

各 位

2024年5月15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 原 伸一

2024年3月期 決算説明会（質疑応答集）

この質疑応答集は、2024年4月26日（金）に開催した2024年3月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. 今後もARPUを増加させる方針でしょうか？

当社は準大手・中堅・中小企業の顧客層のうち、準大手側に広がれば、顧客数よりもARPUが増加します。また、中小企業側にすそ野が広がれば、ARPUよりも顧客数が増加します。

2024年3月期は、準大手企業を主要顧客にしているところと資本業務提携をしたため、顧客が準大手側にも広がり、ARPUが増加したと考えております。

今後も、お客様のニーズを捉えて柔軟に対応してまいります。そのため準大手側に広がる時はARPUを増やし、中小企業にすそ野が広がる時は顧客数を増やすことで、しっかりと業績を伸ばしていく考えです。

Q2. 新規顧客と既存顧客の定義を教えてください。新規顧客は2024年3月期に新規契約した顧客、既存顧客は2023年3月期までの顧客という理解でよろしいでしょうか？

ご理解の通りです。新規顧客の定義は、2024年3月期にお取引が始まったお客様としてカウントし、過去に1度でもお取引があったお客様を既存顧客としてカウントしております。

Q3. 教育事業とコンサルティング事業の利益率が高い理由を教えてください。

教育事業のうち、教育講座は、ほとんどをオンラインやオンデマンドで行っております。集合型の講座と比較して、教室のキャパシティや開催地の縛りがなく開講できることから高い利益率となっております。また、メール訓練サービスのような企業の社員向け教育は、オペレーションの一部を自動化していることで高い利益率となっております。

コンサルティング事業では、サービスパッケージ化や、一部業務のテンプレート化や自動化により、業務効率を上げる取り組みの効果が現れてきていると考えております。

2025年3月期に営業利益率18%を目標とする中で、教育事業とコンサルティング事業のなるべく人手がかからないサービスを増やすことで全体の売上総利益率を上げ、結果的に営業利益率を上げていく考えです。

Q4. ITソリューションの粗利率は、会社全体の粗利率よりも低いものの、改善傾向にあるように見えます。ITソリューションの粗利率も全社平均の32%程度まで改善が見込めますでしょうか？

ITソリューションの粗利率については、SES事業と、インフラ、システム構築などをミックスして表現しております。改善傾向にあるのは、2023年3月期からSES事業をセキュリティ人材特化型へと変革させてきたためと考えております。

この事業は100%子会社となりましたが、今後も、ITソリューションの一部として見るのであれば、SES事業のさらなる成長によって、ITソリューションの粗利率改善が見込めるものと考えております。

Q5. 西日本支社の家賃の増加は、具体的にどのくらいの増加になりますでしょうか？

年間で500万円程度となります。西日本エリアは東京よりもサイバーセキュリティ専門企業が少なく、2019年の西日本支社の設置以降、年々引き合いも大きくなっております。

2023年9月に大阪から神戸の、より利便性の高い場所に移転し、社員数も大幅に増加しております。西日本以西の需要も非常に高いことから、さらなる人員拡充や増床も視野にいれております。

Q6. 四半期ごとに第2四半期、第3四半期が繁忙期、第1四半期、第4四半期は若干閑散期に見えますが、季節性はあるのでしょうか？理由も教えてください。

当社の事業特性として、例年第1四半期の売上と利益は少なく、第2四半期以降になだらかに上がっていく傾向にあります。その理由としては、多くの企業の新年度となる第1四半期では、セキュリティ対策に予算をかけるお客様が少ないためです。

第4四半期に営業利益が低くなっている理由は、毎年利益の上振れ分を社員への期末賞与や、次期の案件獲得に繋がるマーケティング費用などに投資しているためですが、これは当社がコントロールできるものであります。

Q7. セキュリティファンドへの御社のLP投資金額を教えてください。

3億円を予定しております。

出資したセキュリティ企業同士が3ヶ月に1度集まり、投資先のセキュリティ企業の状況をレビューしていく予定です。その中で提携やシナジーを生み出すことで、ビジネスを増やしていけると考えております。

投資に対するリターンだけでなく、セキュリティファンド参画企業同士の連携を深めることで、業界全体のビジネスのボリュームアップを図れると考えております。

Q8. アライアンス戦略の進捗について、ブロードバンドセキュリティ、網屋との連携状況、シナジー効果をご教示ください。

ブロードバンドセキュリティの経営陣とも積極的な意見交換を行いながら、同社の成長スピードを加速させ、より強力な関係構築を図っております。また、同社は準大手企業を主要な顧客としておりますので、今期は当社の顧客層も準大手側に広がった結果、ARPUが向上しました。これもひとつのシナジー効果だと考えております。

網屋のサービスにつきましても多くの引き合いを頂いており、受注も進んでおります。中堅・中小企業様向けのログ管理サービスの展開となるため、今までのログ管理サービスが高価で購入に至らなかった顧客層へのアプローチが可能になると考えております。

Q9. 受講者数とは、こういった方が受講しているのでしょうか？また、受講者数が増えることによる御社の業績へのインパクトはどのように考えておけばよろしいでしょうか？

ひとつは、セキュリティエンジニアの方々です。例えばホワイトハッカーの資格講座で、セキュリティエンジニアとしてのスキルアップとして受講いただいております。

一番大きな受講者ターゲットは、IT企業・Slerに所属しているIT人材の方々です。ソフトウェア開発やITインフラ構築・運用などを担っている方々がセキュリティについて学ぶことで、IT企業やSlerにとっては付加価値を高められます。日本全国にIT人材は120万人いると言われており、この需要は今後も続くものと考えております。

当社業績へのインパクトについては、セキュリティ教育講座は利益率の高いビジネスモデルとなっている事から、受講者数が増えることにより、売上総利益額がより効率的に上がっていくものと考えております。そのため、現在は教育コンテンツを増やすことに注力しております。

Q10. セキュリティ業界は離職率が高いと聞きます。離職が多いと業績に影響が出ると思いますが、御社の離職率はどのくらいでしょうか？

当社の離職率はこの1年間では約5~6%です。社員向けJ-ESOP（株式給付信託）の導入や、上場前には全社員にストックオプションを付与するなど、様々な施策を行っています。また、予算を達成した分の一部は期末賞与として社員に配分して、モチベーションを高めていることも、離職率が下がっている理由として挙げられます。

**Q11. 現状の御社の株価について、どのようにお考えでしょうか？
(2024年4月26日の終値：4,405円)**

現在の株価については、非常に心苦しく期待に応えられていないと考えております。グロース市場全体から資金が抜かれている状況を理解しているものの、当社としては売上成長も利益成長も中計通りできております。

今後の会社が成長していく理由も明確に持っているつもりです。中計の数字を達成しながらIRを丁寧に行い、株主還元も同時に実現させて、適正な株価評価をされるべく、当社ができることに対して尽力したいと考えております。

以上