

|| 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 >>>](#)

2023年10月18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. 2023年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023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. 2023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	11
■ 今後の見通し	13
● 2023年12月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 市場環境と長期ビジョン	14
2. 中期数値目標と達成に向けた取り組み	14
■ 株主還元策	20

■ 要約

ネットワークセキュリティの新たなリーディングカンパニーを目指す

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。培った技術を基盤として、自社開発（ソフトウェア開発）、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インフラ等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」（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）の販売に注力している。2019年6月の東京証券取引所（以下、東証）1部指定を機に、社員一丸となってより一層の企業価値向上に取り組み、長期的にはネットワークセキュリティにおける新たなリーディングカンパニーを目指して、2022年4月の東証市場区分再編に伴いプライム市場へ移行し、中期数値目標の達成に向けて邁進している。

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高9,058百万円（前年同期比50.9%増）、売上総利益2,083百万円（同27.3%増）、営業利益627百万円（同90.0%増）、経常利益603百万円（同31.4%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益407百万円（同2.2%減）となり、売上高、売上総利益、営業利益、経常利益で過去最高を達成する好決算であった。ただ、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期に特別利益として投資有価証券売却益を計上した反動で小幅減益となった。ビジネス別業績では、VADビジネスは、半導体不足による納期遅延で積み上がっていた受注残高分の納品が進み、売上高4,563百万円（同54.5%増）、売上総利益966百万円（同42.6%増）と大幅な増収増益であった。また、システムインテグレーションビジネスも、DX（デジタルトランスフォーメーション）需要によりインフラシステムの納入が好調で、売上高4,077百万円（同56.9%増）、売上総利益800百万円（同23.0%増）と大きく伸長した。一方、自社開発ビジネスは、自治体の需要がピークを過ぎたものの、官公庁の大型案件を獲得したことで、売上高416百万円（同7.7%減）、売上総利益317百万円（同2.9%増）となった。自己資本比率は32.9%と2023年3月期のプライム市場の情報・通信業平均を上回り、十分な安全性を確保している。また、2022年12月期のROA、ROEも業界平均を上回り、十分な収益力も備えていると評価できる。利益還元姿勢をより明確にし、かつ充実させるために、2023年12月期より中間配当を開始し、第2四半期末に15.0円の中間配当を実施した。

要約

2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績については、売上高15,700百万円（前期比15.2%増）、営業利益1,000百万円（同10.3%増）、経常利益1,000百万円（同4.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益679百万円（同8.6%減）を見込んでいる。経常利益の減益予想は、前期の為替差益を見込まないためである。また親会社株主に帰属する当期純利益の減益予想は、経常利益の減益に加えて前期の投資有価証券売却益を見込まないためである。投資を続けながらセキュリティ、インフラ製品及び関連サービスの販売を推進し、中期目標2年目想定値を上回る計画を策定している。ビジネス別計画では、VADビジネスは、セキュリティ及びDXインフラ製品、新規取り扱い製品も含み、増収を計画している。一部納期の正常化も期待し、また為替が安定すると予想して、売上総利益率の回復を見込む。システムインテグレーションビジネスは、サービス提供の拡大、技術者の採用と育成を加速させながら増収増益を狙う。自社開発ビジネスは、RevoWorksクラウドバージョン（サブスク収益）へのシフトを含み、コストが先行することから、一時的に売上総利益率の低下を見込んでいる。第2四半期累計業績の通期業績予想に対する進捗率は売上高及び各利益ともに60%前後と順調に推移しているものの、上期に予定していた投資費用が下期にずれ込んだため、同社では2023年2月公表の期初予想を維持している。ただ、同社の業績は従来から下期偏重の傾向が強いことから、通期予想は十分に達成可能と弊社では見ている。なお、期末配当については、15.0円を予定しており、年間配当は30.0円（前期比12.0円増）で、配当性向は新基準とする50.0%に達する見込みだ。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

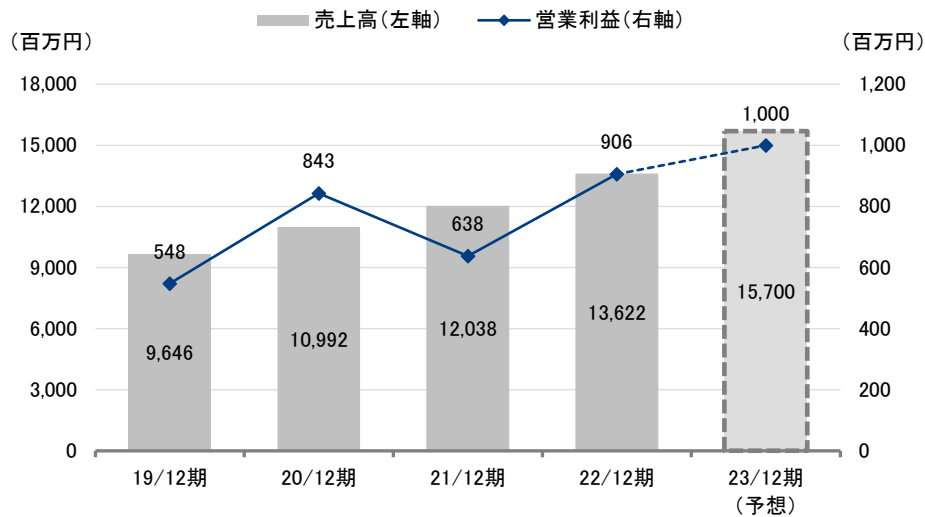
同社は、2022年4月の東証新市場区分再編に伴いプライム市場へ移行したが、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準のうち流通株式時価総額の基準を満たしていなかったことから、2021年12月に上場維持基準の適合に向けた計画書を発表した。新たな中期数値目標として、2024年12月期に売上高170億円、営業利益12億円、親会社株主に帰属する当期純利益8億円、EPS69円を掲げ、流通株式時価総額の向上を目指す。この中期数値目標は、2021年12月期実績比で売上高1.4倍、営業利益1.9倍、親会社株主に帰属する当期純利益1.8倍となり、意欲的な目標であると言えるが、これまで業績は順調に推移し、中期数値目標の達成を目指している。目標達成のための取り組み施策としては、基盤となる技術者の大幅増員、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のほか、資本・業務提携やM&A、SDGs（Sustainable Development Goals：持続可能な開発目標）などにも積極的に取り組んでいる。予想されるセキュリティ需要の拡大を背景に、成長戦略の推進によって、同社は長期的な高成長が期待できると弊社では見ている。

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
- ・2023年12月期第2四半期は、増収増益の好決算。VADビジネス及びシステムインテグレーションビジネスが好業績をけん引。初の中間配当を実施
- ・2023年12月期は、上期に予定していた投資費用が下期にずれ込んだため、期初の業績予想を維持。VADビジネス及びシステムインテグレーションビジネスの増収増益を見込む。年間配当を大幅に増配し、株主還元にも十分に配慮
- ・プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画を推進中。セキュリティ需要の拡大を背景に、長期的な高成長を期待。業績は順調に推移、中期数値目標の達成を目指す

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。

会社概要と事業内容

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 ビジネスを中心に展開しているが、近年はこれに加え、自社製品の販売も着実に拡大している。同社グループの強みとしては、(1) グローバルで先進的なセキュリティ製品と自社開発製品、(2) 高い付加価値を支える技術力、(3) サポートサービス・安定したストック収入（継続的に収入が積み上がっていくタイプの収益）、(4) 業界をリードする販売パートナー（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）とのリレーションなどが挙げられる。特に(2)については、グループ従業員 562 名（2023 年 6 月末時点、関係会社を含む）のうち、約 7 割が IT エンジニアの技術者集団であり、これまでに培った技術が強みとなっている。

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

同社の創業は、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し、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ことで、現在の連結子会社は 6 社になった。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中期数値目標を達成することで、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	本社を現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 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 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

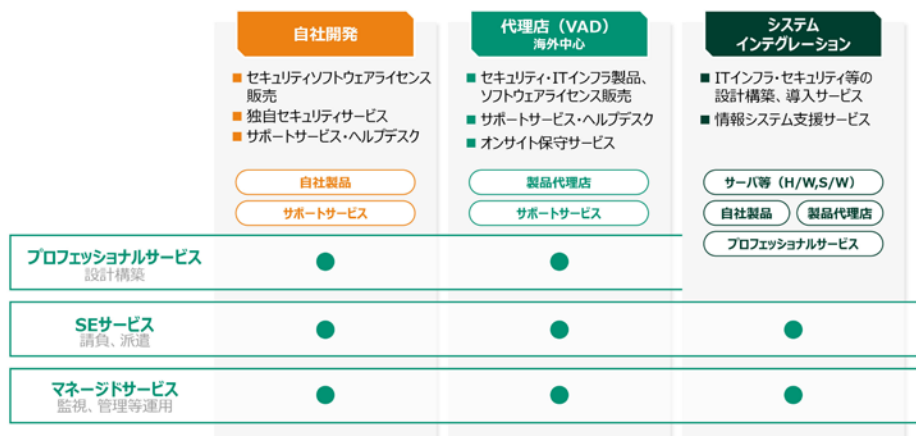
出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

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、新設されたセグエセキュリティに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・セキュリティ等の設計構築、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。

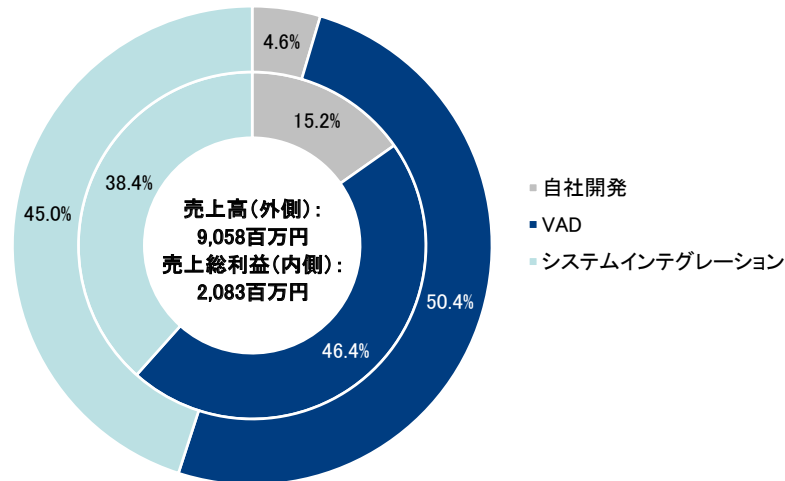
ビジネス構成



出所：決算説明会資料より掲載

2023年12月期第2四半期累計のビジネス別売上高構成比は、自社開発が4.6%、VADが50.4%、システムインテグレーションが45.0%であった。一方、売上総利益構成比では、自社開発が15.2%、VADが46.4%、システムインテグレーションが38.4%であった。この結果、売上総利益率は、自社開発が76.2%（前年同期比7.9ポイント上昇）、VADが21.2%（同1.7ポイント低下）、システムインテグレーションが19.6%（同5.4ポイント低下）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。

ビジネス別売上高・売上総利益構成比
 (2023年12月期第2四半期累計)



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製品・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」、インターネット分離ソリューションのローカル仮想ブラウザ「RevoWorks Browser」、セキュアテレワークソリューションのローカル仮想デスクトップ「RevoWorks Desktop」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」などがあり、RevoWorks の累計導入実績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といった RevoWorks の強みが評価され、導入実績の拡大につながっていると言える。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ける自社開発のセキュリティサービスも今後展開していく。

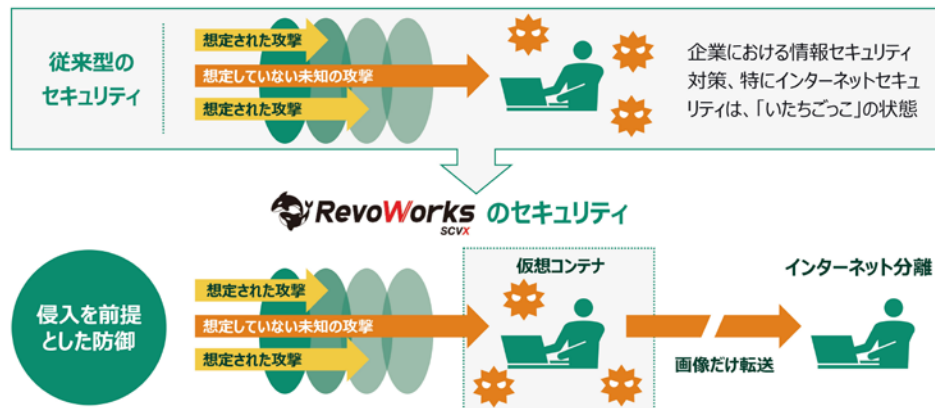
※ Secure Container Virtual Extensions の略。仮想ブラウザ（リモートブラウザとも言う）。コンピュータウイルス侵入を防ぐために、インターネットと業務端末をネットワーク分離するインターネット分離ソリューションのこと。

会社概要と事業内容

a) RevoWorks SCVX

主力の「RevoWorks SCVX」及び後述する「RevoWorks Browser」は、医療機関、教育機関、金融機関、官公庁、中堅・中小企業などを主要顧客としている。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」を目指すものである。「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、自身のPCは無傷で、(2) 自身のPCの「RevoWorks 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。このように「RevoWorks SCVX」のセキュリティ対策は、極めて安全性の高い対策として、自治体だけでなく教育委員会、製造業、医療機関等へ販売を拡大している。

「RevoWorks SCVX」の仕組み



出所：決算説明会資料より掲載

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クラウドサービス対応のクライアント型インターネット分離ソリューションで、2019年10月にリリースされた。自社独自のローカルコンテナ技術を用いており、ユーザの利便性が高い。「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 Desktop

「RevoWorks Desktop」は働き方改革を支援する自社開発のローカル仮想デスクトップで、2020年3月にリリースされた。独自コンテナ技術により高いセキュリティと利便性を両立させ、安全簡単なテレワークを支援する。日常業務で利用されるMS Office等のソフトウェアをクライアントPCに生成したコンテナ内で動作させることにより、作業中の情報流出を防止する。さらに、秘密分散暗号化技術によりコンテナ内のデータを無意味化することで、PCが紛失や盗難にあっても情報が漏洩しないように、二重の安全策を講じている。

会社概要と事業内容

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た新たな対策が求められた。これに対し、RevoWorksは既存モデルと新たなモデルの両方に対応することで、各自治体のニーズに応じた見直しの提案を可能としている。

RevoWorksの導入事例としては、栃木県宇都宮市、北海道旭川市、群馬県千代田町、埼玉県志木市、社会医療法人北斗、金沢赤十字病院、東京かつしか赤十字母子医療センターなど多数の導入実績がある。2022年12月期末の累計導入実績は454件（前期比46%増）、自治体への導入実績も全国で264自治体（同30%増）と大幅に増加しており、さらなる拡大を目指している。RevoWorksは取り扱いパートナーも増加しており、さらにRevoWorksのクラウドバージョンを2023年冬にリリース予定で、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。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。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取り扱いにつながっている。

この結果、Juniper<JNPR>、Ruckus<RKUS>、Darktrace<DARK>、Rapid7<RPD>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、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の間で良好な関係を構築していることも示していると言えよう。さらに、「Threat Command (Rapid7)」「Forescout (Forescout)」「Vade for M365 (Vade secure)」など、新規セキュリティ商材を継続的に取り扱っている。こうした取り組みから、同ビジネスでは着実に受注高が伸長している。

VAD ビジネス

VADビジネスとは

※VADはValue Added Distributorの略称

最先端技術、グローバル技術、ニッチ技術等を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

顧客の要望に応じ、設計・構築やサポート等の技術的付加価値と共に提供するビジネス

セキュリティ分野取扱製品

- WAF
- セキュリティ脆弱性診断、管理
- IPアドレス管理
- ネットワーク管理
- Firewall / VPN
- 次世代Firewall
- UTM
- マルウェア対策

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

(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・セキュリティ等の設計構築、導入サービスなどを提供している。セキュリティ・IT インフラ等のソフトウェア、アプライアンスを組み合わせたシステム・アフターサービス・監視サービス等の役務提供を付加して販売しており、これらの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。同ビジネスでは、販売パートナーとの連携強化、エンジニアサービスの領域拡大に加え、AI・DX・クラウドソリューションへの新たなチャレンジなどに取り組んでいる。

業績動向

2023年12月期第2四半期業績は、売上高、売上総利益、営業利益、経常利益で過去最高を更新。 VAD及びシステムインテグレーションが好業績をけん引

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期累計期間における国内経済は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響は収束が進むものの、世界的な金融引締め、ウクライナ情勢の長期化や円安による資源や物価の高騰など、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、製品価格の上昇などが引き続き懸念されるものの、DX関連投資への意欲増大により、積極的なIT投資を行う企業が多いことが期待される。また、サイバー攻撃が増え続けていることから、セキュリティへの投資も堅調に推移すると見込まれる。

このような環境のなかで同社グループでは、プロダクトの販売については、DXインフラの販売が大幅に増加し、加えて半導体不足による納期遅延の改善が進んでいる。サービスの販売については、好調なプロダクト販売に付随して設計及び構築サービス（プロフェッショナルサービス）、サポートサービスが増加した。また、ジェイズ・テクノロジーでは、DX支援の強化を目的としてDXセンターを東京と福岡に開設した。

これらの結果、2023年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高9,058百万円（前年同期比50.9%増）、売上総利益2,083百万円（同27.3%増）、営業利益627百万円（同90.0%増）、経常利益603百万円（同31.4%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益407百万円（同2.2%減）となり、売上高、売上総利益、営業利益、経常利益で過去最高を達成する好決算であった。売上高は、プロダクト販売及びサービスの提供が好調であり、さらに納期遅延が回復傾向で、受注残高分の売上を計上したことで、大幅増収となった。売上総利益は、売上高の大幅伸長に伴い増益となった。営業利益は、売上総利益の増加が、採用強化による人員の増加や全社員へのインフレ支援金による販管費の増加を吸収して、大幅増益となった。なお、営業外損益で、前年同期の為替差益から為替差損に転じたことで、経常利益の増益率は営業利益の増益率を下回った。また、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期に特別利益として投資有価証券売却益を計上した反動で小幅減益となった。

業績動向

2023年12月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	22/12期2Q		23/12期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	6,003	100.0%	9,058	100.0%	3,054	50.9%
売上総利益	1,636	27.3%	2,083	23.0%	447	27.3%
販管費	1,306	21.8%	1,456	16.1%	150	11.5%
営業利益	330	5.5%	627	6.9%	297	90.0%
経常利益	458	7.6%	603	6.7%	144	31.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	416	6.9%	407	4.5%	-9	-2.2%

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、受注残高分の納品が進み、売上高 4,563 百万円（同 54.5% 増）、売上総利益 966 百万円（同 42.6% 増）と大幅な増収増益であった。一方で、受注高は順調に推移した。また、システムインテグレーションビジネスも、DX 需要によりインフラシステムの納入が好調で、売上高 4,077 百万円（同 56.9% 増）、売上総利益 800 百万円（同 23.0% 増）と大きく伸ばした。下期に見込んでいた大型案件が、上期に前倒しで計上された。一方、自社開発ビジネスは、多くの自治体で 2016 年～ 2017 年に開始した自治体情報システム強化案件におけるリプレース需要のピークが過ぎたものの、官公庁の大型案件を獲得したことで、売上高 416 百万円（同 7.7% 減）、売上総利益 317 百万円（同 2.9% 増）となった。

強固な財務基盤を維持

2. 財務状況と経営指標

2023 年 12 月期第 2 四半期末の資産合計は、前期末比 457 百万円増の 11,709 百万円となった。流動資産は、現金及び預金が減少した一方、受取手形及び売掛金や前渡金の増加等により 245 百万円増加した。また、棚卸資産は 161 百万円減少したものの、出荷待ち分や販売先からの在庫ニーズにより、前期末に引き続き高水準となった。固定資産は、投資有価証券や長期差入保証金の増加等により 211 百万円増加した。負債合計は、同 218 百万円増の 7,785 百万円となった。流動負債は前受金の増加等により同 310 百万円増加し、固定負債は長期借入金の減少等により同 92 百万円減少した。純資産合計は利益剰余金の増加等により同 238 百万円増の 3,924 百万円となった。

棚卸資産が高水準にあるのは、半導体不足によるセキュリティ・IT インフラ製品の納期遅延が続くなかで、販売先は商品が全てそろった段階での完納を求める傾向が強いためである。また、同社では、流動負債の前受金の前期推移を、ソリューションサービスのうち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、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。2023 年 12 月期第 2 四半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 803 百万円増加しており、今後の売上拡大を示唆している。

業績動向

有利子負債は、セキュリティ・ITインフラ製品を十分に確保するため、前期末比388百万円増の1,480百万円となった。しかしながら、2023年12月期第2四半期末の自己資本比率は32.9%と2023年3月期の東証プライム市場の情報・通信業平均30.6%を上回る水準で、引き続き強固な財務基盤を維持している。また、流動比率も153.1%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、2022年12月期のROAは10.6%、ROEは22.0%と、2023年3月期の東証プライム市場の情報・通信業平均の4.1%、7.1%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。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期2Q	増減額
流動資産	9,975	10,221	245
現金及び預金	2,989	2,431	-558
受取手形及び売掛金、電子記録債権	2,360	2,934	573
棚卸資産	3,103	2,942	-161
固定資産	1,276	1,488	211
有形固定資産	248	278	30
無形固定資産	258	255	-3
投資その他の資産	770	954	184
資産合計	11,252	11,709	457
流動負債	6,367	6,677	310
買掛金	1,885	885	-999
短期借入金等	287	790	502
前受金	3,137	3,941	803
固定負債	1,200	1,107	-92
長期借入金	804	690	-114
負債合計	7,567	7,785	218
(有利子負債)	1,092	1,480	388
純資産合計	3,685	3,924	238
【安全性】			
流動比率	156.7%	153.1%	
自己資本比率	32.0%	32.9%	
【収益性】			
売上高営業利益率	5.5%	6.9%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年12月期業績予想は、下期に投資費用を見込み、期初計画を維持

● 2023年12月期の業績見通し

同社は、2023年12月期の連結業績については、売上高15,700百万円（前期比15.2%増）、営業利益1,000百万円（同10.3%増）、経常利益1,000百万円（同4.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益679百万円（同8.6%減）を見込んでいる。経常利益の減益予想は、前期の為替差益197百万円を見込まないためである。また親会社株主に帰属する当期純利益の減益予想は、経常利益の減益に加えて前期の投資有価証券売却益188百万円を見込まないためである。

同社では、投資を続けながらセキュリティ、インフラ製品及び関連サービスの販売を推進し、中期目標2年目想定値を上回る計画を策定している。第2四半期累計業績の通期業績予想に対する進捗率は、売上高及び各利益項目ともに60%前後と順調に推移しているものの、上期に予定していた投資が、慎重な検討により遅延が発生したことで、下期にこれらの費用を見込むため、同社では2023年2月公表の期初予想を維持している。ただ、同社の業績は従来から下期偏重の傾向が強いことから、通期予想は十分に達成可能と弊社では見ている。

2023年12月期連結業績予想

（単位：百万円）

	22/12期		2Q 実績	23/12期		前期比		2Q 進捗率
	実績	売上比		予想	売上比	増減額	増減率	
売上高	13,622	100.0%	9,058	15,700	100.0%	2,077	15.2%	57.7%
営業利益	906	6.7%	627	1,000	6.4%	93	10.3%	62.8%
経常利益	1,050	7.7%	603	1,000	6.4%	-50	-4.8%	60.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	743	5.5%	407	679	4.3%	-63	-8.6%	59.9%

注：23/12期予想は2023年2月公表の期初予想
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

ビジネス別計画では、VADビジネスは、セキュリティ及びDXインフラ製品、新規取り扱い製品も含み、売上高77.6億円（前期比22.6%増）を計画する。一部納期の正常化も期待し、また為替が安定すると予想して、売上総利益19.4億円（同49.6%増）と、売上総利益率の回復を見込む。システムインテグレーションビジネスは、サービス提供の拡大、技術者の採用と育成を加速させながら、売上高68.2億円（同10.0%増）、売上総利益14.9億円（同5.7%増）と増収増益を狙う。自社開発ビジネスは、RevoWorksクラウドバージョンへのシフトに伴い、売上の一括計上ではなく月額代金制（サブスク収益）が増える一方、コストが先行することから、売上高11.1億円（同2.3%増）、売上総利益6.7億円（同19.7%減）と、一時的に売上総利益率の低下を見込んでいる。

■ 中長期の成長戦略

ネットワークセキュリティの新たなリーディングカンパニーを目指す

1. 市場環境と長期ビジョン

同社が属するセキュリティ市場環境では、高度情報化社会の進展とともに、さらなるセキュリティ需要の拡大が見込まれる。一例を挙げると、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手口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※の進行に伴う攻撃対象の増加等が起きている。これらに対応するため、企業や組織におけるセキュリティ対策の重要度は増しており、国内のセキュリティ（製品及びサービス）市場の2027年までの年平均成長率は7.0%と、世界市場の予想成長率（年平均10.0%）に近づくと予想されている。

※ 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、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。

こうした市場環境を踏まえ、同社は2019年8月に長期ビジョンを公表し、長期的な方向性としてネットワークセキュリティの新たなリーディングカンパニーを目指している。具体的には、AIやIoTなどの新しいテクノロジー、ユニークな発想のメンバーを結集したセキュリティソリューションプロバイダービジネスを展開することで、顧客、パートナーから信頼され、自らが誇れる業界TOP企業を目指す。一方、経営戦略の基本方針としては企業価値向上を追求していく。具体的には、既存事業分野の持続的成長、新規プロダクト、サービス、自社製品、自社サービスへの集中投資と拡大に加え、M&A戦略及び新たなビジネスモデル創出による爆発的成長を目指す。ベースラインの持続的な成長に加えて、爆発的な成長を達成するために、M&A戦略や新規事業を積極化する方針である。

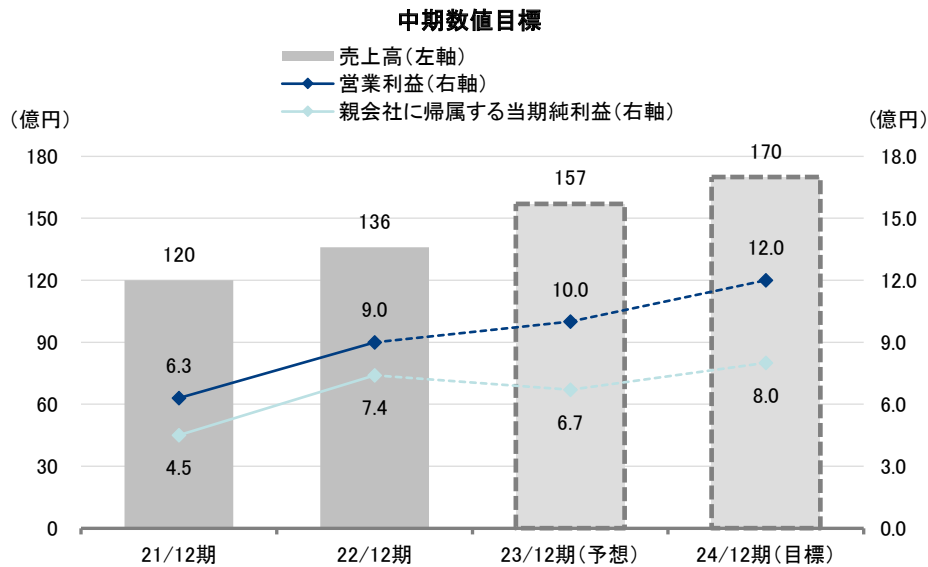
2. 中期数値目標と達成に向けた取り組み

同社は市場環境認識や長期ビジョンに基づき、2020年2月に対外的には初めてとなる中期数値目標を発表した。2022年12月期に売上高150億円、営業利益10億円、営業利益率6.7%を目指していたが、計画策定時には想定しなかったコロナ禍、そして世界的な半導体不足による納期遅延の影響を大きく受け、目標達成は厳しい状況となっていた。

一方、2022年4月の東証新市場区分再編に伴い、同社はプライム市場へ移行したが、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準のうち流通株式時価総額の基準を満たしていなかったことから、2021年12月に上場維持基準の適合に向けた計画書を発表した。基本方針として、流通株式時価総額基準の充足に向けて、事業成長を加速させて企業価値の向上に取り組み、時価総額の向上を図る。併せて流通株式比率の向上にも取り組み、さらなる流通株式時価総額の向上を目指す。また、新たな中期数値目標として、2024年12月期に売上高170億円、営業利益12億円、親会社株主に帰属する当期純利益8億円、EPS69円を掲げた。基準の充足に向けて具体的な施策を推進することで3つのビジネスをバランスよく伸ばし、目標達成を目指している。

中長期の成長戦略

なお、この中期数値目標は、売上高は会計基準の変更もあり2021年12月期実績比1.4倍（年平均成長率12.2%）にとどまるものの、営業利益は同1.9倍（同23.3%）、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.8倍（同20.7%）と大幅な増益を計画しており、意欲的な目標であると言える。利益率の高い自社開発ビジネスを大きく伸ばすことで営業利益率の改善が見込まれるほか、2020年12月期及び2021年12月期の増員に伴う販管費増加が一巡したことも増益に寄与すると見られる。2023年12月期業績予想も増収、営業増益を計画しており、中期数値目標達成に向けて順調に推移していると弊社では評価している。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期数値目標達成に向けた具体的な取り組み施策としては、(1) 基盤となる技術者の大幅増員、(2) VAD ビジネスの伸長、システムインテグレーションビジネスの強化、自社開発ビジネスの拡大、(3) ストック型サービスビジネスの拡大、ビジネスの変革、M&A や資本・業務提携、(4) IR・資本政策、SDGs への取り組みなどを進めている。具体的な内容と進捗状況は以下のとおりである。

(1) 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。そこで新たに採用チームを編成し、2024年12月期までに技術者採用数の倍増を目指す。

同社では人材投資として積極的な採用を継続しており、技術者の採用・育成を継続することはグループの成長に不可欠であると考えている。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、同社の強みの1つであり、同社への信頼感を高めている。国内ではITエンジニア不足が深刻だが、同社は技術レベルに応じた独自採用ルートも活用することで人材を確保してきた。加えて、セグエセキュリティの設立により、高いセキュリティ技術を持つ技術者の採用も今後期待される。また、成長に即した報酬体系の見直し、新卒から幹部候補までの研修の強化、インサイドセールス（相手先を訪問しない内勤型営業）の強化なども実施している。今後も、継続的にグループ各社のリソース再配置を検討・実行し、グループ内組織・事業の整理・最適化に取り組む。

中長期の成長戦略

目標達成に向けて、2022年12月期より、技術者採用倍増を社長直轄のプロジェクトとして始動した。また、採用、育成を加速するため、採用組織の見直しを進めるとともに、より魅力的な環境の整備を進めている。2021年12月末のグループ従業員数は473名、うち技術職は318名であったが、2023年6月末にはグループ従業員数は562名（2021年12月末比89名増）に増員し、うち技術職は378名（同60名増）と、計画達成に向けて順調に進捗している。

(2) 3つのビジネスの強化

VADビジネスの伸長、システムインテグレーションビジネスの強化、自社開発ビジネスの拡大を図るものであり、同社の今後の成長戦略の中心をなす取り組みと言える。

a) VADビジネスの伸長

「VADビジネスの伸長」としては、新規セキュリティ商材の継続的取り扱い、効率的な販売体制のさらなる強化、着実なサポートサービス（ストック収入）の積み上げを推進する。売上高目標としては、2021年12月期の52.6億円から、2024年12月期には83.5億円（年平均成長率16.7%）を掲げている。

目標達成に向けて、2022年12月期には、新たに5つのセキュリティ商材の取り扱いを開始し、着実にサポートサービス（ストック収入）を積み上げて、売上高はほぼ計画通りであった。2023年12月期には77.6億円を計画するが、第2四半期の進捗率は58.7%と順調である。DX需要が強く、納期改善によりITインフラ関連のプロダクト売上が伸びた。特に、主力製品の売上は、Juniper製品が前年同期比133%増、Ruckus製品も同57%増と好調であった。半導体不足が解消に向かい納期が改善したことにより、受注残高分の納品が進んだものであるが、受注高は引き続き堅調に推移している。下期には、需要増に合わせ、ロジスティックセンターを首都圏に開設する計画である。

b) システムインテグレーションビジネスの強化

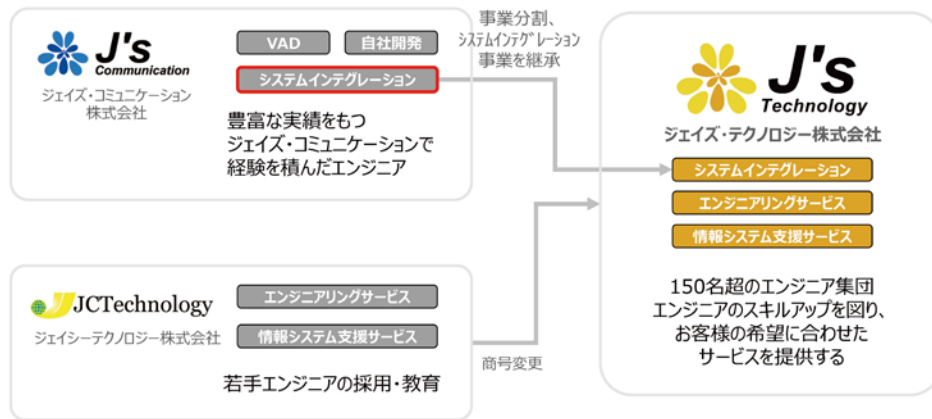
「システムインテグレーションビジネスの強化」としては、コンサルタント・営業・技術人員の増強加速、西日本等のエリア開拓、クラウド・DX・AIなどの領域拡大、案件の大型化などを推進する。売上高目標としては、2021年12月期の61.6億円から、2024年12月期には75.9億円（年平均成長率7.2%）を掲げている。

2022年12月期は、「収益認識に関する会計基準」の適用及び付随する取組みにより、売上高に減少影響を受けつつも、ほぼ計画通りであった。2023年12月期には68.2億円を計画するが、第2四半期の進捗率は59.6%と順調である。上期は、後述の通り、ジェイズ・テクノロジーが始動し、東京・九州にDXセンターを開設した。下期には、タイのISS Resolutionにて、人材確保や2024年12月期以降に向けた新規ビジネスの検討を進める計画だ。

中長期の成長戦略

新たな取り組みとしては、2023年1月に、システムインテグレーション事業の活性化及び最適化を目的に、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するとともに、ジェイズ・テクノロジーへ商号変更し、新体制となって始動している。ジェイシーテクノロジーでは従来は若手エンジニアの採用・教育を行っていたが、ジェイズ・テクノロジーへの改編に伴い採用するエンジニアを若手から経験者中心にし、エンジニアのスキルアップを図り、先進 IT ソリューションと高度な技術力を顧客の希望に合わせて提供するサービスの展開を目指す。2023年4月には、顧客の DX 推進を強力に支援するため、東京と福岡に DX センターを開設し、DX 推進をサポートする「情シス」業務トータルソリューションを実現するサービス「Kaetec」（カエテック）の提供を強化するとともに、DX センターの稼働にあわせ、10名の技術者を採用している。今後、別の地域への DX センター増設も計画している。

技術サービス中心のソリューション展開を推進



出所：決算説明会資料より掲載

c) 自社開発ビジネスの拡大

「自社開発ビジネスの拡大」としては、自治体情報システム強化案件の獲得、医療機関・金融機関・製造業等の民需展開、販売パートナーの拡充や協業加速、新シリーズやクラウドバージョンの開発、クラウドサービスの提供、開発部隊の増強を推進する。売上高目標としては、2021年12月期の6.0億円から、2024年12月期に13.8億円（年平均成長率31.6%）と、ビジネス別で最も高い成長率を掲げている。

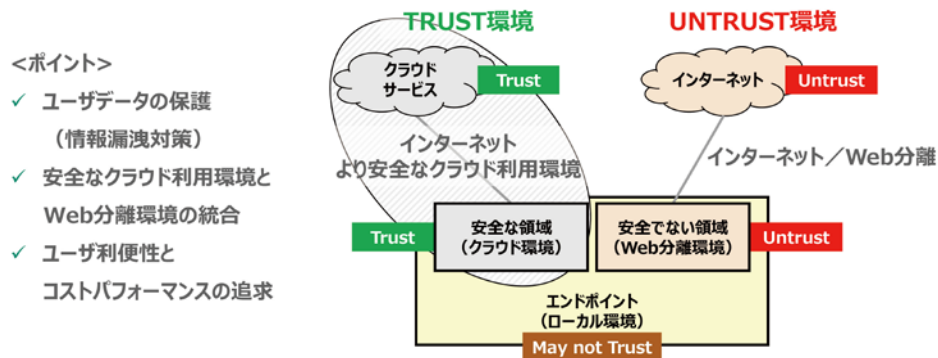
目標達成に向けて、2022年12月期には、掲げた施策を着実に推進し、売上高は計画を超過した。2023年12月期は売上高11.1億円の計画に対し、第2四半期の進捗率は37.4%とやや低調であるが、売上総利益については6.7億円の計画に対し、第2四半期までの累計は3.17億円と約50%の進捗率である。官公庁大型案件の獲得や自治体向け引き合いは堅調に推移したが、セグエセキュリティで当初計画からの遅れが生じたことが影響している。下期は、RevoWorksクラウドバージョンのリリース、セグエセキュリティでの新規自社開発サービスの展開などによって、売上、売上総利益ともに計画達成を目指す。

中長期の成長戦略

新たな取り組みとしては、2022年11月に、より高度なセキュリティサービスの提供を目指して、ホワイトハッカー集団(サイバー攻撃などからユーザやシステムを守るセキュリティ人材)である(株)レオンテクノロジー代表 守井浩司氏との共同出資により、セグエセキュリティを設立した。同社は、マネージドセキュリティサービスやフォレンジック、セキュリティ対策のコンサルティング等、サイバーセキュリティに特化した事業を展開し、セキュリティソリューションの充実、セキュリティ技術者の育成加速を図っていくことを目的としている。まずは、人員募集(中途・新卒いずれも)と教育に取り組むほか、知名度を高めて案件獲得につなげられるための露出をセミナー中心に実施する計画である。2023年12月期上期には、高度IT・セキュリティ技術者の採用は順調に進み、企業へのコンサルティング提案活動を推進し、新規自社開発サービスは計画が遅延しつつも販売体制が整うなど、着実に成果を積み上げている。

また、同社では、より一層安全なクラウド利用環境の提供を目指し、RevoWorksのクラウドバージョンの開発を進めており、2023年冬のリリースを予定している。現在、多くの企業で各種クラウドサービスを利用したデータ活用頻度が高くなっており、業務上インターネットアクセスが必須となっているが、インターネットアクセスが起因のランサムウェアやマルウェア等による被害が増加している。RevoWorksクラウドバージョンでは、独自の技術によりクラウドアクセスとインターネットアクセスを論理的に分離することで、安全なクラウド利用環境を構築できるという。ユーザ利便性とコストパフォーマンスも追求するとしており、これまでの自治体からの需要だけでなく、民需(一般企業向け)への対応を目指しているものだ。ただ、2023年12月期においては開発コストが先行するため、一時的に売上総利益率の低下を見込んでいる。しかし、RevoWorksのように利益率が高い自社開発製品の販売が、同社の長期的な成長のカギを握ると弊社では考えている。

「RevoWorksクラウドバージョン」の開発



出所：決算説明会資料より掲載

(3) 資本・業務提携など

「資本・業務提携」としては、先端技術・独自技術を有する企業との提携拡大や M&A の実行を推進する。

2022 年は、11 月にセグエセキュリティ株式会社を共同出資により設立した他、12 月には、タイでメンテナンス、サポートサービス事業をベースに製品販売、ソリューション事業を展開する ISS Resolution を子会社化した。同社としては初めての海外進出である。グローバル展開企業としてのポジショニング確立を目指し、ASEAN 市場での事業展開を進めることに加え、対象会社の既存ビジネスの強化やセキュリティトレーニングなどの新規事業の構築にも取り組む。また、国内だけでは不足が予測される IT 人材確保の場が海外にも広がることになる。買収後、利益体質への転換が進んでおり、既存ビジネスの強化や新規ビジネスへの準備を進めている。

また、2023 年 5 月には、秘密計算中心のデータセキュリティ技術、AI 設計技術を有する EAGLYS(株)に追加出資を実施し、産学連携により社会的課題解決に取り組んでいる。同社の技術力向上と、大学からの優秀なエンジニア採用も目指している。同社では、今後も国内・国外企業を問わず、既存ビジネスの躍進に資するような、より規模の大きな M&A に挑戦するとともに、先端技術・独自技術を有する企業との提携を拡大していく。

(4) 資本政策や SDGs

「IR・資本政策」としては、株主や投資家との対話機会を増やすほか、既存株主との間で同社株式の流動性を高めるための施策に関する対話を実施する。

「SDGs への取り組み」としては、IT&セキュリティ人材の育成及び輩出、エンジニアトレーニングの顧客への提供、高付加価値な成果を上げる人材の育成、より働き甲斐のある仕事を実施できる環境の整備、AI などの新しい技術や独自技術を有する企業への継続投資などを推進する。

同社は従来から SDGs についても積極的に対応している。SDGs は、国連サミットで採択された 2030 年までの国際目標であり、持続可能な世界を実現するための 17 のゴール・169 のターゲットから構成されている。同社でも、IT 及びセキュリティの企業グループとして、事業活動を通じて技術を守り、社会の発展にも不可欠な IT&セキュリティ人材の育成及び輩出を進め、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、企業価値の向上に取り組んでいる。人材育成では、採用組織の強化、組織再編による環境整備、高度セキュリティ技術者組織の新設などグループ全体で取り組みを推進している。

また、働き甲斐のある環境づくりを目指し、オフィスの増床・整備、各拠点の整備、社内システムの増強、社内制度の見直しなどにも取り組んでいる。今後も、採用進捗・人員増加に伴い、オフィス増床を計画している。

近年、日本を含め世界的に ESG 投資（環境・社会・企業統治に配慮している企業を重視・選別して行う投資のこと）が増加傾向にあることから、同社のこうした取り組みは大いに評価されると弊社では考えている。

■ 株主還元策

2023年12月期より配当方針を変更、 中間配当を開始し、配当性向基準を50%程度に引き上げ

同社は株主還元について、さらなる財務体質の強化及び競争力の確保を重要課題の1つとして位置付けている。以前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、配当を実施していなかった。しかし、東証2部への昇格が決まったことに加え、財務基盤は安定し業績も増収増益を続ける見通しであったことから、2018年12月期末に1株当たり5.0円の配当を実施した。配当実施に伴い、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することを基本方針とした。2021年12月期は、半導体不足による納期遅延の影響や、継続成長に向けた積極的な人材投資などから減益決算となったが、16.0円の配当を維持した。また、2022年12月期については、前期比2.0円増の18.0円に増配した。

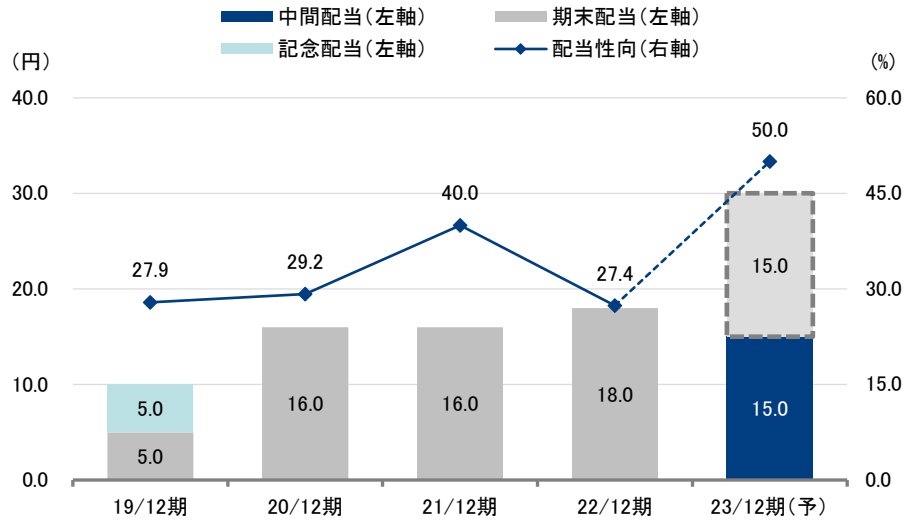
このように従来は、成長を重視する一方、配当性向30%を目安に安定的な増配を目指していたが、2023年12月期より配当方針を大きく変更し、利益還元の姿勢をより明確にし、かつ充実させるために、中間配当を開始するとともに配当性向50%程度に基準を引き上げることとした。2023年12月期は、15.0円の中間配当を実施し、期末配当は15.0円、年間配当で30.0円(前期比12.0円増)となる予想で、配当性向は基準とする50%に達する見込みだ。

これまで、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、株式の流動性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。2019年12月期には、1株につき2株の割合で分割を実施した。このほかにも、資本効率の向上を通じた株主への利益還元、M&Aや株式報酬制度への活用などのために、2020年12月期より自己株式の取得を行っている。2021年11月から2022年2月には、買付株式数375,000株、買付価額総額3億円を上限として自己株式の取得を行い、計画どおりに買付を完了した。同社は、今後もその他の株主還元策について、継続的に検討し、適宜取り組んでいくとしている。

同社では、これらの株主還元策に加えて、中期数値目標の達成に向けて重点施策の取り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ている。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



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