

各 位

2023年11月 8 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

2024年3月期 第2四半期決算説明会（質疑応答集）

この質疑応答集は、2023年10月31日（火）に開催した2024年3月期第2四半期決算説明会にて皆様からいただいた主な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. 売上高が25%成長に対して、営業利益が52%成長と、利益の方が大きく伸びた要因は？ また、第2四半期の営業利益率は19.4%と高い水準ですが、持続可能でしょうか？

利益の方が大きく伸びた要因は、一言でいうと営業利益率が高まったことにあると考えております。「2024年3月期第2四半期決算説明資料」29ページ「中期数値目標の前提」に記載している、売上総利益率アップ、販管費率ダウンの施策を着実に実行できているためと捉えております。

第2四半期の営業利益率19.4%が持続可能かという点に関しては、「2024年3月期第2四半期決算説明資料」6ページにありますように、例年、営業利益率は、第2四半期が一番高くなり、第3四半期、第4四半期に低くなる推移をしています。

これは第3四半期、第4四半期に、期末賞与などの社員還元や、来期以降の受注獲得、ブランディングに向けた広告宣伝費への投資を行うためであり、会社を中長期的に成長させるために必要な投資であると考えております。

今年度もこのまま順調に推移すれば、例年通り第3四半期、第4四半期に投資を実行予定です。そのため営業利益率19.4%のままとは行かない可能性もあります。ただ、通年では前年度より高い水準の営業利益率を維持していく所存です。

Q2. コンサルティング事業において、第2四半期単体では粗利率42%と、過去数四半期の水準から見ても、頭ひとつ抜けているように見えます。一過性の売上や高収益案件が含まれているのでしょうか？

この四半期に、特別な一過性の売上や、高収益の案件があったわけではございません。中堅・中小企業様において、自社のセキュリティ対策のレベル感をはかるアセスメントコンサルの需要や、Webサイト脆弱性診断の需要が大きく伸びております。

また、本来、労働集約型となりやすいコンサルティング事業は、昨年から取り組んでいる自動化やフレームワーク化、テンプレート化の効果が顕著に現れていると推測しております。需要の伸びと、事業効率化の相乗効果によって、粗利を伸ばすことができたと考えております。

Q3. 社員数は順調に増えていますが、新卒・中途採用の今期の予定を教えてください。また、離職率は現在どのくらいでしょうか？ またマネジメントが考えている適度な離職率はいくらかでしょうか？

今年度は新卒5名が入社し、中途採用は20名程度を見込んでおります。売上高の成長率25%に対して、社員数は年間で20%程度の増加を計画しております。

離職率は昨年度で6%程度です。IT業界の離職率平均が10~15%と言われておりますので、現在の当社の離職率は適正な水準であると考えております。

Q4. バランスシートで売掛金及び契約資産が減少している要因は何でしょうか？

2023年3月期末と比較して売掛金及び契約資産が減少している理由は、繁忙期である前年度の第4四半期に積み上がった債権をしっかりと回収できたためと認識しております。なお、現金及び預金も減少しておりますが、これは主に2023年9月に実施した株式会社網屋の株式取得によるものです。

Q5. 売上の進捗率が45.9%にもかかわらず、通期のガイダンスに対して順調とのことですが、売上は下期のほうが繁忙期ということでしょうか？ またその理由を教えてください。

当社の売上は第1四半期が低く、第2四半期に大きく増加し、第3四半期、第4四半期にかけて緩やかに増加する傾向にあります。過去10年ほど同じような伸び方をしており、セキュリティ業界全体で似た特徴があります。

これはお客様企業で、セキュリティ対策やセキュリティ教育を期初に実施することが少ないことが主な理由です。よって、当社の売上高は、今年度においても例年通り、下期の方が伸長していくものと考えております。

Q6. アップセル・クロスセルが全事業まんべんなく伸長しているとのことですが、アップセル・クロスセルができている背景を教えてください。

例えば、セキュリティ教育やコンサルティングの結果、お客様企業のなかに、どのようなリスクがあるか、どのような改善ポイントがあるか、といった課題がアウトプットとして出てきます。当社はそれに対して「次はこういうサービスをやっていきましょう」といった提案ができます。中堅・中小企業の多岐にわたる課題に対応する、ちょうど良いサービスを持っていること、そして、中堅・中小企業が選びやすい価格設定になっていることが、アップセル・クロスセルが出来ている大きな理由だと考えております。

Q7. 中計達成に向けて未達になるリスク要因は、こういったことが考えられますか？

「2024年3月期第2四半期決算説明資料」30ページ「中期数値目標を確かなものとする3つの方程式」（営業PerHead、サービスパッケージ、サービス提供リソース）を実行していけば、中計が未達になるリスクは低いと考えております。

例えば、大企業向けにサービス提供をしていると、大型プロジェクトでミスが発生した結果、想定以上の工数がかかってしまうという検収リスクが考えられます。

しかし、当社は、中堅・中小企業向けのため、1件あたりの商談価格が平均500~600万円で、数千万を超える大型プロジェクトはあまりありません。そのため検収リスクも低いと言えます。

また、競合他社が増えてくることも考えられますが、中堅・中小企業向けに、ちょうど良いサービスを作り、かつ収益化するデリバリーチーム作りは非常に難しいことから、競合リスクも少ないと考えております。

Q8. 競合会社はどこでしょうか？リスクはどのようにお考えでしょうか？海外進出はお考えでしょうか？

当社のビジネスモデルのひとつは、中堅・中小企業向けセキュリティサービスをフルラインナップで取りそろえ、アップセル・クロスセルで複数のサービスを提供し、売上を広げていく戦略です。中堅・中小企業向けに、この戦略をしている競合会社はありません。

もうひとつのビジネスモデルである、IT企業、SIerに対してセキュリティ教育・資格制度を提供することで、プラス・セキュリティ人材を育成している競合会社もありません。セキュリティ教育のコンテンツビジネスを手がけている会社や、国のセキュリティ資格はあるものの、デファクトスタンダードにはなっていません。結論として、この2つのビジネスモデルを複合すると、競合会社はないと認識しております。

リスクについては、先ほどお話しした通りです。

海外進出については、まずはASEANに進出している日本企業をサポートし、それからASEANローカル企業をサポートをしていきたいと考えております。

Q9. 説明資料の22ページの考え方を教えてください。網屋との提携が第1弾とのことですが、今後はどのぐらいの時間軸でM&Aや提携戦略を行うのでしょうか？またM&Aに予算枠があれば教えてください。

網屋以外にも、これまで数社と資本提携、業務提携をしておりますが、今後も提携先を増やしていきたいと考えております。

今後、新しいマーケットに進出していく、リソースを拡大する、サービスラインナップを拡充する目的で、当社が出資をして強固な関係を作る場合もあれば、当社が販路拡大をするために出資を受け入れる可能性もあります。そのため、M&Aの予算枠は設けておりませんが、経営リスクに鑑みながら、柔軟に対応していく所存です。