

# GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

2023年3月期 第1四半期  
決算説明レポート（書き起こし）

## 2023年3月期 第1四半期 決算説明レポート

- 会社概要
- 事業内容
- 2023年3月期 第1四半期決算概要
- 2023年3月期 業績予想
- 新規事業の展開
- 経営トピックス
- Appendix

### Summary

#### ■ 2022年3月期 第1四半期 業績ハイライト

##### 前年同期比 大幅増収増益を達成

売上高 11.7億円（前年同期比+38.5%）、営業利益 1.2億円（前年同期比+49.6%）  
前年同期を大きく上回り、売上高、営業利益ともに過去最高を更新  
通期業績予想に対して売上高・営業利益ともに計画を上回る進捗

##### 将来に向けた人員投資を実行しながらも四半期営業利益は過去最高

新規事業開発に特化する部門を新設、事業拡大に備え20名超の社員を中途採用  
3年後の営業利益率20%を目指し利益構造改革に着手

##### セキュリティニーズの変化に対応する事業ポートフォリオで業績拡大

当第1四半期はインシデント多発で  
セキュリティソリューション・教育・緊急対応の需要が増大  
今後はインシデント対策完了の時期としてコンサルティング・教育の需要が増大する見込み

#### ■ 2023年3月期 業績予想

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

売上高 54億円（前期比+23.0%）、営業利益 7億円（前期比+59.3%） 営業利益率は13%  
旺盛な需要を背景に、新規獲得および既存顧客のアップセル・クロスセルで全事業をまんべんなく伸長

#### 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/>



**GSX**  
GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

## 2023年3月期第1四半期 決算説明資料

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 4417  
2022年8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。

本日はご視聴いただきまして、ありがとうございます。  
2023年3月期第1四半期決算についてご説明いたします。  
よろしくお願いいたします。



Agenda		GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS
1	会社概要	P 4
2	事業内容	P 12
3	2023年3月期 第1四半期決算概要	P 28
4	2023年3月期 業績予想	P 37
5	新規事業の展開	P 41
6	経営トピックス	P 44
7	Appendix	P 48

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 2

本日は、会社概要と事業内容、当社の強みなどを簡単にお話したのち、第1四半期の決算概要と通期の見通しをご説明いたします。その後、新規事業や経営トピックスをお話しする流れで進行いたします。





当社の経営サマリーです。

2022年3月期は売上高43.9億円、営業利益4.3億円、営業利益率10%であり、2021年3月期から大きく伸長しています。





会社概要についてご説明いたします。



グローバルセキュリティエキスパートとは GSX  
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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 5

我々はサイバーセキュリティ教育カンパニーとして看板を掲げております。

全ての企業をセキュリティ脅威からお護りし、必要なことを惜しげもなく伝え、全国の企業のセキュリティ自衛力を上げることをミッションとしております。



会社概要		役員一覧	
<p>会社概要</p> <p>(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</p>			
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	与儀 大輔
資本金	485百万円	取締役	吉見 主税
事業内容	民間企業や官公庁向けに情報セキュリティ・サイバーセキュリティの実装・運用支援をワンストップで提供する「コンサルティング事業」「ソリューション事業」と企業のセキュリティ水準向上を内面から支援する「教育事業」を展開	取締役	三木 剛
事業セグメント	サイバーセキュリティ事業（単一）	取締役	近藤 社一
従業員数	118名 ※22/3末	取締役	岡田 幸憲
主要株主	(株)ビジネスブレイン太田昭和、兼松エレクトロニクス(株) (株)野村総合研究所	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

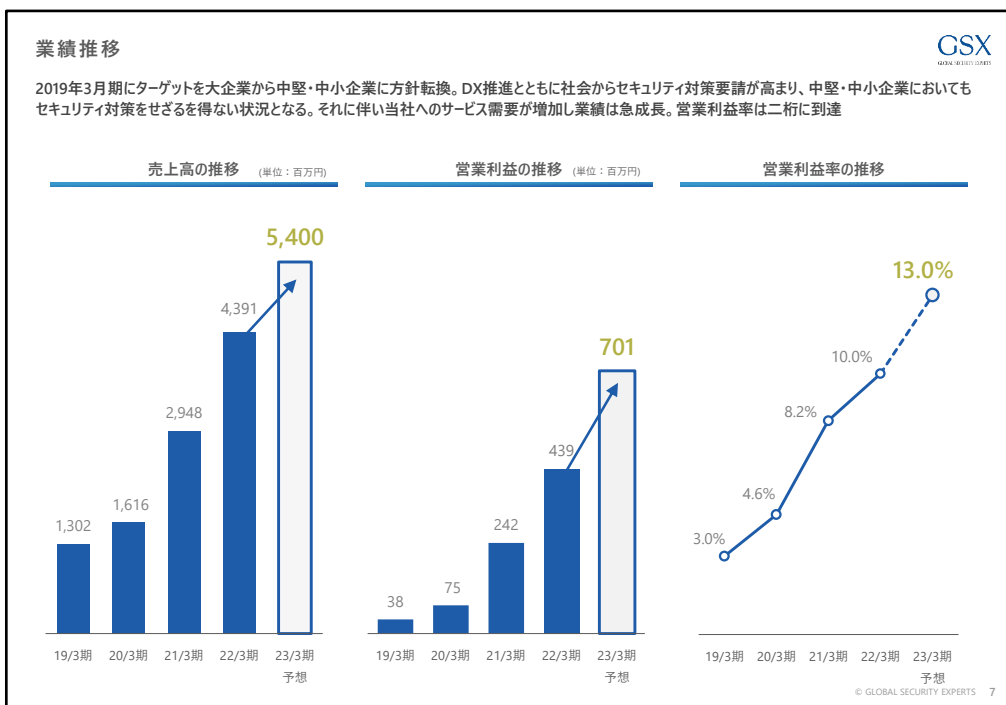
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 6

サイバーセキュリティの専門会社で、現在従業員は130名強です。

監査法人系のコンサルティング・SI（システムインテグレーター）会社であるビジネスブレイン太田昭和を親会社とし、兼松エレクトロニクス社、野村総合研究所社も株主として参画いただいております。





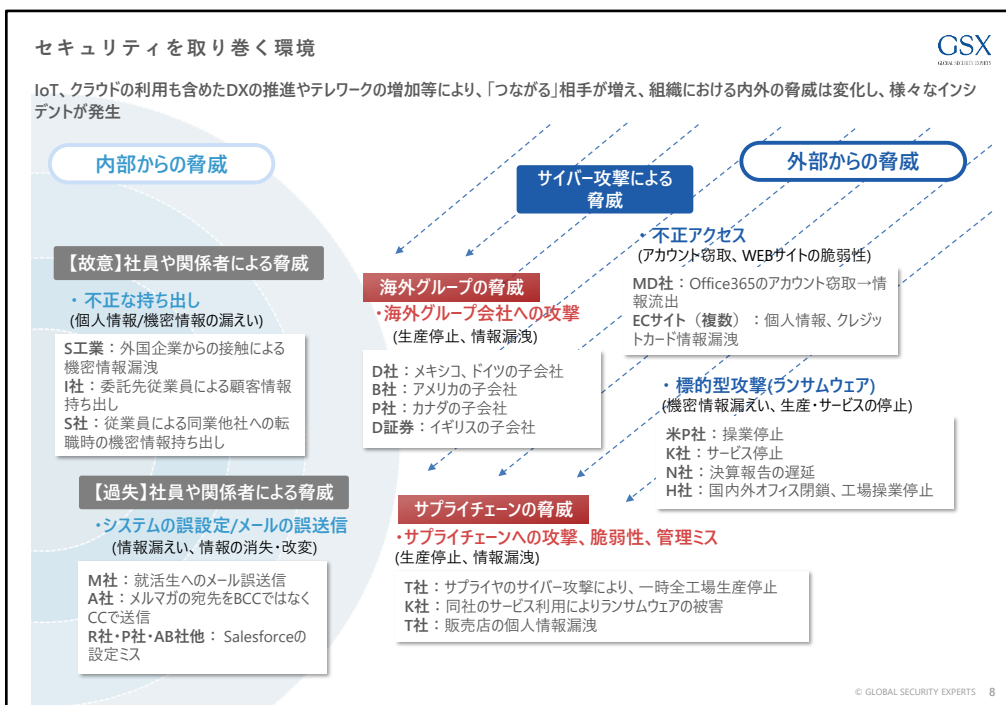


ここ5年間の売上高、営業利益の推移です。

2019年3月期から経営が新体制となり、お客様を中堅・中小企業様に定め、サイバーセキュリティ教育カンパニーとして方針転換をしました。

そこから売上高CAGR（年平均成長率）は50%、営業利益は11倍、営業利益率は7ポイントアップとなっております。しっかり成長できている企業であり、これからもさらに成長してまいりたいと思います。





セキュリティ業界や当社を取り巻く環境をお話します。

セキュリティの脅威は、内部からと外部からとに大別できます。

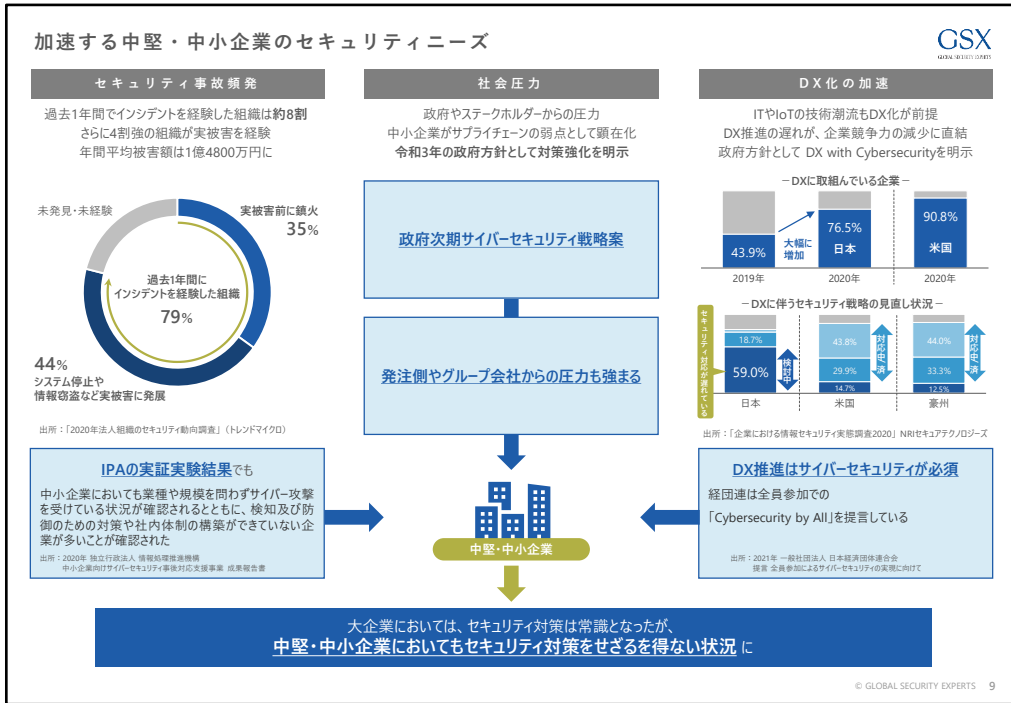
内部からの脅威は、退職者が情報を転職先に持ってってしまうようなこと、あとを絶ちません。

外部からの脅威は、サイバー攻撃といわれ、企業のウェブサーバーや端末に対するマルウェアを使用した攻撃が多く見られます。

また、狙いたい企業に侵入するため、サプライチェーンに組み込まれた会社や子会社、孫会社が狙われるケースも増えております。

いずれにしても、相対的にセキュリティの脅威は増大しております。



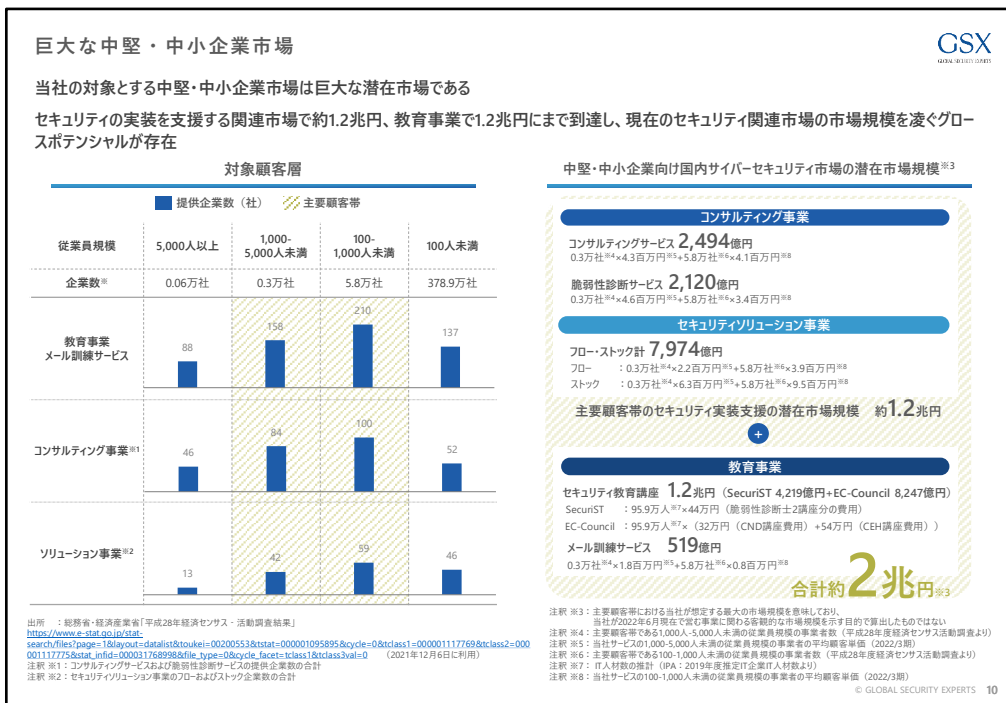


大手企業様は、当然のようにセキュリティ対策を行っていますが、中堅・中小企業様も年々セキュリティ対策をせざるを得なくなっております。

この背景としては、前ページでお話ししたマルウェア感染やウェブサイトへの不正アクセス等のセキュリティ事故が多発していることや、サプライチェーン全体の中で中堅・中小企業様がセキュリティ対策を求められていること、そして日本全体でDX（デジタルトランスフォーメーション）を大きく推進していることが挙げられます。

繰り返しになりますが、これらの要素によって中堅・中小企業様のセキュリティニーズが飛躍的に上がっております。





この中堅・中小企業様の市場はポテンシャルが非常に高く、  
当社の試算では約2兆円のマーケットがあると認識しております。





当社は2つのお客様をターゲットにしております。

1つ目は、エンド・ユーザー・ビジネスとして、中堅・中小企業様へセキュリティの教育、セキュリティのコンサルティング、セキュリティソリューションとその運用、ITインフラ、これらをワンストップで、ちょうどよくリーズナブルにご提供しております。

2つ目は、サイバーセキュリティ教育カンパニーとして、市場に足りていないセキュリティ人材を大きく増やすため、IT企業、Sier（システムインテグレーター）をターゲットとしております。

例えば、現在100万人以上いるといわれている、インフラネットワーク、プログラム開発、クラウドサービスなどの技術者に「プラスセキュリティ人材になりましょう」とご提案をし、セキュリティのわかるインフラネットワーク人材、セキュリティのわかる開発者になっていただくことを施策としております。結果的に日本のITシステムがセキュアになることに直結すると考えております。









当社の事業内容をご説明いたします。



**事業ドメイン** GSX  
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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

 <b>教育事業</b>	 <b>コンサルティング事業</b>	 <b>セキュリティソリューション事業</b>	 <b>ITソリューション事業※</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ セキュリティ訓練サービス</li> <li>✓ セキュリティ教育講座</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ コンサルティングサービス</li> <li>✓ 脆弱性診断サービス (タイガーチームサービス)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ セキュリティ製品の導入</li> <li>✓ 運用サービスなど</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ITインフラ構築</li> <li>✓ バイリンガルSESサービスなど</li> </ul>

※事業譲受により2021/3期から開始

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 13

当社の事業ドメインです。

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つで構成しております。



**事業内容：** 教育事業 GSX  
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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  
(22/3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



**トラップメール**  
GSX 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 - 従業員：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  
(22/3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 2,493名  
(22/6未時点)

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 3,037名  
(22/6未時点)

**主なコース別**

<b>CND</b> 認定ネットワークディフェンダー	<b>CEH</b> 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 14

まずは教育事業です。

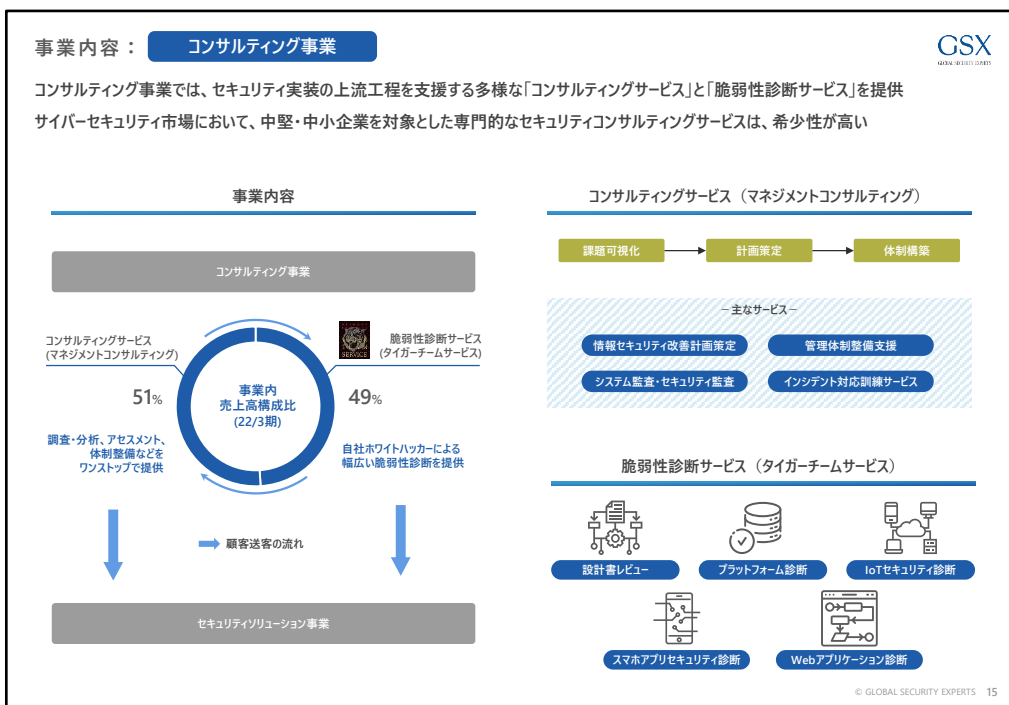
教育事業は、企業向け教育訓練サービスと技術者向けセキュリティ教育講座の2つがあります。

企業向け教育訓練サービスの名称は「トラップメール」です。最近も、社員のマルウェア・ウイルスの感染が原因でシステムが止まってしまって、ウイルスに感染した端末が勝手に暗号化され使用できなくなり、元に戻すことと引き換えに身代金を仮想通貨で要求される被害が多発しています。また、情報が流出することもあります。そういったマルウェア・ウイルスは基本的に攻撃者からメールで送られてきます。それらを簡単に開封しないようにする訓練サービスです。導入企業は1万社を超えております。

一方、技術者向け教育講座は、ITに携わっている方の全て、先ほど申し上げた100万人の技術者を対象としております。セキュリティのスキルを実践型のオンライントレーニングで身に付けていただき、最後は試験を受け、資格を取得していただくものです。







続いてコンサルティング事業です。

マネジメント系のコンサルティングと技術系のコンサルティングの2つを行っています。

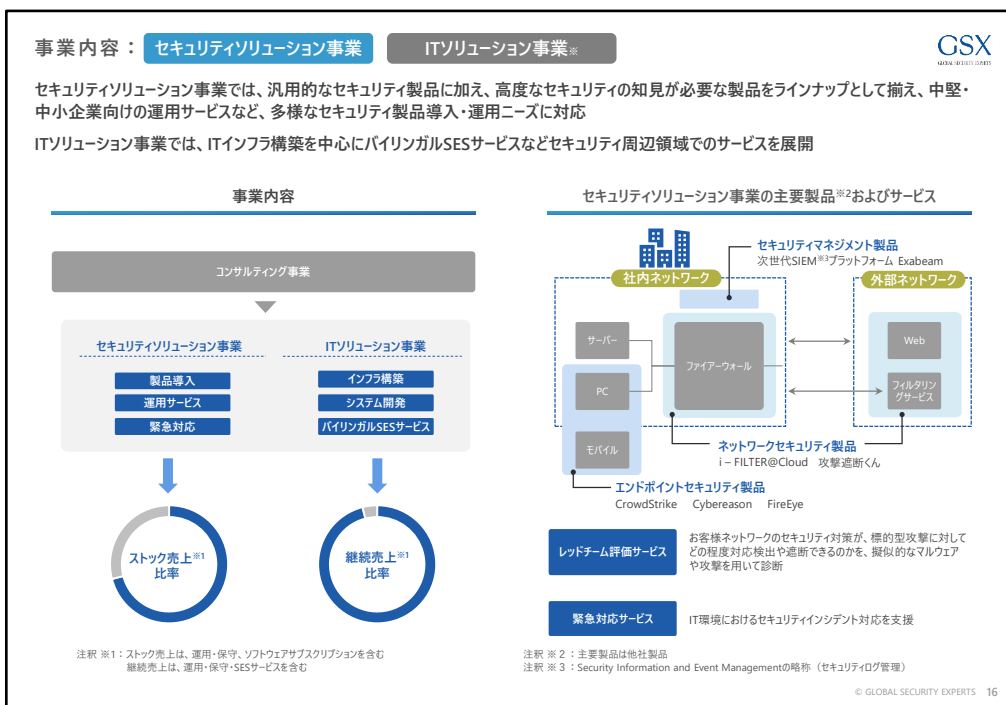
マネジメント系のコンサルティングは、お客様のセキュリティポリシーやルールを策定したり、お客様のセキュリティ対策状況を可視化するアセスメントが主な内容となっております。最近だとCSIRT（シーサート：セキュリティの問題が発生した際に適切な対応を実施する組織）の構築も多い案件となっております。

技術系のコンサルティングは脆弱性診断を中心としております。

脆弱性診断は、お客様のウェブサイトに対して、当社のホワイトハッカーが疑似ハッキングを行って脆弱性やセキュリティホールを抽出し、その改善策をご提示するものです。

マネジメント系も技術系も、お客様の課題を抽出して改善策をご提示するので、コンサルティング事業としております。





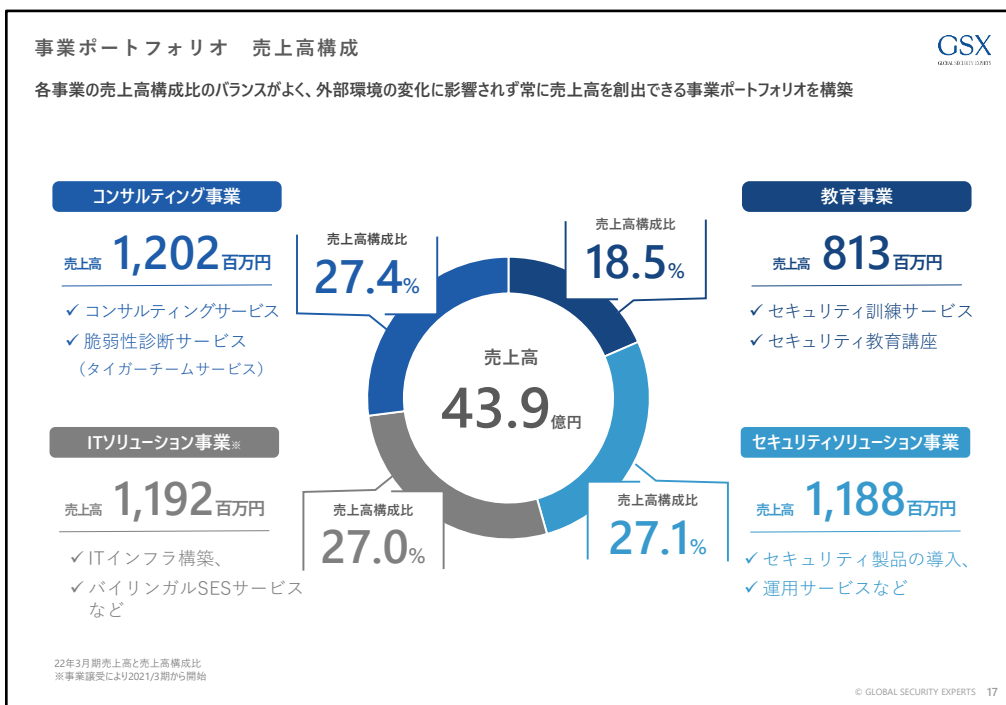
最後に、セキュリティソリューション事業とITソリューション事業です。

コンサルティングや教育を行った結果、お客様の課題に対して、セキュリティソリューションを導入して運用するサービスです。

お客様からは、特に端末防御やログ分析などのご依頼を多くいただいております。また、インフラ構築、ネットワークサービス、インフラセキュリティなどの人材もご提供しております。

さらに緊急対応サービスの部隊もあり、有事の際、例えば「マルウェアに感染した」「ウェブサイトが不正アクセスされた」といった場合の1次窓口も行ってまいります。

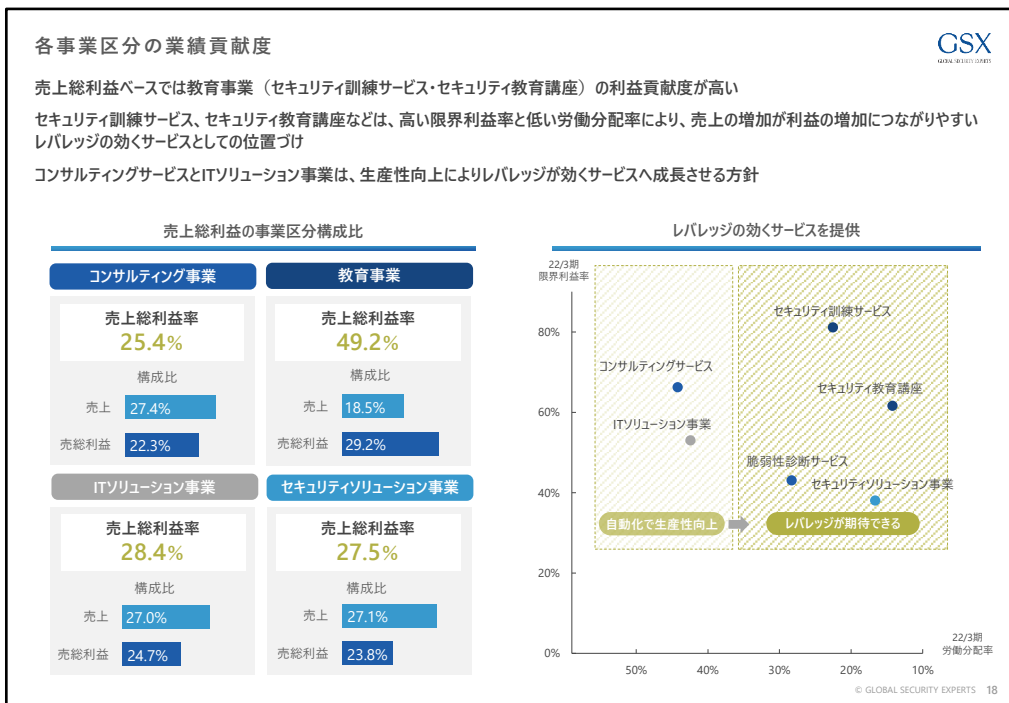




4つの事業の売上高構成です。

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は、それぞれ全体の売上高の約27%、教育事業は18.5%の構成となっております。



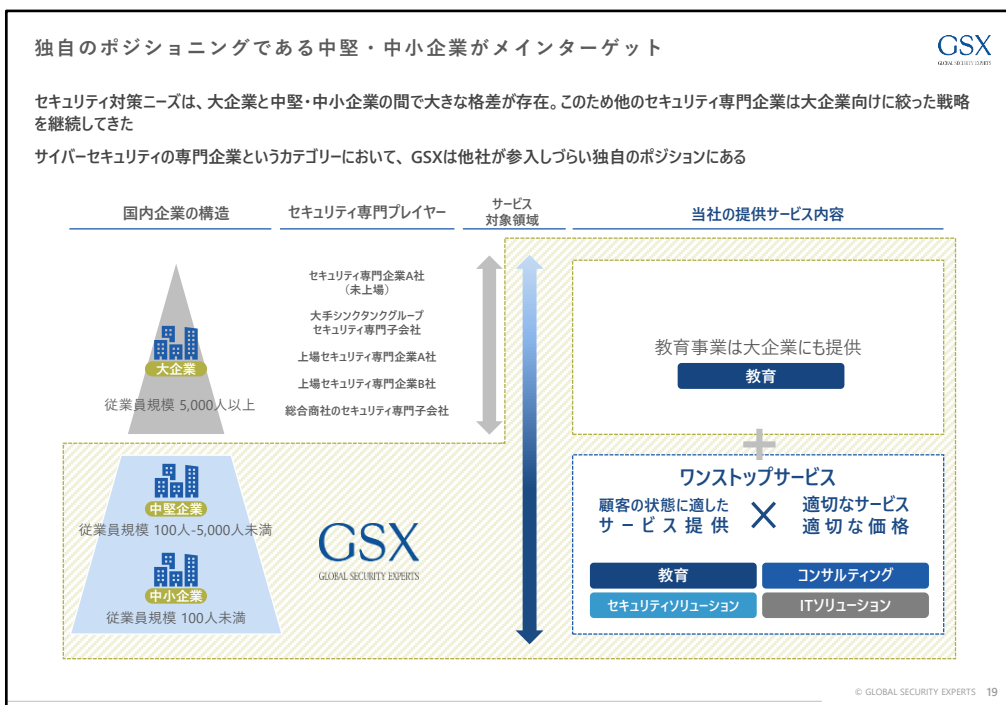


各事業の売上総利益の構成ですが、前ページでご説明した売上高構成とは異なり、教育事業が一番高い比率となっております。

教育事業の売上高は、ほかの事業と比べて低いです。しかし、利益率が高いため、このような売上総利益の構成となっております。

今後、全ての事業を教育事業のようなレバレッジ型に変えるべく、様々な取り組みを行っております。

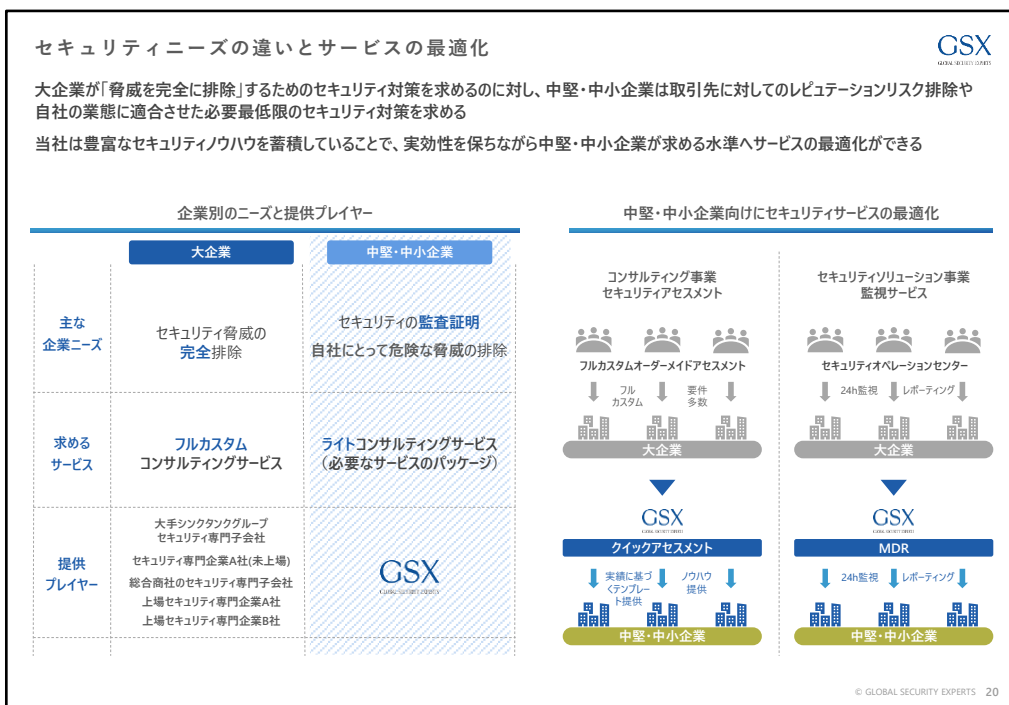




顧客ターゲットを図で示したものです。

当社のメインターゲットは中堅・中小企業様です。  
 ただ、教育事業は、大手企業様にも多く採用されております。  
 この中堅・中小企業様のエリアを、コンサルティング、教育、ソリューション、運用までワンストップで提供する会社は当社しかありません。  
 このエリアがホワイトスペースになっております。

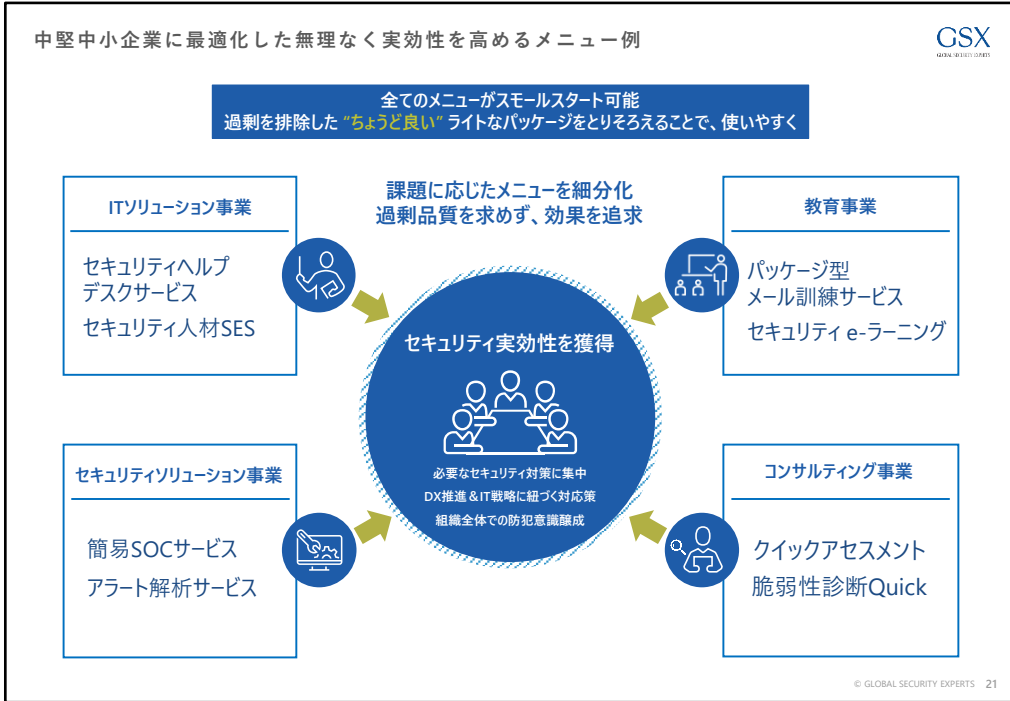




そもそも大手企業様と中堅・中小企業様では、セキュリティニーズが異なります。

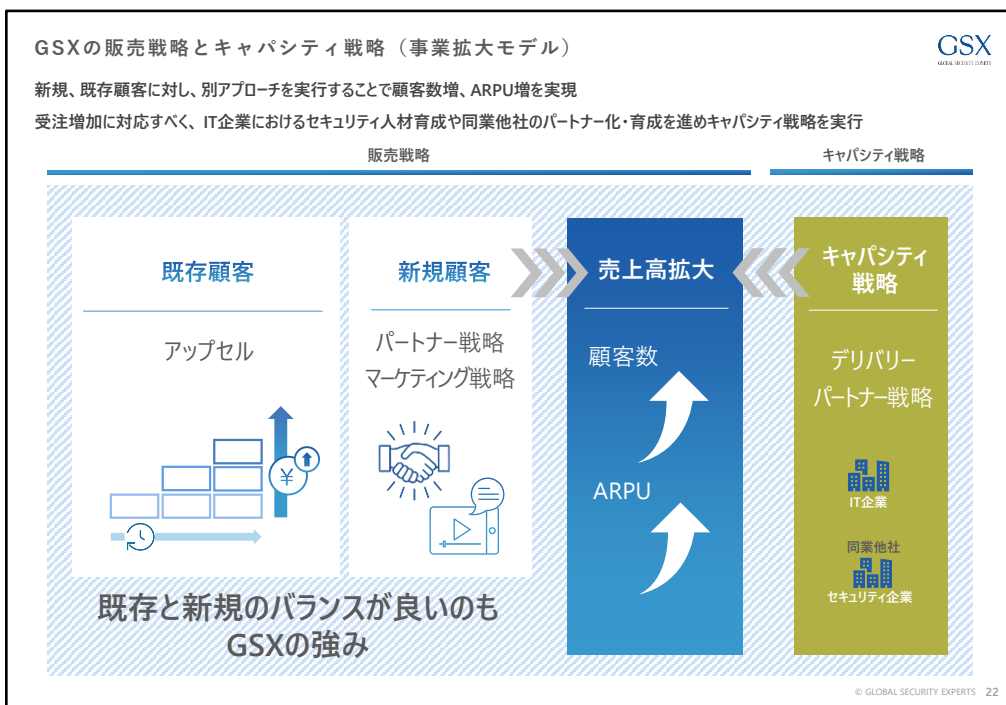
大手企業様はフルカスタムで脅威を完全に排除するコンサルティングやサービスを望まれますが、中堅・中小企業様はライトで、自分たちに必要なサービスだけを求めるケースが多いです。





当社は、数年前から全ての事業で、中堅・中小企業様にちょうどよいサービスを開発しており、リーズナブルで、かつ実効性のあるメニューを取りそろえております。この部分が当社のビジネスの肝であると認識しております。





当社の販売戦略です。

左の図のように、既存顧客には徹底的にアップセルを行い、安定的な売上を確保しております。

しかし、既存顧客がメインであると売上成長率に限界があるため、新規顧客を積極的に獲得する施策を多く実施しております。

既存顧客からのリピートをしっかりいただき、深掘りをしながら安定収益を確保、新規顧客を多く獲得することで、売上が成長します。

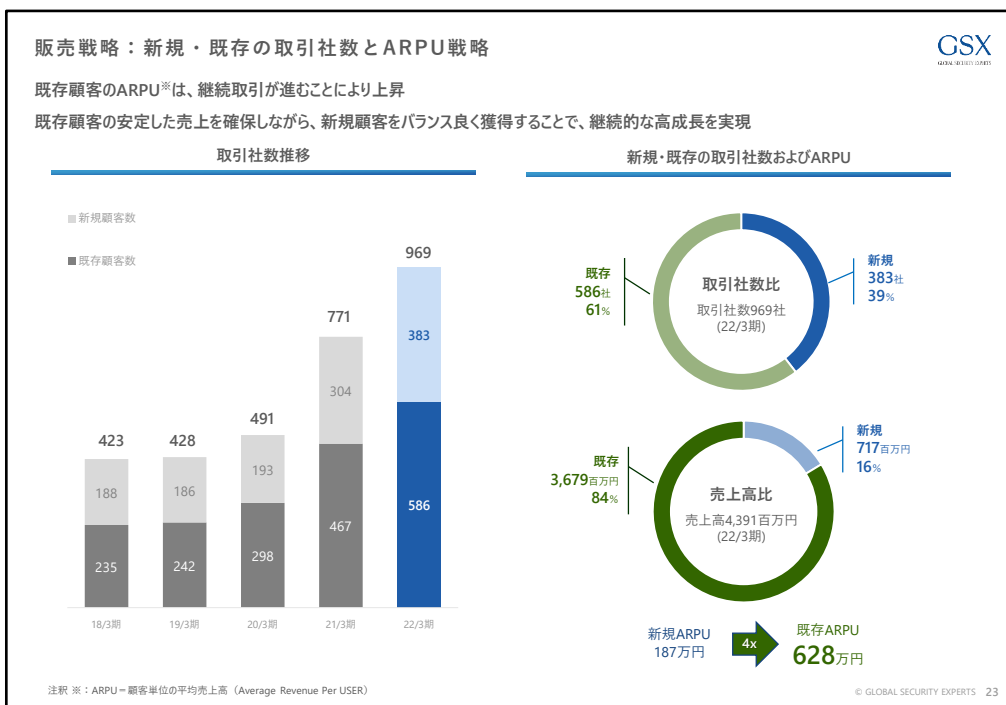
そして新規顧客には、将来、既存顧客になっていただき、さらにリピート、深掘りを丁寧に行ってまいります。

一方、そのように売上が成長していくと当然、社内リソースは不足していきます。そこで、社員を大幅に増やさずともサービス提供ができるよう、パートナー企業様と共にキャパシティ戦略を実施しております。

これは後ほどご説明いたします。







既存顧客と新規顧客の割合です。

顧客数の割合は、既存顧客61%に対し新規顧客39%。そして売上高構成は既存顧客84%に対し新規顧客16%となっております。

売上高構成で既存顧客が高いのは、ARPU（1社当たりの売上金額）の違いによるものです。既存顧客のARPUは628万円、新規顧客のARPUは187万円となります。

安定した既存顧客からの売上と、新規顧客からの売上と、バランスを取りながら全社的に高成長を目指してまいります。





既存顧客の販売戦略です。

アップセル、クロスセルを徹底することを重要な販売戦略としております。

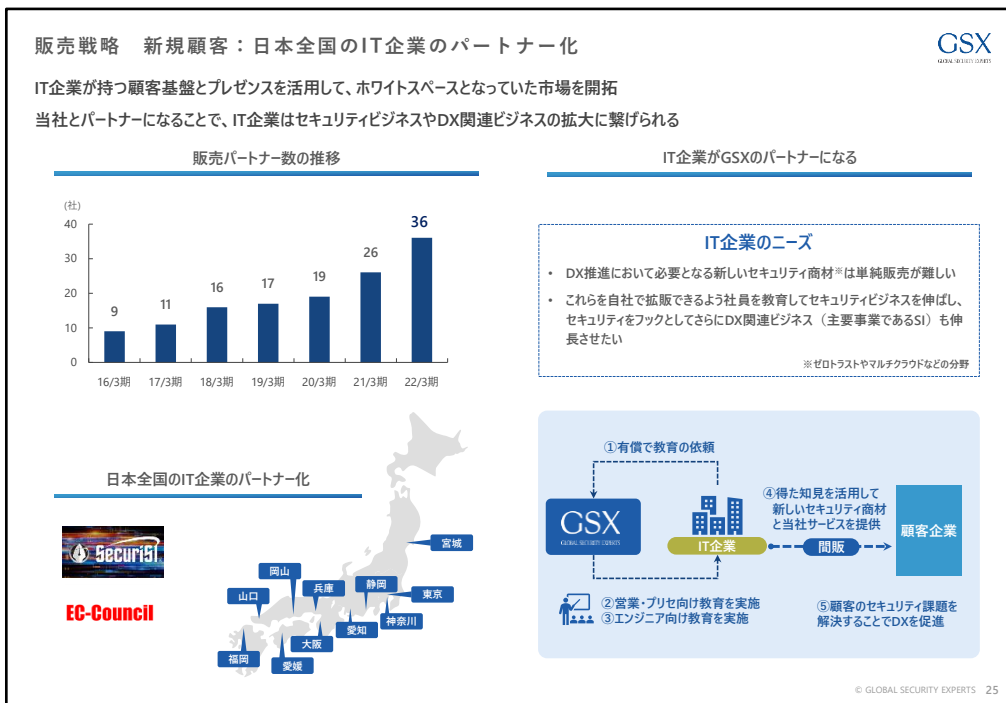
例えば左側の図にあるように、マルウェアに感染したお客様には、まずマルウェア自体を対処させていただき、そのあとマルウェアに感染する社員を減らすためのセキュリティ教育をトラップメールでご提案、次にマルウェア以外のセキュリティリスクがないかアセスメントをします。

このような形でアップセル、クロスセルを深めてまいります。

その結果、新規顧客のARPUは187万円ですが、既存顧客のARPUは628万円となり、アップセルの効果が現れていると考えております。

右側の図のにあるように、例えばインシデント対応からのEDR導入（EDRは端末のウイルス対策製品）、アセスメントからのCSIRTの構築、脆弱性診断からの教育講座など、つながりやすい動線を作り、アップセル、クロスセルを深めております。





新規顧客の販売戦略です。

1つ目は日本全国のIT企業様のパートナー化です。社数は順調に増えております。IT企業様に当社のセキュリティトレーニングを受けていただき、セキュリティを付加価値として、自社のITサービスとセットで販売いただくという流れです。また、またIT企業様は、DXビジネスに参入されることが増えておりますので、セキュリティを必須のスキルとして取得いただき、「DX×セキュリティ」として展開いただくケースも多くなってきました。

特に西日本でパートナー企業様が増えており、今後さらに増やしていきたいと考えております。パートナー企業様から案件は、ほぼ新規顧客となります。



## 販売戦略 新規顧客：デジタルマーケティング戦略強化

GSX  
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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



第三者に示すことができるようになりました

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



NewsTV



YouTube



Facebook



Twitter

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 26

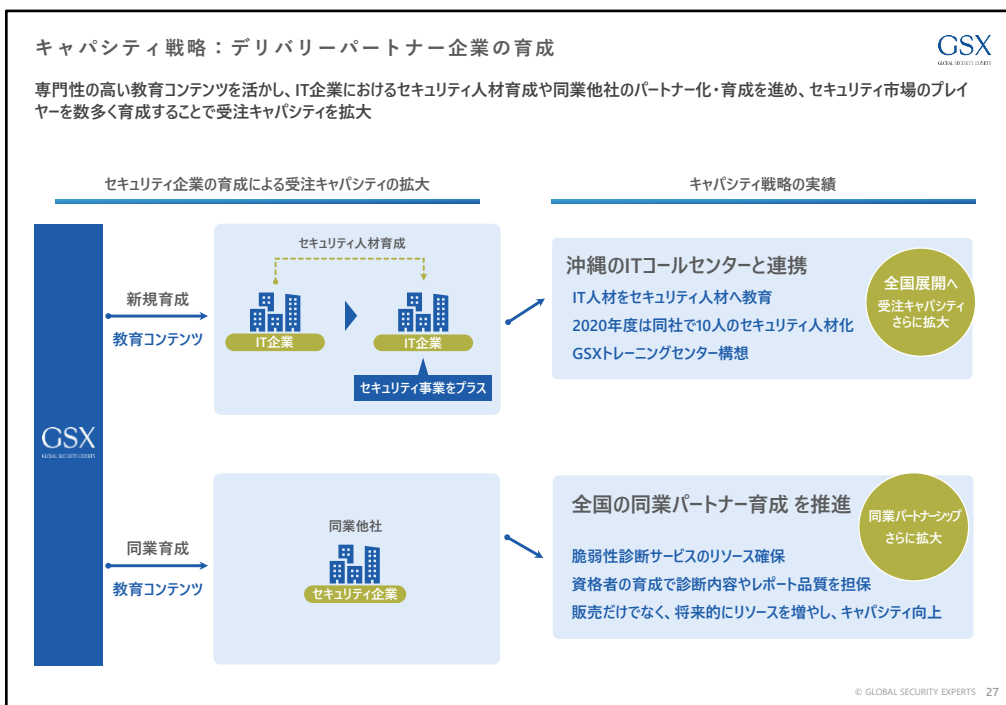
新規顧客の販売戦略の2つ目は、デジタルマーケティング施策です。

セキュリティ教育を軸として、SNSへのプロモーションや動画を使ったマーケティングにより、ウェブからの問い合わせを獲得します。

お問い合わせ数は、毎年順調に伸びており、2022年3月期は年間1,000件弱のお問い合わせをいただきました。2023年3月期は、さらに多いペースです。

企業のパートナー化、デジタルマーケティング、2つの施策によって新規顧客を獲得しております。





既存顧客も新規顧客も増えていくと当然、社内リソースだけではサービス提供が難しくなるという課題が数年前からありました。

当社は社内リソースを大きく増やすのではなく、企業に高度なセキュリティ教育を提供し、育成することでパートナー企業数を増やし、外部リソースを確保しております。

沖縄の那覇や名護、北海道の札幌などにパートナーシップを広げており、当社の仕事の一部を委託し、その結果を当社がレポートとしてまとめ、お客様に提供することを、現在5社ほどのパートナー企業と行っております。

さらにパートナー企業を増やしていくことで、当社が社内リソースを増やさなくても、無限にキャパシティが広がっていく、合理的なサービス提供の方法と考えております。

これも当社がサイバーセキュリティ教育カンパニーだからできる成長戦略と考えております。





## 2023年3月期 第1四半期決算概要

2023年3月期第1四半期の決算概要をご説明します。



将来に向けた人員投資

投資1 **事業開発本部の設置**  
 販管部門 | 将来の新規事業の開発に特化した部隊を新設  
 4～6月 15百万円増加

投資2 **将来の事業成長に備えて人員の増強**  
 原価部門 | 12名 20百万円増加  
 販管部門 | 営業社員等8名 管理本部3名 14百万円増加

投資3 **3年後の営業利益率20%に向けて**  
 原価部門 | 売上に直結する稼働を減らし、利益構造の改革に着手

将来成長に向けた積極的な投資を実行しながらも  
**1Qの売上高  
 営業利益は  
 過去最高を達成**

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 29

当社はこの第1四半期に、未来のための人員投資を行っております。  
 以下の3つです。

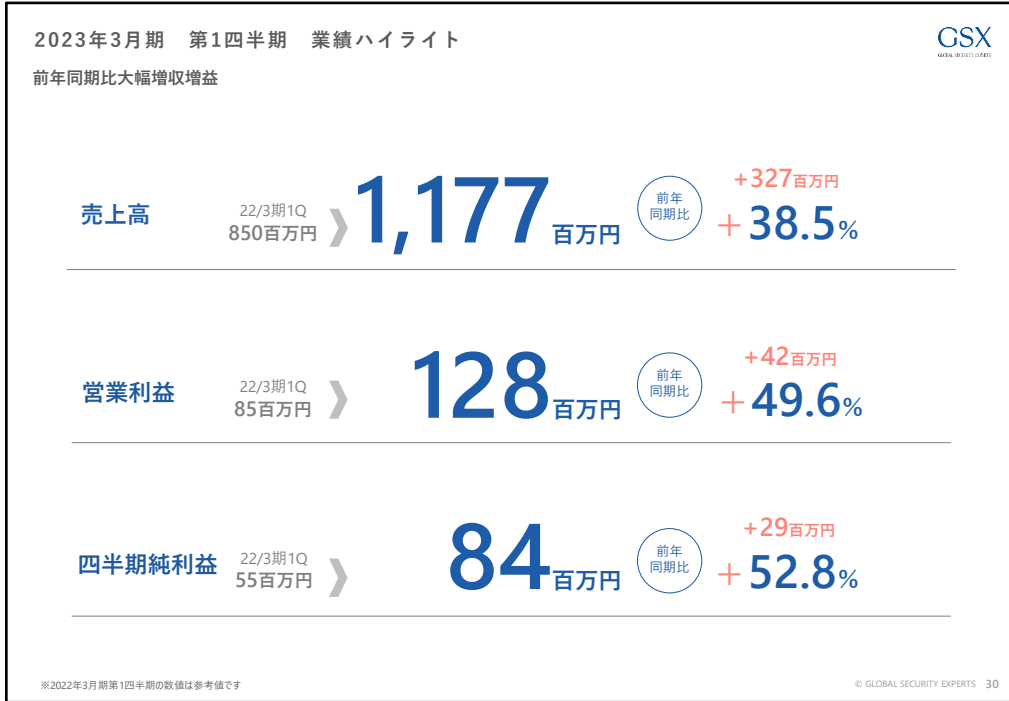
新規事業の構想・構築の専門部隊である事業開発部の新設。当社のエース、  
 4名を配置しております。

また、上場まで止めていた中途採用を解禁し、20名を超える社員が増加しました。

さらに、目標である営業利益率20%に向けて、現場の稼働率を少し下げ、  
 粗利率改善のための改革に着手しております。

このようなコストを認識しながらも、第1四半期は売上高、営業利益共に過去最高  
 を達成しております。

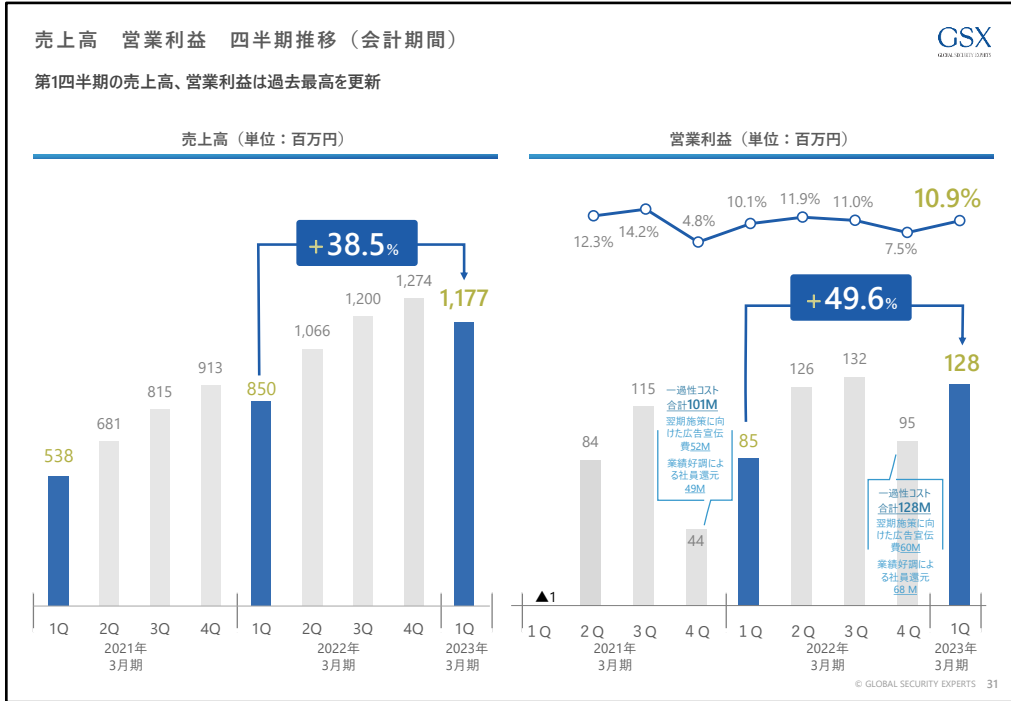




売上高は前年同期比38.5%増、営業利益は49.6%増、四半期純利益は52.8%増となりました。

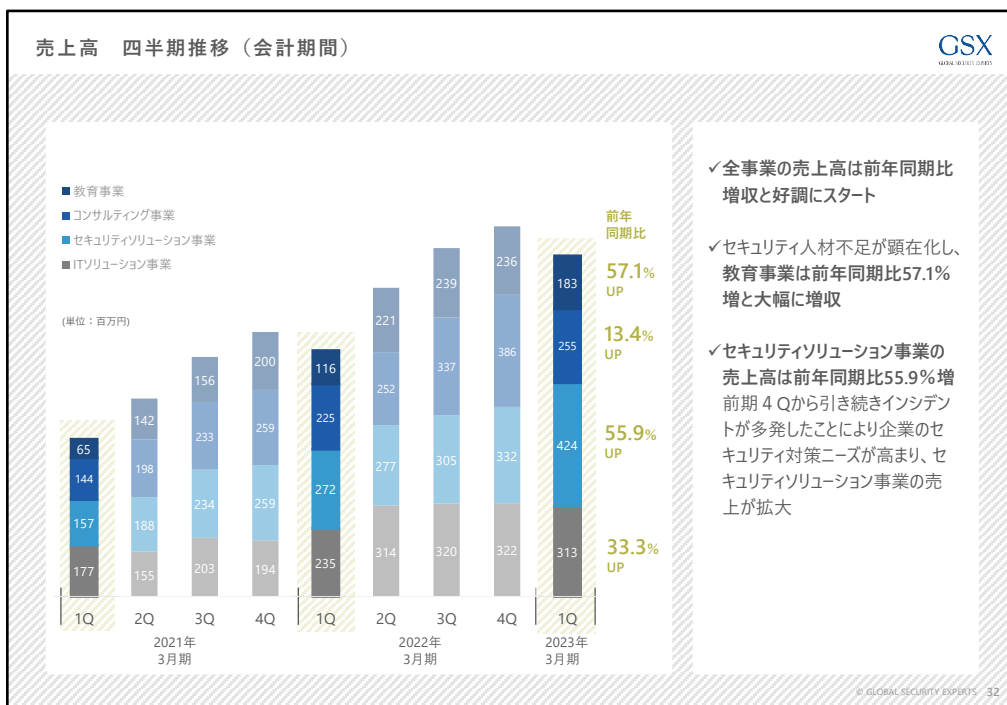






当第1四半期の売上高、営業利益は、共に過去最高です。  
特に営業利益は、前第2四半期、前第3四半期並みの水準でした。



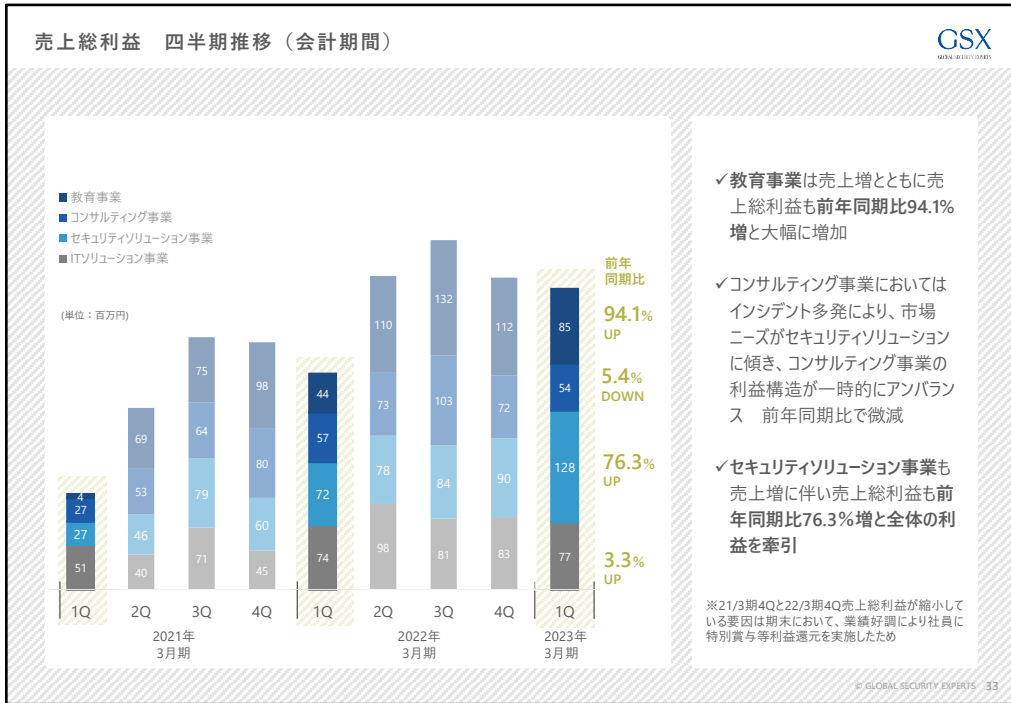


売上高の内訳です。

教育事業とセキュリティソリューション事業は順調に伸びております。

一方でコンサルティング事業が鈍化しました。こちらは後ほどご説明いたします。



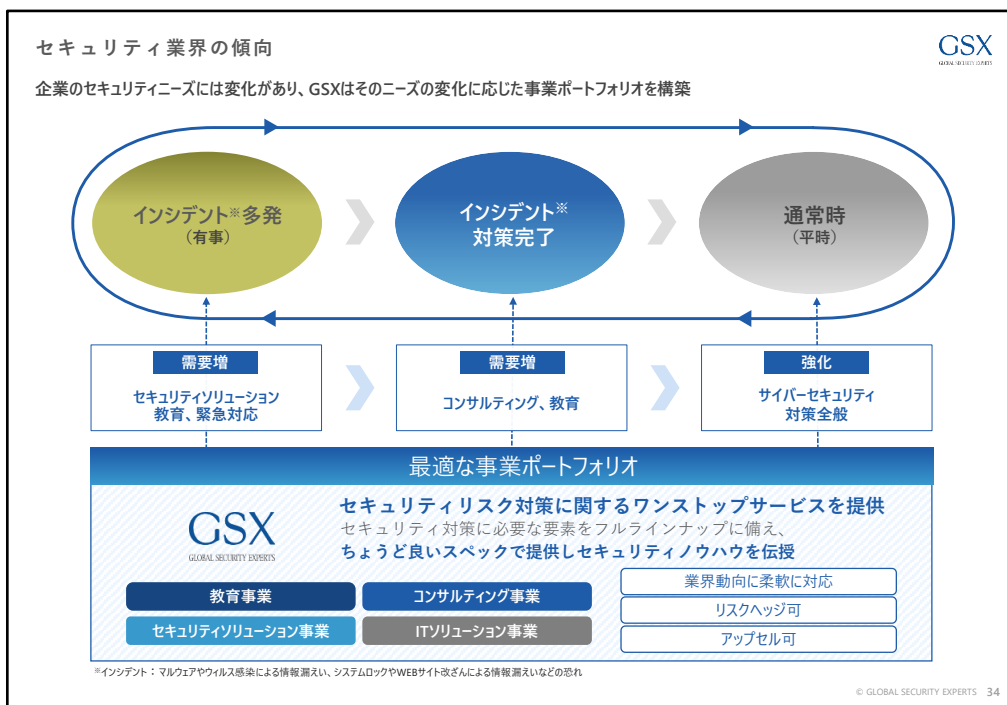


売上総利益の内訳です。

こちらも教育事業とセキュリティソリューション事業が大きく伸長した一方、コンサルティング事業が5.4%ダウンしております。

次ページでご説明させていただきます。





本年2月から5月のゴールデンウィークぐらいまで間、インシデントが多発し、毎日のようにマルウェア感染、ウェブ不正アクセスの相談が当社に寄せられました。このような有事の際は、直接的な対処として、お客様からの「ソリューションの導入を急ぎたい」「再度のセキュリティ教育を促したい」という需要が増大するのが常です。

これが落ち着いてくるとセキュリティ全体の可視化や、どこにリスクがあるかアセスメントをする現状調査など、コンサルティングの需要が上がっていきます。

当第1四半期は有事の状態、現在は有事からインシデント対策完了へと差し掛かってきた状態です。コンサルティングや、脆弱性診断の案件もだいぶ増えてきております。

有事、有事のあと、そして平時、どの場面においても、各事業部の売上高構成の変化はあるものの、当社はお客様に必要なセキュリティ対策の全てを取りそろえておりますので、会社全体の業績は確保できるというのが事業ポートフォリオの特徴です。

この点も、当社の強みとしてご理解いただければと思います。



P/L

大幅な増収に伴い、売上原価が増加するも、コスト効率化により販管費比率が減少し、営業利益率は前年同期比でUP

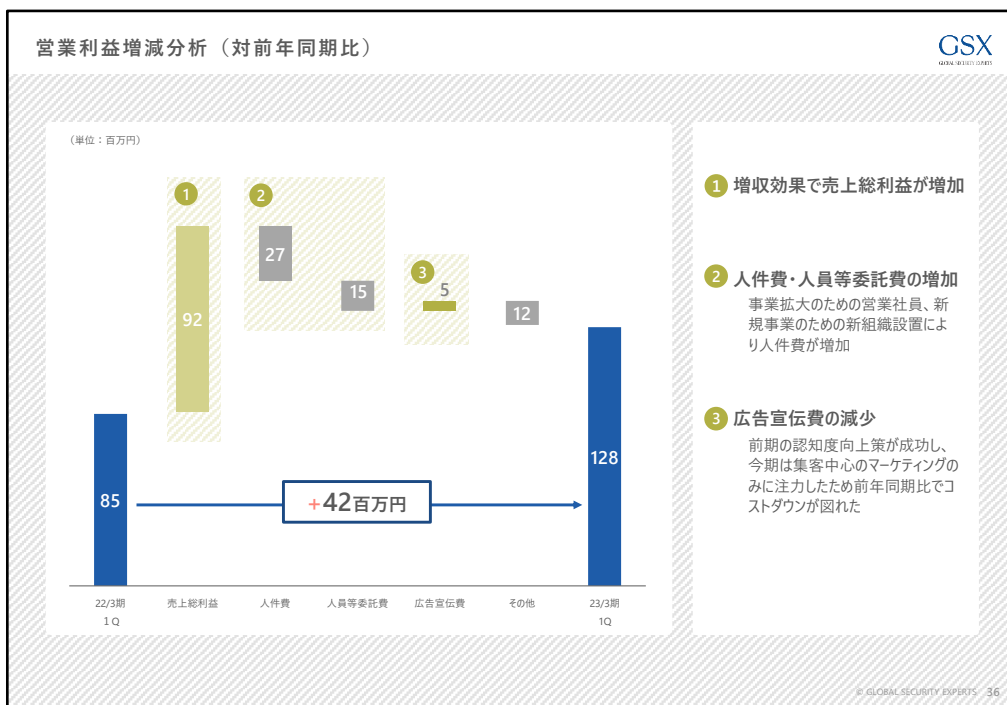
(百万円)	2022/3期 1Q	2023/3期 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	850	1,177	327	+38.5%
売上原価	601	836	235	+39.1%
売上原価率	70.8%	71.1%	-	+0.3pt
売上総利益	248	340	92	+37.1%
売上高総利益率	29.2%	28.9%	-	-0.3pt
販売費・一般管理費	162	212	49	+30.5%
販売費・一般管理费率	19.1%	18.0%	-	-1.1pt
営業利益	85	128	42	+49.6%
営業利益率	10.1%	10.9%	-	+0.8pt
経常利益	85	127	42	+49.9%
経常利益率	10.0%	10.9%	-	0.8pt
四半期純利益	55	84	29	+52.8%

※2022年3月期第1四半期の数値は参考値です

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 35

損益計算書は、ご覧の通りです。





営業利益の増減分析です。

売上高の大幅な伸びにより、売上総利益が増加。人員投資などでコストは増加したものの、営業利益は前年同期比42百万円増となりました。

以上が2023年3月期第1四半期の決算の概要です。





## 2023年3月期 業績予想

2023年3月期、通期の業績予想についてご説明いたします。



2023年3月期の基本方針と業績予想 GSX  
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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

売上高は前期比+23.0% 営業利益は前期比+59.3% 営業利益率は13%を目指す  
 アップセル・クロスセルで全事業をまんべんなく伸長  
 教育事業の拡大により利益成長が加速。販売パートナー・デリバリーパートナーを活用した効率的な運営により利益率の向上を図る

(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	増減率
売上高	4,391	5,400	1,008	+23.0%
営業利益	439	701	261	+59.3%
営業利益率	10.0%	13.0%	+3.0pt	-
経常利益	414	700	285	+68.9%
経常利益率	9.4%	13.0%	+3.6pt	-
当期純利益	261	455	193	+74.3%
EPS (円)	80.91	137.54	55	-

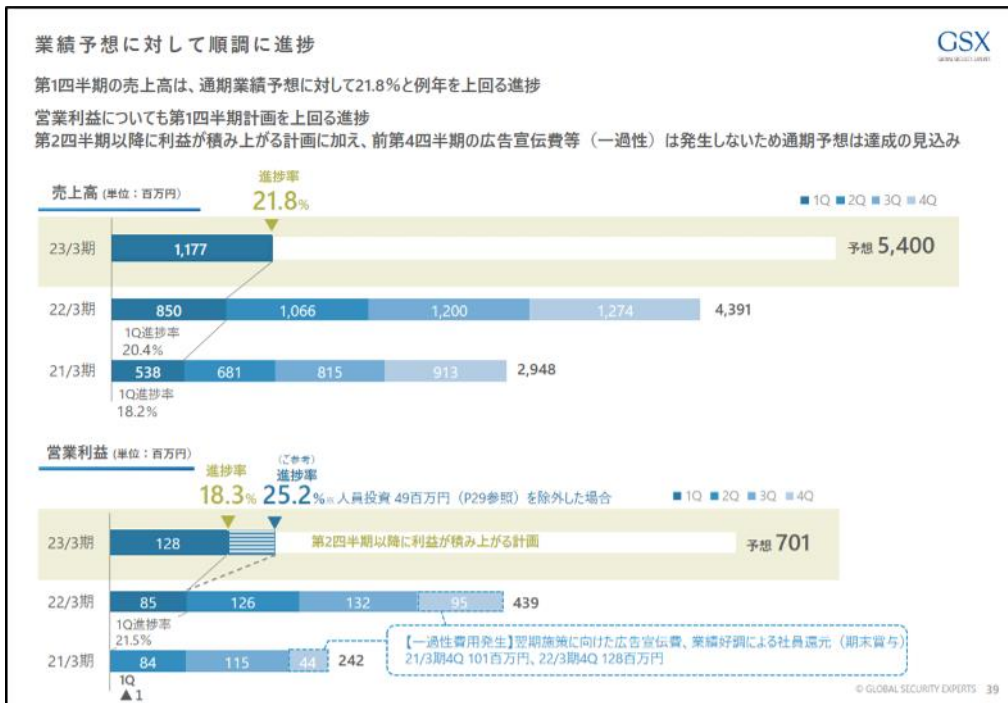
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 38

今期は、売上高は前期比23.0%増収、営業利益は前期比59.3%増益、営業利益率は13%を目指しております。

今後の経営方針として、売上高はしっかり成長しながら営業利益率を上げていくことを最重要視したいと考えております。







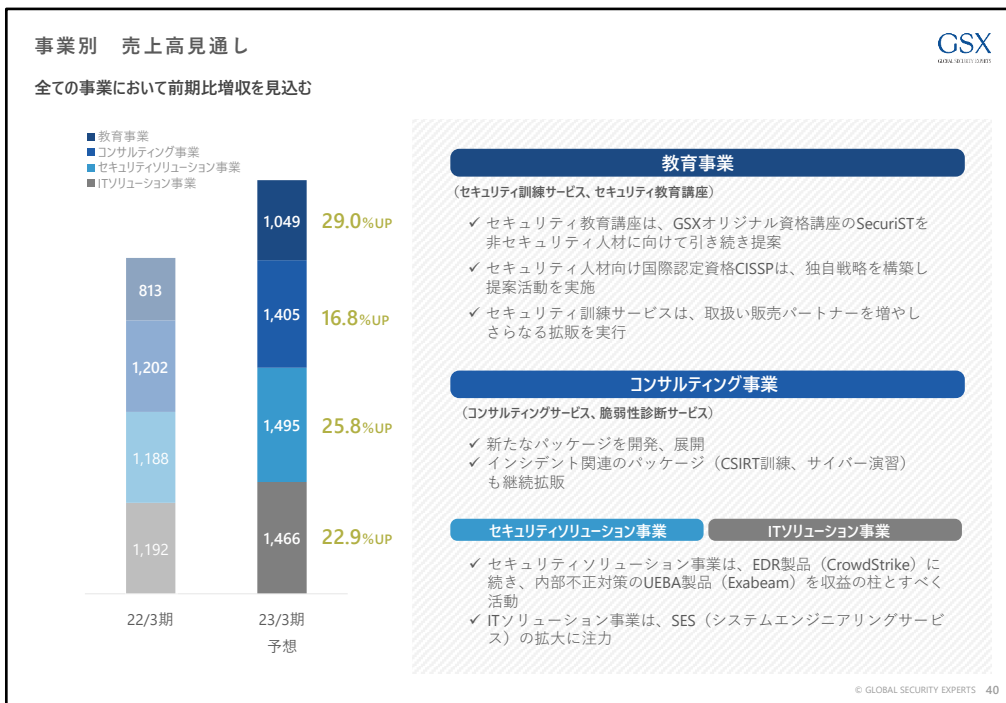
通期業績予想に対しての進捗は、売上高は21.8%と例年を上回っております。営業利益は18.3%で、2022年3月期よりは少し低い進捗率になります。しかしながら、29ページでご説明した通り、人員投資を積極的に行ったためであり、その部分を差し引くと進捗率は25%を超えています。

前第4四半期で行った広告宣伝費においての一過性の費用は、今期は使わない予定です。前期で行ったのは主に、上場後のブランディング戦略で、かなりコストをかけました。現在は、問い合わせ件数も期待を上回り増加しているため、前期のようなブランディング費用は必要ないと経営判断をしております。

現状の案件状況と市況から見ても、第2四半期、第3四半期は、例年通り第1四半期よりも大きな営業利益を積み上げらるゝと考えており、第4四半期についても売上高をしっかりと確保しながら利益の確保ができると考えております。

従いまして、通期の営業利益7億円は十分達成できると考えております。





事業部別の売上高の見通しはご覧の通りです。






続いて新規事業を2つご紹介いたします。



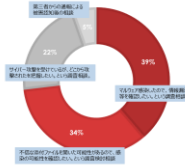
新規事業の展開(1) サイバードラレコ® 22年6月1日サービス提供開始 月額500円/台あたり GSX



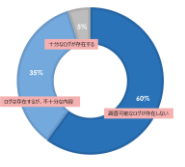
**名前の由来は、自動車保険のドライブレコーダー特約**

ドライブレコーダーは、運転中の画像データを記録するほかに、速度やブレーキなど自動車の状態も記録します。事故が発生した時にこの「客観的な証拠」が裏付けとなって事故被害を立証する事が可能となり、その価値を評価されています。

**7割以上のお客様が種別の無い「かもしれない」組である。**



**そのうち9割以上のお客様では、充分なログが取れていない為、「攻撃された確証」が得られない。**

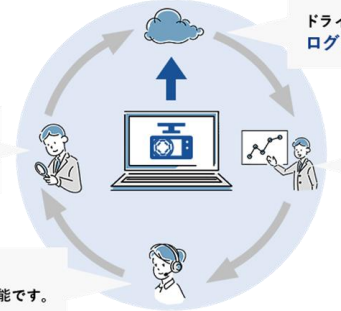


その結果、中にはサイバーリスク保険に加入しているにもかかわらず、攻撃された事実を立証出来ずに補償対象から外れてしまうケースもある。

**GSX初のサイバーリスク保険付帯サービス**

更に  
**初動対応費用負担**  
(サイバーリスク保険)\*1

万が一の時も安心  
**緊急対応窓口**をご利用可能です。



ドライブレコーダーのようにPC端末のログを記録・保存します。

ログデータの異常を  
定期(週イチ)レポート  
でお届けいたします。

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 42

今期、事業開発本部を新設し、新規事業を準備しております。

1つ目が6月1日にリリースした「サイバードラレコ®」です。これは車のドラレコ(ドライブレコーダー)になぞらえ、サイバー業界専門のドラレコと名前を付けております。中小企業様は、大手企業様や中堅企業様と同様のマルウェアの対策製品を採用するのがコスト的に難しい場合があります。そこでサイバードラレコでは、通常時のマルウェア対策はWindowsのOSに標準で装備されているアンチウイルスソフト「Windows Defender」を使います。サイバードラレコが端末のログを取り続けて、定期的にモニタリングします。マルウェアが入ってしまった場合、サイバードラレコが取っていたログを解析して、どういう攻撃を受けたのか、どういうマルウェアが入ったのか、どういう情報が外部に出たのかというものを判断する仕組みです。

当社はログを取るだけではなく、緊急対応の窓口にもなります。有事の際は100万円の「サイバーリスク保険\*1」が適用され、ログ解析の負担費用として利用できるのです。コストをかけられないお客様は安心してマルウェア対策を実現していただけます。

\*1.損害保険(サイバーリスク保険)は、GSXが提供するサイバードラレコ®に付帯される東京海上日動火災保険株式会社の商品です。



新規事業の展開(2) **vCISO** 安心相談サービス (サイバーリスク保険付き) 22年10月提供開始予定 GSX

中小企業をサイバー脅威から護る「安心相談サービス (サイバーリスク保険付き)」をリリースいたします！ 費用は月額15,000円～

vCISO「安心相談サービス (サイバーリスク保険付き)」は、GSXが提供する様々なセキュリティサービスにサイバーリスク保険を付帯して、パッケージ化し、日本全国380万社の中小企業の自衛力向上に貢献するセキュリティ安心パックサービスです。

ターゲットは、日本  
全国の中小企業  
**380万社**

無償サービス

- ポータルサイトでの情報提供  
料今のセキュリティ事例
- セキュリティ記事
- ウェブナー動画
- インシデント相談窓口

+

安心相談サービス (サイバーリスク保険付き)

LITE	STANDARD	PREMIUM
よろづ相談	よろづ相談	よろづ相談
文書テンプレート	文書テンプレート	文書テンプレート
	Eラーニング	Eラーニング
	合同メール訓練	合同メール訓練
	セキュリティ健康診断	セキュリティ健康診断
	個別カウンセリング	個別カウンセリング
サイバーリスク保険	サイバーリスク保険	サイバーリスク保険
OPTION <span style="font-size: 0.8em;">サイバーリスク (コンピュータセキュリティ) 健康診断詳細レポート、その他</span>		

+

追加有償サービス

- コンサルティングサービス (マナングサービス含む)
- セキュリティ製品購入支援
- 文書テンプレートカスタマイズ  
セキュリティ診断一策定
- インシデント相談  
詳細報告

●安心相談サービス (サイバーリスク保険付き) サービスメニュー

LITE	STANDARD	PREMIUM
15,000円/月額	30,000円/月額	50,000円/月額
よろづ相談 サイバーリスク保険 文書テンプレート	よろづ相談 サイバーリスク保険 文書テンプレート Eラーニング 合同メール訓練	よろづ相談 サイバーリスク保険 文書テンプレート Eラーニング 合同メール訓練 セキュリティ健康診断 個別カウンセリング

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 43

2つ目は「vCISO安心相談サービス」です。このサービスは、300名以下で情報セキュリティの専門要員を置けない中小企業様に有益なサービスです。今年の秋にリリース予定です。

例えば親会社や取引先、あるいはサプライチェーン上位企業から、セキュリティチェックリストの回答や改善依頼が来たとします。「回答や改善案が分からない」あるいは「PマークやISO27001を取得しなければならない」など、何からすればいいのかわからない場合に、当社のコンサルタントが、チャットで相談に乗るといったサービスです。

医者にて体調の相談をしたり、弁護士に法律の相談をしたりできるウェブサイトがありますが、そのセキュリティ版と理解いただければと思います。月1万5,000円から5万円のお支払いで会員になっていただければ、サービスが全て使えます。例えばPマーク取得のための書類ひな型、チェックリストひな型、セキュリティポリシー・規程ひな型なども提供します。

また、「vCISO安心相談サービス」にもサイバー保険が付いております。お客様がマルウェア感染したり不正アクセスを受けたりした場合は200万円の保険金が適用されるため、事故対応費用を賄えます。

画期的なセキュリティ相談サービスであり、以前からニーズが高く、ターゲット会社も多いことから、期待している新規サービスです。

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/>

43



最後に経営トピックスをご説明いたします。



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

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



**サイバーセキュリティイニシアティブジャパン**  
会長 中尾 康二  
国立研究開発法人情報通信研究機構 サイバーセキュリティ研究所

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







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

 各社が持っているノウハウを結集し、**セキュリティ業界共通フレームワークを構築**  
セキュリティ業界各社がお客様向けに有償サービスとして利用できるように整備

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 45

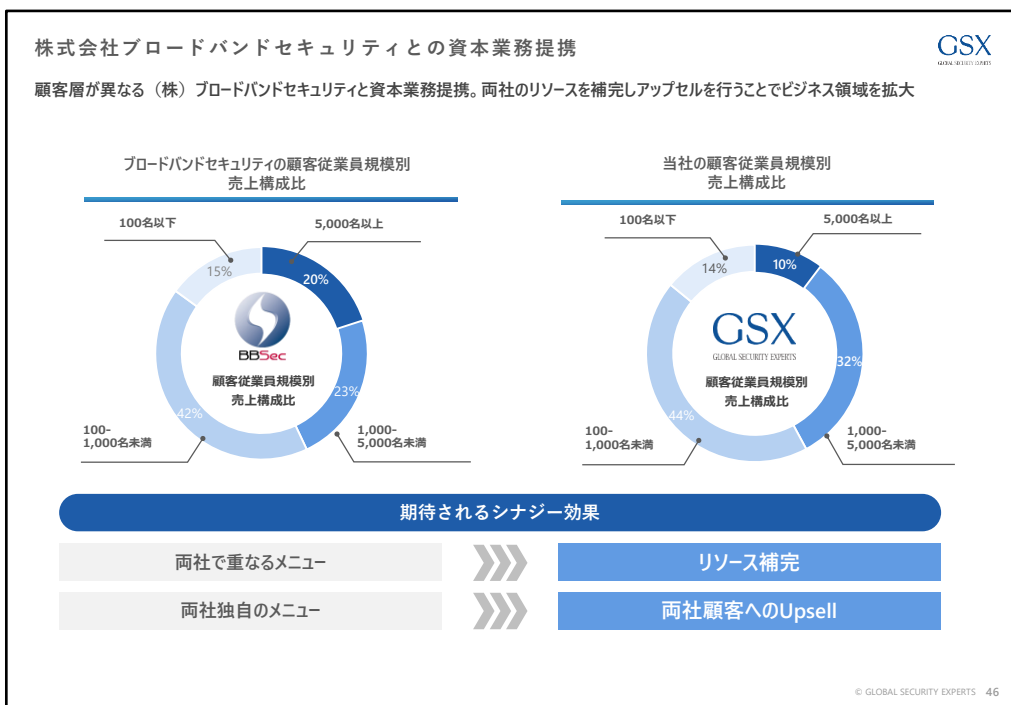
2022年4月1日、セキュリティコンサルティング会社の雄であるNRIセキュアテクノロジーズ社と、ラック社と共に、サイバーセキュリティイニシアティブジャパンを設立しました。

大手企業様が主なターゲットであるNRIセキュア社、ラック社、中堅・中小企業様が主なターゲットである当社の3社が連携することで、大企業様から中堅・中小企業様までの全てのお客様のセキュリティニーズを把握できます。各企業の規模でセキュリティ対策に必要なことを基準化しており、団体に賛同している30~50社のセキュリティ企業様各社に基準をご利用いただけます。その結果、お客様にとって、世の中からはみ出さないセキュリティ対策をさせていただきます。

すでに各セキュリティ会社様から、基準を利用したいとご賛同いただいております。今後さらに増えていくと感じております。

また、同時にセキュリティ人材育成基準も作っております。例えば脆弱性診断をするのであれば、解析スキルのスキルセット、キャリアストーリーを標準化します。コンサルティングの基準と人材育成の基準、これらを作ることで、結果的に日本のセキュリティ自衛力を上げることに直結すると考えております。





当社は2022年3月、ブロードバンドセキュリティ社に出資をいたしました。同社は、セキュリティの同業ですが、準大手企業様が主なターゲットです。

当社との顧客層が少し異なることで、お互いのセキュリティの商材をアップセルすることが可能です。すでに、当社の教育事業のアップセル、同社の運用サービスや金融コンサルのアップセルなど、多くの実績が出ています。

スキルやサービスが重複する部分は、リソースが2倍になり、より多くのお客様への対応が可能になります。

両社の決算期が異なり、繁忙期が違うため、例えば脆弱性診断で当社のリソースがいっぱいになったら、同社の脆弱性診断要員が、当社で一緒に行ったり、コンサルティングを一緒に行ったりすることが増えてまいります。

両社とも、リソースが倍になるということ、お互いのお客様にアップセル、クロスセルを違う商材でできるというところに大きなシナジーがあると考えております。

これからもブロードバンドセキュリティ社と共に成長していきたいと考えております。





目指す姿

GSXはセキュリティ業界各社との協業を積極的に行い、日本全国の企業の自衛力向上を目指しています

セキュリティ人材不足

セキュリティ提供会社不足

人材不足、サービス不足を補うためには  
セキュリティ業界各社の協業が必要不可欠

「セキュリティ業界各社の英知を集結して  
日本全国のセキュリティレベル向上を図ります  
同業他社とも柔軟に協力体制を構築、セキュリティの課題解決に挑みます」

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 47

当社が目指す姿は、サイバーセキュリティイニシアティブジャパンの設立や  
ブロードバンドセキュリティ社との資本業務提携のように、セキュリティ業界の各  
社と連携し、当社がハブになりながら、世の中のセキュリティ人材不足、セキュリ  
ティ提供会社不足を解決していきたいと考えております。

セキュリティ業界各社の英知を集結して日本全国のセキュリティレベル向上を図る  
ということをチャレンジしてまいります。

ご説明は以上でございます。  
ご視聴ありがとうございました。



**GSX**  
GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

# Appendix



## マネジメントメンバー

GSX  
GLOBAL SECURITY EXPERTS

代表取締役社長

**青柳 史郎**

Shiro Aoyagi

1998年 4月 : 株式会社コ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)



常務取締役

**与儀 大輔**

Daisuke Yogi

1994年 4月 : 横河電機株式会社 入社  
 2007年 8月 : 株式会社株ラック 入社  
 2012年12月 : 株式会社株野村総合研究所 入社  
 NRIセキュアテクノロジーズ特 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  
 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)



代表取締役副社長

**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 : 株式会社アマダメトロックス代表取締役  
 2012年 4月 : 株式会社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)



取締役 西日本支社長

**三木 剛**

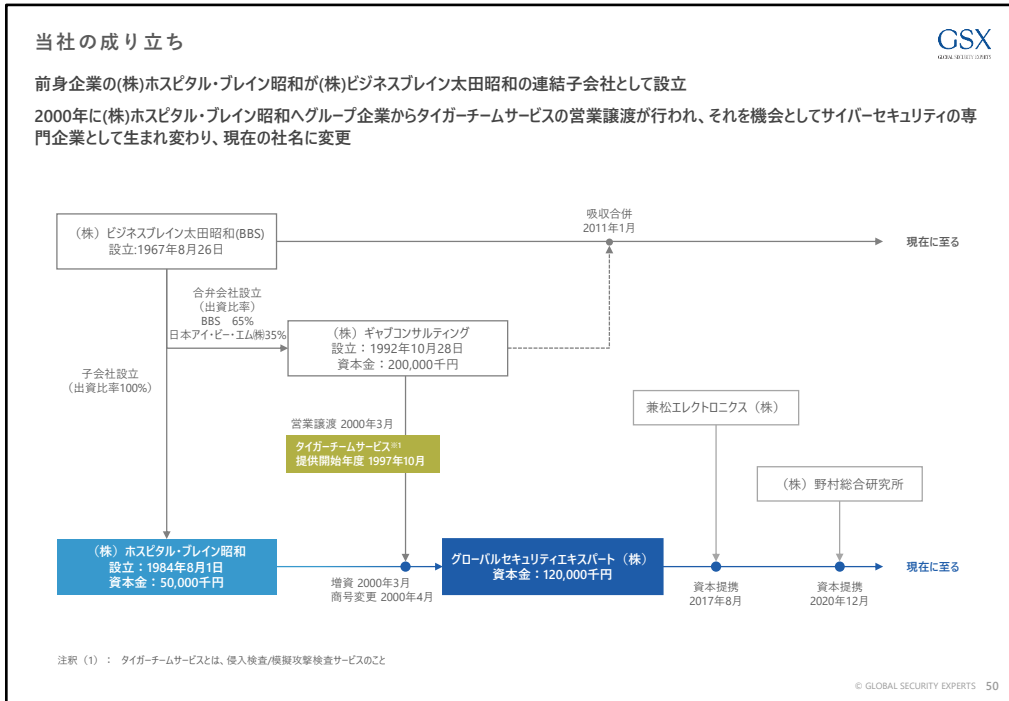
Tsuyoshi Miki

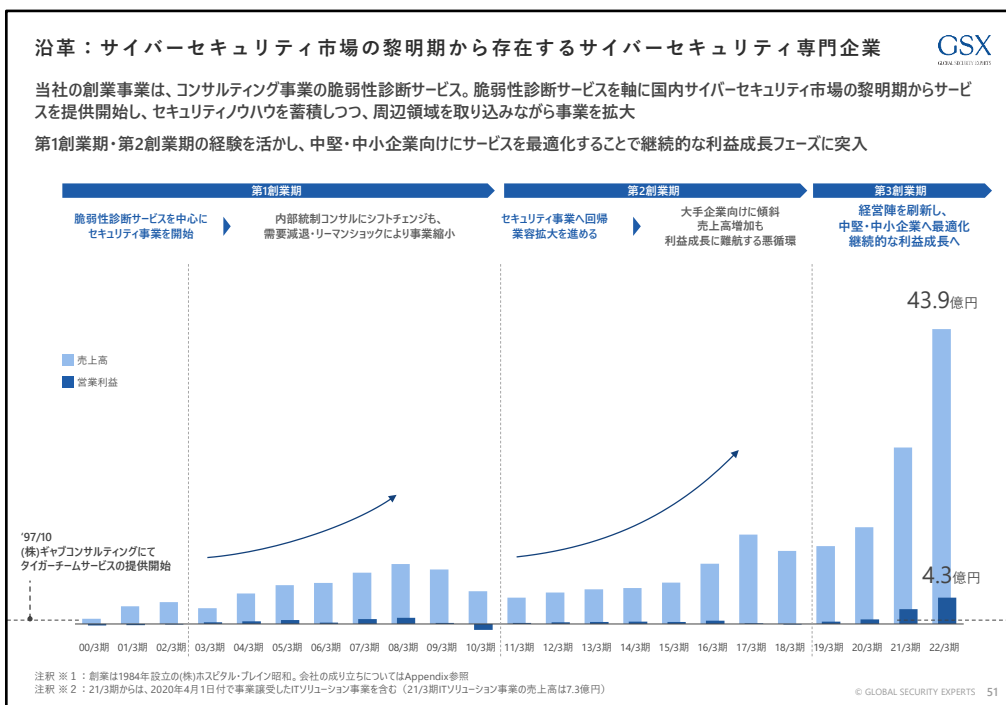
2005年10月 : 株式会社株神戸デジタルラボ 入社  
 2008年10月 : 同社 営業部長  
 2011年10月 : 同社 執行役員 セキュリティソリューション事業部長  
 2013年10月 : 同社 取締役 サービス推進本部長 兼 セキュリティソリューション事業部長  
 2019年 8月 : 当社入社  
 2019年10月 : 当社 西日本支社長  
 2020年 4月 : 当社 取締役 西日本支社長 (現任)



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 49









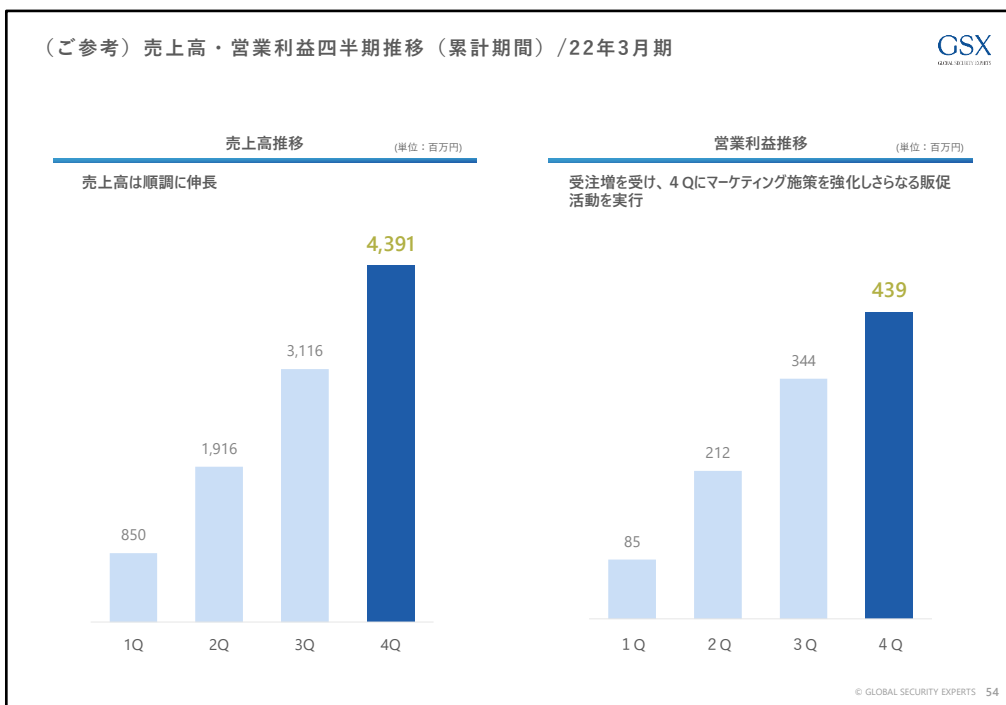
## 財務ハイライト

GSX  
GLOBAL SECURITY EXPERTS

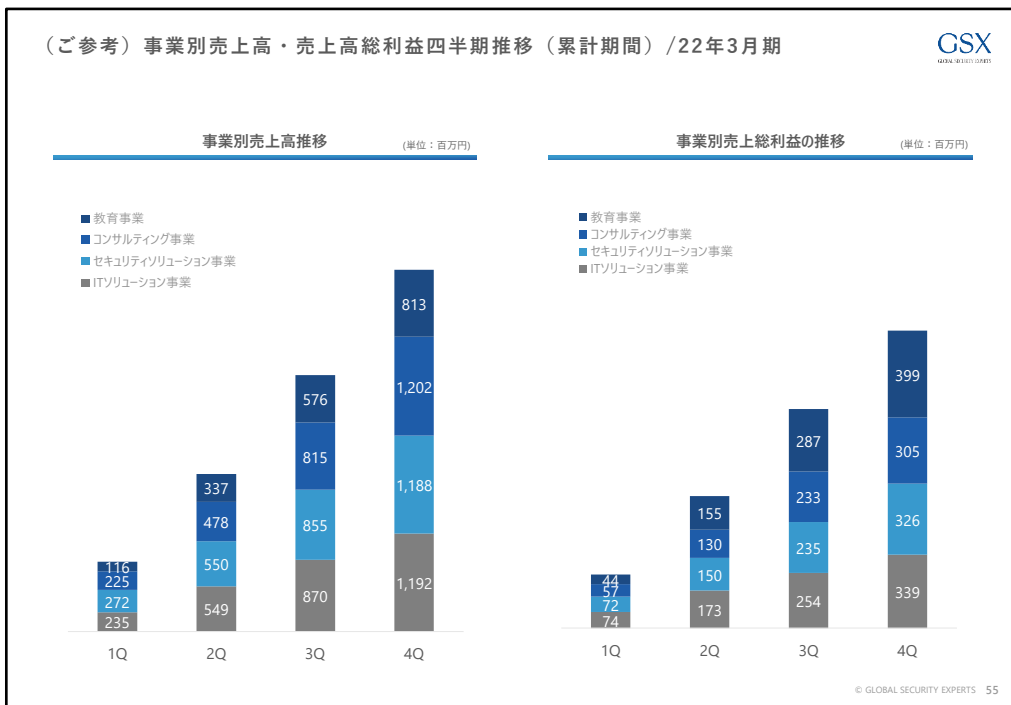
決算期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
売上高 (千円)	1,221,700	1,302,976	1,616,613	2,948,871	4,391,317
経常利益 (千円)	△10,348	37,096	73,103	239,370	414,331
当期純利益 (千円)	△10,470	28,024	38,658	167,657	261,099
資本金 (千円)	100,000	100,000	270,000	291,800	485,000
発行済株式数 (株)	5,400	5,400	10,000	10,590	3,327,000
純資産額 (千円)	350,936	378,960	736,113	942,201	1,565,478
総資産額 (千円)	871,996	956,504	1,712,769	2,384,273	3,482,070
1株当たり純資産額 (円)	64,988.24	70,177.92	245.37	296.57	470.54
1株当たり配当額 (円)	-	800	500	2,900	15
1株当たり当期純利益 (円)	△1,938.91	5,189.68	14.56	54.70	80.91
自己資本比率 (%)	40.25	39.62	42.98	39.52	44.96
自己資本利益率 (%)	-	7.68	6.93	19.98	20.82
配当性向 (%)	-	15.42	11.45	17.67	18.5
営業キャッシュフロー (千円)	-	-	△284,882	767,002	328,219
投資キャッシュフロー (千円)	-	-	△76,692	△240,397	△294,649
財務キャッシュフロー (千円)	-	-	387,400	△91,241	460,634
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	-	-	216,959	652,324	1,146,528
従業員数 (人)	60	64	75	110	118

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 53









## 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。

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 56



GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

