

# GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

## 2025年3月期 第2四半期（中間期） 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10月

1	2025年3月期 第2四半期 業績ハイライト	P 3
2	2025年3月期 第2四半期 業績概況	P14
3	経営トピックス	P23
4	2025年3月期 連結業績予想	P28
5	成長戦略	P32
6	ESGの取組み	P40
7	Appendix	P42

GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

2025年3月期 第2四半期 業績ハイライト

---

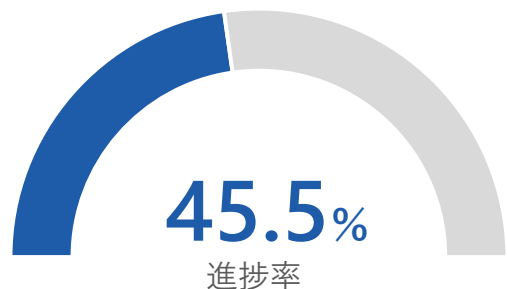
### 売上高

24/3期 2Q  
3,209百万円



**4,007** 百万円

前年同期比 **+24.8%**



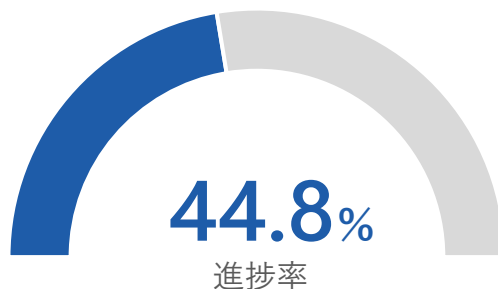
### 営業利益

24/3期 2Q  
533百万円



**709** 百万円

前年同期比 **+33.1%**



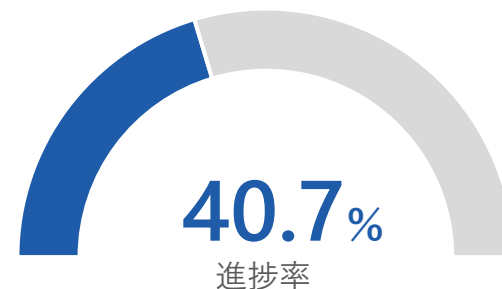
### 四半期純利益

24/3期 2Q  
352百万円



**422** 百万円

前年同期比 **+19.9%**



総括

- ✓ 前年同期比大幅増収増益 累計・会計期間共に過去最高額を更新
- ✓ 「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

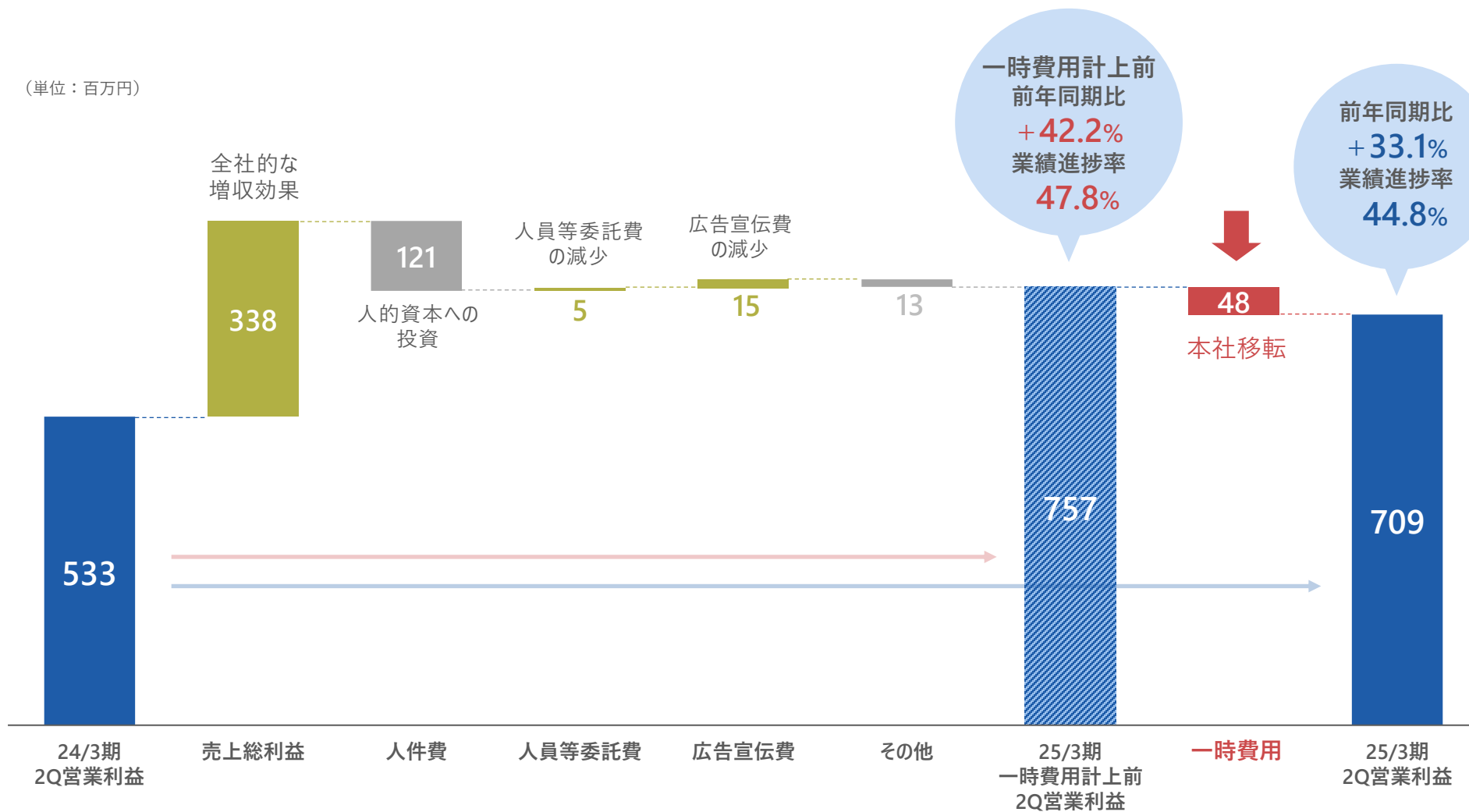
営業利益及び四半期純利益への影響

- ✓ 本社移転の一時費用や人的資本への投資が、営業利益の前年同期伸長率、  
通期予想に対する進捗率に影響（本社移転一時費用の影響は当第2四半期まで）
- ✓ 当事業年度より連結決算へ移行  
持分法適用会社の利益偏重により、当第2四半期は投資損失を計上  
四半期純利益の前年同期伸長率に影響

# 一時費用発生による営業利益への影響について

本社移転に伴う一時費用発生により、営業利益の前年同期成長率及び通期業績予想に対する進捗率が、例年と比較しやや低下

(単位：百万円)

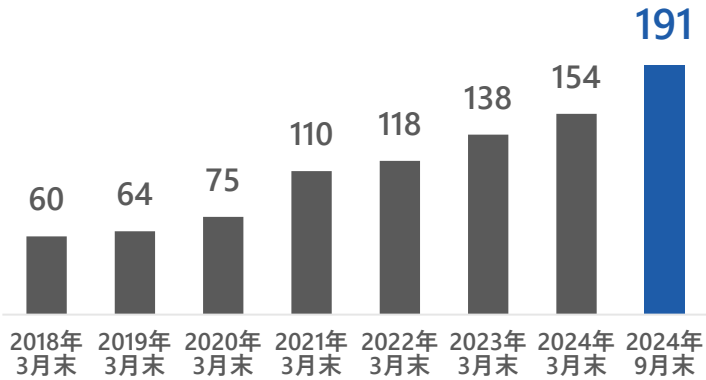


# 本社移転に伴う一時費用について

事業拡大に伴う積極採用により従業員数が増加。働きやすい環境づくりを目的として本社を移転したことに伴い一時費用が発生

## 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



従業員増加と  
業務拡大に伴い  
オフィス移転、  
増床へ

## 2024年7月末 本社移転



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：ゆりかもめ竹芝駅直結、JR浜松町駅  
規模：地上21階 地下3階

- ✓ 旧オフィス建物付属設備の減価償却費
- ✓ 移転前後の新旧オフィスの2重家賃
- ✓ 旧オフィスの原状回復費
- ✓ 移転作業費 など

本社移転に伴う一時費用

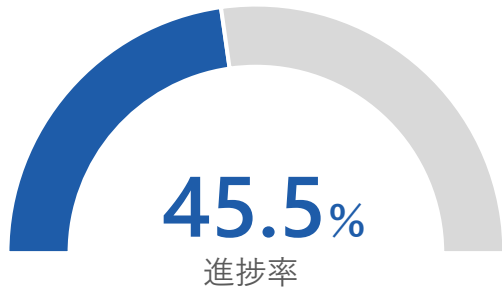
合計 **4,800万円**

一時費用は当2Q決算ですべて認識  
3Q以降は発生しない

### 売上高

24/3期 2Q  
3,209百万円

**4,007** 百万円  
前年同期比 **+24.8%**

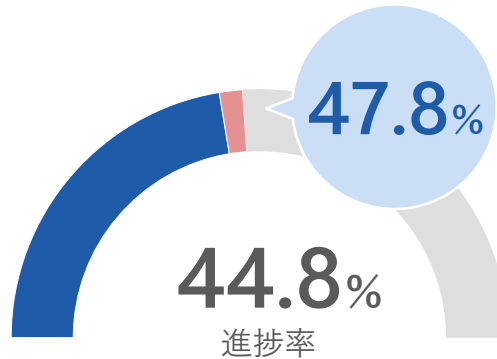


### 営業利益

24/3期 2Q  
533百万円

709 百万円  
前年同期比 **+33.1%**

一時費用が  
無かった場合  
**757** 百万円  
前年同期比  
**+42.2%**

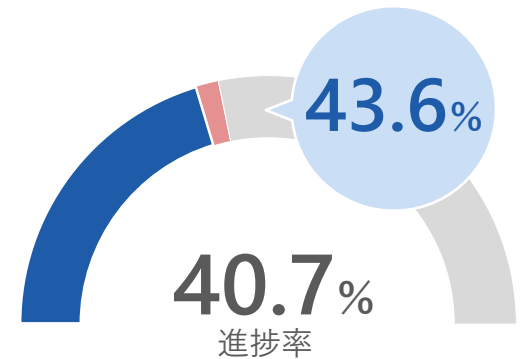


### 四半期純利益

24/3期 2Q  
352百万円

422 百万円  
前年同期比 **+19.9%**

一時費用が  
無かった場合  
**453** 百万円  
前年同期比  
**+28.7%**





通期連結業績の前期比増減率に対し順調に推移

## 2025年3月期 通期連結業績予想

(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	138.34	33.50	-

# 連結決算へ移行

2024年4月1日にセキュリティ人材SES事業を分社化 CyberSTARを連結子会社として、2025年3月期より連結決算に移行  
持分法適用となった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

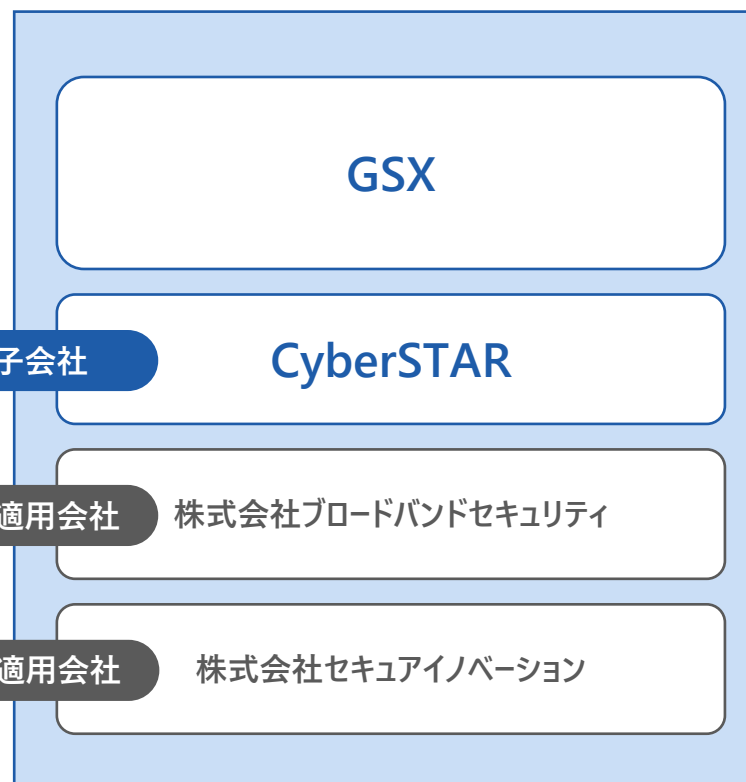


関連会社

株式会社ブロードバンドセキュリティ

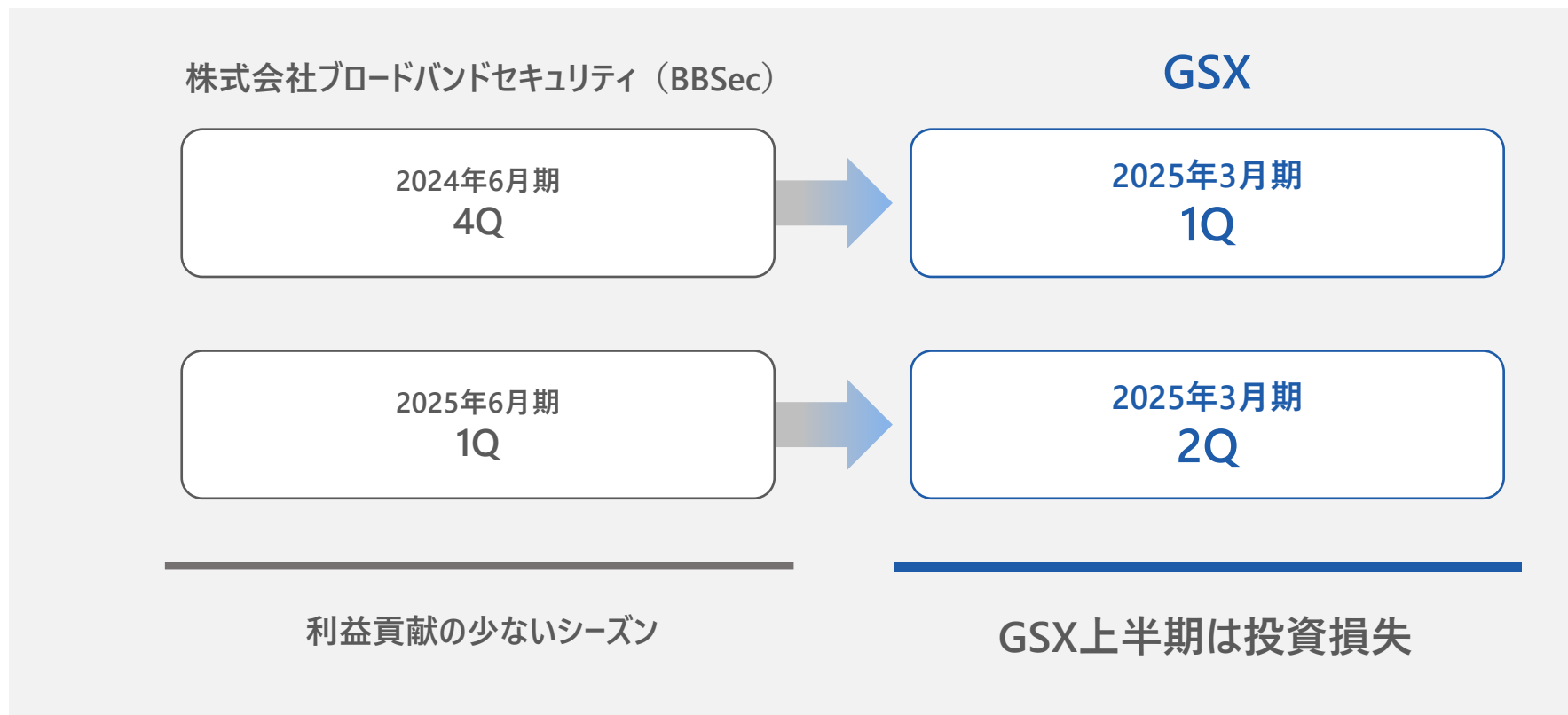
関連会社

株式会社セキュアイノベーション



# 持分法適用による四半期純利益への影響について

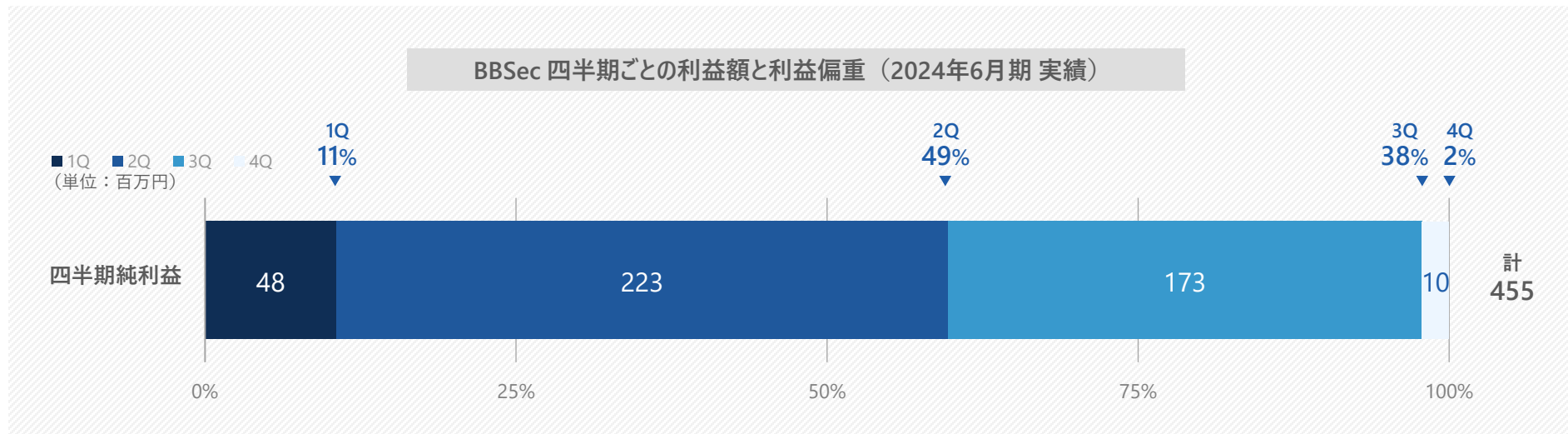
当社の上半期業績には株式会社ブロードバンドセキュリティ（BBSec）の前期4Q・当期1Q業績が反映される



BBSecの2Q・3Q業績を取り込む下半期は利益貢献が見込まれる

# 持分法適用による四半期純利益への影響について

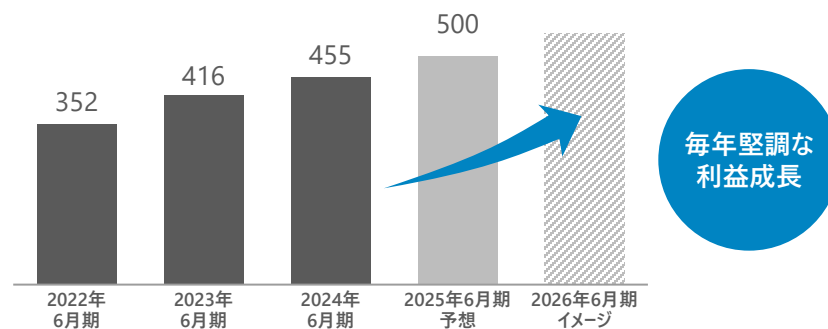
BBSecは3Qに向けて利益を積み上げる傾向にあるため、年間を通じては堅調な利益成長を見込む



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

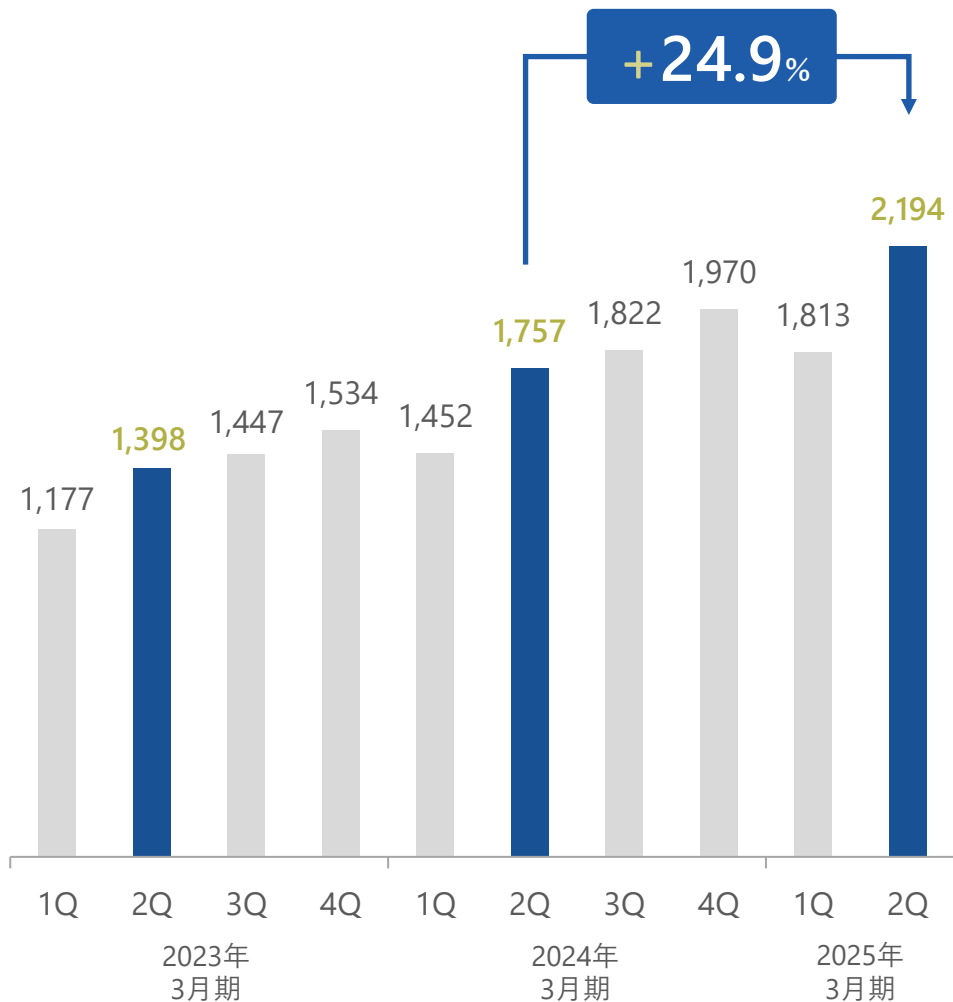


# 売上高・営業利益 四半期推移（会計期間）

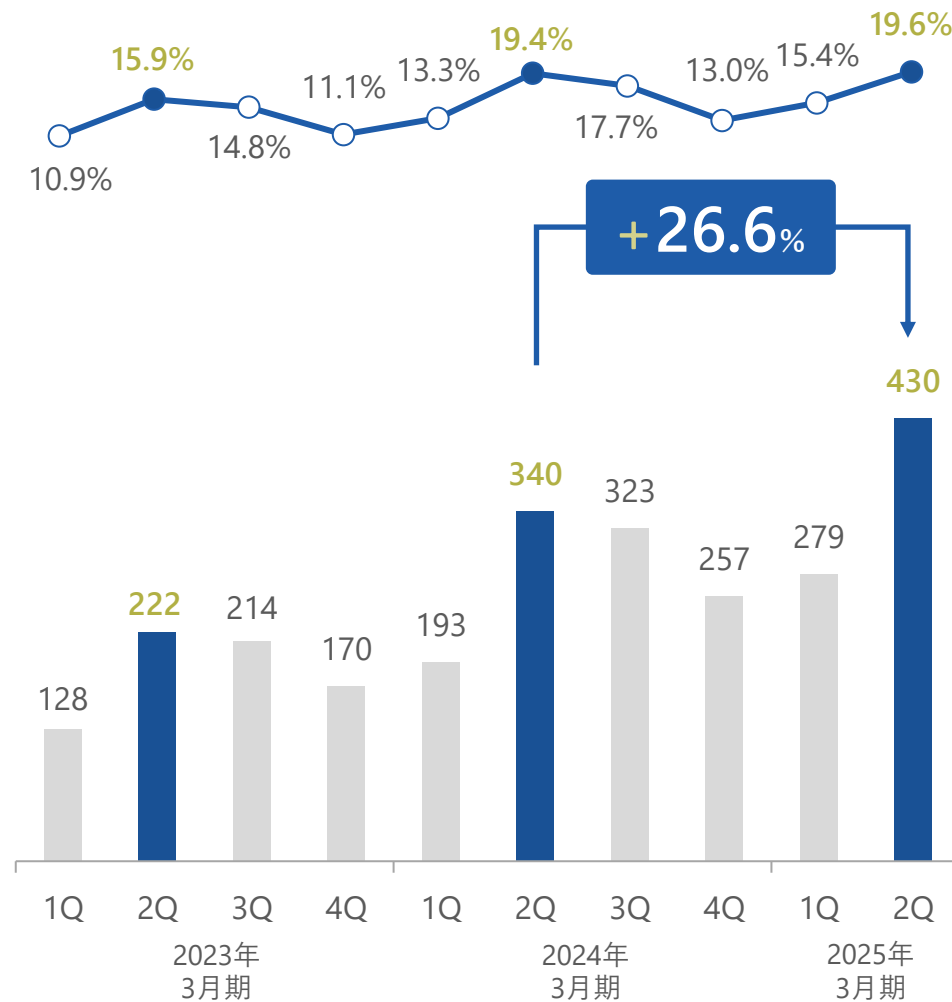
前年同期比で、売上高は+24.9%の伸長、営業利益は+26.6%と大きく伸長し、過去最高を更新

営業利益率も前年同期同様高水準を維持

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



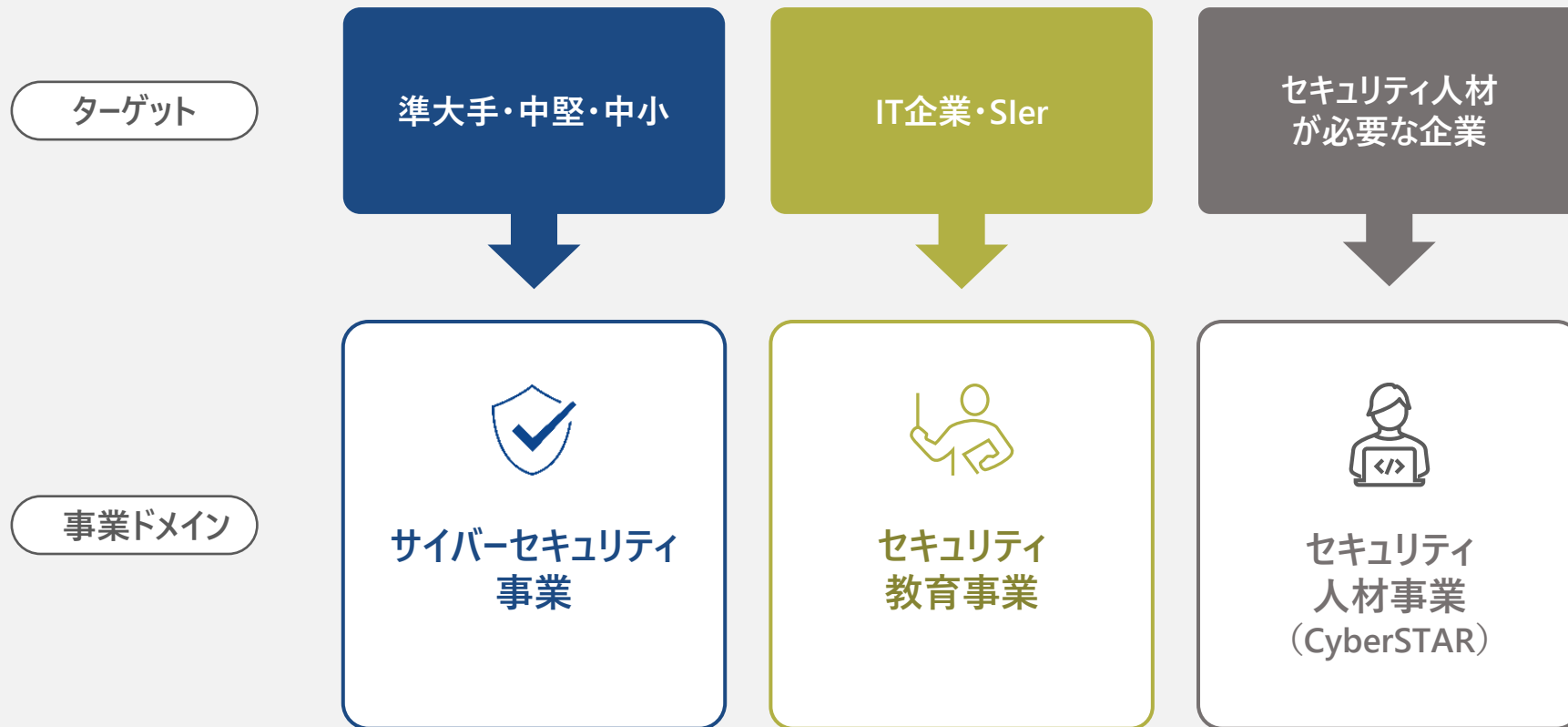
GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

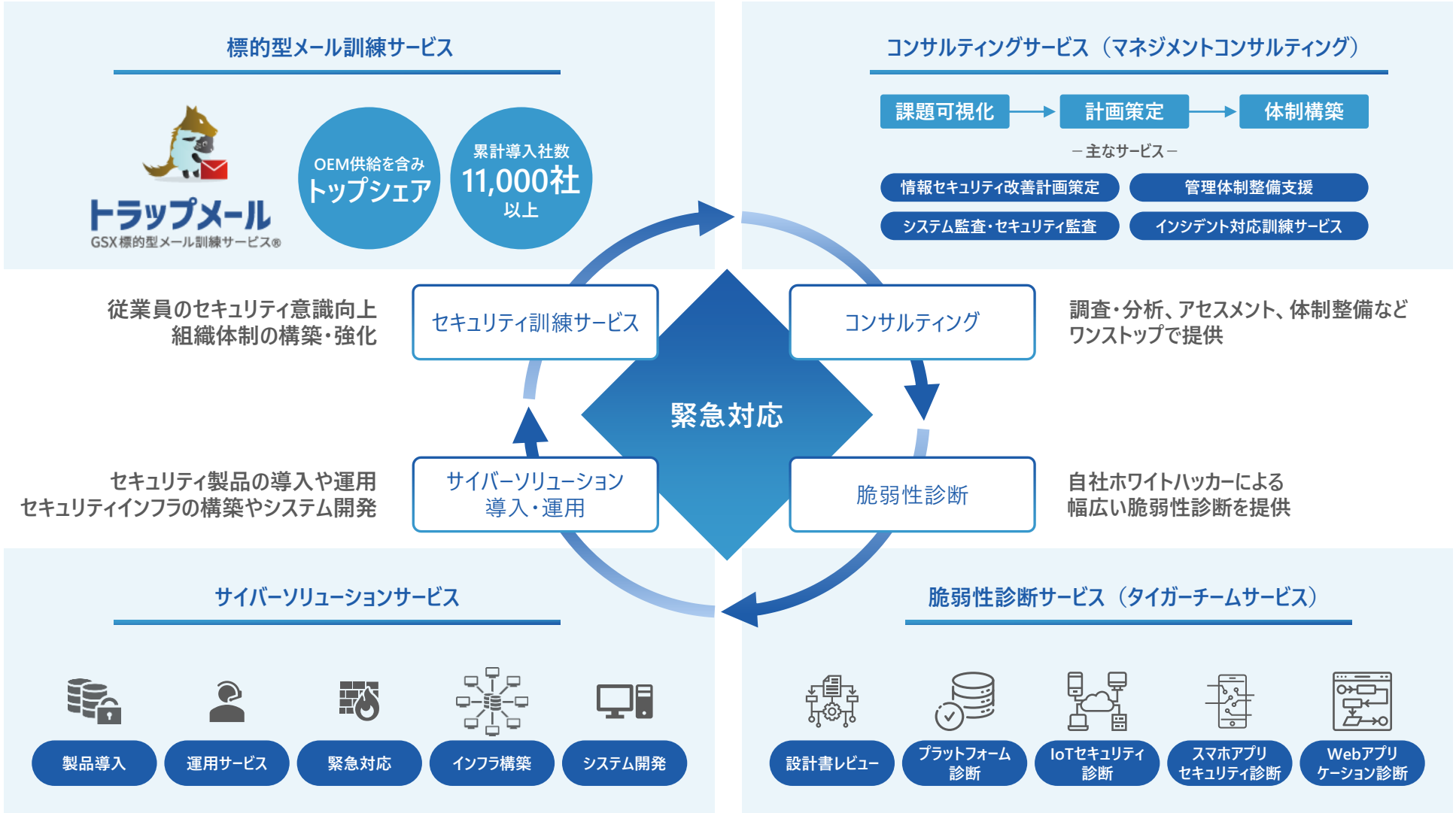
## 2025年3月期 第2四半期 事業別の業績概況

---

2025年3月期より「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」の3ターゲットを明確化  
それぞれのターゲットに提供するサービスをまとめて事業ドメインとして編成



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





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

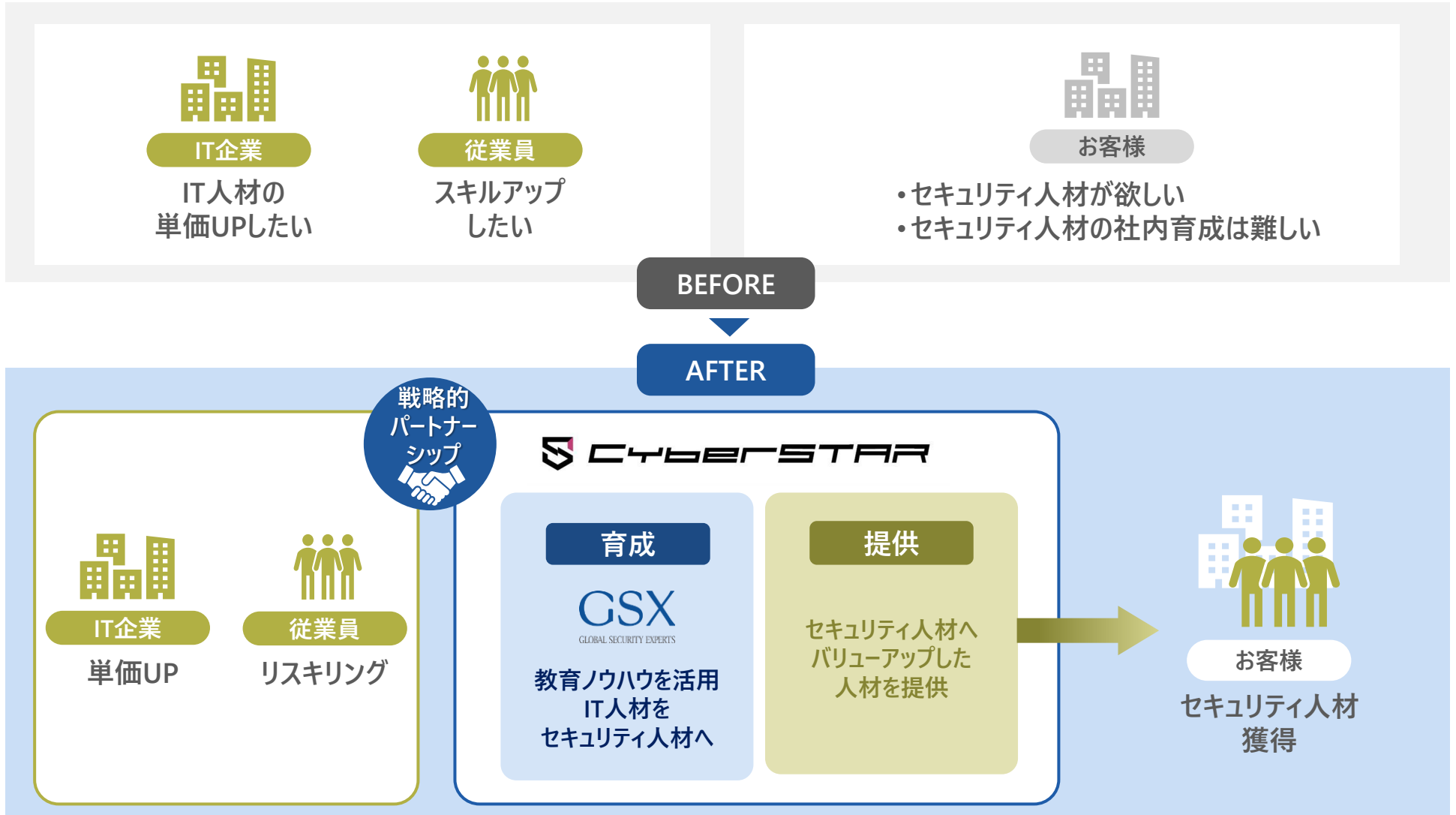
受講料金

約32万円

約54万円

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

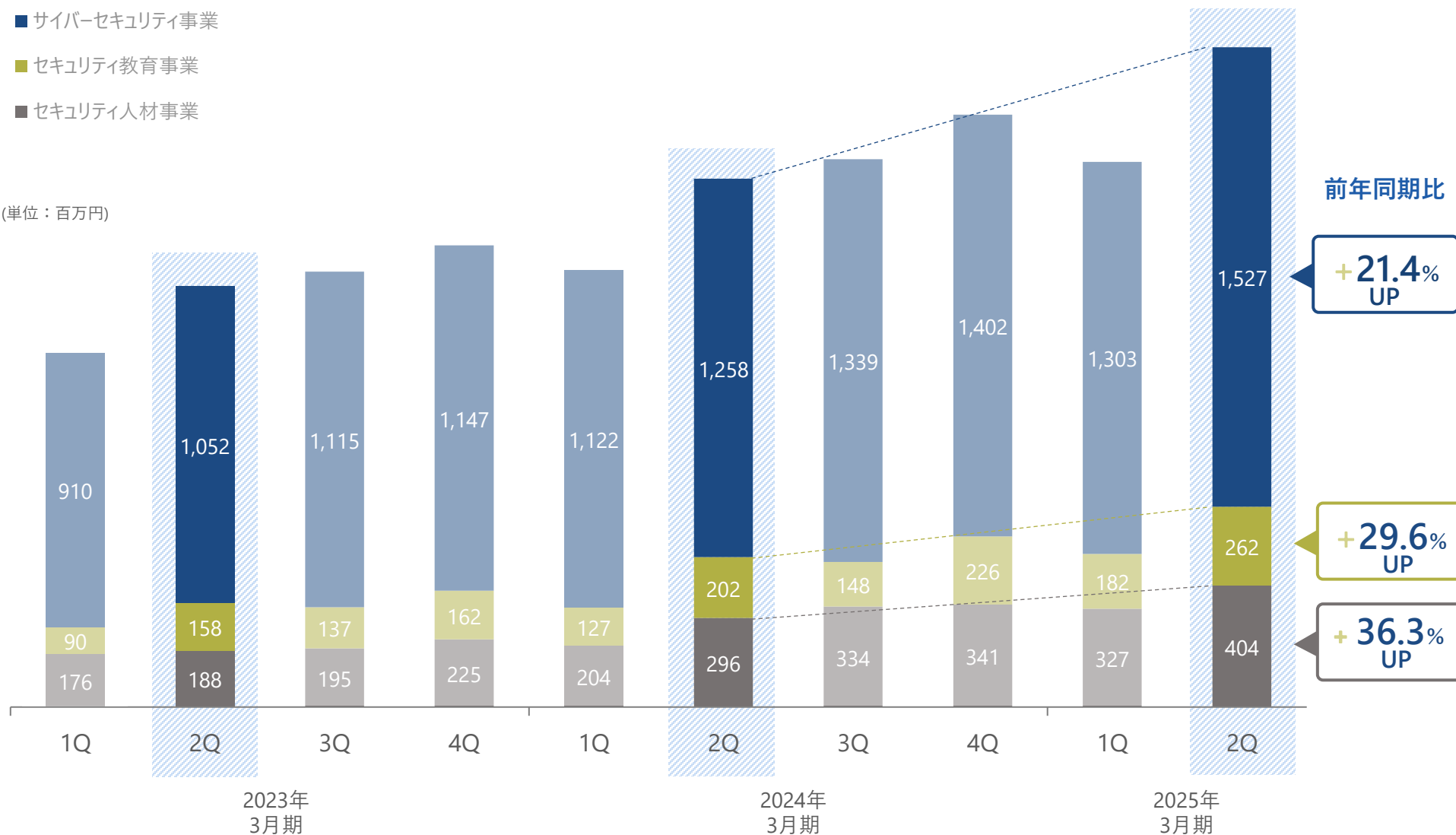
セキュリティ教育カンパニーのGSXならではのビジネスモデルを確立し、IT人材を抱えるIT企業、セキュリティ人材を必要とするお客様双方にメリットを提供



# 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

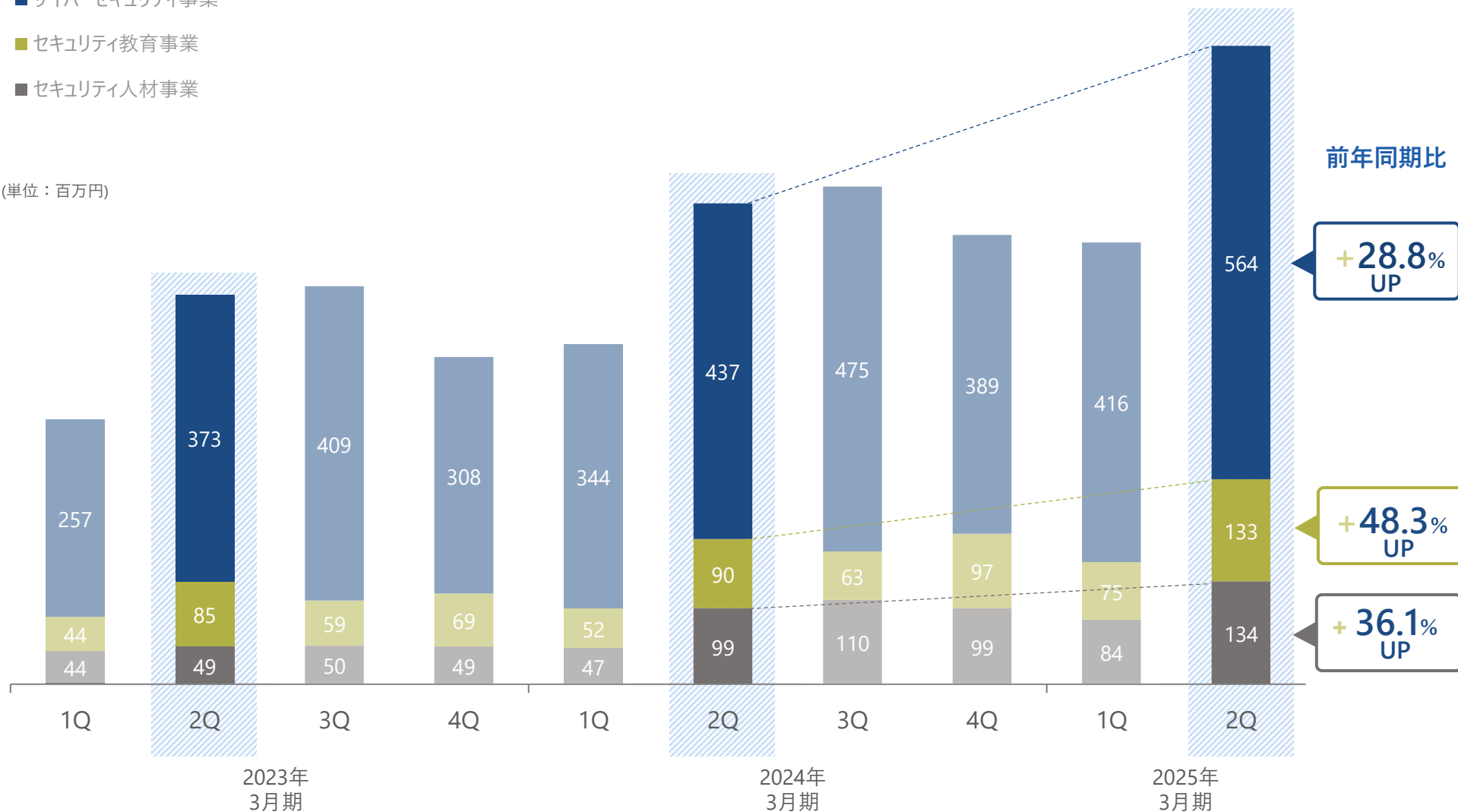
(単位：百万円)



# 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)



前年同期比

+28.8% UP

+48.3% UP

+36.1% UP

## 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17.7%と前年同期比で1.1ptUP

	(百万円)	2024/3期 2Q実績	2025年/3期 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高		3,209	4,007	+797	+24.8%
売上総利益		1,062	1,400	+338	+31.9%
売上高総利益率		33.1%	35.0%	+1.9pt	-
販売費・一般管理費		528	690	+162	+30.6%
販売費・一般管理費率		16.5%	17.2%	+0.7pt	-
営業利益		533	709	+176	+33.1%
営業利益率		16.6%	17.7%	+1.1pt	-
経常利益		528	658	+129	+24.6%
経常利益率		16.5%	16.4%	-0.1pt	-
当期純利益		352	422	+70	+19.9%
EPS（円）		47.31	56.19	+8.88	-

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。

(百万円)	2024/3期	2025/3期 2Q	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	3,713	3,644	-68	-1.8%
現金及び預金	1,233	777	-456	-37.0%
売掛金及び契約資産	1,486	1,579	+92	+6.2%
その他	993	1,287	+294	+29.7%
固定資産	2,823	3,346	+522	+18.5%
有形固定資産	31	290	+259	+832.5%
無形固定資産	139	118	-20	-15.1%
投資その他の資産	2,653	2,937	+284	+10.7%
資産合計	6,536	6,990	+454	+6.9%
流動負債	2,489	2,885	+396	+15.9%
買掛金	354	252	-101	-28.7%
短期借入金	-	300	+300	-
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	2,113	+198	+10.4%
固定負債	1,613	1,519	-93	-5.8%
長期借入金	1,527	1,418	-109	-7.2%
その他固定負債	85	101	+16	+18.9%
純資産	2,433	2,585	+151	+6.2%
自己資本比率	37.2%	37.0%	-0.2pt	-

GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

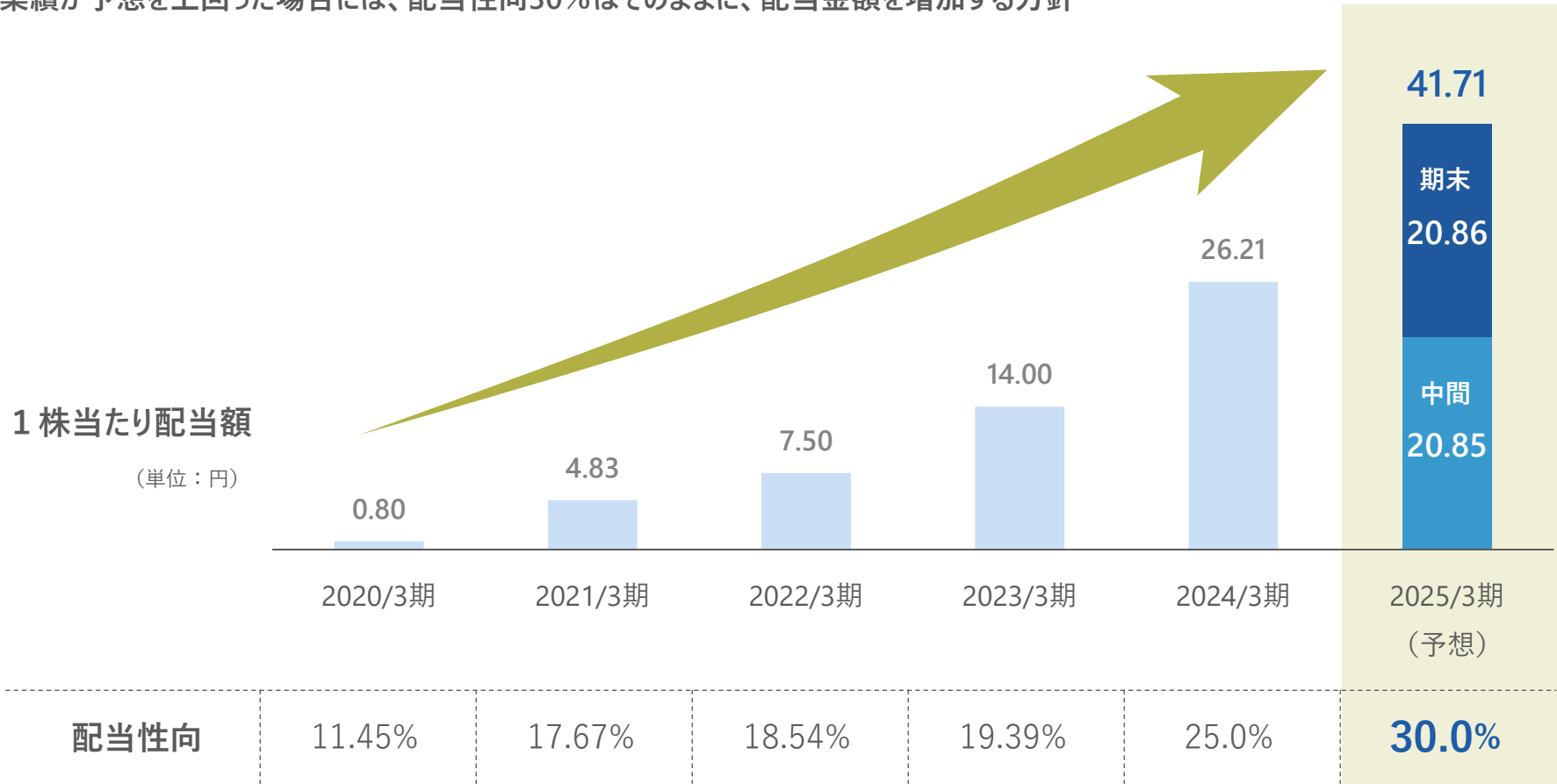
経営トピックス

---

# 中間配当の実施

中長期的な株主価値の向上と、利益還元機会の一層の充実を図ることを目的に、当第2四半期より中間配当を開始  
通期の配当性向は30%とする

通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



株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の投資魅力を高めることを目的に、株主優待制度の新設を決定

## 株主優待制度の概要

<p>対象となる株主様</p>	<p>毎年 3 月30日時点の株主名簿に記載または記録された 1 単元（100 株）以上の当社株式を保有され、かつ1年以上継続保有*されている株主様</p>					
<p>株主優待制度の内容</p>	<table border="1"> <tr> <th>保有株式数</th> </tr> <tr> <td>100株以上</td> </tr> </table>	保有株式数	100株以上	<table border="1"> <tr> <th>優待内容</th> </tr> <tr> <td>QUOカード 2,000円</td> </tr> </table>	優待内容	QUOカード 2,000円
保有株式数						
100株以上						
優待内容						
QUOカード 2,000円						
<p>株主優待制度の開始時期と進呈予定時期</p>	<p>2025年 3 月30日時点の株主名簿に記載または記録された 1 単元（100株）以上の当社株式を保有されている株主様を対象として株主優待制度を開始し、2025年 6 月下旬に株主優待を進呈する予定 その翌年以降も同様に、3 月30日時点の対象株主様に対し、同年 6 月下旬に株主優待を進呈する予定</p>					

※2025年 3 月31日を基準日とした進呈予定の株主優待については、制度導入初年度につき、保有株式数のみを条件とし、継続保有の条件は設けず、1単元（100株）以上を保有する全ての株主様を対象といたします。

2026年 3 月末基準日以降の進呈においては、1 年以上の継続保有が条件となり、以降の進呈についても同様といたします。

幅広く緊密で深い両社の事業推進によりシナジーを創出

経営面での連携をより一層強化し、BBSecの事業成長・企業価値向上を加速

## ① 当社アライアンス戦略への効果



### BBSecとのシナジー

- ① BBSec顧客約1,600社へGSX商材拡販
- ② BBSecが得意とする準大手企業や金融市場への深耕
- ③ 脆弱性診断やセキュリティコンサルにおける人的リソースの共有
- ④ 幅広い対応が可能なセキュリティサービスを運用

## ② BBSecの企業価値向上に向けて

青柳  
社外取締役  
就任

企業成長に弾みをつける

- 経営戦略のアドバイス
- IR活動のアドバイス
- 事業成長、効率化に向けた取組みの強化 等

当社の成長ノウハウ、シナジーを活用した  
企業価値向上へ

BBSecの株式取得  
(持分法適用会社へ)

2023年11月

2024年9月

# 本社移転により得られる効果

訪れたい新オフィスで、社内外のコミュニケーションが活性化 出社率も向上中

## 本社移転の効果

- ✓ 従業員エンゲージメントの向上  
働きやすい職場づくり  
社内コミュニケーション活性化
- ✓ 業績向上・案件創出  
お客様・パートナー企業とのコミュニケーション活性化
- ✓ 人材採用

8月2日  
GSX感謝祭2024  
(従業員向け)



8月22日  
GSX感謝祭2024  
(お客様向け)



8月27日  
教育事業ユーザー  
カンファレンス



## 出社率

旧オフィス

新オフィス

23/8月 36.8%

24/8月 53.2%

23/9月 42.3%

24/9月 60.9%

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

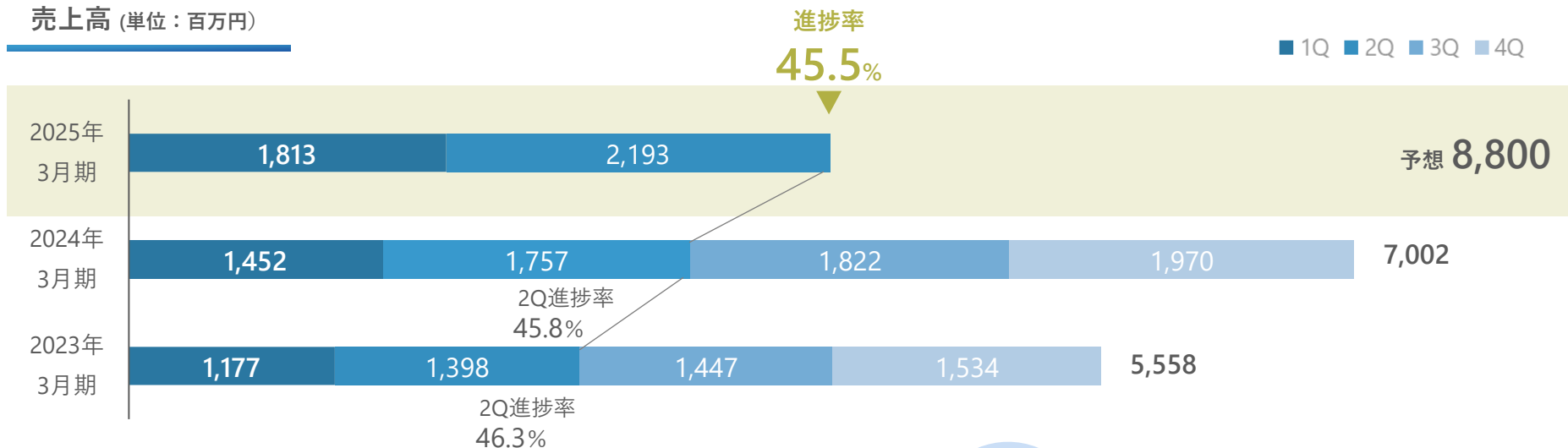
売上高は前期比+25.7% 営業利益率は18.0%を目指す

	(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	138.34	33.50	-

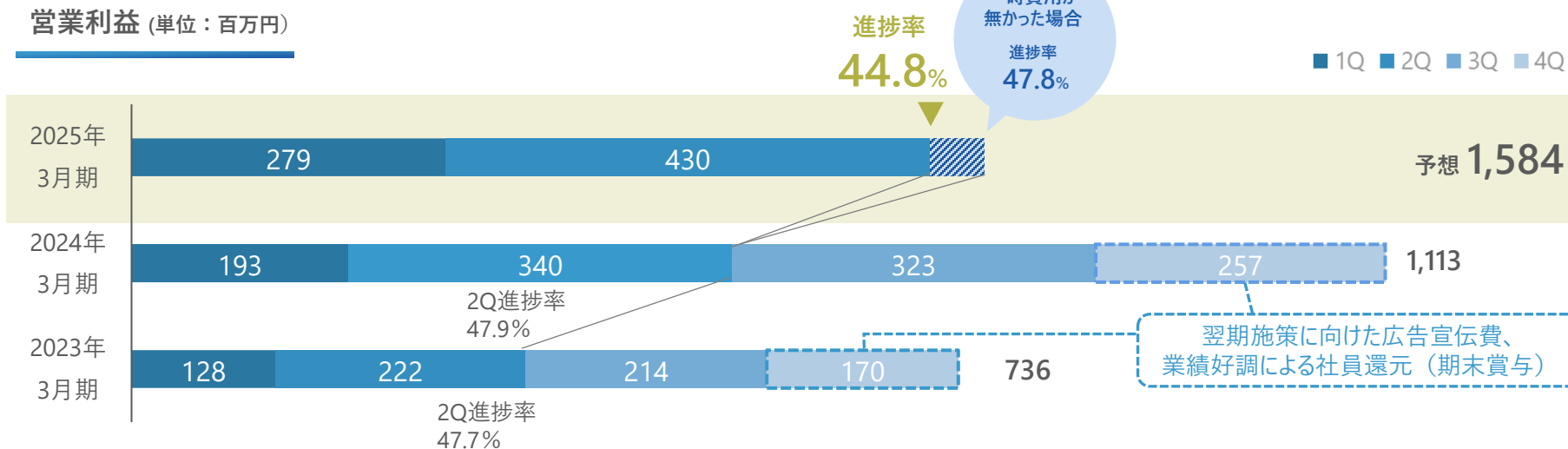
# 通期業績予想に対する進捗

本社移転の一時費用等により、営業利益の進捗率が例年よりやや低めではあるものの、売上高・営業利益ともに順調に進捗

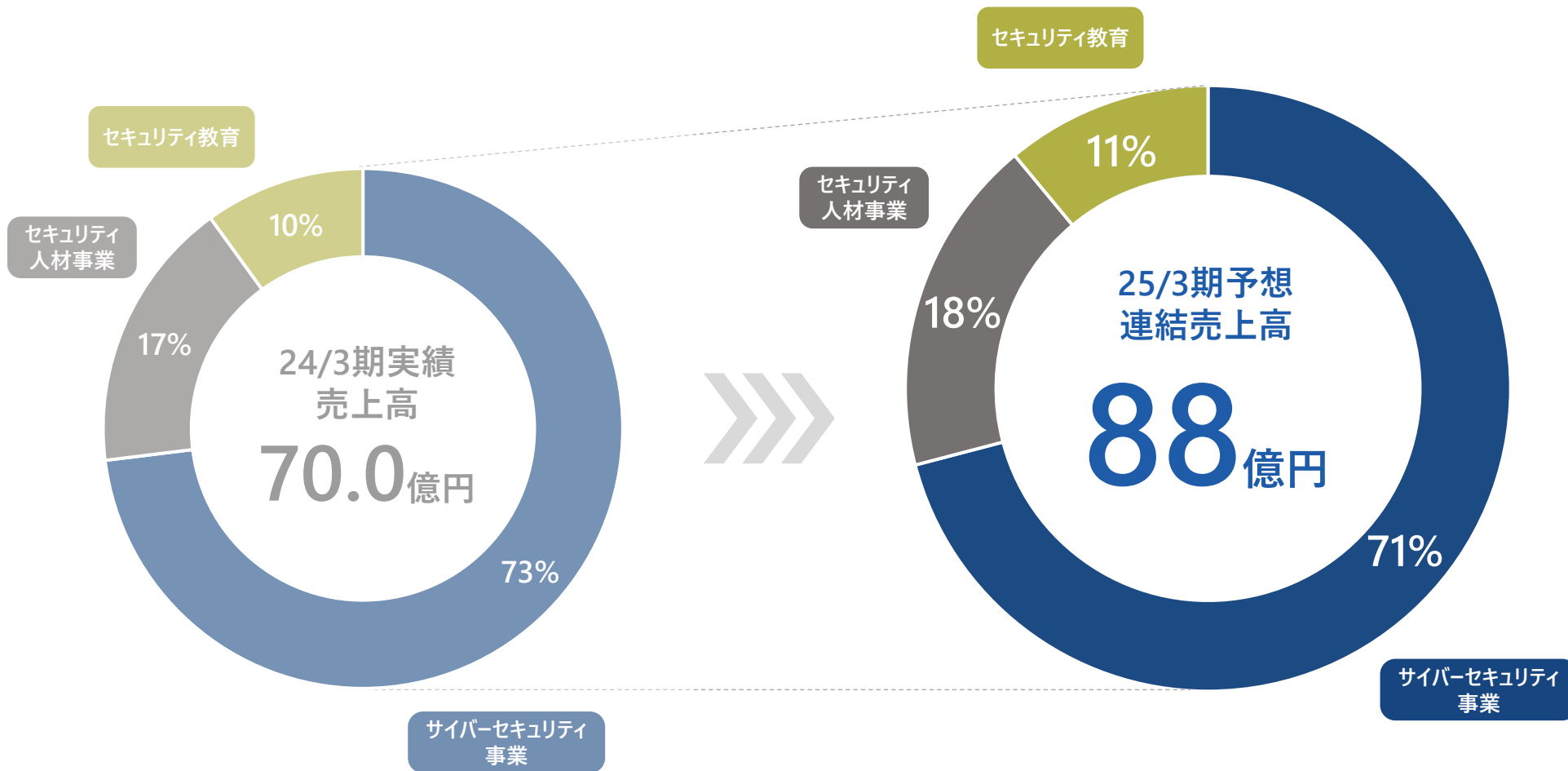
## 売上高 (単位：百万円)



## 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

## 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

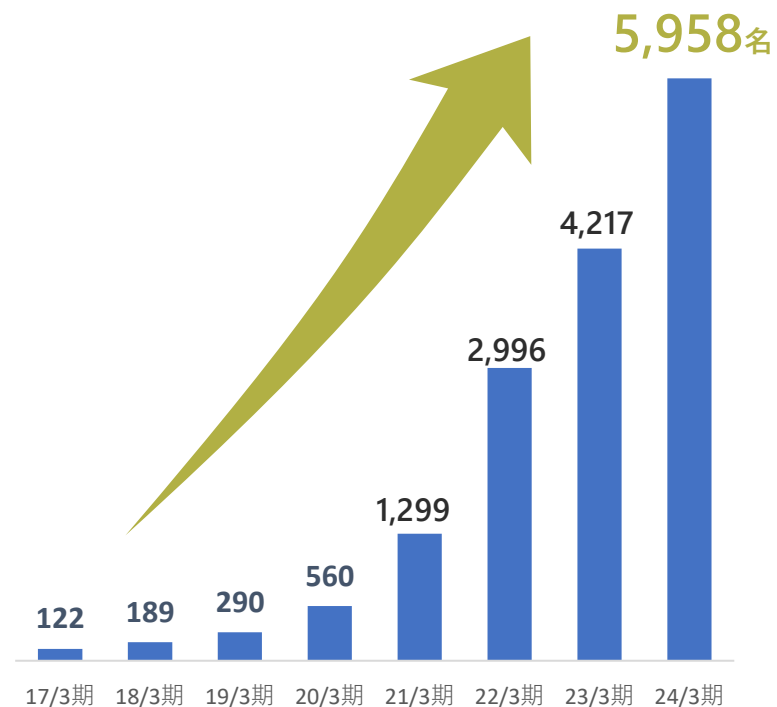
DX推進は、セキュリティ対策とセットで

- ✓ 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

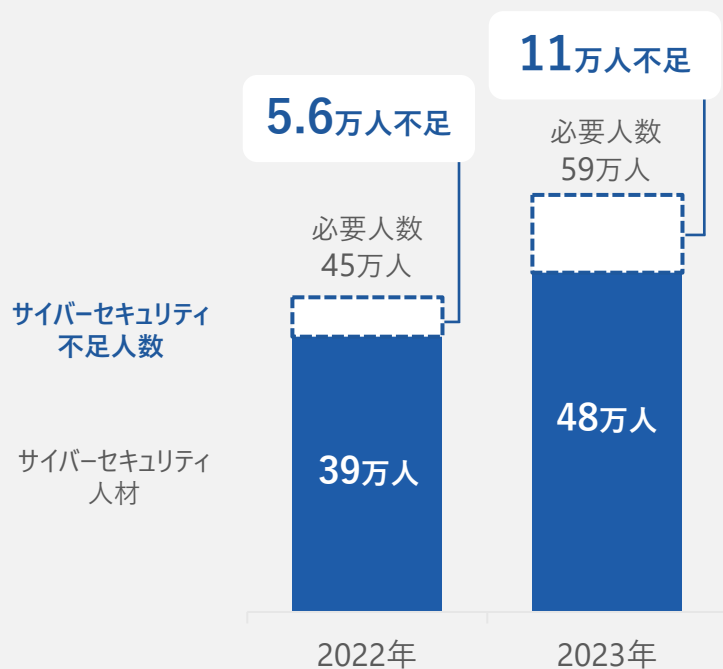
**IT企業・SierのIT人材に向けた セキュリティ教育ニーズが一気に高まっている**

※「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

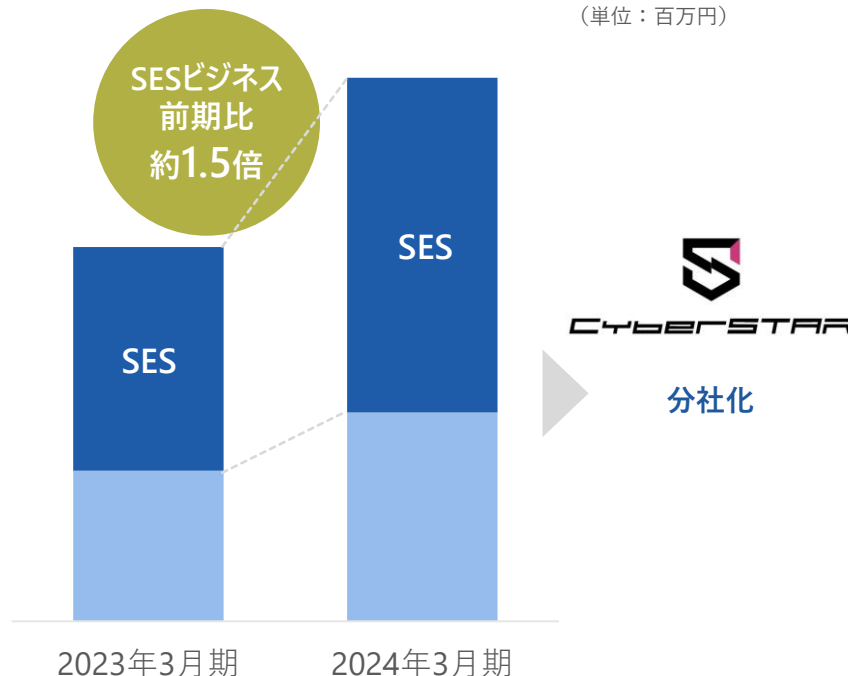
セキュリティ人材数は増加するも、不足人数は約2倍に増え、人材の増加でカバーできていない



## 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

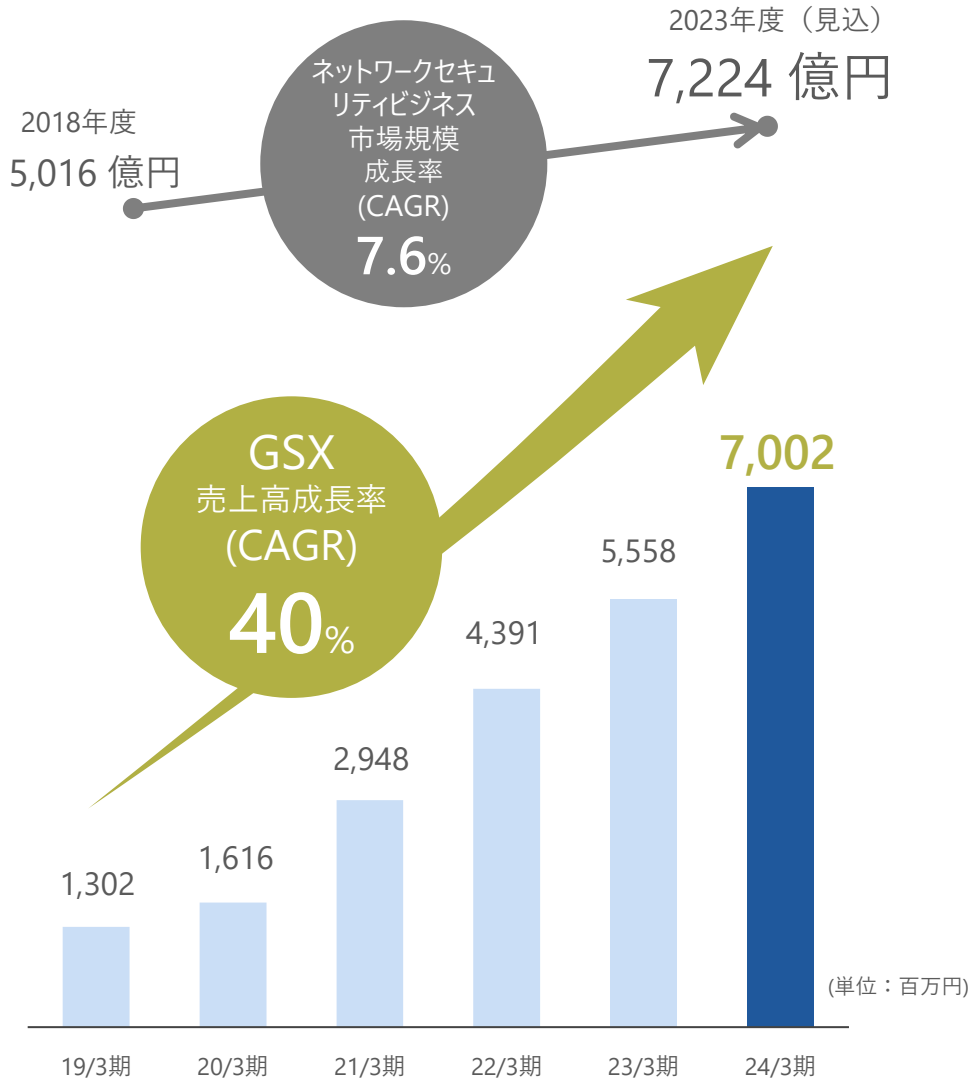
(単位：百万円)



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

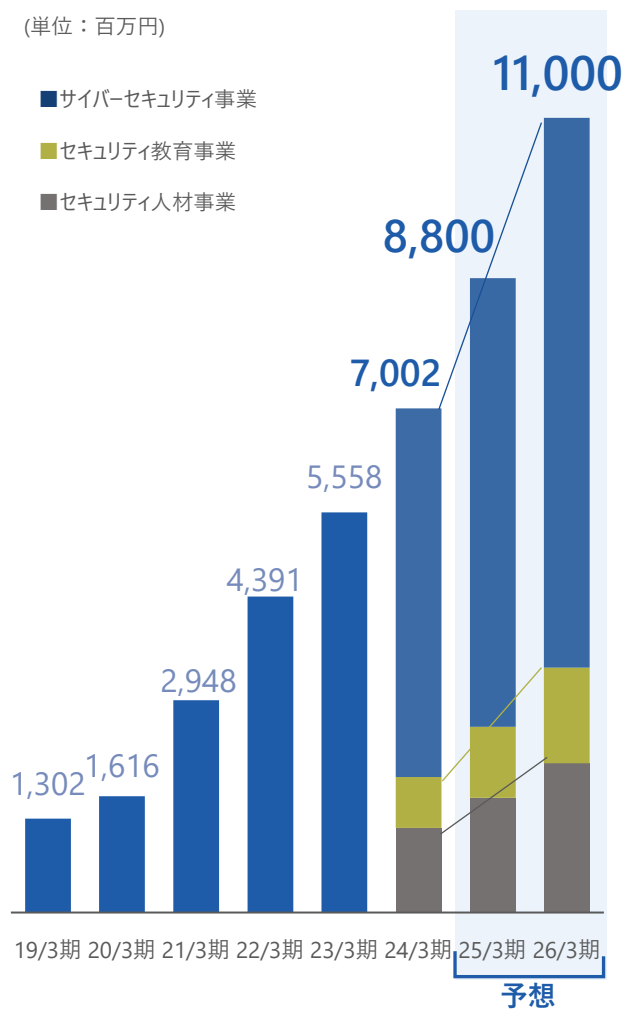
分社化により  
セキュリティ人材SESが加速度的に拡大

# 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

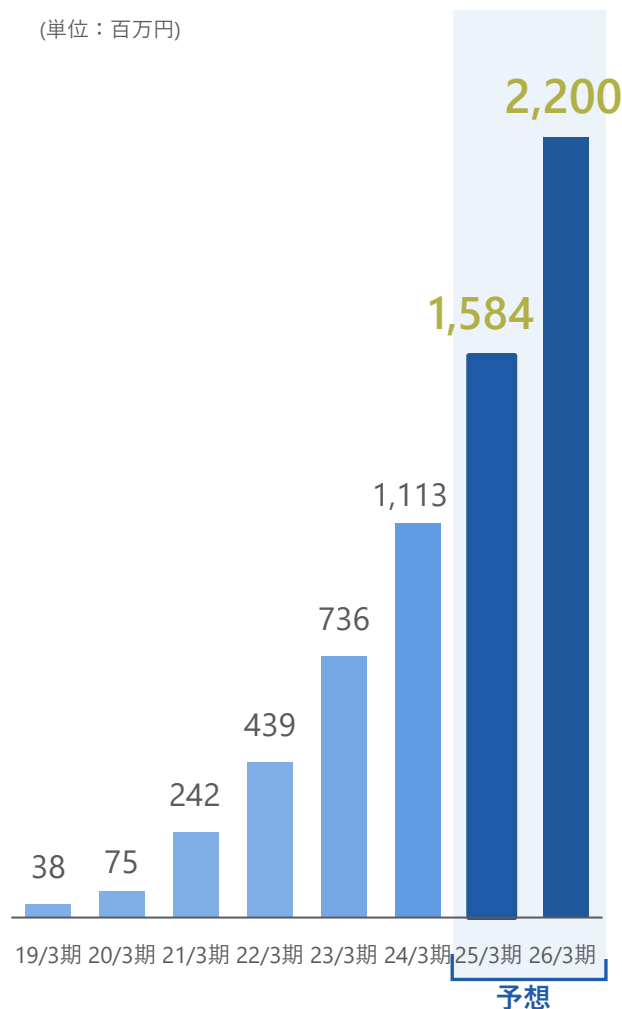
売上高および売上構成比

(単位：百万円)

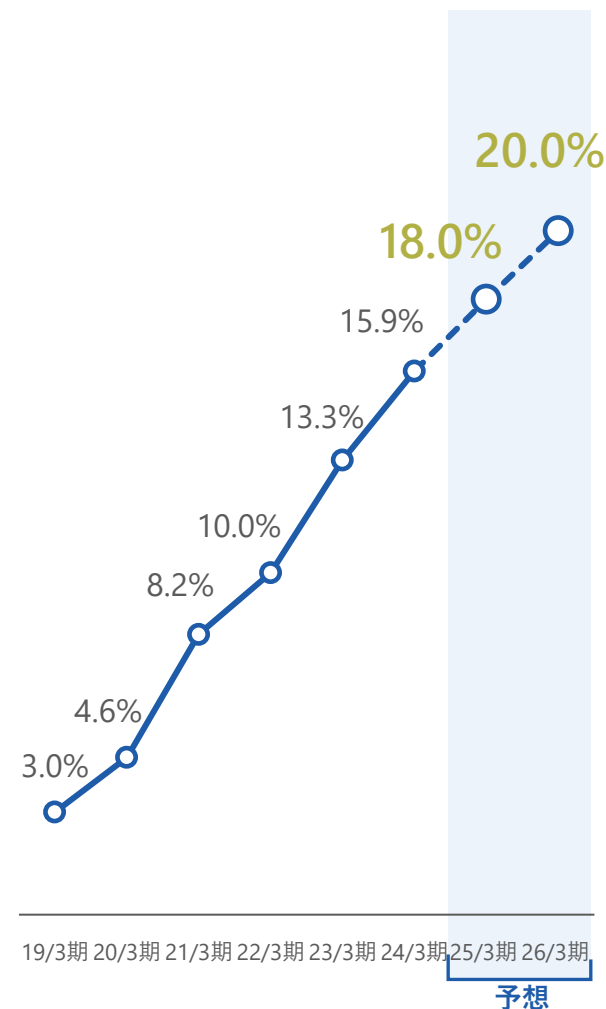


営業利益

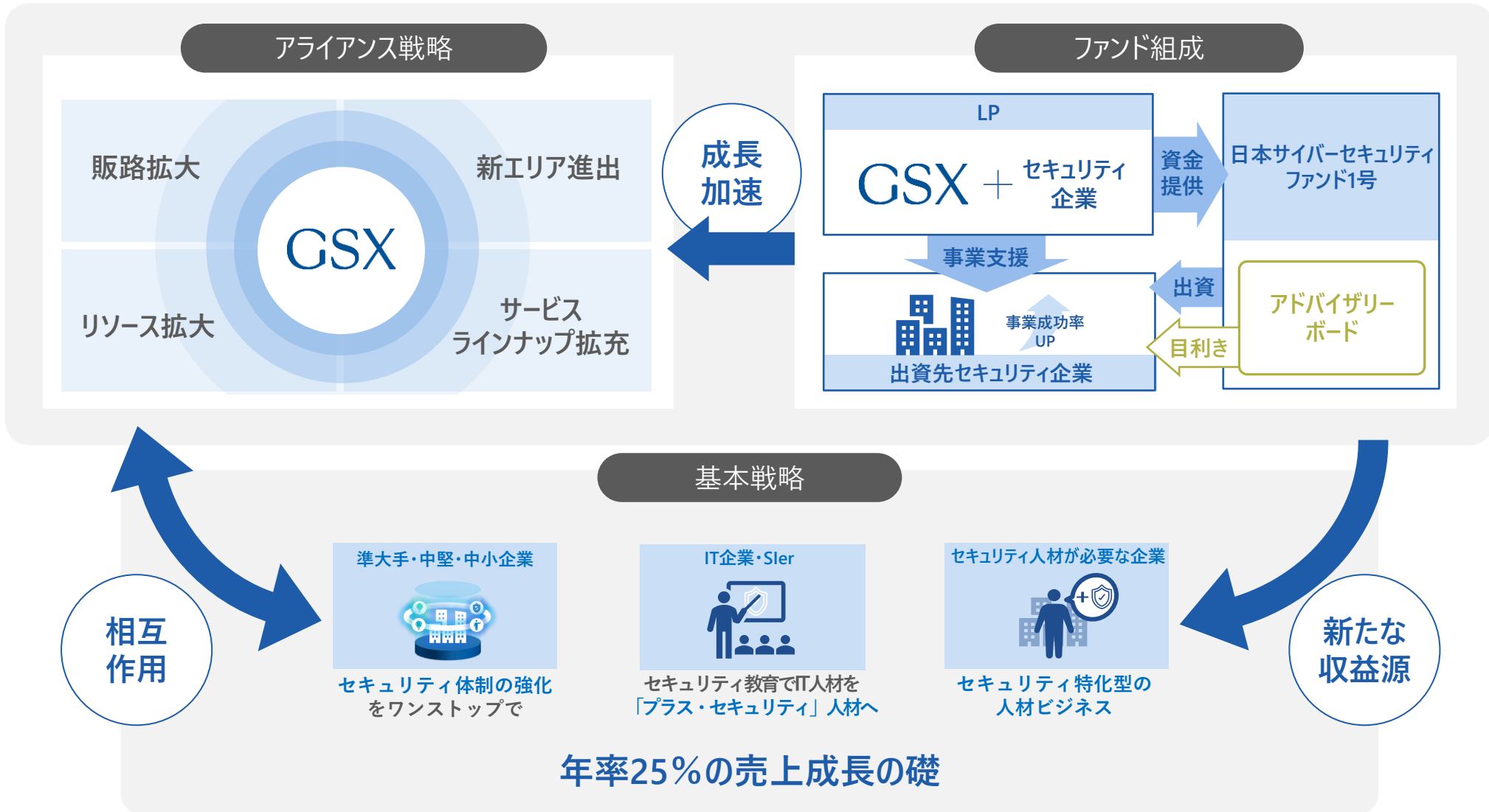
(単位：百万円)



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

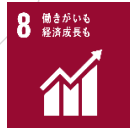
- 「気候変動イニシアティブ (JCI: Japan Climate Initiative)」に参加
- BBSグループ温室効果ガス削減目標 (Scope1+2) は、2030年度温室効果ガス排出量30%削減 (2019年度比)、2050年度にはグループの温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す
- ペーパーレスの推進



# 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 ※24/9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 191名 単独 161名 ※24/9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

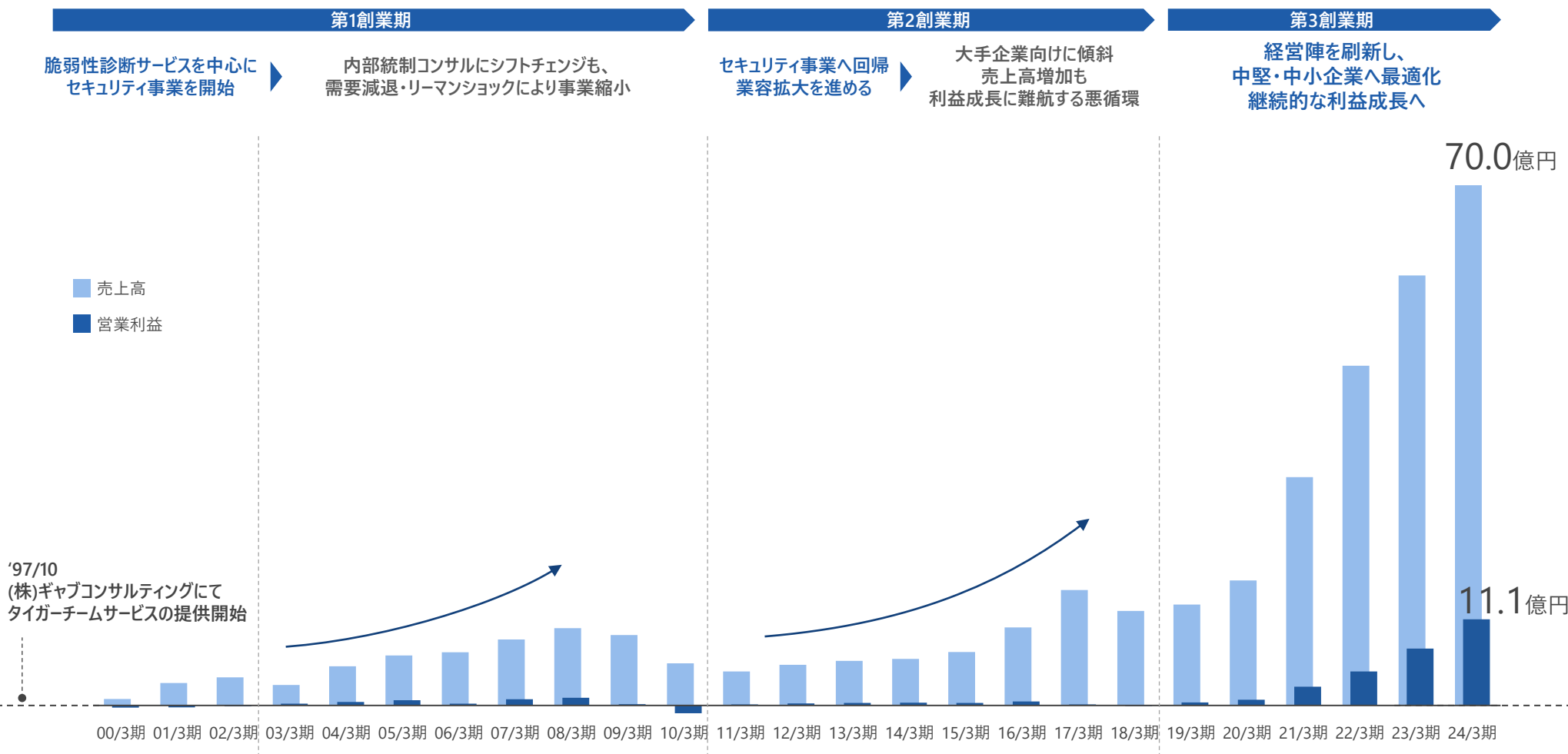
 Tsuyoshi Miki

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



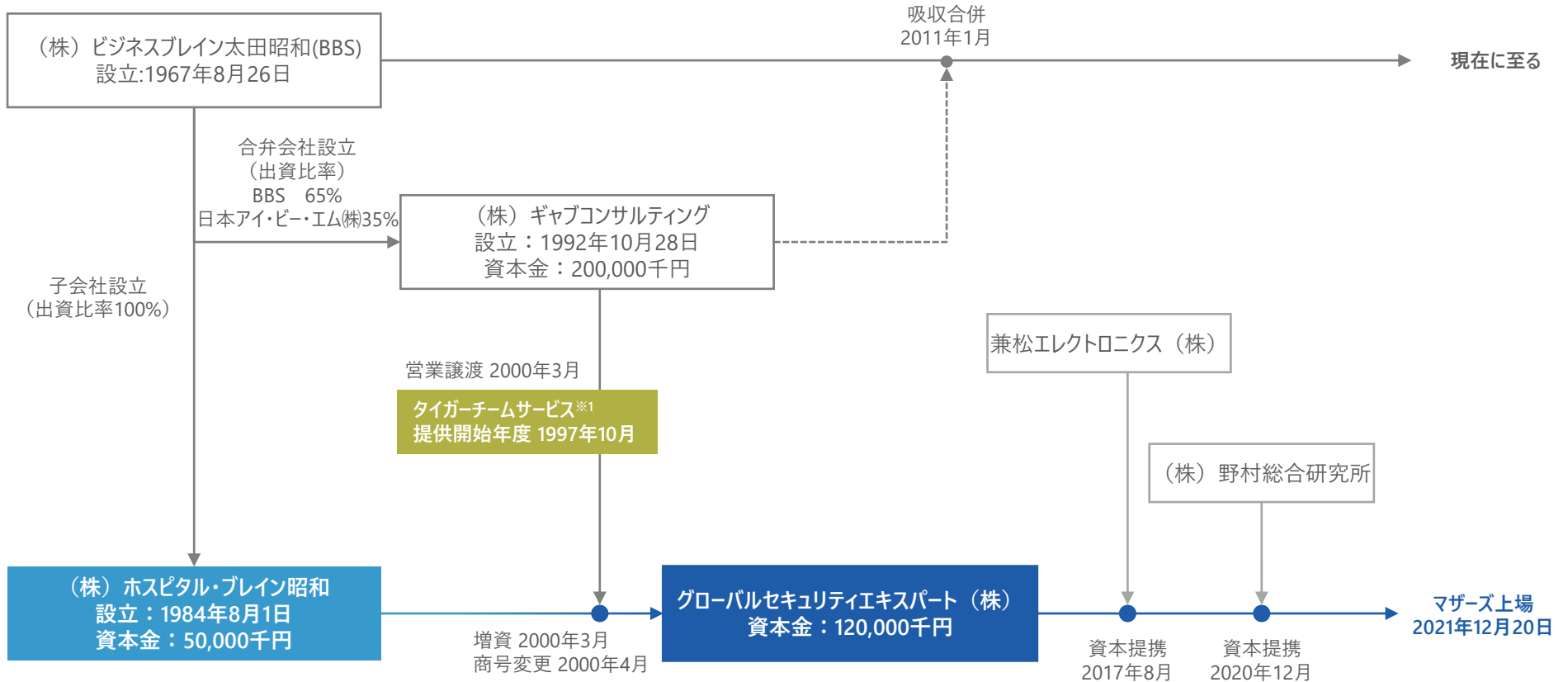
注釈 ※ 1：創業は1984年設立の(株)ホスピタル・ブレイン昭和。会社の成り立ちについてはAppendix参照

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



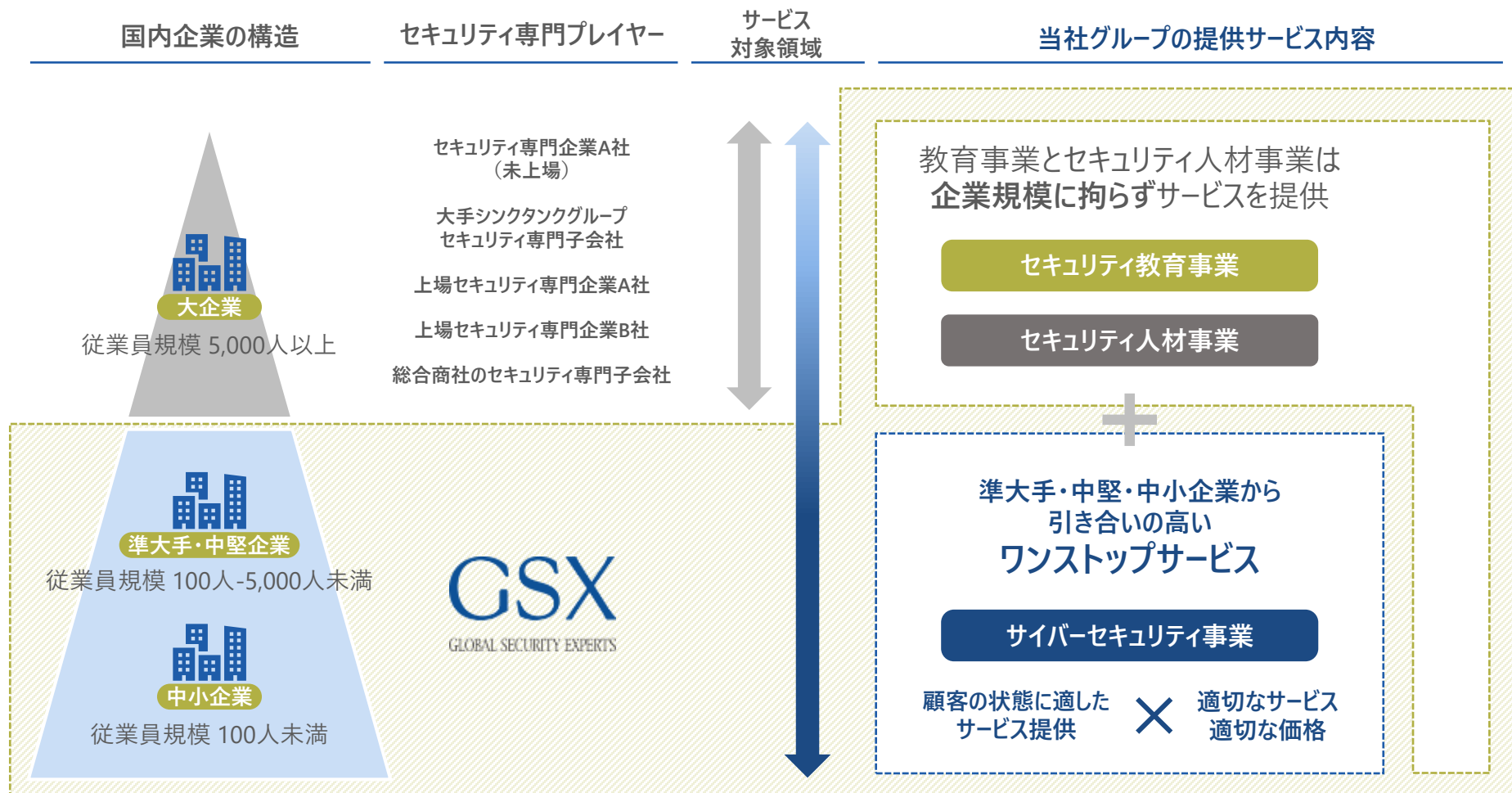
注釈 (1) : タイガーチームサービスとは、侵入検査/模擬攻撃検査サービスのこと



# 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

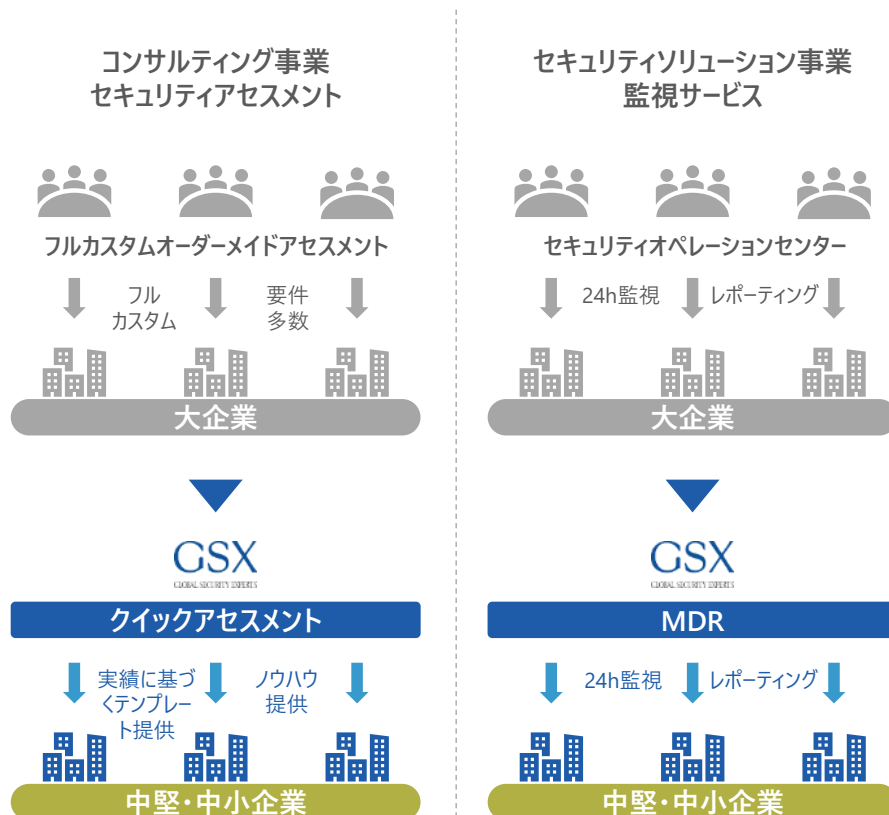
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

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 <b>完全</b> 排除	セキュリティの <b>監査証明</b> 自社にとって危険な脅威の排除
求めるサービス	<b>フルカスタム</b> コンサルティングサービス	<b>ライト</b> 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	

## 中堅・中小企業向けにセキュリティサービスの最適化

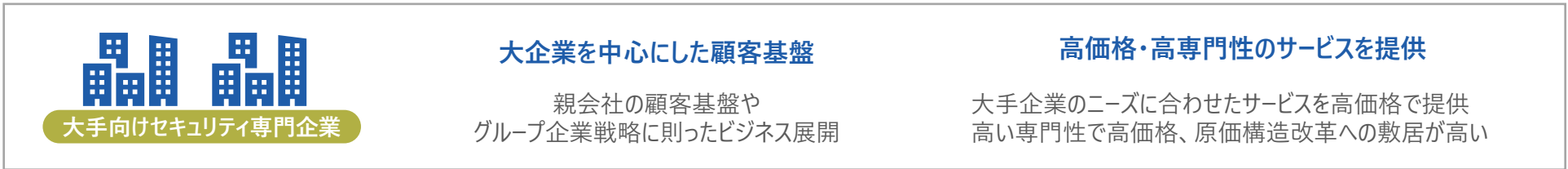


# 中堅・中小企業向けセキュリティ市場の参入障壁

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

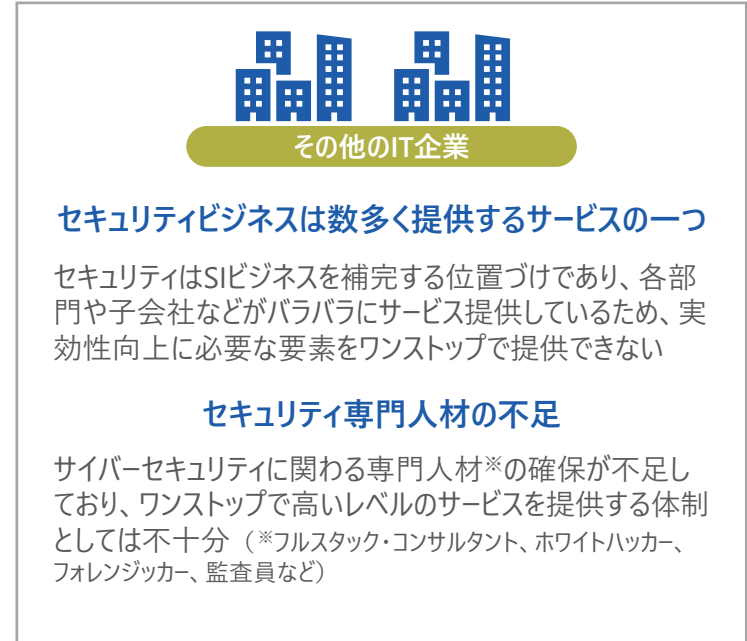


顧客基盤と戦略が大きく異なる

## 参入するには大きな壁がある

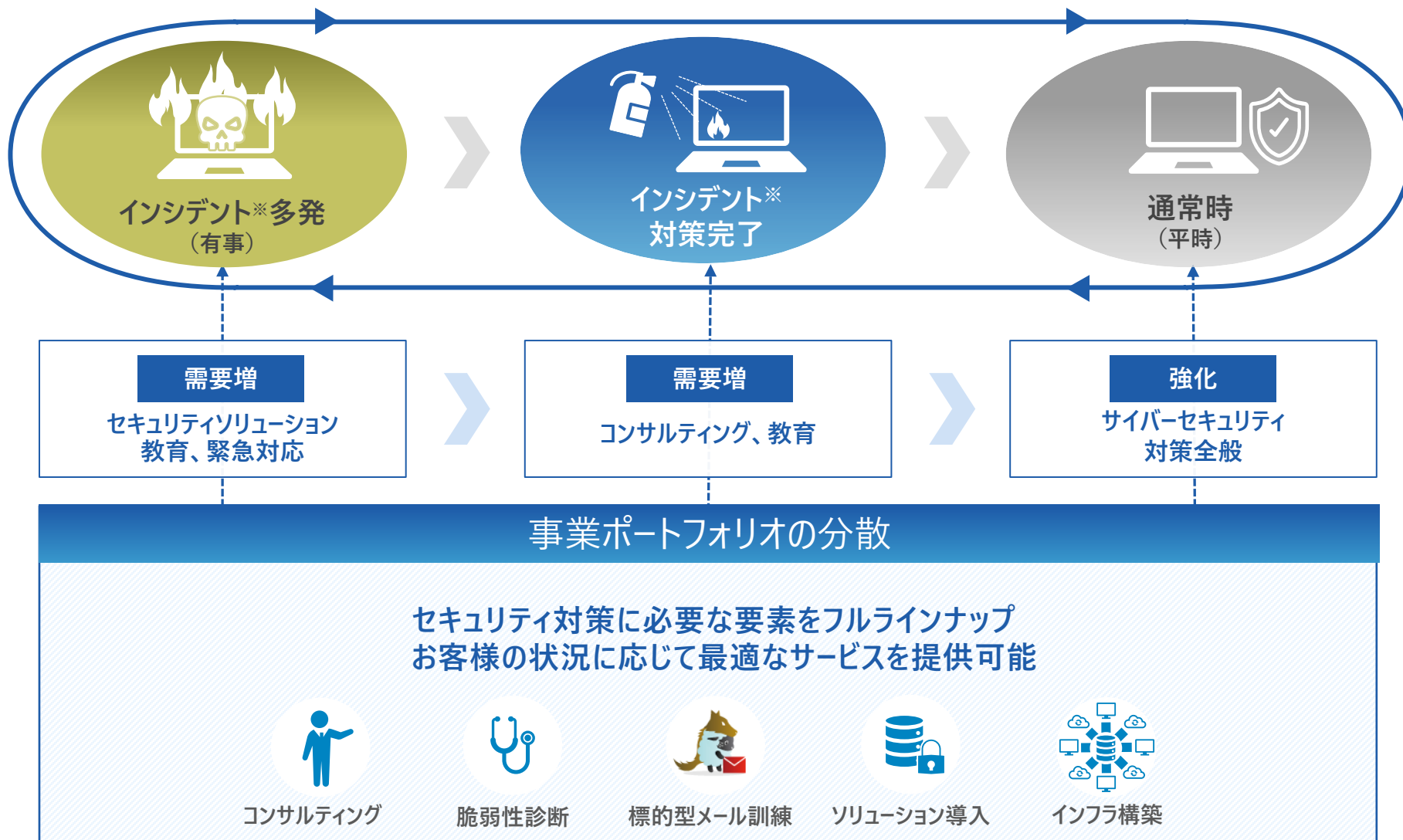


必要な要素と人員を用意できない



# 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



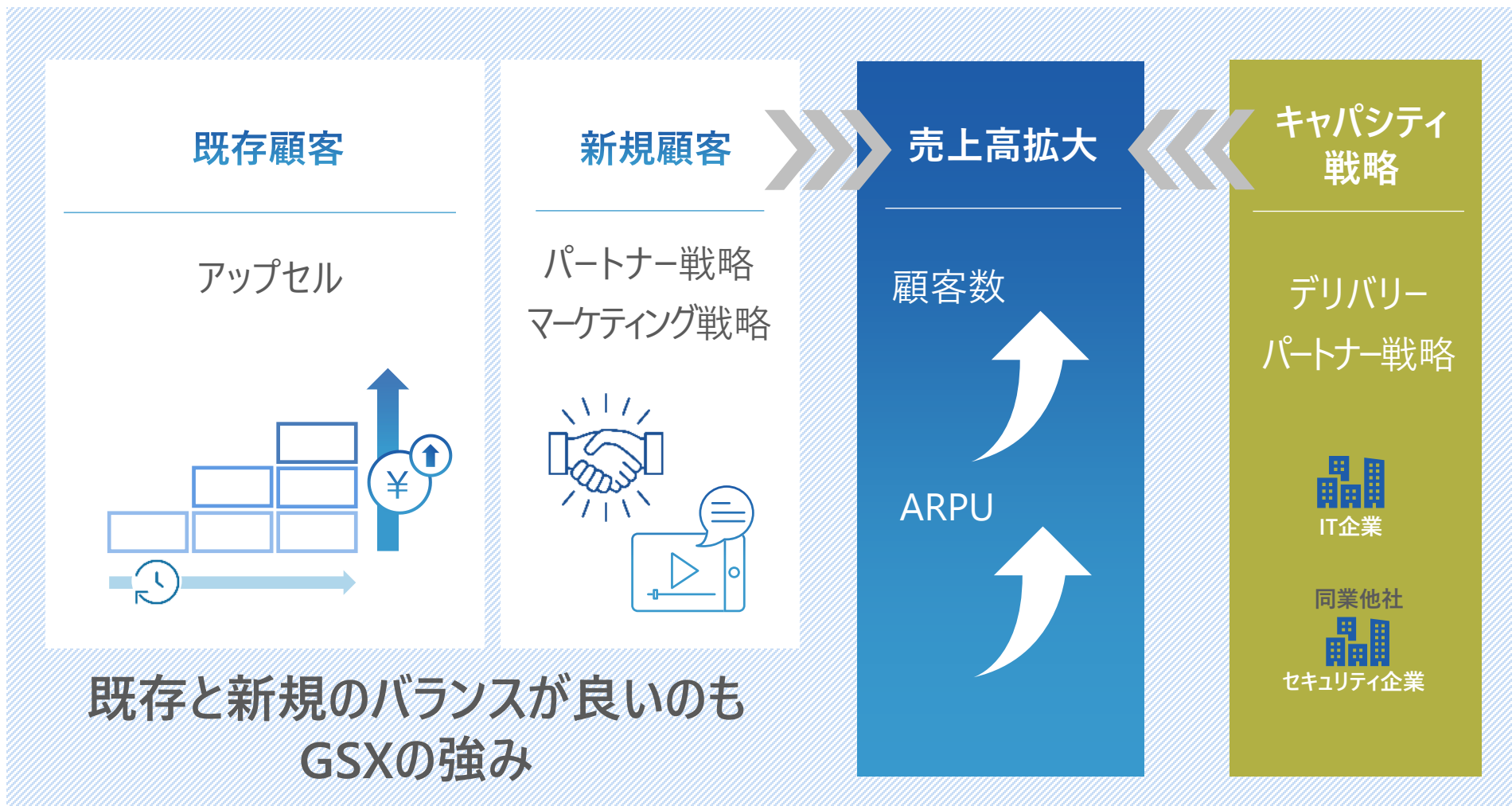
\*インシデント：マルウェアやウイルス感染による情報漏えい、システムロックやWEBサイト改ざんによる情報漏えいなどの恐れ

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

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

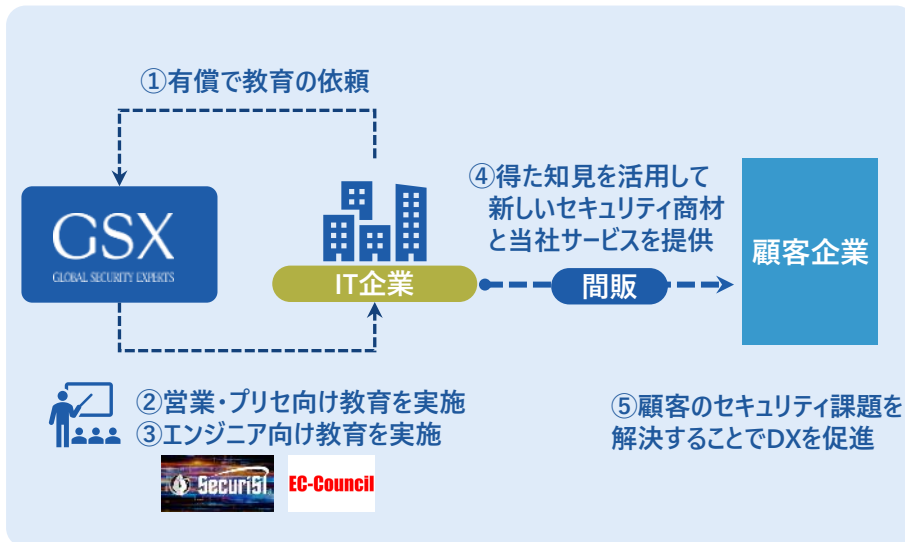
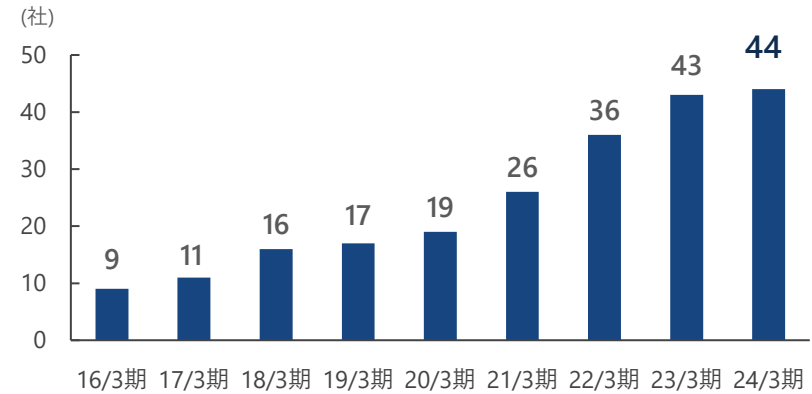
## GSXの販売パートナーになるメリット

### 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

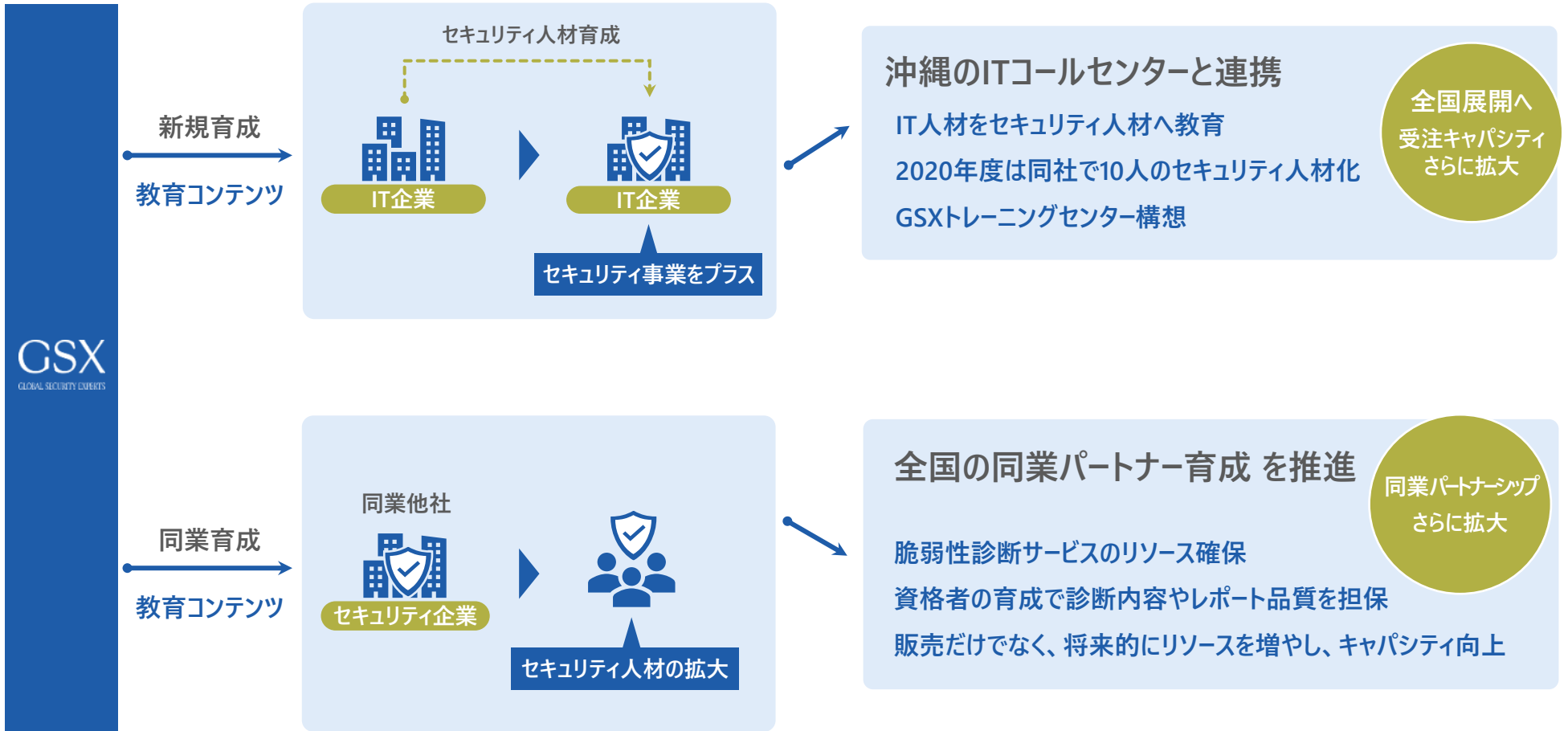
## 販売パートナー数の推移と全国的拡大



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

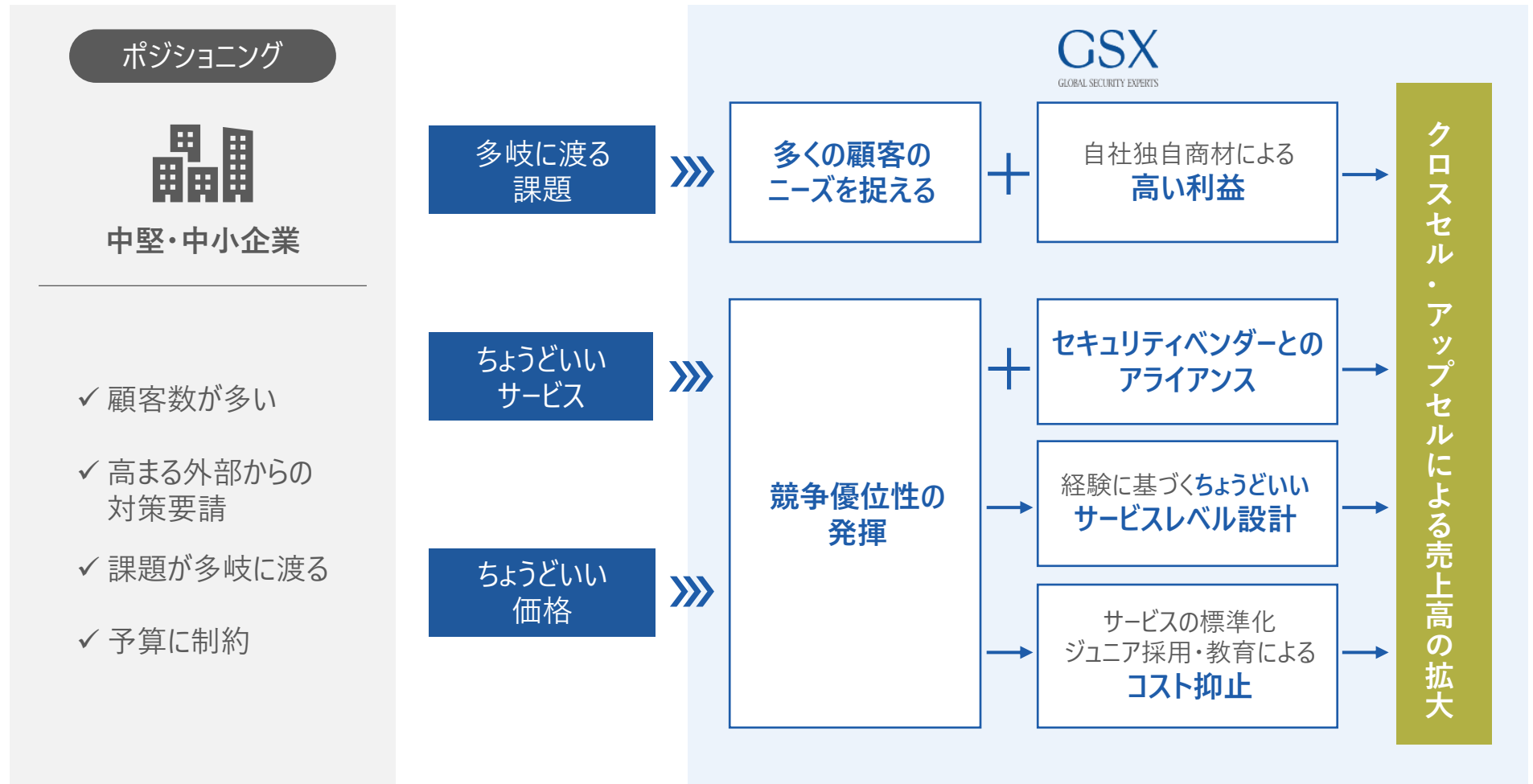
**NEWS TV**  
NewsTV

**YouTube**  
YouTube

**Facebook**

**X (旧Twitter)**





# 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



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)

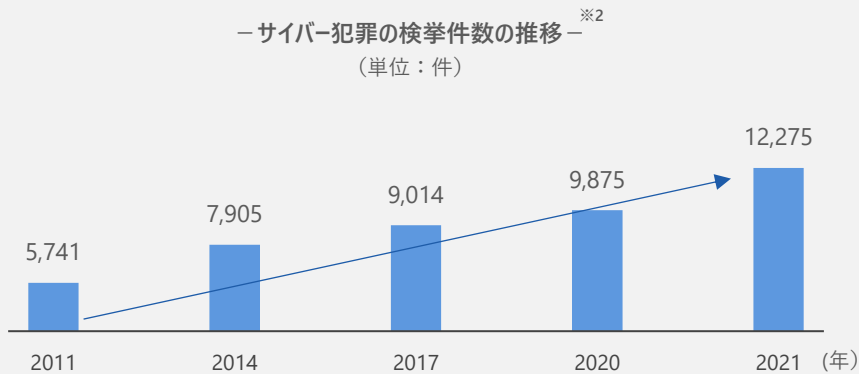
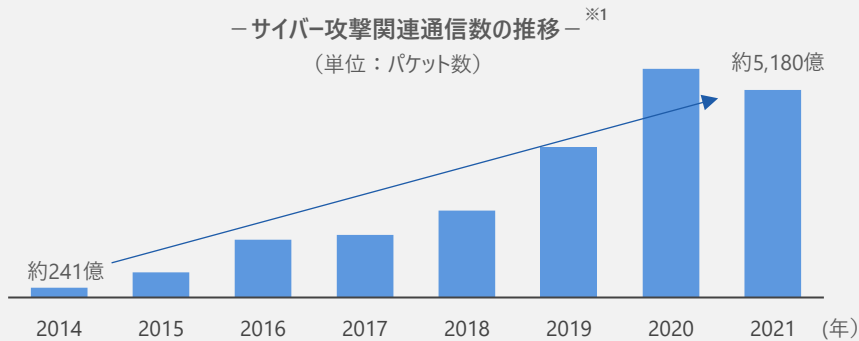
**米P社**：操業停止  
**K社**：サービス停止  
**N社**：決算報告の遅延  
**H社**：国内外オフィス閉鎖、工場操業停止

# 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

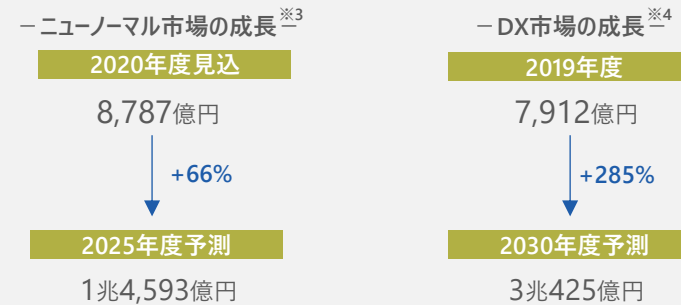
この市場環境の中で、セキュリティ教育やセキュリティ実装の上流から下流までワンストップで展開する当社へのニーズが高まっている

## サイバー攻撃（脅威）の増加



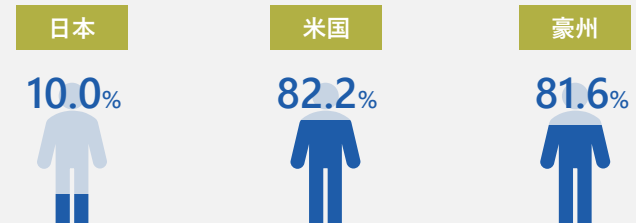
出所 ※ 1 : 国立研究開発法人情報通信研究機構「NICTER観測レポート2021」  
 出所 ※ 2 : 「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」(警察庁)  
[https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03\\_kami\\_cyber\\_jousei.pdf](https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03_kami_cyber_jousei.pdf)  
[https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26\\_jousei.pdf](https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26_jousei.pdf)

## 急速な企業のデジタル化



## 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