

各 位

会 社 名 株式会社 GRCS  
代 表 者 名 代表取締役社長 佐々木 慈和  
(コード番号：9250 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取締役管理部長 田中 郁恵  
(TEL. 03-6272-9191)

### 2021年11月期 決算説明会 質疑応答及び補足

2022年1月14日(金)に開催いたしました、機関投資家・アナリスト向けオンライン決算説明会での質疑応答の要旨と併せて、当社のIR活動においてよく頂くご質問について下記のとおり公開いたします。

なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

#### 記

**質 問**：ニッチな領域のビジネスだと思いますが、貴社と同じ領域で事業を展開している企業はありますでしょうか。

**回 答**：当社が事業領域としております、ガバナンス、リスク、コンプライアンス及びセキュリティのうち、個別の領域ごとに事業を展開している企業様はございますが、当社のように各領域に対して、横断的なサービスを展開している企業様は現状いらっしゃらないと存じます。

また、大手コンサルティング企業様や監査法人系企業様等において、類似サービスの取り扱いはございますが、価格帯の差別化を図っております。

**質 問**：業績に季節変動性はありますか。

**回 答**：四半期ごとに売上高が積み上がっていくビジネスモデルのため、上期よりも下期の業績が伸びやすくなっております。一時的な要因として、お客様の期末の予算消化のため、3月を含む第2四半期に売上高が多少増加する傾向がございます。

**質 問**：人員構成と今後の人員計画について教えてください。

**回 答**：全体で約130名の従業員のうち、ソリューション部門が約100名、プロダクト部門が約10名、役員や管理系人員が約20名の構成となっております。

今後、しばらくはソリューション部門に注力する計画であり、年間で正社員約30名の増員を計画しております。加えて、パートナー企業経由の人員も同程度増やしていく方針であります。

質問：ソリューションが主体の事業内容だと思いますが、コンサルティングのような無形なもの、システム開発やプロダクト提供のような有形なものが、どのような構成になっているか教えてください。また、サービスの仕組みと収益構造についても教えてください。

回答：ソリューション部門は、企業様における課題を可視化し、解決策の提案を行っております（下図「2021年11月期 決算説明資料」p6 ご参照）。その課題解決のプロセスにおいて、必要に応じてプロダクト（自社製品・他社製品問わず）を導入しております。その後、改善状態のモニタリングまでをサービス提供しております。

プロダクトは、月額SaaSモデルが主となっております。

## 事業内容

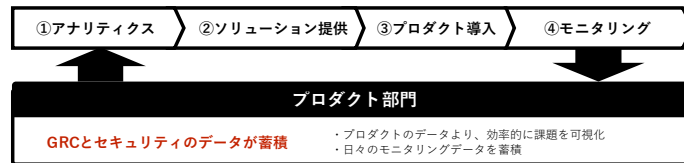
GRCS

プロダクトのデータ活用により、全社的な情報管理・共有が効率的になり、企業の課題が容易に可視化  
それに基づいたソリューション提供を、PDCAサイクルの中で継続的に実施  
当初の取引金額から、徐々にプロジェクトを積み増すフローを創出する



- ① アナリティクスにより課題を可視化
- ② 取り組み課題の明確化と解決のためのソリューション提供
- ③ 必要に応じてプロダクト導入を支援し、課題を解決して業務を効率化
- ④ 改善状態の維持のため、日々のオペレーションをモニタリング

ソリューション部門



\*1：自社開発プロダクト「Enterprise Risk MT」画面

© 2022 GRCS Inc.

6

質問：収益の基準について、提供する人員数、工数、1人当たりの月単価によるものでしょうか。その場合、どのような付加価値をつけ、どのようにチャージしているのでしょうか。

回答：以前は、人員数、工数等の見積もりにより算出した月単価を契約金額としておりました。

現在では、課題解決型として個別の課題ごとに契約金額を設定する形式が増えております。

質問：リカーリング型のビジネスモデルに類似しているとのことですが、おおよそ何年にわたって同一のクライアントから継続して収益を計上するサイクルになっていますか。

回答：3か月毎の更新となっている契約が多いですが、継続して10年以上のお取引を頂いている企業様もございます。

質問：業界の変化に伴い新しい提案を行っているとありますが、具体例を教えてください。

回答：例えば、個人情報保護法の改正が行われるといった場合は、これまで全く別の課題解決支援のみを行っていた企業様に対し、法改正に則った新しいガバナンス体制やセキュリティ運用について提案する機会が発生いたします。

**質問**：監査法人系がパートナー企業になることや、反対に競合になることもあると思います。例えば PwC 様はパートナーとなり、デロイト様は競合になるといったようなことは発生しますか。

**回答**：基本的には全てのパートナー様と良好な関係を築けていると認識しており、競合関係になる案件は一部しかございません。

例えば、企業様において個人情報流出等の重大な事故が生じた場合、まずは、取引関係のある監査法人系企業様にて対応することが多くございます。しかしながら、当社の事業領域は、コストセンターとなる為、ある程度状況が改善された後、再発防止や継続した対策については、価格帯で差別化している当社が支援を行うことがございます。実際に監査法人系のパートナー企業様を通じて、紹介いただいた企業様も多くいらっしゃいます。

**質問**：2022年11月期の通期業績予想は、売上高は前期比約20%増とされていますが、この数値は保守的との見方でしょうか。

**回答**：はい、着実な予想数値を算出しております。

**質問**：今後3年程度の売上、営業利益の成長イメージについて教えてください。

**回答**：今期の計画値は売上高で約20%の成長としておりますが、それ以上の成長性を目指しております。また、当社は売上総利益率を重要な指標とし、毎年1～2%の改善を目標にしております。この改善に伴い、営業利益も成長していくと考えております。

以上