

# 株式会社バルクホールディングス 2025年3月期第3四半期 決算説明資料

---

2025年2月14日

**【2025年3月期第3四半期 連結業績等】**

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 連結決算のポイント         | 4   |
| 連結P/ L 概要         | 6   |
| 連結子会社MSSの異動の概要と狙い | 7   |
| セグメント別業績          | 8   |
| 連結B/ S 概要         | 1 3 |
| 2025年3月期通期連結業績見通し | 1 4 |

# 2025年3月期第3四半期 連結業績等

---

# 第3四半期 連結決算のポイント（1／2）

- 売上高：1,105百万円（前期比▲19.9%）※
- 営業利益：▲339百万円（前期比+51百万円）※
- 親会社株主帰属当期純利益 598百万円（前期比+1,004百万円）※
- セキュリティ事業のみ：  
売上高：967百万円（前期比+13.8%） 営業利益：▲78百万円（前期比+52百万円）

※2024年7月1日付のマーケティング事業の連結子会社MSS（以下、「MSS社」）のデータセクション社（以下、「DS社」）への完全子会社化により、2Qよりセキュリティ事業のみ計上（前期はマーケティング事業含む）、関係会社株式売却益など特別利益1,212百万円を計上

- ・ ブランド力とソリューション強化による受注率およびリピート率の着実な向上
- ・ 包括的業務提携パートナーのDS社とのAI・サイバーセキュリティ分野での事業連携に向けた体制構築（協業先の開拓、要員確保、ソリューション開発など）を推進

## 売上高

## 主な要因

### セキュリティ事業

971百万円\*

- ・ ブランド力とソリューション強化による受注率とリピート率の着実な向上、顧客層の拡大
- ・ DS社との事業連携に向けた体制構築（協業先の開拓、要員確保、ソリューション開発など）の推進

### マーケティング事業 （1Q単体のみ）

139百万円\*

- ・ パイプラインは概ね予算どおりに推移、新規顧客向けも拡大
- ・ リサーチとプロモーションの連携による新サービスの売上が堅調
- ・ 事業構造の転換へ向けて利益率の高い案件に注力

\*事業別の売上高にはセグメント間取引を含む。以下同様

# 第3四半期 連結決算のポイント（2 / 2）

- 前述のとおり、2024年7月1日付のマーケティング事業のMSS社のDS社への完全子会社化により、今期の2Qよりマーケティング事業の業績計上はなし
- 2Q及び3Q単体のマーケティング事業の業績を控除した前期比は、今期のセキュリティ事業の伸びにより、売上高、営業利益ともに増加

|          | 今期    | マーケティング2Q及び3Q含む |                  | マーケティング2Q及び3Q除く |                  |
|----------|-------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|
|          |       | 前期              | 今期差額<br>(伸長率)    | 前期              | 今期差額<br>(伸長率)    |
| (単位：百万円) |       |                 |                  |                 |                  |
| 売上高      | 1,105 | 1,379           | ▲273<br>(▲19.9%) | 1,005           | +100<br>(+9.96%) |
| 営業利益     | ▲339  | ▲390            | +51              | ▲419            | +79              |

2025/3月期3Q（連結）

| (単位：百万円)            | 金額    | 2024/3月期<br>3Q比 |        | 2025/3月期<br>通期業績予想<br>(修正前) | 2025/3月期<br>通期業績予想<br>(修正後) ※ |
|---------------------|-------|-----------------|--------|-----------------------------|-------------------------------|
|                     |       | 増減額             | 比率     | 金額                          | 金額                            |
| 売上高                 | 1,105 | ▲273            | ▲19.8% | 2,500                       | 1,750                         |
| 売上総利益               | 401   | -               | -      | -                           | -                             |
| 販管費                 | 741   | -               | -      | -                           | -                             |
| 営業利益                | ▲339  | +51             | -      | 170                         | 90                            |
| 経常利益                | ▲335  | +54             | -      | 160                         | 80                            |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 598   | +1,004          | -      | 110                         | 972                           |

- **売上高：**
  - 新規受注、リピート案件やストック型売上の着実な拡大
- **売上原価・販管費：**
  - 要員をDS社との事業連携に向けた体制構築に投入
- **特別利益：**
  - MSS社の異動による関係会社株式売却益
  - 投資有価証券売却益
- **MSS社のDS社への完全子会社化（2Q及び3Q単体はマーケティング事業は非計上でセキュリティ事業のみ計上）により前期比で売上高は減少したものの、各段階利益は増加**
- **関係会社株式売却益により特に当期純利益は増加**

※2024年8月14日「特別利益の計上及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて開示  
（主にMSS社のDS社への完全子会社化に伴う修正）

# 連結子会社MSSの異動の概要と狙い

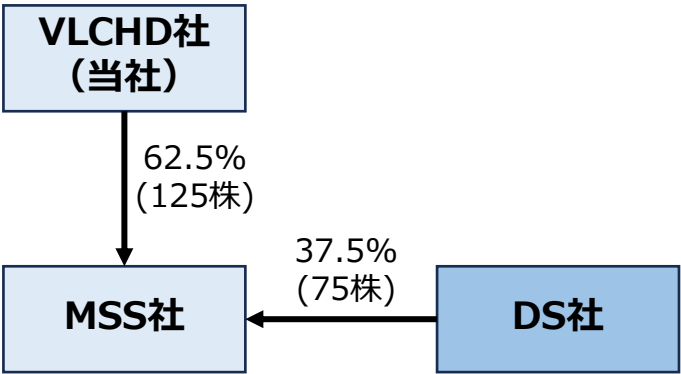
- 2024年7月1日付で連結子会社MSS社に関して以下を実行完了
  - ①MSS社の発行済み株式の一部をDS社に譲渡した上、
  - ②DS社を株式交換完全親会社とし、MSS社を株式交換完全子会社とする株式交換
- DS社の株式保有によるMSS社の成長による利益を間接的に享受し、戦略的提携関係を更に強化するとともにセキュリティ事業に経営資源を集中投入

## 概要

## 狙い

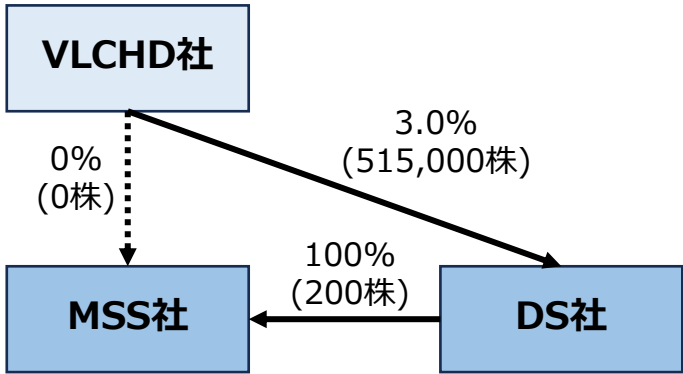
### ①株式譲渡

### ②株式交換 (MSS社はDS社の完全子会社化)



#### 株式譲渡概要

- ・ 異動株式数：75株（VLCHD社 → DS社）
- ・ 譲渡価額：300百万円



#### 株式交換概要

- ・ 株式交換比率：MSS社の株式1株に対して、DS社の普通株式4,120株
- ・ 当社へ割当株式数：515,000株

- ・ データ解析とAIに強みを持ちデジタルマーケティング支援やSNS事業を展開するDS社グループにMSS社を融合することが両社グループの更なる企業価値に資する
- ・ DS社の株式を保有することで、MSS社の成長による利益を間接的に享受
- ・ AI・セキュリティ関連事業を始めとする全般的な事業領域におけるDS社との戦略的提携関係を更に強化
- ・ 企業価値拡大に向け、成長余地が大きく、競合優位性もあるセキュリティ事業に経営資源を集中投入

※当期の連結及び個別決算にて関係会社株式売却益などを特別利益として計上  
(個別決算：1,068百万円、連結決算：1,207百万円)

# 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強化による受注率・リピート率が着実に向上、新規顧客獲得や大口案件パイプライン増加、関連法の改正などに伴う事業機会の拡大を捕捉
- 包括的業務提携パートナーのDS社との事業連携に向けた体制構築を推進

売上高 (2025/3期3Q)

**971**百万円

前期比 +13.9% 同 +118百万円

営業利益 (2025/3期3Q)

**▲78**百万円

前期比 +52百万円

## 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、新規顧客獲得や大口案件、大企業・官公庁などのパイプラインが拡大
- ・ 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
- ・ ホワイトハッカー人員の質的及び量的向上に向けたパートナー連携開始
- ・ 情報セキュリティ規格のコンサルティング売上も関連法の改正などにより拡大する事業機会を獲得、成約率も堅調に推移



## ■ ブランドの浸透と実績の着実な積上げにより、大企業・官公庁などの大型案件パイプラインが引き続き拡大、法改正等による需要増

### ■ 今後の収益化に繋がる提携や協業

- ・ アイルミッションと金融機関向けIT・OTシステム配備のCYBERGYM横浜アリーナにて2025年1月より『Financial Security Training』の提供開始
- ・ キカガクとより幅広い顧客へ実践的なAI・DX人材ならびにセキュリティ人材育成トレーニングの提供
- ・ ひろぎんITソリューションズと中国・四国地方初のCYBERGYM広島を2024年10月7日に開設

### ■ 警視庁および警察庁、ならびに陸上自衛隊等の防衛関係の人材育成トレーニングの継続実施

### ■ 海上幕僚部など関連官公庁の案件も順次落札

### ■ 可搬型OTトレーニングを筆頭とする日本独自のトレーニングの順次提供

### ■ ISO27001新規格対応などセミナーの定期開催による新規顧客創出・休眠顧客の活性化、関西エリア増員

### ■ 高単価のマニュアル・ペンテスト案件の獲得拡大

### ■ DS社との連携に向けたホワイトハッカー人員の質的及び量的向上にも資するE-CQURITYおよびTeamT5との連携開始

### ■ その他：官公省庁・大手企業からの引き合い多数、事業・組織拡大に向けた提携・買収先の模索を推進、アジア諸国における有力な協業パートナーとの継続協議。事業収益のストック化の推進

- 包括的業務提携パートナーのDS社とのAI・サイバーセキュリティ分野での事業連携に向けた体制構築（協業先の開拓、要員確保、ソリューション開発など）を推進
- 2024年7月1日付のMSS社のDS社の完全子会社化に伴い、DS社の株式保有によるMSS社の成長による利益を間接的に享受し、戦略的提携関係を更に強化するとともにセキュリティ事業に経営資源を集中投入

- 与儀大輔氏の当社上席執行役員兼セキュリティ事業統括エグゼクティブアドバイザーへの就任
- 業界を牽引するリーダーとして、与儀氏の知見やネットワークを最大限に活用し、セキュリティ事業の成長を加速し、企業価値向上を目指してまいります

# 【ご参考】セグメント別業績：マーケティング事業

- 新ソリューション向け開発・事業モデル強化に向けたマーケティング・ソリューション開発等を推進。事業構造の転換に向けて粗利率の高い案件へ徐々に注力
- 2024年7月1日付のMSS社のDS社への完全子会社化により、1Qのみの計上で2Q・3Qは非計上

売上高 (2025/3期1Q)

**139**百万円

前期比 ▲10.3% 同 ▲15百万円

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のパイプラインは堅調に推移
- ・ 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への展開に注力
- ・ 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

営業利益 (2025/3期1Q)

**▲12**百万円

前期比 ▲8百万円

- 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パイプラインは概ね予算どおり

- 顧客体験価値（CX）の効果を測る新指標「FRS（Fans Relationship Score）」の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。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、行政関係からも新規受注
- 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への展開も注力
- 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

## 2025/3月期3Q（連結）

| (単位：百万円) | 2024/<br>3月末 | 2024/12月末 |      |        |
|----------|--------------|-----------|------|--------|
|          | 金額           | 金額        | 増減額  | 前期末比   |
| 流動資産     | 963          | 642       | ▲321 | 66.7%  |
| 固定資産     | 165          | 493       | +328 | 299.0% |
| 繰延資産     | 2            | 0         | ▲2   | 26.8%  |
| 総資産      | 1,131        | 1,137     | +5   | 100.4% |
| 流動負債     | 589          | 317       | ▲271 | 53.9%  |
| 固定負債     | 192          | 430       | +238 | 224.0% |
| 純資産      | 350          | 389       | +38  | 111.0% |
| 自己資本比率   | 30.3%        | 33.6%     | +3.3 | -      |

### <前期末比>

- **流動資産：**
  - 現金及び預金111百万円増、受取手形・売掛金及び契約資産497百万円減などで321百万円の減少
- **固定資産：**
  - 投資有価証券353百万円増などで328百万円の増加
- **流動負債：**
  - 買掛金73百万円減、短期借入金122百万円減などで271百万円の減少
- **固定負債：**
  - 繰延税金負債271百万円増、退職給付に係る負債25百万円減などで238百万円の増加
- **純資産：**
  - 親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により利益剰余金が598百万円増、有価証券評価差額金585百万円減などで38百万円の増加
- **自己資本比率：**
  - 以上の結果、自己資本比率は3.3ポイント増加

# 2025年3月期通期連結業績見通し（1/2）

- 2024年8月14日開示の修正公表数値から変更はありません
  - 2024年7月1日付のMSS社のDS社への完全子会社化により、見通しは売上高1,750百万円、営業利益90百万円、当期純利益972百万円<sup>(\*)</sup>へと修正
  - 上記取引の特別利益を活用したセキュリティ事業の新規取組みやDS社との連携による連結業績への影響は現時点で含まれておらず、適正かつ合理的な数値の算出が可能となった段階で反映
- (\*) 関係会社株式売却益の法人税等への影響を保守的に想定

## 2025/3月期（連結）

| (単位：百万円)            | 2025/3月期<br>(修正後) ※ | 2025/3月期<br>(修正前) | 2024/3月期 |
|---------------------|---------------------|-------------------|----------|
|                     | 金額                  | 金額                | 金額       |
| 売上高                 | 1,750               | 2,500             | 2,212    |
| 営業利益                | 90                  | 170               | ▲257     |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益 | 972※                | 110               | ▲309     |

### ■ セキュリティ事業：

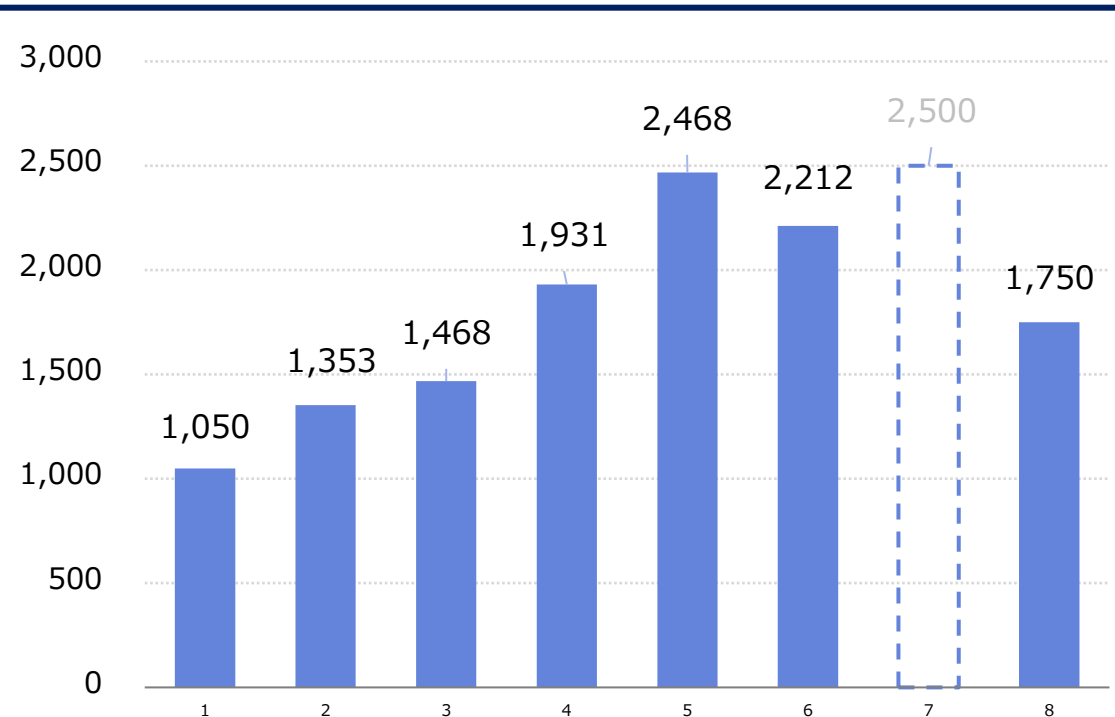
- ・ 世界最高水準の実践的技術とブランド力を活かし、サイバーセキュリティの総合企業としての確固たる地位の確立を目指す
- ・ サイバーセキュリティ テック・カンパニー化（ハッカー人材200人計画）の推進
- ・ 情報セキュリティ認証コンサルティング分野のリーディングカンパニーとして市場拡大を牽引

※2024年8月14日「特別利益の計上及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて開示

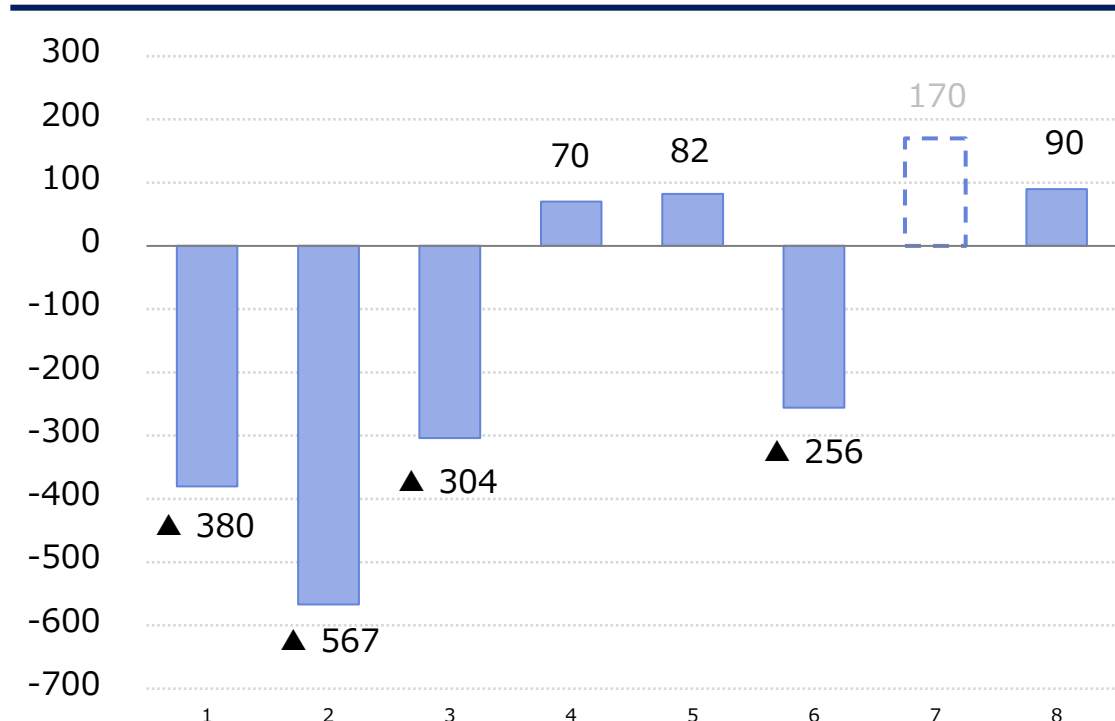
# 2025年3月期通期連結業績見通し（2/2）

- 2024年7月1日付の連結子会社MSSのDS社への完全子会社化により、見通しを売上高1,750百万円、営業利益90百万円へと2024年8月14日に修正
- 上記取引の特別利益を活用したセキュリティ事業の新規取組みやDS社との連携による連結業績への影響は現時点で含まれておらず、適正かつ合理的な数値の算出が可能となった段階で反映

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



## ■ 持続的成長可能な基盤構築、1期での黒字回復に向けて今期の主方針は以下の3つ：

- 持続的な成長可能な基盤構築をさらに推進
- 継続的な社内効率化および粗利率の高い案件を優先的に獲得し、利益率改善
- 固定費の適正化

### □ 持続的成長可能な基盤構築：

- ・ 前期の戦略的投資による新ソリューションの洗練化
  - ✓ 国内初の金融機関向けIT・OTトレーニングシステムを配備したアリーナの開設
  - ✓ スキルの高いハッカー人材を活用した新ソリューションの提供
- ・ 事業シナジーが見込める提携先（DS社など）との連携拡大及び新規提携先の発掘

### □ 生産性向上、社内効率化および粗利率の高い案件の獲得：

- ・ 前期の戦略的投資による高付加価値案件確保および効率化（利率益向上）
  - ✓ スキルの高いハッカーなどを活用した付加価値が高く利益率の高い案件の受注を拡大
  - ✓ 前期からの生産性向上に向けた取組み、社内業務効率改革の顕在化により、人的リソースはより付加価値の高い領域に集中

### □ 固定費の適正化：

- ・ 前期の戦略的投資によるセキュリティ診断等業務の生産性向上、その他社内業務効率化に加え、固定費の適正化を推進



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)