

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2023年3月期第2四半期 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10月

1	2023年3月期 第2四半期決算概要	P 3
2	2023年3月期 業績予想	P 13
3	経営トピックス	P 16
4	中期経営計画	P 23
5	ESGの取組み	P 30
6	事業内容	P 32
7	Appendix	P 50



2023年3月期 第2四半期決算概要

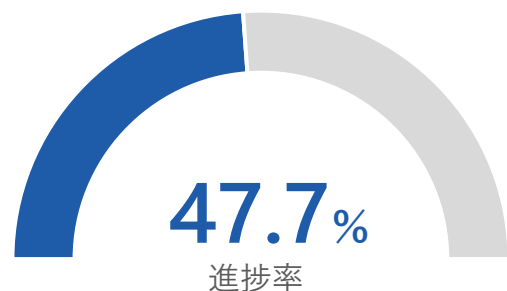
売上高

22/3期 2Q
1,916百万円



2,576百万円

前期比 **+34.4%**



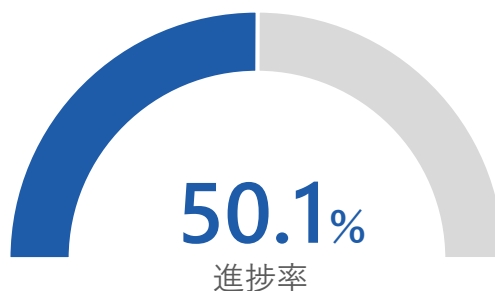
営業利益

22/3期 2Q
212百万円



351百万円

前期比 **+65.0%**



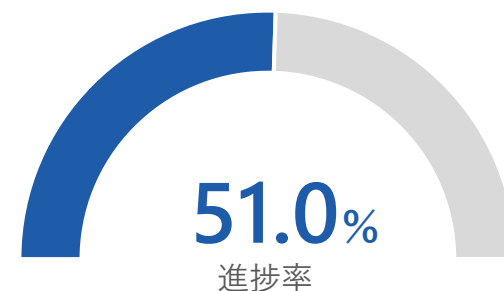
四半期純利益

22/3期 2Q
137百万円



231百万円

前期比 **+69.0%**

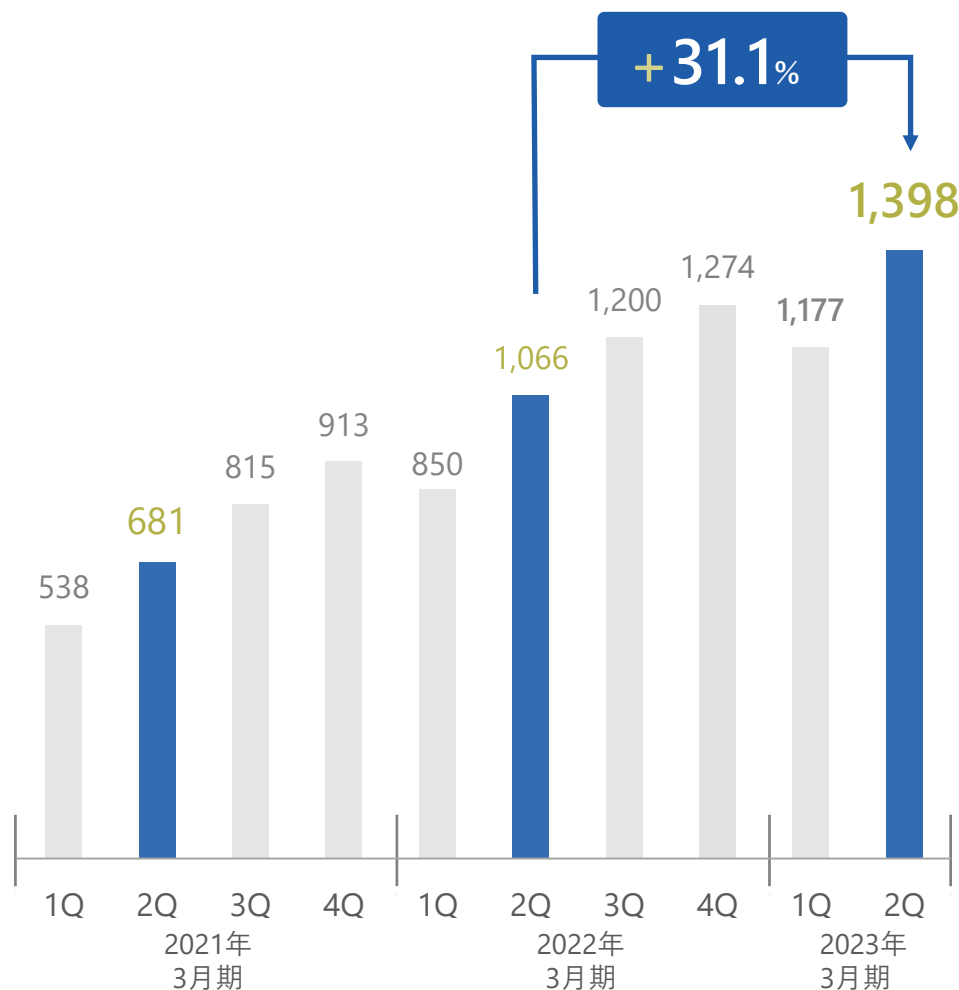


- ✔ 前年同期比大幅増収増益 第2四半期累計期間で過去最高額を更新
- ✔ 通期業績予想に対して進捗率約50% 売上・利益ともに前年同期を上回る進捗率
- ✔ 中堅・中小企業のインシデント※多発によりセキュリティソリューション事業が伸長
- ✔ IT企業・SIerにおけるセキュリティ人材育成ニーズの加速により教育事業が伸長
- ✔ 将来成長に向けた人員投資を実行しながらも営業利益は前年同期比大幅増

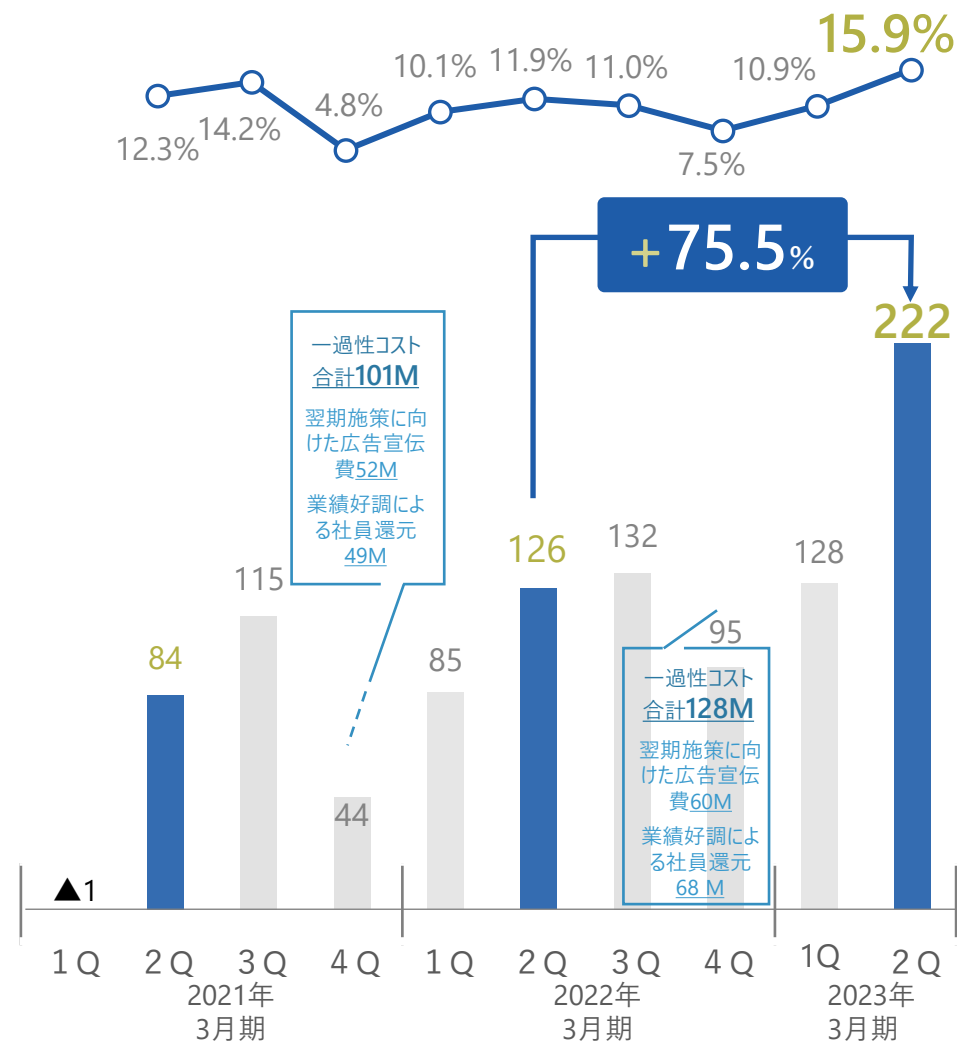
※インシデント：マルウェアやウイルス感染による情報漏えい、システムロックやWEBサイト改ざんによる情報漏えいなどの恐れ

第2四半期会計期間の売上高、営業利益は過去最高を更新、営業利益率も過去最高の15.9%

売上高（単位：百万円）



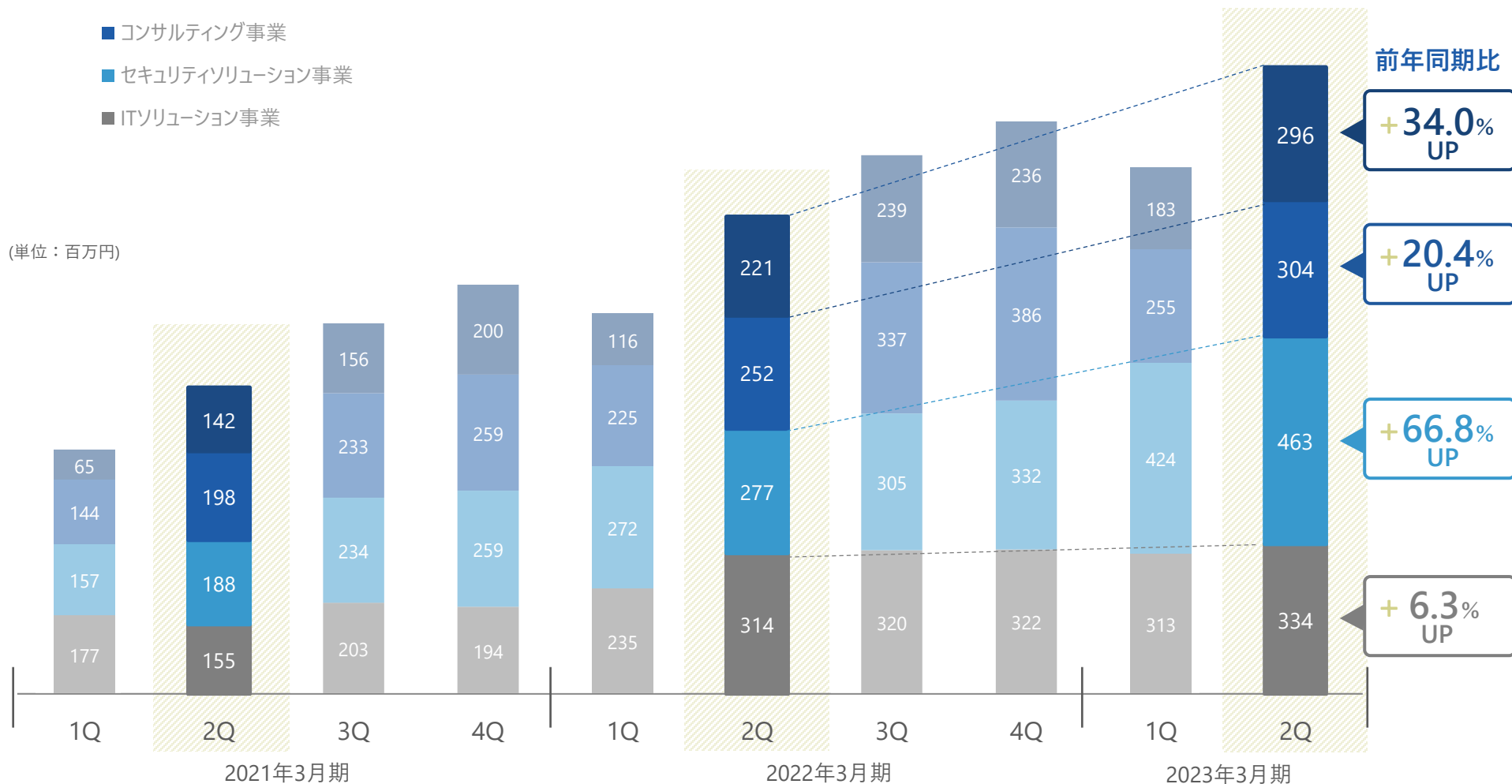
営業利益（単位：百万円）



事業別売上高 四半期推移 (会計期間)

- 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

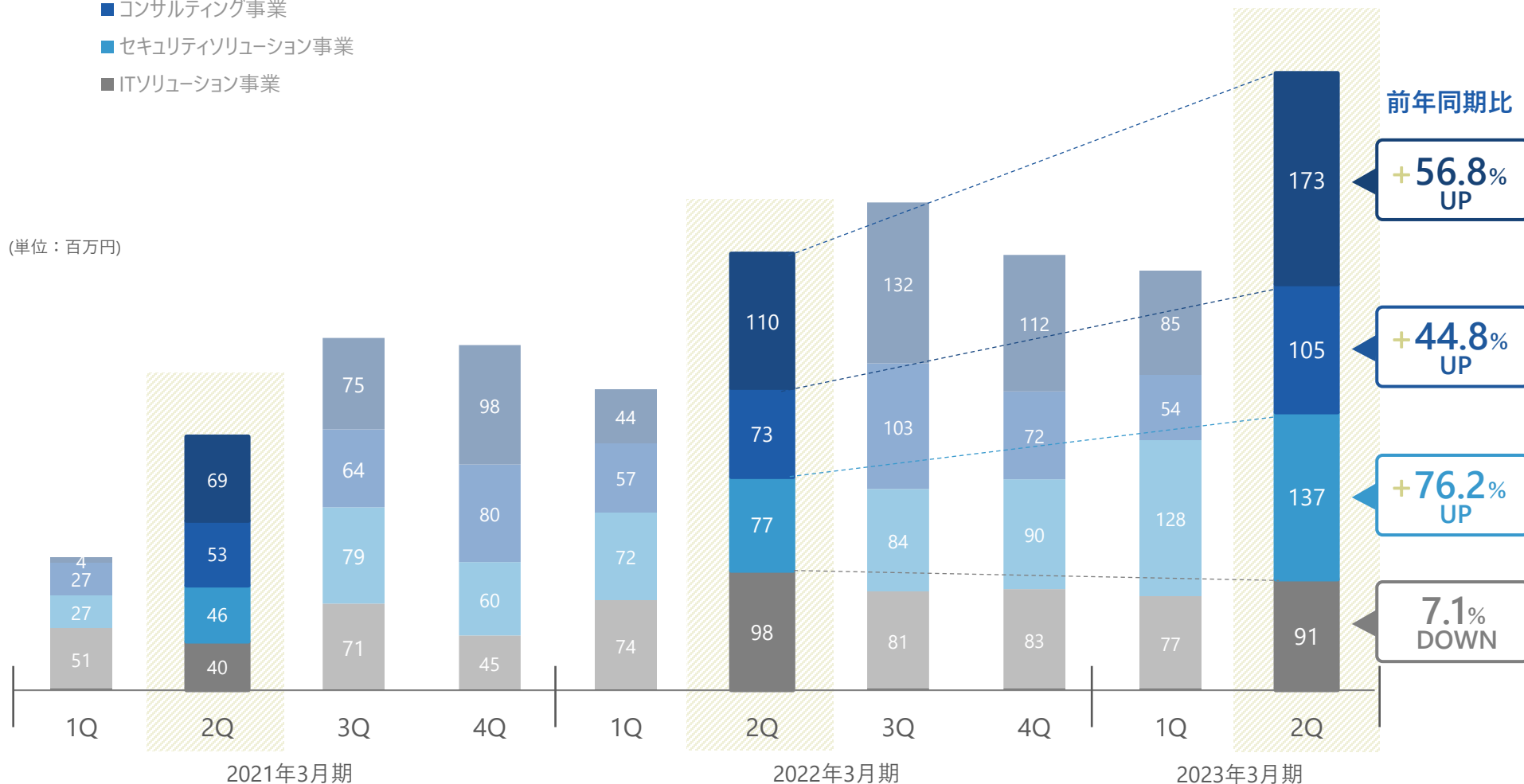
(単位：百万円)



事業別売上総利益 四半期推移 (会計期間)

- 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

- ✓ IT企業・SIerにおける**セキュリティ人材育成ニーズの高まりにより大きく伸長**
利益率の高い事業として、**全社売上総利益を牽引**

コンサルティング事業

- ✓ 中堅・中小企業におけるインシデント対応後の**コンサルティング需要が増加し**
売上高・売上総利益ともに堅調に推移

セキュリティソリューション事業

- ✓ 中堅・中小企業のインシデント多発により、**需要は引き続き高い水準で推移**
売上高・売上総利益ともに、前年同期比で大幅に伸長

ITソリューション事業※

※事業譲受により2021/3期から開始

- ✓ 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との融合を推進
事業単体よりも**全社業績の拡大に寄与**
社内リソースを**新規事業開発に活用**し、事業単体では売上総利益が減少

P/L（累計期間）

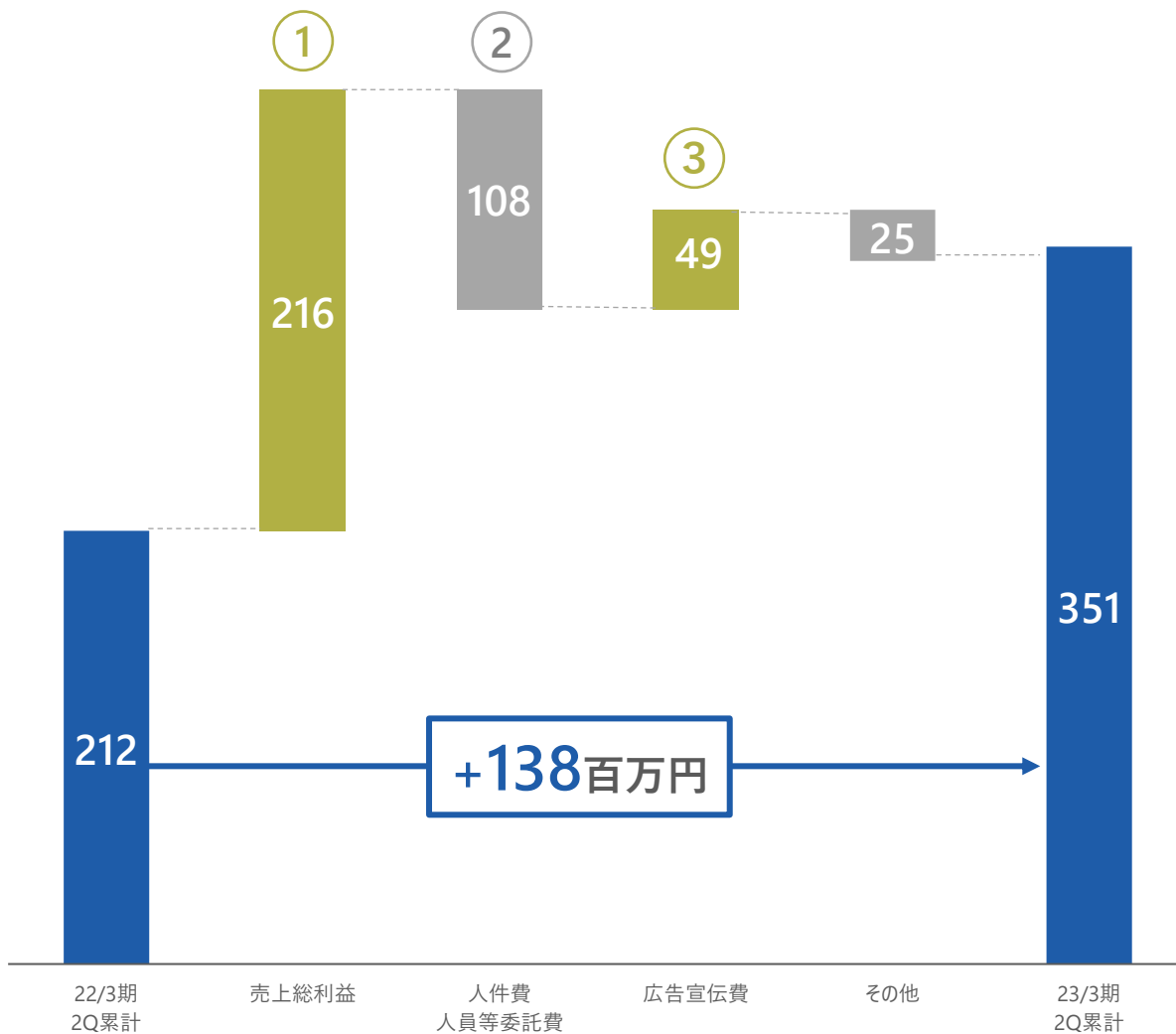
売上高、営業利益ともに高成長を継続、営業利益率は前年同期比2.5ptUPの13.6%

	(百万円)	2022/3期 2Q実績	2023/3期 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高		1,916	2,576	659	+34.4%
売上総利益		607	823	216	+35.6%
売上高総利益率		31.7%	32.0%	+0.3pt	-
販売費・一般管理費		394	472	77	+19.7%
販売費・一般管理費		20.6%	18.3%	-2.3%	-
営業利益		212	351	138	+65.0%
営業利益率		11.1%	13.6%	+2.5pt	-
経常利益		209	350	140	+67.0%
経常利益率		11.0%	13.6%	+2.7pt	-
四半期純利益		137	231	94	+69.0%
EPS（円）		43.20	69.98	26.78	-

営業利益増減分析（対前年同期比）

将来成長に向けた積極的な投資を実行しながらも営業利益は前年同期比大幅増

（単位：百万円）



① 全社的な増収により
売上総利益が増加

② 人件費・人員等委託費の
増加
将来の事業成長に備えて人員の
増強、新規事業開発部門の設
置など

③ 広告宣伝費の減少

(百万円)	2022/3期2Q	2023/3期2Q	前期比 増減	前期末比 増減率
流動資産	1,903	2,773	869	+45.7%
現金及び預金	534	1,191	656	+122.9%
売掛金及び契約資産	736	889	153	+20.8%
その他	633	692	59	+9.4%
固定資産	424	683	258	+60.9%
有形固定資産	40	38	-1	-3.6%
無形固定資産	224	204	-20	-9.2%
投資その他の資産	160	440	280	+175.4%
資産合計	2,328	3,456	1,128	+48.5%
流動負債	1,168	1,571	403	+34.5%
買掛金	140	181	40	+28.9%
1年内返済予定の長期借入金	42	56	13	+30.5%
その他流動負債	984	1,334	349	+35.5%
固定負債	111	193	82	+73.9%
長期借入金	107	193	86	+80.6%
その他固定負債	4	0	-4	-
純資産	1,048	1,691	642	+61.3%
自己資本比率	45.0%	48.9%	+3.9pt	-



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

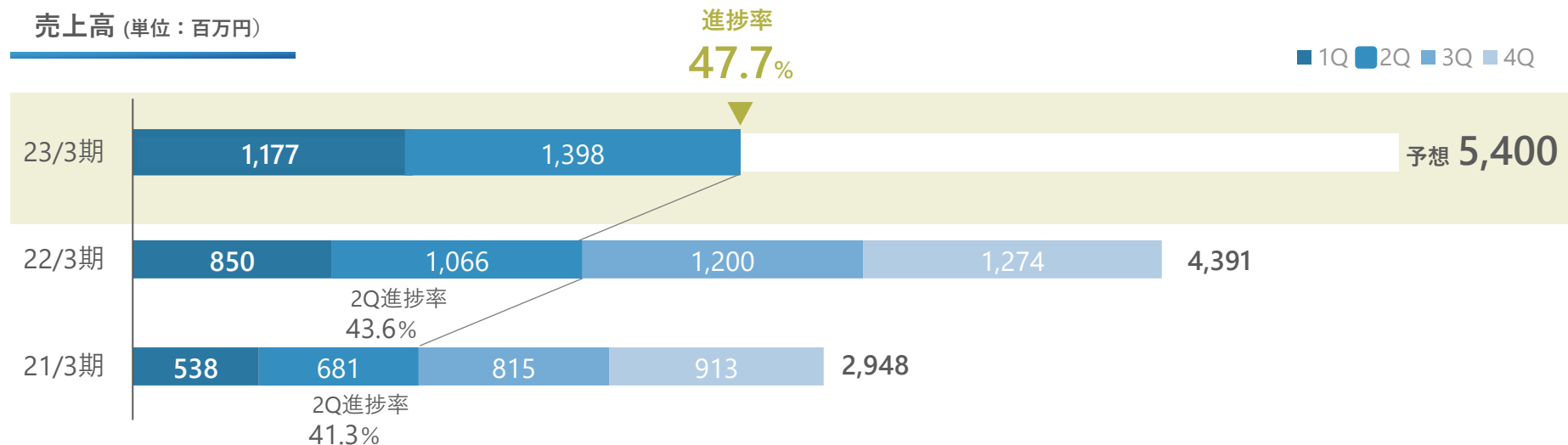
	(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	増減率
売上高		4,391	5,400	1,008	+23.0%
営業利益		439	701	261	+59.3%
営業利益率		10.0%	13.0%	+3.0pt	-
経常利益		414	700	285	+68.9%
経常利益率		9.4%	13.0%	+3.6pt	-
当期純利益		261	455	193	+74.3%
EPS (円)		40.46	68.69	28.23	-

(注) 2022年11月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の株式分割を実施する予定です。2022/3期実績及び2023/3期予想におけるEPS(円)は、当該株式分割を考慮した額を記載しています。

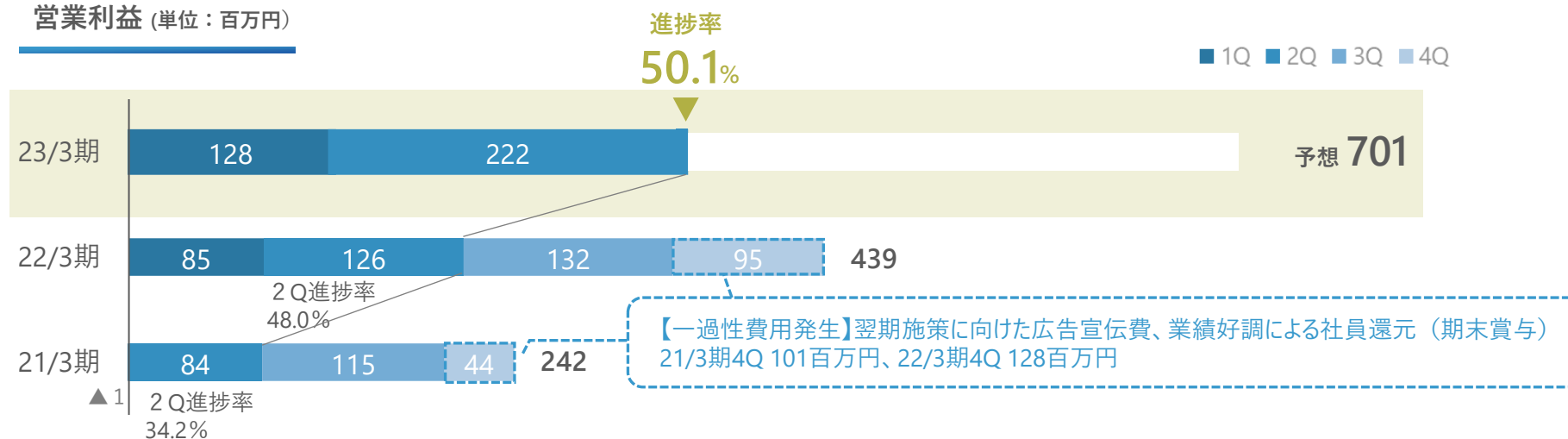
業績予想に対して順調に進捗

第2四半期売上高、営業利益ともに通期業績予想に対して例年を上回り進捗

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



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

株式分割



2022年10月31日を基準日として『1対2』の株式分割を実行

目的 ▶ 当社株式の流動性を高めるとともに、投資家層のさらなる拡大を図る

株式分割前の発行済株式総数：3,327,000株

株式分割後の発行済株式総数：**6,654,000株**

資本提携
強化



販売パートナーである兼松エレクトロニクス社との連携を強化

株式会社ビジネスブレイン太田昭和の保有株式の一部を兼松エレクトロニクス株式会社に譲渡

受渡期日：22年10月5日

議決権所有割合	譲渡前（22年3月末）	譲渡後（10月5日）
株式会社ビジネスブレイン太田昭和	65.24%	51.14%
兼松エレクトロニクス株式会社	9.01%	23.11%

（注）議決権所有割合は、2022年3月31日現在の総株主の議決権の数33,265個を基準に算出しております。

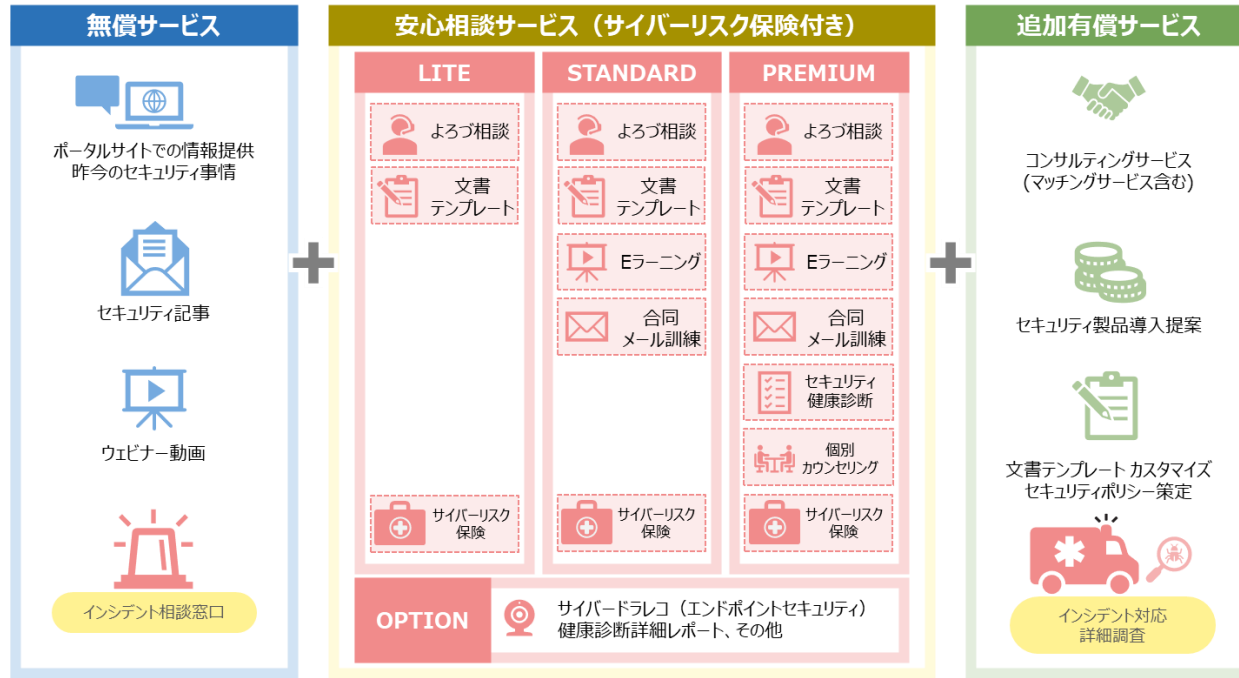


中小企業をサイバー脅威から護る「安心相談サービス (サイバーリスク保険付き)」をリリース 費用は月額15,000円～

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
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

※新規事業の業績は今期予想には含まれておりません

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>
--------------------------------------	---	--	--	---	---

当社の強みである「サイバーセキュリティ教育」を提供することで、IT企業の人材育成のみならず、ビジネスモデルの変革にも貢献できる「プラス・セキュリティビジネス」「プラス・セキュリティ人材」という相互成長モデルを確立し、全国のIT企業に積極的に提案

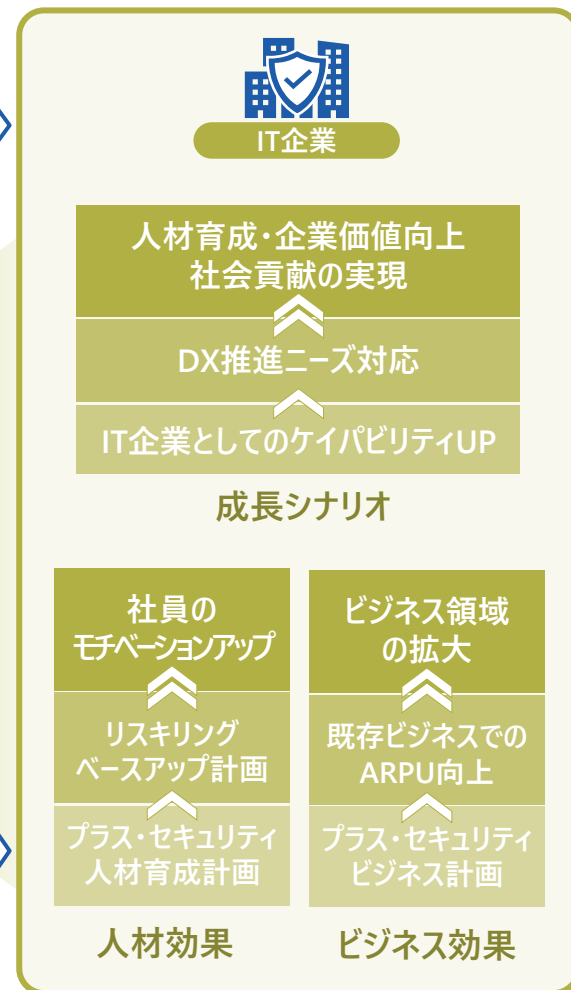
これまでのビジネス領域と人材



プラス・セキュリティ ビジネス



プラス・セキュリティ後の姿



大手製造業での全社横断的なセキュリティ人材育成を支援

空調事業、生産事業、化学事業、DX事業の「製品セキュリティ」と「生産セキュリティ」をカバー

製品セキュリティを中心とした三本柱に



「繋がる製品」の安全性確保はすぐに取り組まなければならない課題
製品セキュリティと生産セキュリティが機能するために必要なセキュリティ人材を育成

政府主導の経済政策「新しい資本主義」の柱に掲げる「人への投資」の具体策を立案する議員連盟が発足



3つの柱

- ① 転職・副業を受け入れる企業や非正規雇用を正規に転換する企業への支援
- ② 在職者のリスクリングから転職までを一括支援
- ③ 従業員を訓練する企業への補助拡充

働く人の学び直し（リスクリング）の支援策を検討する
自民党の議員連盟

「DX（デジタルトランスフォーメーション）時代のリスクリング
振興議員連盟」発足

申請中

経済産業省

『リスク講座
（第四次産業革命
スキル習得講座）
認定制度』

IT・データ分野を中心
とした専門的・実践的な
教育訓練講座を
経済産業大臣が認定

※「リスク講座（第四次産業革命スキル習得講座）認定制度」は、IT・データを中心とした将来の成長が強く見込まれ、雇用創出に貢献する分野において、社会人が高度な専門性を身に付けてキャリアアップを図る、専門的・実践的な教育訓練講座を経済産業大臣が認定する制度

申請中

厚生労働省

人材開発支援助成金
『人への投資
促進コース』

デジタル/成長分野
高度デジタル人材訓練/
成長分野等人材訓練

高度デジタル人材を
育成するための訓練や
大学院での高度な訓練
を行う事業主への
高率助成

※「人材開発支援助成金」とは事業主が労働者に対して訓練を実施した場合に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を助成する制度

サイバーセキュリティ教育事業の“追い風”に



中期経営計画

GSXの提供価値

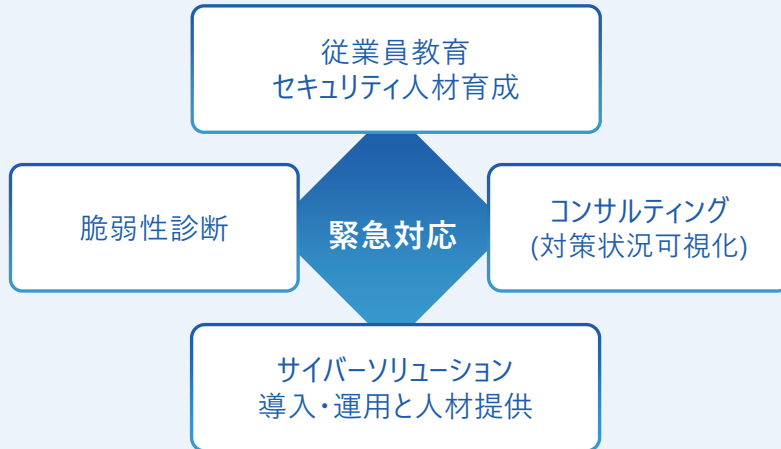
中堅・中小企業
(エンドユーザ)



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



- **国内発** 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



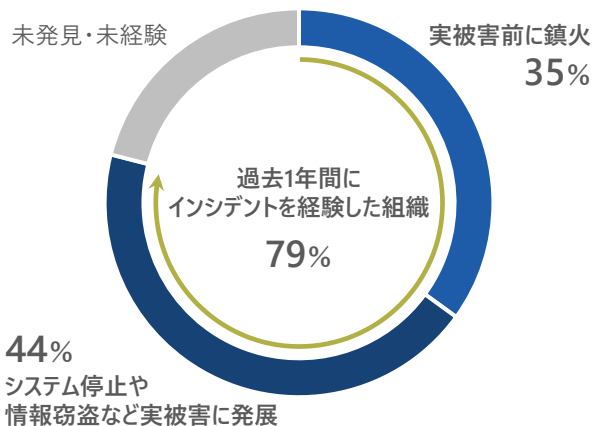
- 国際的に著名なホワイトハッカー養成講座



- 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

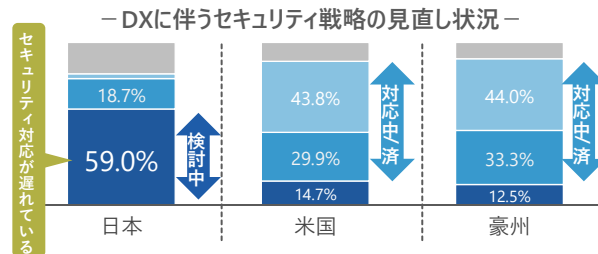
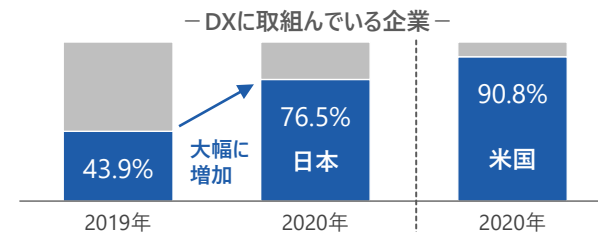
国や各省庁から降りてくる多数のセキュリティガイドライン

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

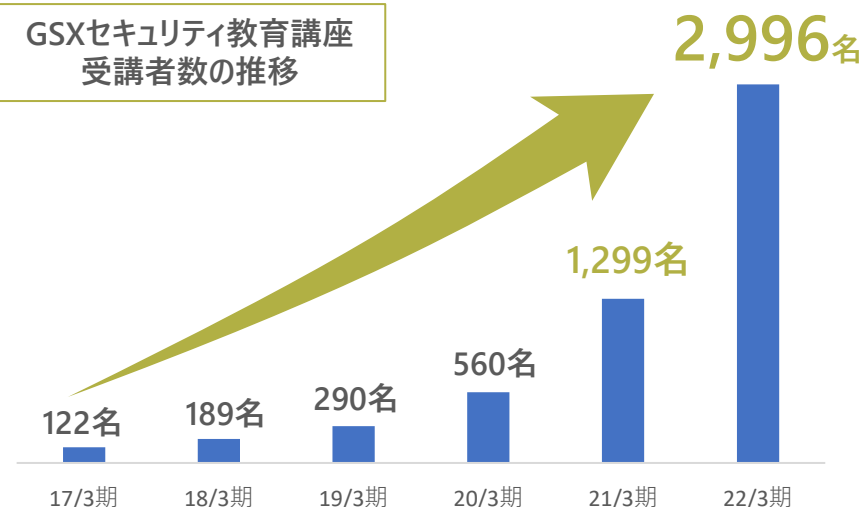
商材の価値向上と競争力をつける

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



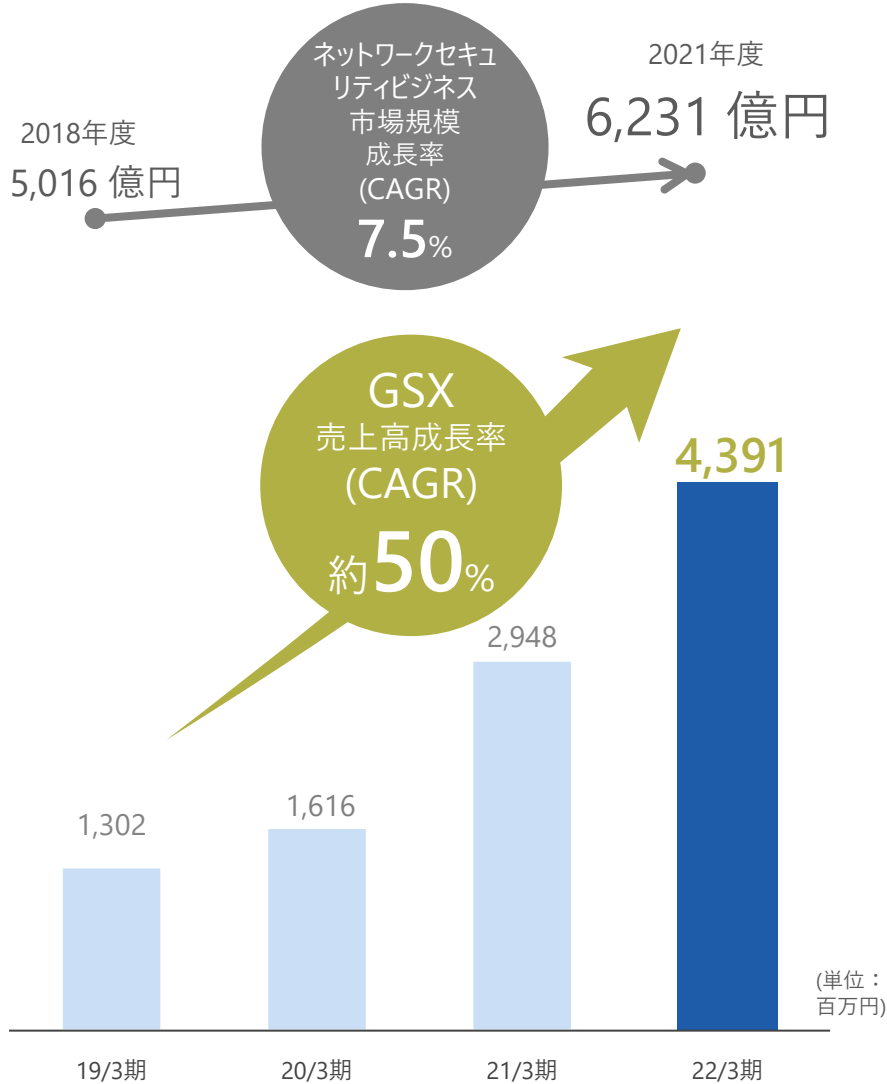
経済産業省「サイバーセキュリティ体制構築・人材確保の手引き」でも「**プラス・セキュリティ**」※人材の確保を提言
IT企業・SlerのIT人材に向けた **セキュリティ教育ニーズが一気に高まっている**

※「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

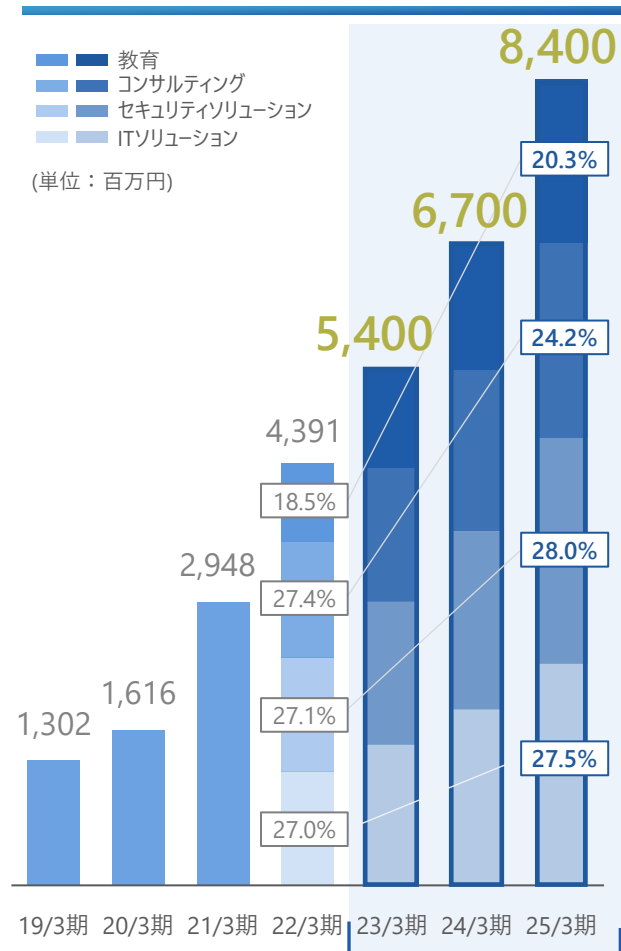
展望

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

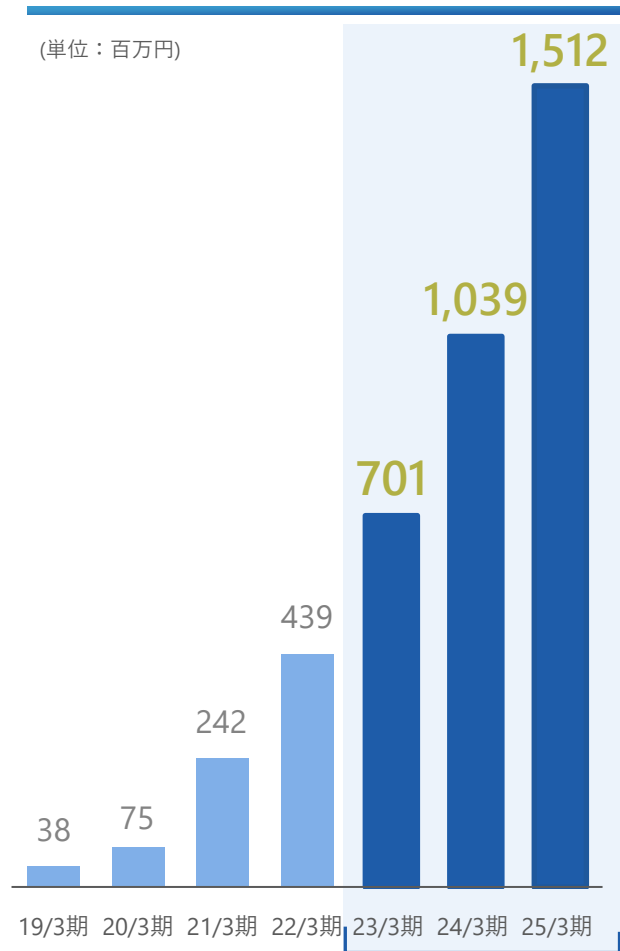
営業利益率の向上を重視し、持続的な成長を支える強固な経営基盤に

売上高および売上構成比



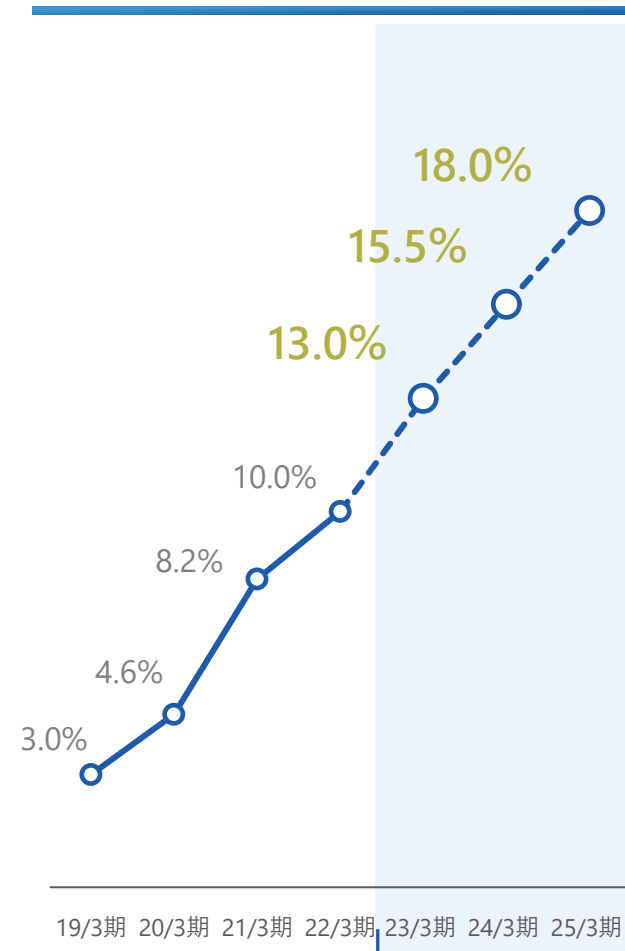
予想

営業利益



予想

営業利益率



予想

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。

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

ESGの取組み

持続可能な社会の実現と企業価値向上の両立を目指し、ESG/SDGsに積極的に取り組みます。



インターネット社会において、サイバーセキュリティの脅威は、人々の命や生活をもおびやかす重要な社会課題のひとつです。またそれらを解決できるサイバーセキュリティ人材が圧倒的に不足しています。当社は「サイバーセキュリティ教育カンパニー」として事業を通してだれもが安心して暮らせる豊かな社会の実現を目指します。

E

Environment

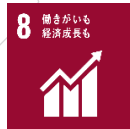
- 「気候変動イニシアティブ (JCI: Japan Climate Initiative)」に参加
- BBSグループ温室効果ガス削減目標 (Scope1+2) は、2030年度温室効果ガス排出量30%削減 (2019年度比)、2050年度にはグループの温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す
- ペーパーレスの推進



S

Social

- 人権を尊重する取り組みを推進
- 人材育成、働きやすい環境づくり
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 健康・安全への取り組み
- 地方創生・雇用創出



G

Governance

- コーポレート・ガバナンス強化
- コンプライアンスの遵守
- リスク管理への取り組み
- 各種通報窓口の設置
- ステークホルダー・エンゲージメント強化



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

事業内容

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

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)

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

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

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

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 3,476名

(22/9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 3,251名

(22/9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

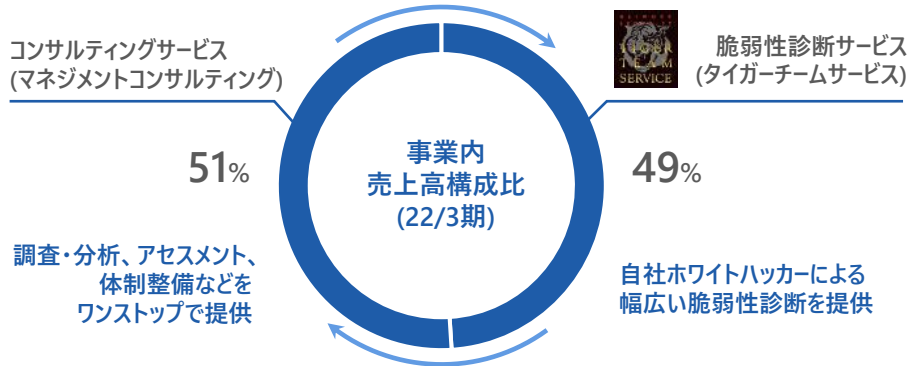
約32万円

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）

課題可視化

計画策定

体制構築

—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）



設計書レビュー



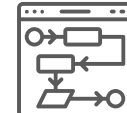
プラットフォーム診断



IoTセキュリティ診断



スマホアプリセキュリティ診断

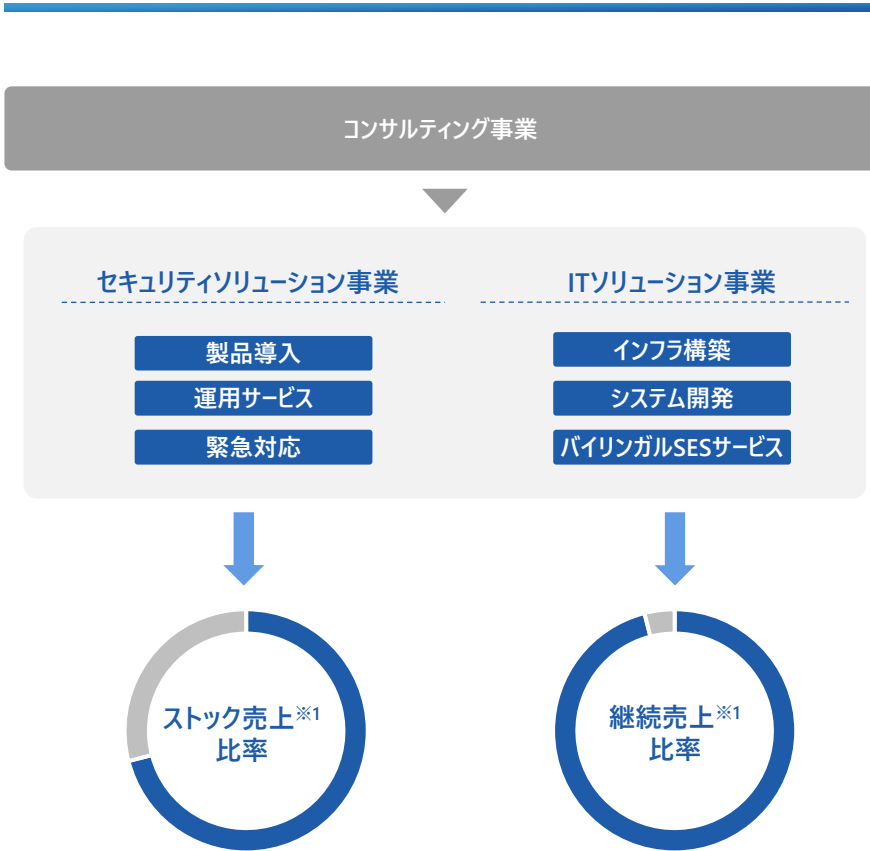


Webアプリケーション診断

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

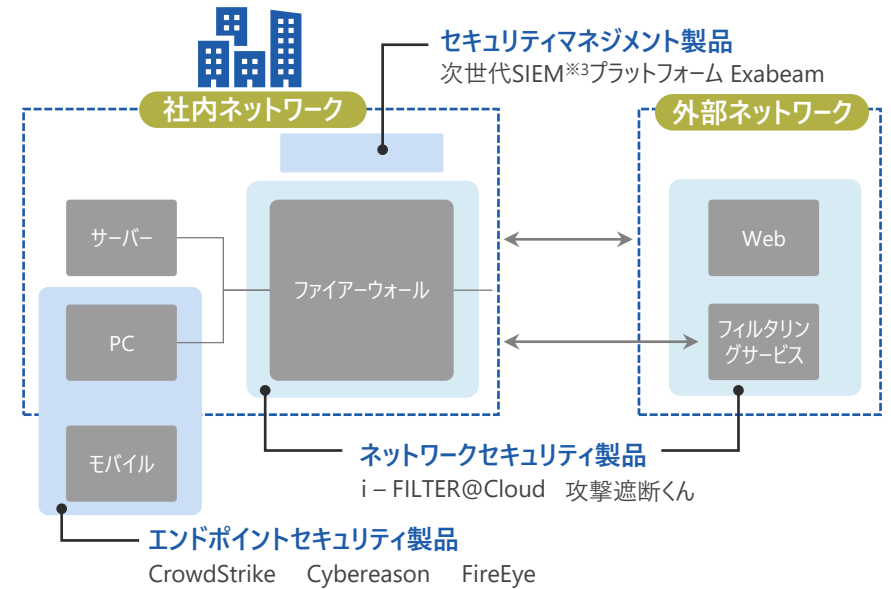
ITソリューション事業では、ITインフラ構築を中心にバイリンガルSESサービスなどセキュリティ周辺領域でのサービスを展開

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

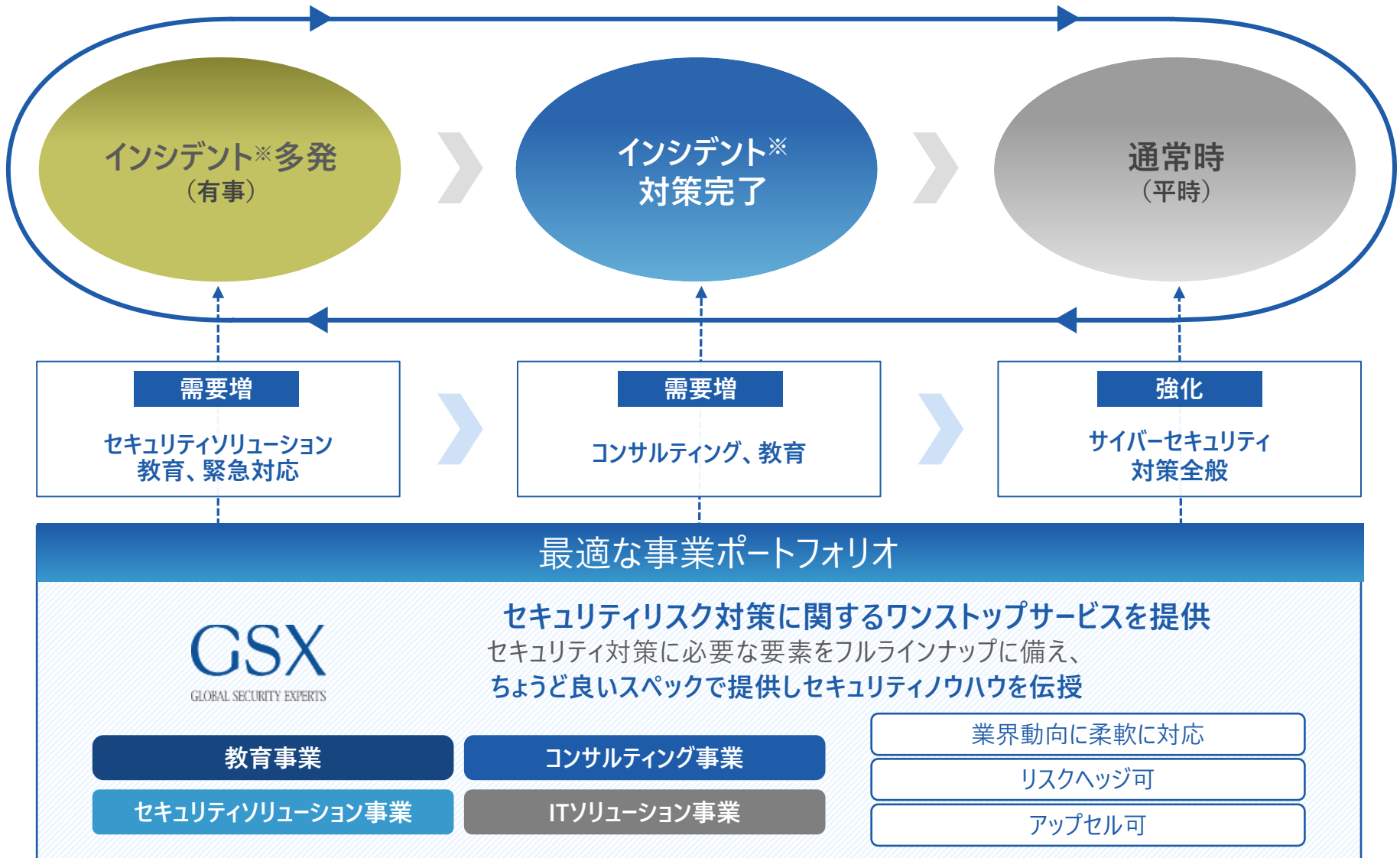
セキュリティソリューション事業の主要製品※2およびサービス



- 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）

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

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

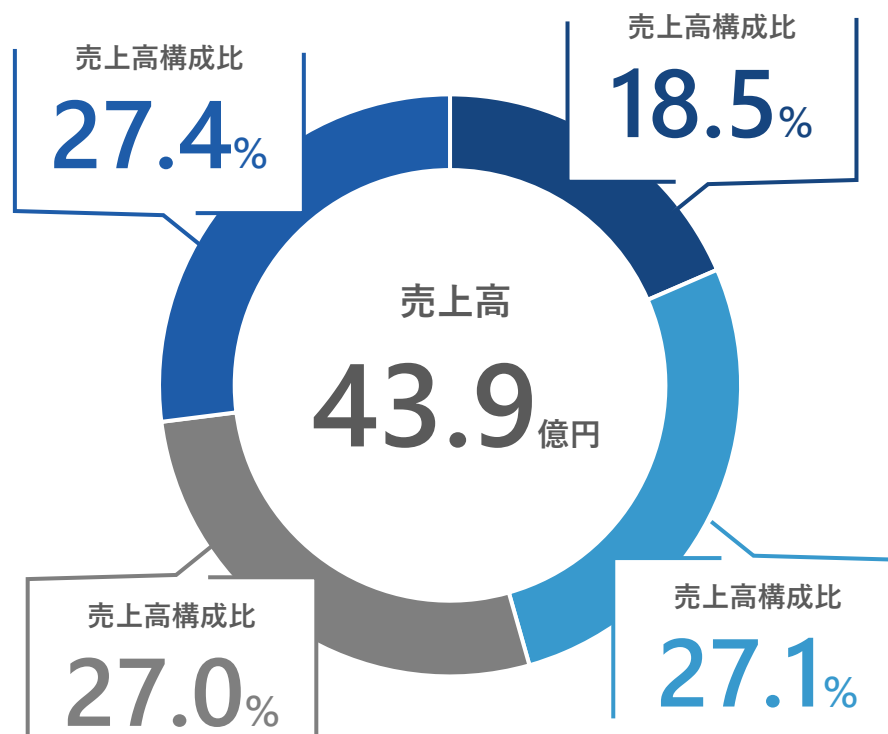
売上高 **813**百万円

- ✓ 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



22年3月期売上高と売上高構成比
※事業譲受により2021/3期から開始

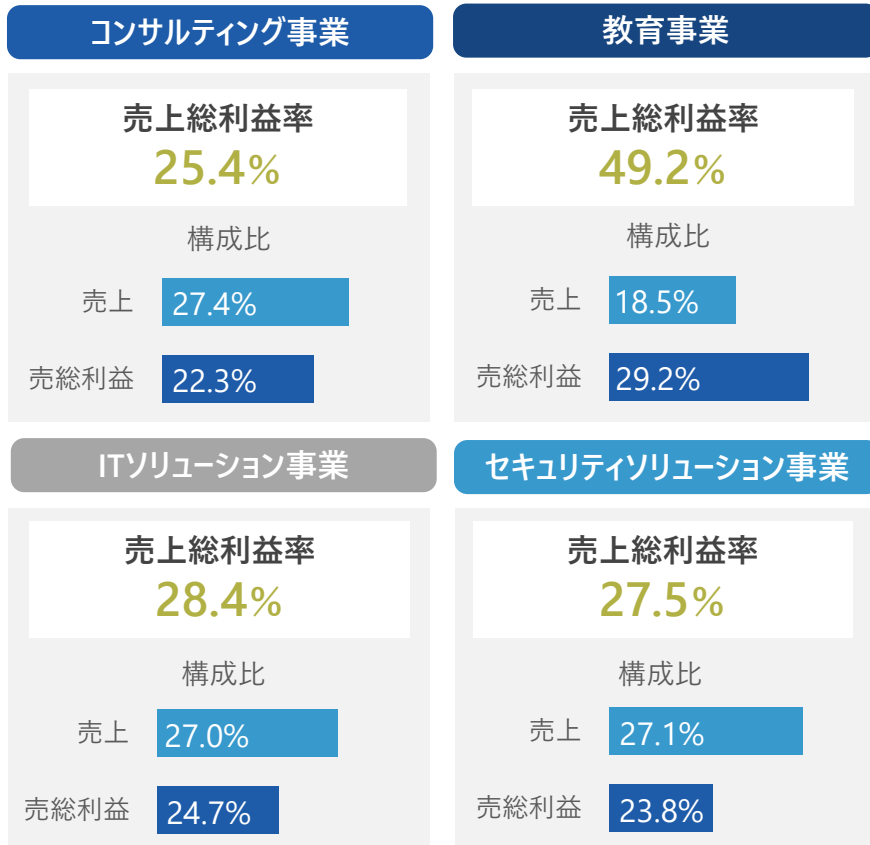
各事業区分の業績貢献度

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

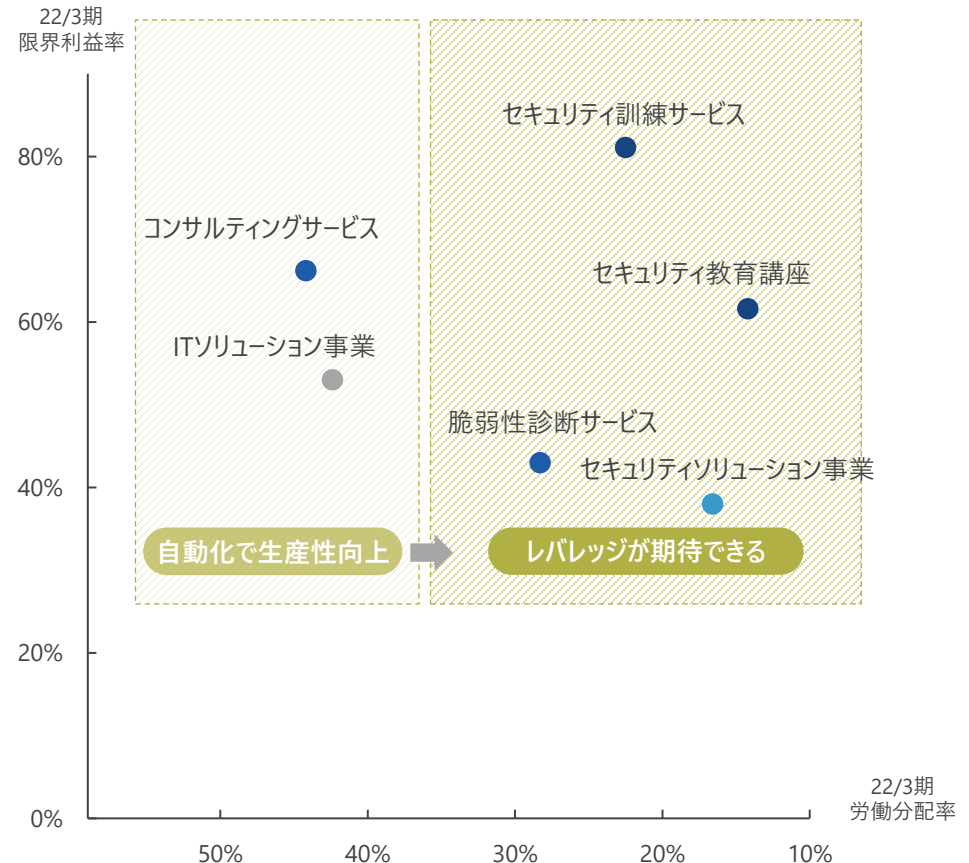
セキュリティ訓練サービス、セキュリティ教育講座などは、高い限界利益率と低い労働分配率により、売上の増加が利益の増加につながりやすいレバレッジの効くサービスとしての位置づけ

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 22/3期実績



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

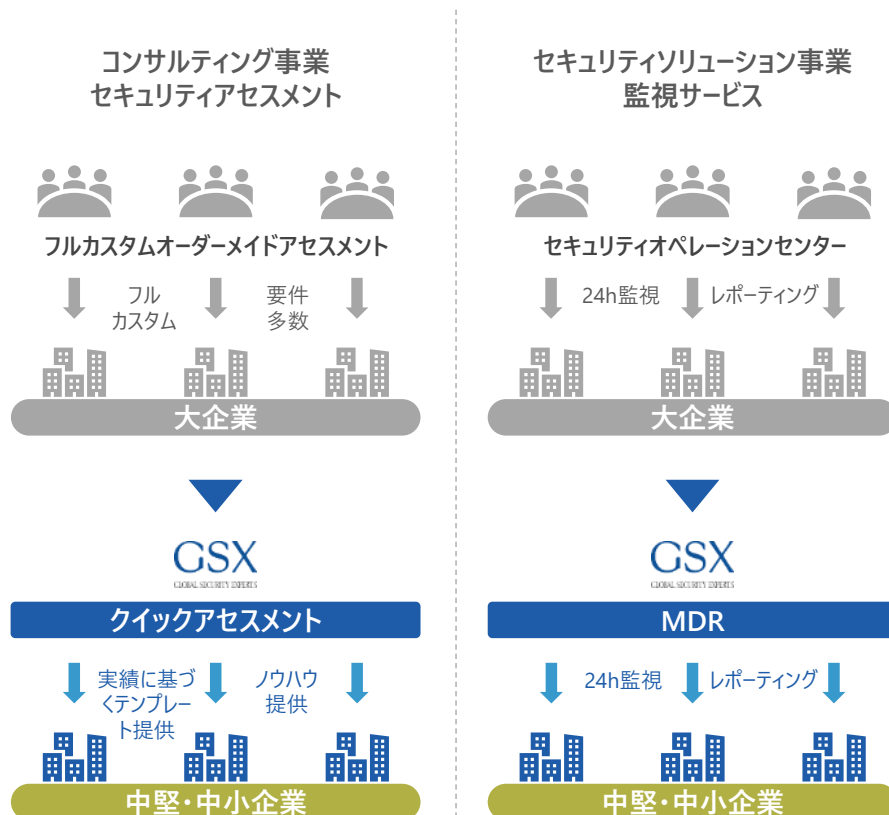
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

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

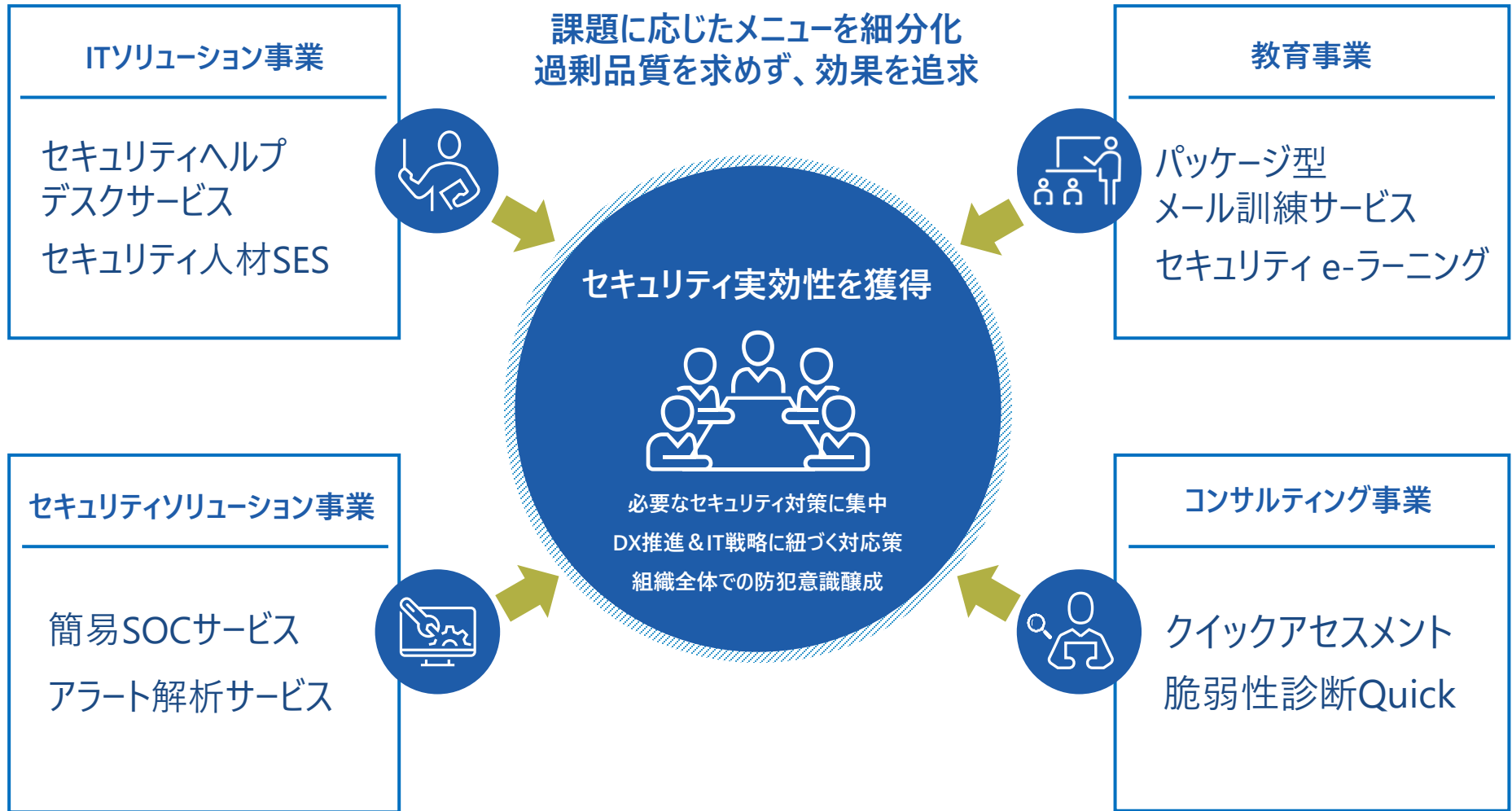
企業別のニーズと提供プレイヤー

	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

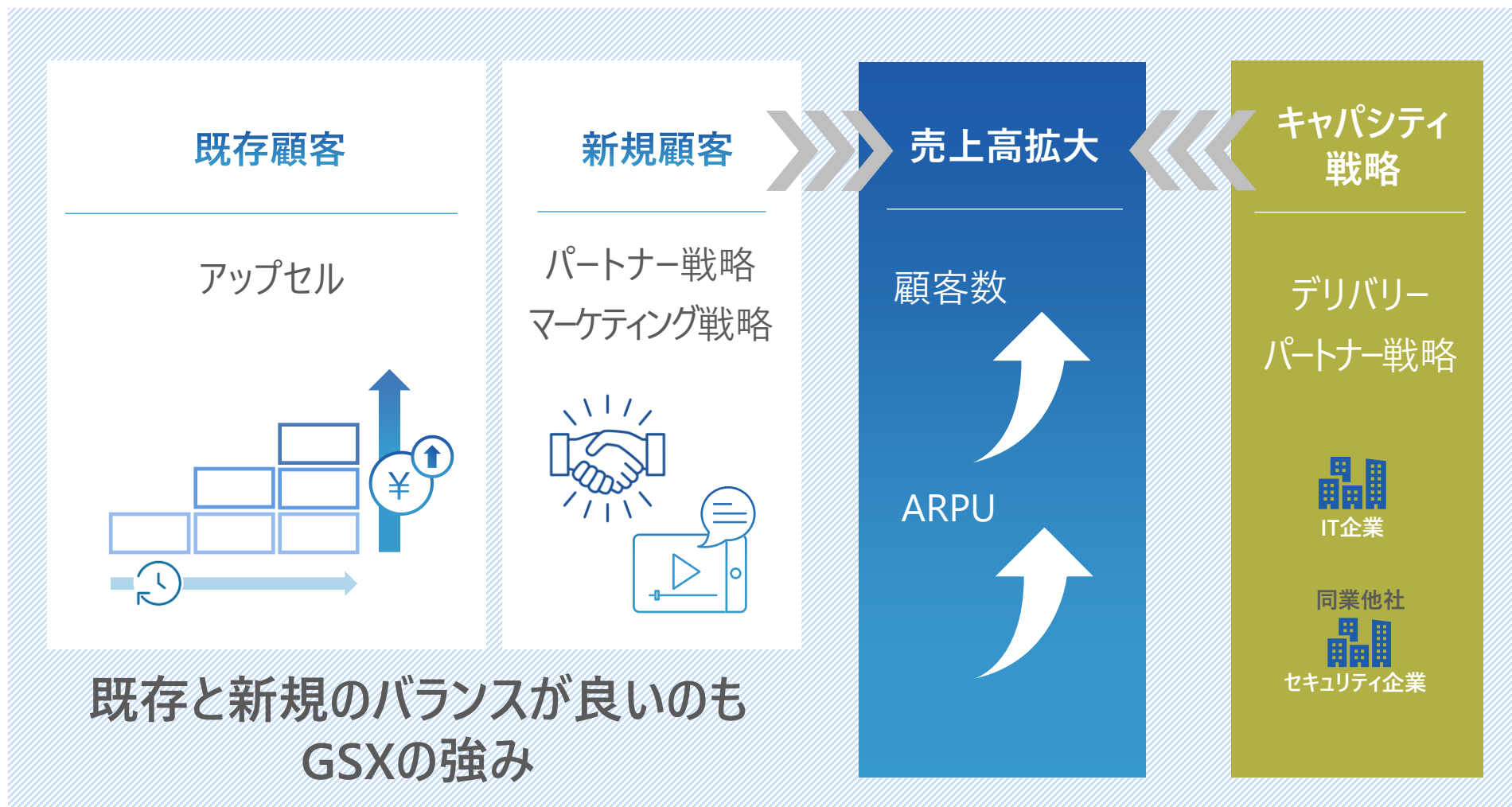


新規、既存顧客に対し、別アプローチを実行することで顧客数増、ARPU増を実現

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

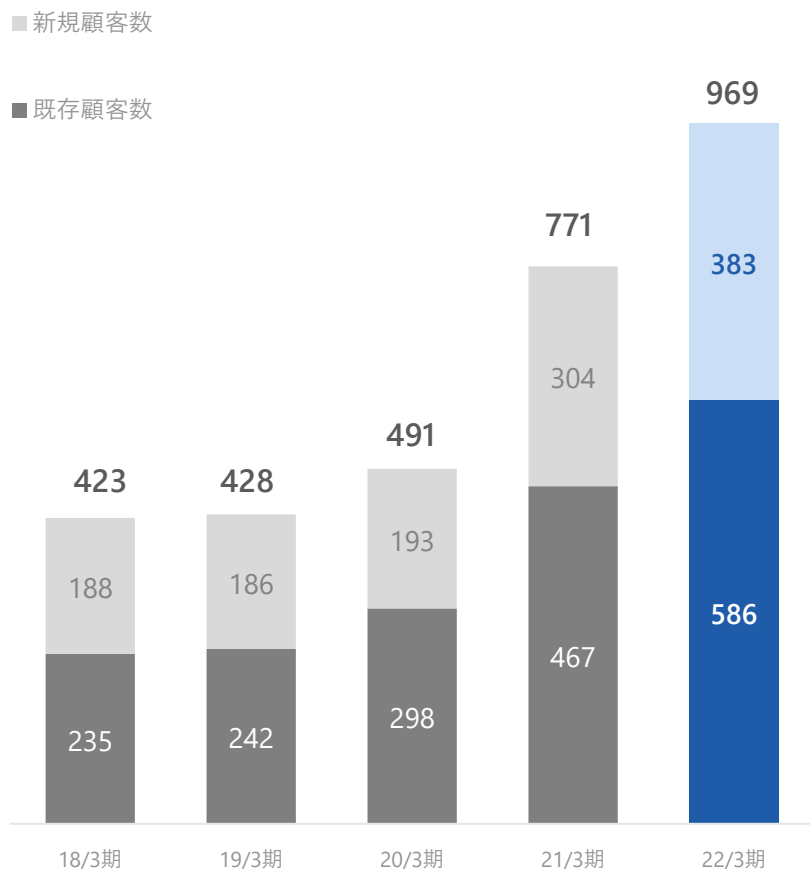
キャパシティ戦略



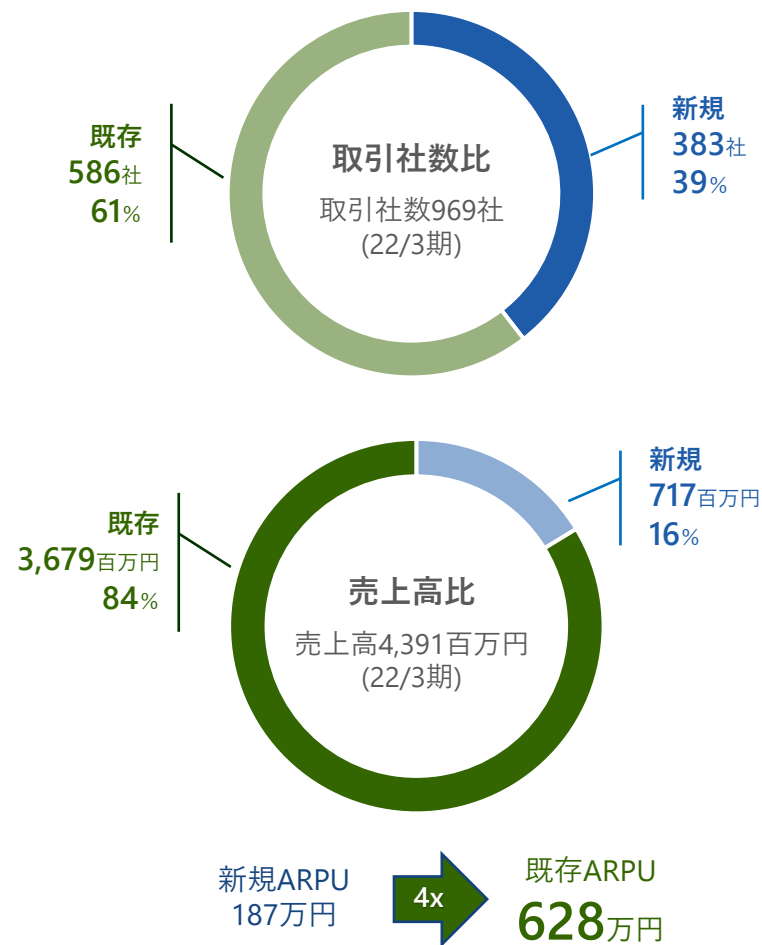
既存顧客のARPU※は、継続取引が進むことにより上昇

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

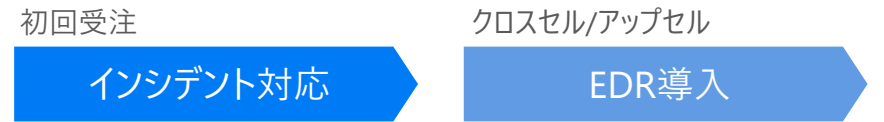
多角的なサポートを継続的に提供し、
中長期的な取引サイクルを構築



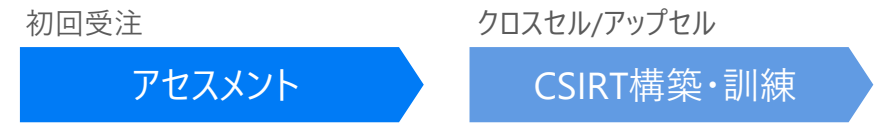
プロセスを網羅しているからできるクロスセル/アップセル

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。

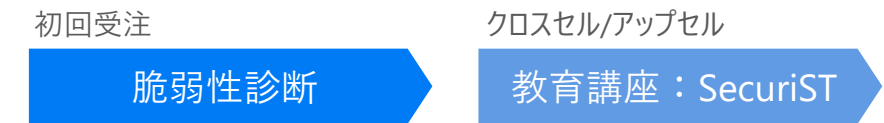
| ランサムウェア対策



| 組織力強化



| 診断内製化



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

販売戦略：日本全国のIT企業の販売パートナー化

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企業は自社製品・サービスとのシナジーで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

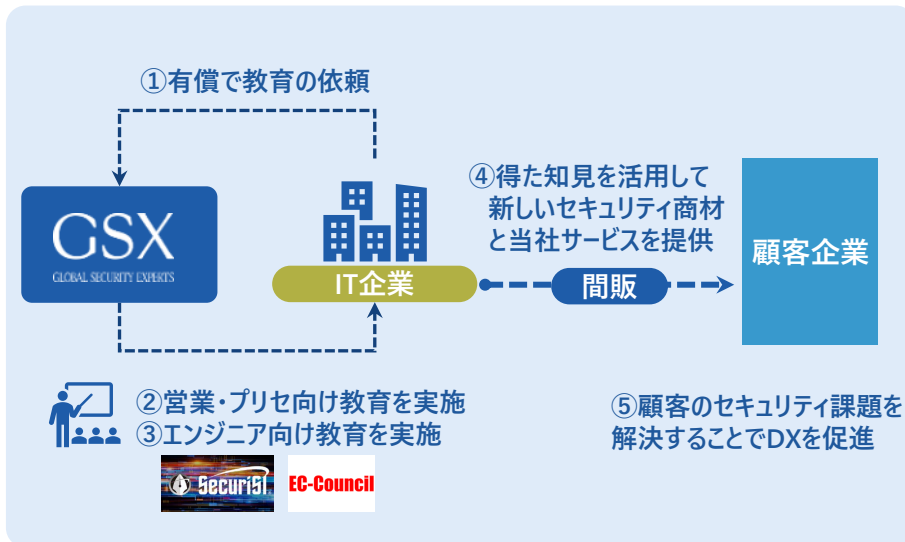
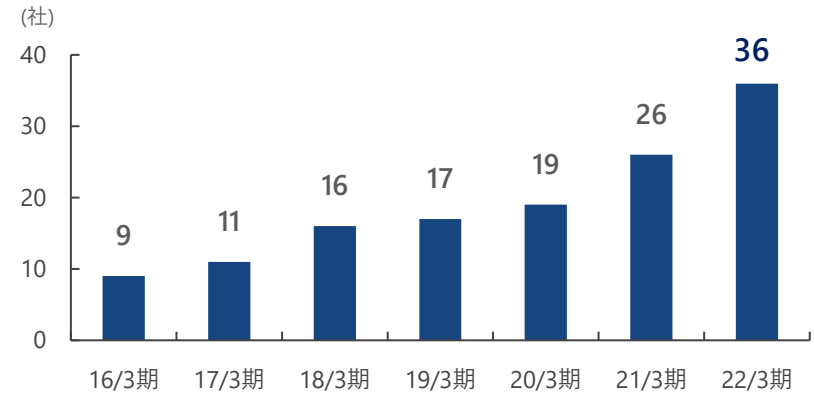
GSXの販売パートナーになるメリット

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

販売パートナー数の推移と全国的拡大



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

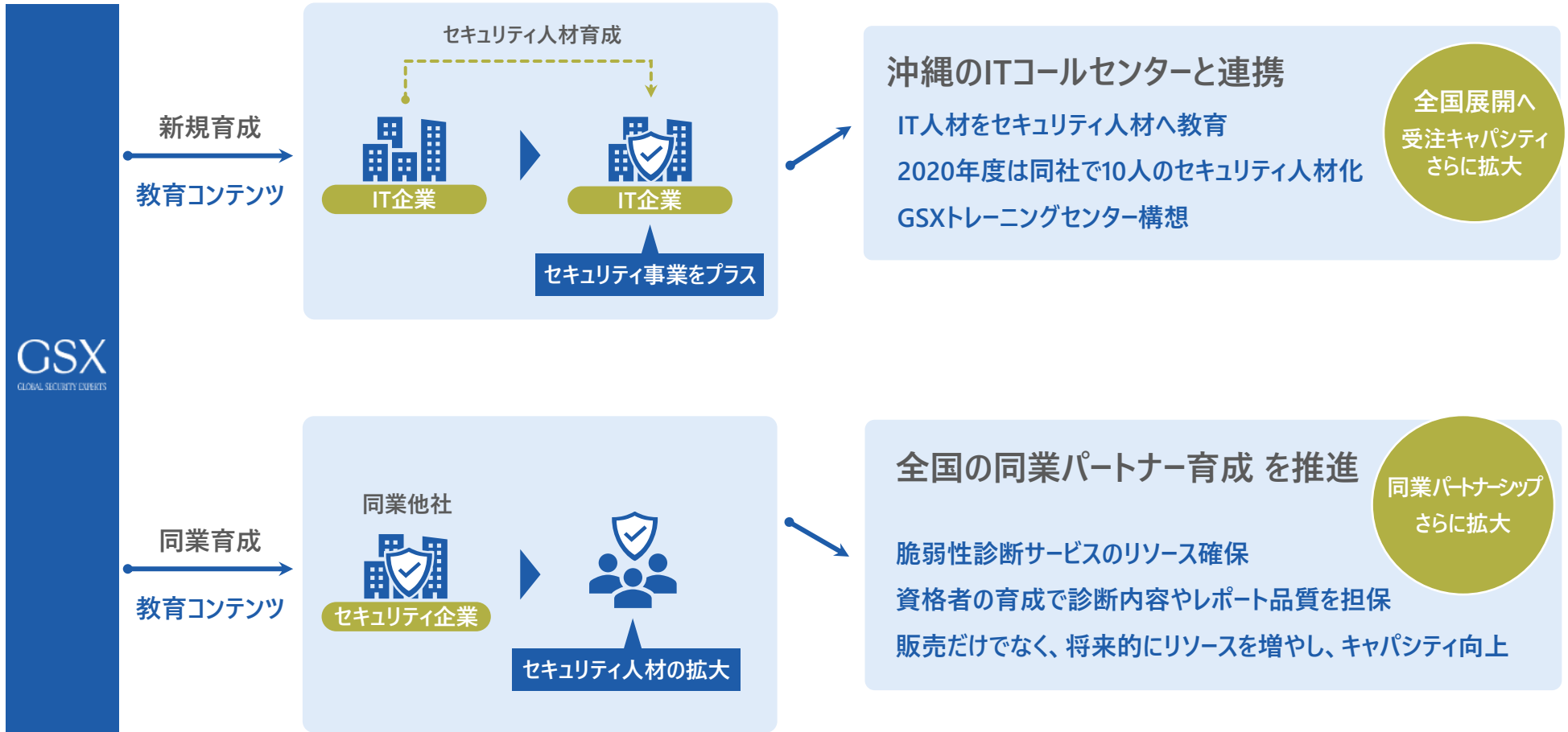
Facebook

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



沖縄のITコールセンターと連携

IT人材をセキュリティ人材へ教育
2020年度は同社で10人のセキュリティ人材化
GSXトレーニングセンター構想

全国展開へ
受注キャパシティ
さらに拡大

全国の同業パートナー育成を推進

脆弱性診断サービスのリソース確保
資格者の育成で診断内容やレポート品質を担保
販売だけでなく、将来的にリソースを増やし、キャパシティ向上

同業パートナーシップ
さらに拡大



Appendix

(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	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

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

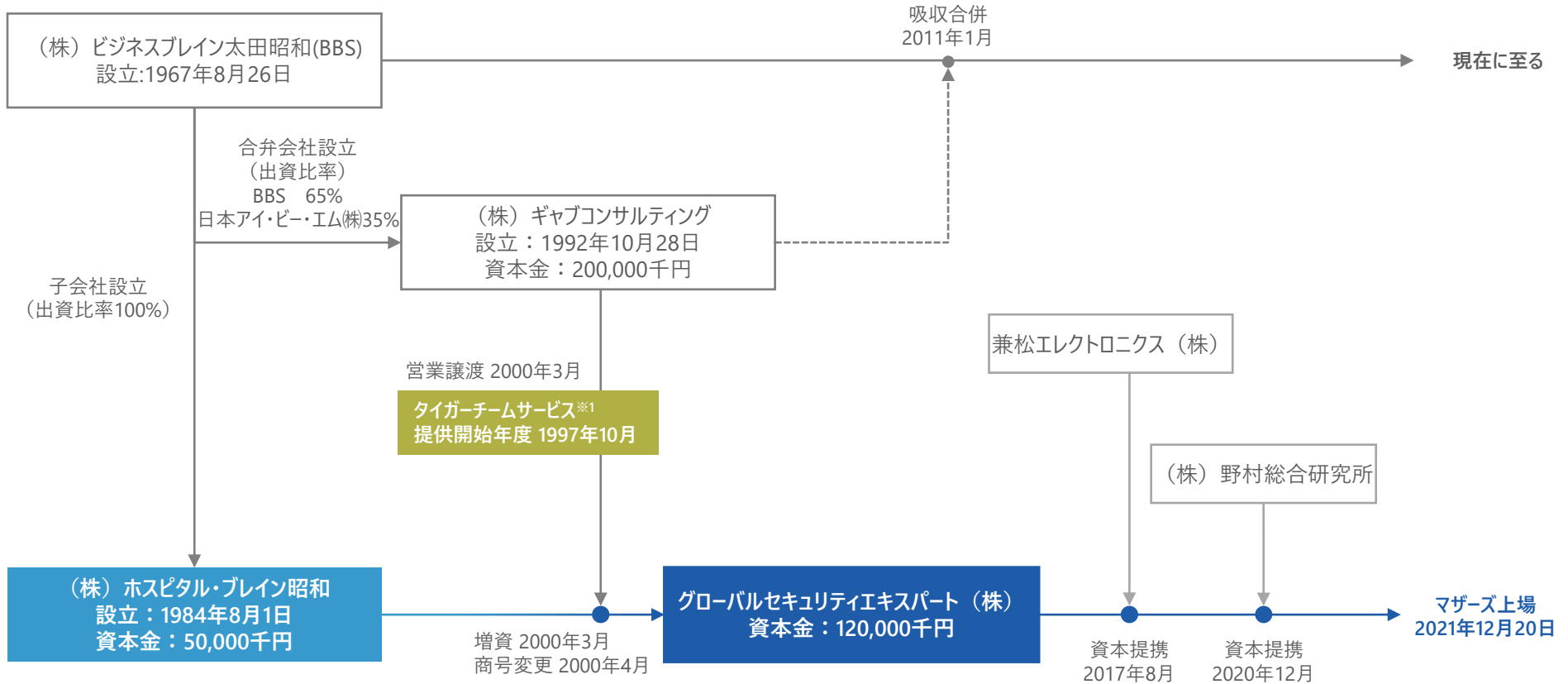


2006年10月 : (株)神戸デジタル・ラボ 入社
2008年10月 : 同社 営業部長
2011年10月 : 同社 執行役員 セキュリティソリューション事業部長
2013年10月 : 同社 取締役 サービス推進本部長 兼 セキュリティソリューション事業部長
2019年 8月 : 当社入社
2019年10月 : 当社 西日本支社長
2020年 4月 : 当社 取締役 西日本支社長 (現任)

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

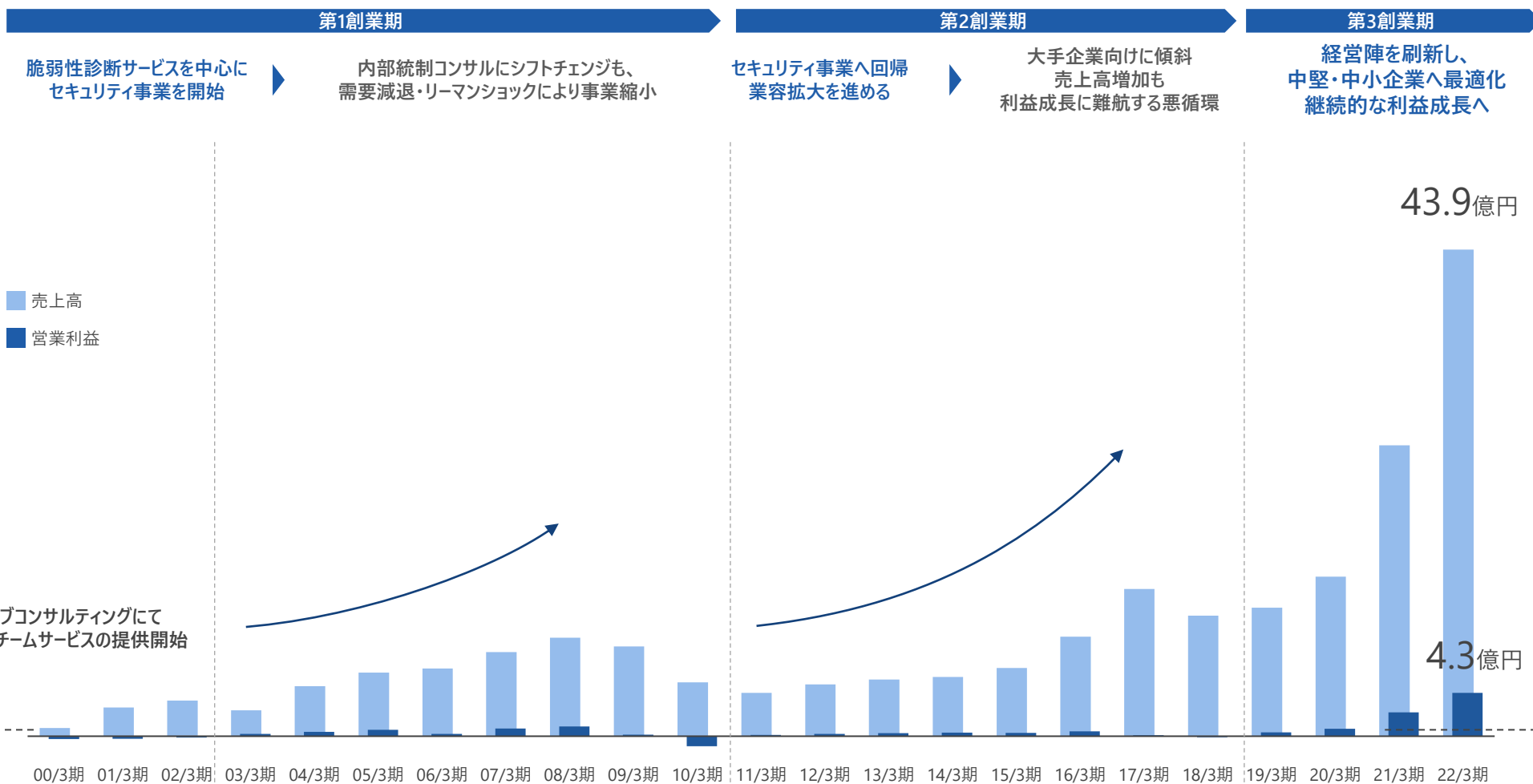


注釈 (1) : タイガーチームサービスとは、侵入検査/模擬攻撃検査サービスのこと

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）

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

企業内部からの脅威

【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

企業外部からの脅威

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

- 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)

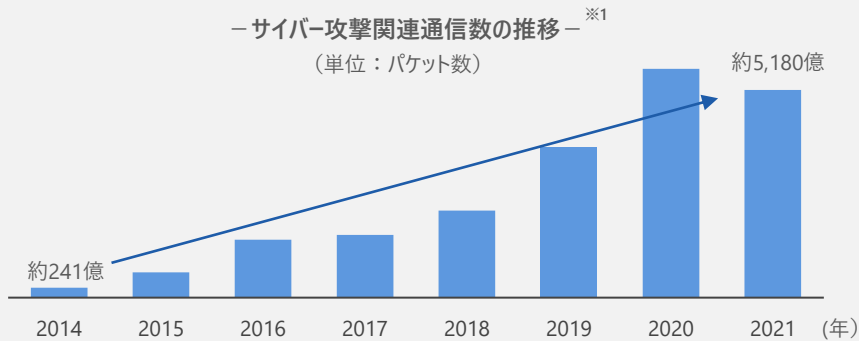
米P社：操業停止
K社：サービス停止
N社：決算報告の遅延
H社：国内外オフィス閉鎖、工場操業停止

国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境

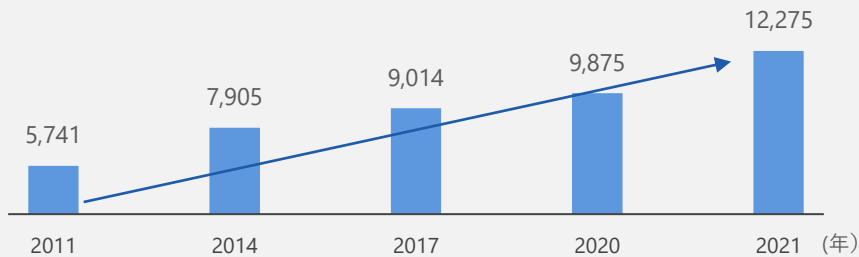
サイバーセキュリティ市場では、対策需要が増加。また、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う企業の急速なデジタル化の進展が同市場の成長への追い風。一方で、未曾有のセキュリティ人材不足が課題

この市場環境の中で、セキュリティ教育やセキュリティ実装の上流から下流までワンストップで展開する当社へのニーズが高まっている

サイバー攻撃（脅威）の増加



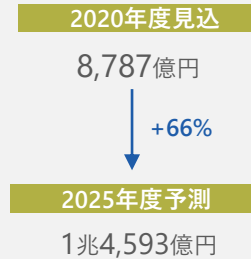
—サイバー犯罪の検挙件数の推移—
（単位：件）



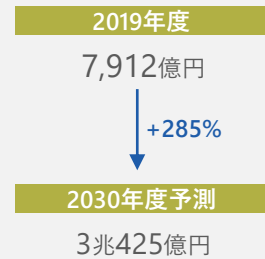
出所 ※ 1：国立研究開発法人情報通信研究機構「NICTER観測レポート2021」
 出所 ※ 2：「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」（警察庁）
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03_kami_cyber_jousei.pdf
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26_jousei.pdf

急速な企業のデジタル化

—ニューノーマル市場の成長^{※3}

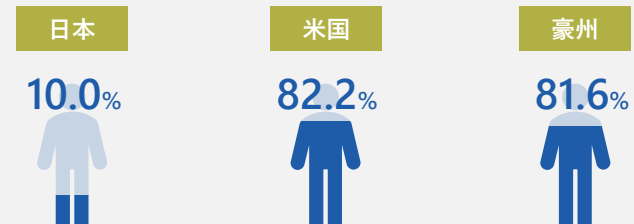


—DX市場の成長^{※4}



セキュリティ人材不足

—セキュリティ対策に従事する人材の充足度(各国比較)^{※5}



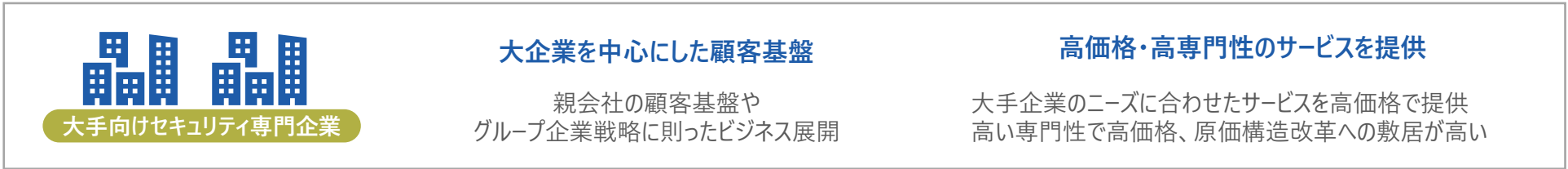
出所 ※ 3：富士キメラ総研「After/Withコロナで加速するニューノーマル時代のICT変革ソリューション市場」
 出所 ※ 4：富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」
 出所 ※ 5：「企業における情報セキュリティ実態調査2020」NRIセキュアテクノロジーズ

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

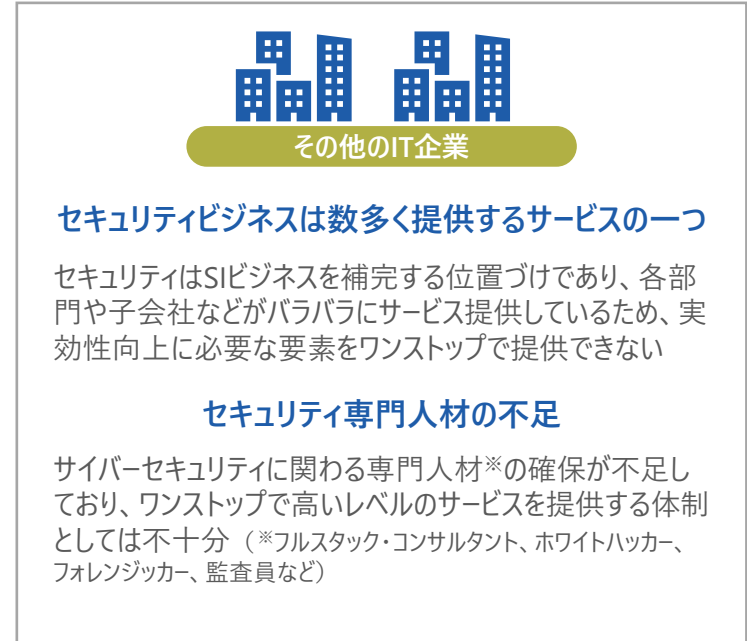


顧客基盤と戦略が大きく異なる

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

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