

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2024年3月期
決算説明会レポート（書き起こし）

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 4417
2024年5月

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 (証券コード:4417)

2024年3月期 決算説明会レポート

- 2024年3月期 決算概要
- 株主還元
- 2025年3月期 連結業績予想
- 経営トピックス
- 成長戦略
- ESGの取組み

Summary

■ 2024年3月期 決算概要

売上高・利益ともに過去最高額を更新、営業利益率は6年連続伸長
売上高70.02億円（前期比+26%）、営業利益 11.13億円（前期比+51.1%）
営業利益率15.9%（前期比+2.6ポイント）

■ 株主還元

配当予想を上方修正

1株当たり配当額26円21銭（従来予想比+2円65銭）、配当性向25%（前期比+5.61ポイント）

■ 2025年3月期 連結業績予想

売上高拡大を継続、利益率の向上を重要視

売上高88億円（前期比+25.7%）、営業利益 15.84億円（前期比+42.3%）
営業利益率18.0%（前期比+2.1ポイント）

■ 経営トピックス

サイバーセキュリティ人材専門会社「CyberSTAR」を設立

一部事業を分社化し、サイバーセキュリティ人材特化型SESを提供

日本サイバーセキュリティファンドを設立

サイバーセキュリティ会社によるサイバーセキュリティ会社への投資で業界プレゼンスを向上

■ 成長戦略

アライアンス戦略、ファンド組成の相乗効果でCAGR25%以上を目指す





グローバルセキュリティエキスパート株式会社
代表取締役社長の青柳です。

本日はご参加いただきありがとうございます。
2024年3月期決算を説明いたします。

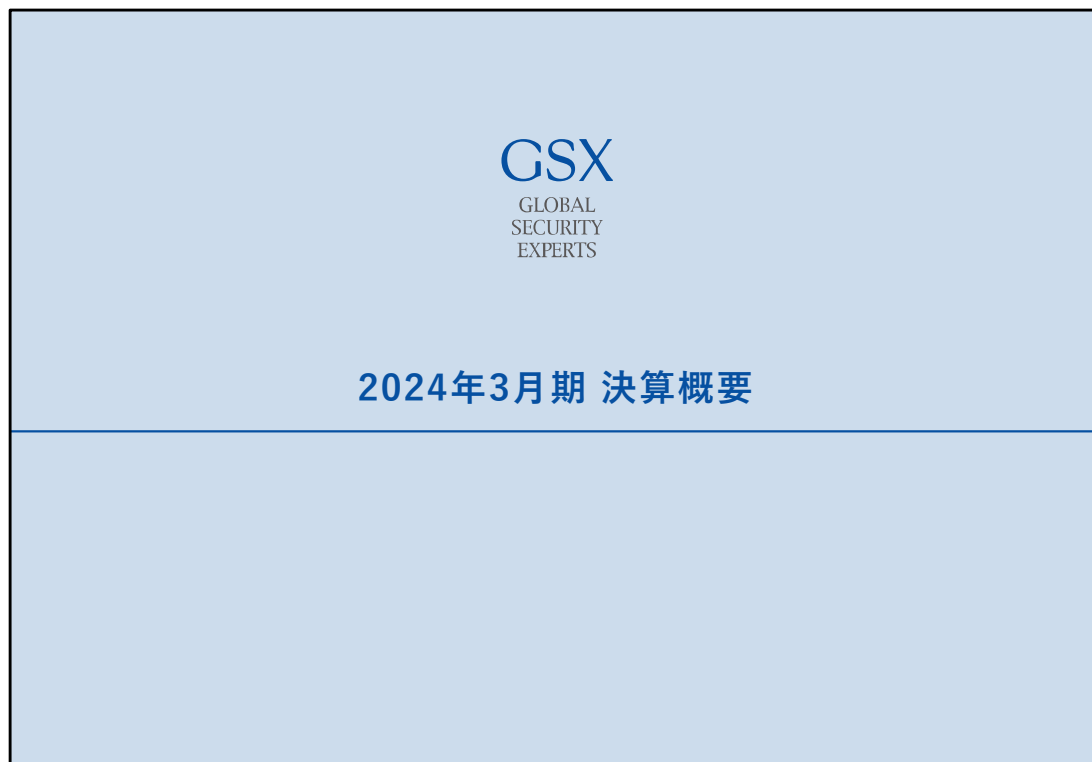


Agenda		GSX www.gsxc.co.jp
1	2024年3月期 決算概要	P 3
2	株主還元	P14
3	2025年3月期 連結業績予想	P16
4	経営トピックス	P19
5	成長戦略	P24
6	ESGの取組み	P32
7	事業内容	P34
8	Appendix	P50

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 2

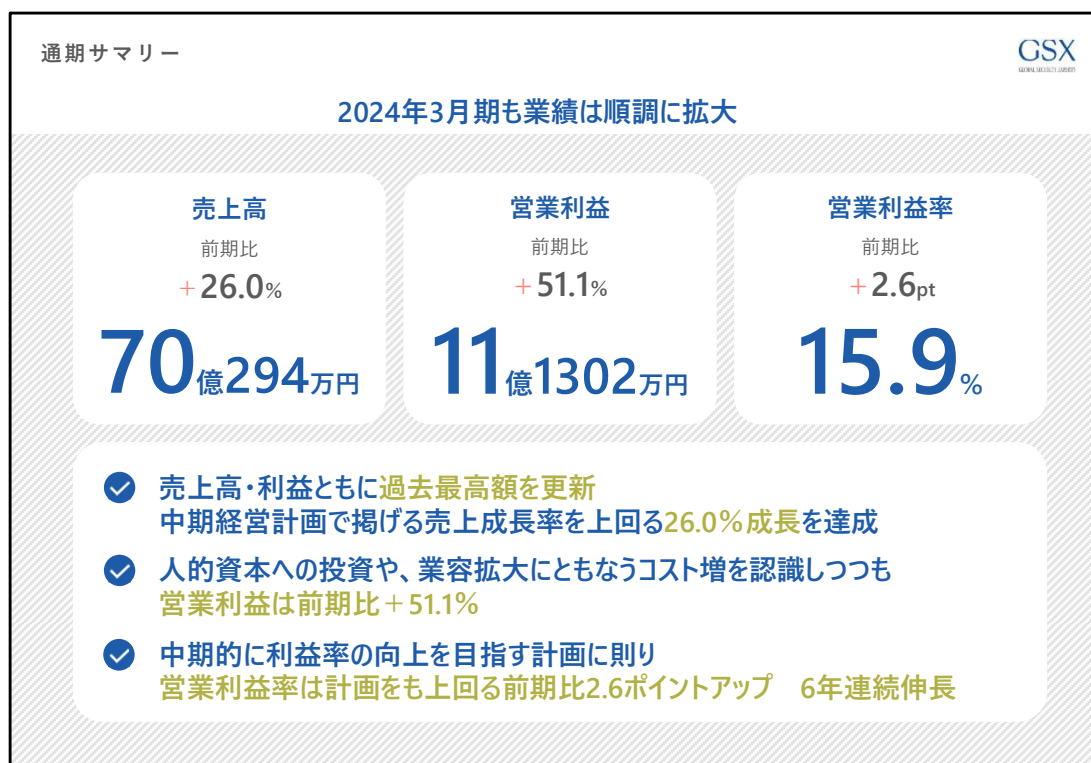
アジェンダです。
6番の「ESGの取組み」までお話しします。





はじめに、2024年3月期 決算概要を説明します。



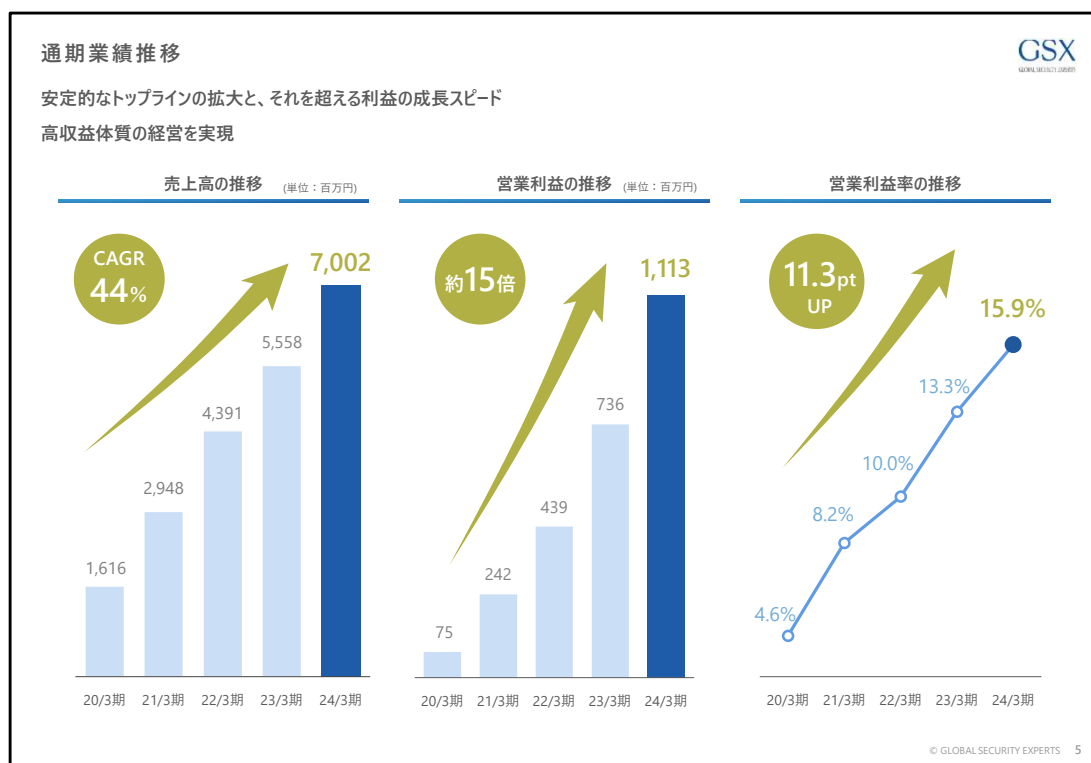


通期のサマリーです。

売上高は、前期比26%増の70億294万円、
営業利益は、前期比51.1%増の11億1,302万円、
当社が重要視している営業利益率は、前期比2.6ポイント増の15.9%でした。

継続的な成長が実現できていると認識しております。



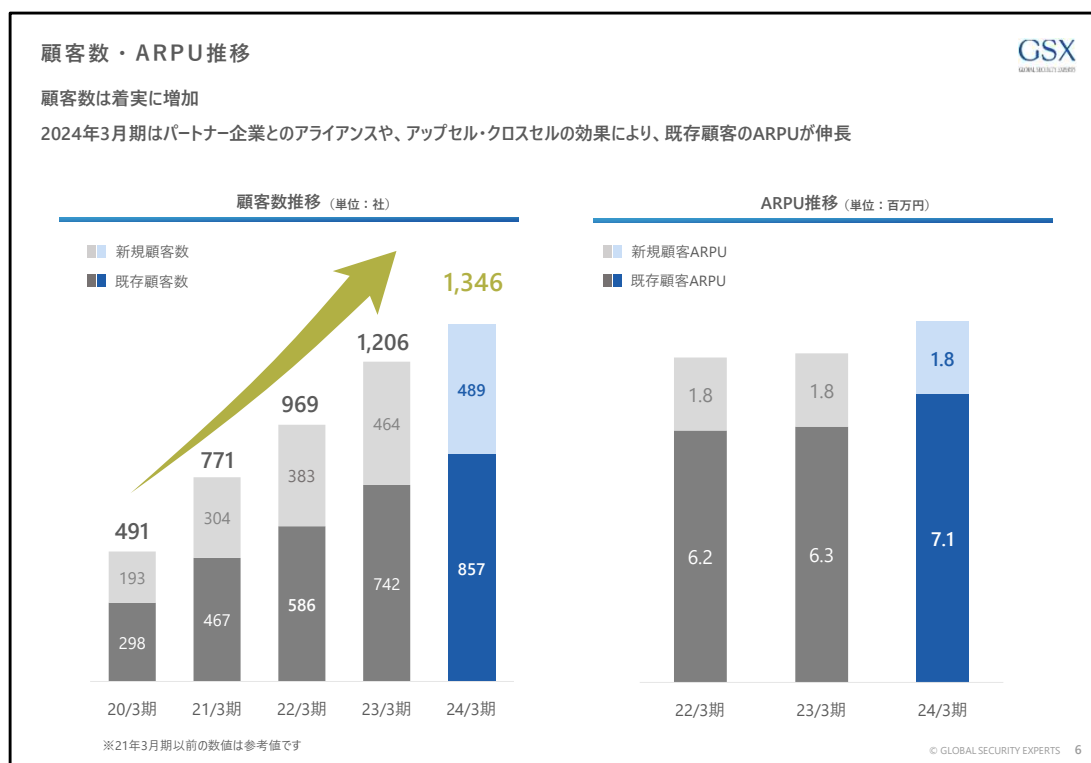


2020年3月期からの通期業績推移です。

売上高のCAGR（年平均成長率）は44%、
営業利益は2020年3月期から約15倍増、
営業利益率は2020年3月期から11.3ポイント増加しております。

当社の業績は極めて順調に推移しております。





顧客数とARPU（Average Revenue Per User：1ユーザー当たりの平均売上）について説明いたします。

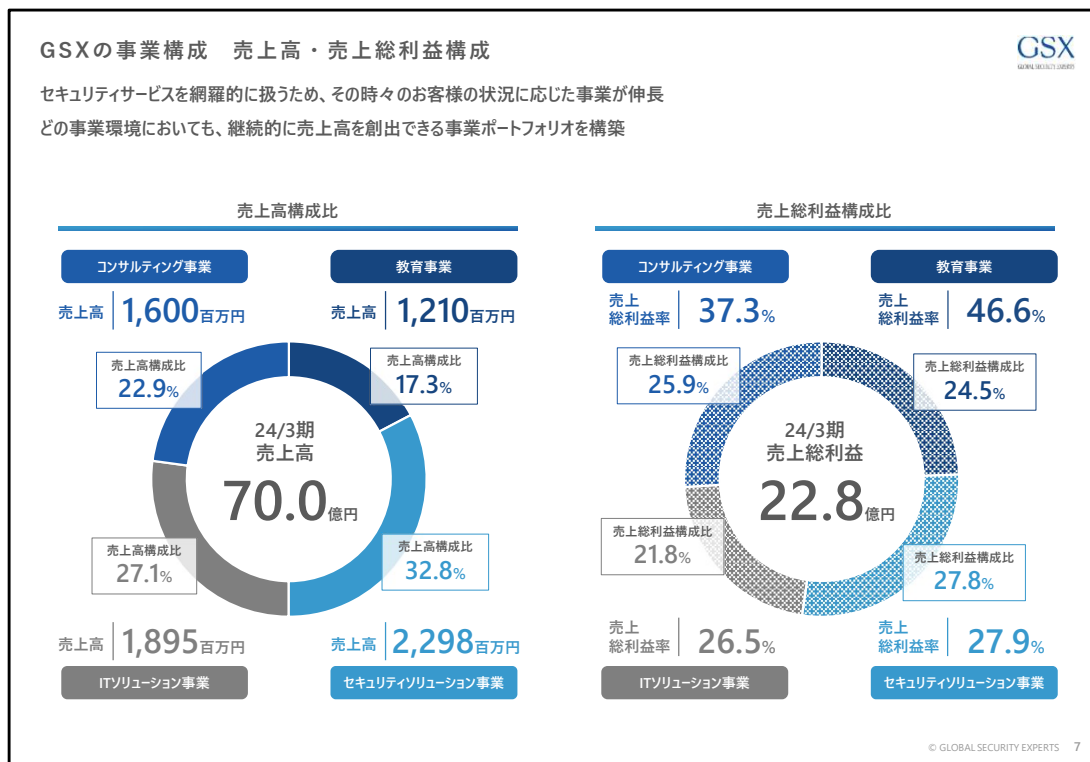
お客様へのアップセル・クロスセル提案を徹底推進したことで、新規顧客のARPUに変わりはないものの、既存顧客のARPUが伸長しました。多くの企業様に、複数のサービスを導入いただいております。

2024年3月期は、前期に比べ顧客数よりもARPUが増加しました。

当社はもともと中堅・中小企業様をお客様としておりますが、様々なパートナー企業様との提携によって、お客様のすそ野が準大手企業様にも広がってきていることがARPUの主な増加要因です。

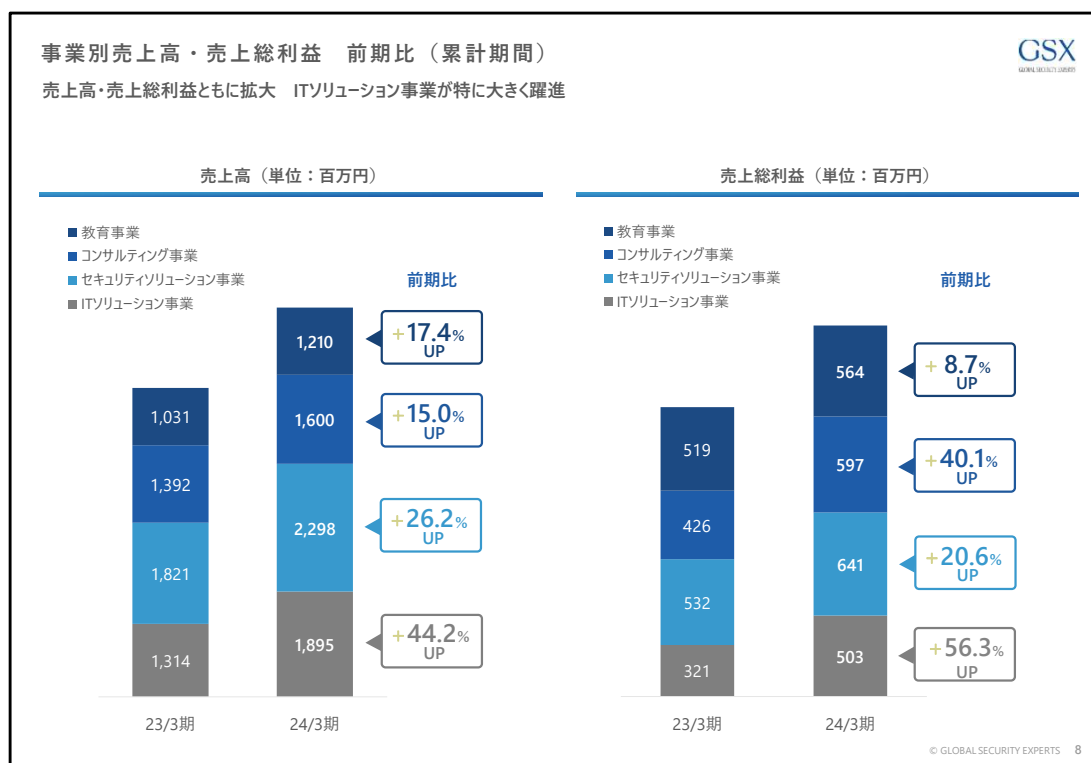
経営戦略に掲げるアライアンス戦略の効果が現れてきていると認識しております。





当社の事業構成と売上高および売上総利益の構成比です。





2024年3月期累計の事業別売上高・売上総利益を前期比で示したグラフです。

売上高は全体で25%成長しております。

2024年3月期は、インシデントが発生した、あるいはサプライチェーンの上流企業や監督官庁から要請を受けるなどして、早期にサイバーセキュリティを強化しようとする企業様による需要が旺盛でした。

特に現在、金融庁や厚生労働省など様々な官庁や関連企業・団体によって、サイバーセキュリティに関するガイドラインが出されており、対策を急ぐ企業様が多くいらっしゃいます。

こうした中、特にサイバーセキュリティソリューションやインフラセキュリティ、サイバーセキュリティ人材の配置、サイバーセキュリティ課題の棚卸をするコンサルティングなどの需要が増加いたしました。



事業別売上高、売上総利益 概況 GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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

*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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 9

事業別に概況を説明します。

教育事業は、他の事業に比べ伸長率は低くなりました。緊急性の高いサイバーセキュリティソリューションやITソリューションに対する需要が集中し、中堅・中小企業様における従業員教育の優先度が相対的に低くなったためです。サイバーセキュリティ人材育成に関しては、後のページで説明する教育講座が伸長しており、教育事業全体では確実に成長しております。

コンサルティング事業では、アセスメントや監査といったコンサルティングや、Webサイトの脆弱性診断を提供しております。売上高は堅調に推移しており、さらに中堅・中小企業様にちょうど良いサービスパッケージ化や業務効率化の取り組みが功を奏し、売上総利益が大きく伸長しました。

セキュリティソリューション事業は、マルウェア感染や、ランサムウェア（身代金要求型ウイルス）に対する緊急対応サービスから、応急処置としてのサイバーセキュリティ機器導入、その運用支援までの一連の需要が高水準で推移し、売上高、売上総利益ともに大きく伸長しました。

ITソリューション事業については、ゼロトラスト（「すべてのシステムを信頼しない」という前提でサイバーセキュリティ対策を講じること）案件や、インシデント対応人材の需要が増大しております。また、後述するサイバーセキュリティ人材特化型SES（システムエンジニアリングサービス）も好調により、売上高・売上総利益ともに大きく躍進しました。



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・一般管理费率	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	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 10

2024年3月期のP/L（損益計算書）です。

売上高は、70億200万円。

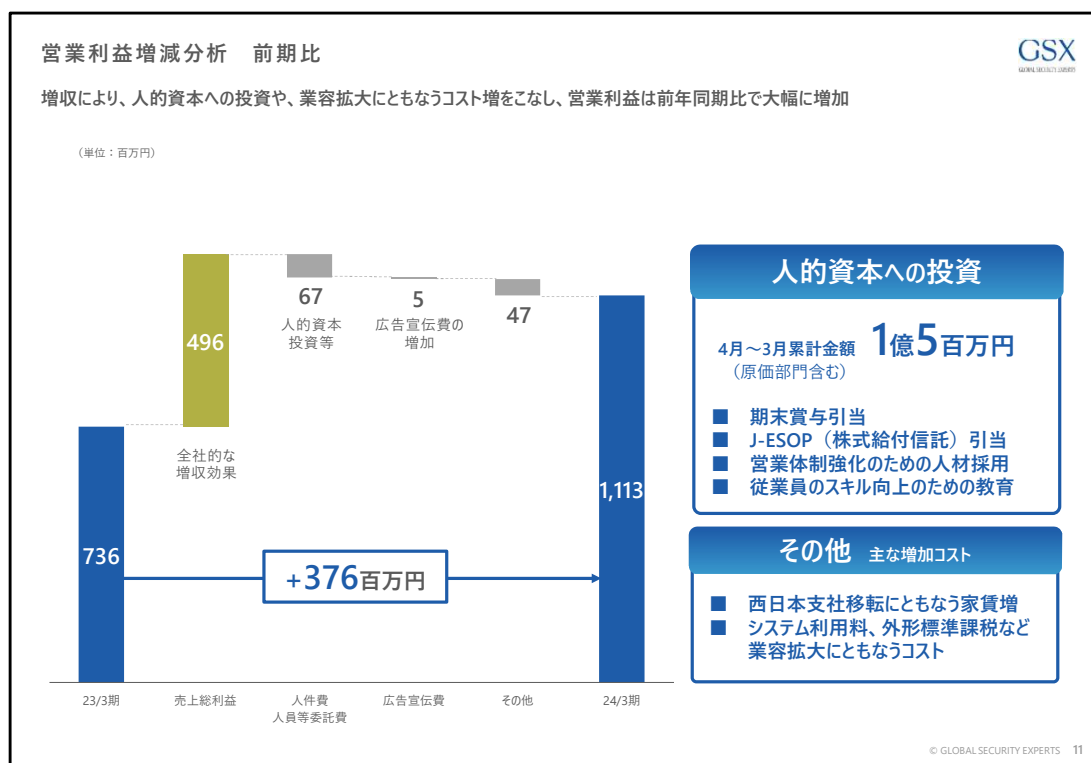
売上総利益は、22億7,900万円で、
売上高総利益率は前期比0.4ポイント増の32.5%。

営業利益は、11億1,300万円で、
営業利益率は、前期比2.6ポイント増の15.9%。

経常利益は、11億400万円で、
経常利益率は、前期比2.5ポイント増の15.8%。

EPS（1株当たりの当期純利益）は、前期比32円64銭増の104円84銭です。





営業利益の増減分析です。

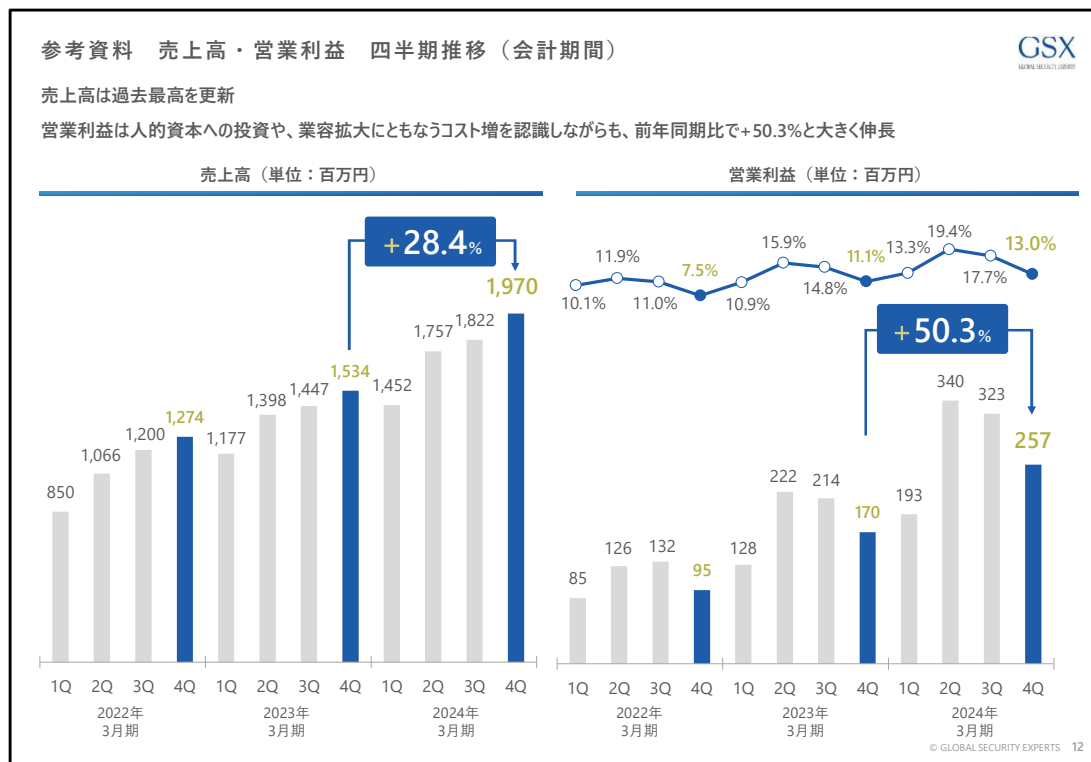
コストの圧縮によらず、営業利益を順調に伸ばしております。

従業員に対しJ-ESOP（株式給付信託）を給付したり、当社が成長するための重要な要素である受注の増加に向け、営業体制を強化するための人材採用を行っているほか、従業員のスキル向上のための教育にも力を入れております。

このほか、2024年3月期の営業利益は、当初業績予想を上回って着地したため、超過分を期末賞与として従業員に還元しました。

このように、人的資本への投資をしっかりと行いながらも、営業利益が出せる強固な経営基盤が出来つつあります。





売上高と営業利益の四半期推移です。

当第4四半期と前第4四半期を比較すると、
売上高は28.4%増、営業利益は50.3%増となっております。

2024年3月期は、他の四半期についても、前年同期比で売上高が25%程度増、営業利率が50%程度増という水準で推移しました。



B/S

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

(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	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 13

2024年3月期のB/S（バランスシート）です。

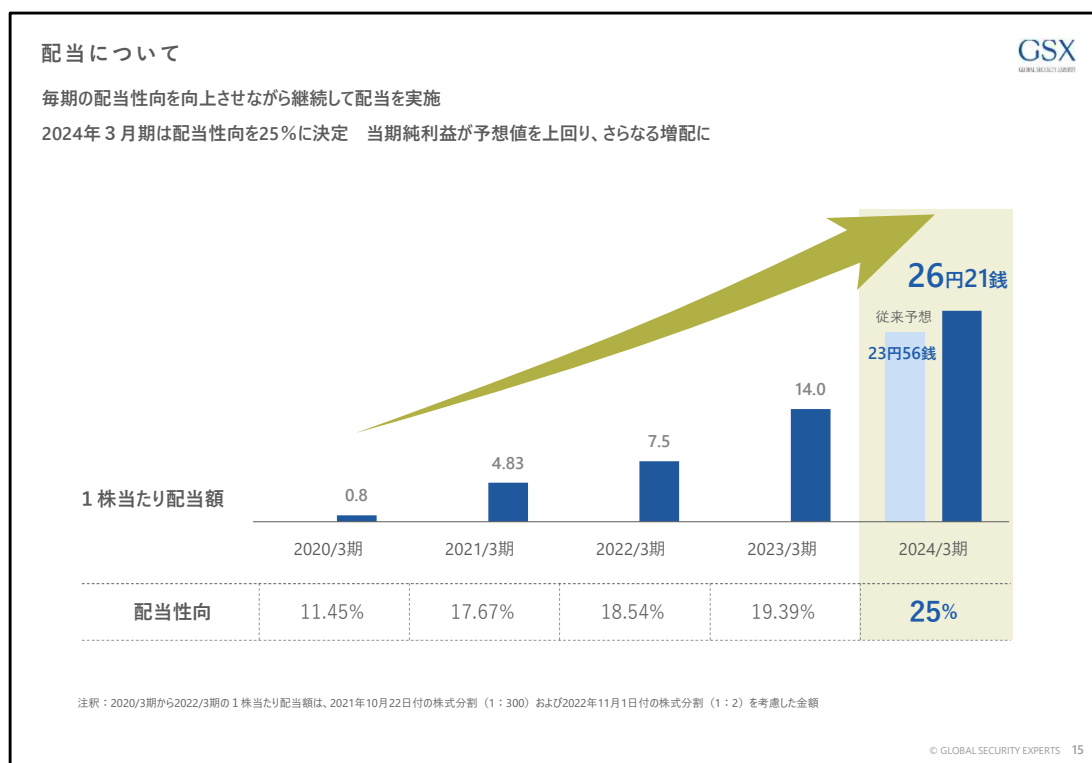
株式会社ブロードバンドセキュリティの株式を取得することを目的に、銀行より借入を行ったため、自己資本比率は前期比4.5ポイント減の37.2%で着地しました。





続いて、株主還元について説明します。





2024年4月19日に適時開示した通り、2024年3月期の配当予想を、従来予想より2円65銭引き上げ、1株当たり26円21銭に修正しました。配当性向は25%です。

当社の製品・サービスは、研究開発に多額の投資を必要とするものではありません。株主還元を強く意識し、今後も毎年配当性向を上げられるよう尽力してまいります。





2025年3月期の連結業績予想です。



2025年3月期の基本方針と連結業績予想

GSX
www.gsxc.co.jp

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	-

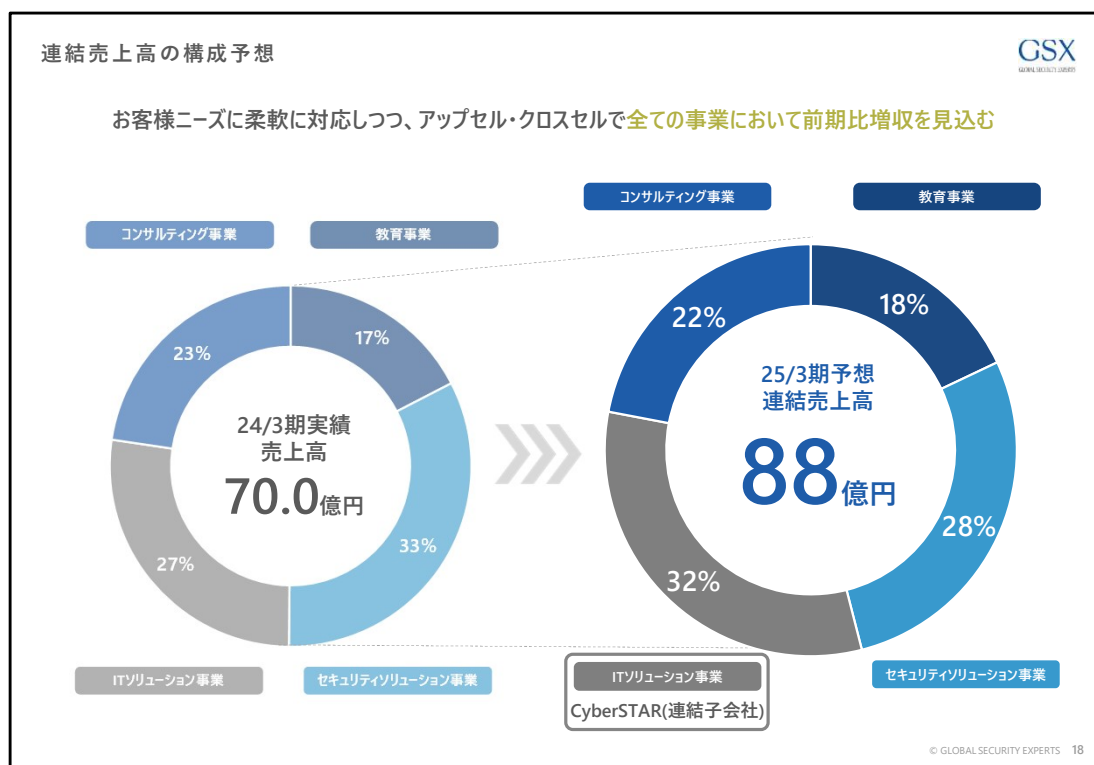
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 17

今期は、2026年3月期を最終年度とした3か年の中期経営計画の中間年度に当たります。中期経営計画に変更はありません。

今期の売上高は、前期比25.7%増の88億円とします。
営業利益は、前期比42.3%増の15億8,400万円で、
営業利益率は、前期比2.1ポイント増の18%。
EPSは、34.2円増の139.04円を目指します。

様々な施策を行い、この数値を最低限の達成目標として実現することで、マーケットからより信頼いただける企業を目指してまいります。





連結売上高の構成予想です。

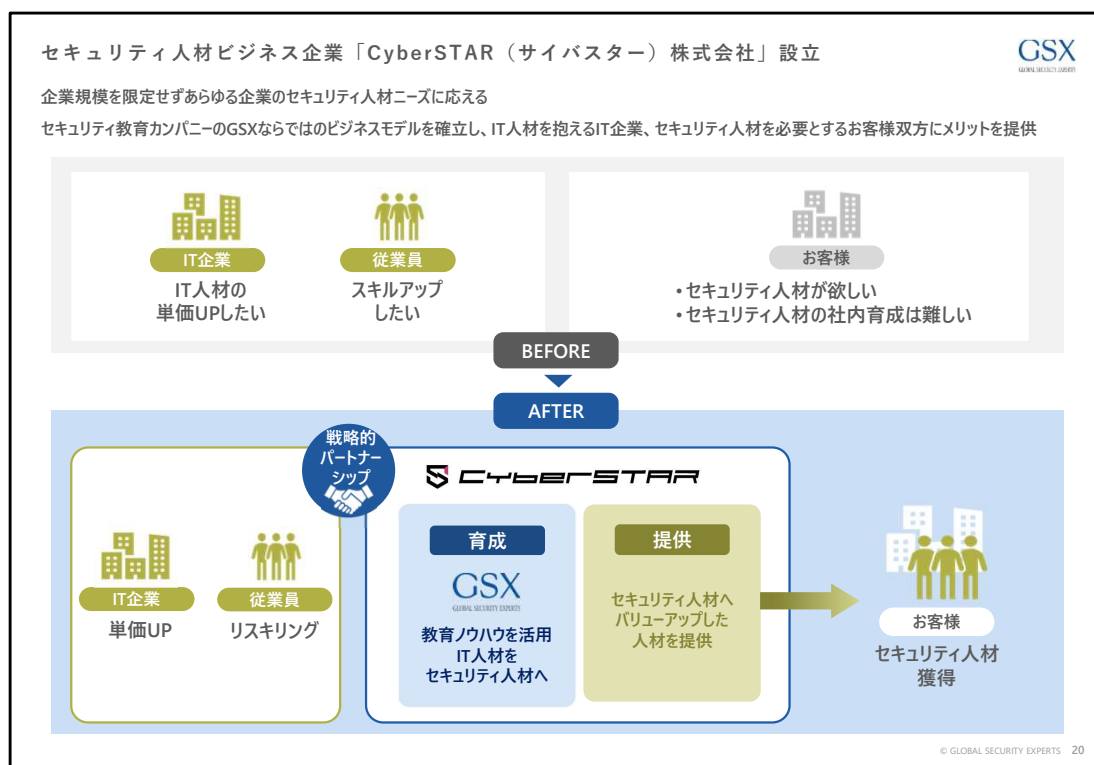
2024年3月期の構成比から大きく変わる予想ではありませんが、ITソリューション事業については、事業の一部を分社化し、新たに100%子会社（CyberSTAR株式会社）を設立したため、今期は強い伸びがあると予想しております。





いくつかの経営トピックスをお話しします。





前ページでもお伝えした通り、当社は2024年4月1日に、サイバーセキュリティ人材専門の人材会社CyberSTAR株式会社（以下、CyberSTAR）を当社100%子会社として設立しました。

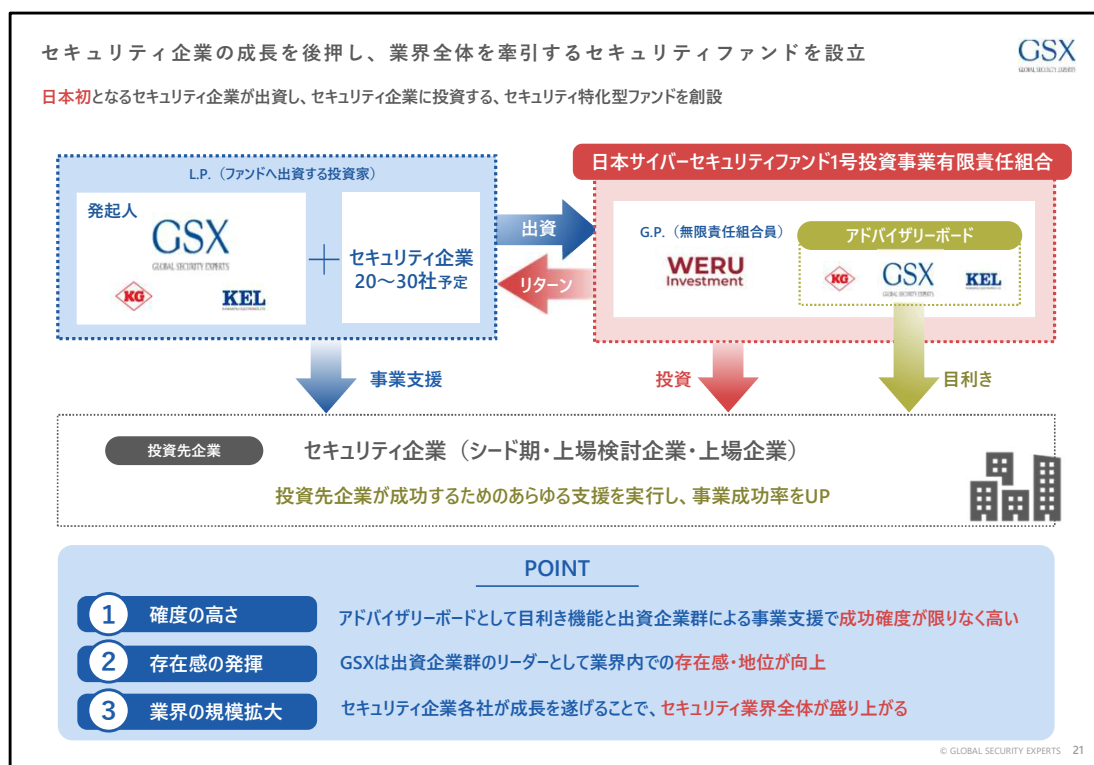
戦略的パートナーシップを結んだ企業様のインフラ技術者やアプリケーション開発技術者に対し、当社がサイバーセキュリティ教育を行います。そこでサイバーセキュリティのスキルを身に付けていただいた上で、CyberSTARを通じてサイバーセキュリティ人材の獲得に悩む企業様に提供します。

サイバーセキュリティ教育に強みを持つ当社と、リスキリングの対象となるIT人材を抱えているパートナー企業様、そしてサイバーセキュリティ人材の確保や育成が難しいお客様、三者の強み・ニーズを掛け合わせた他社には無いビジネスモデルです。

ノウハウやコンテンツなどを提供するサービスではなく、サイバーセキュリティに精通しているという付加価値を持った人材を提供するサービスであるため、分社化により、当社と異なる軌道でさらに大きく成長させられると考えました。また、今後、CyberSTARとしての資本政策をスムーズに実行できるように、分社化をしました。

大きく成長が期待できるビジネスだと考えております。





2024年3月25日に公表したファンドの設立についてです。

日本サイバーセキュリティファンドという名称で、商社の兼松グループ様と共同で設立しました。サイバーセキュリティ会社が出資をし、サイバーセキュリティ会社に投資をするという、日本で類を見ない取り組みです。

2024年7月を目途に、20社ほどのセキュリティ会社様に参画いただく予定です。

投資対象企業様と同じセキュリティ業界にすることで、投資企業様の成長性の目利きが出来、さらに投資後も投資企業様の成長を支援していただけます。通常のベンチャーキャピタルなどよりも投資の成功確度は高いと考えております。

当社を含め参画いただくサイバーセキュリティ会社は、本業以外の収益が見込めるようになること、また、参画企業同士の連携を強固にし、共に成長することで、サイバーセキュリティ業界全体を盛り上げることが期待できます。

マーケットに対しサイバーセキュリティ業界のプレゼンスを高めながら、日本全国の企業様・エンドユーザー様を共に護れる会社を増やし、日本のサイバーセキュリティレベルを上げるという大義もあると考えております。



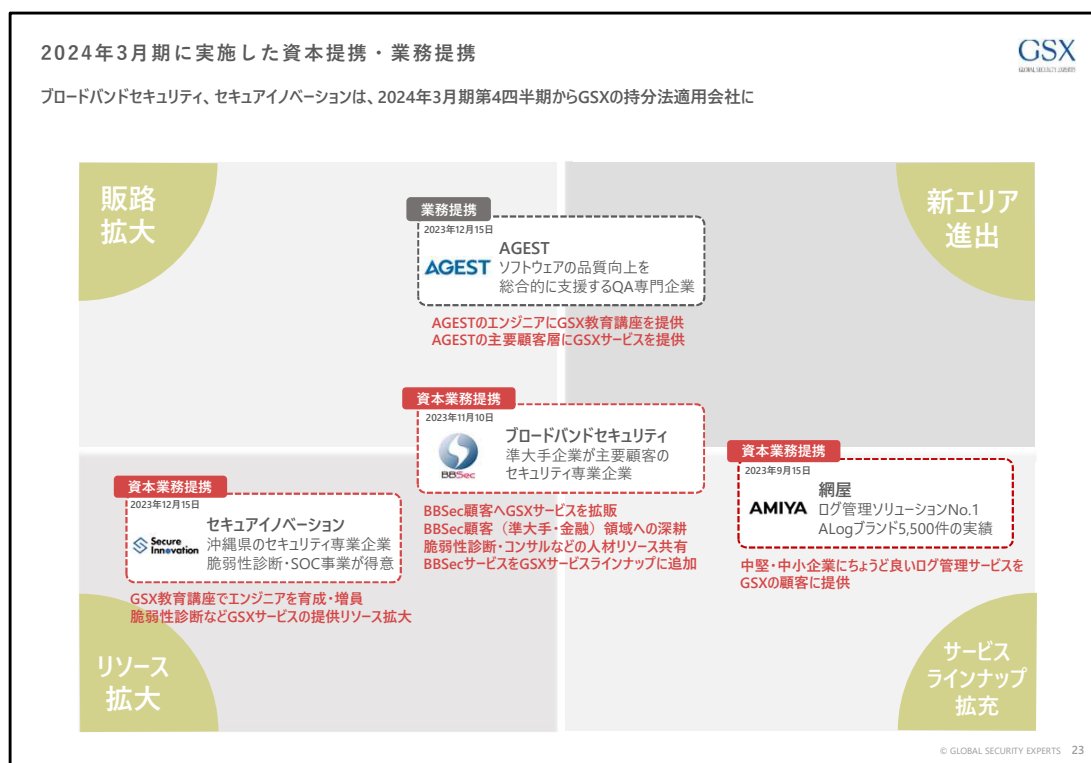


そのほかの資本提携や業務提携についてです。

当社は、進行中の中期経営計画で、年率25%の売上成長を掲げておりますが、その成長を確かなものにし、さらなる成長を実現するために、4つの要素で資本提携や業務提携に取り組んでおります。

販路拡大に伴う業績伸長、事業領域拡大に伴う業績伸長、製造能力拡大に伴う業績伸長、提供サービス拡充に伴う業績伸長。いずれの要素においても、当社の将来の成長が確信できる企業様との提携を行ってまいります。





2024年3月期に実施した資本提携・業務提携の実績です。

今後も重要な資本業務提携を考えており、実施できれば、中期経営計画の達成確度をさらに高めるとともに、より強い成長力を着けられると考えております。

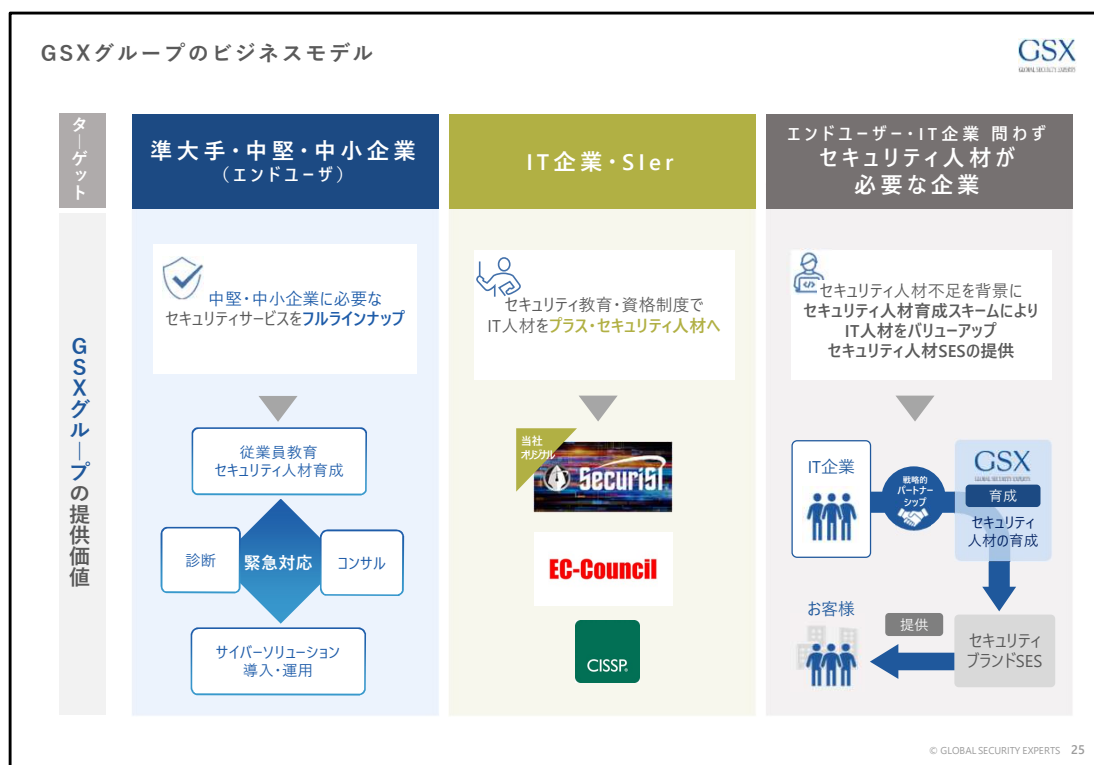
お話し出来る段階になれば、速やかに報告いたします。





続いて、成長戦略についてです。





あらためて、当社のビジネスは大きく分けて3つあります。

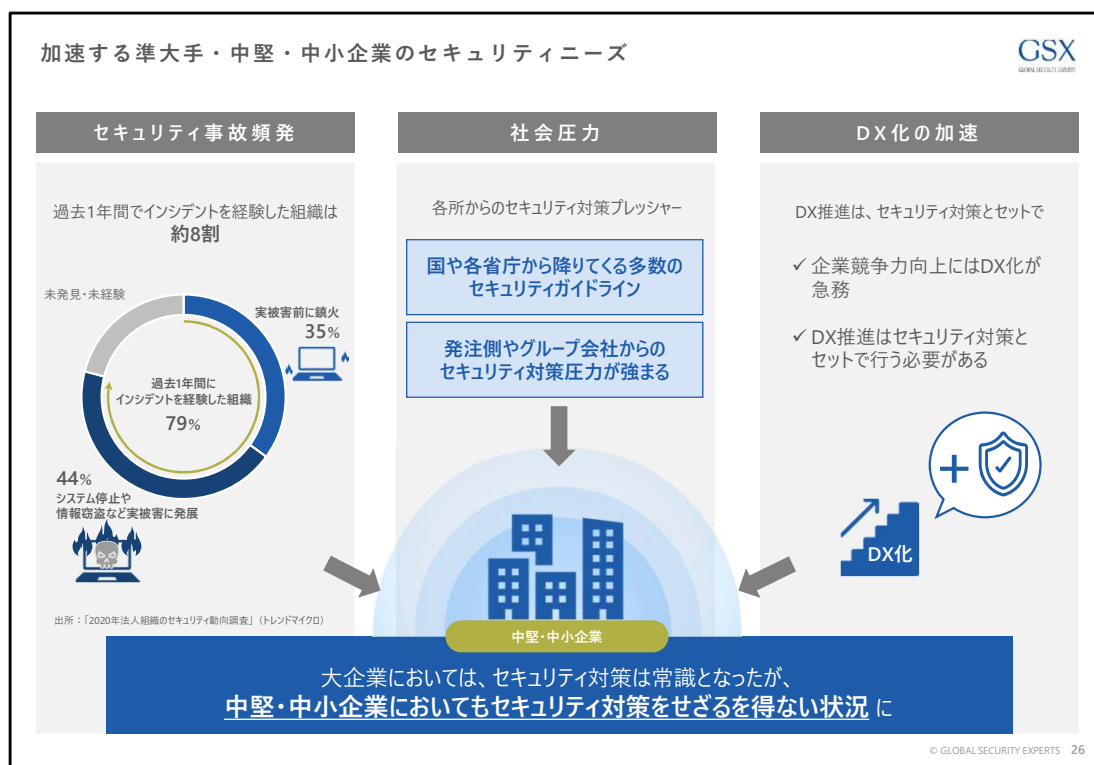
ひとつは、準大手・中堅・中小企業をエンドユーザとして、サイバーセキュリティレベル向上に必要なサービスをフルラインナップで提供するビジネスです。緊急対応サービスからサイバーセキュリティのコンサルティング、Webサイトの脆弱性診断、従業員教育、その他サイバーソリューションの導入・運用など、お客様が必要とするサイバーセキュリティサービスを全てワンストップで揃えています。お客様には、どのサービスからご利用いただいても、複数のサービスを提案出来るため、ARPUが伸びやすいモデルです。

もうひとつは、IT企業様やSler企業様をターゲットに、セキュリティトレーニングを提供し、資格取得を目指していただく教育事業で、順調に伸びております。

最後に、CyberSTARが主となる、セキュリティ人材特化型SESです。エンドユーザー・IT企業問わず需要のあるサービスです。

どのビジネスも成長する理由が明確にあることに加え、既にあるマーケットに対してシェアを取りに行くのではなく、新たに生まれてくるニーズに対してビジネスを展開していく点が共通しております。これが、当社が確度高く成長し続けられる理由です。





準大手・中堅・中小企業のサイバーセキュリティニーズについてまとめました。

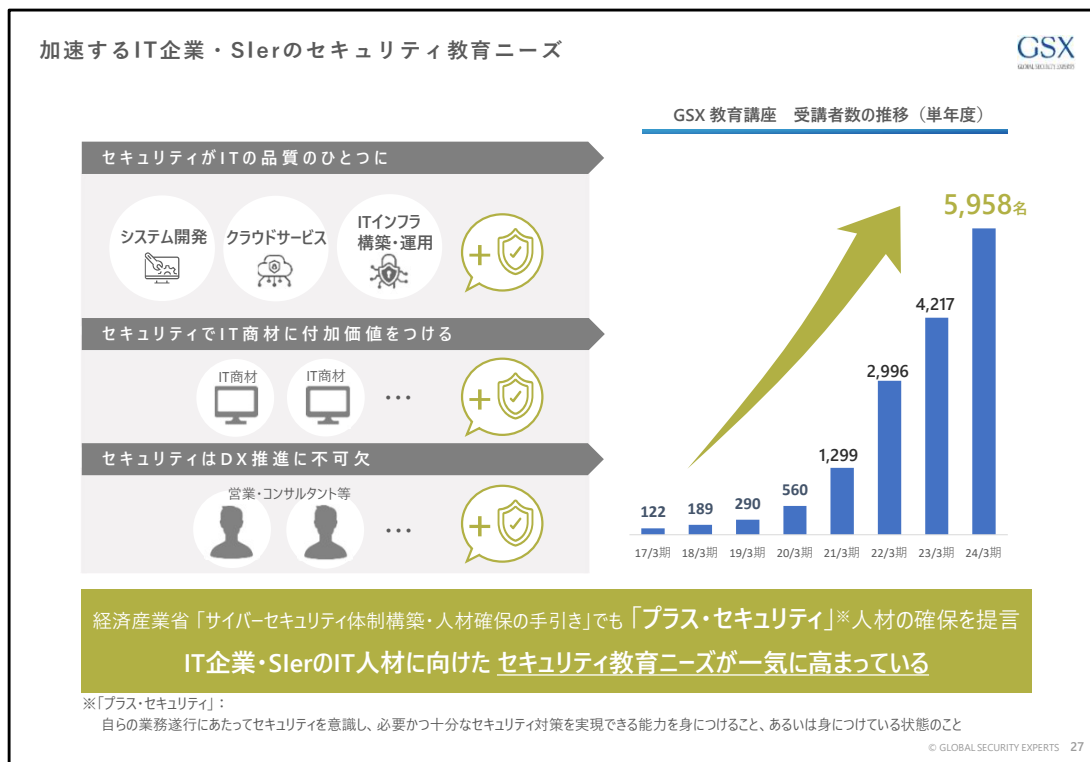
サイバーセキュリティ事故は依然として頻発しており、過去1年間でインシデントを経験した組織は約8割に上るとされています。

そうした状況に対して社会圧力も高まっています。サプライチェーンに組み込まれた企業様の場合、上流企業様からサイバーセキュリティのガイドラインが示され、これに準拠出来ないと取引が停止してしまうリスクにさらされています。

また、多くの企業が国や各省庁が出すガイドラインへの対応に迫られてる状況です。ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）で要求される国際規格「ISO/IEC27001」では、2024年よりサイバーセキュリティ対策に関するガイドラインが加えられ、対応を必要とする企業様から当社に対するお問い合わせが増えております。

さらにITによって新しいビジネスを起こそうとするDX推進の流れも、サイバーセキュリティビジネスが広がる後押しにもなっております。





IT企業・Sierにおけるサイバーセキュリティ教育ニーズをまとめました。

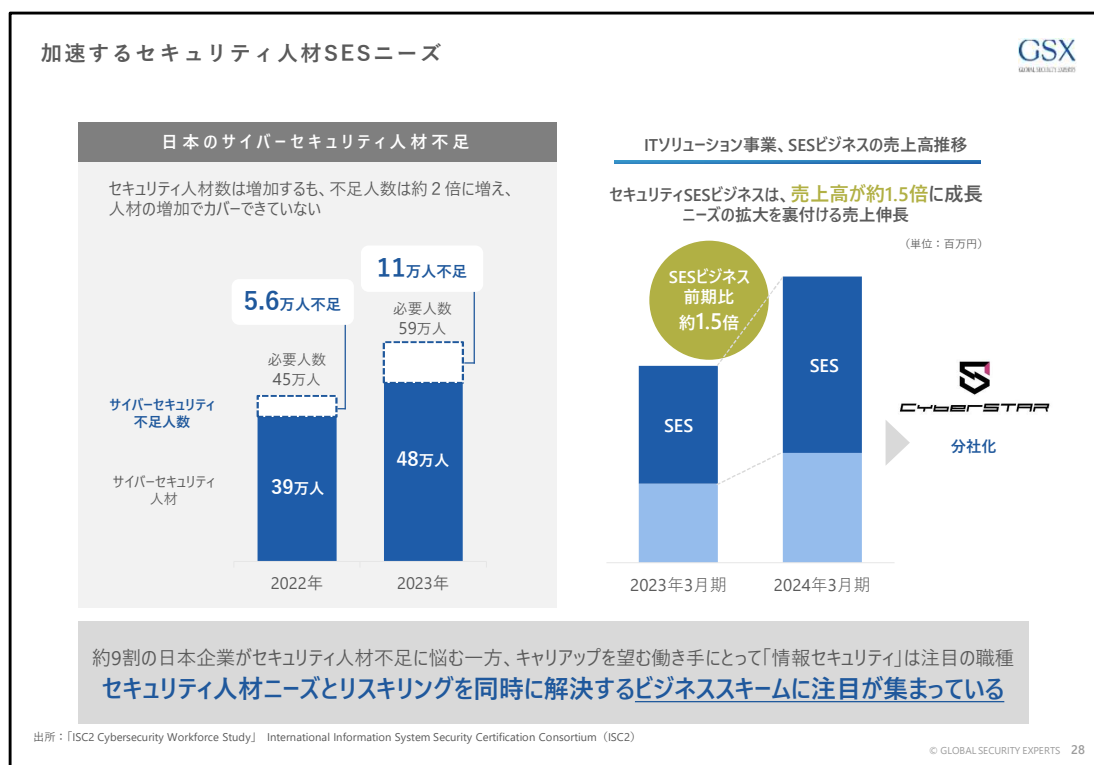
右のグラフは当社の教育講座の受講者数の推移を表しています。2024年3月期は、約6,000名の方に受講いただきました。

順調に増えている背景として、サイバーセキュリティが、IT商材における品質のひとつとして組み込まれてきていることが挙げられます。

インフラ開発だけでなく、アプリケーション開発においても、サイバーセキュリティの知見を持った人材が開発チームにいる方が、手戻りがなく生産性が高いサービスが作れるのです。

また、IT企業としても、いままでのビジネスに付加価値を付けて、単価を上げたいという経営的なニーズもあります。IT人材のリスクリングをしつつ、単価を上げ、収益性を高めたいというニーズも、当社の教育事業が伸びている背景のひとつです。



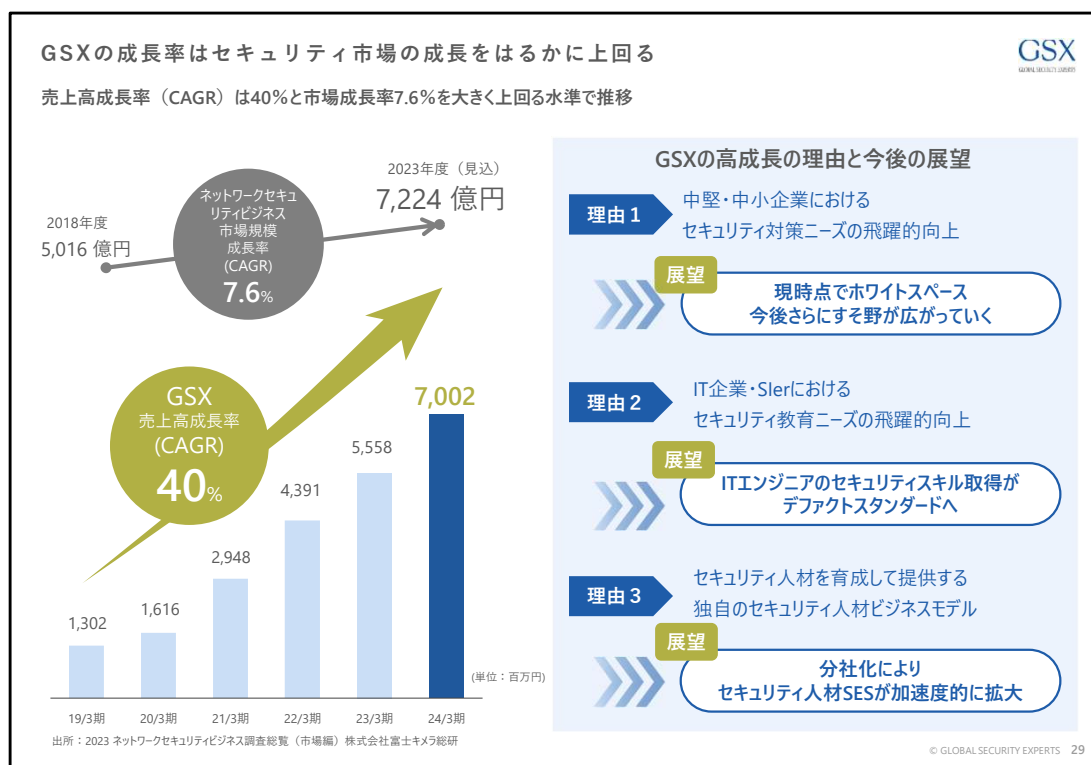


サイバーセキュリティ人材SESのニーズについてまとめました。

日本のサイバーセキュリティ人材は、約11万人不足しているというデータがあります。事実、2024年3月期、当社のサイバーセキュリティ人材SESビジネスは、売上高が前期比約1.5倍にまで伸長しました。

パートナー企業の人材をサイバーセキュリティ人材へと育成し、CyberSTARから、お客様へセキュリティ人材を提供するビジネススキームは、セキュリティ人材の不足が続く中で、順調に伸びていくと考えております。



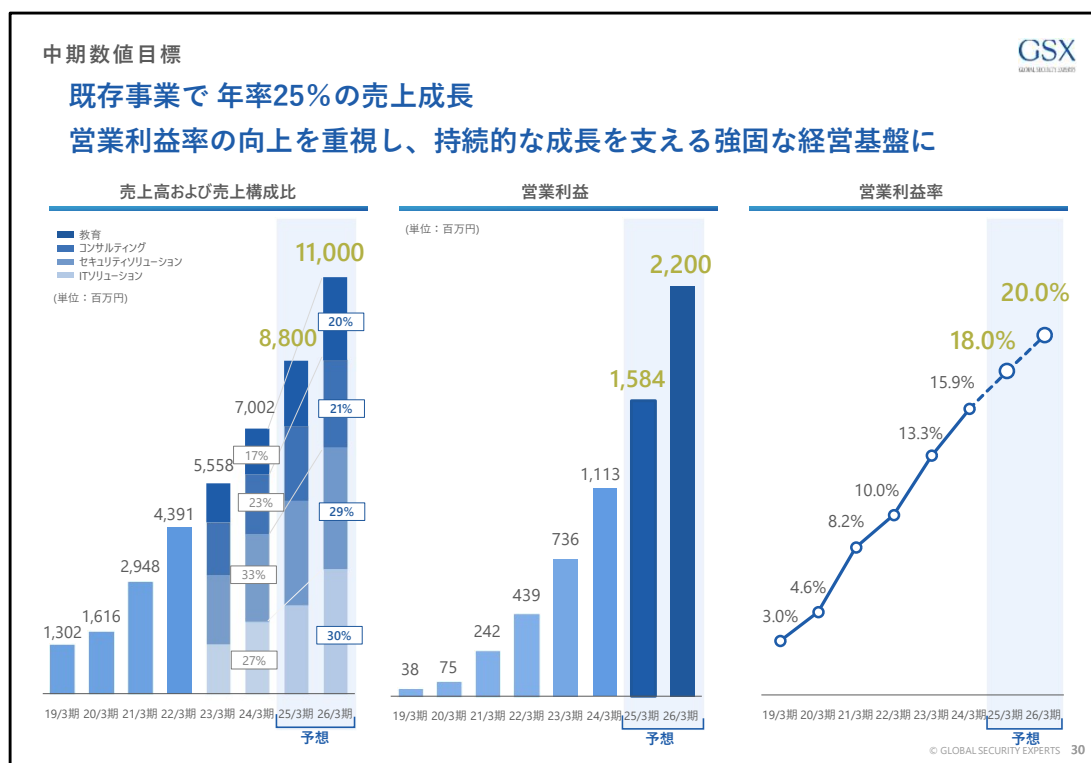


この3つの要素によって、当社はサイバーセキュリティ業界のCAGR（年平均成長率）7.6%を大きく上回る成長を実現できており、今後も、少なくとも中期経営計画で示している年25%以上の成長ができると考えております。

当社は、他のサイバーセキュリティ企業とは異なるターゲットをお客様とすること、サイバーセキュリティ教育に強みを持つことで、IT企業・Slerのニーズに応えることができていること、さらに、サイバーセキュリティ人材を育成してお客様へ提供するというビジネスの仕組みを作り上げたことが、成長する理由となっております。

伸びる理由が明確であること、これまでCAGR40%という勢いで伸ばすことが出来てきたという結果が、今後の成長に対する確信になっております。



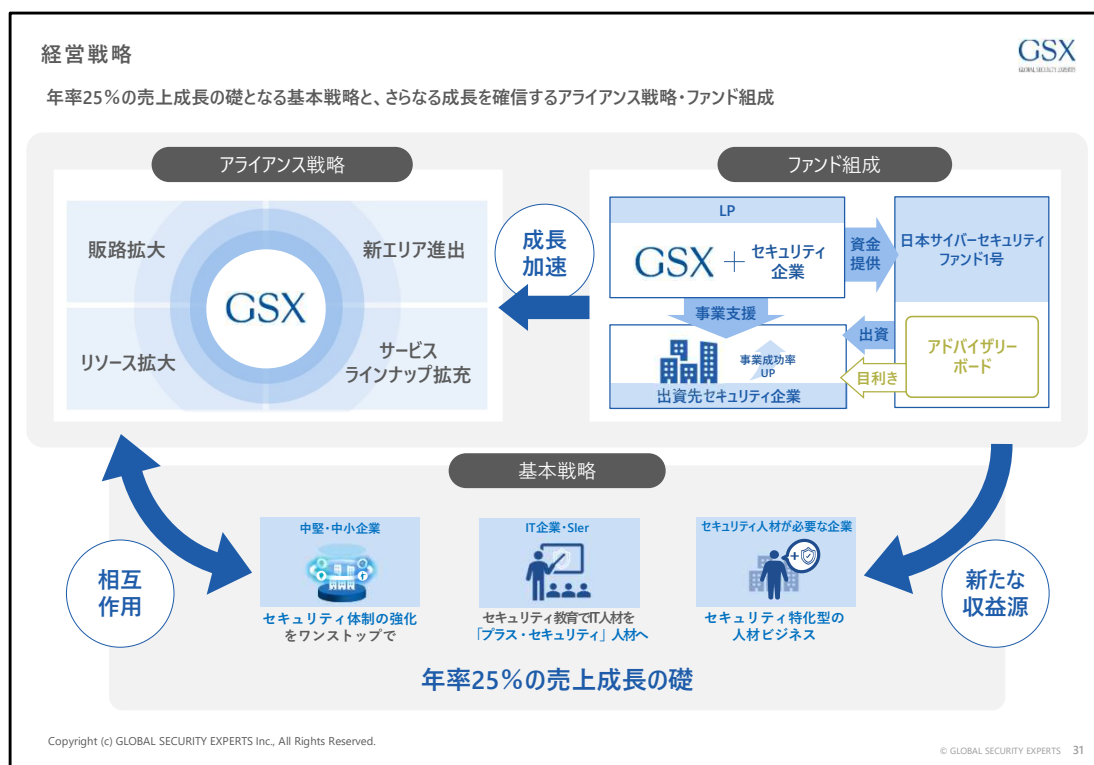


3か年の中期経営計画の進捗をお伝えします。

2025年3月期は、売上高を前期比で25%以上伸ばし、88億円を目指します。さらに営業利益率については、最終年度の20%を視野に、今期は18%を目指します。

営業利益率が20%になる頃には、当社はこれまでと違うステージに立てていくはずで、ここまで順調に推移しているため、今期、来期の目標数値を確実に達成したいと考えております。





経営戦略のまとめです。

3つのビジネスで年率25%のオーガニックな売上成長を目指しております。

この達成を確かなものにする、あるいはそれ以上の成長の余力・可能性を創るために、資本提携や業務提携などのアライアンス戦略を推進していきます。

また、日本サイバーセキュリティファンドの設立によって、新たな収入源を作り、当社のみならずサイバーセキュリティ業界全体のプレゼンスを向上させ、マーケットからの認知を広げていきます。

これらの戦略を組み合わせ、相乗効果を生み出すことでさらなる成長に邁進する考えです。ご期待ください。





最後に、ESGへの取組みについてお話しします。



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た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 (UCI: 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



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 33

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及びSDGsに積極的に取り組んでおり、年を追うごとに少しずつ対応できることが増えております。

しかし、まだまだ事業推進を優先しており、ESG及びSDGsに対して十分にパワーと資金をかけられていないという認識もあります。

この点においても順調に前進していると思っただけできるよう尽力してまいります。

本日はご視聴いただきましてありがとうございます。今後とも当社をよろしく願いいたします。



GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

事業内容



グローバルセキュリティエキスパートとは GSX
www.gsxc.co.jp

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 35



事業ドメイン（2024年3月期の状況） GSX
www.gsxc.co.jp

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 36



事業内容： **教育事業**

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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)

従業員へのセキュリティ意識向上

組織内報告・初動フロー確立

主カサービス

標的型メール訓練サービス



トラップメール
GSX 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

主カサービス

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

CND 認定ネットワーク
ディフェンダー

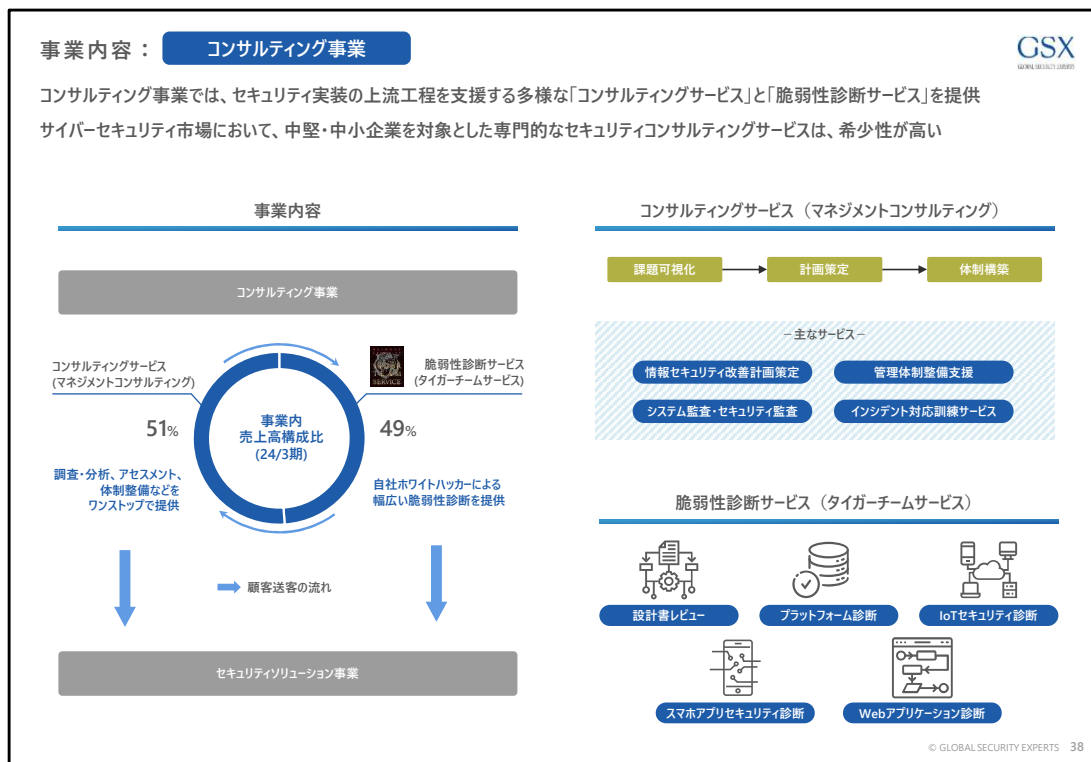
受講料金 約32万円

CEH 認定ホワイトハッカー

受講料金 約54万円

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 37





事業内容： **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

GSX
www.gsxc.co.jp

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

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

- 製品導入
- 運用サービス
- 緊急対応

ITソリューション事業

- サイバーセキュリティ人材SES
- インフラ構築
- システム開発

↑

ストック売上※1
比率

↑

継続売上※1
比率

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

社内ネットワーク

外部ネットワーク

セキュリティマネジメント製品
次世代SIEM※3プラットフォーム Exabeam

サーバー
PC
モバイル

ファイアーウォール

Web
フィルタリングサービス

ネットワークセキュリティ製品
i-FILTER@Cloud 攻撃遮断くん

エンドポイントセキュリティ製品
CrowdStrike Cybereason FireEye

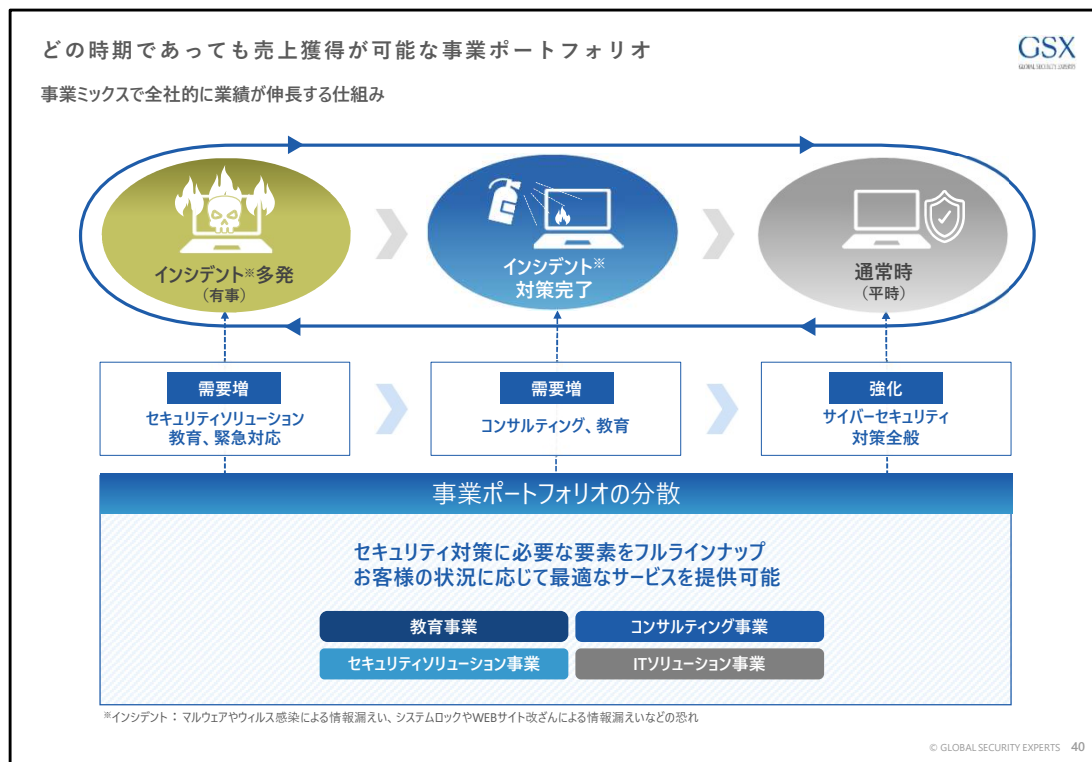
レッドチーム評価サービス
お客様ネットワークのセキュリティ対策が、標的型攻撃に対してどの程度対応検出や遮断できるのかを、疑似的なマルウェアや攻撃を用いて診断

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）

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 39



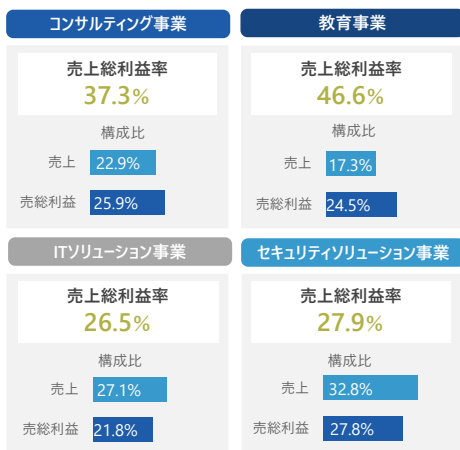


各事業区分の業績貢献度

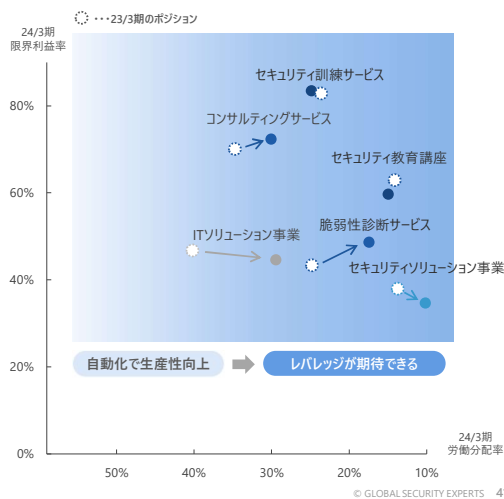


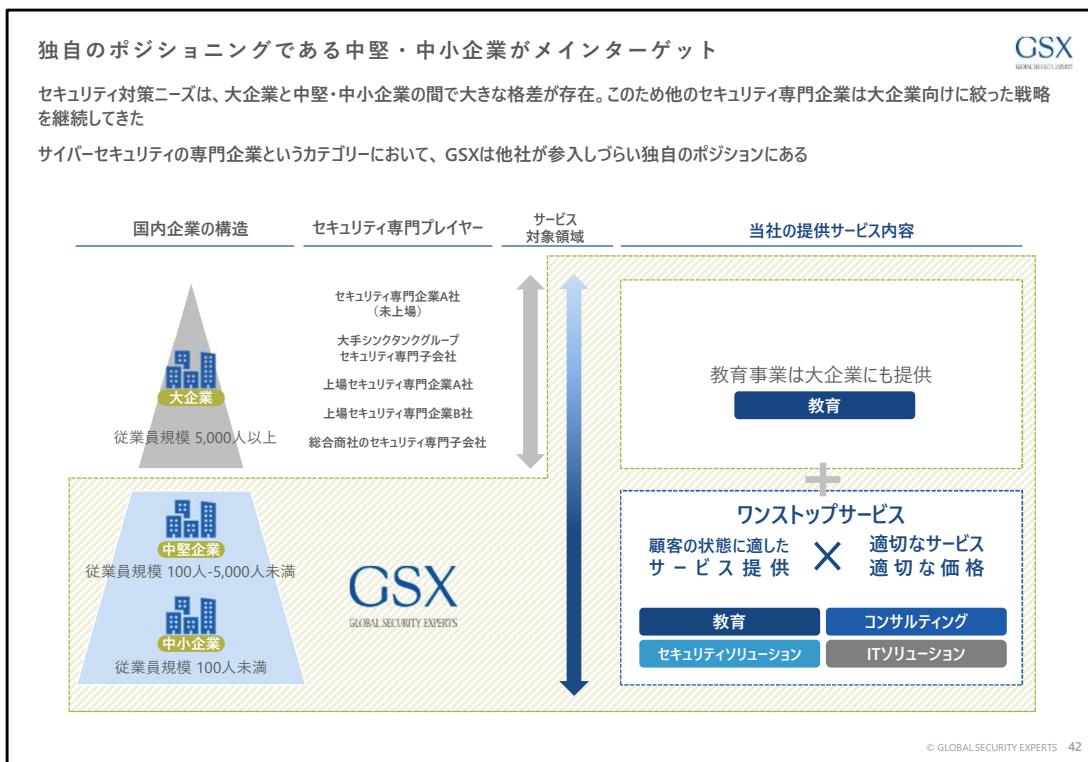
引き続きセキュリティ訓練サービスやセキュリティ教育講座の教育事業における売上総利益率が高い
 コンサルティングサービスやITソリューション事業、脆弱性診断サービス、セキュリティソリューション事業は労働分配率の低減に成功
 さらなる生産性の向上、レバレッジ効果による高利益率化が目指せる体制に

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





GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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

コンサルティング事業
セキュリティアセスメント

フルカスタム ↓ 要件多数 ↓ ノルカスタムオーバーメイドアセスメント

↓

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

↓ 実績に基づくテンプレート提供 ↓ ノウハウ提供 ↓

クイックアセスメント

中堅・中小企業

セキュリティソリューション事業
監視サービス

24h監視 ↓ レポート ↓

↓

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

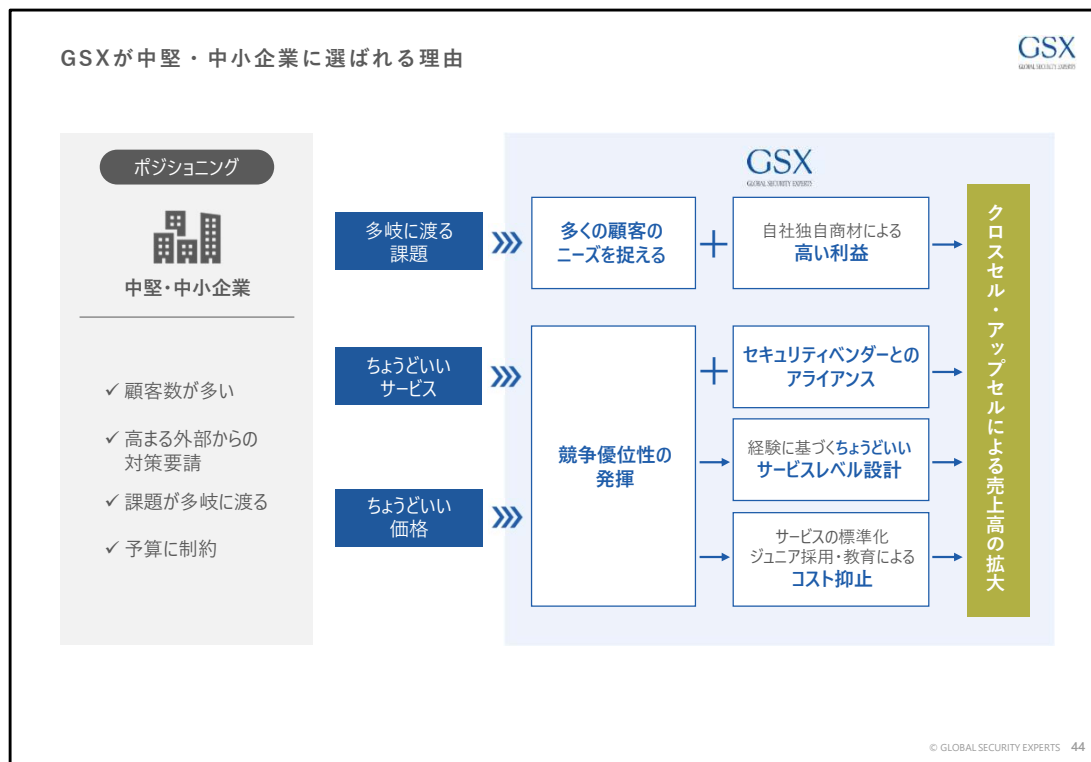
↓ 24h監視 ↓ レポート ↓

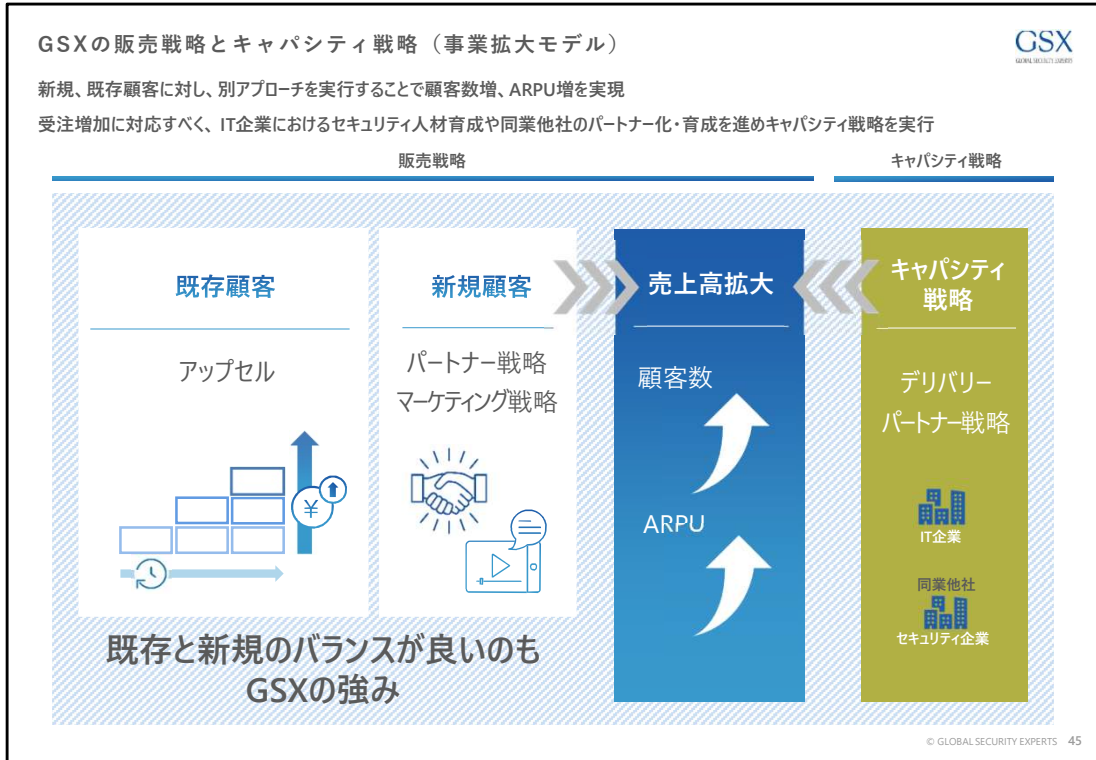
MDR

中堅・中小企業

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 43







販売戦略 既存顧客：アップセル/クロスセル

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

システム運用と事故対応
例：フォレンジック調査など



セキュリティシステムやサービスの導入と運用支援
例：EDR導入

教育と訓練による共通認識の形成
例：メール訓練

コンサルによる組織体制改革
体質改善
例：CSIRT構築

セキュリティ対策の状況を可視化
例：アセスメント

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。

教育

アセスメント

組織構築・改革

システム導入・運用

| ランサムウェア対策

初回受注 クロスセル/アップセル

インシデント対応

EDR導入

| 組織力強化

初回受注 クロスセル/アップセル

アセスメント

CSIRT構築・訓練

| 診断内製化

初回受注 クロスセル/アップセル

脆弱性診断

教育講座：SecuriST

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 46



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

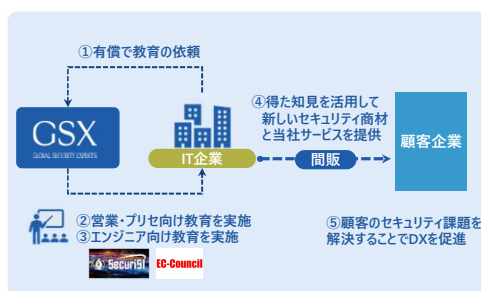
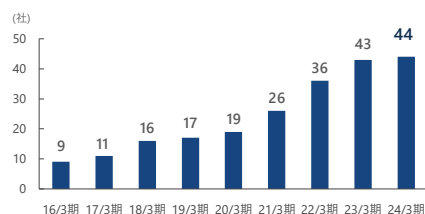
GSXの販売パートナーになるメリット

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



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 47



販売戦略 新規顧客：デジタルマーケティング戦略強化

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





第三者に示すことができるようになりました

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


NewsTV

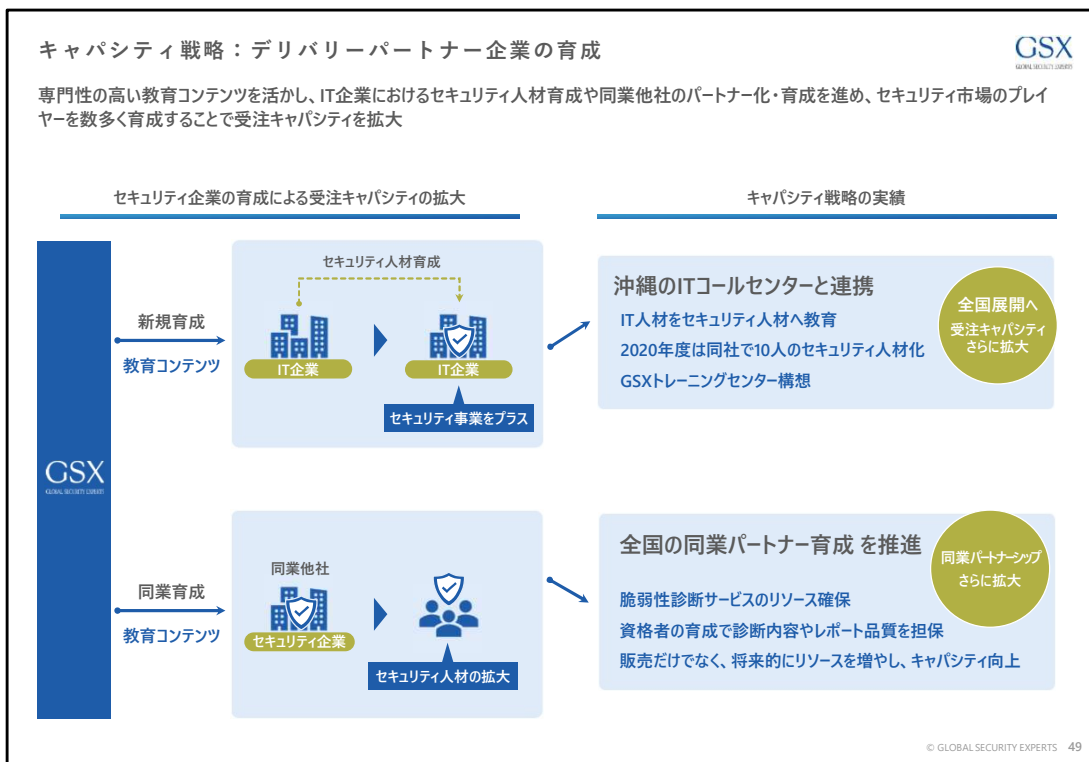

YouTube


Facebook


Twitter

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 48





GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

Appendix



会社概要



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		役員一覧	
会社名	グローバルセキュリティエキスパート株式会社	代表取締役社長	青柳 史郎
設立	2000年4月※1	代表取締役副社長	原 伸一
代表者	代表取締役社長 青柳 史郎	常務取締役	三木 剛
資本金	544百万円 ※24/3末	取締役	吉見 主税
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	取締役	中村 貴之
事業セグメント	サイバーセキュリティ事業（単一）	取締役	近藤 社一
従業員数	154名 ※24/3末	取締役	岡田 幸憲
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	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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 51



マネジメントメンバー



代表取締役社長

青柳 史郎

Shiro Aoyagi

- 1998年 4月 : 株式会社インフォメーションテクノロジー (現株式会社ユニタ) 入社
- 2009年 1月 : 株式会社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

原 伸一

Shinichi Hara

- 1991年 4月 : 株式会社アマダメックス(現株式会社アマダ)入社
- 2000年 4月 : 株式会社アドバンス・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 : 株式会社神戸デジタルラボ 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 : 株式会社パナソニック (現 株式会社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)



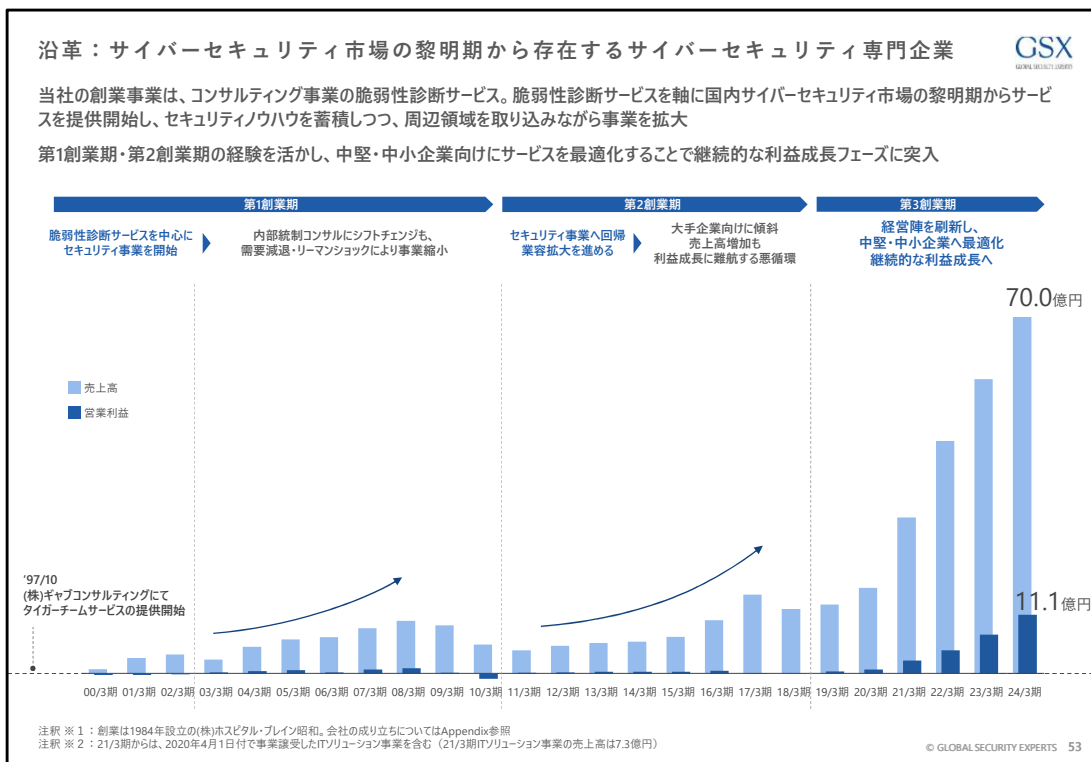
取締役

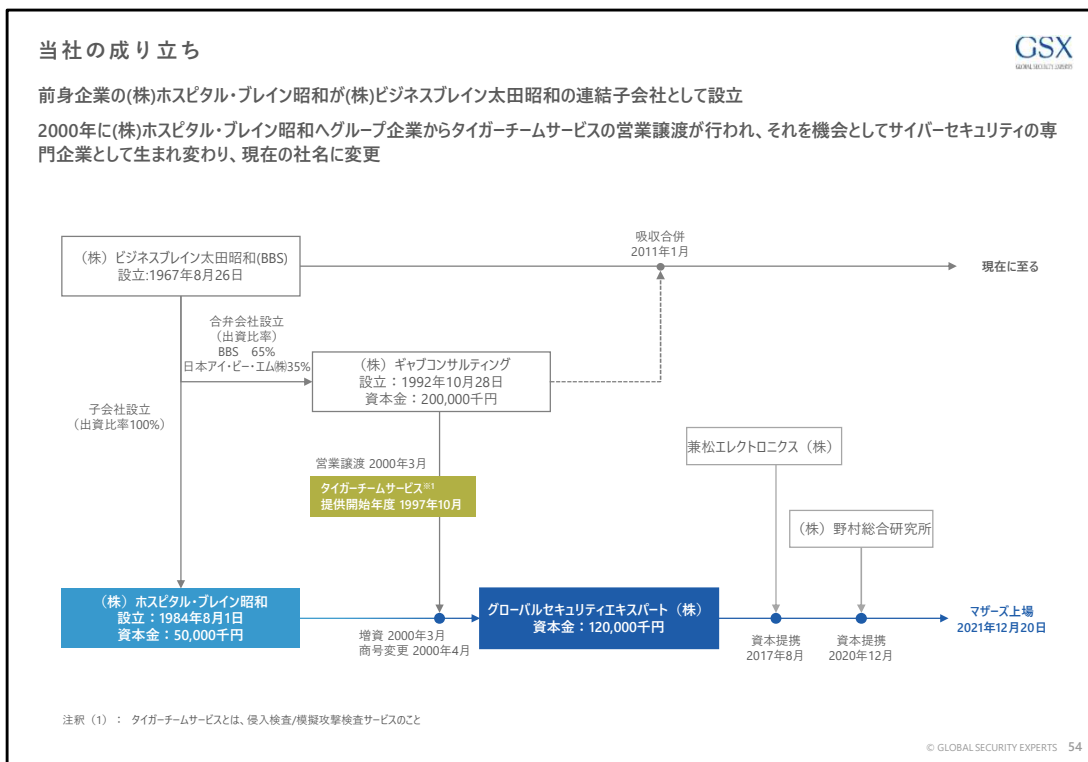
中村 貴之

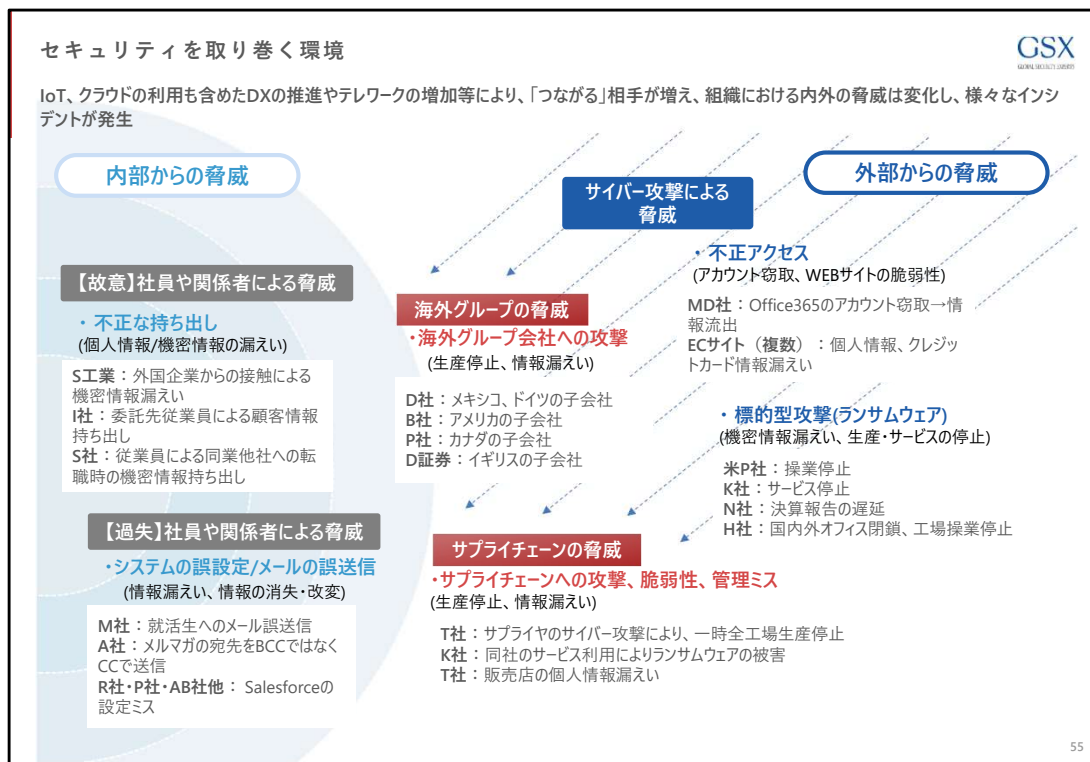
Takayuki Nakamura

- 2001年 4月 : ソフトバンク・テクノロジー株式会社入社
- 2007年 8月 : 株式会社スカイスク入社
- 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)







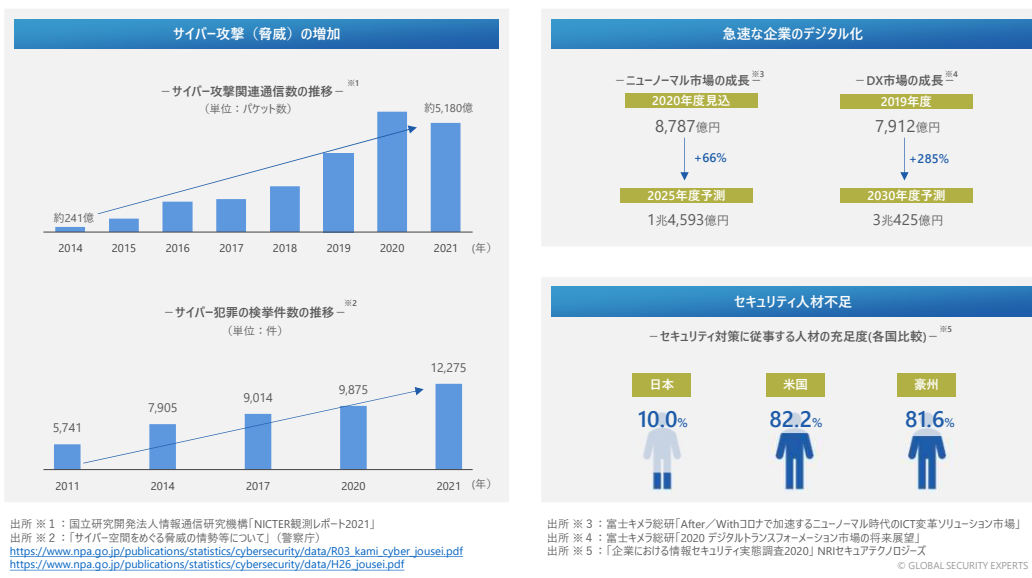


国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境



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



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

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IT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





財務ハイライト



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



ご留意事項



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。



