

各 位

令和 7 年 12 月 18 日

株式会社セキュアヴェイル（東証グロース 3042）

代表取締役社長 米今政臣

個人投資家向け IR オンラインセミナーのアーカイブ動画公開及び
質疑応答要旨の公開のお知らせ



IT セキュリティの専業企業、株式会社セキュアヴェイル（本社：大阪市北区東天満 1-1-19
代表取締役社長：米今政臣、東証グロース：3042、以下セキュアヴェイル）は、2025 年 12 月 17 日
(水) 18:00 より、株式会社プロネクサス主催の個人投資家向け IR オンラインセミナーのアーカイブ動画が、同社 YouTube チャンネルにて公開されたことをお知らせいたします。

本セミナーは、代表取締役社長の米今が登壇し、当社の事業概要、成長戦略、今後の展望などについて、ご説明しております。

ライブ配信では、当社の事業概要、成長戦略、今後の展望などについて米今よりご説明し、多くの個人投資家の皆さんから非常に多くのご質問をいただき、活発な質疑応答が展開されました。

今回のアーカイブ動画では、当日の質疑応答の雰囲気もあわせて、皆さまの疑問にお答えしていく様子をご覧いただけます。テキストだけでは伝わりにくい、当社の事業に対する考え方や将来の展望をより深くご理解いただける内容となっておりますので、是非この機会にご視聴ください。

※アーカイブ動画はこちらからご視聴いただけます

<https://youtu.be/OTFIIE7qAhM>

また、投資家の皆さまとの対話を重視する姿勢の一環として、セミナー当日および事前にいただいたご質問への回答に加え、時間の都合上当日回答できなかつたご質問についても、要旨をまとめて本リリースにて公開いたします。

なお、掲載の質疑応答は、セミナー中の発言をそのまま書き起こしたものではなく、より分かりやすくお伝えするために一部加筆修正を行っております。あらかじめご了承ください。

株式会社セキュアヴェイル（東京証券取引所グロース市場 証券コード 3042）

【代表社名】代表取締役社長 米今 政臣

【所在地】大阪市北区東天満 1-1-19 アーバンエース東天満ビル

2001年設立。創業以来ネットワークセキュリティに特化して企業や組織の情報システムの運用をサポートする国内では数少ないITセキュリティ専業企業。企業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せるために「安全」で「役立つ」サービスを提供します。

創業期から20年以上提供し続ける統合セキュリティ運用サービス「NetStare」はSOC(Security Operation Center)とNOC(Network Operation Center)双方を提供する業界でも数少ない統合セキュリティ運用サービスです。クライアント企業のネットワーク機器を常時1.1万台以上監視し、1日25億件の膨大なログを収集し、機器故障、通信障害、サイバー攻撃などを24時間365日体制でいち早く発見します。

【本動画に関する注意事項】

本動画は、当社のIR活動の一環として、当社の事業内容、経営戦略、財務情報等についてご理解を深めていただくことを目的として作成しており、特定の投資勧誘を目的としたものではありません。本動画で言及されている将来の見通しに関する記述は、現時点における当社の判断および仮定に基づいており、その実現を保証するものではありません。経済情勢、市場動向、競合状況、法規制の変更、自然災害、感染症の流行、その他のリスク要因や不確実な要因により、当社の実際の業績、財務状況、キャッシュ・フロー等は、本動画で示唆されている将来の見通しとは大きく異なる可能性があります。

当社は、本動画の内容について細心の注意を払っておりますが、その正確性、完全性、適時性、適合性について、明示または默示を問わず、いかなる表明・保証を行うものではありません。また、本動画の利用または本動画に依拠したことにより生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。

本動画は、情報提供のみを目的としており、日本国内外を問わず、当社の株式その他の有価証券の購入、売却、またはその他の取引の勧誘を目的としたものではありません。本動画の内容は、作成時点のものであり、事前の予告なしに変更または削除される場合があります。当社は、本動画の内容を更新する義務を負うものではありません。

※セキュアヴェイルIR関係窓口

株式会社セキュアヴェイル

大阪市北区東天満 1-1-19

アーバンエース東天満ビル

経営企画本部 担当 林

TEL：06-6136-0026

質疑応答集

事業内容、自社の強み

Q 貴社の優位性はどんなところにありますか？

A 当グループの LogStare 製品は、純国産セキュリティ運用基盤として、セキュアウェイルの 24 時間 365 日の SOC サービスで培ったレポートやアラートのテンプレートを有していることを優位性と考えております。また、他社製品がログの管理を中心であることに対して、ネットワーク、システムの監視をワンパッケージで提供できること、生成 AI との連携にいち早く取り組んでおり、実用レベルにいち早く達していると自負しております。

Q 病院、工場、自動車産業向けに業種を分けていますが、他分野へのアプローチや実績は出てきていますか？

A 官公庁、情報・通信・マスコミ、製造業、学校・教育機関、金融・保険業、建築・建設・不動産などさまざまな業種での実績があります。特に、官公庁・公共、病院などの実績が顕著に出て、売上高の比率の多くを占めるようになりました。これからも各種ガイドラインへの対応やセキュリティ強化のニーズに応じて、とりわけご記載の業種について注力を行っていきます。

Q 市場の動向(顧客動向)を効率的に、確実に把握するために、どのような施策を行っていますか？

A 定期的に既存顧客に対し運用報告会を行っており、運用満足度、課題、将来投資意向を定期的に伺うことで顧客の“声”をサービスに反映しています。また、多様なパートナーとの情報共有化によって、業種別のニーズ動向、競合状況、技術トレンドをキャッチアップしています。さらに、サイバー攻撃動向、法規制、技術進化 (AI、クラウド、OT セキュリティなど) を部門横断的にウォッチし、サービス企画に活用しています。

LogStare 製品の無償トライアル後の評価内容などのフィードバックからも情報を入手しています。営業・技術・運用部門が協働し、上記の顧客接点から得た課題・成功事例を社内にナレッジ展開し、次期サービス改定・業種別提案に活かしております。これらの施策により、顧客・市場変化をスピーディに捉えたサービス提供を実現し、変化対応力を高めています。

Q 貴社の弱みを補完する手立て、その成果について教えてください。

A ほとんどの社員がセキュリティエンジニアの技術・開発の会社であるため、営業力に課題があります。当社のサービス・製品は、官庁などを含む公共、病院、製造（サプライチェーン）に強い実績があるため、既存パートナー（販売提携先）へのアプローチ・連携、新規パートナーの開拓に注力しています。徐々に成果が現れつつあると感じております。

Q 株主構成を見るとセキュリティ関係の企業が多いと思いますが、協業などの成果はあるのでしょうか？

A 筆頭株主の野村総研グループの NRI セキュアテクノロジーズ様は、当社の製品・サービスを導入していただく際に安定した取引を目的に、弊社株式を保有し最大の取引先となっていただいています。BBsec 様にも NRI セキュアテクノロジーズ様と同様の関係を構築するために、昨年（2024 年）株式を保有していただき、取引は徐々に広がっていますが、NRI セキュアテクノロジーズ社様ほど大きくはなく、現在も協業を両社で模索中であります。

財務戦略、株主還元方針など

Q 業績、株価ともに停滞していますが、今後の見通しは？

A 当社の SOC サービスではストックビジネスを展開しており、戦略では少しずつ既存顧客を増やすことで、売上高が安定的に伸びていきます。売上高が大きく伸びるのは LogStare 製品がヒットする時です。また、LogStare 製品は資産計上されておらず、費用償却は済んでいるので、売れれば売れるほど利益に直結する仕組みです。常に最先端 AI を活用したサービス、LogStare 製品がこれからもっと売れる仕掛けを積極的に行いたいと思っています。

Q 自己資本比率がかなり高い(素晴らしいことだと思うのですが)ですが、業績改善のためにその部分の比率を変えようというビジョンなどはありますか？

A 現在、計画はありませんが、開発や M&A で案件があれば、積極的に投資できるようにキャッシュを保有しており、元々は LogStare の開発スピードをあげるために準備していました。現在、ソフトウェア開発費は即時償却されています。従来の監査法人の指導で、ソフトウェア開発費の資産計上が認められなかったこともあり、最先端の AI 対応製品の拡充やバージョンアップのほか、大きな開発費用にも対応できるようにしておきたいと思っています。

Q 今後 12~24 カ月の資金需要と手当(借入/自己資本)。増資・MS ワラント・SO 行使予定、残高と行使価格は？

A 現在、数億円のキャッシュがあり、資金の借り入れなどの計画はありません。また、増資計画もありません。AI の進歩は非常に速いので、常に最先端でサービス、製品提供できるように積極的に投資していきたいと思っています。

Q 1 株当たりの利益と配当がリンクしていないように思えるのですが、一定の配当性向などは設定しているのでしょうか？

A 収益が出れば、株主様へ配当として還元することを考えています。配当性向としては 30%台が適正と考えております。

Q 株主優待で何かこれから新設するつもりはありますか？ 私自身は株主優待がなくても投資することもありますが、株主優待目当ての個人投資家は多いと思うので、その対策として現段階で考えていますか？

A 現在、我々の B to B 製品は株主優待として扱うのは難しく、長期安定的に保有していただけるように状況をウォッチしながら判断していきます。今すぐに、短期的に実施することは考えていません。

経営方針、人材戦略など

Q 人材派遣・育成サービス(セキュリティエンジニアなど)を有する貴社ですが、採用・育成コスト増加や人材流動性の高まりに対して、どのような対応策をお持ちですか？

A セキュリティエンジニアを目指す若手社員を採用（第二新卒、中途を含む）しています。創業以来自社 SOC サービスで培ってきたセキュリティエンジニア育成ノウハウを活用し、実践的に活躍できるエンジニアを育成し、早い段階で本人の希望に沿って、セキュリティ専門領域で活躍できる場の提供を行

っています。セキュリティエンジニアとしてのキャリアパスの明示、資格取得支援制度など教育支援にも注力し、セキュリティプロフェッショナルとして、第一線で活躍できるエンジニアを目指せる魅力ある体制としています。

Q 貴社を技術者が選択する理由が見えてきません。どのような点で選ばれる会社だとお考えですか？

A サービスの基盤として利用している統合ログ管理プラットフォームはグループ会社 LogStare 社が純国産で社内開発しているものであるため、サービスに関わる技術者は開発者との緊密な連携により、セキュリティ運用監視における課題や改善をサービスや開発にスピーディに反映できる組織あります。技術者は、開発エンジニアから導入エンジニア、サポートエンジニアなど柔軟な異動が可能となり、セキュリティに特化したさまざまな技術職の領域を経験できる点において、当社が選ばれると考えております。

Q 取締役に女性が一人もいません。意外な視点、思考、違った角度からの発想が得られるチャンスを逃しているのではないか？

A 関係会社で女性取締役が 1 名います。また、女性マネージャーが 3 名（セキュアヴェイル社 1 名、キャリアヴァイル社 1 名、LogStare 社 1 名）。決して多くはありませんが、優秀な人材の業績貢献度に応じて、男女の区別なく、登用を進めております。新卒入社で経験や実績を積んで成長していただければ、ボードメンバーへ男女の性別を考慮することなく、加わっていただく方針です。

Q ESG への取り組みで特に注力している分野はありますか？

A 大手企業との取引実績から得た知見などを中小企業にも展開し、セキュリティで健全な経済社会に貢献することを常に方針としてきました。また、セキュリティでは海外製品が多い中、当社製品は純然たる日本製品で、公共関係、病院などが当社売上の 50% 近くになり、日本の社会生活のセキュリティを守る重大な責任を持っていると思っています。また、従業員の健康と安全面においては、24 時間 365 日のエンジニアは 4 勤 4 休で、年間 1/2 を休日として、健康面に配慮しております。

さらにガバナンスにおいては、経営方針、戦略と現状業績を全グループ従業員で毎月全体会議において共有し、各自の役割と責任を認識してもらい、透明性の高い経営を目指しております。

成長戦略、今後の事業展開

Q 株式会社セキュアヴェイルという企業がセキュリティ業務を行っていることは分かりましたが、他分野への進出は考えていますか？

A 創業時からセキュリティに軸足を置いたビジネスを開拓してきました。M365 などクラウドなどで環境が変化してきていますが、運用などのサービスにおいて、セキュリティの範囲から外れることはありません。

Q 官公庁/金融/製造/大企業のパイプライン規模と成約率、平均リードタイム、契約更新率は？ 価格改定の実施余地と、今後 12 カ月の見通しを教えてください。

A 開示可能なデータはございません。当社ビジネスは B to B であり、顧客は官公庁、病院、製造業などで、当社サービス・製品は IT ソリューションの構築の中で組み入れられることがほとんどです。年間予算に組み入れられて、入札などを通じて、アプローチから受注までは、おおよそ 1 年半はかかると推定しています。

契約は 3~5 年の期間契約であり、更新率は 80~90% 程度です。上位のサービスへのアップセルや、

サービス対象とする拠点・機器の追加、エンドポイント（EDR）へのサービス対象の拡大、Microsoft365向けログ分析のクロスセルなど、単なる価格改定ではなく、付加価値化を進めることにより売上改善するようにしています。今後、"AI-SOC"サービスを中心としたクロスセル提案を強化してまいります。

Q 事業の特徴の一つの有人監視にどのような強みがあるのでしょうか。今後AIの発達によって強みがなくなっていくのではないかと危惧していますが、どのように考えているのでしょうか。

A すでに、AI-SOCシリーズの製品をリリースしており、AIを用いたSOCサービスの展開を開始しております。一方で、お客さまを知り、お客さまの環境に合わせた運用のご支援については、24時間365日で、インシデントが発生した時に柔軟に顧客状況に応じた有人対応が必要と考えております。

エンジニアの業務内容をAIにシフトし、AIにおいて効率化を追求しつつも、必要とされるサービスを提供できるように人材育成・配置などについて検討してまいります。

Q 現在「グロース市場（東証グロース）」上場ですが、将来的に市場区分の移行（例：スタンダード市場）を検討されているとの開示もありました。市場区分移行の目的、スケジュール、影響（コスト・株主価値など）について教えてください。

A 近年、東証からのグロース企業への要求は、数年以内に売上倍増するような急激な成長を求める市場となっています。当社のようなストックサービスを展開する安定したビジネスを営む企業には相容れないものがあります。当社のような企業には、スタンダード市場が適しており、東証からもスタンダードへの市場区分変更条件の改定計画が発表されています。当社はそのスケジュールに従い、市場区分変更申請を進めております。

Q 大手企業でもサイバー攻撃にあう事例が増えており、どの企業でもセキュリティ強化が必要かと思われます。ビジネスを拡大するチャンスかと思われますが、施策などはありますか。

A 当社は主に中間層の企業・組織のユーザーへの展開が中心となっていました。これからセキュリティ対策が遅れがちの中小企業レベルへ、気軽に導入していただける商品・サービスを次々とリリースしてまいります。また、パートナーへの認知活動（営業活動）、セミナーなどを通じて、今まで以上にセキュリティソリューションの提案に加えていただける活動を強化していきます。

Q 今後、海外展開をする予定はありますか？

A 独自の開発運用基盤をベースにしたビジネスで、日本のセキュリティ状況（法規制・ガイドラインほか）を支援する事業を展開しております。外国製の運用基盤が多い中、ユーザーの要望（市場ニーズ）に対応できるフットワークの良さが強みであります。

確固たる国内市場での実績と強みが確立されるまでは海外展開は考えられません。

※ 本コンテンツは、公開時の時点の各種情報に基づき作成しております。また、投資勧誘を目的として作成するものではありません。

以上