

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025年10月20日(月)

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. 2025年12月期中間期の業績概要	01
2. 2025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. 2025年12月期中間期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
● 2025年12月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 事業環境と長期ビジョン	14
2. 中期経営計画の業績目標と達成に向けた取り組み	14
■ 株主還元策	17

要約

2025年12月期中間期の売上高、営業利益は過去最高値を更新。 超大型案件の貢献から、通期業績予想を上方修正

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、サイバーセキュリティと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、VAD（Value Added Distributor：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）、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）、海外ビジネスの4つのビジネスを展開している。元来はセキュリティ及びネットワーク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、近年は自社開発ソフトウェアの「RevoWorks※」シリーズの企画・開発・販売に注力し、新たに海外ビジネスも展開している。2026年12月期を最終年度とする中期経営計画では、これら4つのビジネスの拡大に加えて、M&Aによる業績の上乗せを目指している。

※ RevolutionとWorksを合わせた造語で、最新コンテナ技術を用いて、強固なセキュリティと高い利便性を実現する独自のインターネット分離のセキュリティ・ソリューション。

1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の連結業績は、売上高10,000百万円（前年同期比18.9%増）、売上総利益2,558百万円（同20.3%増）、営業利益685百万円（同97.5%増）、経常利益677百万円（同8.4%減）、親会社株主に帰属する中間純利益402百万円（同7.2%減）となった。売上高はVADビジネス中心に好調に推移し、売上総利益は売上高の伸長及び売上総利益率の改善により増益となった。営業利益は、売上総利益の増加に加え、株主優待制度の見直しやM&A関連の一時費用がなくなったことにより大幅増益となった。その結果、売上高、売上総利益、営業利益は過去最高値を更新した。ビジネス別業績では、VADビジネスは、複数の大型案件の売上計上と収益改善により増収増益となった。システムインテグレーションビジネスは、サービス業のエンドユーザーへのインフラシステム案件により増収ながら外注比率の増加もあり、減益となった。自社開発ビジネスは、RevoWorks案件を中心に好調で、セキュリティ関連サービスも着実に伸長し、増収増益となった。海外ビジネスは、新たにFirst One Systems Co., Ltd.が加わり、大幅な増収増益となった。2025年12月期中間期末は1株当たり6.0円と前年同期比1.0円増の中間配当を実施した。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績については、2025年8月に期初予想を上方修正し、売上高24,800百万円（前期比32.5%増）、営業利益1,512百万円（同110.0%増）、経常利益1,480百万円（同39.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益780百万円（同53.6%増）を見込んでいる。2024年12月期決算発表時の期初予想では、オーガニックな事業成長に加え、M&Aで追加となった2社の通期での寄与、株主優待費用の見直しにより、期初より増収増益を予想していたが、中央省庁向け超大型案件を含め受注が順調に進捗し、足元の業績も好調に進捗していることから、中間期決算発表時に売上高及び各段階の利益を上方修正した。修正予想に対する中間期の進捗率は、売上高が40%、営業利益及び経常利益は45%強にとどまっているが、VADビジネスで受注した超大型案件の業績貢献は下期以降に本格化すること、また従来下期偏重の決算であることから、予想達成は十分に可能であると弊社では見ている。期末配当については1株当たり7.0円を予定し、年間配当は13.0円（前期比2.0円増）となり、配当性向は基準とする50.0%を超える52.9%になる見込みである。株主優待も継続しており、株主還元にも十分に配慮していると言える。

3. 中長期の成長戦略

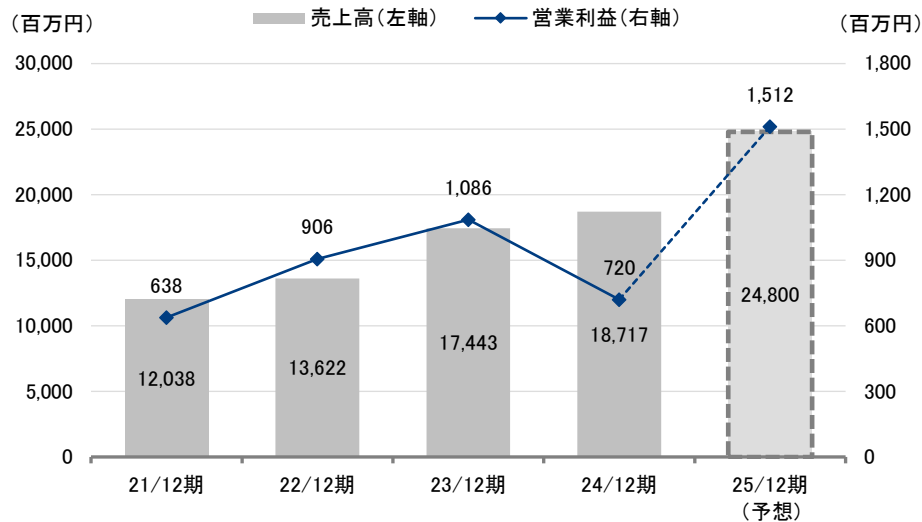
中期経営計画「Segue300」（2024年12月期～2026年12月期）では、最終年度に売上高26,000百万円、営業利益1,800百万円、経常利益1,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,050百万円を目指す。さらに、M&Aを織り込んだチャレンジ目標として、売上高30,000百万円、営業利益2,000百万円、経常利益2,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,178百万円を掲げている。業績目標達成のために、「基盤となる技術者の大幅増員」「既存ビジネスの成長」「変化、改革」「企業価値向上」に取り組み、サイバーセキュリティニーズ拡大への対応や海外ビジネスの確立を図る。既にM&Aにより海外ビジネスを立ち上げ、また2025年12月期の業績予想を上方修正するなど、中期経営計画の業績目標達成に向けて順調に推移している。引き続き、今後の進捗状況に注目したい。

Key Points

- ・ 2025年12月期中間期は、VADビジネスが複数の大型案件により好調で、また前年同期の一時費用がなくなり、売上高及び営業利益は過去最高益を更新。中間配当の増配を実施
- ・ 2025年12月期通期の業績予想を上方修正。下期はVADビジネスで超大型案件の業績貢献を見込む。期末配当を増配するなど、株主還元にも十分に配慮
- ・ 中期経営計画「Segue300」は、従来からのビジネスの伸長に加え、M&Aの活用により海外ビジネスを立ち上げるなど、順調に規模を拡大

要約

業績推移



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、持株会社である同社と連結子会社6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月にはタイのFirst One Systems Co., Ltd.を、また6月には(株)テクノクリエイションを子会社化している。一方で、2024年10月にはジェイズ・テレコムシステムの売却、2025年8月にはジェイズ・ソリューションの吸収合併など、経営資源の集中に向けて子会社の整理も進めている。

同社は海外の先進的なセキュリティ及びネットワーク製品の輸入販売と、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。長期ビジョンと中期経営計画を推進し、今後のさらなる飛躍を目指している。

セグエグループ

2025年10月20日 (月)

3968 東証プライム市場

<https://segue-g.jp/ir/index.html>

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) (現 Juniper Networks) 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 (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	本社を現在地の大阪市淀川区西中島に移転 NetScreen Technologies (米国) 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
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、タイの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) 株式会社テクノクリエイションを子会社化 (現 同社連結子会社) ジェイズ・テレコムシステム株式会社の株式95%を譲渡し非子会社化
2025年	ジェイズ・ソリューション株式会社を吸収合併 ネットファームズ株式会社よりネットワーク・インテグレーション事業を譲受

出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

VAD、システムインテグレーション、自社開発、海外の4事業を展開

3. グループの事業内容

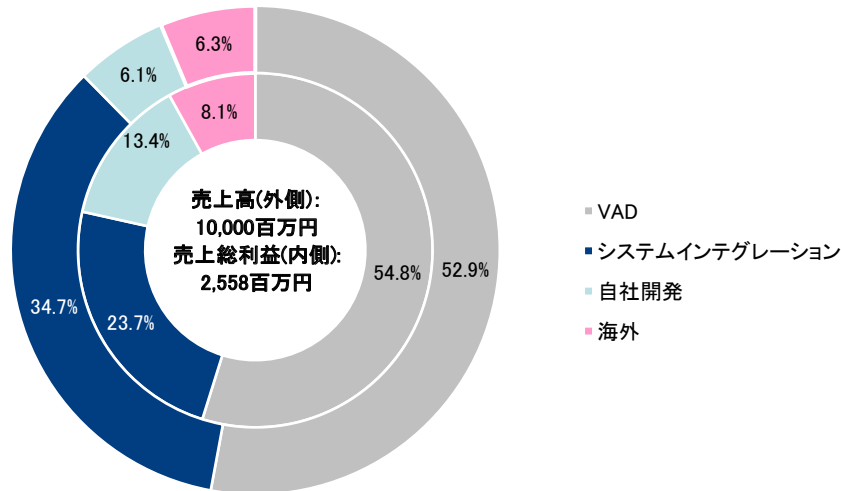
同社グループの事業内容は、従来のVADビジネス、システムインテグレーションビジネス、自社開発ビジネスに、2024年12月期から海外ビジネスが加わり、4つに区分される。VADビジネスでは、代理店として海外・国内のセキュリティ・ITインフラ製品やソフトウェアライセンスをメーカーと連携して販売するほか、サポートサービス・ヘルプデスクやオンサイト保守サービスを展開している。システムインテグレーションビジネスでは、顧客のニーズに応じてITインフラ・セキュリティなどの設計構築、導入サービスなどを提供する。自社開発ビジネスでは、独自開発のセキュリティソフトウェアライセンスの販売やサポートサービス・ヘルプデスクを展開するほか、セグエセキュリティにおいて独自のセキュリティサービスを提供している。海外ビジネスでは、タイのISS Resolutionは従来はシステムインテグレーションビジネスに含んでいたが、2024年5月にタイのFirst One Systemsを子会社化して、タイにおける事業基盤が整ったことで新たなビジネス区分とした。

これらのビジネスでは、相互送客によるシナジー効果が各事業の成長につながっている。すなわち、VADビジネスでは先端技術を搭載した海外製品を取り扱うことから、自社開発とVAD商材を合わせたパッケージ販売展開による差別化を実現する。システムインテグレーションビジネスでは、自社開発・VAD製品・SES（システムエンジニアリングサービス）でフッキングして顧客を開拓する。VAD、自社開発の製品に限らず、顧客の要望に応じたIT製品を提案し、各種サービスとともに提供する。また、DX（デジタルトランスフォーメーション）開発案件も展開していく。自社開発ビジネスでは、自社製品RevoWorksシリーズの展開のほか、セグエセキュリティによるSOC（セキュリティ・オペレーション・センター）、MSSP（マネージド・セキュリティ・サービス・プロバイダー）サービスにより、VAD製品を差別化するためのセキュリティ運用サービス等も展開している。

同社グループの強みとしては、まずテクノロジーオリエンテッドであり、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が挙げられる。また、製品販売に付随してサポートサービス等の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。さらに、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）、CoMMScope <COMM>（米国）、Rapid7 <RPD>（米国）、Darktrace <DARK>（英国）、Extreme Networks <EXTR>（米国）などと代理店契約を結んでいることも強みとしている。

2025年12月期中間期のビジネス別売上構成比はVADが52.9%、システムインテグレーションが34.7%、自社開発が6.1%、海外が6.3%であった。一方、売上総利益構成比はVADが54.8%、システムインテグレーションが23.7%、自社開発が13.4%、海外が8.1%、売上総利益率はVADが26.5%、システムインテグレーションが17.4%、自社開発が56.9%、海外が32.6%となった。

ビジネス別売上高・売上総利益構成比
(2025年12月期中間期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 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た技術的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製品や技術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、これが日本にない海外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、Extreme Networks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る。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おり案件も大型化してきている。

会社概要と事業内容

主な輸入代理店契約メーカー



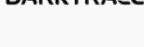
✓Juniper Networks (米国)
ネットワーク・セキュリティ機器
ハイエンドルーターの国内シェア2位※1



✓Commscope, Inc (Ruckus Networks) (米国)
無線LANソリューション



✓Extreme Networks (米国)
無線LAN、スイッチング製品



✓Darktrace (英国)
セキュリティ製品 (NDR)
全世界で9,700社以上が利用



✓Rapid7 (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
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

メーカーからの受賞実績例

Juniper :
Japan Partner Driven
Distributor of the Year 2024

Sophos :
Distributor of the Year
Japan 2024

Extreme networks :
Japan Distributor award
FY24

※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」
出所：決算説明会資料より掲載

(2) 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務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。

(3) 自社開発ビジネス

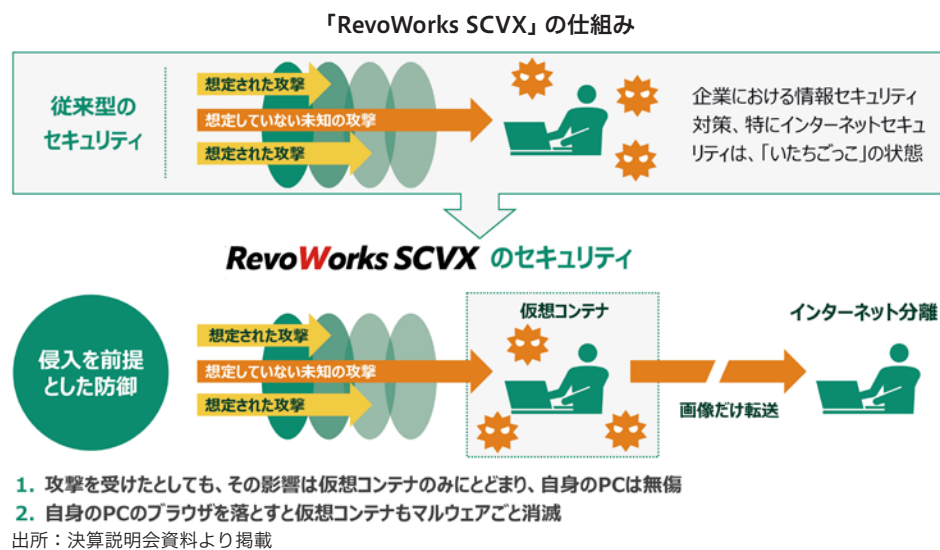
これまで培った技術を駆使して顧客の安全を支える、独自のセキュリティプロダクト・セキュリティサービスを提供するビジネスである。中核子会社のジェイズ・コミュニケーションで、自社開発セキュリティソフトウェアとして、セキュリティと業務効率を向上させ、働き方の質を高めるRevoWorksシリーズを提供している。

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」に、2025年4月にはエンタープライズブラウザ「RevoWorks ZONE」が加わった。また、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”シリーズでは、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、(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。「RevoWorks クラウド」は、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、サブスクリプション型サービスであることからストック型収益の拡大が期待される。追加ラインナップの「RevoWorks ZONE」は、ゼロトラストを前提とし、ビジネスデータとインターネットアクセスを混在させない2つのゾーンに分け、ゾーン毎にアクセス制御を行い、極めて強固なWebセキュリティを実現するものであり、従来の官公庁、地方自治体、医療、教育機関に加え一般企業などの民需もターゲットとしている。

会社概要と事業内容

従来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」で業務端末をインターネットと分離すれば、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るためローカルPCは無傷で済み、ローカルPCのブラウザを落とせば仮想コンテナもマルウェアごと消滅するため、極めて安全性の高いセキュリティ対策として販売が拡大している。



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る。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るため、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2025年6月末の導入実績は、自治体が346件、医療機関が120件、金融機関が50件に達しており、今後もグループ業績をけん引すると期待される。今後は、新製品の次世代ゼロトラストブラウザである「RevoWorks ZONE」の拡販に注力していく方針である。

(4) 海外ビジネス

同社グループ初の海外進出として2022年12月にタイのISS Resolutionを子会社化したが、2024年5月にはタイのFirst One Systemsが連結対象として加わり、ASEAN市場でのさらなる事業展開を加速している。今後は、タイにおいてDXインフラやサイバーセキュリティ需要にフォーカスをした事業活動に注力する計画だ。

業績動向

2025年12月期中間期の業績は好調に推移。 売上高、売上総利益、営業利益は過去最高値を更新

1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期における国内経済は、インバウンド需要の拡大や、雇用・所得環境の改善が見られる一方、地政学的リスクの継続、円安傾向、物価上昇等が依然として続いている。さらに足元では米政権による追加関税政策の衝撃が幅広い産業に広がっている影響が懸念され、引き続き先行き不透明な状況が続いている。同社グループの属するIT業界においては、生産性の向上や競争力の強化等を目的としたDXやサイバー攻撃への脅威に対応するためのサイバーセキュリティへの投資も官民ともに拡大傾向にあり、とりわけデジタルガバメント政策の下、行政機関の利用するデジタル基盤の高度化を目指して、中央省庁や地方自治体によるIT投資も着実に増加している。

このような環境のなかで、同社グループの2025年12月期中間期の連結業績は、売上高10,000百万円（前年同期比18.9%増）、売上総利益2,558百万円（同20.3%増）、営業利益685百万円（同97.5%増）、経常利益677百万円（同8.4%減）、親会社株主に帰属する中間純利益402百万円（同7.2%減）となった。売上高はVADビジネス中心に好調に推移し、半期で初の100億円を超過した。売上総利益は、売上高の伸長及び売上総利益率の改善により増益となった。営業利益は、売上総利益の増加に加え、株主優待制度の見直しやM&A関連の一時費用がなくなったことにより大幅増益となった。その結果、売上高、売上総利益、営業利益が過去最高値を更新した。一方で、経常利益は、前年同期に一時的な営業外収益（約4億円のデリバティブ解約益）を計上した反動減から減益となったほか、親会社株主に帰属する中間純利益は、前年同期の特別利益（投資有価証券売却益）の反動減も加わって減益となった。これらの特殊要因を除けば、業績は好調に推移している。

2025年12月期中間期 連結業績

（単位：百万円）

	24/12月中間期		25/12月中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	8,410	100.0%	10,000	100.0%	1,590	18.9%
売上総利益	2,126	25.3%	2,558	25.6%	431	20.3%
販管費	1,779	21.2%	1,873	18.7%	93	5.3%
営業利益	346	4.1%	685	6.9%	338	97.5%
経常利益	739	8.8%	677	6.8%	-61	-8.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	434	5.2%	402	4.0%	-31	-7.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

ビジネス別業績では、VADビジネスは、売上高5,294百万円（前年同期比11.6%増）、売上総利益1,402百万円（同36.2%増）と増収増益で、売上総利益率は26.5%となった。官公庁・学術公共、大手企業向けの大型案件の売上計上並びに保守の堅調な増加と収益改善により増収増益となった。利益率が低かった前年同期の反動もあり、大幅増益となった。また、下期以降の業績に寄与する、GSS※関連の超大型案件を受注している。

※ GSS (ガバメントソリューションサービス) は、デジタル庁が提供する政府機関向けの共通業務実施環境を整備するためのサービスである。

システムインテグレーションビジネスは、売上高3,473百万円（同20.5%増）、売上総利益605百万円（同9.3%減）で、売上総利益率は17.4%となった。民間エンドユーザー向け大型案件を始め、学術・公共案件やサービス業向けインフラシステム案件により増収となったが事業拡大に伴い一部で外部リソース（パートナー会社のエンジニア）を使ったことで利益率が低下し、減益となっている。

自社開発ビジネスは、売上高605百万円（同10.2%増）、売上総利益344百万円（同2.1%増）で、売上総利益率は56.9%となった。RevoWorksが、自治体関連案件を中心に好調であり、ストック性の高いRevoWorksクラウドやセグエセキュリティのセキュリティ関連サービスも着実に伸長している。売上高に比べて売上総利益の増加率が低かったのは、RevoWorks Zoneの開発費負担が影響した。

海外ビジネスは、売上高632百万円（同170.1%増）、売上総利益206百万円（同123.9%増）で、売上総利益率は32.6%となった。ISS Resolutionは新規事業の立ち上がりが遅れたが、新たにFirst One Systemsが加わったことで、売上高・利益ともに大幅に増加した。

強固な財務基盤を維持し、十分な収益性を確保

2. 財務状況と経営指標

2025年12月期中間期末の資産合計は、前期末比3,280百万円増の16,913百万円となった。流動資産は、棚卸資産の増加、受取手形及び売掛金の増加などにより1,986百万円増加した。固定資産は、投資有価証券の増加などにより1,293百万円増加した。負債合計は、同2,170百万円増の12,610百万円となった。流動負債は買掛金、前受金の増加などにより同2,258百万円増加し、固定負債は繰延税金負債が増加した一方、長期借入金の減少などにより88百万円減少した。純資産合計は、その他有価証券評価差額金の増加などにより同1,109百万円増の4,302百万円となった。

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、将来の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。2025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800百万円増加しており、今後の売上拡大を示唆している。

セグエグループ | 2025年10月20日 (月)
3968 東証プライム市場 | <https://segue-g.jp/ir/index.html>

業績動向

借入金合計は、前期末比225百万円減の2,059百万円となった。また、M&Aなどにより資産合計が増加した一方、利益剰余金やその他有価証券評価差額金の増加により純資産合計も増加した。その結果、2025年12月期中間期末の自己資本比率は24.1%と同2.2ポイント上昇したものの、2025年3月期の東証プライム市場の情報・通信業平均の31.4%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120.9%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、2024年12月期のROAは8.3%、ROEは14.7%と、2025年3月期の東証プライム市場の情報・通信業平均の5.1%、10.5%を上回っており、高い収益性も確保していると評価できる。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期 中間期	増減額
流動資産	10,795	12,782	1,986
現金及び預金	3,909	3,983	74
受取手形及び売掛金、電子記録債権	3,094	3,681	587
棚卸資産	1,687	2,663	976
固定資産	2,837	4,131	1,293
有形固定資産	377	401	23
無形固定資産	1,575	1,422	-152
投資その他の資産	884	2,307	1,422
資産合計	13,633	16,913	3,280
流動負債	8,312	10,571	2,258
買掛金	1,410	2,691	1,281
短期借入金等	632	903	270
前受金	4,873	5,673	800
固定負債	2,127	2,039	-88
長期借入金	1,652	1,156	-496
負債合計	10,440	12,610	2,170
(借入金合計)	2,285	2,059	-225
純資産合計	3,193	4,302	1,109
【安全性】			
流動比率	129.9%	120.9%	-9.0pp
自己資本比率	21.9%	24.1%	2.2pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	8.3%	-	
ROE (自己資本当期純益率)	14.7%	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期は、中間期の業績進捗と超大型案件の受注により、 通期業績予想を上方修正

● 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績については、2025年8月に期初予想を上方修正し、売上高24,800百万円（前期比32.5%増）、営業利益1,512百万円（同110.0%増）、経常利益1,480百万円（同39.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益780百万円（同53.6%増）を見込んでいる。2024年12月期決算発表時の期初予想では、オーガニックな事業成長に加え、M&Aで追加となった2社の通期での寄与や株主優待費用の見直しにより、期初より増収増益を予想していたが、中央省庁向け超大型案件を含め受注が順調に進捗し、足元の業績も好調に進捗していることから、中間期決算発表時に売上高及び各段階の利益を上方修正した。

修正予想に対する中間期の進捗率は、売上高が40%、営業利益及び経常利益は45%強にとどまっているが、中間期に官公庁向け超大型案件の受注によって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、同社は従来下期偏重の決算であることなどから、予想達成は十分に可能であると弊社では見ている。

2025年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	24/12期		25/12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	18,717	100.0%	24,800	100.0%	6,083	32.5%	40.3%
営業利益	720	3.8%	1,512	6.1%	792	110.0%	45.3%
経常利益	1,060	5.7%	1,480	6.0%	420	39.6%	45.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	507	2.7%	780	3.1%	273	53.6%	51.6%

注：25/12期予想は2025年8月13日公表の修正予想

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

長期ビジョンの達成に向けて、中期経営計画を推進

1. 事業環境と長期ビジョン

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うサイバーセキュリティ対策の需要も拡大しており、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、様々な分野・組織における情報システムの利用拡大によってサプライチェーンの多様化・複雑化が進展し、生成AIなど新たな技術の普及に伴う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ている。さらに、安全保障環境が厳しさを増すなかで、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いう分析のもと、各省庁での施策決定や関連予算の計上が行われている。具体的には、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」といったセキュリティ基準の改定・厳格化によって、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、「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」になることをグループの目指す姿とした。今後ますます増加・多様化す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』となるべく、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し、売上高500億円、営業利益率10%超を2030年の業績イメージに掲げている。

2. 中期経営計画の業績目標と達成に向けた取り組み

中期経営計画「Segue300」(2024年12月期~2026年12月期)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%)という大幅な増収増益を達成すべく、営業を中心とした人材投資、「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を推進している。

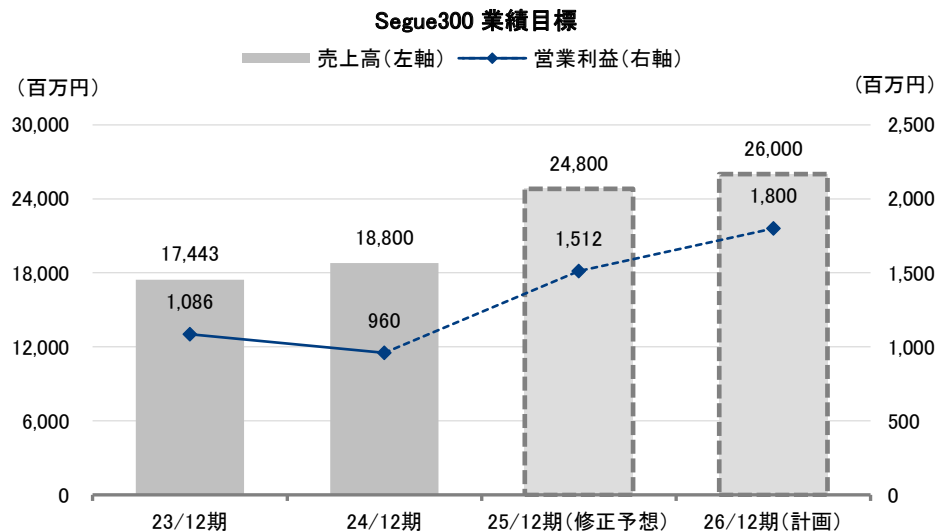
セグエグループ | 2025年10月20日 (月)

3968 東証プライム市場 | <https://segue-g.jp/ir/index.html>

中長期の成長戦略

また、「Segue300」のネーミングは、売上高300億円を目指すという同社の強い意思表示であり、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1,178百万円を掲げている。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。

2024年12月期には、M&Aによって2社（First One Systems、テクノクリエイション）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。2025年12月期は業績見通しを上方修正するなど、中期経営計画の業績目標の超過達成に向けて順調に推移している。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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) 企業価値の向上に取り組み、業績目標の達成を目指す。

(1) 基盤となる技術者の大幅増員では、2024年12月期には技術者採用と育成のさらなる強化に取り組み、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月期より、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。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。

中長期の成長戦略

以上の計画を実現するための第1のポイントはサイバーセキュリティニーズの拡大である。サイバー攻撃の急増によって、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しており、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のポイントは海外ビジネスの確立である。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、タイ国内の顧客が満足できるプロダクトとサービスを提供し、シナジー創出により大きく成長する計画だ。そして、将来は海外ビジネスのASEAN全域への拡大を目指している。

「Segue300」の取組み

	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
基盤となる技術者の大幅増員	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
既存ビジネスの成長	・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
変化、改革	・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
企業価値向上	・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		

出所：決算説明会資料より掲載

2025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、技術者は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。国内では熟練技術者の不足が続くなか、2024年12月期にはテクノクリエイションの子会社化に伴い技術者数が大幅に増加した。2025年12月期も技術者の採用は順調で、中間期の時点で40名を採用している。

(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、組織体制の強化を進めている。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の大型案件獲得を推進し、エンドユーザー向け大型案件を獲得した。自社開発ビジネスでは、2025年4月には新製品RevoWorks ZONEの販売を開始した。また、セグエセキュリティでは2025年1月よりエンドポイントセキュリティとデータ保護をセットで実現するマネージド EDRサービスの提供を開始するなど、セキュリティマネジメントサービスは順調に伸長している。

(3) 変化、改革

2024年10月にGSS推進部署を新設し注力した結果、2025年12月期中間期にはGSSの超大型案件を受注した。同案件の売上計上は大部分が下期以降となり、2026年12月期以降も売上計上が続く見通しだ。また、自社開発の開発部門、品質管理部門の強化に加え、開発責任者・開発者若干名の採用により開発部門も強化することで、開発スピード及び品質の向上を図る。また、事業ポートフォリオの構造改革としては、2024年にM&A2件(タイのFirst One Systemsと国内のテクノクリエイション)、2025年にカープアウト1件(ジェイズ・ソリューション)、事業の譲渡(ネットファームズ)1件を実施した。加えて、セキュリティアセスメントAI、サポートAIなど、AIソリューションの新たな取り組みが始まっている。

中期経営計画は折り返し点であるが、以上で見たとおり、着実に実績・成果を積み上げている。弊社では、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50%程度を基準に、2025年12月期も増配を予定

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う一方、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。

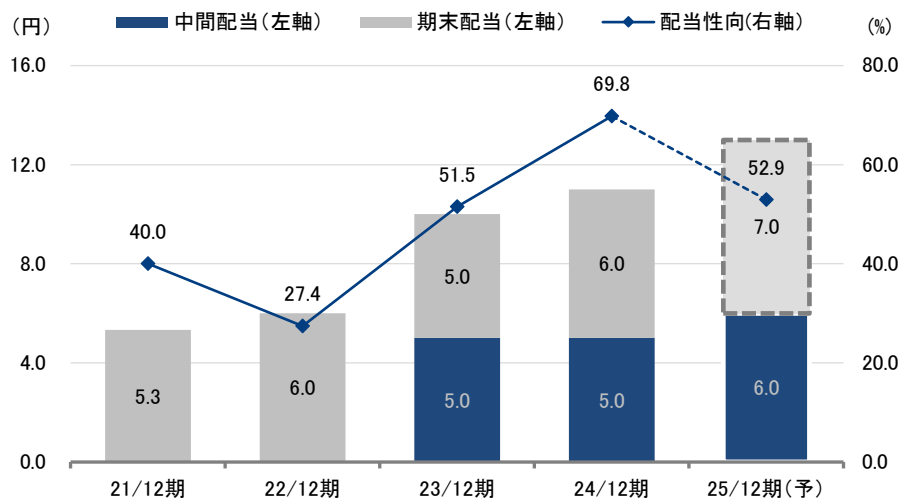
2023年12月期より配当方針を大きく変更し、利益還元の姿勢をより明確にし、かつ充実させるために、中間配当を開始するとともに配当性向の基準を従来の30%から50%程度に引き上げた。2024年12月期は、1株当たり中間配当は5.0円、期末配当は6.0円、年間配当は11.0円(前期比1.0円増)を実施し、配当性向は69.8%に達した。2025年12月期は、1株当たり中間配当は6.0円、期末配当は7.0円、年間配当は13.0円(前期比2.0円増)として、配当性向は52.9%になる見通しだ。同社では、収益力の向上に伴い配当金額は一度も減配することなく増配を続けている。今後も収益水準に見合った配当を継続的かつ安定的に行うほか、今後の株価動向や財務状況等も見ながら、自己株式の取得についても機動的に実施していく。

また、2024年12月期から株主優待を導入しており、12月末を基準日としQUOカード贈呈金額も年間10,000円(直近の半年前(6月末)から継続保有の場合は10,000円を追加し計20,000円)を贈呈するとしている。

同社では、これらの株主還元策に加えて、中期経営計画の業績目標達成に向けた重点施策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思う。

株主還元策

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：決算説明会資料よりフィスコ作成

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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