポート ||

## セグエグループ

3968 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月9日(水)

執筆：客員アナリスト

**国重 希**

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	02
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要と事業内容	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. グループの事業内容	06
■ 業績動向	10
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
● 2024年12月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 事業環境と長期ビジョン	15
2. 新中期経営計画と達成に向けた取り組み	15
■ 株主還元策	18

## 要約

### 中長期的な投資などにより営業減益となるも、事業は好調に推移。新中期経営計画の推進により、さらなる成長を目指す

セグエグループ<3968>は、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に上場する、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。培った技術を基盤として、自社開発（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）、代理店（Value Added Distributor（以下、VAD）：他社メーカー製品を技術的付加価値とともに販社やユーザーに提供するビジネス）、システムインテグレーション（セキュリティ・ITインフラなどを組み合わせたソリューションを提供するビジネス）の3つのビジネスを展開している。元来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、最近では自社開発ソフトウェアの「RevoWorks」シリーズ（RevolutionとWorksを合わせた造語で、コンテナ技術を用いて、セキュアブラウザ機能と仮想デスクトップ機能を提供するテレワークソリューション）や、2022年に新設したセグエセキュリティのセキュリティサービスの販売に注力している。2026年12月期を最終年度とする新中期経営計画では、従来のビジネスの拡大に加えて、成長が期待される海外ビジネスに注力し、さらにM&Aによる上乗せを目指す。

#### 1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期累計（中間期）の連結業績は、売上高8,410百万円（前年同期比7.1%減）、売上総利益2,126百万円（同2.0%増）、営業利益346百万円（同44.7%減）、経常利益739百万円（同22.6%増）、親会社株主に帰属する中間純利益434百万円（同6.4%増）であった。納期遅延解消によりプロダクト売上が特需的に増大した前年対比では、売上高は減収となったが、ほぼ計画どおりの着地であり、売上総利益は過去最高を更新した。営業利益は、M&A関連費用、株主優待費用、人材関連費用などの販管費増大により大幅減益となった。しかし、経常利益は第1四半期に計上したデリバティブ解約益により増益となった。ビジネス別業績では、VADビジネスは、セキュリティプロダクトの販売、プロダクトに付随するサービスの増加により増収増益であった。システムインテグレーションビジネスは、大型案件のあった前年同期に比べて減収減益となったが、ほぼ計画どおりであった。自社開発ビジネスは、RevoWorksの案件を順調に獲得し、また、セグエセキュリティが売上を計画通りに伸ばさせ、増収増益であった。M&Aなどにより資産合計は増加した一方、自己株式の取得などに伴い純資産が減少したため、自己資本比率は22.9%に低下した。利益還元姿勢をより明確にするために、2023年12月期より中間配当を開始し、2024年12月期第2四半期末も1株当たり5.0円と前年同期と同水準の中間配当を実施した。さらに、当中間期より新たに株主優待制度を導入している。

要約

## 2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績については、2024年4月発表の修正予想のとおり、売上高18,800百万円（前期比7.8%増）、営業利益960百万円（同11.6%減）、経常利益1,330百万円（同31.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益773百万円（同17.2%増）を見込んでいる。2023年12月期決算発表時の期初予想では、人員強化や投資を続けながらセキュリティ、ITインフラ製品及び関連サービスの販売を推進することで増収増益を予想していた。しかし、自己株式の消却、株式分割、株主優待制度の導入に伴い、株主数が大幅に増加し、株主優待に要する費用が増加する見込みとなったことで、営業利益を下方修正した。また、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益については、デリバティブ解約益の計上により上方修正している。中間期業績の通期業績予想に対する進捗率は、経常利益及び親会社株主に帰属する中間純利益は55%強と順調に推移しているものの、売上高及び営業利益は40%前後にとどまっている。ただ、中間期に過去最高を記録した受注残高が下期には売上高に変わることで、また従来から下期偏重の決算であることから、通期予想は十分に達成可能であると弊社では見ている。なお、期末配当については1株当たり6.0円を予定しており、年間配当は11.0円（前期比1.0円増）となり、配当性向は基準とする50.0%に達する見込みだ。期末も株主優待を実施し、株主還元にも十分に配慮していると言えよう。

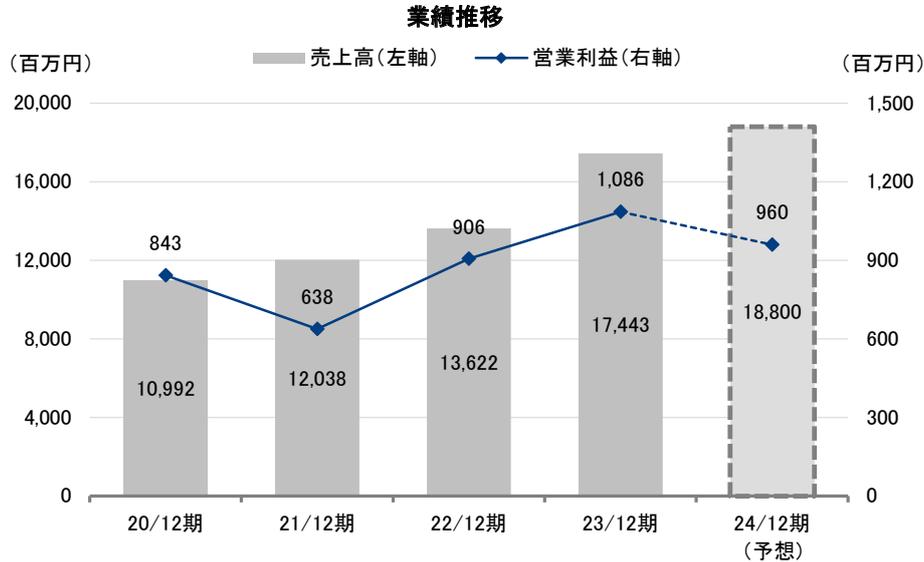
## 3. 中長期の成長戦略

同社は、2022年12月期～2024年12月期の中期経営計画を推進していたが、2023年12月期には売上高目標を1年前倒しで達成したことから、新中期経営計画「Segue300」（2024年12月期～2026年12月期）を発表した。最終年度に売上高26,000百万円、営業利益1,800百万円、経常利益1,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,050百万円を目指す。さらに、M&Aを織り込んだチャレンジ目標として、売上高30,000百万円、営業利益2,000百万円、経常利益2,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,178百万円を掲げる。業績目標達成のために、「基盤となる技術者の大幅増員」「既存ビジネスの成長」「変化、改革」「企業価値向上」に取り組み、サイバーセキュリティニーズ拡大への対応や海外ビジネスの確立を図る。従来のVADビジネス・システムインテグレーションビジネス・自社開発ビジネスの強化に加えて、新たに海外を追加して4ビジネス体制にする。新中期経営計画は始まったばかりであるが、2024年12月期中間期には業績目標達成の基盤となる営業系役員や営業部長クラス、技術者を計画以上に大幅に増員するなど、ビジネス拡大の基盤を整えた。引き続き、今後の進捗状況に注目したい。

### 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
- ・2024年12月期中間期は、営業利益はM&A関連費用、株主優待費用などにより減益も、経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益はデリバティブ解約益の計上などにより増益。VADビジネス及び自社開発ビジネスが好調。前年同期と同額の間配当を実施し、株主優待制度を導入
- ・2024年12月期は、期初の業績予想を修正。中間期と同様、営業利益の減益、経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益の増益を見込む。期末配当を増配、株主優待を実施し、株主還元にも十分に配慮
- ・新中期経営計画「Segue300」を発表。セキュリティ需要の拡大を背景に、成長戦略の推進により業績拡大を目指す。従来からのビジネスの拡大に加え海外ビジネスに注力、M&Aも積極活用

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要と事業内容

### 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、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企業理念としている。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、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り扱いを進め、これらを組み合わせ、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。

同社は、東証の業種分類としては情報・通信業に属する。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VADビジネス及びシステムインテグレーションを展開しているが、これに加え、自社開発セキュリティプロダクトやセキュリティサービスの販売も着実に拡大している。

#### 会社概要と事業内容

同社グループの強みとしては、第1に、テクノロジーオリエントedであり、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技術も有し、全社員の7割以上をITエンジニアが占めること。第2に、ストック収益基盤を築くことができるビジネスモデルであり、VADビジネス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などで、安定的に収益を拡大していること。第3に、グローバルメーカーとのアライアンスを築いており、Juniper Networks <JNPR> (米国)、Ruckus Wireless <RKUS> (米国)、Darktrace <DARK> (英国)、Rapid7 <RPD> (米国)などと代理店契約を結んでいる。

同社グループは、持株会社である同社と連結子会社9社により構成されており、ITソリューション事業の単一セグメントで事業を行っている。

## 2. 沿革

同社は、米国製データ通信機器の販売に従事していた現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。

その後ジェイズ・コミュニケーションを中心とする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なかで勝ち抜き、より大きく成長するためには、各社事業の最適化及び活性化、並びに事業再編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、持株会社として同社を設立、傘下にジェイズ・コミュニケーション、ジェイシーテクノロジー(株)、ジェイズ・テレコムシステム(株)、ジェイズ・ソリューション(株)の4社を置いた。

2022年11月には、セキュリティサービス提供に特化したセグエセキュリティ(株)を設立し、2022年12月には、初の海外進出としてASEANでの事業展開のため、タイ王国のISS Resolution Limitedを買収して子会社化した。また、2023年1月には、グループ組織再編として、ジェイシーテクノロジーがジェイズ・コミュニケーションからシステムインテグレーション事業を承継し、ジェイズ・テクノロジー(株)へ社名変更した。さらに、2024年5月にはタイ王国のFirst One Systems Co., Ltd.を、6月には(株)テクノクリエイションを子会社化している。

同社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きた。また、2016年1月より自社開発製品のSCVXの販売を開始し、2020年8月にはSCVXをRevoWorksブランドに統合している。

2016年12月の東証JASDAQへの上場後、2018年12月には同市場2部への変更、さらに2019年6月には同市場1部への指定を短期間で果たした。また、2022年4月の同市場区分再編に伴い、グローバルな投資家との建設的な対話を中心に据えた企業向けの市場であるプライム市場へ移行した。今後も長期ビジョンと新中期経営計画を推進することで、さらなる飛躍を目指している。

会社概要と事業内容

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（現 同社連結子会社）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、2015年にジェイズ・ソリューション株式会社に社名変更）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）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
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
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
2014年	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（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 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 2 部に市場変更
2019年	Stellar Cyber（米国）と代理店契約を締結 株式会社アステムを孫会社化 CyberX（米国）と代理店契約を締結 Skybox Security（米国）と代理店契約を締結 東京証券取引所市場第 1 部に市場変更
2020年	SCVX を RevoWorks ブランドへ統合
2022年	ジェイズ・コミュニケーション株式会社がファルコンシステムコンサルティング株式会社、株式会社アステムを吸収合併 東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行 サイバーセキュリティを専門とする、セグエセキュリティ株式会社（現 同社連結子会社）を設立 初の海外進出として、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（現 同社連結子会社）
2023年	ジェイシーテクノロジーがジェイズ・コミュニケーションからシステムインテグレーション事業を承継し、ジェイズ・テクノロジー株式会社（現 同社連結子会社）へ商号変更
2024年	タイの First One Systems を子会社化（現 同社連結子会社） （株）テクノクリエイションを子会社化

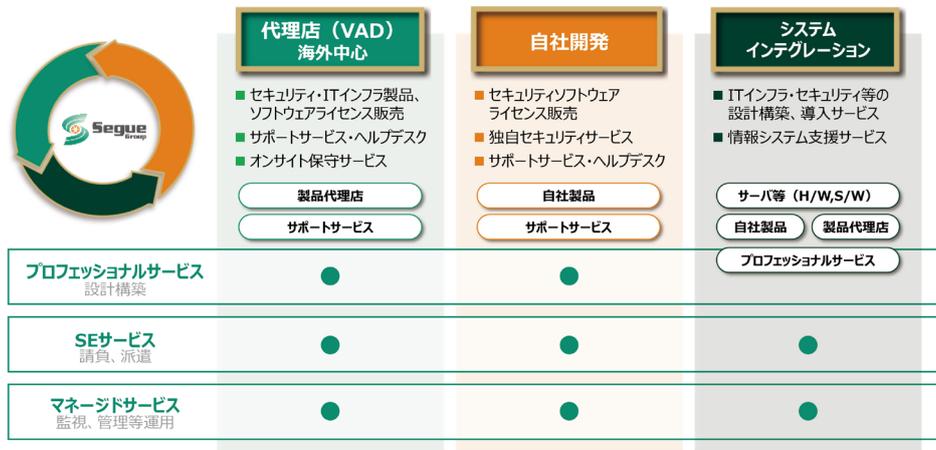
出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 自社開発、VAD、システムインテグレーションの3事業を展開

### 3. グループの事業内容

同社グループの事業内容は、自社開発ビジネス、VAD ビジネス、システムインテグレーションビジネスの3つに区分されるが、いずれも技術を基盤としている。自社開発ビジネスでは、セキュリティソフトウェアライセンスの販売やサポートサービス・ヘルプデスクを展開しているのに加え、2023年12月期からは、新設したセグエセキュリティにおいて独自セキュリティサービスの提供を開始している。VAD ビジネスでは、代理店として海外・国内のセキュリティ・IT インフラ製品やソフトウェアライセンスをメーカーと連携して販売するほか、サポートサービス・ヘルプデスクやオンサイト保守サービスを展開している。システムインテグレーションビジネスでは、顧客のニーズに応じてIT インフラ・セキュリティなどの設計構築、導入サービスなどを提供する。さらに3つの事業にわたりプロフェッショナルサービスとして設計や構築、SE（システムエンジニア）サービスとして請負や派遣を行っている。また、マネージドサービスとして監視や管理等運用などの技術サービスを柔軟に行っている。顧客の要望に応じて販売パートナーに様々な付加価値を提供するほか、一部ではエンドユーザーへ直接ソリューションを提供していることも、同社の強みと言えるだろう。

#### 3つのコアビジネス

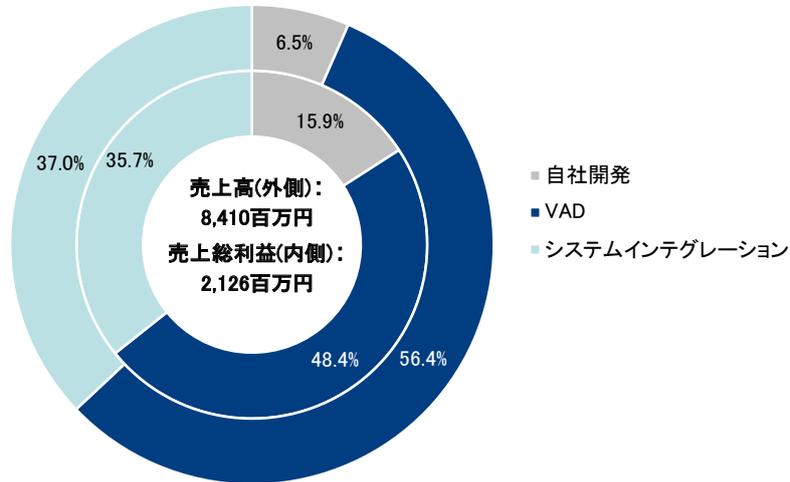


出所：決算説明会資料より掲載

2024年12月期中間期のビジネス別売上高構成比は、自社開発が6.5%、VADが56.4%、システムインテグレーションが37.0%であった。一方、売上総利益構成比では、自社開発が15.9%、VADが48.4%、システムインテグレーションが35.7%であった。この結果、売上総利益率は、自社開発が61.4%、VADが21.7%、システムインテグレーションが24.4%となった。同社では、売上総利益率が最も高い自社開発ビジネスをグループ成長の原動力とするべく注力している。

会社概要と事業内容

ビジネス別売上高・売上総利益構成比  
(2024年12月期中間期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 自社開発ビジネス

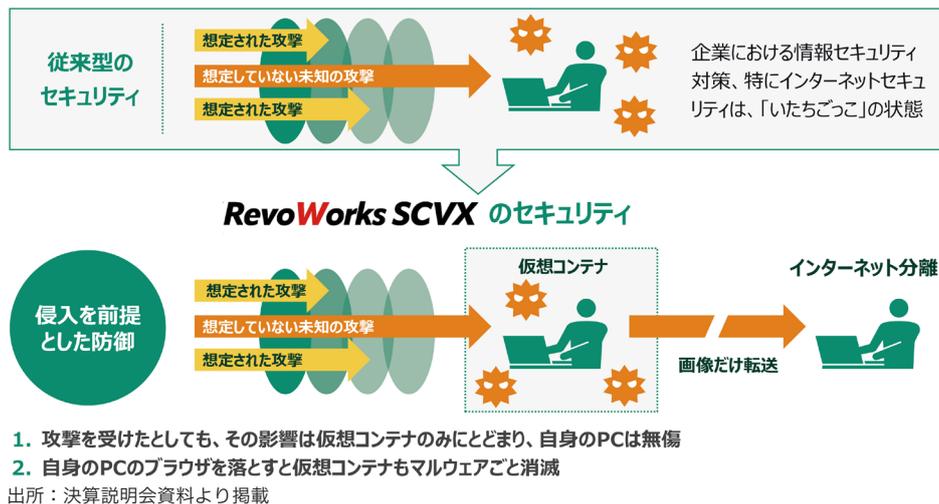
これまで培った技術を駆使して顧客の安全を支える、独自のセキュリティプロダクト・セキュリティサービスを提供するビジネスである。中核子会社のジェイズ・コミュニケーションで、自社開発セキュリティソフトウェアの RevoWorks シリーズを提供している。具体的には、インターネット分離ソリューションのサーバ型仮想ブラウザ「RevoWorks SCVX」やローカル仮想ブラウザ「RevoWorks Browser」、ゼロトラストセキュリティ「RevoWorks クラウド」のほか、認証 & テレワークソリューション「WisePoint Authenticator」、認証 & シングルサインオンソリューション「WisePoint 8」などがある。「RevoWorks SCVX」「RevoWorks Browser」は、医療機関、教育機関、金融機関、官公庁、中堅・中小企業を主要顧客としており、累計導入数は増加傾向が続いている。(1) セキュリティと利便性を両立した操作性の実現、(2) 内蔵された安全なファイルダウンロード機能、(3) ユーザーニーズを的確に捉えた製品開発などの RevoWorks の強みが評価され、導入の拡大につながっていると見えよう。「RevoWorks クラウド」は、2023年12月に新たにリリースしたサービスで、クラウドサービス利用の普及に伴うセキュリティ対策需要に訴求しており、特に民需をターゲットとしている。また、「RevoWorks クラウド」は、サブスクリプション型サービスであり、ストック型収益の拡大が期待される。なお、同社グループでは2016年1月より自社開発製品 SCVX※を販売してきたが、2020年8月より SCVXを含む自社開発製品を、ユーザに分かりやすいように RevoWorks ブランドに統合している。以上の自社開発ソフトウェアに加えて、2022年11月に新設したセグエセキュリティにおいては、2023年12月にセキュリティオペレーションセンター(SOC)を開設しており、自社開発のマネージドセキュリティサービス(セキュリティシステムを運用管理し、有事の際にはインシデント解決まで対応するサービス)の展開を進めている。

※ Secure Container Virtual Extensions の略。仮想ブラウザ(リモートブラウザとも言う)。コンピュータウイルスの侵入を防ぐために、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。

### a) RevoWorks SCVX

主力のサーバ型仮想ブラウザ「RevoWorks SCVX」は、サーバの仮想コンテナでインターネットブラウザを実行し、業務端末に画面転送することでセキュアなインターネット接続環境を実現する。近年、官公庁や民間企業では、インターネットを通じて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「RevoWorks 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。「RevoWorks SCVX」により業務端末をインターネット分離することで、(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、ローカルPCは無傷で、(2) ローカル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する。このように「RevoWorks SCVX」は、極めて安全性の高いセキュリティ対策として、自治体のほか教育委員会、製造業、医療機関などへ販売が拡大している。

#### 「RevoWorks SCVX」の仕組み



### b) RevoWorks Browser

「RevoWorks Browser」は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たローカル仮想ブラウザで、2019年10月にリリースされた。「RevoWorks SCVX」はサーバ型のコンテナ技術を利用しているが、「RevoWorks Browser」はクライアントPC上でコンテナ（アプリケーションを隔離された環境で動作させるコンテナ）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。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する。2021年9月にはGoogle Chrome及びMicrosoft Edgeのほか、分離環境でのWeb会議システムの利用にも対応した新機能バージョンをリリースした。

### c) RevoWorks クラウド

「RevoWorks クラウド」はZEROTRUST Browser 機能※を搭載したサブスクリプション型サービスで、2023年12月にリリースされた。各種クラウドサービスとインターネットアクセスが同一のブラウザで実行されることが原因で生じるセキュリティリスクに対し、独自技術のサンドボックス（仮想空間）により安全なアクセス環境をそれぞれ作り出し、また分離することで、リスクを極小化する。Windows 端末にインストールすることですぐに利用でき、DX・クラウド時代に最適で安全な Web アクセスを実現する。

※ ZEROTRUST Browser 機能：ゼロトラストとは、クラウド環境やモバイル環境のセキュリティ対策において、従来の境界の概念を捨て去り、情報資産を保護するためのフレームワークで、基本的にどのユーザーやアプリケーションも信頼すべきではないという概念であり、その概念を前提に開発した独自サンドボックス技術でブラウザを保護する機能。

RevoWorks の拡販に際しては、自治体情報システム強靱化も追い風であった。総務省では、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」を改定した。これに伴い各自治体では、効率性と利便性を向上させる新たな対策が求められた。RevoWorks は既存モデルと新たなモデルの両方に対応でき、各自治体のニーズに応じた見直しの提案を実現している。

RevoWorks の2024年7月末の累計導入実績は558件に達し、業種別では自治体が315件、医療機関が103件、金融機関が45件を占めている。RevoWorks の取り扱いパートナーも増加しており、さらに2023年12月には「RevoWorks クラウド」サービスを開始し、RevoWorks は今後もグループ業績をけん引すると期待される。

### (2) VAD ビジネス

同社が創業以来手掛ける VAD ビジネスは、グローバルなメーカーとの取引パイプが大きな強みとなっている。最先端技術、グローバル技術、ニッチ技術などを搭載した製品・ソフトウェアを、米国をはじめとするセキュリティ先進国から輸入し、国内エンドユーザーの要望に応じて技術的付加価値を加えて最適な製品を販売している。このため、同社は情報セキュリティ先進国である欧米諸国やイスラエルの動向を常に注視している。また、これまでの取引実績から、新たな脅威に対応した新製品などの有益情報を入手できる関係を構築しており、これが日本にない商材の取り扱いにつながっている。

この結果、Juniper Networks、Ruckus Wireless、Darktrace、Rapid7 など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、毎年のように各社から表彰されている。これらの受賞は、実績だけでなく、既存取り扱いメーカーと良好な関係を構築していることを示していると言えよう。こうした取り組みから、同ビジネスは着実に受注高が伸長している。

会社概要と事業内容

主な輸入代理店契約メーカー

<p>✓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</p>	<p><b>国内TOPパートナー戦略</b> 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</p> <p><b>メーカーからの受賞実績例</b></p> <p>Juniper : 「Japan Distributor of the Year 2023」</p> <p>Rapid 7 : 「The Best Partner of the Year 2023」</p>
<p>✓Ruckus Wireless (米国) 無線LANソリューション</p>	
<p>✓Darktrace (英国) セキュリティ製品 (NDR) 全世界で8,800社が利用</p>	
<p>✓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</p>	

※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：ITRI/TTR Market View：エンドポイント/無害化/Web分離/CASB/CNAPP/SOAR/ZTNA市場2023」  
出所：決算説明会資料より掲載

(3) システムインテグレーションビジネス

システムインテグレーションビジネスでは、顧客のニーズに応じて IT インフラ・セキュリティなどの設計構築、導入サービスなどを提供している。顧客の環境・課題・要望に合わせ、セキュリティ・IT インフラなどのソフトウェアや機器を組み合わせたシステムを提案し、アフターサービスや監視・運用支援サービスなどの役割提供を付加して提供するなど、多様なサービスをワンストップで提供できることに同社の強みがある。

## 業績動向

### 2024年12月期中間期は、中長期的な投資及び株主優待などにより営業減益ながら、事業は好調に推移

1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期累計期間における国内経済は、インバウンド需要の回復や所得環境の改善により、緩やかな回復が期待された一方、世界的な地政学リスクの長期化や諸外国経済の下振れリスク、資源及び物価の高騰など、先行き不透明な状況が続いた。同社グループの属するIT業界においては、生産性向上、競争力強化や省力化を目的としたDX（デジタルトランスフォーメーション）関連への投資意欲が引き続き高まっている。また、拡大するサイバー攻撃の脅威に対し、セキュリティへの投資も増加すると期待される。

業績動向

このような環境のなかで、同社グループの2024年12月期第2四半期累計(中間期)の連結業績は、売上高8,410百万円(前年同期比7.1%減)、売上総利益2,126百万円(同2.0%増)、営業利益346百万円(同44.7%減)、経常利益739百万円(同22.6%増)、親会社株主に帰属する中間純利益434百万円(同6.4%増)であった。売上高は減収となったが概ね計画どおりの着地であり、売上総利益は過去最高を更新した。ただ、営業利益は、M&A関連費用、株主優待費用、営業やマーケティング人材採用に伴う人材関連費用など販管費の増大(同22.2%増)により大幅減益となった。しかし、経常利益は、第1四半期に営業外収益として計上したデリバティブ解約益(404百万円)により大幅増益となった。また、親会社株主に帰属する中間純利益は、法人税などが増加したこともあり、小幅増益にとどまった。なお、一時的な特殊要因であるM&A関連費用と株主優待費用を除けば、販管費は同8.2%増にとどまり、営業利益は同12.2%減、経常利益は同56.5%増であった。ただ、前年同期は半導体不足による納期遅延が解消したことで、特需的に売上高や営業利益が大幅にかさ上げされたことに留意が必要である。

**2024年12月期第2四半期(中間期) 連結業績**

(単位:百万円)

	23/12 期中間期		24/12 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	9,058	100.0%	8,410	100.0%	-647	-7.1%
売上総利益	2,083	23.0%	2,126	25.3%	42	2.0%
販管費	1,456	16.1%	1,779	21.2%	323	22.2%
営業利益	627	6.9%	346	4.1%	-280	-44.7%
経常利益	603	6.7%	739	8.8%	136	22.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	407	4.5%	434	5.2%	26	6.4%

出所:決算短信よりフィスコ作成

ビジネス別業績では、VADビジネスは、売上高4,745百万円(前年同期比4.0%増)、売上総利益1,029百万円(同6.5%増)と増収増益で、売上総利益率は21.7%(同0.5ポイント上昇)であった。プロダクトにより売上の増減はあったが、全体として堅調に推移した。特にRapid7、Darktraceなどのセキュリティプロダクトの販売が好調であり、加えて、プロダクトに付随するサービスの増加により増収増益であった。また、サイバーセキュリティやDX需要により、受注高が好調に推移した。

システムインテグレーションビジネスは、売上高3,115百万円(同23.6%減)、売上総利益760百万円(同5.0%減)で、売上総利益率は24.4%(同4.8ポイント上昇)であった。大型案件のあった前年同期に対し減収減益となったが、概ね計画どおりであった。また、情報システム部門支援サービスのKaetecは順調に推移した(同82.6%増)。タイのISS Resolutionも堅調に推移し、今後は、2024年5月に子会社化したタイのFirst One Systemsと、両社の強みを生かしたビジネスシナジーの創出を図る計画だ。また、2024年6月に子会社化したテクノクリエーションは、大量の技術者を抱えており、システムインテグレーション事業のより一層の強化に寄与する見通しだ。

業績動向

自社開発ビジネスは、売上高 549 百万円（同 31.9% 増）、売上総利益 337 百万円（同 6.3% 増）で、売上総利益率は 61.4%（同 14.8 ポイント低下）であった。RevoWorks は、自治体や医療機関、教育機関などの案件を確実に受注している。新たに発売した「RevoWorks クラウド」は、金融機関の受注を獲得しており、第 3 四半期以降に売上計上する予定であるが、中間期に減価償却を開始したことで、自社開発ビジネスの売上総利益率が低下した。セグエセキュリティでは、各セキュリティガイドライン準拠の必要性が高まり、セキュリティコンサルティング案件が増加、計画どおりに売上が伸長している。セグエセキュリティは、2024 年 7 月にはウチダスペクトラム（株）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・分析の提供を開始しており、下期以降の売上に貢献する見通しだ。

## 強固な財務基盤を維持

### 2. 財務状況と経営指標

2024 年 12 月期中間期末の資産合計は、前期末比 2,360 百万円増の 14,192 百万円となった。流動資産は、現金及び預金や未収入金の増加などにより 1,042 百万円増加した。固定資産は、2 社の買収に伴うのれん等の無形固定資産の増加などにより 1,317 百万円増加した。負債合計は、同 2,881 百万円増の 10,698 百万円となった。流動負債は買掛金、前受金の増加などにより同 1,906 百万円増加し、固定負債は長期借入金の増加などにより 974 百万円増加した。純資産合計は、自己株式の増加などにより同 520 百万円減の 3,493 百万円となった。

同社では、流動負債の前受金の推移を、ソリューションサービスで継続的に収入が積み上がっていく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、その後月次で按分して売上を計上する会計処理を採っているためである。2024 年 12 月期中間期末における前受金は、ストック型サービスの受注高増加により、前期末比 573 百万円増加しており、今後の売上拡大を示唆している。

借入金合計は、半導体不足による納期遅延への対応のため在庫量を増大させた影響や M&A 費用により、前期末比 1,197 百万円増の 2,015 百万円となった。また、M&A などにより資産合計は増加した一方、自己株式の取得などに伴い純資産は減少した。そのため、2024 年 12 月期中間期末の自己資本比率は 22.9% と前期末比 10.4 ポイント低下し、2024 年 3 月期の東証プライム市場の情報・通信業平均 31.3% を下回った。同社が、プライム上場維持基準である流通株式時価総額 100 億円以上を確実なものとするためには、好業績を継続したうえで、さらに自己株式の消却によって流通株式比率を向上させ、その結果として自己資本比率の改善を図ることも経営の選択肢の 1 つであると弊社では考える。一方、流動比率は 126.4% と高く、十分な支払い能力を有しており、安全性に懸念はないと言える。なお、2023 年 12 月期の ROA は 8.8%、ROE は 17.5% と、2024 年 3 月期の東証プライム市場の情報・通信業平均の 4.3%、8.4% をそれぞれ大幅に上回っており、高い収益性も確保していると評価できる。

## 業績動向

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期中間期	増減額
流動資産	10,029	11,072	1,042
現金及び預金	3,357	4,144	787
受取手形及び売掛金、電子記録債権	2,018	2,118	99
棚卸資産	2,848	2,546	-301
固定資産	1,802	3,119	1,317
有形固定資産	377	389	12
無形固定資産	263	1,584	1,320
投資その他の資産	1,161	1,145	-15
資産合計	11,831	14,192	2,360
流動負債	6,853	8,759	1,906
買掛金	1,512	2,128	616
短期借入金等	273	560	287
前受金	4,018	4,591	573
固定負債	963	1,938	974
長期借入金	544	1,454	910
負債合計	7,817	10,698	2,881
(借入金合計)	817	2,015	1,197
純資産合計	4,014	3,493	-520
【安全性】			
流動比率	146.3%	126.4%	
自己資本比率	33.3%	22.9%	
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	8.8%	-	
ROE (自己資本当期純益率)	17.5%	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年12月期は、株主数の大幅増加に伴い株主優待費用が増加、営業利益の減少を予想

#### ● 2024年12月期の業績見通し

同社は、2024年12月期の連結業績について、2024年4月発表の修正予想のとおり、売上高18,800百万円（前期比7.8%増）、営業利益960百万円（同11.6%減）、経常利益1,330百万円（同31.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益773百万円（同17.2%増）を見込んでいる。2023年12月期決算発表時の期初予想では、人員強化や投資を続けながらセキュリティ、ITインフラ製品及び関連サービスの販売を推進することで増収増益を予想していた。しかし、プライム上場基準の「流通株式時価総額100億円」を充足するために、2024年2月13日にその時点で保有する自己株式の消却、1株につき3株の割合の株式分割、株主優待制度の導入を発表した。その結果、株主数が大幅に増加し、それに伴い株主優待に要する費用が増加する見込みとなったため、営業利益を下方修正した。一方、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益については、デリバティブ解約益の計上により上方修正している。

中間期業績の通期業績予想に対する進捗率は、経常利益及び親会社株主に帰属する中間純利益は55%強と順調に推移しているものの、売上高及び営業利益は40%前後にとどまっている。ただ、中間期に過去最高を記録した受注残高が下期には売上高に変わること、また同社では従来から下期偏重の決算であること、「RevoWorksクラウド」が積み上がること、M&A費用は下期には発生しないことなどから、通期予想は十分に達成可能と弊社では見ている。

#### 2024年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比		中間期 進捗率
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	
売上高	17,443	100.0%	18,800	100.0%	1,357	7.8%	44.7%
営業利益	1,086	6.2%	960	5.1%	-126	-11.6%	36.1%
経常利益	1,015	5.8%	1,330	7.1%	315	31.0%	55.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	660	3.8%	773	4.1%	113	17.2%	56.1%

注：24/12期予想は2024年4月12日公表の修正予想

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 長期ビジョンの達成に向けて、新中期経営計画をスタート

#### 1. 事業環境と長期ビジョン

今後の事業環境は、サイバー攻撃関連通信を観測している国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）のレポートによれば、2023年に観測されたサイバー攻撃関連通信は前年比18%増加し、5年前との比較では約3倍に増加している。サイバー攻撃の増加に伴い、サイバーセキュリティ対策も拡大し国内セキュリティ市場は、2022～2027年の年平均成長率（CAGR）が7.2%になると予測されている。

一方、内閣サイバーセキュリティセンター：サイバーセキュリティ2023（年次報告・年次計画）では、サイバー空間を巡る昨今の状況変化と情勢について、1）様々な分野・組織で情報システムの利用が拡大し、サプライチェーンの多様化・複雑化が進展、生成AIなど新たな技術も普及する、2）これに伴って、サイバー攻撃の侵入口の増加、セキュリティ対策の不備などによるシステム障害・情報漏えいのリスクの高まりが予想される、3）さらに、安全保障環境が厳しさを増す中で、国家を背景としたサイバー攻撃が平素から行われるようになってきている、と分析する。こうした背景のもと取り組み施策を策定し、各省庁でサイバーセキュリティ関連予算を計上している。また、防衛省の「防衛産業サイバーセキュリティ基準」や厚生労働省の「医療情報システムの安全管理に関するガイドライン」など、セキュリティ基準を改定・厳格化しており、関連機関・取引先企業などは、これらに沿った対応が求められている。

同社では、こうした事業環境を前提に、長期ビジョン「Segue Vision 2030」を策定した。現在そして今後ますます増加し多様化してくるデジタルネットワークのセキュリティ脅威を排除するために、技術、プロダクト、サービスで支える顧客の最良のパートナー企業として情報セキュリティ & IT インフラを統合した『トータルセキュリティソリューションカンパニー』を目指す。具体的には、セキュリティサービス、セキュリティプロダクト、IT インフラ及びIoTプロダクト、システムインテグレーション、クラウド基盤サービスなどを、ワンストップで提供することを計画する。そして、2030年にSegueグループの目指す姿を、「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」になることとし、2030年の業績イメージとして、売上高500億円、営業利益率10%超を掲げている。

#### 2. 新中期経営計画と達成に向けた取り組み

同社では、2022年12月期～2024年12月期の中期目標を設定し、2024年12月期に売上高17,000百万円、営業利益1,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益800百万円を目指してきた。しかし、2023年12月期には、売上高17,440百万円、営業利益1,080百万円、親会社株主に帰属する当期純利益660百万円と、売上高を1年前倒しで達成したことから、新たな中期経営計画「Segue300」（2024年12月期～2026年12月期）を策定した。

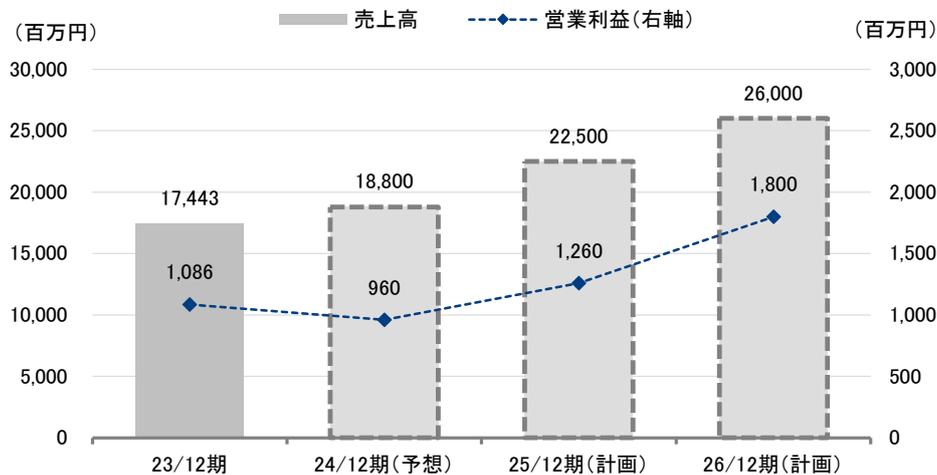
中長期の成長戦略

「Segue300」では、最終年度である2026年12月期の業績目標として売上高26,000百万円、営業利益1,800百万円、経常利益1,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,050百万円を目指す。売上高は2023年12月期実績比1.5倍（年平均成長率14.2%）、営業利益は同1.7倍（同18.3%）、経常利益は同1.8倍（同21.0%）、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.6倍（同16.7%）と大幅な増収増益を計画する。営業を中心とした人材投資の成果、「RevoWorksクラウド」などのセキュリティ系の伸長、セグエセキュリティの黒字化などにより、意欲的な目標の達成を目指す。

また、M&Aを実現した場合のチャレンジ目標として、売上高30,000百万円、営業利益2,000百万円、経常利益2,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,178百万円を掲げる。「Segue300」のネーミングは、売上高300億円を目指すとの強い意思表示である。その実現に向けたビジネス別売上高としてVADビジネスで130億円、システムインテグレーションビジネスで90億円、自社開発ビジネスで18億円、海外ビジネスで22億円、M&Aチャレンジ目標で40億円を計画している。

新中期経営計画はスタートしたばかりであるが、早くもM&Aによって2社の子会社化を実現し、今後の業績寄与が期待される。IT業界は人材不足が続いているが、2社の子会社化もあり、付加価値の源泉である従業員数は計画を上回るペースで増加している。これからも技術者を多く抱える会社を買収し、同社グループの高度な技術者へと再教育することで、業績拡大を図る。

**Segue300 業績目標**



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

新中期経営計画では、(1) 基盤となる技術者の大幅増員、(2) 既存ビジネスの成長、(3) 変化、改革、(4) 企業価値の向上、といった取り組みを推進することで、業績目標の達成を目指す。

中長期の成長戦略

(1) 基盤となる技術者の大幅増員では、2024年12月期に技術者採用と育成のさらなる強化に取り組む。2025年12月期からは、IT技術者のセキュリティ技術者への転換を図り、セキュリティ技術者数100名以上を目標とする。また、(2) 既存ビジネスの成長、(3) 変化、改革では、2024年12月期にセグエセキュリティの事業拡大により、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とともに、タイ王国の2社（ISS Resolution、First One Systems）を中心に海外ビジネスを推進する。2025年12月期からは、トータルセキュリティソリューション展開を目指して、セキュリティプラットフォーム展開、中央省庁サイバーセキュリティ対策、Wi-Fi製品需要（Wi-Fi6E/7）、GIGAスクール構想「NEXT GIGA」、RevoWorks新製品リリース、自社サービスの提供拡大などに取り組む計画だ。さらに、(4) 企業価値の向上では、中期経営計画の期間を通じて、配当性向50%の継続（増配）、株主優待、株主・投資家とのコミュニケーションの充実などに取り組む。

以上の計画を実現するためのポイントとして、第1に、サイバーセキュリティニーズの拡大がある。サイバー攻撃が急増しており、各省庁ではセキュリティガイドライン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の実施を迫られていることは、同社が新中期経営計画を実現するための大きな追い風になる。

第2に、海外ビジネスの確立がある。主力ビジネスに従来の3ビジネスに加えて、新たに「海外ビジネス」を追加し、まずはタイ王国での事業拡大を図る。ISS Resolutionは保守などサービス中心の会社で、2024年5月に加わったFirst One Systemsはサービスも提供するが、政府系や学校などに物を納めるプロダクト中心の会社である。両社が協力することで、タイ国内の顧客に満足してもらえるプロダクトとサービスを提供でき、シナジー創出により大きく成長する。そして、将来は海外ビジネスをASEAN全域に拡大することを目指す。

Segue300の取組み

	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)	売上高 260 億円
<b>既存ビジネスの成長</b>	・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	トータルセキュリティソリューション展開 ・セキュリティプラットフォーム展開 ・中央省庁サイバーセキュリティ対策 ・Wi-Fi製品需要 Wi-Fi6E/7 ・GIGAスクール構想「NEXT GIGA」	営業 利益 18 億円
<b>変化、改革</b>	・海外ビジネスを推進 タイ王国2社 ISS Resolution社 FirstOneSystems社	・RevoWorks 新製品リリース ・自社サービスの提供拡大	純利益 10 億円
<b>企業価値向上</b>	・配当性向50%の継続（増配） ・株主優待 ・株主・投資家とのコミュニケーションの充実		

★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

出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

2024年12月期中間期における、目標達成に向けた取り組み状況は以下のとおりである。

**(1) 基盤となる技術者の大幅増員**

同社グループの人員は約7割が技術者であり、取り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ない存在である。営業系役員及び営業部長クラスの大幅増員を行っている。技術者の採用も順調かつ、テクノクリエイションの技術者141名が加わり、グループ全体の技術者は557名となっている（グループ全体の従業員数は776名）。

**(2) 既存ビジネスの成長**

VADビジネスでは、サイバーセキュリティやDX需要により、受注高が好調に推移している。また、営業、プリセールス強化、製品ポートフォリオの拡充を行っている。システムインテグレーションビジネスでは、DXインフラ、クラウドソリューション大型案件獲得を推進した。また、Kaetecも伸長している。自社開発ビジネスでは、セグエセキュリティは、セキュリティサービスのストック収益の成長を図り、早期の月次収益の黒字化を目指している。

**(3) 変化、改革**

自社開発の開発部門、品質管理部門の強化を図った。部長クラス2名の採用により強化し、開発スピード及び品質を向上させる計画だ。また、RevoWorksクラウド、RevoWorksゼロトラストブラウザ開発を推進している。海外では、タイのFirst One Systemsをグループに加え、ISS Resolutionとのシナジー創出を進めるため営業社員を増員、海外ビジネスでは2024年12月期の売上高11億円を見込んでいる。

新中期経営計画はスタートしたばかりであるが、以上で見たとおり、既に着実に実績を積み上げている。引き続き、今後の進捗状況に注目したい。

## ■ 株主還元策

### 配当性向基準50%程度を基準に増配を予定、自己株式の消却、株式分割、株主優待の導入を実施

同社は、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、株主への利益還元を重要な経営課題であると認識している。配当については、連結業績、財政状態の健全性、将来の事業展開のための内部留保の水準などを総合的に勘案しながら、継続的かつ安定的に行うことを基本方針としている。

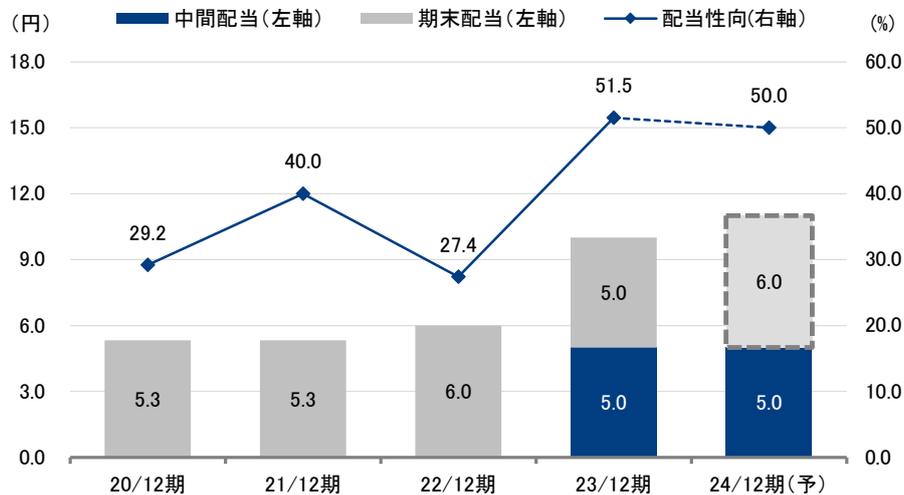
株主還元策

従来は、成長を重視する一方、配当性向 30% を目安に安定的な増配を目指していたが、2023 年 12 月期より配当方針を大きく変更し、利益還元の姿勢をより明確にし、かつ充実させるために、中間配当を開始するとともに配当性向 50% 程度に基準を引き上げた。2024 年 12 月期は、1 株当たり 5.0 円の中間配当を実施し、期末配当は 6.0 円、年間配当で 11.0 円（前期比 1.0 円増）、配当性向は基準とする 50% になる見込みだ。

2024 年 12 月期には、同社株式の流動性向上と投資家層の拡大を図ることを目的に、配当に加えて 3 つの株主還元策を実施した。第 1 に、自己株式の消却である。同社が保有する自己株式 375,360 株（消却前の発行済株式総数に対し 3.2%）を 2024 年 2 月に全て消却し、株主の 1 株当たり当期純利益及び純資産を上昇させた。第 2 に、株式分割だ。2024 年 3 月を効力発生日として 1 株を 3 株に分割し、投資単位当たりの金額を引き下げることで投資家層の拡大及び株式の流動性の向上を図った。第 3 に、株主優待の導入である。3 月末日、9 月末日を基準に同社株式 10 単元(1,000 株)以上を保有する株主へ 15,000 円分の QUO カード(年間で計 30,000 円分)を贈呈する。

これらの株主還元策が好感されたことで、同社は流通株式時価総額 100 億円のプライム上場基準をクリアしている。同社では、これらの株主還元策に加えて、新中期経営計画の業績目標達成に向けて重点施策の取組みを着実に推進しており、IR 活動にも注力している。弊社では、こうした株主重視の経営姿勢は、投資家から高く評価されると考える。

**1株当たり配当金と配当性向の推移**



注：2024 年 3 月 1 日付で実施した 1 株につき 3 株への株式分割を遡及修正  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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。

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp