

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026年3月期 第1四半期
決算説明レポート（書き起こし）

グローバルセキュリティエキスパート株式会社 4417
2025年7月

2026年3月期 第1四半期 決算説明レポート

- ・ 2026年3月期 第1四半期 業績ハイライト
- ・ 我が国におけるサイバーセキュリティニーズ
- ・ 2026年3月期 第1四半期 事業別の業績概況
- ・ 2026年3月期 連結業績予想
- ・ 株主還元
- ・ 中期経営計画と成長戦略
- ・ 経営トピックス
- ・ ESGの取り組み

Summary

■ 2026年3月期 第1四半期 業績ハイライト

前年同期比増収増益、過去最高額を更新

売上高22.37億円（前年同期比+23.4%）、営業利益3.52億円（前年同期比+26.4%）
四半期純利益2億円（前年同期比+25.1%）

■ 我が国におけるサイバーセキュリティニーズ

国や政府のサイバーセキュリティ政策が加速

国内サイバーセキュリティ産業の売上高0.9兆円から3兆円へ拡大を目指す

■ 2026年3月期 第1四半期 事業別の業績概況

全ての事業ドメインで成長継続

顧客ターゲットごとのビジネス戦略に効果

■ 2026年3月期 連結業績予想

通期予想達成に向け進捗は順調

売上高110億円（前期比+25.0%）、営業利益22億円（+36.2%）、営業利益率20.0%を目指す

■ 株主還元

累進配当方針を公表

2026年3月期の配当性向は35.0%（前期比+4.0ポイント）

■ 中期経営計画と成長戦略

年率25%の売上高成長、営業利益率は毎年+1.0ポイント

2期後の売上高は171億8,800万円、営業利益は37億8,100万円を見込む

■ 経営トピックス

セキュリティ教育講座 政府デジタル人材のスキル認定資格に登録

NTTデータと販売代理店契約を締結 教育講座の受講数増加を予想





2026年3月期 第1四半期 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7月

グローバルセキュリティエキスパート株式会社
代表取締役社長の青柳です。

本日はご視聴いただきありがとうございます。
2026年3月期 第1四半期の決算状況を説明いたします。



Agenda			GSX GLOBAL SECURITY EXPERTS
1	2026年3月期 第1四半期 業績ハイライト	P 3	
2	我が国におけるサイバーセキュリティニーズ	P 7	
3	2026年3月期 第1四半期 事業別の業績概況	P12	
4	2026年3月期 連結業績予想	P23	
5	株主還元	P27	
6	中期経営計画と成長戦略	P29	
7	経営トピックス	P33	
8	ESGの取組み	P37	
9	Appendix	P39	

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 2

こちらがアジェンダです。

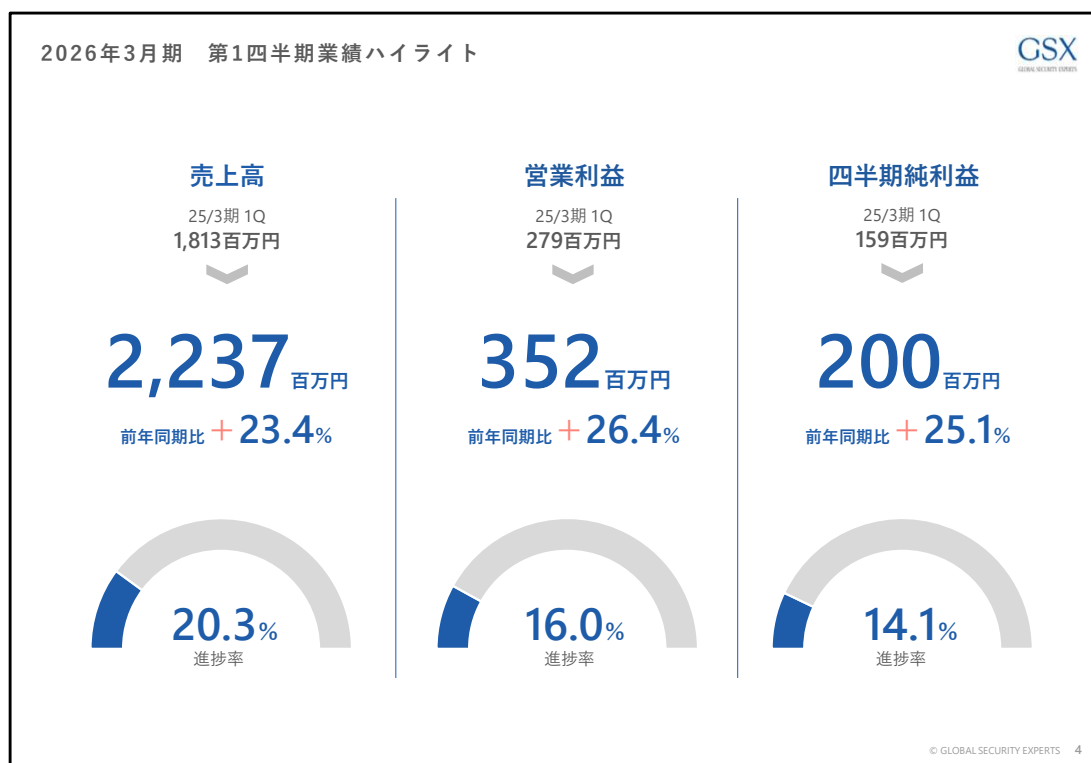




2026年3月期 第1四半期 業績ハイライト

まず、2026年3月期 第1四半期 業績ハイライトについて説明いたします。





売上高は、前年同期比23.4%増の22億3,700万円、
営業利益は、前年同期比26.4%増の3億5,200万円、
四半期純利益は、前年同期比25.1%増の2億円となりました。

通期目標に対する進捗率は売上高20.3%、営業利益16.0%、四半期純利益14.1%
です。
後ほど詳細をご報告いたします。



2026年3月期 第1四半期業績ハイライト

GSX

- 前年同期比増収増益 第1四半期業績として過去最高額を更新
通期業績予想に対して計画どおりの進捗
- 「準大手・中堅・中小企業向けセキュリティサービス」
「IT企業・SIer向けセキュリティ人材育成」「あらゆる企業向けセキュリティ人材提供」
顧客ターゲットごとのビジネス戦略によりすべての事業ドメインで業績伸長
- 中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）を策定（詳細はP29）
- 2026年3月期の配当性向予想を35%に設定 累進配当を方針として定める

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 5

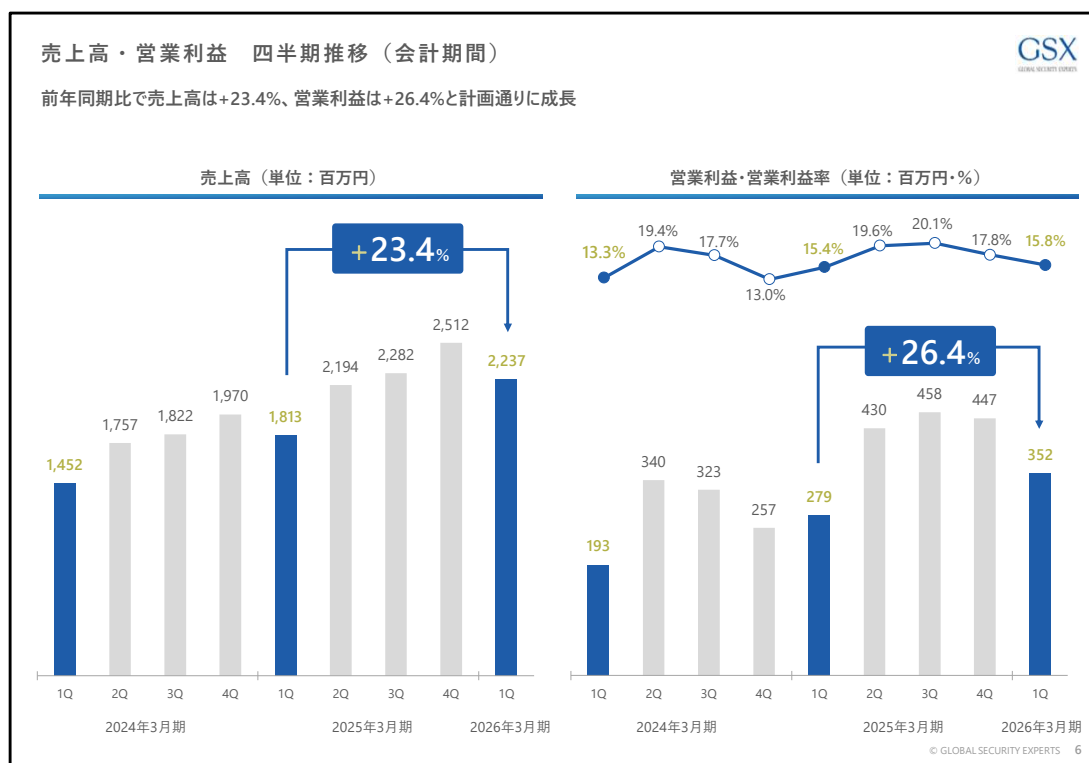
業績ハイライトとしては、前年同期比いずれも増収増益であり過去最高額を更新しました。通期業績予想に対しても計画通りとなっております。

3つの事業ドメインはすべて伸長しております。

詳細は29ページでご説明しますが、今期を含めたプラス2年分の中期経営計画を策定しました。

また、2026年3月期の配当性向予想を35%に設定しました。累進配当を方針として定めたことをご報告申し上げます。





第1四半期単体の比較です。売上高は前年同期比23.4%増、営業利益は26.4%増となり、計画通りに成長しております。

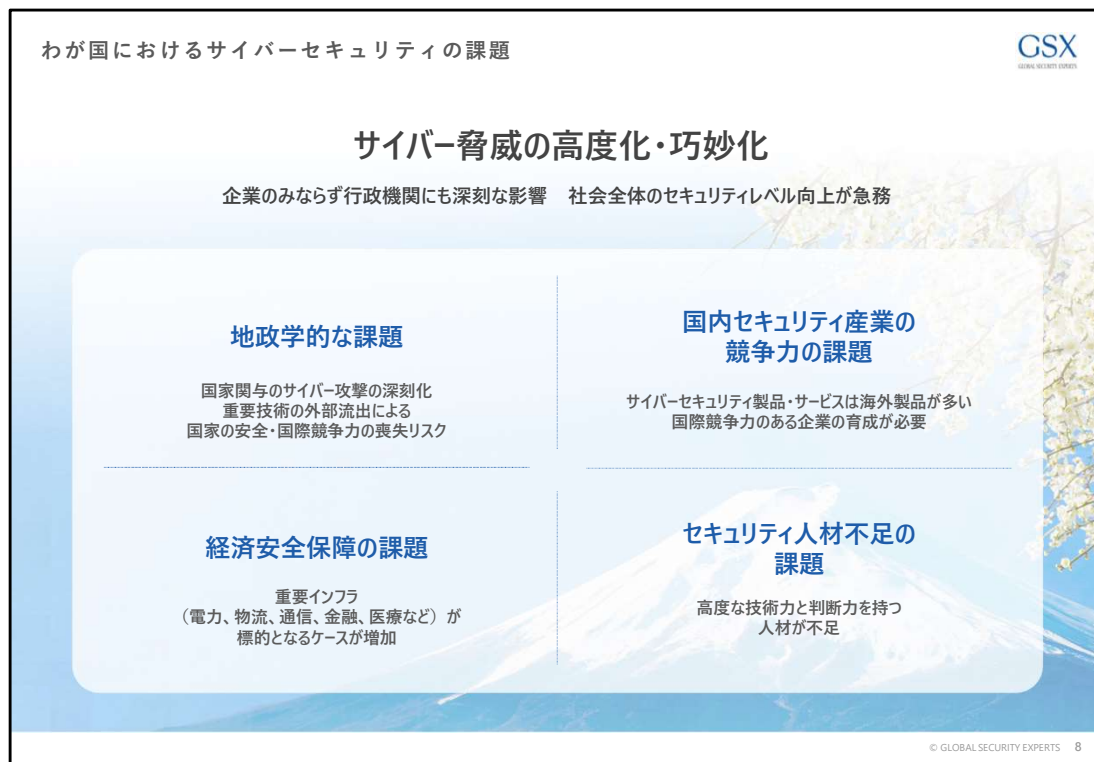




わが国におけるサイバーセキュリティニーズ

続いて、わが国におけるサイバーセキュリティニーズについてご説明したく、ページを作りました。



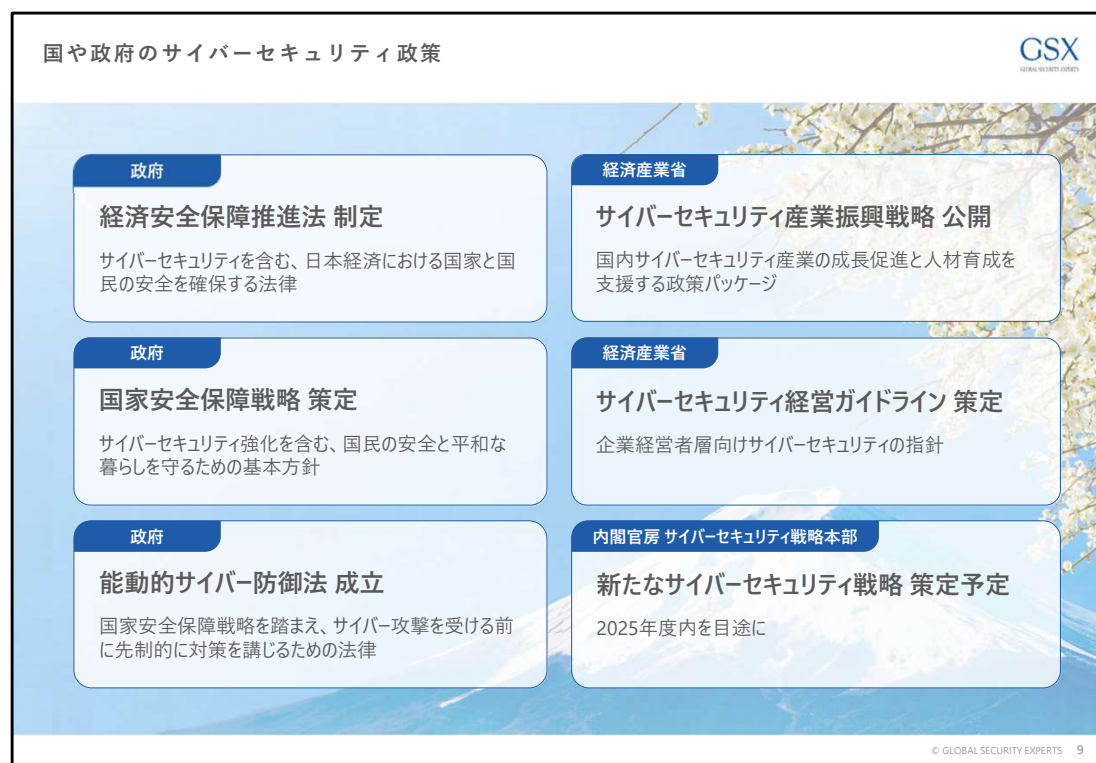


サイバー攻撃が高度化・巧妙化していると新聞などでもよく取り上げられています。今回は、それが当社のビジネスにどのように関わっているのかについて、お伝えしたいと思います。

まず、私たちが置かれている環境として、地政学的な課題があります。国家関与のサイバー攻撃の深刻化、それから経済安全保障の問題、国内セキュリティ産業の競争力では、海外勢のセキュリティ製品が多く、国内セキュリティ産業をどうやって盛り上げていくのかも課題です。

また、以前から言われていることですが、セキュリティ人材不足も課題です。このような課題を受けて、国や政府もサイバーセキュリティに関する政策・施策を積極的に打ち出してきています。





国や政府のサイバーセキュリティに対する政策は、ここ数年で加速しております。国民に重要な物資を安定的に届けるという観点ですと、多くのサプライチェーンが関わっております。サプライチェーンに対するサイバー攻撃は頻繁に発生しており、そのサイバーセキュリティ対策が非常に重要であることから、経済安全保障推進法が制定されました。

国家安全保障戦略についても、重要インフラであるガス、水道、電力といった分野において、サイバー攻撃によって国民の生活が脅かされないように策定されました。

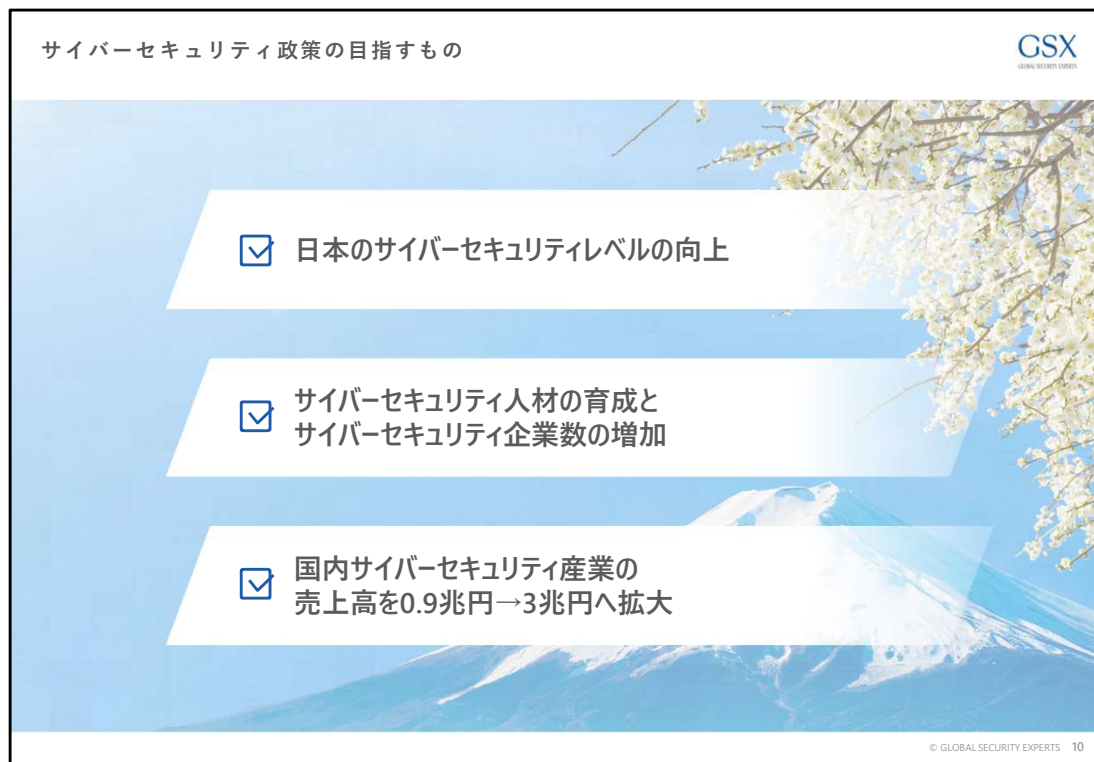
サイバーセキュリティ産業振興戦略は2024年に公開されました。日本企業が使用しているセキュリティ製品は海外製品が圧倒的に多く、エンドポイント対策、アンチウイルス、ファイアウォール、ログ収集機器などが国産製品でしっかり伸びていかないと、日本のサイバーセキュリティ自体を守れません。日本のセキュリティ企業を成長させる内容となっております。

さらに、サイバーセキュリティ経営ガイドラインでは、企業経営者がサイバーセキュリティをより強く意識してリスクとして認知し、経営に活かすことが求められています。

加えて、能動的サイバー防御法です。サイバー攻撃を受ける前に能動的に無害化する施策を、色々なサービス会社が行えるようにする法律です。

このように、従来は明文化されていなかったサイバーセキュリティのリスクがしっかりと認知され、その対策が次々と制定されている状況です。





簡単にまとめると企業、国、政府すべてを含めて日本のサイバーセキュリティレベルの向上が求められています。

サプライチェーンや重要インフラに関わっている会社は、大企業に限らず、準大手・中堅・中小企業まで幅広く存在しています。そういったすべての会社がセキュリティレベルを上げていかなければなりません。

また、セキュリティ人材の育成と、それを実行できるサイバーセキュリティ企業を増やしていくことも必須と明記されています。

国内のサイバーセキュリティ産業については、現在の売上高が全体で約9,000億円であるところ、3兆円まで拡大していくと、国としても力強く言っております。

そうした中で、当社ができることはすべてに関わっています。
当社が会社としての結果をしっかりと出していければ、国や政府の示す方向とぴったりに合うと考えております。





一方、民間企業においては、国や政府の動きとは別のニーズがありますが、国や政府の動きが連動することで、さらにセキュリティニーズが深まっている状況です。

準大手・中堅・中小企業においては、セキュリティガイドラインに準拠しなさいという国や政府からの要請だけでなく、実際にセキュリティ事故やインシデントが頻発しています。

さらに、DX（デジタルトランスフォーメーション）が加速して、準大手・中堅・中小企業がインターネットを活用してビジネスをどんどん改革している中で、セキュリティ対策は必要不可欠です。

また、IT企業やSlerは、お客様に提供するITサービスの中にセキュリティを入れることは当たり前の要素となっており、それがもっと強いセキュリティであればITサービスの付加価値になります。国も推奨している「プラス・セキュリティ」のニーズが後押しとなっております。

加えて、セキュリティ人材を社内に置きたい企業は数多くありますが、高度なセキュリティスキルを持つ人材は、セキュリティコンサル会社や外資系企業に就職することが多く、ほかの企業での採用は困難です。そのため、業務委託でもいいから自社に来てほしいというニーズが非常に多くあります。セキュリティ人材がいないと、セキュリティのマイルストーンやロードマップの構築が難しく、外部に依存するだけになってしまうため、企業にとって急務な課題となっております。

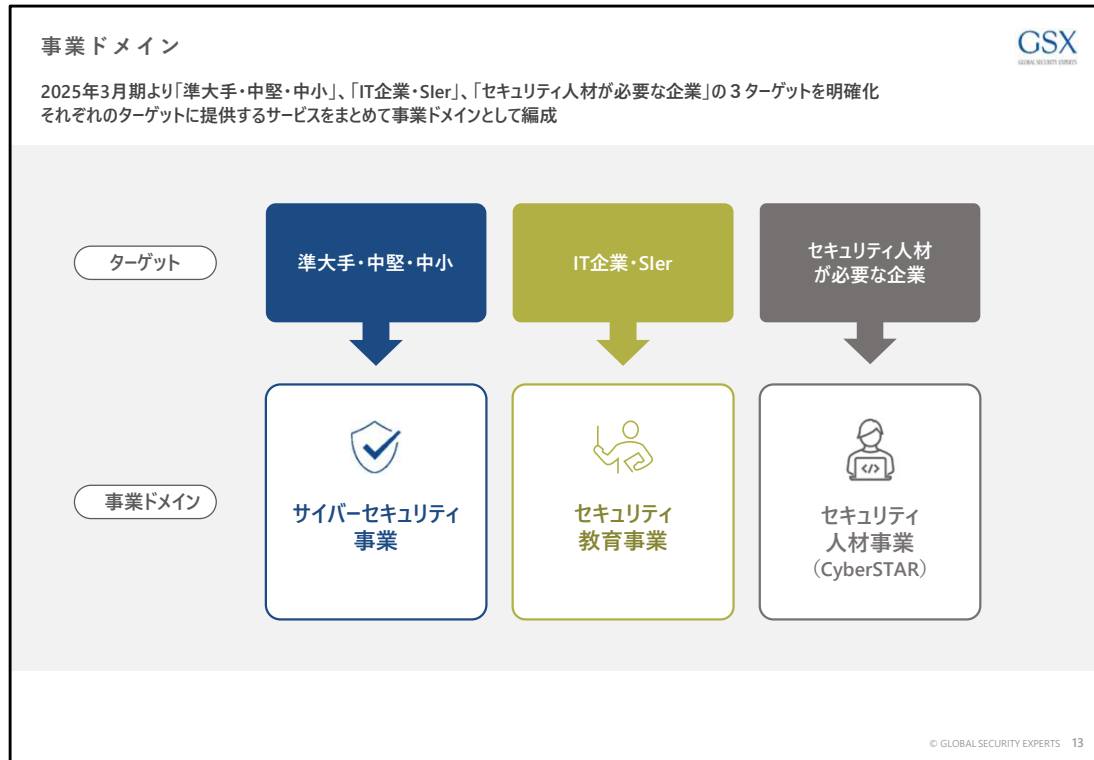




2026年3月期 第1四半期 事業別の業績概況

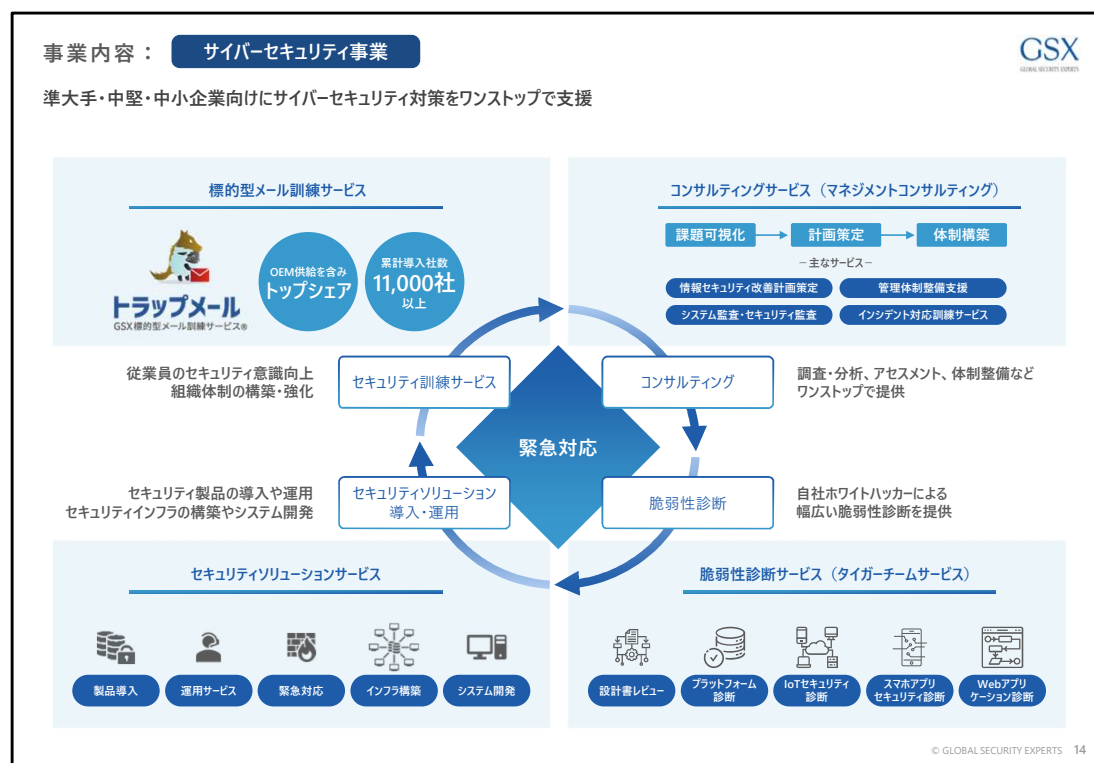
続いて、2026年3月期 第1四半期の事業別の業績です。





当社は、2025年3月期から事業ドメインを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つに分けております。





サイバーセキュリティ事業は、お客様の課題を解決することを目的として、大企業ではなく、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提供しています。

例えば、お客様のセキュリティ対策がどの程度できているかをアセスメントしたり、当社のホワイトハッカーがお客様のWebサイトやECサイトを疑似的にハッキングし、セキュリティ上の穴（脆弱性）がないかを調査します。もし悪意のある第三者に脆弱性を突かれて、攻撃用コードが侵入してくると、情報を取られてしまうことがあります。そこで当社が穴を塞いで情報を取られないようにします。これが脆弱性診断サービスです。

また、コンサルティングや、従業員向けのセキュリティ教育を行った結果、例えば、セキュリティ製品が弱い、ファイアウォールの入口・出口部分が弱い、ログが取得できておらず分析ができないといった課題が見つかります。その場合は、当社はメーカーではないので、パートナー企業から適正な製品を仕入れ、お客様に導入し、その後の運用は当社が引き受けます。

緊急対応は、セキュリティ事故が発生した際に当社が駆けつけるサービスです。例えば、マルウェアやウイルスに感染してサーバーやパソコンが急に使えなくなった、ある企業の情報が漏れているとネット上に書かれているのでWebサーバーを調査してほしいといった依頼など、いわゆるインシデント対応が多発しています。実際、昨年1年間で300件以上の問い合わせがありました。当社では、準大手・中堅・中小企業のセキュリティニーズに関わるサービスを全て取り扱っているために、このような対応ができております。



事業内容： **セキュリティ教育事業**

IT企業・Sler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・Sler + 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

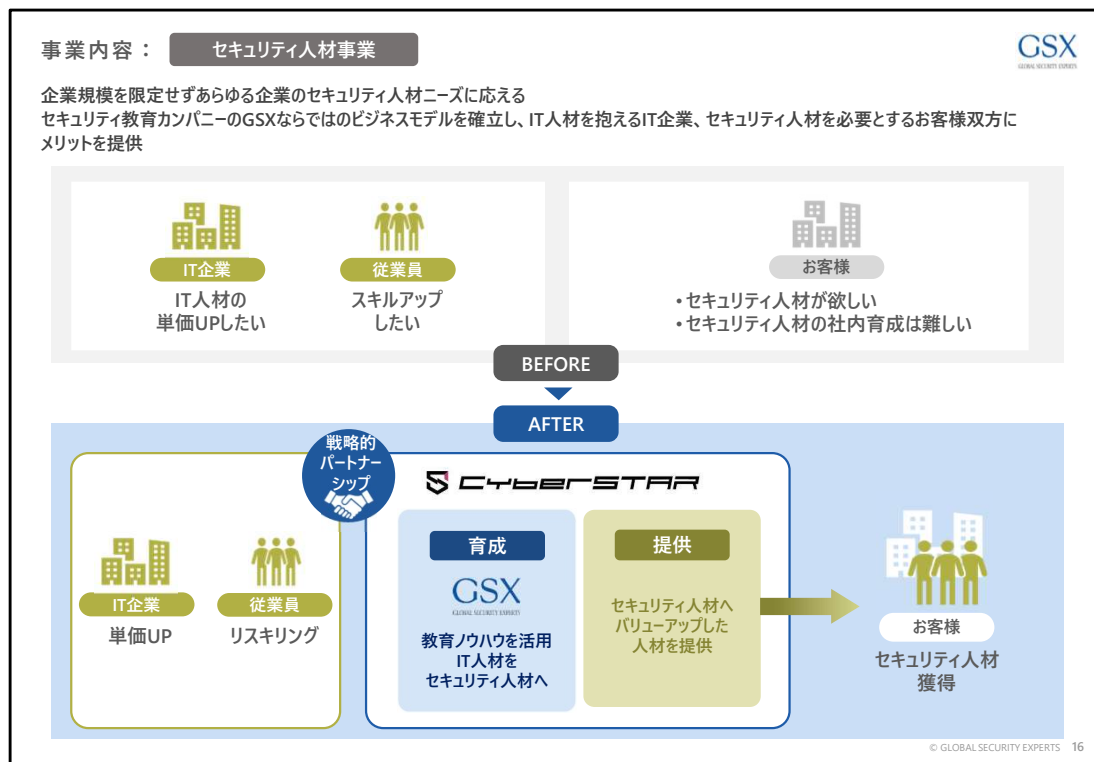
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 15

2つ目はセキュリティ教育事業です。お客様は、IT企業やSlerです。当社にはセキュリスト（SecuriST）シリーズや、EC-Councilシリーズなどのセキュリティ教育プログラムが複数講座あり、ご要望によりお客様の人材育成カリキュラムの中に入れ込んでご提案するサービスをしています。

スライド左側のセキュリスト（SecuriST）は、当社が日本で独自に開発しているオリジナルの講座です。一方、右側はアメリカの会社がつけているグローバルなホワイトハッカー向けの資格シリーズです。

どちらもトレーニングを受けて、最終的にテストに合格すれば、資格証が発行されます。「資格を持っています」とお客様自身の価値を示すことができるため、ご好評をいただいております。





3つ目がセキュリティ人材事業です。

当社はセキュリティ教育ビジネスを展開しているので、お客様から社内にセキュリティ人材が欲しいが、いちから育成するのは難しいとの声を多くいただきます。

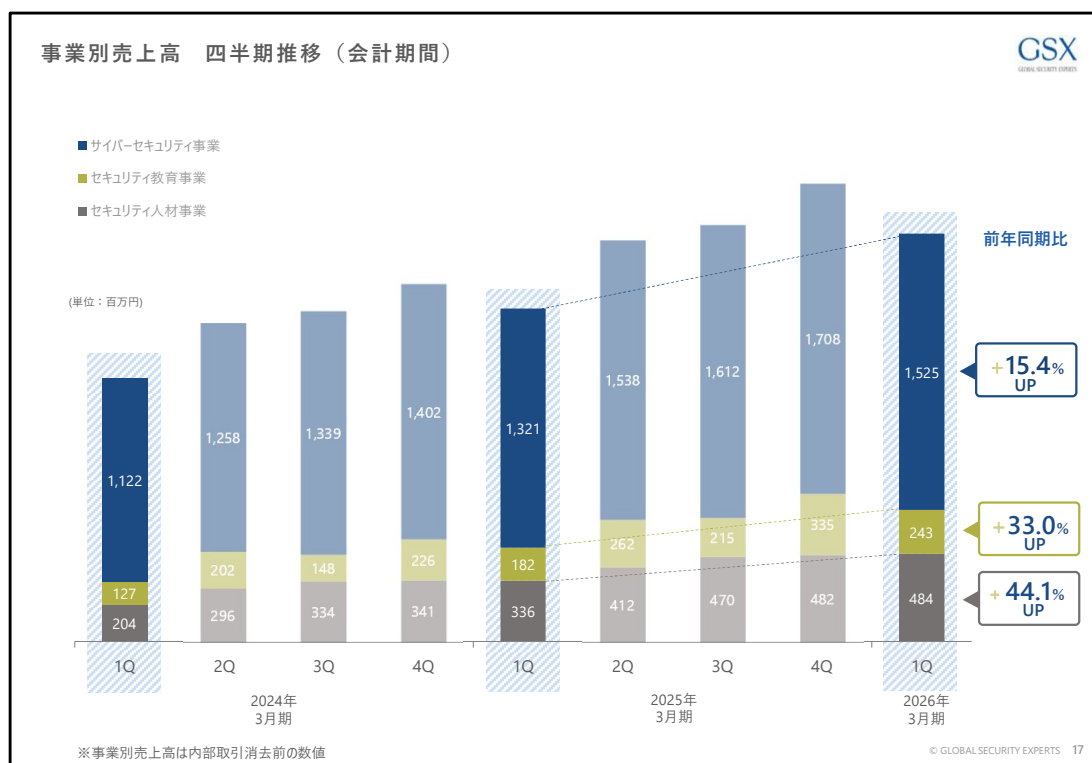
そこで、2024年4月1日に当社の事業の一部として行っていたSES事業を分社化してCyberSTAR社を設立し、新しい事業モデルとして展開し、ご好評をいただいております。

具体的には、IT人材のSES事業を営んでいる企業様（戦略パートナー）から、セキュリティ未経験の人材をお預かりし、当社が半年間のセキュリティ教育をしたうえで、セキュリティエンジニアとして、CyberSTAR社を通してお客様に提供するサービスです。

後ほど詳しくご説明しますが、2024年時点で既に140%成長しており、今年も引き続き140%の成長を見込んでいます。

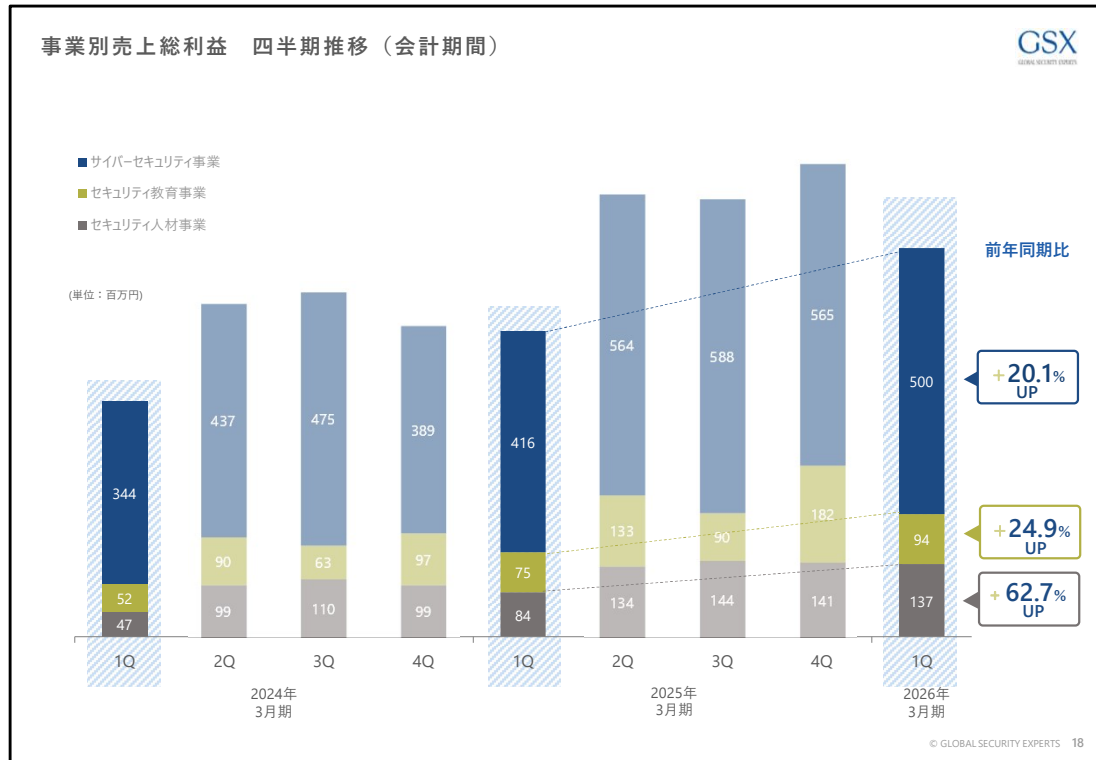
非常に高いニーズのあるビジネスモデルで、セキュリティ教育カンパニーである当社のグループ会社だからこそ実現できるスキームだと考えており、当社グループの大きなバリューになっていると感じております。





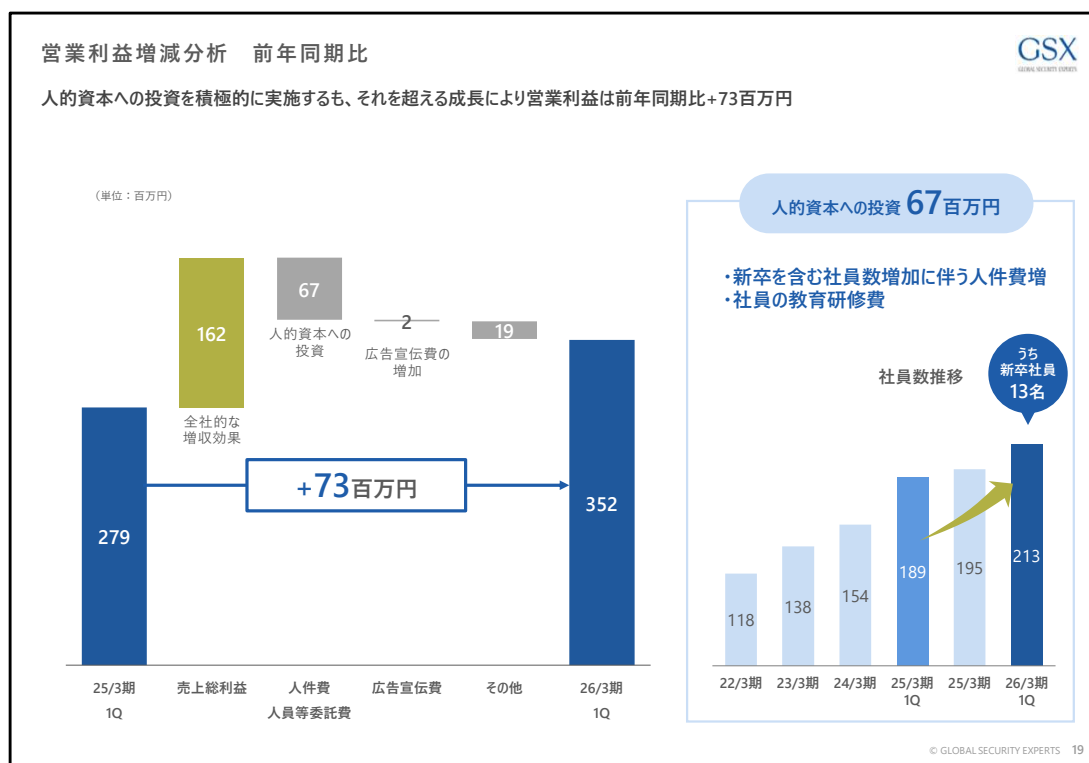
当第1四半期の各事業の前年同期比です。
 売上高は、サイバーセキュリティ事業が前年同期比15.4%増、セキュリティ教育事業が33.0%増、セキュリティ人材事業が44.1%増です。





売上総利益は、サイバーセキュリティ事業が前年同期比20.1%増、セキュリティ教育事業が24.9%増、セキュリティ人材事業が62.7%増です。

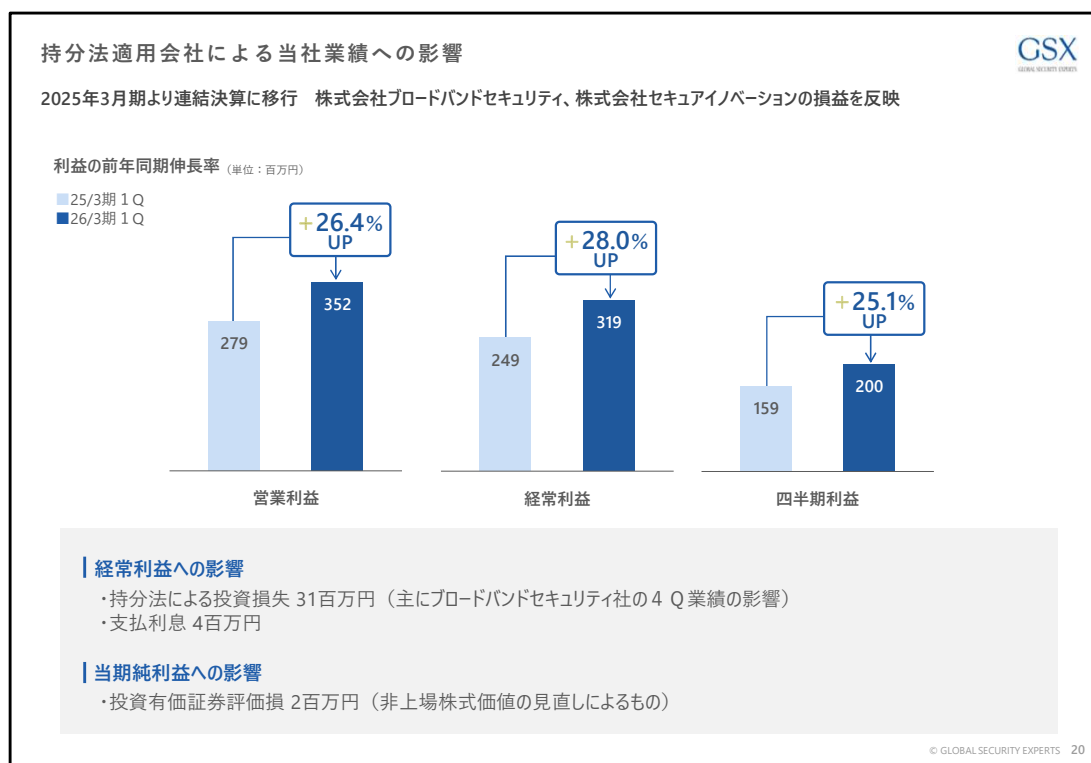




営業利益の増減分析です。スライド右側のグラフのとおり、新卒社員13名を含む採用や、その社員教育なども行った結果、人的資本への投資は約6,700万円です。

コストはもう少し抑えることもできたと思いますが、将来への期待を込めた投資であり、未来の売上増加に繋がるため、想定の範囲内と考えております。





続いて、持分法適用会社による当社業績への影響です。
 営業利益は影響ありませんが、経常利益のところ、持分法適用会社の利益と、のれん代の差額によってプラスマイナスが発生します。

特に、6月決算であるブロードバンドセキュリティ社の第4四半期業績がふるわず、同社から得られる利益よりも、のれん代が多いことから、投資損失を計上しております。

ただし、ブロードバンドセキュリティ社では2024年から経営改革が相当進んでおり、様々な施策や人的投資を通じて、変革の兆しが見えてきていると認識しています。そのため、今期1年間では期待できると感じております。

とはいえ、当社としては経常利益の年間予算において、ブロードバンドセキュリティ社より得られる利益と、のれん代がプラスマイナスゼロの水準、すなわち最も下限として見ているので、想定内の数字です。

そのほか、支払利息や、投資有価証券評価損などを計上しております。



連結P/L（累計期間）

CSX

GLOBAL SECURITY EXPERTS

	(百万円)	2025/3期 1Q実績	2026年/3期 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高		1,813	2,237	+424	+23.4%
売上総利益		585	748	+162	+27.8%
売上高総利益率		32.3%	33.4%	+1.1pt	-
販売費・一般管理費		306	395	+89	+29.1%
販売費・一般管理费率		16.9%	17.7%	+0.8pt	-
営業利益		279	352	+73	+26.4%
営業利益率		15.4%	15.8%	+0.4pt	-
経常利益		249	319	+69	+28.0%
経常利益率		13.8%	14.3%	+0.5pt	-
当期純利益		159	200	+40	+25.1%
EPS（円）		10.61	13.32	+2.71	-

※当社は、2025年6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。

前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定してEPSを算出しております。

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 21

続いて、連結損益計算書です。

売上高総利益率は33.4%（前年同期比1.1ポイント増）と着実に上がっております。

販管費比率が少し上がっておりますが、営業利益率は前年同期よりしっかり上がっており、EPS もしっかり上がっております。

予算通り順調に進んでいると認識しています。



連結B/S 

(百万円)	2025/3期	2026/3期 1Q	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	4,799	4,599	-199	-4.2%
現金及び預金	1,385	1,470	+85	+6.2%
売掛金及び契約資産	2,149	1,447	-702	-32.7%
その他	1,264	1,681	+416	+33.0%
固定資産	3,341	3,677	+335	+10.0%
有形固定資産	276	269	-7	-2.8%
無形固定資産	98	90	-7	-7.7%
投資その他の資産	2,966	3,317	+350	+11.8%
資産合計	8,141	8,276	+135	+1.7%
流動負債	3,630	3,374	-256	-7.1%
買掛金	430	316	-114	-26.5%
短期借入金	400	200	-200	-50.0%
1年内返済予定の長期借入金	219	219	-	-
その他流動負債	2,580	2,638	+58	+2.2%
固定負債	1,431	1,476	+44	+3.1%
長期借入金	1,308	1,253	-54	-4.2%
その他固定負債	123	222	+99	+80.8%
純資産	3,078	3,426	+347	+11.3%
自己資本比率	37.8%	41.4%	+3.6pt	-

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 22

バランスシートは、前期の決算がしっかりと締まり、滞留債権などもございません。
自己資本比率は3.6ポイント増と、大幅に上昇する結果となっております。





続いて、2026年3月期の連結業績予想です。



2026年3月期の基本方針と連結業績予想



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) ※	67.24	94.34	27.10	-

※当社は、2025年6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。
前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定してEPSを算出しております。

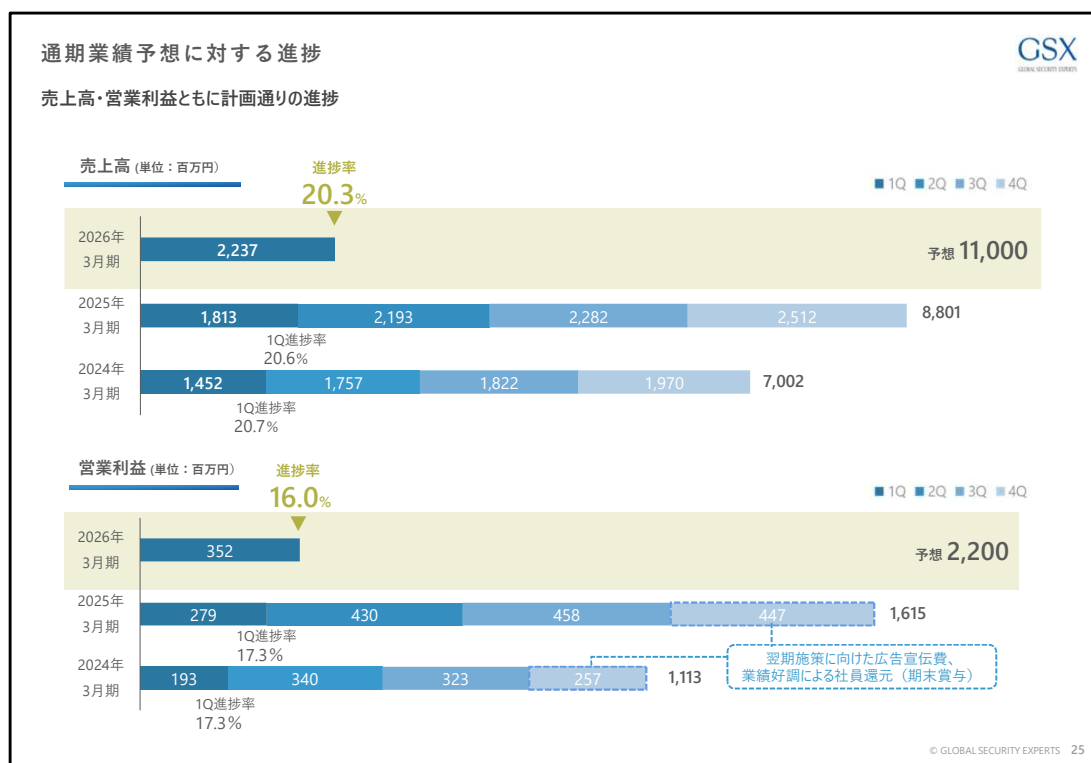
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 24

売上高は、中期経営計画でもお伝えしているとおり、100億円を突破し、110億円で着地したいと考えております。前期比で25%の増加となります。

営業利益率は20%を目標としており、営業利益額は22億円、前期比で36.2%増を目指します。

経常利益については、前期比39.5%増の21.81億円、EPSは94.34円の予想です。





通期業績予想に対する進捗率です。

売上高の進捗率は20.3%、前年同期が20.6%、その前が20.7%ですので、ほぼ例年通りの進捗です。

当社は第1四半期が特に強いわけではないため、現状は想定範囲内と考えています。

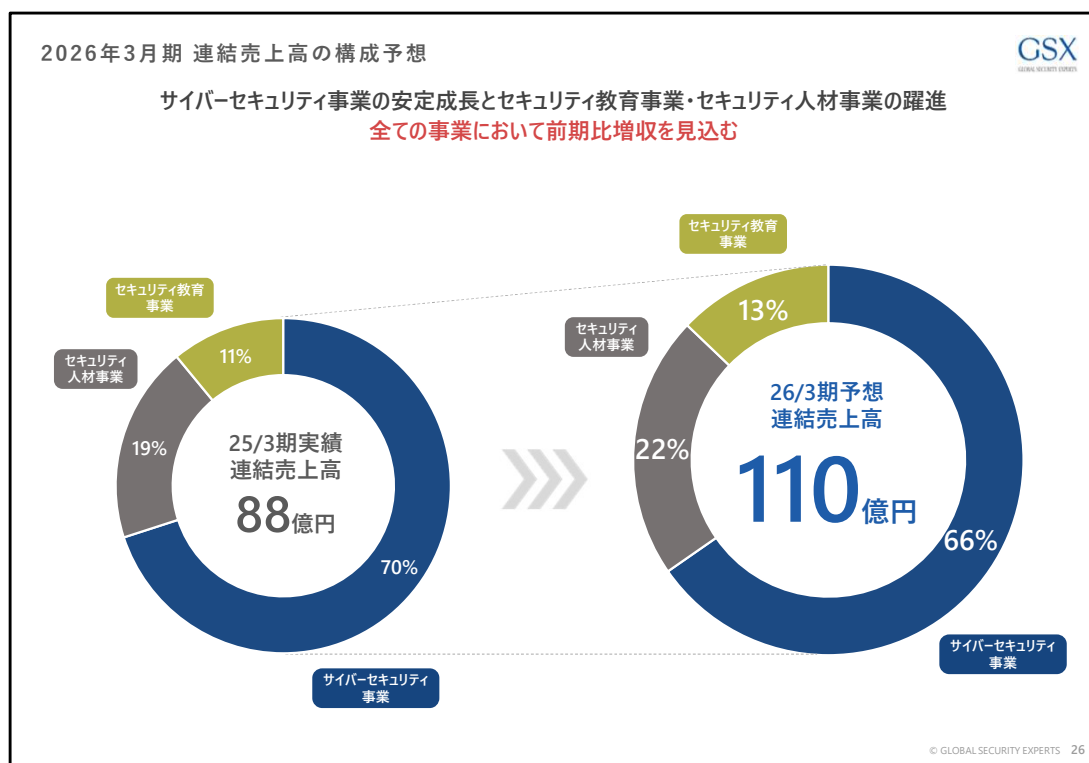
毎年、余裕を持ってゴールしているので、こちらも想定内です。

営業利益の進捗率は16%、前年同期が17.3%、その前も17.3%でした。

例年、利益の上振れ分を全社員への期末賞与として引き当てるなど、第3・第4四半期で調整が入ります。

その点を加味すると、現時点での進捗でも、年間で営業利益22億円を達成するには問題のない進捗状況だと認識しております。





連結売上高の構成予想です。

準大手・中堅・中小企業をエンドユーザーとするサイバーセキュリティ事業が、昨年は売上高全体の70%でしたが、今期予想では66%となり、少しずつポジションを下げています。

セキュリティ教育事業は11%から13%、
 セキュリティ人材事業は19%から22%へとなる予想です。

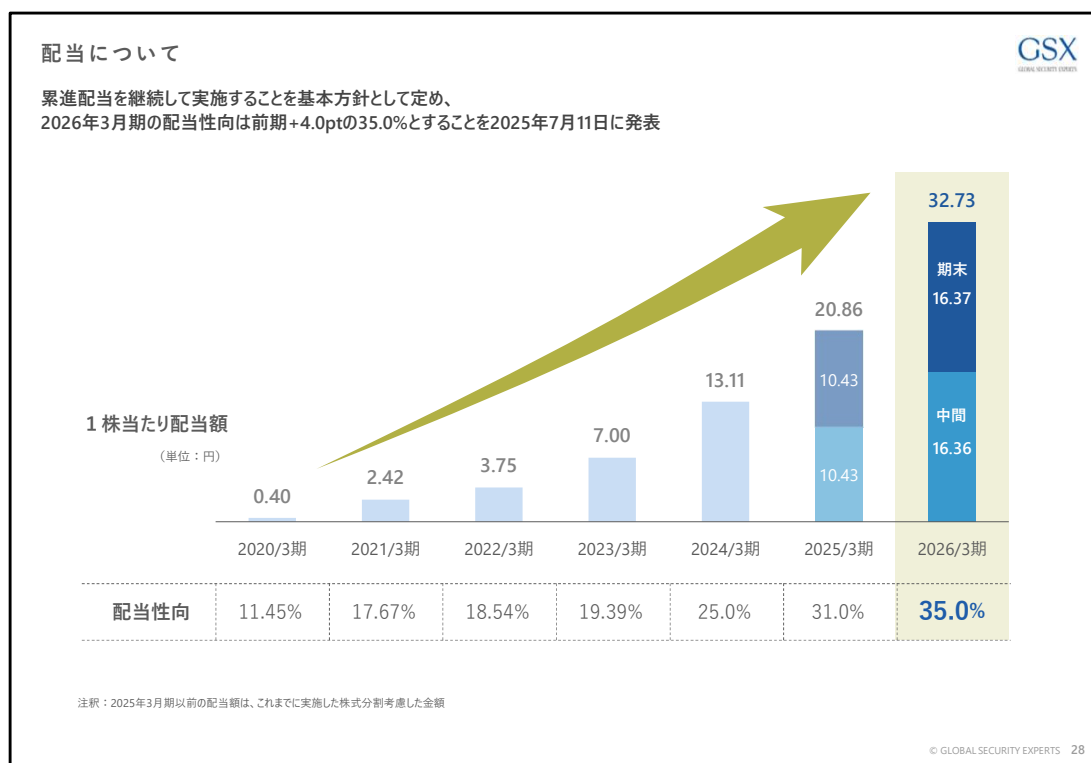
構成比が少しずつ変わっていくことは意図していることであり、順調に成長していると考えています。





続いて、株主還元です。





2025年7月11日に、累進配当とする配当方針と、今期の配当性向を35%にすることを発表しました。

毎年配当性向を引き上げていますが、さらに上の市場区分に上場したときには、配当性向を40%台にしていきたいと考えておりますし、配当性向だけでなく、配当額も増やししながら株主還元を行っていく所存です。

当社はグロース企業ではありますが、製品を作っているわけではありません。お客様にサービスを提供する中でノウハウを溜め、さらに新たなサービスを提供するというビジネスです。そのため、いわゆるR&Dといった研究開発に大きなコストをかけることは想定しておりません。

つまり、マーケットやターゲットへのサービス提供で利益を出す会社なので、内部留保を貯めて、どこかのタイミングで大きく使うのではなく、株主の皆様にとしっかりと還元しながら、当社も成長するということをし続けたいと考えております。

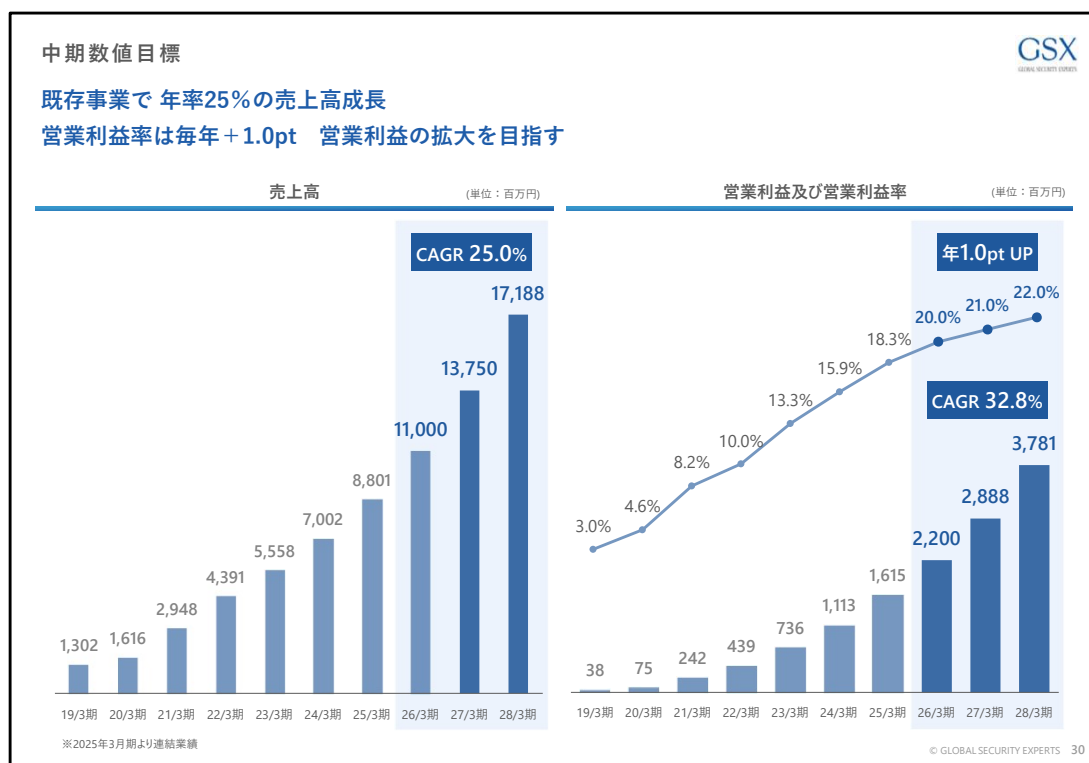
配当利回りとしては、まだまだ低いと認識していますし、配当性向もさらに引き上げていきたいと考えております。





続いて、中期経営計画と成長戦略について説明いたします。





売上高は、今後3年間も25%増を続けて、2期後の売上高は170億円を突破する計画です。

営業利益は、今期が22億円、2期後には37億8,100万円に達する計画です。営業利益率も、今期の20%から2期後には22%まで上昇していく計画です。

これらの目標は全社一丸となって必ず達成したいと考えています。





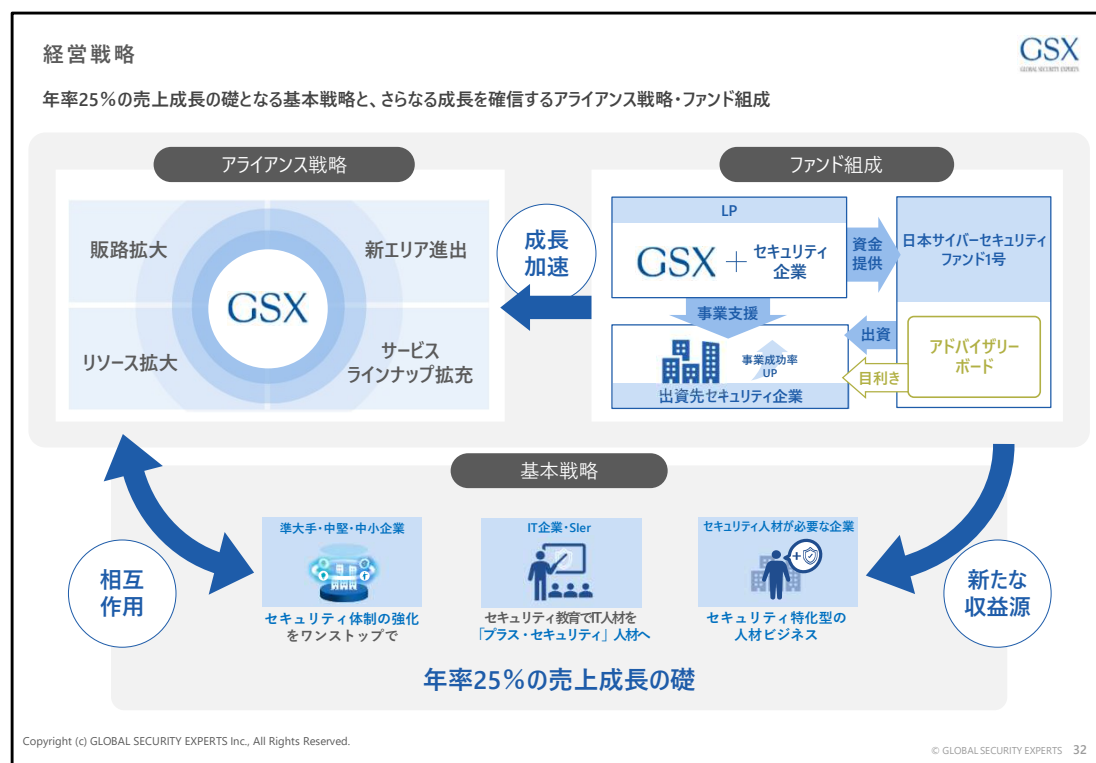
目標の達成と、さらなる成長のために、当社は様々なアライアンス、パートナーシップを重要視しております。

例えば、当社として販路をもう少し強化したい、一緒にサービスを提供してくれる会社を増やしていきたい、新しいエリアに進出していきたい、といった狙いの提携です。

また、当社のお客様に対してアップセルできる商材や、サービスラインナップを増やすための提携も進めていきたいと考えています。

今後も、当社が成長していく上で重要な要素となる、4つの領域に関連する企業との提携を進め、一緒に成長していきたいと考えております。





全体的な経営戦略として、当社は3つの事業で年間25%の成長を遂げる事を基本戦略としております。
その25%の成長をより強固にし、さらに伸びるようにするために先ほどのアライアンス戦略があります。

また、スライド右上に記載されているファンド組成とは、日本サイバーセキュリティファンドです。
昨年より皆様にご説明してきたとおりですが、同じセキュリティ業界の企業が、セキュリティ企業に投資し、また、参画企業同士で定期的開催している情報交換会を通じて提携が生まれることで、セキュリティ業界全体を強い輪にすることをしております。
当社が、その活動の中心として立つことで、スライド左側のアライアンス戦略も行いやすくなります。

このような狙いで、アライアンス戦略もファンド組成も行いながら、基本戦略については、確実に年間25%伸び続けることを考えています。





続いて経営トピックスをお話します。



GSXのセキュリティ教育講座 政府デジタル人材のスキル認定資格に登録

政府機関においてIT・セキュリティに取り組む「政府デジタル人材」
その職務を遂行するために必要なIT・セキュリティのスキルを認定する要件にGSXのセキュリティ教育講座を採用

スキル認定の要件となる資格試験	スキル認定にあたり同等性を認める資格試験
情報処理技術者試験 (基本情報技術者試験)	   ※ ・SecuriST 認定ネットワーク脆弱性診断士 ・SecuriST 認定 Web アプリケーション脆弱性診断士 ・SecuriST 認定セキュア Web アプリケーション設計士
情報処理技術者試験 (応用情報技術者試験)	 
情報処理技術者試験（高度試験） 又は情報処理安全確保支援士試験	   

※SecuriSTシリーズはGSXオリジナル講座
CCTやCSA、CND等のEC-CouncilトレーニングはGSXが日本のマスターディストリビューターとして提供

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 34

当社が提供しているセキュリティ教育講座が、政府のデジタル人材のスキル認定資格に登録されました。政府デジタル人材は、国が推奨するものです。

アメリカで非常に有名な資格であるEC-Councilシリーズの講座と、当社が日本で独自に開発したセキュリスト（SecuriST）シリーズの講座です。

基礎レベルの講座としてCCTとセキュリスト、応用レベルとしてCND、さらに高度レベルとしてCISSP、CEHなどが、採用されました。

この中で、当社が特に注力して販売していく講座としては、CCT、セキュリスト、CND、CISSP、CEHで、これらすべてが正式に採用されたことになります。

国が当社の教育サービスを後押ししてくれるということは非常にありがたいことです。当社のサービスが認められた証であり、嬉しいと思っております。





セキュリティ教育講座については、さまざまなパートナー企業と積極的に連携を進めており、NTTデータ様とも販売代理店契約を締結いたしました。NTTデータ様には、NTTデータグループ全体と、そのお客様に向けて、当社が提供するセキュリスト（SecuriST）シリーズと、EC-Councilシリーズの講座を販売していただきます。

今後は、NTTデータグループ様における当社のセキュリティ教育講座の受講者数も、一気に増加していくものと予想しております。



個人投資家向け IRセミナー開催のお知らせ

9月28日（日）セキュリティ企業4社合同で個人投資家向けIRセミナーを開催予定

参加をご希望の方は
下記より申し込みください
[https://peatix.com/
event/4473788](https://peatix.com/event/4473788)

▶ **開催日時** 2025年9月28日（日）
13:00～17:00

▶ **参加方法**

会場参加
(都内会議室開催予定)

オンライン参加

▶ **スケジュール**

13:00	開会のご挨拶
13:10	第1部：会社説明会 (1) GSX (2) BBSec (3) セキュア (4) トピラステムズ
15:00	第2部：馬淵磨理子氏 基調講演 「2025年後半 株式市場の見通し」
15:20	第3部：特別対談（会場参加者限定） 「多様化する脅威への最前線 ～日本のセキュリティ産業の現在地と今後～」
16:20	各社質疑応答・交流会（会場参加者限定）

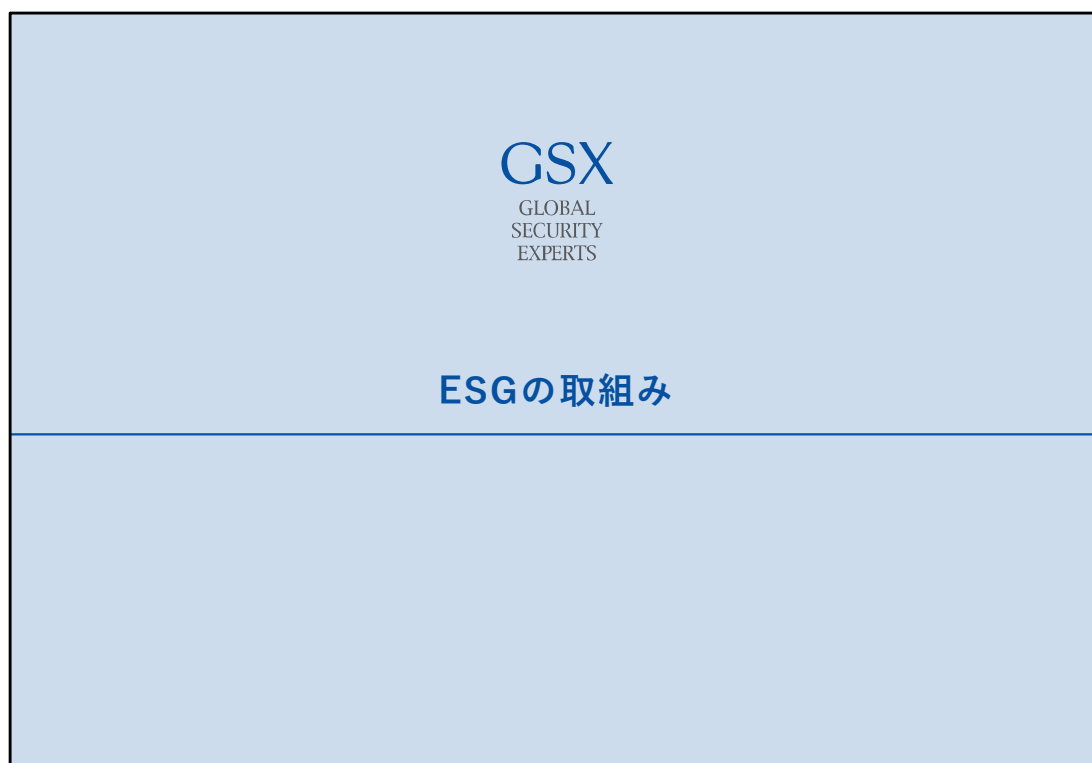
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 36

個人投資家向けIRセミナーの開催についてのお知らせです。

2025年9月28日に、神戸投資勉強会様との共催でIRセミナーを開催いたします。今回は、セキュリティ企業4社が集まり、セキュリティ業界が今伸びていることや、同じセキュリティ業界といっても各社の特徴や、投資のポイントはどこにあるのかといった内容を中心にお話しする予定です。

当日は、有名な馬淵磨理子さんをファシリテーター兼コメンテーターとしてお迎えして行うので、ご興味のある方はぜひお越しいただければ幸いです。





最後はESGの取組みです。



ESGの取組み

CSX
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誰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 (UCL: 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




© GLOBAL SECURITY EXPERTS 38

ESGはまだできていないところが多くありますが、しっかりと意識して、できることから進めていこうと思います。

以上で、2026年3月期第1四半期の決算説明を終わりにいたします。

全体の統括としては、予算はしっかり超えたものの、もう少し利益が出ても良かったと感じています。これを第2四半期で取り返し、上振れていきたいと考えております。

その他については、いろいろな提携なども進んでおり、事業環境も良好です。これをビジネスとして数字に反映させていくことが重要だと思っています。繰り返し取り組むことで、通期でしっかりと業績予想通りに収めたいと考えています。

以上です。ご清聴ありがとうございました。



GSX
GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

Appendix



グローバルセキュリティエキスパートとは 

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 40



会社概要		役員一覧	
会社名		代表取締役社長	
設立		代表取締役副社長	
代表者		常務取締役	
資本金		常務取締役	
事業内容		取締役	
		取締役	
		取締役	
事業セグメント		取締役（社外）	
従業員数		取締役（社外）	
主な株主		取締役（社外 監査等委員）	
		取締役（社外 監査等委員）	
		取締役（社外 監査等委員）	



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 株式会社インフォメーションテクノロジー
（現株式会社ユニタ）入社
2009年 1月 株式会社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 COO

原 伸一

Shinichi Hara

1991年 4月 株式会社アマダメトロックス（現株式会社アマダ）入社
2000年 4月 株式会社アドバンスト・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
エリア統括**三木 剛**
Tsuyoshi Miki常務取締役
教育事業本部 本部長**中村 貴之**
Takayuki Nakamura取締役
西日本支社 支社長**吉見 主税**
Chikara Yoshimi

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

鈴木 貴志
Takashi Suzuki



取締役
サイバーセキュリティ事業本部
副本部長

後藤 慶
Kei Goto

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 42

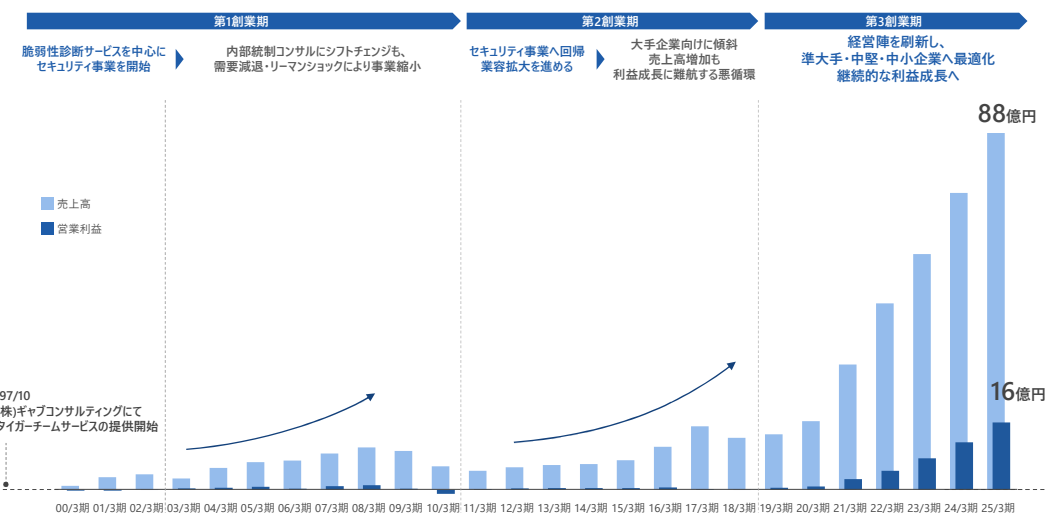


沿革：サイバーセキュリティ市場の黎明期から存在するサイバーセキュリティ専門企業



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）

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 43

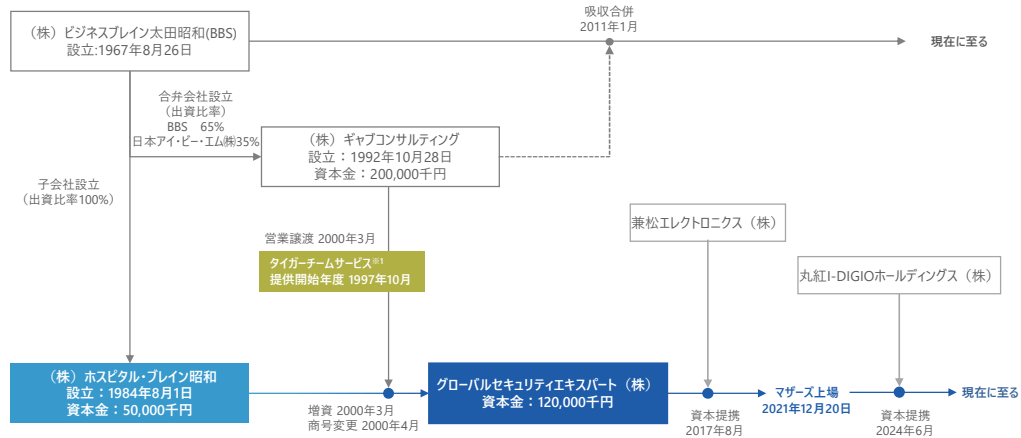


当社の成り立ち



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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 44





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

	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 GLOBAL SECURITY EXPERTS

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

コンサルティング事業 セキュリティアセスメント

フルカスタム
要件多数

ナルカメタムオーダーメイドアセスメント

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

クイックアセスメント

実績に基づくテンプレート提供
ノウハウ提供

準大手・中堅・中小企業

セキュリティソリューション事業 監視サービス

24h監視
レポート

セキュリティオペレーションセンター

GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS

MDR

24h監視
レポート

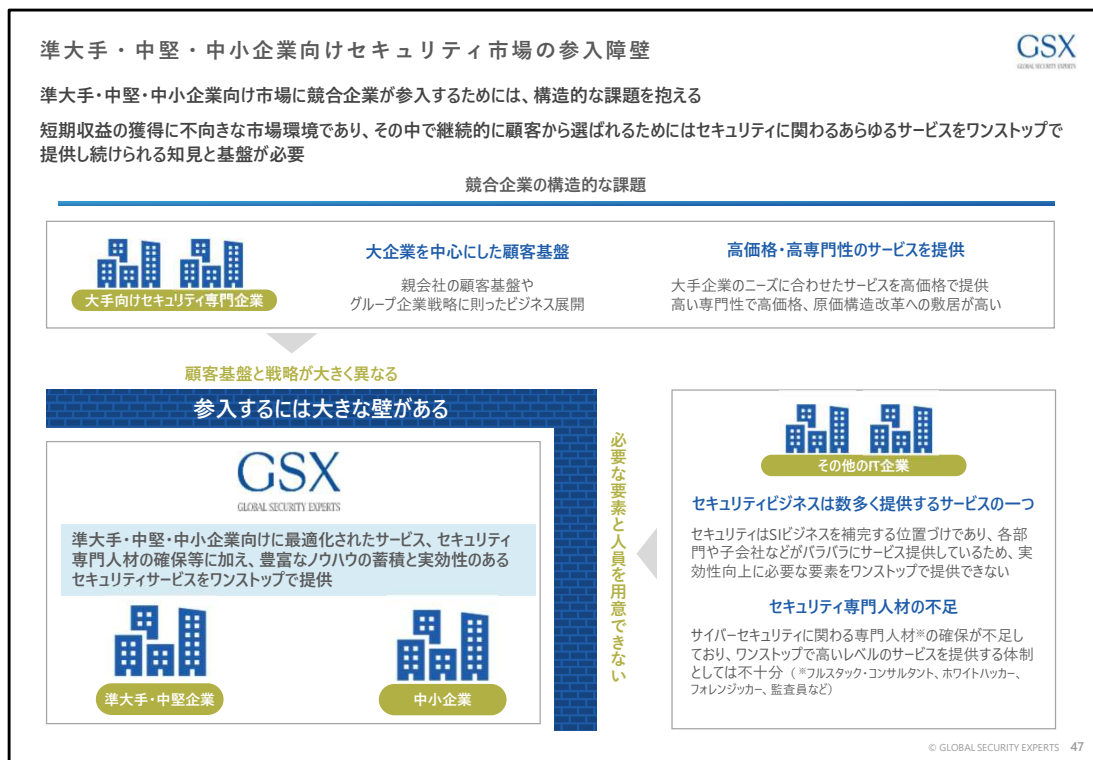
準大手・中堅・中小企業

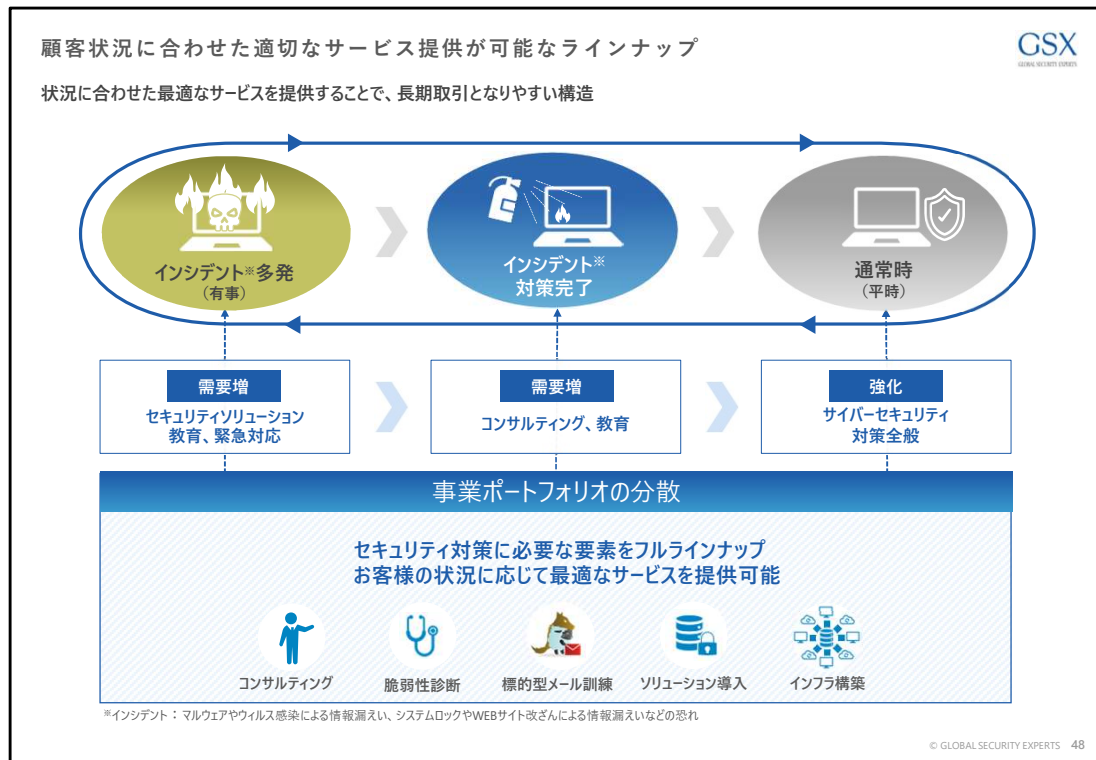
© GLOBAL SECURITY EXPERTS 46

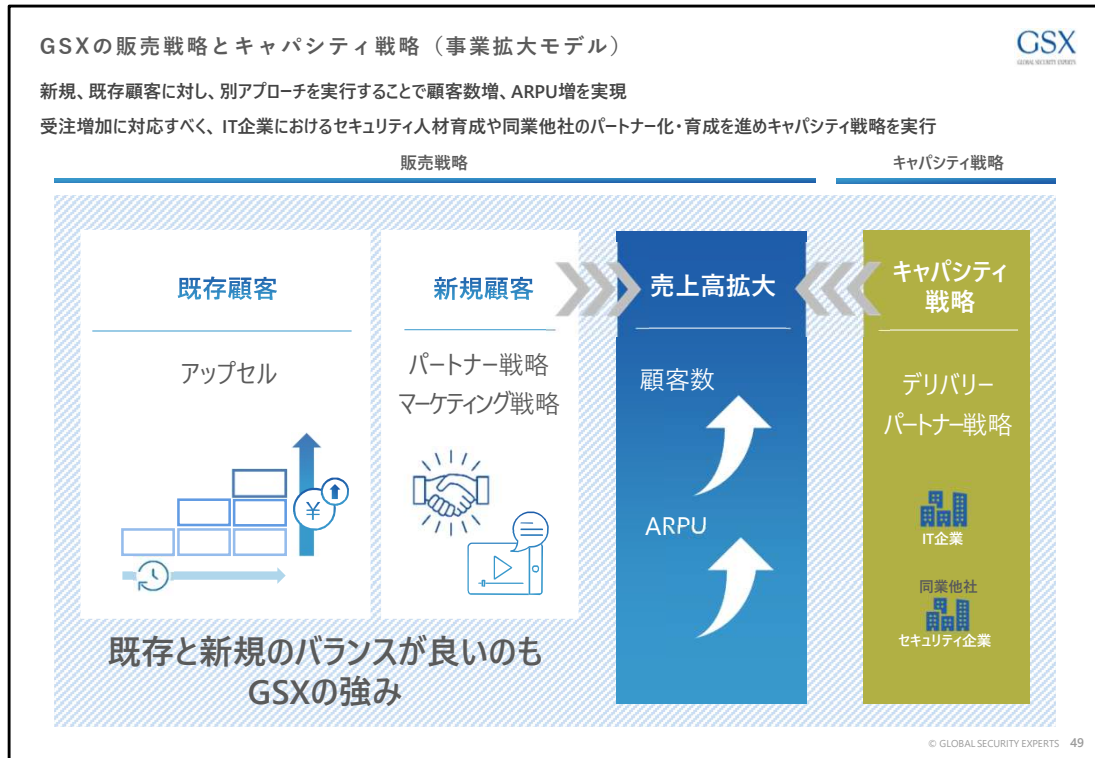
IRサイト

当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。ぜひご覧ください。
<https://www.gsx.co.jp/ir/>

46







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

システム運用と事故対応
例：フォレンジック調査など


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

初回受注

インシデント対応

クロスセル/アップセル

EDR導入

| 組織力強化

初回受注

アセスメント

クロスセル/アップセル

CSIRT構築・訓練

| 診断内製化

初回受注

脆弱性診断

クロスセル/アップセル

教育講座：SecuriST

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

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 50



販売戦略：日本全国のIT企業の販売パートナー化

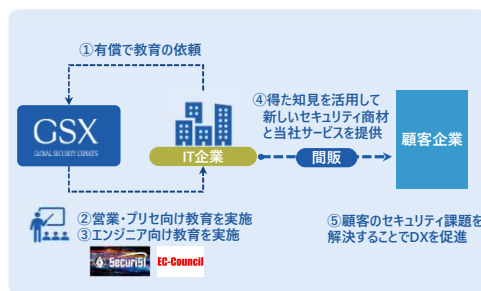
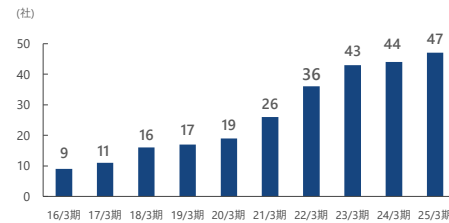

IT企業が持つ顧客基盤とプレゼンスを活用して、ホワイトスペースとなっていた市場を開拓

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）も伸ばさせたい

※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


© GLOBAL SECURITY EXPERTS 51



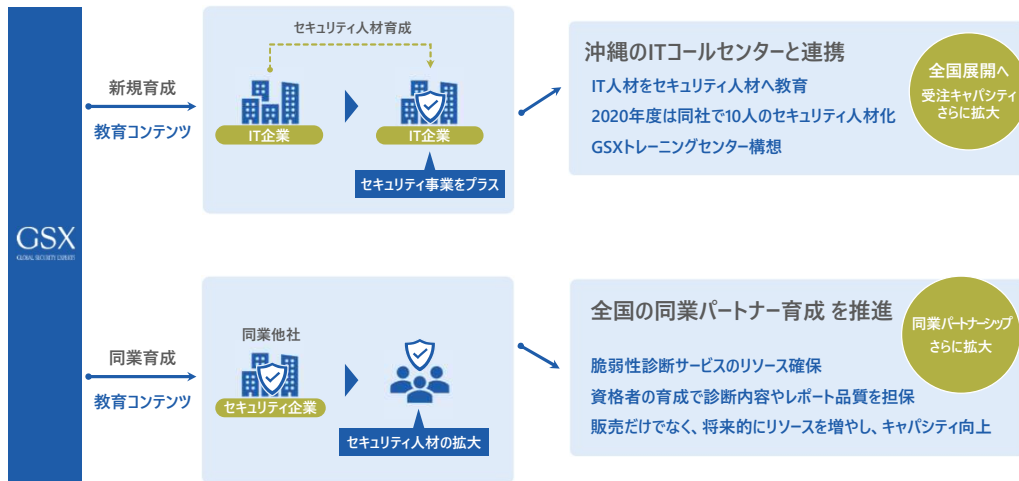
キャパシティ戦略：デリバリーパートナー企業の育成



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

キャパシティ戦略の実績



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 52



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

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

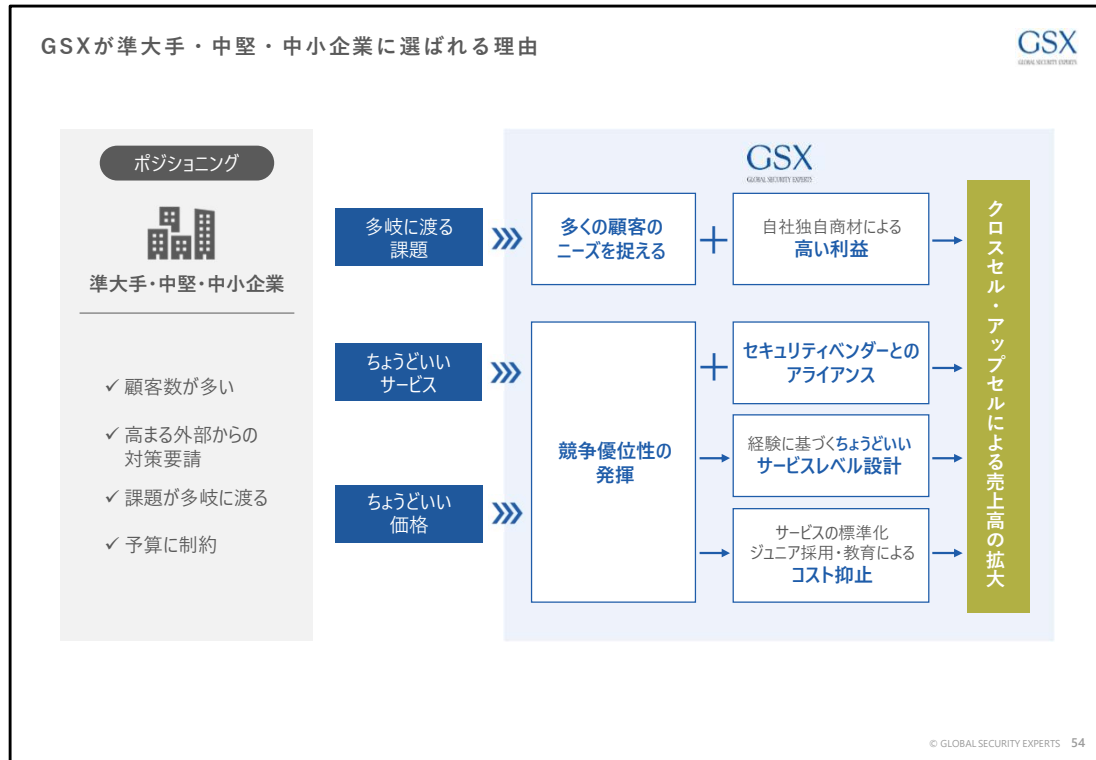

デジタルマーケティング強化

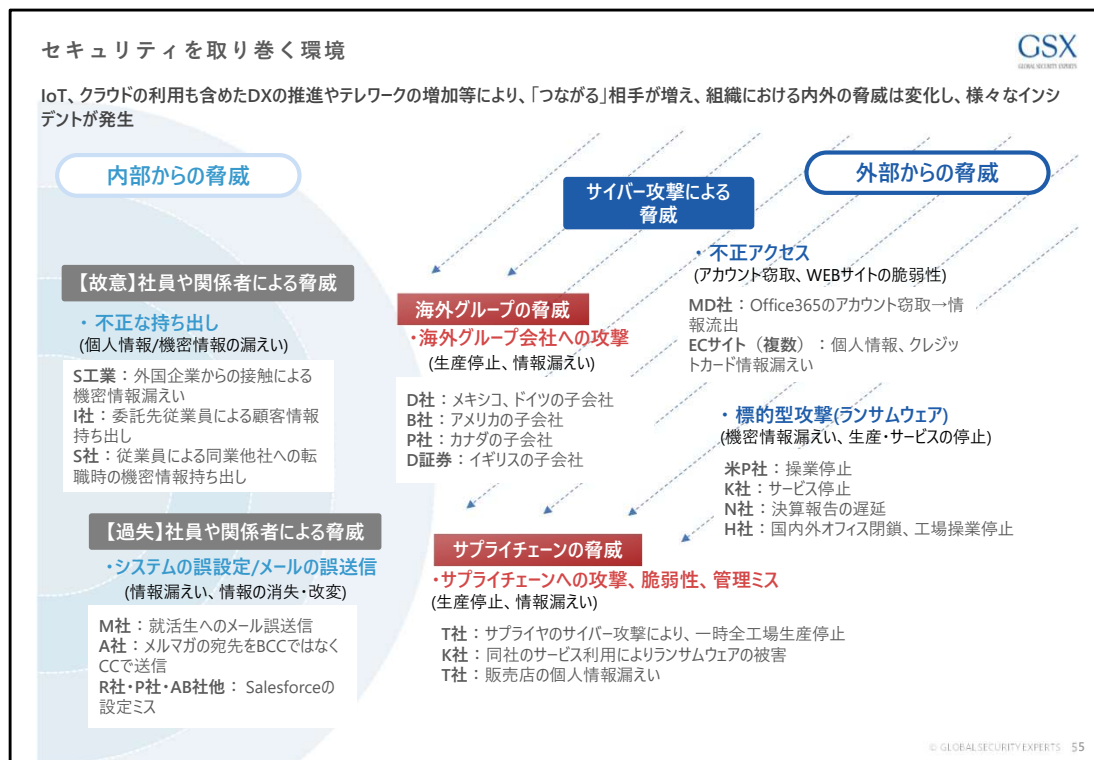

NEWS TV わずか1年で受講者3倍！
GSXのサイバーセキュリティ教育の魅力とは



© GLOBAL SECURITY EXPERTS 53





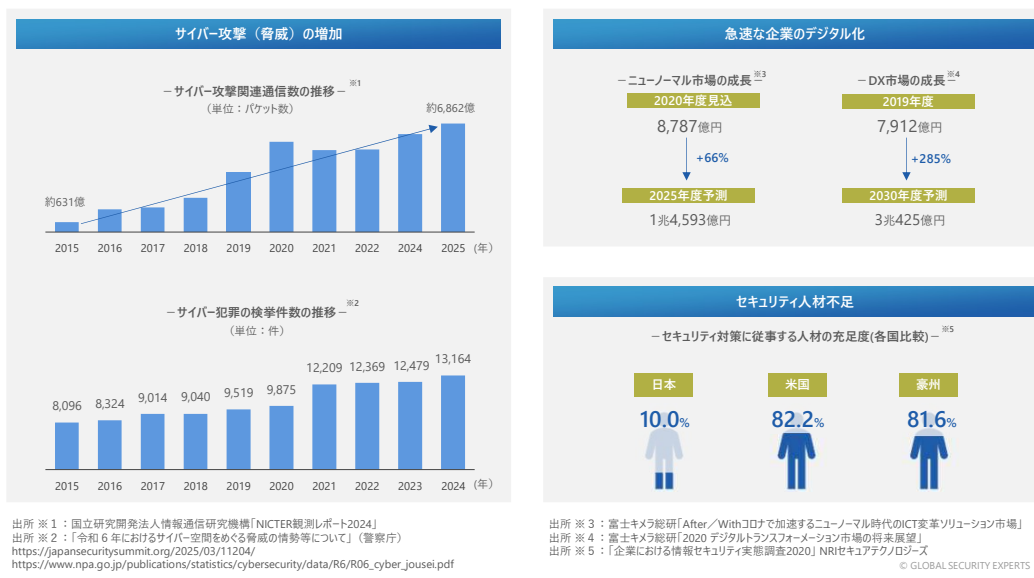


国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境



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



財務ハイライト						
	決算期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	(千円)	2,948,871	4,391,317	5,558,022	7,002,941	8,801,647
経常利益	(千円)	239,370	414,331	737,512	1,104,319	1,562,981
当期純利益	(千円)	167,657	261,099	488,120	783,428	1,010,077
資本金	(千円)	291,800	485,000	529,833	544,999	545,921
発行済株式数	(株)	10,590	3,327,000	7,383,000	7,629,600	7,644,600
純資産額	(千円)	942,201	1,565,478	1,720,169	2,433,625	3,078,911
総資産額	(千円)	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)	74.14	117.63	118.13	161.54	205.08
1株当たり配当額 (うち1株当たり中間配当)	(円)	2,900 (-)	15 (-)	14 (-)	26.21 (-)	41.71 (20.85)
1株当たり当期純利益	(円)	13.68	20.23	36.10	52.42	67.24
自己資本比率	(%)	39.52	44.96	41.71	37.23	37.8
自己資本利益率	(%)	19.98	20.82	29.71	37.72	32.8
配当性向	(%)	17.7	18.5	19.4	25.0	31.0
営業キャッシュフロー	(千円)	767,002	328,219	594,948	713,549	1,018,887
投資キャッシュフロー	(千円)	△240,397	△294,649	△212,159	△2,005,260	△411,367
財務キャッシュフロー	(千円)	△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)	652,324	1,146,528	1,073,322	1,229,432	1,379,536
従業員数	(人)	110	118	138	154	195

※ 1：2025年3月期より連結財務諸表を作成しているため、それ以前については、個別財務諸表を記載しております。

※ 2：2021年10月22日付で普通株式1株につき300株の割合で株式分割、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、2025年6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。2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております。1株当たり配当額及び1株当たり中間配当額につきましては、当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

© GLOBAL SECURITY EXPERTS 57



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あります。

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、変更するものではありません。

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 58



