

会社名 グローバルセキュリティエキスパート株式会社
代表者名 代表取締役社長 青柳 史郎
(コード番号：4417 東証グロース)
問合せ先 代表取締役副社長 管理本部長 原 伸一

2022年3月期 決算説明会（質疑応答集）

この質疑応答集は、2022年5月16日（月）に開催した2022年3月期決算説明会にて皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q 1 | 上場前に比べ変化していることは何ですか？営業面、採用面、社内などの変化について教えてください。

まず営業面において、お客様からの案件引き合いや、お問合せが非常に増えています。それと協業の依頼も多く頂戴しています。お問合せ件数については、昨年度と比較し約1.5倍まで増加していると思います。

また、採用面に関しても、22年3月期において、2月、3月だけでも16名の中途採用ができました。上場が非常に採用に寄与しています。また、今までは中途採用がメインでしたが、24年4月入社に向けて新卒採用も開始する予定ですので、この春から動きだしています。社内のモチベーションに関しても非常に上がっていると思っております。上場企業としての誇りや責任感を持って社員全員が業務に携わっていると認識をしています。

Q 2 | 大手自動車会社が今年2月にサイバー攻撃を受けた報道がありました。御社にはその後、変化がありましたか。

2月の大手自動車会社の報道前から、サイバー攻撃は増えていましたが、今回の報道でサプライチェーンにおいて中堅・中小企業が狙われる事象が大きく顕在化したと思っております。結果的に中堅・中小企業がサイバーセキュリティ対策をせざるを得ない状況となり、当社のターゲットに合致している状況だと思っております。報道後も同様のマルウェア感染についてのご相談を多くいただいています。

報道後にいただくご相談の内容は大きく2つあります。1つはセキュリティ対策。周りの会社がサイバー攻撃を受け始めている、どのような対策をすればいいかというコンサルティングのご依頼です。この需要が非常に伸びています。それからもう1つは攻撃を実際に受けたお客様に関して、緊急対応のご相談です。「マルウェアに感染して身代金を仮想通貨で要望されている画面が出ているがどうしたらよいか。」といったご相談に対し、その対処方法、あるいはエンドポイントのセキュリティ対策ツールをすぐ導入したい等、相談が多くあります。その後には、多くのお客様が従業員に対して、セキュリティリスクを排除するための教育を行うこととなりますので、当社の全事業に繋がっていくと認識をしています。

Q 3 | 営業利益率の上昇が著しいですが、中期的にどこまで伸ばせるものでしょうか。

基本方針として、収益性、利益率を高める方向に経営の舵を切っております。22年3月期の営業利益率10%に対し、23年3月期の営業利益率予想は13%と3ptアップを見込んでおります。今後3年間で営業利益率20%を目指しています。現時点、その道筋はしっかりでき始めていますので、実現できると認識しています。

Q 4 | ブロードバンドセキュリティ社との資本業務提携は今後どのような展開を考え、シナジーはどのようにみえますか。

ブロードバンドセキュリティ社は、顧客層が被っていない同業企業です。ブロードバンドセキュリティ社は準大手様が強く、当社は中堅・中小企業様が強く、ターゲットが被っておりません。それぞれが、それぞれのお客様へ、保有するサービスをクロスセル、アップセルできる事が一番大きなシナジーと考えています。すでにお互いのお客様に対して、両社のサービスを導入いただいている事例が多くあります。また、今回の業務提携で同様のスキルやサービスを提供している部隊は、リソースが倍に増える部分があります。こちらに関しては、例えば今まで、繁忙期においてリソースの問題から受注が難しい場合がありましたが、今後は、協業することでお互いのリソース補完ができ、多くのお客様からのご要望に対応することでお互いの売上アップにつなげるという点も、大きなシナジーであると認識をしています。

Q 5 | セキュリティ訓練サービスの導入事例で製造業が多いようですが、大企業の1次、2次の子会社での導入は広がっているのでしょうか。

大手製造業において、トラップメールの導入実績は多くあります。そのグループ企業からも同様の訓練が必要となり、当社にご依頼いただくことも多くあります。

ただ、これはセキュリティ訓練に限らず、全体的にセキュリティ対策が必要とされていますので、当社の全事業に対してこのような傾向は続いていくと思います。コーポレートガバナンス、グループガバナンスの重要性の高まりから、親会社のセキュリティに関するレギュレーションを子会社、孫会社、関連会社まで適用要請されることがあります。子会社や孫会社等どこから情報が漏れてもコーポレートリスクになりますので、当社のコンサルティングサービスの活用やセキュリティソリューションの導入につながります。また親会社からセキュリティ対策について指示がある等の相談も多くなってきています。これらの傾向は続くと認識しています。

Q 6 | セキュリティ訓練サービスの限界利益率が80%強と高い理由を教えてください。事業別の限界利益率は現在の水準が維持されるのでしょうか。

セキュリティ訓練サービスの限界利益率が高いのは、他社では人手で行っているメールの配信、集計・分析業務など業務の一部を、当社では以前から自動化が実現できているためです。これが限界利益率の高い理由であり、当該サービスの特徴です。当社は全ての事業においてサービス品質を向上させながら、自動化やフレームワーク、AI化などにより生産性向上を図り、収益性の向上を目指しています。

Q 7 | 新規顧客のARPU、187万円に対して、既存顧客のARPUが628万円に増えている理由を詳しく教えてください。既存顧客の平均ARPUは上昇傾向なのでしょうか。

当社の強みとして中堅・中小企業に最適化したサービスラインナップを持っていることを説明させていただきました。そのため、1つのサービス導入後にその他の複数のサービスにアップセルがしやすくなります。それがARPUが増加している理由です。22年3月期に関しては、新規顧客はコンサルティング事業や教育事業、既存顧客はセキュリティソリューション事業において、ARPUの上昇が見られました。サプライチェーンリスク対策としてコンサルティングアセスメントの受注増加、アセスメントからセキュリティ製品の導入などにつながり、アップセル・クロスセルが進んだと分析をしています。

Q 8 | 2023年3月期の売上高成長率が前期比+23%について、市場の動向も含め理由を教えてください。

当社の属するセキュリティ関連市場は引き続き成長をしている市場です。22年3月期の売上高が前期比+48.9%に対し、23年3月期の売上高予想は前期比+23%ですが、これは市場が鈍化するのではなく、当社が利益率、収益性の向上を優先し、経営基盤を強固にすることで中長期成長を目指しているのご理解いただければと思います。23年3月期の売上高成長率23%というのはボトムとして考えています。性急に売上高を向上させるよりは、利益率、収益性を高めることに舵を切っているとご認識いただければと思います。

売上高を上げることに限っては、例えばセキュリティソリューション事業において積極的に製品・サービスを販売することはそれほど難しいことではないとは思っていますが、仕入れ販売のため利益率が低いものもあります。当社はワンストップで中堅・中小企業にサービスを満遍なく提供し、その中に利益率の高い教育関連サービスが含まれるため、結果的に全体的な利益率が高まります。そのスタンスを崩さず、お客さまに対してワンストップでサービス提供して、お客様に当社のファンになってもらい、ARPUを高めながら成長していきたいと思っています。参入障壁も高いため、競争環境が厳しくなることもそれほど考えておりません。

Q 9 | **2023年3月期で営業利益率13%を達成するための施策を教えてください。13%水準は今後も持続可能でしょうか。**

可能だと考えております。まず22年3月期は、上場年でしたので日経新聞の広告出稿やブランディング強化のために有名俳優を起用しました。これらにより通常は売上高の約2%を広告宣伝費にしているのですが、22年3月期の広告宣伝費は売上高の約5%と増加しました。23年3月期においては、それほどの広告宣伝費をかける予定はありませんので、まず、その部分の販管費が抑えられます。

また、売上総利益率に関しては、1%から2%、各事業部で相対的に上げるということを全社で目指しています。先ほど申し上げたように、業務の一部を自動化、フレームワークを使って原価を下げる、AI化するといった取り組みをすでに始めています。それらの施策により売上総利益率が1%から2%上昇し、販管費が1%から2%下がることで、22年3月期の営業利益率10%から23年3月期は13%を見込んでいますが、実現可能性の高い数値予想と認識しています。また、今後も持続可能な利益水準だと感じております。ただ、先ほど申した3年後には営業利益率20%を目指していますが、20%を超えてくると、また様々な仕掛けが必要になると考えています。

Q 10 | **販売パートナー、デリバリーパートナー数の実績、および今期計画を教えてください。増やしたいと思っている地域はありますか。**

販売パートナー数については、21年3月期と比較し、22年3月期は38%増となっております。23年3月期は売上高の成長と同等の25%増を計画しております。当社と一緒にプロジェクトをやっていただける、リソースになっていただけるデリバリーパートナーですが、こちらに関しては、現在すでにパートナー数が増えてきましたので、パートナー数を増やすよりは、既存のデリバリーパートナーの発注額を増やして、関係を強固にしていきます。必要であれば、当社が出資をし一緒にお互いの事業を拡大していくことも考えています。デリバリーパートナーの選定に関しては、引き続き日本全国でパートナー網を構築していきますが、現在、西日本支社の伸びが非常に強くありますので、当面は名古屋から福岡、そして札幌と考えております。

Q 11 | **ラック社とビジネスモデルが被っていると思われそうですが、顧客層と価格が異なるという理解でしょうか。ラック社が提供しているSOCは、中小企業では不要でしょうか。**

ターゲット顧客層が違います。ラック社はエンタープライズのお客様がメインで、当社は中堅・中小企業がメインのお客様であるという点が大きく違うところです。

また、ラック社のSOCサービスは、企業内における全ての通信を見ながら不正なアクセスを探してアラートを出すというサービスで、非常に有名であり優秀なサービスですが、中堅・中小企業では、その費用感までなかなかお支払いできないという事情があります。当社の運用サービスは、サイバー製品を導入していただき、そのサイバー製品が出すアラートに対して、お客様の情報システムが何をすべきかをお教えする、部分的なピンポイントの運用サービスになります。従ってサービスにおいても棲み分けができていますと認識しています。

Q12 | 22年4月1日に設立した「サイバーセキュリティイニシアティブジャパン」は、どのような取り組みをされていくのでしょうか。御社の役割について教えてください。

ラック社、NRI セキュア テクノロジーズ社と当社の3社で設立した「サイバーセキュリティイニシアティブジャパン」の取り組みについて説明します。
これらの3社が知恵を結集して、大企業から中堅・中小企業まで、どの程度のセキュリティ対策をすればいいかというフレームワークや基準みたいなものを策定していきます。基準を定めることにより、社会で必要とされる当たり前のセキュリティ対策が明確になってきます。そのフレームワークや基準を、賛同企業に活用していただくことで、賛同企業のお客様に対して一定水準のセキュリティレベルを維持していくことを目指した取り組みです。

Q13 | 株主の兼松エレクトロニクス社とは、どのような取り組みでしょうか。

兼松エレクトロニクス社はもともと、当社のサービスを一番販売していただいている販売パートナーです。その関係をより強固にさせていただくために資本を入れていただきました。現在でも当社のサービスを一番多く販売していただいております、当社の販売パートナーとしてご認識いただければと考えます。

Q14 | さまざまなセキュリティ課題の解決をサポートする月額課金制の「vCISO」サービスは、よろず相談サービスなど手厚いサポートであり中小企業に歓迎されると思いますが、御社にとってコスト負担にならないのでしょうか。

こちらは投資段階となっていますので、現状はコスト負担になっています。今までの対面でコンサルティングや教育をご提案するのは違い、「vCISO」サービスは、ウェブサービスで、セキュリティ対策に困っている中堅・中小企業が、リーズナブルな月額課金でよろず相談サービスが受けられます。今までと違うウェブサービスを設計段階からしております。そのため、現時点においては投資段階のため、コスト負担になりますが、2、3年後には投資額を上回る販売額、損益分岐点を越えることを目指しながらビジネスを推進していきます。このサービスは需要が旺盛ですので、早くリリースをして、少しでも多く、前倒しで損益分岐点を越えるウェブサービスにしていきたいと考えています。

以上

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/>

