



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

グローバルセキュリティエキスパート株式会社

2021年12月20日

<b>1</b>	<b>会社概要</b>	<b>03</b>
<hr/>		
<b>2</b>	<b>インベストメントハイライト</b>	<b>16</b>
<hr/>		
<b>3</b>	<b>中長期成長イメージ</b>	<b>44</b>
<hr/>		
	<b>Appendix – 重視する経営指標・認識するリスク 等</b>	<b>52</b>
<hr/>		

GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

会社概要

Corporate Profile

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 —

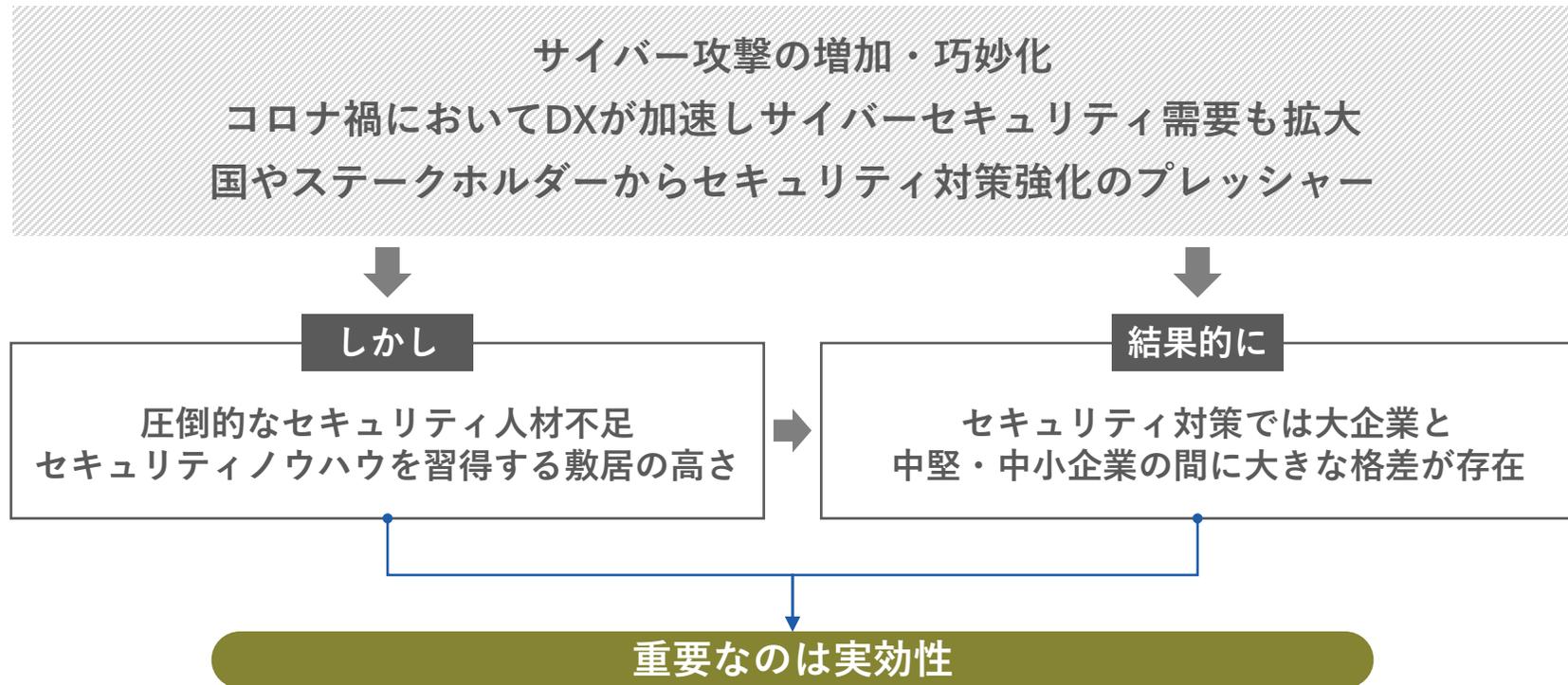
日本全国の企業の自衛力を向上すること

## なぜ「サイバーセキュリティ教育」が求められるか？

サイバーセキュリティ業界は、サイバー攻撃の増加・巧妙化の中でセキュリティ対策の必要性が年々増加する一方で、セキュリティ人材不足やセキュリティノウハウの習得への高いハードルが課題となり、大企業と中堅・中小企業との間にセキュリティ対策の格差が存在

いまや企業規模に関わらず実効性のあるセキュリティ対策が不可欠であり、適切なセキュリティ対策を実践できる人材育成が急務

### サイバーセキュリティ業界の課題



「自衛力」を確保するために、セキュリティ対策を考えられ  
且つ実践できる人材の育成が急務である

(株)ビジネスブレイン太田昭和を親会社として、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  
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、ITソリューション事業の4つの事業を展開

## 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	636百万円（資本準備金含む）
事業内容	民間企業や官公庁向けに情報セキュリティ・サイバーセキュリティの実装・運用支援をワンストップで提供する「コンサルティング事業」「ソリューション事業」と企業のセキュリティ水準向上を内面から支援する「教育事業」を展開
事業セグメント	サイバーセキュリティ事業（単一）
売上高/経常利益	2,948百万円/239百万円 ※21/3期
従業員数	110名 ※21/3末
総資産/純資産	2,384百万円/942百万円 ※21/3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) (株)野村総合研究所

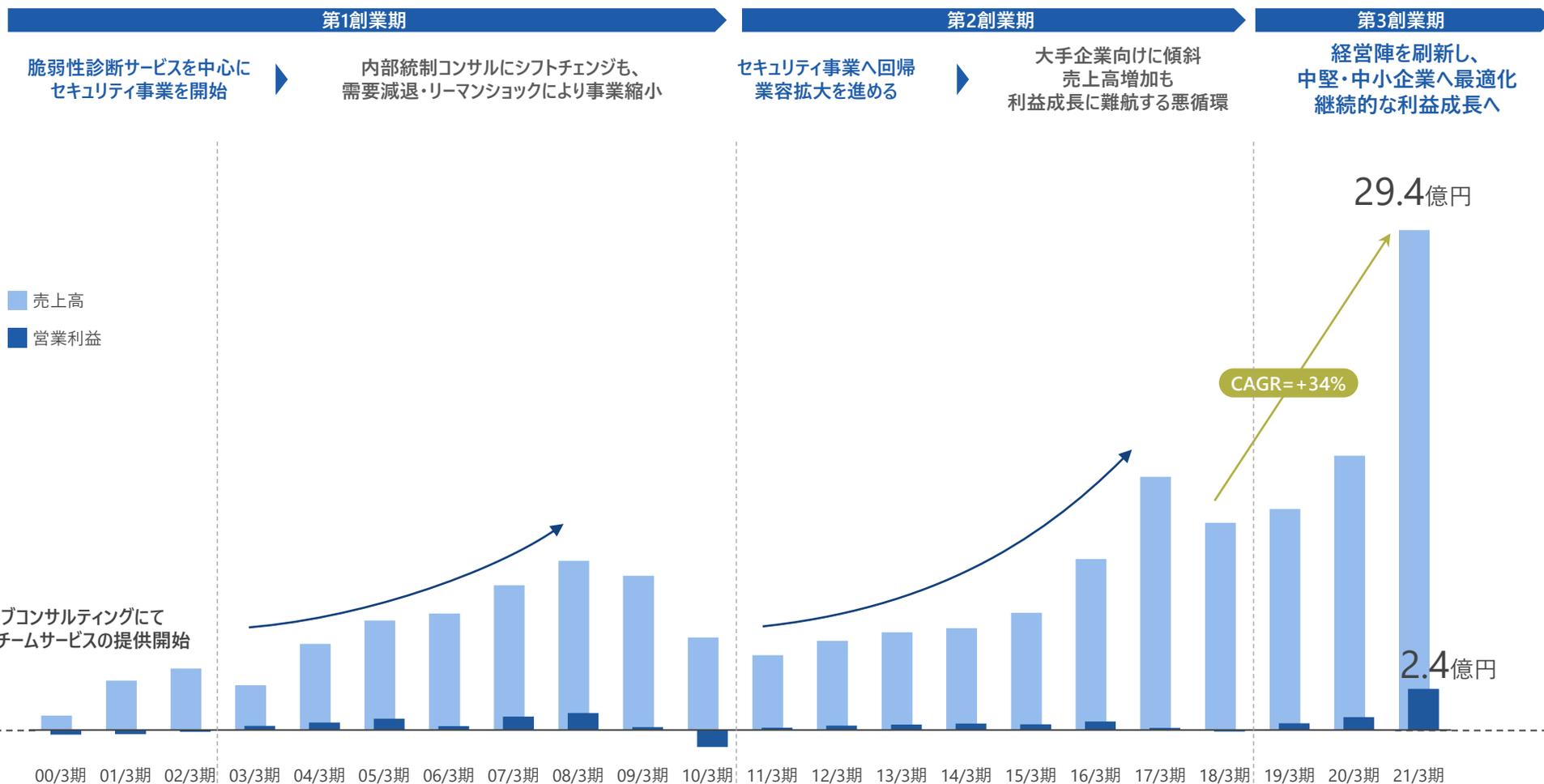
## 役員一覧

代表取締役社長	青柳 史郎
代表取締役副社長	原 伸一
常務取締役	与儀 大輔
取締役	吉見 主税
取締役	三木 剛
取締役	近藤 壮一
取締役	岡田 幸憲
取締役（監査等委員）	井上 純二
取締役（監査等委員）	古谷 伸太郎
取締役（監査等委員）	水谷 繁幸

# 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、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）

日本全国のセキュリティレベル向上を内面から支援する「教育事業」および  
セキュリティ実装の上流を支援する「コンサルティング事業」をコアビジネスとして、4つの事業ドメインを展開

## 事業区分別売上高構成比

### ITソリューション事業

24.6%

#### ITインフラ構築、バイリンガルSESサービスなど

- バイリンガルのIT人材リソースを中心に、グローバル拠点への対応はじめ、国内のバイリンガル対応を必要とするお客様へIT+サイバーセキュリティサービスを提供

※事業譲受により2021/3期から開始

### 教育事業

19.0%

#### セキュリティ訓練サービス

- 業界シェアNo.1(アイ・ティ・アール調べ※1)標的型メール訓練サービスや、セキュリティeラーニングサービスのMina Secure®によって従業員のセキュリティリテラシー向上を支援

#### セキュリティ教育講座

- セキュリティの全体像を網羅した教育サービスを提供。EC-Councilセキュリティエンジニア養成講座、日本発のセキュリティ人材資格「SecuriST(セキュリスト)® 認定脆弱性診断士」などで、セキュリティ人材を育成

### セキュリティソリューション事業

28.3%

#### セキュリティ製品の導入、運用サービスなど

- 最新の脅威や攻撃手法などに対して有効なサイバーセキュリティ製品・サービスを、実装・運用を組み合わせたワンストップソリューションを提供

### コンサルティング事業

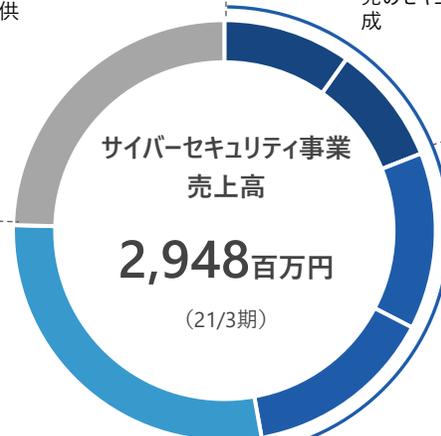
28.2%

#### コンサルティングサービス

- お客様が抱える情報セキュリティに関する課題について、現状の可視化から、解決に向けた計画策定・体制構築に至るまで、一貫した支援を提供

#### 脆弱性診断サービス (タイガーチームサービス)

- ハッカーと同様の技術を持つ専門エンジニア(ホワイトハッカー)が、お客様のネットワークシステムに擬似攻撃を行い、脆弱性の有無を診断して、対策措置、結果報告書までを提供



# 直接的・間接的に日本全国の企業を支援

中堅・中小企業を中心に「サイバーセキュリティの実効性」を獲得するために必要なサービスをワンストップで提供。セキュリティ教育事業を軸とし、コンサルティングやITインフラなどの周辺領域を含めた多層的な支援によって、これまで難しかった実効性の獲得に無理なく導く

さらに、中堅・中小企業を顧客とするIT企業に向けて、セキュリティ人材育成やセキュリティ支援のノウハウを提供し、IT企業を当社のパートナーに育てることで、間接的に全国の中堅・中小企業を支援する

### サービス提供図

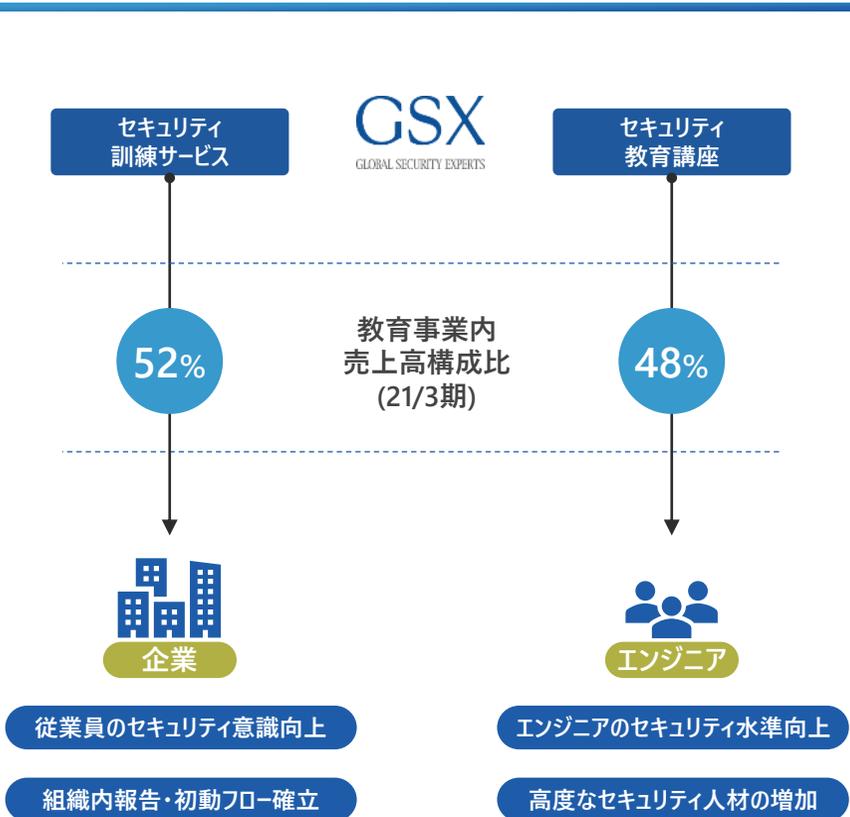


# 事業内容（1/3）：教育事業

教育事業では、企業向けの「セキュリティ訓練サービス」とエンジニア向けの「セキュリティ教育講座」を主力サービスとして展開

「セキュリティ訓練サービス」の標的型メール訓練サービスは、トップシェア※1のポジション。「セキュリティ教育講座」では、情報セキュリティの国際認定資格と国内初の脆弱性診断士資格などを提供することで、セキュリティエンジニアの育成に貢献

## 事業内容



## セキュリティ訓練サービスの主力サービス

OEM供給を含みトップシェア※1 **トラップメール** GSX標的型メール訓練サービス 累計導入社数 7,500社以上

### 標的型メール訓練サービス

最も多い料金事例：  
 1回訓練パック 1001-2000アドレス 訓練1回+報告書 105万円  
 2回訓練パック 501-1000アドレス 訓練2回+報告書 101万円

### 教育講座の主要認定資格講座

— 認定脆弱性診断士資格取得講座 —

当社オリジナル・日本初 累計受講者数 126名 (21/3末時点)

認定Webアプリケーション脆弱性診断士

認定ネットワーク脆弱性診断士

資格講座+試験：22万円

— 情報セキュリティ国際認定資格取得講座 —

国際的なセキュリティ資格 累計受講者数 1,855名 (21/3末時点)

主なコース例 認定ネットワークディフェンダー

認定ホワイトハッカー

受講料金 約32万円 約54万円

# 教育事業は中堅・中小企業向けに最適化してきたことで高いプレゼンスを発揮

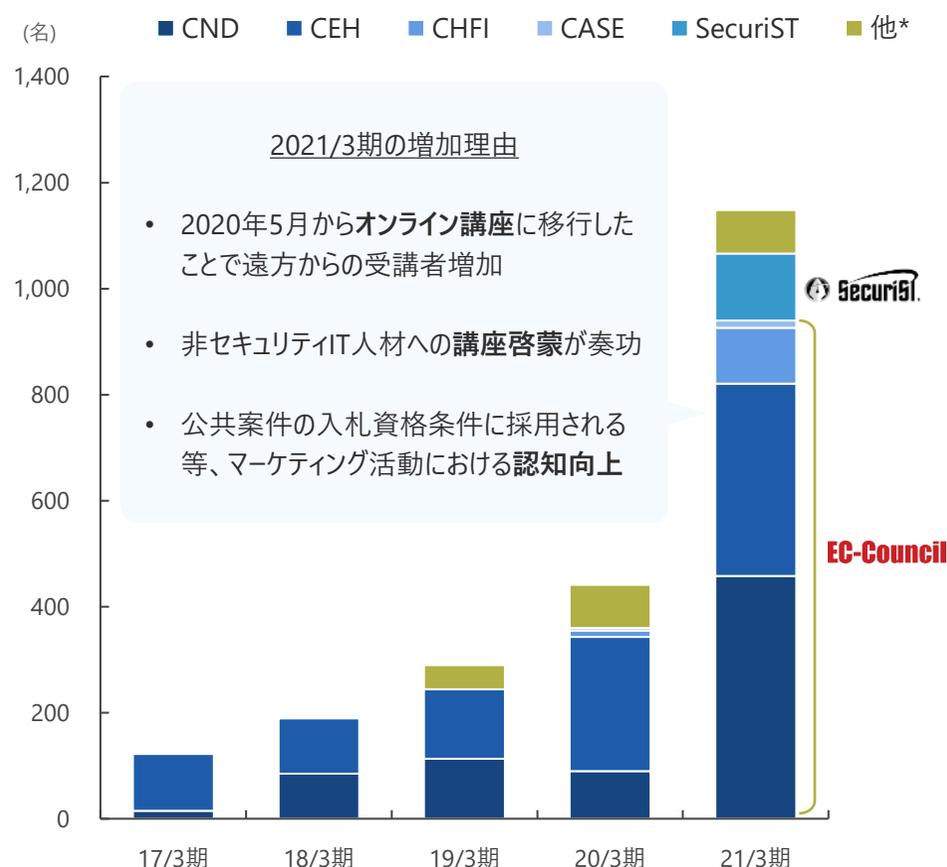
中堅・中小企業向けに最適化してきた結果、教育事業の「標的型メール訓練サービス」は、トップシェア※1に成長

教育講座は、セキュリティ業界のエンジニアを顧客化するほどの専門性の高いサービスであり、セキュリティ人材の不足、受講環境の変化、認知向上等により、21/3期で大幅に増加

標的型メール訓練サービス市場※2で高まる当社の市場シェア

従業員規模	2018年度実績	2019年度実績	2020年度予測
1万人以上			
5,000-1万人未満			
1,000-5,000人未満	1位(9.3%)	1位(10.0%)	1位(12.2%)
300-1,000人未満			1位(11.5%)
100-300人未満			1位(14.7%)
100人未満			

教育講座の受講者数推移



\*他：カスタマイズメニュー

出所 ※1：ITR「ITR MARKET VIEW：サイバー・セキュリティ・コンサルティング・サービス市場2020」：標的型攻撃メール訓練サービス市場－従業員1,000～5,000人未満・売上金額シェア（2020年度予測）  
 出所 ※2：ITR「ITR MARKET VIEW：サイバー・セキュリティ・コンサルティング・サービス市場2020」：標的型攻撃メール訓練サービス市場－ベンダー別売上金額シェア（2020年度予測）

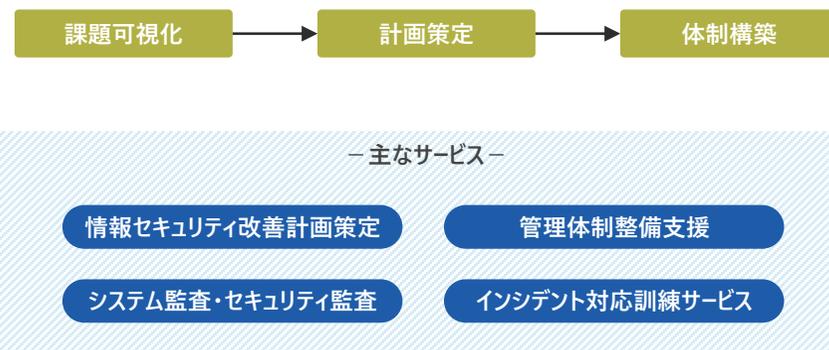
# 事業内容（2/3）：コンサルティング事業

コンサルティング事業では、セキュリティ実装の上流工程を支援する多様な「コンサルティングサービス」と「脆弱性診断サービス」を提供  
サイバーセキュリティ市場において、中堅・中小企業を対象とした専門的なセキュリティコンサルティングサービスは、希少性が高い

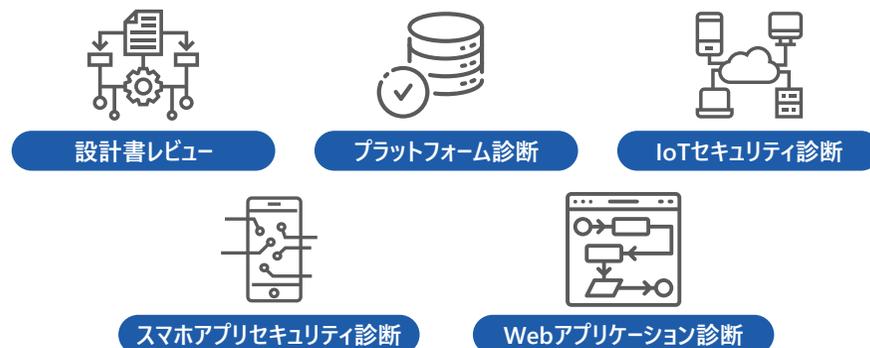
## 事業内容



## 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）



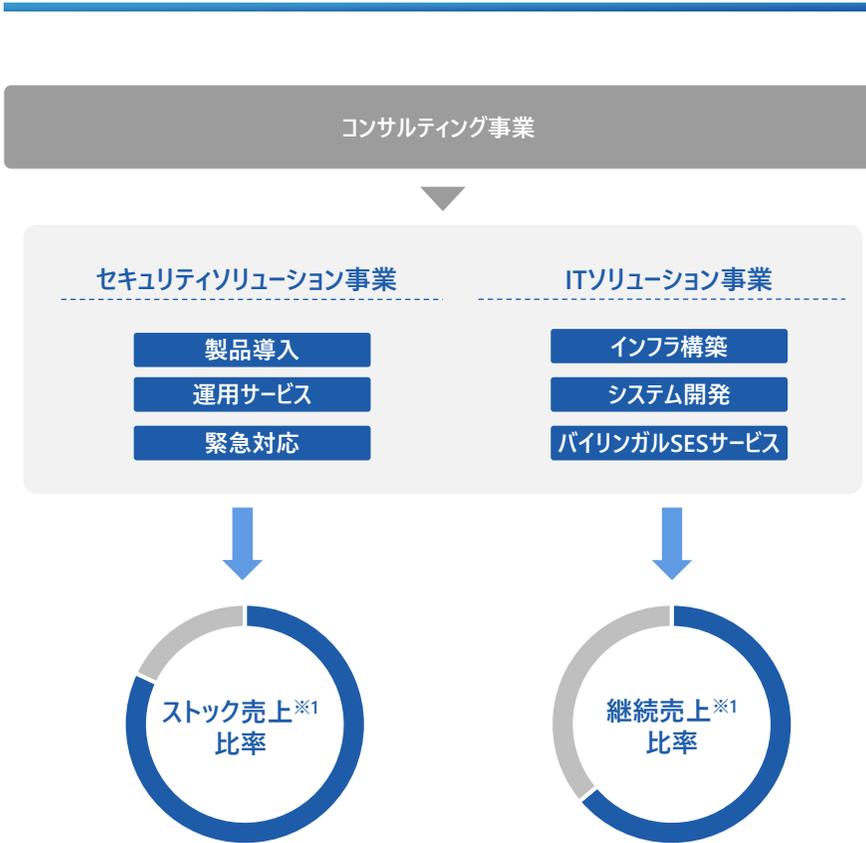
## 脆弱性診断サービス（タイガーチームサービス）



セキュリティソリューション事業では、汎用的なセキュリティ製品に加え、高度なセキュリティの知見が必要な製品をラインナップとして揃え、中堅・中小企業向けの運用サービスなど、多様なセキュリティ製品導入・運用ニーズに対応

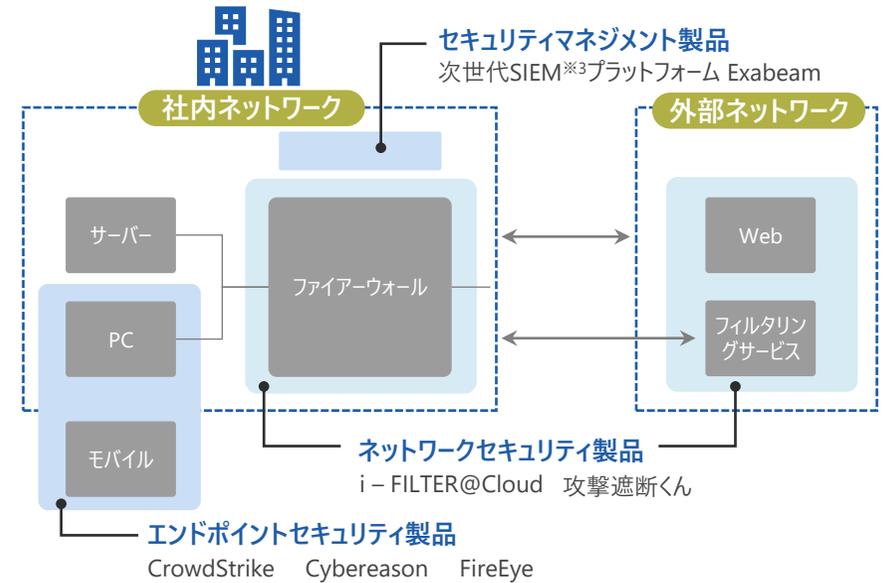
ITソリューション事業では、ITインフラ構築を中心にバイリンガルSESサービスなどセキュリティ周辺領域でのサービスを展開

## 事業内容



注釈 ※1：ストック売上は、運用・保守、ソフトウェアサブスクリプションを含む  
継続売上は、運用・保守・SESサービスを含む

## セキュリティソリューション事業の主要製品※2およびサービス



- レッドチーム評価サービス** (Red Team Evaluation Service): お客様ネットワークのセキュリティ対策が、標的型攻撃に対してどの程度対応検出や遮断できるのかを、擬似的なマルウェアや攻撃を用いて診断
- 緊急対応サービス** (Emergency Response Service): IT環境におけるセキュリティインシデント対応を支援

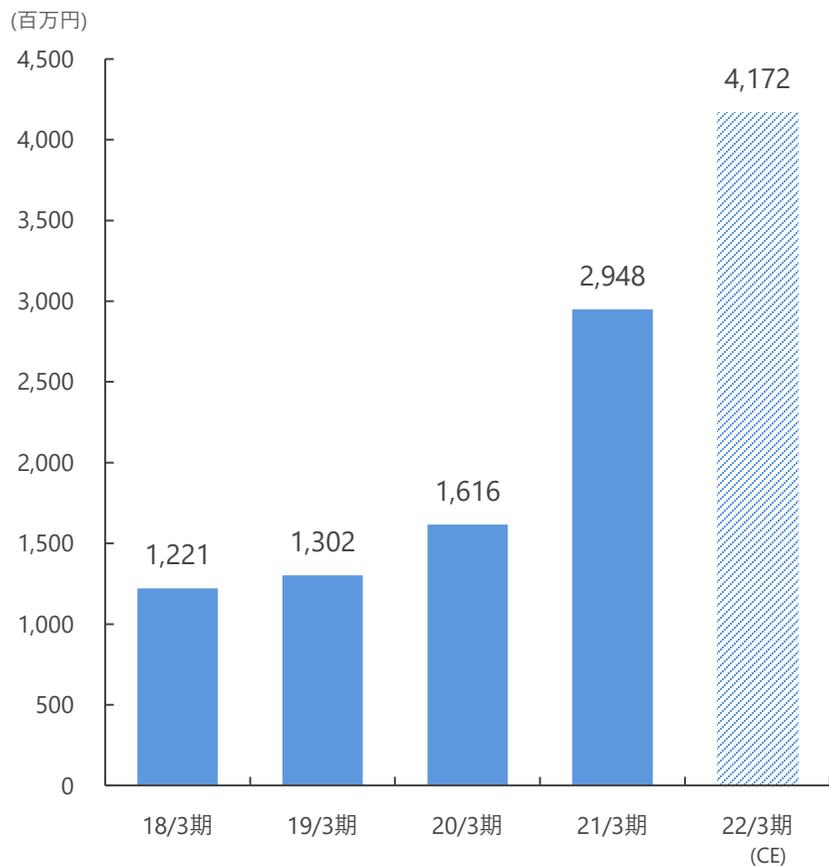
注釈 ※2：主要製品は他社製品

注釈 ※3：Security Information and Event Managementの略称（セキュリティログ管理）

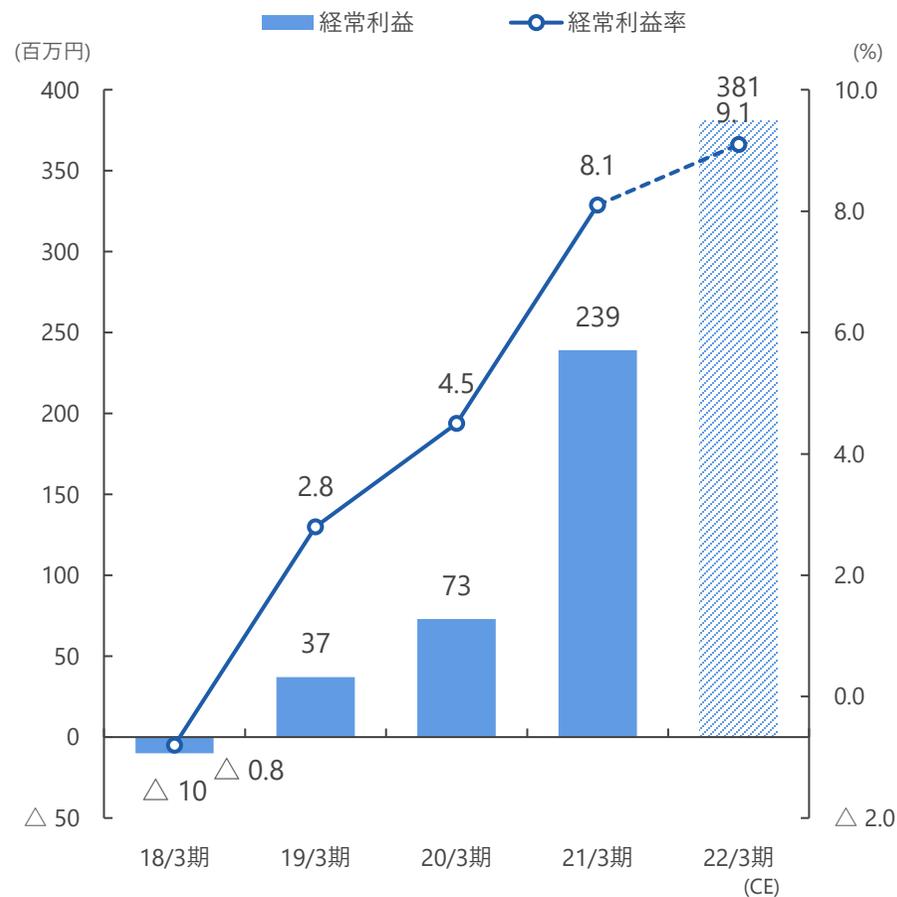
中堅・中小企業向け市場への展開により、順調に売上・利益を拡大。21/3期にはEPコンサルティングサービスからの事業譲受によりITソリューション事業を開始し、成長が加速

一部サービスの自動化や高収益サービスの拡大、ストックビジネスの拡大が進捗し、経常利益率は8%の水準に到達

### 売上高の推移



### 経常利益・経常利益率の推移



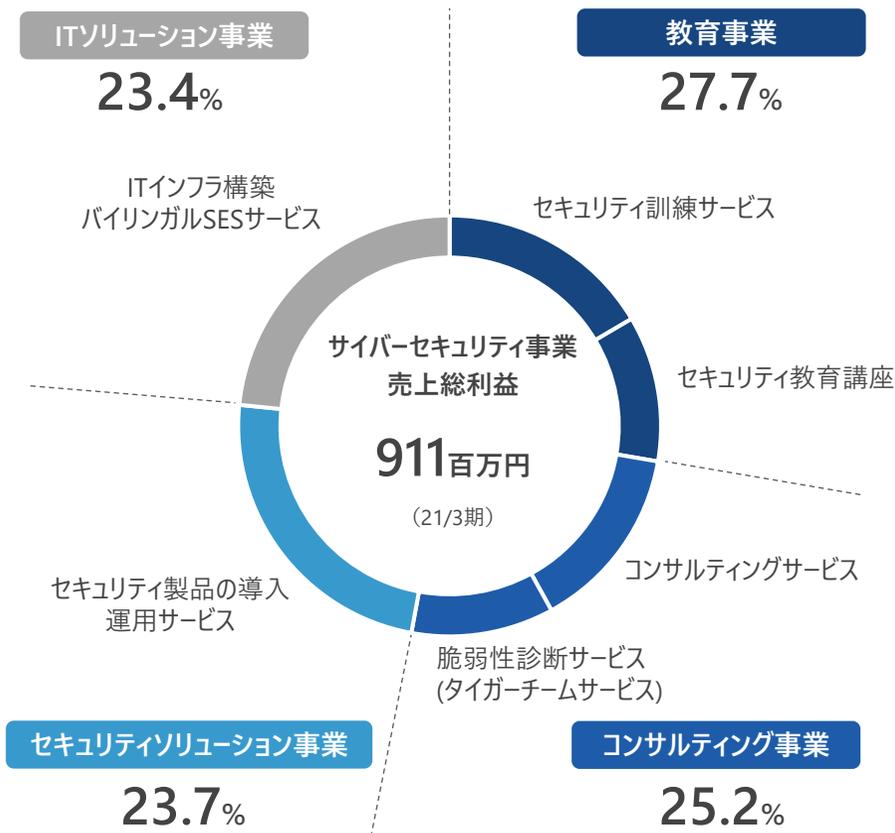
## 各事業区分の業績貢献度

売上総利益ベースでは教育事業（セキュリティ訓練サービス・セキュリティ教育講座）の利益貢献が高い

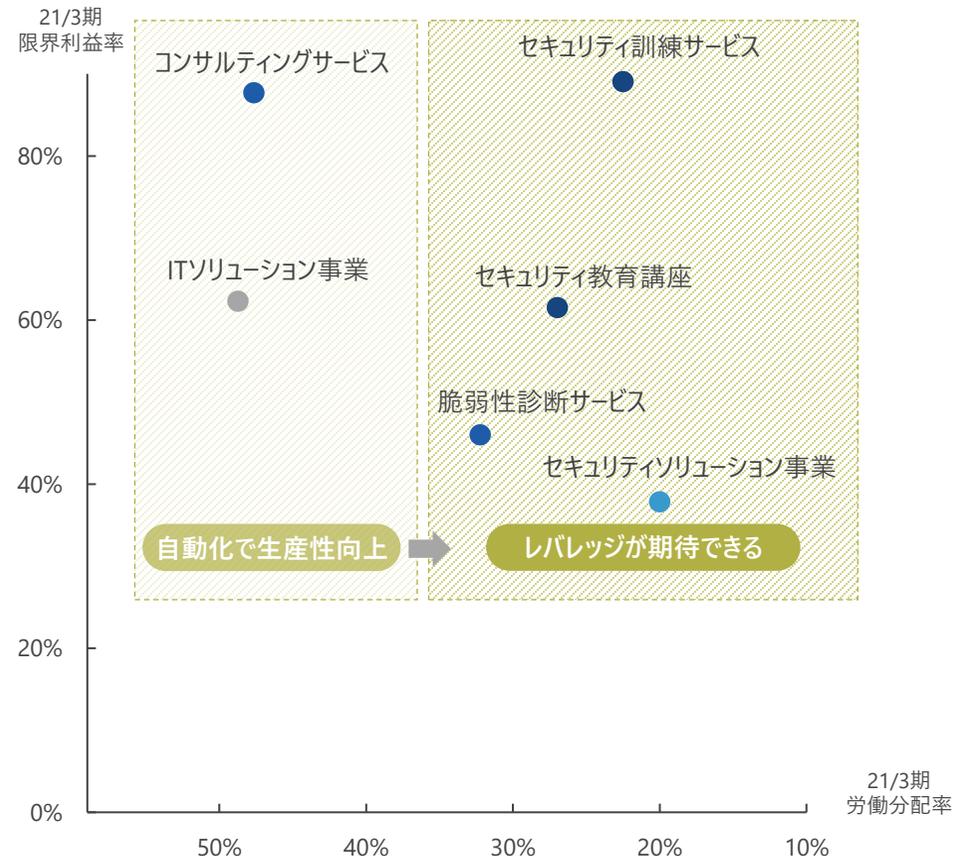
セキュリティ訓練サービス、セキュリティ教育講座などは高い限界利益率と低い労働分配率により、売上の増加が利益の増加につながりやすいレバレッジの効くサービスとしての位置づけ

コンサルティングサービスとITソリューション事業は、生産性向上によりレバレッジが効くサービスへ成長させる方向

売上総利益の事業区分構成比イメージ



レバレッジの効くサービスを提供



GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

インベストメントハイライト

Investment Highlight

## 市場環境・競争優位性

1 セキュリティ業界の巨大な成長市場を獲得できる独自のポジション

## 競争優位性

2 中堅・中小企業へ最適化されたサービスに特化し、高い競争力と成長力を実現

## 競争優位性

3 中堅・中小企業への最適化されたサービスによる継続的な事業拡大モデル

## 成長戦略

4 競争力のあるセキュリティ教育から展開する独自の成長戦略

## 中長期成長戦略

5 「vCISO」を軸とした強固な参入障壁の形成と海外市場での成長

## 市場環境・競争優位性

1 セキュリティ業界の巨大な成長市場を獲得できる独自のポジション

## 競争優位性

2 中堅・中小企業へ最適化されたサービスに特化し、高い競争力と成長力を実現

## 競争優位性

3 中堅・中小企業への最適化されたサービスによる継続的な事業拡大モデル

## 成長戦略

4 競争力のあるセキュリティ教育から展開する独自の成長戦略

## 中長期成長戦略

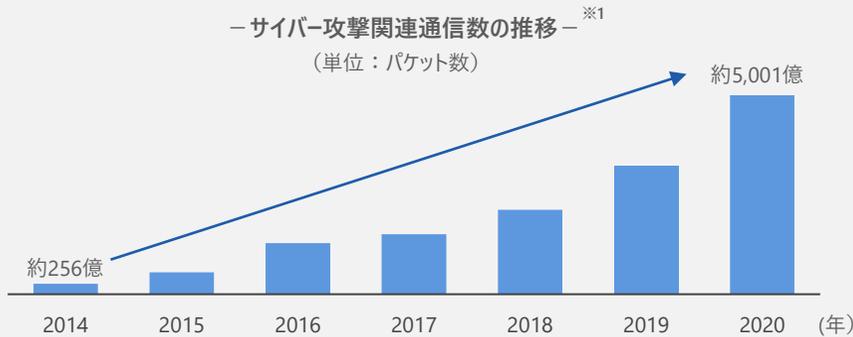
5 「vCISO」を軸とした強固な参入障壁の形成と海外市場での成長

# 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、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う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

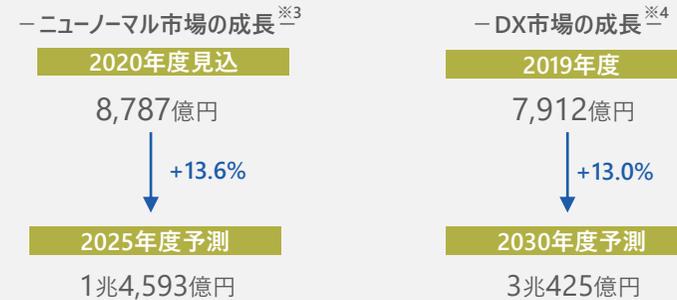
この市場環境の中で、セキュリティ教育やセキュリティ実装の上流から下流までワンストップで展開する当社へのニーズが高まっている

## サイバー攻撃（脅威）の増加

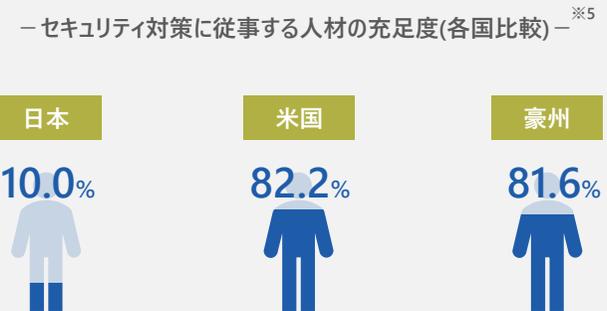


出所 ※ 1：国立研究開発法人情報通信研究機構「NICTER観測レポート2020」  
 出所 ※ 2：「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」（警察庁）  
[https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03\\_kami\\_cyber\\_jousei.pdf](https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R03_kami_cyber_jousei.pdf)  
[https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26\\_jousei.pdf](https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/H26_jousei.pdf)

## 急速な企業のデジタル化



## セキュリティ人材不足



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

デジタル庁の発足や改正個人情報保護法の施行により、デジタル化の進展に伴い、サイバーセキュリティ対策の必要性が高まる

内閣サイバーセキュリティセンターによる「次期サイバーセキュリティ戦略（案）」では、国を挙げてサイバーセキュリティ対策を進めていく方針

## デジタル庁の発足



デジタル庁の発足

- 2021年9月よりデジタル庁が発足
- マイナンバーの普及による、個人情報の管理
- 医療・教育現場のIT活用促進

## 改正個人情報保護法の全面施行



- 2022年4月より全面施行
- 個人情報保護委員会への報告義務、個人への通知義務が発生
- 法人に対する罰金刑が強化（最大1億円、2020年12月施行）

## 次期サイバーセキュリティ戦略（案） ※1

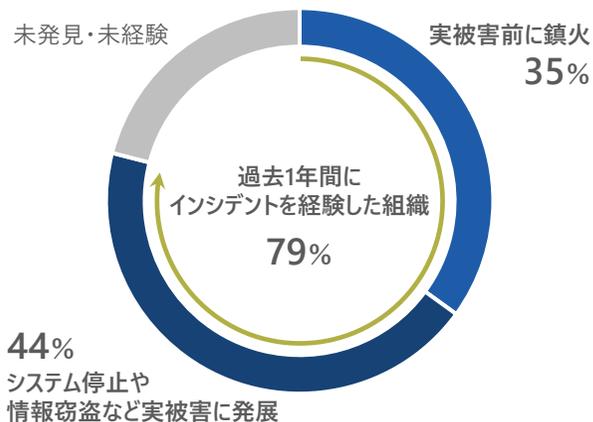
「DX with Cybersecurity」の  
推進に向けた主な具体的施策

- ① 経営層の意識改革
- ② 地域・中小企業におけるDX with Cybersecurityの推進
- ③ 新たな価値創出を支えるサプライチェーン等の信頼性確保に向けた基盤づくり
- ④ 誰も取り残さないデジタル／セキュリティ・リテラシーの向上と定着

# 中堅・中小企業であっても、セキュリティの対策が必要に

## 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  
さらに4割強の組織が実被害を経験  
年間平均被害額は1億4800万円に



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）

### IPAの実証実験結果でも

中小企業においても業種や規模を問わずサイバー攻撃を受けている状況が確認されるとともに、検知及び防御のための対策や社内体制の構築ができていない企業が多いことが確認された

出所：2020年 独立行政法人 情報処理推進機構  
中小企業向けサイバーセキュリティ事後対応支援事業 成果報告書

## 社会圧力

政府やステークホルダーからの圧力  
中小企業がサプライチェーンの弱点として顕在化  
令和3年の政府方針として対策強化を明示

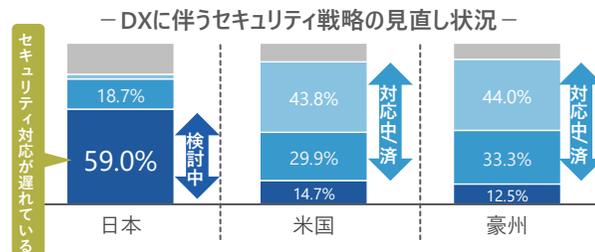
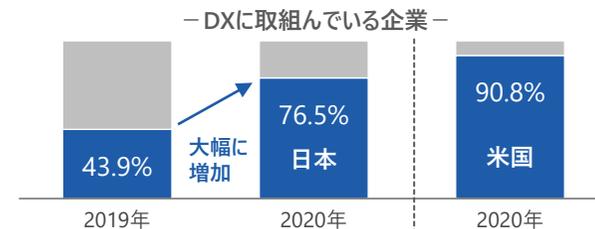
政府次期サイバーセキュリティ戦略案

発注側やグループ会社からの圧力も強まる

中堅・中小企業

## DX化の加速

ITやIoTの技術潮流もDX化が前提  
DX推進の遅れが、企業競争力の減少に直結  
政府方針として DX with Cybersecurityを明示



出所：「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

### DX推進はサイバーセキュリティが必須

経団連は全員参加での  
「Cybersecurity by All」を提言している

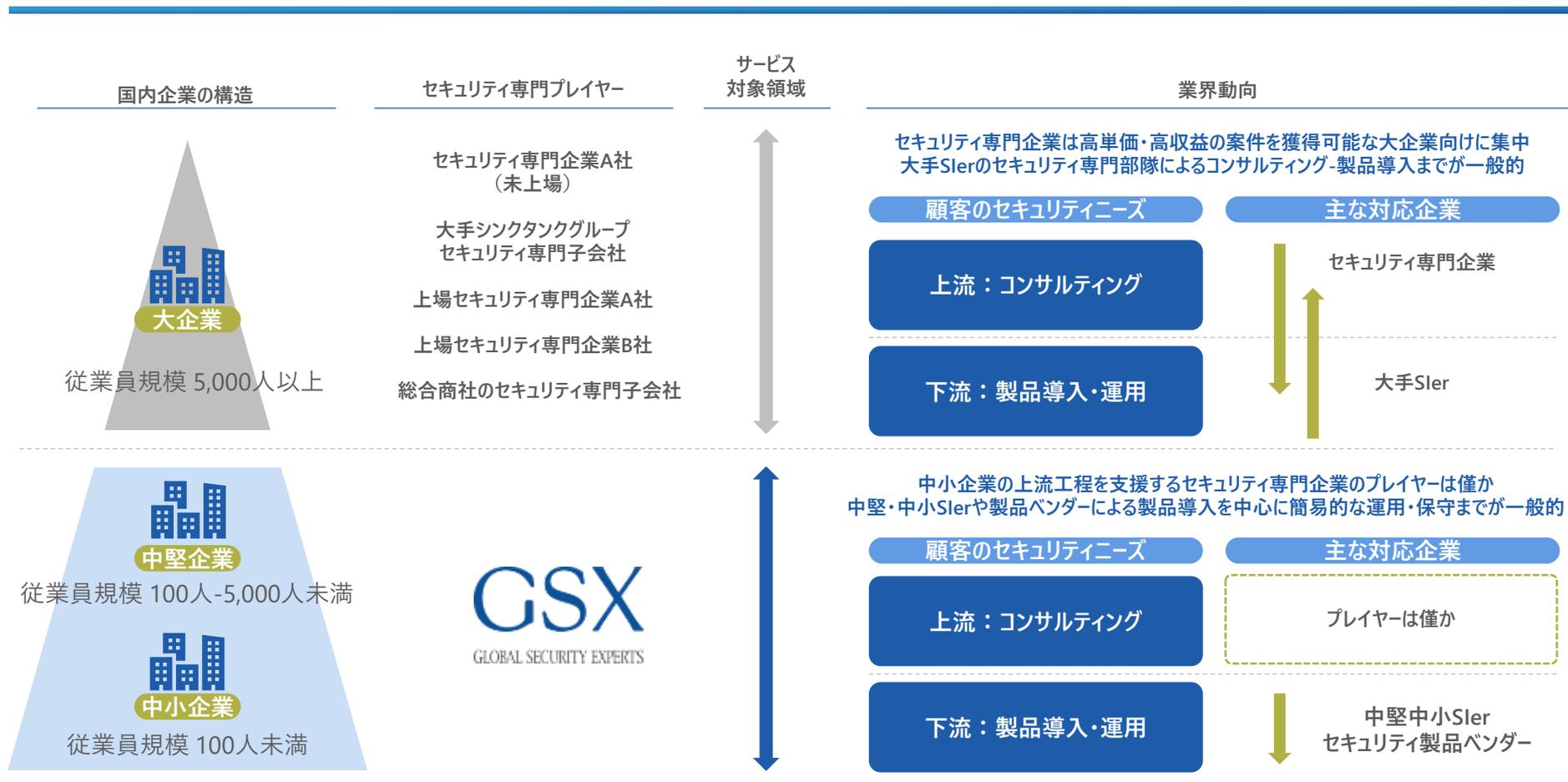
出所：2021年 一般社団法人 日本経済団体連合会  
提言 全員参加によるサイバーセキュリティの実現に向けて

大企業においては、セキュリティ対策は常識となったが、  
**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**

セキュリティ対策ニーズは、大企業と中堅・中小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

## 顧客規模別セキュリティ業界の動向

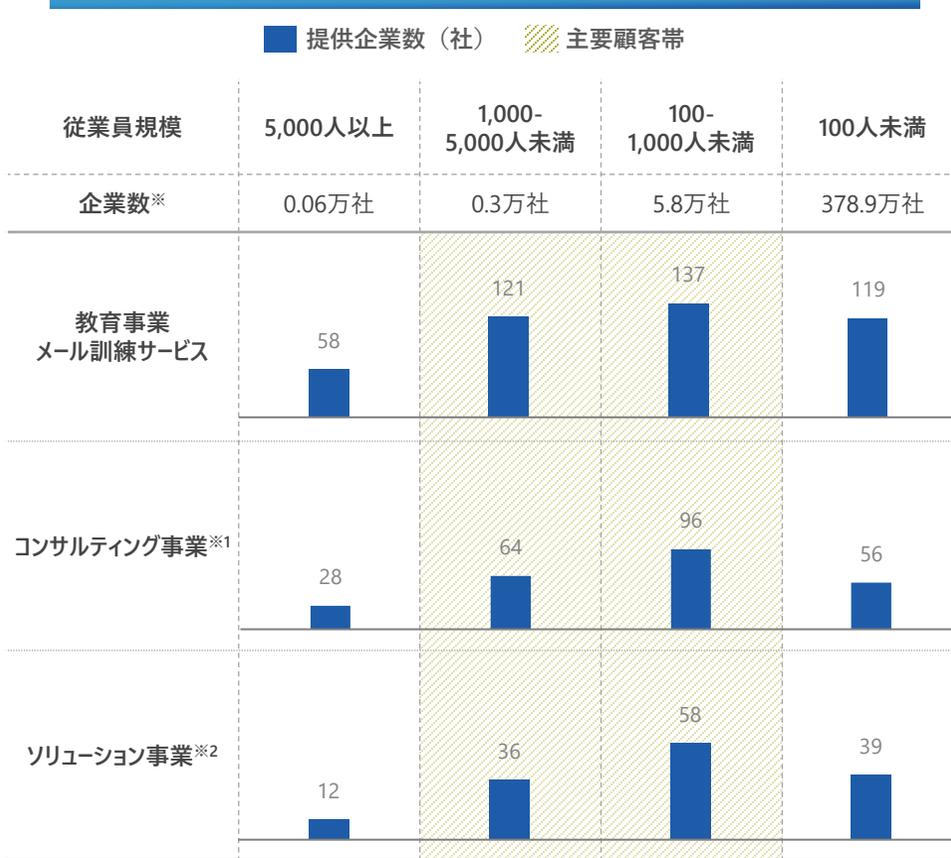


# 中堅・中小企業を対象市場とする巨大な潜在市場規模

当社の対象とする中堅・中小企業市場は巨大な潜在市場である

セキュリティの実装を支援する関連市場で約1兆円、教育事業で1.2兆円にまで到達し、現在のセキュリティ関連市場の市場規模を凌ぐグロースポテンシャルが存在

## 対象顧客層



## 中堅・中小企業向け国内サイバーセキュリティ市場の潜在市場規模※3

### コンサルティング事業

コンサルティングサービス **2,058**億円  
 0.3万社※4×4.4百万円※5+5.8万社※6×3.2百万円※8

脆弱性診断サービス **1,287**億円  
 0.3万社※4×3.8百万円※5+5.8万社※6×1.9百万円※8

### セキュリティソリューション事業

フロー・ストック計 **6,217**億円  
 フロー : 0.3万社※4×2.3百万円※5+5.8万社※6×3.6百万円※8  
 ストック : 0.3万社※4×4.0百万円※5+5.8万社※6×6.5百万円※8

主要顧客帯のセキュリティ実装支援の潜在市場規模 **約1兆円**



### 教育事業

セキュリティ教育講座 **1.2**兆円 (SecuriST 4,219億円+EC-Council 8,247億円)  
 SecuriST : 95.9万人※7×44万円 (脆弱性診断士2講座分の費用)  
 EC-Council : 95.9万人※7×(32万円 (CND講座費用)+54万円 (CEH講座費用))  
 メール訓練サービス **688**億円  
 0.3万社※4×1.7百万円※5+5.8万社※6×1.0百万円※8

出所 : 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス - 活動調査結果」  
[https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00200553&tstat=000001095895&cycle=0&tclass1=000001117769&tclass2=0001117775&tstat\\_infid=000031768998&file\\_type=0&cycle\\_facet=tclass1&tclass3val=0](https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00200553&tstat=000001095895&cycle=0&tclass1=000001117769&tclass2=0001117775&tstat_infid=000031768998&file_type=0&cycle_facet=tclass1&tclass3val=0) (2021年12月6日に利用)  
 注釈 ※1 : コンサルティングサービスおよび脆弱性診断サービスの提供企業数の合計  
 注釈 ※2 : セキュリティソリューション事業のフローおよびストック企業数の合計

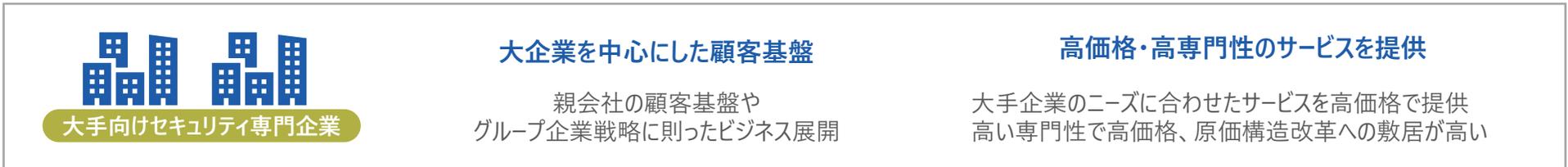
注釈 ※3 : 主要顧客帯における当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年8月現在で営む事業に関わる客観的な市場規模を示す目的で算出したものではない  
 注釈 ※4 : 主要顧客帯である1,000人-5,000人未満の従業員規模の事業者数 (平成28年度経済センサス活動調査より)  
 注釈 ※5 : 当社サービスの1,000-5,000人未満の従業員規模の事業者の平均顧客単価 (2021/3期)  
 注釈 ※6 : 主要顧客帯である100-1,000人未満の従業員規模の事業者数 (平成28年度経済センサス活動調査より)  
 注釈 ※7 : IT人材数の推計 (IPA : 2019年度推定IT企業IT人材数より)  
 注釈 ※8 : 当社サービスの100-1,000人未満の従業員規模の事業者の平均顧客単価 (2021/3期)

# 中堅・中小企業向けセキュリティ市場の参入障壁

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

加えて、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となる

## 競合企業の構造的な課題

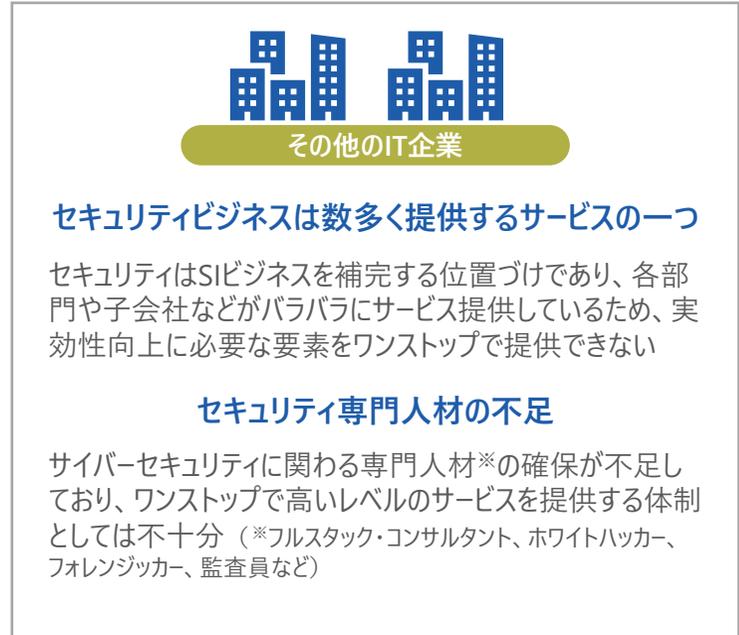


顧客基盤と戦略が大きく異なる

## 参入するには大きな壁がある



必要な要素と人員を用意できない



## 市場環境・競争優位性

1 セキュリティ業界の巨大な成長市場を獲得できる独自のポジション

## 競争優位性

2 中堅・中小企業へ最適化されたサービスに特化し、高い競争力と成長力を実現

## 競争優位性

3 中堅・中小企業への最適化されたサービスによる継続的な事業拡大モデル

## 成長戦略

4 競争力のあるセキュリティ教育から展開する独自の成長戦略

## 中長期成長戦略

5 「vCISO」を軸とした強固な参入障壁の形成と海外市場での成長

# セキュリティニーズの違いとサービスの最適化

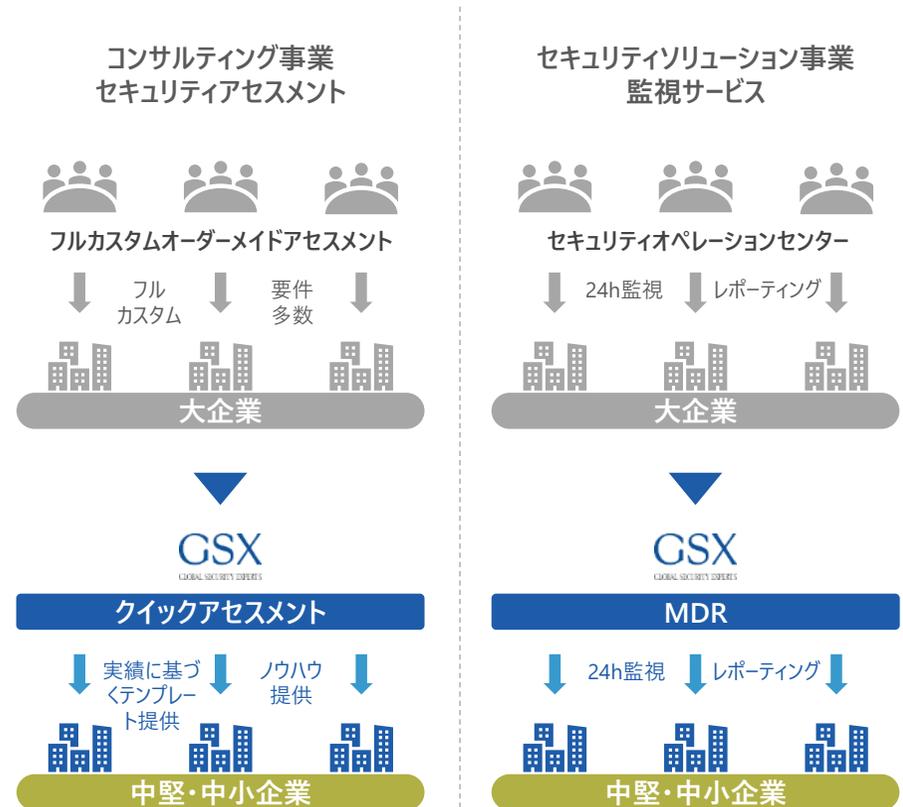
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は、取引先に対してのレピュテーションリスクの排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

中堅・中小企業向けのセキュリティサービスでは、顧客の求める水準に合わせつつ、実効性を持たせることが必要となるが、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

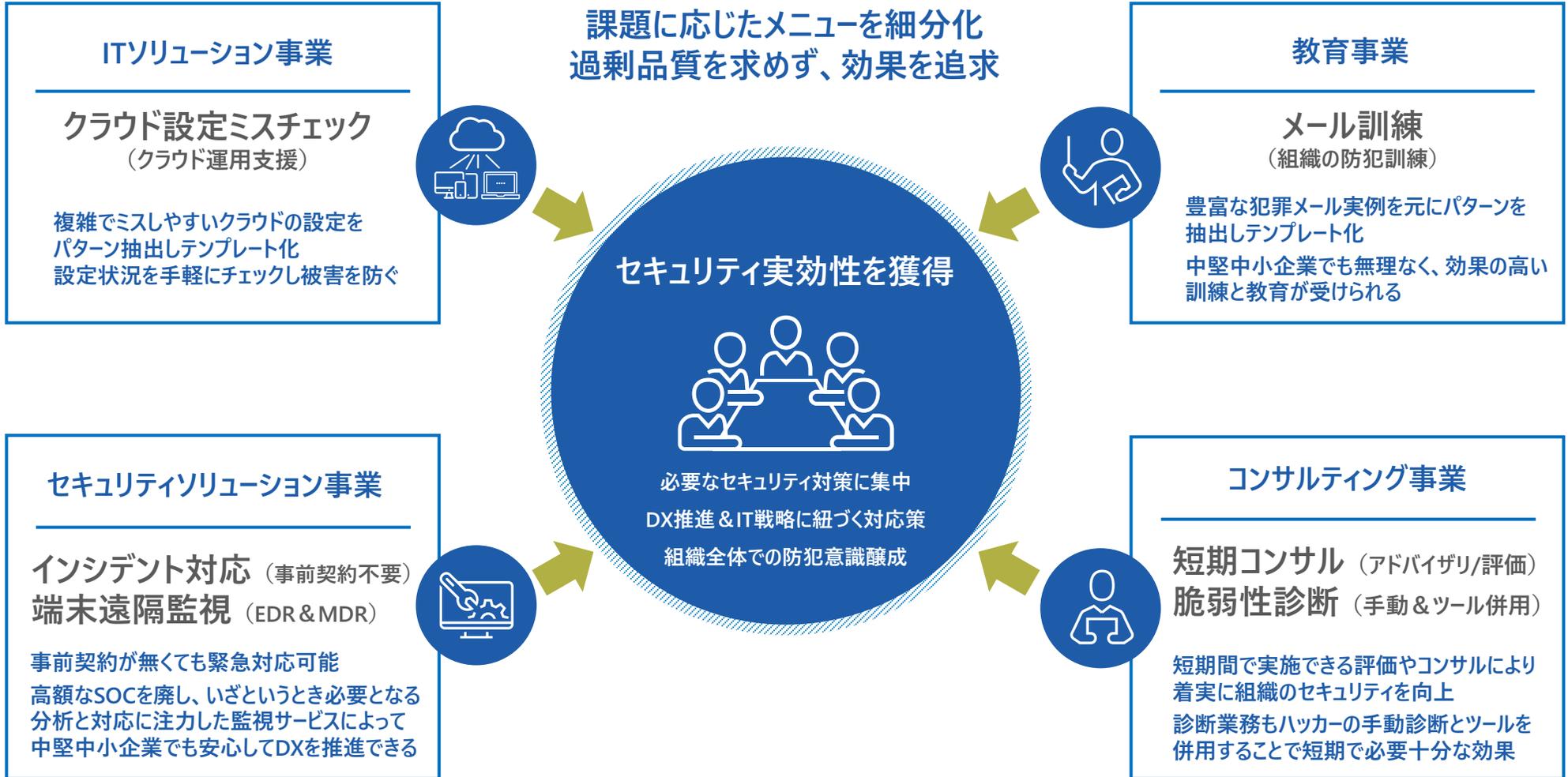
## 企業別のニーズと提供プレイヤー

	大企業	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 GLOBAL SECURITY EXPERTS

## 中堅・中小企業向けにセキュリティサービスの最適化



全てのメニューがスモールスタート可能  
過剰を排除した“ちょうど良い”ライトなパッケージをとりそろえることで、使いやすく



# 競争力のあるビジネスモデルを確立

蓄積されたノウハウや顧客ニーズをサービス開発や品質向上に反映させることで競争力を向上させる好循環なビジネスサイクルを確立

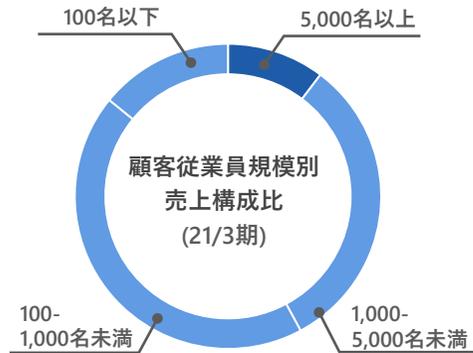
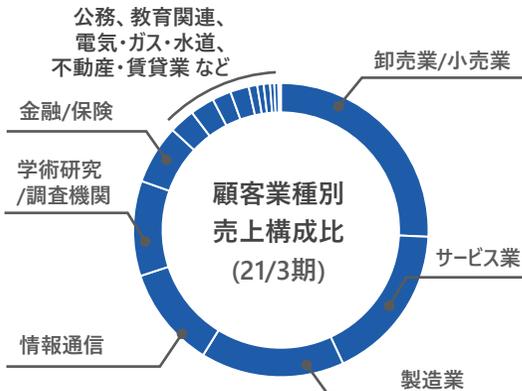
幅広い業種の中堅・中小企業を主要顧客として様々なサービスを提供することで、豊富なノウハウを蓄積、顧客ニーズを把握

中堅・中小企業向けに競争力のある多様なサービスを提供していることで幅広い案件獲得機会を生み出している

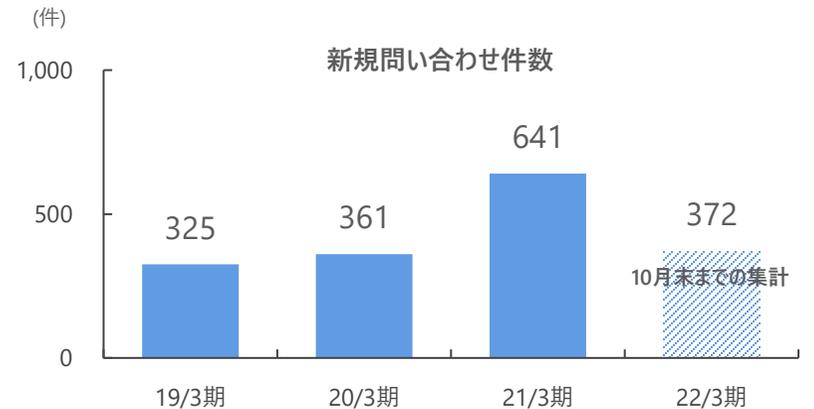
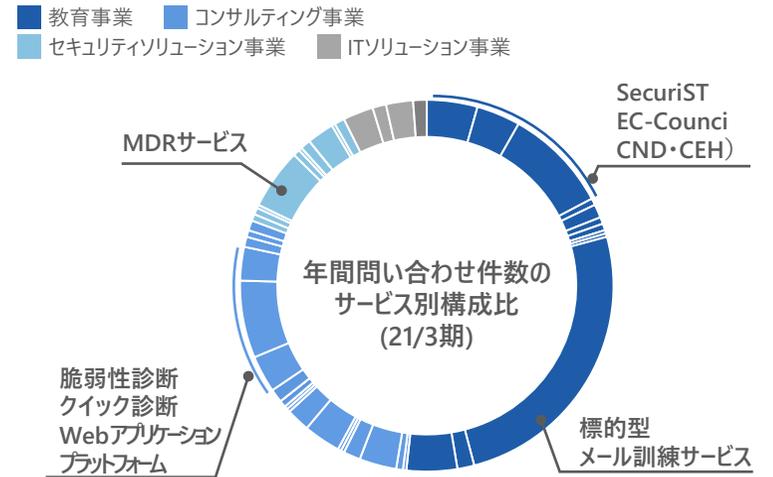
競争力向上の好循環サイクル



顧客基盤



様々なサービスの新規お問合せ増加



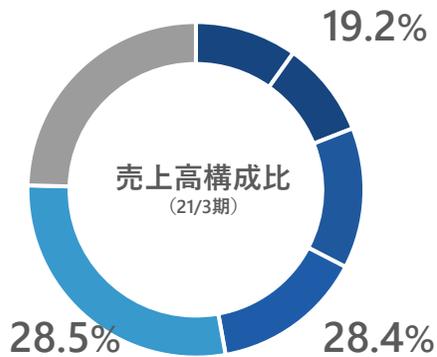
# 各市場成長予測を遥かに上回る中堅・中小市場での成長力

過去5期の顧客数の成長率は、年平均+18%超を実現

中堅・中小市場に最適化した高い競争力を持つことで、各セキュリティ市場の成長率予想を遥かに凌ぐ成長を実現

今後も、セキュリティ市場の潮流の変化を汲み取りながら、高成長市場の取り込みと競争力あるサービスで市場シェアを獲得し、同市場にて高成長を実現させていく

## 展開事業



### 教育事業

セキュリティ訓練サービス  
セキュリティ教育講座



### セキュリティソリューション事業

各種セキュリティ製品  
各種運用サービス

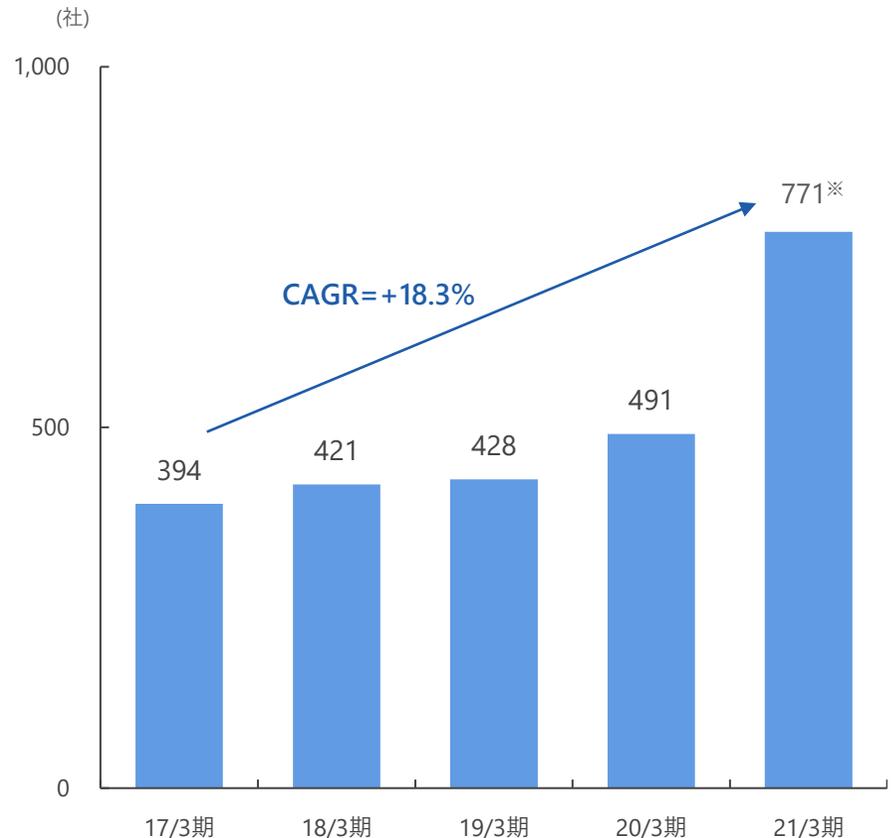


### コンサルティング事業

コンサルティングサービス  
脆弱性診断サービス



## 顧客数の推移



※ITソリューション事業の顧客107社を含む

## 市場環境・競争優位性

1 セキュリティ業界の巨大な成長市場を獲得できる独自のポジション

## 競争優位性

2 中堅・中小企業へ最適化されたサービスに特化し、高い競争力と成長力を実現

## 競争優位性

3 中堅・中小企業への最適化されたサービスによる継続的な事業拡大モデル

## 成長戦略

4 競争力のあるセキュリティ教育から展開する独自の成長戦略

## 中長期成長戦略

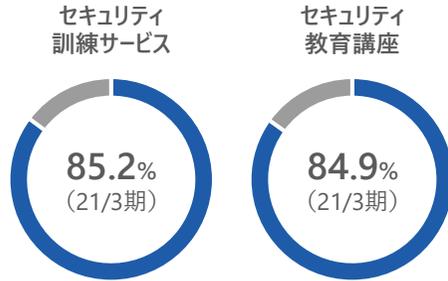
5 「vCISO」を軸とした強固な参入障壁の形成と海外市場での成長

## 継続取引による効率的な事業拡大の実現

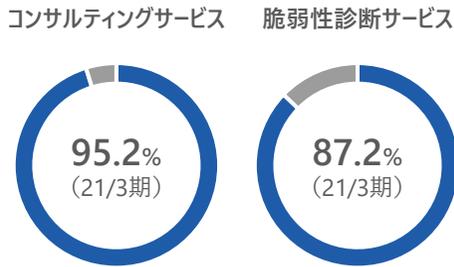
教育事業やコンサルティング事業の取引継続率は、90%前後の水準。多面的なサービス提供によってクロスセル・アップセルを実現。既存顧客のARPU ※1は、新規顧客に比べて高く、継続取引が進むことで効率的な事業拡大を実現

### 各サービスの取引継続率（リピート率）※2

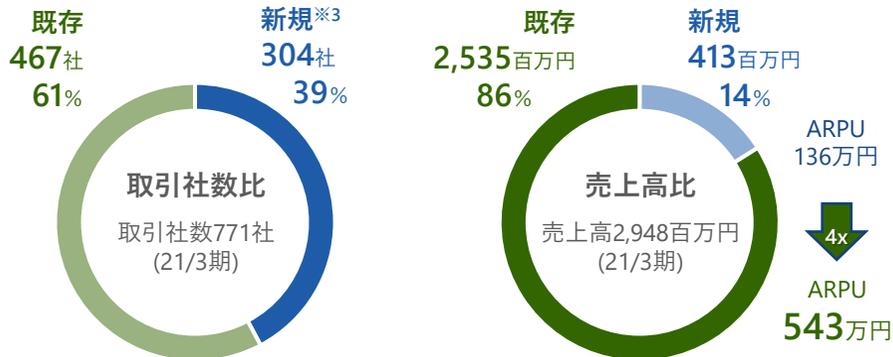
#### 教育事業



#### コンサルティング事業



### 新規・既存の取引社数およびARPU



注釈 ※1：ARPU = 顧客単位の平均売上高 (Average Revenue Per USER)  
 注釈 ※2：前期取引顧客数の内、翌期に取引が継続している顧客数の割合  
 注釈 ※3：21/3期に開始したITソリューション事業の取引社数を含む

### 事業シナジーを活かした効率的な事業拡大

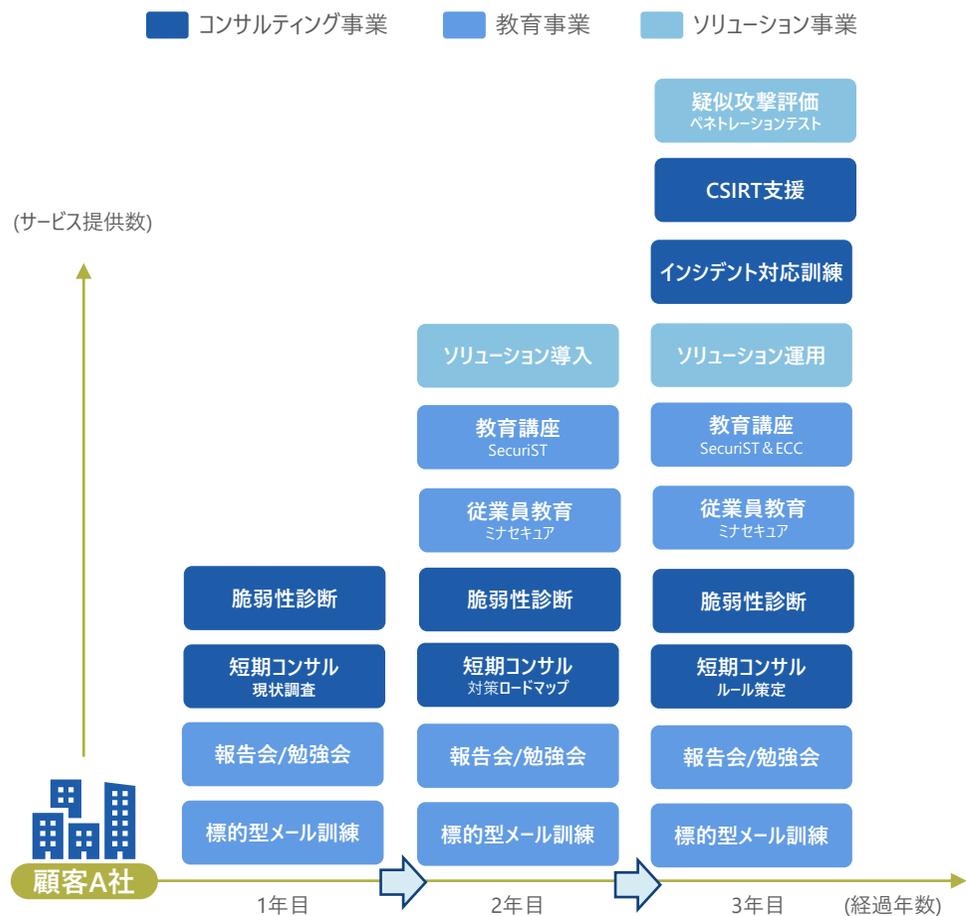
多角的なサポートを継続的に提供し、  
中長期的な取引サイクルを構築



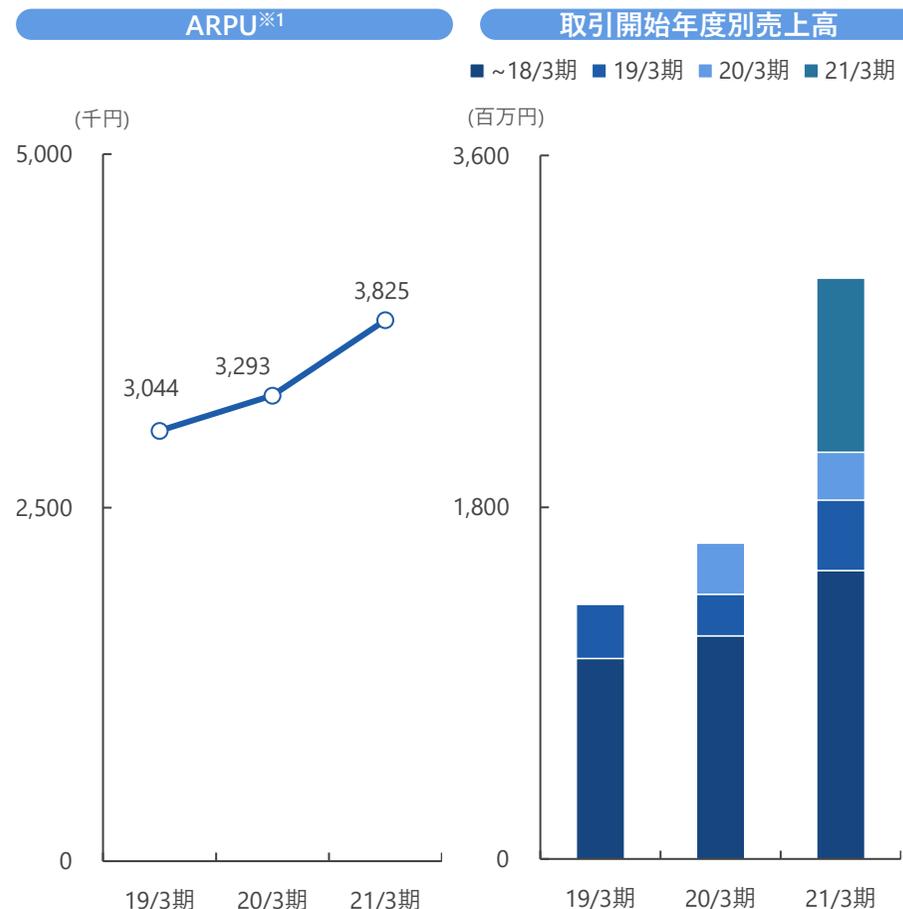
# 継続取引による効率的な事業拡大の実現

中堅・中小企業に最適化した複数のサービスを保有していることで、一つのサービス提供をきっかけに、顧客の必要性に応じた様々なサービスのクロスセル・アップセルを実現。ストックビジネスであるセキュリティソリューションやITソリューション事業のサービスが加わることで、さらなる事業の安定化・ARPUの上昇に繋がる

## 継続取引事例



## ARPU及び取引開始年度別売上高の推移



注釈 ※1：ARPU = 顧客単位の平均売上高 (Average Revenue Per USER)

## 市場環境・競争優位性

1 セキュリティ業界の巨大な成長市場を獲得できる独自のポジション

## 競争優位性

2 中堅・中小企業へ最適化されたサービスに特化し、高い競争力と成長力を実現

## 競争優位性

3 中堅・中小企業への最適化されたサービスによる継続的な事業拡大モデル

## 成長戦略

4 競争力のあるセキュリティ教育から展開する独自の成長戦略

## 中長期成長戦略

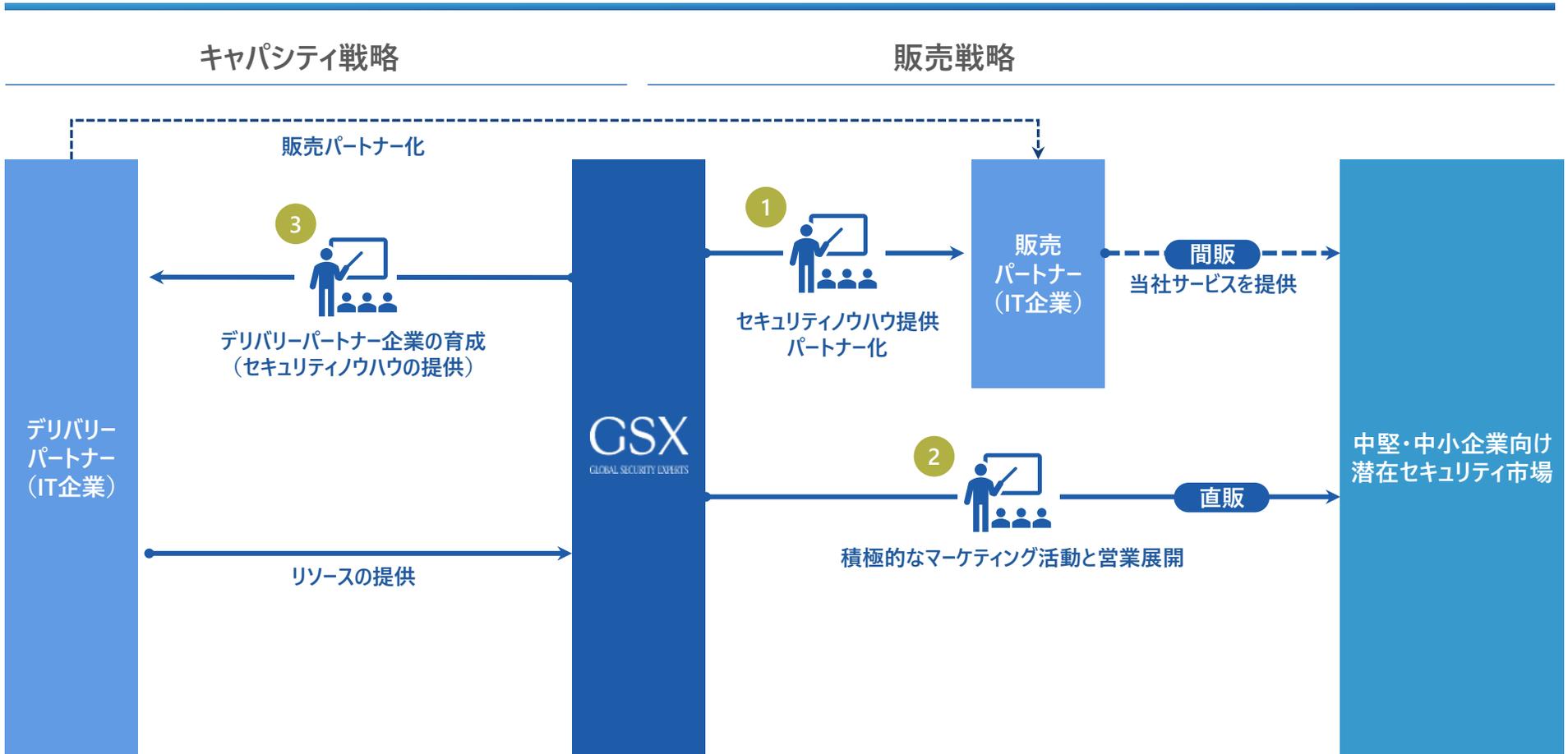
5 「vCISO」を軸とした強固な参入障壁の形成と海外市場での成長

# セキュリティの専門性を活かした独自の事業スケールモデルの構築

膨大な中堅・中小企業市場を開拓するため、中堅・中小企業向けの豊富なセキュリティノウハウを活用した独自のパートナー戦略を推進。セキュリティ企業のプレイヤーを増加させ、受注キャパシティと案件獲得力を強化して全国をカバレッジ

同時に、中堅・中小企業向け市場の拡大を目的にセキュリティ需要を喚起

## 独自の事業スケールモデル

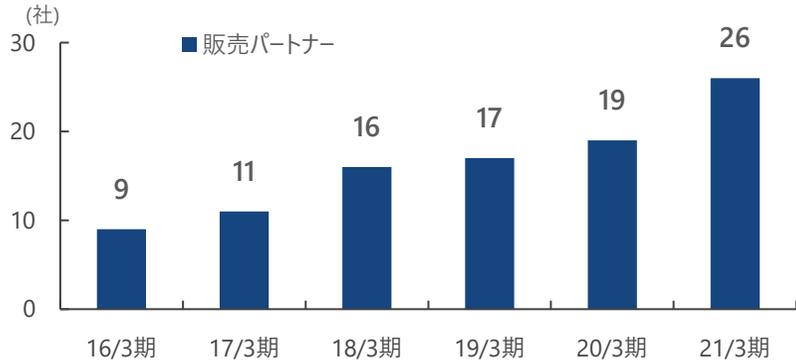


## 販売戦略：①日本全国のIT企業のパートナー化

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企業はセキュリティビジネスやDX関連ビジネスの拡大に繋がられる

販売パートナー数の推移



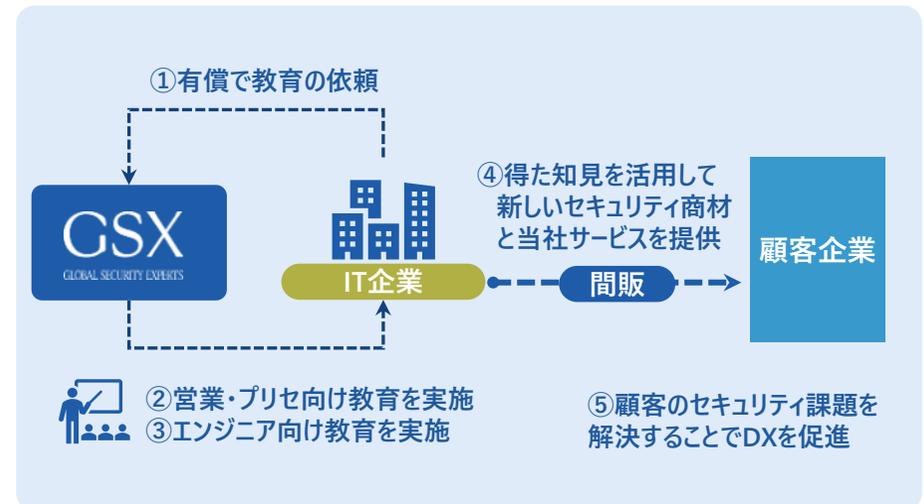
IT企業がGSXのパートナーになる

### 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）も伸ばさせたい

※ゼロトラストやマルチクラウドなどの分野

日本全国のIT企業のパートナー化



# 販売戦略：②中堅・中小企業への積極的なマーケティングと営業展開

中堅・中小企業向け市場での成長加速を目的にマーケティングコストを積極投入。セミナー開催などを通じた啓蒙活動やタレントを活用したサービスブランディング、Web・SNSマーケティングを積極的に展開し、直接的な顧客獲得を推進

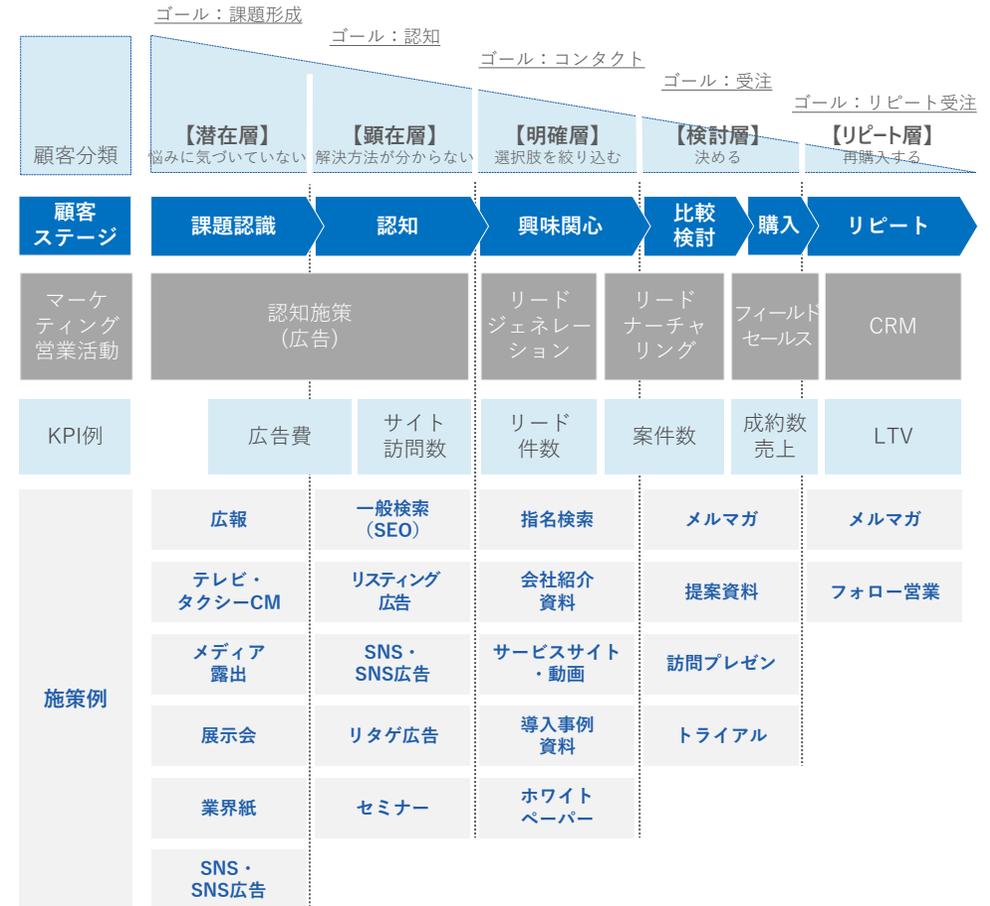
顧客ステージごとにペルソナが取る行動をカスタマージャーニーマップとして整理を行い実践

## 中堅・中小企業を対象とした積極的なマーケティング活動

### オフライン・オンライン媒体でのマーケティング施策を推進

<p>ウェビナー開催数</p> <p><b>69回</b> (21/3期)</p>	<p>ウェビナー参加者数</p> <p><b>2,205名</b> (21/3期)</p>	
<p>プレスリリース発表数</p> <p><b>21本</b> (21/3期)</p>	<p>メール配信数</p> <p><b>49万通</b> (21/3期)</p>	<p>Webお問い合わせ総数</p> <p><b>641件</b> (21/3期)</p>
<p>タクシー広告 放映実績</p> <p><b>665万回</b> (21/7-8月)</p> 	<p>ビデオリリース動画配信 視聴回数(SNS波及)</p> <p><b>300万回超</b> (21/3期)</p> <p>NEWS TV   Facebook   Twitter   YouTube</p> 	<p>Web媒体への 記事広告掲載数</p> <p><b>17本</b> (21/3期)</p> <p>マイナビ ニュース   ITmedia   ScanNetSecurity</p>

## 高度マーケティング施策と営業活動

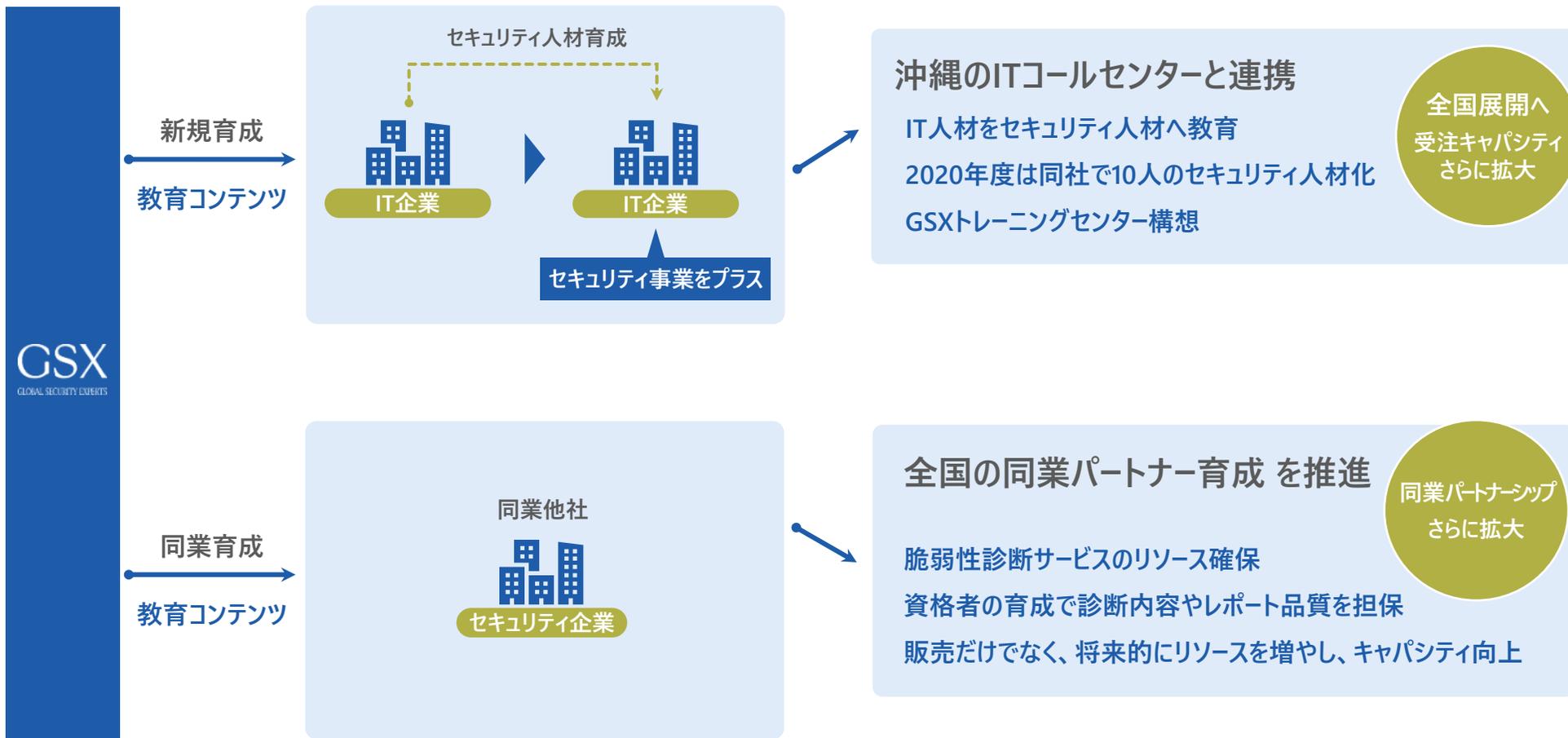


# キャパシティ戦略：③ デリバリーパートナー企業の育成

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

## キャパシティ戦略の実績



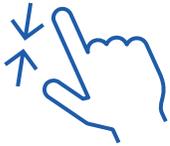
以下に集約されるGSXの強みで、持続的な高成長を目指す

## 【独自の武器】 セキュリティ教育を軸に事業展開



- フルオンライン教育講座により、リモートワーク需要を取込
- 標的型メール訓練（企業防犯訓練）業界シェアNo.1
- 全ての事業でセキュリティ教育を軸に展開、自衛力向上に寄与
- 年間3000件以上の各サービス提供によるノウハウ蓄積と新サービス開発

## 【高収益戦略】 レバレッジの効く最適なサービスラインナップ



- 中堅・中小企業に最適なサービスラインナップを保有
- 高いリピート率を実現
- 自動化、フレームワーク活用による非労働集約モデル
- 高い限界利益率、低い労働分配率

## 【パートナー戦略】 教育カンパニーだからできるパートナー育成



パートナー育成

### 販売戦略

- 全国のIT企業にセキュリティ教育を実施、販売パートナー化し、新規顧客獲得を推進

### キャパシティ戦略

- 同業他社やIT企業にセキュリティ教育を実施、デリバリーパートナー化し、受注増加対応を強化

## 【ブルーオーシャン】 2兆円超の巨大な潜在市場



- 中堅中小企業向けセキュリティ市場は巨大な潜在市場が存在
- 新規参入や競合参入が極めて難しい

## 【マーケティング戦略】 新規顧客を継続獲得できる施策



- 積極的かつ高度なマーケティング活動
- 課題感にマッチしたメッセージアウト
- マーケティングと連動した効率的な営業活動
- ブランディングからリードジェンまで一貫した施策を実施

## 【ARPU戦略】 既存顧客へのクロスセル・アップセル



- 営業本部による徹底的なアップセル活動
- 最適なサービスラインナップの為、1社に複数サービスが採用される
- ARPUを増やし続けられるビジネスモデル

## 市場環境・競争優位性

1 セキュリティ業界の巨大な成長市場を獲得できる独自のポジション

## 競争優位性

2 中堅・中小企業へ最適化されたサービスに特化し、高い競争力と成長力を実現

## 競争優位性

3 中堅・中小企業への最適化されたサービスによる継続的な事業拡大モデル

## 成長戦略

4 競争力のあるセキュリティ教育から展開する独自の成長戦略

## 中長期成長戦略

5 「vCISO」を軸とした強固な参入障壁の形成と海外市場での成長

中堅・中小企業を対象に、さまざまなセキュリティ課題の解決をサポートする「vCISO」サービスを始動

中小企業向けのお悩み相談窓口として、リーズナブルな価格でよろず相談が受けられ、かつ有事の際の調査費用を負担するサイバー保険の付帯可能

※「vCISO」= Virtual Chief Information Security Officer（最高情報セキュリティ責任者）の頭文字

## 「vCISO」の概要



# 「vCISO」サービスによる中堅・中小市場での強固な参入障壁の形成

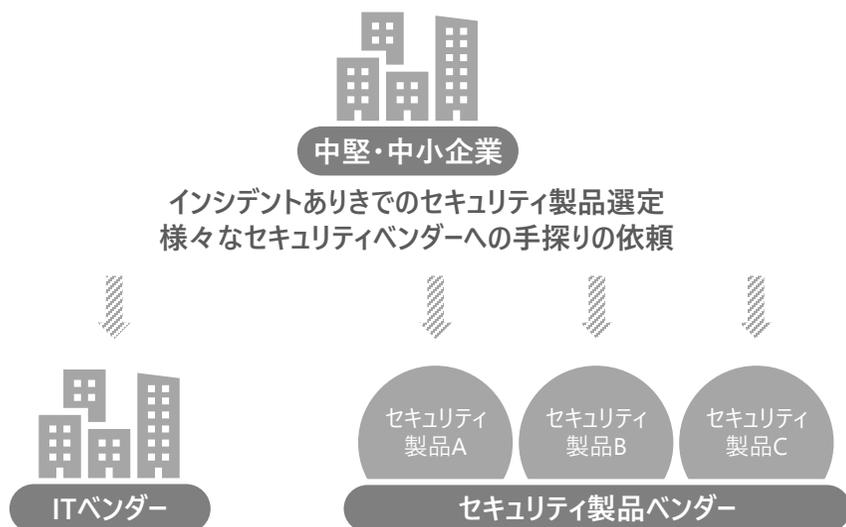
「vCISO」サービスは、従来のサイバーセキュリティ市場における中堅・中小企業の課題を解決する新たなセキュリティ専門サービス

全国の企業で利用が進むことで、業界慣習の変化だけでなく、国内サイバーセキュリティ水準の底上げに貢献し、中堅・中小企業のセキュリティ実装の上流ニーズを抑えることを可能とする。これにより、中堅・中小企業向け市場にて強固な参入障壁の形成を図る

## 従来の中堅・中小市場

CISOなどのセキュリティの専門者がいない  
セキュリティのノウハウが足りない

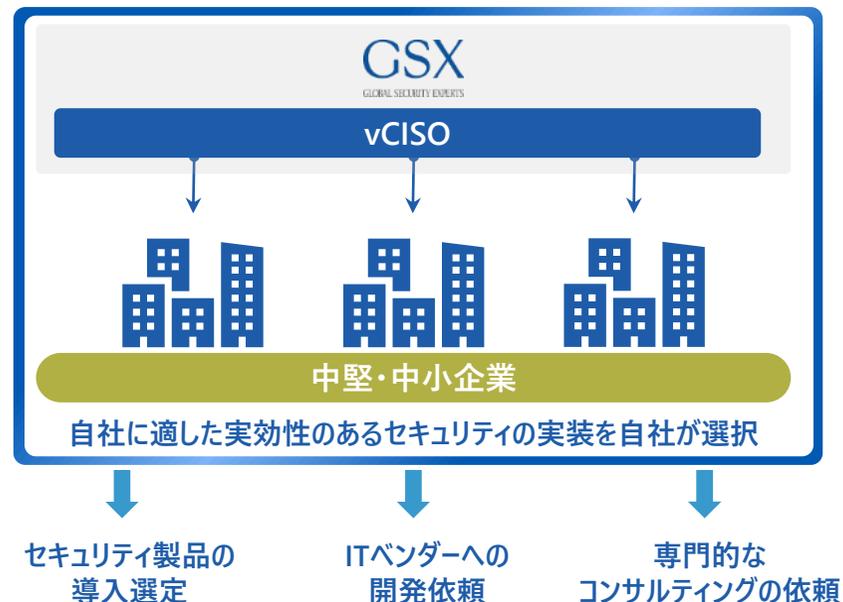
包括的なコンサルティングを提供するセキュリティの専門企業が見つからない



自社に適したセキュリティの実装が難しく  
不必要なコストが発生する可能性

## 「vCISO」を中心とした中堅・中小市場

全国の中小企業の共通した「CISO」として  
簡易的なセキュリティの課題からセキュリティの設計・導入までを継続的にサポート  
これにより、中堅・中小企業向け市場での上流工程のニーズを抑えることが可能



自社に適したセキュリティの実装により、  
実効性と経済合理性のあるセキュリティの運用が可能

「MinaSecure®」は、セキュリティコンサルティングサービスで培ったノウハウや知見を一般のユーザーでも理解し易いコンテンツに変換し、ユーザー企業の従業員を対象としたITセキュリティeラーニングサービスとして、「vCISO」の中堅・中小企業向けパッケージで販売

SaaS型のサブスクリプションサービスであり、アカウント数の増加で収益が積み上がるストックビジネス

## 「MinaSecure®」とは

セキュリティコンサルティング会社が開発した  
教育という名のエンドポイントセキュリティ対策ツール



提供形態

SaaS型

対象者

従業員

### 特徴

- セキュリティコンサルティング会社の知見とノウハウを集約
- 一般ユーザーへの分かりやすさと意識づけを徹底したコンテンツ
- 管理者向け機能を充実

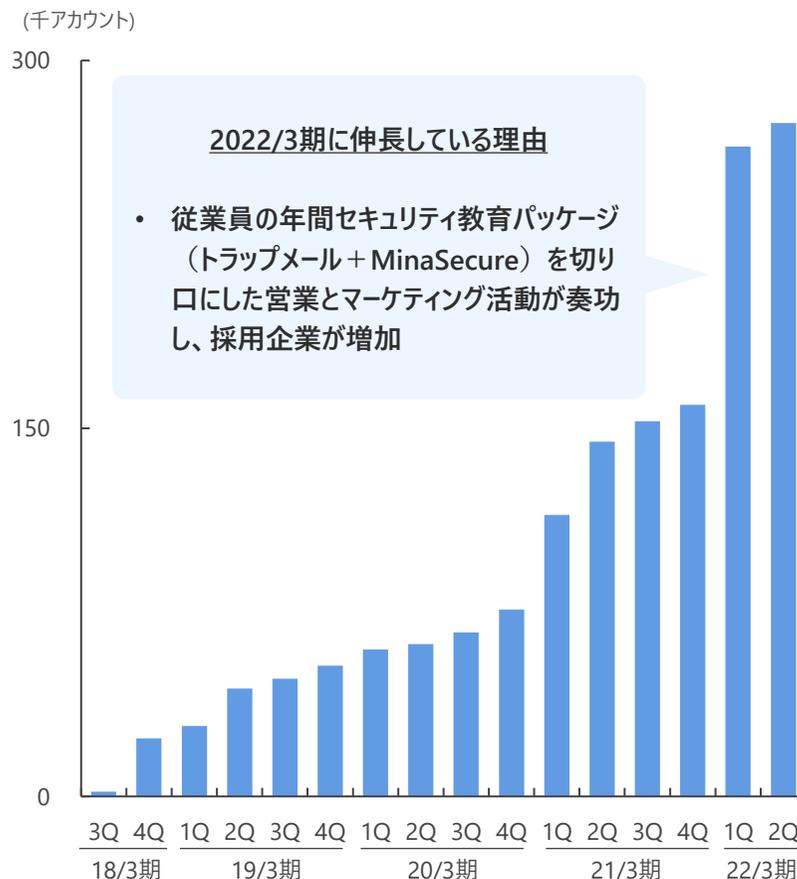
### 課金モデル

- 100アカウント単位での契約

アカウント数 × アカウント単価 × 利用期間

※アカウント単価はアカウント数と契約期間により変動します

## アカウント数の推移



# 海外市場への展開による新たな収益基盤の構築

将来的には、国内の強固な顧客基盤を活かし、海外成長市場への参入を目指す

IT活用が進みつつあるASEAN地域を当面のターゲット市場とし、既存顧客の海外子会社へのサービス提供で収益基盤構築と市場でのプレゼンス上昇を図りつつ、海外ローカル企業への展開を見据える

## 海外展開フロー

強固な顧客基盤を構築  
中堅・中小企業向けセキュリティノウハウを蓄積



IT活用が活性化する  
未成熟な  
セキュリティ市場

1st  
STEP

国内顧客の海外子会社へのサービス提供を通じ、  
海外成長市場へ参入

2nd  
STEP

日系企業を中心に海外市場での収益基盤構築および  
市場でのプレゼンスを確立

3rd  
STEP

海外ローカル企業へのサービス提供

GSX

GLOBAL  
SECURITY  
EXPERTS

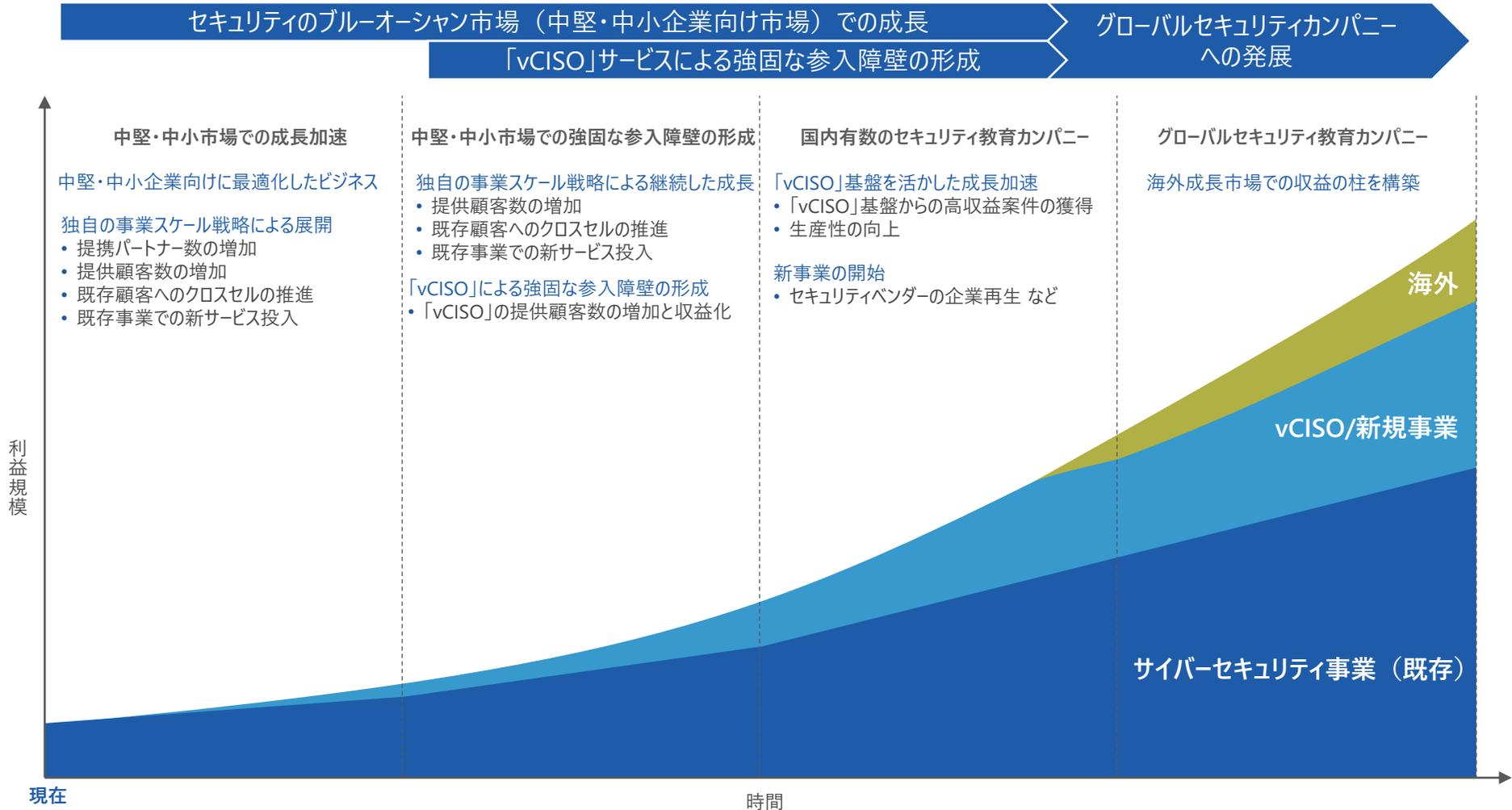
中長期成長イメージ

Mid-Long term Growth Story

# 中長期成長イメージ：サイバーセキュリティ業界のゲームチェンジャー

セキュリティのブルーオーシャン市場（中堅・中小企業向け市場）にて早期の市場シェア拡大・市場創造を図りつつ、「vCISO」サービスを中心に同市場での強固な参入障壁を形成することで事業拡大を推進

長期的には国内有数のセキュリティ教育カンパニーとしての専門性を武器に海外市場での収益基盤構築によりさらなる成長を図る



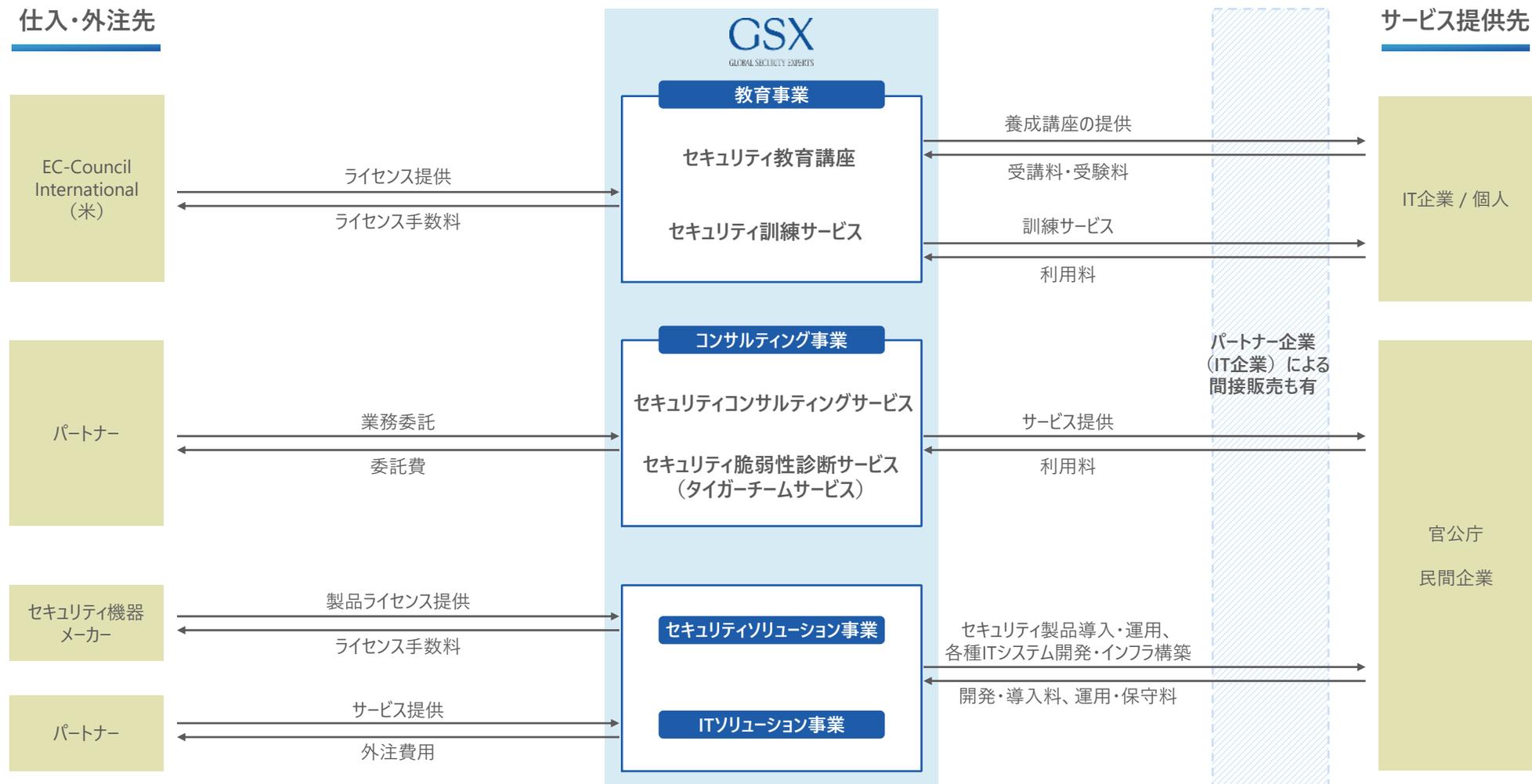
中堅・中小企業のセキュリティ水準向上・業界の慣習を変化させることで、  
国内サイバーセキュリティ市場の課題を解決する  
国内で唯一無二のサイバーセキュリティコングロマリットカンパニーへ



# Appendix

教育事業およびコンサルティング事業は主にフロー収入

セキュリティソリューション事業とITソリューション事業はセキュリティ製品導入やシステム開発、ITインフラ構築に関わるフロー収入と製品利用料や運用サービス、SESサービスなどのストック収入

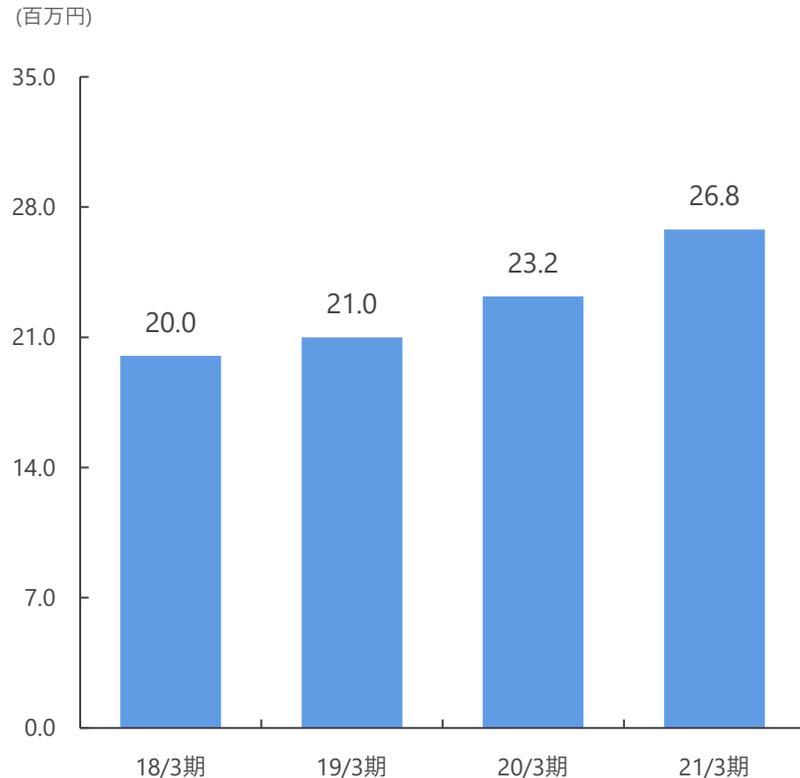


## 同業他社を凌駕する高い生産性

中堅・中小企業向けに最適化・効率化されたビジネスモデルにより、当社の労働生産性は年々上昇傾向

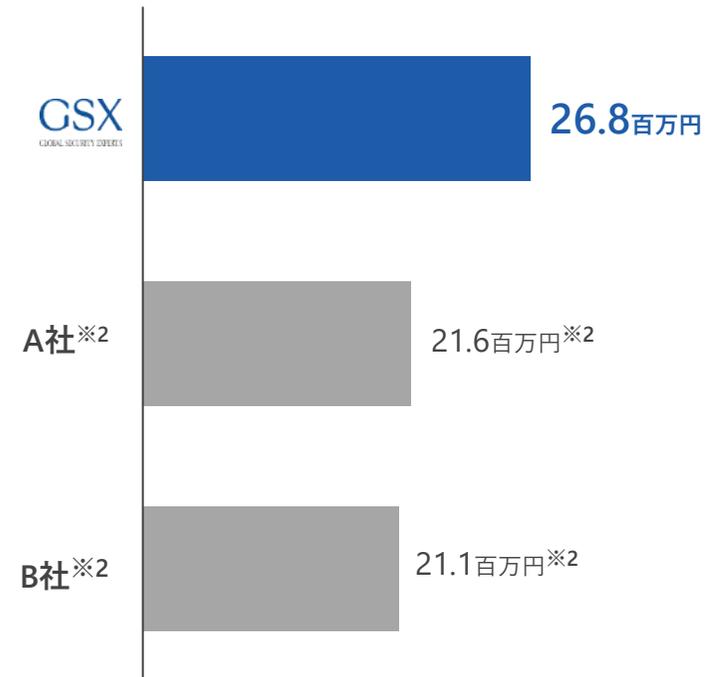
セキュリティソリューション事業のストック売上高の増加とレバレッジの効く各サービスの売上高の増加により、21/3期の従業員1人当たり売上高は、大企業を対象顧客とする競合セキュリティ専門企業を上回る水準に到達

従業員1人当たり売上高の推移※1



注釈 ※1：従業員1人あたり売上高は、売上高から期中平均従業員数を除して算出

従業員1人あたり売上高の競合比較



出所：各社公表資料

注釈 ※2：各社直近期の数値。A社のみセキュリティ事業の売上高から同事業の従業員数を除して算出

【関販戦略】 全国のIT企業をパートナー化※1

【直販戦略】 積極的なマーケティングと営業展開※2

【市場規模】 中堅・中小企業向けセキュリティ市場は巨大なグロースポテンシャルが存在※3

セキュリティソリューション事業

コンサルティング事業

教育事業

6,217億円

3,345億円

1.2兆円

中堅・中小企業の受注増で売上拡大



非労働集約的なビジネスとしてレバレッジの効くサービス※4

高い限界利益率&低い労働分配率

セキュリティ訓練サービス

セキュリティ教育講座

脆弱性診断サービス

セキュリティソリューション事業

受注増とレバレッジサービスで売上増大と利益率向上を継続

※1 詳細はP35に記載

※2 詳細はP36に記載

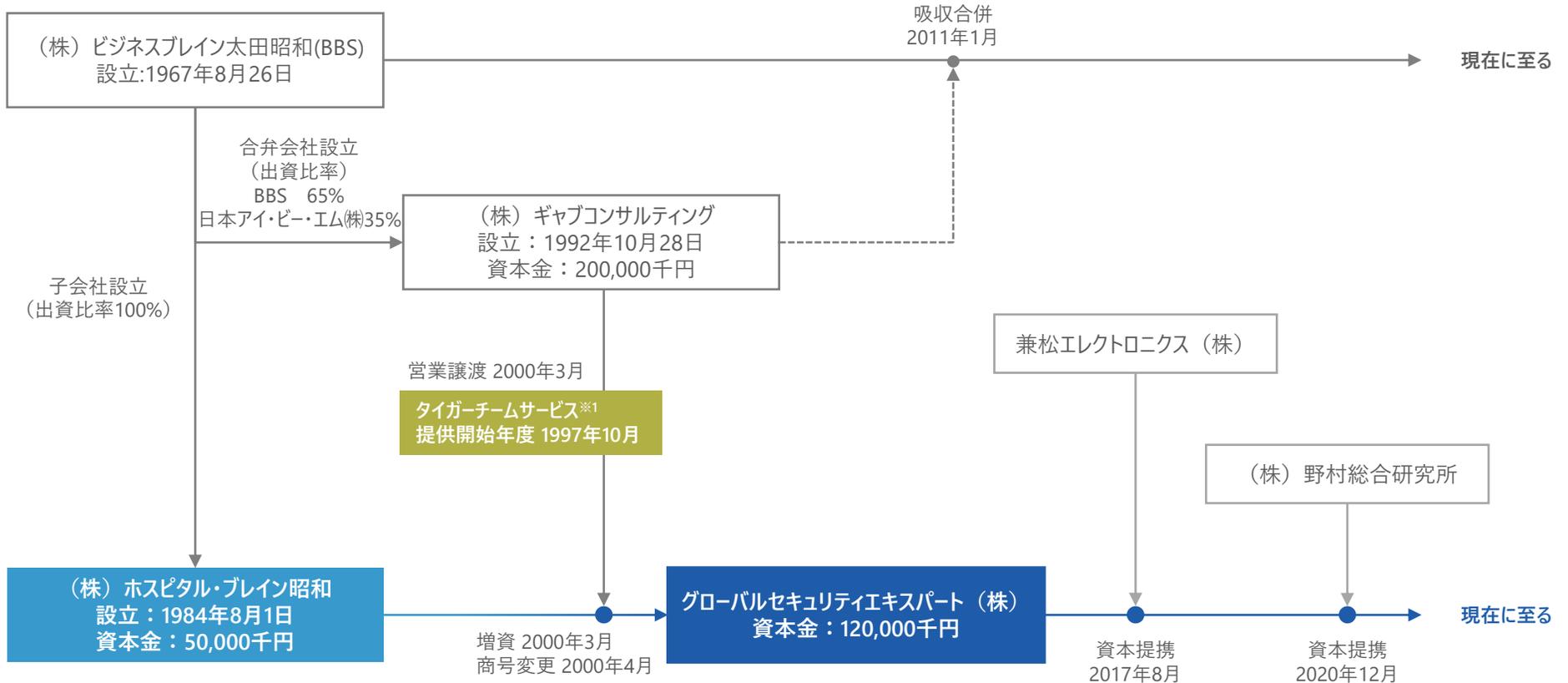
※3 詳細はP23に記載

※4 詳細はP15に記載

# 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

有価証券届出書記載の「事業等のリスク」のうち、当社の成長実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主なリスクは以下となります

## 1. 需要の低迷に関するリスク

リスク顕在化の可能性：中

リスク要因	今後、経済環境の変化等、何らかの要因により、中堅企業におけるサイバーセキュリティの需要が著しく低迷した場合にはリスクが顕在化する。
顕在化した場合の影響	<p>当社の今後の事業展開、経営成績や財務状況に影響を及ぼすことが想定される。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上や利益の大幅な低下</li> <li>・資金繰りの悪化</li> <li>・従業員のモチベーション低下</li> </ul>
当社の対応策	<ol style="list-style-type: none"> <li>① 幅広い業種の顧客にサービスを提供することで、特定の業界環境の変化に左右されない顧客基盤を築く。</li> <li>② 中堅・中小企業向けのセキュリティノウハウを蓄積することで、実効性を保ちながら中堅・中小企業が求める水準へサービスの最適化を行う。</li> <li>③ 中堅・中小企業向けのサービス水準・価格帯が馴染むと予想される東南アジアへの進出。</li> </ol>

## 2. 競合の出現に関するリスク

リスク顕在化の可能性：中

リスク要因	中堅企業を主な顧客とした競合が出現した場合にはリスクが顕在化する。
顕在化した場合の影響	<p>競合が出現した場合には、以下のような事態が想定される。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・低価格競争</li> <li>・売上や利益の大幅な低下</li> <li>・資金繰りの悪化</li> </ul>
当社の対応策	<ol style="list-style-type: none"> <li>① 蓄積されたノウハウやニーズを顧客に適したサービス開発や品質向上に反映させることでサービス競争力を向上させていく好循環なビジネスサイクルを確立する。</li> <li>② 中堅・中小企業に最適化した複数のサービスを保有していることで、一つのサービス提供をきっかけに顧客の必要性に応じ、様々なサービスのクロスセル・アップセルを実現する。</li> </ol>

有価証券届出書記載の「事業等のリスク」のうち、当社の成長実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主なリスクは以下となります。

### 3.人材の確保に関するリスク

リスク顕在化の可能性：小

リスク要因	当社の属するサイバーセキュリティ業界では、専門知識を有する人材の不足が共通課題とされており、今後、当社の業容が拡大する一方で、十分な人材を確保できない場合にはリスクが顕在化する。
顕在化した場合の影響	サイバーセキュリティに関する専門知識を有する人材を確保できないことにより、以下のような事態が想定される。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・サービス提供の遅れや生産性の低下</li> <li>・事業成長力の低下</li> <li>・サービス不履行等による社会的信用力の低下</li> </ul>
当社の対応策	<ol style="list-style-type: none"> <li>① 当社のサイバーセキュリティエンジニアを育成する教育講座を通じて、専門人材を育成した企業とのパートナーシップを推進することで、社外より安定的に人材を確保する。</li> <li>② 社内人材については、中途採用を中心に即戦力として活用できる技術経験者を採用し、採用後は、当社の教育講座を無償で受講する等により専門知識の向上を図るとともに、職場環境の整備やモチベーション向上等に注力することで、人材流出を防ぎ、ノウハウや経験の社内蓄積に努める。</li> <li>③ サービスの自動化・プラットフォーム化による生産性の向上に努める。</li> </ol>

### 4.技術革新への対応に関するリスク

リスク顕在化の可能性：小

リスク要因	サイバーセキュリティの分野における、日々発生する新たな脅威や技術革新等による環境変化に伴い、ニーズが変化した場合にはリスクが顕在化する。
顕在化した場合の影響	当社で保有する技術やノウハウが顧客の求めるレベルに達しないことにより、以下のような事態が想定される。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・競争力の低下</li> <li>・事業成長力の低下</li> </ul>
当社の対応策	<ol style="list-style-type: none"> <li>① 新たな脅威や技術革新等に関する情報収集に努める。</li> <li>② 新製品やサービス、新しい技術要素を積極的に習得させる。</li> </ol>

※当社の成長の実現や事業計画の遂行に影響を与える可能性があるとして認識しているその他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

代表取締役社長

## 青柳 史郎

Shiro Aoyagi



- 1998年 4月 : (株)ビーコンインフォメーションテクノロジー (現株ユニタ) 入社
- 2009年 1月 : (株)クラウドテクノロジー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

## 原 伸一

Shinichi Hara



- 1991年 4月 : (株)アマダメトレックス(現株アマダ)入社
- 2000年 4月 : (株)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)

常務取締役

## 与儀 大輔

Daisuke Yogi



- 1994年 4月 : 横河電機(株) 入社
- 2007年 8月 : (株)ラック 入社
- 2012年12月 : (株)野村総合研究所 入社  
N R I セキュアテクノロジーズ(株) 出向 営業推進マネージャー
- 2020年4月 : 同社出向 事業企画本部 事業戦略部 担当部長
- 2020年10月 : 当社 常務取締役 (現任)

取締役

## 吉見 主税

Chikara Yoshimi



- 2005年 5月 : (株)パナッシュ (現 (株)EPコンサルティングサービス) 入社
- 2008年12月 : 同社 ITソリューション事業部セールスマネージャー
- 2016年 4月 : 同社 ITソリューション事業部長
- 2016年 6月 : 同社 取締役 ITソリューション事業部長
- 2020年 4月 : 当社 取締役 ITソリューション事業本部長
- 2021年 4月 : 当社 取締役 (現任)

取締役 西日本支社長

## 三木 剛

Tsuyoshi Miki



- 2006年10月 : (株)神戸デジタル・ラボ 入社
- 2008年10月 : 同社 営業部長
- 2011年10月 : 同社 執行役員 セキュリティソリューション事業部長
- 2013年10月 : 同社 取締役 サービス推進本部長 兼 セキュリティソリューション事業部長
- 2019年 8月 : 当社入社
- 2019年10月 : 当社 西日本支社長
- 2020年 4月 : 当社 取締役 西日本支社長 (現任)

決算期		2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
売上高	(千円)	1,492,831	1,221,700	1,302,976	1,616,613	2,948,871
経常利益	(千円)	9,368	△10,348	37,096	73,103	239,370
当期純利益	(千円)	6,833	△10,470	28,024	38,658	167,657
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	270,000	291,800
発行済株式数	(株)	5,400	5,400	5,400	10,000	10,590
純資産額	(千円)	361,406	350,936	378,960	736,113	942,201
総資産額	(千円)	1,183,769	871,996	956,504	1,712,769	2,384,273
1株当たり純資産額	(円)	66,927.16	64,988.24	70,177.92	73,611.31	88,970.83
1株当たり配当額	(円)	-	-	800	500	2,900
1株当たり当期純利益	(円)	1,265.54	△1,938.91	5,189.68	4,368.15	16,410.20
自己資本比率	(%)	30.53	40.25	39.62	42.98	39.52
自己資本利益率	(%)	1.91	-	7.68	6.93	19.98
配当性向	(%)	-	-	15.42	11.45	17.67
営業キャッシュフロー	(千円)	-	-	-	△284,882	708,420
投資キャッシュフロー	(千円)	-	-	-	△76,692	△181,387
財務キャッシュフロー	(千円)	-	-	-	387,400	△91,669
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	-	-	216,959	652,324
従業員数	(人)	62	60	64	75	110

本公募増資に関わる資金使途としては、「vCISOの開発・告知広告」「教育事業受講管理システム開発」「資本業務提携」「借入金返済」に充当する予定

配当政策の基本方針は、成長投資のための必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当の継続を基本方針とし、'21/3期は配当性向17.7%の利益剰余金の配当を実施

## 投資計画

## 株主還元方針



### 基本方針

利益配分につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております

	19/3期	20/3期	21/3期
1株当たり配当金	800円	500円	2,900円
配当性向	15.4%	11.4%	17.7%

剰余金の配当は、中間配当及び期末配当の年2回を可能とすることを定款で定めているものの、当面は期末配当の年1回を基本的な方針としております

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 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。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本資料は今後、本決算の発表時期を目途に各種KPIの計画数値や実績数値、経営戦略の進捗を更新する予定です。