

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

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

2023年6月29日

1	会社概要	P 3
2	事業内容	P 7
3	当社の強み・成長戦略	P 14
4	業績ハイライト	P 26
5	2024年3月期業績予想	P 31
6	中期経営計画	P 34
7	長期ビジョン	P 43
8	リスク情報	P 47
9	Appendix	P 50

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

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

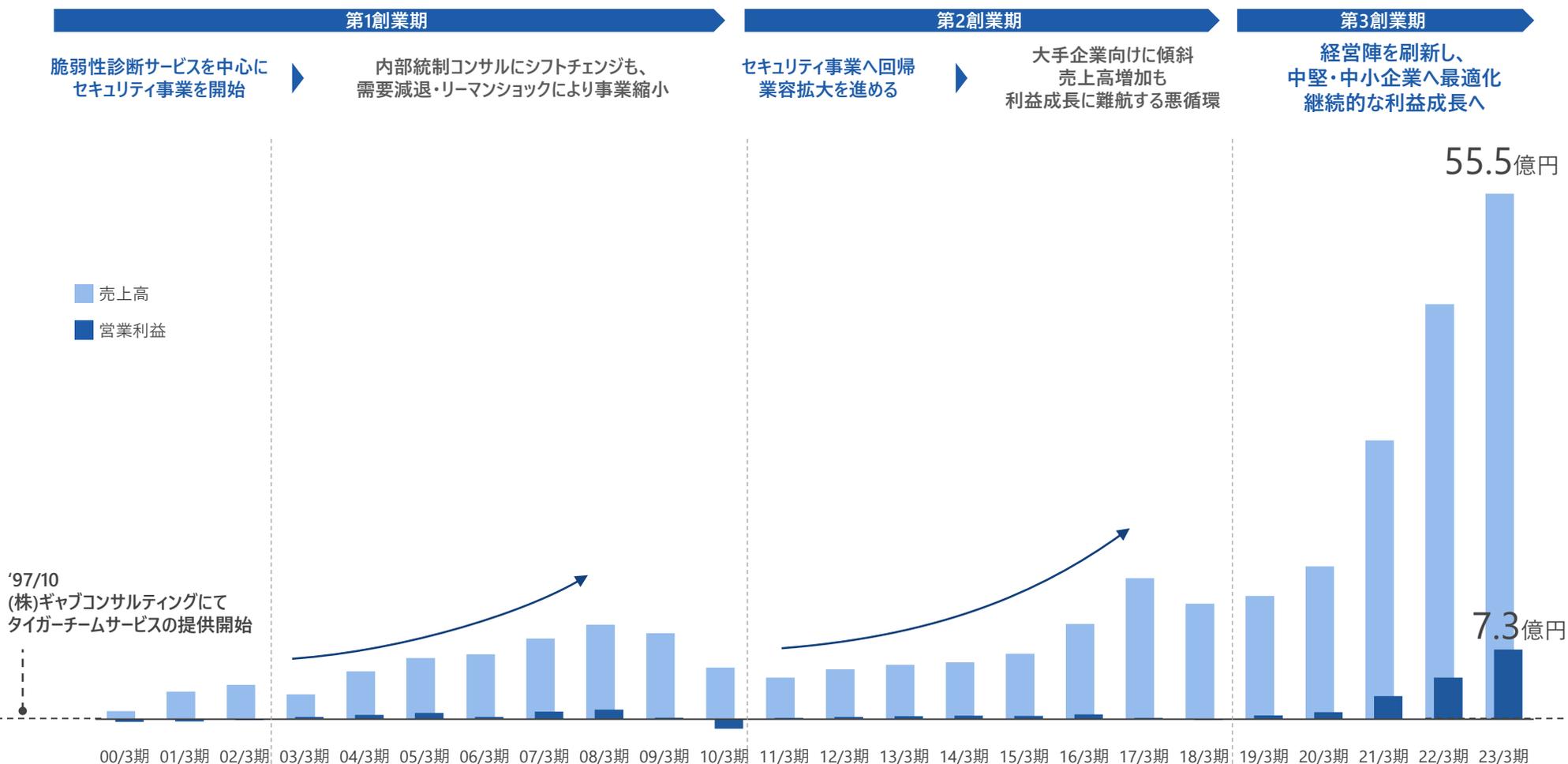
会社名	グローバルセキュリティエキスパート株式会社
設立	2000年4月※1
代表者	代表取締役社長 青柳 史郎
資本金	529百万円 ※23/3末
事業内容	情報セキュリティ・サイバーセキュリティの実装・運用支援をワンストップで提供する 「コンサルティング事業」「ソリューション事業」と企業のセキュリティ水準向上を内面から支援する「教育事業」を展開
事業セグメント	サイバーセキュリティ事業（単一）
従業員数	138名 ※23/3末
主要株主	(株)ビジネスブレイン太田昭和 兼松エレクトロニクス(株) (株)野村総合研究所

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	三木 剛
取締役	吉見 主税
取締役	中村 貴之
取締役	近藤 壮一
取締役	岡田 幸憲
取締役	上野 宣
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

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）

GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

事業内容

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
(タイガーチームサービス)

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

日本全国の企業の
セキュリティレベル向上を
支援する

4つの事業ドメイン
を展開

ITソリューション 事業※

- ✓ ITインフラ構築
- ✓ バイリンガルSESサービス
など

※事業譲受により2021/3期から開始

セキュリティ ソリューション事業

- ✓ セキュリティ製品の導入
- ✓ 運用サービスなど

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

企業向け

セキュリティ訓練サービス

47% 事業内
売上高構成比
(23/3期)

従業員のセキュリティ意識向上

組織内報告・初動フロー確立

主力サービス

標的型メール訓練サービス



OEM供給を含み
**トップ
シェア** ※1

累計導入社数
11,000社
以上

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

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2021」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：ベンダー別売上金額シェア（2019~2021年度予測）
標的型攻撃メール訓練サービス市場 - 流通業：ベンダー別売上金額シェア（2019~2021年度予測）
標的型攻撃メール訓練サービス市場 - 建設業：ベンダー別売上金額シェア（2020~2021年度予測）

エンジニア向け

セキュリティ教育講座

53% 事業内
売上高構成比
(23/3期)

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

主力サービス

IT人材/非セキュリティ人材向け教育メニュー

当社
オリジナル



累計受講者数 4,781名

(23/3末時点)

認定Webアプリケーション脆弱性診断士

受講料金：22万円

セキュアWebアプリケーション設計士

受講料金：13.2万円

認定ネットワーク脆弱性診断士

受講料金：22万円

ゼロトラストコーディネーター

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 4,142名

(23/3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

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)

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

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

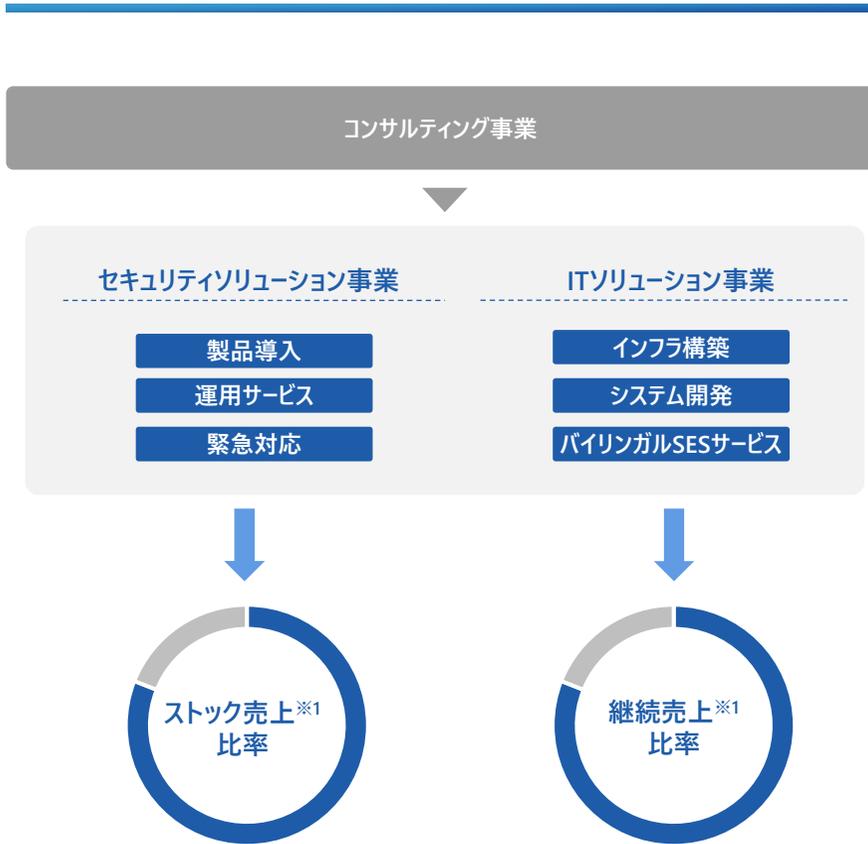


Webアプリケーション診断

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

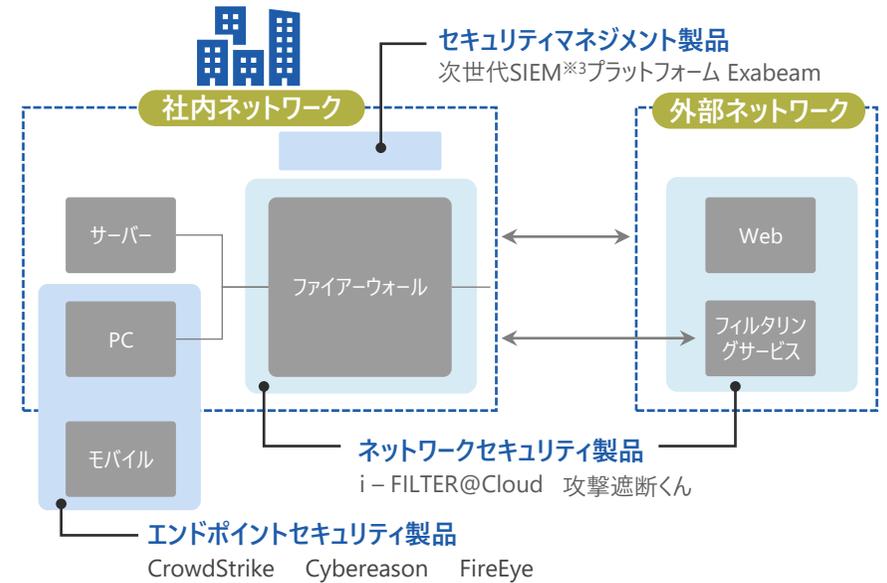
ITソリューション事業では、ITインフラ構築を中心にバイリンガルSESサービスなどセキュリティ周辺領域でのサービスを展開

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**：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**：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

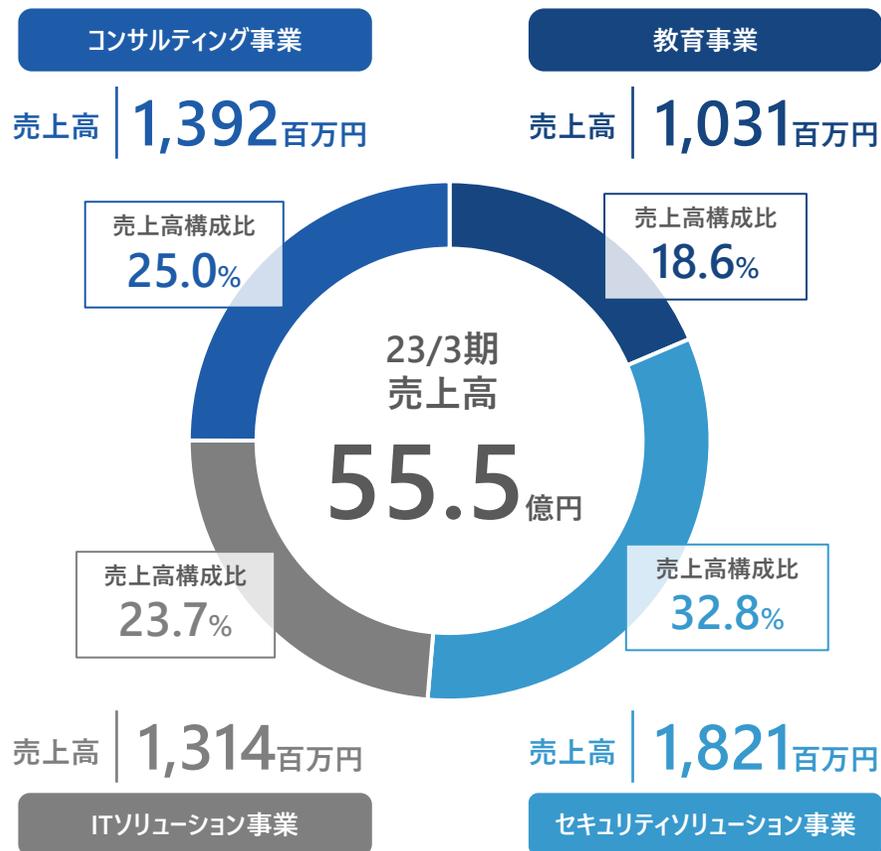
注釈 ※3：Security Information and Event Managementの略称（セキュリティログ管理）

GSXの事業構成 売上高・売上総利益構成

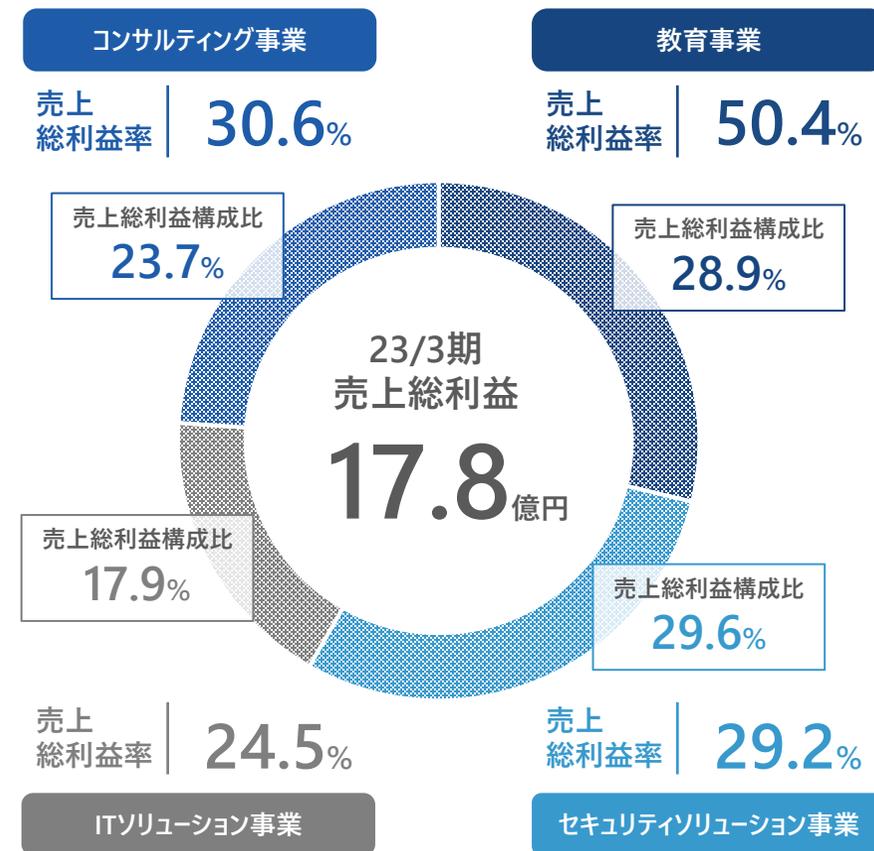
各事業の売上高構成比のバランスがよく、外部環境の変化に影響されず常に売上高を創出できる事業ポートフォリオを構築

売上総利益構成は利益率の高い教育事業が全体の約3割を占める

売上高構成比



売上総利益構成比



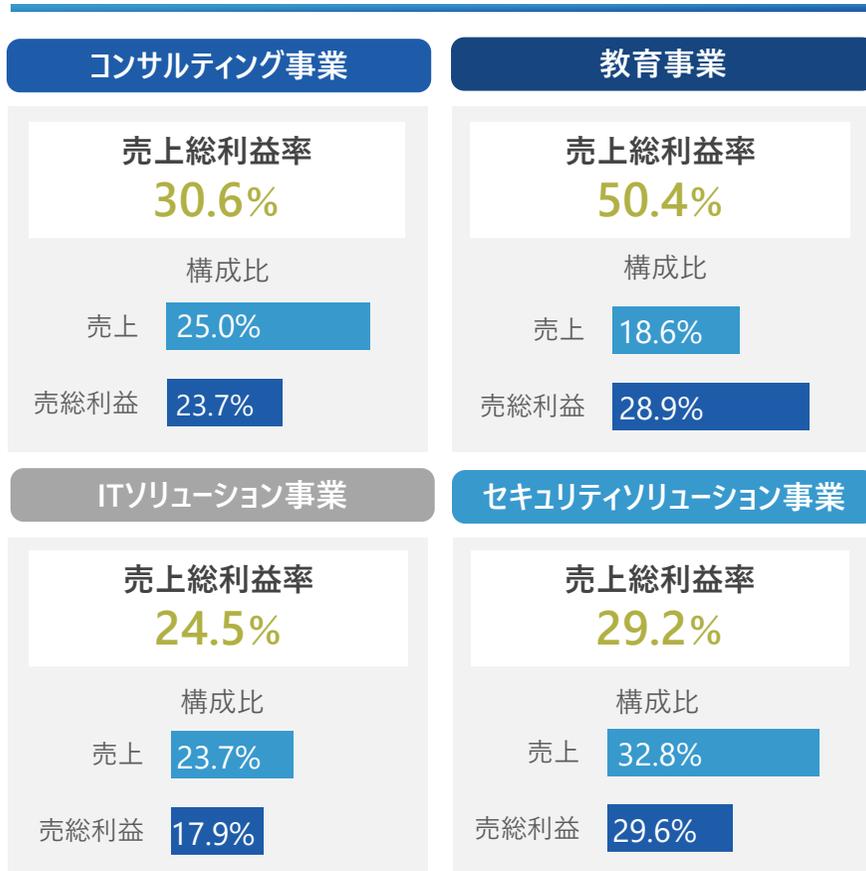
各事業区分の業績貢献度

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）の利益貢献度が高い

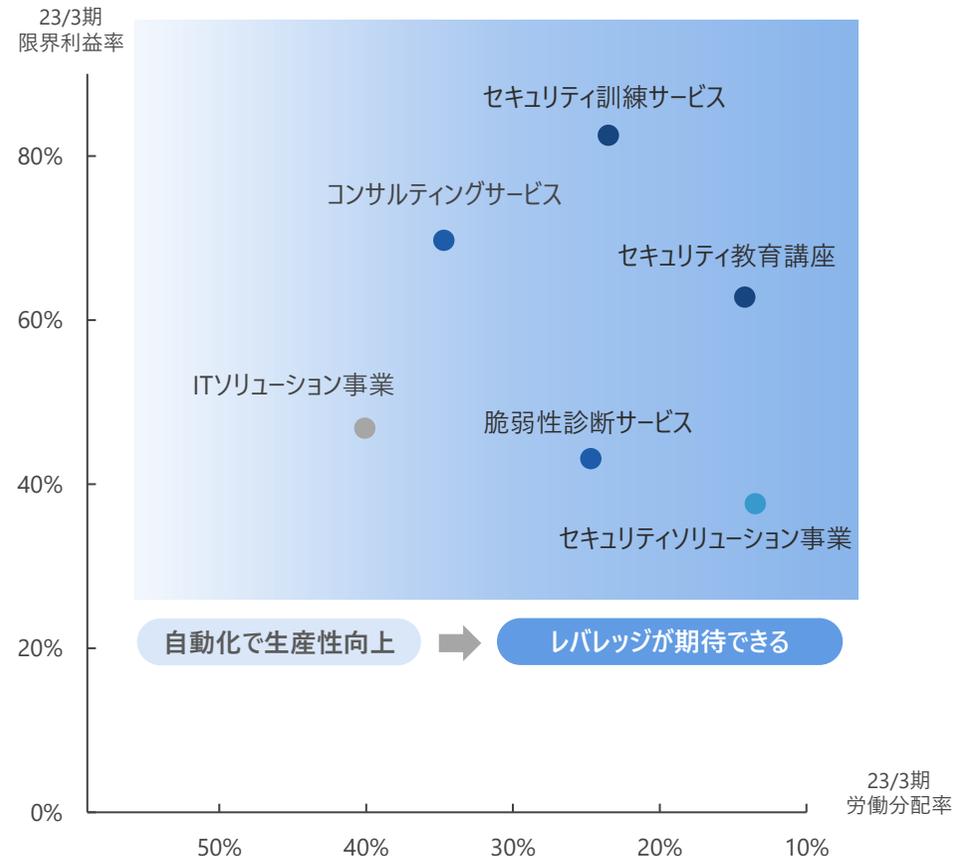
セキュリティ訓練サービス、セキュリティ教育講座などは、高い限界利益率と低い労働分配率により、売上の増加が利益の増加につながりやすいレバレッジの効くサービスとしての位置づけ

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針

売上総利益の事業区分構成比 23/3期実績



レバレッジの効くサービスを提供



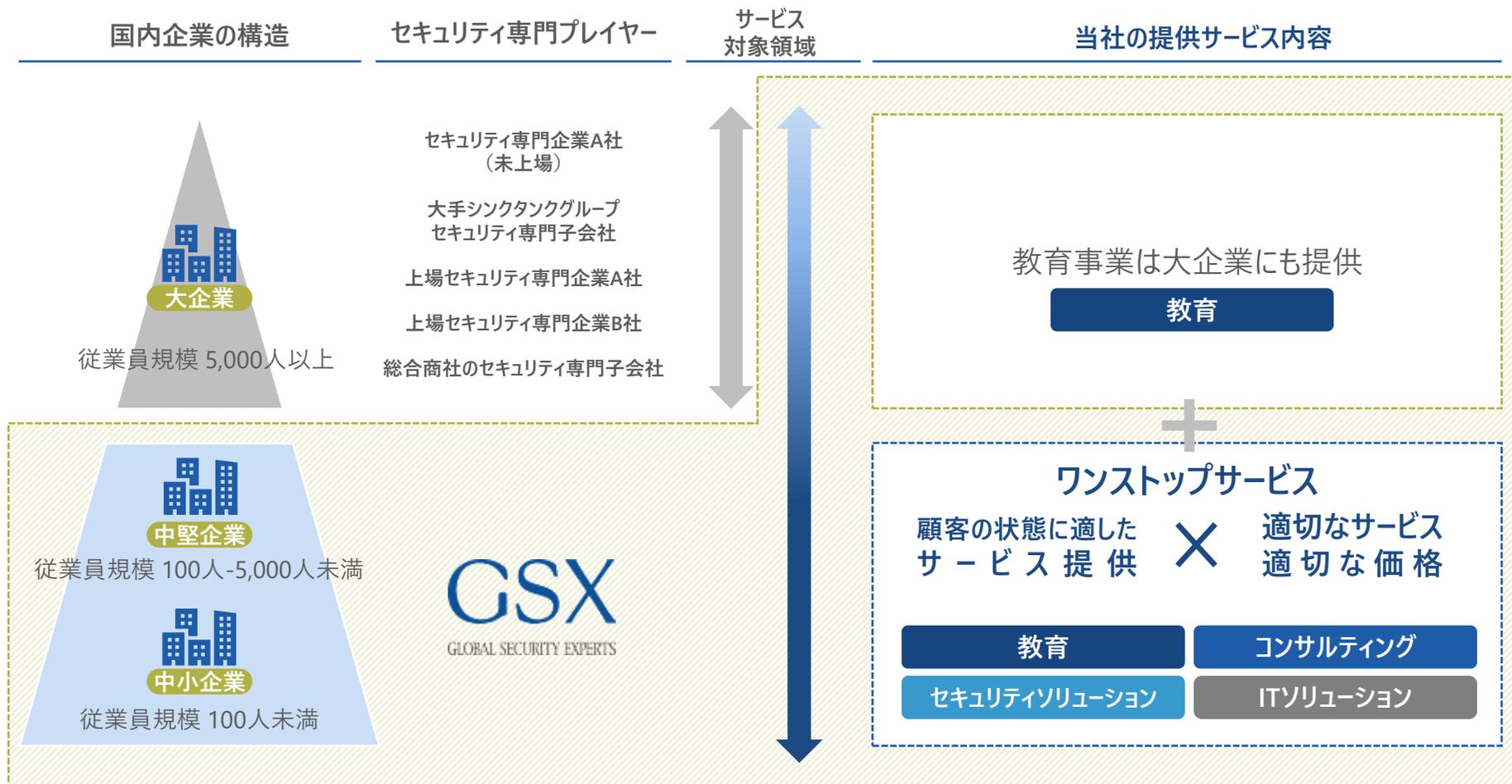


当社の強み・成長戦略

独自のポジショニングである中堅・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

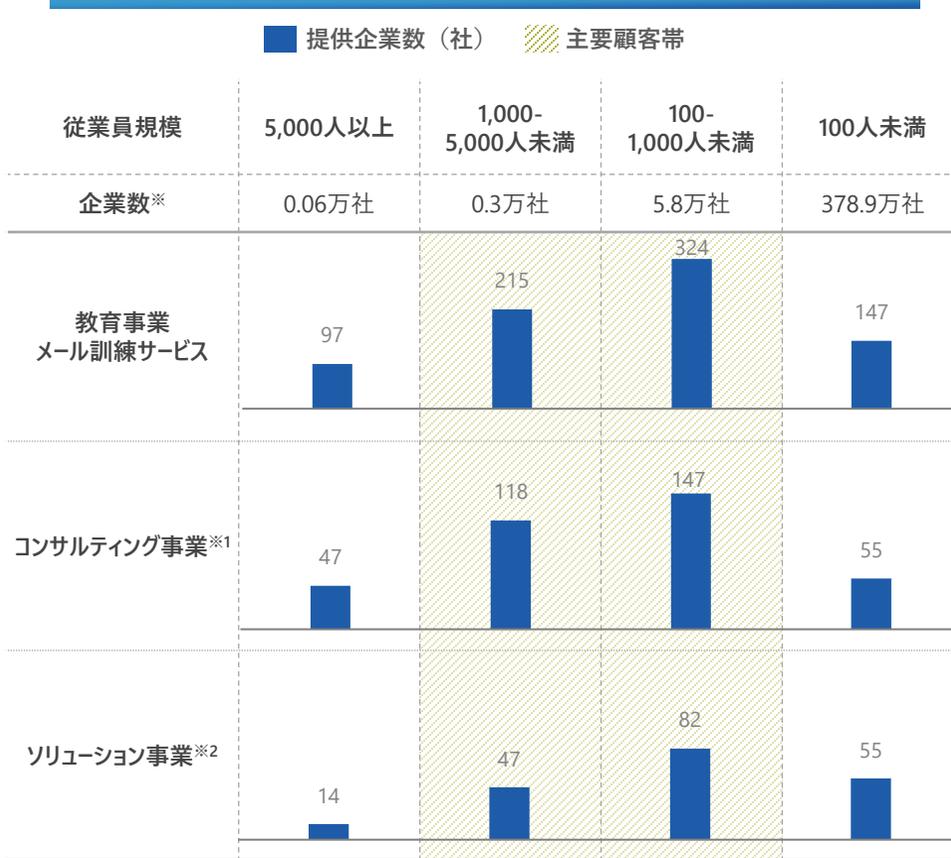


中堅・中小企業を対象市場とする巨大な潜在市場規模

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1.2兆円、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



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 (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

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 **2,206**億円
 0.3万社*4×3.2百万円*5+5.8万社*6×3.6百万円*8

脆弱性診断サービス **1,870**億円
 0.3万社*4×3.8百万円*5+5.8万社*6×3.0百万円*8

セキュリティソリューション事業

フロー・ストック計 **7,661**億円
 フロー : 0.3万社*4×3.1百万円*5+5.8万社*6×3.1百万円*8
 ストック : 0.3万社*4×13.8百万円*5+5.8万社*6×9.3百万円*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**1.2**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 **517**億円
 0.3万社*4×1.5百万円*5+5.8万社*6×0.8百万円*8

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2023年6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 (2023/3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 (2023/3期)

セキュリティニーズの違いとサービスの最適化

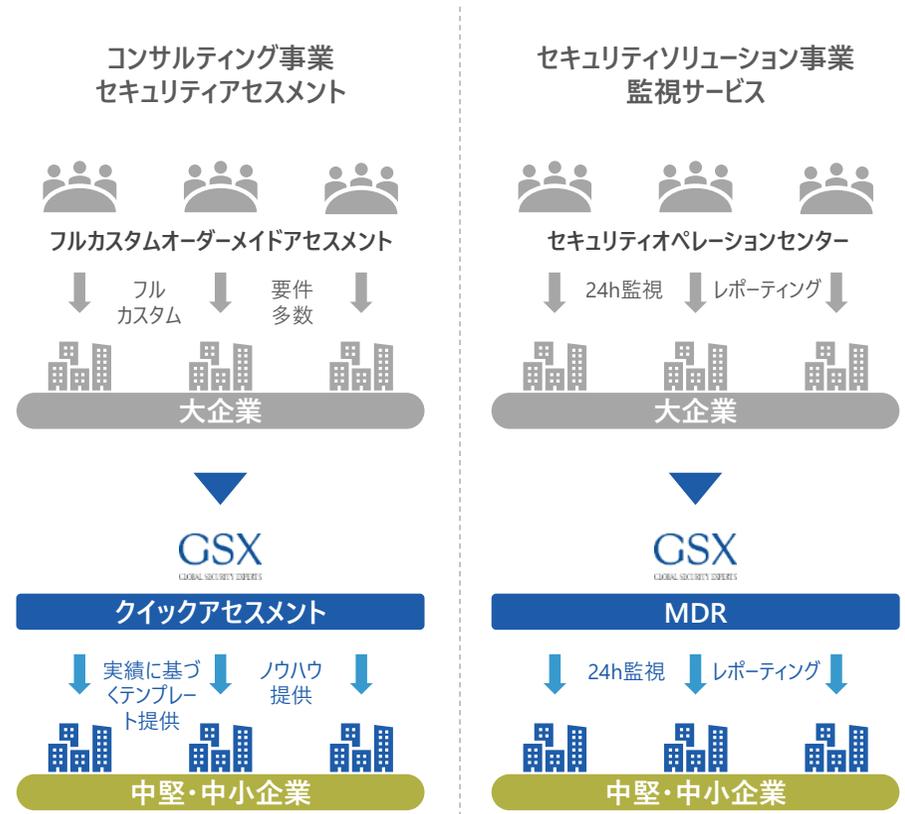
大企業が「脅威を完全に排除」するためのセキュリティ対策を求めるのに対し、中堅・中小企業は取引先に対してのレピュテーションリスク排除や自社の業態に適合させた必要最低限のセキュリティ対策を求める

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

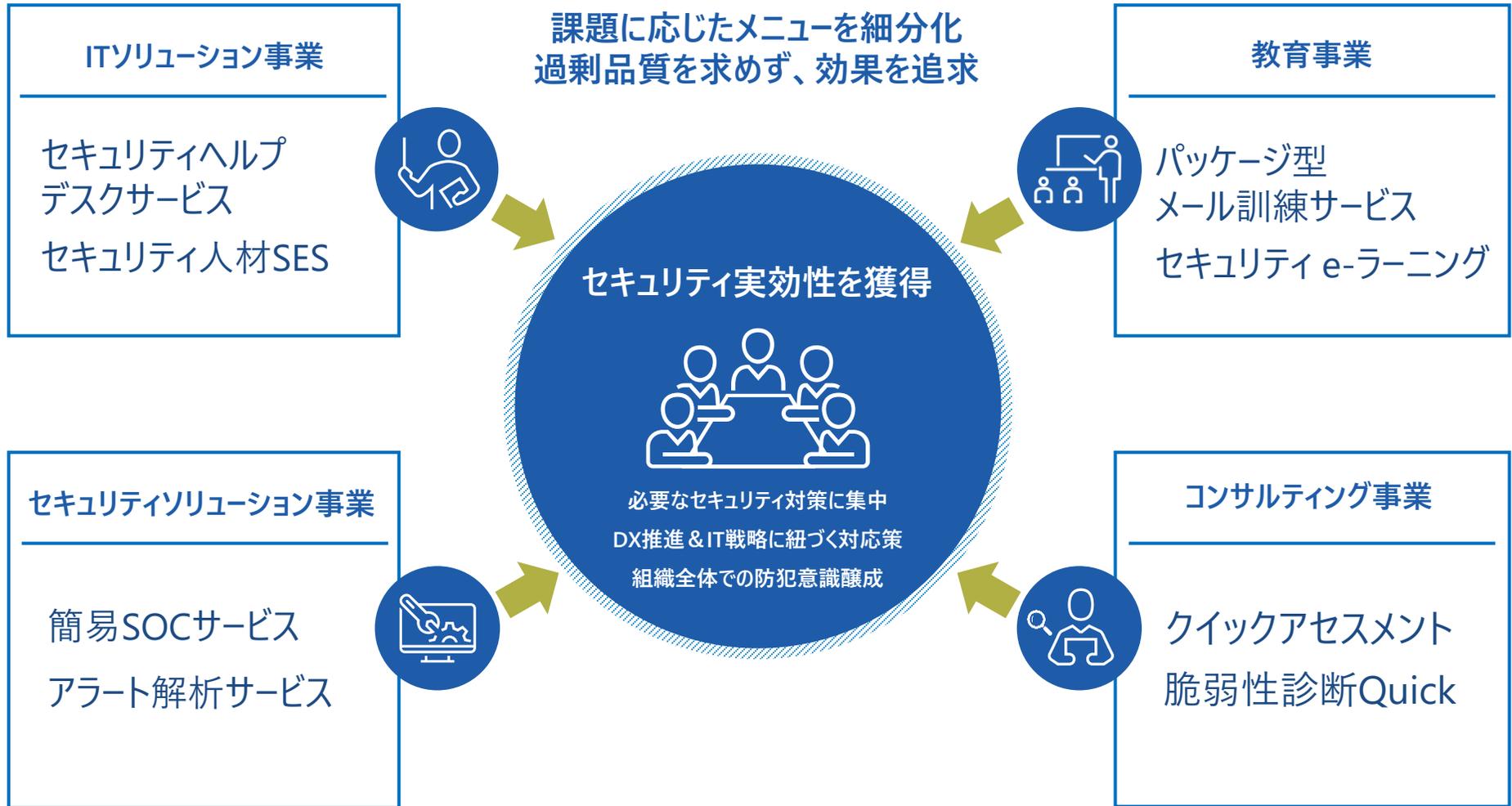
企業別のニーズと提供プレイヤー

	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



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

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

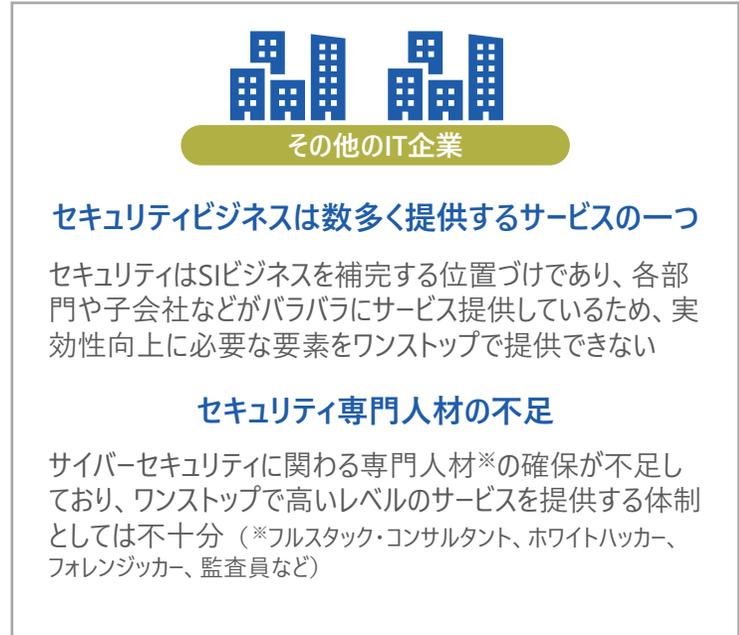


顧客基盤と戦略が大きく異なる

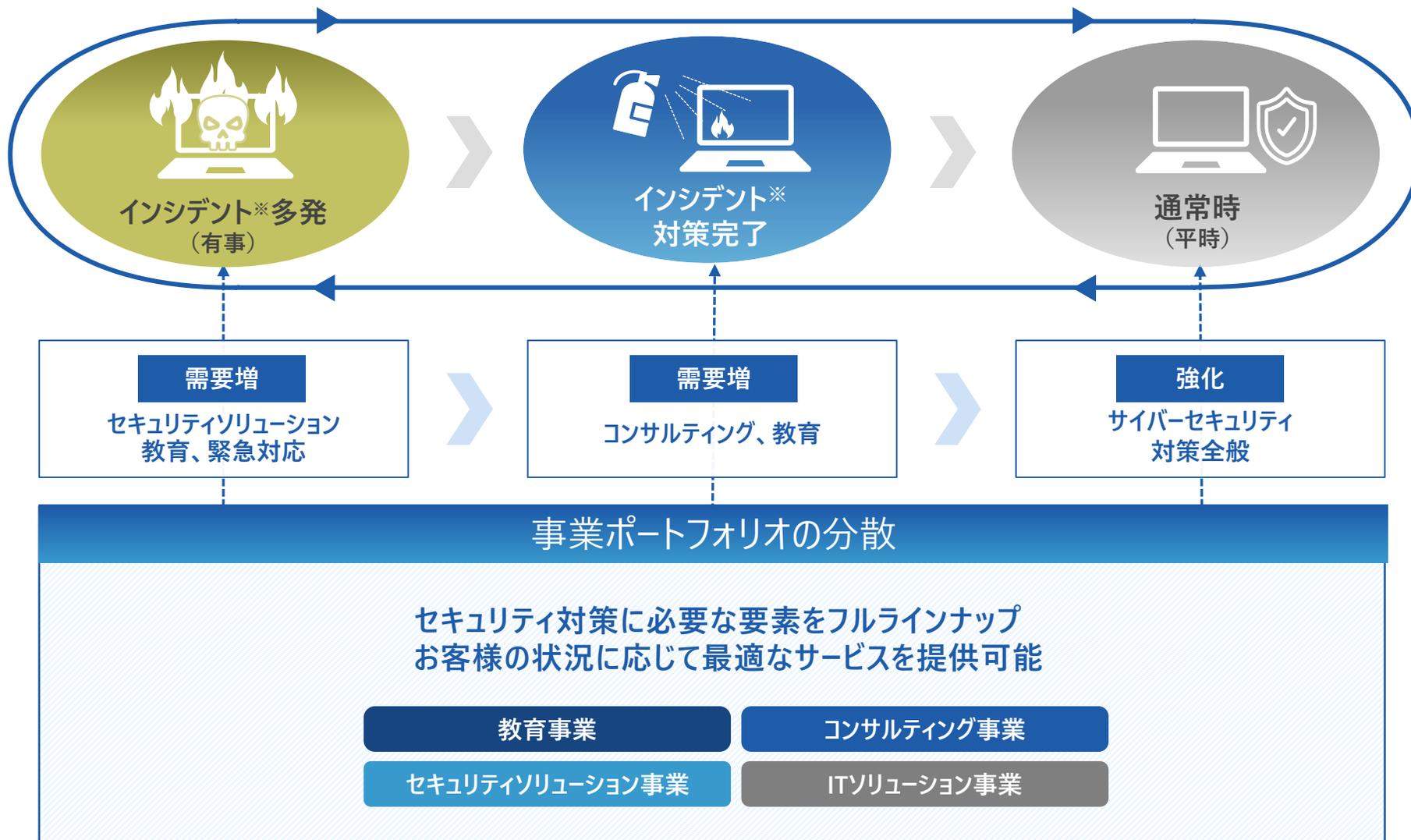
参入するには大きな壁がある



必要な要素と人員を用意できない



事業ミックスで全社的に業績が伸長する仕組み



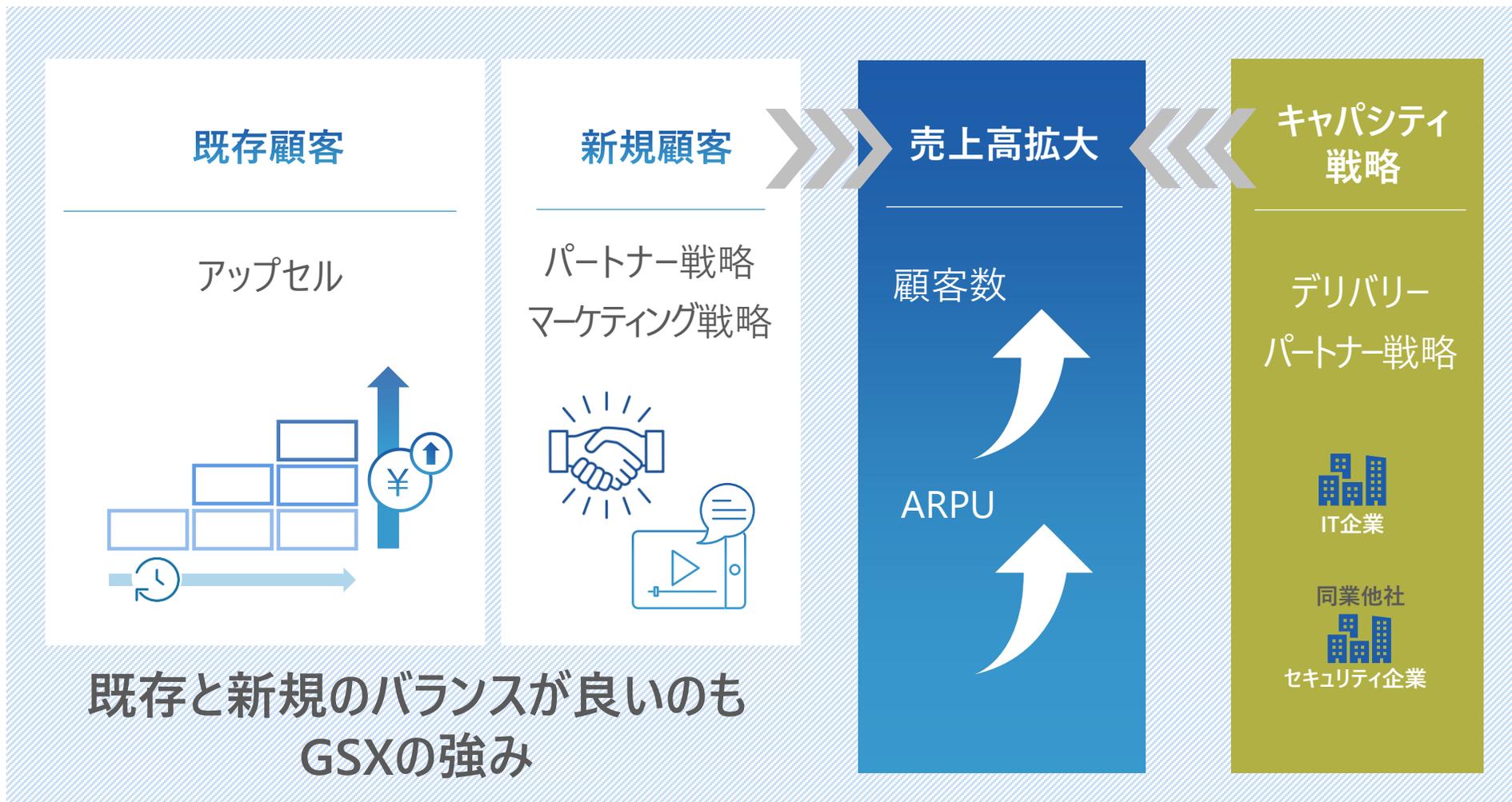
*インシデント：マルウェアやウイルス感染による情報漏えい、システムロックやWEBサイト改ざんによる情報漏えいなどの恐れ

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



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。



| ランサムウェア対策



| 組織力強化



| 診断内製化



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

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がられる

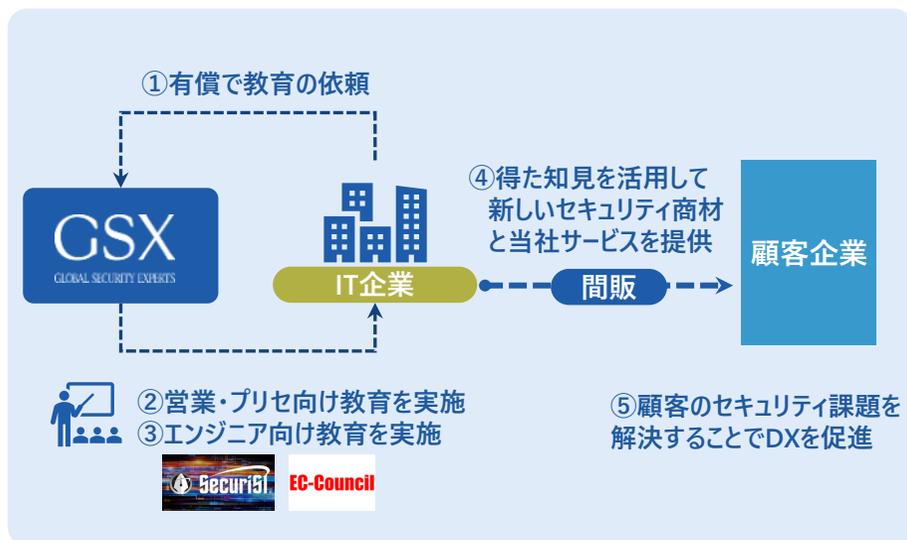
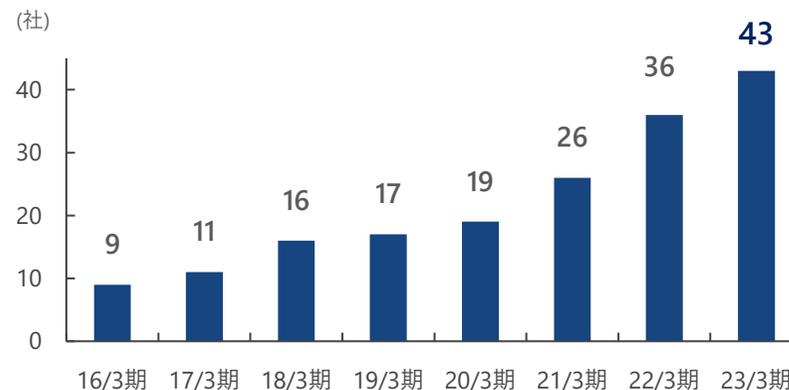
GSXの販売パートナーになるメリット

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



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

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



デジタルマーケティング強化

NEWS TV
NewsTV

YouTube
YouTube

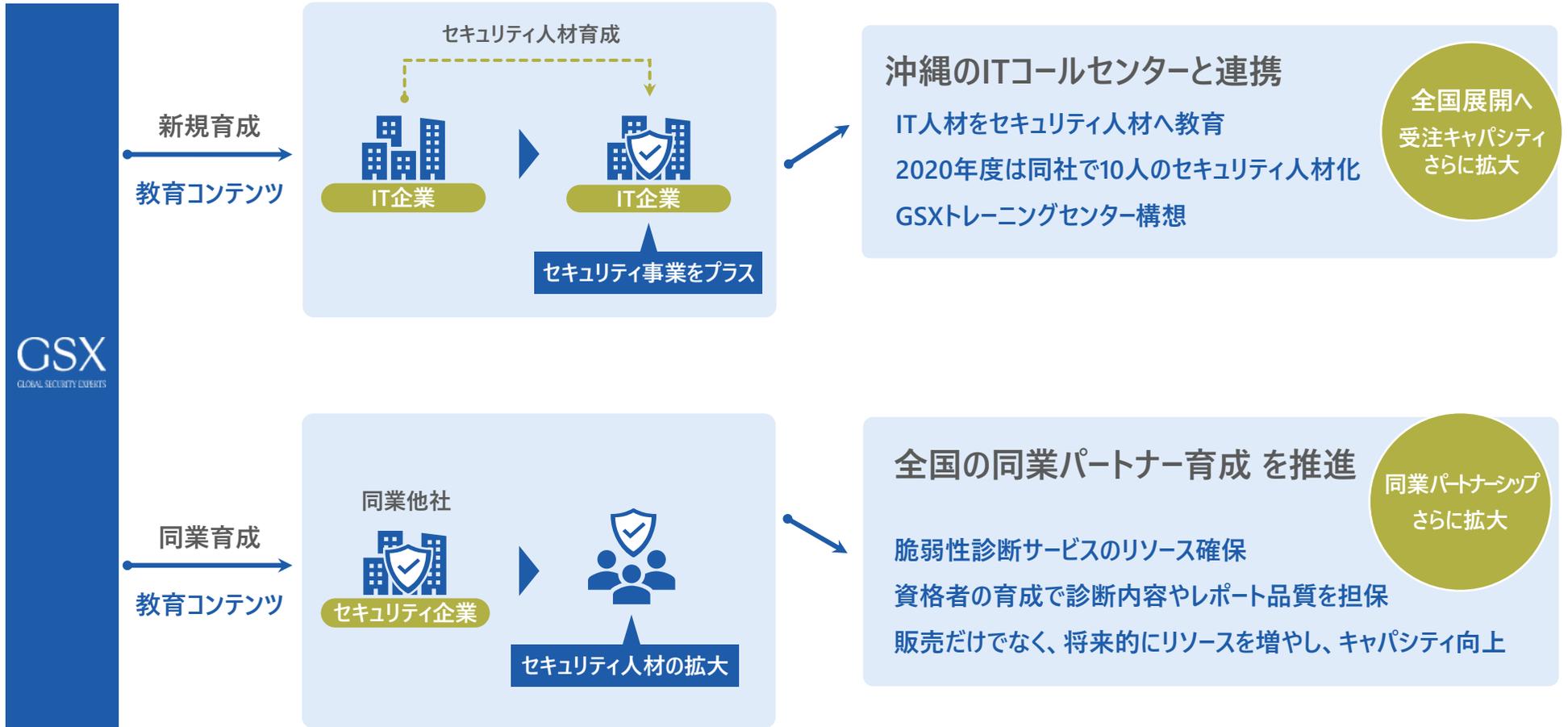
Facebook

Twitter

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

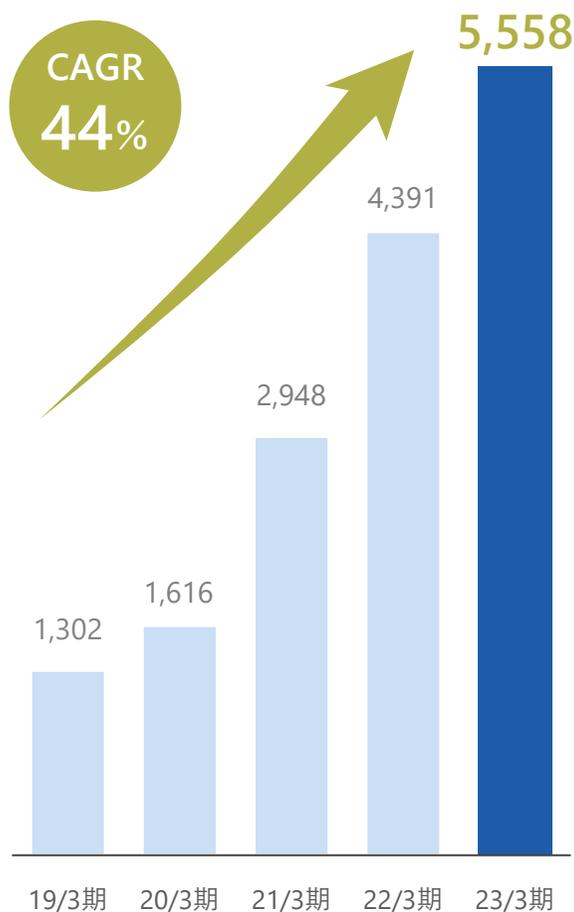


GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

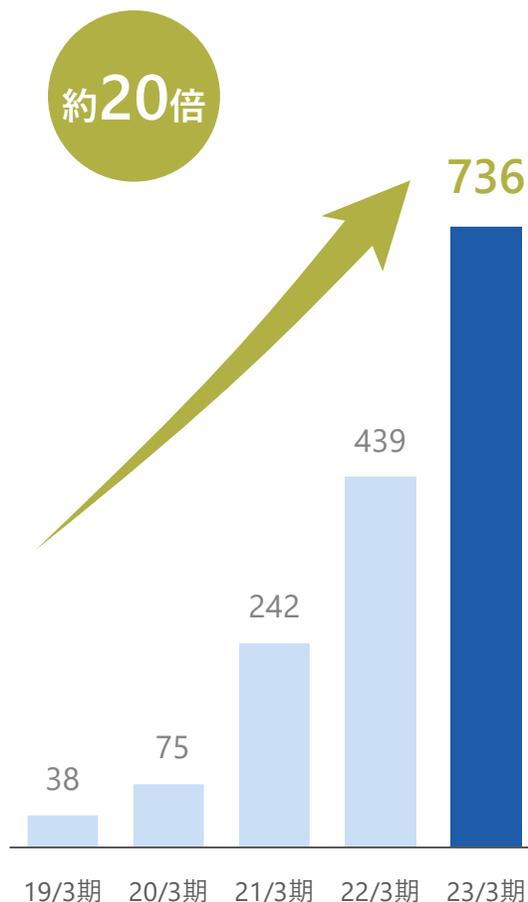
業績ハイライト

2019年3月期にターゲットを大企業から中堅・中小企業に方針転換。DX推進とともに社会からセキュリティ対策要請が高まり、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となる。それに伴い当社へのサービス需要が増加し業績は急成長。営業利益率は13.3%へと伸長

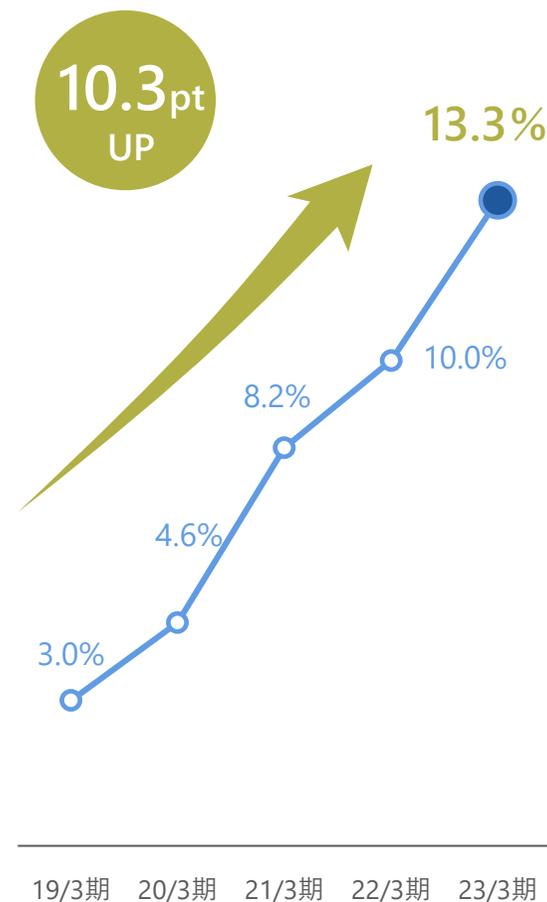
売上高の推移 (単位：百万円)



営業利益の推移 (単位：百万円)



営業利益率の推移

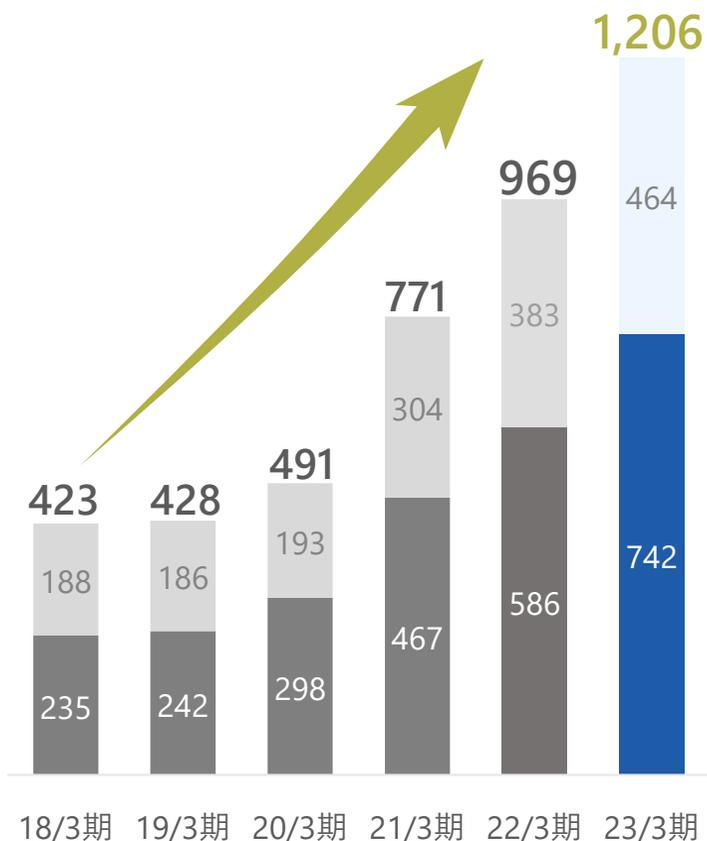


顧客数は順調に増加。中堅・中小企業のセキュリティ対策にちょうど良いサービスラインナップによりARPUは堅調に推移

顧客数推移

(単位：社)

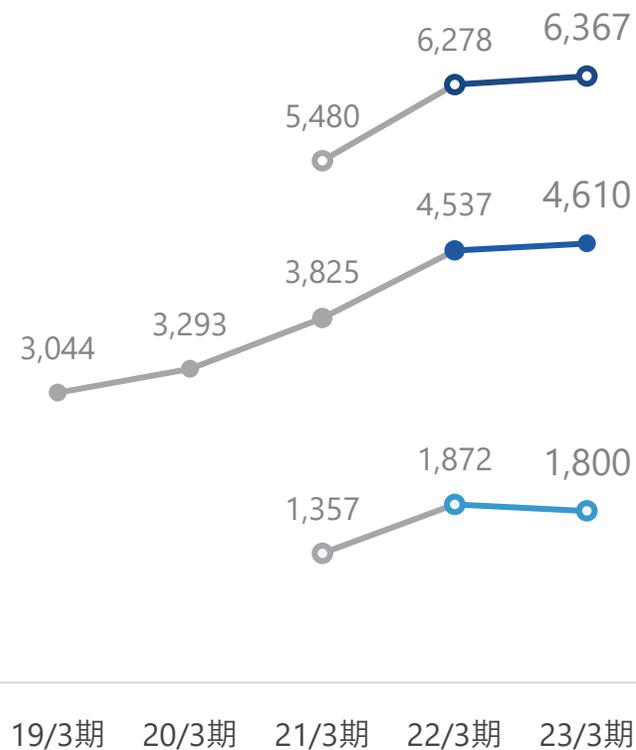
■ 既存顧客数 ■ 新規顧客数



ARPU推移

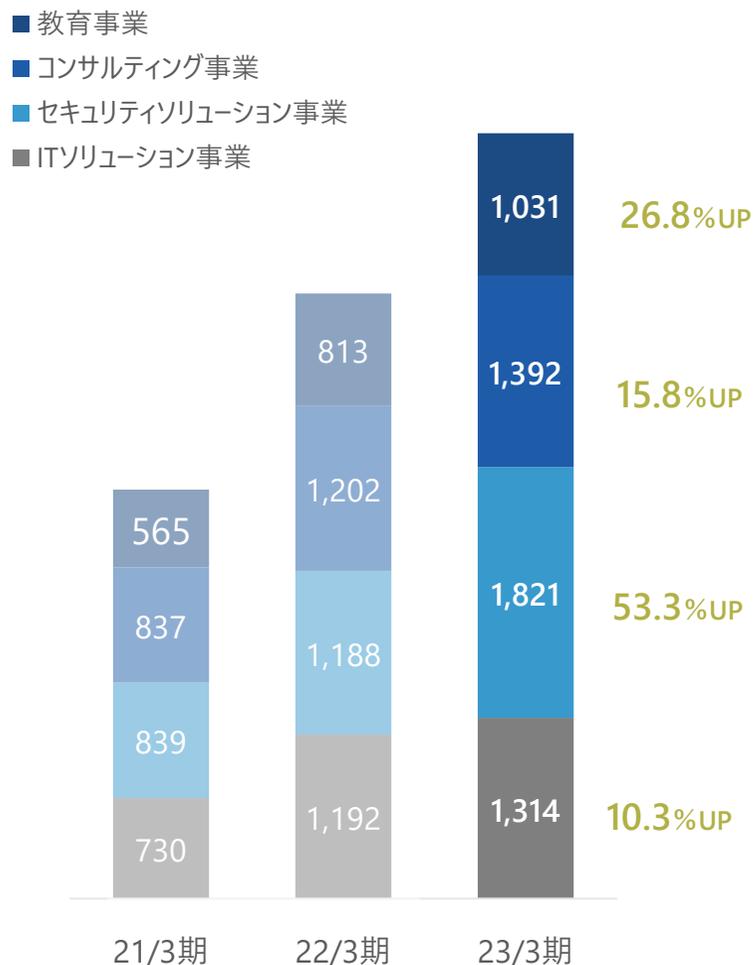
(単位：千円)

○ 既存顧客ARPU
● 全社ARPU
○ 新規顧客ARPU

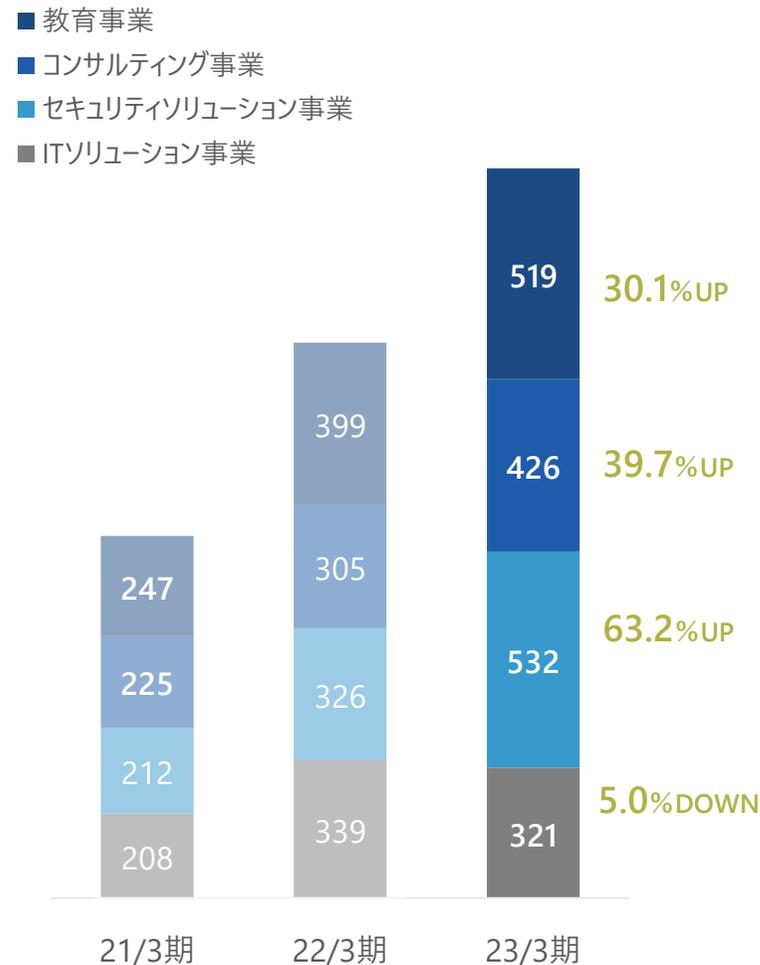


※21年3月期以前の数値は参考値です

売上高（単位：百万円）



売上総利益（単位：百万円）



決算期		2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	(千円)	1,302,976	1,616,613	2,948,871	4,391,317	5,558,022
経常利益	(千円)	37,096	73,103	239,370	414,331	737,512
当期純利益	(千円)	28,024	38,658	167,657	261,099	488,120
資本金	(千円)	100,000	270,000	291,800	485,000	529,833
発行済株式数	(株)	5,400	10,000	10,590	3,327,000	7,383,000
純資産額	(千円)	378,960	736,113	942,201	1,565,478	1,720,169
総資産額	(千円)	956,504	1,712,769	2,384,273	3,482,070	4,124,589
1株当たり純資産額	(円)	70,177.92	245.37	296.57	470.54	236.26
1株当たり配当額	(円)	800	500	2,900	15	14
1株当たり当期純利益	(円)	5,189.68	14.56	54.70	80.91	72.20
自己資本比率	(%)	39.62	42.98	39.52	44.96	41.71
自己資本利益率	(%)	7.68	6.93	19.98	20.82	29.71
配当性向	(%)	15.4	11.4	17.6	18.5	19.4
営業キャッシュフロー	(千円)	-	△284,882	767,002	328,219	594,948
投資キャッシュフロー	(千円)	-	△76,692	△240,397	△294,649	△212,159
財務キャッシュフロー	(千円)	-	387,400	△91,241	460,634	△455,995
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
従業員数	(人)	64	75	110	118	138



2024年3月期業績予想

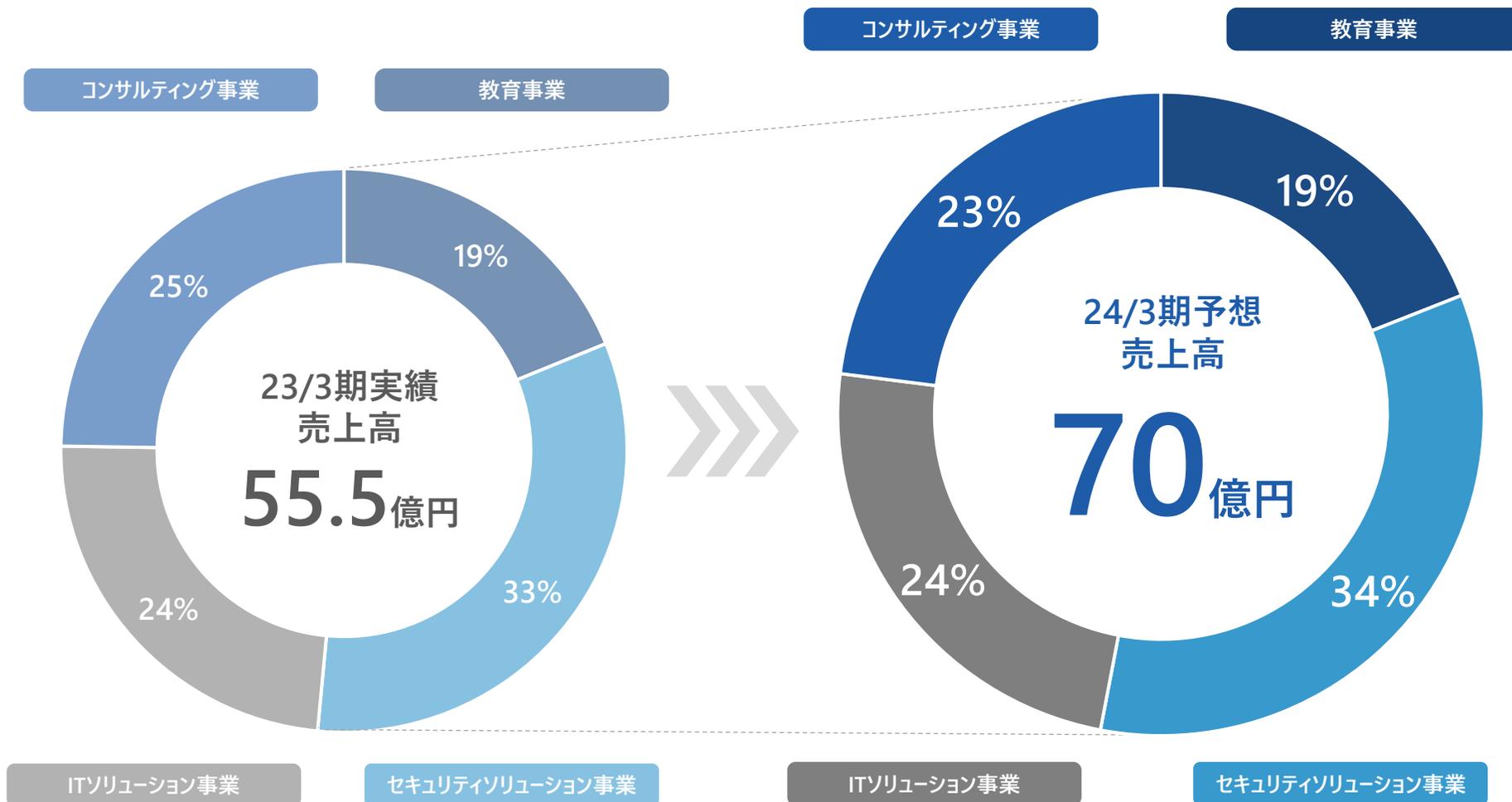
基本方針

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

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	348.5	+47.3%
営業利益率	13.3%	15.5%	+2.2pt	-
経常利益	737	1,084	346.4	+47.0%
経常利益率	13.3%	15.5%	+2.2pt	-
当期純利益	488	704	215.8	+44.2%
EPS (円)	72.20	96.69	24.49	-

アップセル・クロスセルで全事業をまんべんなく伸長し、全ての事業において前期比増収を見込む



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

中期経営計画

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洩
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

サイバー攻撃による脅威

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、情報漏洩)

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、情報漏洩)

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洩

外部からの脅威

- 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洩

- 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

ターゲット

中堅・中小企業 (エンドユーザ)



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

脆弱性診断

緊急対応

コンサルティング
(対策状況可視化)

サイバーソリューション
導入・運用と人材提供

GSXの提供価値

サービス内容

IT企業・SIer



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



- ・国内発 認定脆弱性診断士
- ・セキュアなWebアプリケーション設計士
- ・ゼロトラストコーディネーター

EC-Council

- ・国際的に著名なホワイトハッカー養成講座

CISSP

- ・国際的に著名な情報セキュリティマネジメント講座

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

未発見・未経験

実被害前に鎮火

35%



過去1年間に
インシデントを経験した組織

79%

44%

システム停止や
情報窃盗など実被害に発展



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

中堅・中小企業

DX化の加速

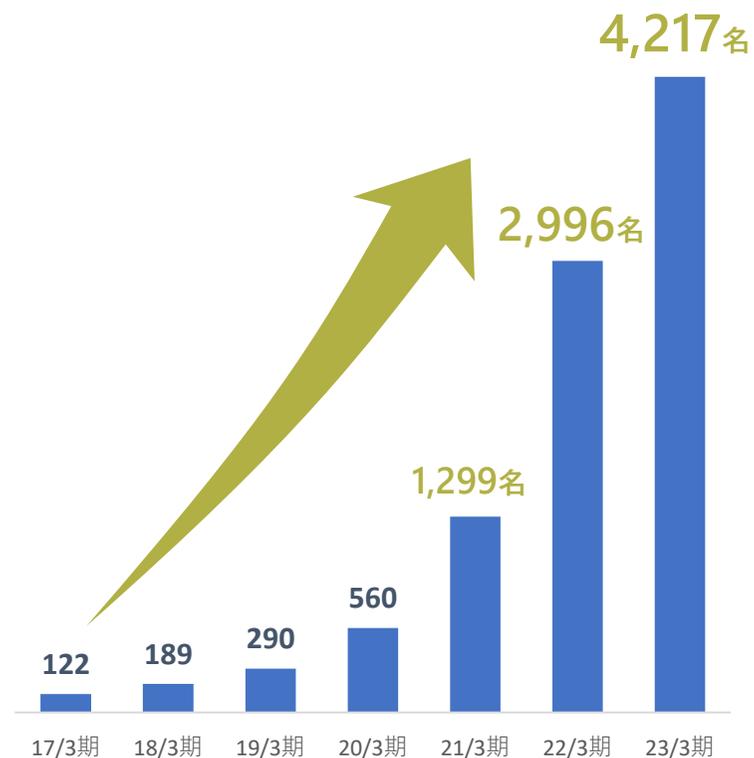
DX推進は、セキュリティ対策とセットで

- ✓ 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、
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

GSX 教育講座 受講者数の推移（単年度）



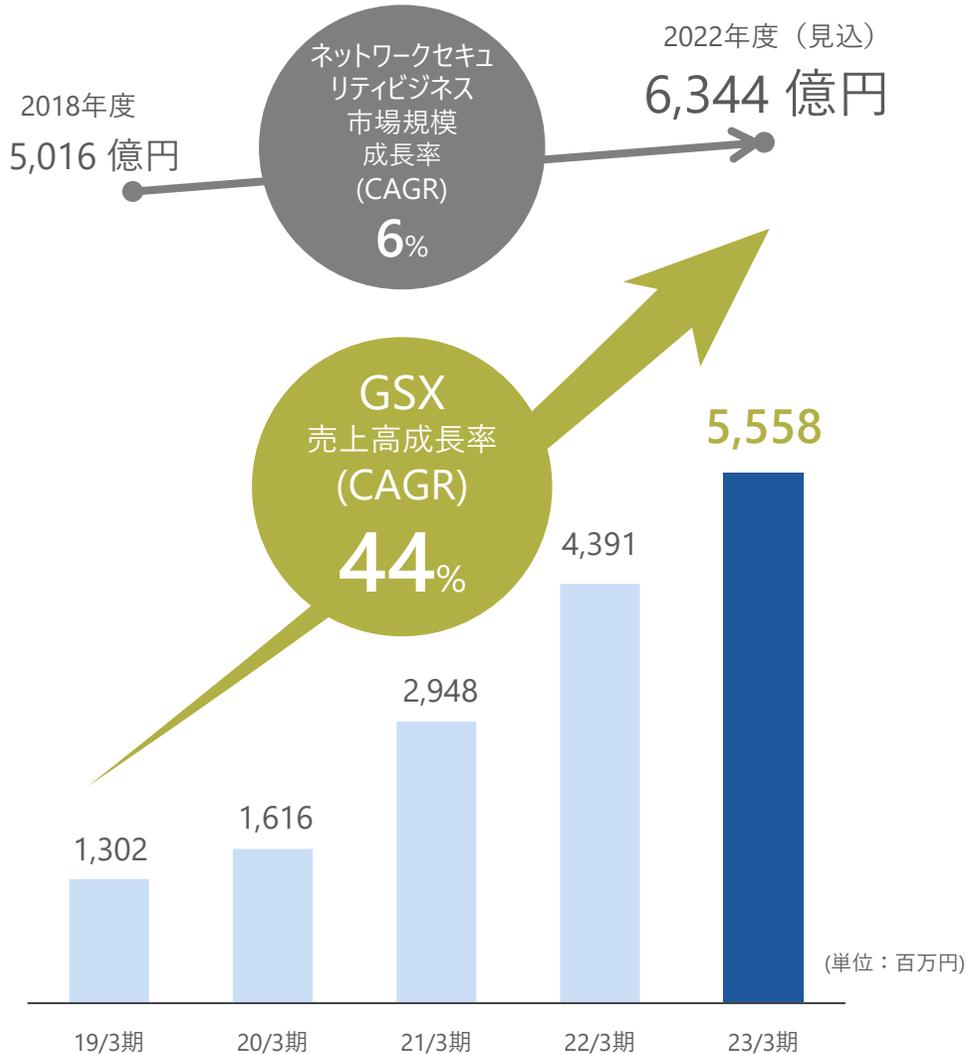
経済産業省「サイバーセキュリティ体制構築・人材確保の手引き」でも「**プラス・セキュリティ**」※人材の確保を提言
IT企業・SierのIT人材に向けた セキュリティ教育ニーズが一気に高まっている

※「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

GSXの成長率はセキュリティ市場をはるかに上回る

売上高成長率（CAGR）は44%と市場成長率6%を上回る水準で推移



出所：2022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 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

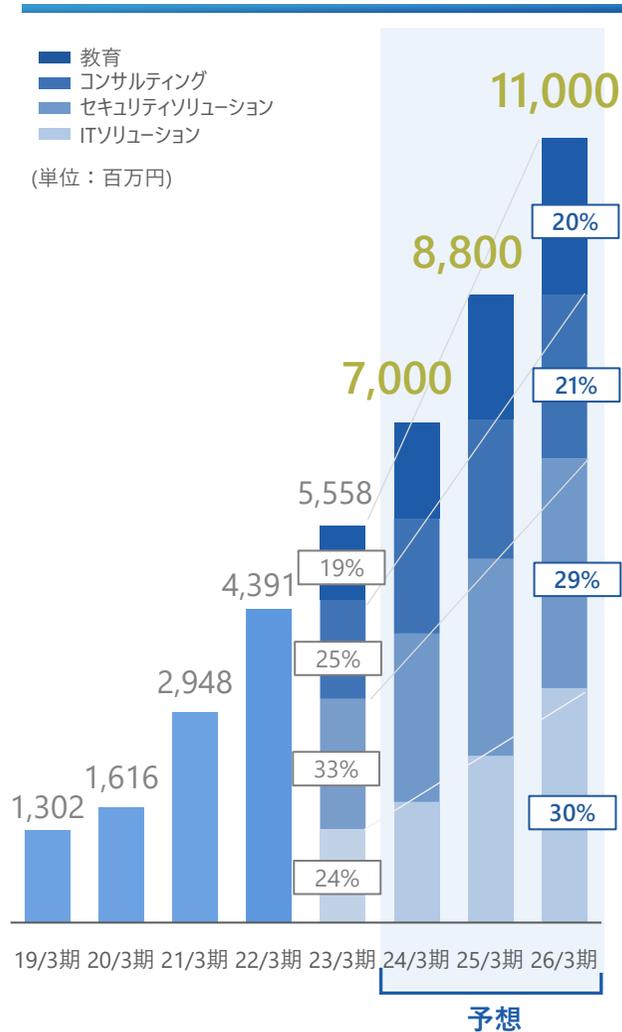
展望

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

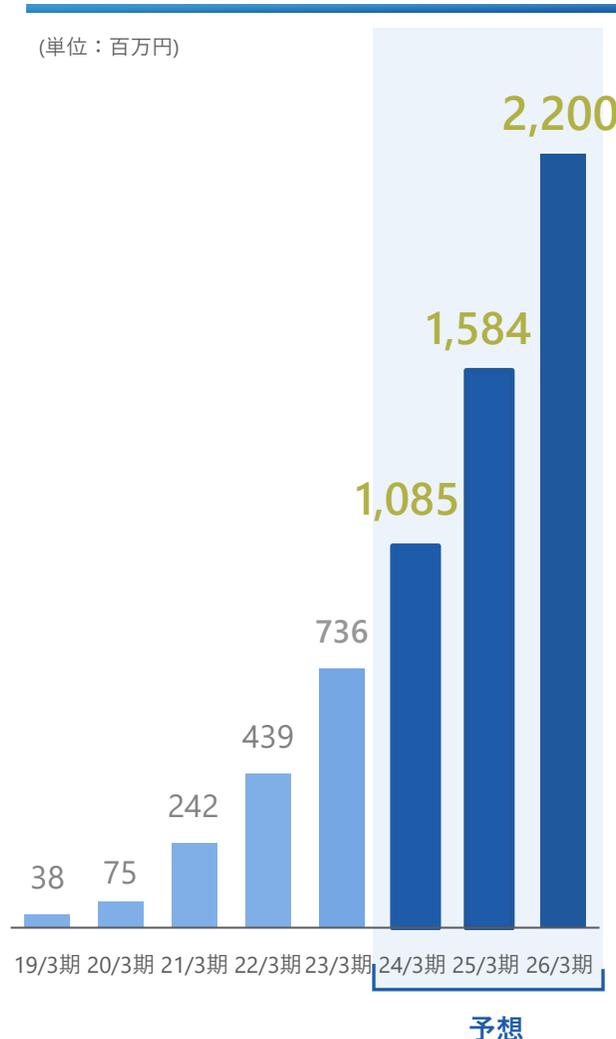
既存事業で 年率25%の売上成長

営業利益率の向上を重視し、持続的な成長を支える強固な経営基盤に

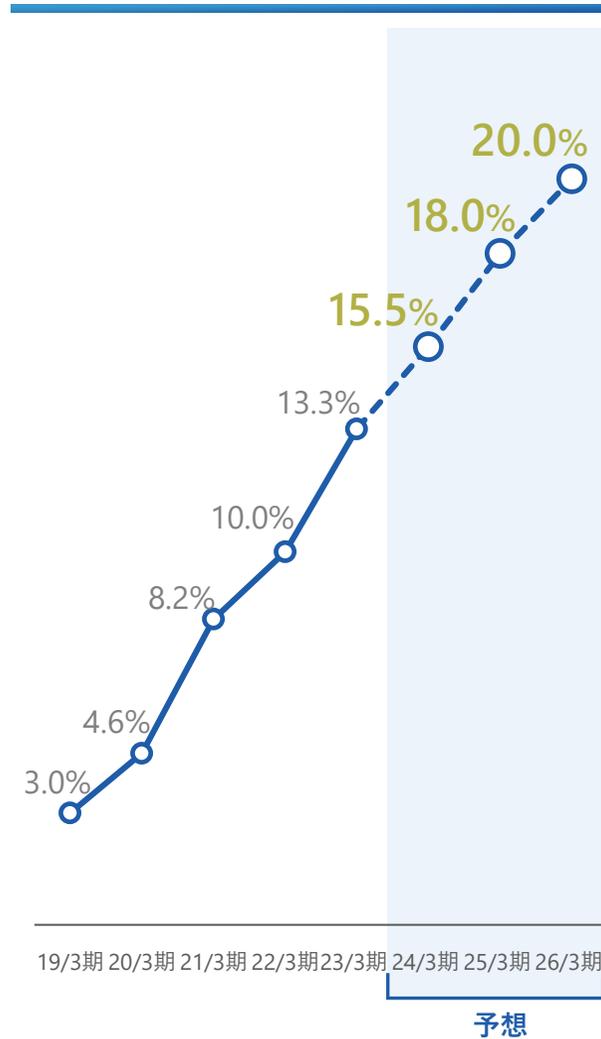
売上高および売上構成比



営業利益



営業利益率



売上高

- ✓ 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

営業利益

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

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

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

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

※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。

2023年3月期の経営成績を踏まえ

2024年3月期・2025年3月期の売上高・営業利益の目標額を引き上げ

(百万円)		2023/3期	2024/3期 計画	2025/3期 計画	2026/3期 計画
売上高	今回計画	(実績) 5,558	7,000	8,800	11,000
	前回計画	5,400	6,700	8,400	—
営業利益	今回計画	(実績) 736	1,085	1,584	2,200
	前回計画	701	1,039	1,512	—
営業利益率	今回計画	(実績) 13.3%	15.5%	18.0%	20.0%
	前回計画	13.0%	15.5%	18.0%	—

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

長期ビジョン



GSXが提供する様々なセキュリティサービスにサイバーリスク保険を付帯してパッケージ化 中小企業の自衛力向上に貢献するサービス
2022年10月にサービス提供開始 よろづ相談のナレッジを蓄積中

ターゲットは、日本
全国の中小企業
380万社



安心相談サービス (サイバーリスク保険付き) サービスメニュー

プラン名	月額料金	サービス内容
LITE	15,000円/月額	よろづ相談 サイバーリスク保険 文書テンプレート
STANDARD	30,000円/月額	よろづ相談 サイバーリスク保険 文書テンプレート Eラーニング 合同メール訓練
PREMIUM	50,000円/月額	よろづ相談 サイバーリスク保険 文書テンプレート Eラーニング 合同メール訓練 セキュリティ健康診断 個別カウンセリング

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

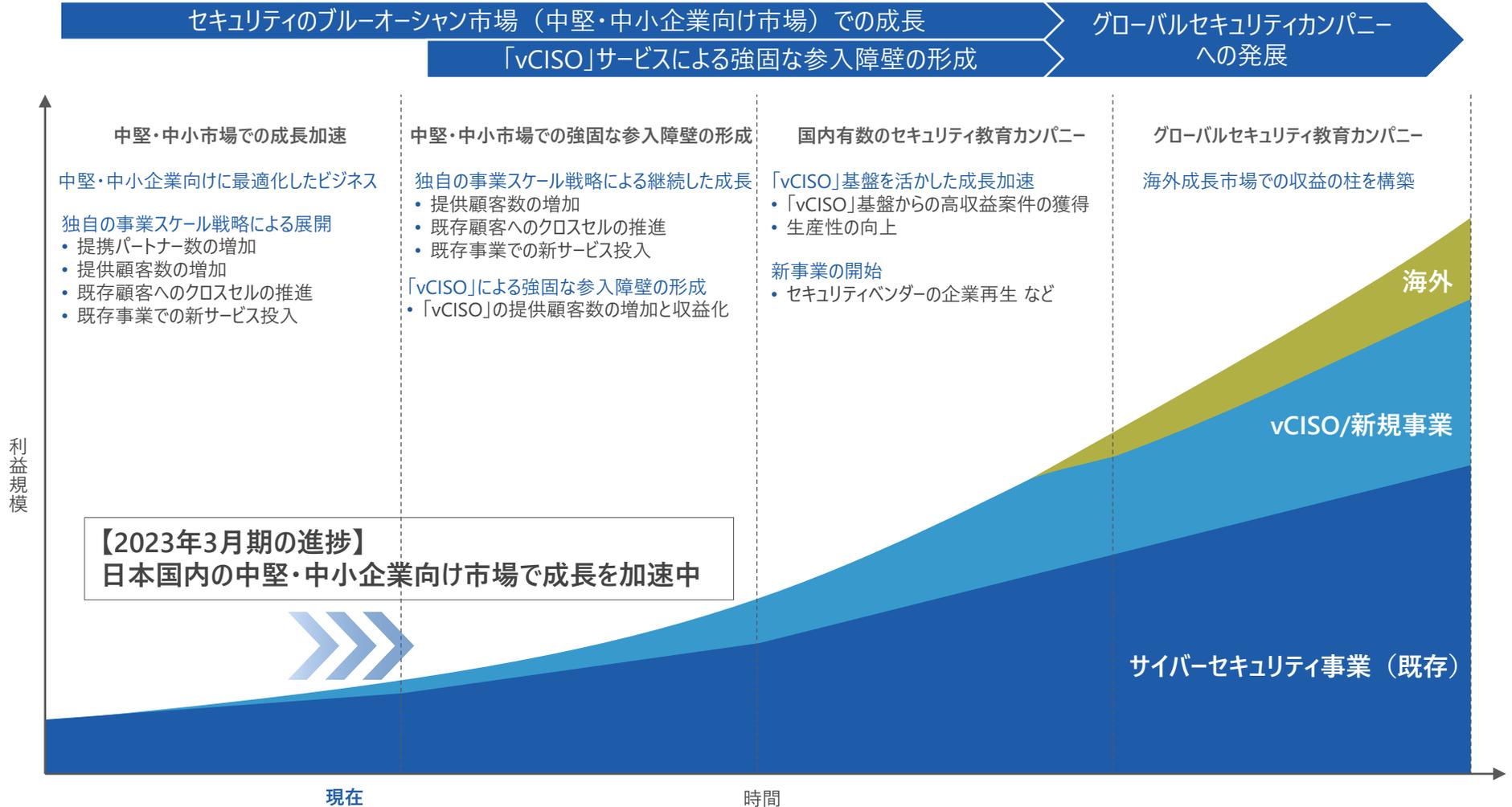
【2023年3月期の進捗】

コロナ禍により、海外市場への展開はいったん休止

一方で、日本国内の中堅・中小企業におけるセキュリティニーズが旺盛なことから、引き続き国内の顧客基盤を拡大中

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



GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

リスク情報

有価証券報告書記載の「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"> ・売上や利益の大幅な低下 ・資金繰りの悪化 ・従業員のモチベーション低下
当社の対応策	<ol style="list-style-type: none"> 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。 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。 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。

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"> ・低価格競争 ・売上や利益の大幅な低下 ・資金繰りの悪化
当社の対応策	<ol style="list-style-type: none"> 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。 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。

有価証券報告書記載の「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"> ・サービス提供の遅れや生産性の低下 ・事業成長力の低下 ・サービス不履行等による社会的信用力の低下
当社の対応策	<ol style="list-style-type: none"> 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。 ② 社内人材については、毎年行う新卒採用及び随時行う中途採用では、サイバーセキュリティ専門人材の採用に拘らず、採用後の教育によって専門人材へと育成する。入社後においても、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。 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。

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"> ・競争力の低下 ・事業成長力の低下
当社の対応策	<ol style="list-style-type: none"> ① 新たな脅威や技術革新等に関する情報収集に努める。 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。

※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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



Appendix

国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境

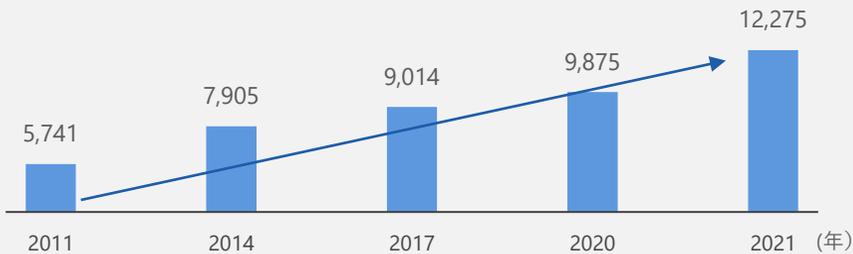
サイバーセキュリティ市場では、対策需要が増加。また、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う企業の急速なデジタル化の進展が同市場の成長への追い風。一方で、未曾有のセキュリティ人材不足が課題

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



—サイバー犯罪の検挙件数の推移—
（単位：件）



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

急速な企業のデジタル化

—ニューノーマル市場の成長^{※3}



—DX市場の成長^{※4}



セキュリティ人材不足

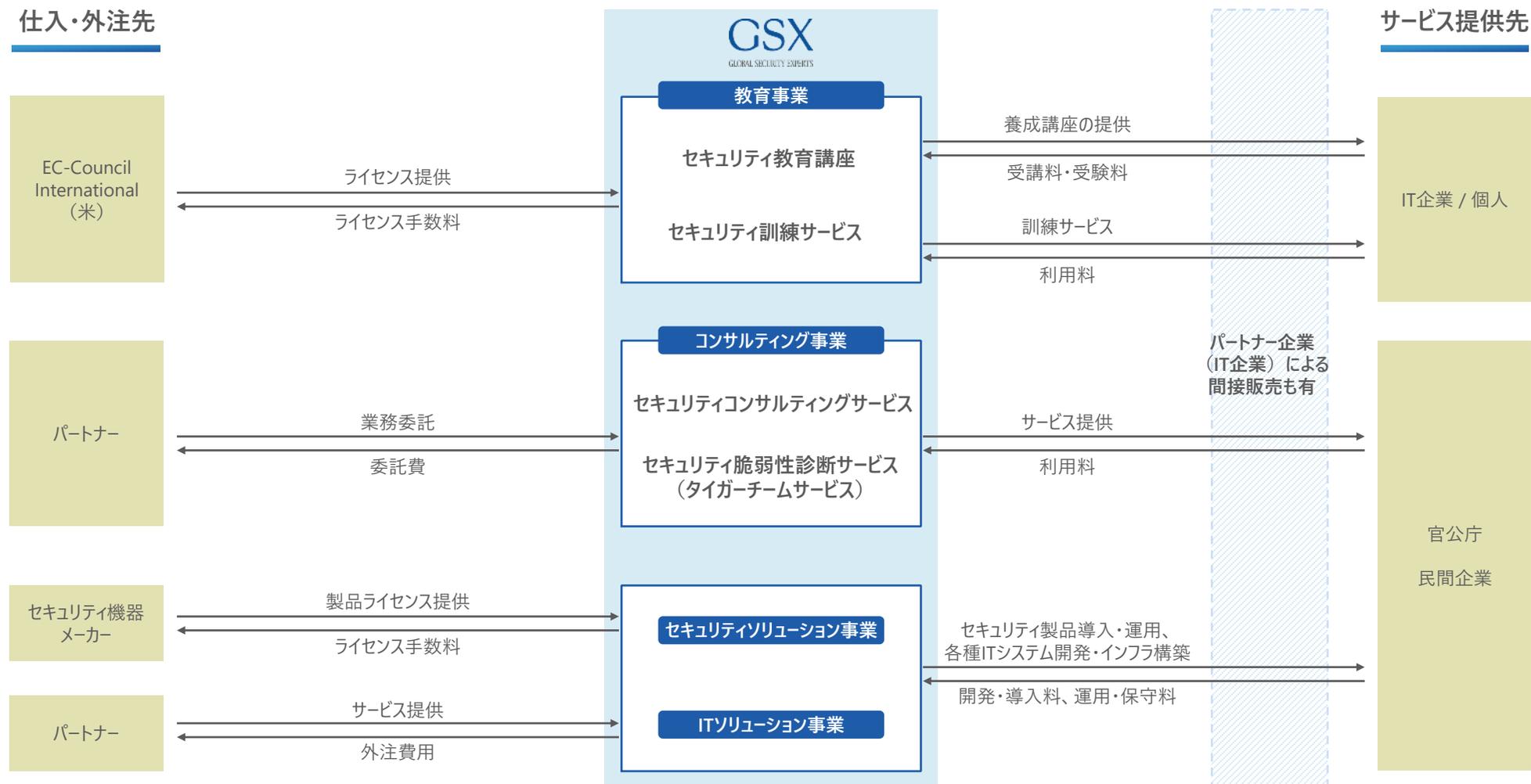
—セキュリティ対策に従事する人材の充足度(各国比較)^{※5}



出所 ※ 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

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

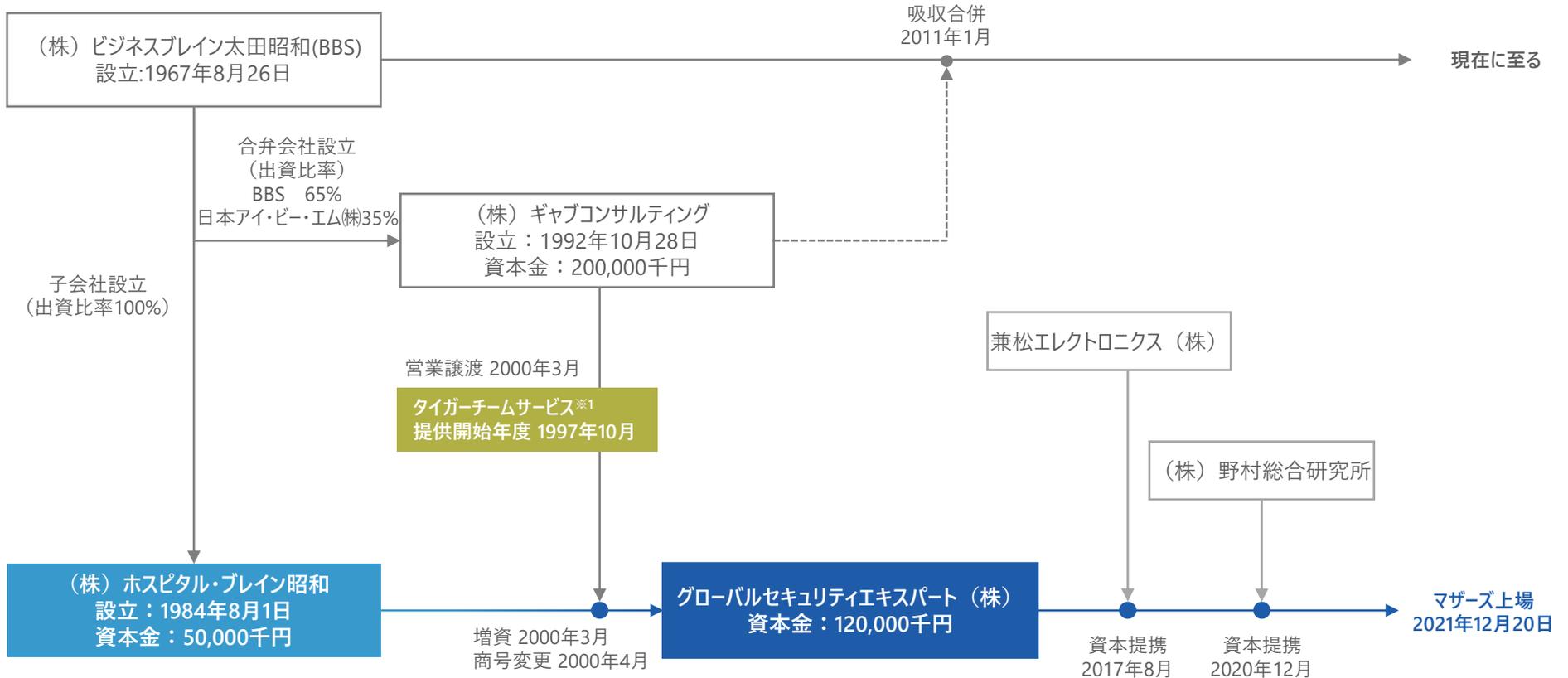
セキュリティソリューション事業とITソリューション事業はセキュリティ製品導入やシステム開発、ITインフラ構築に関わるフロー収入と製品利用料や運用サービス、SESサービスなどのストック収入



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

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 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
 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
 2023年 6月 : 当社 常務取締役 西日本支社長 (現任)

取締役 西日本副支社長

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
 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
 2023年 6月 : 当社 取締役 西日本副支社長 (現任)

取締役 営業本部長

中村 貴之

Takayuki Nakamura



2001年 4月 : ソフトバンク・テクノロジー(株)入社
 2017年 8月 : (株)スカイディスク入社
 2019年11月 : 当社入社 営業本部担当部長
 2021年 4月 : 当社 営業本部長 兼 戦略室長
 2022年 4月 : 当社 執行役員 経営戦略本部長 兼 サイバーセキュリティ営業本部長
 2023年 4月 : 当社 執行役員 営業本部長 兼 第三営業部長
 2023年 6月 : 当社 取締役 営業本部長 (現任)

投資計画及び株主還元方針

新規上場時の公募増資に係る資金はすべて投資済

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する

投資計画

株主還元方針

<p>「vCISO」開発・告知広告費用</p> <p>104百万円 (23/3期) →完了</p>	<p>教育事業 受講管理システム 開発費用</p> <p>25百万円 (23/3期) →実施せず</p> <p>※25百万円は資本提携に充当</p>
<p>資本業務提携</p> <p>100百万円 (23/3期) →資本提携に充当</p>	<p>借入金返済</p> <p>139百万円 (22/3期) →完了</p>

基本方針		
<ul style="list-style-type: none">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		
	22/3期	23/3期
1株当たり配当金	7.5円	14.0円
配当性向	18.5%	19.4%
<ul style="list-style-type: none">当社は、2022年11月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2022年3月期の期首に当該分割が行われたと仮定し、1株当たり配当金の額を記載しております。		

- 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、事業年度末後の6月下旬に、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。