

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026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クスパート株式会社 4417

2025年10月

1	2026年3月期 第2四半期 業績ハイライト	P 3
2	わが国・民間企業・IT企業のセキュリティニーズ	P 8
3	2026年3月期 第2四半期 事業別の業績概況	P14
4	経営トピックス	P25
5	2026年3月期 連結業績予想	P36
6	中期経営計画と成長戦略	P40
7	株主還元	P48
8	ESGの取組み	P51
9	Appendix	P53

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026年3月期 第2四半期 業績ハイライト

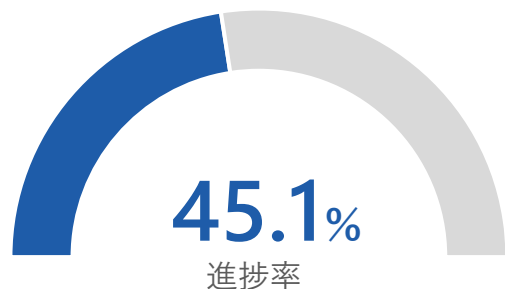
売上高

25/3期 2Q
4,007百万円



4,960 百万円

前年同期比 +23.8%



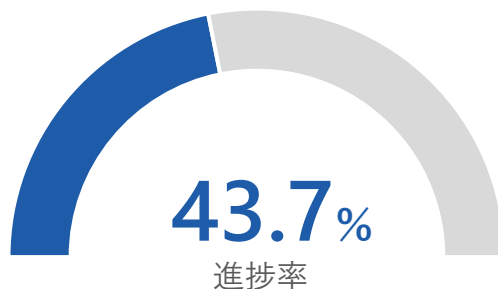
営業利益

25/3期 2Q
709百万円



960 百万円

前年同期比 +35.4%



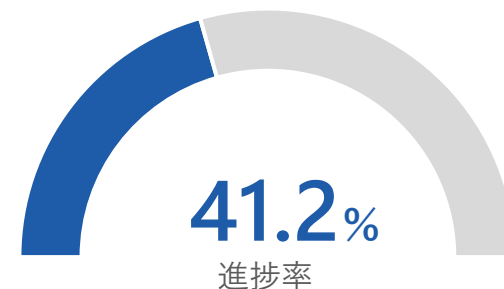
四半期純利益

25/3期 2Q
422百万円



584 百万円

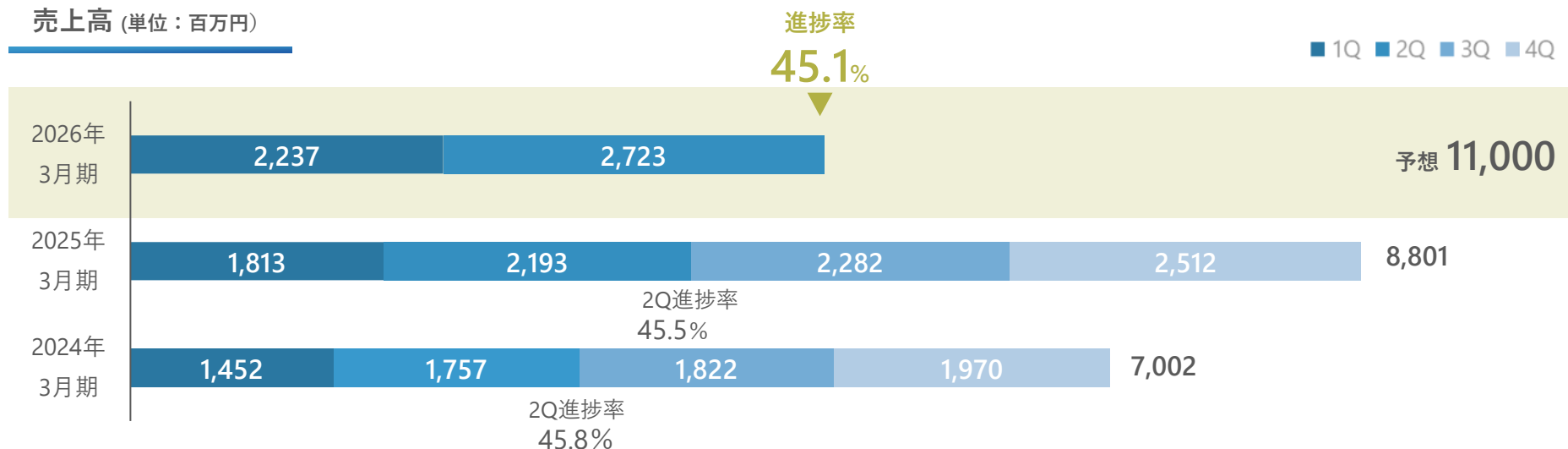
前年同期比 +38.3%



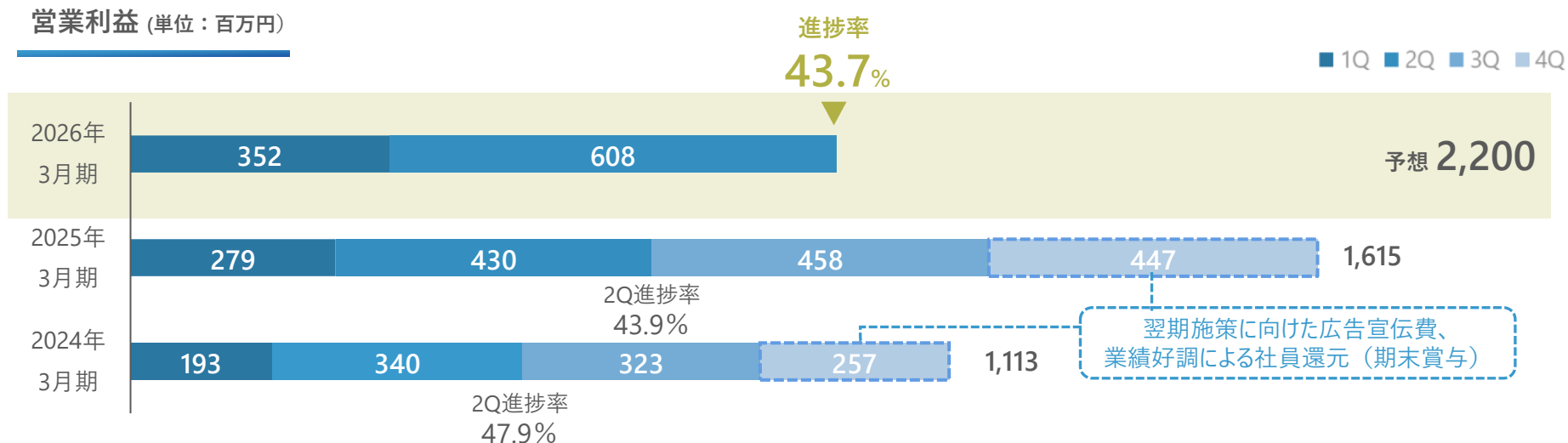
通期業績予想に対する進捗

売上高・営業利益ともに計画通りの進捗

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

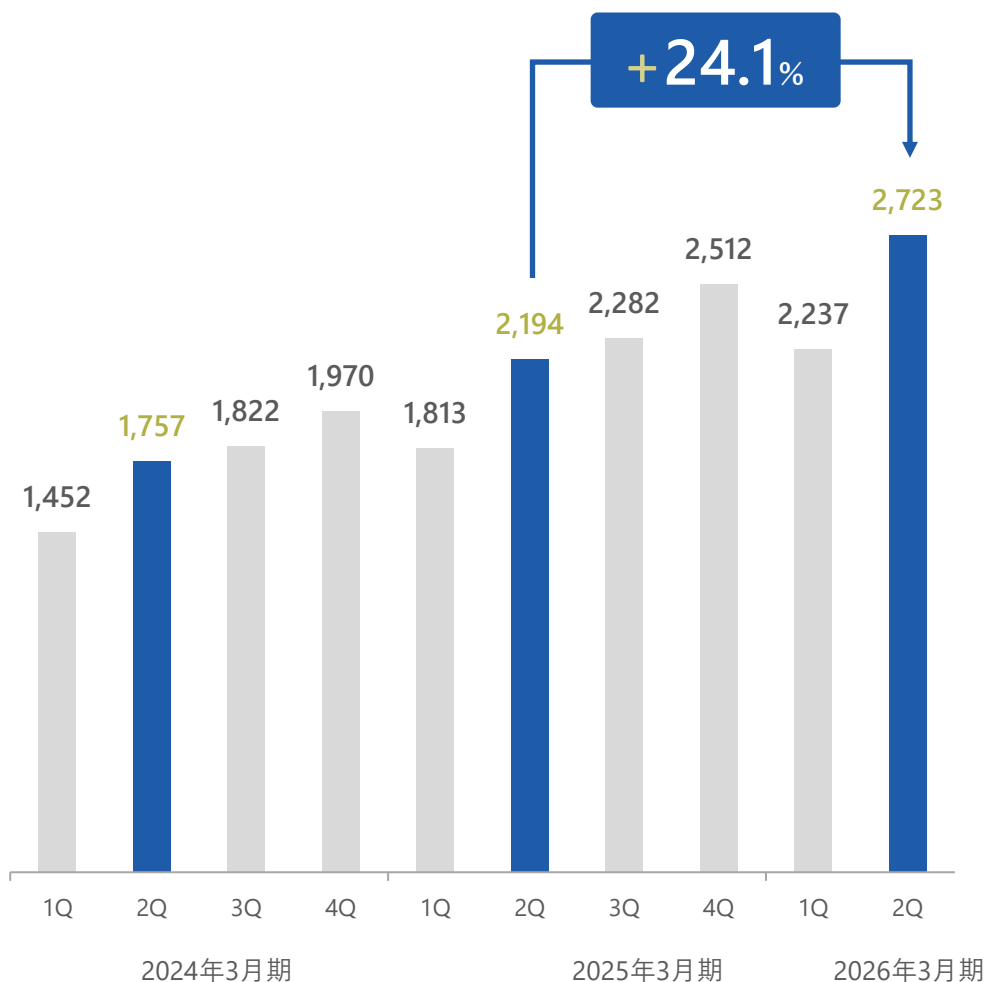


- ✓ 前年同期比増収増益 第2四半期業績として過去最高額を更新
- ✓ 通期業績予想に対して計画どおりの進捗
- ✓ 「準大手・中堅・中小企業向けセキュリティサービス」
「IT企業・SIer向けセキュリティ人材育成」「あらゆる企業向けセキュリティ人材提供」
顧客ターゲットごとのビジネス戦略によりすべての事業ドメインで業績伸長
- ✓ 持分法による投資損失を計上しながらも経常利益・四半期純利益は順調に伸長

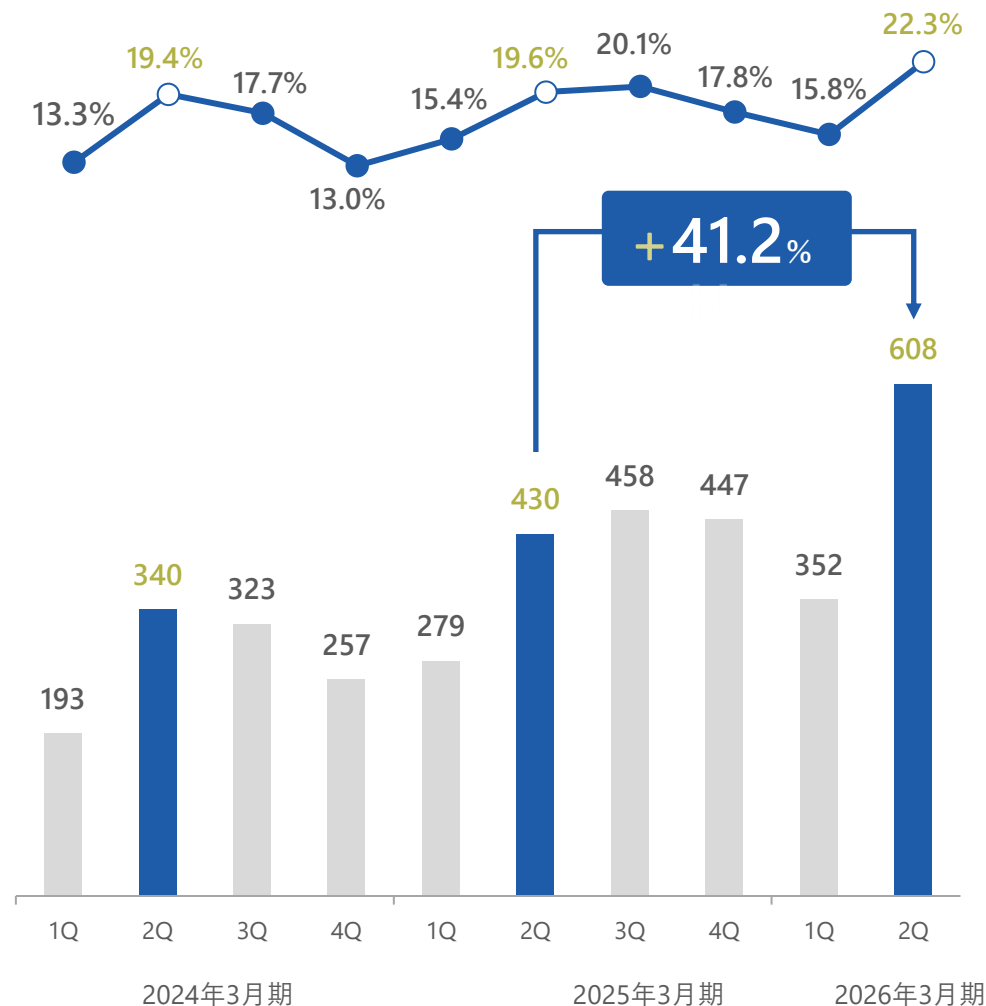
売上高・営業利益 四半期推移（会計期間）

前年同期比で売上高は+24.1%、営業利益は+41.2%と計画通りに成長

売上高（単位：百万円）



営業利益・営業利益率（単位：百万円・%）



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

わが国・民間企業・IT企業のセキュリティニーズ





サイバー脅威の高度化・巧妙化

企業のみならず行政機関にも深刻な影響 社会全体のセキュリティレベル向上が急務

地政学的な課題

国家関与のサイバー攻撃の深刻化
重要技術の外部流出による
国家の安全・国際競争力の喪失リスク

国内セキュリティ産業の 競争力の課題

サイバーセキュリティ製品・サービスは海外製品が多い
国際競争力のある企業の育成が必要

経済安全保障の課題

重要インフラ
(電力、物流、通信、金融、医療など) が
標的となるケースが増加

セキュリティ人材不足の 課題

高度な技術力と判断力を持つ
人材が不足



政府

経済安全保障推進法 制定

サイバーセキュリティを含む、日本経済における
国家と国民の安全を確保する法律

経済産業省

サイバーセキュリティ産業 振興戦略 公開

国内サイバーセキュリティ産業の成長促進と人
材育成を支援する政策パッケージ

政府

国家安全保障戦略 策定

サイバーセキュリティ強化を含む、国民の安全と
平和な暮らしを守るための基本方針

経済産業省

サイバーセキュリティ経営ガイドライン 策定

企業経営者層向けサイバーセキュリティの指針

政府

能動的サイバー防御法 成立

国家安全保障戦略を踏まえ、サイバー攻撃を
受ける前に先制的に対策を講じるための法律

内閣官房 サイバーセキュリティ戦略本部

新たなサイバーセキュリティ戦略 策定予定

2025年度内を目途に



☑ 日本のサイバーセキュリティレベルの向上

☑ サイバーセキュリティ人材の育成と
サイバーセキュリティ企業数の増加

☑ 国内サイバーセキュリティ産業の
売上高を0.9兆円→3兆円へ拡大



■ 頻発するセキュリティ事故への対応や対策

■ 国やサプライチェーンから求められる
セキュリティガイドラインへの対応

■ セキュリティ人材の不足



💡 セキュアなITサービスを提供するために必須

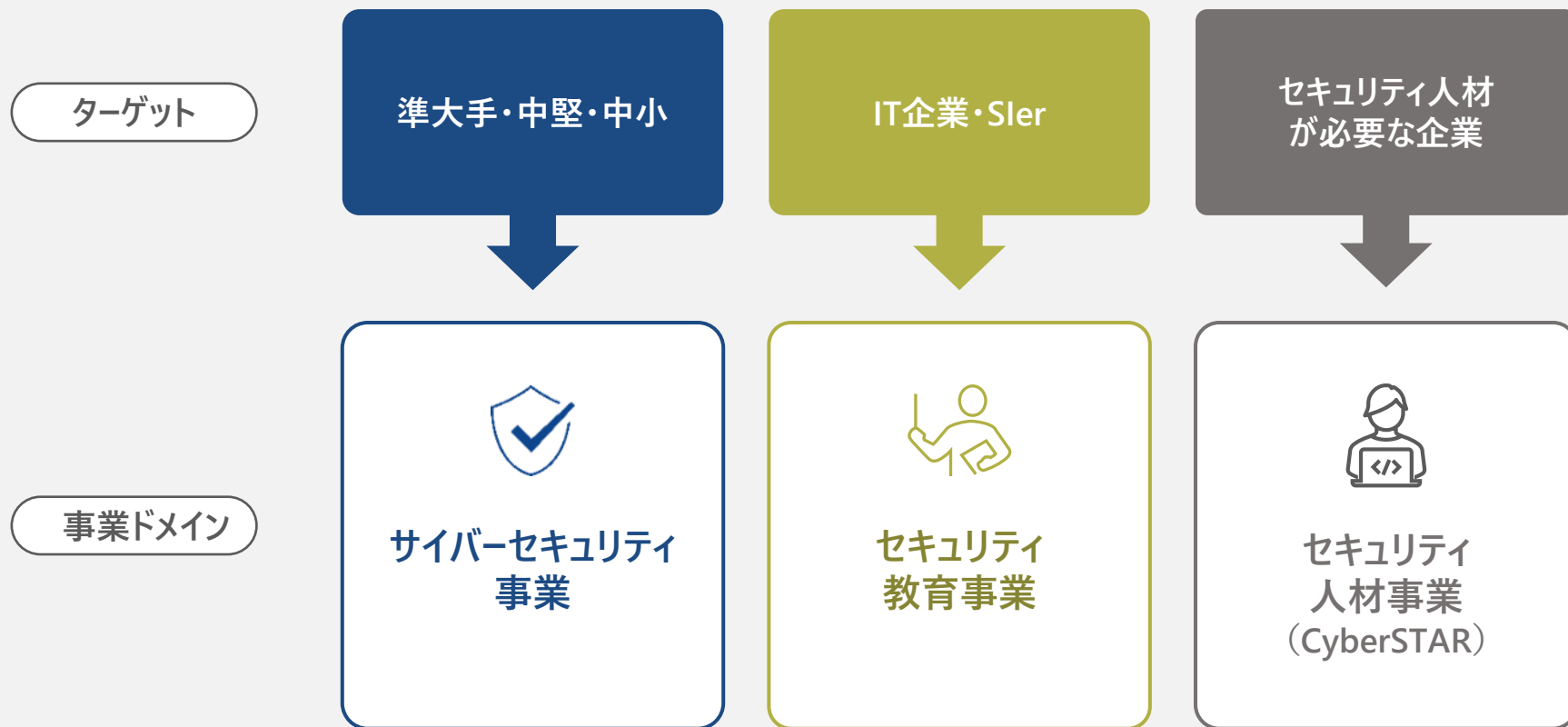
💡 IT企業そのものの付加価値となり
競合他社と比べた優位性になる

GSX

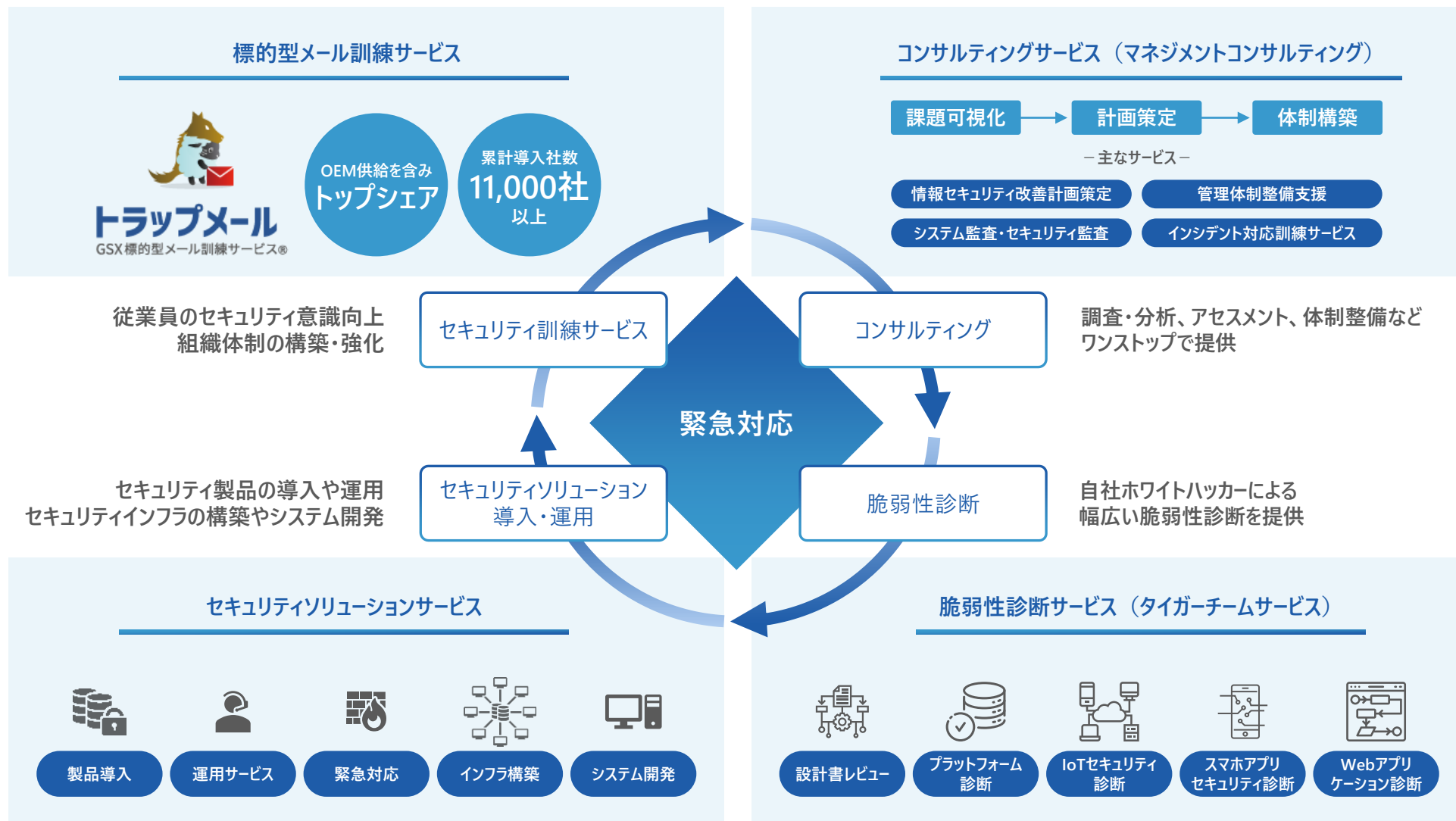
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026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 17,113名

(25/3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 8,332名

(25/3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

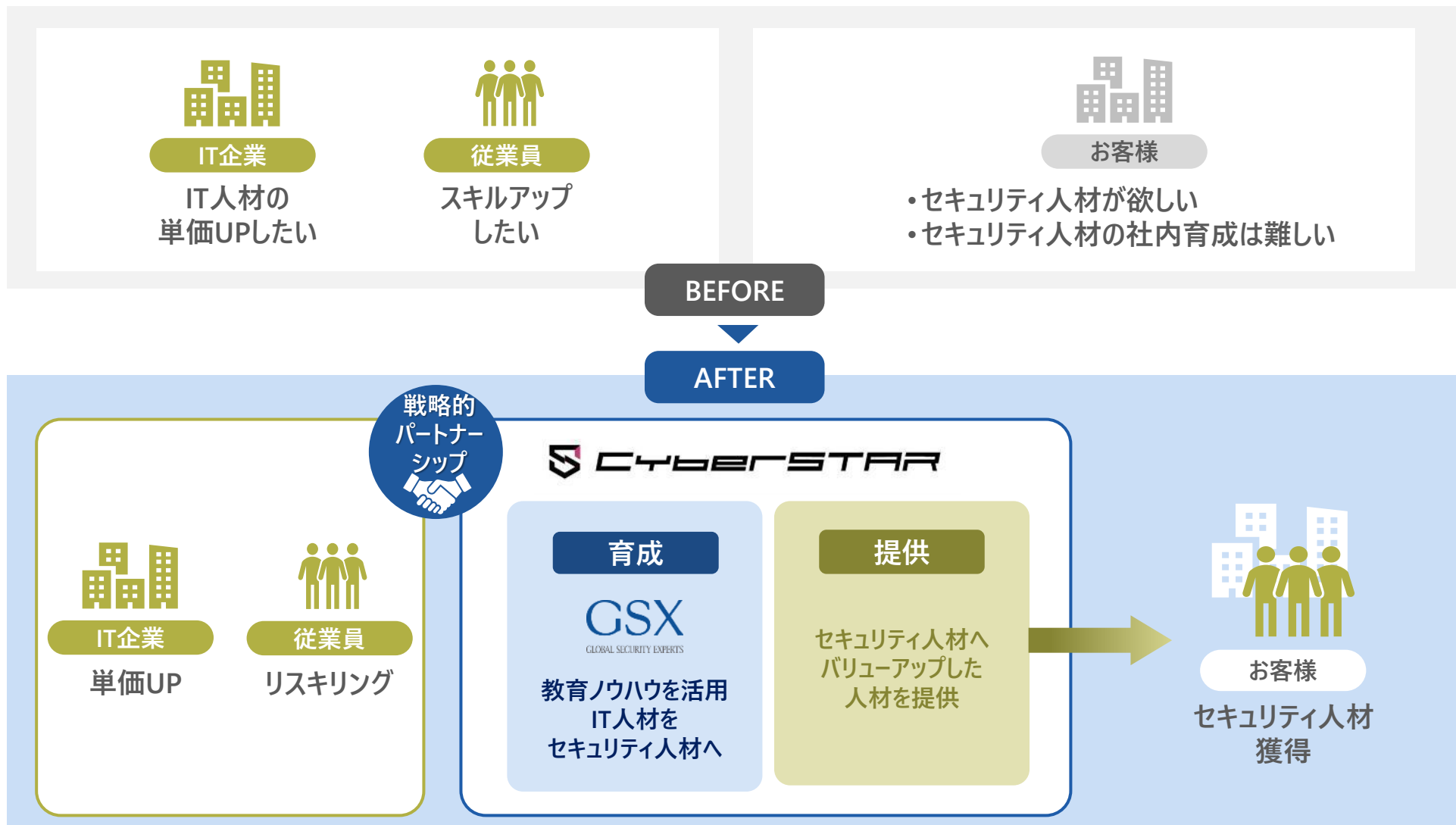
受講料金

約32万円

約54万円

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

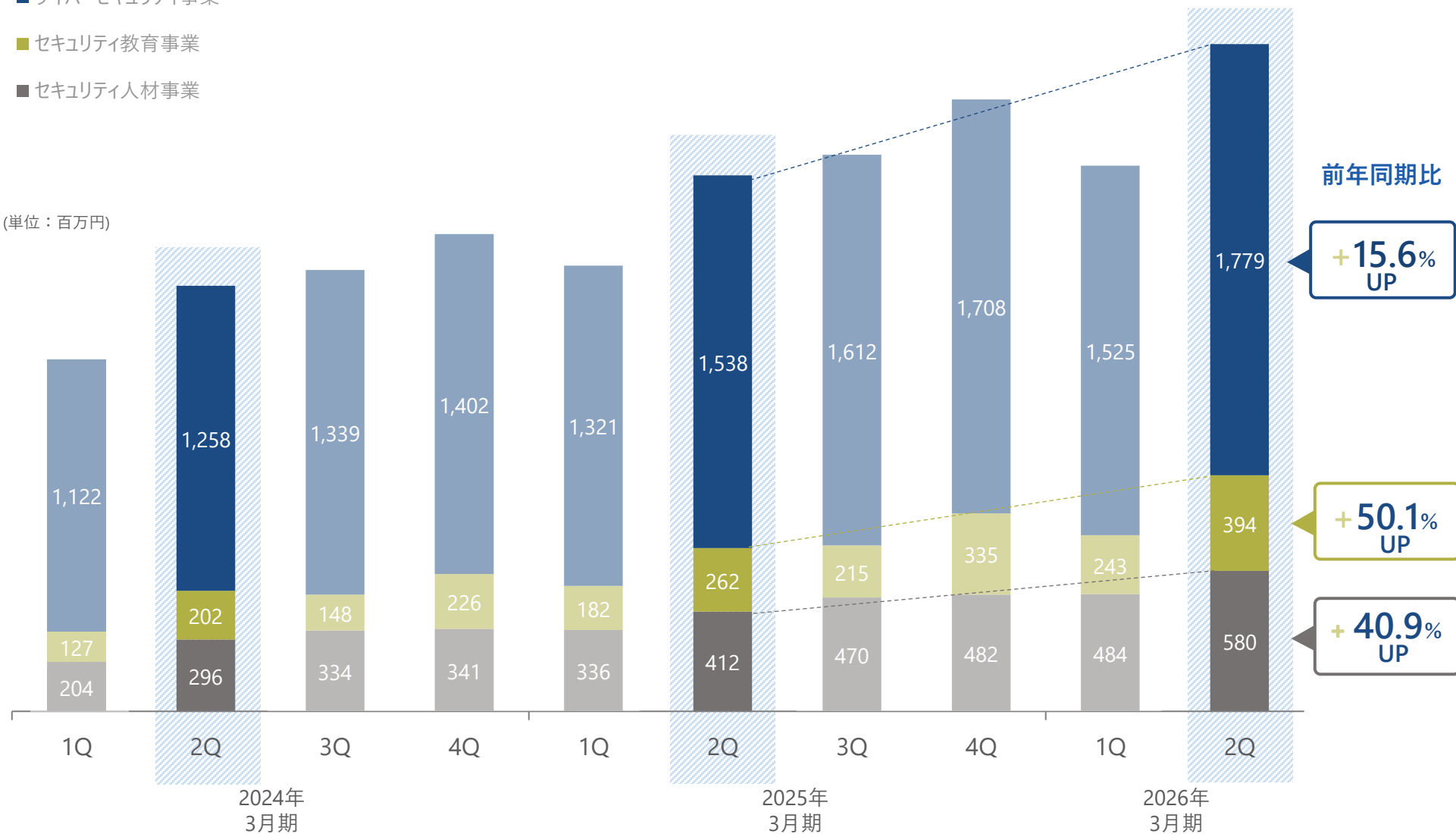
セキュリティ教育カンパニーのGSXならではのビジネスモデルを確立し、IT人材を抱えるIT企業、セキュリティ人材を必要とするお客様双方にメリットを提供



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)

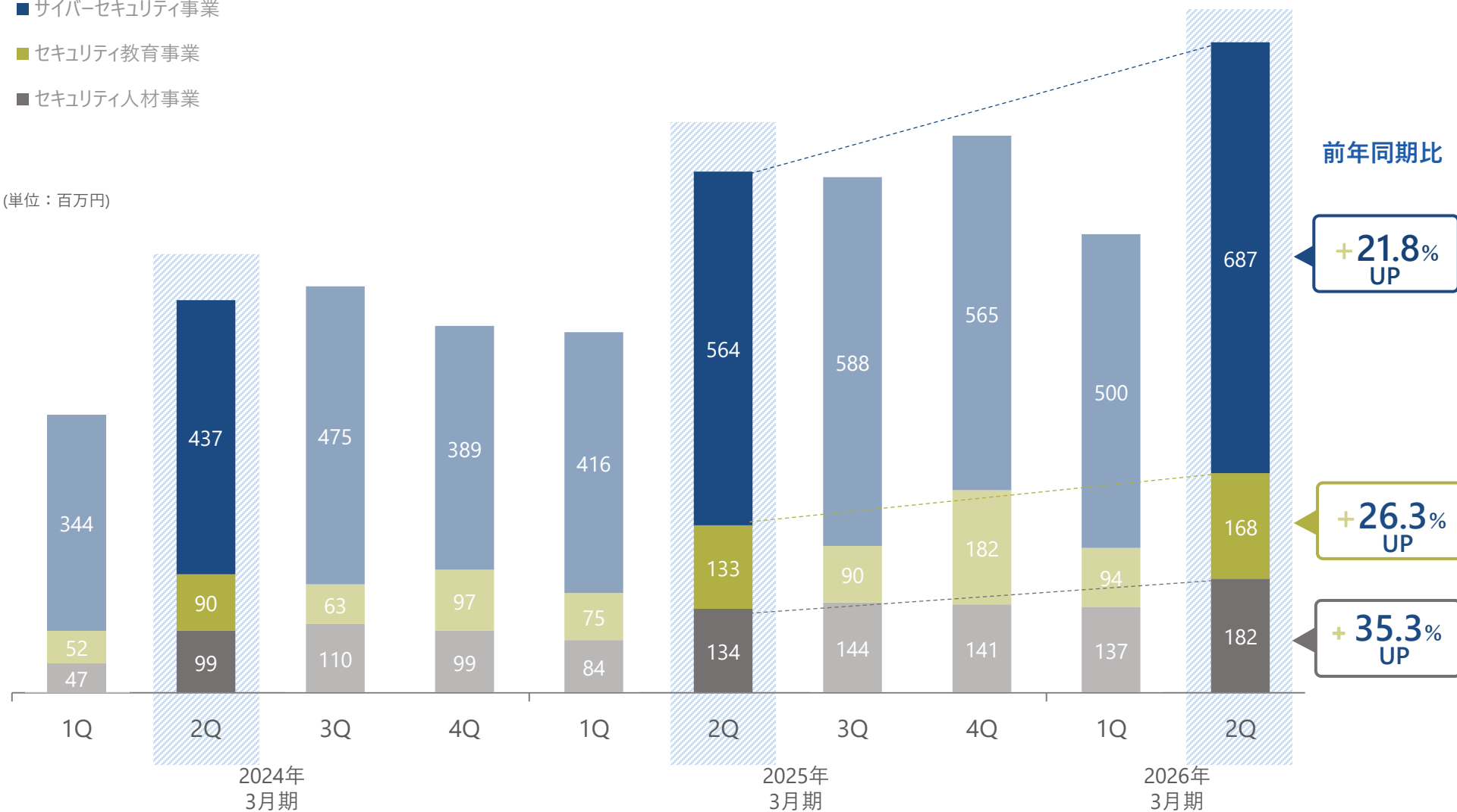


※事業別売上高は内部取引消去前の数値

事業別売上総利益 四半期推移（会計期間）

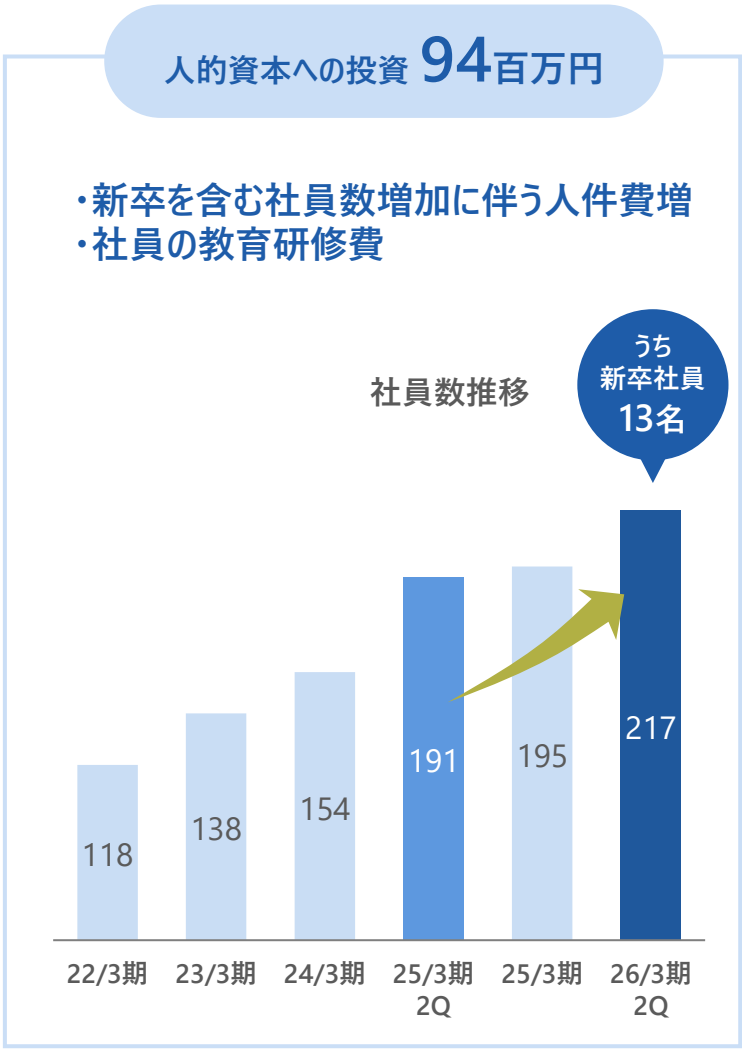
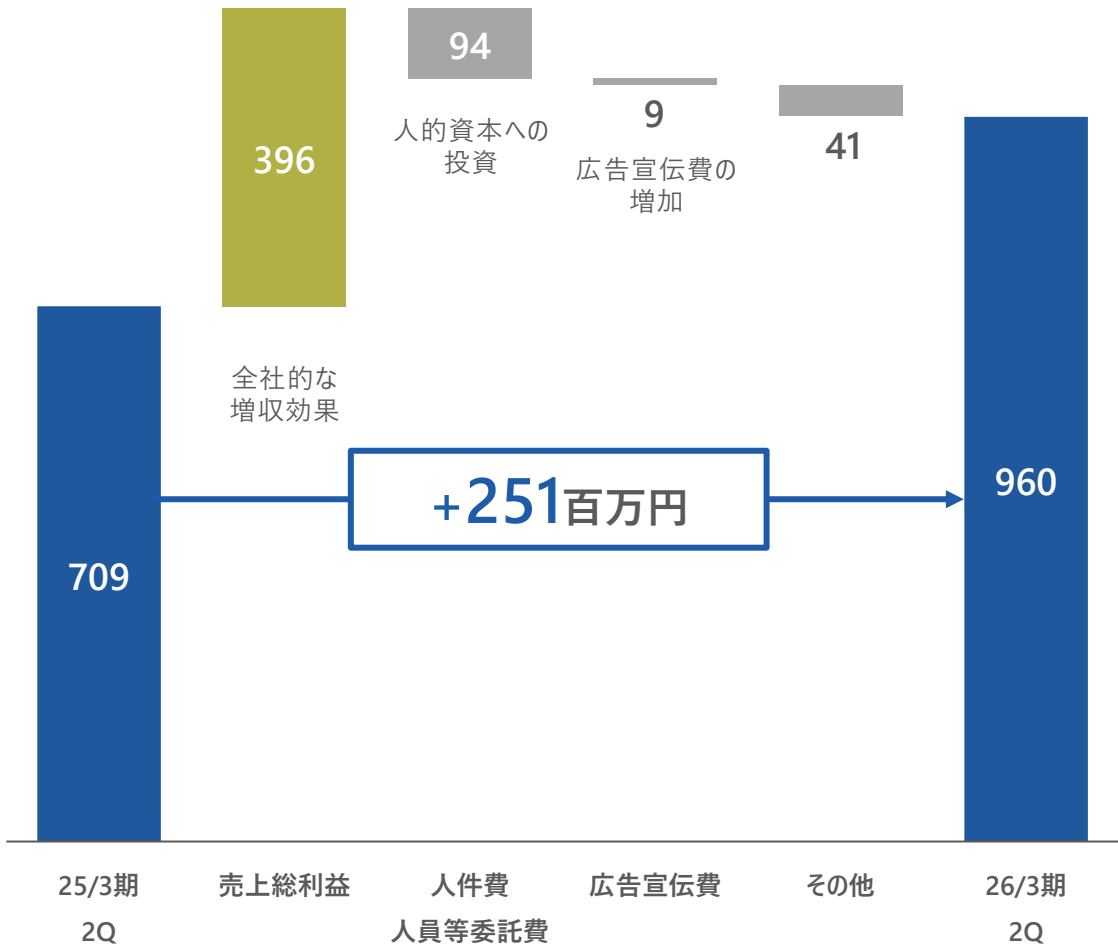
- サイバーセキュリティ事業
- セキュリティ教育事業
- セキュリティ人材事業

(単位：百万円)



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+251百万円

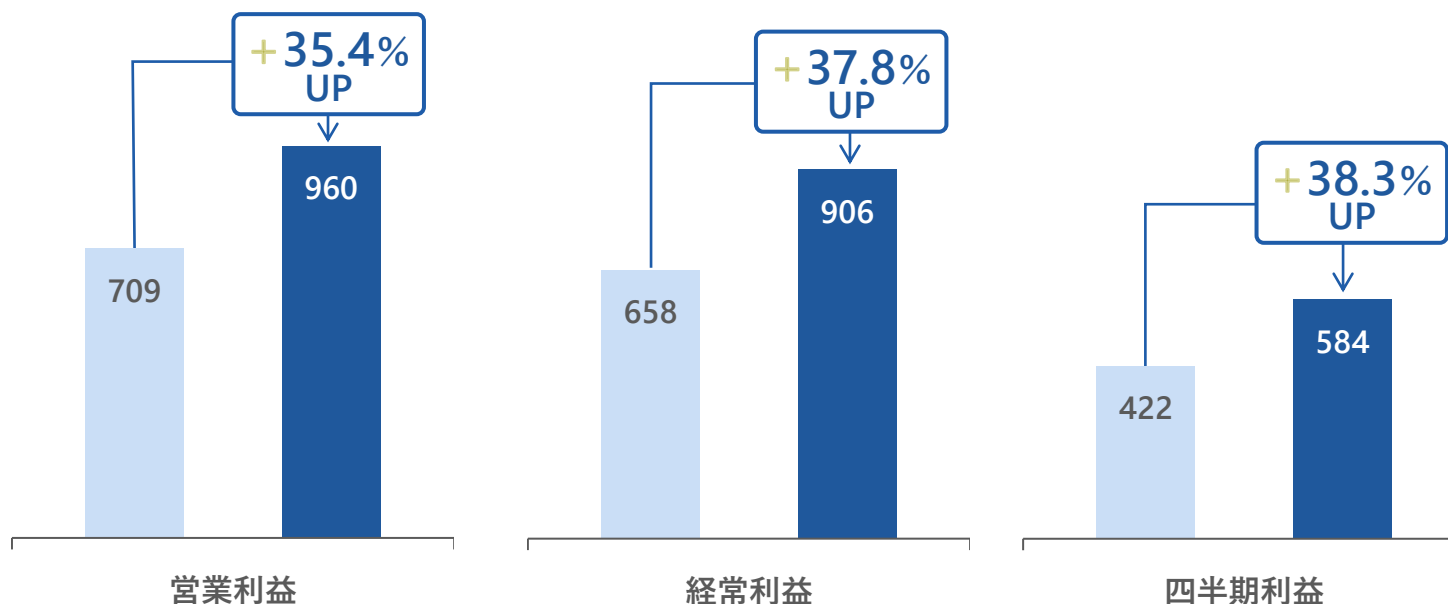
(単位：百万円)



2025年3月期より連結決算に移行 持分法適用会社 株式会社ブロードバンドセキュリティ、株式会社セキュアイノベーションの損益を反映

利益の前年同期伸長率 (単位：百万円)

■ 25/3期 2Q
■ 26/3期 2Q



経常利益への影響

- ・持分法による投資損失 46百万円 ※主にブロードバンドセキュリティ社（6月決算）4Q業績の影響
- ・支払利息 8百万円
- ・為替差損 2百万円

四半期純利益への影響

- ・投資有価証券評価損 2百万円（非上場株式価値の見直しによるもの）

連結P/L（累計期間）

(百万円)	2025/3期 2Q実績	2026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	4,007	4,960	+953	+23.8%
売上総利益	1,400	1,797	+396	+28.3%
売上高総利益率	35.0%	36.2%	+1.2pt	-
販売費・一般管理費	690	836	+145	+21.1%
販売費・一般管理費率	17.2%	16.9%	-0.3pt	-
営業利益	709	960	+251	+35.4%
営業利益率	17.7%	19.4%	+1.7pt	-
経常利益	658	906	+248	+37.8%
経常利益率	16.4%	18.3%	+1.9pt	-
当期純利益	422	584	+161	+38.3%
EPS（円）	28.09	38.86	+10.77	-

※当社は、2025年6月1日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っております。
前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して EPS を算出しております。

(百万円)	2025/3期	2026/3期 2Q	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	4,799	5,084	+285	+5.9%
現金及び預金	1,385	1,180	-204	-14.8%
売掛金及び契約資産	2,149	2,205	+56	+2.6%
その他	1,264	1,698	+433	+34.3%
固定資産	3,341	3,967	+625	+18.7%
有形固定資産	276	266	-10	-3.8%
無形固定資産	98	83	-15	-15.3%
投資その他の資産	2,966	3,617	+651	+22.0%
資産合計	8,141	9,052	+911	+11.2%
流動負債	3,630	3,557	-73	-2.0%
買掛金	430	354	-76	-17.8%
短期借入金	400	300	-100	-25.0%
1年内返済予定の長期借入金	219	219	—	—
その他流動負債	2,580	2,683	+103	+4.0%
固定負債	1,431	1,493	+61	+4.3%
長期借入金	1,308	1,198	-109	-8.4%
その他固定負債	123	294	+171	+139.6%
純資産	3,078	4,001	+922	+30.0%
自己資本比率	37.8%	44.2%	+6.4pt	—

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

経営トピックス

経営トピックス①

経営戦略の実行

日本全国の企業にセキュリティサービスを届ける

きらやか銀行との業務提携をモデルケースとした日本全国への展開

従来の主要販売経路に、地方銀行を入口としたチャンネルが追加され、サービス提供機会が大きく拡大

本業務提携をモデルケースに、他の地方銀行等との提携を模索



GSXが成長するための4つ領域のうち、「販路拡大」「新エリア進出」を推進

きらやか銀行が商圈とする山形県全エリアの企業約52,000社に対してサイバーセキュリティサービスの提供を目指す



経営トピックス②

経営課題への取組み

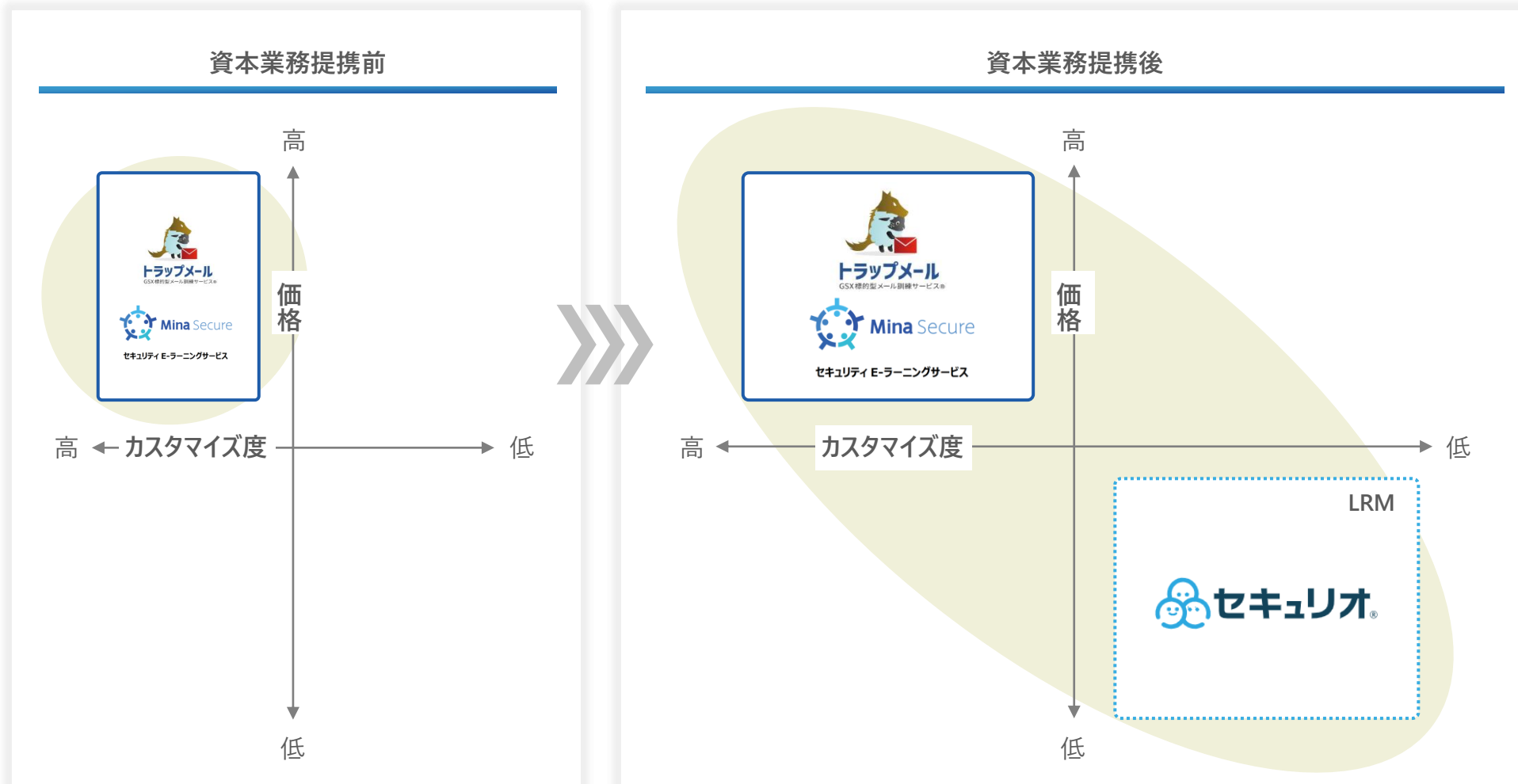
セキュリティ訓練サービスの抜本的改革

LRM株式会社との資本業務提携によるセキュリティ訓練サービスの販売機会拡大

当社のサービス区分で唯一成長率が低かったセキュリティ訓練サービス その大きな理由は、より手軽なツールが選ばれる傾向にある

LRMが提供するセキュリオは、SaaSモデルのセキュリティ訓練ツール

当社のラインナップに追加することで、顧客ニーズに沿った販売機会の拡大を狙う



GSXが成長するための4つ領域のうち、「販路拡大」「サービスラインナップ拡充」を推進

第三者割当の方法で、LRMの普通株式100株（2025年9月30日における同社の発行済株式総数に対する割合3.23%）を取得

販路
拡大

LRMの顧客網に
当社のセキュリティコンサルティングサービスや
脆弱性診断サービスなどを提供

新エリア
進出



Security Diet®
LRM株式会社

LRMが提供する「セキリオ」は国内で開発・運用
日本人に適したサービスとして高く評価

リソース
拡大

従業員向けセキュリティ訓練サービスのラインナップに
LRMが提供するSaaSモデルの「セキリオ」を追加

サービス
ラインナップ
拡充

経営トピックス③

経営戦略の実行

セキュリティ教育講座の提供加速

伊藤忠テクノソリューションズの営業・エンジニア約4,000名に向け、セキュリティ資格認定講座を提供

GSX

GLOBAL SECURITY EXPERTS



➤ 顧客のゼロトラスト環境を推進

ゼロトラスト・・・ゼロベースでシステム・データの
利用について考え、備える

EC-Council

➤ セキュアなシステム開発・運用を実現

サイバーセキュリティの基礎スキル、
攻撃者視点に立った防御スキル等幅広い講座

約4,000名の
営業・エンジニアに
講座を提供

CTC

Challenging Tomorrow's Changes

伊藤忠テクノソリューションズ

経営トピックス④

経営戦略の実行

日本サイバーセキュリティファンドの活動

GSXが参画する日本サイバーセキュリティファンドが第1号、第2号投資を実行
ファンドの出資者であるセキュリティ企業群が投資先の成長を協力をバックアップ

25社のセキュリティ関連企業が参画



投資先第1号（2025年9月）



セキュリティ教育の実施・分析・繰り返しを、
担当者の負担なく実施できるクラウドサービス
「セキュリオ」を開発・運用



機能 標的型攻撃メール訓練機能、eラーニング機能、
セキュリティウェアネス機能 など

金額 月額18,000円から利用可能

実績 累計導入者数 2,200社

投資先第2号（2025年10月）



防衛省や警察庁など
官公庁向けサイバーセキュリティ対策に強み

中央省庁から高い評価 「SNS認知戦」サービス

SNS上の不正行動解析やディスインフォメーション対策として「認知戦」に関わる技術に強み。多言語対応のアナリスト、脅威情報サービスを核に国内外のパートナー企業やNATO等の国際機関等と連携

インシデントを未然に防ぐ 「サイバー脅威インテリジェンス」

高度化・巧妙化する脅威を、脅威インテリジェンスに基づいて早期に特定、評価、対策の実行支援。リスク低減と継続的なセキュリティ態勢の強化を実現

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026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

連結売上高は前期比 + 25% 営業利益率は20%を目指す

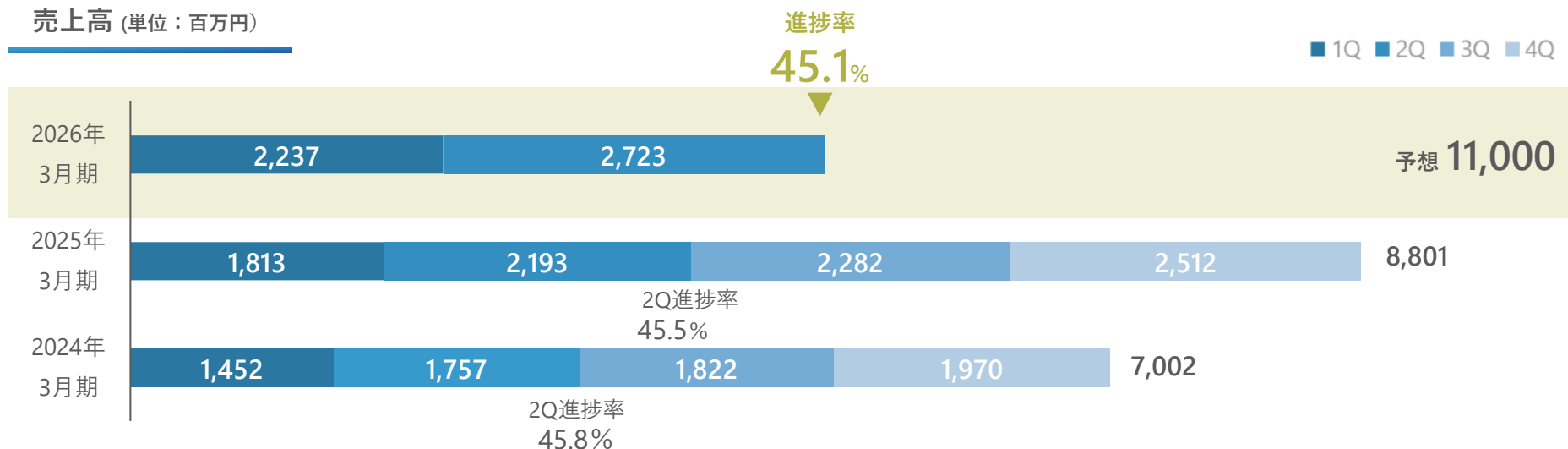
(百万円)	2025/3期 実績	2026/3期 予想	増減額	増減率
売上高	8,801	11,000	2,198	+25.0%
営業利益	1,615	2,200	585	+36.2%
営業利益率	18.3%	20.0%	+1.7pt	-
経常利益	1,562	2,181	619	+39.5%
経常利益率	17.8%	19.8%	+2.0pt	-
当期純利益	1,010	1,417	407	+40.3%
EPS (円) ※	67.24	94.23	26.99	-

※当社は、2025年6月1日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っております。
前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して EPS を算出しております。

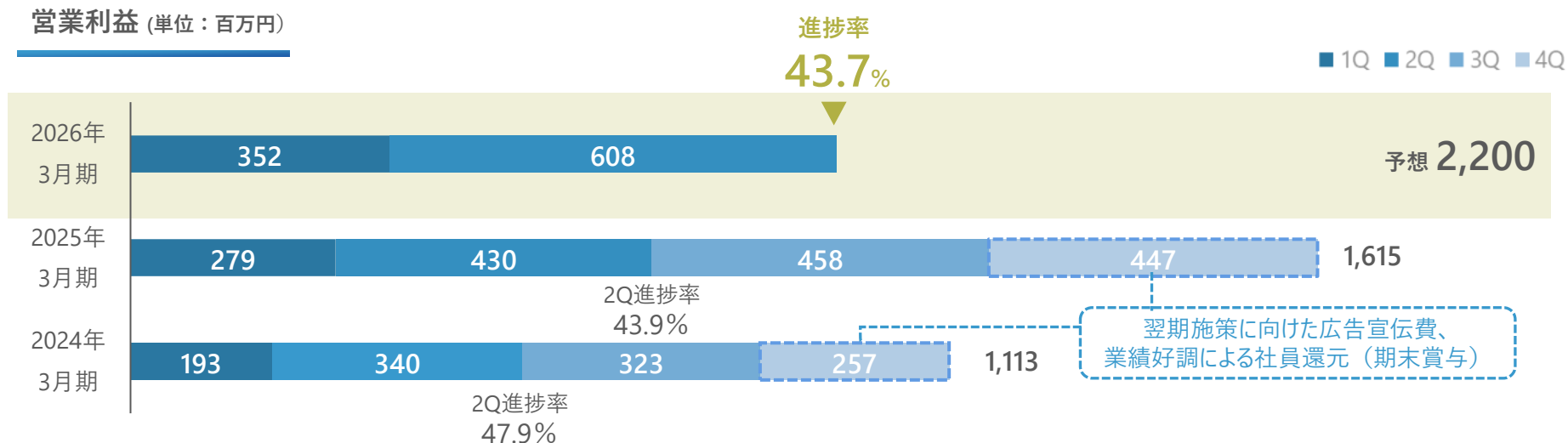
通期業績予想に対する進捗

売上高・営業利益ともに計画通りの進捗

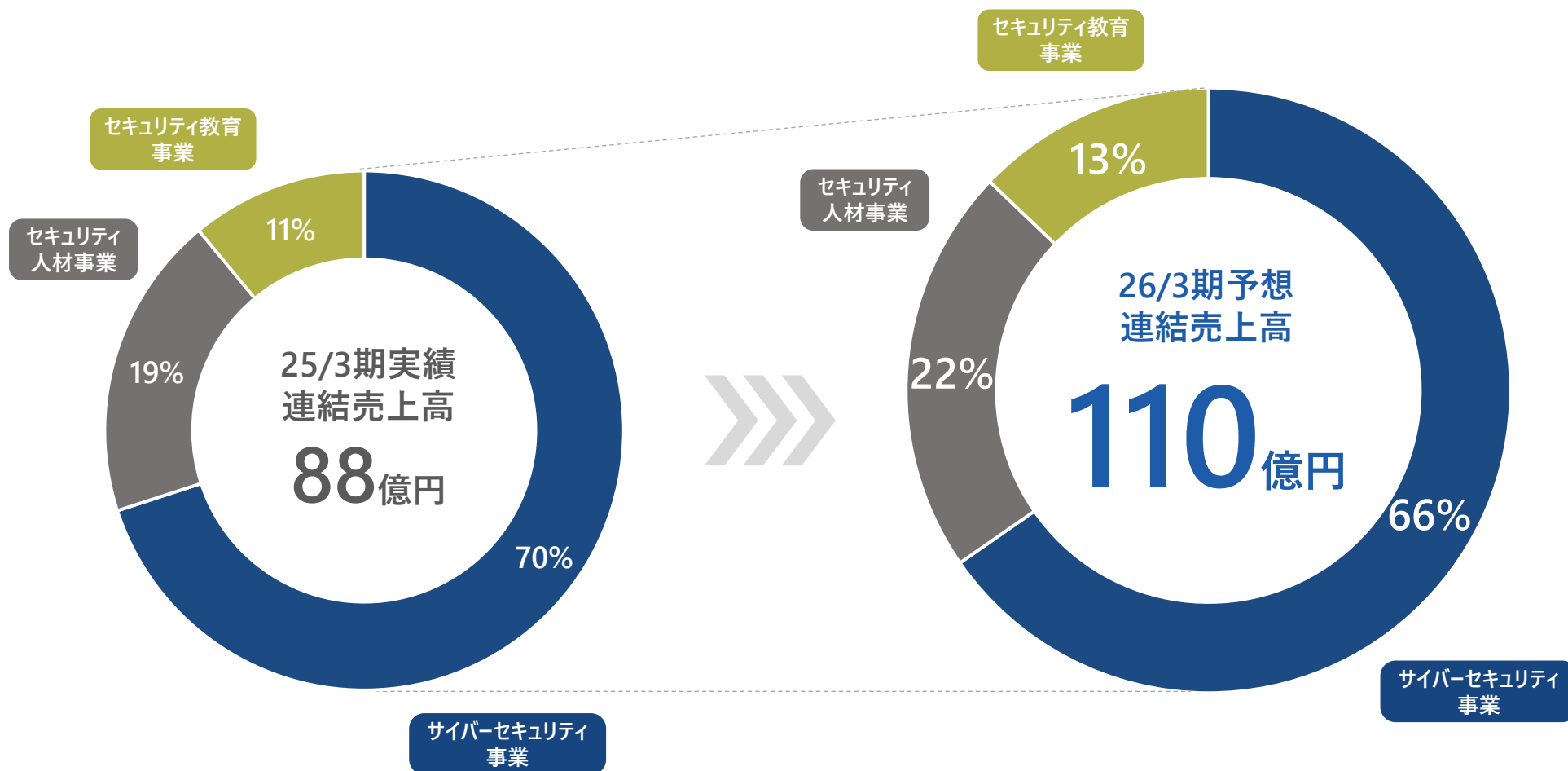
売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



サイバーセキュリティ事業の安定成長とセキュリティ教育事業・セキュリティ人材事業の躍進
全ての事業において前期比増収を見込む



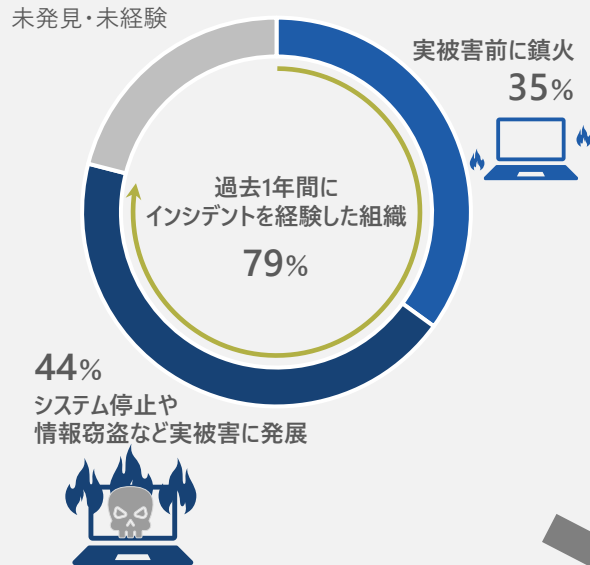
GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

中期経営計画と成長戦略

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



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

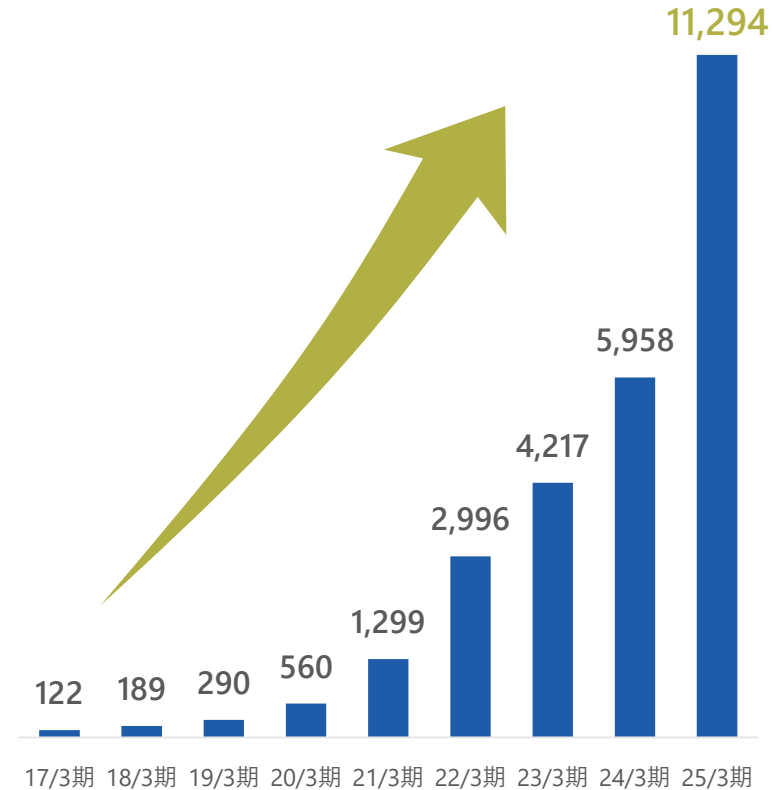
DX推進は、セキュリティ対策とセットで

- ✓ 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）



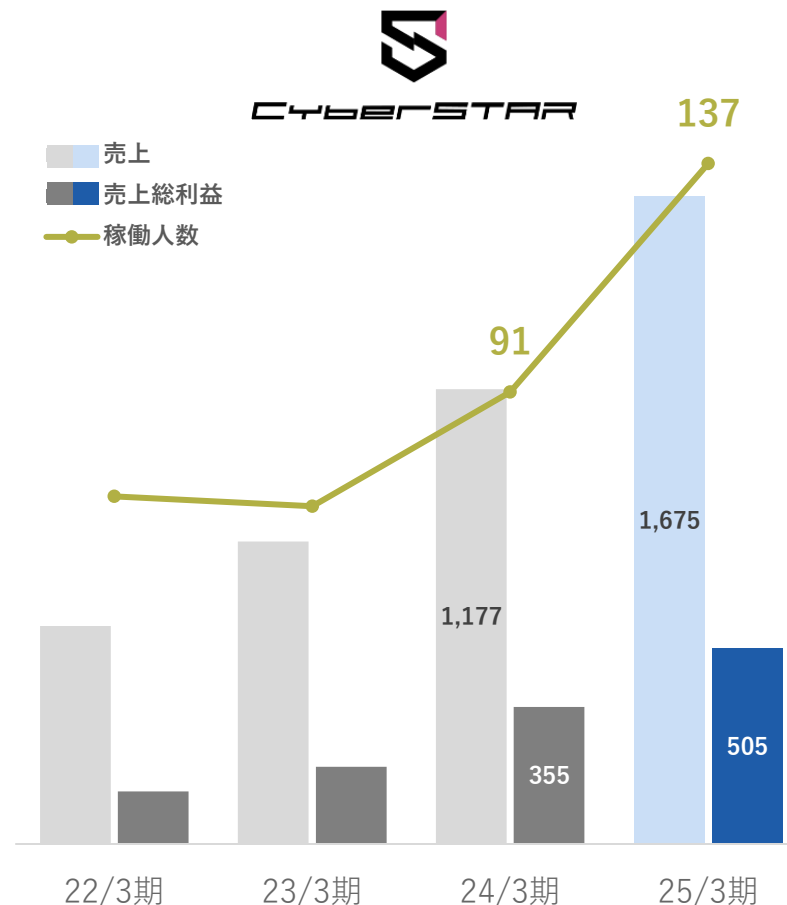
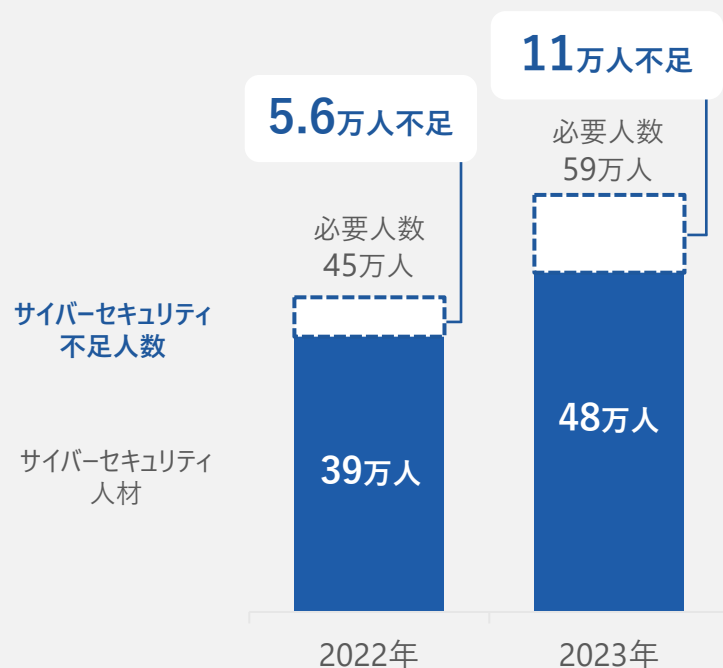
経済産業省「サイバーセキュリティ体制構築・人材確保の手引き」でも「**プラス・セキュリティ**」※人材の確保を提言
IT企業・SierのIT人材に向けた セキュリティ教育ニーズが一気に高まっている

※「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

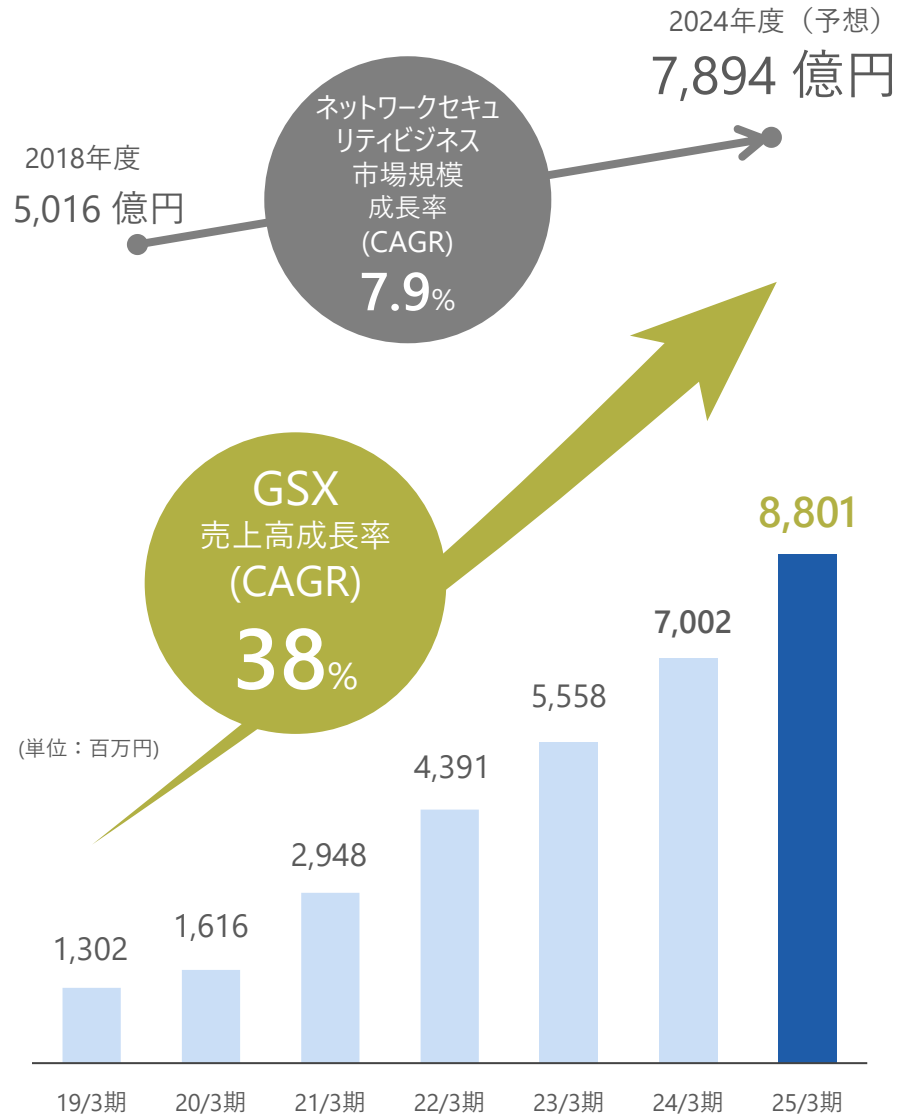
セキュリティ人材数は増加するも、不足人数は約2倍に増え、人材の増加でカバーできていない



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38%と市場成長率7.9%を大きく上回る水準で推移



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

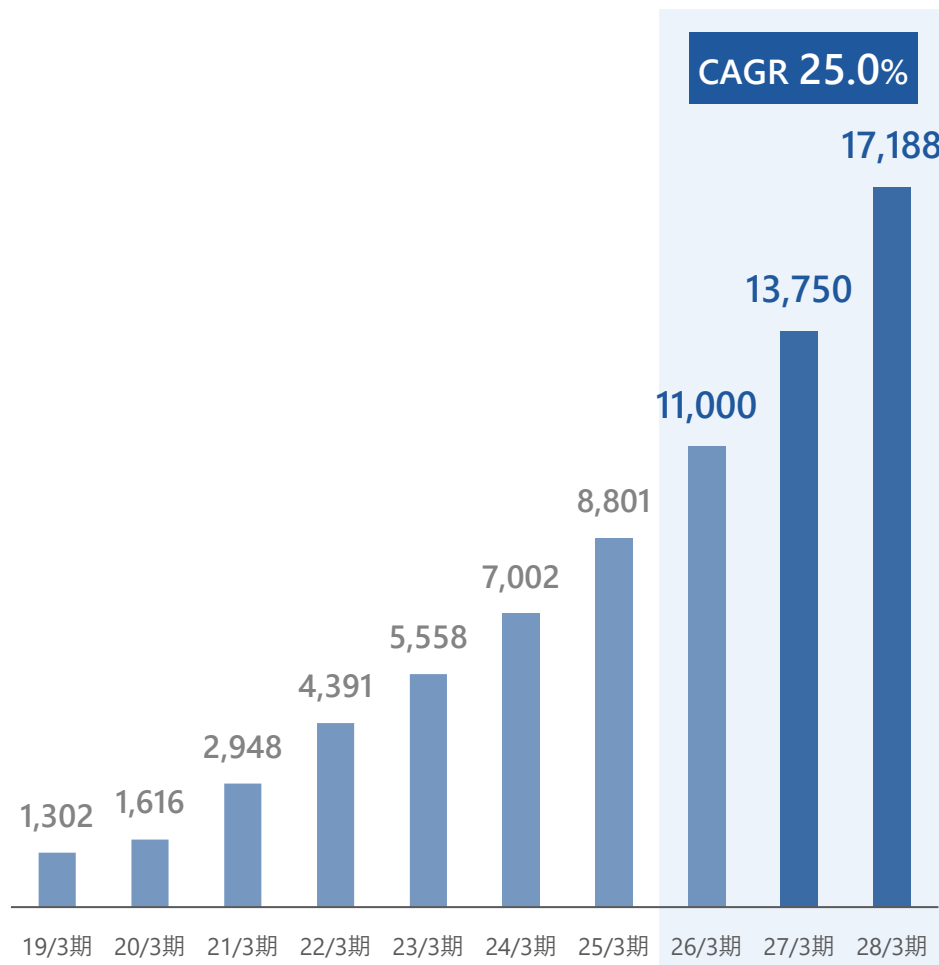
分社化により
セキュリティ人材SESが加速度的に拡大

既存事業で 年率25%の売上高成長

営業利益率は毎年+1.0pt 営業利益の拡大を目指す

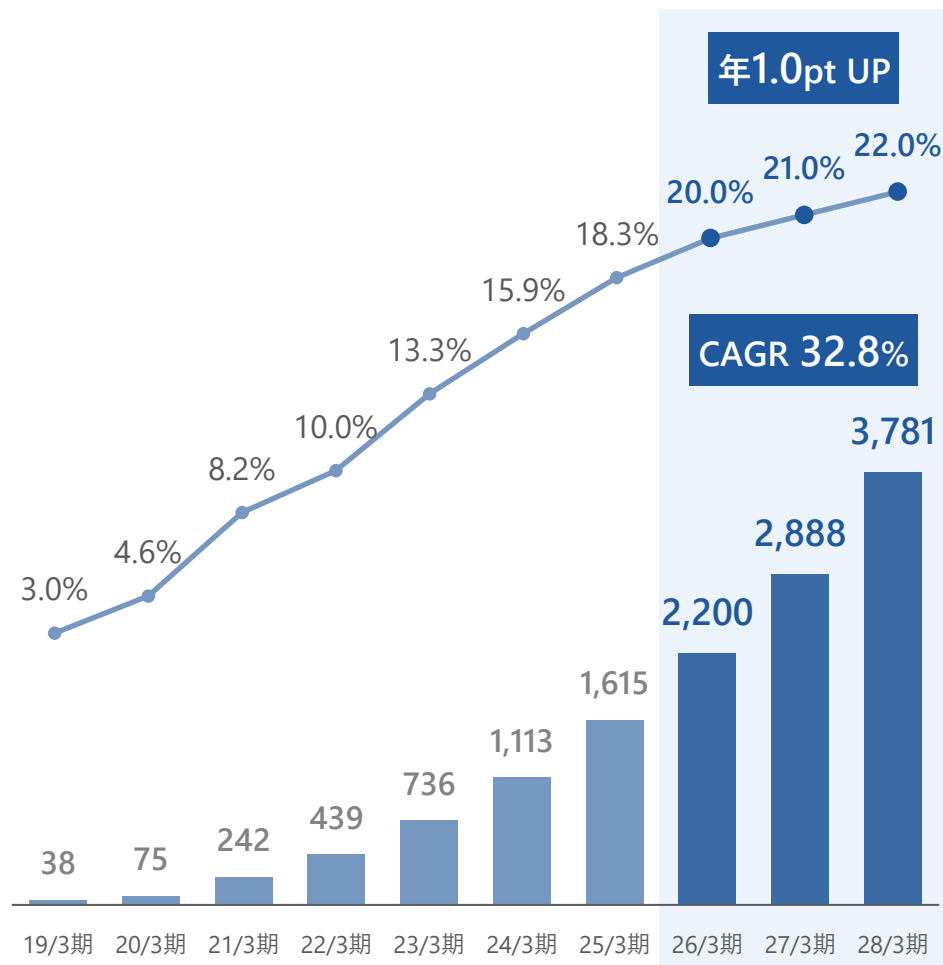
売上高

(単位：百万円)



営業利益及び営業利益率

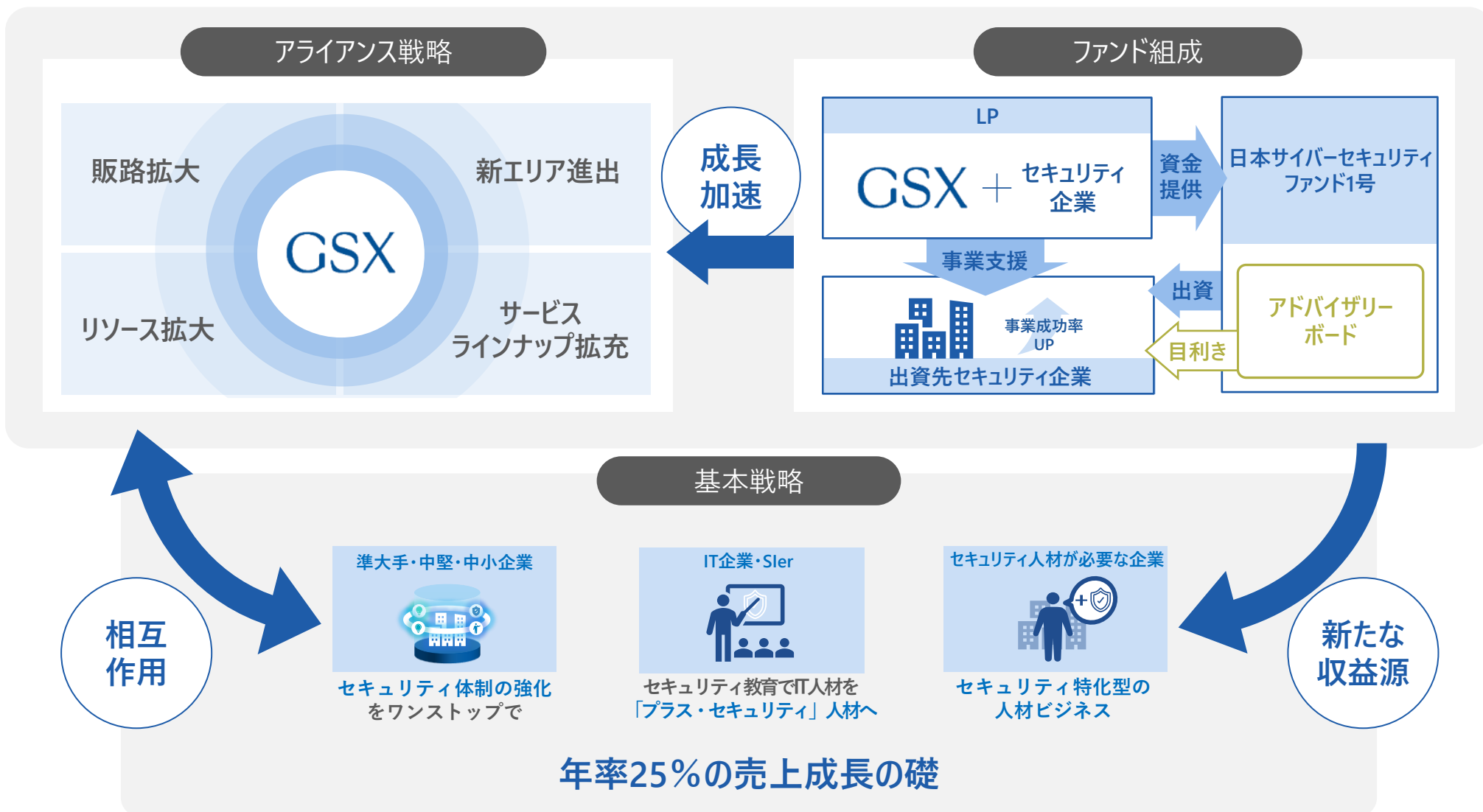
(単位：百万円)



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



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

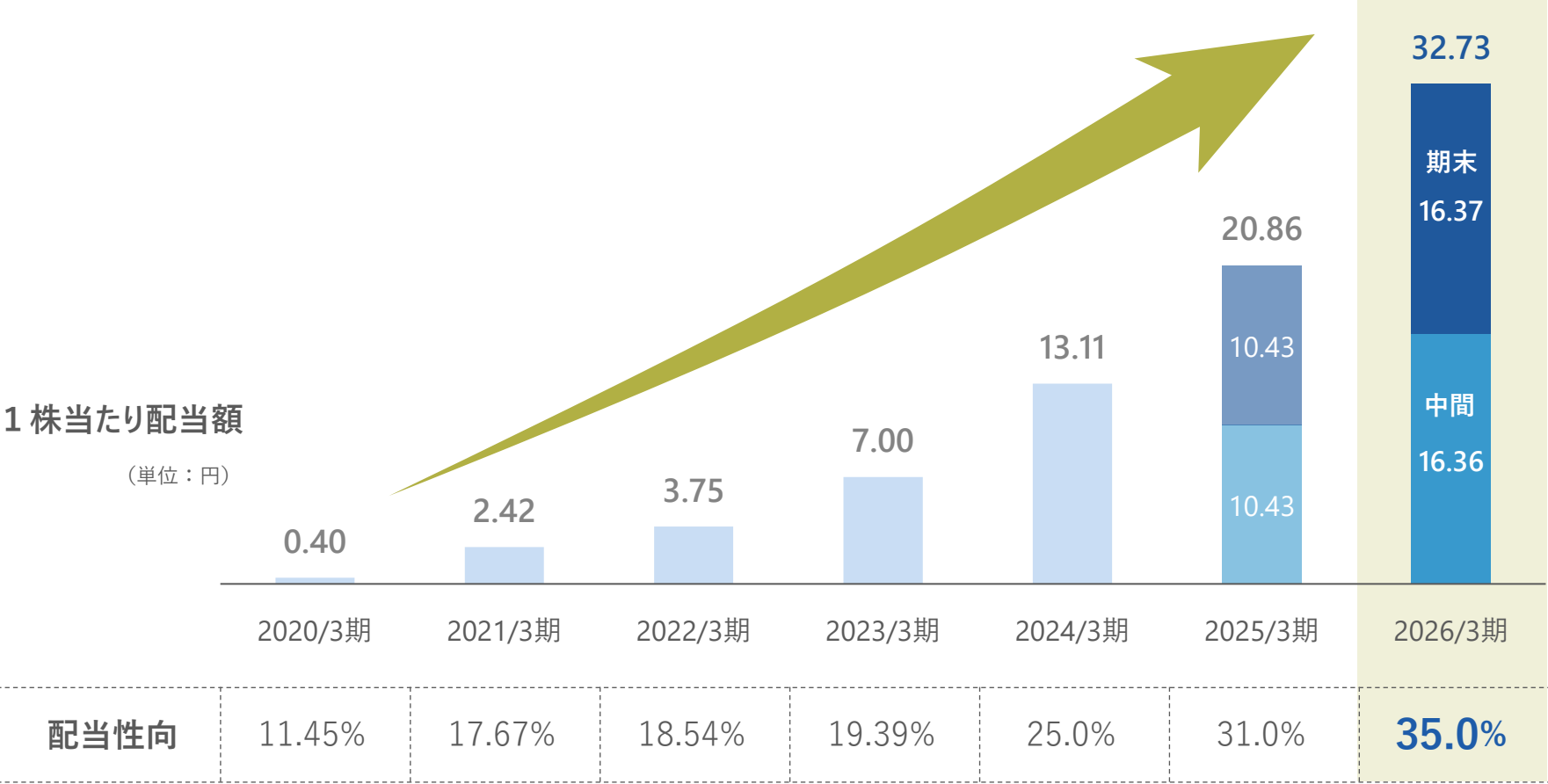
株主還元

累進配当を継続して実施することが基本方針 2026年3月期の年間配当性向は前期+4.0ptの35.0%

当期業績が予想を上回った場合には、年間配当性向 35.0%はそのままに、期末の配当金額を増加させる方針

1 株当たり配当額

(単位：円)



注釈：2025年3月期以前の配当額は、これまでに実施した株式分割考慮した金額

株主優待制度の拡充

株主の皆様へ日頃のご支援に対する感謝を表すとともに、当社銘柄の保有魅力向上を目的に優待内容をアップデート
基準日を年1回から年2回に、優待内容を選択制に

	従来		変更後
基準日	毎年3月31日 年1回	➡➡➡	毎年3月31日及び9月30日 年2回
優待内容	■ QUOカード 2,000円分	➡➡➡	■ QUOカード 2,000円分 いずれか1点 NEW (セキュリティ教育サービス) SecuriST CISO 講座 NEW (セキュリティ教育サービス) SecuriST ゼロトラストコーディネーター 入門編／基礎編 NEW (セキュリティ教育サービス) SecuriST 認定 Web アプリケーション脆弱性診断士 NEW (セキュリティ教育サービス) SecuriST セキュリティパスポート
対象となる株主様	毎年3月31日時点の株主名簿に記載又は記録された2単元（200株）以上の当株式を保有され、かつ1年以上継続保有されている株主様	➡➡➡	各基準日時点の株主名簿に記載または記録された2単元（200株）以上の当社株式を保有され、かつ、 半年以上 継続保有されている株主様

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は、
2030年度温室効果ガス排出量
Scope1+2: 42%、Scope3: 25%削減
(2023年度比)、2050年度はグループ
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
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の3つの事業を展開
※2024年4月1日に、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	546百万円 ※25/9末
事業内容	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する「サイバーセキュリティ事業」、IT企業・SIerの人材向けにセキュリティ教育を提供する「セキュリティ教育事業」、セキュリティ人材SESの「セキュリティ人材事業」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 217名 単独 185名 ※25/9末
主な株主	(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
常務取締役	三木 剛
常務取締役	中村 貴之
取締役	吉見 主税
取締役	鈴木 貴志
取締役	後藤 慶
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

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 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 COO

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
エリア統括

三木 剛

Tsuyoshi Miki



常務取締役
教育事業本部 本部長

中村 貴之

Takayuki Nakamura



取締役
西日本支社 支社長

吉見 主税

Chikara Yoshimi



取締役
サイバーセキュリティ事業本部
副本部長
サイバーセキュリティ研究所 所長

鈴木 貴志

Takashi Suzuki



取締役
サイバーセキュリティ事業本部
副本部長

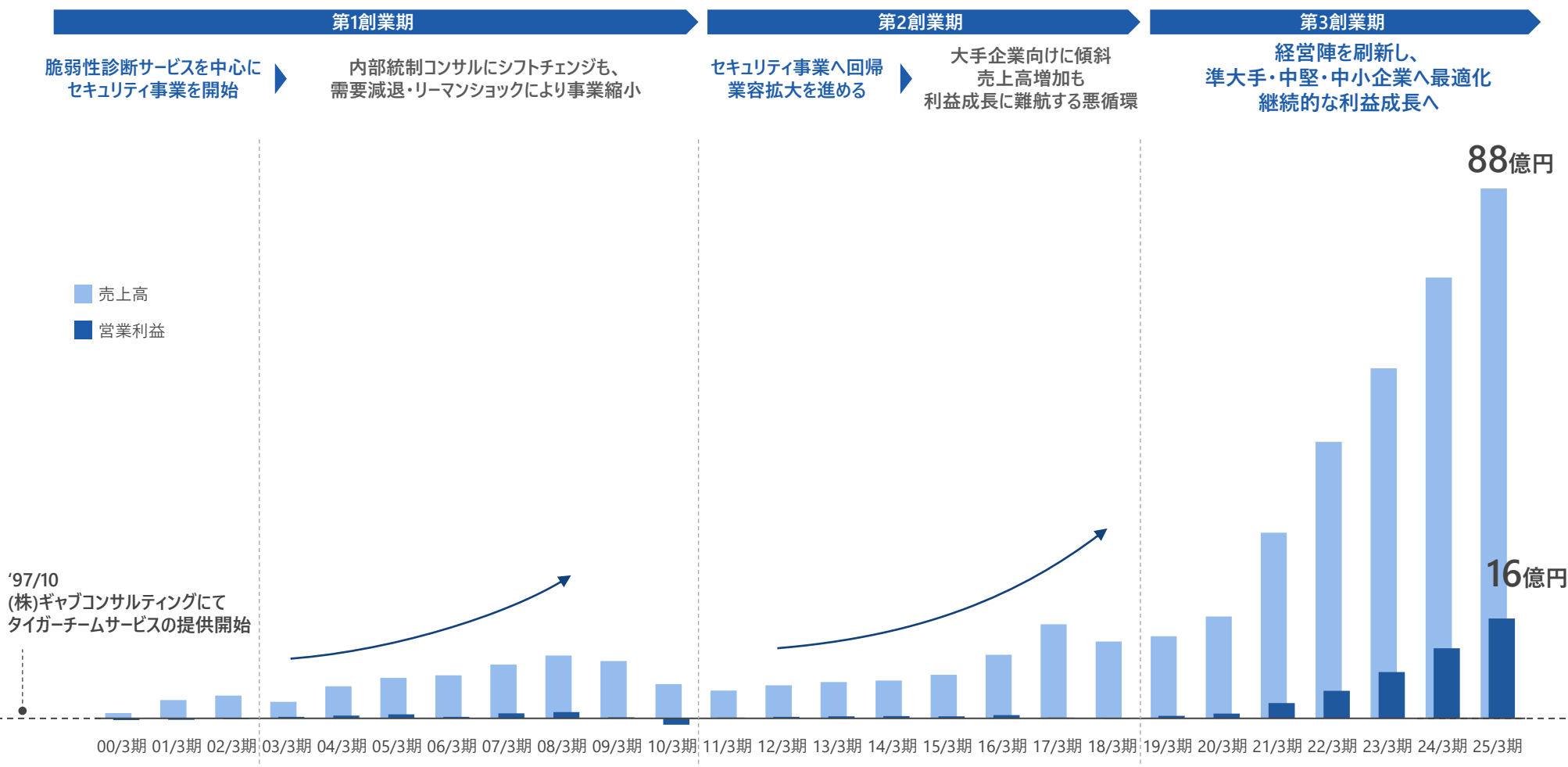
後藤 慶

Kei Goto

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、準大手・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

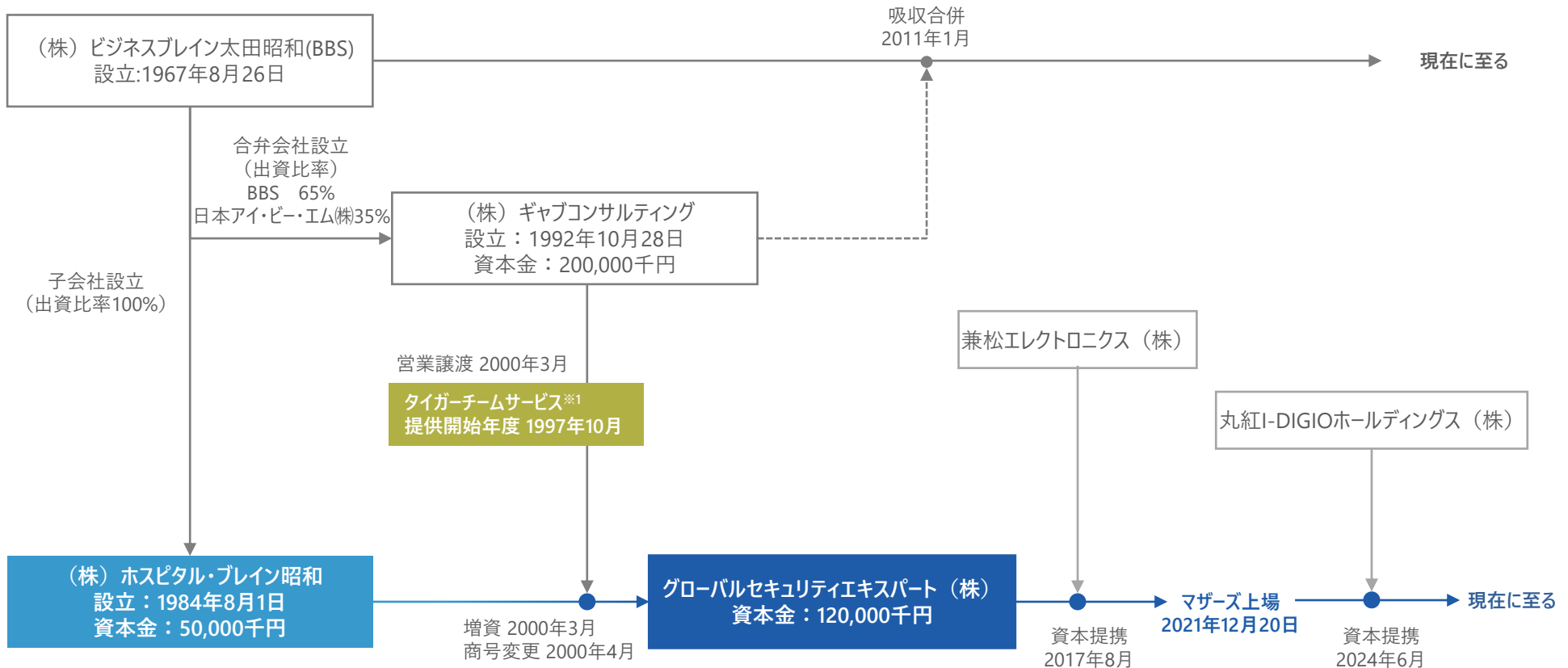


注釈 ※ 1：創業は1984年設立の(株)ホスピタル・ブレイン昭和。会社の成り立ちについてはAppendix参照

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）

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

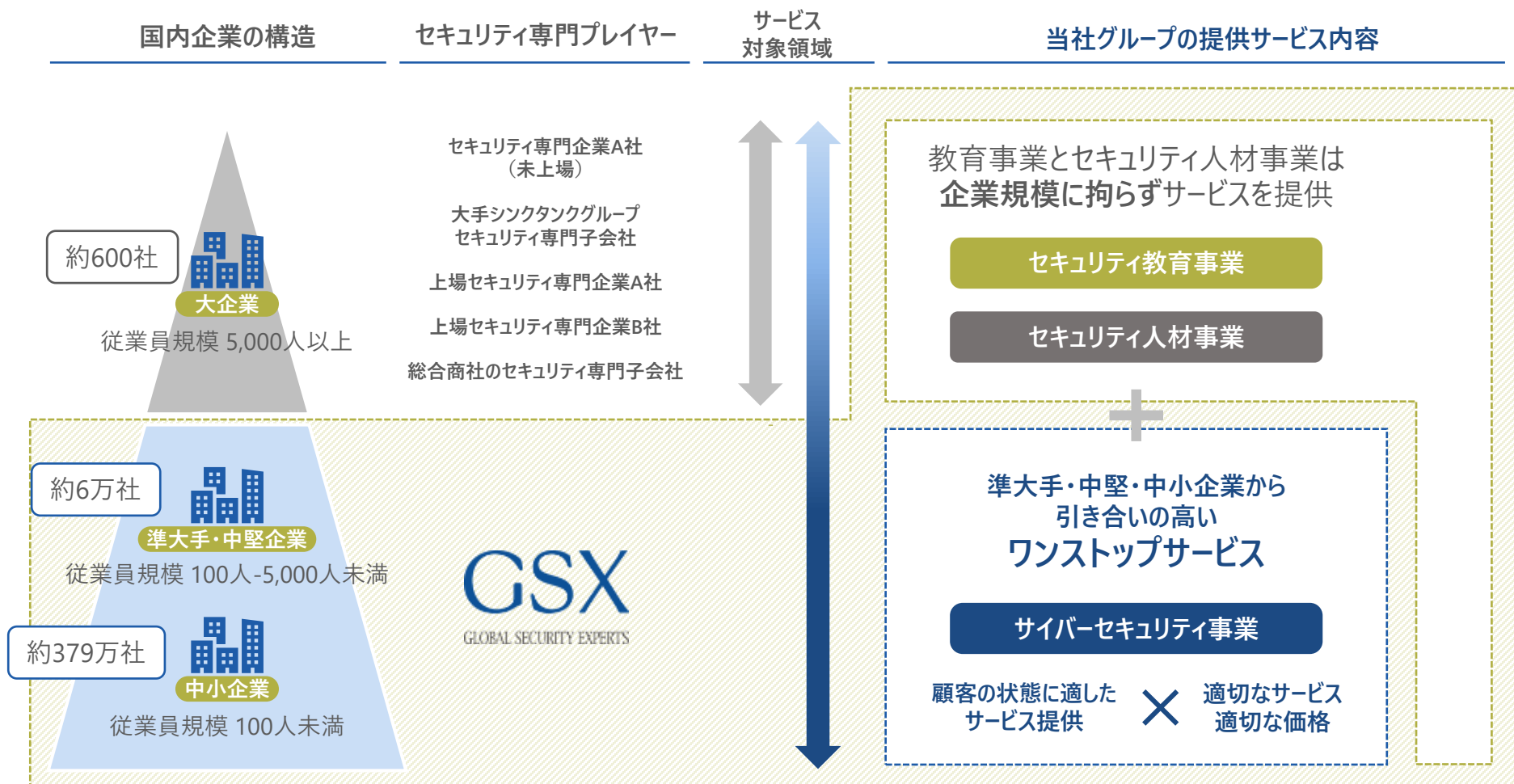


注釈 (1) : タイガーチームサービスとは、侵入検査/模擬攻撃検査サービスのこと

独自のポジショニングである準大手・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、その他の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

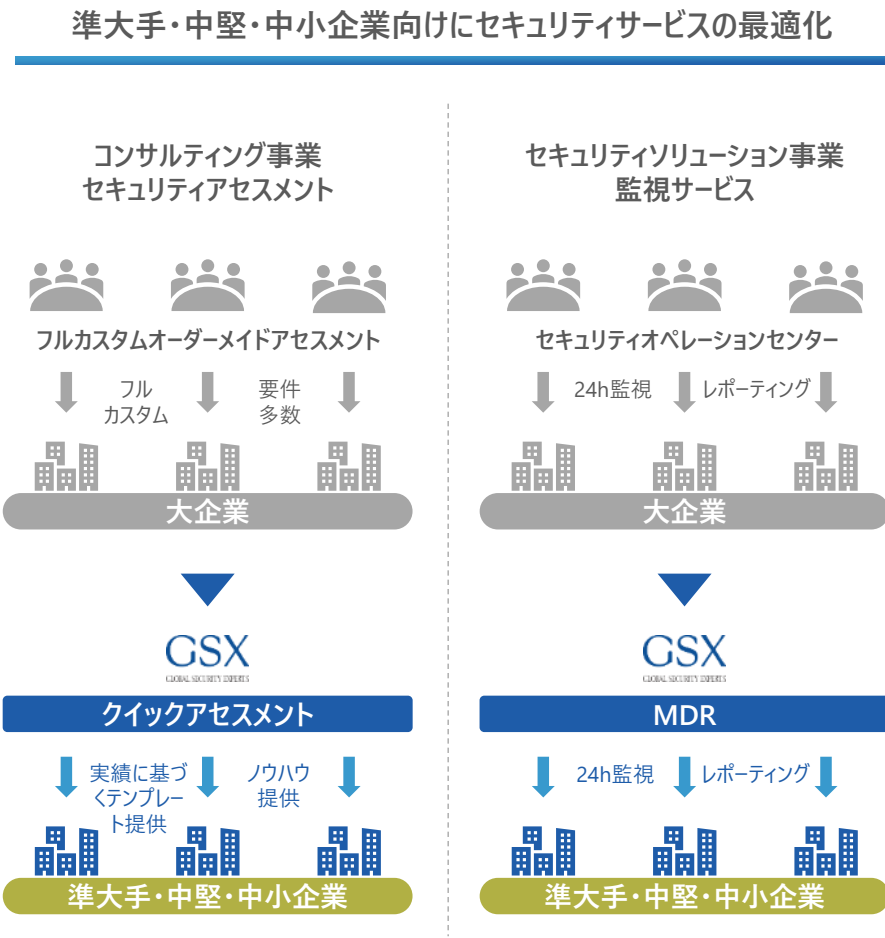


セキュリティニーズの違いとサービスの最適化

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、準大手・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準大手・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	準大手・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	



準大手・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



準大手・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



準大手・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

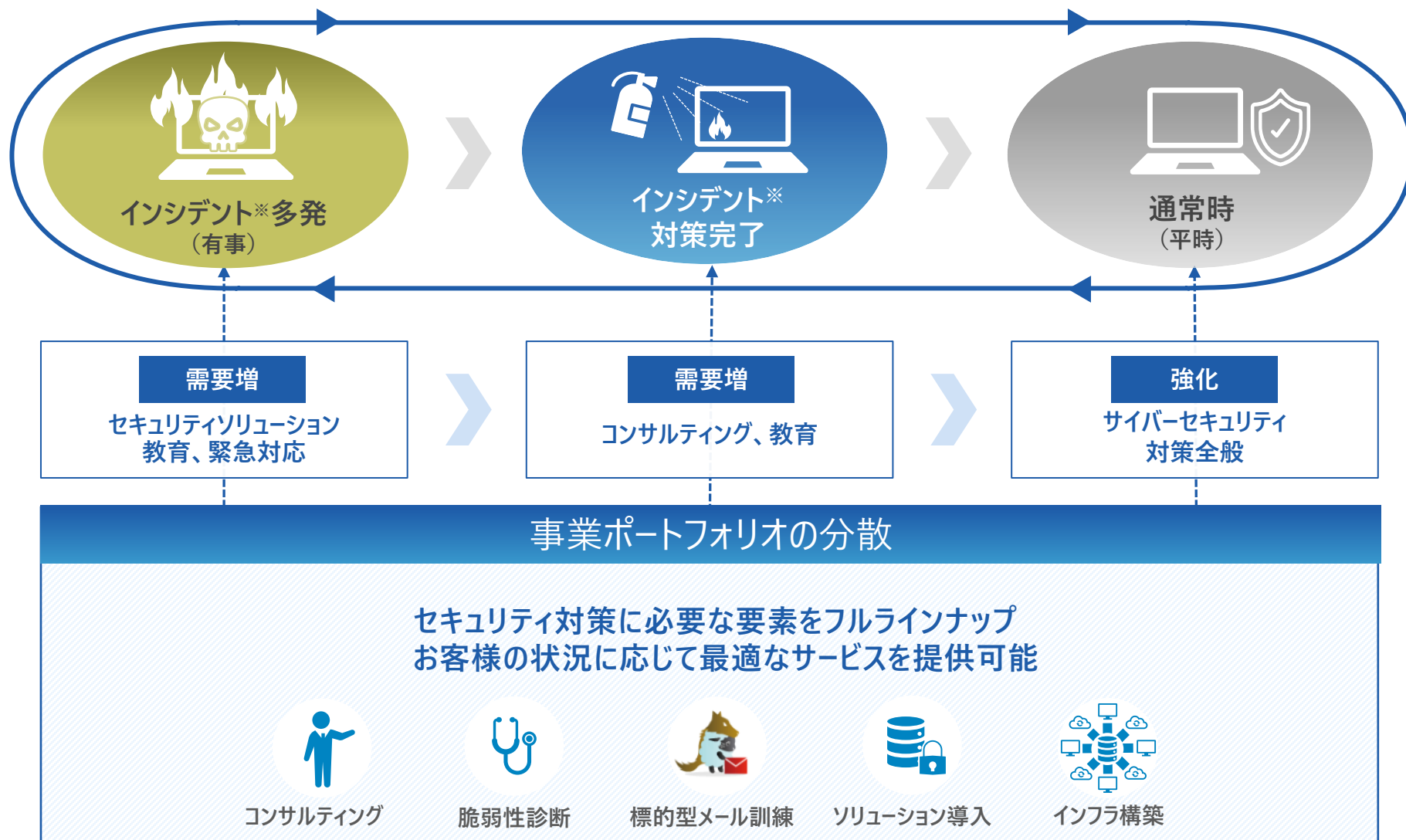
セキュリティはSIビジネスを補完する位置づけであり、各部門や子会社などがバラバラにサービス提供しているため、実効性向上に必要な要素をワンストップで提供できない

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）

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

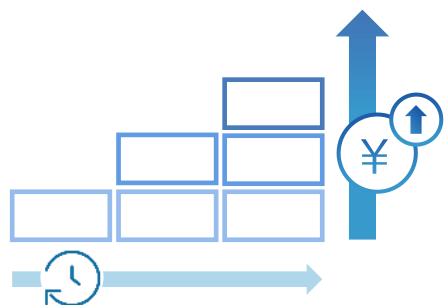
受注増加に対応すべく、IT企業におけるセキュリティ人材育成や同業他社のパートナー化・育成を進めキャパシティ戦略を実行

販売戦略

キャパシティ戦略

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

初回受注

インシデント対応

クロスセル/アップセル

EDR導入

| 組織力強化

初回受注

アセスメント

クロスセル/アップセル

CSIRT構築・訓練

| 診断内製化

初回受注

脆弱性診断

クロスセル/アップセル

教育講座：SecuriST

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

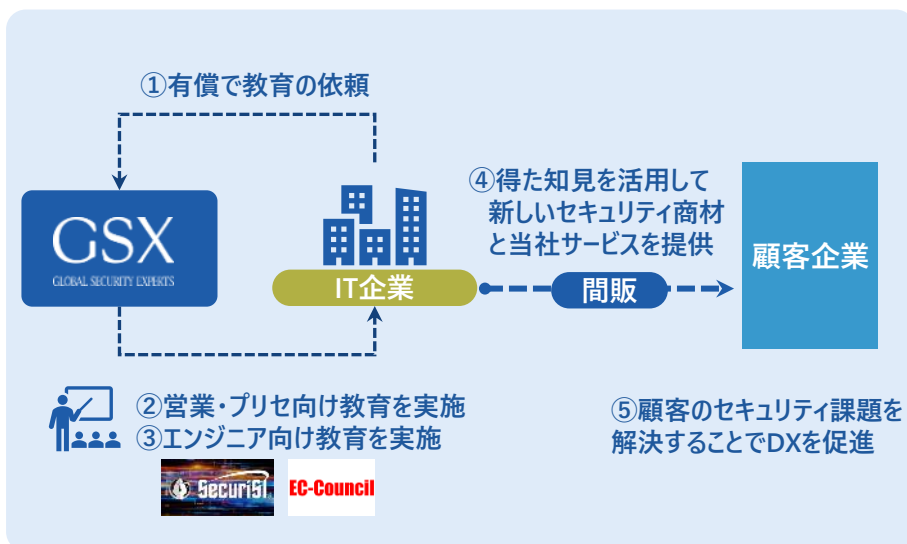
当社とパートナーになることで、IT企業は自社製品・サービスとのシナジーでセキュリティビジネスやDX関連ビジネスの拡大に繋げられる

GSXの販売パートナーになるメリット

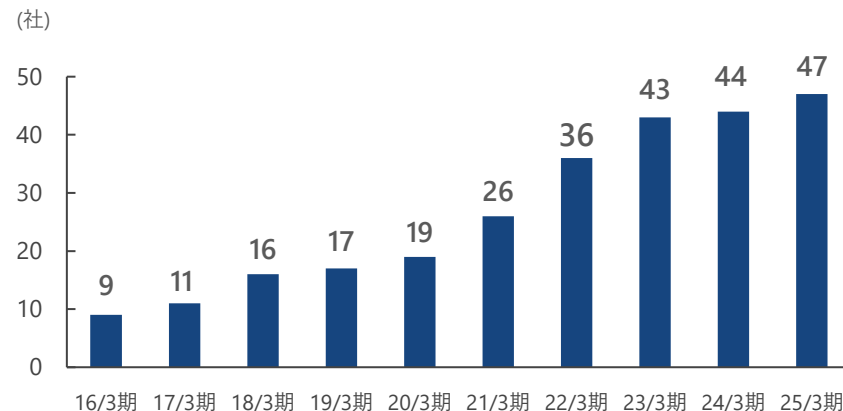
IT企業のニーズ

- 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

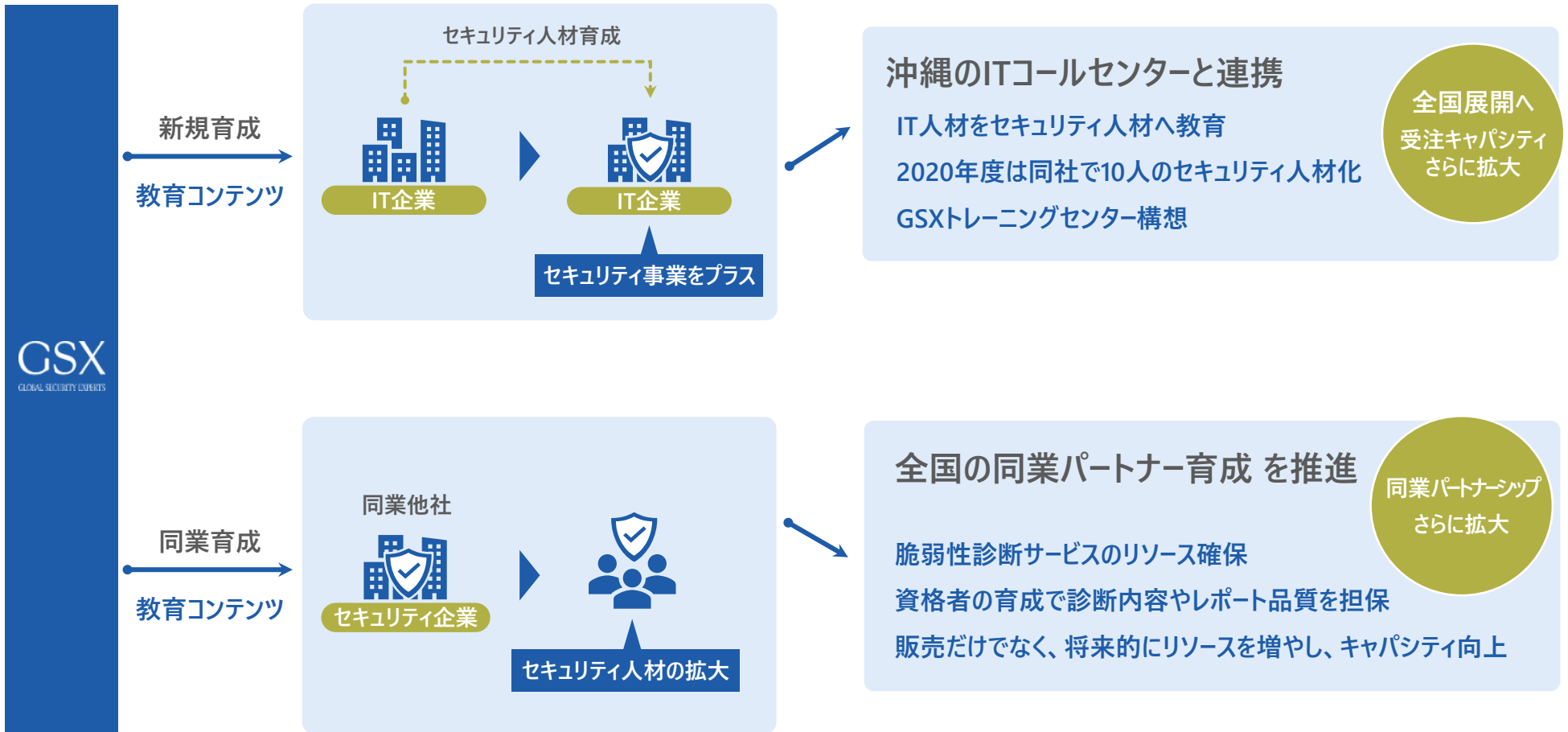


キャパシティ戦略：デリバリーパートナー企業の育成

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

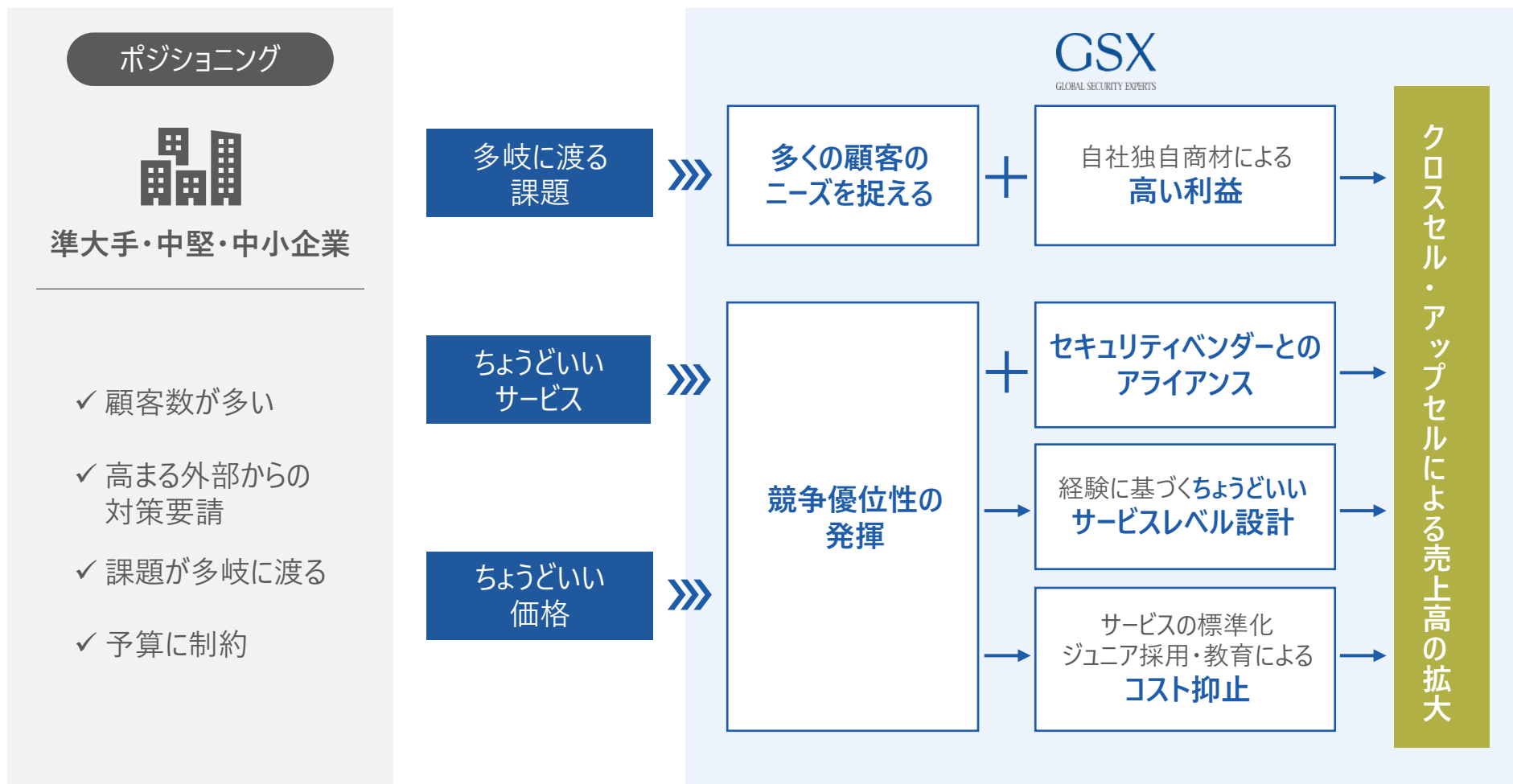
デジタルマーケティング各分野においてセキュリティに強い媒体を選び、動画などを活用したデジタルマーケティング施策を実行

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





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)

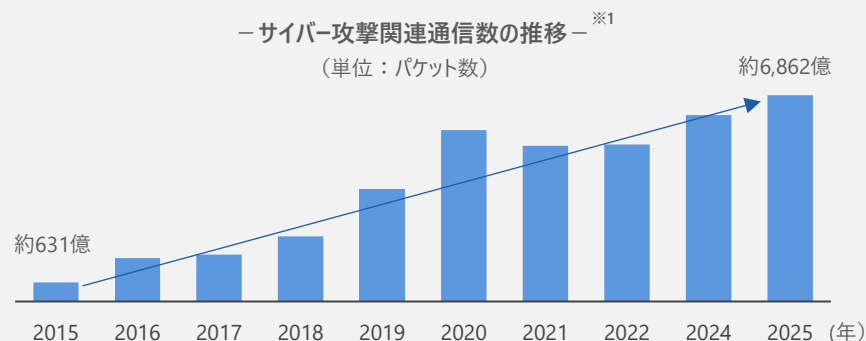
米P社：操業停止
K社：サービス停止
N社：決算報告の遅延
H社：国内外オフィス閉鎖、工場操業停止

国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境

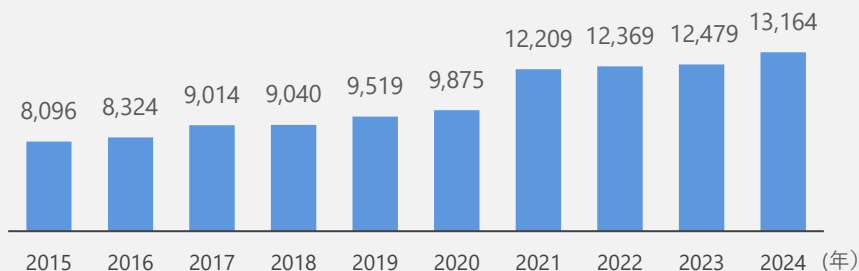
サイバーセキュリティ市場では、対策需要が増加。また、企業の急速なデジタル化の進展が同市場の成長への追い風一方で、未曾有のセキュリティ人材不足が課題

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



— サイバー犯罪の検挙件数の推移 — ※2 (単位：件)



急速な企業のデジタル化

— ニューノーマル市場の成長 — ※3

2020年度見込

8,787億円

+66%

2025年度予測

1兆4,593億円

— DX市場の成長 — ※4

2019年度

7,912億円

+285%

2030年度予測

3兆425億円

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

日本

10.0%



米国

82.2%



豪州

81.6%



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2024」

出所 ※ 2 : 「令和 6 年におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」(警察庁)

<https://japansecuritysummit.org/2025/03/11204/>

https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R6/R06_cyber_jousei.pdf

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		2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	(千円)	2,948,871	4,391,317	5,558,022	7,002,941	8,801,647
経常利益	(千円)	239,370	414,331	737,512	1,104,319	1,562,981
当期純利益	(千円)	167,657	261,099	488,120	783,428	1,010,077
資本金	(千円)	291,800	485,000	529,833	544,999	545,921
発行済株式数	(株)	10,590	3,327,000	7,383,000	7,629,600	7,644,600
純資産額	(千円)	942,201	1,565,478	1,720,169	2,433,625	3,078,911
総資産額	(千円)	2,384,273	3,482,070	4,124,589	6,536,708	8,141,157
1株当たり純資産額	(円)	74.14	117.63	118.13	161.54	205.08
1株当たり配当額 (うち1株当たり中間配当)	(円)	2,900 (-)	15 (-)	14 (-)	26.21 (-)	41.71 (20.85)
1株当たり当期純利益	(円)	13.68	20.23	36.10	52.42	67.24
自己資本比率	(%)	39.52	44.96	41.71	37.23	37.8
自己資本利益率	(%)	19.98	20.82	29.71	37.72	32.8
配当性向	(%)	17.7	18.5	19.4	25.0	31.0
営業キャッシュフロー	(千円)	767,002	328,219	594,948	713,549	1,018,887
投資キャッシュフロー	(千円)	△240,397	△294,649	△212,159	△2,005,260	△411,367
財務キャッシュフロー	(千円)	△91,241	460,634	△455,995	1,447,820	△457,415
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	652,324	1,146,528	1,073,322	1,229,432	1,379,536
従業員数	(人)	110	118	138	154	195

※ 1 : 2025年3月期より連結財務諸表を作成しているため、それ以前については、個別財務諸表を記載しております。

※ 2 : 2021年10月22日付で普通株式 1 株につき300株の割合で株式分割、2022年11月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割、2025年 6 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり純資産額及び 1 株当たり当期純利益を算定しております。1 株当たり配当額及び 1 株当たり中間配当額につきましては、当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

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