

株式会社バルクホールディングス 2025年3月期第1四半期 決算説明資料

2024年8月14日

【2025年3月期第1四半期 連結業績等】

連結決算のポイント	4
連結P/L 概要	5
連結子会社MSSの異動の概要と狙い	6
セグメント別業績	7
連結B/S 概要	11
2025年3月期通期連結業績見通しの修正	12

2025年3月期第1四半期 連結業績等

第1四半期 連結決算のポイント

- 売上高： 363百万円（前期比▲3.6%）
- 営業利益： ▲187百万円（前期比▲8百万円）
- ・ セキュリティ事業においては、ブランド力とソリューション強化による受注率とリピート率の着実な向上。マーケティング事業においては、パイプラインは概ね予算どおりであるものの、事業構造転換で売上高減少
- ・ 包括的業務提携パートナーのデータセクション社（以下、「DS社」）とのAI・サイバーセキュリティ分野での事業連携に向けた体制構築（協業先の開拓、要員確保、ソリューション開発など）を推進

売上高

主な要因

セキュリティ事業

226百万円※

- ・ ブランド力とソリューション強化による受注率とリピート率の着実な向上、顧客層の拡大
- ・ DS社との事業連携に向けた体制構築（協業先の開拓、要員確保、ソリューション開発など）の推進

マーケティング事業

139百万円※

- ・ パイプラインは概ね予算どおりに推移、新規顧客向けも拡大
- ・ リサーチとプロモーションの連携による新サービスの売上が堅調
- ・ 事業構造の転換へ向けて利益率の高い案件に注力

※事業別の売上高にはセグメント間取引を含む。以下同様

2025/3月期1Q（連結）

	金額	2024/3月期1Q比		2025/3月期 通期業績予想 (修正前)	2025/3月期 通期業績予想 (修正後) ※
		増減額	比率	金額	金額
(単位：百万円)					
売上高	363	▲13	▲3.6%	2,500	1,750
売上総利益	92	-	-	-	-
販管費	280	-	-	-	-
営業利益	▲187	▲8	-	170	90
経常利益	▲191	▲9	-	160	80
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲194	▲12	-	110	972

■ 売上高：

- ・ セキュリティ事業は新規受注、リピート案件やストック型売上の着実な拡大
- ・ マーケティング事業は粗利率の高い案件の案件への転換で減少

■ 売上原価・販管費：

- ・ 要員をDS社との事業連携に向けた体制構築に投入

- ・ 前期比で売上高・各段階利益ともに微減

※詳細はP.12「2025年3月期通期連結業績見通しの修正」にて後述（主に連結子会社MSSのDS社による完全子会社化に伴う修正）

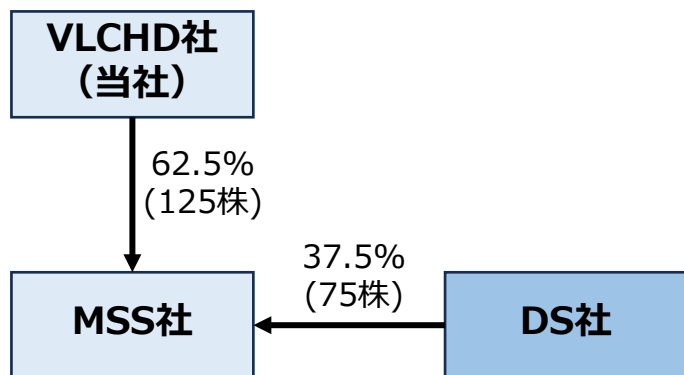
連結子会社MSSの異動の概要と狙い

- 2024年7月1日に連結子会社MSS（以下、「MSS社」）に関して以下を実行完了
 - ①MSS社の発行済み株式の一部をDS社に譲渡した上、
 - ②DS社を株式交換完全親会社とし、MSS社を株式交換完全子会社とする株式交換
- DS社の株式保有によるMSS社の成長による利益を間接的に享受し、戦略的提携関係を更に強化するとともにセキュリティ事業に経営資源を集中投入

概要

狙い

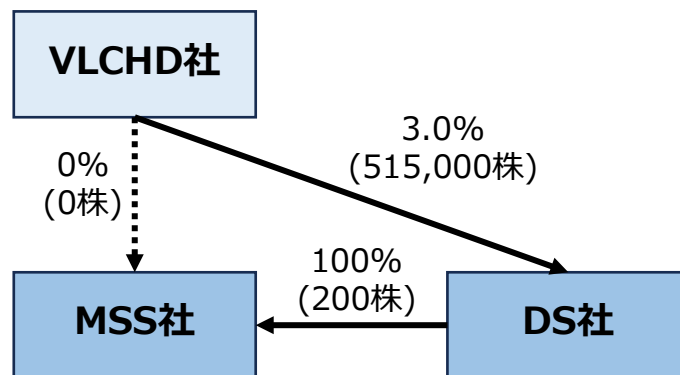
①株式譲渡



株式譲渡概要

- ・ 異動株式数：75株（VLCHD社 → DS社）
- ・ 譲渡価額：300百万円

②株式交換 (MSS社はDS社の完全子会社化)



株式交換概要

- ・ 株式交換比率：MSS社の株式1株に対して、DS社の普通株式4,120株
- ・ 当社へ割当株式数：515,000株

- ・ データ解析とAIに強みを持ちデジタルマーケティング支援やSNS事業を展開するDS社グループにMSS社を融合することが両社グループの更なる企業価値に資する
- ・ DS社の株式を保有することで、MSS社の成長による利益を間接的に享受
- ・ AI・セキュリティ関連事業を始めとする全般的な事業領域におけるDS社との戦略的提携関係を更に強化
- ・ 企業価値拡大に向け、成長余地が大きく、競合優位性もあるセキュリティ事業に経営資源を集中投入

※当期の連結及び個別決算にて関係会社株式売却益などを特別利益として計上見込み
(個別決算：1,068百万円、連結決算：1,207百万円)

セグメント別業績：セキュリティ事業

- ブランド力とソリューション強化による受注率・リピート率が着実に向上、新規顧客獲得や大口案件パイプライン増加、関連法の改正などに伴う事業機会の拡大を捕捉
- 包括的業務提携パートナーのDS社との事業連携に向けた体制構築を推進

売上高 (2025/3期1Q)

225百万円

前期比 +1.5% 同 +3百万円

営業利益 (2025/3期1Q)

▲87百万円

前期比 ▲9百万円

セキュリティトレーニング部門

- ・ 継続的に主要なメディアでも紹介されるなどブランドが大きく浸透し、新規顧客獲得や大口案件、大企業・官公庁などのパイプラインが拡大
- ・ 大企業との協業の実現・推進、更なるアリーナ開設や提携・協業の足掛かりも継続的に構築

セキュリティソリューション・コンサルティング部門

- ・ セキュリティ対策ニーズの高まりを受け、AI脆弱性診断などのサイバーセキュリティ分野の売上が堅調に推移し、ダークウェブ等調査の受注・引き合いも拡大
- ・ ホワイトハッカー人員の質的及び量的向上に向けたパートナー連携開始
- ・ 情報セキュリティ規格のコンサルティング売上也関連法の改正などにより拡大する事業機会を獲得、成約率も堅調に推移

■ ブランドの浸透と実績の着実な積上げにより、大企業・官公庁などの大型案件パイプラインが引き続き拡大、法改正等による需要増。アリーナ増設等今後の収益化に繋がる新たな提携の推進

- 今後の収益化に繋がる提携や協業
 - ・ アイルミッションと金融機関向けIT・OTトレーニングシステム配備のCYBERGYM横浜アリーナを7月1日に開設
 - ・ ひろぎんITソリューションズと中国・四国地方初のCYBERGYM広島を10月に開設予定
- 「官民共同サイバー攻撃対策技術訓練業務委託」など警視庁および警察庁、ならびに陸上自衛隊によるサイバー要員部外委託教育などの人材育成トレーニングの継続実施
- 可搬型OTトレーニングを筆頭とする日本独自のトレーニングの開発
- 2023年に引き続き「防衛省サイバーコンテスト2024」の運營業務受託
- JIS Q 27002改正対応開始
- V-sec、セキュリティ監査、CSIRT構築等セキュリティコンサル案件が医療系や製造業中心に拡大
- DS社との連携に向けたホワイトハッカー人員の質的及び量的向上にも資するE-CQURITYとの連携開始
- その他：官公省庁・大手企業からの引き合い多数、事業・組織拡大に向けた提携・買収先の模索を推進、アジア諸国における有力な協業パートナーが拡大

- 新ソリューション向け開発・事業モデル強化に向けたマーケティング・ソリューション開発等を推進。事業構造の転換に向けて粗利率の高い案件へ徐々に注力

売上高 (2025/3期1Q)

138百万円

前期比 ▲11.0% 同 ▲17百万円

営業利益 (2025/3期1Q)

12百万円

前期比 ▲8百万円

マーケティングリサーチ部門

- 主要顧客を中心とした複数案件化や既存顧客の維持・発展の達成、非対面リサーチが普及拡大したことでリサーチ業務のパイプラインは堅調に推移
- CXの最適化に向けた各種ソリューションサービスの展開を開始すると共に、サービス強化に向けた外部企業との連携を展開

セールスプロモーション・ 広告代理部門

- デジタル案件の受注や大手企業の本部への深耕や支社への展開に注力
- LINEを使ったSNS販促や、スマートフォンを用いた顧客サービスの導入支援などが引き続き伸長
- SDGsの中小企業向け認証基準の設計完了など新規事業の継続的拡大

- 既存のリサーチ・セールスプロモーションに加え、CXソリューションサービス展開が本格化
- デジタルマーケティング関連のパイプラインは概ね予算どおり

- 顧客体験価値（CX）の効果を測る新指標「FRS（Fans Relationship Score）」のサービス提供を拡大。その他デジタルマーケティング関連の新ソリューションの開発推進
- SDGsの中小企業向け認証基準の設計が完了し、潜在顧客向けにPOC開始。Pマーク等と同様に認証ビジネスとしての事業化を目指す
- 主要顧客である大手放送関連会社などからのリサーチ受注も堅調に推移、行政関係からも新規受注
- 大手小売店や大手食品メーカーからのセールスプロモーション受注も堅調に推移
- 大手企業の本部への深耕や支社への展開も注力
- LINEに加えてYoutube、X（旧Twitter）、Instagram、TikTokなどソーシャルメディアマーケティングのアプローチを強化
- 自社WEBサイト、LINE、シュフー、トクバイ、クラシル、LINEチラシを含むチラシ配信システムによる一括管理の展開
- インバウンドの回復に合わせたサービス開発を推進
- その他：海外調査会社との連携含む特定新領域の新規調査、SDGs関連など新規事業の拡大

2025/3月期1Q（連結）

(単位：百万円)	2024/ 3月末	2024/6月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	963	591	▲372	61.3%
固定資産	165	161	▲3	97.9%
繰延資産	2	1	▲1	59.9%
総資産	1,131	754	▲377	66.7%
流動負債	589	398	▲191	67.6%
固定負債	192	185	▲185	96.4%
純資産	350	171	▲179	48.8%
自己資本比率	30.3%	21.7%※	▲8.6	-

<前期末比>

■ 流動資産：

- 現金及び預金93百万円増、受取手形・売掛金及び契約資産480百万円減などで372百万円の減少

■ 固定資産：

- 無形固定資産2百万円増、繰延税金資産3百万円減などで3百万円の減少

■ 流動負債：

- 支払手形及び買掛金56百万円減、短期借入金107百万円、未払消費税等14百万円減などで191百万円の減少

■ 固定負債：

- 長期借入金9百万円増などで6百万円の減少

■ 純資産：

- 新株予約権の行使により13百万円増、親会社に帰属する四半期純損失194百万円減などで179百万円の減少

■ 自己資本比率：

- 以上の結果、自己資本比率は8.6ポイント減少
 ※7月1日付子会社異動に伴う当該子会社の連結除外、関係会社株式売却益などを反映すると68.6%と2024/3月末比で38.3ポイント増

2025年3月期通期連結業績見通しの修正

- (修正前：今期を見据えた戦略的投資や事業構造の転換により売上高見通しは2,500百万円、営業利益見通しは+426百万円の170百万円へ)
 - 2024年7月1日付の当社連結子会社MSSのDS社による完全子会社化により、見通しは売上高1,750百万円、営業利益90百万円、当期純利益972百万円※へと修正
 - 上記取引の特別利益を活用したセキュリティ事業の新規取組みやDS社との連携による連結業績への影響は現時点で含まれておらず、適正かつ合理的な数値の算出が可能となった段階で反映
- ※関係会社株式売却益の法人税等への影響を保守的に想定

2025/3月期 (連結)

(単位：百万円)	2025/3月期 (修正後)	2025/3月期 (修正前)	2024/3月期
	金額	金額	金額
売上高	1,750	2,500	2,212
営業利益	90	170	▲257
親会社株主に 帰属する当期純利益	972※	110	▲309

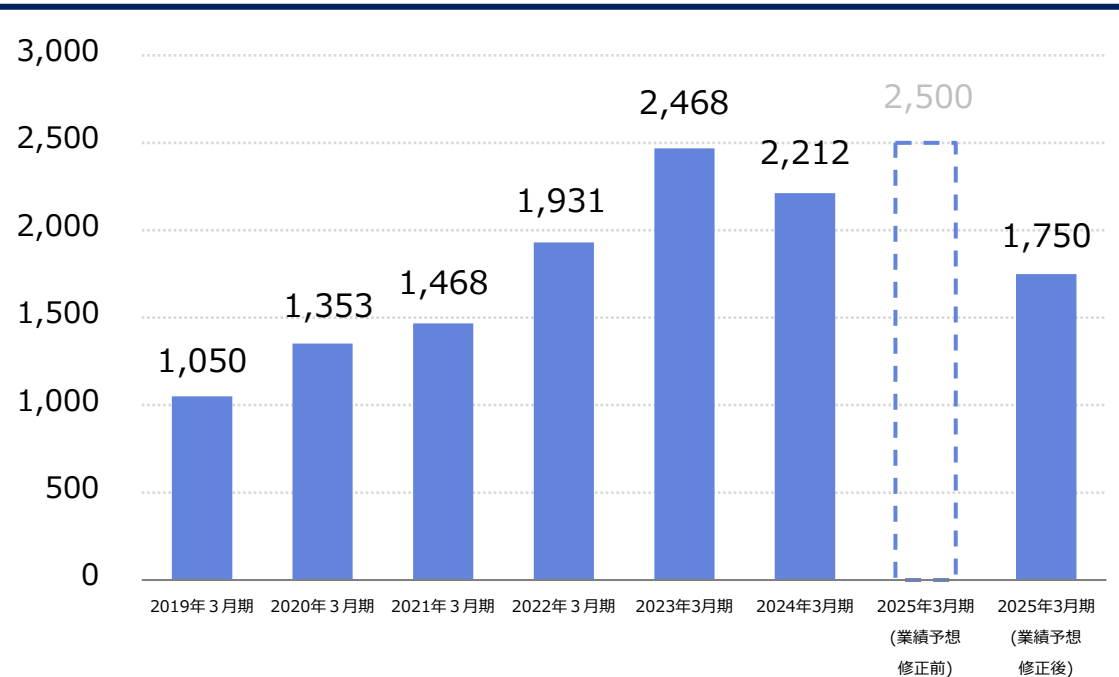
■ セキュリティ事業：

- 世界最高水準の実践的技術とブランド力を活かし、サイバーセキュリティの総合企業としての確固たる地位の確立を目指す
- サイバーセキュリティ テック・カンパニー化（ハッカー人材200人計画）の推進
- 情報セキュリティ認証コンサルティング分野のリーディングカンパニーとして市場拡大を牽引

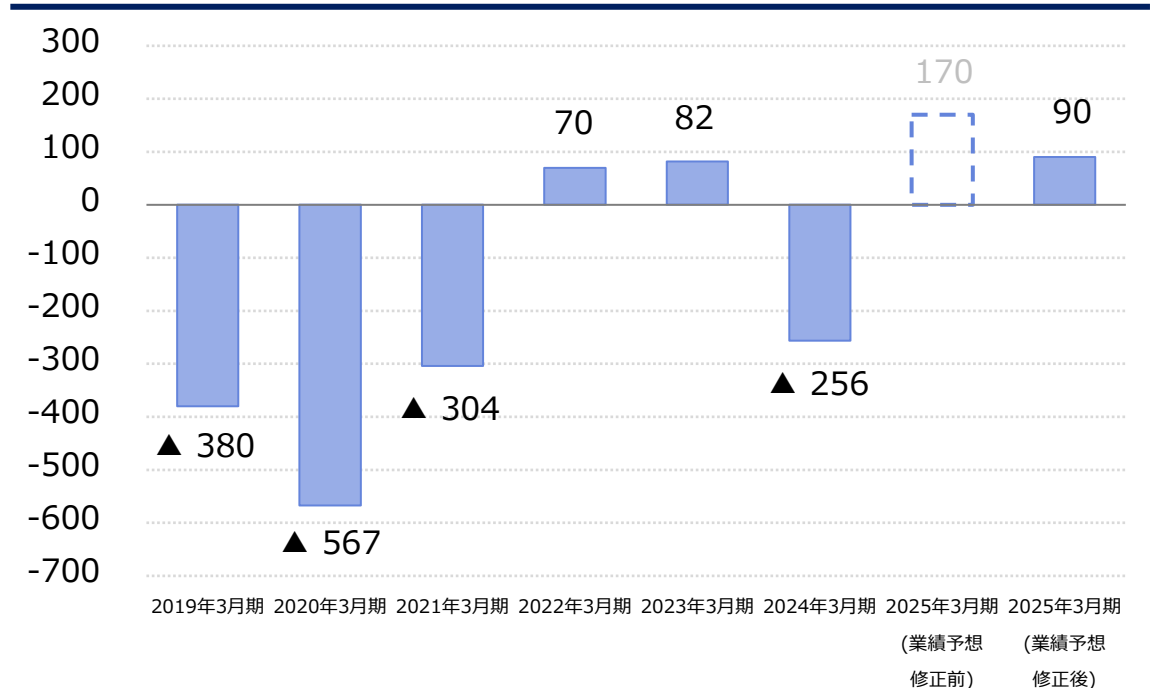
2025年3月期通期連結業績見通しの修正

- (修正前：戦略的投資の効果顕在化、生産性向上、固定費の適正化により、売上高見通しは2,500百万円、営業利益見通しは黒字化で170百万円)
- 2024年7月1日付の当社連結子会社MSSのDS社による完全子会社化により、見通しは売上高1,750百万円、営業利益90百万円へと修正
- 上記取引の特別利益を活用したセキュリティ事業の新規取組みやDS社との連携による連結業績への影響は現時点で含まれておらず、適正かつ合理的な数値の算出が可能となった段階で反映

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



- **持続的成長可能な基盤構築、1期での黒字回復に向けて今期の主方針は以下の3つ：**
 - **持続的な成長可能な基盤構築をさらに推進**
 - **継続的な社内効率化および粗利率の高い案件を優先的に獲得し、利益率改善**
 - **固定費の適正化**

- **持続的成長可能な基盤構築：**
 - 前期の戦略的投資による新ソリューションの洗練化
 - 国内初の金融機関向けIT・OTトレーニングシステムを配備したアリーナの開設
 - スキルの高いハッカー人材を活用した新ソリューションの提供
 - 事業シナジーが見込める提携先（データセクション社など）との連携拡大及び新規提携先の発掘

- **生産性向上、社内効率化および粗利率の高い案件の獲得：**
 - 前期の戦略的投資による高付加価値案件確保および効率化（利率益向上）
 - スキルの高いハッカーなどを活用した付加価値が高く利益率の高い案件の受注を拡大
 - 前期からの生産性向上に向けた取組み、社内業務効率改革の顕在化により、人的リソースはより付加価値の高い領域に集中

- **固定費の適正化：**
 - 前期の戦略的投資によるセキュリティ診断等業務の生産性向上、その他社内業務効率化に加え、固定費の適正化を推進

本資料に記載されている当社の予想、見通し、目標、計画、戦略等の将来に関する記述は、本資料作成の時点で当社が合理的であると判断する情報に基づき、一定の前提（仮定）を用いており、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他種々の要因により、実際の業績はこれらの予想・目標等と大きく異なる可能性があります

当社は、これらの将来の見通しに関する事項を常に改定する訳ではなく、またその責任も有しません

なお、本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません

IR及び本資料に関するお問い合わせ

株式会社バルクホールディングス
IR担当

ir@vlcholdings.com