

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2022年3月期
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

2022年3月期 決算説明会レポート

- 会社概要
- 事業内容
- 当社の強み
- 2022年3月期 決算概要
- 2023年3月期 業績予想
- 成長戦略
- 経営トピックス
- Appendix

Summary

2022年3月期 業績ハイライト

前期比大幅増収増益を達成

売上高 43.9億円（前期比+48.9%）、営業利益 4.3億円（前期比+81.2%）

中堅・中小企業マーケットの拡大や、ブランディング強化により「サイバーセキュリティ教育カンパニー」が認知され、売上高、営業利益ともに過去最高。

マーケティング施策を積極的に展開するものの、売上高の大幅増加により、営業利益率は10%と二桁を達成。

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。

成長戦略

加速する中堅・中小企業のセキュリティニーズに対し、独自のパートナー戦略とキャパシティ戦略で全国をカバレッジ、高成長を継続

日本全国のIT企業をパートナー化することで、営業戦略および受注キャパシティを確保していく。サービスの付加価値化・ラインナップの拡充で顧客の裾野を拡大。





2022年3月期決算説明資料

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 4417

2022年5月

本日は2022年3月期決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。
代表取締役社長の青柳です。本日は私からご説明をさせていただきます。



Agenda		CSX GLOBAL SECURITY EXPERTS
1	会社概要	P 4
2	事業内容	P 8
3	当社の強み	P 15
4	2022年3月期 決算概要	P 23
5	2023年3月期 業績予想	P 35
6	成長戦略	P 38
7	経営トピックス	P 47

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 2

本日のアジェンダです。

事業概要、当社の強みをお話したのち、2022年3月期の決算概要と2023年3月期の見通しをご説明申し上げます。その後、成長戦略や経営トピックスについてお話いたします。





まず、経営サマリーをお伝えいたします。

2022年3月期は売上高、営業利益が、前期比それぞれ48.9%、81.2%と大きく伸長しました。また、当社の重要なKPIである顧客数も大きく増えております。



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 4

それでは当社についてご説明いたします。

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 壮一
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（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 5

会社概要です。
当社はサイバーセキュリティの専門会社です。現在、従業員は130名ほどです。



GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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、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

サイバー攻撃の増加・巧妙化
コロナ禍においてDXが加速しサイバーセキュリティ需要も拡大
国やステークホルダーからセキュリティ対策強化のプレッシャー

圧倒的な
セキュリティ人材不足

セキュリティノウハウを
習得する敷居の高さ

セキュリティ対策での
大企業と中堅・中小企業の間
大きな格差



解決策

**企業のセキュリティ「自衛力」を向上するために
セキュリティ人材の育成が急務**

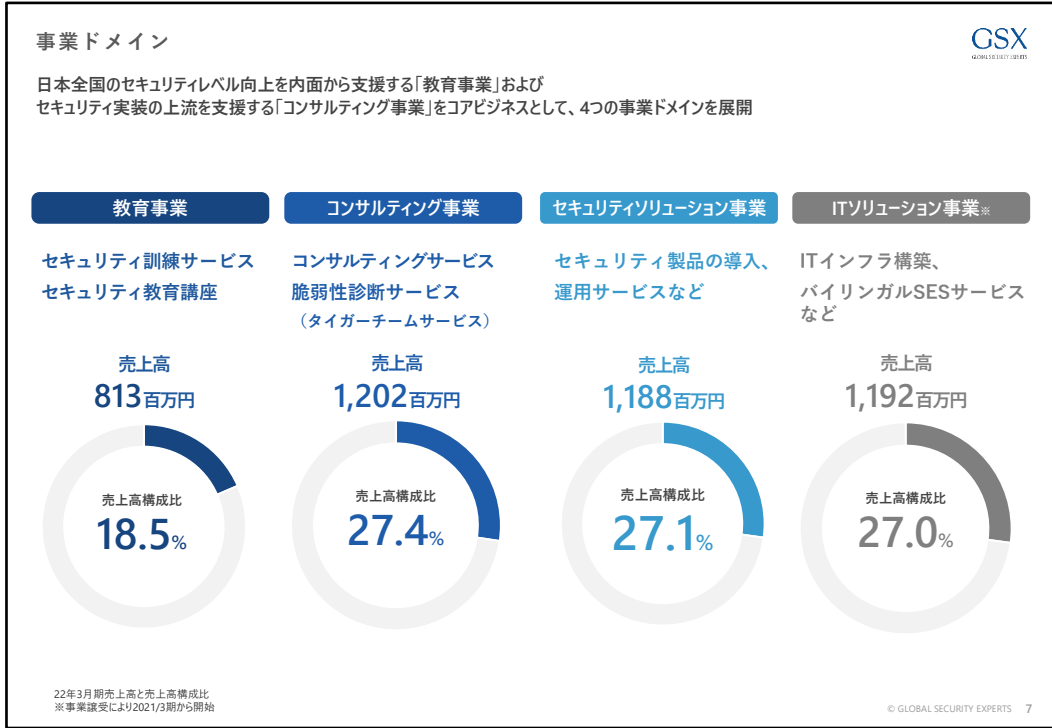
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 6

先ほどサイバーセキュリティ教育カンパニーと申し上げましたが、それがなぜ求められるかという点をご説明いたします。

サイバー攻撃が増え、DX（デジタルトランスフォーメーション）の加速によりサイバーセキュリティ需要が増え、また国やステークホルダー、取引先などからのセキュリティ対策強化のプレッシャーが増えている中で、セキュリティが分かる人材は圧倒的に少なく、その結果、セキュリティ対策という面において、大企業と中堅・中小企業との間に格差が出ているという大きな課題がございます。

その格差を埋めるべく、我々は企業のセキュリティ自衛力を上げるためにセキュリティ人材の育成が急務と考えております。






それでは、当社の事業をご説明いたします。

当社の事業ドメインは、大きく4つございます。
セキュリティ教育、コンサルティング、セキュリティソリューション、ITソリューションの4つの事業で構成されており、それぞれご覧のような売上高構成比となっております。



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。同じくトップシェア※2の「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

47%

企業

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

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

教育事業内
売上高構成比
(22/3期)

セキュリティ教育講座

53%

エンジニア

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

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
11,000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  累計受講者数 2,028名超
(22/3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

- 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 **EC-Council** 累計受講者数 2853名
(22/3未時点)

主なコース例 **CND** 認定ネットワーク
ディフェンダー
受講料金 約32万円

CEH 認定ホワイトハッカー
受講料金 約54万円

出所※1：ITRI(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年度半期)
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年度半期)
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年度半期)

出所※2：ITRI(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)セキュリティ教育サービス市場 - 従業員1,000～5,000人未満：ベンダー別売上金額シェア (2020～2021年度半期)

各事業をご紹介します。

まずセキュリティ教育事業です。

セキュリティ教育事業には、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」の2つがございます。

企業向けの「セキュリティ訓練サービス」はトラップメールというサービス名称です。最近も社員のマルウェアやウイルス感染から、システムが止まってしまい、身代金を要求されたり、情報が流出してしまったりという事象が多発しております。そういったマルウェア、ウイルスは基本的にメールで送られてきて、それを開封してしまうことで起こる事象ですが、そのようなメールを簡単に開封しないようにする訓練、教育です。

一方、エンジニア向けの「セキュリティ教育講座」は、ITに携わっている方全てを対象として、セキュリティ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、最後は試験を受けて資格を取っていただくものです。

この2つの教育事業は今、大幅に伸長しております。



事業内容 (1/3) : 教育事業

「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、標的型攻撃を模擬した「訓練メール」をユーザに送信し、標的型攻撃メールへの対応を教育訓練するサービス

トラップメール
GSX 標的型メール訓練サービス

実施イメージ

訓練メールをGSXから送信

インターネット

誤ってクリックしたユーザーは教育コンテンツへ誘導

教育コンテンツ(Webページ)

導入事例

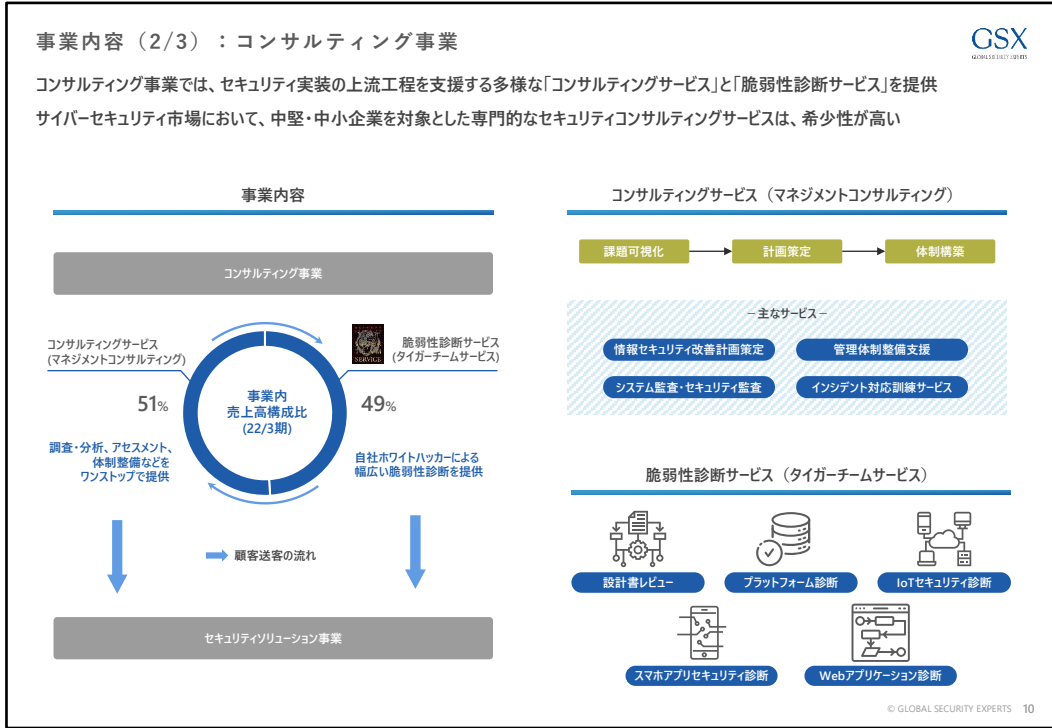
業種業態	規模	備考
金融機関A	1,000名	実際のマルウェア感染時のユーザ対応の訓練・評価のため実施
製造業B	110,000名	実施後、グループ会社各社へ波及。継続的に訓練を実施中
製造業C	5,000名	グループ会社120社で同時実施
製造業D	500名	防衛関連部門および役職者に対して実施
サービス業E	2,000名	全社員に対しセキュリティ強化月間の中で実施
通信業F	500名	全社実施前、事業部門を選択してパイロット的に実施
官公庁G	1,000名	情報セキュリティ監査業務の一部として実施
インフラ系企業H	2,500名	初回実施後、3ヵ月後に2回目実施

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 9

トラップメールの概要です。

例えば「社長からのメッセージなので必ず開いてください」というような、標的型攻撃を模擬、模倣した訓練メールを全社員の方々に送り、メールを開いてしまった方にはイエローカードのようなものを出します。「もしこれが本当の攻撃であればマルウェアに感染して情報が流出しているかもしれません」といったものです。その後、開封した方に「このような点に気を付けてメールを開封してください」というようなEラーニングや教育を提供するという一連のサービスです。今、マルウェアに感染する企業が非常に多いため、ニーズが非常に増えてきております。





続いてコンサルティング事業です。

こちらは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、2つのコンサルティングを行っております。

マネジメント系のコンサルティングはセキュリティのポリシーやルールの改定、あるいはお客様のセキュリティ対策の状況を可視化するアセスメントが主な内容です。また、そのアセスメントに基づいて、課題に対する改善策をご提示いたします。

技術系のコンサルティングは、脆弱性診断サービスを中心に行っております。当社に在籍しているホワイトハッカーが、お客様のウェブサイト疑似ハッキングを行い、脆弱性やセキュリティホールというものを抽出します。それをどのように直せば良いか改善策をご提示する内容でございます。

この2つのコンサルティングサービスはいずれも、お客様の課題を抽出して改善策をご提示するという意味でコンサルティング事業としてくくっております。



事業内容 (3/3) : 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)

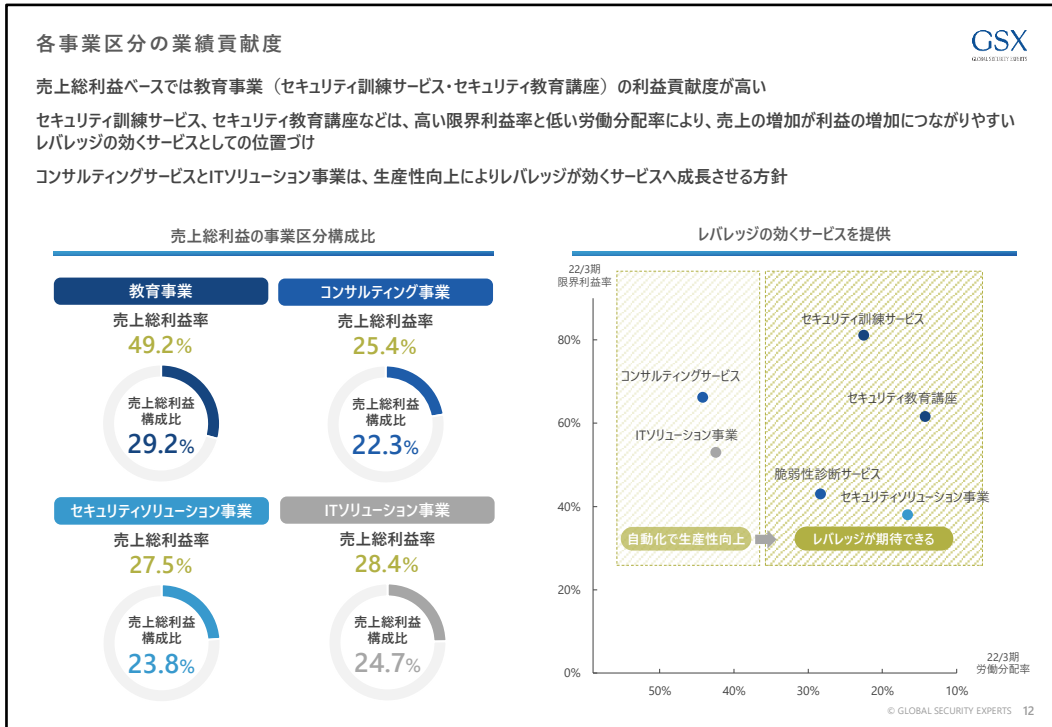
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 11

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させていただいた結果、お客様の課題部分に対してセキュリティソリューションを導入、運用するサービスです。特に最近ではお客様の端末防御の部分やログ分析などの部分が非常に売れております。また、インフラやネットワークサービス、インフラセキュリティ人材のご提供なども実施しております。

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/>

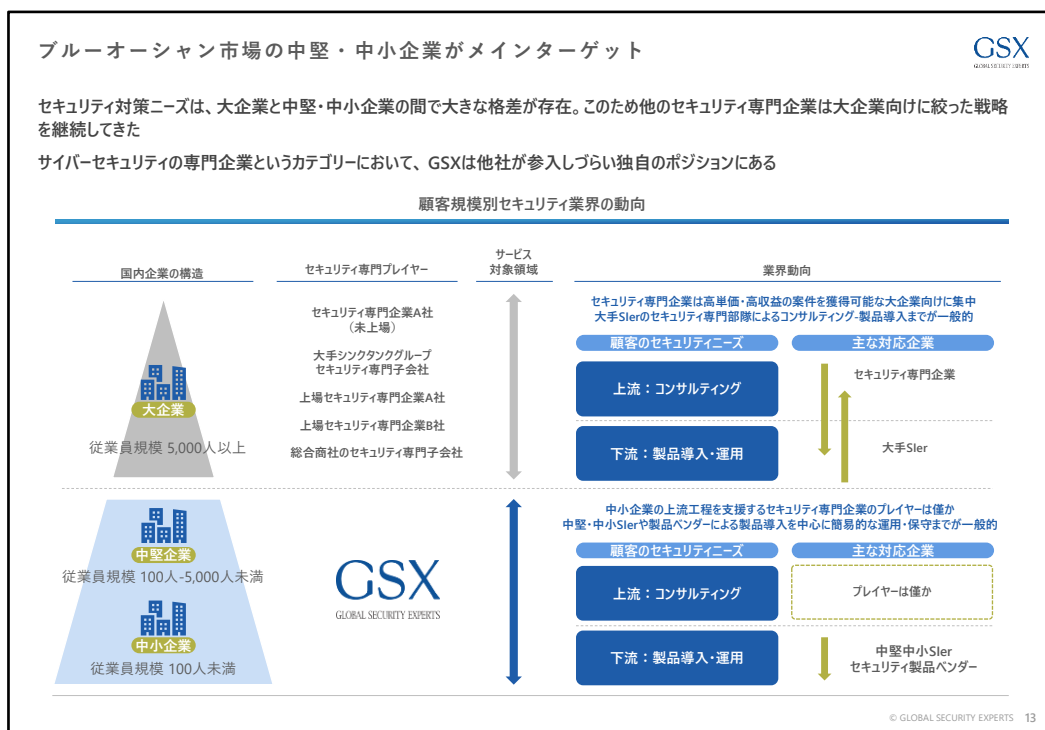
11



各事業別の売上総利益構成比です。
先ほどご説明した売上構成とは異なり、売上総利益の比率に関しては教育事業が一番高いものとなっております。
教育事業の売上高は、ほかの事業に比べて低いものの、利益率が高く収益性の高い事業です。
今後、全ての事業をこのようなレバレッジ型、収益性が高いビジネスに変えるべく、さまざまな取り組みを行ってまいります。

ここまでが会社概要です。

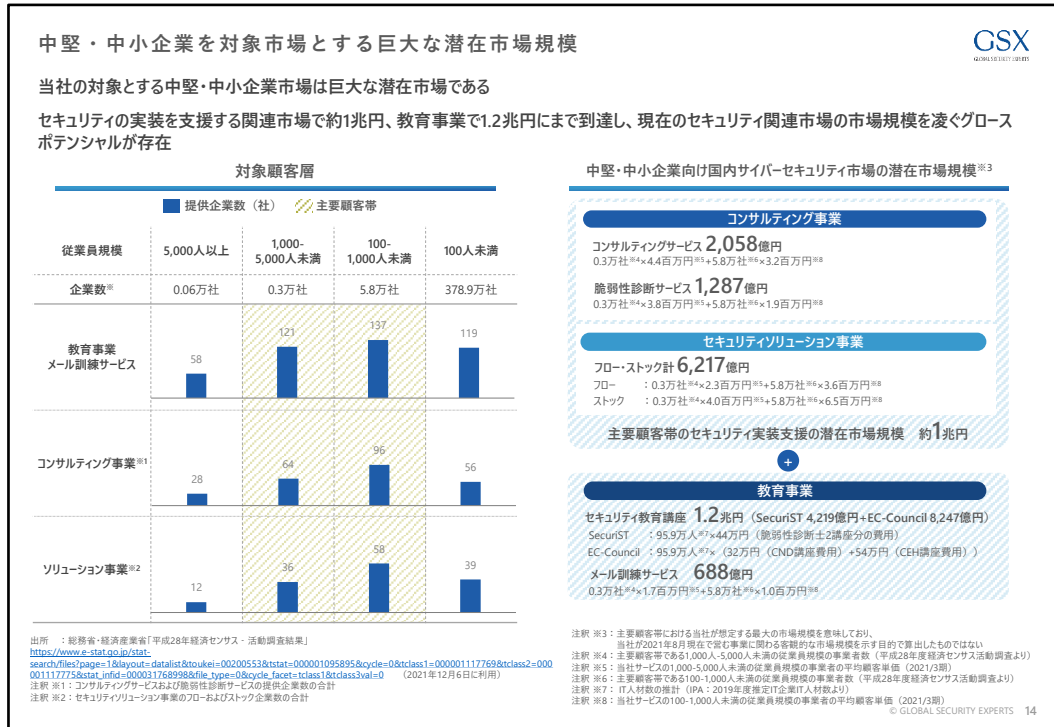




続いて当社の強みをご説明いたします。

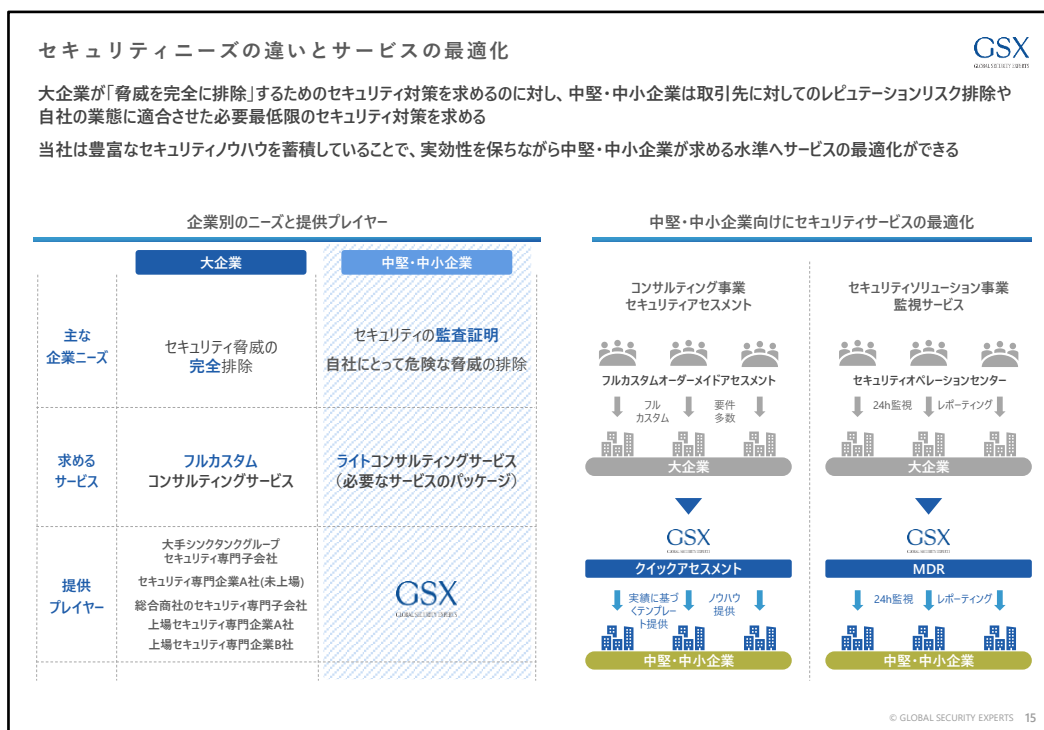
まずは当社のメインのお客様です。当社のメインのお客様は中堅・中小企業様です。中堅・中小企業様に対し、上流のコンサルティングから教育、そしてソリューション、運用まで、ワンストップでサービスを提供している会社は当社しかございません。





この、中堅・中小企業様を対象とするマーケット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。

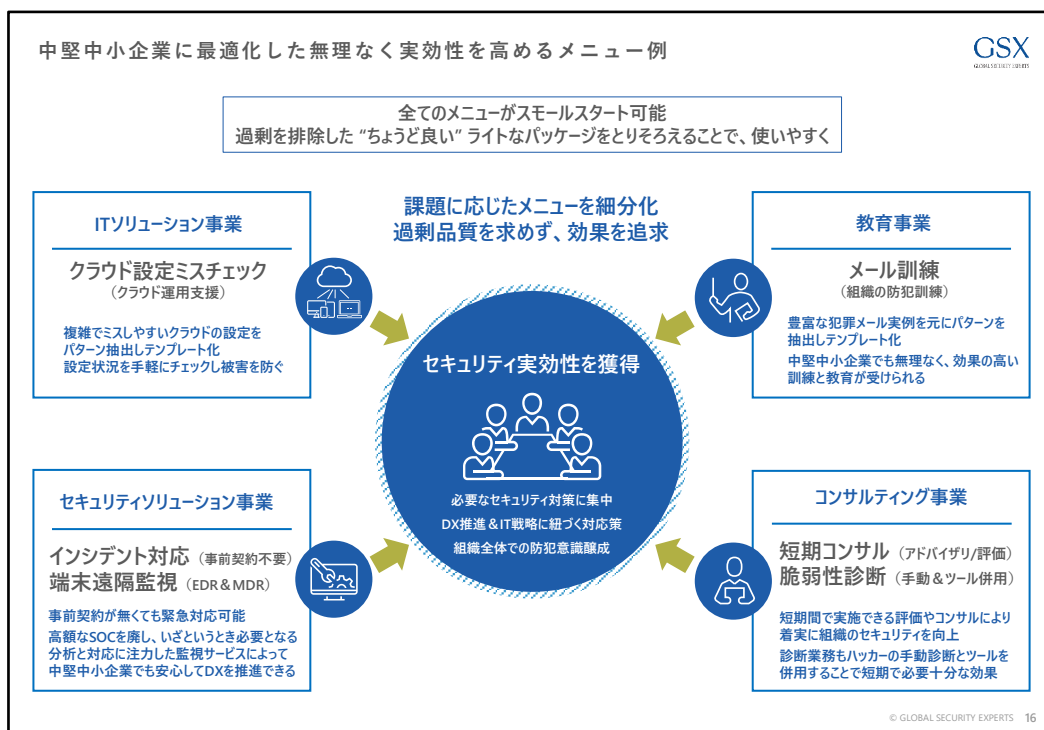




大企業様と中堅・中小企業様のセキュリティのニーズの違いをご紹介します。

大企業様は自身に合ったフルカスタムなコンサルやサービスを望まれております。一方で中堅・中小企業様は、ライトでリーズナブルで、自身に必要なサービスを求めるといふケースが多くございます。





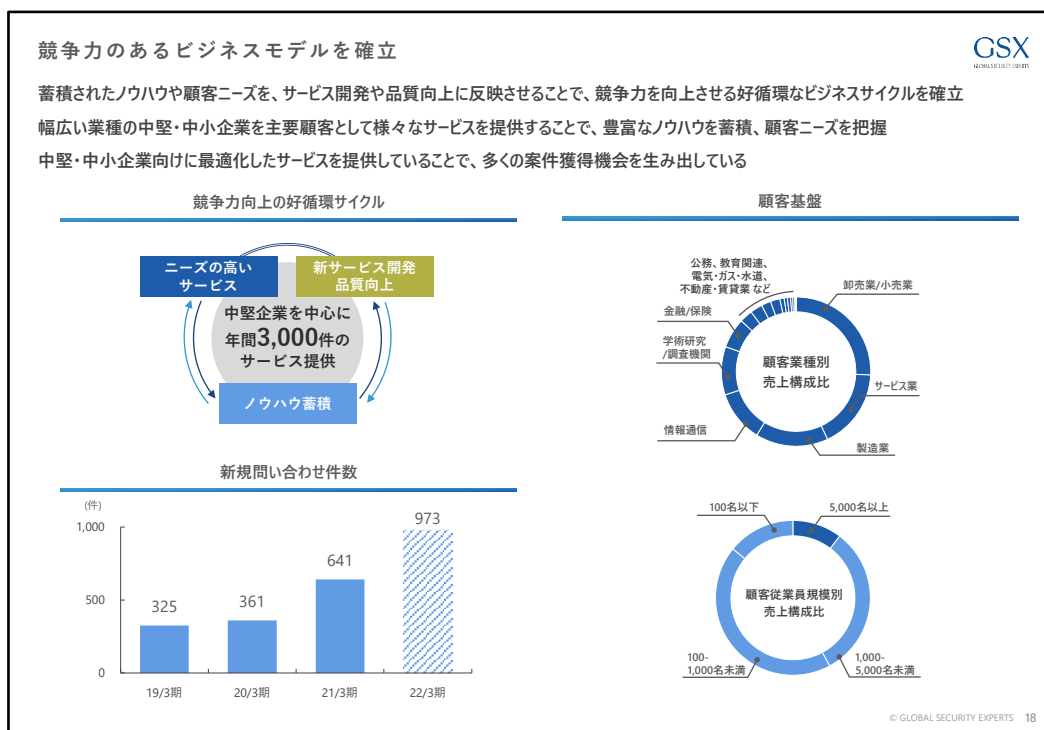
当社は全ての事業のサービスを、中堅・中小企業様にちょうど良いサービスとして開発しており、かつ実効性のあるメニューを取りそろえております。ここが我々のビジネスの肝であると認識しております。





中堅・中小企業様の課題に対するサービスをワンストップでご提供するという意味で、参入障壁は非常に高いと認識しております。

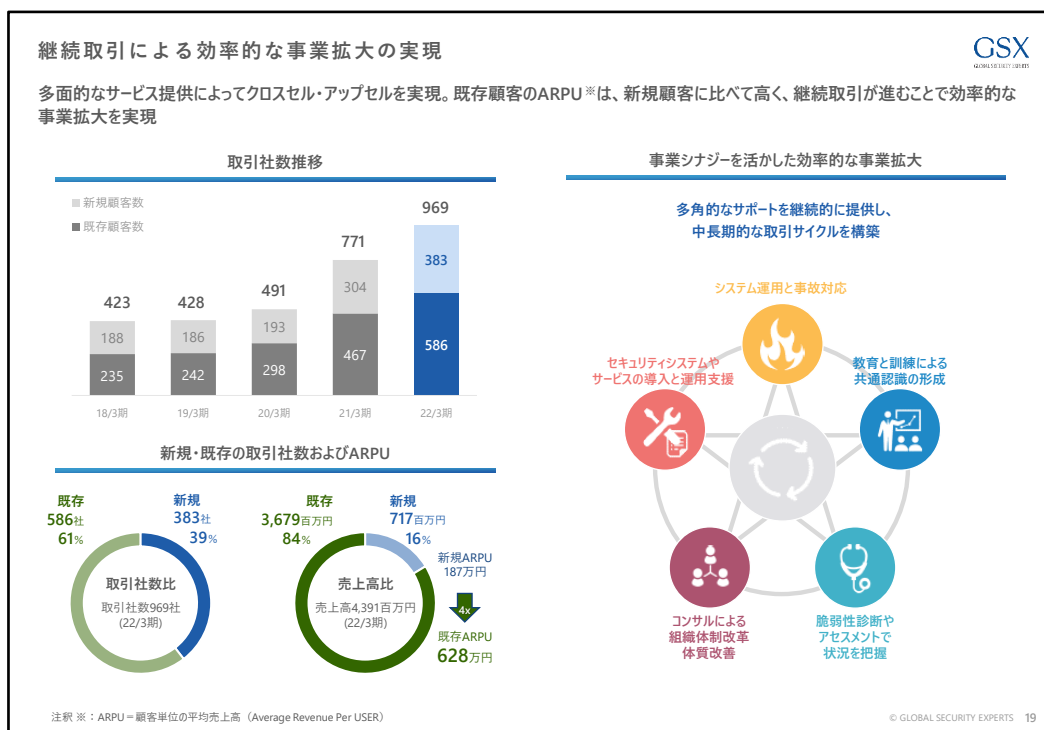




当社は、この中堅・中小企業様をメインとして年間3,000件以上のプロジェクトを実施しております。それがまた新しいサービス開発や品質向上につながっております。お客様の業種などにも偏りがなく、当社としてはリスクヘッジができておりと認識しております。

また、新規のお問い合わせ数も年々増えております。





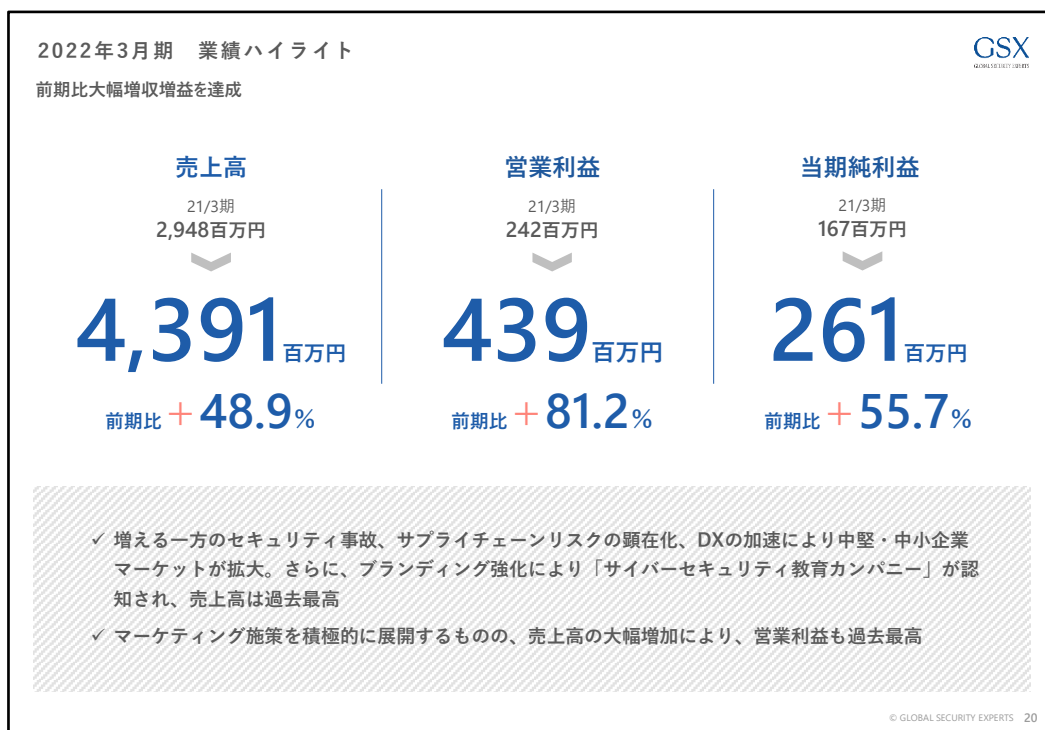
当社は顧客数を重要なKPIとしております。そしてそのお客様にアップセル・クロスセルを徹底することを重要な販売戦略としております。

例えば、資料右側の図のように、まずマルウェアに感染したお客様がいらっしゃれば、そのお客様に対処させていただき、マルウェアに感染する社員様を減らすための社員セキュリティ教育としてトラップメールをご提案します。その後マルウェア以外にもセキュリティリスクがないか、リーズナブルなアセスメントコンサルティングを行うというように、アップセルを深めてまいります。最終的にはその課題に対してセキュリティソリューションや運用を導入するというケースが非常に多くございます。

これらを徹底した結果として、資料中央下ほどに記載のように、新規のお客様のARPUは187万円である一方、既存のお客様のARPUは628万円であり、アップセルが効いている結果となっております。

当社はこのような活動を徹底して行ってまいります。

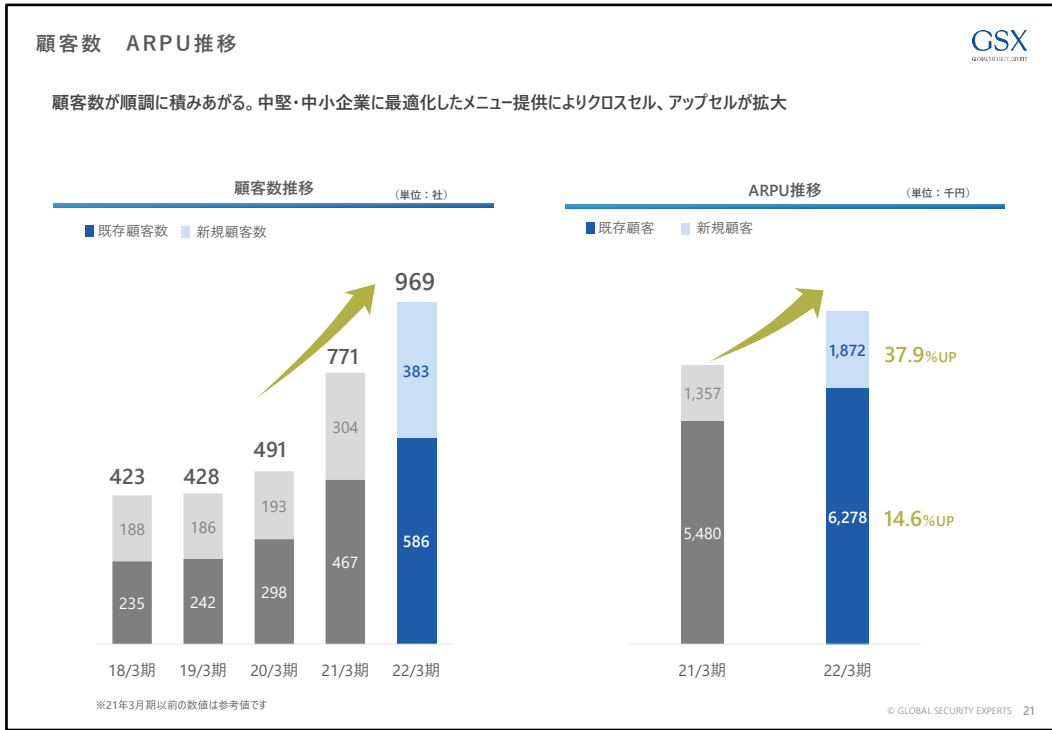




それでは2022年3月期の決算概要をご説明いたします。

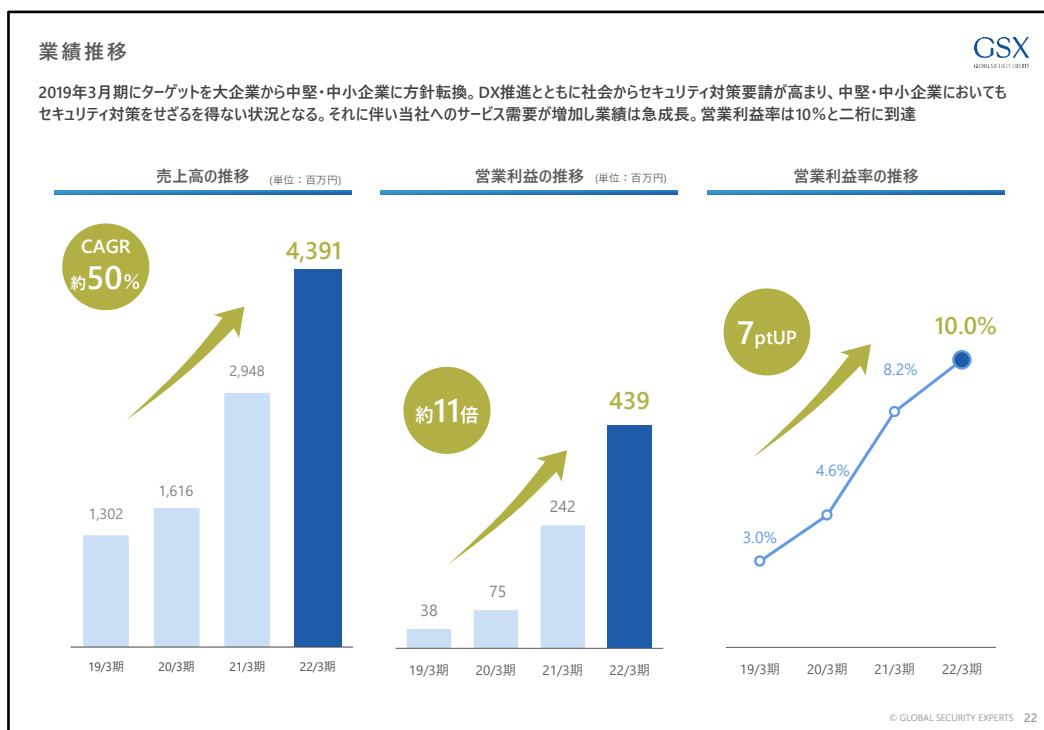
冒頭申し上げたように、売上高、営業利益、当期純利益共に前期比大きく伸長しております。





当社の重要なKPIである顧客数に関しても25%増加しており、既存顧客、新規顧客共に伸長しております。ARPUも順調に伸長しております。





当社は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、セキュリティ教育カンパニーとして方針を転換してまいりました。そこからの業績推移です。売上CAGRは50%のアップ、営業利益は11倍、営業利益率については7ポイントのアップとなっております。



P/L

売上高、営業利益ともに高成長を達成

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	2,948	4,391	1,442	① +48.9%
売上総利益	911	1,360	448	+49.2%
売上高総利益率	30.9%	31.0%	+0.1pt	-
販売費・一般管理費	668	920	② 251	+37.6%
営業利益	242	439	③ 197	+81.2%
営業利益率	8.2%	10.0%	+1.8pt	-
経常利益	239	414	175	+73.1%
経常利益率	8.1%	9.4%	+1.3pt	-
当期純利益	167	261	93	④ +55.7%
EPS (円)	54.70	80.91	26.21	-

① 売上高は、企業のセキュリティニーズを取り込み各サービスにおいて好調に業績を伸長。前期比48.9%増

② ブランディング強化やマーケティング施策強化等による販管費増

③ 大幅な売上高向上に伴い、積極投資を行うも、営業利益は大幅にUP

④ 当期純利益も、前期比55.7%増と大幅に増加

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 23

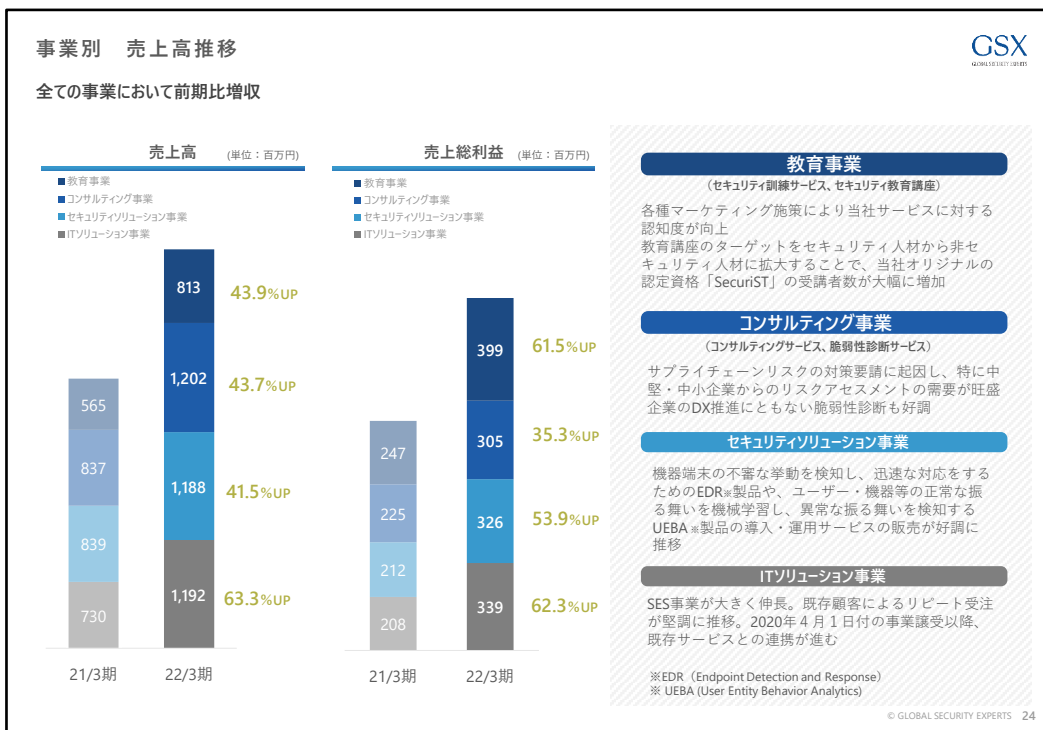
損益計算書です。

売上高はご説明したとおりでございます。

2番目の費用に関しては、ブランディングやマーケティング施策強化によって前期比大きく増加しました。

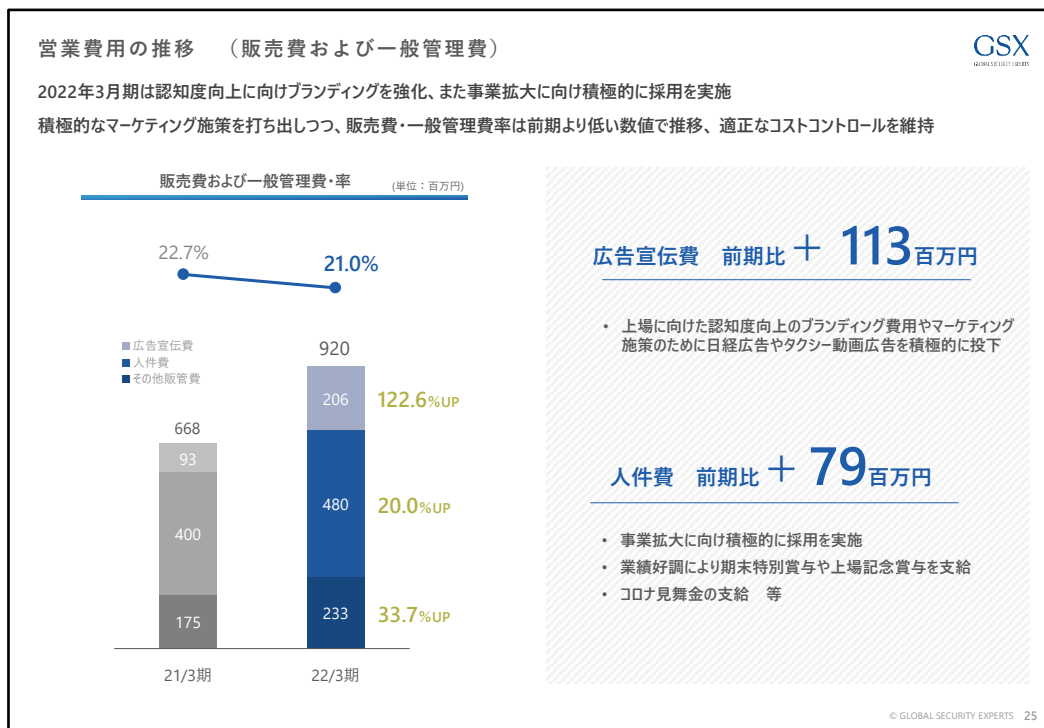
営業費用は大きく増加しましたが、売上総利益の大幅伸長が実現できたため、営業利益、当期純利益も伸長しております。





事業部別売上高・売上総利益の推移です。
全ての事業について大きく伸長しております。





続いて営業費用の推移です。

先ほどご説明したように前期比の金額としては大きく増加しておりますが、比率としては下がっております。適切なコストコントロールができていると認識をしております。



マーケティング施策強化（1）

マルウェア感染、データ改ざんや破壊、個人情報の漏洩など、インシデント件数も増加する中、タイムリーなマーケティング施策、広告を積極的に実行



日経新聞一面広告出稿

東証マザーズ上場を機に更なる認知度を向上するため広告宣伝を強化



有名俳優を起用したブランディングムービーを配信

企業のブランディングムービーを作成し様々なマーケティング施策に活用



タクシー動画広告を積極的に掲載

2021年7月、8月の2か月間に渡り、タクシー動画広告を積極的に実行



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 26

営業費用のうち、広告宣伝の大きなものを、いくつかご紹介させていただきます。上場時の日経新聞1面広告、有名俳優を起用したブランディングムービーを制作・配信して認知度の向上を図りました。



マーケティング施策強化 (2)

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

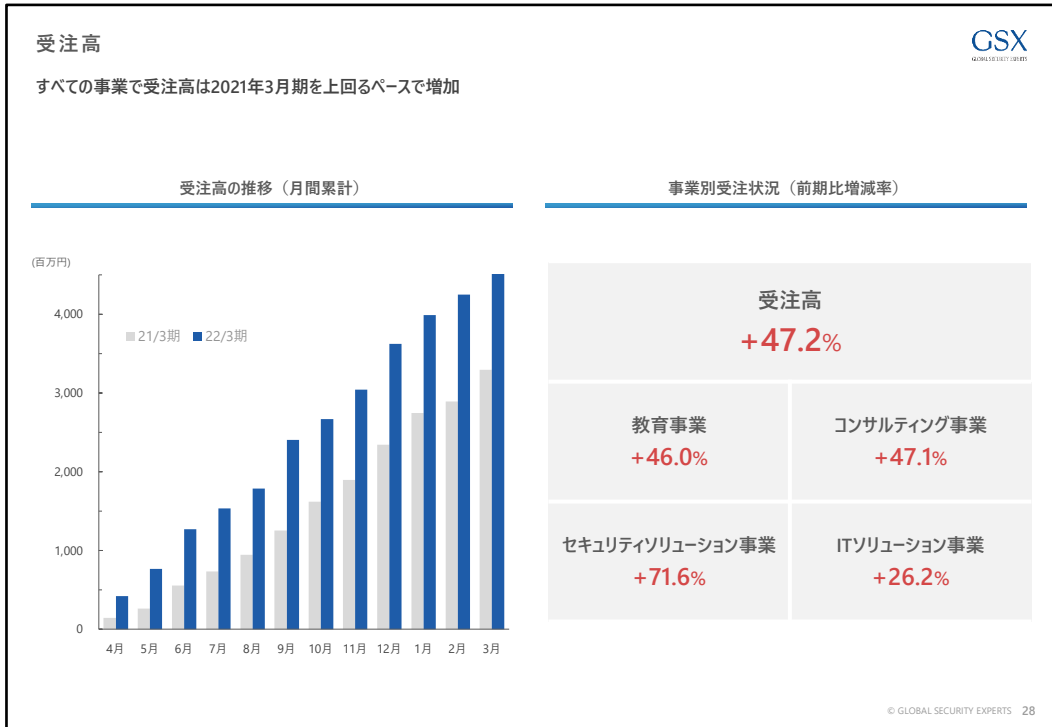


わずか1年で受講者3倍！GSXのサイバーセキュリティ教育の魅力とは

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 27

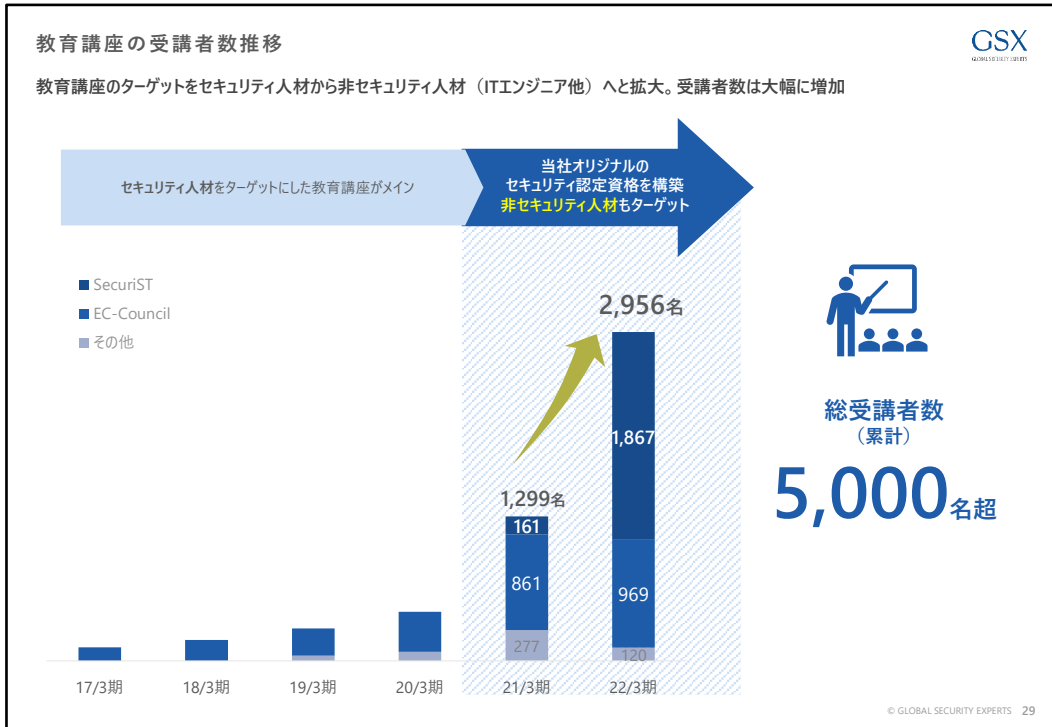
また、販売促進強化策として、YouTubeやInstagram、TwitterなどのSNS活用し、教育全教材の動画配信をしました。





続きまして受注高です。
全ての事業で前期を大きく上回っており、順調に受注できております。





特に教育講座に関しては、セキュリティ業界だけでなくIT業界全体にまでターゲットを広げたことで需要が大幅に伸び、昨年比2倍以上の伸長となりました。



B/S

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

株式上場による資金調達で有利子負債を返済する一方で、2022年3月の株式会社プロードバンドセキュリティとの資本業務提携を目的とした借入れを実行。自己資本比率は5.5pt上昇し45.0%

(百万円)	2021/3期	2022/3期	前期比 増減	前期末比 増減率
流動資産	1,949	2,822	872	+44.8%
現金及び預金	652	1,146	494	+75.8%
売掛金及び契約資産	692	988	295	+42.7%
その他	604	687	82	+13.7%
固定資産	434	659	224	+51.8%
有形固定資産	38	40	2	+5.5%
無形固定資産	246	198	△47	△19.4%
投資その他の資産	149	420	270	+180.8%
資産合計	2,384	3,482	1,097	+46.0%
流動負債	1,308	1,694	386	+29.5%
買掛金	115	225	109	+95.1%
1年内返済予定の長期借入金	42	56	13	+30.6%
その他流動負債	1,150	1,413	263	+22.9%
固定負債	133	221	88	+66.2%
長期借入金	128	221	92	+72.2%
その他固定負債	4	-	△4	-
株主資本	942	1,558	616	+65.5%
自己資本比率	39.5%	45.0%	-	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 30

バランスシートはご覧のとおりです。



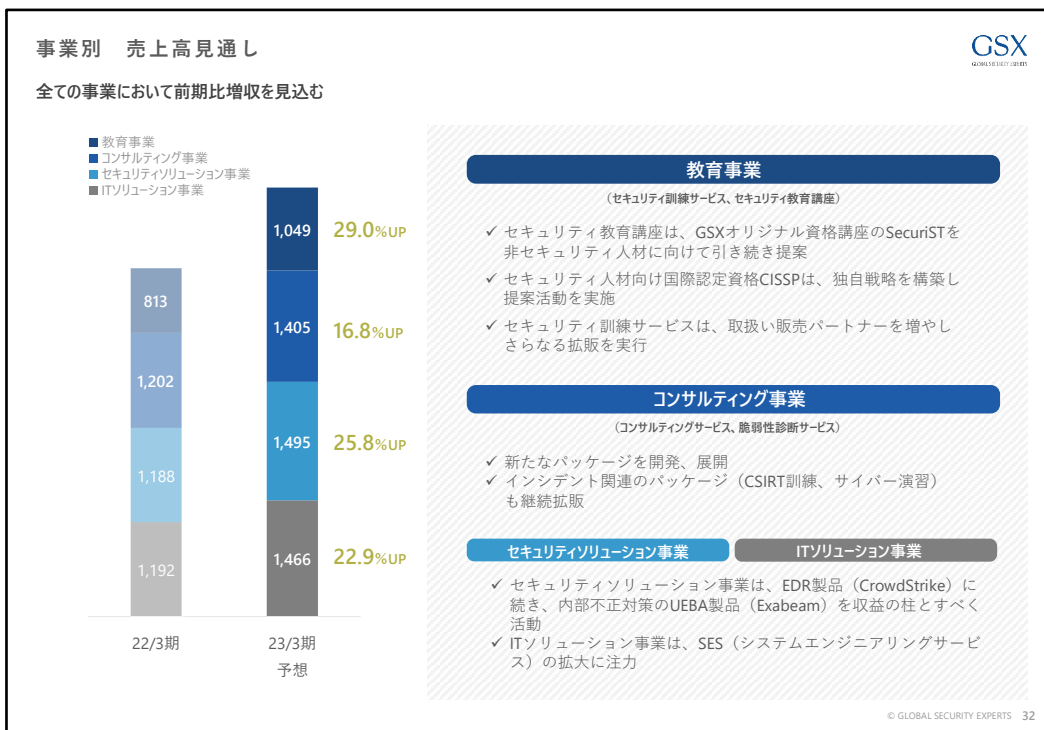
2023年3月期の基本方針と業績予想				
基本方針	売上高拡大は継続、利益率の向上を最重要視し、 中長期成長を支える経営基盤を強固にする			
売上高は前期比+23.0% 営業利益は前期比+59.3% 営業利益率は13%を目指す アップセル・クロスセルで全事業をまんべんなく伸長 教育事業により利益成長が加速。販売パートナー・デリバリーパートナーを活用した効率的な運営により利益率の向上を図る				
(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	増減率
売上高	4,391	5,400	1,008	+23.0%
営業利益	439	701	261	+59.3%
営業利益率	10.0%	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	136.76	55	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 31

続きまして、2023年3月期の業績予想についてご説明いたします。


2023年3月期の基本方針は、売上高拡大は継続しながら、利益率の向上を最重要視します。
 売上高目標は23.0%アップの54億円、営業利益目標は59.3%アップの7億円、営業利益率は3ポイントアップの13.0%を目指しております。





事業部別の売上高見通しです。
全事業でしっかりと伸ばしていきたいと考えております。






サイバーセキュリティ市場の成長を加速させる国の動き

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

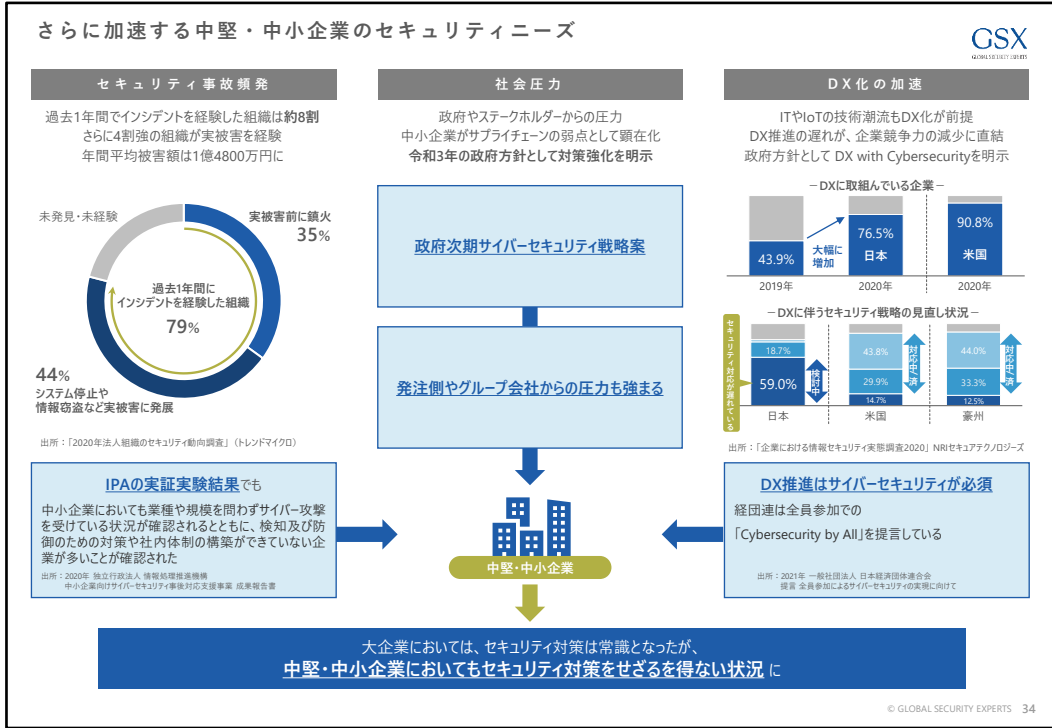
出所 ※ 1：内閣サイバーセキュリティセンター「次期サイバーセキュリティ戦略（案）」について（2021年7月7日付）

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 33

続いて成長戦略です。

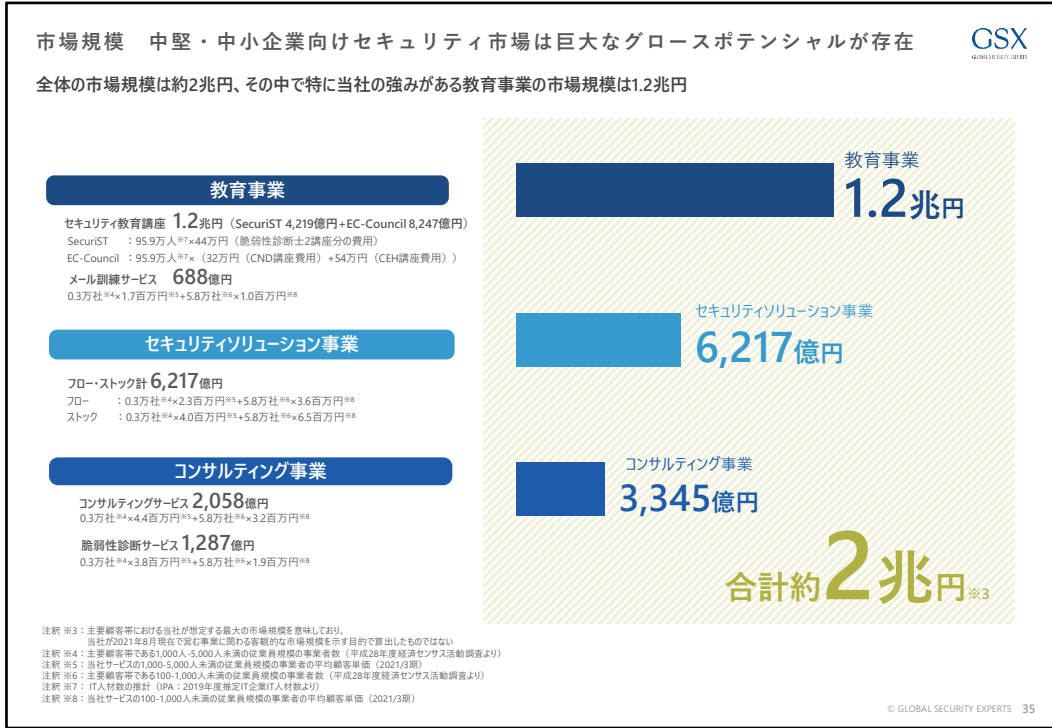
セキュリティ市場を取り巻く環境としては、デジタル庁の発足や改正個人情報保護法の全面施行など、プラスの材料が多くございます。





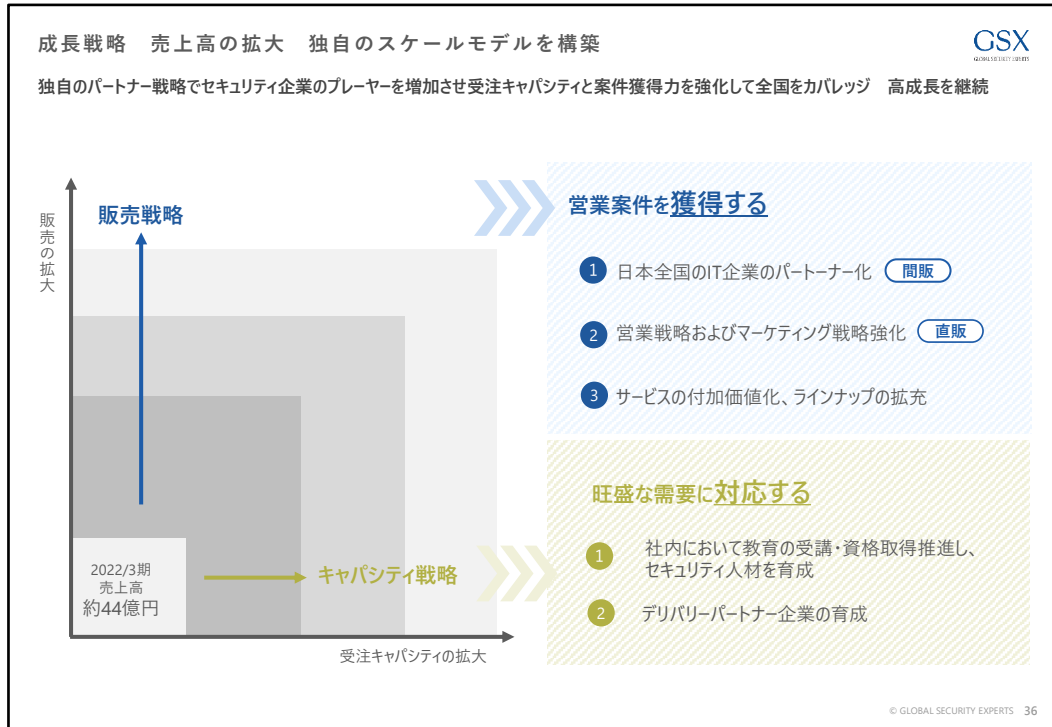
実際のマーケットですが、中堅・中小企業様のセキュリティマーケットに関しては、マルウェアに感染するセキュリティ事故などが多発していること、内部情報漏洩などが多発していること、サプライチェーン全体の中で中堅・中小企業様がセキュリティ対策を求められていること、そして日本全体でDXの推進が進んでいるということが、当社のビジネスにとって大きな後押しとなっております。





この中堅・中小企業様を対象とするマーケットは、先ほどお話をいただいたとおり、教育事業を中心として約2兆円あると認識しています。この中で当社のプレゼンスを今後さらに高めていきたいと思っております。

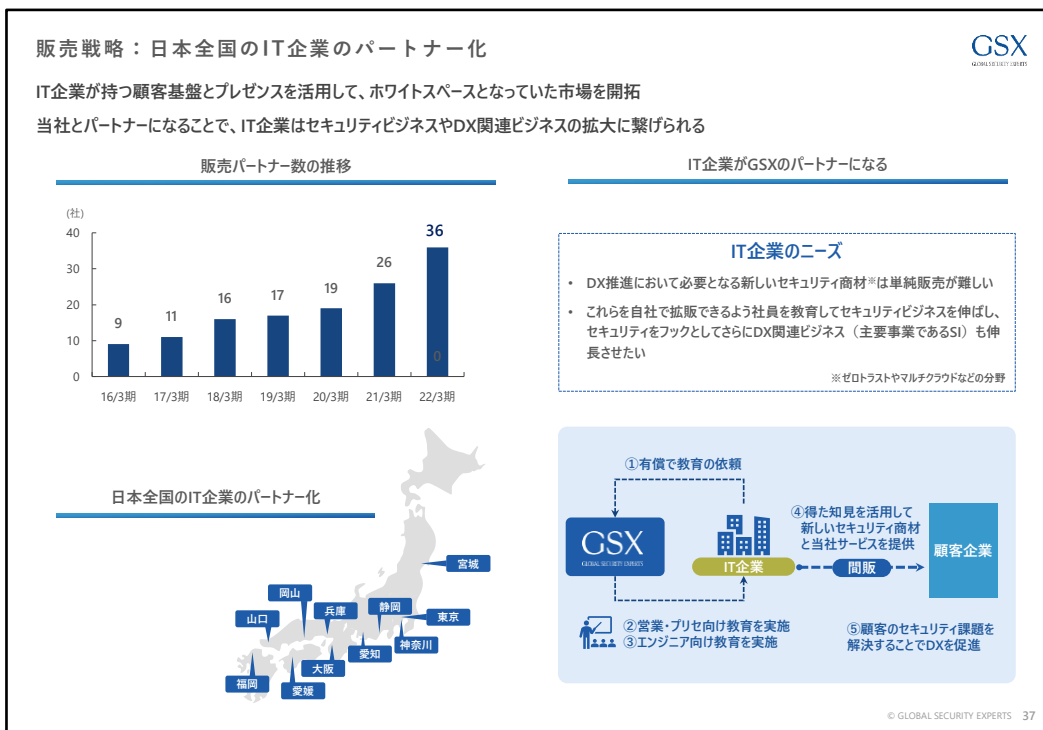




我々はサイバーセキュリティ教育カンパニーとして独自の成長戦略を持っております。お客様を持っている、SIer・IT企業に対してセキュリティ教育をさせていただくことで、セキュリティビジネスを付加価値として、本業に活かしていただく販売戦略を徹底して行ってまいります。また、マーケティングやサービスラインナップの充実化にも力を入れております。

一方、一緒にセキュリティビジネスのリソースとなっただけの事を目的として、キャパシティ戦略にも取り組んでまいります。当社が高度にセキュリティ教育を行い、当社と共にお客様のセキュリティプロジェクトを行うパートナーを増やしてまいります。それにより、当社が社内リソースを一気に増やさなくとも、お客様の旺盛なセキュリティ需要を取りこぼさないスキームを実現してまいります。





販売戦略についてです。

日本全国の販売パートナー増加については順調に推移しております。IT企業・SIerの中で、DXビジネスへの参入を考えられている企業は非常に多く、その中でセキュリティ人材の育成は必須のスキルです。この部分を当社が支援しながら、一緒にDX×セキュリティということでビジネスを加速していきたいと思っております。



販売戦略：営業戦略およびマーケティング戦略強化

営業力を強化し、既存顧客の深堀を徹底。新規顧客獲得については受注に繋がる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



営業戦略強化

中堅・中小企業のセキュリティリスク対策に対する需要は旺盛、そのニーズを確実に捉え、既存顧客の深堀を徹底する

組織力の強化

深耕営業部隊を組織化し、効率的なする
KPI：顧客単価ARPU向上



提案力の強化

点から面の提案を能動的に仕掛け、顧客単価を上げていく。



マーケティング戦略強化

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

デジタルマーケティング強化



NewsTV



Youtube



Facebook



Twitter

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 38

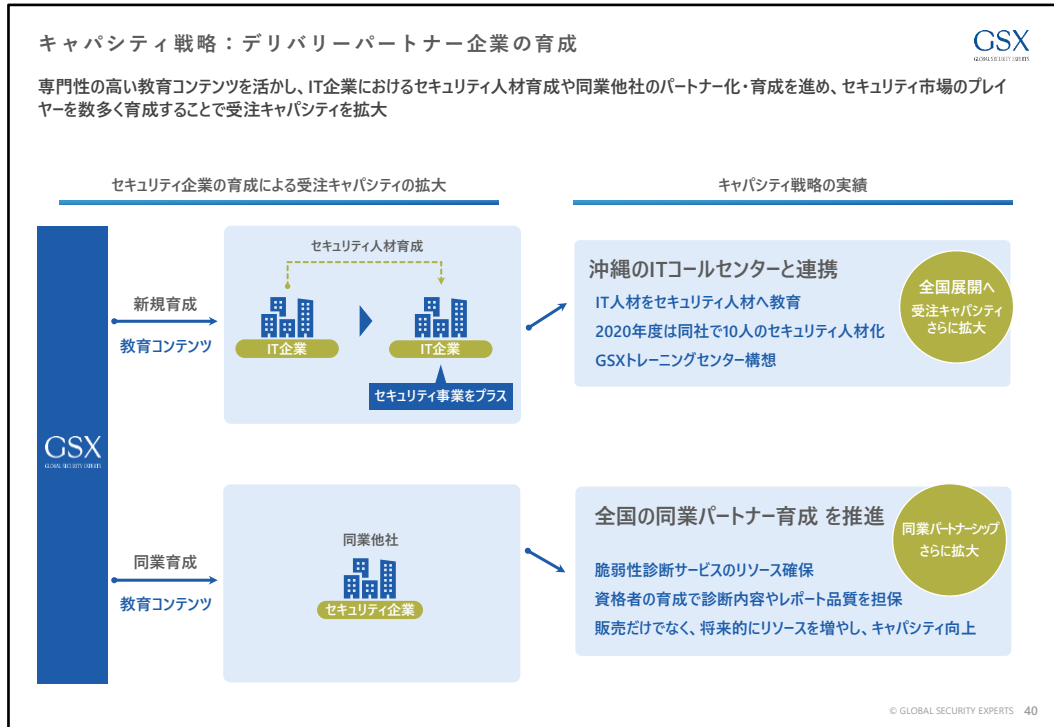
また、当社が独自にマーケティング、プロモーションを積極的に行い、全国の企業様に直接的にリーチをします。そして新規の案件獲得を増加していきます。





また、サービスの付加価値化、ラインナップ拡充にも力を入れております。この夏から秋にかけてvCISOサービスをリリースします。これは中堅企業様よりも規模の小さい中小企業様向けのサービスで、セキュリティ担当者を配置できない企業様に対して、Web上でセキュリティ相談やその解決が完結するようなサブスクリプション型のサービスです。これにより、顧客の裾野を広げ、全国の企業様をより多くカバレッジできるといふ狙いを持ってサービスを展開していきます。





既存顧客からのさらなる受注、また、ご説明したようなパートナーやマーケティングによる新規顧客の拡大をしていくと、どうしても社内リソースだけではプロジェクトが回せなくなります。そこで、当社はキャパシティ戦略として、社内リソースを増やすだけでなく、パートナーに対して高度なセキュリティ教育を提供しながら、当社と一緒にプロジェクトを回していただけるパートナーを増やしてまいります。今現在、沖縄の那覇や名護、また、札幌などにもパートナーシップを広げ、全国でニアショアの提供ができるように尽力をしております。





最後に経営トピックスです。

当社は2022年3月、株式会社ブロードバンドセキュリティに出資をさせていただきました。同社はセキュリティの同業ですが、カバレッジしているお客様が多少異なることで、お互いのセキュリティ商材をアップセルすることが可能です。当社の教育事業のアップセル、株式会社ブロードバンドセキュリティの運用サービスや金融コンサルティングのアップセルなど、すでに多くの案件、実績が出ております。

また、スキル、サービスが重複する部分に関しては、例えば脆弱性診断やコンサルティングのリソースが合わせて2倍になると考えて、より多くのお客様への対応が可能になるということも大きな提携シナジーです。

こちらは月を追うごとに成果が出ていますので、進捗のご報告をさせていただきたいと思っております。



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 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 42

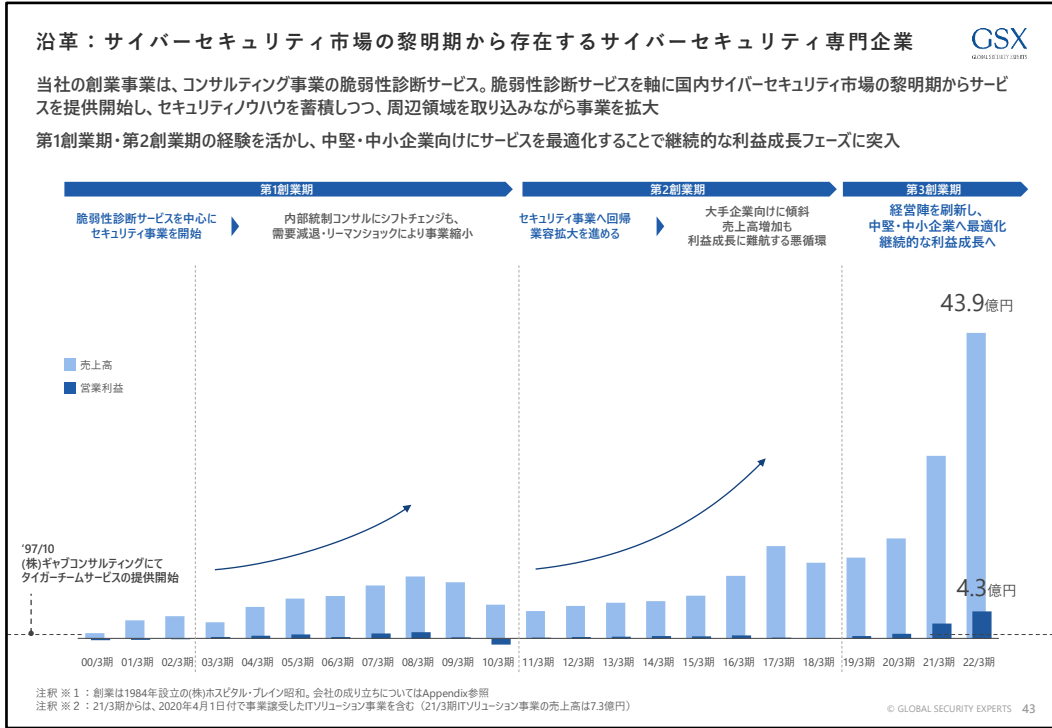
また、セキュリティコンサル会社のNRIセキュアテクノロジーズ社、ラック社と共にサイバーセキュリティイニシアティブジャパンを設立しました。

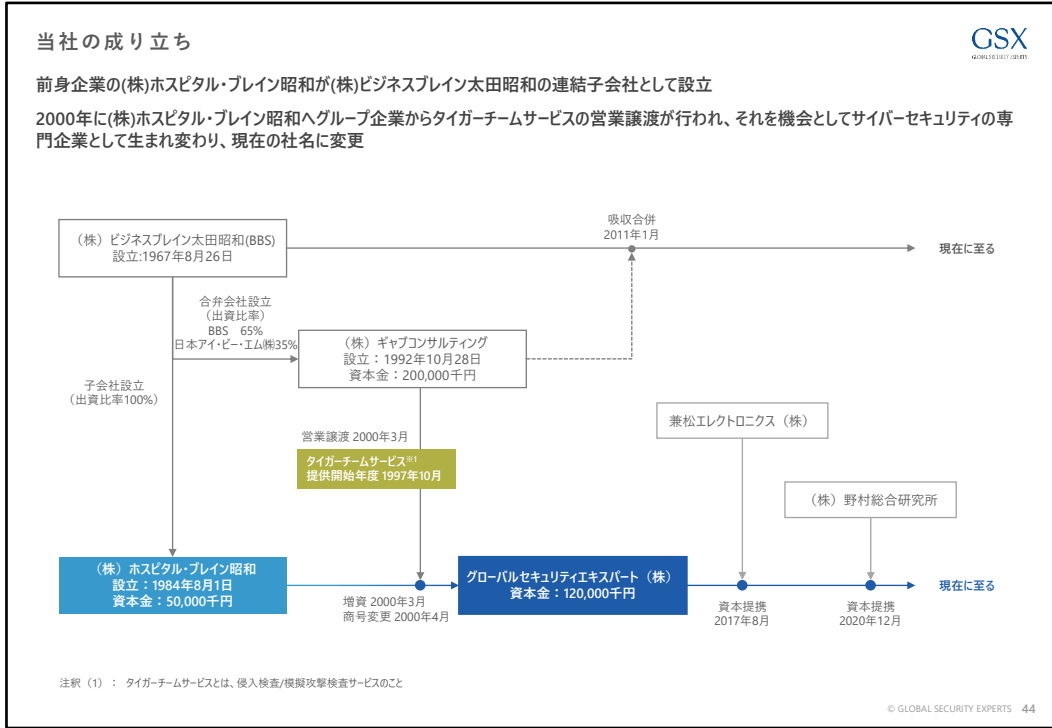
3社が連携することで、大企業から中堅・中小企業まで、セキュリティ対策に必要なフレームワークやセキュリティ教育の基準を作ることが目的となります。それらの基準を、賛同していただけるセキュリティ企業様各社にご利用いただくことで、よりセキュリティ対策の基準が明確になり、結果、お客様にとって世の中からはみ出さないセキュリティ対策をしていただけたと思っています。そして日本のセキュリティ自衛力を総合的に上げることに直結すると考えております。

以上、グローバルセキュリティエキスパート2022年3月期の決算説明を終えさせていただきます。

本日はお忙しいところご参加いただきまして誠にありがとうございました。







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)

常務取締役
与儀 大輔
Daisuke Yogi



1994年 4月 : 横河電機㈱ 入社
2007年 8月 : 株式会社ラク 入社
2012年12月 : 株式会社森野村総合研究所 入社
NRIセキュリティソリューションズ㈱ 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)

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)

取締役
吉見 主税
Chikara Yoshimi



2005年 5月 : 株式会社パナッシュ (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 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 (現任)

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 45



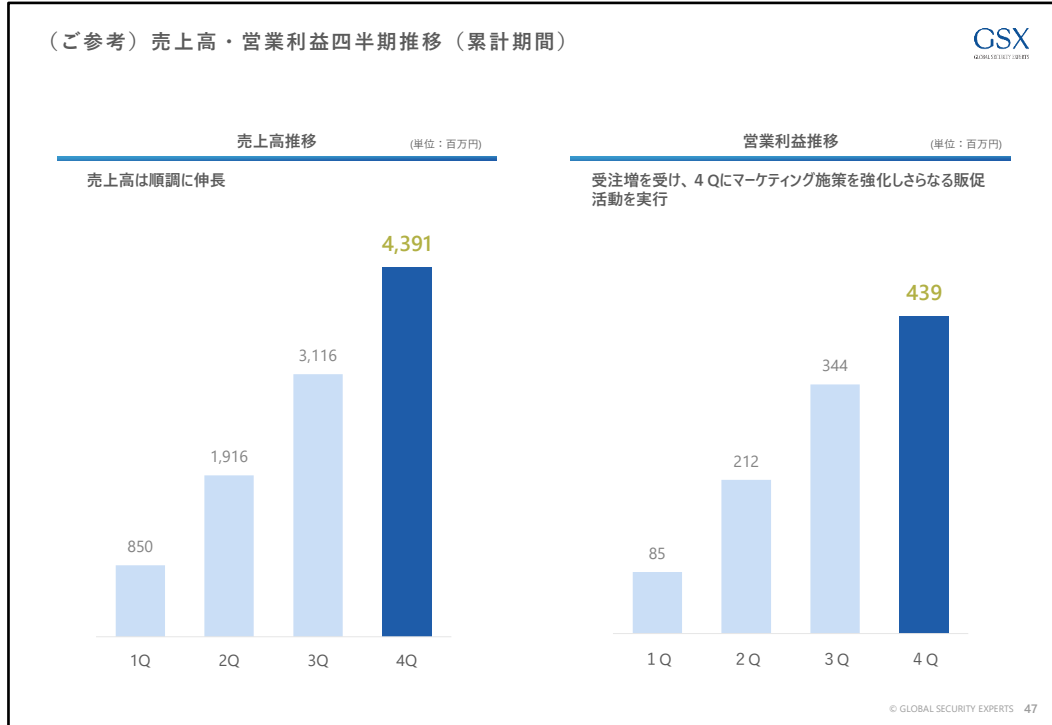
財務ハイライト

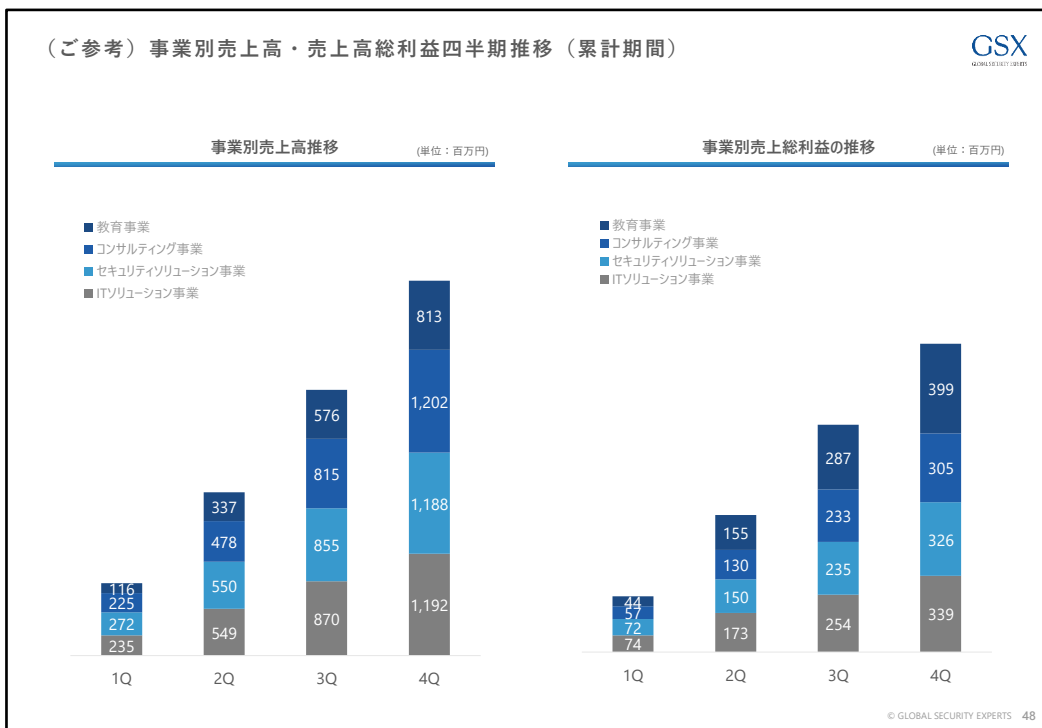

 GSX
 GLOBAL SECURITY EXPERTS

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	4,368.15	16,410.20	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	16.68
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 46







教育事業 EC-Council Global Awards 2021で最優秀賞受賞

CSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS



EC-Council
GLOBAL AWARDS
2021

Recognition for Best
**ATC's, Academia Partner
and CEI's**



Training Center of The Year
(Enterprise)
EC-Council
2021
GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

EC-Council Training Center of The Year (Enterprise)

「EC-Council Global Awards」は、EC-Councilおよびサイバーセキュリティコミュニティ内で最も権威のあるアワードのひとつで、GSXが受賞した「EC-Council Training Center of The Year Award (Enterprise)」は、世界145ヶ国の2,380を超えるトレーニングパートナーの中から、わずか3社のみ選出されるトップアワードです。

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 49



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。



GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

