

各位

2024年11月11日

会社名 グローバルセキュリティエキスパート株式会社
代表者名 代表取締役社長 青柳 史郎
(コード番号: 4417 東証グロース)
問合せ先 代表取締役副社長 原 伸一

2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明会（質疑応答集）

この質疑応答集は、2024年10月30日（水）に開催した2025年3月期 第2四半期（中間期）決算説明会にて皆様からいただいたご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q1. 本社移転の一時費用は、当初の会社計画には入れていなかったのでしょうか？

本社移転の一時費用は計画に織り込んでおりましたので、会社計画どおりの進捗です。ただし、旧オフィスの原状回復費など、物価や人件費の高騰により、当初の見積りよりも上振れた部分があり、これが約1500万円と認識しています。

Q2. 一時費用は計画に盛り込んであったとのことですが、通期予想の営業利益成長率が140%のところ、上期の営業利益成長率が133%でしたので、下期の方が高い利益成長をしないといけないと見受けられます。その点について教えてください。

下期は、上期の一時費用や新オフィスの家賃なども見込んで、通期予想の営業利益成長率142%となるよう予算組みをしており、通期予想達成に向けて順調に推移していると考えております。

Q3. 一時費用を考慮したとしても、通期進捗率が50%を下回っていますが、会社計画に対してはどうだったのでしょうか？

当社の業績は、第1四半期が低く、第2四半期から第4四半期にかけて増えていくのが例年の傾向です。そのため会社計画でも、上期よりも下期の売上と利益が高い計画を立てており、第2四半期の進捗率は50%に満たない計画となっております。よって、会社計画に対して順調に推移しているものと考えております。

Q4. 人的資本への投資、1.2億円の内容について教えてください。昇給や新規採用などでしょうか？

社員数は、前年同期比で43名増加しております。新卒社員、キャリア社員の新規採用や、昇給にともない増加した人件費、従業員向け株式給付制度（J-ESOP）の福利厚生費、社員の研修費用を、人的資本への投資として認識しております。

Q5. 連結子会社CyberSTARや、持分法適用会社とのシナジーを教えてください。

CyberSTARは、もともとGSXの一事業であったこともあり、シナジーは多くあります。例えば、GSXがセキュリティサービスや製品をお客様へ提供した際に、そのお客様が社内にセキュリティ人材を置きたいというご要望があれば、CyberSTARから人材提供ができます。

反対に、CyberSTARからお客様先へ常駐している人材を介して、お客様のセキュリティニーズが把握できたことにより、GSXからセキュリティサービスを提供することもできます。

持分法適用会社のブロードバンドセキュリティは、当社と同様にセキュリティサービスを提供する会社であり、リソース補完、互いのサービスや製品のアップセルクロスセルなど、多くのシナジーを期待しております。

同じく持分法適用会社のセキュアイノベーションは、主に脆弱性診断サービスのリソース補完の点でシナジーが生まれています。

Q6. 売上高総利益率が改善している理由を教えてください。

2023年6月に発表した3ヵ年の中期経営計画に基づき、営業利益率の向上を目指した施策を実施しております。年々2.5ポイントずつの改善を重ね、来年度には20%を目標としています。この目標達成に向けた改善ポイントとして、売上総利益率の向上と、販売管理費率の削減に取り組んでおります。

売上総利益率の改善に関しては、以下3つの主な施策を進めています。

1. 教育事業の収容効率向上

教育事業では、講座のオンライン化やオンデマンド化を進めることで、1回あたりの講座参加者を増やし、収容効率を高めています。これにより利益率が向上し、収益性が大きく改善しています。

2. 業務のシステム化と自動化

メール関連やセキュリティソリューションの運用、脆弱性診断など、各事業でのシステムを自動化・AI化することで生産性を向上させています。これにより、コスト効率が改善し、利益率の向上に貢献しています。

3. デリバリーパートナーとの連携強化

提供する技術リソースの増加に際しては、地方都市を中心にパートナー企業と連携し、セキュリティ事業に対応できる体制を構築しています。これにより、固定費ではなく変動費で対応が可能となり、利益率の向上に寄与しています。

これらの施策を着実に実行することで、売上総利益率の改善に大きく貢献していると認識しております。

Q7. 有形固定資産が大きく上昇していますが、オフィス移転によるものでしょうか？

有形固定資産が、B/S上で2億6,000万円ほど増加しております。これはオフィス移転に伴うもので、オフィスの内装や備品にかかった費用が反映されております。

Q8. 現金が7億円程度と水準が下がっていますが、適切なキャッシュポジションの水準とお考えでしょうか？

一般的には、月商の2～3か月分の現預金残高が適切とされています。7億円は当社の概ね1か月分の月商であり、若干低い水準にはなっていると認識しております。

ただし、取引銀行との間で総額13億円程度の当座貸越契約を締結しており、必要な資金は機動的に調達可能であり、十分な流動性を確保していると考えております。

さらに今後、営業キャッシュフローでの積み上げもあり、年度明けの4月には売掛金の回収も進み、しっかりとキャッシュポジションが上がってくると考えております。

Q9. 今回、株主優待を導入した狙いについて教えてください。また、配当性向を毎年高められ、株主優待の導入など株主を重視した戦略は素晴らしいのですが、キャピタルアロケーションの観点からは投資と株主還元と財務の健全性をどのようにお考えでしょうか？

当社は、上場会社として、株主様から資金を預かり、事業成長し、株主様へ株価と配当で還元していくことが責務と考えております。事業成長を第一に、適正な株主還元を努めたい一方で、当社はグロース市場に上場していることや、株主数も少ないことから、株価ボラティリティが高い状況が続いております。

株価ボラティリティを抑える策のひとつとして、株主構成の多様性、特に、長期保有の個人株主様を増やすことも必要と考え、事業成長投資、株主還元のバランスを勘案しうえて、株式価値を上げられる方法として、株主優待を導入しました。

機関投資家様にとっても、事業拡大への資金配分も適正に確保しつつ、個人投資家への投資魅力の強化、長期保有の個人株主様が増えることで、株価ボラティリティの低減、株価上昇の基盤づくりに寄与すると考えております。

引き続き、成長投資、株主還元、財務体質の健全性のバランスを取りながら、経営を行ってまいります。株主優待については、当社らしさや株主様にとって最大限に喜んでいただける策を更に検討していきたいと考えております。

Q10. 3つの事業、それぞれの競合状況と御社のポジショニング、優位性および課題について教えてください。

サイバーセキュリティ事業は、準大手・中堅・中小企業に必要なセキュリティサービスをすべて取りそろえていることが特徴です。緊急対応からコンサルティング、脆弱性診断、教育、ソリューションまで、すべてを提供できる企業は、大企業向けにはいくつかありますが、準大手・中堅・中小企業に特化しているのが、当社の特異なポジショニングであり、競合はありません。例えば、脆弱性診断だけ、といった単一サービスを準大手・中堅・中小企業向けに提供する会社も存在しますが、すべてのサービスを総合的に提供できるのは、当社だけと認識しております。

サイバーセキュリティ事業の課題としては、準大手・中堅・中小企業を対象としている分、日本全国の企業へ、いかにアプローチできるかが重要となります。その意味で、6月には、全国的な顧客基盤を持っている丸紅I-DIGIOホールディングスと資本業務提携を締結しました。今後も、地方拠点の拡充やパートナーシップ強化により、さらにお客様のすそ野を広げていきたいと考えています。

セキュリティ教育事業では、独自に開発したトレーニングプログラム「SecuriST（セキュリスト）」シリーズや、ホワイトハッカーの資格など国際的に認知された「EC-Council」、世界的に有名なセキュリティマネジメント資格「CISSP」など、計10種類以上のセキュリティ教育講座を展開しています。この分野には競合が少なく、上期にはセキュリティ教育事業が前年比135%と大きく成長しました。オンラインやオンデマンドの形式で提供しているため、レバレッジの効いたビジネスモデルとなり、利益率も高いことが特徴です。

セキュリティ教育事業の課題としては、例えば、お客様企業の新人研修プログラムにセキュリティ教育講座を組み込んでいただくなど、まだまだ潜在的な成長余地はたくさんあります。今後も積極的に市場にアプローチし、さらなる成長を目指します。

セキュリティ人材事業には競合がほとんど存在しません。セキュリティ人材が不足している中、当社はパートナー企業の人材を受け入れ、リスクリングとOJT（実務研修）を組み合わせた育成プログラムでセキュリティ人材を育成したうえで、お客様へ提供するビジネスです。上期には146%の成長を達成しており、今後も成長を見込んでいます。

現在の課題はリスクリング対象の人員確保とOJT体制の強化です。多くの人材を迅速にトレーニングし、OJTを実施するには一定のキャパシティが必要であるため、今後もこの体制を整え、効率的に人材育成を進めてまいります。

Q11. 今後のアライアンスやM&Aの方針、どのような会社を対象にされていくのでしょうか？

進行中の中期経営計画で、年率25%の売上成長を掲げておりますが、その成長を確かなものにし、さらなる成長を実現するために、4つの要素でアライアンスやM&Aに取り組んでおります。販路拡大・リソース拡充・新エリア進出・サービスラインナップ拡充いずれの要素においても、我々の将来の成長が確信できる企業様と提携する方針です。

Q12. 日本サイバーセキュリティファンドの進捗と、御社が果たされようとしている役割を教えてください。

現在、最終出資者の調整と具体的な投資先の選定を行っております。このファンドは、本業以外の収益源の確保はもちろんの事、セキュリティ業界各社がタッグを組み、互いの成長に資するシナジーと、新たなプレイヤーを生み出すことで、加速度的な業界規模の拡大を図るために設立されました。

当社は多くのセキュリティ企業と取引関係があるため、当社が中心となり、さまざまな企業にファンドへの参画を呼びかけしております。ファンドを通じて、各社の経営者が悩み事を相談し合ったり、成長を応援したりするような環境を作り、業界全体をボトムアップしていきたいと考えております。

昨日行われた日本セキュリティ大賞授賞式において、このファンドの取組みがセキュリティ業界の産業振興に有益であると高く評価され、特別賞を受賞しました。その意味でも、業界内外から注目を浴びています。

Q13. 役員の多様性に関して女性取締役などの就任はお考えでしょうか？

社内外の多様な意見を経営に取り入れるため、取締役会メンバーの多様性の確保は、重要な課題と認識して取り組んでいるところです。まだ、女性取締役の選任には至っていませんが、今期から女性執行役員を選任しております。引き続き、女性取締役の選任についても検討を続けていきたいと考えております。

Q14. 丸紅I-DIGIOホールディングスとの連携効果の発現状況や今後の見通しについてご教示ください。

丸紅I-DIGIOホールディングスは、丸紅情報システムズ、丸紅ITソリューションズ、丸紅ネットワークソリューションズ、イーツの4社で構成されており、それぞれのビジネスを展開しています。

GSXとの協業モデルは大きく3つで、ひとつは、この4社が有する顧客に対して、GSXがセキュリティサービスやセキュリティコンサルティングなどの上流サービスを提供し、丸紅グループ各社がソリューションを提供するモデルです。

もうひとつは、丸紅はディストリビューターとして、SlerやIT企業に対して海外製品の仕入れ販売を行っていますので、そのSlerやIT企業に向けてGSXのセキュリティ教育講座を提供するモデルです。

もうひとつは、丸紅I-DIGIOホールディングス及び丸紅グループ内でGSXのサービスを広く採用いただくモデルです。

これらにおいて、毎週進捗をモニタリングし、経営陣によるレビューを実施しています。現在、約200件のリードがあり、そのうち30件がクロージングに進展し、既に20件以上の受注を獲得しています。この数字は日々増加しています。

受注が増加している理由は、これまで丸紅グループがセキュリティサービスを持っていなかったため顧客ニーズに応えられなかった部分に、当社が強みを発揮していること、また、当社の営業担当者4名が丸紅グループ各社に常駐し、いつでも相談できる環境を整えていることにあります。リレーションシップが深まり、相談件数が増加し、クロージングも進んでいる状況です。

今期は数億円規模のシナジーを目指していますが、予定通り進捗していると考えております。来年度以降は、第一の販売パートナーである兼松エレクトロニクスに匹敵する、あるいはそれ以上のパートナーシップが築けると期待していますので、我々としても特に注力しているパートナーです。

Q15. 営業利益率について、四半期ごとの季節性についてご解説ください。

第1四半期の営業利益率は今期15.4%、前年13.3%です。第2四半期は今期19.6%、前年が19.4%です。例年、第1四半期は売上高・利益ともにやや低めの傾向です。四半期ごとの売上高の推移を10段階に例えると、第1四半期は5～6程度、第2四半期が8～9、第3四半期が9、第4四半期が9～10といった形で推移しています。

四半期ごとの営業利益率は、稼働工数の影響もありますが、売上高の傾向にほぼ連動していて、第2四半期の営業利益率が、その後の第3四半期、第4四半期の基準になっていると認識しています。

なお、ここ数年は、第4四半期で予算達成の見込みが立ったときに、社員への期末賞与や、翌期に向けたマーケティング投資を計上しています。このため、第4四半期の営業利益率は一見すると低くなりますが、実際には第3四半期と同等の営業利益率となっております。今期も目標達成に向けて余力を持ちながら、最終的な収益目標を確実に達成したいと考えております。

以上