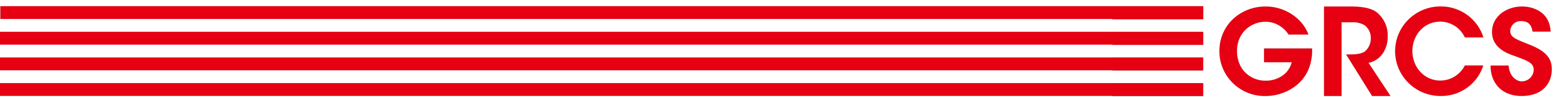


2024年11月期

決算説明資料

株式会社GRCS 証券コード：9250

2025年1月14日



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、保証していません。

アジェンダ

1. 会社概要
2. 2024年11月期 決算概要
3. 2025年11月期 通期業績予想
4. 今後の取り組み
 - ー ソリューション事業
 - ー プラットフォーム事業
 - ー フィナンシャルテクノロジー事業
5. Appendix

1. 会社概要

進化に、加速を。

MISSION

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。

VISION

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。

会社名 株式会社GRCS

設立 2005年3月

決算期 11月

資本金 363百万円

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

従業員数 213名（2024年11月末時点・連結）

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

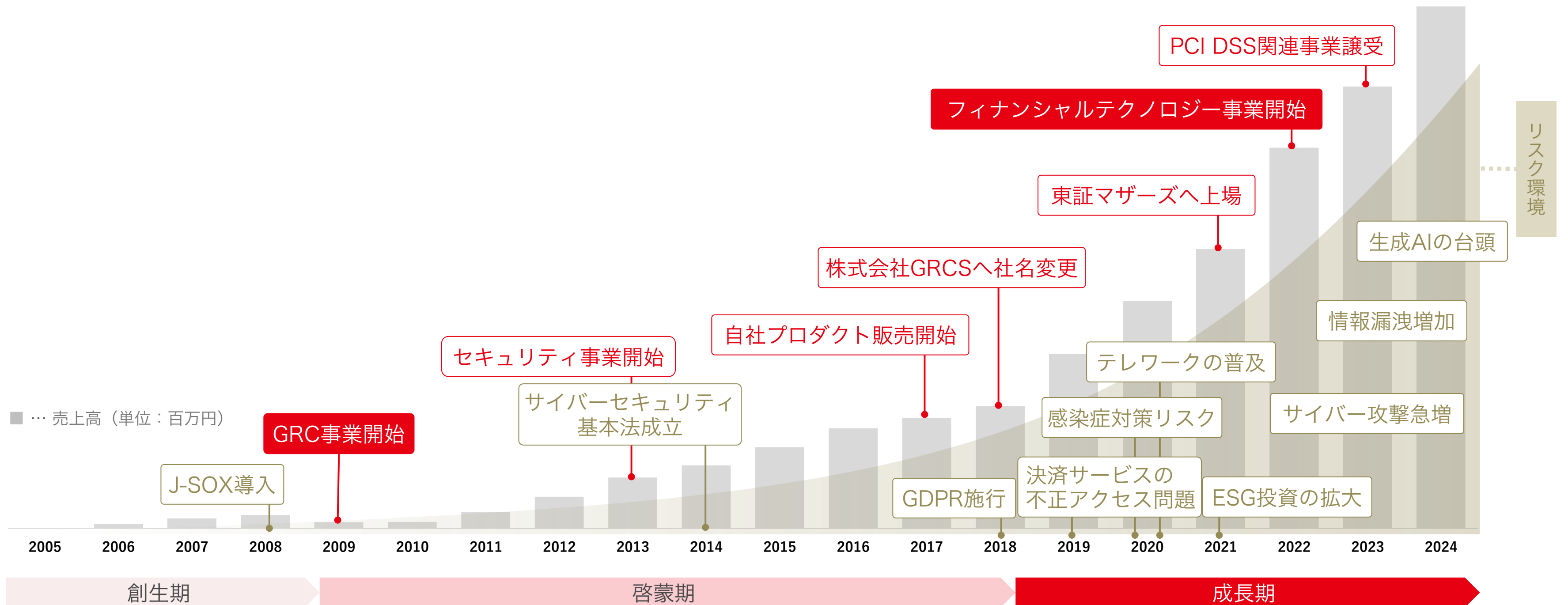
監査役 伊賀志乃



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)。

- ✓ リスク環境の変化に応じたサービスを展開し急成長
- ✓ 2009年にGRC事業開始以来、15期連続増収



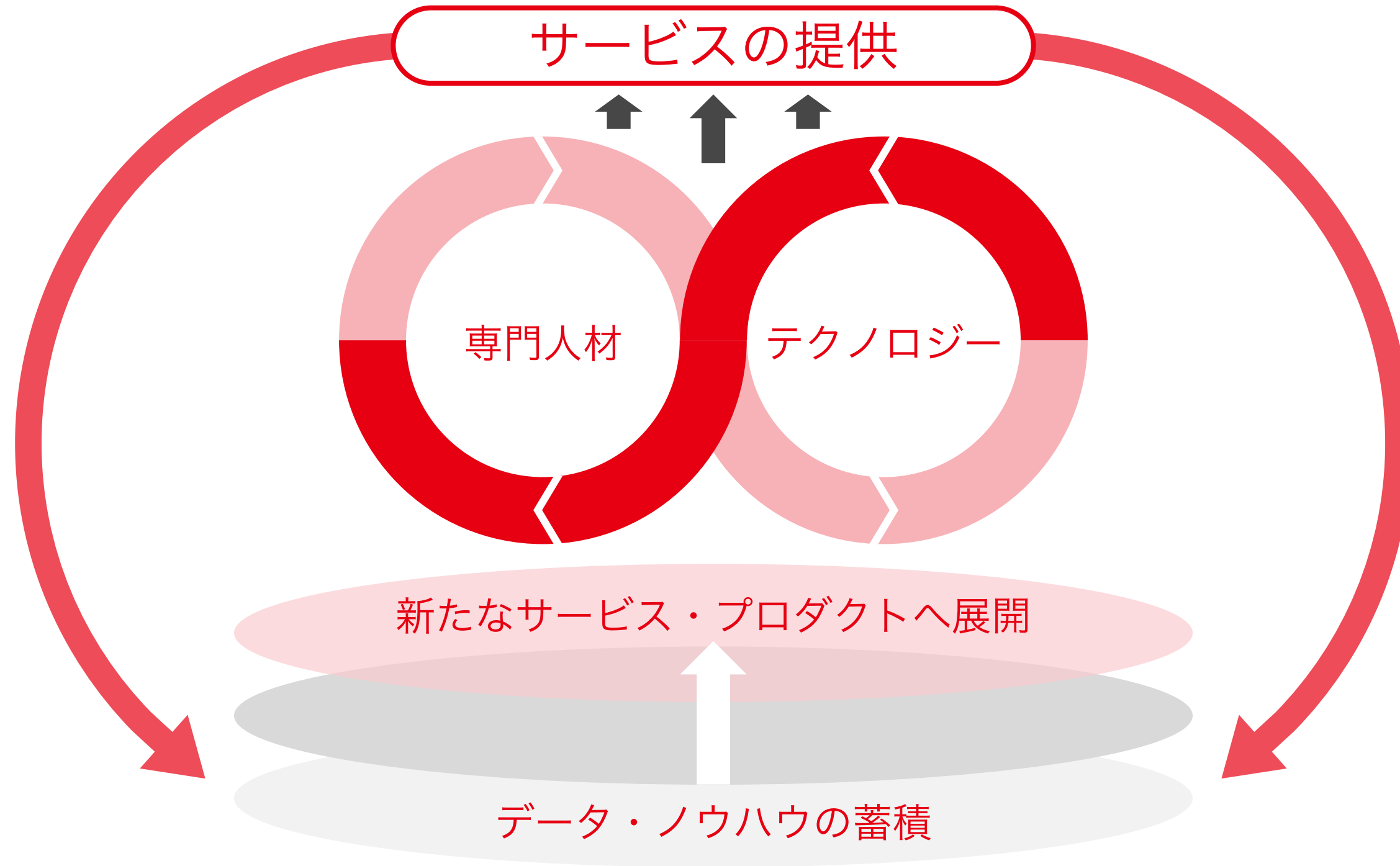
GRCセキュリティ事業

GRC及びセキュリティの
視点で企業課題を解決

G Governance
R Risk
C Compliance
S Security

フィナンシャルテクノロジー事業

資本市場向け
高性能テクノロジーソリューション



- ✓ 200人規模の**専門人材**
- ✓ 国内有数の**GRC**専門企業
- ✓ **15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**

2. 2024年11月期 決算概要

\\ ファイナンステクノロジー事業 //

2024年11月
通期方針

「黒字経営 への変革」 ▶ 成長投資を終え 収益化フェーズ へ

売上高

3,288 百万円

前期比 18.1%増

売上総利益

1,072 百万円

前期比 35.4%増

EBITDA

153 百万円

前期は ▲98 百万円

営業利益

44 百万円

前期は ▲145 百万円

事業進捗

- ・ 新規採用を抑制し、前期採用人員を収益化
- ・ 前期からのズレ込み案件を着実に受注

➡ 黒字化を実現

Topics

GRC
セキュリティ事業

保険会社との取引拡大

ファイナンス
テクノロジー事業

新たな証券会社と取引開始

業績ハイライト

- ✓ 売上高は**15期連続増収**を継続し、過去最高額となる
- ✓ 過去2期連続の赤字から脱却し**黒字経営への変革**を達成

(単位：百万円)	2023/11 実績	2024/11 実績	増減額	増減率	2024/11 業績予想	達成率
売上高	2,783	3,288	504	18.1%	3,315	99.2%
GRCセキュリティ	2,163	2,350	186	8.6%	2,480	94.7%
フィナンシャル テクノロジー	620	938	318	51.3%	835	112.4%
売上総利益	791	1,072	280	35.4%	—	—
売上高総利益率	28.4%	32.6%	+4.2pt	—	—	—
販売費及び一般管理費	937	1,028	90	9.7%	—	—
EBITDA	▲98	153	251	—	161	95.1%
営業利益	▲145	44	189	—	53	82.2%
経常利益	▲173	25	198	—	34	73.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲280	112	392	—	17	656.5%

*：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

*：2024年11月期は税効果会計により、法人税等調整額▲115百万円を計上しております。

業績ハイライト（四半期）

- ✓ 売上高総利益率は前期同水準で推移
- ✓ 四半期ごとに費用を抑制し販管費及び一般管理費削減

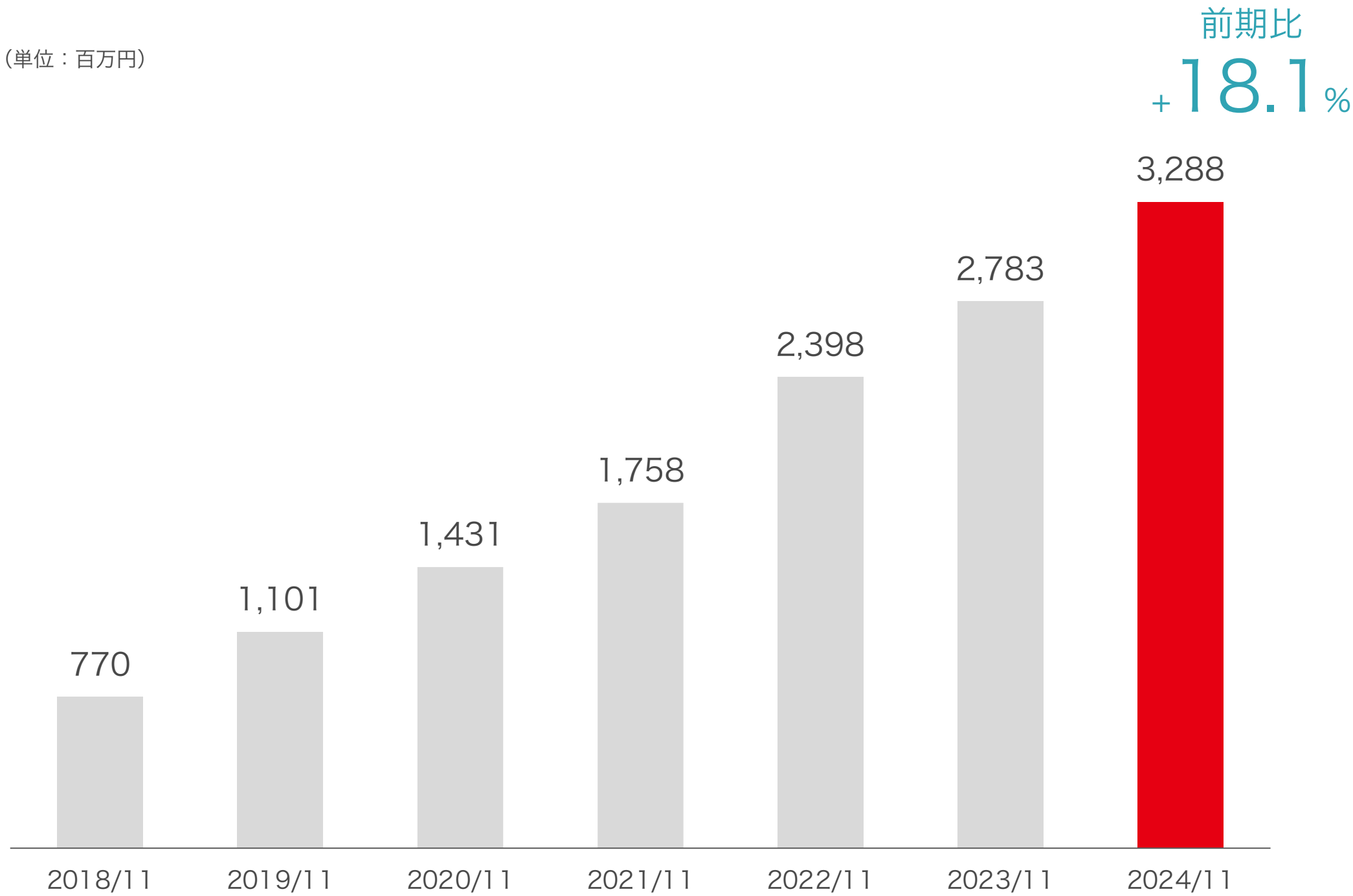
(単位：百万円)	2023/11				2024/11				Y-o-Y 増減率
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
売上高	675	691	681	736	868	747	811	861	17.0%
GRCセキュリティ	538	534	525	565	536	553	630	630	11.5%
フィナンシャル テクノロジー	136	156	155	171	331	194	181	231	35.2%
売上総利益	139	205	194	252	359	211	214	287	13.9%
売上高総利益率	20.6%	29.8%	28.6%	34.2%	41.4%	28.2%	26.4%	33.3%	▲0.9pt
販売費及び一般管理費	236	234	230	236	272	267	256	231	▲2.0%
EBITDA	▲88	▲17	▲22	29	133	▲35	▲21	76	160.5%
営業利益	▲96	▲28	▲35	15	87	▲56	▲42	55	253.6%
経常利益	▲93	▲37	▲44	2	83	▲65	▲45	53	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲106	▲54	▲51	▲68	66	▲63	▲36	146	—

*：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

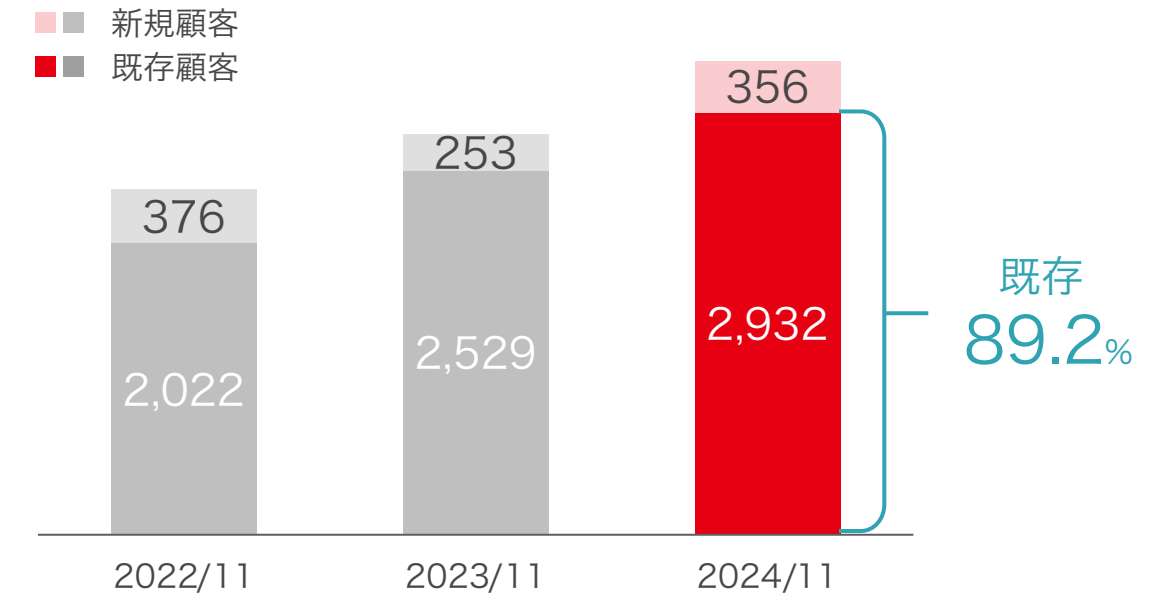
売上高推移

- ✓ 既存顧客の売上高を基盤として**安定成長**
- ✓ **ストック収益**となるプロダクト売上高の比率が増加

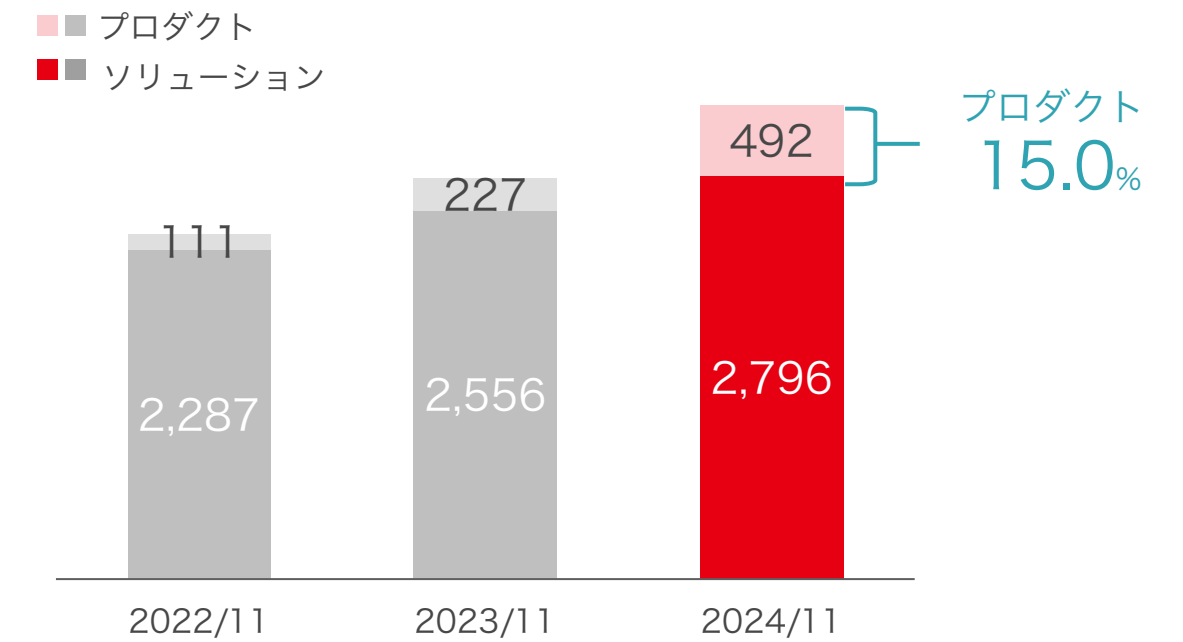
(単位：百万円)



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)



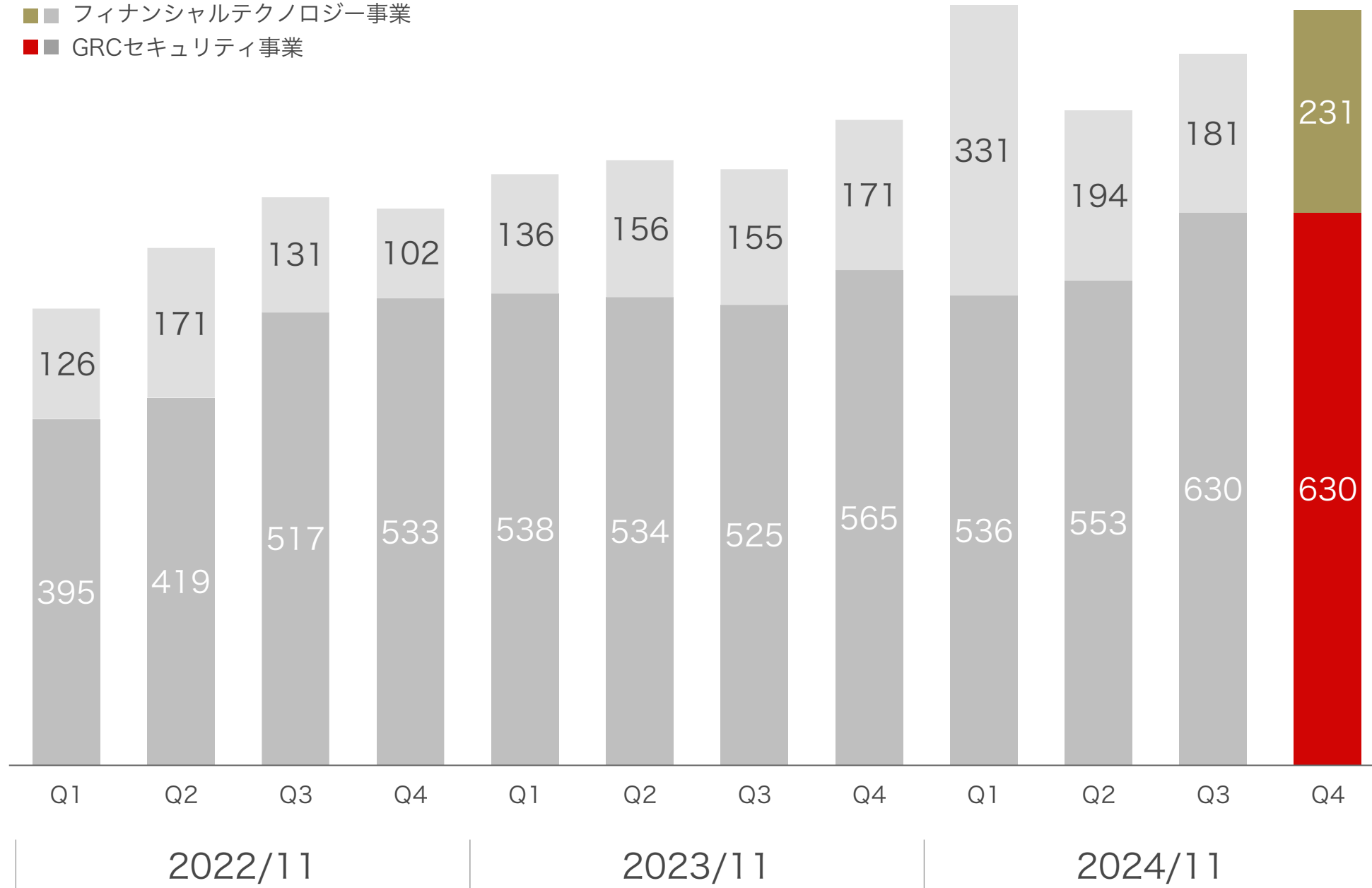
* : 2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

売上高四半期推移（事業別）

- ✓ GRCセキュリティ事業は目標未達となるも需要は旺盛
- ✓ フィナンシャルテクノロジー事業は**新規証券会社の開拓**により順調推移

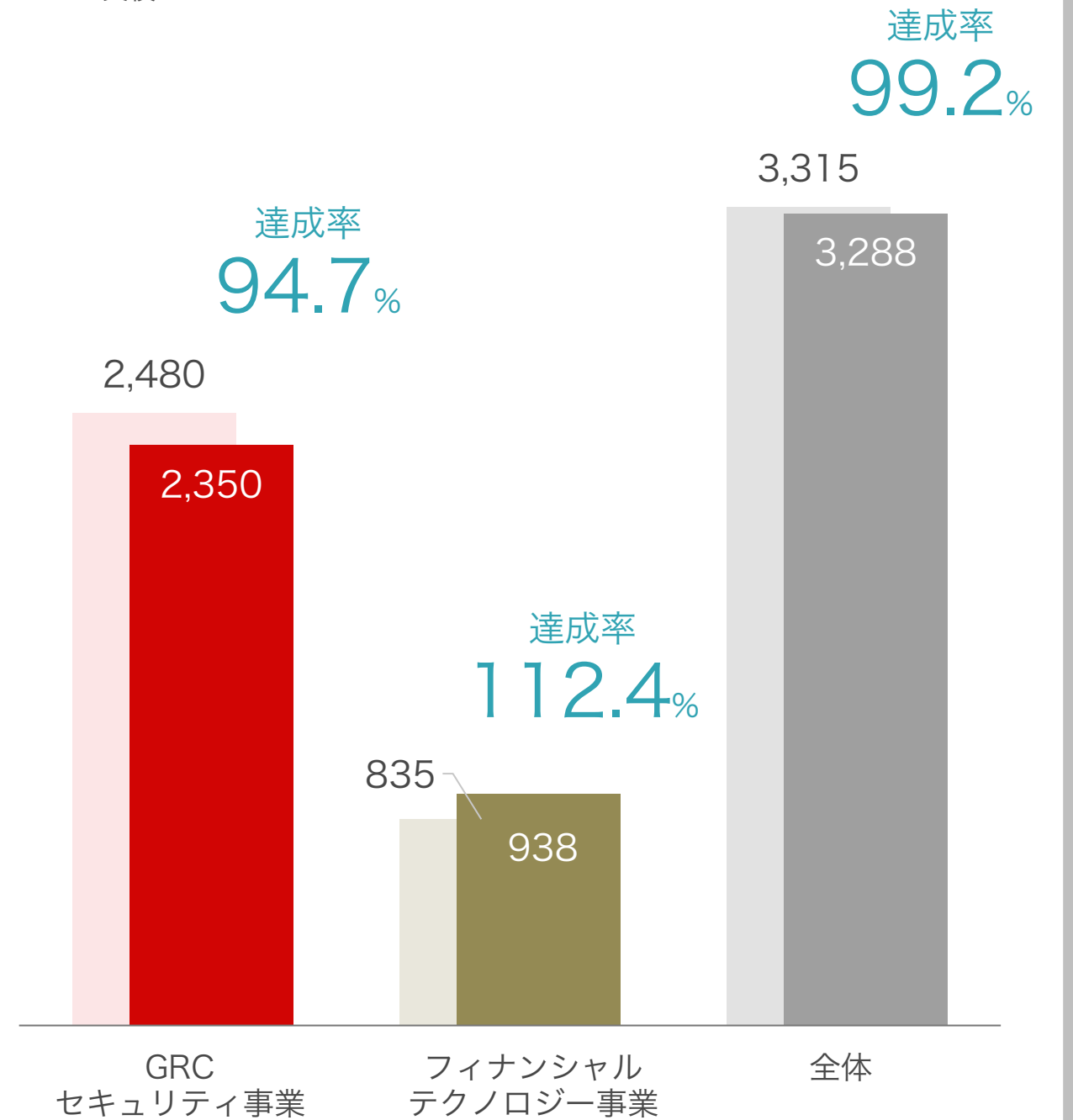
（単位：百万円）

■ フィナンシャルテクノロジー事業
■ GRCセキュリティ事業



売上高達成率（単位：百万円）

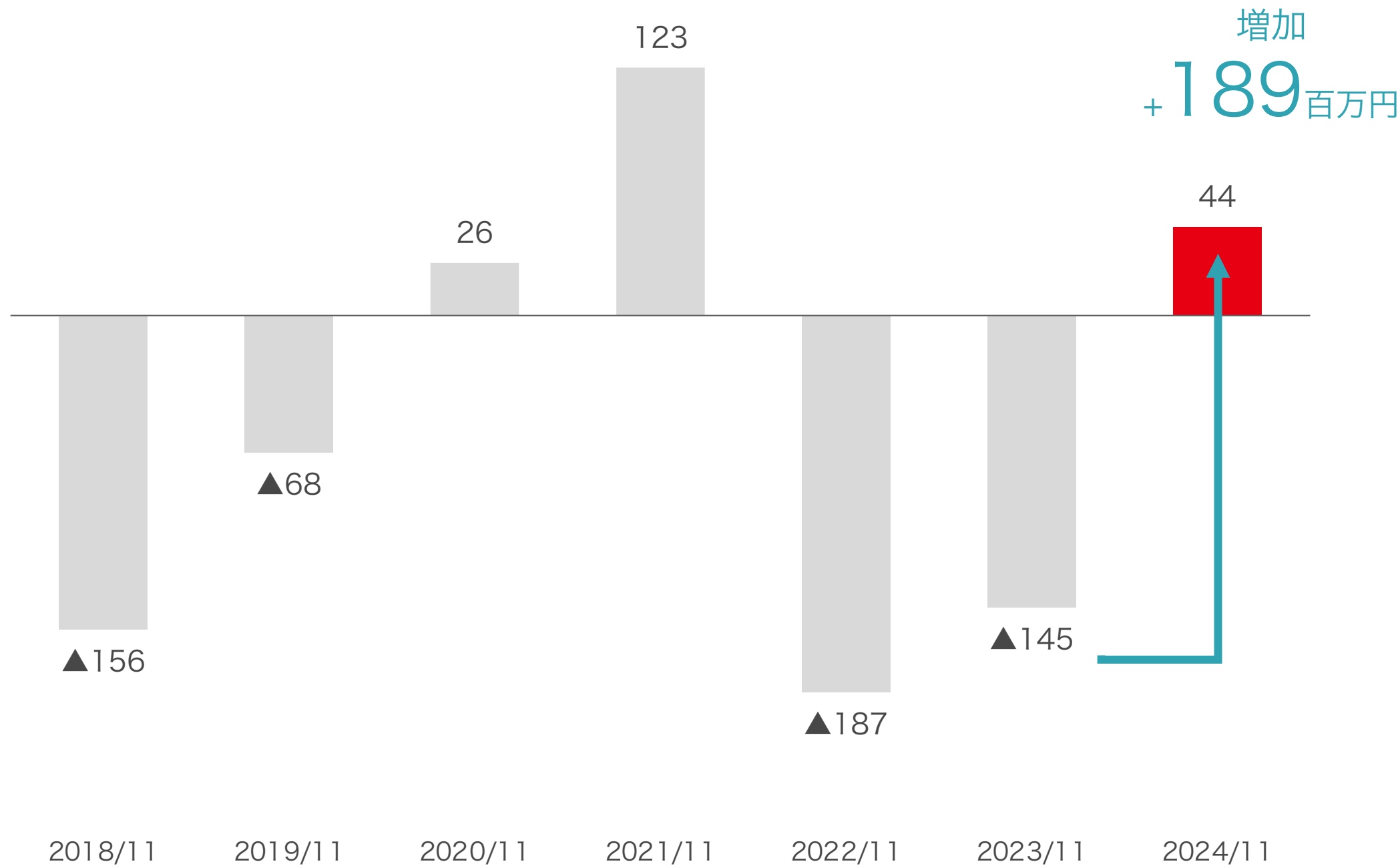
■ 通期予想
■ 実績



*：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

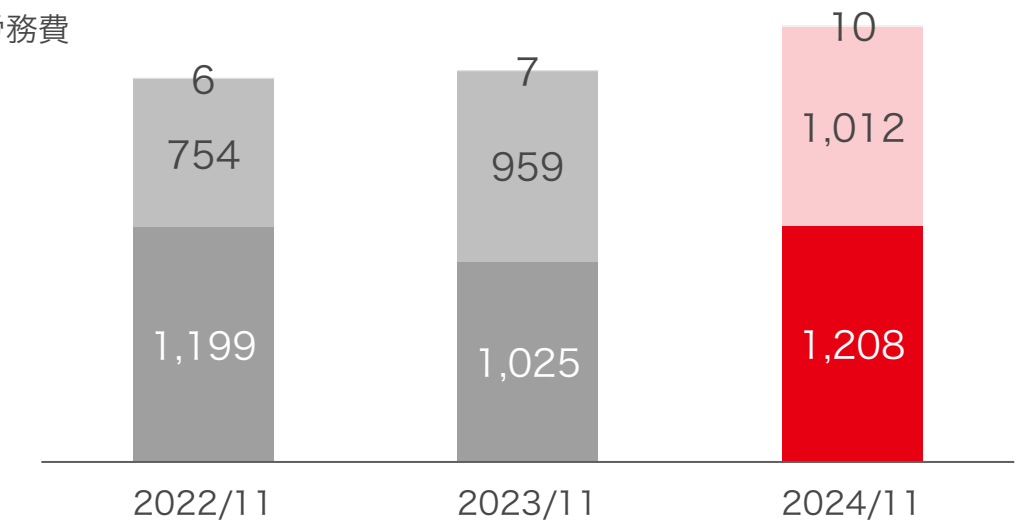
- ✓ **ストック収益**の増加が寄与し売上高総利益率が改善
- ✓ 売上総利益が増加し、**営業利益が黒字化**へ改善

(単位：百万円)

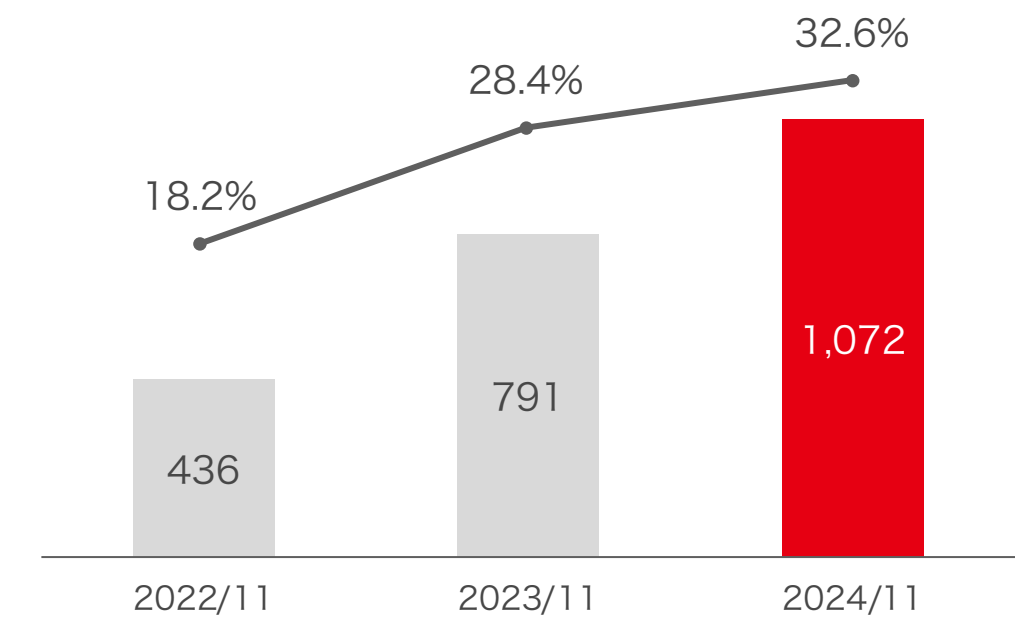


売上原価 (単位：百万円)

■ その他
■ 外注費
■ 労務費

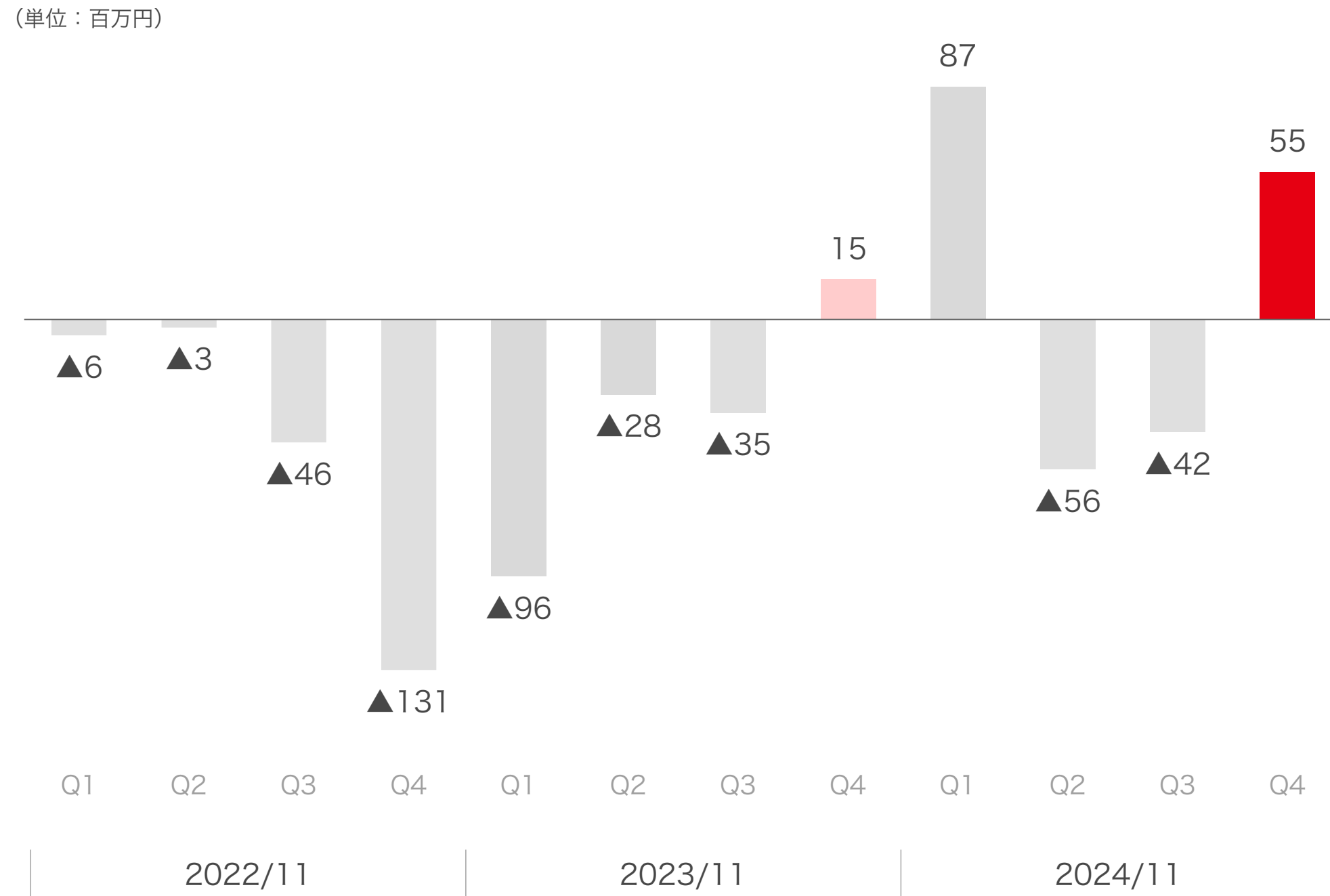


売上総利益・売上高総利益率 (単位：百万円)

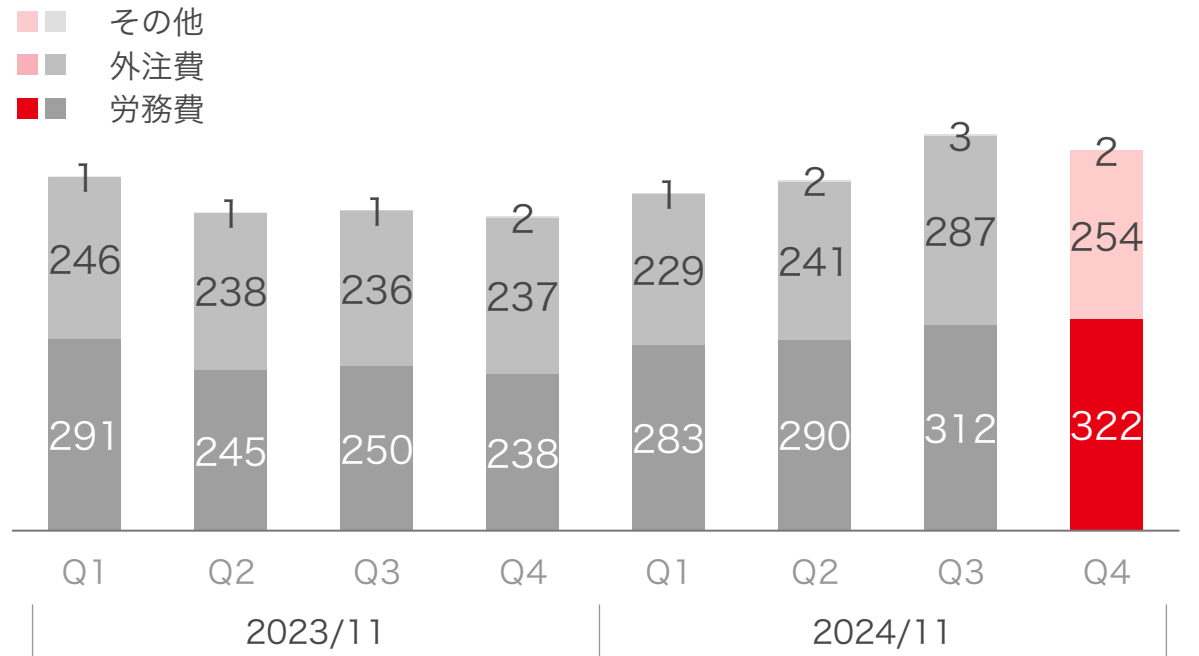


*：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

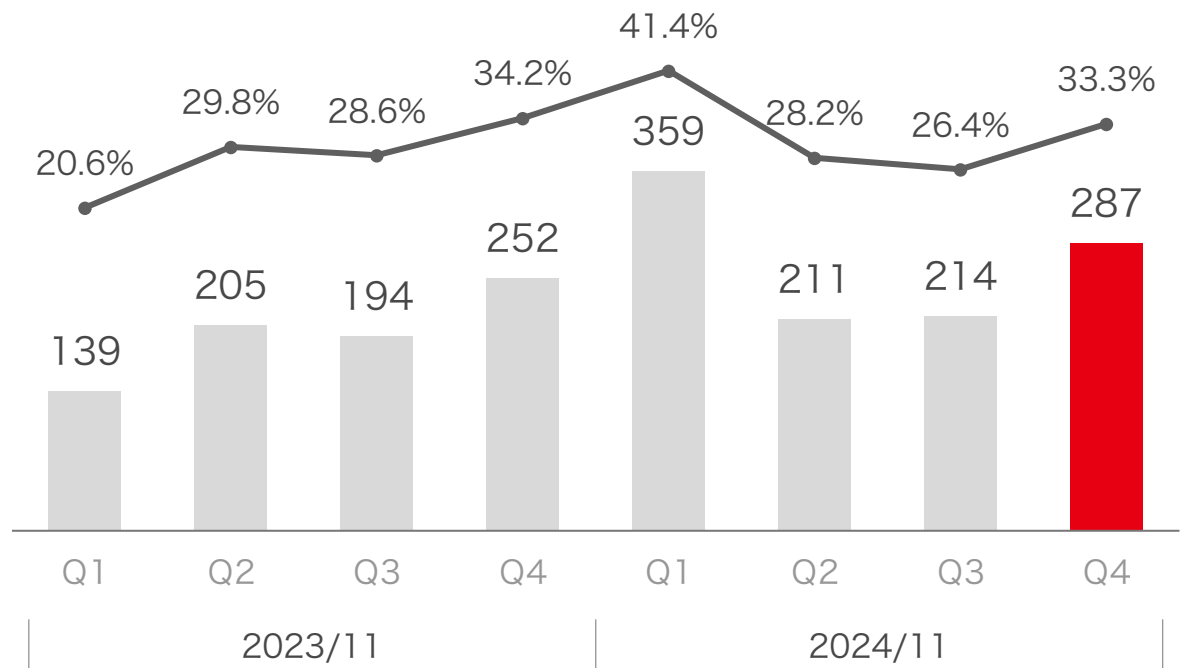
✓ 稼働率が改善し、売上総利益・利益率ともに増加



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)

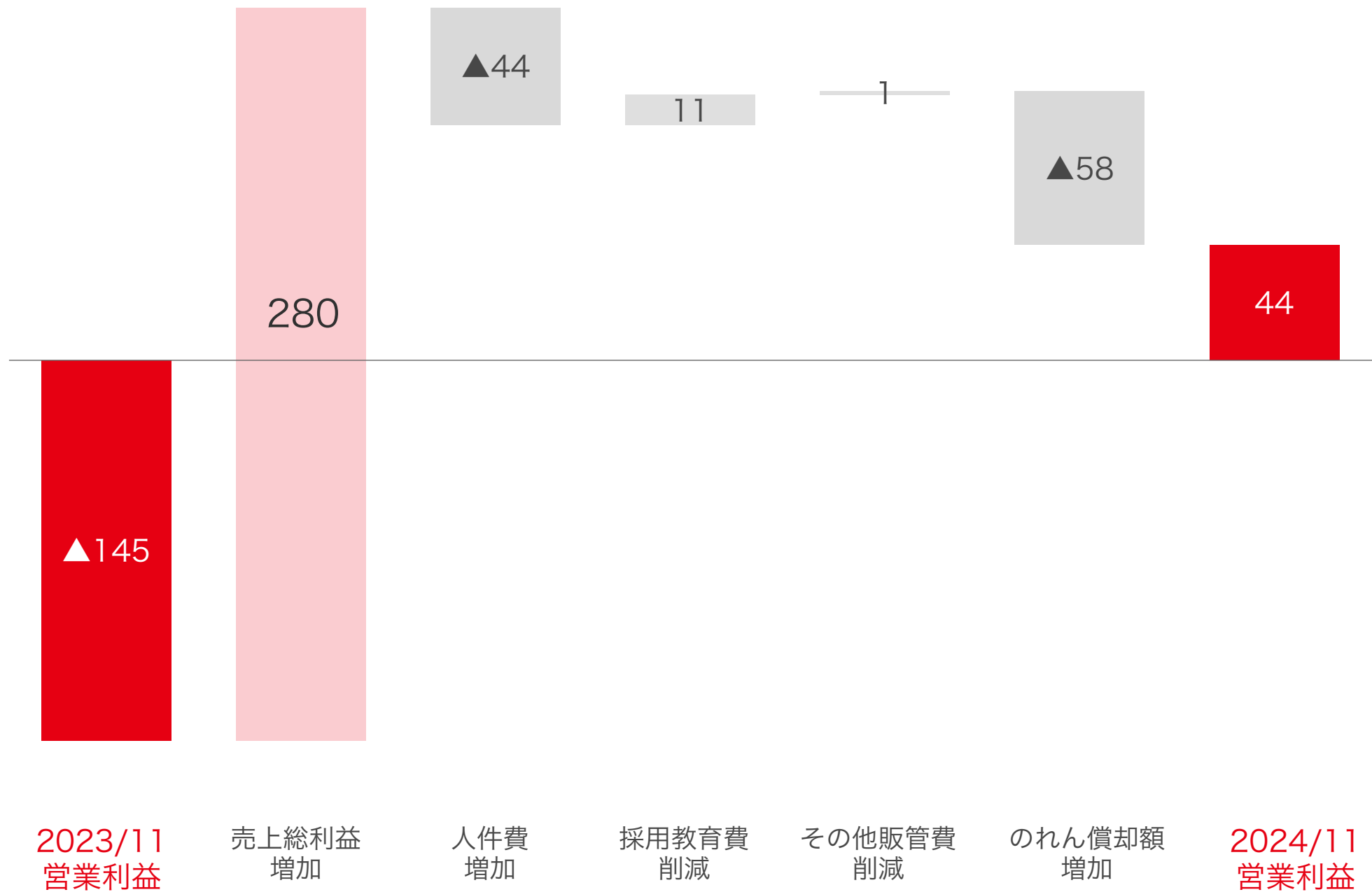


*：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

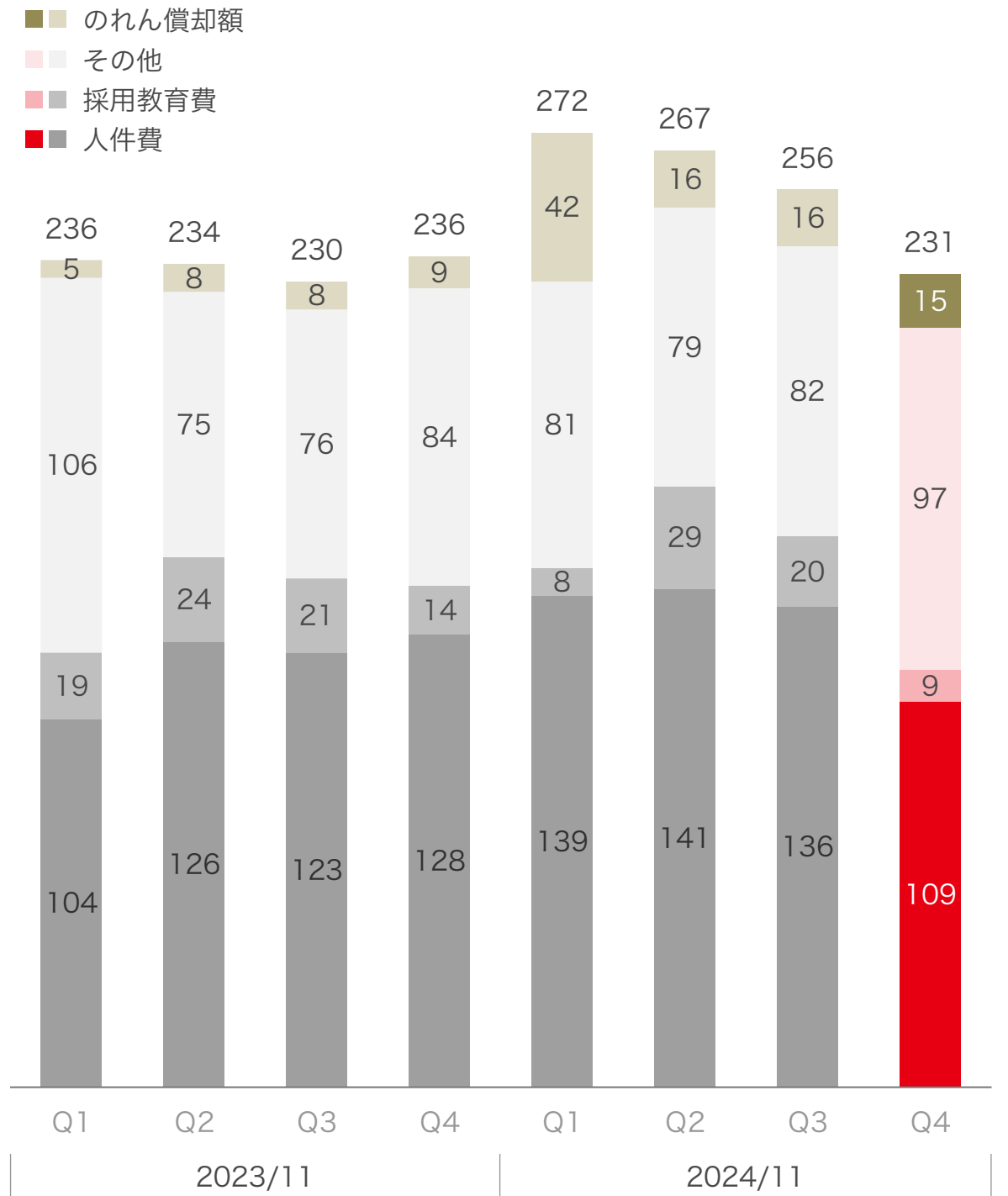
営業利益増減分析

- ✓ 四半期ごとに費用を抑制し黒字体質へ改善
- ✓ のれんの追加取得により償却額58百万円増加

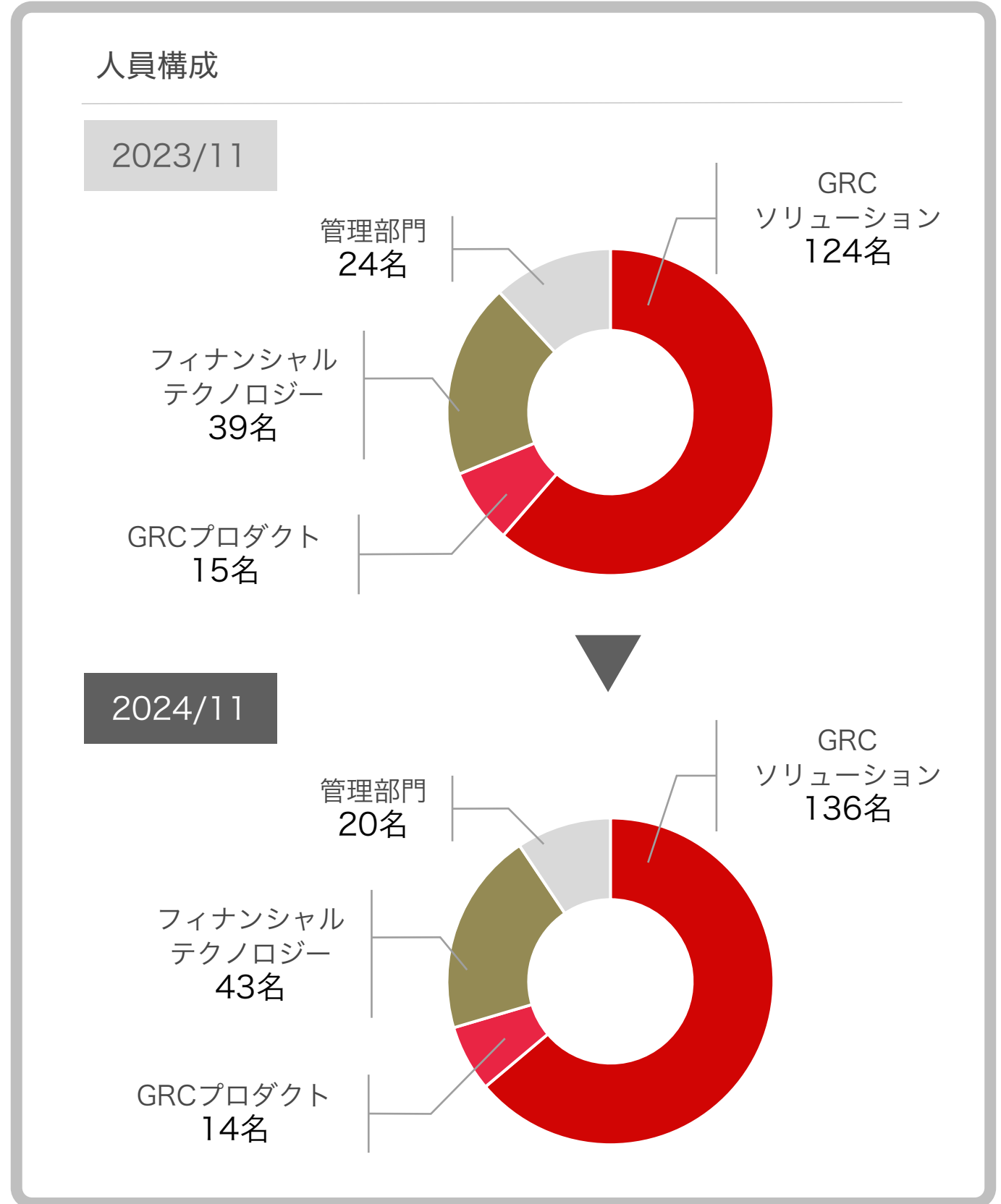
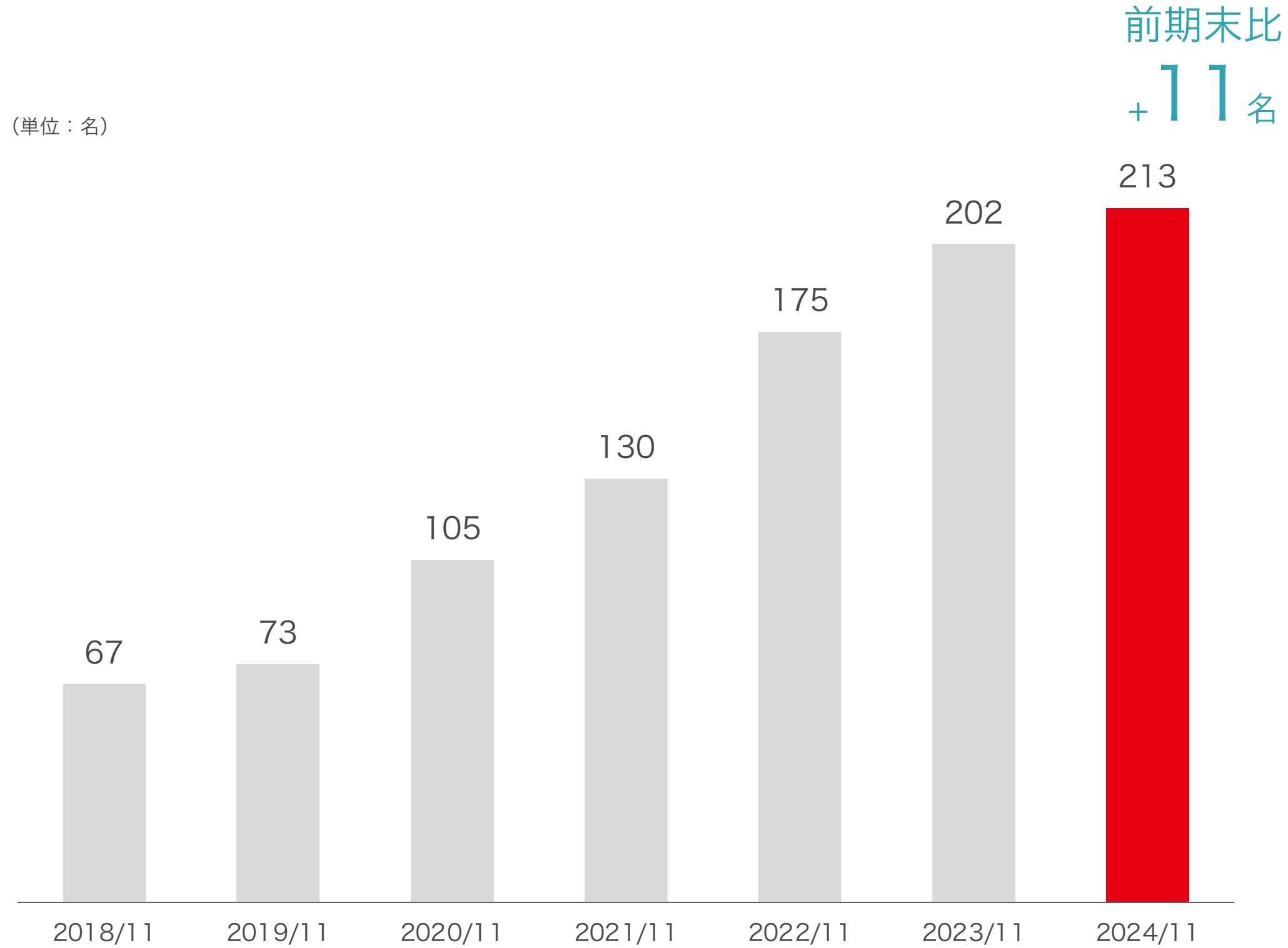
(単位：百万円)



販売費及び一般管理費 (単位：百万円)



✓ 採用を抑制し、**人材配置の適正化を図る**



*：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

3. 2025年11月期 通期業績予想

2025年11月
通期方針

売上高・EBITDAとも過去最高を見込む

(単位：百万円)	2024/11 実績	2025/11 業績予想	成長率
売上高	3,288	3,953	20.2%
EBITDA	153	282	+ 84.2%
営業利益	44	115	+161.5%
営業利益率	1.3%	2.9%	+ 1.6pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	112	60	▲ 46.1%

Points.

- ✓ 3事業体制の組織へ移行
→ 事業別に戦略を定め
売上高の拡大
- ✓ 既存顧客から継続的に収益を上げる
リカーリングモデルの強化
→ **収益基盤の強化**
- ✓ のれん追加取得で償却額57百万円増加
→ **EBITDAは過去最高額の見通し**

* : EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

- ✓ GRC（Governance・Risk・Compliance）及びセキュリティ領域で3事業を展開
- ✓ 金融業界、通信業界、グローバル企業をターゲットに競合優位性を発揮

ソリューション事業



セキュリティの専門人材派遣
セキュリティ製品の
選定と導入・運用支援

プラットフォーム事業



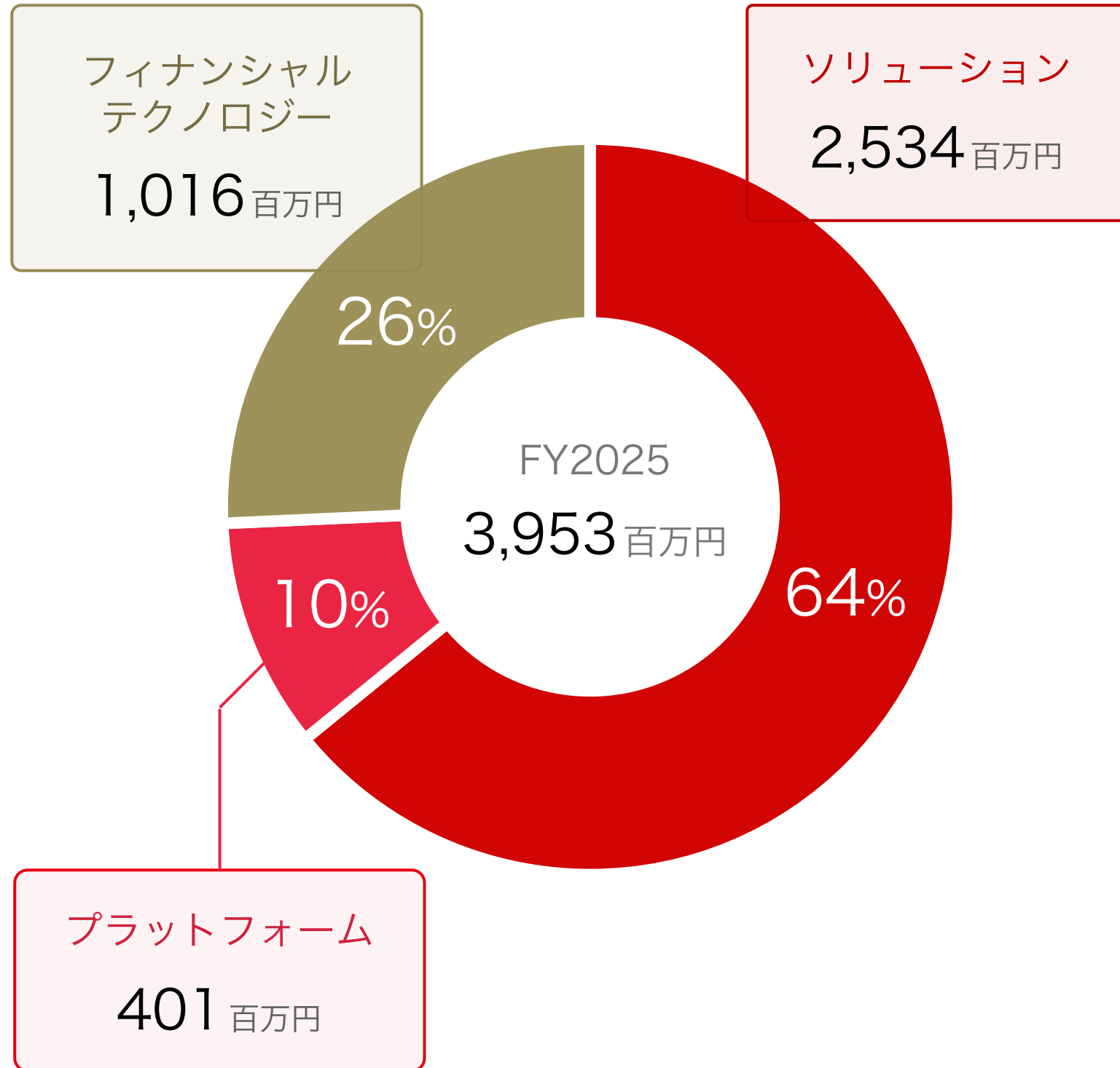
リスク管理の課題を解決する
クラウドサービスの提供

フィナンシャルテクノロジー事業

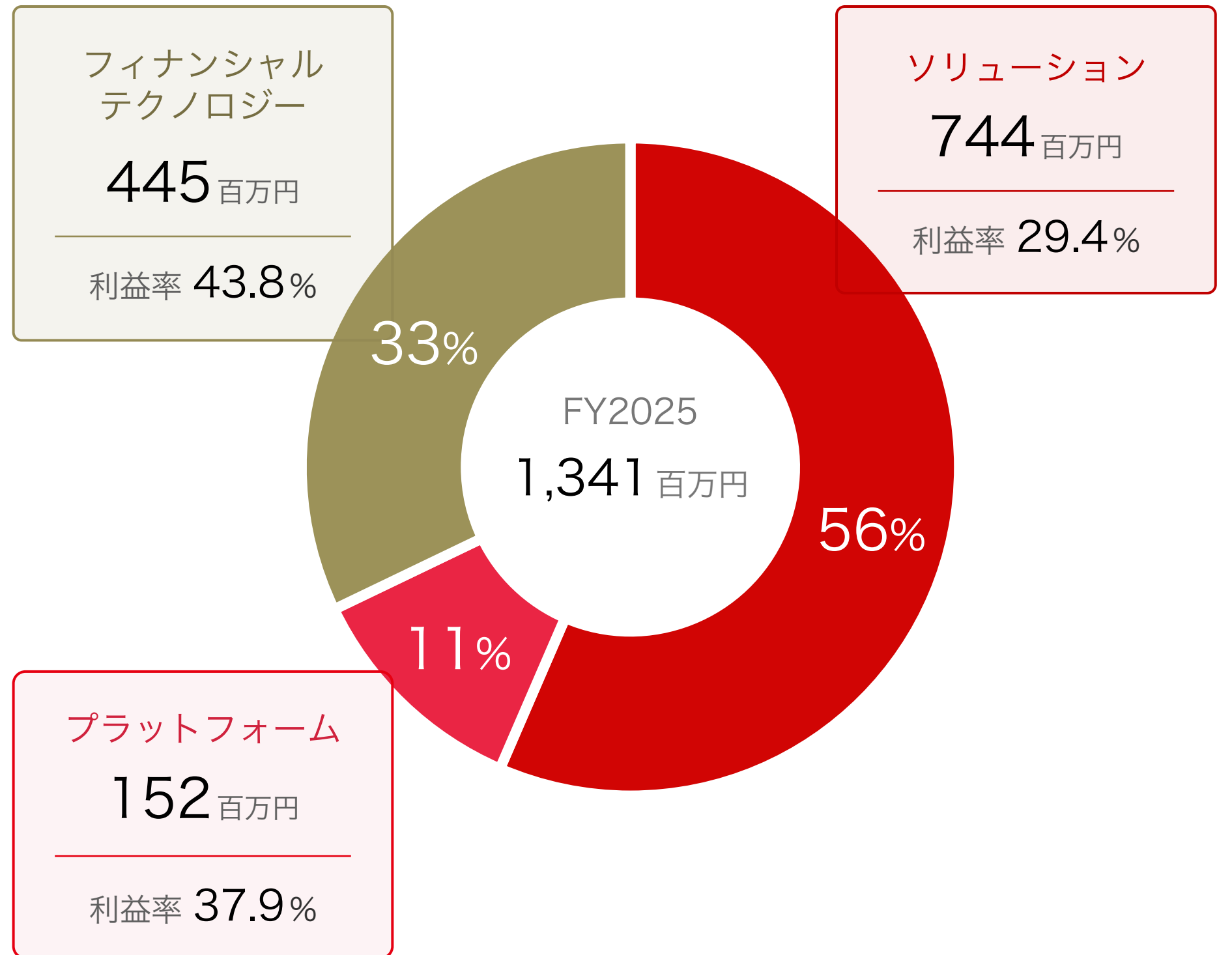


金融市場向け
高性能システムの開発、販売

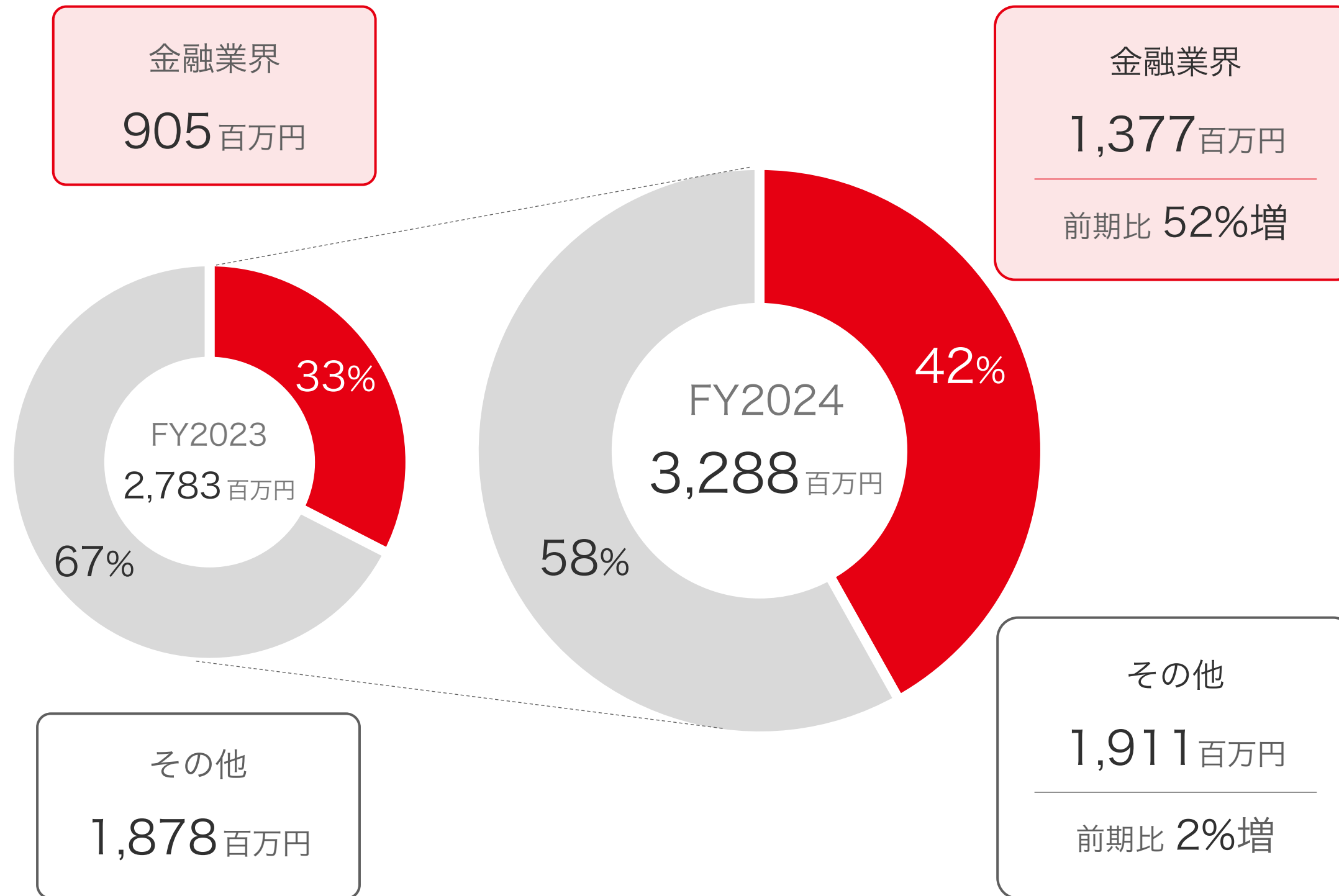
売上高構成比 (単位:百万円)



売上総利益構成比 (単位:百万円)



- ✓ 監督官庁や海外法律の規制などが厳しい**金融業界**で需要が高く、**売上高の約4割**まで増加
- ✓ リスク管理やIT投資の予算が大きい**金融業界**を**メインターゲット**として業界深耕に注力



4. 今後の取り組み

ソリューション事業

4. 今後の取り組み ソリューション事業：事業内容

- ✓ 課題の発掘から解決、その後の運用支援までをワンストップで提供
- ✓ 専門人材によるサイバーセキュリティ特化のソリューションビジネス



4. 今後の取り組み ソリューション事業：サービス内容

サービス内容	対応サービス又は製品	
コンサルティング	次世代セキュリティ製品導入・運用支援 セキュリティ業務支援 PCI DSS 準拠支援 NIST SP800-171準拠 セキュリティ支援 ペネトレーションテストサービス	クラウドセキュリティ対策支援 クラウドサービスリスク審査支援 クラウドサービス設定診断支援（CSPM） RPAサービス 生成AIセキュリティリスクマネジメント支援
ソリューション	OneTrust、Netskope、HENNGE One、RidgeBot、HP Sure Click Enterprise powered by Bromium Privilege Management for Windows、SecureCube Access Check、Imperva App Protect	
モニタリング	セキュリティ専門人材派遣	

1 人材強化

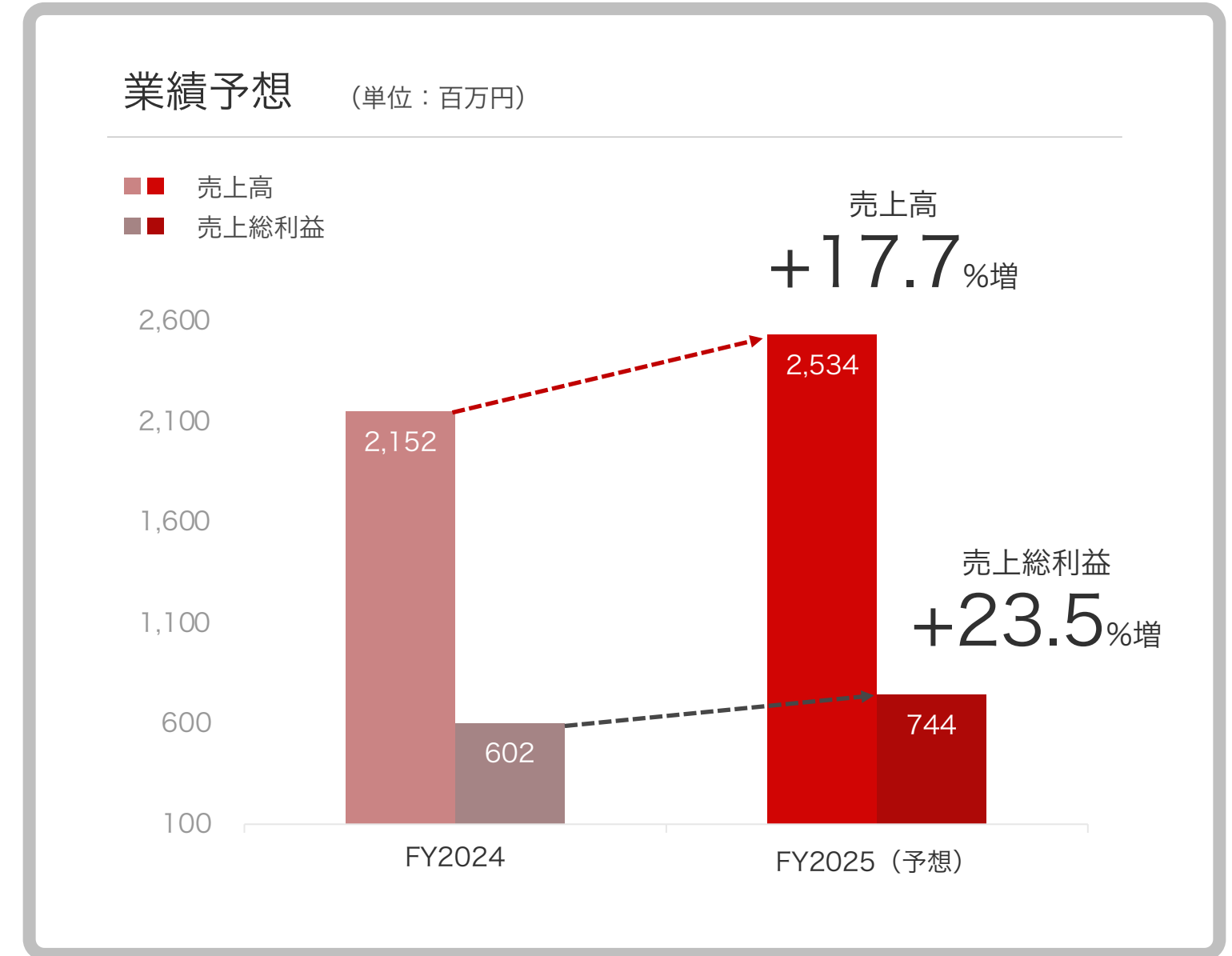
- ✓ コンサルタント人員の増員
- ✓ ニーズの多い技術者の増員

2 サービス強化

- ✓ 市場のニーズにあった新サービスのタイムリーなリリース
- ✓ 好調な既存ソリューションのさらなる契約社数アップ

3 リカーリングモデル強化

- ✓ ストック収益の拡大
- ✓ 年間契約の継続取引を獲得



FY2024 売上高

2,152 百万円



FY2025 売上高目標

2,534 百万円

増減率 (+ 17.7%)

FY2024 売上総利益

602 百万円



FY2025 売上総利益目標

744 百万円

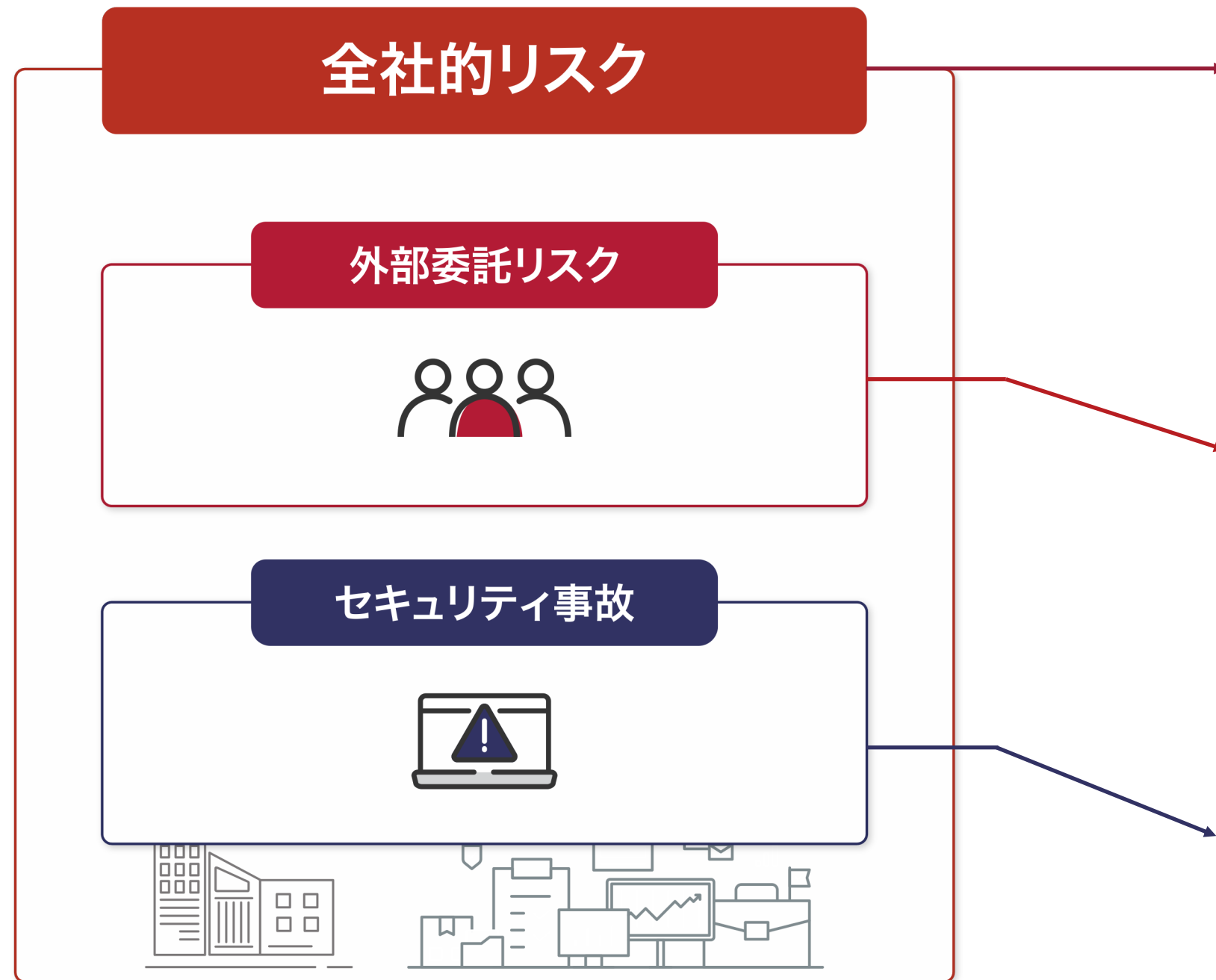
増減率 (+ 23.5%)

4. 今後の取り組み

プラットフォーム事業

4. 今後の取り組み プラットフォーム事業：事業内容

- ✓ 3つのリスク管理クラウドサービスの提供
- ✓ GRCツールの国内シェア率 No.1*



全社リスクマネジメント 国内開発のERMクラウドサービス

ENTERPRISE RISK MT

サイバーリスクに留まらず、自然災害、人的リスク、為替など企業が直面するあらゆるリスクを一括管理

外部委託先リスク管理クラウドサービス

SUPPLIER RISK MT

漏洩が生じやすい外部委託先の管理をシンプルに情報管理をDX化し自社の情報を守る

CSIRT / SOC運用に最適化クラウドサービス

CSIRT MT.mSS

セキュリティ事故やアラートの履歴や進捗を管理
サイバーセキュリティ特化だから使いやすい

*：株式会社富士キメラ総研「2023 DX/Web3.0を実現するデジタルテクノロジーの将来展望」参照

1 サービス・機能強化

- ✓ 他社サービスとの連携機能追加
- ✓ 新機能のリリース

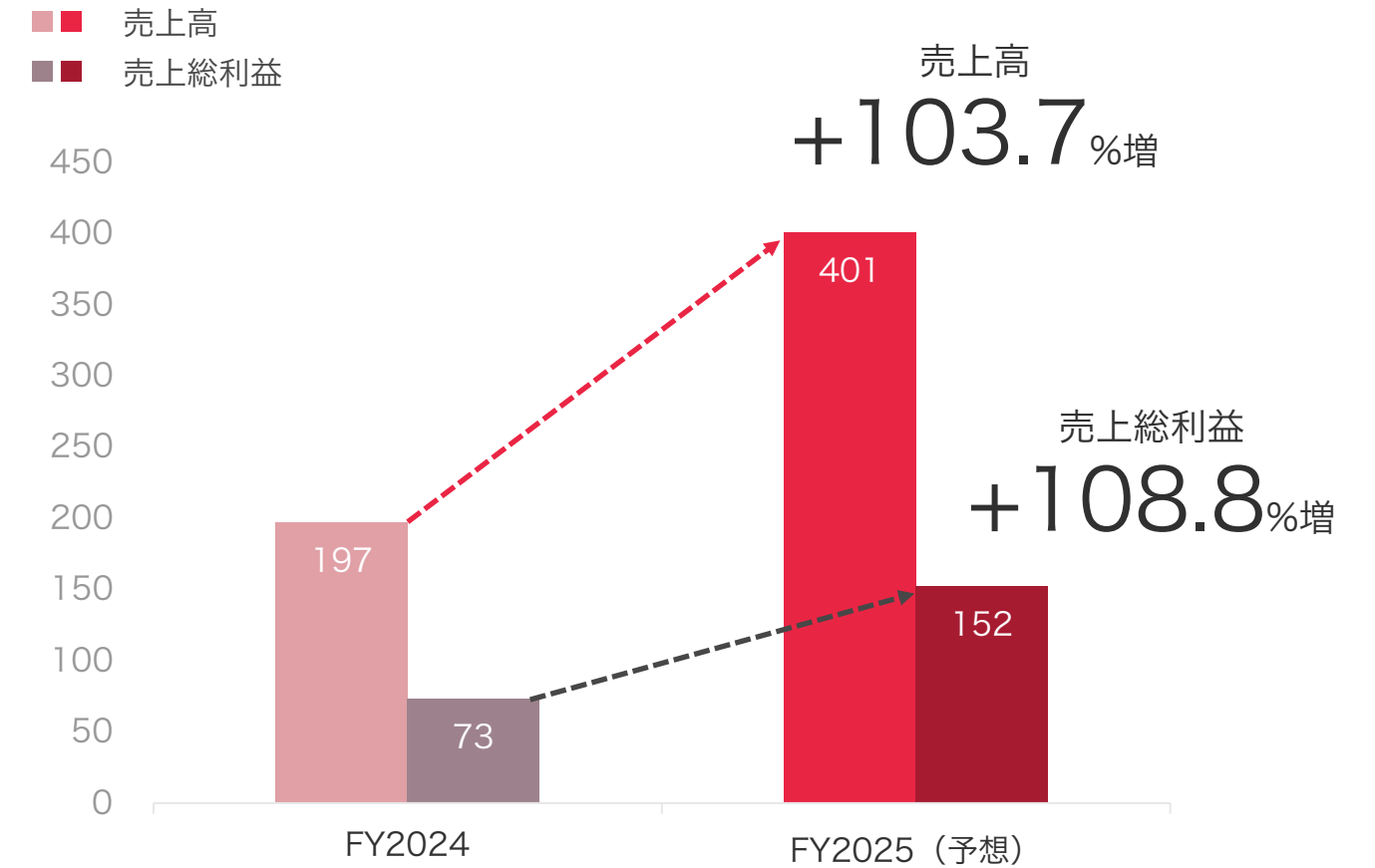
2 販売力強化

- ✓ パートナープログラムの改定
- ✓ 新規パートナーの獲得

3 重点ターゲット

- ✓ リスク管理需要の高い金融業界を中心に営業を強化
- ✓ アウトバウンド型営業を強化

業績予想 (単位：百万円)



FY2024 売上高

197 百万円



FY2025 売上高目標

401 百万円

増減率 (+ 103.7%)

FY2024 売上総利益

73 百万円



FY2025 売上総利益目標

152 百万円

増減率 (+ 108.8%)

4. 今後の取り組み

フィナンシャルテクノロジー事業

4. 今後の取り組み フィナンシャルテクノロジー事業：事業内容

- ✓ 証券会社を中心とした金融機関の市場部門向けに、オーダー管理システム（OMS*）やマッチングエンジンを開発
- ✓ グローバルな市場で豊富な実績を持つエンジニア集団と、日本市場で長い経験を持つ金融専門チームにより、ワールドクラスの技術で日本の金融機関のニーズに対応



*： Order Management Systemオーダーマネジメントシステム の略

1 株式のトータルソリューションシステムの開発

- ✓ 証券会社の市場部門向けシステムの網羅的サービス提供の開始
- ✓ OMSの新規機能を開発し顧客ニーズの深堀を進める

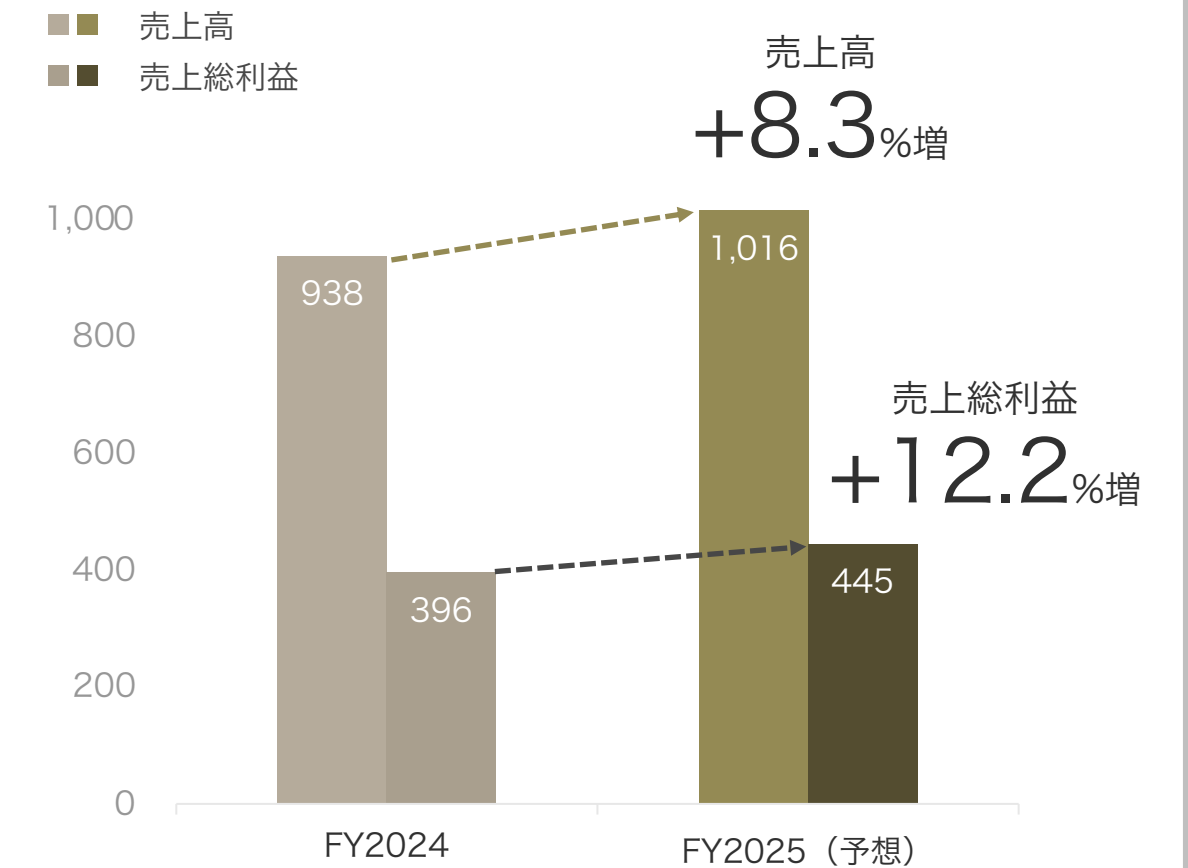
2 アジア展開

- ✓ ビジネス機会の可能性を広げるため、アジア圏での営業を本格始動
- ✓ 今期中に初案件の獲得を目指す

3 リカーリングモデル強化

- ✓ 安定的な収益が見込めるライセンス事業、保守サービス、オペレーションサービスの案件数を着実に増やす
- ✓ 新規顧客の開拓に加えパートナー企業との連携も視野

業績予想 (単位：百万円)



FY2024 売上高

938 百万円



FY2025 売上高目標

1,016 百万円

増減額 (+ 8.3%)

FY2024 売上総利益

396 百万円



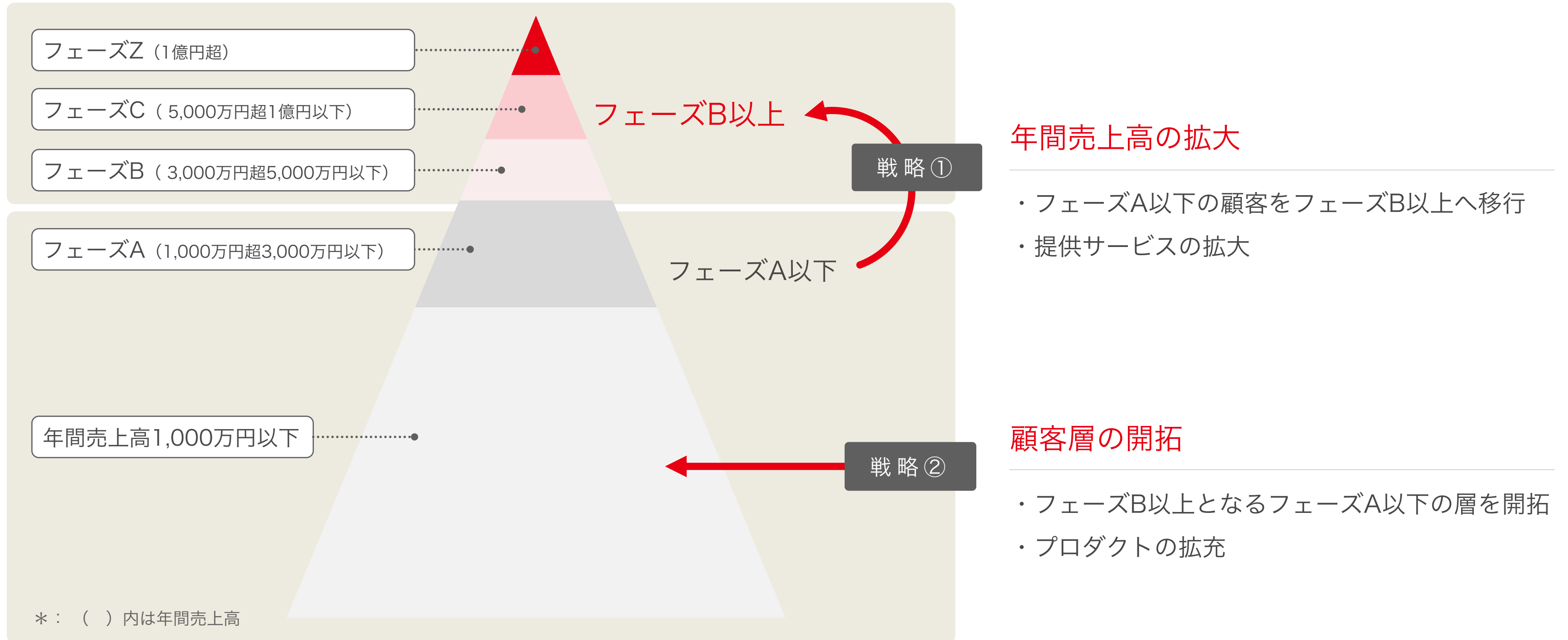
FY2025 売上総利益目標

445 百万円

増減率 (+ 12.2%)

5. Appendix

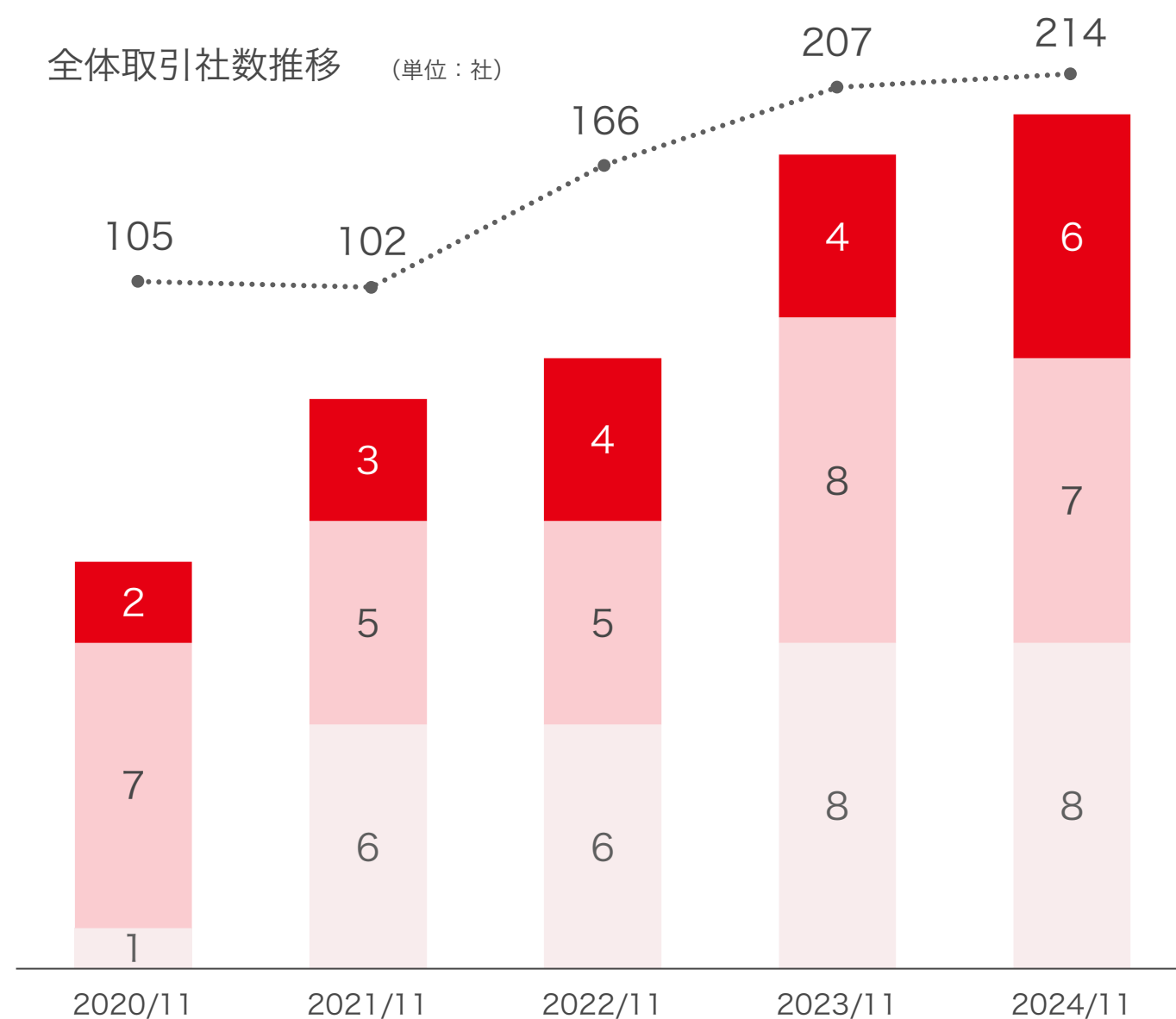
- ✓ 年間売上高により区分したフェーズ別の顧客管理、年間売上高 30 百万円以上となる顧客数増加を図る
- ✓ 引続き既存顧客のアップセル（戦略①）と取引拡大が見込まれる新規顧客の開拓（戦略②）に注力



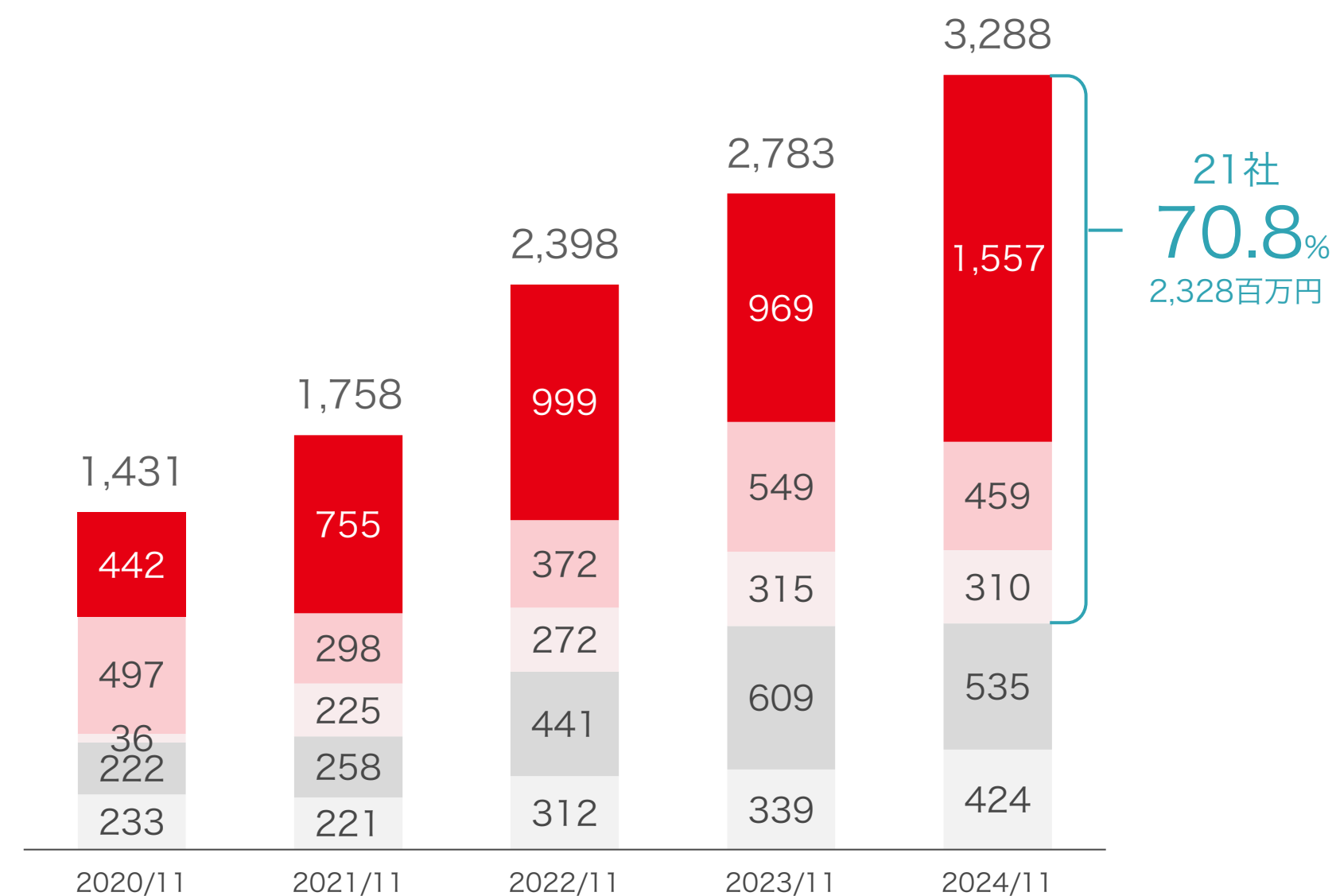
進捗状況（戦略①）：フェーズ別売上高

- ✓ 年間売上高 30 百万円以上の顧客が**前期比1社増加**
- ✓ フェーズB以上の顧客**21社**で全体の**売上高70.8%**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**金融業界、通信業界、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12社増加**、取引拡大が見込まれる潜在顧客が既に存在

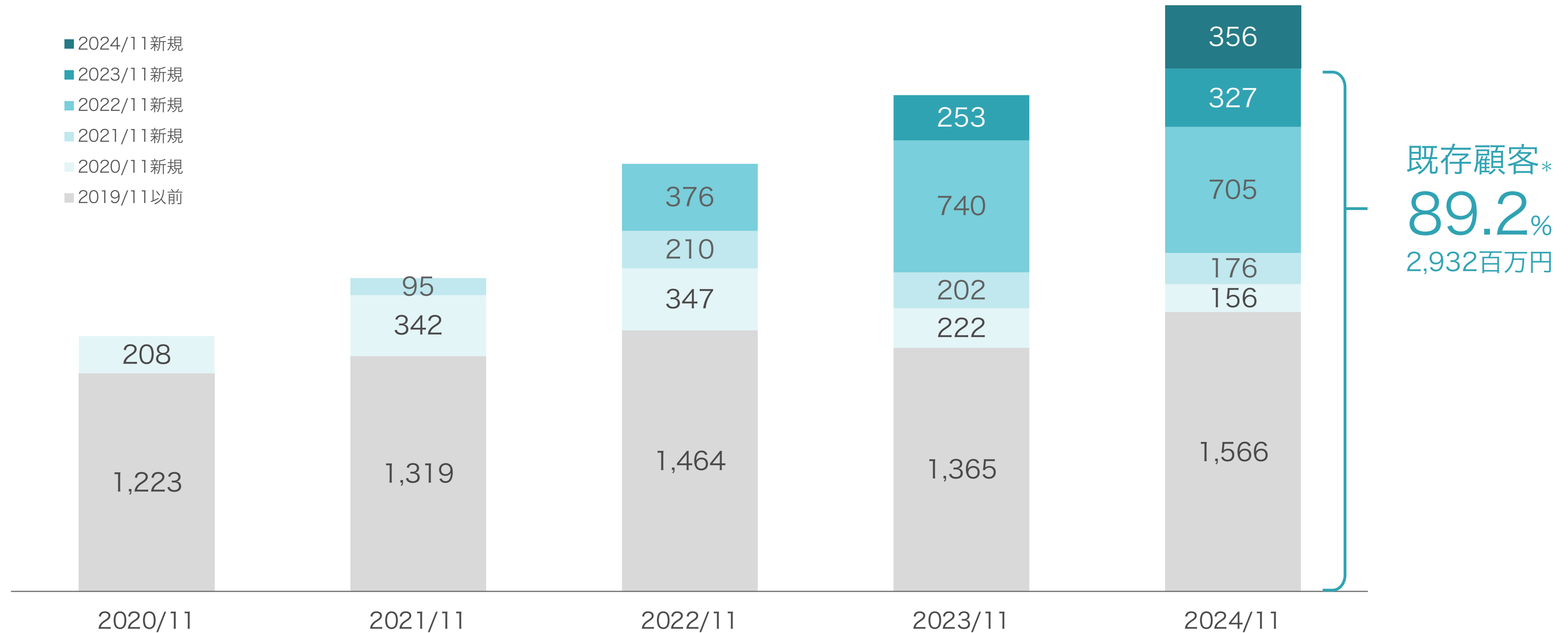
			金融 	通信 	グローバル 	その他 
フェーズZ (1億円超)	6社	1,557百万円	2社	1社	2社	1社
フェーズC (5,000万円超1億円以下)	7社	459百万円	2社	0社	1社	4社
フェーズB (3,000万円超5,000万円以下)	8社	310百万円	2社	2社	3社	1社
フェーズA (1,000万円超3,000万円以下)	28社	535百万円	3社	0社	11社	14社
年間売上高1,000万円以下	165社	424百万円	23社		142社	

*：2024/11期の取引社数及び取引金額となります

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
- ✓ 収益構造は既存顧客から継続的に収益を上げる **リカーリングモデル**

新規顧客売上高推移 (単位：百万円)



*：新規顧客として取引開始した企業について、翌期以降は既存顧客と定義しております

*：戦略①及び戦略②に関して新規顧客へのアップセルの進捗状況を集計した数値となります

- ✓ 外資系の大手会計コンサルやソリューションベンダーが主な競合
- ✓ 独自ポジションを築きGRCツールの参入企業動向調査でトップシェア獲得

競合他社

GRCツールの参入企業動向

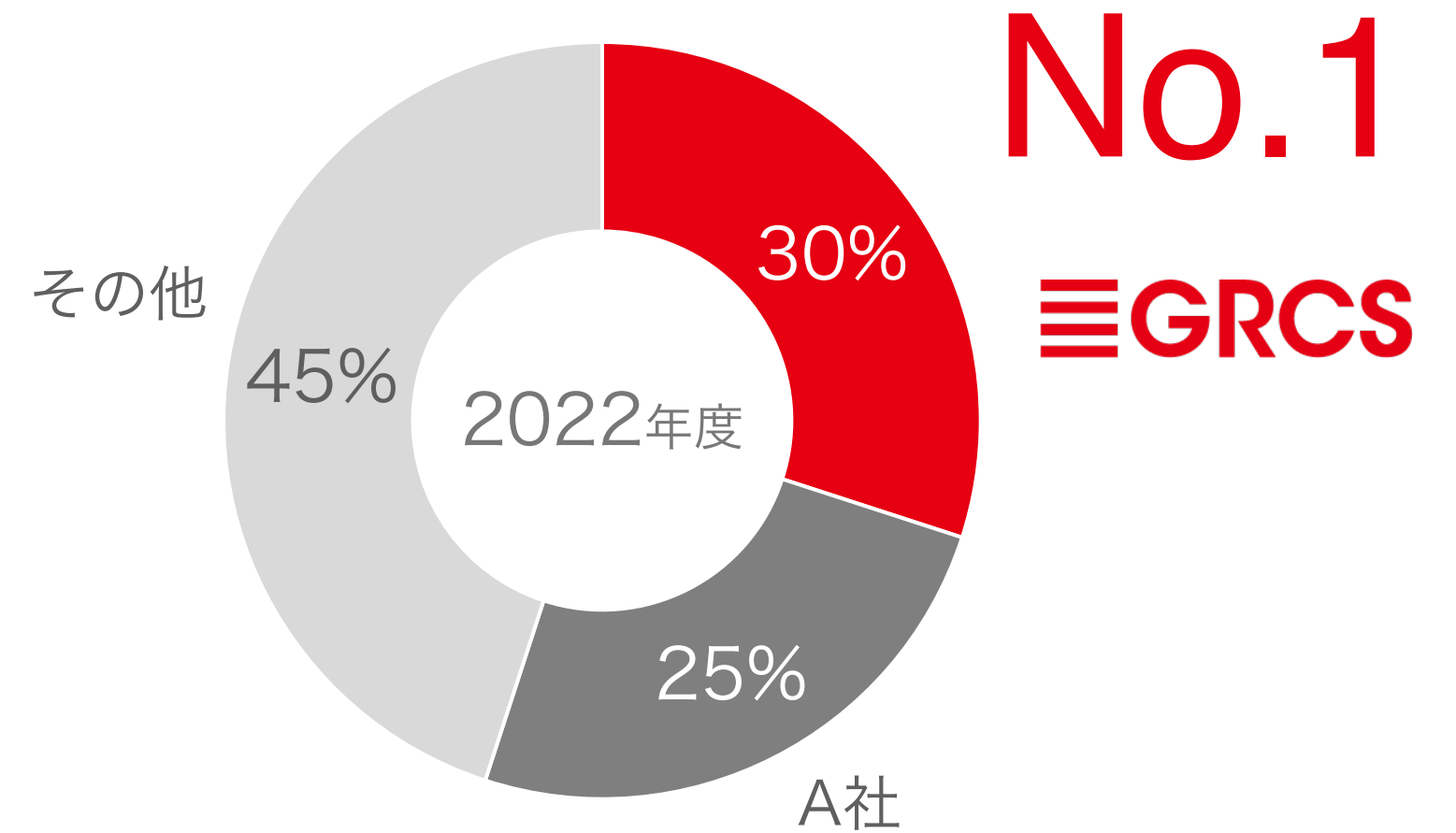
ソリューション



プロダクト



国内シェア率

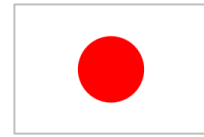
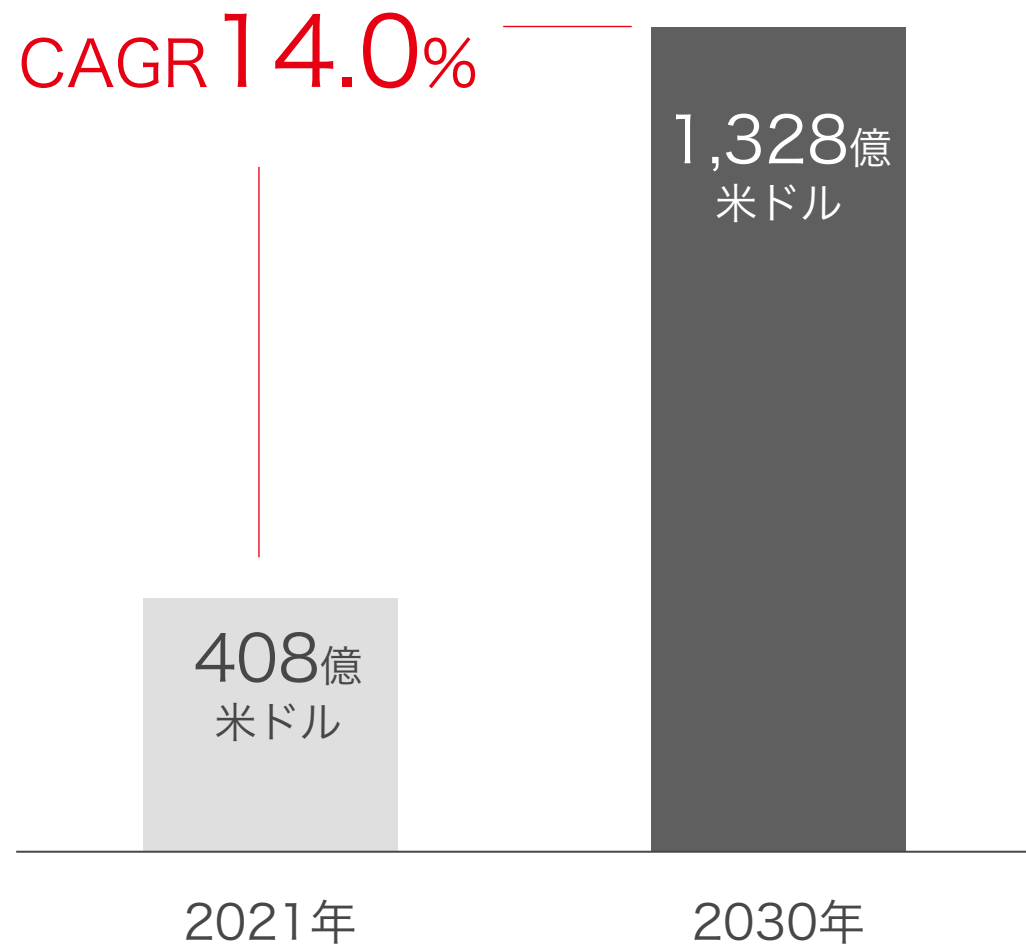


*：社数ベースの数値
*：株式会社富士キメラ総研「2023 DX/Web3.0を実現するデジタルテクノロジーの将来展望」参照

- ✓ 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

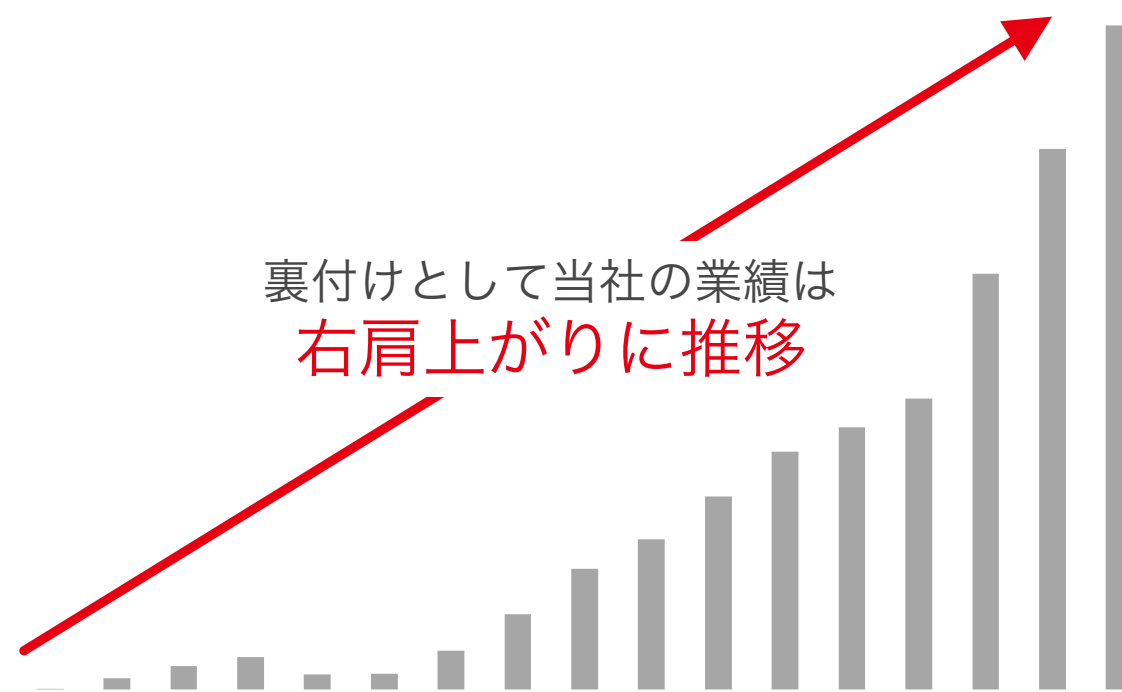


世界のGRC市場*



国内GRC市場の成長

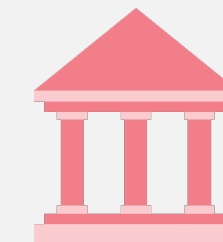
GRCが企業経営において標準化されている欧米に追いつくため、**速度の早い市場成長を見込む**



監督官庁や海外法律の規制等により
高水準のリスク管理を要する



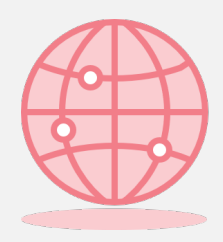
レギュレーションが厳しい業種
で需要が顕在化



金融



通信



グローバル

* : Grand View Research/Enterprise Governance, Risk & Compliance Market Size, Share & Trends Analysis Report By Component, By Software, By Services, By Organization Size, By Vertical, And Segment Forecasts, 2022 - 2030より当社作成

≡GRCS

www.grcs.co.jp