

株式会社バルクホールディングス 2024年3月期第2四半期 決算説明資料

2023年11月14日

【2024年3月期第2四半期 連結業績等】

- 連結決算のポイント 4
- 連結P/L 概要 5
- セグメント別業績 6
- 連結B/S 概要 10
- 2024年3月期通期連結業績見通し 11
- 戦略的な取り組み 14

2024年3月期第2四半期 連結業績等

第2四半期 連結決算のポイント

- 売上高： 901百万円(予算比+71百万円)
- 営業利益： ▲272百万円(予算比+8百万円)
 - ・ セキュリティ事業について、大口案件や大企業・官公庁からの受注、パイプライン拡大が順調に推移。マーケティング事業についても、デジタルマーケティング関連売上など概ね予算どおり
 - ・ 売上高・営業利益とも予算を上回る。セキュリティ人材、新プロダクト・新ソリューション開発向けの戦略的な投資費用を計上。セキュリティ事業において、官公庁中心に大口・長期案件比率が増加

売上高

主な要因

セキュリティ事業

562百万円※

- ・ ブランド力とソリューションの強化による受注率向上・顧客層拡大・大口案件増加
- ・ セキュリティ対策ニーズの高まりや関連法の改正もあり、市場拡大が継続
- ・ 良好な事業環境を踏まえ、人材確保を推進

マーケティング事業

350百万円※

- ・ 売上・受注とも予算どおりに推移、新規顧客向けも拡大
- ・ デジタルマーケティング及びSDGs関連売上のほか、リサーチ・プロモーションと連携した新規事業による売上が堅調
- ・ 前期は新ソリューション開発向けPOCで物販売上が計上

※事業別の売上高にはセグメント間取引を含む。以下同様

2024/3月期2Q（連結）

	金額	2023/3月期 2Q比		2024/3月期 通期 業績予想
		増減額	比率	金額
(単位：百万円)				
売上高	901	▲154	▲14.6%	3,000
売上総利益	346	-	-	-
販管費	618	-	-	-
営業利益	▲272	▲217	-	90
経常利益	▲271	▲220	-	85
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲289	▲216	-	74

■ 売上高：

- セキュリティ事業は大口案件を含む新規受注、リピート案件・ストック型売上の拡大により堅調に推移
- マーケティング事業も堅調に推移

■ 売上原価・販管費：

- パイプライン拡大に伴う、人材確保の推進により採用コスト・人件費増
- 自社プロダクト等の新ソリューション開発の仕掛け・マーケティング費用の計上

■ 各段階利益：

- 人材・新ソリューション開発向けの戦略的投資費用、投資有価証券評価損を計上
- 売上高・営業利益とも予算を上回る

ブランド力とソリューションの強化による受注率向上・大口案件増加、関連法の改正などに伴う事業機会の拡大を的確に捉え、概ね予算どおりに推移。良好な事業環境を背景に人材確保を推進

売上高 (2024/3期2Q)

562百万円

前年同四半期比 ▲2.1% 同 ▲11百万円

営業利益 (2024/3期2Q)

▲85百万円

(戦略的投資65百万円計上)

前年同四半期比 ▲179百万円

セキュリティトレーニング部門

- 継続的に主要なメディアでも紹介されるなどブランドが大きく浸透し、大口案件、大企業・官公庁などの受注及びパイプラインの拡大も順調
- 大企業との協業の実現・推進、更なるアリーナ開設や提携・協業の足掛かりも継続的に構築

セキュリティソリューション・コンサルティング部門

- セキュリティ対策ニーズの高まりを受け、AI脆弱性診断などのサイバーセキュリティ分野の売上が堅調に推移し、ダークウェブ等調査の受注・引き合いも拡大
- 情報セキュリティ規格のコンサルティング売上也改正個人情報保護法の施行などにより拡大する事業機会を獲得、成約率上昇

ブランドの浸透と実績の積上げにより、大企業・官公庁などからの大型案件の受注やパイプライン拡大も順調。法改正等による需要増。アリーナ増設等今後の収益化に繋がる新たな提携の推進

- 今後の収益化に繋がる提携や協業
 - ・ 杏文学園とのサイバーセキュリティアリーナの共同開設
 - ・ 丸紅によるイスラエル・サイバージム社への出資、並びにアジア諸国における重要インフラ事業者及び製造業向けOTセキュリティ分野における三者間（丸紅、サイバージム社、サイバージムジャパン）提携に基づく協業の推進
- VLC Holdings Group Executive Forum 2023 Autumnの開催
- 「防衛省サイバーコンテスト2023」の運營業務受託
- 「官民共同サイバー攻撃対策技術訓練業務委託」など警視庁および警察庁の人材育成トレーニングの継続実施
- ダークウェブ等調査のDiscoveryの受注・引き合いが拡大
- サプライチェーン攻撃増加、個人情報保護法改正等による中堅・中小企業向けソリューションの提供拡大
- ISO27701(プライバシー情報の保護に関する国際規格)コンサルティング継続や改正JISセミナーなど開催
- V-sec、セキュリティ監査、セキュリティ顧問、CSIRT構築等セキュリティコンサル案件の引き合いも拡大
- その他：アリーナの開設機会や官公省庁・大手企業からの引き合い多数、提携・買収による組織拡大の検討、アジア諸国での事業開発が進捗、新規プロダクトの開発検討に着手

セグメント別業績：マーケティング事業

両部門において、デジタルマーケティング関連の受注が堅調に推移。新ソリューション向け開発・事業モデル転換に向けたマーケティング・ソリューション開発等を推進

売上高 (2024/3期2Q)

350百万円

前年同四半期比 ▲29.0% 同 ▲143百万円

営業利益 (2024/3期2Q)

6百万円

前年同四半期比 ▲30百万円

マーケティングリサーチ部門

- 主要顧客を中心とした複数案件化や既存顧客の維持・発展の達成、非対面リサーチが普及拡大したことでリサーチ業務が堅調に推移
- CXの最適化に向けた各種ソリューションサービスの展開を開始すると共に、サービス強化に向けた外部企業との連携を積極的に展開

セールスプロモーション・ 広告代理部門

- デジタル案件の受注や大手企業の本部への深耕や支社展開に注力
- LINEを使ったSNS販促や、スマートフォンを用いた顧客サービスの導入支援などが引き続き伸長
- SDGsの中小企業向け認証基準の設計完了など新規事業の継続的拡大

既存のリサーチ・セールスプロモーションに加え、CXソリューションサービス展開が本格化 デジタルマーケティング関連の受注も堅調

- 顧客体験価値（CX）の効果を測る新指標「FRS（Fans Relationship Score）」を開発、サービス提供を拡大。その他デジタルマーケティング関連の新ソリューションの開発推進
- SDGsの中小企業向け認証基準の設計が完了し、潜在顧客向けにPOC開始。来年度以降、Pマーク等と同様に認証ビジネスとしての事業化を目指す
- 主要顧客である大手放送関連会社などからのリサーチ受注も堅調に推移
- 大手小売店や大手食品メーカーからのセールスプロモーション受注も堅調に推移
- 大手企業の本部への深耕や支社展開も注力
- LINEに加えてYoutube、X（旧Twitter）、Instagram、TikTokなどソーシャルメディアマーケティングのアプローチを強化
- 自社WEBサイト、LINE、シュフー、トクバイ、クラシル、LINEチラシを含むチラシ配信システムによる一括管理の展開
- インバウンドの回復に合わせたサービス開発を推進
- その他：海外調査会社との連携含む特定新領域の新規調査、SDGs関連など新規事業の拡大

2024/3月末（連結）

(単位：百万円)	2023/ 3月末	2024/9月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	865	590	▲275	68.2%
固定資産	220	214	▲6	97.0%
繰延資産	6	4	▲2	69.0%
総資産	1,093	809	▲284	74.0%
流動負債	483	383	▲99	79.3%
固定負債	63	66	+2	104.4%
純資産	546	359	▲187	65.8%
自己資本比率	49.3%	43.5%	▲5.7	-

<前期末比>

■ 流動資産：

- 現金・預金等63百万円減、受取手形・売掛金及び契約資産244百万円減などで275百万円の減少

■ 固定資産：

- 関連会社株式6百万円増、有形固定資産9百万円減、無形固定資産5百万円減などで6百万円の減少

■ 流動負債：

- 支払手形及び買掛金11百万円減、賞与引当金36百万円減などで99百万円の減少

■ 固定負債：

- 退職給付に係る負債12百万円増、長期借入金10百万円減など2百万円の増加

■ 純資産：

- 新株予約権の行使により125百万円増、利益剰余金289百万円減などで187百万円の減少

■ 自己資本比率：

- 以上の結果、自己資本比率は5.7ポイント減少

2024年3月期通期連結業績見通し

2024年3月期通期業績見通しは、2023年5月15日公表数値から変更はありません
(四半期毎の予算比は次ページ参照)

2024/3月期 (連結)

(単位:百万円)	2024/3月期			2023/3月期
	金額	増減額	前年同期比	金額
売上高	3,000	+531	121.5%	2,468
営業利益 (戦略的投資考慮)	90	+7	108.8%	82
営業利益 (戦略的投資非考慮)	190	+107	229.7%	82

■ セキュリティ事業:

- 世界最高水準の実践的技術とブランド力を活かし、サイバーセキュリティの総合企業としてアジアでの確固たる地位の確立を目指す
- サイバーセキュリティ テック・カンパニー化 (ハッカー人材200人計画) の推進
- 情報セキュリティ認証コンサルティング分野のリーディングカンパニーとして市場拡大を牽引

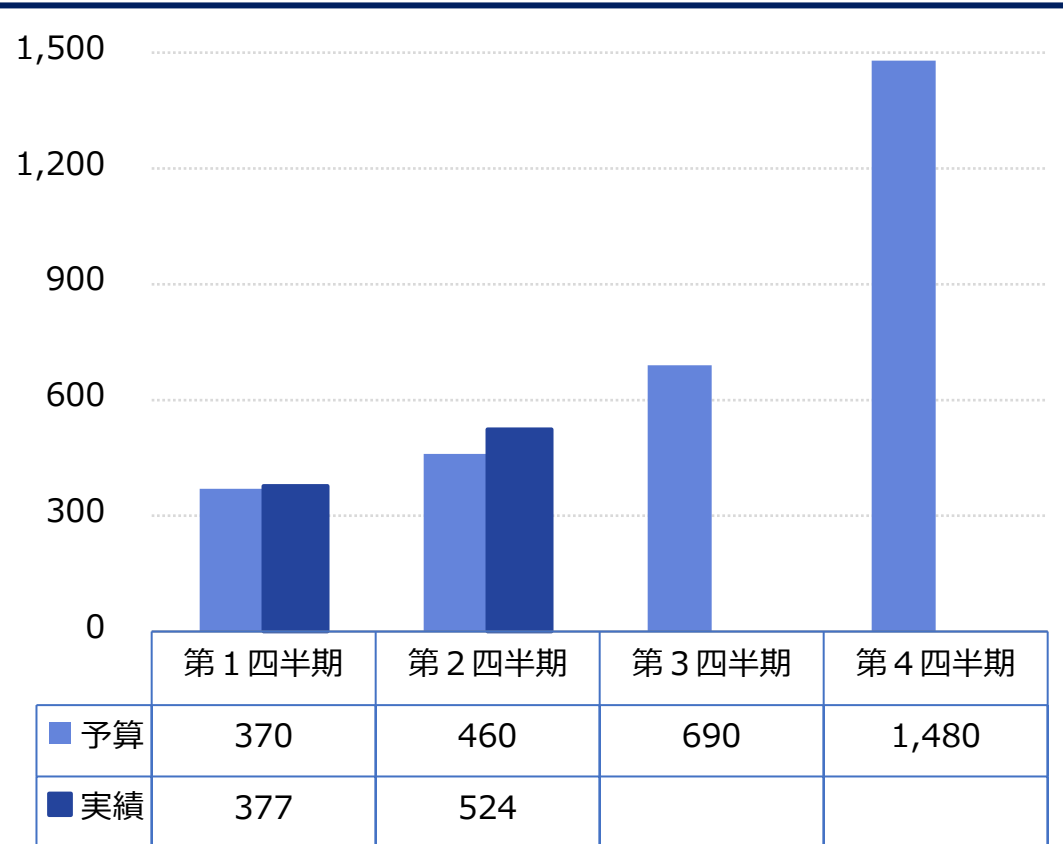
■ マーケティング事業:

- 中堅・中小企業のマーケティングを自社によるPoCで蓄積したノウハウも生かし、断片的ではなく総合的に支援
- リサーチ事業はソリューション事業へと変革、国外顧客の拡大、新領域への参入、研究開発支援のインサイト分野において地位向上を目指す
- SDGsの本格的な事業化・各事業との連携開始

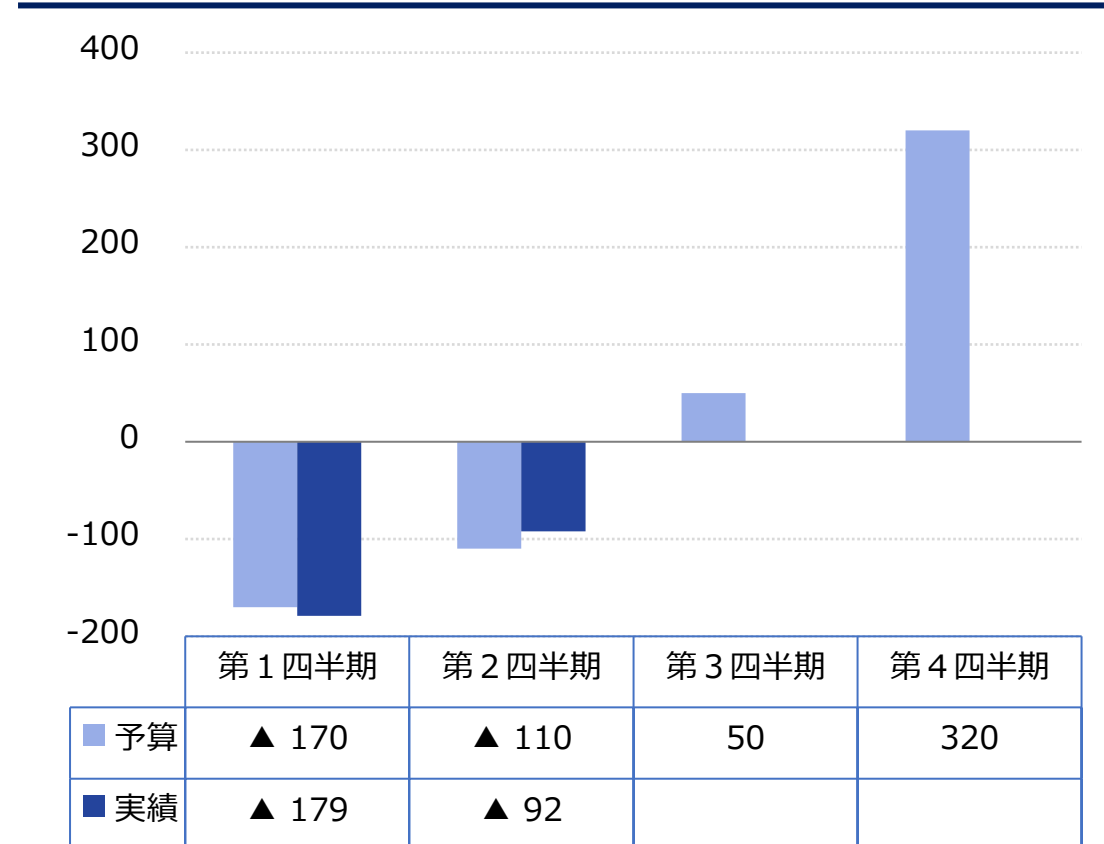
2024年3月期通期連結業績見通し（四半期毎）

- 下期偏重であるものの、受注は想定どおりに積み上がっており、売上高・営業利益とも予算を上回る
- セキュリティ事業において、官公庁中心に大口・長期案件比率が増加

売上高（単位：百万円）



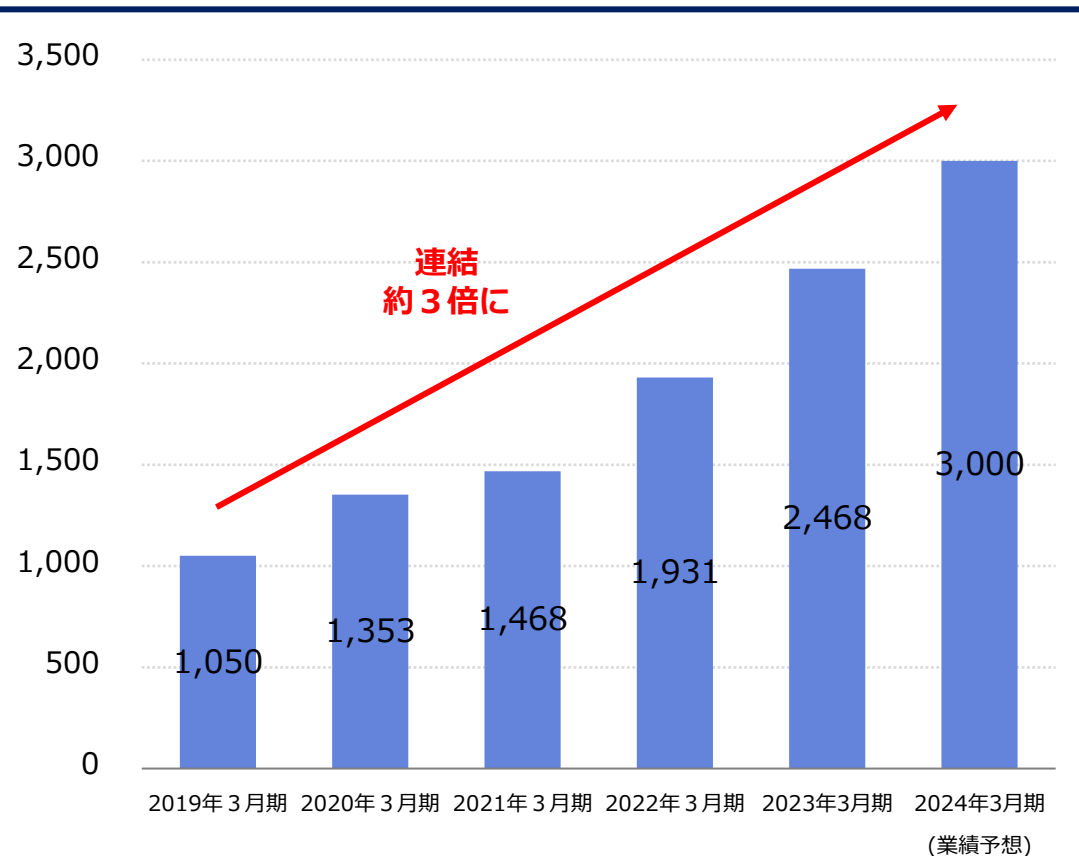
営業利益（単位：百万円）



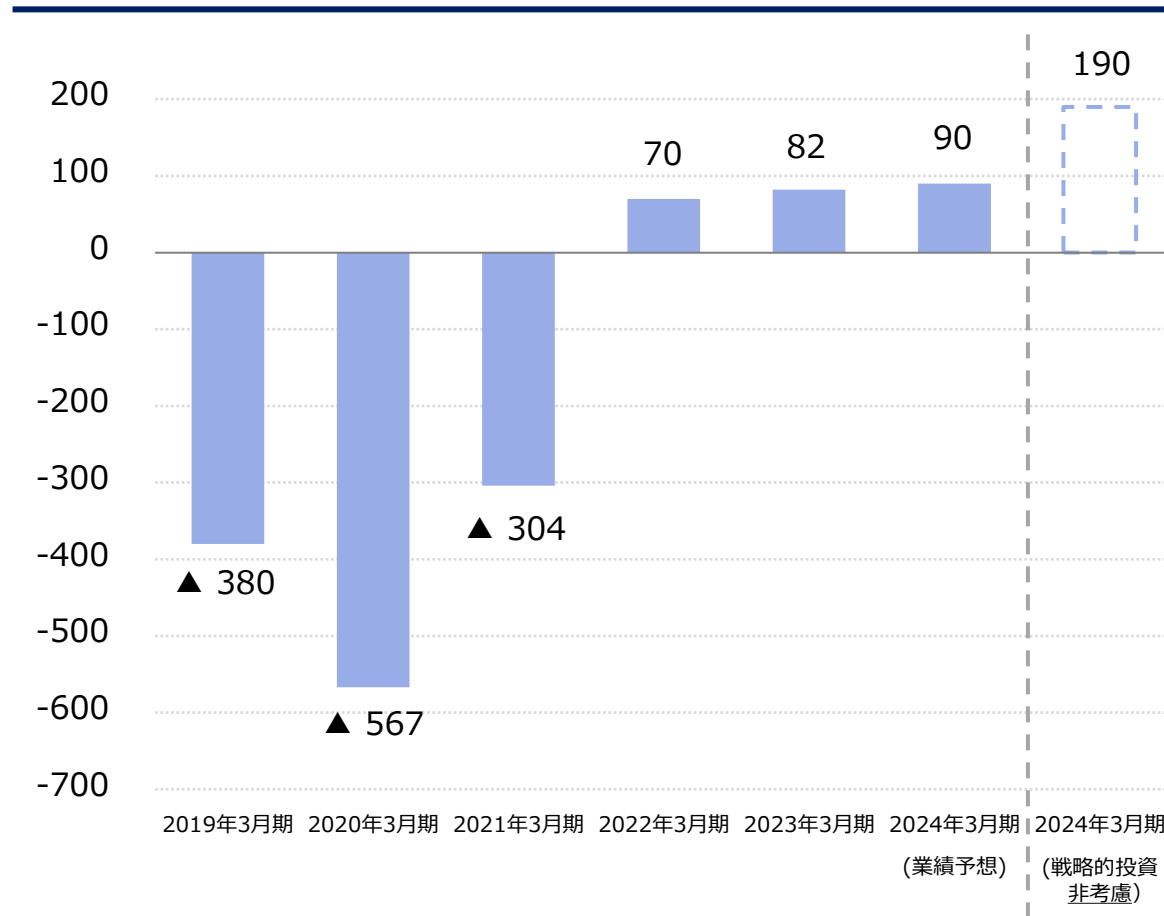
2024年3月期通期連結業績見通し

- 売上高3,000百万円と5年間で約3倍となる見込み
- 戦略的投資費用100百万円を織り込み、営業利益見通しは90百万円

売上高 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円)



- オーガニックグロースではない、今後の更なるビジネスモデルの進化、M&A・提携など新たな収益柱の形成や収益力向上のための改革準備・推進実施に向けた戦略的な取り組みも実施予定
- 業績見直しには、以下の戦略的な取り組みにかかる開発等費用100百万円のみを反映。これらの取り組みの具体化内容・進捗状況次第で、収益・費用が大きく変動する可能性があり、その場合は業績見直しを適宜修正
- **サイバージムの新たなグローバル戦略：**
 - ・ アジア展開の推進
 - ・ グローバルでの戦略的統合を目指す
- **ビジネスモデルの進化：**
 - ・ 労働集約・フロー型の事業モデルからの変化を見据えて新規自社プロダクト開発
 - ・ 世界的サイバー人材企業への道のり。ハッカー人材200人計画の推進（今期100人）、CTFの開催
- **新たなサイバー・プロダクトの獲得並びに日本とイスラエルの連携による日本及びグローバル展開支援：**
 - ・ サイバー・オポチュニティーズ・ファンド設立予定
- **新しいマーケティング・ソリューションの獲得：**
 - ・ Live commerce、VR、AR、SNSソリューション、インバウンド、ドローンなどの提携を拡大

本資料に記載されている当社の予想、見通し、目標、計画、戦略等の将来に関する記述は、本資料作成の時点で当社が合理的であると判断する情報に基づき、一定の前提（仮定）を用いており、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他種々の要因により、実際の業績はこれらの予想・目標等と大きく異なる可能性があります

当社は、これらの将来の見通しに関する事項を常に改定する訳ではなく、またその責任も有しません

なお、本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません

IR及び本資料に関するお問い合わせ

株式会社バルクホールディングス

IR担当

ir@vlcholdings.com