

# 株式会社バルクホールディングス 2023年3月期第1四半期 決算説明資料

---

2022年8月15日

## 【2023年3月期第1四半期 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

## 【ファイナンスの概要】

ファイナンスの概要	15
-----------	----

# 2023年3月期第1四半期 連結業績等

---

# 第1四半期 連結決算のポイント

- 売上高： 421百万円（前年同四半期比▲6百万円、▲1.4%）
- 営業利益： ▲71百万円（前年同四半期比▲98百万円）
  - ・ 改正法施行などで急拡大の事業機会獲得や大口案件、大企業・官公庁などの受注機会も急増
  - ・ 営業利益は赤字ではあるものの、グループ拠点の移転・統合による効率化・シナジー効果も更に顕在化し、売上高、各段階利益ともに概ね予算どおりの着地

## 売上高

## 主な要因

### セキュリティ事業

**233百万円\***  
(前年同四半期比  
+14百万円、  
+6.7%)

- ・ アリーナ販売がない中で、業界内での地位確立・向上に伴う顧客獲得率・層および受注金額の拡大で、トレーニング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を受けたAI脆弱性診断やダークウェブなど調査、関連法の改正法施行による需要拡大のコンサルティング売上も大幅に増収・増益

### マーケティング事業

**197百万円\***  
(前年同四半期比  
▲15百万円、  
▲7.2%)

- ・ マーケティングリサーチは堅調に推移。外注化推進による社内効率化も進行中
- ・ セールスプロモーションでは主要顧客である大手スーパーマーケットや食品メーカーからの受注が堅調に推移
- ・ デジタルマーケティング関連の売上が拡大、商品販売やSDGs関連の新規事業への足掛かりを構築

※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1Q（連結）

	金額	2022/3月期 1Q比		2023/3月期 通期 業績予想
		増減額	比率	金額
(単位：百万円)				
売上高	421	▲6	▲1.4%	2,400
売上総利益	178	-	-	-
販管費	250	-	-	-
営業利益	▲71	▲98	-	80
経常利益	▲74	▲98	-	65
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲78	▲92	-	43

### ■ 売上高：

- ・ セキュリティ事業はアリーナ販売がない中でも前年同四半期比増収
- ・ 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、販管費、各段階利益いずれも予算比で有利差異
- ・ 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

業界内での地位確立・向上に伴う顧客獲得率・層および受注金額の拡大や関連法の改正などに伴う事業機会の急拡大を的確に捕捉することで増収

売上高 (2023/3期1Q)

233百万円

前年同四半期比 +6.7% 同 +14百万円

営業利益 (2023/3期1Q)

▲2百万円

前年同四半期比 ▲55百万円

## 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
- アリーナ販売がない中で、前年同四半期売上を上回る
- 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個人情報保護法の改正法施行に伴う急拡大する事業機会の獲得など大幅な増収・増益

**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。  
関連法改正による需要急増、Discovery・ISO27701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、大手中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」を支援
- 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
- インcident発生時の対応をサポートする会員制サービス「CYBERGYM Express」の提供開始
- 改正個人情報保護法へのPマーク対応の急拡大する事業機会の獲得
- 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（EGAT）へのペネトレーションテストを受注。アジアのOTへ注力
- その他：Executive Forumの開催、NHKやBSテレ東での紹介、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開始準備

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収・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売上及び受注が拡大

売上高 (2023/3期1Q)

**197**百万円

前年同四半期比 ▲7.2% 同 ▲15百万円

営業利益 (2023/3期1Q)

**▲20**百万円

前年同四半期比 ▲41百万円

## 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

- 主要顧客である大手スーパーマーケットや大手食品メーカーからの受注が堅調に推移
- 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、商品販売やVRなど新規事業への足掛かりを構築



## 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。SDGs関連や商品販売の新規事業も開始

- 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
- 大学・入札関係は、研究・技術開発のための調査やデータ処理などの支援により、研究開発支援事業として成長
- 主要顧客である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
- 数百人規模のExecutive Forumの企画・運営
- ダイバーシティソリューションを始めとするSDGs関連ソリューションの拡充
- 商品販売事業などの新規事業の一部開始
- その他：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
- エクイティ・ファイナンスの実施（後述）により、財務基盤強化
- ダイバーシティ採用を始めとして全社でのSDGsへの取り組み強化

## 2022/6月末（連結）

(単位：百万円)	2022/ 3月末	2022/6月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	777	<b>687</b>	<b>▲89</b>	88.4%
固定資産	236	<b>242</b>	<b>+5</b>	102.5%
繰延資産	6	<b>9</b>	<b>+3</b>	160.7%
総資産	1,020	<b>940</b>	<b>▲80</b>	92.1%
流動負債	564	<b>450</b>	<b>▲113</b>	79.8%
固定負債	91	<b>79</b>	<b>▲11</b>	87.0%
純資産	364	<b>410</b>	<b>+45</b>	112.5%
自己資本比率	35.3%	<b>42.8%</b>	<b>+7.5</b>	-

### <前期末比>

#### ■ 流動資産：

- ・ 現預金が107百万円増加一方で、売掛金が203百万円減少などで89百万円の減少

#### ■ 固定資産：

- ・ ソフトウェアが3百万円、敷金・保証金が1百万円増加などで5百万円の増加

#### ■ 流動負債：

- ・ 未払金が32百万円増加の一方、買掛金が53百万円、短期借入金が26百万円、1年内返済長期借入金が30百万円減少などで113百万円の減少

#### ■ 固定負債：

- ・ 長期借入金が12百万円減少などで11百万円の減少

#### ■ 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54百万円、為替換算調整勘定が12百万円増加の一方、利益剰余金が78百万円減少などで45百万円の増加

#### ■ 自己資本比率：

- ・ 以上の結果、自己資本比率は7.5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	+448	123.0%	1,952
営業利益	80	+10	114.3%	70
経常利益	65	+15	130.0%	50
親会社株主に帰属する当期純利益	43	+5	131.6%	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

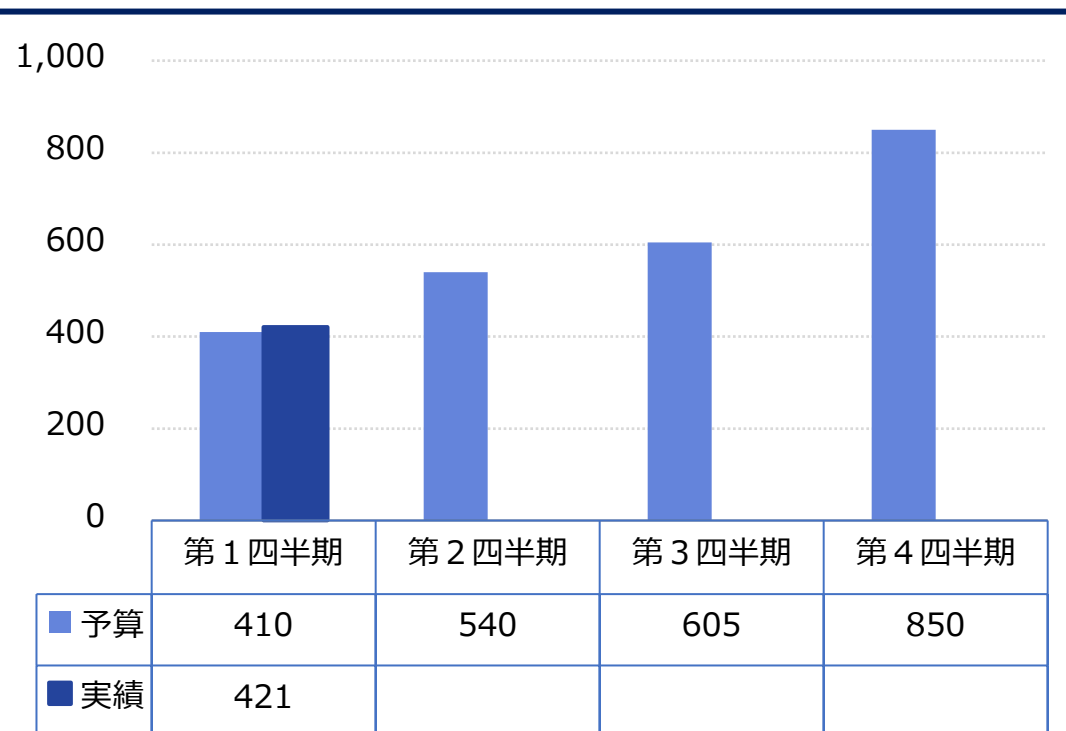
### ■ 海外：

- ・ 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

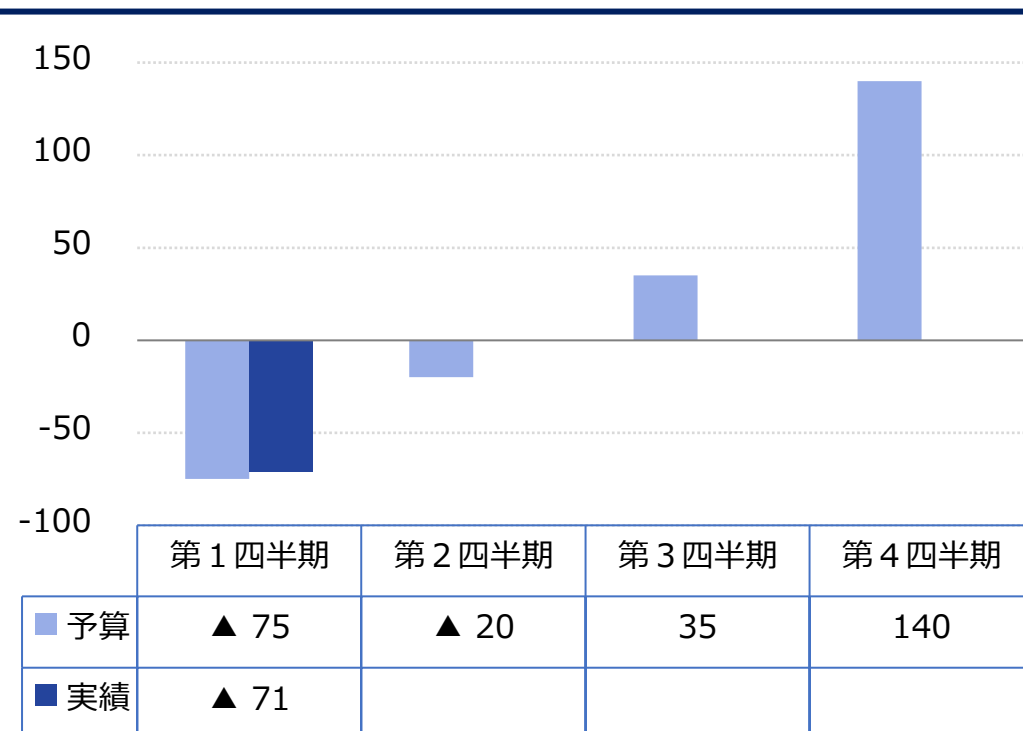
# 2023年3月期通期連結業績見通し

- 第1四半期実績は、売上高、営業利益ともに業績予想の前提となる予算並みで着地
- 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2四半期の予算分は確保済み
- 大型商談の受注も順調、警察庁（24か所トレーニング）、防衛基盤整備協会、大手金融機関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）

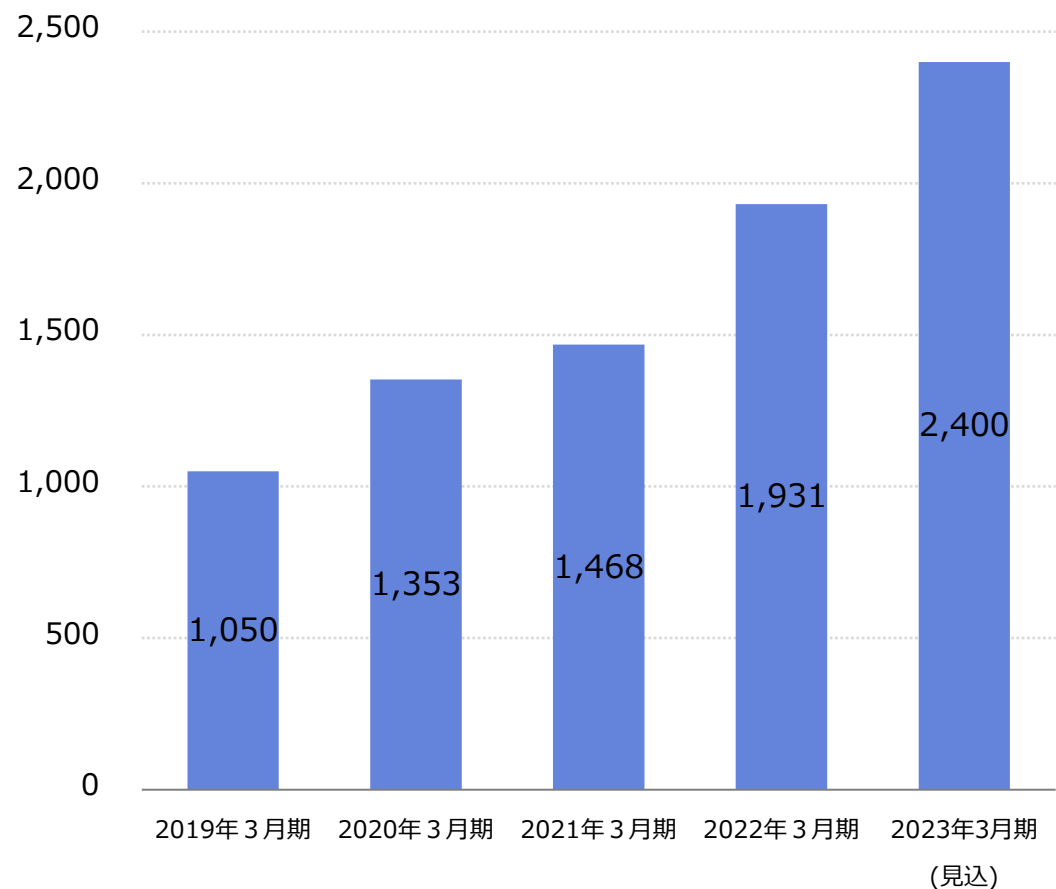


営業利益（単位：百万円）

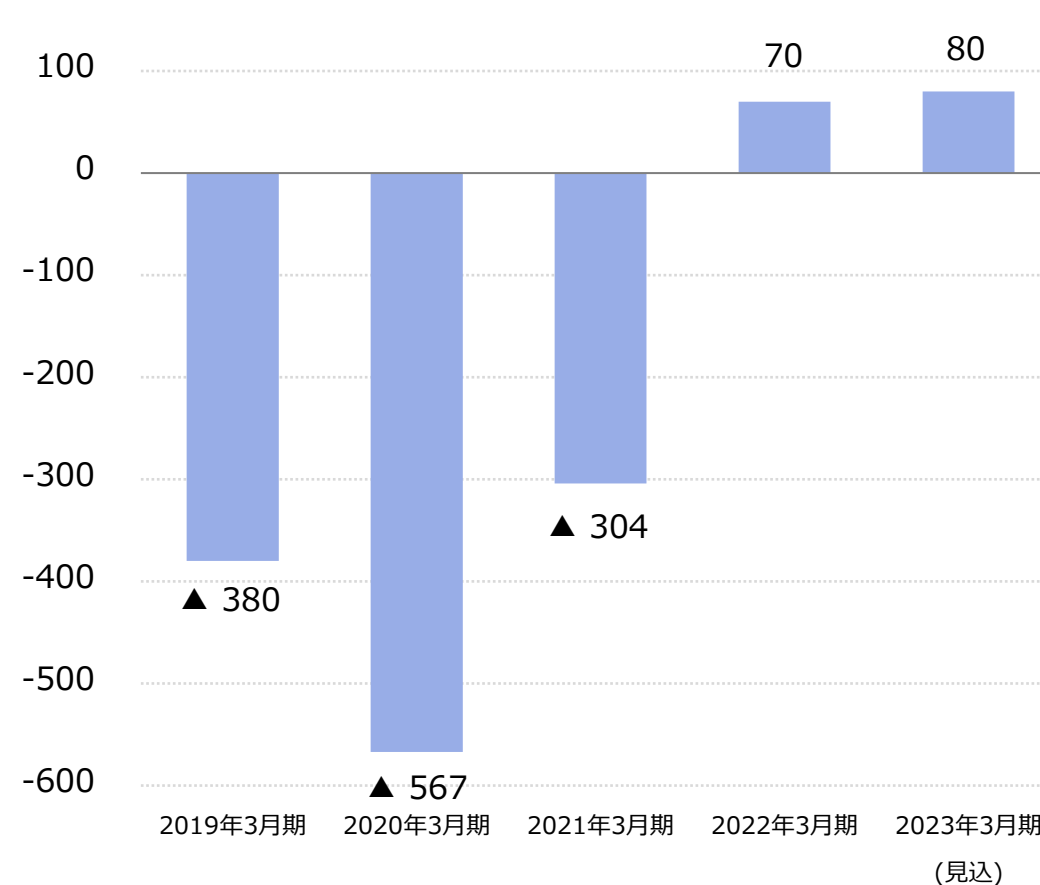


- 2023年3月期は売上高2,400百万円と4年間で約2.4倍見通し
- 営業利益も前期引き続き黒字の80百万円を見通す

### 売上高 (単位：百万円)



### 営業利益 (単位：百万円)



# ファイナンスの概要

---

- 新株発行による払込み約 1 億円は 6 月 30 日に完了
- 5 年間で合計約 4.8 億円の資金調達となる見込み\*

## 目的\*\*

- 資金調達環境の変化がある中で、新株式発行による約 1 億円の即時調達
- 大口案件、大企業・官公庁などの受注機会の急増の中、機会ロス回避のための自己資本比率改善含む急務での財務健全性のさらなる強化
- 成長エンジン加速に向けた、M&A、人材獲得、開発資金の確保
- 各割当先との新規あるいは追加的な連携、支援の期待
- （後述の有償ストック・オプションは）業務執行取締役の長期的な成長・株価へのコミットメント強化

## 特徴

- 新株式の発行による即時資金確保
- 新株式と行使価額が異なる 2 種類の新株予約権の同時発行による希釈化のスピード調整
- 行使価額の都度修正のある MS ワラントではなく、行使価額固定型

(\*) 新株発行と後述の第 11 回および第 12 回新株予約権の発行・行使による調達資金

(\*\*) 有償ストック・オプションの行使による調達資金につき、現時点で使途は未定



発行決議日：2022年6月14日 払込日：2022年6月30日

種別	割当先	概要
①新株式発行	エレメンツキャピタル リサーチ合同会社	調達額：約100百万円 発行数：375,900株 発行価額：266円（決議日前日終値） 条件：6か月間ロックアップ
②第11回新株予約権 （行使価額固定型）	ハヤテマネジメント株式会社	想定調達額：280百万円 行使期間：4年間 行使価額：280円（前日終値比5.3%プレミアム） 新株予約権数：10,000個（1百万株）
③第12回新株予約権 （行使価額固定型）	ハヤテマネジメント株式会社	想定調達額：約95百万円 行使期間：5年間 行使価額：239.4円 （前日終値比10.0%ディスカウント） 新株予約権数：4,000個（0.4百万株）
④第10回新株予約権 （有償ストック・オプション）	当社取締役	行使期間：10年間 行使価額：277円（前日終値4.1%プレミアム） 新株予約権数：11,241個（1,124,100株） 特徴：一定期間の平均株価が行使価額の40%を下回った場合、277円で強制行使

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)