

各 位

2022年11月10日

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

2023年3月期 第2四半期決算説明会（質疑応答集）

この質疑応答集は、2022年10月31日（月）に開催した2023年3月期第2四半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。

Q1. 第2四半期は大幅な増収増益で、過去最高益を更新とのことですが、計画通りの着地でしょうか。

第2四半期は、過去最高益を更新すると共に、期初計画を上回って着地しました。中堅・中小企業におけるインシデント※の多発や、IT企業におけるセキュリティ教育ニーズの高まりによるものです。

※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

Q2. 通期業績に対する進捗率が約50%で、前年同期を上回っているとのことですが、下期は前年同期を下回るということでしょうか。

当社の売上高は、過去の実績を見ても、第1四半期が低く、第2四半期で大きく伸び、第3、第4四半期にかけてゆるやかに上昇する傾向にあります。今期においても例年の傾向であると見通しております。

利益については、前期の第4四半期には従業員の期末賞与や、翌期の売上獲得に向けたマーケティング施策を実施しましたが、今期の第3・第4四半期において、従業員インセンティブやマーケティング施策にどれだけのコストをかけるか未定です。

コストの見通しがつき、通期業績予想の修正が必要になったときには、適時適切に開示いたします。

Q3. 第2四半期の営業利益率が15.9%と高水準ですが、通期計画の営業利益率13%を上回っている理由は为什么呢。下期に営業利益率が下がる計画ですが、コストの増加などを見込んでいるのでしょうか。

第2四半期会計期間の営業利益率は15.9%ですが、上期累計の営業利益率は13.6%ですので、ほぼ通期計画どおりであると認識しております。

この第2四半期の営業利益率が高水準なのは、全社的な増収効果に加え、利益率の高い教育事業が伸長したことや、各事業における粗利率の向上が効いていると考えております。

下期については、従業員向けの株式報酬制度の導入を計画しており、下期の予算に織り込んでおります。

Q4. 中期経営計画では、来期15.5%の営業利益率を目標にしているとのことですが、今期末にいったん下がって、また利益率が上昇するのでしょうか。

今期の上期累計の営業利益率は13.6%と、ほぼ通期計画どおりです。通期は、ほぼこの水準で着地できると見込んでおります。

今期の営業利益率13%、来期の15.5%と、着実に利益率を伸ばしていきたいと考えております。

Q5. 中堅・中小企業のインシデント多発でセキュリティソリューション事業が伸びているとの話ですが、インシデントは現在も増加傾向にあるのでしょうか。

当社のサービスラインナップに緊急対応サービスがあります。このサービスがインシデント対応の最初の窓口になっております。

インシデントには様々あります。例えば、今年ロシアがウクライナに侵攻した際に身代金要求型のウイルスが流行しました。従業員が感染し、システムが暗号化されてしまうパターンです。昨年末には「Emotet（エモテット）」が流行しました。1人が感染してしまうと、登録されているメールアドレスに悪意のあるメールが送られるものです。

また、ウェブサイトが不正アクセスを受けて、個人データベースなどの個人情報が流出する事故も、よく新聞で見られるかと思えます。これはウェブシステムが改ざんされたりハッキングされたりするもので、これも緊急対応の対象になっています。

社内不正も起きています。例えば個人や会社の情報を持って退職し、転職先で情報を使われるといったものです。

このような、様々なインシデントに関して、当社の緊急対応窓口には問い合わせが毎日のように来ている状況です。

この状況は、今後もしばらく続くと考えております。

Q6. セキュリティソリューション事業の売上高が、前年比では66.8%と伸びていますが、第1四半期からの成長が鈍化しているように見えます。季節性などあるのでしょうか？

中堅・中小企業のインシデント多発を背景に、セキュリティソリューション事業は、今期の第1四半期で大きく伸ばしました。この高水準が第2四半期にかけても続いたものであって、成長が鈍化したとは考えておりません。

セキュリティソリューション事業は、サブスクリプション売上が多い事業ですので、他の事業よりも四半期毎の売上高は平準化する傾向にあり、季節性はありません。

なお、セキュリティソリューション導入でお取引の始まったお客様の、次のステップとして、教育事業やコンサルティング事業のお仕事に繋がる事案も増えております。

Q7. 中小企業のセキュリティ対策需要は景況感の影響を受けるのでしょうか？

景況感の影響は少ないと考えております。

大企業は景気の動向で、セキュリティ対策予算が、例えば今期5,000万円、来期は7,000万円、景気が良くないので3,000万円、というように変わります。

一方で、中堅・中小企業マーケットでは、「サプライチェーン企業から要請された」「もうマルウェアに感染してしまっている」「隣の業界でインシデントが発生している」「親会社から要請された」など、セキュリティ対策を「やりたくてやっている」というよりは、どちらかという「せざるを得ない状況になった」ということが多いです。

セキュリティ対策に取り掛かるのに予断を許さない状況というのが、当社のお客様増加の背景ですので、特にこの5年間は景気に左右されている印象はありませんでした。

Q8. ITソリューション事業の粗利益で減益となっている理由が新規事業開発とありますが、具体的な内容を教えてください。

ITソリューション事業は、2020年4月に事業譲受した部門です。もともとはITに特化した事業でしたが、当社のセキュリティビジネスとの融合を積極的に進め、「プラス・セキュリティ人材」として、ITとセキュリティが一体となった付加価値の高いサービス提供を進めております。

ITソリューション事業は、SES部門、ITインフラ部門、開発部門を内包しております。このうち、開発部門は、今年10月3日に提供を開始した新サービス「vCISO安心相談サービス」のWEBシステム開発に携わりました。その他、コンサルティング事業の脆弱性診断サービスや、セキュリティソリューション事業の、テクニカルな部分に、社内リソースとしてITインフラや開発部門の人員が携わっております。

今後はよりいっそうのシナジーが期待できるものと考えております。

Q9. IT企業・Slerでセキュリティ人材育成ニーズが加速している背景を教えてください。

「プラス・セキュリティ」がキーワードになっております。セキュリティをプラス要素にして付加価値をつけるという考えです。政府が力を入れている「リスクリング」も同様です。世界で戦える技能を身につけて人材を変革し、日本全体の価値を上げようという取り組みで、今後は当たり前にも広まるものと考えております。

IT企業・Slerにあてはめると、例えばシステム開発では、ITエンジニアがセキュリティの知識をもって開発すれば、脆弱性のないシステムを手戻りなく、早く完成させることができます。クラウドサービス提供会社であれば、より安心安全なクラウド環境をお客様に提供できます。

エンジニアだけではありません。IT企業・Slerのお客様のDX推進に携わる営業社員やコンサルタントにとっても、お客様の「プラス・セキュリティ」を踏まえた提案・コンサルティングができるようになります。

つまり、IT企業・Slerにとっては、自社の人材育成だけでなく、自社の既存ビジネスの品質向上や、ビジネス領域の拡大、ひいては企業価値向上に繋がることから、セキュリティ人材育成ニーズが加速していると考えております。

Q10. 教育事業はレバレッジが効く事業であるとのことですが、具体的に教えてください。

セキュリティ教育講座は、コロナ禍以降、オンラインやオンデマンド配信で開催しております。1回の講座開催にあたり、1人の講師に対して、会場の場所・キャパシティ関係なく、日本全国どこからでも受講できますので、受講者数が多いほど利益率が高くなるビジネスです。

当社としては、オンライン・オンデマンド配信を増やし、さらに教育コンテンツを増やすことで、売上高増加と共に利益率向上ができるということから、教育事業をレバレッジの効く事業と表現しております。

以上