

# 株式会社バルクホールディングス 2024年3月期 本決算説明資料

---

2024年5月15日

**【2024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 . . . . . 1 2
- 連結業績推移 . . . . . 1 3
- 2025年3月期通期連結業績見通し . . . . . 1 4

# 2024年3月期 連結業績等

---

# 2024年3月期 連結決算のポイント

- 売上高： 2,212百万円(前期比▲10.4%、予算比▲26.3%)
- 営業利益： ▲257百万円(前期比▲339百万円、予算比▲347百万円)
  - ・ セキュリティ事業においては、大口案件売上が予算未達となり、これをカバーできず。マーケティング事業においては、パイプラインは概ね予算どおりであるものの、物販売上の影響で前期比減少
  - ・ セキュリティ事業における、高度セキュリティ人材の採用・増員・育成に伴う費用、生産性向上のためのシステム開発費用、両事業における、新プロダクト・新ソリューション開発向けの戦略的な投資費用が予算を超過

## 売上高

## 主な要因

### セキュリティ事業

1,422百万円※

- ・ 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向上、顧客層拡大の一方で、大口案件売上が予算未達
- ・ スペシャリスト人材の確保・育成、ストック型収益の拡大と生産性向上に向けた新プロダクト開発・システム開発を推進

### マーケティング事業

813百万円※

- ・ 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
- ・ 前期は新ソリューション開発向けのPOCとして物販売上が発生
- ・ 事業構造の転換へ向けて利益率の高い案件や戦略案件に注力

※事業別の売上高にはセグメント間取引を含む。以下同様

## 2024/3月期（連結）

	金額	2023/3月期 比		2024/3月期 通期 業績予想
		増減額	比率	金額
(単位：百万円)				
売上高	2,212	▲256	▲10.4%	3,000
売上総利益	940	-	-	-
販管費	1,198	-	-	-
営業利益	▲257	▲339	-	90
経常利益	▲259	▲339	-	85
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲309	▲377	-	74

### ■ 売上高：

- ・ セキュリティ事業は新規受注、リピート案件やストック型売上の拡大により堅調に推移も大口案件売上が延期、中止等により計画未達
- ・ マーケティング事業は物販分で減少

### ■ 売上原価・販管費：

- ・ パイプライン拡大に伴う、人材確保の推進、前倒しによる採用コスト・人件費が増加
- ・ 自社プロダクト等の新ソリューション開発、生産性向上を目的とする開発、マーケティング関連費用が増加

### ■ 各段階利益：

- ・ 減損損失33百万円、投資有価証券評価損16百万円などを計上
- ・ 大口案件売上の計画未達及び戦略的な投資費用の計上により、売上高・各段階利益とも予算を下回る

# 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捉えたものの、パートナー経由の大口案件売上の中止等により計画未達。良好な事業環境を背景に人材確保を推進・前倒し

売上高 (2024/3期)

1,422百万円

前期比 ▲2.6% 同 ▲37百万円

営業利益 (2024/3期)

65百万円

(戦略的投資155百万円計上)

前期比 ▲261百万円

## 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
- パートナー経由の大口案件売上の中止等により計画未達

## 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
- 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を獲得、成約率も堅調に推移

前期の戦略的投資は大きく2分野に投資。今期業績見通しへの繋がりとは後述

## ■ 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た新規自社プロダクト開発  
⇒ 診断案件や通常業務の社内効率化の推進完了
- ハッカー人材200人計画の（前期100人）推進  
⇒ 提携先も含めて50人以上増、付加価値の高いソリューション提供へ

## ■ 新ソリューション開発・展開：

- 新ソリューションの開発  
⇒ 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決定
- 新規展開  
⇒ データセクション社との包括的業務提携含むAI分野の地盤形成や著名ハッカーグループとの提携

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。アリーナ増設等今後の収益化に繋がる新たな提携の推進

- 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トレーニングシステムを配備したCYBERGYM横浜アリーナの開設を決定
  - ひろぎんITソリューションズとセキュリティ人材の育成・供給及びサイバーセキュリティソリューション提供で業務提携
- 「官民共同サイバー攻撃対策技術訓練業務委託」など警視庁および警察庁、ならびに陸上自衛隊によるサイバー要員部外委託教育などの人材育成トレーニングの継続実施
- 2023年に引き続き「防衛省サイバーコンテスト2024」の運営業務受託
- 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や改正JISセミナーなど開催
- 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引き合いも拡大
- 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

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も物販分で減少。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

売上高 (2024/3期)

813百万円

前期比 ▲20.4% 同 ▲208百万円

営業利益 (2024/3期)

89百万円

(戦略的投資46百万円計上)

前期比 ▲25百万円

## 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
- 前期は新ソリューション開発向けPOCで物販売上を計上

前期の戦略的投資は大きく 2 分野に投資。今期業績見通しへの繋がりとは後述

## ■ 新ソリューション開発：

- VR、ブランディングなどの新ソリューション開発などによる知見の獲得
- 今期の事業シナジーが見込まれる包括的業務提携先のデータセクション社などパートナー拡大

## ■ SDGs推進：

- 中小企業向け認証基準の設計  
⇒ 慶應義塾大学の蟹江教授とともに設計完了

## 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）」を開発、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。来年度以降、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

## 2024/3月期（連結）

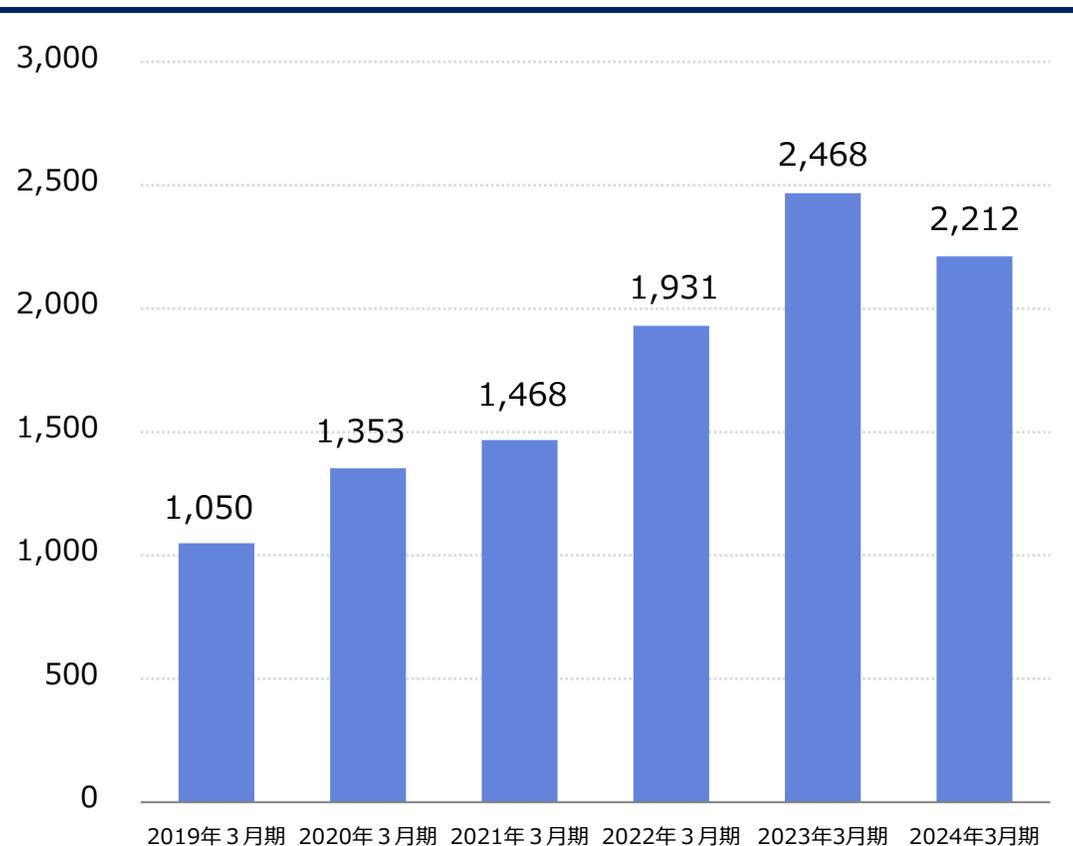
(単位：百万円)	2023/ 3月末	2024/3月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	865	<b>963</b>	<b>+98</b>	111.4%
固定資産	220	<b>165</b>	<b>▲55</b>	74.8%
繰延資産	6	<b>2</b>	<b>▲4</b>	38.1%
総資産	1,093	<b>1,131</b>	<b>+38</b>	103.5%
流動負債	483	<b>589</b>	<b>+105</b>	121.9%
固定負債	63	<b>192</b>	<b>+128</b>	303.1%
純資産	546	<b>350</b>	<b>▲196</b>	64.1%
自己資本比率	49.3%	<b>30.3%</b>	<b>▲19.0</b>	-

### <前期末比>

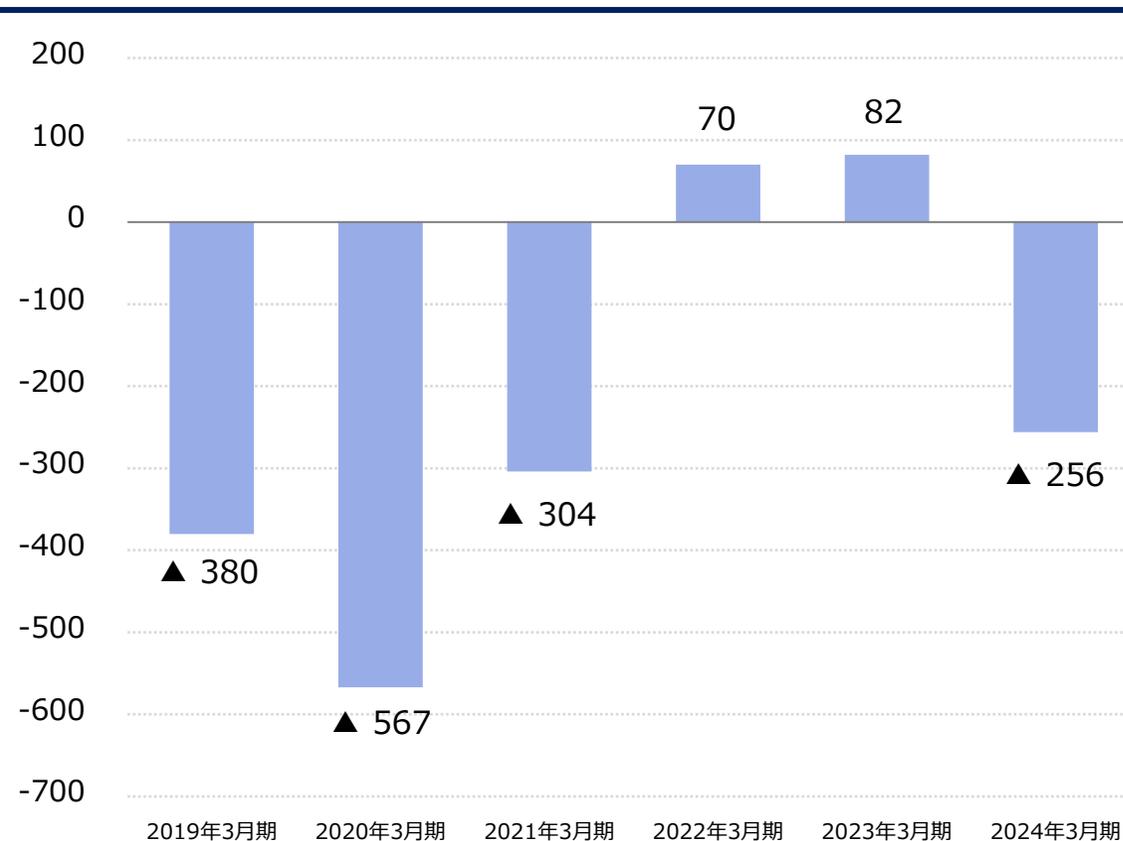
- **流動資産：**
  - ・ 受取手形・売掛金及び契約資産70百万円増などで98百万円の増加
- **固定資産：**
  - ・ 有形固定資産36百万円、無形固定資産22百万円減などで55百万円の減少
- **流動負債：**
  - ・ 短期借入金127百万円増、賞与引当金30百万円減などで105百万円の増加
- **固定負債：**
  - ・ 長期借入金112百万円増などで128百万円の増加
- **純資産：**
  - ・ 新株予約権の行使により136百万円増、利益剰余金309百万円減などで196百万円の減少
- **自己資本比率：**
  - ・ 以上の結果、自己資本比率は19.0ポイント減少

- 売上高は5年間で約2倍に推移
- 前期営業利益は戦略的投資等により2期連続のプラスからマイナスに  
(前期戦略的投資の効果は後述)

売上高 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円)



# 2025年3月期通期連結業績見通し

- 今期を見据えた戦略的投資や事業構造の転換により売上高見通しは2,500百万円、営業利益見通しは+426百万円の170百万円へ

## 2025/3月期（連結）

(単位：百万円)	2025/3月期			2024/3月期
	金額	増減額	前年同期比	金額
売上高	2,500	+287	113.0%	2,212
営業利益	170	+426		▲256

### ■ 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

### ■ マーケティング事業：

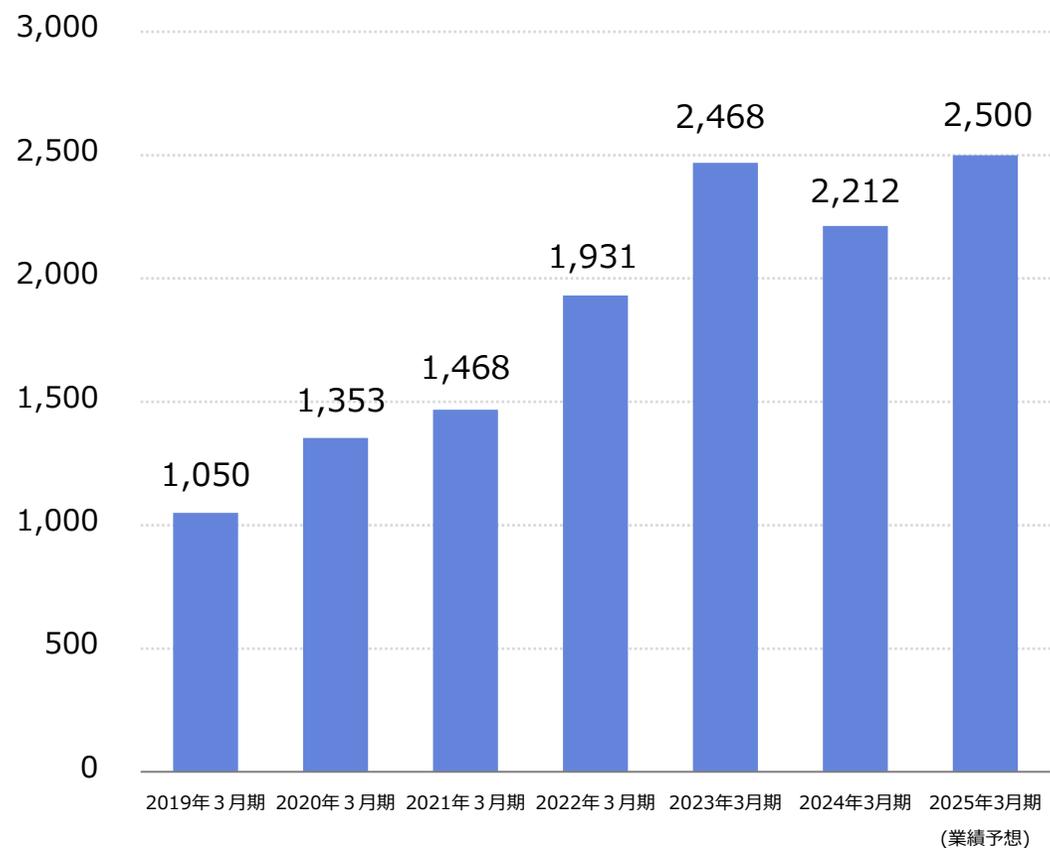
- 中堅・中小企業のマーケティングを自社によるPoCで蓄積したノウハウも生かし、断片的ではなく総合的に支援
- リサーチ事業はソリューション事業へと変革、国外顧客の拡大、新領域への参入、研究開発支援のインサイト分野において地位向上を目指す

- **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（データセクション社など）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

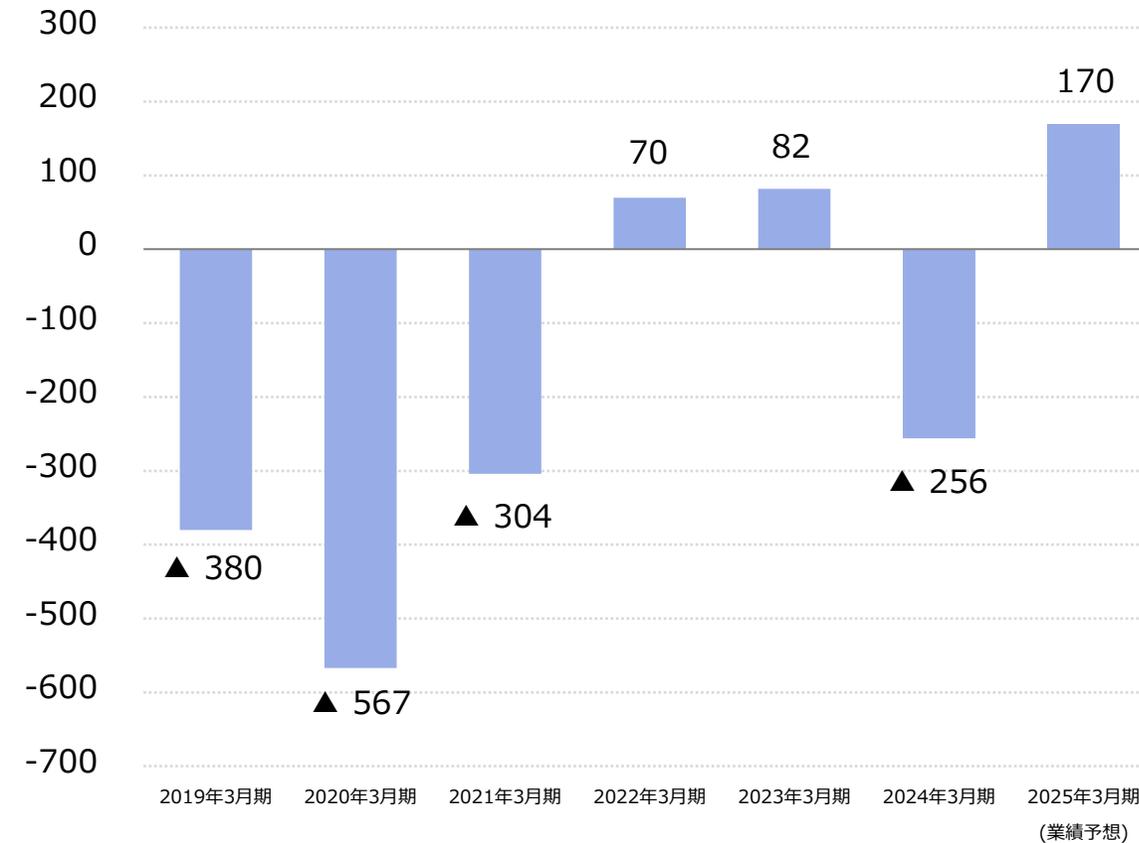
# 2025年3月期通期連結業績見通し

- 戦略的投資の効果顕在化、生産性向上、固定費の適正化により、売上高見通しは2,500百万円、営業利益見通しは黒字化で170百万円

### 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)