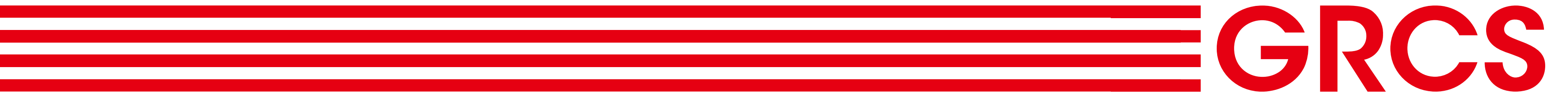


2023年11月期 第1四半期

決算説明資料

株式会社GRCS 証券コード：9250

2023年4月14日



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。

GRC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. 2023年11月期第1四半期 決算概要
2. 通期業績予想
3. 成長戦略
4. 会社概要

1. 2023年11月期第1四半期 決算概要

事業環境

- 外部委託先管理、データ活用のDX需要が高い保険会社からの引合い増加
- 個人情報管理、グローバル企業との取引拡大、国内では電気通信事業法による規制強化
- ESG経営の意識向上、研修サービスで新規取引開始

決算概要

- 売上高：**675百万円**（前期比**+29.3%**）
- 営業利益：**▲96百万円**（前期は営業利益**▲6百万円**）

Action

- フィナンシャルテクノロジーの**事業譲受**を実施しコスト低減
- 新規顧客として**大手証券会社2社、大手保険会社2社**を開拓
- 前期M&Aしたバリュレイト人材の**リスキリング**が順調

業績サマリ

売上高 引続き既存顧客へのアップセルが好調、新規顧客との取引増加

利益率 フィナンシャルテクノロジーの事業譲受により売上原価を低減、前期同水準まで**売上高総利益率改善**

その他 **通期業績予想に対して概ね計画通りに進捗**

(単位：百万円)

	2022/11 1Q	2023/11 1Q	増減額	増減率	2023/11 通期業績予想	進捗率
売上高	522	675	152	29.3%	3,277	20.6%
売上総利益	110	139	28	25.8%	—	—
売上高総利益率	21.2%	20.6%	—	▲0.6pt	—	—
販管費及び一般管理費	117	236	118	101.0%	—	—
営業利益	▲6	▲96	▲90	—	192	—
経常利益	▲9	▲93	▲83	—	182	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲6	▲106	▲99	—	116	—

業績サマリ (四半期推移)

- Y-o-Y** 2022/11・3Qにバリュレイト社を連結子会社化、2023/11・1Qにフィナンシャルテクノロジーの事業譲受を実施
- Q-o-Q** 事業譲受の効果により、**売上総利益増加・売上高総利益率改善**
- その他** 2023/11・1Qは事業譲受により、のれん償却額及びアドバイザー費用等29百万円を計上

(単位：百万円)

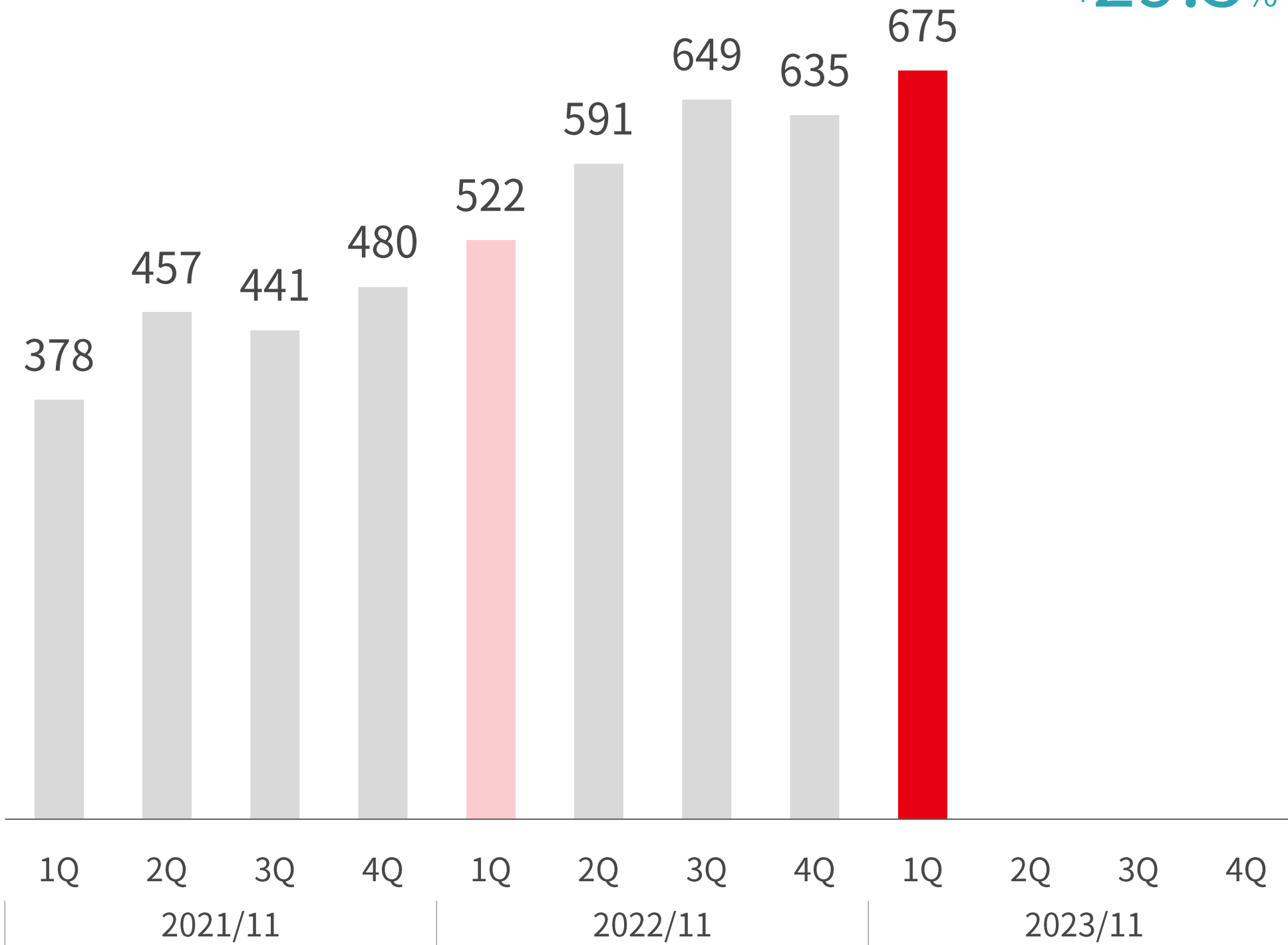
	2022/11 1Q	2022/11 2Q	2022/11 3Q	2022/11 4Q	2023/11 1Q	前年同四半期 増減率
売上高	522	591	649	635	675	29.3%
売上総利益	110	127	120	78	139	25.8%
売上高総利益率	21.2%	21.6%	18.5%	12.3%	20.6%	▲0.6pt
販管費及び一般管理費	117	130	166	209	236	101.0%
営業利益	▲6	▲3	▲46	▲131	▲96	—
経常利益	▲9	▲6	▲34	▲136	▲93	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲6	▲5	▲69	▲127	▲106	—

売上高推移

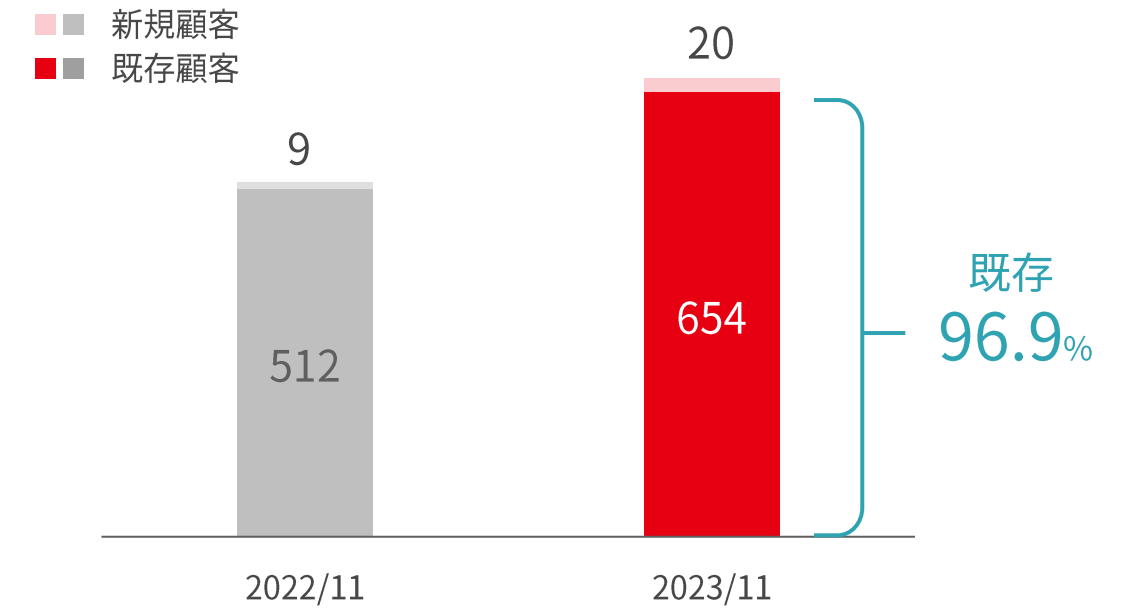
既存顧客へのアップセルにより売上高が順調に推移

前期比
+29.3%

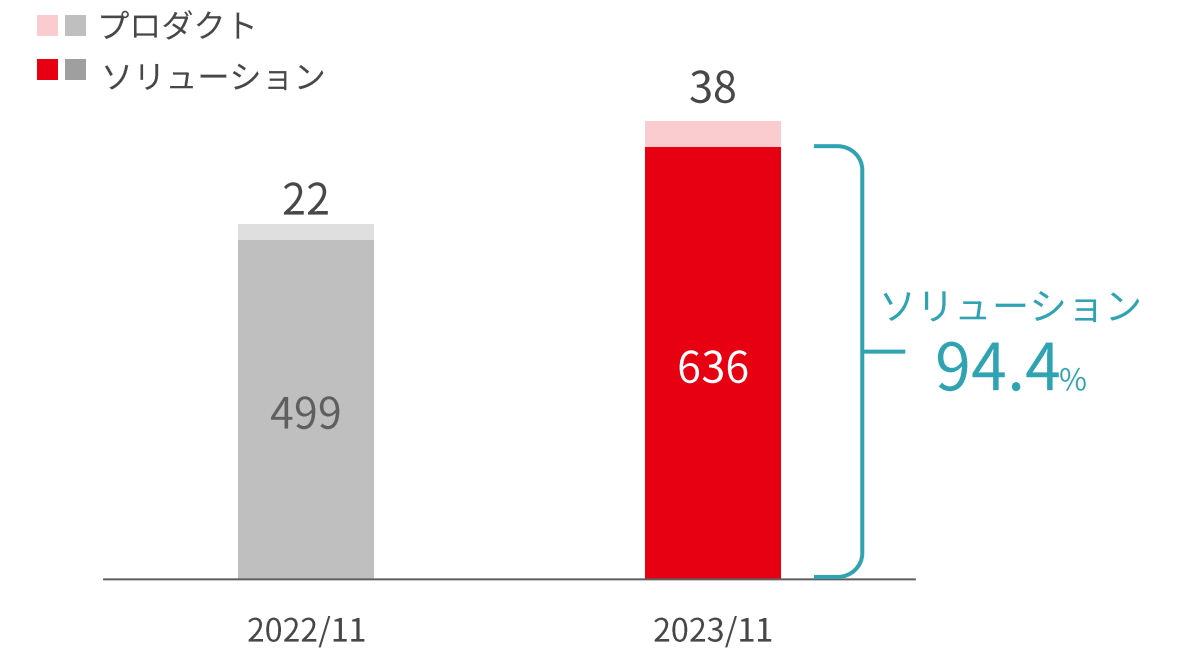
(単位：百万円)



既存顧客・新規顧客 (単位：百万円)

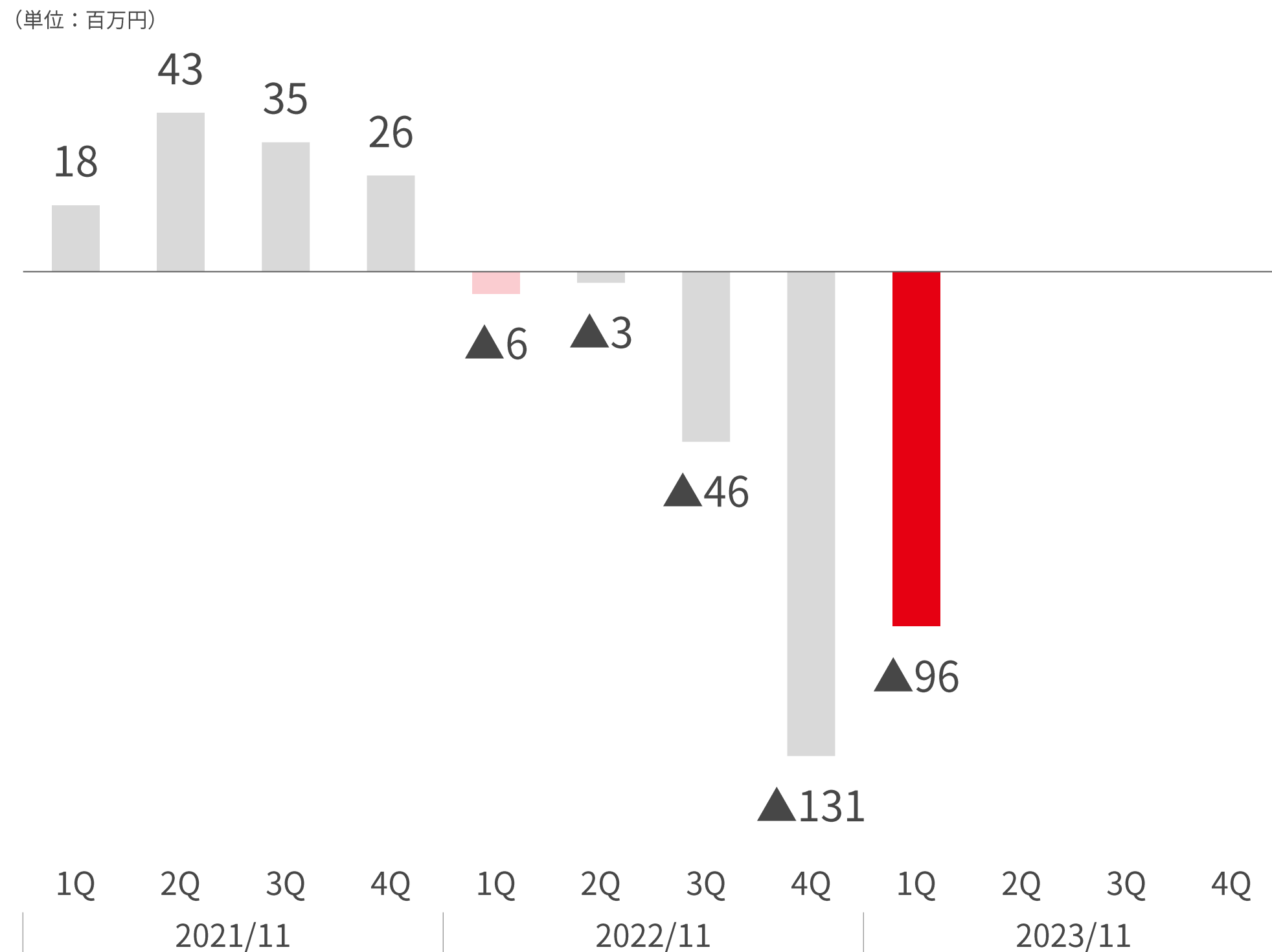


ソリューション・プロダクト (単位：百万円)

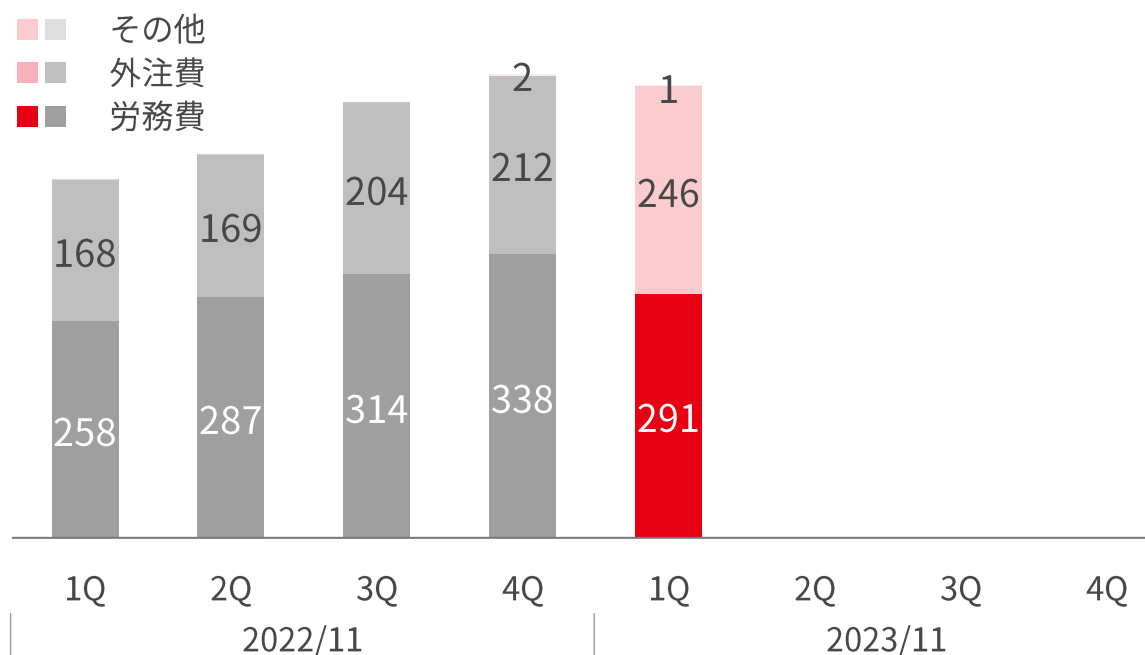


営業利益推移

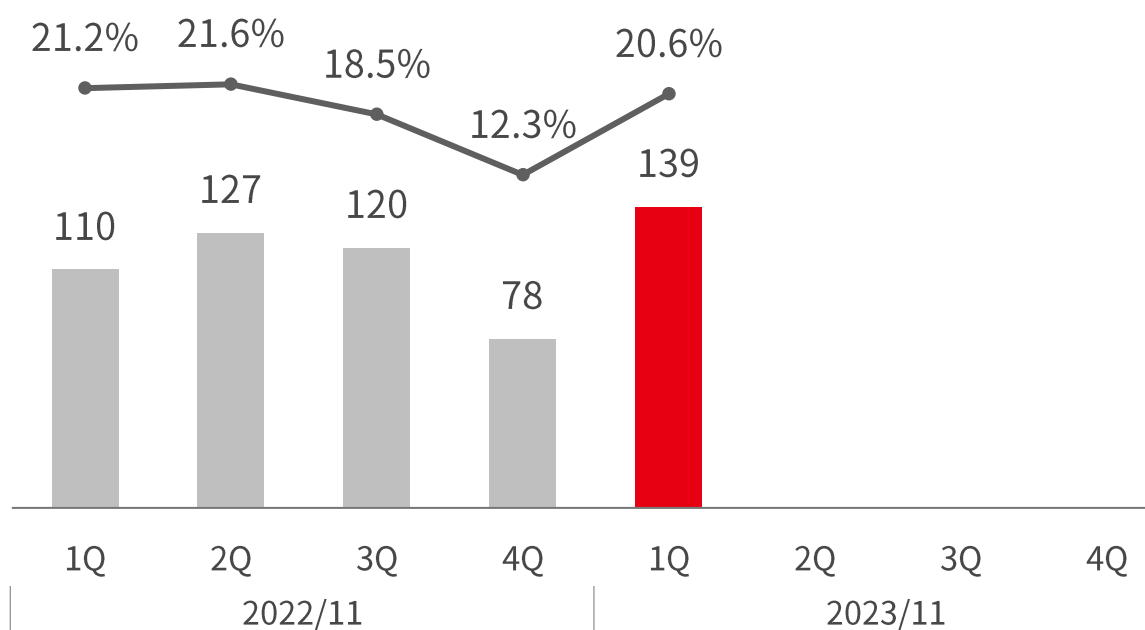
フィナンシャルテクノロジーへの投資フェーズから**回収フェーズ**に移行



売上原価 (単位：百万円)



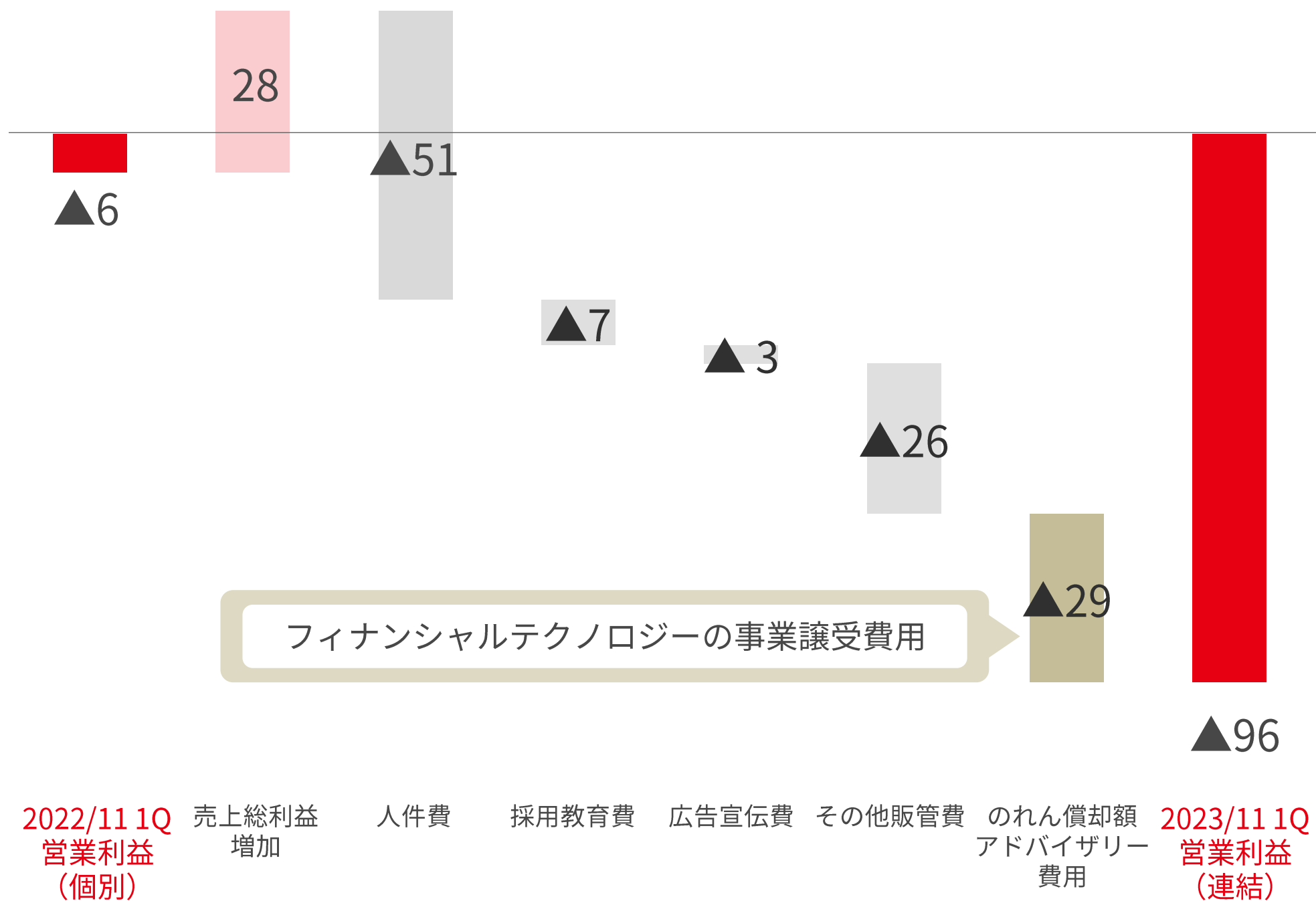
売上総利益・売上高総利益率 (単位：百万円)



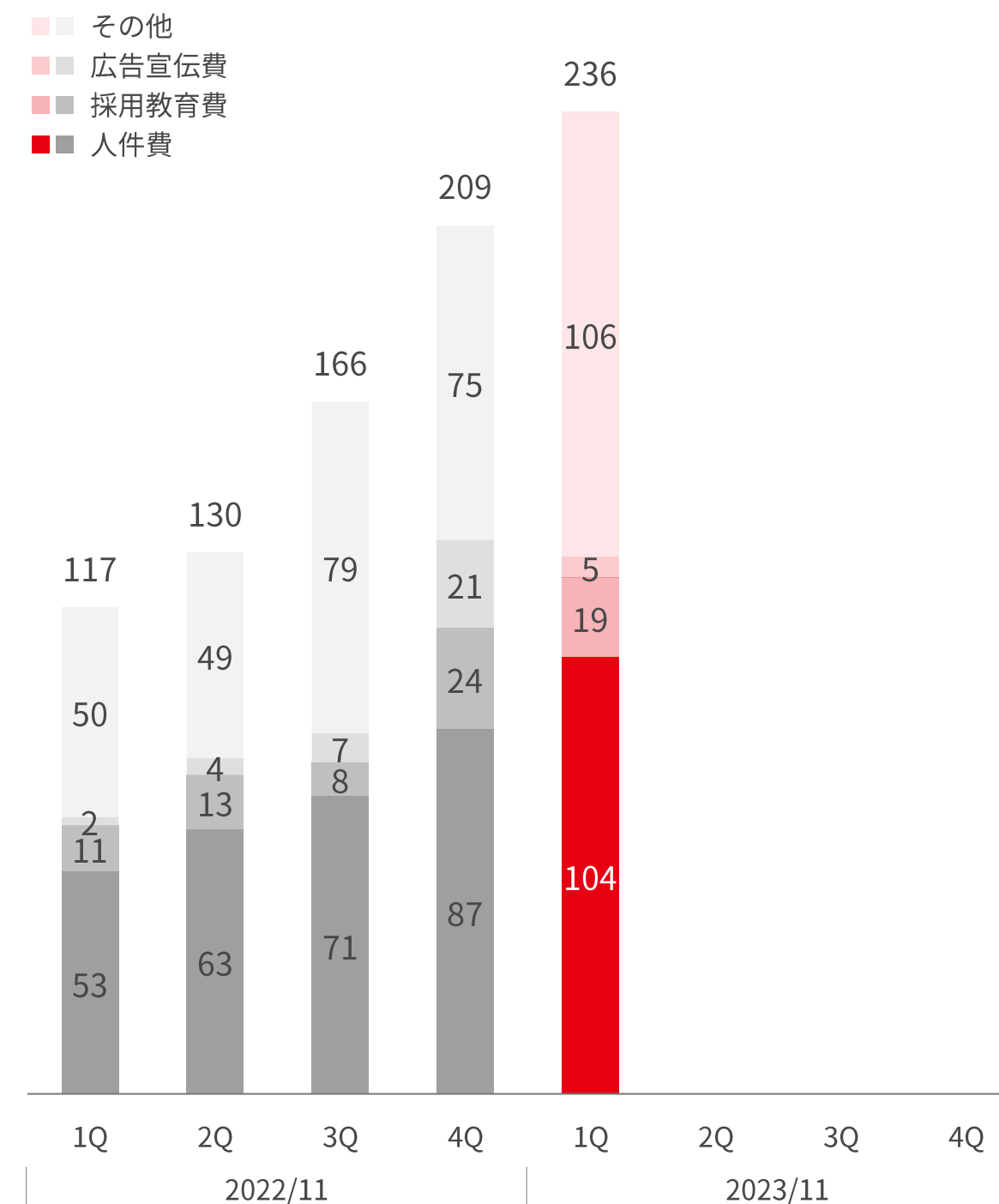
営業利益増減分析

バックオフィス人材の増加、人員増加に伴うコスト増加

(単位：百万円)

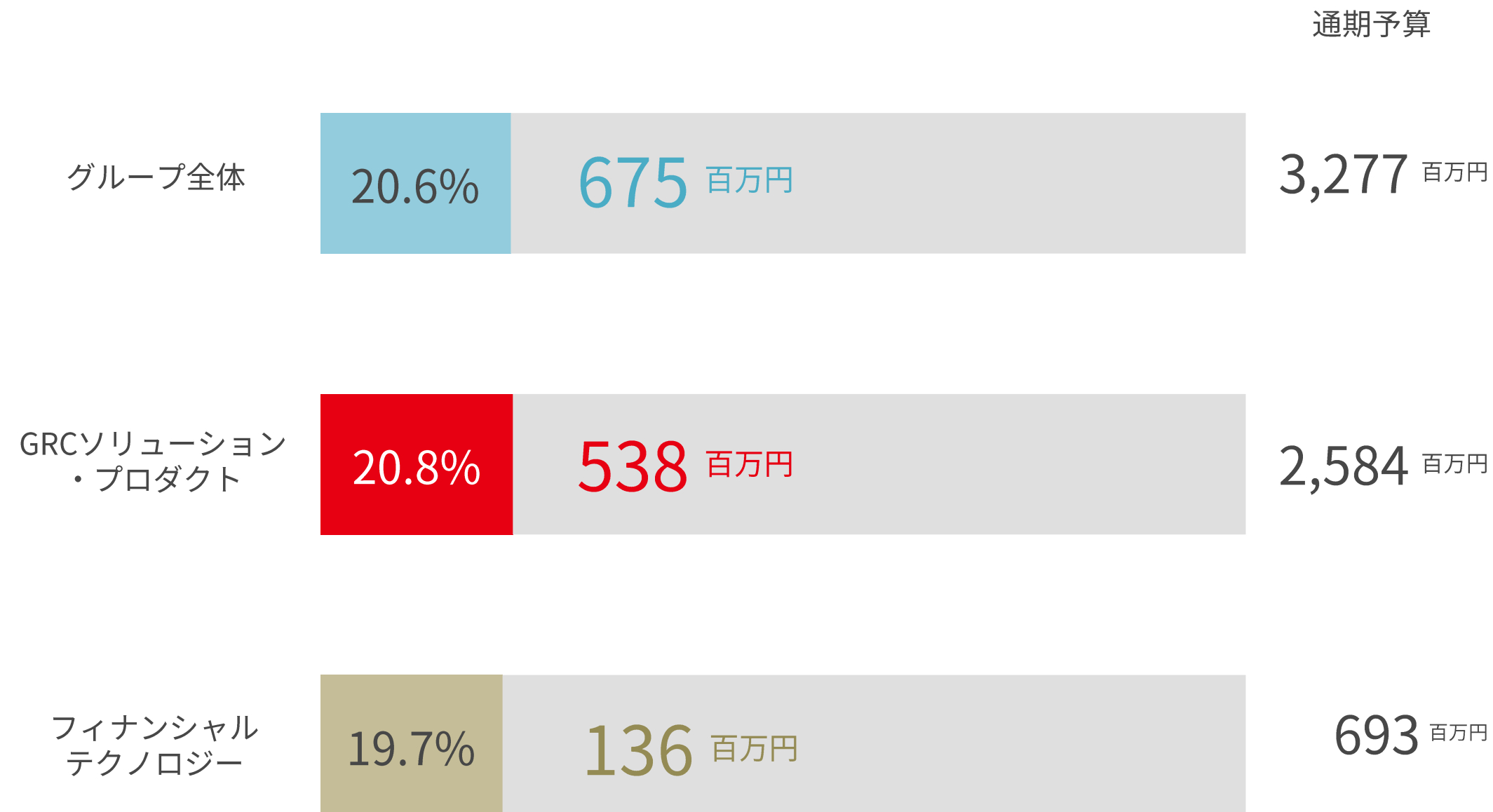


販売費及び一般管理費 (単位：百万円)

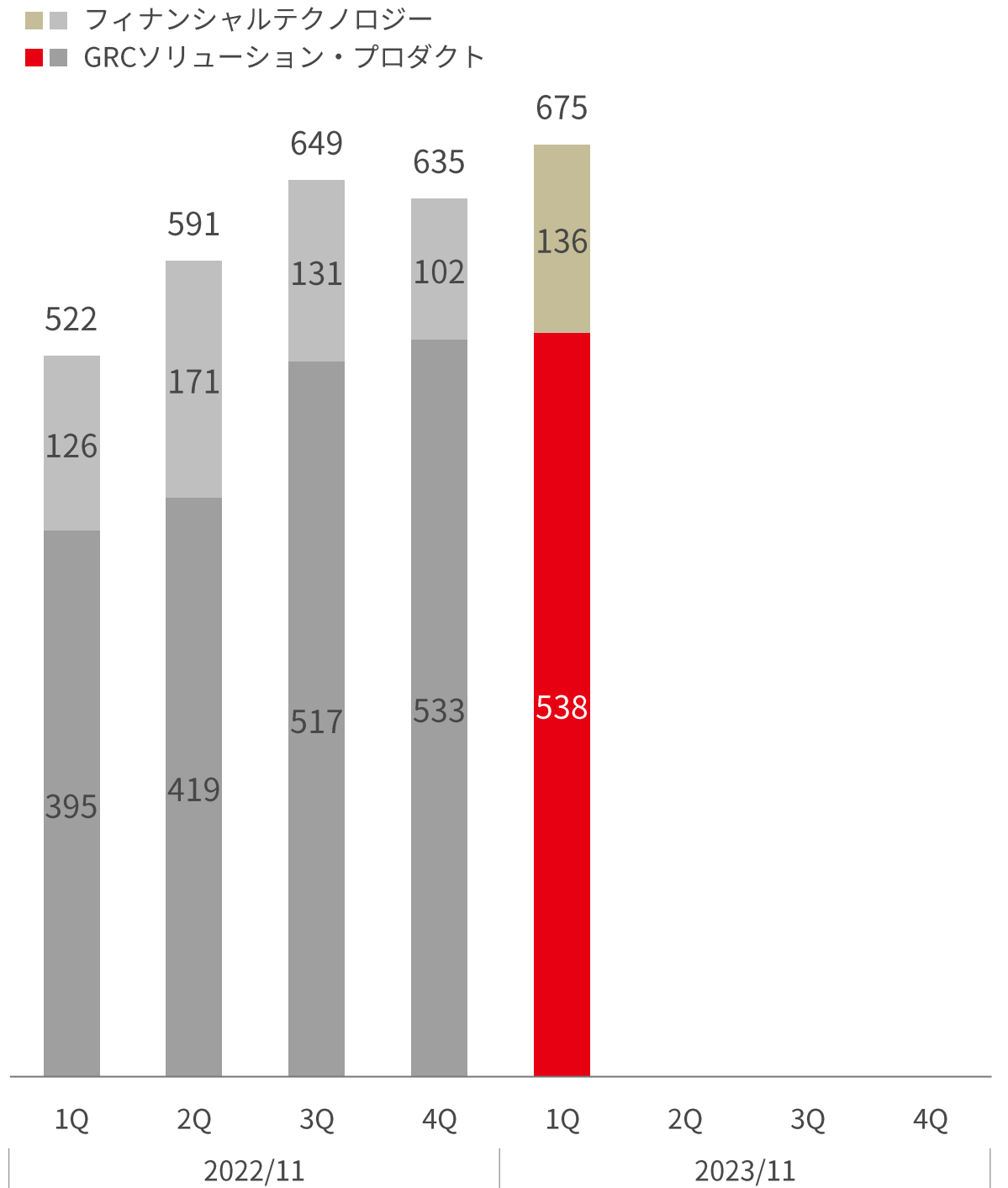


売上高進捗率

第1四半期の進捗率約20%、下期偏重予算に対して概ね計画通り



売上高推移 (単位：百万円)



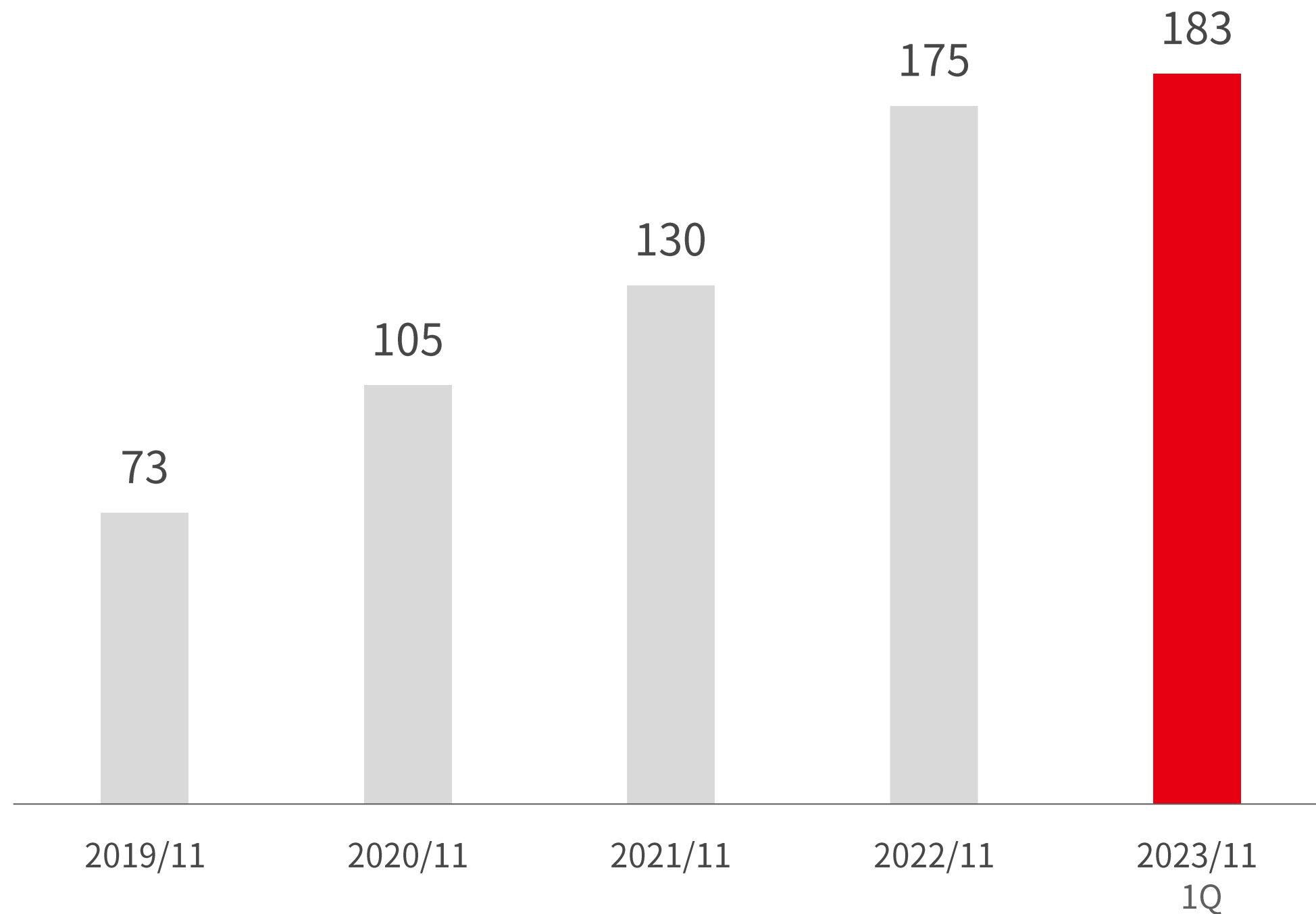
人員推移

人材開発部の設立等により、バックオフィス人材増加

(単位：名)

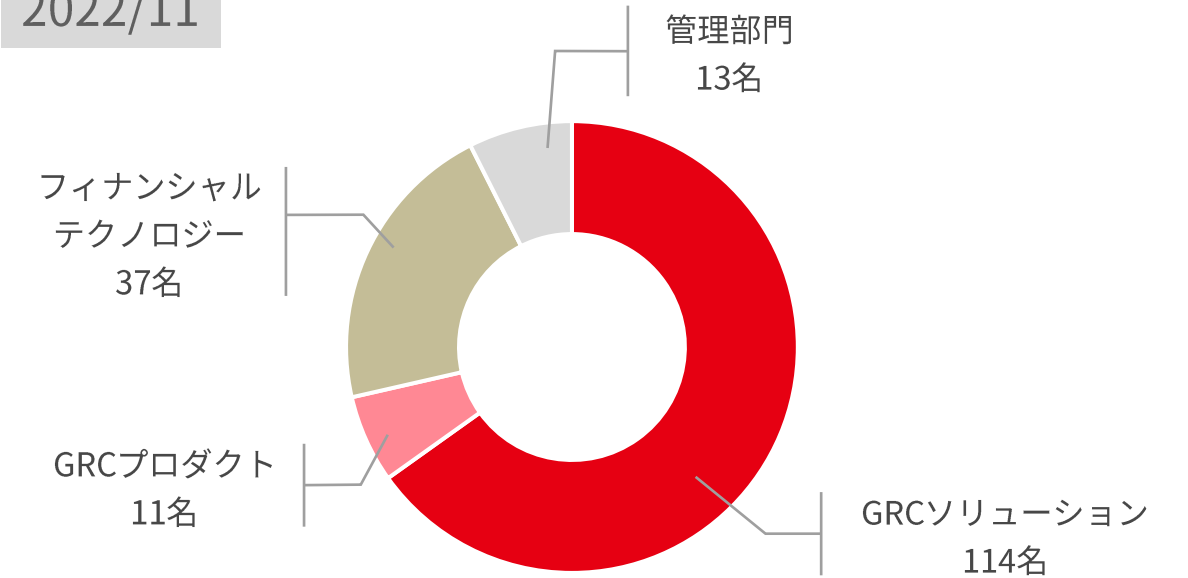
前期末比

+8名

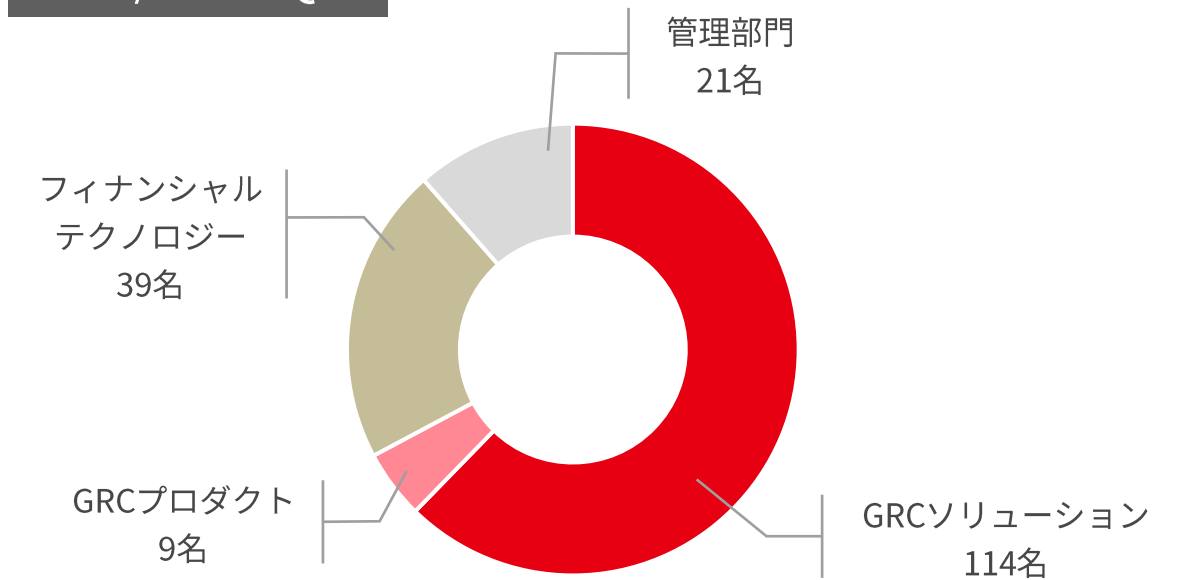


人員構成

2022/11



2023/11 (1Q)



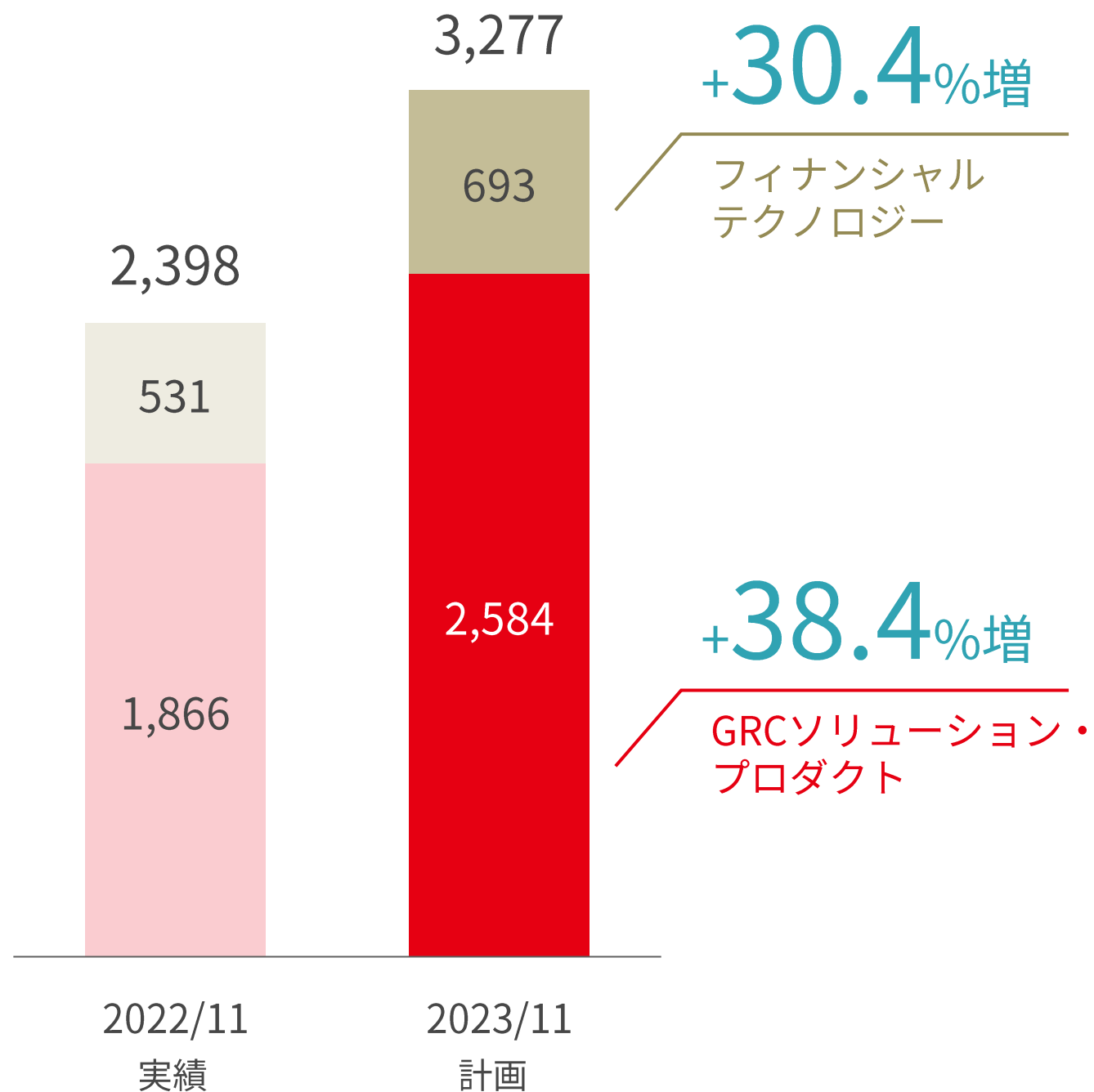
2. 通期業績予想

2023年11月期 通期業績予想

- 売上高** 継続的なリスクマネジメントの意識向上による売上高増加に加え、フィナンシャルテクノロジーの新規顧客開拓に注力
- 利益率** フィナンシャルテクノロジーの事業譲受による収益構造・利益率改善により黒字化を見込む
- その他** 人材開発部の新設に伴う採用教育費の増加、ソリューション戦略部の新設に伴う人件費の増加等を想定

(単位：百万円)	2022/11	構成比	2023/11 予想	構成比	前期比
売上高	2,398	100.0%	3,277	100.0%	36.6%
営業利益	▲187	▲7.8%	192	5.9%	—
経常利益	▲187	▲7.8%	182	5.6%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲209	▲8.7%	116	3.6%	—

売上高 (単位：百万円)



重要施策

フィナンシャルテクノロジー

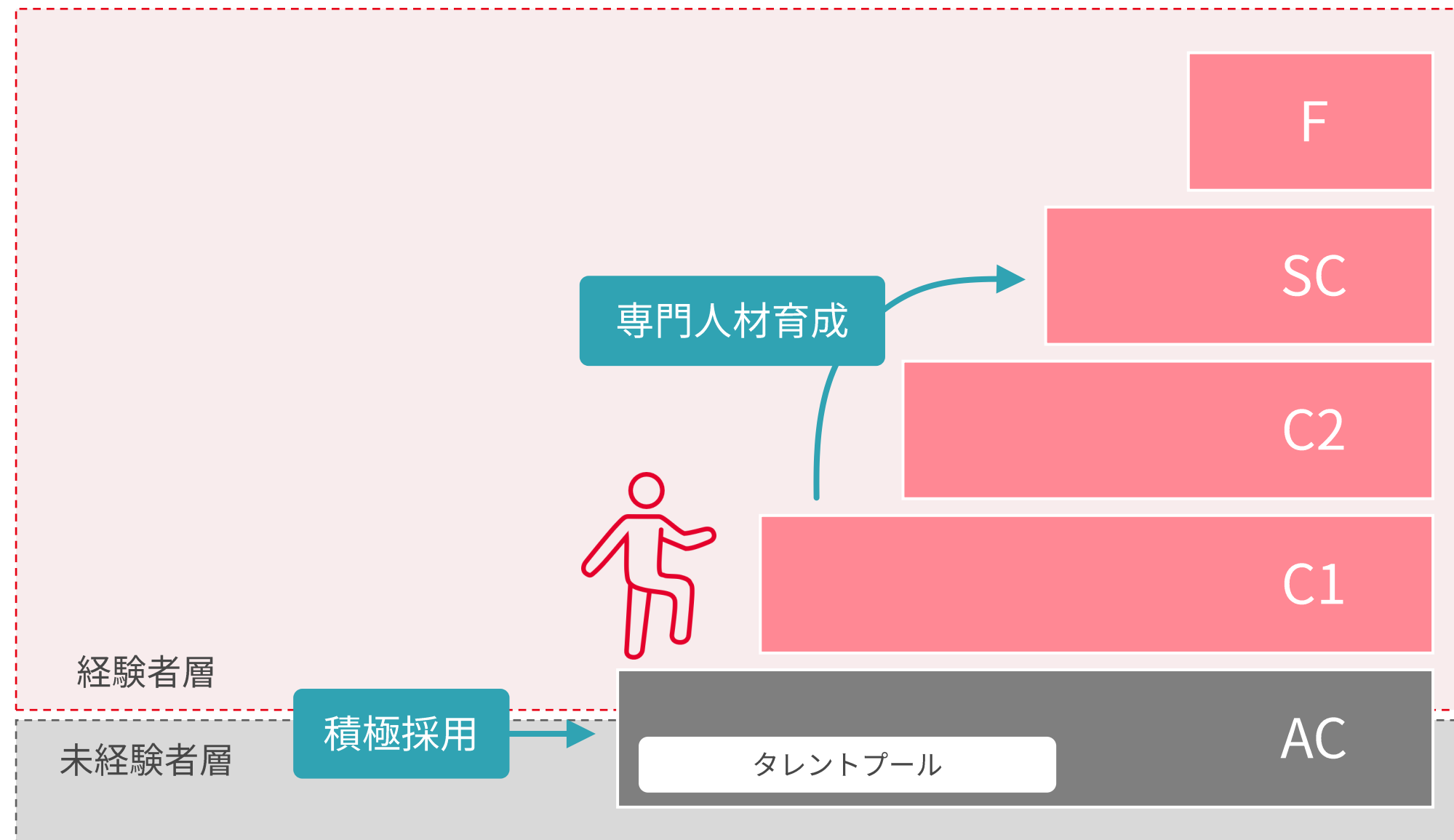
- ✓ 取引拡大を見込む大手7社の開拓
- ✓ AMLサービスによる新規顧客獲得*
- ✓ リカーリングを見込むサービス展開
- ✓ 事業譲受により収益構造改善

GRCソリューション・プロダクト

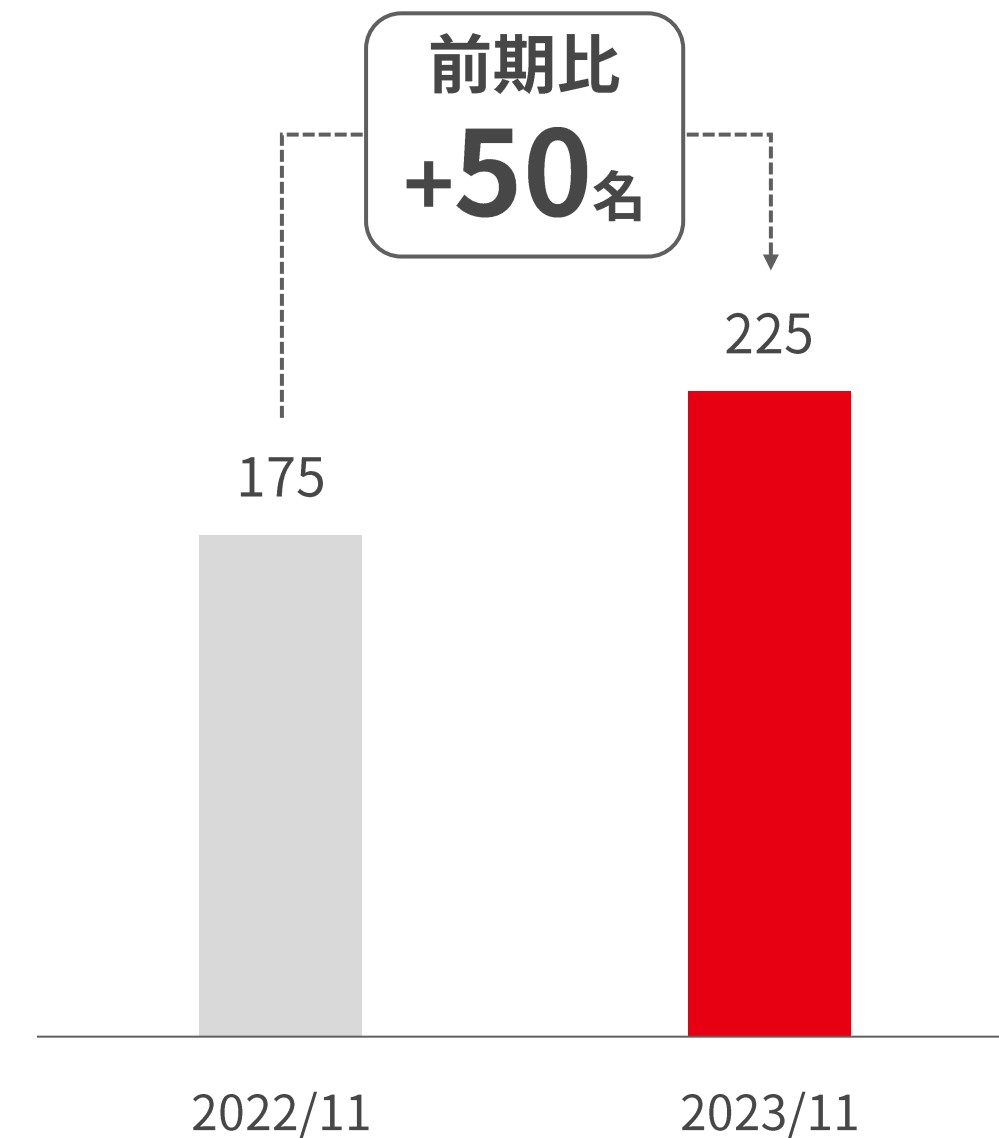
- ✓ 新規ソリューションの考案
- ✓ 人材採用・育成の強化
- ✓ 委託先とのパートナーシップ拡大
- ✓ 自社製品のブランド力強化

人材採用・育成の強化

- ✓ 適材適所の見極め、より高いサービスクオリティの実現に向け、採用・育成の強化を目的に**人材開発部**を新設
- ✓ 専門人材をジョブレベル別に評価し、**採用・育成のプロセスを仕組化**
- ✓ C1・ACレベルの人材を積極的に採用し、専門人材へと育成

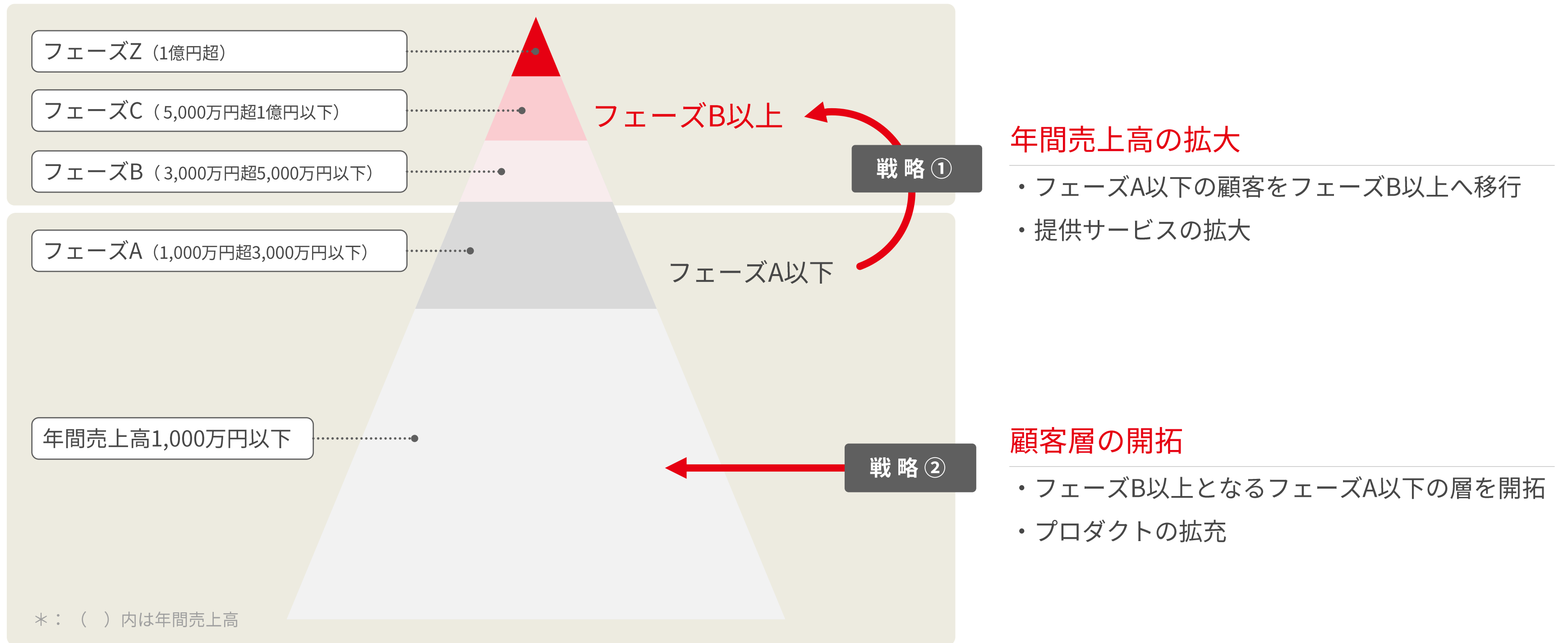


人員計画 (単位：名)



3. 成長戦略

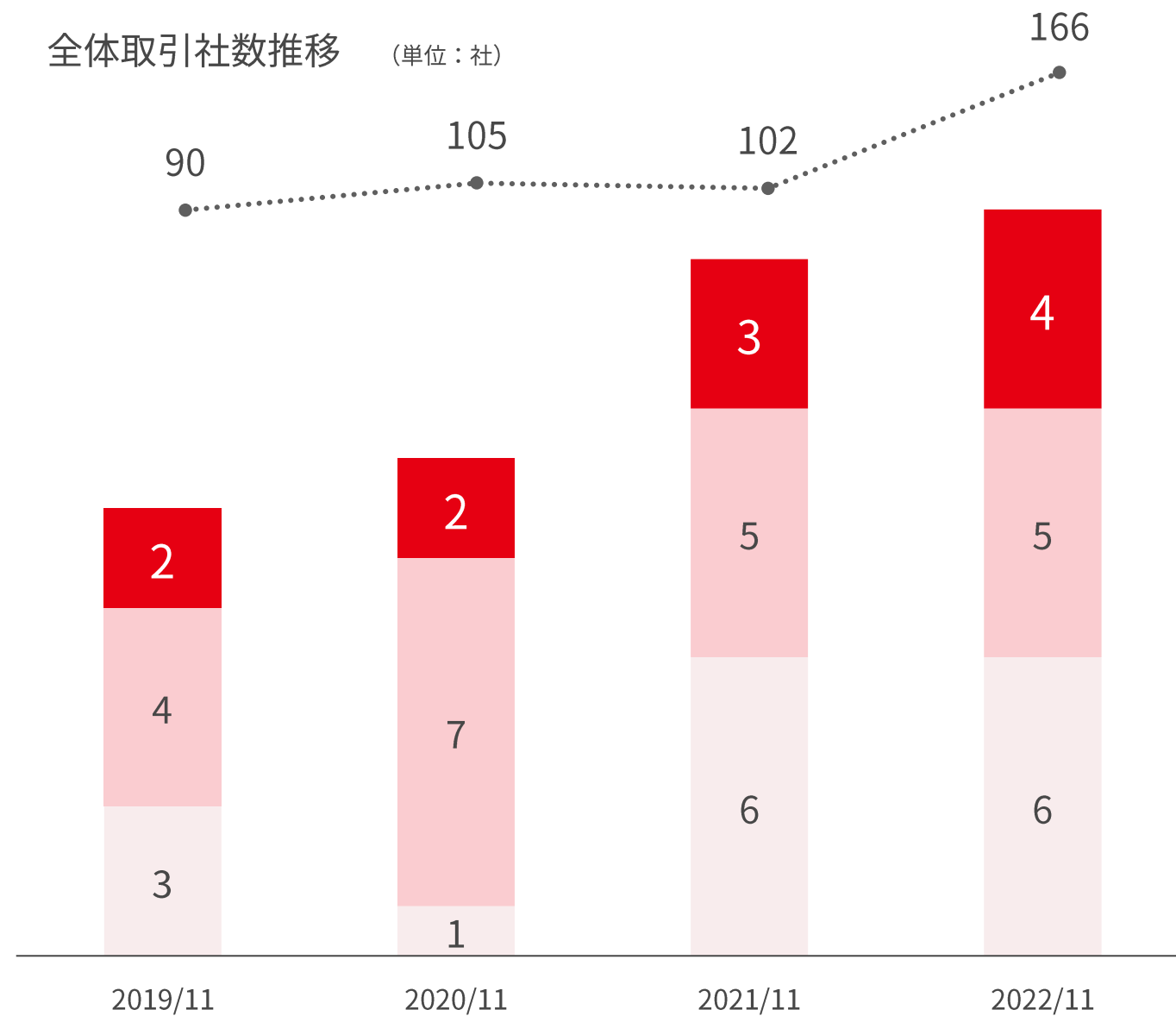
成長戦略の概要



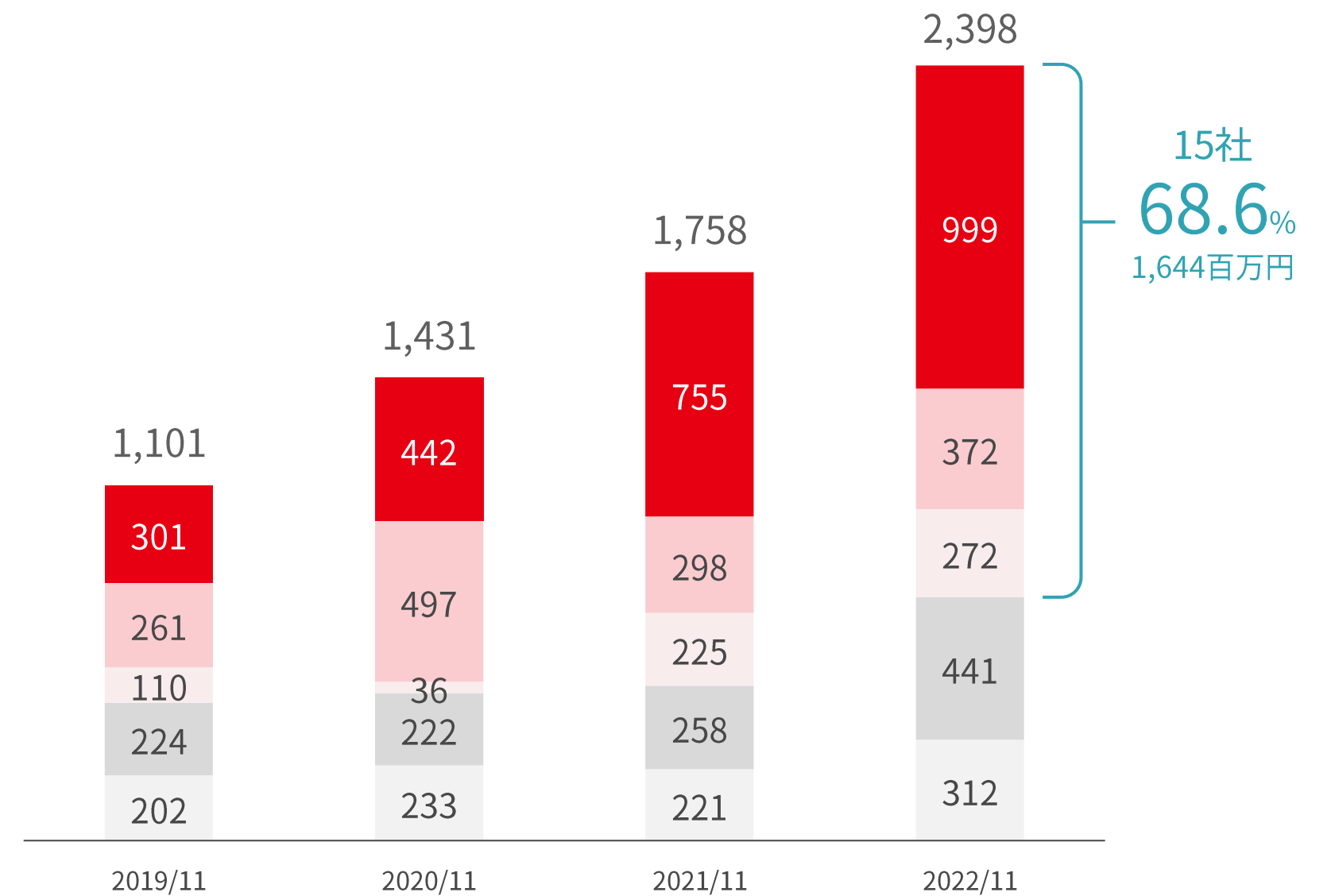
進捗状況（戦略①）：フェーズ別売上高

- ✓ 年間取引高 30 百万円以上の取引規模になり得る既存顧客が多く存在するため、アップセルに注力
- ✓ バリュレイト社のM&Aにより取引社数増加

フェーズB以上の取引社数推移 (単位：社)







フェーズ別売上高推移 (単位：百万円)



■ フェーズZ：1億円以上
 ■ フェーズC：5,000万円超 1億円以下
 ■ フェーズB：3,000万円超 5,000万円以下
■ フェーズA：1,000万円超 3,000万円以下
 ■ 1,000万円以下

進捗状況（戦略②）：業種別ターゲット

- ✓ 引続き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
- ✓ フェーズA以下の顧客の中にもターゲット層の企業が既に存在

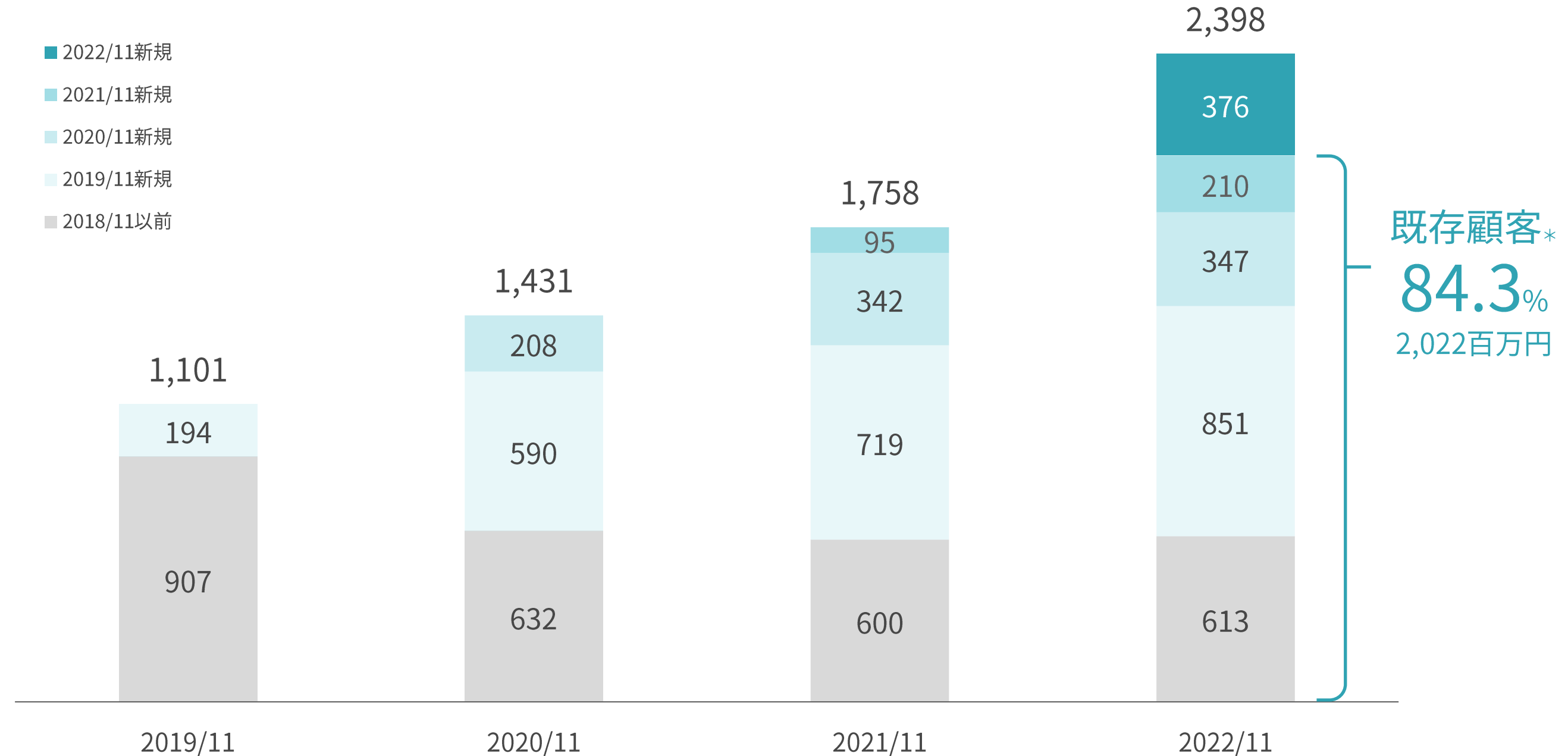
		金融 	通信 	グローバル 	その他 
フェーズZ (1億円超)	4社 999百万円	1社	1社	1社	1社
フェーズC (5,000万円超1億円以下)	5社 372百万円	1社	1社	1社	2社
フェーズB (3,000万円超5,000万円以下)	6社 272百万円	1社	0社	2社	3社
フェーズA (1,000万円超3,000万円以下)	22社 441百万円	1社	0社	7社	14社
年間売上高1,000万円以下	129社 312百万円		129社		

高い成長性と安定性を実現する収益構造

- ✓ 各年度ごとに獲得した新規顧客へのアップセルにより売上が着実に増加
- ✓ 運用支援の継続を収益のベースに、新たな顧客ニーズからプロジェクトを積み増す
- ✓ 収益構造は**ストックモデル**であり、**リカーリング型**に類似

新規顧客売上高推移

(単位：百万円)

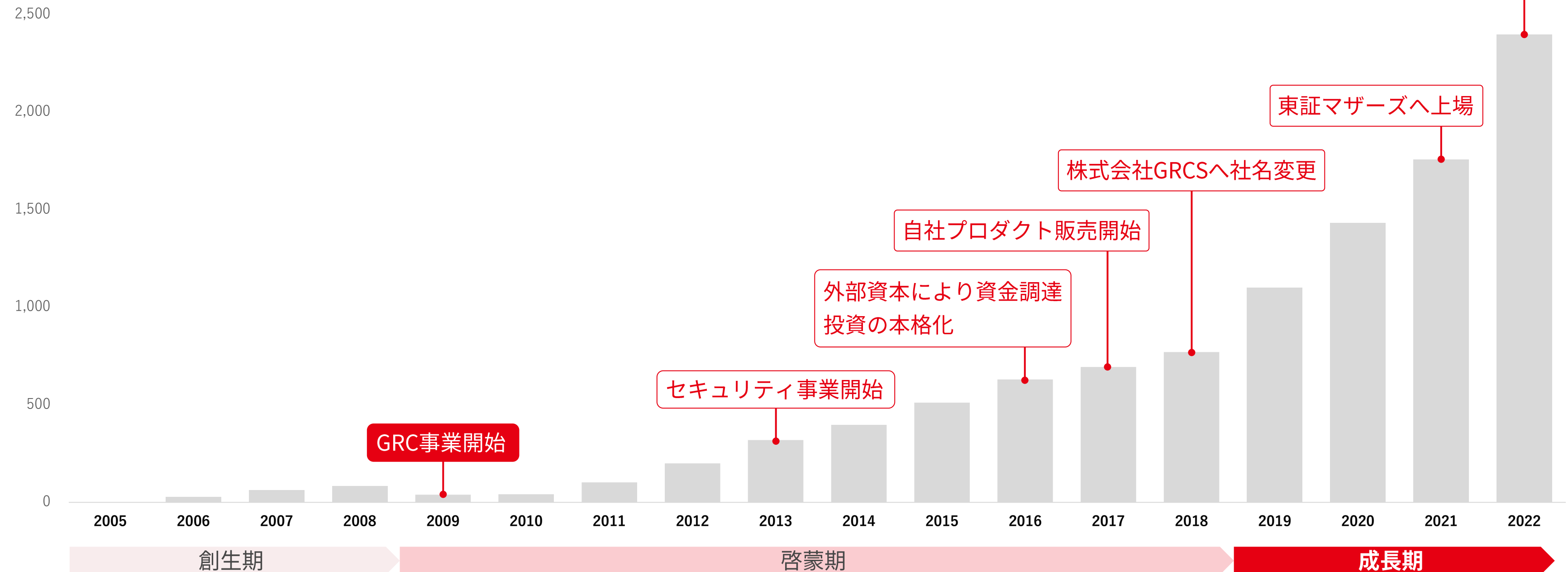


4. 会社概要

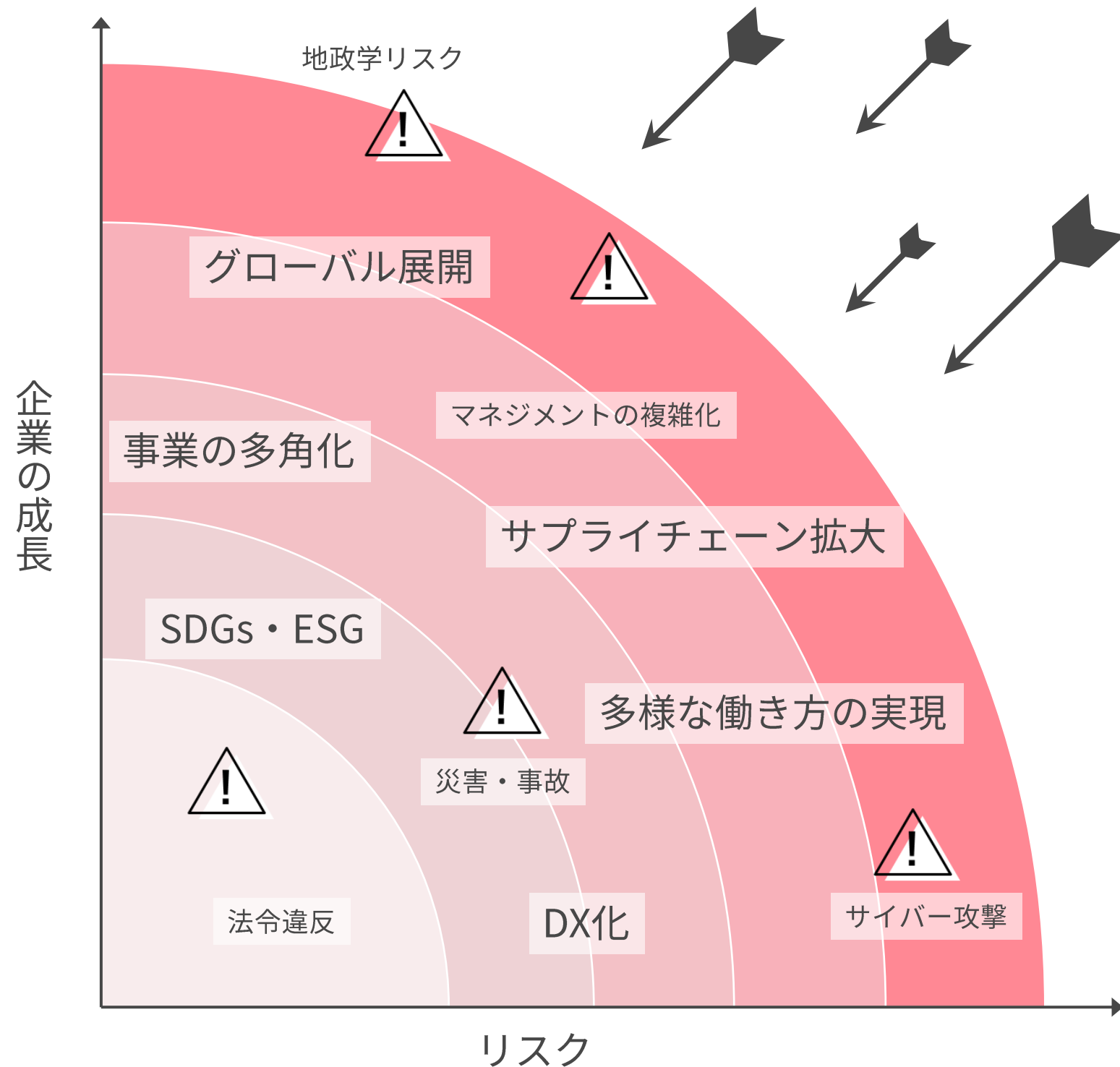
沿革

- ✓ GRC事業のパイオニアとして10年以上蓄積されたノウハウとセキュリティ事業を組合せ、市場の拡大とともに急成長
- ✓ 上場後、M&Aやフィナンシャルテクノロジー事業の開始により事業を拡大

売上高（単位：百万円）



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

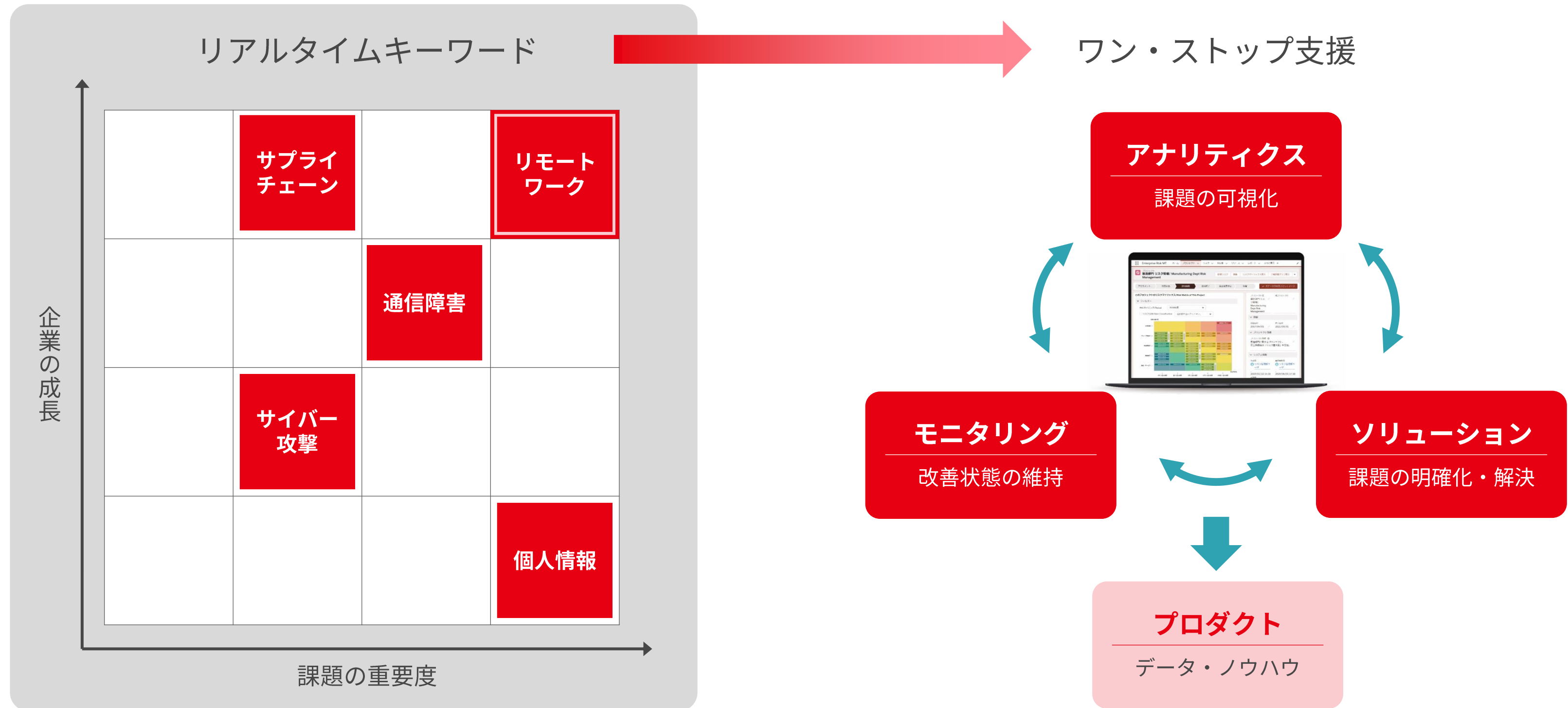
コンプライアンス意識の向上

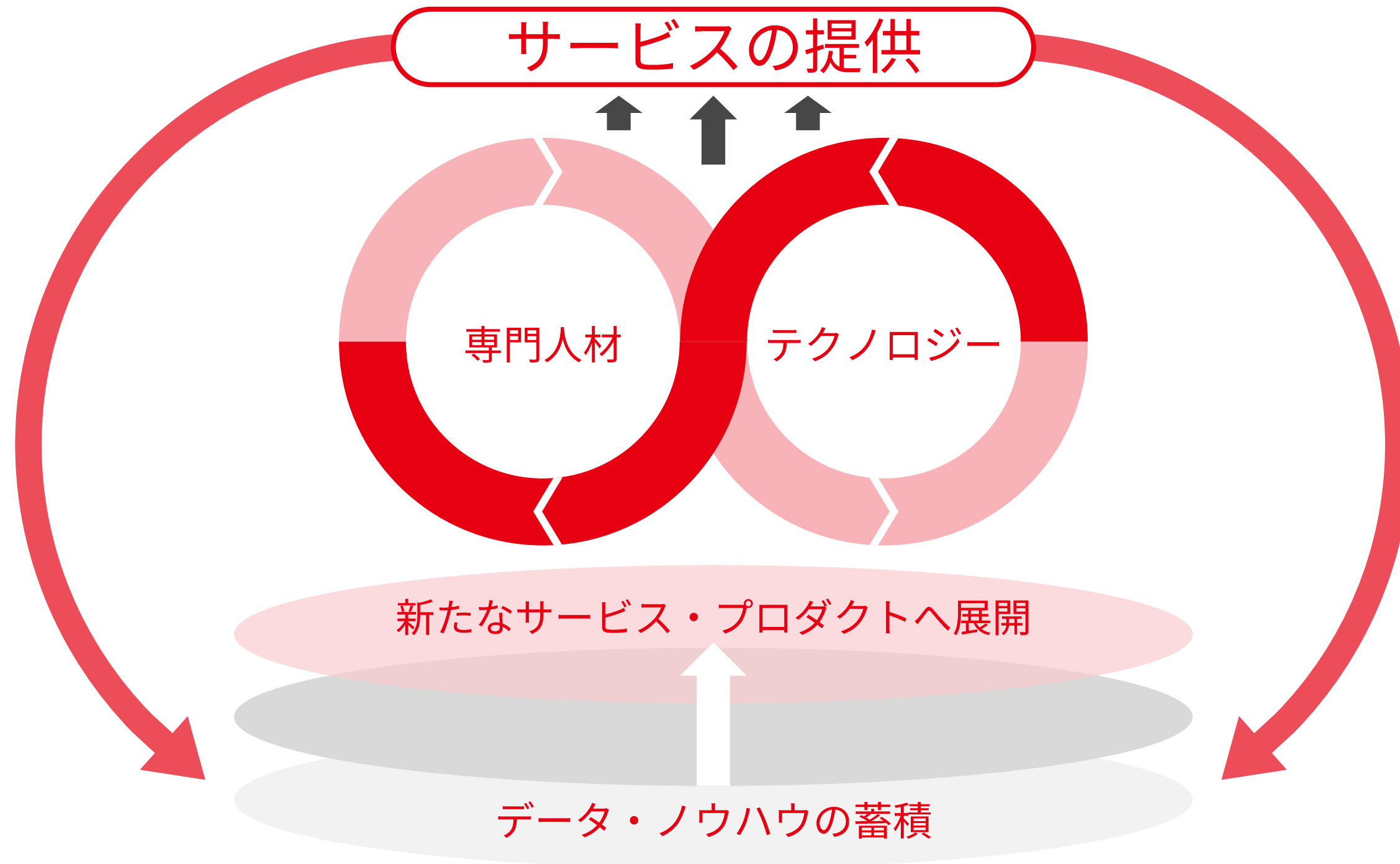
S

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





- ✓ 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

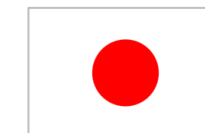
クラウド使用で
いつでもどこでも確認可能

市場環境

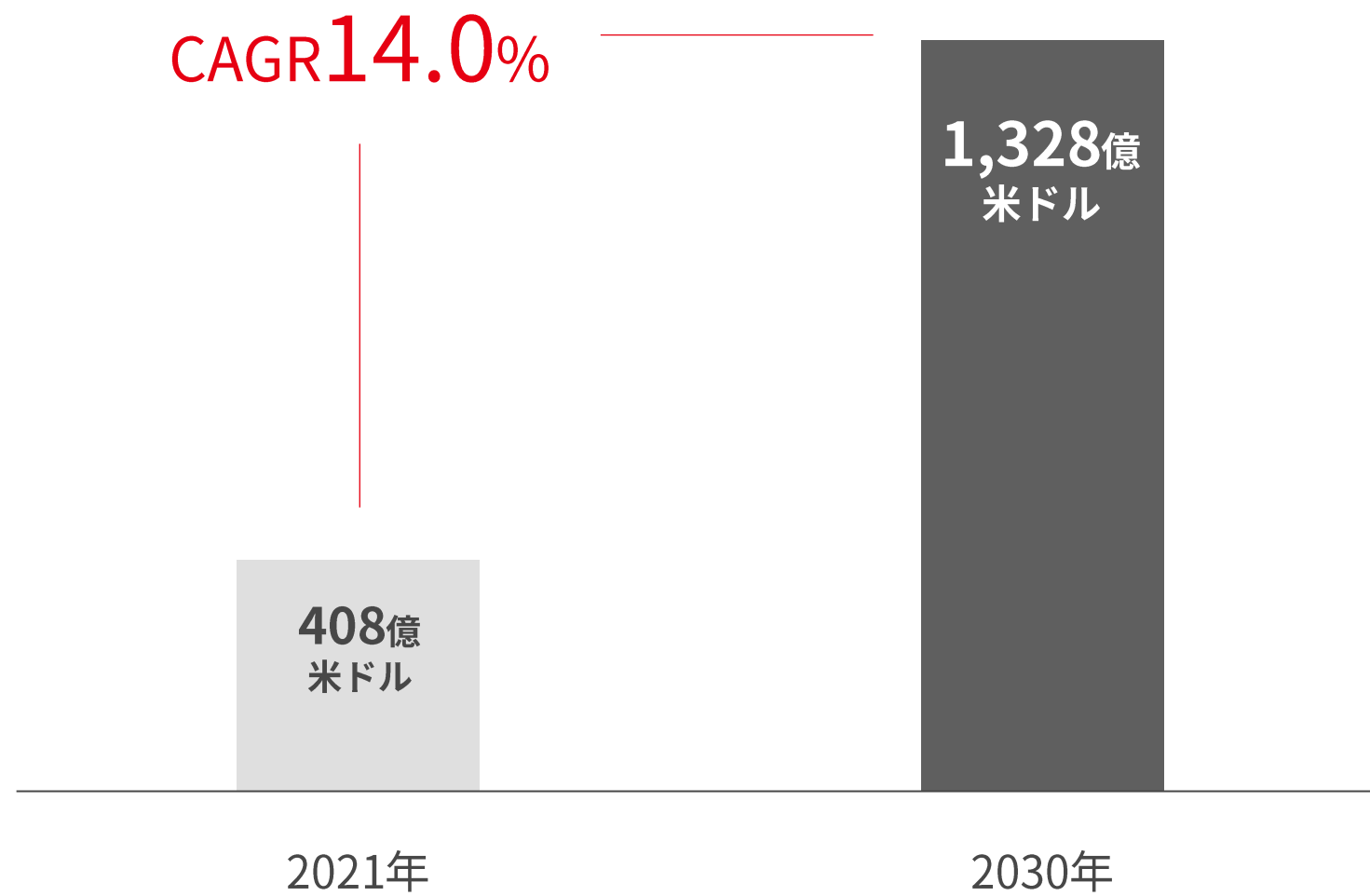
- ✓ 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- ✓ 世界のGRC市場は年平均14.0%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる



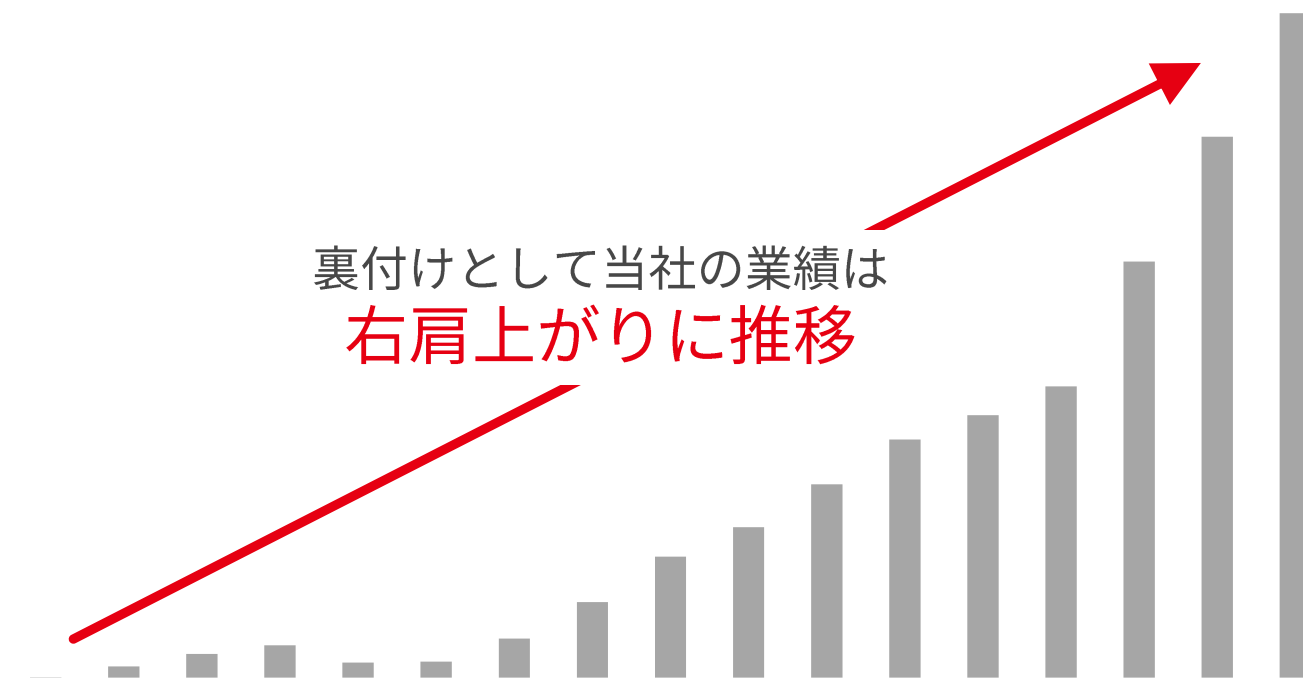
世界のGRC市場*



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

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