

# GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

## 2023年3月期 決算説明会資料

グローバルセキュリティエクスパート株式会社 4417

2023年4月

|   |                        |      |
|---|------------------------|------|
| 1 | 2023年3月期 決算概要          | P 3  |
| 2 | 株主還元                   | P 17 |
| 3 | 2024年3月期 業績予想          | P 19 |
| 4 | 中期経営計画 ※2022年10月19日公表値 | P 22 |
| 5 | ESGの取組み                | P 29 |
| 6 | 事業内容                   | P 31 |
| 7 | Appendix               | P 46 |



# 2023年3月期 決算概要

## 前期比大幅増収増益 着実に成長

### 売上高

前期比

+26.6%

**55.58** 億円

### 営業利益

前期比

+67.4%

**7.36** 億円

### 営業利益率

前期比

+3.3pt

**13.3** %

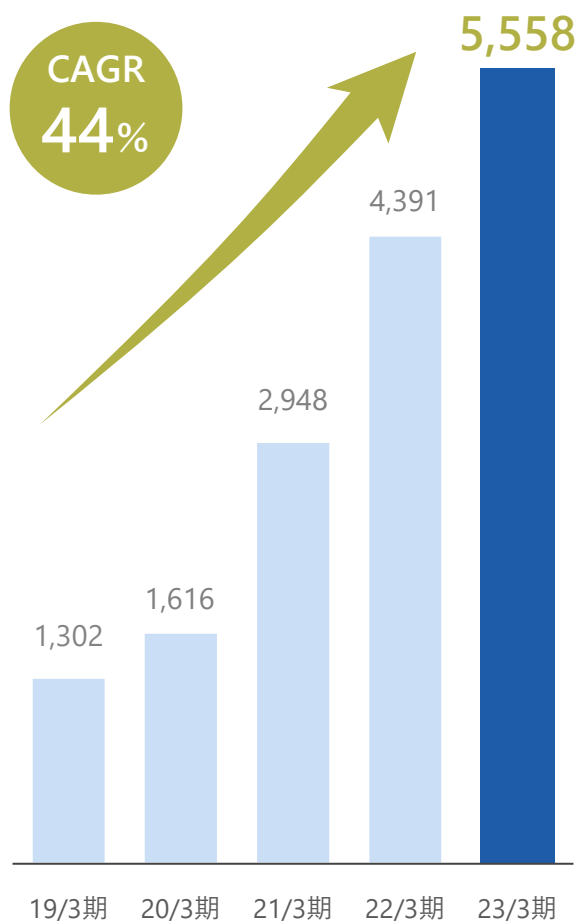
- ✓ 売上高・利益ともに過去最高額を更新
- ✓ 人的資本への投資（期末賞与、J-ESOP等）を拡充しつつも  
営業利益は前期比+67.4%
- ✓ 中期的に利益率の向上を目指す計画に則り  
営業利益率は前期比3.2ポイントアップ 5年連続伸長

# 通期業績推移

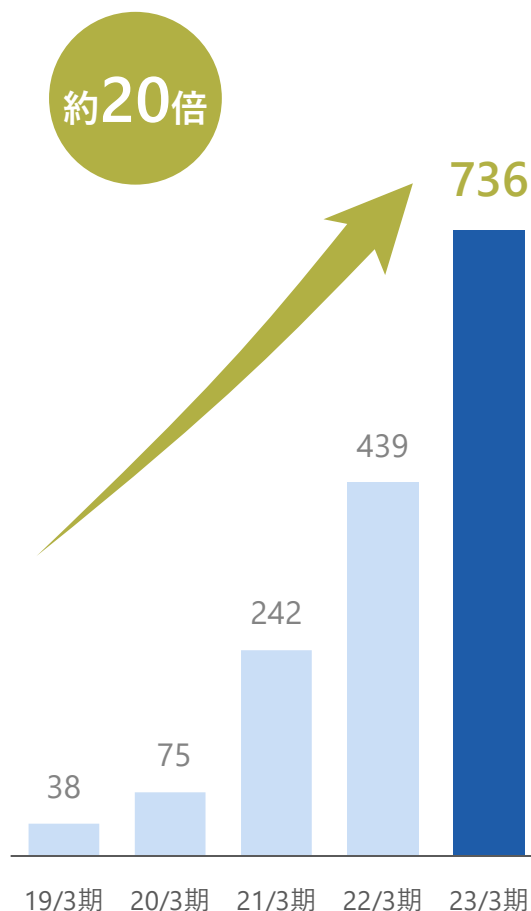
2019年3月期にターゲットを大企業から中堅・中小企業に方針転換

業績は急成長

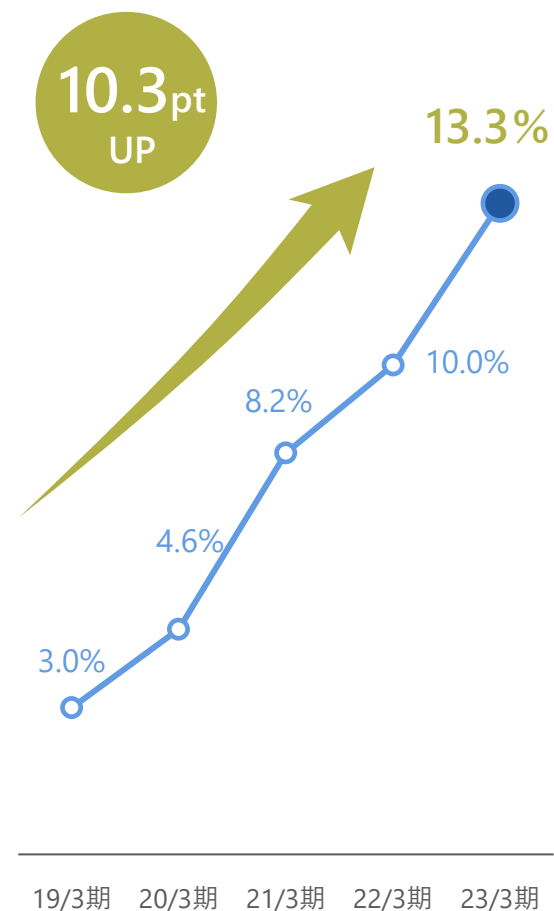
売上高の推移 (単位：百万円)



営業利益の推移 (単位：百万円)



営業利益率の推移

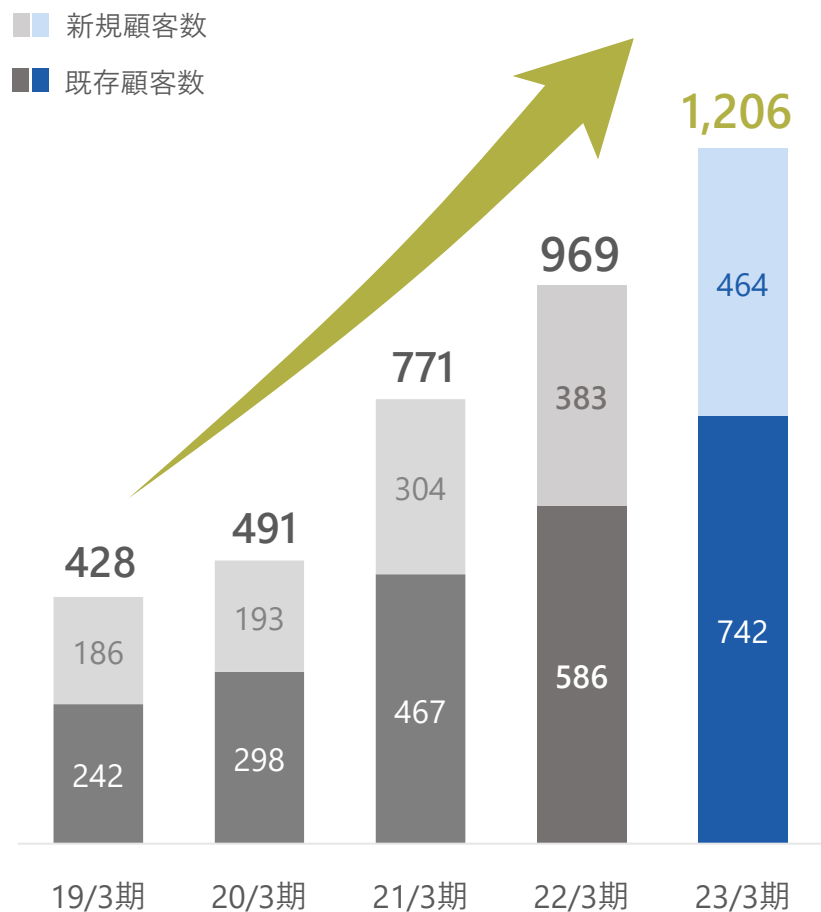


## 顧客数・ARPU推移

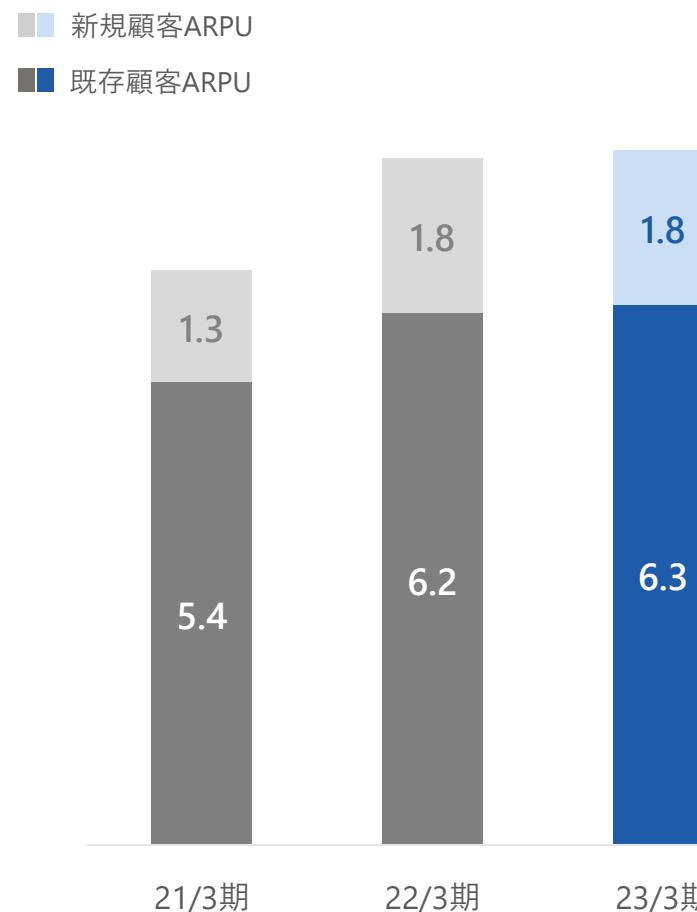
中堅・中小企業ターゲットのGSXにとって、顧客数は重要な指標。前期比25%増加

中堅・中小企業のセキュリティ対策にちょうど良いサービスラインナップによりARPUは堅調に推移

顧客数推移（単位：社）



ARPU推移（単位：百万円）



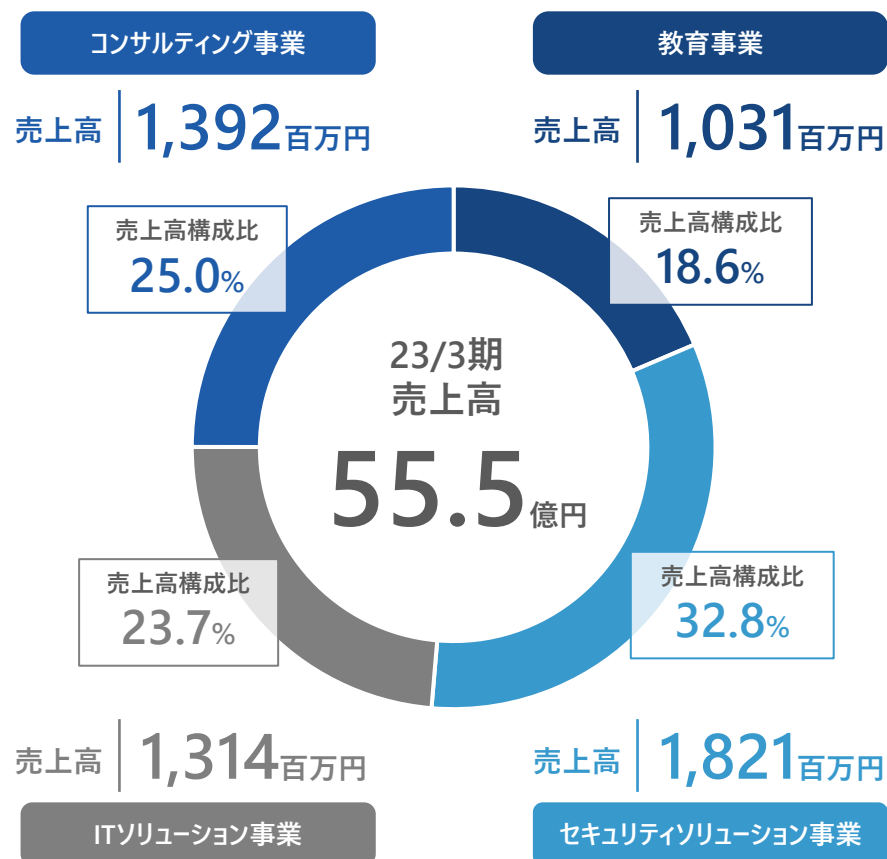
※21年3月期以前の数値は参考値です

## GSXの事業構成 売上高・売上総利益構成

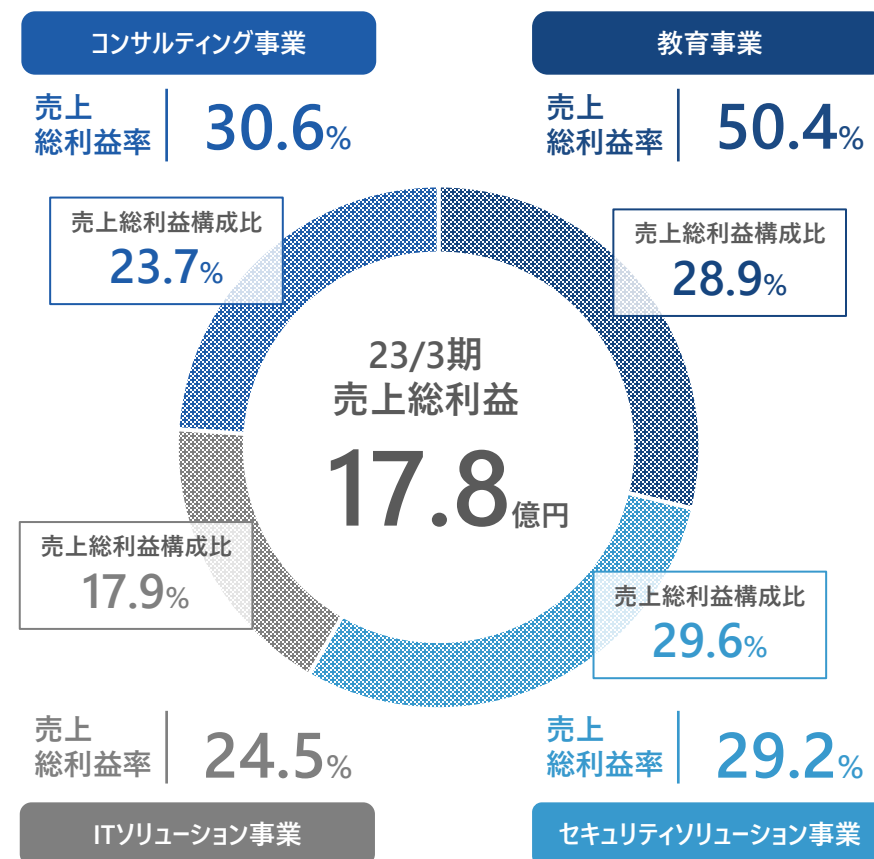
各事業の売上高構成比のバランスがよく、外部環境の変化に影響されず常に売上高を創出できる事業ポートフォリオを構築

売上総利益構成は利益率の高い教育事業が全体の約3割を占める

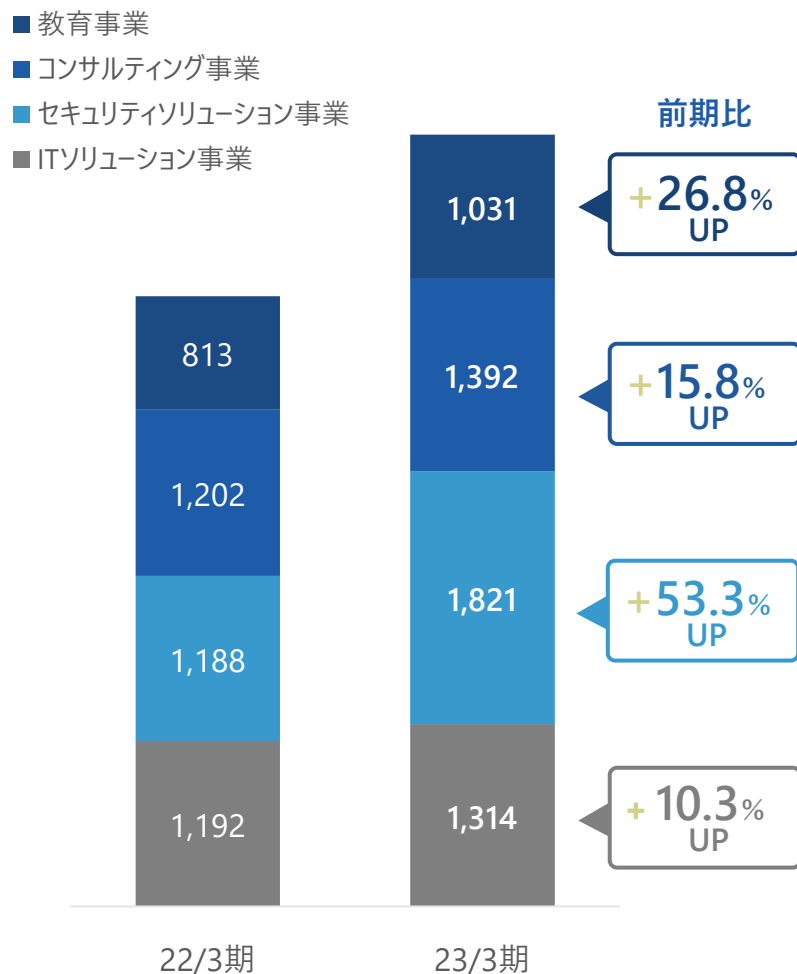
売上高構成比



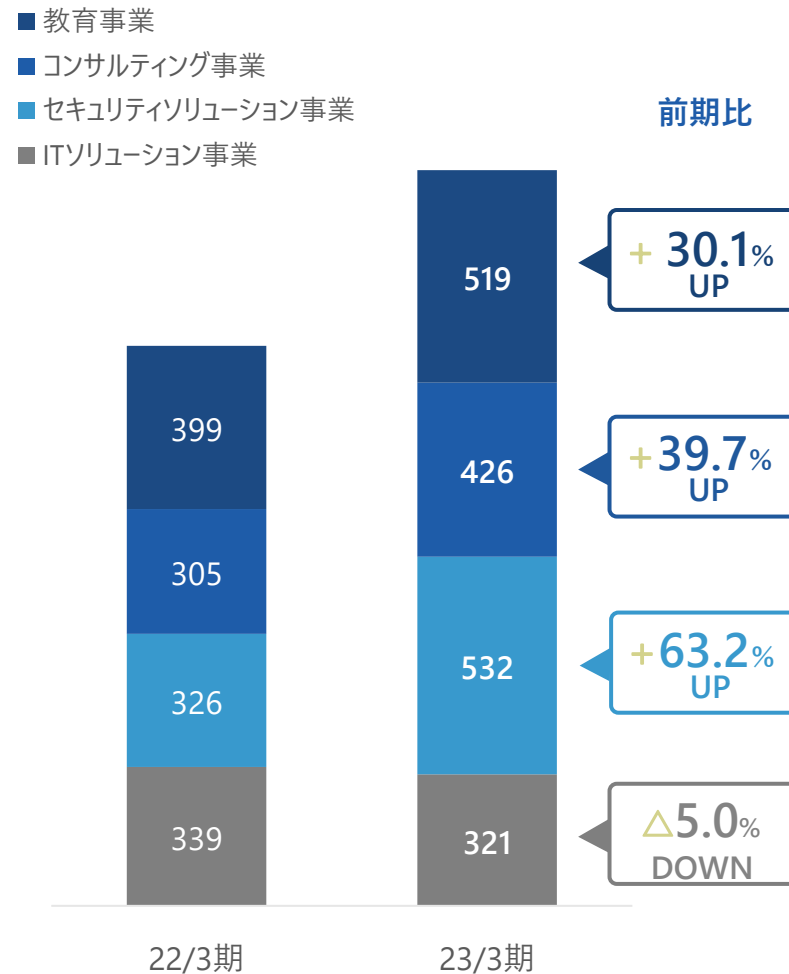
売上総利益構成比



売上高（単位：百万円）



売上総利益（単位：百万円）



### 教育事業

- ✓ IT企業・SIerにおけるセキュリティ人材育成ニーズの高まりを取り込み、  
売上高・売上総利益ともに前期比大幅増

### コンサルティング事業

- ✓ 中堅・中小企業におけるセキュリティコンサルティング需要は高く、売上高増  
さらに事業の効率化が進み、売上総利益は大幅増

### セキュリティソリューション事業

- ✓ インシデント多発により、緊急対応を含む当事業の需要は高い水準で推移  
売上高・売上総利益ともに前期比大幅増

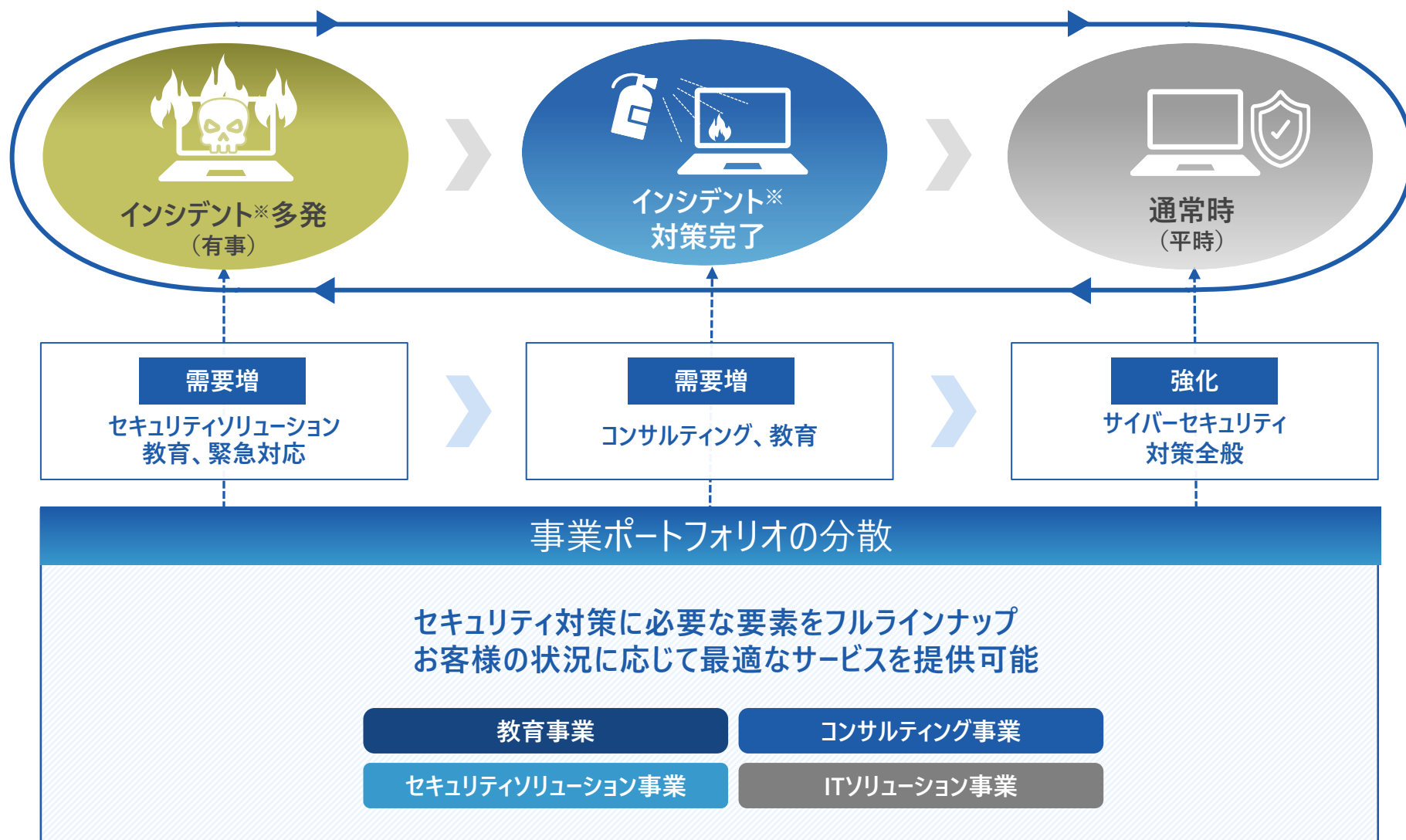
### ITソリューション事業※

※事業譲受により2021/3期から開始

- ✓ 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との融合を推進  
IT開発・インフラ人材が全社業績の拡大に寄与する一方、SESの需要拡大により  
事業単体の売上高は前期比増

# どの時期であっても売上獲得が可能な事業ポートフォリオ

事業ミックスで全社的に業績が伸長する仕組み



※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

# P/L（累計期間）

売上高、利益ともに高成長を継続、営業利益率は13.3%と前期比で3.3ptUP

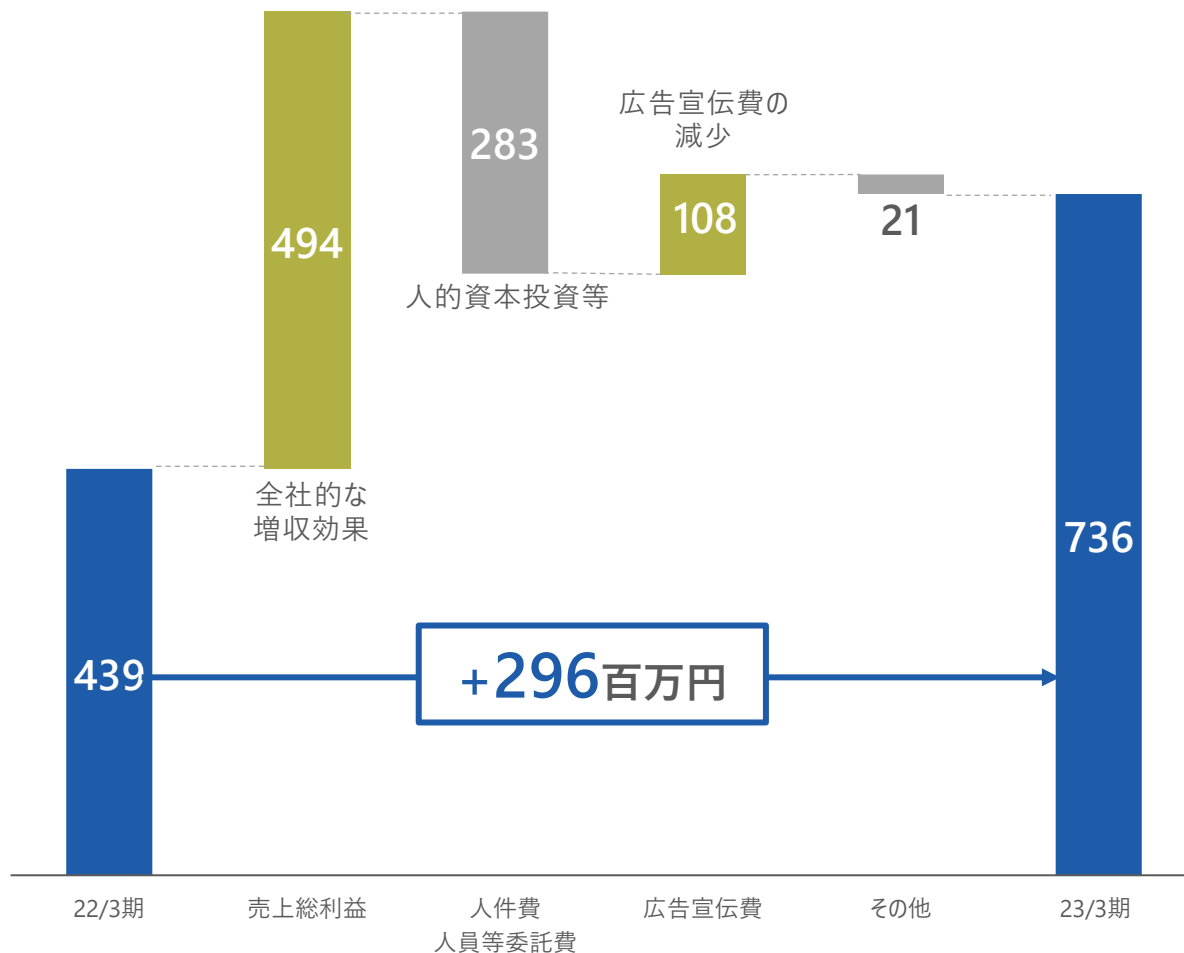
| (百万円)      | 2022/3期<br>実績 | 2023/3期<br>実績 | 前年同期比<br>増減額 | 前年同期比<br>増減率 |
|------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| 売上高        | 4,391         | 5,558         | +1,166       | +26.6%       |
| 売上総利益      | 1,360         | 1,782         | 422          | + 31.1%      |
| 売上高総利益率    | 31.0%         | 32.1%         | +1.1pt       | -            |
| 販売費・一般管理費  | 920           | 1,046         | +126         | + 13.7%      |
| 販売費・一般管理費率 | 21.0%         | 18.8%         | -2.1%        | -            |
| 営業利益       | 439           | 736           | +296         | +67.4%       |
| 営業利益率      | 10.0%         | 13.3%         | +3.3pt       | -            |
| 経常利益       | 414           | 737           | +323         | +78.0%       |
| 経常利益率      | 9.4%          | 13.3%         | +3.8pt       | -            |
| 当期純利益      | 261           | 488           | +227         | +86.9%       |
| EPS（円）     | 40.46※        | 72.20         | +31.74       | -            |

※前年度期首に株式分割が行われたと仮定しております。

# 営業利益増減分析 前年同期比（累計期間）

人的資本への投資（期末賞与・J-ESOP）を認識しながらも営業利益は前年同期比大幅増

（単位：百万円）



## 人的資本投資

（4月～3月累計金額）

期末賞与引当額合計 **79**百万円

（内訳）  
 売上原価計上 49百万円  
 販管費計上 29百万円

J-ESOP引当額合計 **43**百万円

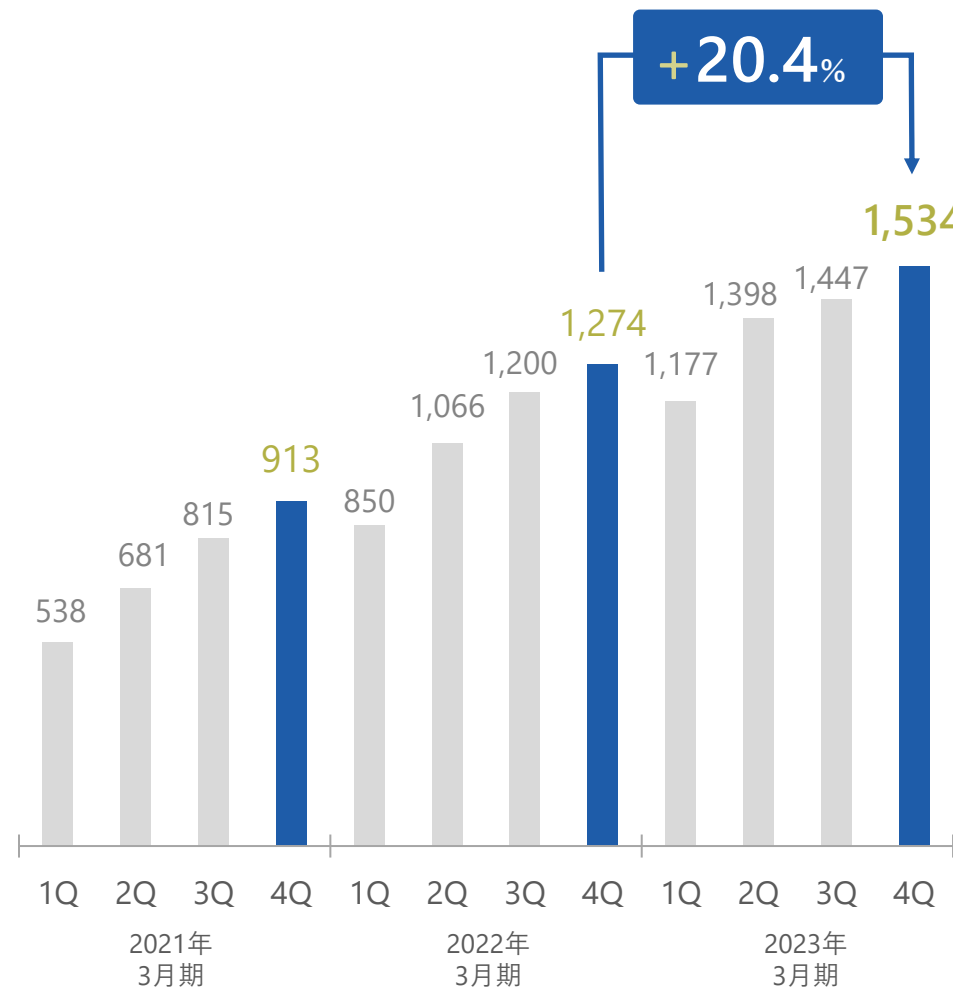
（内訳）  
 売上原価計上 21百万円  
 販管費計上 21百万円

| (百万円)         | 2022/3期 | 2023/3期 | 前期比<br>増減 | 前期末比<br>増減率 |
|---------------|---------|---------|-----------|-------------|
| 流動資産          | 2,822   | 3,231   | 409       | +14.5%      |
| 現金及び預金        | 1,146   | 1,078   | -67       | -5.9%       |
| 売掛金及び契約資産     | 988     | 1,210   | 222       | +22.5%      |
| その他           | 687     | 942     | 254       | +37.0%      |
| 固定資産          | 659     | 892     | 233       | +35.3%      |
| 有形固定資産        | 40      | 36      | -3        | -9.4%       |
| 無形固定資産        | 198     | 190     | -8        | -4.4%       |
| 投資その他の資産      | 420     | 666     | 245       | +58.4%      |
| 資産合計          | 3,482   | 4,124   | 642       | +18.5%      |
| 流動負債          | 1,694   | 2,195   | 500       | +29.5%      |
| 買掛金           | 225     | 254     | 29        | +12.9%      |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 56      | 56      | -0        | -0.0%       |
| その他流動負債       | 1,413   | 1,885   | 471       | +33.4%      |
| 固定負債          | 221     | 208     | -12       | -5.8%       |
| 長期借入金         | 221     | 165     | -56       | -25.3%      |
| その他固定負債       | -       | 43      | 43        | -           |
| 純資産           | 1,565   | 1,720   | 154       | +9.9%       |
| 自己資本比率        | 45.0%   | 41.7%   | -3.3pt    | -           |

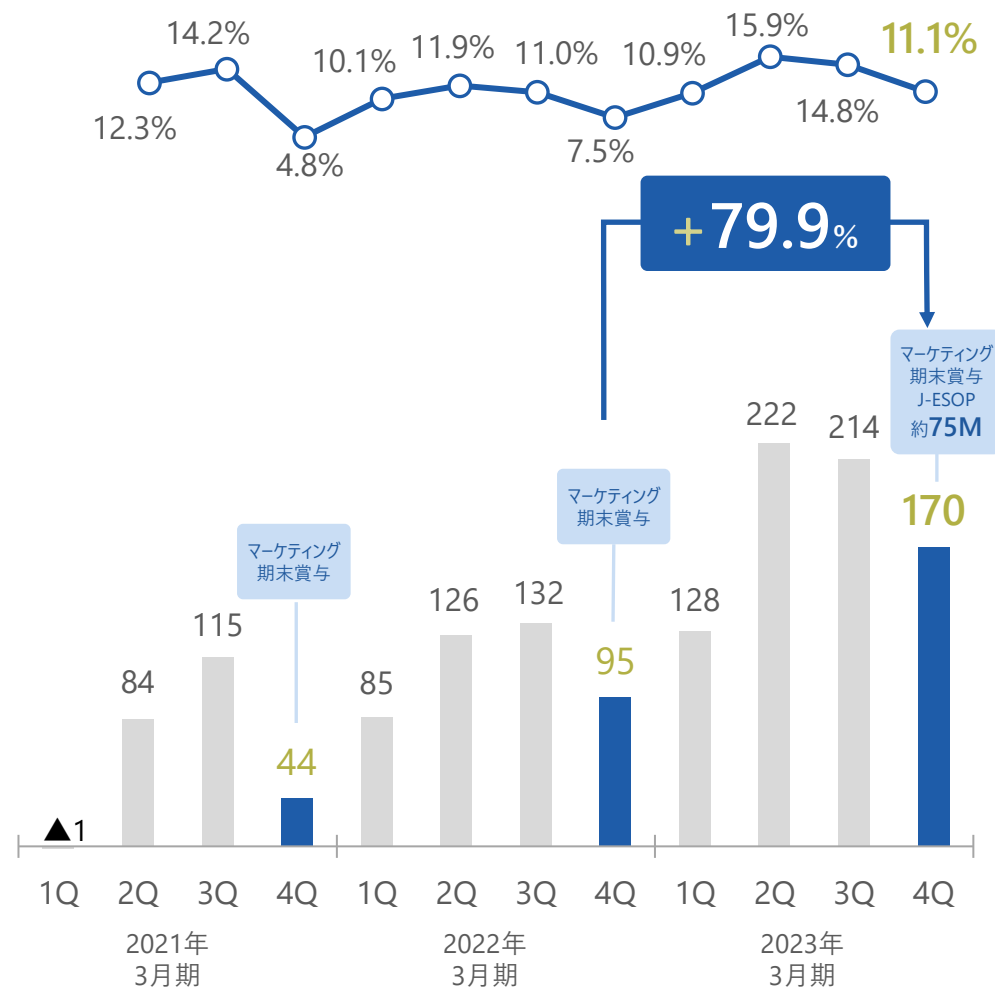
第4四半期会計期間の売上高は過去最高を更新

営業利益は人的資本への投資（期末賞与・J-ESOP）を認識しながらも、前年同期比で+79.9%

売上高（単位：百万円）

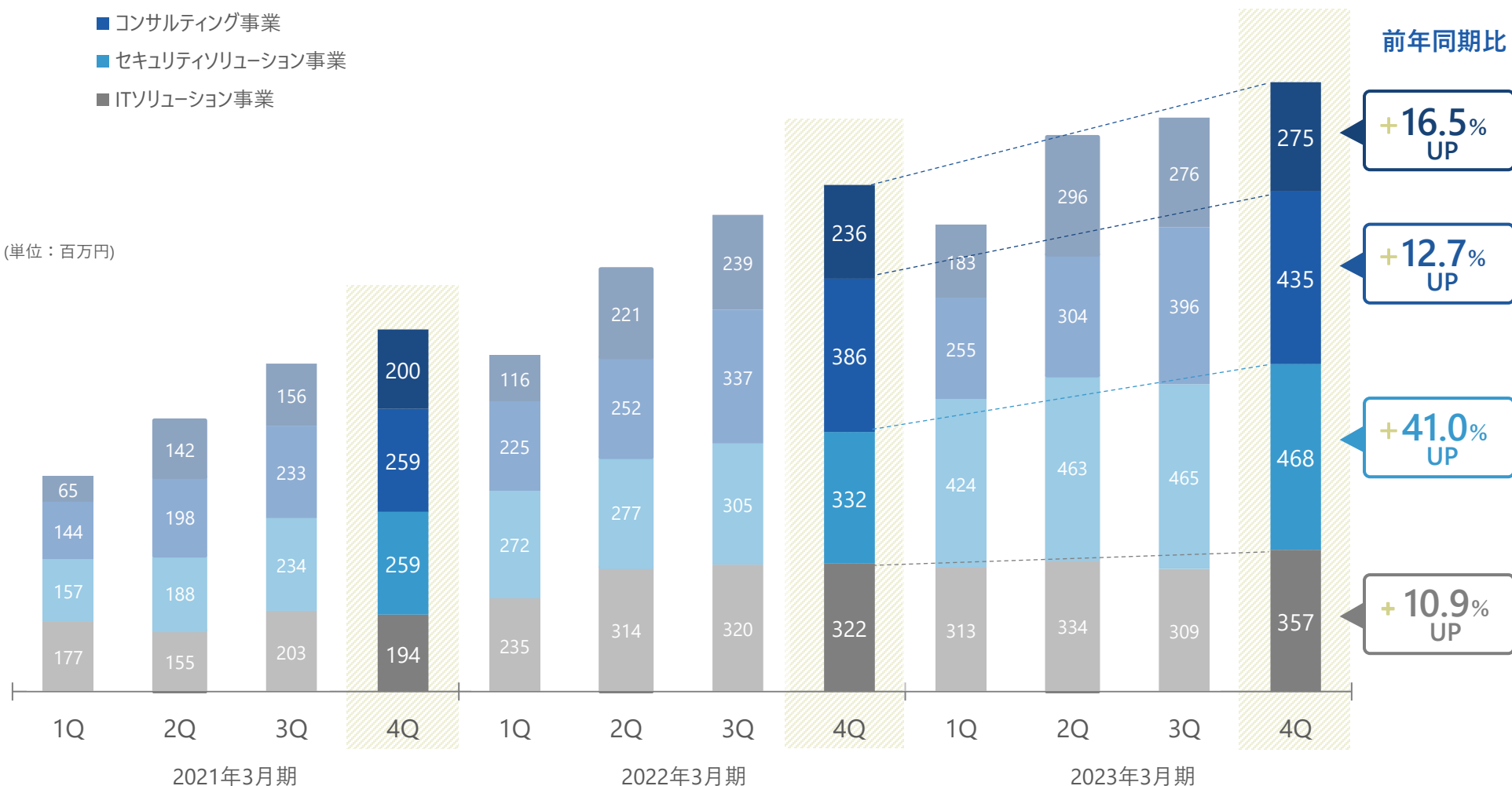


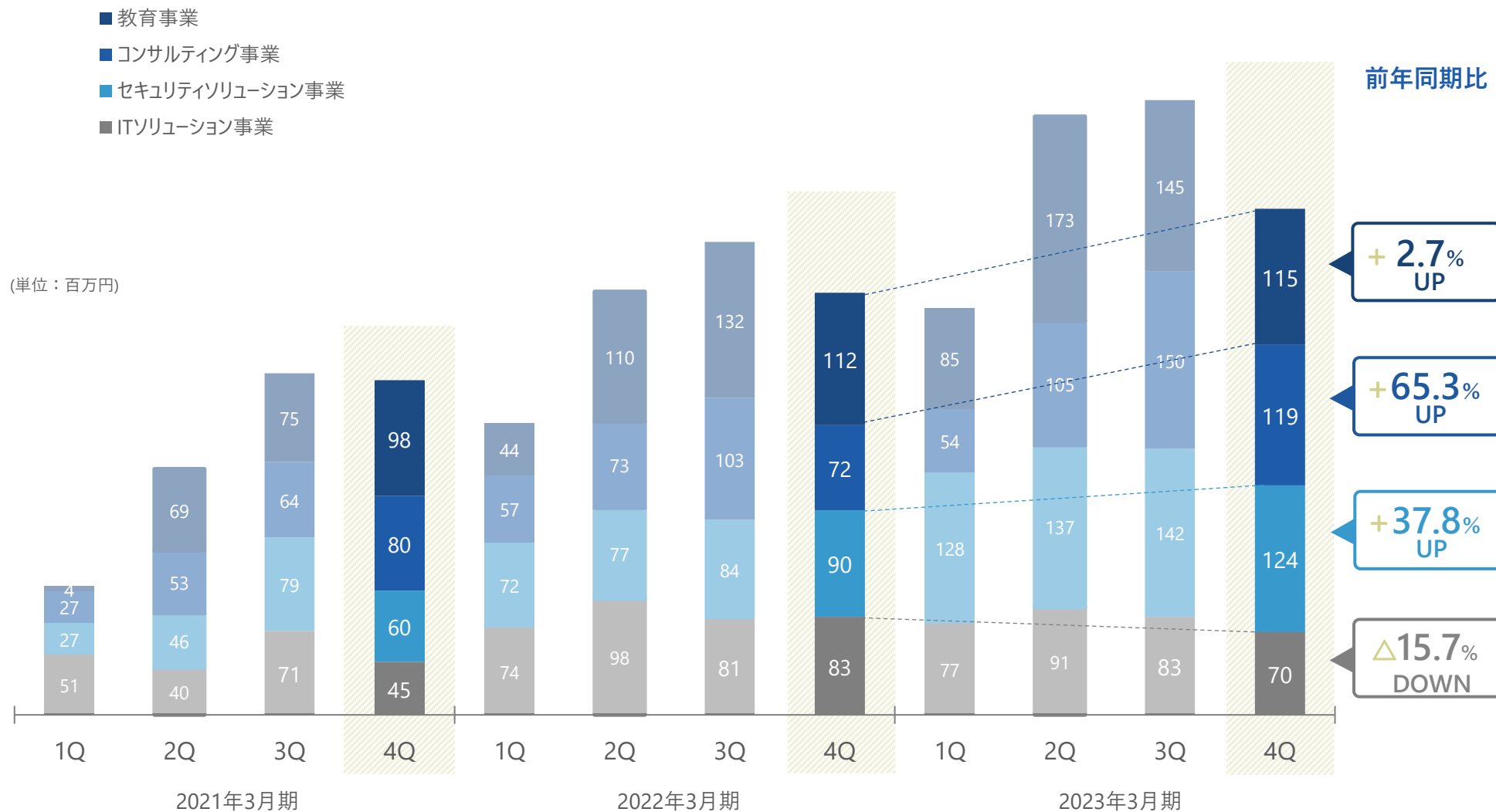
営業利益（単位：百万円）



- 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

(単位：百万円)





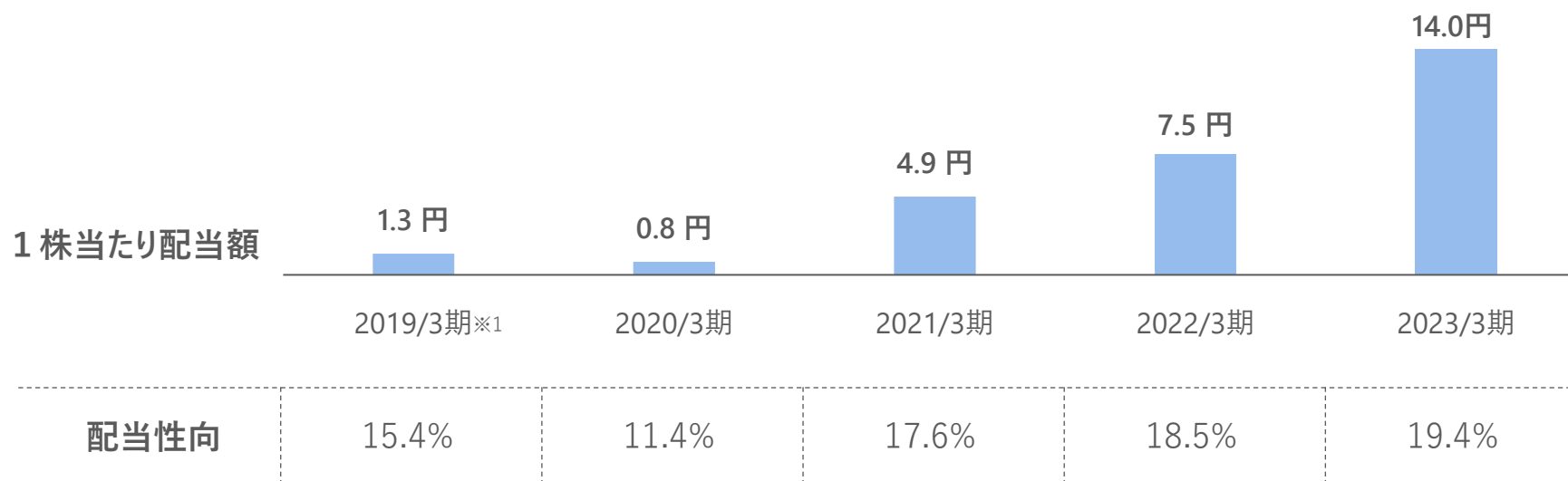


株主還元

## 基本方針

将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していく

## 配当実績



注釈：2019/3期から2022/3期の1株当たり配当額は、2021年10月22日付の株式分割（1：300）および2022年11月1日付の株式分割（1：2）を考慮した金額

※1：2019/3期は監査法人の監査を受けていないため参考値



# 2024年3月期 業績予想

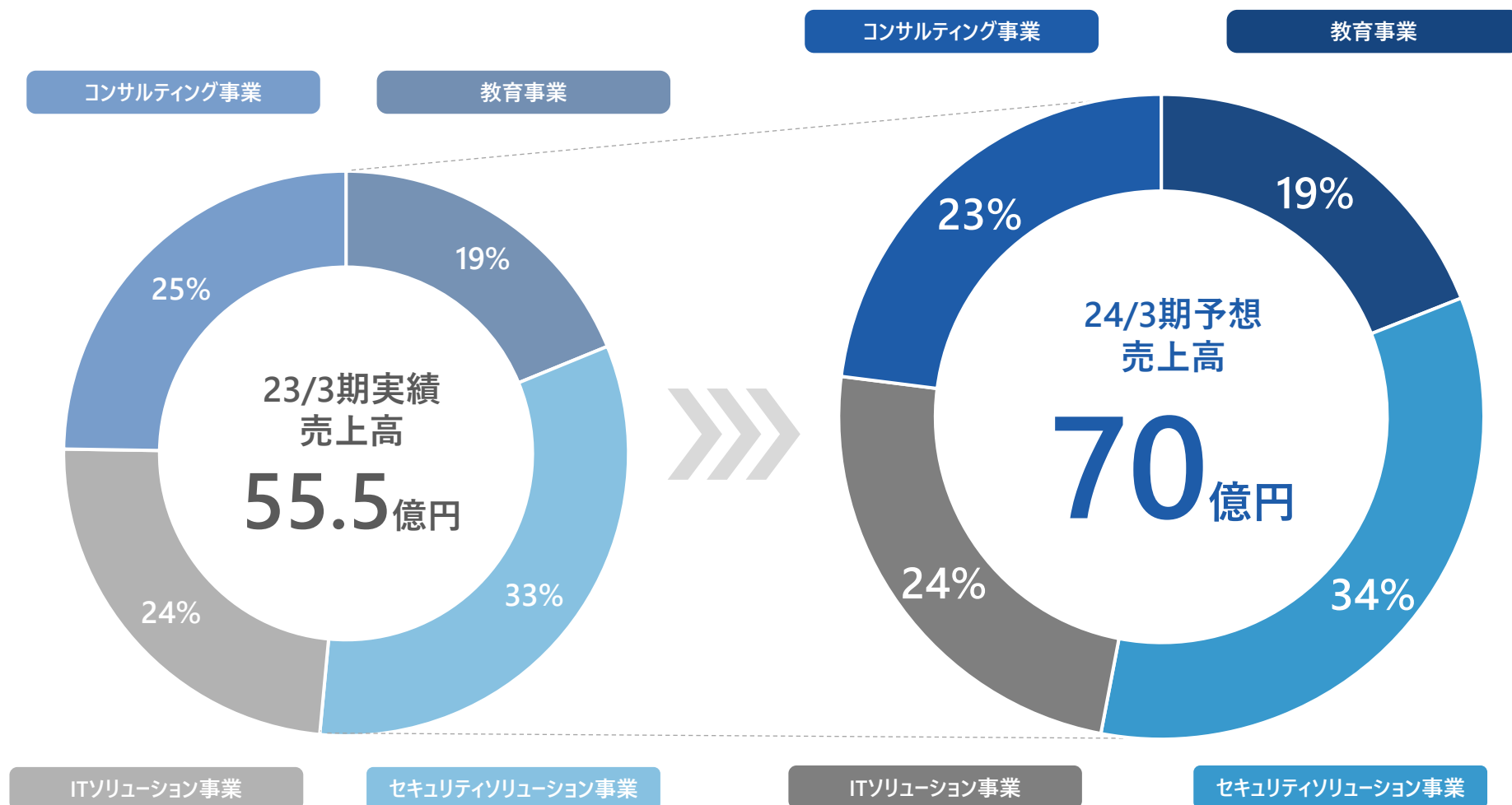
基本方針

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 + 25.9%    営業利益率は15.5%を目指す

| (百万円)  | 2023/3期<br>実績 | 2024/3期<br>予想 | 増減額    | 増減率    |
|--------|---------------|---------------|--------|--------|
| 売上高    | 5,558         | 7,000         | 1,441  | +25.9% |
| 営業利益   | 736           | 1,085         | 348.5  | +47.3% |
| 営業利益率  | 13.3%         | 15.5%         | +2.2pt | -      |
| 経常利益   | 737           | 1,084         | 346.4  | +47.0% |
| 経常利益率  | 13.3%         | 15.5%         | +2.2pt | -      |
| 当期純利益  | 488           | 704           | 215.8  | +44.2% |
| EPS（円） | 72.20         | 96.69         | 24.49  | -      |

アップセル・クロスセルで全事業をまんべんなく伸長し、全ての事業において前期比増収を見込む





# 中期経営計画

※2022年10月19日公表値

ターゲット

## 中堅・中小企業 (エンドユーザ)



中堅・中小企業に必要な  
セキュリティサービスをフルラインナップ

従業員教育  
セキュリティ人材育成

脆弱性診断

緊急対応

コンサルティング  
(対策状況可視化)

サイバーソリューション  
導入・運用と人材提供

GSXの提供価値

サービス内容

## IT企業・SIer



セキュリティ教育・資格制度で  
IT人材を**プラス・セキュリティ人材**へ

当社  
オリジナル



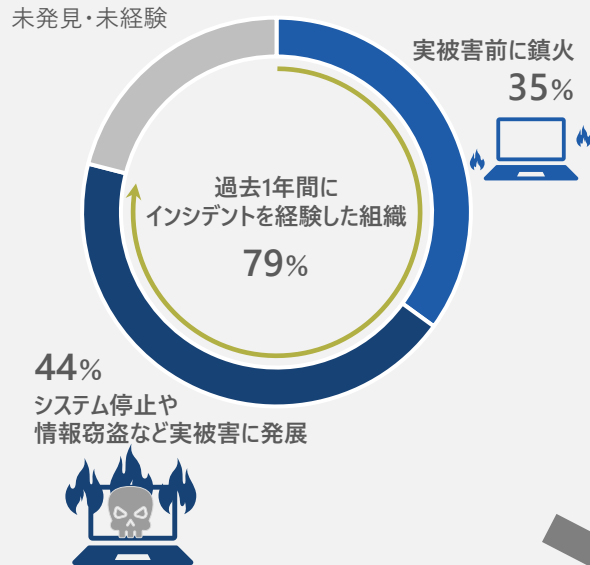
EC-Council

CISSP

- **国内発** 認定脆弱性診断士
- セキュアなWebアプリケーション設計士
- ゼロトラストコーディネーター
- 国際的に著名なホワイトハッカー養成講座
- 国際的に著名な情報セキュリティマネジメント講座

## 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**



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

中堅・中小企業

## DX化の加速

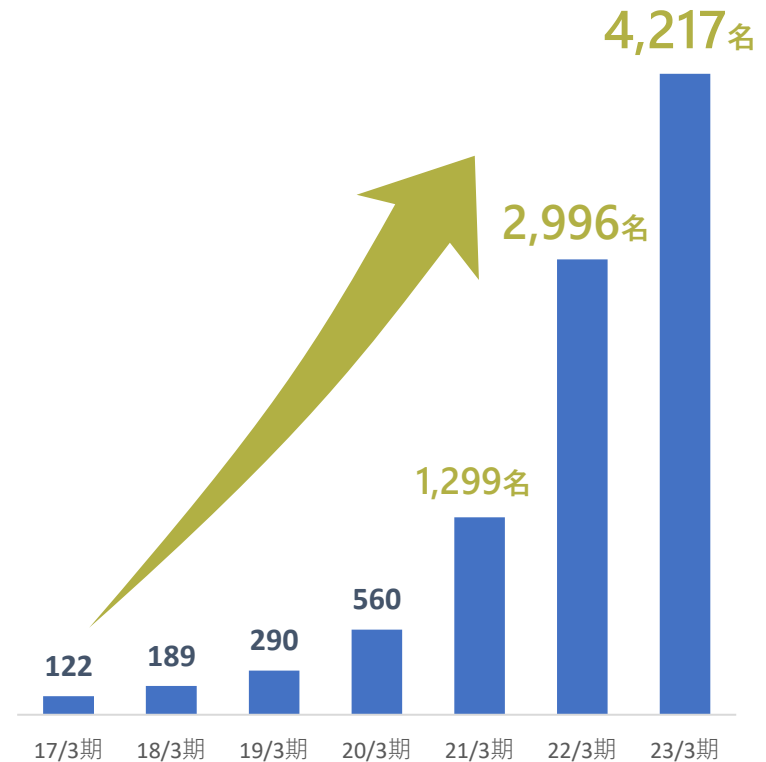
DX推進は、セキュリティ対策とセットで

- ✓ 企業競争力向上にはDX化が急務
- ✓ DX推進はセキュリティ対策とセットで行う必要がある



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

GSX 教育講座 受講者数の推移（単年度）



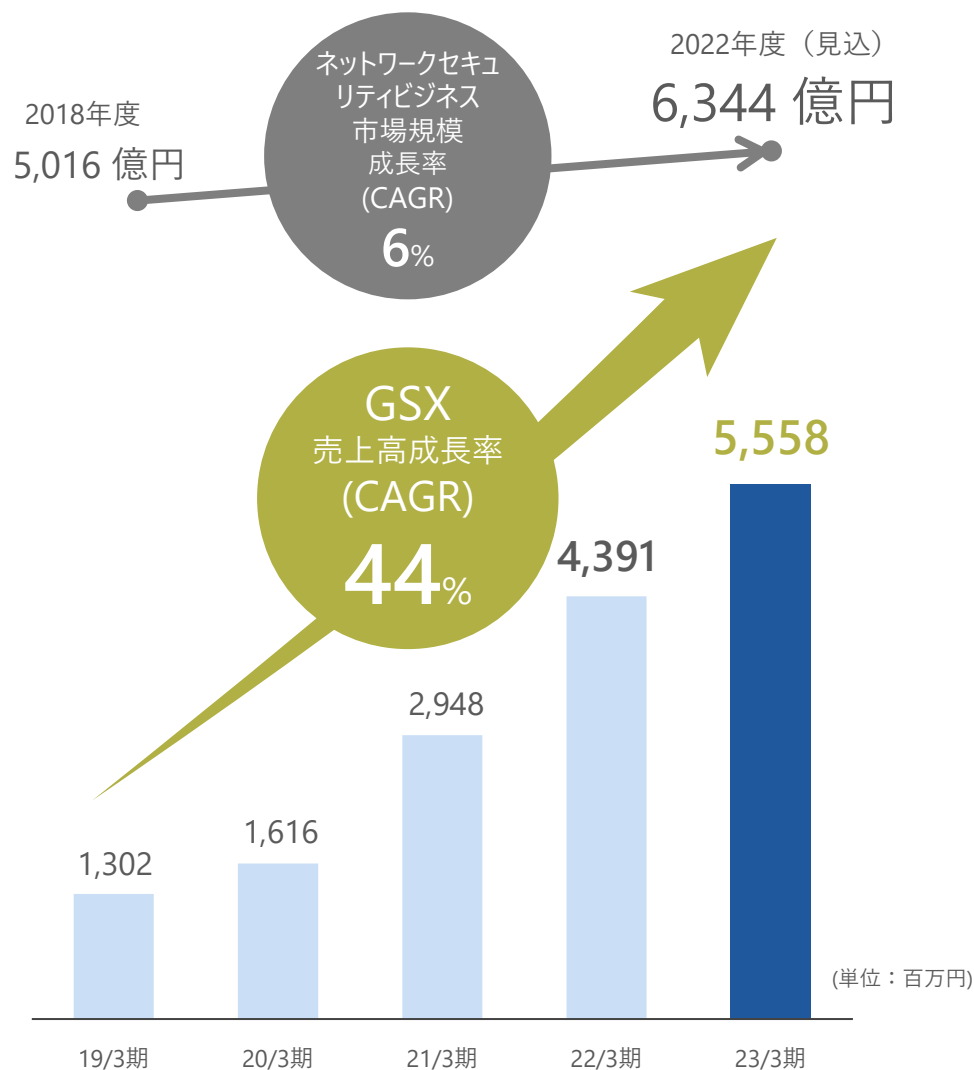
経済産業省「サイバーセキュリティ体制構築・人材確保の手引き」でも「**プラス・セキュリティ**」※人材の確保を提言  
**IT企業・SierのIT人材に向けた セキュリティ教育ニーズが一気に高まっている**

※「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

# GSXの成長率はセキュリティ市場をはるかに上回る

売上高成長率（CAGR）は44%と市場成長率6%を上回る水準で推移



出所: 2022ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (市場編) 株式会社富士キメラ総研

## GSXの高成長の理由と今後の展望

**理由 1** 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スキル取得が  
デファクトスタンダードへ

## 既存事業で 年率25%の売上成長

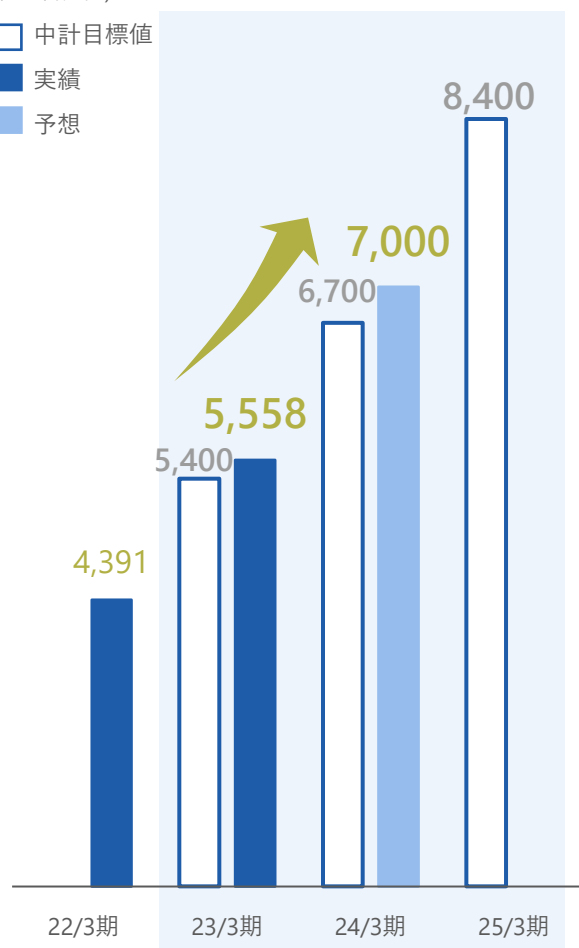
## 営業利益率の向上を重視し、持続的な成長を支える強固な経営基盤に

2023年3月期は中期数値目標を上回る実績

売上高

(単位：百万円)

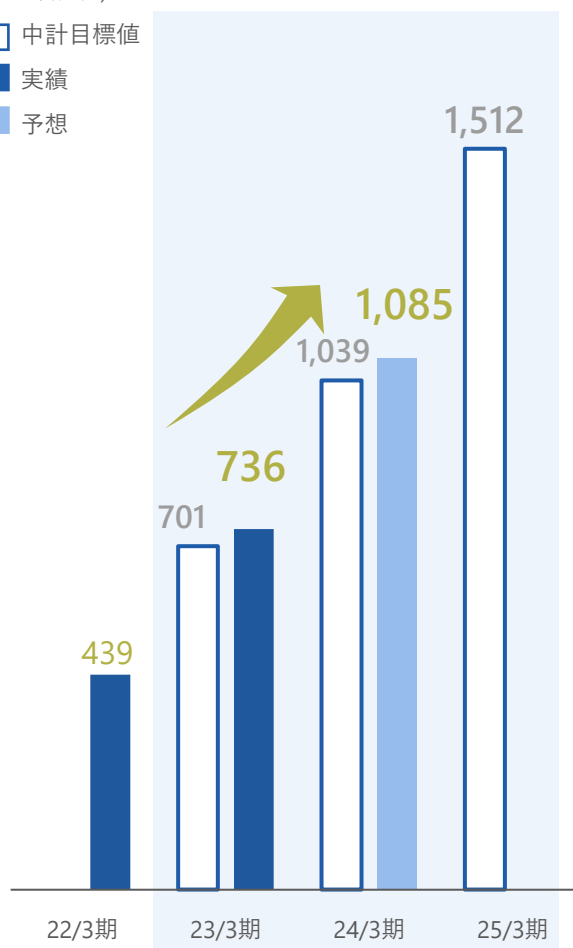
□ 中計目標値  
■ 実績  
■ 予想



営業利益

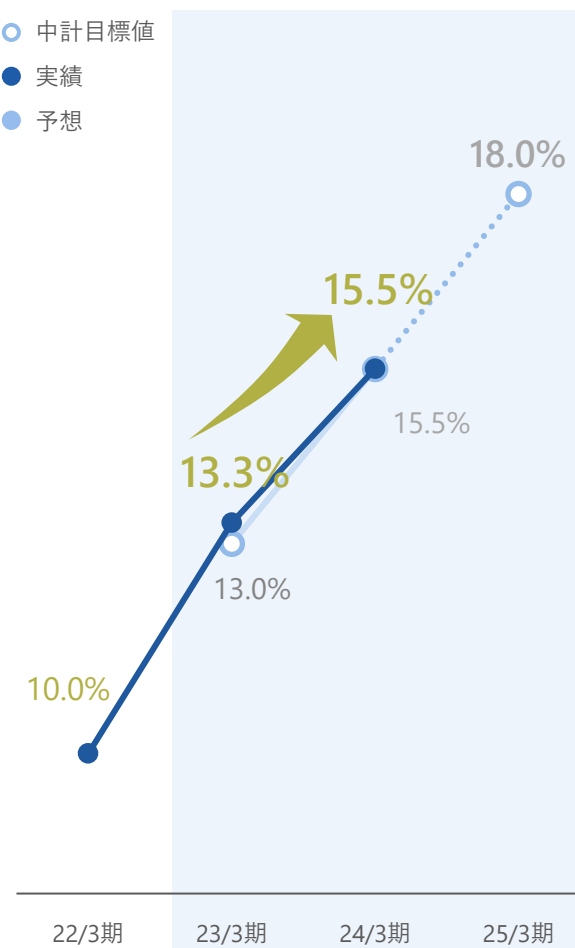
(単位：百万円)

□ 中計目標値  
■ 実績  
■ 予想



営業利益率

○ 中計目標値  
● 実績  
● 予想



### 売上高

- ✓ 中堅・中小企業のセキュリティ対策ニーズは引き続き旺盛
- ✓ アップセル・クロスセルを徹底し、全事業がまんべんなく成長
- ✓ IT企業・SIerのセキュリティ人材育成ニーズは引き続き旺盛

### 営業利益

売上総利益率  
Up

セキュリティ教育コンテンツの拡充とオンライン・オンデマンド配信の活用

売上総利益率  
Up

各事業での自動化/AI化・フレームワーク採用

売上総利益率  
Up

地方都市を中心にデリバリーパートナー企業を育成  
固定人件費を膨らませずにサービス提供のリソースを充足

販管費率  
Down

販売パートナー企業の拡大、業界連携による効率的な販売活動の実現

※既存事業での中期経営計画であり、新規事業等の影響は織り込んでおりません。



# 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（Scope1+2）は、2030年度温室効果ガス排出量30%削減（2019年度比）、2050年度に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



## 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





# 事業内容

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

## 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)

## 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

日本全国の企業の  
セキュリティレベル向上を  
支援する

4つの事業ドメイン  
を展開

## 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

※事業譲受により2021/3期から開始

## 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

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

**企業向け**

**セキュリティ訓練サービス**

47% 事業内  
売上高構成比  
(23/3期)

従業員のセキュリティ意識向上

組織内報告・初動フロー確立

主力サービス

標的型メール訓練サービス



OEM供給を含み

トップ  
シェア ※1

累計導入社数

11,000社

以上

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

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）

**エンジニア向け**

**セキュリティ教育講座**

53% 事業内  
売上高構成比  
(23/3期)

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

主力サービス

IT人材/非セキュリティ人材向け教育メニュー

当社  
オリジナル



累計受講者数 4,781名

(23/3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 4,142名

(23/3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

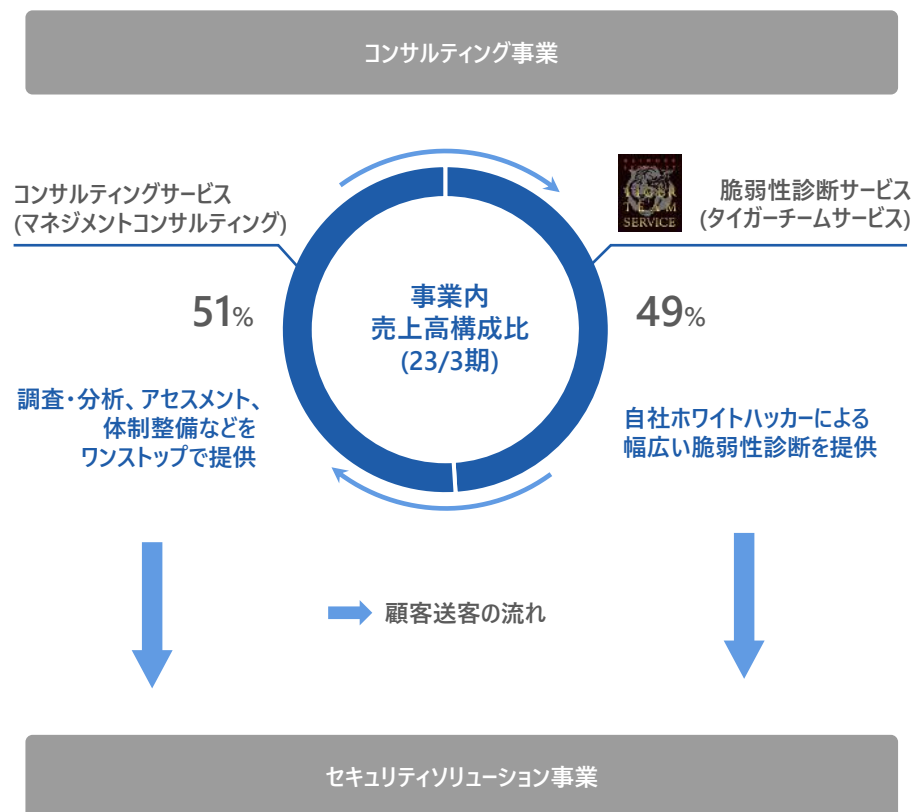


認定ホワイトハッカー

約54万円

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

### ー主なサービスー

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

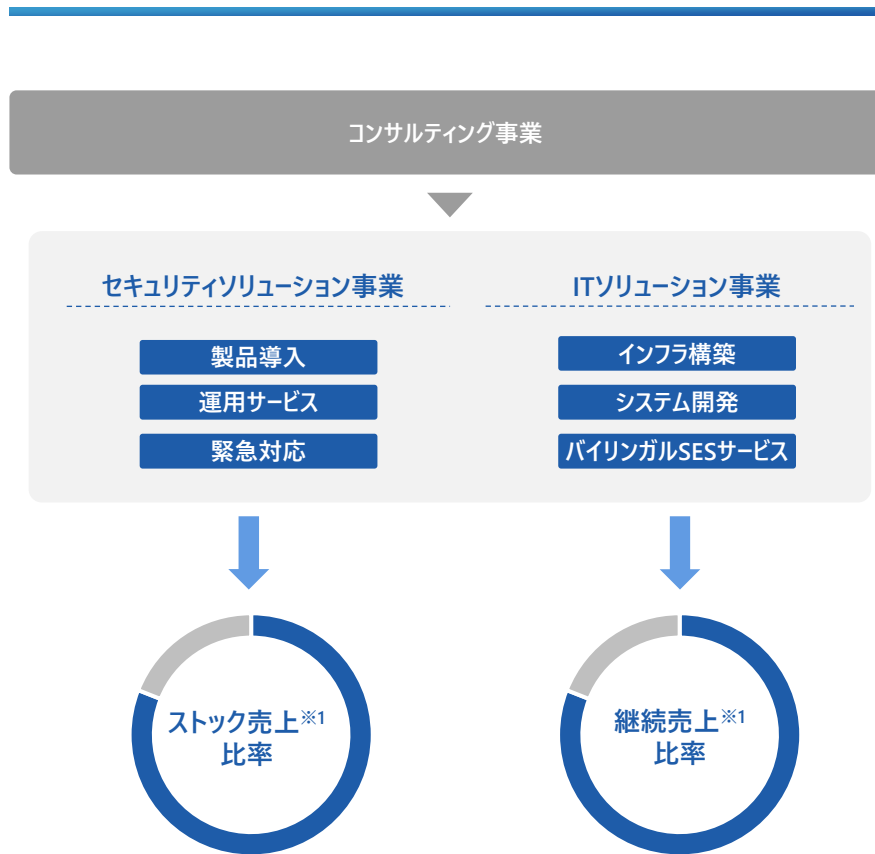


Webアプリケーション診断

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

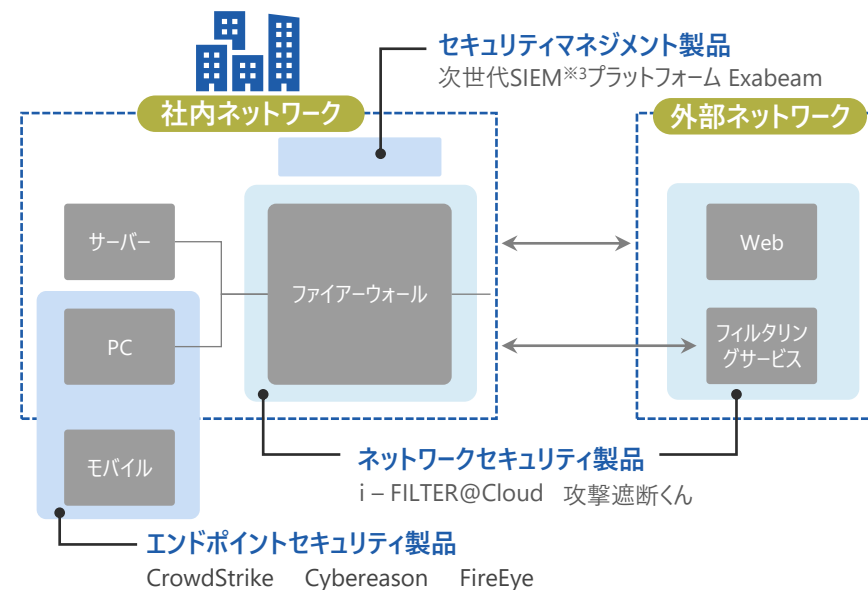
ITソリューション事業では、ITインフラ構築を中心にバイリンガルSESサービスなどセキュリティ周辺領域でのサービスを展開

## 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）

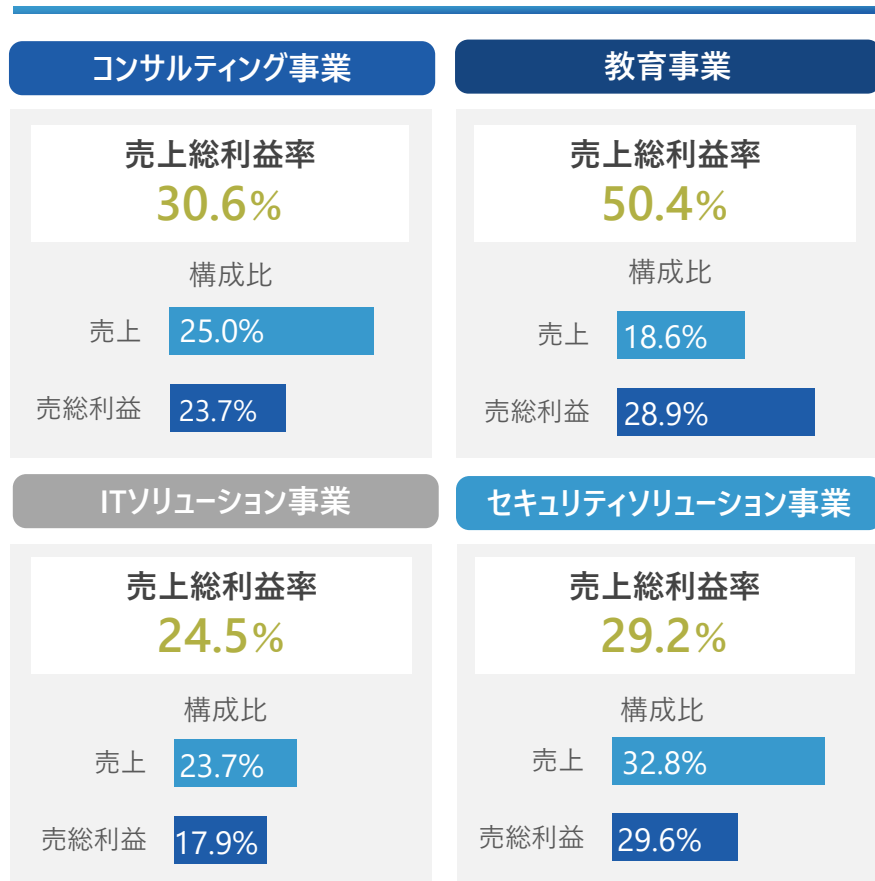
## 各事業区分の業績貢献度

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

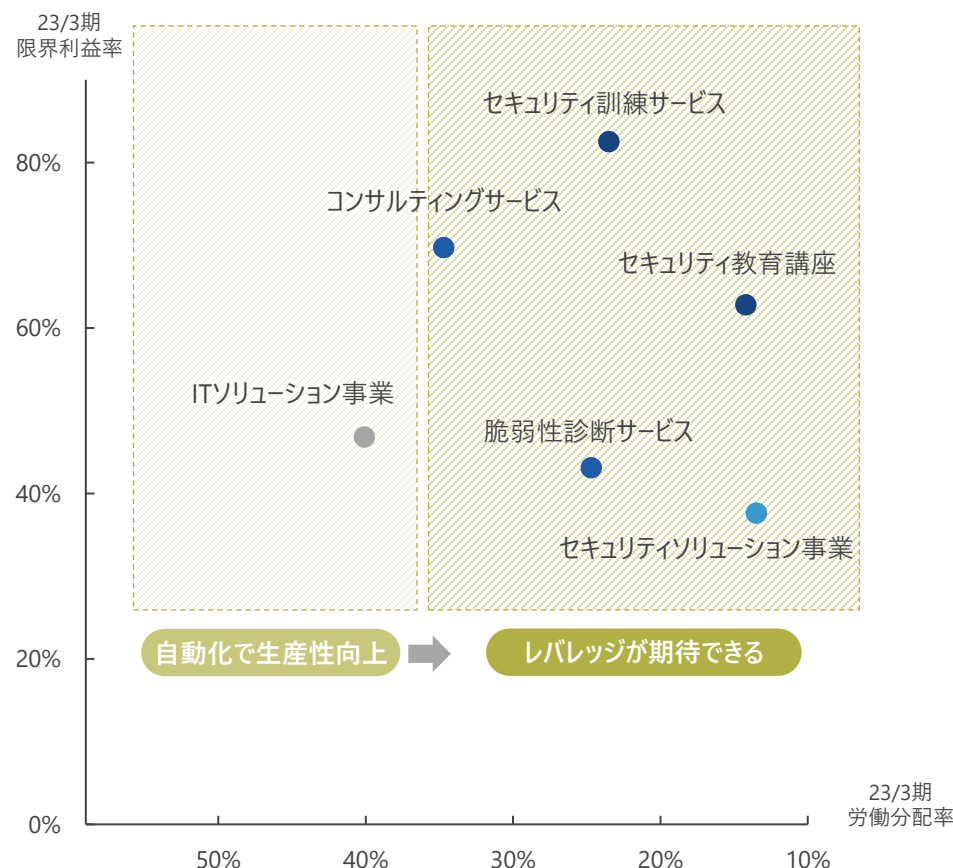
セキュリティ訓練サービス、セキュリティ教育講座などは、高い限界利益率と低い労働分配率により、売上の増加が利益の増加につながりやすいレバレッジの効くサービスとしての位置づけ

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 23/3期実績



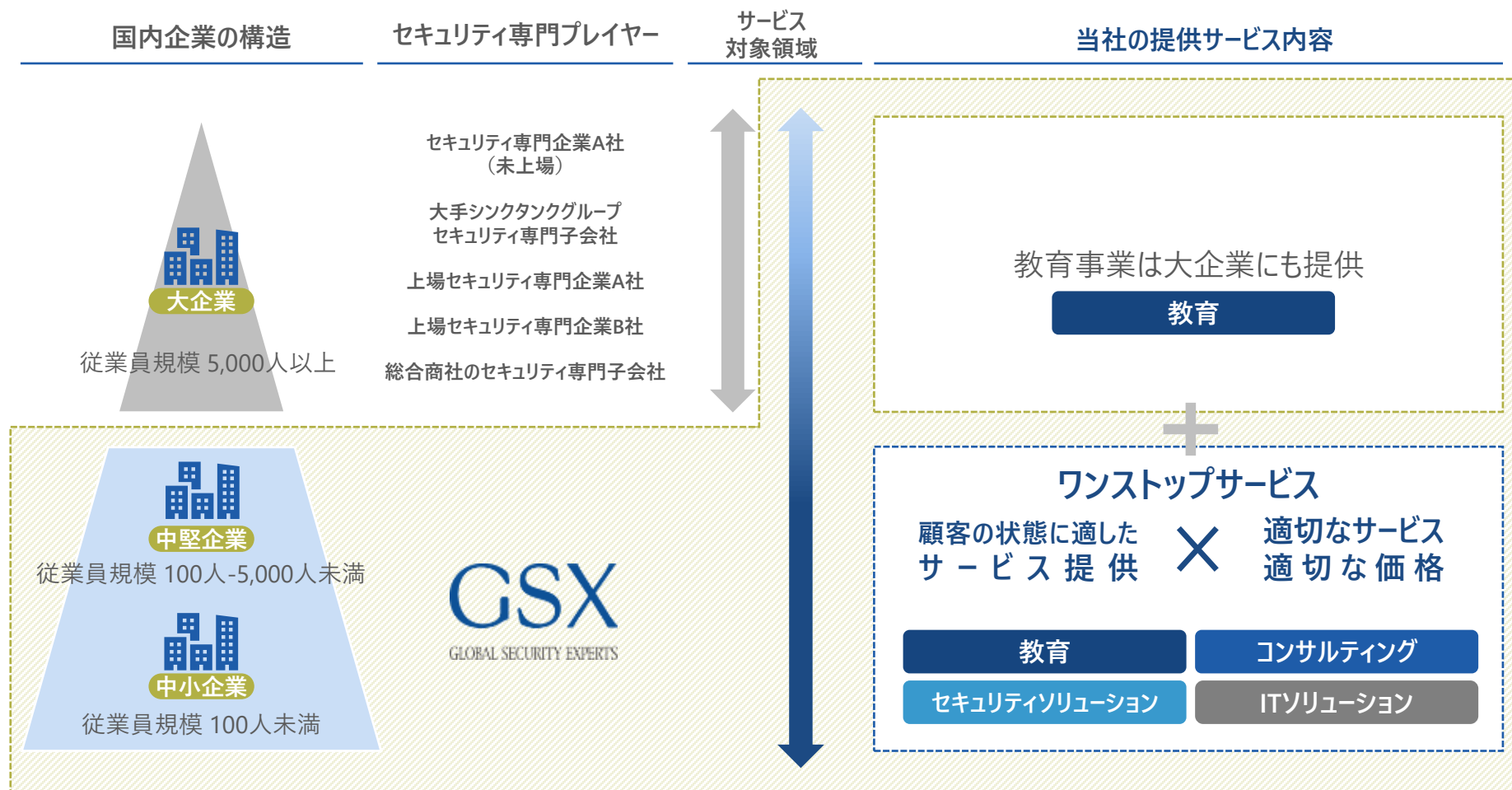
レバレッジの効くサービスを提供



# 独自のポジショニングである中堅・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

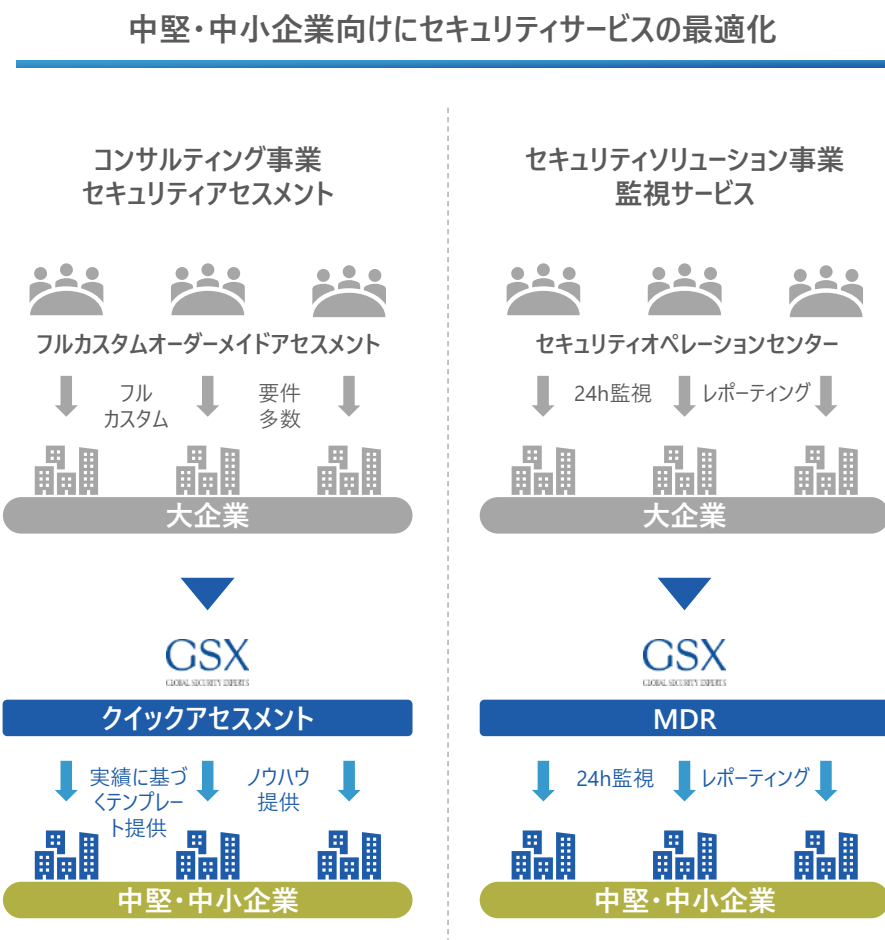


# セキュリティニーズの違いとサービスの最適化

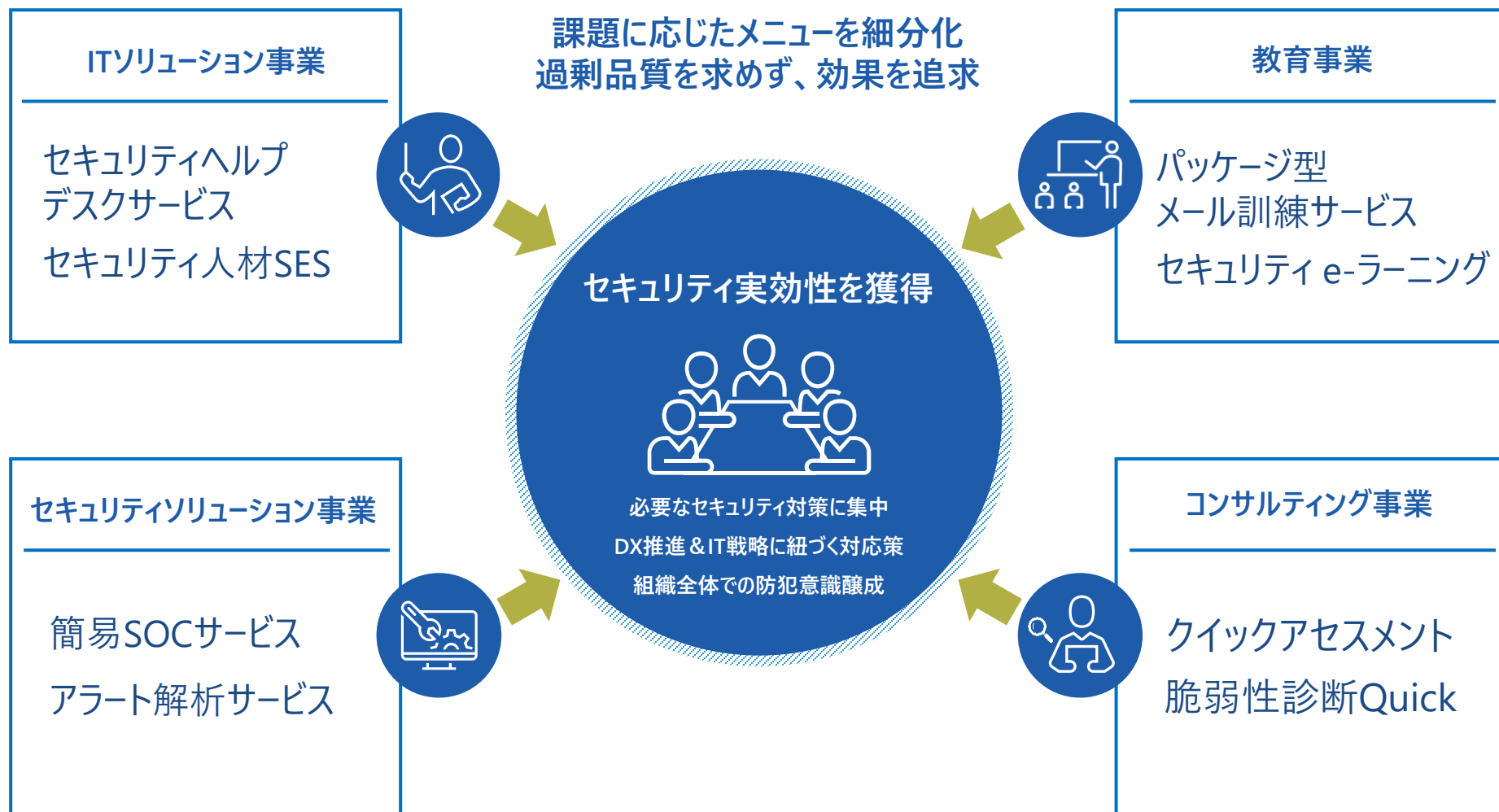
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

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<br>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<br>(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<br>セキュリティ専門子会社<br><br>セキュリティ専門企業A社(未上場)<br>総合商社のセキュリティ専門子会社<br>上場セキュリティ専門企業A社<br>上場セキュリティ専門企業B社 |                                    |



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

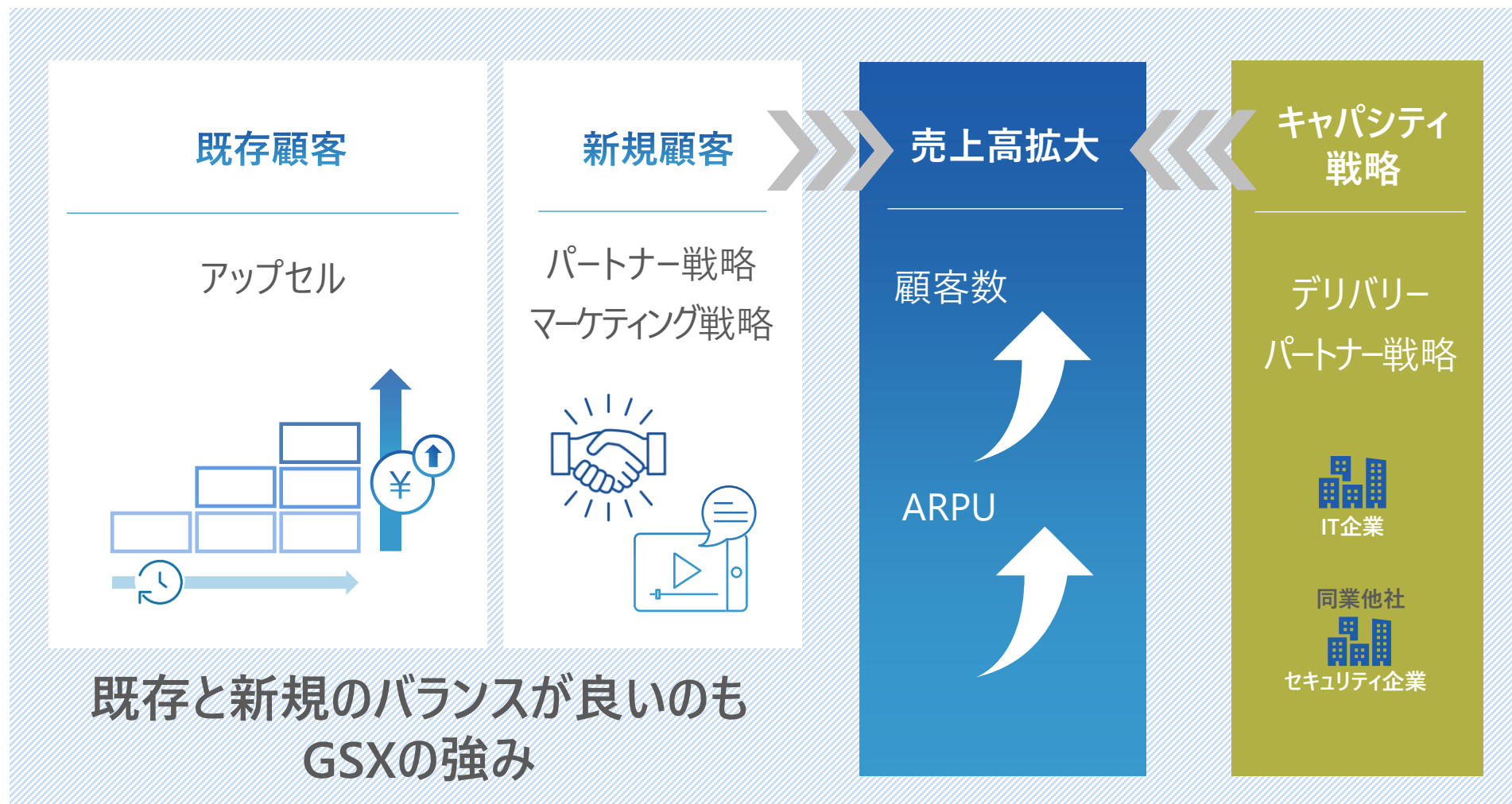


新規、既存顧客に対し、別アプローチを実行することで顧客数増、ARPU増を実現

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。

教育

アセスメント

組織構築・  
改革

システム導  
入・運用

### | ランサムウェア対策

初回受注

インシデント対応

クロスセル/アップセル

EDR導入

### | 組織力強化

初回受注

アセスメント

クロスセル/アップセル

CSIRT構築・訓練

### | 診断内製化

初回受注

脆弱性診断

クロスセル/アップセル

教育講座：SecuriST

# 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

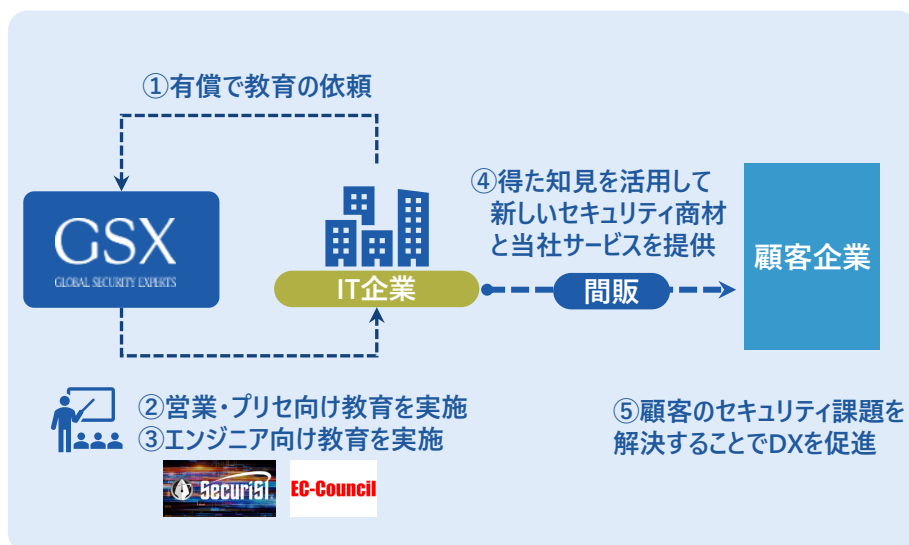
当社とパートナーになることで、IT企業は自社製品・サービスとのシナジーでセキュリティビジネスやDX関連ビジネスの拡大に繋がられる

## GSXの販売パートナーになるメリット

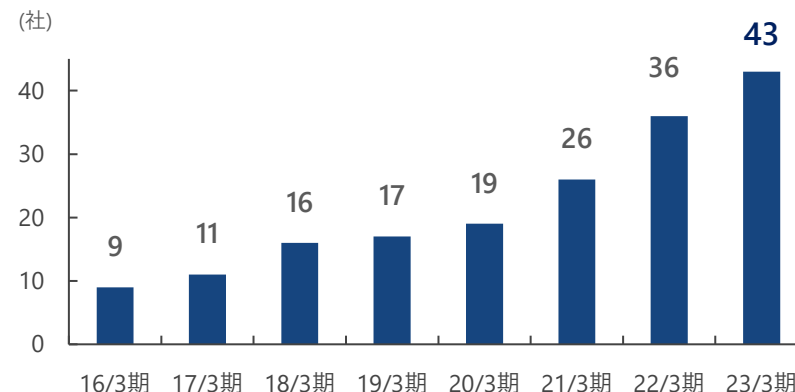
### IT企業のニーズ

- 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



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

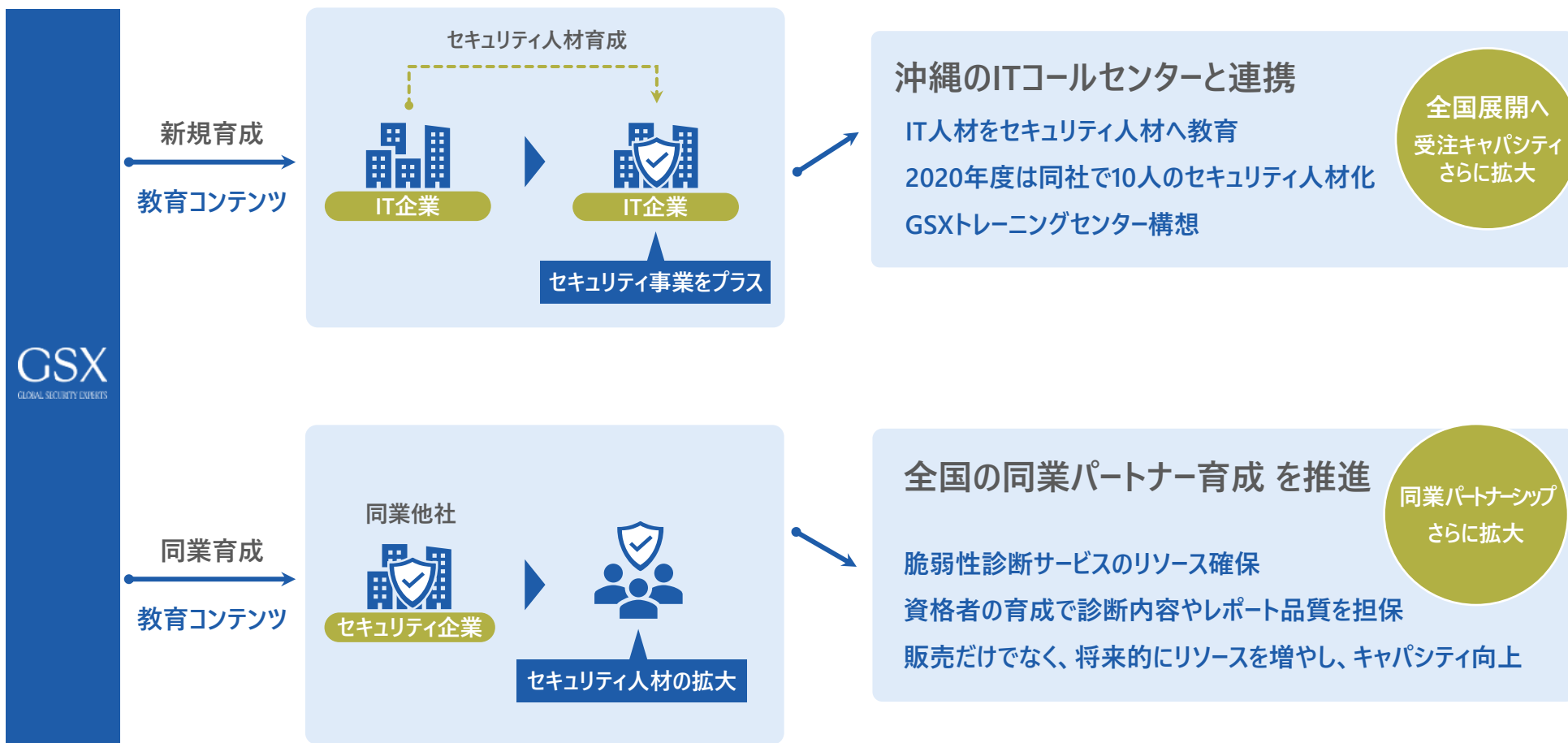


# キャパシティ戦略：デリバリーパートナー企業の育成

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





# Appendix

(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     | 529百万円 ※23/3末                                                                                      |
| 事業内容    | 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<br>「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    | 139名 ※23/3末                                                                                        |
| 主要株主    | (株)ビジネスブレイン太田昭和<br>兼松エレクトロニクス(株)<br>(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        | 上野 宣   |
| 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  |

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

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

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・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 営業推進部マネージャー  
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

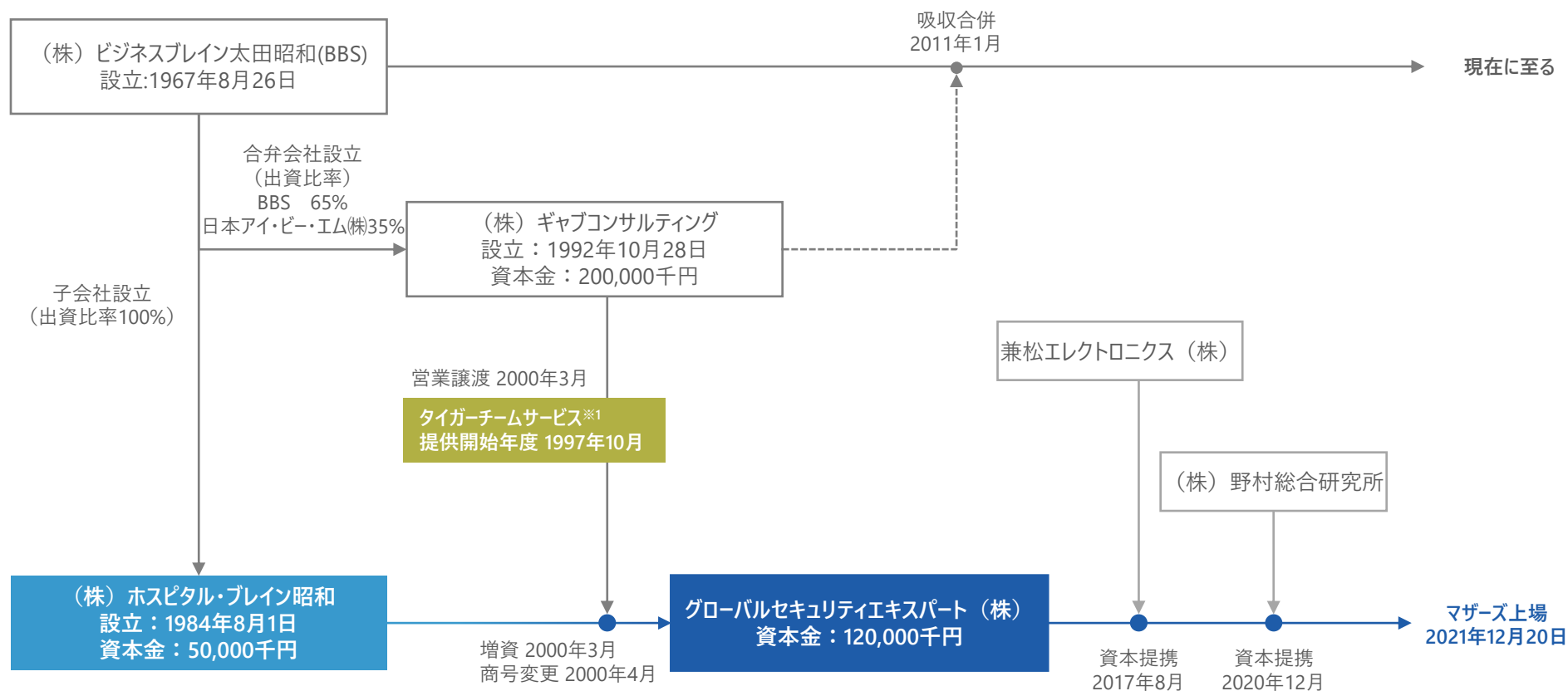


2006年10月 : (株)神戸デジタル・ラボ 入社  
2008年10月 : 同社 営業部長  
2011年10月 : 同社 執行役員 セキュリティソリューション事業部長  
2013年10月 : 同社 取締役 サービス推進本部長 兼 セキュリティソリューション事業部長  
2019年 8月 : 当社入社  
2019年10月 : 当社 西日本支社長  
2020年 4月 : 当社 取締役 西日本支社長 (現任)

# 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

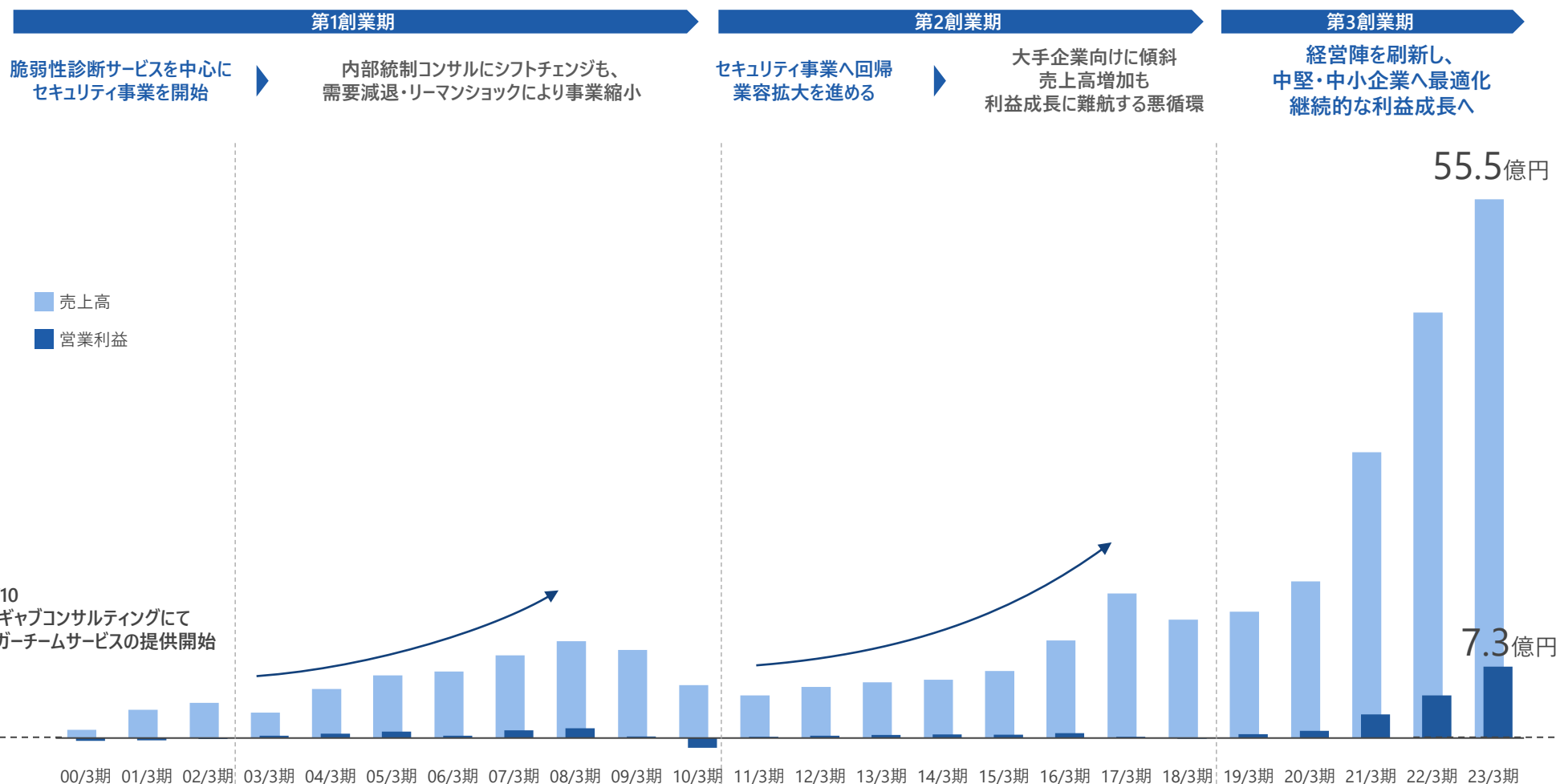


注釈 (1) : タイガーチームサービスとは、侵入検査/模擬攻撃検査サービスのこと

# 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

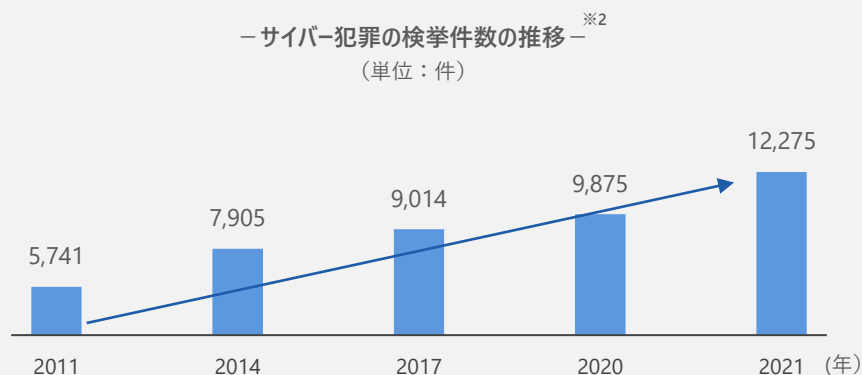
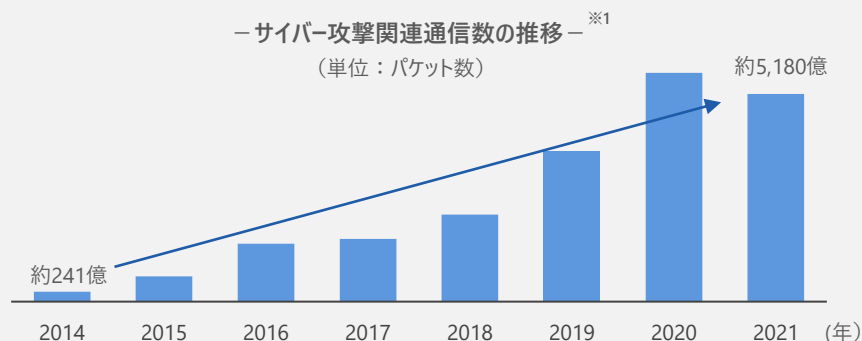
注釈 ※ 2：21/3期からは、2020年4月1日付で事業譲受したITソリューション事業を含む（21/3期ITソリューション事業の売上高は7.3億円）

# 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、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う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2021」  
出所 ※ 2 : 「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.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03\\_kami\\_cyber\\_jousei.pdf](https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03_kami_cyber_jousei.pdf)  
[https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26\\_jousei.pdf](https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26_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

2020年度見込

8,787億円

+66%

2025年度予測

1兆4,593億円

— DX市場の成長 — ※4

2019年度

7,912億円

+285%

2030年度予測

3兆425億円

## 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

日本

10.0%



米国

82.2%



豪州

81.6%



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

# 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



大手向けセキュリティ専門企業

### 大企業を中心にした顧客基盤

親会社の顧客基盤や  
グループ企業戦略に則ったビジネス展開

### 高価格・高専門性のサービスを提供

大手企業のニーズに合わせたサービスを高価格で提供  
高い専門性で高価格、原価構造改革への敷居が高い

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



中堅・中小企業向けに最適化されたサービス、セキュリティ専門人材の確保等に加え、豊富なノウハウの蓄積と実効性のあるセキュリティサービスをワンストップで提供



中堅企業



中小企業

必要な要素と人員を用意できない



その他のIT企業

### セキュリティビジネスは数多く提供するサービスの一つ

セキュリティはSIビジネスを補完する位置づけであり、各部門や子会社などがバラバラにサービス提供しているため、実効性向上に必要な要素をワンストップで提供できない

### セキュリティ専門人材の不足

サイバーセキュリティに関わる専門人材※の確保が不足しており、ワンストップで高いレベルのサービスを提供する体制としては不十分（※フルスタック・コンサルタント、ホワイトハッカー、フォレンジッカー、監査員など）

| 決算期            |      | 2019/3期   | 2020/3期   | 2021/3期   | 2022/3期   | 2023/3期   |
|----------------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高            | (千円) | 1,302,976 | 1,616,613 | 2,948,871 | 4,391,317 | 5,558,022 |
| 経常利益           | (千円) | 37,096    | 73,103    | 239,370   | 414,331   | 737,512   |
| 当期純利益          | (千円) | 28,024    | 38,658    | 167,657   | 261,099   | 488,120   |
| 資本金            | (千円) | 100,000   | 270,000   | 291,800   | 485,000   | 529,833   |
| 発行済株式数         | (株)  | 5,400     | 10,000    | 10,590    | 3,327,000 | 7,383,000 |
| 純資産額           | (千円) | 378,960   | 736,113   | 942,201   | 1,565,478 | 1,720,169 |
| 総資産額           | (千円) | 956,504   | 1,712,769 | 2,384,273 | 3,482,070 | 4,124,589 |
| 1株当たり純資産額      | (円)  | 70,177.92 | 245.37    | 296.57    | 470.54    | 236.26    |
| 1株当たり配当額       | (円)  | 800       | 500       | 2,900     | 15        | 14        |
| 1株当たり当期純利益     | (円)  | 5,189.68  | 14.56     | 54.70     | 80.91     | 72.20     |
| 自己資本比率         | (%)  | 39.62     | 42.98     | 39.52     | 44.96     | 41.71     |
| 自己資本利益率        | (%)  | 7.68      | 6.93      | 19.98     | 20.82     | 29.71     |
| 配当性向           | (%)  | 15.4      | 11.4      | 17.6      | 18.5      | 19.4      |
| 営業キャッシュフロー     | (千円) | -         | △284,882  | 767,002   | 328,219   | 594,948   |
| 投資キャッシュフロー     | (千円) | -         | △76,692   | △240,397  | △294,649  | △212,159  |
| 財務キャッシュフロー     | (千円) | -         | 387,400   | △91,241   | 460,634   | △455,995  |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | (千円) | -         | 216,959   | 652,324   | 1,146,528 | 1,073,322 |
| 従業員数           | (人)  | 64        | 75        | 110       | 118       | 139       |

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