



2022年3月期第3四半期決算説明資料

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 4417

2022年2月

1	会社概要	03
2	事業内容	07
3	業績ハイライト	13
4	当社の強み	21
5	中長期成長戦略	29
	Appendix	35

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

会社概要

Corporate Profile

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

(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	485百万円 ※21/12末
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
事業セグメント	サイバーセキュリティ事業（単一）
売上高/経常利益	2,948百万円/239百万円 ※21/3期
従業員数	110名 ※21/3末
総資産/純資産	2,900百万円/1,507百万円 ※21/12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) (株)野村総合研究所

役員一覧

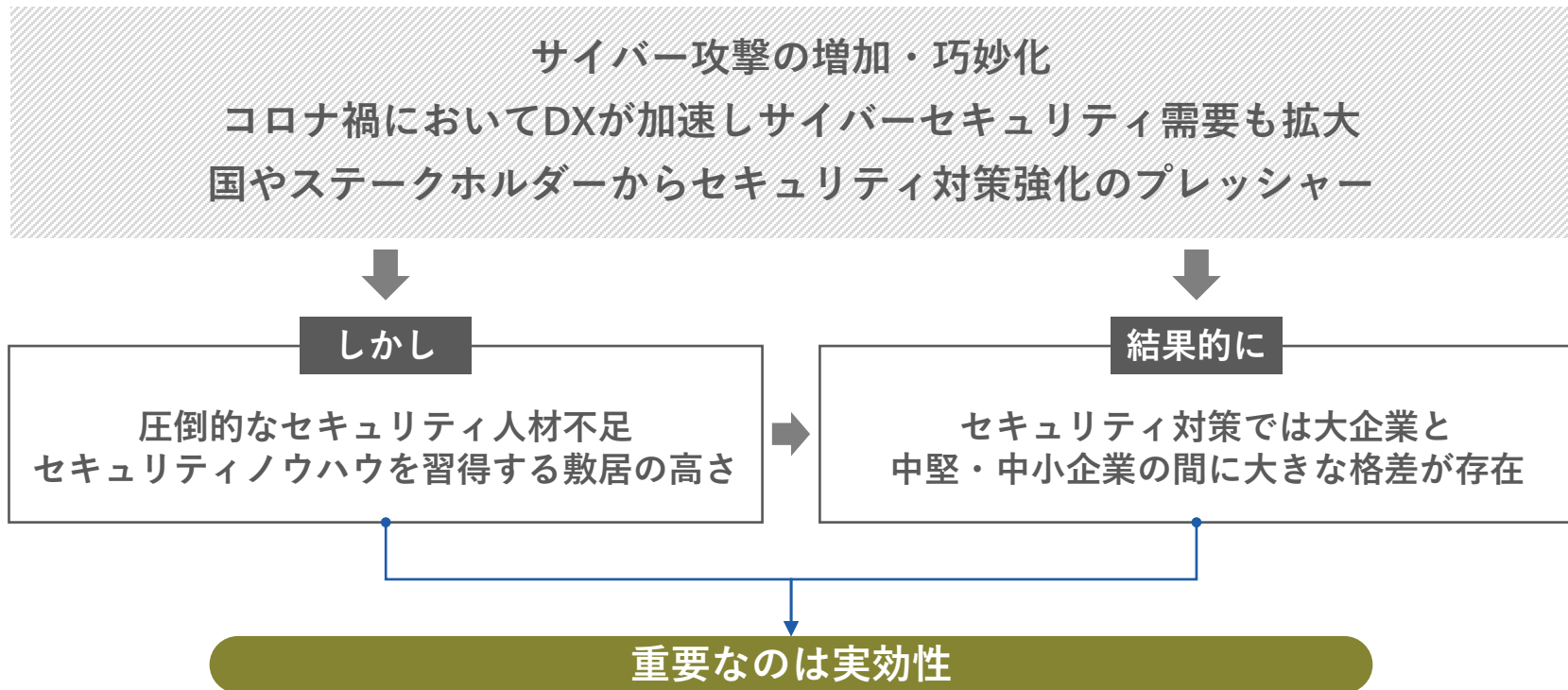
代表取締役社長	青柳 史郎
代表取締役副社長	原 伸一
常務取締役	与儀 大輔
取締役	吉見 主税
取締役	三木 剛
取締役	近藤 壮一
取締役	岡田 幸憲
取締役（監査等委員）	井上 純二
取締役（監査等委員）	古谷 伸太郎
取締役（監査等委員）	水谷 繁幸

なぜ「サイバーセキュリティ教育」が求められるか？

サイバーセキュリティ業界は、サイバー攻撃の増加・巧妙化の中でセキュリティ対策の必要性が年々増加する一方で、セキュリティ人材不足やセキュリティノウハウの習得への高いハードルが課題となり、大企業と中堅・中小企業との間にセキュリティ対策の格差が存在

いまや企業規模に関わらず実効性のあるセキュリティ対策が不可欠であり、適切なセキュリティ対策を実践できる人材育成が急務

サイバーセキュリティ業界の課題



「自衛力」を確保するために、セキュリティ対策を考えられ
且つ実践できる人材の育成が急務である

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

事業内容

Business description

日本全国のセキュリティレベル向上を内面から支援する「教育事業」および
セキュリティ実装の上流を支援する「コンサルティング事業」をコアビジネスとして、4つの事業ドメインを展開

事業区分別売上高構成比

ITソリューション事業

24.6%

ITインフラ構築、バイリンガルSESサービスなど

- バイリンガルのIT人材リソースを中心に、グローバル拠点への対応はじめ、国内のバイリンガル対応を必要とするお客様へIT+サイバーセキュリティサービスを提供

※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

28.3%

セキュリティ製品の導入、運用サービスなど

- 最新の脅威や攻撃手法などに対して有効なサイバーセキュリティ製品・サービスを、実装・運用を組み合わせたワンストップソリューションを提供

教育事業

19.0%

セキュリティ訓練サービス

- 業界シェアNo.1(アイ・ティ・アール調べ※1)標的型メール訓練サービスや、セキュリティeラーニングサービスのMina Secure®によって従業員のセキュリティリテラシー向上を支援

セキュリティ教育講座

- セキュリティの全体像を網羅した教育サービスを提供。EC-Councilセキュリティエンジニア養成講座、日本発のセキュリティ人材資格「SecuriST(セキュリスト)® 認定脆弱性診断士」などで、セキュリティ人材を育成

コンサルティング事業

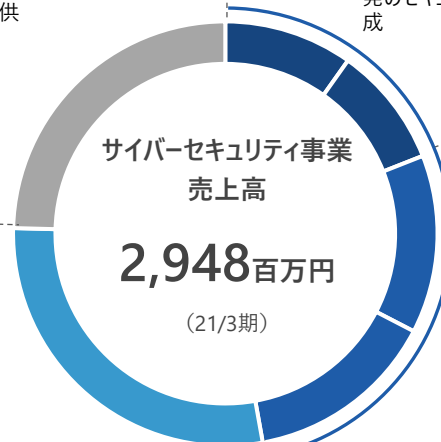
28.2%

コンサルティングサービス

- お客様が抱える情報セキュリティに関する課題について、現状の可視化から、解決に向けた計画策定・体制構築に至るまで、一貫した支援を提供

脆弱性診断サービス（タイガーチームサービス）

- ハッカーと同様の技術を持つ専門エンジニア(ホワイトハッカー)が、お客様のネットワークシステムに擬似攻撃を行い、脆弱性の有無を診断して、対策措置、結果報告書までを提供

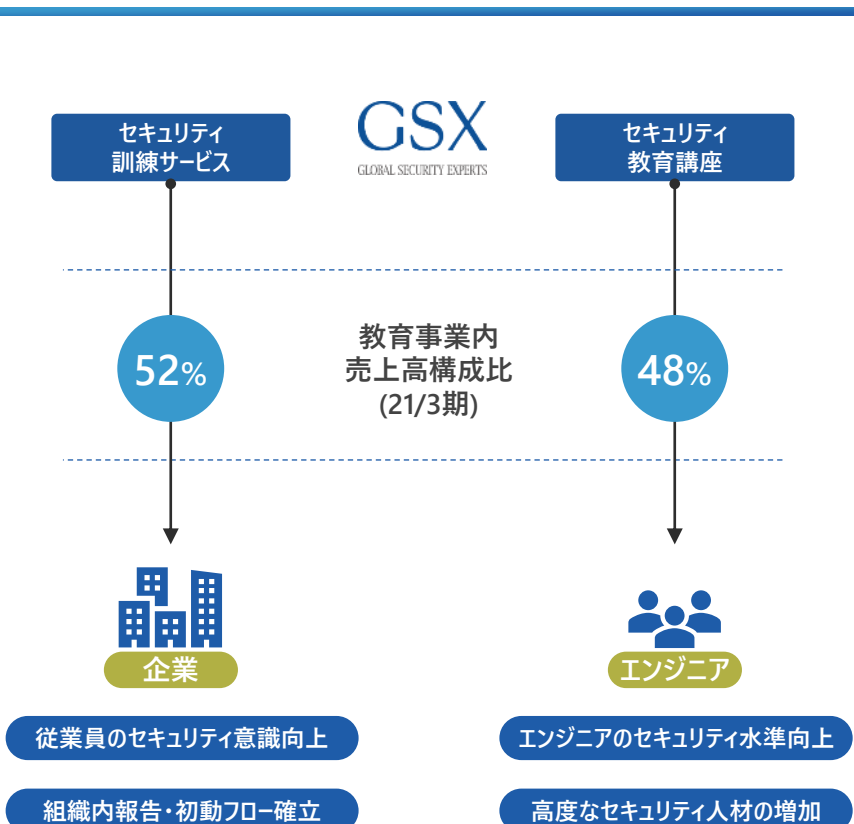


事業内容（1/3）：教育事業

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

「セキュリティ訓練サービス」の標的型メール訓練サービスは、トップシェア※1のポジション。「セキュリティ教育講座」では、情報セキュリティの国際認定資格と国内初の脆弱性診断士資格などを提供することで、セキュリティエンジニアの育成に貢献

事業内容



セキュリティ訓練サービスの主力サービス

OEM供給を含みトップシェア※1

トラップメール
GSX標的型メール訓練サービス

累計導入社数 8,900社以上

標的型メール訓練サービス

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

教育講座の主要認定資格講座

— 認定脆弱性診断士資格取得講座 —

当社オリジナル・日本発

累計受講者数 1,000名超 (21/12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

— 情報セキュリティ国際認定資格取得講座 —

国際的なセキュリティ資格

累計受講者数 2,300名 (21/12末時点)

主なコース例	CND 認定ネットワークディフェンダー Certified Network Defender	CEH 認定ホワイトハッカー Certified Ethical Hacker
受講料金	約32万円	約54万円

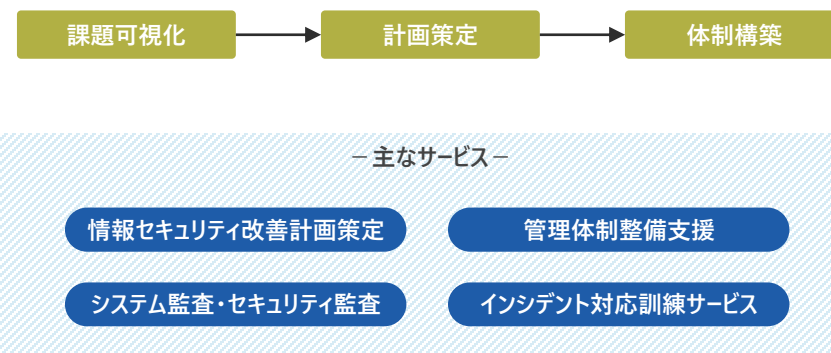
事業内容（2/3）：コンサルティング事業

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

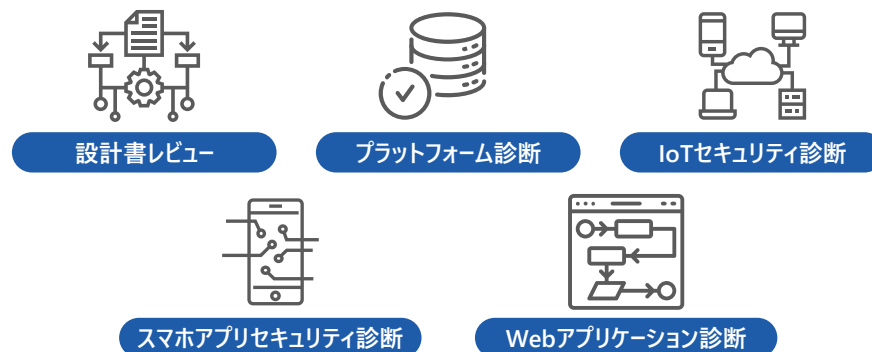
事業内容



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）



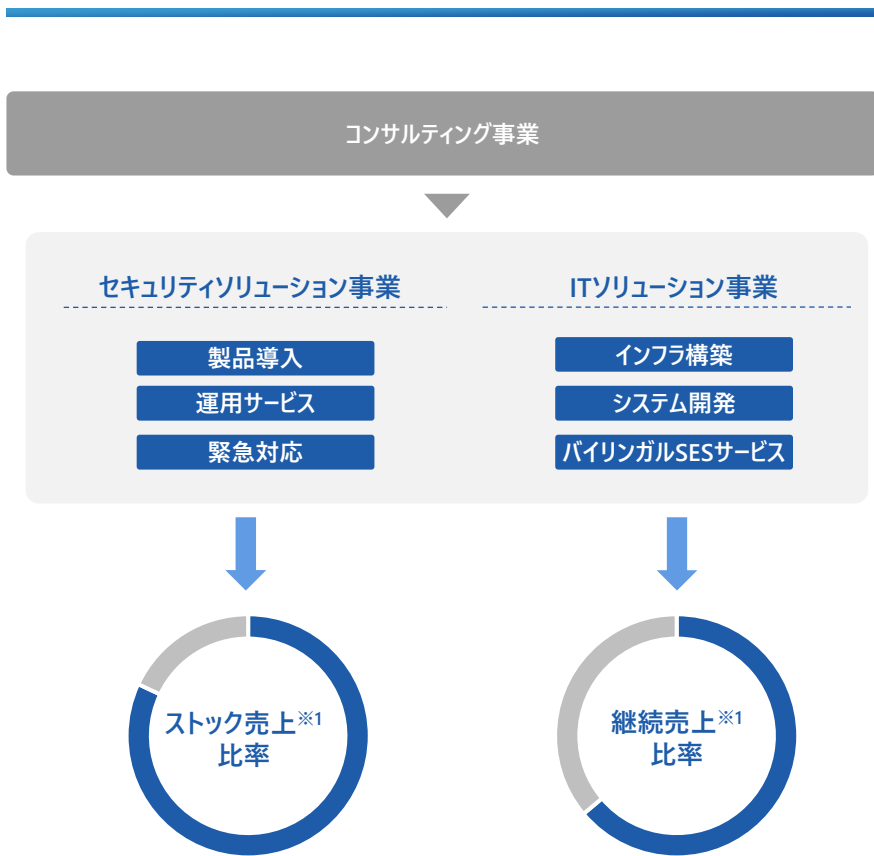
脆弱性診断サービス（タイガーチームサービス）



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

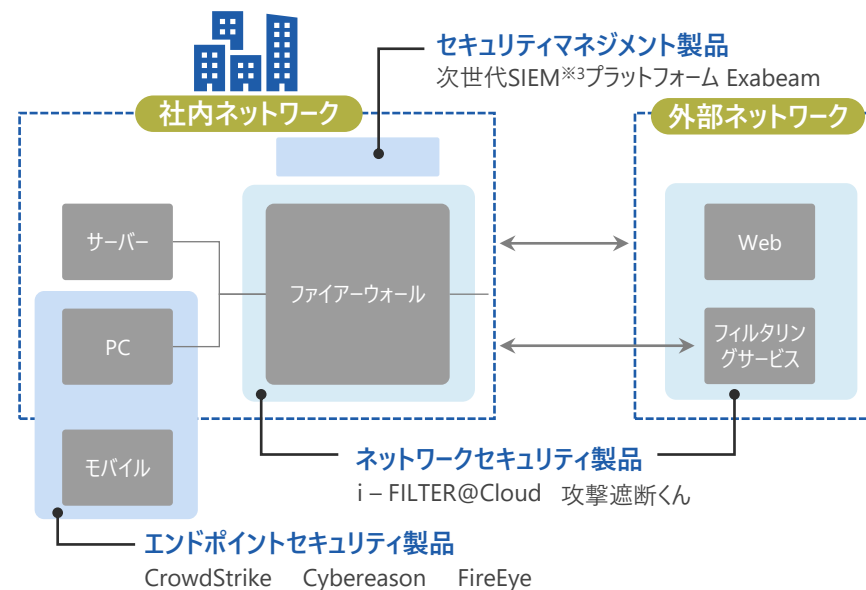
ITソリューション事業では、ITインフラ構築を中心にバイリンガルSESサービスなどセキュリティ周辺領域でのサービスを展開

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）

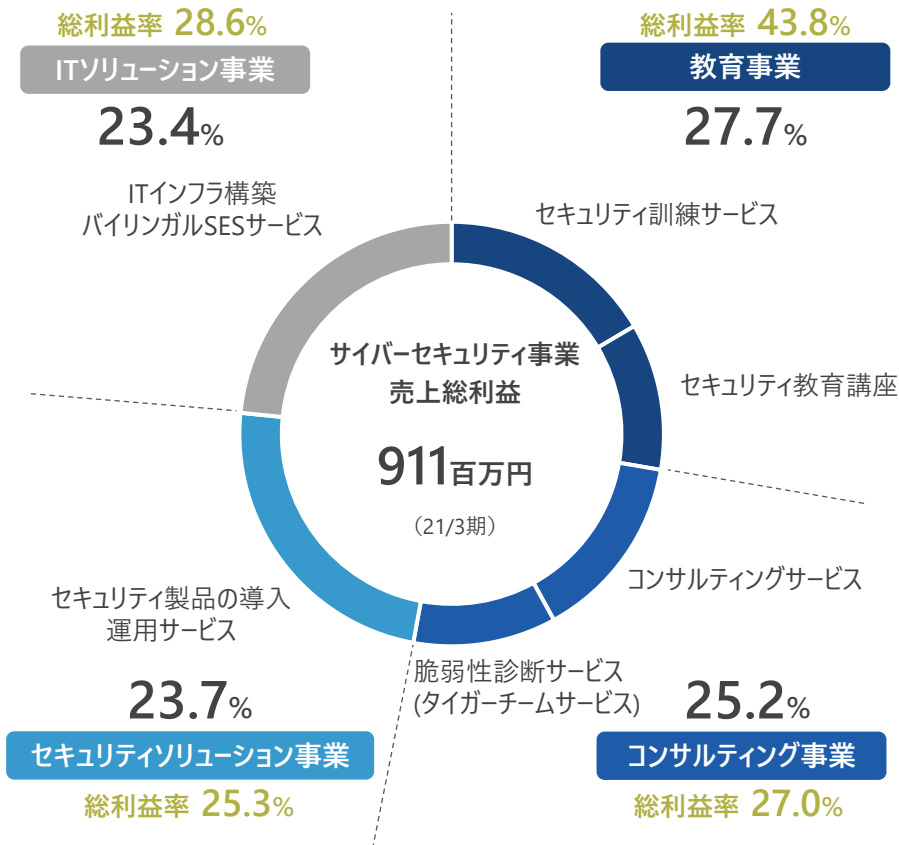
各事業区分の業績貢献度

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

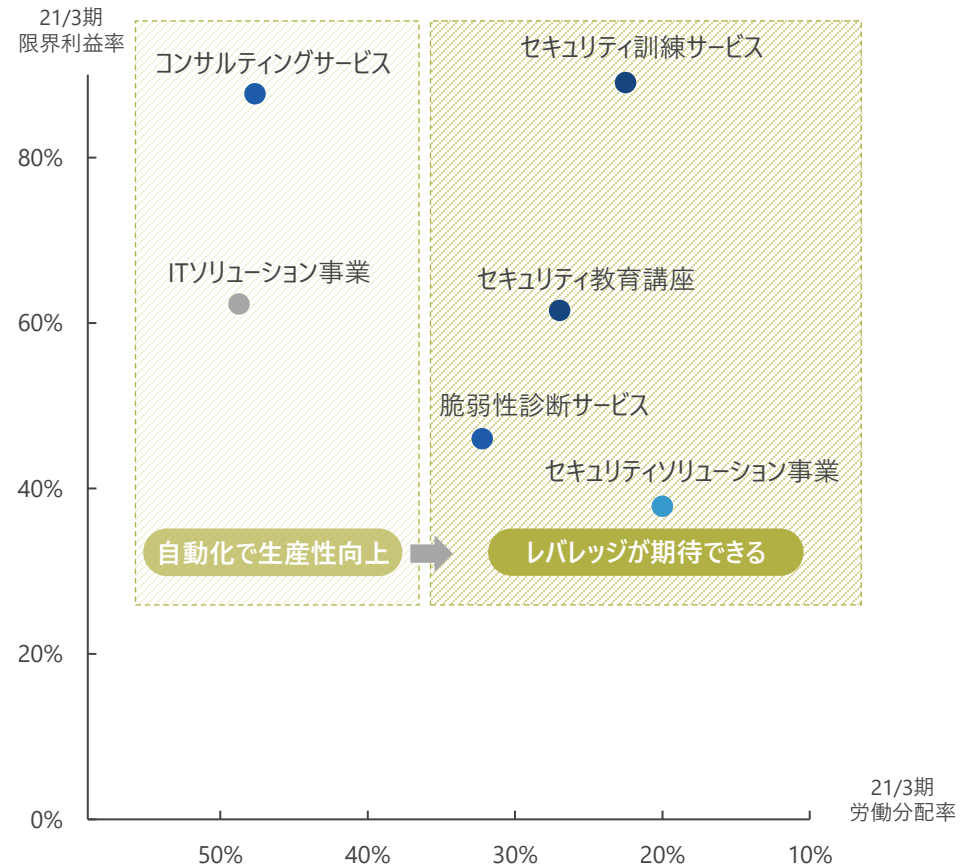
セキュリティ訓練サービス、セキュリティ教育講座などは高い限界利益率と低い労働分配率により、売上の増加が利益の増加につながりやすいレバレッジの効くサービスとしての位置づけ

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向

売上総利益の事業区分構成比イメージ



レバレッジの効くサービスを提供



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

業績ハイライト

Financial Results Highlight

2022年3月期第3四半期(累計)は前年同期比*で大幅増収、各サービスで売上を伸ばし53.1%の売上増加

営業利益、当期純利益も増益、利益率も上昇

業績予想に対しては計画通りに進行中。今期は15円の配当を予定

増収 (前年同期比*)	
売上高	
31.1億円 +53.1%	
セキュリティ訓練サービス +56.0%	セキュリティ教育講座 +60.9%
コンサルティングサービス +64.9%	脆弱性診断サービス +20.5%
セキュリティソリューション事業 +47.4%	ITソリューション事業 +62.4%

増益 (前年同期比*)	
営業利益	当期純利益
3.4億円 +73.7%	2.0億円 +67.6%

進捗率・配当 (業績予想比)	
売上高 74.7%	営業利益 86.2%
当期純利益 80.5%	配当金 (計画) 15.0円

*2021年3月期第3四半期累計期間の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値

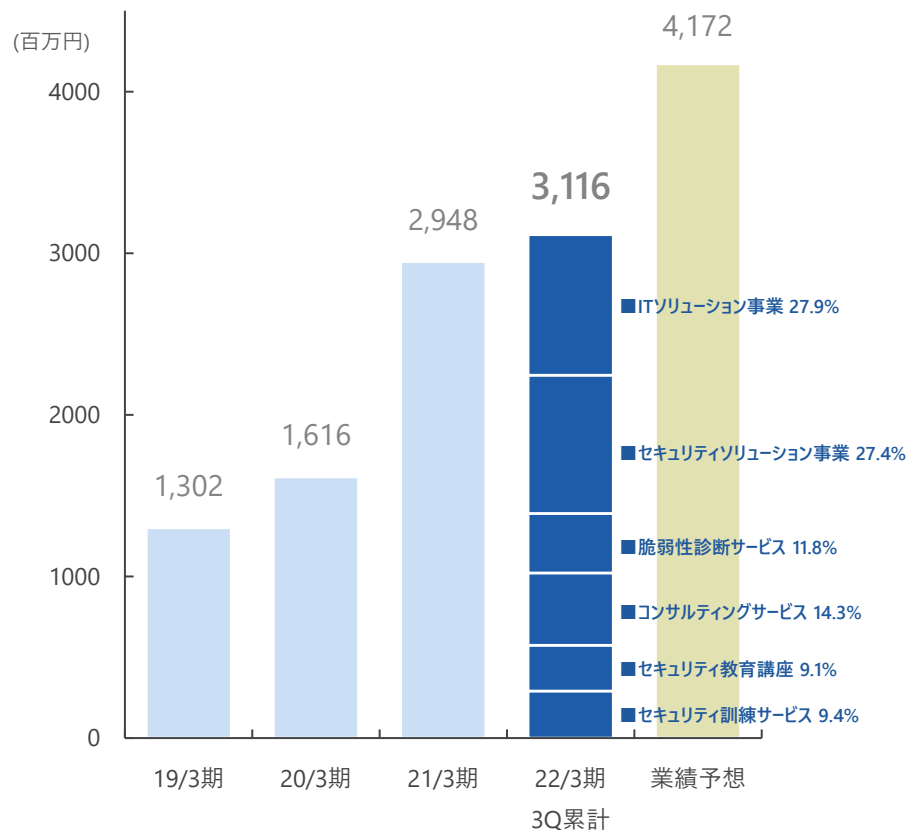
売上は、各サービスで順調に伸ばし53%の大幅増収
 利益率の高い教育事業の売上が伸びたことで、営業利益率は1.3pt上昇
 営業利益、経常利益ともに21/3期通期実績を上回る水準

(百万円)		2021/3期 3Q累計実績*	2022/3期 3Q累計実績	前年同期比 増減*	前年度同期比 増減率*
売上高		2,035	3,116	1,081	+53.1%
教育事業	セキュリティ訓練サービス	187	292	105	+56.0%
	セキュリティ教育講座	176	284	107	+60.9%
コンサルティング事業	コンサルティングサービス	270	446	175	+64.9%
	脆弱性診断サービス	306	369	62	+20.5%
セキュリティソリューション事業		580	855	274	+47.4%
ITソリューション事業		535	870	334	+62.4%
売上総利益		615	991	376	+61.1%
売上高総利益率		30.2%	31.8%	+1.6pt	-
販売費・一般管理費		416	646	229	+55.2%
営業利益		198	344	146	+73.7%
営業利益率		9.8%	11.1%	+1.3pt	-
経常利益		196	327	131	+67.0%
経常利益率		9.6%	10.5%	+0.9pt	-
純利益		124	209	84	+67.6%

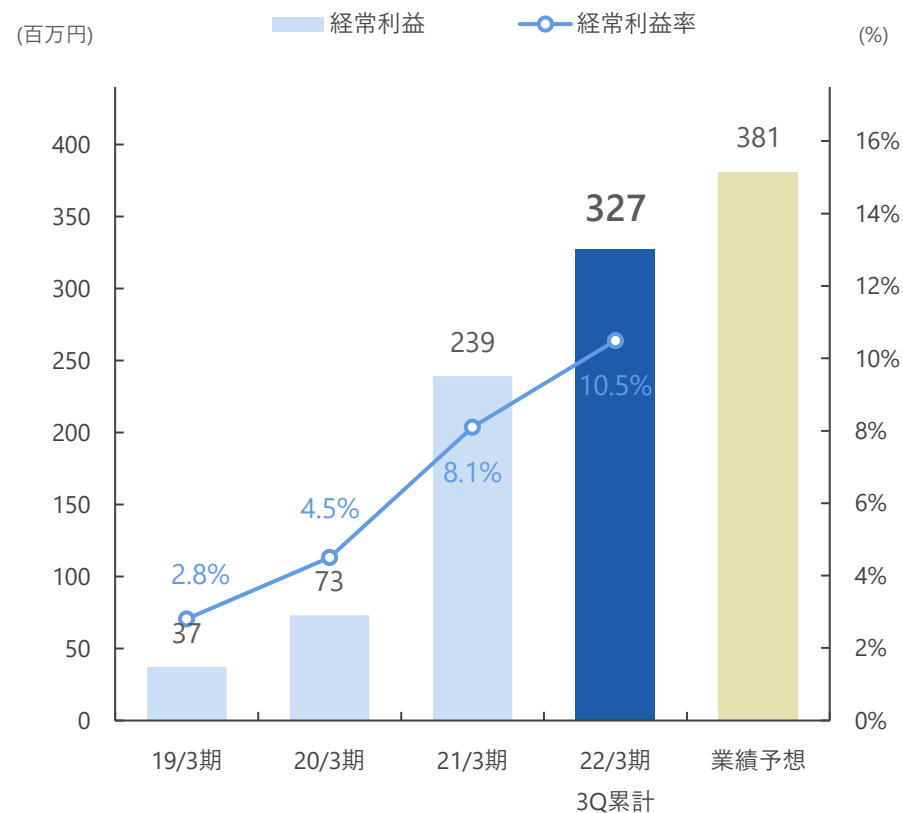
*2021年3月期第3四半期累計期間の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値

売上高は、前期（21/3期通期）をすでに超える水準まで伸長
 経常利益は、3Qで前期を36%上回る水準に到達

売上高の推移

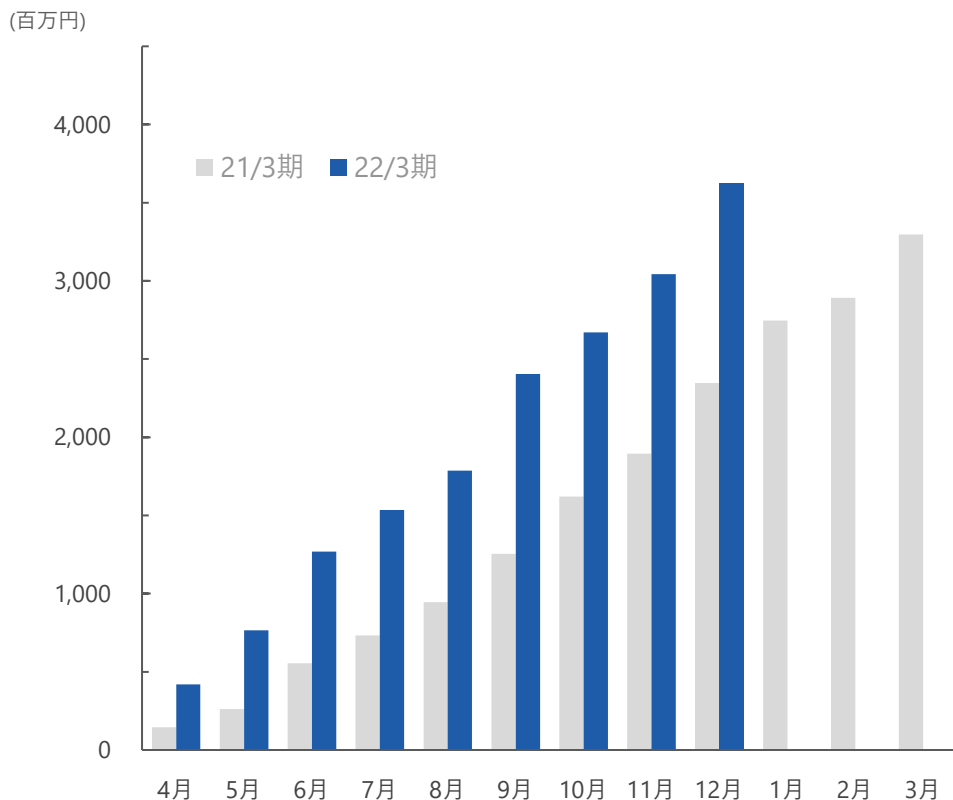


経常利益・経常利益率の推移



すべてのサービスで受注高は順調に積みあがっており、前期（21/3期通期）を上回るペースで増加

受注高の推移（月間累計）



サービス別受注状況（累計・前年同期比）

受注高 +54.6%	
セキュリティ訓練サービス +33.6%	セキュリティ教育講座 +69.3%
コンサルティングサービス +63.1%	脆弱性診断サービス +50.8%
セキュリティソリューション事業 +68.0%	ITソリューション事業 +37.4%

業績予想進捗状況

売上高は、サービスにより進捗状況に差はあるが、全体では業績予想に対して概ね計画通り。

販管費をコントロールできているため、営業利益・経常利益ともに順調に進捗

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	2022/3期 3Q累計実績	業績予想 進捗率
売上高	2,948	4,172	3,116	74.7%
教育事業				
セキュリティ訓練サービス	291	393	292	74.5%
セキュリティ教育講座	273	408	284	69.6%
コンサルティング事業				
コンサルティングサービス	402	522	446	85.5%
脆弱性診断サービス	434	552	369	66.9%
セキュリティソリューション事業	839	1,204	855	71.0%
ITソリューション事業	730	1,095	870	79.5%
売上原価	2,037	2,871	2,125	74.0%
売上総利益	911	1,301	991	76.2%
販売費及び一般管理費	668	900	646	71.8%
営業利益	242	400	344	86.2%
経常利益	239	381	327	86.0%
当期（四半期）純利益	167	260	209	80.5%

今期の業績及び配当性向、今後の成長戦略等から総合的に判断し、15円を予定

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

(円)	2017/3期 34期*	2018/3期 35期*	2019/3期 36期*	2020/3期 37期	2021/3期 38期
1株当たり純資産	223.09	216.63	233.93	245.37	296.57
1株当たり当期純利益	4.22	▲6.46	17.30	14.56	54.70
1株当たり配当額 *1	-	-	2.67	1.67	9.67
配当性向 (1株当たり配当額÷1株当たり当期純利益)	-	-	15.42%	11.45%	17.67%

配当計画

(円)	2022/3期 39期
1株当たり配当額 (期末・予定)	15.0
配当性向 (予定) *2	19.19%

*1 第34期、第35期及び第36期の数値と1株当たり配当額については監査法人の監査を受けていないため参考値

*2 2022年2月10日現在の発行済株式総数で算出した参考値

株式上場による資金調達、利益の積み上げでキャッシュが2.4億円増加

有利子負債の返済等により自己資本比率は12.5pt上昇し52.0%

(百万円)	2021/3期	2022/3期 3Q末	前期比 増減	前期末比 増減率
流動資産	1,949	2,495	546	28.0%
現金及び預金	652	895	243	37.3%
売掛金及び契約資産	692	926	234	33.8%
固定資産	434	404	-30	-7.0%
有形固定資産	38	41	3	9.0%
無形固定資産	246	214	-32	-13.2%
資産合計	2,384	2,900	515	21.6%
流動負債	1,308	1,392	84	6.4%
買掛金	115	174	59	51.1%
短期借入金等*	42	-	-42	-
固定負債	133	0	-133	-
長期借入金	128	-	-128	-
株主資本	942	1,507	565	60.0%
自己資本比率	39.5%	52.0%	+12.5pt	-

*短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

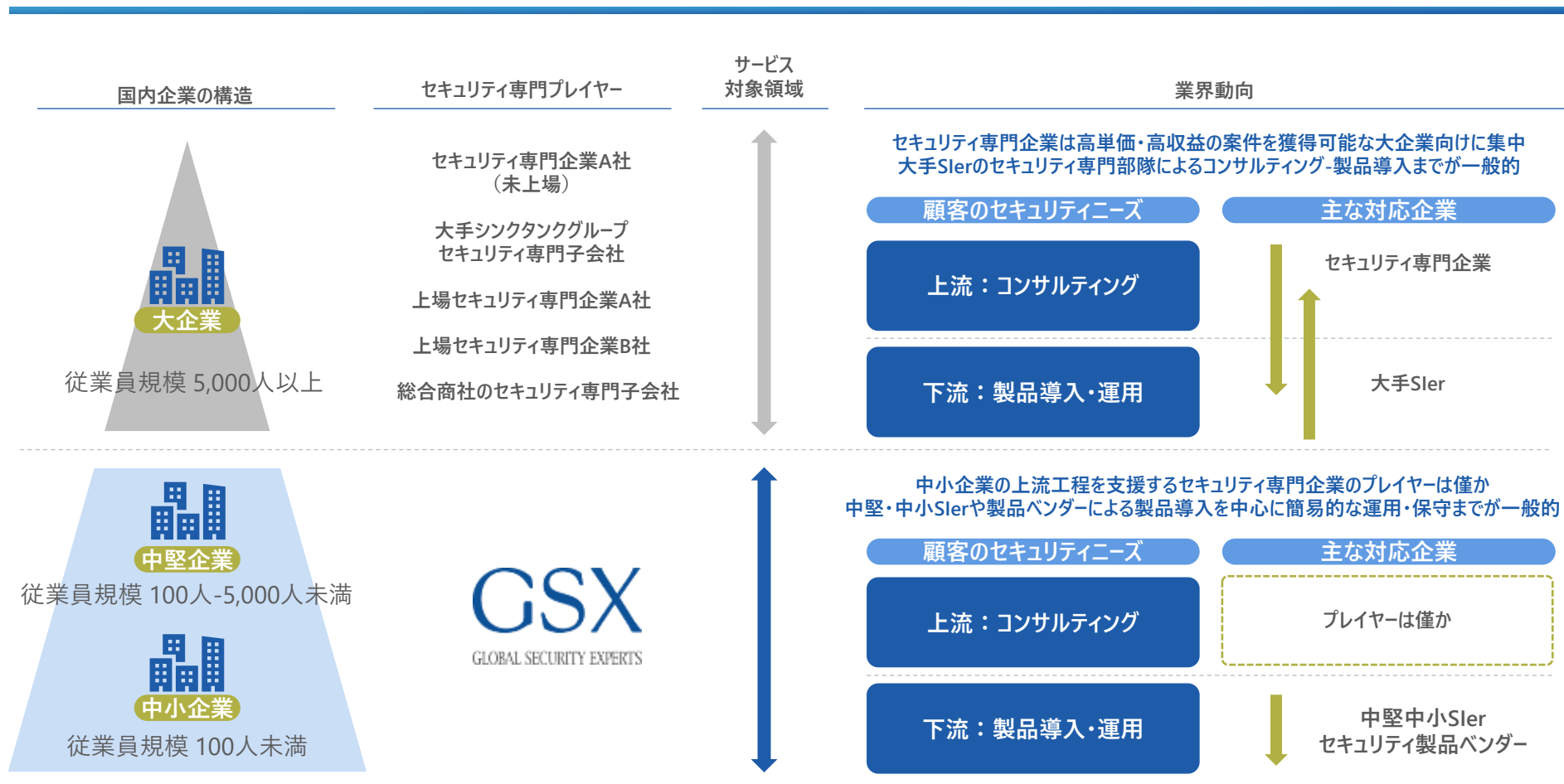
当社の強み

Company Strengths

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

顧客規模別セキュリティ業界の動向

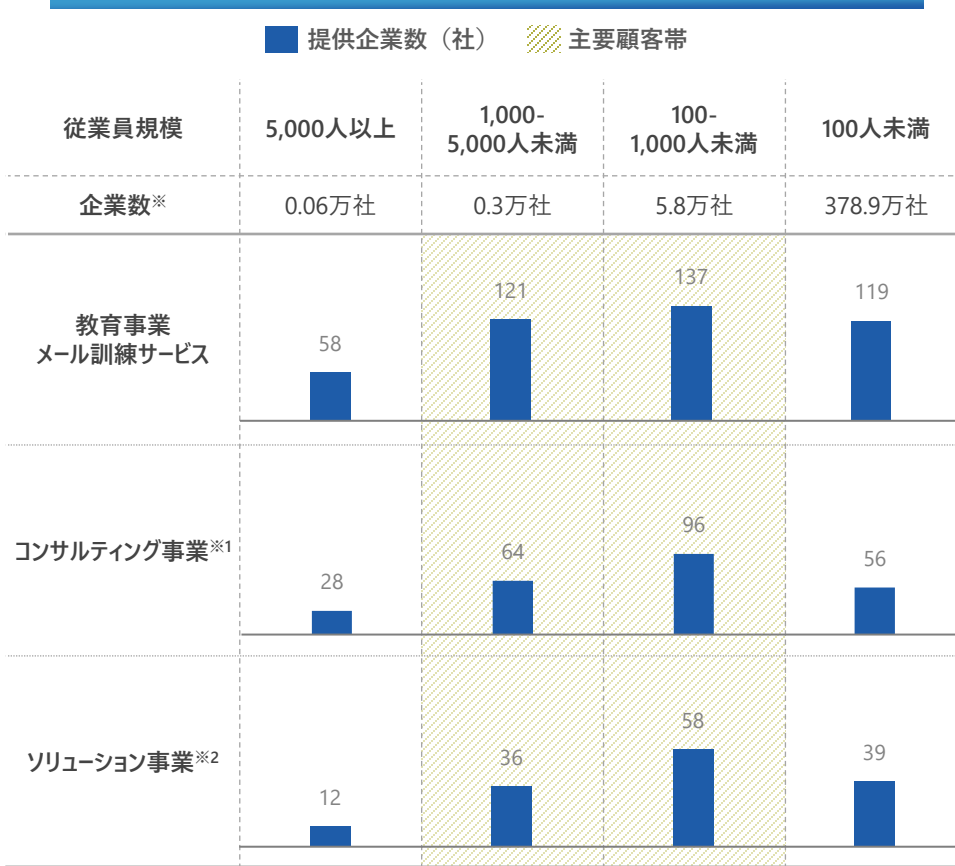


中堅・中小企業を対象市場とする巨大な潜在市場規模

当社の対象とする中堅・中小企業市場は巨大な潜在市場である

セキュリティの実装を支援する関連市場で約1兆円、教育事業で1.2兆円にまで到達し、現在のセキュリティ関連市場の市場規模を凌ぐグロースポテンシャルが存在

対象顧客層



中堅・中小企業向け国内サイバーセキュリティ市場の潜在市場規模*3

コンサルティング事業

コンサルティングサービス **2,058**億円
 0.3万社*4×4.4百万円*5+5.8万社*6×3.2百万円*8

脆弱性診断サービス **1,287**億円
 0.3万社*4×3.8百万円*5+5.8万社*6×1.9百万円*8

セキュリティソリューション事業

フロー・ストック計 **6,217**億円
 フロー : 0.3万社*4×2.3百万円*5+5.8万社*6×3.6百万円*8
 ストック : 0.3万社*4×4.0百万円*5+5.8万社*6×6.5百万円*8

主要顧客帯のセキュリティ実装支援の潜在市場規模 **約1兆円**

+

教育事業

セキュリティ教育講座 **1.2**兆円 (SecuriST 4,219億円+EC-Council 8,247億円)

SecuriST : 95.9万人*7×44万円 (脆弱性診断士2講座分の費用)
 EC-Council : 95.9万人*7× (32万円 (CND講座費用) +54万円 (CEH講座費用))

メール訓練サービス **688**億円
 0.3万社*4×1.7百万円*5+5.8万社*6×1.0百万円*8

出所 : 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス - 活動調査結果」
https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00200553&tstat=000001095895&cycle=0&tclass1=000001117769&tclass2=0001117775&tstat_infid=000031768998&file_type=0&cycle_facet=tclass1&tclass3val=0 (2021年12月6日に利用)
 注釈 *1 : コンサルティングサービスおよび脆弱性診断サービスの提供企業数の合計
 注釈 *2 : セキュリティソリューション事業のフローおよびストック企業数の合計

注釈 *3 : 主要顧客帯における当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年8月現在で営む事業に関わる客観的な市場規模を示す目的で算出したものではない
 注釈 *4 : 主要顧客帯である1,000人-5,000人未満の従業員規模の事業者数 (平成28年度経済センサス活動調査より)
 注釈 *5 : 当社サービスの1,000-5,000人未満の従業員規模の事業者の平均顧客単価 (2021/3期)
 注釈 *6 : 主要顧客帯である100-1,000人未満の従業員規模の事業者数 (平成28年度経済センサス活動調査より)
 注釈 *7 : IT人材数の推計 (IPA : 2019年度推定IT企業IT人材数より)
 注釈 *8 : 当社サービスの100-1,000人未満の従業員規模の事業者の平均顧客単価 (2021/3期)

セキュリティニーズの違いとサービスの最適化

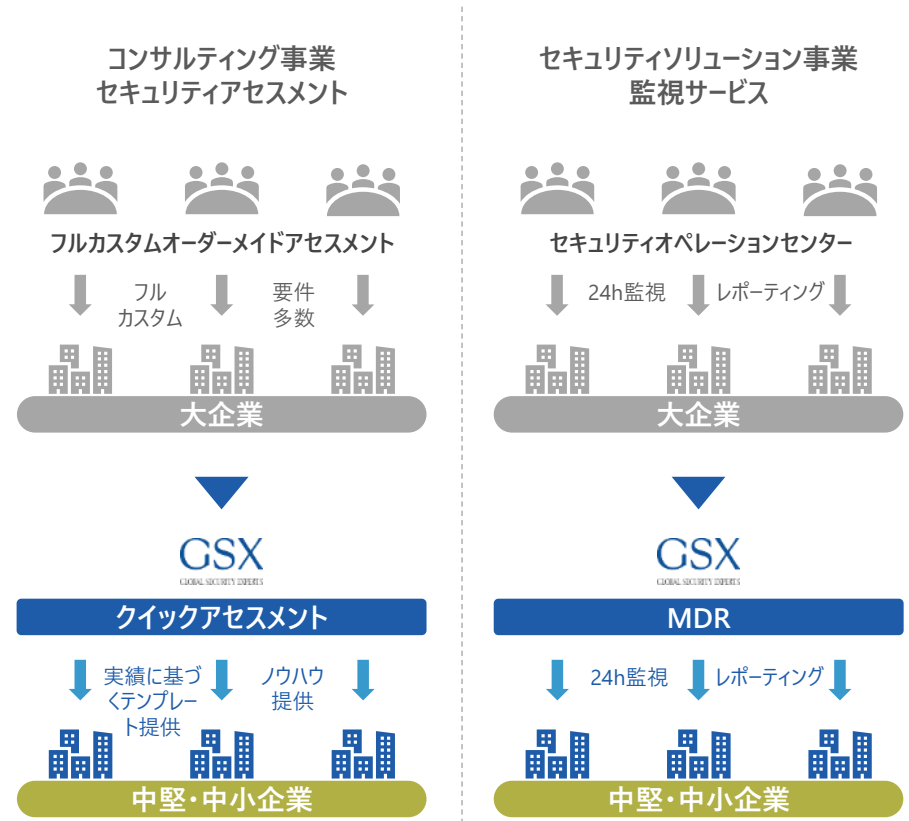
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は、取引先に対してのレピュテーションリスクの排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

中堅・中小企業向けのセキュリティサービスでは、顧客の求める水準に合わせつつ、実効性を持たせることが必要となるが、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

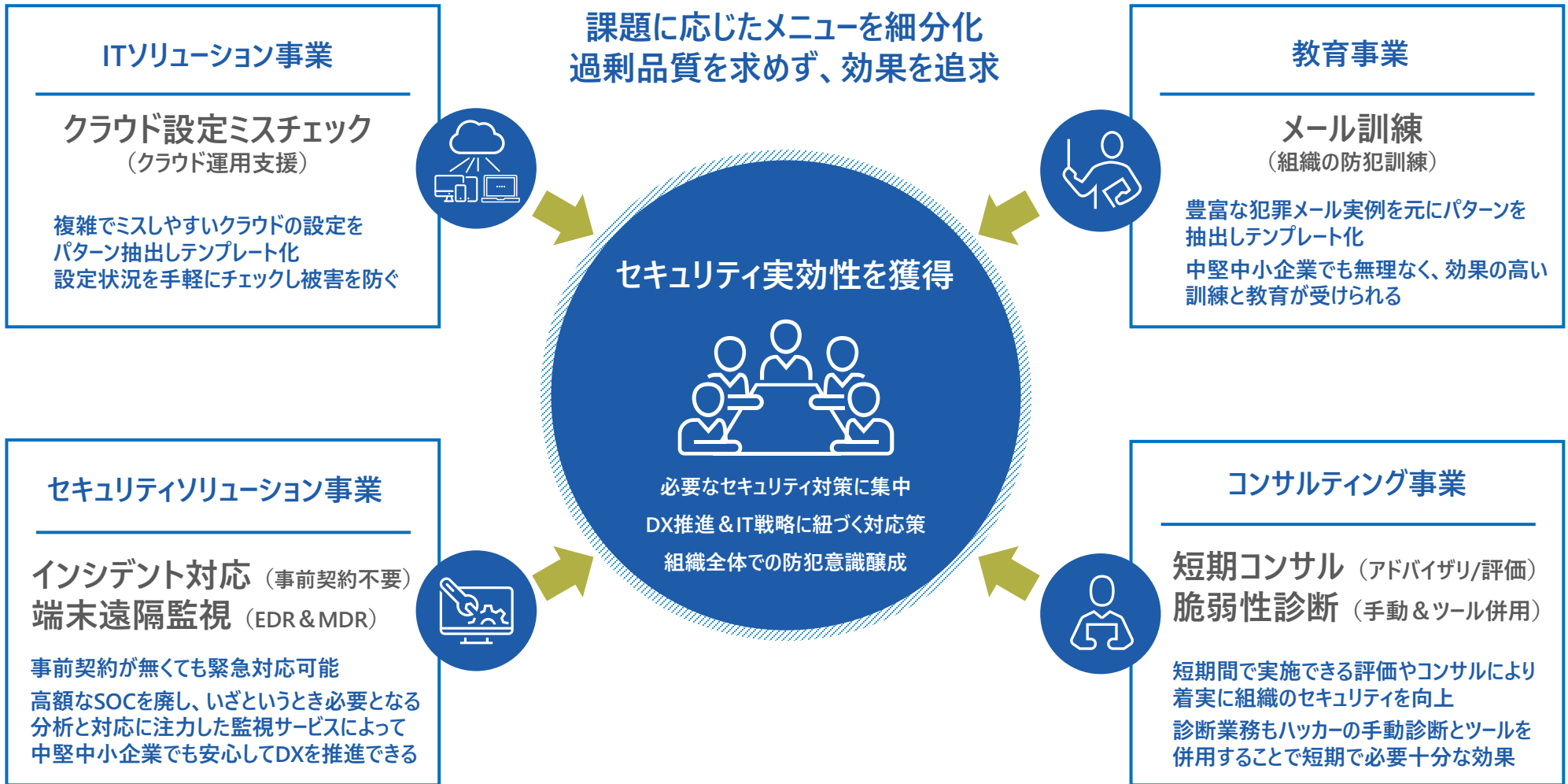
企業別のニーズと提供プレイヤー

	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 セキュリティ専門企業A社(未上場) 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	GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS

中堅・中小企業向けにセキュリティサービスの最適化



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



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

加えて、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となる

競合企業の構造的な課題

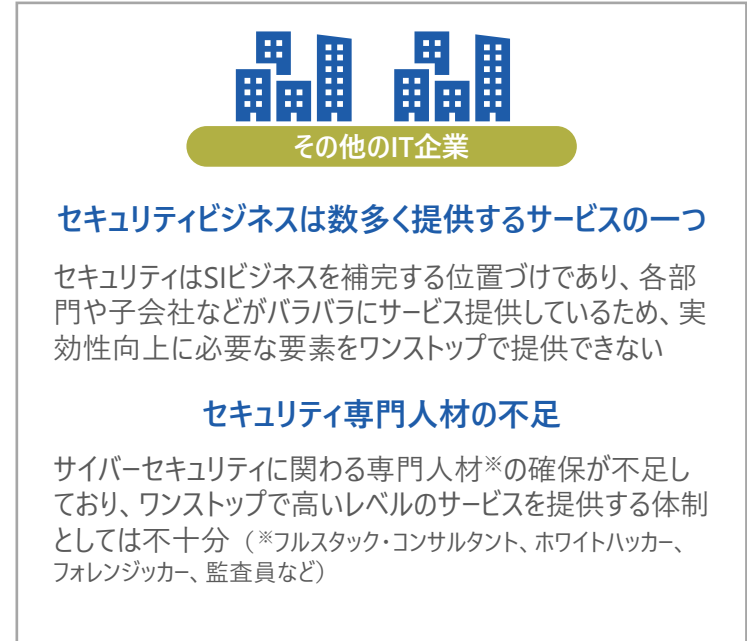


顧客基盤と戦略が大きく異なる

参入するには大きな壁がある



必要な要素と人員を用意できない



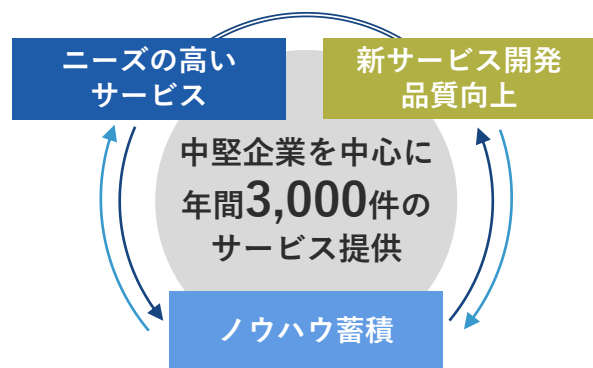
競争力のあるビジネスモデルを確立

蓄積されたノウハウや顧客ニーズをサービス開発や品質向上に反映させることで競争力を向上させる好循環なビジネスサイクルを確立

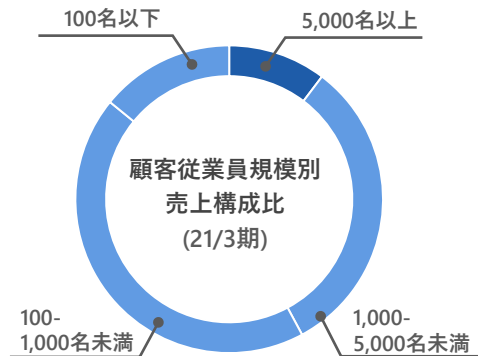
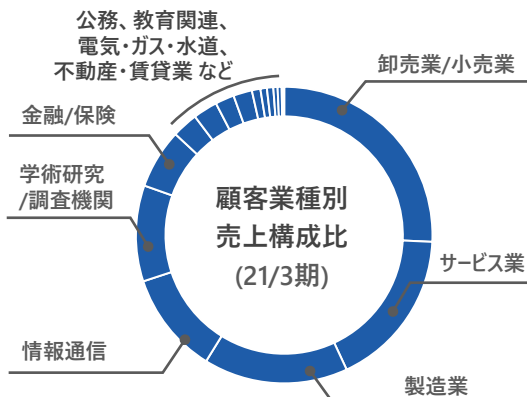
幅広い業種の中堅・中小企業を主要顧客として様々なサービスを提供することで、豊富なノウハウを蓄積、顧客ニーズを把握

中堅・中小企業向けに競争力のある多様なサービスを提供していることで幅広い案件獲得機会を生み出している

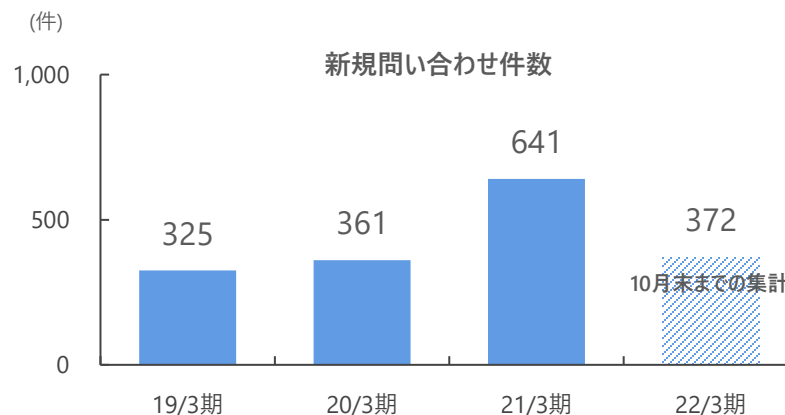
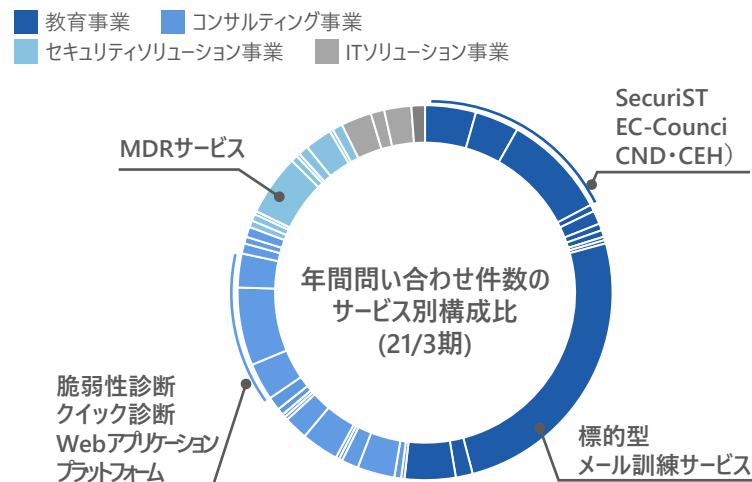
競争力向上の好循環サイクル



顧客基盤



様々なサービスの新規お問合せ増加

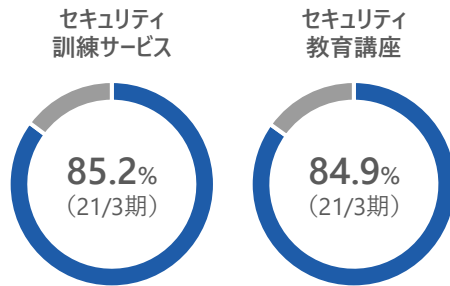


継続取引による効率的な事業拡大の実現

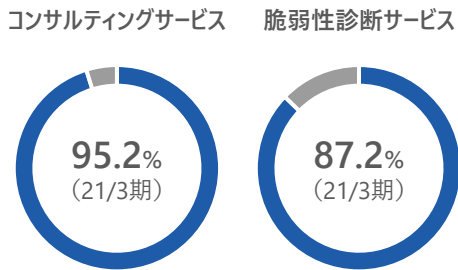
教育事業やコンサルティング事業の取引継続率は、90%前後の水準。多面的なサービス提供によってクロスセル・アップセルを実現。既存顧客のARPU ※1は、新規顧客に比べて高く、継続取引が進むことで効率的な事業拡大を実現

各サービスの取引継続率（リピート率）※2

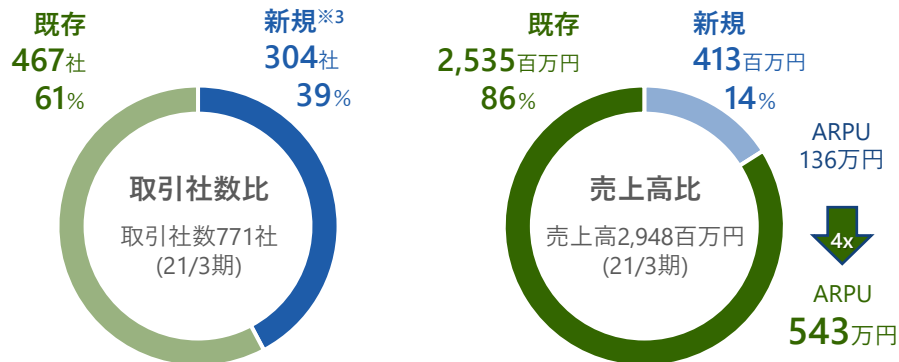
教育事業



コンサルティング事業



新規・既存の取引社数およびARPU



注釈 ※1：ARPU = 顧客単位の平均売上高 (Average Revenue Per USER)

注釈 ※2：前期取引顧客数の内、翌期に取引が継続している顧客数の割合

注釈 ※3：21/3期に開始したITソリューション事業の取引社数を含む

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



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

中長期成長戦略

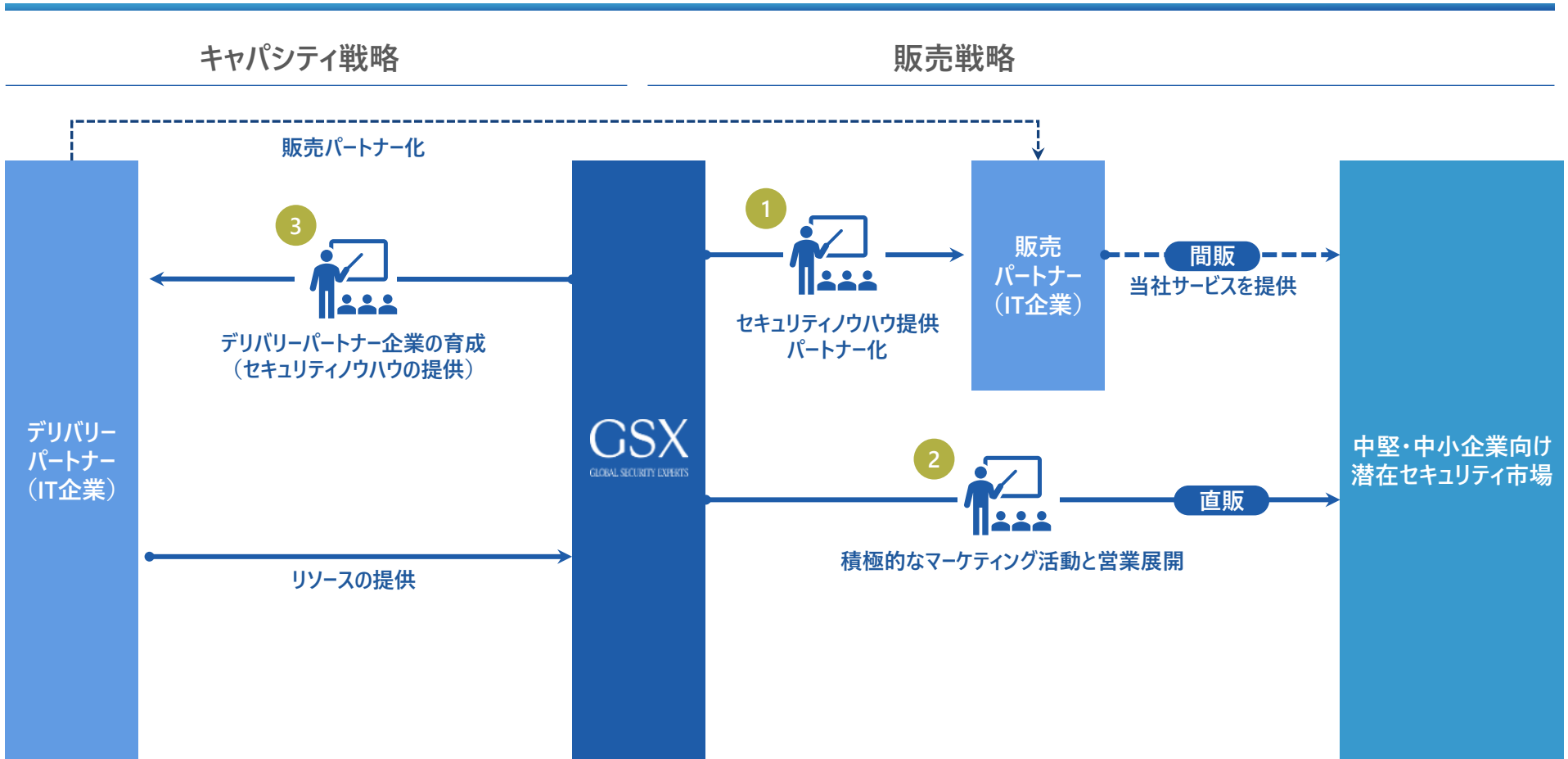
Mid-Long term Growth Story

セキュリティの専門性を活かした独自の事業スケールモデルの構築

膨大な中堅・中小企業市場を開拓するため、中堅・中小企業向けの豊富なセキュリティノウハウを活用した独自のパートナー戦略を推進。セキュリティ企業のプレイヤーを増加させ、受注キャパシティと案件獲得力を強化して全国をカバレッジ

同時に、中堅・中小企業向け市場の拡大を目的にセキュリティ需要を喚起

独自の事業スケールモデル

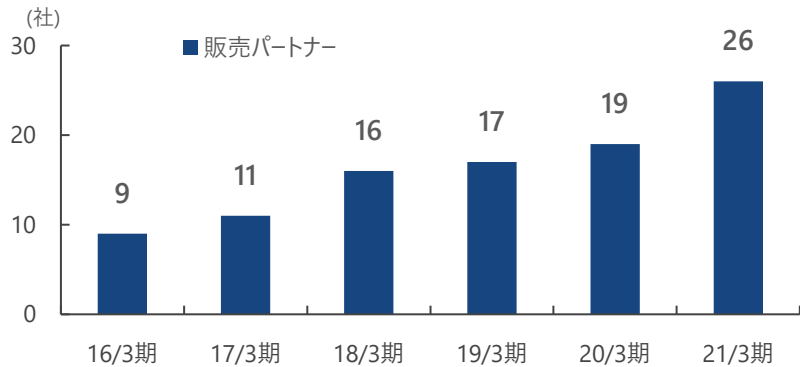


販売戦略：①日本全国のIT企業のパートナー化

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

販売パートナー数の推移



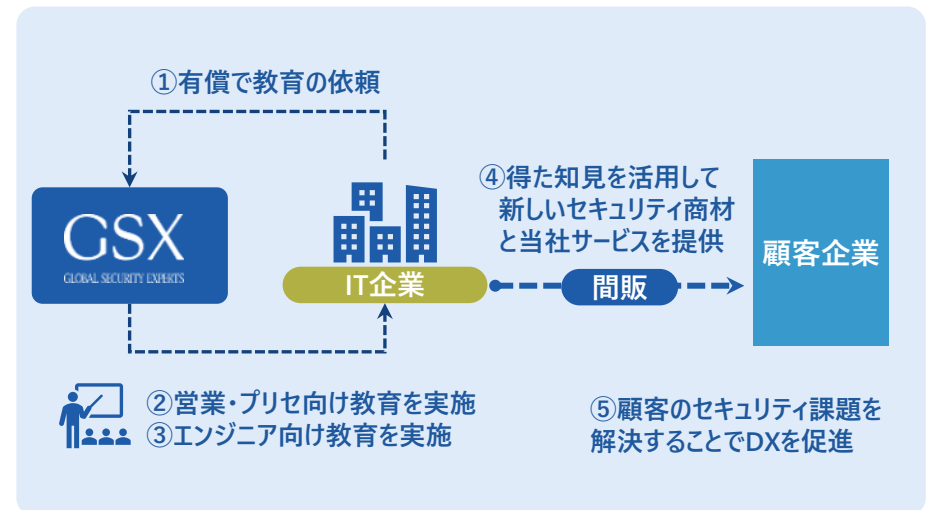
IT企業がGSXのパートナーになる

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

日本全国のIT企業のパートナー化





販売戦略：②中堅・中小企業への積極的なマーケティングと営業展開

中堅・中小企業向け市場での成長加速を目的にマーケティングコストを積極投入。セミナー開催などを通じた啓蒙活動やタレントを活用したサービスブランディング、Web・SNSマーケティングを積極的に展開し、直接的な顧客獲得を推進

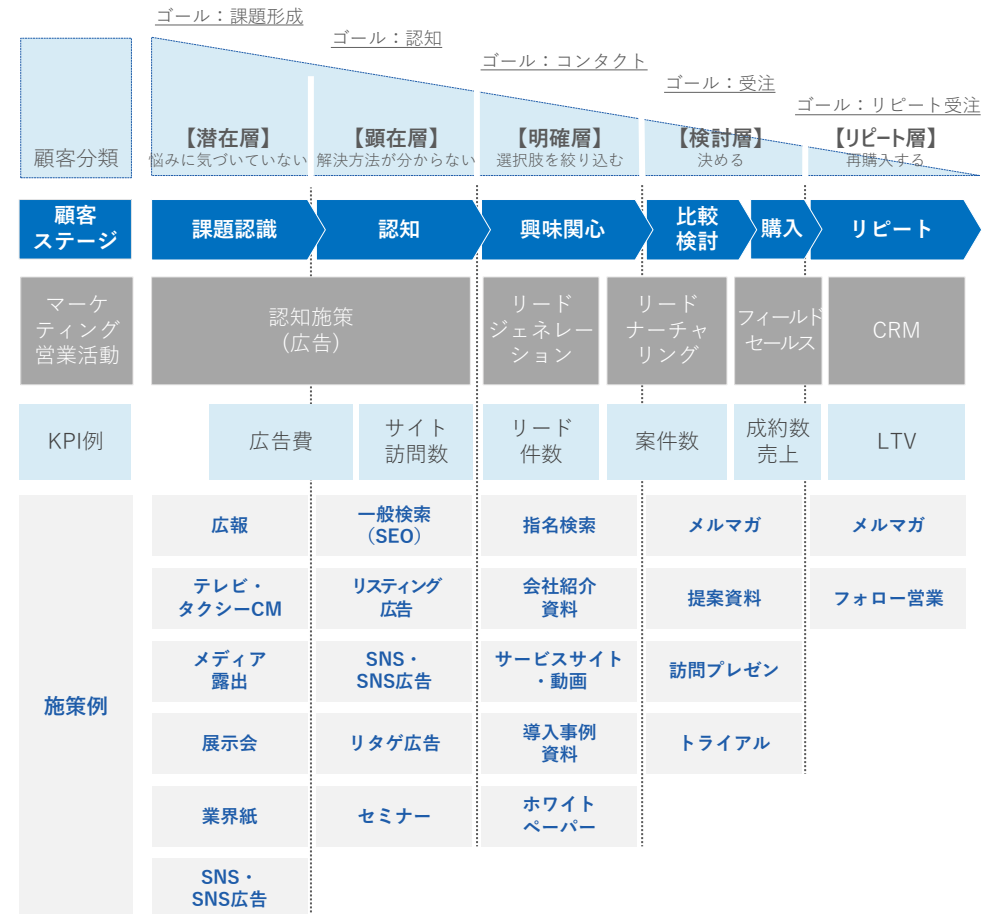
顧客ステージごとにペルソナが取る行動をカスタマージャーニーマップとして整理を行い実践

中堅・中小企業を対象とした積極的なマーケティング活動

オフライン・オンライン媒体でのマーケティング施策を推進

<p>ウェビナー開催数</p> <p>69回 (21/3期)</p>	<p>ウェビナー参加者数</p> <p>2,205名 (21/3期)</p>	
<p>プレスリリース発表数</p> <p>21本 (21/3期)</p>	<p>メール配信数</p> <p>49万通 (21/3期)</p>	<p>Webお問い合わせ総数</p> <p>641件 (21/3期)</p>
<p>タクシー広告 放映実績</p> <p>665万回 (21/7-8月)</p> 	<p>ビデオリリース動画配信 視聴回数(SNS波及)</p> <p>300万回超 (21/3期)</p> <p>NEWS TV Facebook Twitter YouTube</p> 	<p>Web媒体への 記事広告掲載数</p> <p>17本 (21/3期)</p> <p>マイナビ ニュース ITmedia ScanNetSecurity</p>

高度マーケティング施策と営業活動

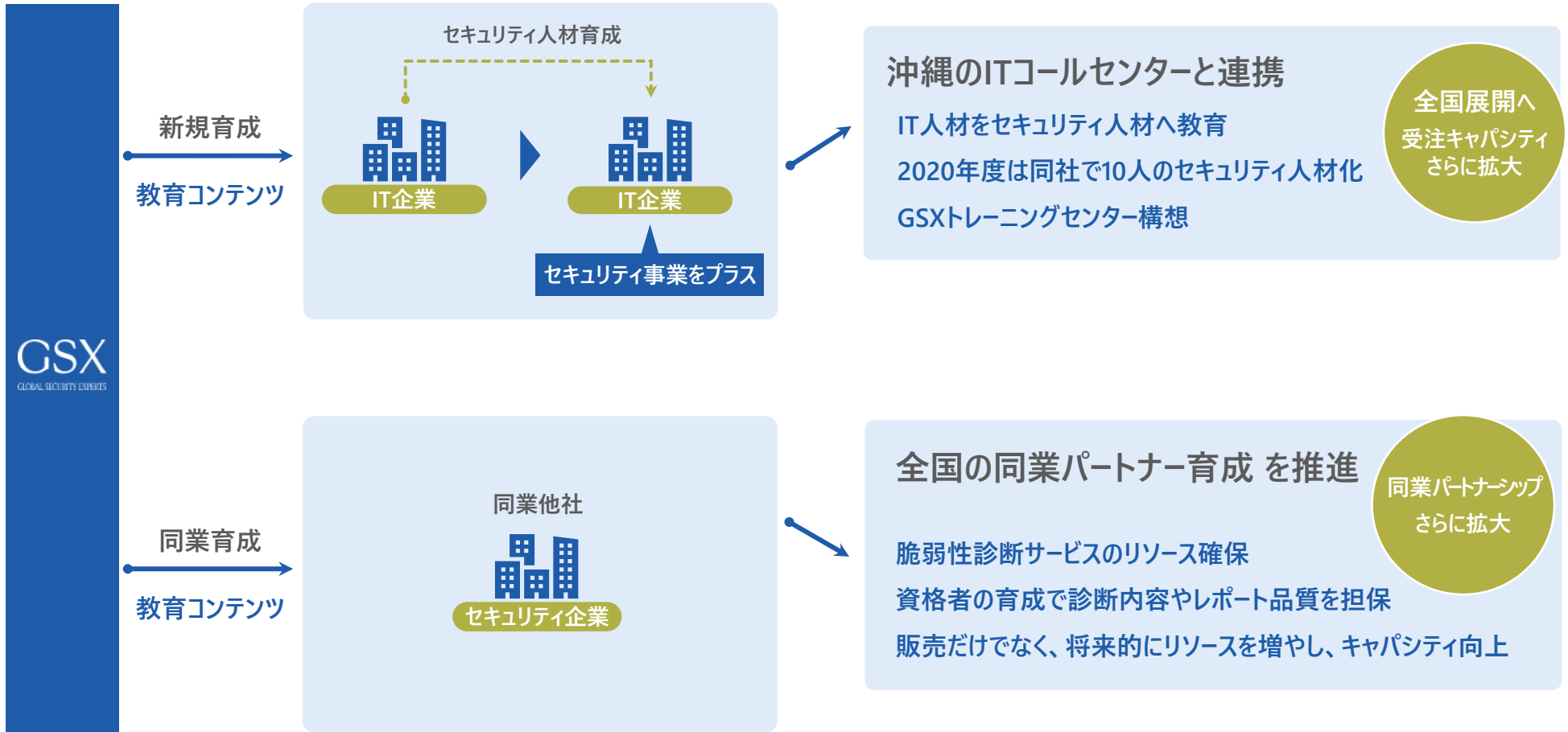


キャパシティ戦略：③ デリバリーパートナー企業の育成

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



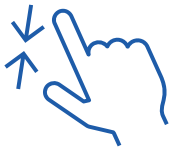
以下に集約されるGSXの強みで、持続的な高成長を目指す

【独自の武器】 セキュリティ教育を軸に事業展開



- フルオンライン教育講座により、リモートワーク需要を取込
- 標的型メール訓練（企業防犯訓練）業界シェアNo.1
- 全ての事業でセキュリティ教育を軸に展開、自衛力向上に寄与
- 年間3000件以上の各サービス提供によるノウハウ蓄積と新サービス開発

【高収益戦略】 レバレッジの効く最適なサービスラインナップ



- 中堅・中小企業に最適なサービスラインナップを保有
- 高いリピート率を実現
- 自動化、フレームワーク活用による非労働集約モデル
- 高い限界利益率、低い労働分配率

【パートナー戦略】 教育カンパニーだからできるパートナー育成



パートナー育成

販売戦略

- 全国のIT企業にセキュリティ教育を実施、販売パートナー化し、新規顧客獲得を推進

キャパシティ戦略

- 同業他社やIT企業にセキュリティ教育を実施、デリバリーパートナー化し、受注増加対応を強化

【ブルーオーシャン】 2兆円超の巨大な潜在市場



- 中堅中小企業向けセキュリティ市場は巨大な潜在市場が存在
- 新規参入や競合参入が極めて難しい

【マーケティング戦略】 新規顧客を継続獲得できる施策



- 積極的かつ高度なマーケティング活動
- 課題感にマッチしたメッセージアウト
- マーケティングと連動した効率的な営業活動
- ブランディングからリードジェンまで一貫した施策を実施

【ARPU戦略】 既存顧客へのクロスセル・アップセル



- 営業本部による徹底的なアップセル活動
- 最適なサービスラインナップの為、1社に複数サービスが採用される
- ARPUを増やし続けられるビジネスモデル



Appendix

デジタル庁の発足や改正個人情報保護法の施行により、デジタル化の進展に伴い、サイバーセキュリティ対策の必要性が高まる

内閣サイバーセキュリティセンターによる「次期サイバーセキュリティ戦略（案）」では、国を挙げてサイバーセキュリティ対策を進めていく方針

デジタル庁の発足



デジタル庁の発足

- 2021年9月よりデジタル庁が発足
- マイナンバーの普及による、個人情報の管理
- 医療・教育現場のIT活用促進

改正個人情報保護法の全面施行



- 2022年4月より全面施行
- 個人情報保護委員会への報告義務、個人への通知義務が発生
- 法人に対する罰金刑が強化（最大1億円、2020年12月施行）

次期サイバーセキュリティ戦略（案） ※1

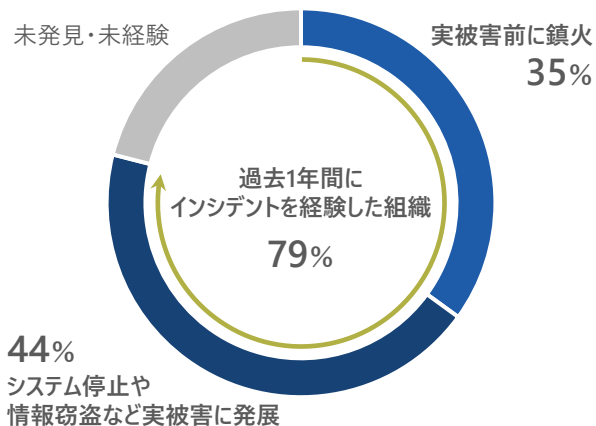
「DX with Cybersecurity」の
推進に向けた主な具体的施策

- ① 経営層の意識改革
- ② 地域・中小企業におけるDX with Cybersecurityの推進
- ③ 新たな価値創出を支えるサプライチェーン等の信頼性確保に向けた基盤づくり
- ④ 誰も取り残さないデジタル／セキュリティ・リテラシーの向上と定着

中堅・中小企業であっても、セキュリティの対策が必要に

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
さらに4割強の組織が実被害を経験
年間平均被害額は1億4800万円に



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）

IPAの実証実験結果でも

中小企業においても業種や規模を問わずサイバー攻撃を受けている状況が確認されるとともに、検知及び防御のための対策や社内体制の構築ができていない企業が多いことが確認された

出所：2020年 独立行政法人 情報処理推進機構
中小企業向けサイバーセキュリティ事後対応支援事業 成果報告書

社会圧力

政府やステークホルダーからの圧力
中小企業がサプライチェーンの弱点として顕在化
令和3年の政府方針として対策強化を明示

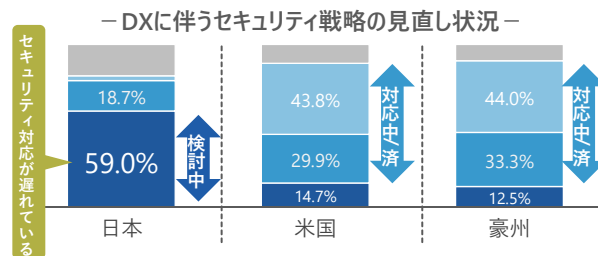
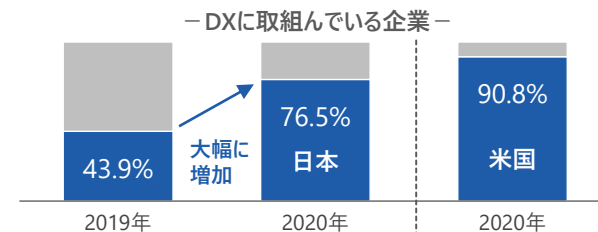
政府次期サイバーセキュリティ戦略案

発注側やグループ会社からの圧力も強まる

中堅・中小企業

DX化の加速

ITやIoTの技術潮流もDX化が前提
DX推進の遅れが、企業競争力の減少に直結
政府方針として DX with Cybersecurityを明示



出所：「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

DX推進はサイバーセキュリティが必須

経団連は全員参加での
「Cybersecurity by All」を提言している

出所：2021年 一般社団法人 日本経済団体連合会
提言 全員参加によるサイバーセキュリティの実現に向けて

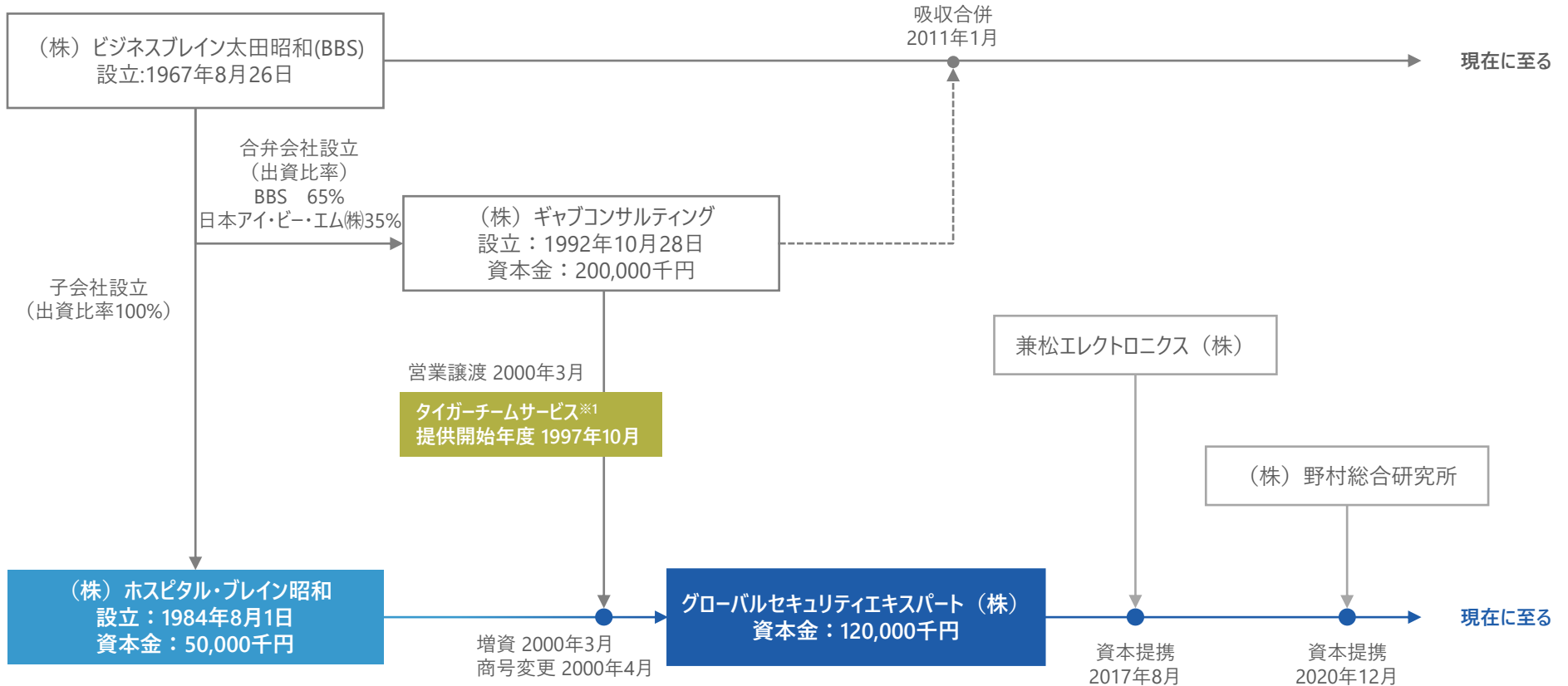
大企業においては、セキュリティ対策は常識となったが、
中堅・中小企業においてもセキュリティ対策をせざるを得ない状況に

決算期		2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
売上高	(千円)	1,492,831	1,221,700	1,302,976	1,616,613	2,948,871
経常利益	(千円)	9,368	△10,348	37,096	73,103	239,370
当期純利益	(千円)	6,833	△10,470	28,024	38,658	167,657
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	270,000	291,800
発行済株式数	(株)	5,400	5,400	5,400	10,000	10,590
純資産額	(千円)	361,406	350,936	378,960	736,113	942,201
総資産額	(千円)	1,183,769	871,996	956,504	1,712,769	2,384,273
1株当たり純資産額	(円)	66,927.16	64,988.24	70,177.92	73,611.31	88,970.83
1株当たり配当額	(円)	-	-	800	500	2,900
1株当たり当期純利益	(円)	1,265.54	△1,938.91	5,189.68	4,368.15	16,410.20
自己資本比率	(%)	30.53	40.25	39.62	42.98	39.52
自己資本利益率	(%)	1.91	-	7.68	6.93	19.98
配当性向	(%)	-	-	15.42	11.45	17.67
営業キャッシュフロー	(千円)	-	-	-	△284,882	708,420
投資キャッシュフロー	(千円)	-	-	-	△76,692	△181,387
財務キャッシュフロー	(千円)	-	-	-	387,400	△91,669
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	-	-	216,959	652,324
従業員数	(人)	62	60	64	75	110

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

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 (現株ユニタ) 入社
2009年 1月 : (株)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)アマダメトレックス(現株アマダ)入社
2000年 4月 : (株)アドバンスト・リンク代表取締役
2012年 4月 : スタートコム株式会社取締役
2018年 4月 : 当社入社 執行役員副社長兼経営企画本部長
2018年 6月 : 当社 代表取締役副社長 (現任)

常務取締役

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)

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