GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2025年3月期
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

2025年4月

Agenda

1	2025年3月期 業績ハイライト	P 3
2	成長戦略	P15
3	2026年3月期 連結業績予想	P26
4	株主還元	P30
5	経営トピックス	P34
6	ESGの取組み	P43
7	Appendix	P45

GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2025年3月期 業績ハイライト

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

2025年3月期も業績は順調に拡大

連結売上高

前期比

＋25.7%

88億164万円

連結営業利益

前期比

＋45.1%

16億1503万円

営業利益率

前期比

＋2.5pt

18.3%

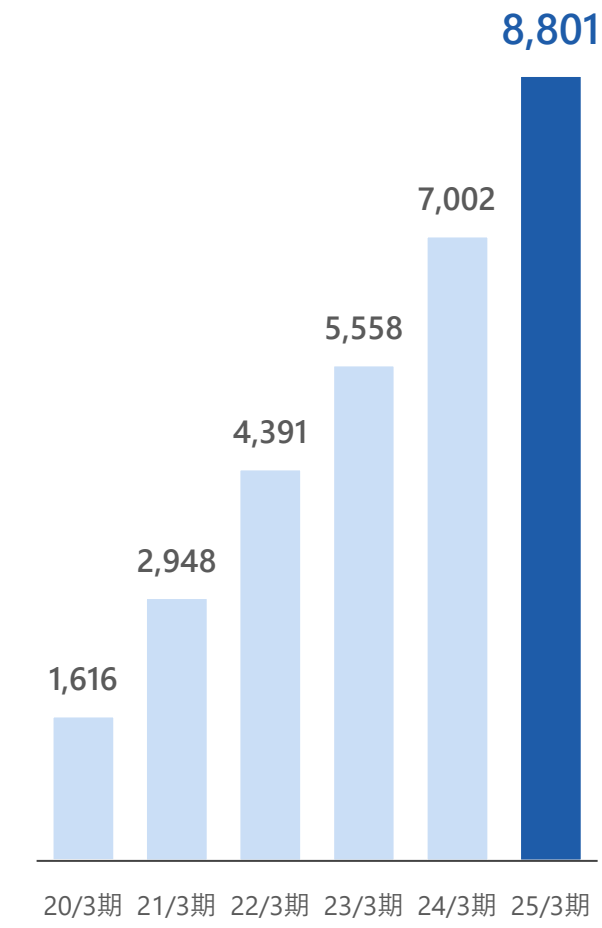
- 売上高・利益ともに**過去最高額を更新**
  中期経営計画で掲げる売上成長率+25%目標を計画通り達成
- 本社移転にともなう一時コスト、業容拡大にともなうコスト増を認識しつつも
  営業利益は前期比＋45.1%
- 中期的に利益率の向上を目指す計画に則り
  営業利益率は計画をも上回る前期比2.5ポイントアップ　7年連続伸長

通期業績推移

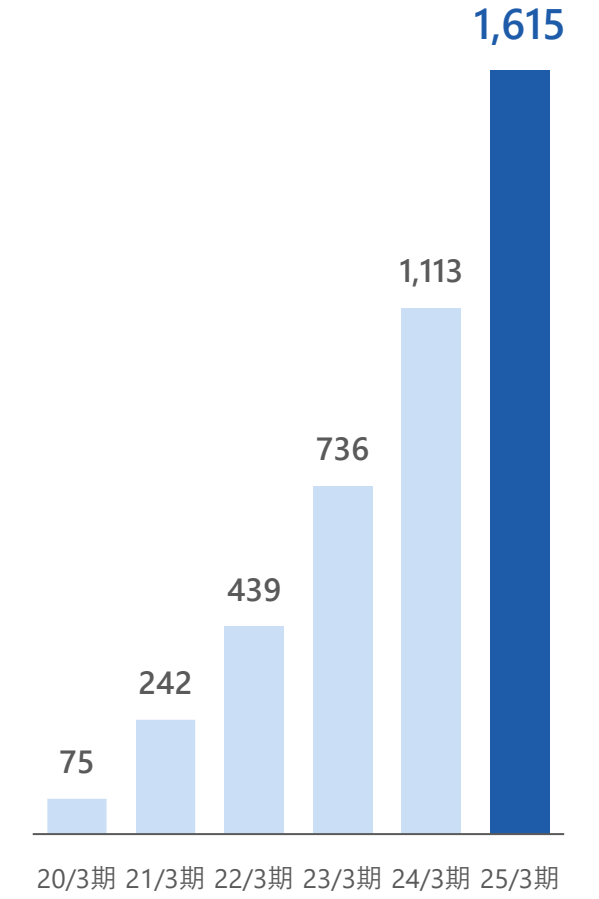
安定的なトップラインの拡大とそれを超える利益の成長スピード

高収益体質の経営を実現

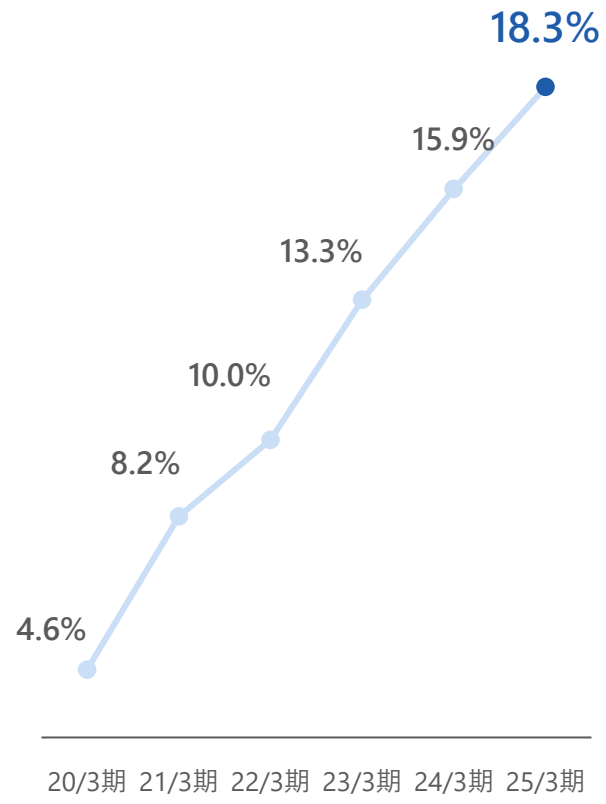
売上高の推移 (単位：百万円)



営業利益の推移 (単位：百万円)



営業利益率の推移

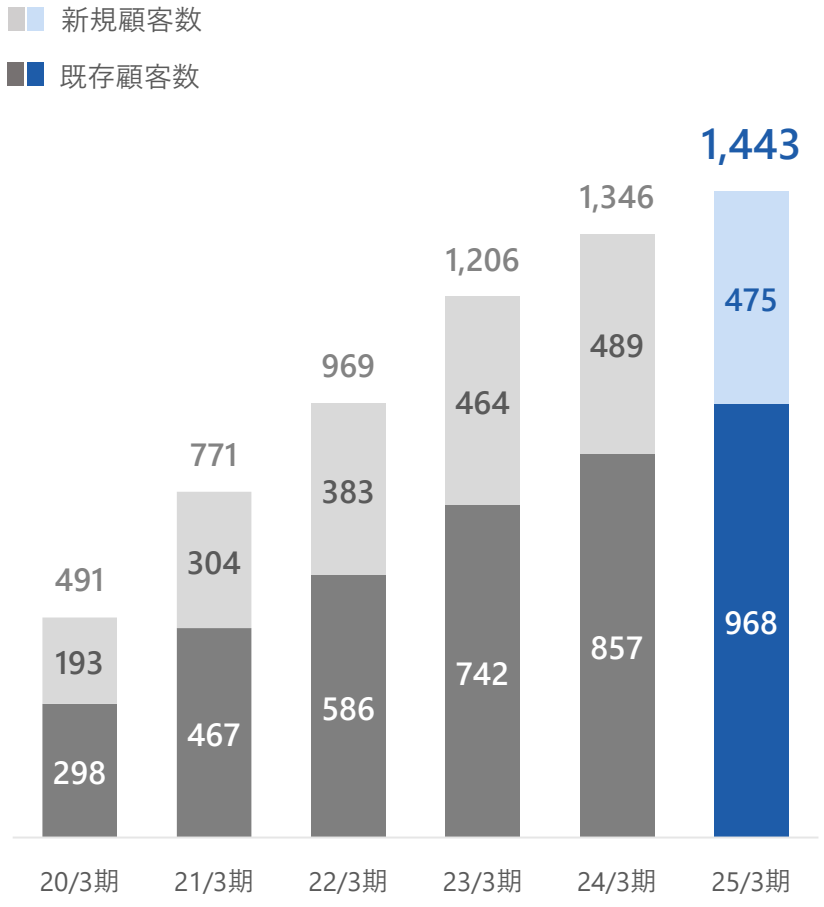


顧客数・ARPU推移

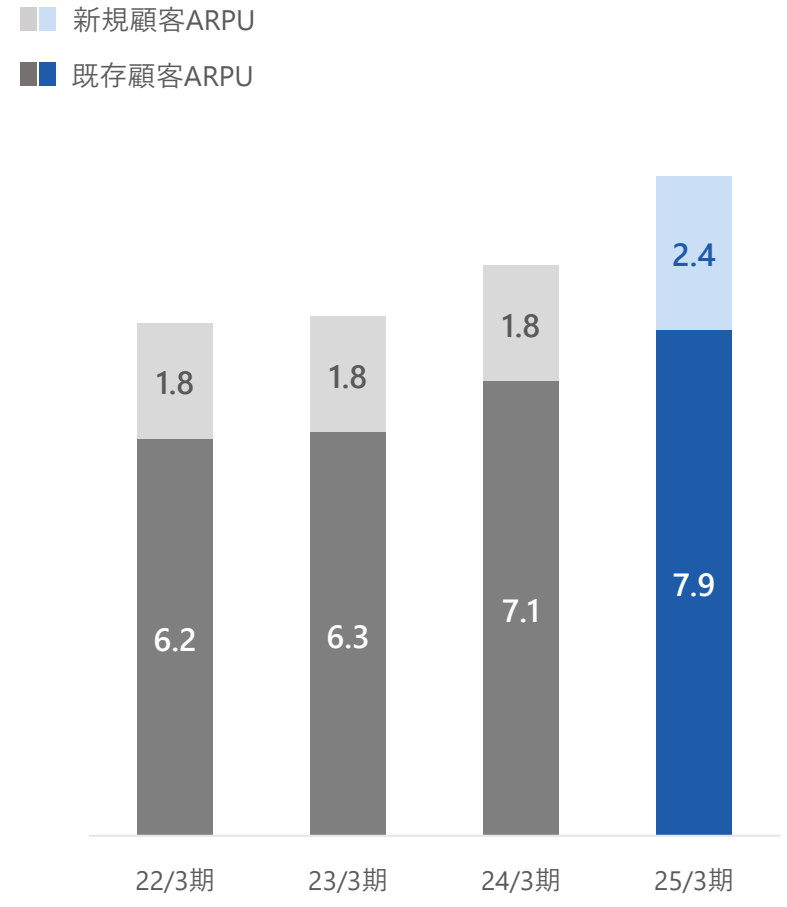
緊急対応を起因とした関連サービスの提供により新規顧客はARPUが伸長

セキュリティ教育、セキュリティ人材提供の旺盛な需要により、既存顧客は顧客数・ARPUともに伸長

顧客数推移（単位：社）



ARPU推移（単位：百万円）



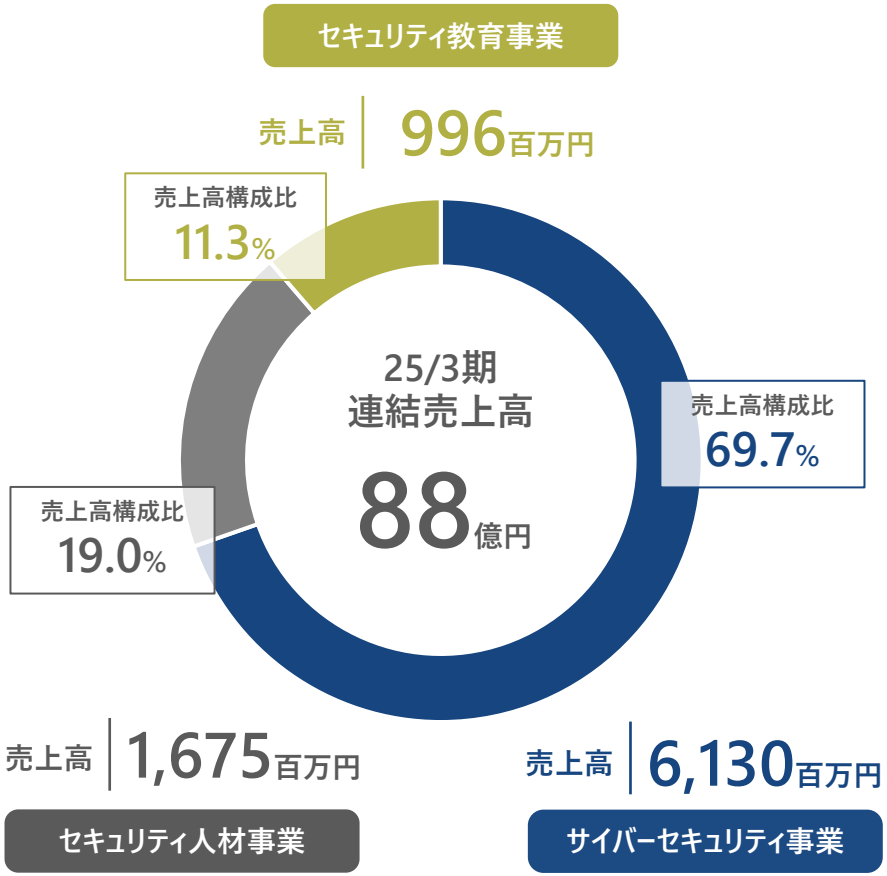
※21年3月期以前の数値は参考値です

連結売上高・売上総利益構成

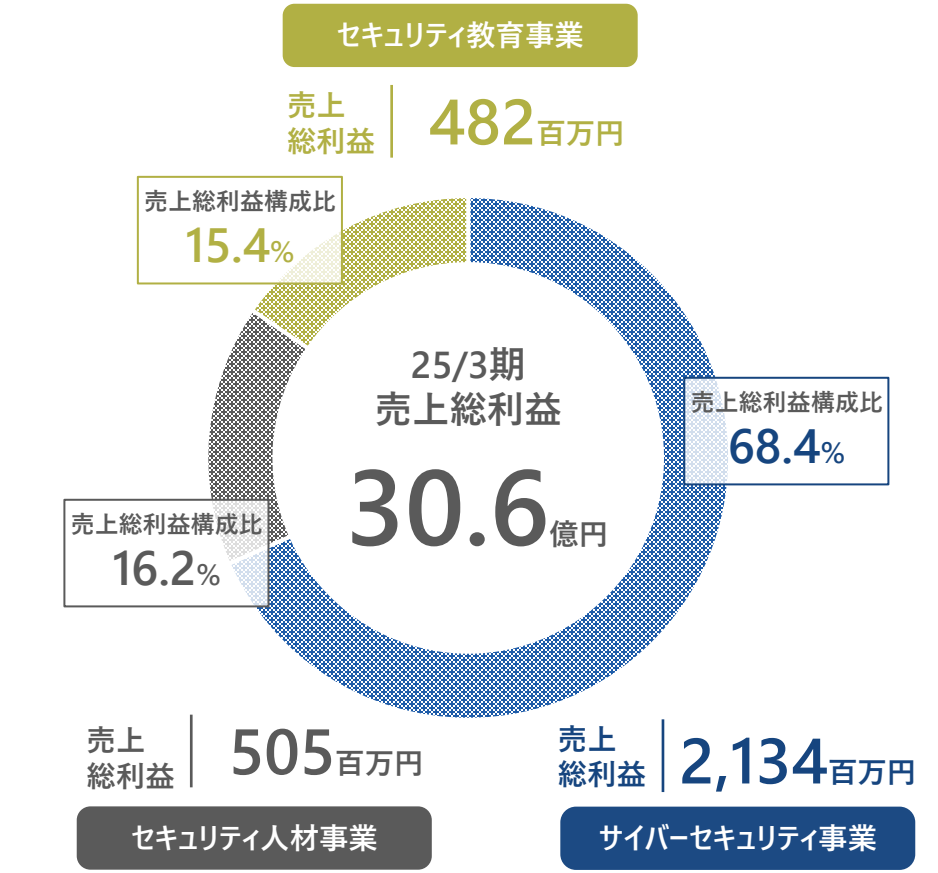
2025年3月期の構成比は計画通り

安定収益のサイバーセキュリティ事業をベースに、高成長のセキュリティ教育事業・セキュリティ人材事業で構成

売上高構成比



売上総利益構成比

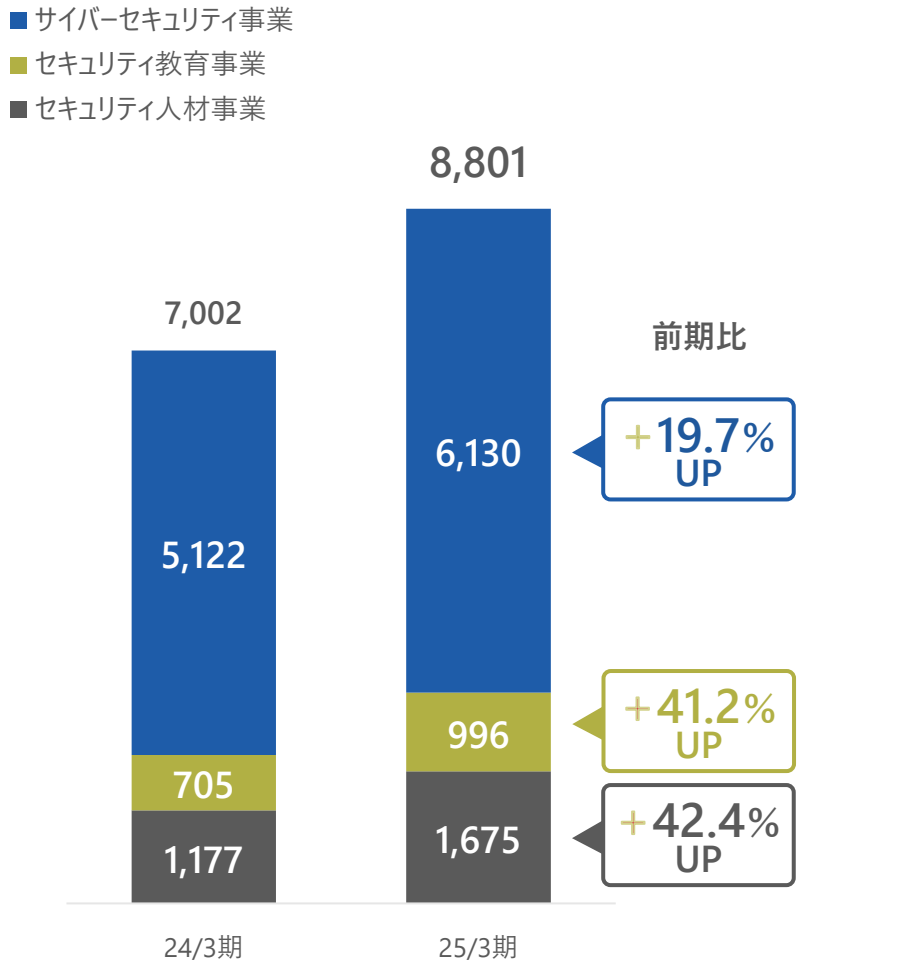


事業別売上高・売上総利益　前期比（累計期間）

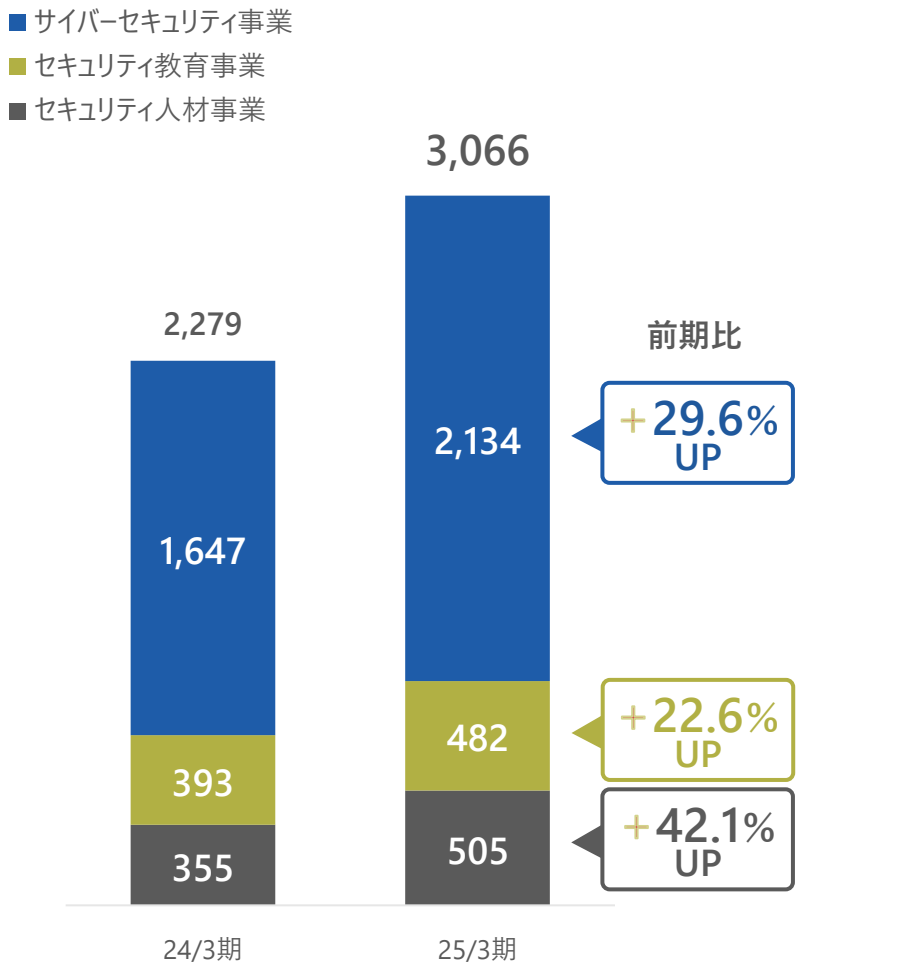
売上高・売上総利益ともに拡大

セキュリティ教育事業、セキュリティ人材事業が大きく躍進

売上高（単位：百万円）



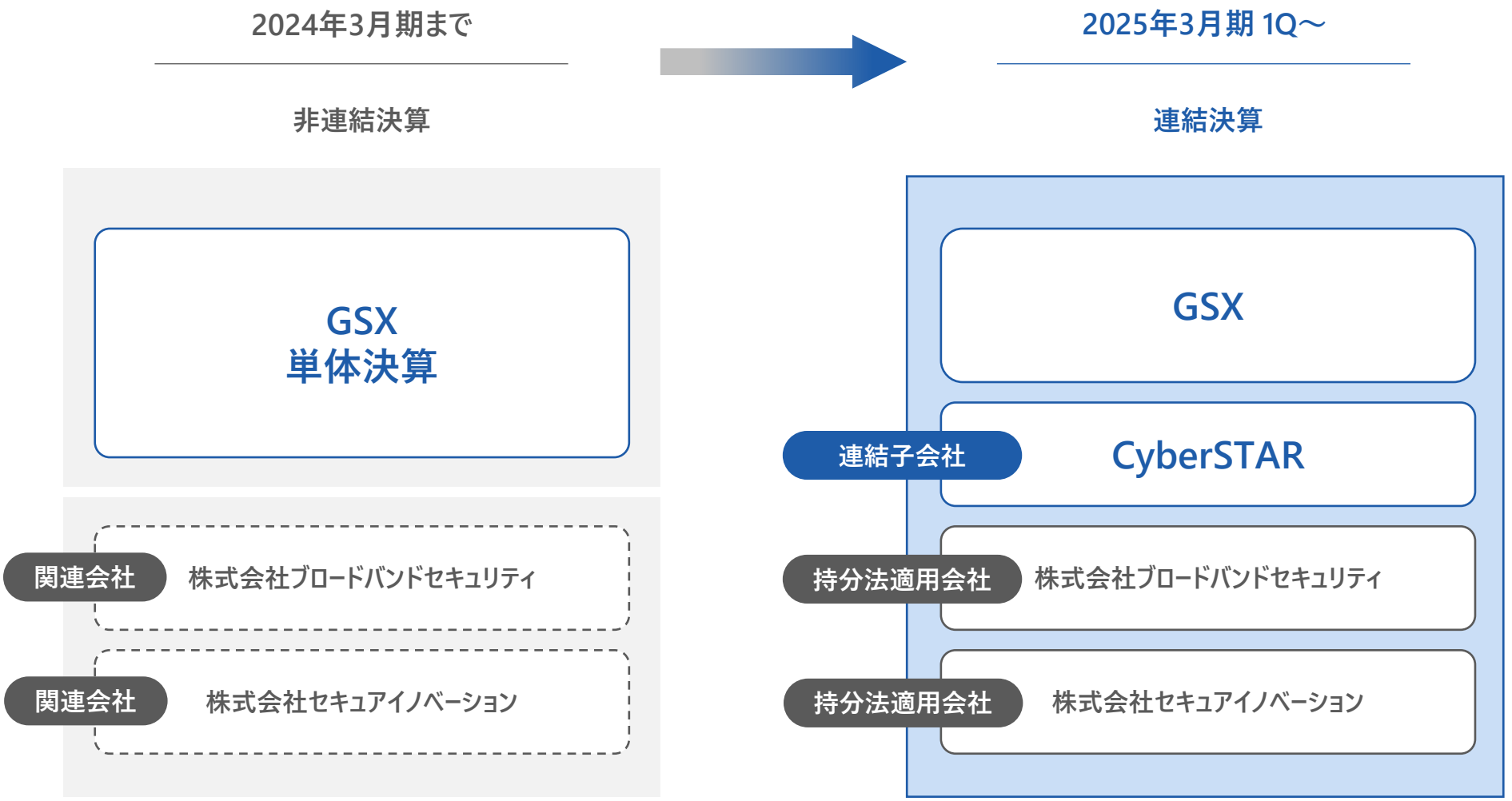
売上総利益（単位：百万円）



連結決算へ移行

2024年4月1日にセキュリティ人材SES事業を分社化　CyberSTARを連結子会社として、2025年3月期より連結決算に移行

持分法適用となった株式会社ブロードバンドセキュリティ（BBSec）と株式会社セキュアイノベーション（SIV）の損益を反映

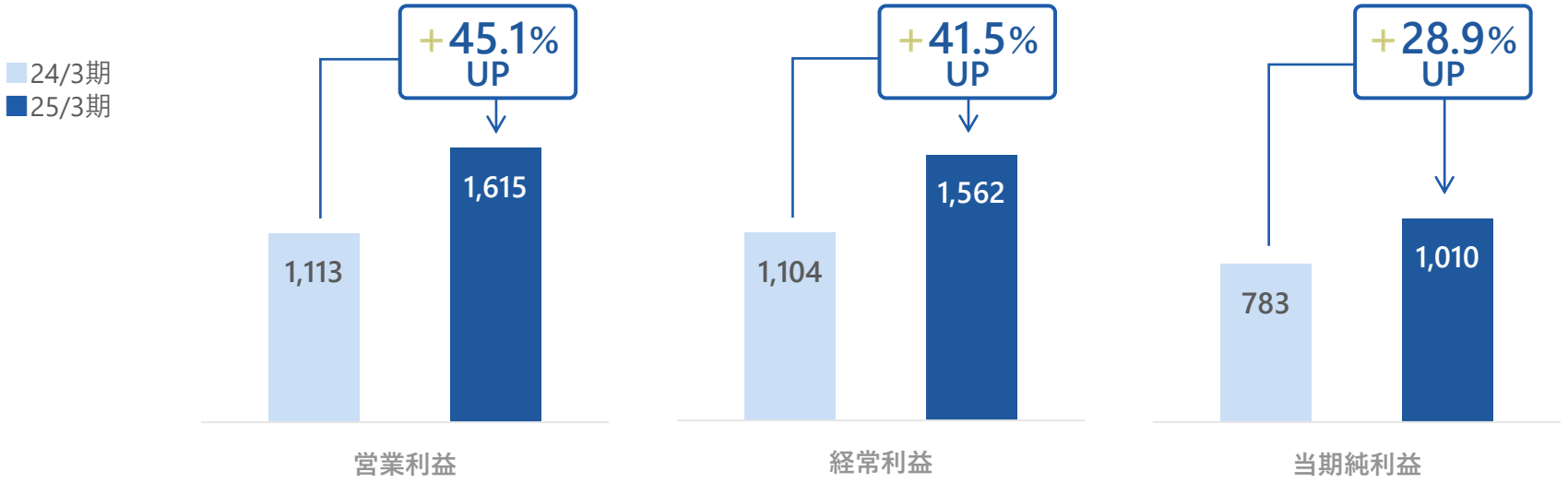


持分法適用会社による当社業績への影響について

持分法による投資損益は通期累計で損失に　経常利益の前年伸長率をやや押し下げる

また、持分法適用会社の流通株式数の増加に伴う当社持分比率の減少が当期純利益に影響

利益の前年伸長率



経常利益への影響

持分法による投資損益は、4 Q会計期間では利益となったものの通期累計では損失に
持分法による投資損失を計上したことにより、前年伸長率は＋41.5%に

当期純利益への影響

CyberSTARの分社化に伴う従業員数の変動により、所得拡大促進税制が適用されず法人税率がアップ
加えて、持分法適用会社におけるストックオプション行使や自己株式処分に伴う当社持分比率の減少により
持分変動損失を計上　前年伸長率は＋28.9%に

連結P/L（累計期間）

売上高、利益ともに高成長を継続、営業利益率は18.3%と前年同期比で2.5ptUP

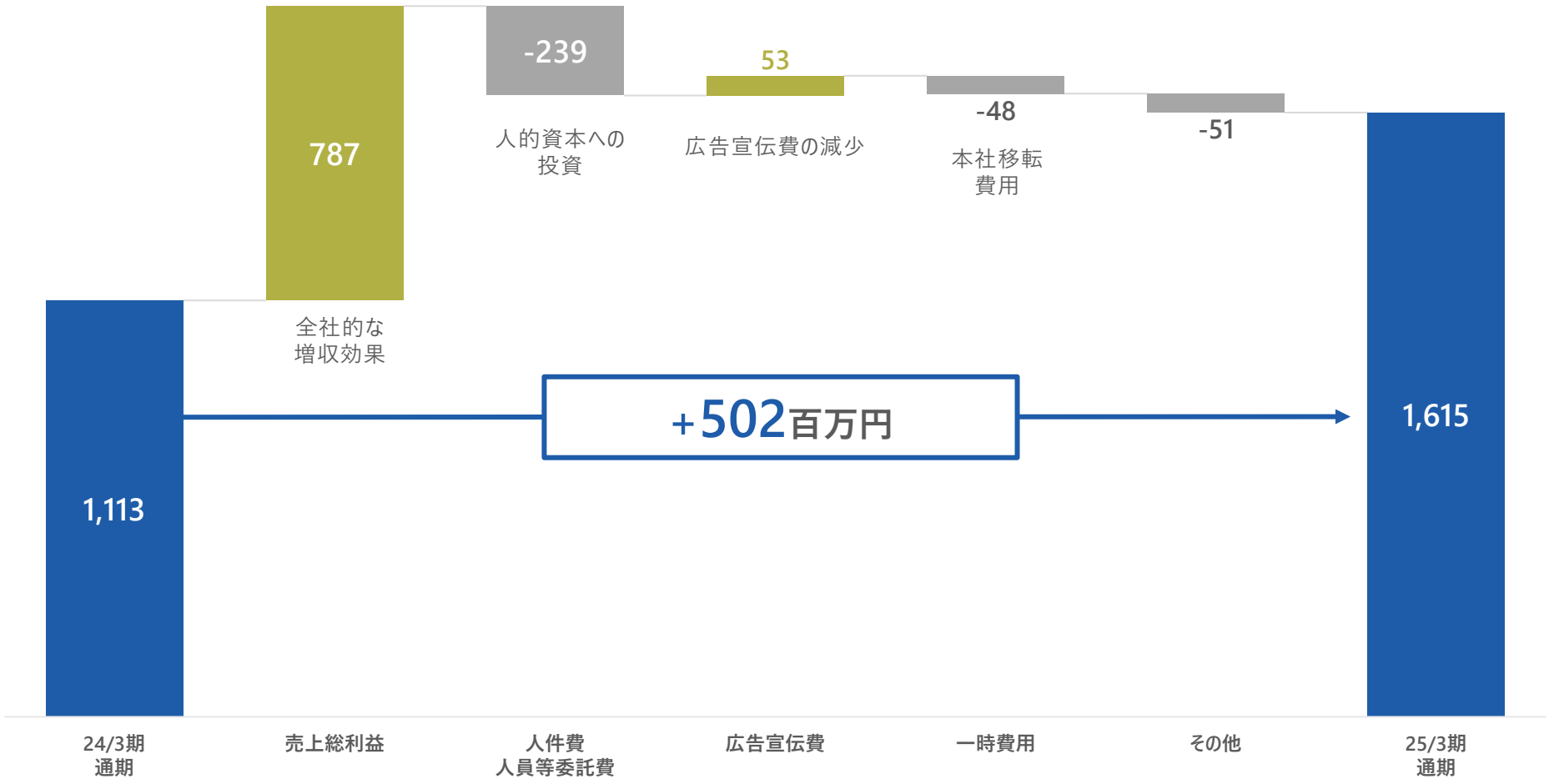
（百万円）	2024/3期 実績	2025年/3期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	7,002	8,801	+1,798	+25.7%
売上総利益	2,279	3,066	+787	+34.5%
売上高総利益率	32.5%	34.8%	+2.3pt	-
販売費・一般管理費	1,166	1,451	+285	+24.5%
販売費・一般管理費率	16.7%	16.5%	-0.2pt	-
営業利益	1,113	1,615	+502	+45.1%
営業利益率	15.9%	18.3%	+2.5pt	-
経常利益	1,104	1,562	+458	+41.5%
経常利益率	15.8%	17.8%	+2.0pt	-
当期純利益	783	1,010	+226	+28.9%
EPS（円）	104.84	134.48	+29.64	-

注）2025年3月期 より連結財務諸表を作成しておりますが、便宜上前年同期の財務諸表と比較しております。

営業利益増減分析（累計）

全社的な増収効果により、業容拡大にともなうコスト増や本社移転費用をこなし、営業利益は大きく拡大

（単位：百万円）

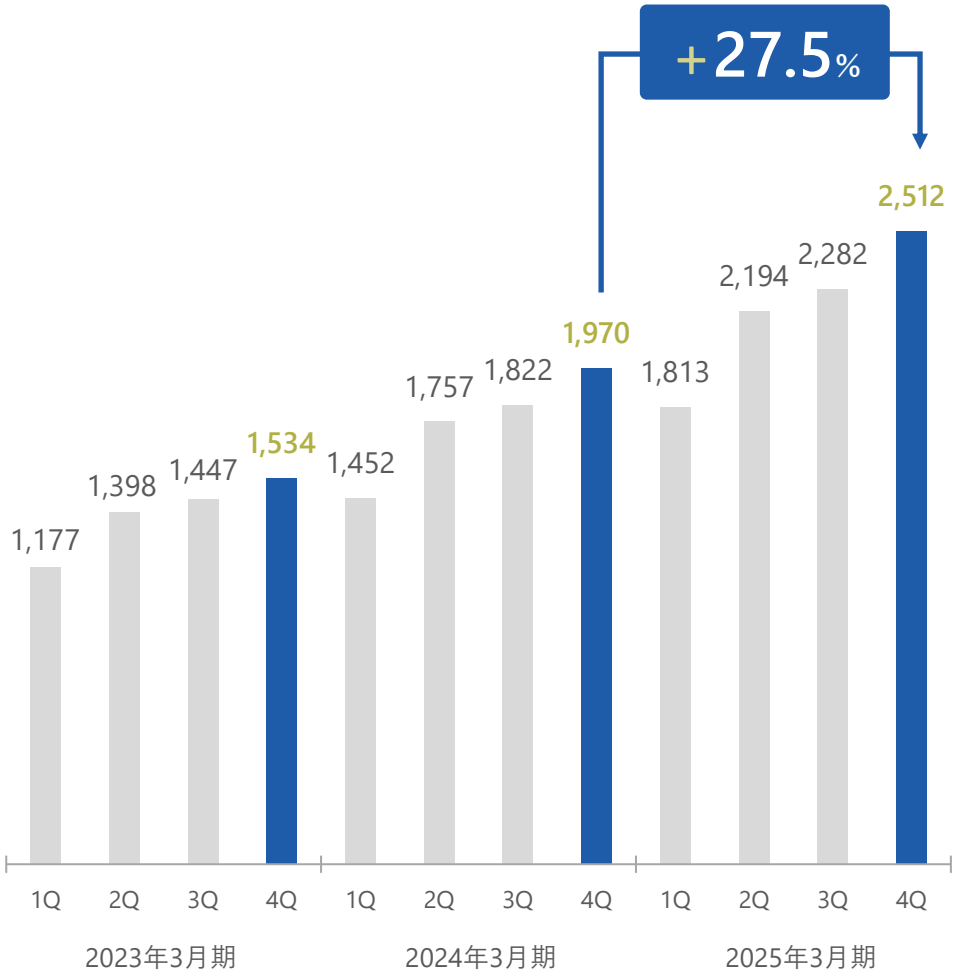


参考資料　売上高・営業利益　四半期推移（会計期間）

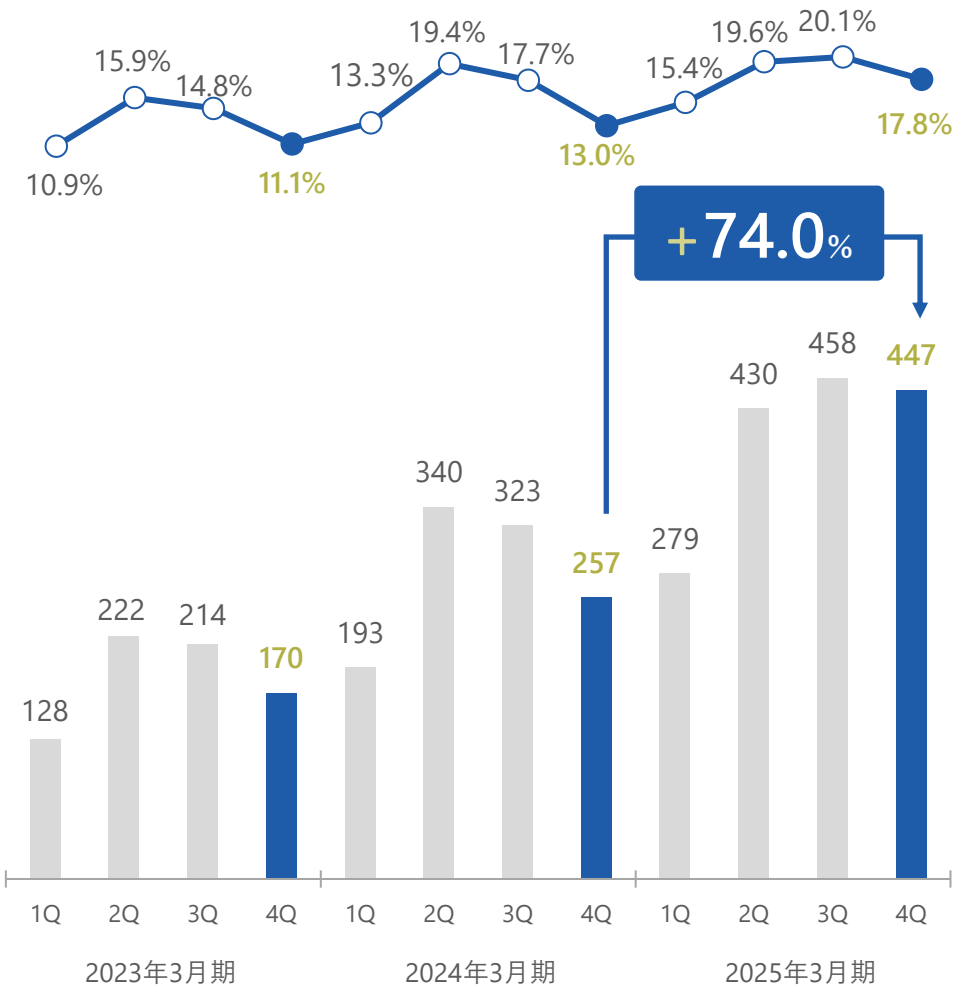
前年同期比で売上高は+27.5%、営業利益は+74.0%と大きく伸長

例年通り4Qに従業員に対する決算賞与等を計上しながらも、営業利益率は高い水準を維持

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



© GLOBAL SECURITY EXPERTS

連結B/S

（百万円）	2024/3期	2025/3期	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	3,713	4,799	+1,086	+29.3%
現金及び預金	1,233	1,385	+152	+12.3%
売掛金及び契約資産	1,486	2,149	+662	+44.6%
その他	993	1,264	+271	+27.3%
固定資産	2,823	3,341	+518	+18.4%
有形固定資産	31	276	+245	+789.2%
無形固定資産	139	98	-40	-29.4%
投資その他の資産	2,653	2,966	+313	+11.8%
資産合計	6,536	8,141	+1,604	+24.5%
流動負債	2,489	3,630	+1,141	+45.8%
買掛金	354	430	+75	+21.4%
短期借入金	–	400	+400	–
1年内返済予定の長期借入金	219	219	0	–
その他流動負債	1,915	2,580	+665	+34.8%
固定負債	1,613	1,431	-182	-11.3%
長期借入金	1,527	1,308	-219	-14.4%
その他固定負債	85	123	+37	+43.8%
純資産	2,433	3,078	+645	+26.5%
自己資本比率	37.2%	37.8%	+0.6pt	–

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

成長戦略

GSXグループのビジネスモデル

ターゲット	準大手・中堅・中小企業（エンドユーザ）	IT企業・SIer	エンドユーザー・IT企業 問わず セキュリティ人材が必要な企業
GSXグループの提供価値	中堅・中小企業に必要なセキュリティサービスを**フルラインナップ** 従業員教育 セキュリティ人材育成 診断 / 緊急対応 / コンサル サイバーソリューション 導入・運用	セキュリティ教育・資格制度で IT人材を**プラス・セキュリティ人材へ** 当社オリジナル SecuriST EC-Council CISSP	セキュリティ人材不足を背景に **セキュリティ人材育成スキームにより IT人材をバリューアップ セキュリティ人材SESの提供** IT企業 ― 戦略的パートナーシップ ― GSX 育成 セキュリティ人材の育成 お客様 ← 提供 ← セキュリティブランドSES

事業内容： サイバーセキュリティ事業

準大手・中堅・中小企業向けにサイバーセキュリティ対策をワンストップで支援

標的型メール訓練サービス

トラップメール
GSX標的型メール訓練サービス®

OEM供給を含み
トップシェア

累計導入社数
11,000社
以上

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

従業員のセキュリティ意識向上
組織体制の構築・強化

調査・分析、アセスメント、体制整備など
ワンストップで提供

セキュリティ製品の導入や運用
セキュリティインフラの構築やシステム開発

自社ホワイトハッカーによる
幅広い脆弱性診断を提供

セキュリティソリューションサービス

- 製品導入
- 運用サービス
- 緊急対応
- インフラ構築
- システム開発

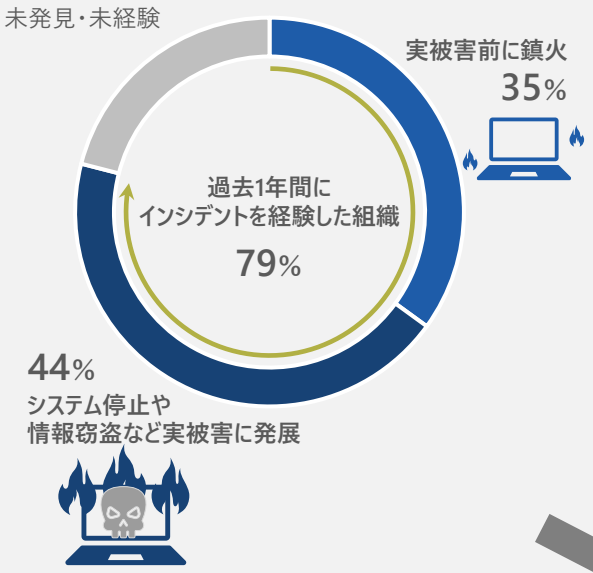
脆弱性診断サービス（タイガーチームサービス）

- 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

加速する準大手・中堅・中小企業のセキュリティニーズ

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）

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**

DX化の加速

DX推進は、セキュリティ対策とセットで

- ✓ 企業競争力向上にはDX化が急務
- ✓ DX推進はセキュリティ対策とセットで行う必要がある

大企業においては、セキュリティ対策は常識となったが、
準大手・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

事業内容：セキュリティ教育事業

IT企業・SIer向けにセキュリティ領域の教育を実施、IT人材の付加価値向上を支援する

IT企業・SIer ＋ セキュリティ教育 ▶

- 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

当社オリジナル IT人材/非セキュリティ人材向け教育メニュー

SecuriST®

累計受講者数 17,113名（25/3末時点）

認定Webアプリケーション脆弱性診断士	セキュアWebアプリケーション設計士
受講料金：22万円	受講料金：13.2万円
認定ネットワーク脆弱性診断士	ゼロトラストコーディネーター
受講料金：22万円	受講料金： 8.8万円

セキュリティ人材向け教育メニュー

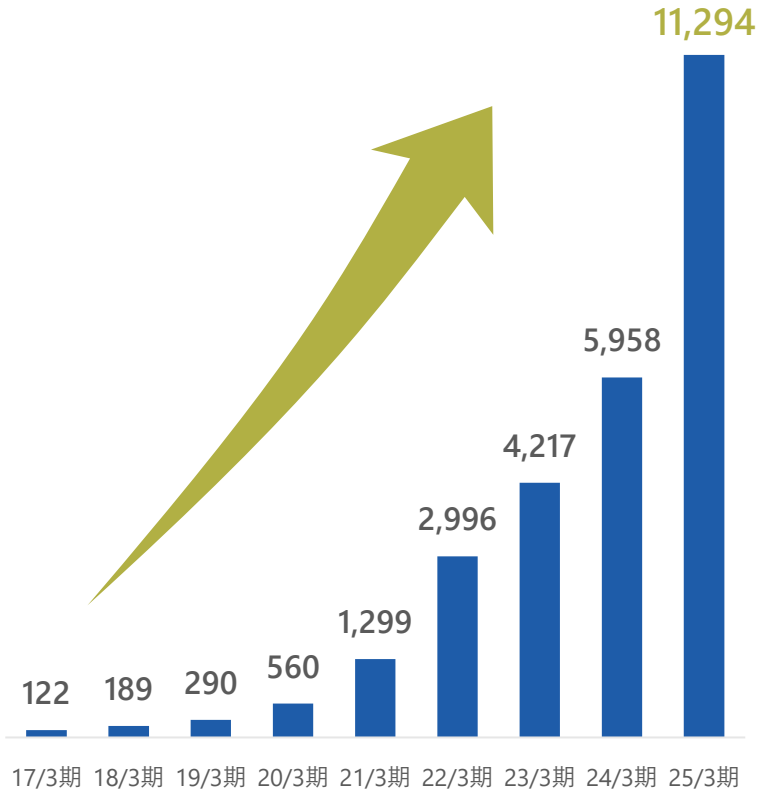
EC-Council

国際的なセキュリティ資格　累計受講者数 8,332名（25/3末時点）

主なコース例	CND 認定ネットワークディフェンダー	CEH 認定ホワイトハッカー
受講料金	約32万円	約54万円

加速するIT企業・SIerのセキュリティ教育ニーズ

GSX 教育講座　受講者数の推移（単年度）



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・SIer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

事業内容： セキュリティ人材事業

企業規模を限定せずあらゆる企業のセキュリティ人材ニーズに応える
セキュリティ教育カンパニーのGSXならではのビジネスモデルを確立し、IT人材を抱えるIT企業、セキュリティ人材を必要とするお客様双方にメリットを提供

BEFORE

IT企業
IT人材の単価UPしたい

従業員
スキルアップしたい

お客様
- セキュリティ人材が欲しい
- セキュリティ人材の社内育成は難しい

AFTER

戦略的パートナーシップ

IT企業
単価UP

従業員
リスキリング

CyberSTAR

育成
GSX
教育ノウハウを活用
IT人材を
セキュリティ人材へ

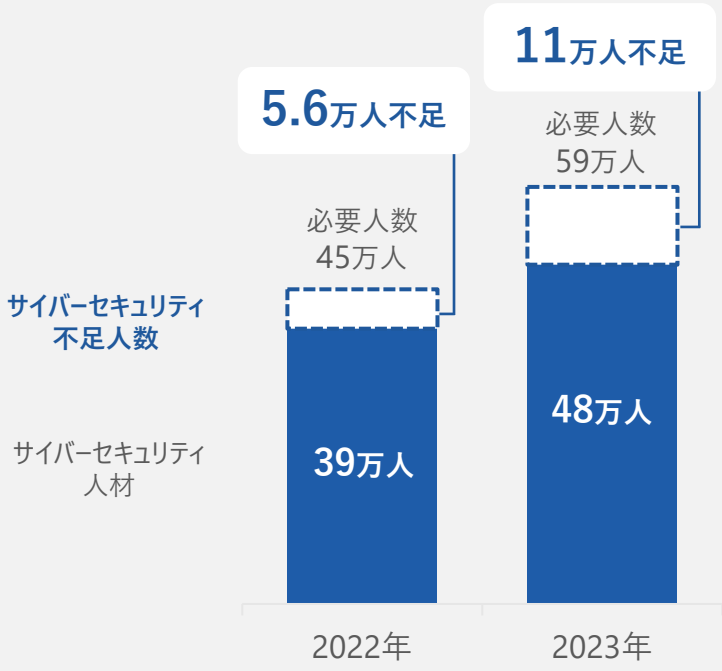
提供
セキュリティ人材へ
バリューアップした
人材を提供

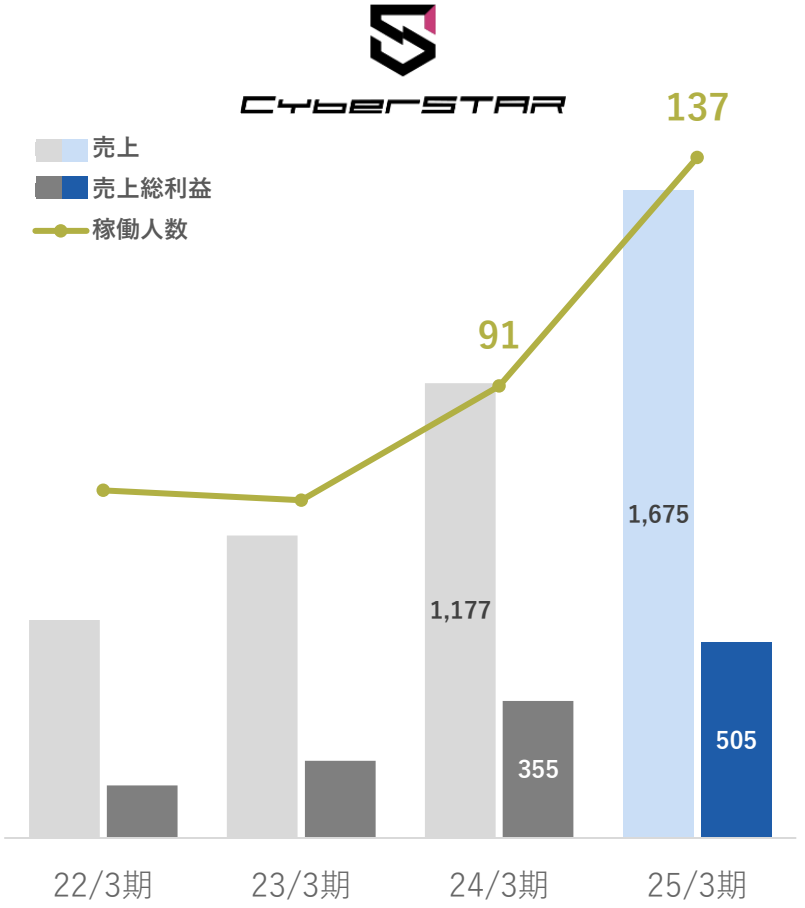
お客様
セキュリティ人材
獲得

加速するセキュリティ人材SESニーズ

日本のサイバーセキュリティ人材不足

セキュリティ人材数は増加するも、不足人数は約２倍に増え、
人材の増加でカバーできていない





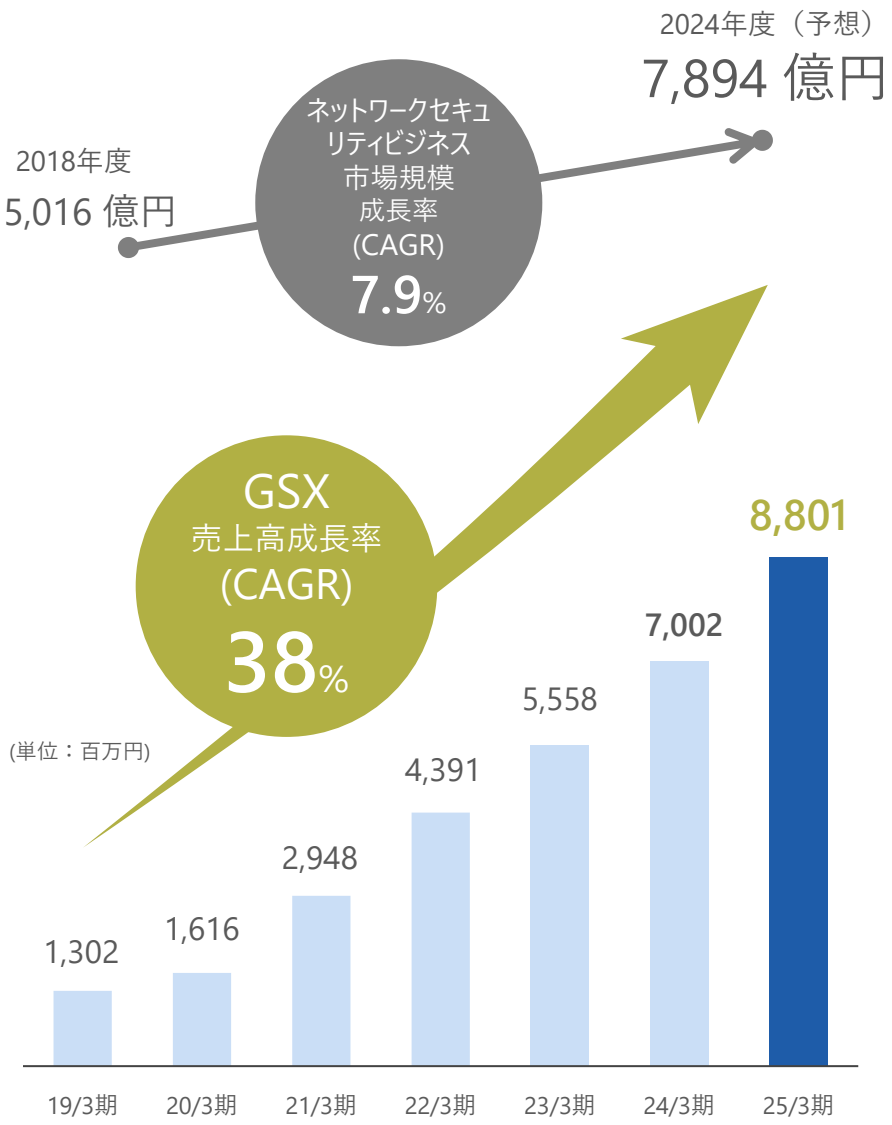
約9割の日本企業がセキュリティ人材不足に悩む一方、キャリアップを望む働き手にとって「情報セキュリティ」は注目の職種

セキュリティ人材ニーズとリスキリングを同時に解決するビジネススキームに注目が集まっている

出所：「ISC2 Cybersecurity Workforce Study」 International Information System Security Certification Consortium（ISC2）

GSXの成長率はセキュリティ市場の成長をはるかに上回る

売上高成長率（CAGR）は38%と市場成長率7.9%を大きく上回る水準で推移



出所：2023 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
準大手・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

理由 3
セキュリティ人材を育成して提供する
独自のセキュリティ人材ビジネスモデル

展望
分社化により
セキュリティ人材SESが加速度的に拡大

年率25％売上成長と、さらなる成長を確信する資本提携・業務提携

中期経営計画で掲げる年率 25％の売上成長を実現し、さらなる成長を確かなものにするアライアンス戦略

GSXが成長するための４つの領域で、強力に事業を推進できる戦略的パートナー企業と資本提携・業務提携を締結

販路拡大

販路拡大に伴う業績伸長

提携パートナーの顧客網に対する商材の展開

新エリア進出

事業領域拡大に伴う業績伸長

新たな事業領域に進出することによる新規顧客の獲得

GSX

- サイバーセキュリティ事業
- セキュリティ教育事業
- セキュリティ人材事業（CyberSTAR）

リソース拡大

製造能力拡大に伴う業績伸長

各種サービスを提供し得る人的リソースが増強されることによる売上貢献

サービスラインナップ拡充

提供サービス拡充に伴う業績伸長

提供できるサービスが増えることによる販売機会の拡大

年率25%の売上成長の礎となる基本戦略と、さらなる成長を確信するアライアンス戦略・ファンド組成

アライアンス戦略

販路拡大
新エリア進出
GSX
リソース拡大
サービス
ラインナップ拡充

成長
加速

ファンド組成

LP
GSX ＋ セキュリティ企業
資金提供
日本サイバーセキュリティファンド1号
事業支援
出資
アドバイザリーボード
事業成功率 UP
目利き
出資先セキュリティ企業

基本戦略

相互作用

準大手・中堅・中小企業
セキュリティ体制の強化
をワンストップで

IT企業・SIer
セキュリティ教育でIT人材を
「プラス・セキュリティ」人材へ

セキュリティ人材が必要な企業
セキュリティ特化型の
人材ビジネス

新たな収益源

年率25%の売上成長の礎

Copyright (c) GLOBAL SECURITY EXPERTS Inc., All Rights Reserved.

GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026年3月期 連結業績予想

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

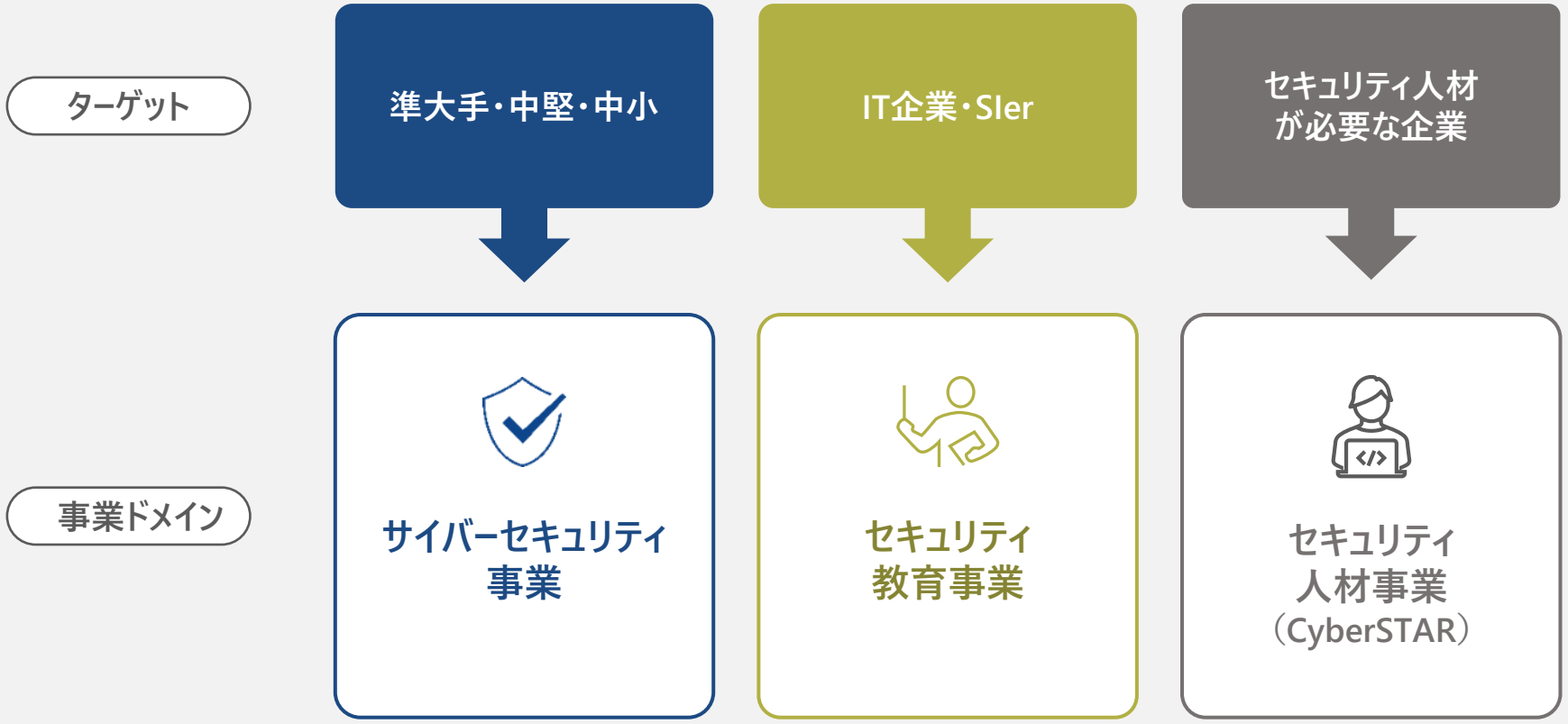
連結売上高は前期比＋25%　営業利益率は20%を目指す

（百万円）	2025/3期 実績	2026/3期 予想	増減額	増減率
売上高	8,801	11,000	2,198	+25.0%
営業利益	1,615	2,200	585	+36.2%
営業利益率	18.3%	20.0%	+1.7pt	-
経常利益	1,562	2,181	619	+39.5%
経常利益率	17.8%	19.8%	+2.0pt	-
当期純利益	1,010	1,417	407	+40.3%
EPS（円）※	134.48	188.77	54.29	-

※2025年6月1日を効力発生日として普通株式１株に対して２株の株式分割を2025年3月14日の取締役会にて決議しております。
2025年3月期実績のEPSは当該株式分割前の額であり、2026年3月期予想のEPSは当該株式分割を考慮しておりません。

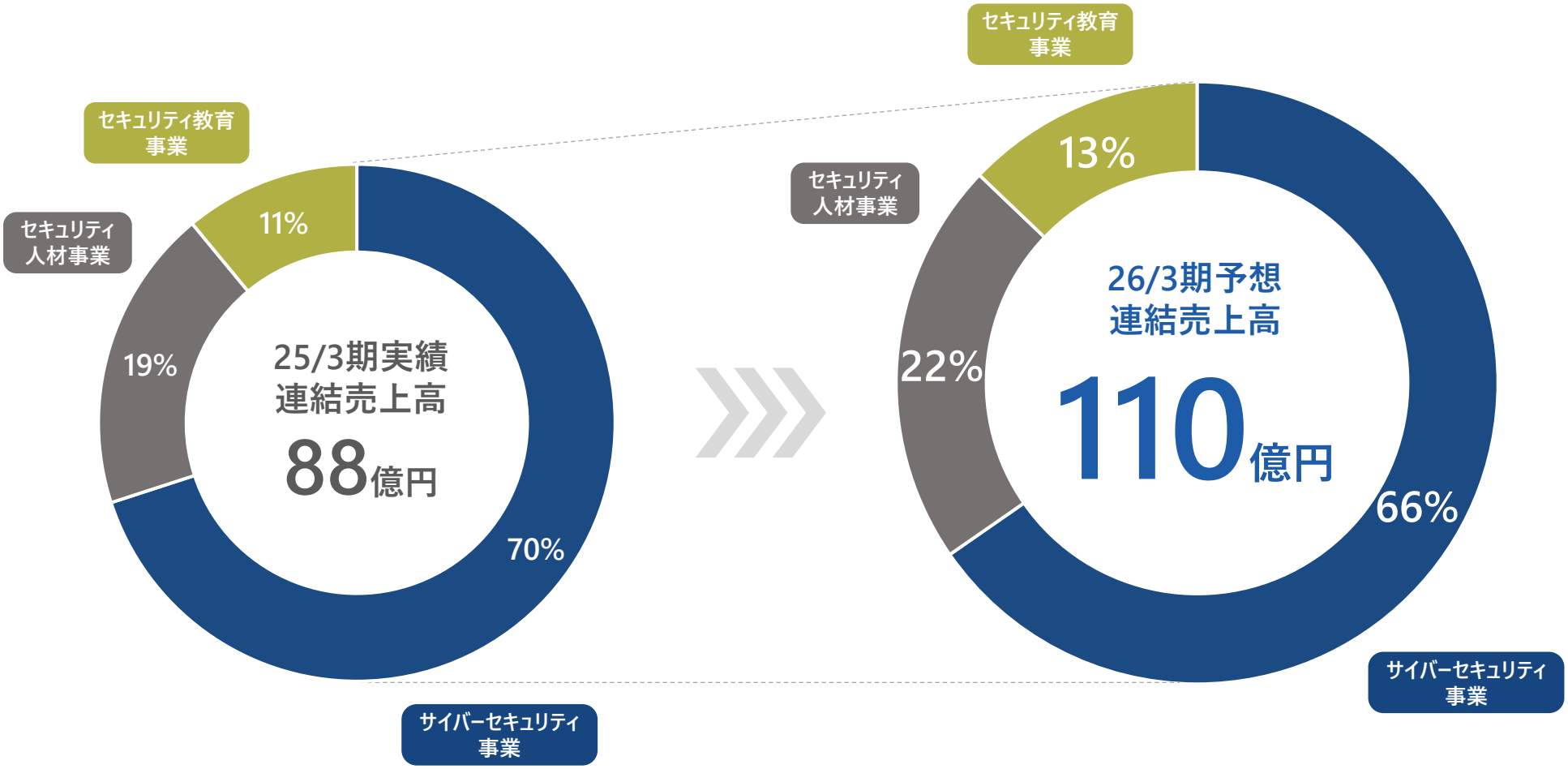
事業ドメイン

2025年3月期より「準大手・中堅・中小」、「IT企業・SIer」、「セキュリティ人材が必要な企業」の３ターゲットを明確化
それぞれのターゲットに提供するサービスをまとめて事業ドメインとして編成



2026年3月期 連結売上高の構成予想

サイバーセキュリティ事業の安定成長とセキュリティ教育事業・セキュリティ人材事業の躍進
全ての事業において前期比増収を見込む



GSX

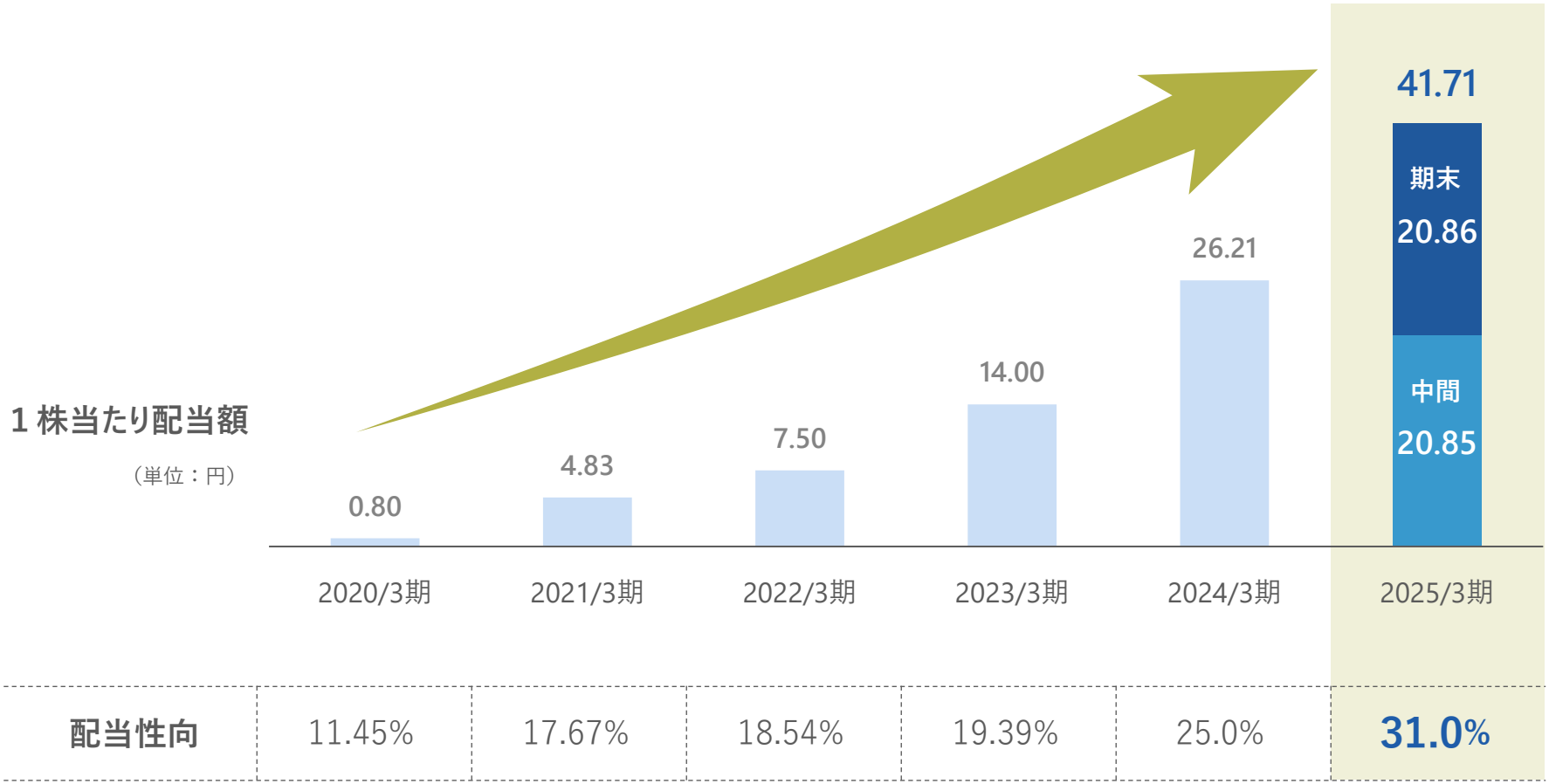
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

株主還元

配当について

毎期の配当性向を向上させながら継続して配当を実施

2025年３月期は中間配当を新たに開始。年間の配当性向は31%に向上



配当性向	11.45%	17.67%	18.54%	19.39%	25.0%	**31.0%**

注釈：2020/3期から2022/3期の１株当たり配当額は、2021年10月22日付の株式分割（1：300）および2022年11月1日付の株式分割（1：2）を考慮した金額

株主優待

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の投資魅力を高めることを目的に、2025年3月期より株主優待制度を開始

優待内容

保有株式数	優待内容
100株以上	QUOカード 2,000円

➢ 対象となる株主様

以下の①、②を両方満たす株主様
①毎年3月31日時点の株主名簿に記載または記録された
　１単元（100株）以上の当社株式を保有されている株主様
②1年以上継続保有されている株主様

2025年は制度導入初年度につき、①のみ満たす株主様に進呈

➢ 進呈予定時期

毎年６月下旬予定

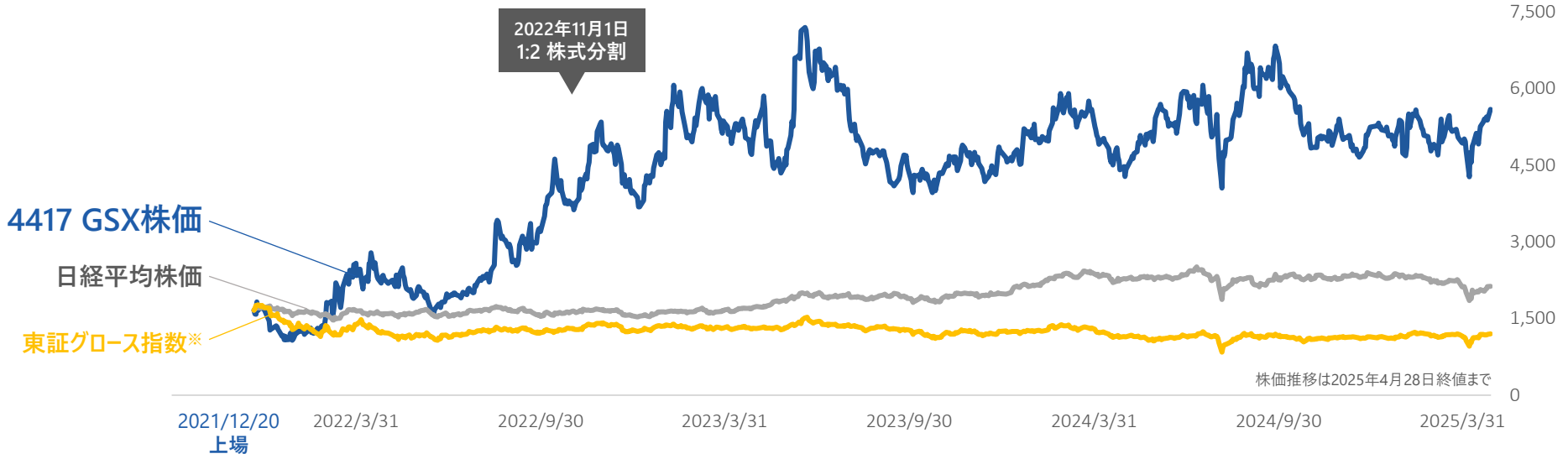
こちらを進呈

※次回2026年3月末を基準日とする株主優待制度は、2025年5月31日を基準日とする株式分割に伴い保有株式数が変更となります。
　本変更は、株式分割に伴う変更であり、実質的な変更はありません。

株式分割の実施

2025年６月１日を効力発生日として、1：2の株式分割を実施

投資しやすい環境の整備 × 投資家層のさらなる拡大 × 流動性の向上



	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
PER（株価収益率）	63	73	53	36
ROE（自己資本利益率）	20%	29%	37%	32.8%※2
EPS（1株当たり当期純利益）	40	72	104	134.48
配当性向	18%	19%	25%	31%

※1：東証グロース250ETFの推移
※2：連結初年度のため期末自己資本に基づいて算出

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

経営トピックス

丸紅I-DIGIOホールディングスとの資本業務提携

新オフィスへの移転・社内外のコミュニケーション活性化

日本サイバーセキュリティファンドの活動などに伴う業界内プレゼンス向上

Copyright (c) GLOBAL SECURITY EXPERTS, All Rights Reserved.

丸紅I-DIGIOホールディングス株式会社との資本業務提携

丸紅I-DIGIOホールディングスは、丸紅グループIT分野の中核企業

丸紅グループの顧客基盤・商圏に、GSXのセキュリティサービスを展開　飛躍的な販路拡大を期待

販路拡大

新エリア進出

Marubeni

I-DIGIO

丸紅I-DIGIOホールディングス

MSYS 丸紅情報システムズ
製造・流通・金融等各種業界に対し最先端ITを活用したソリューションを提供

Marubeni IT Solutions
ITによるビジネススタイル変革を支援するシステム開発・保守・運用を提供

Marubeni Network Solutions
高品質なネットワーク基盤やモバイルソリューションをワンストップで提供

i²ts
24時間365日運用監視・障害対応サービスの提供

GSX

サイバーセキュリティ事業

セキュリティ教育事業

セキュリティ人材事業（CyberSTAR）

リソース拡大

サービスラインナップ拡充

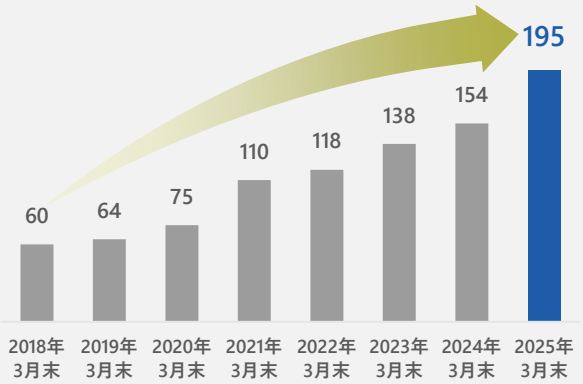
新オフィスへの移転

事業拡大に伴い従業員数が増加　働きやすい環境づくりを目的として本社を移転

訪れたくなる新オフィスで各種イベントを開催　社内外のコミュニケーションが活性化

従業員数推移

2018年4月以降、現経営体制に移行後
従業員数は**3倍超**までに大幅増加



従業員増加と
業務拡大に伴い
オフィス移転、
増床へ

2024年7月末　本社移転

ニューピア竹芝
サウスタワー

所在地：東京都港区海岸1丁目16-1
交通機関：ゆりかもめ竹芝駅直結、JR浜松町駅
規模：地上21階　地下3階

▲ GSX感謝祭（従業員向け）

▲ GSX感謝祭（お客様向け）

▲教育事業ユーザーカンファレンス

日本サイバーセキュリティファンドの活動

2024年4月に設立した日本サイバーセキュリティファンド　合同記者発表後に各方面で話題を呼び、経産省やメディアからの声がけも

L.P.企業が集う情報交換会を開催し、経営面・事業面でのシナジー創出を検討

4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月

2024.4.1

ファンド設立

GSX / KEL / KANEMATS / WERU Investment

2024年4月1日 設立

2024.7.29

記者発表
（セカンドクローズ、13社参画）

AGEST / AMIYA / Aeye Security Lab / cyber trust / SECURE
SecuAvail / SST / PSC / Unite&Grow

2024.9.17

経産省、サイバーセキュリティ産業振興WGに業界有識者として参加

2024.9.19

ラジオNIKKEI出演

2024.10.29

日本セキュリティ大賞 特別賞受賞

2024.12.11

L.P.企業各社の経営者が集う「情報交換会」開催

サードクローズ

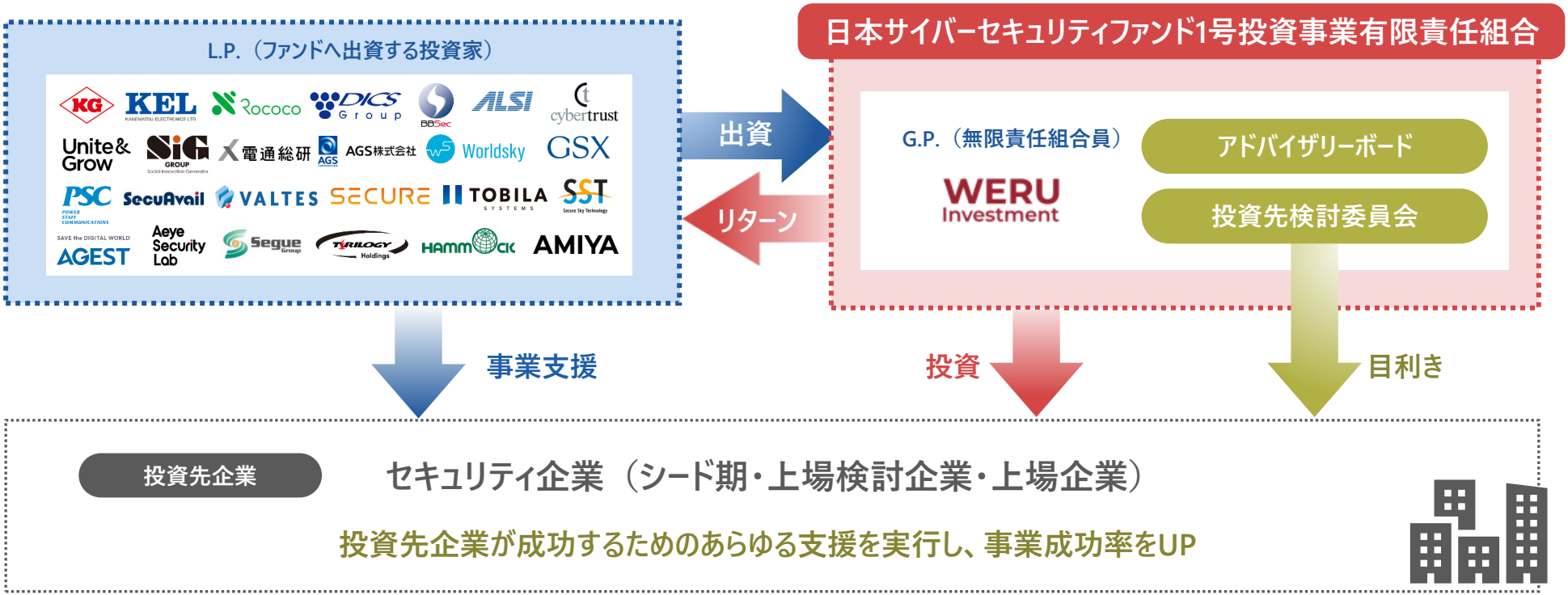
ALSI / AGS株式会社 / SiG GROUP / 電通総研 / TOBILA SYSTEMS / HAMMOCK / VALTES / Rococo / Worldsky

L.P.企業

NCSF 日本サイバーセキュリティファンド

商社	総合商社 KG	IT商社 KEL KANEMATSU ELECTRONICS LTD.					
システムインテグレーション	新規加入 開発・SI Rococo	SIer DICS Group	新規加入 SIer AGS株式会社	新規加入 コンサル・SI 電通総研	新規加入 SIer SIG GROUP Social Innovation Generator	新規加入 SIer ALSI	新規加入 SIer Worldsky
コンサルティング	セキュリティコンサル (大手・準大手) BBSec	セキュリティコンサル (準大手・中堅) GSX					
役務・サービス	ソフトウェアテスト SAVE the DIGITAL WORLD AGEST	新規加入 ソフトウェアテスト VALTES	セキュリティ運用サービス SecuAvail	IT運用サービス PSC POWER STAFF COMMUNICATIONS	シェアード社員 Unite & Grow		
ディストリビューター	ディストリビューター TRILOGY Holdings	ディストリビューター Segue Group					
メーカー	セキュリティログツール AMIYA	AI診断ツール Aeye Security Lab	アプリケーションファイアウォール SST Secure Sky Technology	AI顔認証 SECURE	新規加入 迷惑電話・SMS・広告ブロック TOBILA SYSTEMS	セキュリティ証明書 cybertrust	新規加入 エンドポイントセキュリティ HAMMOCK

日本サイバーセキュリティファンドのスキーム



POINT

1 確度の高さ	アドバイザリーボードの目利き機能とL.P.企業群による事業支援で成功確度が限りなく高い
2 シナジー創出	参画企業各社の経営トップが連携することによるビジネスボリュームの拡大とスピードの向上
3 業界の規模拡大	セキュリティ企業各社が成長を遂げることで、セキュリティ業界全体が盛り上がる

日本サイバーセキュリティファンドが活性化することによるGSXのメリット

本業以外の収益獲得

同業の目利き機能と
L.P.企業群による事業支援により
成功確度が高い投資

GSXの
アライアンス戦略が加速

GSXが成長するための４つの領域
（販路拡大・新エリア進出・リソース
拡大・サービスラインナップ拡充）で
企業と提携するアライアンス戦略

L.P.企業群とのシナジー創出からの
提携(業務提携・資本提携)を
積極的に検討していく

業界規模の拡大と
GSX経営戦略遂行の後押し

L.P.企業経営者コミュニティでの
経営ノウハウ共有

それにより参画企業各社が
成長を遂げることで
セキュリティ業界の規模拡大へ

さらに、GSXが活動を牽引することで
業界における存在感を強め
GSXの様々な経営戦略の後押しに

事業環境トピックス：経済産業省「サイバーセキュリティ産業振興戦略」

我が国から有望なサイバーセキュリティ製品・サービスが次々に創出されるための包括的な政策パッケージ「サイバーセキュリティ産業振興戦略」

10年以内にサイバーセキュリティ産業における国内企業の売上高を、足下の約0.9兆円から約3兆円超に増やすことを目指す

「サイバーセキュリティ産業振興戦略」とは

1. スタートアップ等が実績を作りやすくなる／有望な製品・サービスが認知されるための取組
2. 有望な技術力・競争力を有する製品・サービスが創出され、発掘されやすくなるための取組
3. 供給力拡大を支える高度人材が充足し、国際市場展開が当たり前になるための取組

サイバーセキュリティ産業の主要な関係者として 経済産業省の発表に コメントを寄せました

グローバルセキュリティエキスパートはセキュリティ業界に対する産業振興戦略の取り組みに賛同します。国内企業のセキュリティ対策推進およびセキュリティ業界の活性化に向けて、製品の調達促進や新制度策定など、経済産業省様によるご支援を期待します。また、当社が参画する日本サイバーセキュリティファンドでは、セキュリティ企業への投資のみならず、セキュリティ企業が一致団結し投資先を支援することにより、国内企業のセキュリティ自衛力向上、セキュリティ業界の活性化に貢献して参ります。

代表取締役社長 CEO　青柳 史郎氏

出所：経済産業省　https://www.meti.go.jp/press/2024/03/20250305001/20250305001.html

GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

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

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

Appendix

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

会社概要

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

サイバーセキュリティ事業、セキュリティ教育事業、セキュリティ人材事業の３つの事業を展開

※2024年4月1日に、サイバーセキュリティ人材SESを分社化し、100％子会社「CyberSTAR株式会社」設立

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	545百万円　※25/3末
事業内容	準大手・中堅・中小企業向けにサイバーセキュリティ対策をワンストップで支援する「サイバーセキュリティ事業」、IT企業・SIerの人材向けにセキュリティ教育を提供する「セキュリティ教育事業」、セキュリティ人材SESの「セキュリティ人材事業」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	連結 195名 単独 165名　※25/3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) 丸紅I-DIGIOホールディングス(株)

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
取締役	中村　貴之
取締役	吉見　主税
取締役	鈴木　貴志
取締役	三木　剛
取締役（社外）	近藤　壮一
取締役（社外）	岡田　幸憲
取締役（社外）	上野　宣
取締役（社外 監査等委員）	井上　純二
取締役（社外 監査等委員）	古谷　伸太郎
取締役（社外 監査等委員）	水谷　繁幸

注釈 ※1：グローバルセキュリティエキスパートへの商号変更日を設立日として記載

マネジメントメンバー

代表取締役社長 CEO

青柳　史郎

Shiro Aoyagi

1998年 4月　：㈱ビーコンインフォメーションテクノロジー（現㈱ユニリタ）入社
2009年 1月　：㈱クラウドテクノロジーズ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 COO

原　伸一

Shinichi Hara

1991年 4月　：㈱アマダメトレックス(現㈱アマダ)入社
2000年 4月　：㈱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）

取締役
営業本部 本部長 兼 教育事業本部 本部長

中村　貴之　Takayuki Nakamura

2001年 4月　：ソフトバンク・テクノロジー㈱入社
2019年11月　：当社入社　営業本部担当部長
2023年6月　：当社　取締役　営業本部 本部長
2024年4月　：当社　取締役　営業本部 本部長
兼　教育事業本部 本部長（現任）

取締役
西日本支社 支社長

吉見　主税　Chikara Yoshimi

2005年 5月　：㈱パナッシュ（現　㈱EPコンサルティングサービス）入社
2020年 4 月　：当社　取締役　ITソリューション事業本部長
2023年 6 月　：当社　取締役　西日本支社 副支社長
2024年 4 月　：当社　取締役　西日本支社 支社長（現任）

取締役
サイバーセキュリティ事業本部 本部長 兼 サイバーセキュリティ研究所 所長

鈴木　貴志　Takashi Suzuki

1992年 4 月　：三菱電機（株）入社
2014年 5 月　：当社入社
2023年 6 月　：当社　上席執行役員
2024年 6 月　：当社　取締役　サイバーセキュリティ事業本部 本部長
兼　サイバーセキュリティ研究所 所長（現任）

取締役

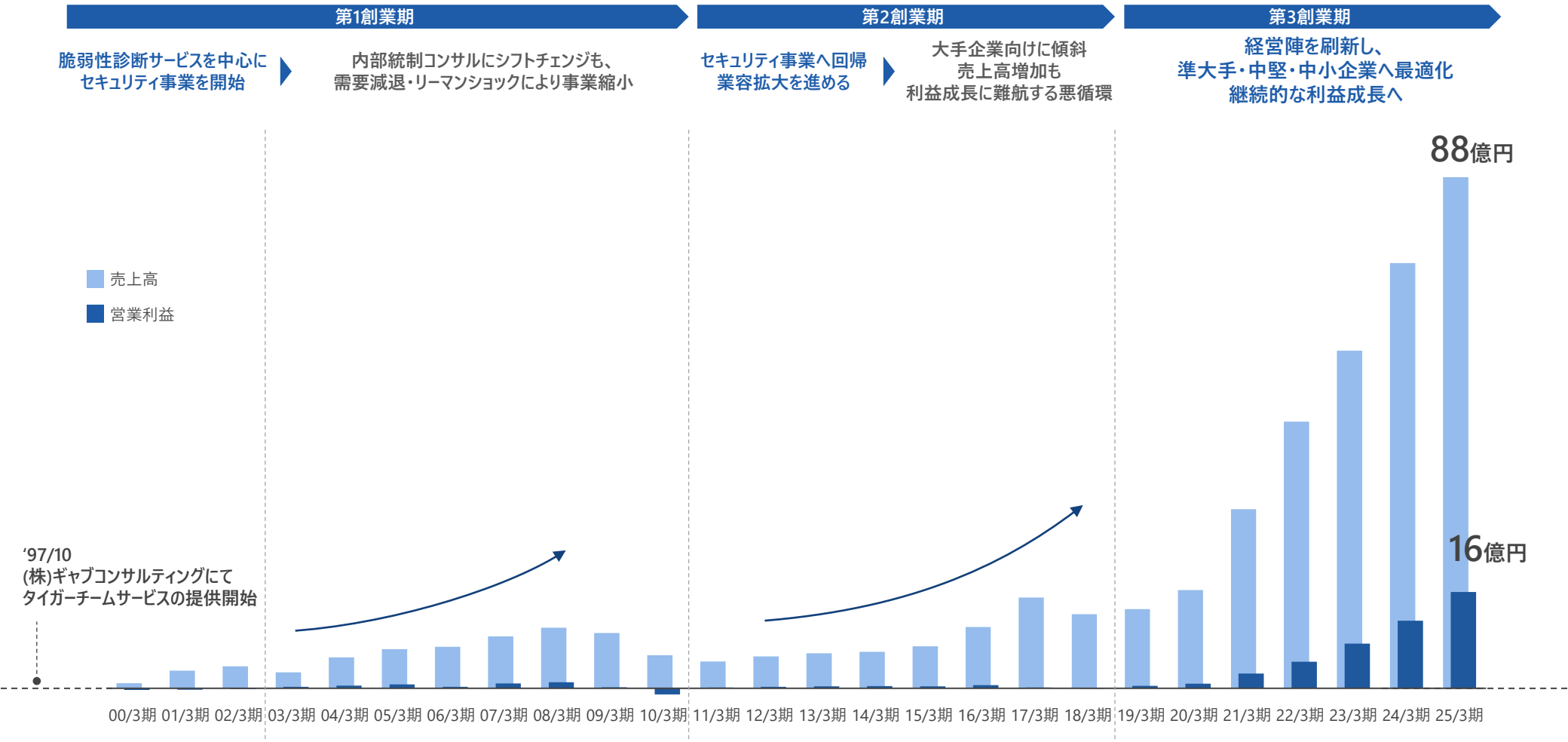
三木　剛　Tsuyoshi Miki

2006年10月　：㈱神戸デジタル・ラボ　入社
2019年 8月　：当社入社
2020年4月　：当社　取締役　西日本支社 支社長
2023年 6月　：当社　常務取締役　西日本支社 支社長
2024年 6月　：当社　取締役（現任）

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、準大手・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

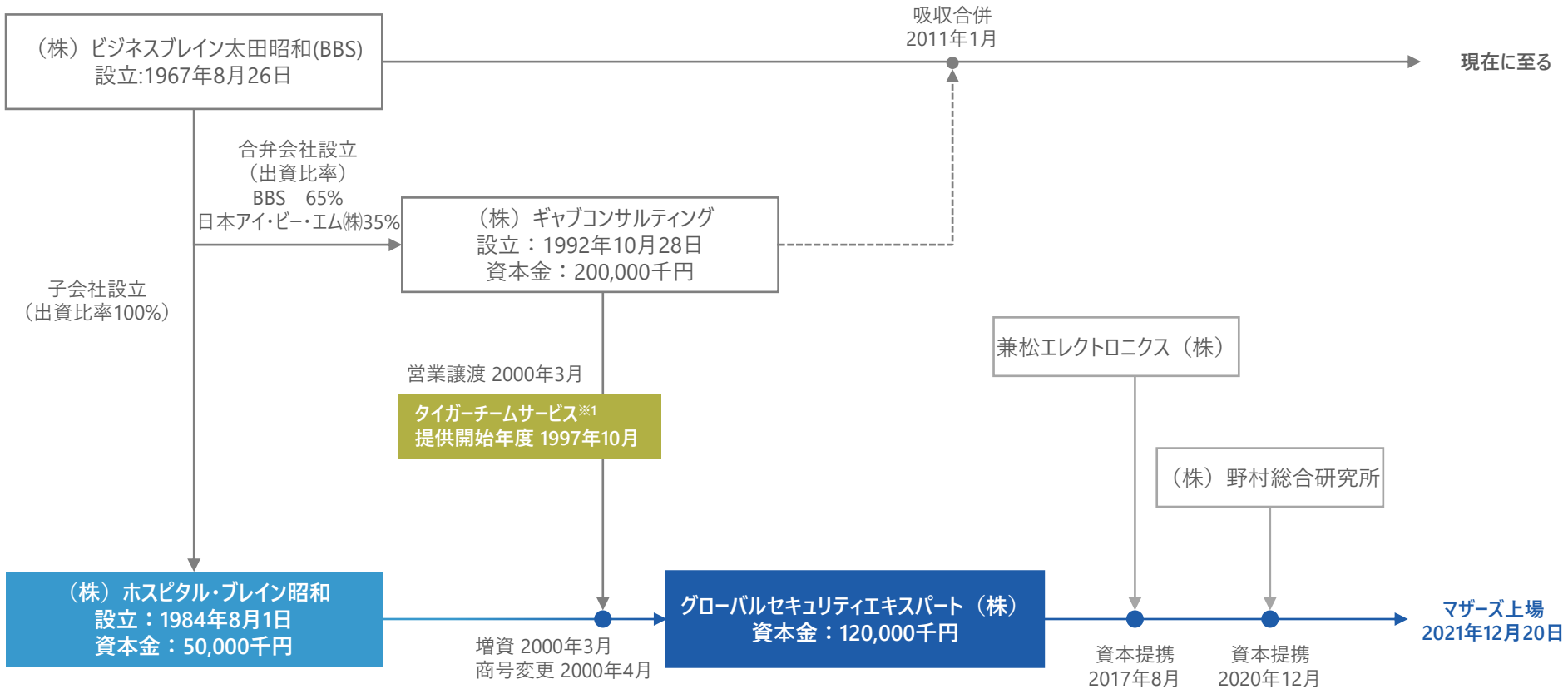


注釈 ※１：創業は1984年設立の(株)ホスピタル・ブレイン昭和。会社の成り立ちについてはAppendix参照
注釈 ※２：21/3期からは、2020年4月1日付で事業譲受したITソリューション事業を含む（21/3期ITソリューション事業の売上高は7.3億円）

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

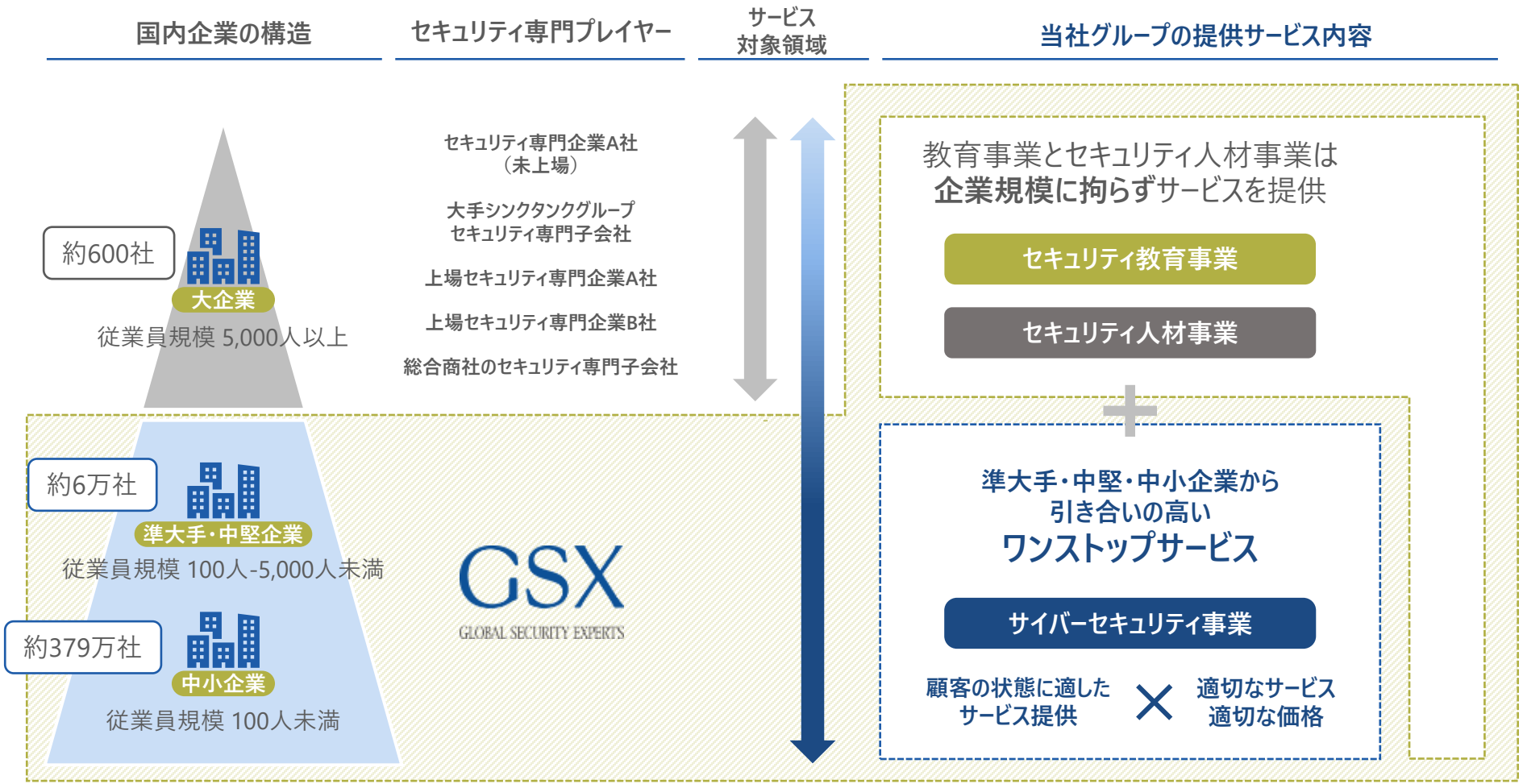


注釈（1）：　タイガーチームサービスとは、侵入検査/模擬攻撃検査サービスのこと

独自のポジショニングである準大手・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、その他の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

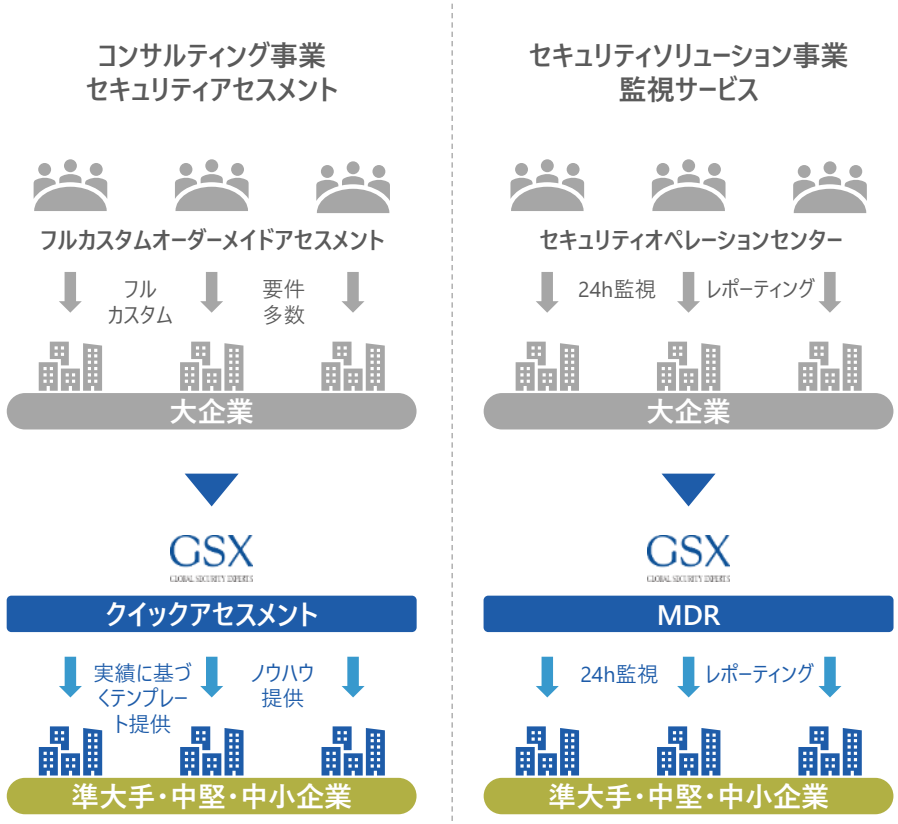
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、準大手・中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

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準大手・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	準大手・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	GSX

準大手・中堅・中小企業向けにセキュリティサービスの最適化



準大手・中堅・中小企業向けセキュリティ市場の参入障壁

準大手・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

大手向けセキュリティ専門企業

大企業を中心にした顧客基盤

親会社の顧客基盤や
グループ企業戦略に則ったビジネス展開

高価格・高専門性のサービスを提供

大手企業のニーズに合わせたサービスを高価格で提供
高い専門性で高価格、原価構造改革への敷居が高い

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

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

準大手・中堅・中小企業向けに最適化されたサービス、セキュリティ専門人材の確保等に加え、豊富なノウハウの蓄積と実効性のあるセキュリティサービスをワンストップで提供

準大手・中堅企業

中小企業

必要な要素と人員を用意できない

その他のIT企業

セキュリティビジネスは数多く提供するサービスの一つ

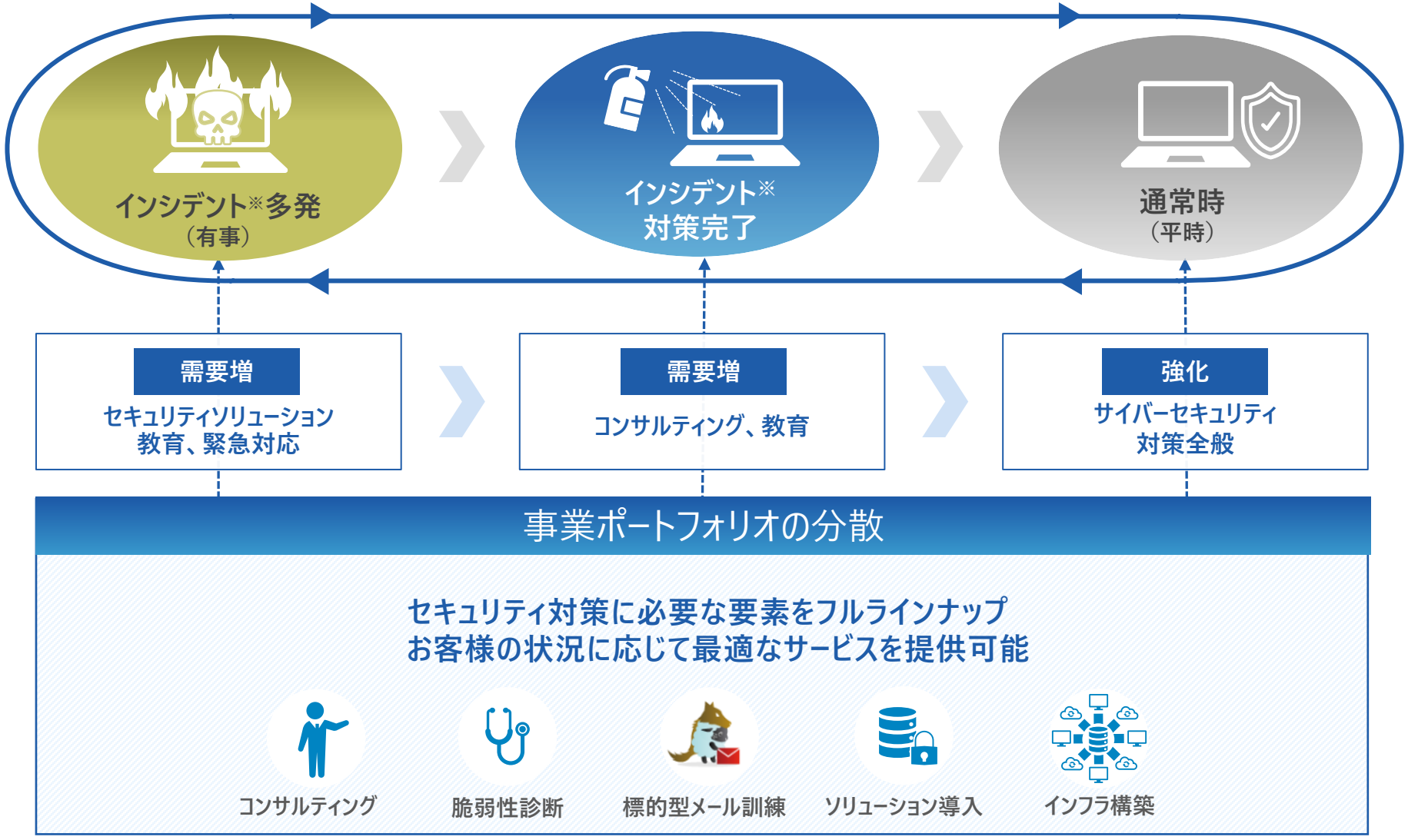
セキュリティはSIビジネスを補完する位置づけであり、各部門や子会社などがバラバラにサービス提供しているため、実効性向上に必要な要素をワンストップで提供できない

セキュリティ専門人材の不足

サイバーセキュリティに関わる専門人材※の確保が不足しており、ワンストップで高いレベルのサービスを提供する体制としては不十分（※フルスタック・コンサルタント、ホワイトハッカー、フォレンジッカー、監査員など）

顧客状況に合わせた適切なサービス提供が可能なラインナップ

状況に合わせた最適なサービスを提供することで、長期取引となりやすい構造



※インシデント：マルウェアやウィ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

GSXの販売戦略とキャパシティ戦略（事業拡大モデル）

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

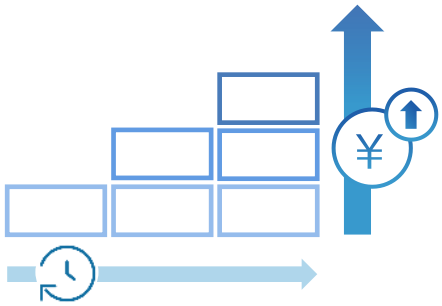
受注増加に対応すべく、IT企業におけるセキュリティ人材育成や同業他社のパートナー化・育成を進めキャパシティ戦略を実行

販売戦略

キャパシティ戦略

既存顧客

アップセル



新規顧客

パートナー戦略

マーケティング戦略

売上高拡大

顧客数

ARPU

キャパシティ戦略

デリバリー

パートナー戦略

IT企業

同業他社

セキュリティ企業

既存と新規のバランスが良いのも
GSXの強み

販売戦略　既存顧客：アップセル/クロスセル

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。

教育 → アセスメント → 組織構築・改革 → システム導入・運用

| ランサムウェア対策

初回受注	クロスセル/アップセル
インシデント対応	EDR導入

| 組織力強化

初回受注	クロスセル/アップセル
アセスメント	CSIRT構築・訓練

| 診断内製化

初回受注	クロスセル/アップセル
脆弱性診断	教育講座：SecuriST

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

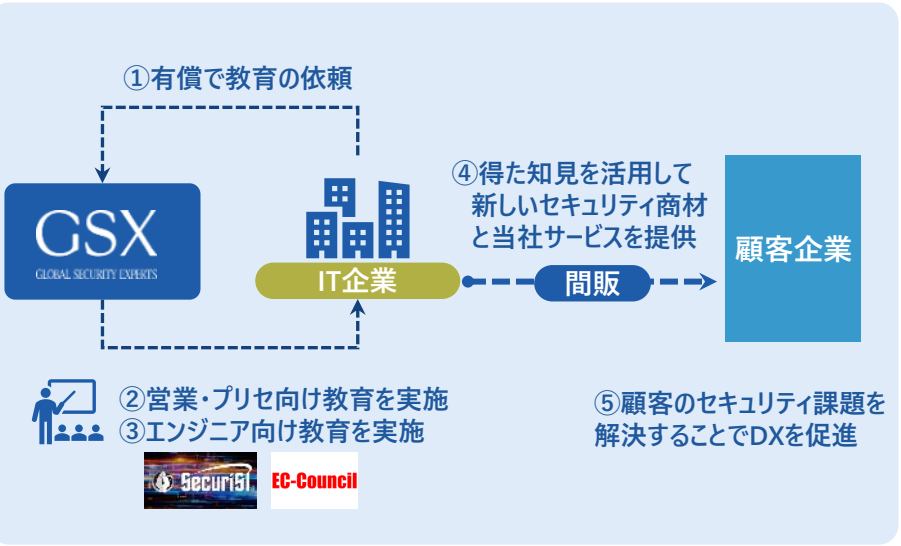
当社とパートナーになることで、IT企業は自社製品・サービスとのシナジーでセキュリティビジネスやDX関連ビジネスの拡大に繋げられる

GSXの販売パートナーになるメリット

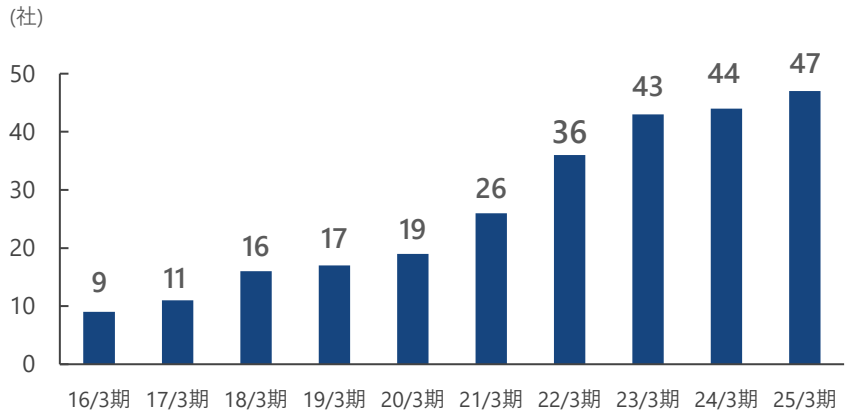
IT企業のニーズ

- 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）も伸長させたい

※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



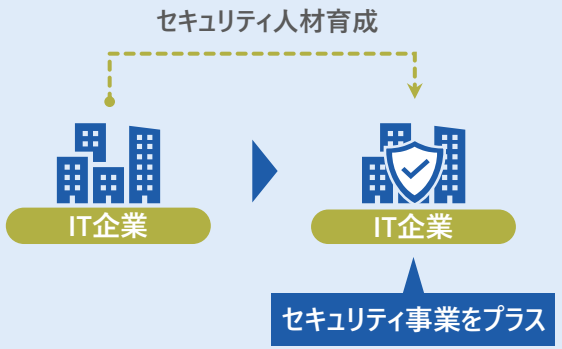
キャパシティ戦略：デリバリーパートナー企業の育成

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

GSX

新規育成 → 教育コンテンツ



同業育成 → 教育コンテンツ

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

販売戦略　新規顧客：デジタルマーケティング戦略強化

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

デジタルマーケティング強化

- NewsTV
- YouTube
- Facebook
- X（旧Twitter）

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

GSXが準大手・中堅・中小企業に選ばれる理由

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

ポジショニング

準大手・中堅・中小企業

- ✓ 顧客数が多い
- ✓ 高まる外部からの対策要請
- ✓ 課題が多岐に渡る
- ✓ 予算に制約

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

多岐に渡る課題 ⋙ **多くの顧客のニーズを捉える** ＋ 自社独自商材による **高い利益** →

ちょうどいいサービス ⋙ **競争優位性の発揮** ＋ **セキュリティベンダーとのアライアンス** →

ちょうどいい価格 ⋙ **競争優位性の発揮** → 経験に基づく**ちょうどいいサービスレベル設計** →

競争優位性の発揮 → サービスの標準化 ジュニア採用・教育による **コスト抑止** →

クロスセル・アップセルによる売上高の拡大

セキュリティを取り巻く環境

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

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えい
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

外部からの脅威

サイバー攻撃による脅威

・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えい

・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

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、情報漏えい)

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、情報漏えい)

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えい

国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境

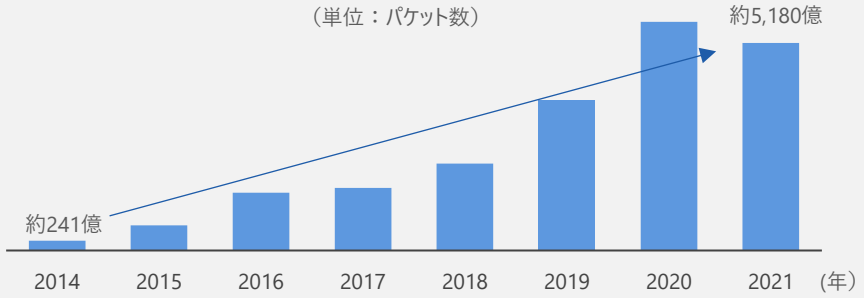
サイバーセキュリティ市場では、対策需要が増加。また、企業の急速なデジタル化の進展が同市場の成長への追い風
一方で、未曾有のセキュリティ人材不足が課題

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

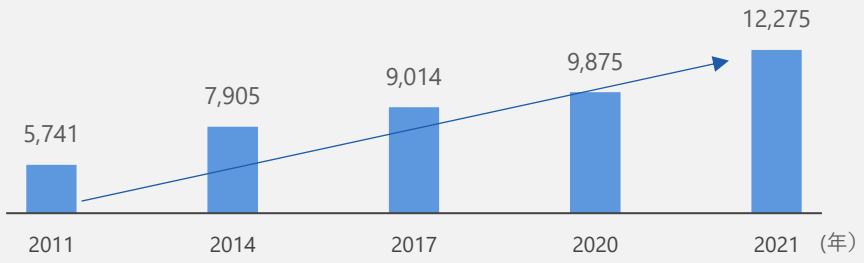
－サイバー攻撃関連通信数の推移－[※1]

（単位：パケット数）



－サイバー犯罪の検挙件数の推移－[※2]

（単位：件）



急速な企業のデジタル化

－ニューノーマル市場の成長[※3]－

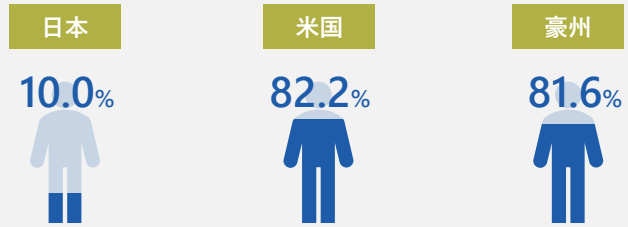
2020年度見込
8,787億円
+66%
2025年度予測
1兆4,593億円

－DX市場の成長[※4]－

2019年度
7,912億円
+285%
2030年度予測
3兆425億円

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 ※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

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

財務ハイライト

決算期		2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	（千円）	1,616,613	2,948,871	4,391,317	5,558,022	7,002,941	8,801,647
経常利益	（千円）	73,103	239,370	414,331	737,512	1,104,319	1,562,981
当期純利益	（千円）	38,658	167,657	261,099	488,120	783,428	1,010,077
資本金	（千円）	270,000	291,800	485,000	529,833	544,999	545,921
発行済株式数	（株）	10,000	10,590	3,327,000	7,383,000	7,629,600	7,644,600
純資産額	（千円）	736,113	942,201	1,565,478	1,720,169	2,433,625	3,078,911
総資産額	（千円）	1,712,769	2,384,273	3,482,070	4,124,589	6,536,708	8,141,157
1株当たり純資産額	（円）	122.69	148.28	235.27	236.26	323.09	410.16
1株当たり配当額	（円）	500	2,900	15	14	26.21	41.71
1株当たり当期純利益	（円）	7.28	27.35	40.46	72.20	104.84	134.48
自己資本比率	（%）	42.98	39.52	44.96	41.71	37.23	37.8
自己資本利益率	（%）	6.93	19.98	20.82	29.71	37.72	32.8
配当性向	（%）	11.5	17.7	18.5	19.4	25.0	31.0
営業キャッシュフロー	（千円）	△284,882	767,002	328,219	594,948	713,549	1,018,887
投資キャッシュフロー	（千円）	△76,692	△240,397	△294,649	△212,159	△2,005,260	△411,367
財務キャッシュフロー	（千円）	387,400	△91,241	460,634	△455,995	1,447,820	△457,415
現金及び現金同等物の期末残高	（千円）	216,959	652,324	1,146,528	1,073,322	1,229,432	1,379,536
従業員数	（人）	75	110	118	138	154	195

※2025年3月期より連結決算

ご留意事項

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、変更するものではございません。

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。

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS