

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026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
2026年4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)

2026年3月期 決算説明会レポート

- 2026年3月期 通期サマリー
- AI台頭時代の成長戦略
- 2026年3月期 決算概況
- 2027年3月期 連結業績予想
- 株主還元
- 中期経営計画と成長戦略
- ESGの取組み

Summary

■ 2026年3月期 通期サマリー

売上高・営業利益・営業利益率、すべて過去最高の数字

売上高110億2,208万円（前期比+25.2%）、営業利益22億3,805万円（前期比+38.6%）
営業利益率20.3%（前期比+2.0ポイント）

■ AI台頭時代の成長戦略

当社にとってAI台頭は強い追い風、AI時代にあわせたサービスを提供

AIによる効率化と価格競争力強化、AIによる新サービス創出、セキュリティで実装するAI市場開拓

■ 2026年3月期 決算概況

安定的なトップラインの拡大とそれを超える利益の成長スピード

経常利益は前期比42.2%増、当期純利益は前期比47.2%増。顧客数も新規・既存ともに堅調に増加

■ 2027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137億円、営業利益29億円、営業利益率21.3%を目指す

■ 株主還元

2026年3月期の年間配当性向は35.0%（前期比+4.0ポイント）

営業利益が上振れたため期末配当を18.24円に増配

■ 中期経営計画と成長戦略

AI台頭時代の成長戦略と全国展開による成長戦略を同時に強く推進

2028年3月以降の数値目標は精査中。今期中には2029年3月期の数字を公表予定





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。
2026年3月期の決算状況を説明いたします。

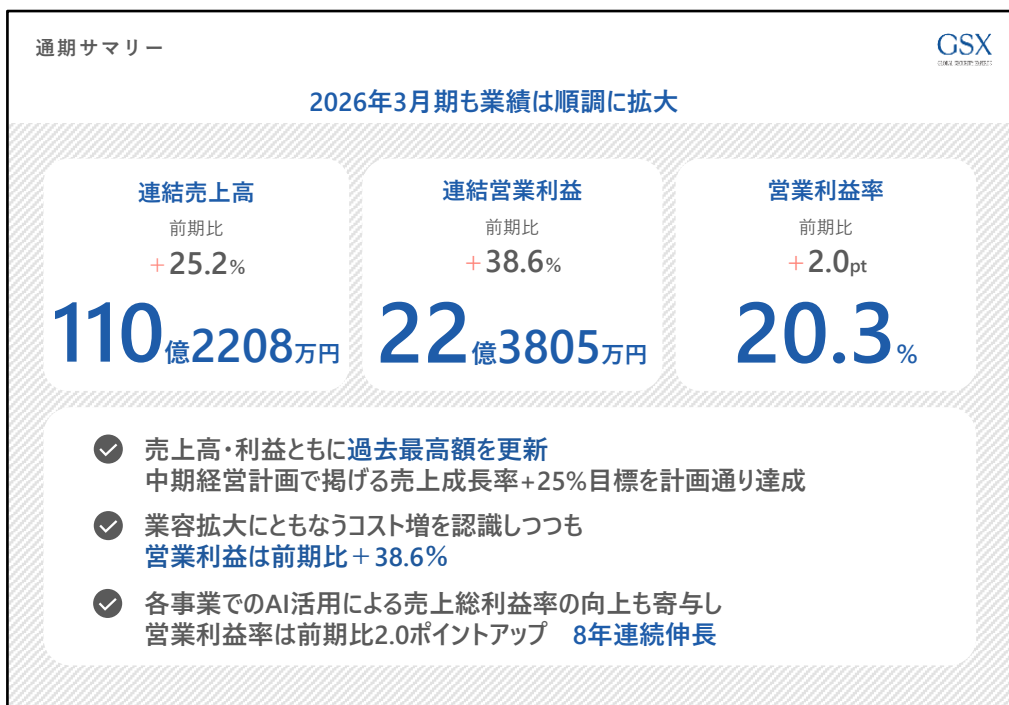


Agenda		GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS
1	2026年3月期 通期サマリー	P 3
2	AI台頭時代の成長戦略	P 4
3	2026年3月期 決算概要	P11
4	2027年3月期 連結業績予想	P20
5	株主還元	P23
6	中期経営計画と成長戦略	P26
7	ESGの取組み	P39
8	Appendix	P41

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 2

アジェンダは画面の通りです。
7番の「ESGの取組み」までお話しします。



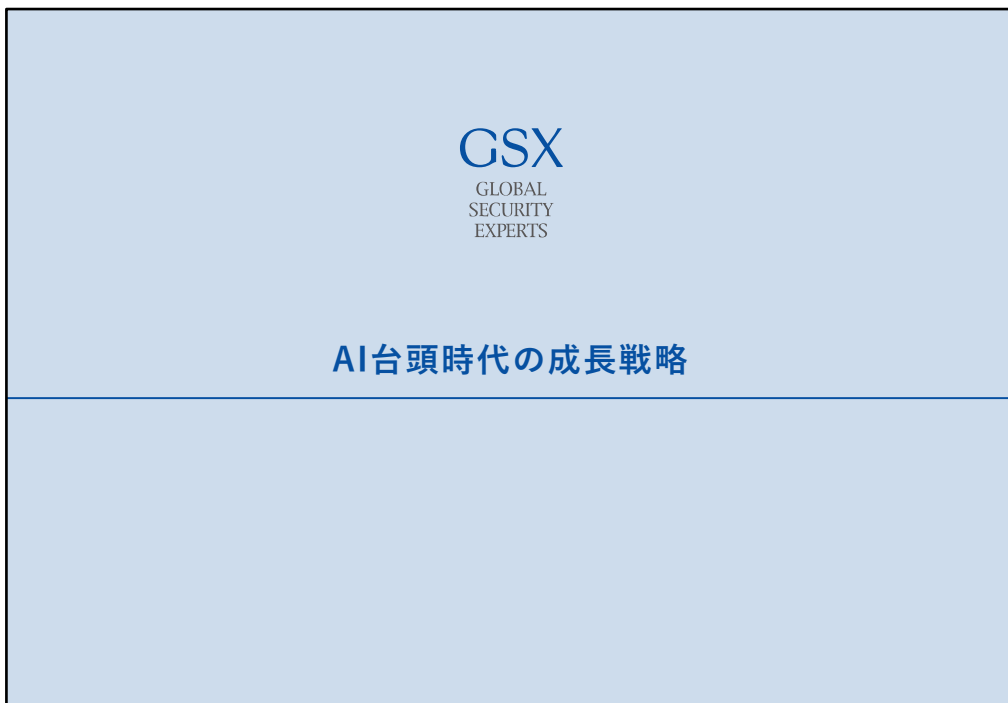


通期のサマリーです。

売上、営業利益、営業利益率、全て過去最高の数字です。
売上高は前期比25.2%増の110億2,200万円、
営業利益は前期比38.6%増の22億3,800万円、
営業利益率は20%を超えてきました。

後ほどお話しますが、当期純利益は前期比47.2%増の14億8,600万円となっており、いずれも好調に推移をしていると思います。





AIの大幅な進化により、この数か月世界が一変したと言えます。当社はAI時代にAIを最大限活用・実装し、ビジネスの大きな成長を実現したいと思います。

ご説明します。





この数か月、業績は好調である一方で株価が下落し、投資家の方々からはAI台頭によって当社ビジネスが将来的にシュリンクするのではないかと、というご質問を多くいただくようになりました。「2～3年は良さそうでも、5年後も成長し続けるのか」というのが主な論点であると認識しています。

本決算では今期以降のガイドもお示ししていますが、まず、AI台頭は当社にとって大きな追い風であり、企業成長はさらに継続すると考えています。

そもそも「AIが普及すれば企業のセキュリティニーズは減るのではないかと」という懸念については、むしろ逆であり、セキュリティニーズは構造的に増大すると確信しています。

AIによって社会全体の利便性と生産性が高まる一方で、それに伴うリスクも同時に増大しています。

実際にマルウェア感染やWebサイト改ざんなどのセキュリティインシデントは世界中で増加しており、直近でも当社には多くの緊急対応の問い合わせが寄せられています。米国FBIの発表でもサイバー犯罪被害額は日本円で3兆円を超え、拡大を続けています。その背景には、攻撃者がすでにAIを活用し、攻撃を自動化し、レバレッジを効かせていることがあります。

世界中の攻撃者がAIを用いて脆弱性を探索し攻撃を実行しており、入念な準備を必要としない効率的なモデルへと転換しています。

一方で、AIエージェントの普及によって、企業がITを内製化すればセキュリティサービスは不要になる、という論調がありますが、これは大きな誤解です。





その理由は、セキュリティは攻撃側が圧倒的に有利な構造にあります。攻撃側は一度でも防御の穴を突けばよいのに対し、防御側はすべての脆弱性を継続的に塞ぐ必要があるためです。

加えて、AIを使った攻撃は高度化し、なりすましメールや音声模倣といった「人の弱み」を狙う手法も急増しています。

さらに、攻撃グループは組織化され、知見が共有されることで、誰でもAIを使って自動的に攻撃ができる状況になっています。

これらの攻撃は、24時間365日無差別に行われ、攻撃者の数や動機の強さも含め、防御側とは比べものになりません。

防御側の企業にはガバナンスや制約がありますが、攻撃側にはそれがないため、AIを用いた攻撃はより優位に働きます。

また、サイバー攻撃だけでなく、転職者による情報持ち出しなどの内部不正リスクも含め、セキュリティリスクは無数に存在しています。

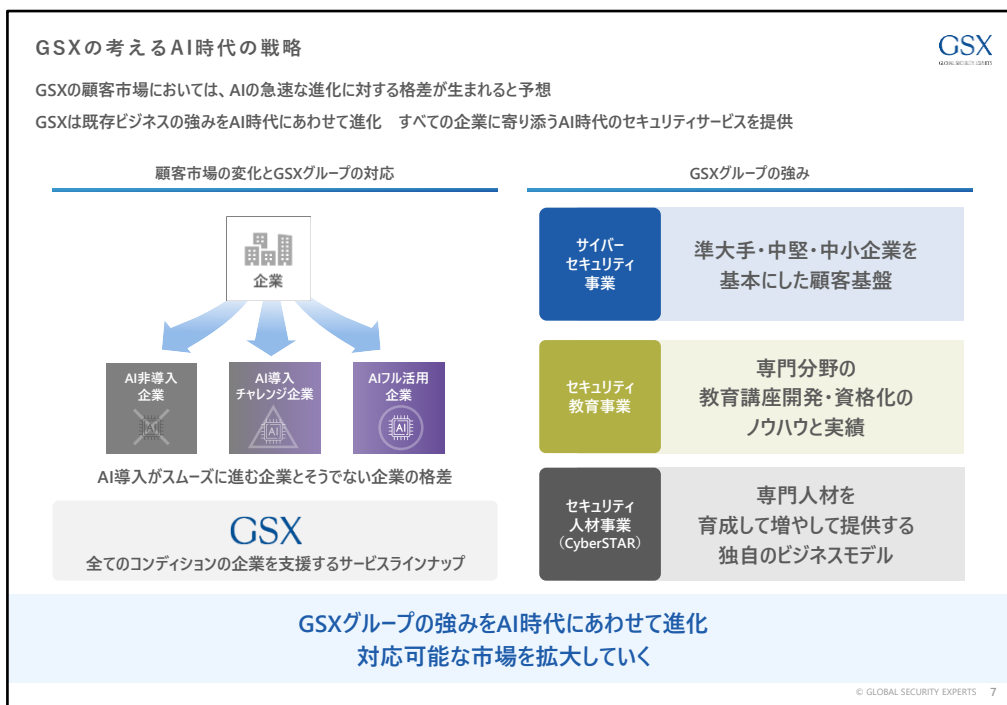
このように企業は常にインシデントの脅威にさらされていますが、セキュリティ対策はAIエージェントだけで完結するものではありません。

仮に、セキュリティ対策をAIに任せてインシデントが発生した場合、その責任は企業が負うこととなります。AIが責任を取ることはありません。

そのため、最終的には第三者の専門会社による評価や統制が不可欠になります。

そこに当社のようなセキュリティ専門会社の存在意義があり、セキュリティ業界全体の需要が拡大し続ける構造的な理由であると考えています。





このようにセキュリティニーズが拡大する中で、当社の戦略についてご説明します。AIの台頭は急速に進み、この流れは今後も継続的に拡大していくと考えています。一方で、日本のアウトソーシングの商習慣やSIer構造などを踏まえると、自社のAI化を一気に進められる企業は限られており、AI化の進捗には大きな差が生じると考えています。特に、当社の主要顧客である準大手・中堅・中小企業においては、この格差が顕著に表れ、5年後も継続すると考えています。企業ごとにAI化の進捗度が異なる中、それぞれにセキュリティリスクが発生しますので、当社はそれらのリスクに対応するサービスを提供する、という変革を進めていきます。

その実現が可能な理由は、当社が持つ3つの事業モデルにあります。

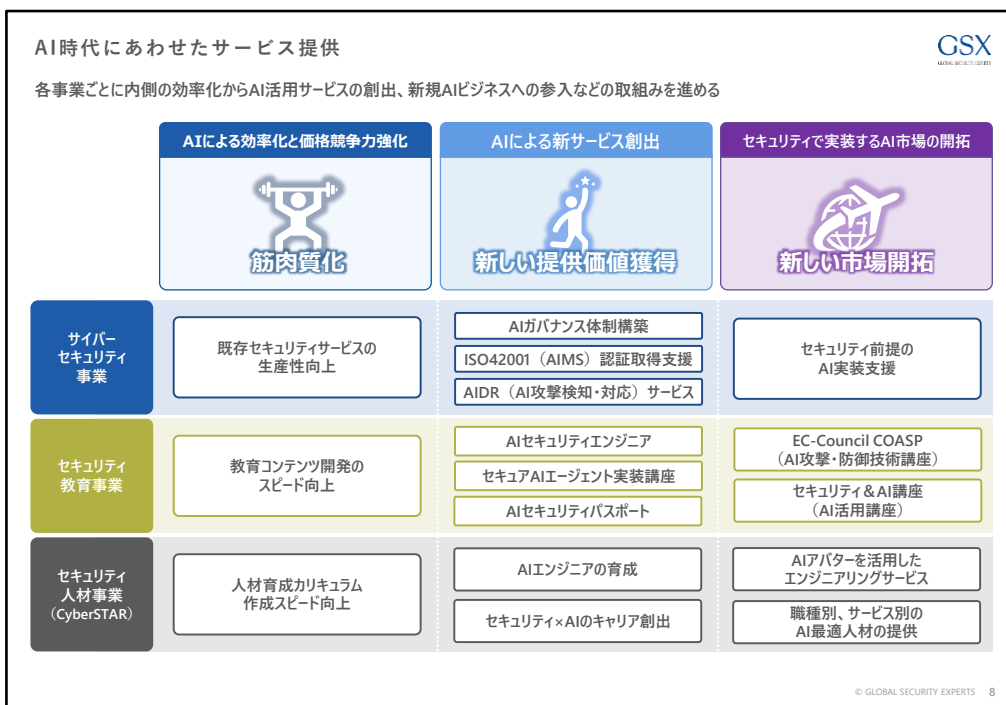
サイバーセキュリティ事業では、準大手・中堅・中小企業を中心とした顧客基盤を既に構築しており、大手企業向けとは異なる最適なサービス提供が可能な体制を有しています。

セキュリティ教育事業では、講座の開発からトレーニング、資格化までを一貫して行うノウハウと実績、プラットフォームを有しており、変化の速い市場ニーズに応じた教育プログラムを、迅速に提供できる強みがあります。

セキュリティ人材事業では、非セキュリティ人材をセキュリティ人材に育成し、顧客先に提供するリスクリングモデルを確立しています。この基盤にAIが加わることで、AI×セキュリティの専門人材や、セキュリティ知見を持つAI人材の提供へと発展させることが可能です。

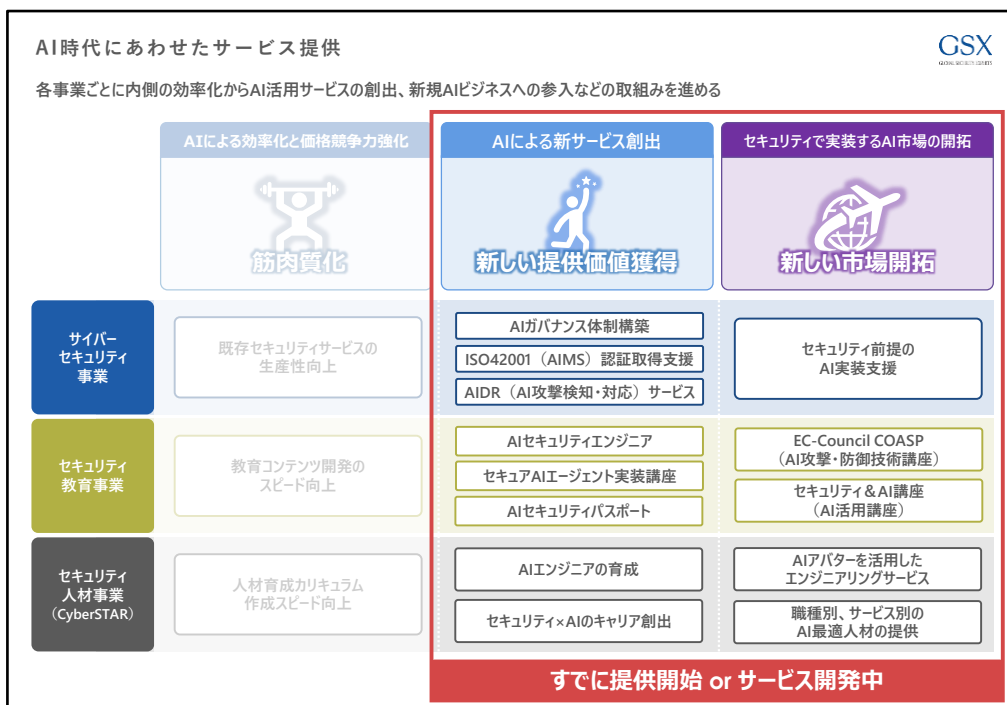
当社は既存の強みをAI時代にあわせて進化させることで、多様なニーズに応えながら市場を拡大していく戦略を実現できると考えています。





ご説明した戦略に基づき、当社ではお客様のコンディションに合わせたサービス提供をしております。既存サービスのAI化によって生産性を上げ、原価を下げていくことに関しては、すでに様々なサービスでAIを導入する取り組みを始めています。後ほど詳しくご説明します。





既存サービスに付加する「AIによる新サービス創出」も具体的に進んでいます。

例えば、サイバーセキュリティ事業では、AIを使い始めた企業様のためのセキュリティのガバナンス体制構築や、ISOの中でもAIに関するAIMSという認証資格の取得支援であったり、さらにはAIの攻撃を検知して対応するフォレンジックというサービスもAIを使った建付けをしております。

また、セキュリティ教育事業では、AIやAIの攻撃を理解してセキュリティをどのように担保するかを学ぶエンジニア講座や、セキュアな状態でAIを使用ようになる実装講座など、すでに提供中のものや企画中のものもあります。セキュリティ人材事業では、AIエンジニアの育成、セキュリティ×AIのキャリア創出も行います。

さらには、セキュリティ会社ならではのセキュリティを強く考慮したAI実装・活用支援といったAIそのもののサービスも提供していきます。より高度なAI攻撃に対するホワイトハッカー講座もいくつか用意しており、そのような人材も順次提供します。

これらも、すでに提供開始、またはサービス開発中ですので、今年度中には「新しい提供価値獲得」「新しい市場開拓」のサービスリリースが、どんどん進んでいくと考えています。



主なAIプロジェクト進捗（サイバーセキュリティ事業）		GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS
サイバーセキュリティ事業		
	<p>AI×コンサルを組み合わせた新サービス「セキュリティ・ドキュメント診断」を開始</p> <p>概要 セグエセキュリティ株式会社と連携し、同社が提供するAIを活用したセキュリティ規程文書診断サービス「RiskLoom（リスクルーム）」と当社のコンサルティングノウハウを融合</p> <p>提供価値 ・AI×コンサル知見により、セキュリティ規程の文書ギャップ分析を効率化 ・サブライチエン評価制度など11種のガイドラインへの準拠状況を可視化</p> <p>導入効果 診断期間を従来比約1/3に短縮/AIによる全項目の網羅チェックで抜け漏れ防止/11種の基準（ISMS等）に対応し幅広い評価が可能/コンサルタントは分析結果の精査・対応優先度に見見を集中</p>	
	<p>セキュリティオペレーション統合AIツール「SecOps.AI」を開発 — 主要機能の開発を終え、チューニング段階へ</p> <p>概要 セキュリティオペレーション全般をAIで統合的に支援するツールとして開発。監視製品の検知・分析からレポート作成までを一気通貫で自動化</p> <p>主要機能 ・AI分析レポート自動生成：インシデント検知→報告書作成を数分で完結 ・MCP連携：プロセスツリー解析、脅威インテリジェンス取得、行動相関分析をリアルタイムで収集し思考</p> <p>導入効果 セキュリティ運用工数を約50%削減（実績値）/属人性を排除し、分析品質を標準化/分析結果を蓄積・ベクトル化し再活用することで、継続的に精度向上するRAGを実現</p>	
	<p>ログ分析業務の変革</p> <p>概要 ログ分析～報告書作成までのプロセスを高度化・自動化し、従来の人を中心の業務を刷新</p> <p>主要機能 ・熟練アナリストの知見をAIに学習させ、分析ロジックをシステム化 ・AIがログ分析～報告書作成まで実行し、高速・高精度かつ多角的なデジタルレポートを生成 ・別AIが成果物をチェックし、品質整合性の担保＋フィードバックループを構築</p> <p>導入効果 分析・報告業務の大幅な工数削減と高速化/属人性排除による品質の標準化/AIレビューによる品質の二重担保</p>	

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 10

主なAIプロジェクトの進捗です。

当社の売上総利益率はしっかり2%ほど上がっております。この大部分は、AIにより生産性が上がったところです。「AI×Consulting」、
「AI×Security operations」（運用）や、「AI×Log analytics」（緊急対応・フォレンジックのログ解析）など、すでに実装済みです。



主なAIプロジェクト進捗（セキュリティ教育・セキュリティ人材事業）



AI関連の新規講座を複数リリース

講座例

- AIセキュリティエンジニア：AIを使えるだけでなく、AIを組み込んだシステムを安全に設計できる技術を学ぶ講座
- セキュアAIエージェント実装講座：AIエージェントをセキュアに開発できる技術を学ぶ講座
- AIセキュリティバースト：安全にAIを活用するための知識を学ぶ講座
- EC-Council COASP：AIへの攻撃手法と防御技術を実践的に学ぶセキュリティ（Red Team）講座



AIで仕組化された教材開発モデルの構築

従来課題

- ・教材作成に時間がかかる
- ・固定化された内容
- ・案件ごとの最適化が困難

施策

要件定義-教材生成-表現強化-レビューのすべてにAIを活用し、高品質なオンデマンド教材を生成

効果

高速化・高品質化／案件ごとの最適化／提案可能人材の拡大／受注率の向上

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 11

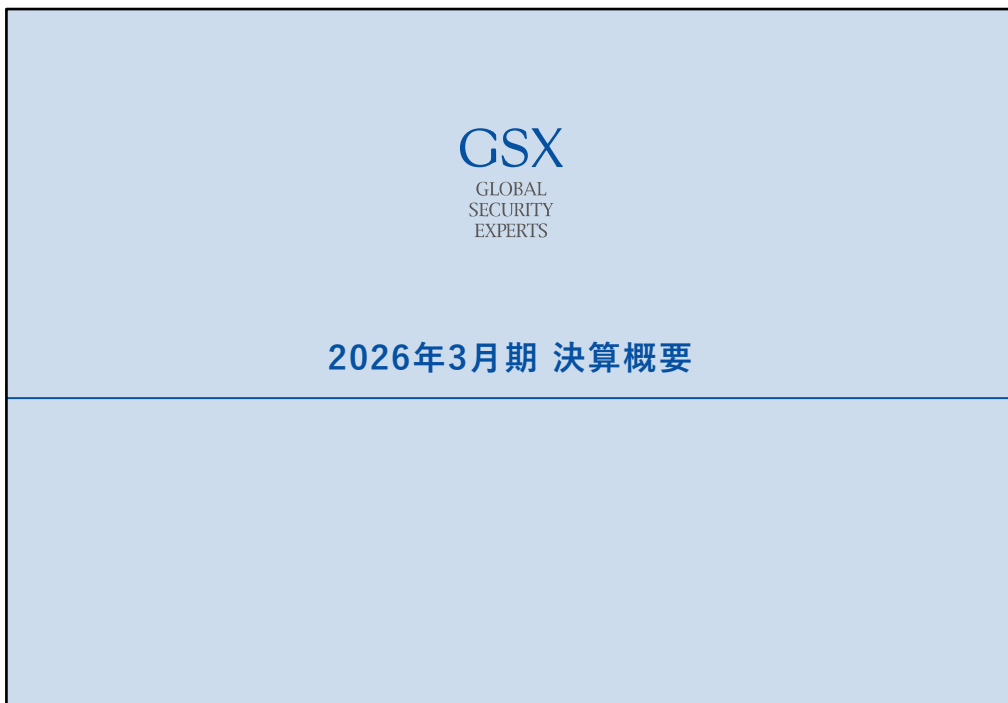
また、AI関連の新講座を次々とリリースしていきます。一部はすでにリリースしています。

セキュリティ人材事業では、人材育成のカリキュラムにAIを使います。例えば、今まで数ヶ月かかっていたカリキュラム作成を、AIを使って短期間で作り、AIセキュリティエンジニアへとリスキングし、お客様に提供するモデルへの取り組みもすでに始まっています。

今のAIの流れは、明らかに当社にとって追い風になっております。AIの風に当社もうまく乗りながら、よりAI×セキュリティの会社に変化し、成長を続けたいと考えております。

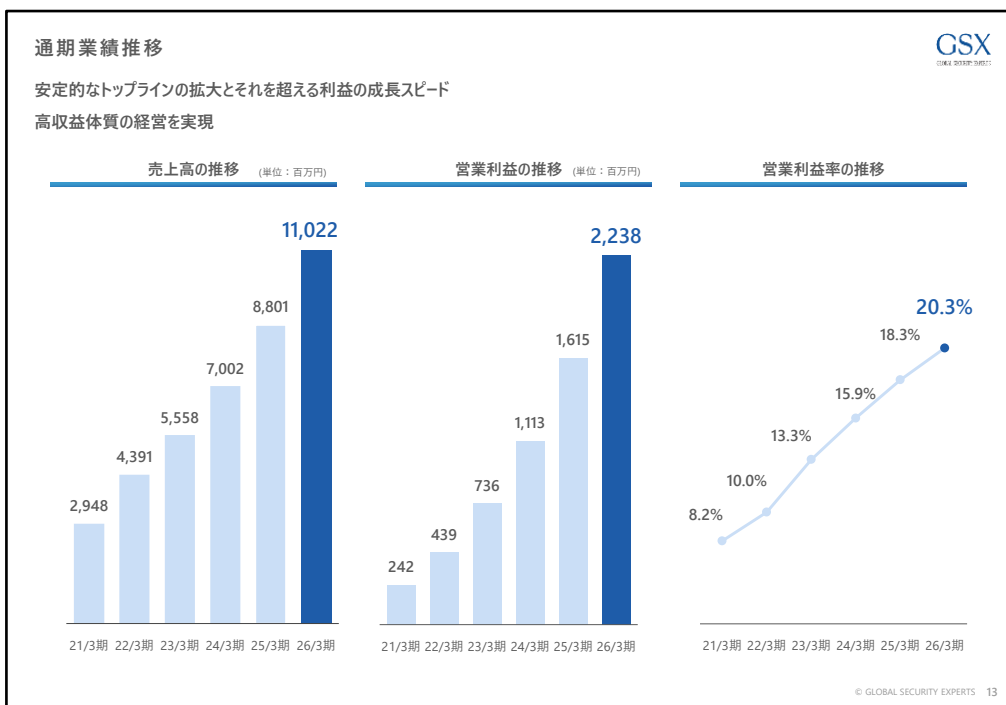
ここまでがAI台頭に向けた戦略についてのご説明でした。





2026年3月期 決算概要についてご説明します。

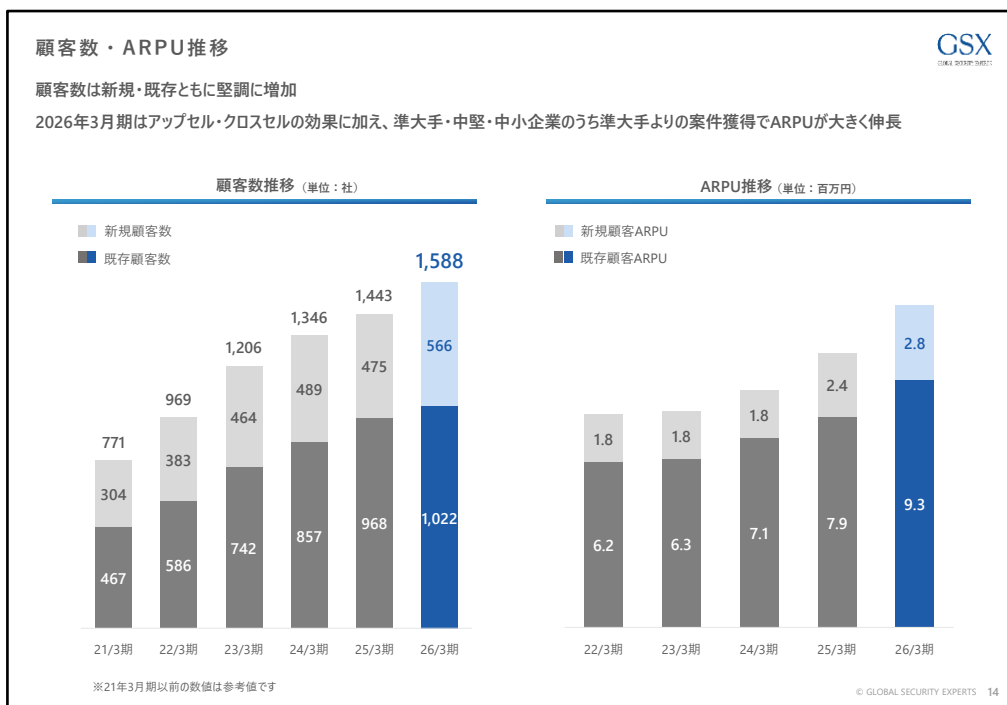




売上高は110億円、営業利益は22億円を超え、営業利益率も20%を超えています。

毎年、マーケットに対してコミットした数字を確実に達成しております。当社の中でこの数字を達成するために何が必要なのか、例えば、営業戦略や事業戦略で何が必要かを必死で考えてやっております。これは上場以降、ずっと応えてきましたし、これからもしっかりと応えられる礎になると思っています。





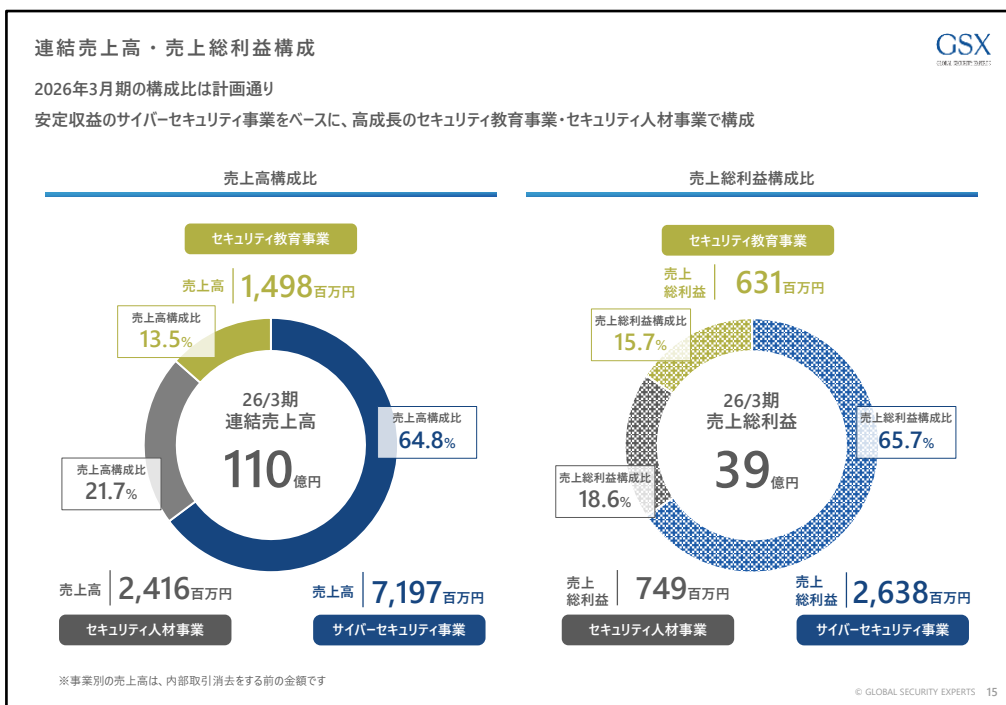
顧客数・ARPUの推移です。

顧客数については、既存のお客様、新規のお客様も増えています。

ARPUも、新規のお客様は40万ほどですが、既存のお客様のARPUは100万を超えて大きく増えています。しっかりアップセル・クロスセルが奏効している結果だと考えています。

これらは重要なKPIであり、順調に進んでおります。





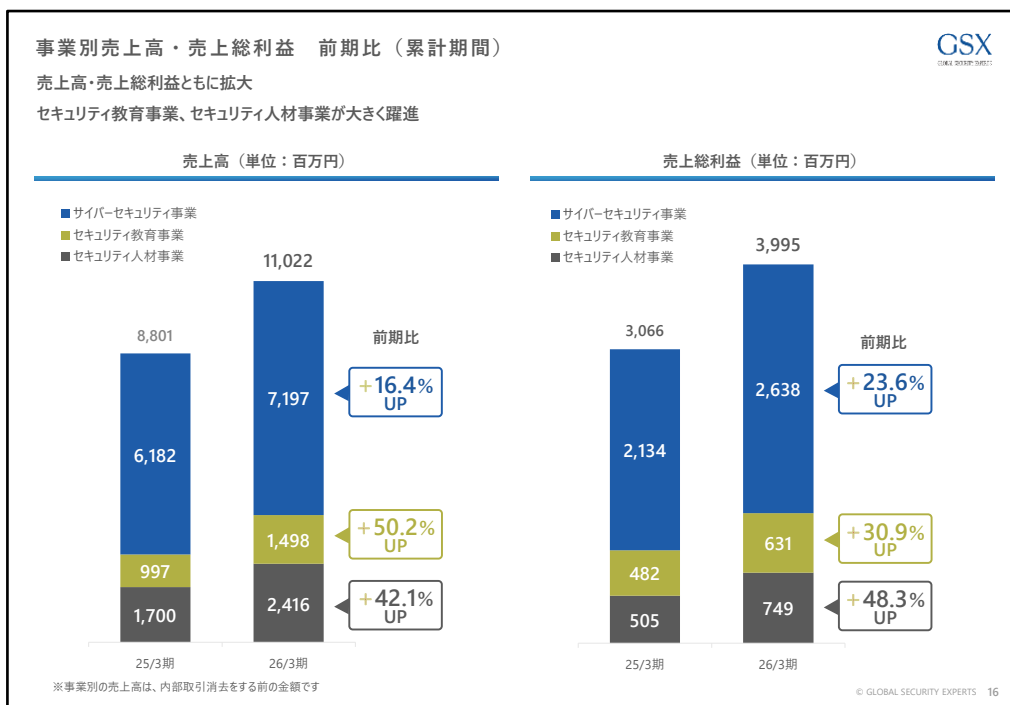
連結売上高・売上総利益構成です。

売上構成比率は、サイバーセキュリティ事業が64.8%、セキュリティ教育事業が13.5%、セキュリティ人材事業が21.7%です。

セキュリティ人材事業とセキュリティ教育事業の伸び方は、サイバーセキュリティ事業に比べて強いため、だんだんこの円グラフが平均化してくるかと思えます。

右側の売上総利益は、サイバーセキュリティ事業の利益が65.7%を占めており、セキュリティ教育事業15.7%、セキュリティ人材事業18.6%となっています。これも売上高構成比と同様に、数年後はこの円グラフがもう少し準標準化されていくのではと考えております。

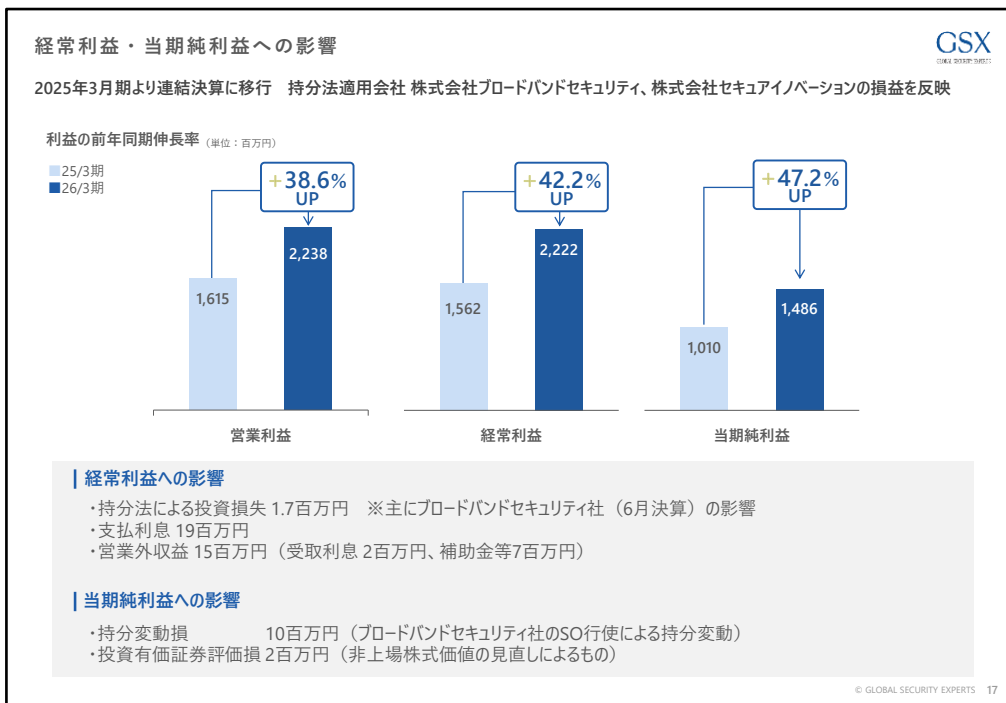




事業別売上高・売上総利益の前期比（累計期間）です。売上高は、サイバーセキュリティ事業が16.4%増で、セキュリティ教育事業が50.2%増、セキュリティ人材事業が42.1%増となっており、ほぼ予定通りかと思えます。

売上総利益に関してもサイバーセキュリティ事業が23.6%増で、セキュリティ教育事業が30.9%増、セキュリティ人材事業が48.3%増です。セキュリティ教育に関してはもう少し利益が上がっても良かったかと思えますが、トータルで見るとほぼ予定通りです。





経常利益・当期純利益への影響です。持分法適用会社など差し引きする部分もありますが、経常利益で前期比42.2%増であり、当期純利益は前期比47.2%増ただため、及第点だと思います。ブロードバンドセキュリティ社、セキュアイノベーション社を中心とした持分法適用会社の業績がしっかり上がってくること、経常利益もさらに上がってくるので、今期以降は期待をしていきたいと考えています。



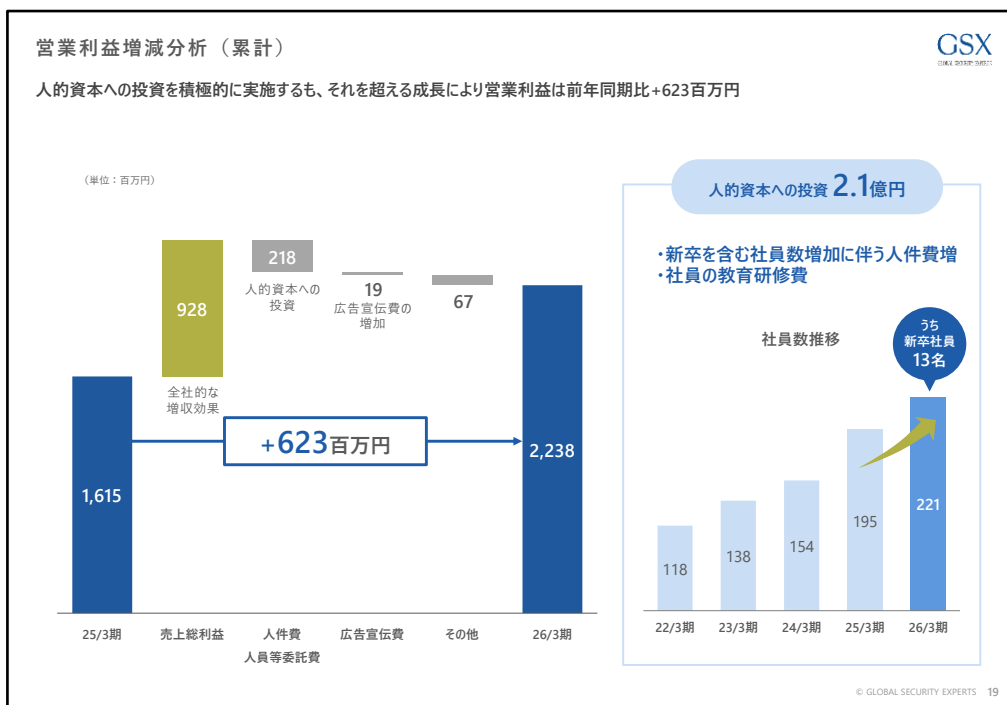
連結P/L（累計期間）				
	2025/3期 実績	2026年/3期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	8,801	11,022	+2,220	+25.2%
売上総利益	3,066	3,995	+928	+30.3%
売上高総利益率	34.8%	36.2%	+1.4pt	-
販売費・一般管理費	1,451	1,757	305	+21.1%
販売費・一般管理費率	16.5%	15.9%	-0.5pt	-
営業利益	1,615	2,238	+623	+38.6%
営業利益率	18.3%	20.3%	+2.0pt	-
経常利益	1,562	2,222	+659	+42.2%
経常利益率	17.8%	20.2%	+2.4pt	-
当期純利益	1,010	1,486	+476	+47.2%
EPS（円）	67.24	98.85	+31.61	-

※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。

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 18

損益計算書です。良い点は、売上高が前期比25%上がっていますが、売上高総利益率も1.4ポイント上がっていること、営業利益率も2ポイント上がっていることです。当期純利益も前期比47.2%上がっており、EPSも昨年から31円上がって98円85銭まで来ました。EPSもしっかり順調に成長していると感じています。





営業利益の増減分析です。人的資本への投資を行い、新卒も13名入社、中途もしっかり採用できています。今は人材採用が困難な状況ではありません。教育事業で培ったノウハウを活用して育成を行い、数年でエース級の人材へと成長していただくモデルを体現できていると考えています。これが現在の成長率を支える源泉となっています。



連結B/S

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

(百万円)	2025/3期	2026/3期	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	4,799	6,344	+1,545	+32.2%
現金及び預金	1,385	1,644	+258	+18.7%
売掛金及び契約資産	2,149	2,749	+599	+27.9%
その他	1,264	1,950	+686	+54.3%
固定資産	3,341	3,614	+273	+8.2%
有形固定資産	276	250	-26	-9.5%
無形固定資産	98	114	+16	+16.8%
投資その他の資産	2,966	3,249	+282	+9.5%
資産合計	8,141	9,959	+1,818	+22.3%
流動負債	3,630	4,280	+649	+17.9%
買掛金	430	512	+81	+19.0%
短期借入金	400	300	-100	-25.0%
1年内返済予定の長期借入金	219	217	-2	-1.1%
その他流動負債	2,580	3,250	+670	+26.0%
固定負債	1,431	1,277	-153	-10.7%
長期借入金	1,308	1,091	-217	-16.6%
その他固定負債	123	186	+63	+51.6%
純資産	3,078	4,401	+1,322	+42.9%
自己資本比率	37.8%	44.2%	+6.4pt	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 20

貸借対照表です。ご覧の通り、健全な財務状況になっています。
特に自己資本比率に関しては前期比6.4ポイント増で44.2%まで上がっている
ので、健全な数字になっていると考えています。

ここまでが当期の業績です。





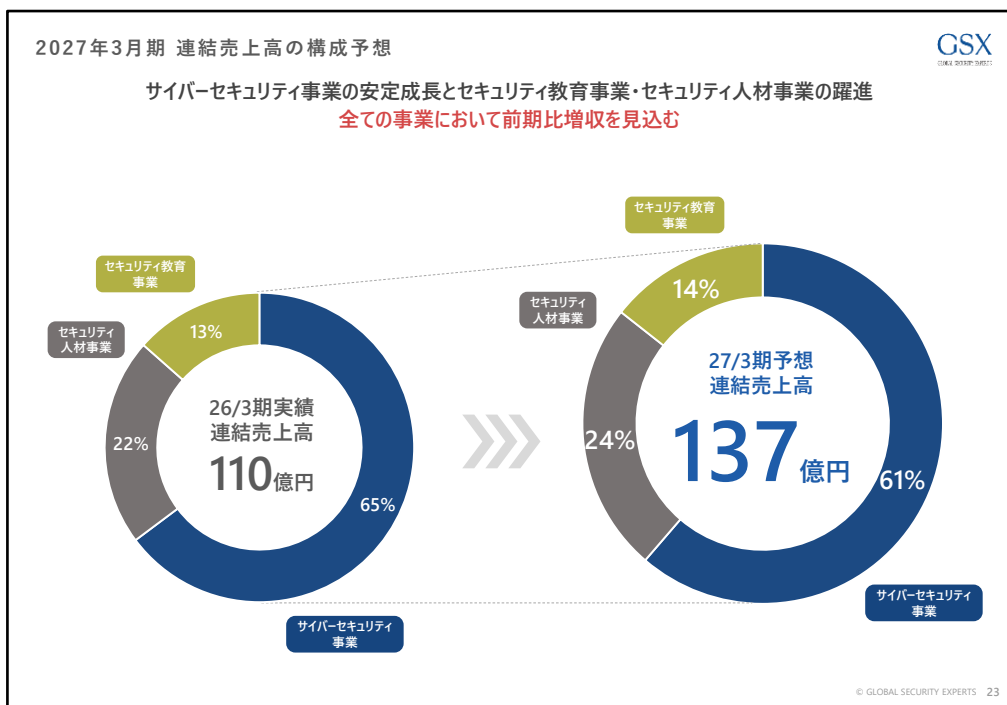
ここからは2027年3月期の業績予想です。



2027年3月期の基本方針と連結業績予想				
GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS				
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21.3%を目指す				
(百万円)	2026/3期 実績	2027/3期 予想	増減額	増減率
売上高	11,022	13,778	2,756	+25.0%
営業利益	2,238	2,939	703	+31.3%
営業利益率	20.3%	21.3%	+1.0pt	-
経常利益	2,222	2,973	756	+33.8%
経常利益率	20.2%	21.6%	+1.5pt	-
当期純利益	1,486	1,998	512	+34.4%
EPS (円) ※	98.85	132.74	33.89	-
<small>※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。</small>				
<small>© GLOBAL SECURITY EXPERTS 22</small>				

売上高は25%増、営業利益は31.3%増、当期純利益は34.4%増、EPSは132円74銭を目指していきます。後ほど中期経営計画でご説明しますが、ここは前期計画の上振れ分のローリングになっているので、最低限の計画値として達成を目指したいと思います。今までも公表した計画値はしっかり達成しているため、今期もきちんと目標値を設定し、皆さまに良い決算としてご報告をしたいと考えております。





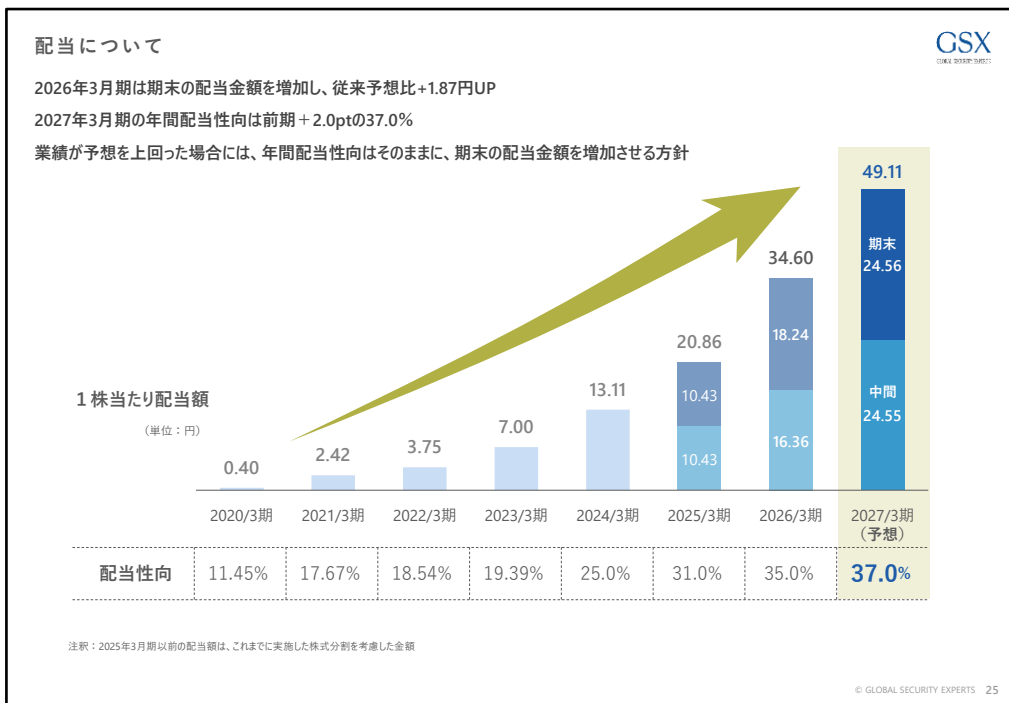
連結売上高の構成予想です。前期と比べて構成割合がやや変化します。サイバーセキュリティ事業が65%から61%となり、その他の事業の割合が徐々に拡大する形になると考えています。





株主還元です。





2026年3月期に関しては、利益が上振れをしたため増配となります。年間配当性向35%を変えないので、純利益が増えた分、期末配当を16.36円の予想から18.24円と1.87円アップです。

また、2027年3月期に関しては、年間配当性向を2ポイント引き上げて37%とし、49.11円まで配当額を上げたいと思います。今期も業績が予想を上回った場合は、年間配当性向37%は変えずに期末配当の額を増やす方針なので、ご期待ください。



株主優待制度		GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS
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年2回株主優待を実施		
基準日	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 5px; padding: 2px;">年2回</div> 毎年3月31日及び9月30日	
優待内容	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 5px; padding: 2px;">いずれか1点</div> <ul style="list-style-type: none"> ■ QUOカード 2,000円分 ■ (セキュリティ教育サービス) SecuriST CISO 講座 ■ (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 ■ (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 ■ (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	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	

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 26

株主優待に関しては今のところ変更ありません。年2回、中間と期末に実施しております。優待内容に関しては、クオカード2,000円分もしくは当社セキュリティ教育講座を無料で受けられます。

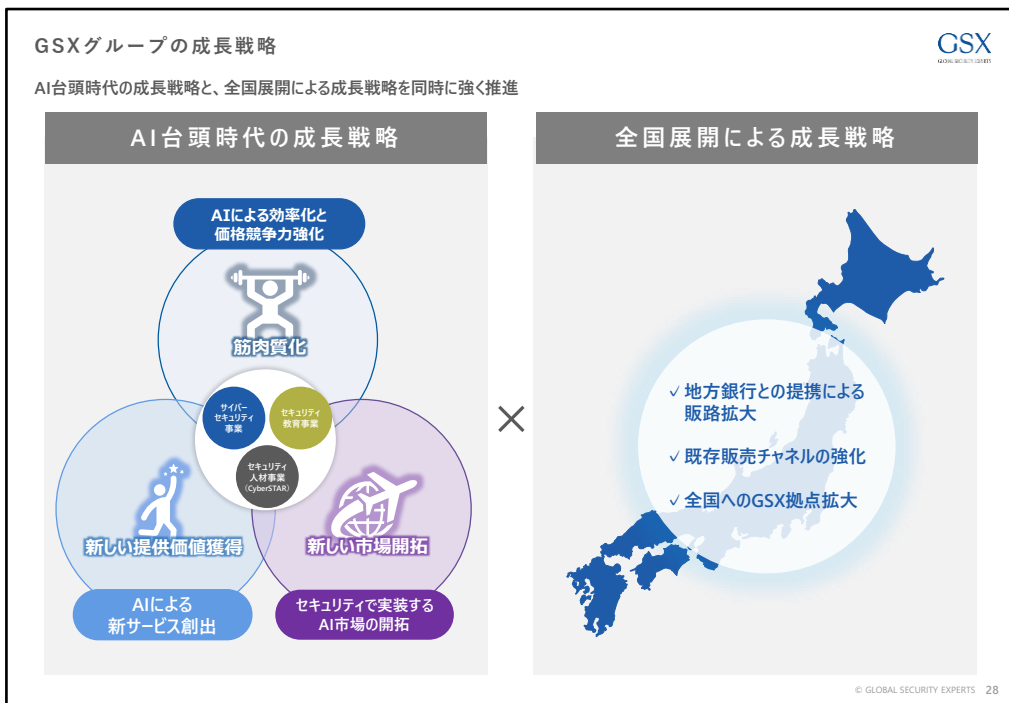
セキュリティ教育講座を選択される株主様も増えてきているため、当社としては嬉しい限りです。特に技術者の方がこの優待を選択いただくことで、セキュリティ業界の知見をより深めてもらえるのはありがたいことなので、続けていこうと考えています。





中期経営計画と成長戦略についてお話しします。





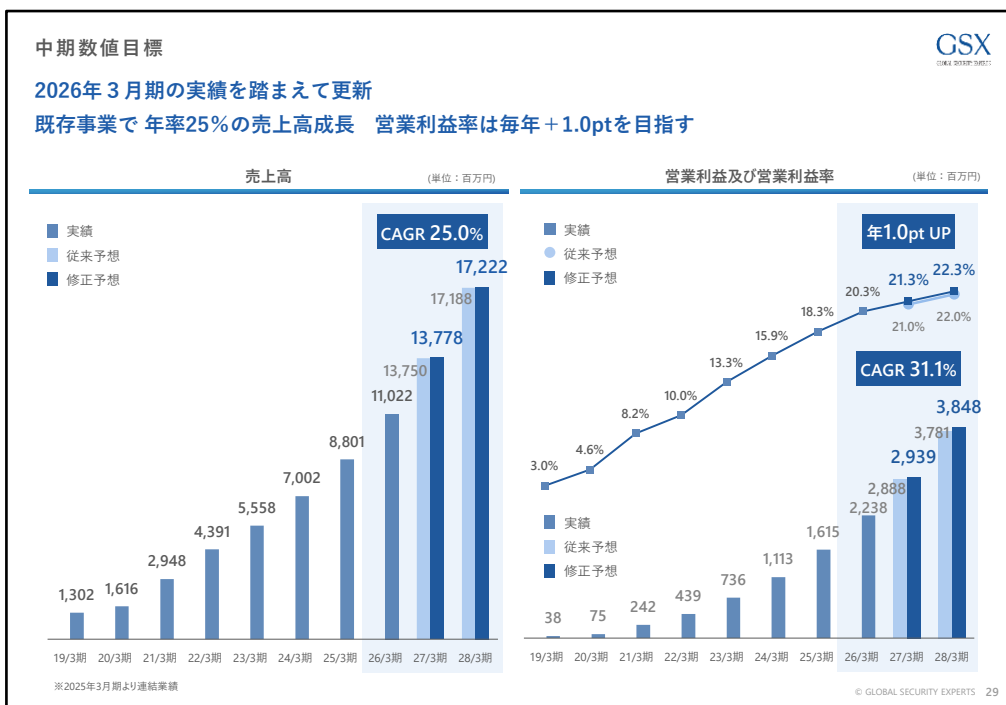
AI台頭時代の成長戦略ということで、現業をAI化し生産性をさらに高く上げていくこと、現業に対してAIを使った付加サービスを作ること。そして、セキュリティ会社だから実装できるAIそのものの実装活用支援の3つを大きな戦略にしており、そのビジネスモデルを全国に拡大しようとしております。

全国展開は継続して手がけてきていましたが、特に昨年・一昨年から加速化しております。山形のきらやか銀行様との地銀連携から始まり、現在色々な地銀様と話し合いをしております。

地銀様は優良な顧客基盤を有しています。地銀様の口座を保有している企業にセキュリティインシデントが発生した場合や、対策が必要な場合に、当社が対応するビジネスモデルです。これは地銀様の付加価値向上にもつながり、当社としても販路が拡大します。地場の顧客においてもサイバーセキュリティ水準が担保されることから、有意義な取り組みであると考えています。これをさらに拡大し、日本全国でインシデント発生時に当社が対応できる体制の浸透を進めてまいります。既存の販売チャネルも活用します。

また、2027年2月に北海道に拠点を作りましたが、今年も他に2つほど拠点を開設しようと考えております。販路と拠点をすることで、当社のセキュリティで日本全国を護っていきたいと考えております。





中期経営計画ですが、資料左側の右から2番目、137億7,800万円が今期予想の売上高になります。来期は172億2,200万円です。その売上成長により、資料右側の営業利益も少しずつ上振れ更新しております。

2028年3月期以降に関してはもう少し精査をします。市況を見て、今期中のどこか早いタイミングで、少なくとも2029年3月期の計画値を公表していきたいと考えています。現在、市場環境が非常に良い状況なので、しっかりと実績をご提示できると感じております。



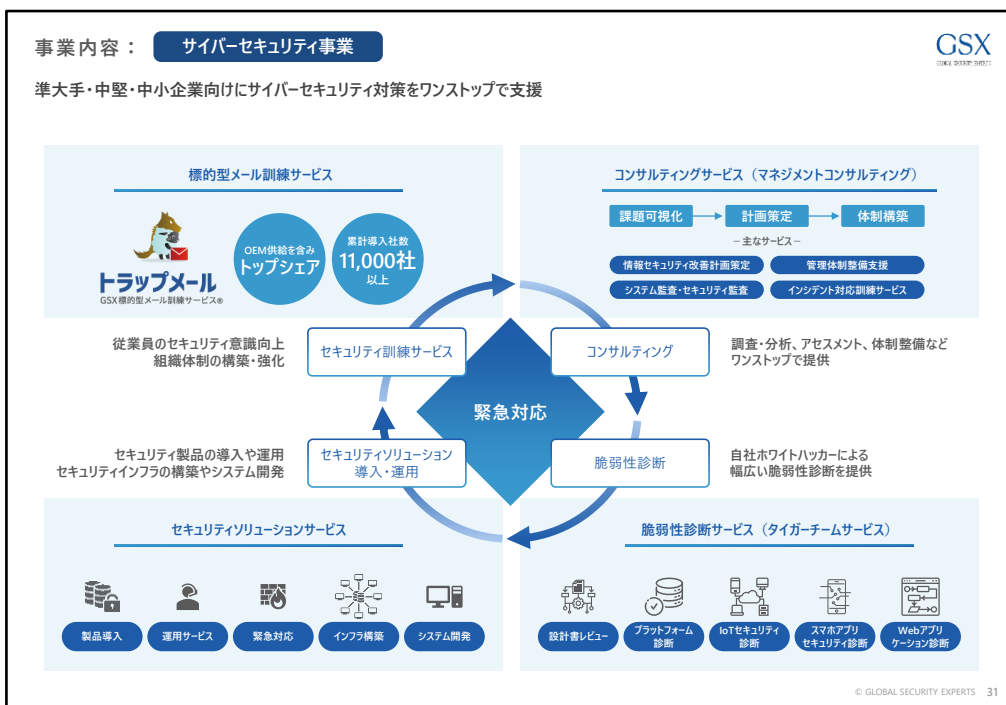


事業ドメインは変わらずに3つの事業です。準大手・中堅・中小企業をエンドユーザー様とするサイバーセキュリティ事業です。セキュリティコンサルティング、脆弱性診断やセキュリティ製品の運用、緊急対応インシデント対応を行います。

それから、IT企業・Sier様にセキュリティ教育を提供し、トレーニングも受けていただき、資格も取っていただくセキュリティ事業です。

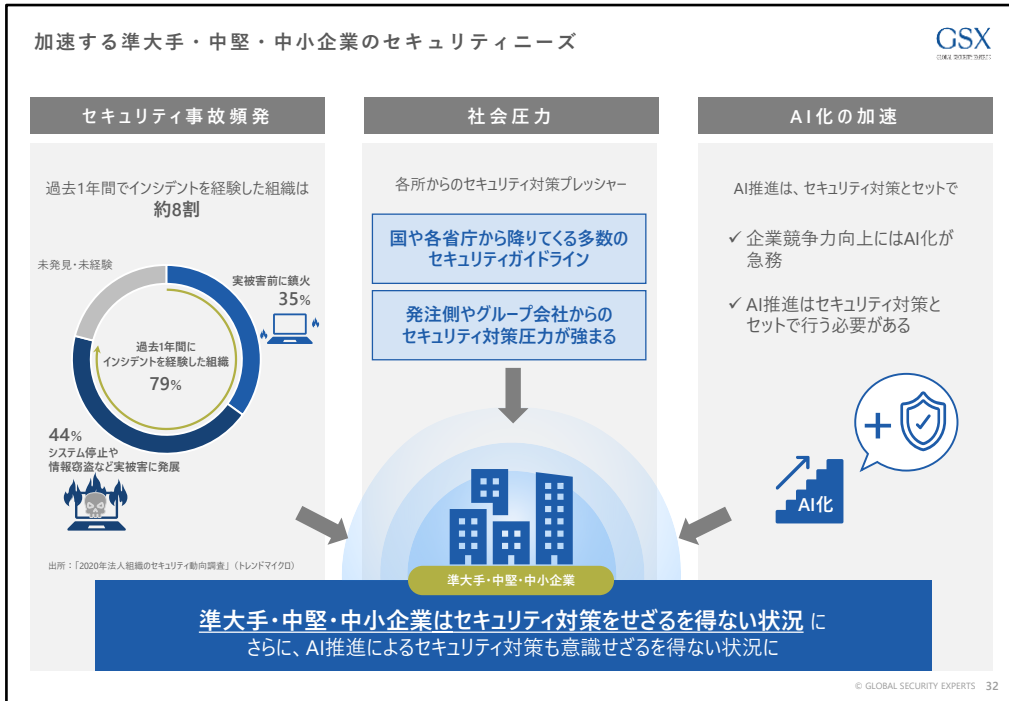
また大企業から準大手・中堅・中小企業全てのIT企業をターゲットにしているセキュリティ人材事業です。セキュリティ人材が必要で常駐してほしい会社様に対して、当社がパートナー企業と戦略提携を結んで、パートナー企業の人材を当社が数か月間教育し、セキュリティエンジニアあるいはAIセキュリティエンジニアにリスキリングして、子会社CyberSTARの社員と一緒に、プロジェクト単位でお客様に提供する事業です。
この3つの事業で今期も走っていきたいと考えております。





サイバーセキュリティ事業の全体像は割愛しますが、当社は準大手・中堅・中小企業様がセキュリティとして欲しい機能を全て持っているご理解いただければと思います。





加速する準大手・中堅・中小企業のセキュリティニーズです。AIの加速もありますし、もともとのセキュリティ事故の多発、それからサプライチェーンや国・官公庁から出てくるセキュリティガイドラインに準拠しなくてはならない話もあります。相変わらずセキュリティガイドラインの数も多く、様々なプレッシャーが準大手・中堅・中小企業様にかかっています。そこに対して当社は寄り添ってコンサルティングをしていくことが非常に大きな好機になると考えております。



事業内容： **セキュリティ教育事業** GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

IT企業・Sier向けにセキュリティ・AI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・Sier

+



セキュリティ・AI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
- AI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**



SecuriST

累計受講者数 23,599名 (26/3末時点)

認定Webアプリケーション脆弱性診断士	セキュアWebアプリケーション設計士
受講料金：22万円	受講料金：13.2万円
認定ネットワーク脆弱性診断士	ゼロトラストコーディネーター
受講料金：22万円	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 10,442名 (26/3末時点)

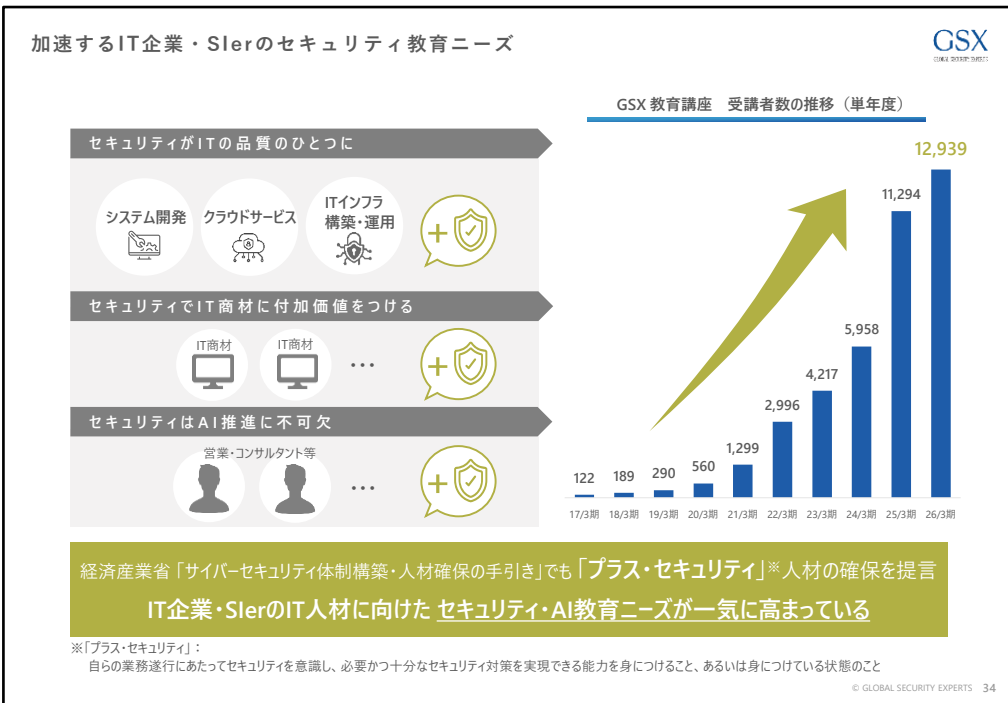
主なコース例	 認定ネットワーク ディフェンダー
受講料金	約32万円
	 認定ホワイトハッカー
	約54万円

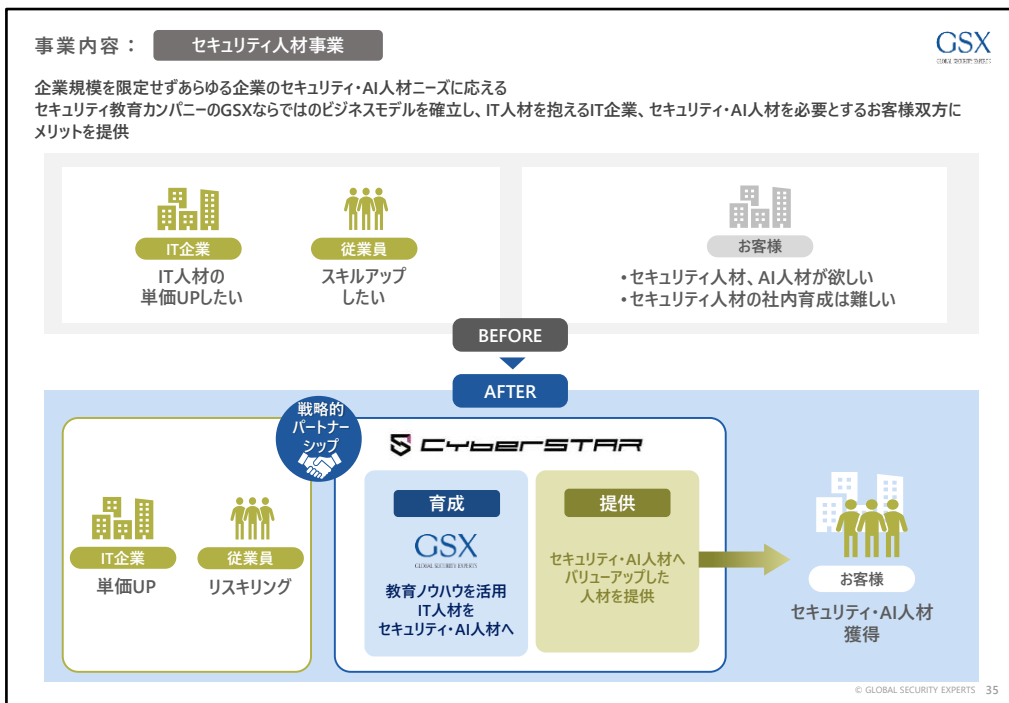
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 33

セキュリティ教育事業に関してです。当社オリジナルの「SecuriST（セキュリリスト）」シリーズのAI講座もさらに作っていきます。当社が日本総販売代理店の権利を保有している「EC-Council」というアメリカで有名なセキュリティ講座に関しても、すでにたくさんのセキュリティのグローバル資格がありますが、その中にもAIは相当数入っています。

当社オリジナルの「SecuriST（セキュリリスト）」と、アメリカで売れている「EC-Council」、この両輪で向かうAI時代に対して、より必要なセキュリティ講座をマーケットインしていきたいと考えています。



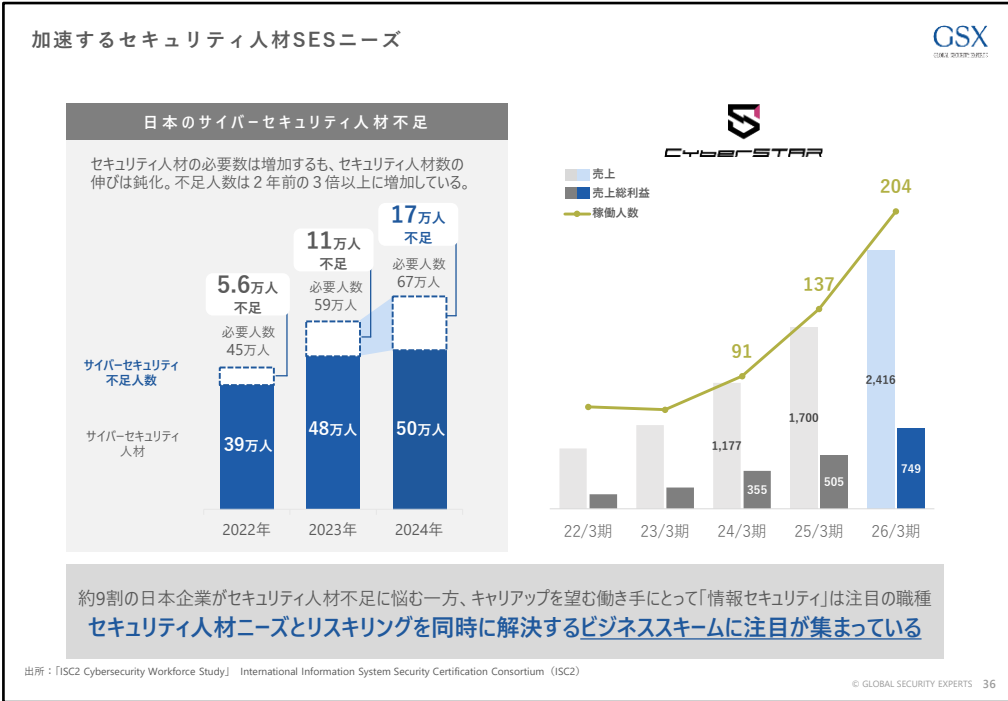


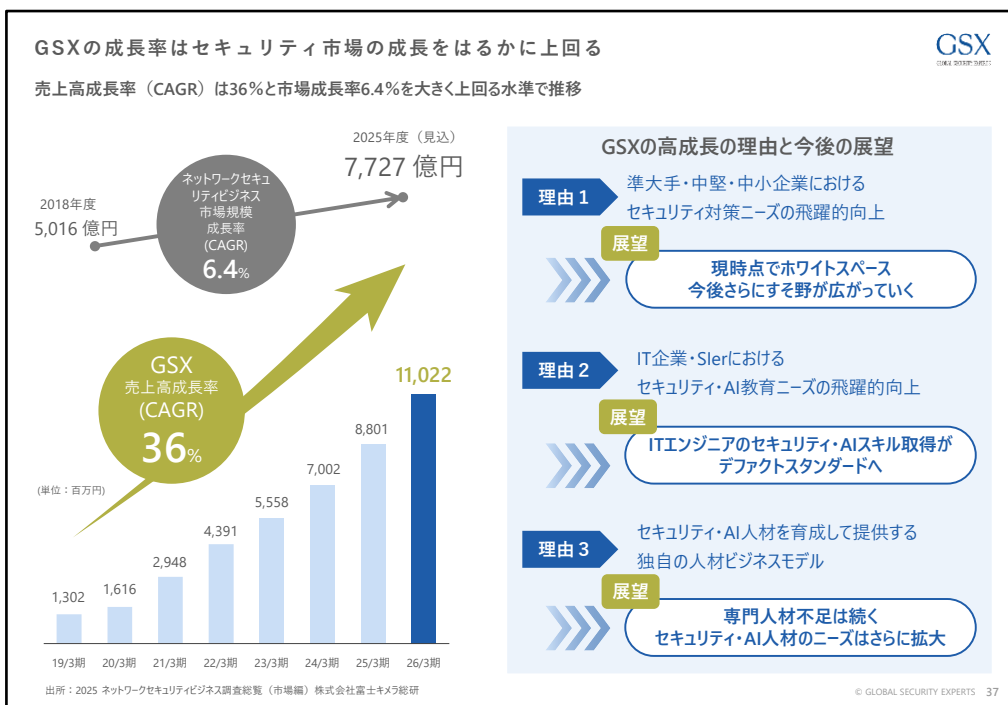


セキュリティ人材事業に関してです。やはりAIが入ってきて、セキュリティ人材だけでなく、AIがわかる人も欲しい、セキュリティにAIの知見がある人が欲しいというハイブリッド型も増えてきています。

そうした人材をエンドユーザー様が社内で育成、もしくは採用することは容易ではありません。。そのため、当社グループがサイバーセキュリティ企業として人材を育成し、お客様に提供するモデルは、現在ニーズが非常に高い状況です。こちらについても引き続き力を入れてまいります。







当社グループの成長率はこれまでも継続して伸びております。一般的に示されるサイバーセキュリティ市場の成長率を大きく上回っています。各種研究所のデータは大企業を中心としたものが多い一方で、当社のマーケットは準大手・中堅・中小企業の顧客です。

これから裾野が広がってサイバーセキュリティ対策が必須となる企業様をメインターゲットにしております。

教育やセキュリティ人材・AI人材を提供するビジネスは、これからまさに必要になっていく時代です。

当社グループの思うものと、世の中で一般的に言われている、例えばセキュリティ製品の市場成長性みたいなものが違うのは、裾野がそもそも異なり、統計情報にないということをご理解いただければと思います。





これからも売上成長は最低限で年率25%伸びていきます。そのために、さまざまな提携を行う予定です。販路拡大、自社のリソース補完、あるいは新エリアに進出なのか。まさにAIのエリアで特出した会社様と提携し、サービスラインナップの拡充も予定しています。当社のお客様にアップセルできる商材を持っている会社様などの観点で、今期も様々な会社様との業務提携の準備もしております。資本政策も積極的に行っていきたくと考えています。





経営戦略の全体像です。アライアンス戦略と、発起人として作った日本サイバーセキュリティファンド。そのようなものが後ろ盾になって、基本戦略のオーガニックビジネスを伸ばすことをうまく組み合わせながら業界のリーダーになっていきたいと考えております。





最後のESGです。



ESGの取組み

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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おります。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人材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

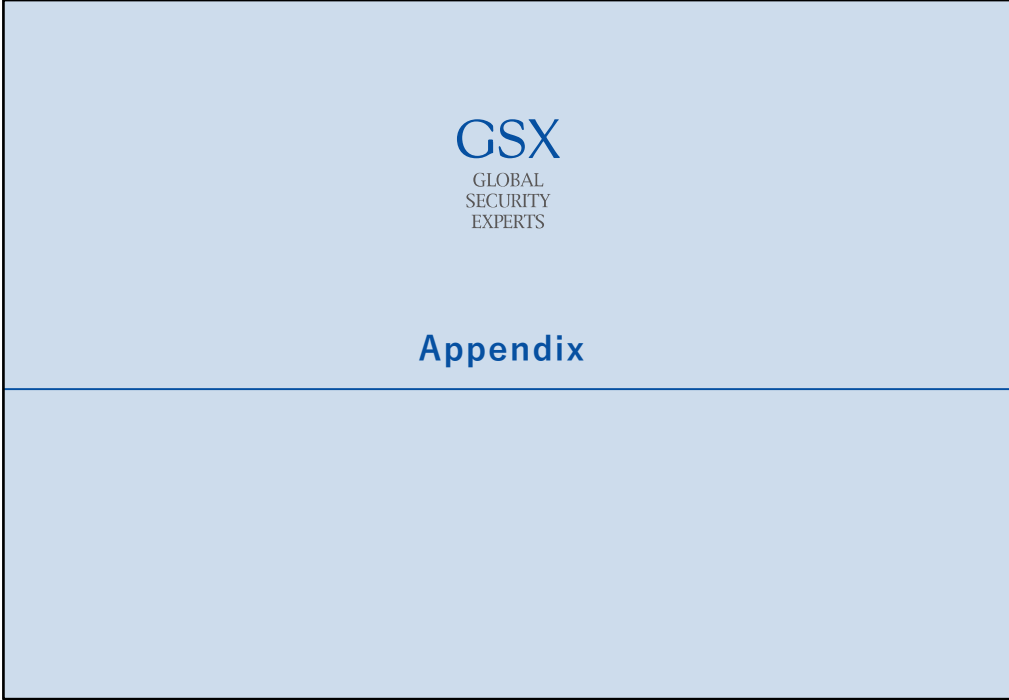


© GLOBAL SECURITY EXPERTS 41

ESGについては進捗が十分でなく申し訳ありませんが、対応可能な事項については実施しております。今後は企業規模の拡大に伴い、よりESGについても意識してまいります。まだ未完成なところはたくさんありますが、より強化してやっていきたいと考えております。

ご清聴ありがとうございました。





グローバルセキュリティエキスパートとは

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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 43



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
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		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	546百万円 ※26/3末	常務取締役	中村 貴之
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	取締役	吉見 主税
事業セグメント	サイバーセキュリティ事業（単一）	取締役	鈴木 貴志
従業員数	連結 221名 単独 187名 ※26/3末	取締役	後藤 慶
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)	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も設立日として記載

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 44



マネジメントメンバー

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS



代表取締役社長 CEO
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 (現ユエリタ) 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 COO
原 伸一
Shinichi Hara

1991年 4月 株式会社マダトレックス(現アマガ)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
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

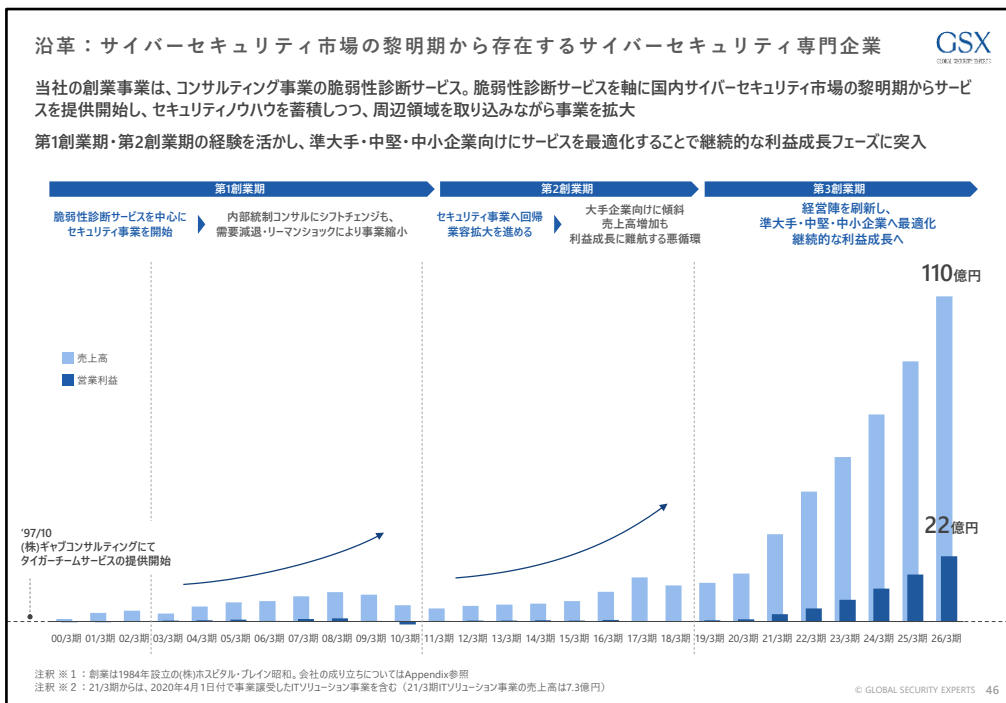


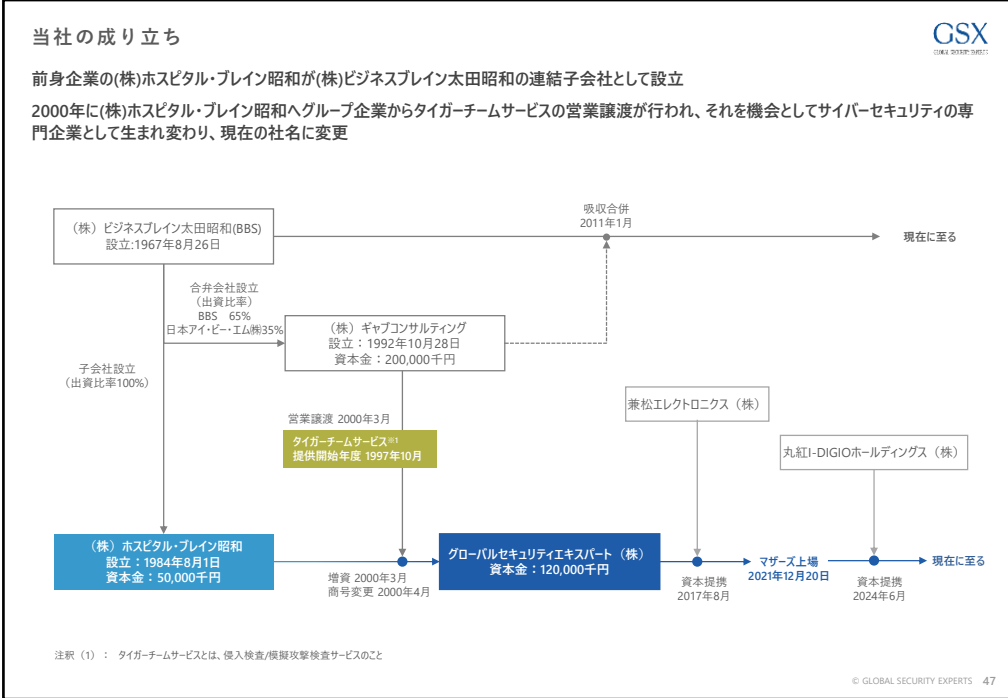
取締役
サイバーセキュリティ事業本部 副本部長

後藤 慶
Kei Goto

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 45









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、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	GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS

準大手・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

フルカスタムオーダーメイドアセスメント

↓ フルカスタム ↓ 要件多数 ↓

大企業

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

クイックアセスメント

↓ 実績に基づくテンプレート提供 ↓ ノウハウ提供 ↓

準大手・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

セキュリティオペレーションセンター

↓ 24h監視 ↓ レポート ↓

大企業

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

MDR

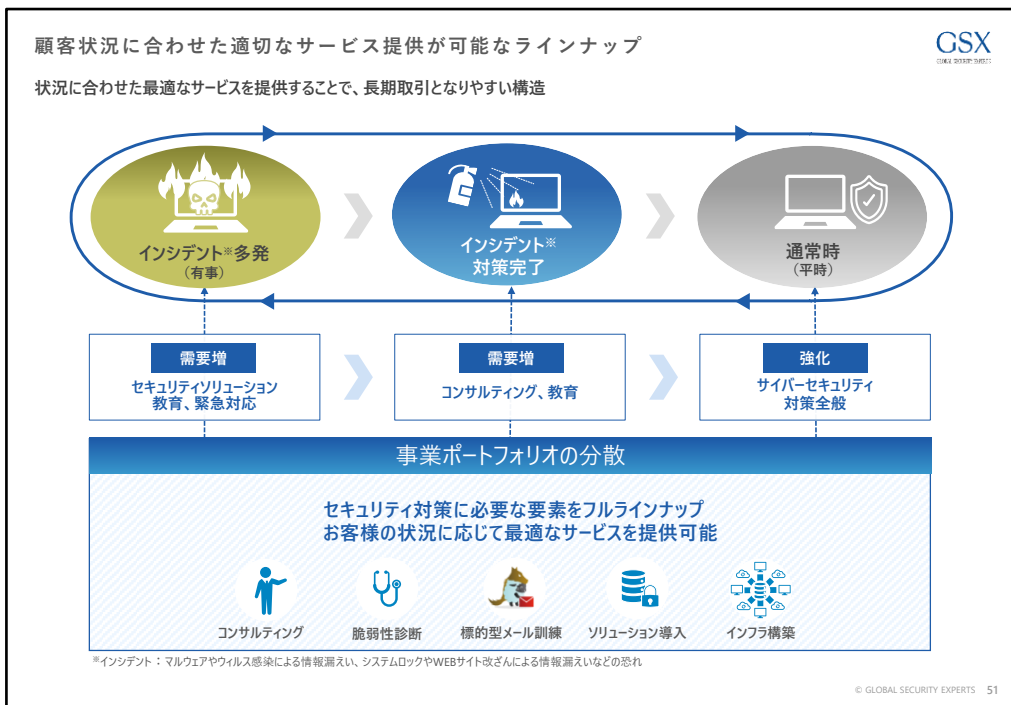
↓ 24h監視 ↓ レポート ↓

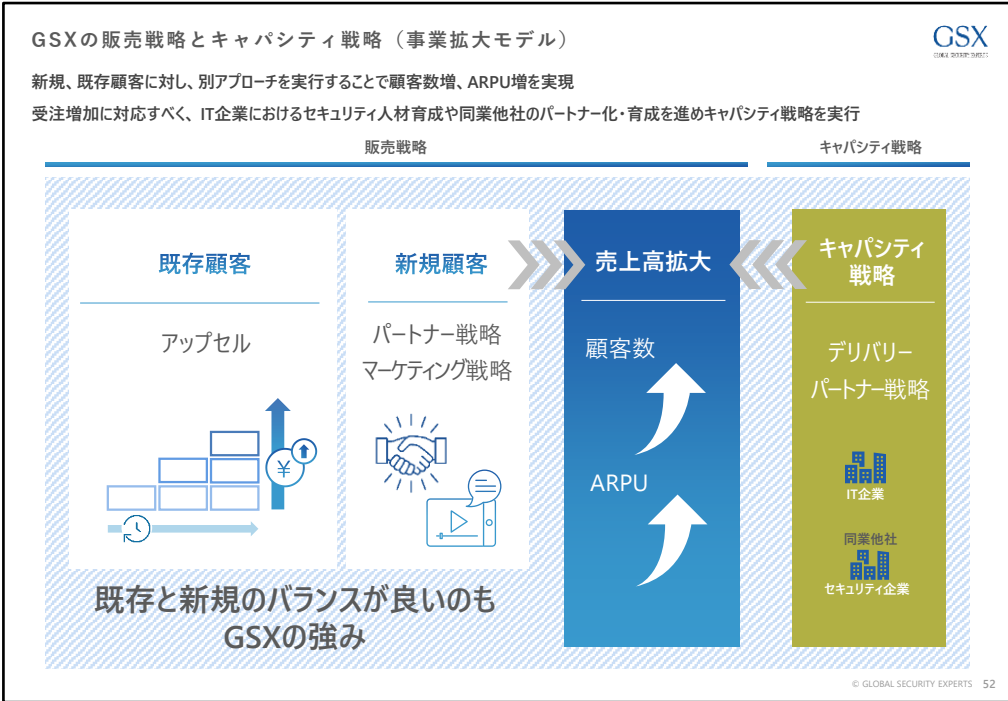
準大手・中堅・中小企業

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 49









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

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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

<p> ランサムウェア対策</p> <p>初回受注</p> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">インシデント対応</div>	<p>クロスセル/アップセル</p> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">EDR導入</div>
<p> 組織力強化</p> <p>初回受注</p> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">アセスメント</div>	<p>クロスセル/アップセル</p> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">CSIRT構築・訓練</div>
<p> 診断内製化</p> <p>初回受注</p> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">脆弱性診断</div>	<p>クロスセル/アップセル</p> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin: 5px 0;">教育講座：SecuriST</div>

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 53



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

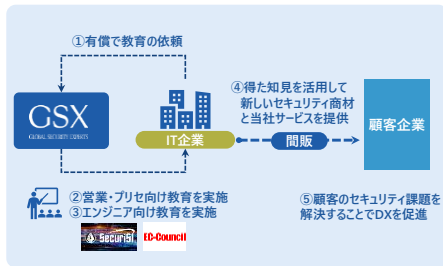
当社とパートナーになることで、IT企業は自社製品・サービスとのシナジーでセキュリティビジネスやDX関連ビジネスの拡大に繋げられる

GSXの販売パートナーになるメリット

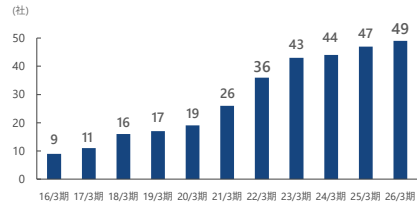
IT企業のニーズ

- ・ 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

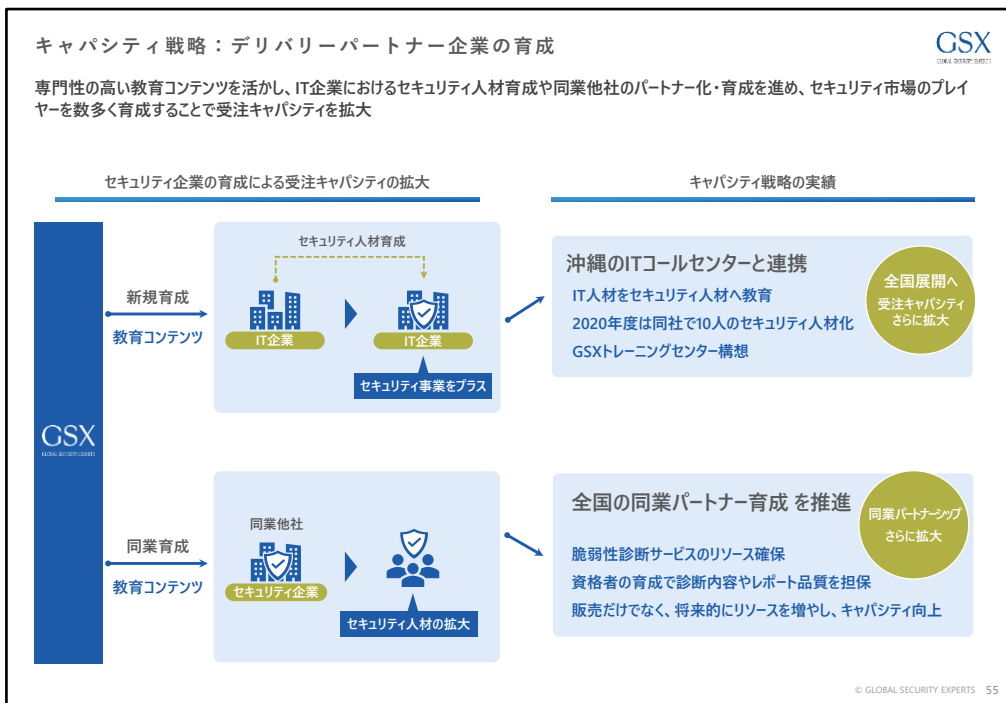


販売パートナー数の推移と全国的拡大



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 54





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

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



第三者に示すことができるようになりました

デジタルマーケティング強化



NewsTV



Facebook



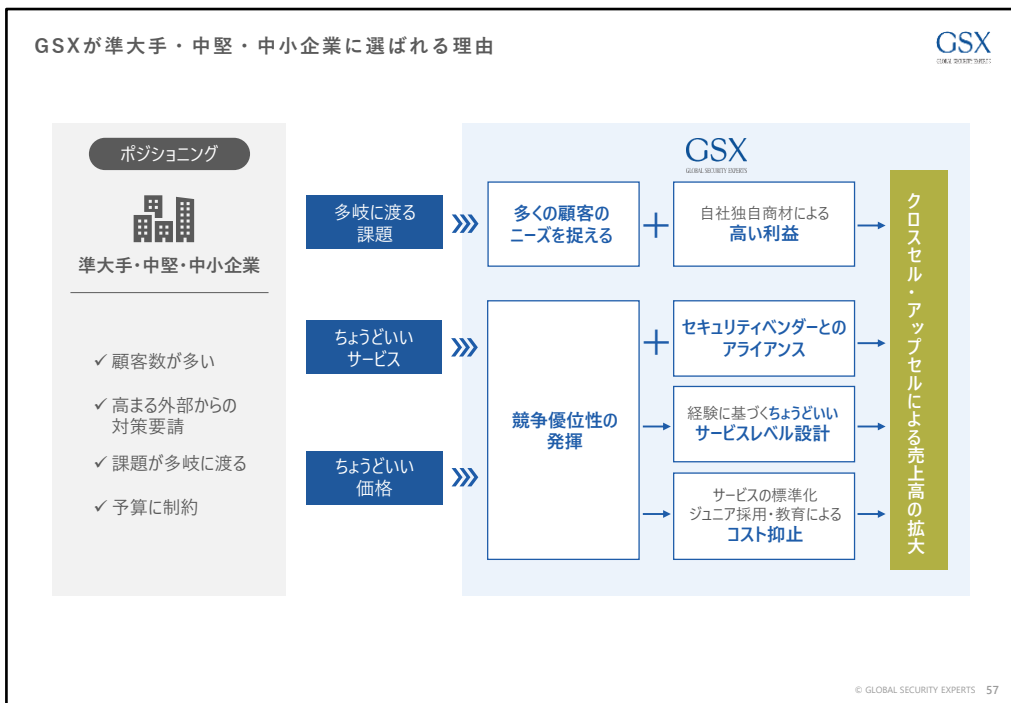
YouTube

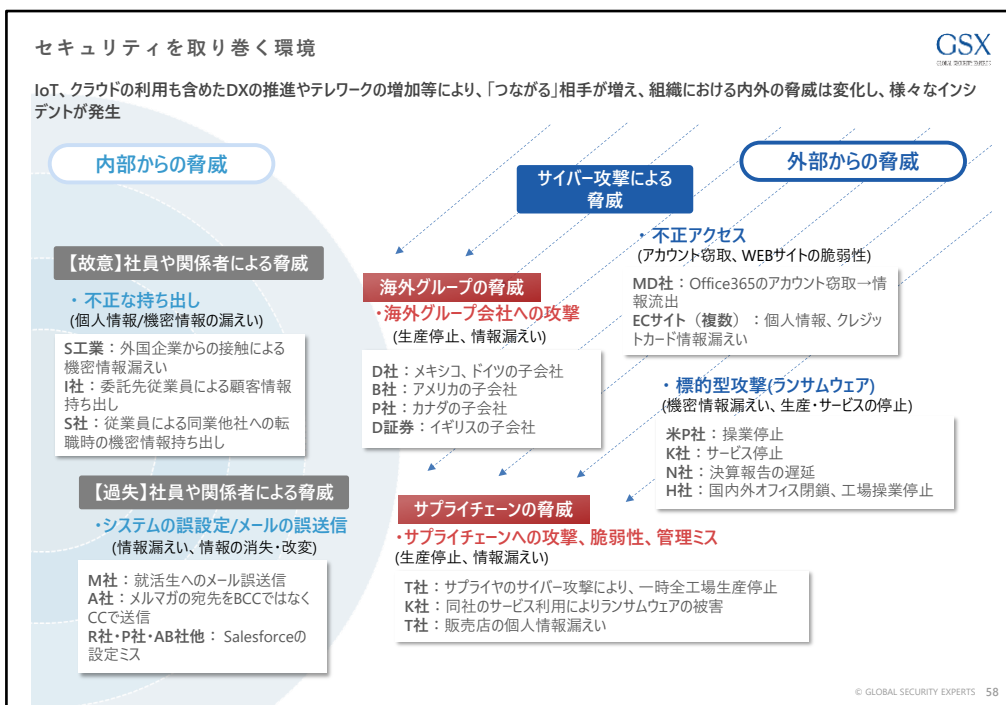


X (旧Twitter)

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





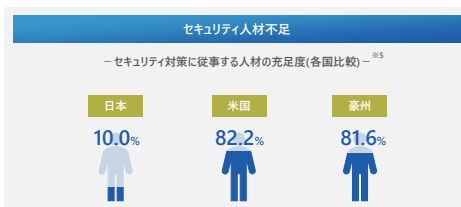
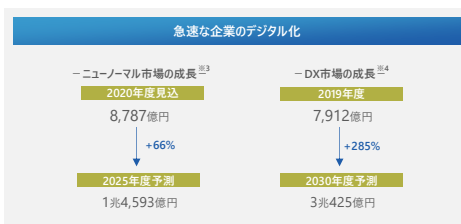
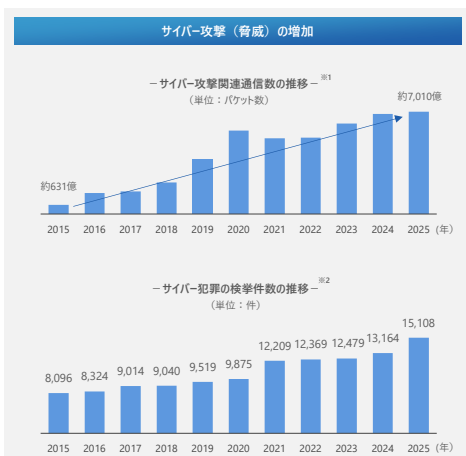


国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境



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



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2025」
出所 ※2：「令和7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://www.nict.go.jp/press/2026/02/05-1.html>
https://www.npa.go.jp/bureau/cyber/pdf/R07_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
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 59



財務ハイライト

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

決算期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高 (千円)	4,391,317	5,558,022	7,002,941	8,801,647	11,022,080
経常利益 (千円)	414,331	737,512	1,104,319	1,562,981	2,222,786
当期純利益 (千円)	261,099	488,120	783,428	1,010,077	1,486,742
資本金 (千円)	485,000	529,833	544,999	545,921	546,553
発行済株式数 (株)	3,327,000	7,383,000	7,629,600	7,644,600	15,309,600
純資産額 (千円)	1,565,478	1,720,169	2,433,625	3,078,911	4,401,238
総資産額 (千円)	3,482,070	4,124,589	6,536,708	8,141,157	9,959,520
1株当たり純資産額 (円)	117.63	118.13	161.54	205.08	292.4
1株当たり配当額 (うち1株当たり中間配当) (円)	3.75 (-)	7 (-)	13.11 (-)	20.86 (10.43)	34.60 (16.36)
1株当たり当期純利益 (円)	20.23	36.10	52.42	67.24	98.85
自己資本比率 (%)	44.96	41.71	37.23	37.8	44.2
自己資本利益率 (%)	20.82	29.71	37.72	32.8	39.8
配当性向 (%)	18.5	19.4	25.0	31.0	35.0
営業キャッシュフロー (千円)	328,219	594,948	713,549	1,018,887	1,134,568
投資キャッシュフロー (千円)	△294,649	△212,159	△2,005,260	△411,367	△151,230
財務キャッシュフロー (千円)	460,634	△455,995	1,447,820	△457,415	△725,700
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	1,146,528	1,073,322	1,229,432	1,379,536	1,637,175
従業員数 (人)	118	138	154	195	221

※ 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。また、1株当たり配当額(うち1株当たり中間配当)につきましても、当該株式分割を考慮した額を記載しております。

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 60



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ございます。

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おります。



