

株式会社VLCセキュリティ

2026年3月期第3四半期 決算説明資料

2026年2月16日



サイバーセキュリティが未来を加速する

“Accelerate the Future with Cyber.”

INDEX

【2026年3月期第3四半期 連結業績等】

■ 連結決算のポイント	3
■ 連結P/L概要	5
■ ソリューション別業績	6
■ 連結B/S概要	10
■ 2026年3月期通期連結業績見通し	11
■ 今期の主方針	13

2026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（1／2）

- 売上高： 899百万円（前期比▲205百万円、▲18.6%）※
- 営業利益： ▲419百万円（前期比 ▲79百万円）※

■ セキュリティ事業のみ：

売上高：前期比▲67百万円、▲7.0% 営業利益：前期比+66百万円

※ 2025年3月期（前期）1Qはマーケティング事業含む。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2025年3月期（前期）2Qよりセキュリティ事業のみ計上

- ・ 組織体制とソリューション強化による受注数、受注率およびリピート率の着実な向上の推進
- ・ サイバーセキュリティトレーニングアリーナの集約などにより売上は前期比減
- ・ 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向けた取り組みの推進

売上高

主な要因

セキュリティ事業

899百万円

- ・ 組織体制とソリューション強化による受注数、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

第3四半期 連結決算のポイント（2／2）

- 前述のとおり、2025年3月期（前期）1Qはマーケティング事業含む。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、2025年3月期2Qよりマーケティング事業の計上は無し
- マーケティング事業単体の業績を控除した前期比は、売上高、営業利益ともにサイバーセキュリティトレーニングアリーナの集約などにより減

	2026/ 3月期 3Q	前期マーケティング事業含む		前期マーケティング事業除く	
		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	899	1,105	▲205 (▲18.6%)	967	▲67 (▲7.0%)
営業利益	▲419	▲339	▲79	▲327	▲92

2026/3月期3Q（連結）

(単位：百万円)

	金額	2025/3月期 3Q比		2026/3月期 通期業績予想
		増減額	比率	金額
売上高	899	▲205	▲18.6%	1,950
売上総利益	354	-	-	
販管費	773	-	-	
営業利益	▲419	▲79	-	100
経常利益	▲409	▲74	-	95
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲416	▲1,014	-	65

■ 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の推進

■ 売上原価・販管費：

- 組織体制とソリューション強化やDS社との事業連携に向けた体制構築に投入

■ 各段階利益：

- 各段階利益は前期比で減少
- 前期は関係会社株式売却益など特別利益1,207百万円を計上
- 前期1Qはマーケティング事業を含み、前期比でサイバーセキュリティアーリーナの集約などにより、売上高および各段階利益は減少
※当期純利益は特別利益による差異
- MSS社の譲渡分に代わる収益柱の顕在化を推進しつつも、各段階利益は赤字着地

- 新規顧客獲得や大口案件パイプライン増加、関連法の改正需要も一段落したものの、安定的推移
- サイバーセキュリティトレーニングアリーナの集約などにより売上減少
- 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 (2026/3期3Q)

899百万円

前期比 ▲67百万円 同 ▲7.0%

営業利益 (2026/3期3Q)

▲12百万円

前期比 +66百万円

(単位：百万円)	2026/3月期 3Q	2025/3月期3Q		
		金額	増減額	比率
セキュリティトレーニング ソリューション	284	308	▲24	▲8.0%
セキュリティ診断・調査 ソリューション	206	203	+2	+1.0%
セキュリティコンサルティング ソリューション	409	454	▲45	▲9.9%

セキュリティトレーニングソリューション

- トレーニングアリーナの集約などにより、売上減
- 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
- セキュリティ人材アセスメントサービスの大型受注獲得。アセスメントを入口とした来年度の各トレーニング受講への布石作りに大きく付与

セキュリティ診断・調査ソリューション

- インシデントレスポンスを起点としたサービスやディスカバリなどのストック型収入の着実な積上げ
- 新規協業先の開拓により、販売チャネルが拡大し、大企業からのパイプラインも増加傾向
- 官公庁関係に限らないCTF開催や選別されたイベントなどへの出展を通じて継続的なブランド浸透

セキュリティコンサルティングソリューション

- 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需要もひと段落したものの、既存顧客からの運用・更新案件は安定的に推移
- セキュリティ対策ニーズの高まりを受け、リスクアセスメントサービス「V-Sec」、CSIRT構築支援、インシデント対応支援コンサルティング案件の増加
- スtock型収入の積上げのため、官公庁で策定を進めている新規制度に対する支援サービスの開発に着手

- 今後の収益化に繋がる提携や協業
 - ・ 日立システムズエンジニアリングサービスとサイバーセキュリティ事業で戦略的業務提携
 - ・ 大手SES会社複数社とセキュリティ人材トレーニング「Zero to Hero」の協業スキーム開始
 - ・ AIデータセンター・クラウドコンピューティングサービス向けサイバーセキュリティ対策支援の一環として、『AWSクラウドセキュリティトレーニング』の提供を開始
- 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
- 海上保安庁向けサイバーセキュリティ対策研修受注獲得
- AIセキュリティ対策トレーニング初級の新規開講。各企業や販売パートナーからの個別相談増
- フォレンジック／インシデント支援の拡大およびインシデント支援からの拡大
- ランサムウェア攻撃を想定した『ペネトレーションテスト 標準シナリオ』のリリース
- 企業のサイバーセキュリティ状況を可視化するサービス「SecurityScorecard（セキュリティスコアカード）」の提供開始
- その他：コンソーシアム複数団体への入会及び活動開始。事業・組織拡大に向けた提携・買収先の模索を推進、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データセンター関連事業に向けたサイバーセキュリティ・ソリューションの提供に向けた体制構築（協業先の開拓、要員確保、ソリューション開発など）を推進
- 2025年10月6日をもって『株式会社VLC（バイエルシー）セキュリティ』へ商号を変更
- グループ全体のブランドを統一すべく、当社グループ各社の商号も変更
- コーポレートサイトの刷新（VLCセキュリティに加えて、コンサルティング、アリーナ、ラボの3社も2026年2月9日に公開完了）
- 2025年12月、欧州最大級のサイバーセキュリティフォーラムで日本初開催の「INCYBER Forum」にVLCセキュリティグループ、CYBERGYMとして出展

2026/3月期3Q（連結）

(単位：百万円)	2025/ 3月末	2025/12月末		
	金額	金額	増減額	前期末比
流動資産	721	467	▲254	64.8%
固定資産	583	1,127	+544	193.3%
繰延資産	0	—	▲0	-
総資産	1,305	1,594	+289	122.2%
流動負債	340	304	▲35	89.5%
固定負債	428	436	+8	102.0%
純資産	536	853	+317	159.1%
自己資本比率	40.5%	51.5%	+11.0	-

<前期末比>

■ 流動資産：

- 現金及び預金53百万円、受取手形・売掛金及び契約資産213百万円減などで254百万円の減少

■ 固定資産：

- 投資有価証券528百万円増などで544百万円の増加

■ 流動負債：

- 支払手形及び買掛金22百万円、未払法人税等13百万円減などで35百万円の減少

■ 固定負債：

- 繰延税金負債31百万円増、長期借入金28百万円減などで8百万円の増加

■ 純資産：

- 有価証券評価差額金498百万円、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103百万円増、親会社株主に帰属する四半期純損失416百万円などで317百万円の増加

■ 自己資本比率：

- 以上の結果、自己資本比率は11.0ポイント増加

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、親会社株主に帰属する当期純利益65百万円

2026/3月期（連結）

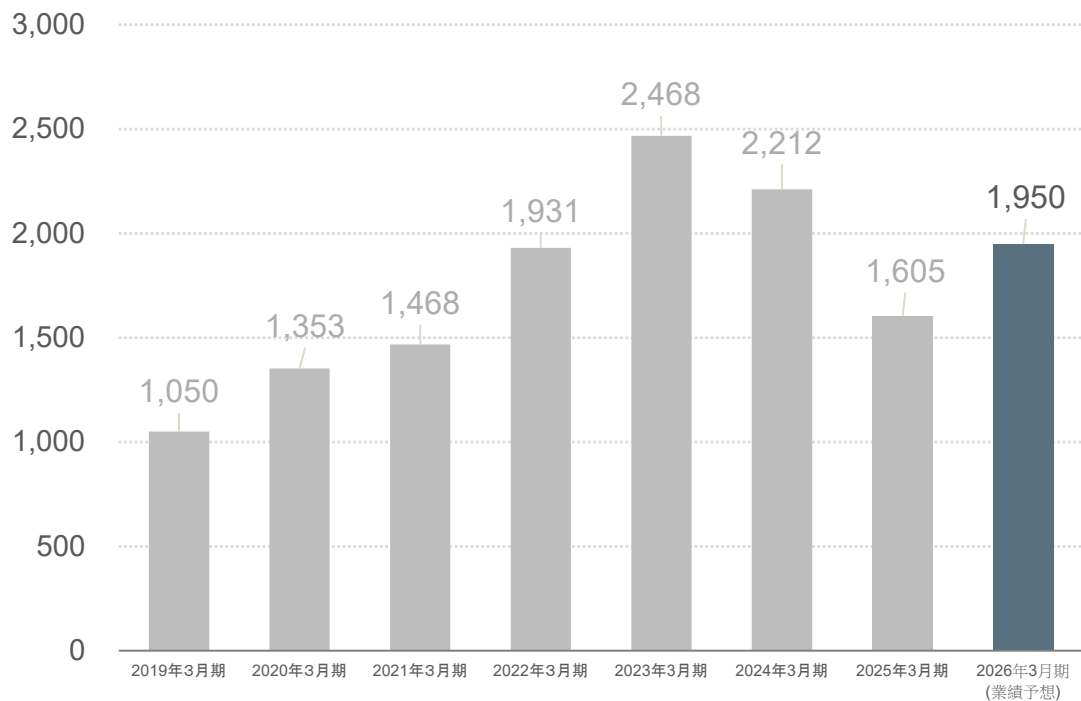
(単位：百万円)	2026/3月期 業績見通し			2025/3月期 実績
	金額	増減額	前年同期比	金額
売上高	1,950	+344	+21.5%	1,605
営業利益	100	+370	-	▲270
親会社株主に 帰属する 当期純利益	65	▲533	▲89.1%	598

■ セキュリティ事業：

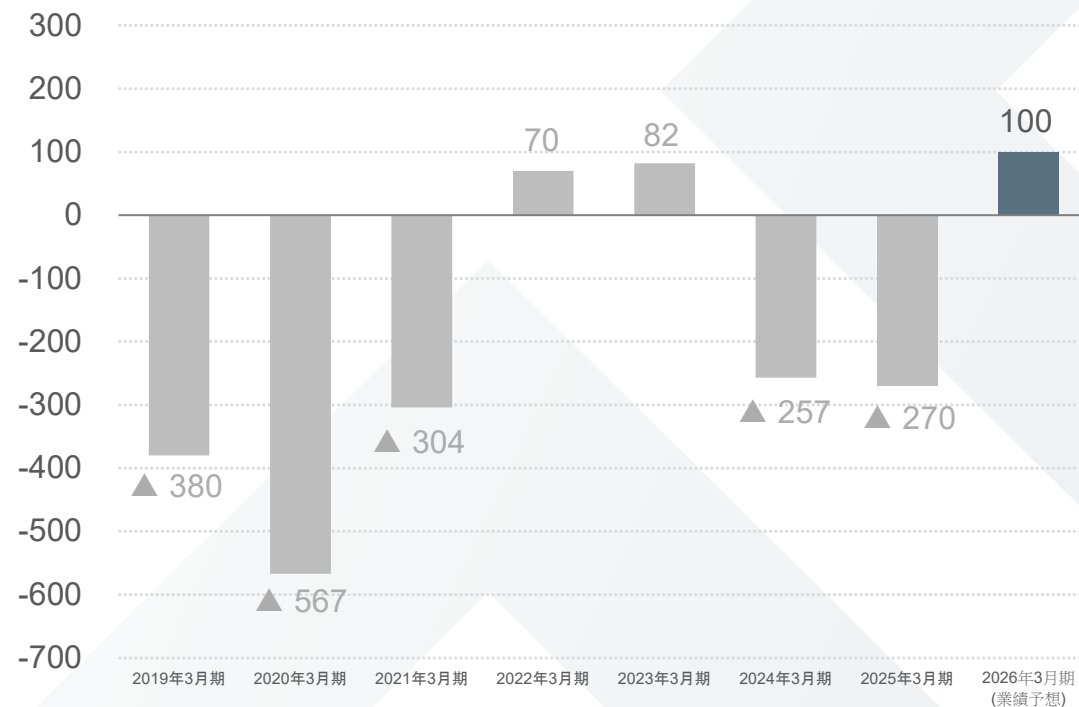
- ・ 情報セキュリティ総合支援
- ・ 企業の課題意識の強いタスクへのアプローチ
 - ・ 内部リスク：サイバーレジリエンス実践の取組み支援
 - ・ 外部リスク：サプライチェーン統制

- 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。また、本資料利用の結果生じたいかなる損害につきましても、当社は一切責任を負うものではありません。

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。投資に関する決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。

I R 及び本資料に関するお問い合わせ

株式会社VLCセキュリティ
IR担当

https://form.vlcsecurity.com/form/VLCSecurity_IRcontact



株式会社VLCセキュリティ

〒105-0001

東京都港区虎ノ門4丁目1-40 江戸見坂森ビル

<https://vlcsecurity.com/>