

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2024年3月期 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4月

1	2024年3月期 決算概要	P 3
2	株主還元	P14
3	2025年3月期 連結業績予想	P16
4	経営トピックス	P19
5	成長戦略	P24
6	ESGの取組み	P32
7	事業内容	P34
8	Appendix	P50

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2024年3月期 決算概要

2024年3月期も業績は順調に拡大

売上高

前期比

+26.0%

70億294万円

営業利益

前期比

+51.1%

11億1302万円

営業利益率

前期比

+2.6pt

15.9%

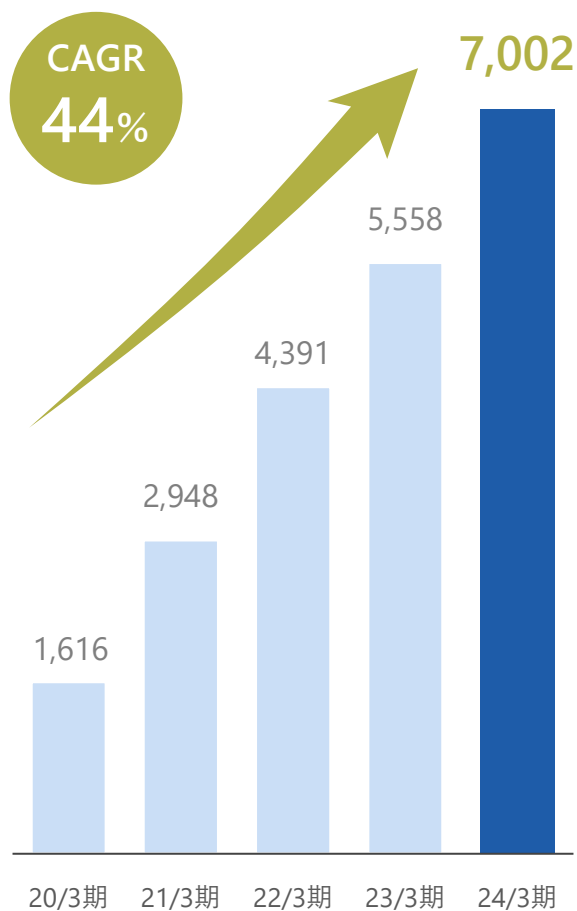
- ✓ 売上高・利益ともに過去最高額を更新
中期経営計画で掲げる売上成長率を上回る26.0%成長を達成
- ✓ 人的資本への投資や、業容拡大にともなうコスト増を認識しつつも
営業利益は前期比+51.1%
- ✓ 中期的に利益率の向上を目指す計画に則り
営業利益率は計画をも上回る前期比2.6ポイントアップ 6年連続伸長

通期業績推移

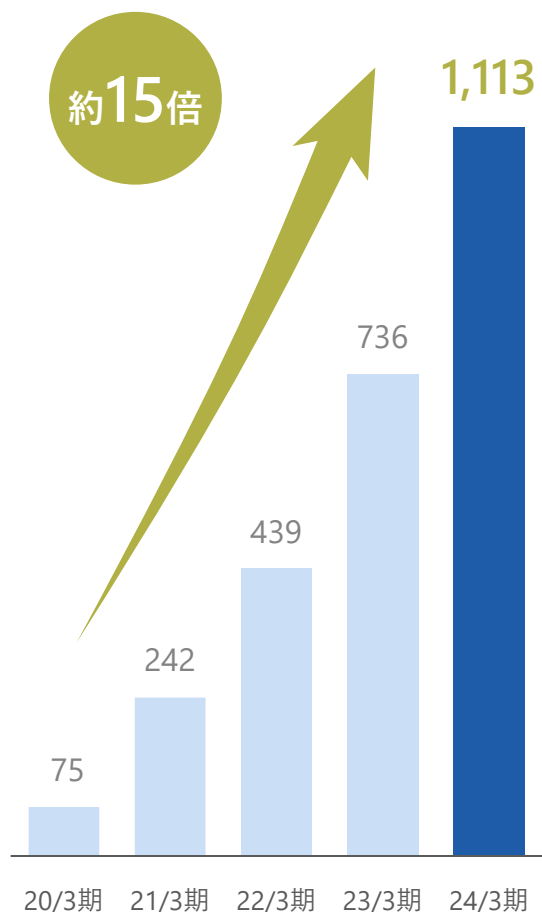
安定的なトップラインの拡大と、それを超える利益の成長スピード

高収益体質の経営を実現

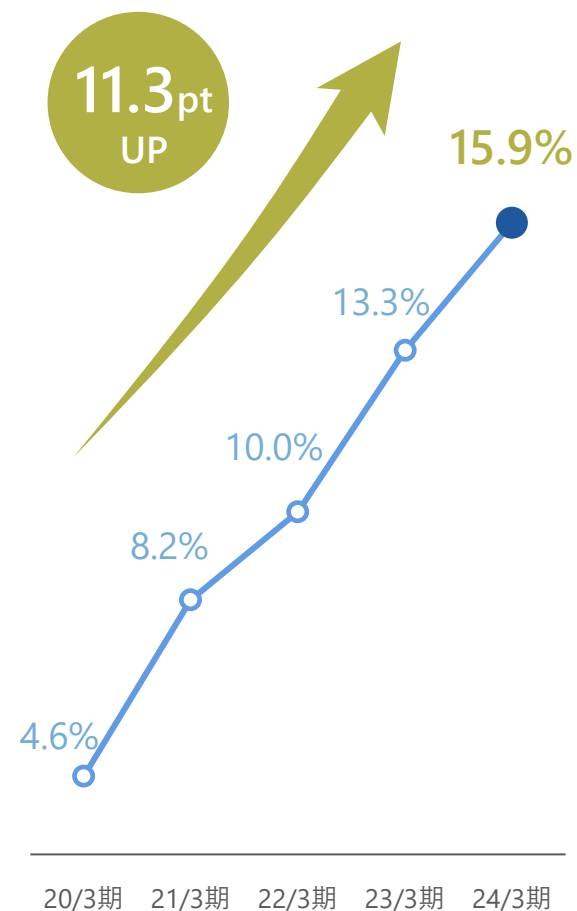
売上高の推移 (単位：百万円)



営業利益の推移 (単位：百万円)



営業利益率の推移

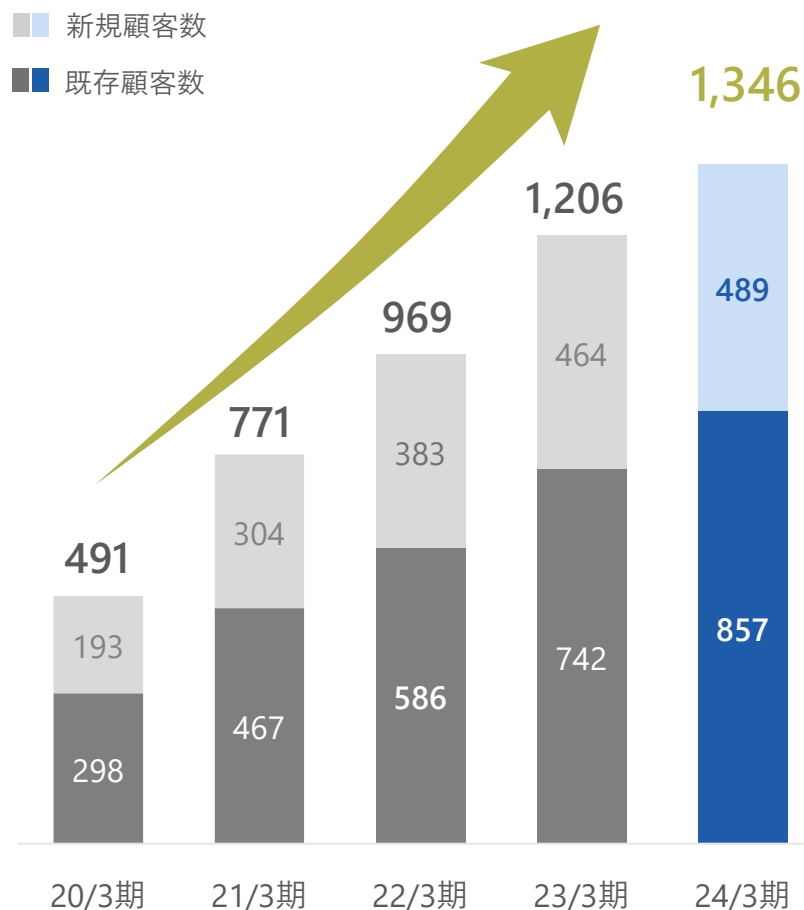


顧客数・ARPU推移

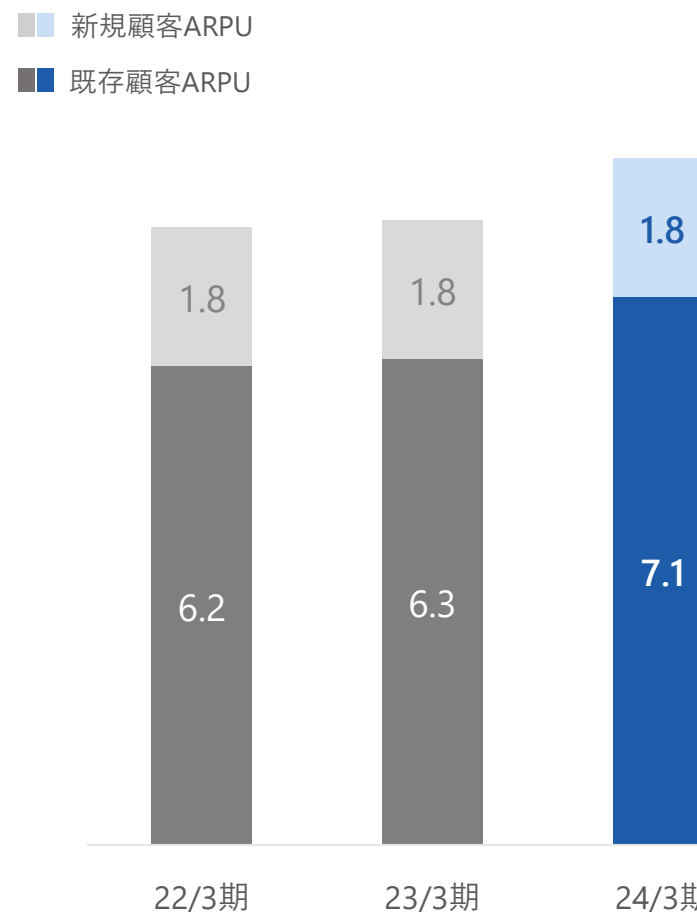
顧客数は着実に増加

2024年3月期はパートナー企業とのアライアンスや、アップセル・クロスセルの効果により、既存顧客のARPUが伸長

顧客数推移（単位：社）



ARPU推移（単位：百万円）

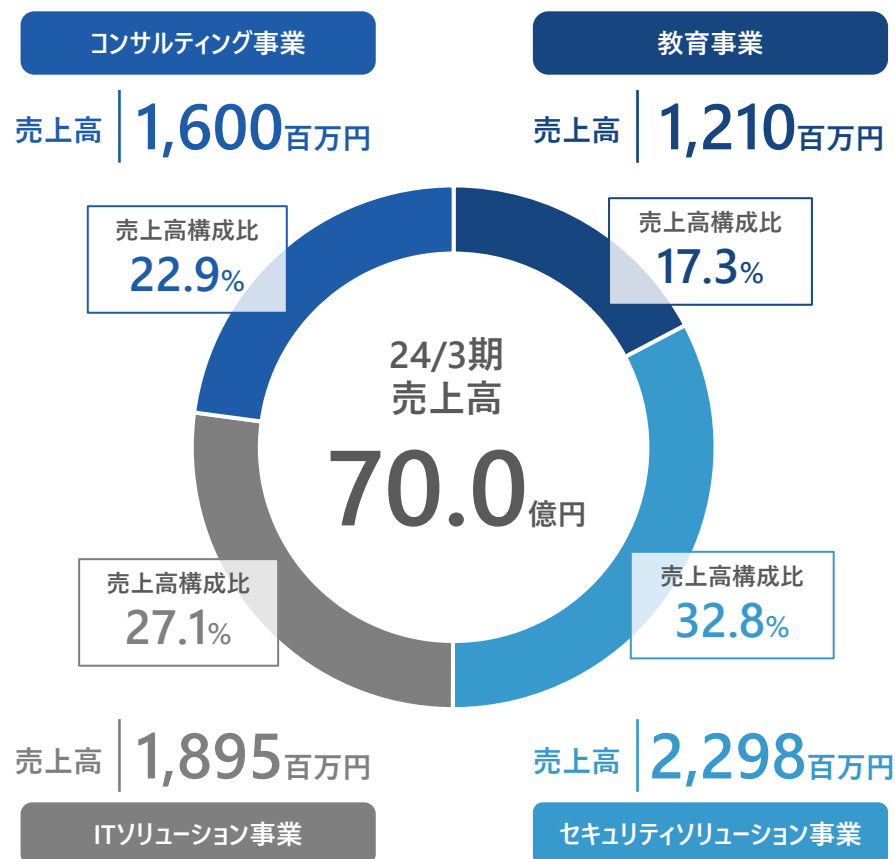


※21年3月期以前の数値は参考値です

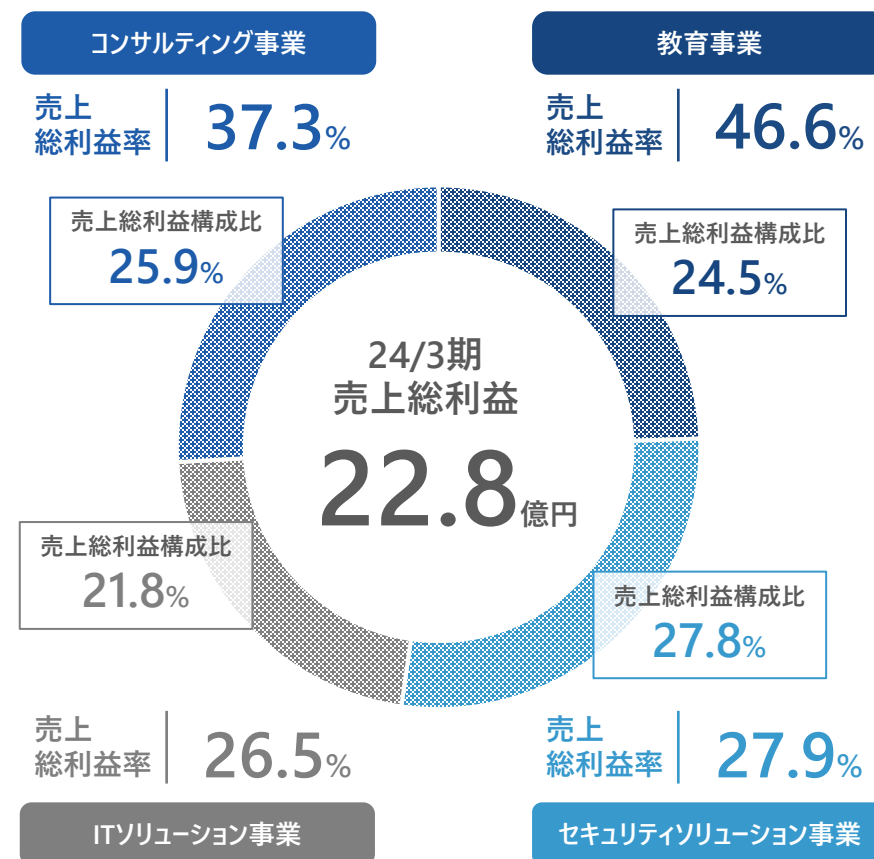
GSXの事業構成 売上高・売上総利益構成

セキュリティサービスを網羅的に扱うため、その時々のお客様の状況に応じた事業が伸長
どの事業環境においても、継続的に売上高を創出できる事業ポートフォリオを構築

売上高構成比



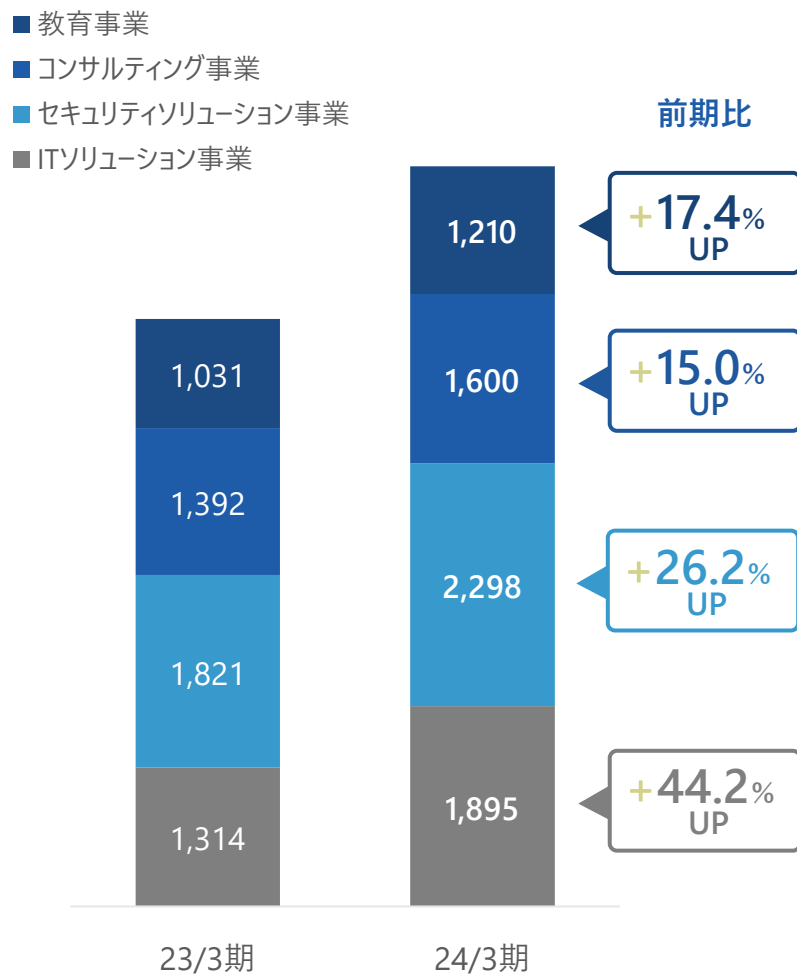
売上総利益構成比



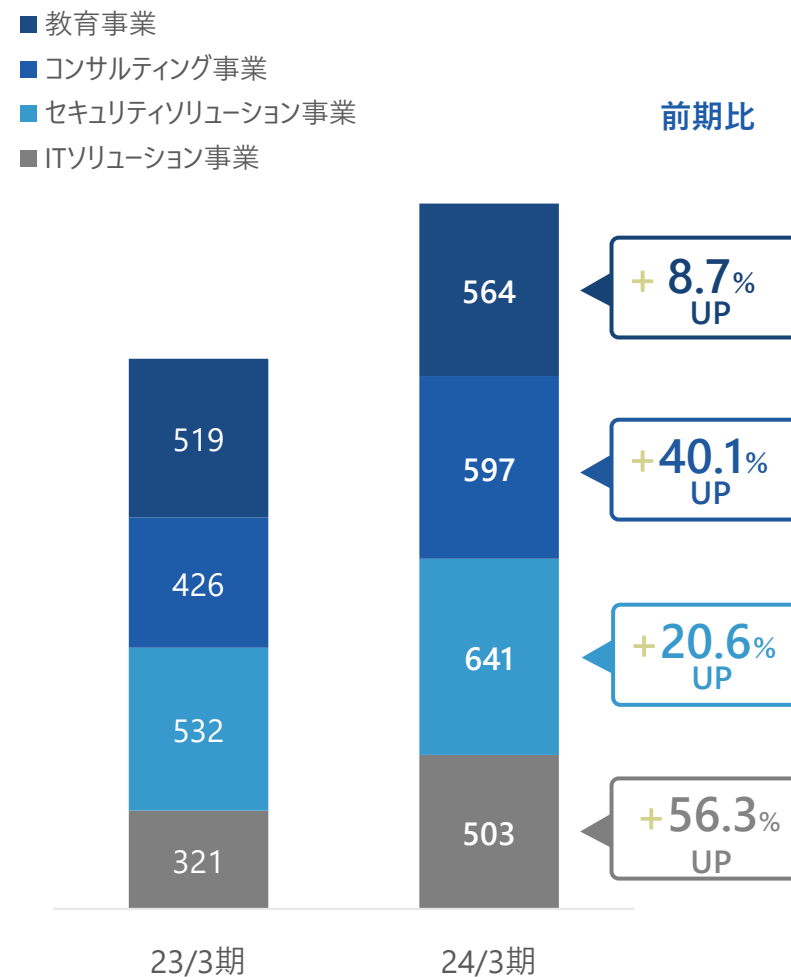
事業別売上高・売上総利益 前期比（累計期間）

売上高・売上総利益ともに拡大 ITソリューション事業が特に大きく躍進

売上高（単位：百万円）



売上総利益（単位：百万円）



教育事業

✓ セキュリティ人材育成ニーズは引き続き旺盛 教育講座が伸長

インシデント※多発により、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・中小企業における従業員教育（メール訓練など）の優先度が相対的に低くなったものの
事業全体では**売上高・売上総利益ともに伸長**

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を受け、**売上高は堅調に推移**

中堅・中小企業にちょうど良いサービスパッケージ化や、継続的な業務効率化の取り組みが奏功し、
売上総利益が大きく伸長

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・運用の需要は高い水準で推移 **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案件や、インシデント対応人材の需要が増大 さらに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）の好調により **売上高・売上総利益ともに大きく躍進**

P/L（累計期間）

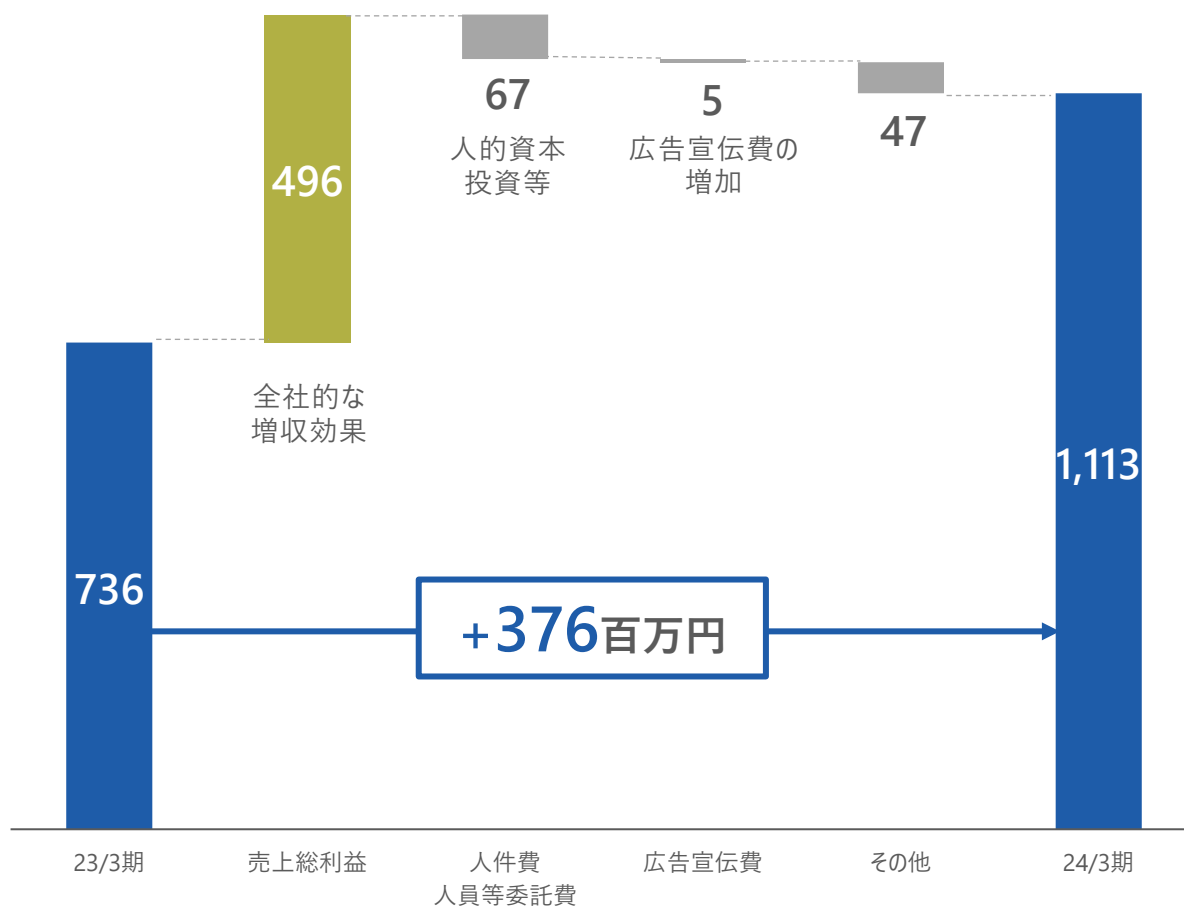
売上高、利益ともに高成長を継続、営業利益率は15.9%と前期比で2.6ptUP

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	5,558	7,002	+1,444	+26.0%
売上総利益	1,782	2,279	496	+27.8%
売上高総利益率	32.1%	32.5%	+0.4pt	-
販売費・一般管理費	1,046	1,166	+119	+11.4%
販売費・一般管理費率	18.8%	16.7%	-2.1%	-
営業利益	736	1,113	+376	+51.1%
営業利益率	13.3%	15.9%	+2.6pt	-
経常利益	737	1,104	+366	+49.7%
経常利益率	13.3%	15.8%	+2.5pt	-
当期純利益	488	783	+295	+60.5%
EPS（円）	72.20	104.84	+32.64	-

営業利益増減分析 前期比

増収により、人的資本への投資や、業容拡大にともなうコスト増をこなし、営業利益は前年同期比で大幅に増加

(単位：百万円)



人的資本への投資

4月～3月累計金額 **1億5百万円**
(原価部門含む)

- 期末賞与引当
- J-ESOP（株式給付信託）引当
- 営業体制強化のための人材採用
- 従業員のスキル向上のための教育

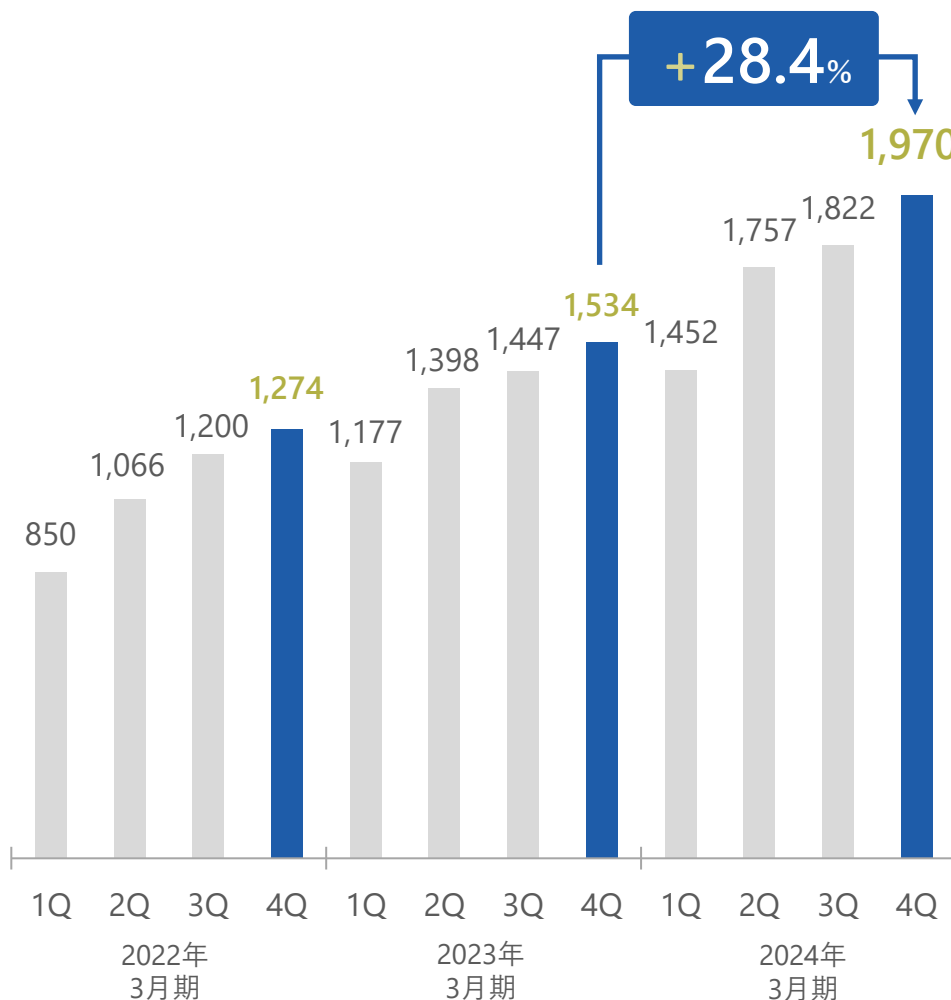
その他 主な増加コスト

- 西日本支社移転にともなう家賃増
- システム利用料、外形標準課税など業容拡大にともなうコスト

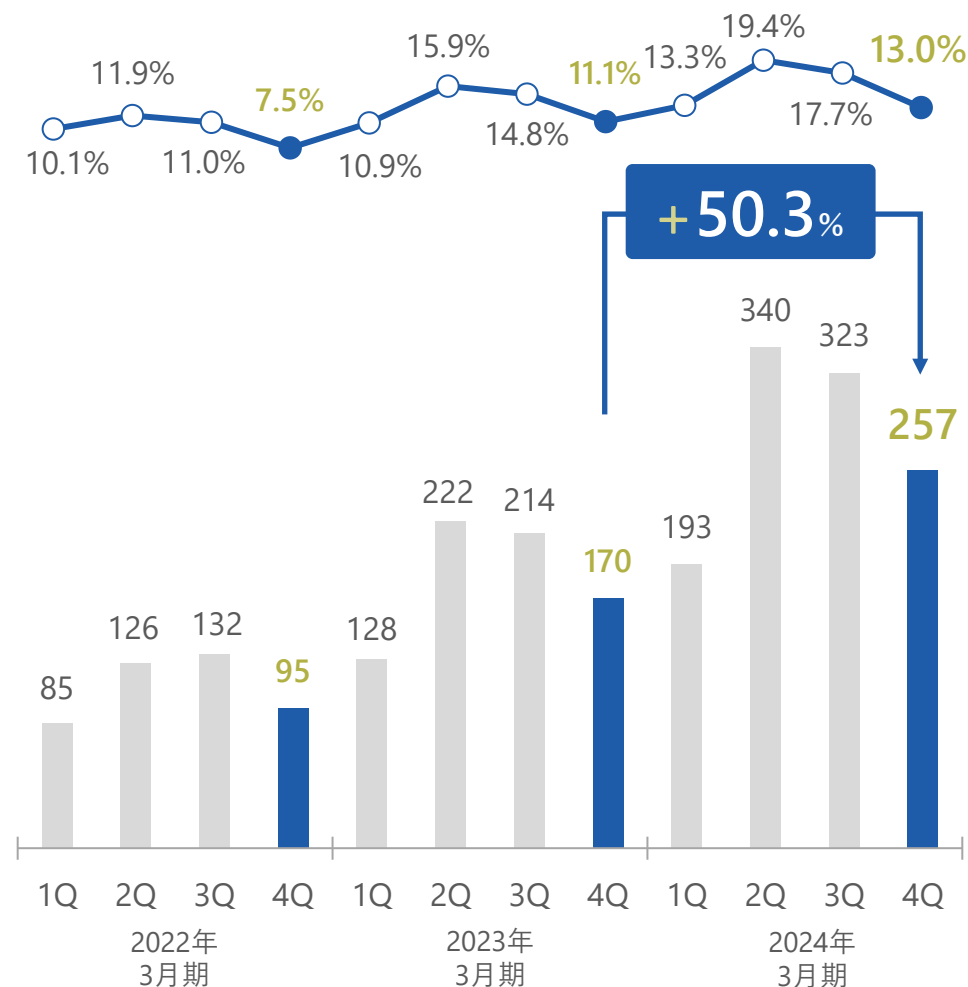
売上高は過去最高を更新

営業利益は人的資本への投資や、業容拡大にともなうコスト増を認識しながらも、前年同期比で+50.3%と大きく伸長

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



(百万円)	2023/3期	2024/3期	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	3,231	3,713	481	+14.9%
現金及び預金	1,078	1,233	154	+14.3%
売掛金及び契約資産	1,210	1,486	275	+22.8%
その他	942	993	50	+5.4%
固定資産	892	2,823	1,930	+216.3%
有形固定資産	36	31	-5	-14.8%
無形固定資産	190	139	-50	-26.8%
投資その他の資産	666	2,653	1,987	+298.3%
資産合計	4,124	6,536	2,412	+58.5%
流動負債	2,195	2,489	293	+13.4%
買掛金	254	354	100	+39.5%
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	1,915	29	+1.6%
固定負債	208	1,613	1,404	+673.2%
長期借入金	165	1,527	1,362	+822.5%
その他固定負債	43	85	42	+98.7%
純資産	1,720	2,433	713	+41.5%
自己資本比率	41.7%	37.2%	-4.5pt	—

GSX

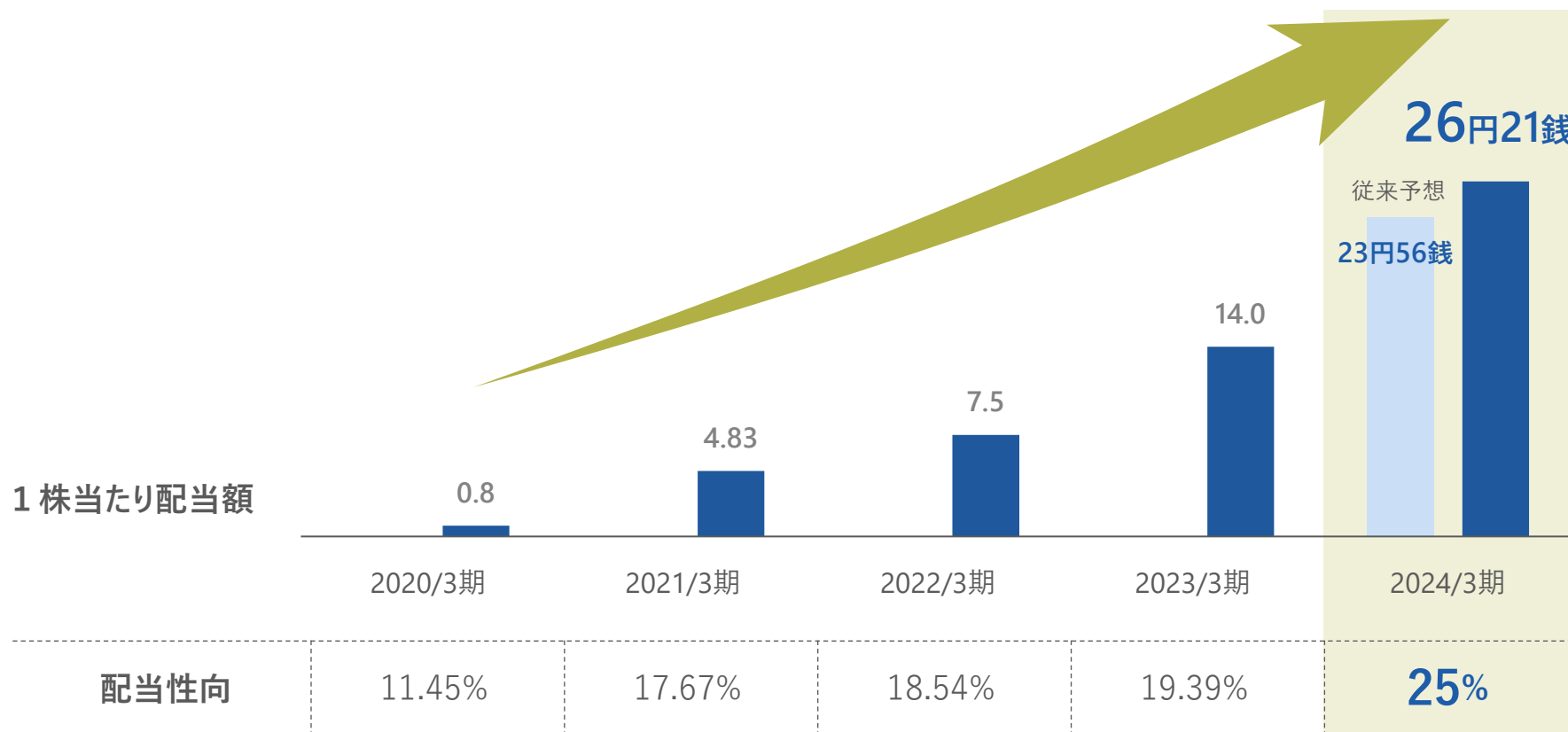
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

株主還元

配当について

毎期の配当性向を向上させながら継続して配当を実施

2024年3月期は配当性向を25%に決定 当期純利益が予想値を上回り、さらなる増配に



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

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2025年3月期 連結業績予想

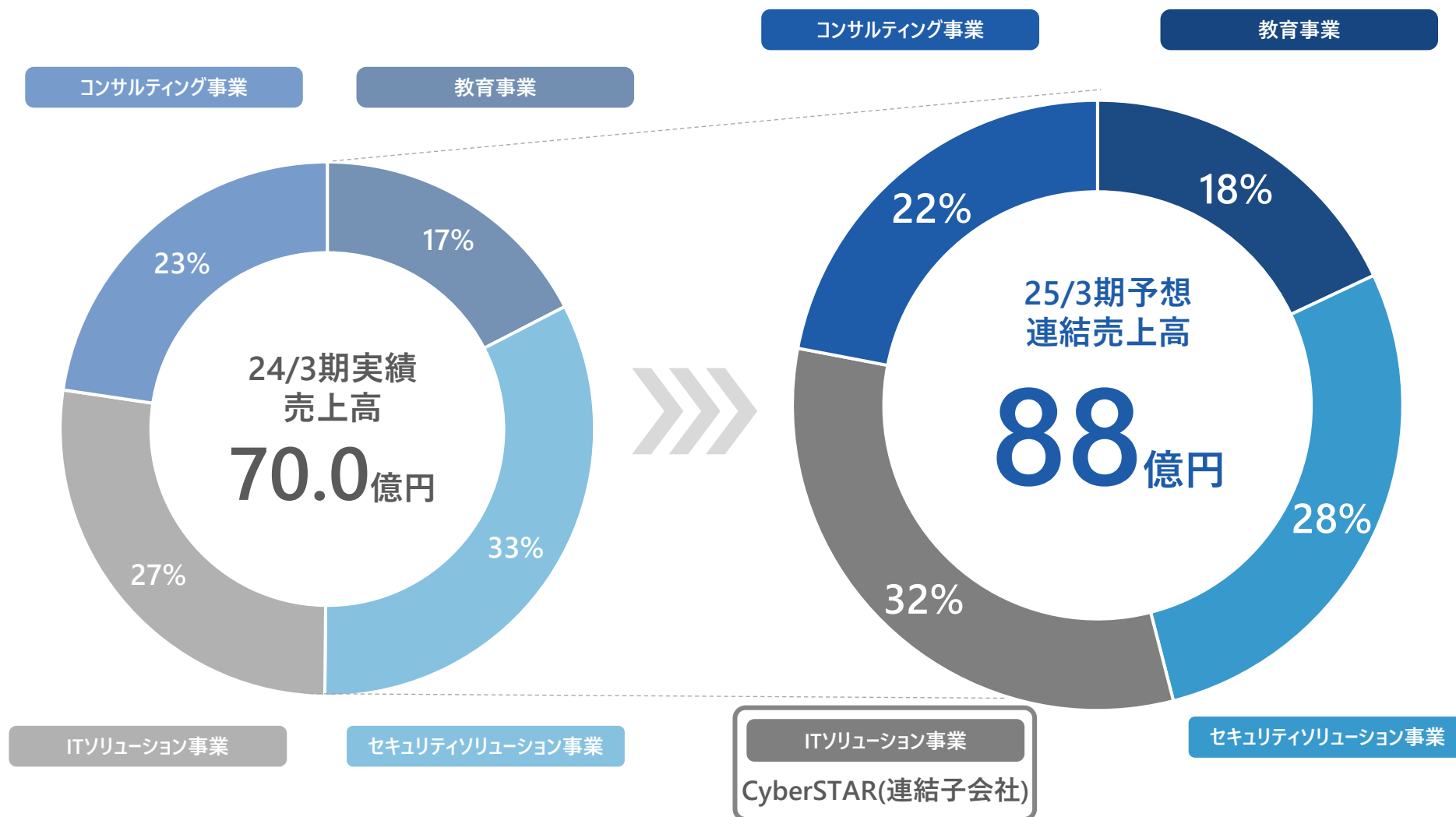
基本方針

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 + 25.7% 営業利益率は18.0%を目指す

(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 予想	増減額	増減率
売上高	7,002	8,800	1,797	+25.7%
営業利益	1,113	1,584	470	+42.3%
営業利益率	15.9%	18.0%	+2.1pt	-
経常利益	1,104	1,588	483	+43.8%
経常利益率	15.8%	18.1%	+2.3pt	-
当期純利益	783	1,039	255	+32.6%
EPS（円）	104.84	139.04	34.2	-

お客様ニーズに柔軟に対応しつつ、アップセル・クロスセルで**全ての事業において前期比増収を見込む**



GSX

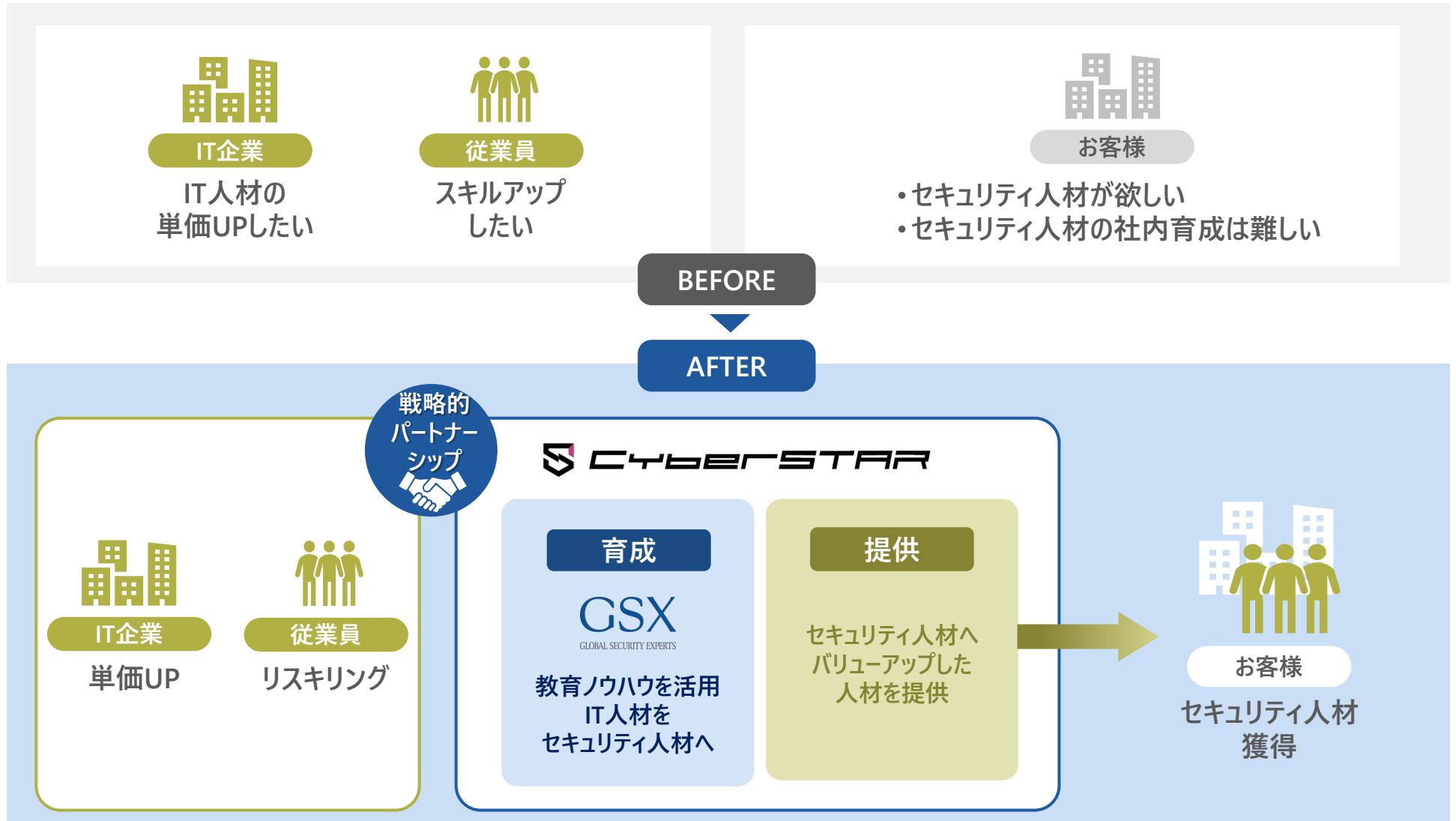
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

経営トピックス

セキュリティ人材ビジネス企業「CyberSTAR（サイバスター）株式会社」設立

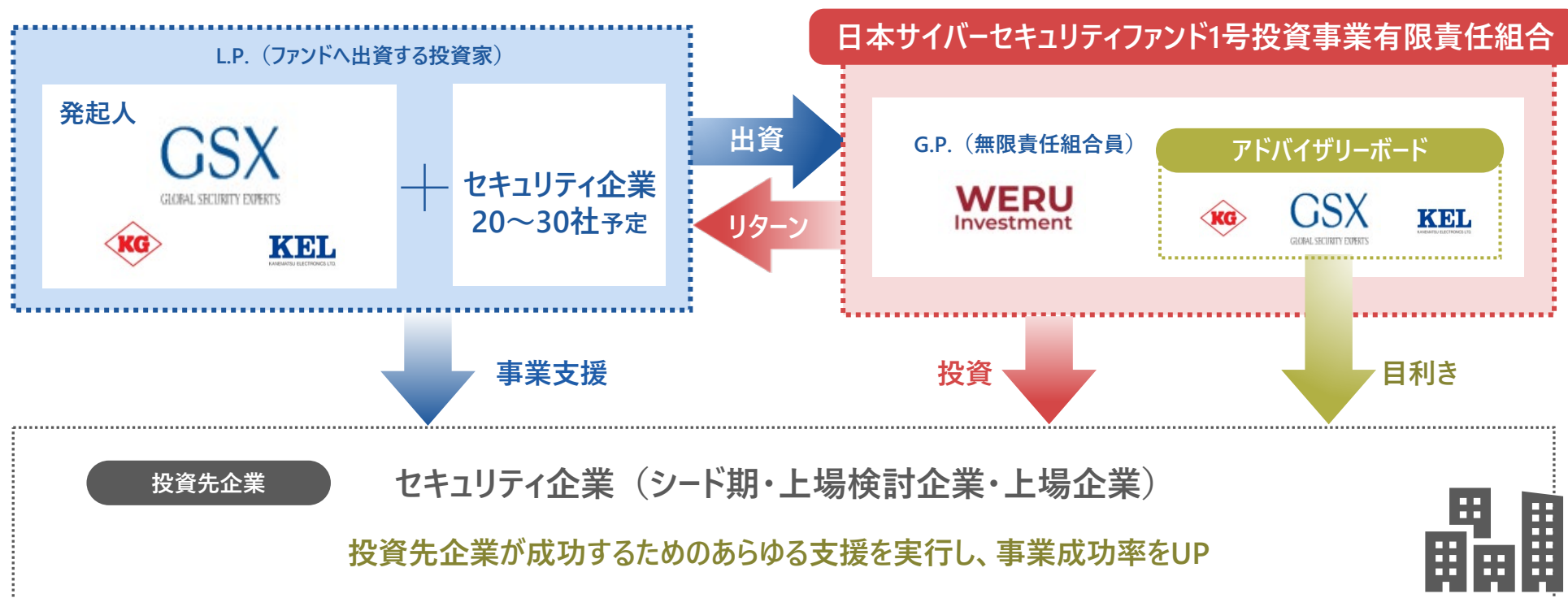
企業規模を限定せずあらゆる企業のセキュリティ人材ニーズに応える

セキュリティ教育カンパニーのGSXならではのビジネスモデルを確立し、IT人材を抱えるIT企業、セキュリティ人材を必要とするお客様双方にメリットを提供



セキュリティ企業の成長を後押し、業界全体を牽引するセキュリティファンドを設立

日本初となるセキュリティ企業が出資し、セキュリティ企業に投資する、セキュリティ特化型ファンドを創設



POINT

- 1 確度の高さ** アドバイザリーボードとして目利き機能と出資企業群による事業支援で成功確度が限りなく高い
- 2 存在感の発揮** GSXは出資企業群のリーダーとして業界内での存在感・地位が向上
- 3 業界の規模拡大** セキュリティ企業各社が成長を遂げることで、セキュリティ業界全体が盛り上がる

中期経営計画で掲げる年率 25%の売上成長を実現し、さらなる成長を確かなものにするアライアンス戦略

GSXが成長するための4つの領域で、強力に事業を推進できる戦略的パートナー企業と資本業務・業務提携を締結



ブロードバンドセキュリティ、セキュアインノベーションは、2024年3月期第4四半期からGSXの持分法適用会社に

販路
拡大

新エリア
進出

業務提携

2023年12月15日

AGEST
ソフトウェアの品質向上を
総合的に支援するQA専門企業

AGESTのエンジニアにGSX教育講座を提供
AGESTの主要顧客層にGSXサービスを提供

資本業務提携

2023年11月10日



ブロードバンドセキュリティ
準大手企業が主要顧客の
セキュリティ専門企業

BBSec顧客へGSXサービスを拡販
BBSec顧客（準大手・金融）領域への深耕
脆弱性診断・コンサルなどの人材リソース共有
BBSecサービスをGSXサービスラインナップに追加

資本業務提携

2023年12月15日



セキュアインノベーション
沖縄県のセキュリティ専門企業
脆弱性診断・SOC事業が得意

GSX教育講座でエンジニアを育成・増員
脆弱性診断などGSXサービスの提供リソース拡大

資本業務提携

2023年9月15日

AMIYA 網屋
ログ管理ソリューションNo.1
ALogブランド5,500件の実績

中堅・中小企業にちょうど良いログ管理サービスを
GSXの顧客に提供

リソース
拡大

サービス
ラインナップ
拡充

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

成長戦略

ターゲット

準大手・中堅・中小企業 (エンドユーザ)



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

診断

緊急対応

コンサル

サイバーソリューション
導入・運用

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



EC-Council

CISSP

エンドユーザー・IT企業 問わず セキュリティ人材が 必要な企業



セキュリティ人材不足を背景に
セキュリティ人材育成スキームにより
IT人材をバリューアップ
セキュリティ人材SESの提供

IT企業



GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

育成

セキュリティ
人材の育成

お客様



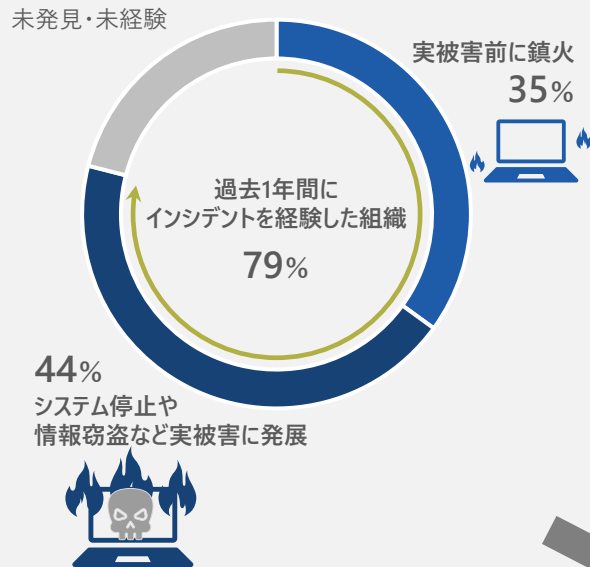
提供

セキュリティ
ブランドSES

GSXグループの提供価値

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



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

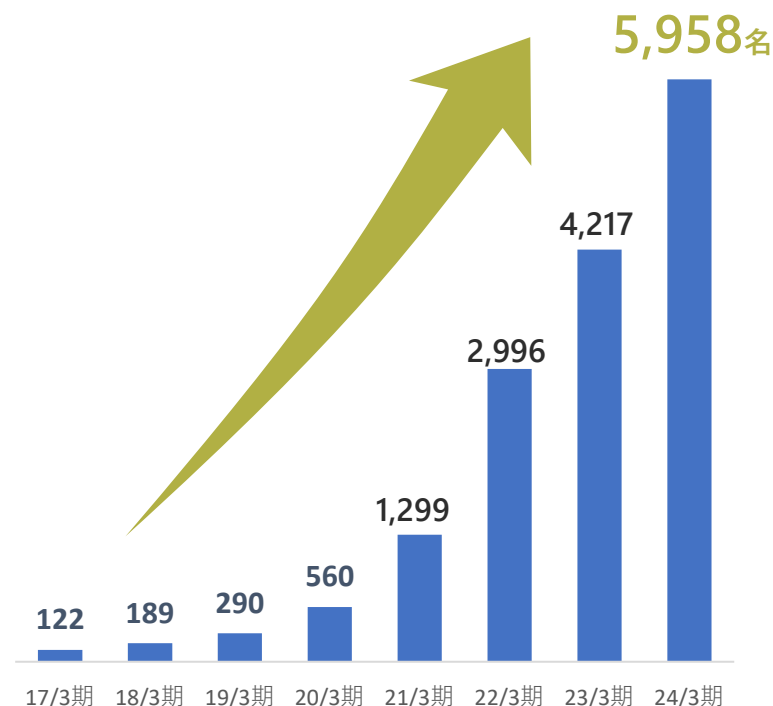
DX推進は、セキュリティ対策とセットで

- ✓ 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）



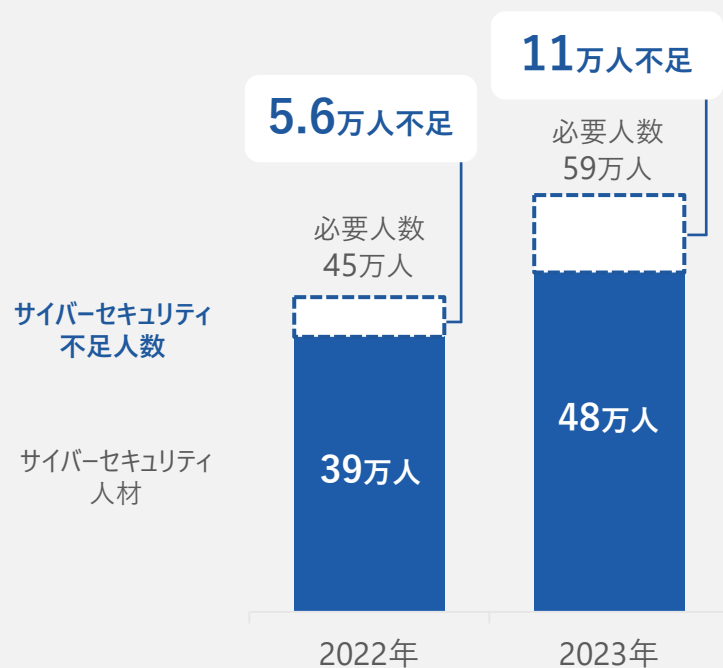
経済産業省「サイバーセキュリティ体制構築・人材確保の手引き」でも「**プラス・セキュリティ**」※人材の確保を提言
IT企業・SierのIT人材に向けた セキュリティ教育ニーズが一気に高まっている

※「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

日本のサイバーセキュリティ人材不足

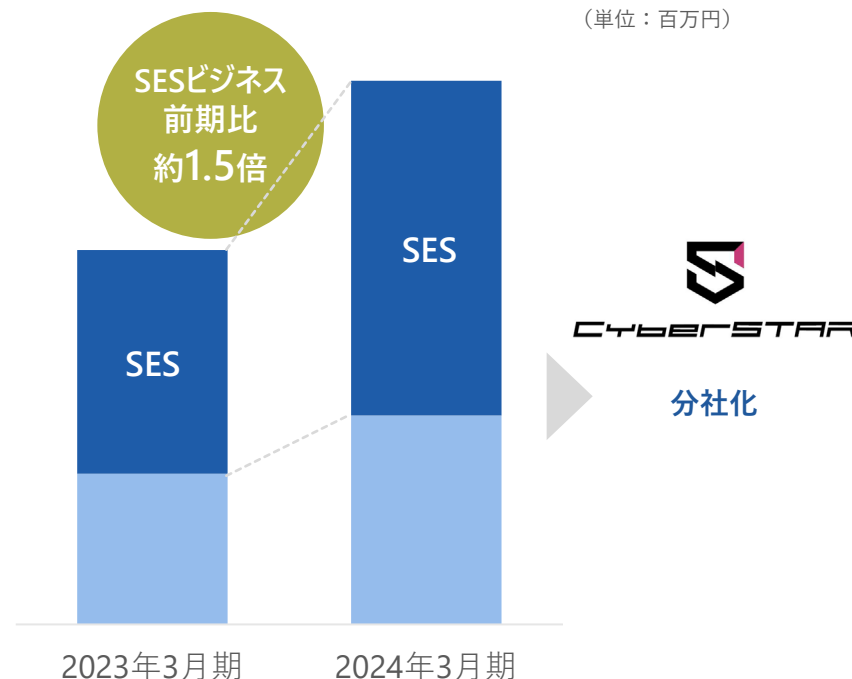
セキュリティ人材数は増加するも、不足人数は約2倍に増え、人材の増加でカバーできていない



ITソリューション事業、SESビジネスの売上高推移

セキュリティSESビジネスは、**売上高が約1.5倍に成長**ニーズの拡大を裏付ける売上伸長

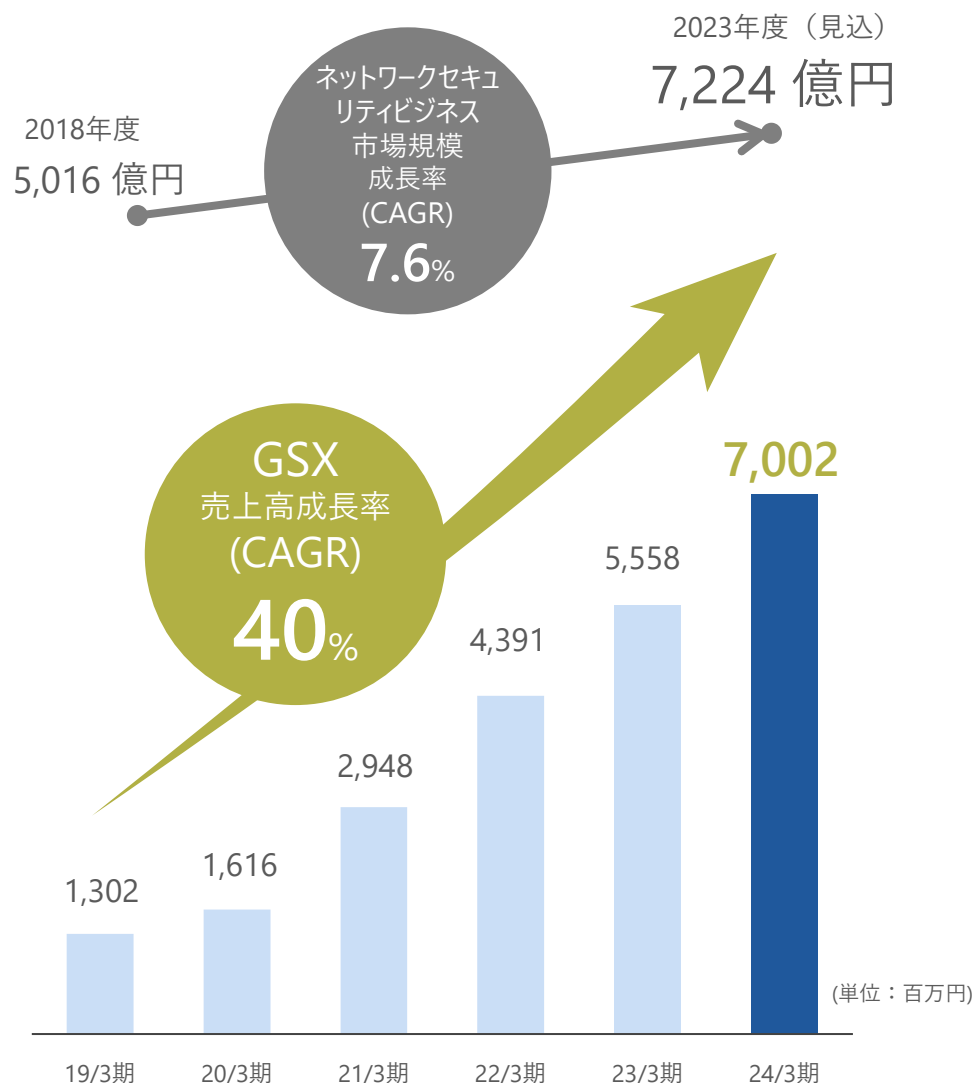
(単位：百万円)



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
セキュリティ人材ニーズとリスキングを同時に解決するビジネススキームに注目が集まっている

GSXの成長率はセキュリティ市場の成長をはるかに上回る

売上高成長率（CAGR）は40%と市場成長率7.6%を大きく上回る水準で推移



出所：2023 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

理由 3

セキュリティ人材を育成して提供する
独自のセキュリティ人材ビジネスモデル

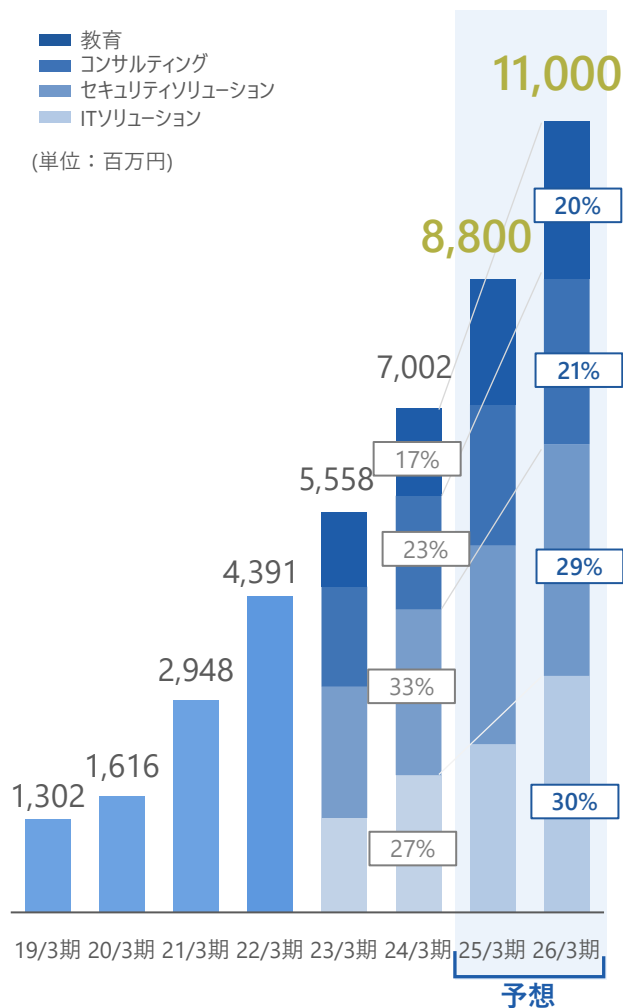
展望

分社化により
セキュリティ人材SESが加速度的に拡大

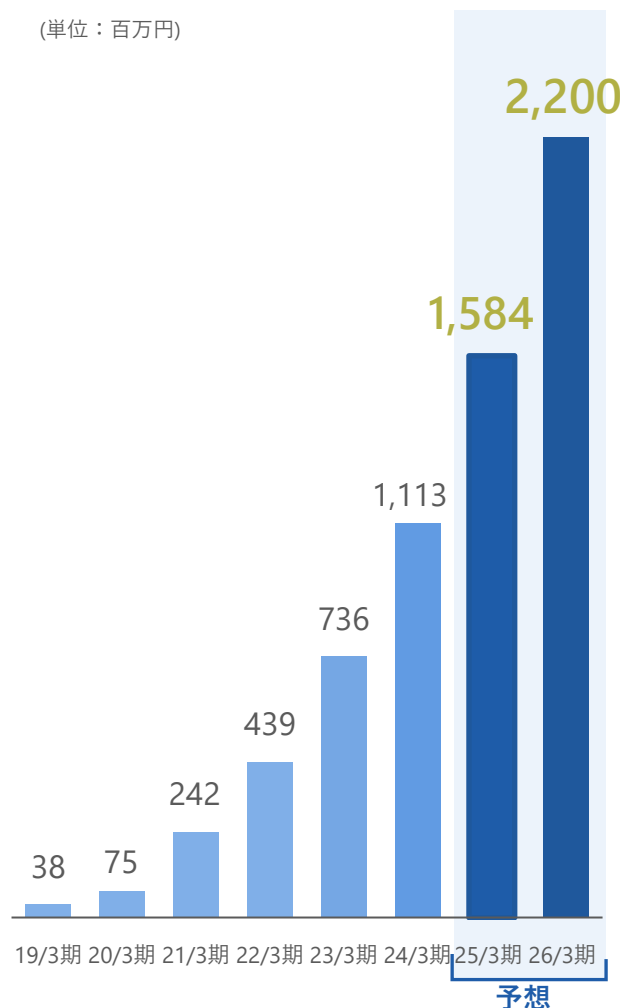
既存事業で 年率25%の売上成長

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

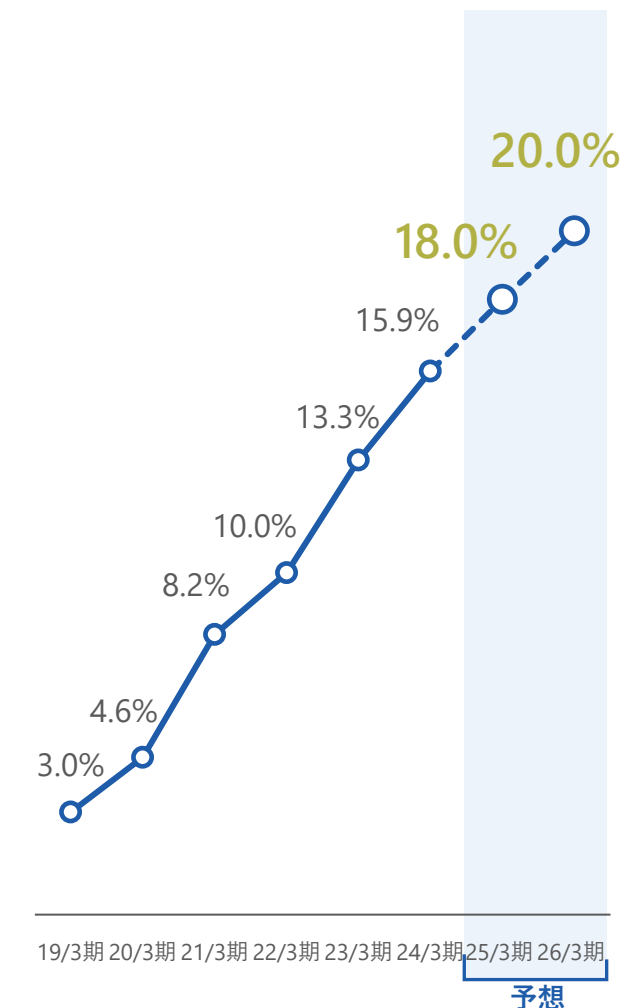
売上高および売上構成比



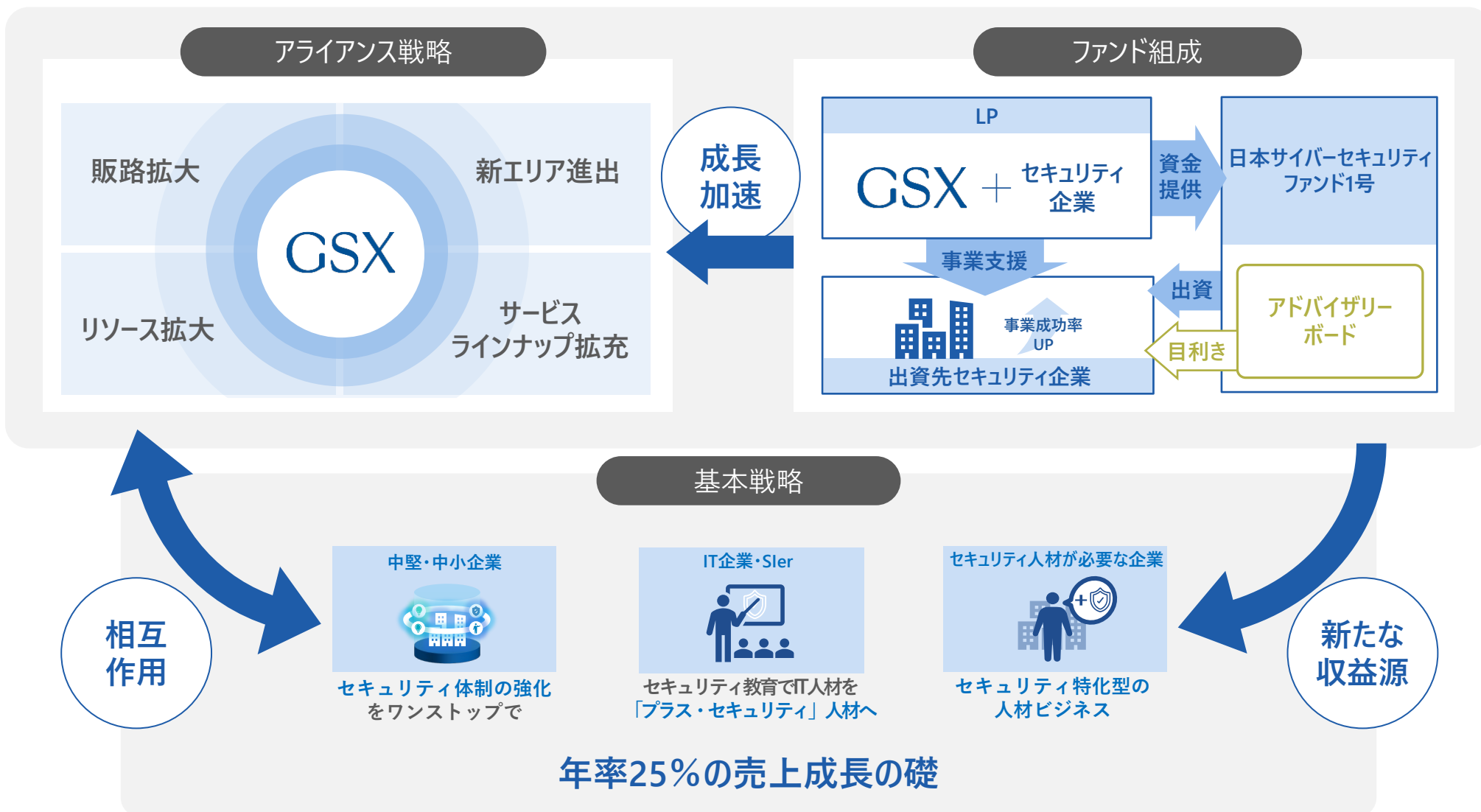
営業利益



営業利益率



年率25%の売上成長の礎となる基本戦略と、さらなる成長を確信するアライアンス戦略・ファンド組成



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。



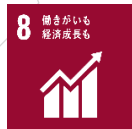
E Environment

- 「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

42% 事業内
売上高構成比
(24/3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

58% 事業内
売上高構成比
(24/3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 8,698名

(24/3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 5,956名

(24/3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

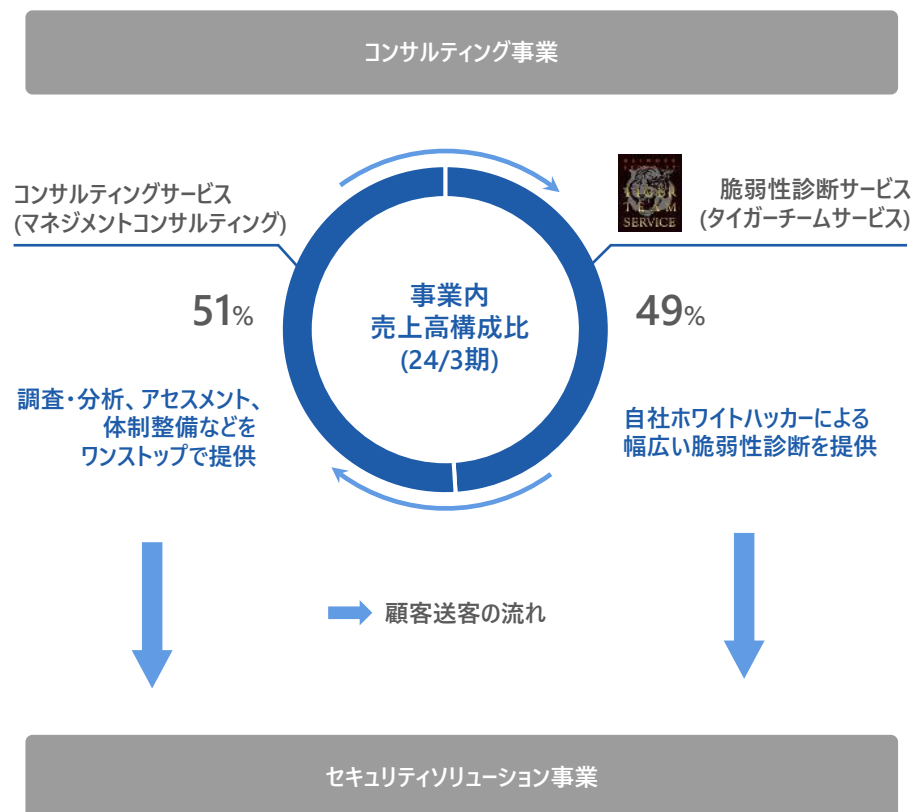
受講料金

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

ー主なサービスー

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

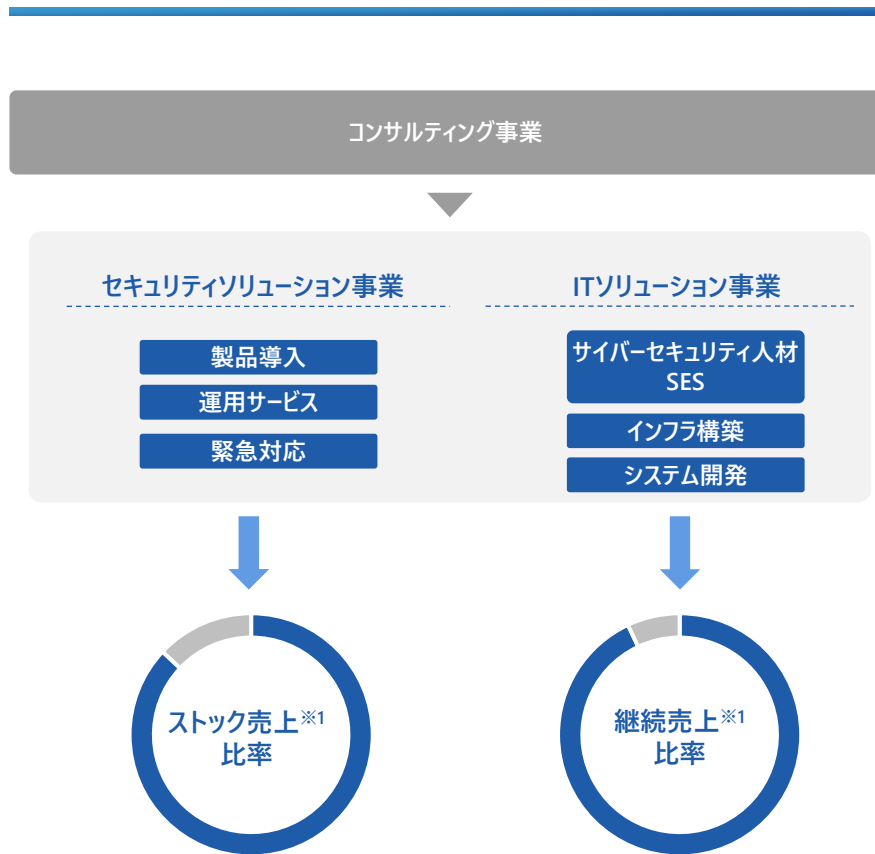


Webアプリケーション診断

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

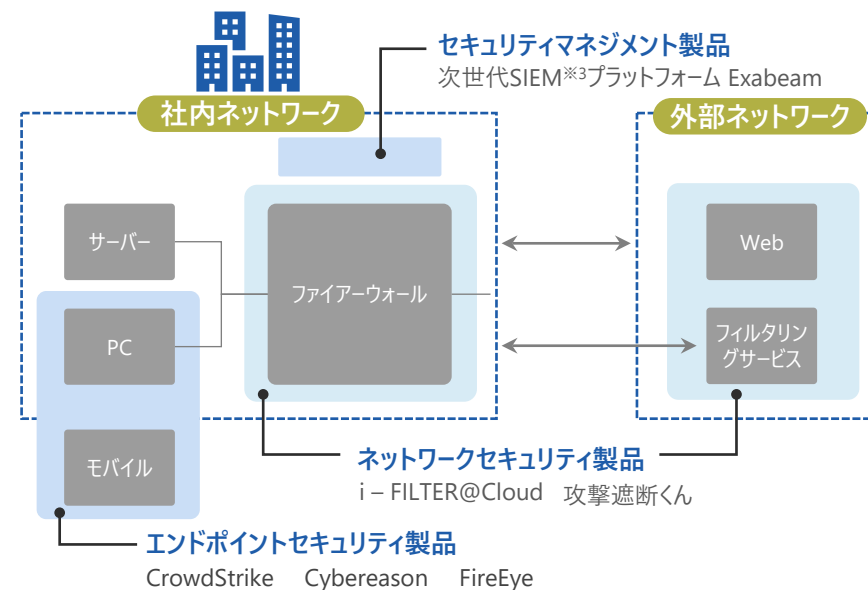
ITソリューション事業では、サイバーセキュリティ人材SESを中心にITインフラ構築などセキュリティ周辺領域でのサービスを展開

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

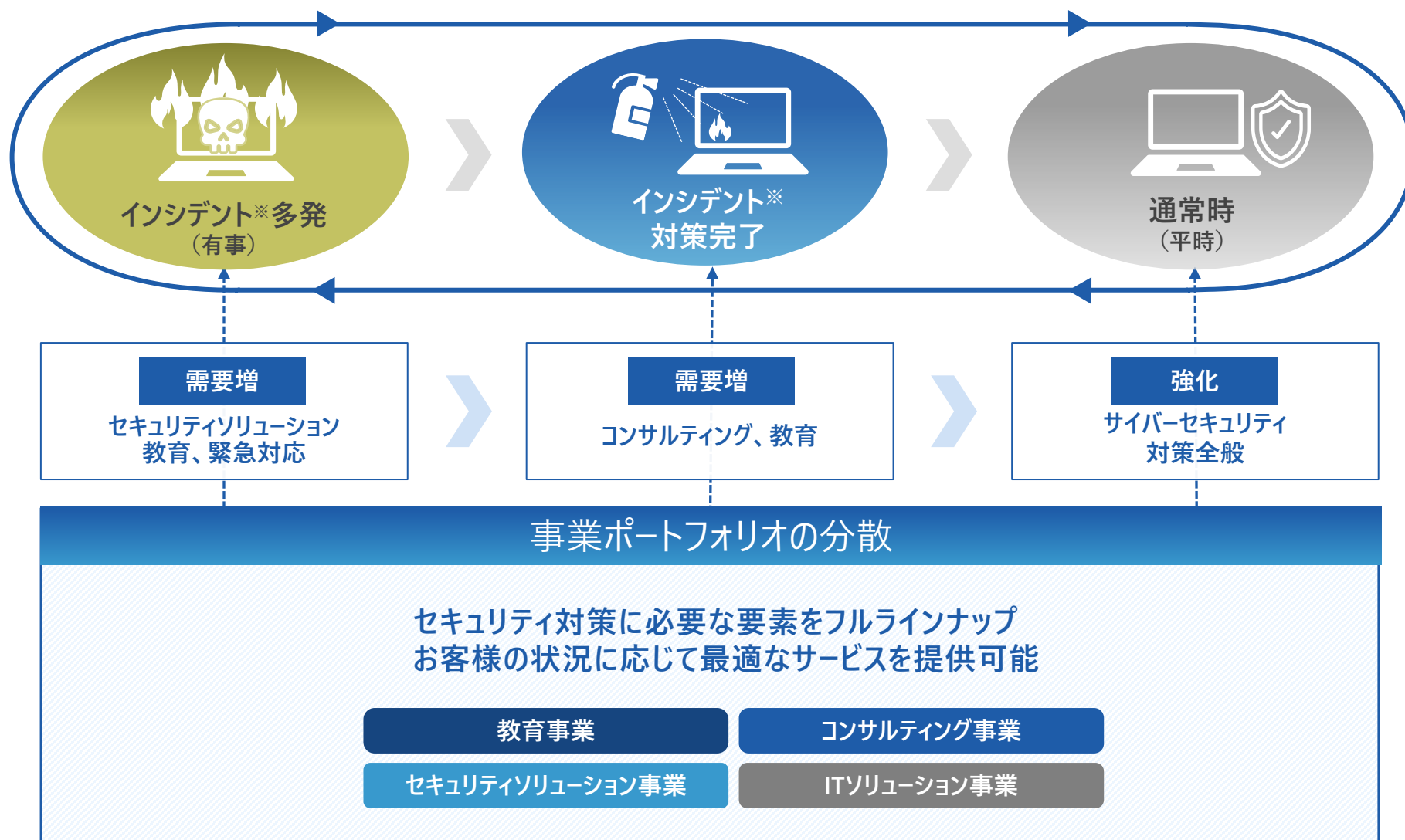
IT環境におけるセキュリティインシデント対応を支援

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）

どの時期であっても売上獲得が可能な事業ポートフォリオ

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

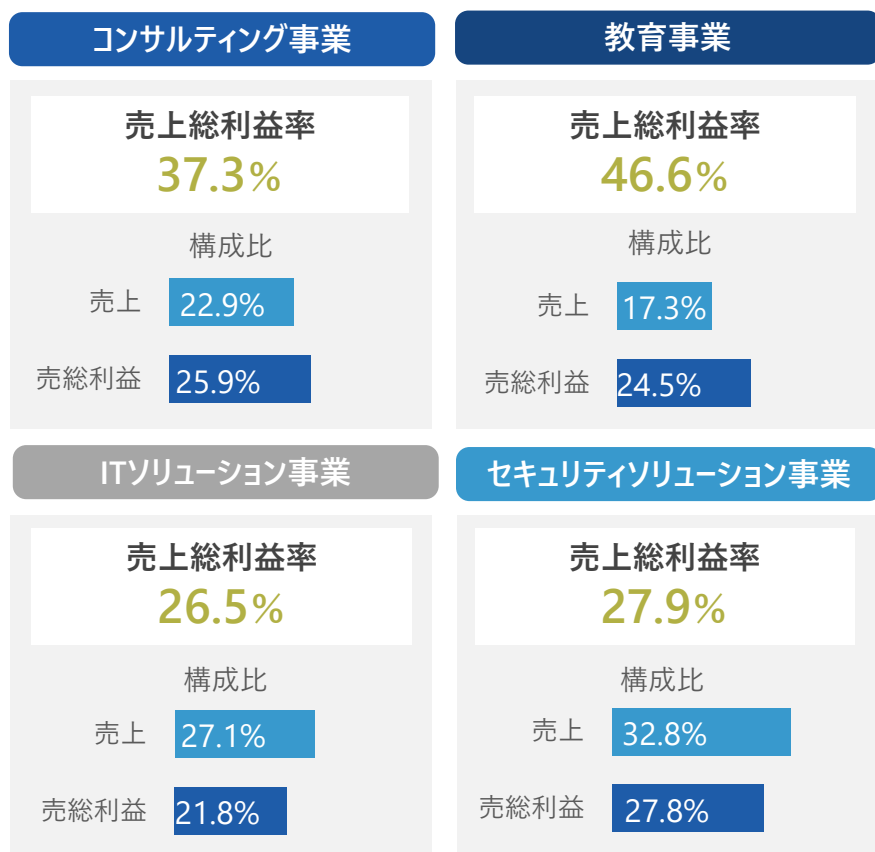
各事業区分の業績貢献度

引き続きセキュリティ訓練サービスやセキュリティ教育講座の教育事業における売上総利益率が高い

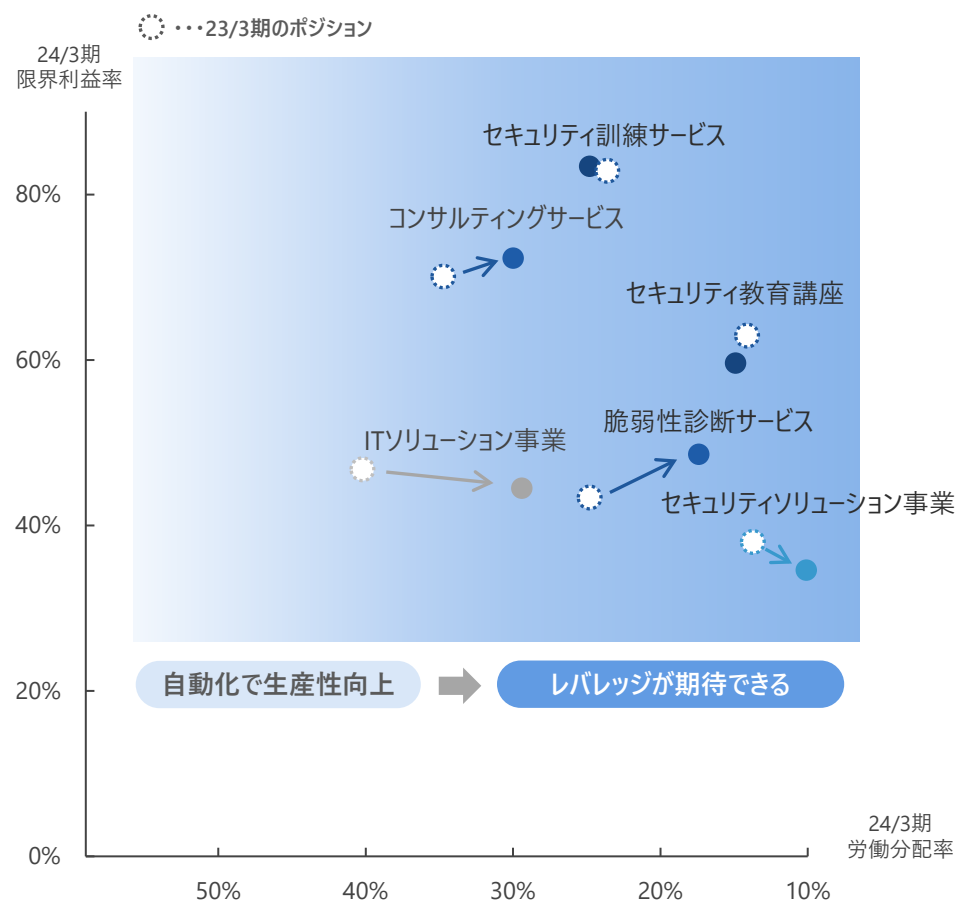
コンサルティングサービスやITソリューション事業、脆弱性診断サービス、セキュリティソリューション事業は労働分配率の低減に成功

さらなる生産性の向上、レバレッジ効果による高利益率化が目指せる体制に

売上総利益の事業区分構成比 24/3期実績



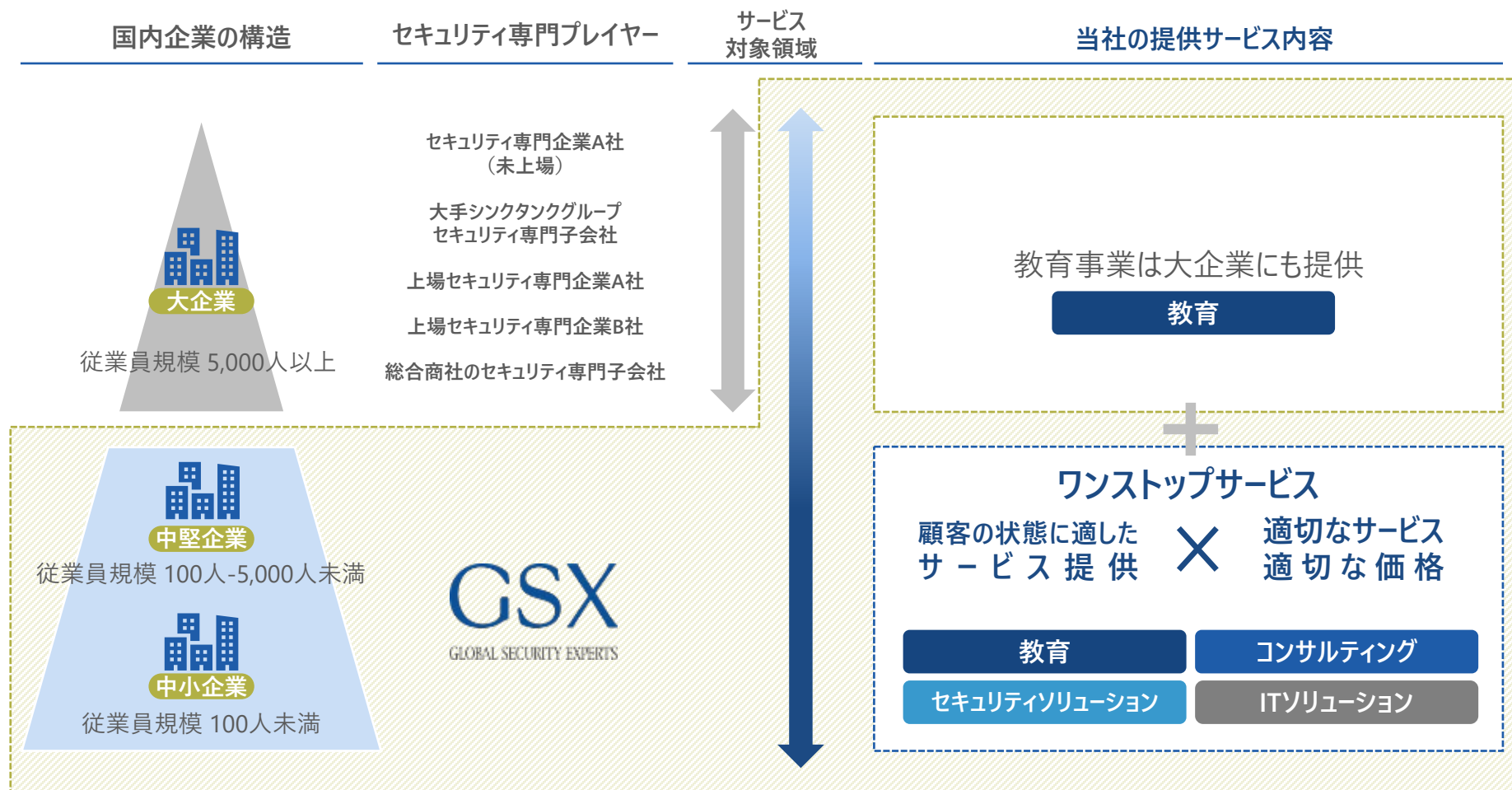
レバレッジの効くサービスを提供



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ーにおいて、GSXは他社が参入しづらい独自のポジションにある

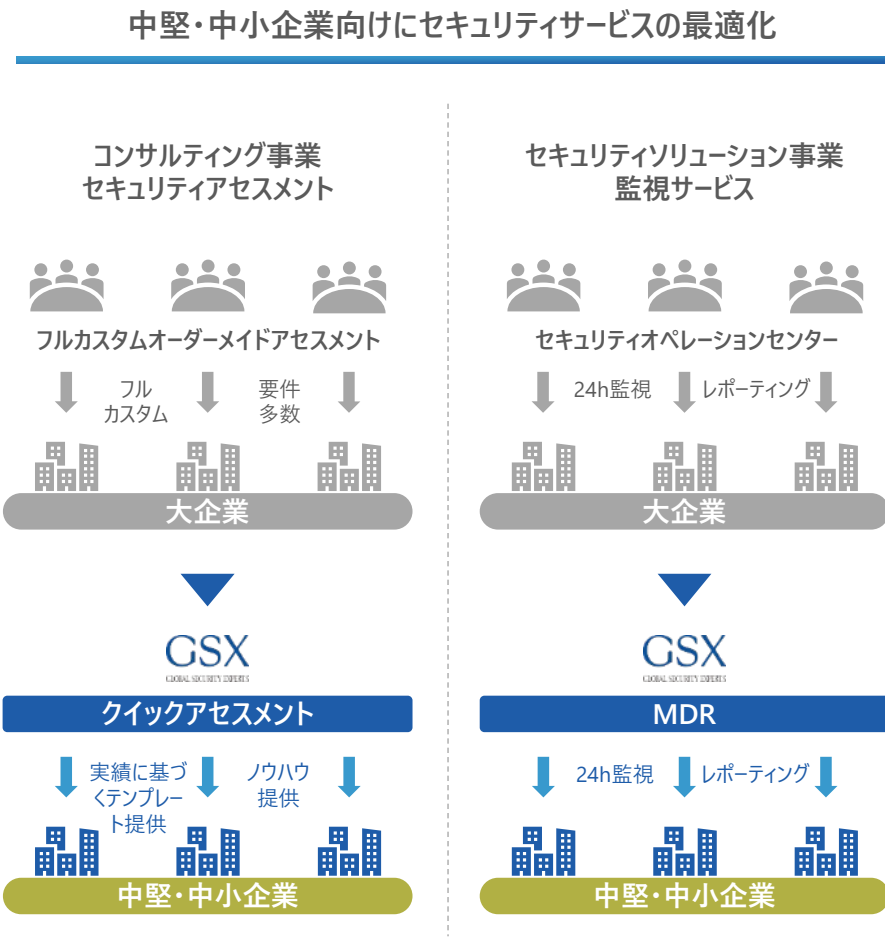


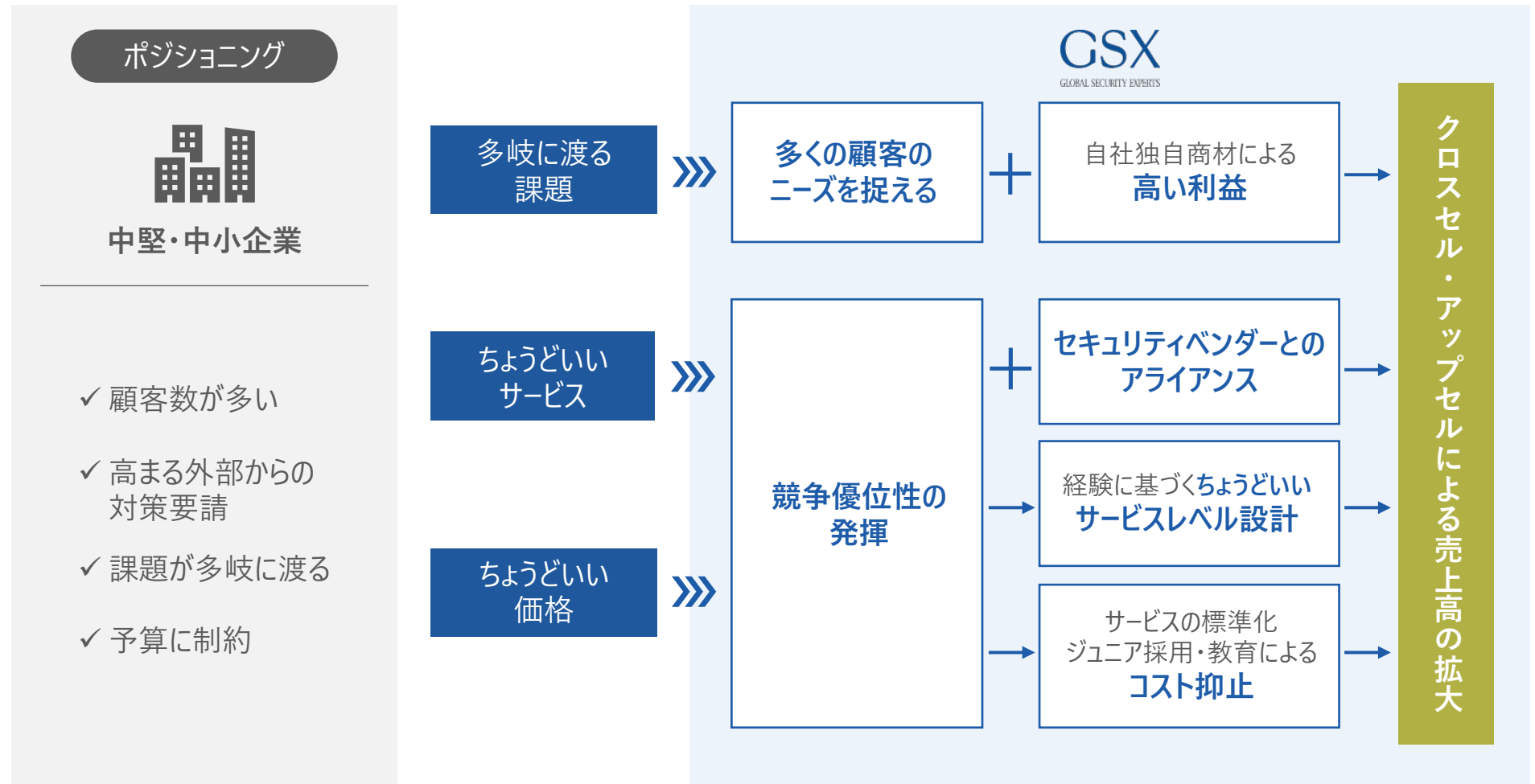
セキュリティニーズの違いとサービスの最適化

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	





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

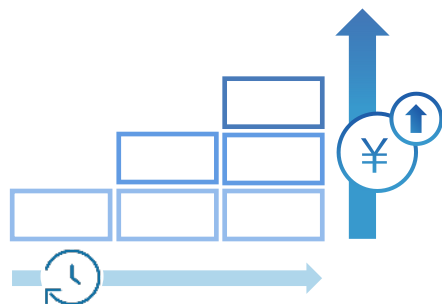
受注増加に対応すべく、IT企業におけるセキュリティ人材育成や同業他社のパートナー化・育成を進めキャパシティ戦略を実行

販売戦略

キャパシティ戦略

既存顧客

アップセル



新規顧客

パートナー戦略
マーケティング戦略



売上高拡大

顧客数

ARPU

キャパシティ戦略

デリバリー
パートナー戦略



IT企業

同業他社



セキュリティ企業

既存と新規のバランスが良いのも
GSXの強み

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

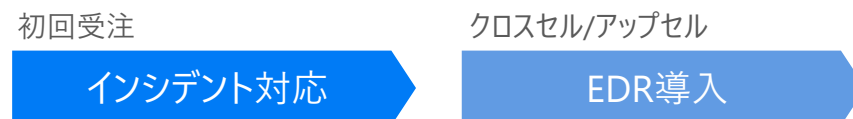


プロセスを網羅しているからできるクロスセル/アップセル

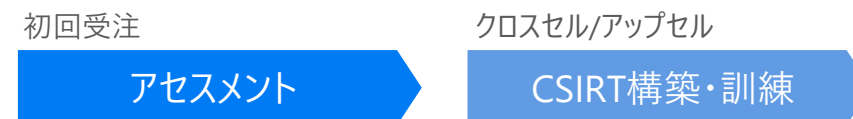
セキュリティ対策に必要な全プロセスを提供しているため
入り口を多彩に構えられ、かつ、次の工程を獲得できる。



| ランサムウェア対策



| 組織力強化



| 診断内製化



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

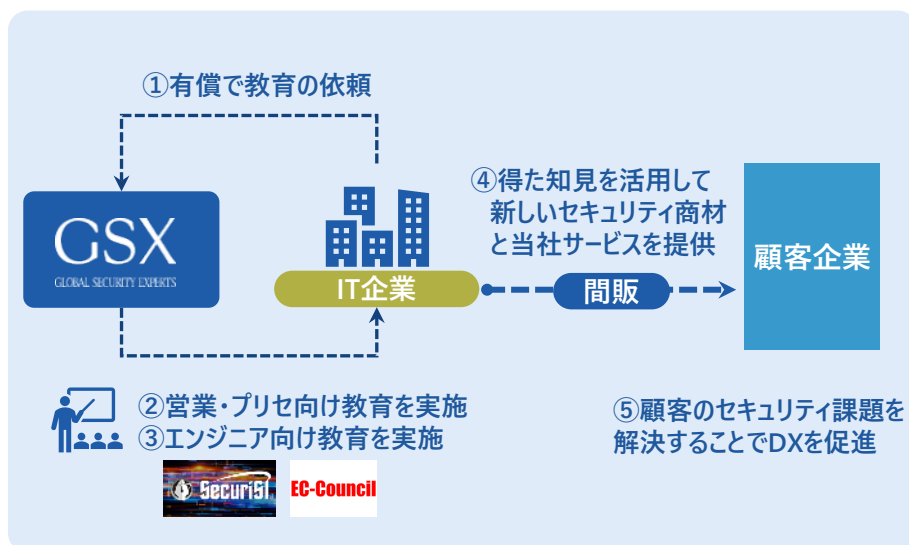
当社とパートナーになることで、IT企業は自社製品・サービスとのシナジーでセキュリティビジネスやDX関連ビジネスの拡大に繋がられる

GSXの販売パートナーになるメリット

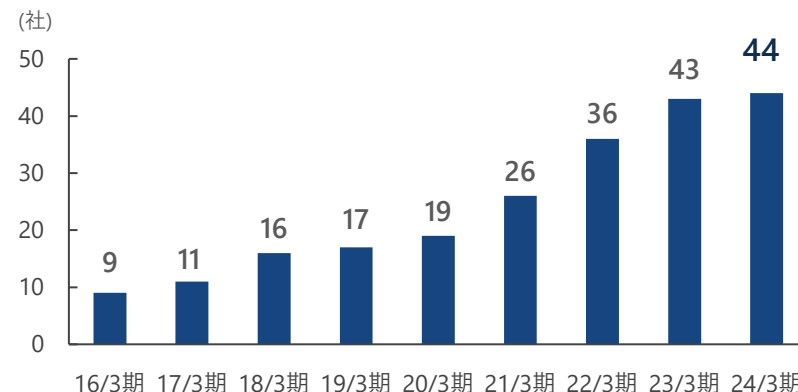
IT企業のニーズ

- 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



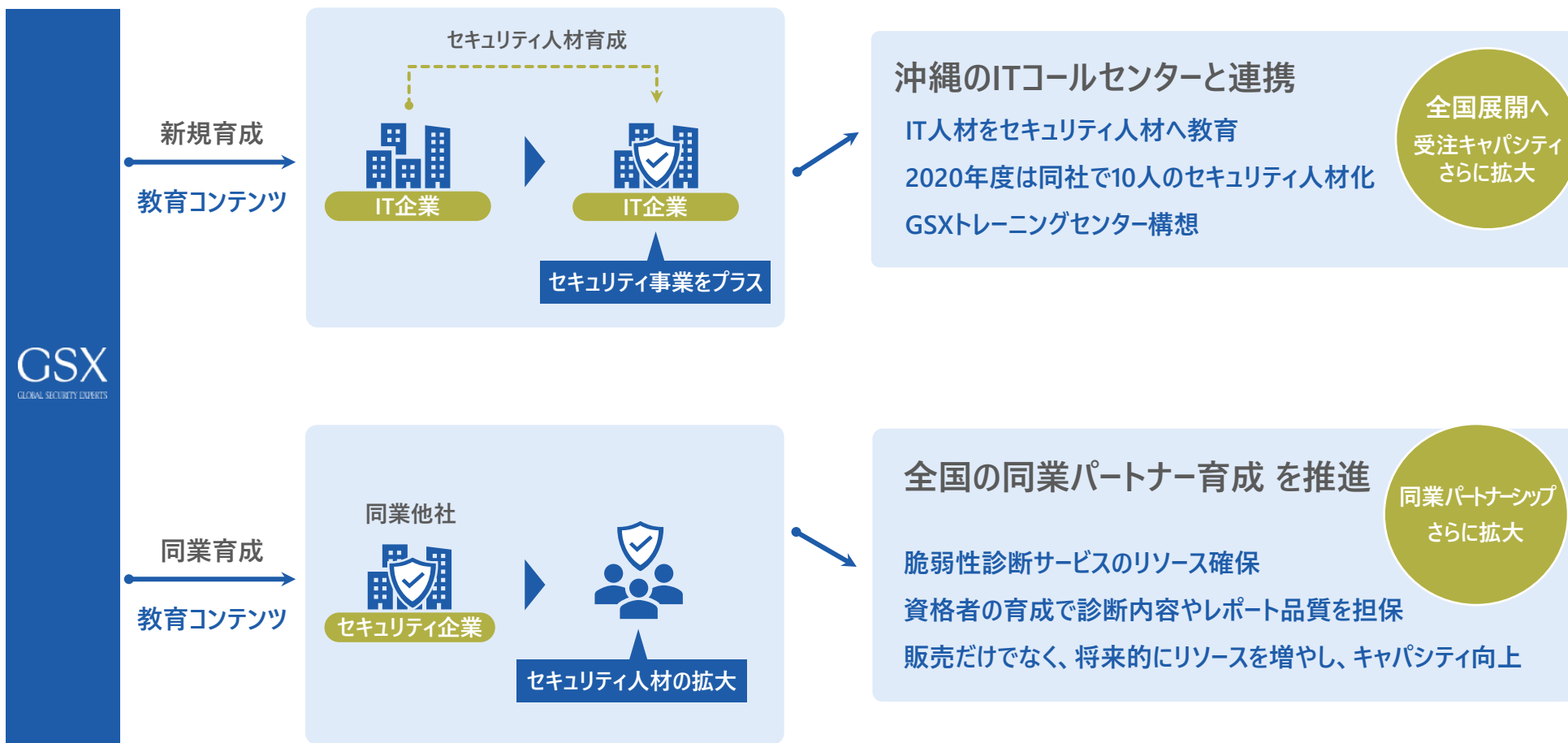
NEWS TV わずか1年で受講者3倍！
GSXのサイバーセキュリティ教育の魅力とは



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



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	544百万円 ※24/3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	154名 ※24/3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

注釈 ※1：グローバルセキュリティエキスパートへの商号変更日を設立日として記載

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)アマダメトロックス(現株アマダ)入社
2000年 4月 : (株)アドバンス・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

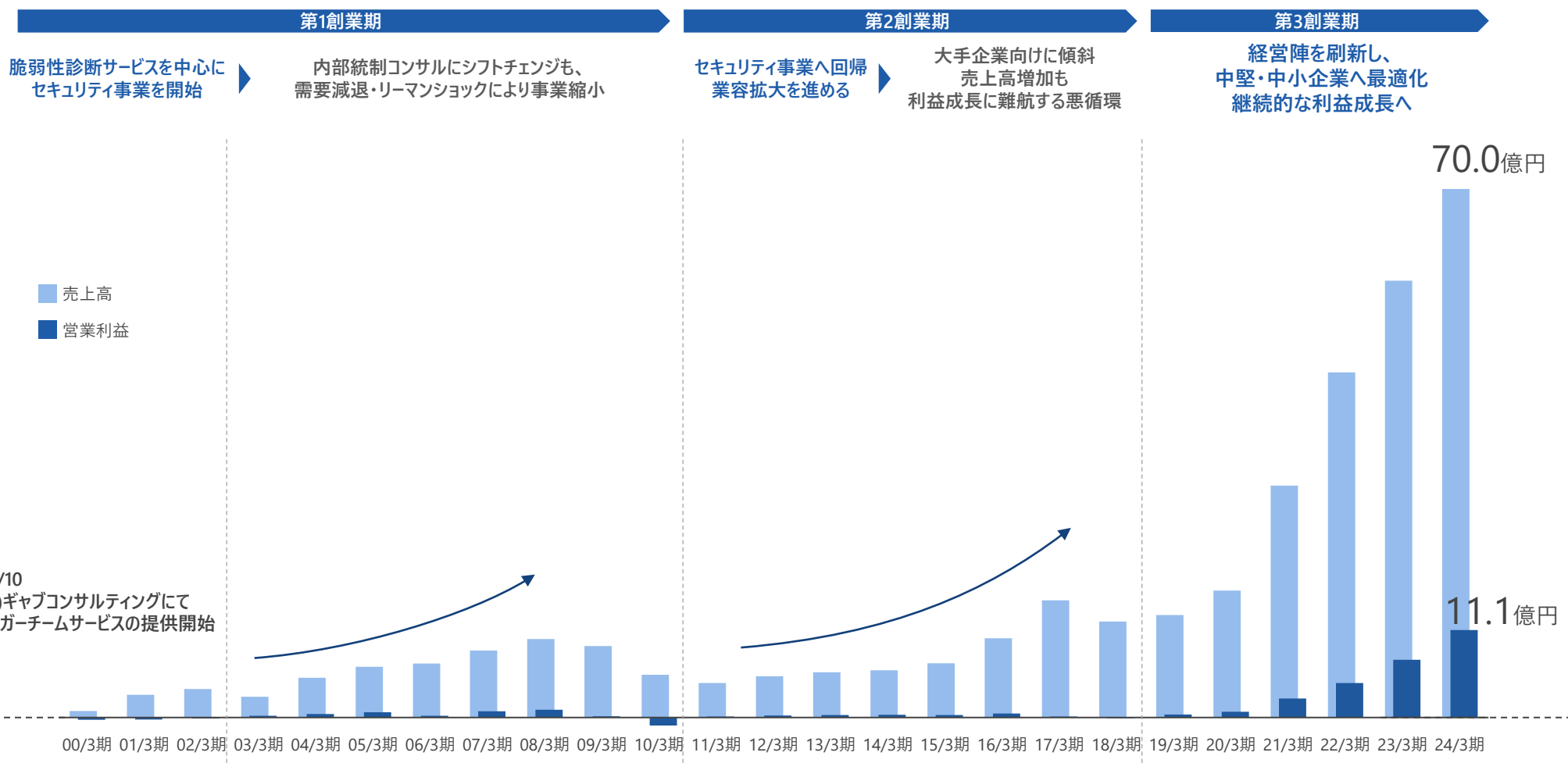


2001年 4月 : ソフトバンク・テクノロジー(株)入社
2017年 8月 : (株)スカイディスク入社
2019年11月 : 当社入社 営業本部担当部長
2020年 6月 : 当社 社長室長
2021年 4月 : 当社 営業本部長 兼 戦略室長
2022年 4月 : 当社 執行役員 経営戦略本部長 兼 サイバーセキュリティ営業本部長
2023年 4月 : 当社 執行役員 営業本部長 兼 第三営業部長
2023年 6月 : 当社 取締役 (現任)

沿革：サイバーセキュリティ市場の黎明期から存在するサイバーセキュリティ専門企業

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



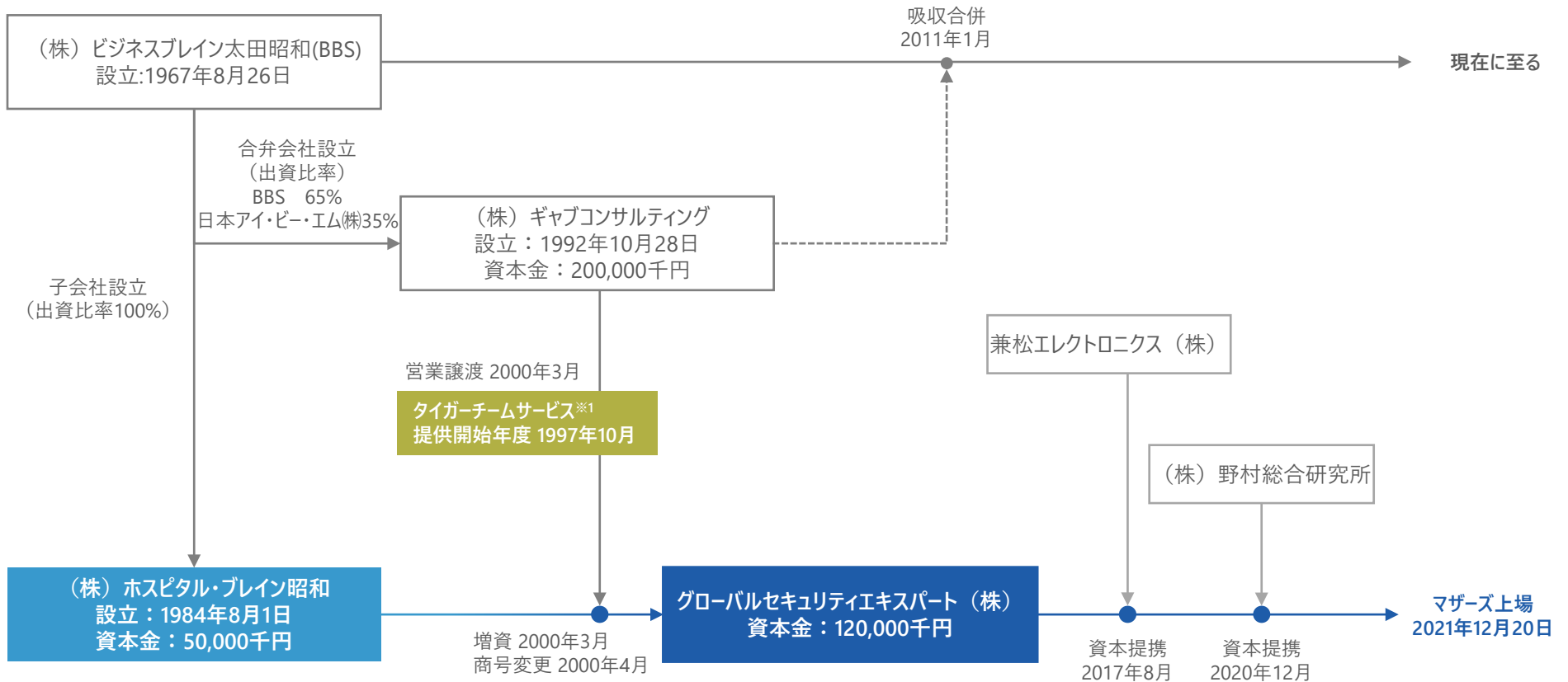
注釈 ※ 1：創業は1984年設立の(株)ホスピタル・ブレイン昭和。会社の成り立ちについてはAppendix参照

注釈 ※ 2：21/3期からは、2020年4月1日付で事業譲受したITソリューション事業を含む（21/3期ITソリューション事業の売上高は7.3億円）

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えい
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、情報漏えい)

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、情報漏えい)

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えい

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えい

・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)

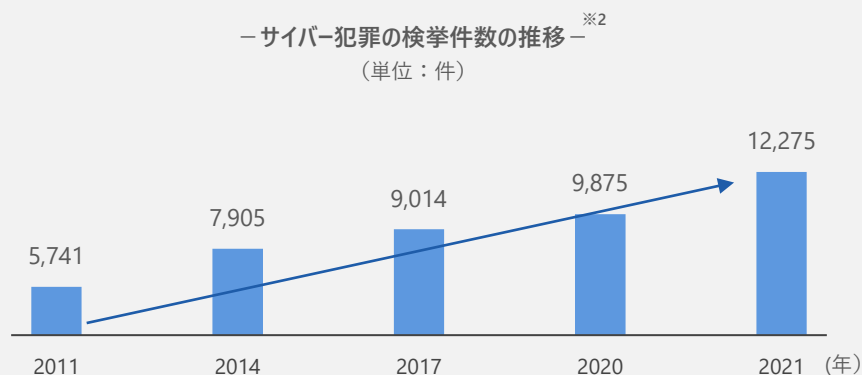
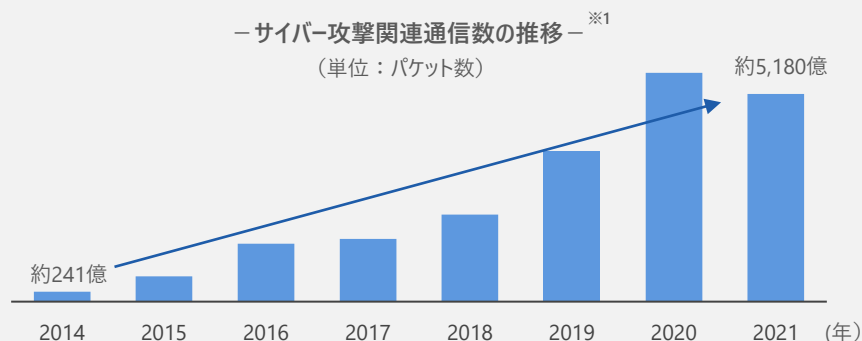
米P社：操業停止
K社：サービス停止
N社：決算報告の遅延
H社：国内外オフィス閉鎖、工場操業停止

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

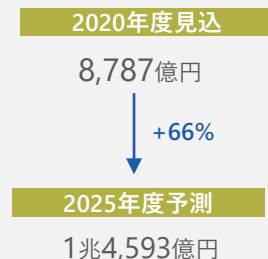
サイバー攻撃（脅威）の増加



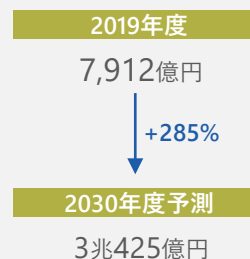
出所 ※ 1 : 国立研究開発法人情報通信研究機構「NICTER観測レポート2021」
出所 ※ 2 : 「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」(警察庁)
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03_kami_cyber_jousei.pdf
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26_jousei.pdf

急速な企業のデジタル化

— ニューノーマル市場の成長 — ※3

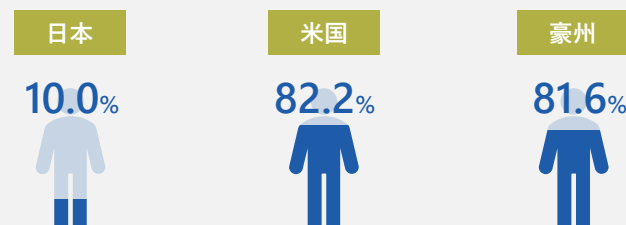


— DX市場の成長 — ※4



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



大手向けセキュリティ専門企業

大企業を中心にした顧客基盤

親会社の顧客基盤や
グループ企業戦略に則ったビジネス展開

高価格・高専門性のサービスを提供

大手企業のニーズに合わせたサービスを高価格で提供
高い専門性で高価格、原価構造改革への敷居が高い

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



中堅・中小企業向けに最適化されたサービス、セキュリティ専門人材の確保等に加え、豊富なノウハウの蓄積と実効性のあるセキュリティサービスをワンストップで提供



中堅企業



中小企業

必要な要素と人員を用意できない



その他のIT企業

セキュリティビジネスは数多く提供するサービスの一つ

セキュリティはSIビジネスを補完する位置づけであり、各部門や子会社などがバラバラにサービス提供しているため、実効性向上に必要な要素をワンストップで提供できない

セキュリティ専門人材の不足

サイバーセキュリティに関わる専門人材※の確保が不足しており、ワンストップで高いレベルのサービスを提供する体制としては不十分（※フルスタック・コンサルタント、ホワイトハッカー、フォレンジッカー、監査員など）

決算期		2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	(千円)	1,302,976	1,616,613	2,948,871	4,391,317	5,558,022	7,002,941
経常利益	(千円)	37,096	73,103	239,370	414,331	737,512	1,104,319
当期純利益	(千円)	28,024	38,658	167,657	261,099	488,120	783,428
資本金	(千円)	100,000	270,000	291,800	485,000	529,833	544,999
発行済株式数	(株)	5,400	10,000	10,590	3,327,000	7,383,000	7,629,600
純資産額	(千円)	378,960	736,113	942,201	1,565,478	1,720,169	2,433,625
総資産額	(千円)	956,504	1,712,769	2,384,273	3,482,070	4,124,589	6,536,708
1株当たり純資産額	(円)	70,177.92	122.69	148.28	235.27	236.26	323.09
1株当たり配当額	(円)	800	500	2,900	15	14	26.21
1株当たり当期純利益	(円)	5,189.68	7.28	27.35	40.46	72.20	104.84
自己資本比率	(%)	39.62	42.98	39.52	44.96	41.71	37.23
自己資本利益率	(%)	7.68	6.93	19.98	20.82	29.71	37.72
配当性向	(%)	15.4	11.5	17.7	18.5	19.4	25.0
営業キャッシュフロー	(千円)	-	△284,882	767,002	328,219	594,948	713,549
投資キャッシュフロー	(千円)	-	△76,692	△240,397	△294,649	△212,159	△2,005,260
財務キャッシュフロー	(千円)	-	387,400	△91,241	460,634	△455,995	1,447,820
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	1,229,432
従業員数	(人)	64	75	110	118	138	154

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