

各 位

2026年5月13日

会社名 グローバルセキュリティエキスパート株式会社  
代表者名 代表取締役社長 青柳 史郎  
(コード番号: 4417 東証グロース)  
問合せ先 代表取締役副社長 原 伸一

## 2026年3月期 決算説明会（質疑応答集）

この質疑応答集は、2026年4月30日（木）に開催した2026年3月期 決算説明会にて皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

### Q1. AI時代の到来によりビジネスチャンスが拡大している点は理解しましたが、AIを活用できる人材はすでに十分に揃っているのでしょうか。また、今後もAIエンジニアの採用を強化していく方針でしょうか？

当社では、すでにAIを活用したサービスの開発と、業務効率の改善を進めており、社内にはセキュリティエンジニアやコンサルタントを中心に、AIを使いこなす一定の人員が在籍しています。

一方で、現時点では一部の人員に限られているため、この4月より全社的にAIを使いこなす体制の構築を進めています。具体的には、人事評価にAI活用を組み込み、上期において徹底した教育・トレーニングを実施し、業務への実装を推進しています。また、自社のみで不足するAIのノウハウについては、AIスタートアップ企業やAIのビッグテック企業と連携しながら進めています。

### Q2. ARPUが拡大してきていますが、こういった背景からでしょうか？

ARPUの拡大要因は大きく二点あります。

ひとつは、アップセル・クロスセルが好調である点です。サイバーセキュリティ事業で例えると、取引のきっかけはセキュリティチェックや従業員教育、インシデント対応などですが、その後、お客様に必要なセキュリティ対策を追加提案することで、一社からの取引が積み上がっています。

もうひとつは、取引が進展したお客様の企業規模によるものです。当社のターゲットである準大手・中堅・中小企業のうち、前期以降は準大手企業よりの取引が進展しており、その結果としてARPUが引き上がっています。

### Q3. 営業利益率はどこまで拡大できるとお考えでしょうか？

当社はこれまで、年度ごとに営業利益率をポイント単位で改善する方針のもと取り組みを進め、改善を継続してきました。中期経営計画においても年1ポイント程度の改善を前提としていますが、売上総利益率の改善や生産性向上、営業効率の改善など、原価側と販管側の両面から取り組みを進めています。

26年3月期は、売上総利益率で1.4ポイント、販管比率で0.6ポイント改善し、営業利益率で2ポイント改善しました。27年3月期計画では営業利益率1ポイントの改善にとどめていますが、AIの業務実装のための余力も見込んだ保守的な計画であり、近い将来には営業利益率30%程度を目指したいと考えております。

**Q4. AIの進歩は御社の成長に貢献すると理解しましたが、アンソロピックなどの台頭があっても、御社の主要顧客にとってはサイバーセキュリティと同様にAIを活用するためのコンサル、教育などの御社サービスが欠かせない世界が来るのでしょうか？**

当社としては、そのような世界が来ると予想しています。AIの導入・実装にあたっては、設計や構築・運用を担うパートナーが不可欠であり、実際に国内外の企業がAIのビッグテック企業との連携を進めていることがニュースになっています。

また、AIの普及が進むほどサイバーセキュリティの重要性は高まるため、当社のようなサイバーセキュリティ企業が担う役割は拡大していくと認識しており、当社は不可欠な存在になると考えています。

**Q5. AIの会社と、今後のサイバーセキュリティとAIに関して具体的にディスカッションなどされているようであればご紹介ください。**

AIスタートアップ企業と戦略的業務提携に向けた具体的な協議を進めています。詳細については確定次第速やかに開示してまいります（※）

また、AIのビッグテック企業とも情報交換を行っており、最先端の動向やAI専門家との議論を踏まえながら当社の戦略検討を進めています。

※2026年5月8日に「CoWorker株式会社との業務提携に関するお知らせ」を開示いたしました。

**Q6. 26年3月期は利益率が大幅に改善しましたが、27年3月期の改善予想は1ポイントにとどまっています。26年3月期の改善分は一過性の生産性向上なのか、あるいはさらなる投資に充てるためのバッファーなのか、利益率のアップサイド余地をどう見られていますか？**

27年3月期の改善予想は、将来投資に充てるためのバッファーとしての側面が強いと認識しています。売上総利益率は引き続き改善を見込んでいますが、AI教育や研修、AIエージェント導入に伴うコスト増加を見込んでおり、販管費に先行投資を織り込んでいます。そのため計画上は1ポイントの改善としていますが、コスト水準次第ではアップサイドの余地もあると考えています。

**Q7. 持分法適用会社であるブロードバンドセキュリティ社およびセキュアイノベーション社の損益が26年3月期も利益を押し下げっていますが、これら二社がネットで利益貢献に転じるのはいつ頃と見込んでいますか？**

ブロードバンドセキュリティ社については、当社代表取締役社長の青柳が、セキュアイノベーション社については、当社代表取締役副社長の原が、それぞれ社外取締役を務めており、両社の状況は把握しています。27年3月期にはネットベースで利益転換すると見込んでおり、今後さらにシナジー創出を図ってまいります。

**Q8. AI普及で懸念されることは、御社の仕事がなくなるというよりも、単価が下がる（AIによる効率化で値下げ圧力増す）ことだと思えます。**

単価下落については想定しています。同一サービスをAI活用により原価を下げた場合、価格は適切に低下して然るべきだと考えています。その場合には、顧客数を拡大する戦略で業績を拡大させる方針です。また、サービスにAIやその他の付加価値をつけることで、価格維持または価格向上も図れると考えています。

いずれも顧客が納得できる価格設定を見極めながら提供していく考えです。

**Q9. 売上成長を上回るペースで前払費用が増加していますが、その主な内容とリスクについて教えてください。**

前払費用の主な内容は、CrowdStrikeなどのサイバーセキュリティ製品の年間または複数年契約によるものです。

当社が顧客にセキュリティコンサルティング、従業員教育などを提供した結果、エンドポイント保護などのサイバーセキュリティ製品の導入に至ります。サイバーセキュリティ製品は、初年度分を割安にするために3～5年の複数年契約にするケースが多いです。当社は顧客の契約年数に応じて製品を仕入ますが、メーカーへの支払いは一括であり、仕入計上は契約期間按分あるため、契約期間中の複数年分が前払費用として計上されます。

これは契約形態に基づくものであり、特段のリスク要因ではなく通常の事業運営の範囲内であると認識しています。

**Q10. 日本版Project Glasswingの立ち上げが実現した場合、御社の参加可能性はあるのでしょうか。また、参加は戦略上重要でしょうか？**

参加の可能性はありますが、現時点では詳細が未確定であり検討段階であると認識しています。当社としてはAIセキュリティ分野における最先端領域でのプレゼンス向上は重要なテーマであり、本プロジェクトも戦略上重要な位置付けになる可能性があります。今後情報収集を進めながら参画を検討し、進捗があり次第に開示してまいります。