

# 株式会社バルクホールディングス 2023年3月期 本決算説明資料

---

2023年5月15日

## 【2023年3月期 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
連結業績推移	12
2024年3月期通期連結業績見通し	14
戦略的な取り組み	16

# 2023年3月期 連結業績等

---

# 2023年3月期 連結決算のポイント

■ 第4四半期単体：売上高837百万円(前期比+177百万円)、営業利益168百万円(+87百万円)

■ 売上高： 2,468百万円(+536百万円、+27.8%)

■ 営業利益： 82百万円(+12百万円、+18.0%)

- ・ セキュリティ事業において、市場拡大や法改正による事業機会を獲得、アリーナ増設含む大口案件や大企業・官公庁からの受注機会も急増。マーケティング事業ではデジタルマーケティングや新規顧客関連売上が増加
- ・ 両事業において、売上・受注が順調に拡大。人材・ソリューション向けの戦略的な投資費用を吸収し、増収増益。売上・各段階利益とも期初予算を上回って着地

## 売上高

## 主な要因

### セキュリティ事業

1,459百万円※

(前年比  
+466百万円、  
+47.0%)

- ・ 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、AI脆弱性診断、ダークウェブ調査、コンサルティングの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、市場拡大が継続。アリーナも増設
- ・ 良好な事業環境を踏まえ、人材確保も前倒し

### マーケティング事業

1,022百万円※

(前年比  
+62百万円、  
+6.5%)

- ・ 売上・受注とも堅調に推移、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も拡大
- ・ 新ソリューションの開発・マーケティングを推進

※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（連結）

	金額	2022/3月期 比		2023/3月期 予算比		2023/3月期 4Q単体 金額
		増減額	比率	増減額	比率	
(単位：百万円)						
売上高	2,468	+536	+27.8%	+68	+2.8%	837
売上総利益	1,103	-	-	-	-	-
販管費	1,020	-	-	-	-	-
営業利益	82	+12	+18.0%	+2	+3.4%	168
経常利益	79	+29	+59.1%	+14	+22.5%	167
親会社株主に 帰属する 当期純利益	67	+29	+76.3%	+24	+58.0%	166

### ■ 売上高：

- ・ セキュリティ事業はアリーナ増設等の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大幅増収
- ・ マーケティング事業は堅調に推移

### ■ 売上原価・販管費：

- ・ パイプライン増加に伴う人材確保の前倒しにより採用コスト・人件費増
- ・ 自社プロダクトを含む新ソリューション開発の仕掛け・マーケティング費用の発生

### ■ 各段階利益：

- ・ 人材・ソリューション向けの戦略的投資費用を吸収し、各段階利益でいずれも増益

- ・ 売上高・各段階利益とも予算を上振れ

# 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、3Qに引き続き大幅増収・増益。アリーナも増設。良好な事業環境を背景に人材確保を前倒し

売上高 (2023/3期)

**1,459**百万円

前年比 +47.0% 同 +466百万円

営業利益 (2023/3期)

**327**百万円

前年比 +97.1% 同 +161百万円

## 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。アリーナも増設
- 安定的な売上も拡大し、前期売上を大きく上回る
- 大企業との協業の実現、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や成約率の上昇で大幅増

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。アリーナ増設含む今後の収益化に繋がる新たな提携・協業の実現

- 今後の収益化に繋がる提携や協業
  - 網屋との日本橋アリーナ等の開設
  - 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て丸紅及びサイバージム社と協業開始
- 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」の継続実施
- 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「Discovery」の受注・引き合いが急拡大
- サプライチェーン攻撃の増加や個人情報保護法改正などを背景として、中堅・中小企業向けソリューションの提供も拡大
- 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
- 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受注も拡大
- 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
- 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拡大。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・人材費用等の先行投資の影響により減益

売上高 (2023/3期)

**1,022**百万円

前年比 +6.5% 同 +62百万円

営業利益 (2023/3期)

**114**百万円

前年比 ▲23.5% 同 ▲35百万円

## 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に注力、大手チェーンストアなど新規顧客の売上拡大
- 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
- SDGs関連など新規事業の拡大

## 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拡大。商品販売の新規事業も収益が顕在化

- 顧客体験価値（CX）の効果を測る新指標「FRS（Fans Relationship Score）」を開発、サービス提供を開始。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
- 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
- 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拡大・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
- 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
- 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

- 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、東京都内に点在していたグループ拠点を2021年12月に移転・統合。効率化やシナジー効果が当期においてさらに顕在化
- D&I（ダイバーシティ＆インクルージョン）推進の様々な取り組みが評価され、「D&I AWARD 2022」において、『中小企業部門 D&I アワード賞』を受賞
- 社内システム等の見直しを推進し、事業基盤の強化・効率化を実現

## 2023/3月末（連結）

(単位：百万円)	2022/ 3月末	2023/3月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	777	<b>865</b>	<b>+87</b>	111.3%
固定資産	236	<b>220</b>	<b>▲16</b>	93.2%
繰延資産	6	<b>6</b>	<b>+0</b>	111.4%
総資産	1,020	<b>1,093</b>	<b>+72</b>	107.1%
流動負債	564	<b>483</b>	<b>▲81</b>	85.6%
固定負債	91	<b>63</b>	<b>▲28</b>	69.2%
純資産	364	<b>546</b>	<b>+181</b>	149.9%
自己資本比率	35.3%	<b>49.3%</b>	<b>+14.0</b>	-

### <前期末比>

#### ■ 流動資産：

- ・ 売掛金等148百万円増、商品・製品20百万円減などで87百万円の増加

#### ■ 固定資産：

- ・ 投資有価証券21百万円増、有形固定資産14百万円減、敷金・保証金12百万円減などで16百万円の減少

#### ■ 流動負債：

- ・ 賞与引当金33百万円増、短期借入金66百万円減、1年内返済長期借入金30百万円減などで81百万円の減少

#### ■ 固定負債：

- ・ 長期借入金27百万円減などで28百万円の減少

#### ■ 純資産：

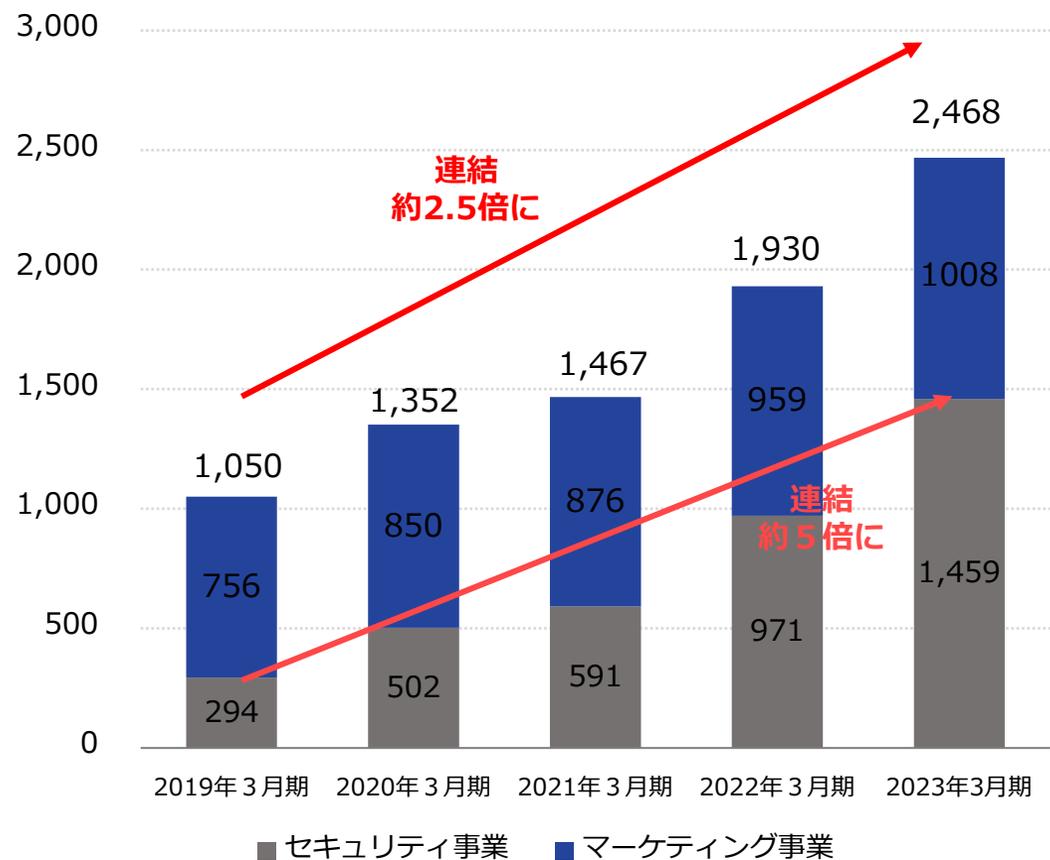
- ・ 新株式及び新株予約権の発行並びに新株予約権の行使による130百万円の資金調達、親会社株主に帰属する当期純利益67百万円の計上などで181百万円の増加。2023年3月に無償減資・欠損填補を実施

#### ■ 自己資本比率：

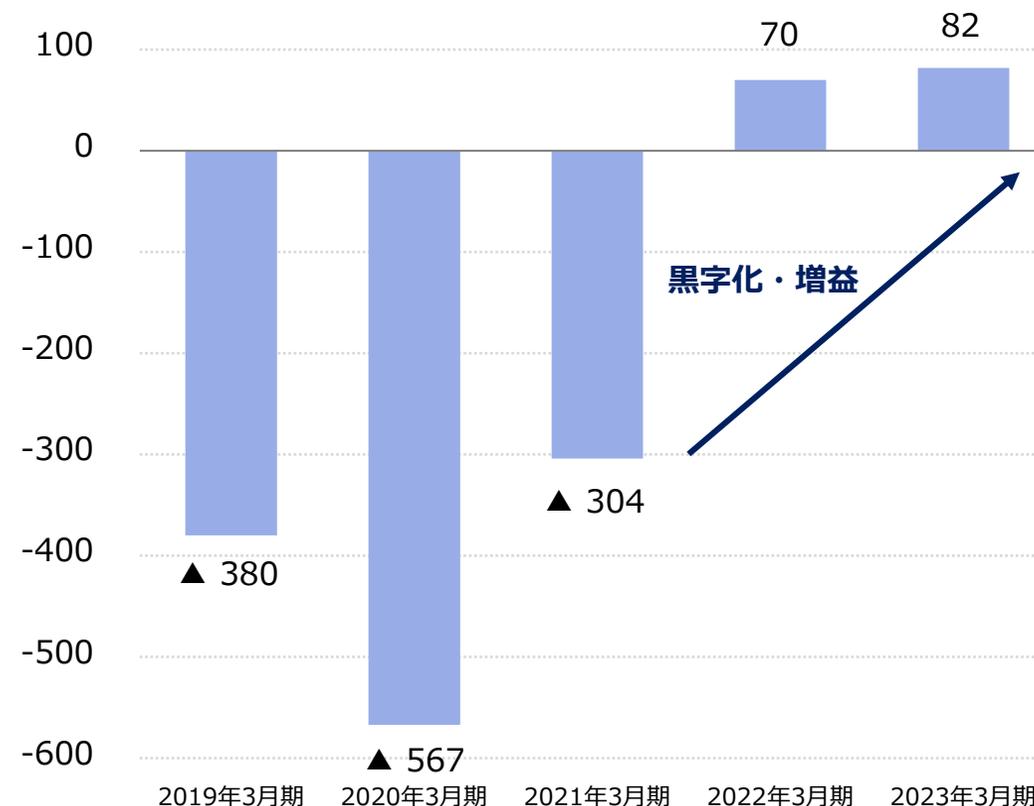
- ・ 以上の結果、自己資本比率は14.0ポイント増加

- 売上高は約2,500百万円と4年間で約2.5倍。セキュリティ事業は約5倍に
- 人材・ソリューション開発等の戦略的投資も吸収し、営業利益は82百万円に増益

売上高（単位：百万円）



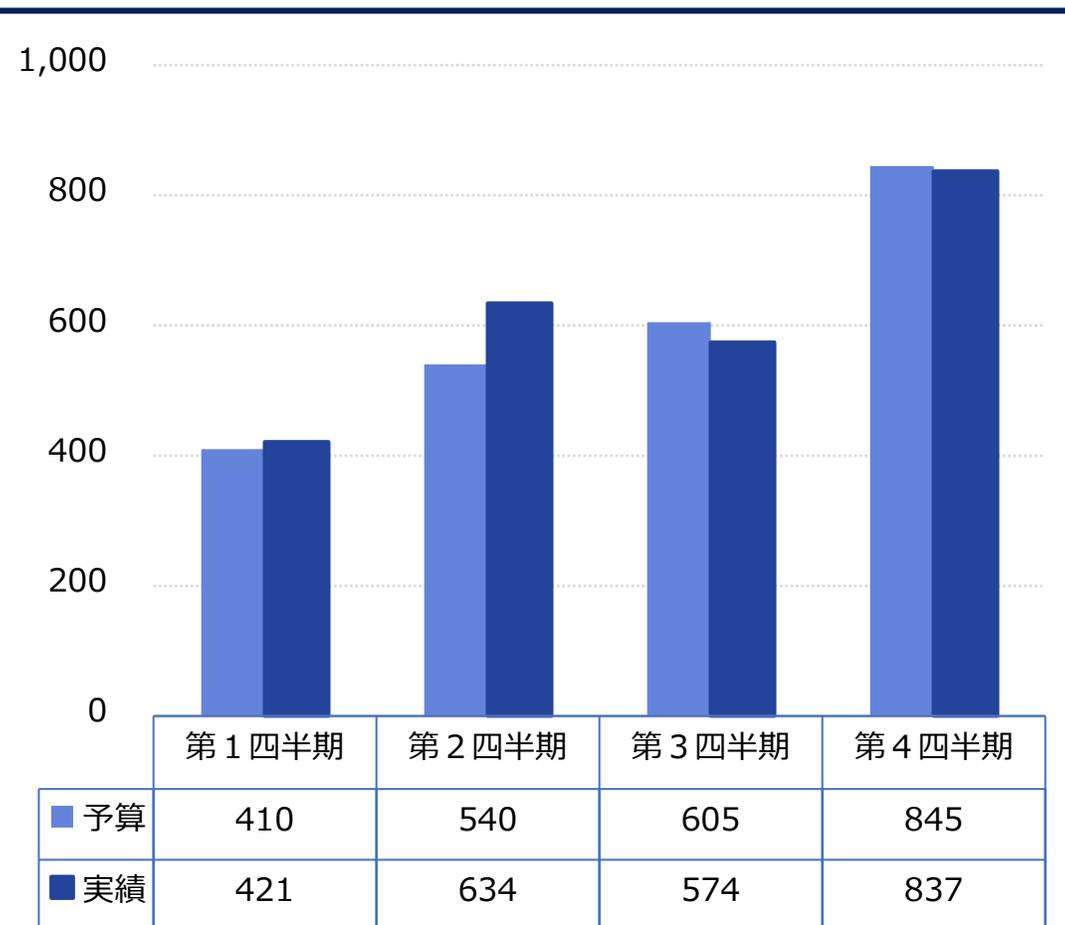
営業利益（単位：百万円）



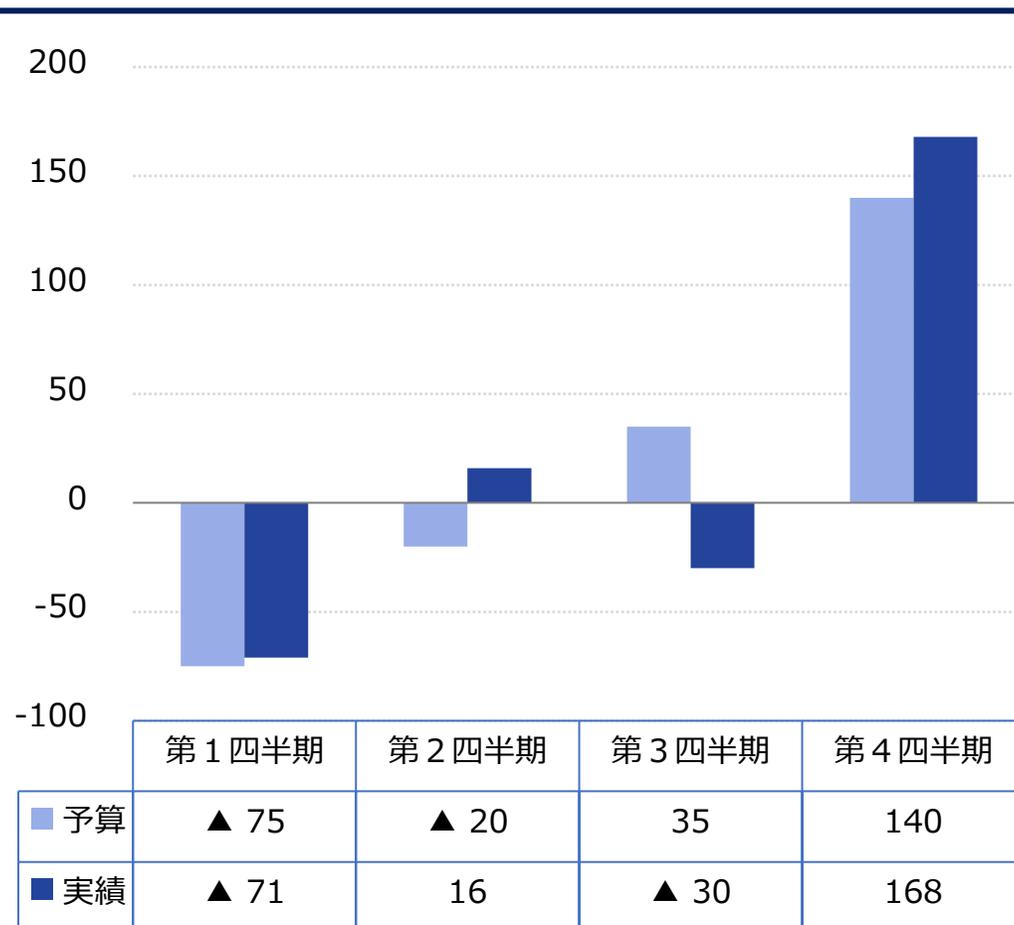
# 連結業績推移（四半期毎）

- 大口案件の履行時期などにより、四半期毎で予算との乖離が生じたものの、売上高・各段階利益とも通期で増収増益、予算上振れ

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

オーガニックグロースで保守的に売上約20%増、利益には戦略的投資費用100百万円分を反映。  
今後の更なる成長に向けての戦略的投資に関しては後述

## 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

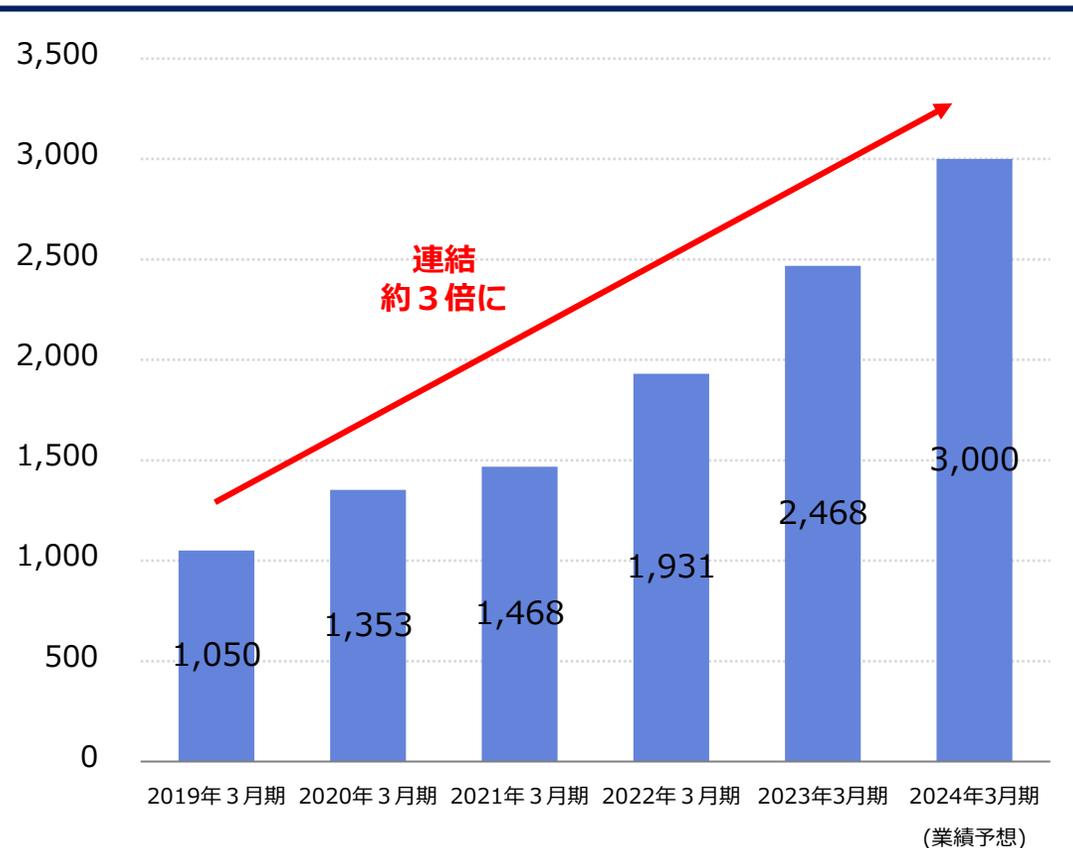
### ■ マーケティング事業：

- 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も本格的な事業化・各事業との連携開始

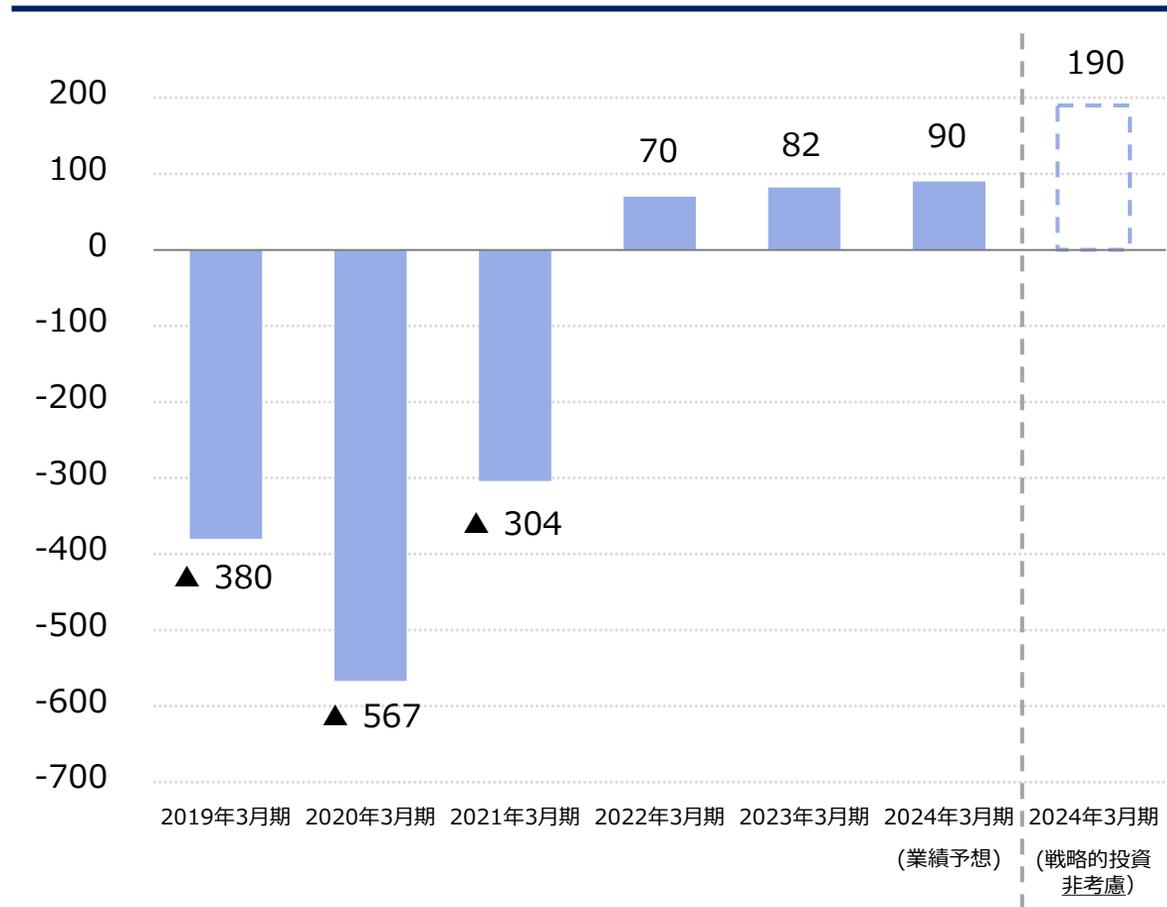
# 2024年3月期通期連結業績見通し

- 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](mailto:ir@vlcholdings.com)