

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 >>>

2026年9月28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. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
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	03
3. グループの事業内容	04
■ 業績動向	08
1. 2026年12月期中間期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	11
● 2026年12月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 事業環境と長期ビジョン	12
2. 中期経営計画の業績目標と達成に向けた取り組み	13
■ 株主還元策	16

要約

2026年12月期は各段階利益の予想を大幅に上方修正

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。

※ RevolutionとWorksをあわせた造語で、仮想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. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高15,907百万円（前年同期比59.1%増）、売上総利益4,242百万円（同65.8%増）、営業利益2,196百万円（同220.6%増）、経常利益2,191百万円（同223.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益1,361百万円（同238.1%増）と大幅な増収増益決算となり、売上高及びすべての段階利益で過去最高値を達成した。売上高は、昨年からの受注残や新規の政府系案件（GSS※案件）及び民間・大学向け大型案件により好調に推移した。売上総利益が大幅に増加した一方で、販管費が微増にとどまったことで、営業利益以下の各段階利益は同3.2～3.4倍に拡大した。ビジネス別業績では、VADビジネスは、GSS案件に加え、複数の大型案件獲得により大幅な増収増益であった。システムインテグレーションビジネスは、複数の大型案件と利益率改善で増収増益となった。自社開発ビジネスは、RevoWorksの府省庁向け大型案件がけん引し大幅増益であった。海外ビジネスも増収増益となった。中間配当は、期初予想どおり、前年同期比3.0円増の9.0円を実施した。

※ 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サービスである。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績については、2026年8月に期初予想を上方修正し、売上高30,000百万円（前期比19.6%増）、営業利益2,600百万円（同40.2%増）、経常利益2,600百万円（同29.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,600百万円（同34.3%増）を見込んでいる。2025年12月期決算発表時の期初予想では、GSSをはじめとする官公庁向け大型案件の継続的な獲得、高度なセキュリティ商材の販売強化及び新製品開発を推進することなどにより増収増益を予想していたが、ストック型収益のサポートサービス及び自社開発製品「RevoWorks」の販売が想定を上回って推移したこと等により、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53%、各段階利益は約85%に達している。下期にはGSS案件が減少することや、来期以降のための投資を計画することから慎重な予想となっているが、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9.0円を予定し、年間配当は18.0円（前期比5.0円増）とするが、配当性向50%を目安に、さらなる増配の余地もありそうだ。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弊社では評価する。

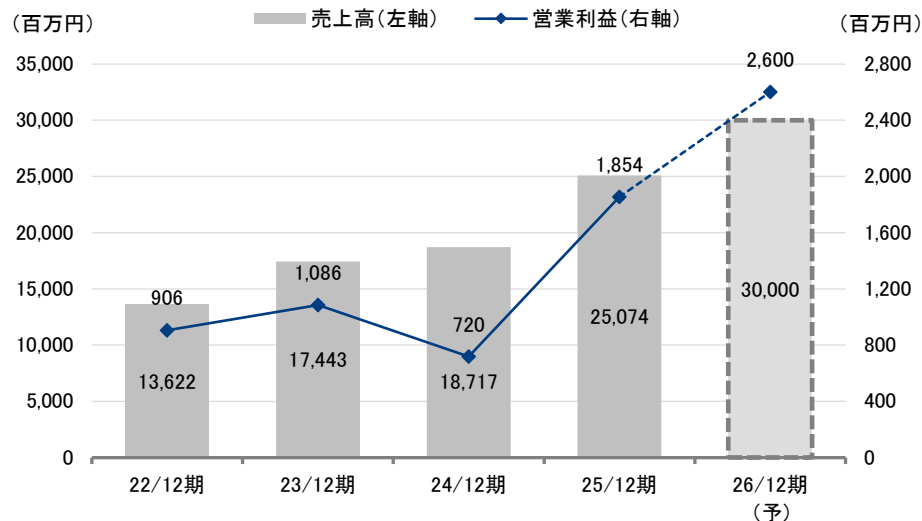
3. 中長期の成長戦略

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。最終年度の2026年12月期には業績予想を上方修正し、チャレンジ目標を超過する利益水準を予想するなど、中期経営計画は順調に推移している。弊社では、今後の進捗状況に注目するとともに、2030年の長期ビジョン達成に向けた次期中期経営計画にも期待したい。

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期は、GSS案件や複数の大型案件により、売上高及びすべての段階利益で過去最高を更新
- ・ 2026年12月期通期の業績予想を大幅に上方修正。下期にはGSS案件減少を織り込むが、達成可能な慎重予想。期末配当は据え置くが、増配の余地あり
- ・ 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、順調に推移。最終年度には、チャレンジ目標を超過する利益水準を予想

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)、間断なく進行することや、同盟、友などを意味する言葉に由来し、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、開発、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、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ったが、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、同年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、また同年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、同年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。

会社概要と事業内容

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。

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

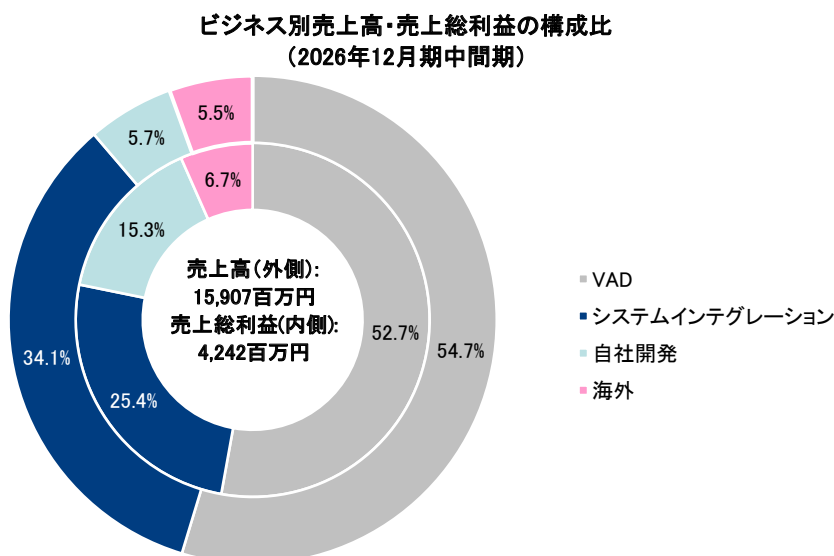
同社グループの事業内容は、従来のVADビジネス、システムインテグレーションビジネス、自社開発ビジネスに、2024年12月期から海外ビジネスが加わり、4つに区分される。VADビジネスでは、代理店として海外・国内のセキュリティ・ITインフラ製品やソフトウェアライセンスをメーカーと連携して販売するほか、サポートサービス・ヘルプデスクやオンサイト保守サービスを展開している。システムインテグレーションビジネスでは、顧客のニーズに応じてITインフラ・セキュリティなどの設計構築、導入サービスなどを提供する。自社開発ビジネスでは、独自開発のセキュリティソフトウェアライセンスの販売やサポートサービス・ヘルプデスクを展開するほか、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まれていたが、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商材をあ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）でフックに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）、Extreme Networks <EXTR>（米国）などと代理店契約を結んでいることも強みである。

会社概要と事業内容

2026年12月期中間期のビジネス別売上高構成比はVADが54.7%、システムインテグレーションが34.1%、自社開発が5.7%、海外が5.5%であった。一方、売上総利益構成比はVADが52.7%、システムインテグレーションが25.4%、自社開発が15.3%、海外が6.7%、売上総利益率はVADが25.7%、システムインテグレーションが19.9%、自社開発が71.0%、海外が32.0%となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) VADビジネス

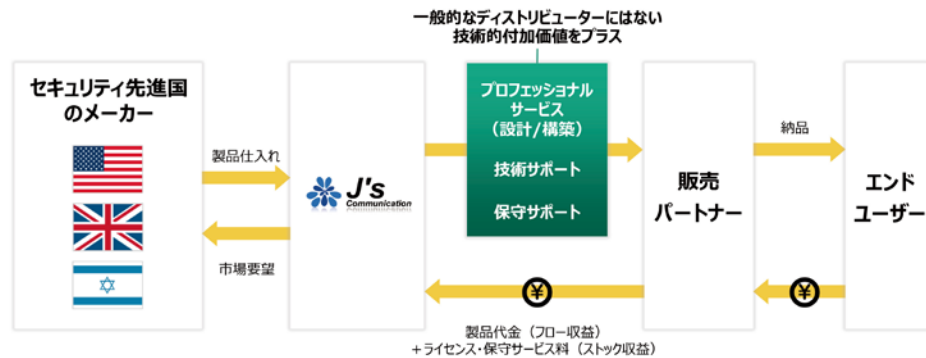
同社が創業以来手掛けるVADビジネスは、グローバルなメーカーとの取引パイプが大きな強みとなっている。最先端技術、グローバル技術、ニッチ技術などを搭載した製品・ソフトウェアを、米国をはじめとするセキュリティ先進国から輸入し、国内エンドユーザーの要望に応じた技術的付加価値を加えて最適な製品を販売している。このため、同社は情報セキュリティ先進国である欧米諸国やイスラエルの製品や技術動向を常に注視している。また、これまでの取引実績から、新たな脅威に対応した新製品などの有益情報を入手できる関係を構築しており、これが日本にない海外商材の取り扱いにつながっている。

この結果、Juniper Networks、Ruckus Wireless <RUKS>、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の大型化も進んでいる。

会社概要と事業内容

VADビジネスの特徴

VAD (Value Added Distributor) : 付加価値販売代理店
世界的に使用されている海外メーカーの製品・ソフトウェアを輸入し、
技術的付加価値をプラスして国内のお客様へ提供



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。

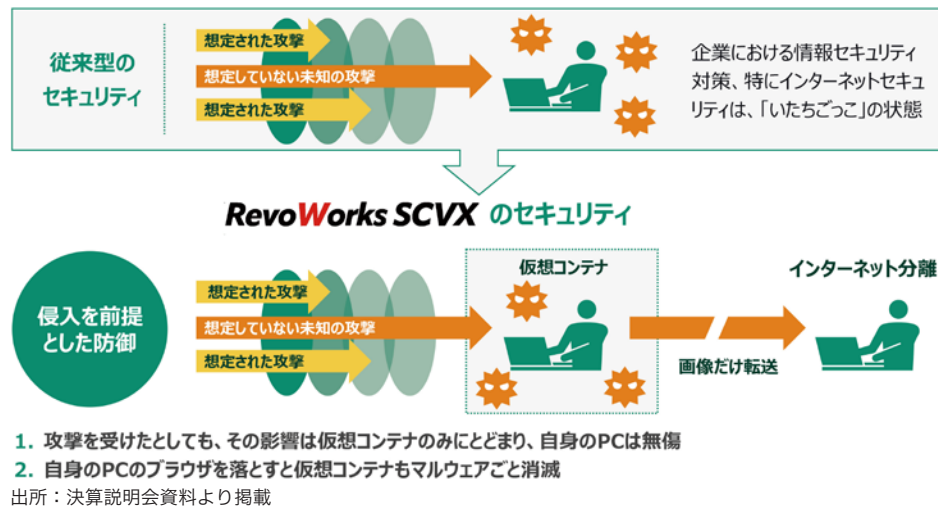
(3) 自社開発ビジネス

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」、エンタープライズブラウザ「RevoWorks ZONE」があり、2026年にも秘密分散技術を搭載した「RevoWorks ZENMU-Storage」、ファイル無害化ソリューション「RevoWorks Sanitize Browser」「RevoWorks Sanitize Apps」をリリースしている。また、視覚的にわかりやすい画像や乱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。

2016年1月より販売を開始したサーバ型仮想ブラウザ「RevoWorks SCVX」は、RevoWorksシリーズの中核商品である。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 SCVX」の仕組み



「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。2025年4月にラインナップとして追加された「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、ゾーンごと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。今後も技術の進化に合わせて、新製品を販売する予定だ。

RevoWorksの拡販に際しては、自治体情報システム強化も追い風である。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2026年6月末の導入実績は、自治体が382件、医療機関が140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。

(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

2026年12月期中間期は売上高、各段階利益で過去最高値を更新

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期における国内経済は、雇用環境が総じて底堅く推移したものの、中東情勢に伴う資源価格・原材料価格の上昇、物価上昇の継続、金融資本市場の変動等により、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、人手不足への対応や生産性向上を目的としたDXの推進に加え、生成AI関連需要の拡大を背景とするAIトランスフォーメーションの進展が続いていた。このような環境下、官公庁及び民間企業におけるITインフラ整備やサイバーセキュリティ対策への投資需要は底堅く推移した。特に、政府の成長戦略に挙げられているデジタル・サイバーセキュリティ分野や情報通信分野において成長が見込まれており、引き続き、同社グループにとって良好な経営環境が継続した。

このような環境のなか、同社の2026年12月期中間期の連結業績は、売上高15,907百万円（前年同期比59.1%増）、売上総利益4,242百万円（同65.8%増）、営業利益2,196百万円（同220.6%増）、経常利益2,191百万円（同223.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益1,361百万円（同238.1%増）と大幅な増収増益決算となり、売上高及びすべての段階利益で過去最高値を達成した。売上高は、昨年からの受注残や新規の政府系案件（GSS案件）及び民間・大学向け大型案件により好調に推移し、おおむね計画どおりの着地であった。売上総利益は、GSS関連官公庁向け大型案件の売上計上に加えRevoWorksの官公庁向け大型案件の獲得のほか、セキュリティソフトやサポートサービスの伸長により増益となった。売上総利益が大幅に増加した一方で、販管費が微増にとどまったことで、営業利益以下の各段階利益は同3.2～3.4倍に拡大し、業績は好調に推移している。GSS案件はサービスを納めて収益が出るビジネスで、人月商売（人数と作業月数で料金が決まる売り方）ではないため、販管費は微増にとどまった。受注高・受注残高は、前年同期の特需的な超大型案件の影響で減少したが、これを除けば引き続き高水準で推移している。下期も新規のGSS案件や大型案件獲得に注力し、受注増加を目指す。

2026年12月期中間期 連結業績

（単位：百万円）

	25/12月中間期		26/12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	10,000	-	15,907	-	5,906	59.1%
売上総利益	2,558	25.6%	4,242	26.7%	1,683	65.8%
販管費	1,873	18.7%	2,045	12.9%	172	9.2%
営業利益	685	6.8%	2,196	13.8%	1,511	220.6%
経常利益	677	6.8%	2,191	13.8%	1,513	223.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	402	4.0%	1,361	8.6%	958	238.1%

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86.9億円（前年同期比64.3%増）、売上総利益22.3億円（同59.5%増）と大幅な増収増益で、売上総利益率は25.7%（同0.8ポイント低下）となった。GSS案件・セキュリティソフトの大型案件・サポートサービス獲得により、大幅な増収増益となった。GSS案件のフロー売上（プロダクト売上、サポートサービスよりも利益率は低くなる）が大きくなったため、売上総利益額は増加したものの利益率はやや低下した。ただ、GSS案件を除いた場合でも昨年対比で増収増益であった。

システムインテグレーションビジネスは、売上高54.1億円（前年同期比56.2%増）、売上総利益10.7億円（同77.8%増）で、売上総利益率は19.9%（同2.4ポイント上昇）となった。大手サービス業向け大型案件の売上を計上したほか、府省庁や大学、金融向け案件も計上した。VADビジネスのGSS案件等の設計構築・プロフェッショナルサービスも、システムインテグレーションビジネスの増収増益に貢献した。また、前年同期は低利益の大型案件が利益の押し下げ要因となったが、今期は一定の利益率を確保した。

自社開発ビジネスは、売上高9.1億円（前年同期比50.5%増）、売上総利益6.4億円（同87.6%増）で、売上総利益率は71.0%（同14.0ポイント上昇）となった。売上高は全体の約6%に対し、売上総利益は15%を占め、同社の売上総利益増大に貢献した。特に売上総利益率が高いRevoWorksシリーズで最大規模の府省庁向け案件を獲得したことが、大幅増益につながった。また、自治体情報システム強靱性向上案件について、5年に1度のリプレイスに向けた営業活動を強化している。セグエセキュリティでは、府省庁向けSOC（セキュリティオペレーションセンター）案件を受注した。

海外ビジネスは、売上高8.8億円（前年同期比39.5%増）、売上総利益2.8億円（同37.1%増）で、売上総利益率は32.0%（同0.5ポイント低下）となった。同ビジネスの全社シェアは小さいが、着実に伸びている。First One Systemsは受注が堅調で、売上高は同1.6倍、営業利益は同2倍超となった。今後は、ラボ設備等への成長投資を通じて事業基盤の強化を進める。一方、もう一つの子会社であるISSは売上不振を受け、体制の再構築を検討している。保守・サービスを中心に改善を進め、損益改善に努める。ISSでは、セキュリティ意識を高め、KnowBe4, Inc.とのパートナーシップを有効化し、政府系機関向けにサービス提供を開始する計画だ。

強固な財務基盤を維持し、十分な収益性も確保

2. 財務状況と経営指標

2026年12月期中間期末の資産合計は、前期末比4,694百万円増の23,342百万円となった。流動資産は、棚卸資産の減少の一方、現金及び預金の増加などにより4,753百万円増加した。固定資産は、繰延税金資産が増加した一方、のれんの減少などにより58百万円減少した。負債合計は、同1,255百万円増の15,502百万円となった。流動負債は買掛金、前受金の増加などにより1,650百万円増加し、固定負債は長期借入金の減少などにより395百万円減少した。純資産合計は、第1四半期の公募増資に伴う資本金、資本剰余金及び利益剰余金の増加などにより同3,439百万円増の7,840百万円となった。

セグエグループ | 2026年9月28日 (月)
3968 東証プライム市場 | <https://segue-g.jp/ir/index.html>

業績動向

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のストック収入の積み上げや将来の売上高を予測す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。2026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2,117百万円増の8,877百万円となり、今後の売上拡大を確保している。

借入金合計は、前期末比2,738百万円減の1,216百万円となった。また、事業の拡大に伴い資産合計が増加した一方、公募増資に伴う資本金及び資本剰余金の増加、好業績に伴う利益剰余金の増加などにより純資産合計も増加した。その結果、2026年12月期中間期末の自己資本比率は32.3%と同10.2ポイント上昇し、2026年3月期の東証プライム市場の情報・通信業平均の28.3%を上回った。同社が、プライム上場維持基準である流通株式時価総額100億円以上を確実にものとするためには、好業績を継続したうえで、高い自己資本比率を維持することにより投資家に安心感を与えることも重要であると弊社では考える。また、流動比率は140.8%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、2025年12月期のROAは12.4%、ROEは33.6%と、2026年3月期の東証プライム市場の情報・通信業平均の7.6%、18.8%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)

	25/12期末	26/12期中間期末	前期末比
流動資産	15,579	20,333	4,753
現金及び預金	2,382	9,938	7,556
受取手形及び売掛金、電子記録債権	5,501	3,976	-1,525
棚卸資産	3,909	2,069	-1,839
固定資産	3,067	3,008	-58
有形固定資産	432	461	29
無形固定資産	1,345	1,186	-159
投資その他の資産	1,289	1,360	71
資産合計	18,647	23,342	4,694
流動負債	12,789	14,439	1,650
買掛金	1,368	2,555	1,187
短期借入金等	3,029	731	-2,298
前受金	6,759	8,877	2,117
固定負債	1,457	1,062	-395
長期借入金	925	485	-440
負債合計	14,246	15,502	1,255
(借入金合計)	3,955	1,216	-2,738
純資産合計	4,400	7,840	3,439
【安全性】			
流動比率	121.8%	140.8%	19.0pp
自己資本比率	22.1%	32.3%	10.2pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	12.4%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	33.6%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期業績予想の上方修正は、達成可能な慎重な予想

● 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績については、2026年8月に期初予想を上方修正し、売上高30,000百万円（前期比19.6%増）、営業利益2,600百万円（同40.2%増）、経常利益2,600百万円（同29.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,600百万円（同34.3%増）を見込んでいる。2025年12月期決算発表時の期初予想では、GSSをはじめとする官公庁向け大型案件の継続的な獲得、高度なセキュリティ商材の販売強化及び新製品開発を推進することなどにより増収増益を予想していた。売上高についてはおおむね計画どおりに推移しているが、ストック型収益のサポートサービス及び自社開発製品「RevoWorks」の販売が想定を上回って推移したこと等により、売上総利益が大きく伸長し、営業利益は業績予想を上回る見通しとなったことから、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53%に対し、営業利益以下の各段階利益は約85%に達している。下期にはGSS案件が減少することや、人材採用・育成などさらなる成長に向けた積極投資を行うことなどから慎重な予想となっている。ただ、同社では達成可能な最低限の予想を発表する傾向が強いことから、予想達成は十分に可能であると弊社では見ている。

2026年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	25/12期		26/12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	25,074	-	30,000	-	4,925	19.6%	53.0%
営業利益	1,854	7.4%	2,600	8.7%	745	40.2%	84.5%
経常利益	2,001	8.0%	2,600	8.7%	598	29.9%	84.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,191	4.8%	1,600	5.3%	408	34.3%	85.1%

注：26/12期予想は2026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、中期経営計画は順調に進捗

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（国研）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・情報漏洩のリスクの高まりが指摘されている。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いるという分析の下、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。

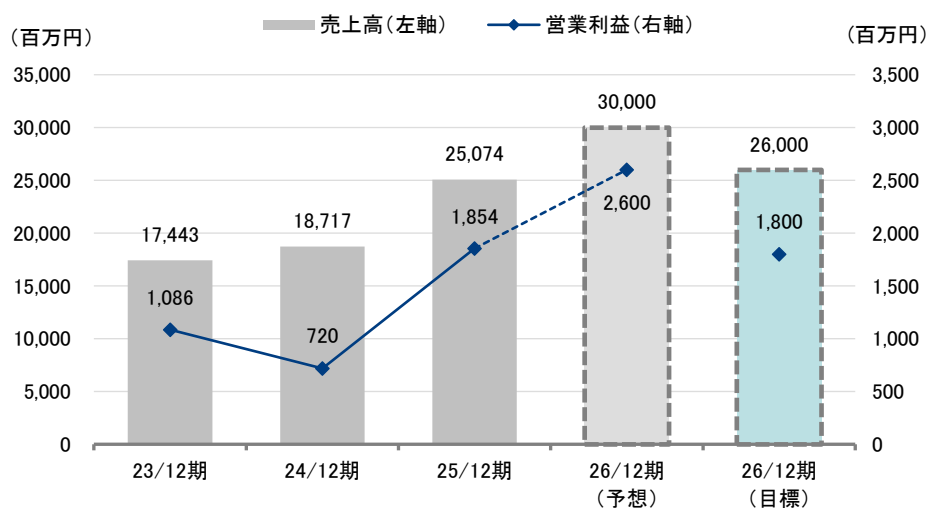
2. 中期経営計画の業績目標と達成に向けた取り組み

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。

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着実に増加している。2025年12月期は計画を上回る業績を達成し、2026年12月期も業績予想を上方修正し、チャレンジ目標を超過する利益水準を予想するなど、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。

Segue300 業績目標と実績の推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

セグエグループ | 2026年9月28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

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」の取り組み

	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)
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」
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
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		
売上高 260 億円 営業 利益 18 億円 純利益 10 億円			

★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

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7割以上が技術者であり、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ーションの子会社化に伴い技術者数が大幅に増加した。また、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進めており、セキュリティ技術者数100名以上を目指している。

(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ている。自社開発ビジネスでは、新製品の開発、販売を推進した。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し、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。

2026年12月期中間期にも、VADビジネスの強化のために、2026年5月には社内外・サプライチェーン全体のサイバーリスクに対し、検知・防御・対応を統合したAI駆動型セキュリティ運用プラットフォームであるBlueVoyant LLCの「Cyber Defense Platform」の提供を開始した。また、自社開発ビジネスでもRevoWorksシリーズの強化を進め、2026年8月にはファイル無害化技術をブラウザ・Outlook・Teamsから直接利用できる新製品の「RevoWorks Sanitize Browser」「RevoWorks Sanitize Apps」の販売を開始している。加えて、セグエセキュリティでは、2026年7月にAIによるセキュリティ文書診断サービスである新規サービス「RiskLoom」に搭載する文書分析技術について特許を取得し、他の商品・サービス販売のきっかけとする。

(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、2024年12月期以降GSS案件を受注し、売上計上が続いている。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ーション)、同年にカーブアウト1件(ジェイズ・テレコムシステム)、2025年に事業の譲渡1件(ネットファームズ(株))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。2026年12月期も、AI技術力向上に向けた取り組みを推進し、AIソリューション強化を図る計画だ。

2026年12月期は中期経営計画の最終年度であるが、以上で見たとおり、実績・成果を着実に積み上げている。弊社では、引き続き、今後の進捗状況に注目するとともに、2030年の長期ビジョン達成に向けた次期中期経営計画にも期待したい。

株主還元策

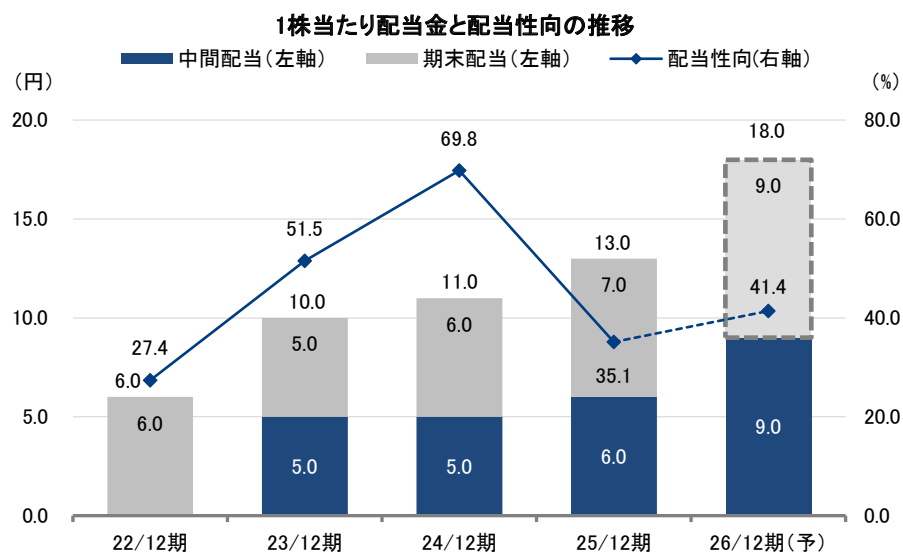
配当性向50%を目安に、配当を決定する方針

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等を総合的に勘案しながら、中間配当及び期末配当の年2回、2026年12月期までを目安として当面の間、配当性向50%程度を基準とし、継続的かつ安定的に行うことを基本方針としている。

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）を実施し、配当性向は35.1%であった。2026年12月期は、1株当たり中間配当は9.0円、期末配当は9.0円、年間配当は18.0円（前期比5.0円増）を計画するが、業績予想の上方修正に伴い配当性向は41.4%になる見通しだ。ただ、配当性向50%程度を目安とする基本方針に基づき、さらなる増配の余地もありそうだ。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方針だ。

また、2024年12月期から株主優待制度を導入したが、2026年12月期から新たな株主優待制度「セグエグループ・プレミアム優待倶楽部」に見直した。毎年12月末日の株主名簿に記載された1,000株以上保有の株主を対象に、保有株式数に応じた優待ポイントを進呈し、数多くの商品への交換や社会貢献活動への寄付が選択できる魅力的な内容である。

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考える。



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、決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項 (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。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