

株式会社バルクホールディングス
2022年3月期
決算説明会資料

2022年5月31日

【2022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 1
連結業績推移	1 2
2023年3月期通期連結業績見通し	1 3

【事業方針・戦略の概要】

セキュリティ・セグメント	1 5
マーケティング・セグメント	2 4
SDGsの取り組み	3 0

【Appendix】

投資先の状況	3 4
バルクグループトピックス	3 7

2022年3月期 連結業績等

2022年3月期 連結決算のポイント

◆売上高：1,931百万円（前期比+463百万円、+31.5%）

◆営業利益：70百万円（前期比+374百万円）

- ・全事業において基盤構築・強化が進捗し、コロナ禍の影響をカバー
- ・グループ拠点の移転・統合による効率化・シナジー効果も加え、
大幅な増収増益を実現し、黒字転換

▶セキュリティ事業 992百万円※（前期比+385百万円、+63.5%）

【主な要因】

- ・アリーナ販売による売上、トレーニングにおけるストック型の保守売上・サブスクリプション売上の積み上げ、顧客層の拡大により売上・利益が大幅に伸長
- ・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も増加、情報セキュリティ規格のコンサルティング売上も堅調に推移

▶マーケティング事業 960百万円※（前期比+83百万円、+9.5%）

【主な要因】

- ・マーケティングリサーチにおけるリサーチ業務の主要顧客からの複数案件化や非対面リサーチの急成長
- ・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、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

連結P/L概要

◆売上高

セキュリティ事業・マーケティング事業ともに前年比大幅増収増益

◆販管費

事業の効率化・スピード化に向けたグループ拠点の移転・統合に伴う一時費用（33百万円）を計上したものの、これを上回る効率化とシナジー効果の発揮によって、売上高比率で前期の54.5%から41.5%へと大幅圧縮

◆各段階利益

大幅な増収に加え、固定費の削減が進んだことで、前期比で約3.7億円の収支改善
当連結会計年度はいずれも黒字となり、通期予想数値も大きく上回る

(単位：百万円)

(連結)	金額	2022/3月期			
		2021/3月期比		2022/3月期通期業績予想比	
		増減額	比率	増減額	比率
売上高	1,931	+463	+31.5%	+97	+5.3%
売上総利益	871	+245	+75.8%	—	—
販管費	801	+1	+0.2%	—	—
営業利益	70	+374	—	+37	+112.3%
経常利益	50	+375	—	+38	+317.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	38	+473	—	+30	+381.7%

セグメント別業績 セキュリティ

売上高 (2022/3期)

992百万円

前年比 +63.5% 同+385百万円

営業利益 (2022/3期)

166百万円

前年同期比 +269百万円

全ソリューションにおいて収益が大きく拡大し、海外部門の固定費が僅少となったことでセグメント損益でも黒字に転換

◆セキュリティトレーニング部門

- 国内におけるCYBERGYMアリーナの増加に伴い収益拡大。ストック型の保守売上・サブスクリプション売上も増加し、売上・利益が大幅に伸長
- 官公省庁や大手企業を始め、様々な顧客を獲得し、継続受注も獲得
- ブランドが浸透し、実績も積み重なる。主要なメディアでも紹介

◆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事業機会の獲得など引き続き堅調に推移

アリーナ提供の拡大に加え、Discovery・ISO27701コンサルなどの新サービスも好調、ブランドの浸透と実績の積み上げにより、官公省庁や大手企業などからの大型案件の受注機会も拡大

- ▶ 株式会社アクトとの間で2022年3月に札幌アリーナ及び福岡アリーナの開設・運営開始
- ▶ 警察庁全国21都道府県24カ所サイバー攻撃対策訓練を開始（計600人以上が参加想定）
- ▶ NICT 2021年度実践的サイバー防御演習「CYDER」（全65回）継続実施（計3,000人以上参加想定）
- ▶ 警視庁人材育成トレーニングの開始
- ▶ 一般社団法人国際サイバーセキュリティ協会(IACS)の幹事法人として参画
- ▶ ダークウェブ等調査のDiscoveryの受注・引き合いが拡大
- ▶ 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好評
- ▶ 改正個人情報保護法へのPマーク対応の事業機会の獲得
- ▶ 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）

その他：NHK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、今期フィリピンでの事業開始の足掛かりを構築

セグメント別業績 マーケティング

売上高 (2022/3期)

960百万円

前年同期比 +9.5% 同+83百万円

営業利益 (2022/3期)

149百万円

前年同期比 +92百万円

セグメント損益は引き続き好調に推移。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

◆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・広告代理店部門

- 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を本格化 デジタルマーケティング関連の受注も拡大。新規事業への足掛かりも構築し始める

- ▶ 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
- ▶ パロニム株式会社とインタラクティブ動画テクノロジー『TIG』を既存顧客の大手スーパーマーケットにて実施
- ▶ VR店舗の受注、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
- ▶ iClick社と提携し、インバウンドマーケティング・越境ECサービスの新規展開
- ▶ SDGs、商品販売事業などの新規事業への足掛かりを構築

- ▶ 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。実際に効率化やシナジー効果が顕在化
- ▶ これまで及び今後のグループ事業拡大を踏まえ、優秀な人材の確保、戦略・事業サポート及びリスク管理体制の強化等を目指し、人事部門、経営企画部門、システム部門及び内部監査部門において、スペシャリストを採用
- ▶ 先行投資の収益化・グループ事業基盤の拡充による業績改善、財政状態健全化等により、継続企業的前提に関する重要事象等が解消

連結B/S概要

<前期末比>

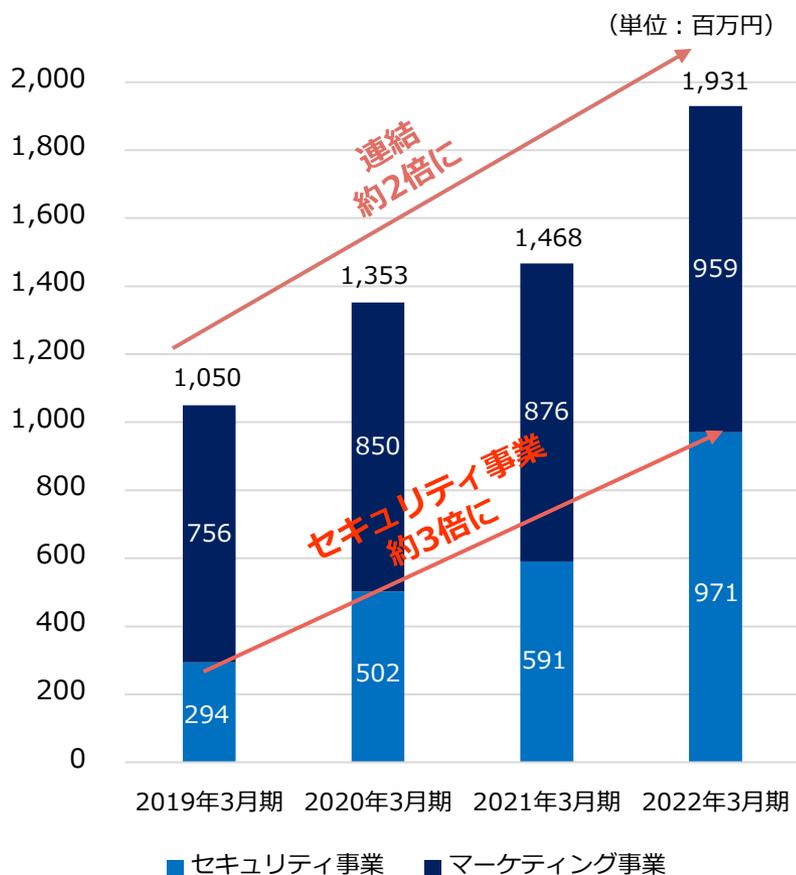
- ◆ **流動資産** : 売掛金が221百万円、商品及び製品が34百万円、未収入金が32百万円増加した一方で、前渡金が46百万円減少したことなどで279百万円の増加
- ◆ **固定資産** : 建物及び建物附属設備が29百万円、工具器具備品が22百万円、敷金・保証金が40百万円増加したことなどで95百万円の増加
- ◆ **流動負債** : 短期借入金が66百万円、一年内返済長期借入金が27百万円、未払金が53百万円増加した一方で、契約負債が13百万円減少したことなどで161百万円の増加
- ◆ **固定負債** : 役員退職慰労引当金が15百万円、長期借入金が12百万円減少したことなどで22百万円の減少
- ◆ **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90百万円増加、利益剰余金が38百万円したことなどで234百万円の増加
- ◆ **自己資本比率** : 以上の結果、自己資本比率は15.3ポイント増加 (単位: 百万円)

(連結)	2021/3月末	2022/3月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	498	777	+279	156.1%
固定資産	141	236	+95	167.4%
繰延資産	7	6	0	86.4%
総資産	646	1,020	+373	157.7%
流動負債	402	564	+161	140.2%
固定負債	113	91	▲22	80.4%
純資産	130	364	+234	279.3%
自己資本比率	20.0%	35.3%	+15.3	—

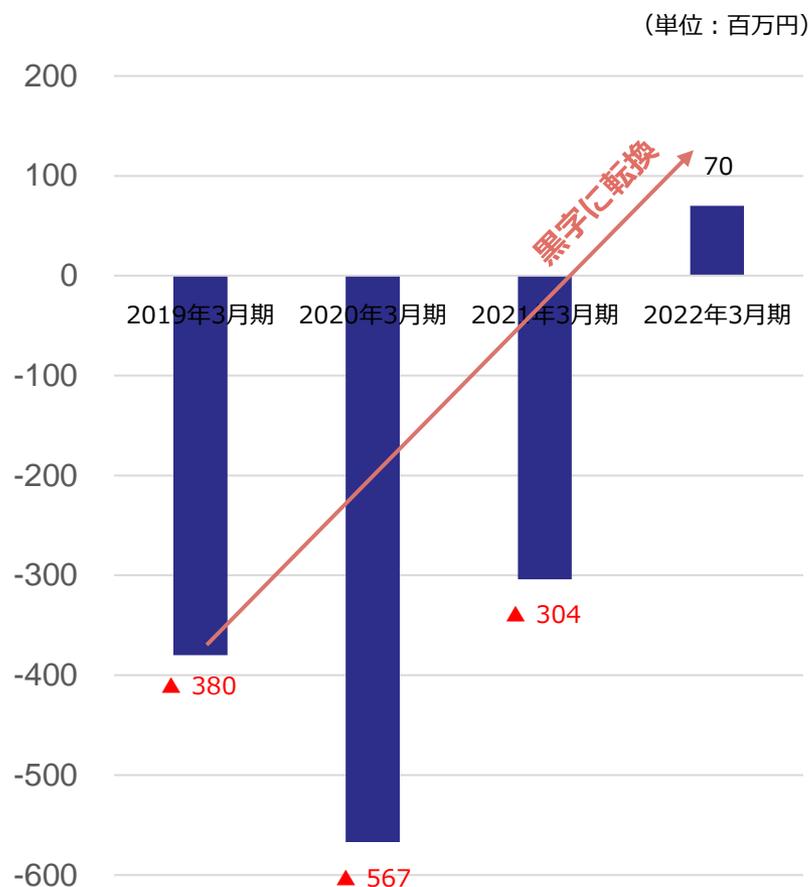
連結業績推移

- ◆ 2022年3月期は売上高1,931百万円と3年間で約2倍に。セキュリティ事業は約3倍に
- ◆ 営業利益も前期比70百万円と黒字に転換

売上高



営業利益



2023年3月期通期連結業績見通し

- ▶セキュリティ事業に関しては、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も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
- ▶海外については、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

(単位：百万円)

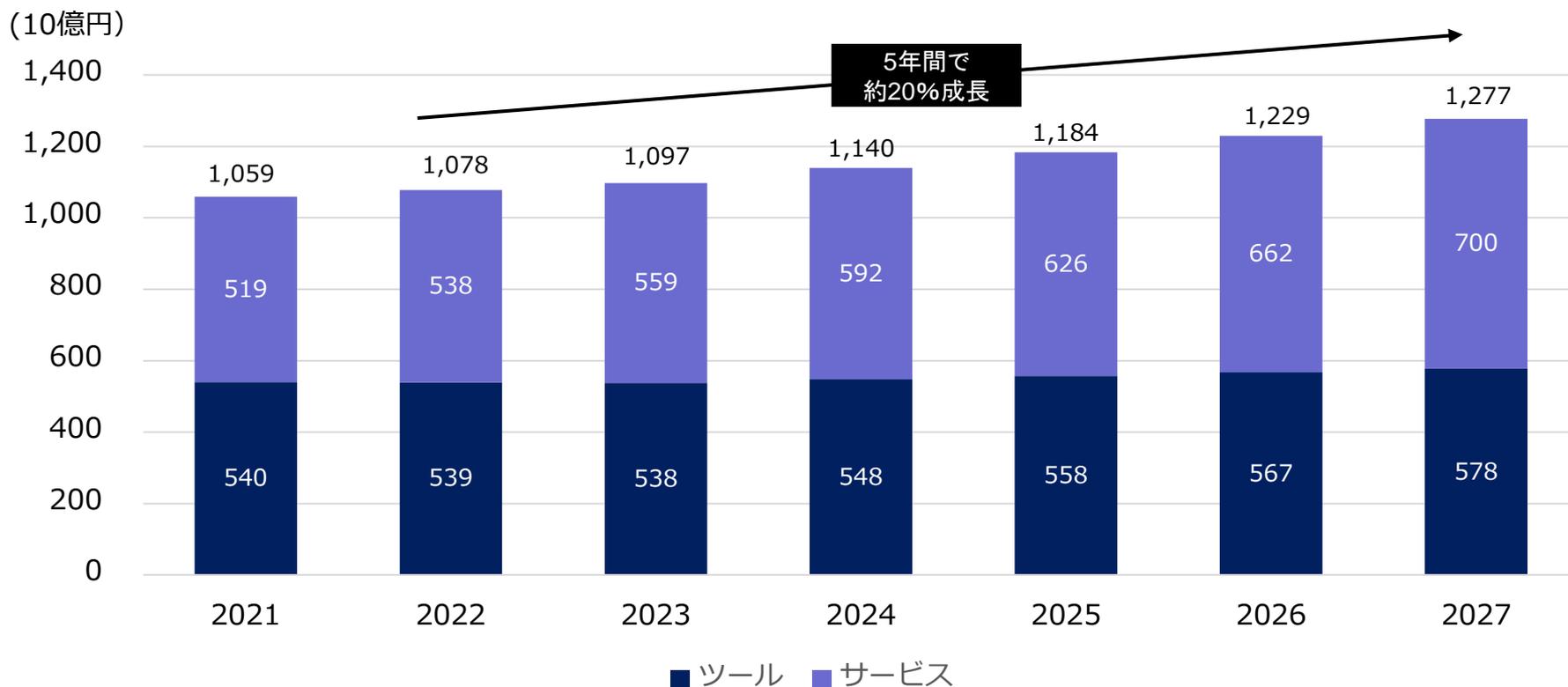
(連結)	2023/3月期			2022/3月期
	金額	増減額	前年同期比	金額
売上高	2,400	+448	123.0%	1,952
営業利益	80	+10	—	70
経常利益	65	+15	—	50
親会社株主に帰属する 当期純利益	43	+5	—	38
1株当たり当期純利益	3.23円	▲0.10円	—	3.33円

事業方針・戦略の概要

日本のサイバーセキュリティ市場

- 日本の法人向けサイバーセキュリティ市場は2022年で1兆円を超えており、今後5年間で更に約20%成長し、1兆3,000億円弱に到達する想定

法人向けサイバーセキュリティ市場規模予測



(注) NRI「2027年度までのICT・メディア市場の帰途とトレンドを展望」より弊社作成

- 「サプライチェーンへの攻撃」、「国家による攻撃」、「ランサムウェア」が主な脅威として前年同期はあり、今期も同様に脅威として想定される

3つの脅威

国内の主な事例

サプライチェーンへの攻撃

国家による攻撃

ランサムウェア

- **2021年5月**
大手総合電機メーカーの情報共有ツールへの不正アクセスにより、同ツール利用の**NISC、国交省、外務省からの利用システム情報流出**
- **7月**
大手製粉会社への大規模サイバー攻撃で、**約9割のシステムに被害・決算報告にも影響**
- **10月**
オリパラ委員会が**4.5億回のサイバー攻撃を観測**
- **11月**
町立病院がランサムウェア攻撃を受け、**電子カルテが暗号化、予約受入などを停止**
- **2022年2月**
Emotetの感染が再拡大、国内複数企業が感染公表
- **2月**
大手タイヤメーカーが米子会社へのサイバー攻撃で**北米工場稼働約1週間停止。140億円の営業減益要因**に
- **3月**
大手自動車会社が仕入先へのサイバー攻撃で**国内全製造ラインの停止**

(注) サイバーリズン「2022年セキュリティ予測」、総務省サイバーセキュリティ統括室 令和4年2月18日「総務省のサイバーセキュリティ政策の最新動向」より抜粋

- 事業機会：個人情報保護法の改正法施行や防衛装備庁の情報セキュリティ基準の強化（適用年度確定）に関する改正

個人情報保護法

- 2022年4月1日改正法施行に伴い、以下が新しくなる
- ・Pマークにおける個人情報保護マネジメントシステム構築・運用方針
 - ・Pマーク審査基準

年月	～2022年3月31日	2022年4月1日～
申請	現行基準・現行法に対応した申請受付	新指針・改正法に対応した申請受付
審査	規定	新指針・改正法へ未対応・不適合の場合 ⇒指摘事項 但し、変更案及び承認計画書が確認できれば指摘事項としない（計画は原則3か月以内）
	運用	新指針・改正法に対応した規定による運用状況の確認において不適合の場合 ⇒指摘事項 但し、2022年3月31日までの運用記録は、現行基準・現行法の実績を確認

(注) 現行基準・現行法：現行基準及び現行個人情報保護法
新指針・改正法：「構築・運用指針」に基づく審査基準及び令和2年改正個人情報保護法

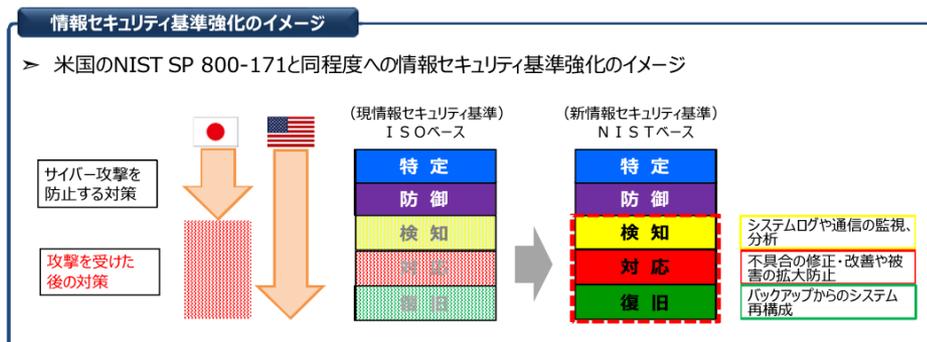
情報セキュリティ基準

現在、防衛関連企業に対し、防衛省が国際基準ISO/IEC 27001 (ISMS)基準ベースの情報セキュリティ基準順守を義務付け

↓（改正検討）

サイバー攻撃の脅威増大や米国防衛調達の情報セキュリティ強化動向を踏まえ、防衛調達における情報セキュリティ基準を強化

- ・米国NIST SP 800-171と同程度まで強化する改正検討
- ・令和5年度（2023年度）の契約から適用
*一定の移行期間（最長5年間）を設定

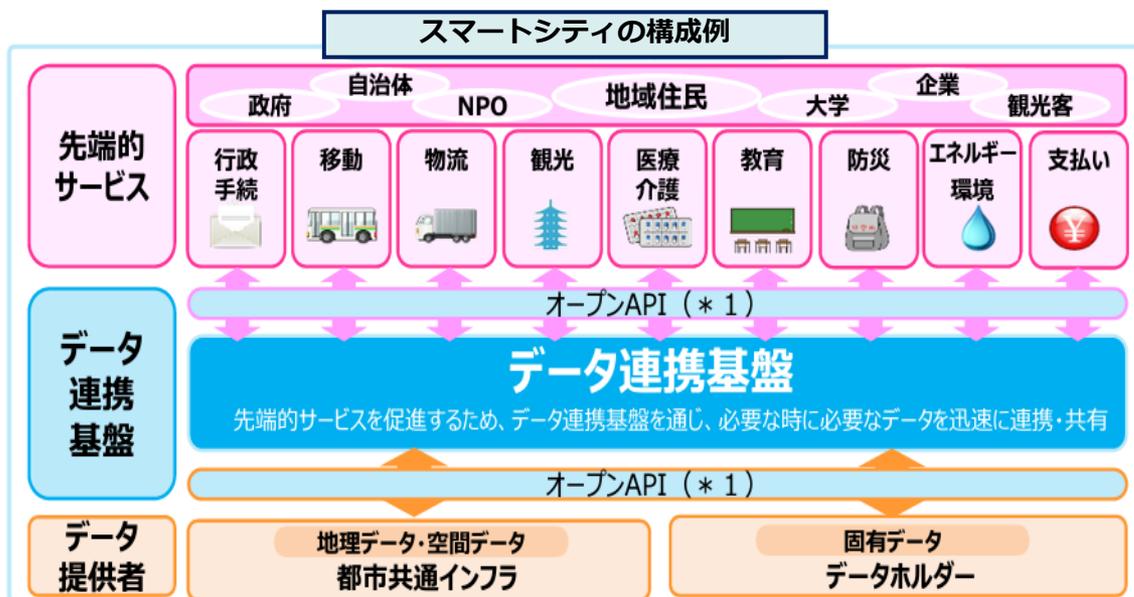


(注) 防衛装備庁技術シンポジウム2019「防衛装備庁における情報セキュリティ基準の改正に係る取組」より抜粋

日本のサイバーセキュリティの動向

- **事業機会**：今後に増え得るスマートシティといったICT等の新技術の活用により、あらゆる面で最適化された運営都市でデータ連携基盤を中心とした核となる部分に対するサイバーセキュリティ対策
- **複数分野のデータ連携とデジタル技術を活用**して、都市インフラ・施設や運営業務等を最適化し、企業や生活者の利便性・快適性の向上を目指す都市
- 我が国の課題である**デジタル化・規制改革を加速**

スマートシティにおけるデータの安全管理に係る基準への適合



(* 1) API : Application Programming Interface 異なるソフト同士でデータや指令をやりとりするときの接続仕様

(注) 内閣府地方創生推進事務局 令和3年8月資料 より弊社作成

サービス間のデータ連携・共有の要であるデータ連携基盤整備事業者に対して：

- **サイバーセキュリティ対策等**の安全管理基準の規定
- 遵守・適合を内閣府が確認



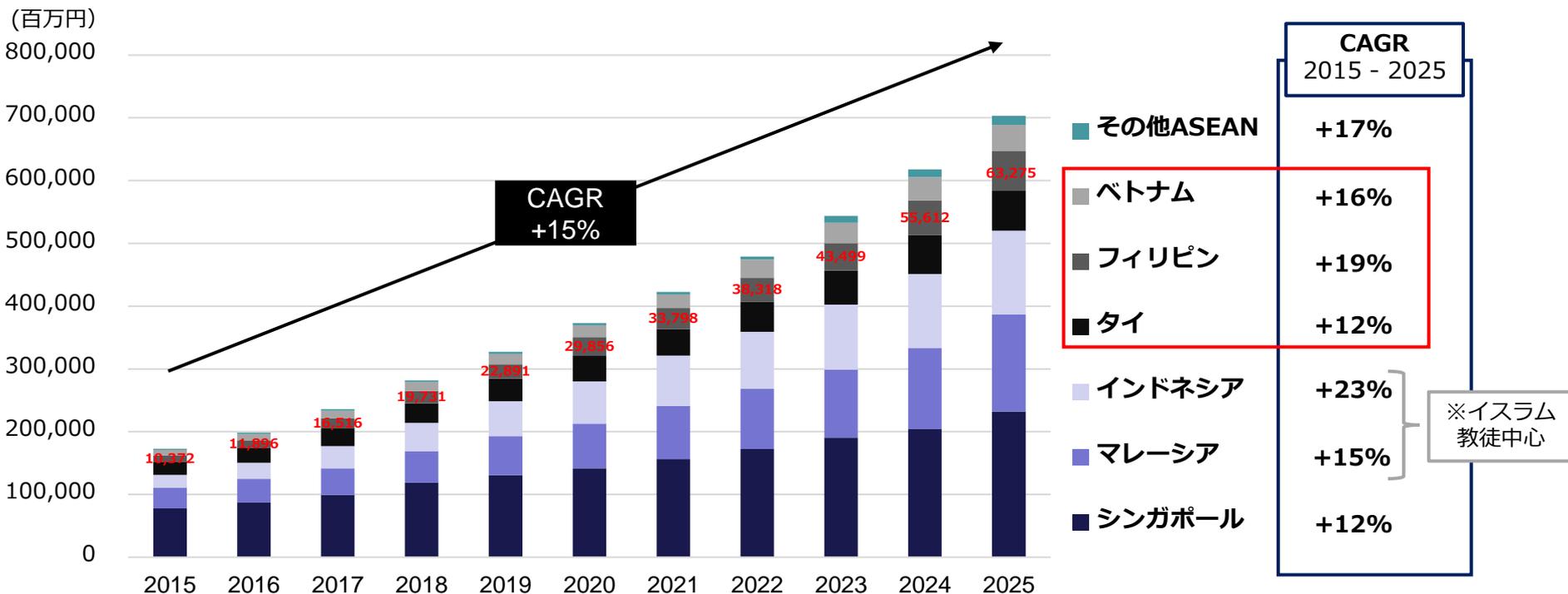
データの安全管理基準

- 責任体制等の確立
- 運用規程等の策定
- 要員（情報処理安全確保支援士等）の確保
- PDCAサイクルの確立
- 事業継続計画（BCP）の策定 など

ASEAN地域のサイバーセキュリティ市場

- ASEANは2025年までに世界トップ5のデジタルエコノミーに入り込むポテンシャルを有しており、年平均約15%の成長を続け、2025年には7,000億円の市場規模に到達する想定
- そうした中で初期的には障壁が少なく、高い成長を継続しているフィリピン等を取り込む

ASEANのサイバーセキュリティ消費額



(注) ATKearney「Cybersecurity in ASEAN: An Urgent Call to Action」より弊社作成

高い成長を継続し、宗教的な制約も少なく、事業環境も整っている国から取り組む

- ・ フィリピンは若い世代が多く、セキュリティ関連も国を挙げて取り組んでいる中で、今後も継続的に急拡大が見込まれる。また、唯一公用語が英語でエンジニア育成観点でも事業環境が整っている

概要

サイバーセキュリティ関連環境



フィリピン

- ・ 人口：1億1,200万人（中央値年齢26.3歳）
- ・ インターネット人口：7,600万人（68.0%）
- ・ 公用語：英語及びフィリピン語
- ・ 宗教：ASEAN唯一のキリスト教国

- ・ セキュリティ市場規模：2022年 38,318、2025年 63,275（百万円）
 - ・ CAGR：+18.2%（2022 - 2025）
 - ・ 国家サイバーセキュリティ戦略の有無：有
National Cybersecurity Plan 2022
 - ・ セキュリティ全体統括：情報通信技術省（“DICT”）
- ※弊フィリピン子会社はDICTよりサービス提供事業者として認証済み



タイ

- ・ 人口：7,000万人（中央値年齢40.9歳）
- ・ インターネット人口：5,500万人（78.6%）
- ・ 公用語：タイ語

- ・ セキュリティ市場規模：2022年 47,898、2025年 63,275（百万円）
 - ・ CAGR：+9.7%（2022 - 2025）
 - ・ 国家サイバーセキュリティ戦略の有無：有
The National Security Policy and Plan (2019-2022)
 - ・ セキュリティ全体統括：国家サイバーセキュリティ委員会（“NCSC”）
- ※タイ王国発電公社（“EGAT”）へペネトレーションテストとトレーニングを提供想定



ベトナム

- ・ 人口：9,800万人（中央値年齢32.5歳）
- ・ インターネット人口：7,200万人（73.5%）
- ・ 公用語：ベトナム語

- ・ セキュリティ市場規模：2022年 28,739、2025年 41,183（百万円）
- ・ CAGR：+13.6%（2022 - 2025）
- ・ 国家サイバーセキュリティ戦略の有無：無
- ・ セキュリティ全体統括：未設置

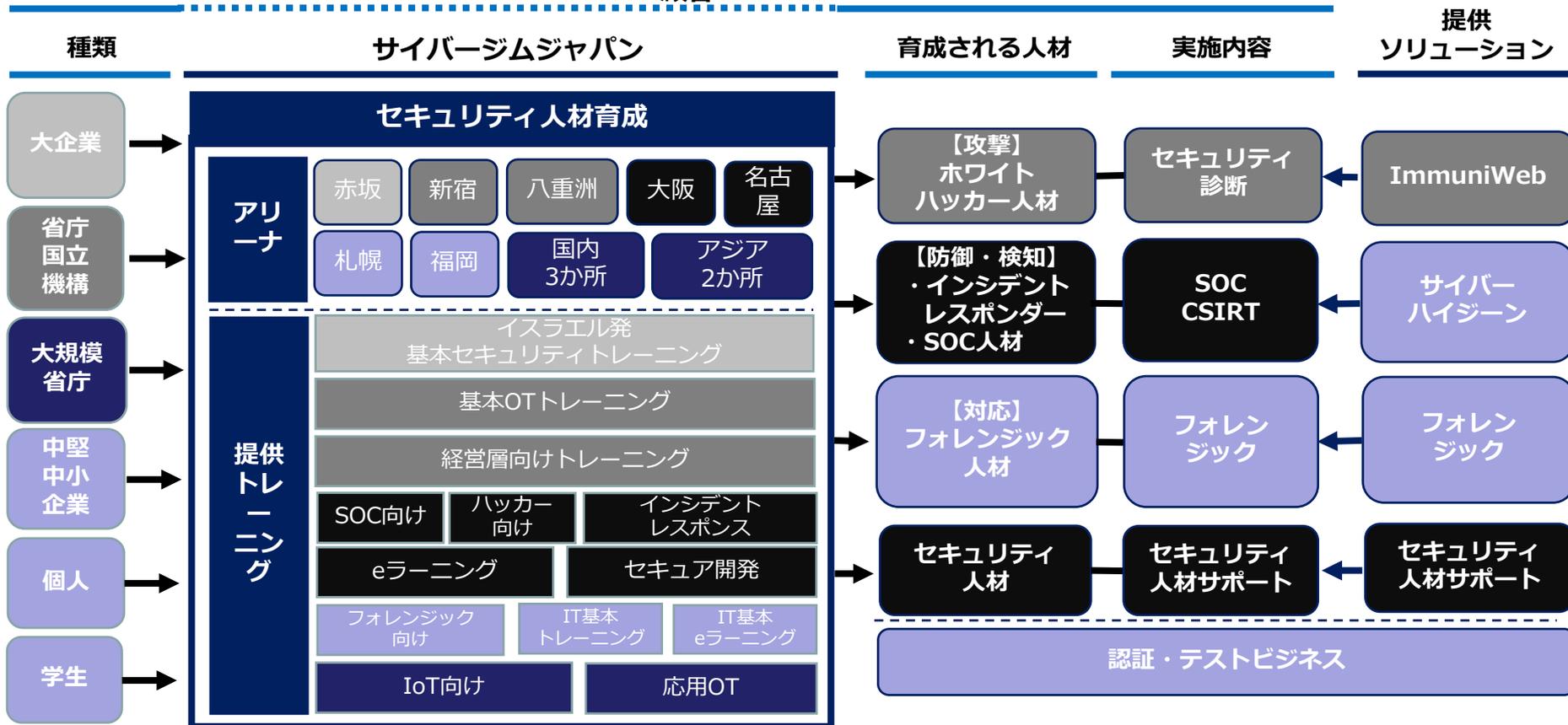
(注) ATKearney「Cybersecurity in ASEAN: An Urgent Call to Action」、世界銀行統計などより抜粋

セキュリティ ～事業方針・戦略～

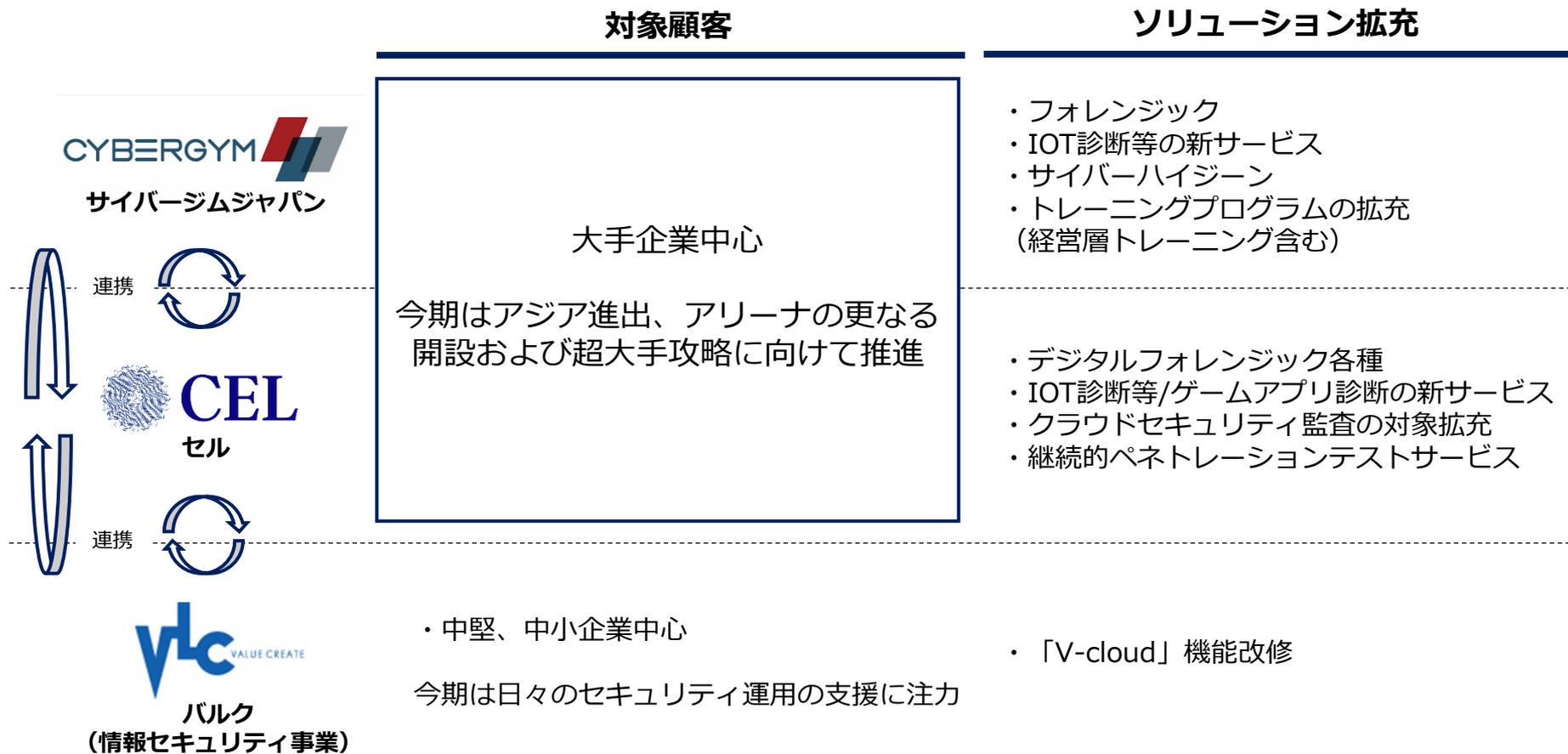
- ・世界最高峰の実践技術を用いたサイバージムのブランドを活かし、サイバーセキュリティのトータル会社として、アジアをサイバー攻撃から守る
- ・2022年後半に向け、アジア2か所と国内3か所のアリーナ追加、並びに、省庁や中堅・中小企業との取引拡大、サービス範囲の拡充も図る

2018年
 2019年
 2020年
 2021年
 2022年前半
 2022年後半

顧客

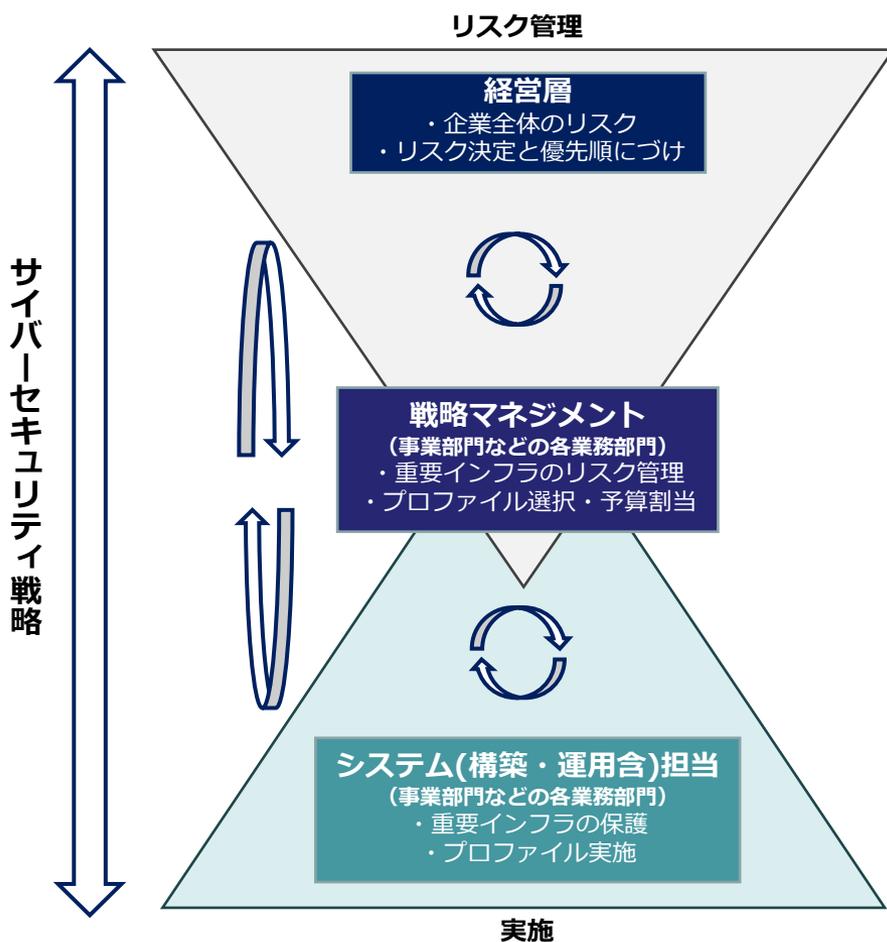


- ・ グループ内の企業で対象の棲み分けを行い、相互に連携を図ることで、様々な顧客を獲得
- ・ ソリューションの拡充を図りつつ、海外進出・アリーナ開設・超大手の攻略を推進



- ・ グローバル化やランサムウェアの身代金交渉など国際的ハッカーへの正しい初動・継続対応の需要急増
- ・ 元イスラエル首相直轄の対ハッカー交渉責任者による日本初の世界レベルの交渉サービスの提供開始

企業体制・情報と意思決定の流れ（概念図）



提供ソリューション（一部抜粋）

- ・ ワークショップ
- ・ 経営者セミナー
など

・ クライシスマネジメント

- ・ グローバル化や拡大するランサムウェアによる身代金交渉など国際的なハッカーへの正しい初動・継続対応の必要性が急増



- ・ サイバージム(イスラエル)に元首相直轄の対テロリスト及びハッカーとの交渉責任者を歴任したYuri Koganが入社

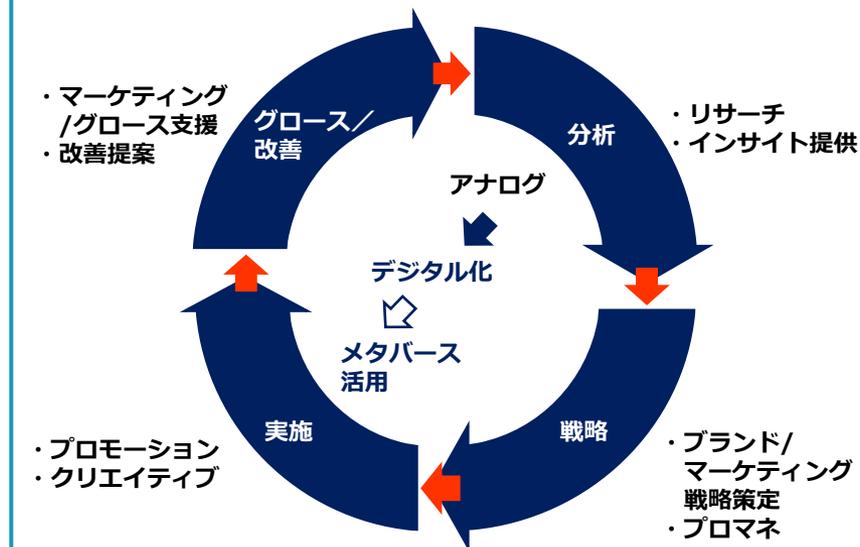
- ・ 日本初の世界レベルの交渉サービスの提供開始

- ・ 各階層向け・エンジニア向けトレーニングなど

- ・ 一気通貫型ソリューションと自社スタープロダクト創出のシナジーによるソリューションの提供
- ・ セキュリティ事業からのセキュリティ視点・下支えも含めた安心安全のソリューション提供

事業戦略・方針

一気通貫型のソリューション



自社のスタープロダクト創出



セキュリティ事業によるセキュリティ視点・下支え

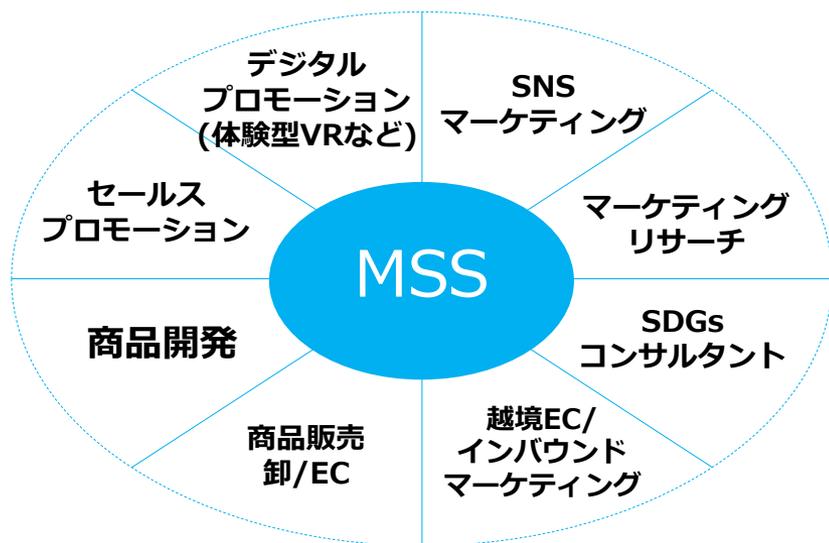
マーケティング ~事業方針・戦略~

- MSSは「クライアントのビジネスの成功に貢献する」ソリューション提供型への変革
- バルクもソリューション提供へ変革し、インサイト産業における確固たる地位を確立



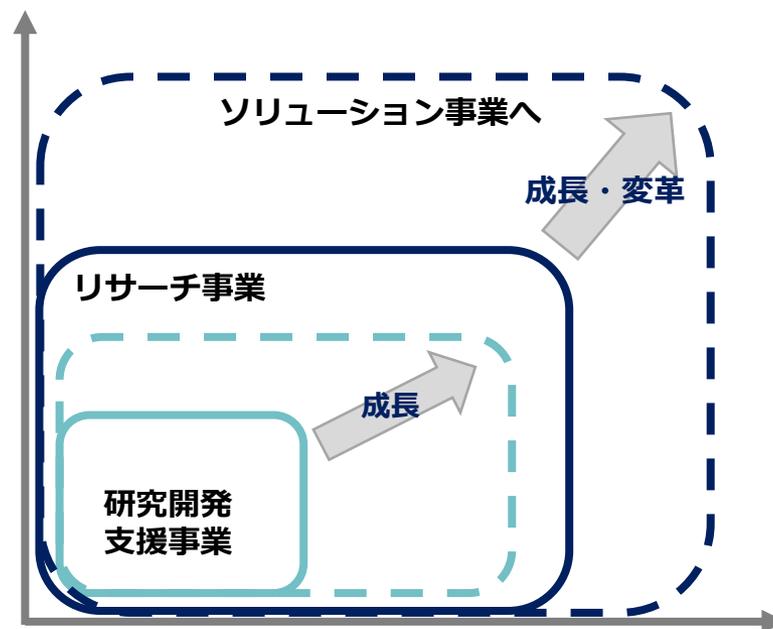
マーケティング・システム・サービス
("MSS")

「クライアントのビジネスの成功に貢献する」
アドバンスド・マーケティング・ソリューション・エージェンシーへ



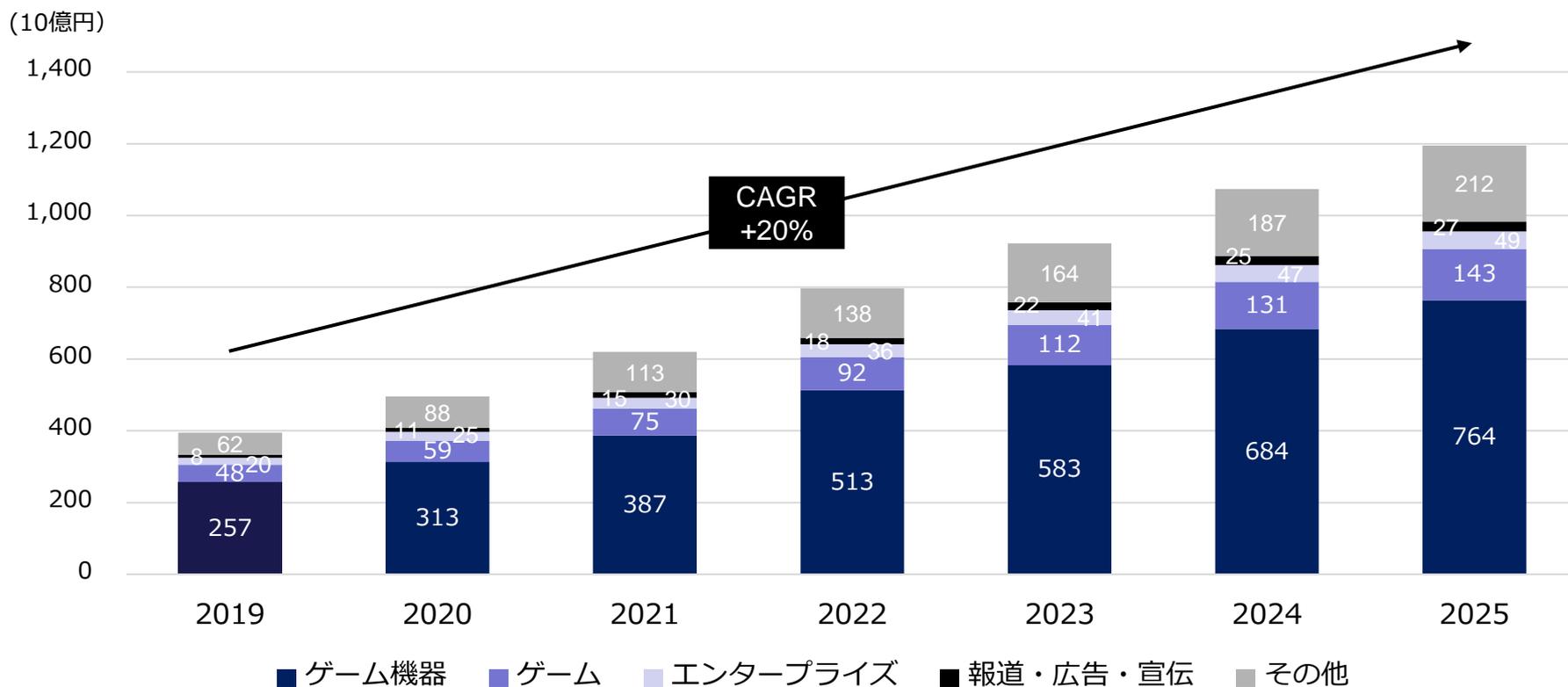
バルク
(マーケティング・リサーチ事業)

クライアントへソリューションを提供し、
インサイト産業における確固たる地位を確立



- 2025年には1兆1,952億円と、2020年の4,955億円から比較して2倍以上の規模を誇ると推定
- 今後も同様の拡大を維持すると推定される

XR(VR/AR/MR) 市場規模予測



(注) 矢野経済研究所プレスリリース「XR(VR/AR/MR)360°動画市場に関する調査(2019年)」より弊社作成

メタバース(VR)活用事例 ～VR展示会～

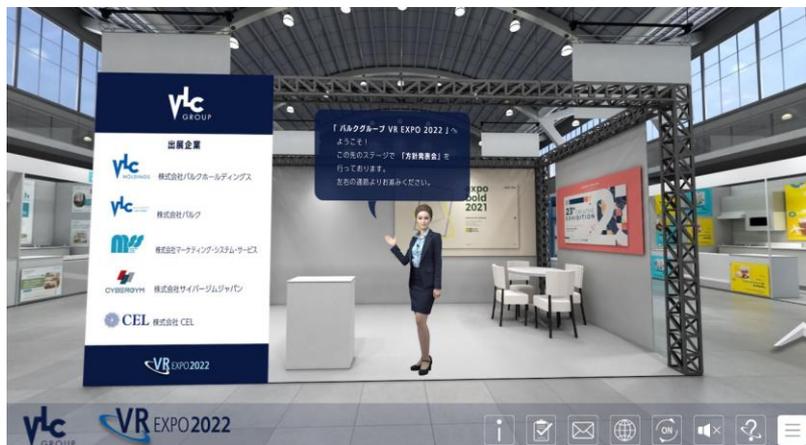
- 仮想イベント・展示空間の創出および実証実験



(導入)



(展示会場)



(受付)



(会社紹介ブース)

[仮想イベント空間](#)

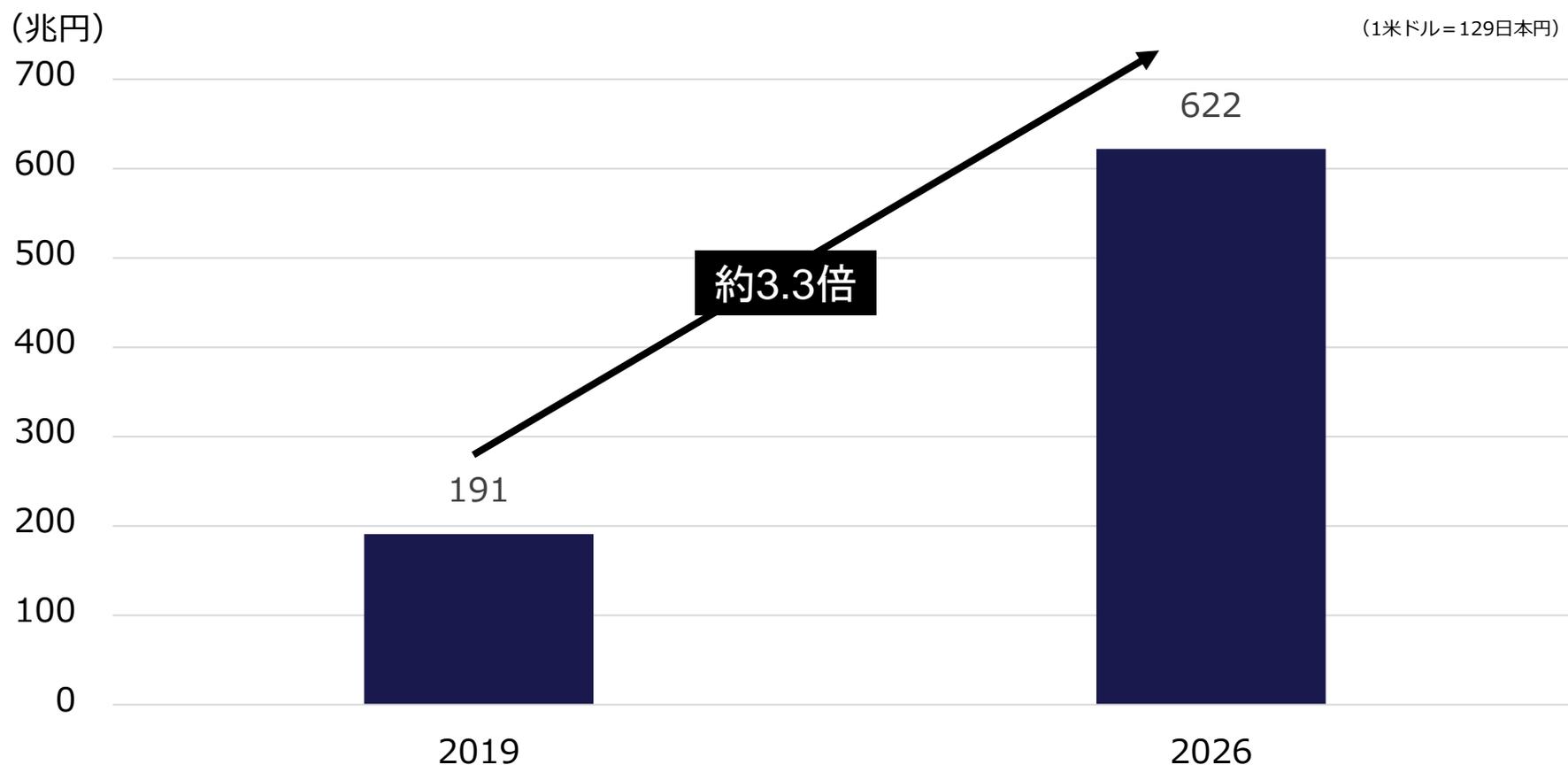
リアル店舗のプロモーション ～自社商品販売事業のノウハウの活用～

- 自社での商品販売事業（卸・EC）のノウハウを活用し、お客様へのリアル店舗でのマーケティング全体戦略や店舗・商品棚の開発戦略のソリューションも提供



- 世界の越境ECは急速に拡大傾向にあり、2019年から2026年で約3.3倍の622兆円になると想定
- コロナによる入国制限も緩和され、インバウンドが戻ると、越境ECも更に拡大と推定

世界の越境EC市場規模の拡大予測



(注) 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「令和2年度 産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」より弊社作成

SDGsの取り組み ~グループ全般~

- ・「価値創造（Value Create）」の経営理念のもと、事業活動を通して社会に豊かさを提供するさまざまな取り組みを推進
- ・持続的に社会を魅了する斬新な可能性の提供と企業の価値創造活動の支援を行い、より豊かな社会とバルクホールディングスグループの成長の両立を目指す

テーマ	取組み	関係するSDGs目標
ダイバーシティ&インクルージョンマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・多様な人材が各々の感性を発揮し、意思と意見の自由な表現を大切に ・お互いを尊重しつつ刺激し合い、これまでにない価値を生み出し続けることを目指し、ダイバーシティ&インクルージョンを 【取り組み事例】 <ul style="list-style-type: none"> ・リファラル採用制度 ・ダイバーシティ採用の推進 	
豊かな人材育成体系	<ul style="list-style-type: none"> ・重要な経営資源の社員が常に将来を見据え、新しい目標にチャレンジできる環境を提供 ・成長と自己実現を果たせる機会と働きやすい環境を提供し、各々の豊かさと成長を実現 【取り組み事例】 <ul style="list-style-type: none"> ・公平で透明性の高い人事制度 ・グループ内ジョブポスティング ・オンラインとオフラインを融合した勤務制度・オフィス設計 	
柔軟で多様な働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> ・社員の能力を最大限に引き出すため、健康経営を主軸に、オフィスや勤務制度・ルールなど、健康に柔軟にいきいきと働くための環境を整備 【取り組み事例】 <ul style="list-style-type: none"> ・健康経営アドバイザー・管理栄養士による推進 ・オンラインとオフラインを融合した勤務制度・オフィス設計 	
環境負荷の低減	<ul style="list-style-type: none"> ・オフィスのDX推進により、紙書類のデジタル化、業務プロセスのデジタル化、オフィスのペーパーレス化を推進 	

SDGsの取り組み ~セキュリティソリューション~

- ・「価値創造（Value Create）」の経営理念のもと、事業活動を通して社会に豊かさを提供するさまざまな取り組みを推進
- ・持続的に社会を魅了する斬新な可能性の提供と企業の価値創造活動の支援を行い、より豊かな社会と事業成長の両立を目指す

テーマ	取組み	関係するSDGs目標
情報セキュリティ 認証コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報資産を安全・安心に適切に取り扱うことが企業等の社会的責任であり、お客様の情報セキュリティ体制の構築・運用を支援 	 
サイバー セキュリティ ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「サイバー攻撃やサイバークライムから守る」をミッションとし、お客様にセキュリティトレーニング、脆弱性診断・ペネトレーションテスト、情報流出調査等のトータルサイバーセキュリティソリューションを提供 ・ 経済・社会活動や情報資産をサイバー攻撃の脅威から保護することを支援 	  

SDGsの取り組み ~マーケティングソリューション~

- ・「価値創造（Value Create）」の経営理念のもと、事業活動を通して社会に豊かさを提供するさまざまな取り組みを推進
- ・持続的に社会を魅了する斬新な可能性の提供と企業の価値創造活動の支援を行い、より豊かな社会と事業成長の両立を目指す

テーマ	取組み	関係するSDGs目標
<p>マーケティング リサーチ</p> <p>マーケティング・ プロモーション・ SDGs支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・企画・戦略の立案から、プロモーション・販売までのマーケティングとSDGs経営をトータルサポート ・お客様の成長と価値向上を支援し、経済・社会の発展に貢献 <p>【取り組み事例】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SDGs推進部門の設置 ・ユニバーサルマナー検定のグループ全員受講 	 

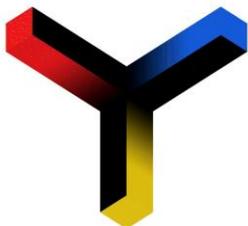
Appendix

サービスブランドを“CyberGym”から“Cybergym IEC”へ一新し、特徴や提供サービスを再定義

- ▶ 何故、CybergymIECか？
“唯一の重要インフラ生まれ”のサイバー・ディフェンス企業

トライフェクタ

アタッカーの理解
世界最高レベルのハッカーが最新のサイバー攻撃への対抗方法を提供



資産の防御
最適な防御を導入し、関連サイバー課題から組織全体を守る

規制への準拠
移り変わるサイバー市場に適應する先進的なソリューションで将来の規制にも準拠

提供サービス

E2E（端から端まで）のサイバー・ディフェンス



トレーニング

スキルの最適化及び上達で従業員をサイバー・ディフェンダーに



ディフェンス プロダクト

重要インフラ環境用に特別開発されたツールキットでセキュリティとレジリエンスの向上



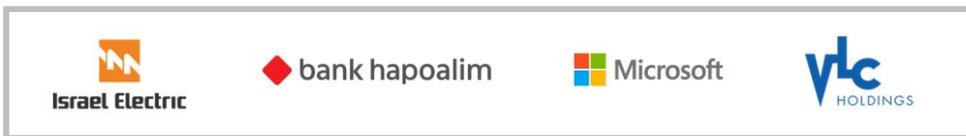
付加価値 サービス

サイバー戦略と技術をテスト・分析・評価し、アタッカーが付け込みうる隙間を特定し防御

投資先の状況 ~ Cybergym Control Ltd. (イスラエル) ~

イスラエル電力公社(IEC)、イスラエル最大手金融グループやマイクロソフトなどの戦略的パートナーに加え、公共事業、政府や金融機関中心に様々な顧客を持つ

▶ 戦略的パートナー



▶ 顧客

<p>公共事業</p>	<p>政府</p>	<p>金融機関</p>	<p>その他</p> <p>https://www.CybergymIEC.com</p>
--------------------	------------------	--------------------	--

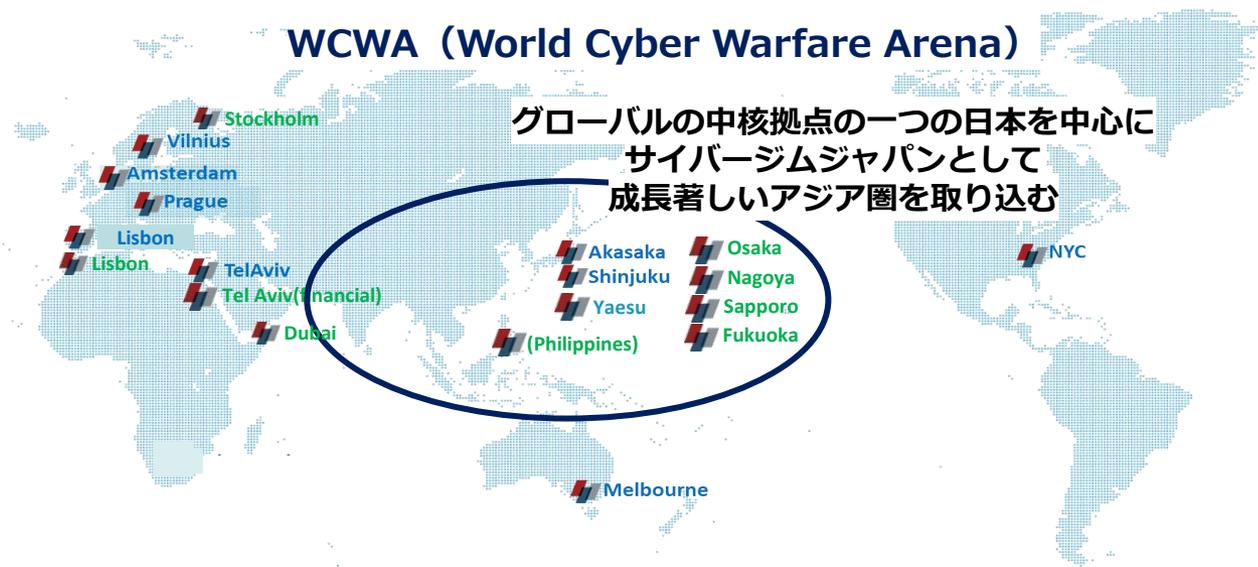
投資先の状況 ~ Cybergym Control Ltd. (イスラエル) ~

▶サイバーアリーナをグローバルで展開

- ・イスラエル、チェコ、ポルトガル、リトアニア、オーストラリア、米国、日本、南アフリカ、オランダ、スウェーデン、UAE等にアリーナを開設
- ・2021年7月には、世界初の金融機関向けサイバーセキュリティトレーニング施設を ハポアリム銀行・イスラエル電力公社と共同設立
- ・イスラエル、日本、オーストラリアを中核拠点とし、コロナ禍においてもリスク分散を図る
- ・東南アジア、欧州、中米、中東での更なるアリーナ開設を準備中

▶イスラエル電力公社 (IEC) がJV参画、イスラエル最大手金融グループのハポアリム銀行と資本業務提携

- ・上記2つのイスラエル・トップカンパニーとの緊密な連携により、産業系・金融系幅広いセクターでのノウハウに裏付けされた最先端の技術をベースに市場シェア拡大中
- ・各国政府・政府系機関、プライベートセクター両方から高い評価を受け、採用実績を積み上げている



バルクグループトピックス

◆第6回新株予約権（2020年1月24日発行決議）、第7回・第8回新株予約権（2021年6月24日）の行使等による資金調達状況（2022年4月末時点）

【資金使途】 子会社への出資及び融資、M&A及び資本・業務提携資金、人件費等の運転資金

回 号	第6回 (行使価額修正選択権付※1)	第7回 (行使価額固定型)	第8回※3 (行使価額固定型)	合計
発行新株 予約権数	8,085個 (808,500株)	9,445個 (944,500株)	5,262個 (526,200株)	22,792個 (2,279,200株)
行使数	78個※2 (7,800株)	300個 (30,000株)	1,026個 (102,600株)	1,404個 (140,400株)
未行使残高	—	9,145個 (914,500株)	4,236個 (423,600株)	13,381個 (1,338,100株)
行使による 調達額	1.8百万円	6.6百万円	25.3百万円	33.8百万円

※1.2020年6月17日に当該選択権を行使し、同月18日より行使価額修正型に転換

※2.2022年2月1日に行使完了

※3.行使期間中の全量行使を義務付けた取締役向けストック・オプション

【2021年6月24日発行決議ファイナンスによる資金調達実現額】

種 類	新株式	新株予約権	合計
調達金額	149.9百万円	36.2百万円	186.2百万円

◆株式会社サイバージムジャパン（2022年1月20日公表） アルプス システム インテグレーション株式会社が「セキュア開発」の開催支援、 ならびに販売を開始

子会社サイバージムジャパン（以下「CGJ」）が提供するCYBERGYMセキュリティトレーニング「セキュア開発」の開催支援、ならびに販売をアルプス システム インテグレーション株式会社（東京都大田区、代表取締役社長 永倉仁哉、以下「ALSI」）が開始

セキュリティ対策の主流は、運用フェーズにおけるインフラ対策で実施されていますが、より上流工程で対策をとるシフトレフト化、内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）から「企画・設計段階から確保するための方策」として提唱されているセキュリティ・バイ・デザインの重要性が高くなっている

ALSI は電子部品と車載情報機器の総合メーカーアルプスアルパイン株式会社のグループ会社として、1990年に設立。製造業の現場で培った「ものづくり」の思想を原点に、「デジタルソリューション」「セキュリティソリューション」「ファームウェアソリューション」「IoTソリューション」を展開。そうした、豊富なシステム開発経験とセキュリティ対応の知識、築き上げた販売網を生かして、CGJのトレーニングプログラムのトレーナー派遣や販売の支援をいただく

◆バルクホールディングス・グループ（2022年2月17日開催） Cybertech及び国際サイバーセキュリティ協会(IACS)と共同で 『CybertechLive TOKYO 2022』をオンライン形式で開催

当社バルクホールディングスが、グローバルに展開するイスラエル発のサイバーセキュリティBtoBネットワーキング・プラットフォームCybertech及び国際サイバーセキュリティ協会（以下「IACS」）（東京都港区、代表理事 鶴保証城）と共同で2022年2月17日に国際サイバーセキュリティイベント『CybertechLive TOKYO 2022』をオンライン形式で開催。運営はMSSが実施

グローバルに展開するイスラエル発のサイバーセキュリティ・ネットワーキング・プラットフォームである Cybertech は、2014 年の開始以来、テルアビブをはじめ米国、パナマ、イタリア、シンガポール、UAE、ルワンダなどで開催を重ね、世界有数のサイバーセキュリティ・イベントに成長

高度化・多様化したサイバー攻撃による世界規模の脅威が日々深刻化するなかで、IACSはグローバルレベルのサイバーセキュリティ人材の創出・育成と継続的な対応力向上を目的とする

日本及び世界のサイバーセキュリティの潮流と課題といったマクロ的・政策的な情報発信のほか、サイバーセキュリティの専門家によるパネルディスカッション、そして、国内外のサイバーセキュリティに関わる要職者、研究開発者、重要インフラ企業等による講演が行われ、予測不能な時代を生き抜くための有益なヒントが得られる機会を提供

◆株式会社マーケティング・システム・サービス（2022年2月28日公表） SDGs推進部を新設し、SDGs関連ソリューションの提供を開始

子会社マーケティング システム ジャパン（以下「MSS」）が、SDGs推進部を新設し、SDGs関連ソリューションの本格提供を開始

MSSは、プロモーション事業及びマーケティングリサーチ事業を展開し、リサーチ・プロモーションから効果測定までのマーケティングソリューションを一気通貫で提供。お客様のマーケティング活動をサポートするため、従来からのきめ細かい最適なソリューション提供に加え、オンラインとオフラインを融合させたマーケティングDX関連ソリューションを強化・拡充しており、SDGsの取り組みが企業等の存続や成長にとって必要不可欠となるなかで、今般、これを支援するSDGs関連ソリューションの提供を開始

SDGs関連ソリューションとして、中堅・中小企業向けSDGsコンサルティング、ダイバーシティやユニバーサルデザインの領域におけるリーディング企業および特徴的な知見・ソリューションを有する企業等と連携した各種ソリューションを提供し、今後も関連ソリューションの開発・拡充を推進



▶MSSのソリューションの拡充および顧客網の拡大。グループとしてのSDGsに対する取組みの本格実施

◆株式会社マーケティング・システム・サービス（2022年3月2日公表） 中国企業のiClickと連携し、インバウンド・越境ECソリューションを提供開始

子会社マーケティング システム ジャパン（以下「MSS」）が、中国のiClick Interactive Asia Group Limited（香港、以下「iClick」）と連携し、インバウンド・越境ECソリューションを提供開始

iClickは、中国を代表するエンタープライズ&マーケティングクラウドプラットフォームとして、中国におけるデータベースとAIを活用した『iAccess』、『iAudience』、『iFans』などを開発・提供し、高精度かつ高品質な中国の消費者特性の把握、市場・ブランド分析や効果的な広告配信、インフルエンサーマーケティングなどのコンテンツマーケティングをサポートし、集客から配送までの越境ECワンストップソリューションも提供

本提携により、MSSは自社の事業基盤にiClickソリューションを組み合わせ、インバウンド・越境ECマーケティングソリューションとして、リサーチから、出品先のECサイト選定、ページ制作・翻訳、広告配信・コンテンツマーケティング、商品管理、発送、決済、効果測定までを、より効果的にワンストップで支援可能に。リアル店舗や施設を持つ流通企業やホテルチェーン、旅行代理店などのパートナーとの連携により、オンラインとオフラインの様々な融合を試行し、インバウンド・越境ECなどグローバルマーケティングソリューションのさらなる強化を目指す



▶MSSのソリューションの拡充および顧客網の拡大。特にアジアへの展開の足掛かりに

◆株式会社サイバージムジャパン（2022年3月27日） NHK総合『ニュース7』ならびにNHK NEWS WEBの記事がCYBERGYMサイバーセキュリティトレーニングの様子を紹介

子会社サイバージムジャパン（以下「CGJ」）が提供するCYBERGYMサイバーセキュリティトレーニングがNHK総合『ニュース7』ならびにNHK NEWS WEBの記事で紹介

サイバー攻撃 日本企業も標的に 深刻な被害を受けるケースも という題目にて、4分27秒間の枠にて紹介された



(注) NHK NEWS WEBより抜粋



▶CGJのサイバーセキュリティ業界および一般的な認知・顧客基盤の強化・拡大

◆株式会社サイバージムジャパン（2022年3月29日公表） サイバーセキュリティトレーニングの2講座が情報処理安全確保支援士特定講習に 経済産業省より選定

子会社サイバージムジャパン（以下「CGJ」）が提供するサイバーセキュリティトレーニングの2講座が、『情報処理安全確保支援士特定講習』として、経済産業省より選定

『情報処理安全確保支援士特定講習』は、サイバーセキュリティ専門人材の国家資格である情報処理安全確保支援士（以下「登録セキスペ」）が、3年ごとの資格更新に向けて受講が必要となる講習。経済産業省は、34の民間講習（継続：22件、新規：12件）を令和4年度の『情報処理安全確保支援士特定講習』として選定

登録セキスペは、情報処理の促進に関する法律（昭和45年法律第90号）に基づく、サイバーセキュリティの確保を支援するために、セキュリティに係る最新の知識・技能を備えた専門人材の国家資格

◆バルクホールディングス・グループ（2022年6月1日開催） Executive Forum2022『安全保障とサイバーセキュリティ～サイバー空間から 広がる日本の危機～』を開催

ロシアによるウクライナ侵攻が始まり、世界のサイバー空間では戦争が始まっているという理解が深まる。サイバーセキュリティに関しては国家だけではなく、日本の企業においても最重要課題に。

本フォーラムでは、昨今の世界情勢の中、前国家安全保障局長の北村氏を招き、【安全保障とサイバーセキュリティについて】を皆様と考える。

・開催日時：2022年6月1日（水）15:00～17:00

・プログラム：

- ①15:00-15:05「オープニング」
- ②15:05-15:35「安全保障とサイバーセキュリティについて」（前国家安全保障局長 北村 滋 氏）
- ③15:35-16:00「世界のサイバーセキュリティ空間で何が起きているか
～ウクライナとロシア問題をキーに～」（CYBERGYM CEO オフィール・ハソン）
- ④16:00-16:30「社長、すべてあなたの責任です。サイバー攻撃と経営者の責任とは」
（慶應義塾大学法学部 田村 次朗 教授）
- ⑤16:30-17:00「これからはMX・CSXだ！マーケティングとサイバー空間の融合」
（株式会社バルクホールディングス 代表取締役CEO 石原紀彦）

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