

2021年5月28日

各 位

会 社 名 株式会社セキュアヴェイル
代表者名 代表取締役社長 米今政臣
(コード番号3042 JASDAQ)
問合せ先 経営企画本部 工内健太郎
(電話 06-6136-0026)

中期経営計画の提出等について

当社グループは、2022年3月期～2024年3月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

URL	https://www.secuavail.com/
掲載日	2021年5月28日

【添付資料】

2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画

2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画

当社グループは、2021年4月30日に公表いたしました「2021年3月期～2023年3月期 中期経営計画」につきまして、最近の業績動向を踏まえ、新たに2024年3月期の目標値を加えた上で、下記のとおりといたしましたのでお知らせいたします。

1. 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

前事業年度における我が国経済は、引き続き新型コロナウイルス感染症拡大防止策を講じながら社会・経済活動を回復していかなければならないという、困難な状況下で推移しました。いまだ感染拡大は収まらず、さらに感染力が強いとされる変異株の増加等、先行きは依然として不透明なままです。

当社グループの主たるビジネスである情報セキュリティ業界では、コロナ禍において急速に進められる企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）への取組みにより、情報セキュリティ対策やログ管理がこれまで以上に重要となっております。

このような状況下にあつて当社グループは、社会のインフラとして24時間365日、稼働の継続性を維持するため、テレワーク、時差出勤の導入等、積極的に感染リスク低減を図りつつ、業務体制を維持してまいりました。

前事業年度の売上高につきましては、従来から強みとしている継続性の高いストック型のサービス売上高（セキュリティ運用監視サービス）は、684,811千円（前期比8.3%増）となりましたが、これまで大きな売上割合を占めていた年度末に、お客様の新型コロナウイルス感染拡大による業績懸念に対する予算調整が入ったことと、第3四半期をもって連結子会社1社を連結対象から除外したことも合わせて、当初の計画を下回り、1,200,344千円（前期比0.9%増）となりました。

前事業年度の利益面につきましては、コロナ禍ではありましたが、当社グループの経営戦略上の大きな転換期として捉え、積極的な事業投資を行い、新規に各種セキュリティ運用基盤の開発・販売を担うための子会社「株式会社LogStare（ログステア）」の設立や、子会社「株式会社キャリアヴェイル」にて新規に事業展開した運用アウトソーシングサービス「CustomerStare（カスタマーステア）」を軌道に乗せるため、追加の先行投資費用を計上したことにより、営業利益33,050千円（前期比57.4%減）となりました。経常利益は、持分法による投資利益の計上がありましたが、子会社において繰上返済手数料を計上したため35,353千円（前期比54.7%減）となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、持分法適用関連会社の第三者割当増資による持分変動利益、関係会社株式売却益を特別利益に計上したこと等により46,176千円（前期比18.5%減）となりました。

2. 前事業年度の実績対比

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	営業利益率	経常利益
前回発表中期計画（A）	1,322	55	4.2%	53
2021年3月期実績（B）	1,200	33	2.8%	35
増減額（B－A）	△122	△22	△1.4%	△18
（ご参考）前期実績 （2020年3月期）	1,190	77	6.5%	78

3. 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社グループを取り巻く社会では、2022年3月期も引き続き、政府や地方自治体の新型コロナウイルス感染症拡大防止策により様々な社会・経済活動が停滞し、不透明な状況が一定期間継続することが予想されます。このような社会状況下であることから、在宅を前提としたテレワークや、Web会議システムを始めとする企業のデジタル化への取組みについて、情報セキュリティ対策を後回しにしても早急に進めなければならない現実があります。また、それに付け込んだ標的型攻撃や、ランサムウェア等のサイバー攻撃も更に多様化し、情報セキュリティ対策の必要性がこれまで以上に高まっていることは昨今の報道からも明らかです。

また、このコロナ禍において、お客様の事業環境も急速に変化しており、自社システムや社内ネットワークについてもクラウド化が進行し、これまでのベンダー任せではなく自社運用が増加しており、多くのITエンジニアが情報システム部門に所属するようになっております。

このような背景から、情報セキュリティ市場は引き続き拡大傾向にあると考え、この社会の変化を好機へと変えるため、当社グループは、2020年8月20日に連結子会社として「株式会社LogStare（ログスタア）」を設立いたしました。社名としました「LogStare」は、株式会社セキュアヴェイルが、ログ分析基盤として独自開発した統合ログ管理システムの製品名でもあり、この「LogStare」を含めた各種セキュリティ運用基盤の開発・販売の機能をセキュアヴェイルから移管し、お客様の情報システム部門を支援するための運用支援ツールメーカーとしての地位を確立してまいります。また、事業規模にかかわらず、ITを活用しない企業活動は考えられないため、情報システム部門のない企業規模のお客様には、連結子会社「株式会社キャリアヴェイル」を通じて、情報システム部門の業務を幅広く下支えする運用アウトソーシングサービス「CustomerStare（カスタマースタア）」を提供することで、グループ全体でお客様の情報システム部門を支援してまいります。

さらにこのコロナ禍におきましては、積極的に営業活動を行うには制限がありますので、利益率の高い企業体質にすることが持続的成長に繋がると考え、グループ内で選択と集中を進めており、2021年2月12日にシステム受託開発を主たる業務とする連結子会社の全株式を外部へ譲渡いたしました。これにより当事業年度では連結対象から除外されるため、連結売上高については影響を受けますが、より利益率の高い企業体質にするために、ストック型の運用監視サービスを提供している株式会社セキュアヴェイルを中心として、情報セキュリティ事業に集中してまいります。

人材派遣事業につきましても、主としているのが情報通信業界へのセキュリティエンジニア派遣であるため、他の業種よりコロナ後を見据えた「新たな働き方」への変化が速いことから、顧客企業からのテレワーク等への勤務形態の変更に柔軟に対応し、受注を伸ばしてまいります。

「2022年3月期～2024年3月期中期経営計画」では、引き続き「サービスレベル向上」、「顧客満足度の向上による追加契約、契約更新の獲得」、「既存パートナーとの連携強化と新規パートナーの獲得」、「性能強化による有料課金化」をコア戦略とし、より大きな事業基盤を確立してまいります。

今後、さらなるサービスレベルの向上や製品・サービスの拡大、グループ会社の相乗効果の強化を通じて、2023年3月期におきましては、売上高1,210百万円、営業利益115百万円、経常利益120百万円規模を計画し、本中期経営計画の最終年度2024年3月期におきましては、売上高1,350百万円、営業利益135百万円、経常利益133百万円規模を計画しております。

4. 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

「2022年3月期～2024年3月期中期経営計画」につきましては、現時点で入手可能な情報を踏まえ、新型コロナウイルス感染症の拡大が現状以上に悪化せず、ワクチンの普及とともに経済活動は徐々に回復の方向に進むことを前提とし、想定しております。

(情報システム事業)

当社グループの主たるビジネスである情報セキュリティ業界を取り巻く状況は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により多くの業種が下振れしているなか、比較的堅調に推移している業種であり、特に社会のネットワーク化を始めとする新たな需要を捉えて、上振れする企業も出てきております。

このような経済環境を好機と捉え、経営資源を新たな需要として求められているテレワークやクラウド環境に対応したセキュリティ製品の開発、セキュアなネットワーク環境の構築、運用サービス等に投入し、機動的にセキュリティ運用基盤の開発、販売機能を構築するため、2020年8月に連結子会社「株式会社LogStare」を設立いたしました。新会社設立後の具体的な動きとしましては、これまでセキュアヴェイルが培ったSOC（セキュリティ・オペレーション・センター）ノウハウを反映させた、システム監視・ログ管理・AI予測をワンパッケージで実現するソフトウェアパッケージ「LogStare Quint（ログステアクイント）」を第1四半期に販売開始いたします。また、前述の通り、自社システムや社内ネットワークについても、これまでのベンダー任せではなく自社運用が増加しており、多くのITエンジニアが各企業の情報システム部門に所属するようになっております。当社グループの扱う製品・サービスは、B to Bの商材であることから、エンドユーザーの情報システム部門に勤務するITエンジニアへの知名度アップや、新規顧客獲得活動の一環として、業界初のITエンジニア限定のeスポーツ大会「LogStare eSports Series」第1回大会を2021年6月に開催し、下期には、第2回大会を予定しております。セールスプロモーションや、オンラインセミナー等を通じたマーケティング活動により、顧客層拡大を狙い、新規顧客獲得活動と、サービス満足度を高めるための提案活動に取り組んでまいります。

次に、子会社である「株式会社キャリアヴェイル」では、これまでのセキュリティエンジニア派遣で培った人的リソースを有効に活かし、IT人材不足を課題に抱える中小企業の情報システム部門の業務を幅広く下支えする運用アウトソーシングサービス「CustomerStare（カスタマーステア）」を、新規に事業展開するため、財務基盤の強化を目的に2020年5月に増資を行い、9月からサービス提供を開始しております。2021年4月には、サービス内容強化を行い、従来のITインフラ監視に加え、中小企業で導入数の多いUTM（統合脅威管理）の監視・ログレポートを標準サービスとして提供することで、中小企業のセキュリティ意識の向上や適切なセキュリティ運用の定着を支援してまいります。

当事業の2021年3月期の売上構成につきましては、計画通り月額料金で継続性の高いサービスであるセキュリティ運用監視サービスの新規獲得、契約更新に注力し、サービス売上高は684,811千円（前期比8.3%増）となりました。引き続き、安定した収益の源泉であるストック型サービスの拡販活動に取り組むことで、収益性を一層高めていくことができると考えております。

当事業は、正常な社会活動を維持し、経済活動を支える必要不可欠な社会インフラとも言えます。当社グループの担う役割は大きく、社会の期待に応えるべく、より一層お客様に必要とされる企業として存在してまいります。

当事業セグメントにおきましては、今後も既存パートナーとの連携強化と新規パートナーの獲得に取り組む、需要を逃がすことなく売上拡大をはかり、2024年3月期は、売上高1,200百万円規模を見込んでおります。

(人材派遣事業)

当事業につきましては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、新規顧客への営業活動が停滞しているため、既存顧客への増員を企図しましたが、期初から派遣人員が計画通りに増員できず、2021年3月期の売上高は123,067千円となりました。

情報セキュリティエンジニアの派遣という継続性のあるビジネスモデルを主として展開しているため、安定して約20名の派遣登録スタッフが稼働しておりますが、増員が出来ておりません。当事業では、情報セキュリティエンジニアを増員することで売上高を増加させる方針としており、増資を行い、財務基盤を強化しましたので、引き続き積極的に採用・教育活動を行い、グループシナジーを生かして既存の人材派遣先へ情報セキュリティ対策を、既存の情報セキュリティサービス先に情報セキュリティエンジニア派遣を行う、情報セキュリティ対策と情報セキュリティエンジニア派遣とを一体としたハイブリッドサービスの提供を提案してまいります。当社グループの特色を打ち出し、各社が持つ強み、ノウハウを相互活用することで、業績目標を達成してまいります。当事業セグメントにおきましては、情報セキュリティエンジニアを十分に確保し続けるのが前提条件ではありますが、2024年3月期におきましては、売上高160百万円規模を見込んでおります。

以上を踏まえ、当社グループは、これまで以上に社会に貢献できる企業を目指してまいります。

5. 今期の業績予想及び今後の業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	営業利益率	経常利益
2021年3月期 (連結当初予測)	1,322	55	4.2%	53
2021年3月期 (連結実績)	1,200	33	2.8%	35
2022年3月期 (連結予測)	1,100	106	9.6%	110
2023年3月期 (連結目標)	1,210	115	9.9%	120
2024年3月期 (連結目標)	1,350	135	10.0%	133

【業績予想に関するご留意事項】

上記の業績予想及び今後の業績目標は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって、予想数値と異なる可能性があります。特に新型コロナウイルスの感染拡大により、市場環境が大幅に変動した場合には、予想数値と異なる可能性があります。

以上