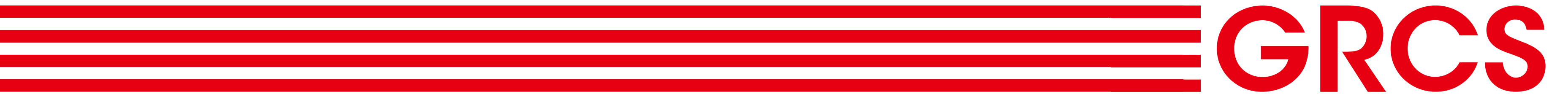


2023年11月期

決算説明資料

株式会社GRCS 証券コード：9250

2024年1月12日



進化に、加速を。

ミッション

私たちの使命は、進化を加速させ、自身も社会も成長させることです。
複雑に変化し続ける世の中で直面する多種多様なリスクへ敏感に迅速に対処するために
私たちは常に新しいことに挑戦し、進化し続けることで
クライアントが安心できるビジネス環境を提供し持続的な企業成長を支えます。

世の中を、テクノロジーでシンプルに。

ビジョン

私たちが目指すのは、テクノロジーによって「複雑さ」をなくした社会です。
G：ガバナンス、R：リスクマネジメント、C：コンプライアンス、S：セキュリティ領域における
複雑な課題をテクノロジーの活用によってシンプルに解決します。

アジェンダ

1. 2023年11月期 決算概要
2. 2023年11月期の取組み報告
3. 成長戦略の進捗
4. 2024年11月期 通期業績予想
5. Appendix

1. 2023年11月期 決算概要

決算概要

- 売上高：2,783百万円（前期は売上高2,398百万円）
- 営業利益：▲145百万円（前期は営業利益▲187百万円）

総括

- 売上高が前期比16%増加するも、2期連続赤字
- 積極採用するも、収益化できず
- フィナンシャルテクノロジー案件の受注時期が翌期へズレ込む

2024年11月期 の方針

- 黒字経営への変革
- 新規採用の抑制、前期採用人員の収益化
- ズレ込んだフィナンシャルテクノロジー案件の確実な受注

業績サマリ

売上高 GRCソリューション・プロダクト案件で稼働率低下が要因となり計画未達

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が低減、売上高総利益率改善するも計画値には届かず

その他 バックオフィス等の経営基盤強化のため販売費及び一般管理費が増加

(単位：百万円)

	2022/11	2023/11	増減額	増減率	2023/11 通期業績予想	達成率
売上高	2,398	2,783	384	16.0%	3,005	92.6%
売上総利益	436	791	355	81.4%	947	83.6%
売上高総利益率	18.2%	28.4%	—	+10.2pt	31.5%	▲3.1pt
販売費及び一般管理費	623	937	313	50.2%	911	102.9%
営業利益	▲187	▲145	41	—	36	—
経常利益	▲187	▲173	14	—	21	—
親会社株主に帰属 する当期純利益*	▲209	▲280	▲71	—	5	—

業績サマリ (四半期)

Y-o-Y 過去最高の売上高を更新、売上高総利益率が**改善**

Q-o-Q PCI DSS関連の事業譲受を実施、**専門人材の確保**及びソリューション拡大

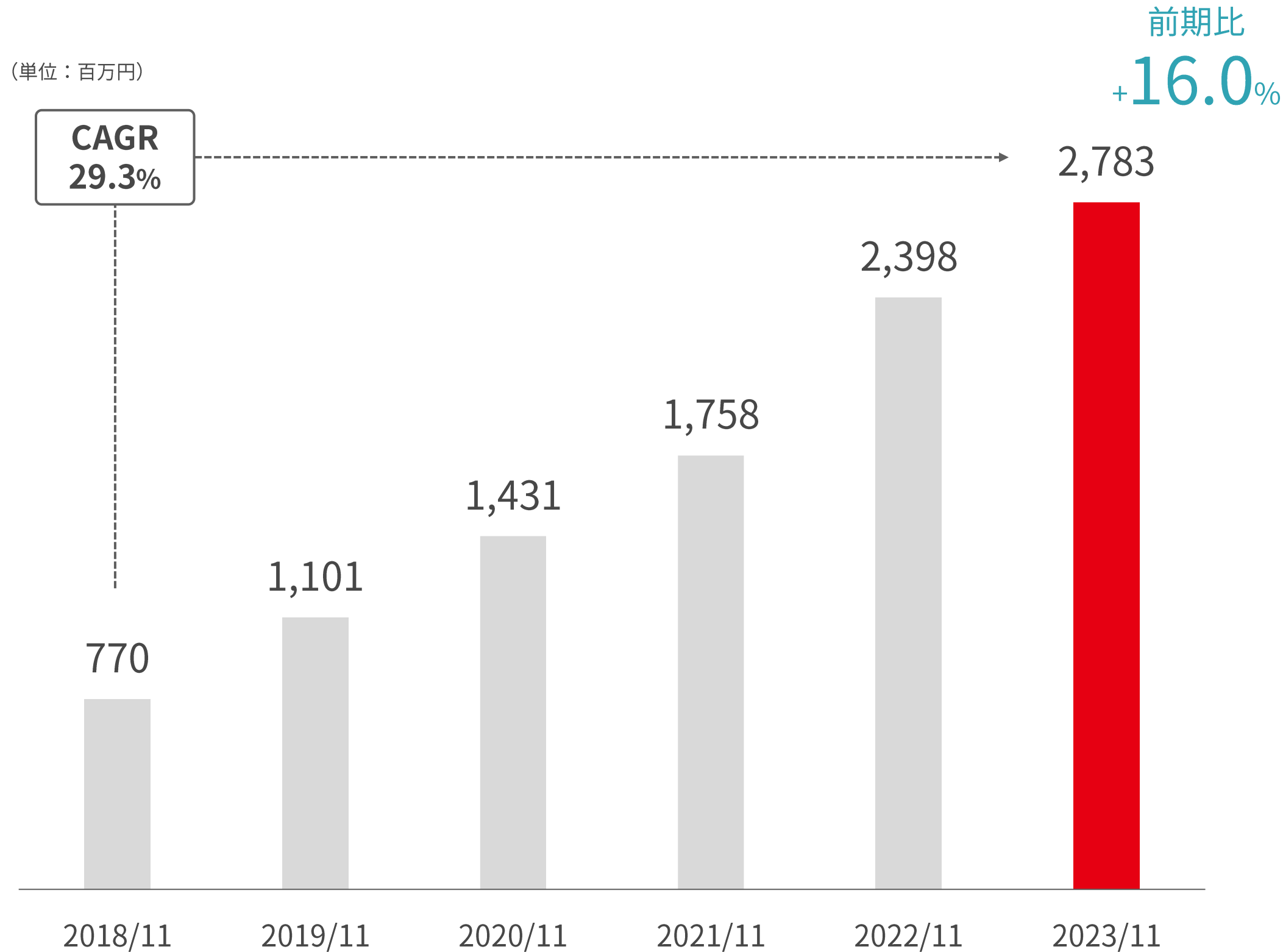
その他 バックオフィス等の経営基盤強化への**投資完了**

(単位：百万円)

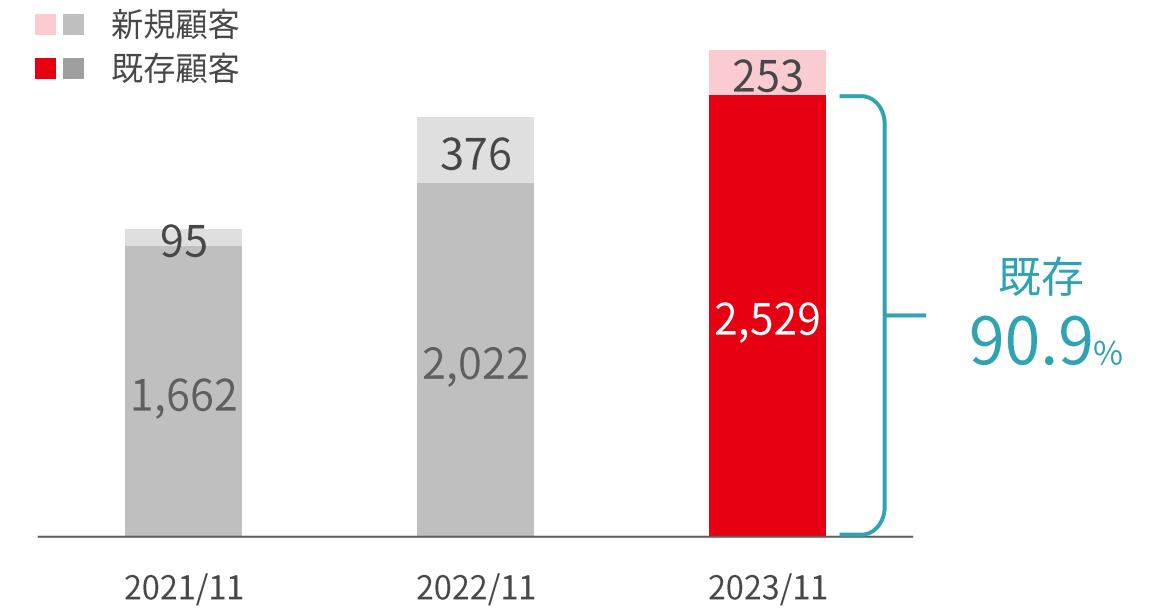
	2022/11 1Q	2022/11 2Q	2022/11 3Q	2022/11 4Q	2023/11 1Q	2023/11 2Q	2023/11 3Q	2023/11 4Q	Y-o-Y 増減率
売上高	522	591	649	635	675	691	681	736	15.7%
売上総利益	110	127	120	78	139	205	194	252	222.5%
売上高総利益率	21.2%	21.6%	18.5%	12.3%	20.6%	29.8%	28.6%	34.2%	+21.9pt
販売費及び一般管理費	117	130	166	209	236	234	230	236	12.9%
営業利益	▲6	▲3	▲46	▲131	▲96	▲28	▲35	15	—
経常利益	▲9	▲6	▲34	▲136	▲93	▲37	▲44	2	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲6	▲5	▲69	▲127	▲106	▲54	▲51	▲68	—

売上高推移

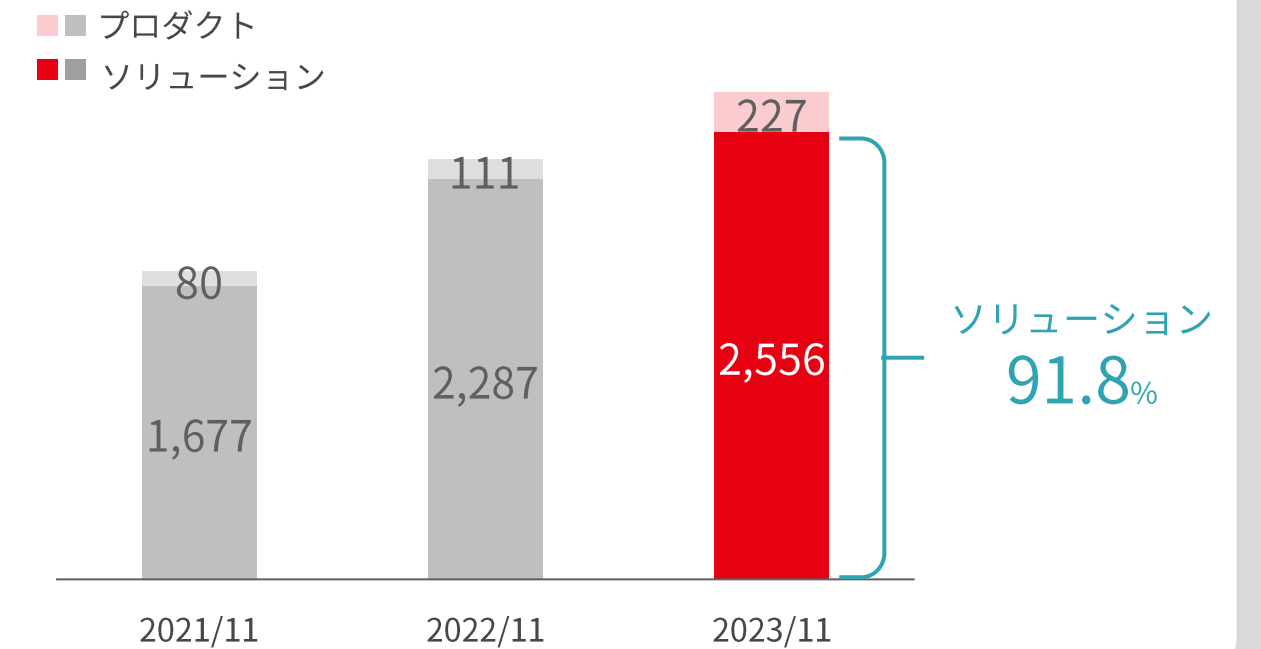
既存顧客の売上高比率約9割と高水準、プロダクトの売上高が約2倍に成長



既存顧客・新規顧客 (単位：百万円)

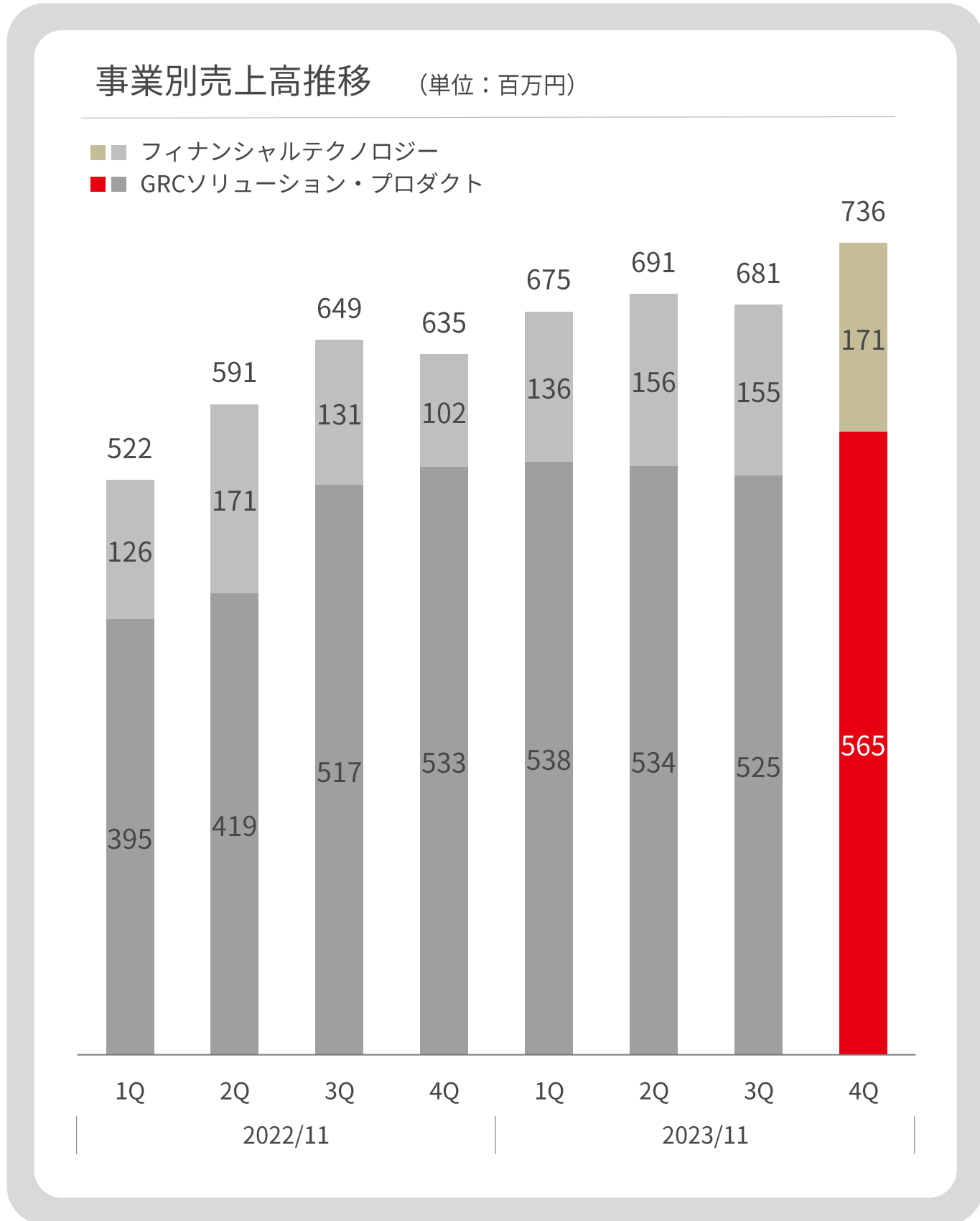
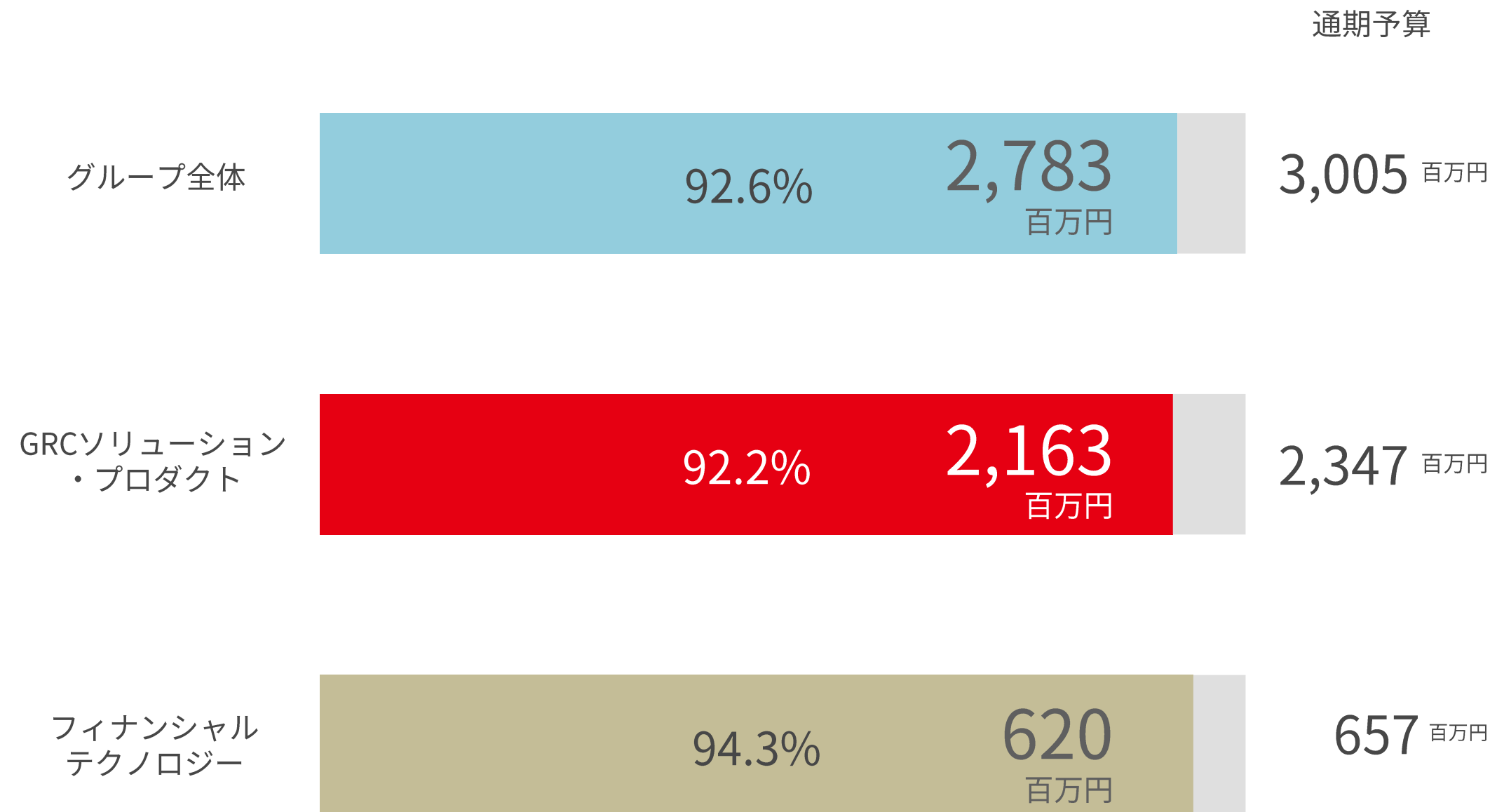


ソリューション・プロダクト (単位：百万円)



事業別売上高達成率

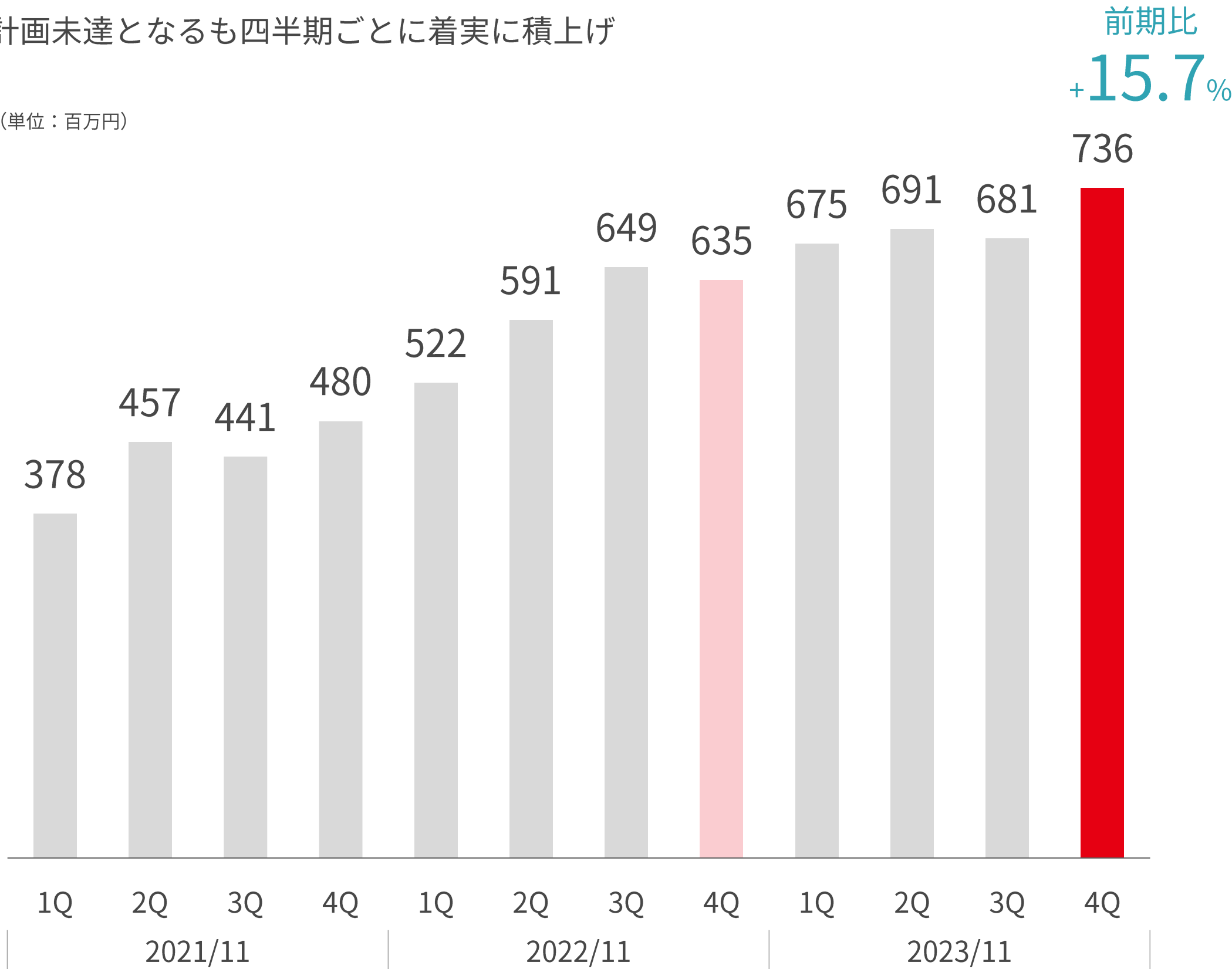
GRCソリューション・プロダクトは稼働率低下が要因となり未達
 フィナンシャルテクノロジーは案件の受注時期が翌期となり未達



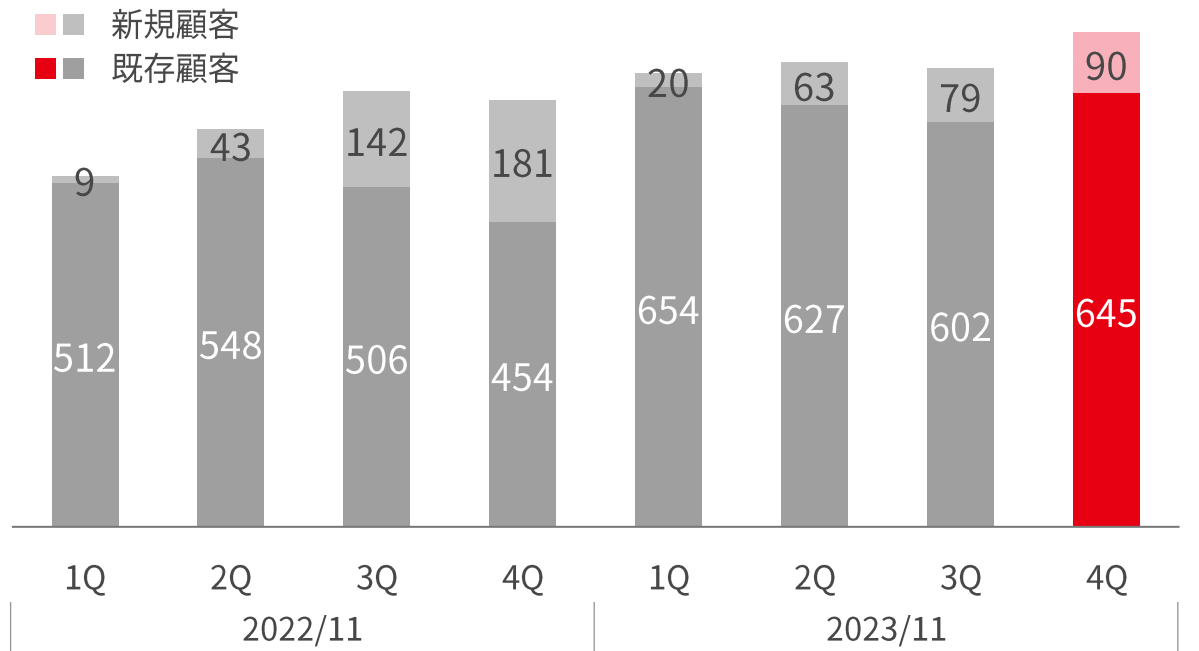
売上高推移（四半期）

計画未達となるも四半期ごとに着実に積上げ

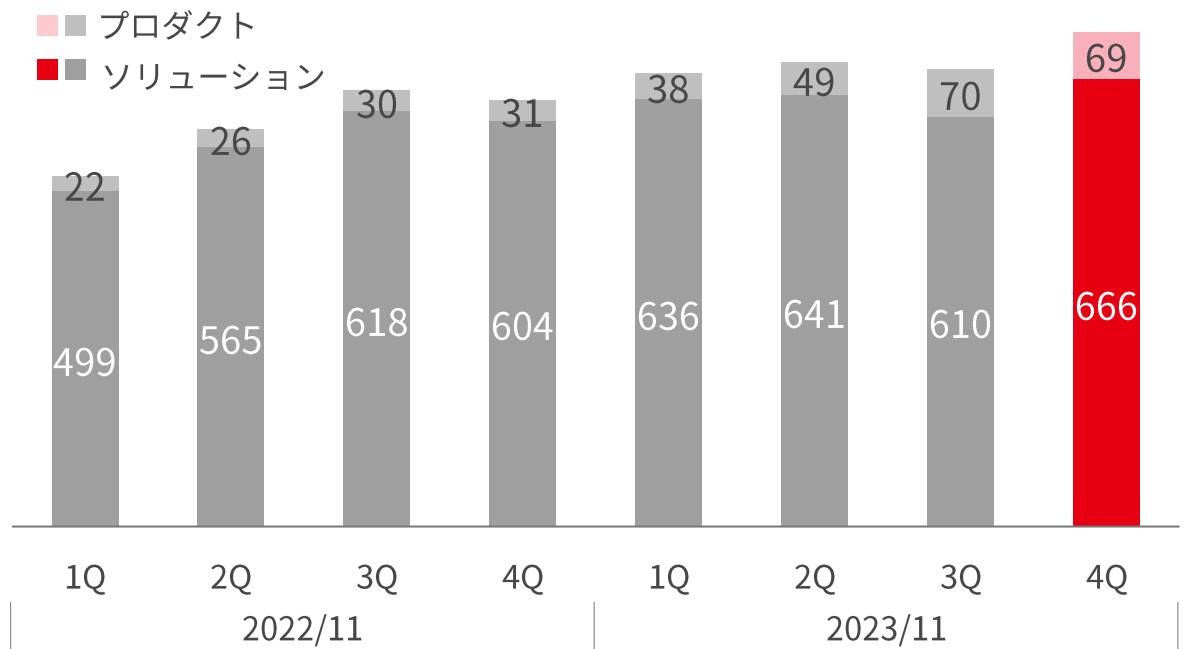
(単位：百万円)



既存顧客・新規顧客 (単位：百万円)

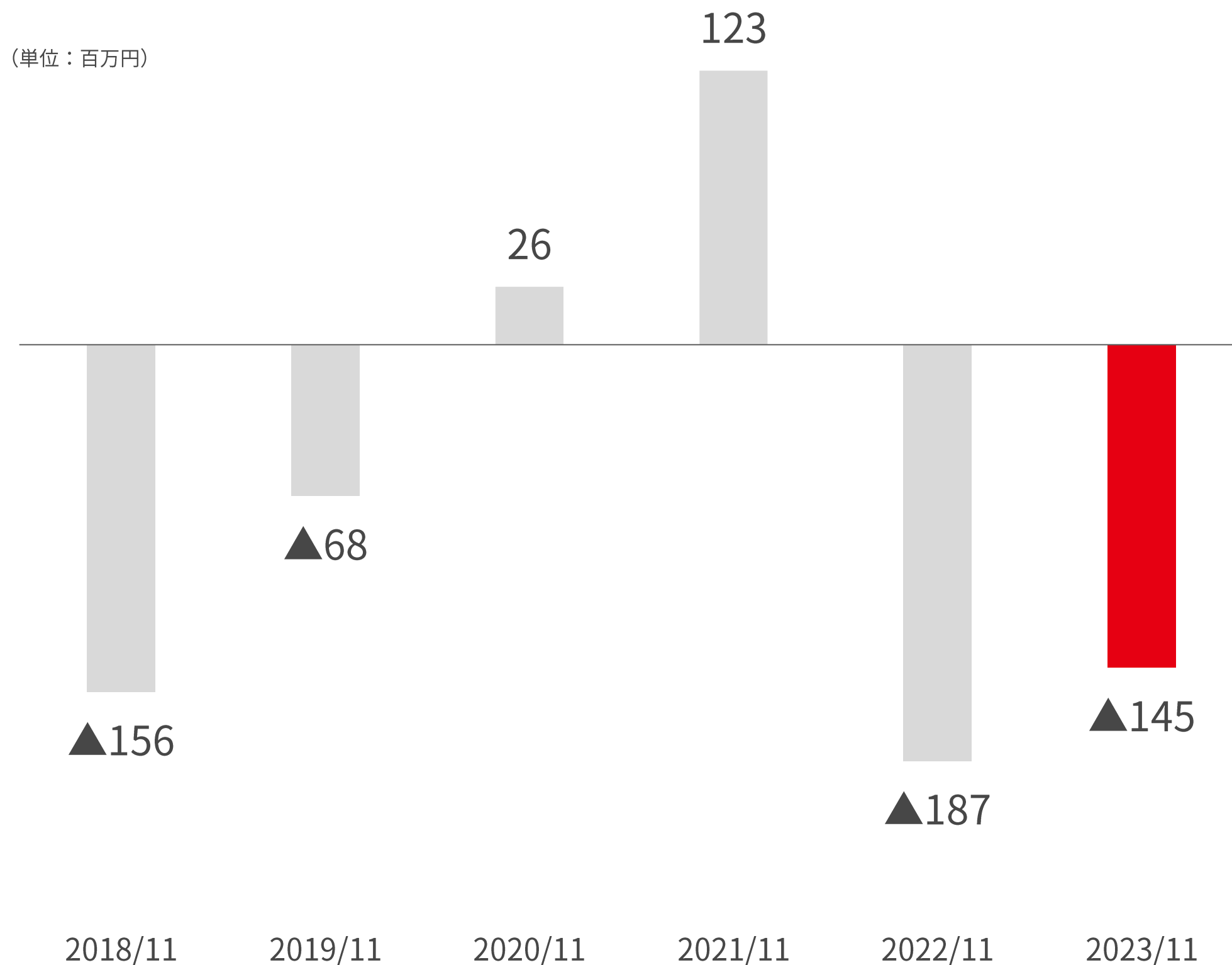


ソリューション・プロダクト (単位：百万円)



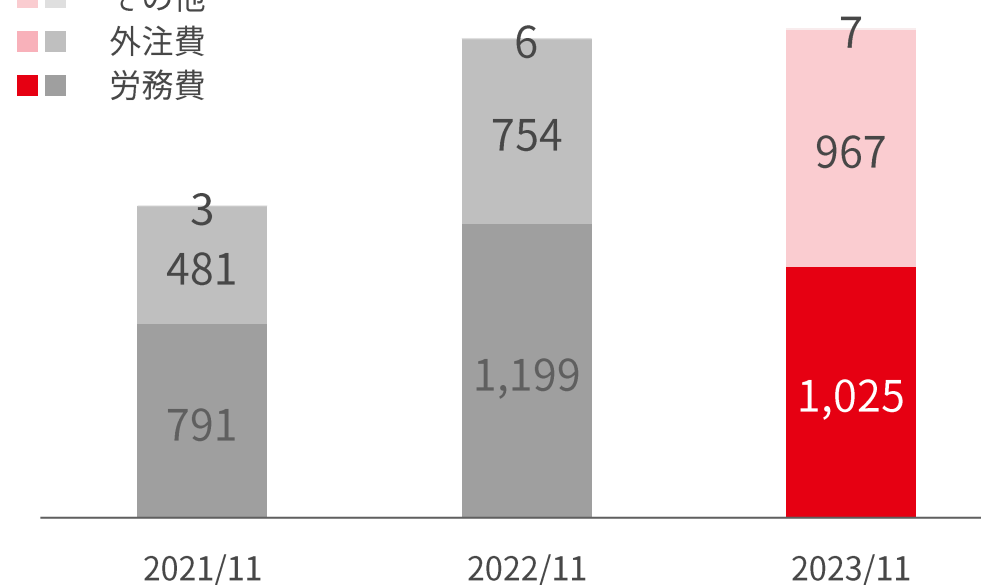
営業利益推移

フィナンシャルテクノロジーの事業譲受により内製化が進み、**利益率改善**

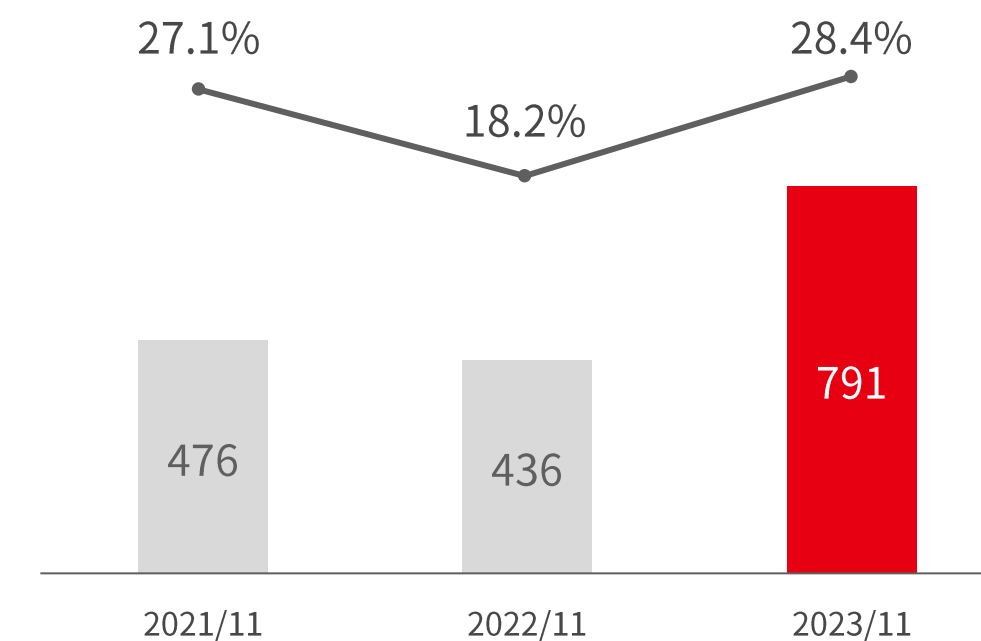


売上原価 (単位：百万円)

- その他
- 外注費
- 労務費



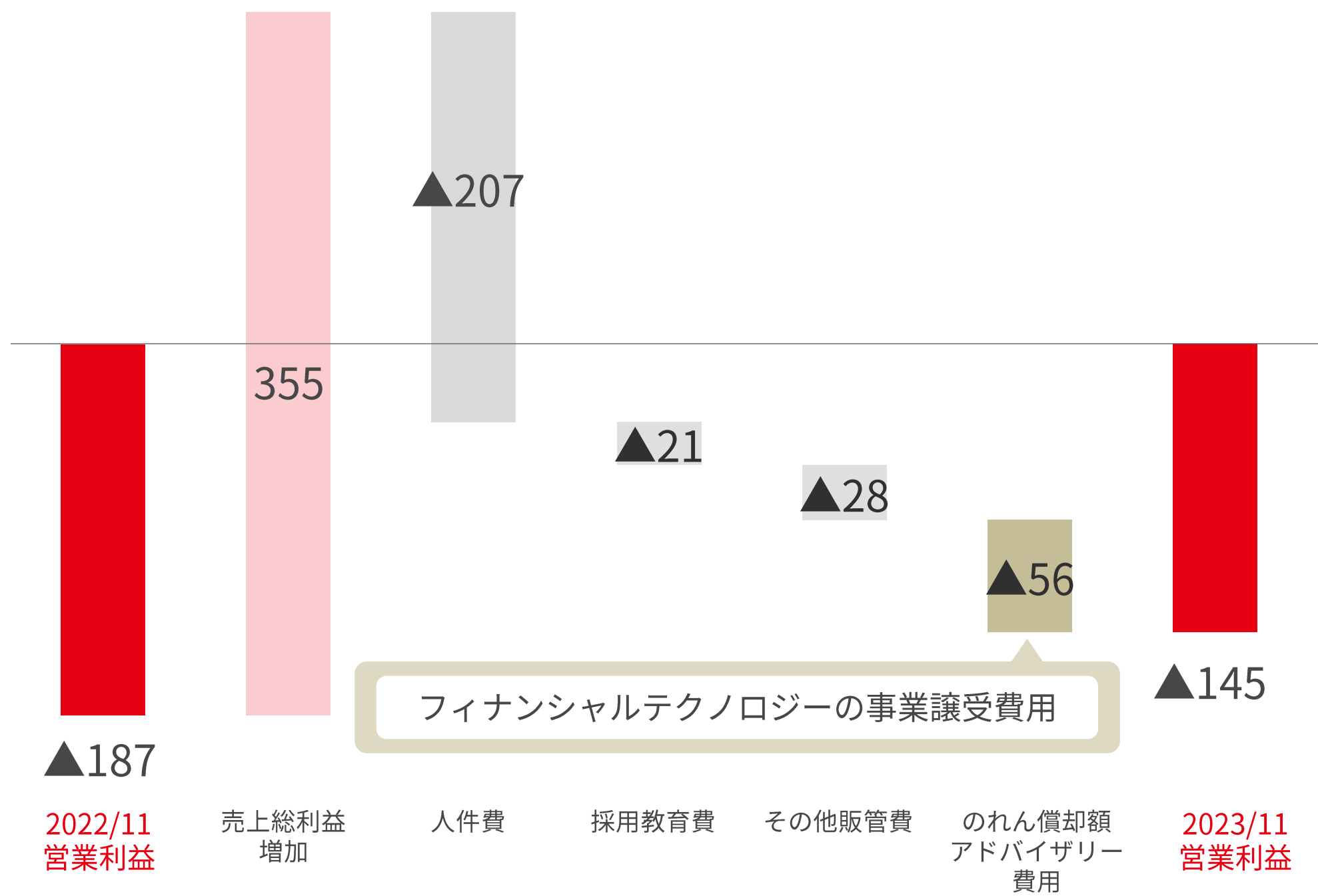
売上総利益・売上高総利益率 (単位：百万円)



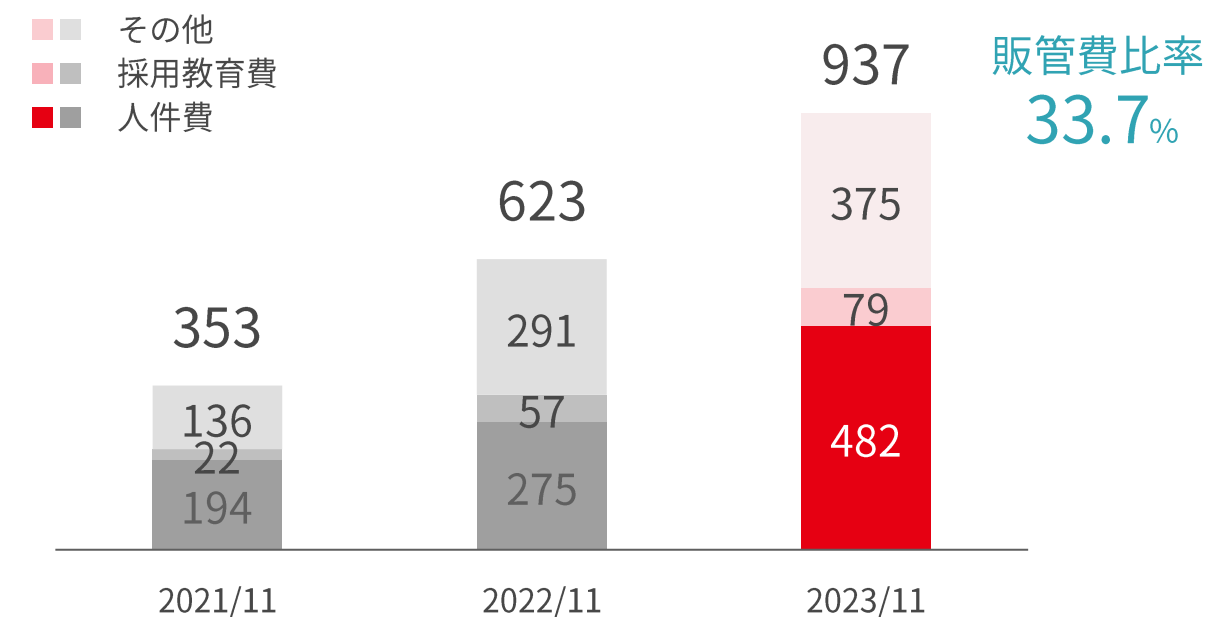
営業利益増減分析

バックオフィス等の経営基盤強化に伴い人件費増加

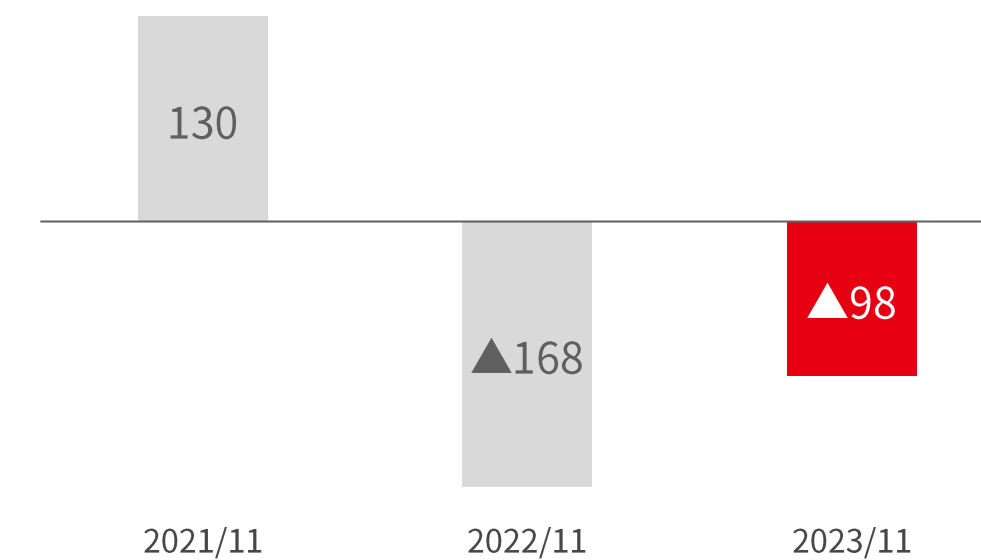
(単位：百万円)



販売費及び一般管理費 (単位：百万円)

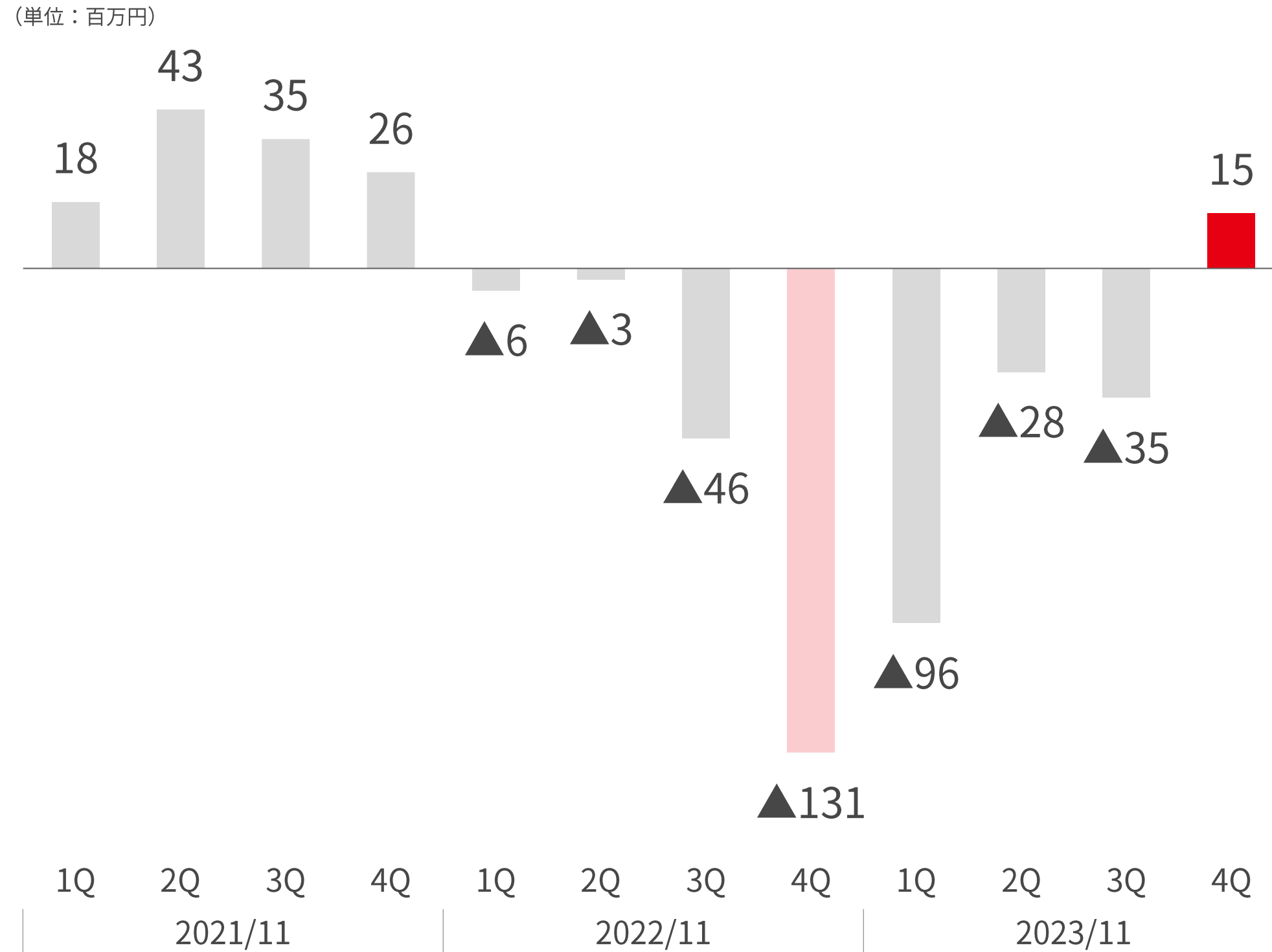


EBITDA (単位：百万円)

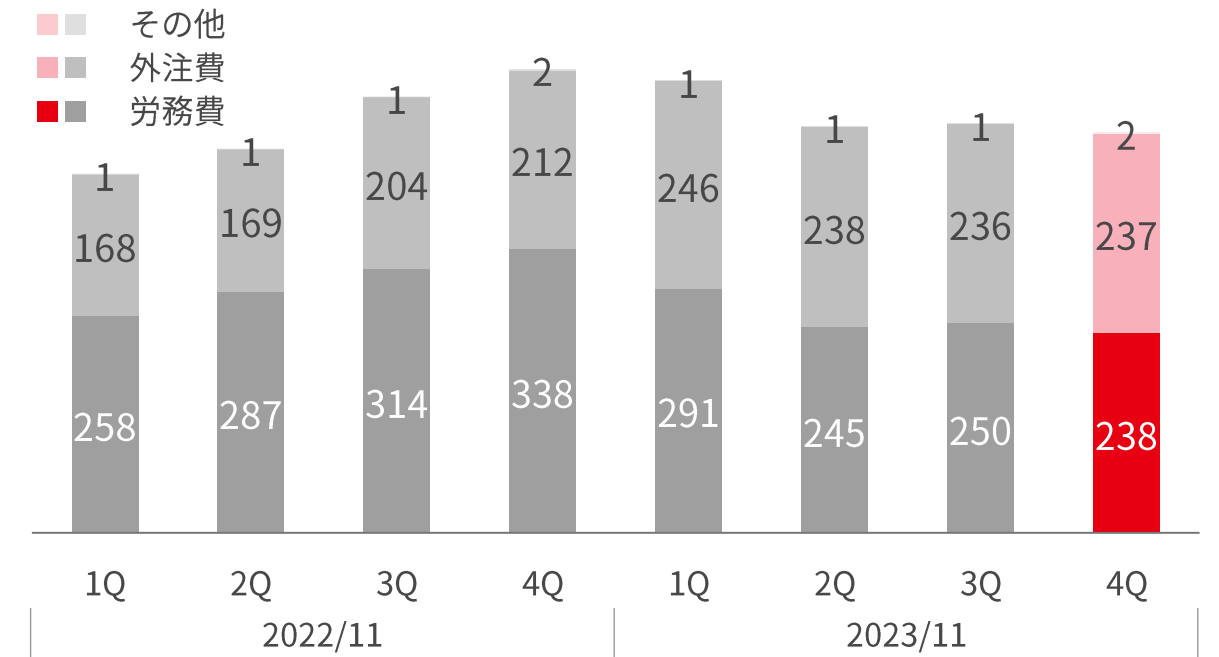


営業利益推移（四半期）

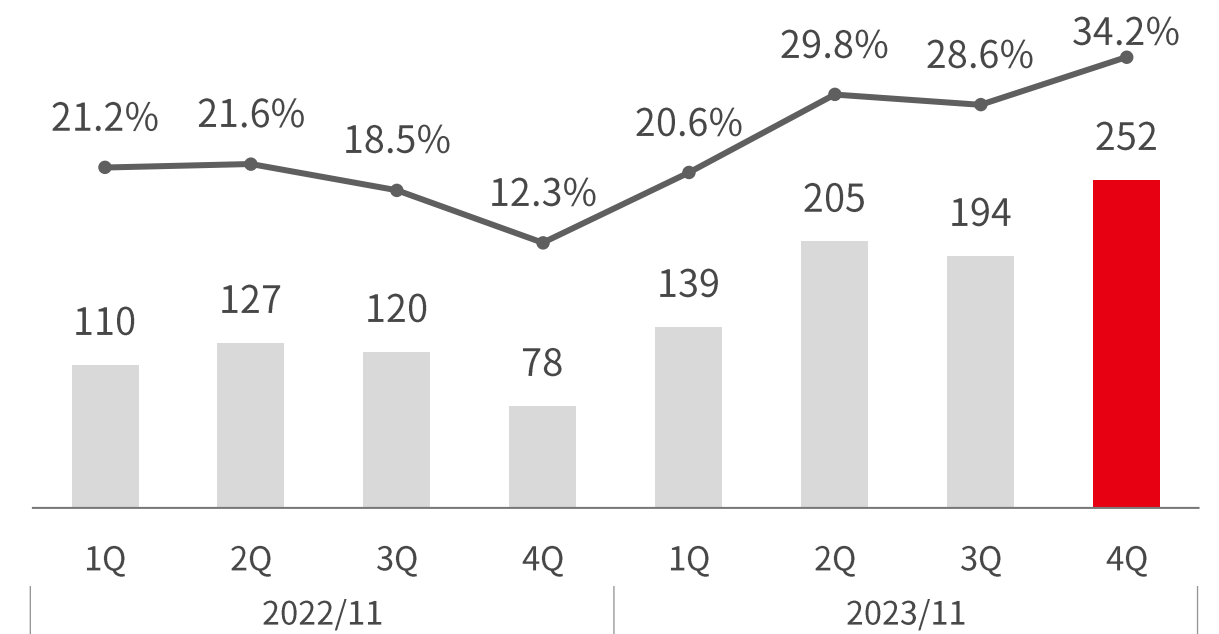
四半期ごとに利益率を着実に改善



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)

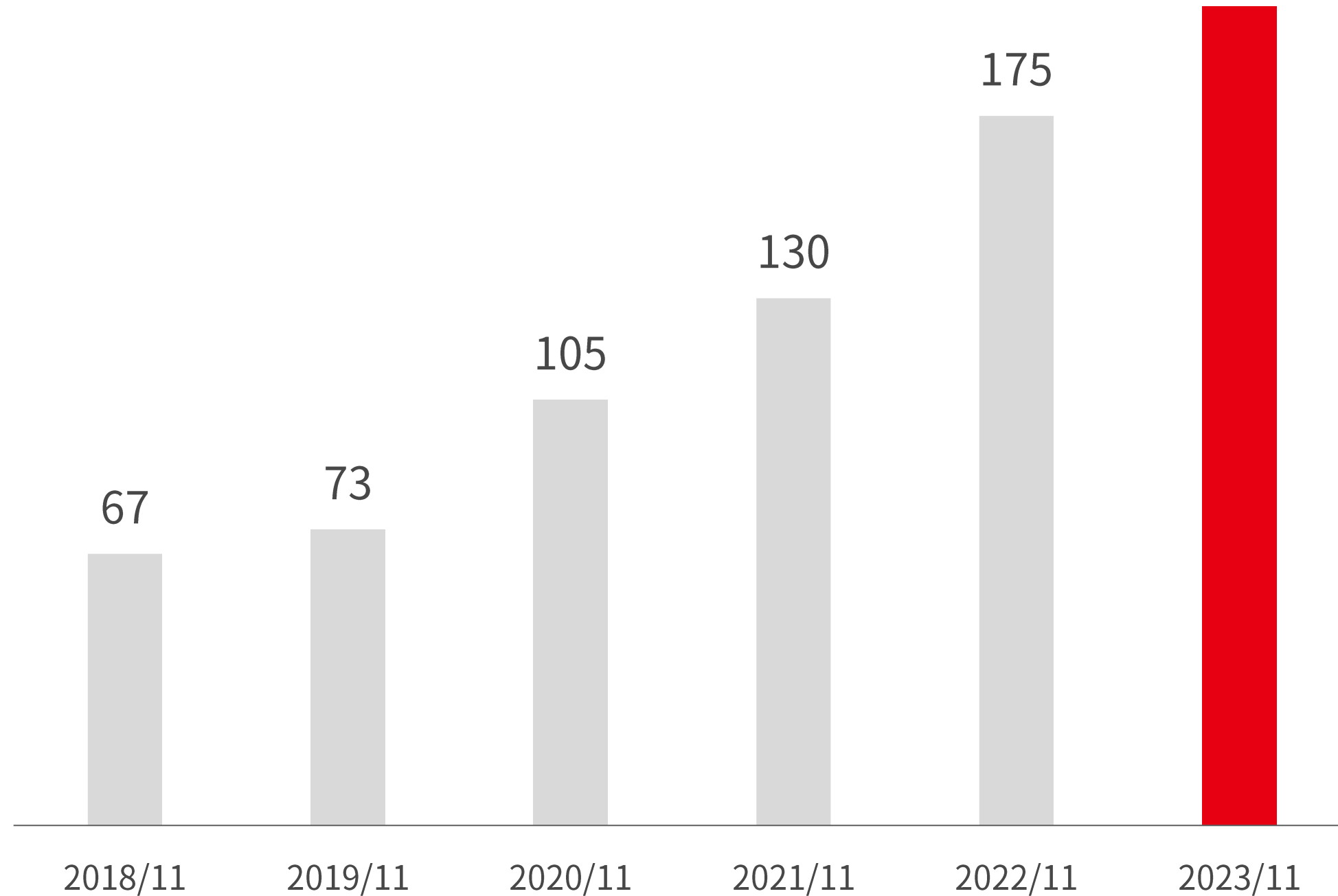


人員推移

連結子会社や支店設立等、組織拡大に伴うバックオフィス人材増加

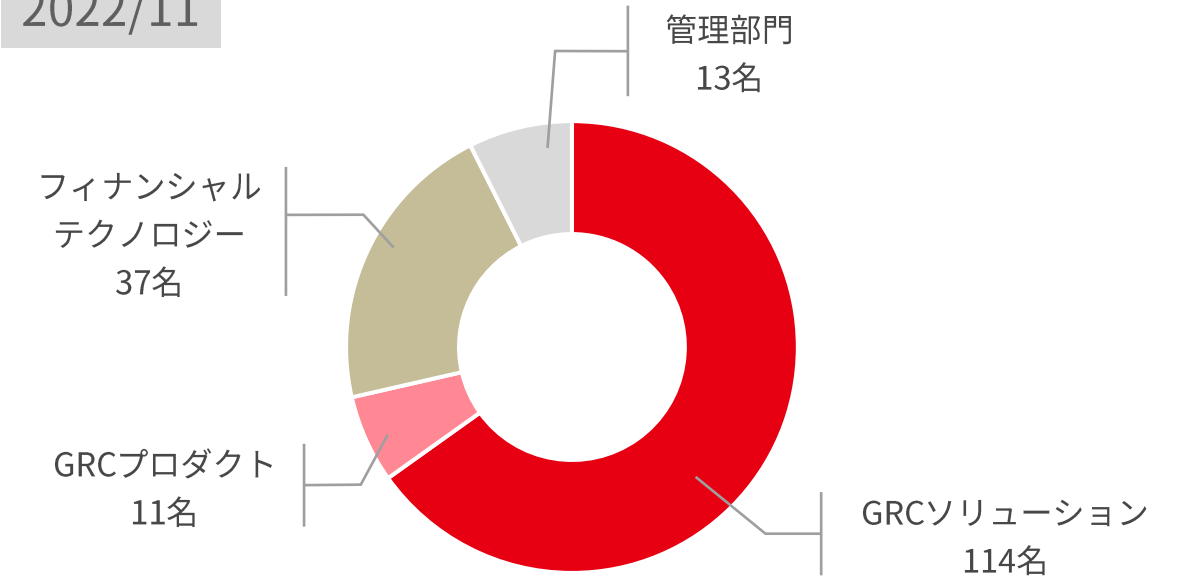
(単位：名)

前期末比
+27名
202

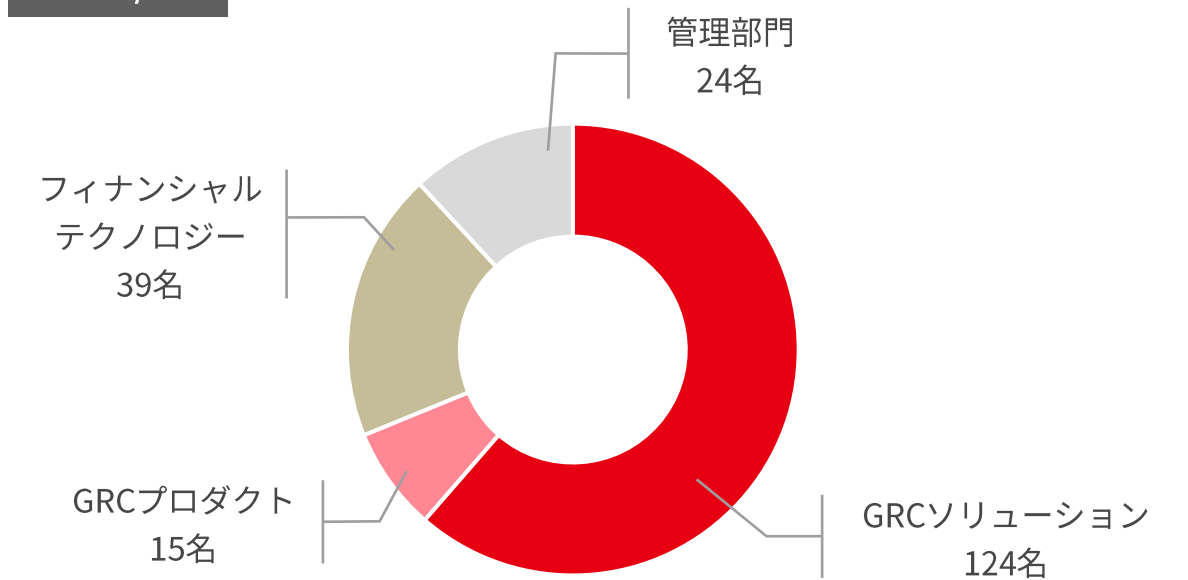


人員構成

2022/11



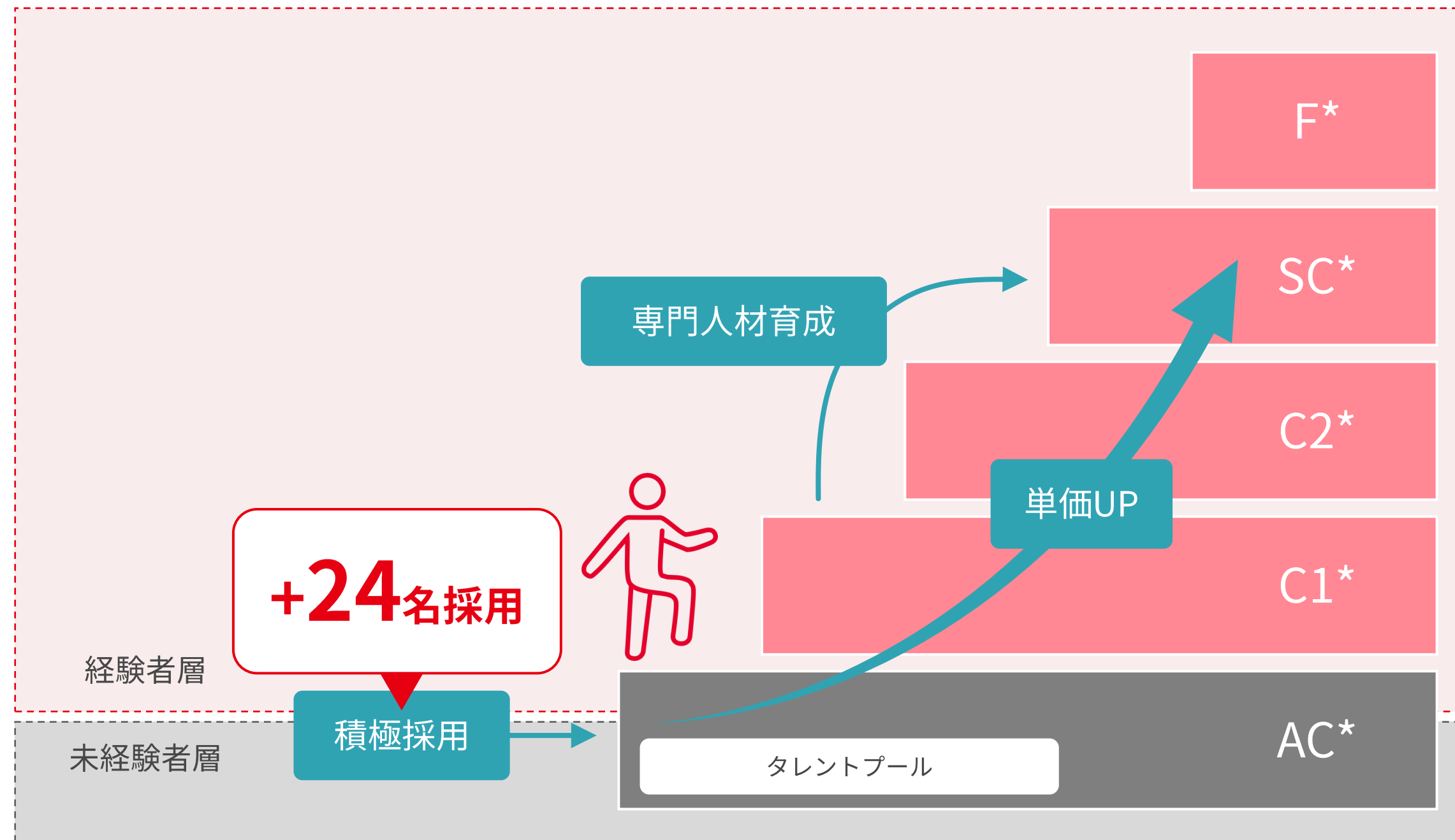
2023/11



2. 2023年11月期の取組み報告

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
- ✓ 未経験者層の人材を24名採用するも、育成に時間を要し、**収益化が課題**

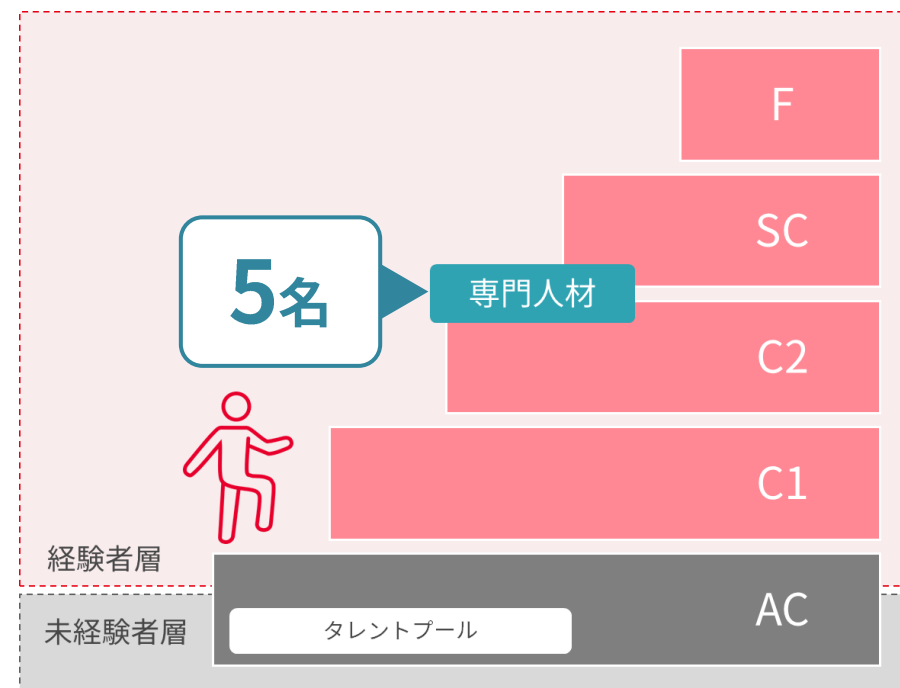


PCI DSS関連事業の譲受

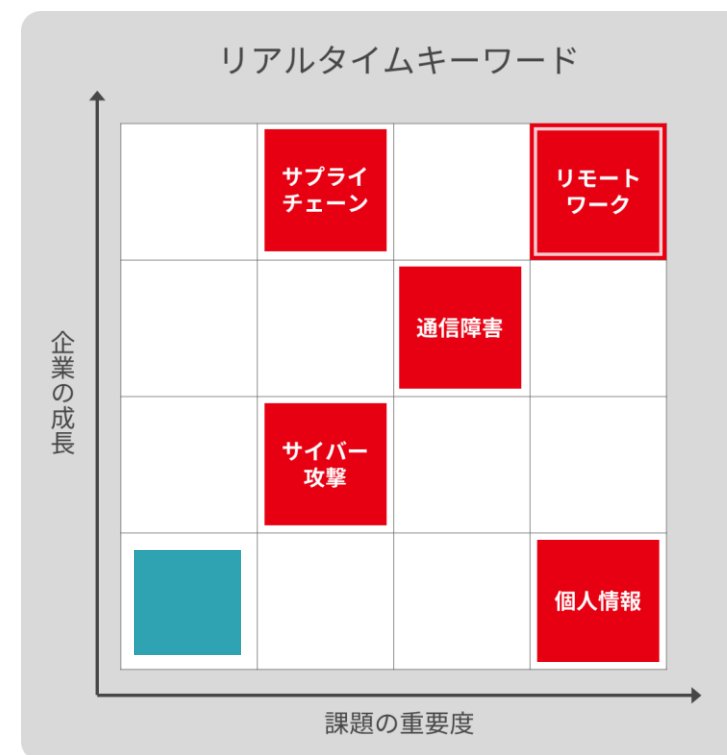
- ✓ f j コンサルティング株式会社からキャッシュレスセキュリティの**専門人材**を承継
- ✓ PCI DSS 準拠、運用、審査さらには企業全体のコンプライアンス・セキュリティ強化までをワンストップで提供することが可能に
- ✓ ビジネス拡大を見込む**金融業界のポテンシャル企業**を獲得

キャッシュレスセキュリティ

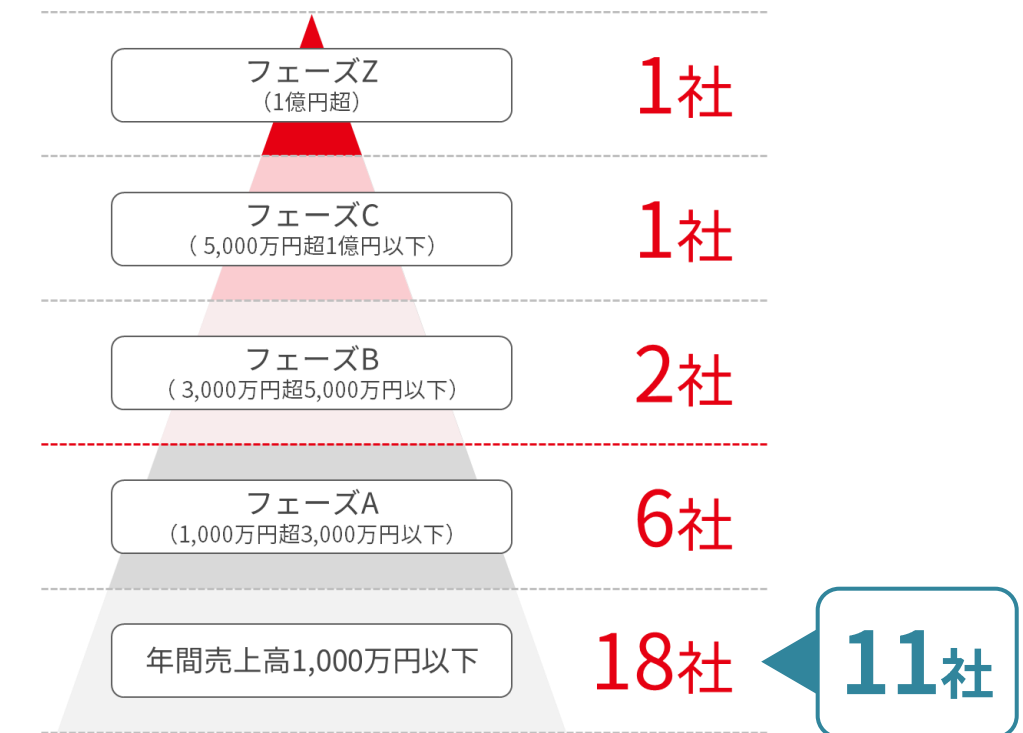
専門人材の増員



サービスメニューの拡大

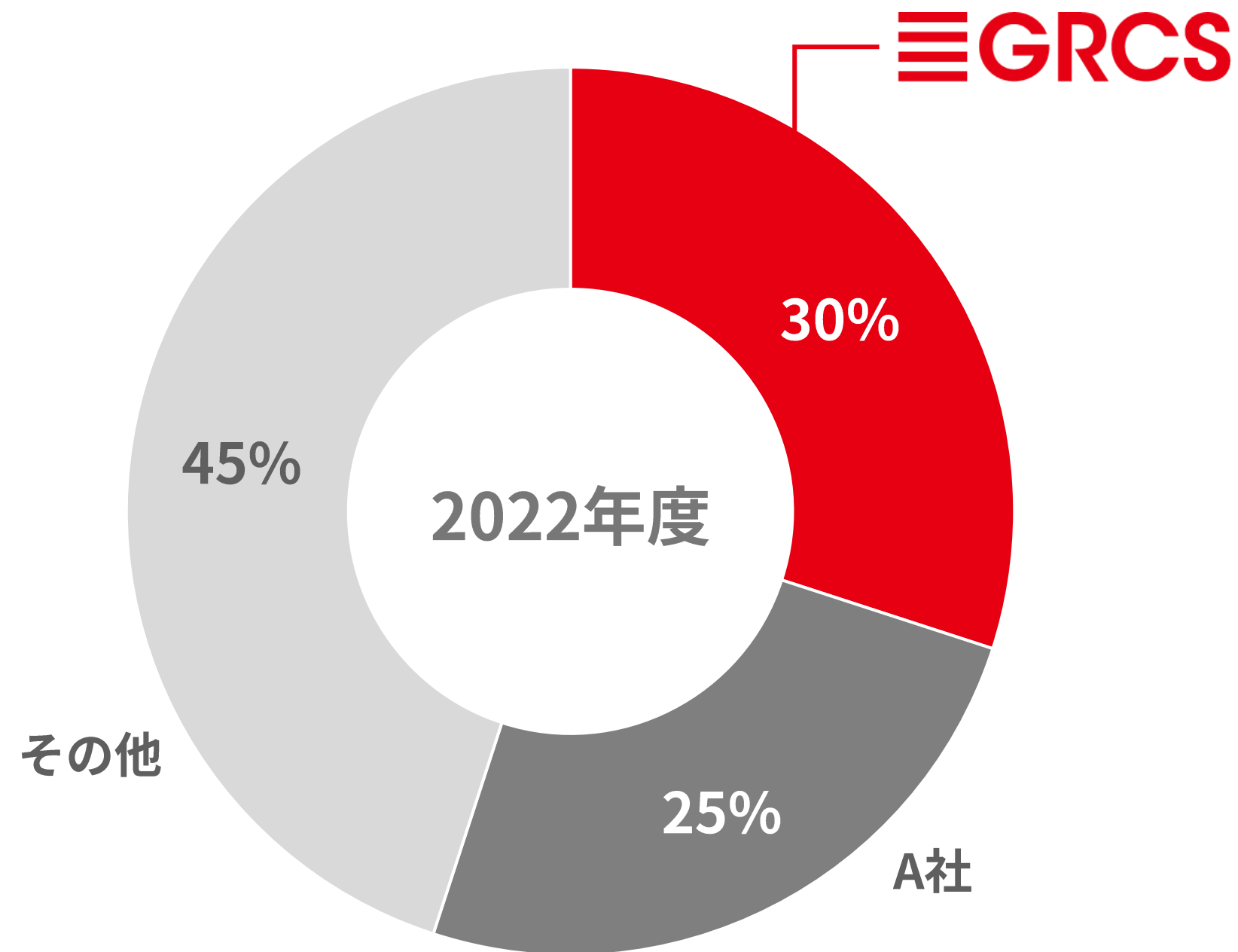


金融業界の顧客獲得



GRCツールの参入企業動向

- ✓ 自社製品がGRCツールの参入企業動向調査でトップシェア獲得

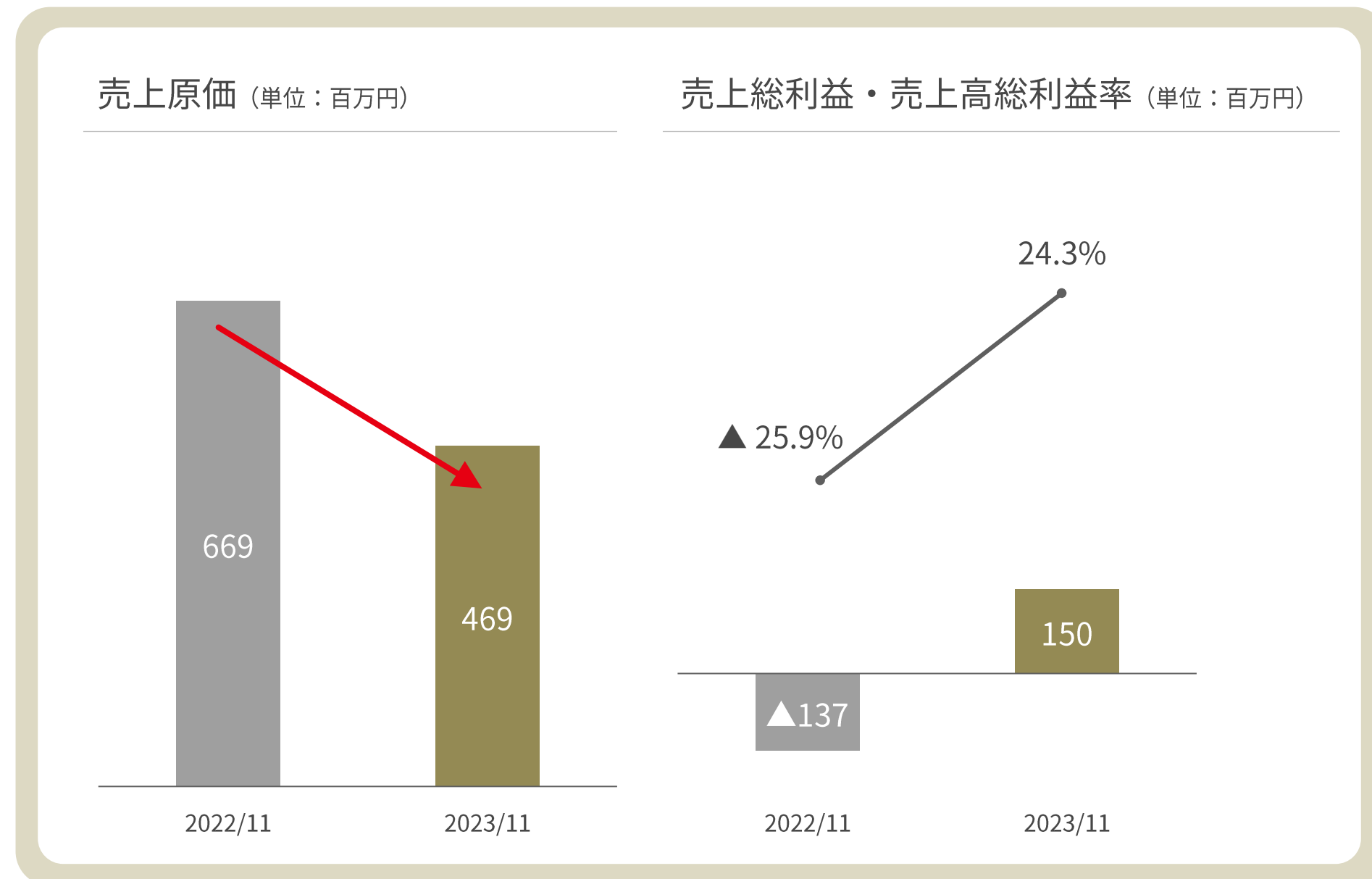


国内シェア率
No.1

フィナンシャルテクノロジーの改善と推進

- ✓ EOS Software Limited社からの事業譲受によりビジネスの内製化が進み、**売上高総利益率改善**
- ✓ 当社開発のマッチングエンジンが**大阪デジタルエクステンジ株式会社**のセキュリティトークン市場売買取引システムに採用

収益構造の改善



新規顧客開拓



セキュリティトークンセカンダリー市場

売買取引システム

取引における心臓として機能

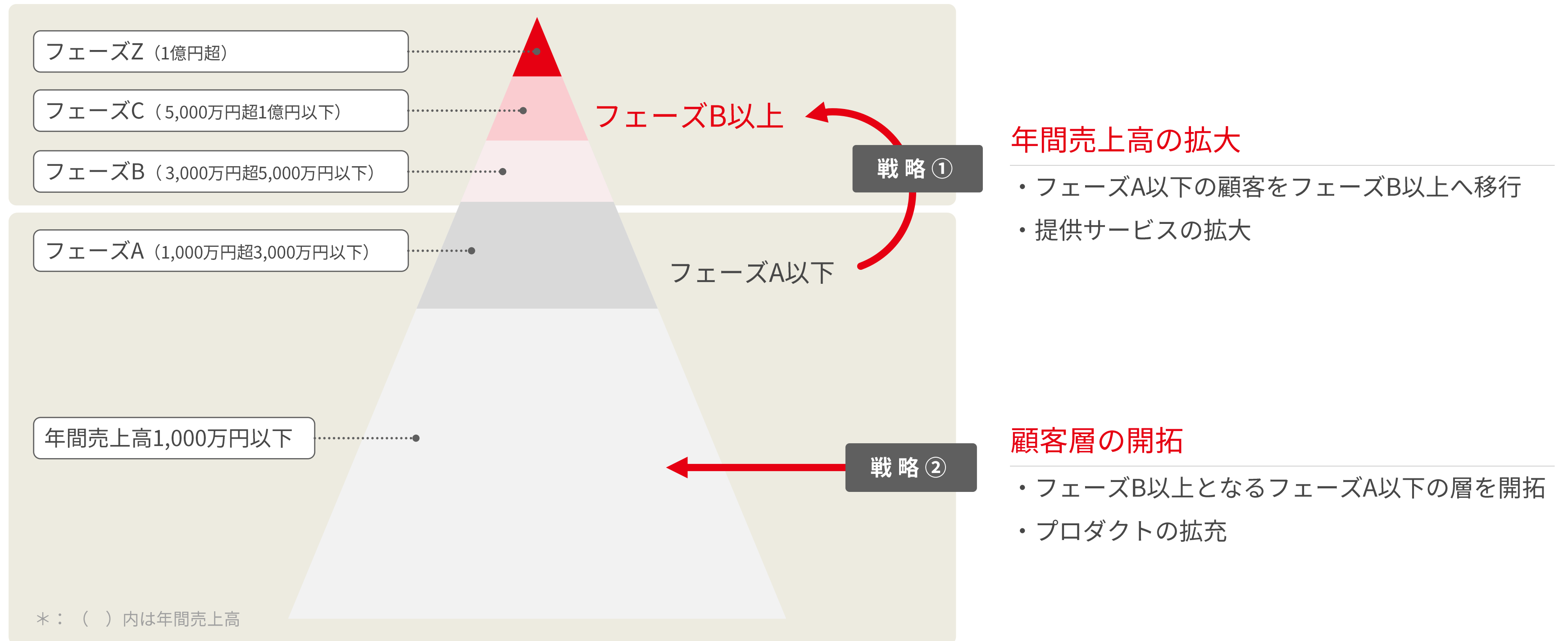
GRCS マatching エンジン

- 開発力**
長年の経験と知見をもつ専門家チームによる開発
- 実績**
国内外の取引所にてプロダクト提供実績あり
- サポート**
最先端技術を活用、ニーズに合ったきめ細やかな対応

3. 成長戦略の進捗

成長戦略の概要

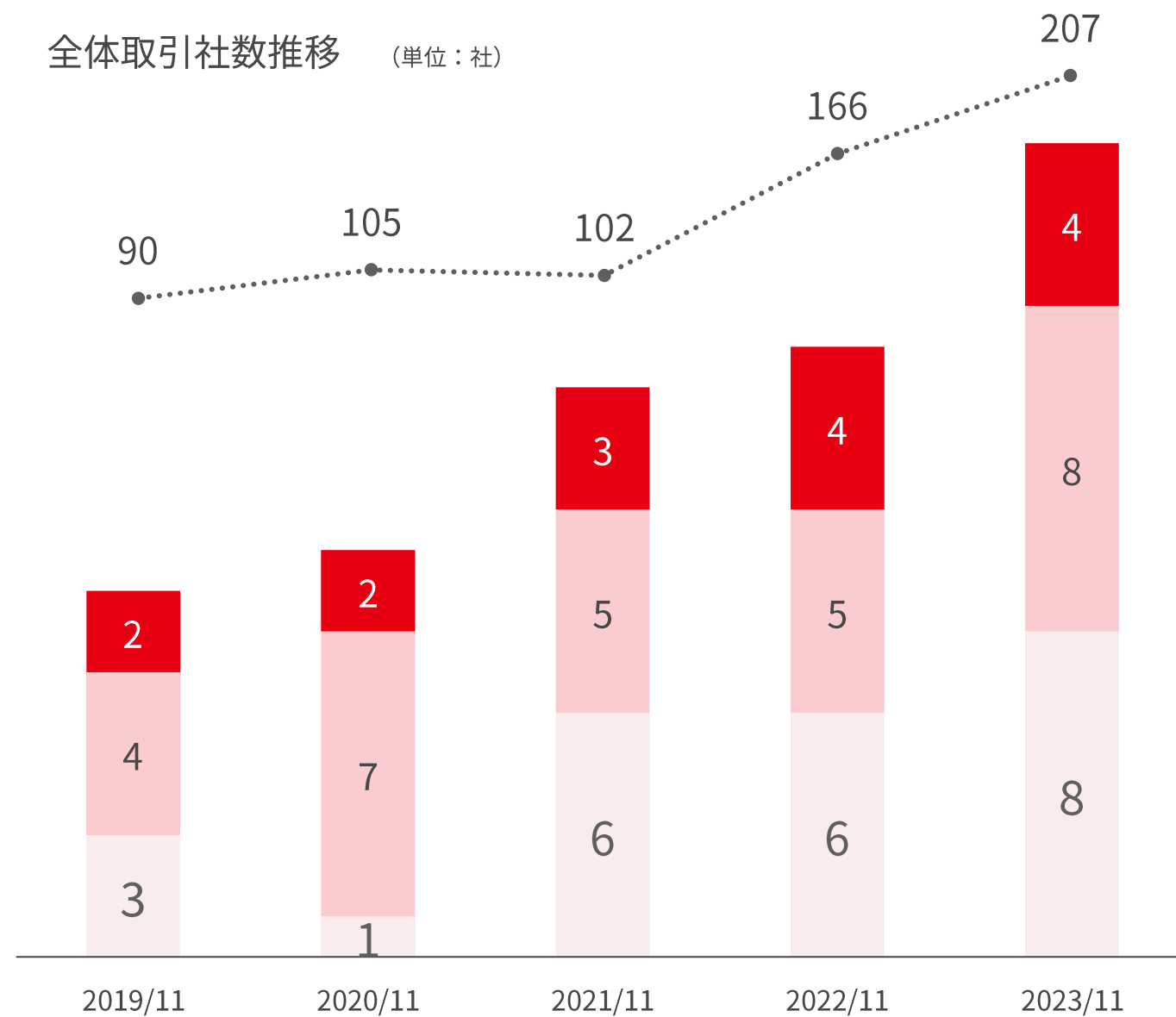
- ✓ 年間売上高により区分したフェーズ別の顧客管理、年間売上高 30 百万円以上となる顧客数増加を図る
- ✓ 引続き既存顧客のアップセル（戦略①）と取引拡大が見込まれる新規顧客の開拓（戦略②）に注力



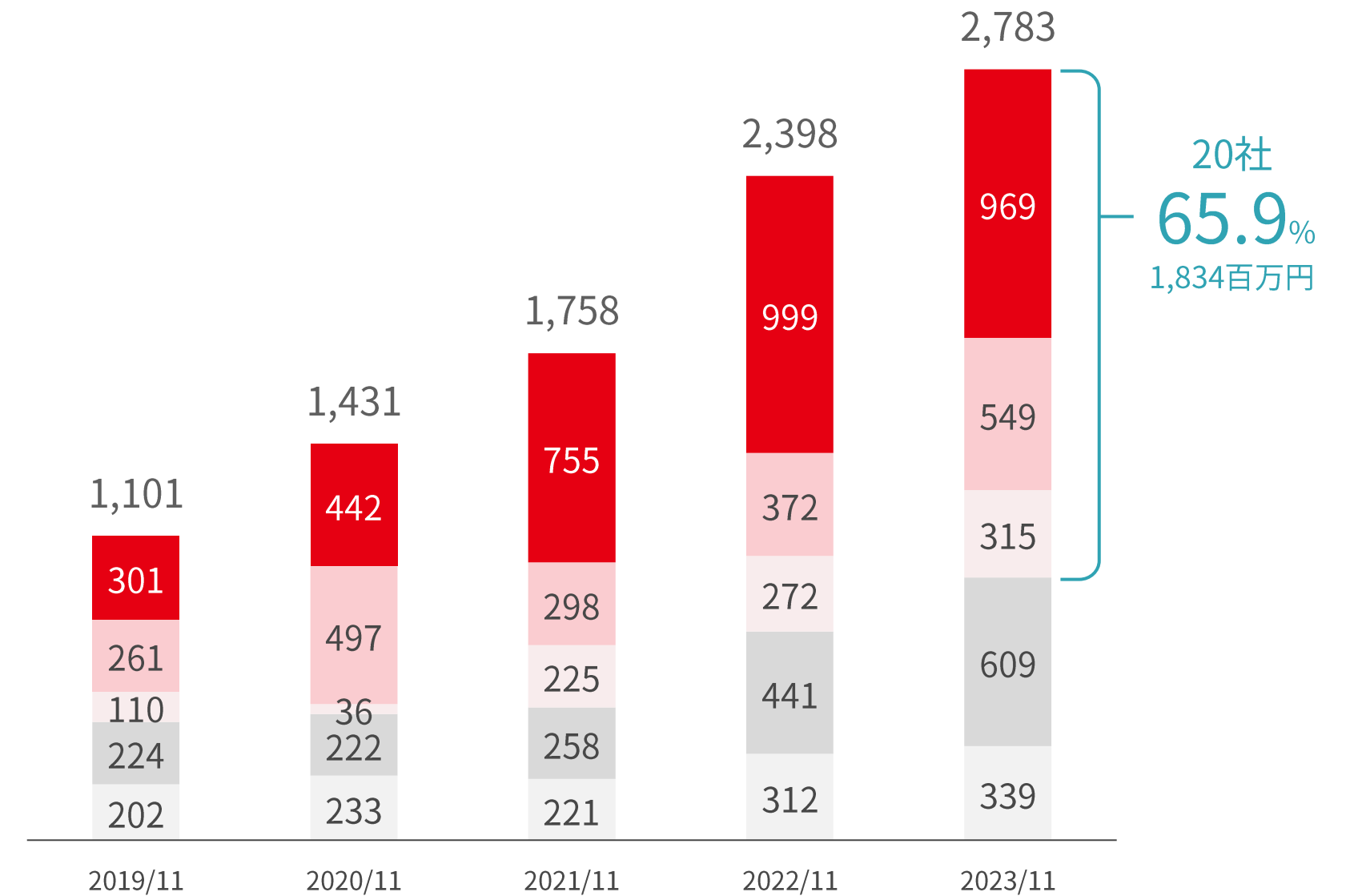
進捗状況（戦略①）：フェーズ別売上高

- ✓ 年間売上高 30 百万円以上の顧客が**前期比5社増加**
- ✓ フェーズB以上の**顧客20社**で全体の売上高**65.9%**を構成

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以下の顧客が**前期比36社増加**、取引拡大が見込まれる潜在顧客が既に存在

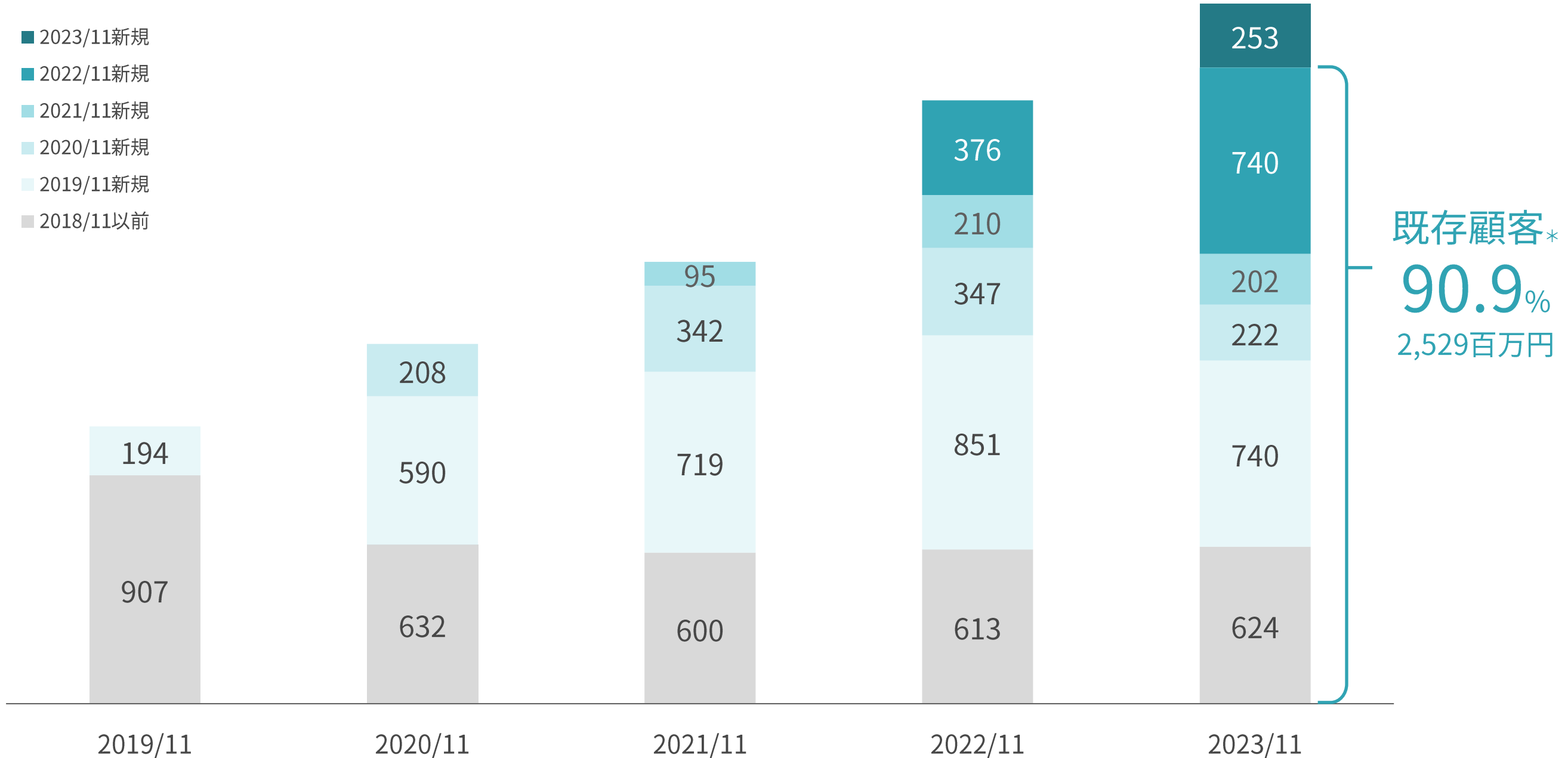
		金融 	通信 	グローバル 	その他 
フェーズZ (1億円超)	4社 969百万円	1社	1社	1社	1社
フェーズC (5,000万円超1億円以下)	8社 549百万円	1社	0社	3社	4社
フェーズB (3,000万円超5,000万円以下)	8社 315百万円	2社	0社	2社	4社
フェーズA (1,000万円超3,000万円以下)	34社 609百万円	6社	2社	10社	16社
年間売上高1,000万円以下	153社 339百万円	18社		135社	

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. 2024年11月期 通期業績予想

黒字経営への変革

2024年11月期 通期業績予想

- 売上高** 前期採用人員の稼働率向上、フィナンシャルテクノロジー案件の確実な受注
- 利益** フィナンシャルテクノロジーの売上高成長が利益改善に大きく寄与、投資から回収フェーズへ
- その他** のれん償却額の影響により販売費及び一般管理費が増加する見込みであるが、投資は行わず販管費率を低減

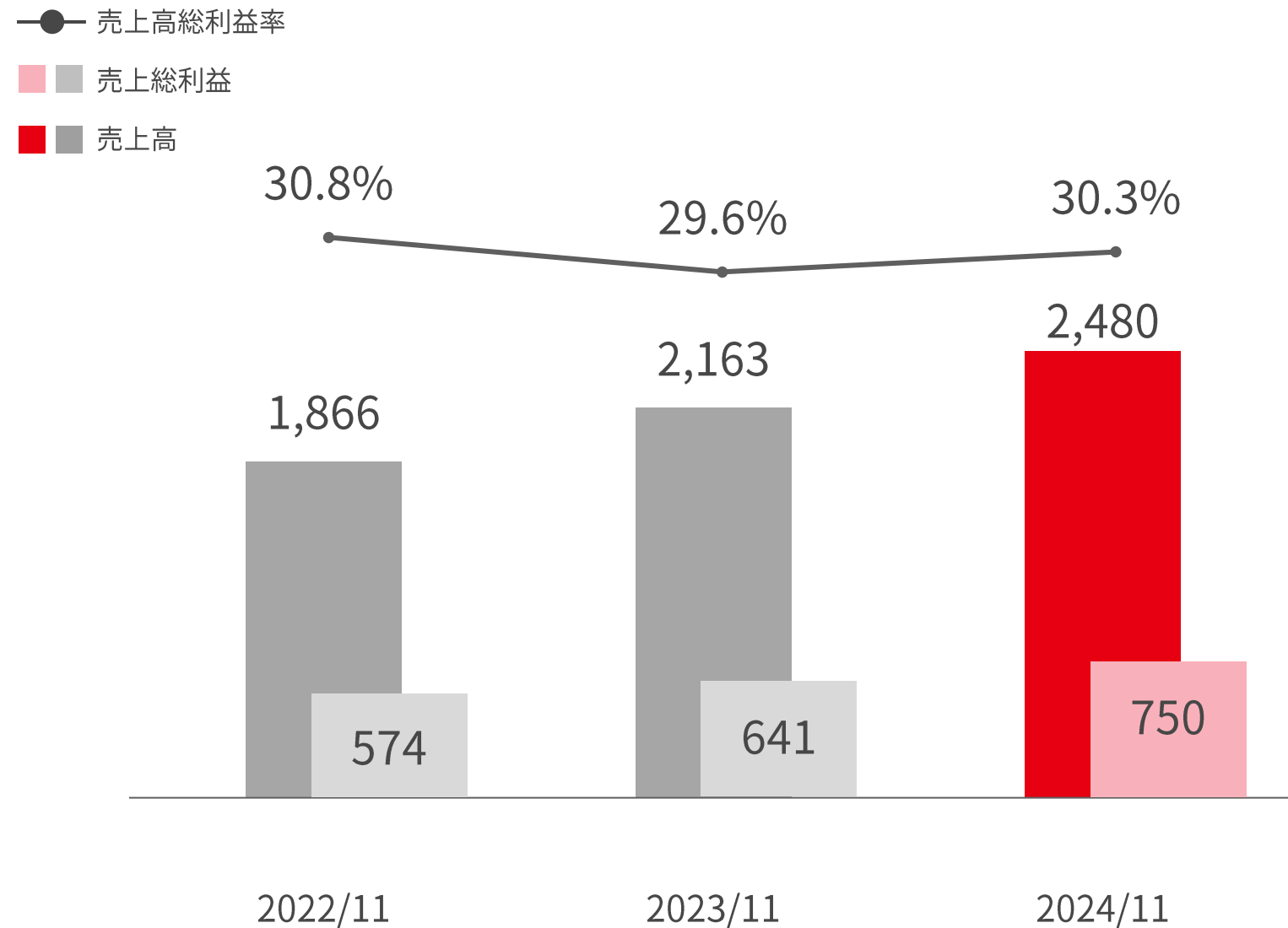
(単位：百万円)

	2023/11	構成比	2024/11 業績予想	構成比	増減額	前期比
売上高	2,783	100.0%	3,315	100.0%	532	119.1%
GRCソリューション・ プロダクト	2,163	77.7%	2,480	74.8%	317	114.7%
フィナンシャル テクノロジー	620	22.3%	835	25.2%	214	134.6%
EBITDA	▲98	▲3.5%	161	4.9%	259	—
営業利益	▲145	▲5.2%	53	1.6%	199	—
経常利益	▲173	▲6.2%	34	1.1%	208	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲280	▲10.1%	17	0.5%	297	—

2024年11月期 事業別計画

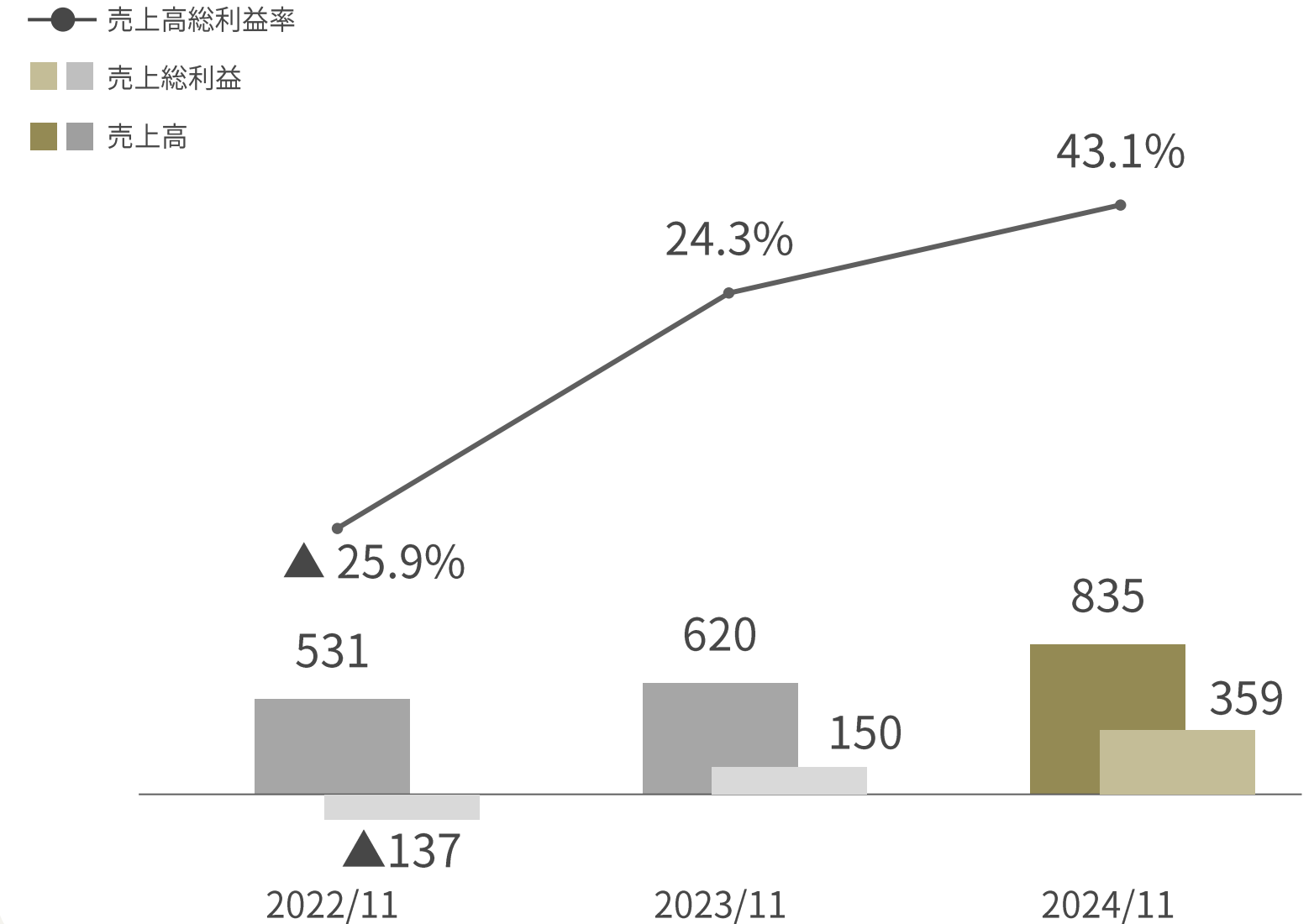
GRCソリューション・プロダクト (単位：百万円)

- ✓ 実績を踏まえた計画設計
- ✓ 稼働率の向上



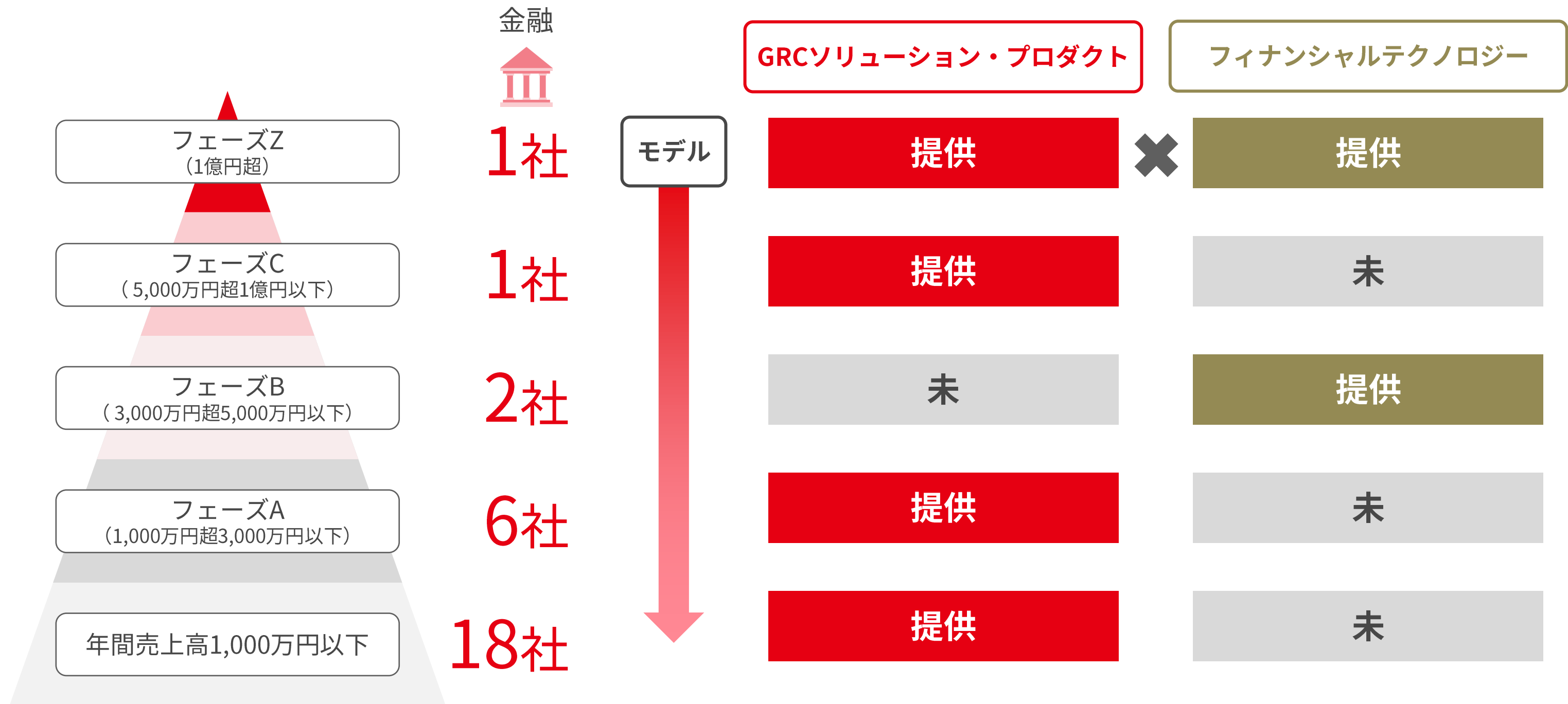
フィナンシャルテクノロジー (単位：百万円)

- ✓ ズレ込み案件の受注
- ✓ 売上の最大化による利益率の更なる改善



2024年11月期の取組み

- ✓ 金融業界に特化したクロスセルモデルを他社に展開
- ✓ 引合いの多い金融業界に注力、業界を絞ることで専門性向上



5. Appendix

会社名	株式会社GRCS	役員体制	代表取締役社長	佐々木慈和
設立	2005年3月		取締役	塚本拓也
決算期	11月		取締役	田中郁恵
資本金	303百万円		社外取締役	久保恵一
所在地	東京都千代田区丸の内一丁目1番1号 パレスビル5階		社外取締役	山野修
従業員数	202名（2023年11月末時点・連結）		社外取締役	古川徳厚
			監査役	大泉浩志
			監査役	島田容男
			監査役	伊賀志乃



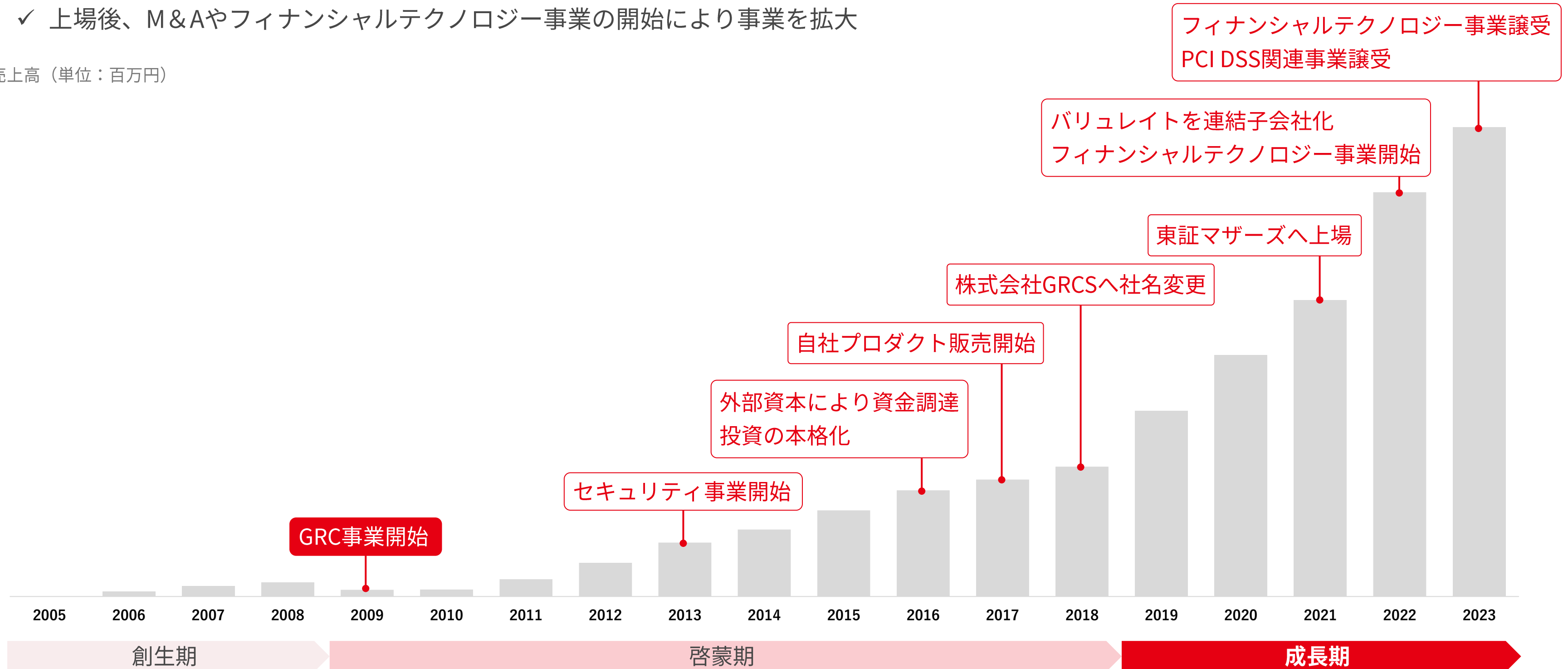
代表取締役社長 佐々木 慈和

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)。

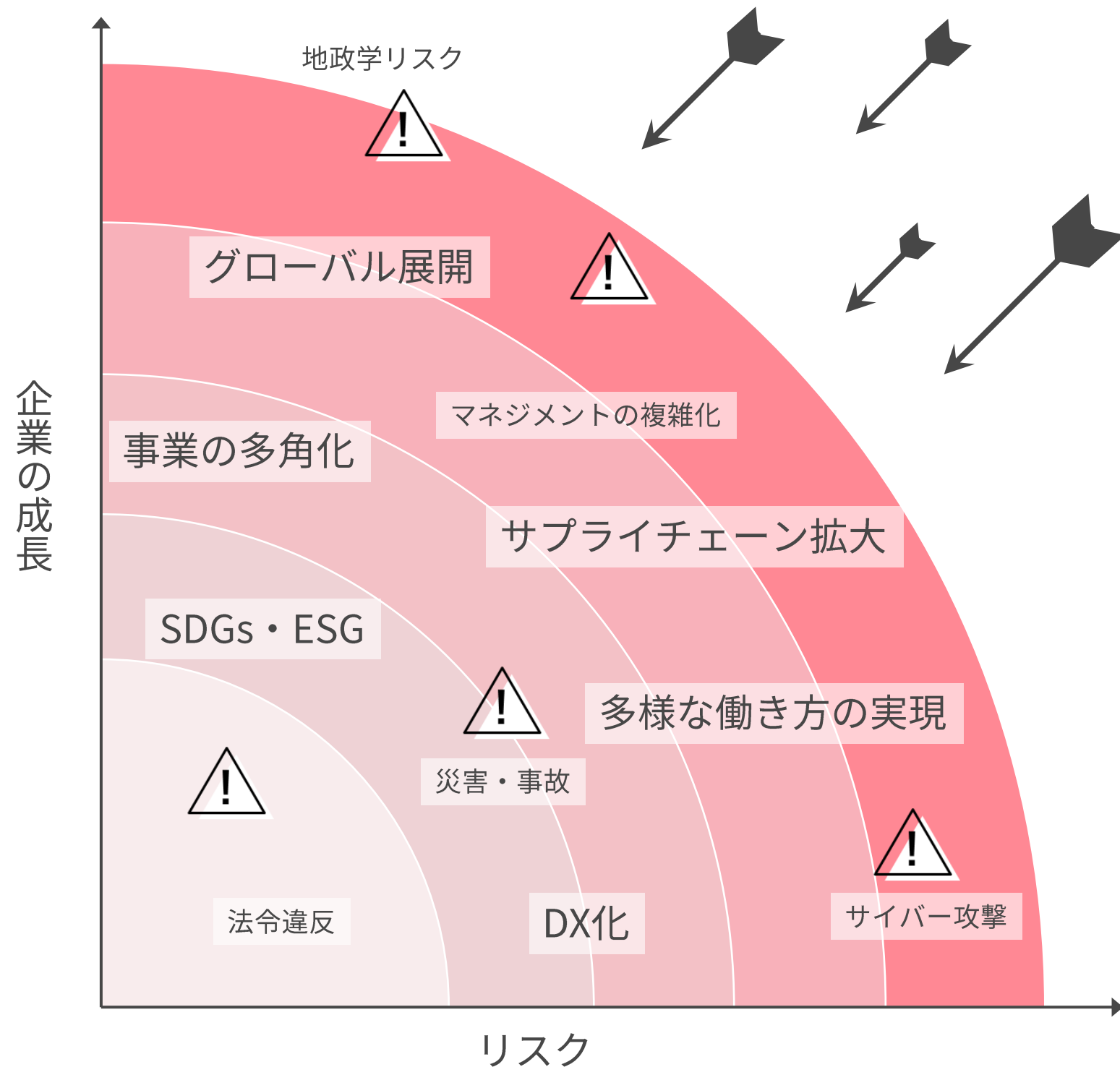
沿革

- ✓ 2009年にGRC事業開始以来、**14期連続増収**
- ✓ 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

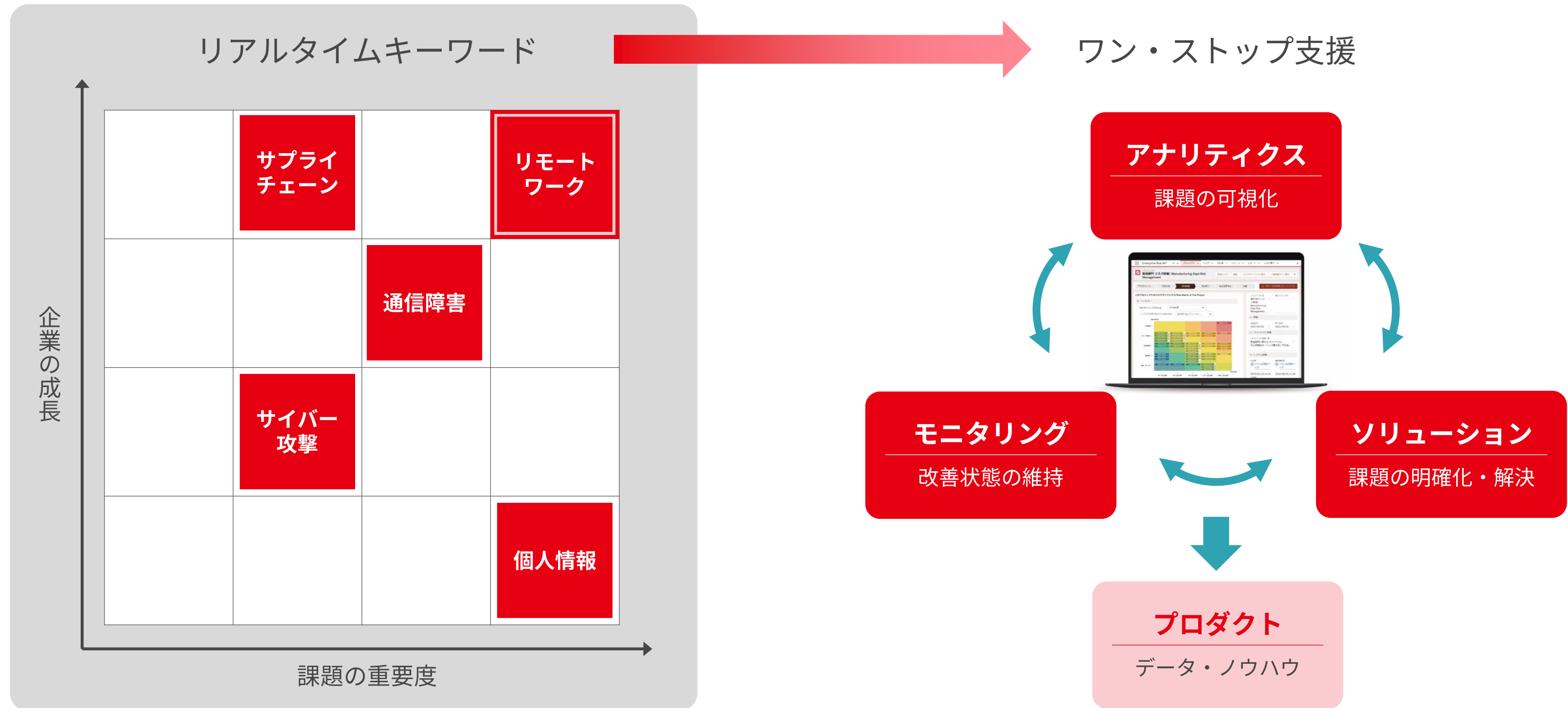
R リスクマネジメントの強化

C コンプライアンス意識の向上

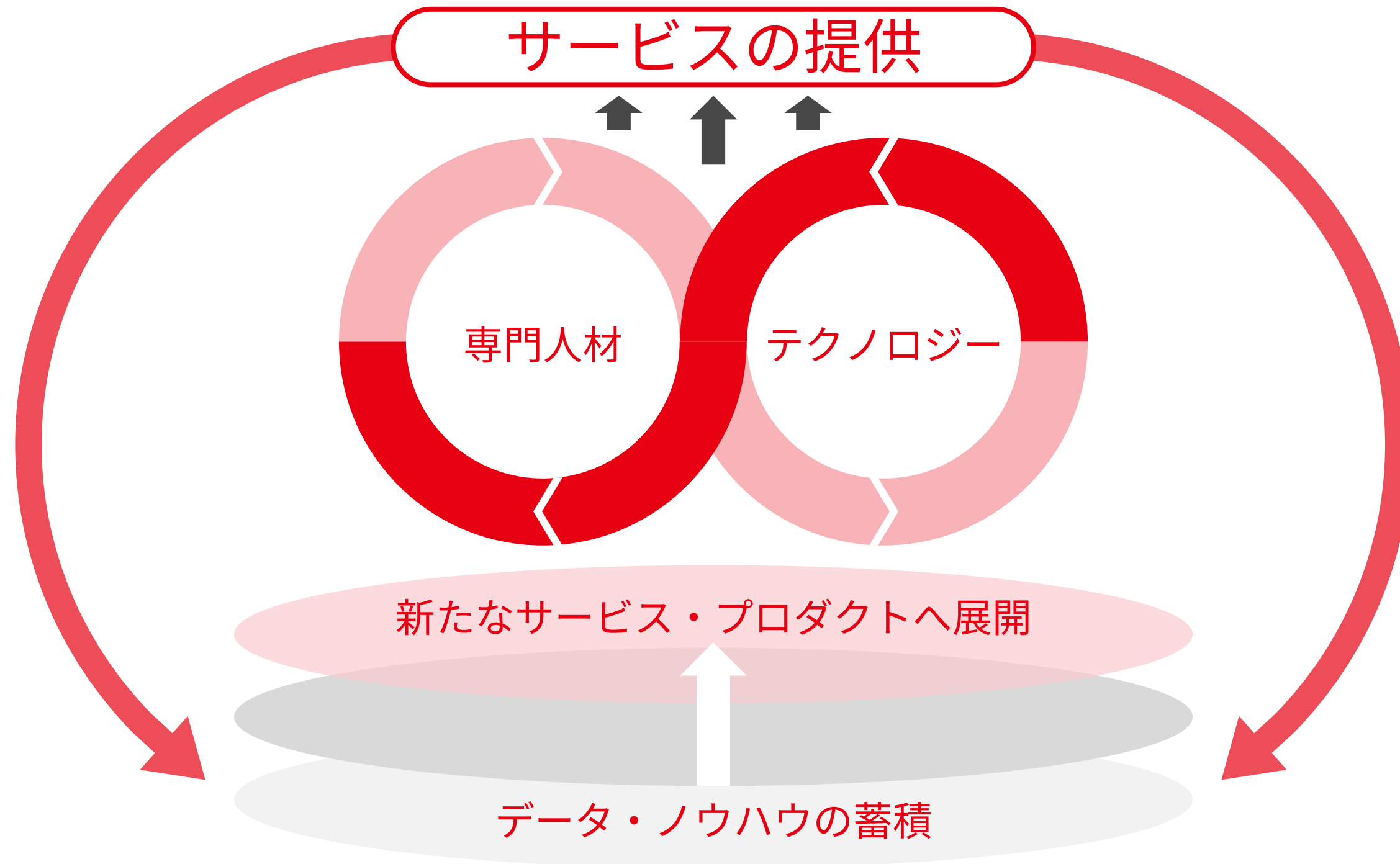
S セキュリティ対策の支援

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



当社のサービス提供体制



- ✓ 150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
- ✓ **グローバル金融テック**

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

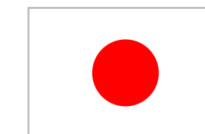
クラウド使用で
いつでもどこでも確認可能

市場環境

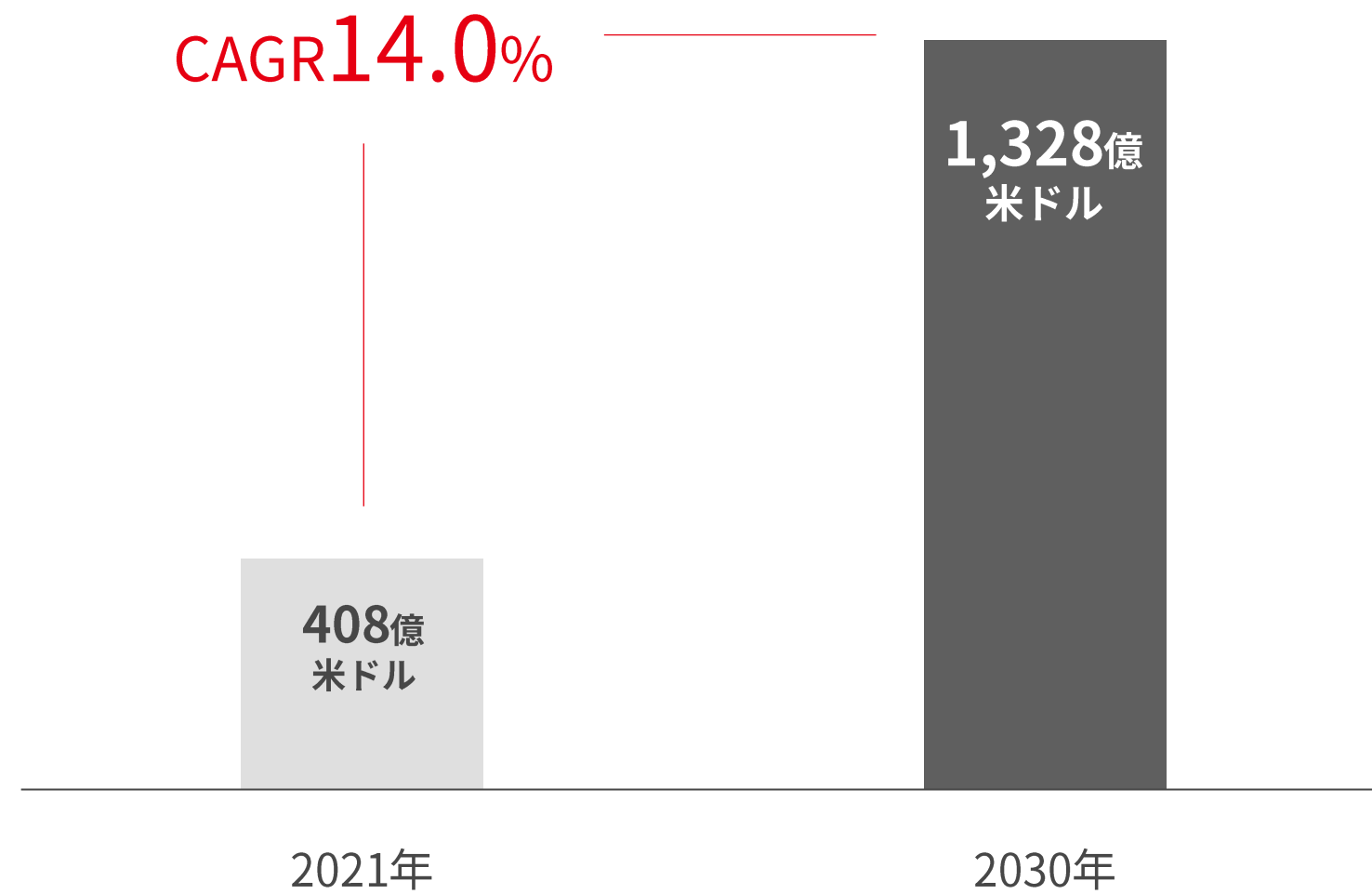
- ✓ 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- ✓ 世界のGRC市場は年平均14.0%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる



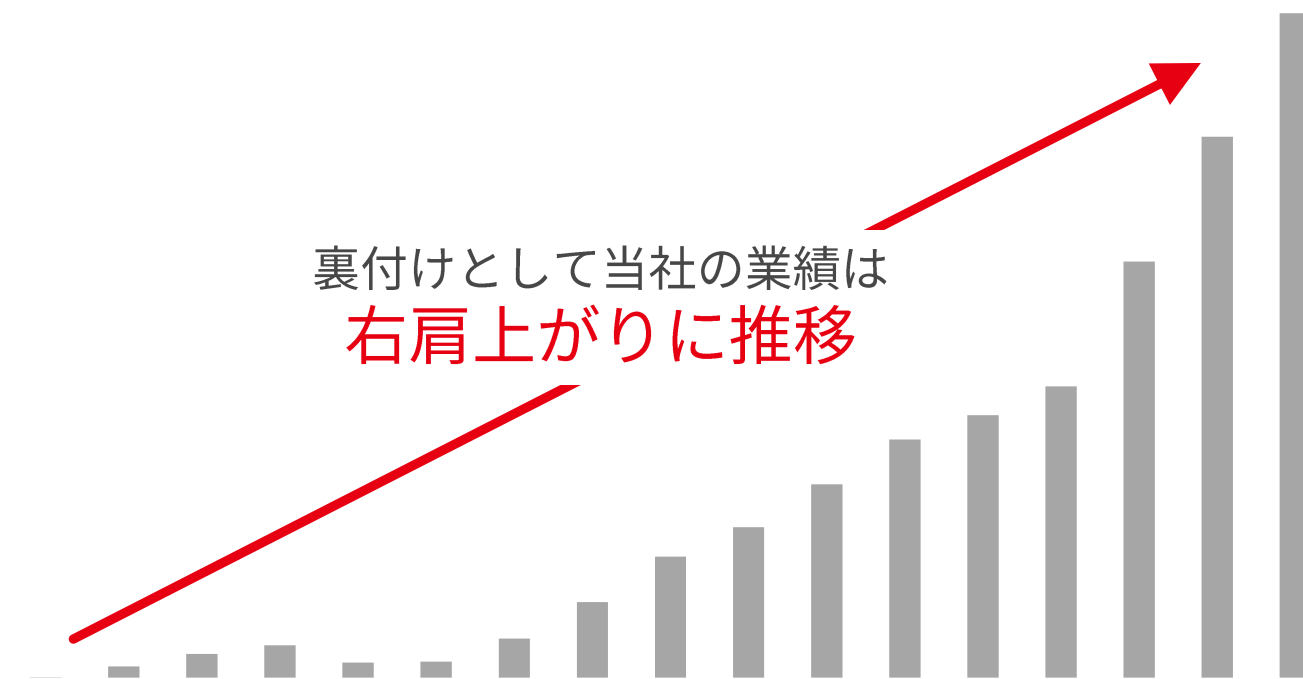
世界のGRC市場*



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

戦略①：提供サービスの拡大

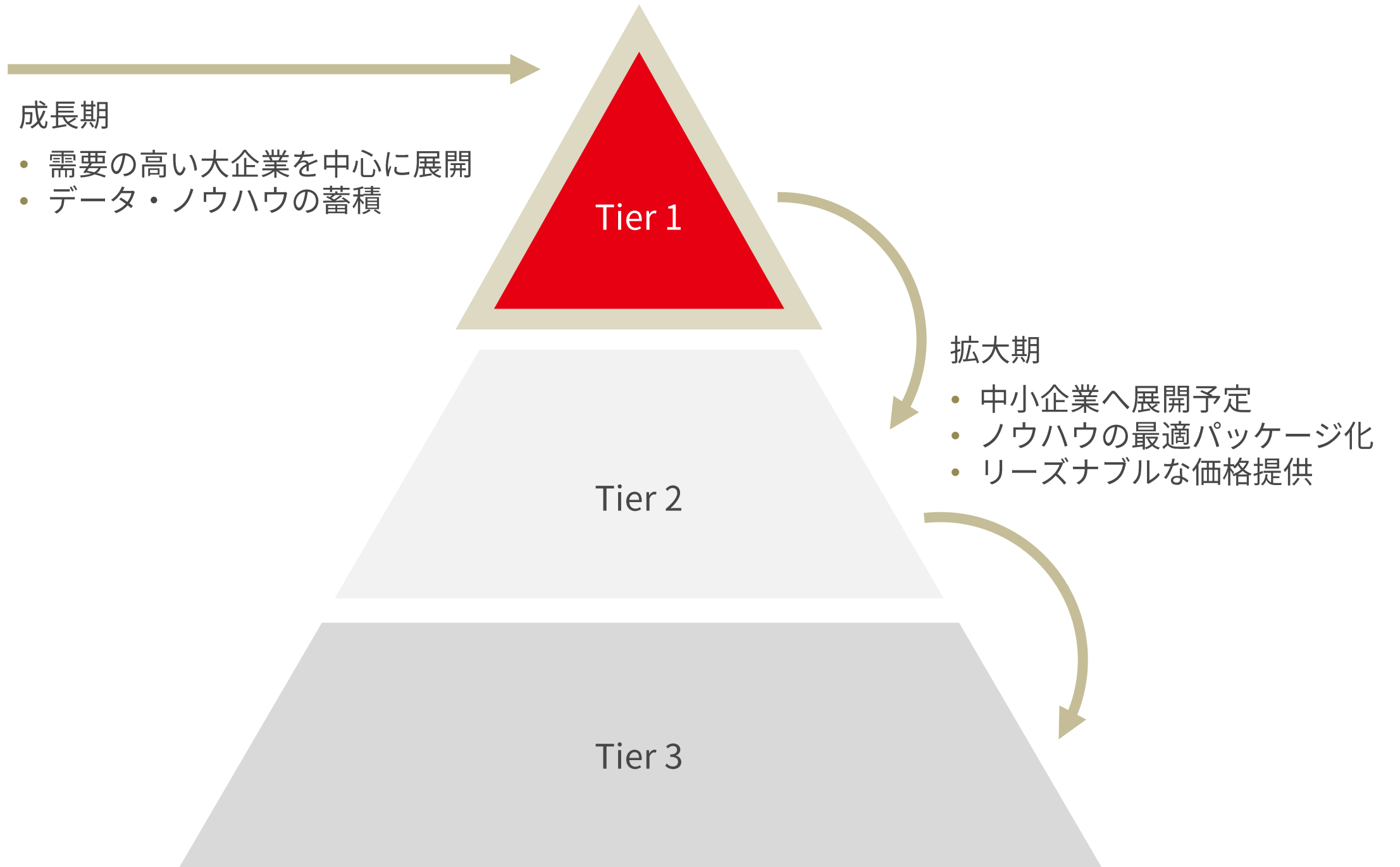
- ✓ 顧客の顕在化したニーズに対して、各ソリューションの連携を強化し全領域におけるサービスをワン・ストップで提供
- ✓ 新たに開発したサービスでのクロスセル、アップセルによって取引額を拡大



	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

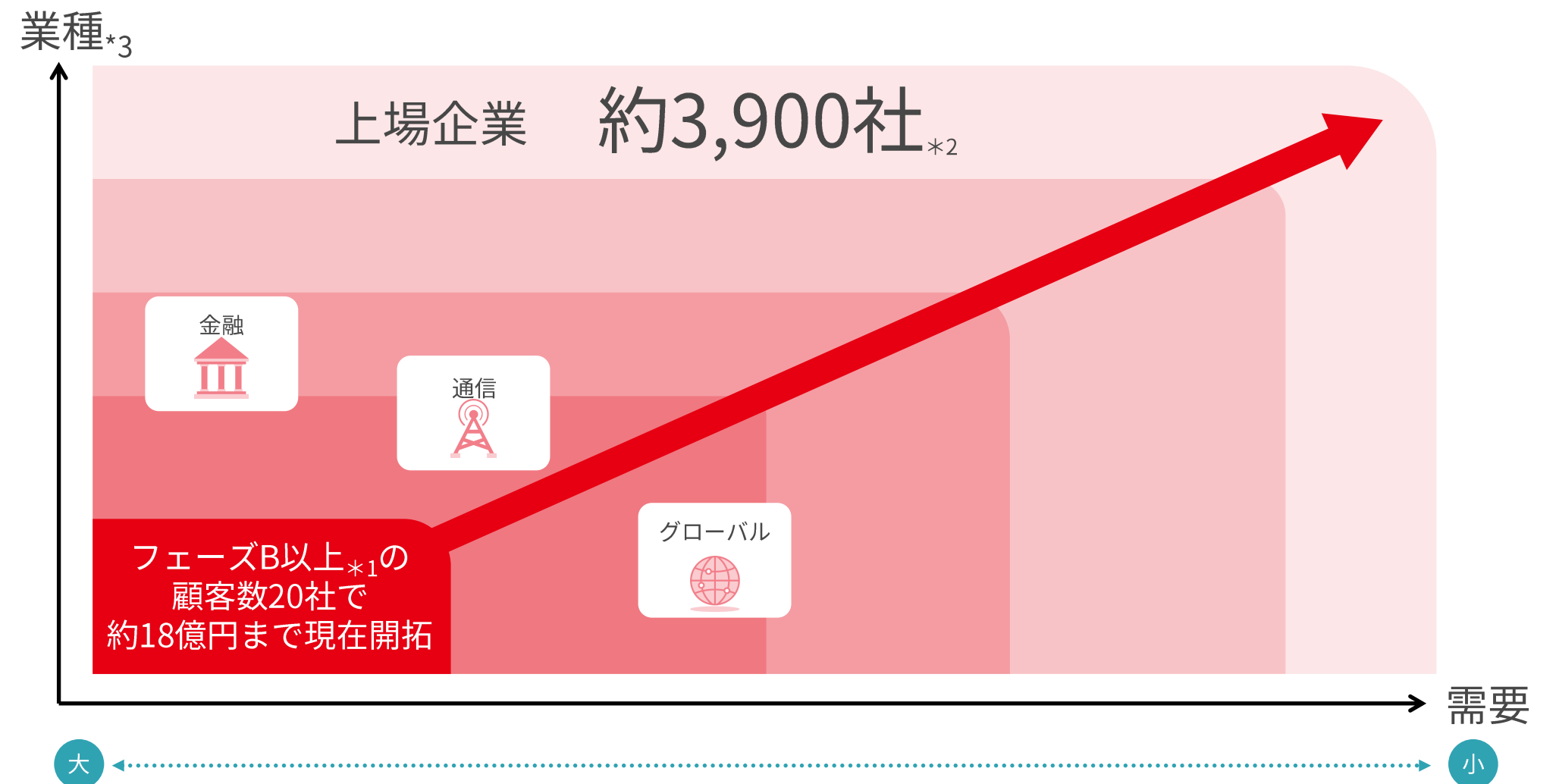


短期的な成長可能性

- ✓ 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

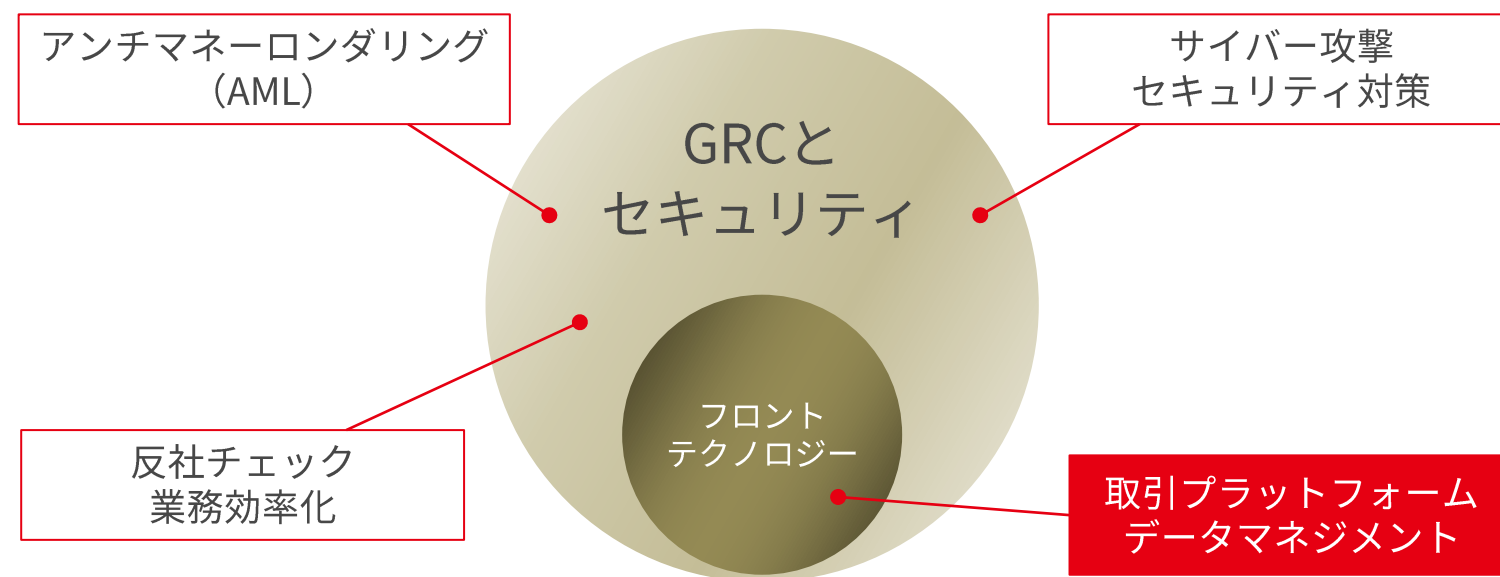


金融業界の事業戦略①

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

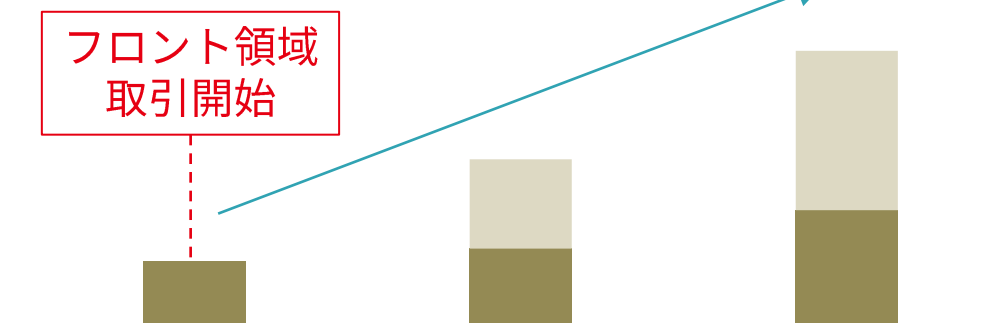
- ✓ 金融機関の収益に直結するフロント領域のテクノロジーは高度で進化のスピードが速い
- ✓ GRCとセキュリティ領域の課題もフロント領域の変化と同様に高度化
- ✓ 効率的なサービス提供により、金融業界での事業展開を加速するためフロント領域のサービスを本格化

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



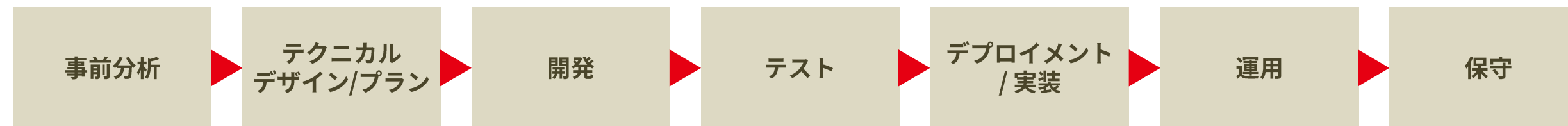
フロント領域のテクノロジーを中心に取引を開始
関連サービスによりGRCとセキュリティ領域も拡大

金融業界の事業戦略②

- ✓ 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

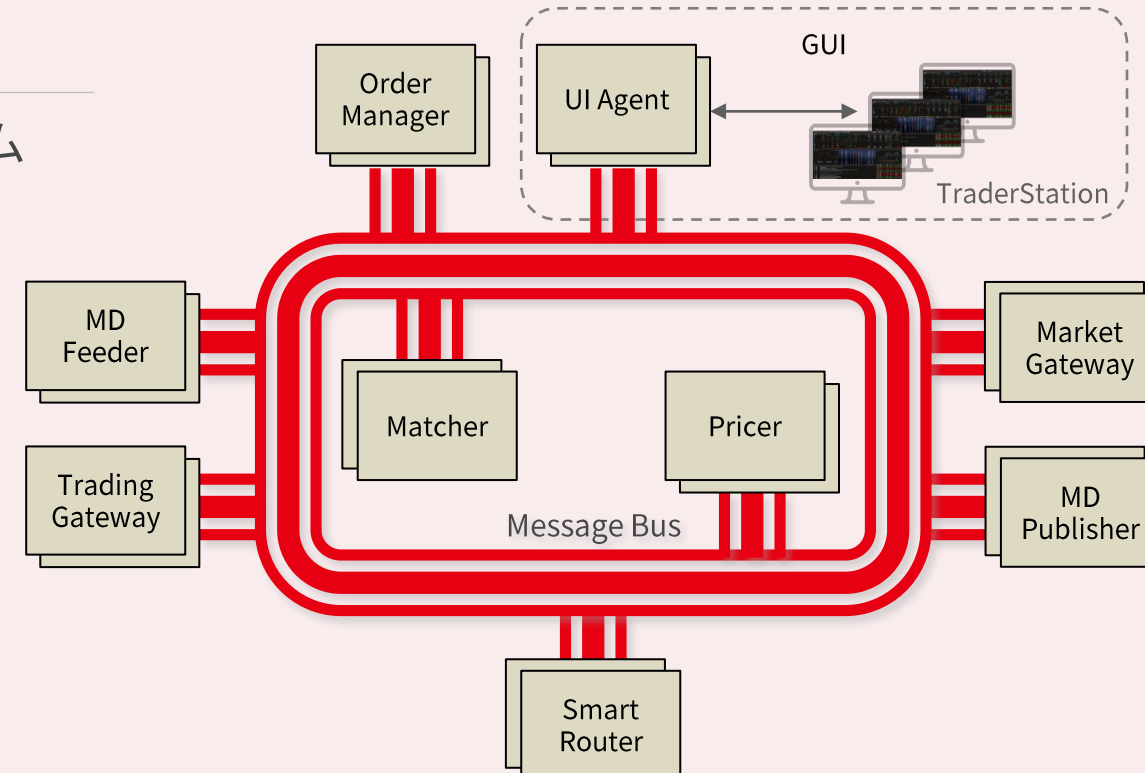
ソリューション

- 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

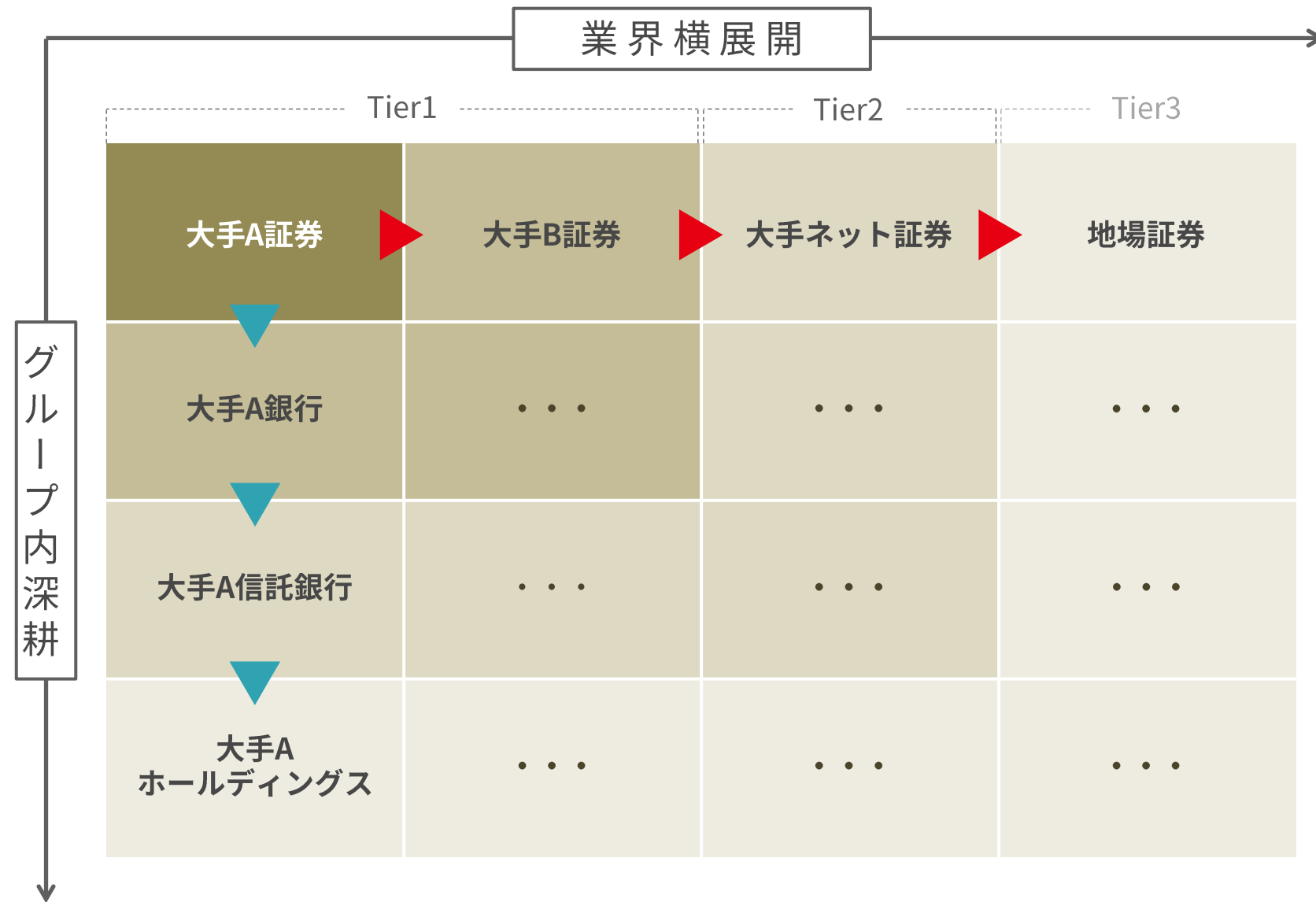
- 取引プラットフォーム
- データマネジメント



- 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)

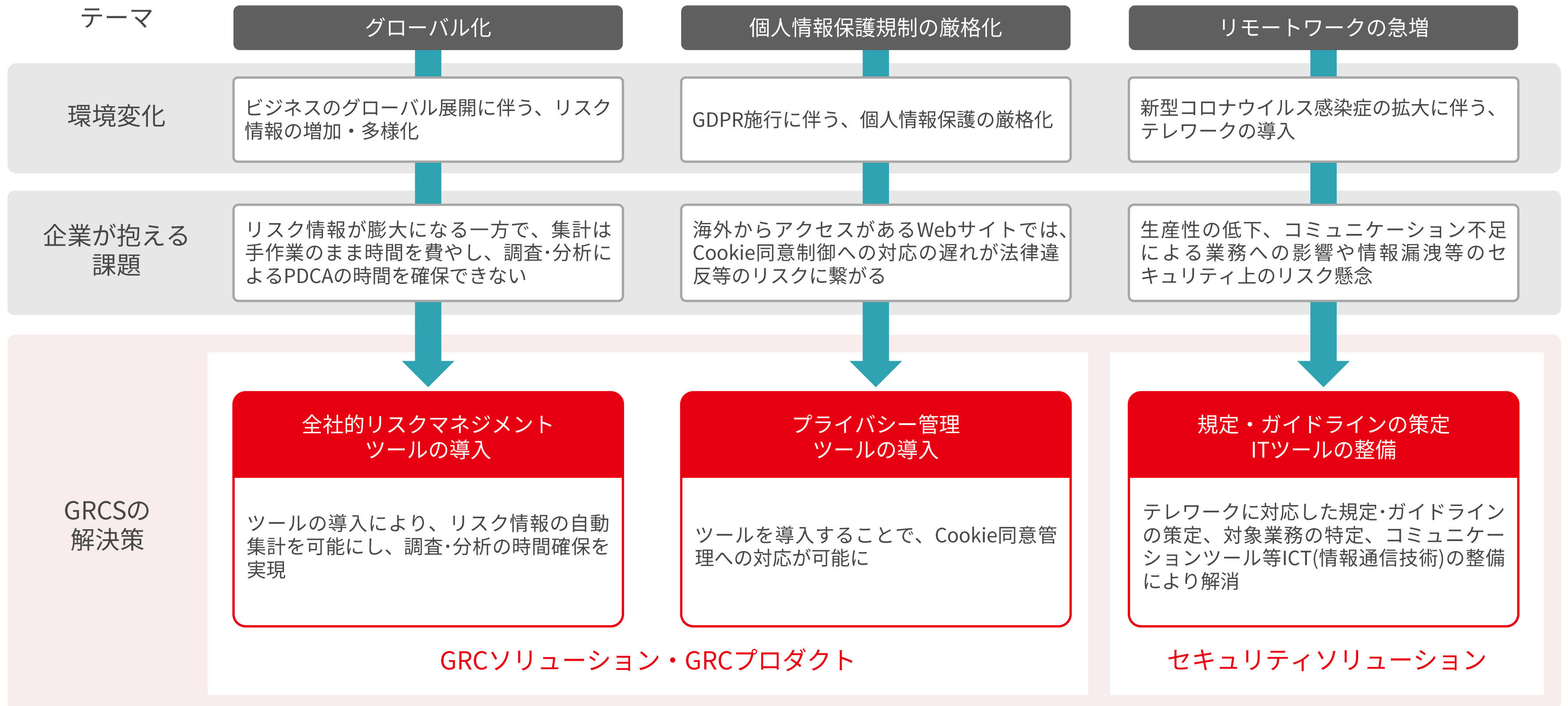
金融業界の事業戦略③

- ✓ 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

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

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