

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2025年3月期 第1四半期 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7月

1	2025年3月期 第1四半期 業績ハイライト	P 3
2	事業ドメインの再編成と業績概況	P 9
3	株主還元	P22
4	2025年3月期 連結業績予想	P24
5	経営トピックス	P28
6	成長戦略	P44
7	ESGの取組み	P52
8	Appendix	P54

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2025年3月期 第1四半期 業績ハイライト

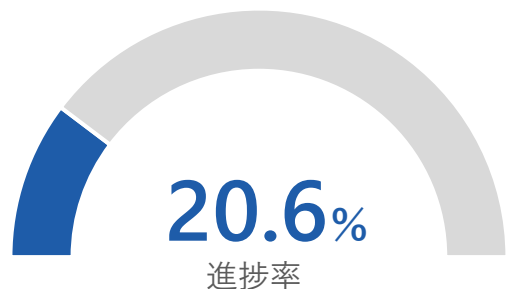
売上高

24/3期 1Q
1,452百万円



1,813 百万円

前年同期比 **+24.8%**



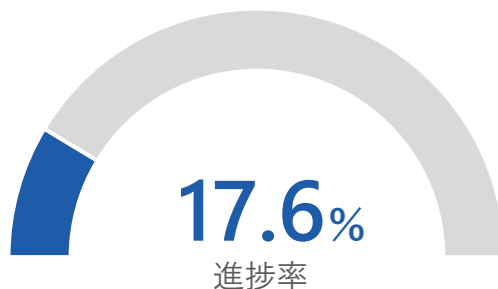
営業利益

24/3期 1Q
193百万円



279 百万円

前年同期比 **+44.6%**



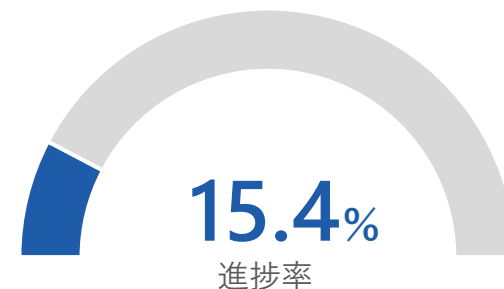
四半期純利益

24/3期 1Q
125百万円



159 百万円

前年同期比 **+27.2%**



- ✓ 前年同期比**大幅増収増益** 第1四半期業績として過去最高額を更新
- ✓ 準大手・中堅・中小企業向けセキュリティサービス、IT企業・SIer向けセキュリティ人材育成、あらゆる企業向けセキュリティ人材提供、顧客ターゲットごとのビジネス戦略により**すべての事業ドメインで業績伸長**
- ✓ 営業利益の前年同期比よりも、四半期純利益の前年同期比が低いのは、当事業年度より連結決算へ移行した影響
当第1四半期は投資損失となった

連結決算へ移行

株式会社CyberSTARが子会社化され、2025年3月期 第1四半期より連結決算に移行

持分法適用となり、関連会社の株式会社ブロードバンドセキュリティ（BBSec）と株式会社セキュアイノベーション（SIV）の損益を反映

2024年3月期まで

2025年3月期 1Q～



非連結決算

連結決算

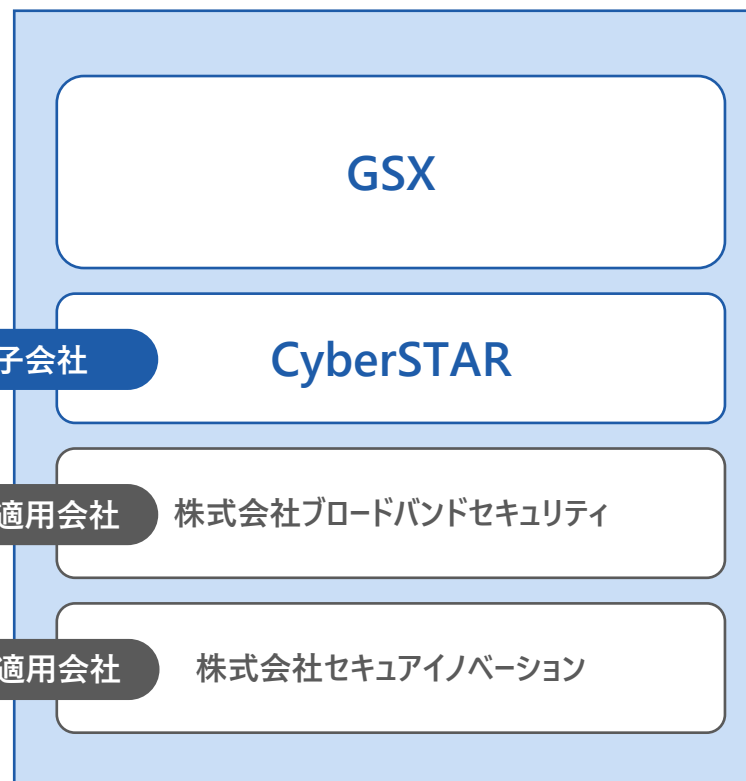


関連会社

株式会社ブロードバンドセキュリティ

関連会社

株式会社セキュアイノベーション



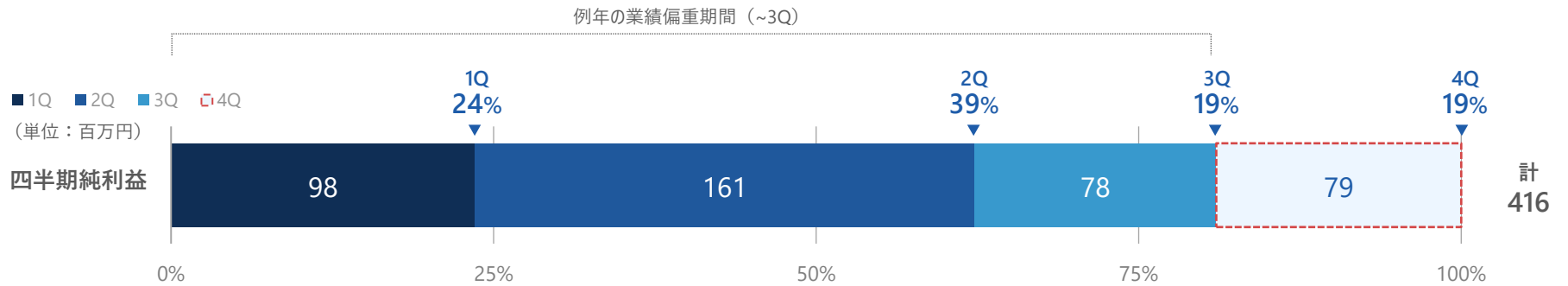
営業利益と経常利益・四半期純利益の差異について

営業外費用に「持分法による投資損失」「為替差損」「支払利息」を計上

当社連結1Qには株式会社ブロードバンドセキュリティ（BBSec）の4Q業績が反映される

BBSecは3Qまでに利益を積み上げる傾向にあるため、当社連結1Qでの利益貢献は少ないものの、年間を通じては堅調な利益成長を見込む

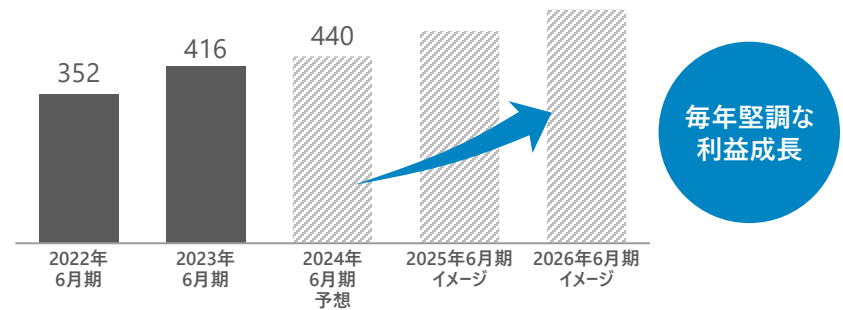
BBSec 2023年6月期 実績 四半期ごとの利益額と利益偏重



持分法適用各社の決算期

	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月
GSX	1Q	2Q	3Q	4Q
SIV	1Q	2Q	3Q	4Q
BBSec	4Q	1Q	2Q	3Q

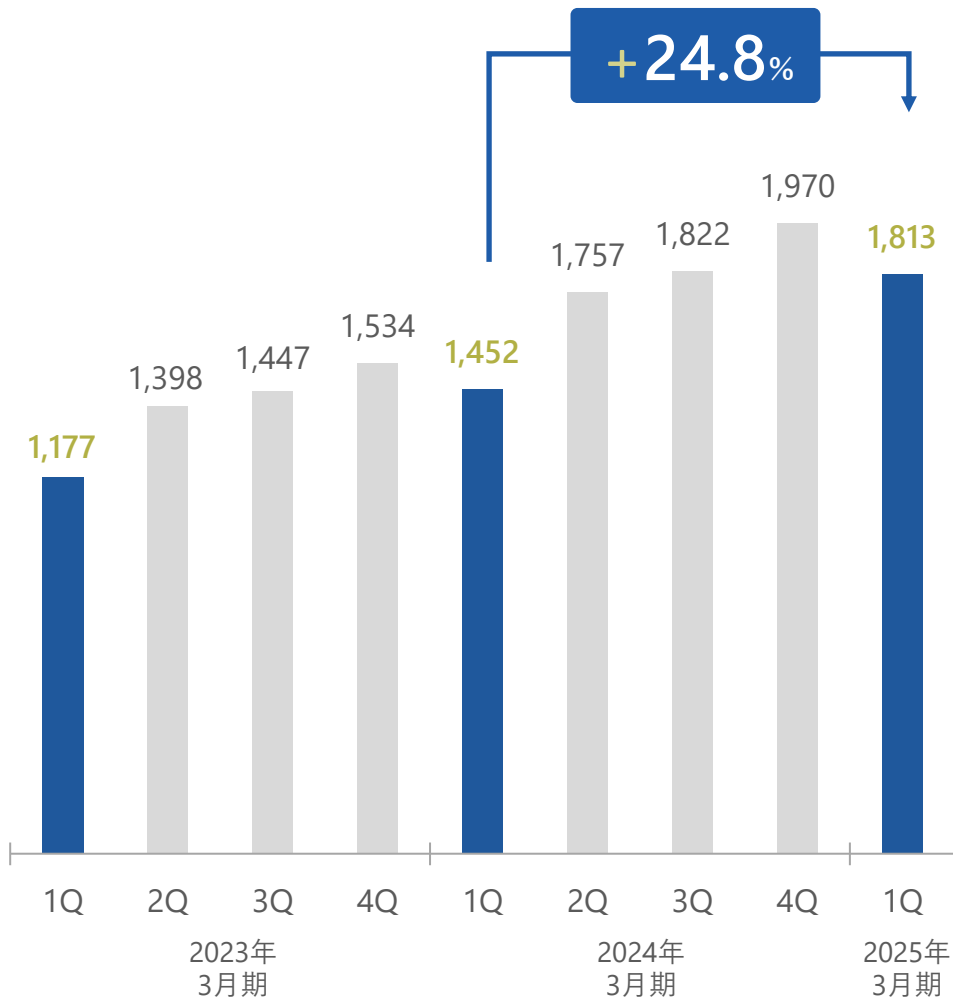
(参考) BBSec 当期純利益の推移



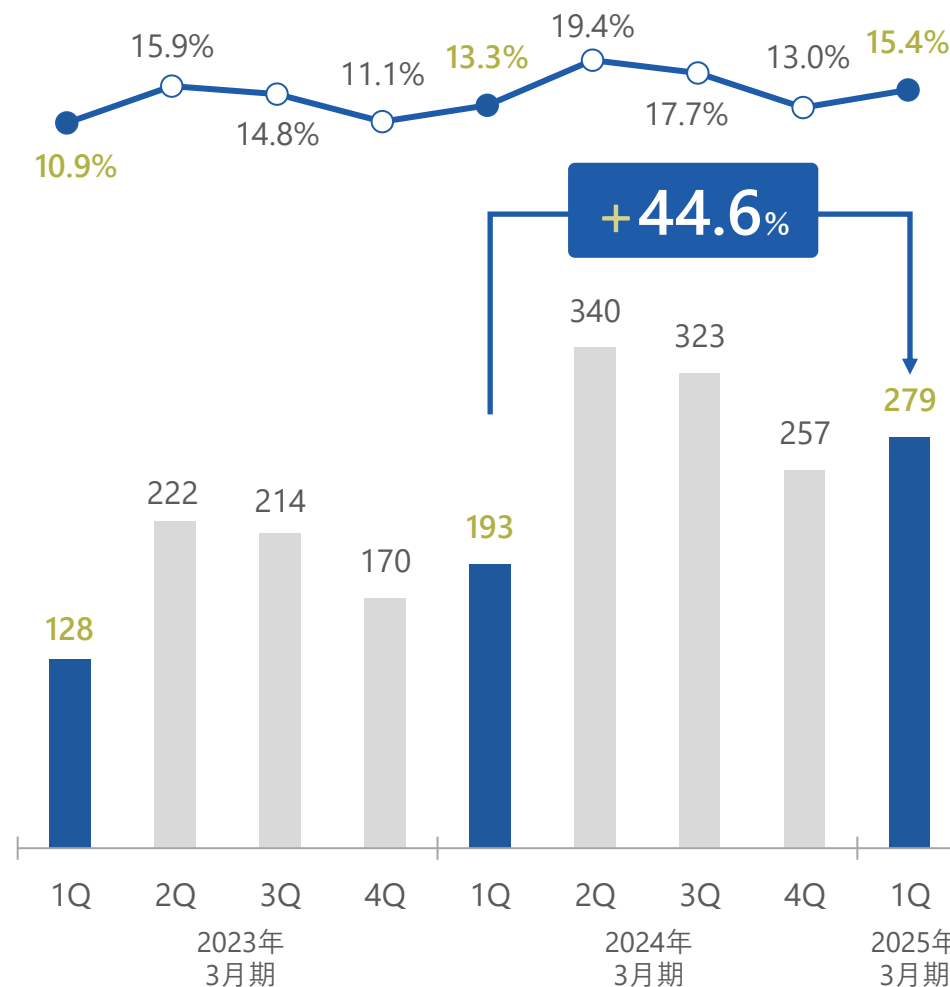
前年同期比で、売上高は+24.8%の伸長、営業利益は+44.6%と大きく伸長。第1四半期で過去最高を更新。

営業利益率も前年同期比2.1pt 増加

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



GSX

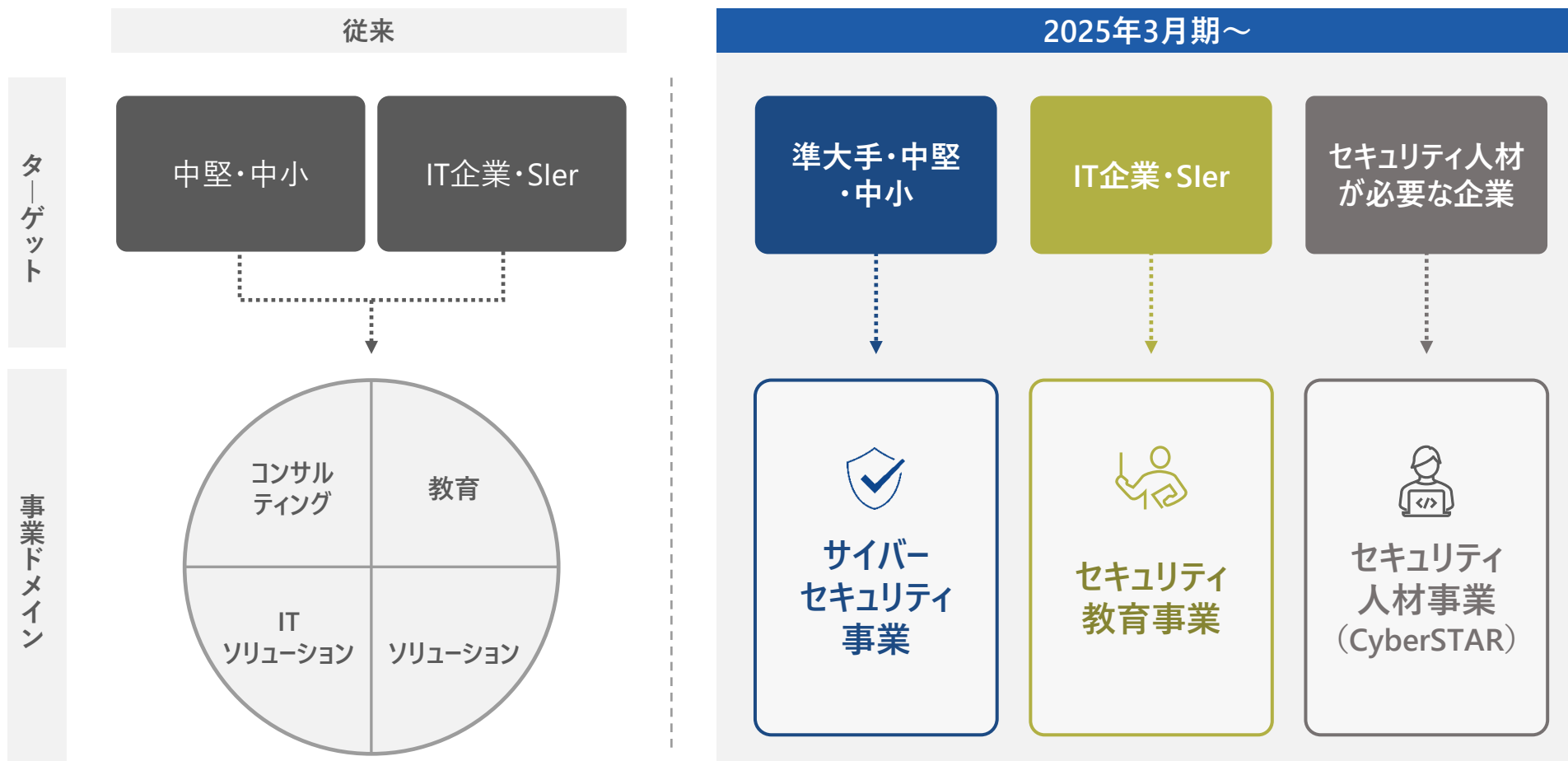
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

事業ドメインの再編成と業績概況

事業ドメインの再編成

従来は、「中堅・中小企業」、「IT企業・Sler」の2ターゲットに向けて、「コンサルティング事業」、「教育事業」、「ソリューション事業」、「ITソリューション事業」の4事業を展開

CyberSTARの分社化に伴い、2025年3月期より「準大手・中堅・中小」、「IT企業・Sler」、「セキュリティ人材が必要な企業」の3ターゲットを明確化。それぞれの事業戦略を展開する体制に再編成



ターゲット

準大手・中堅・中小

IT企業・SIer

セキュリティ人材
が必要な企業

事業ドメイン



サイバーセキュリティ
事業

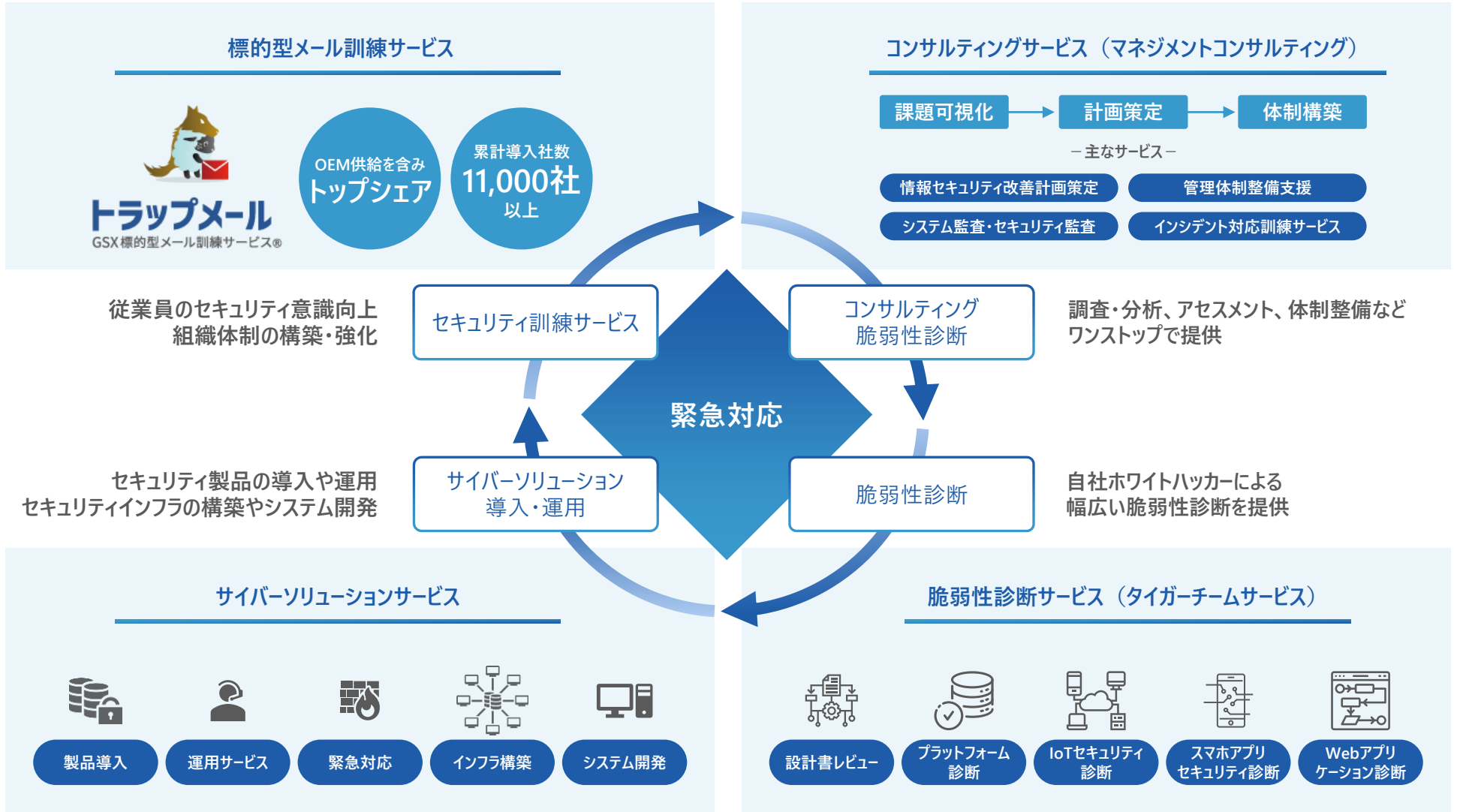


セキュリティ
教育事業



セキュリティ
人材事業
(CyberSTAR)

準大手・中堅・中小企業向けにサイバーセキュリティ対策をワンストップで支援



ターゲット

準大手・中堅・中小

IT企業・SIer

セキュリティ人材
が必要な企業

事業ドメイン



サイバーセキュリティ
事業



セキュリティ
教育事業



セキュリティ
人材事業
(CyberSTAR)

IT企業・Sler向けにセキュリティ領域の教育を実施、IT人材の付加価値向上を支援する



IT企業・Sler



セキュリティ教育

- 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

当社
オリジナル

IT人材/非セキュリティ人材向け教育メニュー



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

CND 認定ネットワーク
ディフェンダー
Critical Network Defender

CEH 認定ホワイトハッカー
Certified Ethical Hacker

受講料金

約32万円

約54万円

ターゲット

準大手・中堅・中小

IT企業・SIer

セキュリティ人材
が必要な企業

事業ドメイン



サイバーセキュリティ
事業



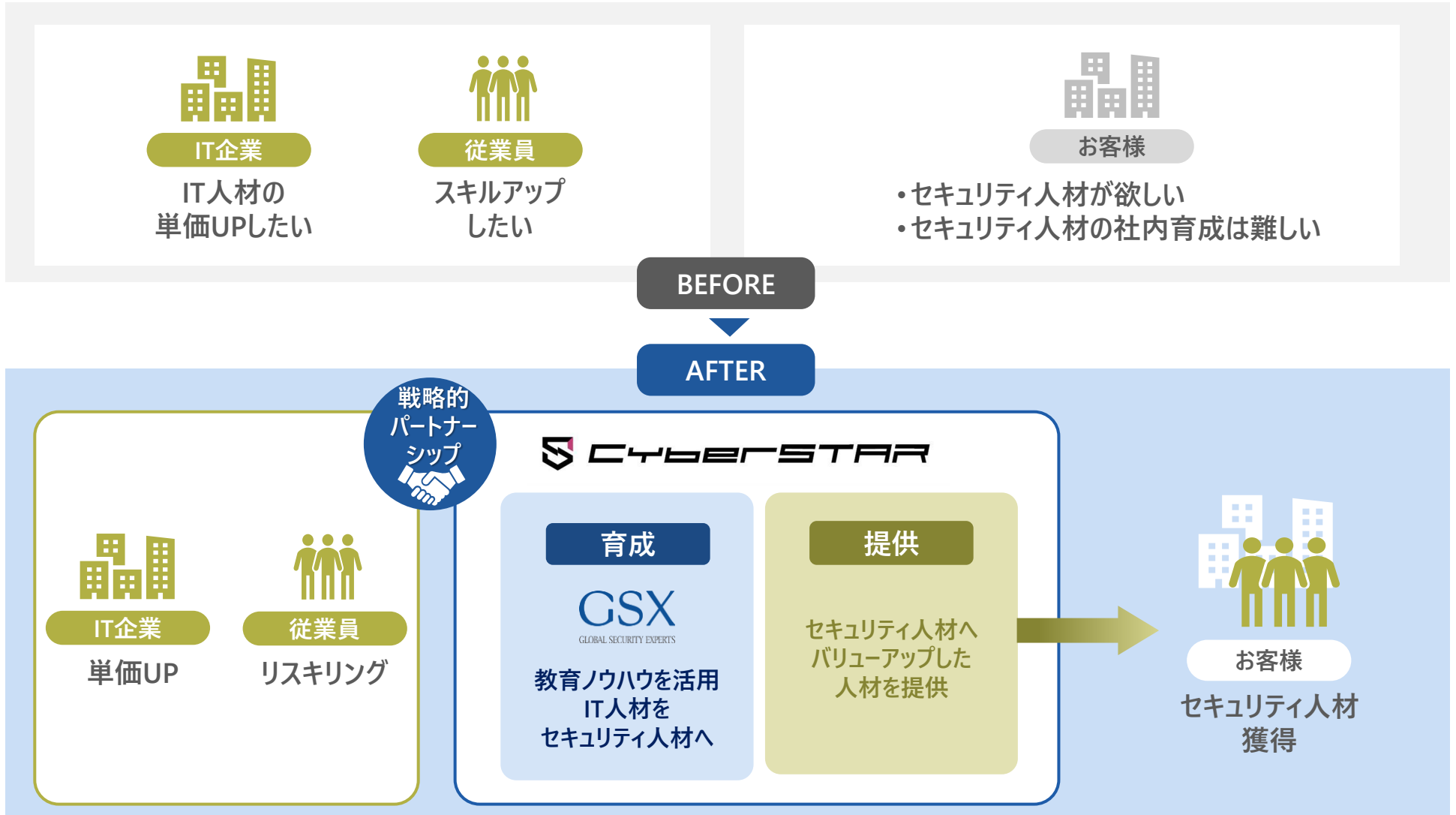
セキュリティ
教育事業



セキュリティ
人材事業
(CyberSTAR)

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

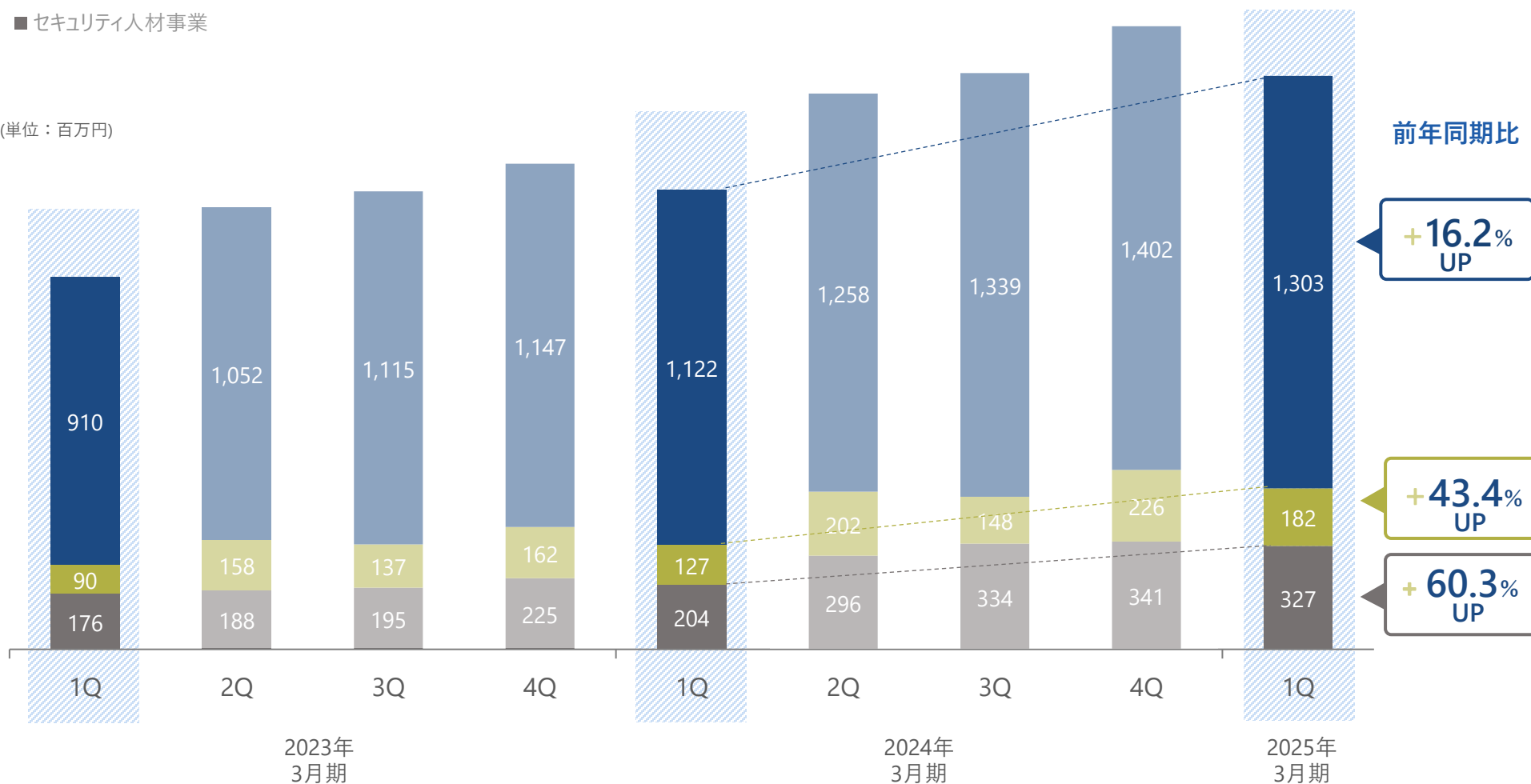
セキュリティ教育カンパニーのGSXならではのビジネスモデルを確立し、IT人材を抱えるIT企業、セキュリティ人材を必要とするお客様双方にメリットを提供



事業別売上高 四半期推移（会計期間）

- サイバーセキュリティ事業
- セキュリティ教育事業
- セキュリティ人材事業

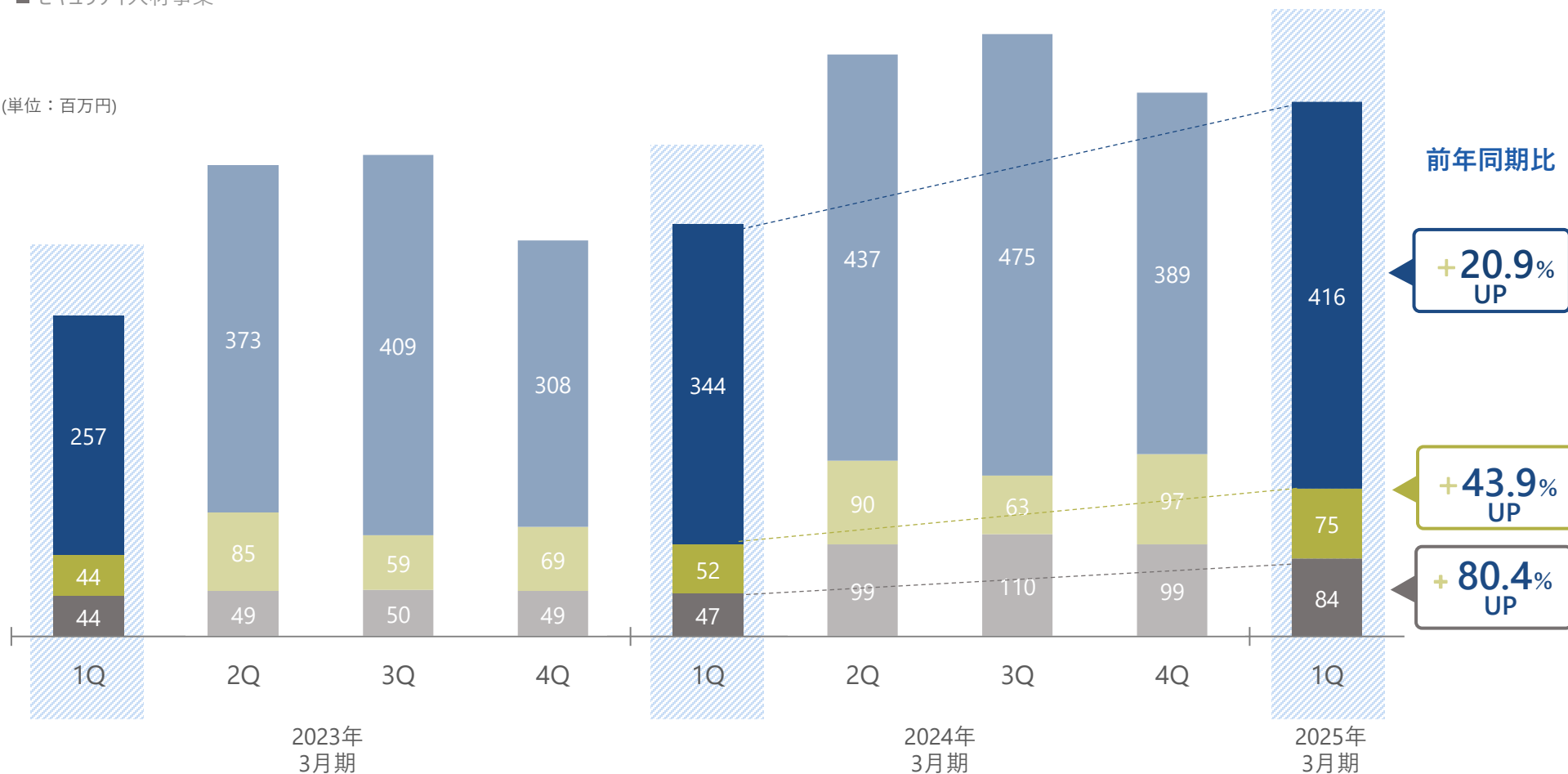
(単位：百万円)



事業別売上総利益 四半期推移 (会計期間)

- サイバーセキュリティ事業
- セキュリティ教育事業
- セキュリティ人材事業

(単位：百万円)



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15.4%と前年同期比で2.1ptUP

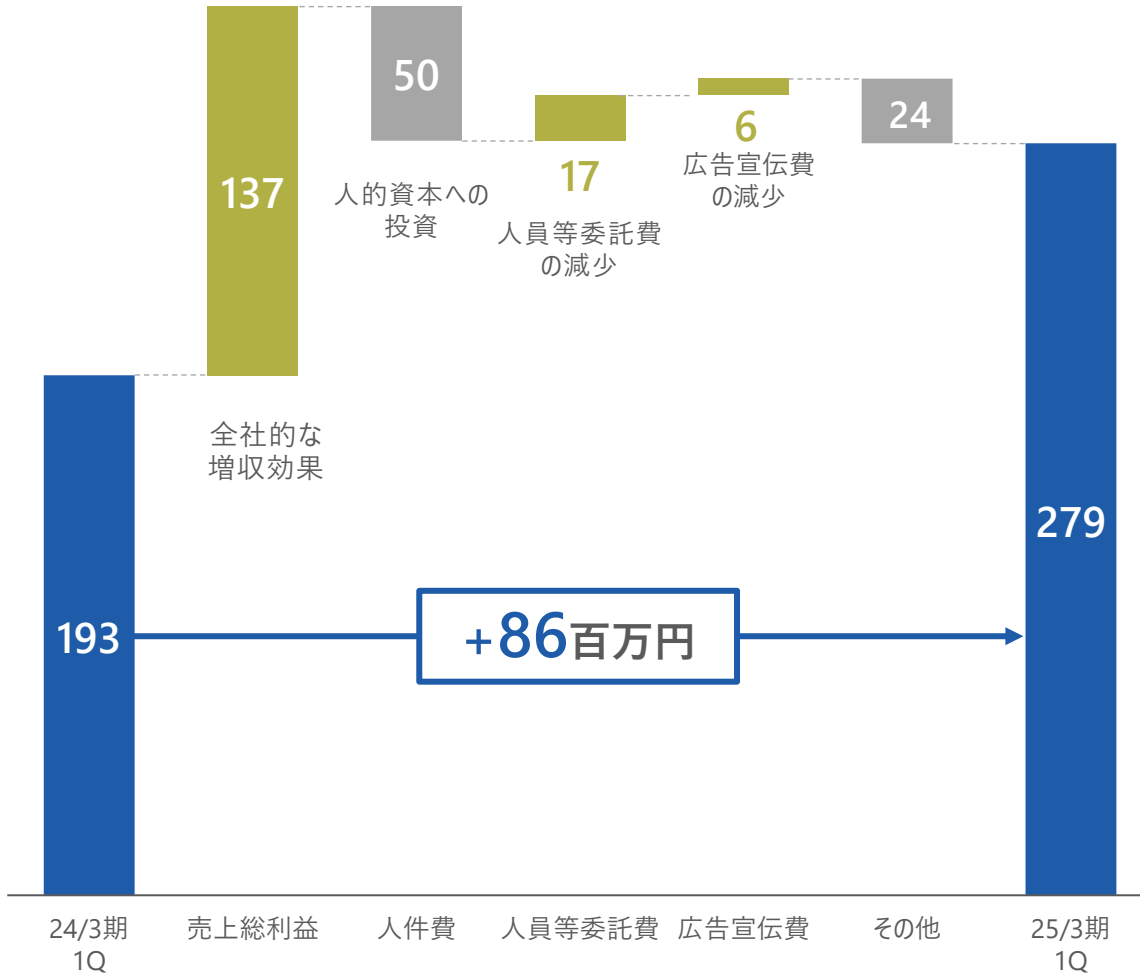
(百万円)	2024/3期 1Q実績	2025年/3期 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	1,452	1,813	+360	+24.8%
売上総利益	447	585	+137	+30.7%
売上高総利益率	30.8%	32.3%	+1.5pt	-
販売費・一般管理費	254	306	+51	+20.2%
販売費・一般管理費率	17.5%	16.9%	-0.6%	-
営業利益	193	279	+86	+44.6%
営業利益率	13.3%	15.4%	+2.1pt	-
経常利益	188	249	+61	+32.4%
経常利益率	13.0%	13.8%	+0.8pt	-
当期純利益	125	159	+34	+27.2%
EPS（円）	16.97	21.22	+4.25	-

注）2025年3月期 第1四半期より四半期連結財務諸表を作成しておりますが、便宜上前年同四半期の財務諸表と比較しております。

営業利益増減分析 前年同期比

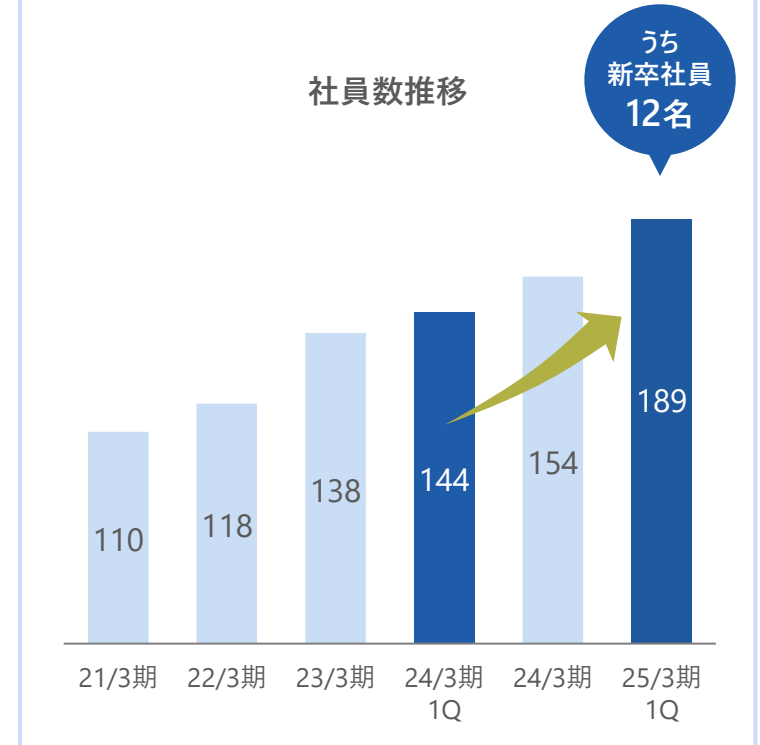
人的資本への投資を積極的に実施するも、それを超える成長により営業利益は前年同期比+86百万円

(単位：百万円)



人的資本への投資 50百万円

- ・新卒を含む社員数増加に伴う人件費増
- ・社員の教育研修費



(百万円)	2024/3期	2025/3期 1Q	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	3,713	3,538	-174	-4.7%
現金及び預金	1,233	1,161	-72	-5.9%
売掛金及び契約資産	1,486	1,102	-384	-25.8%
その他	993	1,274	281	+28.4%
固定資産	2,823	2,982	159	+5.6%
有形固定資産	31	23	-8	-25.8%
無形固定資産	139	127	-11	-8.2%
投資その他の資産	2,653	2,831	178	+6.7%
資産合計	6,536	6,521	-15	-0.2%
流動負債	2,489	2,500	10	+0.4%
買掛金	354	242	-112	-31.7%
1年内返済予定の長期借入金	219	219	0	-
その他流動負債	1,915	2,038	123	+6.4%
固定負債	1,613	1,565	-48	-3.0%
長期借入金	1,527	1,473	-54	-3.6%
その他固定負債	85	92	6	+7.5%
純資産	2,433	2,456	22	+0.9%
自己資本比率	37.2%	37.7%	+0.4pt	-

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

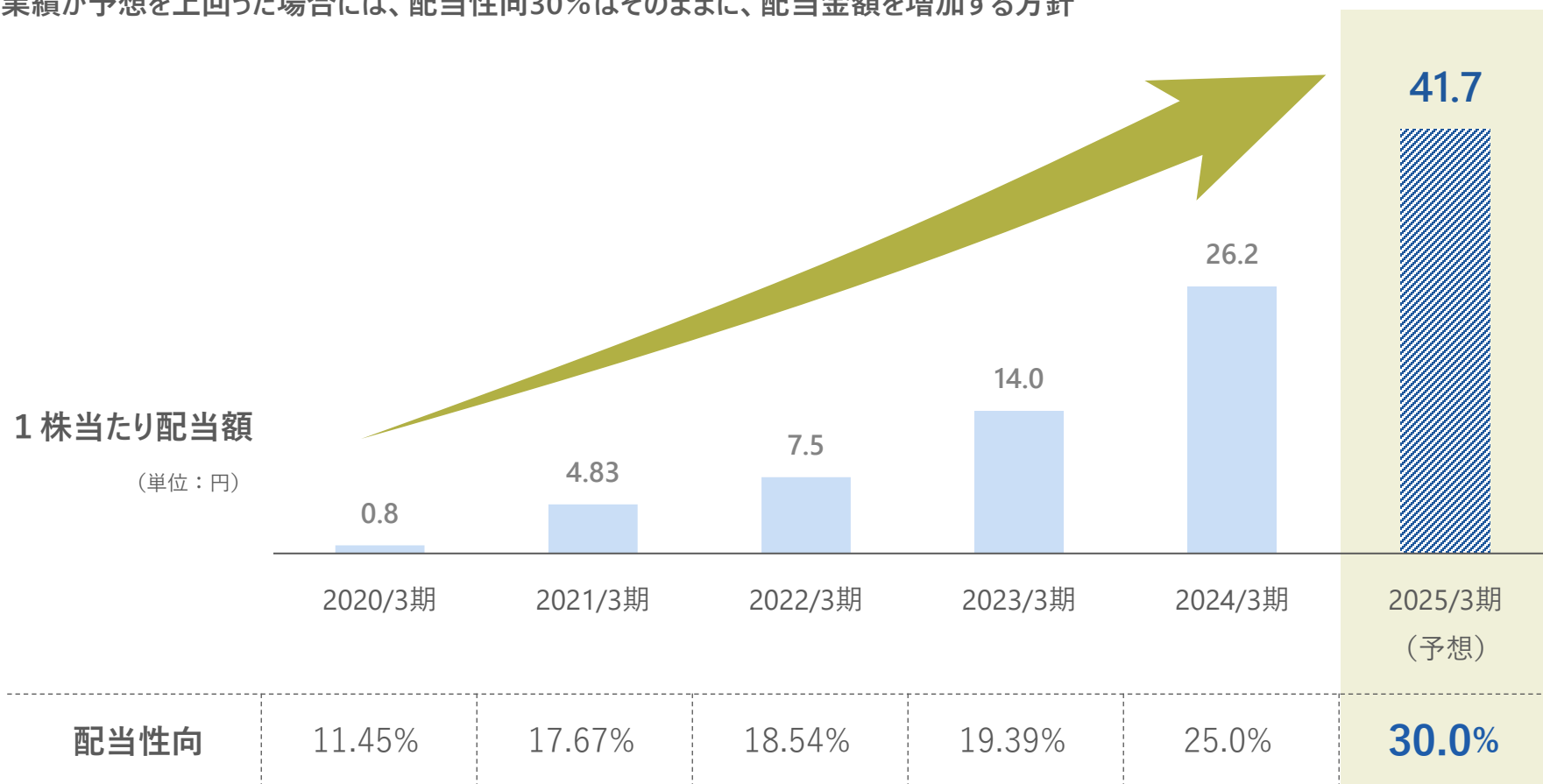
株主還元

配当について

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、2025年3月期の配当性向を30%に決定

当期業績が予想を上回った場合には、配当性向30%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

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

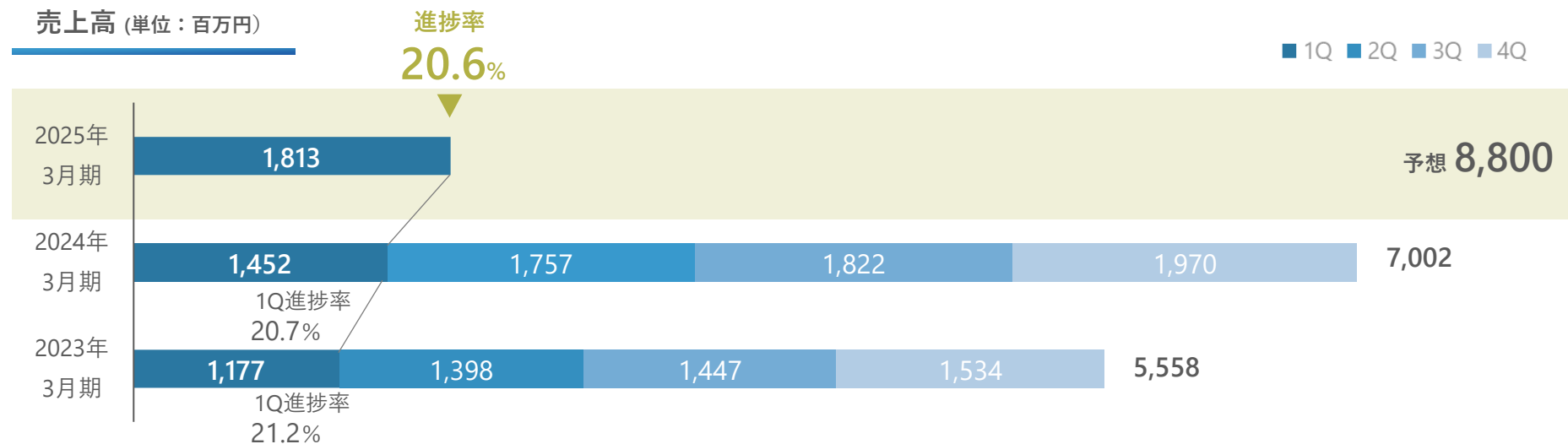
売上高は前期比+25.7% 営業利益率は18.0%を目指す

(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	137.88	33.04	-

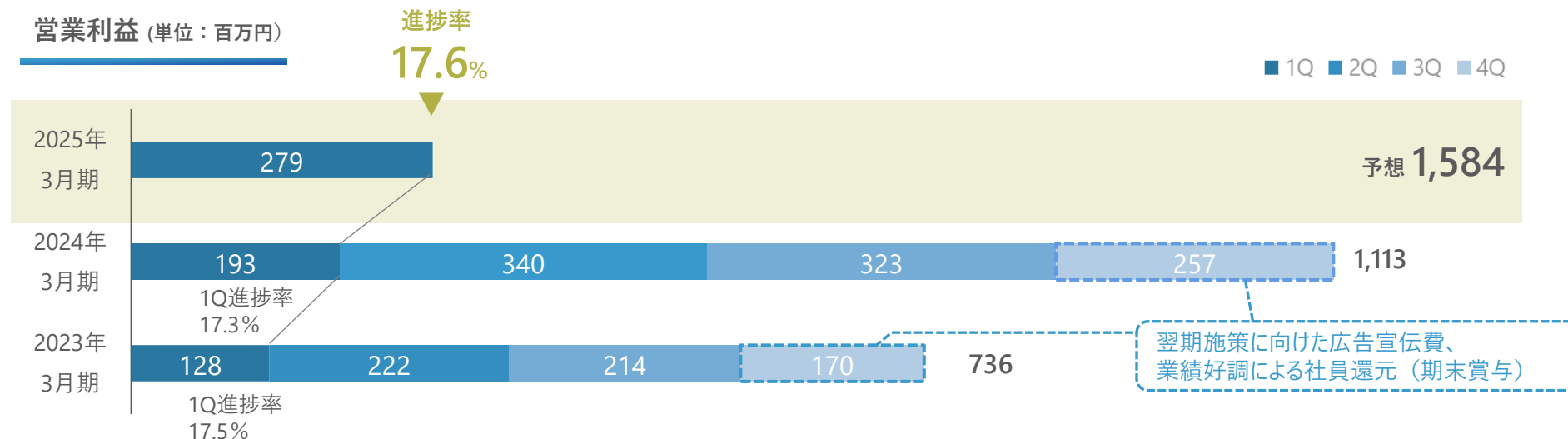
通期業績予想に対する進捗

第1四半期売上高、営業利益ともに順調に進捗

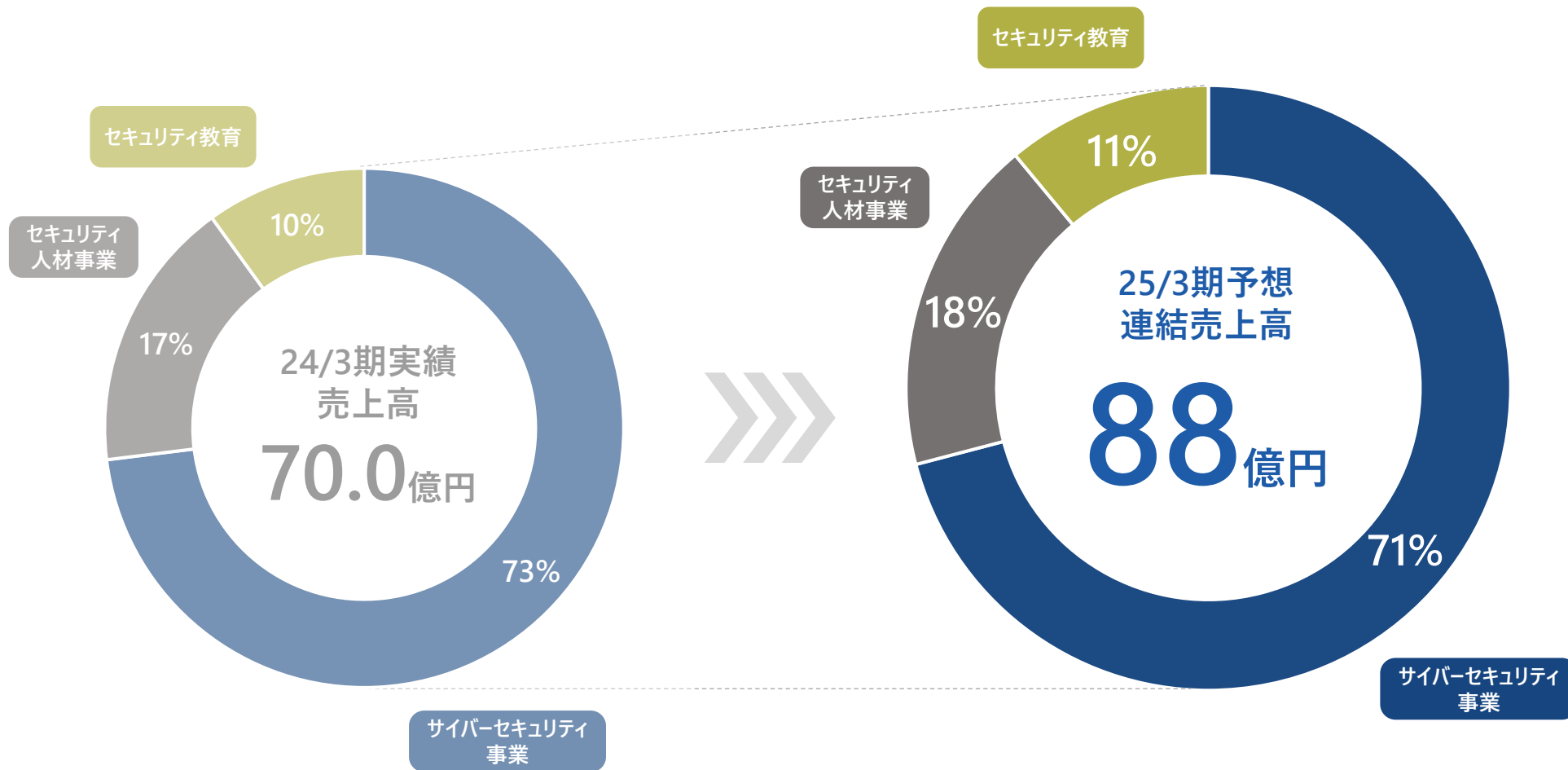
売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



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

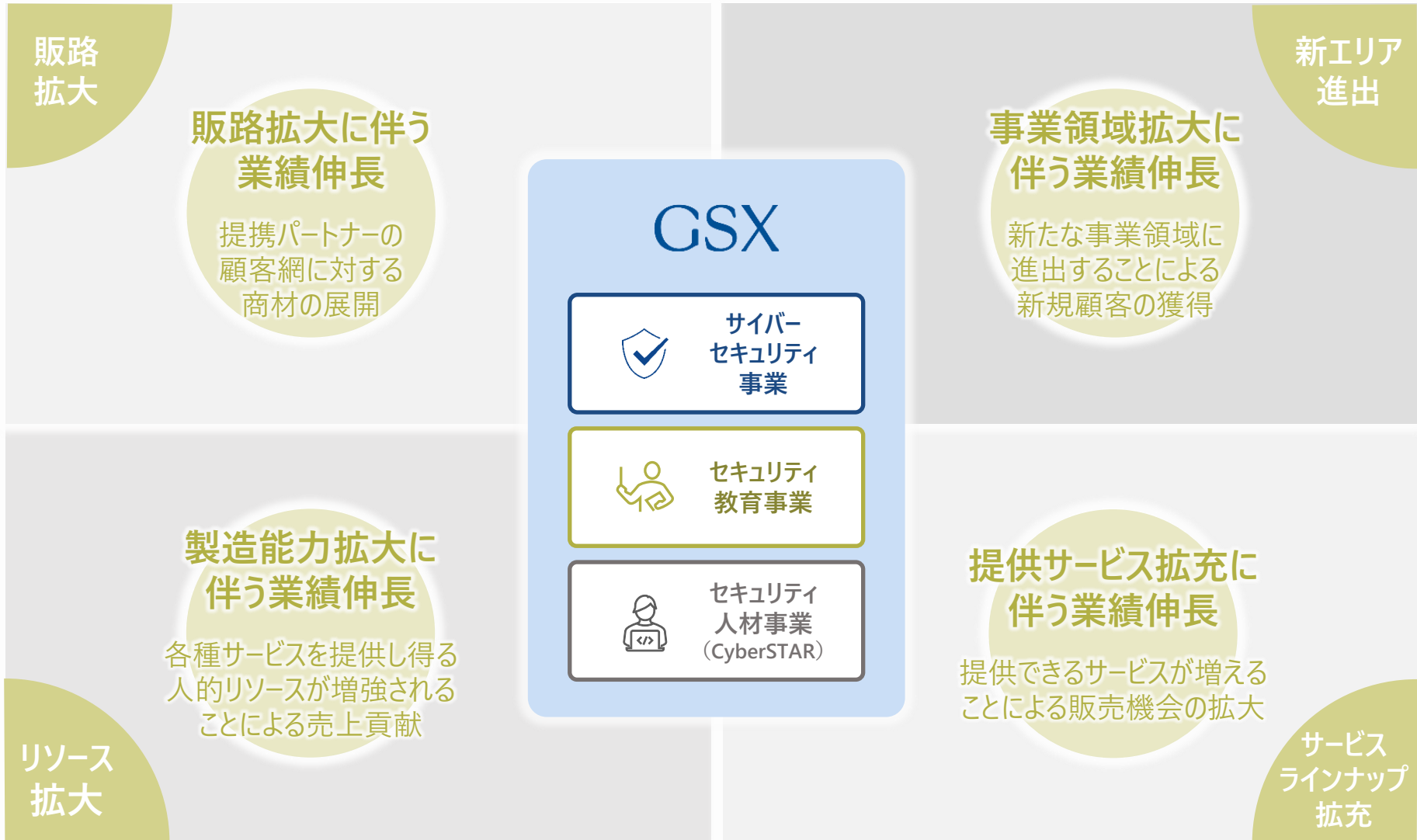
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

経営トピックス

年率25%売上成長と、さらなる成長を確信する資本提携・業務提携

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提携・業務提携を締結



丸紅I-DIGIOホールディングスは、丸紅グループIT分野の中核企業

丸紅グループの顧客基盤・商圏に、GSXのセキュリティサービスを展開 飛躍的な販路拡大を期待

販路
拡大

新エリア
進出

Marubeni

I-DIGIO

丸紅I-DIGIOホールディングス



製造・流通・金融等各種
業界に対し最先端ITを活用
したソリューションを提供

Marubeni
IT Solutions

ITによるビジネススタイル
変革を支援するシステム
開発・保守・運用を提供

Marubeni
Network Solutions

高品質なネットワーク基盤
やモバイルソリューションを
ワンストップで提供

i²ts

24時間365日
運用監視・障害対応
サービスの提供

GSX



サイバー
セキュリティ
事業



セキュリティ
教育事業



セキュリティ
人材事業
(CyberSTAR)

リソース
拡大

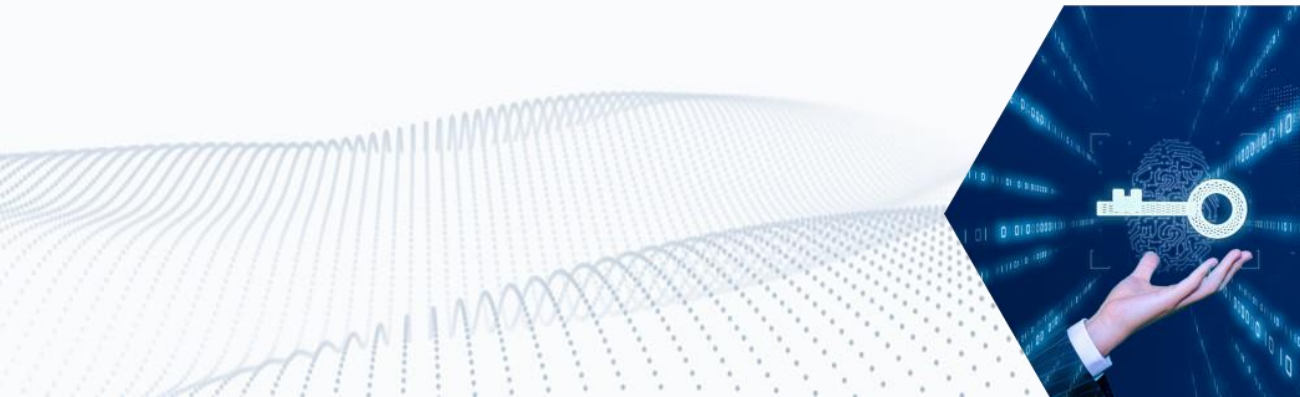
サービス
ラインナップ
拡充



NCSF

日本サイバーセキュリティファンド

日本初！サイバーセキュリティ企業が出資し、 サイバーセキュリティ企業に投資する 日本サイバーセキュリティファンド







社会課題

全国各地で
サイバー攻撃
サイバー被害が発生



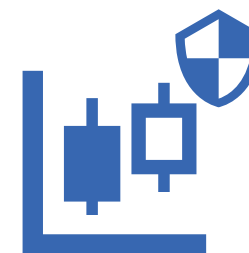
業界課題1

セキュリティ企業
セキュリティ人材
の圧倒的不足



業界課題2

セキュリティ企業
に対する評価



日本全国でサイバー攻撃・被害が発生 各業界でガイドライン準拠が求められている

2023年7月
名古屋港
ランサムウェア攻撃

2022年10月
大阪府立病院機構
大阪急性期・総合医療センター
ランサムウェア攻撃

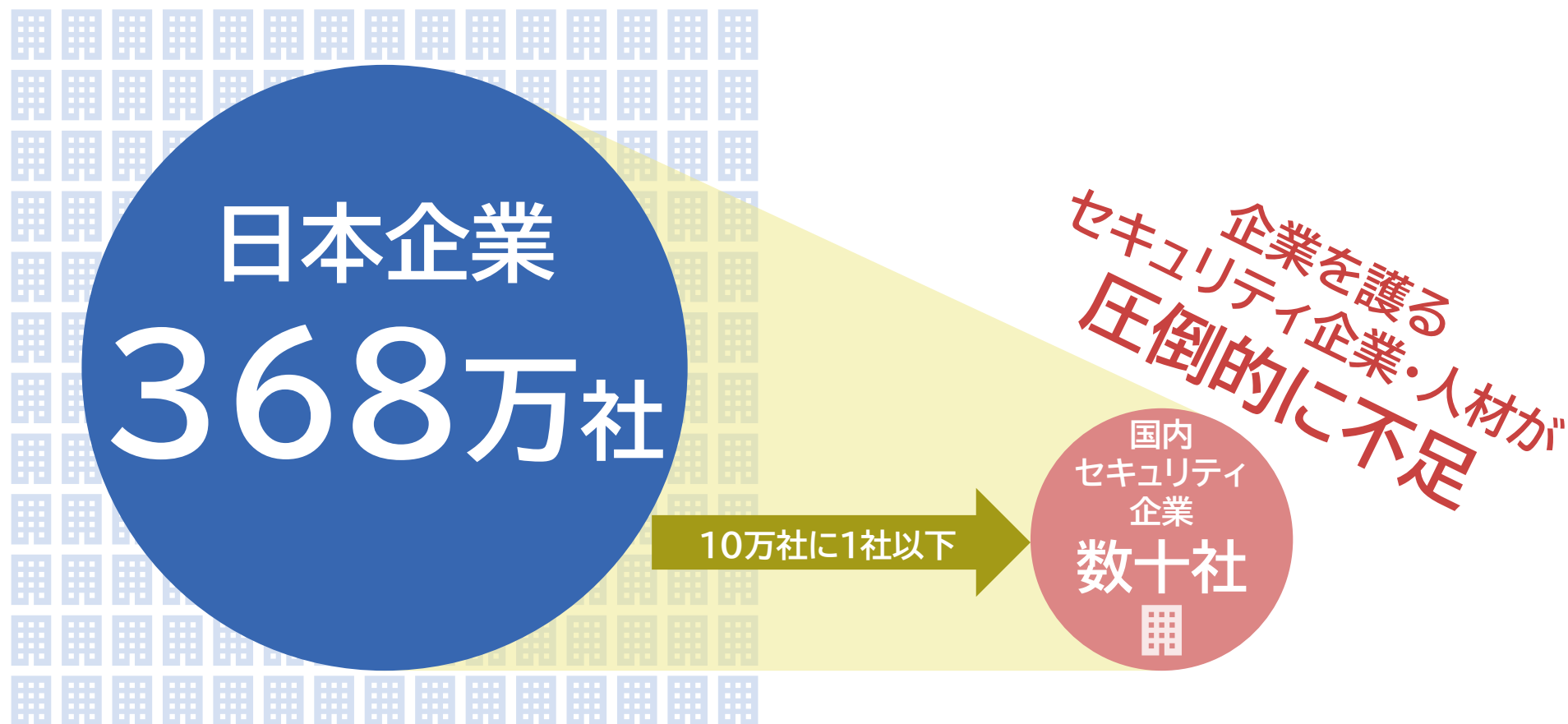
2021年10月
徳島県つるぎ町立半田病院
ランサムウェア攻撃

2022年4月
NTTマーケティングアクトProCX
・NTTビジネスソリューションズ
従業員によるデータ持ち出し

2024年7月
青森交通機関
原因判明待ち

2024年7月
KADOKAWA
ランサムウェア攻撃

2022年2月
小島プレス工業
ランサムウェア攻撃

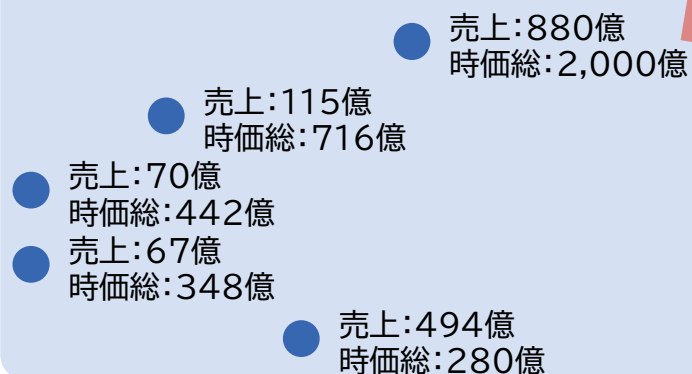


*1: 出典「令和3年経済センサス-活動調査 産業横断的集計」事業所に関する集計・企業等に関する集計」結果の要約」
https://www.stat.go.jp/data/e-census/2021/kekka/pdf/k3_summary.pdf

時価総額

同じくDX化を担っている
IT企業・SIerと比べ、
セキュリティ業界に対する評価は
伸びしろが大きい

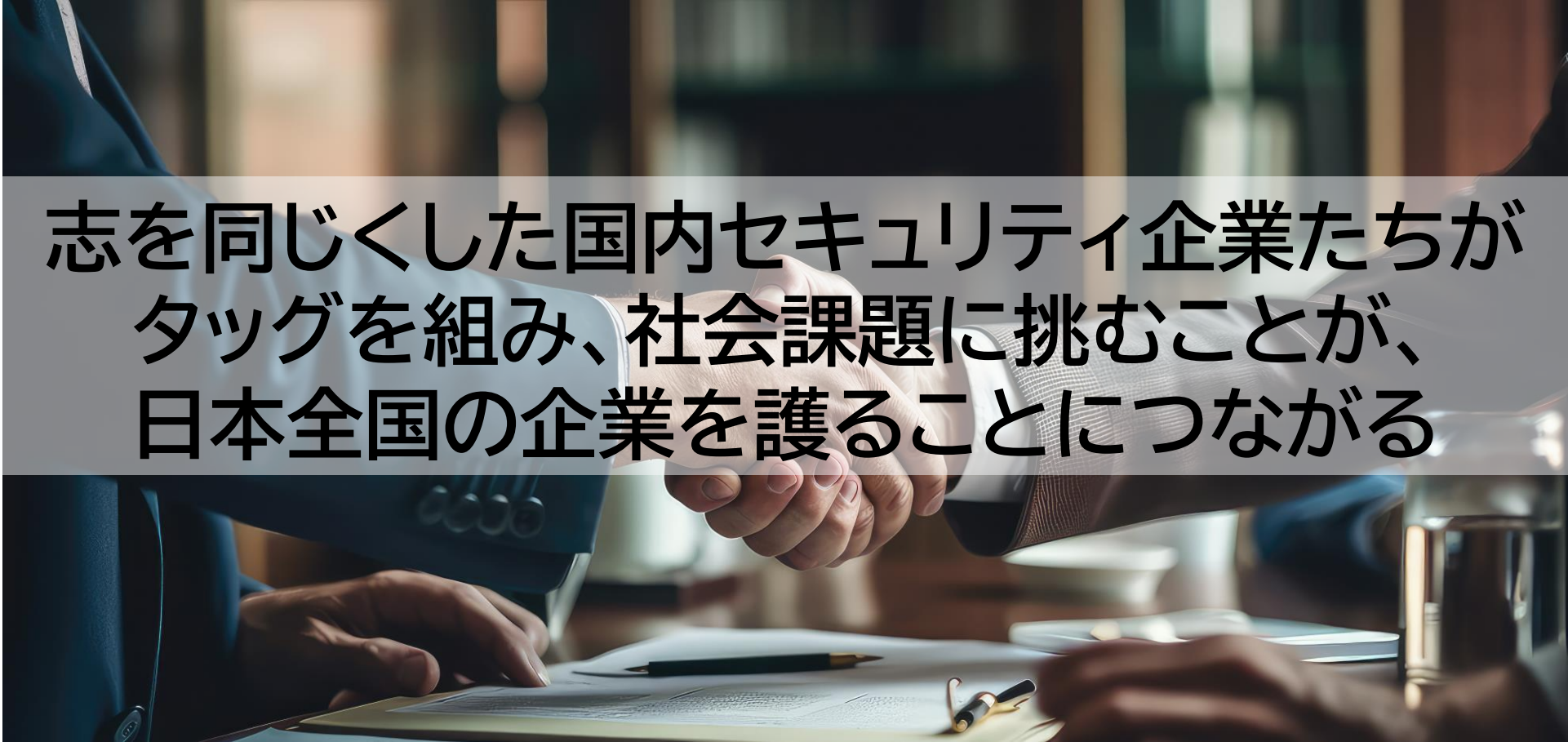
セキュリティ企業



IT企業・SIer



売上



志を同じくした国内セキュリティ企業たちが
タッグを組み、社会課題に挑むことが、
日本全国の企業を護ることにつながる

1社ではこの大義は果たせない
業界タッグで実現する

サイバーセキュリティ企業が出資し、
サイバーセキュリティ企業に投資する
日本初のファンド



本ファンドの戦略的スキーム





セキュリティ業界の雄が集結

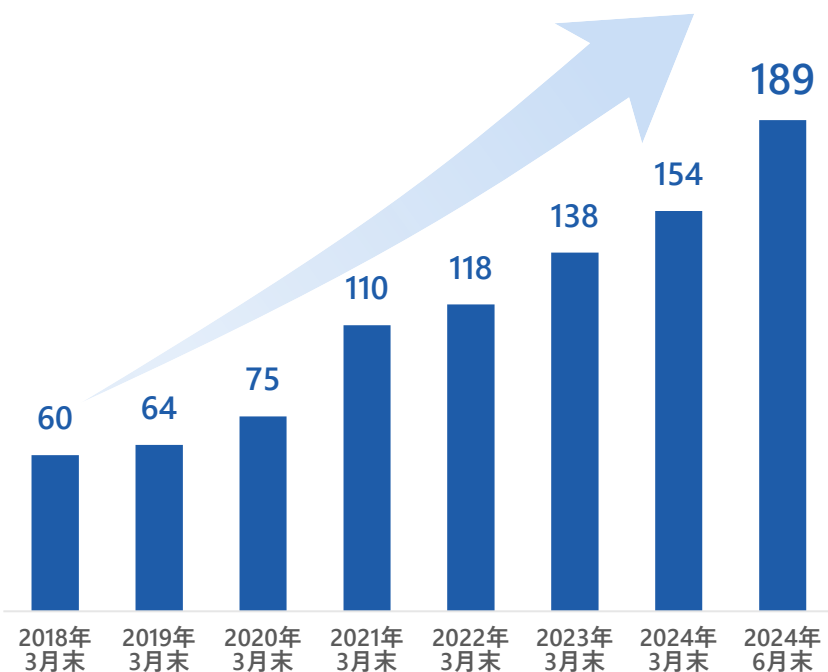
 <p>SAVE the DIGITAL WORLD AGEST</p>	 <p>AMIYA</p>	 <p>Aeye Security Lab</p>	 <p>cybertrust</p>	 <p>SECURE</p>
株式会社AGEST	株式会社 網屋	株式会社エーアイ セキュリティラボ	サイバートラスト 株式会社	株式会社セキュア
 <p>SecuAvail</p>	 <p>SST Secure Sky Technology</p>	 <p>Segue Group</p>	 <p>DICS Group</p>	 <p>TRILOGY Holdings</p>
株式会社セキュア ヴェイル	株式会社セキュア スカイ・テクノロジー	セグエグループ 株式会社	ディクスホールディ ングス株式会社	株式会社テリロジー ホールディングス
	 <p>PSC POWER STAFF COMMUNICATIONS</p>	 <p>BBSec</p>	 <p>Unite & Grow</p>	
	株式会社ピーエスシー	株式会社ブロード バンドセキュリティ	ユナイトアンドグロウ 株式会社	

※50音順で表記

事業拡大に伴い採用を積極化し、従業員数が大幅に増加
働きやすい環境づくりを目的として新オフィスへ本社を移転

従業員数推移

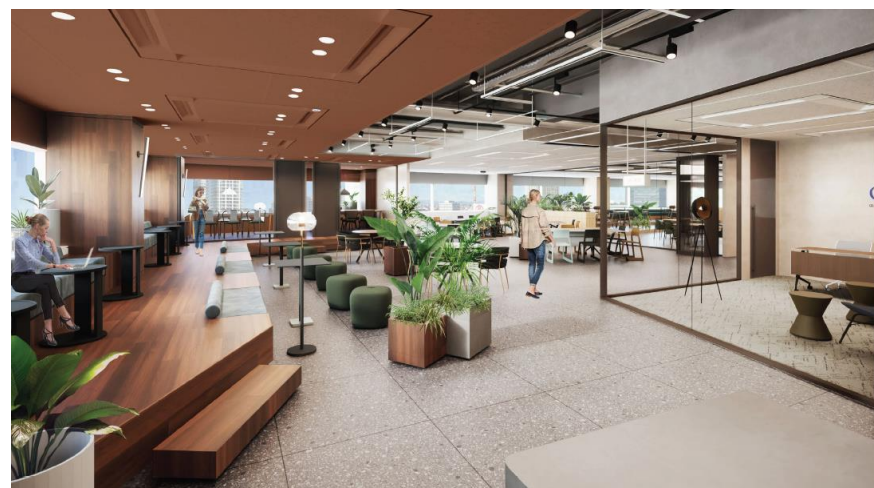
2018年4月以降、現経営体制に移行後
社員数は約**3倍**にまで大幅に増加



※移転に伴うコストの増加等は、2025年3月期 業績予想に織り込み済み

本社移転

従業員増加、業務拡大に伴い
オフィス移転、増床へ



新オフィス

ニューピア竹芝サウスタワー

所在地：東京都港区海岸1丁目16-1

交通機関：JR浜松町駅（徒歩7分）、ゆりかもめ竹芝駅（徒歩3分）

規模：地上21階 地下3階

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

成長戦略



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



準大手・中堅・中小企業

DX化の加速

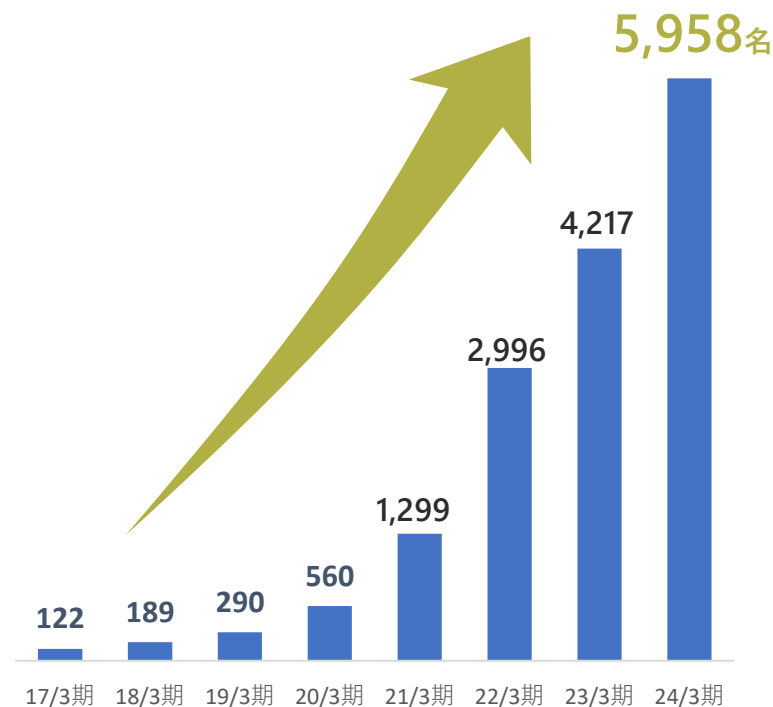
DX推進は、セキュリティ対策とセットで

- ✓ 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、
準大手・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）



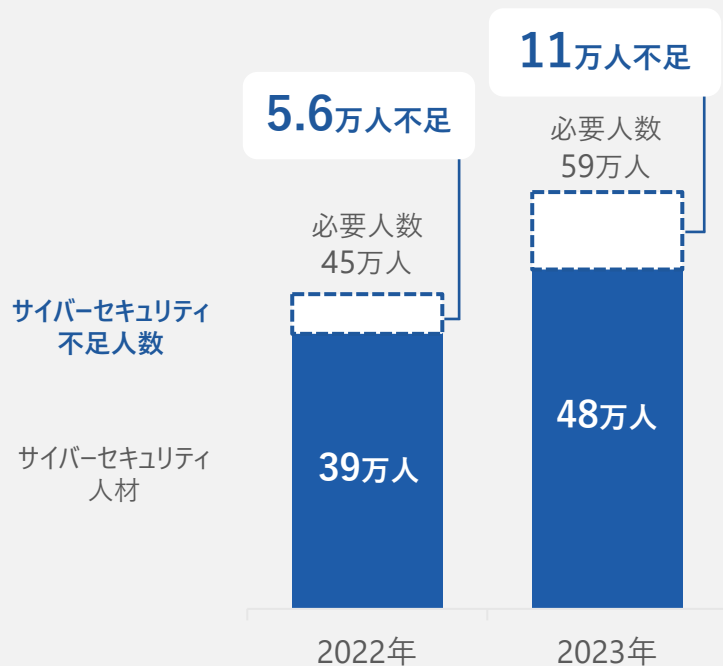
経済産業省「サイバーセキュリティ体制構築・人材確保の手引き」でも「**プラス・セキュリティ**」※人材の確保を提言

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

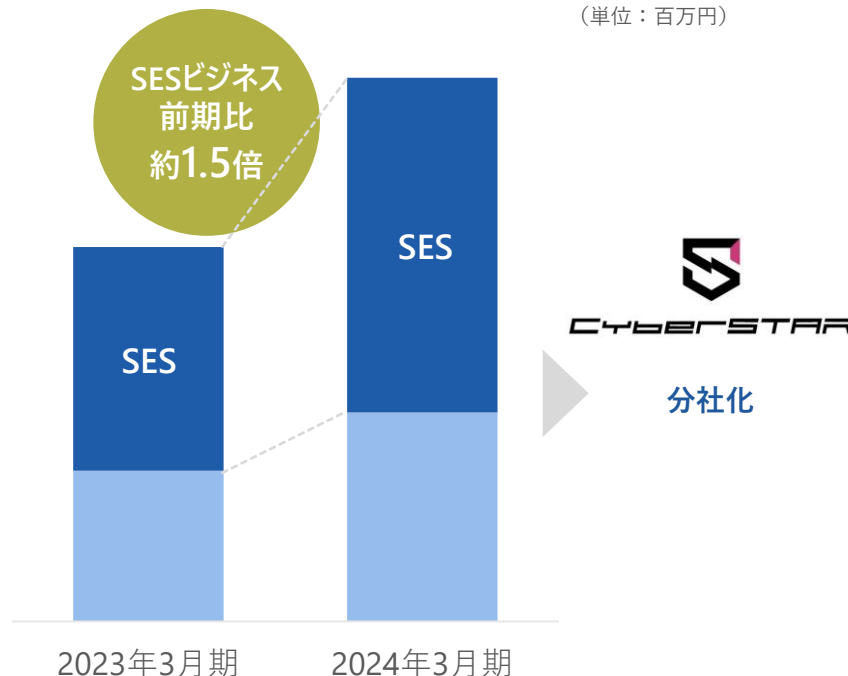
セキュリティ人材数は増加するも、不足人数は約2倍に増え、人材の増加でカバーできていない



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

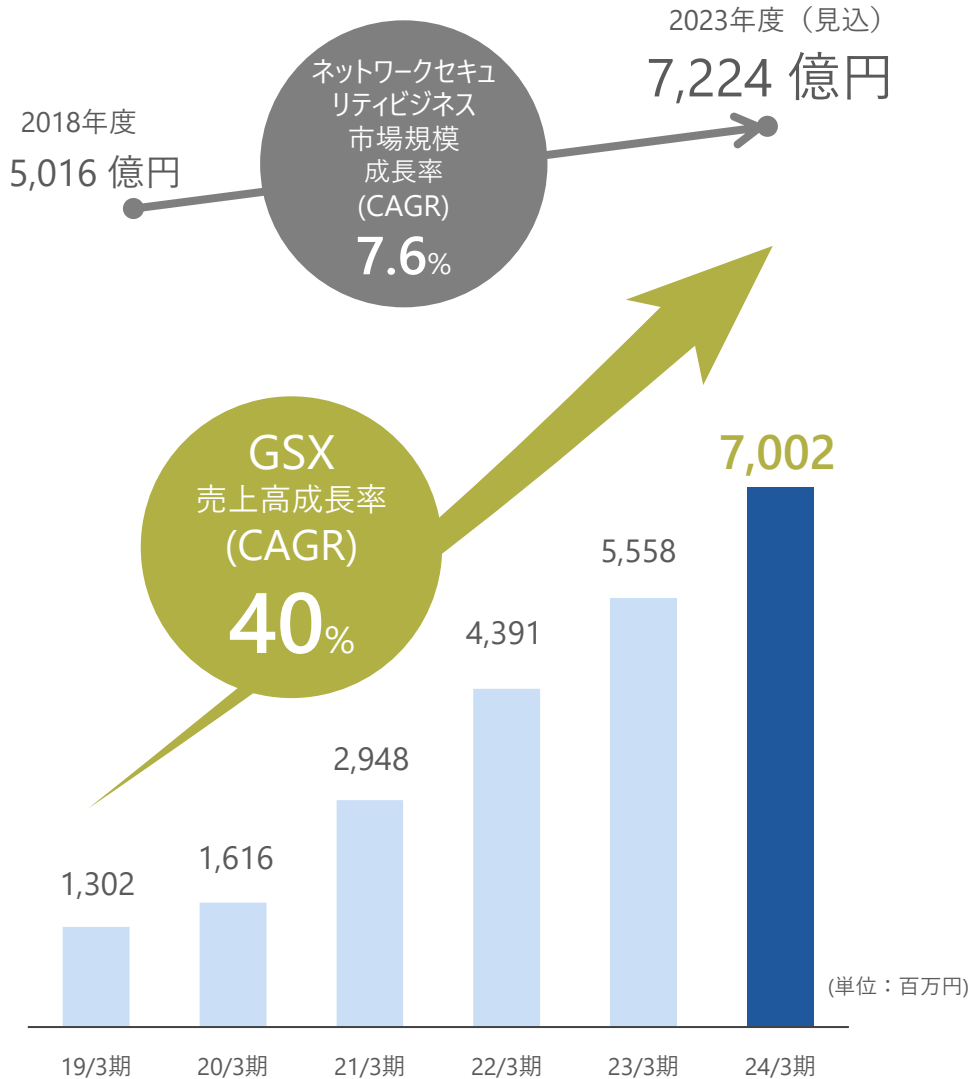
(単位：百万円)



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

準大手・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

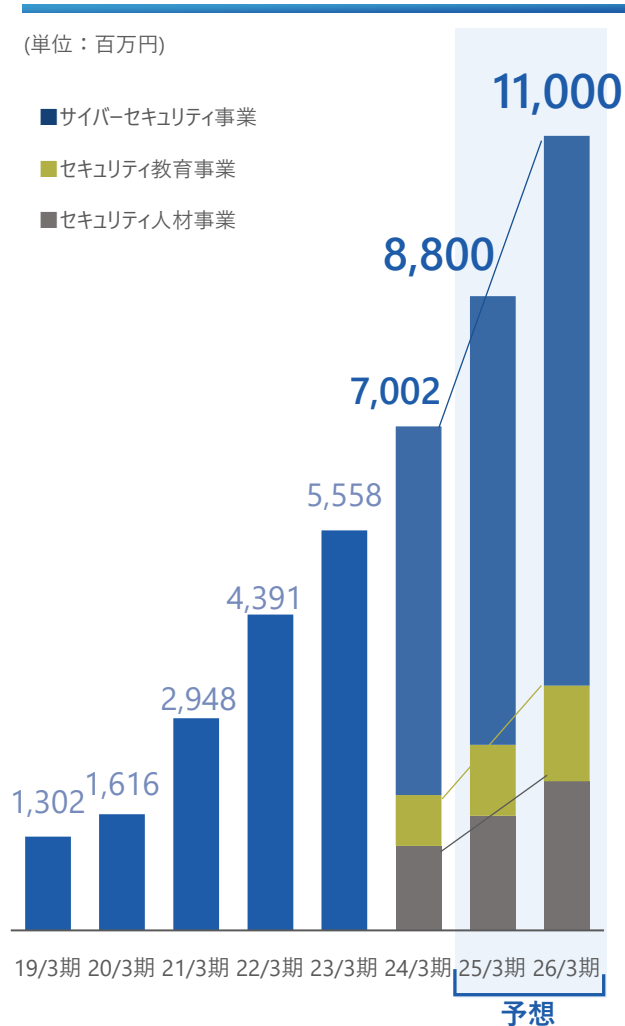
展望

分社化により
セキュリティ人材SESが加速度的に拡大

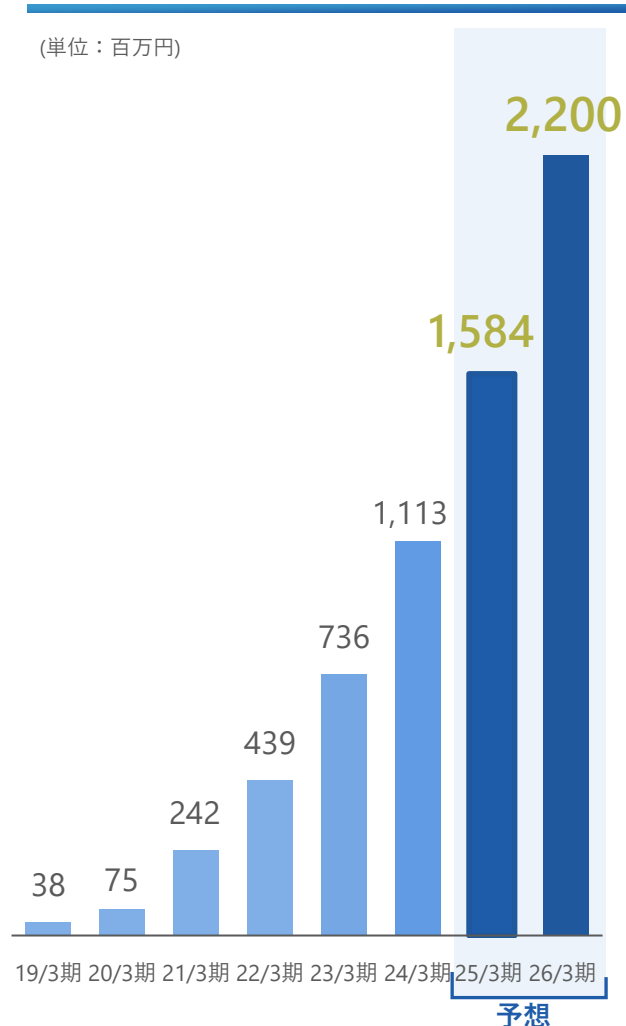
既存事業で 年率25%の売上成長

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

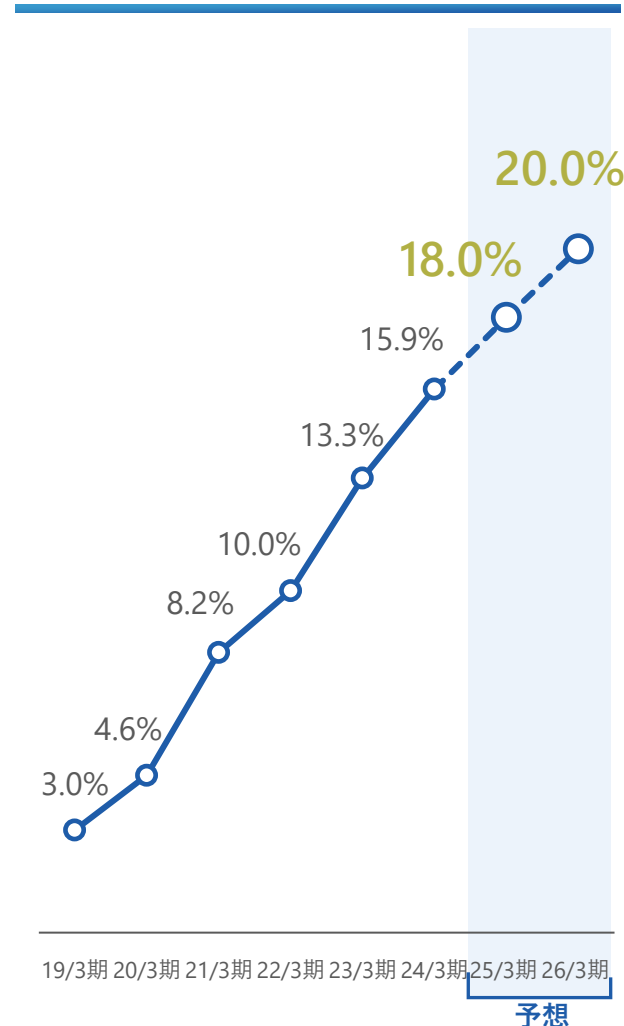
売上高および売上構成比



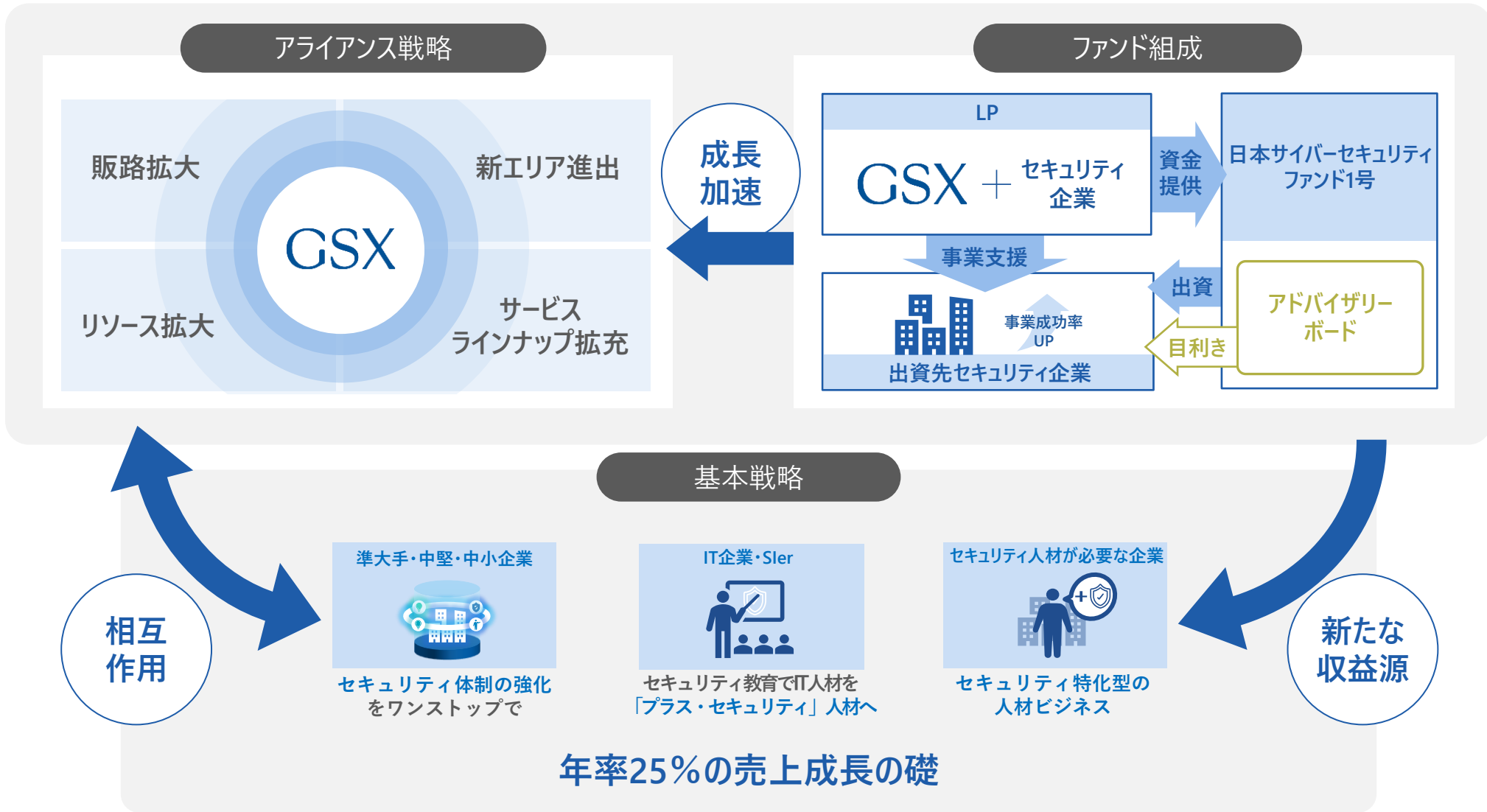
営業利益



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

Appendix

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

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

※2024年4月1日に、ITソリューション事業のサイバーセキュリティ人材SESを分社化し、100%子会社「CyberSTAR株式会社」設立

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	545百万円 ※24/6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	連結 189名 単独 160名 ※24/6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) 丸紅I-DIGIOホールディングス(株)

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
取締役	中村 貴之
取締役	吉見 主税
取締役	鈴木 貴志
取締役	三木 剛
取締役（社外）	近藤 壮一
取締役（社外）	岡田 幸憲
取締役（社外）	上野 宣
取締役（社外 監査等委員）	井上 純二
取締役（社外 監査等委員）	古谷 伸太郎
取締役（社外 監査等委員）	水谷 繁幸

代表取締役社長 CEO

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 COO

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・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)

取締役

営業本部 本部長 兼 教育事業本部 本部長

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
- 2019年11月 : 当社入社 営業本部担当部長
- 2023年6月 : 当社 取締役 営業本部 本部長
- 2024年4月 : 当社 取締役 営業本部 本部長
兼 教育事業本部 本部長 (現任)



取締役

西日本支社 支社長

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
- 2020年 4月 : 当社 取締役 ITソリューション事業本部長
- 2023年 6月 : 当社 取締役 西日本支社 副支社長
- 2024年 4月 : 当社 取締役 西日本支社 支社長 (現任)



取締役

サイバーセキュリティ事業本部 本部長 兼 サイバーセキュリティ研究所 所長

鈴木 貴志

 Takashi Suzuki

- 1992年 4月 : 三菱電機 (株) 入社
- 2014年 5月 : 当社入社
- 2023年 6月 : 当社 上席執行役員
- 2024年 6月 : 当社 取締役 サイバーセキュリティ事業本部 本部長
兼 サイバーセキュリティ研究所 所長 (現任)



取締役

三木 剛

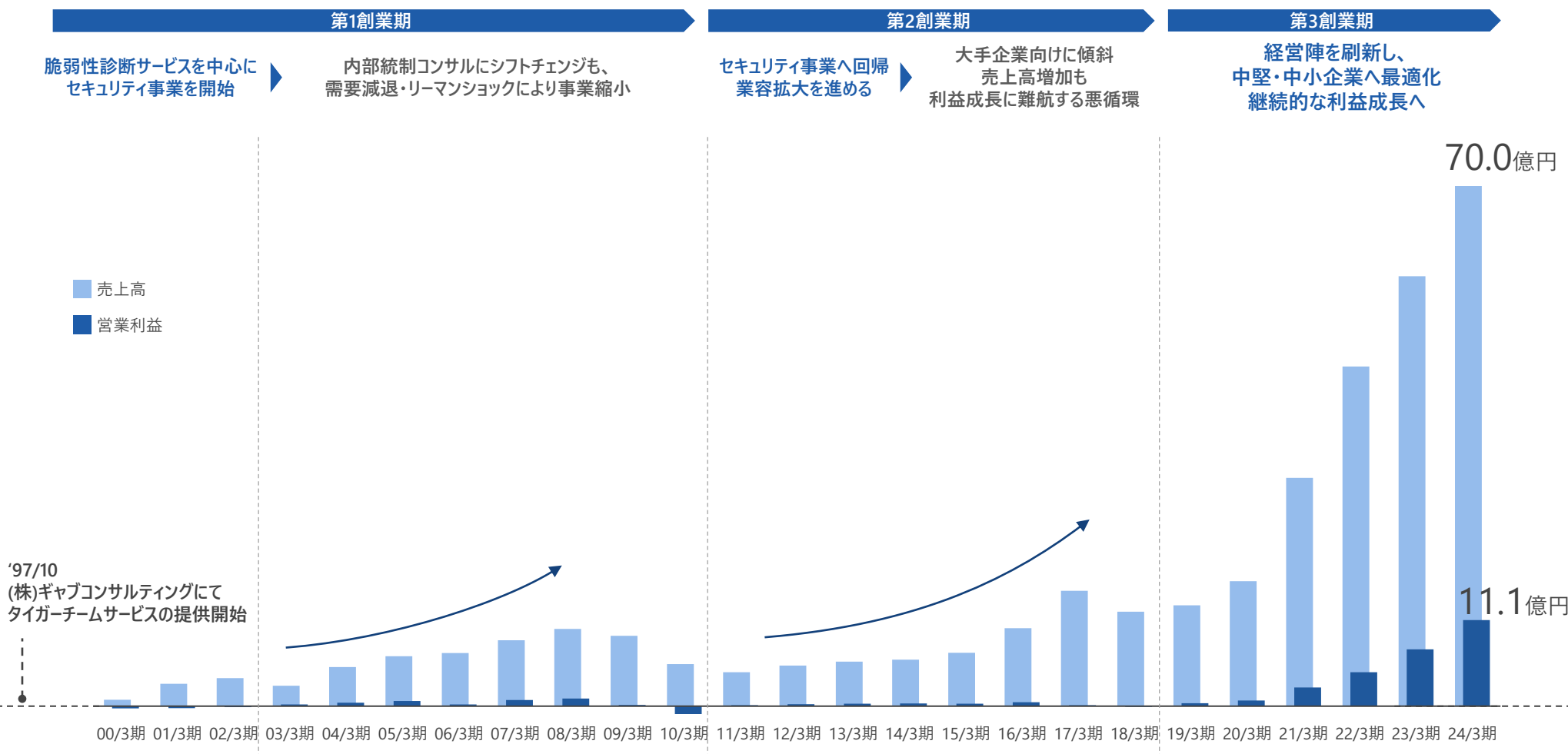
 Tsuyoshi Miki

- 2006年10月 : (株)神戸デジタル・ラボ 入社
- 2019年 8月 : 当社入社
- 2020年4月 : 当社 取締役 西日本支社 支社長
- 2023年 6月 : 当社 常務取締役 西日本支社 支社長
- 2024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



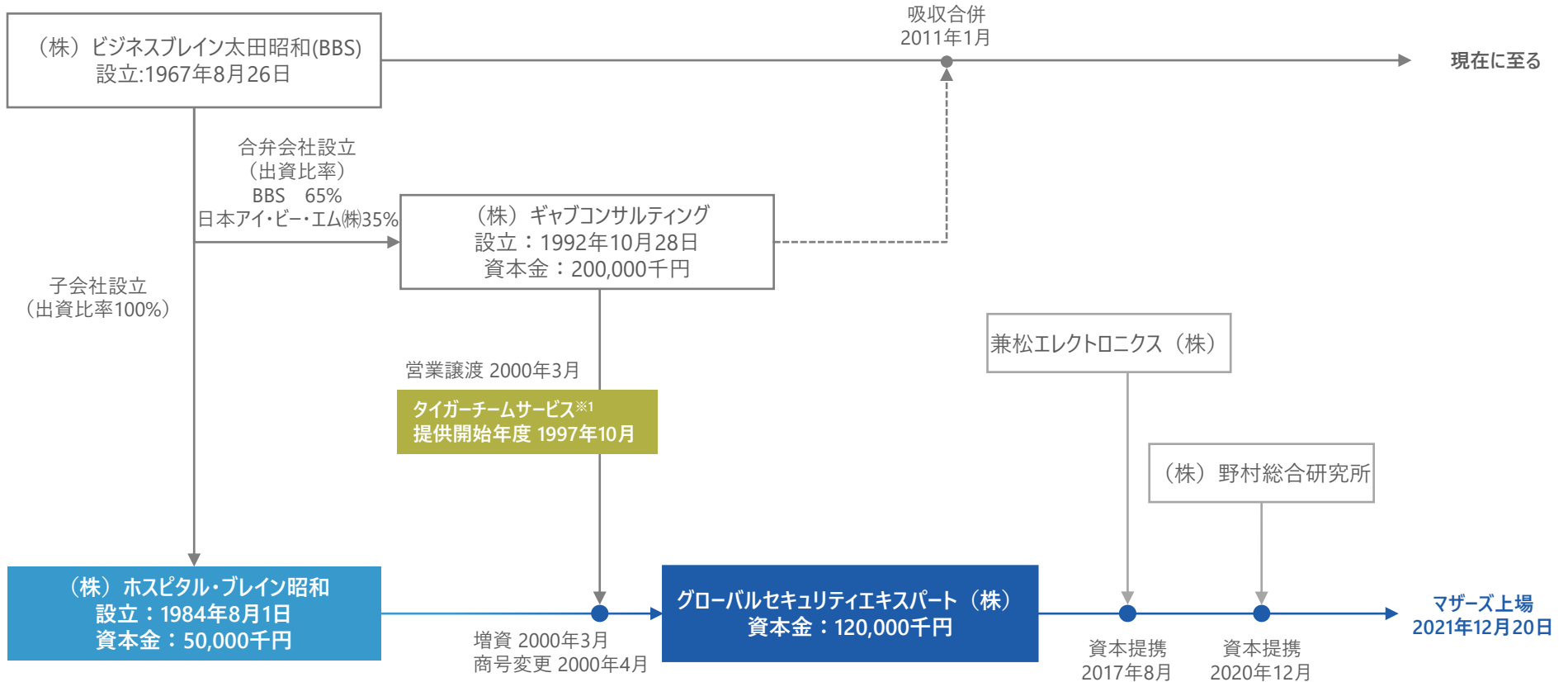
注釈 ※ 1：創業は1984年設立の(株)ホスピタル・ブレイン昭和。会社の成り立ちについてはAppendix参照

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



準大手・中堅・中小企業向け



IT企業・SIer向け



セキュリティ人材が必要な
企業向け



サイバーセキュリティ事業

- ✓ 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)
- ✓ セキュリティ訓練サービス
- ✓ セキュリティ教育講座
- ✓ セキュリティ製品導入・運用
- ✓ ITインフラ構築



セキュリティ教育事業

- ✓ セキュリティ教育講座



セキュリティ人材事業

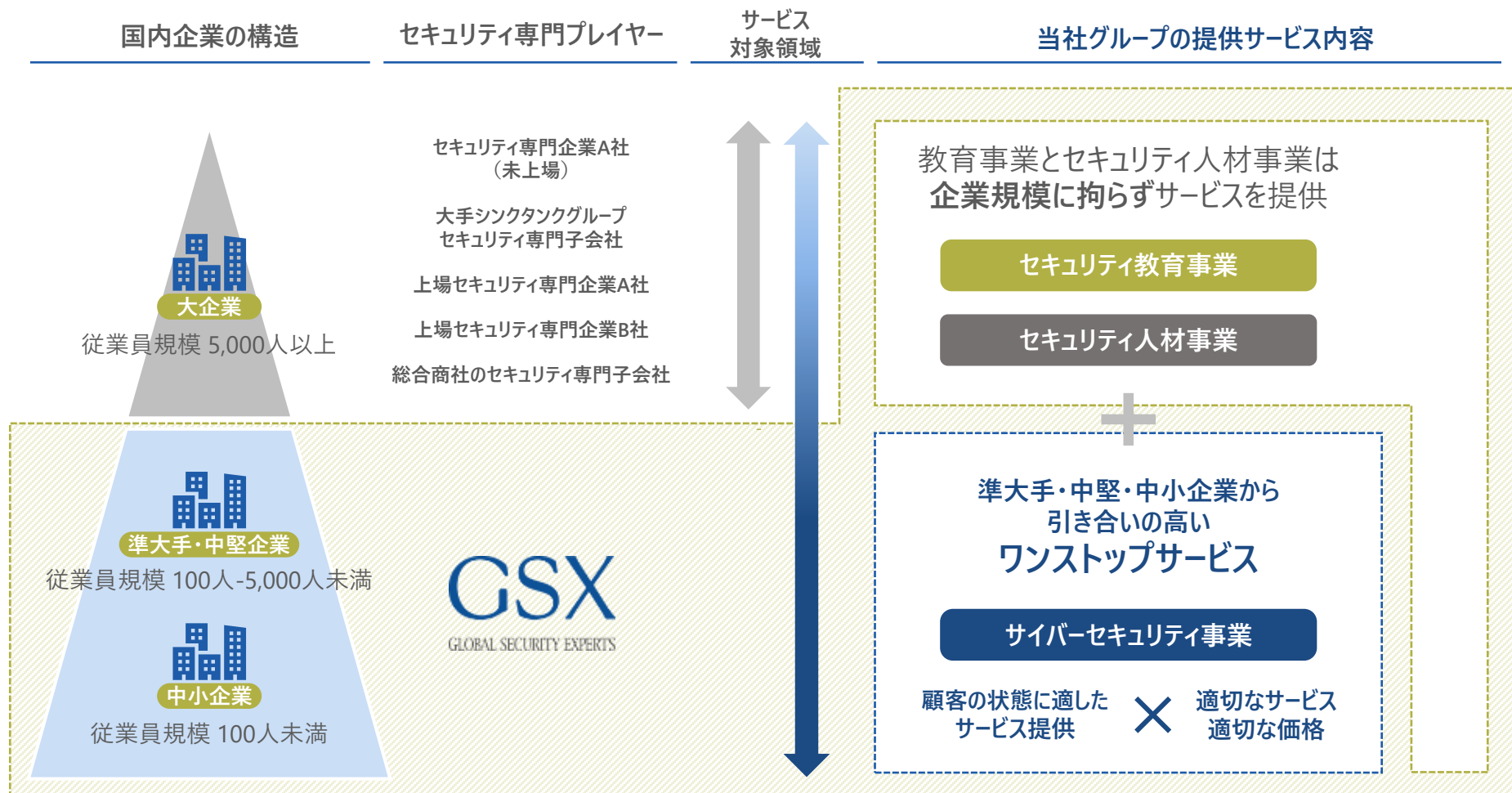
- ✓ サイバーセキュリティ人材SES

日本全国の企業のセキュリティレベル向上を支援する
3つの事業ドメインを展開

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

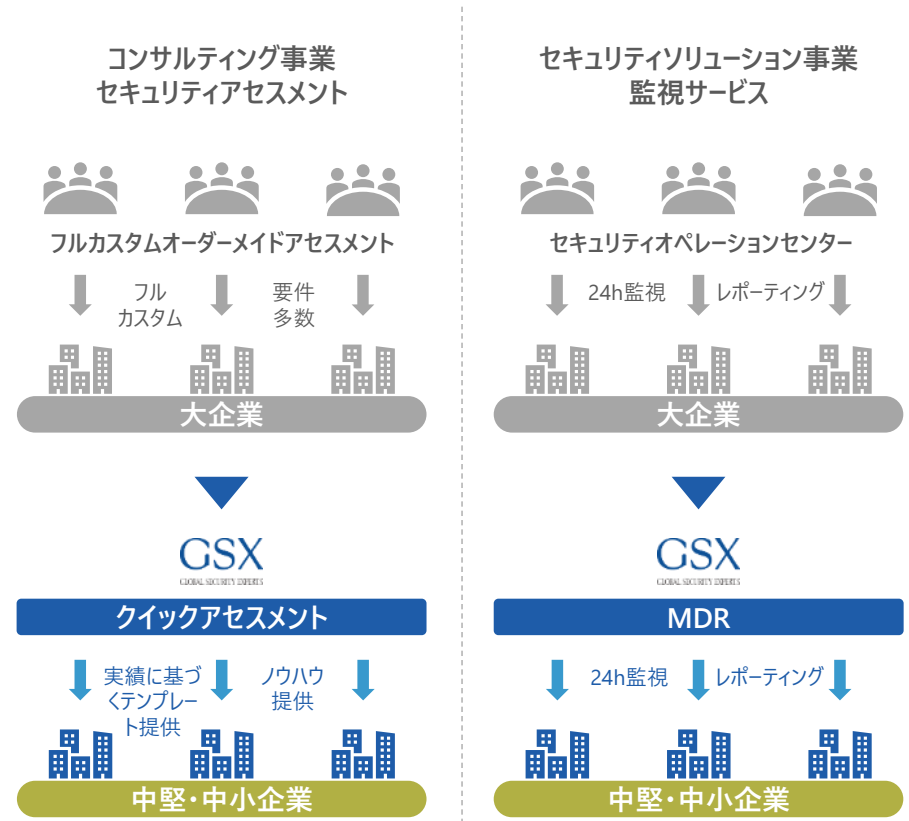
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

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



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

<p>大手向けセキュリティ専門企業</p>	<p>大企業を中心にした顧客基盤</p> <p>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</p>	<p>高価格・高専門性のサービスを提供</p> <p>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</p>
-----------------------	---	--

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

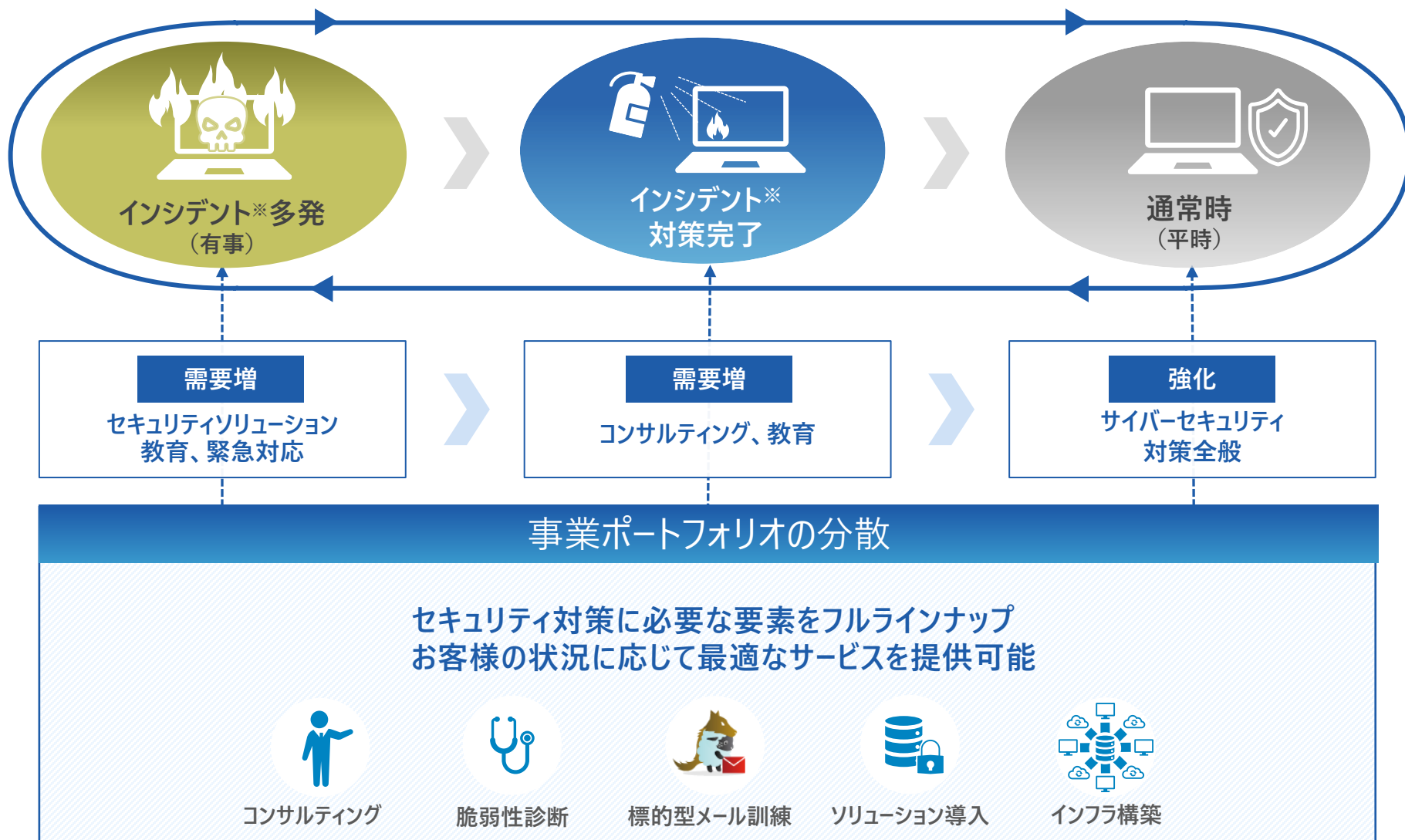
中小企業

必要な要素と人員を用意できない

<p>その他のIT企業</p>
<p>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</p>
<p>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</p>
<p>セキュリティ専門人材の不足</p>
<p>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）</p>

顧客状況に合わせた適切なサービス提供が可能なラインナップ

状況に合わせた最適なサービスを提供することで、長期取引となりやすい構造



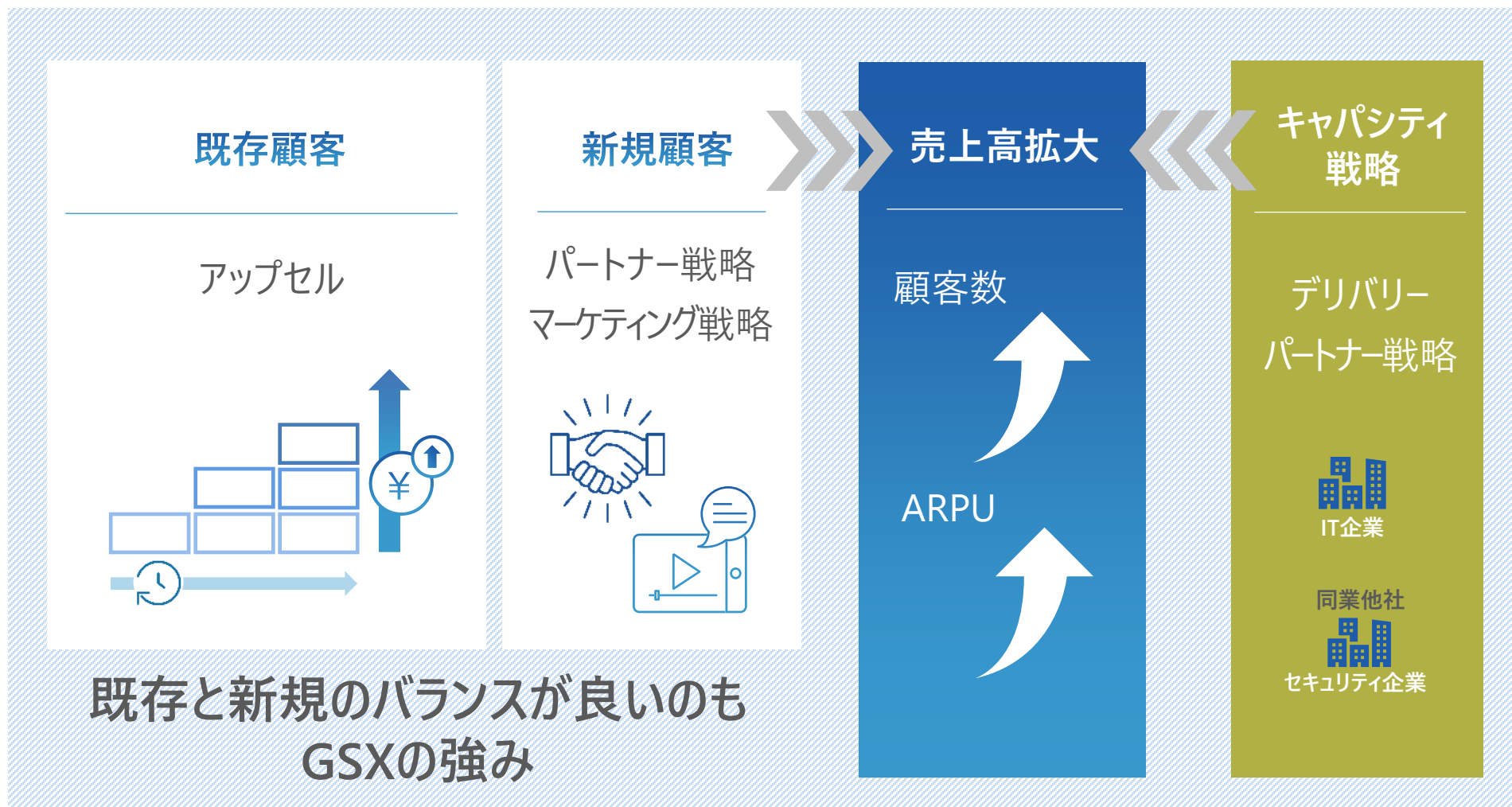
※インシデント：マルウェアやウイルス感染による情報漏えい、システムロックやWEBサイト改ざんによる情報漏えいなどの恐れ

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

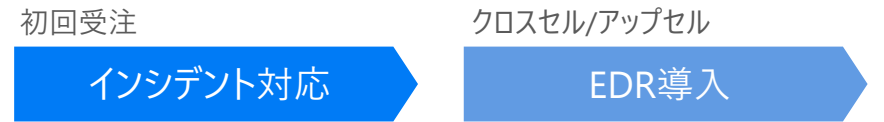
多角的なサポートを継続的に提供し、
中長期的な取引サイクルを構築



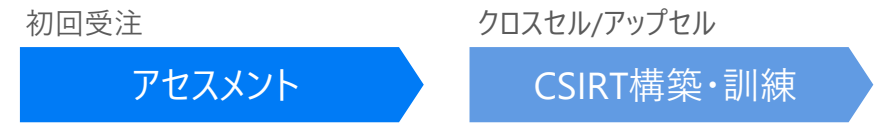
プロセスを網羅しているからできるクロスセル/アップセル

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。

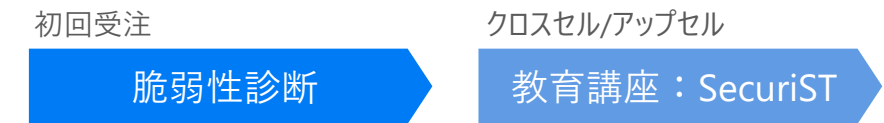
| ランサムウェア対策



| 組織力強化



| 診断内製化



注釈 ※：ARPU = 顧客単位の平均売上高 (Average Revenue Per USER)

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

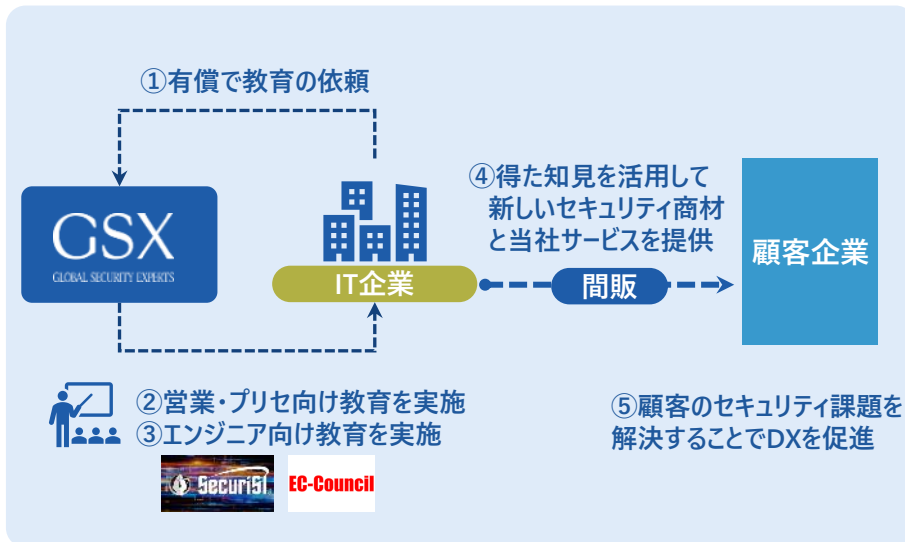
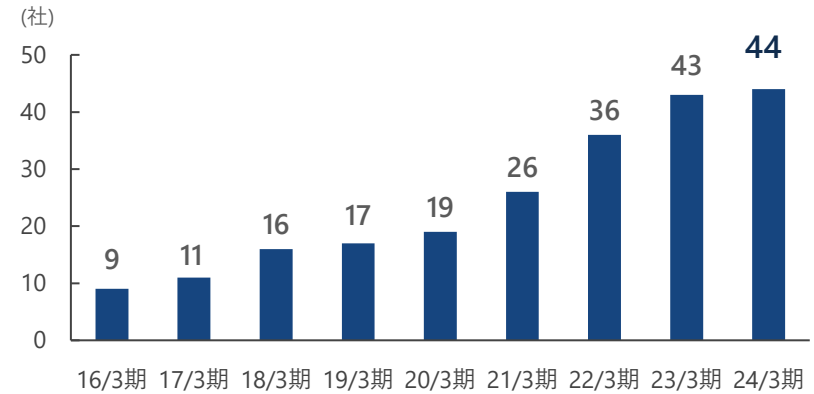
GSXの販売パートナーになるメリット

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）も伸長させたい

※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

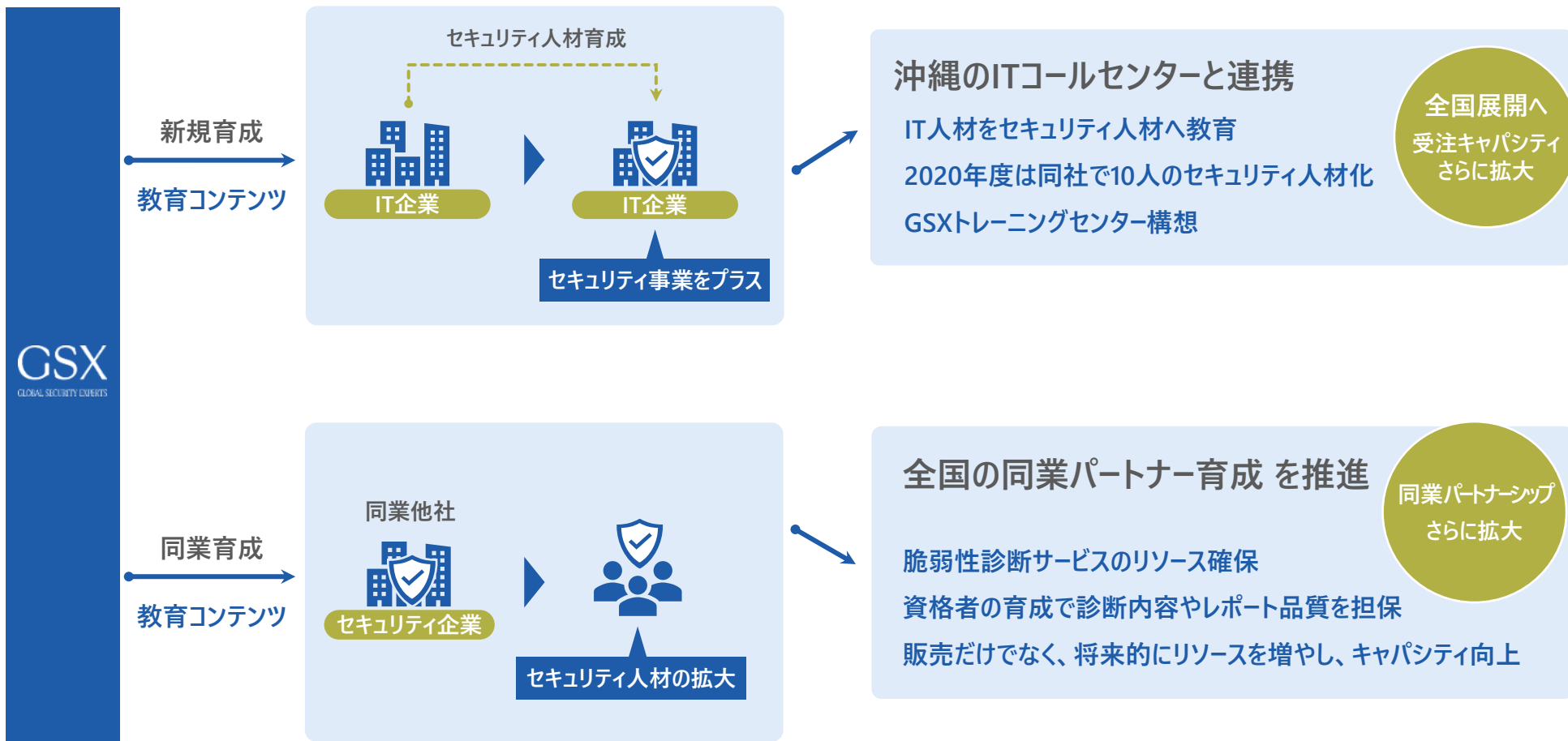


キャパシティ戦略：デリバリーパートナー企業の育成

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



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



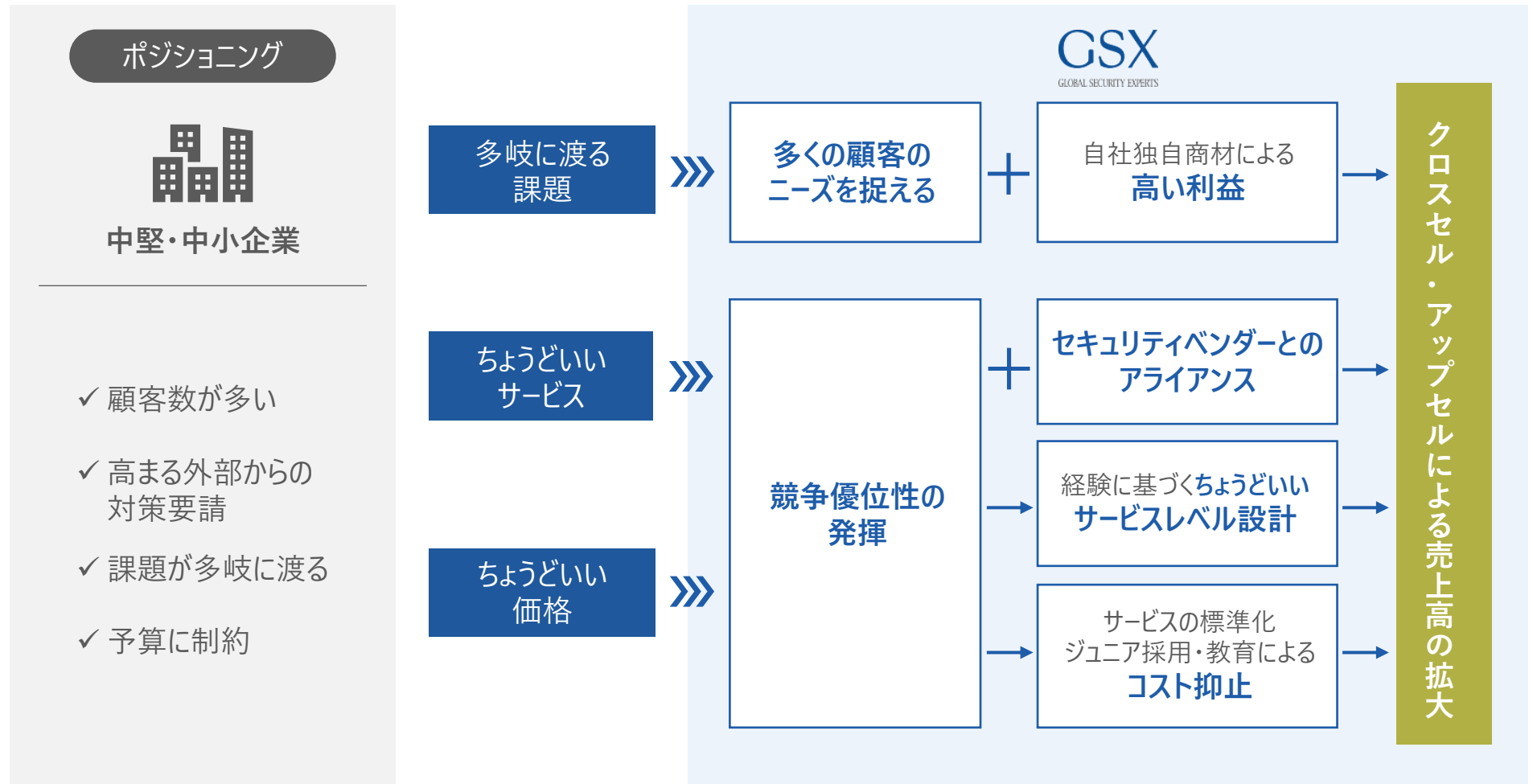
デジタルマーケティング強化

NEWS TV
NewsTV

YouTube
YouTube

Facebook

X (旧Twitter)



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)

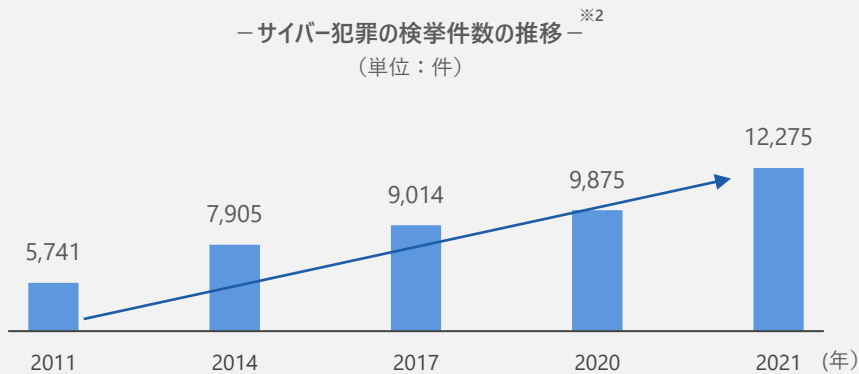
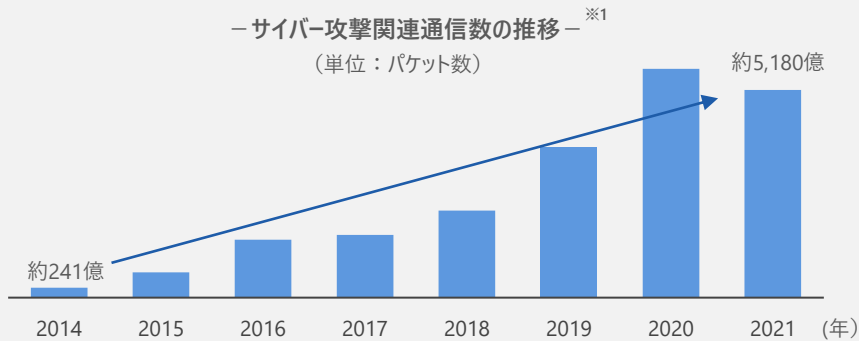
米P社：操業停止
K社：サービス停止
N社：決算報告の遅延
H社：国内外オフィス閉鎖、工場操業停止

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

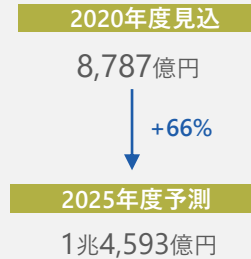
サイバー攻撃（脅威）の増加



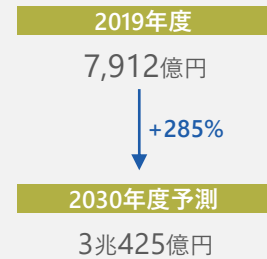
出所 ※ 1 : 国立研究開発法人情報通信研究機構「NICTER観測レポート2021」
 出所 ※ 2 : 「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」(警察庁)
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03_kami_cyber_jousei.pdf
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26_jousei.pdf

急速な企業のデジタル化

—ニューノーマル市場の成長—
※3

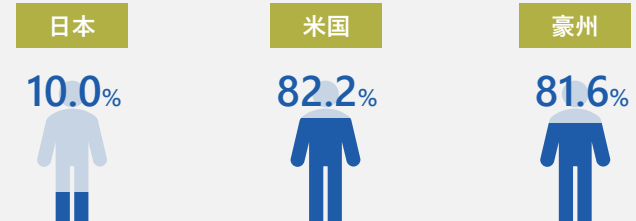


—DX市場の成長—
※4



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

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