



株式会社バルクホールディングス 2023年3月期第3四半期 決算説明資料

2023年2月14日

【2023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	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

2023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

- 第3四半期単体：売上高574百万円(前期比+127百万円)、営業利益▲30百万円(▲32百万円)
- 売上高：1,630百万円(+358百万円、+28.2%)
- 営業利益：▲85百万円(▲75百万円)
 - ・ 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、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関連売上が増加
 - ・ 両事業とも受注面で良好に推移し、累計の売上高は増収、予算比で上振れ着地。人材・ソリューション向けの戦略的な投資費用の増加により、各段階利益は減益、予算比で下振れ

売上高

主な要因

セキュリティ事業

917百万円※
(前年同四半期比
+319百万円、
+53.5%)

- ・ 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
- ・ 良好な事業環境を踏まえ、人材確保を前倒し

マーケティング事業

733百万円※
(前年同四半期比
+43百万円、
+6.2%)

- ・ 受注面は堅調に推移、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

連結P/L概要

2023/3月期 3Q (連結)

	金額	2022/3月期 3Q比		2023/3月期 3Q予算比		2023/3月期 3Q単体
		増減額	比率	増減額	比率	金額
(単位：百万円)						
売上高	1,630	+358	+28.2%	+75	+4.9%	574
売上総利益	669	-	-	-	-	-
販管費	755	-	-	-	-	-
営業利益	▲85	▲75	-	▲25	-	▲30
経常利益	▲87	▲91	-	-	-	▲36
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲98	▲87	-	-	-	▲25

■ 売上高：

- ・ セキュリティ事業は大口案件や安定的な受注で大幅増収
- ・ 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の開発・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の増加などにより、営業利益以下の各段階利益は減益
- ・ 予算比で売上高は上振れ、各段階利益は下振れ着地
- ・ 3Q想定のアリーナ稼働が4Qに期ずれ

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、2Qに引き続き増収。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 3Q)

917百万円

前年同四半期比 +53.5% 同 +319百万円

営業利益 (2023/3期 3Q)

132百万円

前年同四半期比 +80.9% 同 +59百万円

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
- 安定的な売上も拡大し、前年同四半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（日本橋アリーナと沖縄アリーナはプロジェクト進行中）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、新サービスも好調。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
 - ・ 東洋システム開発と沖縄における協業、網屋との戦略的業務提携
 - ・ 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
- 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のDiscoveryの受注・引き合いが急拡大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実施
- 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
- フィリピンでのバーチャルトレーニングの継続実施
- 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、フィリピン含む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・マーケティング費用等の先行投資の影響により減益

売上高 (2023/3期 3Q)

733百万円

前年同四半期比 +6.2% 同 +43百万円

営業利益 (2023/3期 3Q)

64百万円

前年同四半期比 ▲28.9% 同 ▲26百万円

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

- 主要顧客からの受注が堅調に推移、新規顧客の売上も拡大
- 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。200人規模のExecutive Forumの開催
- 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
- 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
- ダイバーシティ・マネジメントの促進と定着を支援するwork with Prideの『PRIDE指標2022』において最高評価『GOLD』認定を取得
- 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

連結B/S概要

2022/12月末（連結）

(単位：百万円)	2022/ 3月末	2022/12月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	777	695	▲81	89.5%
固定資産	236	245	+8	103.7%
繰延資産	6	7	+1	129.1%
総資産	1,020	949	▲71	93.0%
流動負債	564	474	▲90	84.0%
固定負債	91	72	▲18	79.5%
純資産	364	402	+38	110.4%
自己資本比率	35.3%	41.6%	+6.3	-

<前期末比>

■ 流動資産：

- ・ 現預金30百万円減、売掛金等49百万円減などで81百万円の減少

■ 固定資産：

- ・ 投資有価証券21百万円増、有形固定資産9百万円減などで8百万円の増加

■ 流動負債：

- ・ 契約負債17百万円増、短期借入金50百万円減、1年内返済長期借入金30百万円減などで90百万円の減少

■ 固定負債：

- ・ 長期借入金22百万円減などで18百万円の減少

■ 純資産：

- ・ 資本金及び資本剰余金が新株予約権の行使により、それぞれ62百万円増、利益剰余金98百万円減などで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6.3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	+469	124.2%	1,931
営業利益	80	+10	114.2%	70
経常利益	65	+15	129.9%	50
親会社株主に帰属する当期純利益	43	+5	111.6%	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

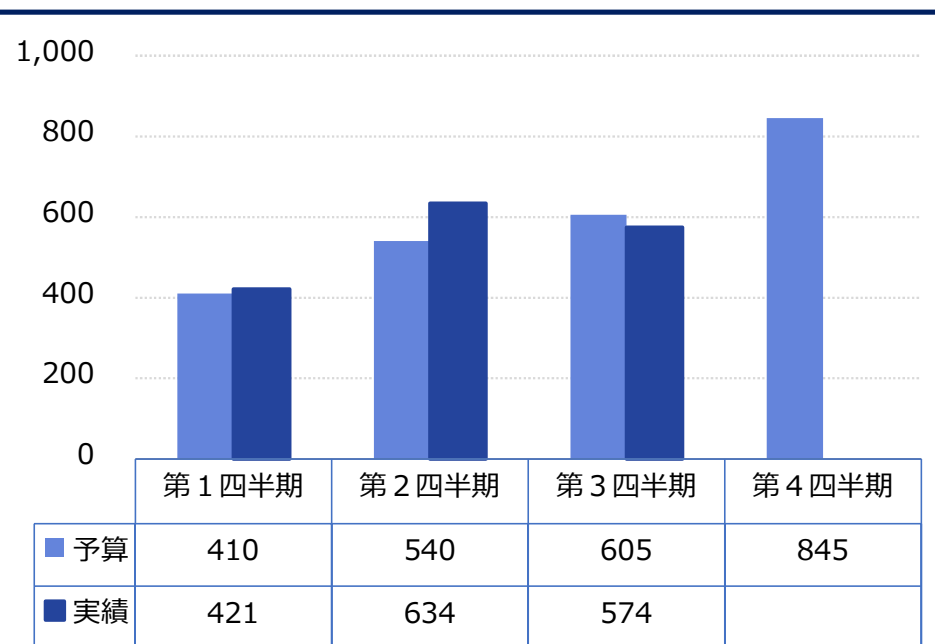
■ 海外：

- 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

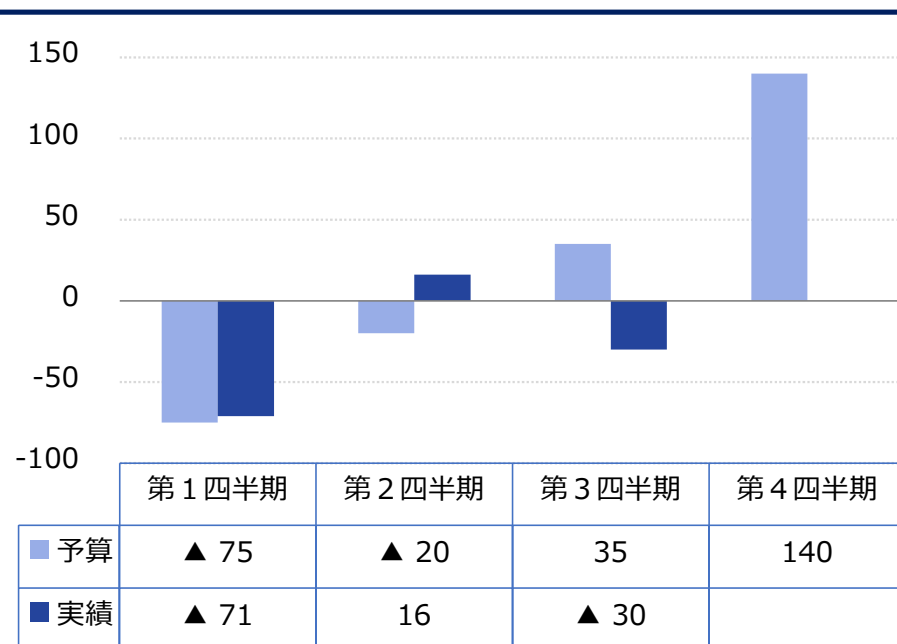
2023年3月期通期連結業績見通し

- 売上高は業績予想の前提となる予算を上振れ、営業利益以下の各段階利益は人材・ソリューション向けの戦略的な投資費用が増加したことで予算比下振れで着地
- 3Q想定の新規アリーナ稼働が4Qに期ずれ
- 直近実績、見込案件の状況を踏まえ、期初の業績見通しを維持

売上高 (単位：百万円)



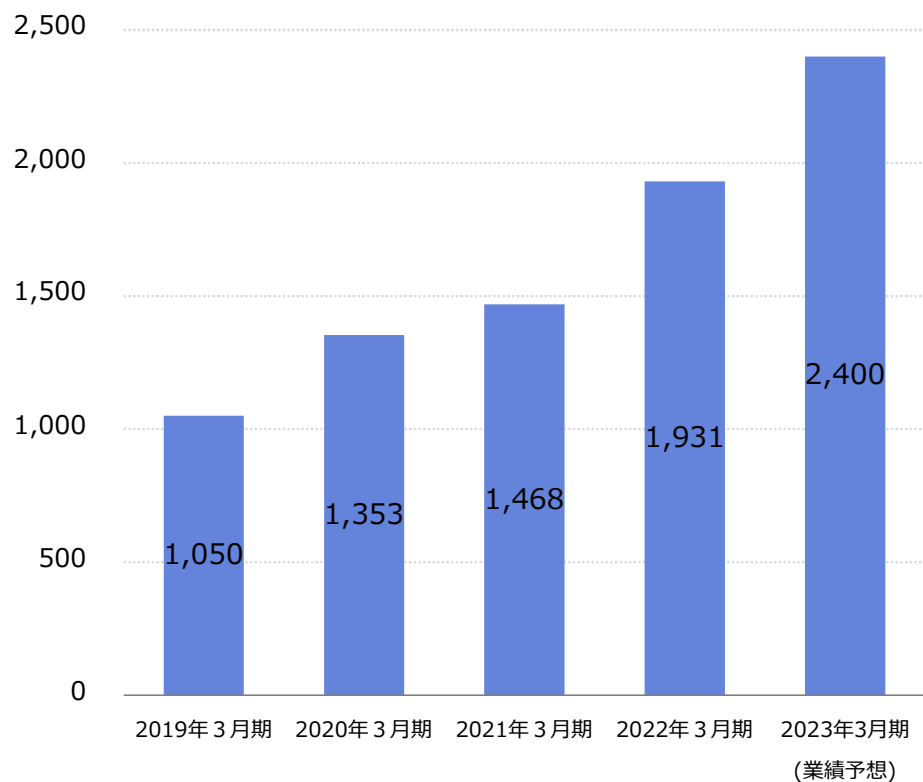
営業利益 (単位：百万円)



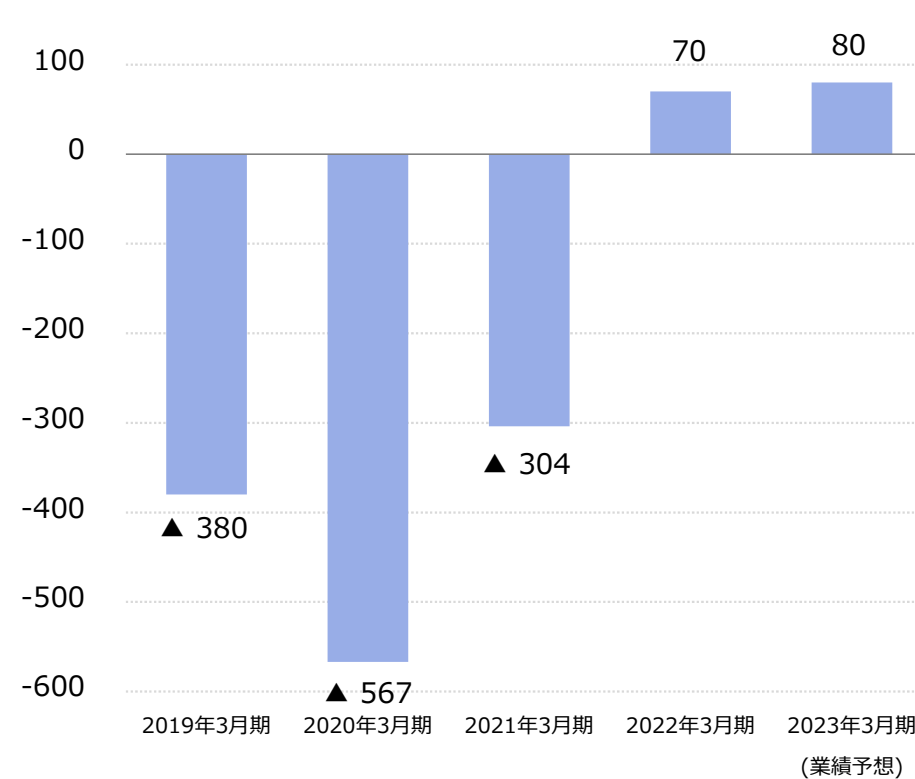
連結業績推移

- 当期は売上高2,400百万円と4年間で約2.4倍となる見込み
- 前期に黒字化、利益の範囲内での人材投資等も考慮し、当期の営業利益見通しは80百万円

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



免責事項

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