

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026年3月期 第2四半期（中間期）
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
2025年11月

グローバルセキュリティエクスパート株式会社（証券コード:4417）

2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明会レポート

- 2026年3月期 第2四半期 業績ハイライト
- わが国・民間企業・IT企業のセキュリティニーズ
- 2026年3月期 第2四半期 事業別の業績概況
- 経営トピックス
- 2026年3月期 連結業績予想
- 中期経営計画と成長戦略
- 株主還元
- ESGの取組み

Summary

■ 2026年3月期 第2四半期 業績ハイライト

売上高・営業利益ともに過去最高額を更新

売上高49億6,000万円（前期比+23.8%）、営業利益9億6,000万円（前期比+35.4%）
四半期純利益5億8,400万円（前期比+38.3%）

■ 2026年3月期 第2四半期 事業概況

3つの事業ドメイン全てが成長

売上・利益ともに昨対比でしっかり伸長

■ 経営戦略の実行と経営課題への取組み

きらやか銀行との業務提携／LRM株式会社との資本業務提携

主要販売経路に地方銀行を入口としたチャンネルを追加、サービス提供機会の拡大へ
セキュリティ訓練サービスにツール型をラインナップ、販売機会の拡大へ

■ 2026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110億円、営業利益22億円、営業利益率20%で変更なし

■ 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）

累進配当の継続が基本方針





2026年3月期 第2四半期（中間期）
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
2025年10月

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 第2四半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 第2四半期 業績ハイライト	P 3
2	わが国・民間企業・IT企業のセキュリティニーズ	P 8
3	2026年3月期 第2四半期 事業別の業績概況	P14
4	経営トピックス	P25
5	2026年3月期 連結業績予想	P36
6	中期経営計画と成長戦略	P40
7	株主還元	P48
8	ESGの取組み	P51
9	Appendix	P53

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 2

アジェンダは画面の通りです。
8番の「ESGの取組み」までお話します。

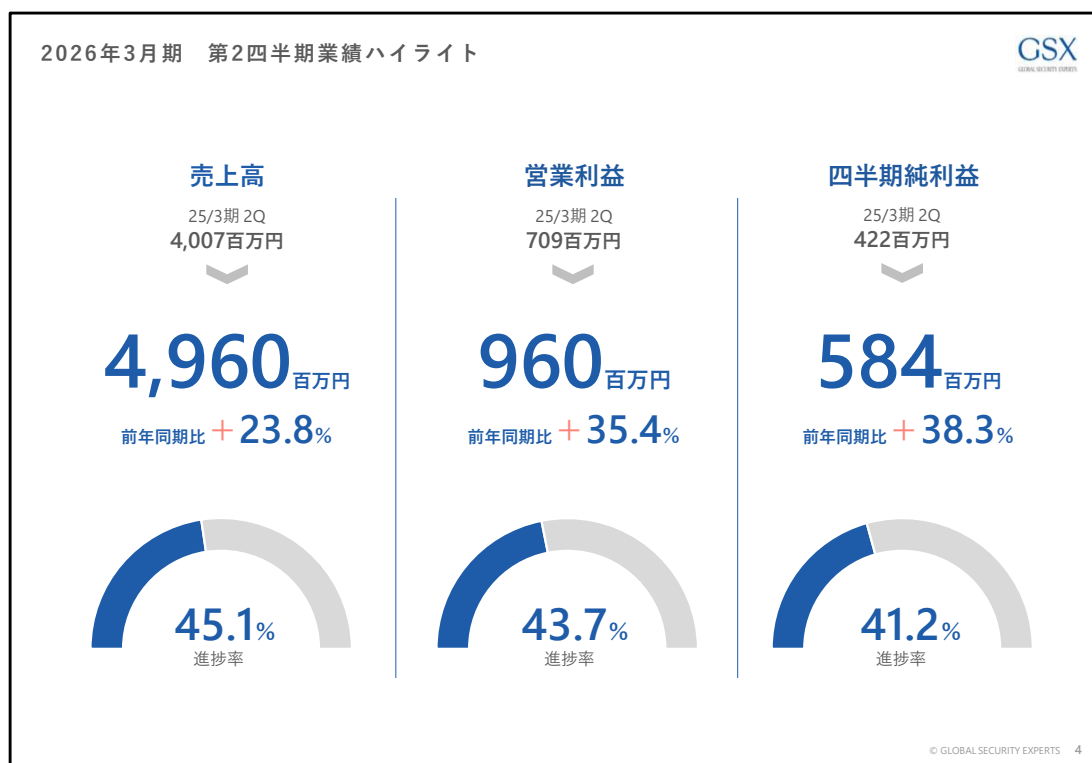




2026年3月期 第2四半期 業績ハイライト

それでは、2026年3月期 第2四半期の業績について説明いたします。



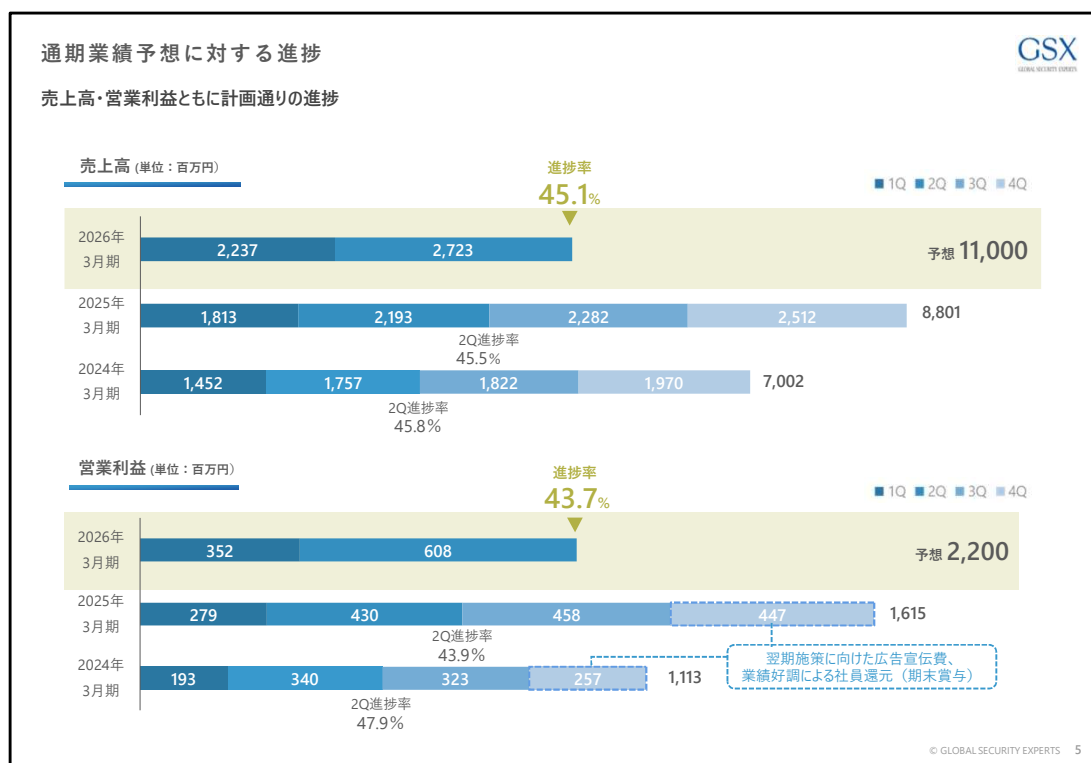


業績のハイライトです。

第2四半期累計の売上高は前年同期比23.8%増の49億6,000万円、
営業利益は前年同期比35.4%増の9億6,000万円、
四半期純利益は前年同期比38.3%増の5億8,400万円となりました。

進捗は後ほどご説明します。





通期業績予想に対する進捗です。今期は売上高110億円、営業利益22億円と予想を立てております。売上の進捗率は45.1%になっています。

例年、当社の売上高は、第1四半期が少なめで、第2四半期、第3四半期、第4四半期と上がっていきます。昨年度やその前の年度と比べても進捗率は同等で、通期の110億円達成に向けてオンラインで進捗していると思っております。

営業利益に関しても同様です。過去2年と同様の推移を辿っていると認識をしているので、通期の達成に向けて順調に進んでおります。



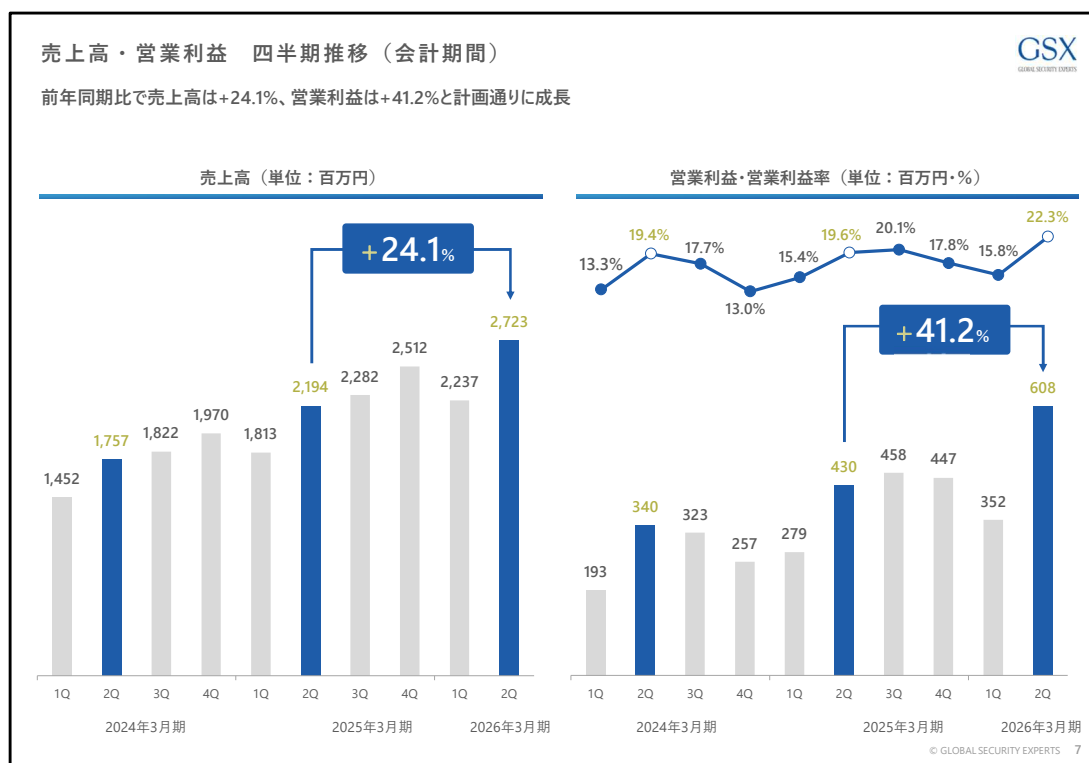
2026年3月期 第2四半期業績ハイライト


- ✔ 前年同期比**増収増益** 第2四半期業績として**過去最高額を更新**
- ✔ 通期業績予想に対して**計画どおりの進捗**
- ✔ 「準大手・中堅・中小企業向けセキュリティサービス」
「IT企業・SIer向けセキュリティ人材育成」「あらゆる企業向けセキュリティ人材提供」
顧客ターゲットごとのビジネス戦略により**すべての事業ドメインで業績伸長**
- ✔ 持分法による投資損失を計上しながらも**経常利益・四半期純利益は順調に伸長**

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 6

内容に関しては、前年同期比増収増益、第2四半期業績として過去最高は当然とし、3つの事業ドメインの全てで業績伸長ができたこと、持分法による投資損失を計上しながらも経常利益・四半期純利益も順調に伸長しております。

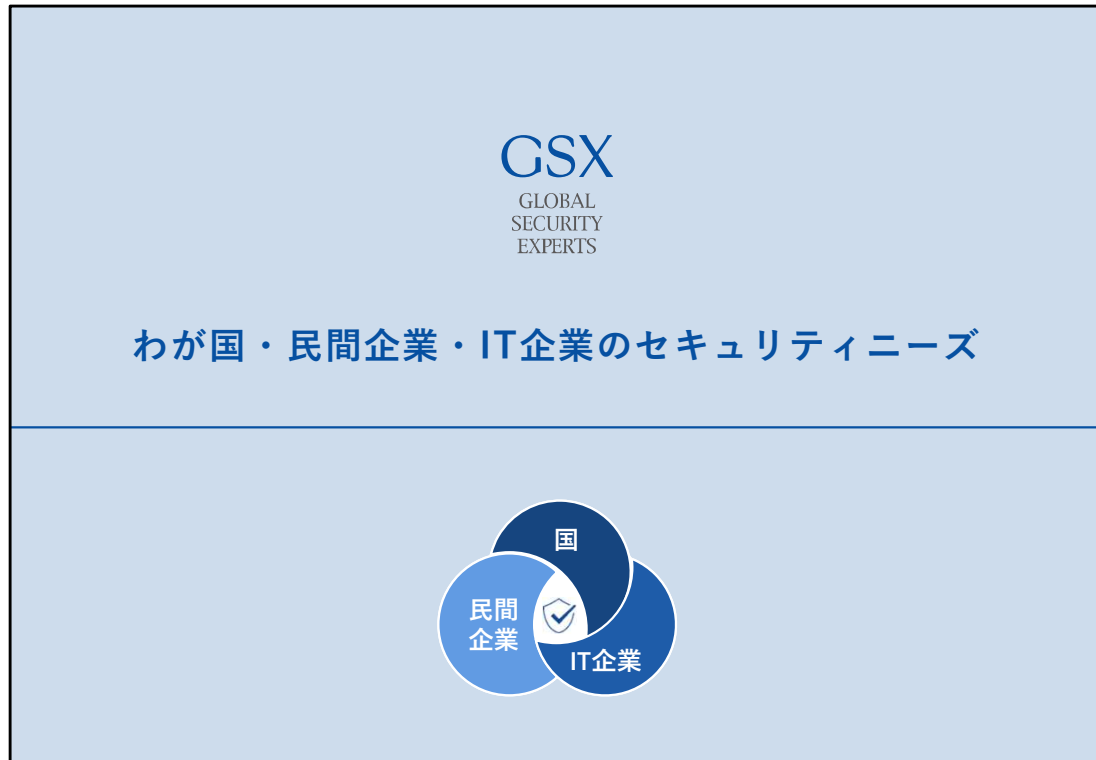




売上高・営業利益の四半期推移です。前第2四半期と比較して、売上高が24.1%増、営業利益は41.2%増です。

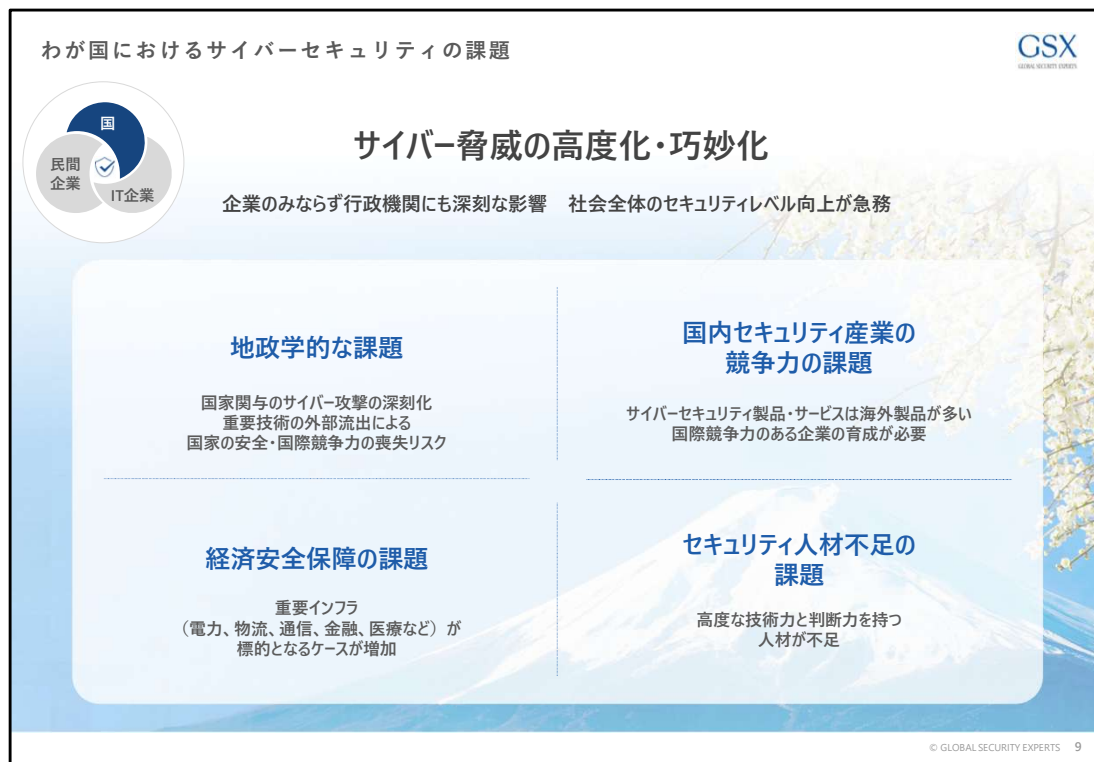
第1四半期の営業利益は昨年に比べて伸長が少し弱かったのですが、第2四半期で大きく伸長し、上期として順調な推移となっております。





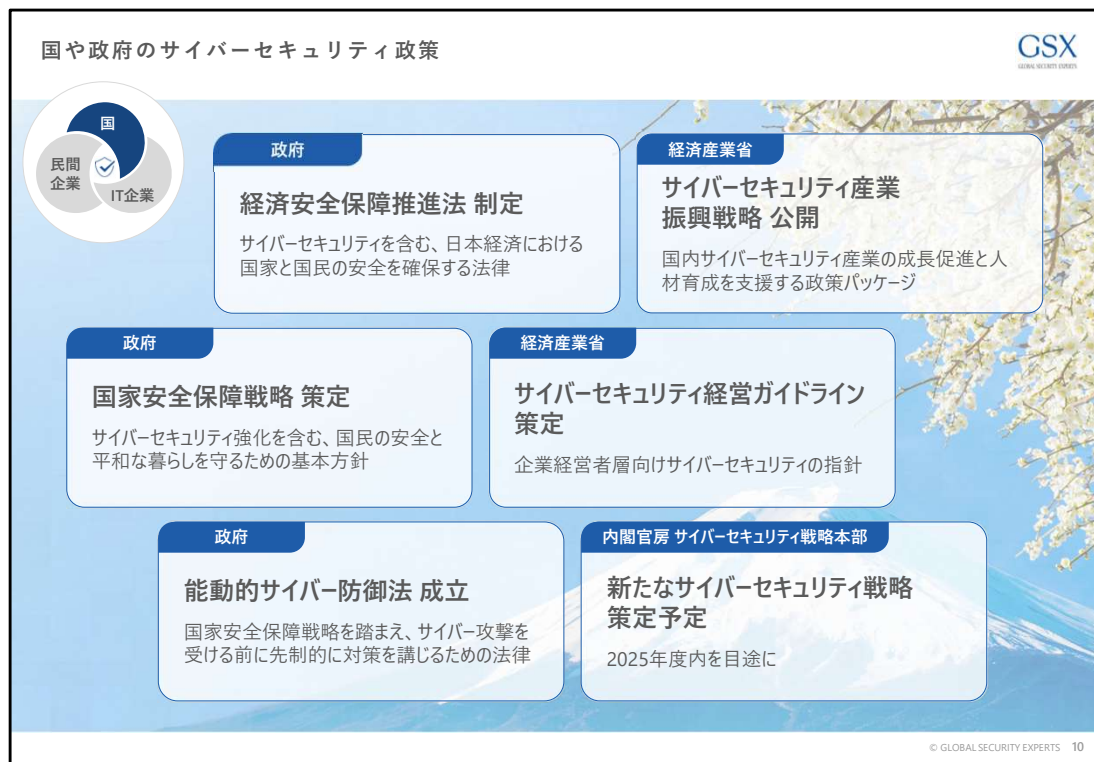
わが国・民間企業・IT企業のセキュリティニーズについてご説明します。





まず国についてです。サイバー攻撃の高度化・巧妙化において、経済産業省や総務省を中心に様々なサイバーセキュリティに対する課題を解決すべく動いております。





経済安全保障推進法や国家安全保障戦略、能動的サイバー防御法、サイバーセキュリティ産業振興戦略など様々な国の動きがあります。



サイバーセキュリティ政策の目指すもの

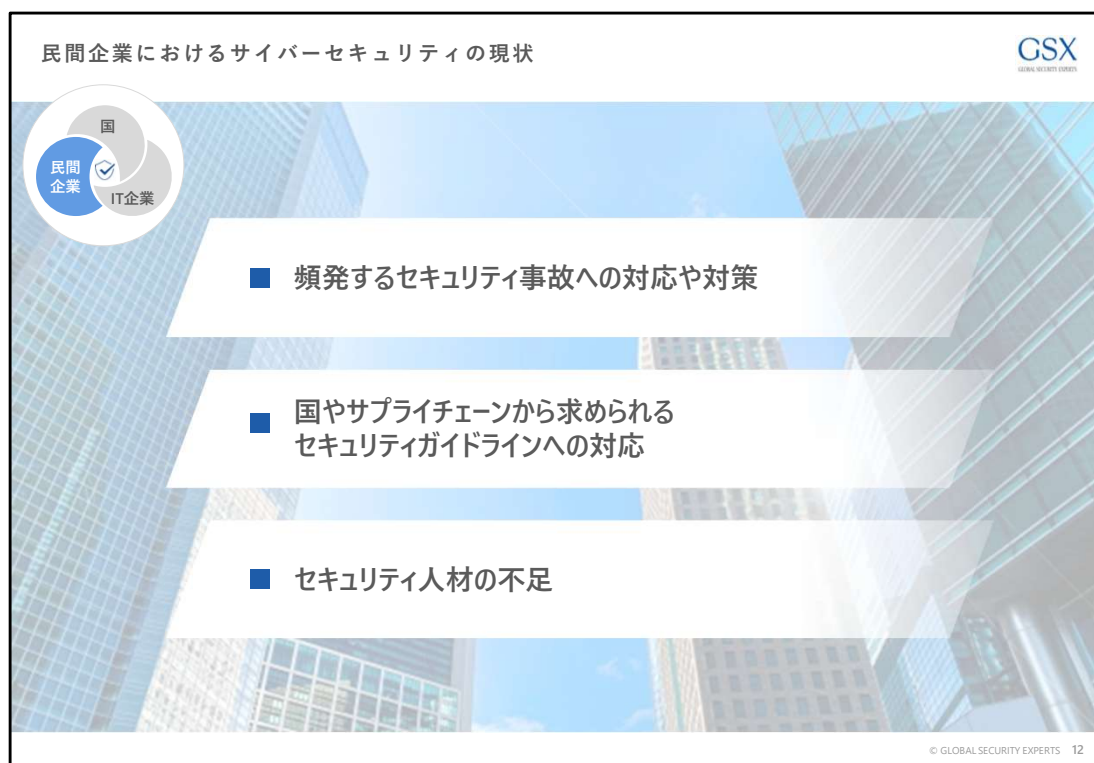



- ☒ 日本のサイバーセキュリティレベルの向上
- ☒ サイバーセキュリティ人材の育成と
サイバーセキュリティ企業数の増加
- ☒ 国内サイバーセキュリティ産業の
売上高を0.9兆円→3兆円へ拡大

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 11

国としては日本のサイバーセキュリティレベルを向上させ、サイバーセキュリティ人材の育成とサイバーセキュリティ企業数を増加させ、そして、国内のサイバーセキュリティ産業を、現在海外に依存している部分も含めて、0.9兆円から3兆円に拡大することを目指しております。





民間企業では何が起きているかについてご説明します。

セキュリティ事故が頻発しており、その対応や対策に追われている企業が多くあります。現在でも某ビールメーカーや、多くの企業が使っているであろうサプライチェーンの会社など、いわゆるセキュリティインシデントが相当起きている状態です。

現在、当社でも同時に10社弱のインシデント対応をしております。様々な会社様でマルウェアを中心としたセキュリティ事故が今も起きている状況です。

この状況を受けて、国やサプライチェーンがセキュリティのガイドラインを次々と策定しています。民間企業は、しっかりとセキュリティ対策をしながら安全に消費者の元へモノを届けるために、または、電気・ガス・水道などのライフラインや、金融機関・医療機関などを止めないために、ルールやガイドラインに準拠することが求められています。

一方、その対策する民間企業では、セキュリティ人材が足りないことも深刻です。





IT企業においては、企業向けにITサービスを提供する上で、セキュリティを確保したサービス提供が不可欠となっています。

また、セキュリティの知見をつけることがIT企業自体の付加価値になり、競合他社と比べて優位性になっていることも現状としてあると感じております。





2026年3月期 第2四半期 事業別の業績概況

事業別の業績について説明いたします。





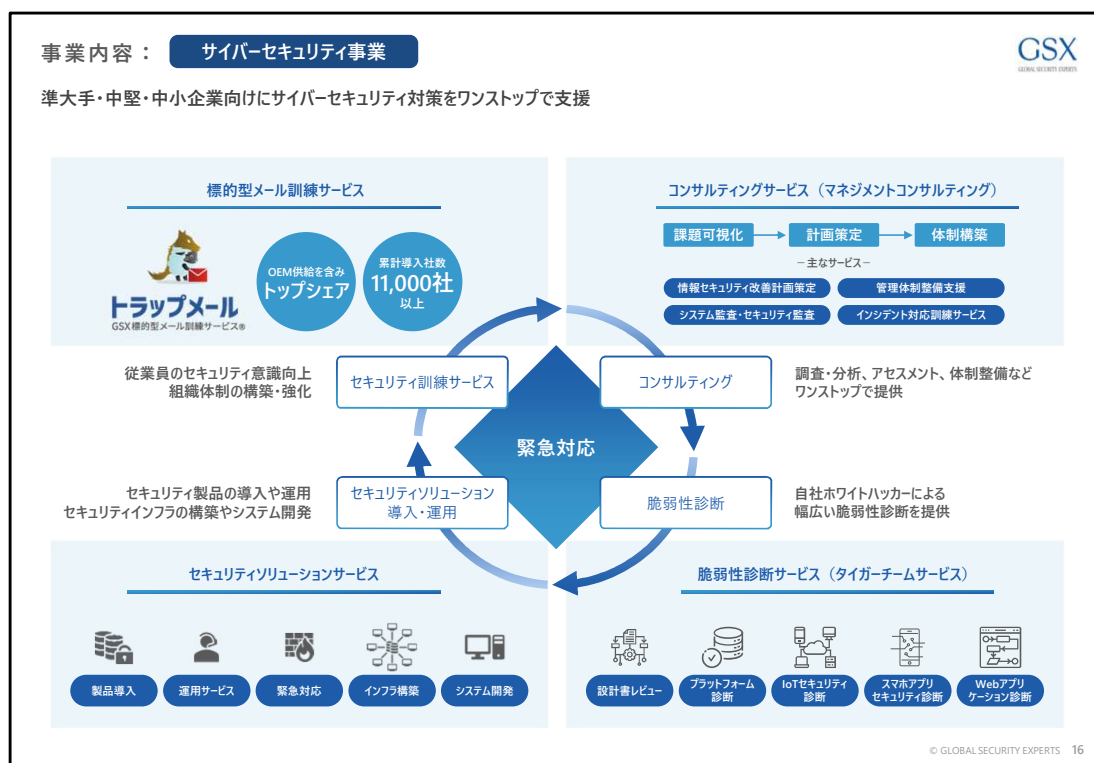
事業ドメインは3つです。

準大手・中堅・中小企業様をエンドユーザーとし、サイバーセキュリティサービスを幅広く提供する事業。

また、IT企業・Sier様に対して、セキュリティ教育、トレーニングと資格の取得をご支援する事業。

それから、エンドユーザーやIT企業を問わず、セキュリティ人材が必要な企業にセキュリティ人材を常駐させる、3つの事業ドメインで当社グループはビジネスをしています。





まず、エンドユーザー様向けのサイバーセキュリティ事業についてご説明します。

セキュリティコンサルティング、ホワイトハッカーによる脆弱性診断、セキュリティソリューションの導入・運用、インシデント緊急対応。
そして従業員へのセキュリティ訓練サービスがあります。

当社は、エンドユーザー様が求めるセキュリティサービスの全てを網羅しており、大手企業向けではない準大手以下の企業様にこだわってセキュリティ対策をしているのが大きな特徴です。



事業内容： **セキュリティ教育事業**

IT企業・Sler向けにセキュリティ領域の教育を実施、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

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 17,113名 (25/3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 8,332名 (25/3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	CEH 認定ホワイトハッカー
受講料金	約32万円	約54万円

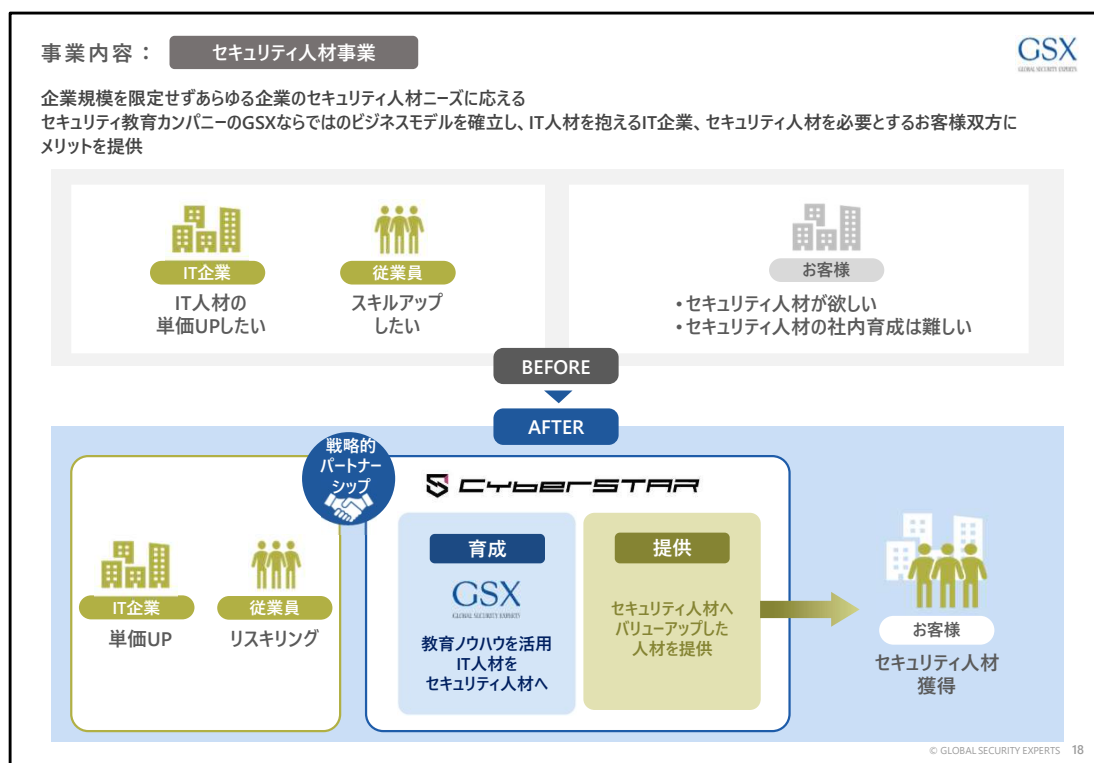
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 17

セキュリティ教育事業では、IT企業・Sler様にセキュリティの知見をつけております。

今、日本でIT業界に属している技術者は160万人と言われております。その方たちをセキュリティエンジニアに変えるのではなく、当社のトレーニングによって、セキュリティの知見をつけていただき、資格を取っていただきます。そして、セキュリティを理解した、アプリケーション開発人材や、インフラネットワーク人材、クラウドサービス人材になっていただくことが目的です。

「SecuriST（セキュリスト）」という当社オリジナルのトレーニングと、「EC-Council」という世界でも売れているセキュリティトレーニングの日本総販売代理店として、浅いレベルから深いレベルまで取りそろえています。





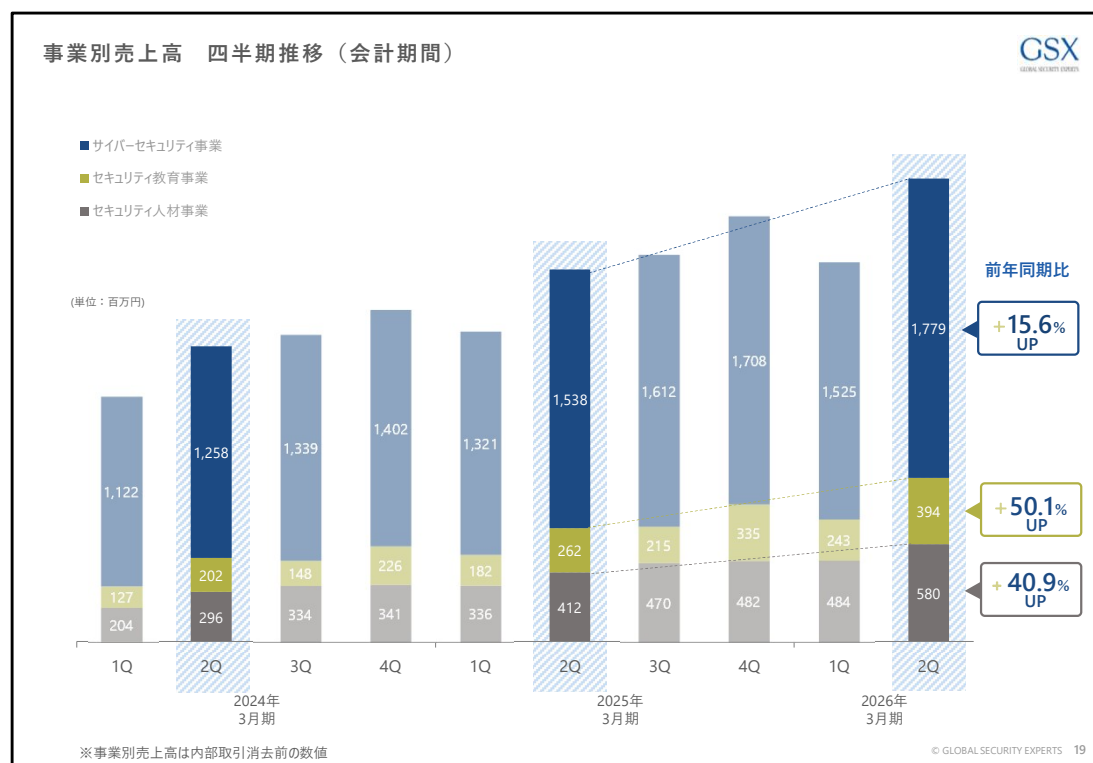
セキュリティ人材事業についてご説明します。
2024年4月にCyberSTAR社として分社化した事業です。

インフラ人材・ネットワーク人材（例えば、サーバーがわかる方、データセンターと自社のクラウドサービスをつなげる方、またゲームのアプリケーションを作る方々）が、SESとして様々な企業様に配置されています。

しかし、そのような人材を提供する側の会社は、セキュリティ人材やAI人材に変えていかないと、人材単価がなかなかアップしない現状があります。また、お客様からインフラ人材やネットワーク人材だけではなくて、セキュリティ人材も提供してほしいというご要望が多いと聞いています。

そこで、当社の教育ビジネスと、SESの会社様が持っている人材を組み合わせ、当社が無償でセキュリティ教育を行い、セキュリティ人材に変換したエンジニアを、当社グループ経由で、お客様先に提供するビジネスです。

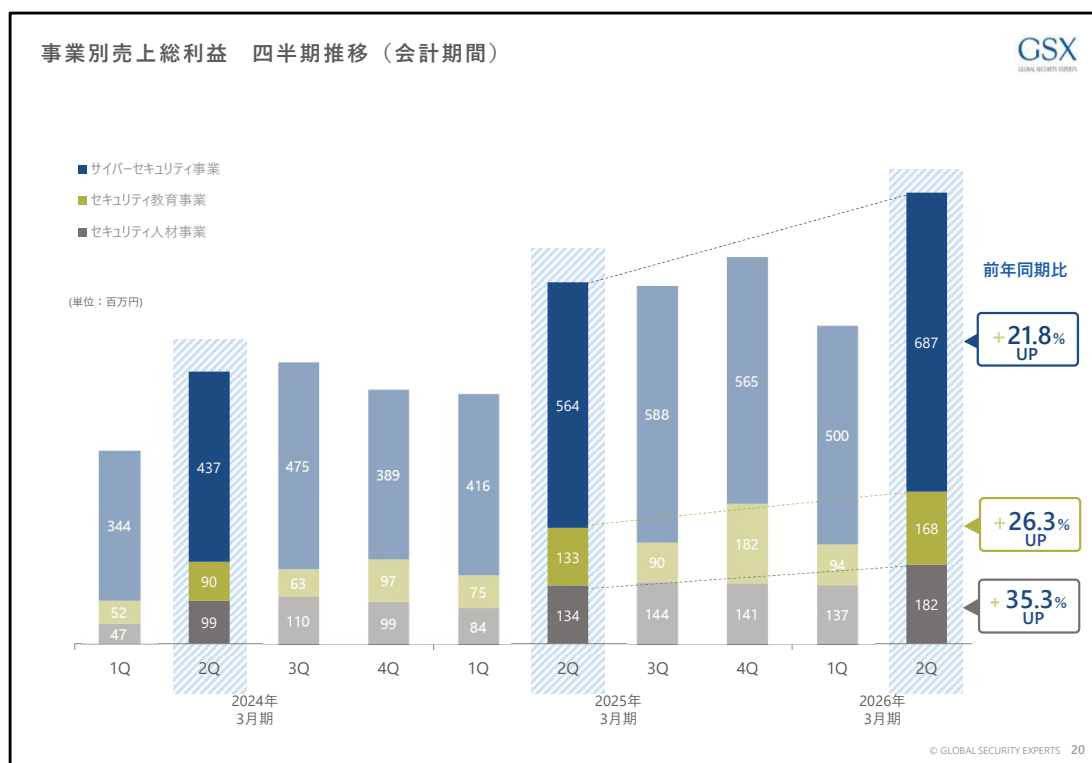




この3つの事業別に四半期の伸び率をご説明します。
 棒グラフの一番上がサイバーセキュリティ事業で15.6%増、準大手・中堅・中小企業様をエンドユーザーとしたビジネスです。
 中央の50.1%増がセキュリティ教育事業、一番下の40.9%増がセキュリティ人材事業です。

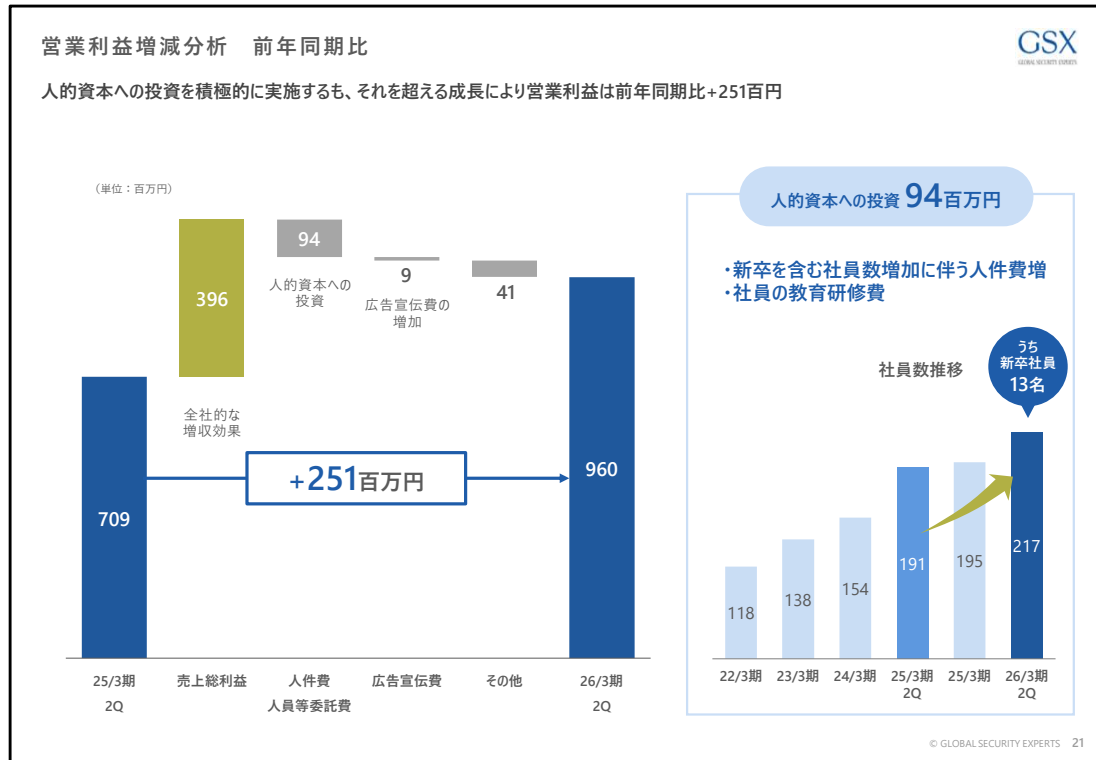
大体のイメージとして、サイバーセキュリティ事業が年間120%程度の増加で、教育・人材事業がそれぞれ140%程度の増加を目指しているので、ほぼ計画通りです。
 季節ごとに多少の凸凹はありますが、通期ではそれぐらいになってくるかと思えます。





売上総利益です。ご覧の通り、順調にどの事業も前年同期比でしっかり伸びております。



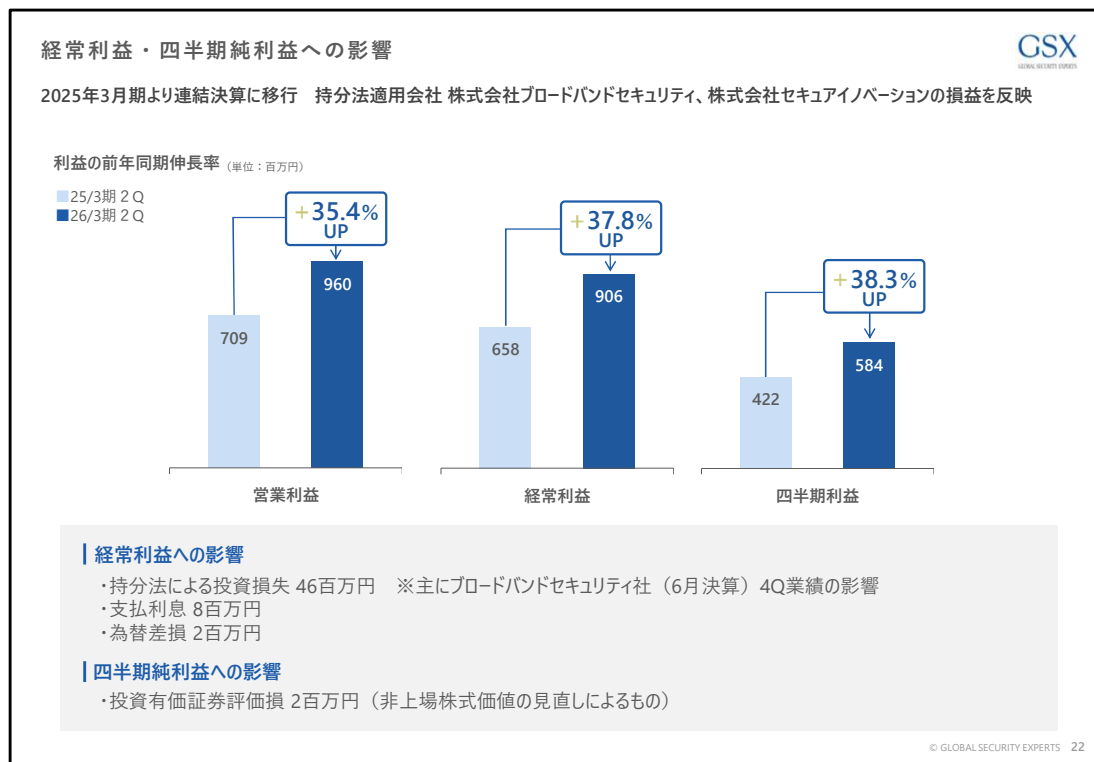


営業利益の増減分析です。

人的資本として新卒や中途もたくさん採用しております。社員の教育研修費等も投資しながらも、営業利益をしっかりと残せました。

前年同期比で2億5,000万円の営業利益が上がったので、問題なく推移していると思っています。





経常利益・四半期純利益の影響です。

ブロードバンドセキュリティ社と、沖縄のセキュアイノベーション社は、それぞれ20%以上の株式を当社が保有しており、当社の持分法適用会社です。

昨年に比べて経常利益がしっかり伸びているので、問題なく推移していると考えています。



連結P/L（累計期間）				
	(百万円)	2025/3期 2Q実績	2026年/3期 2Q実績	前年同期比 増減額
売上高		4,007	4,960	+953
売上総利益		1,400	1,797	+396
売上高総利益率		35.0%	36.2%	+1.2pt
販売費・一般管理費		690	836	+145
販売費・一般管理費率		17.2%	16.9%	-0.3pt
営業利益		709	960	+251
営業利益率		17.7%	19.4%	+1.7pt
経常利益		658	906	+248
経常利益率		16.4%	18.3%	+1.9pt
当期純利益		422	584	+161
EPS（円）		28.09	38.86	+10.77

※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 23

損益計算書です。

営業利益率が、前第2四半期の17.7%から当第2四半期は19.4%に上がっております。

通期では、営業利益率20%を確保することが目標なので、順調に進んでいると思っています。



連結B/S 

(百万円)	2025/3期	2026/3期 2Q	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	4,799	5,084	+285	+5.9%
現金及び預金	1,385	1,180	-204	-14.8%
売掛金及び契約資産	2,149	2,205	+56	+2.6%
その他	1,264	1,698	+433	+34.3%
固定資産	3,341	3,967	+625	+18.7%
有形固定資産	276	266	-10	-3.8%
無形固定資産	98	83	-15	-15.3%
投資その他の資産	2,966	3,617	+651	+22.0%
資産合計	8,141	9,052	+911	+11.2%
流動負債	3,630	3,557	-73	-2.0%
買掛金	430	354	-76	-17.8%
短期借入金	400	300	-100	-25.0%
1年内返済予定の長期借入金	219	219	—	—
その他流動負債	2,580	2,683	+103	+4.0%
固定負債	1,431	1,493	+61	+4.3%
長期借入金	1,308	1,198	-109	-8.4%
その他固定負債	123	294	+171	+139.6%
純資産	3,078	4,001	+922	+30.0%
自己資本比率	37.8%	44.2%	+6.4pt	—

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 24

貸借対照表です。
一番下の自己資本比率が37.8%から44.2%にしっかり上がっております。
財務諸表は健全であると思っております。

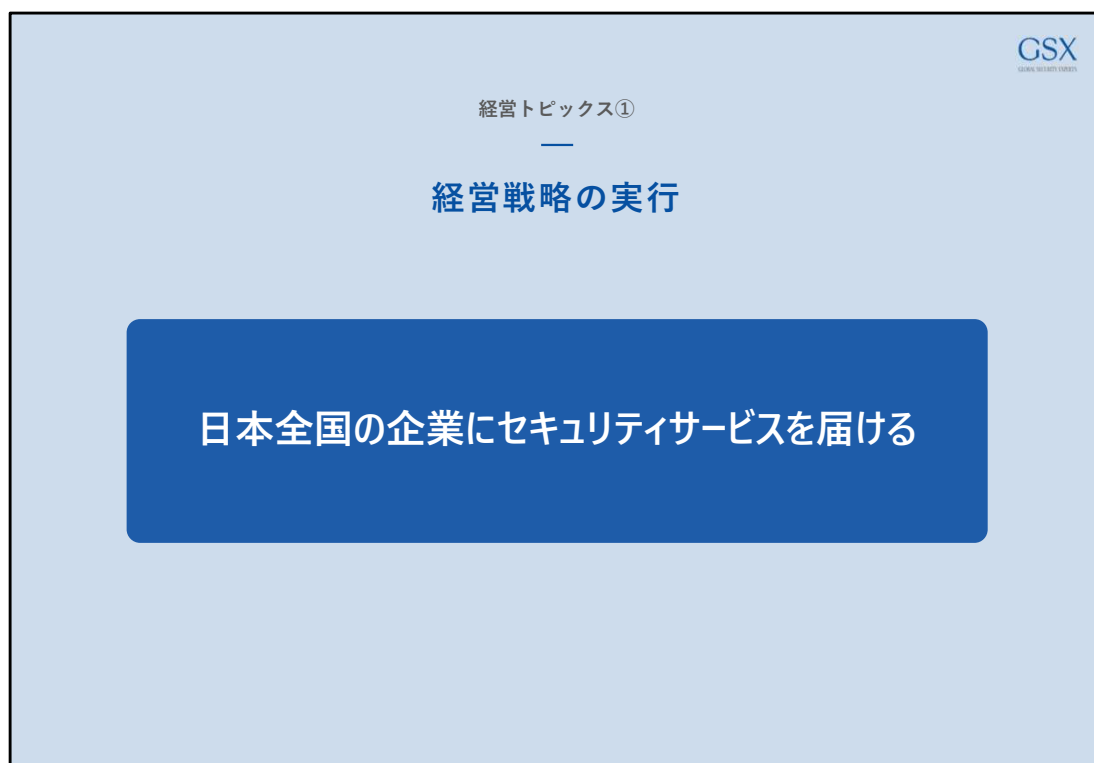




経営トピックス

続いて経営トピックスをご説明します。





まずはじめに、経営戦略の実行です。
当社は、日本全国の企業様に対してセキュリティサービスを届けたい、あるいは日本全国の企業様でセキュリティインシデントが起きた時、初めに当社に声がかかるようにしたいと動いてきました。





今までは、主要な販売チャンネルを、IT 関連の企業様（例えば兼松エレクトロニクス様や丸紅グループ様）など、北海道から九州まで全国に拠点がある会社様とタッグを組んで、そのお客様に対してセキュリティサービスを提供し、ブランディングもしてまいりました。

今回は、新たに銀行様と組みます。
 その後ろにいらっしゃる銀行のお客様、特に地銀は経営者様と繋がっているので、セキュリティサービスの提供や、セキュリティ対策を行っていきたいと思い、きらやか銀行様とタッグを組みました。





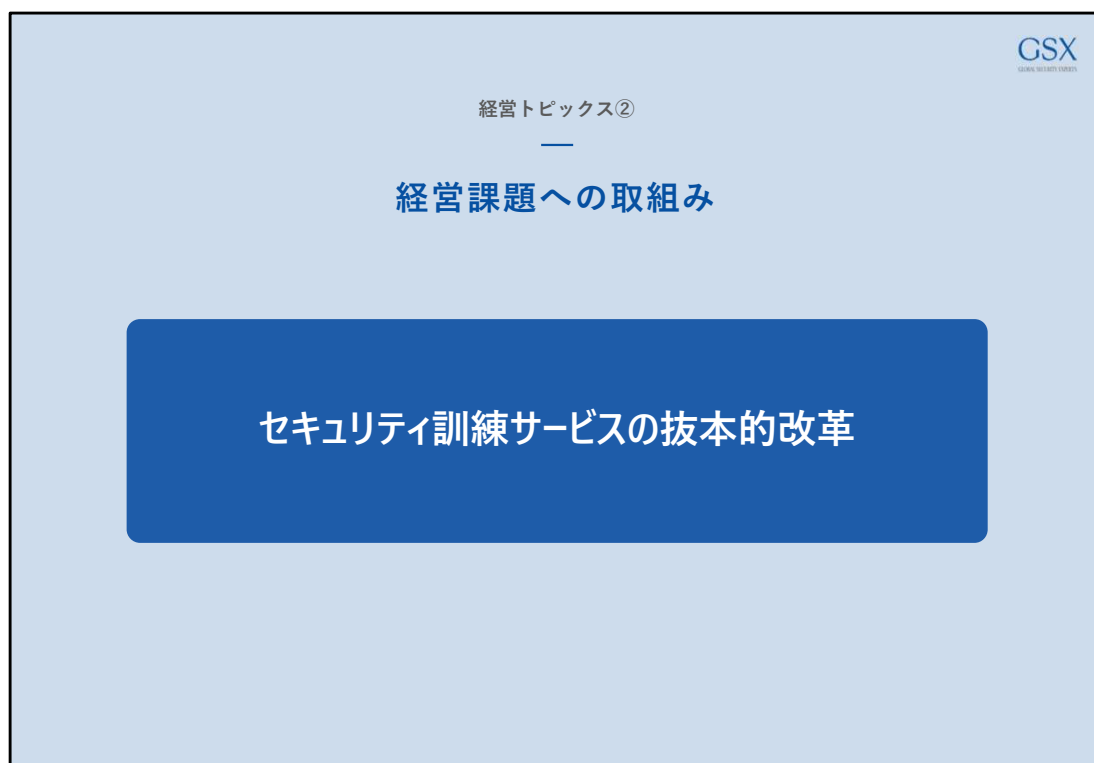
きらやか銀行様は山形県の第2地銀です。きらやか銀行様のお客様をしっかりと守っていくため、きらやか銀行様経由で当社のサイバーセキュリティサービスを山形県内に広げてまいります。

きらやか銀行様としては、顧客満足度を上げていく目的で提携されました。2025年11月5日に、きらやか銀行様と共同で、きらやか銀行様のお客様向けにセミナーを開催します。すでに200名を超える集客ができております。お客様にセキュリティで困っていることなどをしっかりヒアリングしながら案件に繋げてまいります。

また、きらやか銀行様をパイロットケースとして、現在様々な地銀様に「同様の取り組みをしないか」と、お声がけをしております。

このような動きをしているセキュリティ企業は他にありません。早く成功させて牙城を作っていきたいと考えています。





経営トピックスの中でも経営課題への取組みについてご説明します。





当社のエンドユーザービジネスの中にセキュリティ訓練サービスの「トラップメール」があります。

セキュリティ訓練サービスとは、例えば、従業員が1,000名いれば、1,000名の従業員に『社長からのメッセージなので必ず見てください』というような、詐欺メールや標的型メールを模したメールを送ります。

メールを開いてしまった方には『もしこれが本当の攻撃であればインシデントになっているかもしれない』と警告を表示し、セキュリティ教育を個別に行う一連の訓練パッケージサービスです。

しかし、当社の他のサービス（脆弱性診断やコンサルティング）やセキュリティ教育事業、セキュリティ人材事業と比べて、伸長率が少し低くテコ入れをしなければならぬのが直近1～2年の課題でした。

その課題を解決するために、セキュリティ訓練サービスは、サービスコンサル型の「トラップメール」と、LRM社のツール型の「セキュリオ」の両方をラインナップし、両刀でビジネスを行える形にし、販売機会の損失をなくします。

サービスコンサル型は少し割高なので、ツール型で自由にやりたいというお客様が新規で当社に入ってくる状態を作りたいと考えております。

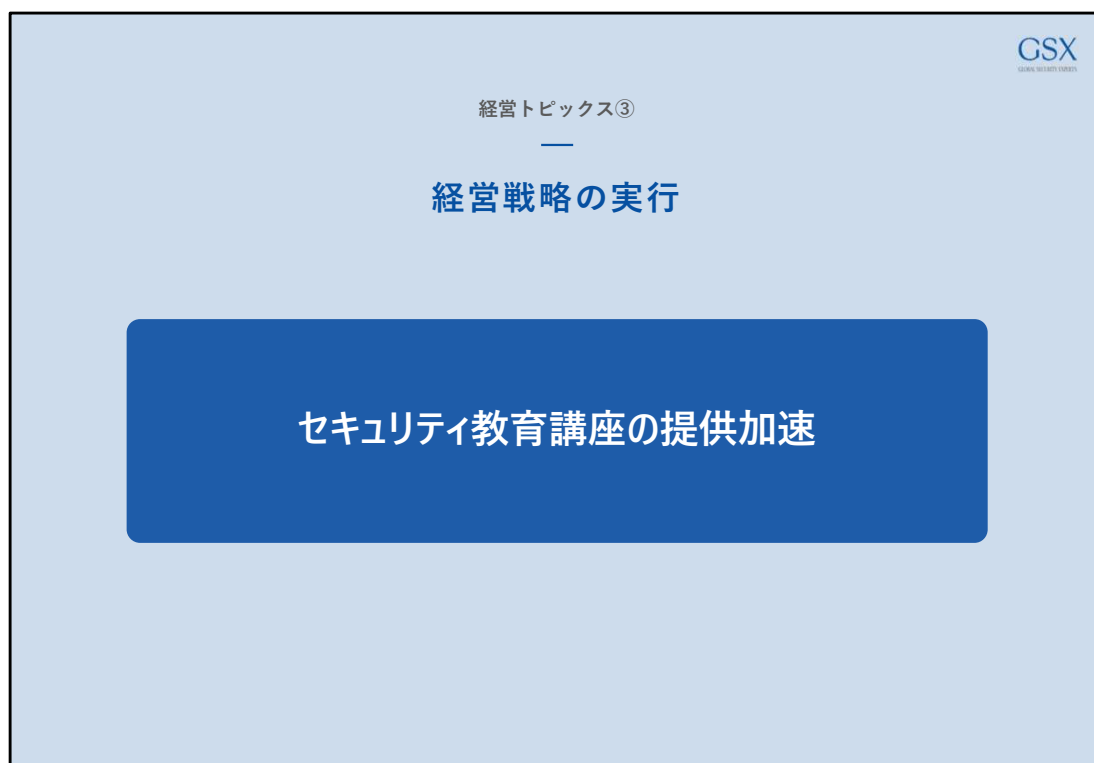
これにより、セキュリティ訓練サービスの分野も売上がしっかり上がっていくと考えております。





このような目的で、LRM株式会社様と資本業務提携をしました。





続けて、経営戦略の実行についてご説明します。





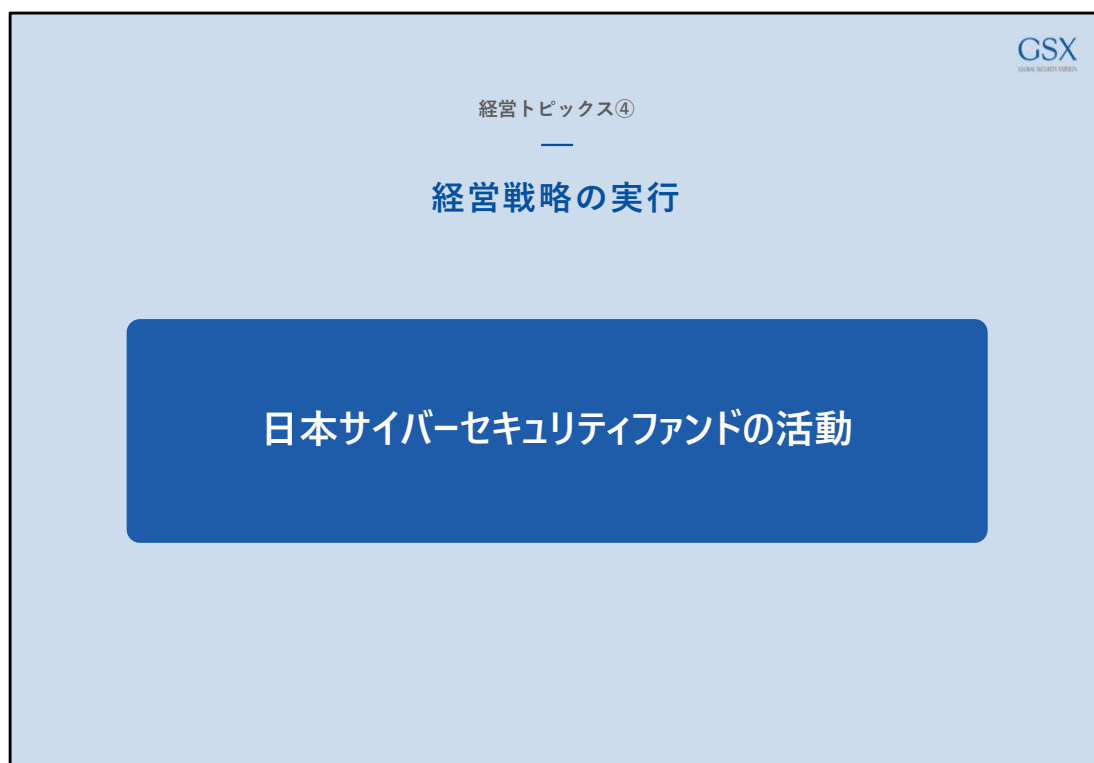
セキュリティ教育講座の提供をさらに加速していくことに注力しております。

7月にリリースした通り、伊藤忠テクノソリューションズ（CTC）様の営業・エンジニア4,000名に、当社のセキュリティ教育講座を受講いただき、CTC様のセキュリティの知見を上げていきます。

CTC様にセキュリティの知見をつけていただき、今後のITサービスをよりセキュアにさせていただく、あるいは、セキュリティ知見をつけることで、CTC様がお客様に対して、より深掘りした提案ができるようになることを狙って、セキュリティ教育講座を提供しております。

このようなIT会社を今後も増やしていくため、営業活動を行っております。





日本サイバーセキュリティファンドの活動についてご説明します。



日本サイバーセキュリティファンドの活動進捗

GSXが参画する日本サイバーセキュリティファンドが第1号、第2号投資を実行
 ファンドの出資者であるセキュリティ企業群が投資先の成長を協力的にバックアップ

25社のセキュリティ関連企業が参画

NCSF
 日本サイバーセキュリティファンド

投資先第1号（2025年9月）

**Security Diet.
LRM株式会社**

セキュリティ教育の実施・分析・繰り返しを、
 担当者の負担なく実施できるクラウドサービス
 「セキリオ」を開発・運用

セキリオ

機能 標的型攻撃メール訓練機能、eラーニング機能、
 セキュリティウェアネス機能 など

金額 月額18,000円から利用可能

実績 累計導入者数 2,200社

投資先第2号（2025年10月）

**CONSTELLA
SECURITY JAPAN**

防衛省や警察庁など
 官公庁向けサイバーセキュリティ対策に強み

中央省庁から高い評価
 「SNS認知戦」サービス

SNS上の不正行動解析やディスインフォメーション対策として「認知戦」に関わる技術に強み。多言語対応のアナリスト、脅威情報サービスを核に国内外のパートナー企業やNATO等の国際機関等と連携

インシデントを未然に防ぐ
 「サイバー脅威インテリジェンス」

高度化・巧妙化する脅威を、脅威インテリジェンスに基づいて早期に特定、評価、対策の実行支援。リスク低減と継続的なセキュリティ態勢の強化を実現

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 35

日本サイバーセキュリティファンドの活動も活性化し、いよいよ2社の投資先が決まりました。

第1号は、メール訓練ツールの「セキリオ」を持っているLRM株式会社です。当社も出資していますので、ダブル出資ということです。

第2号は、コンステラセキュリティジャパン社です。防衛省や警察向けにサイバーセキュリティの脅威情報をデータベース化し提供するサービスを提供されています。今後も第3号、第4号と増えていく予定です。

このファンドは、投資先の成長を出資会社であるセキュリティ業界の25社が応援していくのは当然ですが、それだけではありません。出資しているセキュリティ会社の経営者たちが定期的に集まり、様々な経営相談や情報提供・共有を行うことで、それぞれの会社自体の経営力も上げていくことを目的としています。

さらに、業務提携や資本提携、M&Aも活性化しつつあるので、当社としても日本サイバーセキュリティファンドの運営に注力してまいりたいと思っています。





通期の業績予想です。



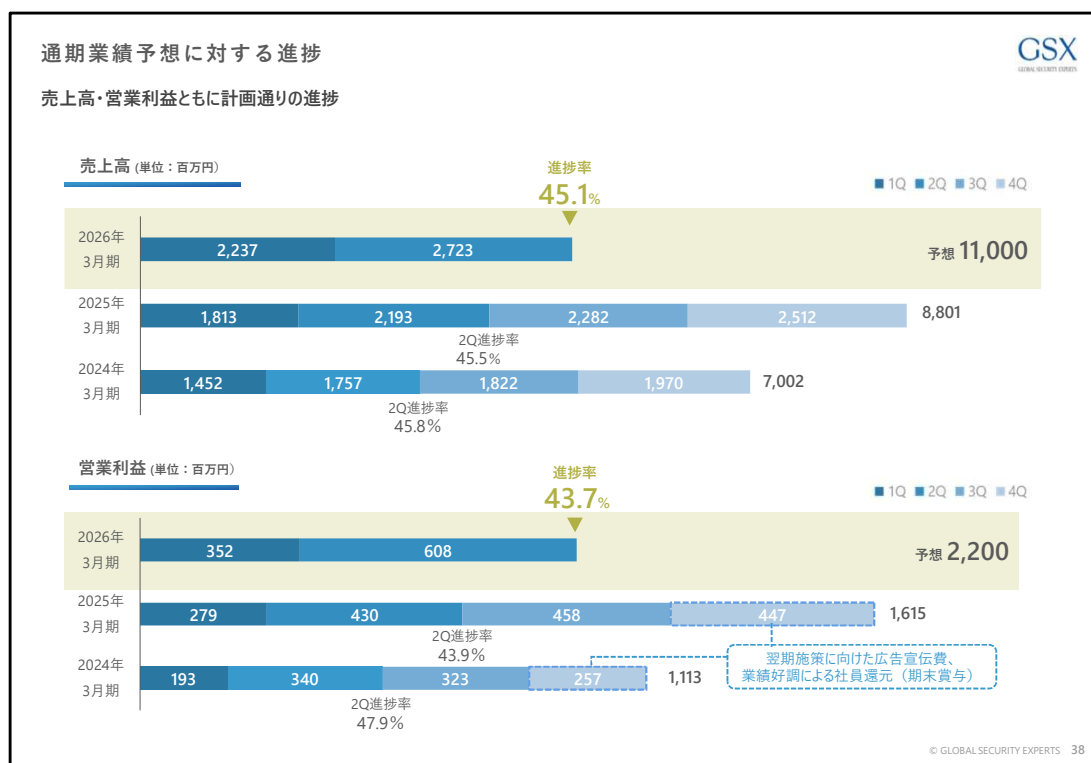
2026年3月期の基本方針と連結業績予想				
基本方針 売上高拡大は継続、利益率の向上を重要視し 中長期成長を支える経営基盤を強固にする				
連結売上高は前期比+25% 営業利益率は20%を目指す				
(百万円)	2025/3期 実績	2026/3期 予想	増減額	増減率
売上高	8,801	11,000	2,198	+25.0%
営業利益	1,615	2,200	585	+36.2%
営業利益率	18.3%	20.0%	+1.7pt	-
経常利益	1,562	2,181	619	+39.5%
経常利益率	17.8%	19.8%	+2.0pt	-
当期純利益	1,010	1,417	407	+40.3%
EPS（円）※	67.24	94.23	26.99	-

※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 37

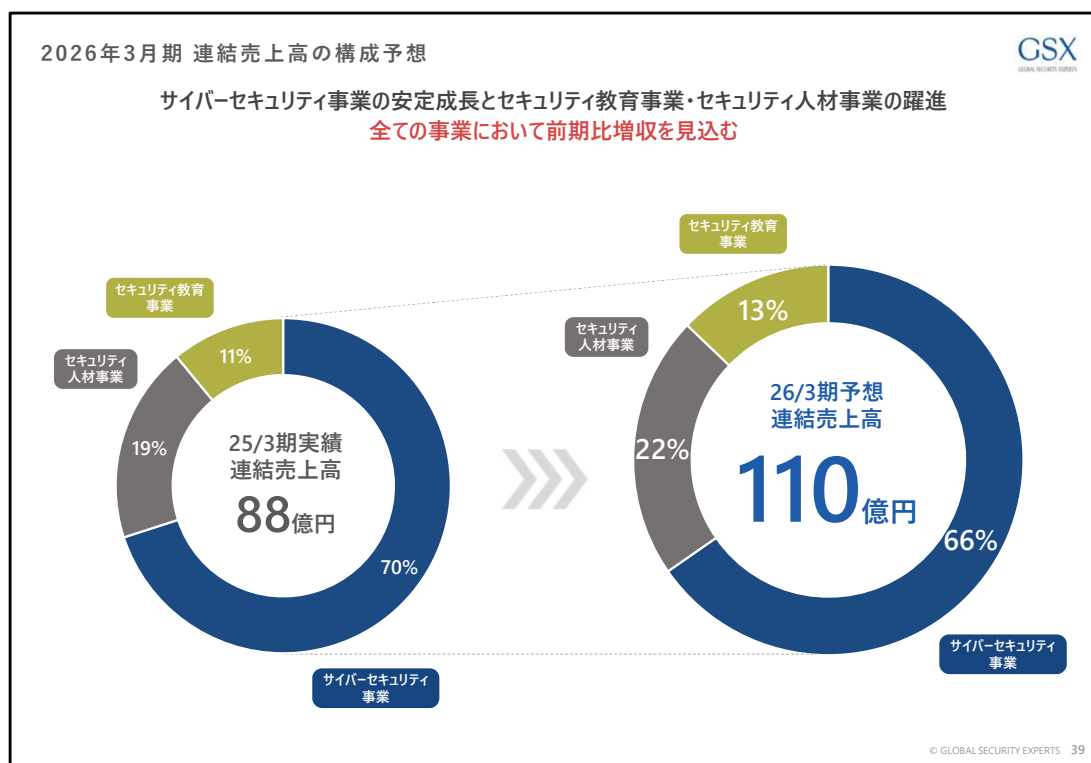
売上高110億円、営業利益22億円、営業利益率20%を予想しております。





通期業績予想に対する進捗率です。通期の目標達成に向かって順調だと考えております。





連結売上高の構成予想です。昨年が88億円の売上高だったので、今期110億円になった時のバランスをご説明します。

サイバーセキュリティ事業がエンドユーザービジネスですが、ポーションが大きく120%程の成長を計画しています。

セキュリティ教育事業・セキュリティ人材事業は140%成長を計画しています。

それぞれ成長率が違う事業なので、今後は、サイバーセキュリティ事業が66%や60%となっていく、セキュリティ人材事業とセキュリティ教育事業の割合が増えていき、ポートフォリオが少し変わってくると予想しています。

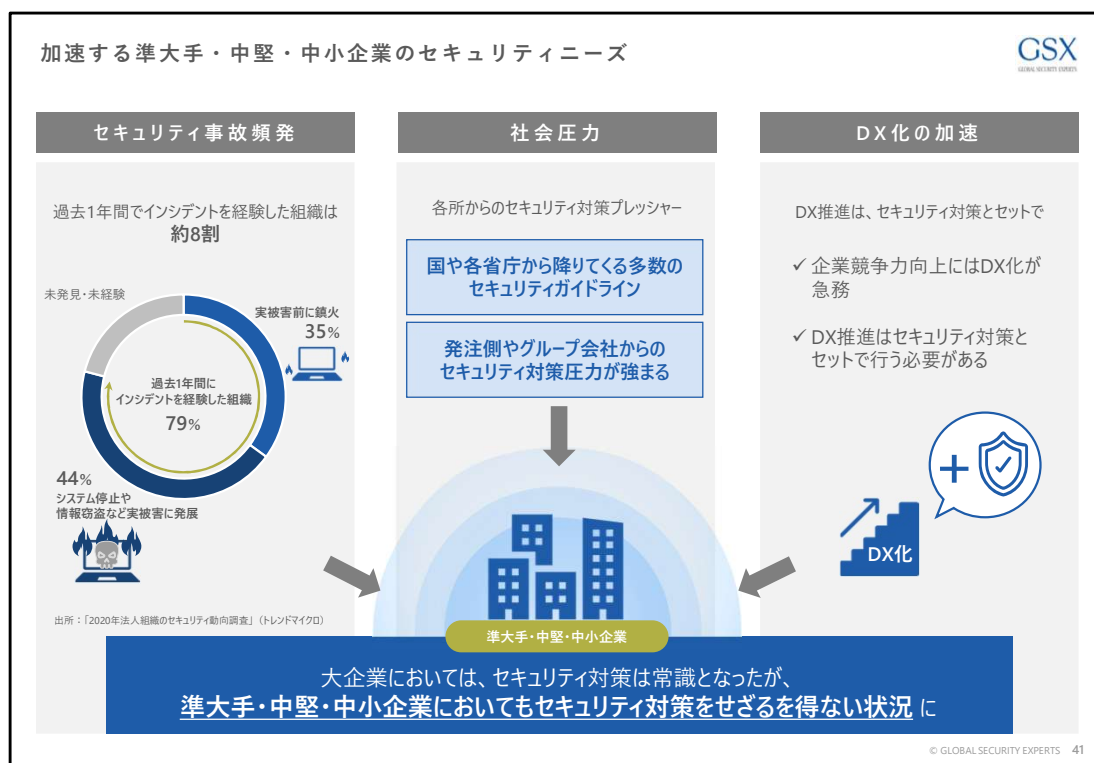




中期経営計画と成長戦略

中期経営計画と成長戦略についてご説明します。



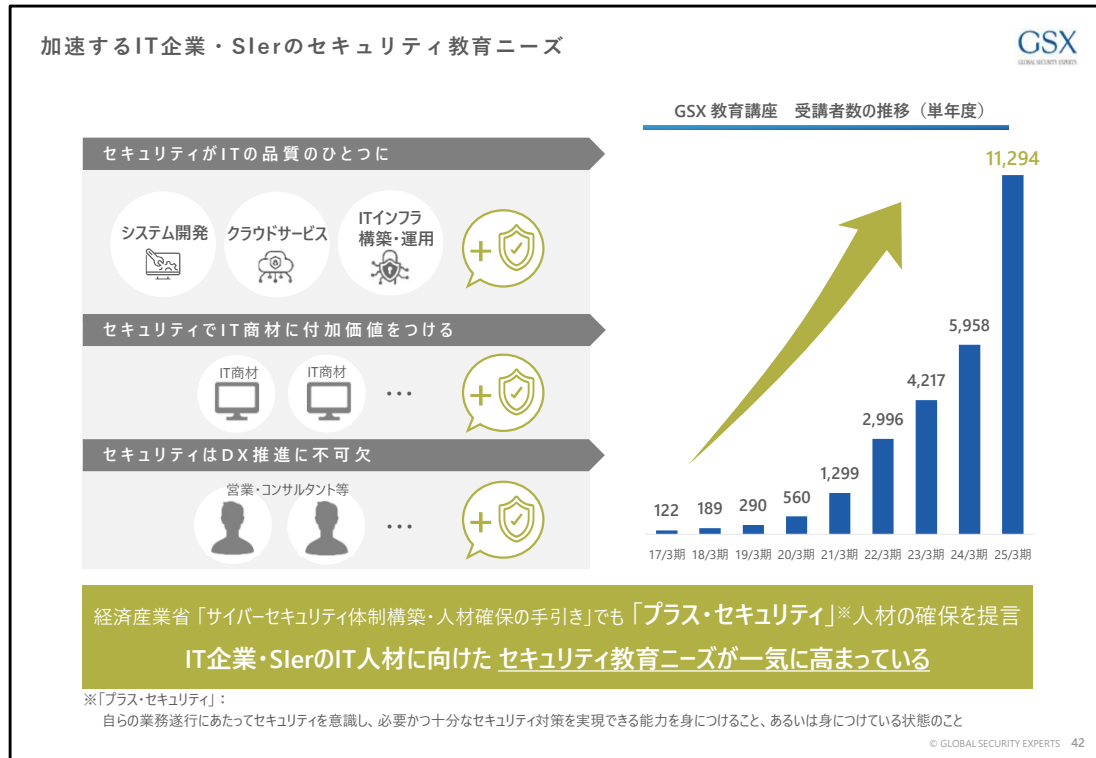


準大手・中堅・中小のセキュリティニーズはどんどん上がる一方です。皆さまもご実感があるかと思います。新聞やネットを賑わしているような事件以外にも表に出ていないようなセキュリティ事故が頻発しております。また、社会的な圧力やガイドラインに沿いなさいという話もたくさんあります。

そのため、これまではセキュリティ対策をそれほど意識してなかった企業もどんどんと対策せざるを得なくなり、裾野が広がっているのが今の状態です。

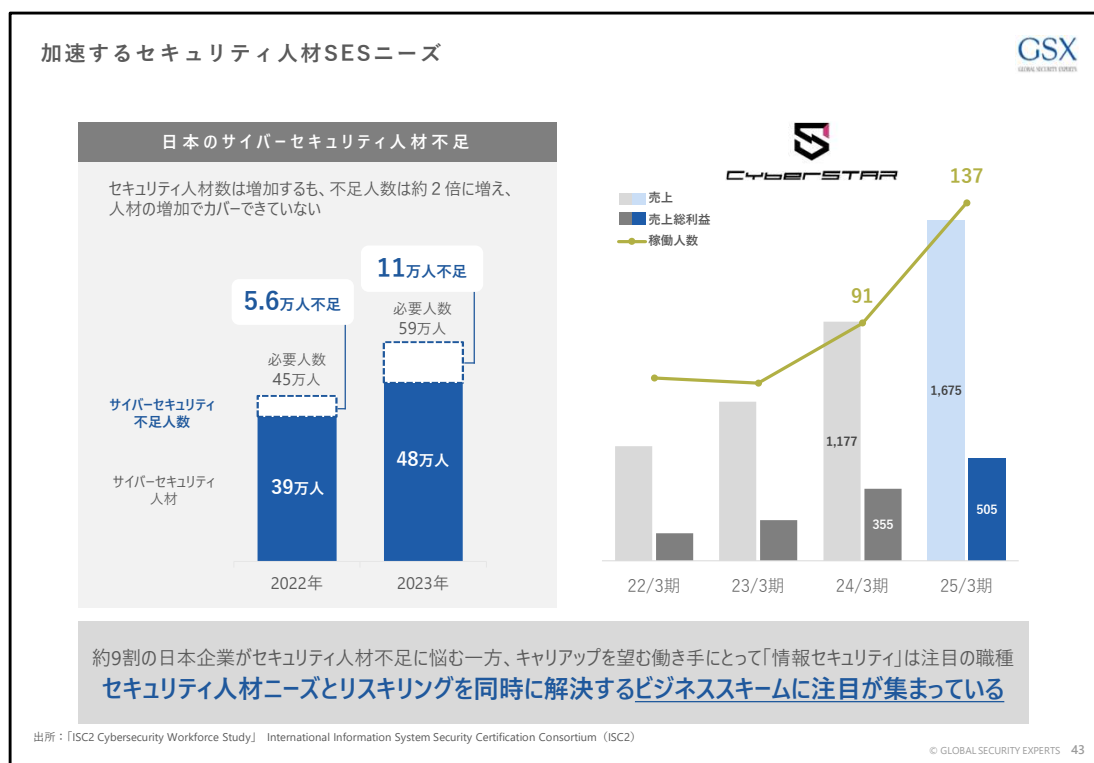
当社はその裾野が広がっていくことを見越し、裾野が広がったところに対するセキュリティサービスを作っているのです。今後も市場拡大に伴って当社のビジネスもさらに伸びていくと感じております。





IT企業・Sler様のセキュリティ教育ニーズに関しても、セキュリティ自体がIT会社様の提供するITサービスの品質のひとつになっていくので、ニーズも高まっていく一方だと思っています。





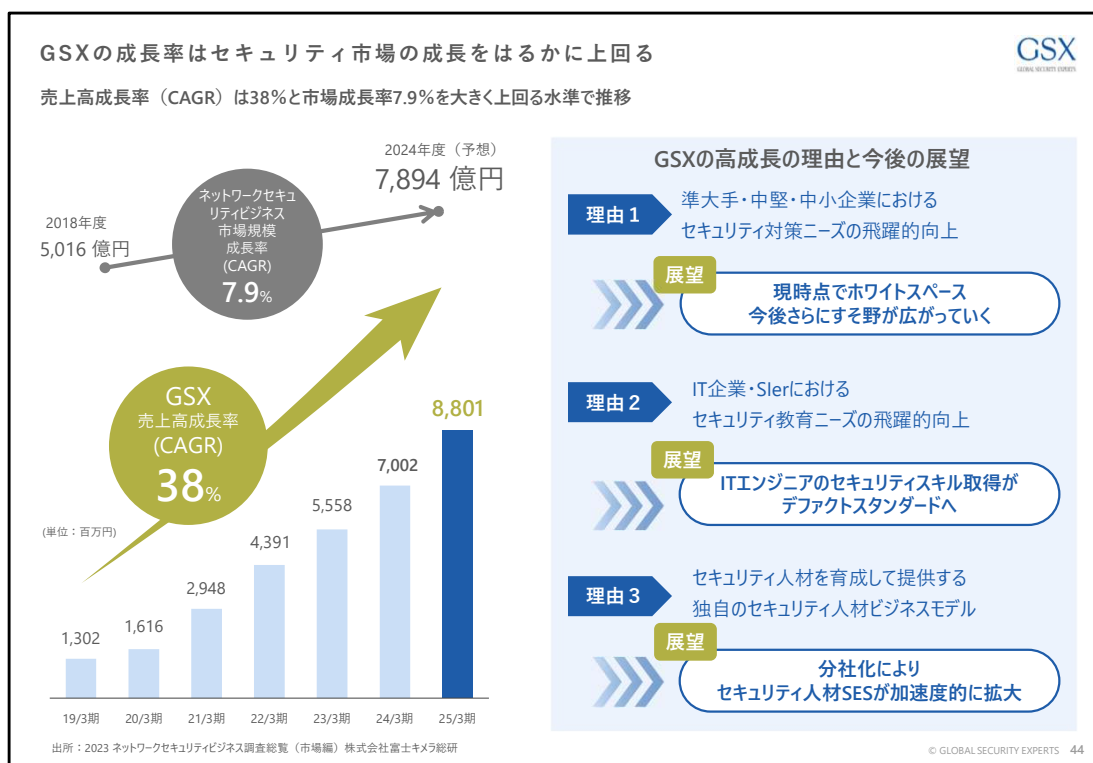
セキュリティ人材を会社の中に配置したい企業は多くあります。しかし、日本のセキュリティ人材はかなり少ない状況で、セキュリティのプロフェッショナルの人材を採用していくのは非常に難しい状況です。

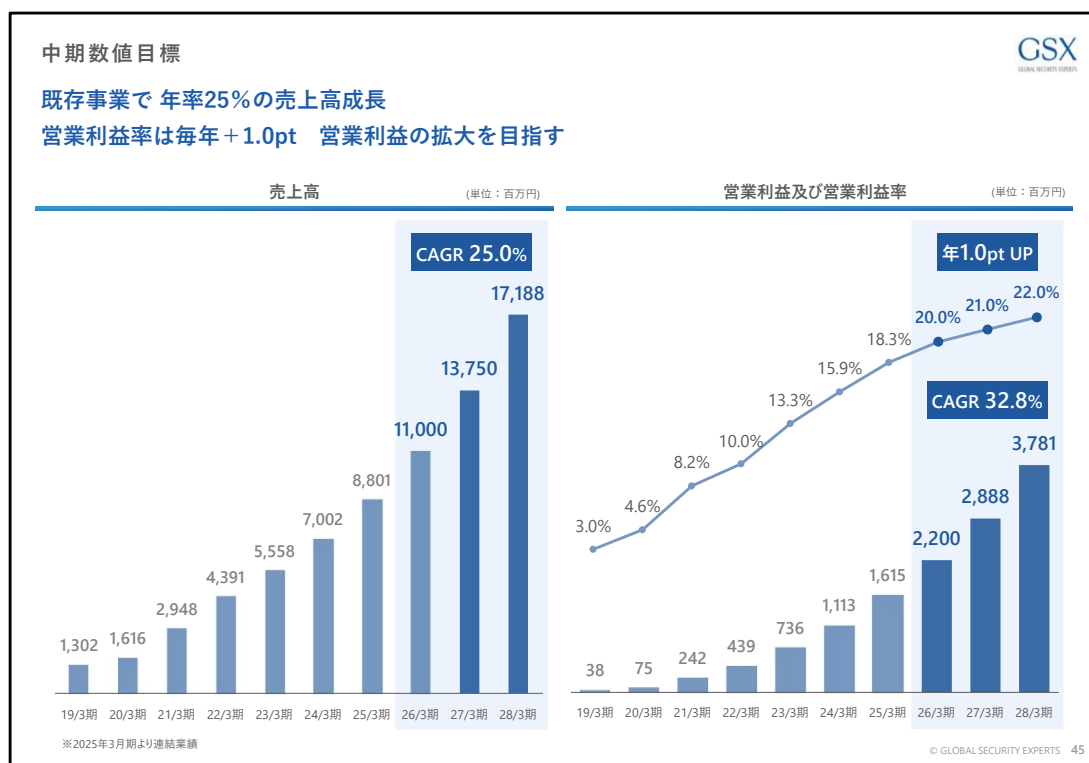
なぜかと言えば、セキュリティ人材がある程度育っていくと、準大手・中堅・中小企業の情報システム部門のセキュリティ担当をやるよりも、給料が高いセキュリティコンサル会社や、セキュリティ製品を売っている外資系の会社に就職する傾向があります。

また、カリキュラムやコンテンツも世の中に揃っていないこともあり、セキュリティ人材を自社で育てることは非常に難しい状況にあります。

しかし、国やサプライチェーンのガイドラインに準拠しなくてはならない、インシデントが起きた際にどのようにハンドリングすればいいのかわからない、といった理由で、社内にセキュリティ人材を常駐させたいというニーズは高く、この流れは止まらないと考えています。





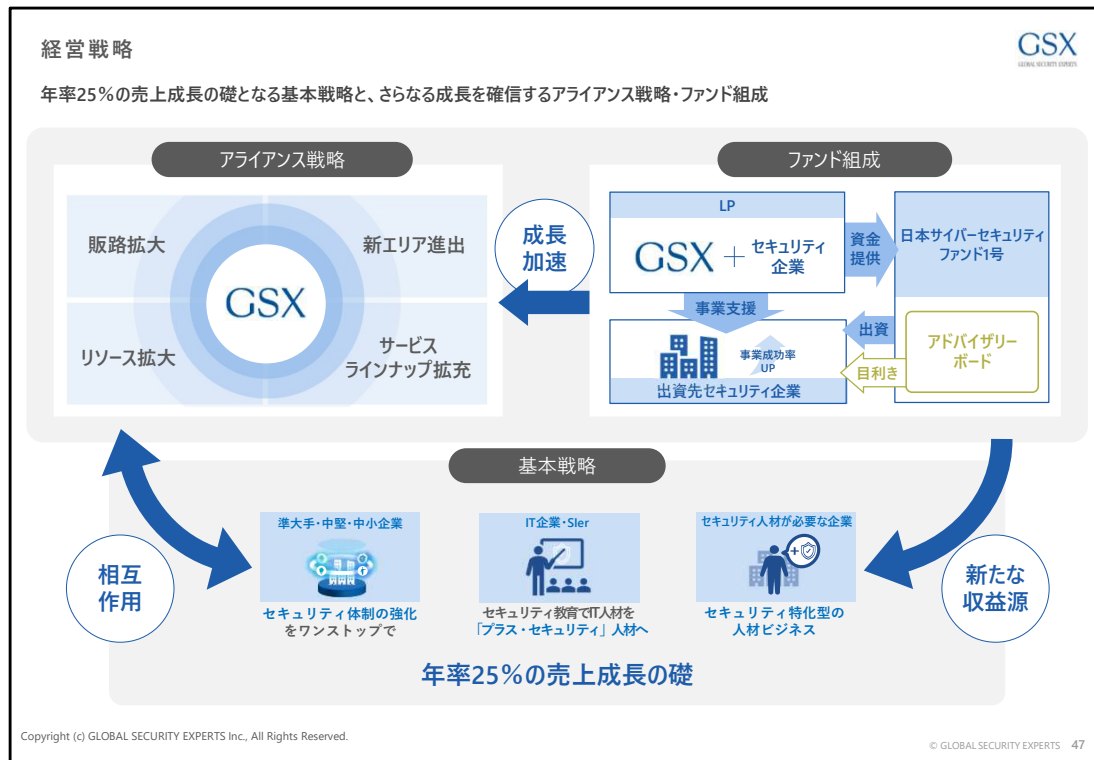


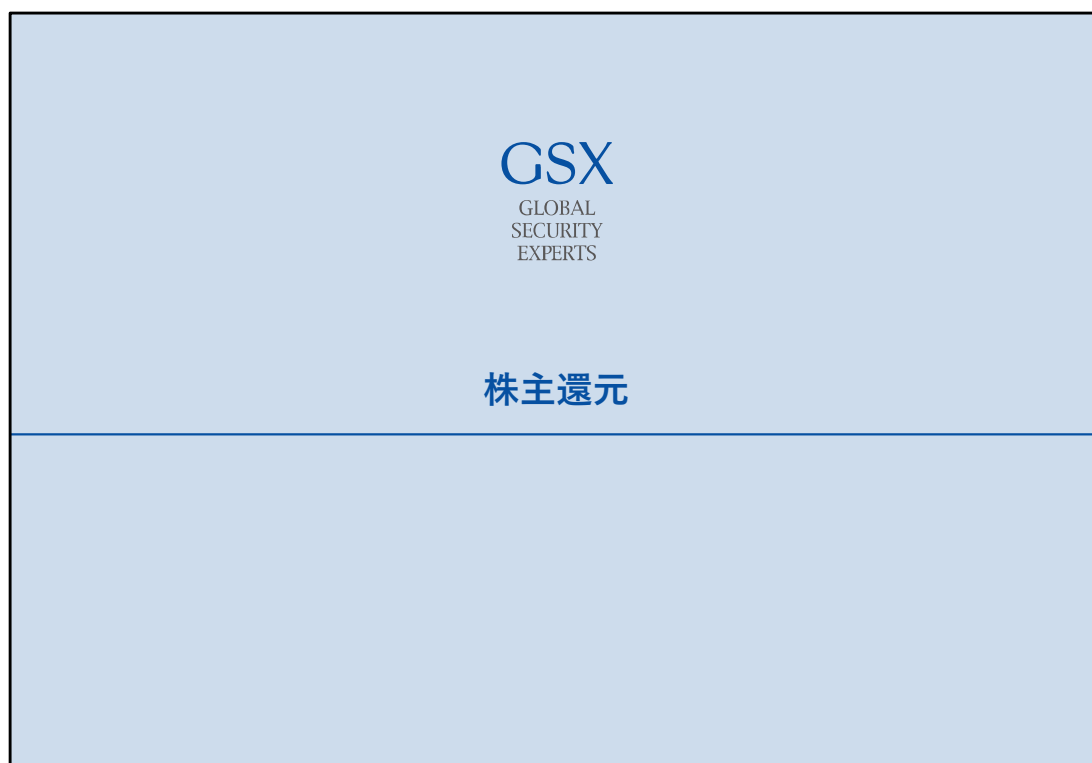
中期の数字目標は、第1四半期の途中で発表しております。
 今期は、資料の右から3番目の通り、売上高で110億円、毎年25%は最低成長すると決めております。2年後は170億円を超える売上高と営業利益率も1ポイントずつアップしていき、37億円を超える営業利益を導いていきます。

現在のマーケットと当社の今のビジネスのやり方を合わせると、この数字は実現可能だと考えております。



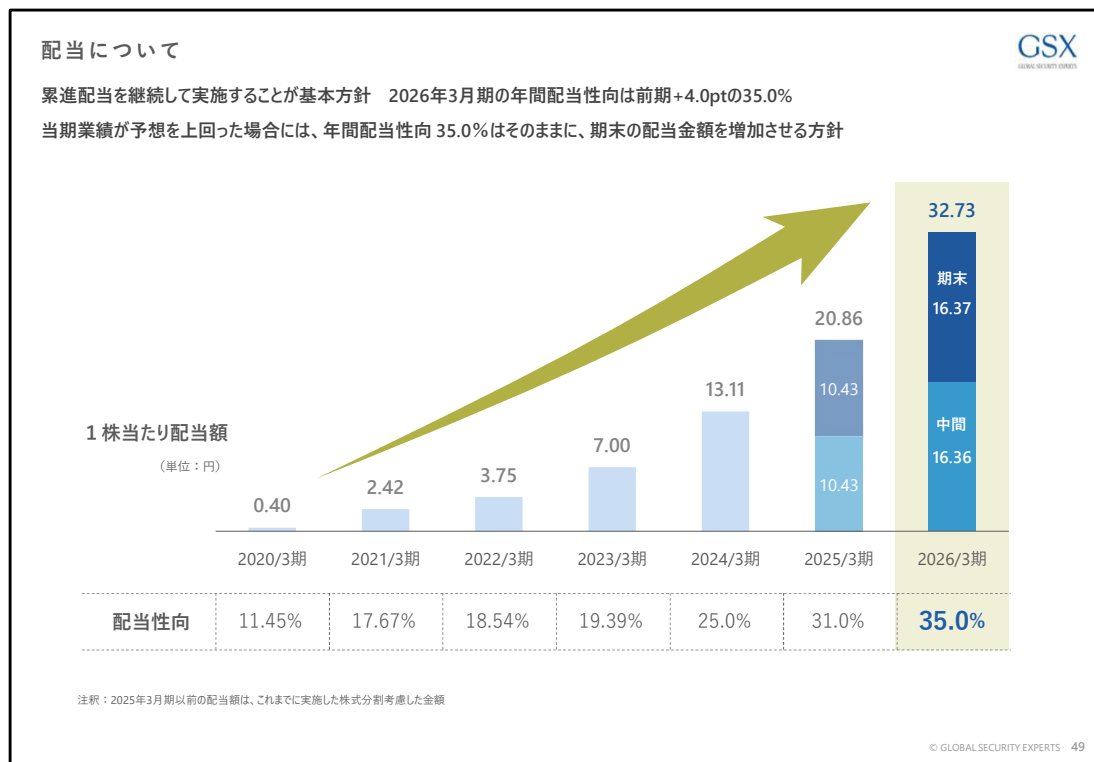






株主還元についてご説明いたします。





配当については、累進配当を導入することを第1四半期に発表しました。
 今期の年間配当性向は、前期比4.0ポイント増の35%です。
 中間は16.36円、期末が16.37円、合計で32.73円を予想しています。

配当性向は今後も上げていく方針です。
 当社は掲げた予算をしっかりと達成し、配当性向を上げながら、配当額もしっかり
 上げていきたいと考えております。





株主優待制度の拡充

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優待内容をアップデート
基準日を年1回から年2回に、優待内容を選択制に

	従来		変更後
基準日	毎年3月31日 年1回	➡➡➡	毎年3月31日及び9月30日 年2回
優待内容	■ QUOカード 2,000円分	➡➡➡	■ QUOカード 2,000円分 いずれか1点 NEW (セキュリティ教育サービス) SecuriST CISO 講座 NEW (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 NEW (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 NEW (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	毎年3月31日時点の株主名簿に記載又は記録された2単元（200株）以上の当株式を保有され、かつ1年以上継続保有されている株主様	➡➡➡	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 50

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 50

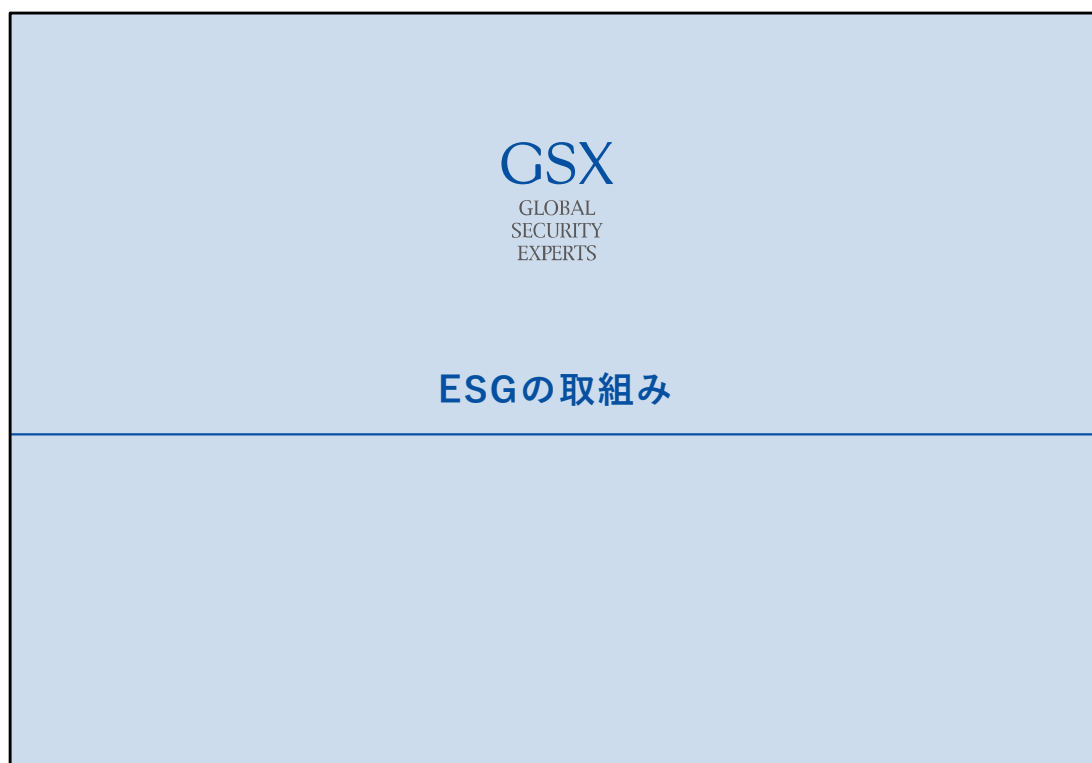
株主優待に関しても去年から大きく変更しました。

まず基準日を2回に増やしました。優待内容も去年は年1回、クオカード2,000円だったものを、年2回、クオカード2,000円か、当社セキュリティ教育サービスから1点選べます。セキュリティ教育サービスは本来受講料20万円するものもありますが、これを1点無料で受講できます。

発表以降、IT業界やセキュリティ業界の方々から、無料で受講できるなら当社株式を持ちたいというお話もいただきました。

当社としては、GSXらしい優待をやりたかったというのもあったため、この1年間は上記内容の優待にして、株主様や投資家様のお話を聞きつつ、さらにブラッシュアップしていきたいと考えております。





最後にESG の取り組みについてです。



ESGの取り組み



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誰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

- 人権を尊重する取り組みを推進
- 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・安全への取り組み
- 地方創生・雇用創出

3
サステイナブルな消費生活の推進

4
質の高い教育をみんなに

5
ジェンダー平等を推進しよう

8
働きがいも、経済成長も

10
人や国が豊かになるように

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
- リスク管理への取り組み
- 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

16
平和と公正な社会を築こう

17
パートナーシップで目標を達成しよう

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 52

ESG は少しずつですが対応しております。
 期中なので大きな変化は起きてないのですが、できるところからしっかり対応していく方針で進めております。

以上となります。ご清聴ありがとうございました。





Appendix



グローバルセキュリティエキスパートとは 

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 54



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 ※25/9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 217名 単独 185名 ※25/9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を設立日として記載

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 55



マネジメントメンバー



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 COO

原 伸一

Shinichi Hara

1991年 4月 株式会社アマダメトロックス（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）

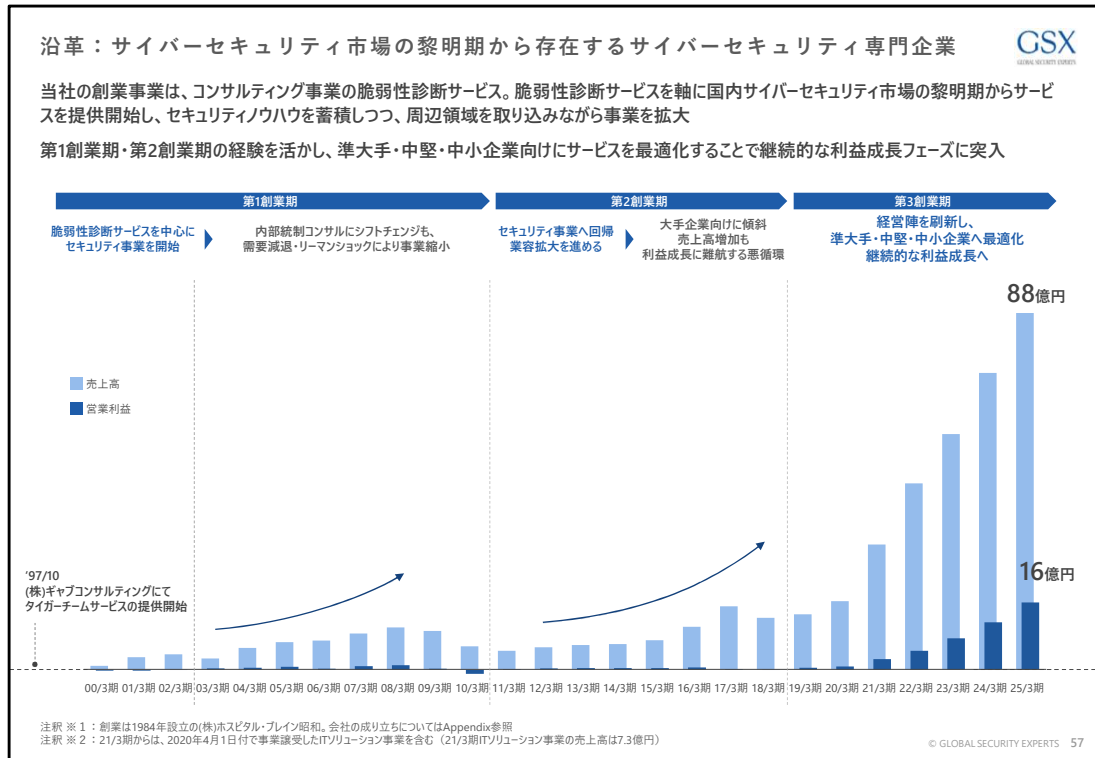
常務取締役
エリア統括**三木 剛**
Tsuyoshi Miki常務取締役
教育事業本部 本部長**中村 貴之**
Takayuki Nakamura取締役
西日本支社 支社長**吉見 主税**
Chikara Yoshimi

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 56



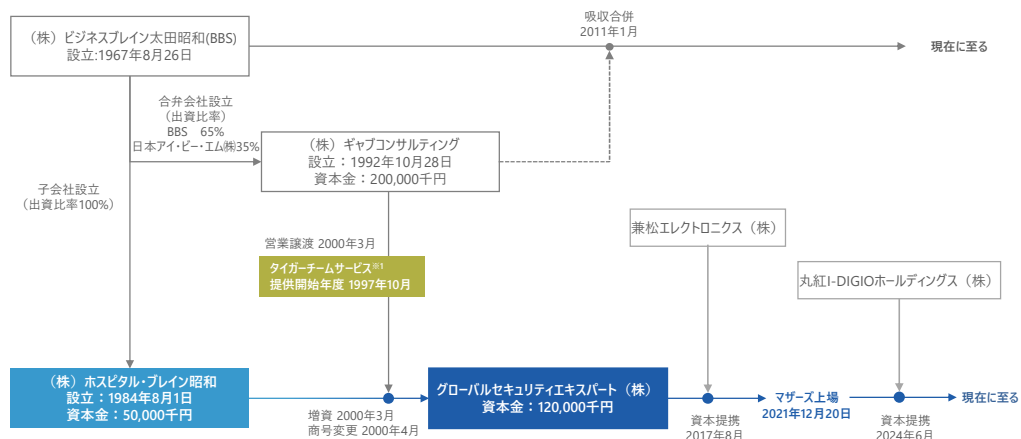


当社の成り立ち



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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 58

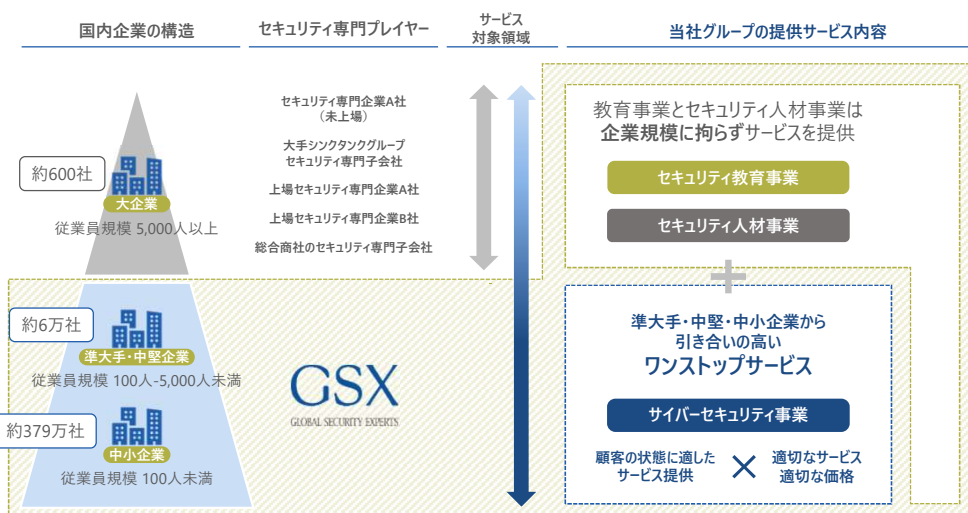


独自のポジショニングである準大手・中堅・中小企業がメインターゲット



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

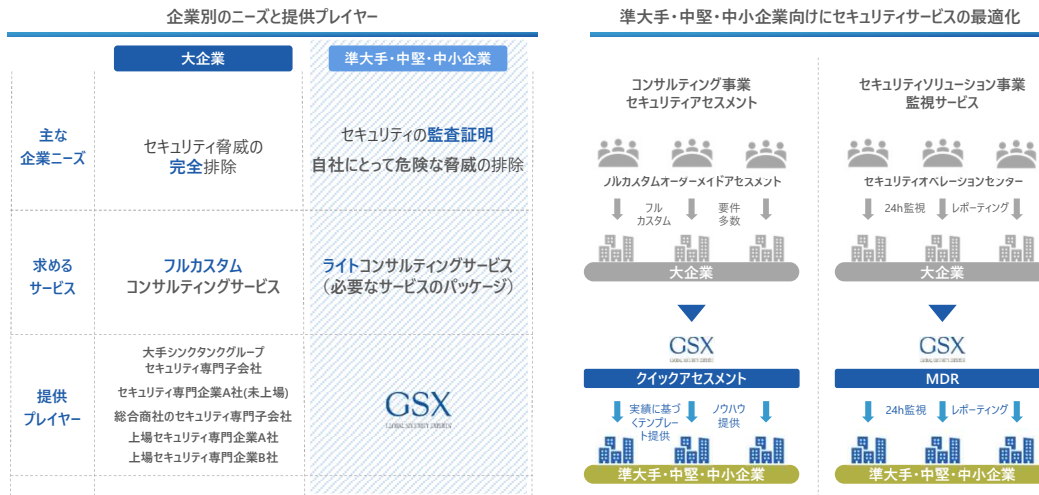


セキュリティニーズの違いとサービスの最適化



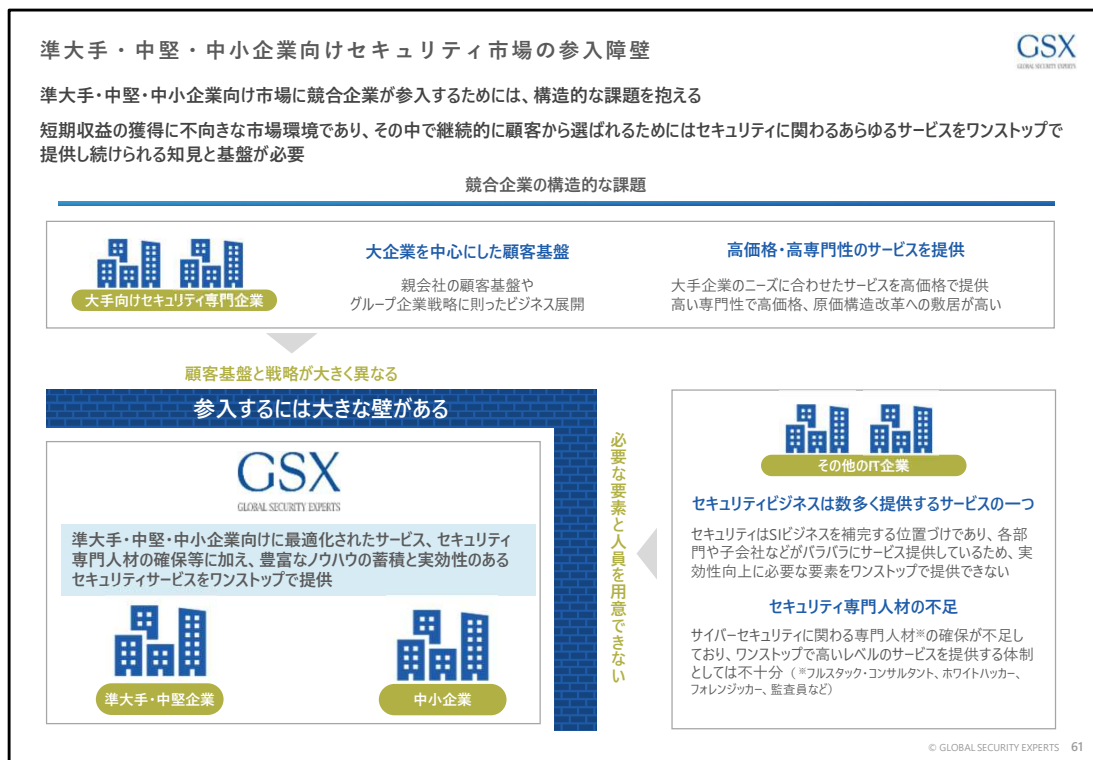
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、準大手・中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

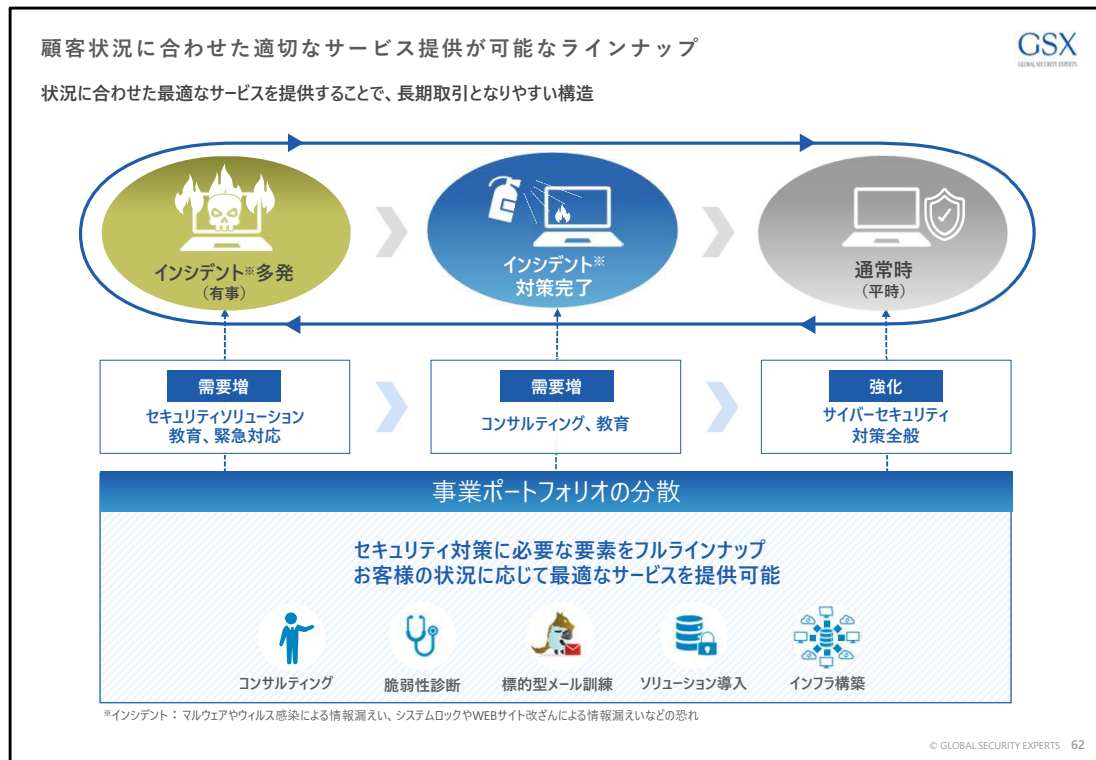
当社は豊富なセキュリティノウハウを蓄積していることで、実効性を保ちながら準大手・中堅・中小企業が求める水準へサービスの最適化ができる

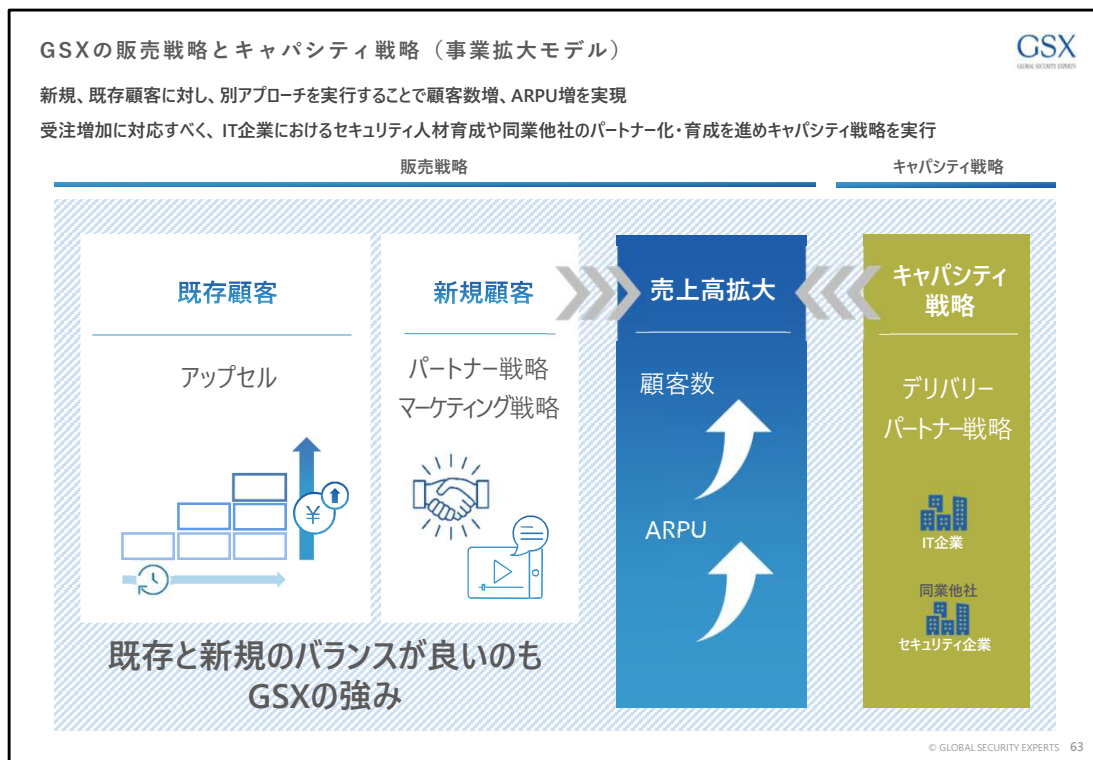


© GLOBAL SECURITY EXPERTS 60











販売戦略：日本全国のIT企業の販売パートナー化

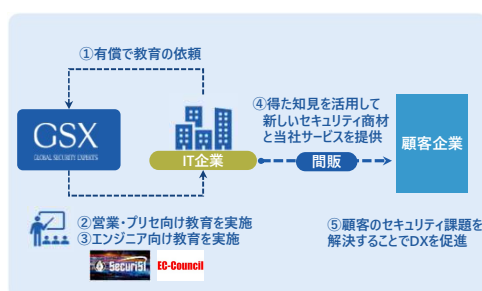
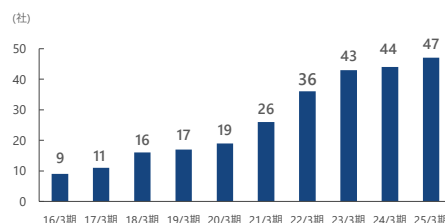

IT企業が持つ顧客基盤とプレゼンスを活用して、ホワイトスペースとなっていた市場を開拓

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 65



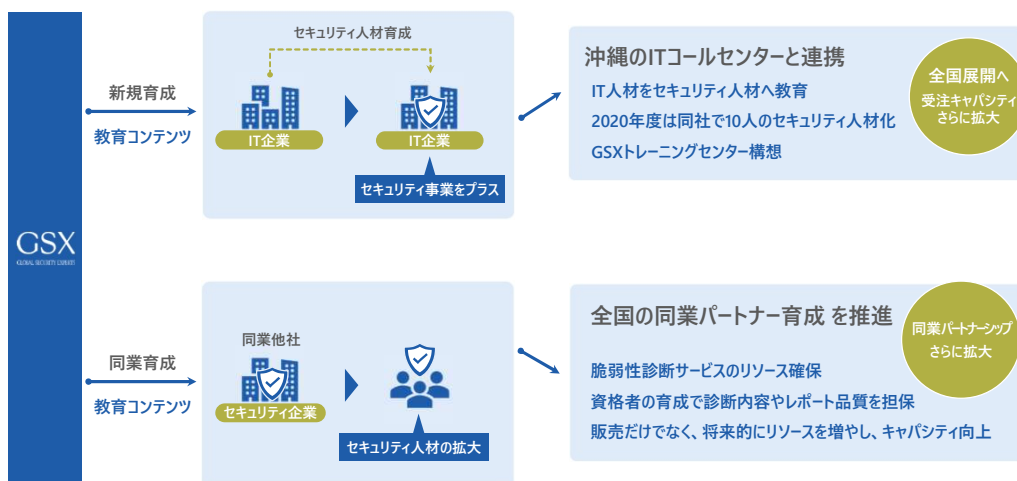
キャパシティ戦略：デリバリーパートナー企業の育成



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



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 66



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



デジタルマーケティング強化



NewsTV



YouTube



Facebook



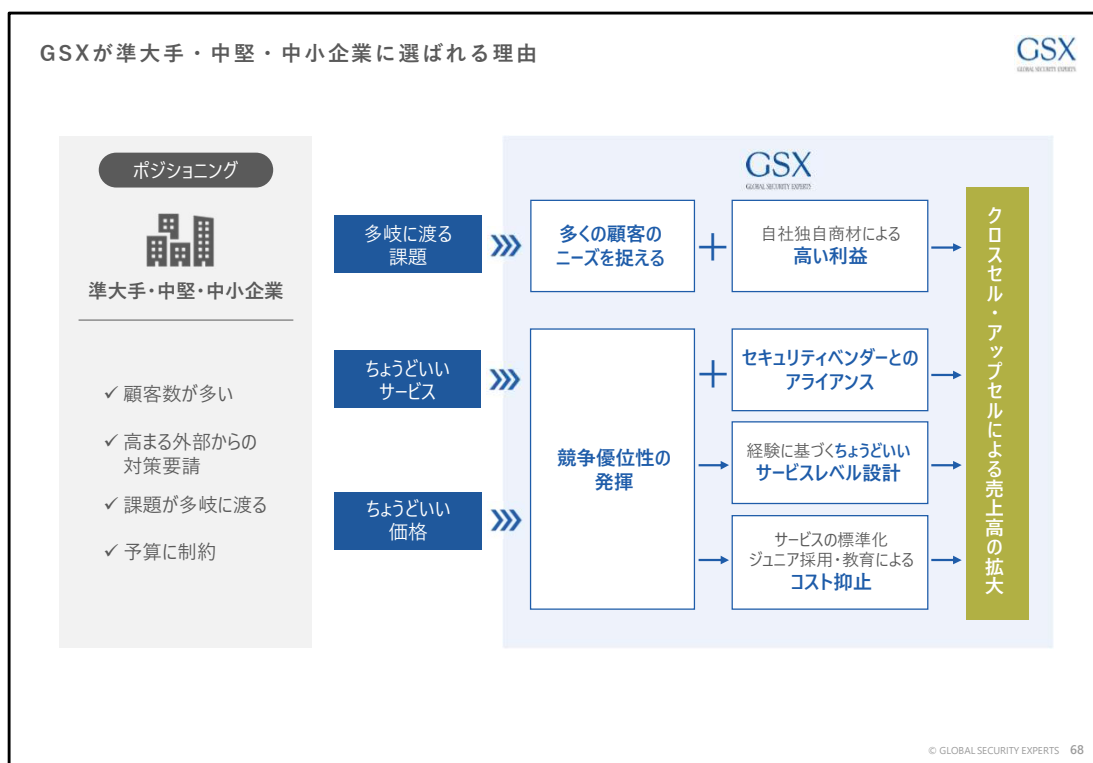
X (旧Twitter)

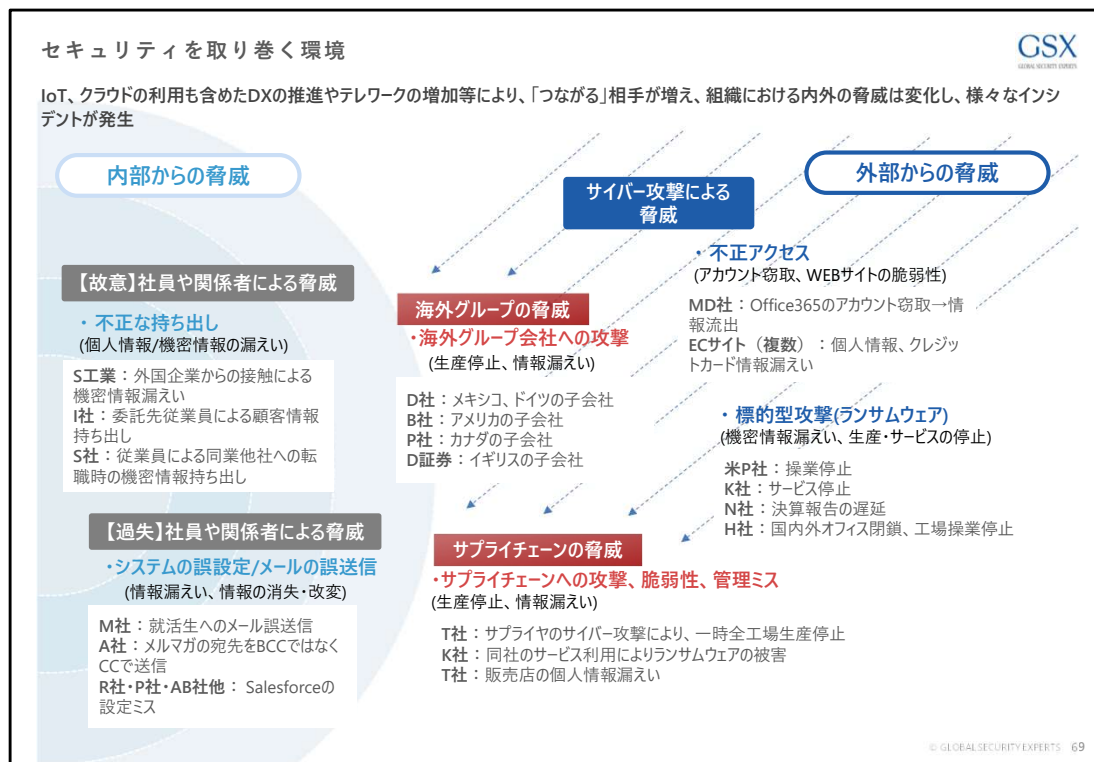
NEWS TV わずか1年で受講者3倍！
GSXのサイバーセキュリティ教育の魅力とは



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 67





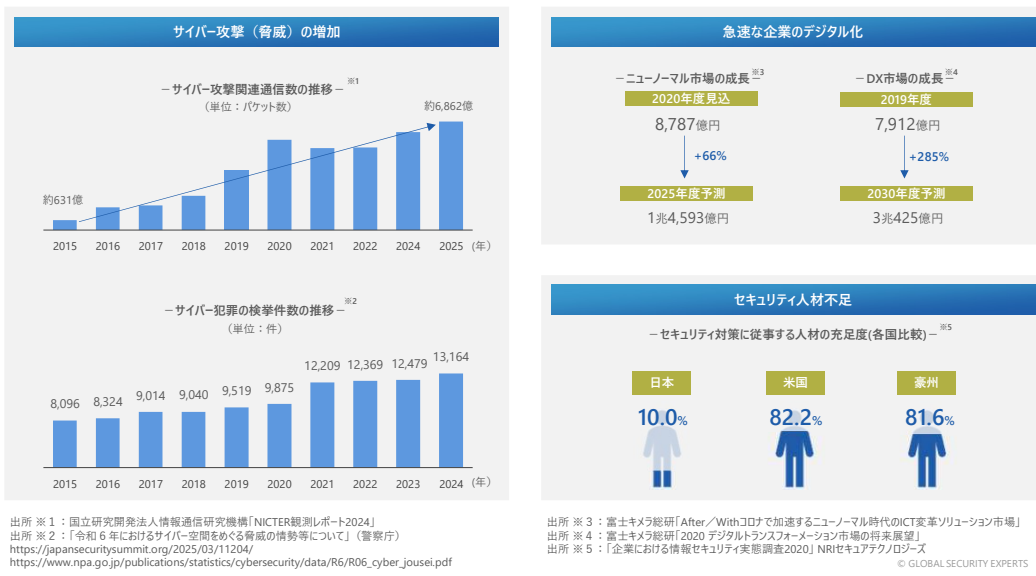


国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境



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



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 70



財務ハイライト						
	決算期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	(千円)	2,948,871	4,391,317	5,558,022	7,002,941	8,801,647
経常利益	(千円)	239,370	414,331	737,512	1,104,319	1,562,981
当期純利益	(千円)	167,657	261,099	488,120	783,428	1,010,077
資本金	(千円)	291,800	485,000	529,833	544,999	545,921
発行済株式数	(株)	10,590	3,327,000	7,383,000	7,629,600	7,644,600
純資産額	(千円)	942,201	1,565,478	1,720,169	2,433,625	3,078,911
総資産額	(千円)	2,384,273	3,482,070	4,124,589	6,536,708	8,141,157
1株当たり純資産額	(円)	74.14	117.63	118.13	161.54	205.08
1株当たり配当額 (うち1株当たり中間配当)	(円)	2,900 (-)	15 (-)	14 (-)	26.21 (-)	41.71 (20.85)
1株当たり当期純利益	(円)	13.68	20.23	36.10	52.42	67.24
自己資本比率	(%)	39.52	44.96	41.71	37.23	37.8
自己資本利益率	(%)	19.98	20.82	29.71	37.72	32.8
配当性向	(%)	17.7	18.5	19.4	25.0	31.0
営業キャッシュフロー	(千円)	767,002	328,219	594,948	713,549	1,018,887
投資キャッシュフロー	(千円)	△240,397	△294,649	△212,159	△2,005,260	△411,367
財務キャッシュフロー	(千円)	△91,241	460,634	△455,995	1,447,820	△457,415
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	652,324	1,146,528	1,073,322	1,229,432	1,379,536
従業員数	(人)	110	118	138	154	195
※ 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。1株当たり配当額及び1株当たり中間配当額につきましては、当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。						



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。



