

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2024年3月期第2四半期
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
2023年11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）

2024年3月期 第2四半期 決算説明会レポート

- 2024年3月期 第2四半期 決算概要
- 2024年3月期 業績予想
- 経営トピックス
- 中期経営計画
- ESGの取組み

Summary

■ 2024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

売上高・利益ともに、第2四半期業績として過去最高額を更新

売上高 32.09億円（前年同期比+24.6%）、営業利益 5.33億円（前年同期比+51.8%）

■ 2024年3月期 業績予想

売上高拡大は継続 利益率の向上を重要視し、経営基盤を強固に

売上高 70億円（前期比+25.9%）営業利益 10.85億円（前期比+47.3%）営業利益率15.5%

通期業績予想に対して、第2四半期は計画を上回る進捗率

■ 経営トピックス

西日本エリアでの展開強化

西日本支社を神戸市に移転 兵庫県警察とサイバーセキュリティ自衛力向上に向けた協定を締結

GSXがさらに成長するための4つの要素と資本業務提携

株式会社網屋との資本業務提携 サービスラインナップ拡充で、さらなる売上向上へ

■ 中期経営計画

中期数値目標を確かなものとする3つの方程式

既存事業で年率25%の売上成長 営業利益率の向上を重視

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/>





2024年3月期 第2四半期
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
2023年10月

本日はご視聴いただきまして、ありがとうございます。

グローバルセキュリティエキスパート株式会社
代表取締役社長の青柳です。

2024年3月期第2四半期決算説明をいたします。
よろしく願いいたします。



Agenda			GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS
1	2024年3月期 第2四半期 決算概要	P 3	
2	2024年3月期 業績予想	P13	
3	経営トピックス	P17	
4	中期経営計画	P23	
5	ESGの取組み	P31	
6	事業内容	P33	
7	Appendix	P50	

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 2

本日はこのようなアジェンダでお話をいたします。

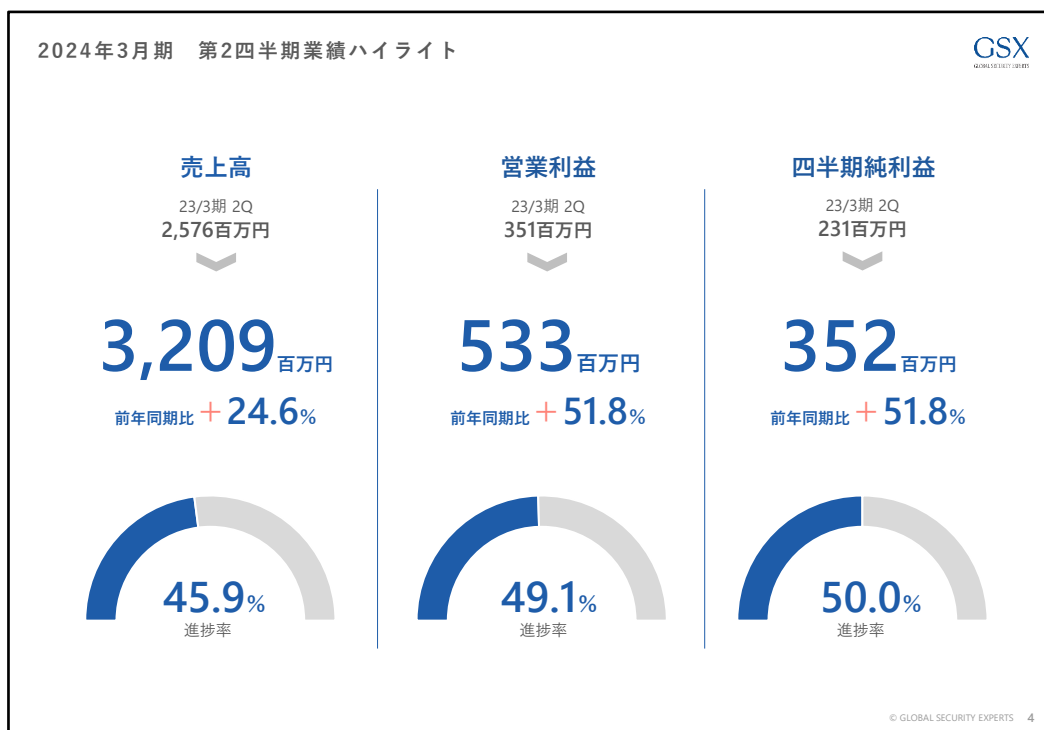




2024年3月期 第2四半期 決算概要

2024年3月期 第2四半期の決算概要をご説明いたします。





売上高は前年同期比24.6%増の32億900万円、
営業利益は前年同期比51.8%増の5億3,300万円、
四半期純利益は前年同期比51.8%増の3億5,200万円となり、順調に成長していると認識しております。
通期の進捗率についても順調であり、後ほどご説明いたします。



2024年3月期 第2四半期業績ハイライト

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

- ✓ 前年同期比**大幅増収増益**
売上高・利益ともに、第2四半期業績として**過去最高額を更新**
- ✓ 通期業績予想に対する進捗率は順調
売上高・利益ともに、**計画を上回る進捗**
- ✓ 中堅・中小企業におけるセキュリティニーズ、
IT企業・SIerにおけるセキュリティ人材育成ニーズは**引き続き旺盛**
すべての事業で**売上が伸長**

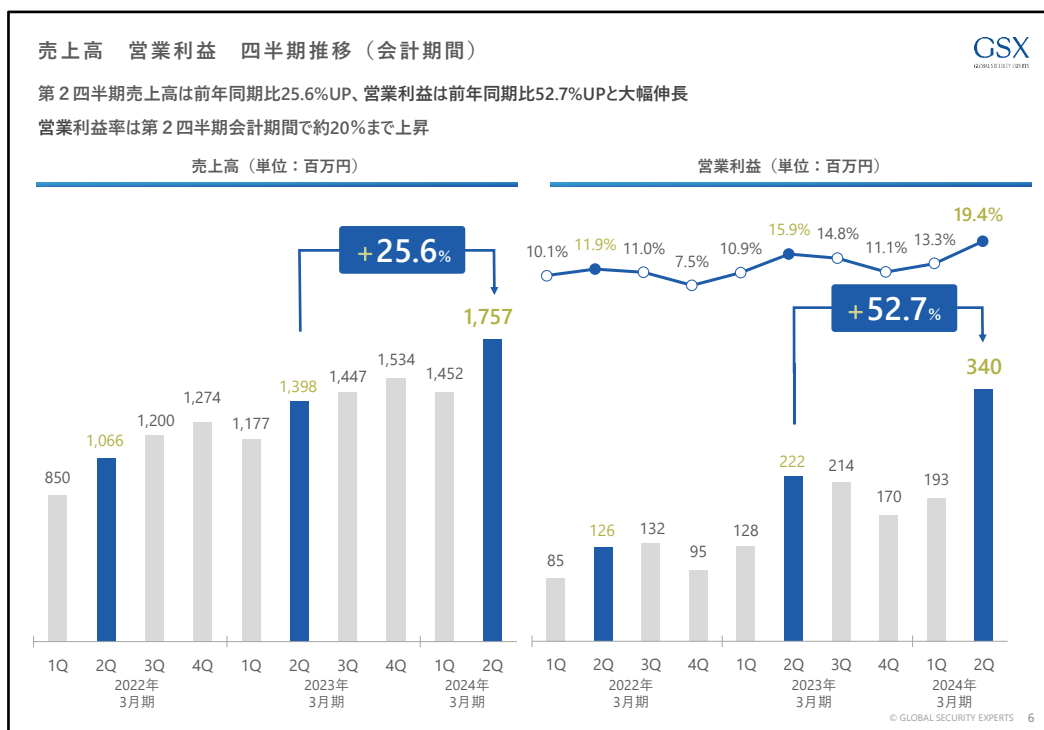
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 5

2024年3月期第2四半期のハイライトです。

前年同期比は大幅増収増益、売上高・利益ともに第2四半期業績として過去最高額です。通期業績予想に対する進捗率も順調で、計画を上回る進捗状況です。

中堅・中小企業におけるセキュリティのニーズ、IT企業・SIerにおけるセキュリティ人材育成ニーズは引き続き旺盛でございます。全ての事業で売上が伸長しております。

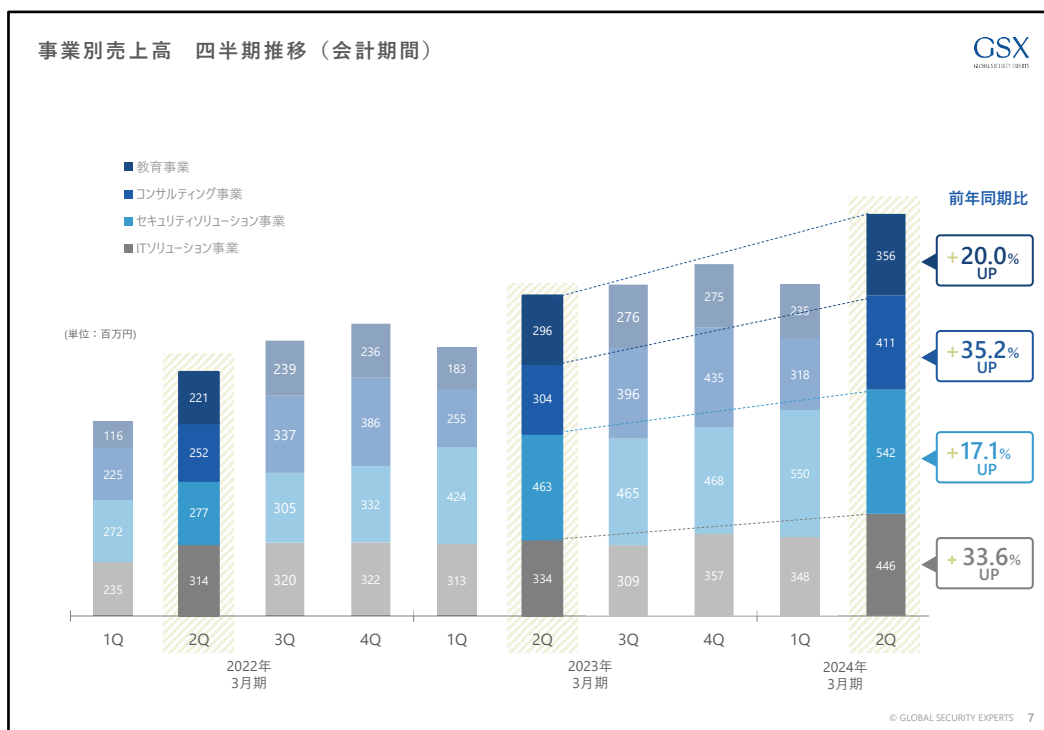




売上高と営業利益の四半期推移です。

第2四半期売上高は、前年同期比25.6%アップ、
営業利益は前年同期比52.7%アップと大幅に伸長いたしました。

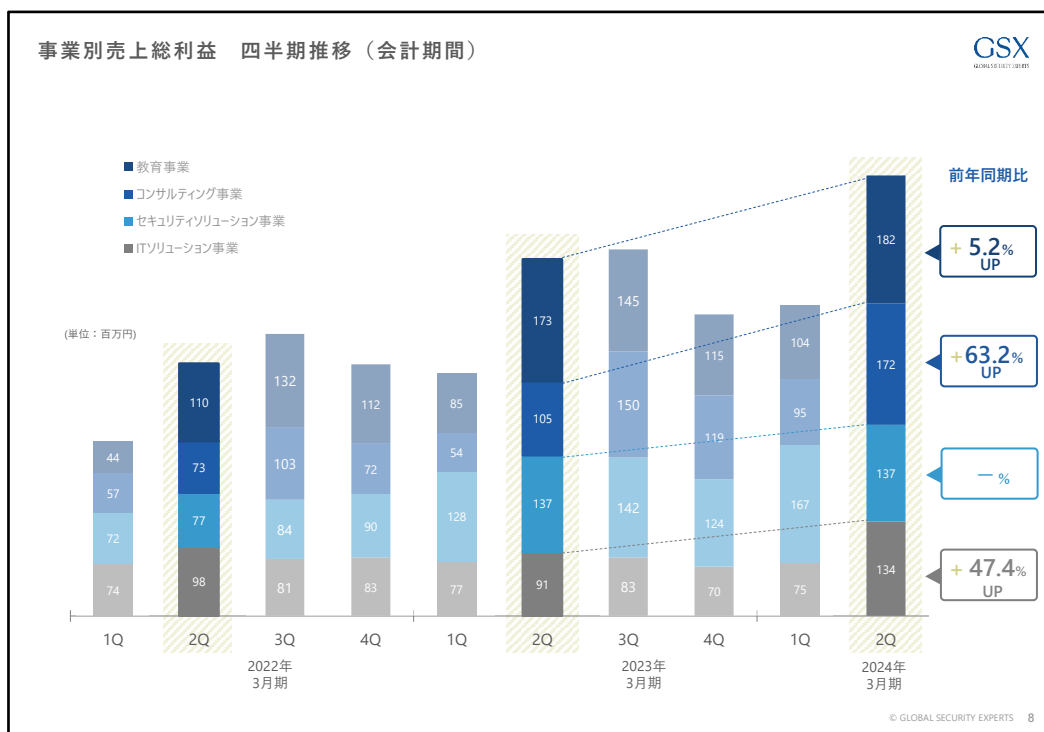




事業別売上高の四半期推移です。

事業別売上高については、どの事業も堅調に推移し、成長しております。多少の凹凸はあるものものも、売上についてはどの事業も順調であります。





事業別売上総利益の四半期推移です。

こちらは、良し悪しがあります。


教育事業、セキュリティソリューション事業は次ページでご説明いたします。
コンサルティング事業とITソリューションは順調に推移しました。

コンサルティング事業に関しては、特に中堅・中小企業様において、自社のサイバーセキュリティ対策レベルを測るといような、アセスメント系のコンサルの需要、また、Webサイトの脆弱性診断の需要が大きく上がりました。

ITソリューション事業については、のちほどご説明するサイバーセキュリティ専門人材常駐ビジネスが収益化しており、セキュリティインフラの案件も好調となっております。



事業別売上高、売上総利益 概況（会計期間）



- 教育事業

 - ✓ セキュリティ人材育成ニーズの高まりを取り込み、**売上高が伸長**した一方で
官公庁の教育カリキュラムを新規作成する入札案件により、一部の利益率が低下
売上総利益は前年同期比で微増に
- コンサルティング事業

 - ✓ **中堅・中小企業におけるコンサルティング需要は高く、売上高が伸長**
事業効率化が進み利益率が向上 **売上総利益が前年同期比で大幅に伸長**
- セキュリティソリューション事業

 - ✓ 売上貢献度の高いセキュリティ機器の導入・運用により**売上高が伸長**
利益率の高いインシデント^{*}対応は第1四半期に集中
案件総量は引き続き堅調であるもの **売上総利益は前年同期比で同等に**
- ITソリューション事業

 - ✓ セキュリティ人材特化型へと改革中の**SES（システムエンジニアリングサービス）が好調**
売上高・売上総利益ともに前年同期比で大幅に伸長

*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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 9

セキュリティソリューション事業は、売上高は前年同期比17%増だったものの、利益が昨年2Qとほぼ同等で、また今期1Qの利益よりも大きく下回りました。

セキュリティソリューション事業は、サイバー製品とその運用をあわせたサブスクリプション、いわゆるストック型のものと、マルウェアに感染したというSOSや、Webサイトの情報が漏れているなど、緊急対応・インシデント対応を中心としたフロービジネス、いわゆる役務提供とで構成されています。

インシデント対応は、売上に占める割合は低いですが、利益率が圧倒的に高く、積上げた製品のサブスクリプションは売上が高く、利益率は劣るという構成になっています。

案件総量は2Qも堅調ですが、今期1Qに大型のインシデント対応を行ったため、1Qに比べて2Qは利益率が下がっております。ただし、上期全体でみると堅調に推移していると認識しております。

教育事業の2Qは官公庁の教育関連で入札案件が複数件あり、通常の民間企業向けトレーニングコンテンツ販売とは違い、教育カリキュラムを作成するような案件が多々ありました。これが、利益率が低かったことの要因と認識しております。



P/L

売上高、利益ともに高成長を継続、営業利益率は16.6%と前期比で3.0ptUP

(百万円)	2023/3期 2Q実績	2024/3期 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,576	3,209	+633	+24.6%
売上総利益	823	1,062	+238	+28.9%
売上高総利益率	32.0%	33.1%	+1.1pt	-
販売費・一般管理費	472	528	+56	+12.0%
販売費・一般管理费率	18.3%	16.5%	-1.8pt	-
営業利益	351	533	+181	+51.8%
営業利益率	13.6%	16.6%	+3.0pt	-
経常利益	350	528	+177	+50.7%
経常利益率	13.6%	16.5%	+2.9pt	-
四半期純利益	231	352	+120	+51.8%
EPS (円)	34.99※	47.31	+12.32	+35.2%

※2022年11月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の株式分割を実施しました。
2023/3期2Q実績のEPS (円) は、2023/3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出してあります。

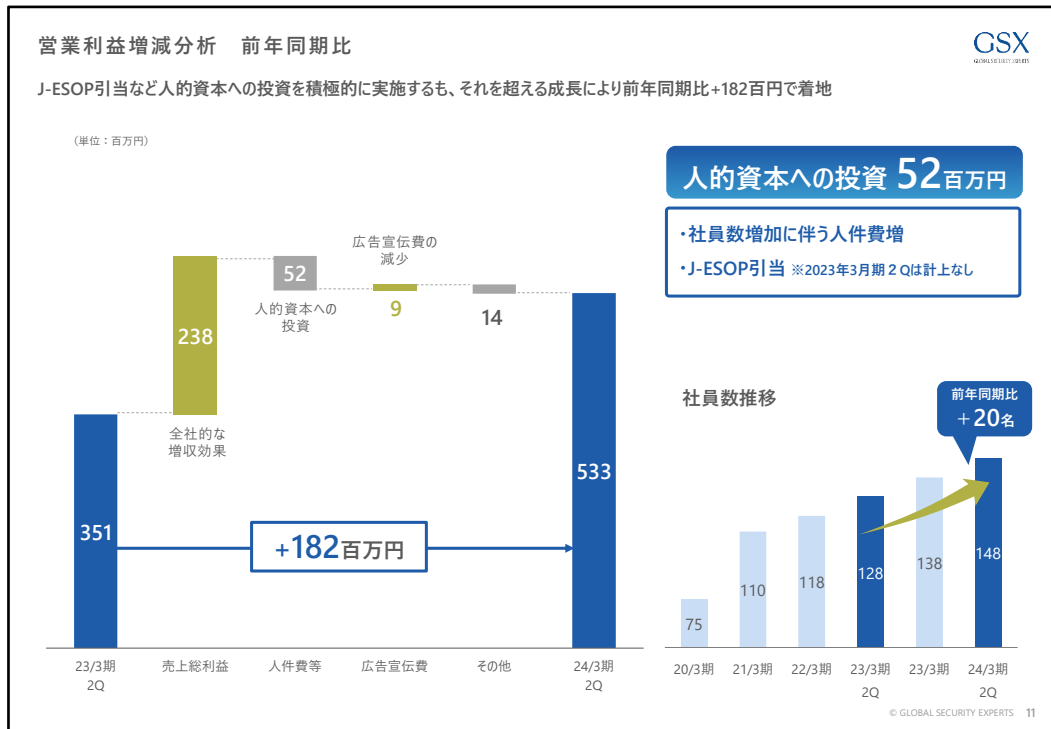
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 10

続いてP/Lです。

売上高32.09億円、売上総利益10.62億円としっかり伸びております。
売上総利益率は1.1%アップ、販売費・一般管理費の率は1.8%ダウンし、
営業利益率16.6%の5.3億円で着地をしております。

その結果、四半期純利益3.52億円、EPSは47.31円と、昨年から大きく伸長して
おります。





続いて、営業利益の増減分析です。

当社では人的資本への投資を積極的に実行しておりますが、そのうえでも大きな収益アップとなったため、昨年より営業利益が1.82億円増加しております。社員数については前年同期比でプラス20名となり、予定通りの採用ができております。



B/S GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

(百万円)	2023/3期	2024/3期 2Q	前期比 増減	前期末比 増減率
流動資産	3,231	3,076	-155	-4.8%
現金及び預金	1,078	916	-162	-15.1%
売掛金及び契約資産	1,210	1,150	-60	-5.0%
その他	942	1,009	67	+7.1%
固定資産	892	1,264	371	+41.6%
有形固定資産	36	35	-1	-3.0%
無形固定資産	190	163	-26	-14.1%
投資その他の資産	666	1,065	399	+59.9%
資産合計	4,124	4,340	215	+5.2%
流動負債	2,195	2,083	-111	-5.1%
買掛金	254	229	-24	-9.7%
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	1,885	1,798	-87	-4.6%
固定負債	208	199	-9	-4.3%
長期借入金	165	137	-28	-16.9%
その他固定負債	43	61	18	+44.0%
純資産	1,720	2,056	336	+19.6%
自己資本比率	41.7%	47.4%	+5.7pt	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 12

続いてB/Sです。純資産は順調に伸びております。





続きまして、2024年3月期の業績予想です。



2024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**

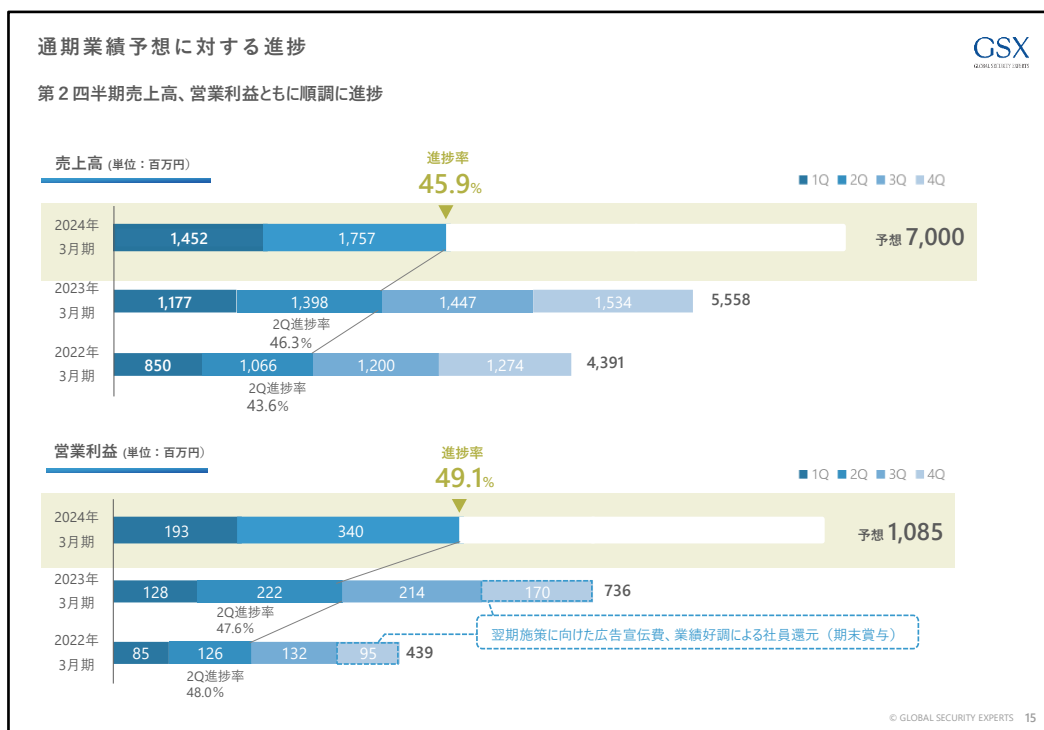
売上高は前期比+25.9% 営業利益率は15.5%を目指す

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 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	+47.3%
営業利益率	13.3%	15.5%	+2.2pt	-
経常利益	737	1,084	346	+47.0%
経常利益率	13.3%	15.5%	+2.2pt	-
当期純利益	488	704	215	+44.2%
EPS (円)	72.20	94.31	22.11	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 14

前回からお示ししている通り、今期は売上高70億円、営業利益10.85億円を計画しております。
上振れ基調でありますので、業績予想修正が必要になったときには速やかに開示いたします。

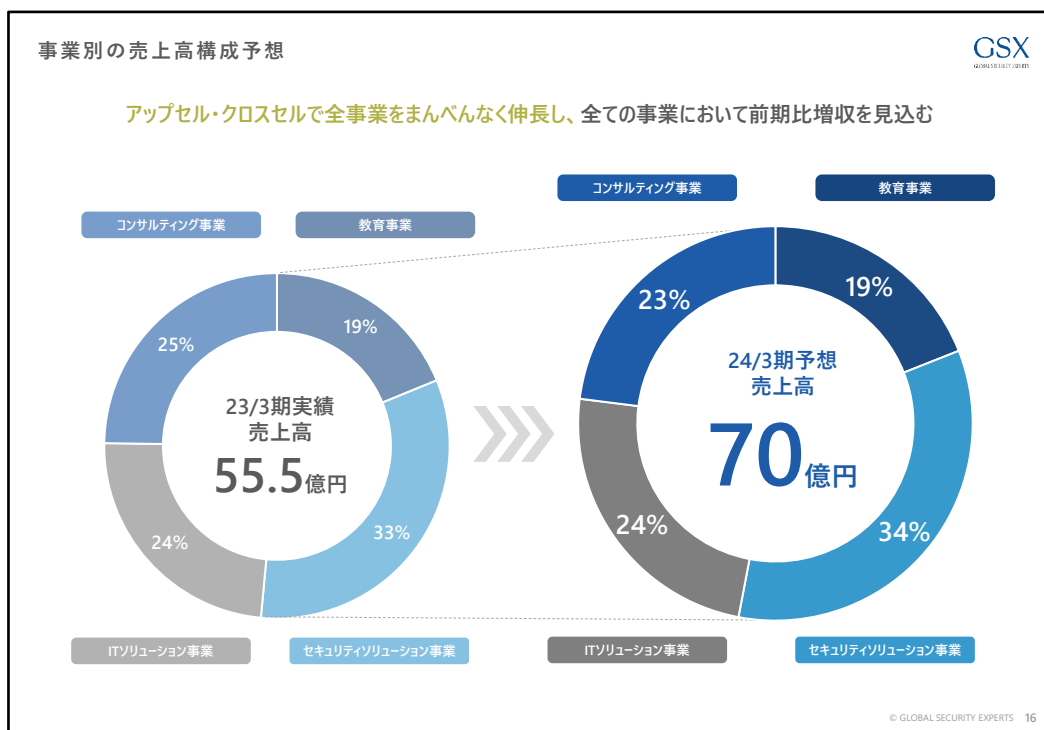




また、通期業績に対する進捗率については、売上高・営業利益ともに順調に推移しております。元々、当社は売上高・営業利益ともに第1四半期が最も低く、第2四半期、第3四半期、第4四半期と少しずつ上がっていくのが、毎年の傾向です。

通期業績に対する売上高の進捗率は45.9%、2023年3月期は46.3%、2022年3月期は43.6%の進捗だったので、上振れ傾向です。
営業利益の進捗率は、2023年3月期47.6%、2024年3月期49.1%ですので、こちらも極めて順調だと認識しております。





続いて、事業別の売上高構成の予想です。

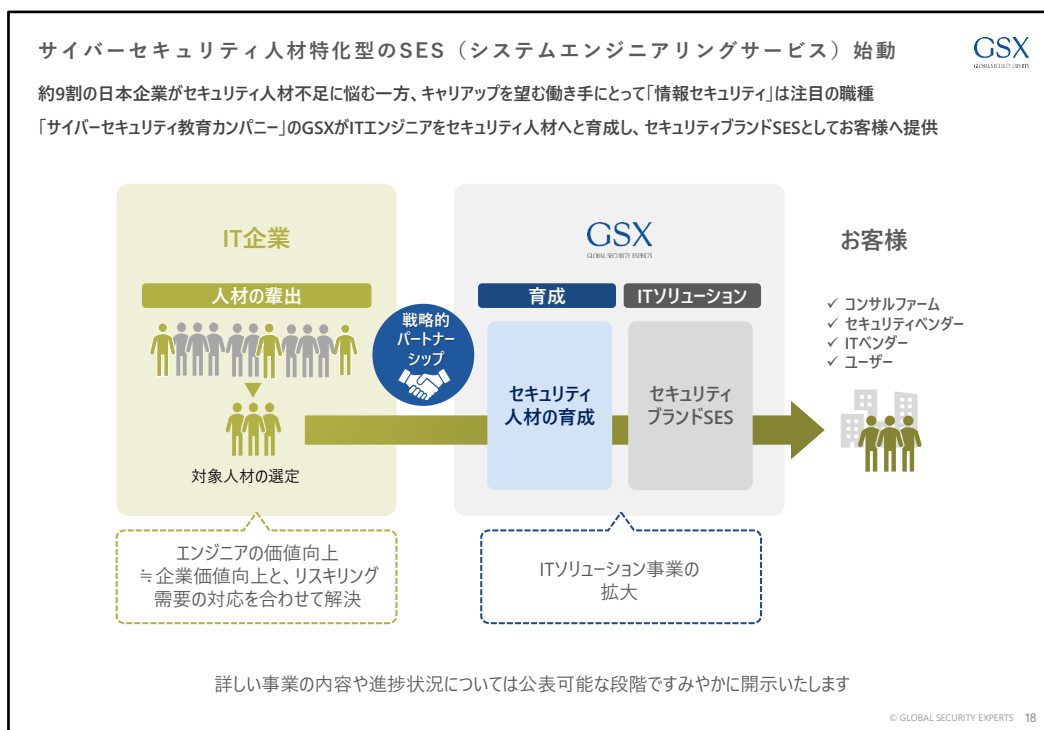
アップセル・クロスセルで全事業まんべんなく伸長させることで、全ての事業において前年同期比増収を見込んでおります。





続きまして、経営トピックスについてお話をいたします。





サイバーセキュリティ人材特化型のSESビジネスです。

サイバーセキュリティのわかる人材を会社の中に常駐させてほしいというご要望が多くありますが、セキュリティ人材は非常に不足しており、セキュリティ人材を常駐させられる企業は非常に少ないというのが業界の現状です。

当社はサイバーセキュリティ教育会社という一面も持っております。戦略的パートナーシップを結んでいるIT企業様から、IT人材を提供いただき、我々が育成してセキュリティ人材にリスクリングしたうえで、お客様に提供するビジネスです。

リスクリングすることで、ITに詳しいだけでなく、サイバーセキュリティもわかる人材になりますので、人材単価を上げることも可能になります。

このような形で、お客様にセキュリティ人材を提供する専門の会社は他にないため、今後は、専門事業として分社化も考えております。



西日本エリアでの展開強化

西日本支社を大阪市から神戸市に移転
兵庫県警察とも連携し、最新のサイバーセキュリティ対策講演実施や危機意識の醸成、対策の推進に取り組む

サプライチェーンを構成する企業が多く存在する
地方におけるサイバーセキュリティ課題

セキュリティ人材の不足

対策を実行できるベンダーの不足

サイバーセキュリティに対する情報量の不足



西日本支社を神戸市に移転
西日本エリアにおけるサイバーセキュリティ対策サービス提供強化へ

兵庫県警察と協定を締結
「兵庫県内企業のサイバーセキュリティ自衛力向上実現に向けた協定」



GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS



兵庫県警察

- ✓ サイバーセキュリティ教育
- ✓ 啓蒙活動の協力
- ✓ 捜査への協力 等

- ✓ 捜査官の育成
- ✓ 兵庫県内企業への啓蒙

- ✓ 2013年より兵庫県官民合同対策プロジェクト※に参画
常務取締役 西日本支社長 三木 剛が、10年に渡って兵庫県警察サイバーセキュリティ対策アドバイザーとして活動
- ✓ サイバーセキュリティ自衛力向上実現に向けた協定を締結



【写真左】アドバイザーとして兵庫県警察のサイバー犯罪対策に10年間貢献したことが評価され、兵庫県警察より感謝状を受領
【写真右】地域社会のサイバーセキュリティ対策向上に資する活動として、引き続き兵庫県警察と連携

※現兵庫県サイバー犯罪対策ネットワーク

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 19

次に、西日本エリアでの展開強化です。

西日本支社を大阪から神戸市三宮の駅直結のビルに移転しました。神戸を選んだ理由としましては、空港も近く、新幹線も利用しやすいため、日本全国どこでも行きやすい環境にあるためです。東京、大阪、名古屋、九州のお客様に対してのサービス提供、さらに沖縄、北海道でサイバーセキュリティ人材を育て、当社の人的リソースとして仕事を受けていただくニアショア拠点を作っております。神戸は飛行機・新幹線が利用しやすい点、加えて、神戸市自体がIT人材の育成や確保に力を入れている点から、神戸市を選択しました。

同時に、兵庫県警察と協定を結びました。兵庫県内における企業様のサイバーセキュリティ自衛力が向上すれば、結果的に、兵庫県内のサイバー防衛となることから、兵庫県警察と当社が協力する運びとなりました。この件は、兵庫県警察から提案を受けたものですが、これを機に、他の様々な自治体様と同様の試みを広めていければと考えております。





続いて経営戦略のお話をいたします。

当社では、安定した業績拡大を実現するため、現在の事業活動に加えて、4つの要素をさらにプラスしていきたいと考えております。これは補完というより、新たな要素をプラスすることで業績がさらに伸びていくというイメージです。それを資本提携、業務提携などで実現したいと考えており、この考えに沿って出資や提携を決めております。

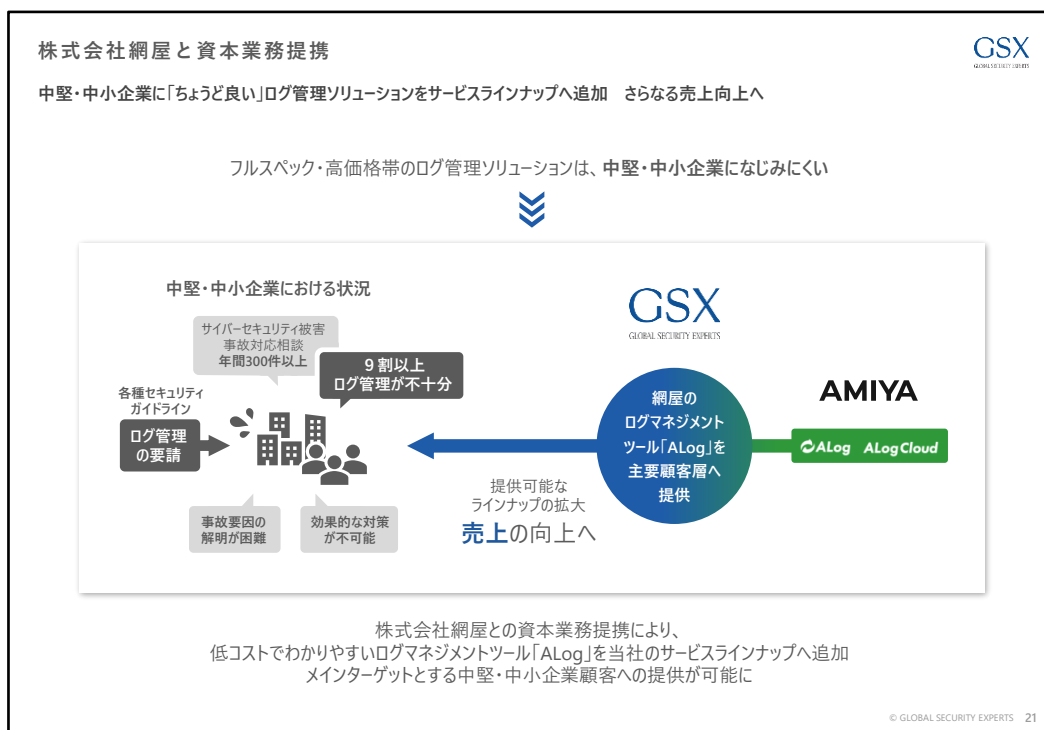
左上から「販路拡大に伴う業績伸長」、右上に「事業領域拡大に伴う業績伸長」です。例えば、医療業界や製造業のOT（オペレーション・テクノロジー）システムなど、当社が進出していない新エリアとの連携を考えております。

右下の「サービスラインナップの拡充」は、当社の顧客に提供するサービスの種類を増やすことで、売上・業績を上げる目的です。

左下の「製造能力拡大に伴う業績伸長」は、現在も多くのお仕事を受注している状況ですので、いわゆる製造能力、仕事をこなしていくリソース拡大を狙っております。

この4つの要素の考えで出資や提携を決めており、2023年9月15日の株式会社網屋様との資本業務提携も、その一環でございます。





株式会社網屋様と2023年8月に業務提携、2023年9月に資本提携を行いました。

中堅・中小企業がログを取ることは、様々なセキュリティのガイドラインや、世の中の風潮でも、強く推奨されております。例えるならば、車のドライブレコーダーです。交通事故など何かあった場合に記録を取っておくというのは大事なことだと認識されております。

また、社員や業務委託の方々が情報を持ち出してしまったり、名簿業者に売ったという事件もあります。退職者が情報持って辞めてしまう事例もよくあります。

このような問題が起きたとき、ログを取っていないと、それ以上の調査ができない可能性もあります。内部不正に関しても、サイバー攻撃に関しても、ログを取っていない限り、何の情報をもどのように取られたのか判明しない上、ウイルス感染が他のパソコンまで広がっているのかなど、全てがわからない状態のまま、問題解決が進みません。

そのような課題を解決するログソリューションは、海外製品に多くありますが、大企業向けに設定された金額であり、また使い勝手も然りです。一方、網屋のALogは、日本企業に適したログ管理が出来、さらに金額設定や使い勝手も良く、既に日本企業の5,000社以上で導入されております。当社としても中堅・中小のお客様にアップセル出来るものであり、当社の業績向上につながるものと考えております。





網屋様との提携は、右下のサービスラインナップの拡充に該当します。当社のお客様にアップセルすることによる、さらなる売上高向上を狙い、提携いたしました。今後も出資や提携は様々考えております。この法則に則ってプロットしていくことで、当社の成長の確度を上げ、安定した業績拡大を目指していきたくと考えております。





続いて、中期経営計画のご説明をいたします。





当社のビジネスモデルのひとつは、中堅・中小企業を中心としたエンドユーザー様に対して、サイバーセキュリティサービスをフルラインナップで販売していくことです。

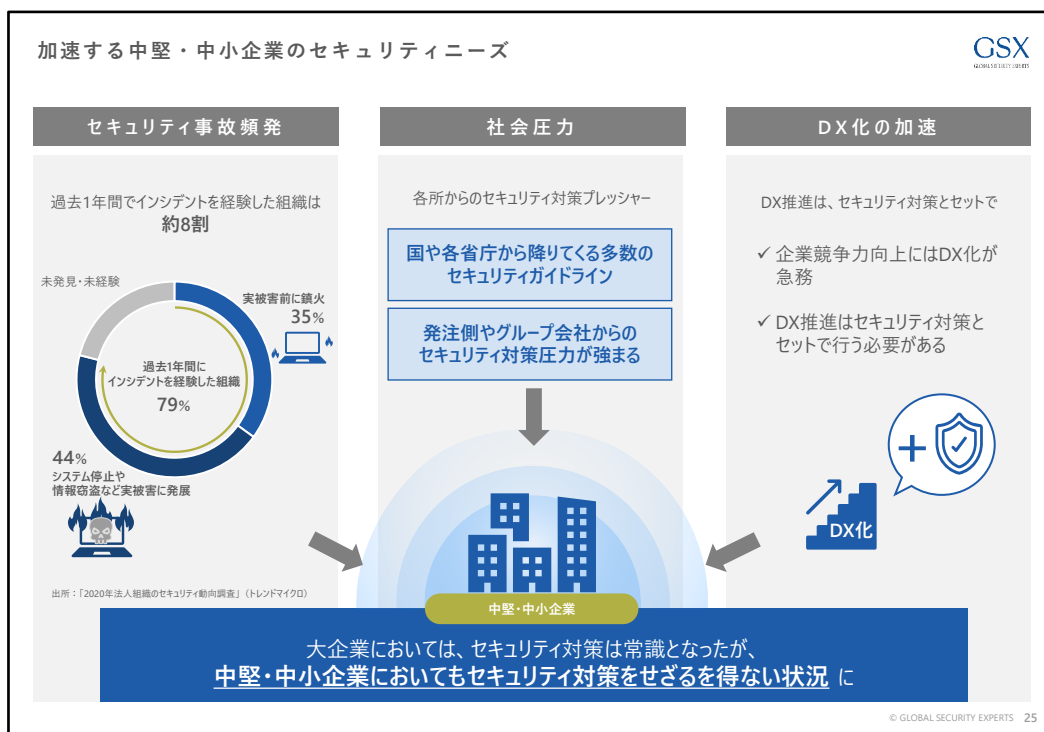
サイバー攻撃の緊急対応、従業員教育をしたい、脆弱性診断でWebサイトのセキュリティを守りたい、あるいはそのコンサルティングで今の状況をアセスメントして、世の中のセキュリティ状況と、自社のセキュリティ状況のギャップを探して欲しいなど、様々な需要に応じております。

また、サイバーセキュリティ製品の導入も必要があります。例えばアンチウイルスの更新期間が到来しているけれども、今までのアンチウイルスソフトではなく、最新のマルウェア対策もできるようなセキュリティ製品を導入したい、さらに運用もして欲しいというご相談もよくいただきます。

もうひとつのビジネスモデルは、IT企業、Slerに対し、当社がセキュリティ教育や資格を提供することで、IT人材をプラス・セキュリティ人材に変えていくことです。

セキュリスト（認定脆弱性診断士）という当社オリジナルの教育プログラム、EC-Councilという世界で有名なホワイトハッカーの養成資格、CISSP（セキュリティプロフェッショナル認定資格制度）という国際的に著名な情報セキュリティのマネジメント講座、これら3つを主力の教育プログラムとして提供しております。





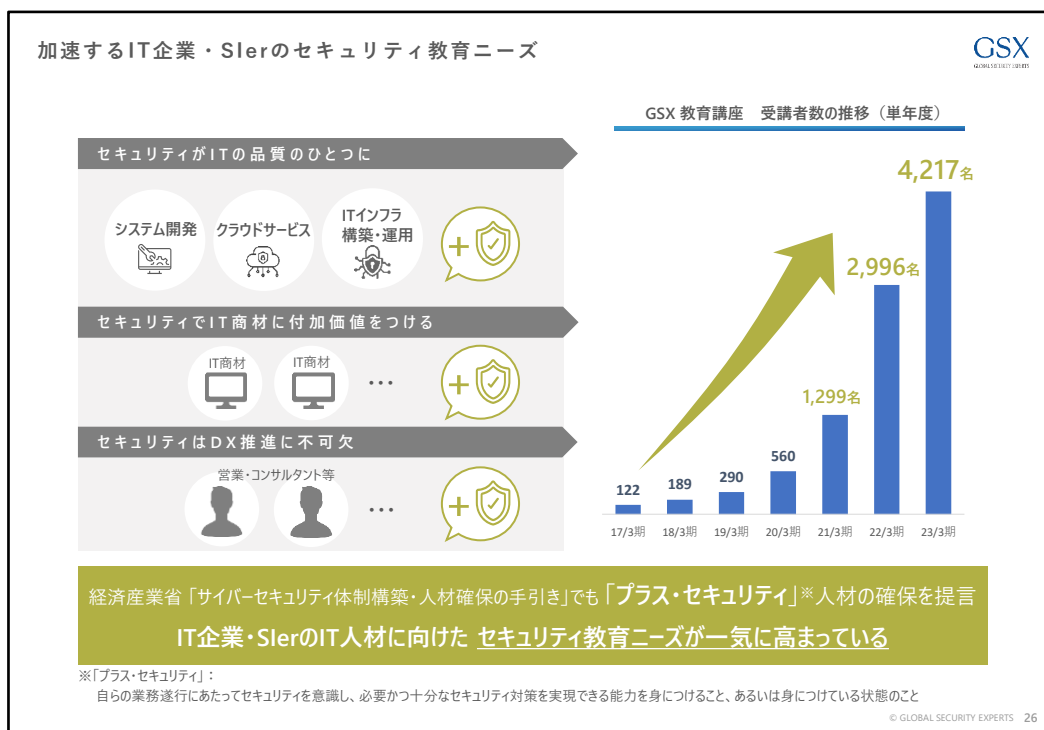
中堅・中小企業様のニーズに関しましては、サイバー攻撃等のインシデントが頻発しているほか、社会的な圧力もあってサイバーセキュリティ対策を講じなければならない状況がございます。

サプライチェーンの上流に位置するメーカーから、セキュリティガイドラインを出されることも増えています。自分たちのサプライチェーンで、マルウェア感染、ウェブ不正アクセスなどのインシデントが発生すると、メーカーとして安全に製品を作れなくなってしまうためです。

また、企業グループ全体でのセキュリティリスクを減らすために、親会社から子会社・孫会社に対しサイバーセキュリティ対策を要請されるなど、セキュリティ対策をしなければならない理由がますます増えてきております。

大企業においてはセキュリティ対策が当たり前になりましたが、中堅・中小企業様においても対策せざるを得ない状況になっております。中堅・中小企業でセキュリティ対策が不要になる状況には、どうしてもならない、むしろ増えていく一方だと考え、当社はここをメインターゲットとしております。





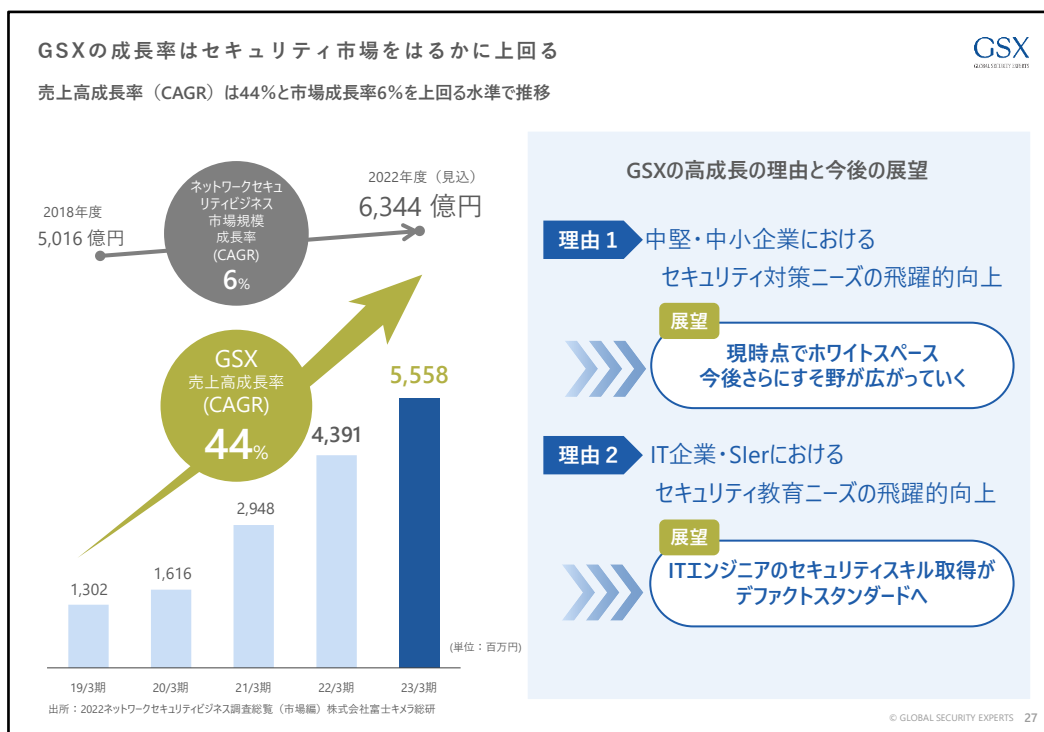
IT企業やSlerのサイバーセキュリティ教育ニーズも上がっております。

システム開発、インフラ構築、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く過程で、セキュリティのわかる人材が開発・設計することができれば、例えば、アプリケーション開発の最終セキュリティテストをした結果、大きいバグが出たために半分やり直しになった、といったリスクがなくなります。セキュリティにも強い人材が最初からその工程を進めることで、手戻りのないシステムが構築できます。

このことから、プラス・セキュリティ人材の需要が爆発的に伸びている状況です。

サイバーセキュリティ教育講座の受講者数の推移を見ても、爆発的に上昇していると感じております。セキュリティ教育ニーズに関しても、まだまだ大きく伸びる要素があると考えております。

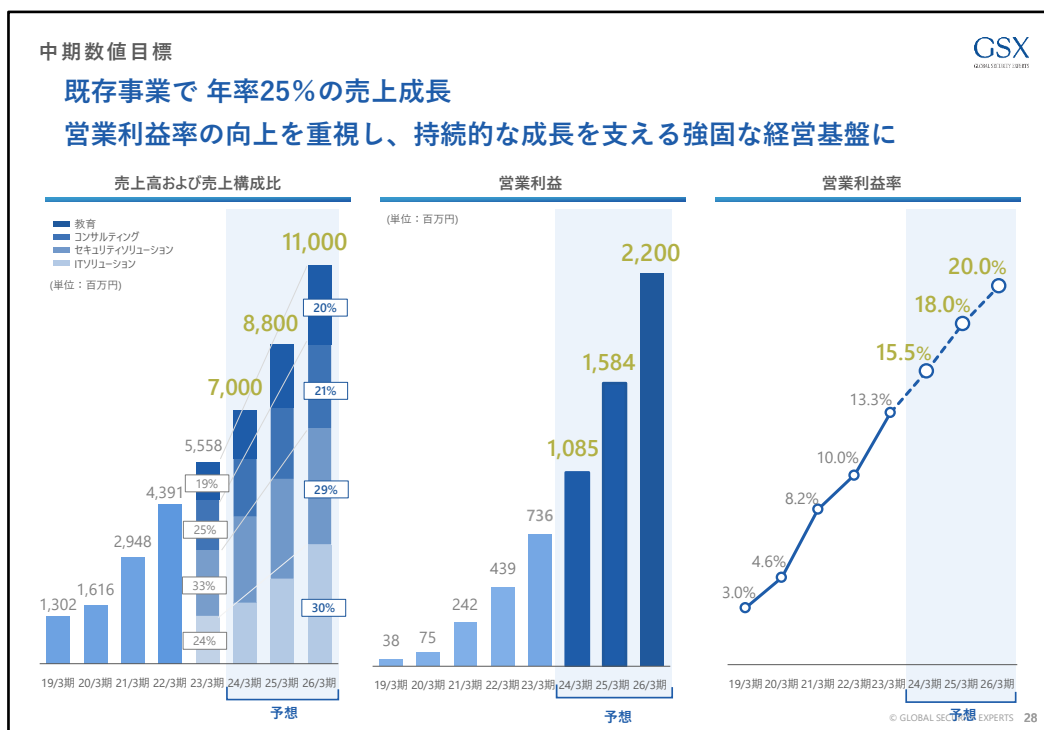




ネットワークセキュリティビジネスの市場規模成長率と、当社の売上高成長率は異なります。

その理由は、中堅・中小企業におけるセキュリティ対策ニーズ、IT企業、Slerにおけるセキュリティ教育ニーズが飛躍的に向上していることにあり、今後さらに広がっていくと考えております。





2024年3月期の通期予想は、売上高70億円、営業利益10.85億円、営業利益率15.5%を目指して取り組んでおります。
最低でも年率25%の売上成長を目指しております。



中期数値目標の前提

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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

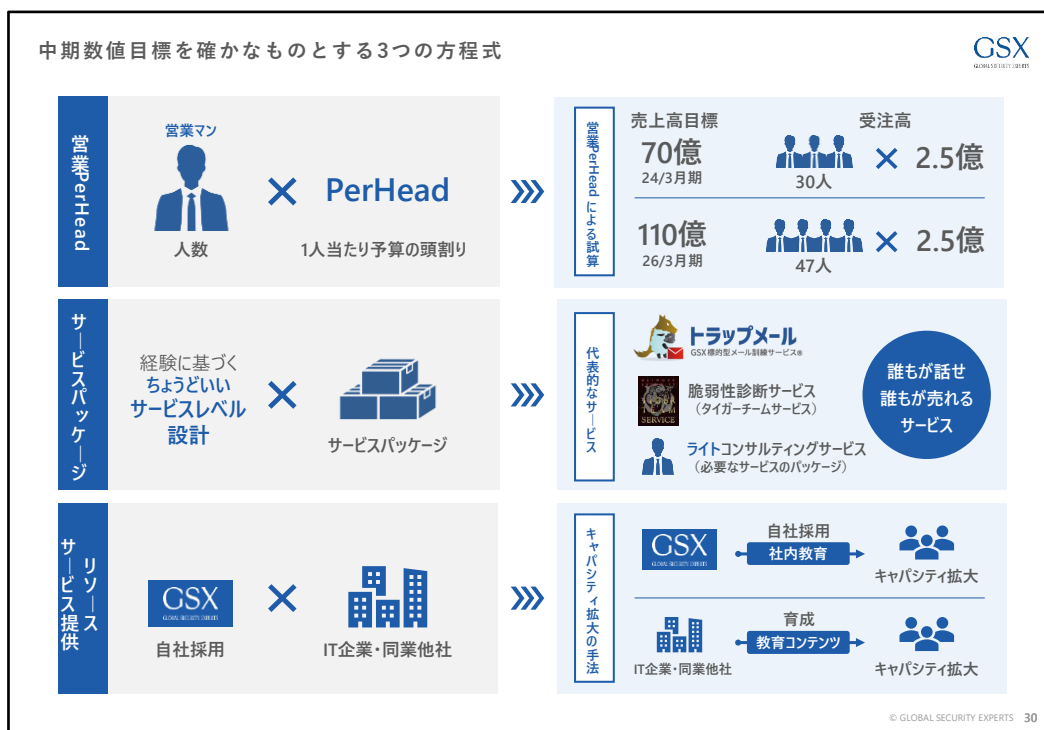
販管费率
Down

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。

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 29





続いて、中期的に当社が確かな結果を出せることを確信してもらうように、まとめた資料になります。

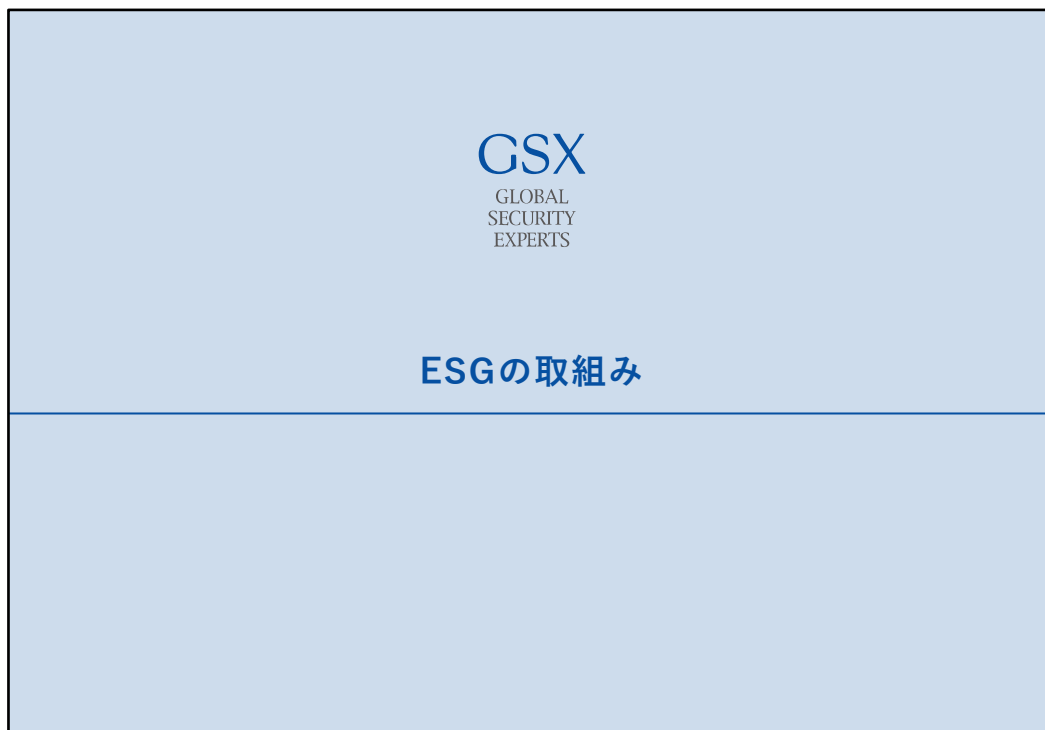
営業については、1人当たり2.5億円の受注ができると考えており、現在、当社の営業マンは約30名おりますので、約75億円の受注が実現できると考えております。2年半後の110億円の売上目標に対しては、営業マンを増やしていけば実現可能と考えております。

また、確実に受注していくには、ちょうどいいサービスレベルを設計し、それをパッケージ化する必要があります。さらに誰もが説明できて、誰もが売れるサービスでなければなりません。つまりは、お客様もご理解しやすいサービスであり、そこにGSXならではの差別化や強みがちりばめられていることが重要です。それをパッケージ化し、営業マンが売りやすい環境を構築してまいります。

さらに、当社は、IT企業・同業他社様とパートナーシップを結ぶことで、サービス提供リソースのキャパシティを作ることができます。リソースが固定ではなく可変できるという点が当社の強みであり、パートナー様と協力しながらプラス・セキュリティ人材を育成し、しっかりと利益を出してまいります。

営業のPerHead（営業1人当たりの売上受注）、誰でも説明しやすく誰でも売れるサービスパッケージ、さらに利益を生み出せるキャパシティやリソース環境を作っていくことで、当社は確実に中期目標の数字が残せると言い切れるわけです。





最後にESGの取組みについてお話をさせていただきます。



ESGの取組み

CSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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た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 32

こちらは、見ていただいた通り、手がけていることが少ないため、今後積極的に取り組んでいきたいと考えております。

本日はご視聴いただきましてありがとうございます。今後とも当社をよろしく願いいたします。



GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

事業内容



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 34



事業ドメイン GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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
- ✓ パイリンガルSESサービス
など

※事業譲受により2024/3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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 35



事業内容： 教育事業

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

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：IR「IR 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

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

CND 認定ネットワーク
ディエンダー

CEH 認定ホワイトハッカー

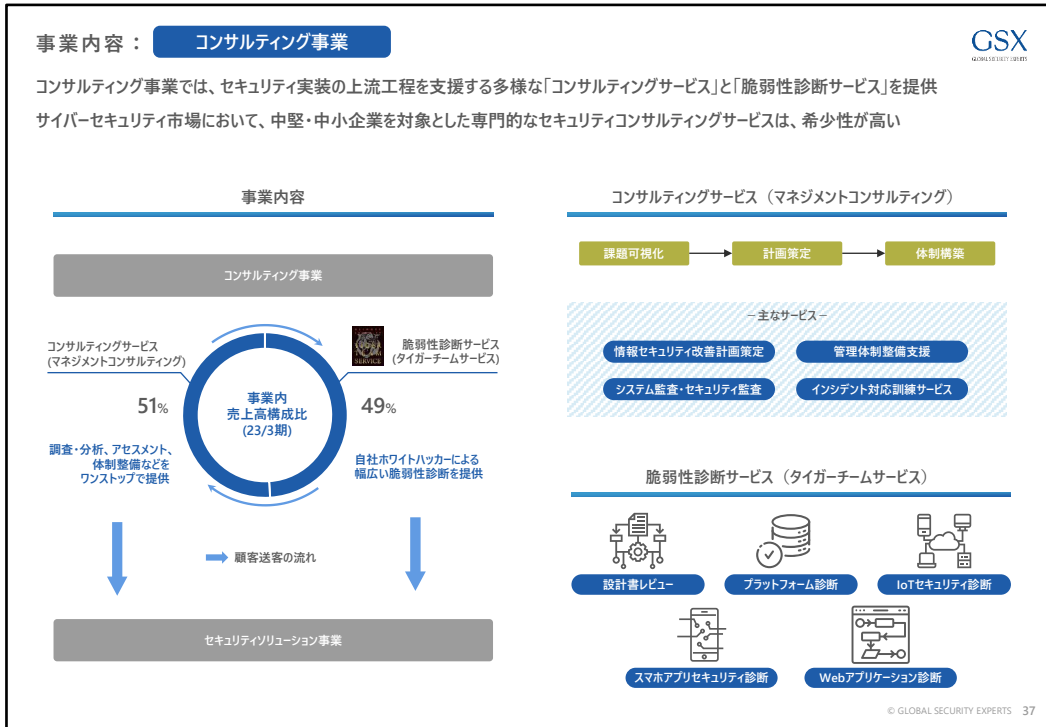
受講料金

約32万円

約54万円

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 36






事業内容： 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

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


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


- 製品導入
- 運用サービス
- 緊急対応

ITソリューション事業

- インフラ構築
- システム開発
- バイリンガルSESサービス



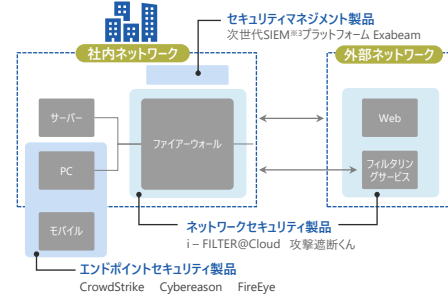
ストック売上^{※1}
比率



継続売上^{※1}
比率

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



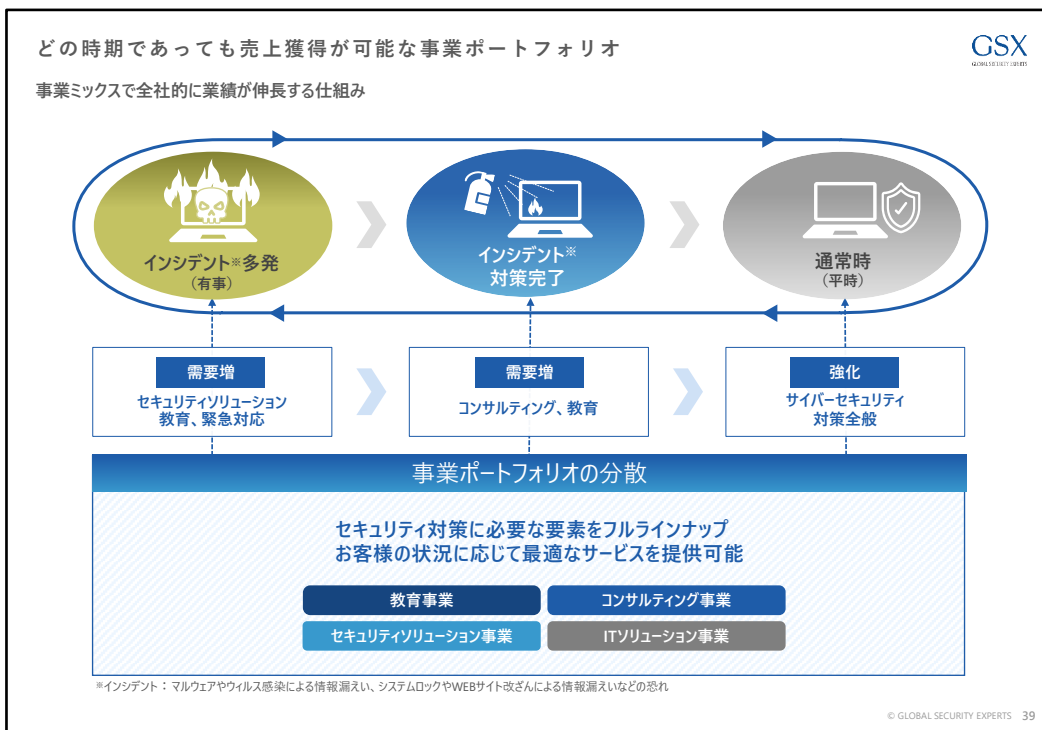
レッドチーム評価サービス お客様ネットワークのセキュリティ対策が、標的型攻撃に対してどの程度対応検出や遮断できるのかを、擬似的なマルウェアや攻撃を用いて診断

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）

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 38

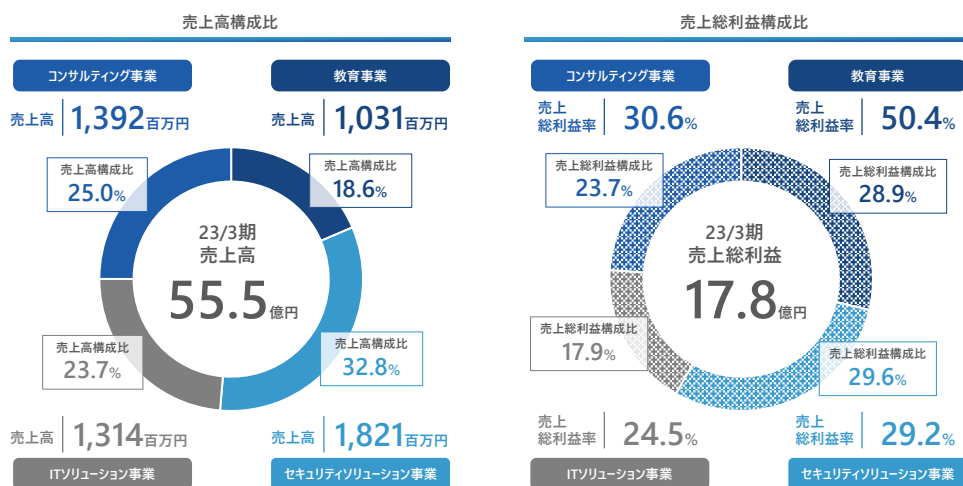




GSXの事業構成 売上高・売上総利益構成

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 40



各事業区分の業績貢献度

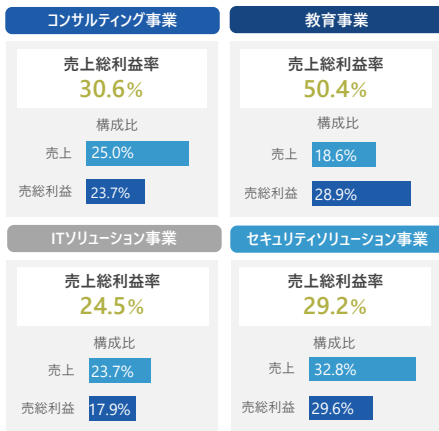


売上総利益ベースでは教育事業（セキュリティ訓練サービス・セキュリティ教育講座）の利益貢献度が高い

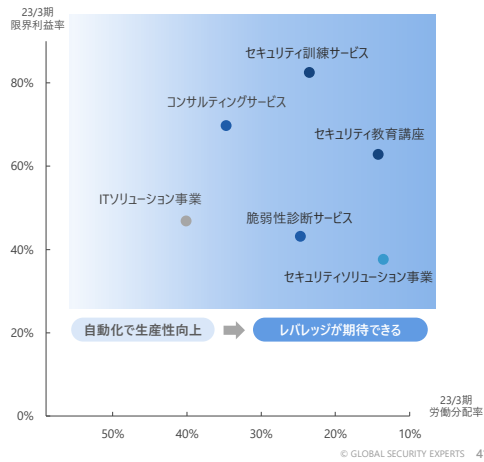
セキュリティ訓練サービス、セキュリティ教育講座などは、高い限界利益率と低い労働分配率により、売上の増加が利益の増加につながりやすいレバレッジの効くサービスとしての位置づけ

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






セキュリティニーズの違いとサービスの最適化







GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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

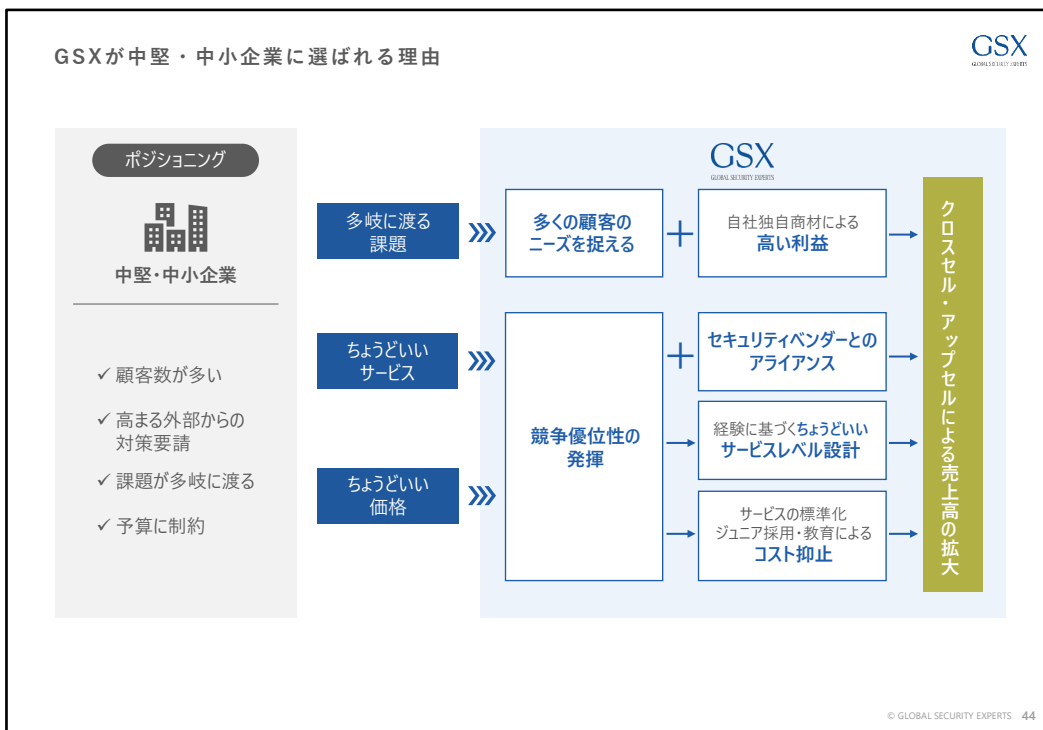
企業別のニーズと提供プレイヤー		
	大企業	中堅・中小企業
主な 企業ニーズ	セキュリティ脅威の 完全排除	セキュリティの 監査証明 自社にとって危険な脅威の排除
求める サービス	フルカスタム コンサルティングサービス	ライトコンサルティングサービス (必要なサービスのパッケージ)
提供 プレイヤー	大手シンクタンクグループ セキュリティ専門子会社 総合商社のセキュリティ専門子会社 上場セキュリティ専門企業A社 上場セキュリティ専門企業B社	

中堅・中小企業向けにセキュリティサービスの最適化

<p style="text-align: center;">コンサルティング事業 セキュリティアセスメント</p> <p style="text-align: center;">フルカスタムオーダーメイドアセスメント</p> <p style="text-align: center;">↓ フルカスタム ↓ 要件多数 ↓</p> <p style="text-align: center;"> 大企業</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;"></p> <p style="text-align: center;">クイックアセスメント</p> <p style="text-align: center;">↓ 実績に基づくテンプレート提供 ↓ ノウハウ提供 ↓</p> <p style="text-align: center;"> 中堅・中小企業</p>	<p style="text-align: center;">セキュリティソリューション事業 監視サービス</p> <p style="text-align: center;">セキュリティオペレーションセンター</p> <p style="text-align: center;">↓ 24h監視 ↓ レポートニング ↓</p> <p style="text-align: center;"> 大企業</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;"></p> <p style="text-align: center;">MDR</p> <p style="text-align: center;">↓ 24h監視 ↓ レポートニング ↓</p> <p style="text-align: center;"> 中堅・中小企業</p>
---	---

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 43





販売戦略 既存顧客：アップセル/クロスセル

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：フィレンジック調査など



教育と訓練による
共通認識の形成
例：メール訓練



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



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

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

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 46



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

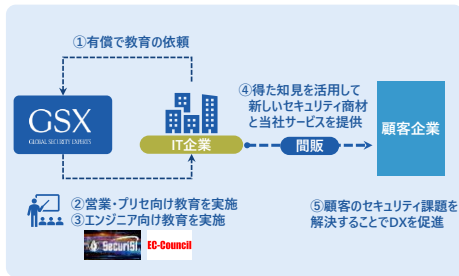
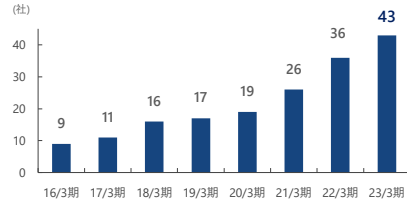
GSXの販売パートナーになるメリット

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 47



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



デジタルマーケティング強化

NEWS TV
NewsTVYouTube
YouTube

Facebook

Twitter

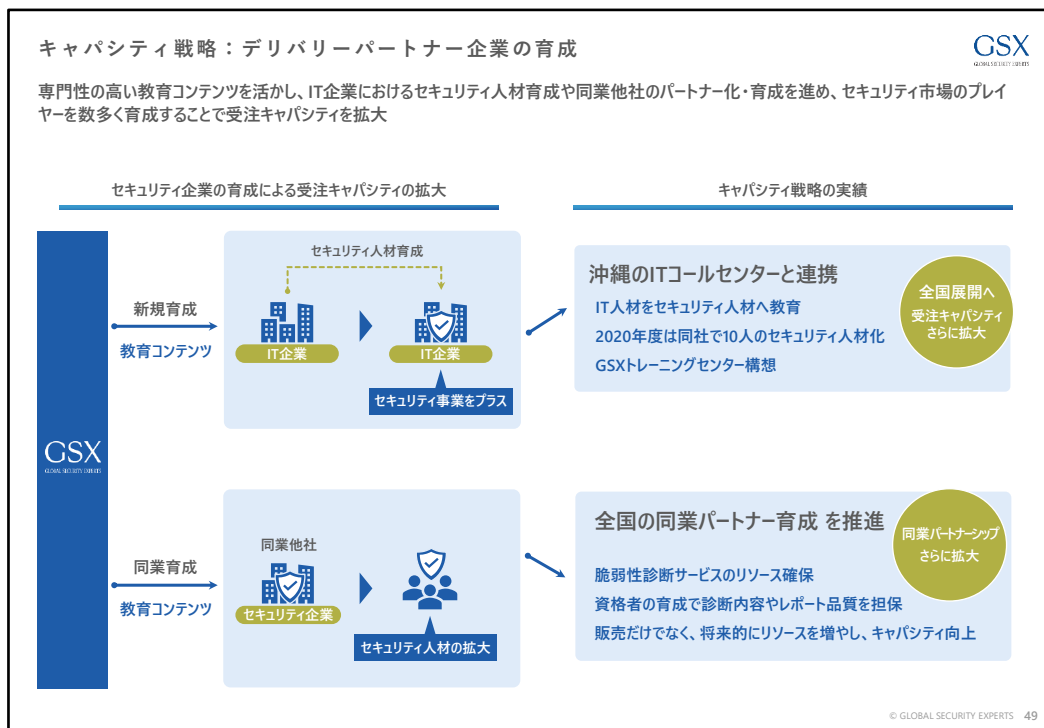
教育全教材（SecuriST、EC-Council、CISSP）の動画を制作、NewsTVで配信し、販売促進強化

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



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 48





GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

Appendix



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

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	542百万円 ※23/9末	取締役	吉見 主祐
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	取締役	中村 貴之
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 壮一
従業員数	148名 ※23/9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（監査等委員）	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 51



マネジメントメンバー



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 : 株式会社アダプトレックス(現株式会社アマダ)入社
- 2000年 4月 : 株式会社アドバンス・リンク代表取締役
- 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)



常務取締役 西日本支社長

三木 剛

Tsuyoshi Miki

- 2006年10月 : 株式会社神戸デジタル・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
- 2023年 6月 : 当社 常務取締役 西日本支社長 (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)



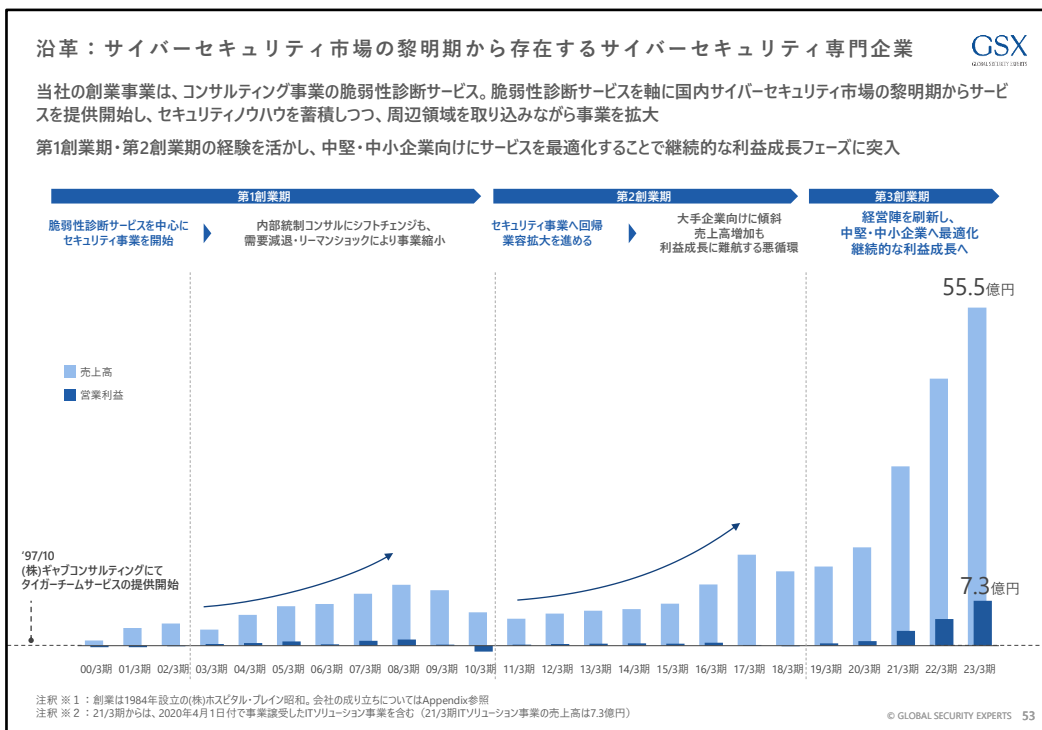
取締役

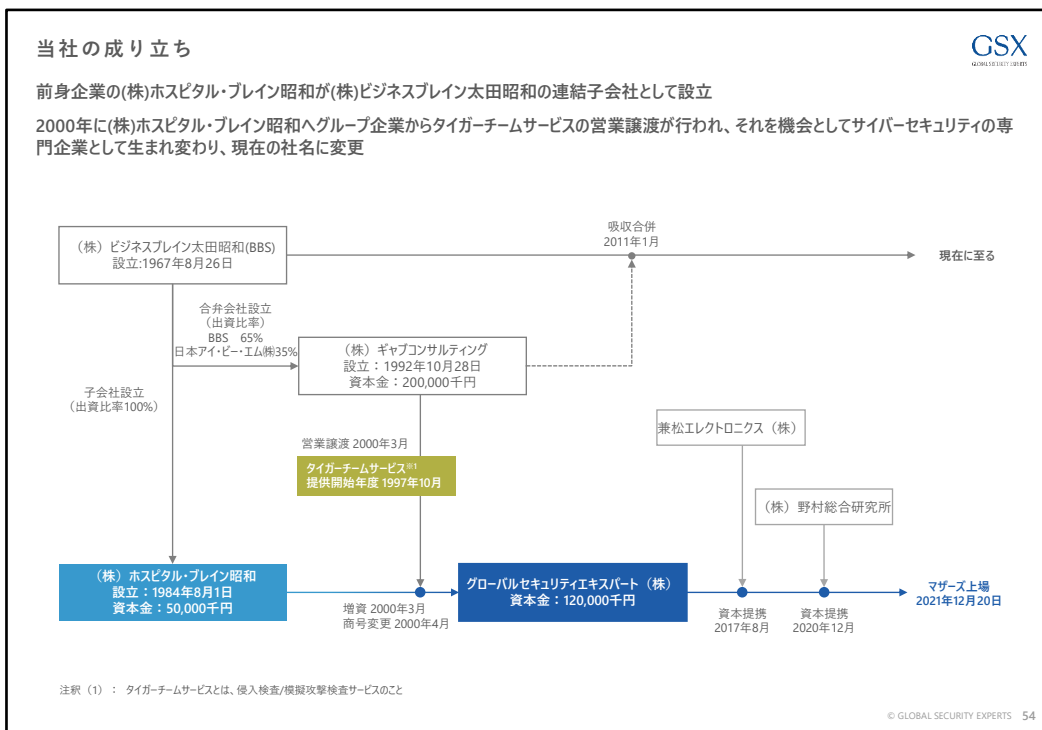
中村 貴之

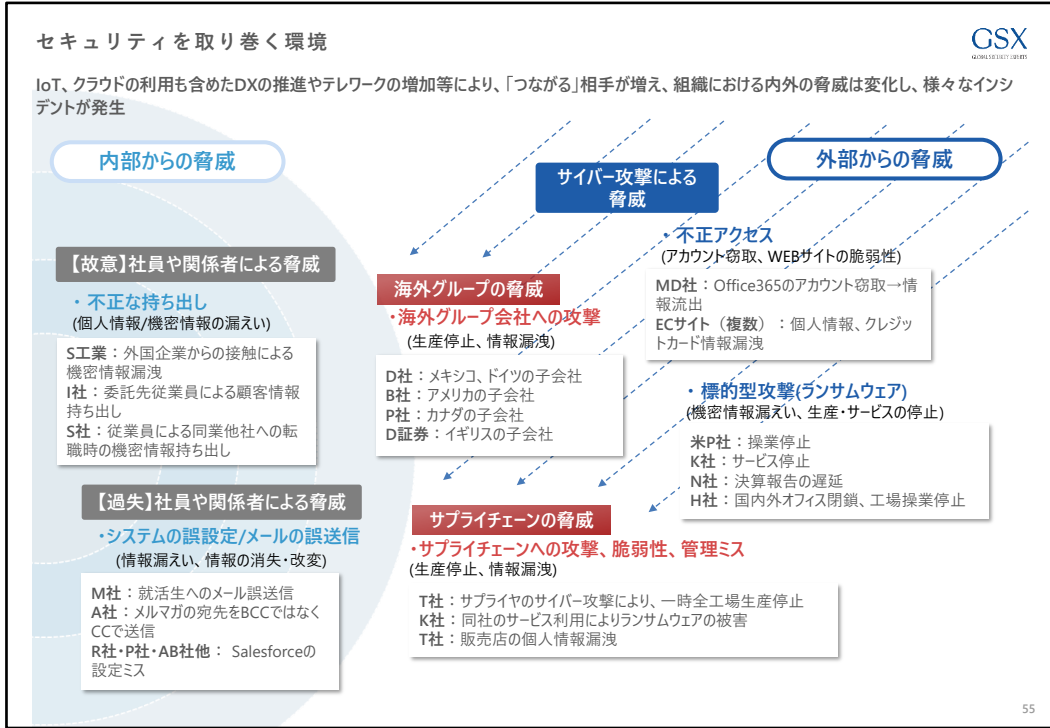
Takayuki Nakamura

- 2001年 4月 : ソフトバンク・テクノロジー株式会社入社
- 2017年 8月 : 株式会社スカイディスク入社
- 2019年11月 : 当社入社 営業本部担当部長
- 2020年 6月 : 当社 社長室長
- 2021年 4月 : 当社 営業本部長 兼 戦略室長
- 2022年 4月 : 当社 執行役員 経営戦略本部長 兼 サイバーセキュリティ営業本部長
- 2023年 4月 : 当社 執行役員 営業本部長 兼 第三営業部長
- 2023年 6月 : 当社 取締役 (現任)







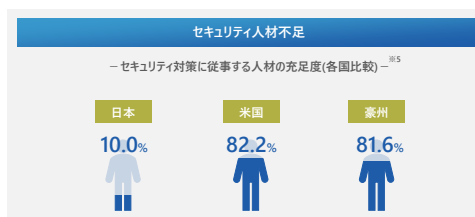
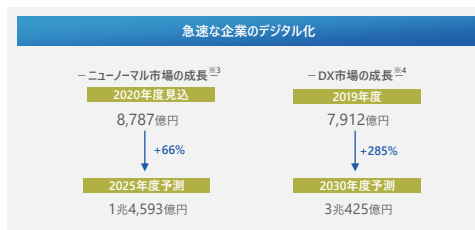
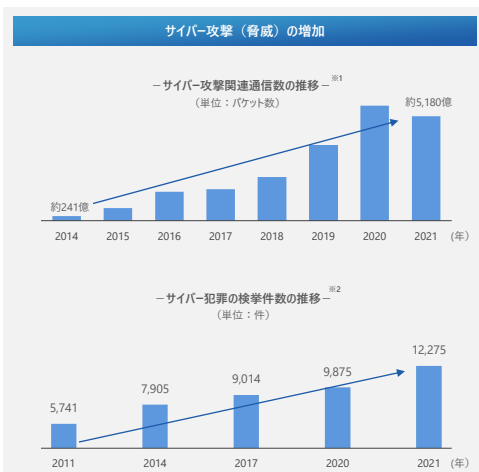


国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境



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「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/H26_jousei.pdf

出所 ※3：富士キメラ総研「Afterノ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特長展望」
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 56





財務ハイライト



GLOBAL SECURITY EXPERTS

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	122.69	148.28	235.27	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	7.28	27.35	40.46	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	138



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。



