

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 4417

2024年1月

1	2024年3月期 第3四半期 決算概要	P 3
2	2024年3月期 業績予想	P15
3	経営トピックス	P19
4	株主還元	P23
5	中期経営計画	P25
6	ESGの取組み	P33
7	事業内容	P35
8	Appendix	P51

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2024年3月期 第3四半期 決算概要

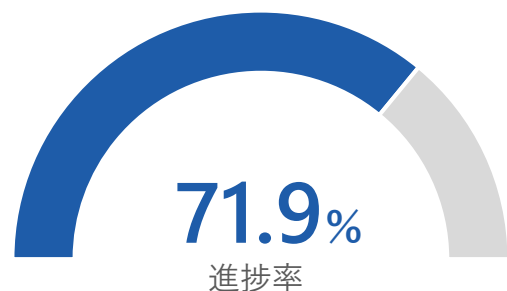
売上高

23/3期 3Q
4,023百万円



5,032百万円

前年同期比 **+25.1%**



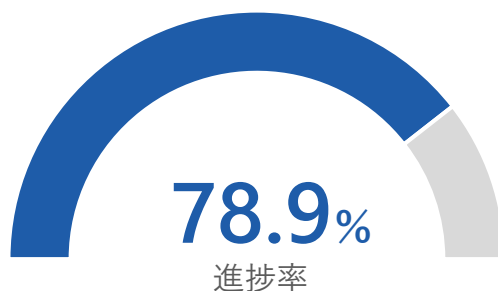
営業利益

23/3期 3Q
565百万円



856百万円

前年同期比 **+51.4%**



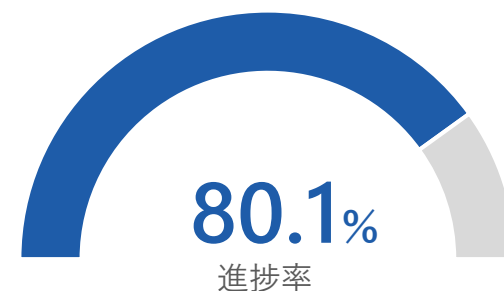
四半期純利益

23/3期 3Q
373百万円



563百万円

前年同期比 **+51.0%**



- ✓ 前年同期比**大幅増収増益**
売上高・利益ともに、第3四半期業績として**過去最高額を更新**
- ✓ 通期業績予想に対する**進捗率は順調**
社員還元（期末賞与）を計上しても**なお利益は計画を上回る進捗**
- ✓ **インシデント※多発、各種セキュリティガイドライン準拠の必要性の高まりから**
セキュリティソリューション・ITソリューション・コンサルティングに需要が集中
セキュリティ教育の優先度が低くなったものの
事業ポートフォリオの分散により、全社業績は大きく伸長

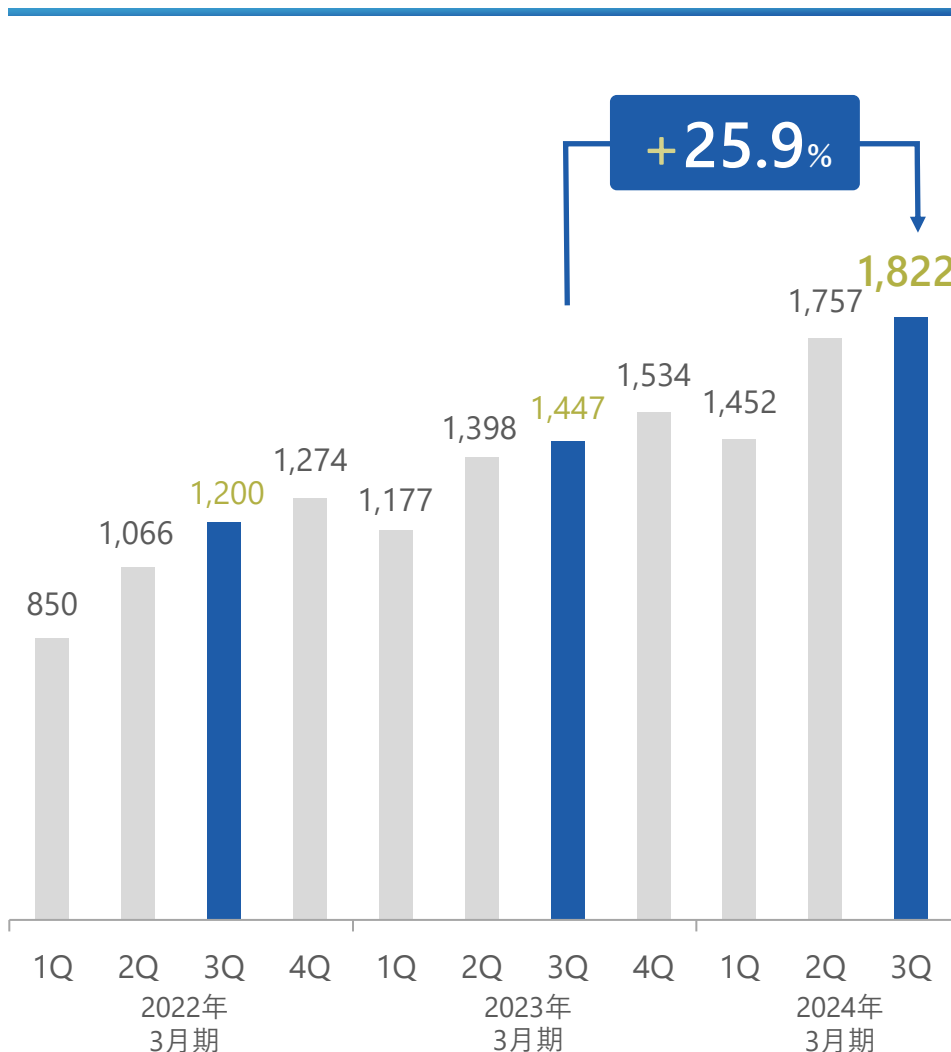
※インシデント：マルウェアやウイルス感染による情報漏えい、システムロックやWEBサイト改ざんによる情報漏えいなどの恐れ

売上高 営業利益 四半期推移（会計期間）

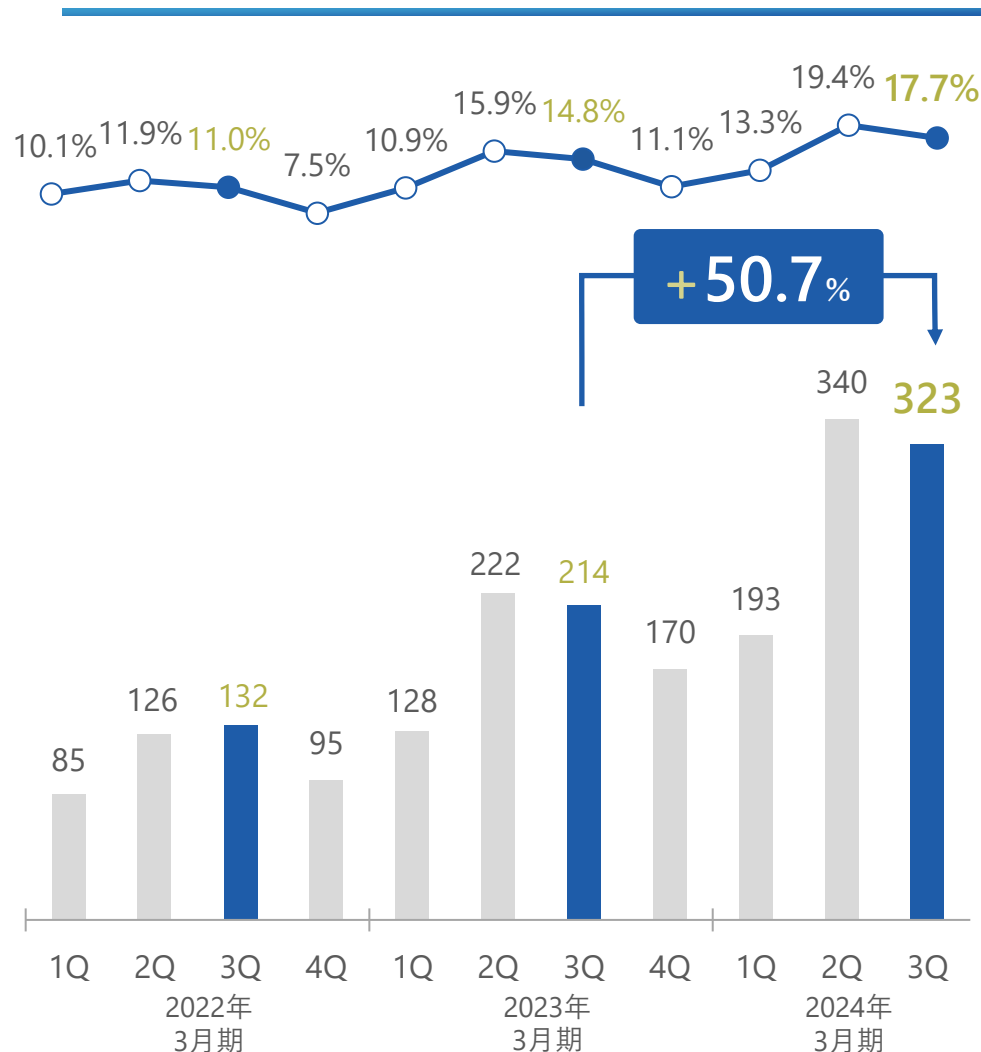
第3四半期売上高は前年同期比25.9%UP、営業利益は前年同期比50.7%UPと大幅伸長

営業利益率は引き続き高い水準を維持

売上高（単位：百万円）



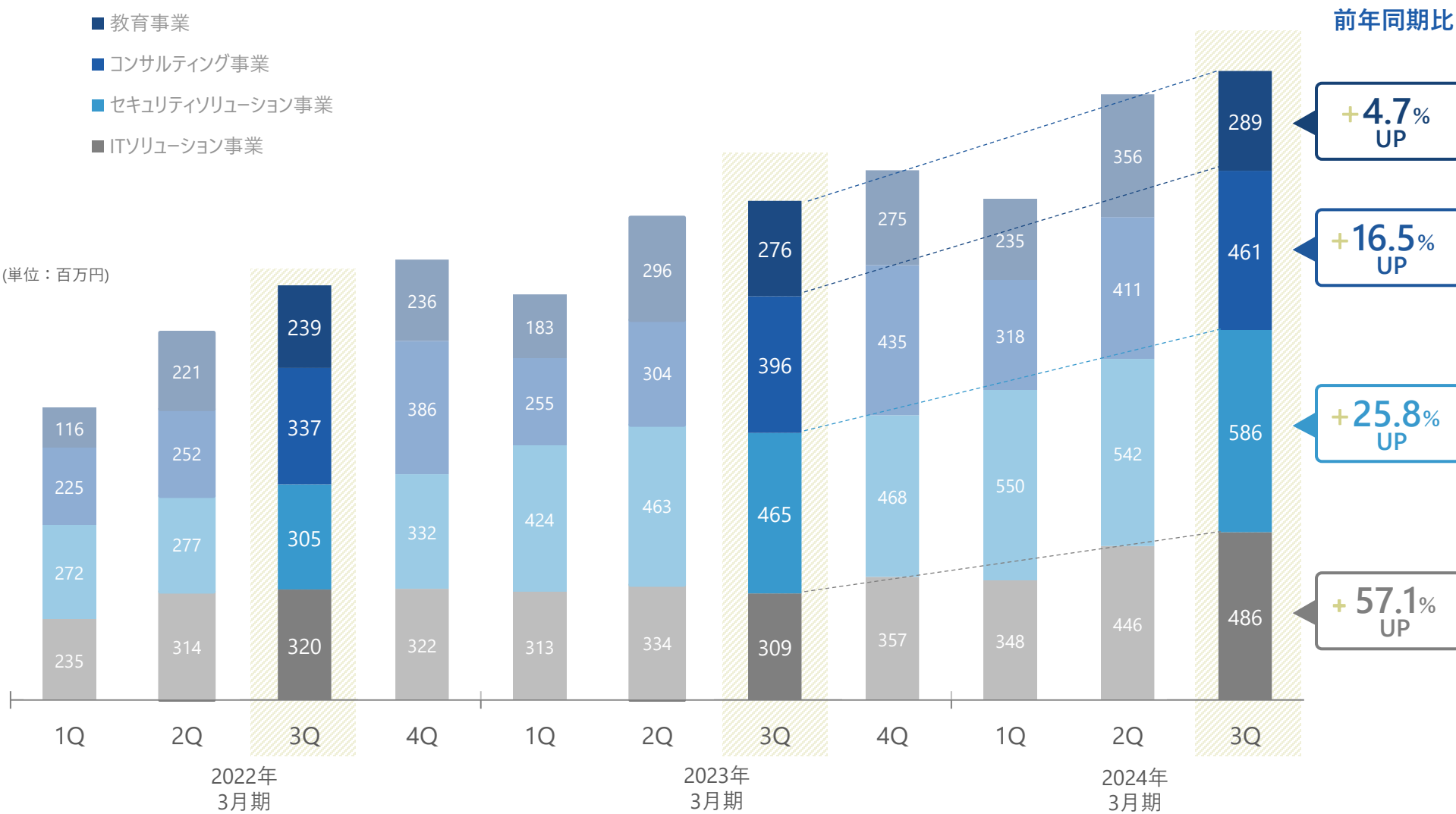
営業利益（単位：百万円）



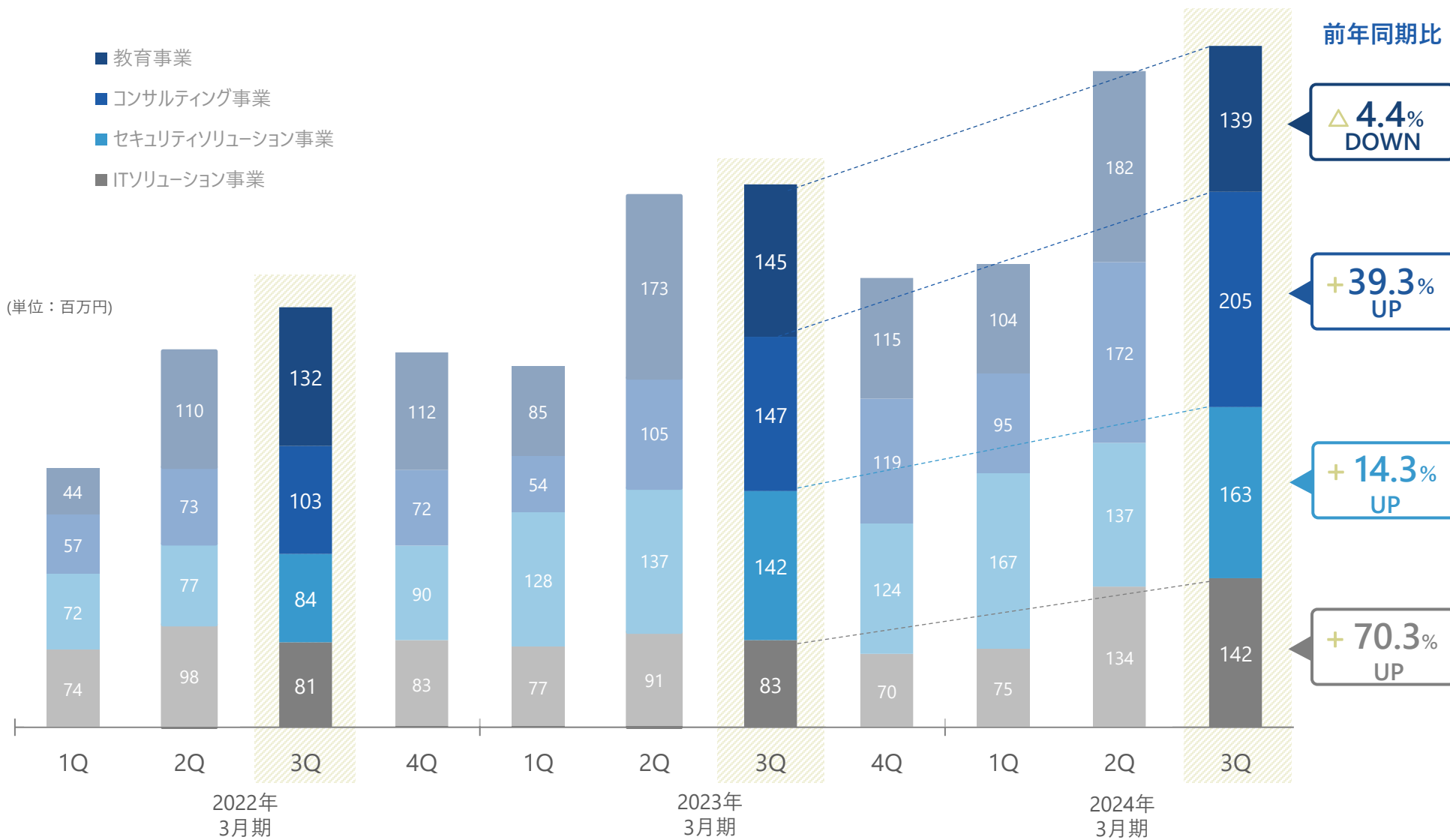
事業別売上高 四半期推移 (会計期間)

- 教育事業
- コンサルティング事業
- セキュリティソリューション事業
- ITソリューション事業

(単位：百万円)



事業別売上総利益 四半期推移 (会計期間)



教育事業

- ✓ **セキュリティ人材育成ニーズは継続**しているものの
緊急性の高いセキュリティソリューション・ITソリューションに需要が集中
中堅・中小企業におけるセキュリティ教育の優先度が低くなり、四半期会計期間では低調に

コンサルティング事業

- ✓ 各種セキュリティガイドライン準拠の必要性の高まりから**コンサルティングの需要が増大**
事業効率化にともない**売上総利益が大幅に伸長**

セキュリティソリューション事業

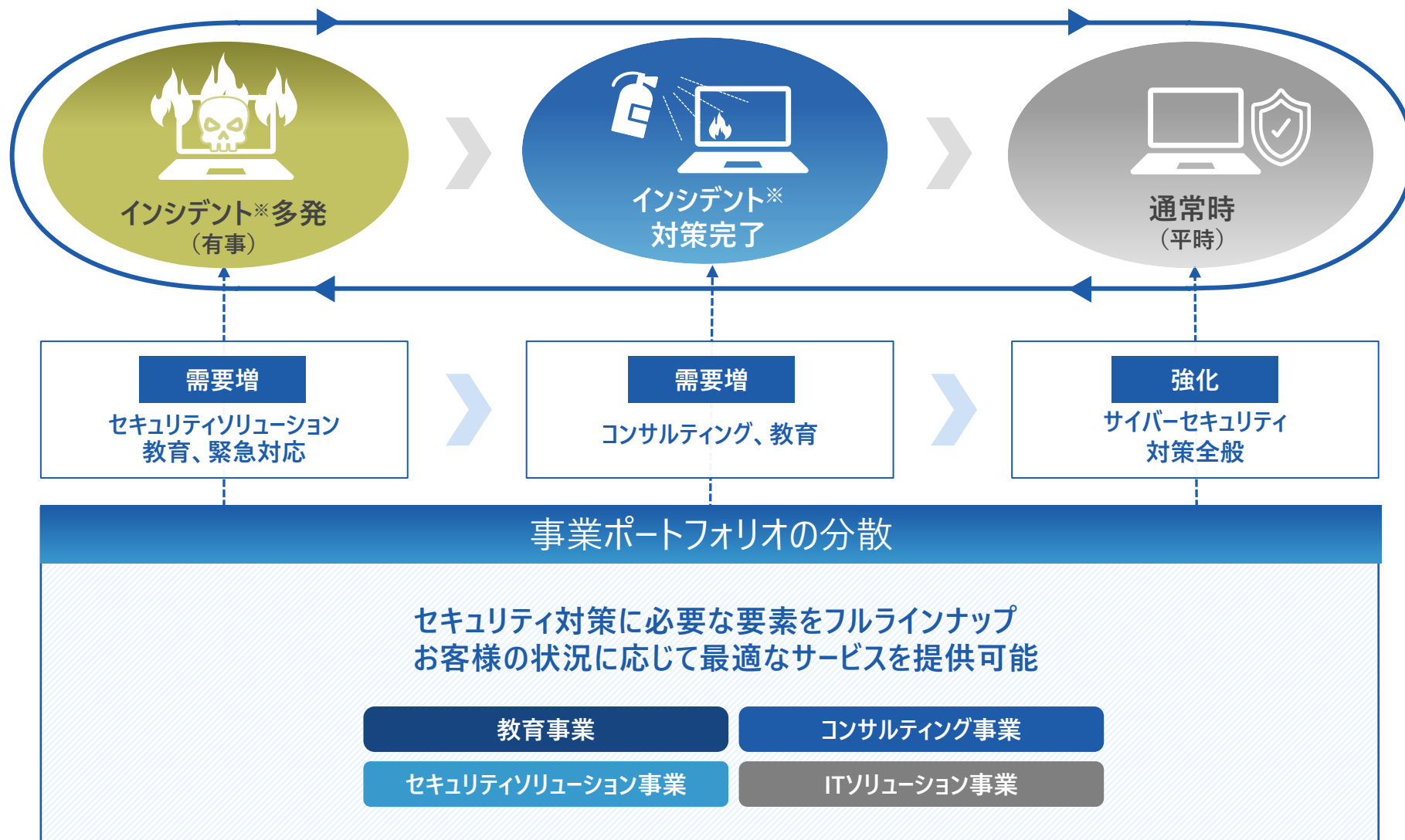
- ✓ インシデント※多発により、緊急対応サービス・セキュリティ機器導入の需要が増大
売上高・売上総利益ともに伸長

ITソリューション事業

- ✓ マルウェア感染などの緊急対応に有効なゼロトラストに関わるソリューションを、セキュリティソリューションから移管させたことにより、コンサルティング分野から派生するゼロトラスト対策案件が増加
また、インシデント※対応人材の需要が増大
利益率の高いセキュリティ人材特化型SES（システムエンジニアリングサービス）への改革が奏功し
売上高・売上総利益ともに大きく伸長

※インシデント：マルウェアやウイルス感染による情報漏えい、システムロックやWEBサイト改ざんによる情報漏えいなどの恐れ

事業ミックスで全社的に業績が伸長する仕組み

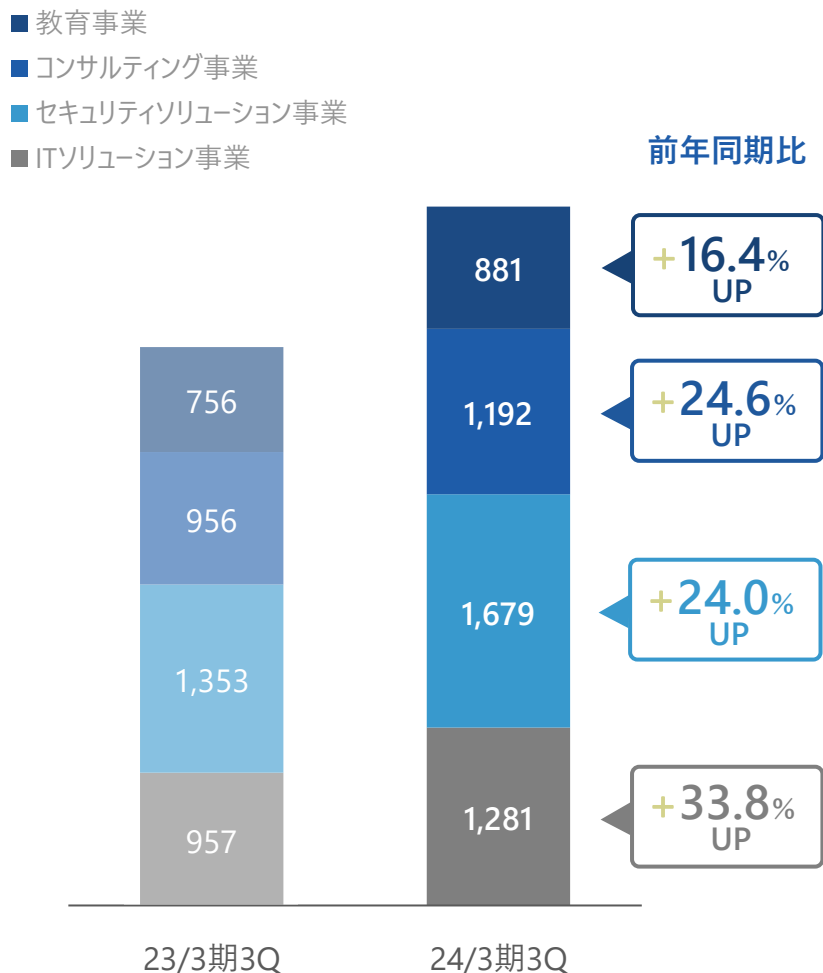


※インシデント：マルウェアやウイルス感染による情報漏えい、システムロックやWEBサイト改ざんによる情報漏えいなどの恐れ

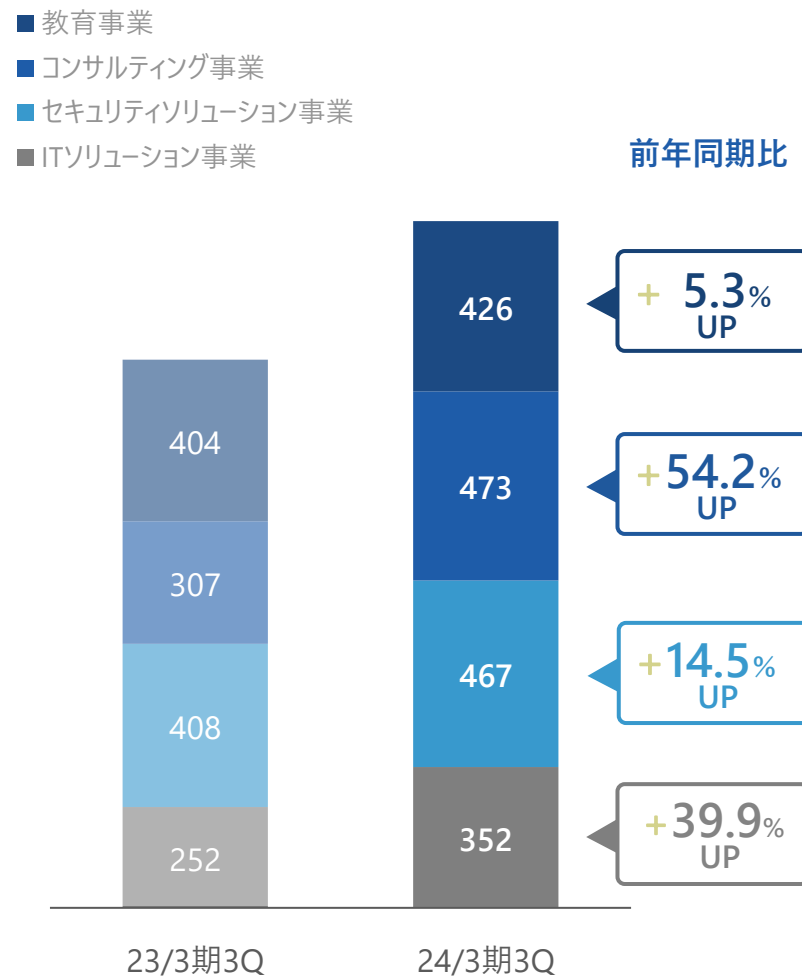
事業別売上高、売上総利益 前年同期比（累計期間）

お客様の状況に応じて最適なサービスを提供するため、四半期会計期間では事業別の伸長率はまちまち
事業ポートフォリオを分散しているからこそ、累計期間では全社的に業績伸長

売上高（単位：百万円）



売上総利益（単位：百万円）



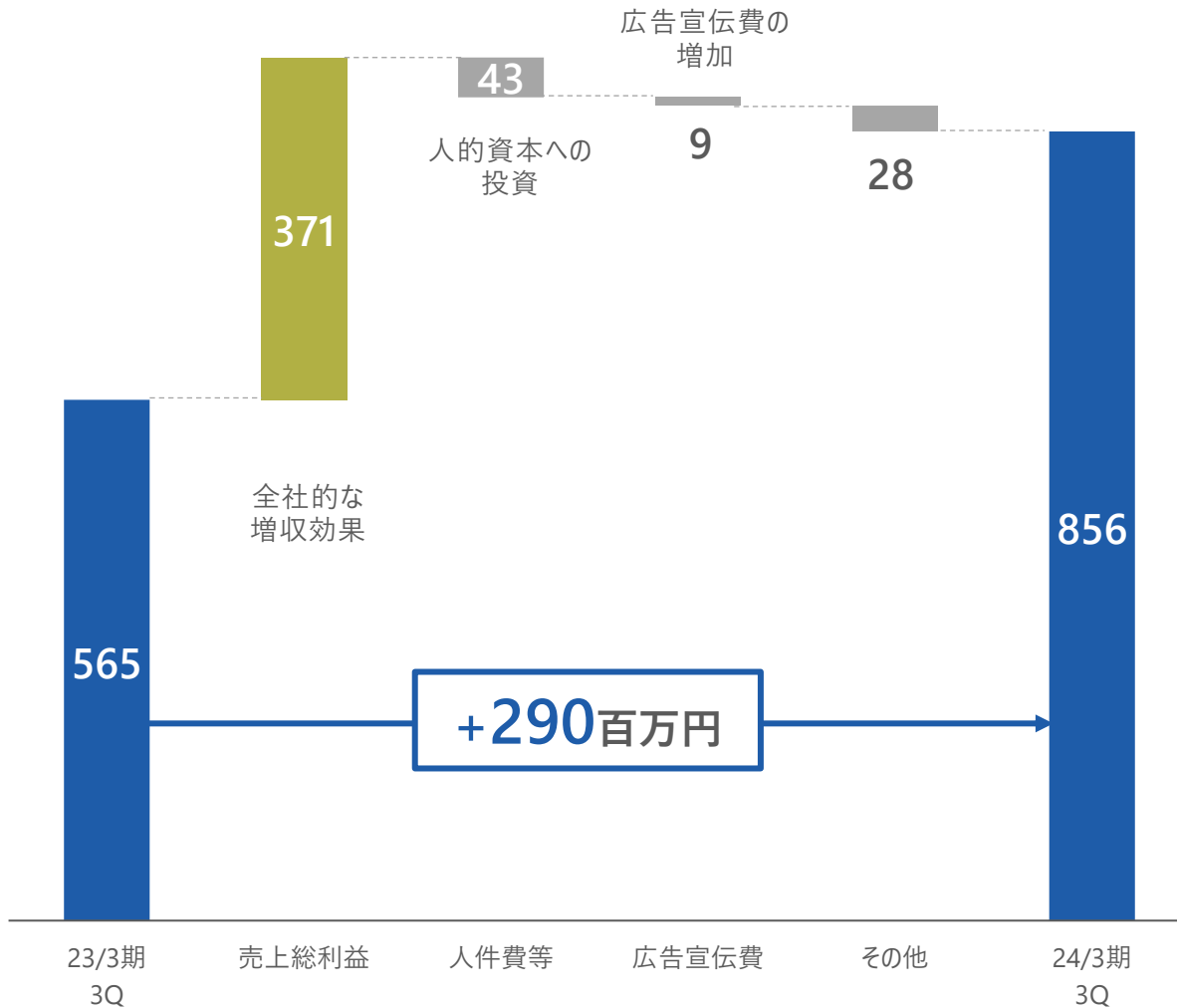
売上高、利益ともに高成長を継続、営業利益率は17.0%と前期比で2.9ptUP

	(百万円)	2023/3期 3Q実績	2024/3期 3Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高		4,023	5,032	+1,008	+25.1%
売上総利益		1,312	1,683	+371	+28.3%
売上高総利益率		32.6%	33.5%	+0.9pt	-
販売費・一般管理費		747	827	+80	+10.8%
販売費・一般管理費率		18.6%	16.5%	-2.1pt	-
営業利益		565	856	+290	+51.4%
営業利益率		14.1%	17.0%	+2.9pt	-
経常利益		565	848	+282	+49.9%
経常利益率		14.1%	16.9%	+2.8pt	-
四半期純利益		373	563	+190	+51.0%
EPS (円)		56.02	75.56	+19.54	+34.9%

※2022年11月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の株式分割を実施しました。
2023/3期3Q実績のEPS (円) は、2023/3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出しております。

J-ESOP引当など人的資本への投資を積極的に実施するも、それを超える成長により前年同期比+290百万円で着地

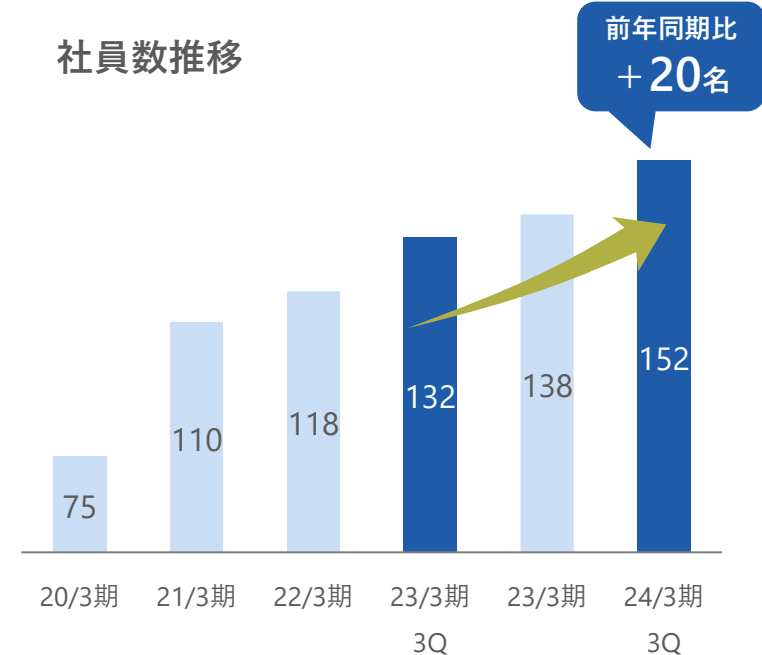
(単位：百万円)



人的資本への投資 43百万円

- ・社員数増加に伴う人件費増
- ・J-ESOP引当
- ・社員還元（期末賞与）

社員数推移



(百万円)	2023/3期	2024/3期 3Q	前期比 増減	前期末比 増減率
流動資産	3,231	3,326	94	+2.9%
現金及び預金	1,078	979	-99	-9.2%
売掛金及び契約資産	1,210	1,398	187	+15.5%
その他	942	949	6	+0.7%
固定資産	892	3,029	2,136	+239.3%
有形固定資産	36	33	-2	-7.4%
無形固定資産	190	150	-39	-20.8%
投資その他の資産	666	2,845	2,179	+327.1%
資産合計	4,124	6,356	2,231	+54.1%
流動負債	2,195	2,459	264	+12.0%
買掛金	254	233	-20	-8.1%
短期借入金	0	300	300	-
1年内返済予定の長期借入金	56	219	163	+292.2%
その他流動負債	1,885	1,706	-178	-9.5%
固定負債	208	1,654	1,445	+692.6%
長期借入金	165	1,582	1,417	+855.6%
その他固定負債	43	71	28	+65.6%
純資産	1,720	2,242	521	+30.3%
自己資本比率	41.7%	35.3%	-6.4pt	-

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2024年3月期 業績予想

基本方針

売上高拡大は継続、利益率の向上を重要視し
中長期成長を支える経営基盤を強固にする

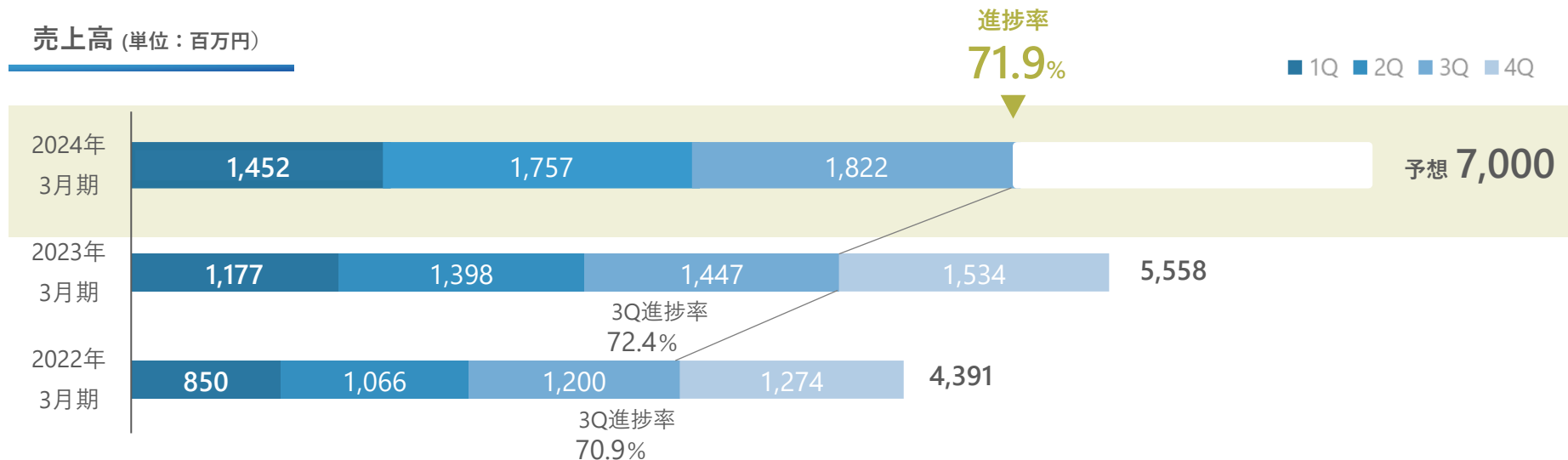
売上高は前期比 +25.9% 営業利益率は15.5%を目指す

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 予想	増減額	増減率
売上高	5,558	7,000	1,441	+25.9%
営業利益	736	1,085	348	+47.3%
営業利益率	13.3%	15.5%	+2.2pt	-
経常利益	737	1,084	346	+47.0%
経常利益率	13.3%	15.5%	+2.2pt	-
当期純利益	488	704	215	+44.2%
EPS (円)	72.20	94.25	22.11	-

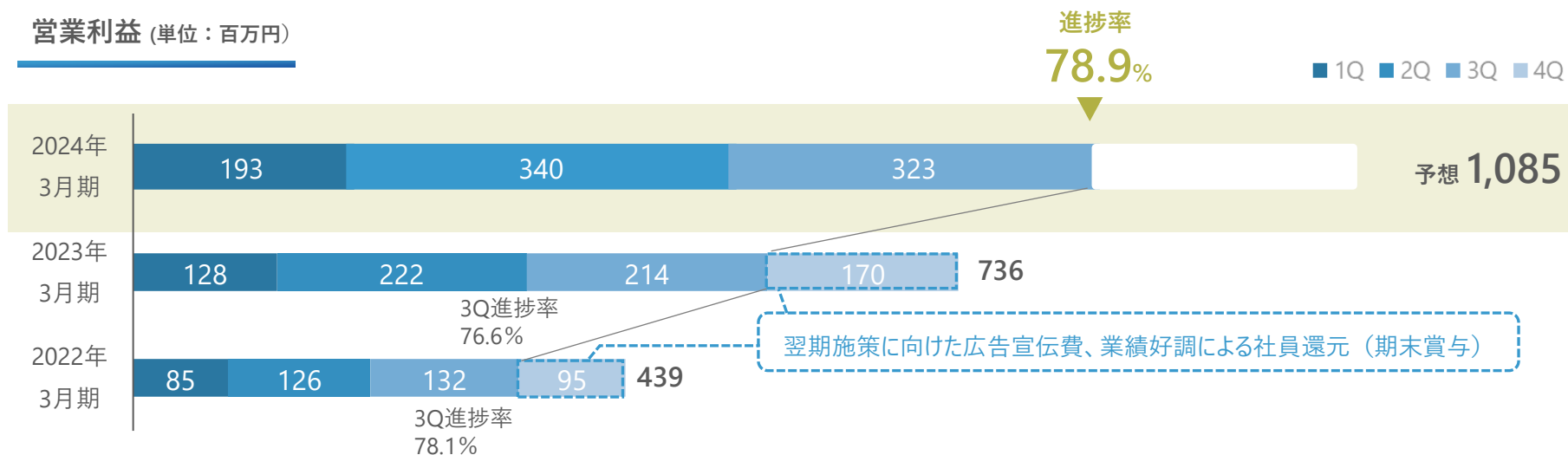
通期業績予想に対する進捗

第3四半期売上高、営業利益ともに順調に進捗

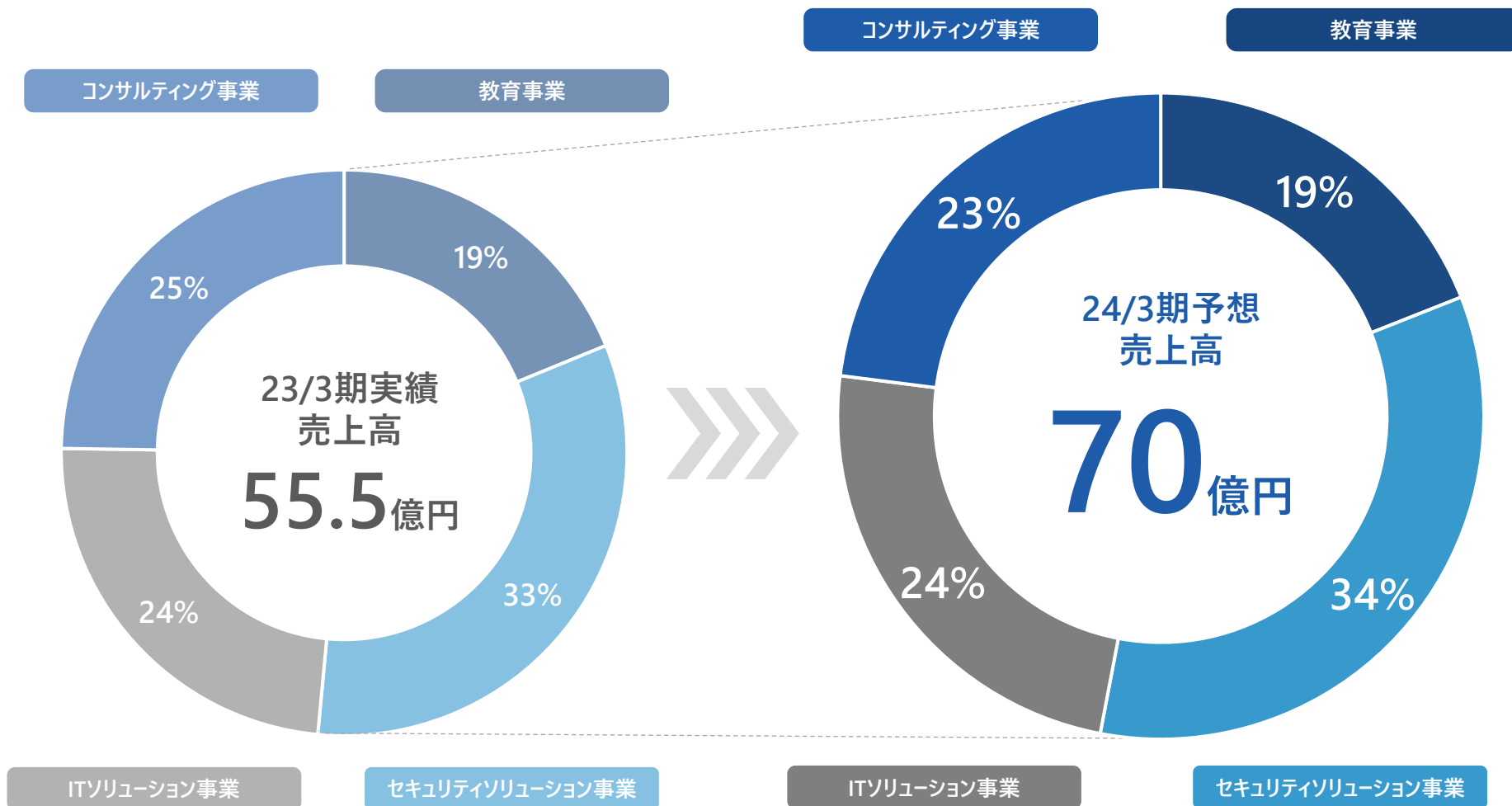
売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



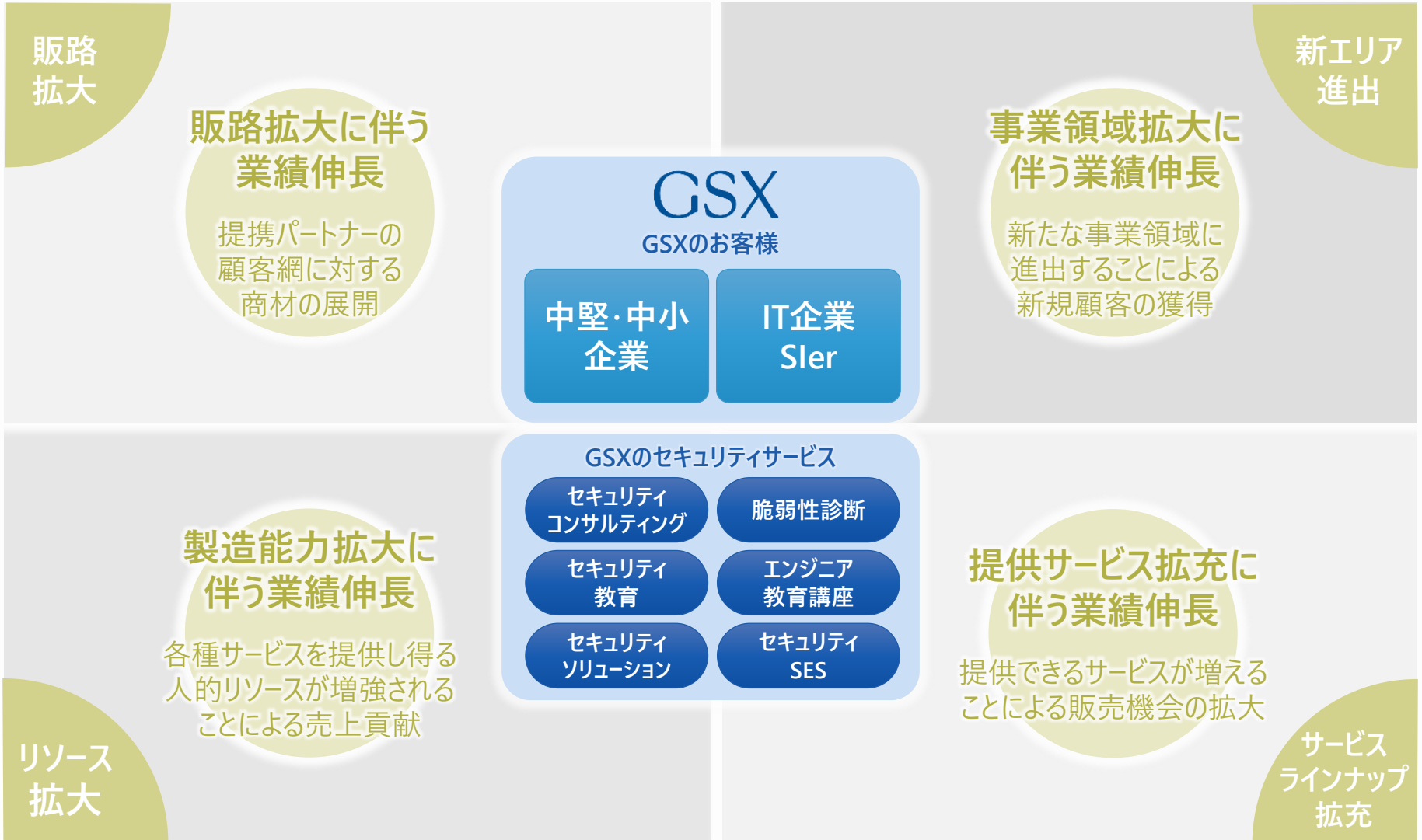
アップセル・クロスセルで全事業をまんべんなく伸長し、全ての事業において前期比増収を見込む



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

経営トピックス



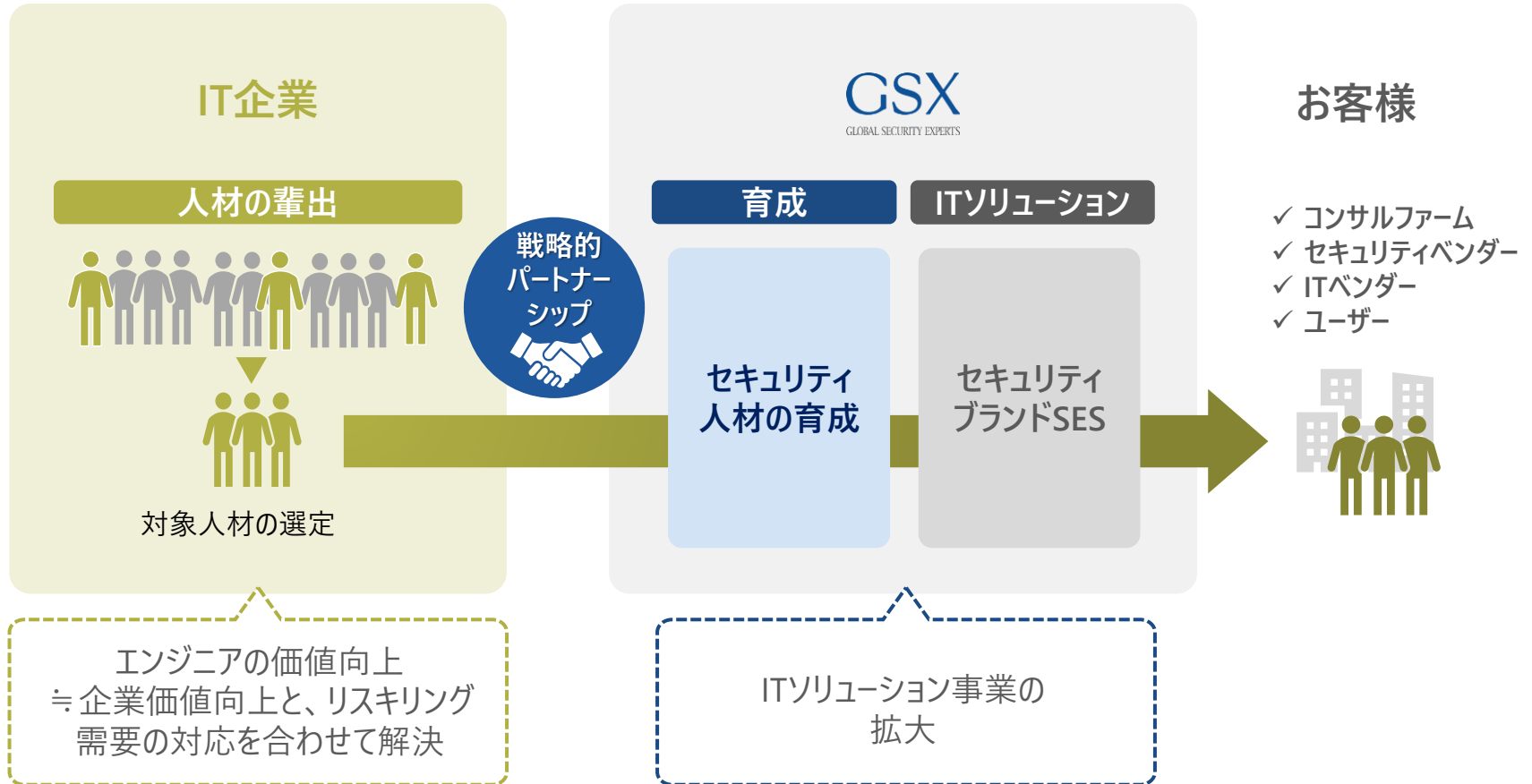


サイバーセキュリティ人材特化型SES（システムエンジニアリングサービス）好調

約9割の日本企業がセキュリティ人材不足に悩む一方、キャリアアップを望む働き手にとって「情報セキュリティ」は注目の職種

「サイバーセキュリティ教育カンパニー」のGSXが、ITエンジニアをセキュリティ人材へと育成し、セキュリティブランドSESとしてお客様へ提供

ITエンジニアが中心だったITソリューション事業のSESを、サイバーセキュリティ人材特化型へと改革 当第3四半期では安定運用フェーズに



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

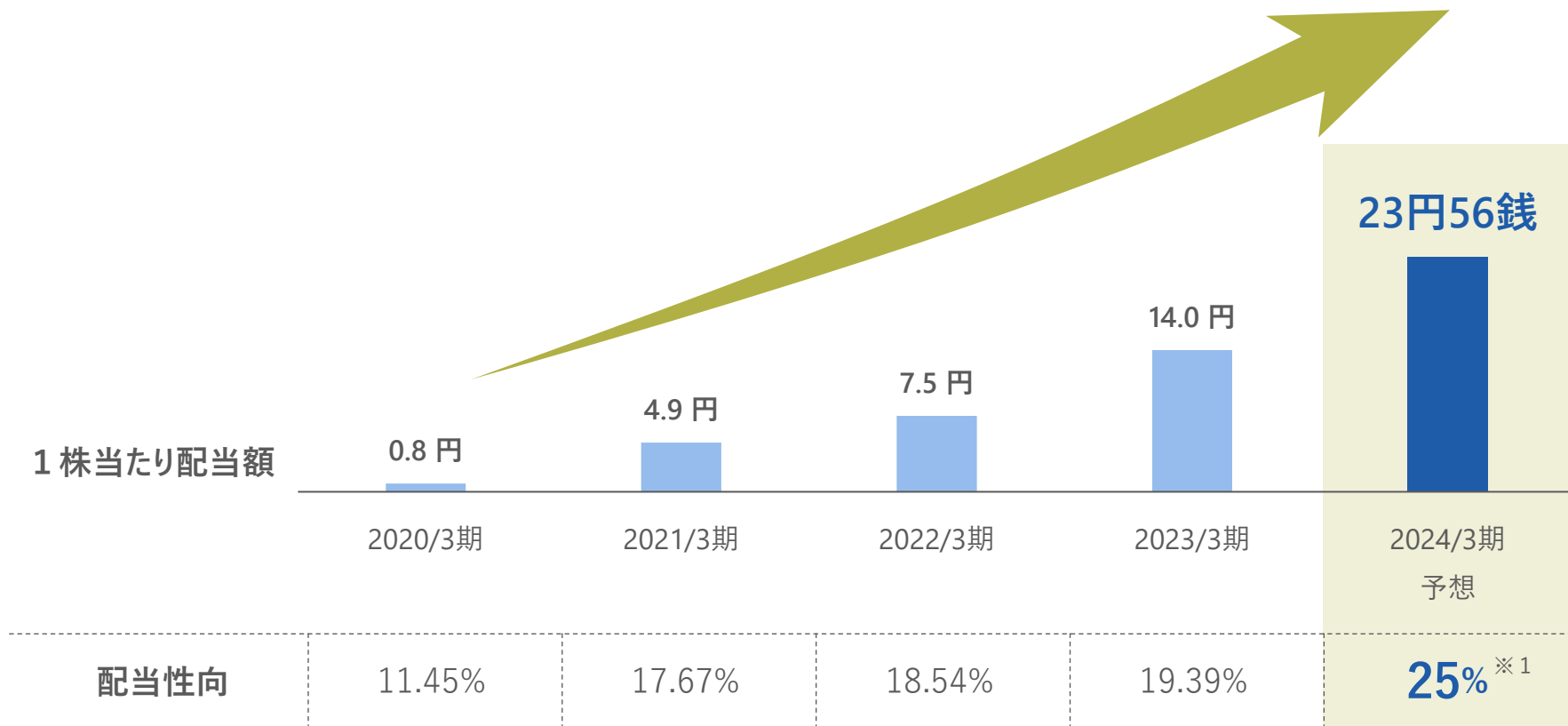
株主還元

配当予想を公表

2020年3月期以降、毎期の配当性向を向上させながら配当を実施

さらなる利益還元の充実と株主価値の向上を図り、2024年3月期の配当性向を25%に決定

当期業績が予想を上回った場合には、配当性向25%はそのままに、配当金額を増加する方針



注釈：2020/3期から2022/3期の1株当たり配当額は、2021年10月22日付の株式分割（1：300）および2022年11月1日付の株式分割（1：2）を考慮した金額

注1：2023年12月末日現在の発行済株式総数を用いて算出した参考値

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

中期経営計画

※2023年6月7日公表値

ターゲット

中堅・中小企業 (エンドユーザ)

GSXの提供価値



中堅・中小企業に必要な
セキュリティサービスをフルラインナップ



従業員教育
セキュリティ人材育成

脆弱性診断

緊急対応

コンサルティング
(対策状況可視化)

サイバーソリューション
導入・運用と人材提供

サービス内容

IT企業・SIer



セキュリティ教育・資格制度で
IT人材を**プラス・セキュリティ人材**へ



当社
オリジナル



- ・国内発 認定脆弱性診断士
- ・セキュアなWebアプリケーション設計士
- ・ゼロトラストコーディネーター

EC-Council

- ・国際的に著名なホワイトハッカー養成講座

CISSP

- ・国際的に著名な情報セキュリティマネジメント講座

セキュリティ事故頻発

過去1年間でインシデントを経験した組織は
約8割

未発見・未経験

実被害前に鎮火

35%



過去1年間に
インシデントを経験した組織

79%

44%

システム停止や
情報窃盗など実被害に発展



出所：「2020年法人組織のセキュリティ動向調査」（トレンドマイクロ）

社会圧力

各所からのセキュリティ対策プレッシャー

国や各省庁から降りてくる多数の
セキュリティガイドライン

発注側やグループ会社からの
セキュリティ対策圧力が強まる

中堅・中小企業

DX化の加速

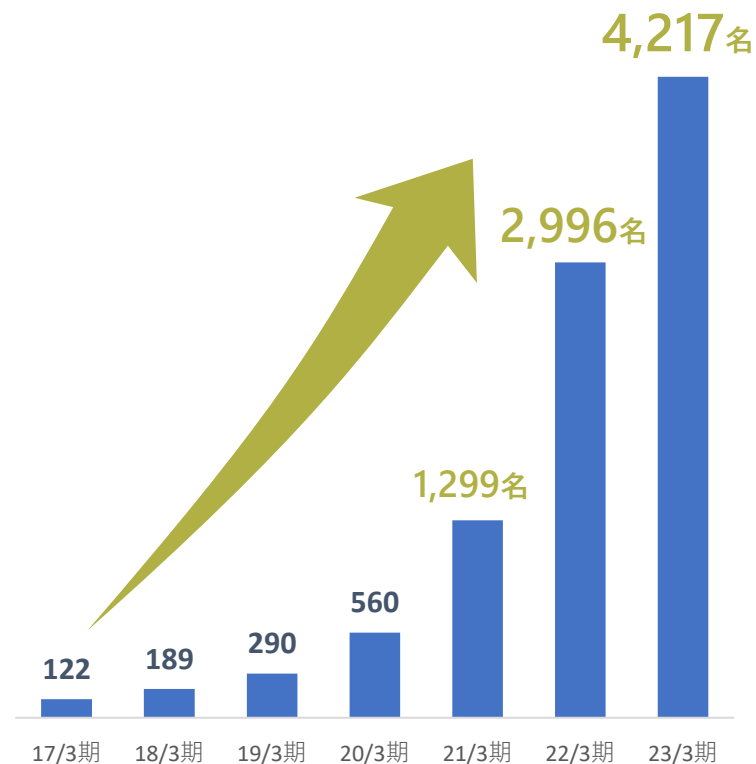
DX推進は、セキュリティ対策とセットで

- ✓ 企業競争力向上にはDX化が急務
- ✓ DX推進はセキュリティ対策とセットで行う必要がある



大企業においては、セキュリティ対策は常識となったが、
中堅・中小企業においてもセキュリティ対策をせざるを得ない状況に

GSX 教育講座 受講者数の推移（単年度）



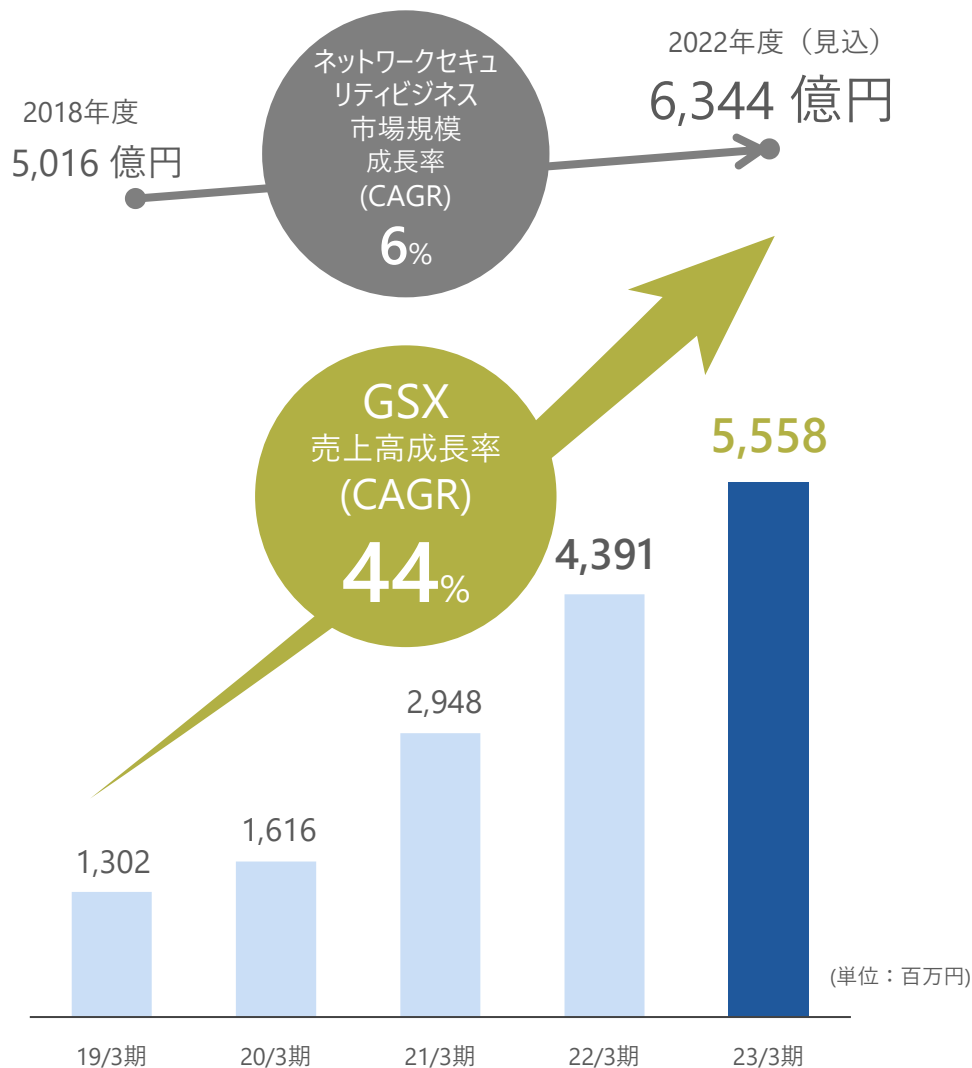
経済産業省「サイバーセキュリティ体制構築・人材確保の手引き」でも「**プラス・セキュリティ**」※人材の確保を提言
IT企業・SierのIT人材に向けた セキュリティ教育ニーズが一気に高まっている

※「プラス・セキュリティ」:

自らの業務遂行にあたってセキュリティを意識し、必要かつ十分なセキュリティ対策を実現できる能力を身につけること、あるいは身につけている状態のこと

GSXの成長率はセキュリティ市場をはるかに上回る

売上高成長率（CAGR）は44%と市場成長率6%を上回る水準で推移



出所：2022ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（市場編）株式会社富士キメラ総研

GSXの高成長の理由と今後の展望

理由 1 中堅・中小企業における
セキュリティ対策ニーズの飛躍的向上

展望

現時点でホワイトスペース
今後さらにすそ野が広がっていく

理由 2 IT企業・SIerにおける
セキュリティ教育ニーズの飛躍的向上

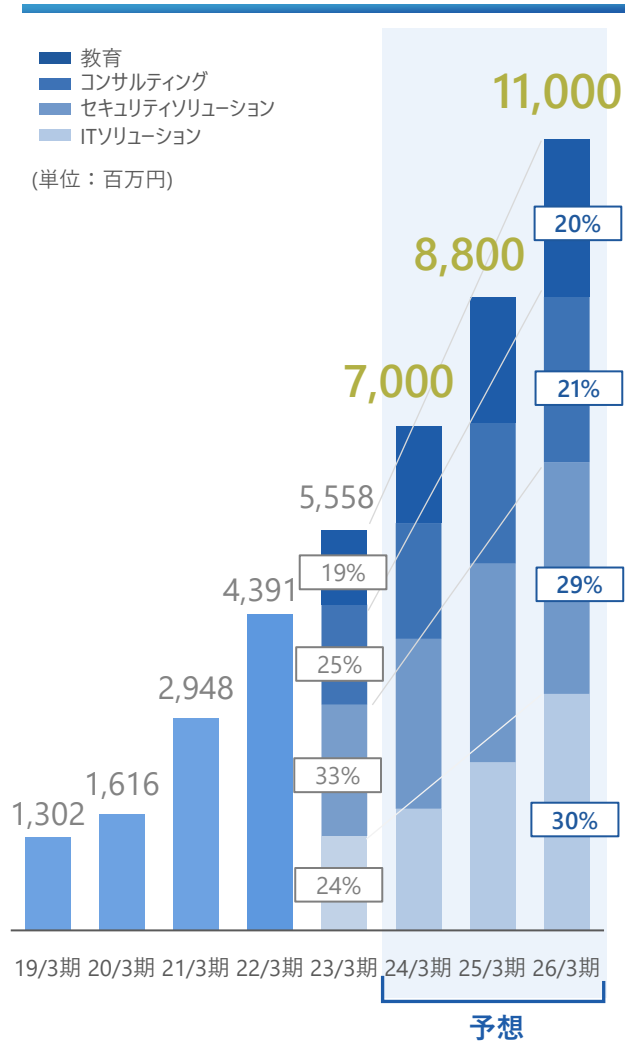
展望

ITエンジニアのセキュリティスキル取得が
デファクトスタンダードへ

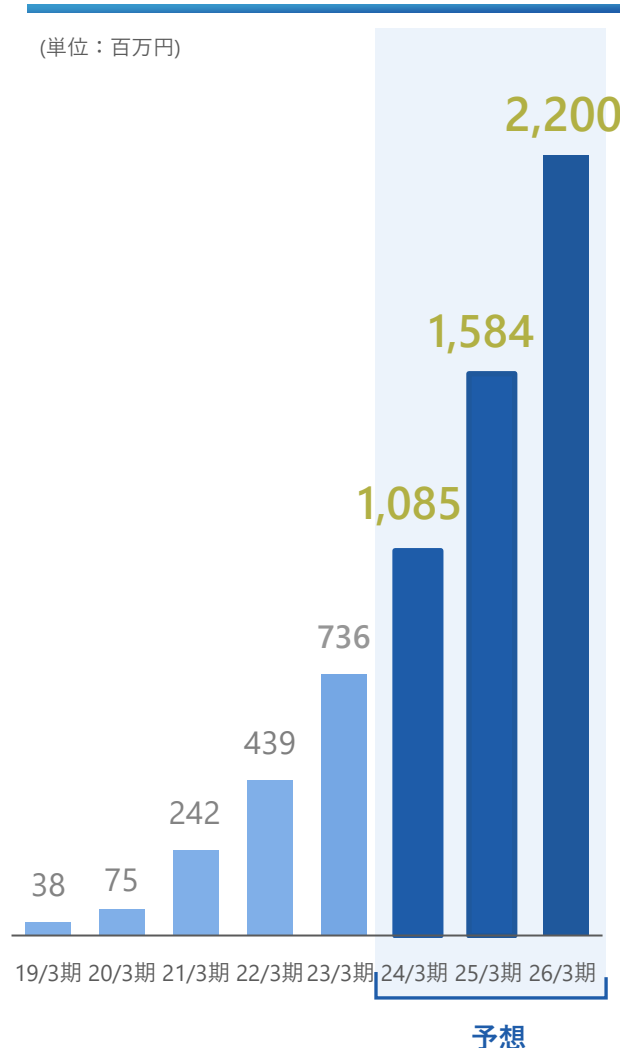
既存事業で 年率25%の売上成長

営業利益率の向上を重視し、持続的な成長を支える強固な経営基盤に

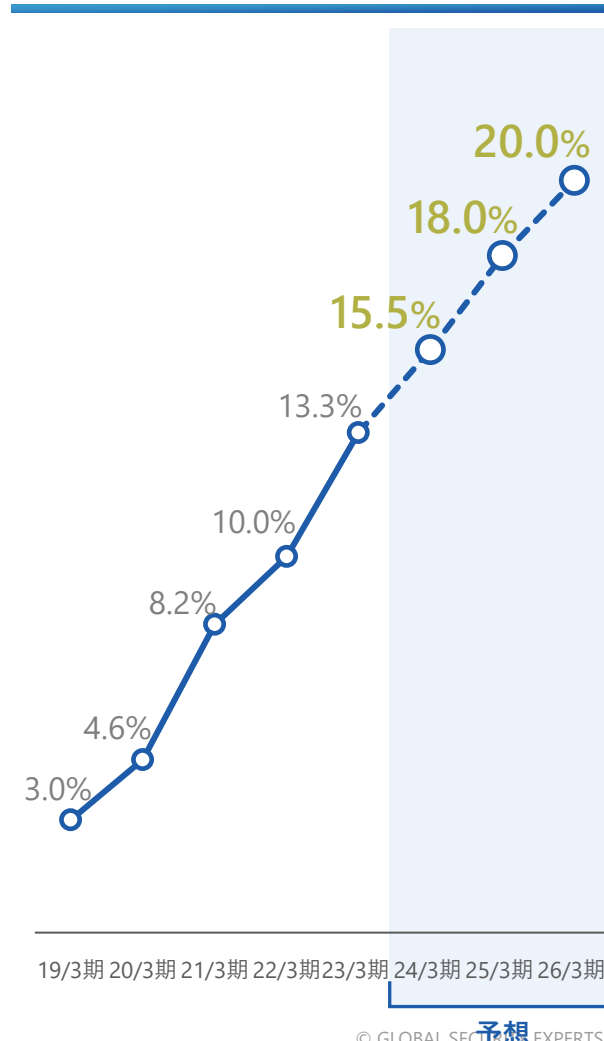
売上高および売上構成比



営業利益



営業利益率



売上高

- ✓ 中堅・中小企業のセキュリティ対策ニーズは引き続き旺盛
- ✓ アップセル・クロスセルを徹底し、全事業がまんべんなく成長
- ✓ IT企業・SIerのセキュリティ人材育成ニーズは引き続き旺盛

営業利益

売上総利益率
Up

セキュリティ教育コンテンツの拡充とオンライン・オンデマンド配信の活用

売上総利益率
Up

各事業での自動化/AI化・フレームワーク採用

売上総利益率
Up

地方都市を中心にデリバリーパートナー企業を育成

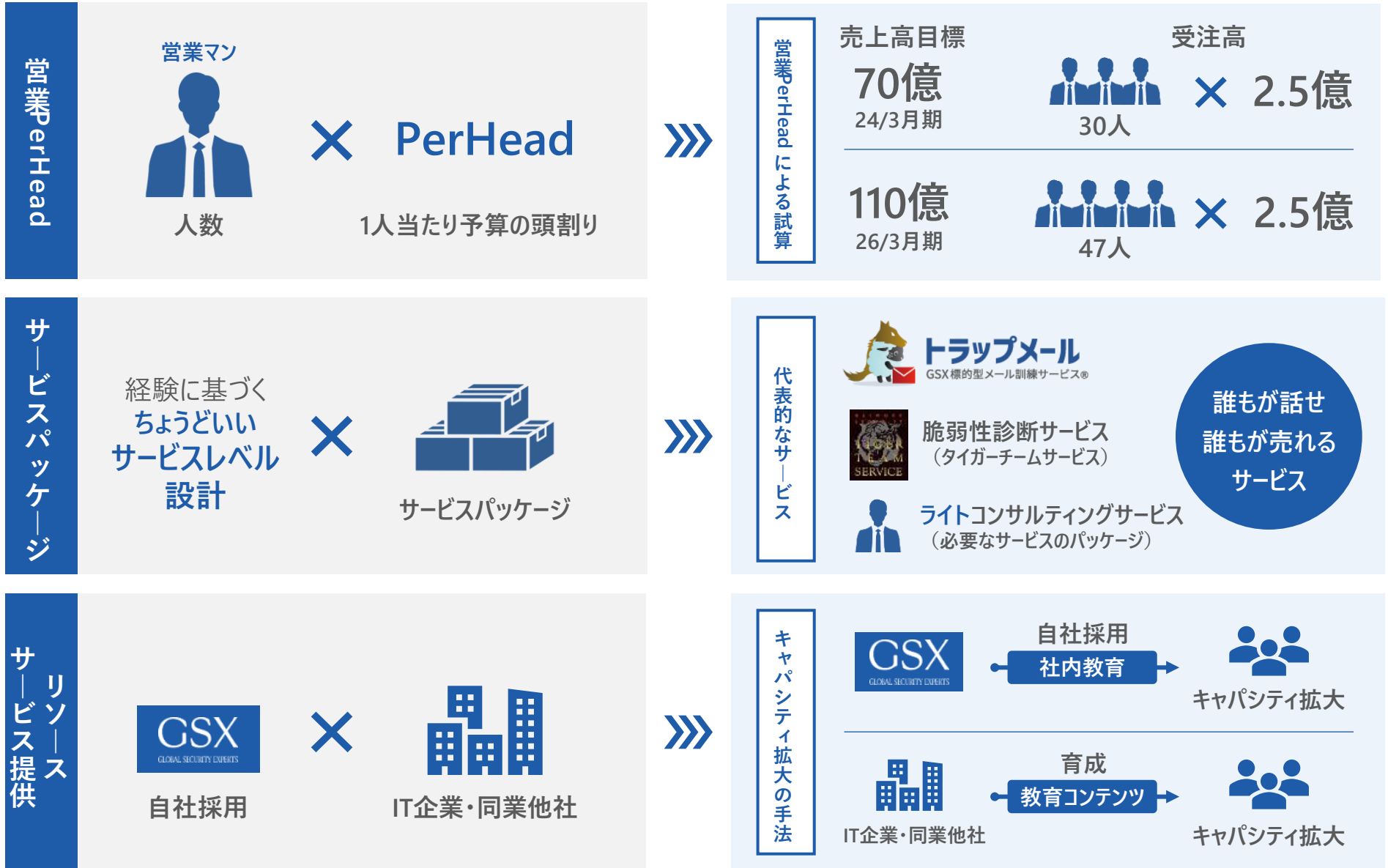
固定人件費を膨らませずにサービス提供のリソースを充足

販管費率
Down

販売パートナー企業の拡大、業界連携による効率的な販売活動の実現

※既存事業での中期経営計画であり、新規事業等の影響は織り込んでおりません。

中期数値目標を確かなものとする3つの方程式



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

ESGの取組み

持続可能な社会の実現と企業価値向上の両立を目指し、ESG/SDGsに積極的に取り組みます。



インターネット社会において、サイバーセキュリティの脅威は、人々の命や生活をもおびやかす重要な社会課題のひとつです。またそれらを解決できるサイバーセキュリティ人材が圧倒的に不足しています。当社は「サイバーセキュリティ教育カンパニー」として事業を通してだれもが安心して暮らせる豊かな社会の実現を目指します。

E

Environment

- 「気候変動イニシアティブ (JCI: Japan Climate Initiative)」に参加
- BBSグループ温室効果ガス削減目標 (Scope1+2) は、2030年度温室効果ガス排出量30%削減 (2019年度比)、2050年度にはグループの温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す
- ペーパーレスの推進



S

Social

- 人権を尊重する取り組みを推進
- 人材育成、働きやすい環境づくり
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 健康・安全への取り組み
- 地方創生・雇用創出



G

Governance

- コーポレート・ガバナンス強化
- コンプライアンスの遵守
- リスク管理への取り組み
- 各種通報窓口の設置
- ステークホルダー・エンゲージメント強化



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

事業内容

日本全国の企業の自衛力向上を目指し、セキュリティ業界全域で事業を展開する

サイバーセキュリティ教育カンパニー

— Purpose —

全ての企業をセキュリティ脅威から護る
そのために必要なことを惜しげもなくお伝えする

— Mission —

日本全国の企業の自衛力を向上すること

コンサルティング 事業

- ✓ コンサルティングサービス
- ✓ 脆弱性診断サービス
(タイガーチームサービス)

教育事業

- ✓ セキュリティ訓練サービス
- ✓ セキュリティ教育講座

日本全国の企業の
セキュリティレベル向上を
支援する
4つの事業ドメイン
を展開

ITソリューション 事業

- ✓ サイバーセキュリティ人材SES
- ✓ ITインフラ構築

セキュリティ ソリューション事業

- ✓ セキュリティ製品の導入
- ✓ 運用サービスなど

教育事業では、企業向けの「セキュリティ訓練サービス」とエンジニア向けの「セキュリティ教育講座」を主力サービスとして展開

企業向け
セキュリティ訓練サービス | **47%** 事業内
売上高構成比
(23/3期)

従業員のセキュリティ意識向上

組織内報告・初動フロー確立

主力サービス

標的型メール訓練サービス



OEM供給を含み
**トップ
 シェア** ※1

累計導入社数
11,000社
 以上

最も多い料金事例： 1回訓練パック 1001-2000アドレス 訓練1回+報告書 105万円
 2回訓練パック 501-1000アドレス 訓練2回+報告書 101万円

出所※1：ITR「ITR Market View：サイバー・セキュリティ・コンサルティング・サービス市場2021」標的型攻撃メール訓練サービス市場～従業員1,000～5,000人未満：ベンダー別売上金額シェア（2019～2021年度予測）
 標的型攻撃メール訓練サービス市場～流通業：ベンダー別売上金額シェア（2019～2021年度予測）
 標的型攻撃メール訓練サービス市場～建設業：ベンダー別売上金額シェア（2020～2021年度予測）

エンジニア向け
セキュリティ教育講座 | **53%** 事業内
売上高構成比
(23/3期)

エンジニアのセキュリティ
水準向上

高度なセキュリティ人材の増加

主力サービス

IT人材/非セキュリティ人材向け教育メニュー

当社
オリジナル



累計受講者数 4,781名

(23/3末時点)

認定Webアプリケーション脆弱性診断士

受講料金：22万円

セキュアWebアプリケーション設計士

受講料金：13.2万円

認定ネットワーク脆弱性診断士

受講料金：22万円

ゼロトラストコーディネーター

受講料金：8.8万円

セキュリティ人材向け教育メニュー

EC-Council

国際的なセキュリティ資格

累計受講者数 4,142名

(23/3末時点)

主なコース例



認定ネットワーク
ディフェンダー



認定ホワイトハッカー

受講料金

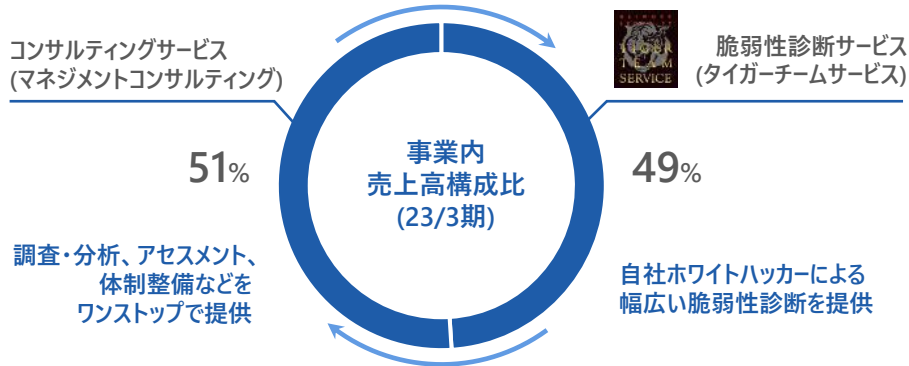
約32万円

約54万円

コンサルティング事業では、セキュリティ実装の上流工程を支援する多様な「コンサルティングサービス」と「脆弱性診断サービス」を提供
サイバーセキュリティ市場において、中堅・中小企業を対象とした専門的なセキュリティコンサルティングサービスは、希少性が高い

事業内容

コンサルティング事業



顧客送客の流れ

セキュリティソリューション事業

コンサルティングサービス（マネジメントコンサルティング）

課題可視化

計画策定

体制構築

—主なサービス—

情報セキュリティ改善計画策定

管理体制整備支援

システム監査・セキュリティ監査

インシデント対応訓練サービス

脆弱性診断サービス（タイガーチームサービス）



設計書レビュー



プラットフォーム診断



IoTセキュリティ診断



スマホアプリセキュリティ診断

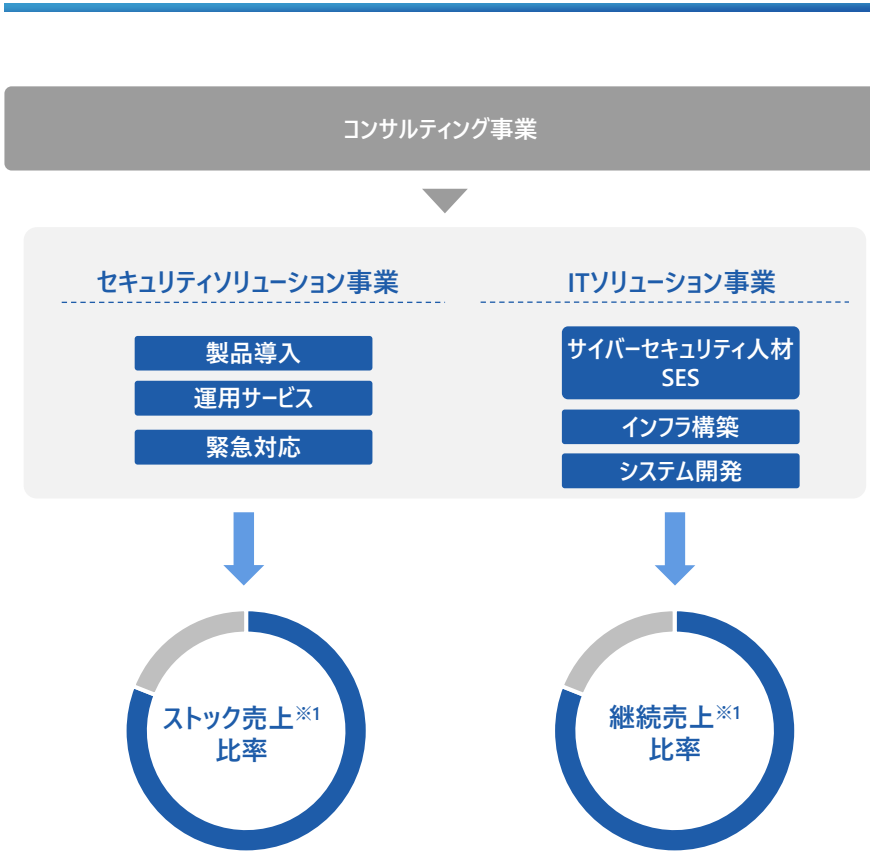


Webアプリケーション診断

セキュリティソリューション事業では、汎用的なセキュリティ製品に加え、高度なセキュリティの知見が必要な製品をラインナップとして揃え、中堅・中小企業向けの運用サービスなど、多様なセキュリティ製品導入・運用ニーズに対応

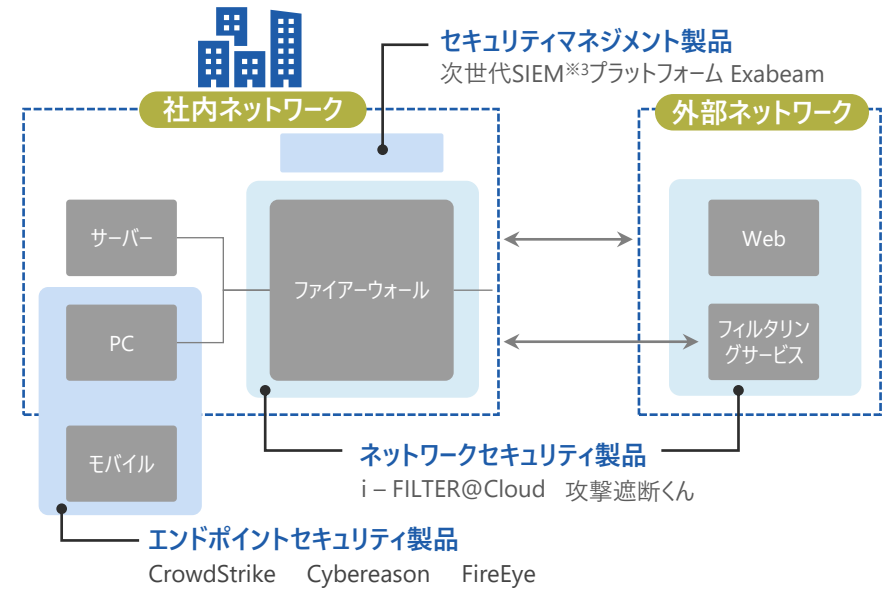
ITソリューション事業では、サイバーセキュリティ人材SESを中心にITインフラ構築などセキュリティ周辺領域でのサービスを展開

事業内容



注釈 ※1：ストック売上は、運用・保守、ソフトウェアサブスクリプションを含む
継続売上は、運用・保守・SESサービスを含む

セキュリティソリューション事業の主要製品※2およびサービス



- レッドチーム評価サービス**：お客様ネットワークのセキュリティ対策が、標的型攻撃に対してどの程度対応検出や遮断できるのかを、擬似的なマルウェアや攻撃を用いて診断
- 緊急対応サービス**：IT環境におけるセキュリティインシデント対応を支援

注釈 ※2：主要製品は他社製品

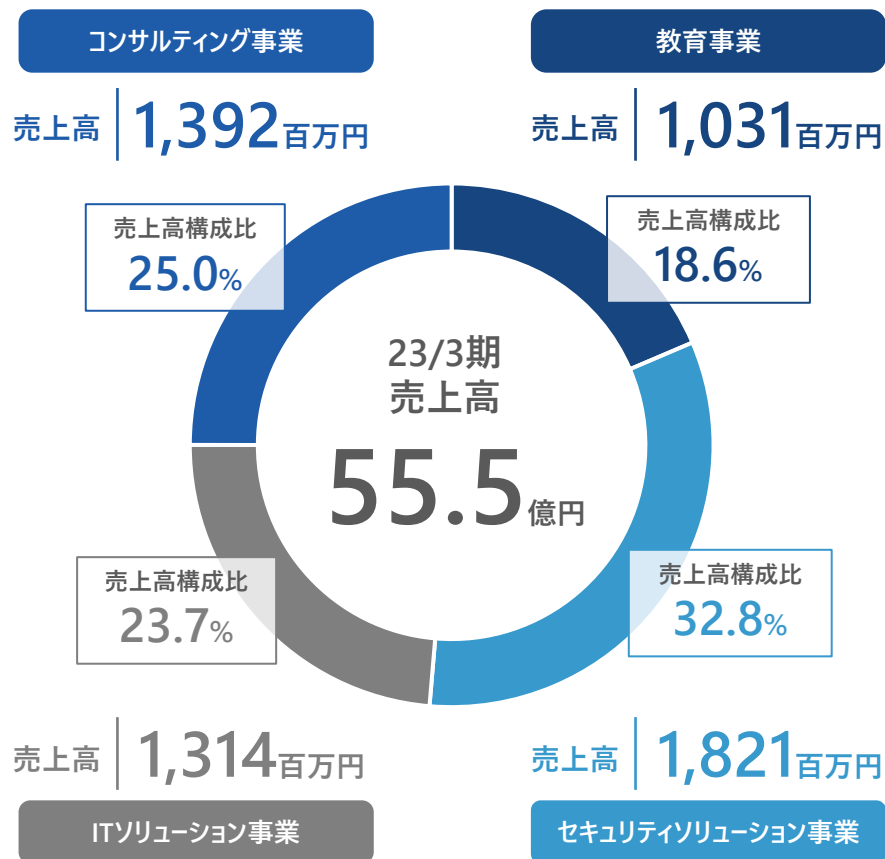
注釈 ※3：Security Information and Event Managementの略称（セキュリティログ管理）

GSXの事業構成 売上高・売上総利益構成

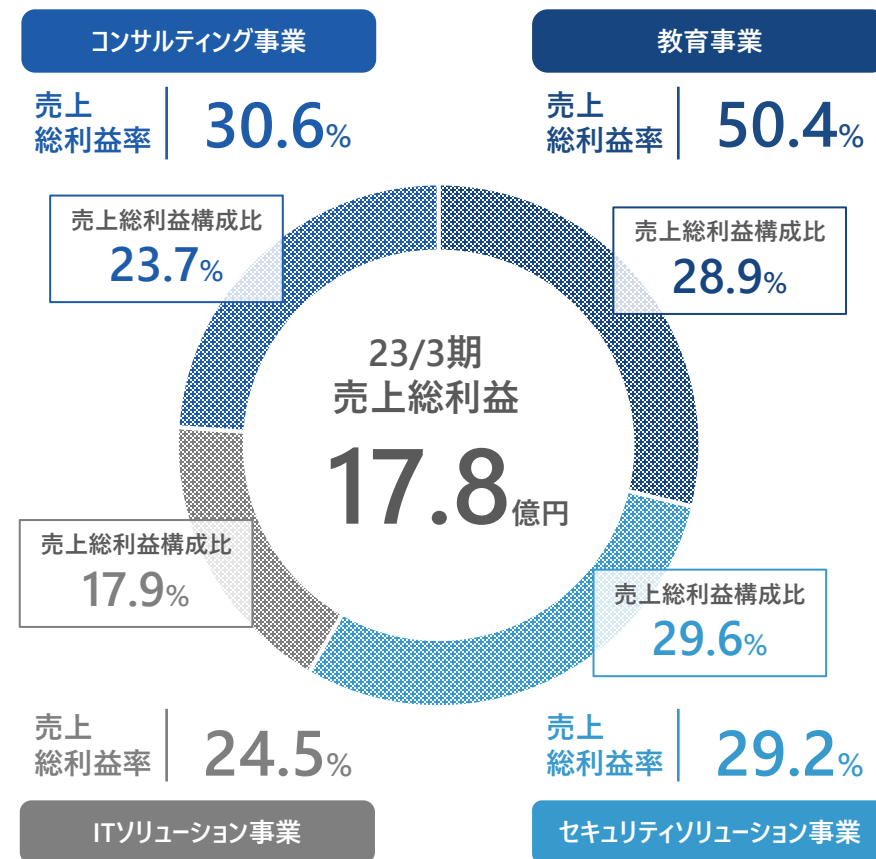
各事業の売上高構成比のバランスがよく、外部環境の変化に影響されず常に売上高を創出できる事業ポートフォリオを構築

売上総利益構成は利益率の高い教育事業が全体の約3割を占める

売上高構成比



売上総利益構成比



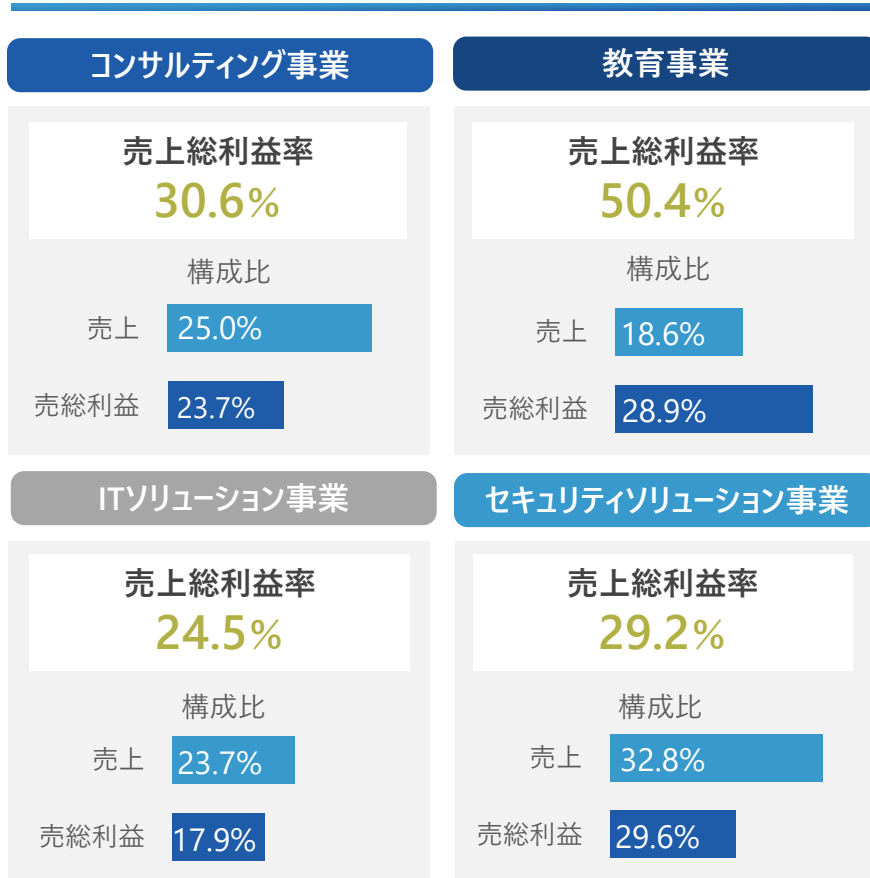
各事業区分の業績貢献度

売上総利益ベースでは教育事業（セキュリティ訓練サービス・セキュリティ教育講座）の利益貢献度が高い

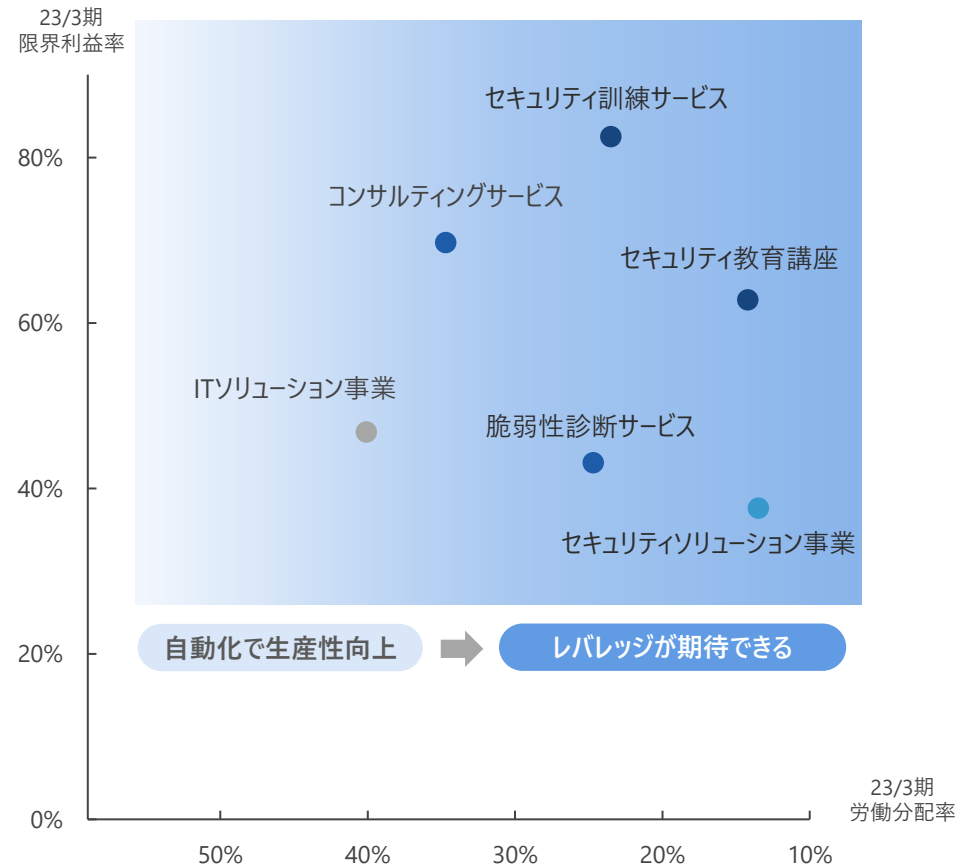
セキュリティ訓練サービス、セキュリティ教育講座などは、高い限界利益率と低い労働分配率により、売上の増加が利益の増加につながりやすいレバレッジの効くサービスとしての位置づけ

コンサルティングサービスとITソリューション事業は、生産性向上によりレバレッジが効くサービスへ成長させる方針

売上総利益の事業区分構成比 23/3期実績



レバレッジの効くサービスを提供



独自のポジショニングである中堅・中小企業がメインターゲット

セキュリティ対策ニーズは、大企業と中堅・中小企業の間で大きな格差が存在。このため他のセキュリティ専門企業は大企業向けに絞った戦略を継続してきた

サイバーセキュリティの専門企業というカテゴリにおいて、GSXは他社が参入しづらい独自のポジションにある



セキュリティニーズの違いとサービスの最適化

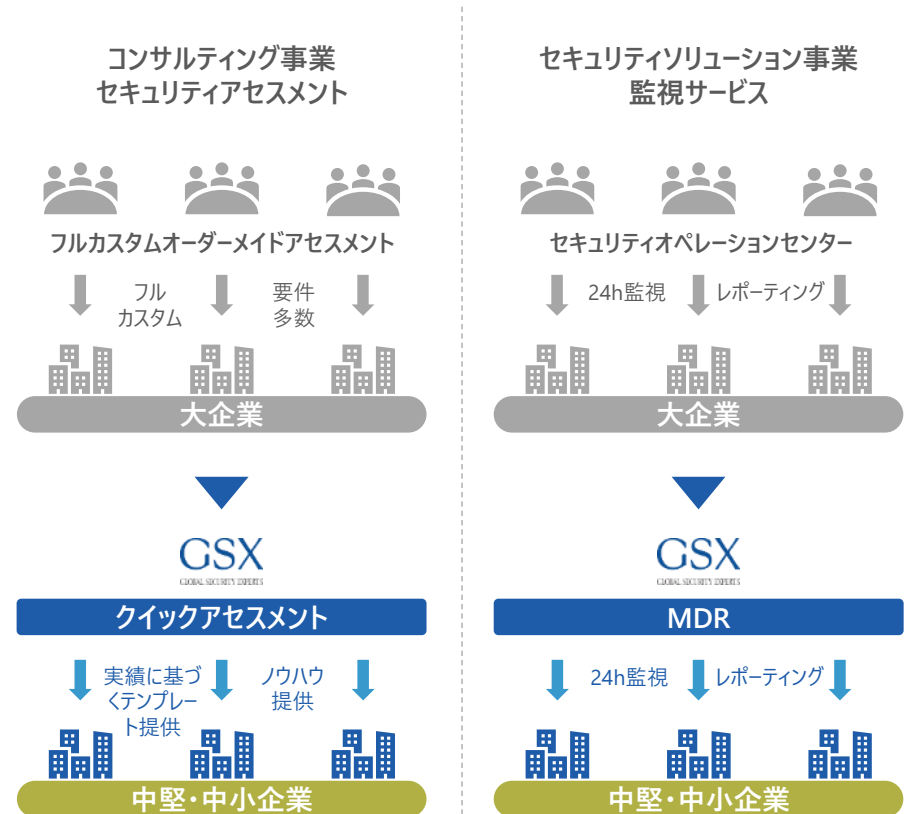
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

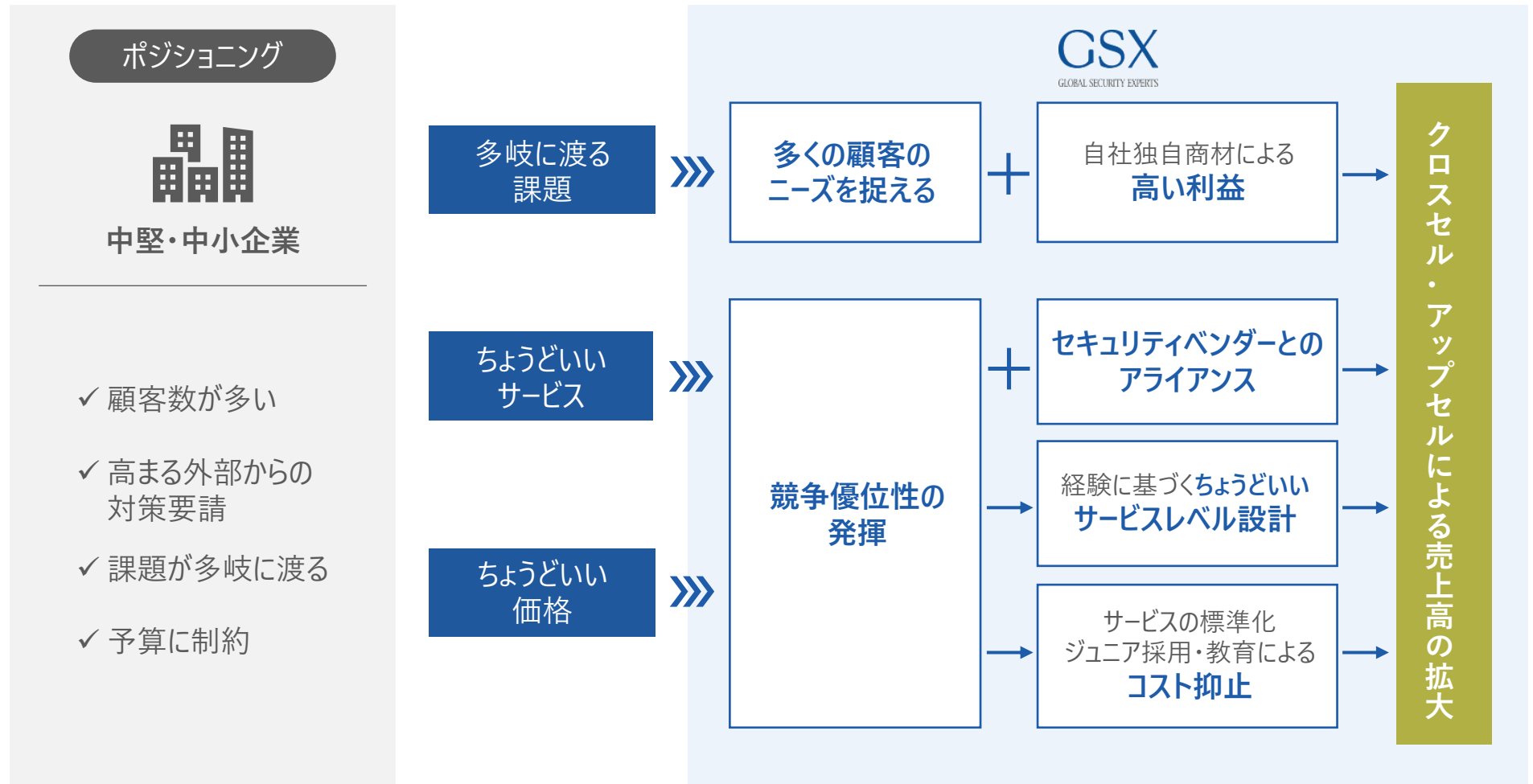
当社は豊富なセキュリティノウハウを蓄積していることで、実効性を保ちながら中堅・中小企業が求める水準へサービスの最適化ができる

企業別のニーズと提供プレイヤー

	大企業	中堅・中小企業
主な企業ニーズ	セキュリティ脅威の完全排除	セキュリティの監査証明 自社にとって危険な脅威の排除
求めるサービス	フルカスタム コンサルティングサービス	ライトコンサルティングサービス (必要なサービスのパッケージ)
提供プレイヤー	大手シンクタンクグループ セキュリティ専門子会社 セキュリティ専門企業A社(未上場) 総合商社のセキュリティ専門子会社 上場セキュリティ専門企業A社 上場セキュリティ専門企業B社	GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS

中堅・中小企業向けにセキュリティサービスの最適化



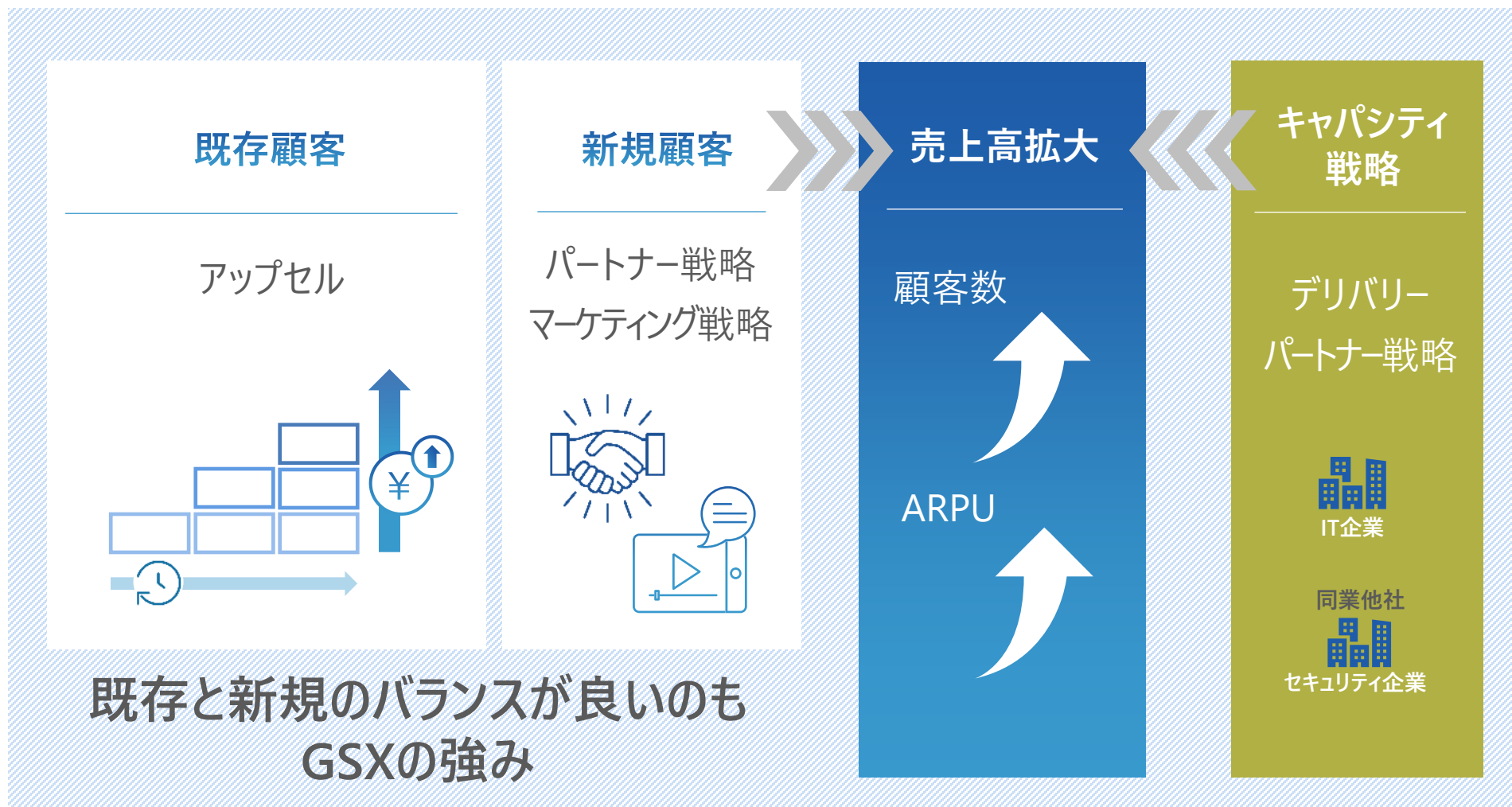


新規、既存顧客に対し、別アプローチを実行することで顧客数増、ARPU増を実現

受注増加に対応すべく、IT企業におけるセキュリティ人材育成や同業他社のパートナー化・育成を進めキャパシティ戦略を実行

販売戦略

キャパシティ戦略



多面的なサービス提供によってクロスセル・アップセルを実現。既存顧客のARPU※は、新規顧客に比べて高く、継続取引が進むことで効率的な事業拡大を実現

事業シナジーを活かした効率的な事業拡大

多角的なサポートを継続的に提供し、
中長期的な取引サイクルを構築



プロセスを網羅しているからできるクロスセル/アップセル

セキュリティ対策に必要な全プロセスを提供しているため
入り口を多彩に構えられ、かつ、次の工程を獲得できる。



| ランサムウェア対策

初回受注



クロスセル/アップセル



| 組織力強化

初回受注



クロスセル/アップセル



| 診断内製化

初回受注



クロスセル/アップセル



販売戦略：日本全国のIT企業の販売パートナー化

IT企業が持つ顧客基盤とプレゼンスを活用して、ホワイトスペースとなっていた市場を開拓

当社とパートナーになることで、IT企業は自社製品・サービスとのシナジーでセキュリティビジネスやDX関連ビジネスの拡大に繋がられる

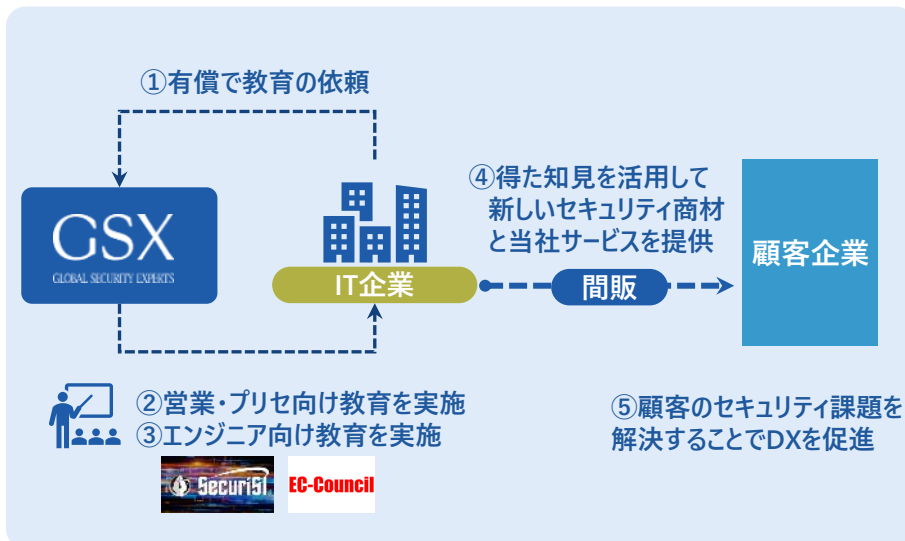
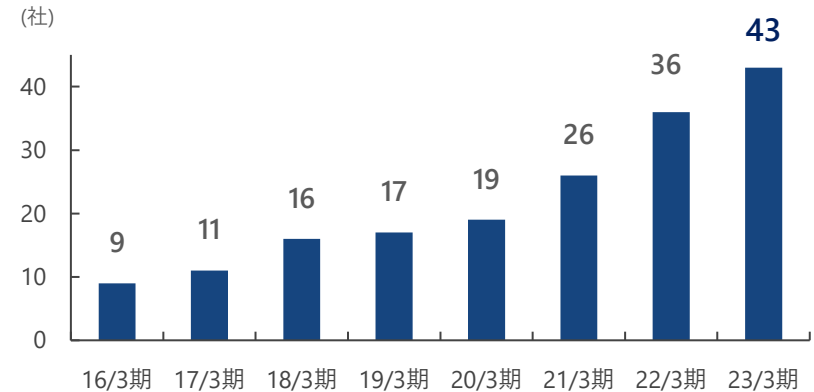
GSXの販売パートナーになるメリット

IT企業のニーズ

- DX推進において必要となる新しいセキュリティ商材※は単純販売が難しい
- これらを自社で拡販できるよう社員を教育してセキュリティビジネスを伸ばし、セキュリティをフックとしてさらにDX関連ビジネス（主要事業であるSI）も伸ばさせたい

※ゼロトラストやマルチクラウドなどの分野

販売パートナー数の推移と全国的拡大



新規顧客獲得については受注に繋がるデジタルマーケティング施策を実行し、質の高いリードを獲得できるよう効率的・効果的なデジタルマーケティング中心に移行

デジタルマーケティング各分野においてセキュリティに強い媒体を選び、動画などを活用したデジタルマーケティング施策を実行

教育全商材（SecuriST、EC-Council、CISSP）の動画を制作、NewsTVで配信し、販売促進強化



NEWS TV わずか1年で受講者3倍！
GSXのサイバーセキュリティ教育の魅力とは



デジタルマーケティング強化

NEWS TV
NewsTV

YouTube
YouTube

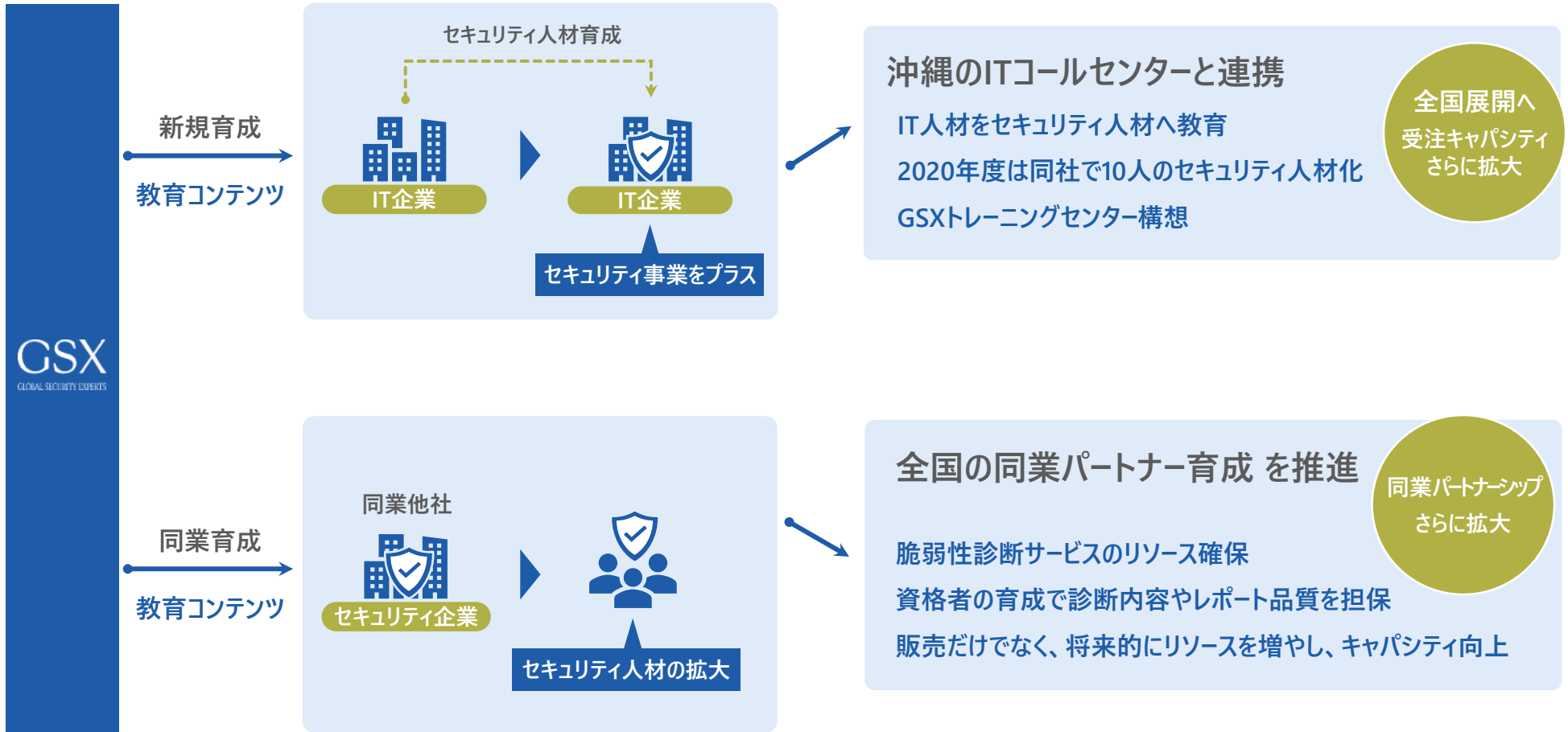
Facebook

Twitter

専門性の高い教育コンテンツを活かし、IT企業におけるセキュリティ人材育成や同業他社のパートナー化・育成を進め、セキュリティ市場のプレイヤーを数多く育成することで受注キャパシティを拡大

セキュリティ企業の育成による受注キャパシティの拡大

キャパシティ戦略の実績



沖縄のITコールセンターと連携

IT人材をセキュリティ人材へ教育
2020年度は同社で10人のセキュリティ人材化
GSXトレーニングセンター構想

全国展開へ
受注キャパシティ
さらに拡大

全国の同業パートナー育成を推進

脆弱性診断サービスのリソース確保
資格者の育成で診断内容やレポート品質を担保
販売だけでなく、将来的にリソースを増やし、キャパシティ向上

同業パートナーシップ
さらに拡大

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

Appendix

サイバーセキュリティの黎明期に設立したサイバーセキュリティ専門企業

教育事業、コンサルティング事業、セキュリティソリューション事業、ITソリューション事業の4つの事業を展開

会社概要

会社名	グローバルセキュリティエキスパート株式会社
設立	2000年4月※1
代表者	代表取締役社長 青柳 史郎
資本金	543百万円 ※23/12末
事業内容	情報セキュリティ・サイバーセキュリティの実装・運用支援をワンストップで提供する 「コンサルティング事業」「ソリューション事業」と企業のセキュリティ水準向上を内面から支援する「教育事業」を展開
事業セグメント	サイバーセキュリティ事業（単一）
従業員数	152名 ※23/12末
主要株主	(株)ビジネスブレイン太田昭和 兼松エレクトロニクス(株) (株)野村総合研究所

役員一覧

代表取締役社長	青柳 史郎
代表取締役副社長	原 伸一
常務取締役	三木 剛
取締役	吉見 主税
取締役	中村 貴之
取締役	近藤 壮一
取締役	岡田 幸憲
取締役	上野 宣
取締役（監査等委員）	井上 純二
取締役（監査等委員）	古谷 伸太郎
取締役（監査等委員）	水谷 繁幸

代表取締役社長

青柳 史郎

Shiro Aoyagi

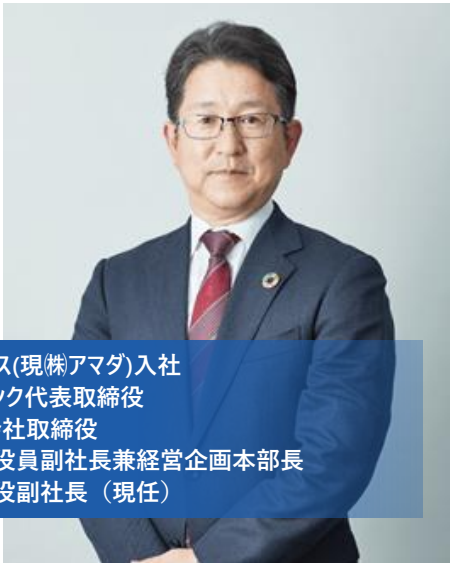


- 1998年 4月 : (株)ビーコンインフォメーションテクノロジー (現株ユニタ) 入社
- 2009年 1月 : (株)クラウドテクノロジーズ取締役セキュリティ事業本部長
- 2012年 3月 : 当社入社
- 2012年10月 : 当社 事業開発部長
- 2014年 6月 : 当社 執行役員営業本部長
- 2017年 4月 : 当社 取締役経営企画本部長
- 2018年 4月 : 当社 代表取締役社長 (現任)

代表取締役副社長

原 伸一

Shinichi Hara



- 1991年 4月 : (株)アマダメトレックス(現株アマダ)入社
- 2000年 4月 : (株)アドバンスト・リンク代表取締役
- 2012年 4月 : スタートコム株式会社取締役
- 2018年 4月 : 当社入社 執行役員副社長兼経営企画本部長
- 2018年 6月 : 当社 代表取締役副社長 (現任)

常務取締役 西日本支社長

三木 剛

Tsuyoshi Miki



- 2006年10月 : (株)神戸デジタル・ラボ 入社
- 2008年10月 : 同社 営業部長
- 2011年10月 : 同社 執行役員 セキュリティソリューション事業部長
- 2013年10月 : 同社 取締役 サービス推進本部長 兼 セキュリティソリューション事業部長
- 2019年 8月 : 当社入社
- 2019年10月 : 当社 西日本支社長
- 2020年 4月 : 当社 取締役 西日本支社長
- 2023年 6月 : 当社 常務取締役 西日本支社長 (現任)

取締役

吉見 主税

Chikara Yoshimi



- 2005年 5月 : (株)パナッシュ (現 (株)EPコンサルティングサービス) 入社
- 2008年12月 : 同社 ITソリューション事業部セールスマネージャー
- 2016年 4月 : 同社 ITソリューション事業部長
- 2016年 6月 : 同社 取締役 ITソリューション事業部長
- 2020年 4月 : 当社 取締役 ITソリューション事業本部長
- 2021年 4月 : 当社 取締役 (現任)

取締役

中村 貴之

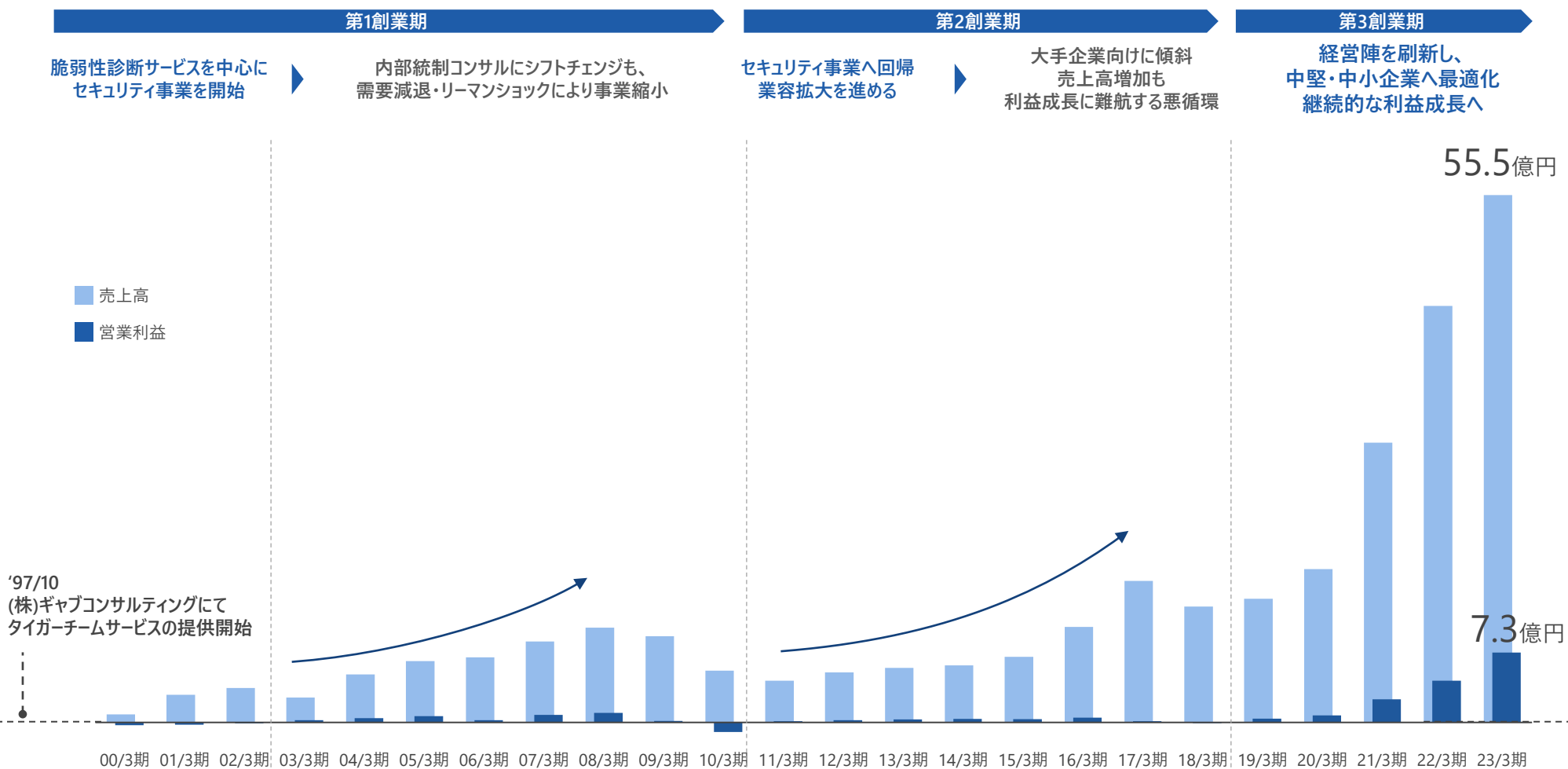
Takayuki Nakamura



- 2001年 4月 : ソフトバンク・テクノロジー(株)入社
- 2017年 8月 : (株)スカイディスク入社
- 2019年11月 : 当社入社 営業本部担当部長
- 2020年 6月 : 当社 社長室長
- 2021年 4月 : 当社 営業本部長 兼 戦略室長
- 2022年 4月 : 当社 執行役員 経営戦略本部長 兼 サイバーセキュリティ営業本部長
- 2023年 4月 : 当社 執行役員 営業本部長 兼 第三営業部長
- 2023年 6月 : 当社 取締役 (現任)

当社の創業事業は、コンサルティング事業の脆弱性診断サービス。脆弱性診断サービスを軸に国内サイバーセキュリティ市場の黎明期からサービスを提供開始し、セキュリティノウハウを蓄積しつつ、周辺領域を取り込みながら事業を拡大

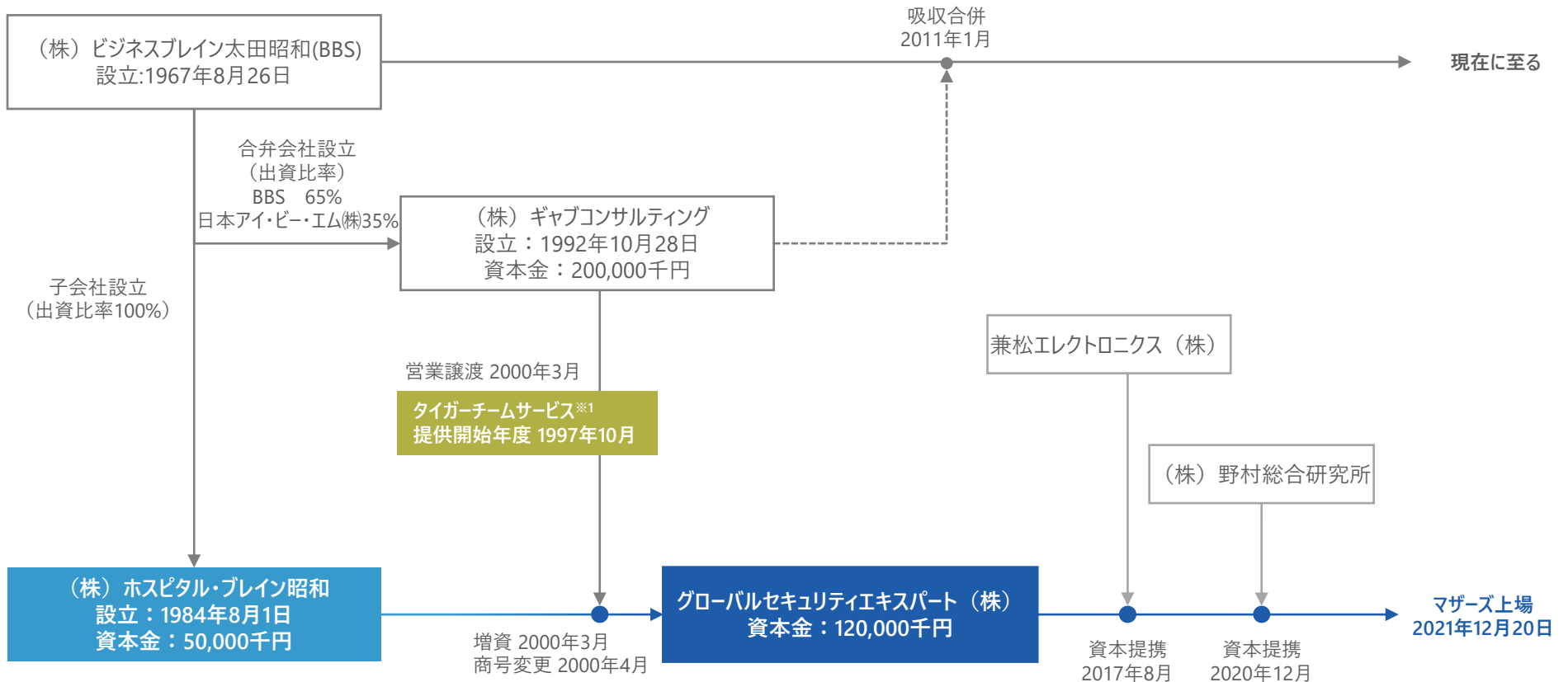
第1創業期・第2創業期の経験を活かし、中堅・中小企業向けにサービスを最適化することで継続的な利益成長フェーズに突入



当社の成り立ち

前身企業の(株)ホスピタル・ブレイン昭和が(株)ビジネスブレイン太田昭和の連結子会社として設立

2000年に(株)ホスピタル・ブレイン昭和へグループ企業からタイガーチームサービスの営業譲渡が行われ、それを機会としてサイバーセキュリティの専門企業として生まれ変わり、現在の社名に変更



注釈 (1) : タイガーチームサービスとは、侵入検査/模擬攻撃検査サービスのこと

IoT、クラウドの利用も含めたDXの推進やテレワークの増加等により、「つながる」相手が増え、組織における内外の脅威は変化し、様々なインシデントが発生

内部からの脅威

【故意】社員や関係者による脅威

- 不正な持ち出し
(個人情報/機密情報の漏えい)

S工業：外国企業からの接触による機密情報漏洩
I社：委託先従業員による顧客情報持ち出し
S社：従業員による同業他社への転職時の機密情報持ち出し

【過失】社員や関係者による脅威

- システムの誤設定/メールの誤送信
(情報漏えい、情報の消失・改変)

M社：就活生へのメール誤送信
A社：メルマガの宛先をBCCではなくCCで送信
R社・P社・AB社他：Salesforceの設定ミス

サイバー攻撃による脅威

海外グループの脅威

- 海外グループ会社への攻撃
(生産停止、情報漏洩)

D社：メキシコ、ドイツの子会社
B社：アメリカの子会社
P社：カナダの子会社
D証券：イギリスの子会社

サプライチェーンの脅威

- サプライチェーンへの攻撃、脆弱性、管理ミス
(生産停止、情報漏洩)

T社：サプライヤのサイバー攻撃により、一時全工場生産停止
K社：同社のサービス利用によりランサムウェアの被害
T社：販売店の個人情報漏洩

外部からの脅威

- 不正アクセス
(アカウント窃取、WEBサイトの脆弱性)

MD社：Office365のアカウント窃取→情報流出
ECサイト（複数）：個人情報、クレジットカード情報漏洩

- 標的型攻撃(ランサムウェア)
(機密情報漏えい、生産・サービスの停止)

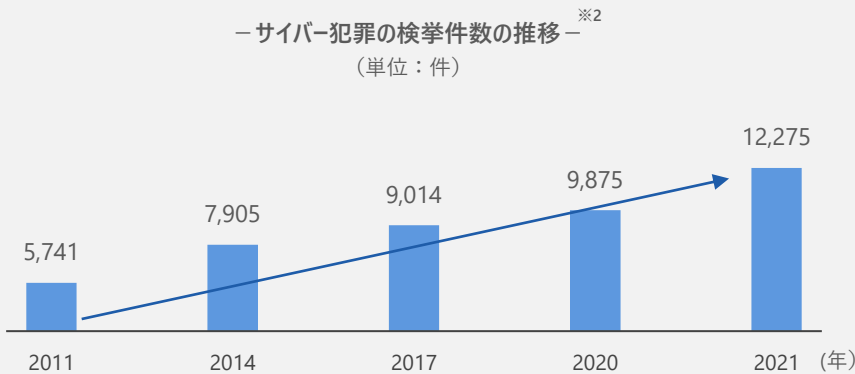
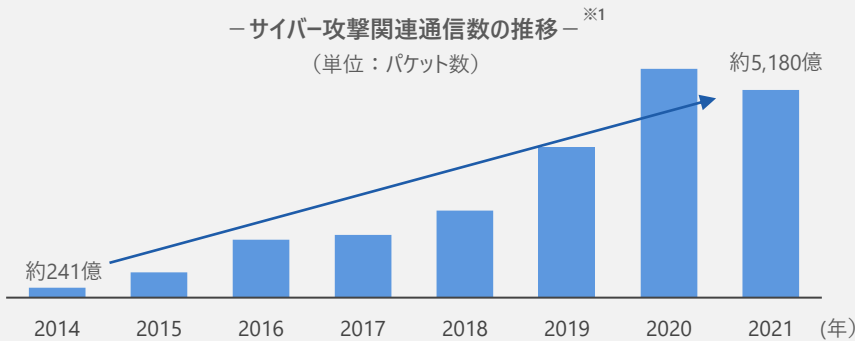
米P社：操業停止
K社：サービス停止
N社：決算報告の遅延
H社：国内外オフィス閉鎖、工場操業停止

国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境

サイバーセキュリティ市場では、対策需要が増加。また、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う企業の急速なデジタル化の進展が同市場の成長への追い風。一方で、未曾有のセキュリティ人材不足が課題

この市場環境の中で、セキュリティ教育やセキュリティ実装の上流から下流までワンストップで展開する当社へのニーズが高まっている

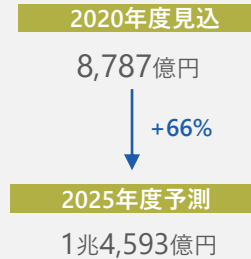
サイバー攻撃（脅威）の増加



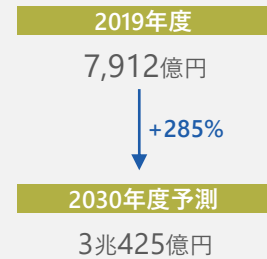
出所 ※ 1 : 国立研究開発法人情報通信研究機構「NICTER観測レポート2021」
 出所 ※ 2 : 「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」(警察庁)
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03_kami_cyber_jousei.pdf
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26_jousei.pdf

急速な企業のデジタル化

—ニューノーマル市場の成長—
※3

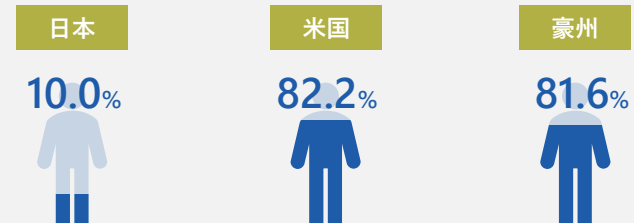


—DX市場の成長—
※4



セキュリティ人材不足

—セキュリティ対策に従事する人材の充足度(各国比較)—
※5



出所 ※ 3 : 富士キメラ総研「After/Withコロナで加速するニューノーマル時代のICT変革ソリューション市場」
 出所 ※ 4 : 富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」
 出所 ※ 5 : 「企業における情報セキュリティ実態調査2020」NRIセキュアテクノロジーズ

中堅・中小企業向けセキュリティ市場の参入障壁

中堅・中小企業向け市場に競合企業が参入するためには、構造的な課題を抱える

短期収益の獲得に不向きな市場環境であり、その中で継続的に顧客から選ばれるためにはセキュリティに関わるあらゆるサービスをワンストップで提供し続けられる知見と基盤が必要

競合企業の構造的な課題

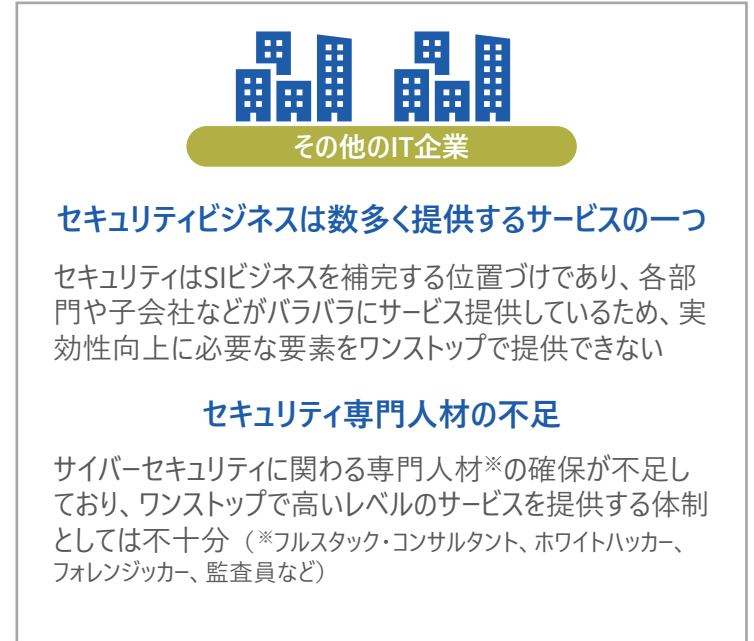


顧客基盤と戦略が大きく異なる

参入するには大きな壁がある



必要な要素と人員を用意できない



決算期		2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	(千円)	1,302,976	1,616,613	2,948,871	4,391,317	5,558,022
経常利益	(千円)	37,096	73,103	239,370	414,331	737,512
当期純利益	(千円)	28,024	38,658	167,657	261,099	488,120
資本金	(千円)	100,000	270,000	291,800	485,000	529,833
発行済株式数	(株)	5,400	10,000	10,590	3,327,000	7,383,000
純資産額	(千円)	378,960	736,113	942,201	1,565,478	1,720,169
総資産額	(千円)	956,504	1,712,769	2,384,273	3,482,070	4,124,589
1株当たり純資産額	(円)	70,177.92	122.69	148.28	235.27	236.26
1株当たり配当額	(円)	800	500	2,900	15	14
1株当たり当期純利益	(円)	5,189.68	7.28	27.35	40.46	72.20
自己資本比率	(%)	39.62	42.98	39.52	44.96	41.71
自己資本利益率	(%)	7.68	6.93	19.98	20.82	29.71
配当性向	(%)	15.4	11.4	17.6	18.5	19.4
営業キャッシュフロー	(千円)	-	△284,882	767,002	328,219	594,948
投資キャッシュフロー	(千円)	-	△76,692	△240,397	△294,649	△212,159
財務キャッシュフロー	(千円)	-	387,400	△91,241	460,634	△455,995
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	216,959	652,324	1,146,528	1,073,322
従業員数	(人)	64	75	110	118	138

本資料は、グローバルセキュリティエキスパート株式会社の決算、事業内容および業界動向について、グローバルセキュリティエキスパート株式会社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

グローバルセキュリティエキスパート株式会社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、作成時点において利用可能な情報に基づいてグローバルセキュリティエキスパート株式会社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

また、監査法人による監査を受けていない数値が一部含まれていますが、参考数値として記載しています。

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS