

# 株式会社バルクホールディングス 2023年3月期第2四半期 決算説明資料

---

2022年11月14日

## 【2023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	11
2023年3月期通期連結業績見通し	12
連結業績推移	14

# 2023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

- 第2四半期単体：売上高634百万円（前期比+237百万円）、営業利益16百万円（+56百万円）
- 売上高：1,056百万円（+231百万円、+28.0%）
- 営業利益：▲54百万円（▲42百万円）
  - ・ 2Q単体では黒字、累計の売上高・各段階利益はいずれも予算比で上振れ着地
  - ・ 市場拡大や法改正による事業機会を獲得、大口案件や大企業・官公庁からの受注機会も急増

## 売上高

## 主な要因

### セキュリティ事業

574万円※

（前年同四半期比  
+188百万円、  
+48.8%）

- ・ 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・大口案件増加を受け、トレーニング等による売上高が大幅に伸長
- ・ 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、AI脆弱性診断、ダークウェブ調査、コンサルティングの受託件数も大幅に増加

### マーケティング事業

494百万円※

（前年同四半期比  
+46百万円、  
+10.3%）

- ・ マーケティングリサーチ、セールスプロモーションともに堅調に推移、新規顧客の大手小売店向け売上高も大幅に拡大
- ・ デジタルマーケティング関連の売上高のみならず、リサーチ・プロモーションと連携した新規事業による商品販売が拡大、SDGs関連の新規事業への足掛かりも構築

※事業別の売上高にはセグメント間取引を含む。以下同様

## 2023/3月期 2Q (連結)

	金額	2022/3月期 2Q比		2023/3月期 2Q予算比		2023/3月期 2Q単体 金額
		増減額	比率	増減額	比率	
(単位：百万円)						
売上高	1,056	+231	+28.0%	+106	+11.2%	634
売上総利益	443	-	-	-	-	-
販管費	498	-	-	-	-	-
営業利益	▲54	▲42	-	+40	-	16
経常利益	▲51	▲35	-	+48	-	22
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲72	▲42	-	-	-	5

### ■ 売上高：

- ・ セキュリティ事業は大口案件や安定的な受注で同四半期大幅比増収
- ・ マーケティング事業は堅調に推移

### ■ 売上原価・販管費：

- ・ パイプラインの増加に伴う採用コスト・人件費、将来的な事業拡大・事業効率化推進に向けた費用の増加

### ■ 各段階利益：

- ・ 前年同四半期比で人員採用やシステム導入準備など将来的な事業拡大・事業効率化推進に向けた費用の増加で営業利益以下は減益

- ・ 売上高、各段階利益いずれも予算比で上振れ着地。2Q単体では黒字
- ・ 売上高、営業利益ともに下期に偏重

# セグメント別業績：セキュリティ事業

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、関連法の改正などに伴う事業機会の拡大を的確に捉え、1Qに引き続き増収

売上高 (2023/3期 2Q)

**574**百万円

前年同四半期比 +48.8% 同 +188百万円

営業利益 (2023/3期 2Q)

**93**百万円

前年同四半期比 +189.3% 同 +61百万円

## 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・官公庁などの受注機会も急増
- 安定的な売上も拡大し、前年同四半期売上を大きく上回る
- 更なるアリーナ開設や大企業との提携・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通期で増加し、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も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の獲得で大幅増

**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機会も急拡大。  
関連法改正などによる需要増、Discovery・コンサルなどの新サービスも好調**

- エネルギー事業者向けサイバーセキュリティ訓練サービスに関して協業し、大手エネルギー関連企業との国内向け共同開発・提供、アジア展開などにおける協業を推進
- 令和4年度「防衛装備品製造過程等におけるサイバーセキュリティ対策強化事業」の支援本格開始
- 警視庁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・引き合いが急拡大
- SOC人材育成プログラム、e-ラーニング、脆弱性診断人材育成プログラム等、日本でのカスタマイズトレーニングが大手企業からの引き合いも多く、好評
- 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実施
- 経営者層向けセミナーが好評（大手金融機関や電機業界での実績多数）
- タイ王国発電公社へのペネトレーションテストに続き、バーチャルトレーニングを受注。アジアのOTに注力
- フィリピンでのバーチャルトレーニングの提供開始
- 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、フィリピンでの事業拡大、その他アジア諸国での事業開発

# セグメント別業績：マーケティング事業

デジタルシフトへの戦略的な体制変更により一時的な減益はあるが、概ね予算どおりの着地。  
両部門において、デジタルマーケティング関連の受注が拡大、新規事業も収益が顕在化

売上高 (2023/3期 2Q)

**494**百万円

前年同四半期比 +10.3% 同 +46百万円

営業利益 (2023/3期 2Q)

**36**百万円

前年同四半期比 ▲35.9% 同 ▲20百万円

## 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が成果を見せ始めたことや、コロナ禍ならではの非対面リサーチが急成長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

- 主要顧客からの受注が堅調に推移、新規顧客の売上も拡大
- 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伸長
- 新規事業による商品販売の拡大、SDGsなど新規事業の足掛かりを引き続き構築

## 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拡大。商品販売の新規事業も収益が顕在化

- 下期繁忙期に向けたインフラ整備・業務改善の効果が上期にも顕在化
- 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
- 大手スーパーマーケット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
- LINEに加えてYoutube、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
- 自社VRサイトの開発、VR店舗やVRコマースの企画提案など、VRを活用した様々なサービスを提供
- インバウンドの回復に向けたサービス開発を推進
- 新規事業の商品販売も収益が顕在化
- ダイバーシティ関連を始めとするSDGs関連ソリューションの拡充。PRIDE指標のGOLD認定も取得（後述）
- 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関連新規事業やその他新規事業の足掛かりを構築

- オフラインとオンラインの融合をコンセプトとして、事業のスピード化・効率化、マーケティング拠点としての活用、事業間連携や人材交流の活性化によるシナジー効果の創出などを目指し、東京都内に点在するグループ拠点を2021年12月に移転・統合を完了。効率化やシナジー効果が顕在化
- ダイバーシティ・マネジメントの促進と定着を支援するwork with PrideのPRIDE指標 2022においてGOLD認定を取得

## 2022/9月末（連結）

(単位：百万円)	2022/ 3月末	2022/9月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	777	<b>727</b>	<b>▲51</b>	93.5%
固定資産	236	<b>256</b>	<b>+19</b>	108.3%
繰延資産	6	<b>9</b>	<b>+2</b>	147.6%
総資産	1,020	<b>992</b>	<b>▲28</b>	97.3%
流動負債	564	<b>486</b>	<b>▲79</b>	86.2%
固定負債	91	<b>74</b>	<b>▲18</b>	81.4%
純資産	364	<b>432</b>	<b>+67</b>	118.5%
自己資本比率	35.3%	<b>42.7%</b>	<b>+7.4</b>	-

### <前期末比>

#### ■ 流動資産：

- ・ 現預金が41百万円増加一方で、売掛金が95百万円減少などで51百万円の減少

#### ■ 固定資産：

- ・ ソフトウェアが3百万円、関連会社株式が6百万円、投資有価証券が22百万円増加などで19百万円の増加

#### ■ 流動負債：

- ・ 前受金が35百万円増加の一方、買掛金が62百万円、短期借入金が9百万円、1年内返済長期借入金が30百万円減少などで79百万円の減少

#### ■ 固定負債：

- ・ 長期借入金が18百万円減少などで17百万円の減少

#### ■ 純資産：

- ・ 資本金及び資本剰余金が新株式の発行及び新株予約権の行使により、それぞれ58百万円、為替換算調整勘定が19百万円増加の一方、利益剰余金が73百万円減少などで67百万円の増加

#### ■ 自己資本比率：

- ・ 以上の結果、自己資本比率は7.4ポイント増加

# 2023年3月期通期連結業績見通し

2023年3月期通期業績見通しは、2022年5月13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)

## 2023/3月期 (連結)

(単位：百万円)

	2023/3月期			2022/3月期
	金額	増減額	前年同期比	金額
売上高	2,400	+469	124.2%	1,931
営業利益	80	+10	114.2%	70
経常利益	65	+15	129.9%	50
親会社株主に帰属する当期純利益	43	+5	111.6%	38
1株当たり当期純利益	3.23円 ▲0.10円		97.0%	3.33円

### ■ セキュリティ事業：

- ・ セキュリティトレーニング・脆弱性診断等ソリューション・コンサルティングサービスを中心に、引き続き、好調又は堅調な推移を想定。世界最高峰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確固たる地位の確立を目指す

### ■ マーケティング事業：

- ・ 既存サービスを中心に、引き続き、好調又は堅調な推移を想定
- ・ リサーチ部門は、リサーチ事業からソリューション事業へと変革、研究開発支援のインサイト事業において地位向上を目指す
- ・ セールスプロモーション部門においては、自社の商品開発ノウハウも活用し、断片的ではなく、一貫通貫のトータルでのソリューション提供を推進

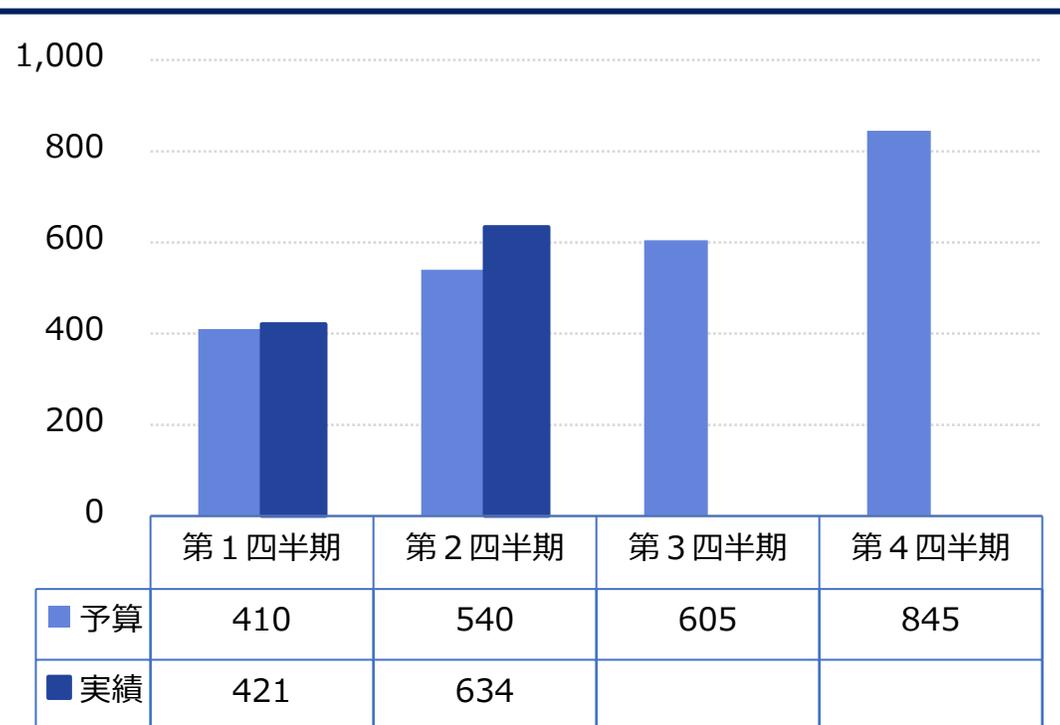
### ■ 海外：

- ・ 多額の先行投資や固定費の計上は回避しつつ、アフターコロナも見据えてアジアを中心とする高い経済成長の取り込みを目指す方針

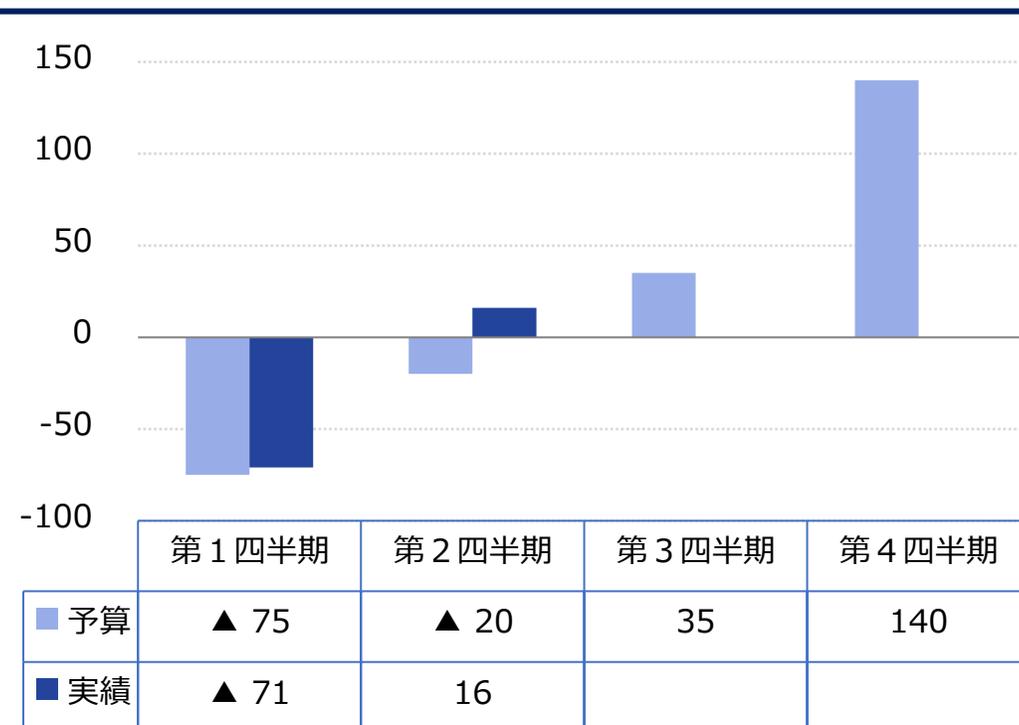
# 2023年3月期通期連結業績見通し

- 売上高、営業利益ともに業績予想の前提となる予算を上振れで着地、2Q単体は黒字化
- セキュリティ診断やマーケティングリサーチなど売上高・営業利益ともに例年どおり下期に偏重
- 現在の受注残高のみで第3四半期の予算分は概ね確保済み
- 大型商談の受注も順調、警察庁（24ヶ所トレーニング）、防衛基盤整備協会などから受注済みで、確度の高い下期売上の商談も多い

売上高（単位：百万円）

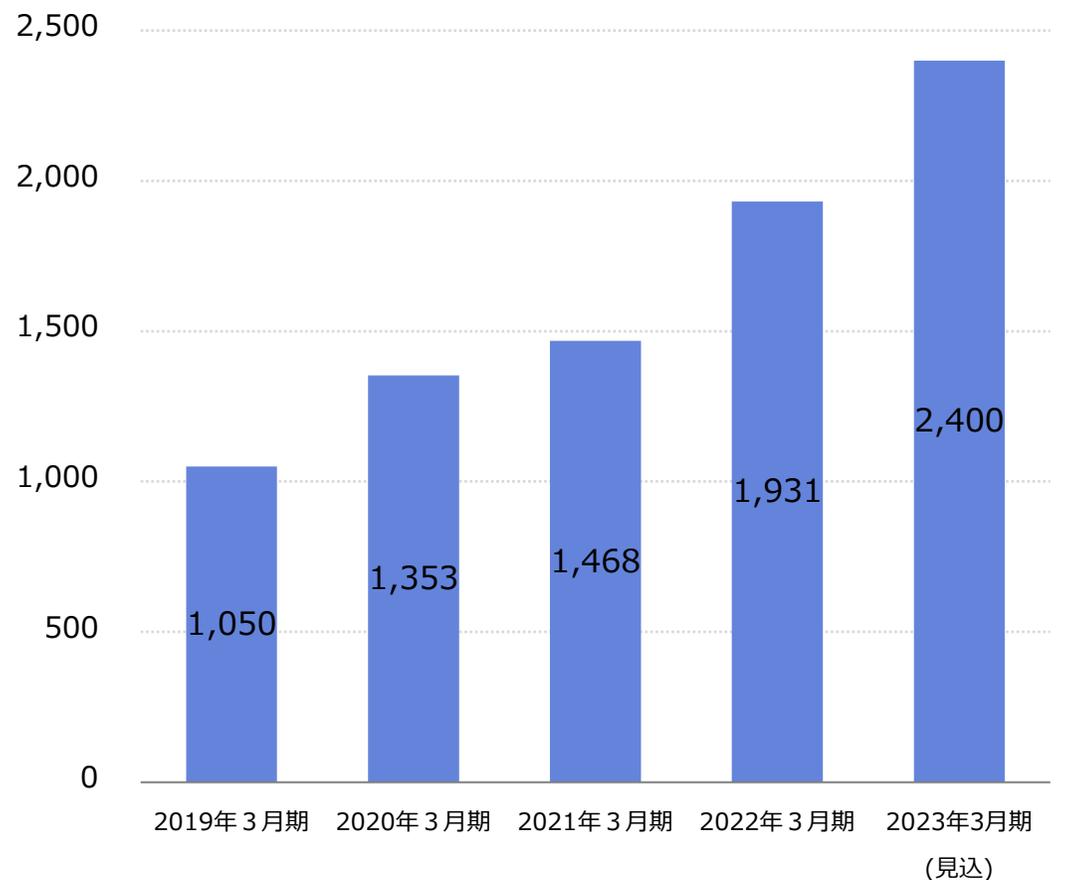


営業利益（単位：百万円）

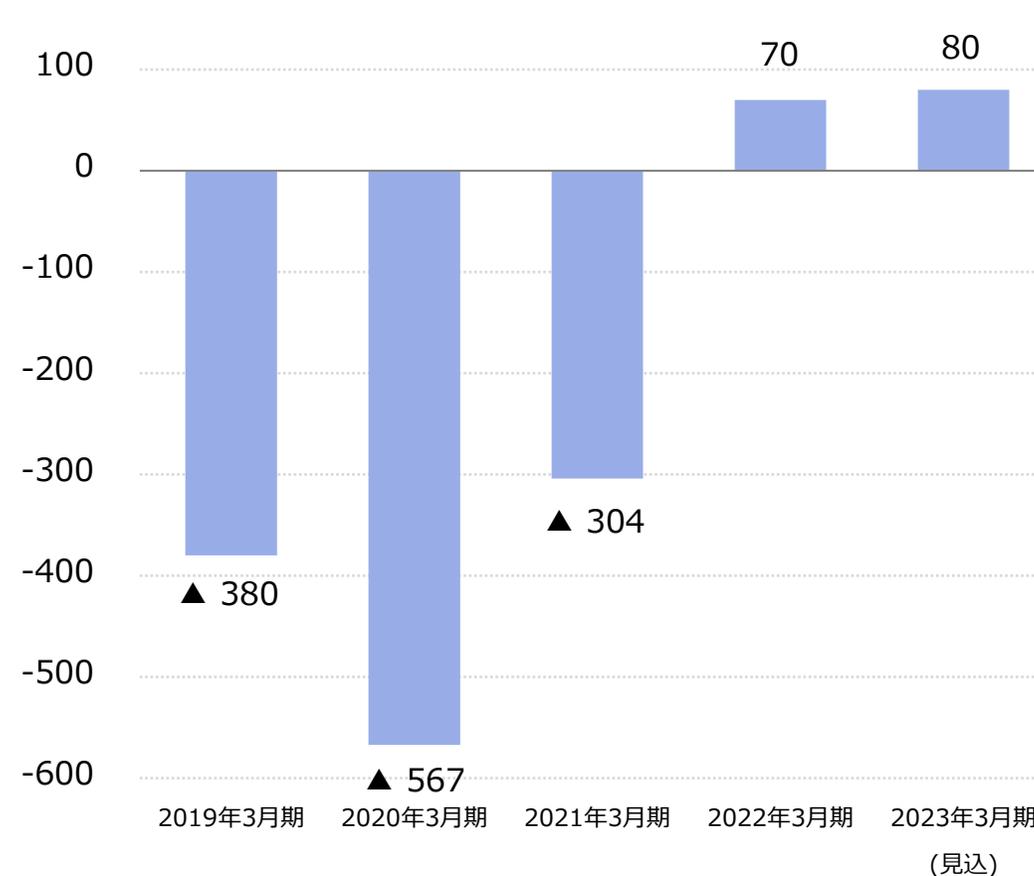


- 当期は売上高2,400百万円と4年間で約2.4倍となる見込み
- 前期に黒字化、利益の範囲内での人材投資等も考慮し、当期の営業利益見通しは80百万円

### 売上高 (単位：百万円)



### 営業利益 (単位：百万円)



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

I R 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](mailto:ir@vlcholdings.com)