

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

グローバルセキュリティエクスパート株式会社 4417

2026年1月

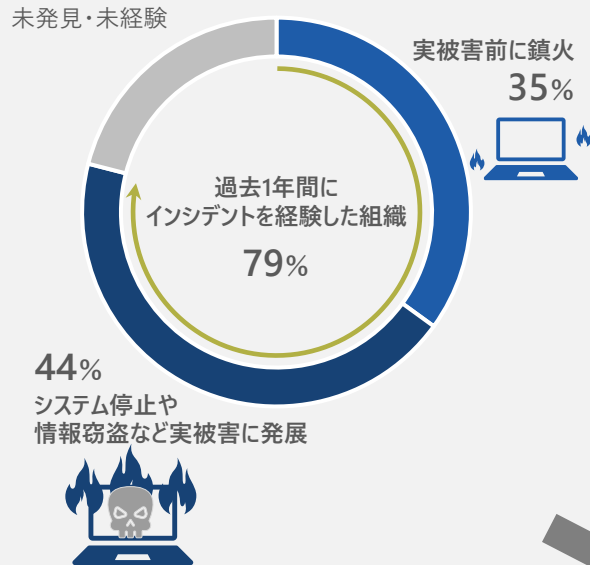
GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS

中期経営計画と成長戦略

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



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

準大手・中堅・中小企業

DX化の加速

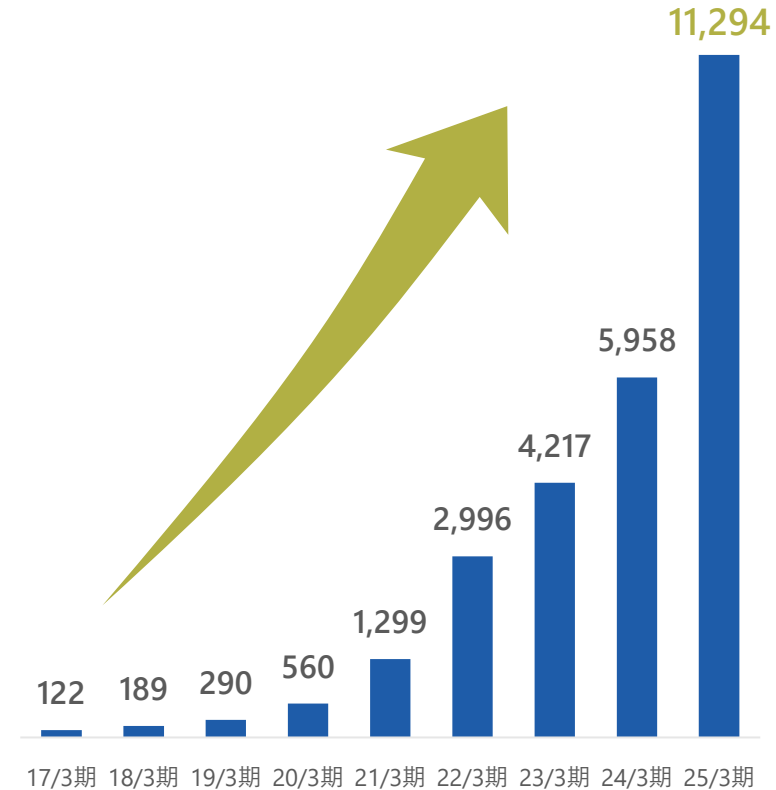
DX推進は、セキュリティ対策とセットで

- ✓ 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、
準大手・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）



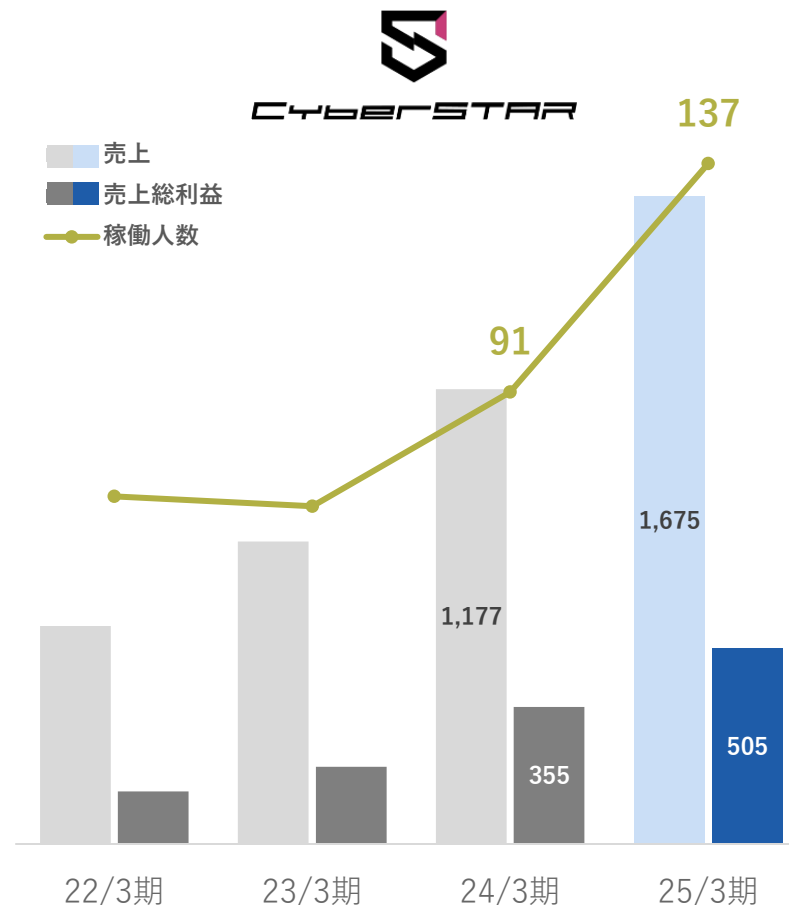
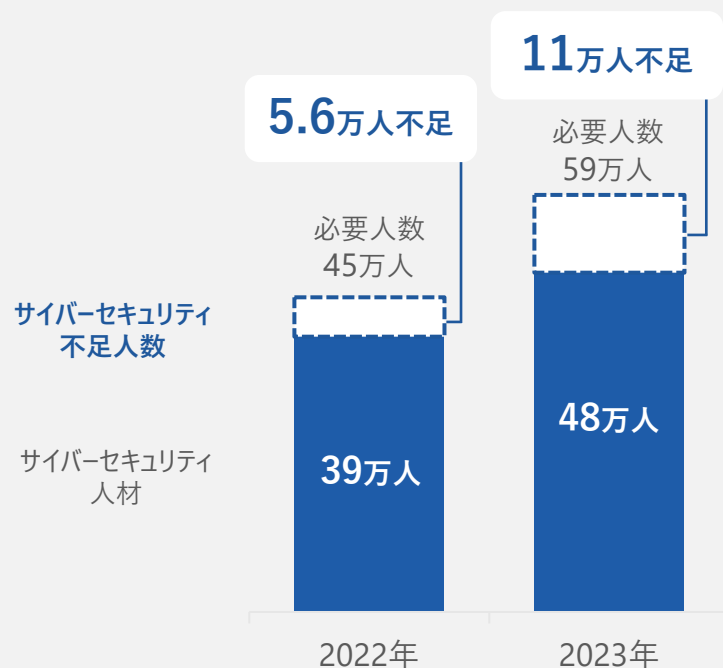
経済産業省「サイバーセキュリティ体制構築・人材確保の手引き」でも「**プラス・セキュリティ**」※人材の確保を提言
IT企業・SierのIT人材に向けた セキュリティ教育ニーズが一気に高まっている

※「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

日本のサイバーセキュリティ人材不足

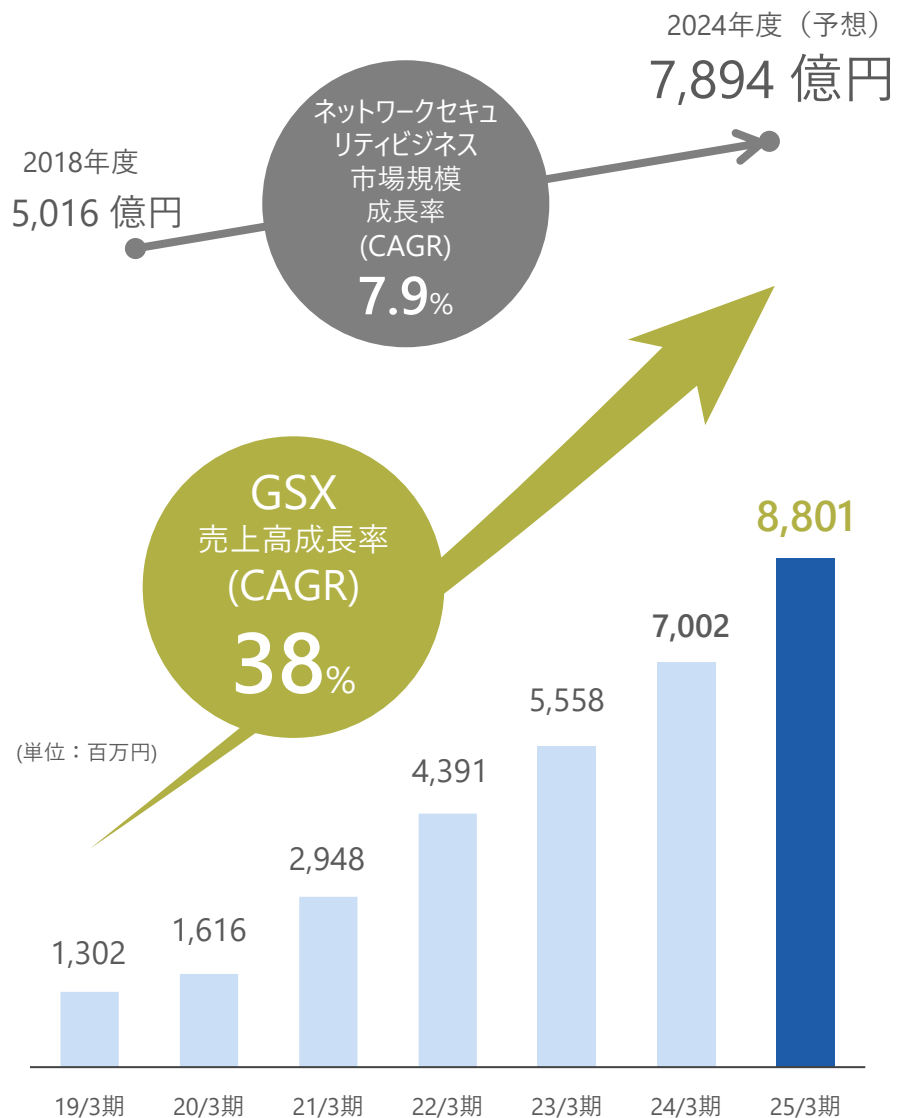
セキュリティ人材数は増加するも、不足人数は約2倍に増え、人材の増加でカバーできていない



約9割の日本企業がセキュリティ人材不足に悩む一方、キャリアアップを望む働き手にとって「情報セキュリティ」は注目の職種
セキュリティ人材ニーズとリスキングを同時に解決するビジネススキームに注目が集まっている

GSXの成長率はセキュリティ市場の成長をはるかに上回る

売上高成長率（CAGR）は38%と市場成長率7.9%を大きく上回る水準で推移



GSXの高成長の理由と今後の展望

理由 1

準大手・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

理由 3

セキュリティ人材を育成して提供する
独自のセキュリティ人材ビジネスモデル

展望

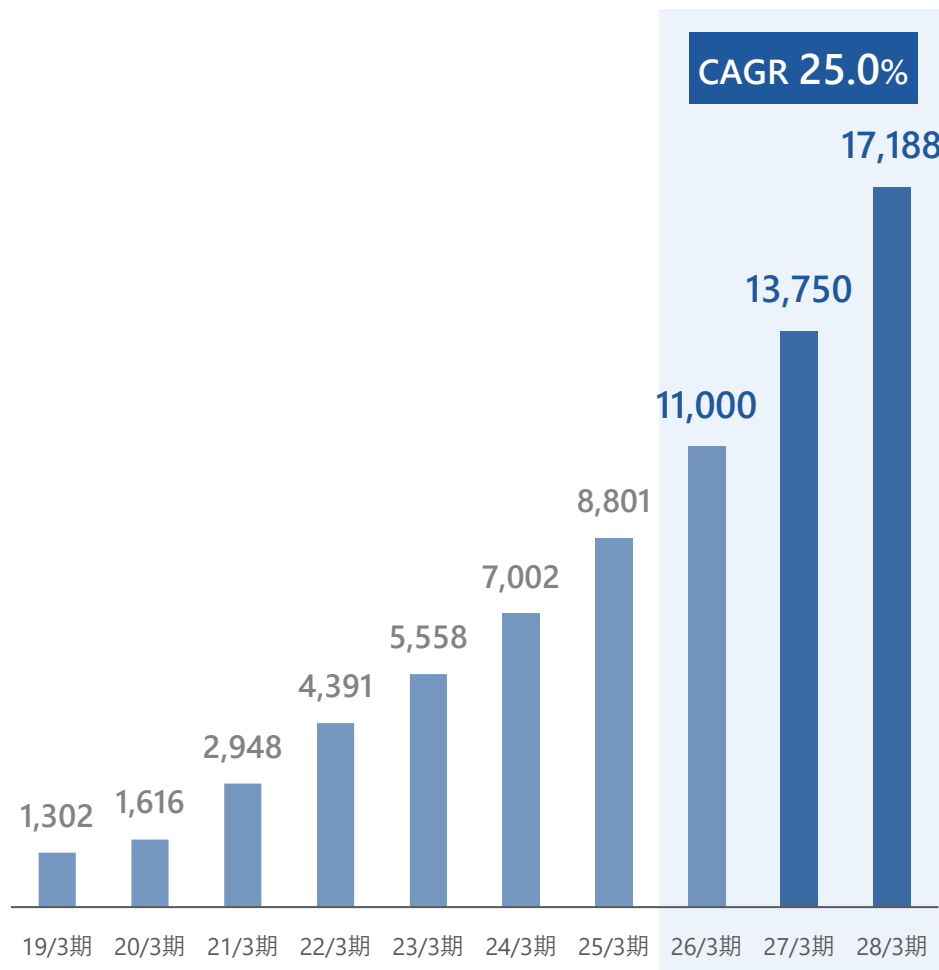
分社化により
セキュリティ人材SESが加速度的に拡大

既存事業で 年率25%の売上高成長

営業利益率は毎年+1.0pt 営業利益の拡大を目指す

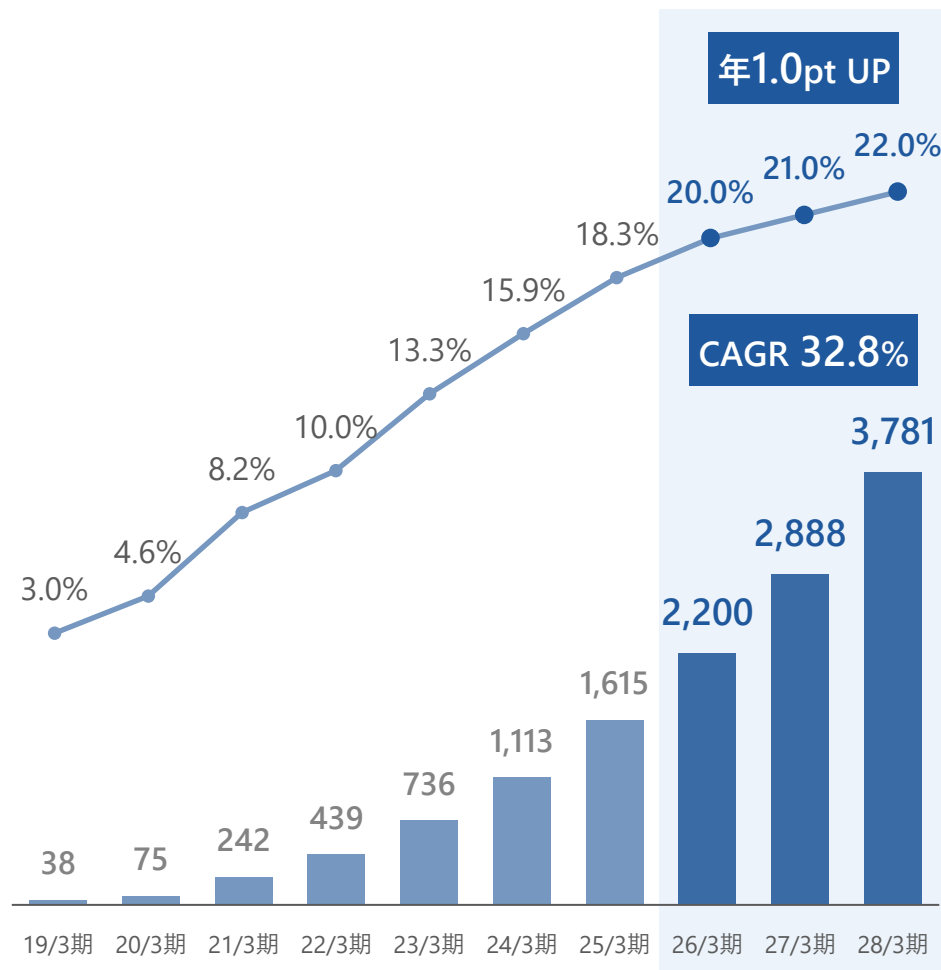
売上高

(単位：百万円)



営業利益及び営業利益率

(単位：百万円)



中期経営計画で掲げる年率 25%の売上成長を実現し、さらなる成長を確かなものにするアライアンス戦略
GSXが成長するための4つの領域で、強力に事業を推進できる戦略的パートナー企業と資本提携・業務提携を締結



年率25%の売上成長の礎となる基本戦略と、さらなる成長を確信するアライアンス戦略・ファンド組成

