

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2025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
2024年10月

グローバルセキュリティエキスパート株式会社（証券コード:4417）

2025年3月期 第2四半期（中間期）決算説明会レポート

- 2025年3月期 第2四半期 業績ハイライト
- 2025年3月期 第2四半期 業績概況
- 経営トピックス
- 2025年3月期 連結業績予想
- 成長戦略
- ESGの取組み

Summary

■ 2025年3月期 第2四半期 業績ハイライト

前年同期比大幅増収増益、累計・会計期間共に過去最高額を更新
本社移転に伴う一時費用、持分法適用会社の利益偏重により投資損失を計上するも
通期業績予想に変更なし

■ 2025年3月期 第2四半期 業績概況

3事業ドメインともに成長継続

■ 経営トピックス

中間配当の実施、株主優待の新設

業績上振れの場合も配当性向30%を維持し配当金額を増額
2025年3月末基準日より株主優待制度を新設

■ 2025年3月期 連結業績予想

通期予想達成に向け進捗は順調

売上高88億円（前期比+25.7%）、営業利益 15.84億円（前期比+42.3%）
営業利益率18.0%（前期比+2.1ポイント）

■ 成長戦略

年率25%の売上成長、成長の後ろ盾となるアライアンス戦略とファンド

IRサイト

当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。ぜひご覧ください。
<https://www.gsx.co.jp/ir/>





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。
2025年3月期 第2四半期の決算状況を説明いたします。



Agenda



1	2025年3月期 第2四半期 業績ハイライト	P 3
2	2025年3月期 第2四半期 業績概況	P14
3	経営トピックス	P23
4	2025年3月期 連結業績予想	P28
5	成長戦略	P32
6	ESGの取組み	P40
7	Appendix	P42

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 2

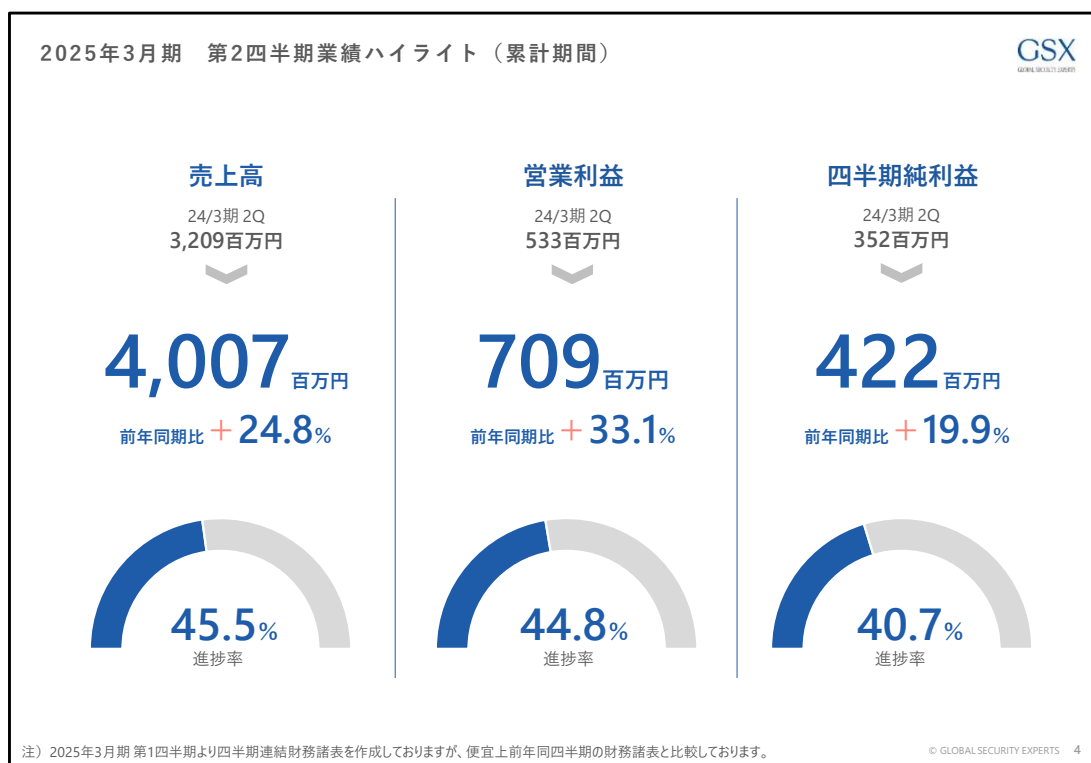
アジェンダは画面の通りです。
6番の「ESGの取組み」までお話しします。





それでは、2025年3月期第2四半期業績について説明いたします。





上期累計ですが、

売上高は、前年同期比24.8%増の40億700万円、
営業利益は、前年同期比33.1%増の7億900万円、
四半期純利益は、前年同期比19.9%増の4億2,200万円となりました。

通期目標に対する進捗率は売上高45.5%、営業利益44.8%、四半期純利益40.7%です。



2025年3月期 第2四半期業績ハイライト

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

総括

- ✓ 前年同期比**大幅増収増益** 累計・会計期間共に**過去最高額を更新**
- ✓ 「**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**

営業利益及び四半期純利益への影響

- ✓ 本社移転の一時費用や人的資本への投資が、**営業利益の前年同期伸長率、通期予想に対する進捗率に影響**（本社移転一時費用の影響は当第2四半期まで）
- ✓ 当事業年度より**連結決算へ移行**
持分法適用会社の利益偏重により、**当第2四半期は投資損失を計上**
四半期純利益の前年同期伸長率に影響

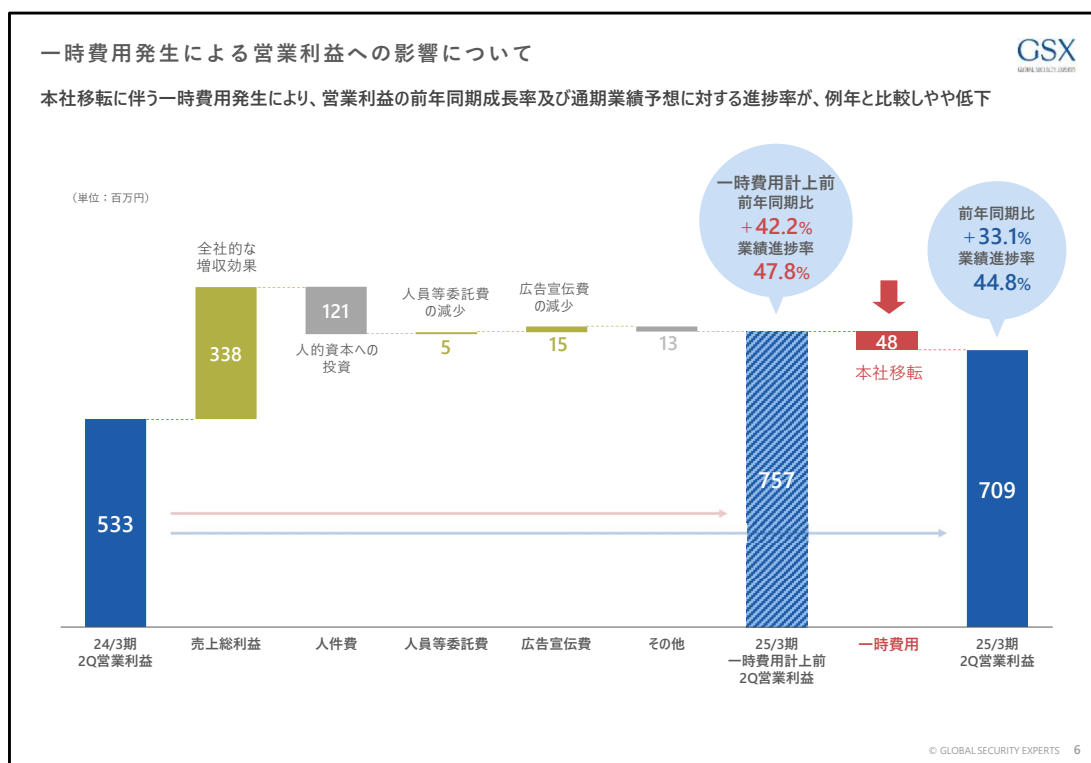
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 5

ハイライトとしては、前年同期比で大幅な増収増益であり、過去最高額を更新しました。そして全ての事業ドメインで業績は伸長しています。

通期予想の売上成長率は125%、営業利益成長率は140%です。
第2四半期累計の結果は、売上は想定通り、営業利益成長率は133%でしたが、これは本社移転に伴う一過性の費用を販管費に計上したことが影響しています。次のページでご説明します。

また四半期純利益については、今期から連結決算を開始しており、持分法適用会社の利益偏重により、第2四半期は投資損失を計上したことが影響しています。そちらも後ほど詳しく説明いたします。





一時費用発生による営業利益への影響です。一番右の青いグラフが今回の決算の営業利益7億900万円です。

先ほどお話した、引越し等の一過性費用を4,800万円計上しており、それが不在場合は右から2番目の薄い青のグラフの営業利益と想定されます。その場合の営業利益成長率は42.2%、通期予想に対しての進捗率は47.8%となります。

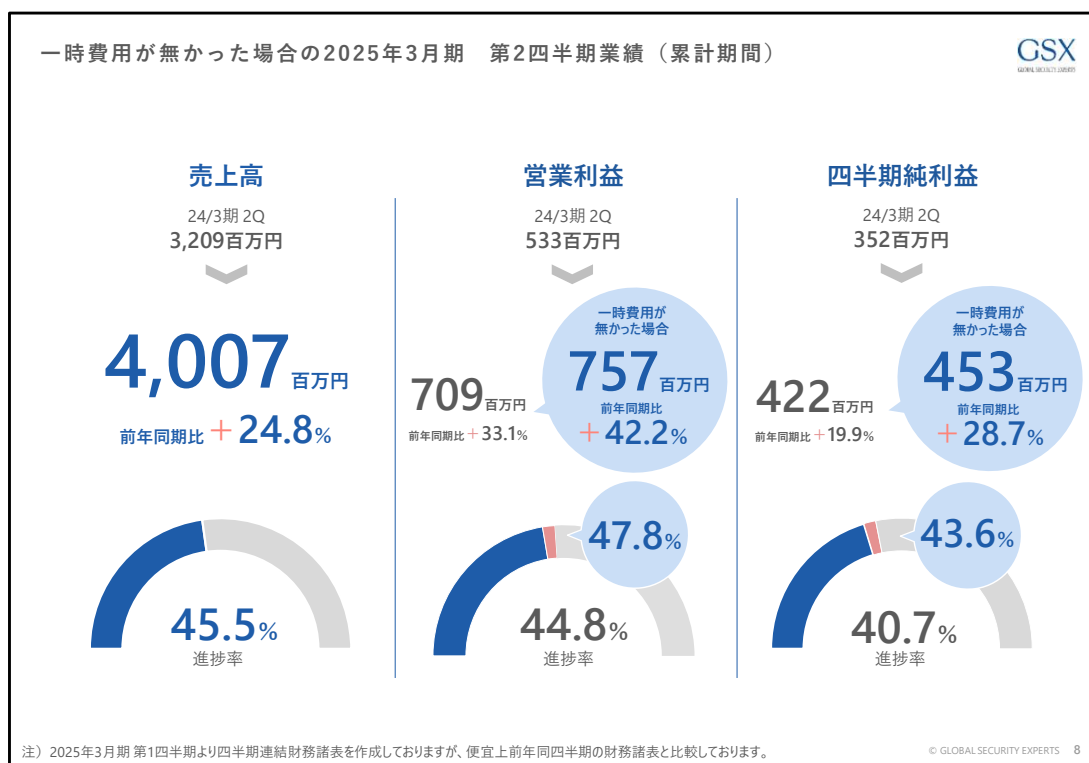




一時費用は本社移転によるものですが、順調な業績拡大、それに伴う人員増強により約2.5倍の面積のオフィスに移転しました。その際に旧オフィスの建物附属設備の一括償却、新旧オフィスの2重家賃、そして旧オフィスの原状回復費など4,800万円の費用を計上しています。

これらは第2四半期で全てを費用計上しており、売上と粗利が予定通り推移すれば、第3四半期以降の業績に影響はありません。





繰り返しになりますが一時費用がない場合、青い丸で囲った数字となるため、売上高、営業利益は順調に推移していると考えています。



2025年3月期 通期連結業績予想

通期連結業績の前期比増減率に対し順調に推移

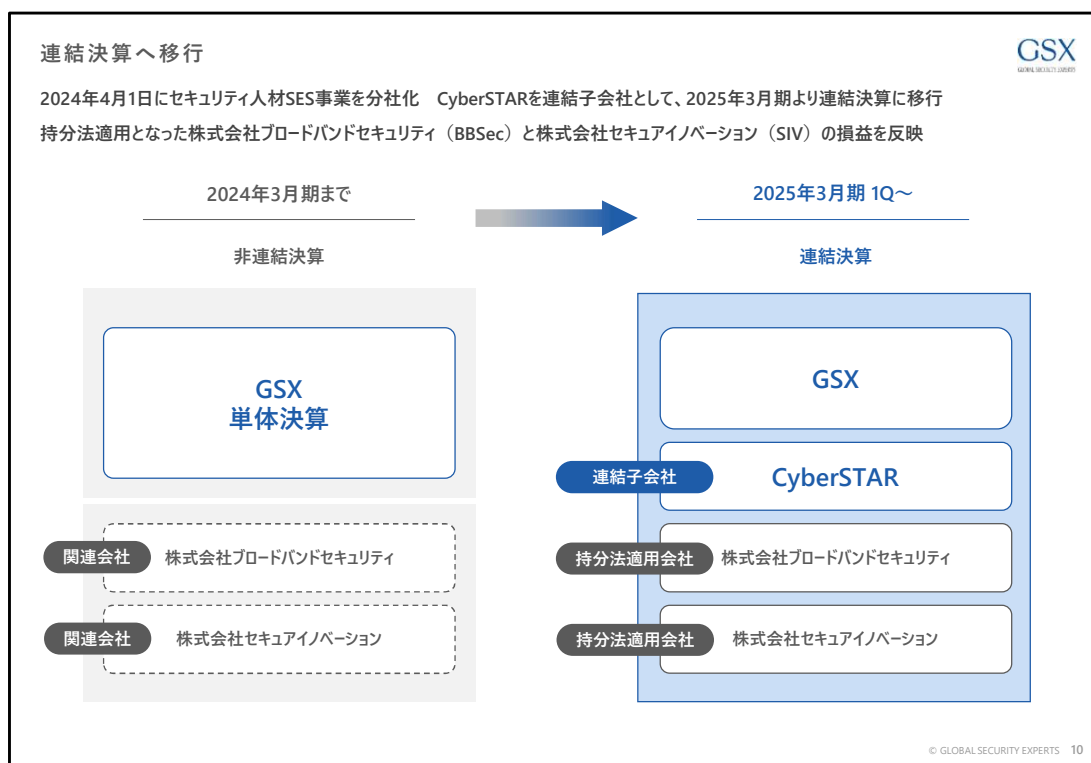
2025年3月期 通期連結業績予想

	(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 予想	増減額	増減率
売上高		7,002	8,800	1,797	+25.7%
営業利益		1,113	1,584	470	+42.3%
営業利益率		15.9%	18.0%	+2.1pt	-
経常利益		1,104	1,588	483	+43.8%
経常利益率		15.8%	18.1%	+2.3pt	-
当期純利益		783	1,039	255	+32.6%
EPS（円）		104.84	138.34	33.50	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 9

こちらは通期業績予想です。売上高88億円、営業利益15億8,400万円です。増減率は売上高25.7%成長、営業利益42.3%成長、当期純利益32.6%成長であり、上期終了時点の業績は極めて順調といえます。

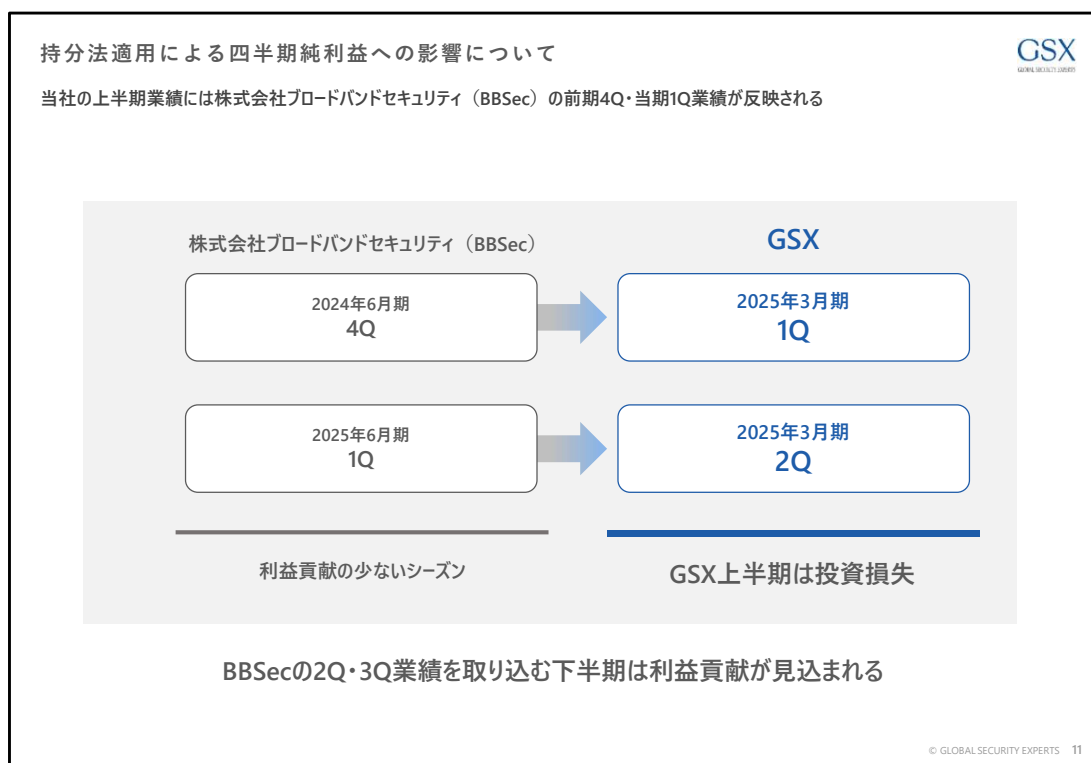




続いて経常利益、当期純利益に関わる数字です。

当社は今期から連結決算に移行し、100%子会社のCyberSTAR社、20%以上の株式を保有するブロードバンドセキュリティ社、セキュアイノベーション社の持ち分を連結しており、その持ち分が経常利益以下に影響しています。

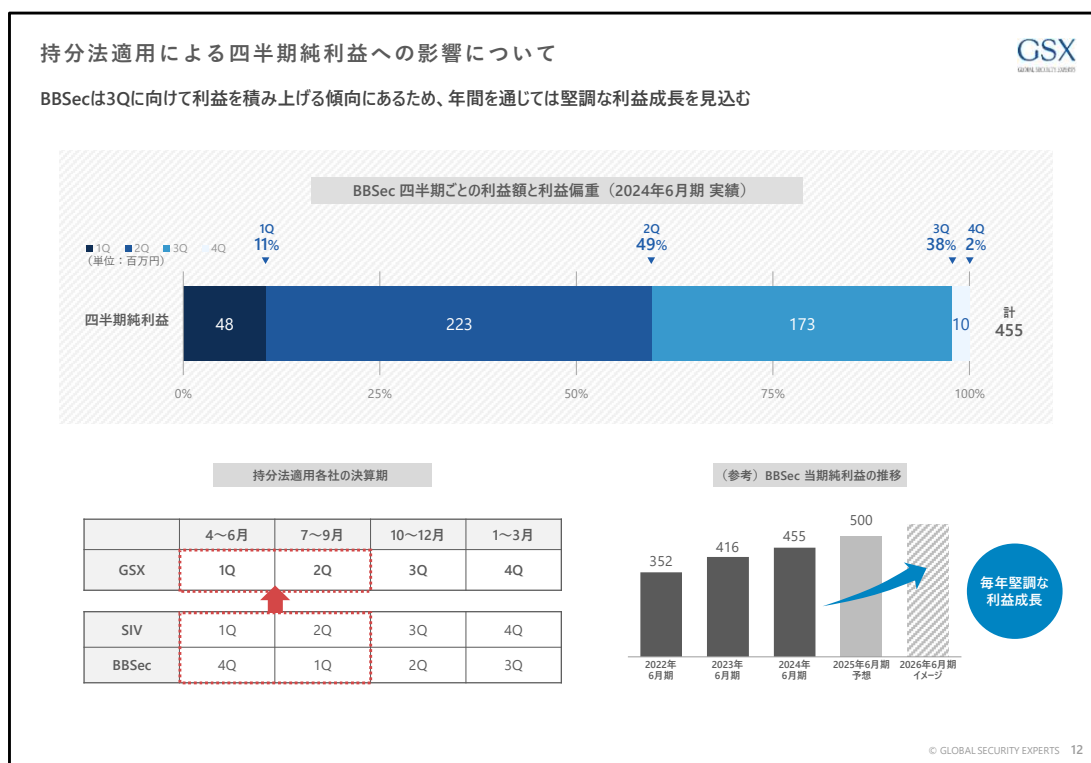




ブロードバンドセキュリティ社は6月決算であり、7月から新しい期が始まります。当社と決算月が違うため、図にある通り、当社の上期業績にはブロードバンドセキュリティ社の前期の第4四半期と今期の第1四半期が入ります。

ブロードバンドセキュリティ社は、その特性上、1～3月と4～6月は弱い数字となるため、当社の利益に影響を与えます。



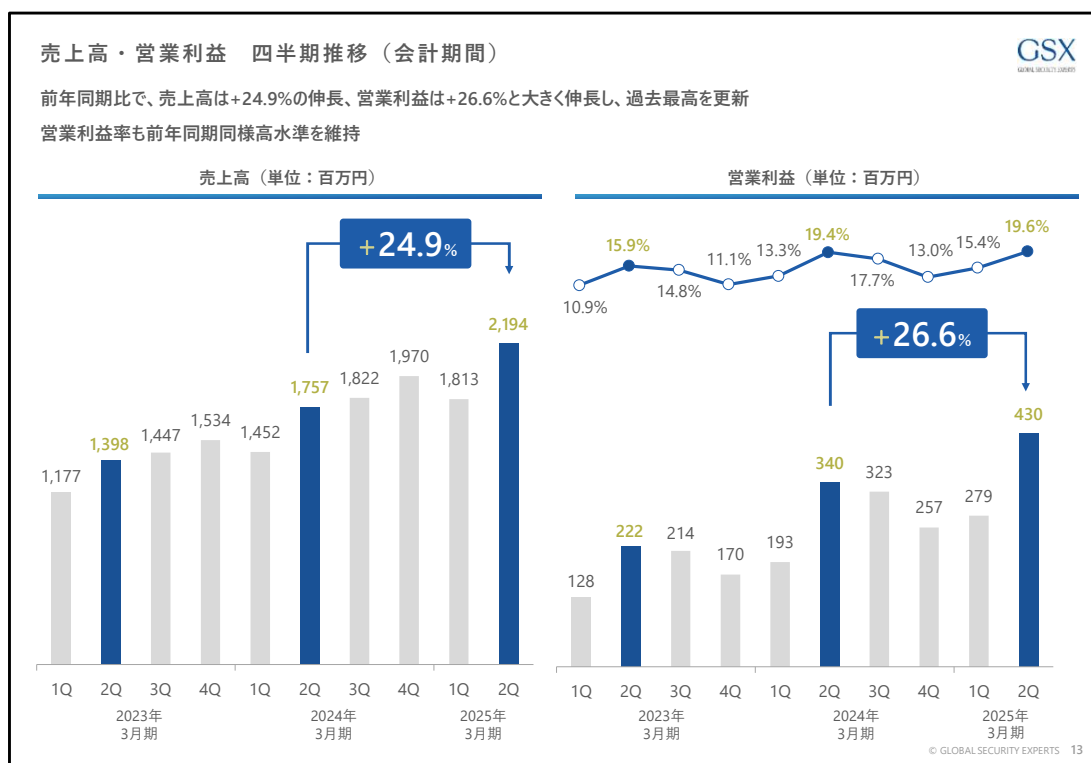


こちらは、ブロードバンドセキュリティ社の前期の四半期毎の営業利益推移です。一番右の第4四半期、一番左の第1四半期は例年数字が弱く、第2四半期と第3四半期で利益を上げる傾向があります。

今期も、この傾向を予想しており、当社もその影響を受けて投資損失をこの上期に計上しますが、通期で見るとプラスの投資利益になると想定しています。

またブロードバンドセキュリティ社は今後更に成長する経営ストーリーをしっかりとっており、年々利益貢献がなされると想定しています。





続いて、当社の四半期推移です。

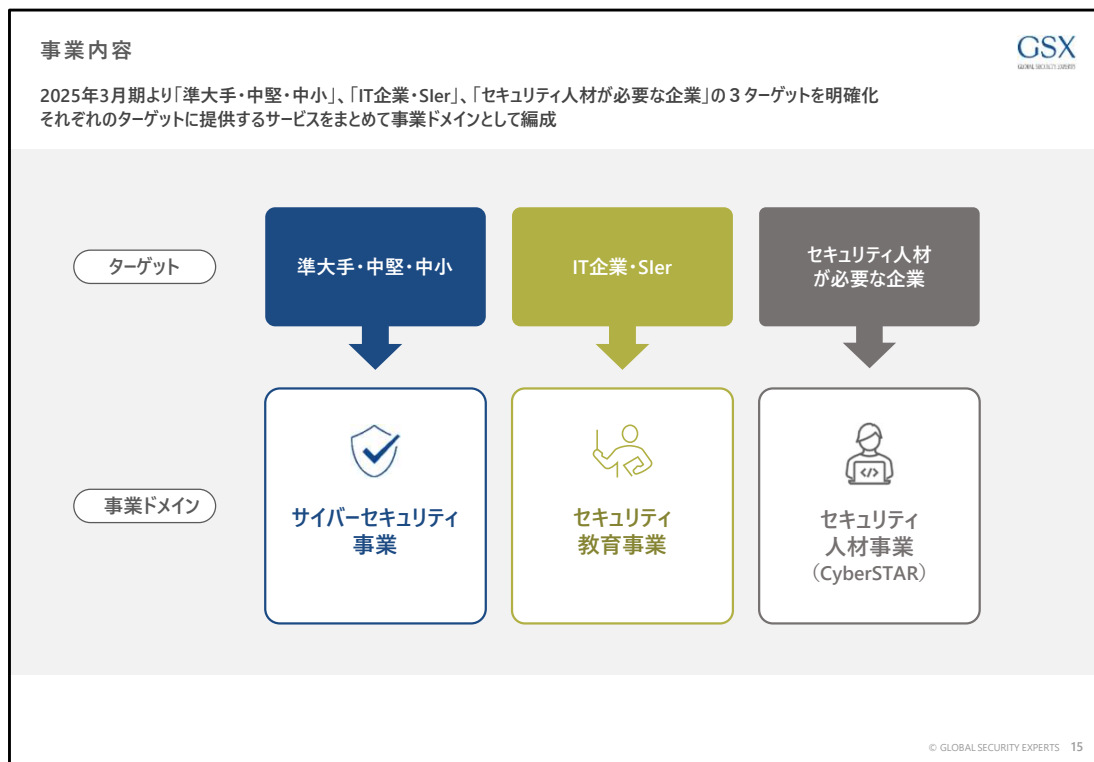
前第2四半期との比較では、売上高は24.9%増、営業利益は26.6%増となり、こちらも順調に伸長しています。





続いて事業別の業績となります。先に3つのビジネスを簡単にご紹介します。



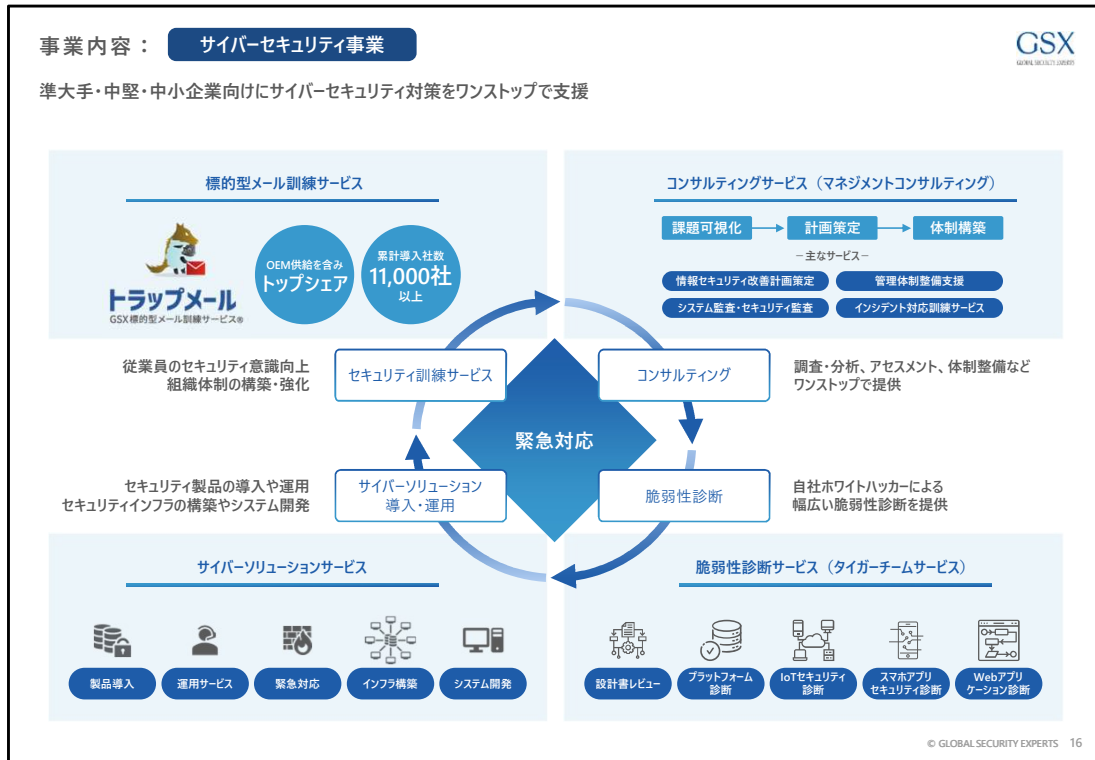


この4月から、事業ターゲット（お客様）に合わせる形で事業ドメインを変更しました。

3つの事業ドメインがあります。

左から順に、準大手・中堅・中小企業向けにサービスを提供するサイバーセキュリティ事業、IT企業・Slerにセキュリティ教育を提供するセキュリティ教育事業、エンドユーザーやIT企業などを問わず全てのお客様にセキュリティ人材を提供するセキュリティ人材事業、この3つのドメインです。





簡単に説明をいたします。

サイバーセキュリティ事業は、準大手・中堅・中小企業を対象としており、セキュリティ対策の進んでいる大企業がターゲットではないという点が、我々のビジネスの重要なところです。

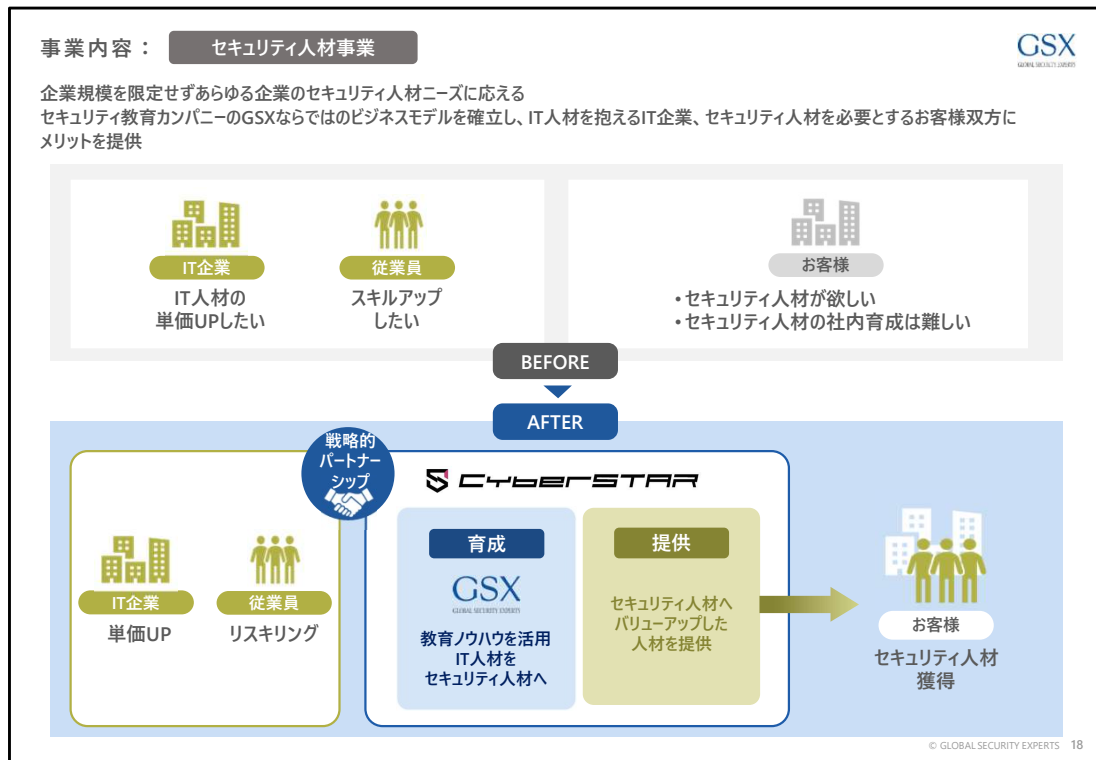
図の中心にあるように、当社は緊急対応・コンサルティング・脆弱性診断・教育・ソリューションの提供まで行います。

準大手・中堅・中小企業がセキュリティで困ること、例えばマルウェアの感染・Webサーバーへの不正アクセスによる情報漏洩時の緊急対応・企業がやるべきセキュリティポリシーの作成やセキュリティ方針決定をつかさどるセキュリティコンサルティング・Webサーバーに対して穴がないかを探す疑似ハッキングの脆弱性診断・従業員教育など全てを行います。

そして、従業員教育やコンサルティングの結果として、ソリューションが必要な場合は、当社でソリューションを提供し、その運用も当社が請負います。

サイバーセキュリティに関して、お客様が必要とする全てのサービスを当社が提供できるので、お客様がどのサービスからご利用いただいても、お付き合いが長くサービスサイクルができています。





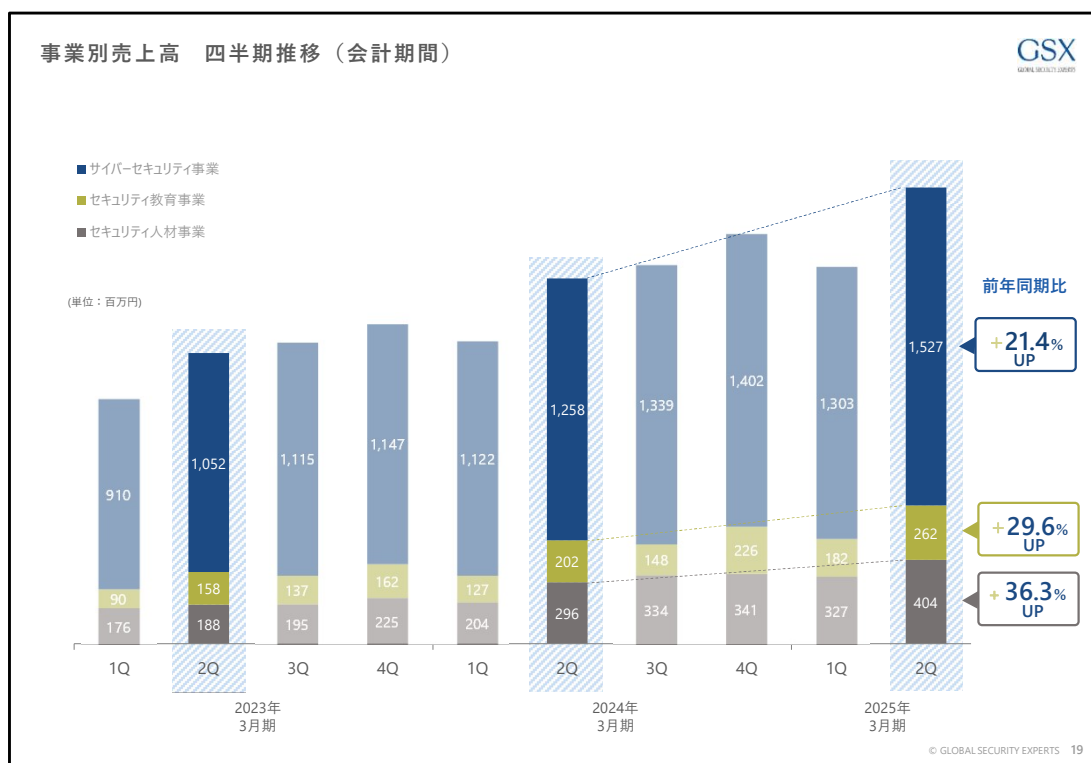
セキュリティ人材事業を紹介いたします。

Slerなどの戦略的パートナーシップを締結した企業の人材を、我々が3ヶ月から6ヶ月間お預かりして、セキュリティトレーニングや資格取得、OJTを行い、セキュリティエンジニアとして単価が上がった状態で、お客様に提供するモデルです。

セキュリティ人材が不足している環境のなかで、セキュリティ人材を自社に置ける企業はほとんどありません。

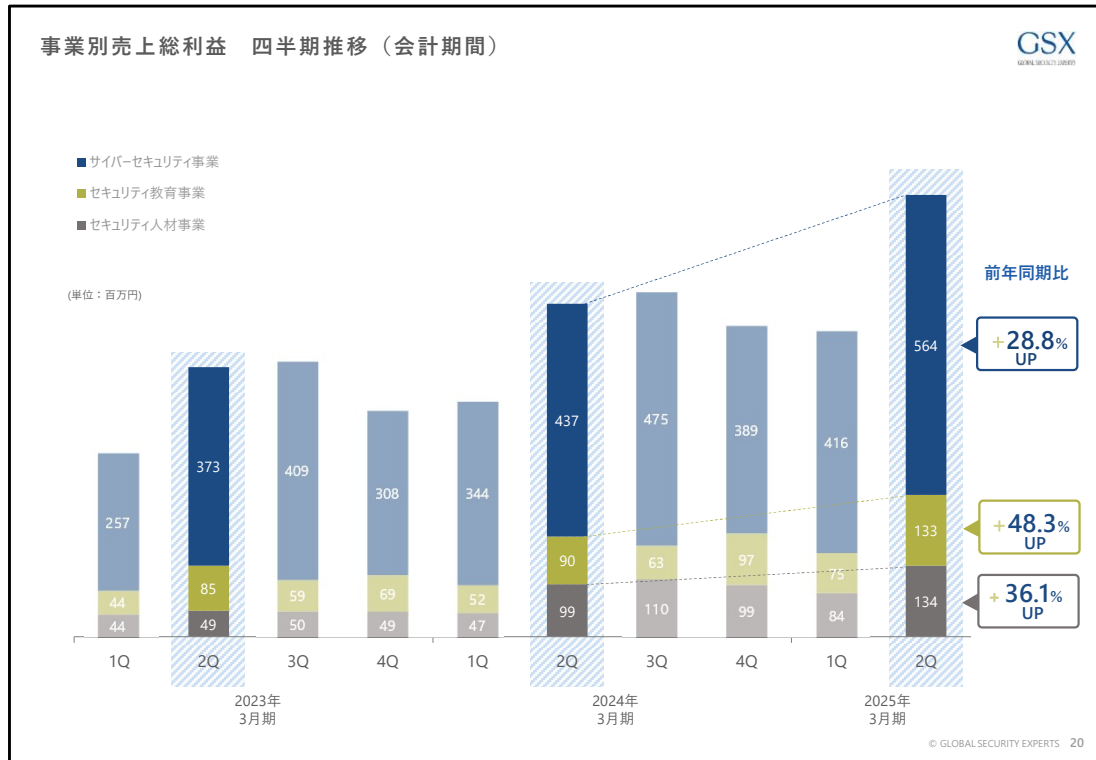
一方で、当社はサイバーセキュリティ教育会社であり、セキュリティ人材を作り上げることができることから、他に類を見ないビジネスモデルができました。この事業は大きく成長を遂げると確信しています。





各事業ドメインの四半期毎の前年同期比です。
売上高は、第1四半期は少しでこぼこがありました。第2四半期はどの事業ドメインもしっかり成長しています。





売上総利益です。こちらも各事業ドメインしっかり成長しています。



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17.7%と前年同期比で1.1ptUP

(百万円)	2024/3期 2Q実績	2025年/3期 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	3,209	4,007	+797	+24.8%
売上総利益	1,062	1,400	+338	+31.9%
売上高総利益率	33.1%	35.0%	+1.9pt	-
販売費・一般管理費	528	690	+162	+30.6%
販売費・一般管理费率	16.5%	17.2%	+0.7pt	-
営業利益	533	709	+176	+33.1%
営業利益率	16.6%	17.7%	+1.1pt	-
経常利益	528	658	+129	+24.6%
経常利益率	16.5%	16.4%	-0.1pt	-
当期純利益	352	422	+70	+19.9%
EPS（円）	47.31	56.19	+8.88	-

注) 2025年3月期 第1四半期より四半期連結財務諸表を作成しておりますが、便宜上前年同期の財務諸表と比較しております。

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 21

損益計算書です。

前年同期比で売上総利益率は1.9%プラスとなり、しっかり成長しています。

販管费率の上昇は、前ページでお話した引越し関連の一時費用4,800万円が計上された影響です。

経常利益は、先ほどご説明した通り、第3四半期及び第4四半期でブロードバンドセキュリティ社やセキュアイノベーション社の利益が積み上がる予定です。このため、経常利益は、今後しっかり利益計上がなされると考えています。



B/S

GSX
www.gsxc.com

(百万円)	2024/3期	2025/3期 2Q	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	3,713	3,644	-68	-1.8%
現金及び預金	1,233	777	-456	-37.0%
売掛金及び契約資産	1,486	1,579	+92	+6.2%
その他	993	1,287	+294	+29.7%
固定資産	2,823	3,346	+522	+18.5%
有形固定資産	31	290	+259	+832.5%
無形固定資産	139	118	-20	-15.1%
投資その他の資産	2,653	2,937	+284	+10.7%
資産合計	6,536	6,990	+454	+6.9%
流動負債	2,489	2,885	+396	+15.9%
買掛金	354	252	-101	-28.7%
短期借入金	-	300	+300	-
1年内返済予定の長期借入金	219	219	0	-
その他流動負債	1,915	2,113	+198	+10.4%
固定負債	1,613	1,519	-93	-5.8%
長期借入金	1,527	1,418	-109	-7.2%
その他固定負債	85	101	+16	+18.9%
純資産	2,433	2,585	+151	+6.2%
自己資本比率	37.2%	37.0%	-0.2pt	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 22

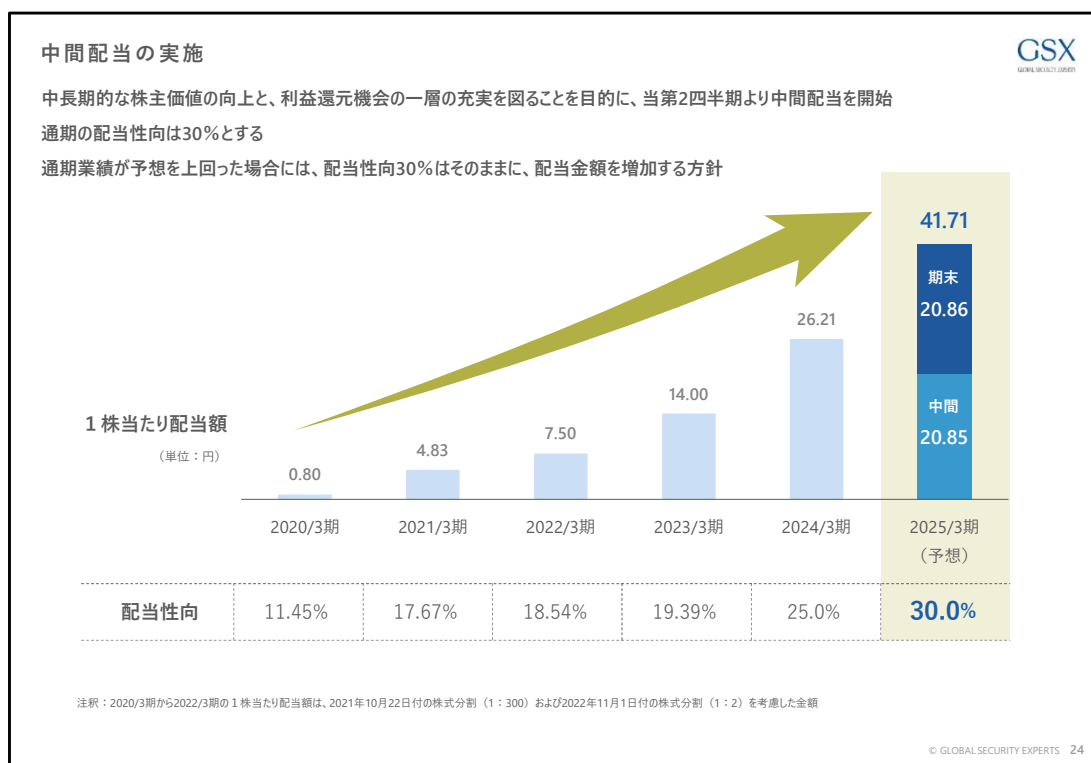
貸借対照表は、ご覧いただいている通りです。





続いて、経営トピックスをお話いたします。





8月16日に発表しましたが、今期から中間配当を実施いたします。
本日付けで、剰余金の配当に関するお知らせも開示いたしました。

通期の配当性向は30%です。通期業績が予想を上回った場合は、配当性向30%をそのままに、配当金額を増額する予定です。



株主優待の新設

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の投資魅力を高めることを目的に、株主優待制度の新設を決定

株主優待制度の概要

対象となる株主様	毎年3月30日時点の株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上の当社株式を保有され、かつ1年以上継続保有*されている株主様	
株主優待制度の内容	保有株式数 100株以上	優待内容 QUOカード 2,000円
株主優待制度の開始時期と進呈予定時期	2025年3月30日時点の株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上の当社株式を保有されている株主様を対象として株主優待制度を開始し、2025年6月下旬に株主優待を進呈する予定 その翌年以降も同様に、3月30日時点の対象株主様に対し、同年6月下旬に株主優待を進呈する予定	

※2025年3月31日を基準日とした進呈予定の株主優待については、制度導入初年度につき、保有株式数のみを条件とし、継続保有の条件は設けず、1単元（100株）以上を保有する全ての株主様を対象といたします。
2026年3月末基準日以降の進呈においては、1年以上の継続保有が条件となり、以降の進呈についても同様といたします。

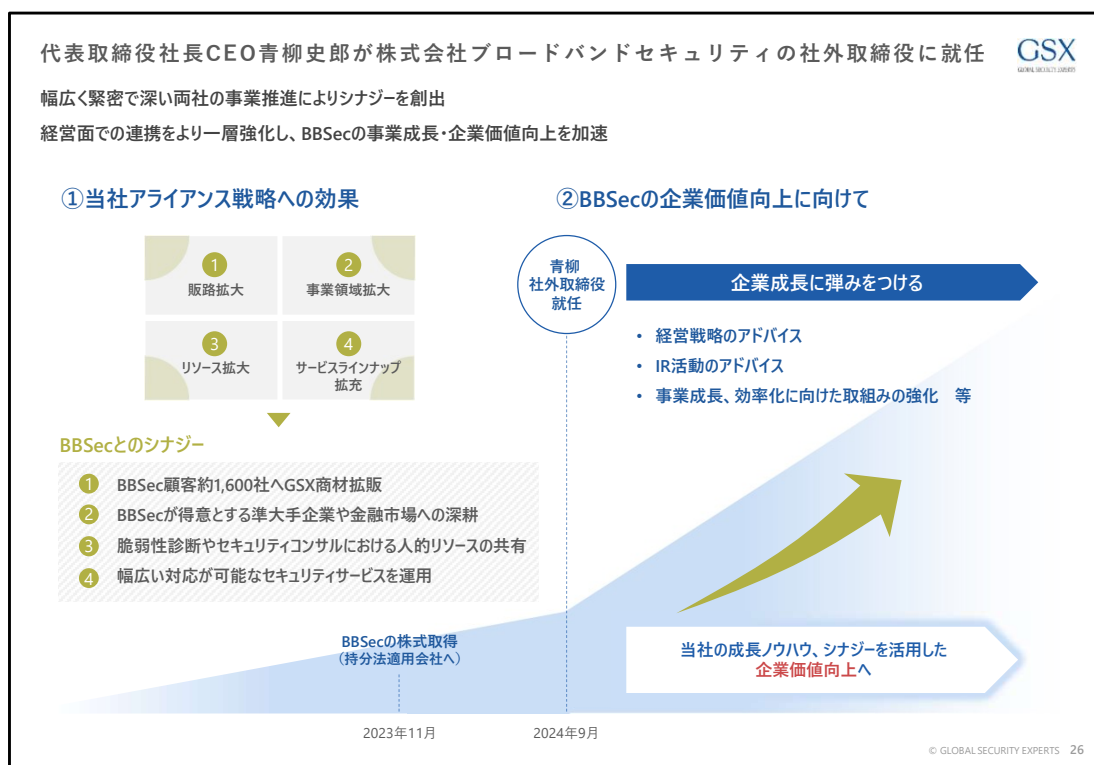
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 25

10月18日には、株主優待制度の新設を発表いたしました。

まずは、一般株主様へ感謝をしたいという想いと、全体コストとのバランスを鑑みた内容としました。

今後、当社らしい優待とは何か、もっと株主様に喜んでもらえるものは何か、ということをも最大限に考えて、更に検討を進めていきたいと考えています。





また先ほど、出資先であるブロードバンドセキュリティ社のお話をしましたが、私、青柳がブロードバンドセキュリティ社の社外取締役に就任しました。

ブロードバンドセキュリティ社は我々と同業であり、リソースの融通やお互いの顧客へのアップセルやクロスセルができる格好の提携先です。

同社の事業成長に向けて、経営戦略やIRなど様々な支援やアドバイスを強めるために社外取締役に就任しました。

同社は今後、当社とともに成長を遂げるものと思っており、またそれが当社に大きな利益をもたらすことであるため、社外取締役としてブロードバンドセキュリティ社を成長させたいと考えています。





前ページで、オフィス移転の費用の説明をいたしました。
もちろんコストはかかっていますが、オフィス移転は会社としてプラスに働くと考えています。社員のエンゲージメントの向上、コミュニケーションの活性化、人材採用へのプラスなど、様々な形でのベネフィットがあります。

右側の写真にあるように、既に新社屋で社内外のイベントも多く行っています。
結果的に、当社満足度の向上が売上向上に結びつくと考えています。





続いて、2025年3月期の業績予想です。



2025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

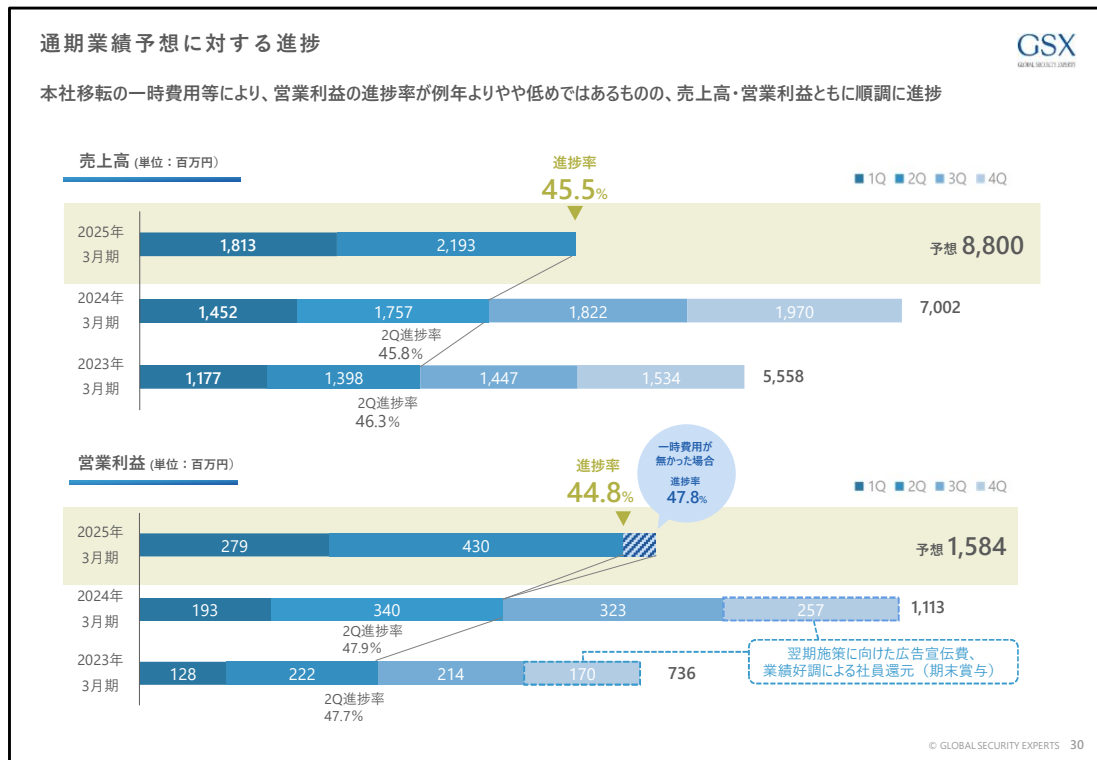
売上高は前期比+25.7% 営業利益率は18.0%を目指す

(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 予想	増減額	増減率
売上高	7,002	8,800	1,797	+25.7%
営業利益	1,113	1,584	470	+42.3%
営業利益率	15.9%	18.0%	+2.1pt	-
経常利益	1,104	1,588	483	+43.8%
経常利益率	15.8%	18.1%	+2.3pt	-
当期純利益	783	1,039	255	+32.6%
EPS（円）	104.84	138.34	33.50	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 29

先にご説明しましたとおり、通期業績予想は、売上高88億円、営業利益15億8,400万円となっています。



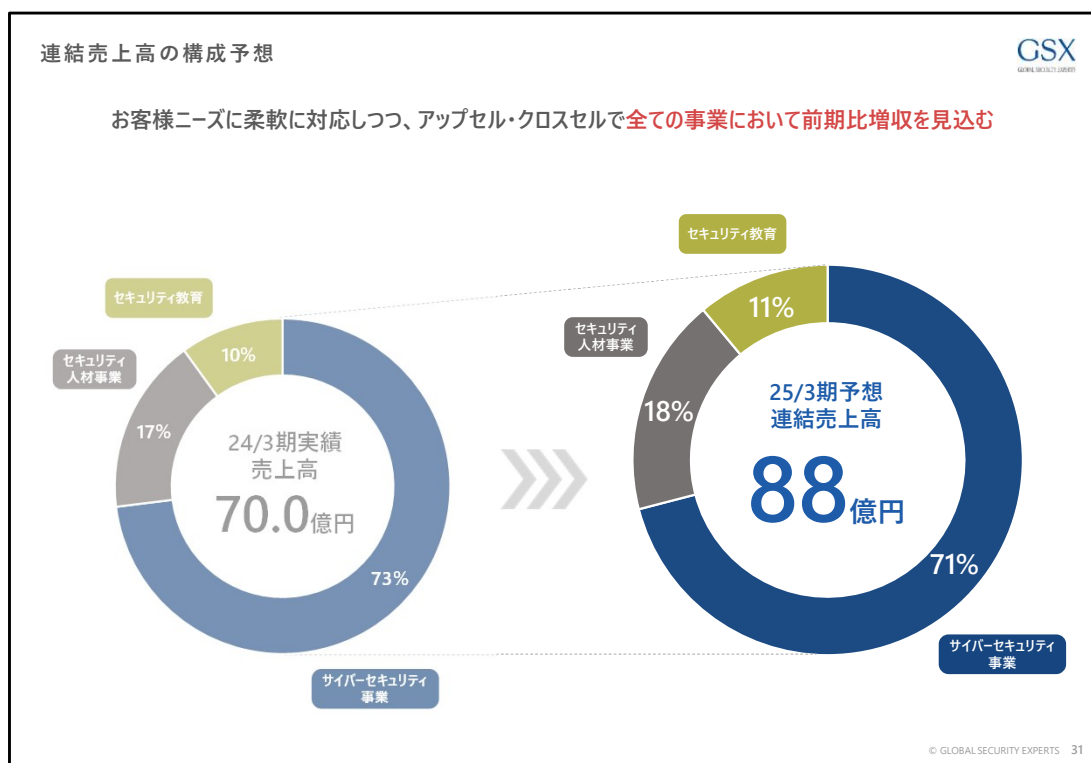


通期の進捗率に関しては、当社は上場以来、每期掲げてきた通期予想を全て達成しています。

過去2期分を表示していますが、今期の売上の進捗率は過年度とほぼ同じで、営業利益の進捗率は3%ほど例年よりも低いものの、先にご説明したオフィス移転の一時費用を計上しているためであり、それを入れなければ、過年度とほぼ同じ47.8%の進捗率です。

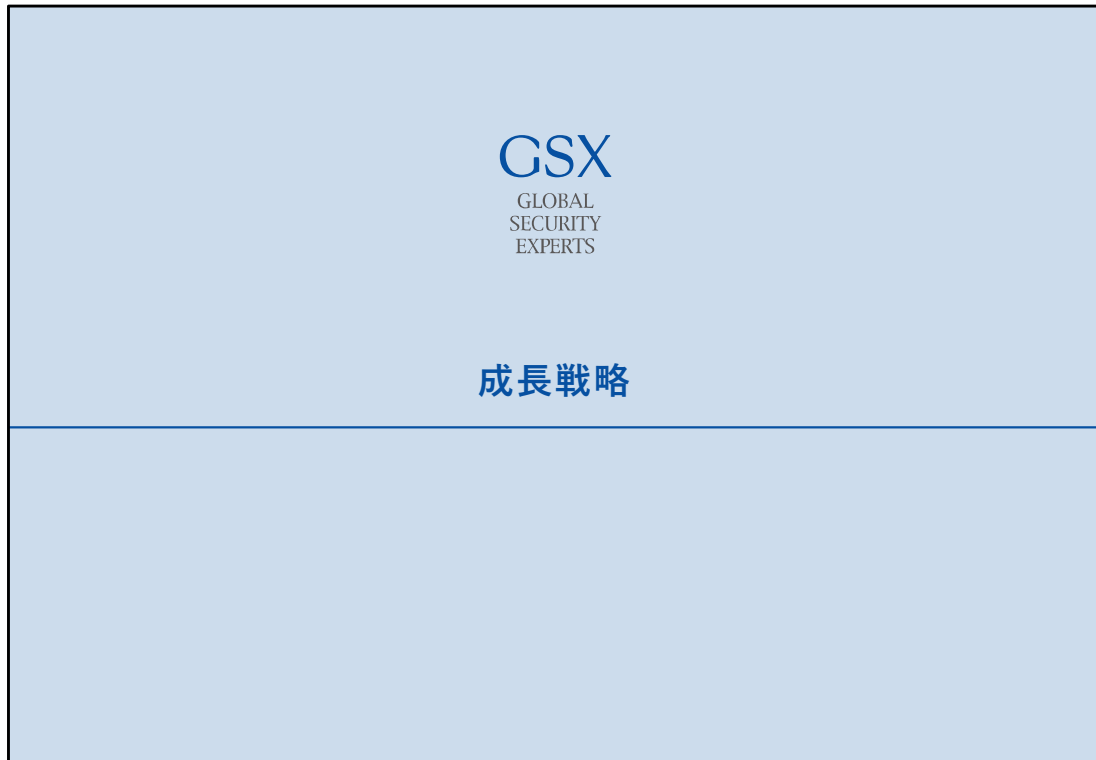
よって、通期予算達成に向けて、順調に推移していると考えています。





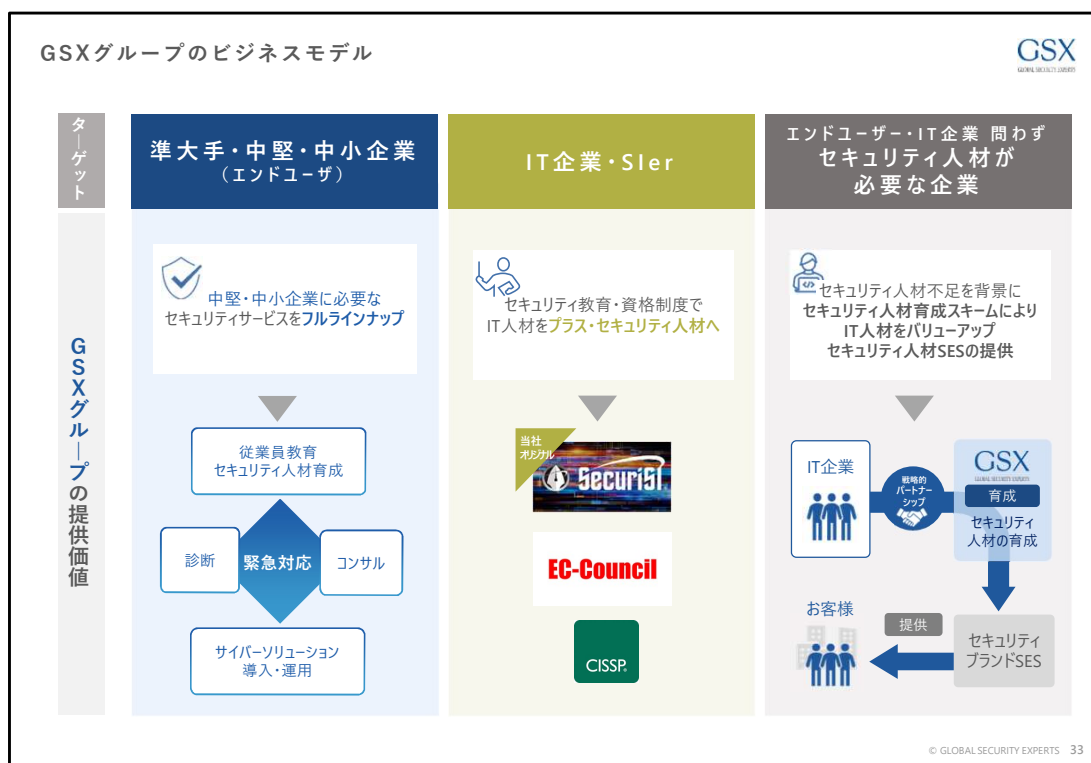
こちらが売上高88億円達成時の構成です。
全ての事業において前期比増収を見込んでいます。





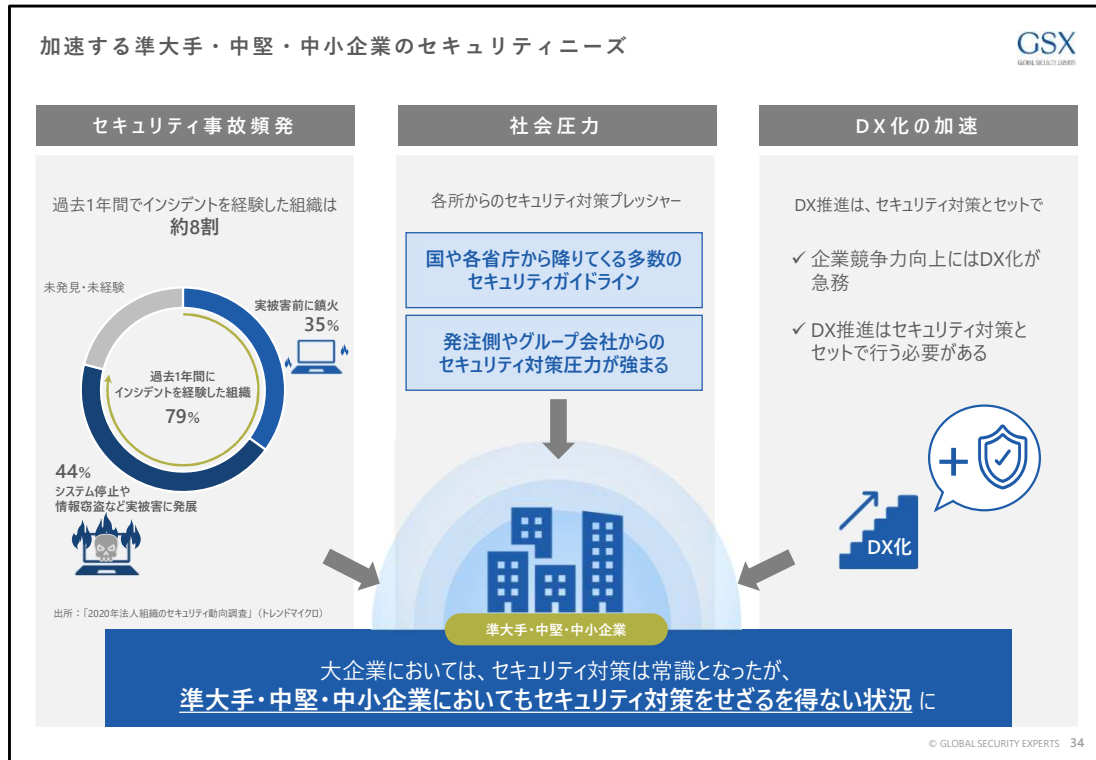
続いて、改めて当社の成長戦略について説明いたします。





先ほどご説明した通り、3つの事業はそれぞれ成長しており、また今後も成長すると考えています。



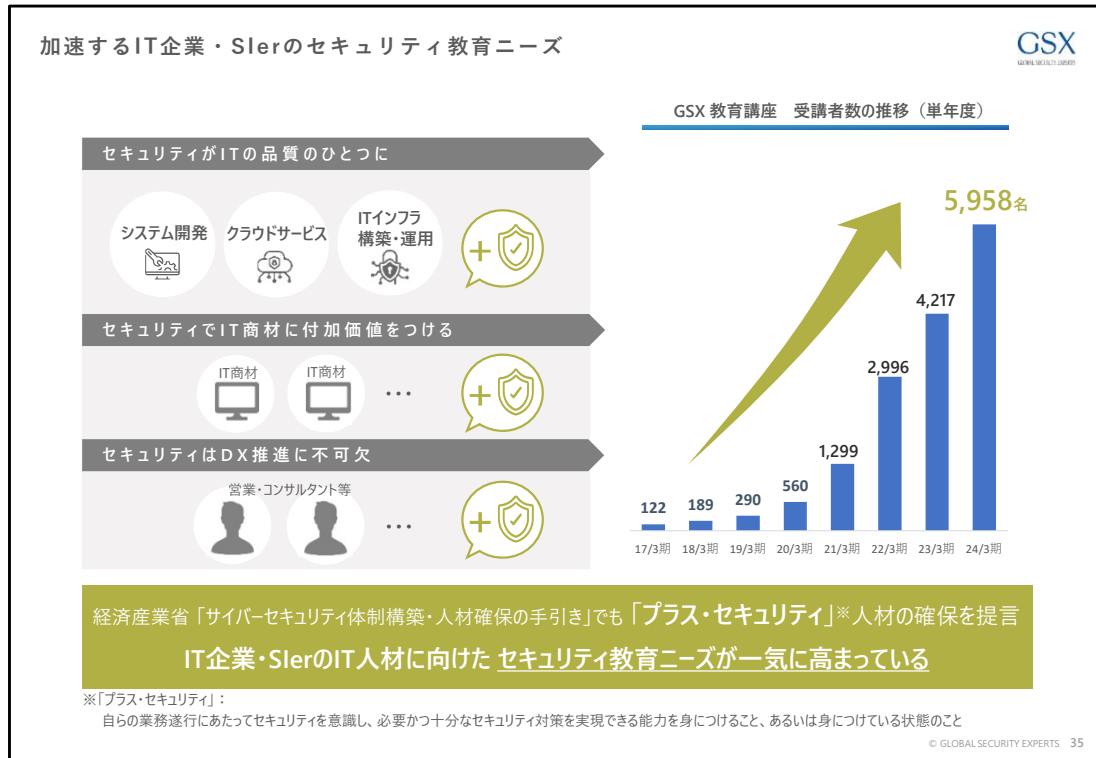


エンドユーザービジネスである、準大手・中堅・中小企業のセキュリティニーズは、加速の一途をたどっています。

インシデントの多発、官公庁から降りてくるセキュリティガイドラインや、サプライチェーンに組み込まれている企業のガイドライン準拠、また世の中のDX化によるサイバーセキュリティ対策の必要性など、様々な面から大企業のみならず、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変化しています。

この準大手・中堅・中小企業をメインターゲットとして、セキュリティサービスをワンストップで提供している企業は他になく、ここが当社のストロングポイントと考えています。





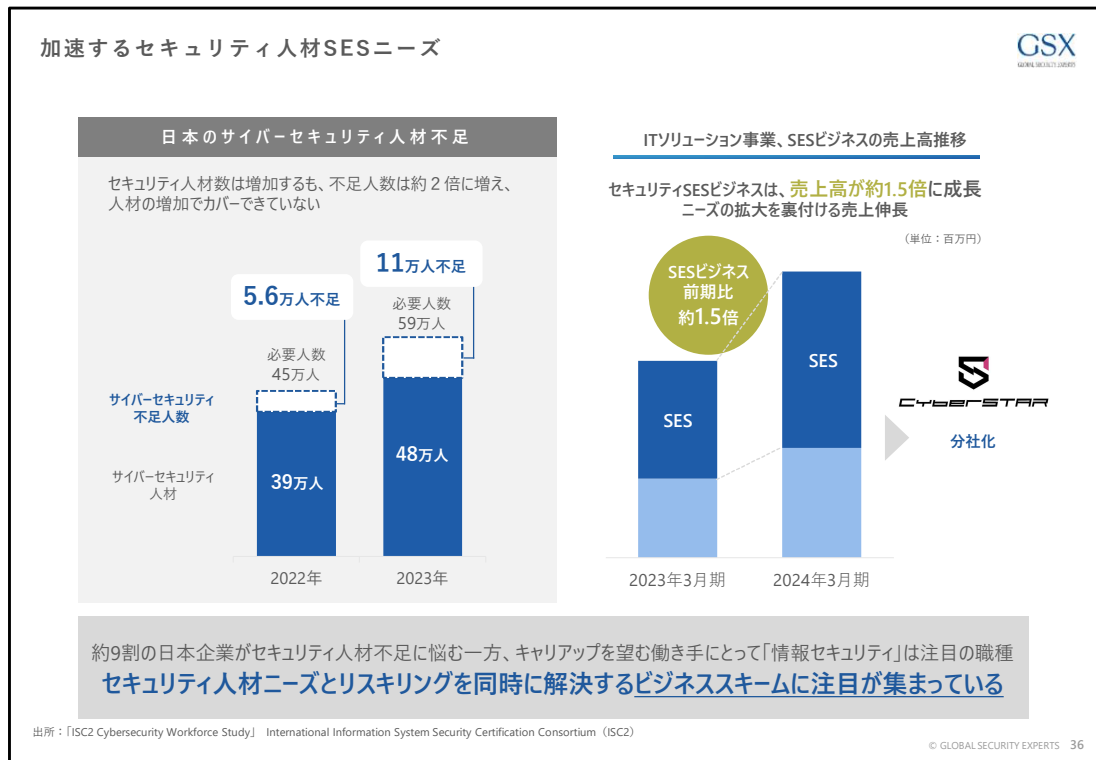
IT企業やSlerを対象としたセキュリティ教育も、非常にニーズが高い状況です。

IT企業やSlerは、インフラネットワーク、アプリケーション開発、クラウドサービスなどを提供していますが、その中でセキュリティの知見を持つ技術者を作りたいというニーズが飛躍的に上がっています。

IT企業としては、セキュリティの知見を取り入れることで付加価値を付けて、商材単価を上げる、というニーズが上がっています。

また、DXの時代において、セキュリティの知見を技術者に持たせるというのは当たり前の流れになっており、セキュリティトレーニングはデファクトスタンダードになってきていると実感しています。





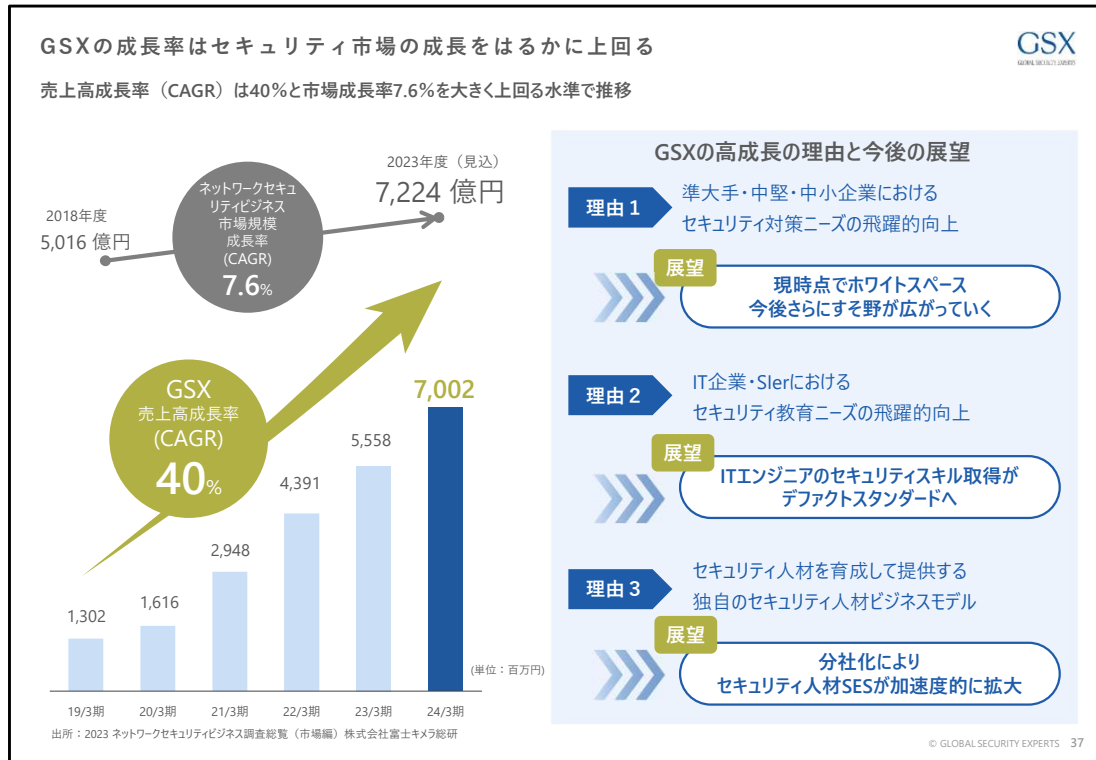
セキュリティ人材事業についても、社内にセキュリティ人材を増やしたいと考えている企業は多いと思います。

しかし、セキュリティエンジニアを社員として採用するのは極めて難易度が高いです。なぜなら、世の中にセキュリティエンジニアが足りない状況のなか、セキュリティエンジニアは、セキュリティコンサル会社やセキュリティサービス会社、大手SIerで就業するのが通例です。よほどの大企業でなければ、エンドユーザー企業にセキュリティエンジニアが入社することは非常に少ないです。

また、セキュリティ人材は育てるのが非常に難しく、ノウハウやセキュリティコンテンツも多く必要になります。セキュリティ教育カンパニーとして人材を育てるノウハウを持ち、セキュリティ教育の先駆けをしている我々は、人材供給元のSIerとタッグを組んで、セキュリティ人材へとリスクリングをさせて、社内にセキュリティ人材を置きたいという顧客ニーズに対応します。

セキュリティ人材の市場は今後大きく拡大しますし、セキュリティ人材を育てて提供する事業は当社しかできないと考えています。

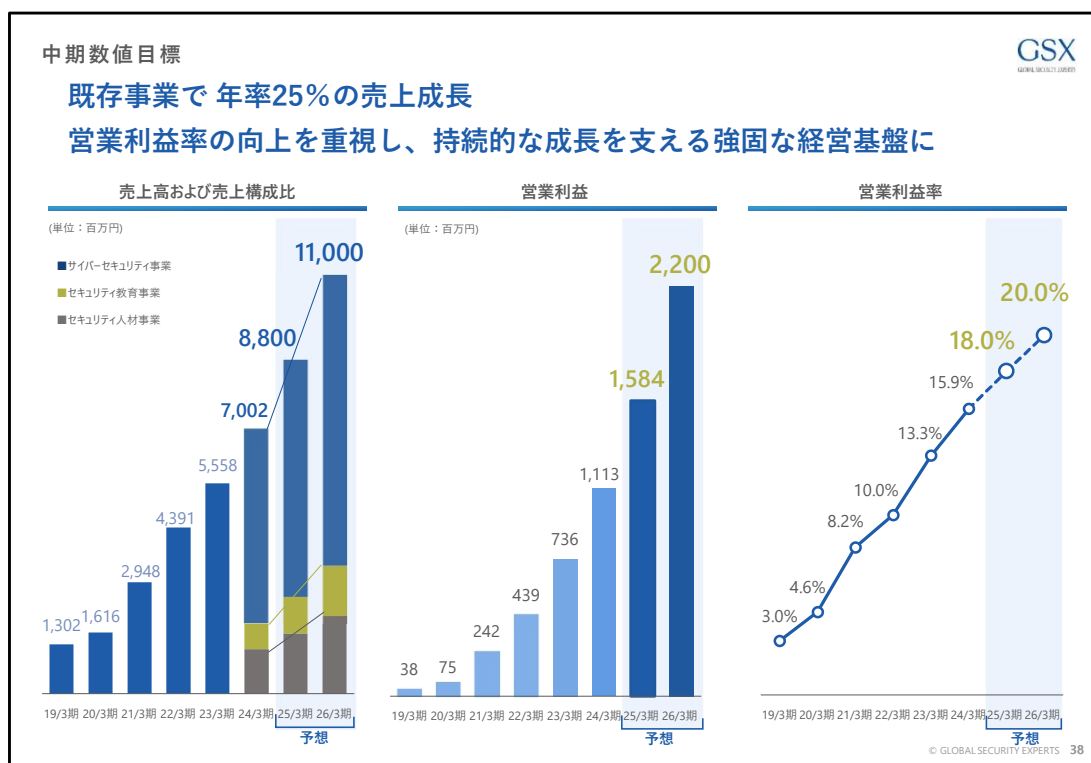




先ほどから申し上げている背景のもと、左側にセキュリティ市場の伸び率を記していますが、当社はその市場成長率とは違う伸び方をしています。

公表している3ヶ年の中期経営計画は、最低でも前年度比25%の売上成長する計画です。各事業で様々な背景はあるものの、それぞれ当社が成長する事業プランをしっかりとっており、そこにニーズもお客様もあるため、更に成長が続けられると考えています。

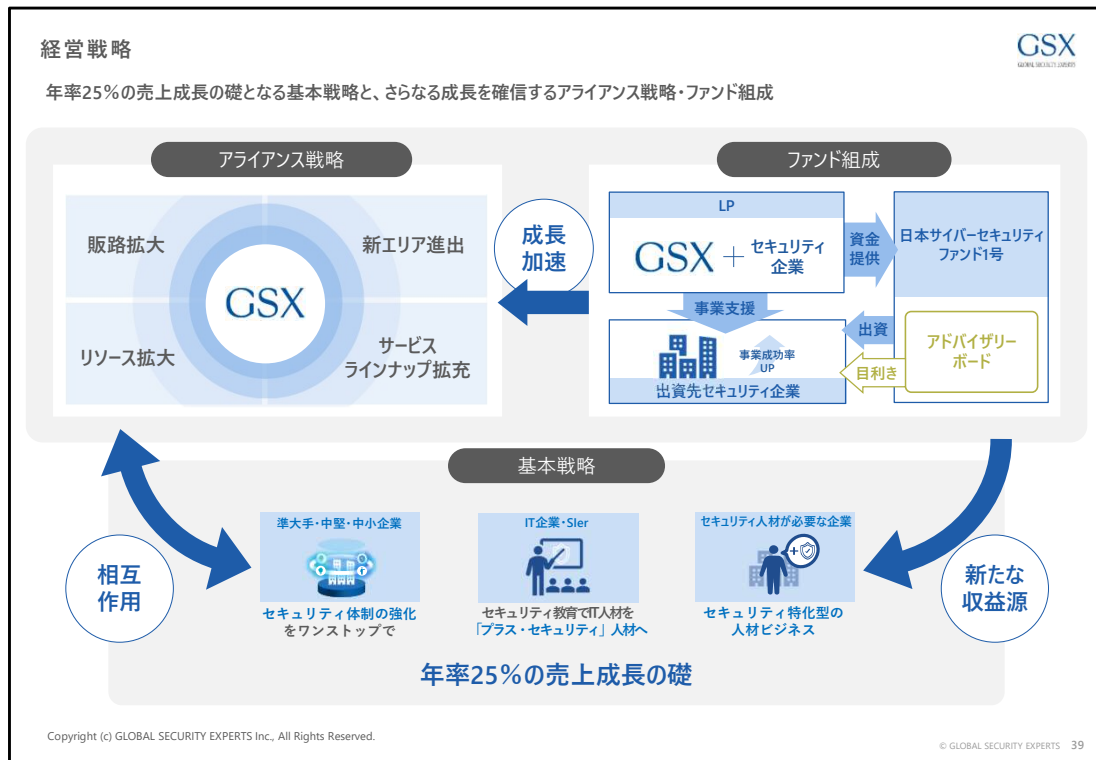




当事業年度は、公表している中期経営計画の2年目で、各グラフの右から2番目にあたりますが、全てにおいて予定通りの成長を遂げています。

今後も成長を続けられる確信を持っています。営業利益率も毎年向上しており、今後の業績成長の確からしさがあると考えています。





経営戦略としては、基本戦略である3つの事業を合わせて年率25%の売上成長を遂げること、かつ、図の左上にあるように、様々なアライアンス戦略を積極的に行っています。販路拡大のために提携した会社、新しいエリアに進出するために提携した会社、リソース拡大それからサービスラインナップ拡充のために様々な会社と提携しています。

それらが年率25%成長への確からしさ、あるいは25%以上成長する余力をつくることに繋がると考えています。

また、図の右上にある、当社が発起人となり設立したベンチャーキャピタルファンドの「日本サイバーセキュリティファンド」への積極的な関与により、本業以外の収益確保はもちろん、セキュリティ業界全体のプレゼンス向上や規模の拡大により、日本のセキュリティ課題を解決するとともに、出資者同士の連携や業界連携により、業界全体を盛り上げて、株式市場に対するプレゼンス向上にも大きく貢献したいと思っています。

基本戦略があり、そして後ろ盾としてアライアンス戦略とファンドがあり、それらが相互作用しながらしっかり成長していくものと当社では考えています。





最後にESGの取り組みについてお話したいと思います。



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 (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



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 41

ESGについてはまだ課題も多くありますが「ソーシャル」や「ガバナンス」に関する部分については手掛けていることも多くなって参りました。この辺りは、また通期決算発表のときなどでご説明できればと思います。

以上、2025年3月期第2四半期の決算説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。



GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

Appendix



グローバルセキュリティエキスパートとは GSX
www.gsxc.co.jp

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 43



会社概要



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

※2024年4月1日に、ITソリューション事業の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	545百万円 ※24/9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「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	連結 191名 単独 161名 ※24/9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) 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
取締役	中村 貴之
取締役	吉見 主税
取締役	鈴木 貴志
取締役	三木 剛
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 44



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：株式会社イー・シー・エス（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：株式会社アマダ（現株式会社アマダ）入社
 2000年4月：株式会社アドバンス・リンク代表取締役
 2012年4月：株式会社スタートコム代表取締役
 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）

取締役

営業本部 本部長 兼 教育事業本部 本部長

中村 貴之 Takayuki Nakamura



2001年4月：ソフトバンク・テクノロジー株式会社入社
 2019年11月：当社入社 営業本部担当部長
 2023年6月：当社 取締役 営業本部 本部長
 2024年4月：当社 取締役 営業本部 本部長
 兼 教育事業本部 本部長（現任）

取締役

西日本支社 支社長

吉見 主税 Chikara Yoshimi



2005年5月：株式会社パナソニック（現株式会社EPコンサルティングサービス）入社
 2020年4月：当社 取締役 ITソリューション事業本部長
 2023年6月：当社 取締役 西日本支社 副支社長
 2024年4月：当社 取締役 西日本支社 支社長（現任）

取締役

サイバーセキュリティ事業本部 本部長 兼 サイバーセキュリティ研究所 所長

鈴木 貴志 Takashi Suzuki



1992年4月：三菱電機（株）入社
 2014年5月：当社入社
 2023年6月：当社 上席執行役員
 2024年6月：当社 取締役 サイバーセキュリティ事業本部 本部長
 兼 サイバーセキュリティ研究所 所長（現任）

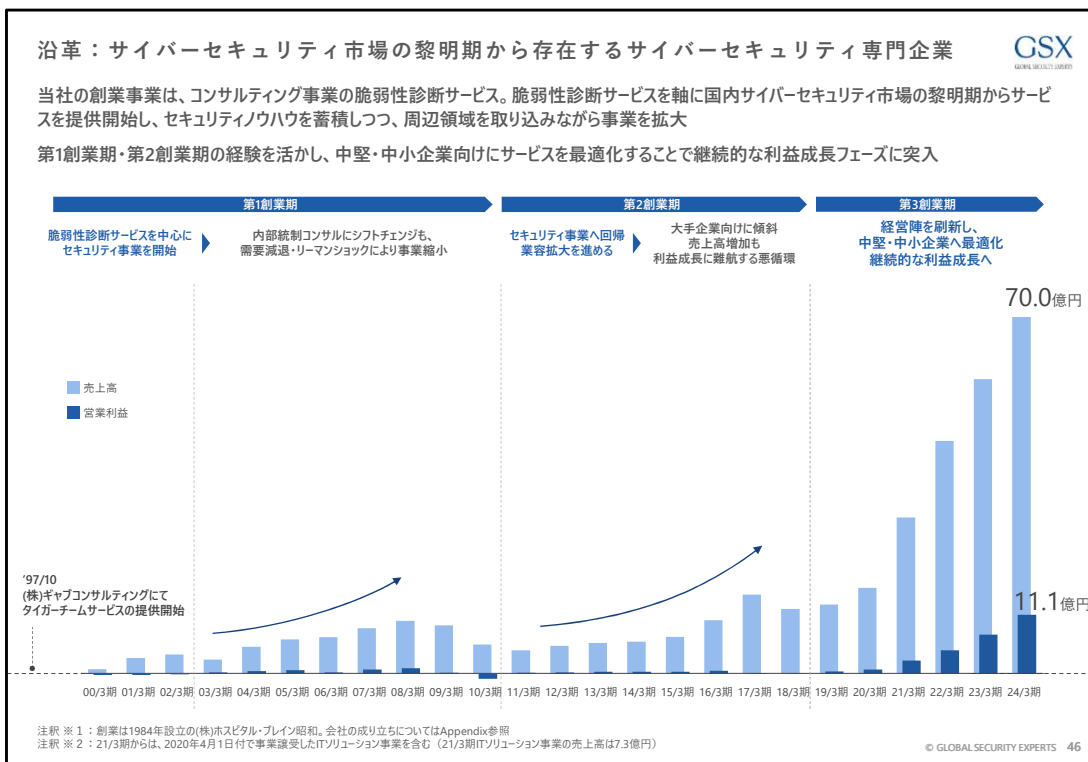
取締役

三木 剛 Tsuyoshi Miki



2006年10月：株式会社神戸デジタル・ラボ 入社
 2019年8月：当社入社
 2020年4月：当社 取締役 西日本支社 支社長
 2023年6月：当社 常務取締役 西日本支社 支社長
 2024年6月：当社 取締役（現任）



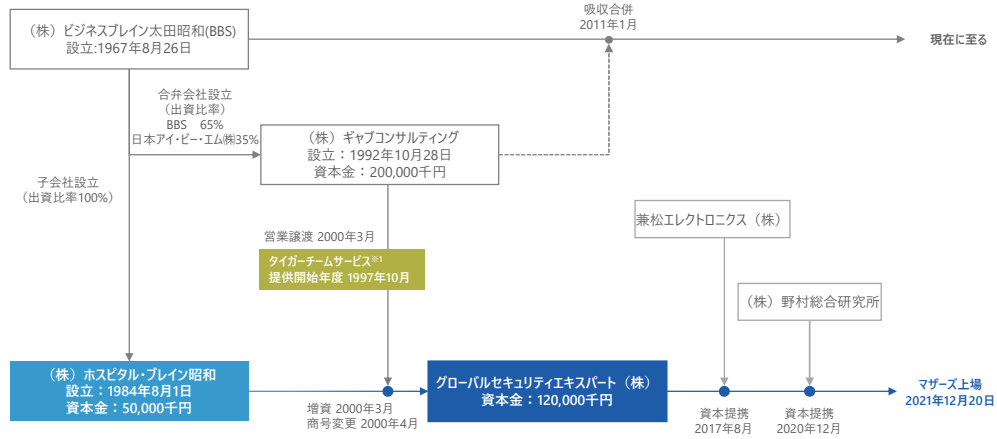


当社の成り立ち



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

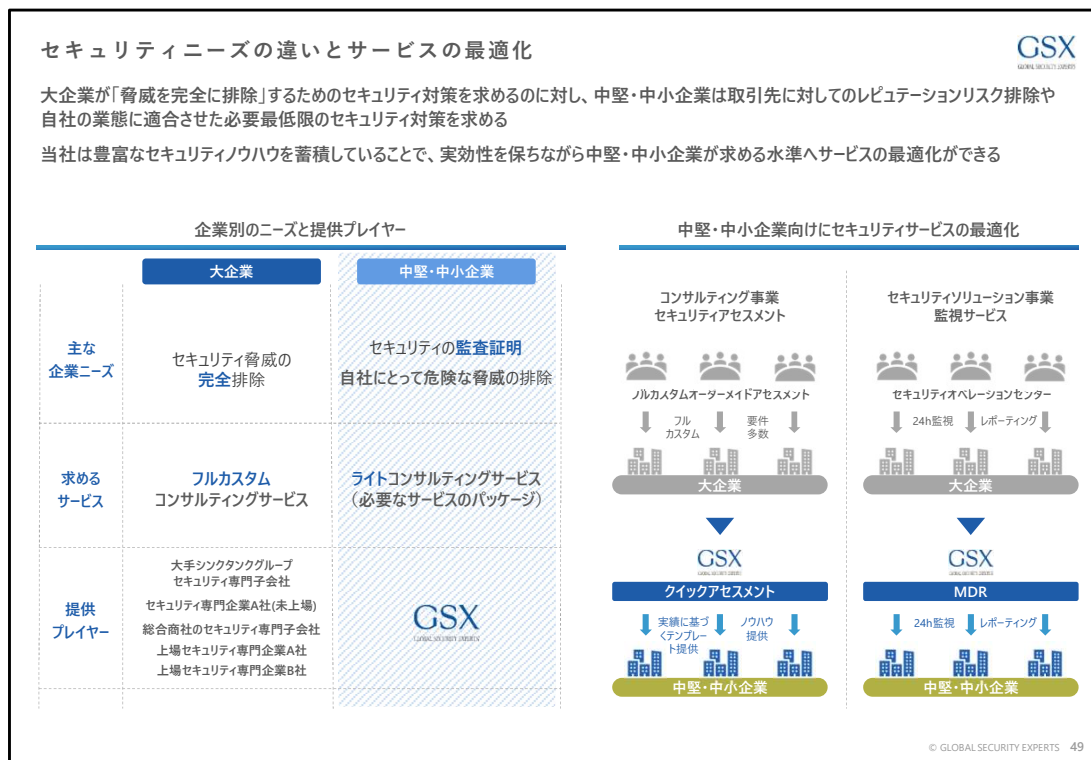


注釈 (1) : タイガーチームサービスとは、侵入検査/模擬攻撃検査サービスのこと

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 47







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

<p>大手向けセキュリティ専門企業</p>	<p>大企業を中心とした顧客基盤</p> <p>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</p>	<p>高価格・高専門性のサービスを提供</p> <p>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</p>
------------------------------	--	--

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

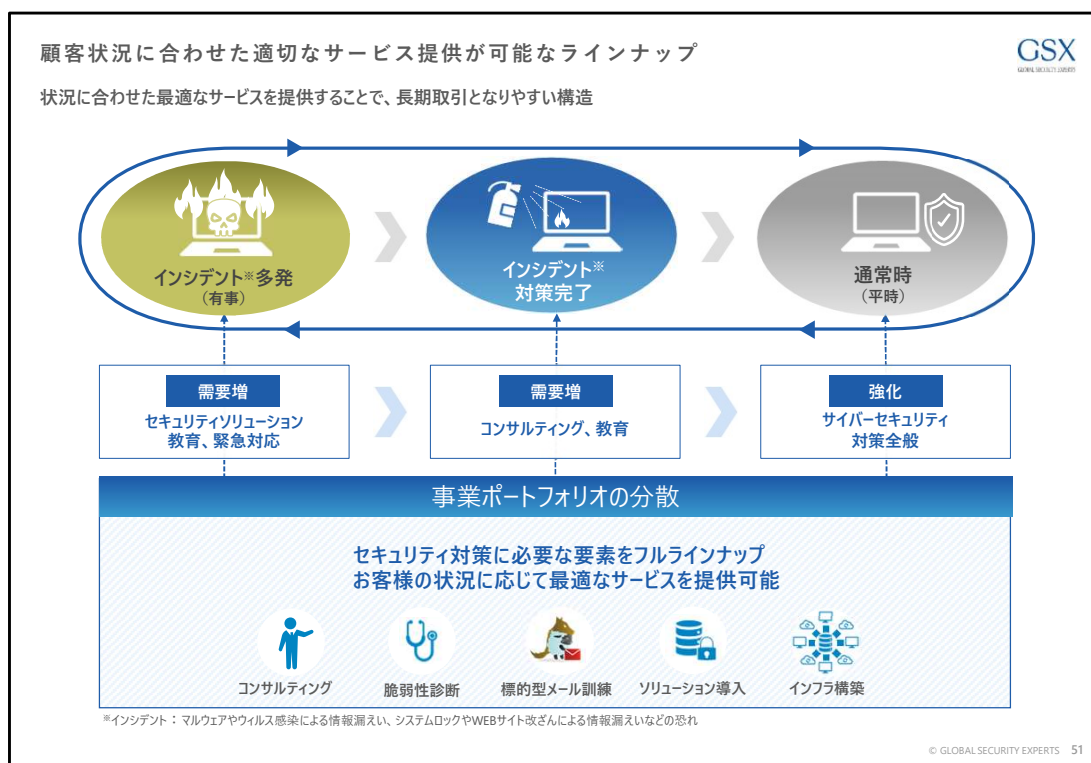
セキュリティビジネスは数多く提供するサービスの一つ

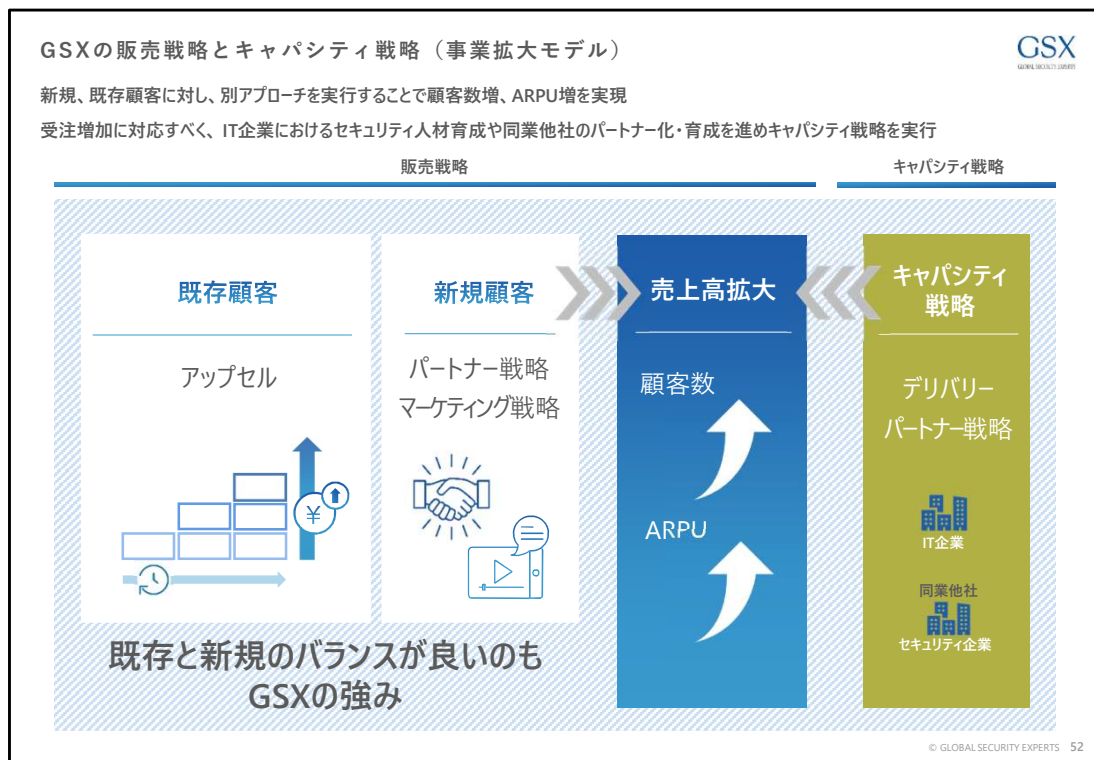
セキュリティはSIビジネスを補完する位置づけであり、各部門や子会社などがバラバラにサービス提供しているため、実効性向上に必要な要素をワンストップで提供できない

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）







販売戦略 既存顧客：アップセル/クロスセル GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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

システム運用と事故対応
例：フォレンジック調査など

セキュリティシステムやサービスの導入と運用支援
例：EDR導入

教育と訓練による共通認識の形成
例：メール訓練

コンサルによる組織体制改革
体質改善
例：CSIRT構築

セキュリティ対策の状況を可視化
例：アセスメント

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	クロスセル/アップセル
インシデント対応	EDR導入

| 組織力強化

初回受注	クロスセル/アップセル
アセスメント	CSIRT構築・訓練

| 診断内製化

初回受注	クロスセル/アップセル
脆弱性診断	教育講座：SecuriST

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 53



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

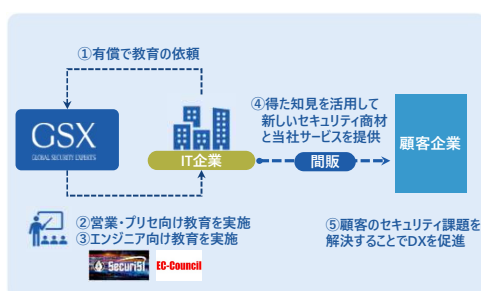
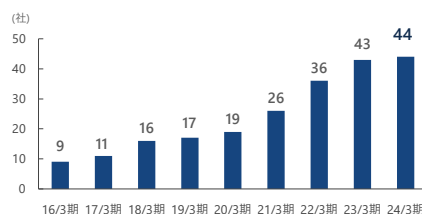
GSXの販売パートナーになるメリット

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

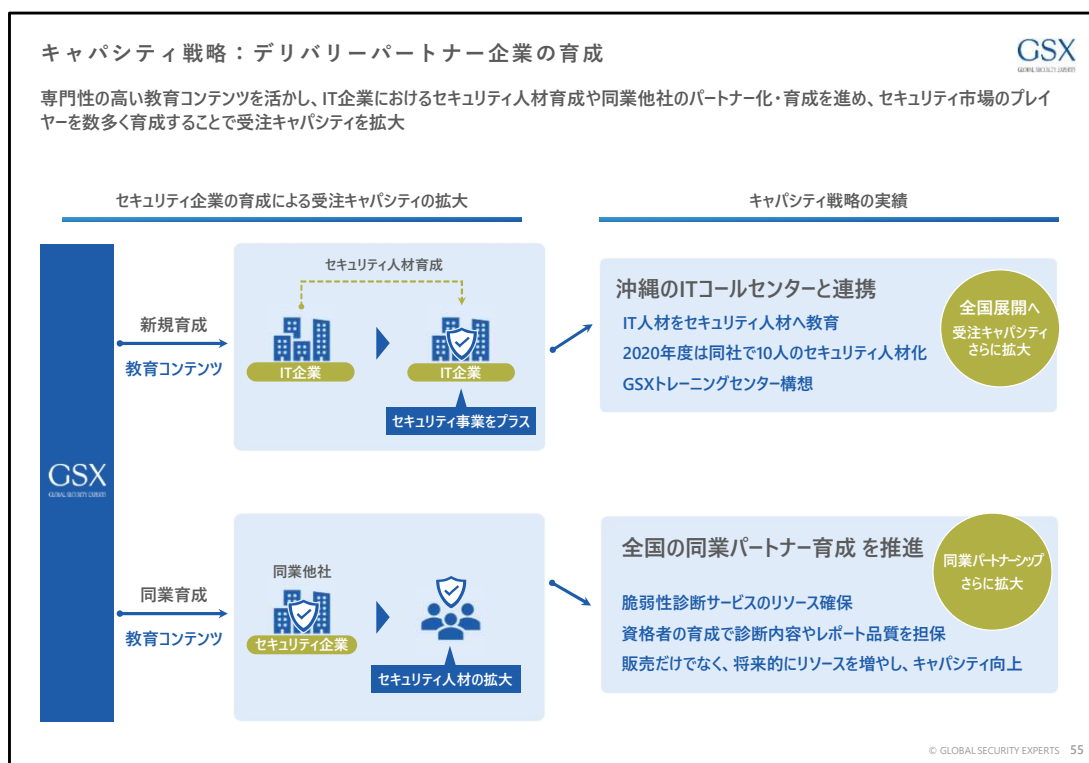
※ゼロトラストやマルチクラウドなどの分野

販売パートナー数の推移と全国的拡大



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 54





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



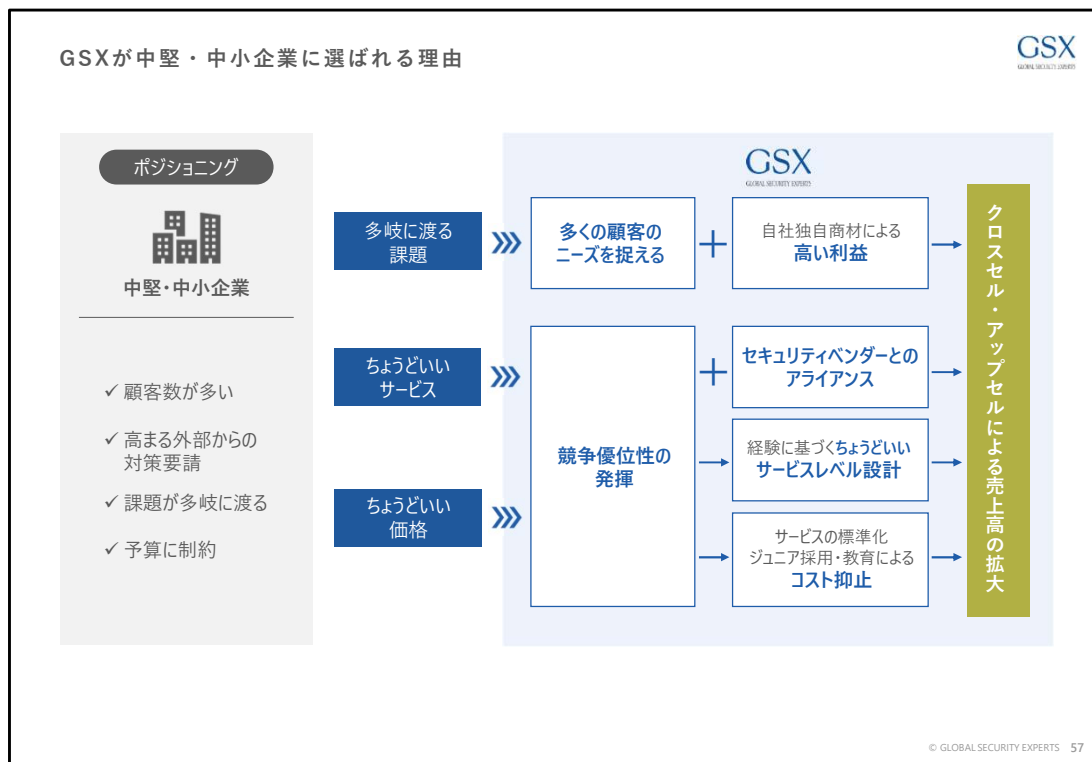
X (旧Twitter)

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

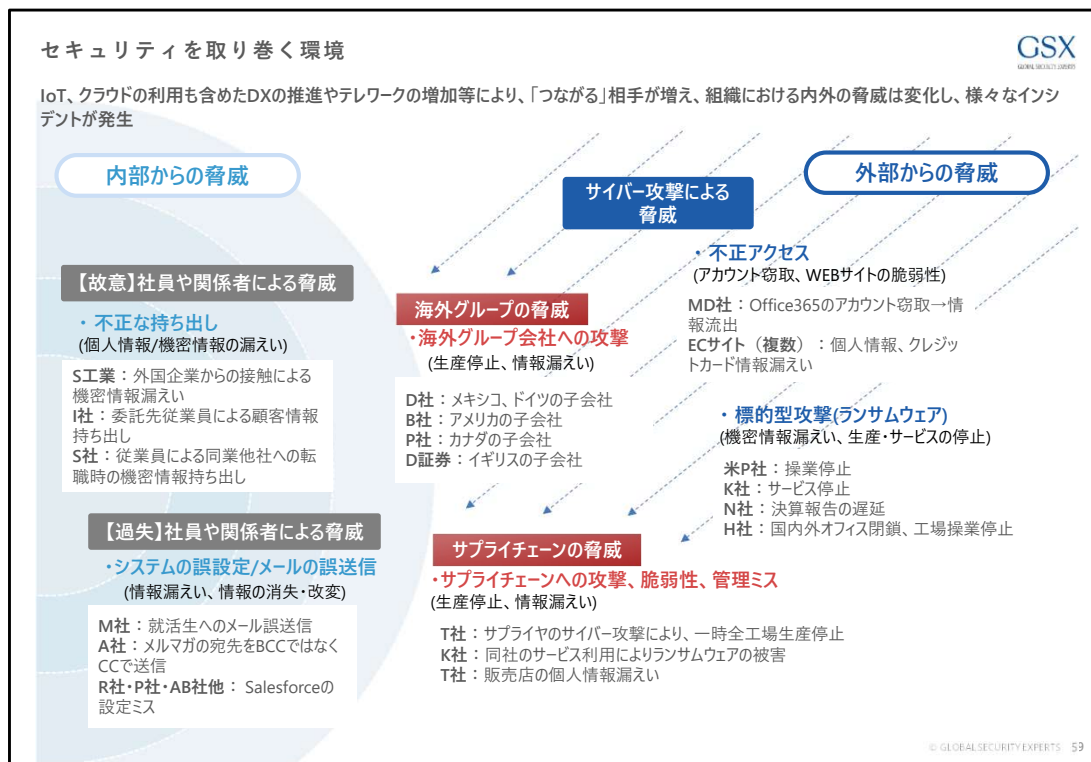


© GLOBAL SECURITY EXPERTS 56







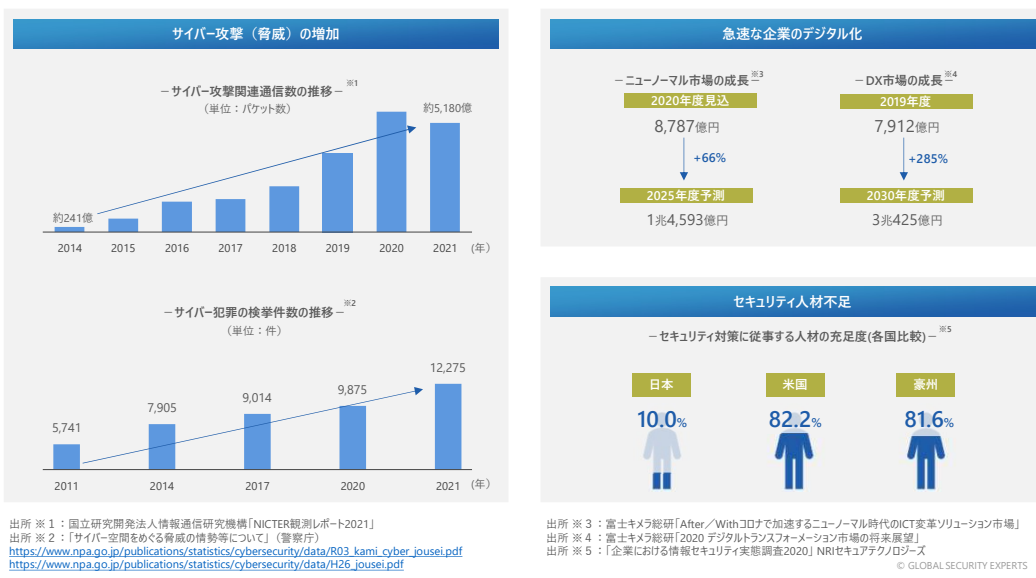


国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境



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



出所 ※ 1：国立研究開発法人情報通信研究機構「NICETER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/H26_jousei.pdf

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IT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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 60



財務ハイライト



決算期		2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	(千円)	1,302,976	1,616,613	2,948,871	4,391,317	5,558,022	7,002,941
経常利益	(千円)	37,096	73,103	239,370	414,331	737,512	1,104,319
当期純利益	(千円)	28,024	38,658	167,657	261,099	488,120	783,428
資本金	(千円)	100,000	270,000	291,800	485,000	529,833	544,999
発行済株式数	(株)	5,400	10,000	10,590	3,327,000	7,383,000	7,629,600
純資産額	(千円)	378,960	736,113	942,201	1,565,478	1,720,169	2,433,625
総資産額	(千円)	956,504	1,712,769	2,384,273	3,482,070	4,124,589	6,536,708
1株当たり純資産額	(円)	70,177.92	122.69	148.28	235.27	236.26	323.09
1株当たり配当額	(円)	800	500	2,900	15	14	26.21
1株当たり当期純利益	(円)	5,189.68	7.28	27.35	40.46	72.20	104.84
自己資本比率	(%)	39.62	42.98	39.52	44.96	41.71	37.23
自己資本利益率	(%)	7.68	6.93	19.98	20.82	29.71	37.72
配当性向	(%)	15.4	11.5	17.7	18.5	19.4	25.0
営業キャッシュフロー	(千円)	-	△284,882	767,002	328,219	594,948	713,549
投資キャッシュフロー	(千円)	-	△76,692	△240,397	△294,649	△212,159	△2,005,260
財務キャッシュフロー	(千円)	-	387,400	△91,241	460,634	△455,995	1,447,820
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	1,229,432
従業員数	(人)	64	75	110	118	138	154

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 61



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ございます。

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。



