



2022年3月期決算説明資料

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 4417

2022年5月

1	会社概要	P 4
2	事業内容	P 8
3	当社の強み	P 15
4	2022年3月期 決算概要	P 23
5	2023年3月期 業績予想	P 35
6	成長戦略	P 38
7	経営トピックス	P 47

前期比大幅増収増益

売上高

前期比

+48.9%

43.9 億円

営業利益

前期比

+81.2%

4.3 億円

顧客数

前期比

+198社

969 社

主なトピックス

- ✓ **全ての事業**（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）において
売上高前期比 +40%以上の高成長
- ✓ **当社教育講座の総受講者数**（累計）は**5,000名超**
2020年に開始した当社オリジナルのセキュリティ教育資格「SecuriST」の受講者数は
1,867名（前期受講者数161名）と**大幅に増加**



会社概要

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

(株)ビジネスブレイン太田昭和を親会社として、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

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	485百万円
事業内容	民間企業や官公庁向けに情報セキュリティ・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	118名 ※22/3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) (株)野村総合研究所

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	与儀 大輔
取締役	吉見 主税
取締役	三木 剛
取締役	近藤 壮一
取締役	岡田 幸憲
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

なぜ「サイバーセキュリティ教育」が求められるか？

サイバー攻撃の増加・巧妙化の中でセキュリティ対策の必要性が年々増加、いまや企業規模に関わらず実効性のあるセキュリティ対策が不可欠であり、適切なセキュリティ対策を実践できる人材育成が急務

サイバーセキュリティ業界の課題

サイバー攻撃の増加・巧妙化

コロナ禍においてDXが加速しサイバーセキュリティ需要も拡大
国やステークホルダーからセキュリティ対策強化のプレッシャー

圧倒的な
セキュリティ人材不足

セキュリティノウハウを
習得する敷居の高さ

セキュリティ対策での
大企業と中堅・中小企業の間
大きな格差

解決策



企業のセキュリティ「自衛力」を向上するために
セキュリティ人材の育成が急務

GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

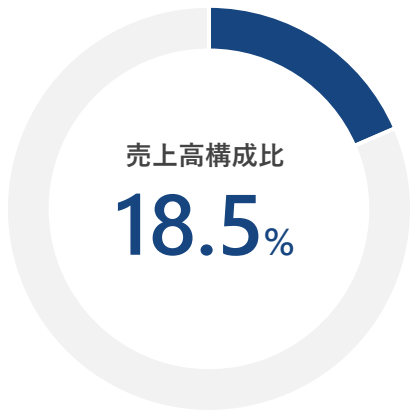
事業内容

日本全国のセキュリティレベル向上を内面から支援する「教育事業」およびセキュリティ実装の上流を支援する「コンサルティング事業」をコアビジネスとして、4つの事業ドメインを展開

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

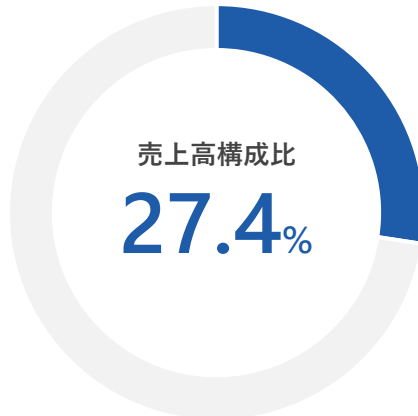
売上高
813百万円



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)

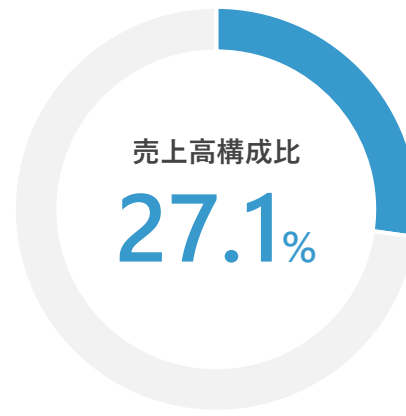
売上高
1,202百万円



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

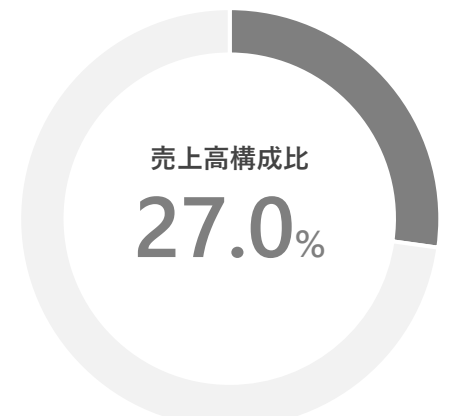
売上高
1,188百万円



ITソリューション事業※

ITインフラ構築、
バイリンガルSESサービス
など

売上高
1,192百万円

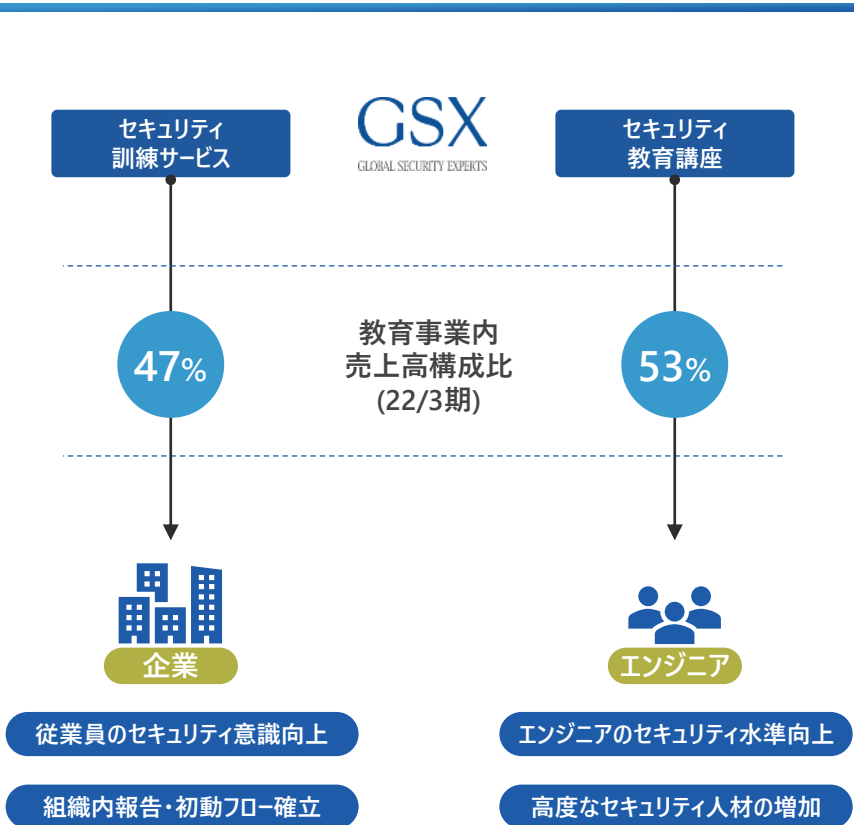


事業内容（1/3）：教育事業

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

「セキュリティ訓練サービス」の標的型メール訓練サービスは、トップシェア※1のポジション。同じくトップシェア※2の「セキュリティ教育講座」では、情報セキュリティの国際認定資格と国内初の脆弱性診断士資格などを提供することで、セキュリティエンジニアの育成に貢献

事業内容



セキュリティ訓練サービスの主力サービス

OEM供給を含みトップシェア※1

トラップメール
GSX標的型メール訓練サービス

累計導入社数 11,000社以上

標的型メール訓練サービス

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

教育講座の主要認定資格講座

— 認定脆弱性診断士資格取得講座 —

当社オリジナル

累計受講者数 2,028名超 (22/3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

— 情報セキュリティ国際認定資格取得講座 —

国際的なセキュリティ資格

累計受講者数 2853名 (22/3末時点)

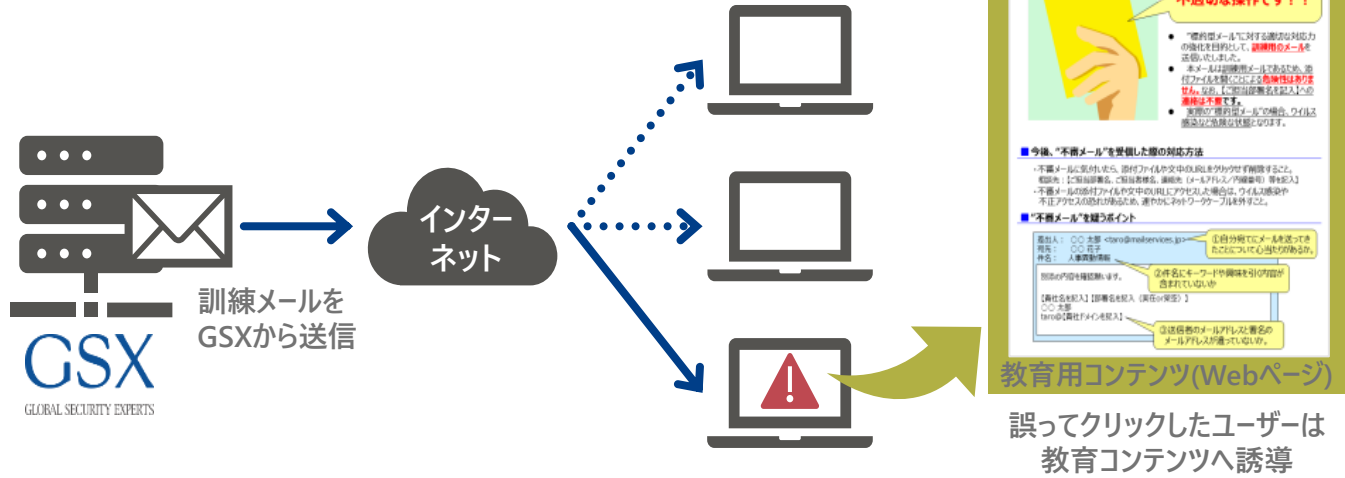
主なコース例	CND 認定ネットワークディフェンダー Certified Network Defender	CEH 認定ホワイトハッカー Certified Ethical Hacker
受講料金	約32万円	約54万円

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）
出所※2：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」セキュリティ教育サービス市場 - 従業員1,000~5,000人未満：ベンダー別売上金額シェア（2020~2021年度予測）

「セキュリティ訓練サービス」の標的型メール訓練サービスは、標的型攻撃を模擬した「訓練メール」をユーザに送信し、標的型攻撃メールへの対応を教育訓練するサービス



実施イメージ



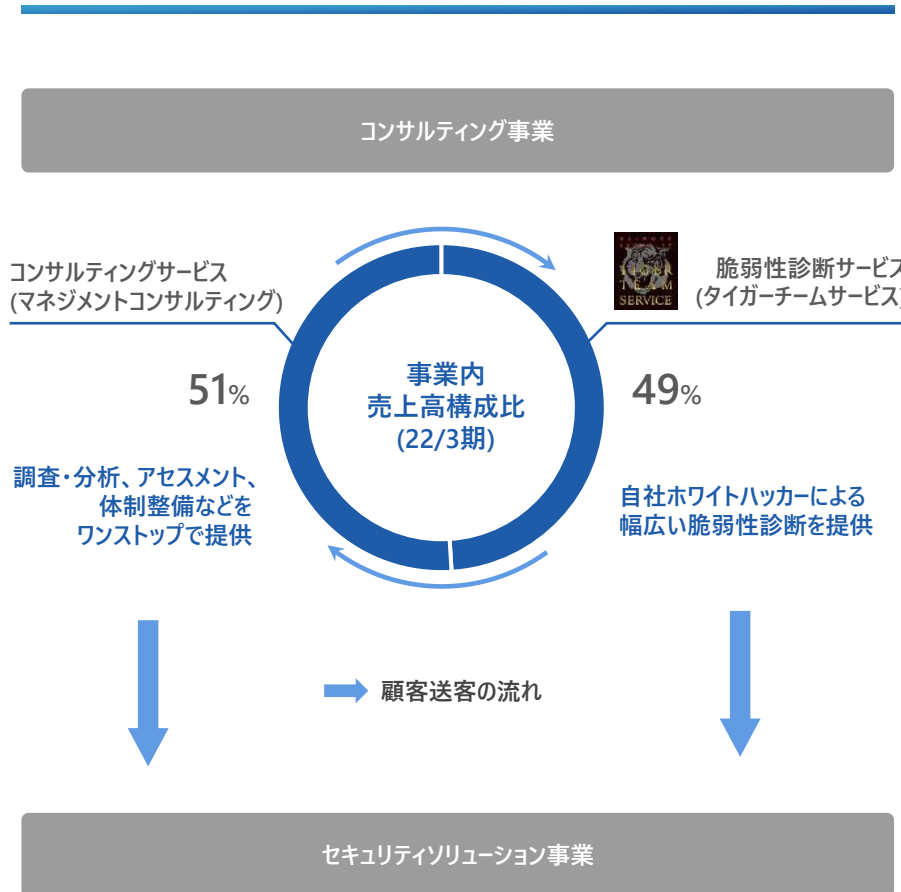
導入事例

業種業態	規模	備考
金融機関A	1,000名	実際のマルウェア感染時のユーザ対応の訓練・評価のため実施
製造業B	110,000名	実施後、グループ会社各社へ波及。継続的に訓練を実施中
製造業C	5,000名	グループ会社120社で同時実施
製造業D	500名	防衛関連部門および役職者に対して実施
サービス業E	2,000名	全社員に対しセキュリティ強化月間の中で実施
通信業F	500名	全社実施前、事業部門を選択してパイロット的に実施
官公庁G	1,000名	情報セキュリティ監査業務の一部として実施
インフラ系企業H	2,500名	初回実施後、3ヵ月後に2回目実施

事業内容（2/3）：コンサルティング事業

コンサルティング事業では、セキュリティ実装の上流工程を支援する多様な「コンサルティングサービス」と「脆弱性診断サービス」を提供
サイバーセキュリティ市場において、中堅・中小企業を対象とした専門的なセキュリティコンサルティングサービスは、希少性が高い

事業内容



コンサルティングサービス（マネジメントコンサルティング）

課題可視化 → 計画策定 → 体制構築

－主なサービス－

情報セキュリティ改善計画策定

管理体制整備支援

システム監査・セキュリティ監査

インシデント対応訓練サービス

脆弱性診断サービス（タイガーチームサービス）



設計書レビュー



プラットフォーム診断



IoTセキュリティ診断



スマホアプリセキュリティ診断

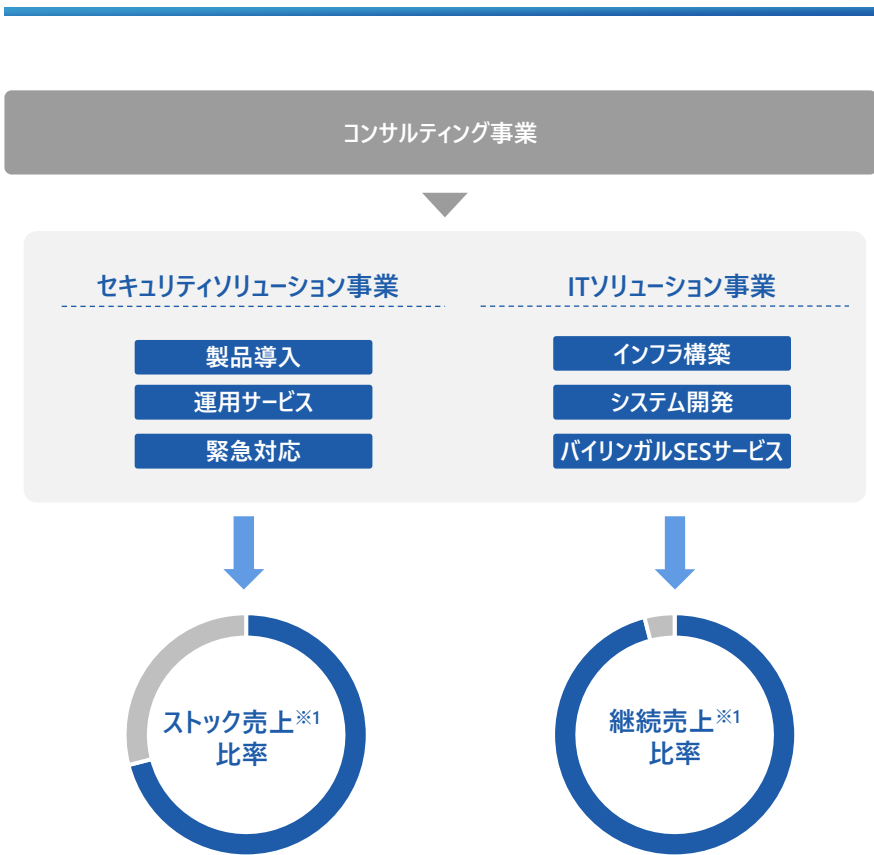


Webアプリケーション診断

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

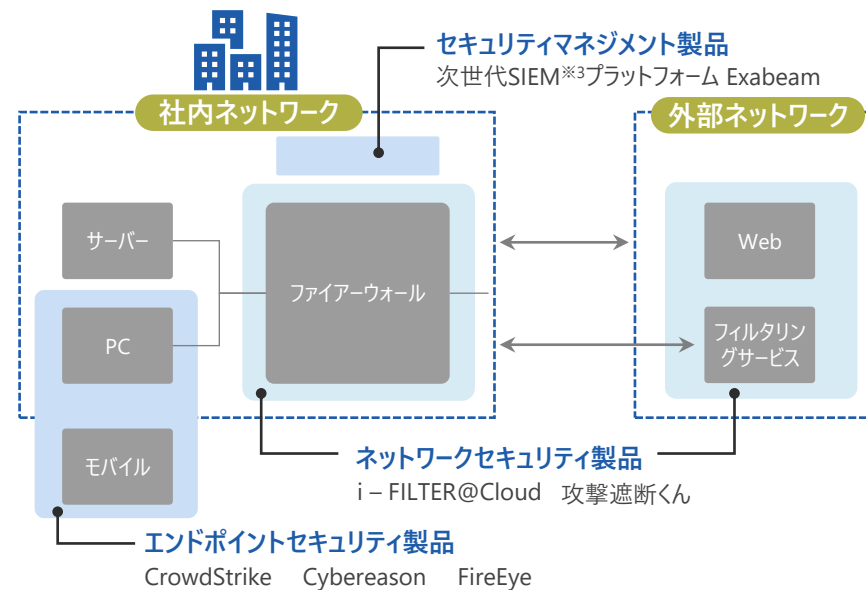
ITソリューション事業では、ITインフラ構築を中心にバイリンガルSESサービスなどセキュリティ周辺領域でのサービスを展開

事業内容



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



- 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、擬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）

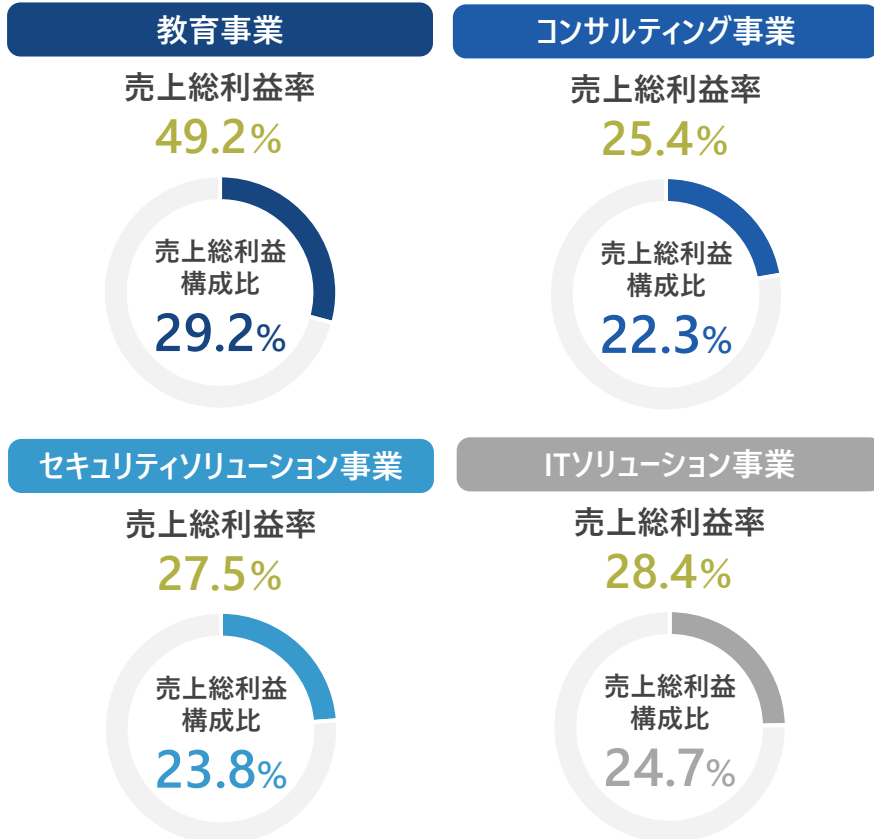
各事業区分の業績貢献度

売上総利益ベースでは教育事業（セキュリティ訓練サービス・セキュリティ教育講座）の利益貢献度が高い

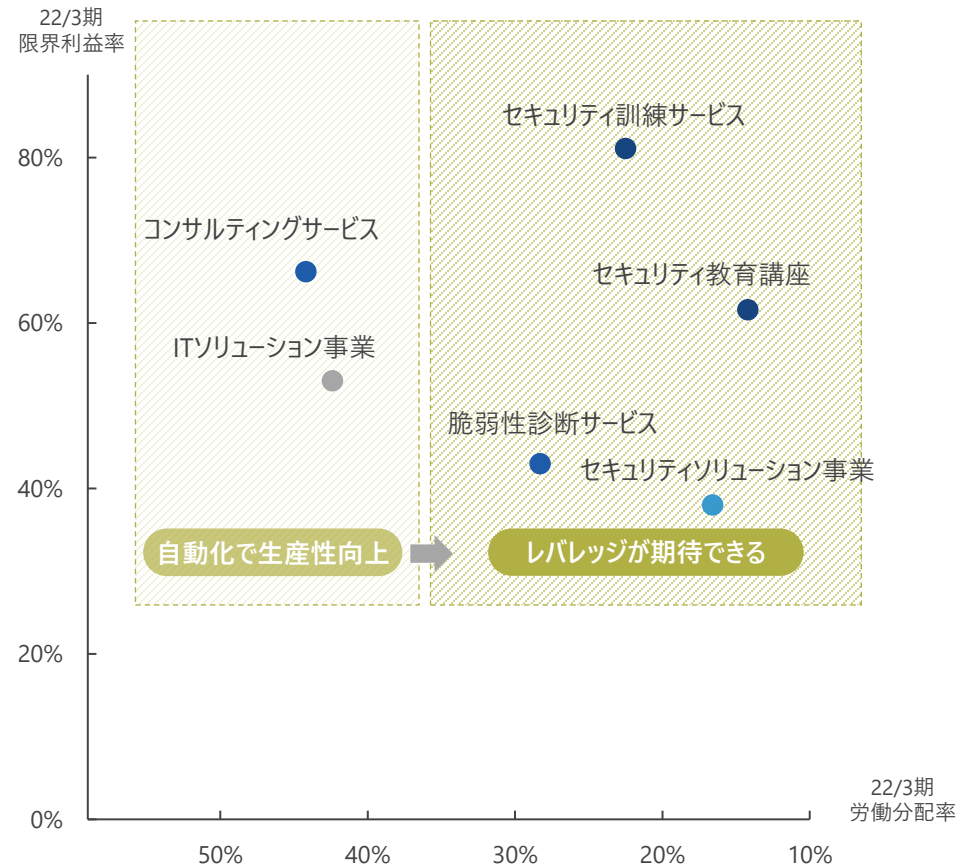
セキュリティ訓練サービス、セキュリティ教育講座などは、高い限界利益率と低い労働分配率により、売上の増加が利益の増加につながりやすいレバレッジの効くサービスとしての位置づけ

コンサルティングサービスとITソリューション事業は、生産性向上によりレバレッジが効くサービスへ成長させる方針

売上総利益の事業区分構成比



レバレッジの効くサービスを提供



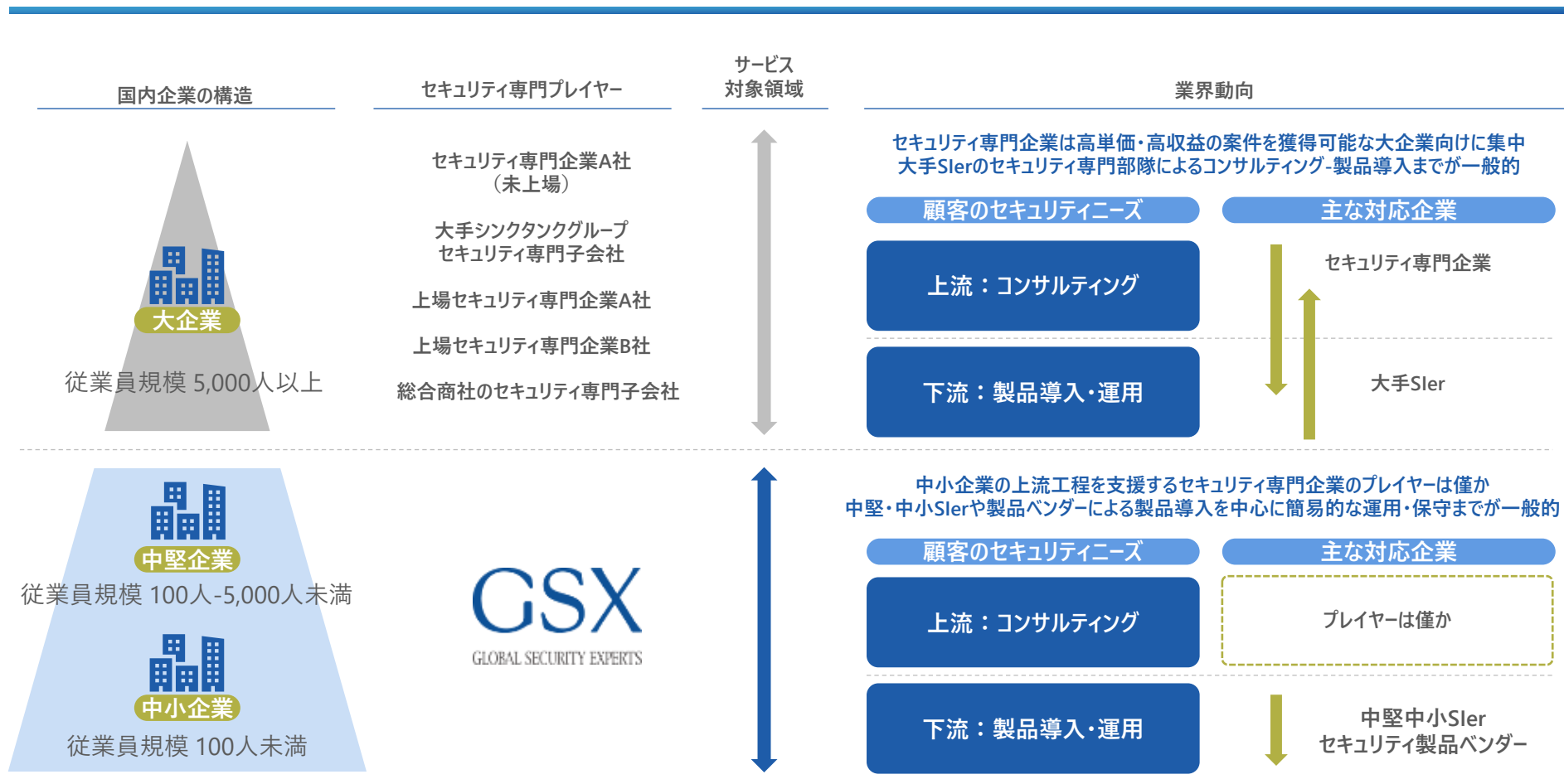


当社の強み

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

顧客規模別セキュリティ業界の動向

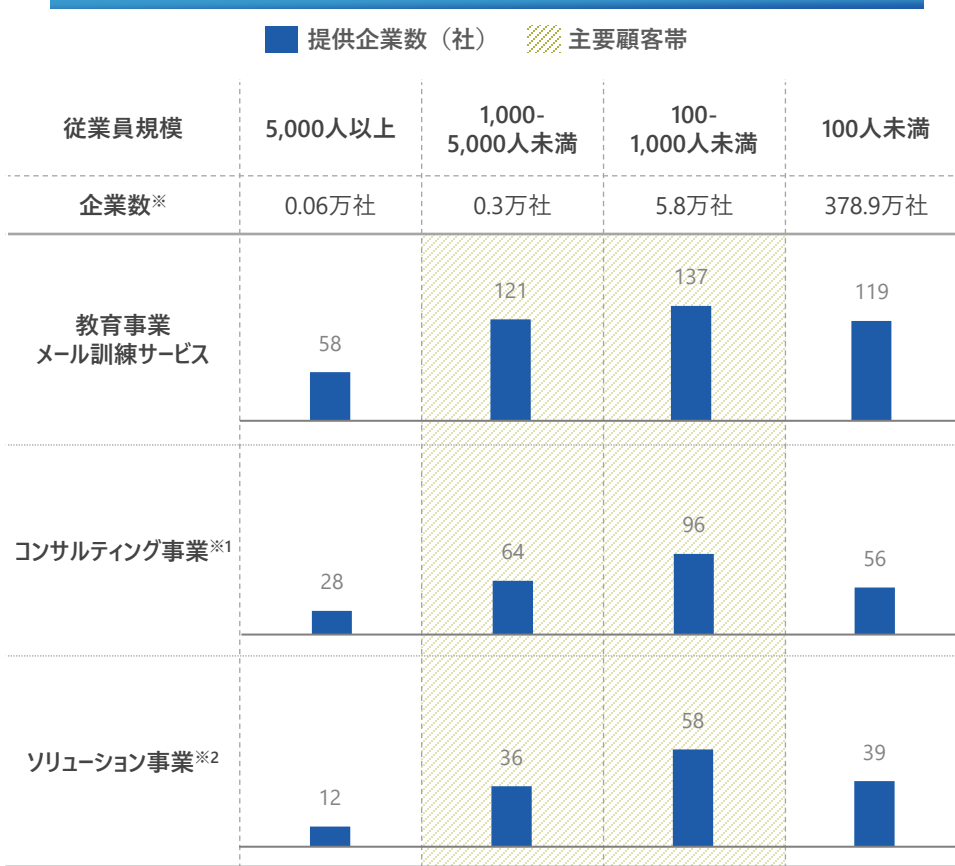


中堅・中小企業を対象市場とする巨大な潜在市場規模

当社の対象とする中堅・中小企業市場は巨大な潜在市場である

セキュリティの実装を支援する関連市場で約1兆円、教育事業で1.2兆円にまで到達し、現在のセキュリティ関連市場の市場規模を凌ぐグロースポテンシャルが存在

対象顧客層



中堅・中小企業向け国内サイバーセキュリティ市場の潜在市場規模*3

コンサルティング事業

コンサルティングサービス **2,058**億円
 0.3万社*4×4.4百万円*5+5.8万社*6×3.2百万円*8

脆弱性診断サービス **1,287**億円
 0.3万社*4×3.8百万円*5+5.8万社*6×1.9百万円*8

セキュリティソリューション事業

フロー・ストック計 **6,217**億円
 フロー : 0.3万社*4×2.3百万円*5+5.8万社*6×3.6百万円*8
 ストック : 0.3万社*4×4.0百万円*5+5.8万社*6×6.5百万円*8

主要顧客帯のセキュリティ実装支援の潜在市場規模 **約1兆円**

+

教育事業

セキュリティ教育講座 **1.2**兆円 (SecuriST 4,219億円+EC-Council 8,247億円)
 SecuriST : 95.9万人*7×44万円 (脆弱性診断士2講座分の費用)
 EC-Council : 95.9万人*7× (32万円 (CND講座費用) +54万円 (CEH講座費用))
 メール訓練サービス **688**億円
 0.3万社*4×1.7百万円*5+5.8万社*6×1.0百万円*8

出所 : 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス - 活動調査結果」
https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00200553&tstat=000001095895&cycle=0&tclass1=000001117769&tclass2=0001117775&tstat_infid=000031768998&file_type=0&cycle_facet=tclass1&tclass3val=0 (2021年12月6日に利用)
 注釈 *1 : コンサルティングサービスおよび脆弱性診断サービスの提供企業数の合計
 注釈 *2 : セキュリティソリューション事業のフローおよびストック企業数の合計

注釈 *3 : 主要顧客帯における当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年8月現在で営む事業に関わる客観的な市場規模を示す目的で算出したものではない
 注釈 *4 : 主要顧客帯である1,000人-5,000人未満の従業員規模の事業者数 (平成28年度経済センサス活動調査より)
 注釈 *5 : 当社サービスの1,000-5,000人未満の従業員規模の事業者の平均顧客単価 (2021/3期)
 注釈 *6 : 主要顧客帯である100-1,000人未満の従業員規模の事業者数 (平成28年度経済センサス活動調査より)
 注釈 *7 : IT人材数の推計 (IPA : 2019年度推定IT企業IT人材数より)
 注釈 *8 : 当社サービスの100-1,000人未満の従業員規模の事業者の平均顧客単価 (2021/3期)

セキュリティニーズの違いとサービスの最適化

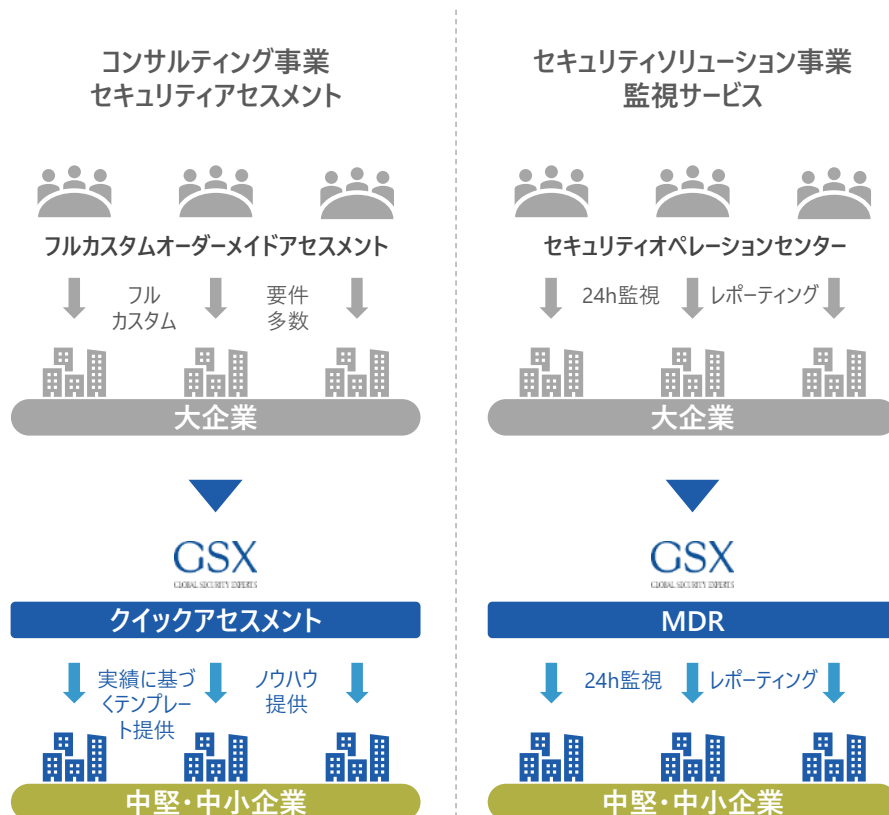
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

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

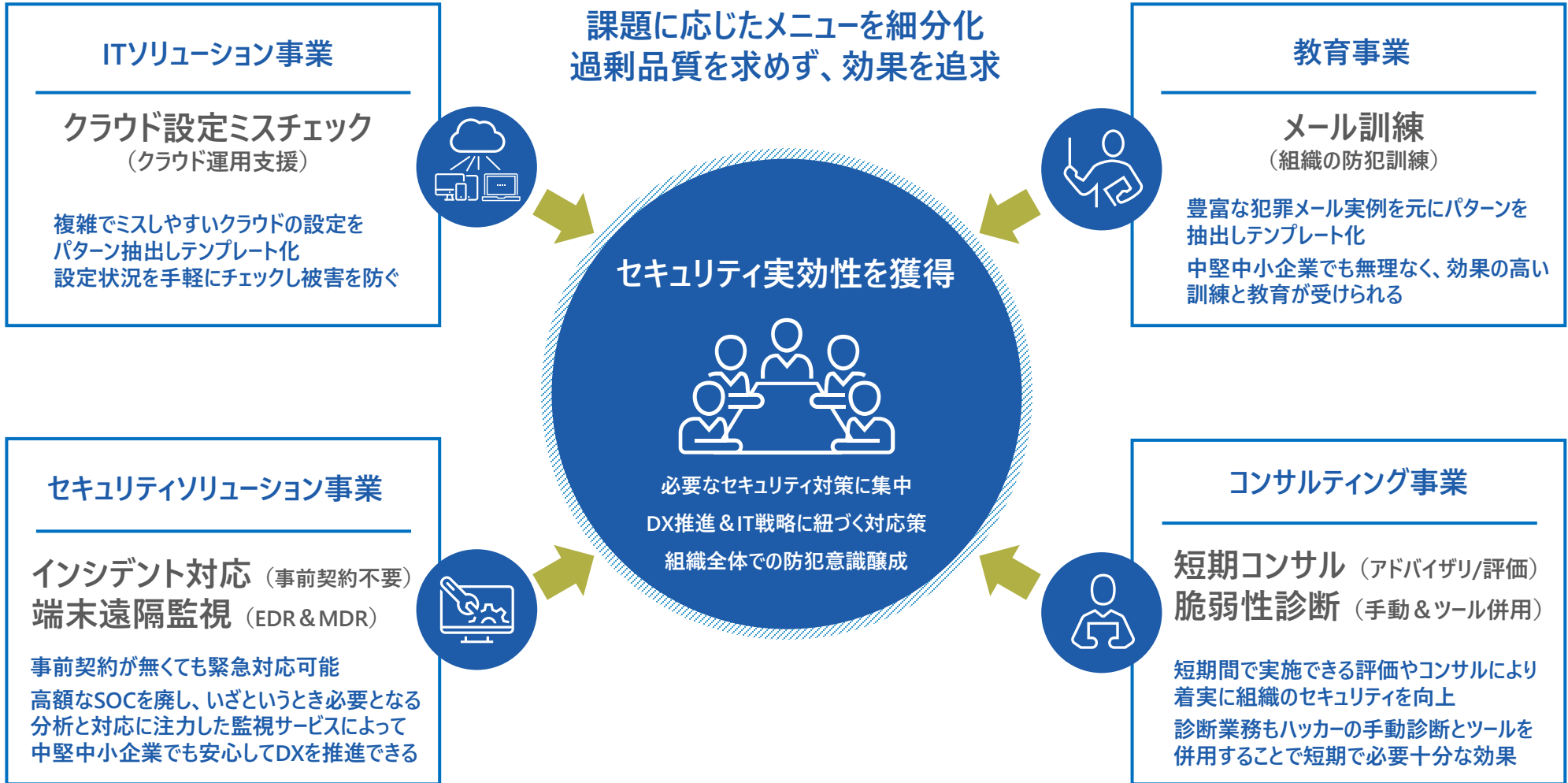
企業別のニーズと提供プレイヤー

	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	

中堅・中小企業向けにセキュリティサービスの最適化



全てのメニューがスモールスタート可能
過剰を排除した“ちょうど良い”ライトなパッケージをとりそろえることで、使いやすく



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

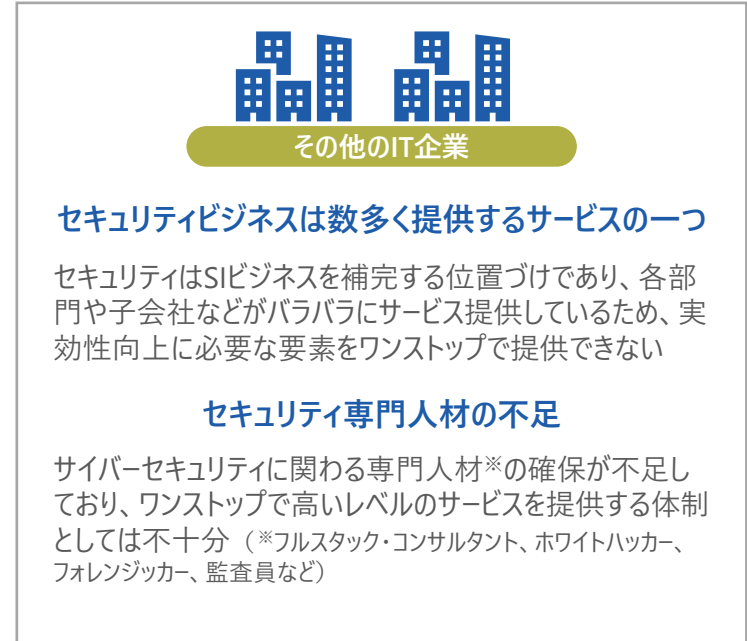


顧客基盤と戦略が大きく異なる

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



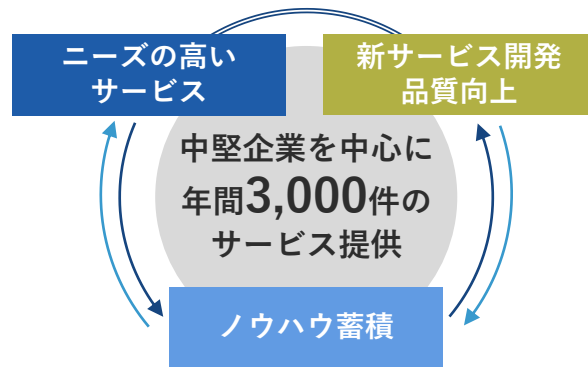
競争力のあるビジネスモデルを確立

蓄積されたノウハウや顧客ニーズを、サービス開発や品質向上に反映させることで、競争力を向上させる好循環なビジネスサイクルを確立

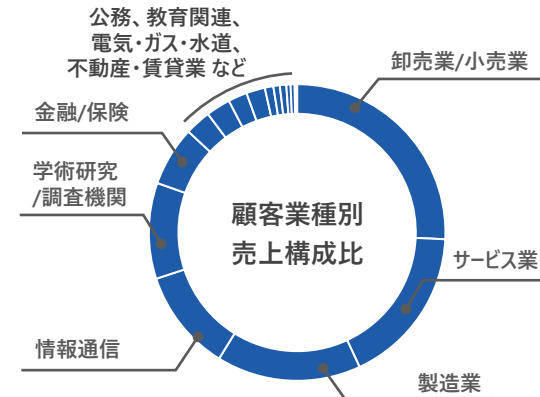
幅広い業種の中堅・中小企業を主要顧客として様々なサービスを提供することで、豊富なノウハウを蓄積、顧客ニーズを把握

中堅・中小企業向けに最適化したサービスを提供していることで、多くの案件獲得機会を生み出している

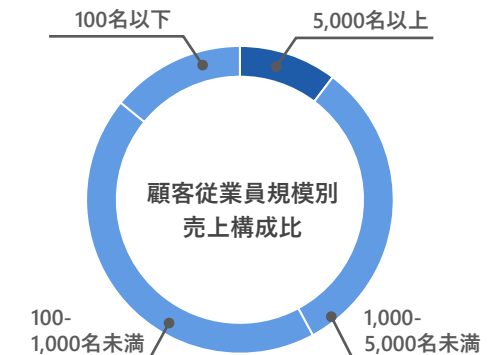
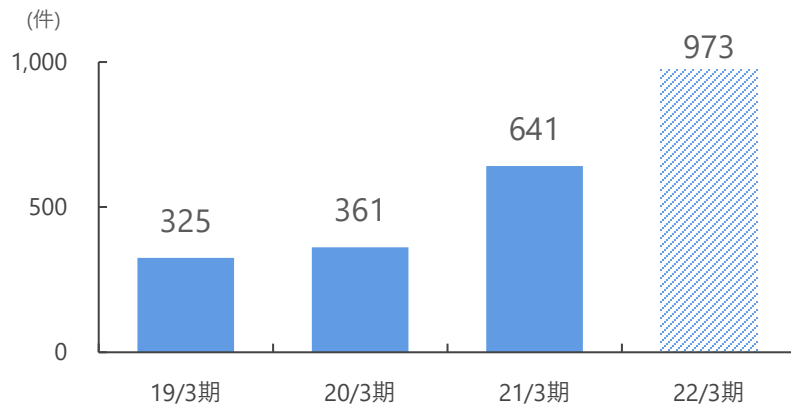
競争力向上の好循環サイクル



顧客基盤



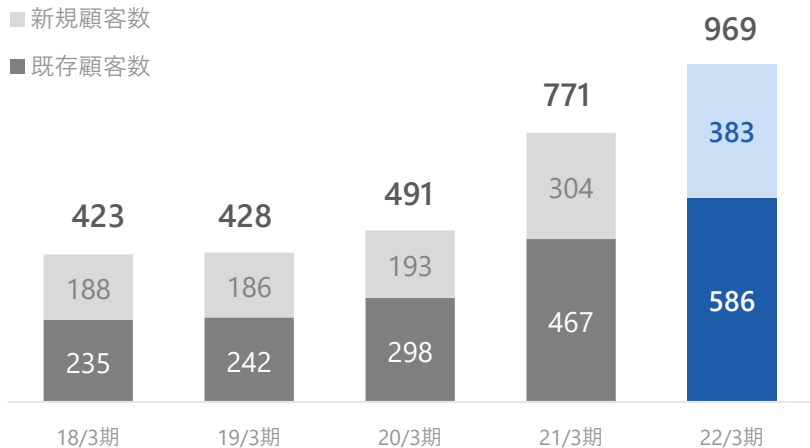
新規問い合わせ件数



継続取引による効率的な事業拡大の実現

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

取引社数推移

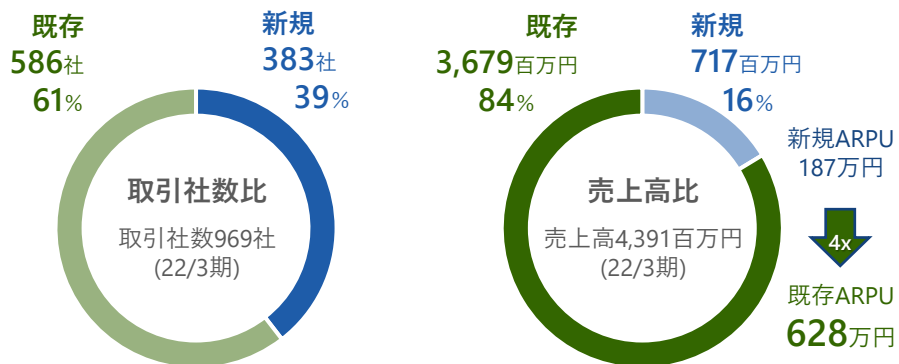


事業シナジーを活かした効率的な事業拡大

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



新規・既存の取引社数およびARPU



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



2022年3月期 決算概要

前期比大幅増収増益を達成

売上高

21/3期
2,948百万円

4,391 百万円

前期比 +48.9%

営業利益

21/3期
242百万円

439 百万円

前期比 +81.2%

当期純利益

21/3期
167百万円

261 百万円

前期比 +55.7%

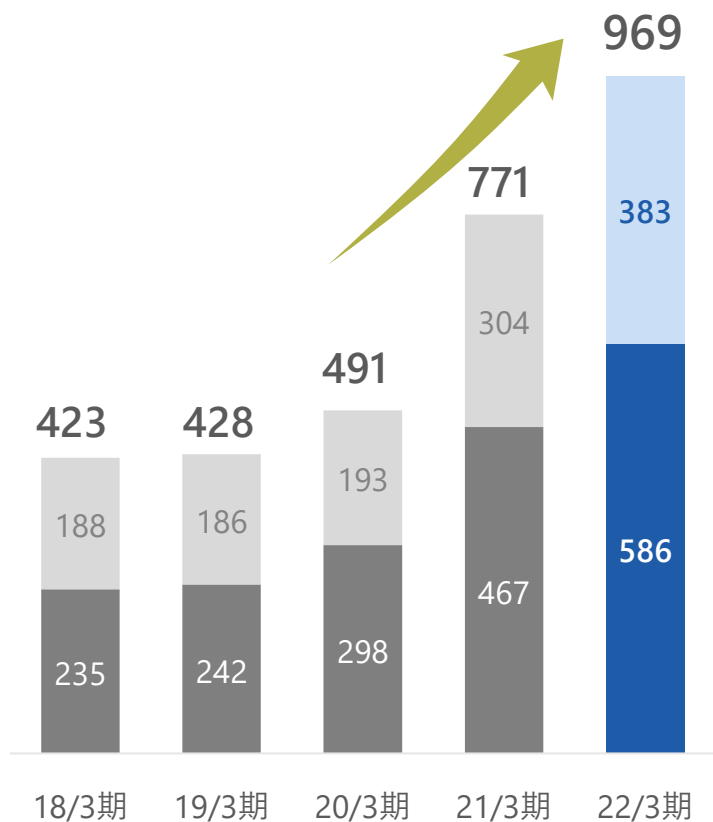
- ✓ 増える一方のセキュリティ事故、サプライチェーンリスクの顕在化、DXの加速により中堅・中小企業市場が拡大。さらに、ブランディング強化により「サイバーセキュリティ教育カンパニー」が認知され、売上高は過去最高
- ✓ マーケティング施策を積極的に展開するものの、売上高の大幅増加により、営業利益も過去最高

顧客数が順調に積みあがる。中堅・中小企業に最適化したメニュー提供によりクロスセル、アップセルが拡大

顧客数推移

(単位：社)

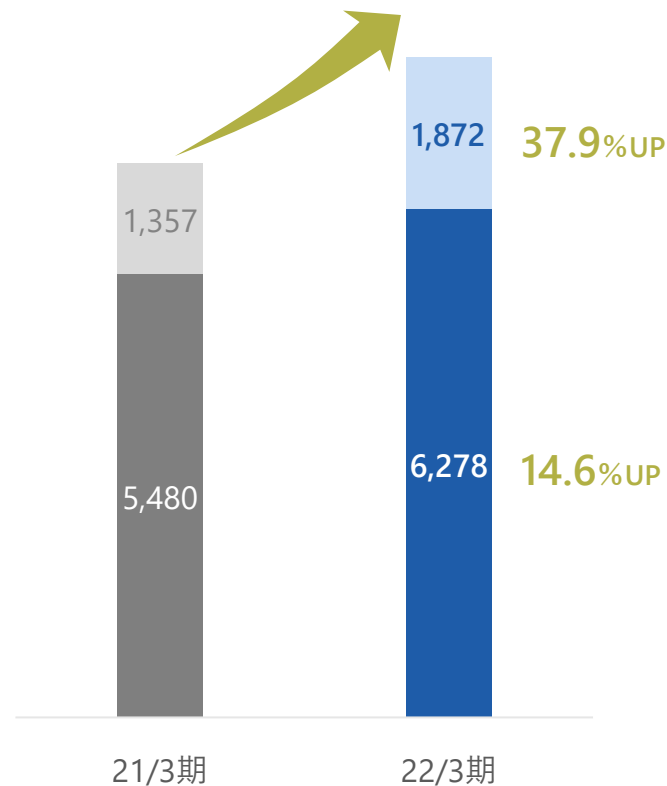
■ 既存顧客数 ■ 新規顧客数



ARPU推移

(単位：千円)

■ 既存顧客 ■ 新規顧客



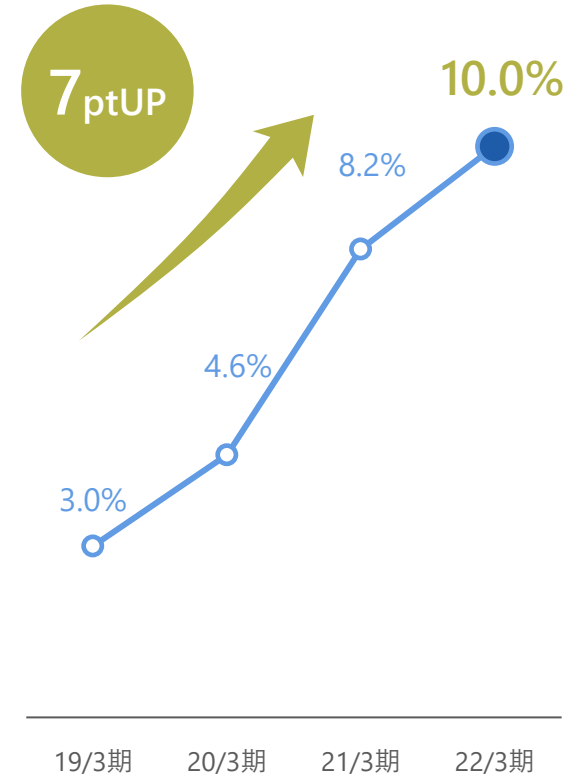
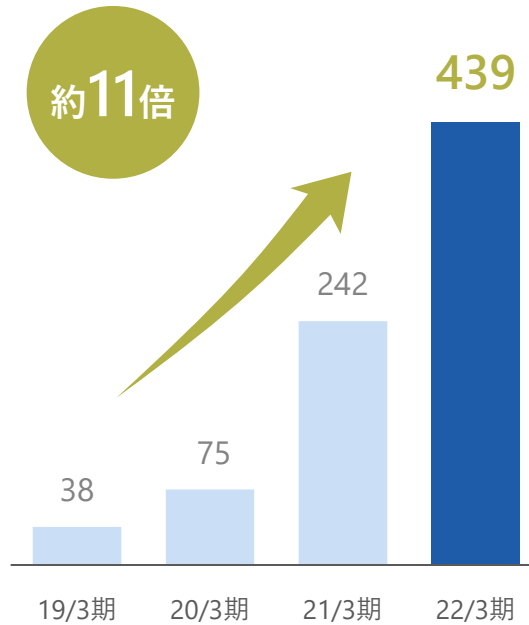
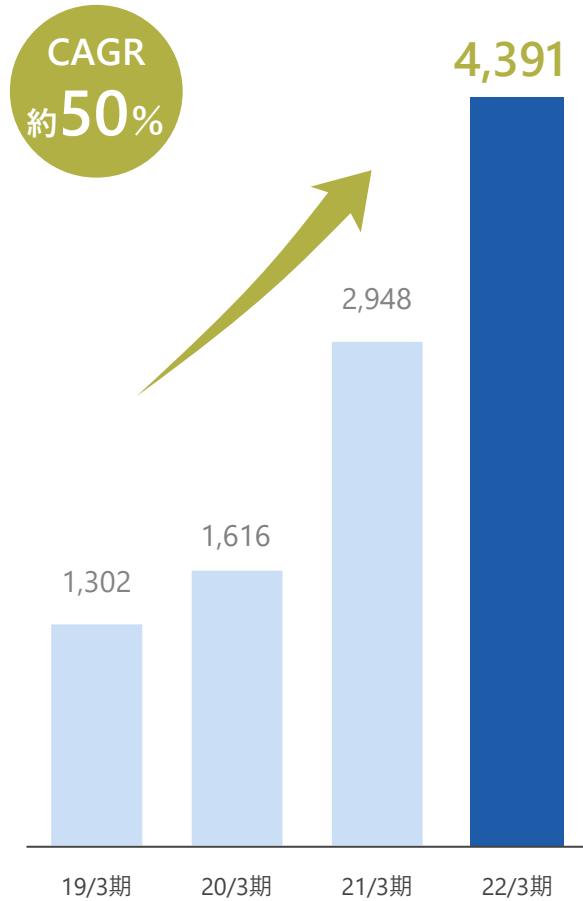
※21年3月期以前の数値は参考値です

2019年3月期にターゲットを大企業から中堅・中小企業に方針転換。DX推進とともに社会からセキュリティ対策要請が高まり、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となる。それに伴い当社へのサービス需要が増加し業績は急成長。営業利益率は10%と二桁に到達

売上高の推移 (単位：百万円)

営業利益の推移 (単位：百万円)

営業利益率の推移



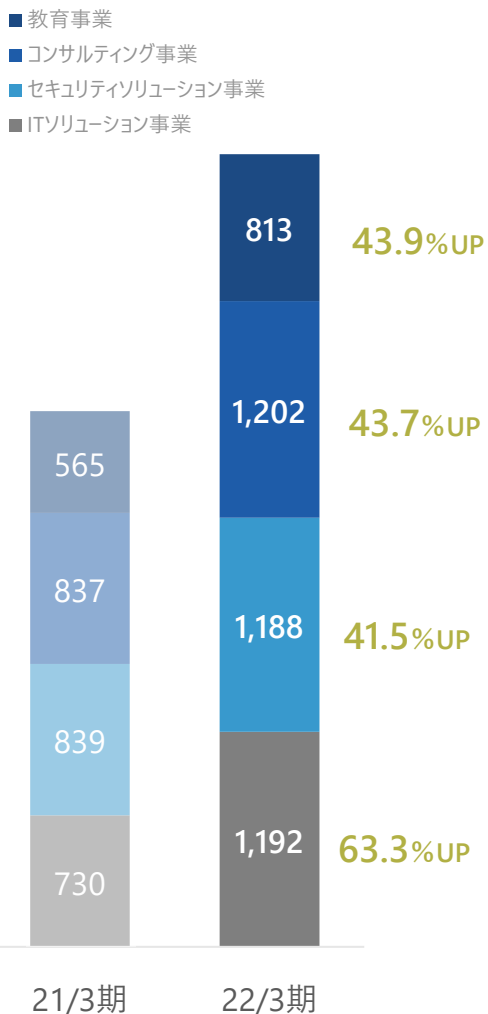
売上高、営業利益ともに高成長を達成

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	2,948	4,391	1,442	① +48.9%
売上総利益	911	1,360	448	+49.2%
売上高総利益率	30.9%	31.0%	+0.1pt	-
販売費・一般管理費	668	920	② 251	+37.6%
営業利益	242	439	③ 197	+81.2%
営業利益率	8.2%	10.0%	+1.8pt	-
経常利益	239	414	175	+73.1%
経常利益率	8.1%	9.4%	+1.3pt	-
当期純利益	167	261	93	④ +55.7%
EPS (円)	54.70	80.91	26.21	-

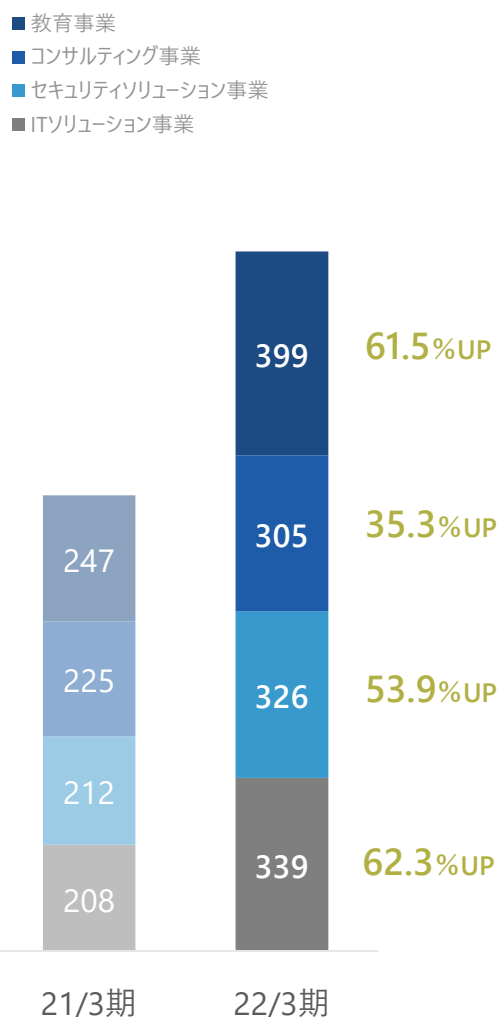
- ① 売上高は、企業のセキュリティニーズを取り込み各サービスにおいて好調に業績を伸長。前期比48.9%増
- ② ブランディング強化やマーケティング施策強化等による販管費増
- ③ 大幅な売上高向上に伴い、積極投資を行うも、営業利益は大幅にUP
- ④ 当期純利益も、前期比55.7%増と大幅に増加

全ての事業において前期比増収

売上高 (単位：百万円)



売上総利益 (単位：百万円)



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)

各種マーケティング施策により当社サービスに対する認知度が向上
教育講座のターゲットをセキュリティ人材から非セキュリティ人材に拡大することで、当社オリジナルの認定資格「SecuriST」の受講者数が大幅に増加

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)

サプライチェーンリスクの対策要請に起因し、特に中堅・中小企業からのリスクアセスメントの需要が旺盛
企業のDX推進にともない脆弱性診断も好調

セキュリティソリューション事業

機器端末の不審な挙動を検知し、迅速な対応をするためのEDR※製品や、ユーザー・機器等の正常な振る舞いを機械学習し、異常な振る舞いを検知するUEBA※製品の導入・運用サービスの販売が好調に推移

ITソリューション事業

SES事業が大きく伸長。既存顧客によるリピート受注が堅調に推移。2020年4月1日付の事業譲受以降、既存サービスとの連携が進む

※EDR (Endpoint Detection and Response)

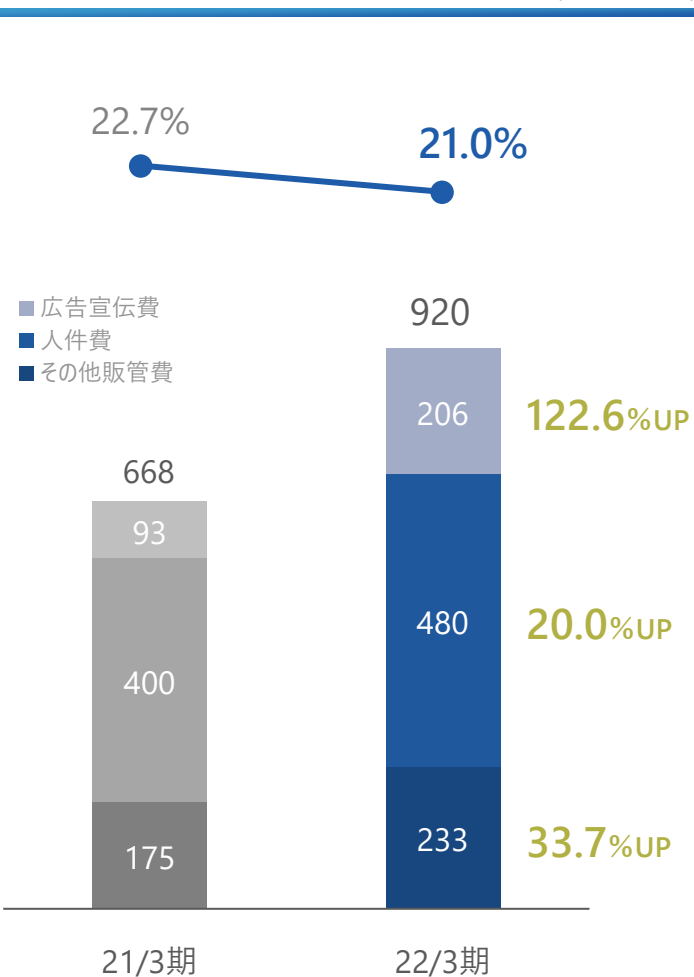
※UEBA (User Entity Behavior Analytics)

営業費用の推移（販売費および一般管理費）

2022年3月期は認知度向上に向けブランディングを強化、また事業拡大に向け積極的に採用を実施

積極的なマーケティング施策を打ち出しつつ、販売費・一般管理費率は前期より低い数値で推移、適正なコストコントロールを維持

販売費および一般管理費・率 (単位：百万円)



広告宣伝費 前期比 + 113百万円

- ・ 上場に向けた認知度向上のブランディング費用やマーケティング施策のために日経広告やタクシー動画広告を積極的に投下

人件費 前期比 + 79百万円

- ・ 事業拡大に向け積極的に採用を実施
- ・ 業績好調により期末特別賞与や上場記念賞与を支給
- ・ コロナ見舞金の支給 等

マルウェア感染、データ改ざんや破壊、個人情報漏洩など、インシデント件数も増加する中、タイムリーなマーケティング施策、広告を積極的に実行

日経新聞一面広告出稿

東証マザーズ上場を機に更なる認知度を向上するため広告宣伝を強化

おかげさまで本日、
グローバルセキュリティエキスパートは
東証マザーズに上場いたしました。

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

わたしたちはサイバーセキュリティ教育カンパニーです

GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS

トラップメール
GSX 標的型メール訓練サービス

セキュリスト (SecuriST)

SecuriST

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 <https://www.gsx.co.jp/>

有名俳優を起用したブランディングムービーを配信

企業のブランディングムービーを作成し様々なマーケティング施策に活用

サイバー攻撃の増加・巧妙化

DX with サイバーセキュリティ

国やステークホルダーからの
セキュリティ対策強化のプレッシャー

圧倒的なセキュリティ人材不足

中堅・中小企業

大企業はもとより 中堅・中小企業においても

タクシー動画広告を積極的に掲載

2021年7月、8月の2ヵ月間に渡り、タクシー動画広告を積極的に実行

サイバー攻撃による
重大事故の9割以上は
悪意あるメールが原因

【緊急】メールボックスが一杯です

情報システム部 <clear@office-all.net>

ご利用 Point
受信まで 存在しないドメイン

<http://mailcaoscity.mail-system.securix.com/>

多様な「疑似攻撃メール」を

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

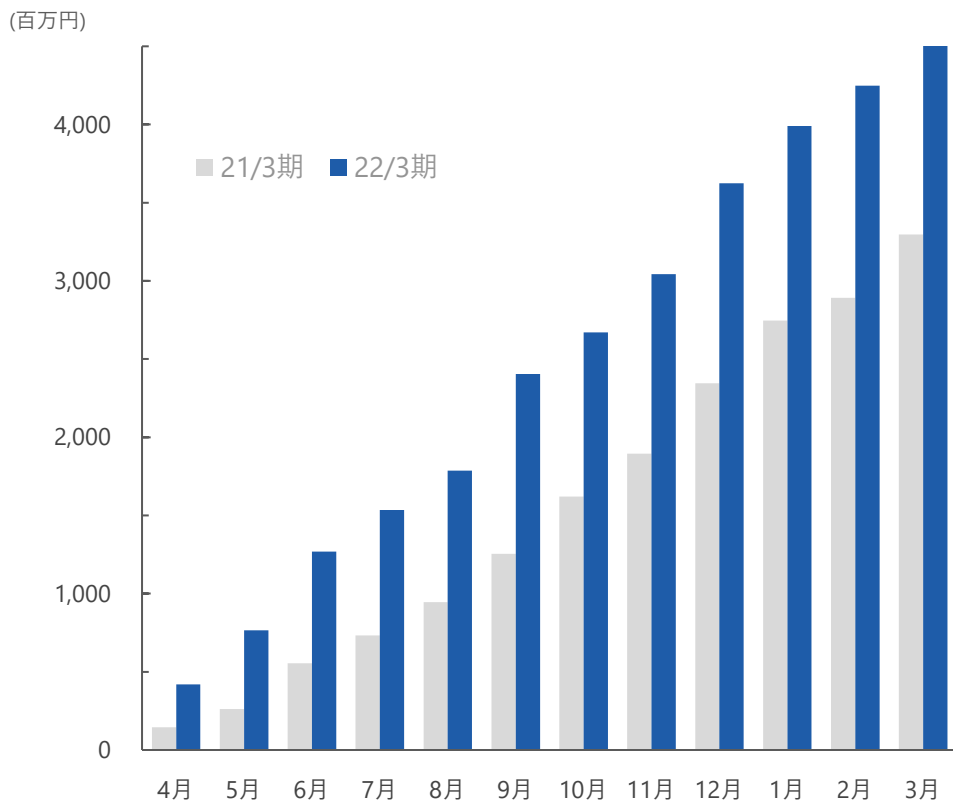


わずか1年で受講者3倍！GSXのサイバーセキュリティ教育の魅力とは

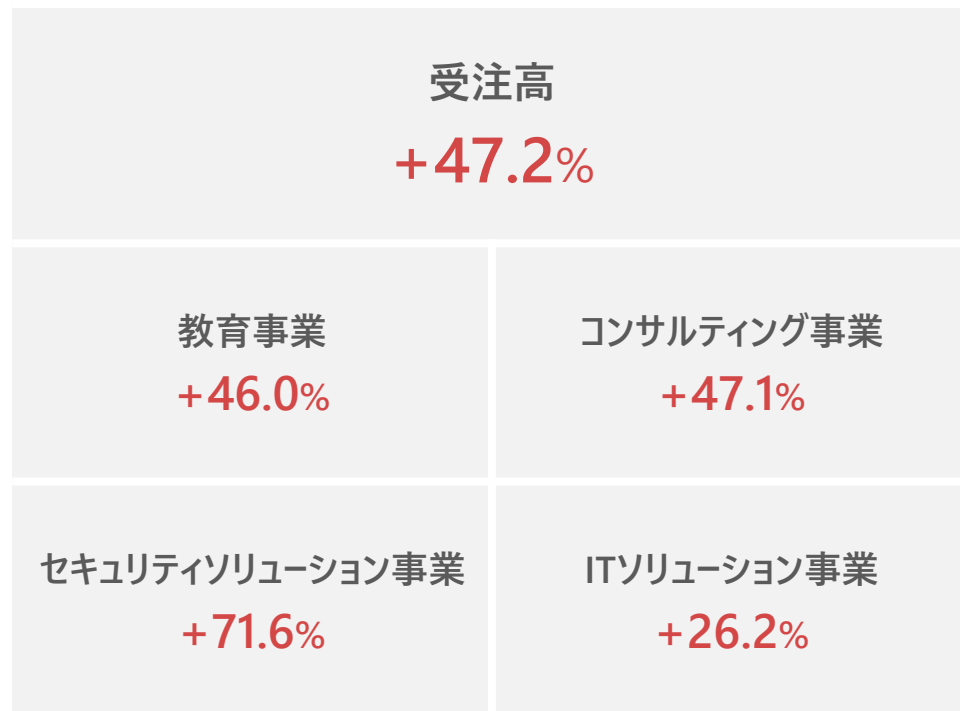


すべての事業で受注高は2021年3月期を上回るペースで増加

受注高の推移（月間累計）

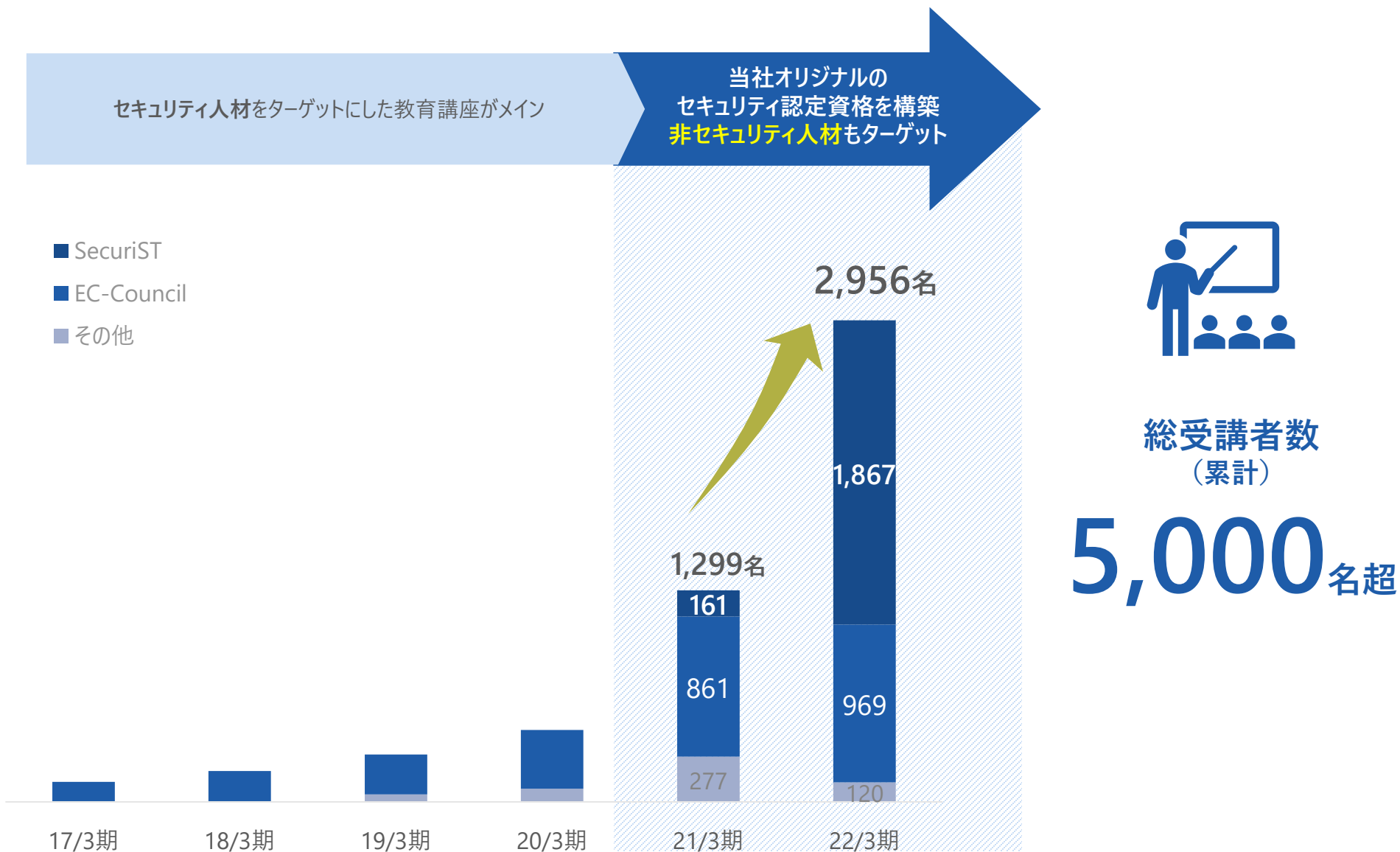


事業別受注状況（前期比増減率）



教育講座の受講者数推移

教育講座のターゲットをセキュリティ人材から非セキュリティ人材（ITエンジニア他）へと拡大。受講者数は大幅に増加



株式上場による資金調達で有利子負債を返済する一方で、2022年3月の株式会社ブロードバンドセキュリティとの資本業務提携を目的とした借入れを実行。自己資本比率は5.5pt上昇し45.0%

(百万円)	2021/3期	2022/3期	前期比 増減	前期末比 増減率
流動資産	1,949	2,822	872	+44.8%
現金及び預金	652	1,146	494	+75.8%
売掛金及び契約資産	692	988	295	+42.7%
その他	604	687	82	+13.7%
固定資産	434	659	224	+51.8%
有形固定資産	38	40	2	+5.5%
無形固定資産	246	198	△47	△19.4%
投資その他の資産	149	420	270	+180.8%
資産合計	2,384	3,482	1,097	+46.0%
流動負債	1,308	1,694	386	+29.5%
買掛金	115	225	109	+95.1%
1年内返済予定の長期借入金	42	56	13	+30.6%
その他流動負債	1,150	1,413	263	+22.9%
固定負債	133	221	88	+66.2%
長期借入金	128	221	92	+72.2%
その他固定負債	4	-	△4	-
株主資本	942	1,558	616	+65.5%
自己資本比率	39.5%	45.0%	-	-



2023年3月期 業績予想

基本方針

売上高拡大は継続、利益率の向上を最重要視し、
中長期成長を支える経営基盤を強固にする

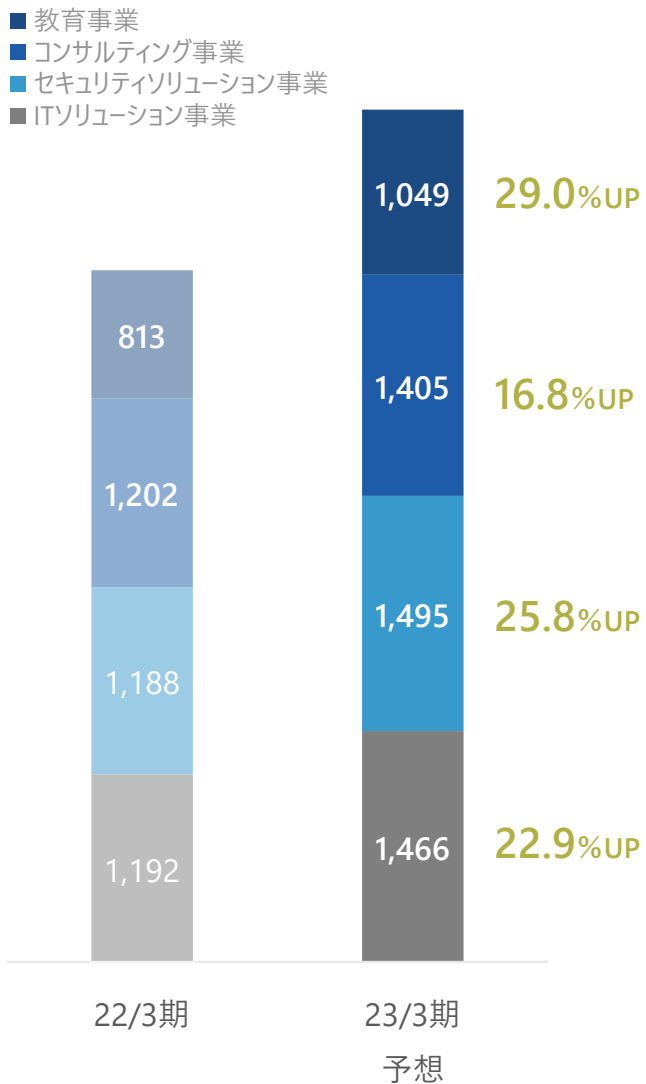
売上高は前期比 +23.0% 営業利益は前期比 +59.3% 営業利益率は13%を目指す

アップセル・クロスセルで全事業をまんべんなく伸長

教育事業により利益成長が加速。販売パートナー・デリバリパートナーを活用した効率的な運営により利益率の向上を図る

	(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	増減率
売上高		4,391	5,400	1,008	+23.0%
営業利益		439	701	261	+59.3%
営業利益率		10.0%	13.0%	+3.0pt	-
経常利益		414	700	285	+68.9%
経常利益率		9.4%	13.0%	+3.6pt	-
当期純利益		261	455	193	+74.3%
EPS (円)		80.91	136.76	55	-

全ての事業において前期比増収を見込む



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)

- ✓ セキュリティ教育講座は、GSXオリジナル資格講座のSecuriSTを非セキュリティ人材に向けて引き続き提案
- ✓ セキュリティ人材向け国際認定資格CISSPは、独自戦略を構築し提案活動を実施
- ✓ セキュリティ訓練サービスは、取扱い販売パートナーを増やしさらなる拡販を実行

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)

- ✓ 新たなパッケージを開発、展開
- ✓ インシデント関連のパッケージ (CSIRT訓練、サイバー演習) も継続拡販

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

- ✓ セキュリティソリューション事業は、EDR製品 (CrowdStrike) に続き、内部不正対策のUEBA製品 (Exabeam) を収益の柱とすべく活動
- ✓ ITソリューション事業は、SES (システムエンジニアリングサービス) の拡大に注力



成長戦略

デジタル庁の発足や改正個人情報保護法の施行により、デジタル化の進展に伴い、サイバーセキュリティ対策の必要性が高まる

内閣サイバーセキュリティセンターによる「次期サイバーセキュリティ戦略（案）」では、国を挙げてサイバーセキュリティ対策を進めていく方針

デジタル庁の発足



デジタル庁の発足

- 2021年9月よりデジタル庁が発足
- マイナンバーの普及による、個人情報の管理
- 医療・教育現場のIT活用促進

改正個人情報保護法の全面施行



- 2022年4月より全面施行
- 個人情報保護委員会への報告義務、個人への通知義務が発生
- 法人に対する罰金刑が強化（最大1億円、2020年12月施行）

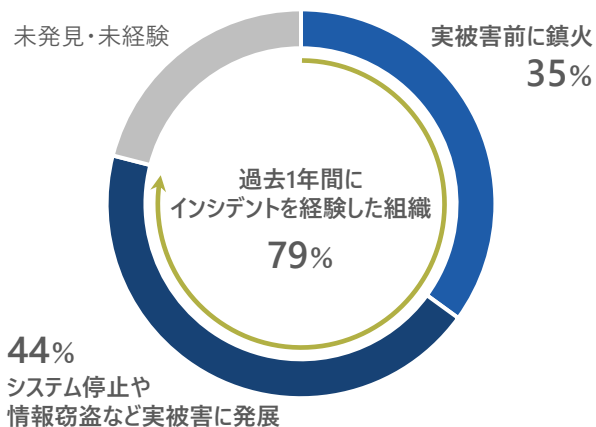
次期サイバーセキュリティ戦略（案） ※1

「DX with Cybersecurity」の
推進に向けた主な具体的施策

- ① 経営層の意識改革
- ② 地域・中小企業におけるDX with Cybersecurityの推進
- ③ 新たな価値創出を支えるサプライチェーン等の信頼性確保に向けた基盤づくり
- ④ 誰も取り残さないデジタル／セキュリティ・リテラシーの向上と定着

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
さらに4割強の組織が実被害を経験
年間平均被害額は1億4800万円に



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）

IPAの実証実験結果でも

中小企業においても業種や規模を問わずサイバー攻撃を受けている状況が確認されるとともに、検知及び防御のための対策や社内体制の構築ができていない企業が多いことが確認された

出所：2020年 独立行政法人 情報処理推進機構
中小企業向けサイバーセキュリティ事後対応支援事業 成果報告書

社会圧力

政府やステークホルダーからの圧力
中小企業がサプライチェーンの弱点として顕在化
令和3年の政府方針として対策強化を明示

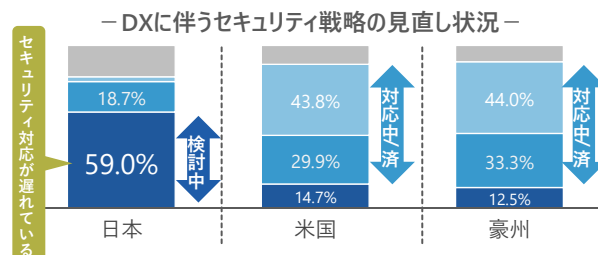
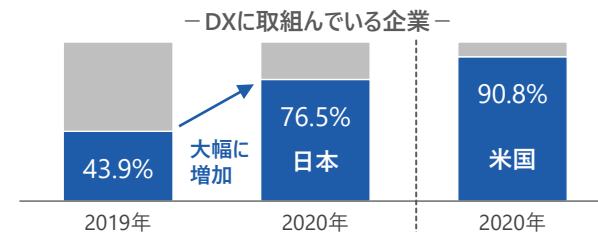
政府次期サイバーセキュリティ戦略案

発注側やグループ会社からの圧力も強まる

中堅・中小企業

DX化の加速

ITやIoTの技術潮流もDX化が前提
DX推進の遅れが、企業競争力の減少に直結
政府方針として DX with Cybersecurityを明示



出所：「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

DX推進はサイバーセキュリティが必須

経団連は全員参加での
「Cybersecurity by All」を提言している

出所：2021年 一般社団法人 日本経済団体連合会
提言 全員参加によるサイバーセキュリティの実現に向けて

大企業においては、セキュリティ対策は常識となったが、
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

全体の市場規模は約2兆円、その中で特に当社の強みがある教育事業の市場規模は1.2兆円

教育事業

セキュリティ教育講座 **1.2兆円** (SecuriST 4,219億円+EC-Council 8,247億円)

SecuriST : 95.9万人^{※7}×44万円 (脆弱性診断士2講座分の費用)

EC-Council : 95.9万人^{※7}× (32万円 (CND講座費用) +54万円 (CEH講座費用))

メール訓練サービス **688億円**

0.3万社^{※4}×1.7百万円^{※5}+5.8万社^{※6}×1.0百万円^{※8}

セキュリティソリューション事業

フロー・ストック計 **6,217億円**

フロー : 0.3万社^{※4}×2.3百万円^{※5}+5.8万社^{※6}×3.6百万円^{※8}

ストック : 0.3万社^{※4}×4.0百万円^{※5}+5.8万社^{※6}×6.5百万円^{※8}

コンサルティング事業

コンサルティングサービス **2,058億円**

0.3万社^{※4}×4.4百万円^{※5}+5.8万社^{※6}×3.2百万円^{※8}

脆弱性診断サービス **1,287億円**

0.3万社^{※4}×3.8百万円^{※5}+5.8万社^{※6}×1.9百万円^{※8}

教育事業

1.2兆円

セキュリティソリューション事業

6,217億円

コンサルティング事業

3,345億円

合計約 **2兆円**^{※3}

注釈 ※3：主要顧客帯における当社が想定する最大の市場規模を意味しており、

当社が2021年8月現在で営む事業に関わる客観的な市場規模を示す目的で算出したものではない

注釈 ※4：主要顧客帯である1,000人-5,000人未満の従業員規模の事業者数（平成28年度経済センサス活動調査より）

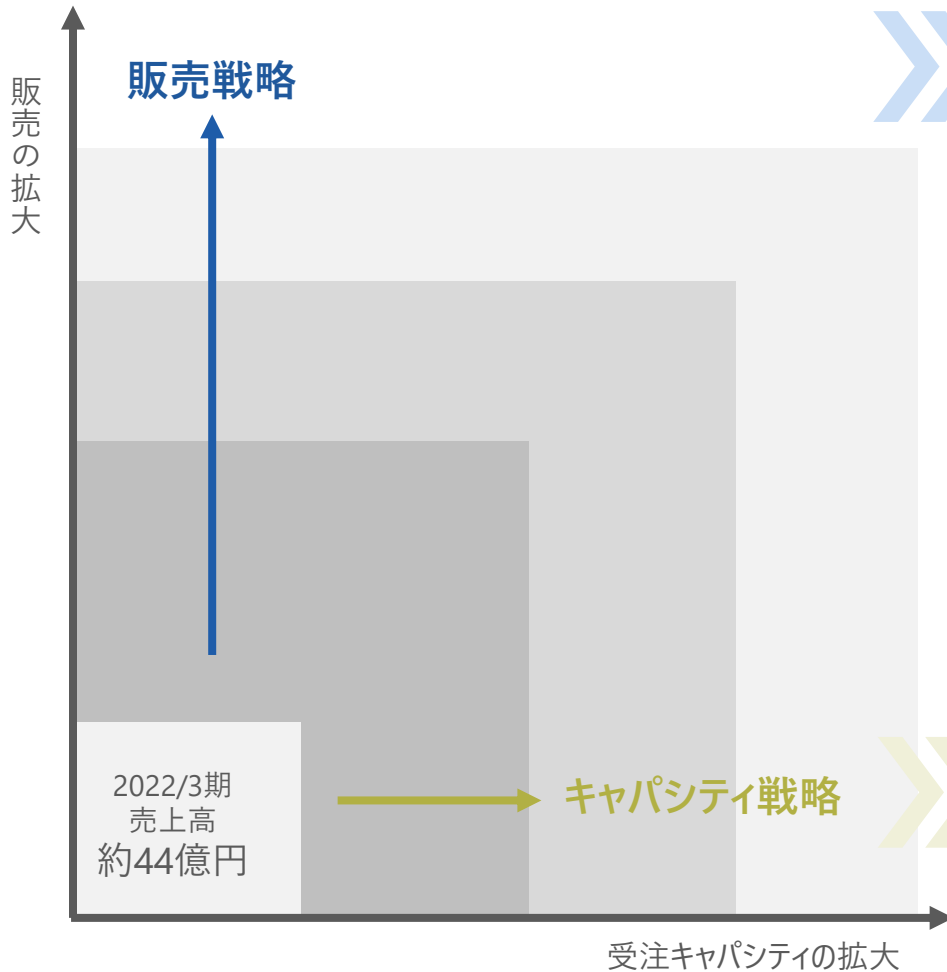
注釈 ※5：当社サービスの1,000-5,000人未満の従業員規模の事業者の平均顧客単価（2021/3期）

注釈 ※6：主要顧客帯である100-1,000人未満の従業員規模の事業者数（平成28年度経済センサス活動調査より）

注釈 ※7：IT人材数の推計（IPA：2019年度推定IT企業IT人材数より）

注釈 ※8：当社サービスの100-1,000人未満の従業員規模の事業者の平均顧客単価（2021/3期）

独自のパートナー戦略でセキュリティ企業のプレーヤーを増加させ受注キャパシティと案件獲得力を強化して全国をカバレッジ 高成長を継続



営業案件を獲得する

- 1 日本全国のIT企業のパートナー化 **間販**
- 2 営業戦略およびマーケティング戦略強化 **直販**
- 3 サービスの付加価値化、ラインナップの拡充

旺盛な需要に対応する

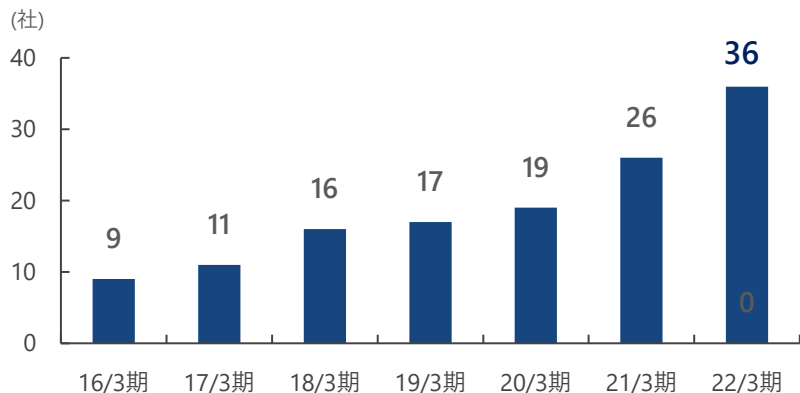
- 1 社内において教育の受講・資格取得推進し、セキュリティ人材を育成
- 2 デリバリーパートナー企業の育成

販売戦略：日本全国のIT企業のパートナー化

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

販売パートナー数の推移



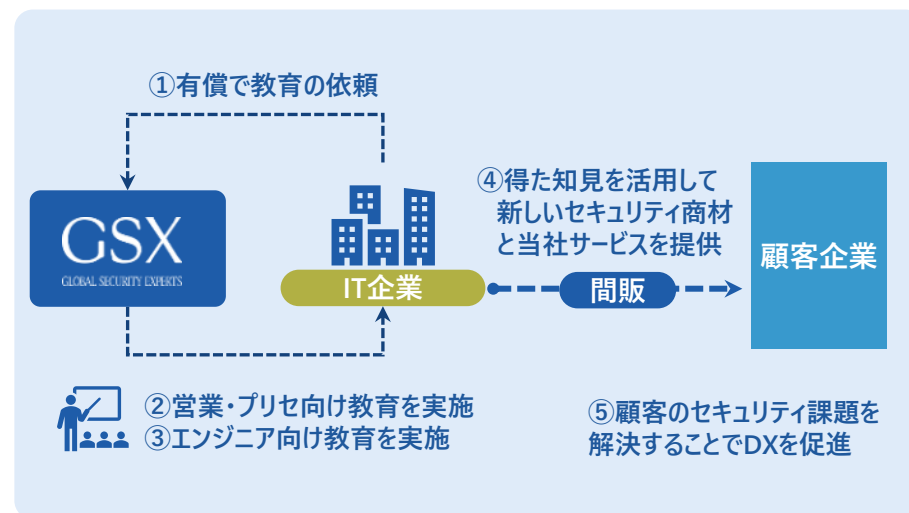
IT企業がGSXのパートナーになる

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

日本全国のIT企業のパートナー化



営業力を強化し、既存顧客の深堀を徹底。新規顧客獲得については受注に繋がる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な効率的・効果的なデジタルマーケティング中心に移行

営業戦略強化

中堅・中小企業のセキュリティリスク対策に対する需要は旺盛、そのニーズを確実に捉え、既存顧客の深堀を徹底する

組織力の強化

深耕営業部隊を組織化し、効率的なする
KPI：顧客単価ARPU向上



提案力の強化

点から面の提案を能動的に仕掛け、顧客単価を上げていく。



マーケティング戦略強化

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



デジタルマーケティング強化



中堅・中小企業を対象に、さまざまなセキュリティ課題の解決をサポートする月額課金制の「vCISO」サービスを始動
中小企業向けのお悩み相談窓口として、リーズナブルな価格でよろず相談が受けられ、かつ有事の際の調査費用を負担するサイバー保険の付帯可能

※「vCISO」= Virtual Chief Information Security Officer（最高情報セキュリティ責任者）の頭文字

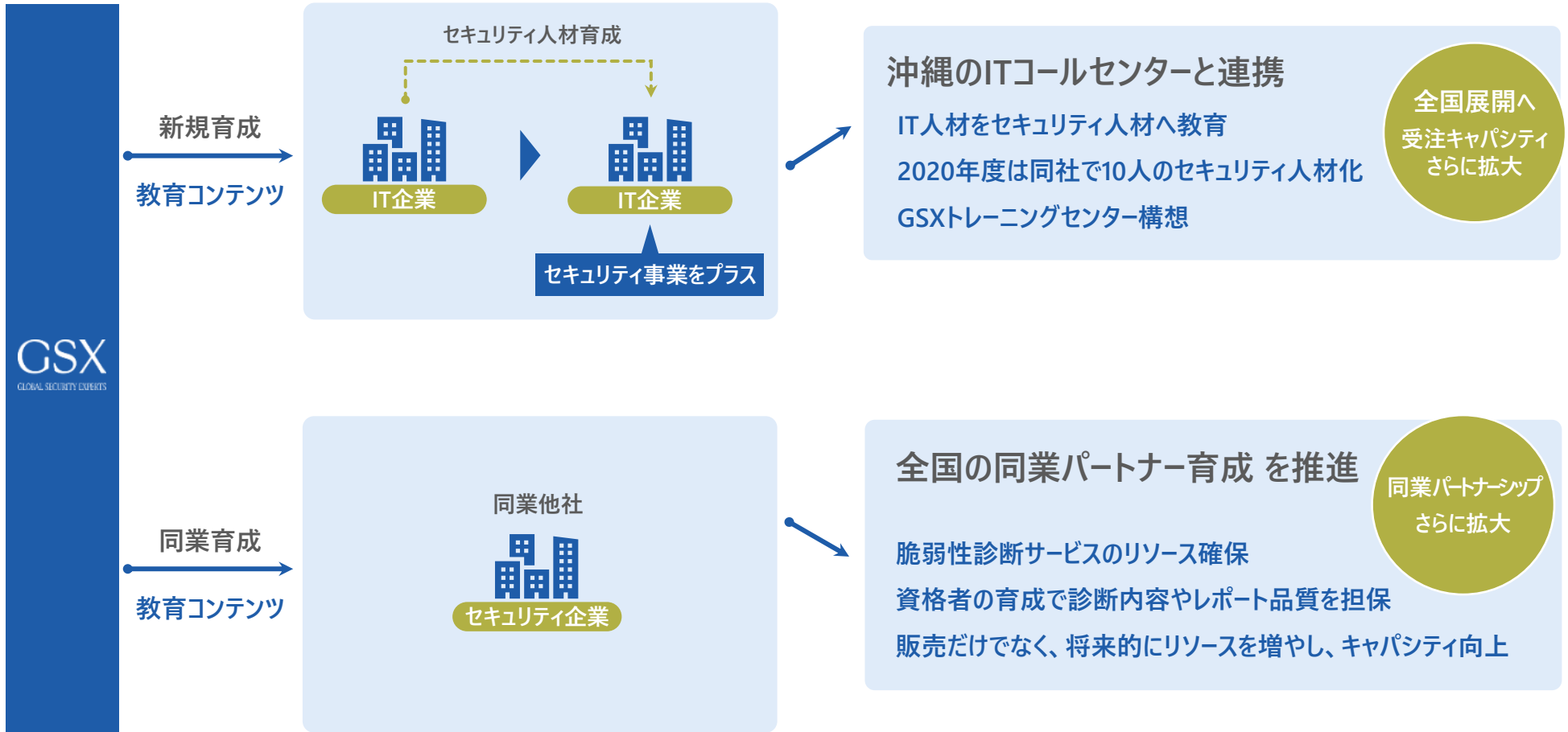
「vCISO」の概要



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



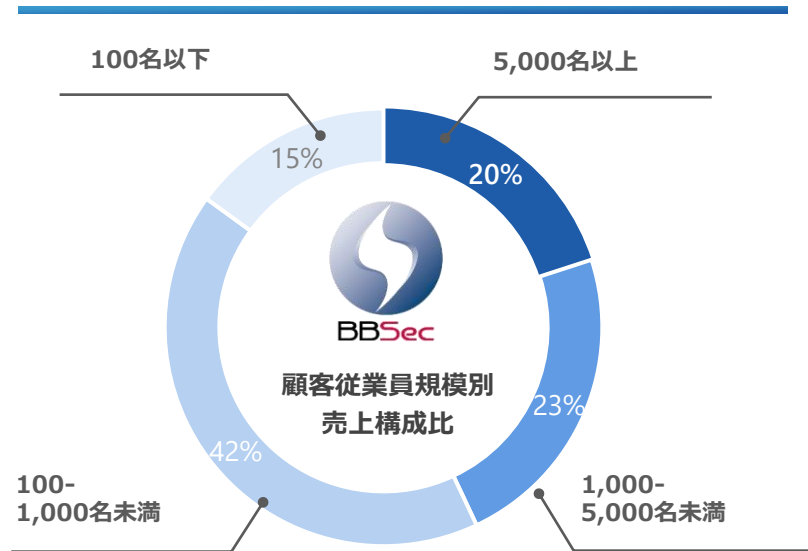
GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

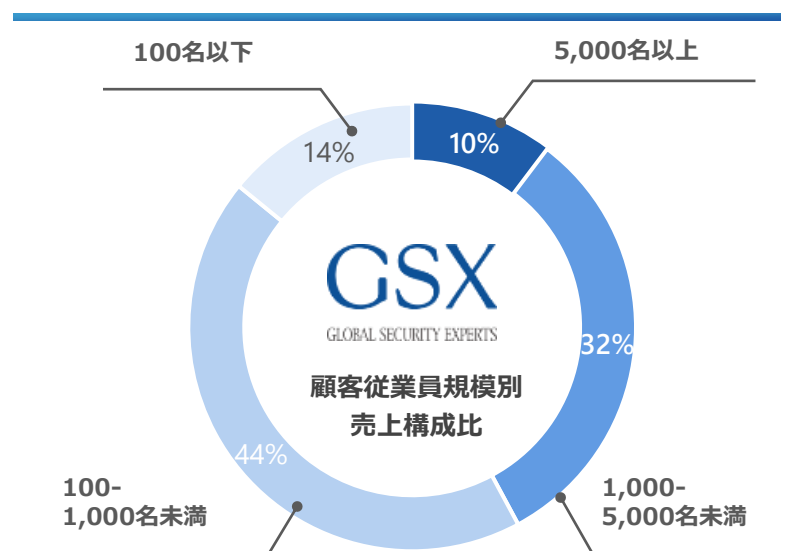
経営トピックス

顧客層が異なる（株）ブロードバンドセキュリティと資本業務提携。両社のリソースを補完しアップセルを行うことでビジネス領域を拡大

ブロードバンドセキュリティの顧客従業員規模別
売上構成比



当社の顧客従業員規模別
売上構成比



期待されるシナジー効果

両社で重なるメニュー



リソース補完

両社独自のメニュー



両社顧客へのUpsell

ラック、NRIセキュアテクノロジーズ、GSX が合同で
「サイバーセキュリティイニシアティブジャパン」を設立

当社および連携する各社の持つ豊富な経験とナレッジを活かして、日本のサイバーセキュリティ水準の向上に貢献



サイバーセキュリティイニシアティブジャパン

会長 中尾 康二

国立研究開発法人情報通信研究機構 サイバーセキュリティ研究所

- ①「共通対策評価フレームワーク」の策定と提供
- ②「サイバーセキュリティプロフェッショナル人材フレームワーク」の策定と提供



内閣サイバーセキュリティセンター
総務省、経済産業省
などの関係省庁とも連携



各社が持っているノウハウを結集し、**セキュリティ業界共通フレームワークを構築**

セキュリティ業界各社がお客様向けに有償サービスとして利用できるように整備

後援企業：KDDI 株式会社、株式会社野村総合研究所

賛同企業：株式会社インフォセック、株式会社 F F R I セキュリティ、エムオーテックス株式会社、KDDI デジタルセキュリティ株式会社
株式会社サイバーディフェンス研究所、株式会社セキュアイノベーション、株式会社セキュアヴェイル
S O M P O リスクマネジメント株式会社、株式会社ブロードバンドセキュリティ、三井物産セキュアディレクション株式会社
株式会社ユービーセキュア

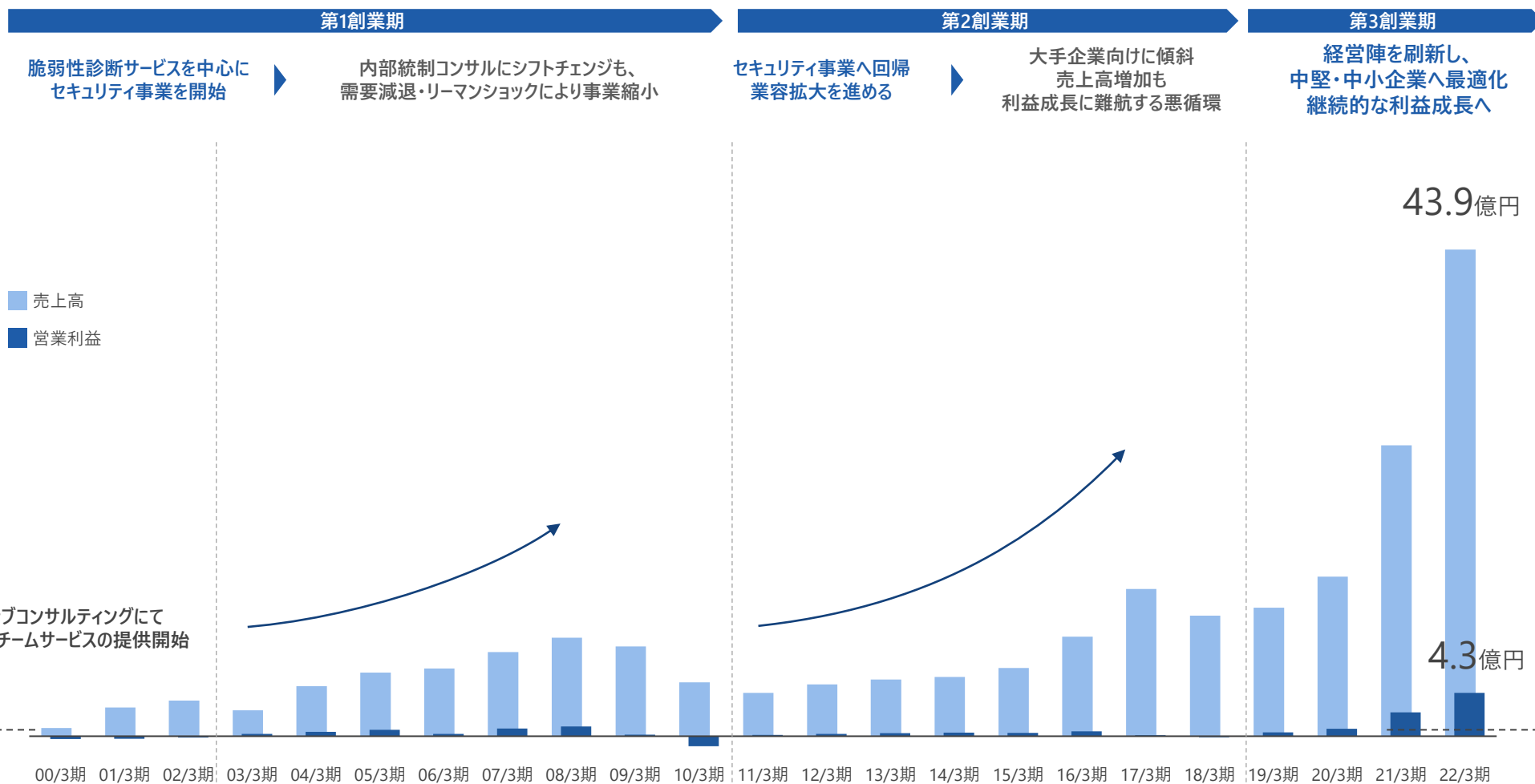


Appendix

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、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



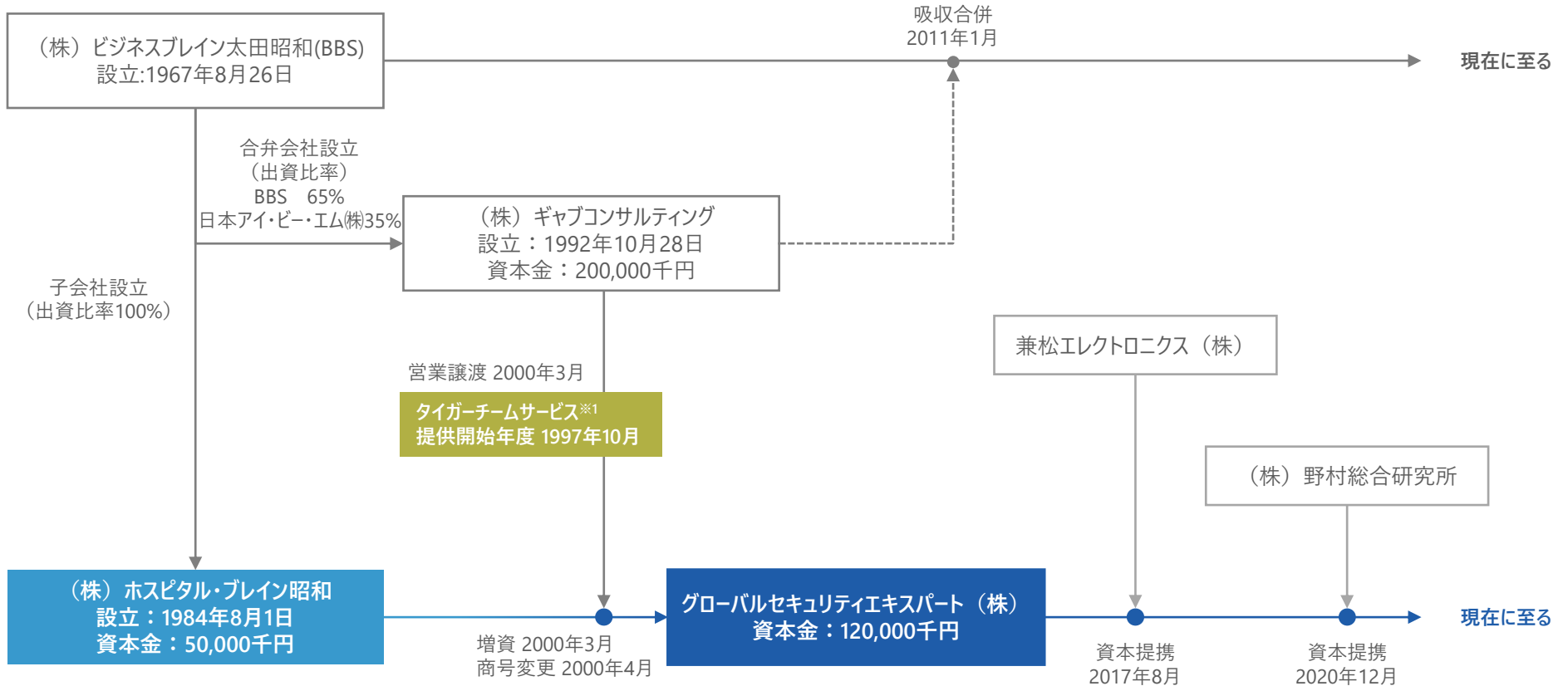
注釈 ※ 1：創業は1984年設立の(株)ホスピタル・ブレイン昭和。会社の成り立ちについてはAppendix参照

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

代表取締役社長

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

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)アドバンスト・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

与儀 大輔

Daisuke Yogi



- 1994年 4月 : 横河電機(株) 入社
- 2007年 8月 : (株)ラック 入社
- 2012年12月 : (株)野村総合研究所 入社
N R I セキュアテクノロジーズ(株) 出向 営業推進マネージャー
- 2020年 4月 : 同社出向 事業企画本部 事業戦略部 担当部長
- 2020年10月 : 当社 常務取締役 (現任)

取締役

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
- 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 西日本支社長

三木 剛

Tsuyoshi Miki



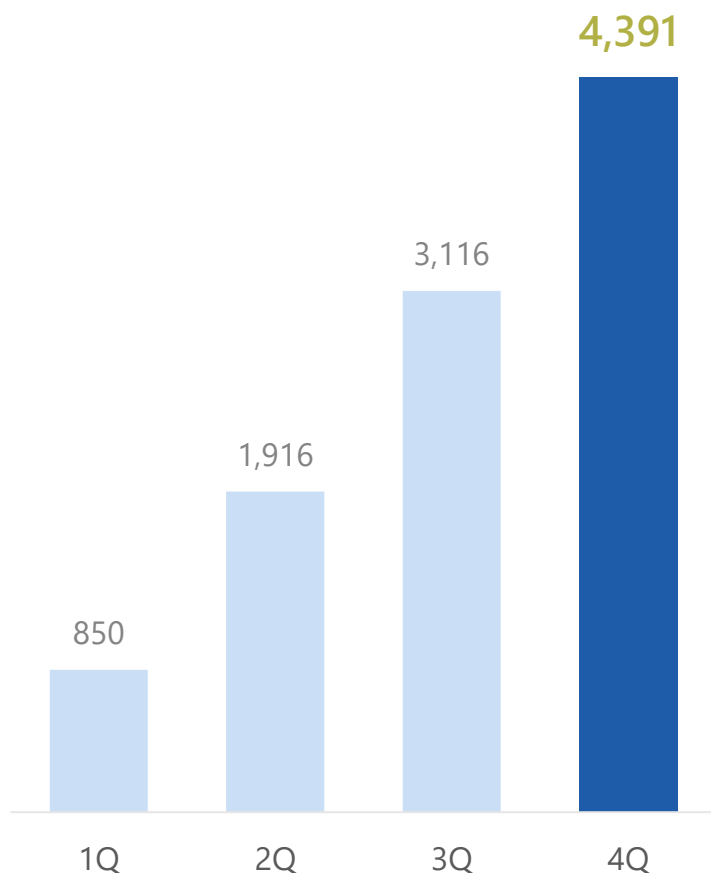
- 2006年10月 : (株)神戸デジタル・ラボ 入社
- 2008年10月 : 同社 営業部長
- 2011年10月 : 同社 執行役員 セキュリティソリューション事業部長
- 2013年10月 : 同社 取締役 サービス推進本部長 兼 セキュリティソリューション事業部長
- 2019年 8月 : 当社入社
- 2019年10月 : 当社 西日本支社長
- 2020年 4月 : 当社 取締役 西日本支社長 (現任)

決算期		2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
売上高	(千円)	1,221,700	1,302,976	1,616,613	2,948,871	4,391,317
経常利益	(千円)	△10,348	37,096	73,103	239,370	414,331
当期純利益	(千円)	△10,470	28,024	38,658	167,657	261,099
資本金	(千円)	100,000	100,000	270,000	291,800	485,000
発行済株式数	(株)	5,400	5,400	10,000	10,590	3,327,000
純資産額	(千円)	350,936	378,960	736,113	942,201	1,565,478
総資産額	(千円)	871,996	956,504	1,712,769	2,384,273	3,482,070
1株当たり純資産額	(円)	64,988.24	70,177.92	245.37	296.57	470.54
1株当たり配当額	(円)	-	800	500	2,900	15
1株当たり当期純利益	(円)	△1,938.91	5,189.68	4,368.15	16,410.20	80.91
自己資本比率	(%)	40.25	39.62	42.98	39.52	44.96
自己資本利益率	(%)	-	7.68	6.93	19.98	16.68
配当性向	(%)	-	15.42	11.45	17.67	18.5
営業キャッシュフロー	(千円)	-	-	△284,882	767,002	328,219
投資キャッシュフロー	(千円)	-	-	△76,692	△240,397	△294,649
財務キャッシュフロー	(千円)	-	-	387,400	△91,241	460,634
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	-	216,959	652,324	1,146,528
従業員数	(人)	60	64	75	110	118

売上高推移

(単位：百万円)

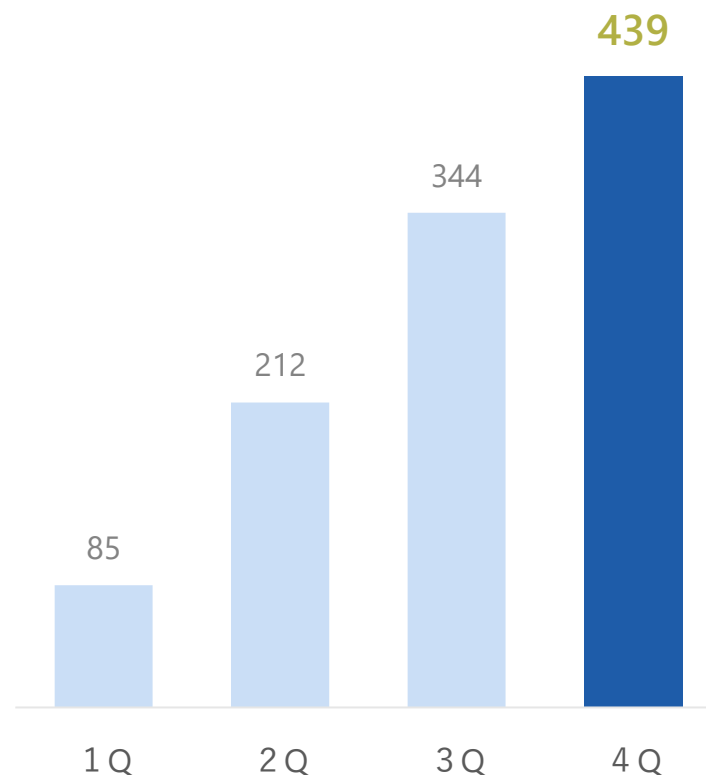
売上高は順調に伸長



営業利益推移

(単位：百万円)

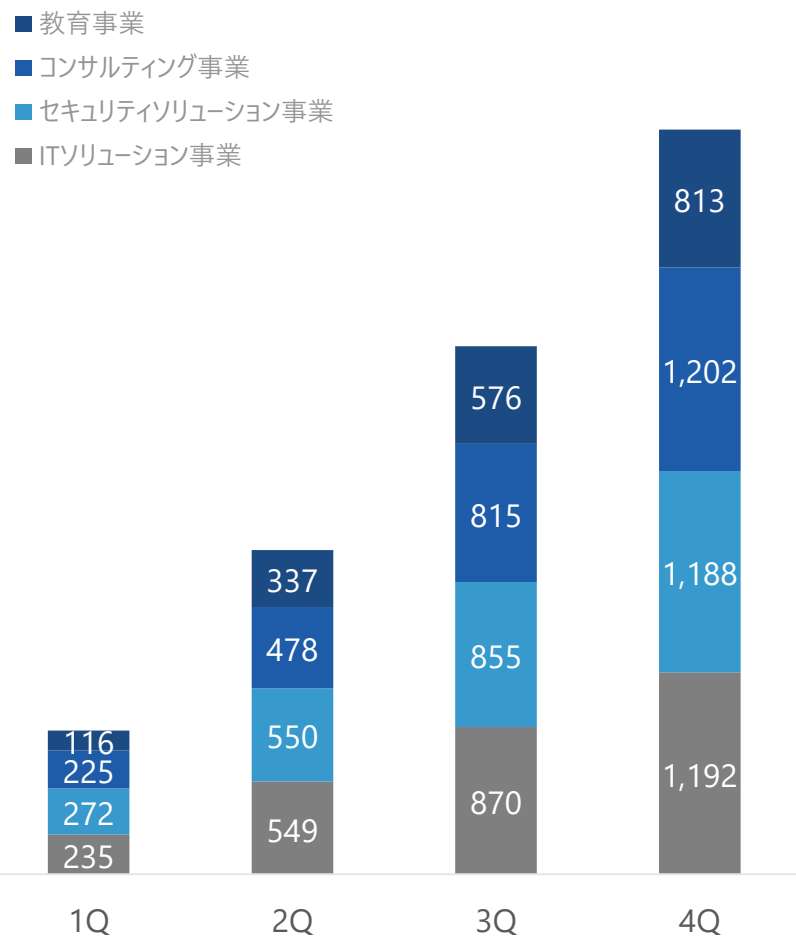
受注増を受け、4 Qにマーケティング施策を強化しさらなる販促活動を実行



(ご参考) 事業別売上高・売上高総利益四半期推移 (累計期間)

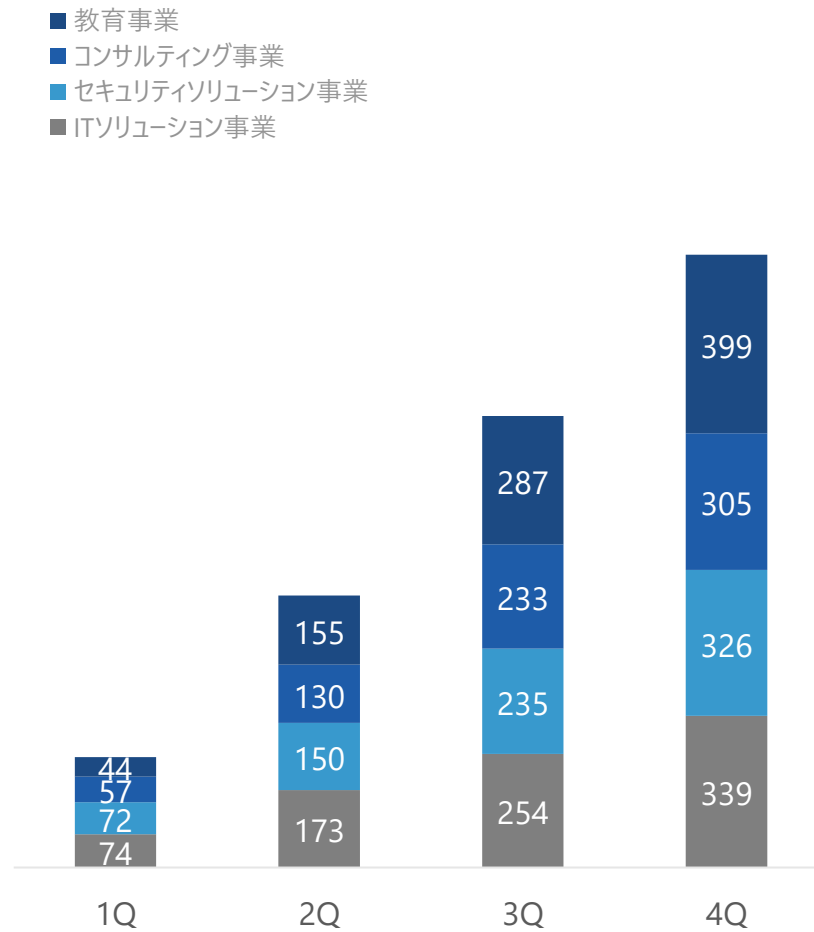
事業別売上高推移

(単位：百万円)



事業別売上総利益の推移

(単位：百万円)





EC-Council Training Center of The Year (Enterprise)

「EC-Council Global Awards」は、EC-Councilおよびサイバーセキュリティコミュニティ内で最も権威のあるアワードのひとつで、GSXが受賞した「EC-Council Training Center of The Year Award (Enterprise)」は、世界145ヶ国の2,380を超えるトレーニングパートナーの中から、わずか3社のみ選出されるトップアワードです。

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