

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2024年3月期第1四半期 決算説明レポート（書き起こし）

グローバルセキュリティエキスパート株式会社
証券コード：4417

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 (証券コード:4417)

2024年3月期 第1四半期 決算説明レポート

- 2024年3月期 第1四半期 決算概要
- 2024年3月期 業績予想
- 経営トピックス
- 中期経営計画
- ESGの取組み

Summary

■ 2024年3月期 第1四半期 業績ハイライト

前年同期比 大幅増収増益 売上高・利益ともに過去最高額を更新

売上高 14.52億円 (前年同期比+23.4%)、営業利益 1.93億円 (前年同期比+50.2%)

■ 2024年3月期 業績予想

売上高拡大は継続 利益率の向上を重要視し、経営基盤を強固に

売上高 70億円 (前期比+25.9%) 営業利益 10.85億円 (前期比+47.3%) 営業利益率15.5%
全事業において前期比増収を見込む

■ 経営トピックス

セキュリティ人材特化型の人材提供サービス始動

ITエンジニアをセキュリティ人材へと育成 中堅・中小企業に常駐するセキュリティ人材を提供

■ 中期経営計画

既存事業で年率25%の売上成長 営業利益率の向上を重視

中堅・中小企業におけるセキュリティ対策ニーズと
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が成長の確からしさに

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/>





本日はご視聴いただきまして、ありがとうございます。

グローバルセキュリティエキスパート株式会社
代表取締役社長の青柳です。

2024年3月期第1四半期決算説明をいたします。
よろしく願いいたします。

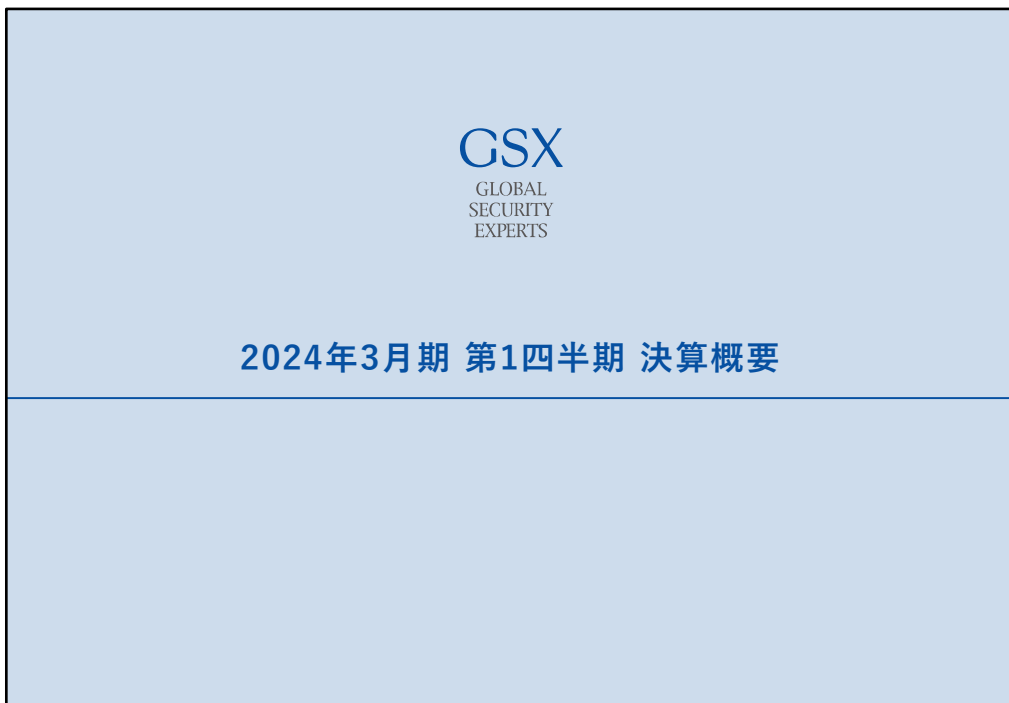


Agenda			GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS
1	2024年3月期 第1四半期 決算概要	P 3	
2	2024年3月期 業績予想	P13	
3	経営トピックス	P17	
4	中期経営計画	P21	
5	ESGの取組み	P28	
6	事業内容	P30	
7	Appendix	P47	

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 2

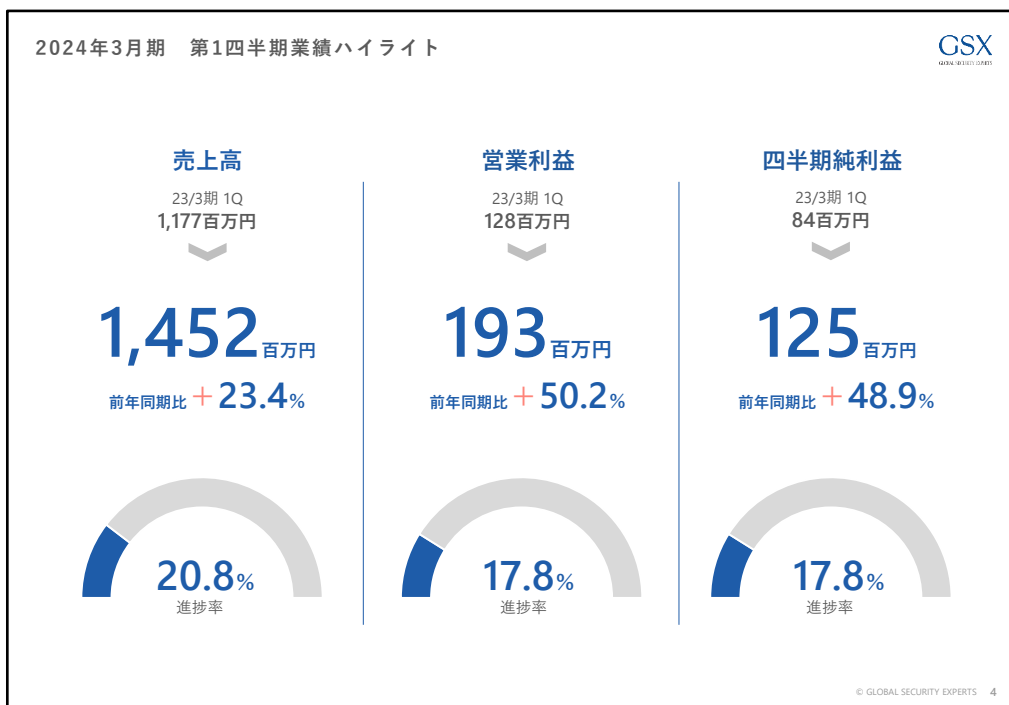
本日はこのようなアジェンダでお話をいたします。
5番目のESGの取組みまでご説明いたします。





2024年3月期 第1四半期の決算概要をご説明いたします。





今期も好調にスタートしております。

売上高は前年同期比23.4%増の14億5,200万円、
営業利益は前年同期比50.2%増の1億9,300万円、
四半期純利益は前年同期比48.9%増の1億2,500万円です。

通期業績予想に対する進捗率はのちほどご説明しますが、
当社の業績は例年、第1四半期の売上と営業利益は低めで、第2四半期から上がっていく傾向となっております。
そのため、前期比を重要な指標としており、順調に進捗していると認識しております。



2024年3月期 第1四半期業績ハイライト

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

- ✓ 前年同期比大幅増収増益 第1四半期業績として過去最高額を更新
- ✓ 新卒採用や研修、J-ESOPなど、人的資本への投資を積極的に実施するも増収効果と利益率向上により営業利益は前年同期比+50.2%
- ✓ 中堅・中小企業におけるセキュリティニーズ、IT企業・Slerにおけるセキュリティ人材育成ニーズは引き続き旺盛
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そろって売上高伸長

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 5

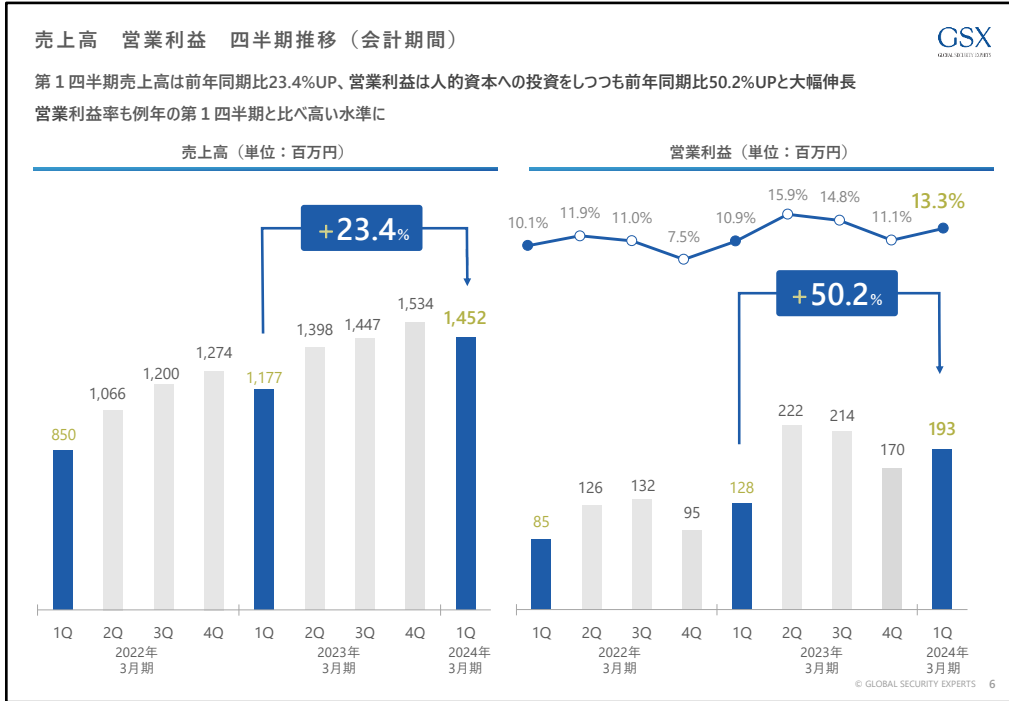
2024年3月期 第1四半期の業績ハイライトです。

前年同期比大幅増収増益、第1四半期業績として過去最高額を更新いたしました。

新卒採用や研修、株式給付信託（J-ESOP）など、人的資本への投資を積極的に実施するも、営業利益は前年同期比で50.2%アップとなりました。

また、当社の2つのターゲットである中堅・中小企業におけるセキュリティニーズや、IT企業・Slerにおけるセキュリティ人材育成ニーズも引き続き旺盛でございます。

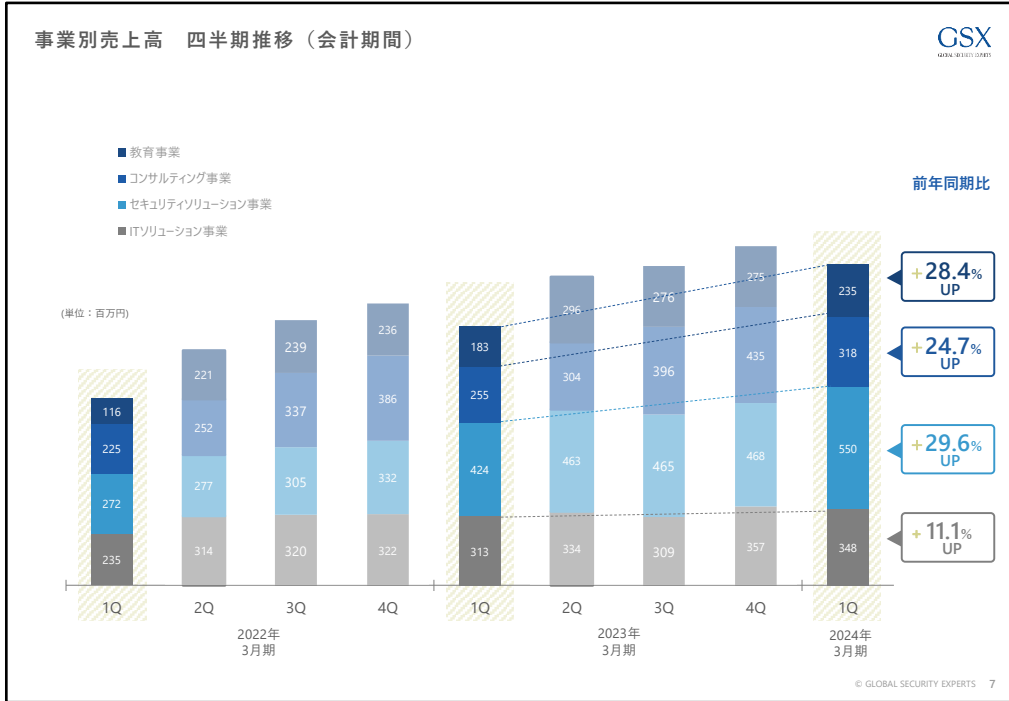




売上高と営業利益の四半期推移です。

前スライドにてご説明した通り、売上高は前年同期比23.4%アップ、営業利益は50.2%アップと大幅に伸長いたしました。

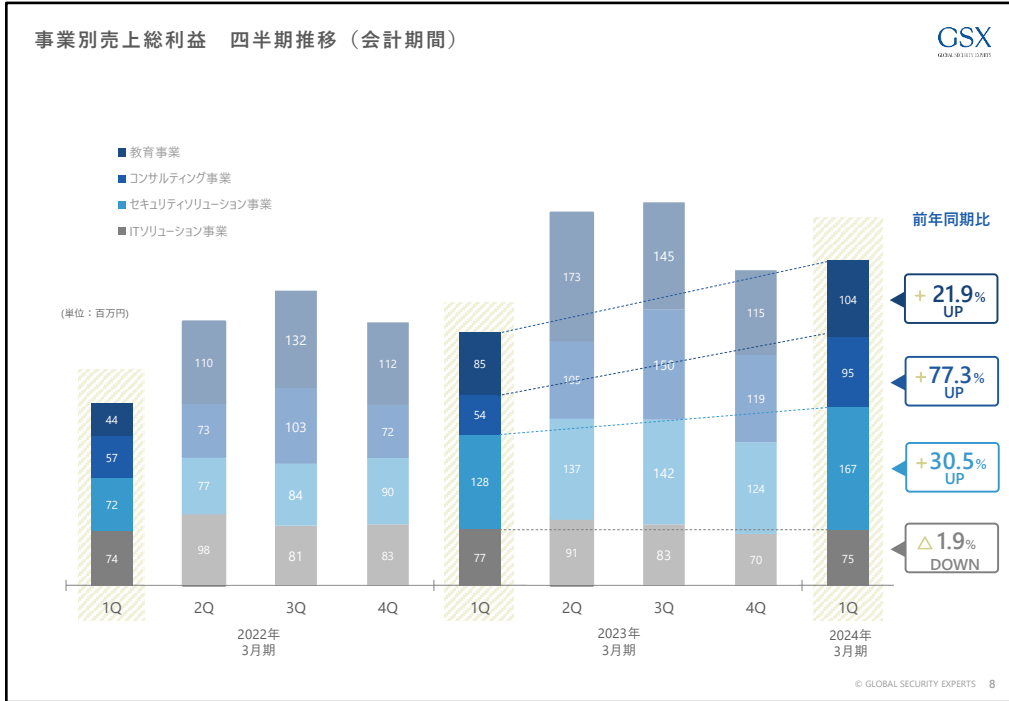




事業別売上高の四半期推移です。

事業別の売上成長も満遍なくできておりません。
一番下のITソリューション事業だけ11.1%と、ほかの事業に比べて少ないですが、詳しくはのちほどご説明いたします。



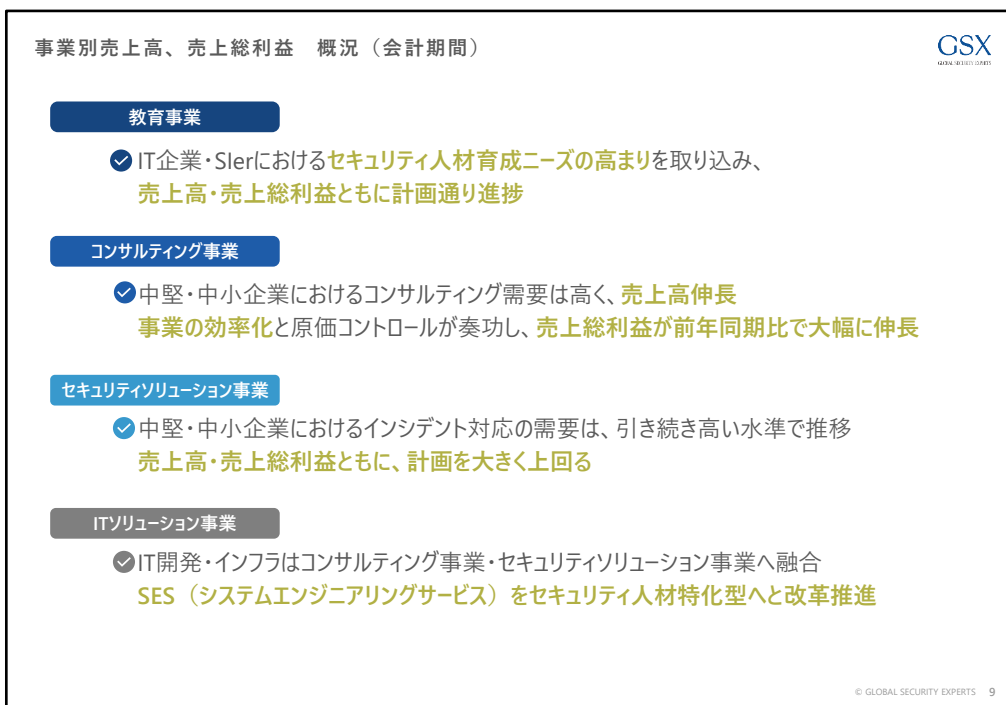


事業別売上総利益の四半期推移です。

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に関しては順調に進捗しております。

ITソリューション事業については、のちほどご説明いたします。





事業別の売上高・売上総利益の概況です。

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に関しては、全て計画通りに進捗しております。

ITソリューション事業は旧来、インフラ・ネットワーク構築、または開発を行っていた事業でございます。加えて、人材をお客様に常駐させるSESといったビジネスを行っております。

この事業については他社との差別化が難しく、また、セキュリティの分野が今後さらに伸びると考え、昨年より構造改革に取り組んでおります。インフラビジネスは、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などとの融合を図っております。人材ビジネスについては、のちほど詳しくご説明いたしますが、セキュリティ人材の特化型という付加価値をつけて、強いビジネスモデルに変更途中でございます。この点が実現できたら、かなりの価値と収益を生むと考えております。

そのため、収益性は前期より下がっておりますが、通期でキャッチアップする予定でございます。



P/L

売上高、利益ともに高成長を継続、営業利益率は13.3%と前期比で2.4ptUP

(百万円)	2023/3期 1Q実績	2024/3期 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	1,177	1,452	+275	+23.4%
売上総利益	340	447	+107	+31.4%
売上高総利益率	28.9%	30.8%	+1.9pt	-
販売費・一般管理費	212	254	+42	+20.1%
販売費・一般管理費率	18.0%	17.5%	-0.5%	-
営業利益	128	193	+64	+50.2%
営業利益率	10.9%	13.3%	+2.4pt	-
経常利益	127	188	+60	+47.4%
経常利益率	10.9%	13.0%	+2.1pt	-
当期純利益	84	125	+41	+48.9%
EPS (円)	12.68	16.97	+4.29	+33.8%

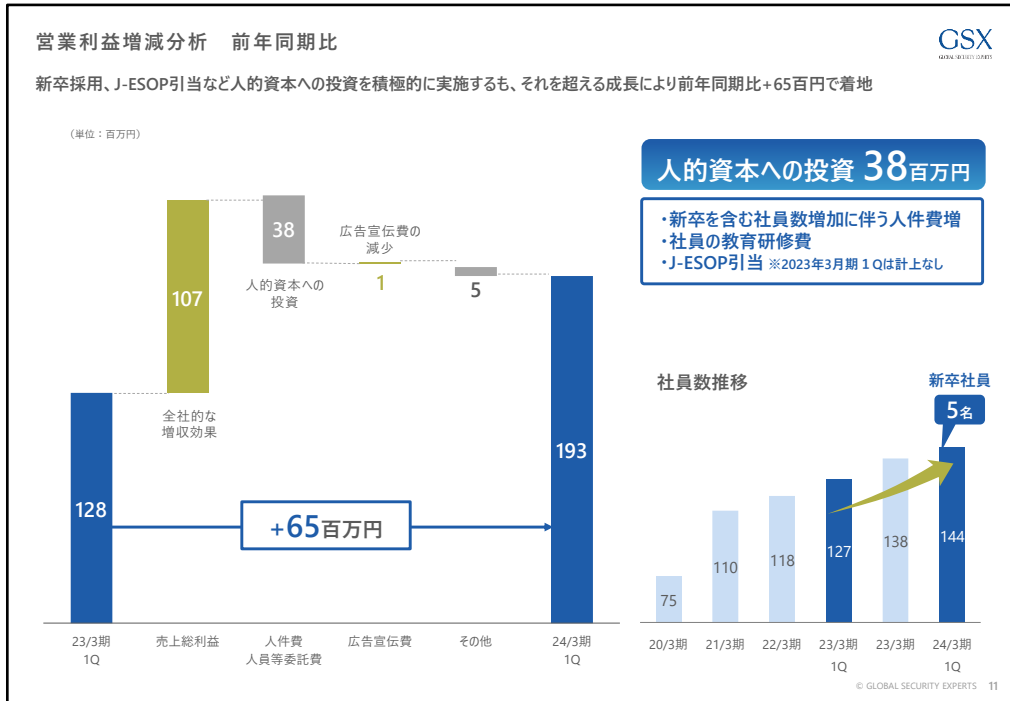
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 10

続きますしてP/Lです。

売上総利益率が前年同期比1.9ポイントアップ、
営業利益率が前年同期比2.4ポイントアップとなり、
中期経営計画で掲げている、每期利益率を上げていくという計画が実現できております。

またEPSは前年同期比33.8%と伸びており、順調に推移しております。





営業利益の増減分析です。

社員の増加に伴う人件費、社員の研修費、株式給付信託（J-ESOP）などの人的資本への投資を実施しても、利益が1億9,300万円となりました。

また社員数は、前期の第1四半期の127名から17名増加し、新卒社員も5名入社しております。

これまで新卒社員を採用しておらず、今期が初めての採用です。

来年度の新卒社員は既に10名以上の内定承諾を得ており、今後も新卒採用に力をいれ、GSXの文化形成に寄与していただける人材を育てていきたいと考えております。



B/S

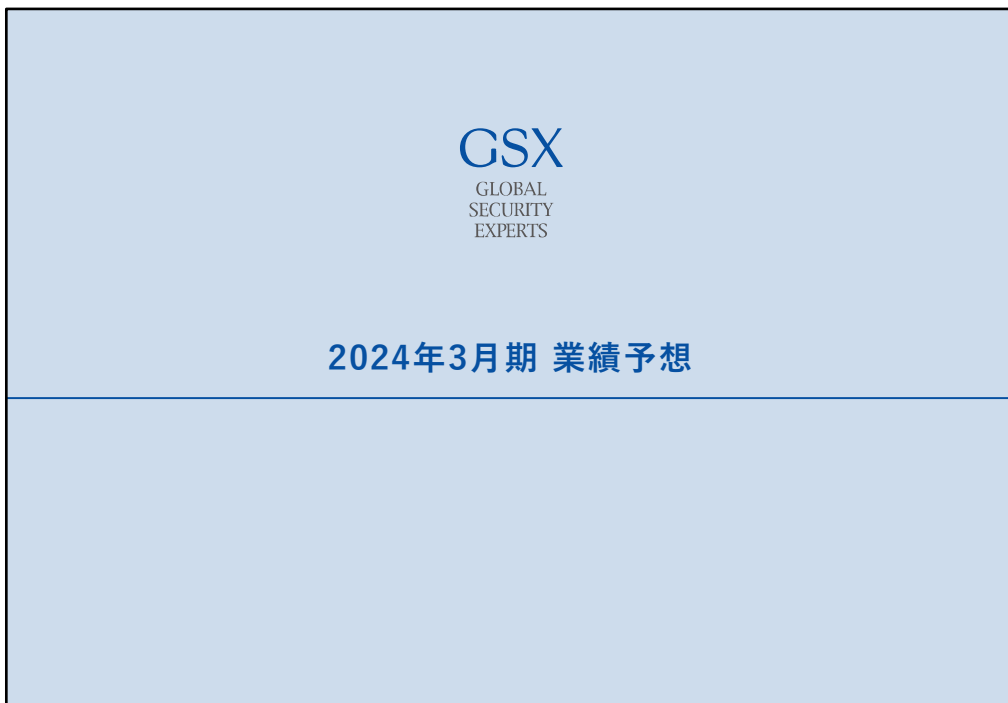
GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

(百万円)	2023/3期	2024/3期 1Q	前期比 増減	前期末比 増減率
流動資産	3,231	3,234	2	+0.1%
現金及び預金	1,078	1,208	129	+12.0%
売掛金及び契約資産	1,210	850	-360	-29.8%
その他	942	1,176	234	+24.8%
固定資産	892	873	-19	-2.1%
有形固定資産	36	35	-1	-4.2%
無形固定資産	190	176	-13	-7.1%
投資その他の資産	666	661	-4	-0.6%
資産合計	4,124	4,108	-16	-0.4%
流動負債	2,195	2,146	-48	-2.2%
買掛金	254	171	-82	-32.5%
1年内返済予定の長期借入金	56	56	0	0.0%
その他流動負債	1,885	1,918	33	+1.8%
固定負債	208	204	-4	-2.2%
長期借入金	165	151	-14	-8.5%
その他固定負債	43	52	9	+21.9%
純資産	1,720	1,757	37	+2.2%
自己資本比率	41.7%	42.8%	+1.1pt	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 12

バランスシートに関しましては、ご覧のとおりです。





続きまして、2024年3月期業績予想についてご説明いたします。



2024年3月期の基本方針と業績予想				
GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS				
基本方針	売上高拡大は継続、利益率の向上を重要視し 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+25.9% 営業利益率は15.5%を目指す				
(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 予想	増減額	増減率
売上高	5,558	7,000	1,441	+25.9%
営業利益	736	1,085	348	+47.3%
営業利益率	13.3%	15.5%	+2.2pt	-
経常利益	737	1,084	346	+47.0%
経常利益率	13.3%	15.5%	+2.2pt	-
当期純利益	488	704	215	+44.2%
EPS (円)	72.20	94.48	22.28	-

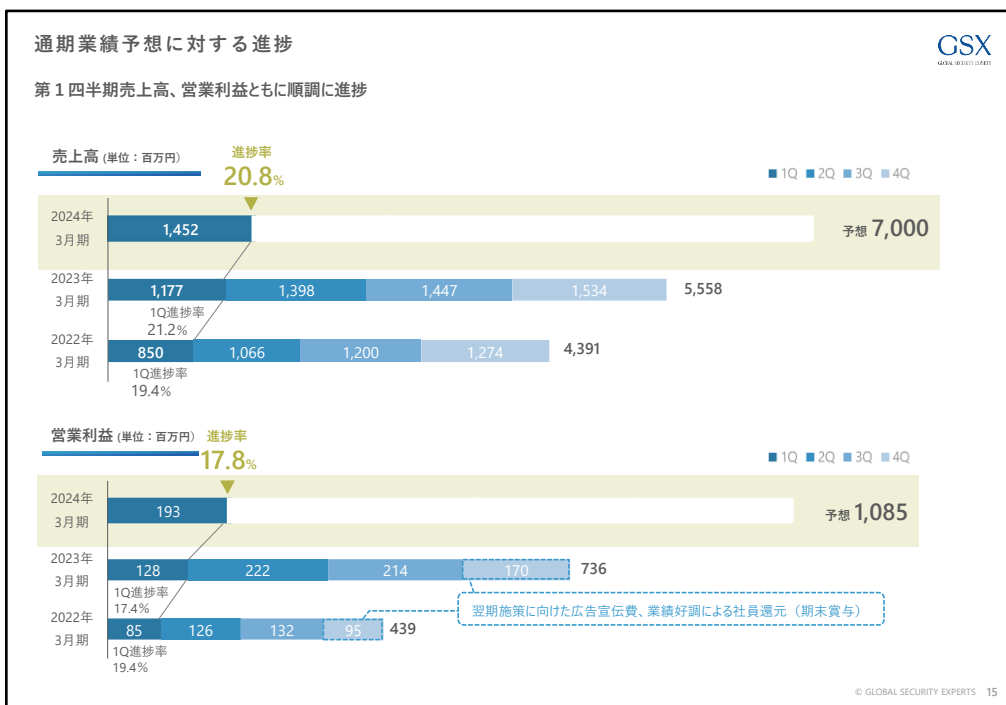
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 14

通期業績予想に関しては、前回発表のとおりでございます。
 売上高70億円、営業利益10億8,500万円です。

重要な点は営業利益率15.5%です。
 売上高、営業利益、営業利益率ともに必ず達成していきたいと考えております。

中期経営計画のとおり、今後少なくとも3年間は、売上高は25%以上の成長を計画しておりますので、まずは今期を確実に着地していきたいと考えております。

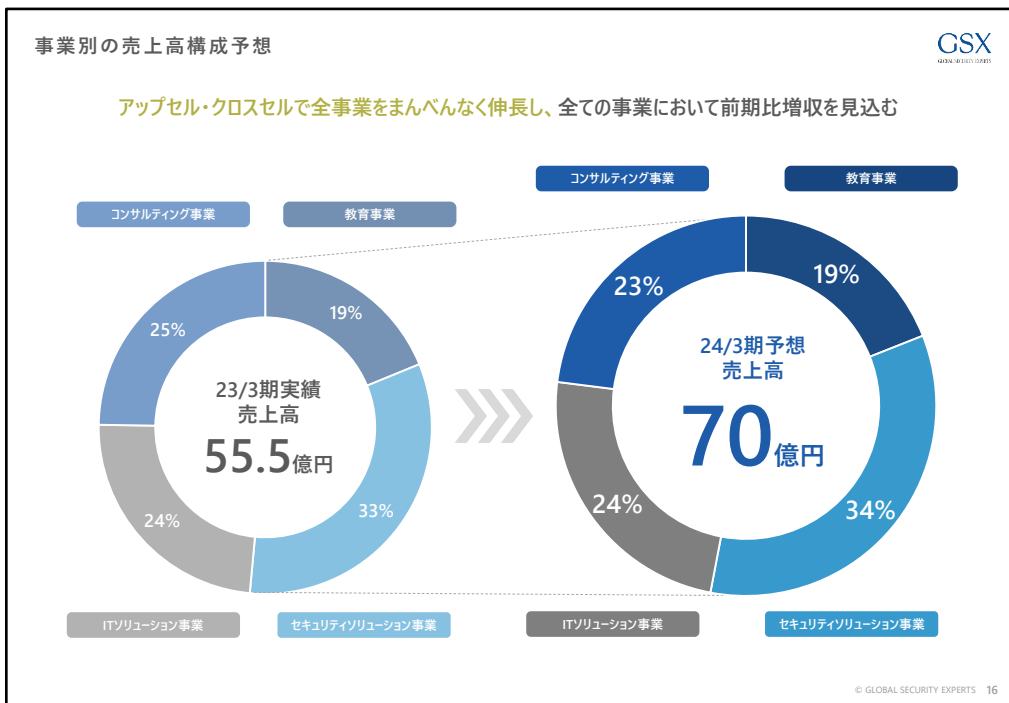




通期業績予想に対する進捗です。

売上も利益もほぼ例年通りの進捗となり、順調に推移しております。
 上場してから毎期、通期業績は予想上振れで着地しております。
 今期も例年通りの売上成長、利益進捗で推移していますので、通期の売上高
 70億円、営業利益10.8億円を上振れて着地できるように尽力していきたいと
 考えております。





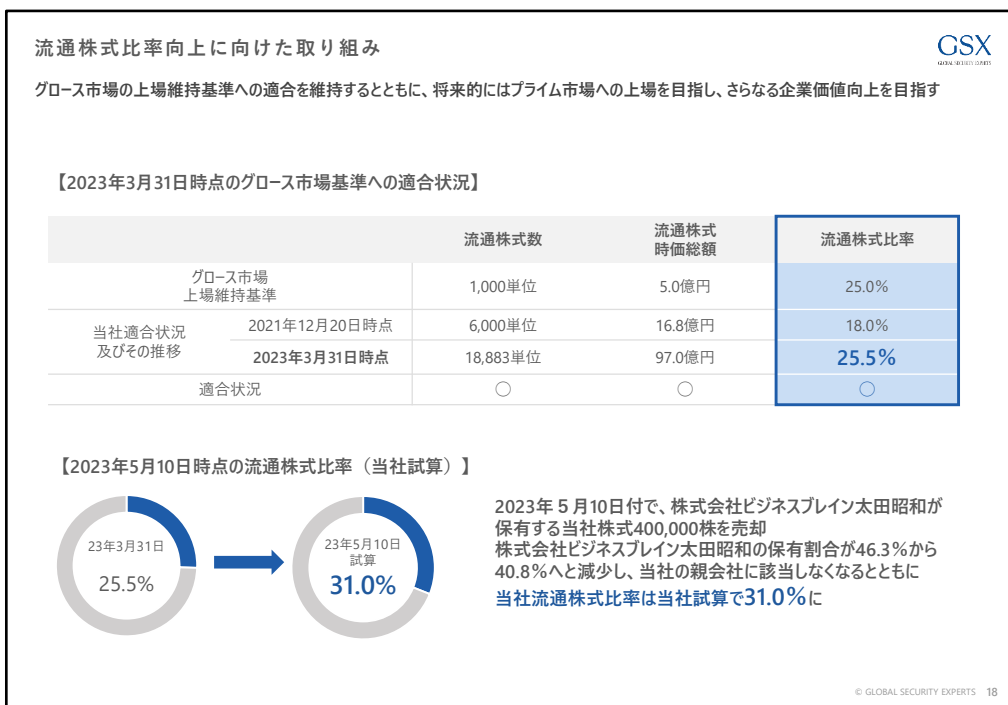
事業別の売上高構成予想は、ご覧のとおりです。





続きまして、経営トピックスについてご説明いたします。





流通株式比率向上に向けた取り組みについてです。

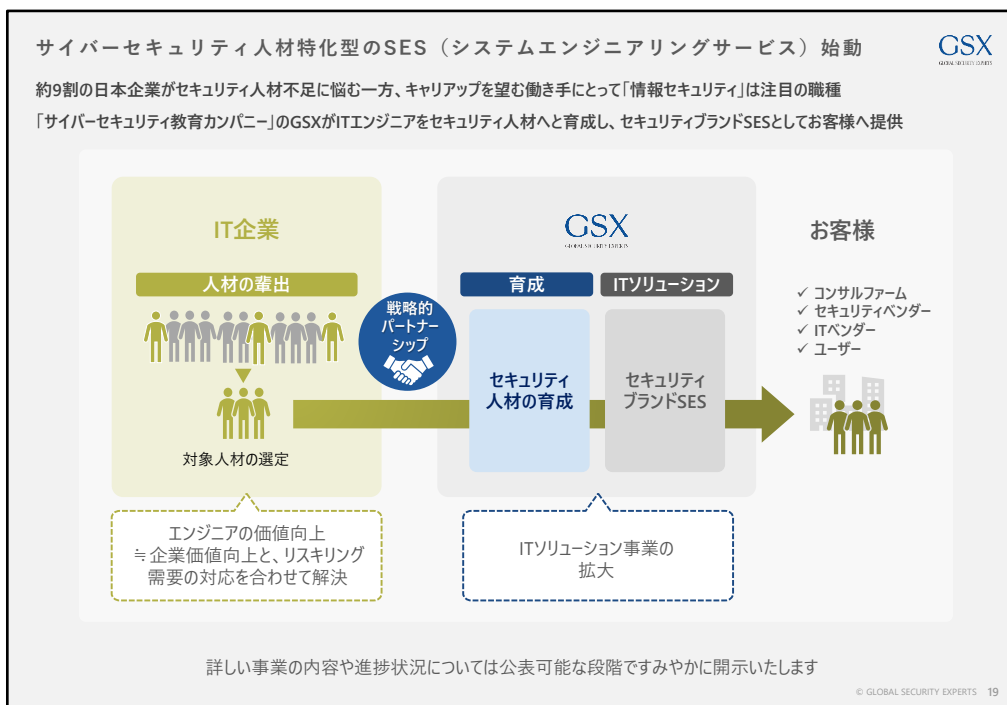
将来的にプライム市場へ上場を目指しているという中で、流通株式比率等、順調に推移をしております。

また、今期の大きなトピックスとなりましたが、2023年5月10日付けで、ビジネスブレイン太田昭和が保有する当社株式を一部売却し、同社の当社株式保有割合が40.8%に減少しました。

そのため、当社の親会社には該当しなくなり、関連会社になりました。

さらに流通株式比率を高めて、プライム市場への上場を目指しているのご認識いただければと思います。





続いて新事業についてです。

セキュリティ人材専門型の人材提供サービス SESプロジェクトを始動します。

現状、セキュリティ人材専門の人材常駐事業を、数十名、数百名単位で行っている企業はほぼないと認識しております。

そこで、当社だからできる人材育成を用いて行おうとしています。

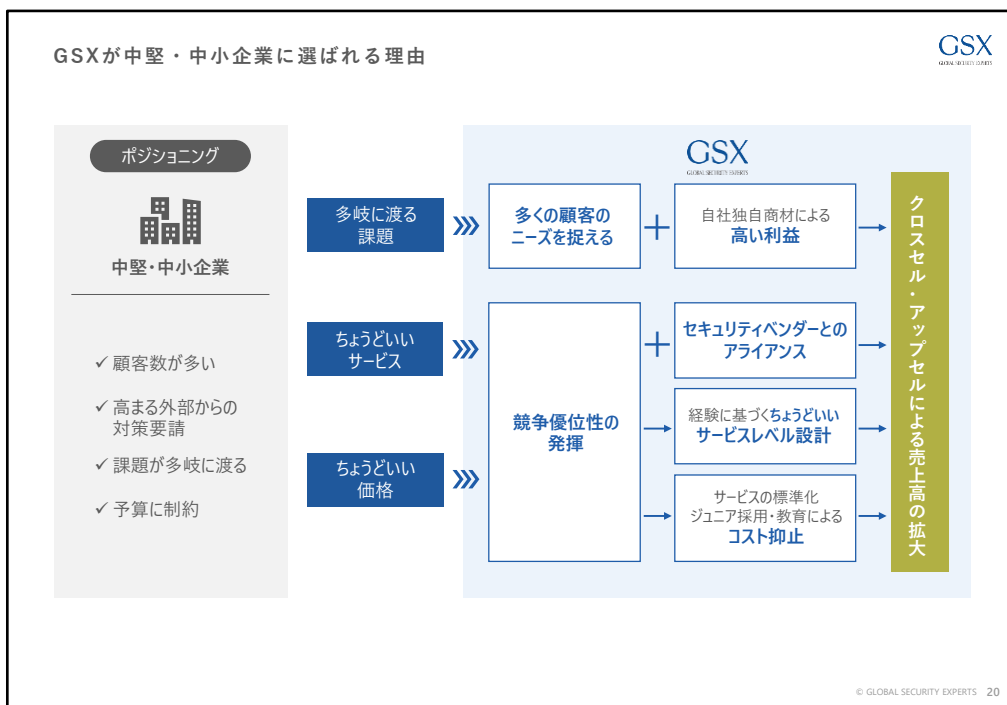
インフラやネットワーク、アプリケーションなどのIT技術者を抱えている、信頼できるパートナー企業様数社にお話をさせていただき、そのIT技術者に対して、当社がサイバーセキュリティ人材になるための教育、育成を行い、エンドユーザー様に提供していくスキームです。

この事業を行う理由は、当社のお客様である中堅・中小企業、特に中堅企業では、社内にセキュリティが分かる人材を置きたいと考える企業が非常に多いことにあります。しかし、セキュリティ人材が世の中で不足している状況は続いているうえ、セキュリティ人材は大手のエンドユーザーやセキュリティ企業で働くのがほとんどです。そのため中堅・中小企業にセキュリティ人材は配置されないのが現状であると考えております。

そのようなお客様に対して、当社がセキュリティ人材を常駐させていただき、お客様にセキュリティ問題が起きたときに、すぐに解決できる人材がいる、あるいはCSIRT（Computer Security Incident Response Team）をつくる、常に脆弱性診断などのセキュリティチェックを行う人材が社内にいる、そんな環境をつくるのが当社の目的、目標です。

この事業を、今後、会社化する可能性も含め、推進しようと考えております。





GSXが中堅・中小企業に選ばれる理由について、改めて簡単にご説明いたします。

ポイントはマーケットポジションと、ちょうどいいサービスを、ちょうどいい価格でご提供し、クロスセル・アップセルによって、お客様へ提供するサービスを複数に広げていくことです。

これを営業・マーケティング部門で徹底して行っておりますので、お客様のARPU（1ユーザーあたりの平均売上額）が上がり、顧客数とARPUをかけると、当社の中期経営計画の確からしさが見えるという形になります。

今後もさらに選ばれ続けるためには、顧客ターゲットを明確にし、ちょうどいいサービス、ちょうどいい価格感、クロスセル・アップセルを行っていくことです。

このサービスの戦略と販売戦略を継続し、さらにそれをモニタリングしていくことが重要であると考えております。





続きまして中期経営計画についてお話をいたします。





GSXのビジネスモデルは2つです。

一つは、ターゲットが中堅・中小企業のお客様、特に中堅のお客様をメインとしてビジネスをしております。

ラインナップは、セキュリティ人材教育、セキュリティコンサルティング、アセスメント、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の取得、脆弱性診断や、アンチウイルスの進化版となるエンドポイントセキュリティ製品の導入、全社的なログを取るSIEM（Security Information and Event Management）分野の導入、さらにそれらを当社が運用し、製品から発せられたアラートの中身をお客様へお伝えするようなレポートングサービスなど、お客様のセキュリティに必要なものを全て持っています。

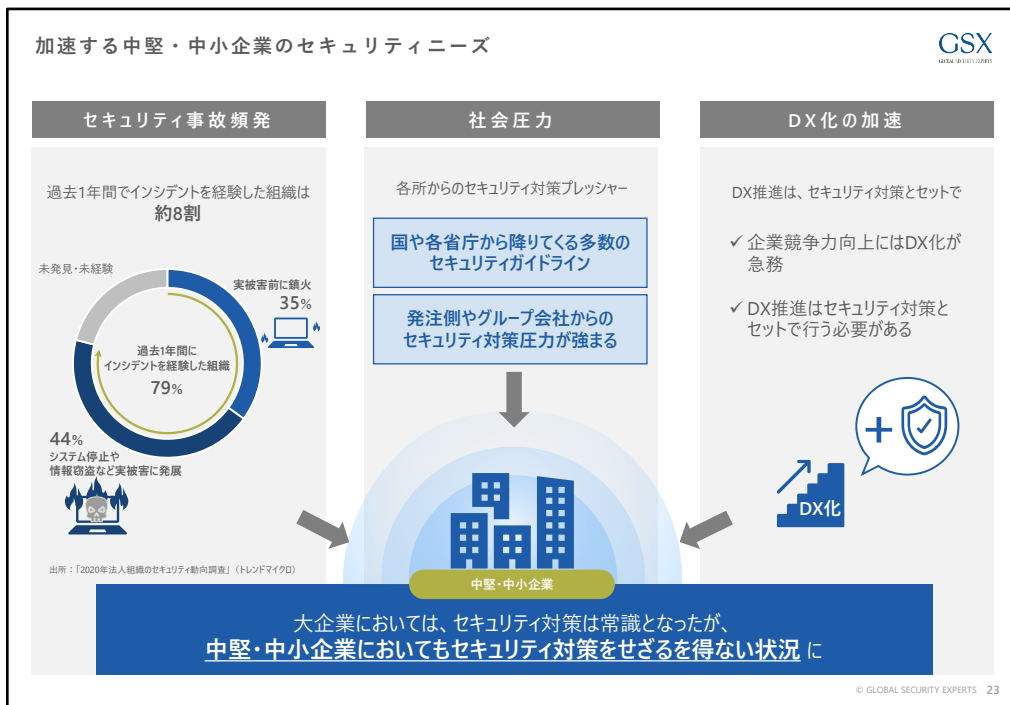
さらに、緊急対応部隊も専門で配置しておりますので、例えばお客様がマルウェアに感染してしまった場合の緊急対応にも十二分に対応できます。

これらをフルラインナップで持っているというのが、当社の価値の一つであると考えております。

もう一つは、ターゲットがIT企業・Slerで、彼らが抱えているIT技術者に対して、プラス・セキュリティ人材になっていただくためのセキュリティトレーニングと資格を取っていただくという事業です。

セキュリスト（SecuriST）という当社がつくった講座や、EC-Councilなど既に世界的に有名な資格やトレーニング、これらを組み合わせてお客様に提供しております。





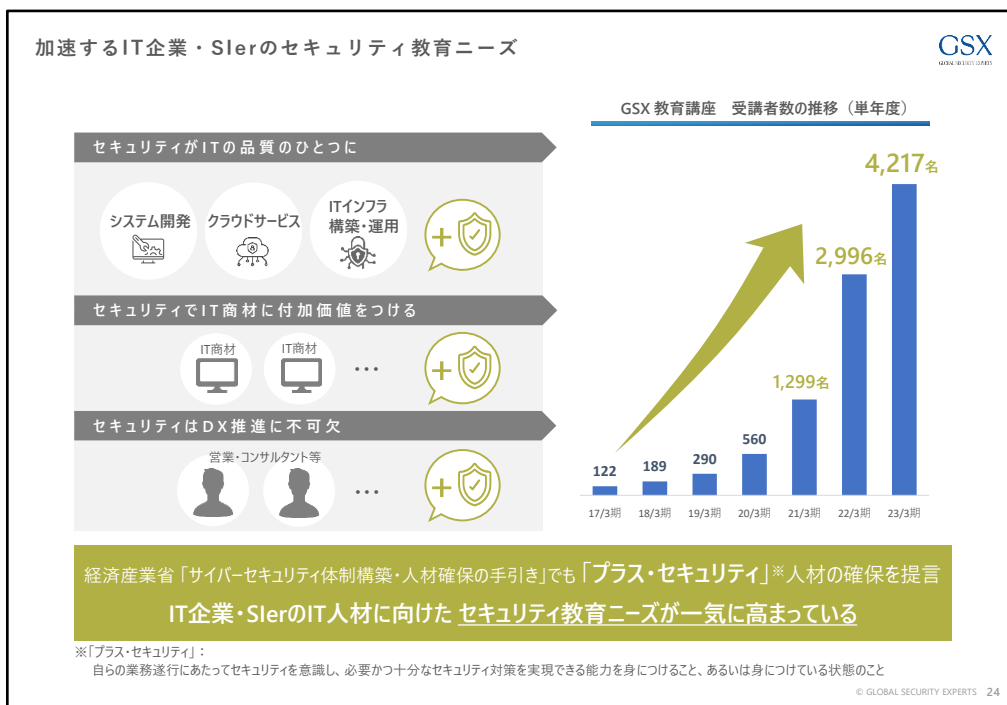
中堅・中小企業のセキュリティニーズは、ここ当面は変わっていくことはなく、まだまだ裾野が広がると考えています。今期も案件がさらに増えています。セキュリティ事故は頻発しており、マルウェア感染やウェブサーバーへの不正アクセス、退職者が情報を持ち出してしまう事などは尽きない話だと思います。

また、社会的な圧力もございます。国や官公庁がさまざまなガイドラインを出し、サイバーセキュリティ対策に対する“おふれ”を出しています。昨年話題になりましたが、自動車メーカーに部品を提供する関連会社がマルウェアに感染し、部品を提供できなくなり、結果的に自動車メーカーの工場が止まってしまうという事件がありました。これは、サプライチェーンのどこにセキュリティリスクがあっても、同じように最終的には物が作れなくなる、物が売れなくなるというリスクがあるということです。その自動車メーカーの場合は、サプライチェーンの会社に一齐にセキュリティ対策のチェックリストを出すことをされましたが、同じような企業は数多くございます。

この話で重要な点は、これまでは、中堅・中小企業はセキュリティ対策をほとんどしなくてよかった状況であったのが、セキュリティ事故の頻発や社会的な圧力、DXが加速していく中で、セキュリティ対策をせざるを得なくなったという状況が、この数年の大きな変化であるということです。

当社が成長させていただいているこの数年間と、この市況が完全にマッチしている状態ですので、今後も、セキュリティニーズをキャッチアップしながら、ちょうどいいサービスをつくる、中堅・中小企業に選ばれ続ける売り方をしていきたいと考えております。





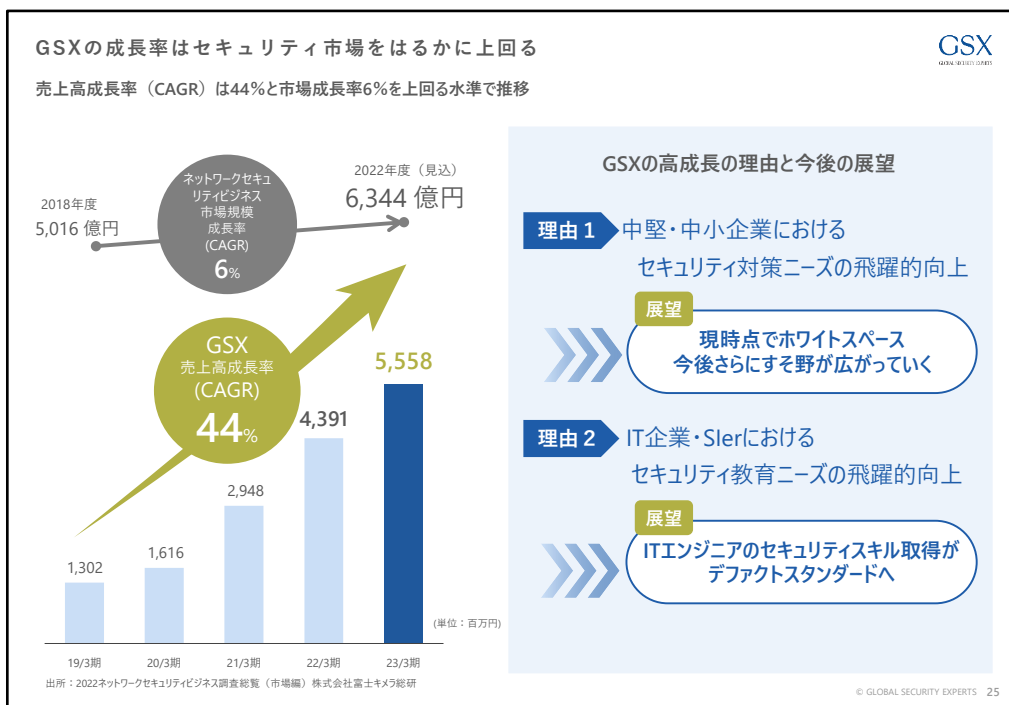
加速するIT企業・Slerのセキュリティ教育ニーズについてお話をいたします。

これはIT企業・Slerの経営者から考えると至極当たり前の話だと思います。自社が抱えるシステム開発・クラウドサービス・インフラなどの技術者に、トレーニングを受けさせ、セキュリティの知識やノウハウを付けてもらいたいと考えています。

IT企業がお客様にDXを提供しようとする、ITの知識だけではなく、サイバーセキュリティの知識や、AI、IoTなどマルチな知識が必要になります。

そのひとつであるサイバーセキュリティに関しては、プラス・セキュリティ人材を確保し、育成していきたいというニーズが高く、当社の教育講座の受講者数が倍々に増えている理由であると考えております。





当社のCAGR（売上高成長率）は高く推移しております。

この理由のひとつは、中堅・中小企業におけるセキュリティ対策ニーズが飛躍的に上がっており、展望としては、現時点でもホワイトスペースで、おそらくこれからもホワイトスペースであると考えております。

今後、裾野がさらに広がっていく中で、当社だけですべてのお客様を護るのは難しいとも考えております。

セキュリティ製品を提供するだけの会社は多くございますが、当社のように、中堅・中小企業向けに、セキュリティ教育、コンサルティング、サイバー製品の導入、緊急対応など、全てを網羅したサービスを提供している会社をすぐにつくるのは難しいと考えております。

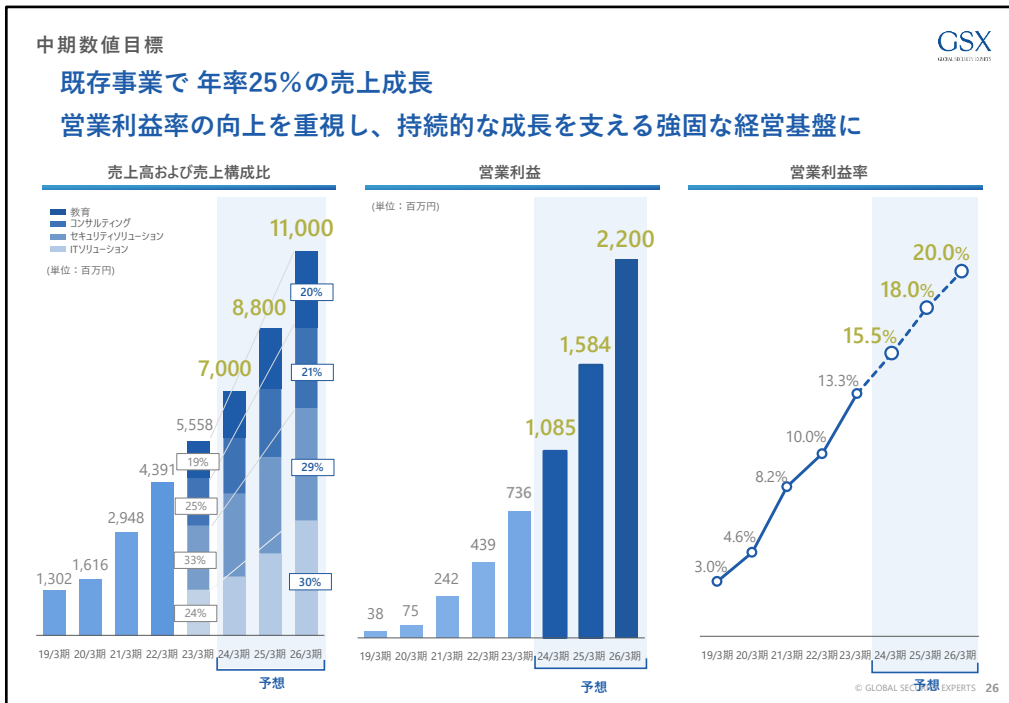
そこで当社としては、国内のセキュリティ会社と業務提携や資本提携をしていながら、連合的にお客様を護れる数やカバレッジ範囲、分野を広げていければと考えております。

また、当社の高成長のもうひとつの理由は、IT企業・Slerにおけるセキュリティ教育ニーズも飛躍的に上がっているということです。

今後はさらに、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になると感じています。当たり前に、ITエンジニアが取るべきスキルのロードマップの登竜門の中にセキュリティスキルが入ってくると考えております。

これらが、当社が今後さらに成長し続ける確からしさだと考えております。





中期数値目標についてです。

売上高は、今期70億円、次期は88億円、その次は110億円と、順調に成長していけると確かな自信を持っています。営業利益に関しても同様です。

営業利益率は、今期15.5%、次期は18%、その次は20%に上げていく目標です。こちらについては、様々な努力が必要です。

現在は、今期の15.5%に向けて順調に進んでおりますが、利益率を上げるといことは、様々なものを合理的に行いながら、レバレッジ化していくことであり、その両方を経営として行わなくてはならないと考えております。

しっかりと取組み、確実に中期経営計画を達成したいと考えております。当社は営業利益率でしっかり勝負していける会社になりたいと考えております。

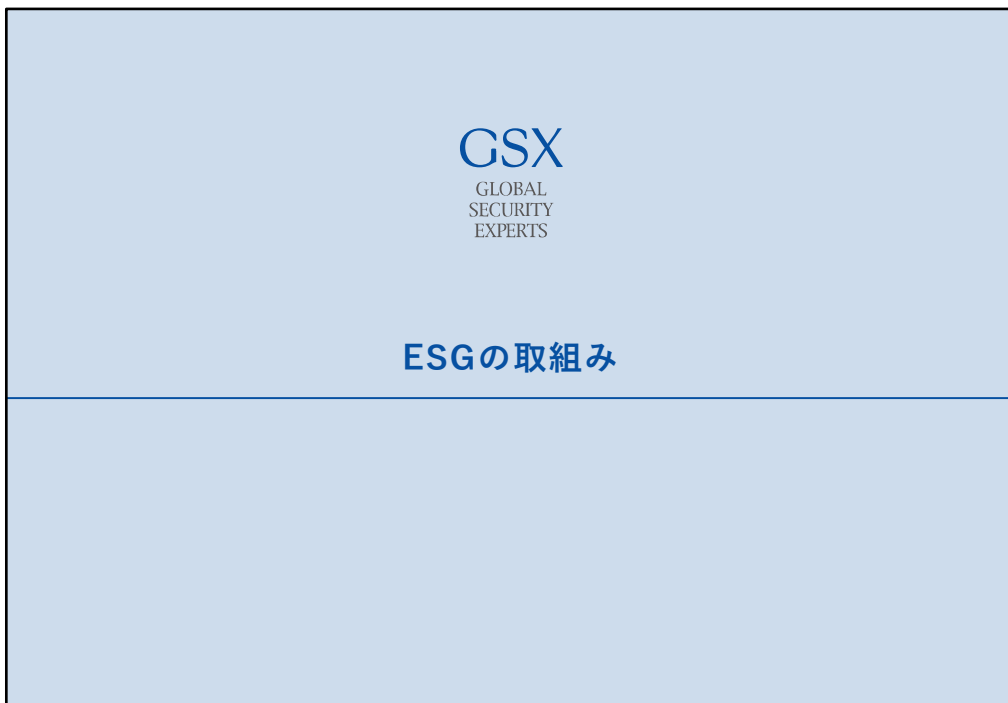


中期数値目標の前提 GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

売上高	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 ✓ 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
	<p>売上総利益率 Up セキュリティ教育コンテンツの拡充とオンライン・オンデマンド配信の活用</p> <p>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</p> <p>売上総利益率 Up 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</p> <p>販管費率 Down 販売パートナー企業の拡大、業界連携による効率的な販売活動の実現</p>
	<p>※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。</p> <p style="text-align: right;">© GLOBAL SECURITY EXPERTS 27</p>

中期数値目標の前提です。
売上総利益率をアップする、販管費率をダウンするなど、様々な施策行っております。





最後にESGの取り組みについてお話をさせていただきます。



ESGの取組み

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

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誰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



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 29

こちらに関しては様々取り組んでおりますが、上場企業の一般的な取り組みを超えるレベルだとは思っておりません。

これからも、様々な企業の状況や情報をいただきながら、当社独自のESGに積極的に取り組みたいと考えております。





最後ではございますが、今期も順調に、好調にスタートしております。
このまま、経営戦略、販売戦略、マーケット戦略が間違いなければ、通期の
数字も達成できると確信を持っておりますので、これからもご支援のほどよ
ろしくお願いします。

本日はご視聴ありがとうございました。

