



2022年10月19日

各位

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：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
(TEL 03-3578-9001)

中期経営計画に関するお知らせ

2023年3月期を初年度とした3年間の中期経営計画(2023年3月期~2025年3月期)につき、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 目標とする経営指標

(単位：百万円)

	2023年3月期 (当事業年度)	2024年3月期	2025年3月期
売上高	5,400	6,700	8,400
営業利益	701	1,039	1,512
営業利益率	13.0%	15.5%	18.0%

2. 中期経営計画公表の理由

2022年5月13日に開示しました2023年3月期(当事業年度)の通期業績予想に変更はありませんが、投資家との対話において、中期的に目標とする経営指標の公表を望む声をいただいたことから、当事業年度を含む3年間の目標とする経営指標を公表することといたしました。

詳細は添付資料をご参照ください。

なお、今回開示した以外の事項につきましては、2022年6月17日に開示しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」からの変更はありません。また、今後開示いたします「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、今回の開示内容を反映して、事業年度末後の6月下旬に更新する予定です。

以上

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

グローバルセキュリティエキスパート株式会社

4417

GSX MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN 2025

中期経営計画 2025

2022.10

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

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



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



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



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

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

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

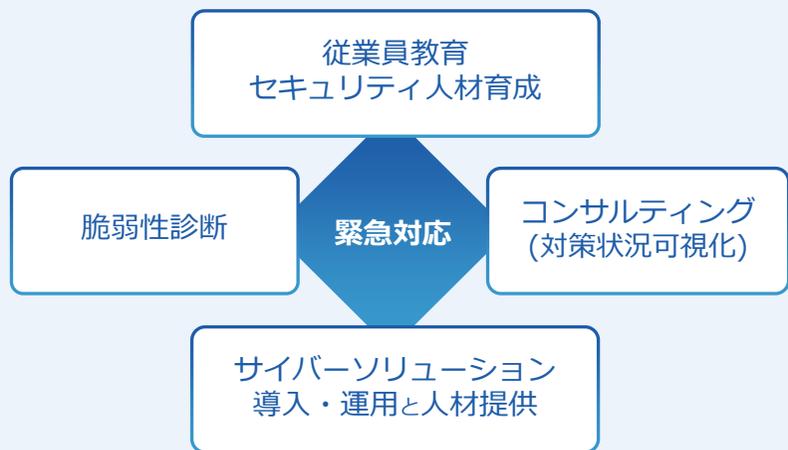
セキュリティ対策に必要な要素をフルラインナップに備え、
ちょうど良いスペックで提供し
セキュリティノウハウを伝授

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

サービス内容



- **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



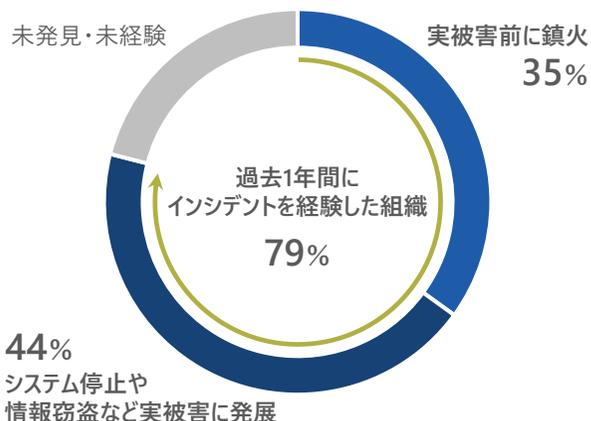
- 国際的に著名なホワイトハッカー養成講座



- 国際的に著名な情報セキュリティマネジメント講座

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



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

各所からのセキュリティ対策プレッシャー

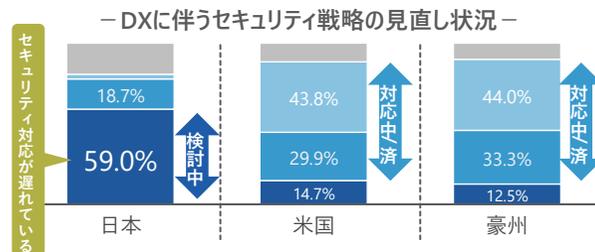
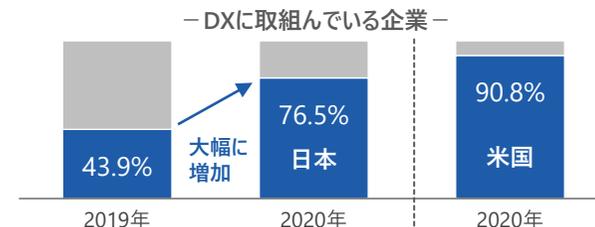
国や各省庁から降りてくる多数の
セキュリティガイドライン

発注側やグループ会社からの
セキュリティ対策圧力が強まる

中堅・中小企業

DX化の加速

DX推進の遅れが、企業競争力の減少に直結
DX with Cybersecurityが明示される



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

セキュリティが ITの品質のひとつに

【システム開発】



システムが完成してから脆弱性を見つけるのではなく、開発の初期工程からセキュリティ対策を踏まえることで、素早く・確実な開発ができる（セキュア開発）

【クラウドサービス】



顧客が安心して利用できる環境を提供することができる

【ITインフラ構築・運用】



情報漏洩を防ぐ、外部からの不正アクセスを防ぐといった、セキュリティ対策が必須

セキュリティで IT商材に付加価値をつける

IT企業・Slerが同業他社との差別化を図るには自社の商材にセキュリティをプラス

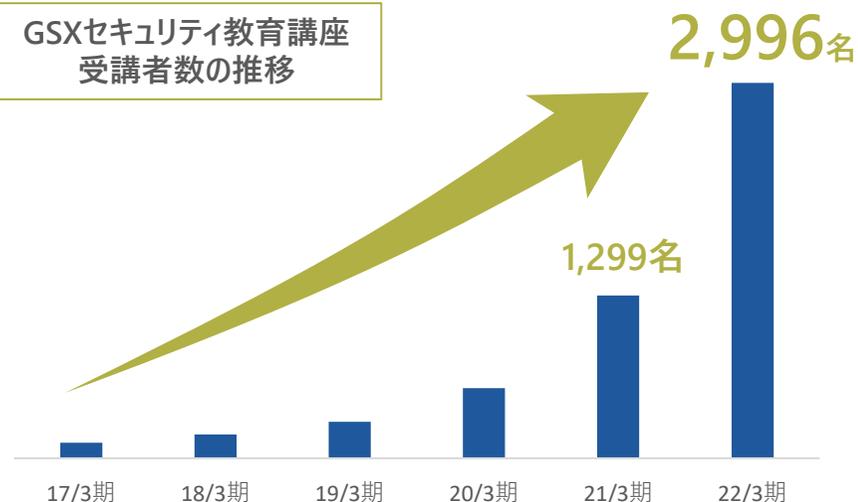
商材の価値向上と競争力をつける

セキュリティは DX推進に不可欠

IT企業・Slerの顧客にもDX化の波DX推進にはセキュリティが必須

営業社員・ITコンサルタントにもセキュリティの知識が必要に

GSXセキュリティ教育講座
受講者数の推移



経済産業省「サイバーセキュリティ体制構築・人材確保の手引き」でも「**プラス・セキュリティ**」※人材の確保を提言
IT企業・SlerのIT人材に向けた **セキュリティ教育ニーズが一気に高まっている**

※「プラス・セキュリティ」:

自らの業務遂行にあたってセキュリティを意識し、必要かつ十分なセキュリティ対策を実現できる能力を身につけること、あるいは身につけている状態のこと。

GSXの成長率はセキュリティ市場をはるかに上回る

売上高成長率（CAGR）は約50%と市場成長率7.5%を上回る水準で推移



出所：2021ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（市場編）株式会社富士キメラ総研

GSXの高成長の理由と今後の展望

理由1 中堅・中小企業における
セキュリティ対策ニーズの飛躍的向上

展望

現時点でホワイトスペース
今後さらにすそ野が広がっていく

理由2 IT企業・SIerにおける
セキュリティ教育ニーズの飛躍的向上

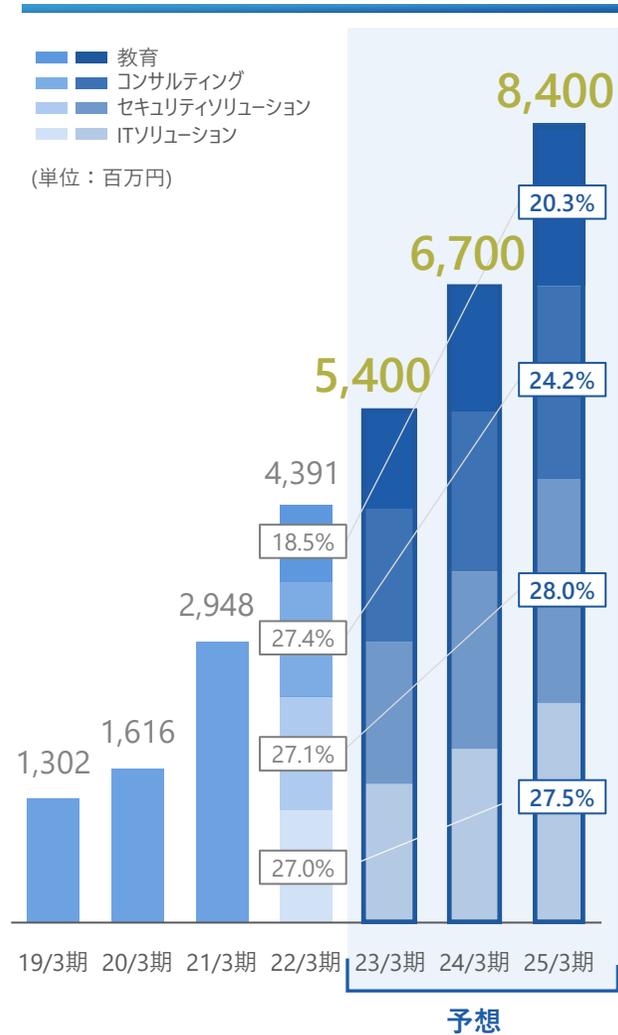
展望

ITエンジニアのセキュリティスキル取得が
デファクトスタンダードへ

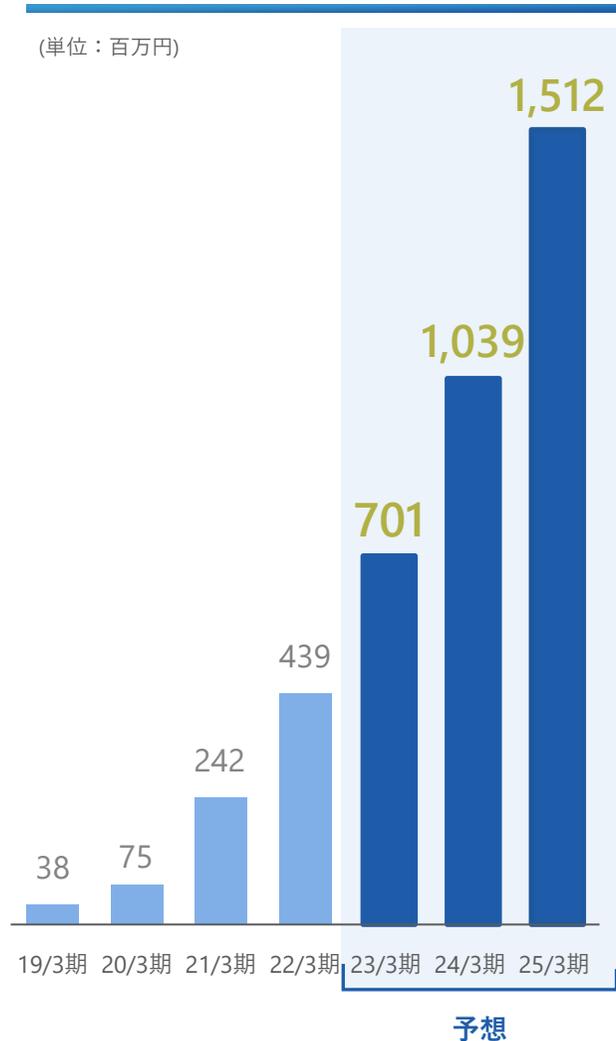
既存事業で 年率25%の売上成長

営業利益率の向上を重視し、持続的な成長を支える強固な経営基盤に

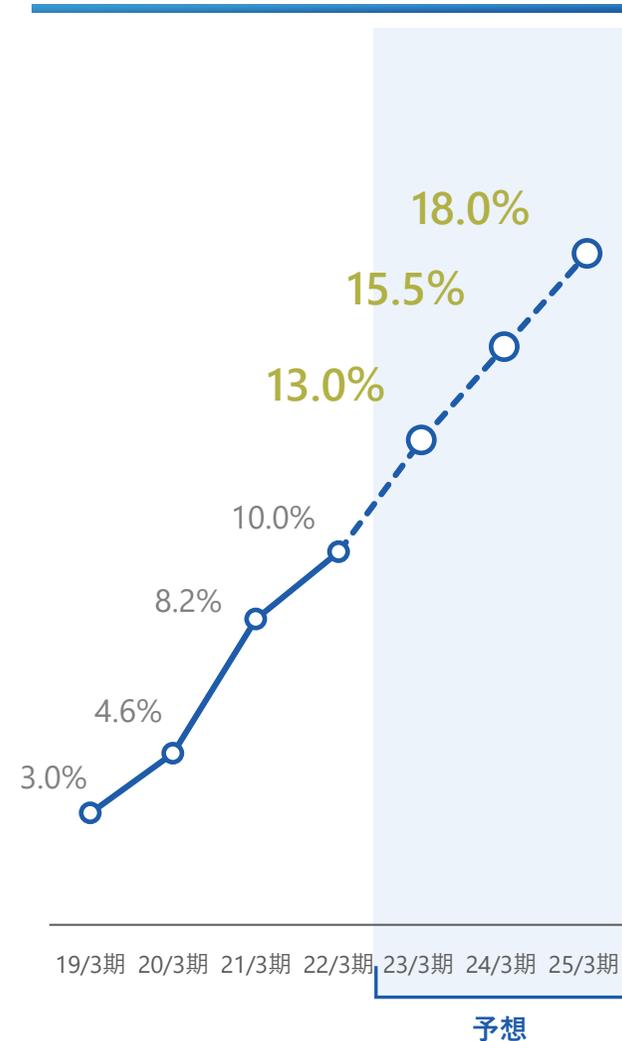
売上高および売上構成比



営業利益



営業利益率



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である
- ✓ セキュリティ対策に関するサービスをフルラインナップ
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である

営業利益

売上総利益率
Up

セキュリティ教育コンテンツを拡充しながらも
オンライン・オンデマンド配信による粗利益率向上

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による粗利益率向上**

売上総利益率
Up

サイバーセキュリティ教育カンパニーとしての強みを活かし
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

販管費率
Down

販売パートナーの拡大、セキュリティ業界各社との連携による
効率的な販売活動を実現

※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。

この資料は投資家の参考に資するため、グローバルセキュリティエキスパート株式会社の現状をご理解いただくことを目的として作成したものです。

当資料に記載された内容は、国内の経済状況、およびグローバルセキュリティエキスパート株式会社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されており、本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含んでおります。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

予想にあたって前提とした内容に大きな変化が生じた場合には改めて業績予想を見直し、開示すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

今回開示した以外の事項につきましては、2022年6月17日に開示しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」からの変更はありません。また、今後開示いたします「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、今回の開示内容を反映して、事業年度末後の6月下旬に更新する予定です。

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株式購入など投資を勧誘する目的で作成されたものではありません。

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS