

株式会社バルクホールディングス 2025年3月期 決算説明資料

2025年5月15日

【2025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	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	13
連結業績推移	14
前期の振り返り	15
2026年3月期通期連結業績見通し	16
今期の主方針	18

2025年3月期 連結業績等

2025年3月期 連結決算のポイント（1／2）

- 売上高：1,605百万円（前期比▲27.4%、予算比▲9.0%）※
- 営業利益：▲270百万円（前期比▲12百万円、予算比▲362百万円）※
- 親会社株主帰属当期純利益 598百万円（前期比+908百万円）※

■ セキュリティ事業のみ：

売上高：1,466百万円（前期比+3.4%） 営業利益：145百万円（前期比+121.7%）

※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1,207百万円を計上

- ・ 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
- ・ MSS社の譲渡分に代わる収益柱の顕在化には依然として時間を要する

売上高

セキュリティ事業

1,474百万円*

マーケティング事業 （1Q単体のみ）

139百万円*

主な要因

- ・ 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
- ・ 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

2025年3月期 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以降のマーケティング事業の単体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以降含む		マーケティング2Q以降除く	
		前期	今期差額 (伸長率)	前期	今期差額 (伸長率)
(単位：百万円)					
売上高	1,605	2,212	▲606 (▲27.4%)	1,573	+31 (+2.0%)
営業利益	▲270	▲257	▲12	▲350	+79

2025/3月期（連結）

	金額	2024/3月期比		2025/3月期 通期業績予想 (修正後) ※
		増減額	比率	金額
(単位：百万円)				
売上高	1,605	▲606	▲27.4%	1,750
売上総利益	650	-	-	
販管費	921	-	-	
営業利益	▲270	▲12	-	90
経常利益	▲272	▲12	-	80
親会社株主に帰属 する当期純利益	598	+908	-	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以降のマーケティング事業の単体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、各段階利益も微減
- 関係会社株式売却益により特に当期純利益は増加
- MSS社の譲渡分に代わる収益柱の顕在化が出来ず、営業利益と経常利益は赤字に

※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

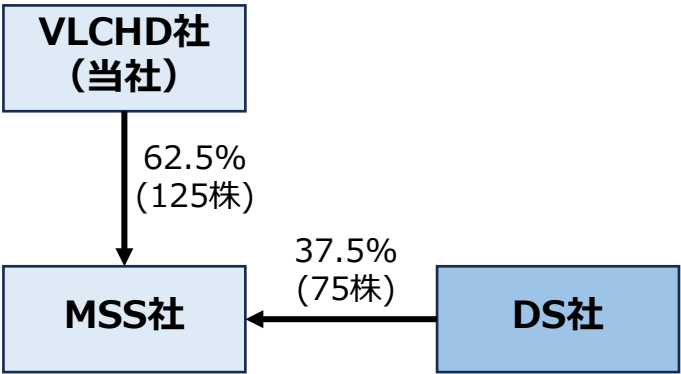
- 2024年7月1日付で連結子会社MSS社に関して以下を実行完了
 - ①MSS社の発行済み株式の一部をDS社に譲渡した上、
 - ②DS社を株式交換完全親会社とし、MSS社を株式交換完全子会社とする株式交換
- DS社の株式保有によるMSS社の成長による利益を間接的に享受し、戦略的提携関係を更に強化するとともにセキュリティ事業に経営資源を集中投入

概要

狙い

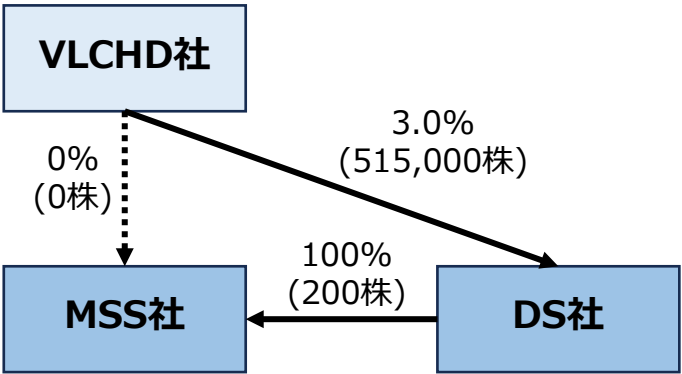
①株式譲渡

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)

1,474百万円

前期比 +3.7% 同 +52百万円

営業利益 (2025/3期)

145百万円

前期比 +121.7% 同 +79百万円

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
- ・ アイティフォーとDX・セキュリティ人材の育成トレーニング提供で業務提携

■ 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テ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以降は非計上

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（連結）

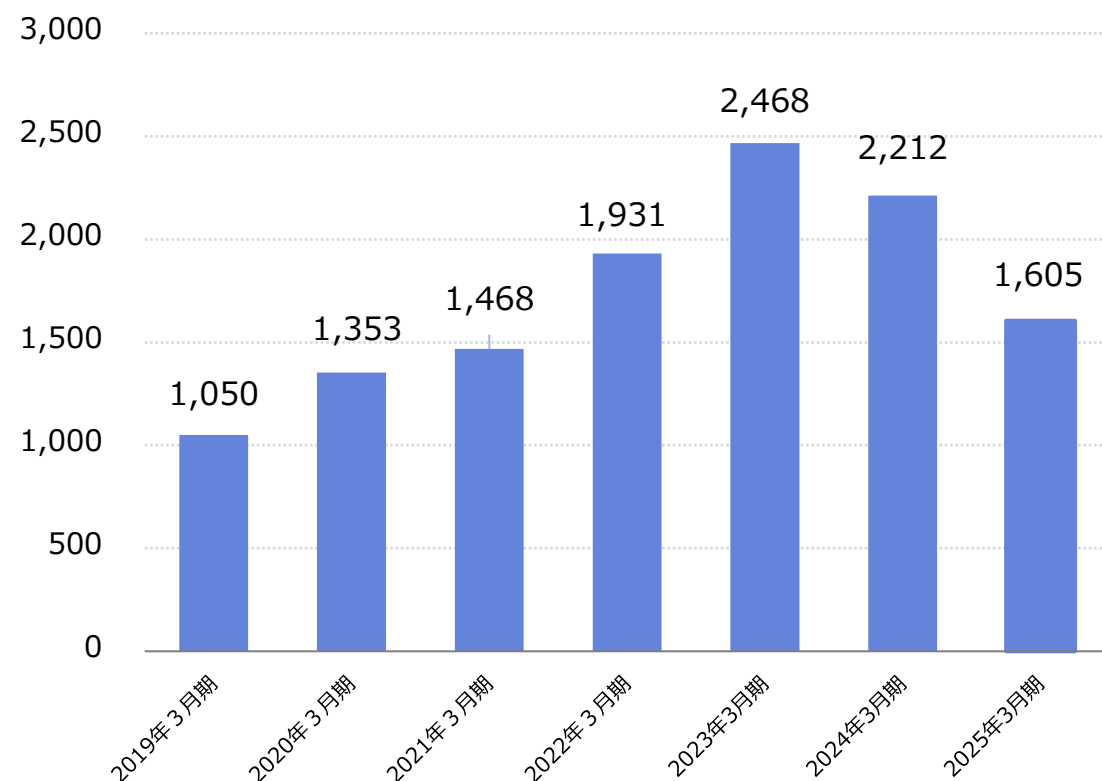
(単位：百万円)	2024/ 3月末	2025/3月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	963	721	▲242	74.8%
固定資産	165	583	+418	353.4%
繰延資産	2	0	▲2	10.5%
総資産	1,131	1,305	+173	115.3%
流動負債	589	340	▲248	57.8%
固定負債	192	428	+236	223.1%
純資産	350	536	+185	153.0%
自己資本比率	30.3%	40.5%	+10.2	-

<前期末比>

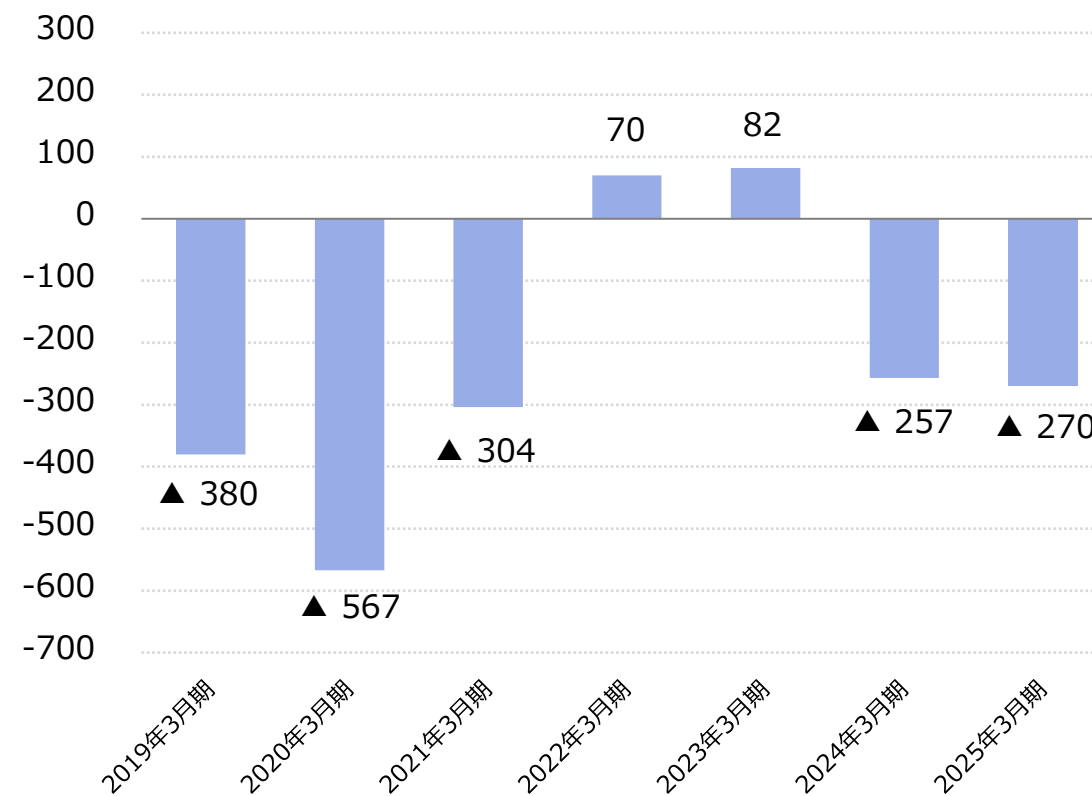
- 流動資産：
 - 受取手形・売掛金及び契約資産311百万円減などで242百万円の減少
- 固定資産：
 - 投資その他の資産477百万円増などで418百万円の増加
- 流動負債：
 - 買掛金67百万円減、短期借入金127百万円減などで248百万円の減少
- 固定負債：
 - 繰延税金負債278百万円増などで236百万円の増加
- 純資産：
 - 親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が598百万円増、有価証券評価差額金441百万円減などで185百万円の増加
- 自己資本比率：
 - 以上の結果、自己資本比率は10.2ポイント増加

- MSS社の譲渡分に代わる収益柱の顕在化には依然として時間を要し、売上高はセキュリティ事業は前期比+3.4%となったが、連結では▲27.4%の1,605百万円
- 営業利益はセキュリティ事業は前期比+121.7%となったが、連結では▲12百万円の▲270百万円と2期連続の赤字に

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



- 持続的に成長可能な基盤構築、MSS社の譲渡分に代わる収益柱の顕在化遅れ、リソースの有効活用に課題
- 見込んでいた大口案件受注の計画未達

◆ 持続的成長可能な基盤構築等の遅れ：

- ・ 新ソリューションの洗練化
 - ✓ トレーニングの認知や意義の理解は進んでいるものの、全国に配備したアリーナを十分に活かしきれず
 - ✓ ハッカー人材を有効活用しきれず
- ・ DS社との連携の顕在化の遅れ

◆ 見込んでいた大口案件受注の未達

- ・ 見込んでいた大口案件の一部を獲得できず、代替案件等による収益計上が実現できず

2026年3月期通期連結業績見通し（1/2）

■ 企業ブランディング、サービスラインナップや特に営業体制を中心とした組織体制の強化を行い、売上高見通しは前期比+21.5%の1,950百万円、営業利益+370百万円の100百万円、当期純利益65百万円

2026/3月期（連結）				
(単位：百万円)	2026/ 3月期			2025/3月期 (修正後) ※
	金額	増減額	前年同期比	金額
売上高	1,950	+345	+21.5%	1,605
営業利益	100	+370	-	▲270
親会社株主に 帰属する 当期純利益	65	▲554	▲89.5%	598

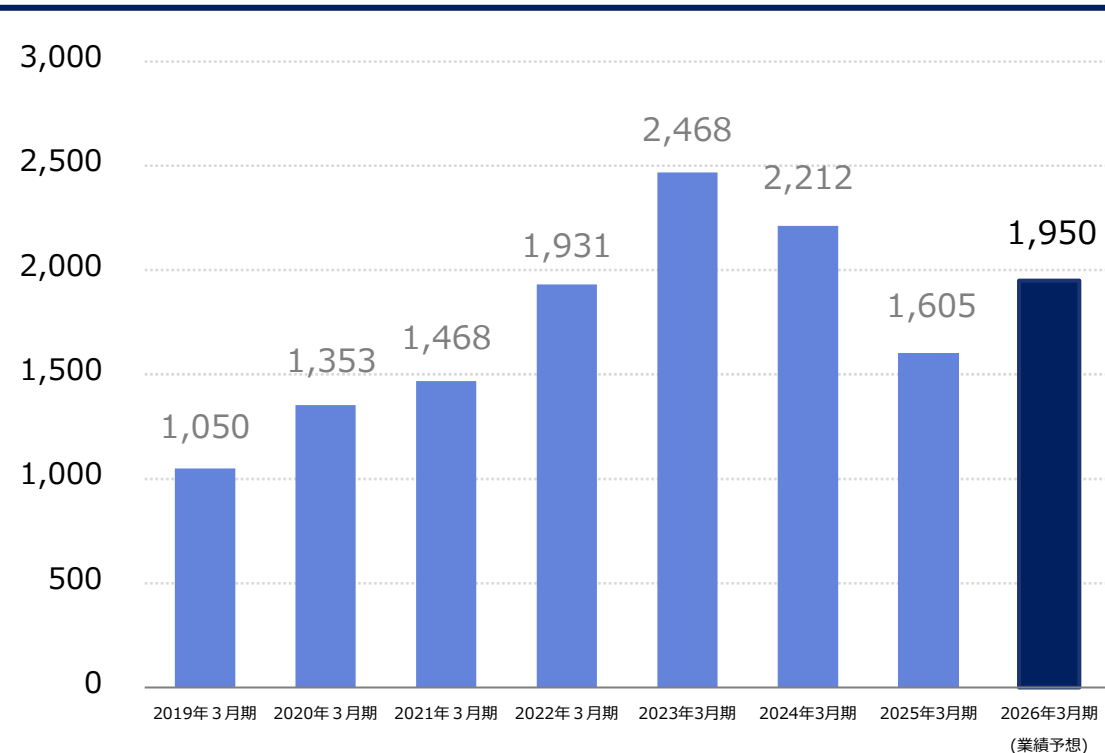
- セキュリティ事業：
- ・ 情報セキュリティ総合支援
 - ・ 企業の課題意識の強いタスクへのアプローチ
 - ・ 内部リスク：サイバーレジリエンス実践の取組み支援
 - ・ 外部リスク：サプライチェーン統制

※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）

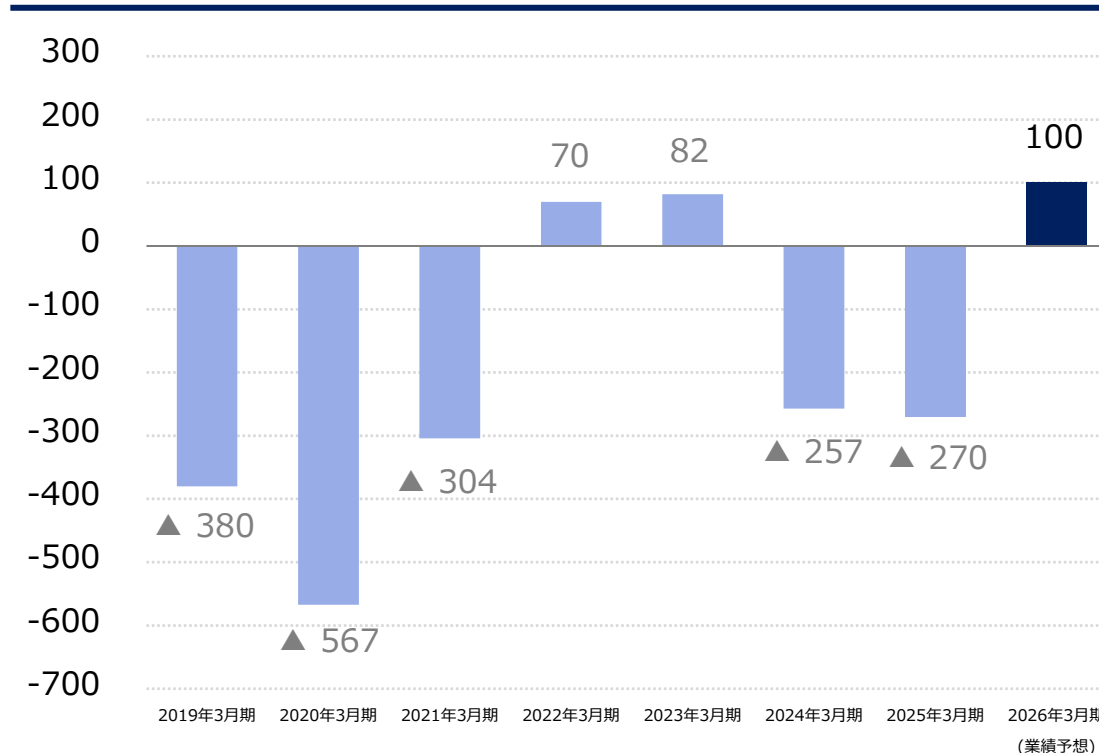
2026年3月期通期連結業績見通し（2／2）

- 売上高見通しは前期比+21.5%の1,950百万円、営業利益+370百万円の100百万円
- 2024年7月1日付の連結子会社MSS関連の特別利益を活用したセキュリティ事業の新規取組みなど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）



■ 継続的な黒字回復に向けて今期の主方針は以下の3つ：

- ◆ 企業ブランディングの強化
- ◆ サービスラインナップの強化
- ◆ 組織体制（特に営業体制）の強化

◆ 企業ブランディングの強化：

- ・ 急速に変化するサイバーセキュリティ市場における当社グループの存在意義を見直し顧客への提供価値を改めて具現化することで、より訴求力や貢献力を高める

◆ サービスラインナップの強化：

- ・ 市場の変化に対応をするため、新組織体制で実現可能となるサービスをもとに顧客ニーズに対応するセールスストーリーを再編し、より必要とされるサービスをより分かりやすく提供

◆ 組織体制（特に営業体制）の強化：

- ・ サイバーセキュリティの浸透とともに、顧客のニーズも多様化・複雑化している。また、インシデント発生の相談件数も増えており、総合的な支援が求められるためこれまで事業（サービス）ごとに設置していた営業窓口を一本化し、より網羅的で顧客に寄り添った支援を提供

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