

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026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

2026年4月

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

2026年3月期も業績は順調に拡大

連結売上高

前期比

+25.2%

110億2208万円

連結営業利益

前期比

+38.6%

22億3805万円

営業利益率

前期比

+2.0pt

20.3%

- ✓ 売上高・利益ともに過去最高額を更新
 中期経営計画で掲げる売上成長率+25%目標を計画通り達成
- ✓ 業容拡大にともなうコスト増を認識しつつも
 営業利益は前期比+38.6%
- ✓ 各事業でのAI活用による売上総利益率の向上も寄与し
 営業利益率は前期比2.0ポイントアップ 8年連続伸長

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

AI台頭時代の成長戦略

AIの進化はサイバー攻撃者をさらに有利にしている一方で、防御側はAIツールの導入だけで終わらない

企業はこれまでのセキュリティリスクに加え、AI導入に伴う新たなリスクが発生 さらに外部専門家への依存度が高まる

結果的にAIの台頭は当社にとって構造的な成長ドライバーとなる

すでにサイバー攻撃者がAIツールを活用、常に有利な状態に



企業がAIを導入することでのセキュリティニーズ拡大



- サイバー攻撃者もAIを活用
攻撃の自動化、激化、巧妙化を助長
- セキュリティ対策はAIツールだけでは
代替できない

AI台頭により
セキュリティニーズ
爆増



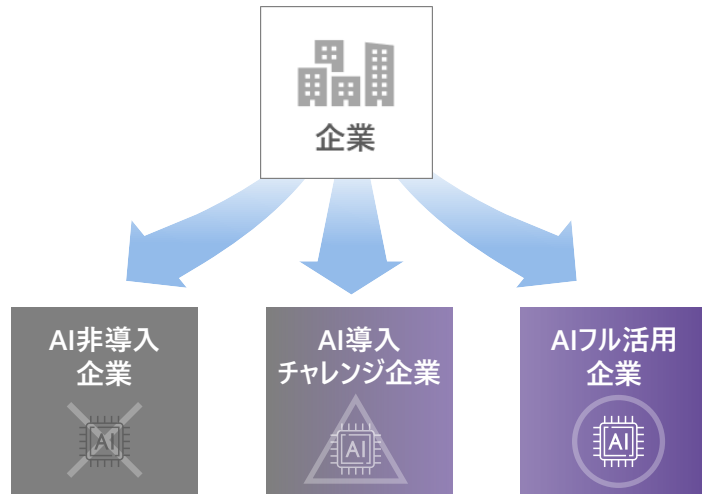
- AI導入に伴い新たなセキュリティリスクが発生
(AIの誤用、情報漏洩、ガバナンス不備 等)
- AIを安全に選定・運用・解釈・統制する難しさ
外部専門家への依存が増加

AI台頭は脅威ではなく
GSXのビジネスにとって強い追い風となる

GSXの顧客市場においては、AIの急速な進化に対する格差が生まれると予想

GSXは既存ビジネスの強みをAI時代にあわせて進化 全ての企業に寄り添うAI時代のセキュリティサービスを提供

顧客市場の変化とGSXグループの対応



AI導入がスムーズに進む企業とそうでない企業の格差

GSX

全てのコンディションの企業を支援するサービスラインナップ

GSXグループの強み

サイバー
セキュリティ
事業

準大手・中堅・中小企業を
基本にした顧客基盤

セキュリティ
教育事業

専門分野の
教育講座開発・資格化の
ノウハウと実績

セキュリティ
人材事業
(CyberSTAR)

専門人材を
育成して増やして提供する
独自のビジネスモデル

GSXグループの強みをAI時代にあわせて進化
対応可能な市場を拡大していく

各事業ごとに内側の効率化からAI活用サービスの創出、新規AIビジネスへの参入などの取組みを進める



AI時代にあわせたサービス提供

各事業ごとに内側の効率化からAI活用サービスの創出、新規AIビジネスへの参入などの取組みを進める



サイバーセキュリティ事業



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

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
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> 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 サプライチェーン評価制度など11種のガイドラインへの準拠状況を可視化
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・対応優先度に知見を集中



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

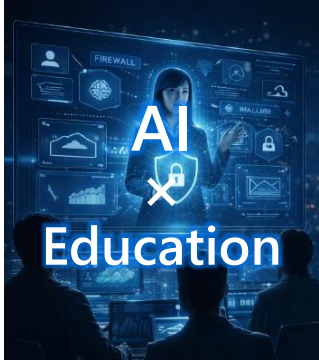
概要	セキュリティオペレーション全般をAIで統合的に支援するツールとして開発。監視製品の検知・分析からレポート作成までを一気通貫で自動化
主要機能	<ul style="list-style-type: none"> AI分析レポート自動生成：インシデント検知→報告書作成を数分で完結 MCP連携：プロセスツリー解析、脅威インテリジェンス取得、行動相関分析をリアルタイムで収集し思考
導入効果	セキュリティ運用工数を約50%削減（実績値）／属人性を排除し、分析品質を標準化／分析結果を蓄積・ベクトル化し再活用することで、継続的に精度向上するRAGを実現



ログ分析業務の変革

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、従来の人手中心の業務を刷新
主要機能	<ul style="list-style-type: none"> 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
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

セキュリティ教育事業



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セキュリティパスポート：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

セキュリティ人材事業



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

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

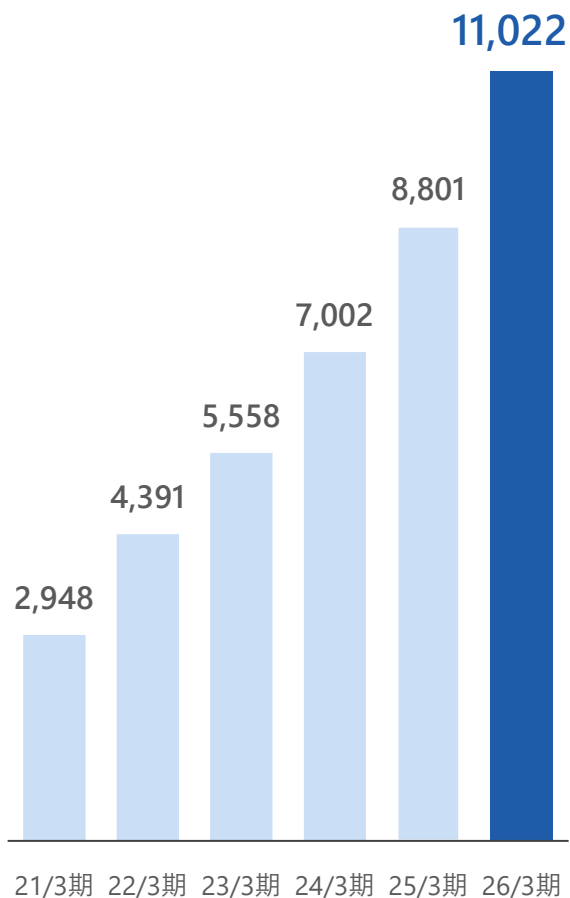
2026年3月期 決算概要

通期業績推移

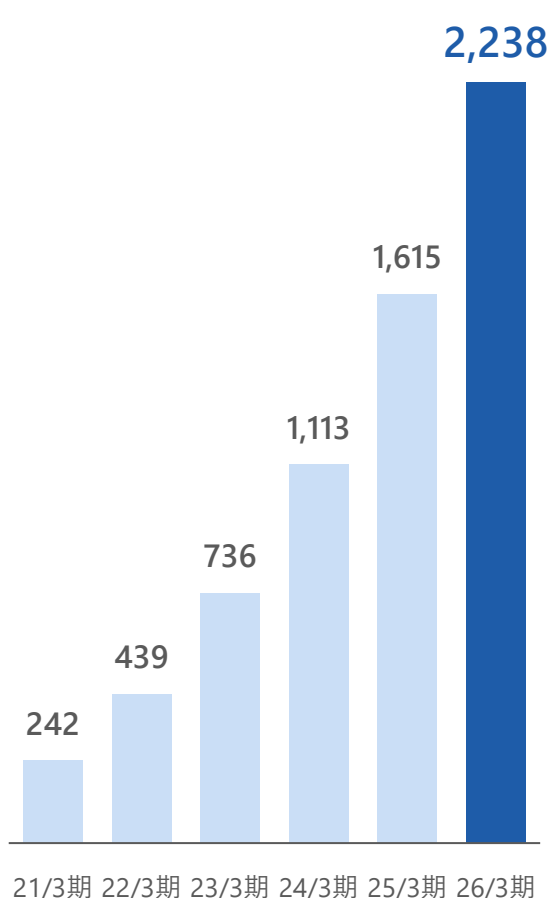
安定的なトップラインの拡大とそれを超える利益の成長スピード

高収益体質の経営を実現

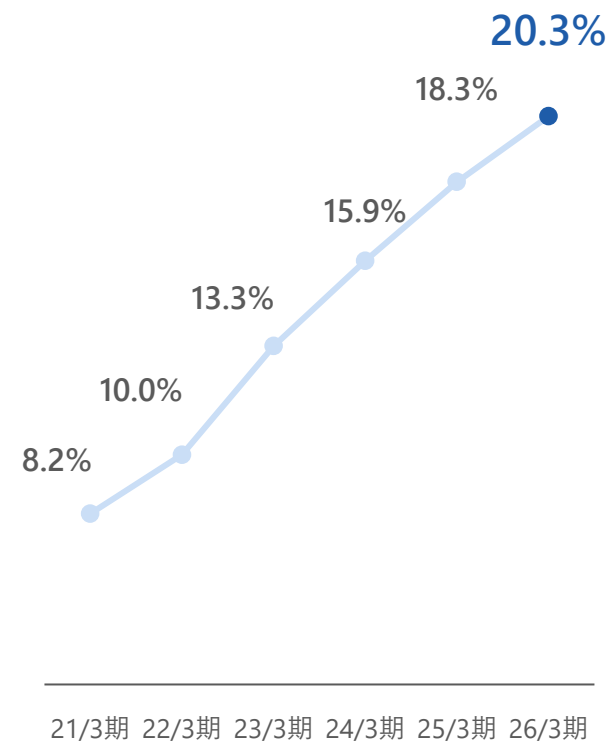
売上高の推移 (単位：百万円)



営業利益の推移 (単位：百万円)



営業利益率の推移

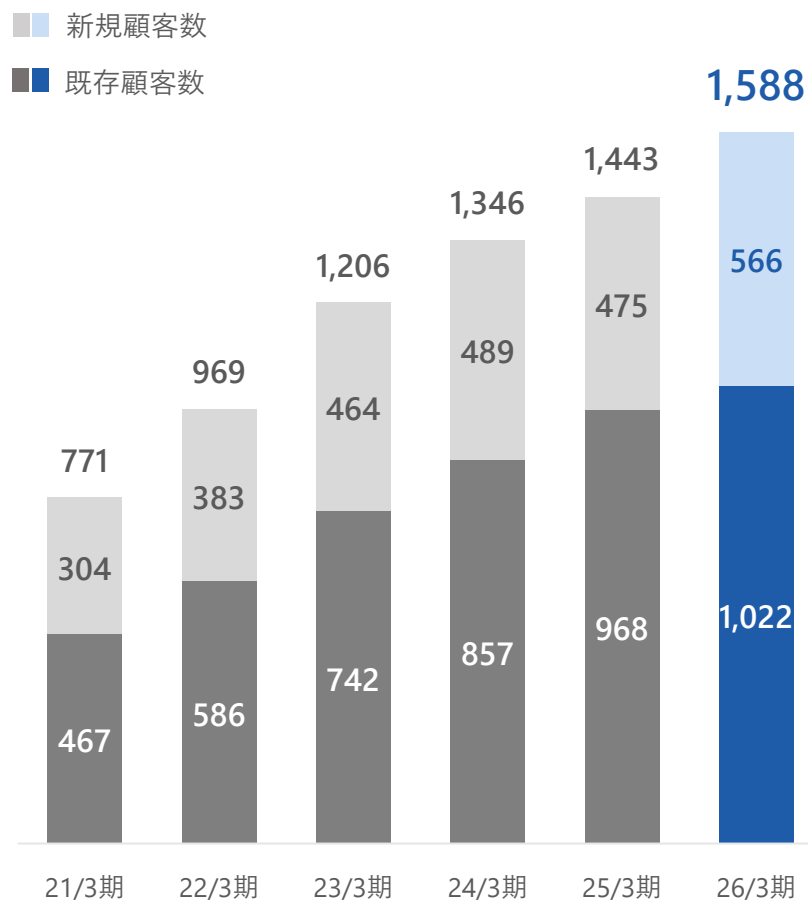


顧客数・ARPU推移

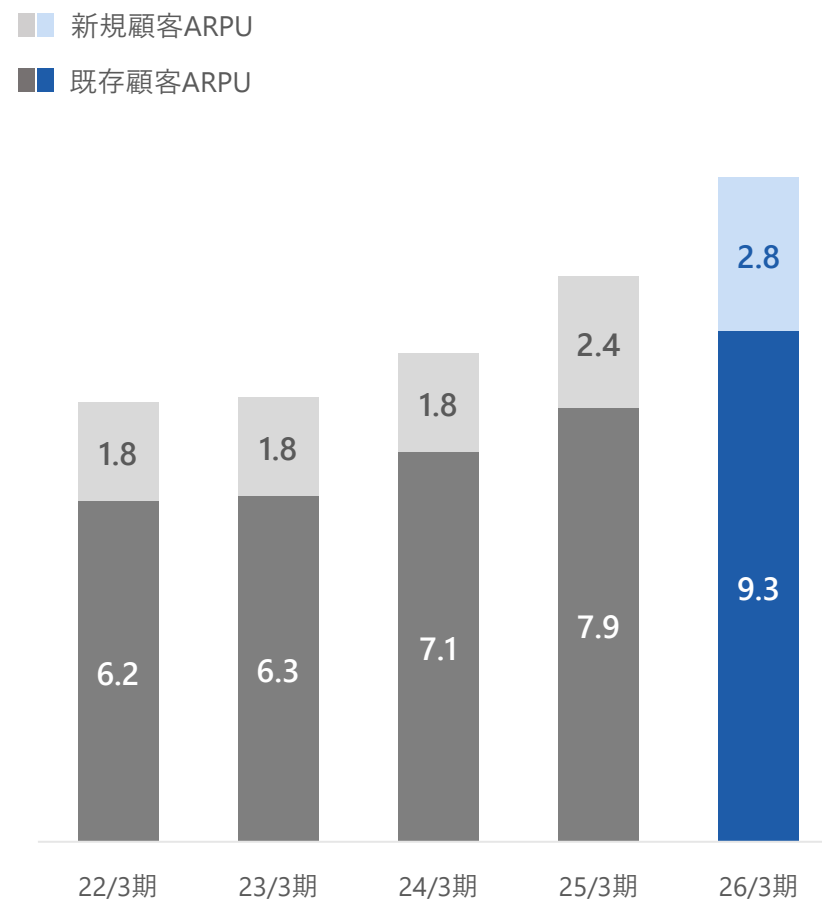
顧客数は新規・既存ともに堅調に増加

2026年3月期はアップセル・クロスセルの効果に加え、準大手・中堅・中小企業のうち準大手よりの案件獲得でARPUが大きく伸長

顧客数推移 (単位：社)



ARPU推移 (単位：百万円)



※21年3月期以前の数値は参考値です

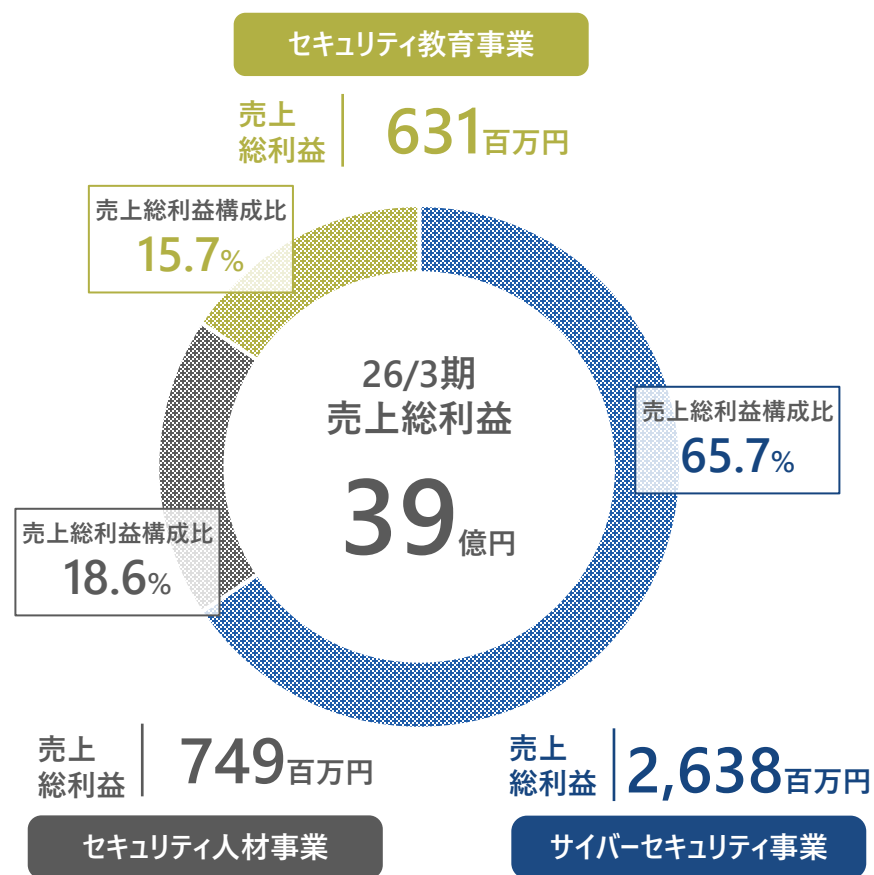
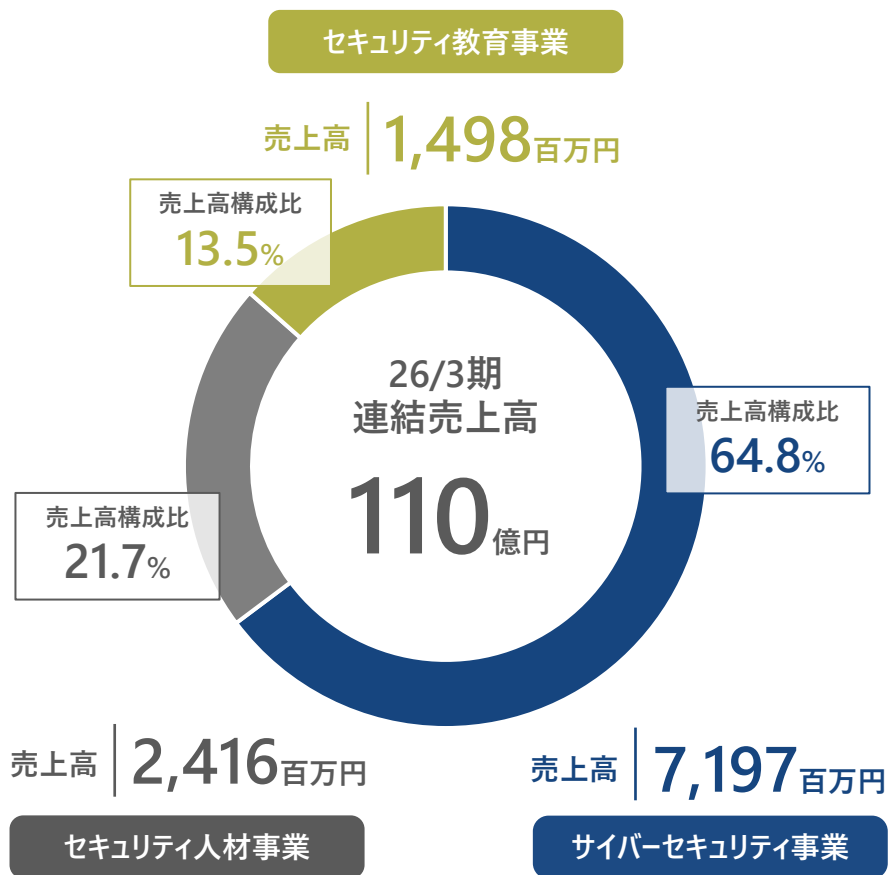
連結売上高・売上総利益構成

2026年3月期の構成比は計画通り

安定収益のサイバーセキュリティ事業をベースに、高成長のセキュリティ教育事業・セキュリティ人材事業で構成

売上高構成比

売上総利益構成比



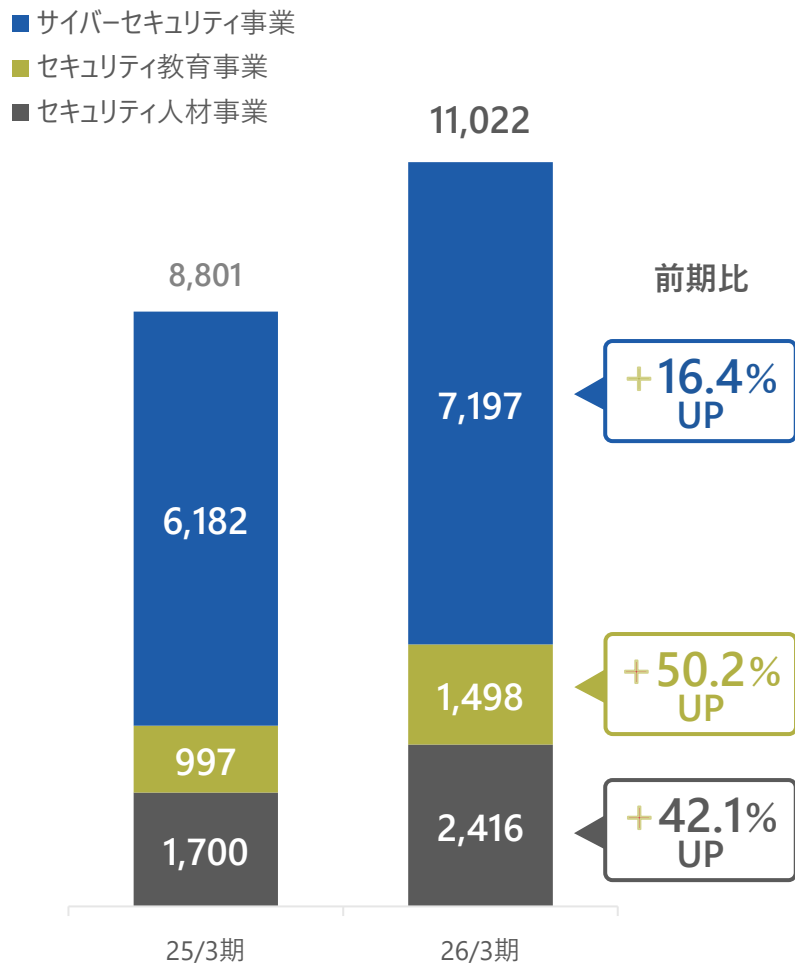
※事業別の売上高は、内部取引消去をする前の金額です

事業別売上高・売上総利益 前期比（累計期間）

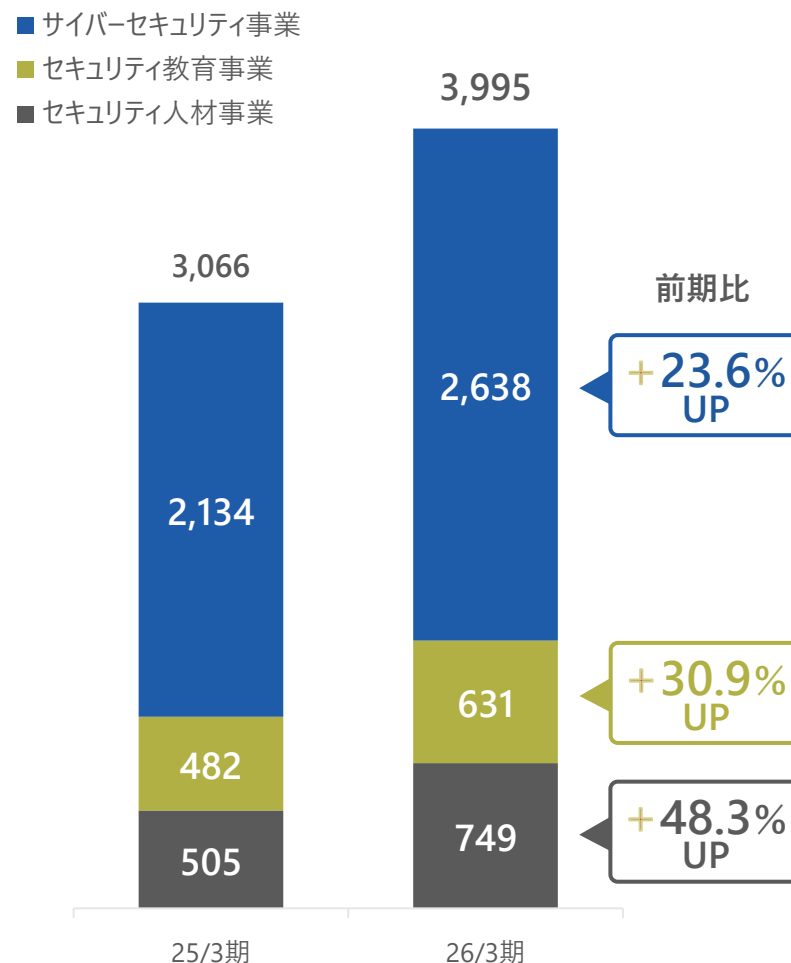
売上高・売上総利益ともに拡大

セキュリティ教育事業、セキュリティ人材事業が大きく躍進

売上高（単位：百万円）



売上総利益（単位：百万円）

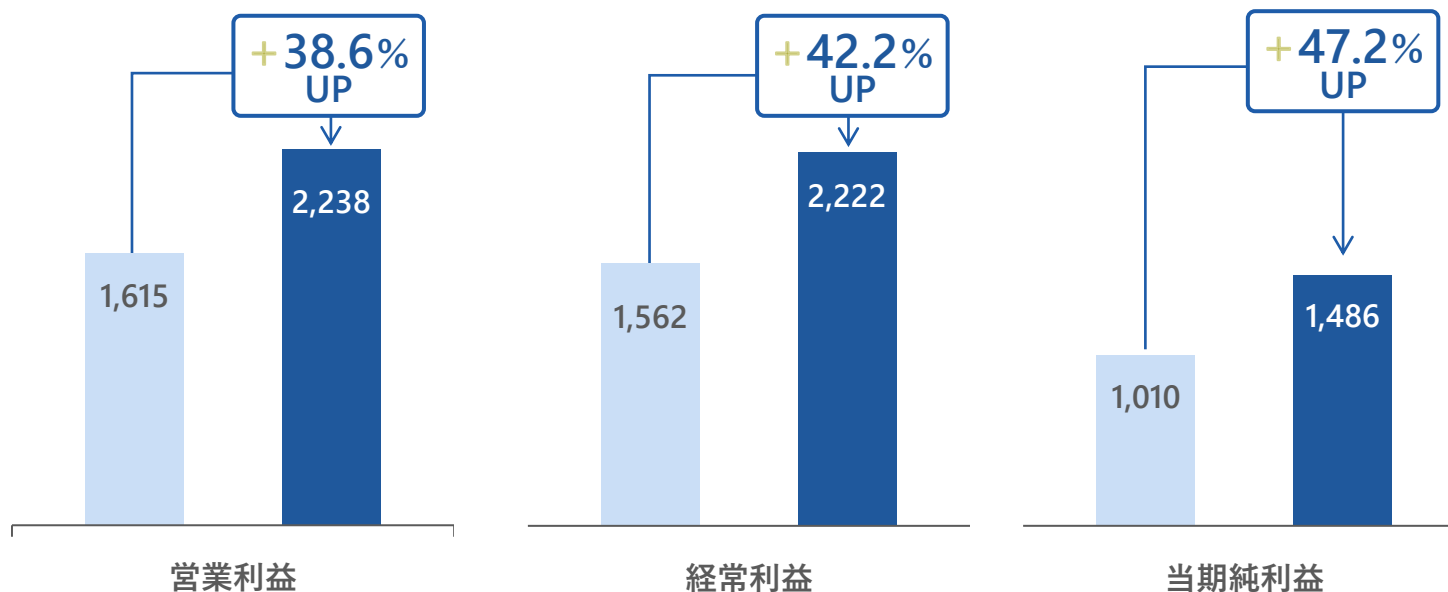


※事業別の売上高は、内部取引消去をする前の金額です

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
■ 26/3期



経常利益への影響

- ・持分法による投資損失 1.7百万円 ※主にブロードバンドセキュリティ社（6月決算）の影響
- ・支払利息 19百万円
- ・営業外収益 15百万円（受取利息 2百万円、補助金等7百万円）

当期純利益への影響

- ・持分変動損 10百万円（ブロードバンドセキュリティ社のSO行使による持分変動）
- ・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）

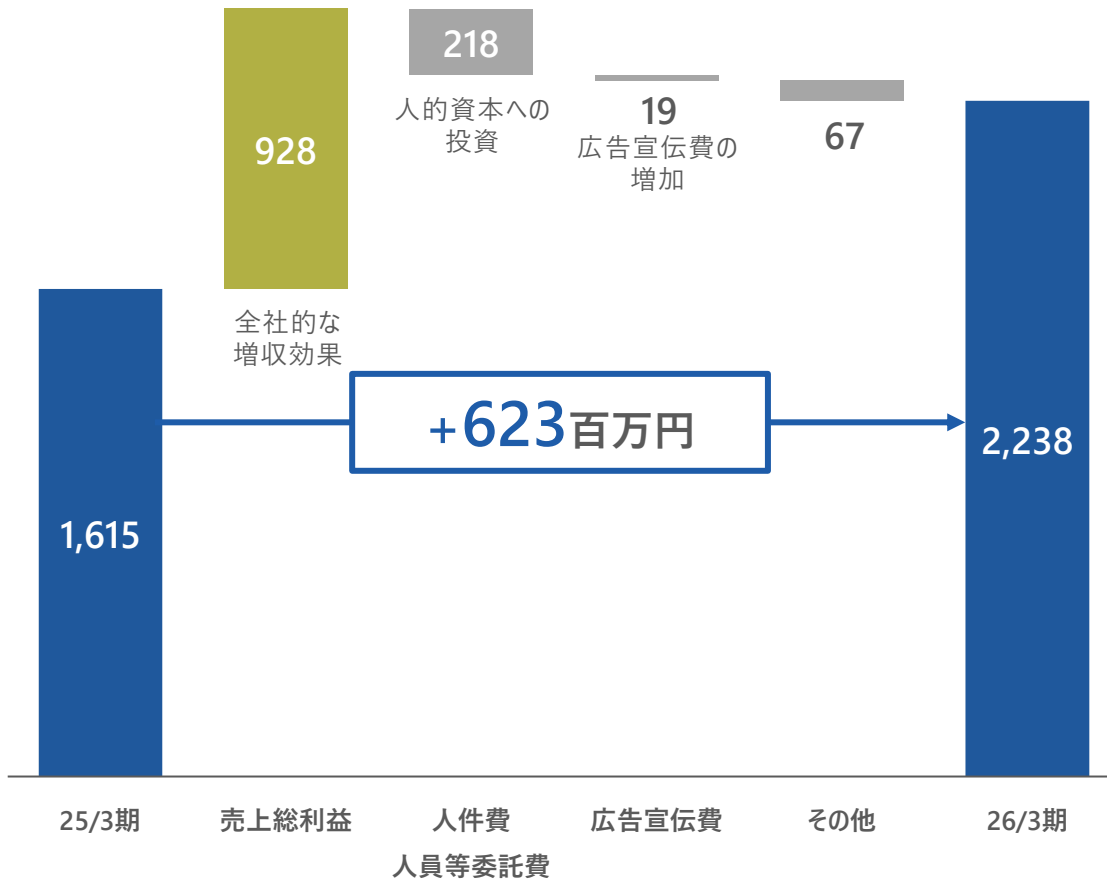
(百万円)	2025/3期 実績	2026年/3期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	8,801	11,022	+2,220	+25.2%
売上総利益	3,066	3,995	+928	+30.3%
売上高総利益率	34.8%	36.2%	+1.4pt	-
販売費・一般管理費	1,451	1,757	305	+21.1%
販売費・一般管理費率	16.5%	15.9%	-0.5pt	-
営業利益	1,615	2,238	+623	+38.6%
営業利益率	18.3%	20.3%	+2.0pt	-
経常利益	1,562	2,222	+659	+42.2%
経常利益率	17.8%	20.2%	+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。

営業利益増減分析（累計）

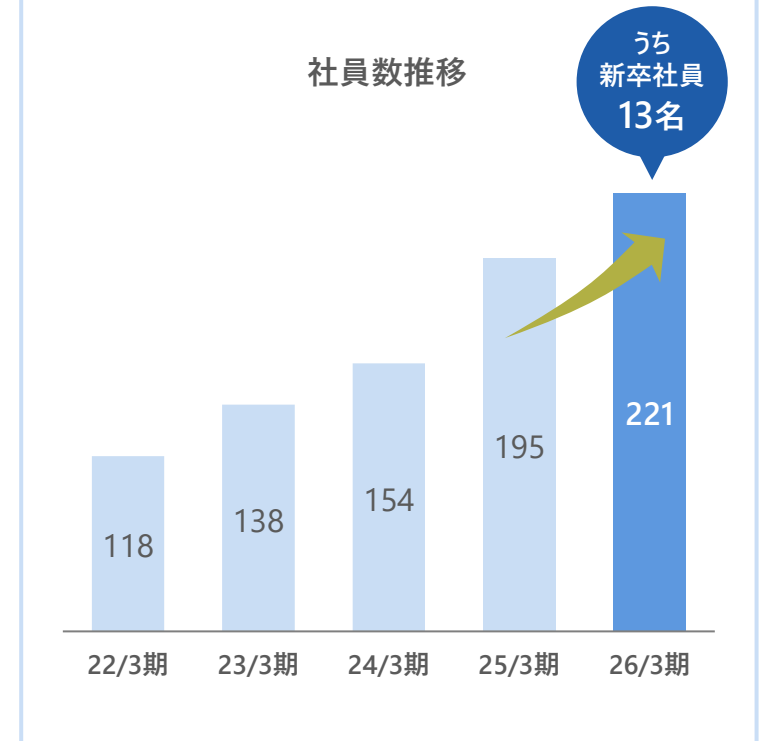
人的資本への投資を積極的に実施するも、それを超える成長により営業利益は前年同期比+623百万円

(単位：百万円)



人的資本への投資 2.1億円

- ・新卒を含む社員数増加に伴う人件費増
- ・社員の教育研修費



(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	-

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2027年3月期 連結業績予想

基本方針

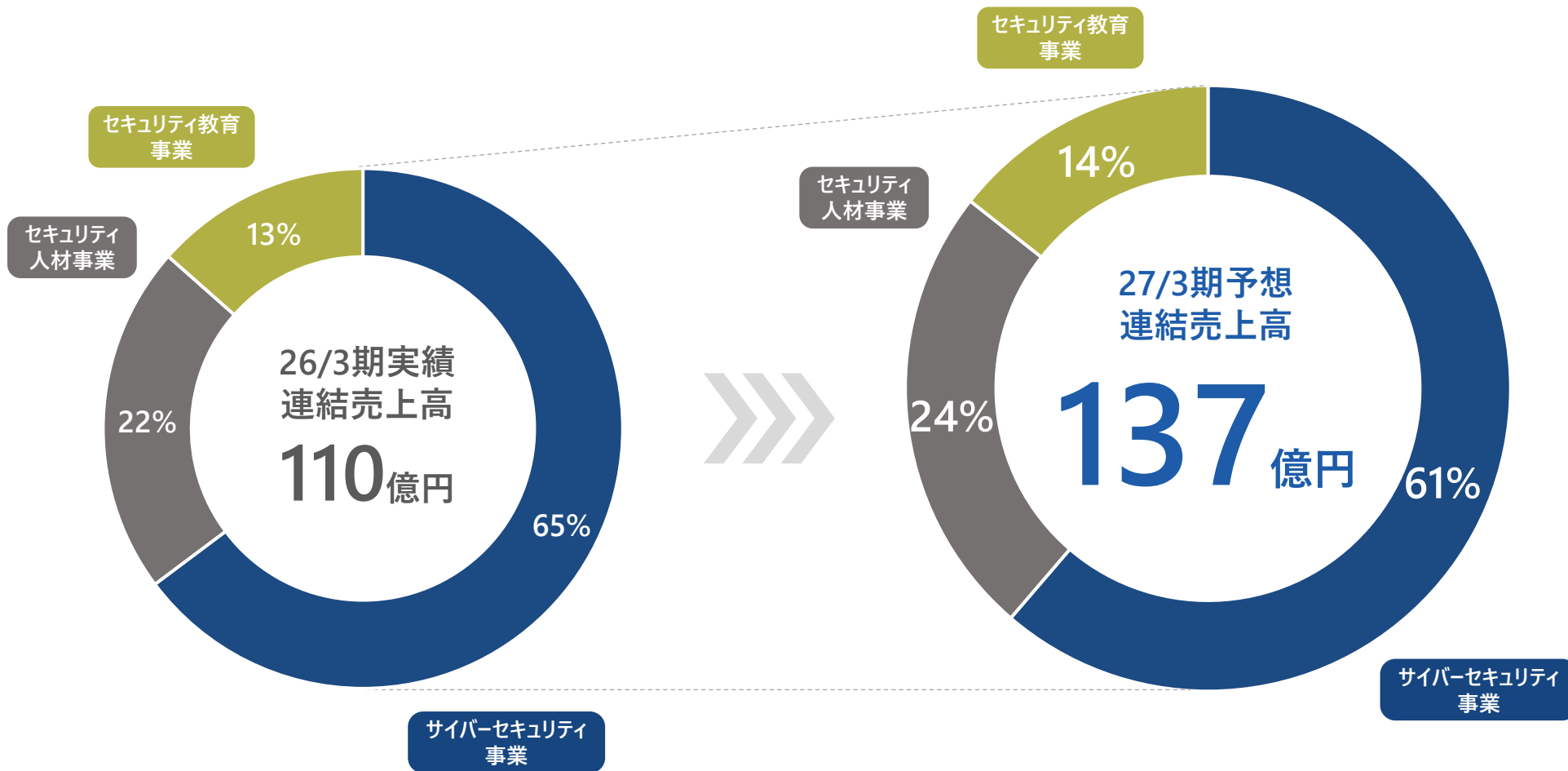
売上高拡大は継続、利益率の向上を重要視し
中長期成長を支える経営基盤を強固にする

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	-

※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。

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

株主還元

配当について

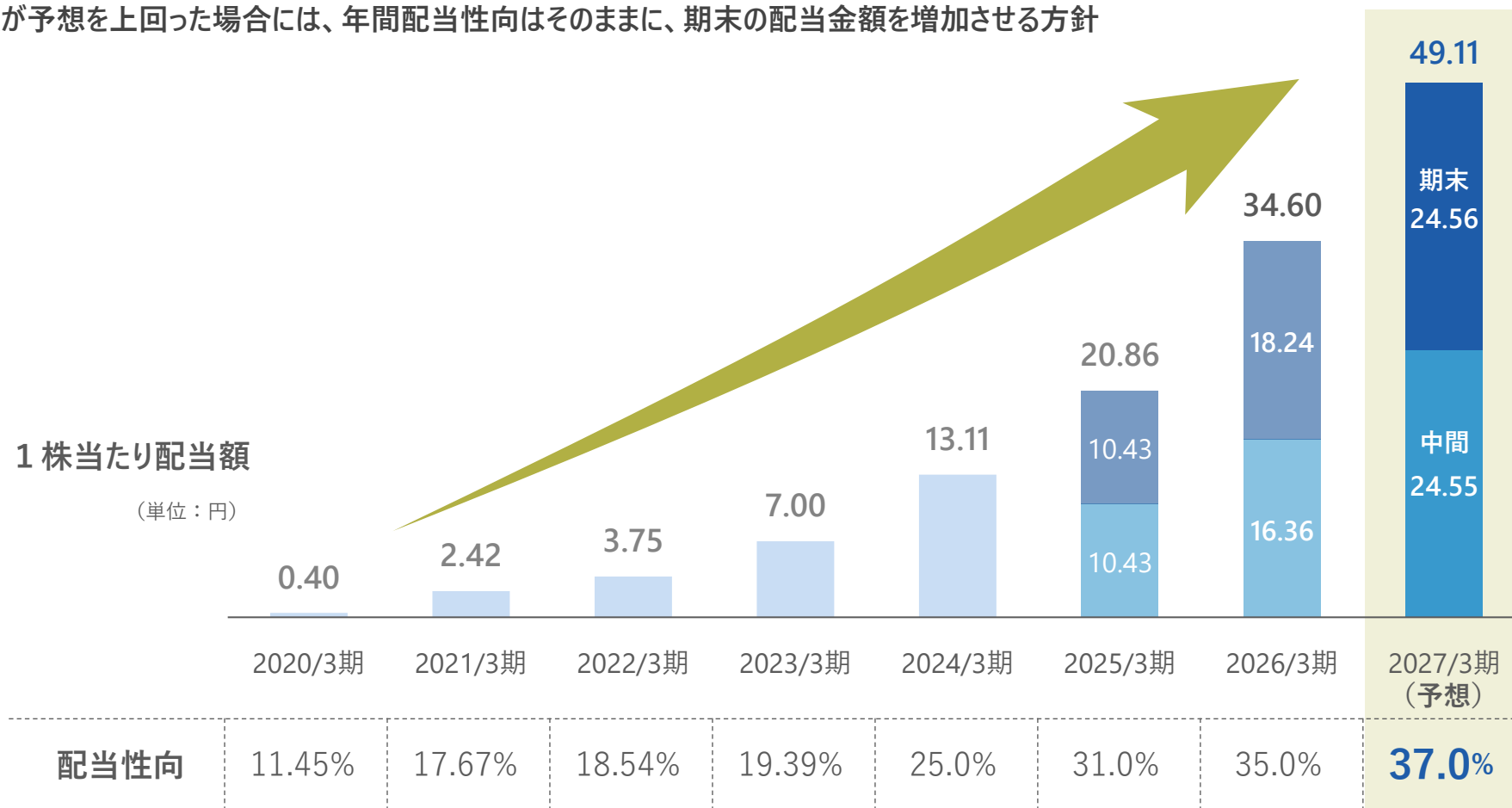
2026年3月期は期末の配当金額を増加し、従来予想比+1.87円UP

2027年3月期の年間配当性向は前期 + 2.0ptの37.0%

業績が予想を上回った場合には、年間配当性向はそのままに、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を考慮した金額

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	<p>年2回 毎年<u>3月31日</u>及び<u>9月30日</u></p>
優待内容	<p>いずれか1点</p> <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	<p>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</p>

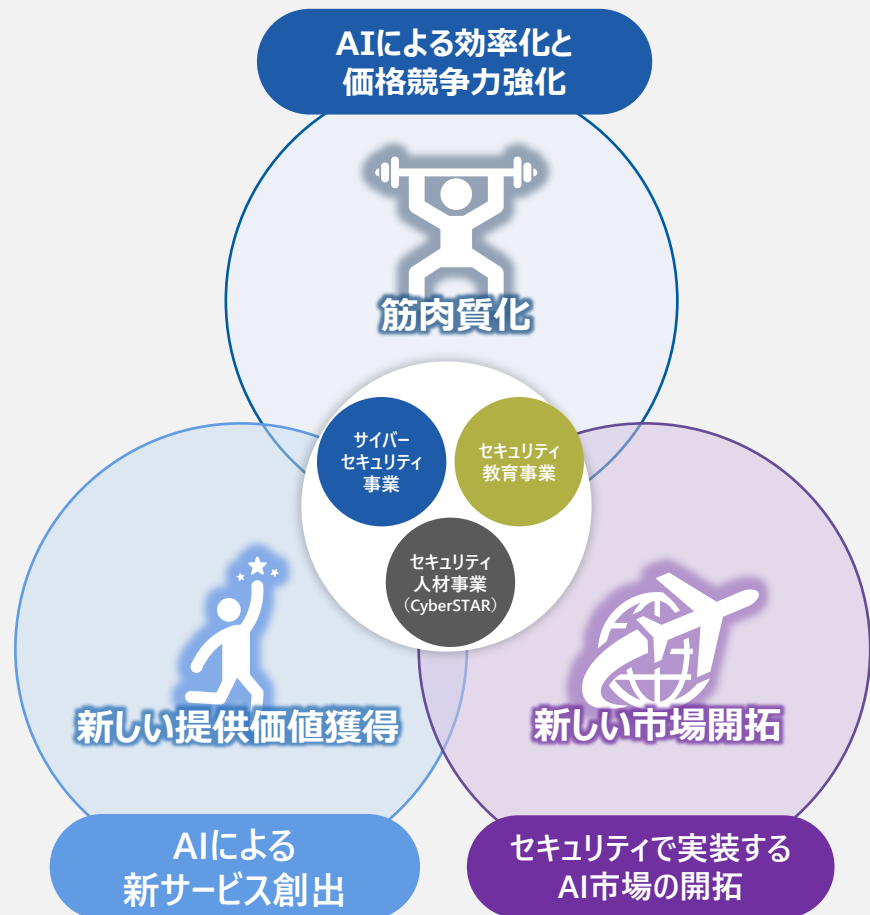
GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

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

AI台頭時代の成長戦略



×

全国展開による成長戦略

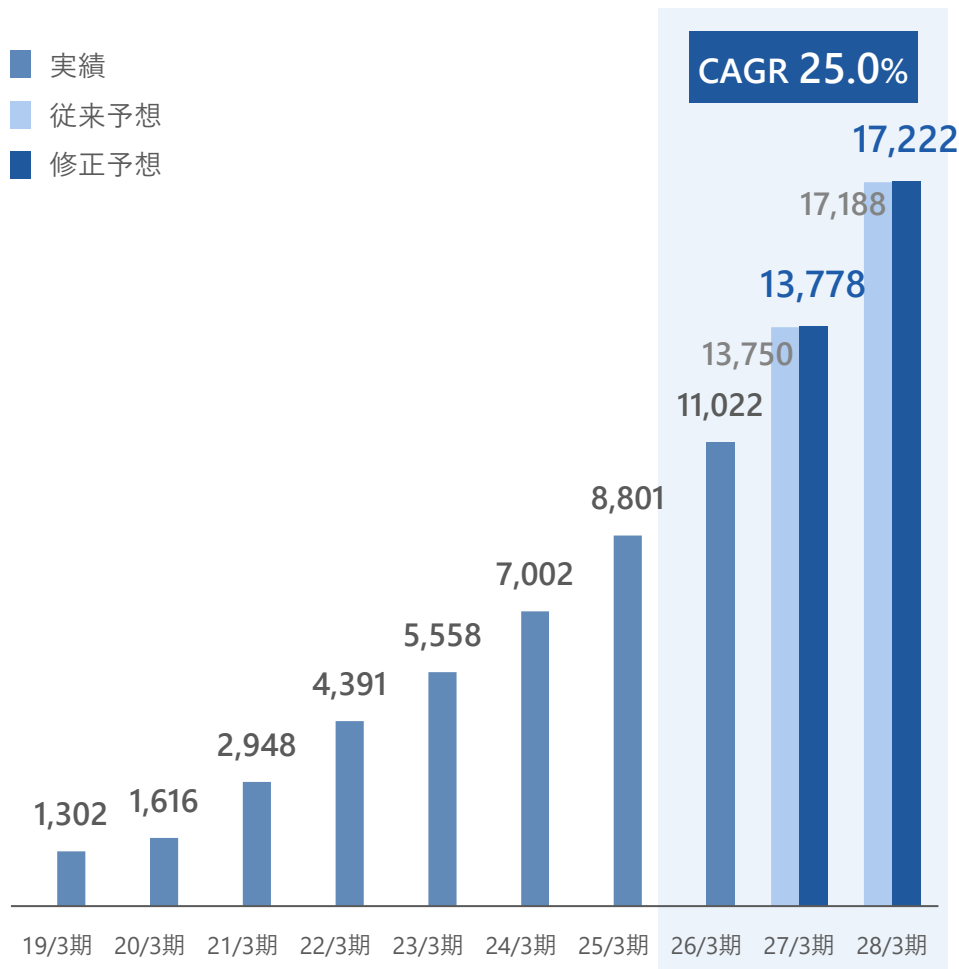


2026年3月期の実績を踏まえて更新

既存事業で 年率25%の売上高成長 営業利益率は毎年+1.0ptを目指す

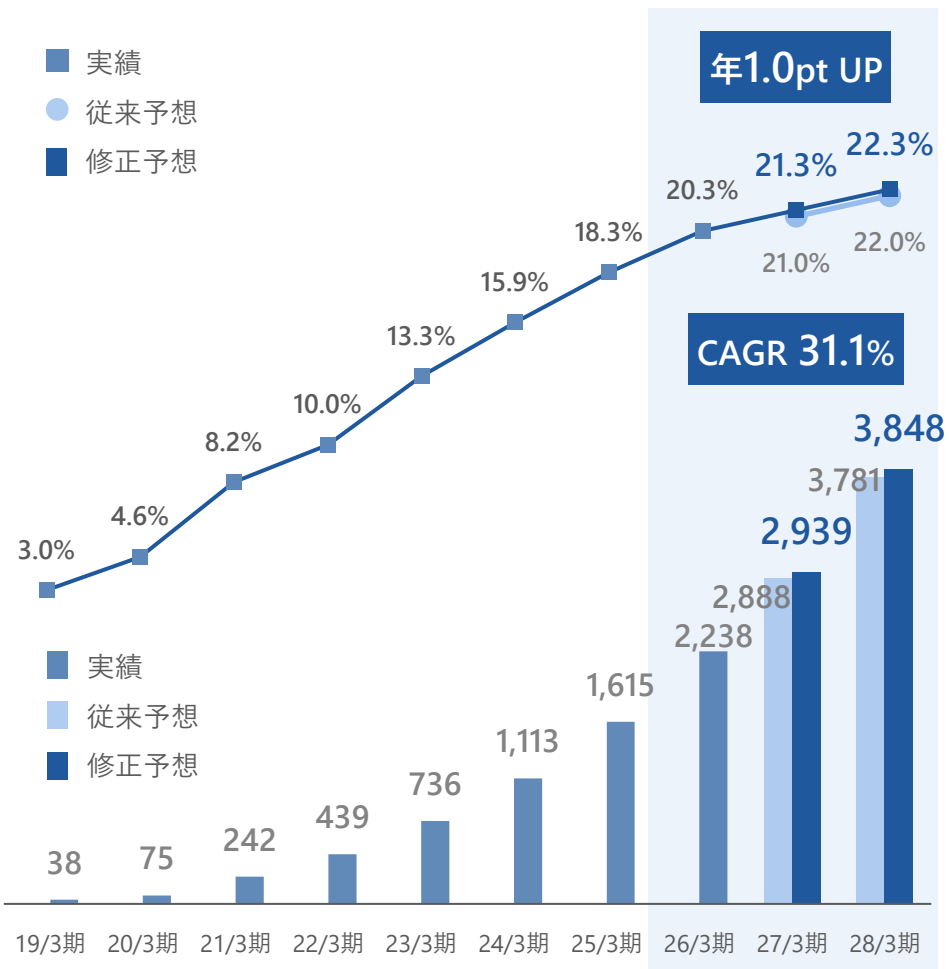
売上高

(単位：百万円)



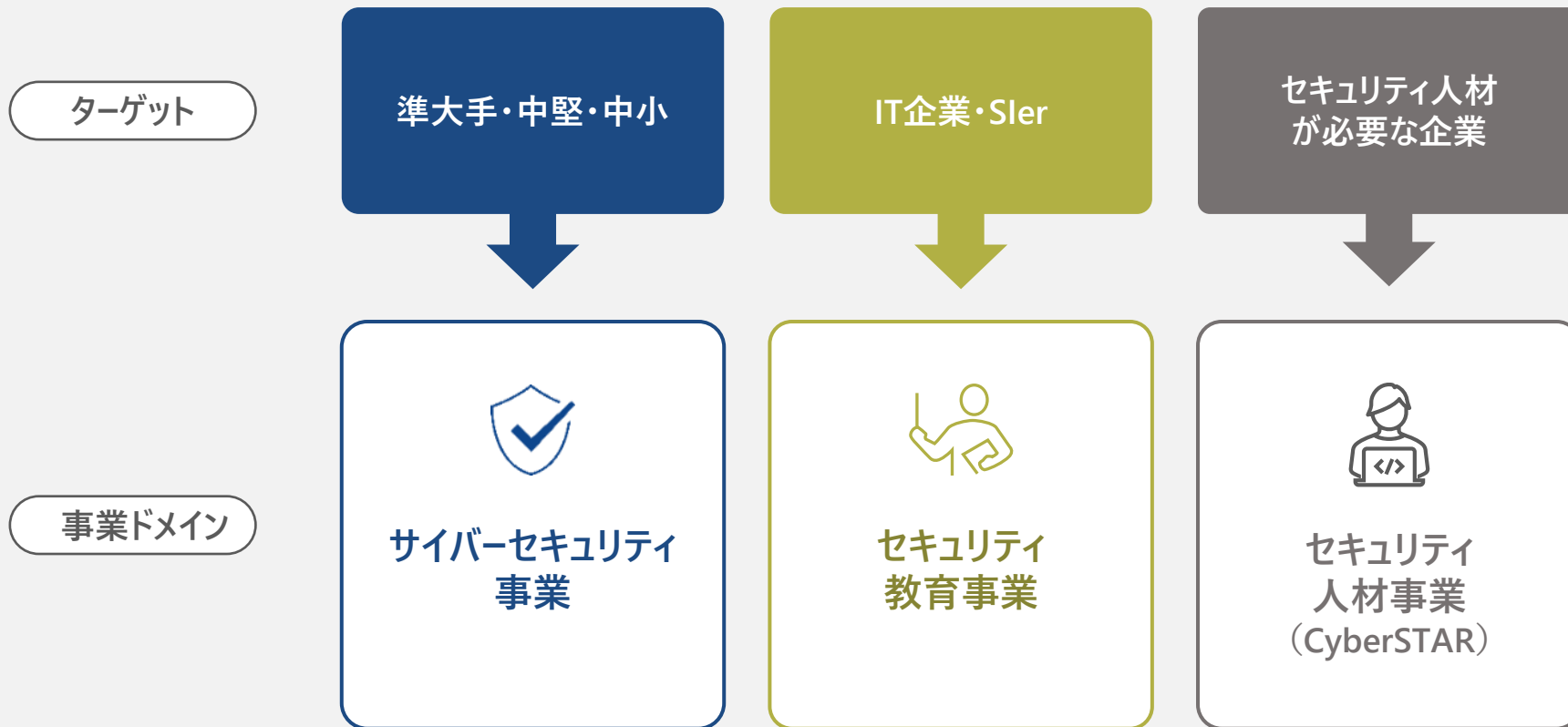
営業利益及び営業利益率

(単位：百万円)

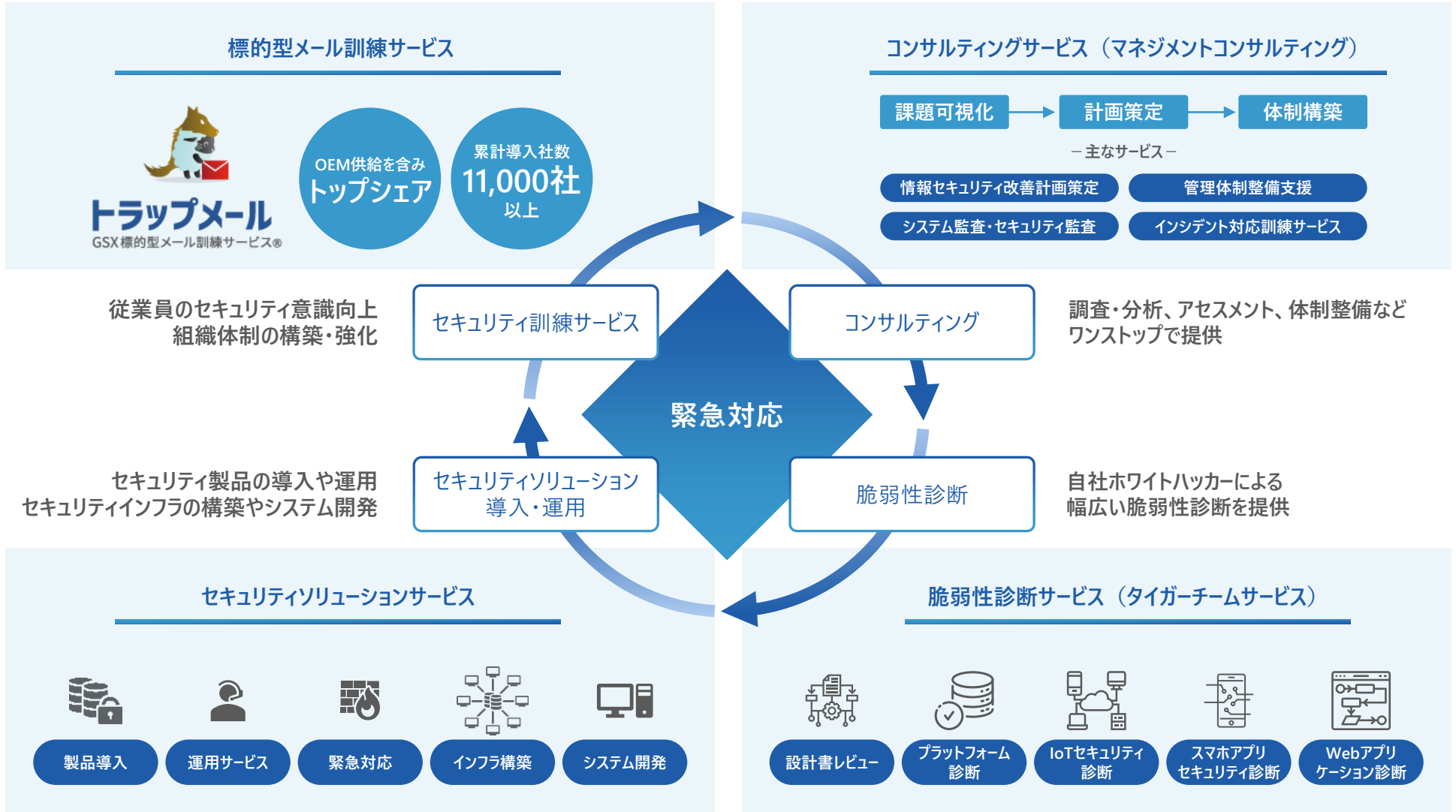


※2025年3月期より連結業績

2025年3月期より「準大手・中堅・中小」、「IT企業・Sler」、「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



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

未発見・未経験

実被害前に鎮火

35%



過去1年間に
インシデントを経験した組織

79%

44%

システム停止や
情報窃盗など実被害に発展



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

AI化の加速

AI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AI化が急務
- ✓ AI推進はセキュリティ対策とセットで行う必要がある



準大手・中堅・中小企業はセキュリティ対策をせざるを得ない状況に
さらに、AI推進によるセキュリティ対策も意識せざるを得ない状況に

IT企業・Sler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・Sler



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



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

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 10,442名

(26/3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
Critical Network Defender

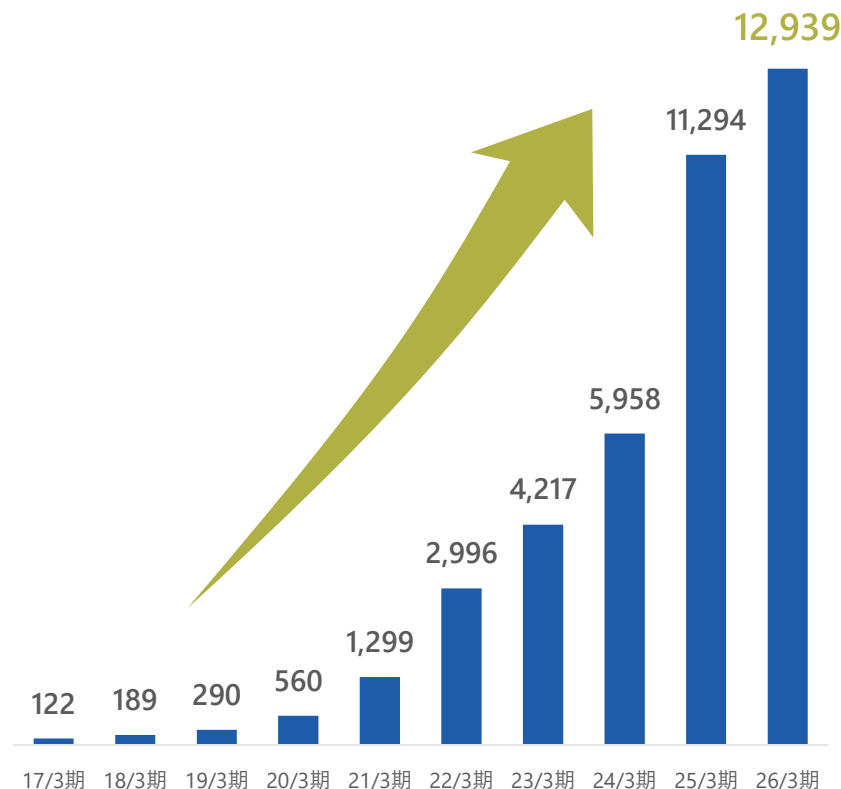
CEH 認定ホワイトハッカー
Certified Ethical Hacker

受講料金

約32万円

約54万円

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

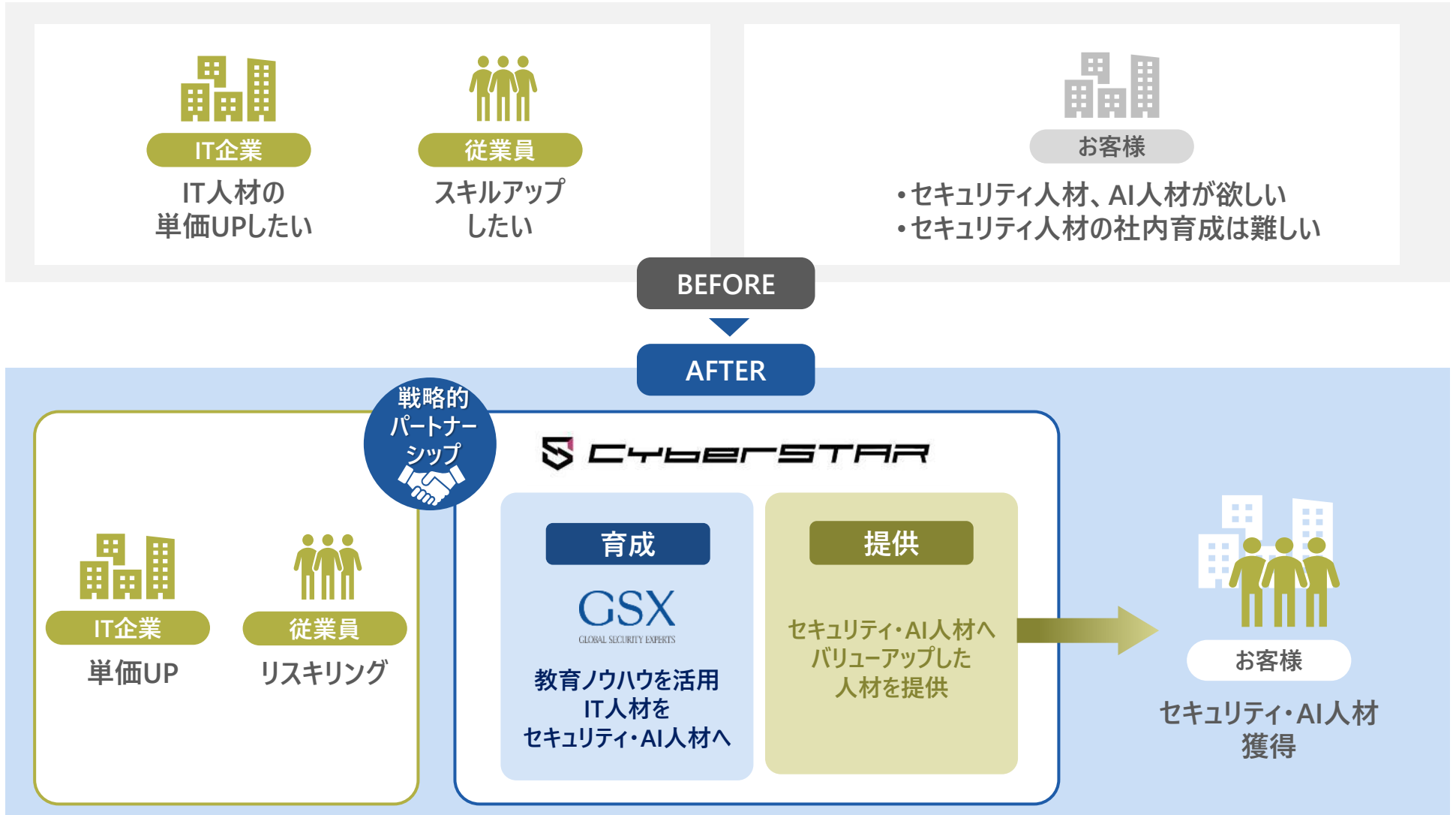
IT企業・SIerのIT人材に向けた セキュリティ・AI教育ニーズが一気に高まっている

※「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

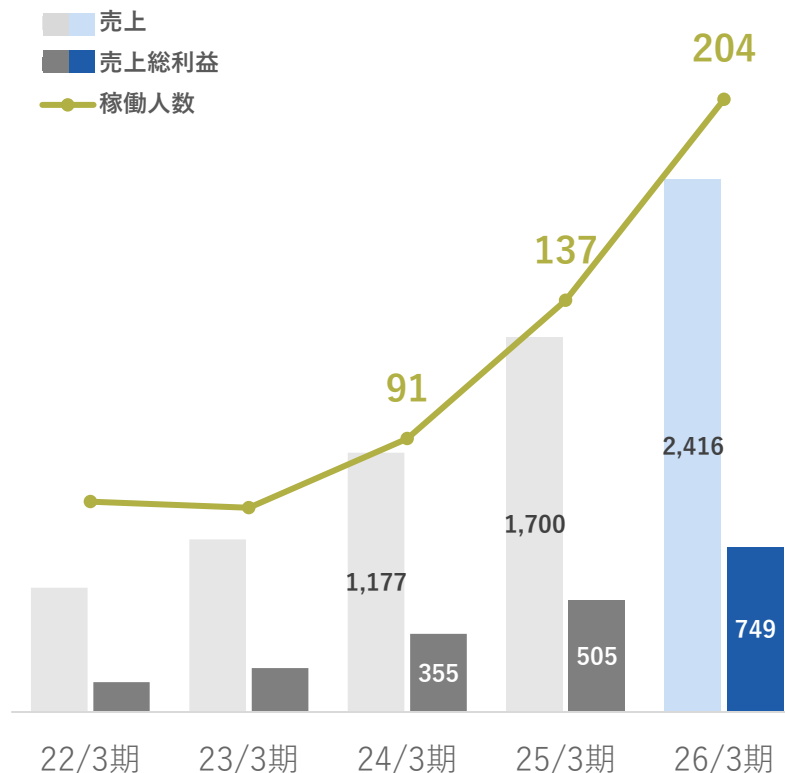
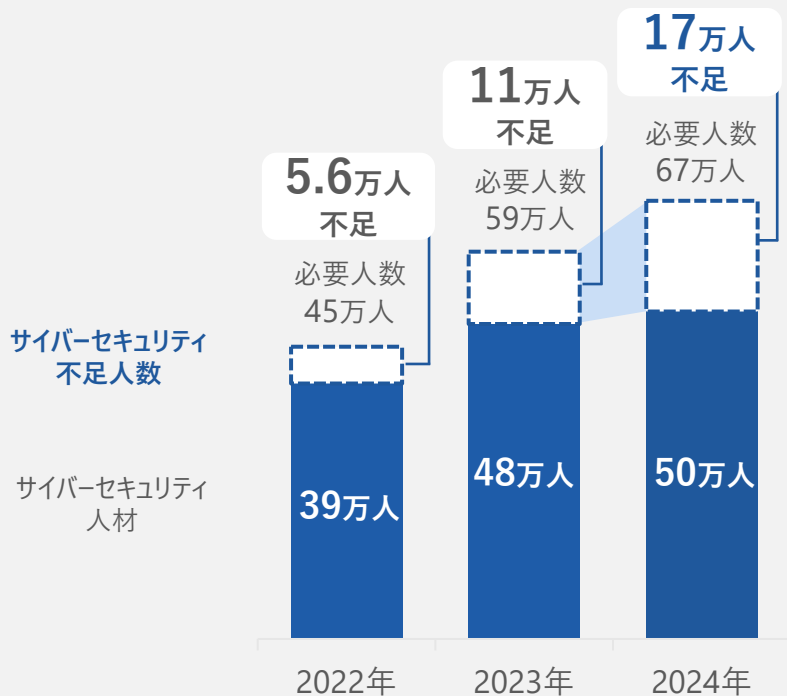
企業規模を限定せずあらゆる企業のセキュリティ・AI人材ニーズに応える

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・AI人材を必要とするお客様双方にメリットを提供



日本のサイバーセキュリティ人材不足

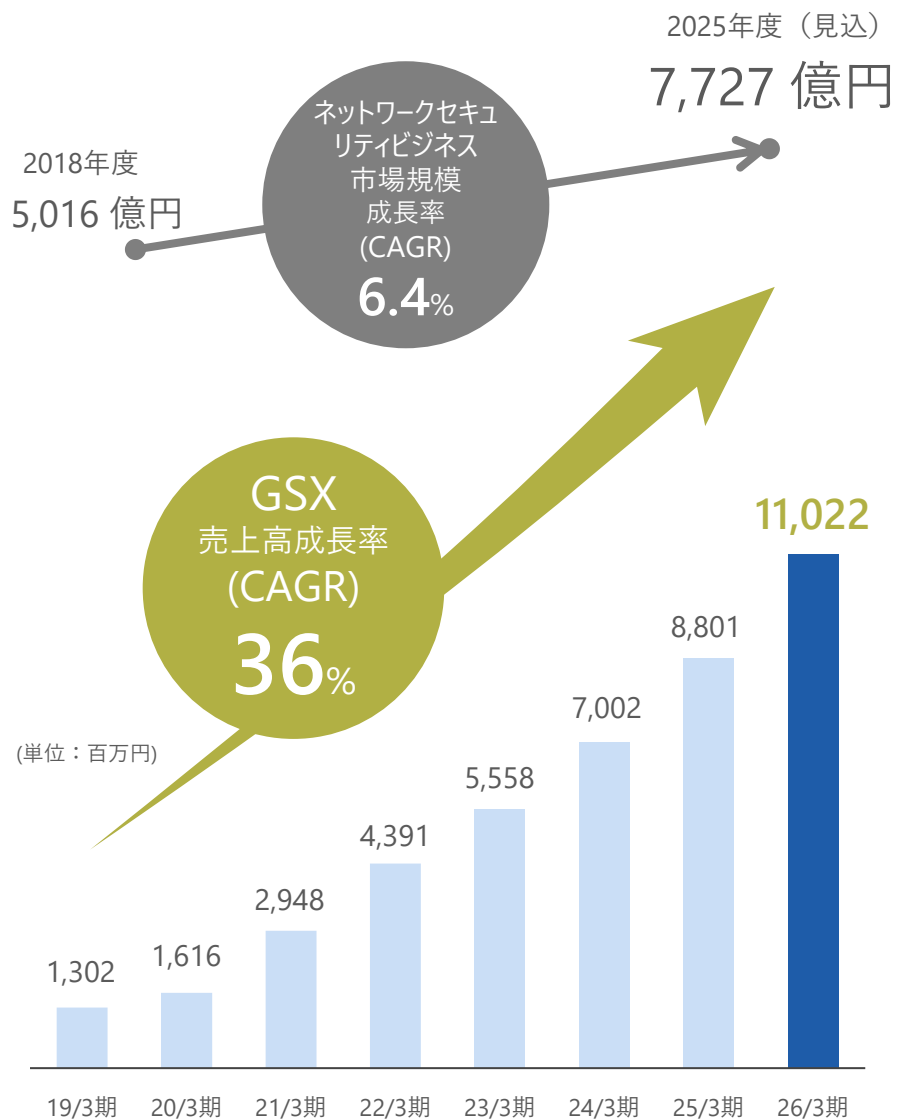
セキュリティ人材の必要数は増加するも、セキュリティ人材数の伸びは鈍化。不足人数は2年前の3倍以上に増加している。



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36%と市場成長率6.4%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・AI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・AI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・AI人材を育成して提供する
独自の人材ビジネスモデル

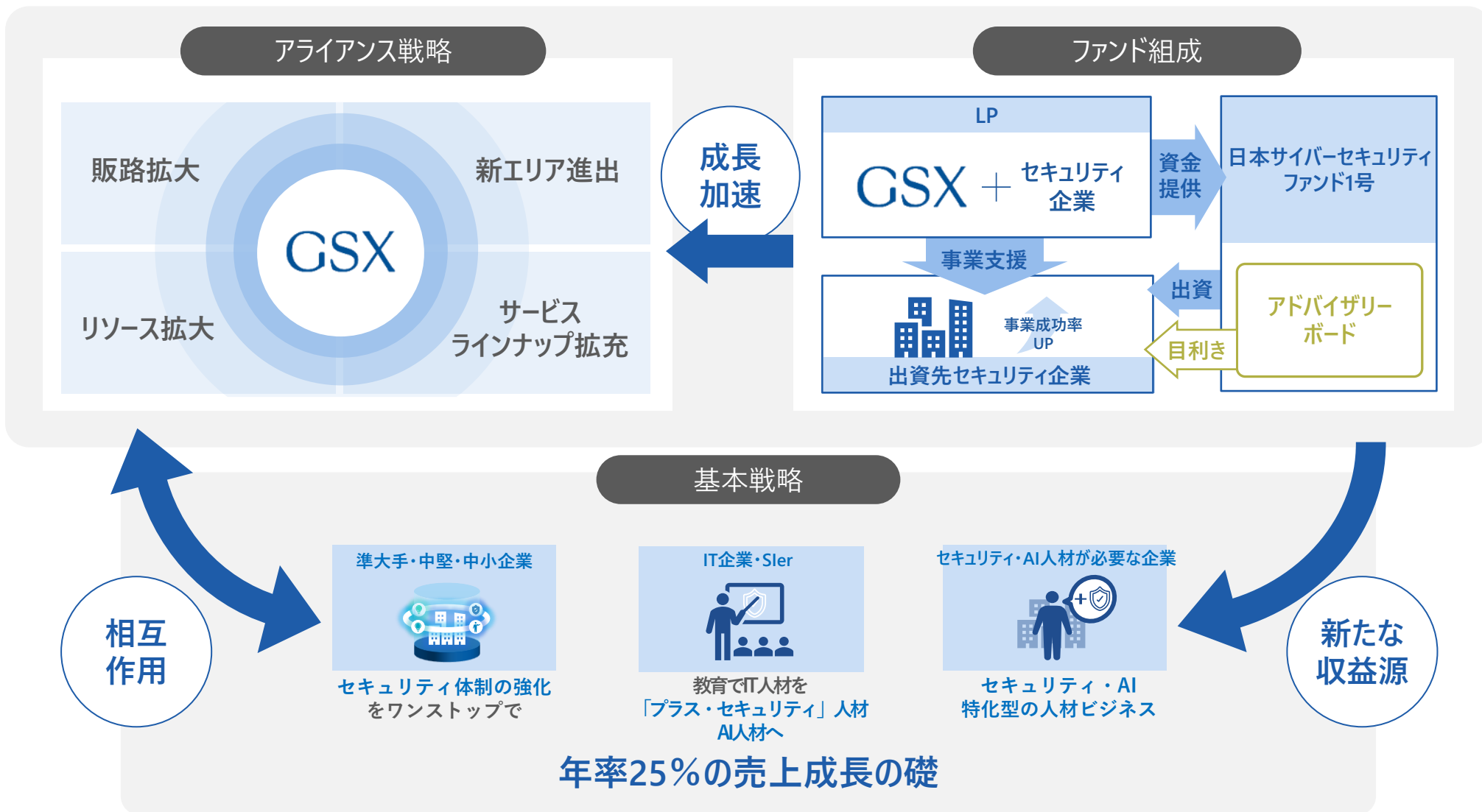
展望

専門人材不足は続く
セキュリティ・AI人材のニーズはさらに拡大

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

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

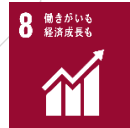
- 「気候変動イニシアティブ (JCI: Japan Climate Initiative)」に参加
- BBSグループ温室効果ガス削減目標は、2030年度温室効果ガス排出量 Scope1+2: 42%、Scope3: 25%削減 (2023年度比)、2050年度はグループの温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す
- ペーパーレスの推進



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 ※26/3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 221名 単独 187名 ※26/3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



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 (現株ユニリタ) 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)アマダメトレックス(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
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

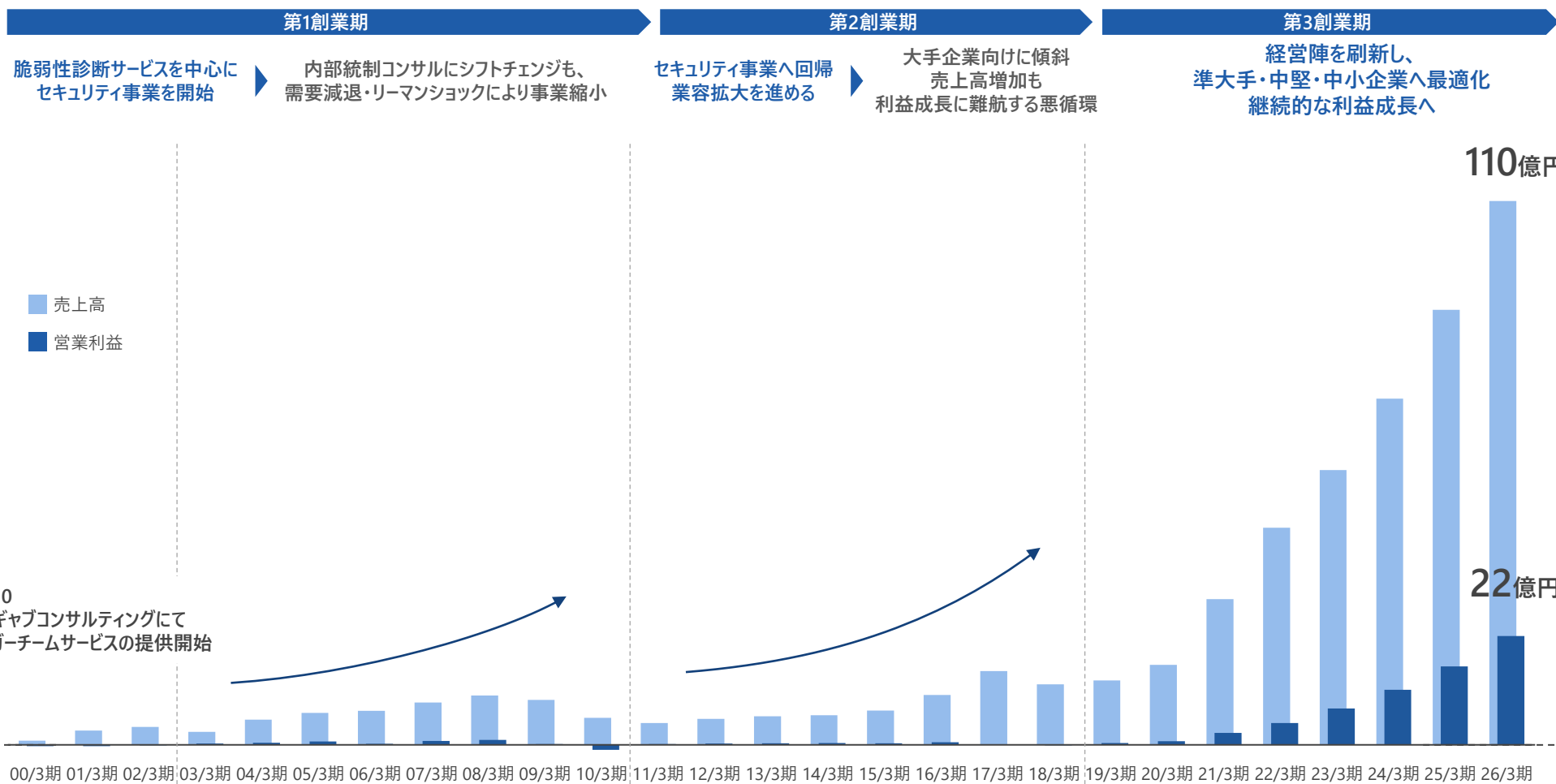


取締役
サイバーセキュリティ事業本部
副本部長

後藤 慶
Kei Goto

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



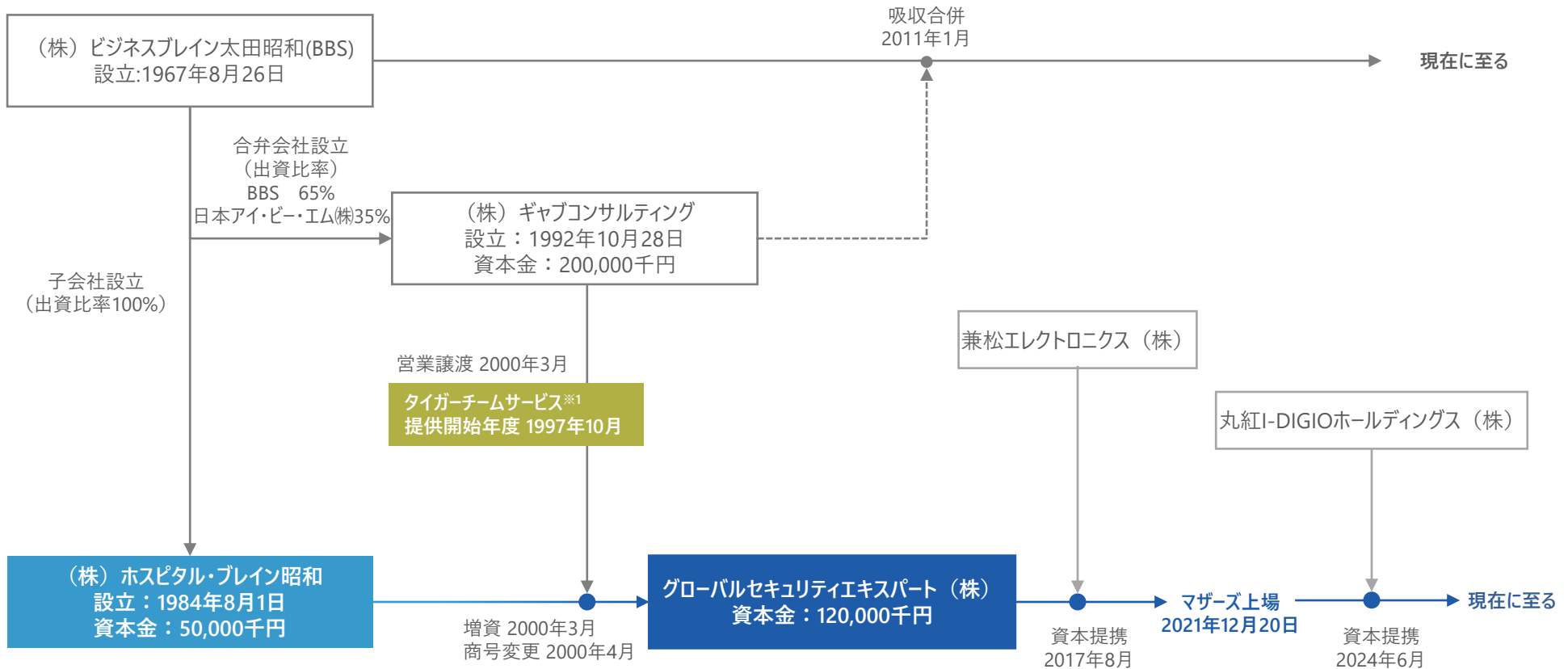
注釈 ※ 1：創業は1984年設立の(株)ホスピタル・ブレイン昭和。会社の成り立ちについてはAppendix参照

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）

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

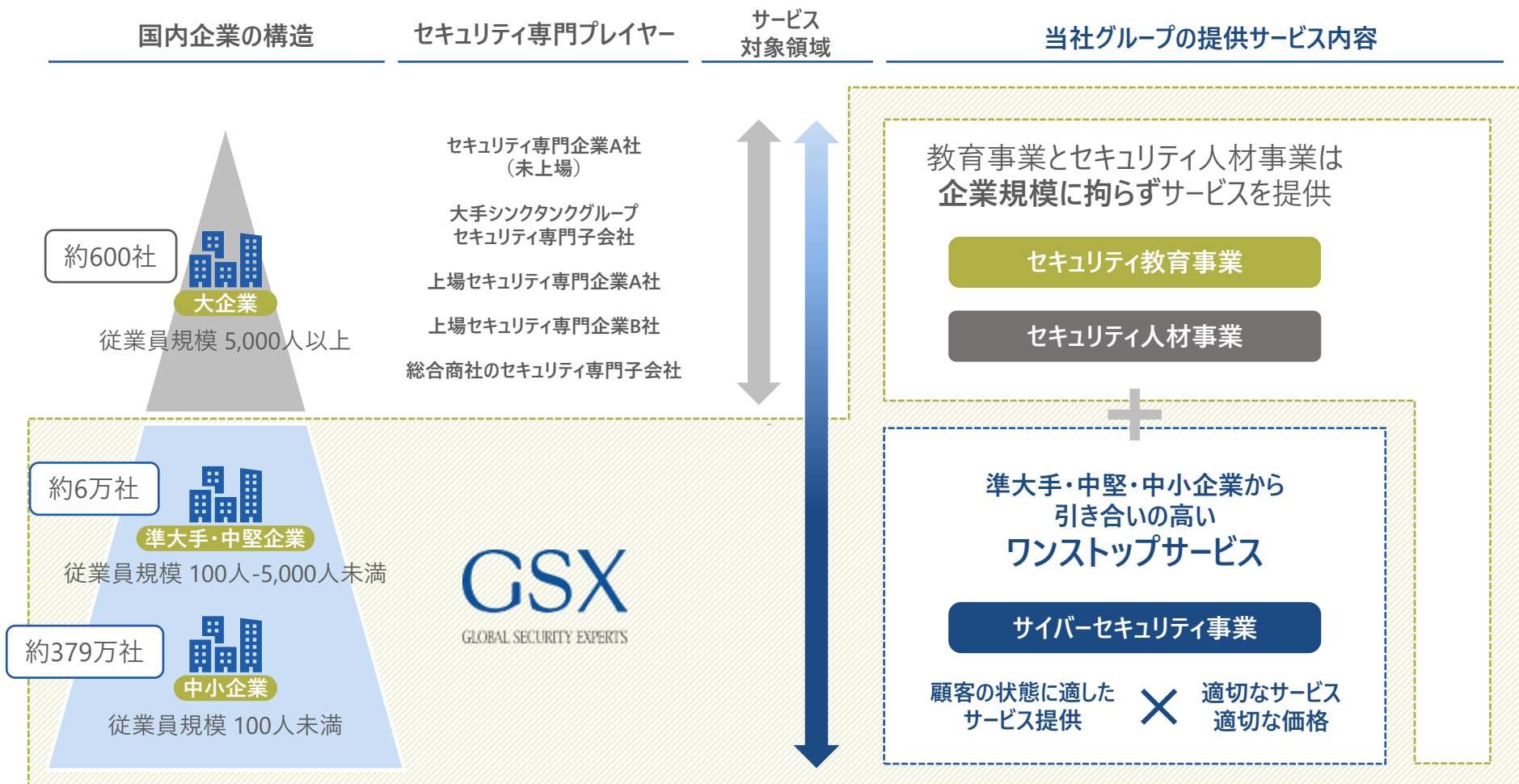


注釈 (1) : タイガーチームサービスとは、侵入検査/模擬攻撃検査サービスのこと

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

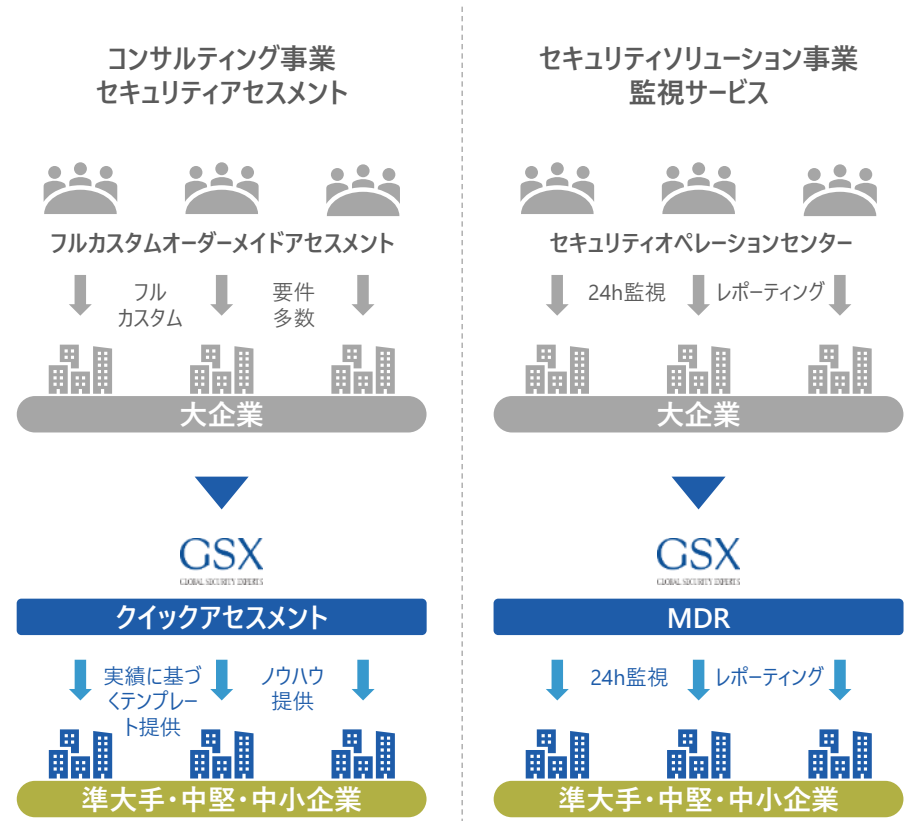
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、準大手・中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

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	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



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

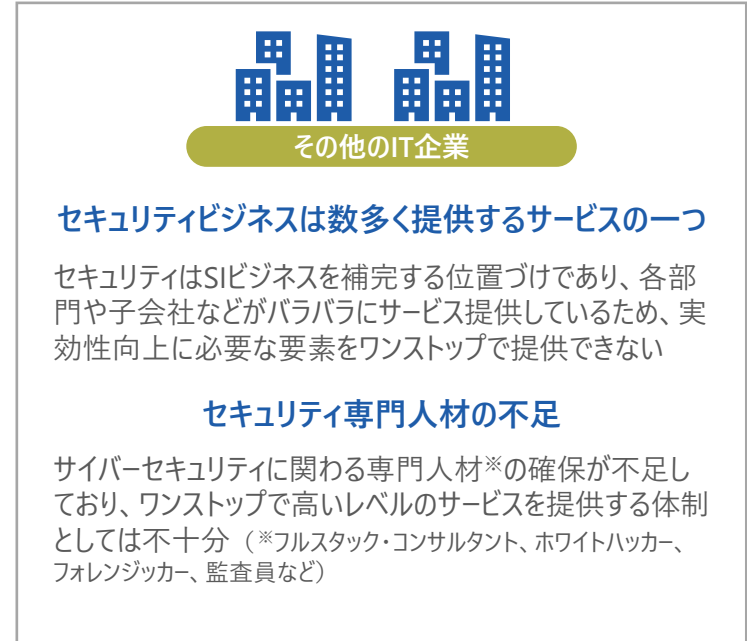


顧客基盤と戦略が大きく異なる

参入するには大きな壁がある

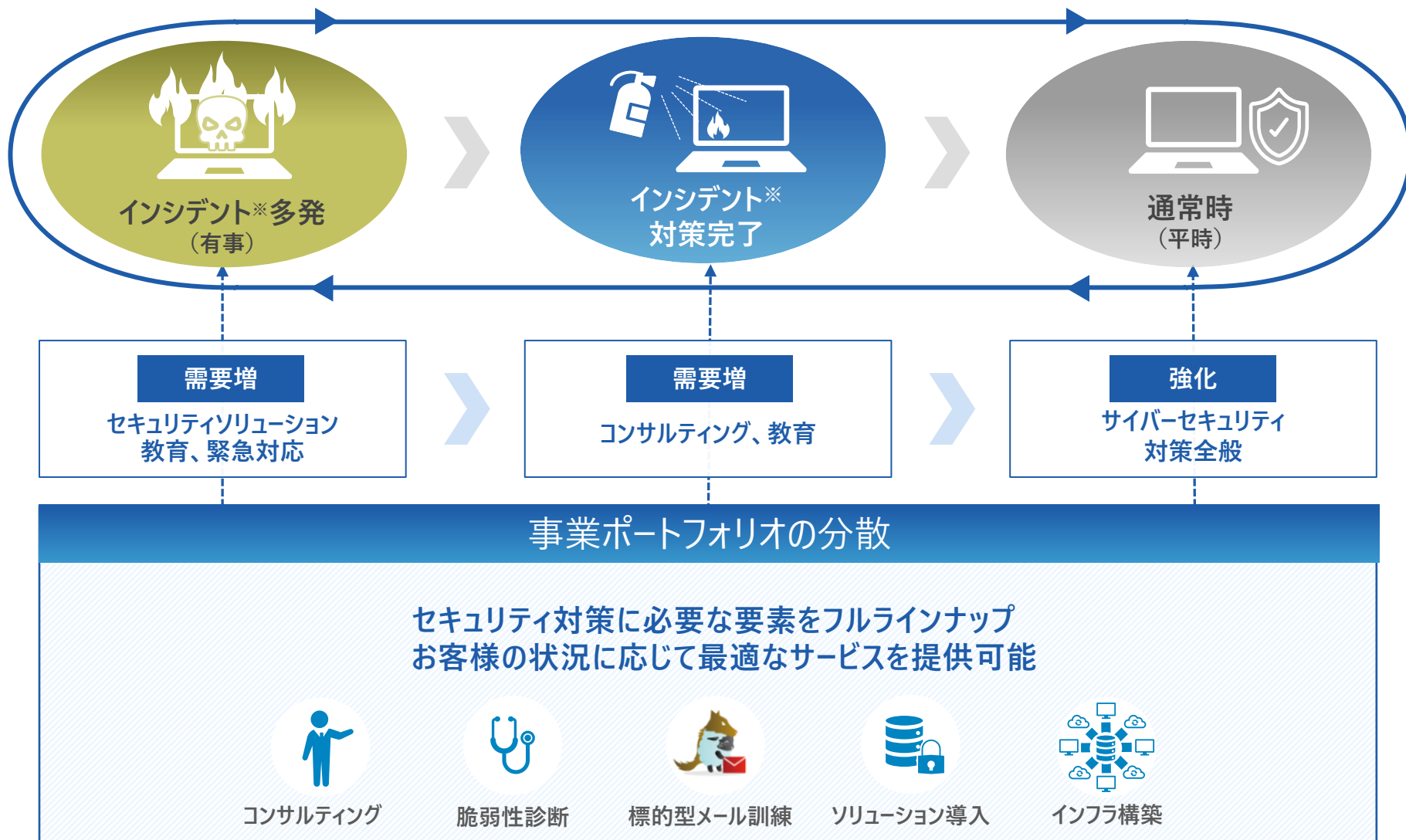


必要な要素と人員を用意できない



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



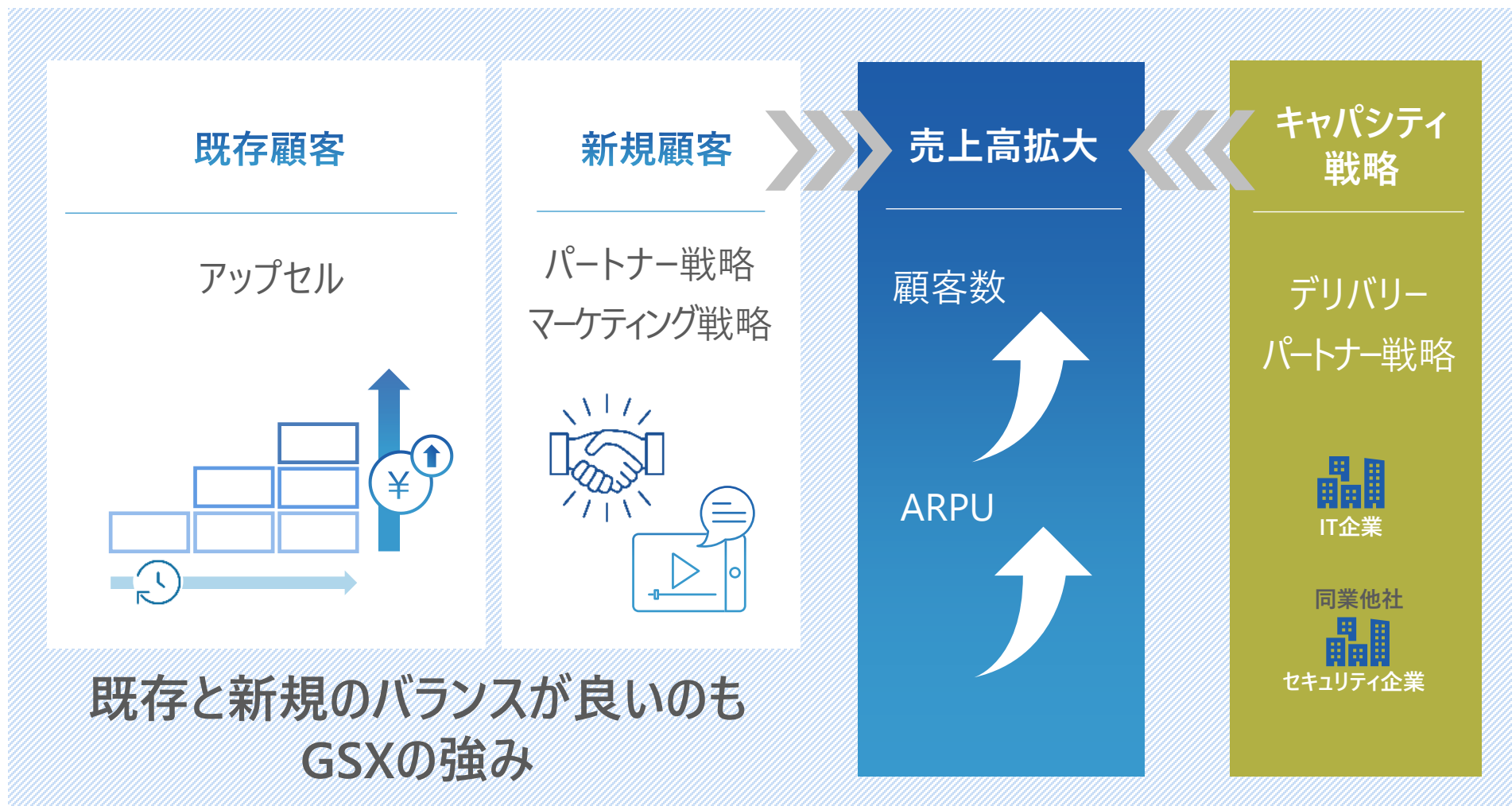
*インシデント：マルウェアやウイルス感染による情報漏えい、システムロックやWEBサイト改ざんによる情報漏えいなどの恐れ

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



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

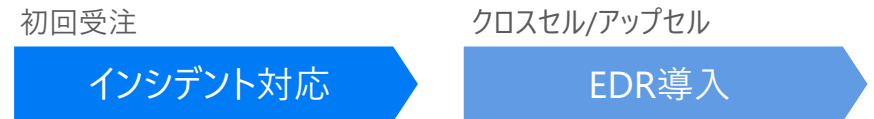


プロセスを網羅しているからできるクロスセル/アップセル

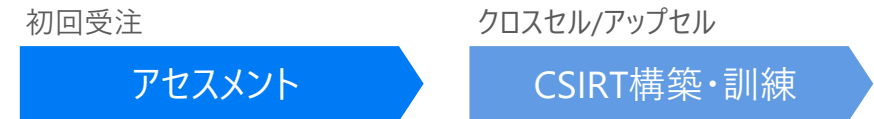
セキュリティ対策に必要な全プロセスを提供しているため
入り口を多彩に構えられ、かつ、次の工程を獲得できる。



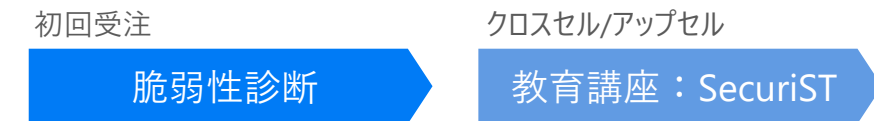
| ランサムウェア対策



| 組織力強化



| 診断内製化



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

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がられる

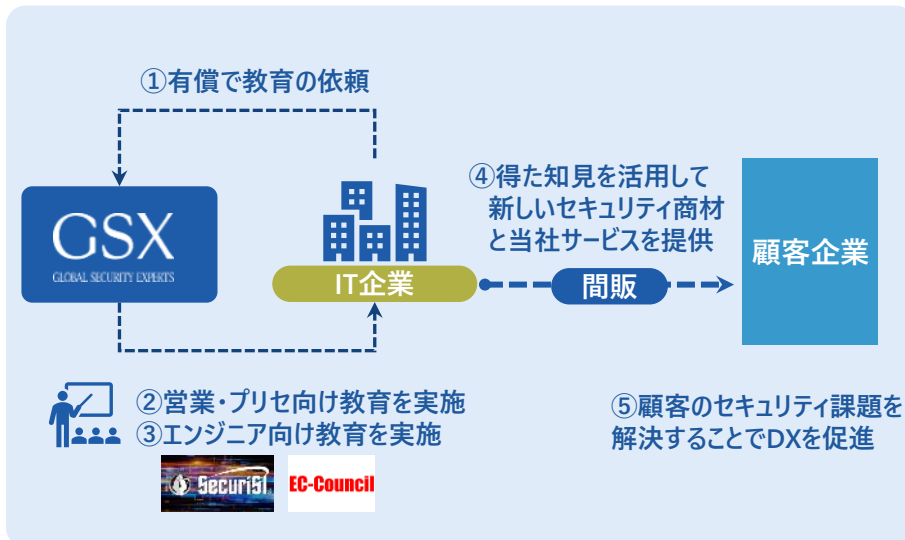
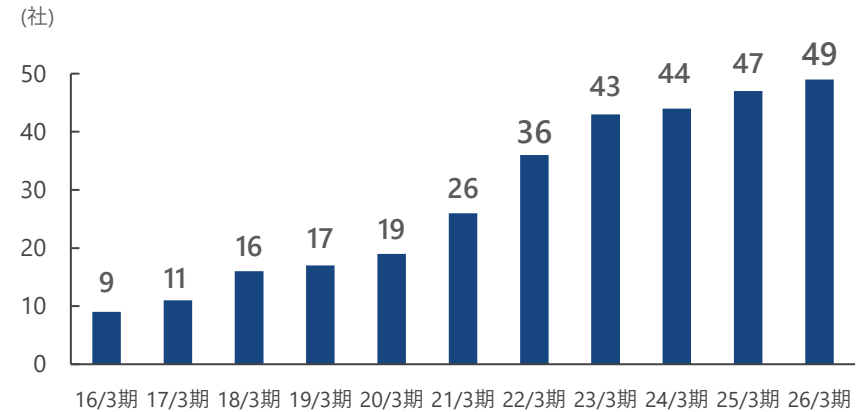
GSXの販売パートナーになるメリット

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

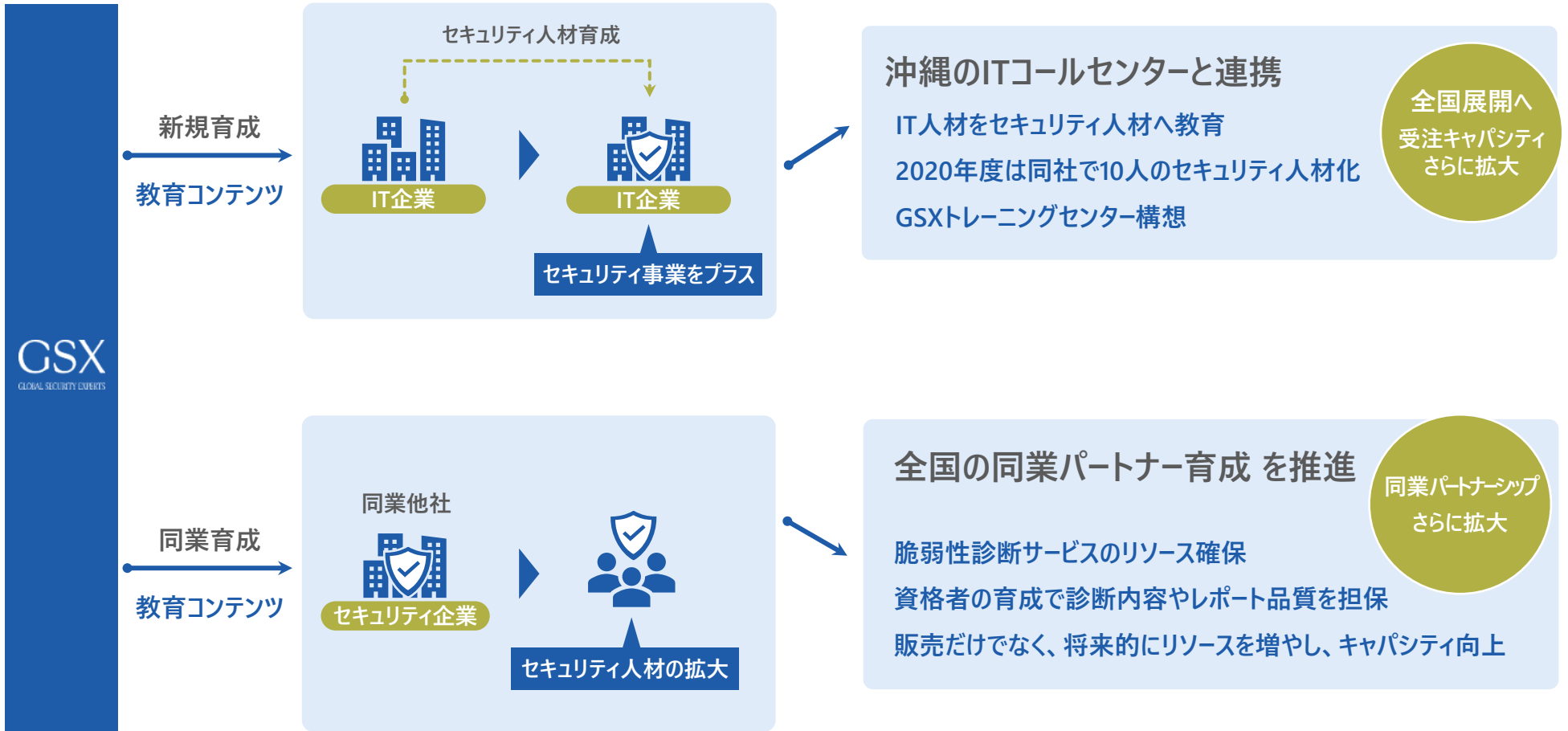


キャパシティ戦略：デリバリーパートナー企業の育成

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



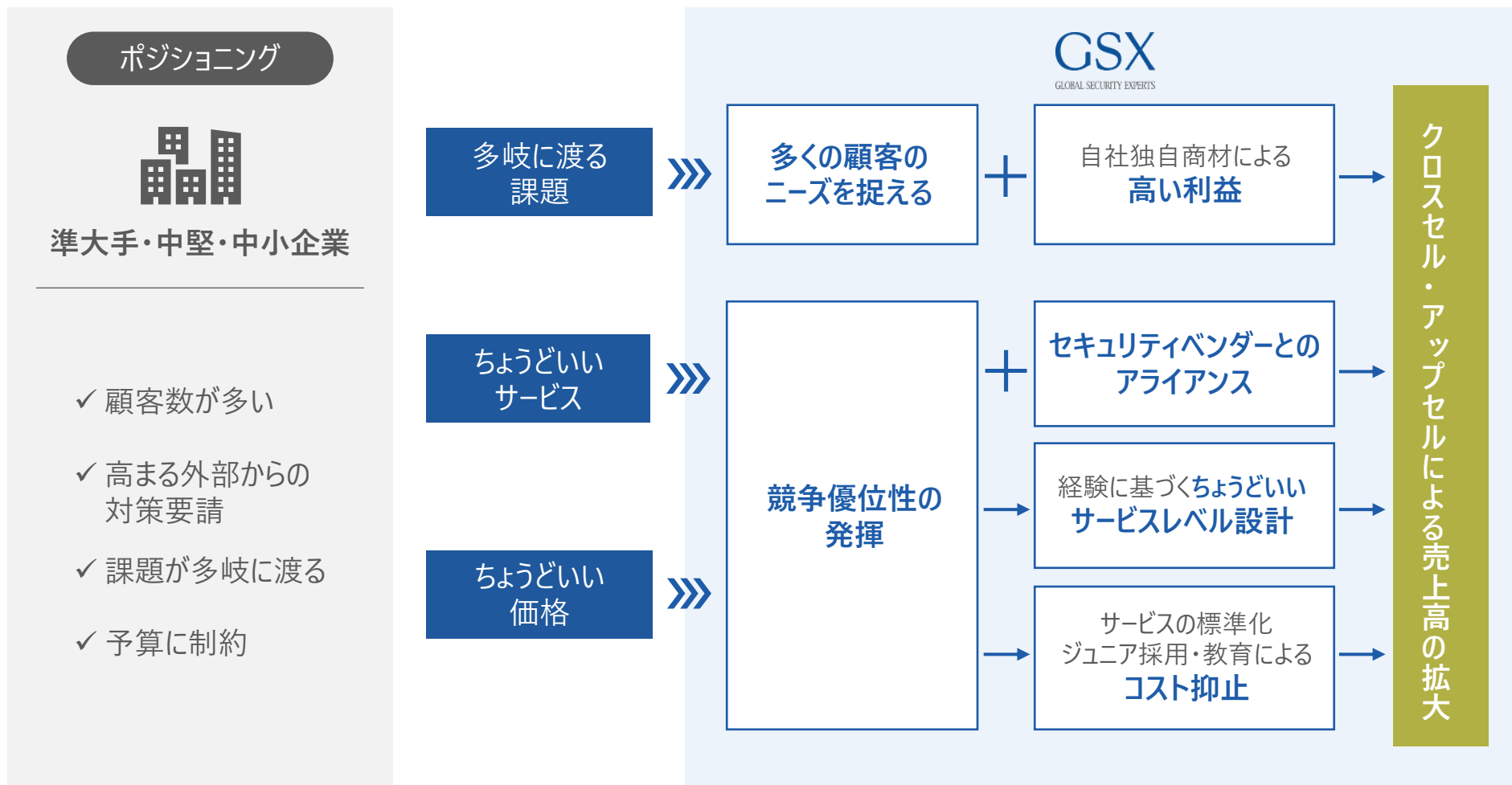
デジタルマーケティング強化

NEWS TV
NewsTV

YouTube
YouTube

Facebook

X (旧Twitter)



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)

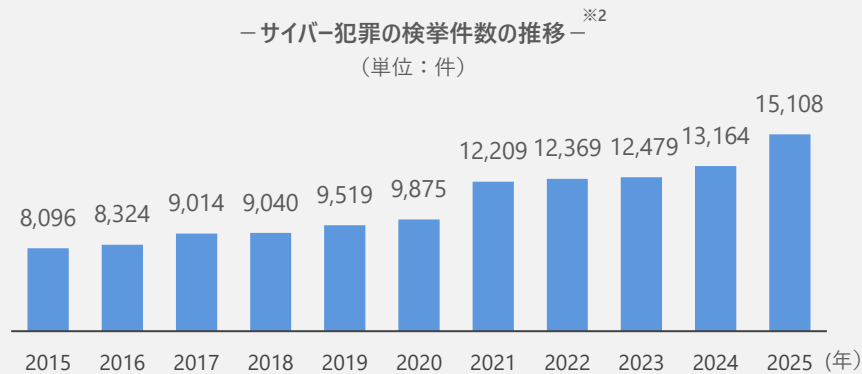
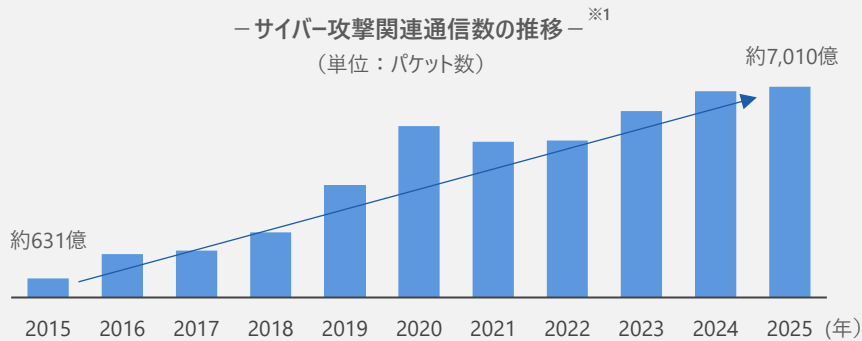
米P社：操業停止
K社：サービス停止
N社：決算報告の遅延
H社：国内外オフィス閉鎖、工場操業停止

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

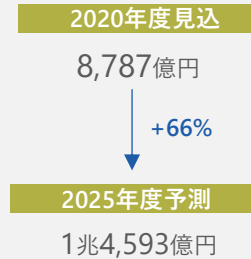
サイバー攻撃（脅威）の増加



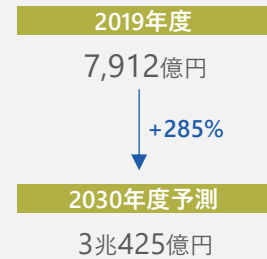
出所 ※ 1 : 国立研究開発法人情報通信研究機構「NICTER観測レポート2025」
 出所 ※ 2 : 「令和 7 年におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」(警察庁)
<https://www.nict.go.jp/press/2026/02/05-1.html>
https://www.npa.go.jp/bureau/cyber/pdf/R07_cyber_jousei.pdf

急速な企業のデジタル化

—ニューノーマル市場の成長—
※3

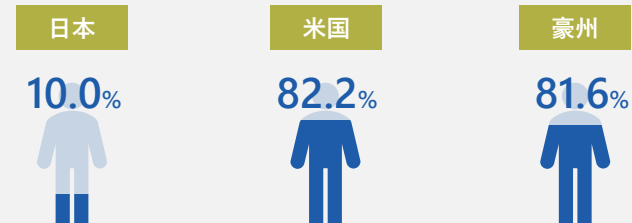


—DX市場の成長—
※4



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



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		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、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。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。

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