

SecuAvail



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社セキュアヴェイル（3042）

2023年6月30日

- I. 会社概要
- II. 市場環境
- III. 事業内容
- IV. 業績ハイライト
- V. 成長戦略
- VI. 認識するリスク



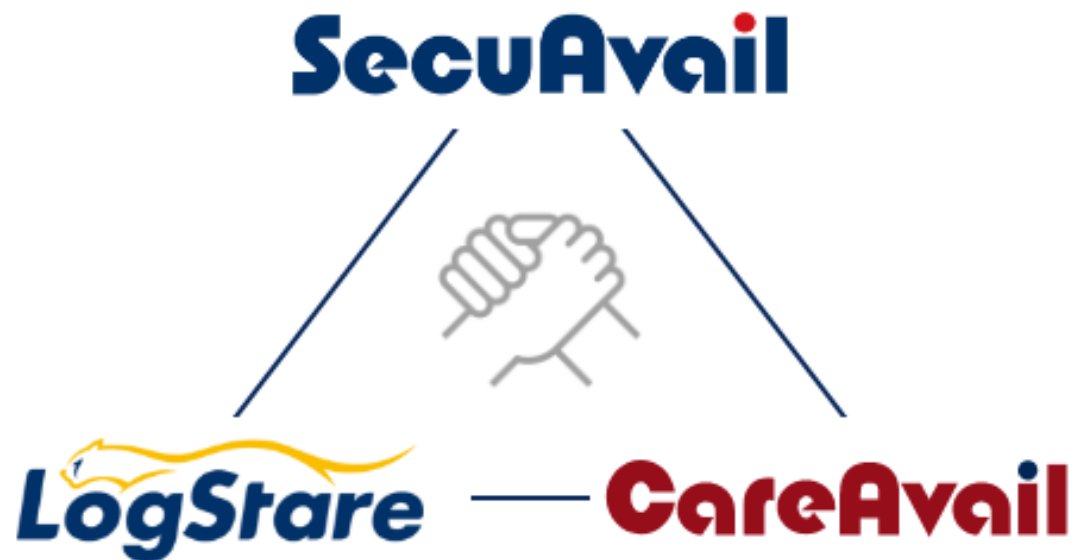
1. 会社概要

事業目的と概要

当社グループは、インターネット黎明期である2001年の創業以来、情報セキュリティ対策に特化した専門事業者として、お客様にシステム環境を「安全に健やかに使い続けていただくこと」を追求してきました。

社会経済活動を支える必要不可欠なインフラとして、お客様のネットワーク・セキュリティ運用を、24時間365日体制で、責任を持って、お手伝いさせていただくことが、創業時からのサービスポリシーです。

当社グループは、当社、連結子会社2社（株式会社キャリアヴェイル、株式会社LogStare）の計3社で構成されております。



会社名	株式会社セキュアヴェイル (英文表記: SecuAvail Inc.)
創業年月日	2001 (平成13) 年 8月 20日
代表者	代表取締役社長 米今 政臣
証券コード	3042
従業員数 (連結)	78名 (2023年3月31日現在)
事業内容	コンピュータセキュリティの運用・監視・ログ分析サービス
本店所在地	〒530-0044 大阪府大阪市北区東天満1-1-19 アーバンエース東天満ビル
子会社	株式会社キャリアヴェイル 株式会社LogStare

企業理念

「貢献」

最高の品質のサービスを提供させていただくことにより
お客様の業務発展に貢献し、従業員とその家族を幸せにし
会社の発展と社会・地域社会に貢献することを目的とする

当社の使命（ミッション）

お客様のシステムセキュリティを確保し、
事業運営を安心して継続されるためのシステム運用支援者として、
安全で役立つサービスを提供する会社として、
末永くお付き合いいただける企業を目指してまいります。

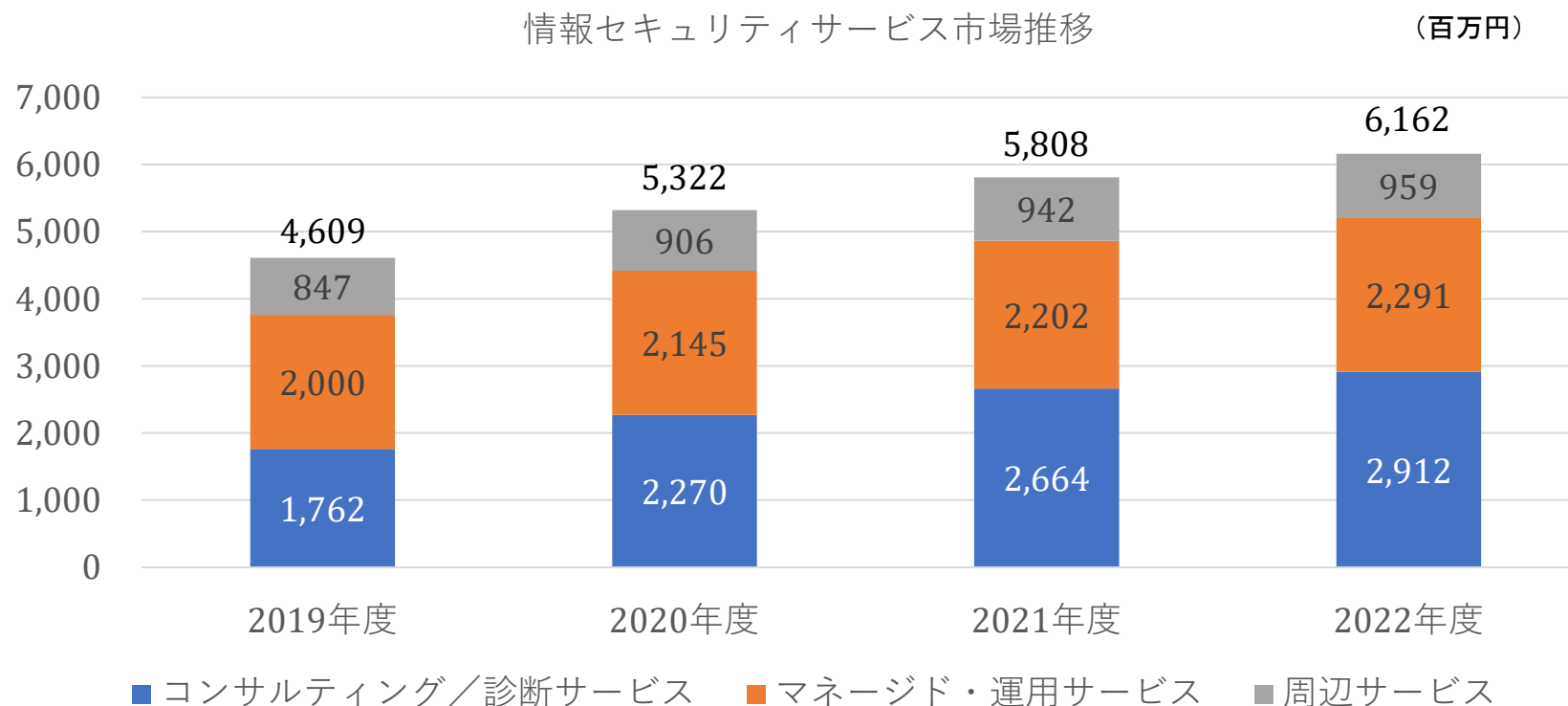




II. 市場環境

企業の情報管理を取り巻く環境では、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によるネットワークの複雑化、情報漏洩や高度化する標的型攻撃、ランサムウェア等のサイバー攻撃に対する危機意識の高まり等、企業が情報資産を維持管理することは、重要な経営課題と認識されております。

国策としての情報セキュリティ対策への取組みや、クラウドサービス、IoT（モノのインターネット）の普及により、情報セキュリティサービスの市場規模は今後も拡大傾向が続くと見込まれます。



出所：JNSA調査研究部会「国内情報セキュリティ市場 2021年度調査報告」



III. 事業内容

2023年3月期 連結売上高構成及び連結コスト構成

当社グループは、ネットワーク・セキュリティ運用・監視サービス及び各種セキュリティ運用基盤の開発・販売を主とする「情報セキュリティ事業」、情報セキュリティエンジニアを育成し派遣する「人材サービス事業」を展開しております。

情報セキュリティ事業

売上高 881百万円

(構成比85.6%)

<内訳>

①商品売上

売上高 179百万円 (構成比17.3%)

製品及び製品保守の販売

②サービス売上

売上高 702百万円 (構成比68.2%)

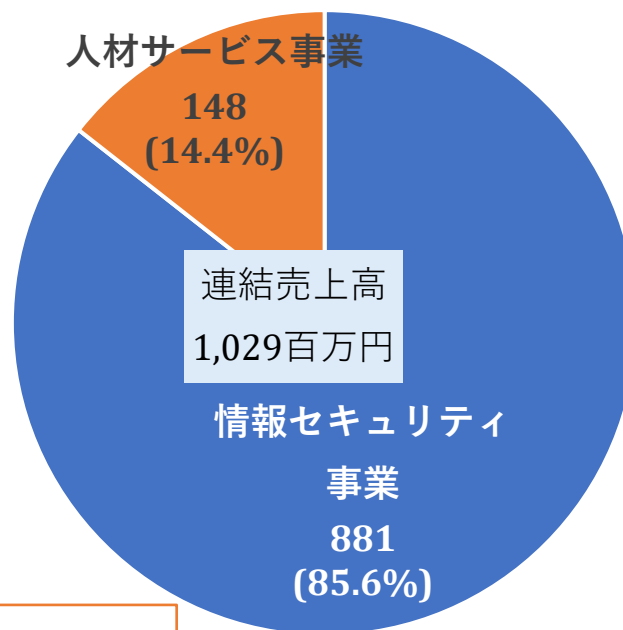
主力であるセキュリティ運用監視サービス及び各種セキュリティ運用基盤の開発・販売 (ストック型サービス)

人材サービス事業

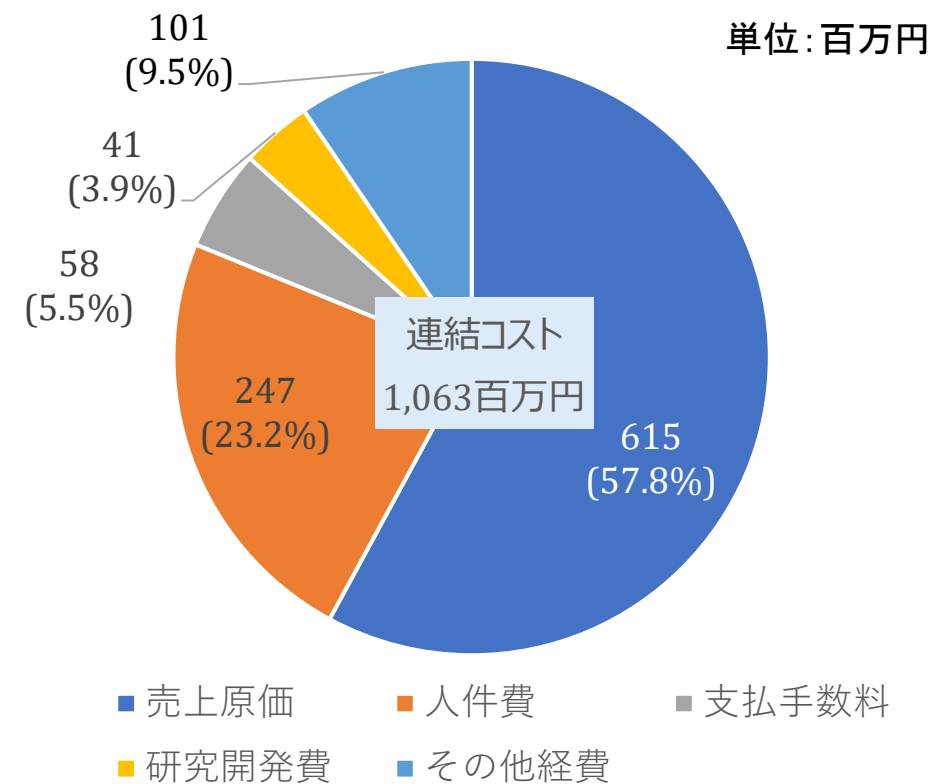
売上高 148百万円 (構成比14.4%)

セキュアヴェイルの創業時から培った豊富な経験と、専門知識を教育した情報セキュリティエンジニアを派遣

【連結売上高構成】



【連結コスト構成】



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事業は、セキュリティ運用監視サービス「NetStare（ネットステア）」を主に展開する「株式会社セキュアヴェイル」、運用アウトソーシングサービス「CustomerStare（カスタマーステア）」を展開する「株式会社キャリアヴェイル」、より付加価値の高いサービスを提供するため、「ユーザーの運用に役立つ」というサービスコンセプトの下に各種セキュリティ運用基盤の開発・販売を主たる事業とする「株式会社LogStare（ログステア）」の3社の事業部門から構成されております。

自社開発した各社のサービスの特徴が、グループとしての競争優位性を実現しています。

株式会社セキュアヴェイルの提供する



「NetStare®」とは、24時間365日体制でお客様のネットワークインフラを監視し、機器故障、通信障害、サイバー攻撃などをいち早く発見する、統合セキュリティ運用サービスです。SOC (Security Operation Center)とNOC (Network Operation Center)を融合させたプロフェッショナルサービスであり、日々のシステム監視やセキュリティ運用はもちろん、機器の設定代行、ログ分析・リスク分析、セキュリティポリシーの改善提案、ネットワークの脆弱性診断など、お客様のITセキュリティを総合的に支援する、業界でも数少ない自社開発による純国産のSOCサービスです。

株式会社キャリアヴェイルの提供する



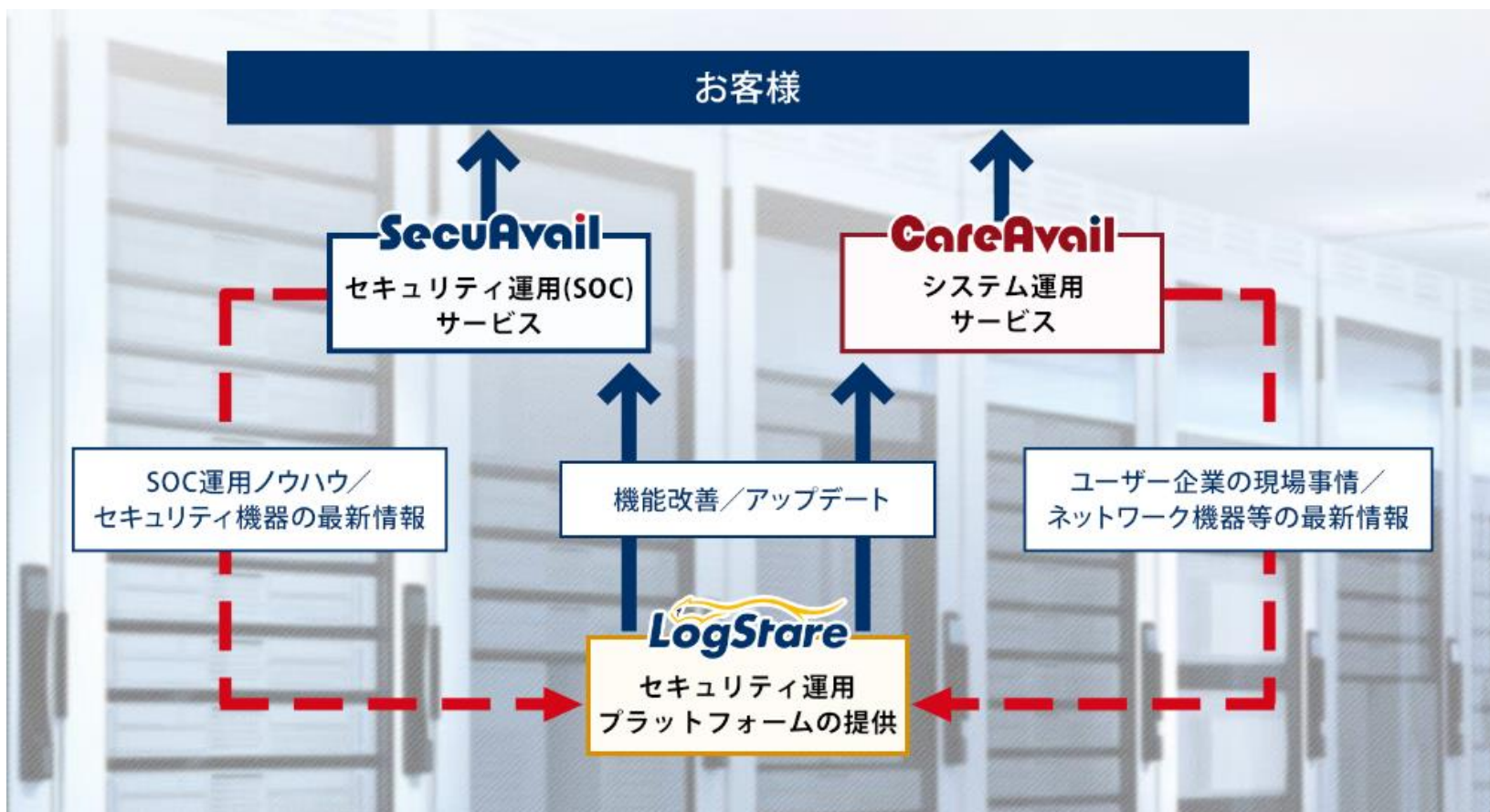
「CustomerStare」とは、24時間365日の監視による情報システムの安定稼働と障害の早期発見を、平日の有人監視と夜間・休日の自動監視とのハイブリッドで提供する監視・運用代行サービスです。障害検知とその対応支援はもちろん、日々のシステム稼働状況の可視化とレポートも標準提供されるので、IT運用の属人化が解消され、最適なシステム運用が実現します。コロナ禍によってテレワークやDX等が急速に普及するなか、中堅・中小企業において限られた人数で全社のIT運用を担当する情報システム部門の業務改善のための駆け込み寺として、「第15回ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2021」の運用部門において「働き方改革貢献賞」を受賞しました。

株式会社LogStareの提供する



「LogStare」とは、システム監視、ログ管理、AI予測、すべての機能を1つのソフトウェアで実現する、次世代のマネージド・セキュリティ・プラットフォームです。従来のセキュリティ運用ソフトは、システム監視とログ管理に分かれ、さらにレポート作成や将来予測のための分析ツールも別途必要となり、すべてを導入し適切に運用することは、お客様の大きな負担となっていました。「LogStare」は、セキュアヴェイルのSOCが実際に実務で使うレポートテンプレートが標準搭載されているので、ログ分析の専門知識は不要。導入直後からすぐに使用できます。導入障壁・導入コストを最低限に抑え、多機能を1つのソフトウェアで実現し、かつクラウドで提供できることが、他社にはない強みです。

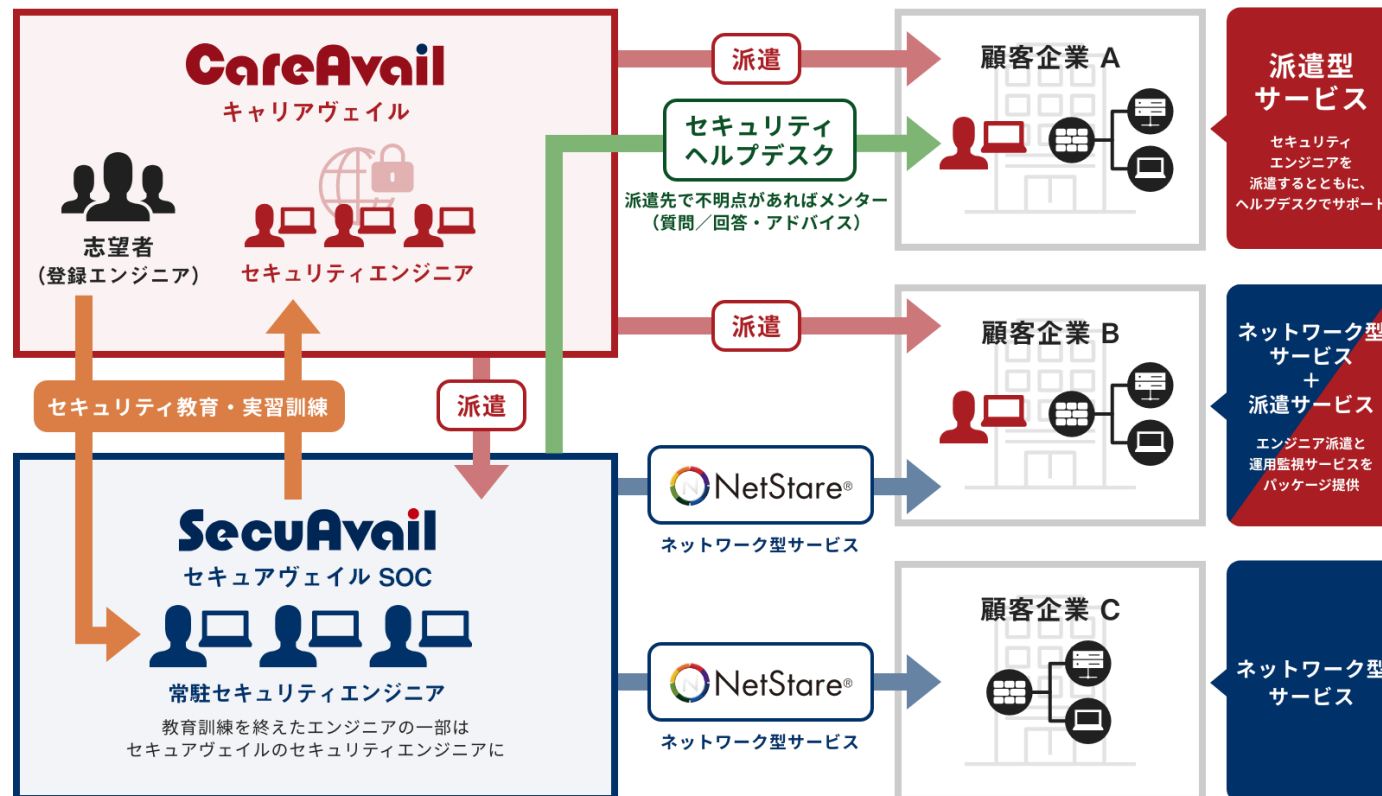
当社グループの主力サービスである統合セキュリティ運用サービスにおいて、セキュリティ監視・運用に欠かせない現場の最新の動向・情報が常に最新に保たれる「垂直統合型ビジネス」を確立しています。



人材サービス事業は、連結子会社「株式会社キャリアヴェイル」を通じて、お客様への情報セキュリティエンジニア派遣を主としております。

効果的な情報セキュリティ対策を行うには、専門知識を有するプロフェッショナルの助力が必要であることから、情報セキュリティエンジニアを育成し、派遣することで、ネットワーク化の進行する社会の要請に応えるべく、情報セキュリティエンジニア不足に悩むお客様のニーズの獲得に取り組んでおります。

また、単に情報セキュリティエンジニアを派遣するだけでなく、上図のように情報セキュリティ事業の既存のお客様へ従来の運用監視サービスに、情報セキュリティエンジニア派遣サービスを合わせたハイブリッド型のビジネスモデルをご提案できることも他社にはない強みであると認識しております。



事業の取組み状況

パートナーとの戦略的提携を推し進め、パートナー企業は**セールspartner (10社)**、**テクニカルパートナー (11社)**、**技術提携パートナー (13社)** 計**34社 (前期比14社増加)**に拡大しています。情報通信事業者のみならず、地方自治体・学校法人、製造業、医療機関にも販路を拡大させ、売上高の増大に取り組んでまいります。

クラウド化が急速に進行しておりますので、子会社「株式会社 LogStare (ログステア)」の開発リソースを使い、新たな需要として求められているクラウド環境に対応した各種セキュリティ製品や運用基盤の機能強化に継続的に投資を行い、サービスラインアップの拡充を図ってまいります。

新規顧客	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規パートナーとの戦略的提携 (新たな業界で販売網の拡大) ✓ 地方自治体、公共、医療向けログ監視、ストック型サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ クラウド環境に対応したセキュリティ製品の開発 ✓ 自社開発ソフトウェアのラインアップを拡充
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ スtock型サービスの契約更新、アップセル 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ会社の持つサービスのクロスセル
	既存製品・サービス	新製品・サービス

情報セキュリティ事業は、従来から強みとしている継続性の高いストック型サービスであるセキュリティ運用監視サービスの新規契約獲得、契約更新を軸に、安定した収益基盤の確立に取り組んでおります。既存顧客との契約継続、更にはアップセル、クロスセルの取引拡大に向けて、組織をあげてフォロー体制を一層強化してまいります。



IV.業績ハイライト

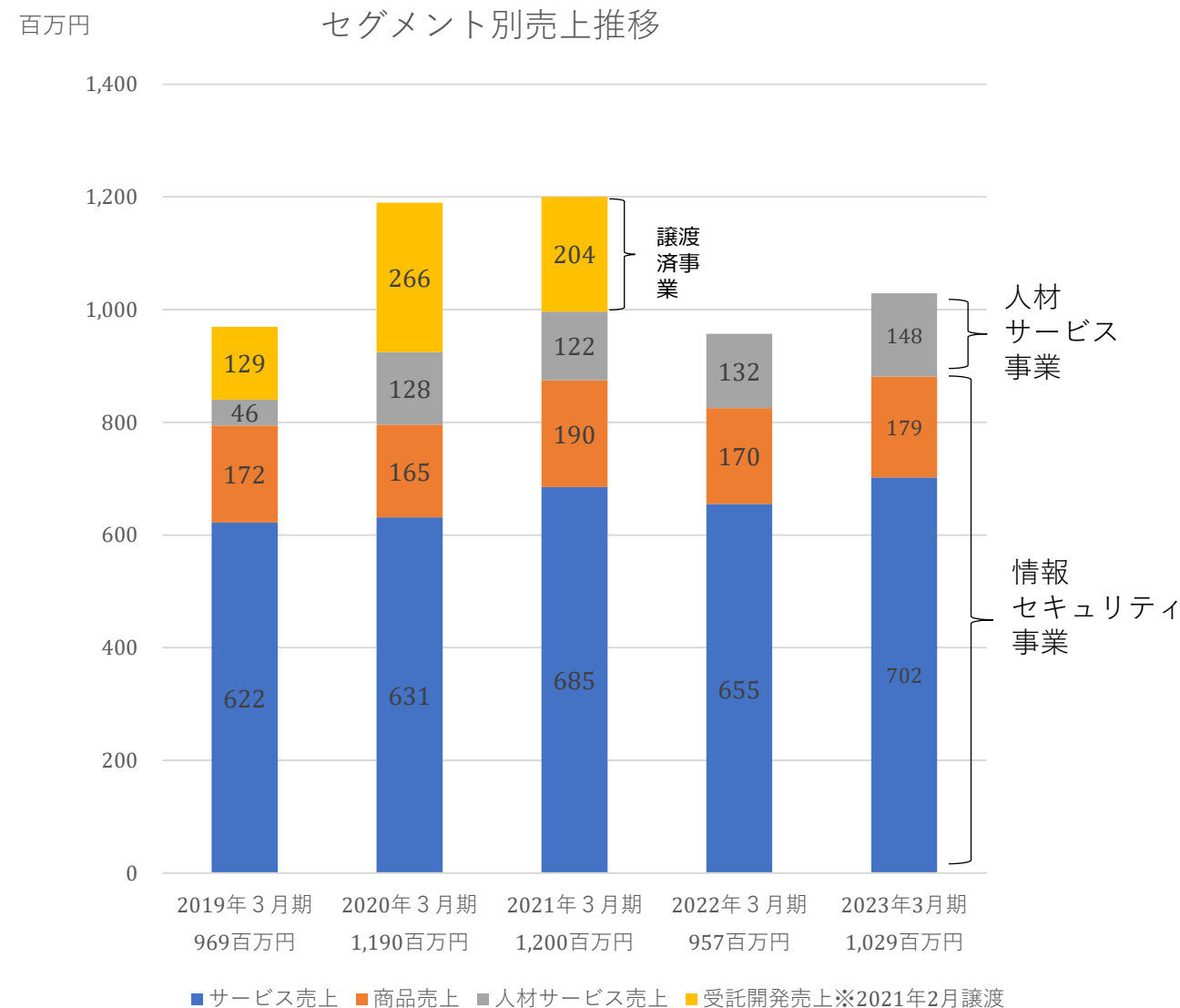
事業セグメント別売上推移

情報セキュリティ事業の売上構成は、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を中心に、営業活動においても、安定したストック型サービスの新規獲得、契約更新に注力しております。

2023年3月期はサービス売上高702百万円（前期比+7.2%）、売上高構成比68.2%（前期：68.4%）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新規獲得、契約更新に取り組むことで、収益性を高めてまいります。

人材サービス事業は、情報セキュリティエンジニア志望者を募集し、セキュアヴェイルの豊富な経験を基にした独自の育成プログラムを基に実習訓練を実施し派遣する、という特色を持ったビジネスモデルを提案しております。

2023年3月期は売上高148百万円（前期比+12.8%）、売上高構成比14.4%（前期13.7%）となりました。



連結業績サマリー



連結業績につきましては、パートナーとの協業やプリセールスの拠点となる沖縄カスタマーサポートセンター開設が奏功し、売上高は前期比+72百万円の増収。

しかし、既存顧客の一部契約見直しや顧客の投資抑制による案件規模縮小や導入時期延期等により計画通りには進捗せず。

営業利益は前期比+57百万円、経常利益は同+52百万円改善したものの、人員拡充、沖縄カスタマーサポートセンター開設などの体制整備、子会社によるセキュリティ運用基盤の研究開発体制の強化などの投資が嵩み、営業損失△34百万円、経常損失△30百万円。

	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想※	2023年3月期 実績	前期比		業績予想 達成率
				増減額	増減率	
売上高	957	1,150	1,029	+72	+7.5%	89.5%
情報セキュリティ事業	825	-	880	+55	+6.7%	
人材サービス事業	131	-	148	+16	+12.8%	
売上原価	584	-	615	+31	+5.3%	
売上総利益	372	-	412	+40	+10.8%	
販売管理費	465	-	448	△16	△3.6%	
営業利益	△92	55	△34	+57	-	-
営業利益率 (%)	△9.7%	4.8%	△3.4%	-	+6.3pt	
経常利益	△83	54	△30	+52	-	-
税引前当期純利益	△85	-	△35	+50	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	△111	-	△44	+67	-	

(単位：百万円)

※2022年5月13日発表
業績予想

2024年3月期 連結業績予想



業績予想につきましては、売上高は前期比+21.5%増の成長を見込み、1,250百万円。
 売上成長を実現するための投資を実施つつ、営業利益30百万円、経常利益30百万円を目標として、黒字化を計画。
 重点施策であるパートナーとの連携強化によるアップセルや新規顧客の獲得に取り組むとともに、セキュリティ運用基盤の機能強化やクラウドサービス化、サービスラインナップの拡充に注力して参ります。

単位：百万円

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 業績予想		
			計画	前期比増減額	前期比増減率
売上高	957	1,029	1,250	+ 220	+ 21.5%
営業利益	△92	△34	30	+ 64	黒字化
営業利益 (%)	△9.7%	△3.4%	2.4%	-	+ 5.8pt
経常利益	△83	△30	30	+ 60	黒字化
親会社株主に帰属 する当期純利益	△111	△44	21	+ 65	黒字化

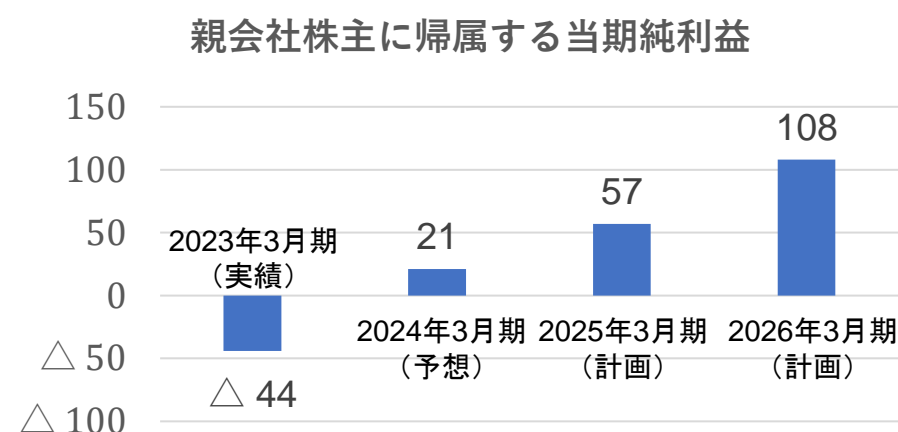
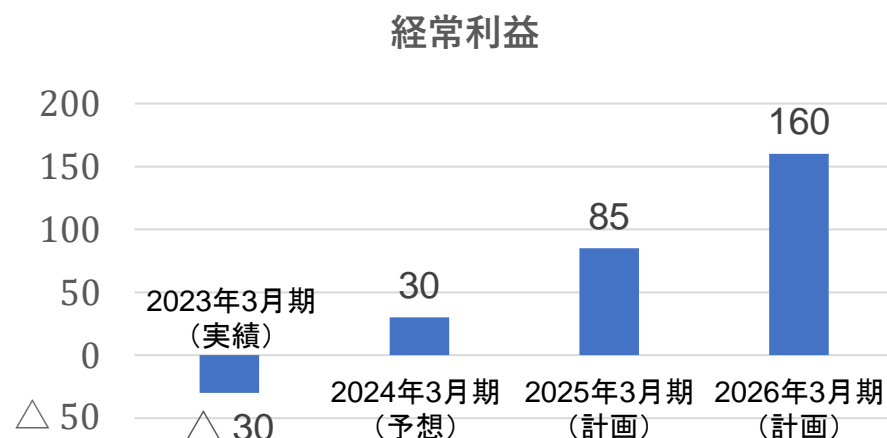
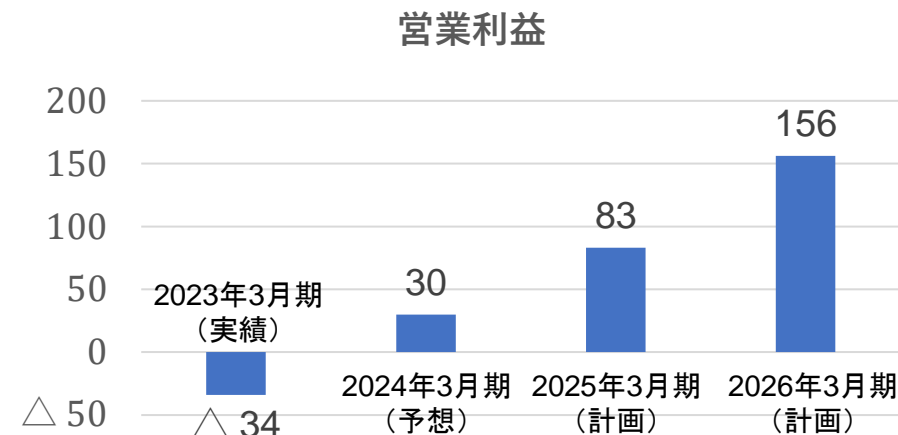
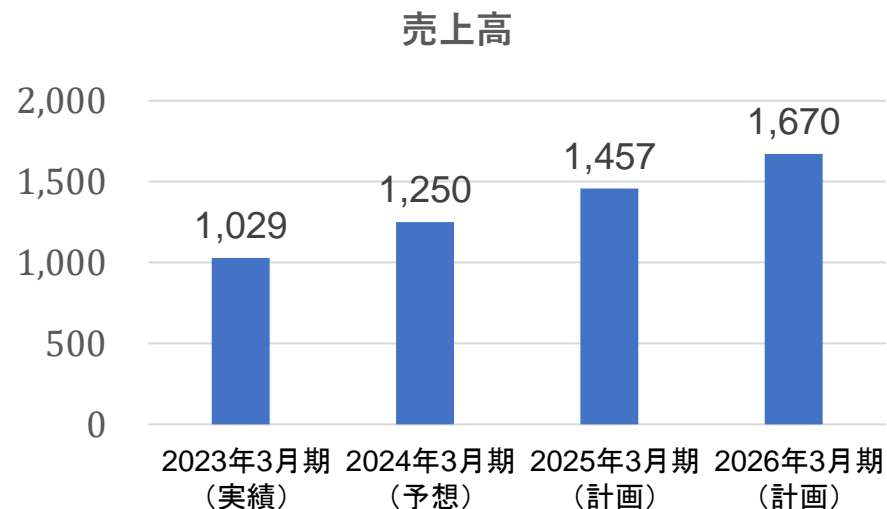


V . 成長戦略

中期業績目標



業績予想につきましては、2024年3月期から2026年3月期にかけて、売上規模を1.3倍以上に拡大させることを目標とし、2026年3月期は売上高1,670百万円、営業利益156百万円、経常利益160百万円を見込む。



上記目標に、M&A効果は見込んでいません。

1. パートナー戦略

- 既存パートナー（34社）深耕
 - ・パートナーへのトレーニング支援、コンテンツ拡充
 - ・新サービス企画、開発
- 新規パートナー開拓（目標：年間10社獲得）
 - ・パートナー向けウェビナー、セミナーの企画・開催
 - ・展示会、イベント出展
 - ・特定業界向け（重点：医療、製造業（OT/IoT））向けの
新サービス企画、共同開発

2. 営業戦略

- ・沖縄カスタマーサービスセンター拡充によるインサイドセールス活動の強化
- ・セールス人材の育成、採用（現10名→年間5名増）
- ・既存顧客フォロー体制を見直し、専門部隊「カスタマーリレーショングループ」として組織化し、効率的なアップセル活動を推進
- ・新サービスの提案による顧客単価UP

3. 製品・サービス戦略

- ・サービスの付加価値化
- ・市場セグメントに応じた製品・サービスラインナップの拡充... 「NetStareシリーズ」、「LogStareシリーズ」

株式会社セキュアヴェイル



- NetStareサービスのパートナー向けOEM提供
- 医療、工場向け（OT/IoT）など市場セグメント向けサービス企画・開発
- ・ 病院向けランサムウェア攻撃の検知サービス「NetStare for Medicalシリーズ」、ほか

株式会社LogStare



- ユーザー利用環境に応じた製品の企画・開発
- ・ Microsoft365のログ収集・レポートに特化したクラウドサービス「LogStare M365」
- ・ AWSのログ分析・監視に特化したクラウドサービス「LogStare for AWS」、ほか

4. M&A・投資戦略

- ・ 事業シナジーが見込まれる企業へのM&A・投資により成長を加速化
(※M&A・投資について、現在具体的な案件はありません。)



IV. 認識するリスク

当社の将来の成長と事業計画の実行に影響を及ぼすと思われるリスク

リスク概要	可能性	時期	影響度	重要度の 前年からの 変化	当社の対応方針
情報管理について	小	不明	大	同	社内システムは複数のファイアウォール、アンチウィルスシステム、メールチェックシステムにより保護され、セキュリティの信頼性を高めております。主要サーバーは複数台で稼働させる方式をとっており、無停電かつ厳重に管理された耐障害性のあるデータセンターに設置され、事故、障害時に迅速に回復できるよう運用しております。また、当社グループは、すべての役員、従業員との間において入社時及び退職時に機密保持にかかる「秘密保持契約書」を個別に締結するなど、情報の漏洩の未然防止に努めております。
システム障害について	中	不明	大	同	想定される障害に備え、自家発電設備を備えた耐震性、漏水防止性、防火性等に優れたインテリジェントビルでのサービス提供、及び技術的対応を講じております。
競合について	中	中長期	不明	同	当社の経営資源と新しいテクノロジー要素を組合わせた新製品・サービス開発への中長期的な投資を行います。

※上記は、有価証券報告書に記載する「事業等のリスク」から一部抜粋したものであり、詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください。

本資料には、当社グループに関する見通し、将来に関する計画、業績目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する当該記述を作成した時点における仮定に基づくものであり、実際に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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、**2024年6月**を予定しております。



安心の見える化 - SECURITY for the fut**URE** -

SecuAvail