

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

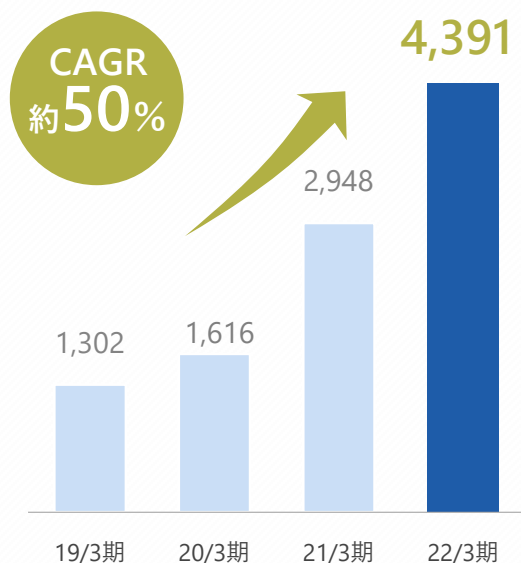
1	会社概要	P 4
2	事業内容	P 12
3	2023年3月期 第1四半期決算概要	P 28
4	2023年3月期 業績予想	P 37
5	新規事業の展開	P 41
6	経営トピックス	P 44
7	Appendix	P 48

前期比大幅増収増益

売上高

43.9 億円

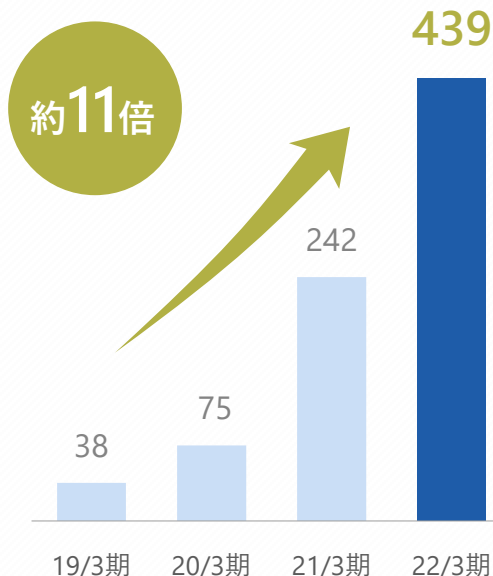
前期比 +48.9%



営業利益

4.3 億円

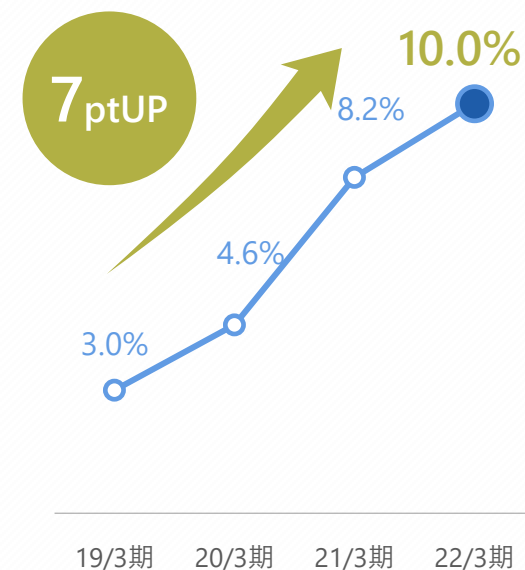
前期比 +81.2%



営業利益率

10.0%

前期比 +1.8pt



GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

会社概要

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

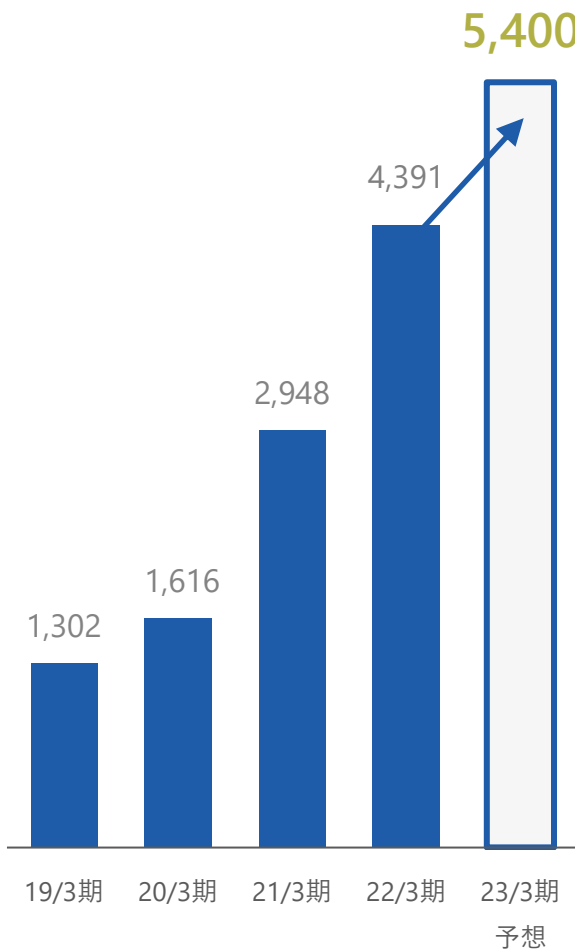
会社名	グローバルセキュリティエキスパート株式会社
設立	2000年4月※1
代表者	代表取締役社長 青柳 史郎
資本金	485百万円
事業内容	民間企業や官公庁向けに情報セキュリティ・サイバーセキュリティの実装・運用支援をワンストップで提供する「コンサルティング事業」「ソリューション事業」と企業のセキュリティ水準向上を内面から支援する「教育事業」を展開
事業セグメント	サイバーセキュリティ事業（単一）
従業員数	118名 ※22/3末
主要株主	(株)ビジネスブレイン太田昭和、兼松エレクトロニクス(株) (株)野村総合研究所

役員一覧

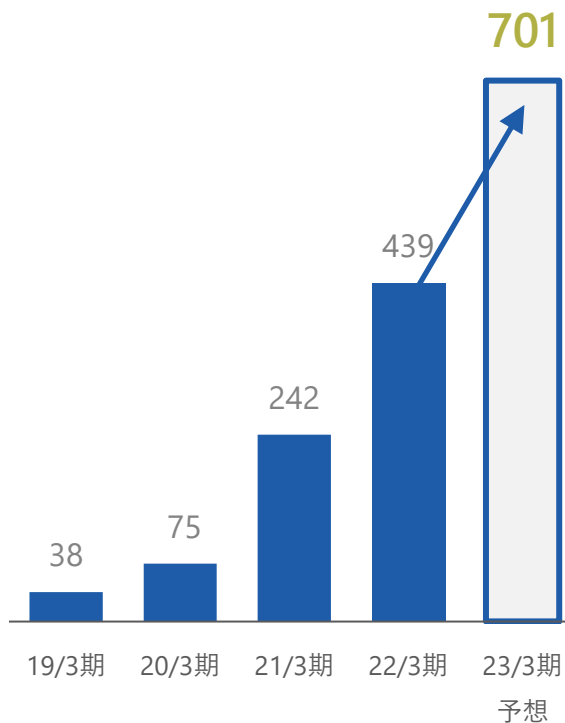
代表取締役社長	青柳 史郎
代表取締役副社長	原 伸一
常務取締役	与儀 大輔
取締役	吉見 主税
取締役	三木 剛
取締役	近藤 壮一
取締役	岡田 幸憲
取締役	上野 宣
取締役（監査等委員）	井上 純二
取締役（監査等委員）	古谷 伸太郎
取締役（監査等委員）	水谷 繁幸

2019年3月期にターゲットを大企業から中堅・中小企業に方針転換。DX推進とともに社会からセキュリティ対策要請が高まり、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となる。それに伴い当社へのサービス需要が増加し業績は急成長。営業利益率は二桁に到達

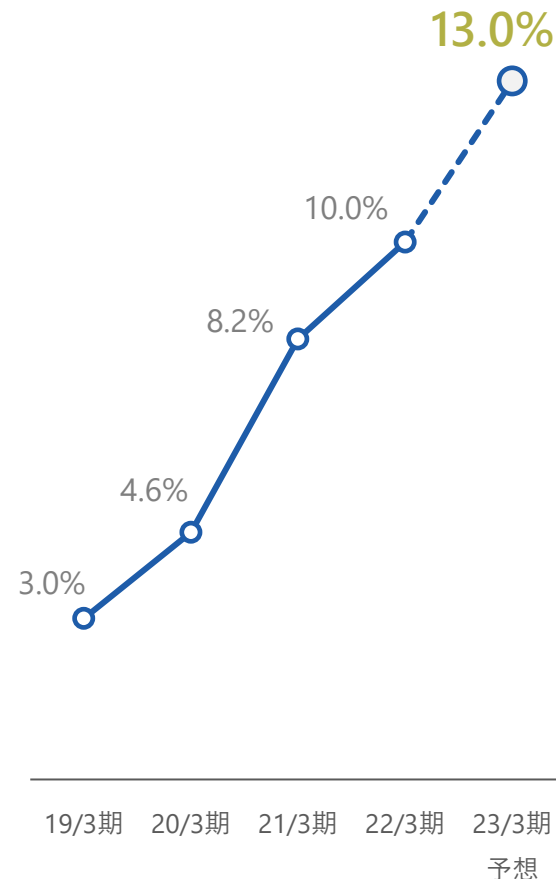
売上高の推移 (単位：百万円)



営業利益の推移 (単位：百万円)



営業利益率の推移



IoT、クラウドの利用も含めたDXの推進やテレワークの増加等により、「つながる」相手が増え、組織における内外の脅威は変化し、様々なインシデントが発生

内部からの脅威

【故意】社員や関係者による脅威

- 不正な持ち出し
(個人情報/機密情報の漏えい)

S工業：外国企業からの接触による機密情報漏洩
I社：委託先従業員による顧客情報持ち出し
S社：従業員による同業他社への転職時の機密情報持ち出し

【過失】社員や関係者による脅威

- システムの誤設定/メールの誤送信
(情報漏えい、情報の消失・改変)

M社：就活生へのメール誤送信
A社：メルマガの宛先をBCCではなくCCで送信
R社・P社・AB社他：Salesforceの設定ミス

サイバー攻撃による脅威

海外グループの脅威

- 海外グループ会社への攻撃
(生産停止、情報漏洩)

D社：メキシコ、ドイツの子会社
B社：アメリカの子会社
P社：カナダの子会社
D証券：イギリスの子会社

サプライチェーンの脅威

- サプライチェーンへの攻撃、脆弱性、管理ミス
(生産停止、情報漏洩)

T社：サプライヤのサイバー攻撃により、一時全工場生産停止
K社：同社のサービス利用によりランサムウェアの被害
T社：販売店の個人情報漏洩

外部からの脅威

- 不正アクセス
(アカウント窃取、WEBサイトの脆弱性)

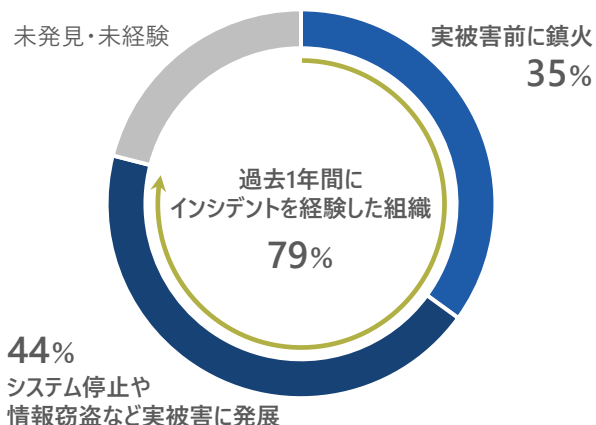
MD社：Office365のアカウント窃取→情報流出
ECサイト（複数）：個人情報、クレジットカード情報漏洩

- 標的型攻撃(ランサムウェア)
(機密情報漏えい、生産・サービスの停止)

米P社：操業停止
K社：サービス停止
N社：決算報告の遅延
H社：国内外オフィス閉鎖、工場操業停止

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

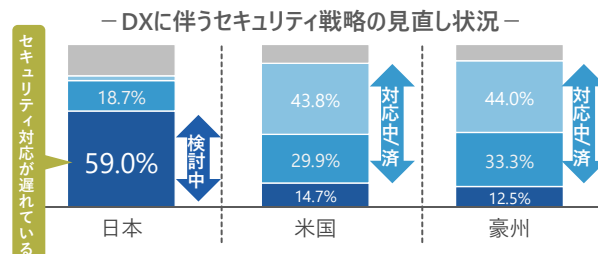
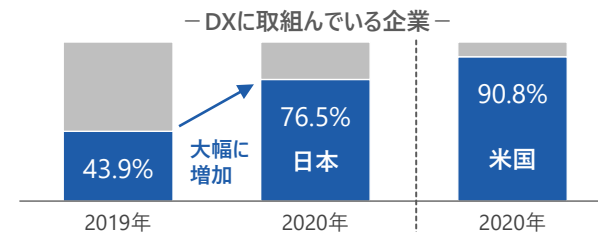
政府次期サイバーセキュリティ戦略案

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

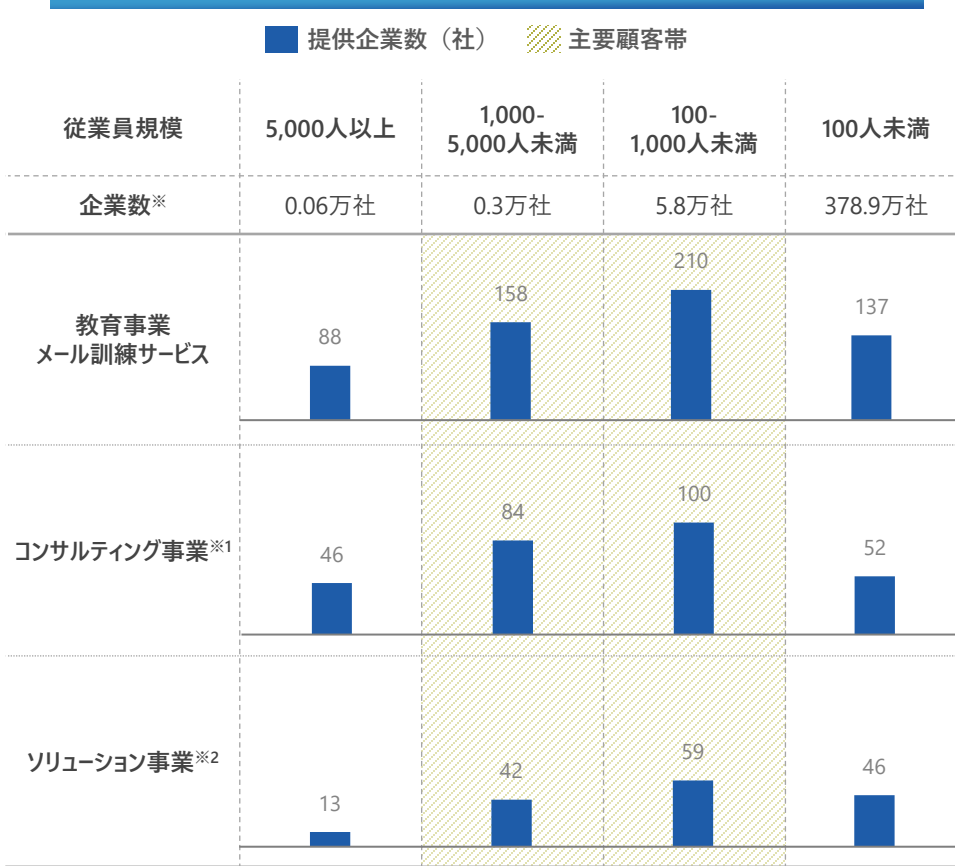
大企業においては、セキュリティ対策は常識となったが、
中堅・中小企業においてもセキュリティ対策をせざるを得ない状況に

巨大な中堅・中小企業市場

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1.2兆円、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 **2,494**億円
 0.3万社*4×4.3百万円*5+5.8万社*6×4.1百万円*8

脆弱性診断サービス **2,120**億円
 0.3万社*4×4.6百万円*5+5.8万社*6×3.4百万円*8

セキュリティソリューション事業

フロー・ストック計 **7,974**億円
 フロー : 0.3万社*4×2.2百万円*5+5.8万社*6×3.9百万円*8
 ストック : 0.3万社*4×6.3百万円*5+5.8万社*6×9.5百万円*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**1.2**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 **519**億円
 0.3万社*4×1.8百万円*5+5.8万社*6×0.8百万円*8

合計約 **2兆円***3

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=0000117775&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2022年6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 (2022/3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 (2022/3期)

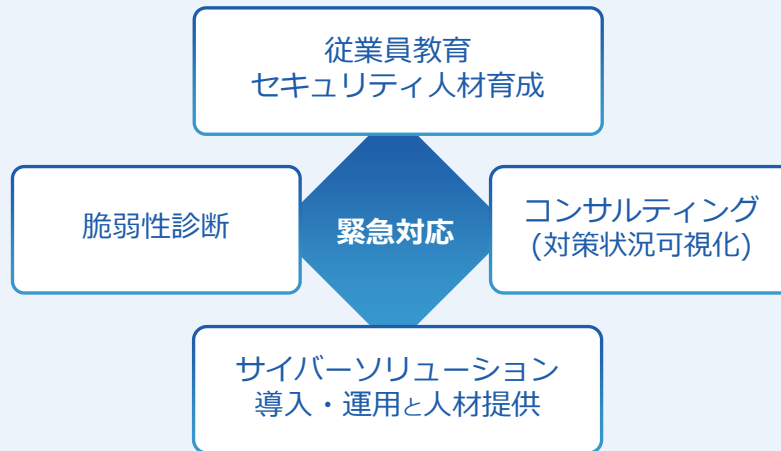
GSXの提供価値

中堅・中小企業
(エンドユーザ)

 セキュリティリスク対策に関する
ワンストップサービス

セキュリティ対策に必要な要素を
フルラインナップに備え、
ちょうど良いスペックで提供し
セキュリティノウハウを伝授

サービス内容



IT企業・SIer

 セキュリティ教育・資格制度で
セキュリティ人材を育成

100万人以上いるIT人材に対し
セキュリティ教育を提供し
プラスセキュリティ人材を創出



- **国内初** 認定脆弱性診断士
- セキュアなWebアプリケーション設計士
- ゼロトラストコーディネーター



- 国際的に著名なホワイトハッカー養成講座



- 国際的に著名な情報セキュリティマネジメント講座

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

事業内容

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



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



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)



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



ITソリューション事業※

- ✓ ITインフラ構築
- ✓ バイリンガルSESサービスなど

※事業譲受により2021/3期から開始

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



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 - 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
(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

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末時点)

主なコース例



認定ネットワーク
ディフェンダー



認定ホワイトハッカー

受講料金

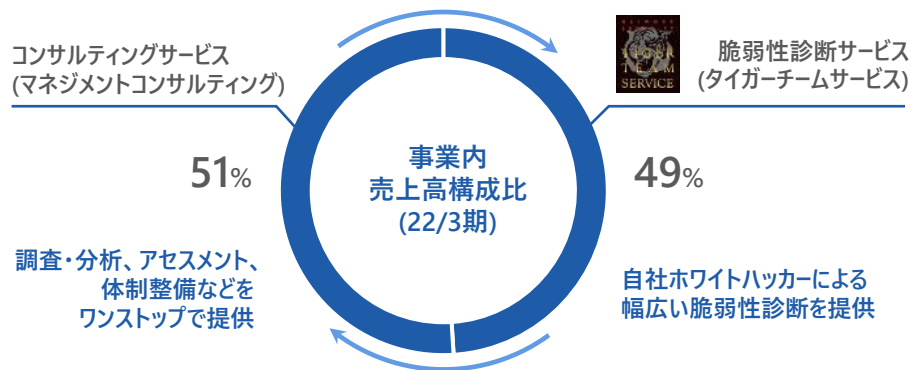
約32万円

約54万円

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

コンサルティング事業



顧客送客の流れ

セキュリティソリューション事業

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）



—主なサービス—

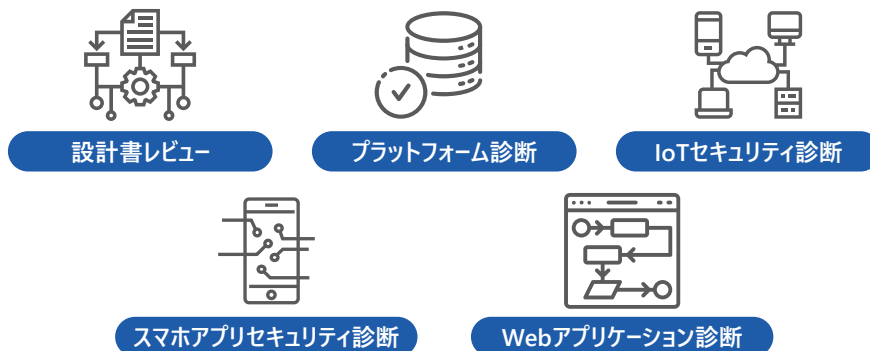
情報セキュリティ改善計画策定

管理体制整備支援

システム監査・セキュリティ監査

インシデント対応訓練サービス

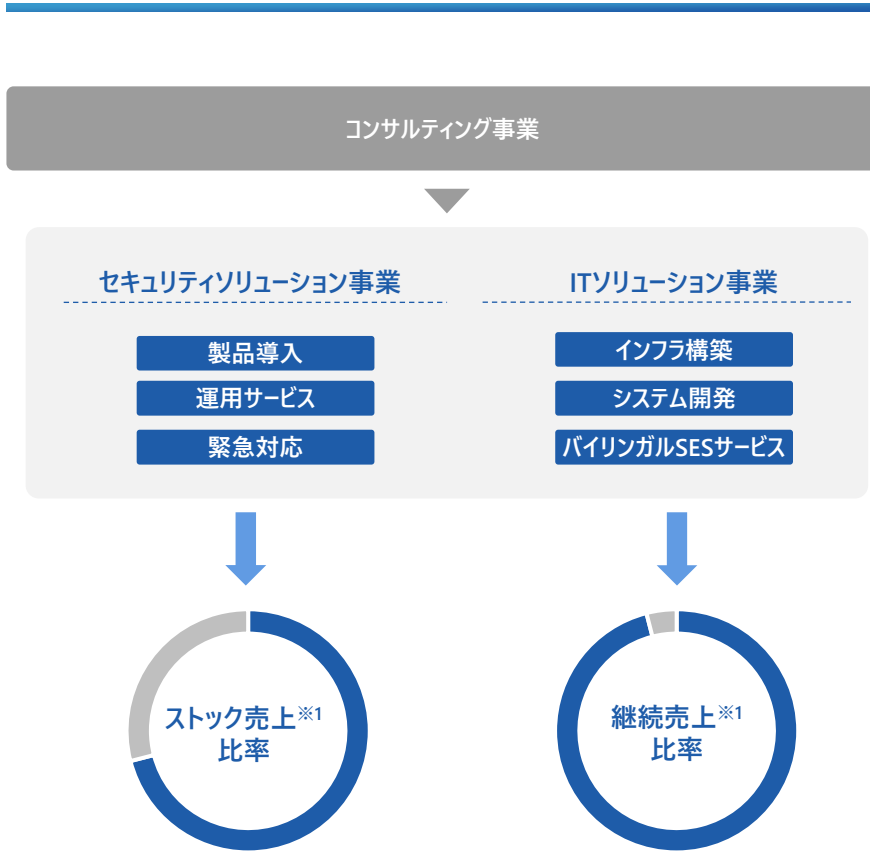
脆弱性診断サービス（タイガーチームサービス）



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

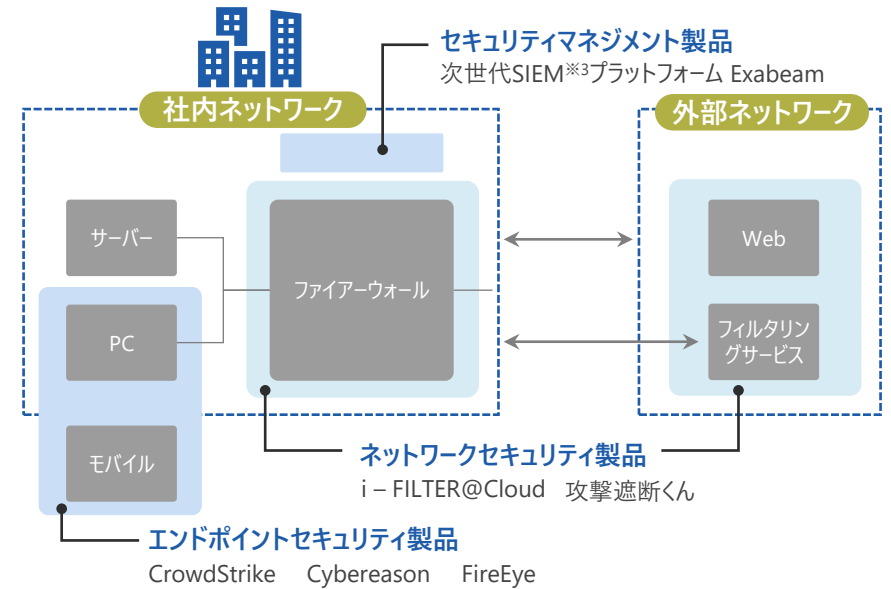
ITソリューション事業では、ITインフラ構築を中心にバイリンガルSESサービスなどセキュリティ周辺領域でのサービスを展開

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

コンサルティング事業

売上高 **1,202**百万円

- ✓ 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)

ITソリューション事業※

売上高 **1,192**百万円

- ✓ ITインフラ構築、
- ✓ バイリンガルSESサービス
など

教育事業

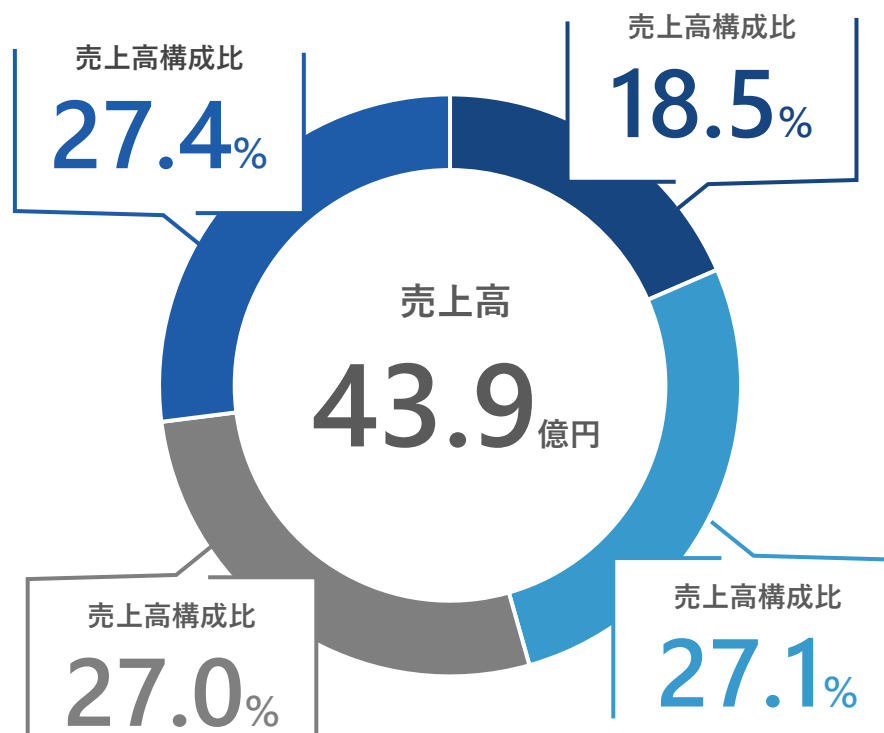
売上高 **813**百万円

- ✓ セキュリティ訓練サービス
- ✓ セキュリティ教育講座

セキュリティソリューション事業

売上高 **1,188**百万円

- ✓ セキュリティ製品の導入、
- ✓ 運用サービスなど



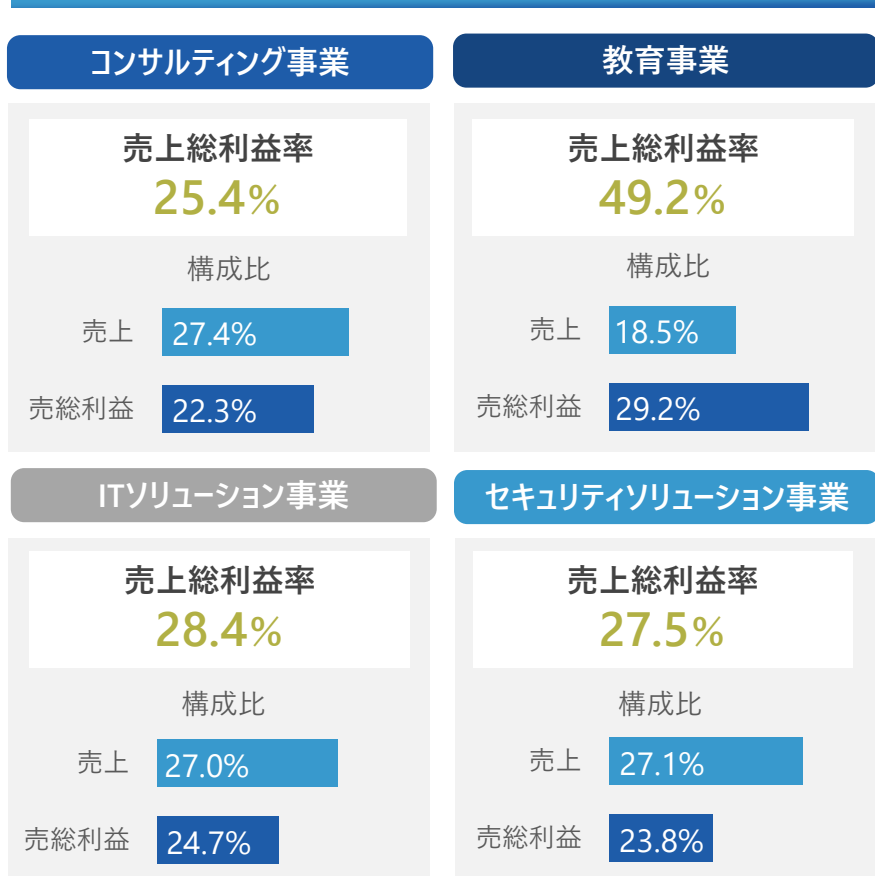
各事業区分の業績貢献度

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

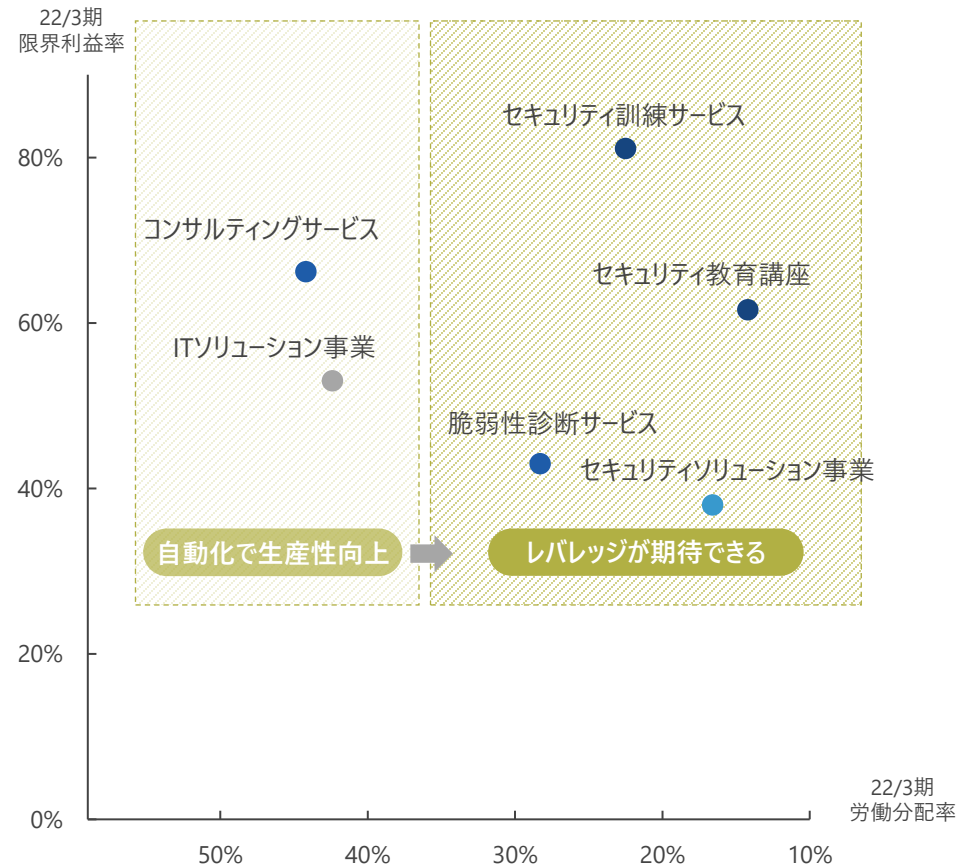
セキュリティ訓練サービス、セキュリティ教育講座などは、高い限界利益率と低い労働分配率により、売上の増加が利益の増加につながりやすいレバレッジの効くサービスとしての位置づけ

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



レバレッジの効くサービスを提供



独自のポジショニングである中堅・中小企業がメインターゲット

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



セキュリティニーズの違いとサービスの最適化

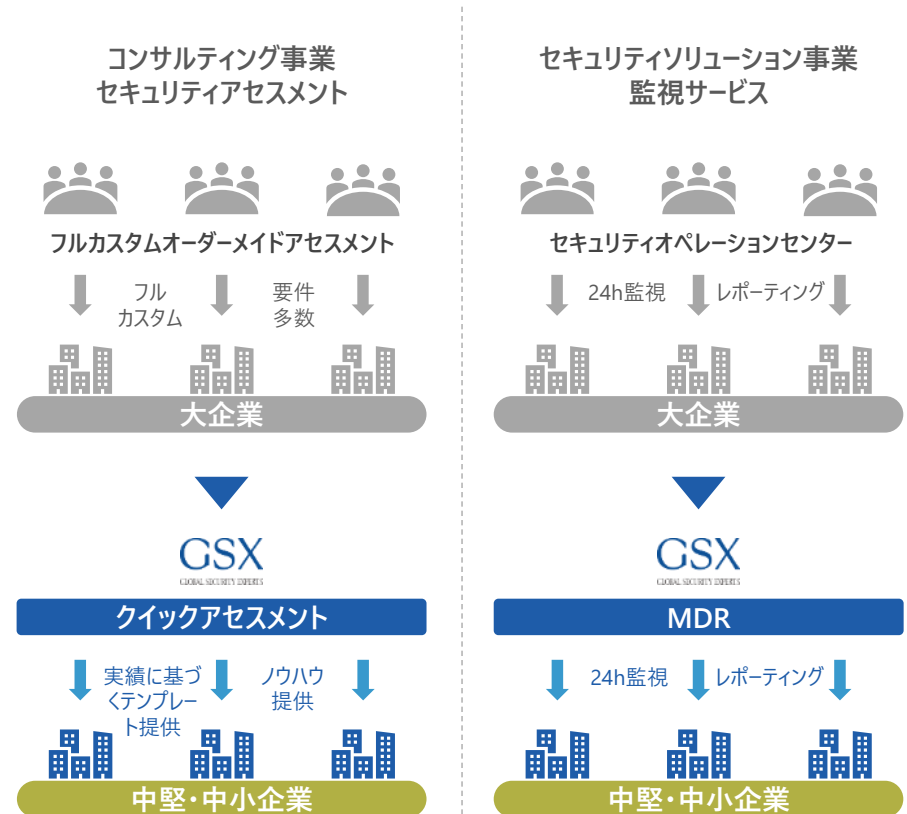
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

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

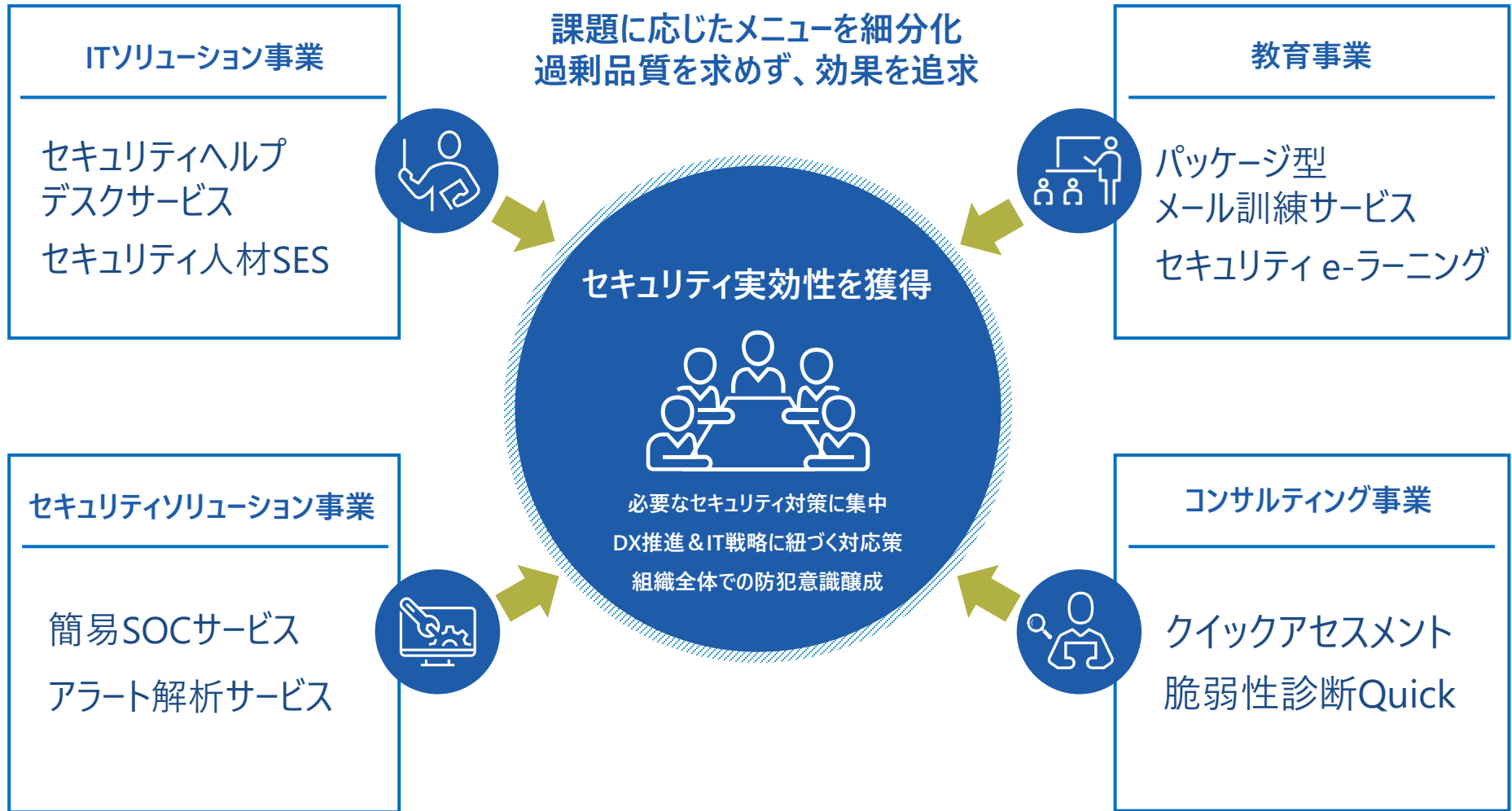
企業別のニーズと提供プレイヤー

	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 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	

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

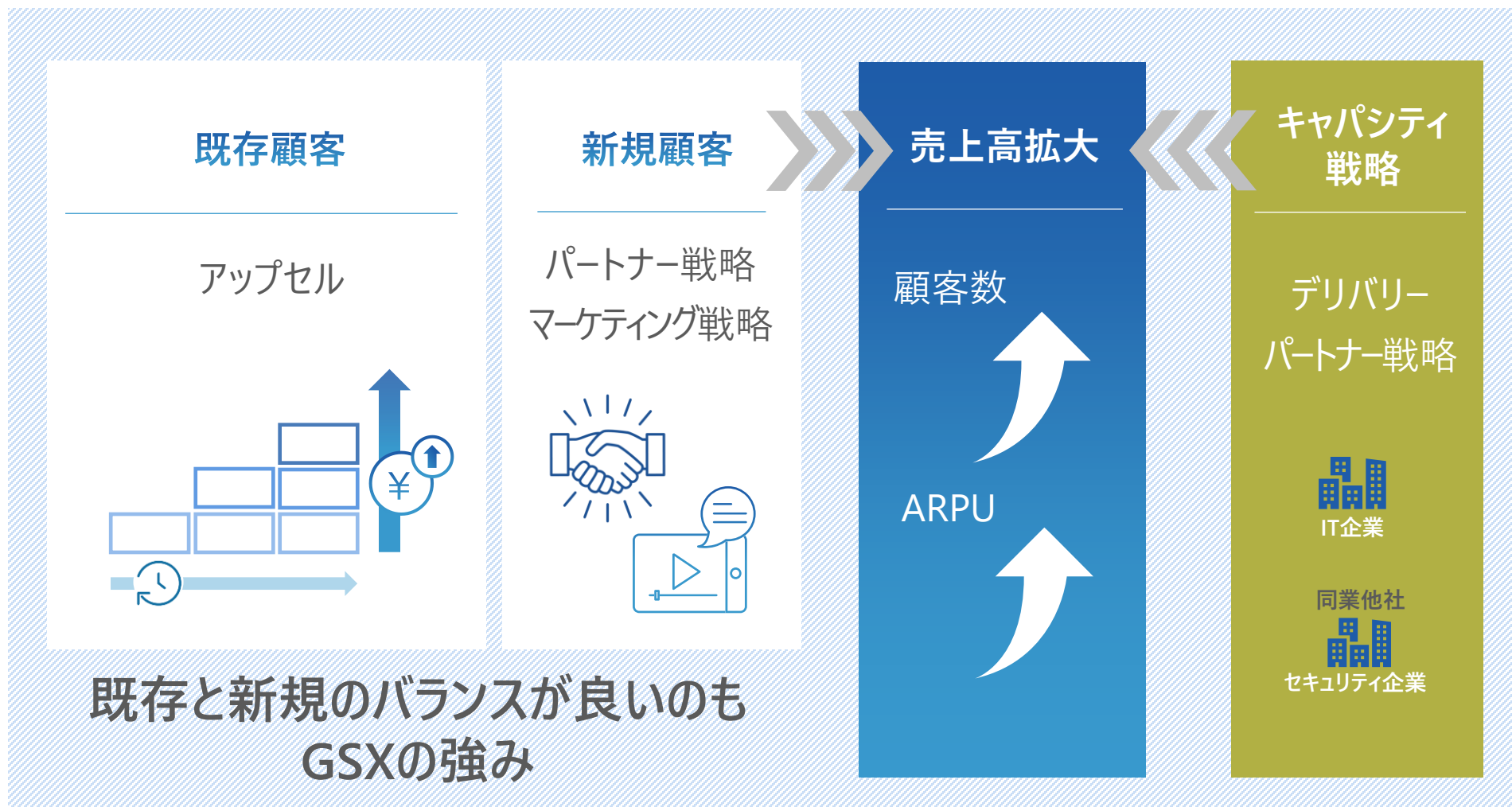


新規、既存顧客に対し、別アプローチを実行することで顧客数増、ARPU増を実現

受注増加に対応すべく、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・育成を進めキャパシティ戦略を実行

販売戦略

キャパシティ戦略

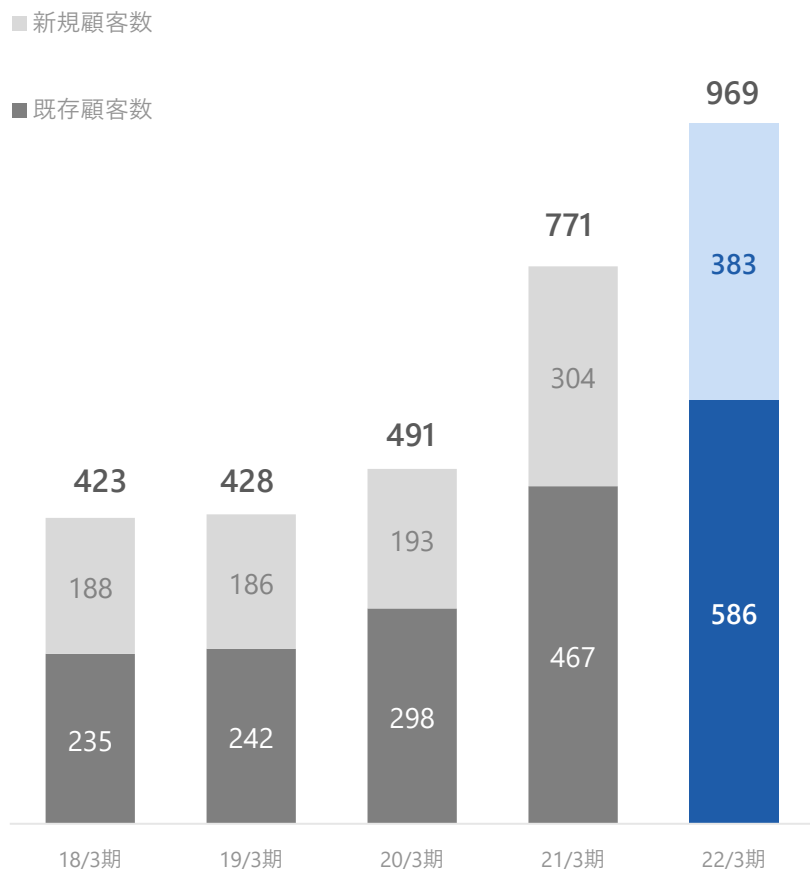


販売戦略：新規・既存の取引社数とARPU戦略

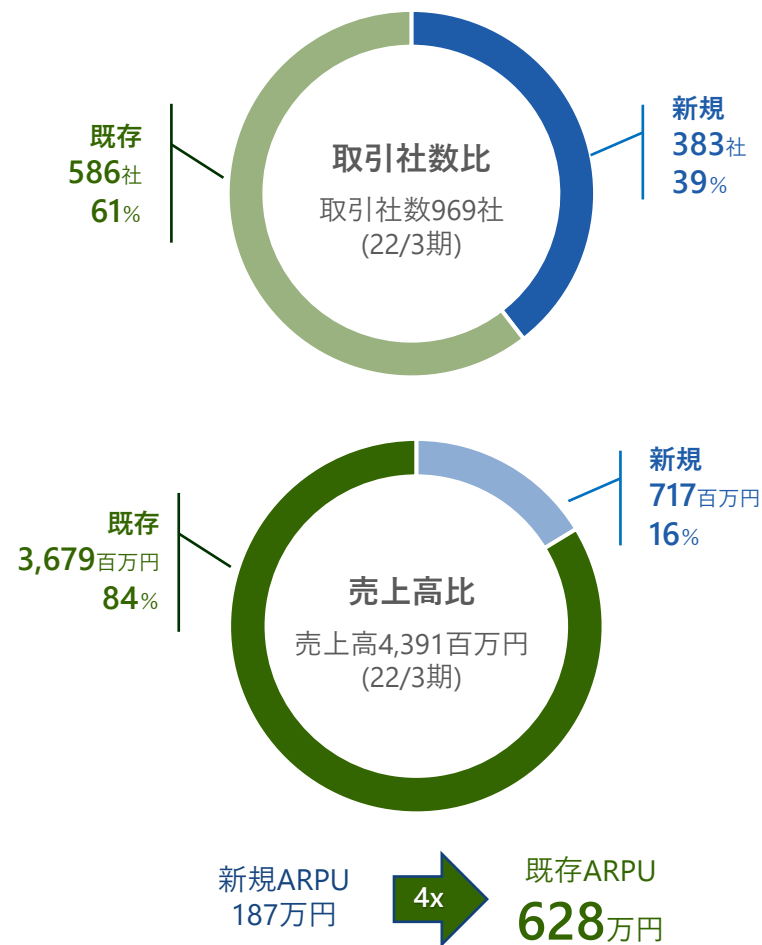
既存顧客のARPU※は、継続取引が進むことにより上昇

既存顧客の安定した売上を確保しながら、新規顧客をバランス良く獲得することで、継続的な高成長を実現

取引社数推移



新規・既存の取引社数およびARPU



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

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



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。



| ランサムウェア対策

初回受注



クロスセル/アップセル



| 組織力強化

初回受注



クロスセル/アップセル



| 診断内製化

初回受注



クロスセル/アップセル

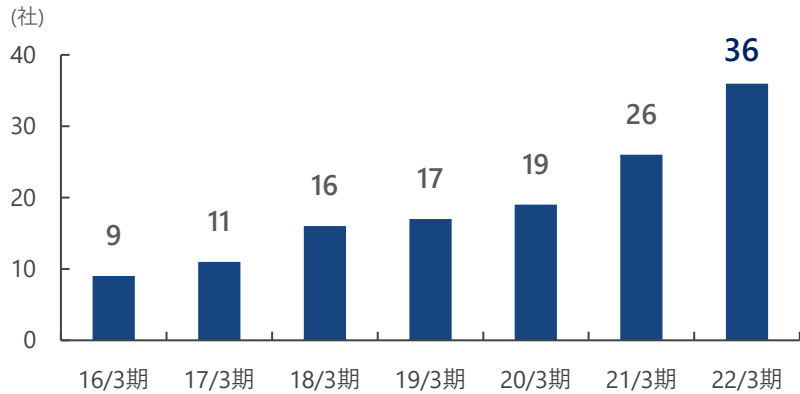


販売戦略 新規顧客：日本全国のIT企業のパートナー化

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

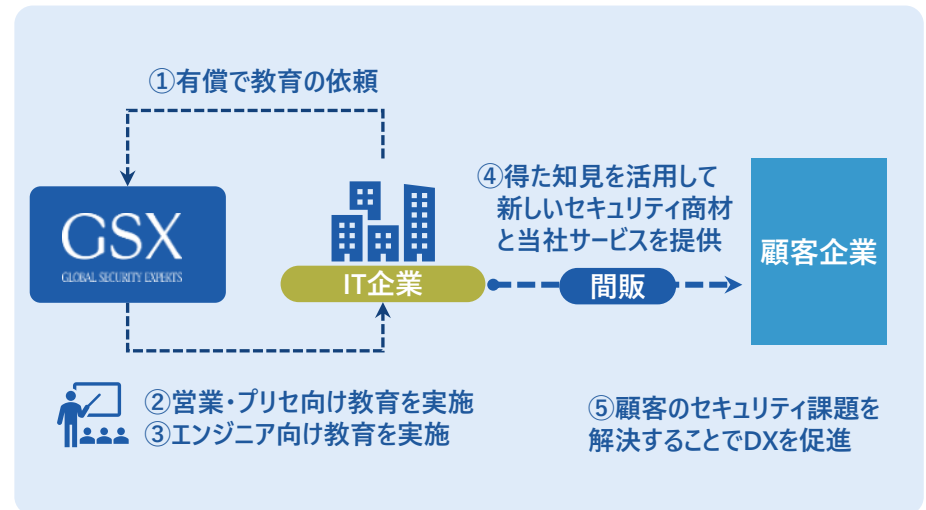
- DX推進において必要となる新しいセキュリティ商材※は単純販売が難しい
- これらを自社で拡販できるよう社員を教育してセキュリティビジネスを伸ばし、セキュリティをフックとしてさらにDX関連ビジネス（主要事業であるSI）も伸ばさせたい

※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



EC-Council



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

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

NEWS TV
NewsTV

YouTube
YouTube

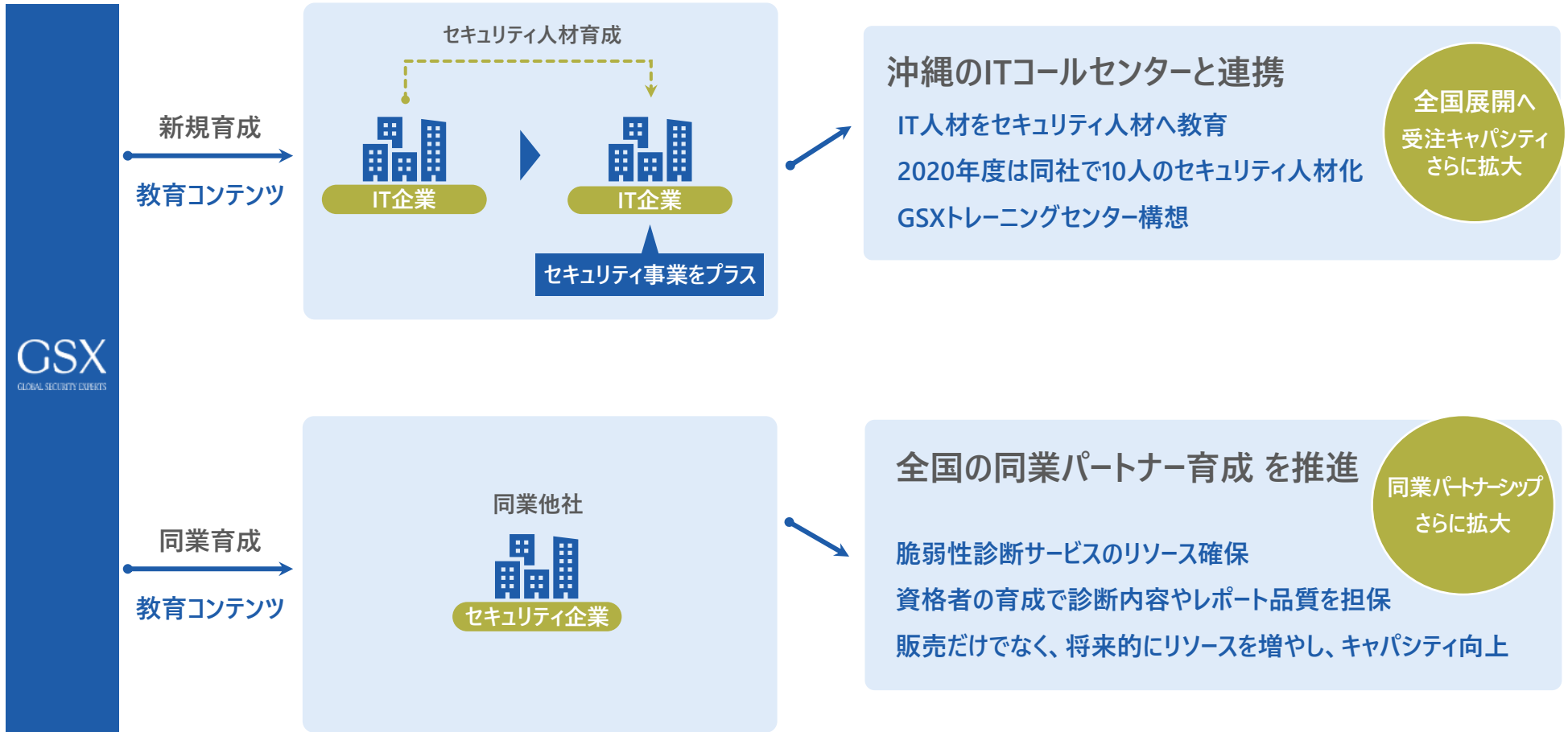
Facebook

Twitter

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





2023年3月期 第1四半期決算概要

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**

前年同期比大幅増収増益

売上高

22/3期1Q
850百万円

➤ **1,177** 百万円

前年
同期比

+327百万円
+ **38.5%**

営業利益

22/3期1Q
85百万円

➤ **128** 百万円

前年
同期比

+42百万円
+ **49.6%**

四半期純利益

22/3期1Q
55百万円

➤ **84** 百万円

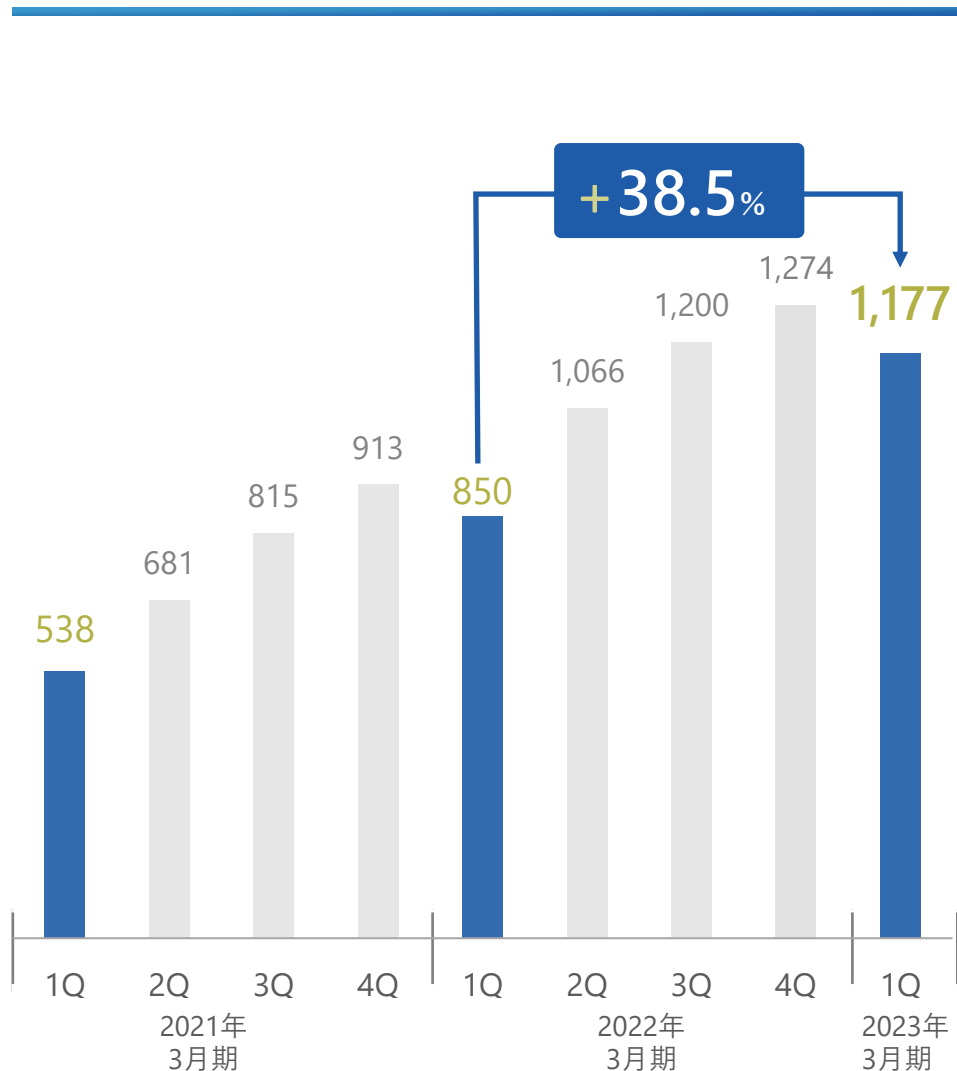
前年
同期比

+29百万円
+ **52.8%**

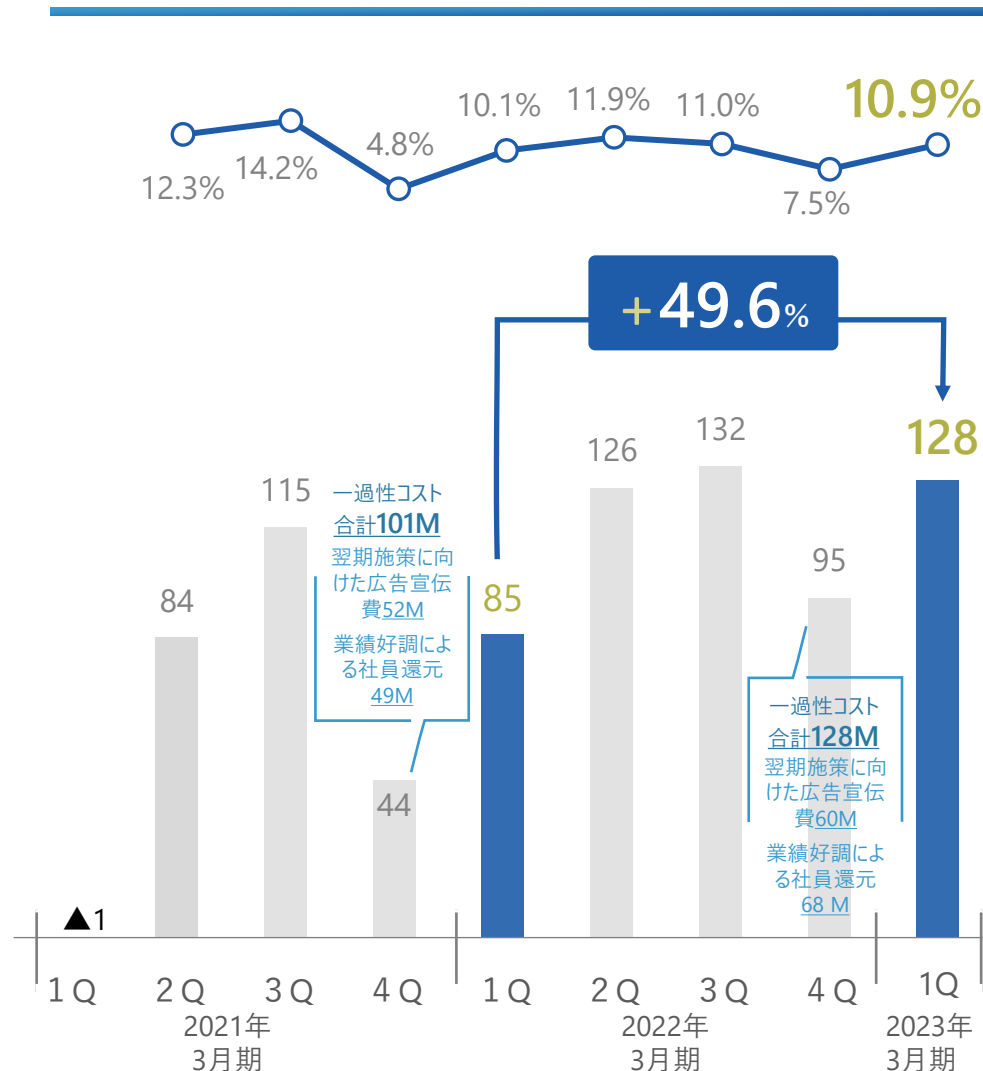
売上高 営業利益 四半期推移 (会計期間)

第1四半期の売上高、営業利益は過去最高を更新

売上高 (単位：百万円)

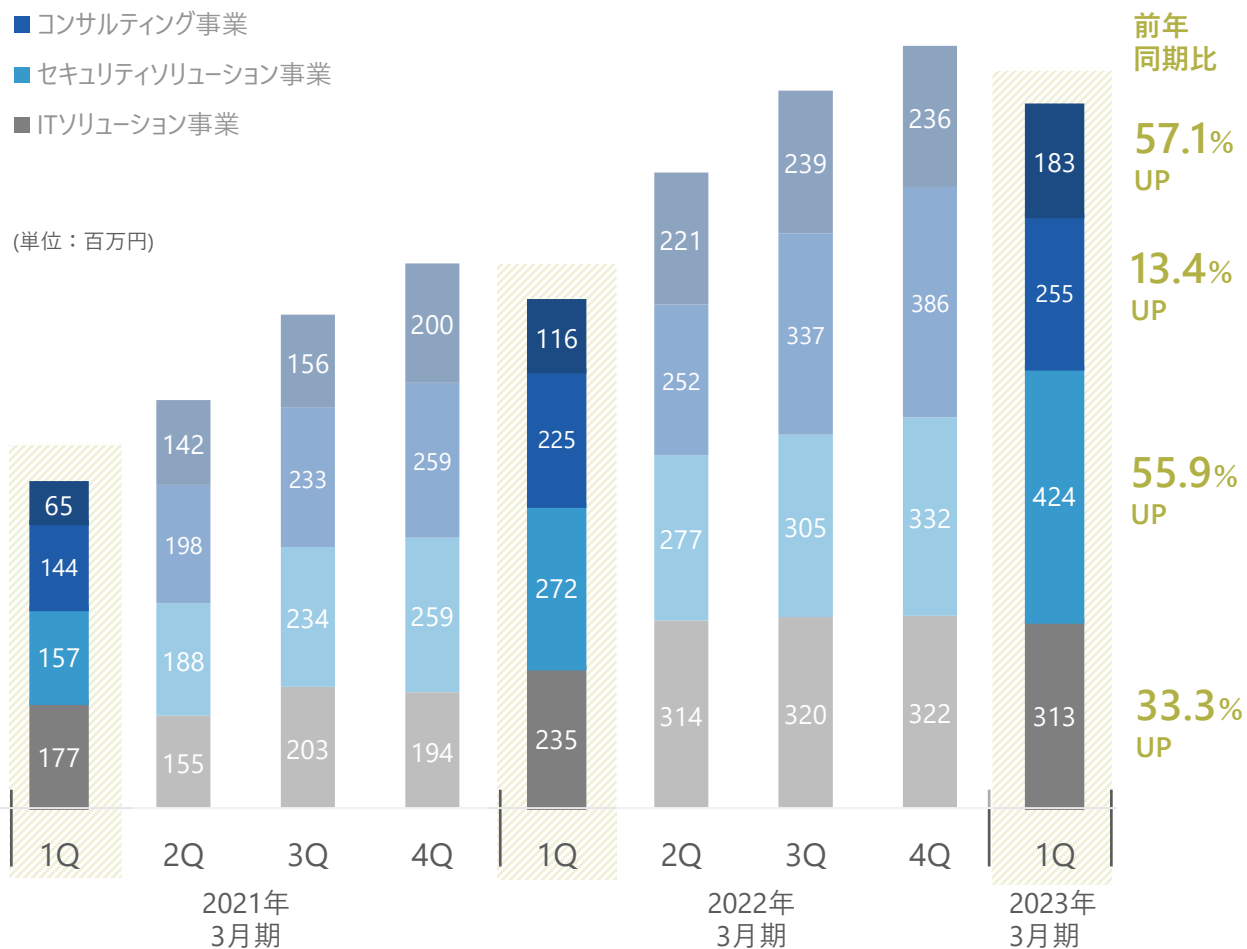


営業利益 (単位：百万円)



- 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

(単位：百万円)



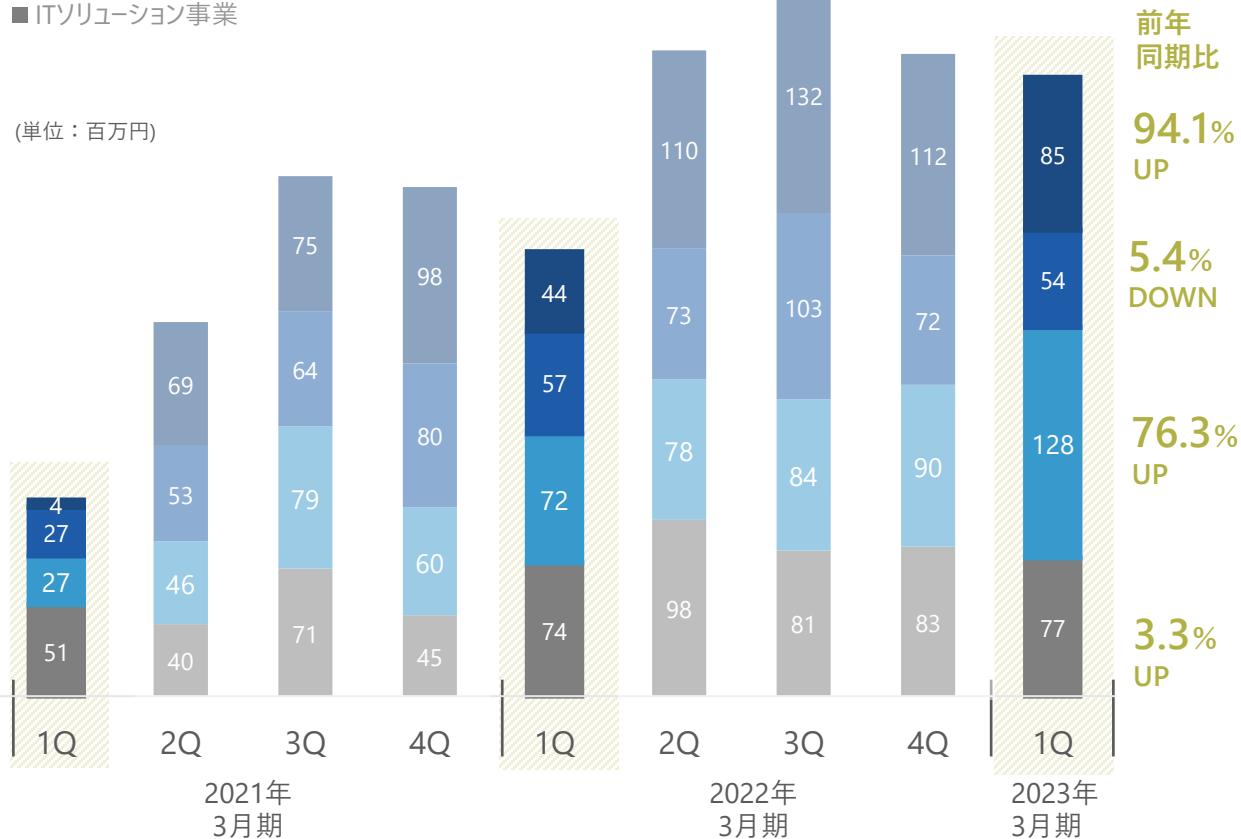
✓全事業の売上高は前年同期比増収と好調にスタート

✓セキュリティ人材不足が顕在化し、教育事業は前年同期比57.1%増と大幅に増収

✓セキュリティソリューション事業の売上高は前年同期比55.9%増
前期4Qから引き続きインシデントが多発したことにより企業のセキュリティ対策ニーズが高まり、セキュリティソリューション事業の売上が拡大

- 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

(単位：百万円)



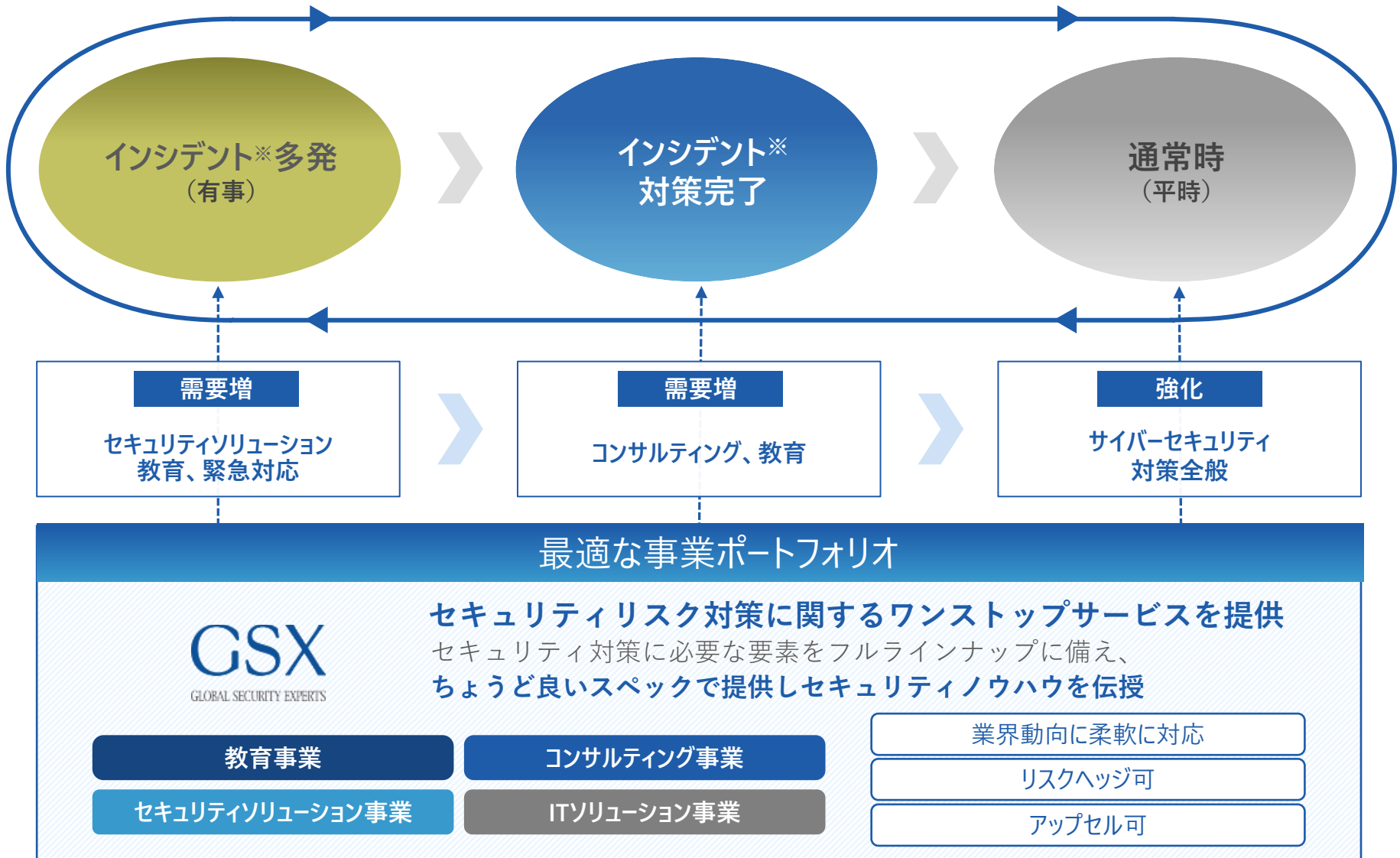
✓教育事業は売上増とともに売上総利益も前年同期比94.1%増と大幅に増加

✓コンサルティング事業においてはインシデント多発により、市場ニーズがセキュリティソリューションに傾き、コンサルティング事業の利益構造が一時的にアンバランス 前年同期比で微減

✓セキュリティソリューション事業も売上増に伴い売上総利益も前年同期比76.3%増と全体の利益を牽引

※21/3期4Qと22/3期4Q売上総利益が縮小している要因は期末において、業績好調により社員に特別賞与等利益還元を実施したため

企業のセキュリティニーズには変化があり、GSXはそのニーズの変化に応じた事業ポートフォリオを構築

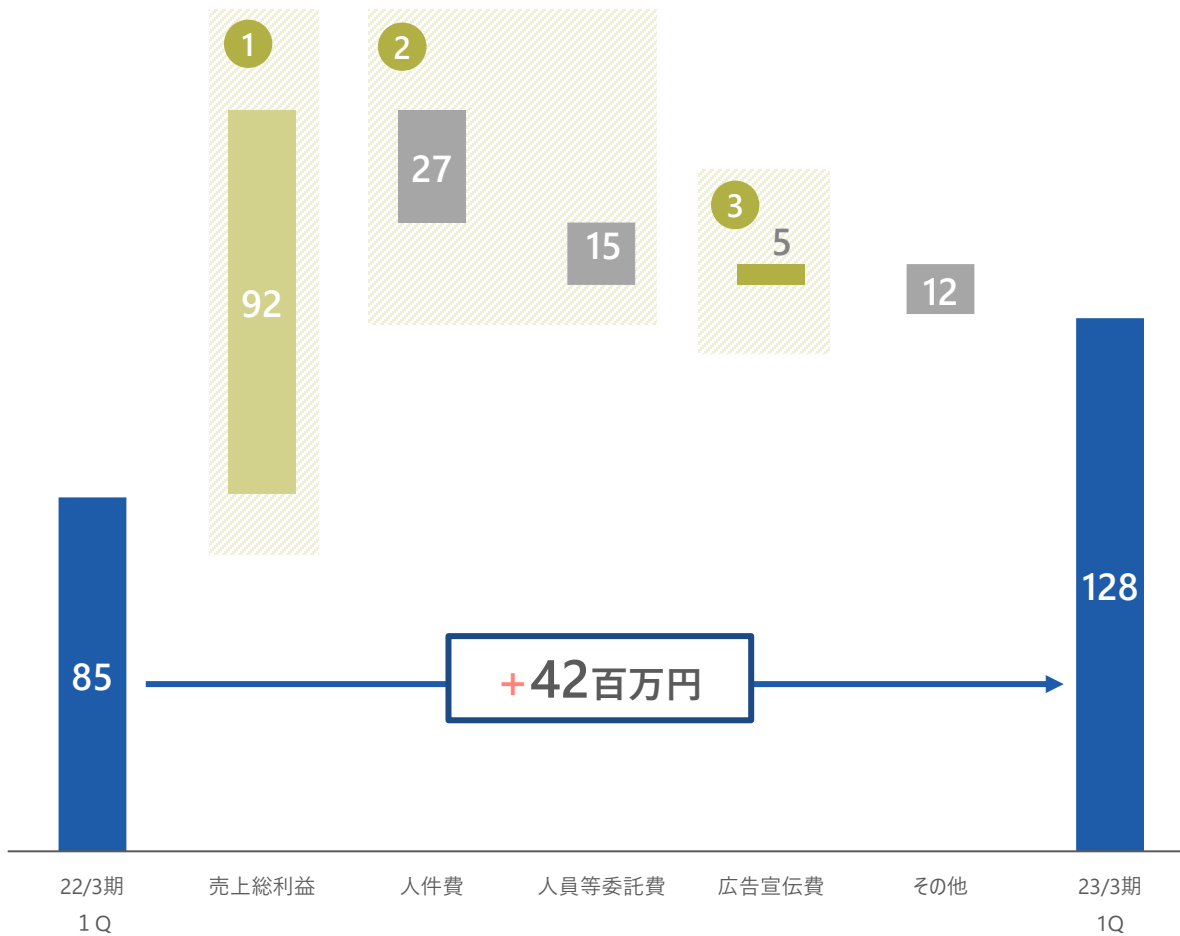


※インシデント：マルウェアやウイルス感染による情報漏えい、システムロックやWEBサイト改ざんによる情報漏えいなどの恐れ

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%

（単位：百万円）



1 増収効果で売上総利益が増加

2 人件費・人員等委託費の増加

事業拡大のための営業社員、新規事業のための新組織設置により人件費が増加

3 広告宣伝費の減少

前期の認知度向上策が成功し、今期は集客中心のマーケティングのみに注力したため前年同期比でコストダウンが図れた



2023年3月期 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

教育事業の拡大により利益成長が加速。販売パートナー・デリバリ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

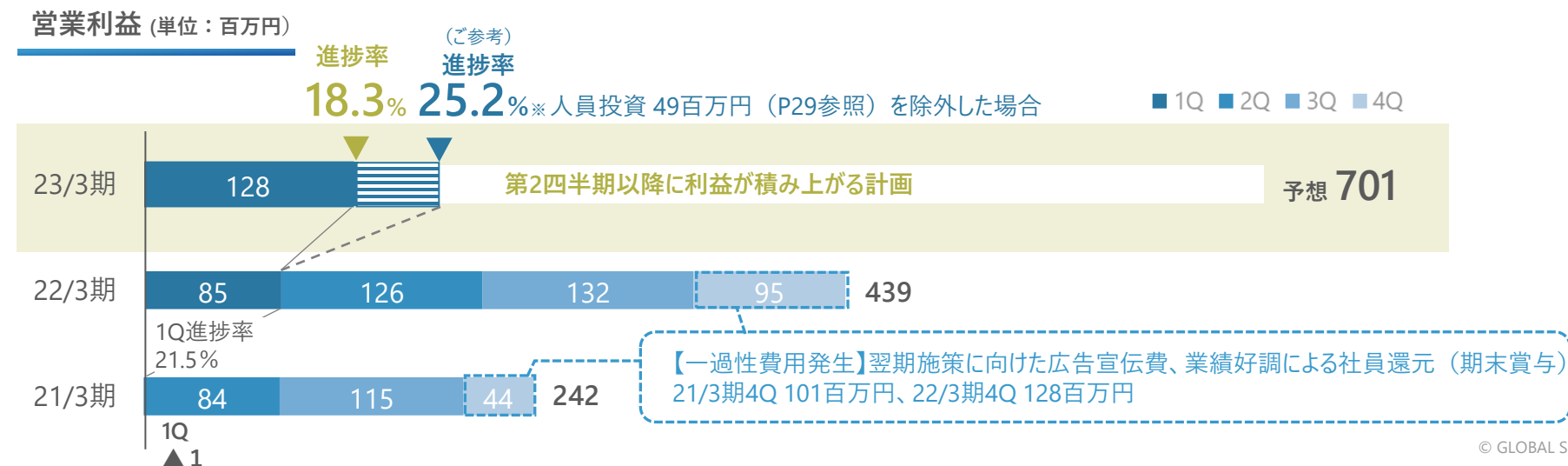
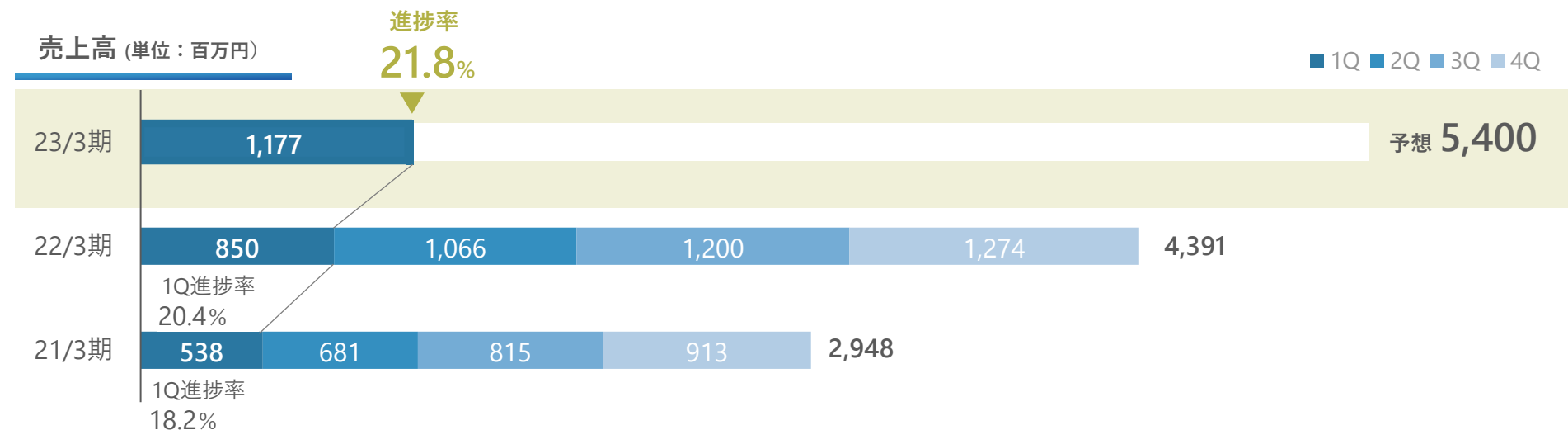
	(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	増減率
売上高		4,391	5,400	1,008	+23.0%
営業利益		439	701	261	+59.3%
営業利益率		10.0%	13.0%	+3.0pt	-
経常利益		414	700	285	+68.9%
経常利益率		9.4%	13.0%	+3.6pt	-
当期純利益		261	455	193	+74.3%
EPS (円)		80.91	137.54	55	-

業績予想に対して順調に進捗

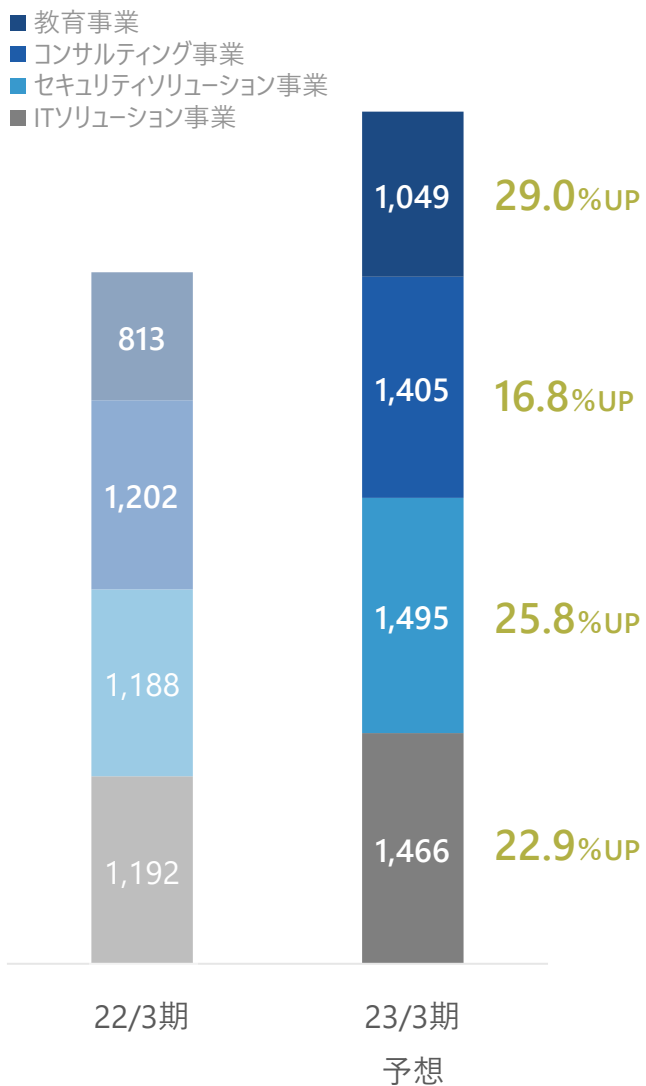
第1四半期の売上高は、通期業績予想に対して21.8%と例年を上回る進捗

営業利益についても第1四半期計画を上回る進捗

第2四半期以降に利益が積み上がる計画に加え、前第4四半期の広告宣伝費等（一過性）は発生しないため通期予想は達成の見込み



全ての事業において前期比増収を見込む



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)

- ✓ セキュリティ教育講座は、GSXオリジナル資格講座のSecuriSTを非セキュリティ人材に向けて引き続き提案
- ✓ セキュリティ人材向け国際認定資格CISSPは、独自戦略を構築し提案活動を実施
- ✓ セキュリティ訓練サービスは、取扱い販売パートナーを増やしさらなる拡販を実行

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)

- ✓ 新たなパッケージを開発、展開
- ✓ インシデント関連のパッケージ (CSIRT訓練、サイバー演習) も継続拡販

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は、EDR製品 (CrowdStrike) に続き、内部不正対策のUEBA製品 (Exabeam) を収益の柱とすべく活動
- ✓ ITソリューション事業は、SES (システムエンジニアリングサービス) の拡大に注力

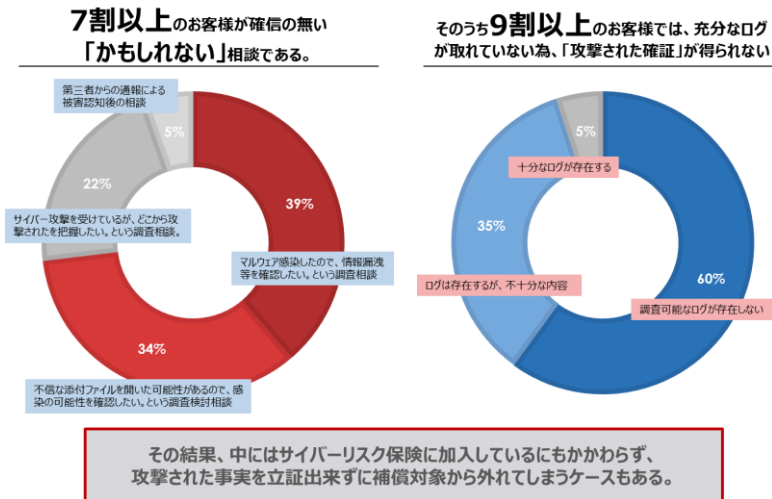


新規事業の展開



名前の由来は、自動車保険のドライブレコーダー特約

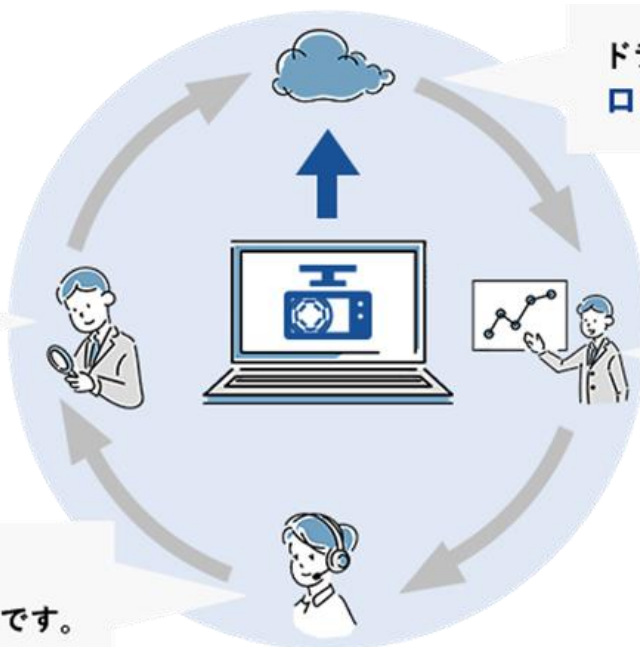
ドライブレコーダーは、運転中の画像データを記録するほかに、速度やブレーキなど自動車の状態も記録します。事故が発生した時にこの「客観的な証拠」が裏付けとなって事故被害を立証する事が可能となり、その価値を評価されています。



GSX初のサイバースリスク保険付帯サービス

更に
初動対応費用負担
(サイバースリスク保険) *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。

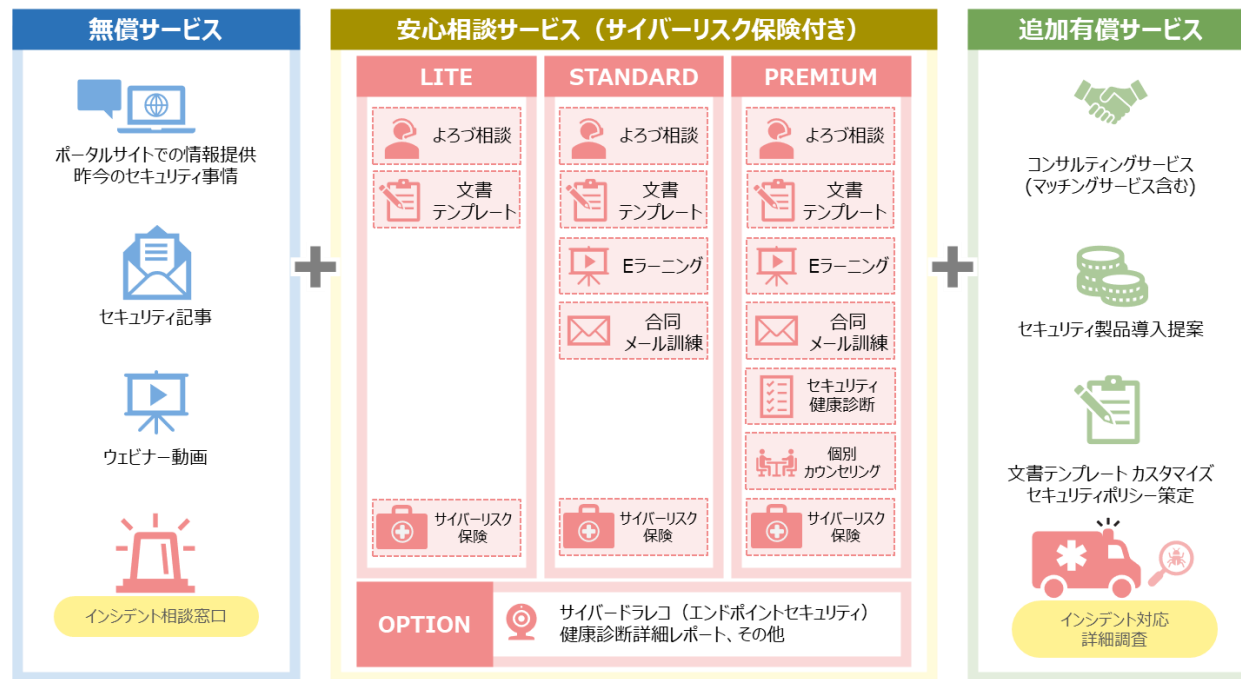
ログデータの異常を
定期(週イチ)レポート
でお届けいたします。



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



●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

<p>LITE</p> <p>15,000円/月額</p> <p>よろづ相談 サイバーリスク保険 文書テンプレート</p>	<p>STANDARD</p> <p>30,000円/月額</p> <p>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</p>	<p>PREMIUM</p> <p>50,000円/月額</p> <p>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</p>
--	---	---

GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

経営トピックス

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**

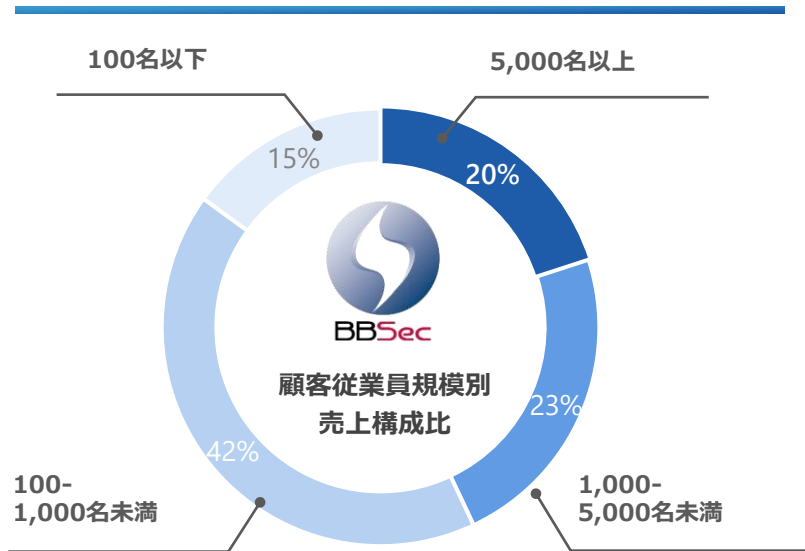
セキュリティ業界各社がお客様向けに有償サービスとして利用できるように整備

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

顧客層が異なる（株）ブロードバンドセキュリティと資本業務提携。両社のリソースを補完しアップセルを行うことでビジネス領域を拡大

ブロードバンドセキュリティの顧客従業員規模別
売上構成比



当社の顧客従業員規模別
売上構成比



期待されるシナジー効果

両社で重なるメニュー



リソース補完

両社独自のメニュー



両社顧客へのUpsell

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

」



Appendix

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

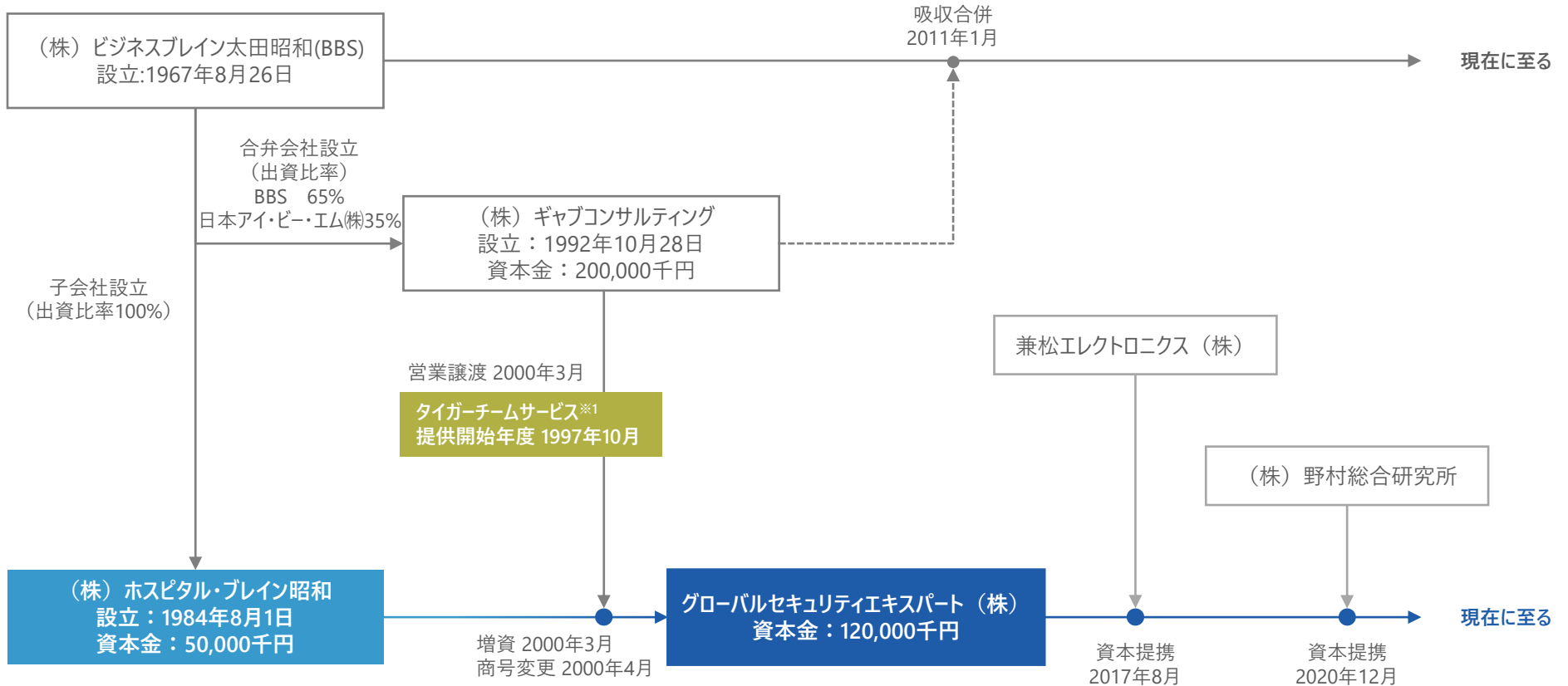


- 2006年10月 : (株)神戸デジタル・ラボ 入社
- 2008年10月 : 同社 営業部長
- 2011年10月 : 同社 執行役員 セキュリティソリューション事業部長
- 2013年10月 : 同社 取締役 サービス推進本部長 兼 セキュリティソリューション事業部長
- 2019年 8月 : 当社入社
- 2019年10月 : 当社 西日本支社長
- 2020年 4月 : 当社 取締役 西日本支社長 (現任)

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

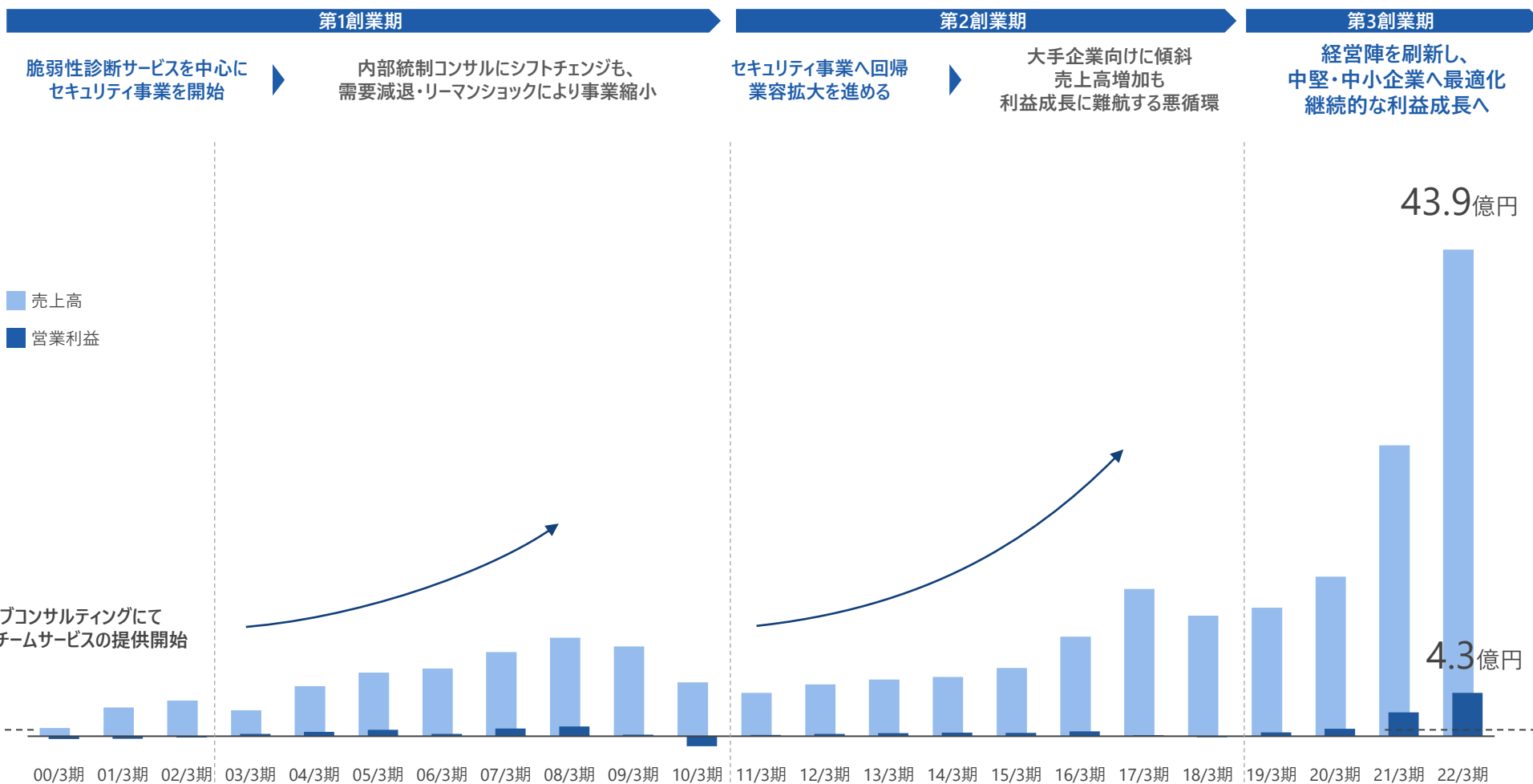


注釈 (1) : タイガーチームサービスとは、侵入検査/模擬攻撃検査サービスのこと

沿革：サイバーセキュリティ市場の黎明期から存在するサイバーセキュリティ専門企業

当社の創業事業は、コンサルティング事業の脆弱性診断サービス。脆弱性診断サービスを軸に国内サイバーセキュリティ市場の黎明期からサービスを提供開始し、セキュリティノウハウを蓄積しつつ、周辺領域を取り込みながら事業を拡大

第1創業期・第2創業期の経験を活かし、中堅・中小企業向けにサービスを最適化することで継続的な利益成長フェーズに突入



注釈 ※ 1：創業は1984年設立の(株)ホスピタル・ブレイン昭和。会社の成り立ちについてはAppendix参照

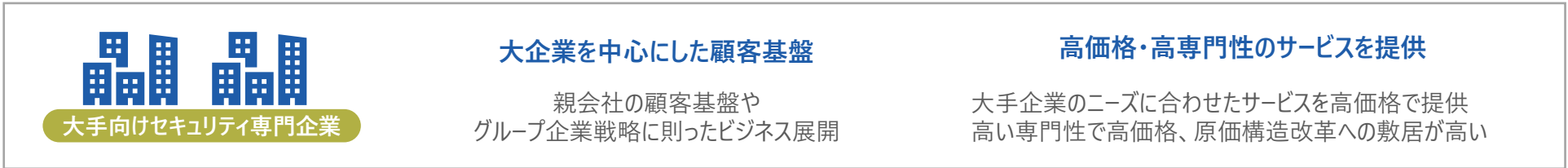
注釈 ※ 2：21/3期からは、2020年4月1日付で事業譲受したITソリューション事業を含む（21/3期ITソリューション事業の売上高は7.3億円）

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

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

競合企業の構造的な課題

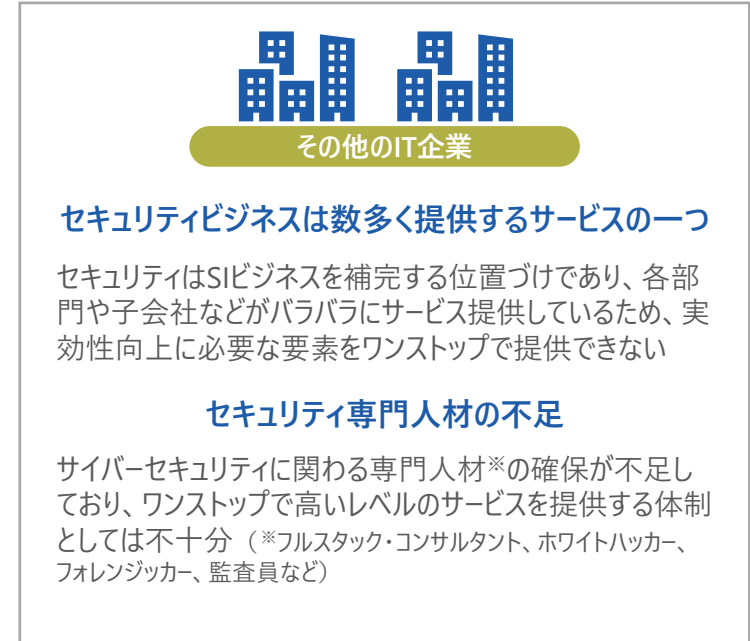


顧客基盤と戦略が大きく異なる

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

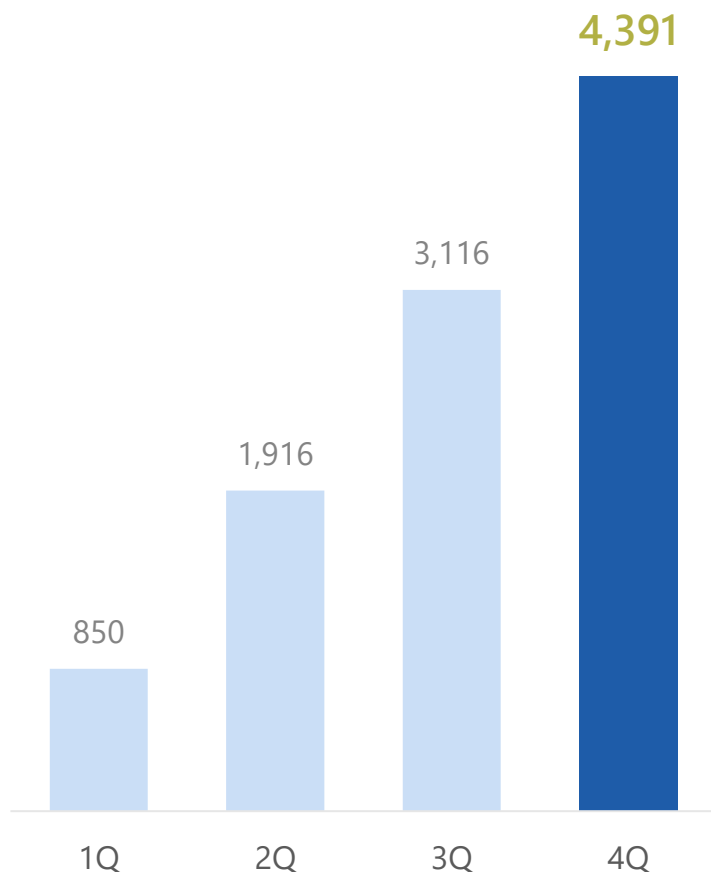


決算期		2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
売上高	(千円)	1,221,700	1,302,976	1,616,613	2,948,871	4,391,317
経常利益	(千円)	△10,348	37,096	73,103	239,370	414,331
当期純利益	(千円)	△10,470	28,024	38,658	167,657	261,099
資本金	(千円)	100,000	100,000	270,000	291,800	485,000
発行済株式数	(株)	5,400	5,400	10,000	10,590	3,327,000
純資産額	(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

売上高推移

(単位：百万円)

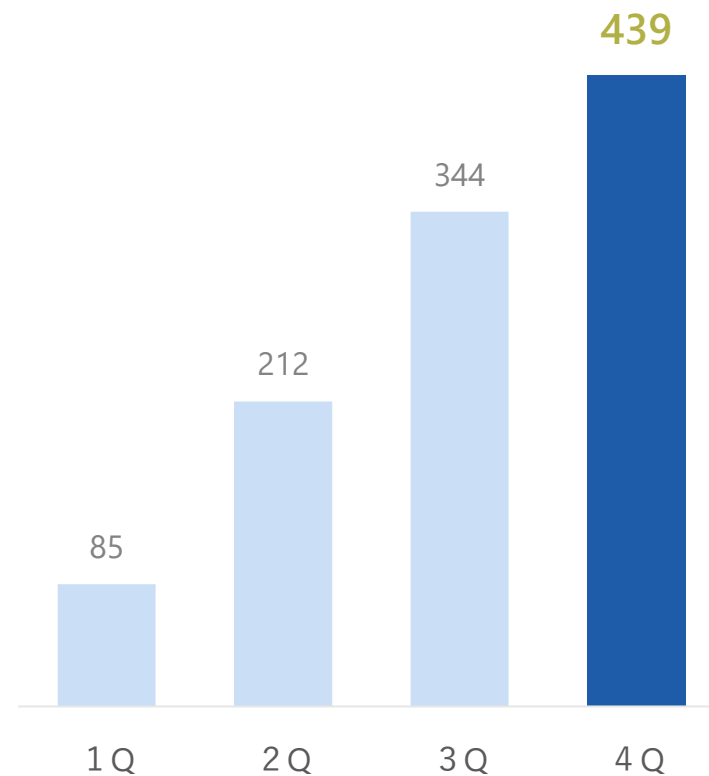
売上高は順調に伸長



営業利益推移

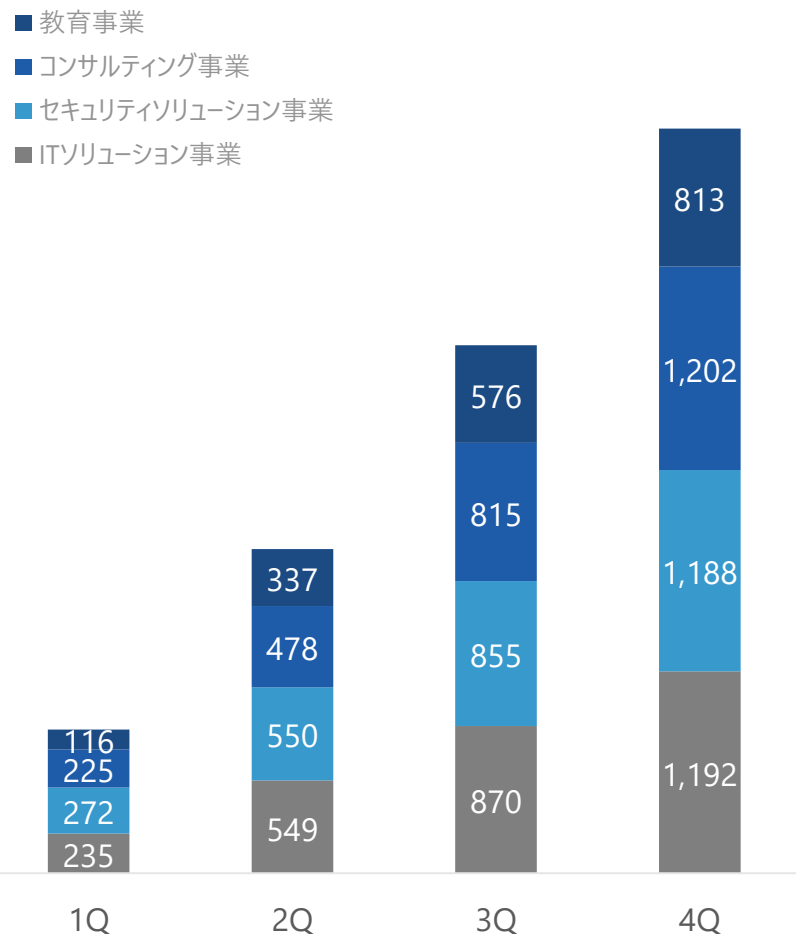
(単位：百万円)

受注増を受け、4 Qにマーケティング施策を強化しさらなる販促活動を実行



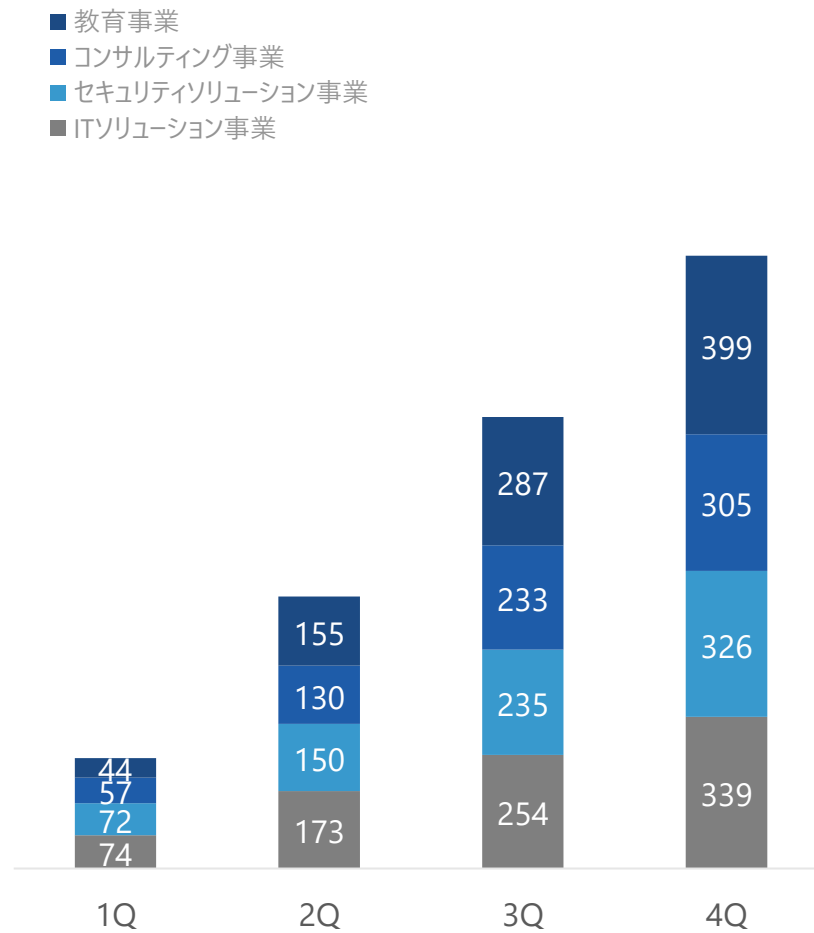
事業別売上高推移

(単位：百万円)



事業別売上総利益の推移

(単位：百万円)



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