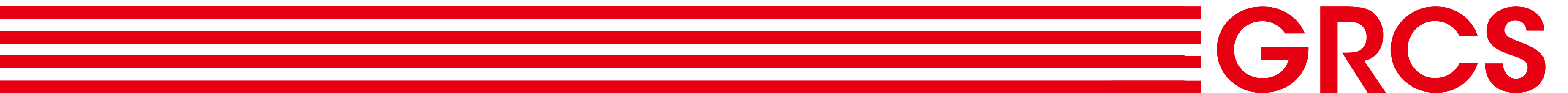


2022年11月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社GRCS 証券コード：9250

2022年7月14日



GRCS®



Four Lines for Sustainability

進化に、加速を。

ミッション

挑み続けること、進化し続けること。

それはもはや、当然のこと。

GRCSの使命それは、進化を加速させること、未来をドライブさせること。

世の中を、テクノロジーでシンプルに。

ビジョン

複雑さを増すこの社会を、アイデアやテクノロジー、

そして多様な人々と力を合わせることで、

もっと分かりやすく、もっと身近にしていく。

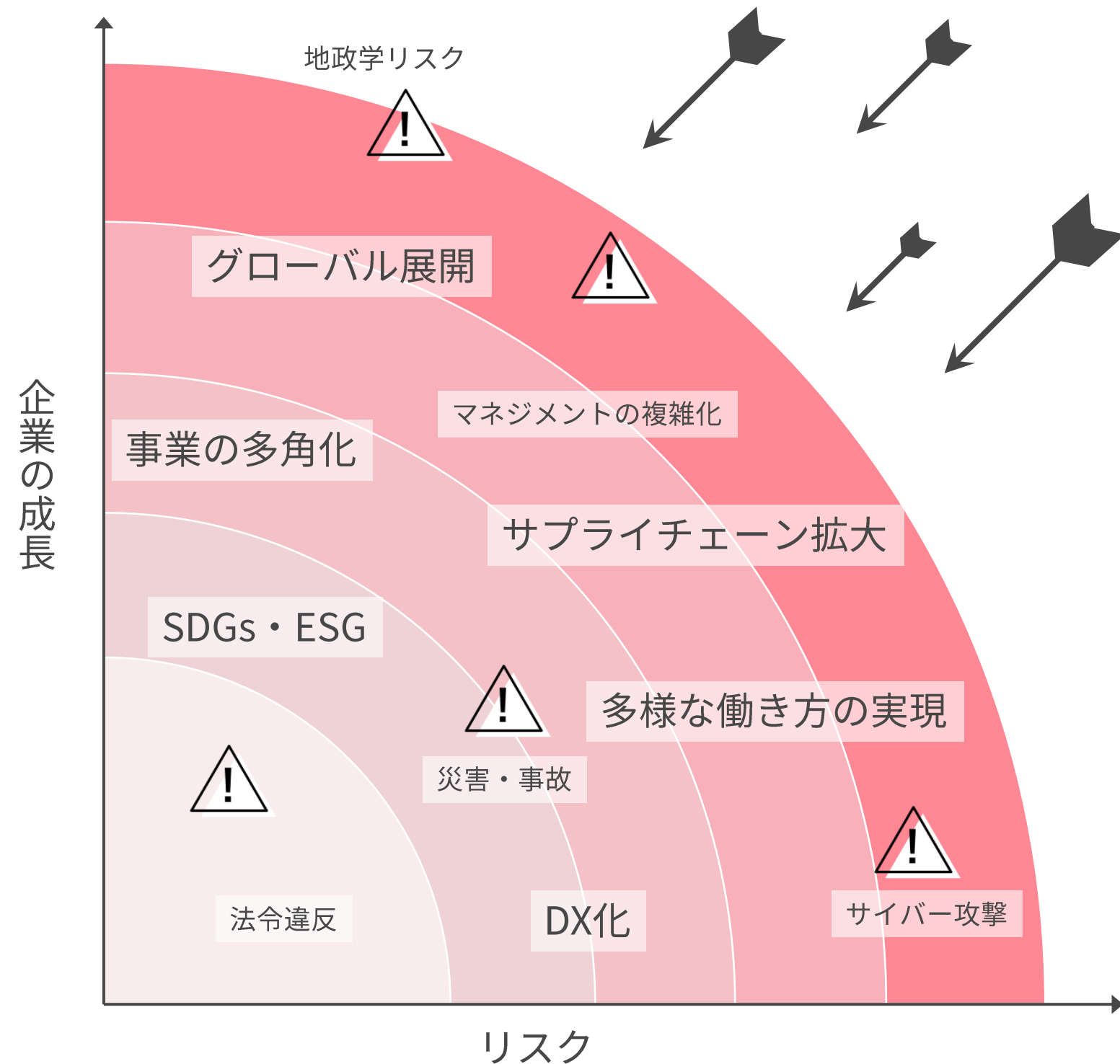
私たちが目指すのは、ボーダレスでシームレスな世界を、現実にする事です。

アジェンダ

1. 事業概要
2. 2022年11月期第2四半期 決算概要
3. 成長戦略
4. Appendix

1. 事業概要

日本企業を取り巻く環境



企業の成長とともにさらされる脅威も増える

日本の企業は守備体制の構築が不十分

リスクを減らし、企業成長の**最大効率化**を支援します

G ガバナンス体制の構築

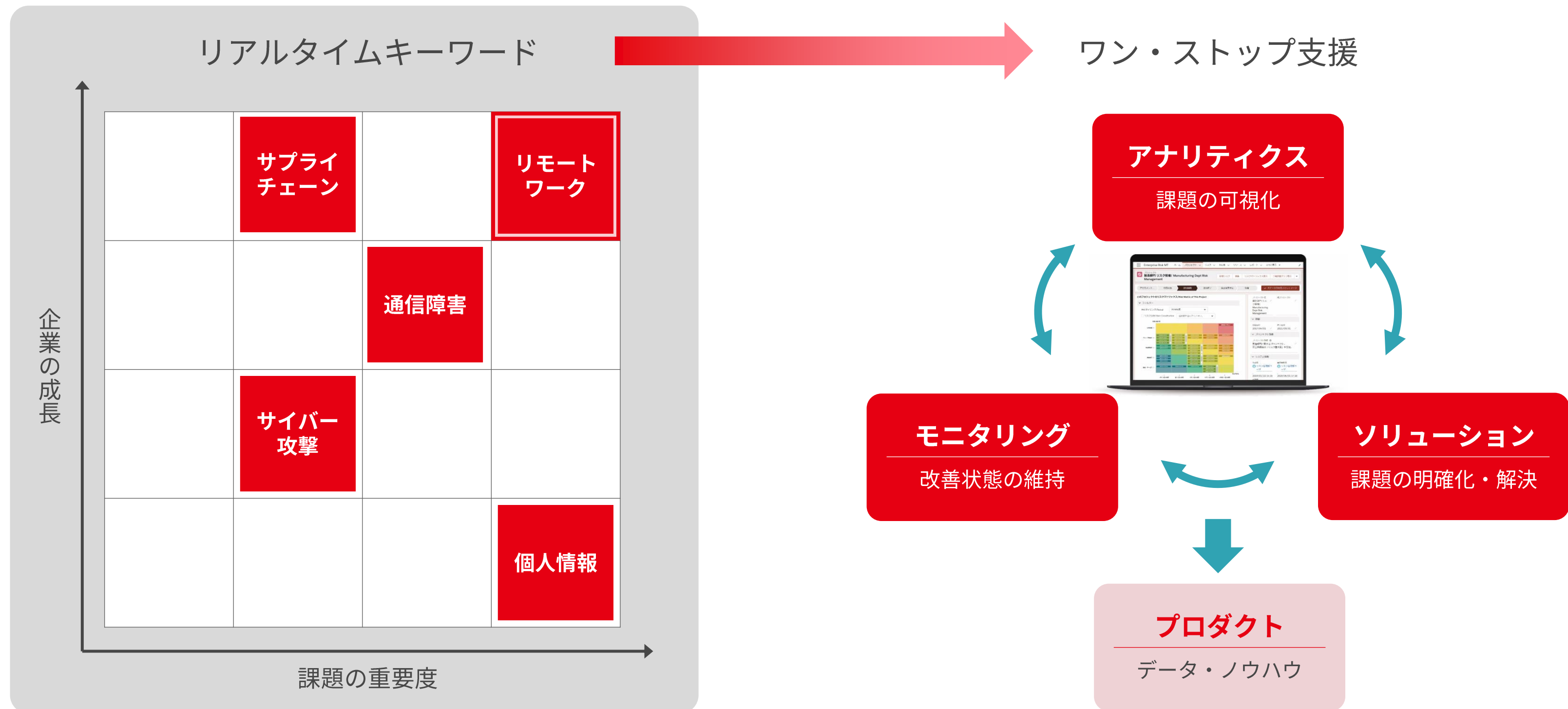
R リスクマネジメントの強化

C コンプライアンス意識の向上

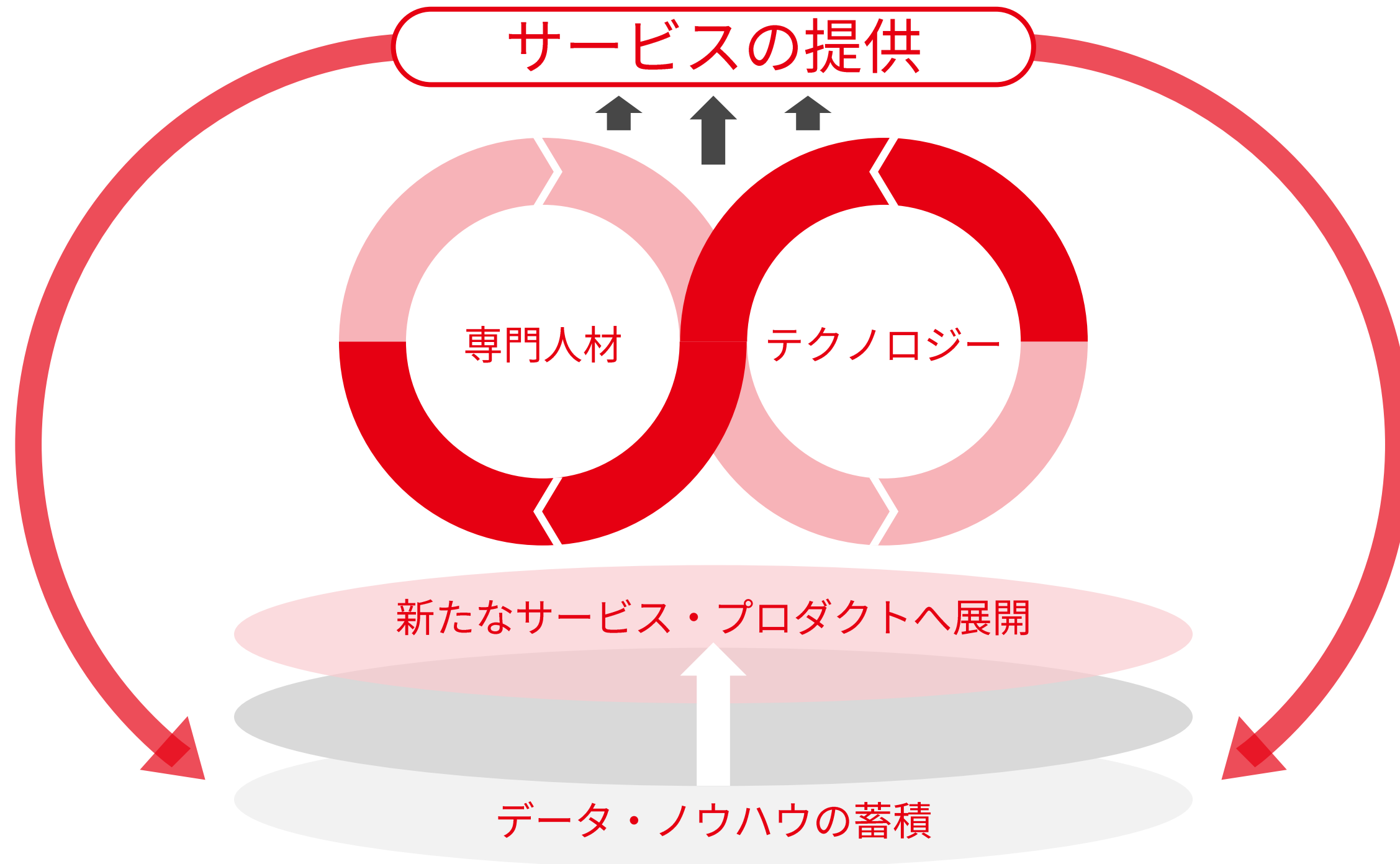
S セキュリティ対策の支援

当社のサービス提供領域と仕組み

- ✓ プロダクトの活用により、全社的な情報管理や共有を効率化 ⇒ 企業課題を可視化
- ✓ 分析、解決、維持をワン・ストップで支援 ⇒ 継続的なPDCAサイクルによりプロジェクトを積み増すフロー



当社のサービス提供体制



- ✓ 100人規模の**専門人材**
- ✓ 国内有数の**GRC**専門企業
- ✓ **10年以上**の実績
- ✓ **ワン・ストップ**サービス

どれだけシンプルになる？



専門人材とテクノロジーの力でシンプルに

従来の社内システム

リスク情報の認知までに
時間がかかる



情報収集・集計で精一杯
分析・対策まで手が回らない



古いリスク情報の使用
情報が正しいのかも不明



excelや会議での報告



当社サービス導入後

リスク状況可視化

集計中心→分析・対策に注力

常にアップデートされた情報

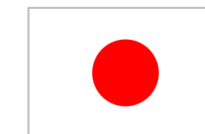
クラウド使用で
いつでもどこでも確認可能

市場環境

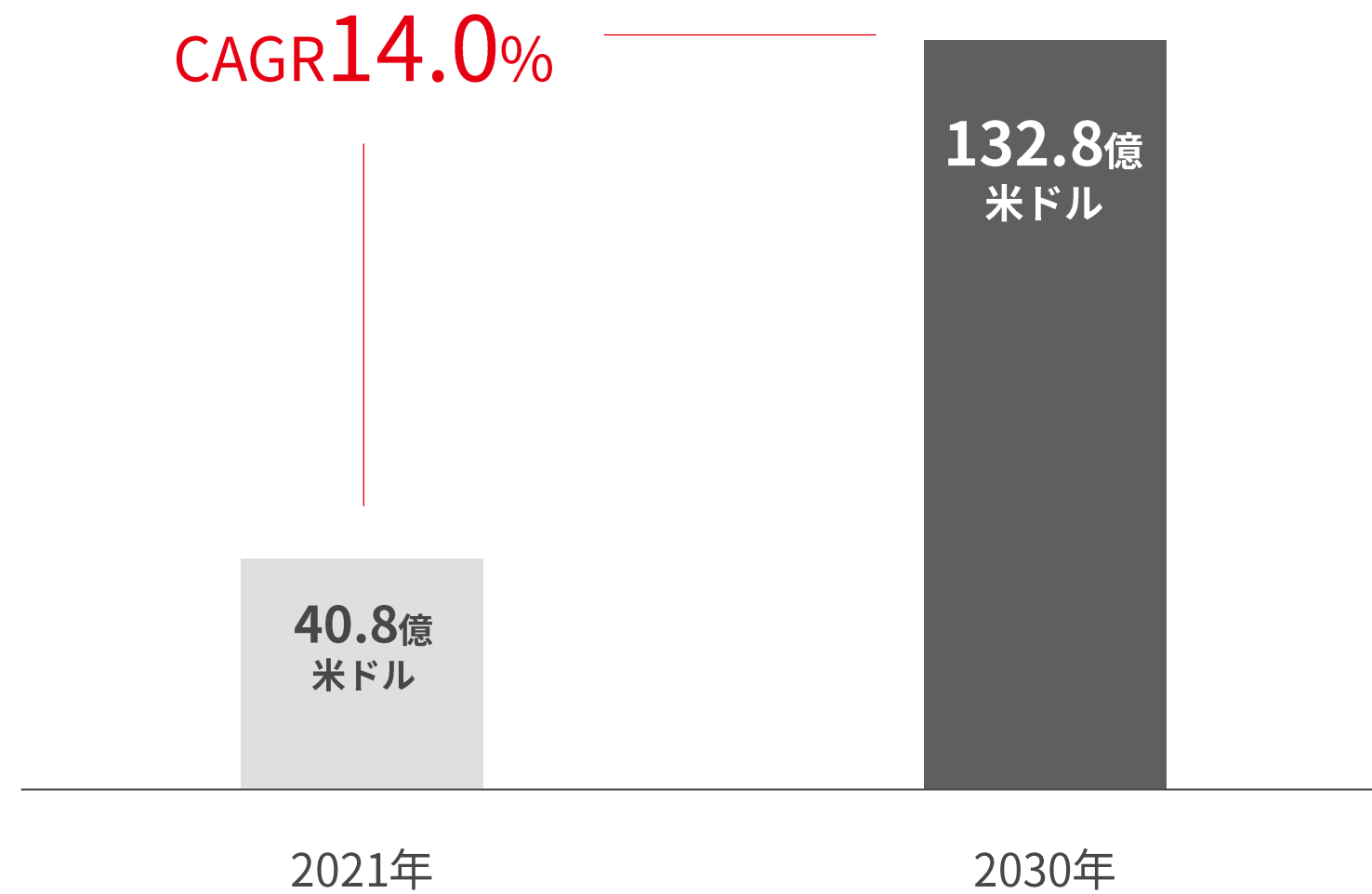
- ✓ 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- ✓ 世界のGRC市場は年平均14.0%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる



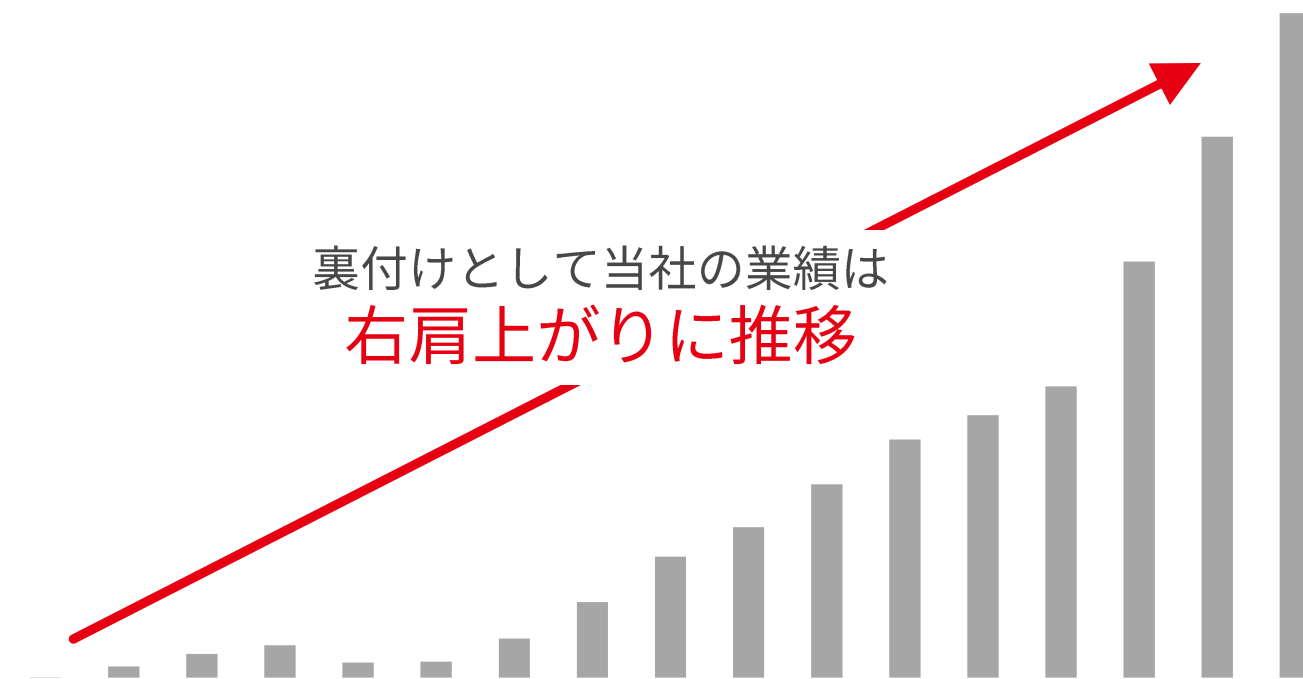
世界のGRC市場*



国内GRC市場の成長



既にGRCが企業経営において標準装備されている欧米と足並みを揃えるためにより早いスピードで市場が成長する可能性が高い



競合環境

- ✓ 日本で唯一の経営の守り特化型企业
- ✓ 国内のグローバル企業による利用を見据えたサービスの展開

外資系大手会計コンサルやソリューションベンダー

フルスペックで高価

ソリューション

 イギリス	 イギリス	 オランダ	 アメリカ
--	--	---	--

プロダクト

 アメリカ	 アメリカ	 アメリカ	 ドイツ
---	---	--	--

経営の守り特化型

継続的な契約を見越し、リーズナブルな価格で提供





- ✓ 自社開発プロダクトの利用
- ✓ 10年以上に渡るノウハウの蓄積

2. 2022年11月期第2四半期 決算概要

事業環境

- ロシアのウクライナ侵攻による企業のセキュリティ意識向上
- グローバル企業におけるサプライチェーンマネジメントの整備急務
- 当社開催のセミナー申込が前期比約2.5倍

決算概要

- 売上高：1,113百万円（前期比+33.3%）
- 営業利益：△9百万円（前期比△71百万円）

TOPICS

- 上場後初のM&A実施、18名の増員に加えリクルーティングを強化
- コア業務プロダクト強化のため、フィナンシャルテクノロジーへ投資

業績サマリ

売上高 既存顧客へのアップセル獲得により順調に推移。リスクマネジメントに対する市場意識が向上し新規顧客案件も増加。

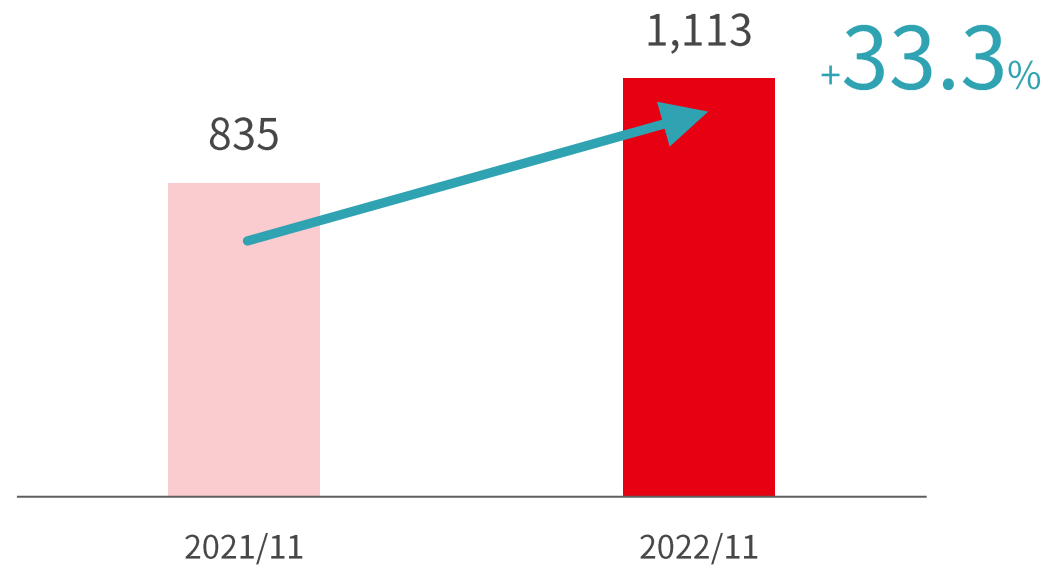
利益率 フィナンシャルテクノロジーの専門人材の労務費が増加し売上高総利益率低下。

その他 採用教育費や金融業界への営業費用などを中心にコストが増加。

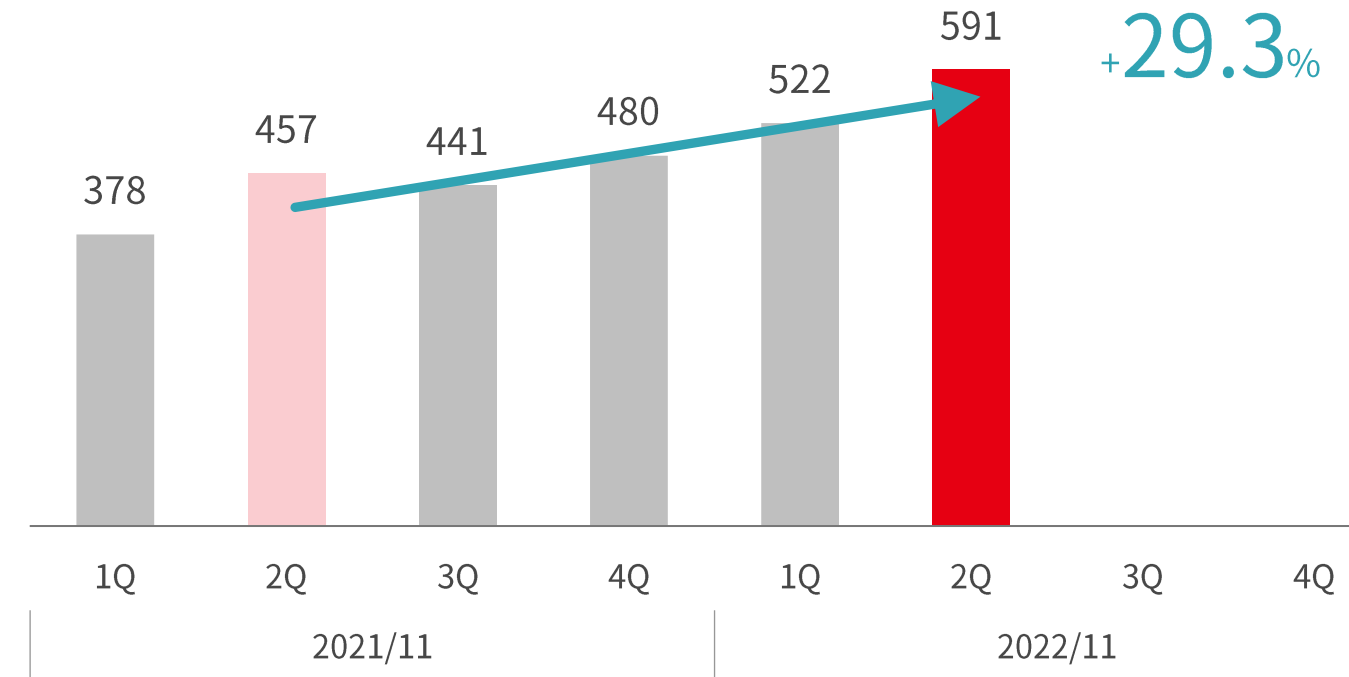
(単位：百万円)	2021/11 2Q	構成比	2022/11 2Q	構成比	対前年同期 増減率
売上高	835	100.0%	1,113	100.0%	33.3%
売上総利益	214	25.7%	238	21.4%	10.9%
販売費及び一般管理費	153	18.4%	248	22.3%	61.7%
営業利益	61	7.3%	▲9	▲0.9%	—
経常利益	57	6.9%	▲16	▲1.5%	—
当期純利益	66	7.9%	▲12	▲1.1%	—

売上高推移

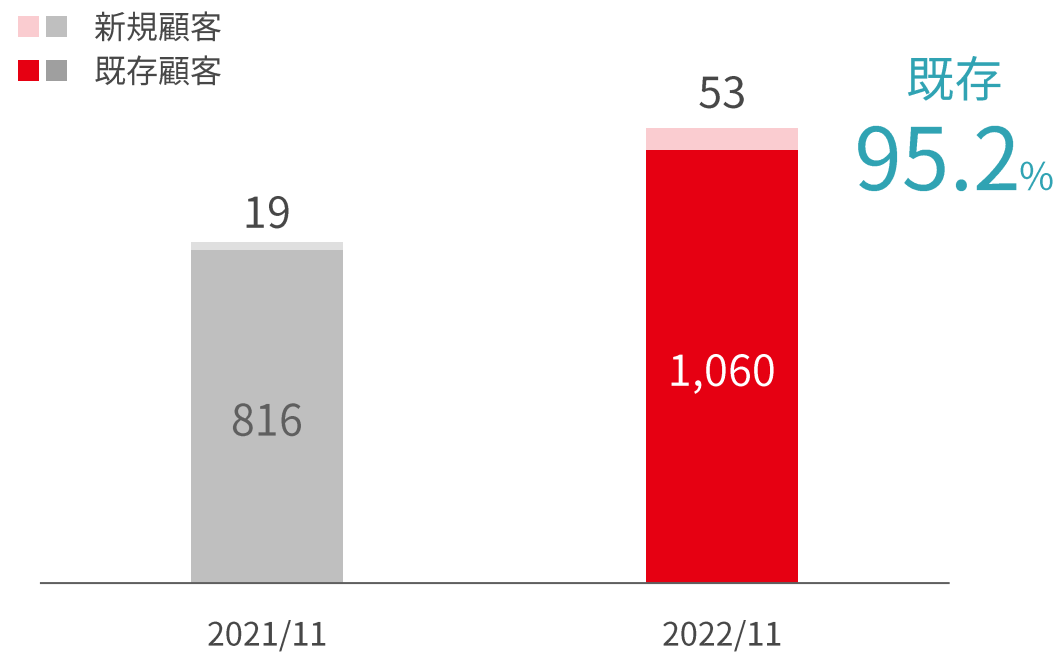
前期比較 (単位：百万円)



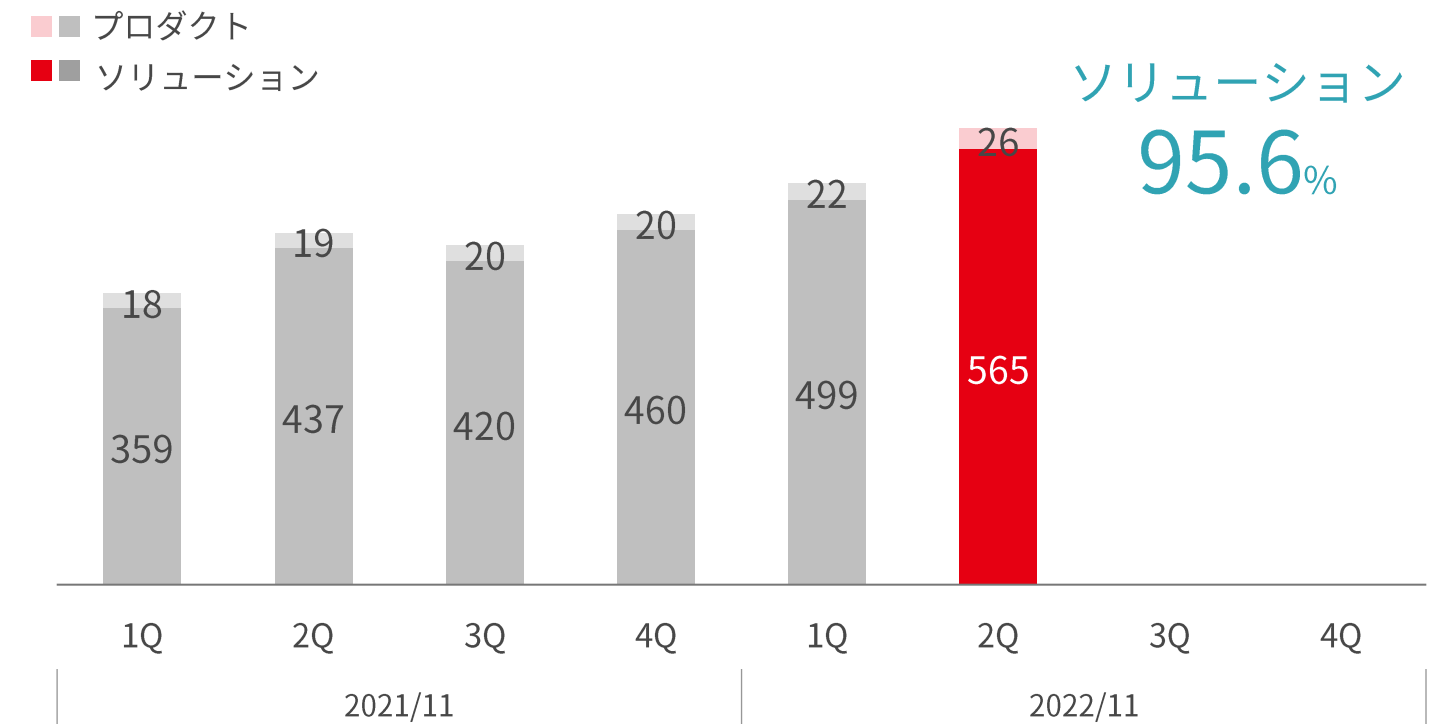
四半期推移 (単位：百万円)



既存顧客・新規顧客 (単位：百万円)

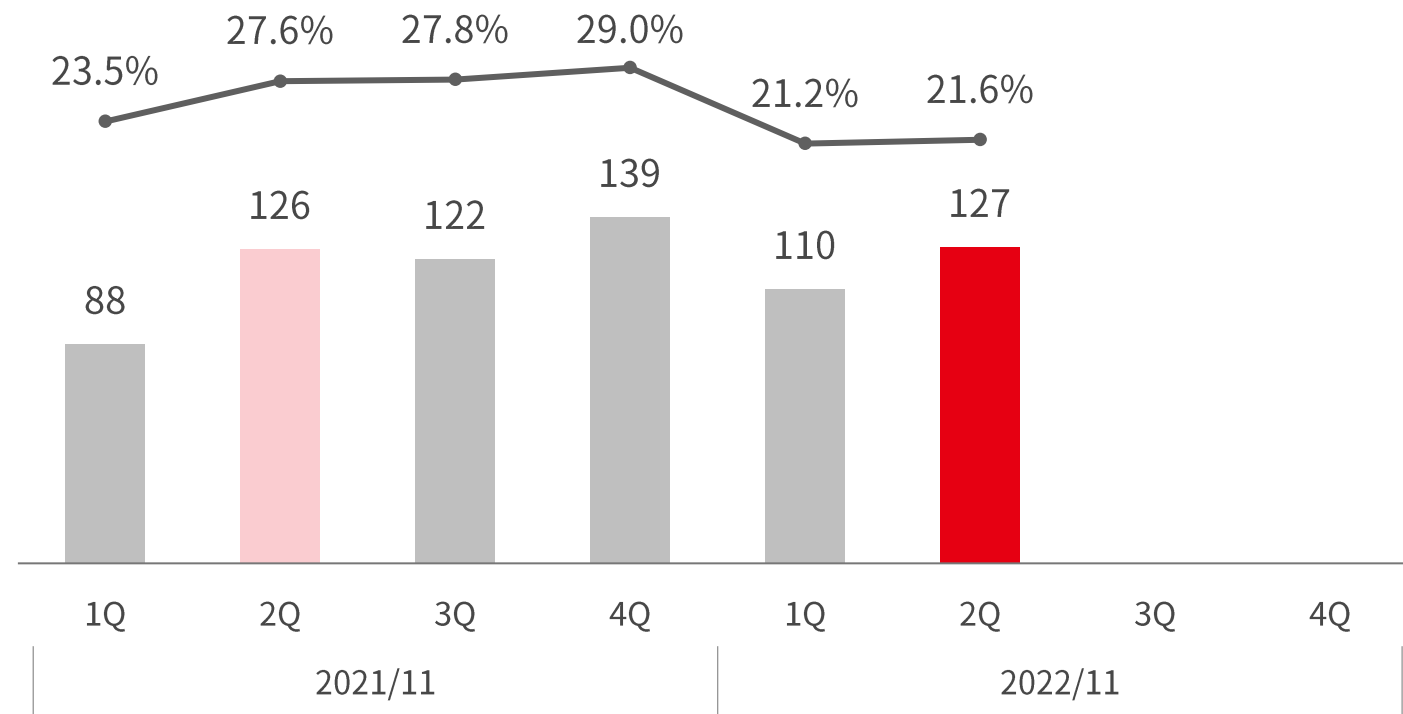


ソリューション・プロダクト (単位：百万円)

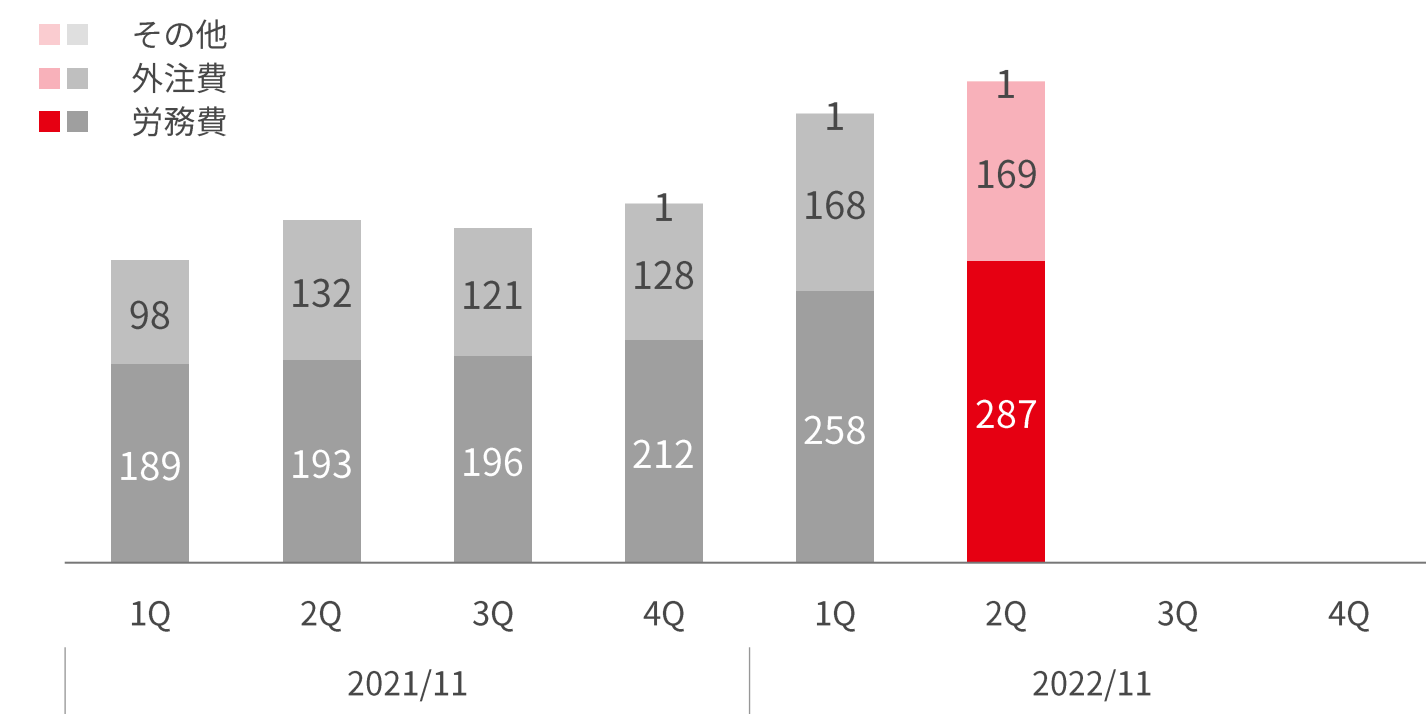


売上総利益推移

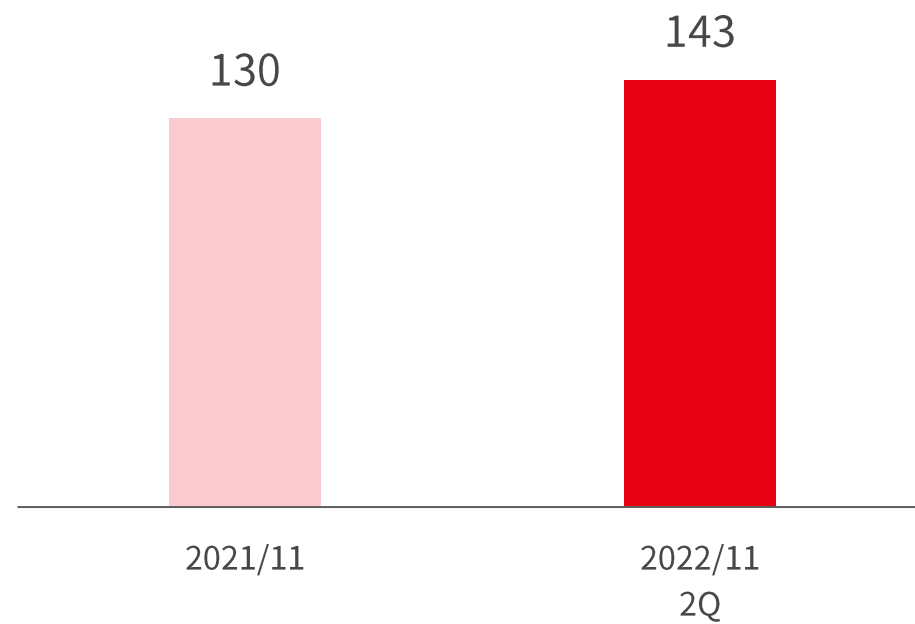
売上総利益・売上高総利益率 (単位：百万円)



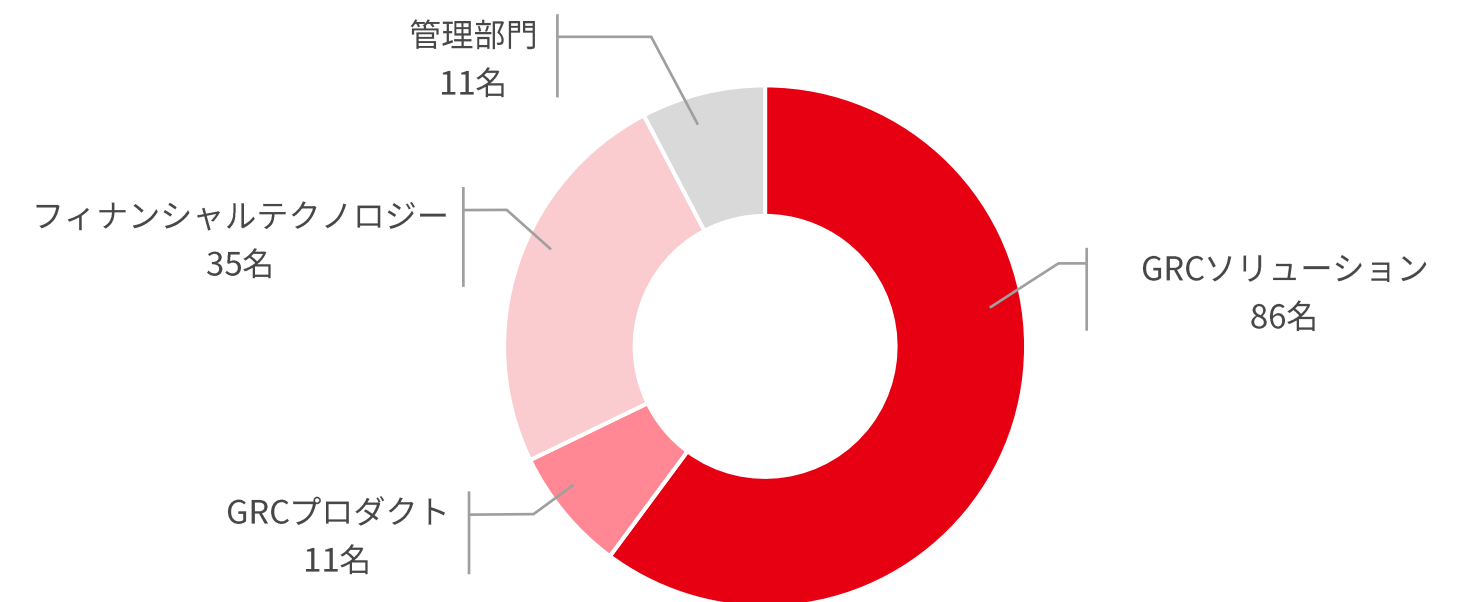
売上原価 (単位：百万円)



人員推移 (単位：名)

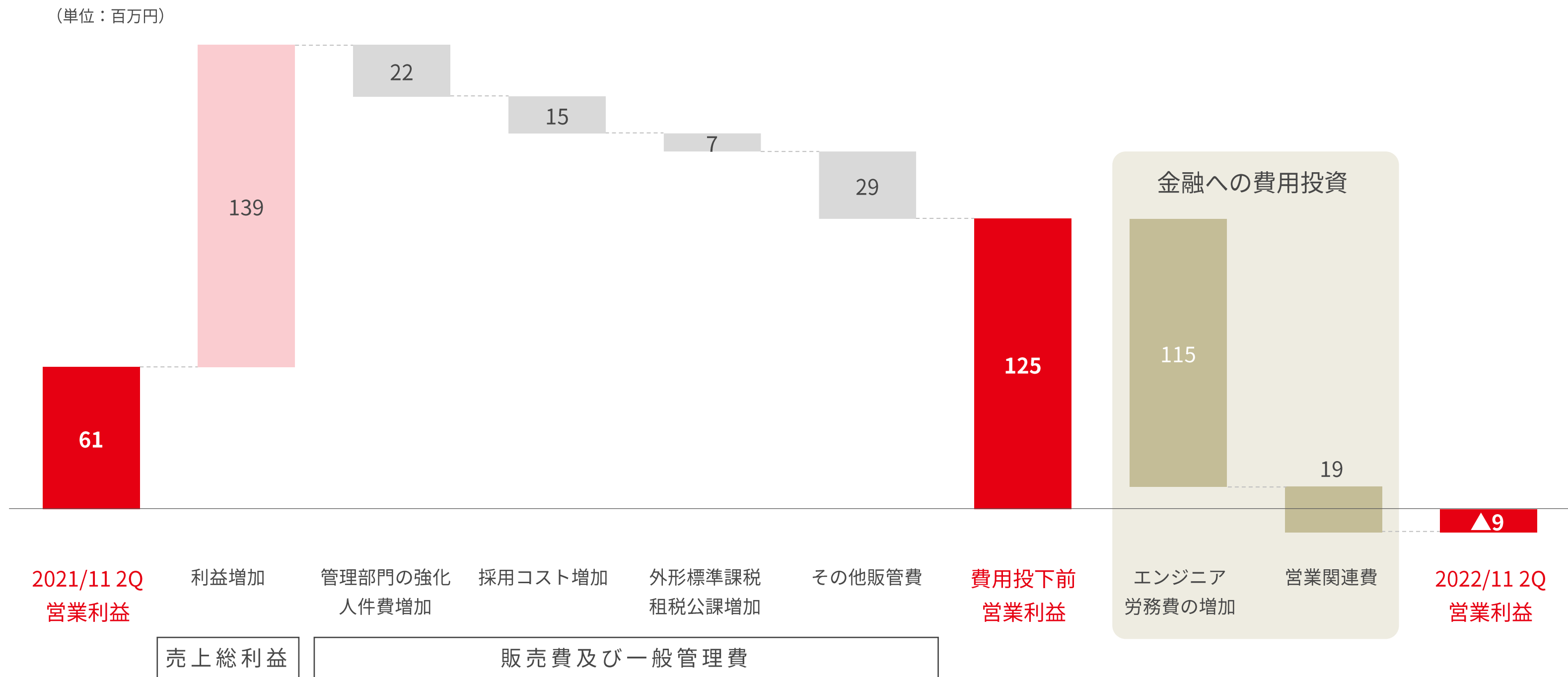


人員構成



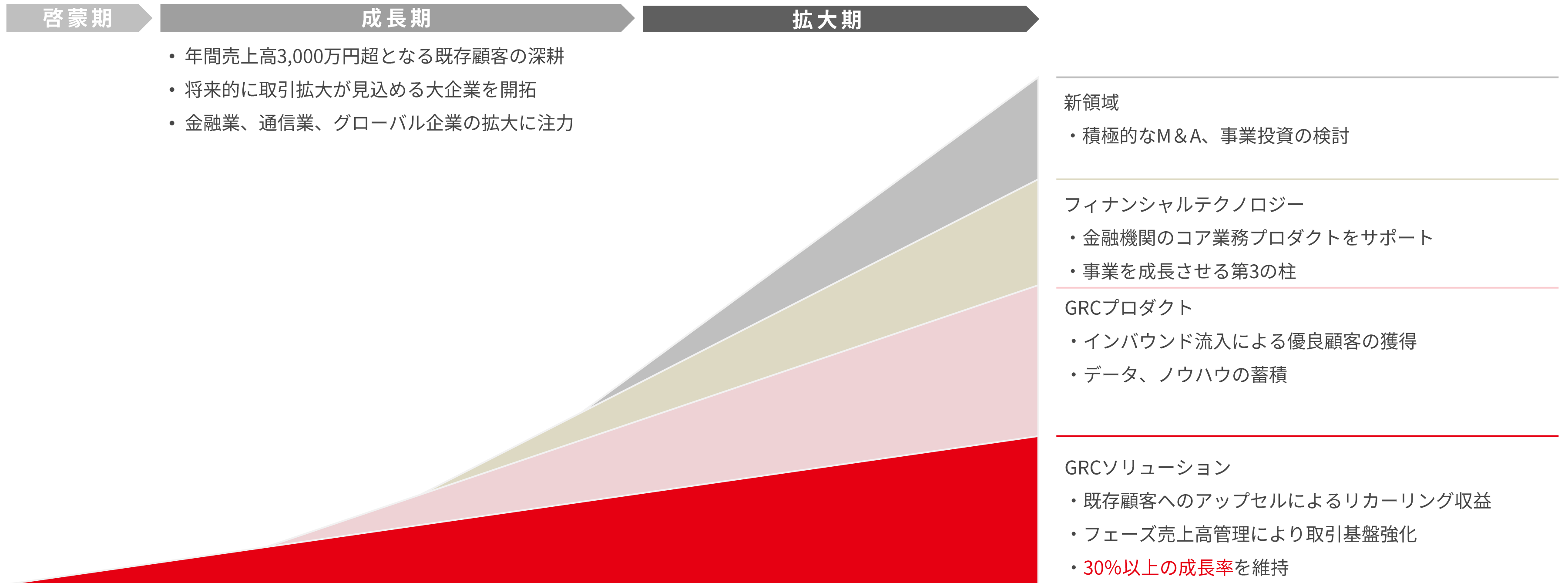
営業利益増減分析

- ✓ 金融業界の収益向上に貢献するフロント領域でのサービス体制整備のため専門人材の労務費へ投資
- ✓ 銀行・証券をはじめとする金融業界の有望な潜在顧客の開拓に注力

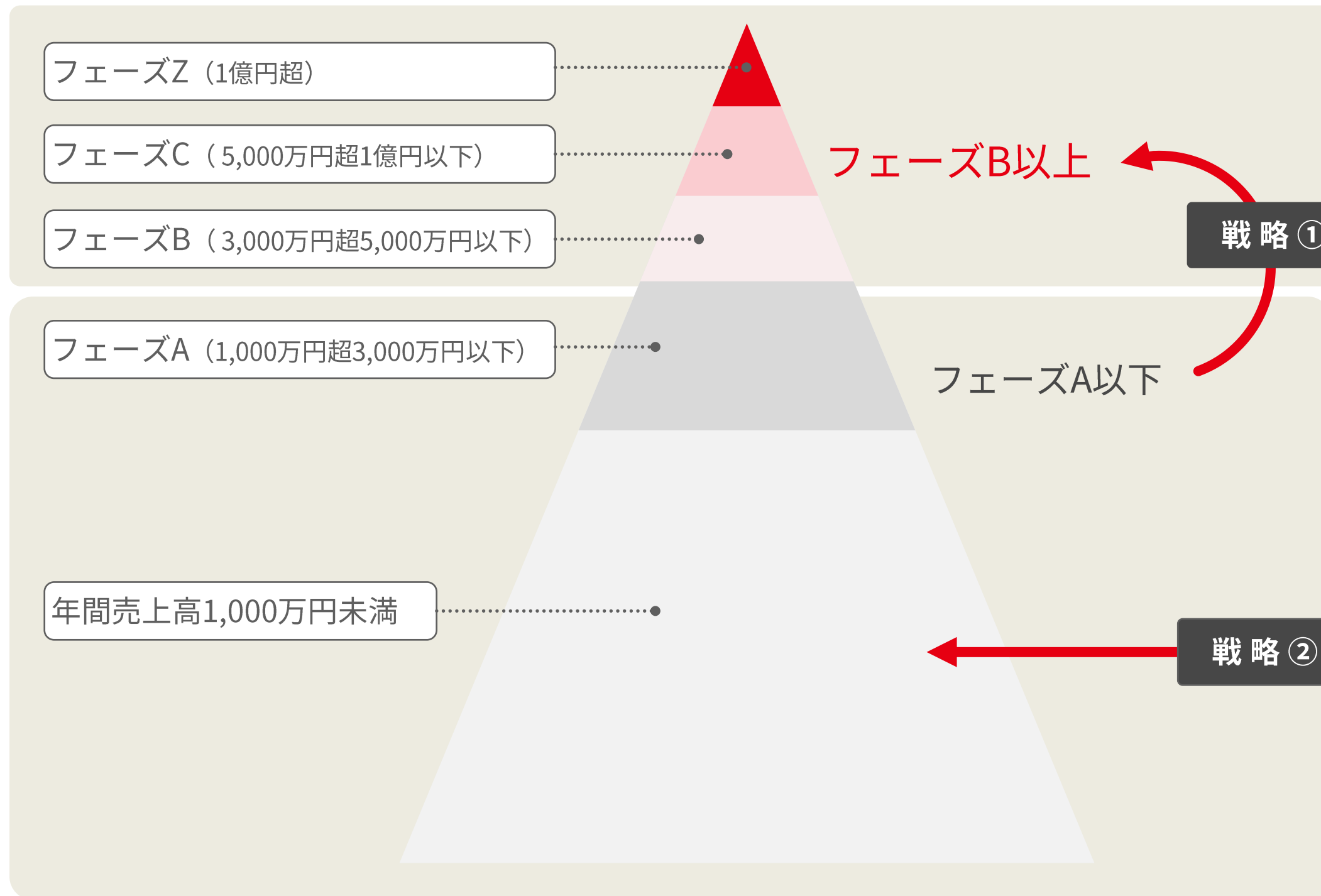


3. 成長戦略

成長イメージ



成長戦略の概要



年間売上高の拡大

- ・ フェーズA以下の顧客をフェーズB以上へ移行
- ・ 提供サービスの拡大

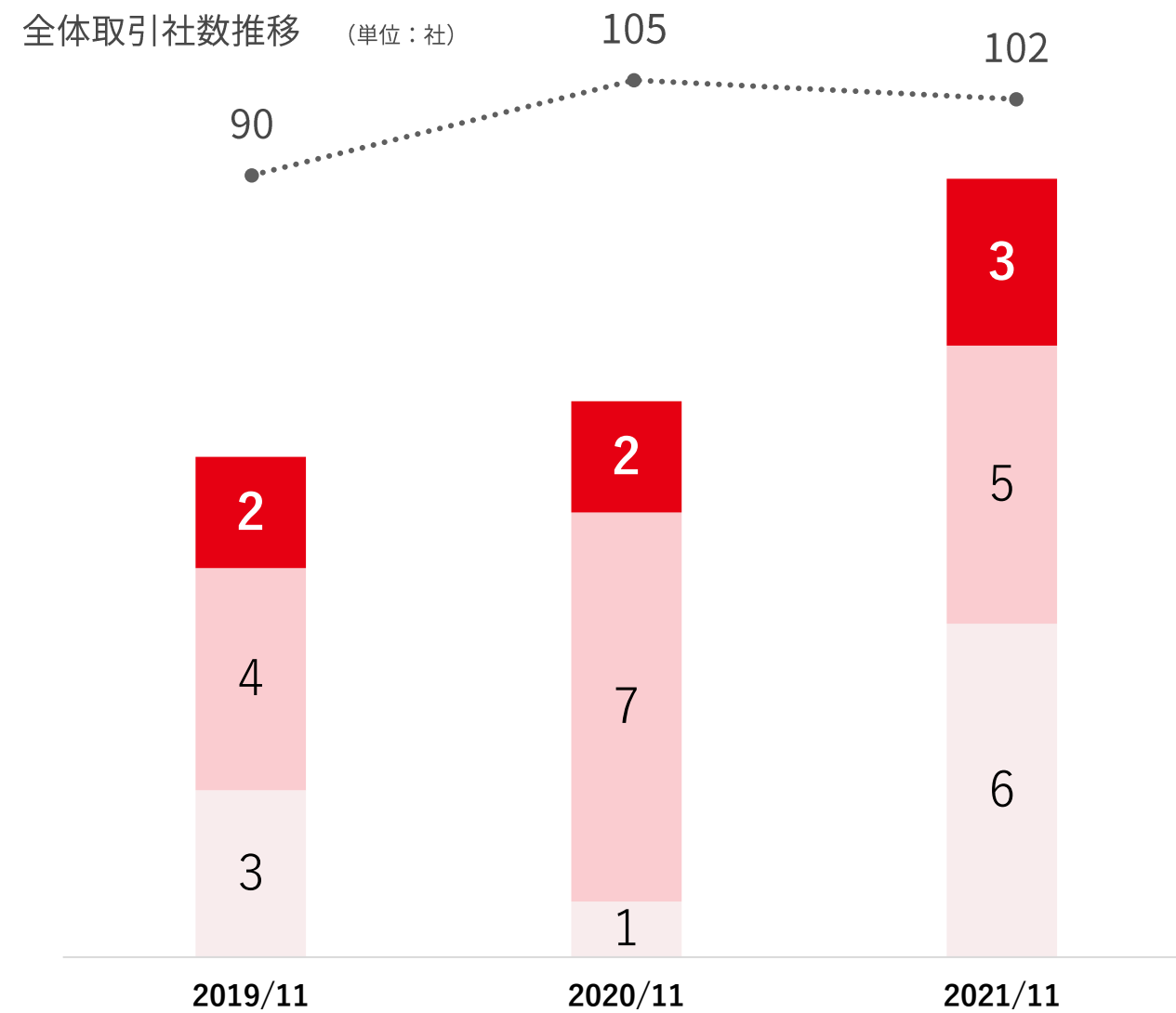
顧客層の開拓

- ・ フェーズB以上となるフェーズA以下の層を開拓
- ・ プロダクトの拡充

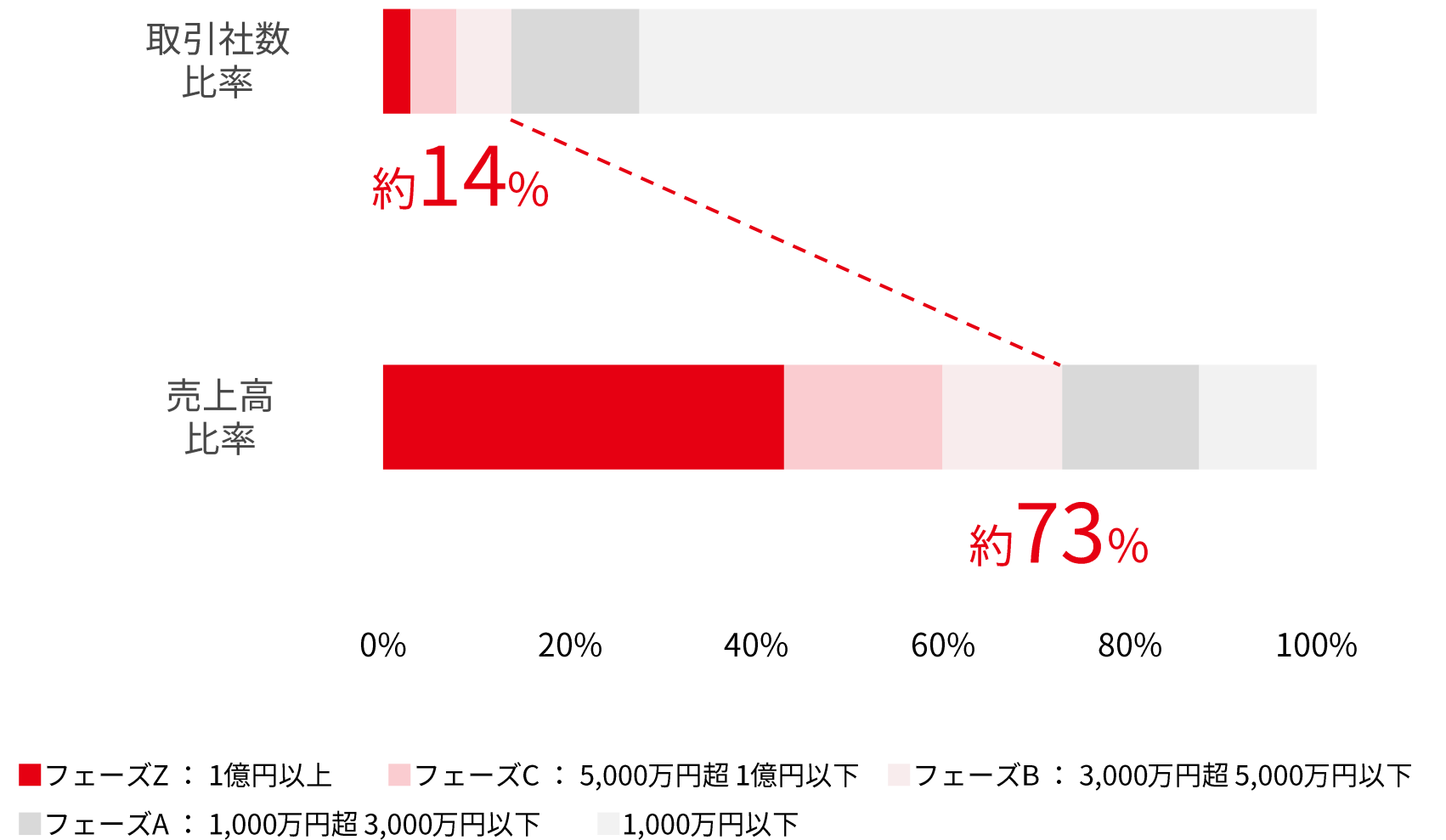
フェーズ別売上高

- ✓ 年間取引高 30 百万円以上の顧客数は2021 年 11 月期は 14 社、全売上高の約73% (約13億円)
- ✓ 全顧客数 102 社に対して残り 88 社のうち半数程度が同様の取引規模になり得るため、現状は既存顧客のアップセルに注力

フェーズB以上の取引社数推移 (単位：社)



フェーズ別構成比 (2021/11実績)



戦略①：提供サービスの拡大

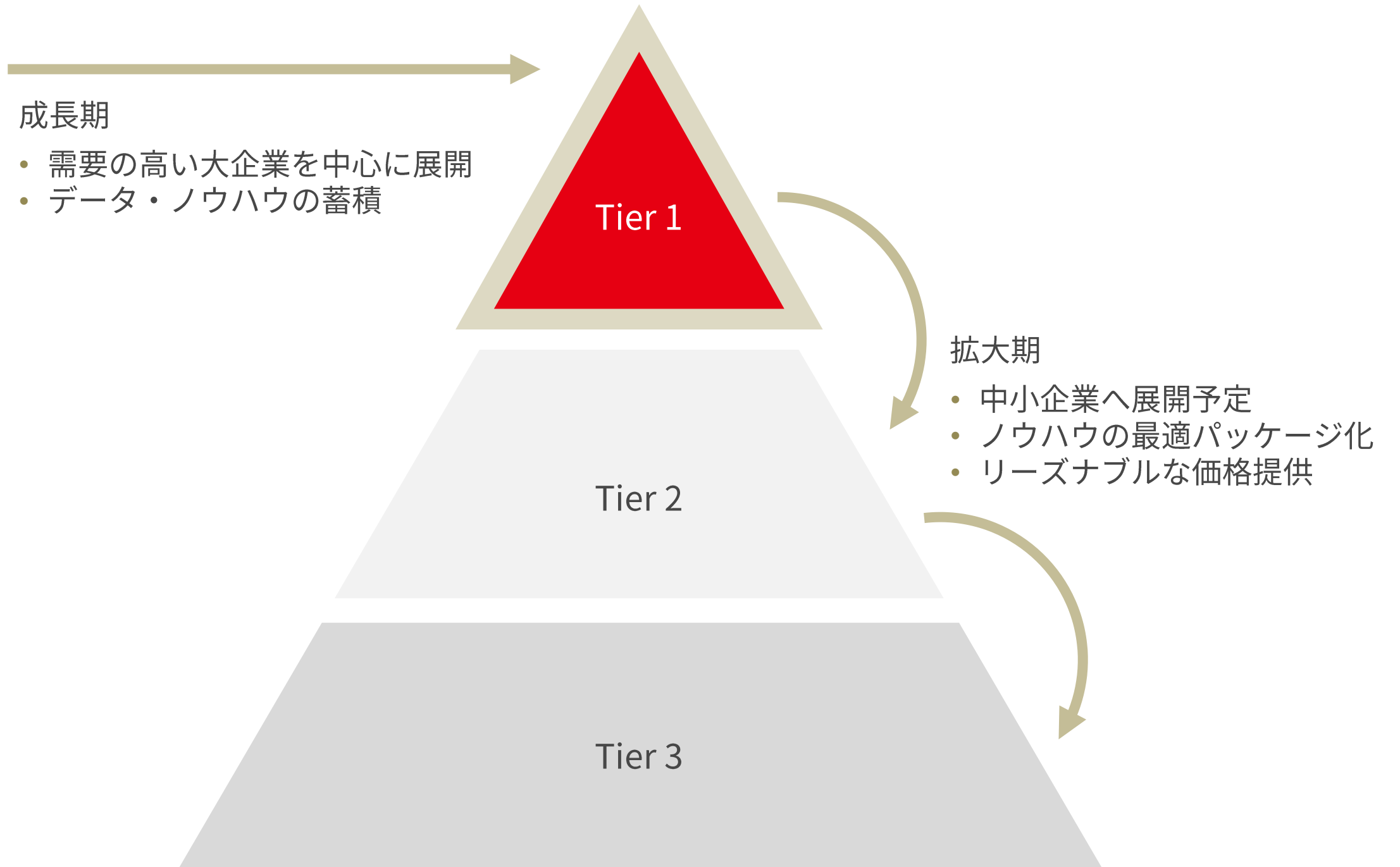
- ✓ 顧客の顕在化したニーズに対して、各ソリューションの連携を強化し全領域におけるサービスをワン・ストップで提供
- ✓ 新たに開発したサービスでのクロスセル、アップセルによって取引額を拡大



	ガバナンス	リスク	コンプライアンス	セキュリティ
A社 ・ソリューション提供 ・プロダクト提供	解決 未	未 未	解決 ニーズ化	解決 解決
B社 ・ソリューション提供 ・プロダクト提供	未 未	解決 解決	ニーズ化 未	未 未
C社 ・ソリューション提供 ・プロダクト提供	ニーズ化 未	未 未	解決 解決	未 未
今後提供予定サービス	ESG	Global	AML	Zero Trust

戦略②：プロダクトの拡充

- ✓ 現状は大企業からの需要が高く、顧客流入はインバウンドが大半を占める
- ✓ 海外企業との連携によりラインナップを拡充、グローバルかつタイムリーな課題に対応

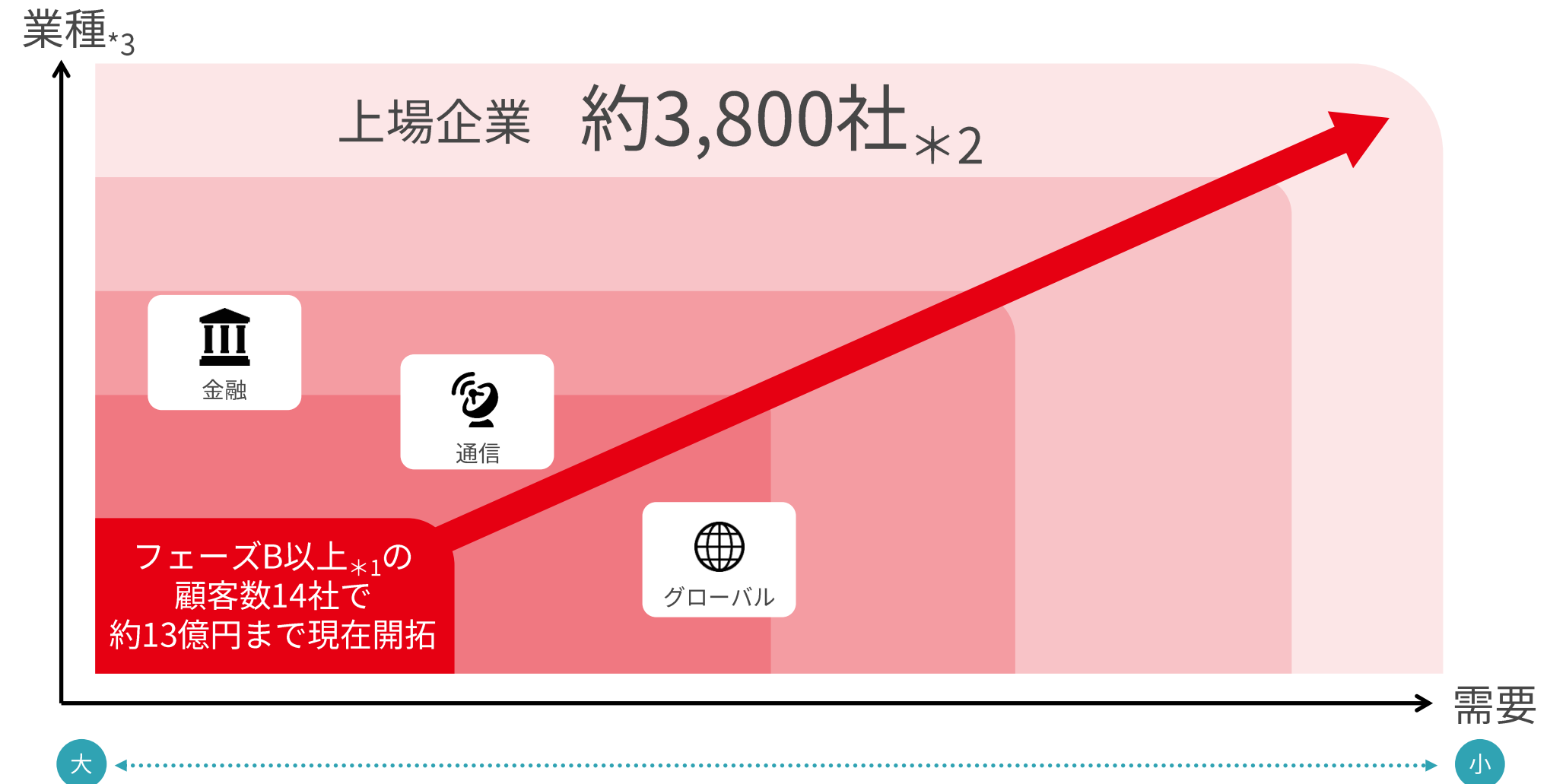


短期的な成長可能性

- ✓ メインターゲットである上場企業にとってリスク管理の重要性は増加する一方であり、開拓余地が巨大に残されている
- ✓ まずは需要の顕在化が見られる**金融業、通信業、グローバル企業**にフォーカス

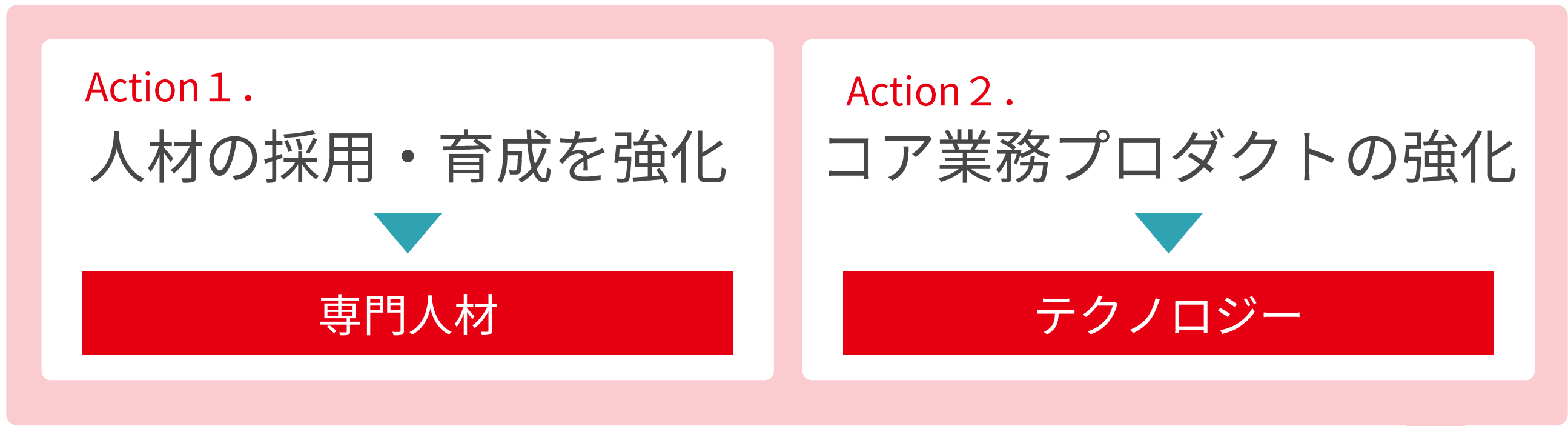


他に比べて海外規制、監督官庁などの
レギュレーションが厳しい業種において
高い水準のリスク管理体制が必要なため
需要が大きい

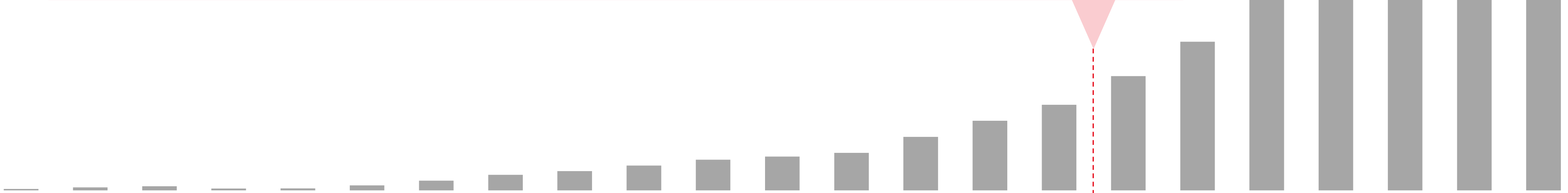


成長基盤強化への取組みと2つの課題

- 目標** 売上高の**成長率30%以上**を維持し続ける
- 課題1** 事業拡大のためには専門人材の確保・育成が必要不可欠
- 課題2** 従来の守り領域に加え攻め領域もカバーする事業ポジション強化

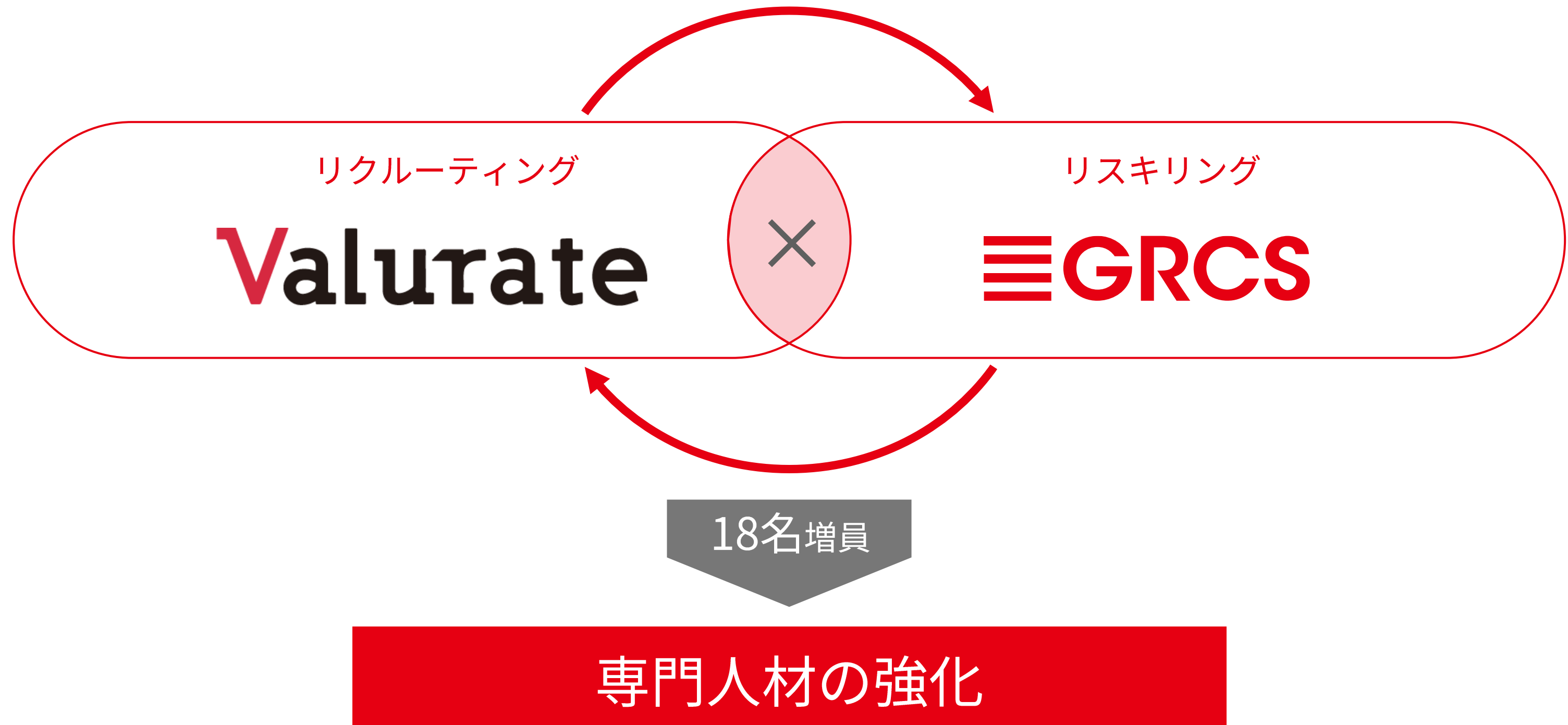


成長イメージ



成長基盤強化：Action 1 . M & A

- ✓ 株式会社バリユレイトの18名を増員、GRCS Academyの**リスキリング**により専門人材へ育成
- ✓ 採用支援の実績を持つ株式会社バリユレイトが加わり、当社の**リクルーティング**を強化

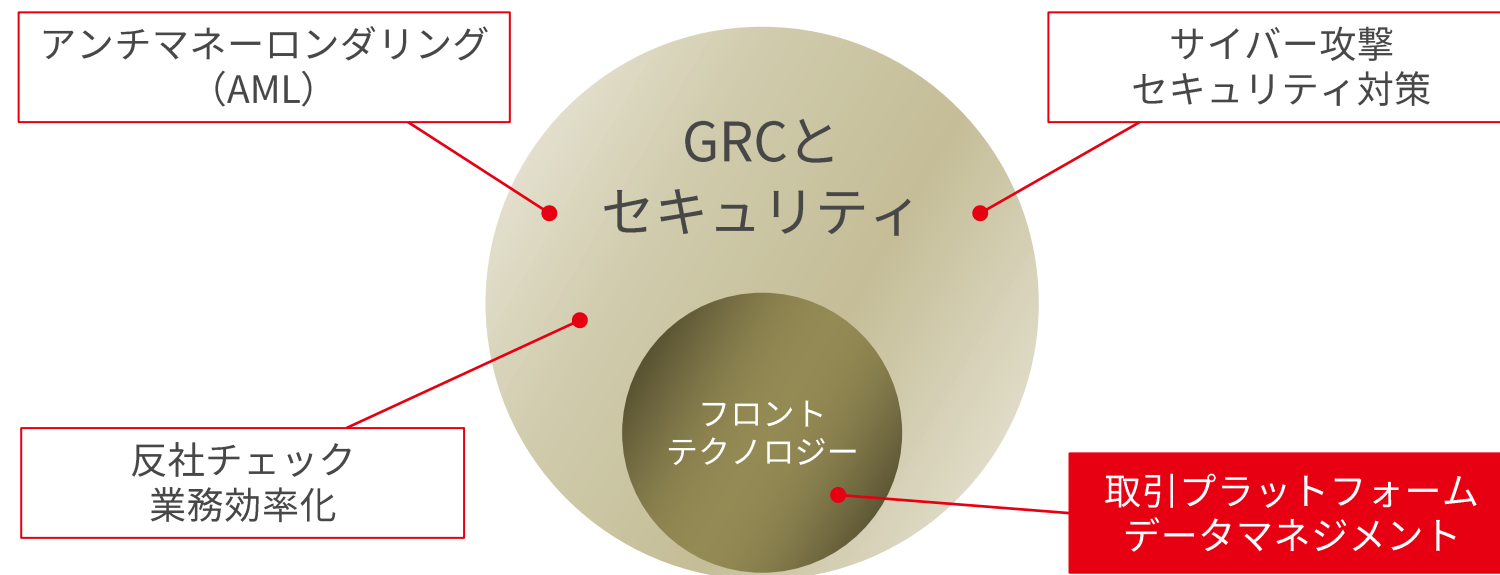


成長基盤強化：Action 2. フィナンシャルテクノロジー

急速な進化と成長を続け、市場拡大が見込めるフィナンシャルテクノロジーにフォーカス

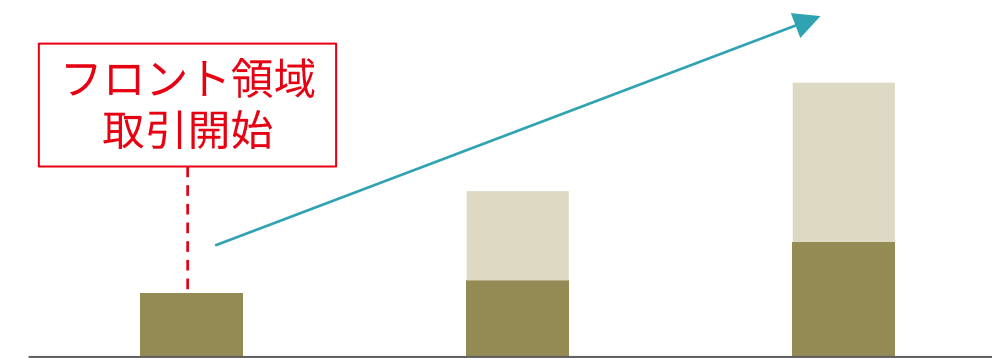
- ✓ 金融機関の収益に直結するフロント領域のテクノロジーは高度で進化のスピードが速い
- ✓ GRCとセキュリティ領域の課題もフロント領域の変化と同様に高度化
- ✓ 効率的なサービス提供により、金融業界での事業展開を加速するためフロント領域のサービスを本格化

サービス領域拡大の流れ



- ① 金融ビジネスのフロント領域から取引開始
- ② GRCとセキュリティ領域とワン・ストップサービスにより取引拡大
- ③ 技術の進化や環境変化を双方の領域に展開しシナジーを発揮

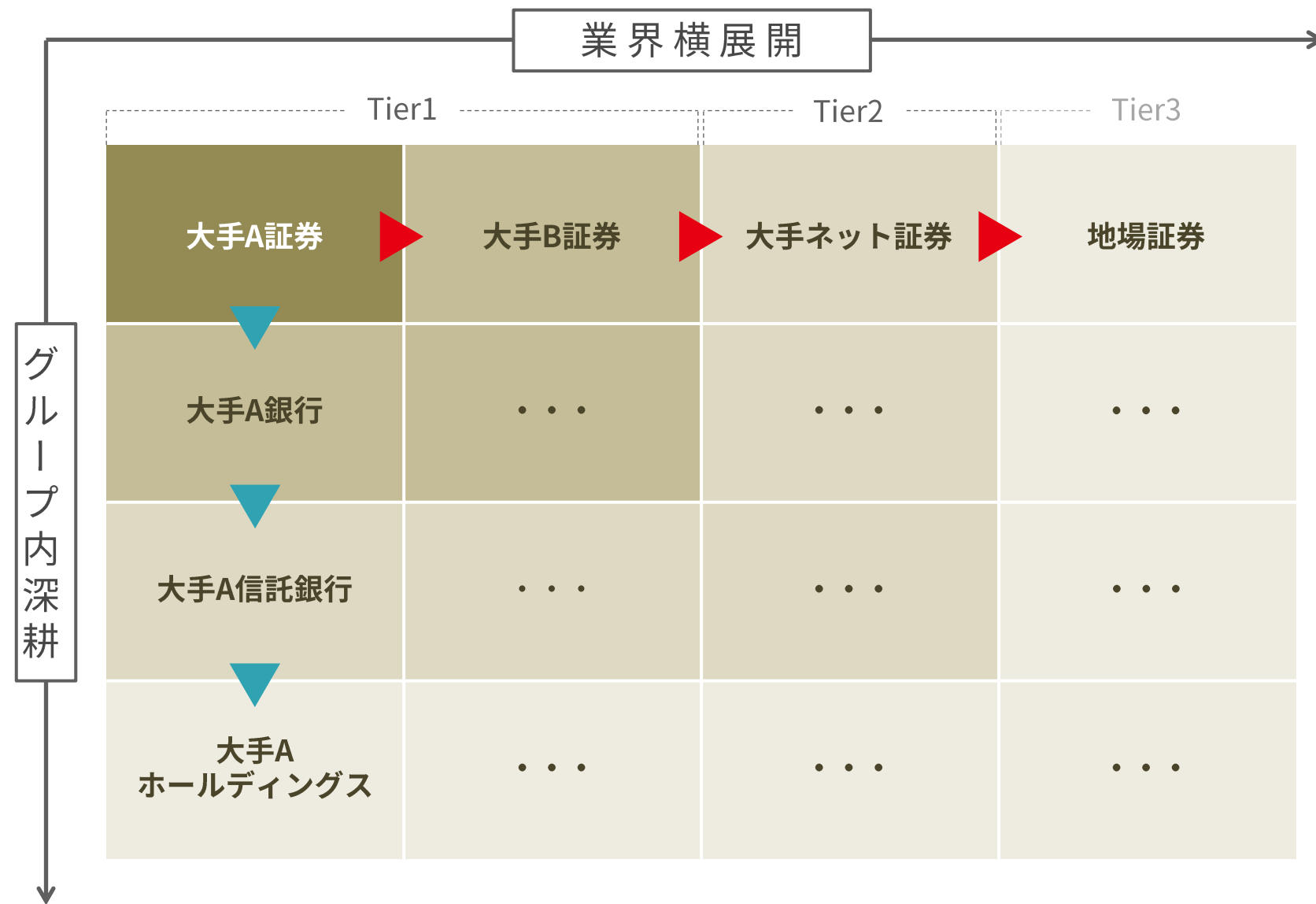
事業成長イメージ



フロント領域のテクノロジーを中心に取引を開始
関連サービスによりGRCとセキュリティ領域も拡大

フィナンシャルテクノロジー：事業戦略

- ✓ 金融業界は非常に規模が大きく多様なサービスやプロダクトを提案できる有望な潜在顧客
- ✓ コンサルからデザイン、開発、実装、保守・メンテナンスまでワン・ストップで提供し、顧客のコストを大幅に削減



▶ キャピタルマーケット・ソリューション

- ・金融資本市場ビジネスにおけるテクノロジーソリューションを提供
- ・収益に貢献するフロント領域のサービスにより長期取引を確保

▼ パートナーシップ・ビジネス

- ・グローバルの最先端技術を日本の金融資本市場へ導入
- ・海外スタートアップ企業とのパートナーシップ締結により展開

■ グローバルオペレーション・ビジネス

- ・金融機関の基幹システムを対象としたモニタリングサービスを提供
- ・拠点として横浜グローバルセンターを開設

フィナンシャルテクノロジー：経営体制

- ✓ グローバルの金融業界で多様な実績を持つ専門人材で構成
- ✓ 経験豊富な人材のネットワークによりグローバルの最先端技術をいち早く入手



Tse Man Chun

30年以上にわたり、資本市場における先端テクノロジーの開発に従事。特に高度なパフォーマンスを要求される取引マッチングシステム、マーケットアクセス、オーダールーティングシステム等の開発において常にトップエンジニアとして多くのプロジェクトを成功に導いた。Thomson ReutersではHead of professional servicesとして多くのプロジェクトを担当したほか、Cicadaにおいては、DBAG（ドイツ取引所）、EuroNext、SGX（シンガポール取引所）、CFETS（中国為替取引システム）、等々で様々なシステム開発に従事。その後、Chi-X GlobalのChief Technology Officerとして同社のすべての取引プラットフォームを主導。



渡邊 譲司

1989年、野村證券に入社。国内支店での富裕層向け営業を経て、1994年に米国のクレアモント大学院留学。その後約10年間にわたり欧州3拠点において現地機関投資家向けリサーチ営業に従事。2008年より野村グループ傘下のインスティネット証券において代表取締役社長として同社の経営に従事。その後野村証券エグゼキューション・サービス部長、APAC株式執行責任者を経て、2016年に野村証券を退社。同年みずほ証券に移籍、株式本部長として同社のエクイティビジネスを経営。2019年同社を退社、スタートアップ企業の資金調達に関するコンサルティング事業を主導。

フィナンシャルテクノロジー：チーム実績

- ✓ グローバル市場にハイスペックなプロダクトを提供し続ける**ワールドクラスの開発チーム**
- ✓ お客様のシステムを24時間/365日体制でモニター・サポートするバイリンガルスタッフによるオペレーションチーム
- ✓ プロジェクトの要件定義から開発、実装に至るまで一気通貫でカバーするプロジェクトマネジメントチーム

開発チームの主な実績



フィナンシャルテクノロジー：特徴・強み

- ✓ 経験豊富な専門家による一気通貫の**プロフェッショナルサービス**
- ✓ 低レイテンシーで高い可用性を持ち、かつスケーラブルな取引プラットフォーム
- ✓ 先端技術を駆使したハイスペックなプロダクト

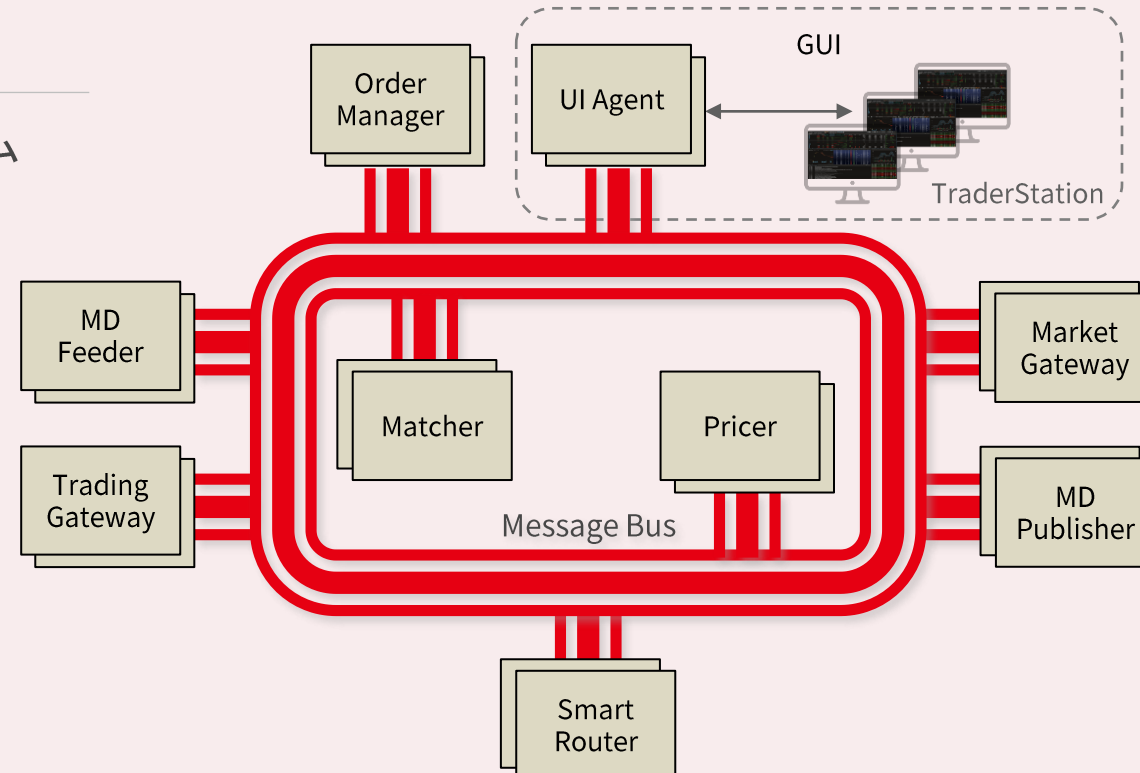
ソリューション

- プロジェクトの全過程においてフルレンジでサービス提供
- リードタイムと柔軟性を管理



プロダクト

- 取引プラットフォーム
- データマネジメント

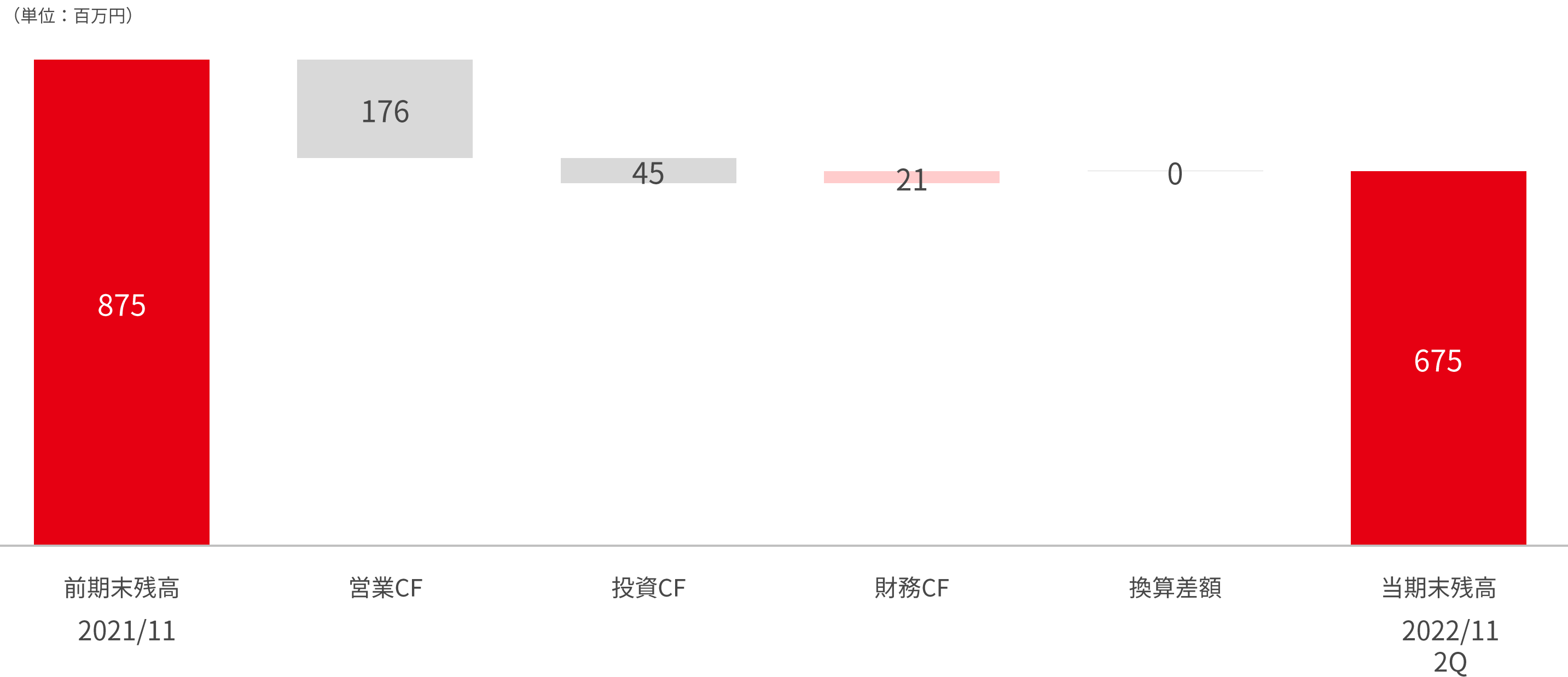


- マッチングエンジン
- スマートオーダールータ
- 市場データシステム
- トレーディングゲートウェイ
- プライシングエンジン
- GUI (グラフィカル・ユーザー・インターフェイス)

4. Appendix

キャッシュフロー計算書

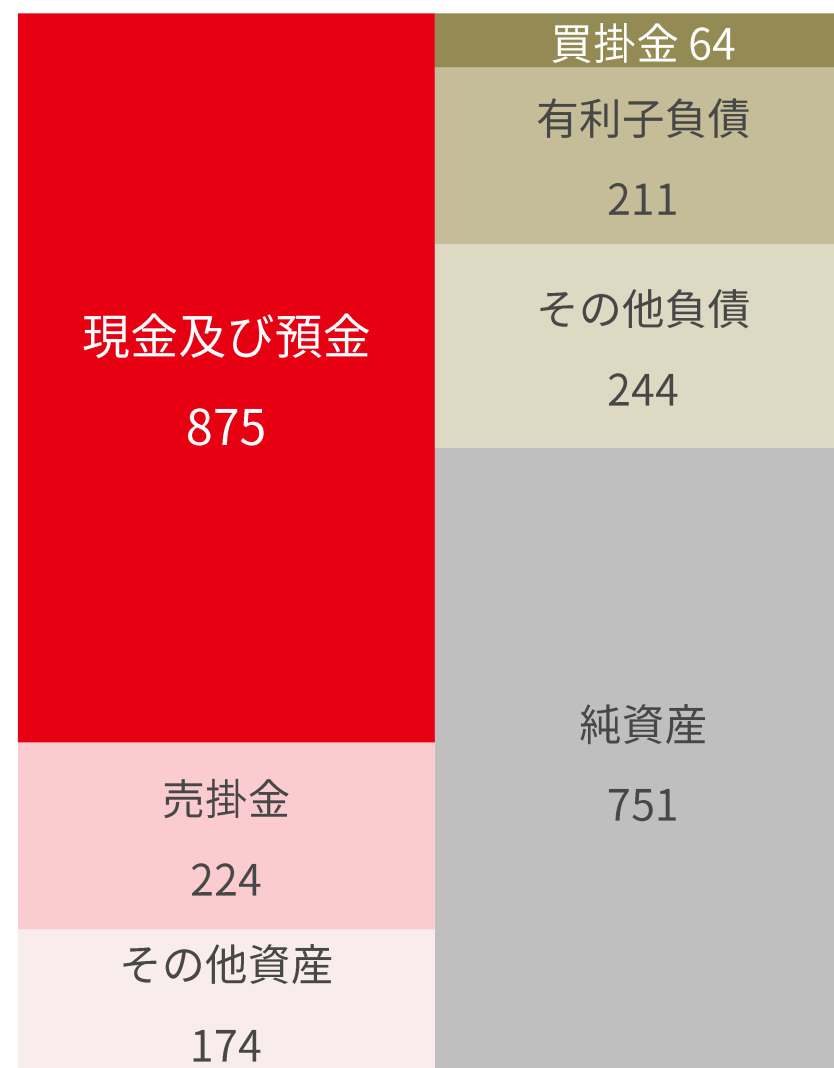
- ✓ 長期間の請負契約に係る債権を計上したこと等による売上債権の増加額△143百万円
- ✓ 法人税等の支払額△19百万円



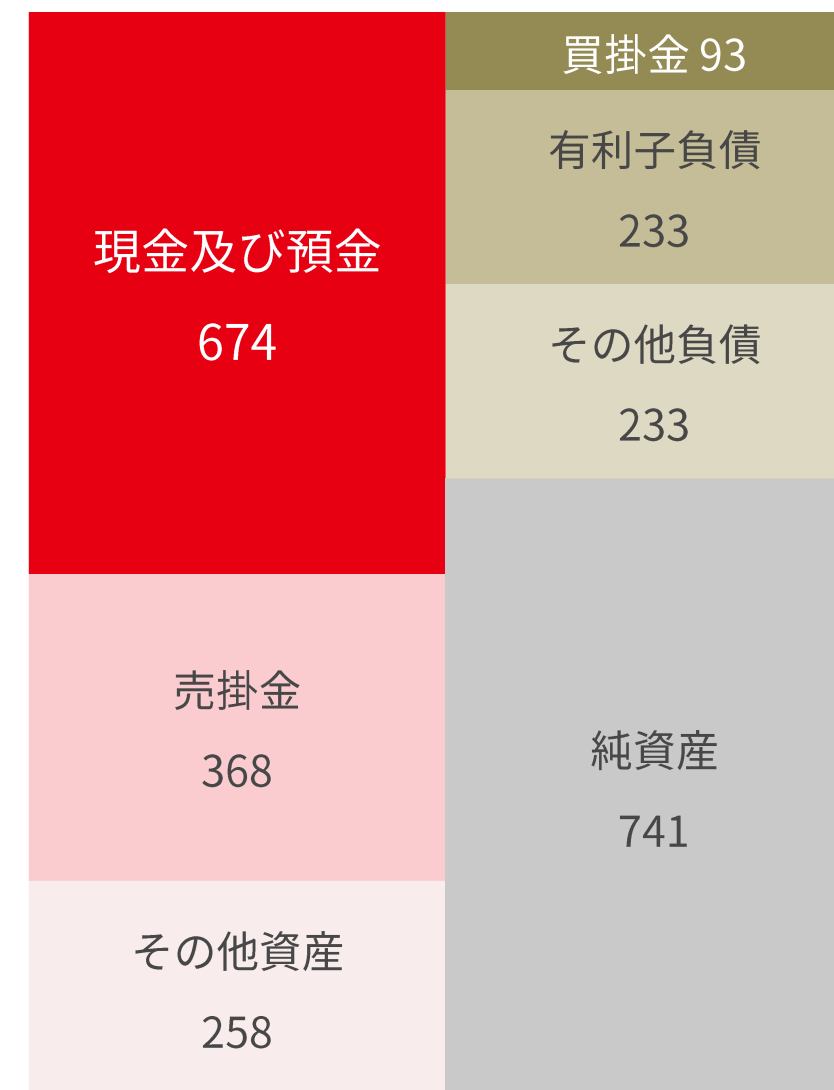
貸借対照表

- ✓ 売掛金の増加や法人税等の支払いが主な要因となり現金及び預金が減少
- ✓ 自己資本比率は56.9%と高水準を維持

(単位：百万円)



2021/11

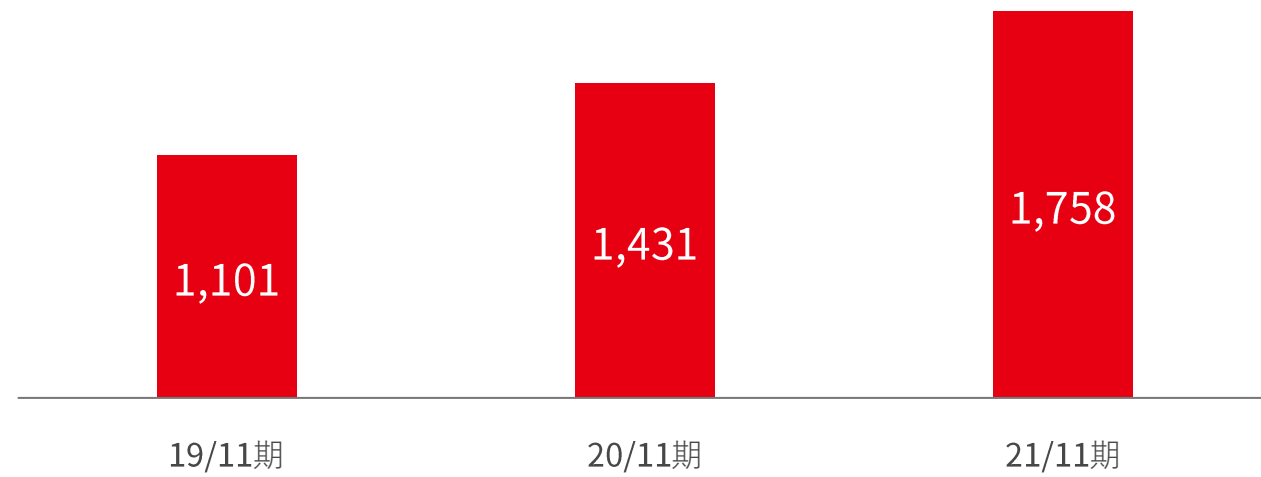


2022/11
2Q

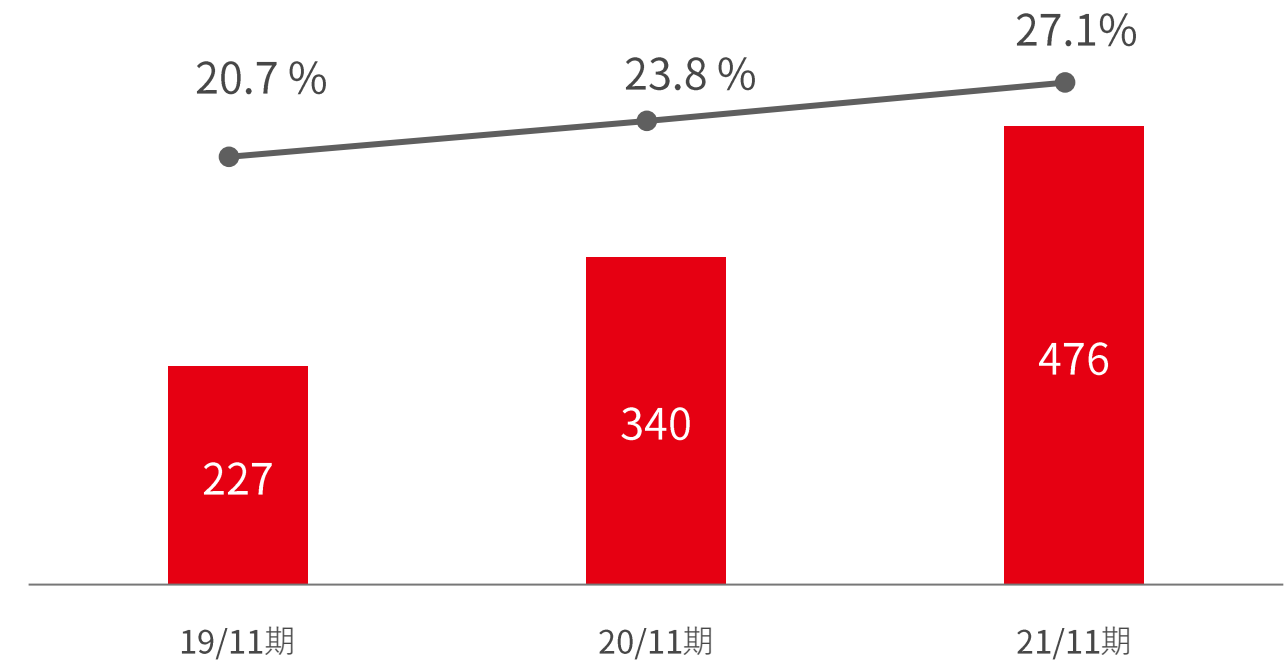
総資産：1,301百万円
自己資本比率：56.9%

財務ハイライト

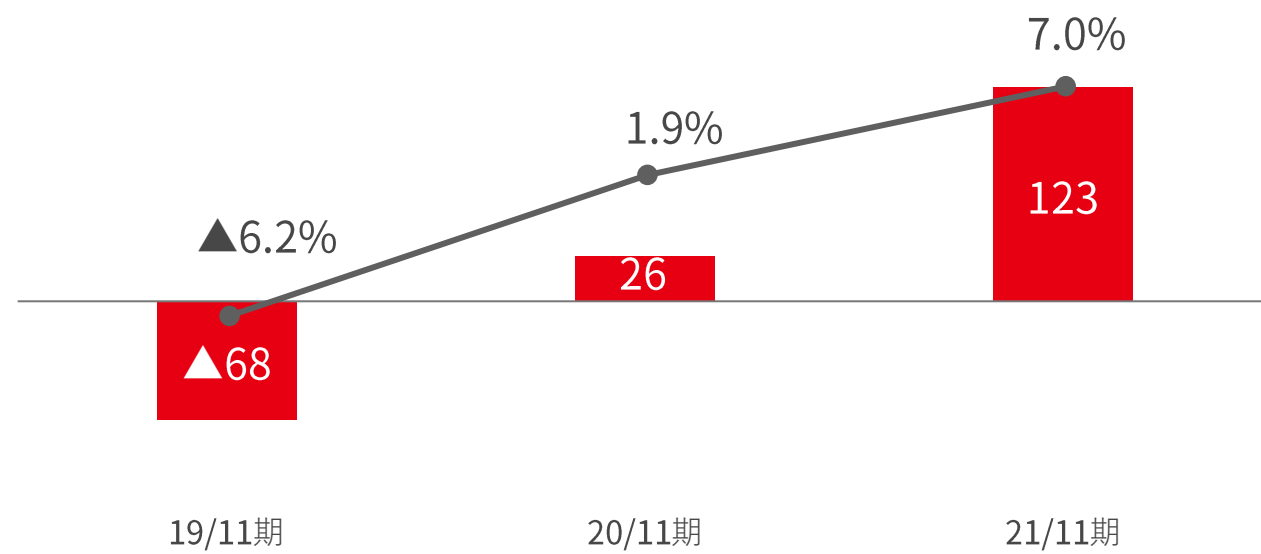
売上高 (単位：百万円)



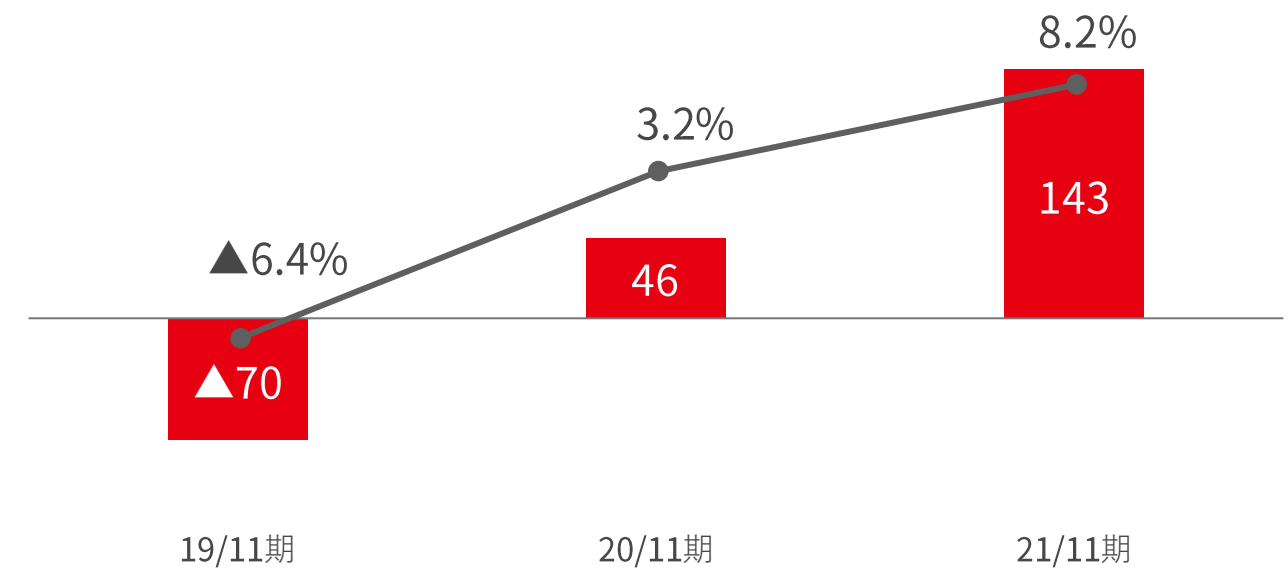
売上総利益・利益率 (単位：百万円)



営業利益・利益率 (単位：百万円)

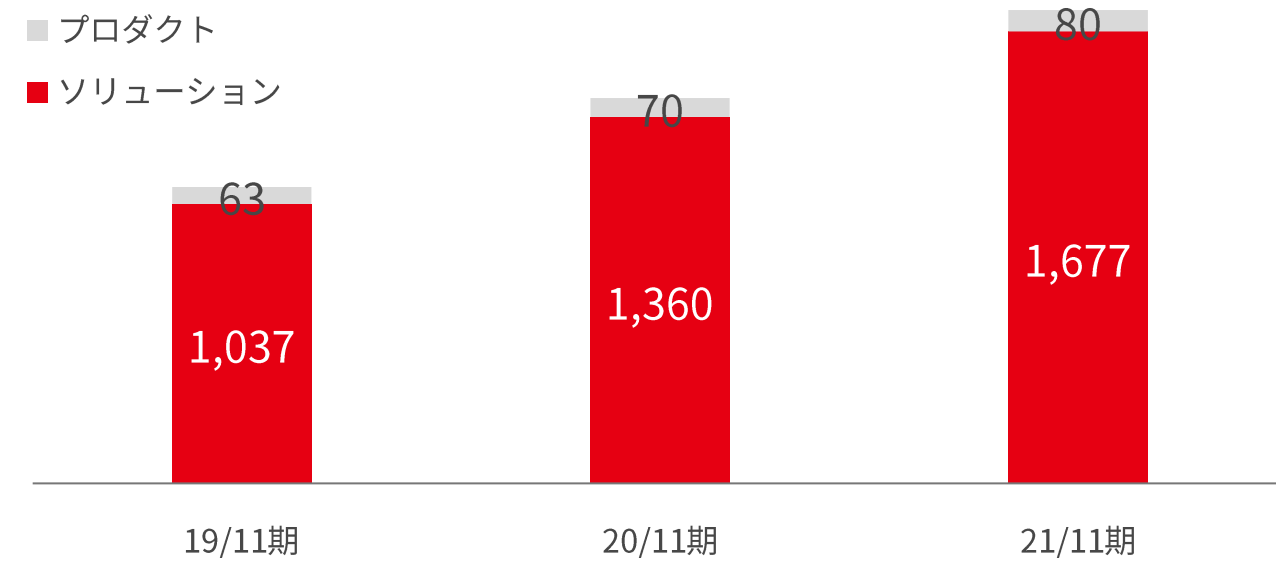


当期純利益・利益率 (単位：百万円)

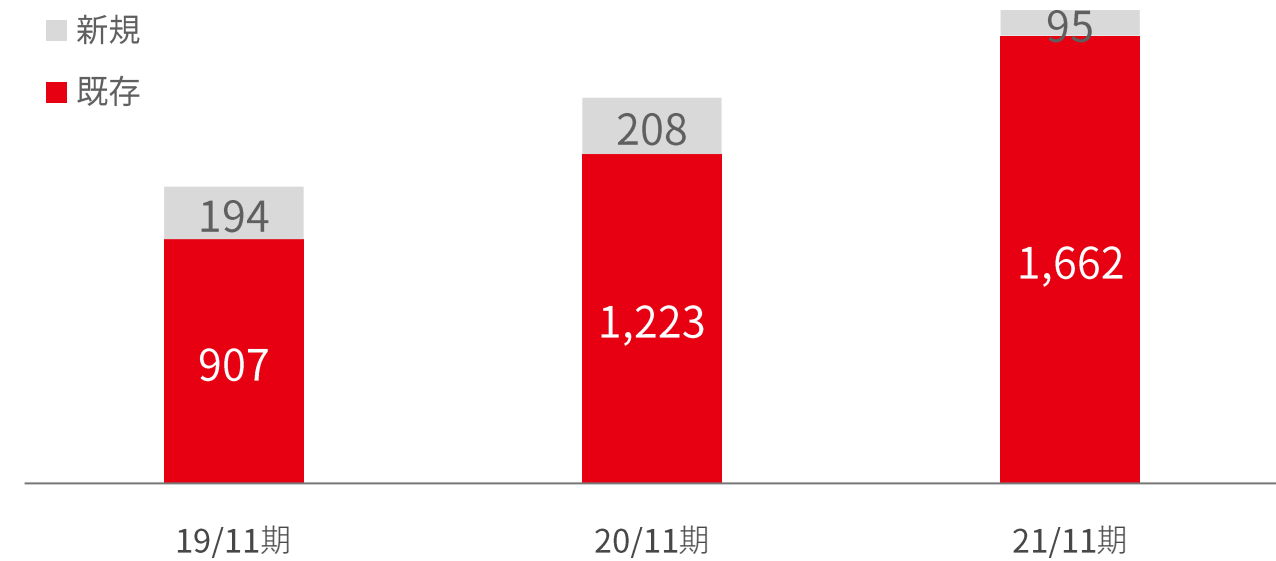


財務ハイライト

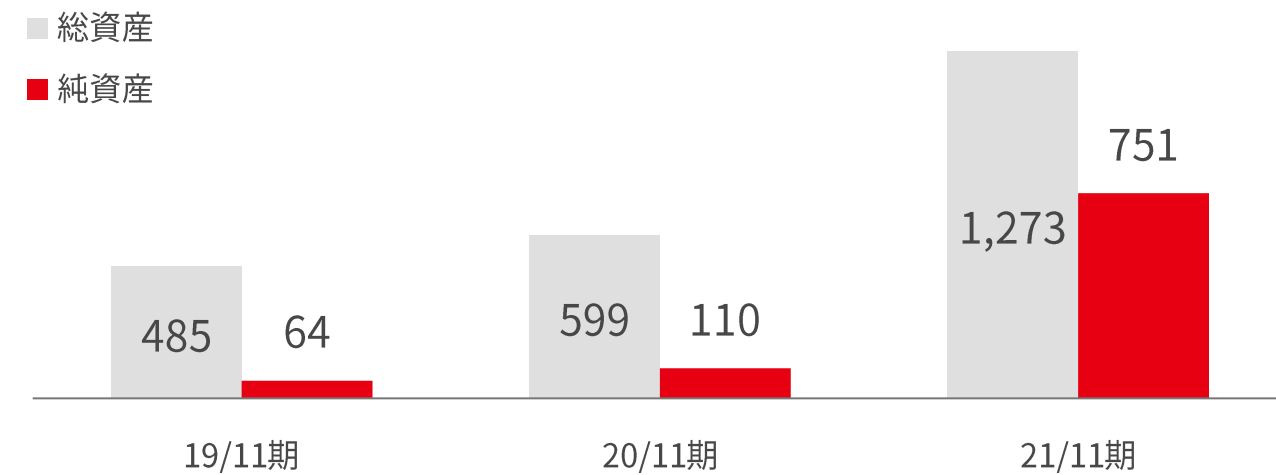
ソリューション・プロダクト (単位：百万円)



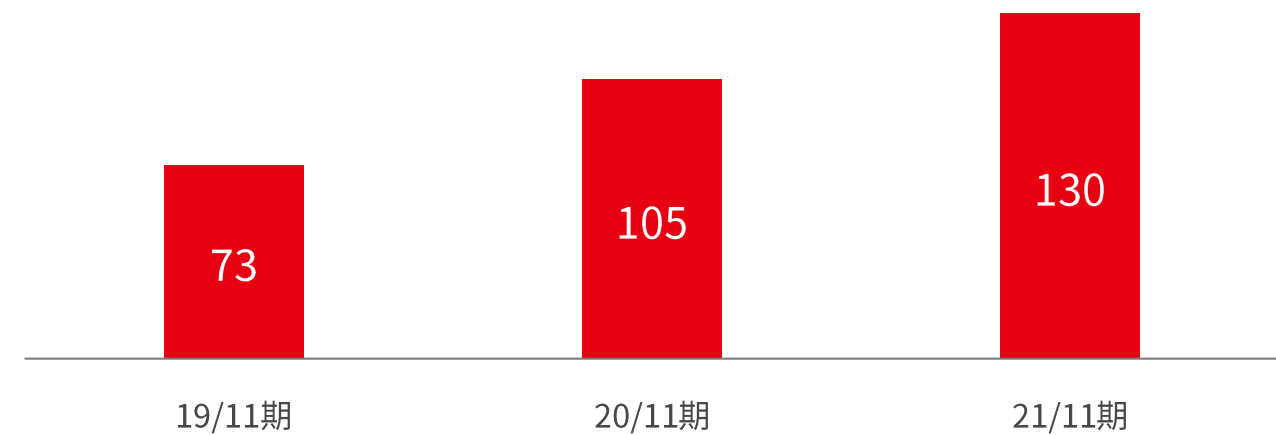
既存顧客・新規顧客売上高 (単位：百万円)



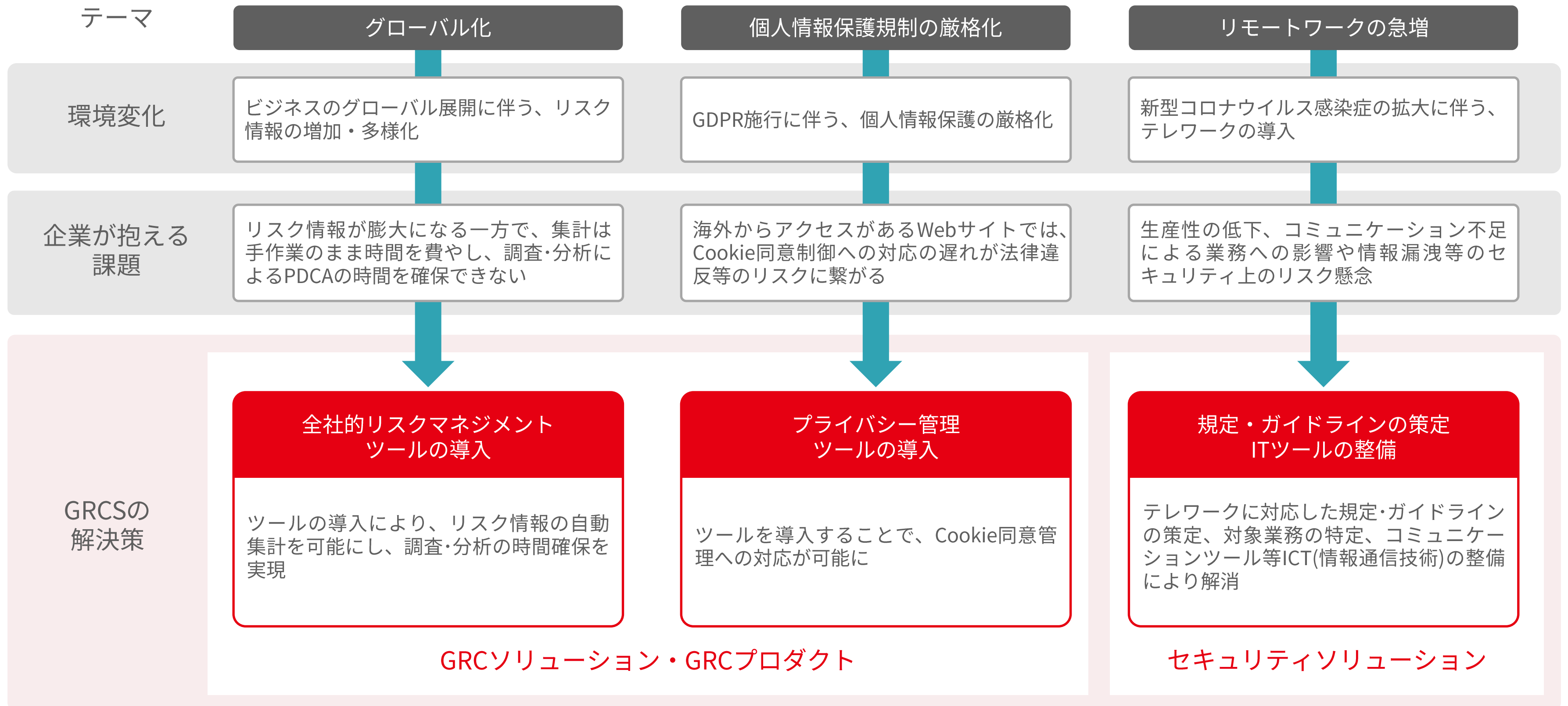
総資産・純資産 (単位：百万円)



人員推移 (単位：名)



取引事例



対象となる顧客

✓ 顧客は全業界・全業種が対象

主なクライアント

金融



国内大手証券会社
国内大手銀行
国内大手生命保険会社

通信



国内大手携帯電話会社
国内大手通信会社

グローバル



国内大手自動車会社
国内大手家電メーカー
国内大手素材メーカー

主なパートナー

監査法人系



外資系大手会計コンサル会社

日系IT系



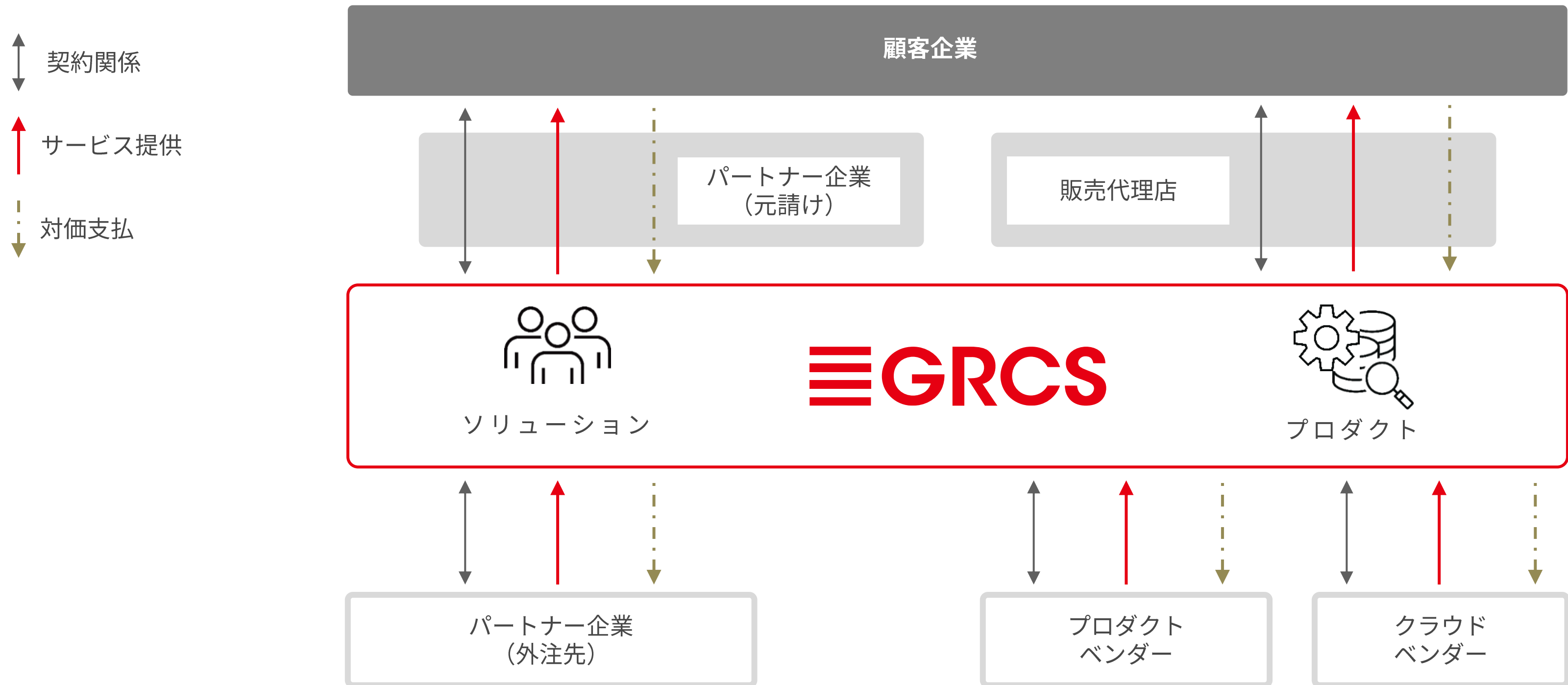
日系大手ベンダー

外資IT系



外資系大手ベンダー

事業系統図



会社名	株式会社GRCS
設立	2005年3月
決算期	11月
資本金	299百万円
所在地	東京都千代田区五番町1番9号
従業員数	143名（2022年5月末時点）

役員体制	代表取締役社長	佐々木慈和
	取締役	塚本拓也
	取締役	田中郁恵
	社外取締役	久保恵一
	社外取締役	山野修
	監査役	大泉浩志
	監査役	島田容男
	監査役	伊賀志乃



代表取締役社長 佐々木 慈和

1976年岩手県に生まれる。2001年南カリフォルニア大学コンピューターサイエンス学科を卒業。日本ヒューレット・パッカード株式会社へ入社、セキュリティコンサルティング業務へ従事。2005年3月、Frontier X Frontier株式会社を設立(2018年株式会社GRCSへ商号変更)。

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。



www.grcs.co.jp

本資料に掲載している情報はGRCが資料の作成時点で入手・判明し得たものであり、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、GRCは、利用者が本資料の情報をを用いて行う一切の行為について何ら責任を負うものではありません。