

2024年6月24日

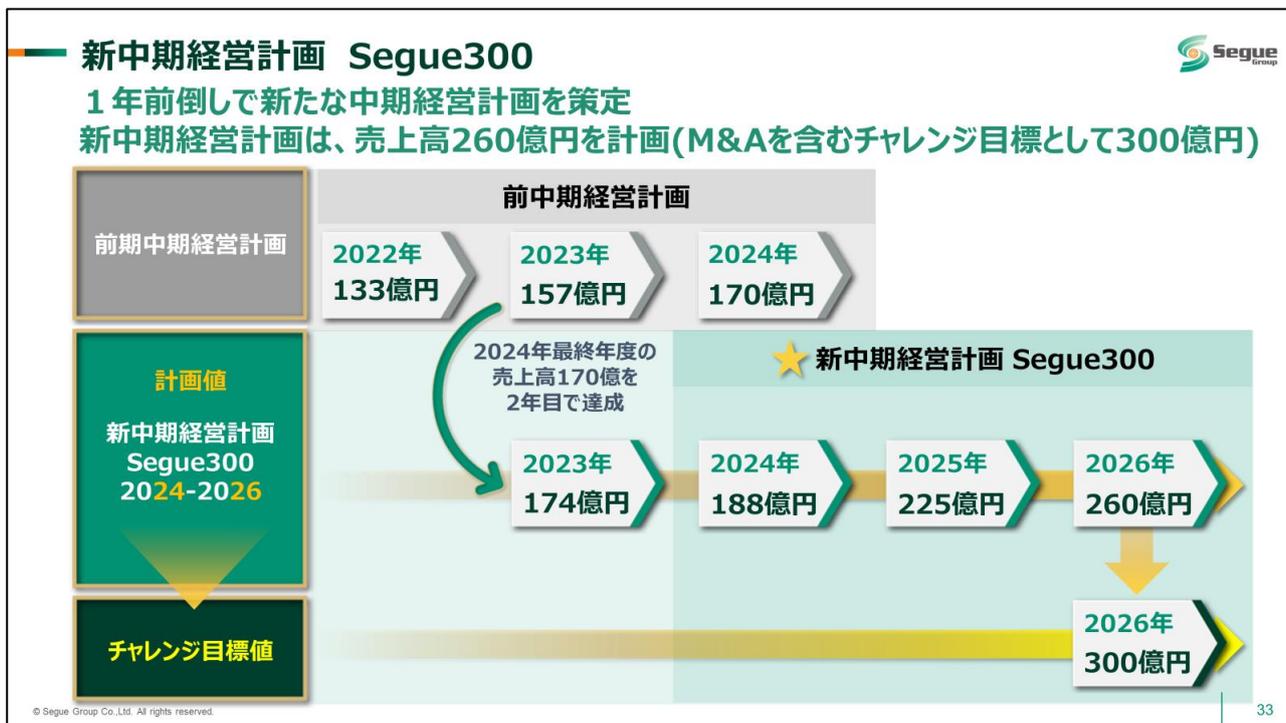
各位

会社名 セグエグループ株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 愛須 康之  
 (コード番号: 3968 東証プライム)  
 問合せ先 取締役経営管理部長 福田 泰福  
 (TEL. 03-6228-3822)

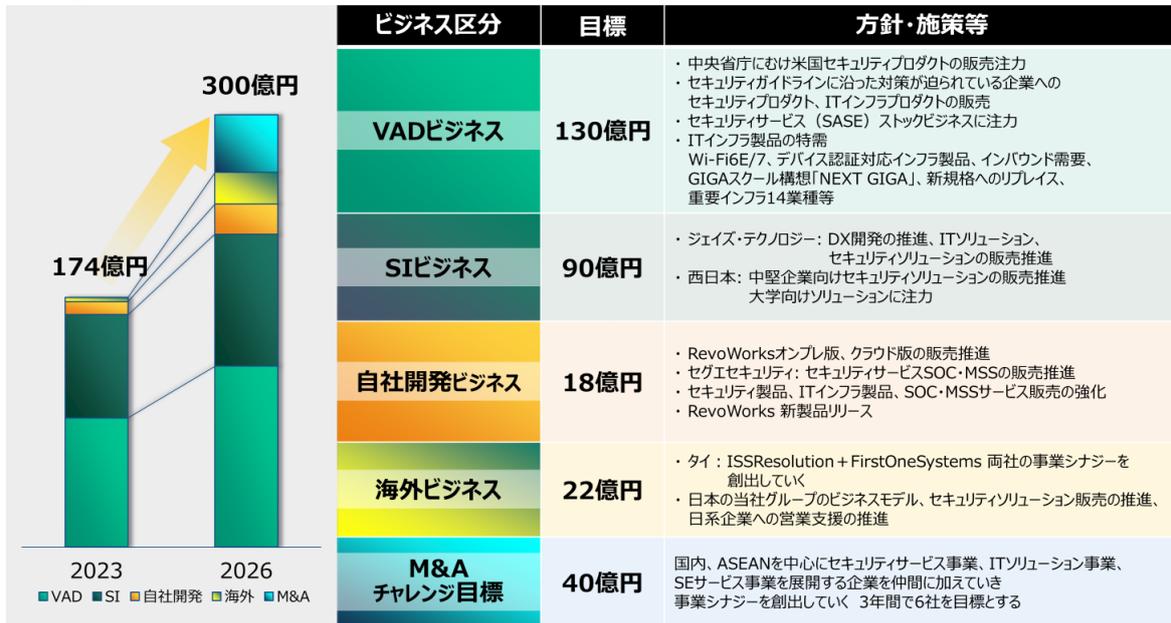
事業戦略説明会（機関投資家・アナリスト向け）Q&A

2024年6月7日（金）に、機関投資家・アナリスト向けの事業戦略説明会を実施いたしました。当説明会では、5月22日に発表した新中期経営計画についてご説明し、質疑応答を行いました。ご出席いただいた皆様から頂いた主なご質問に対する回答を公開いたします。なお、内容につきましては、ご理解いただきやすいよう一部内容の加筆修正を行っております。

新中期経営計画資料（一部）



## Segue300 ビジネス別売上高



© Segue Group Co., Ltd. All rights reserved.

42

### 【VAD ビジネスについて】

Q1. 円安が継続する中、御社のサービスにおける価格改定の状況はどうか。

A1. VAD 製品は、為替変動に合わせて毎月価格変更を行っている。その意味では、値上げは進められている。また輸入製品は原価が上がっており、価格の改定がし易い状況。値引き価格を見直す形での値上げもしており、比較的多くのお客様に受け入れていただいている。他の物販についても価格の改定を行っている。

自社製品やサービスは、人件費が上がっている。技術者の単価は見直しを進めているところで、今後上昇させていただく予定。

Q2. 中期経営計画「Segue300」のビジネス別売上において、VAD ビジネスの26年度の目標売上高が130億円。23年度の実績が89億円で、過去3年間の伸長と対比して、今までと変わらない伸長率で成長できるという想定か。

A2. VAD ビジネスに関しては、コロナ禍に半導体不足による納期遅延により受注残が積み上がっていたが、昨年、納期遅延が改善し、受注残を一気に消化したという背景が実際にはある。しかしながら、受注高は年々伸ばしている。今年度の1Qは落ち着いている状況だが、受注は継続的に伸ばしており、その伸び率については15%を維持している。

Q3. 26 年度までの各ビジネスの成長率をみると、利益率はもう少し高くなりそうだが、そのようにはならないのか。

A3. 売上高を伸ばすために、VAD で新製品を取り扱っていきたいと考えているが、新製品が立ち上がるまでの一定期間、利益率が伸び悩む可能性があることを考慮している。

Q4. VAD ビジネスで取扱う製品の中で、取引がなくなってしまったものもあるのか。どのようにして防ぐのか。

A4. 当社は、十数社のメーカーと契約をさせていただいているが、メーカーそれぞれ日本に代理店が4、5社ほどあり、当社はその中で一番の成績を出し、TOP ディストリビューターを目指すとしている。これにより、メーカーからの信頼も得られ、取引を断られることはほぼない状況。沢山の製品を取り扱うのではなく、カテゴリ毎に数を絞ってトップクラスのポジションを確立するのが当社の戦略である。過去2社ぐらい取扱わなくなった製品もあるが、戦略的にそのようにしたのであり、メーカーから切られたわけではない。

#### 【自社開発ビジネスについて】

Q5. 自社開発ビジネスは、今後どういった伸長となるのか。また、RevoWorks クラウドも販売し、今後はどのようなところにチャンスがあるのか。

A5. 自社開発ビジネスの動きについては、2点ある。1点目は、RevoWorks シリーズ。これは、第1、第2、第3シリーズとあり、第1が RevoWorks SCVX、第2が RevoWorks Browser、第3が最近開発が終了した RevoWorks クラウドである。第1、第2シリーズは、地方自治体を中心に販売をしていたが、第3の RevoWorks クラウドが民間にも販売できるものとなっている。この第3シリーズの開発が遅れ、去年は販売できなかったが、今年は立ち上がってくる。売上としては、サブスク販売のため急進することはないが、積み上げていけるものとみている。また、第1、第2のシリーズも想定より需要があり、自治体以外にも、警察組織や教育委員会、中央官庁に対し販売が進み、可能性がまだまだある状況。今後はどちらにも注力していく。2点目は、セグエセキュリティ。こちらも昨年度は SOC ルームの完成が遅れ、売上が立たなかったが、今年になってサービス販売を進め、立ち上がってきている。サービス販売と RevoWorks クラウドは積み上がっていくものがあるので、伸び悩む時期もあると思うが、それを超えると伸ばしていけるものと考えている。

Q6. 自治体における次回の更新需要はいつか。

A6. 更新重要のピークは4年後くらいで、今回の中期経営期間には入らないが、県や市区町村の更新需要も年に数十件程度あると考えている。

Q7. セグエセキュリティのサービス提供先は現在どのくらいあるか。

A7. 現状は数十社程度。昨年は、立ち上げ段階ということもあり、先行投資に伴う赤字フェーズであったが、1Qから売上高が立ち始めた状況である。

Q8. セグエセキュリティのビジネスにおいて、ラック社といった大手が競合になってくるのか。

A8. サービスの内容、お客様層の違いはあるが、比較検討されていくようになりたいと考える。

Q9. セグエセキュリティを子会社化した理由

A9. 専門性を有する技術者を確保する必要があるため、ゼロから立ち上げるのではなく、新規事業を子会社としスピーディーに立ち上げるため、高度なセキュリティ技術者にジョインして頂く形をとった。

#### 【M&A、海外事業について】

Q10. M&A のチャレンジ目標に向けて、どんな金額のキャッシュアウトを考えているか。手元のキャッシュだけか、借入れも考えているのか。

A10. まずは借入れを検討しているが、資金繰りという中では、エクイティファイナンスなどいろいろ手段は考えている。5月30日に子会社化を発表したFirst One Systems社は除いて、この3年間で40~60億ぐらいは必要だが、現時点でキャッシュは残っている。借入れだけでも十分いける。

Q11. M&Aは、First One Systems社の他にあと6社とのことだが、ターゲットはあるか。

A11. 1年に1、2社というイメージ。可能な範囲で申し上げると、優先交渉権を持っている会社が数社ある。

Q12. M&Aは国内か、海外かということが書かれていなかったが、この部分含めて、M&Aや海外展開はどう考えているか。

A12. 機会があれば新たな海外企業も検討するが、まずはISS Resolution社とFirst One Systems社の2社で事業シナジーを出し、タイで大きく成長できるという実績を作りたいと考えている。それができれば、一層自信をもってASEANへ展開できると考えている。M&Aに関しては、今はやはり、国内事業について、協力会社の協力を得て技術者確保、技術の幅を広げてスキルを上げていくことを目指したいと考えている。

Q13. タイ企業 2 社を足し合わせた過年度の売上の伸び率は大体どれくらいか。その延長でも 22 億達成できるのか。

A13. 子会社化したばかりの First One Systems 社からの中期計画を精査中であるが、現状は 2 社合計で売上高が 15 億円くらい (4.2 円/パーツ換算) となっている。年率 15%程度成長させられれば、23 億まで拡大できると考えている。ISS Resolution 社自体はサービスの会社であり、これまでそれほど伸びていなかったが、First One Systems 社は 10%後半の売上高成長が見込め、利益率も高い。First One Systems 社では、既存事業で利益を確保しながら、新しいビジネスとして、セキュリティ分野に注力していく方針である。

【そのほか】

Q14. 「Segue300」の基盤が技術者増員とし、技術力の高さを強みとしていることは理解する一方で、人手不足の企業に対し、安価で大量動員するサービスといったビジネスモデルの可能性はないのか。

A14. 成長戦略の中では、そのようなことも考えている。既存の技術者とは異なるレイヤーの技術者に対して、コストをかけて増やしていくと収益性が悪化する可能性もあるので、M&A も駆使していきたいと考えている。

Q15. GIGA スクール構想において、機器やソフトウェアのリプレース (入れ替え) 需要はあるか。

A15. 一般的に 5 年でリプレースとなっており、文部科学省から GIGA スクール構想が発表され、予算がついた年からちょうど 5 年が経つので、随時リプレースの需要は出てくるだろう。

Q16. Q15 のリプレース需要の中で、他社からセグエグループに乗り換えというのものもあるだろうが、どのような競合から取れそうか。

A16. 当社は、世界トップ 10 に入る Wi-Fi メーカー 3 社と契約しており、それらの製品が GIGA スクール構想の中で 1、2 割のシェアを持っている。Cisco 製品が入っているところに対し、当社が取り扱っている Juniper や Ruckus に置き換えていきたいと考えている。

以 上