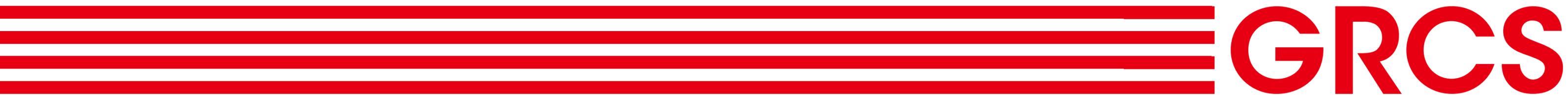


2025年11月期 第2四半期

決算説明会

株式会社GRCS 証券コード：9250

2025年7月15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. 2025年11月期 第2四半期 決算概要
3. 事業別の取り組み進捗状況
 - － セキュリティソリューション事業
 - － GRCプラットフォーム事業
 - － フィナンシャルテクノロジー事業
4. 2025年11月期 通期業績予想
 - － 2025年11月期の取り組み
5. Appendix

1. 会社概要

進化に、加速を。

MISSION

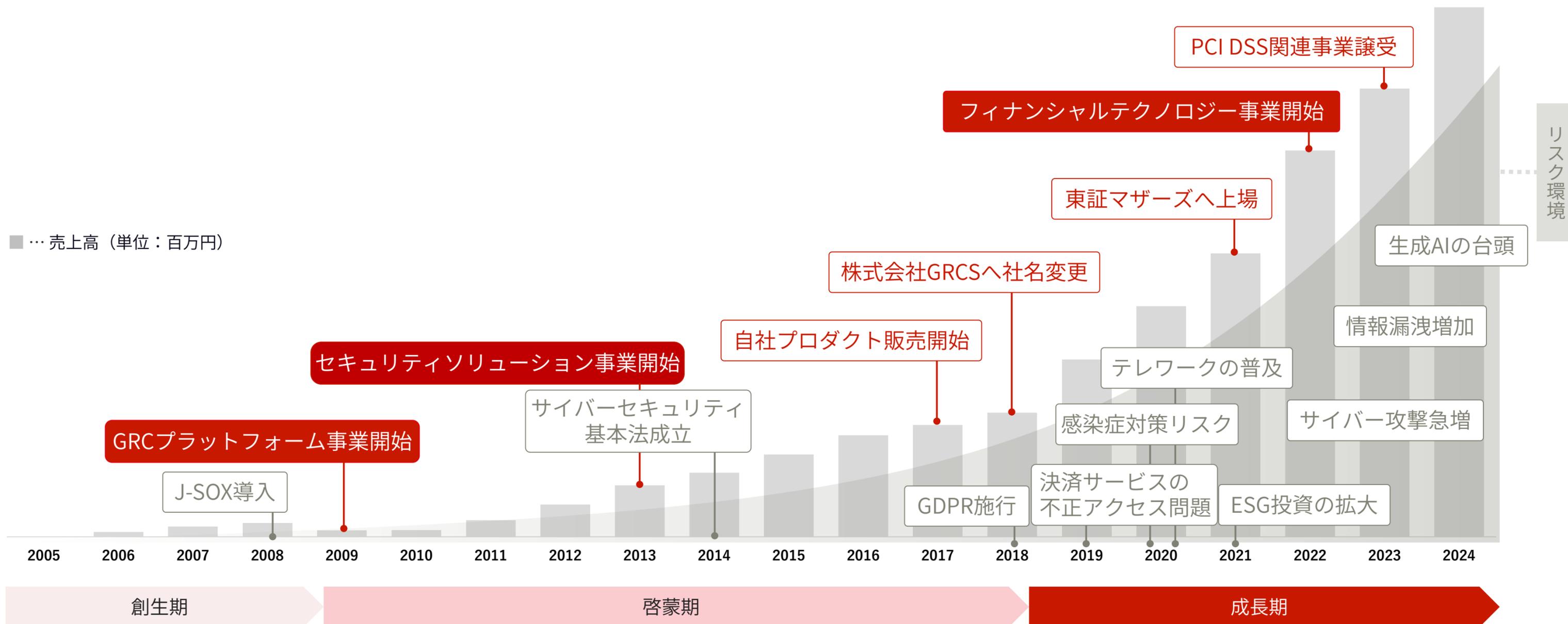
私たちの使命は、進化を加速させ、自身も社会も成長させることです。
複雑に変化し続ける世の中で直面する多種多様なリスクへ敏感に迅速に対処するために
私たちは常に新しいことに挑戦し、進化し続けることで
クライアントが安心できるビジネス環境を提供し持続的な企業成長を支えます。

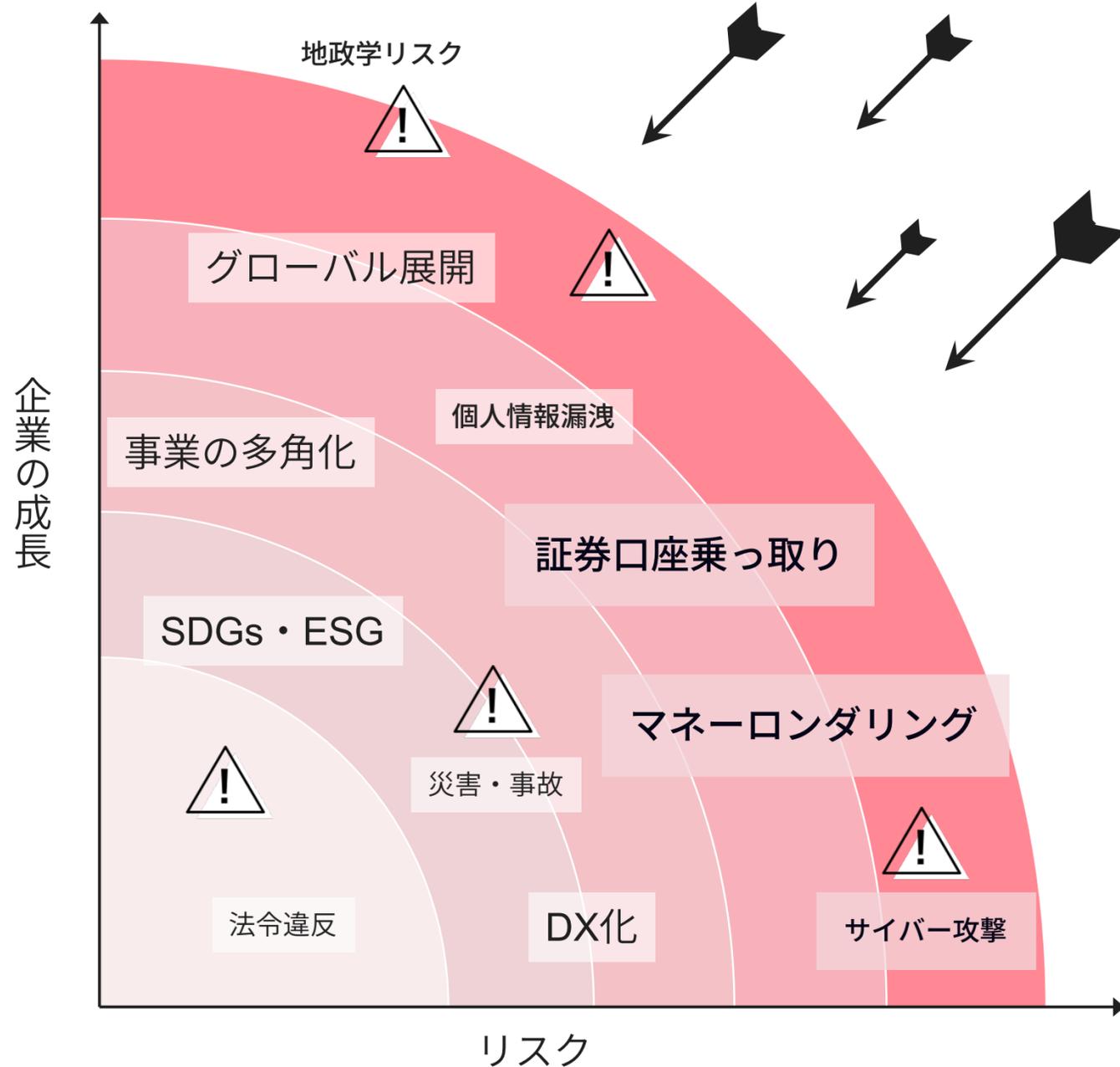
世の中を、テクノロジーでシンプルに。

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。

- ✓ リスク環境の変化に応じたサービスを展開し成長
- ✓ 2009年にGRCプラットフォーム事業を開始し、以降の2013年セキュリティソリューション事業開始、2022年フィナンシャルテクノロジー事業開始を経て**15期連続増収**





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

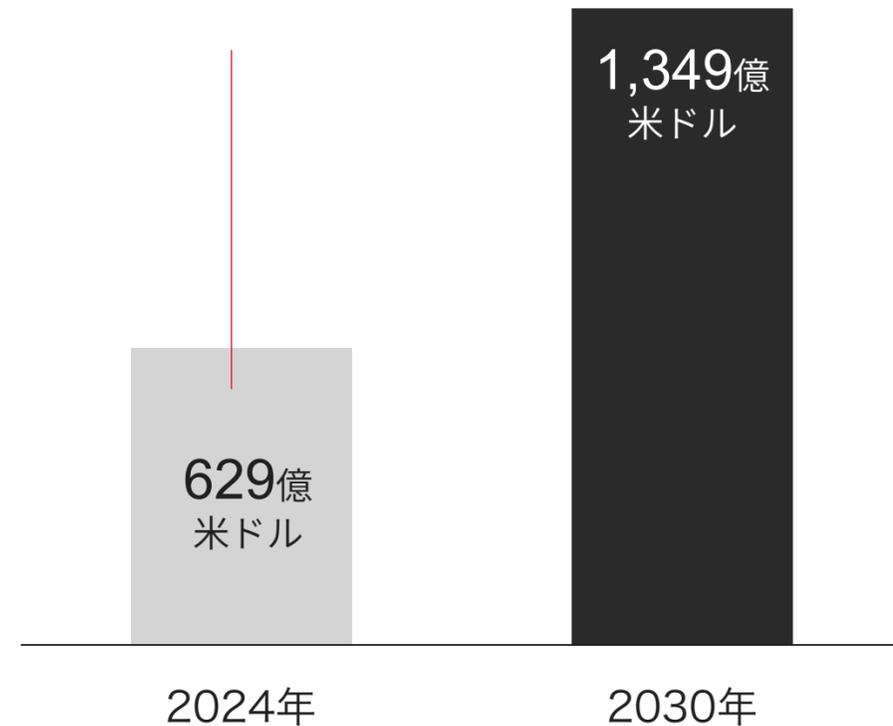
C **コンプライアンス** 意識の向上

S **セキュリティ** 対策の支援

- ✓ 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13.2%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

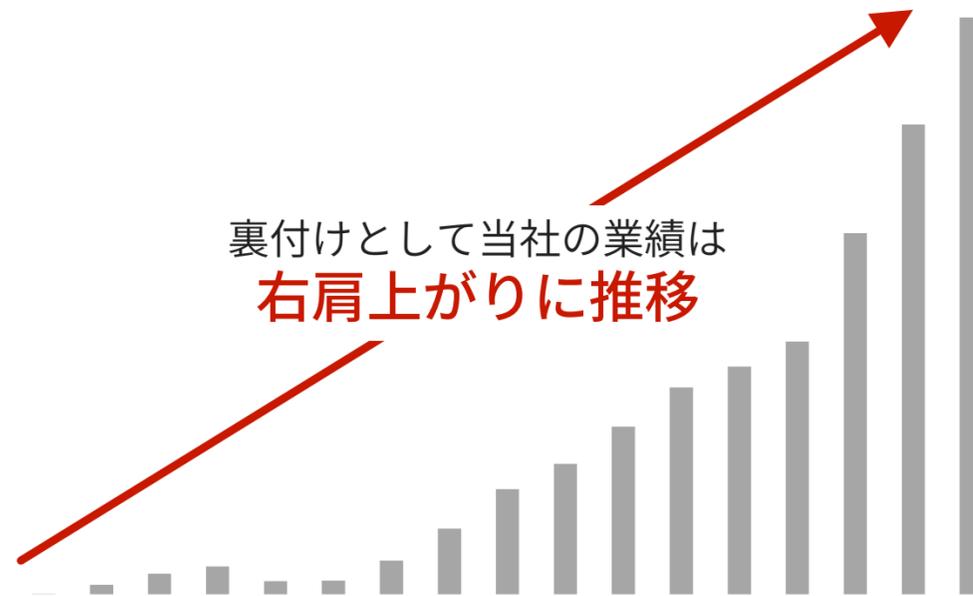
世界のGRC市場*

CAGR 13.2%



国内GRC・セキュリティ市場の成長

GRC+セキュリティ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

▼

事業において厳しい規制・基準が課される業種
で需要が顕在化

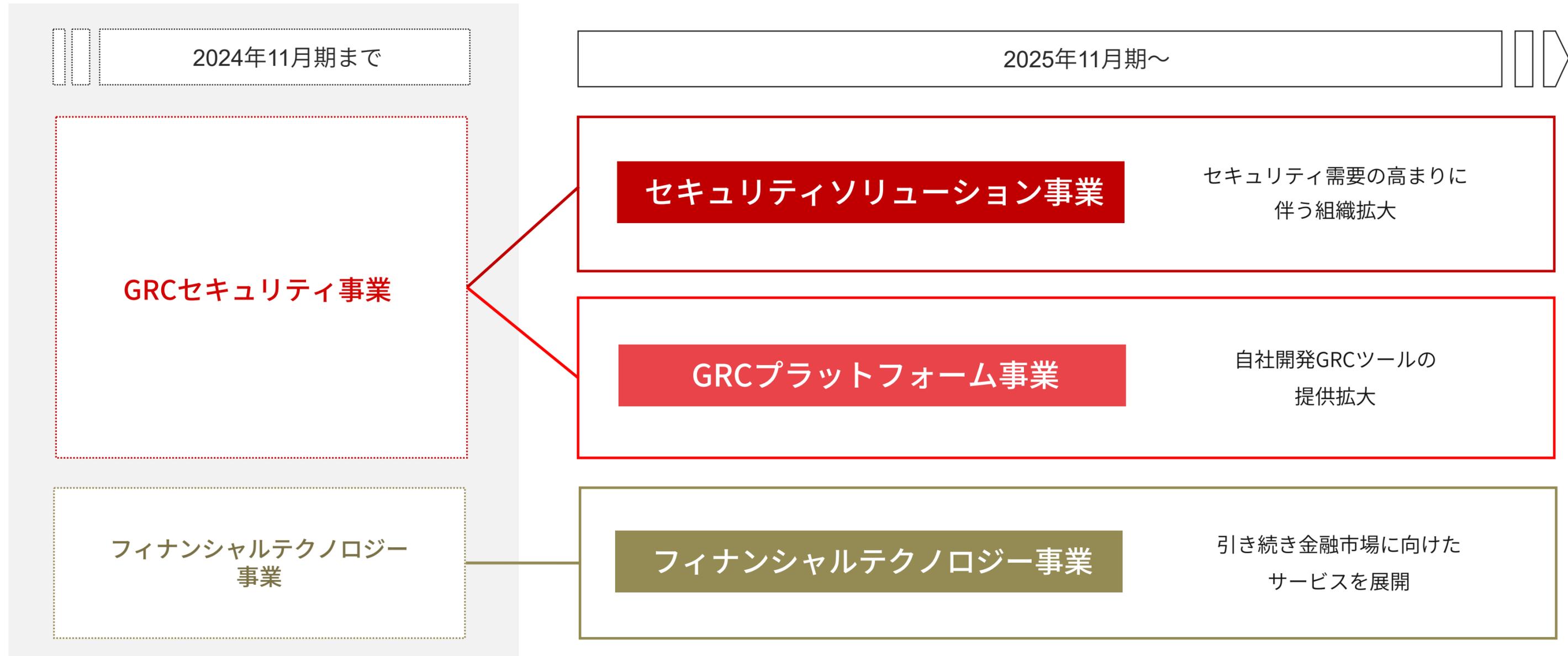
金融

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

- ✓ 事業の収益構造と成長ドライバーの明確化により、顧客へのサービス提供を最適化するため、事業部門制に移行開始
- ✓ グループ経営に近い体制で、効率的な組織運営を行う



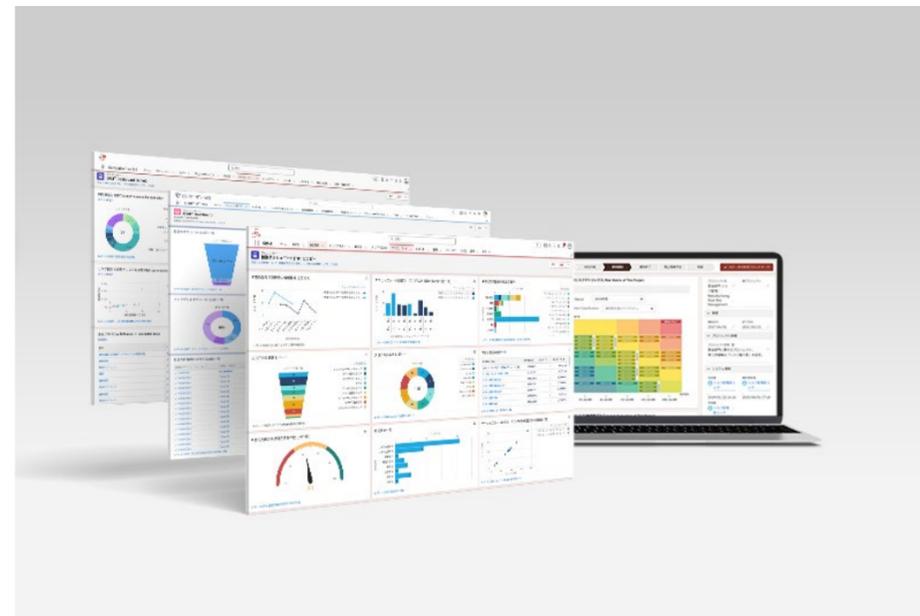
- ✓ GRC（ガバナンス・リスク・コンプライアンス）及びセキュリティ領域で3事業を展開
- ✓ 金融業界、通信業界、グローバル企業をターゲットに競争優位性を発揮

セキュリティ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

GRCプラットフォーム事業



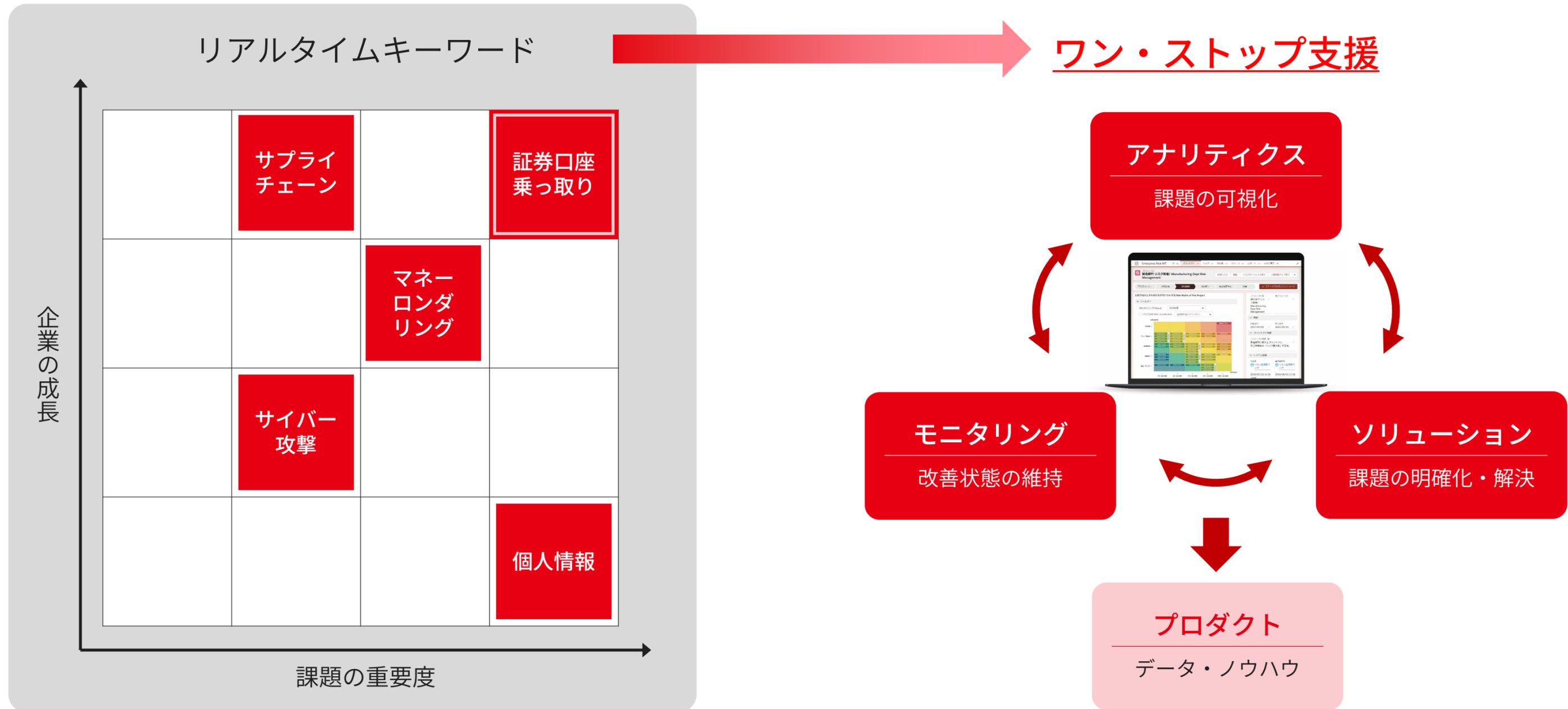
リスク管理の課題を解決する
クラウドサービスの提供

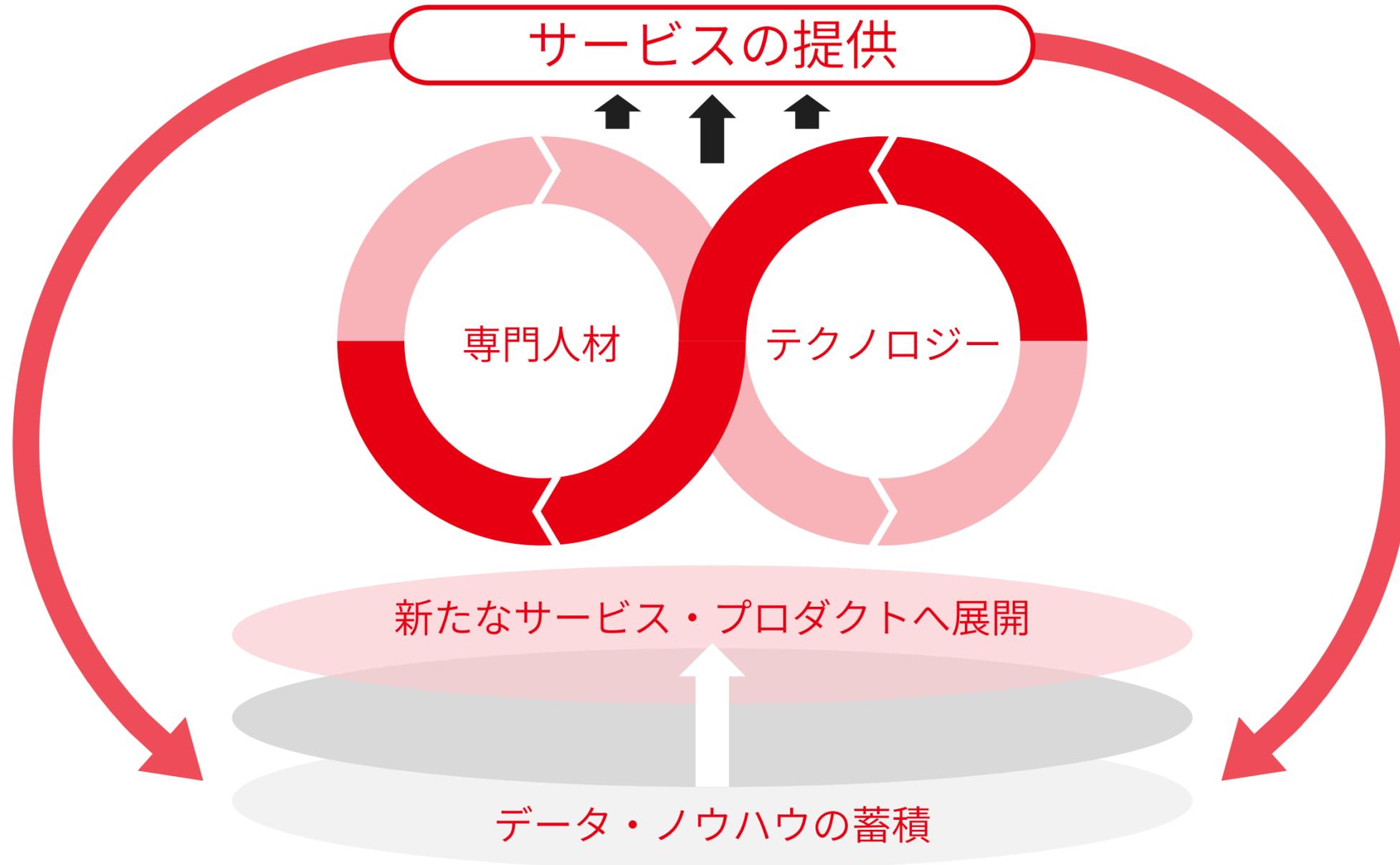
フィナンシャルテクノロジー事業



金融市場向け
高性能システムの開発、販売

- ✓ 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





- ✓ 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. 2025年11月期 第2四半期 決算概要

2025年11月
第2四半期実績

売上高・利益ともに前年同期比を下回るものの
案件拡大の各施策により通期計画達成を見込む

売上高

1,601 百万円

前年同期比 0.9 %減

売上総利益率

29.4 %

前年同期比 5.9pt減

EBITDA ※

14 百万円

前年同期比 84.9 %減

営業利益

△95 百万円

前年同期は 30 百万円

通期見通し

- **セキュリティソリューション事業** : 新たな生成AI活用サービス提供、営業体制強化により計画達成の見通し
- **GRCプラットフォーム事業** : 既存サービスの機能強化、代理店販売の増加を見込む等、順調に進捗
- **フィナンシャルテクノロジー事業** : 一部案件が下期へずれ込んだが、既存顧客の販売を拡大し通期達成を見込む

(詳細は「3. 事業別の取り組み進捗状況」をご参考ください)

※：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

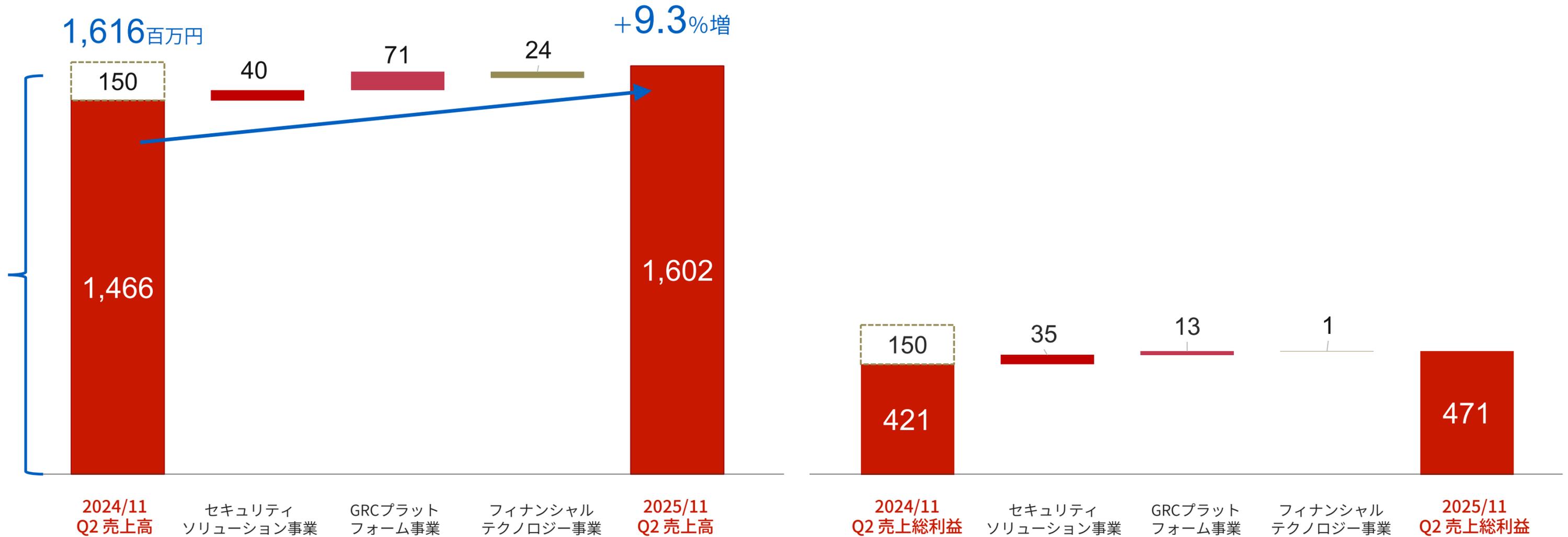
- ✓ 前期は売切り型ライセンスの売上高150百万円がスポットで発生。それを除けば成長を継続
- ✓ フィナンシャルテクノロジー事業で受注の遅延が生じたため、Q2の売上総利益が減少したものの通期達成見込み

(単位：百万円)	2024/11 Q2	2025/11 Q2	増減額	増減率	2025/11 通期業績予想	進捗率 (通期業績予想比)
売上高	1,616	1,601	△14	△0.9%	3,953	40.5%
売上総利益	571	471	△99	△17.4%	1,341	35.1%
売上高総利益率	35.3%	29.4%	△5.9pt	—	33.9%	△4.5pt
販売費及び一般管理費	540	567	27	5.1%	1,226	46.3%
EBITDA	97	14	△83	△84.9%	282	5.3%
営業利益	30	△95	△126	—	115	—
経常利益	17	△109	△127	—	89	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2	△84	△87	—	60	—

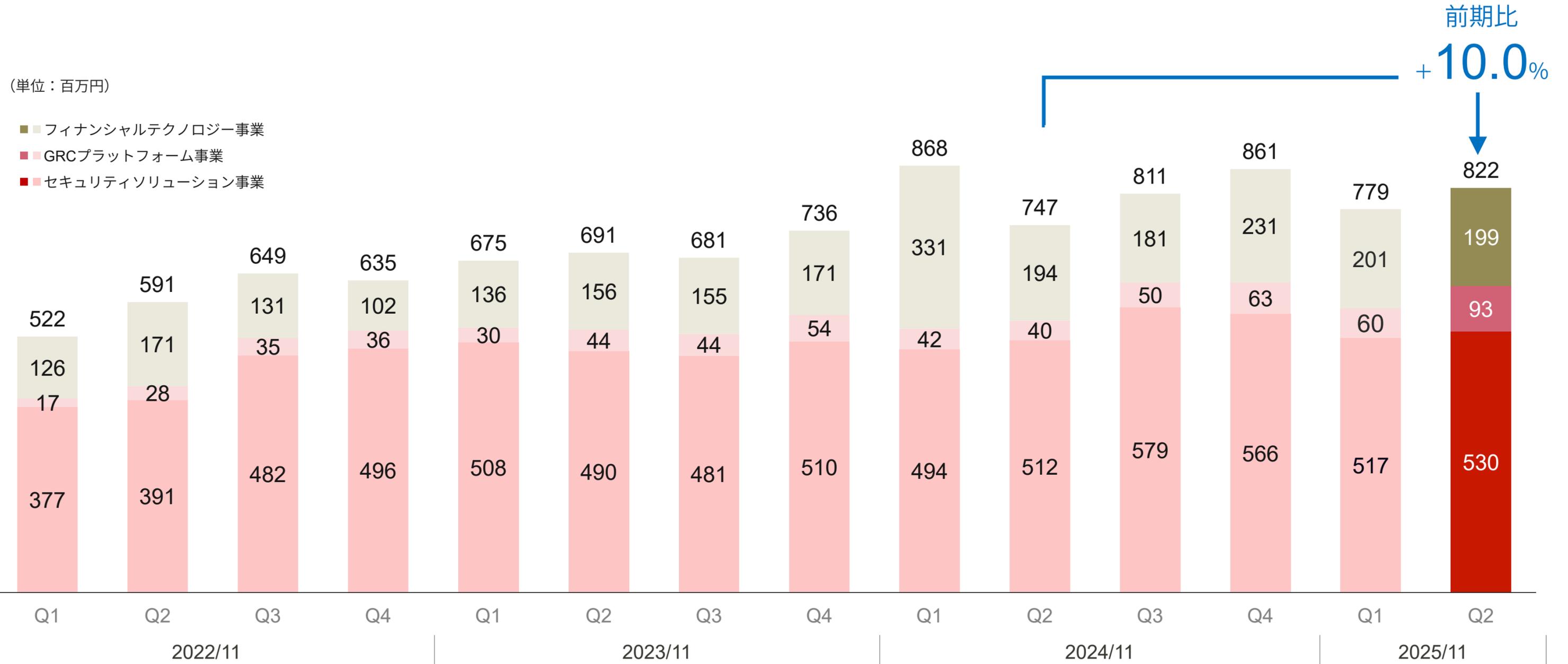
- ✓ 前期はQ1に売切り型ライセンスの売上高150百万円がスポットで発生
- ✓ スポットを除く売上高は9.3%増加となる

売上高 (単位：百万円)

売上総利益 (単位：百万円)

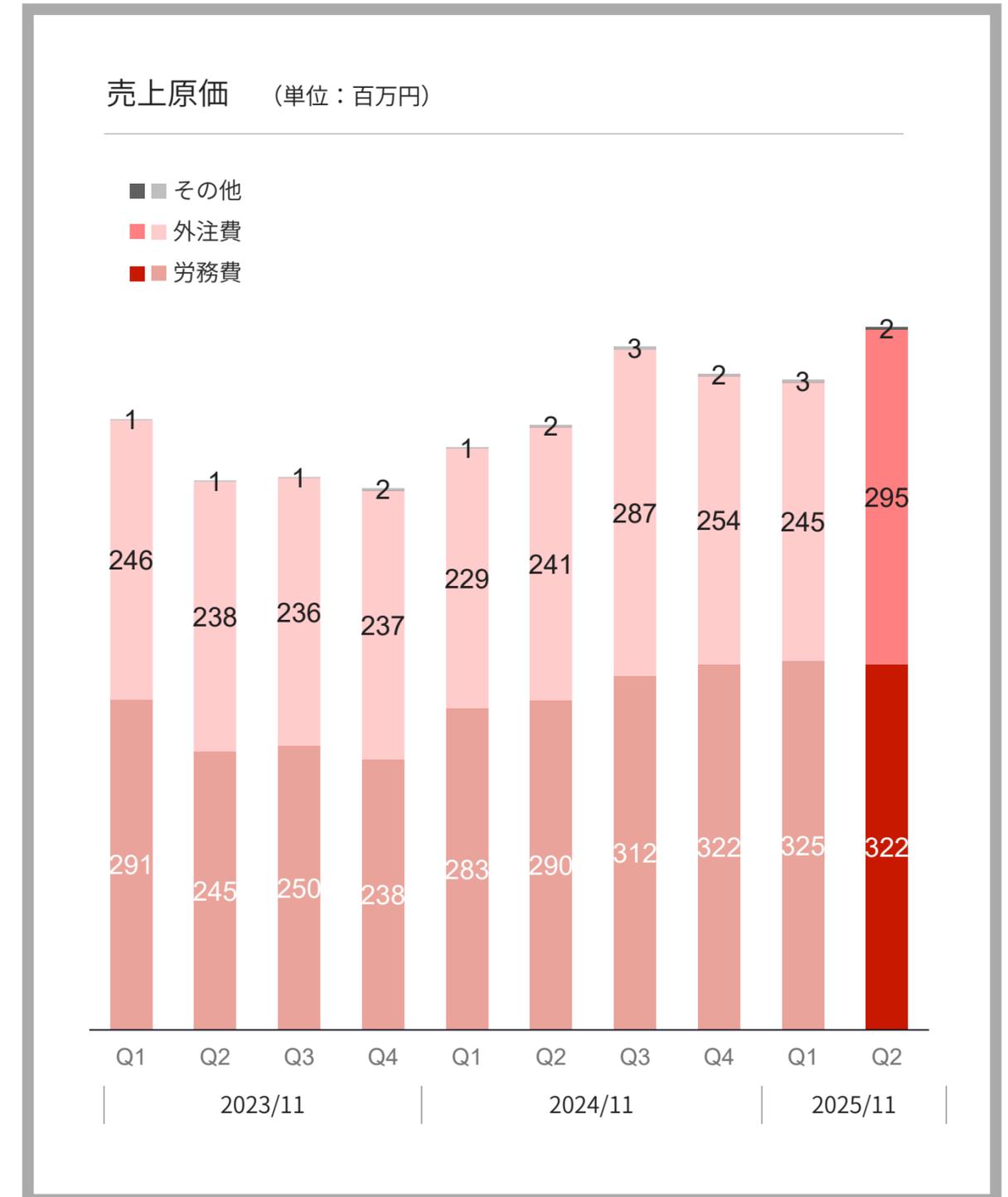
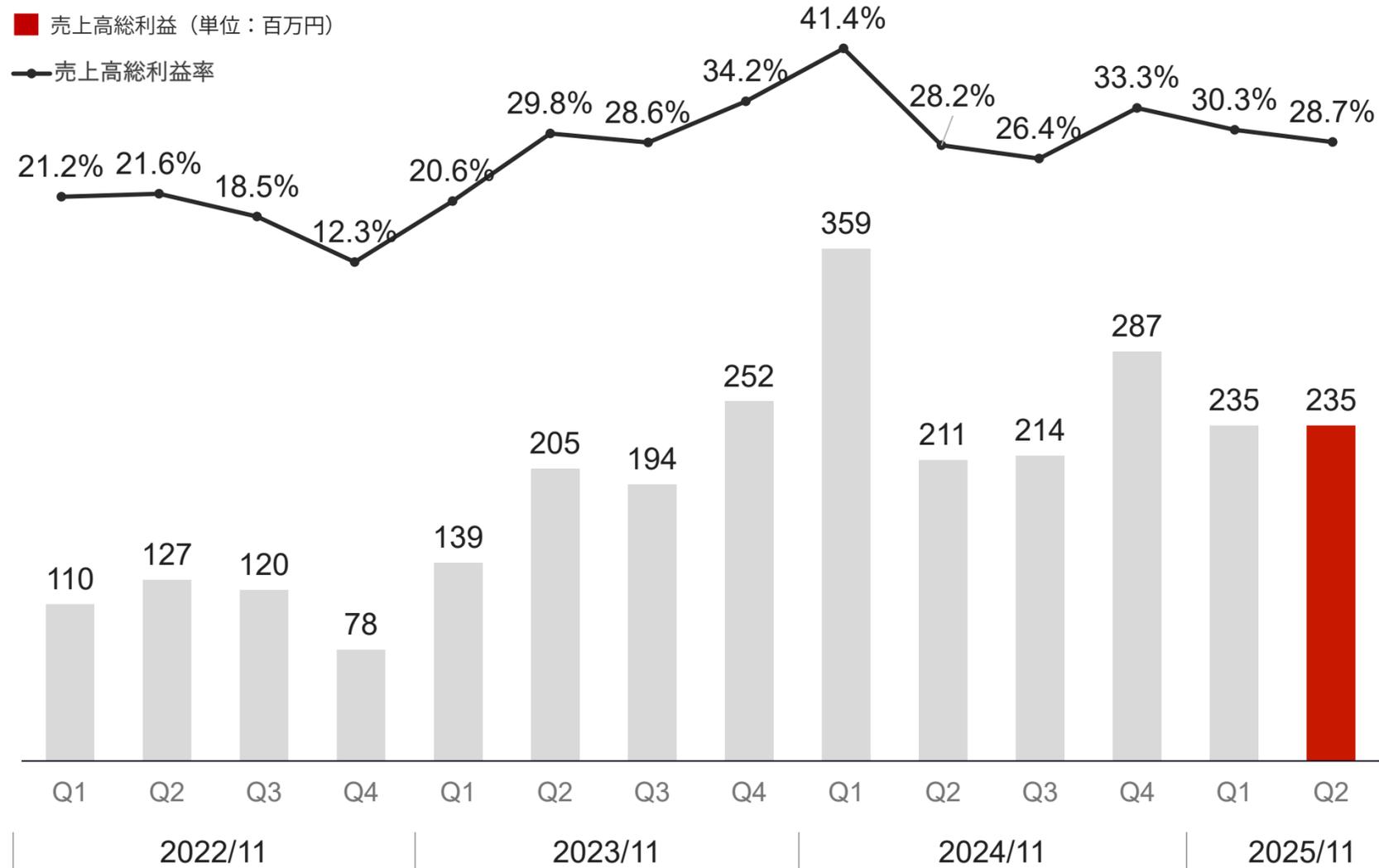


- ✓ セキュリティソリューション事業とフィナンシャルテクノロジー事業は堅調に推移
- ✓ GRCプラットフォーム事業は大きく成長（229%成長）



※：今期より事業部ごとに区分しており、過年度に遡及して表示しております。

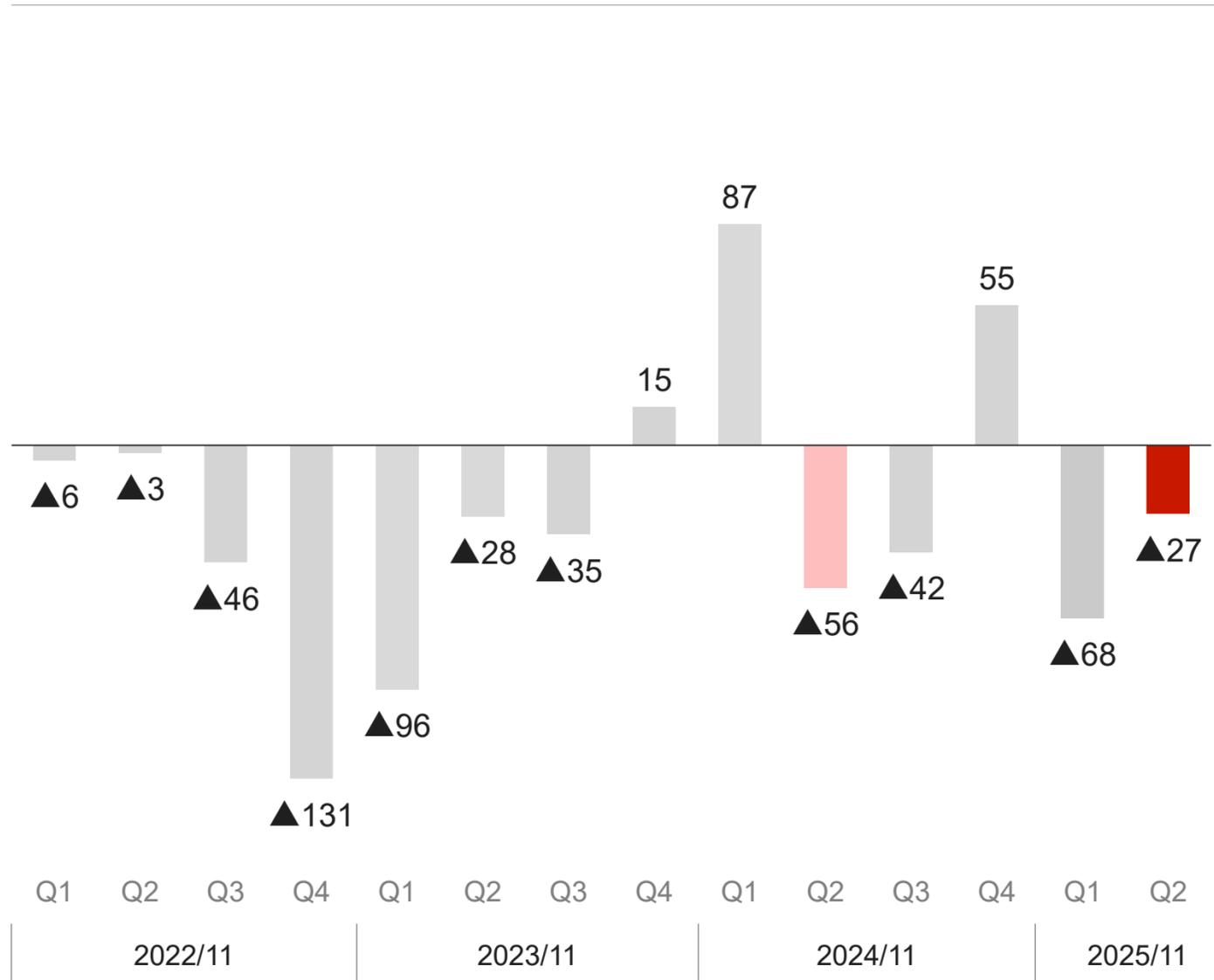
✓ 稼働率は安定し、売上高総利益率を維持



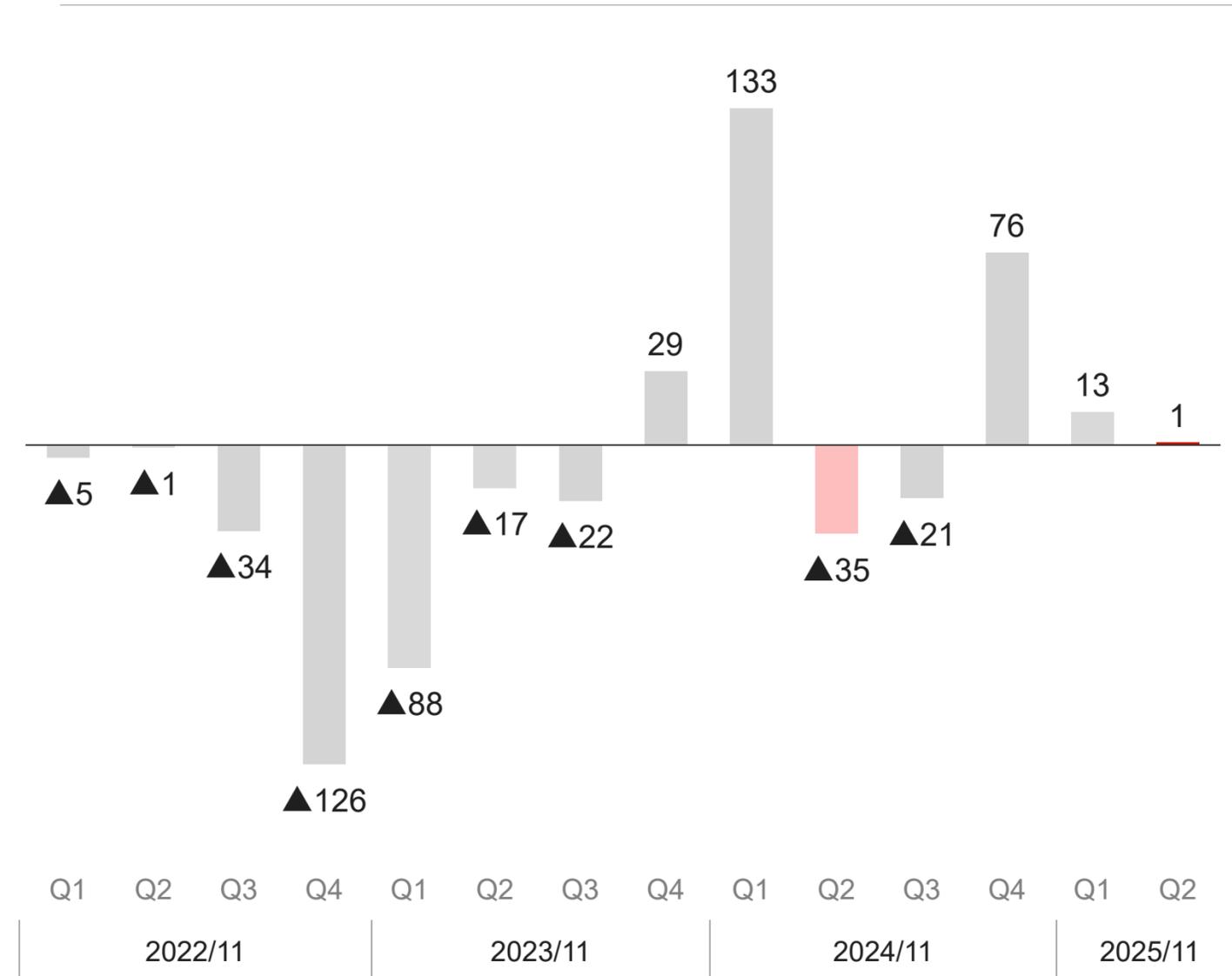
※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

✓ のれん償却額等を除く EBITDAは継続的な黒字化へ

営業利益（単位：百万円）



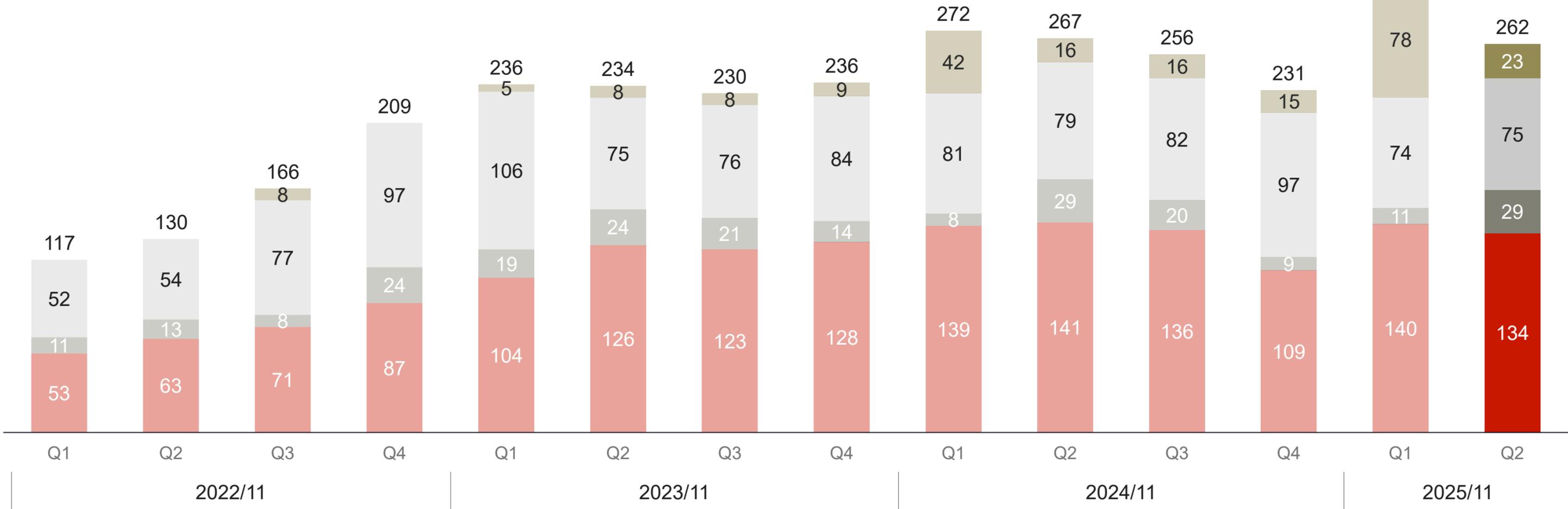
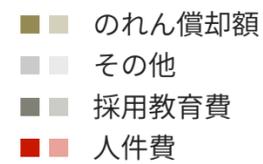
EBITDA（単位：百万円）



※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

- ✓ 今期も持続的な収益性の確保を最優先とし、バックオフィス等の間接コストの最適化を進める
- ✓ 下期は人的資本への投資やリスク環境に応じたプロダクトサービス開発などを行う予定

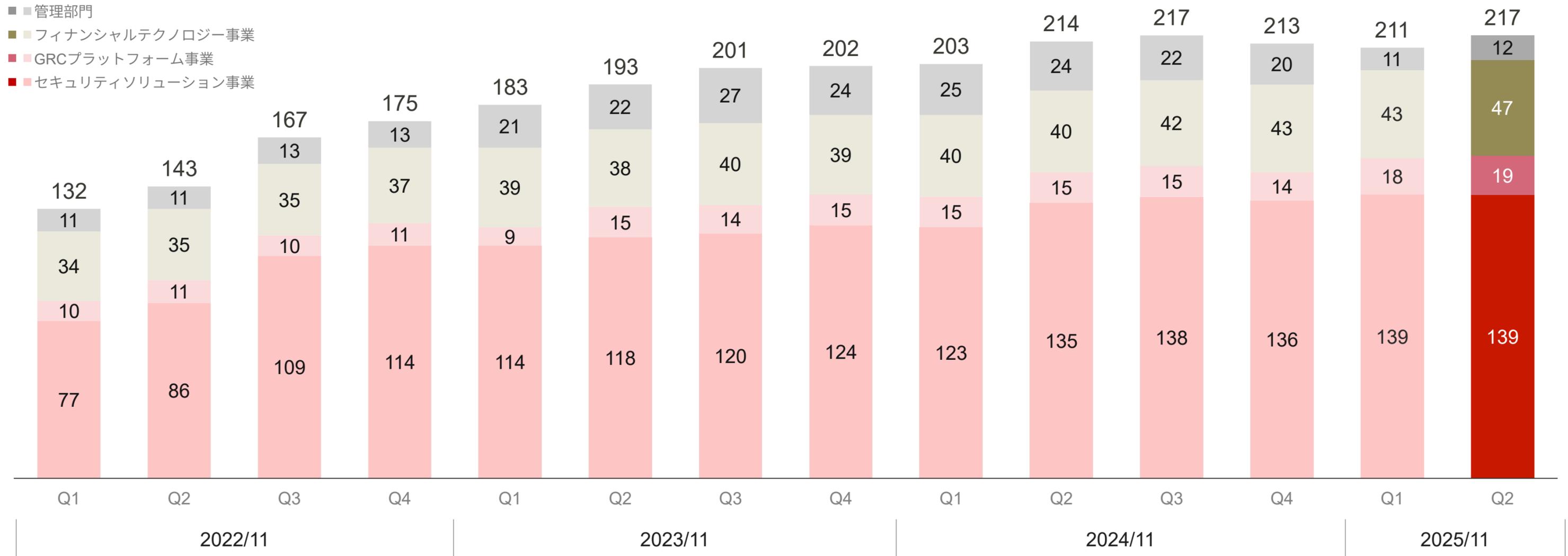
販売費及び一般管理費（単位：百万円）



※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

- ✓ セキュリティソリューション事業においては、AIサービスの活用や社員教育によりサービス品質を高める
- ✓ フィナンシャルテクノロジー事業は、オペレーションサービスの案件増加に伴い増員

人員構成 (単位：名)



※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

3. 事業別の取り組み進捗状況

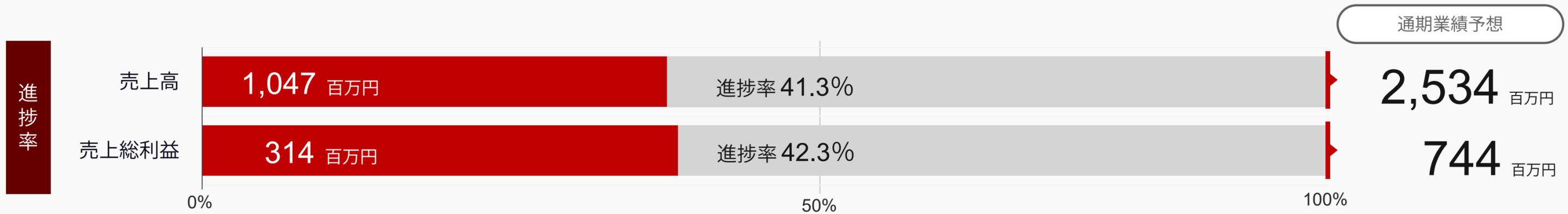
3. 2025年11月期の取り組み進捗状況

セキュリティソリューション事業

- ✓ 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



FY2025 の取り組み	進捗状況	今後の見通し
<h3>1. 人材強化</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ コンサルタント人員の増員 ✓ ニーズの多い技術者の増員 	<p>積極的に採用を行うも、退職者もあり人数は横ばい</p> <p>既存社員の育成に力を入れ、評価制度の改定やスキルアップのための施策を実施</p>	<p>人員数よりもサービスの品質維持を優先するため人員計画は未達の見通しとなるが、育成によるアップセルを目指す</p> <p>既存社員の成長機会の拡大をさらに進め、強固な組織づくりを目指す</p>
<h3>2. サービス強化</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>1Qにリリースした生成AI関連サービスが順調、さらなる新サービスの準備に注力</p> <p>好調な既存ソリューションの営業に注力し、新規顧客の獲得に成功</p>	<p>3Qは既に2つの新サービスをリリース済時代のニーズに応えるサービス案は複数あり、サービス化を着実に進める</p> <p>上半期に強化した営業体制が本格稼働</p>
<h3>3. リカーリングモデル強化</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ストック収益の拡大 ✓ 年間契約の継続取引を獲得 	<p>既存顧客のライセンスのアップセルを獲得</p>	<p>引き合いの多いペネトレーションテストサービス、生成AI関連サービスを拡販しストック収益の拡大を目指す</p>



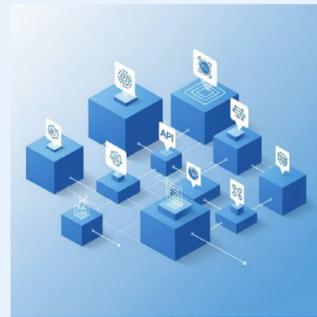
生成AIサービス活用に潜むリスクを専門家が評価

生成AIセキュリティ脅威評価支援サービス「AI活用サービスリスク検診」

「AI活用サービスリスク検診」では、生成AI等のAIを活用しているサービスにおける脅威点やセキュリティリスクの診断を行い、脅威評価を行います。
 サービス開発企業では、提供サービスの脅威や改善点を考えるための情報に、サービス利用企業では、利用しているサービスの脆弱性や脅威点を把握する際の情報としてご活用ください。



国際的な脅威動向を参照し、AIとセキュリティの専門家による評価を実施

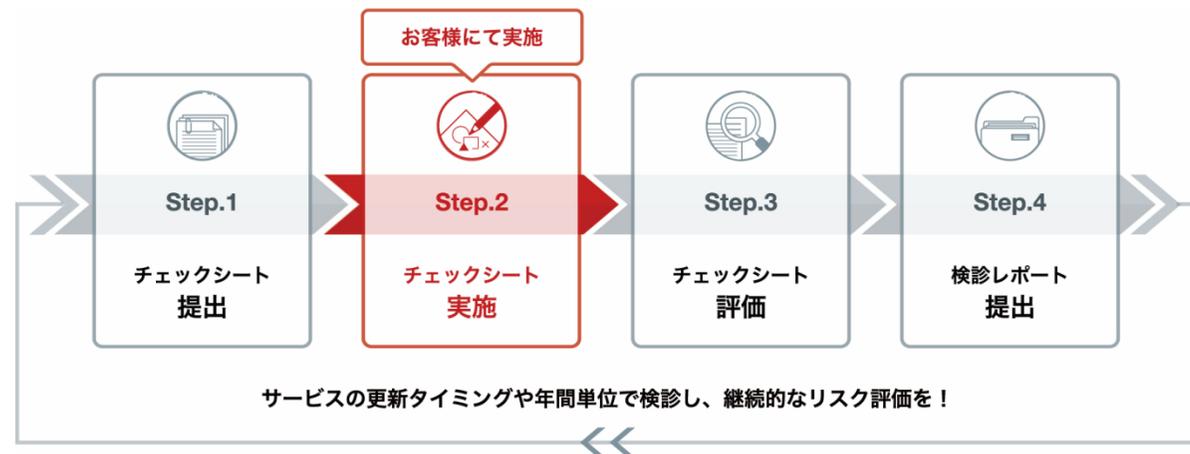


モデル・API・プロンプト・出力等の、生成AIを活用したサービスにみられる脅威を複数の視点から評価



評価結果を検診レポートとして提供

「AI活用サービスリスク検診」ご支援の流れ



検診レポートサンプル

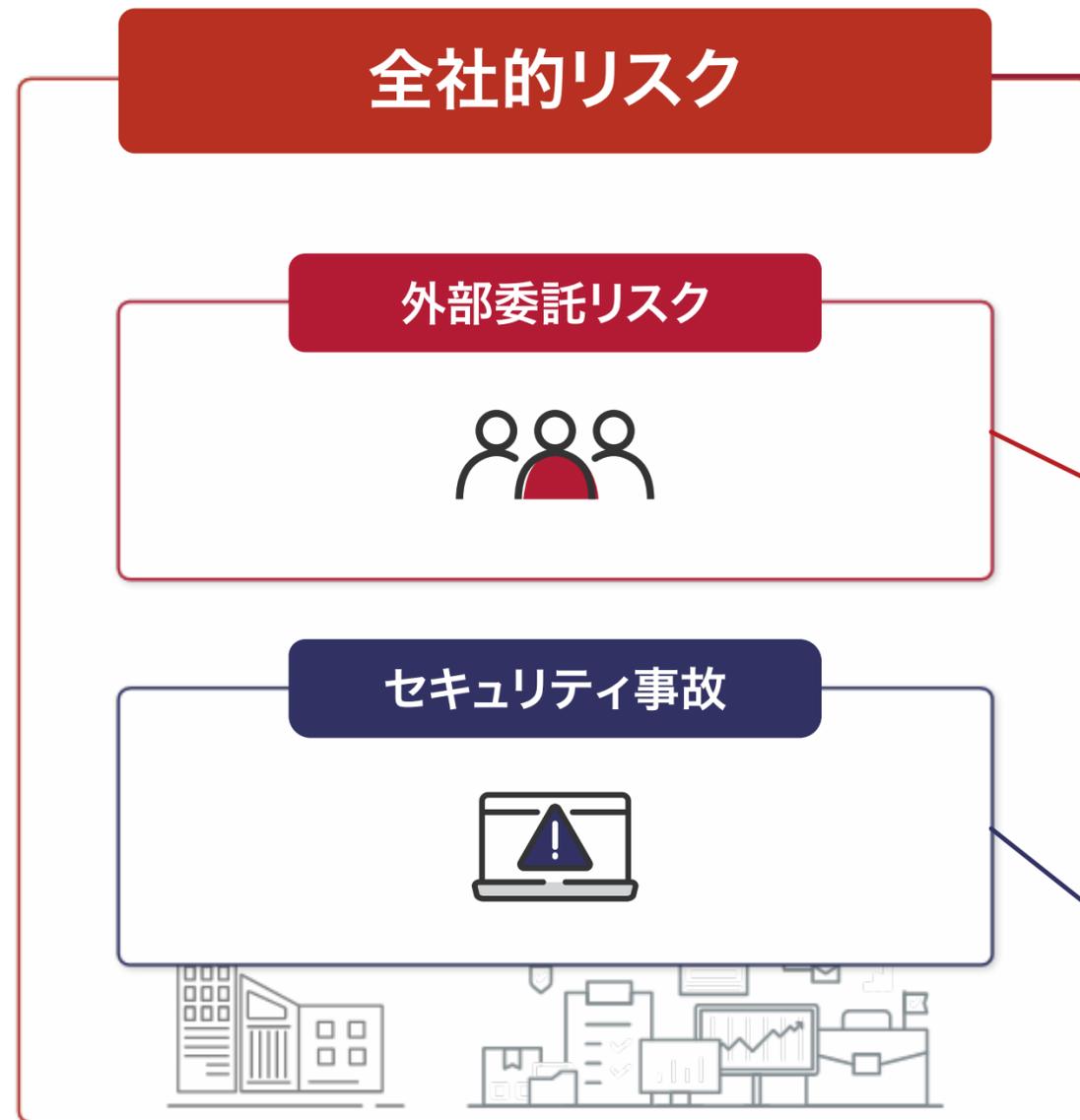
サービス名	0
実施会社名	0
実施日	〇月〇日
担当実施者	〇

項目	脅威リスク	評価結果
AIサービスリスクスコア結果		
脅威リスク	63%	脅威リスク大
脆弱性リスク	71%	脅威リスク中
脆弱性リスク	80%	脅威リスク中
脆弱性リスク	89%	脅威リスク中
脆弱性リスク	97%	脅威リスク中
脆弱性リスク	90%	脅威リスク小
脆弱性リスク	100%	脅威リスク小
脆弱性リスク	100%	脅威リスク小
脆弱性リスク	100%	脅威リスク小
脆弱性リスク	60%	脅威リスク大
脆弱性リスク	71%	脅威リスク大
脆弱性リスク	100%	脅威リスク小

3. 2025年11月期の取り組み進捗状況

GRCプラットフォーム事業

- ✓ 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 ※



全社的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

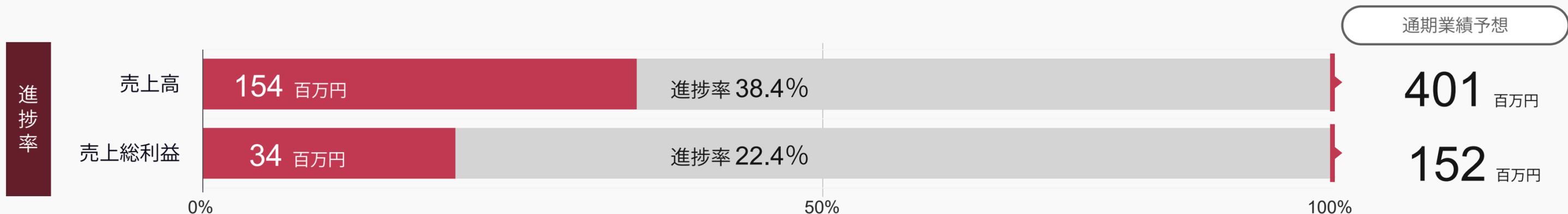
CSIRT / SOC運用に最適化クラウドサービス

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

FY2025 の取り組み	進捗状況	今後の見通し
<h3>1. サービス・機能強化</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 他社サービスとの連携機能追加 ✓ 新機能のリリース 	<p>パートナーシップによる新サービスの提供を開始</p> <p>自社製品では2Qまでに3つの新機能をリリース済</p>	<p>新たな連携機能を2件下期リリース予定</p> <p>予定している2つの機能追加を計画通りに進め、既存顧客へのアップセルへつなげる</p>
<h3>2. 販売力強化</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ パートナープログラムの改定 ✓ 新規パートナーの獲得 	<p>新規アライアンス契約を獲得済</p>	<p>引き続き代理店契約を計画中、下期にも複数契約の見込み</p>
<h3>3. 重点ターゲット</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>地銀、生保を中心に営業活動を行い契約を獲得済し下期売上にも貢献</p> <p>セミナーによる集客が好調</p>	<p>引き続き金融業界に注力し、引き合いのある企業は今期中の成約を目指す</p> <p>他社との共催も含めセミナーを月1回以上のペースで開催し、営業機会を拡大</p>



✓ ビジネスウェア業界で需要の顕在化、顧客ニーズを捉え順調に業界内を深耕

全社的リスクマネジメントツール「Enterprise Risk MT」を青山商事株式会社が導入

導入の背景

近年、企業が直面するリスクは多様かつ複雑化しており、社会情勢の変化や自然災害、サイバー攻撃、経済の不確実性などが、企業の持続的成長を脅かしています。こうしたリスクを把握・分析し、適切に対策を講じるには多大な時間と専門知識が必要で、継続的な管理は大きな負担となっています。

こうしたリスクを包括的に管理し、迅速かつ効果的に対応するため、ビジネスウェア市場のリーディングカンパニーとして幅広く事業を展開する青山商事に向けて、持続的な成長を支えるガバナンスの高度化の一環として「ERMT」の提供を開始いたしました。

青山商事株式会社



ERMTを通じてデータを利活用することで、リスクマネジメント実効性を高められると考えています。今までは、情報の収集やまとめる作業に多くの時間を費やし、分析に時間をあてられずグループ横断のリスクマネジメントを実行する中で大きな課題を抱えておりました。アナログ的な管理では前述以外にもリアルタイムでの状況の可視化が難しい、リスクマップやクロス集計など多角的な分析が煩雑など、限界を感じておりました。

この度、ERMTを導入したことでリスクの可視化と分析が容易になり、より迅速な意思決定やリスク対応の実施が可能になることを期待しています。今後も経営におけるリスク管理の重要性を認識し、サステナブルな企業運営を目指してまいります。

3. 2025年11月期の取り組み進捗状況

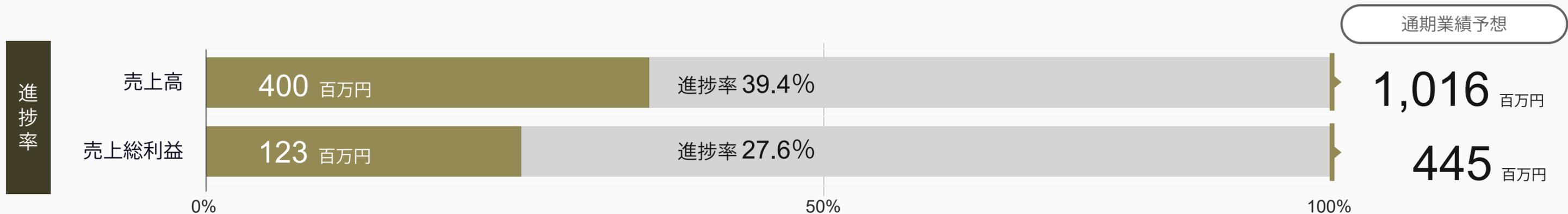
フィナンシャルテクノロジー事業

- ✓ 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

FY2025 の取り組み	進捗状況	今後の見通し
<h3>1. 株式のトータルソリューションシステムの開発</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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掘を進める 	<p>見込んでいた案件の、受注時期が想定よりも後ろ倒しになり、下期受注となる。</p> <p>システム開発がスケジュール通りに進行中</p>	<p>引き続き開発を行いつつ、トータルソリューションの他、モジュール単位の販売も視野に入れ、既存顧客の販売を拡大し通期達成を見込む</p>
<h3>2. アジア展開</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>国外での営業活動に注力するなか、認知ゼロから数年かけて行ってきた営業活動に結実の兆し</p>	<p>PoCを開始し、今期中に新案件の獲得を見込む</p> <p>上記のほか、商談が進んでいる海外の現地金融機関の今期中の獲得を目指す</p>
<h3>3. リカーリングモデル強化</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>パートナー企業との連携により、海外企業へのオペレーションサービス提供が5月にスタート</p>	<p>パートナー企業と複数案件での提携を計画中、協業の拡大を見込む</p>



4. 2025年11月期 通期業績予想

2025年11月
通期方針

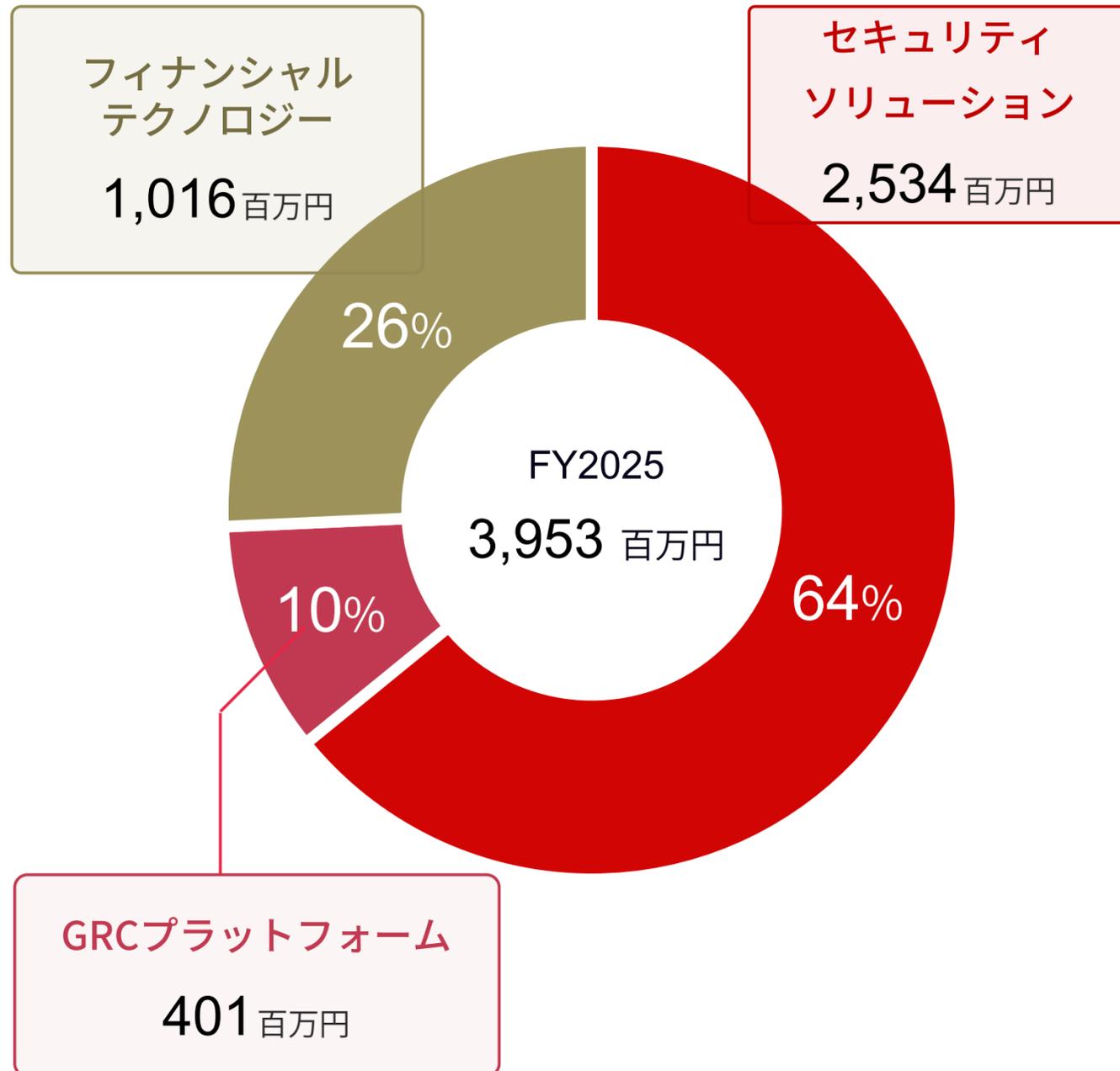
売上高・EBITDAとも過去最高を見込む

(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%

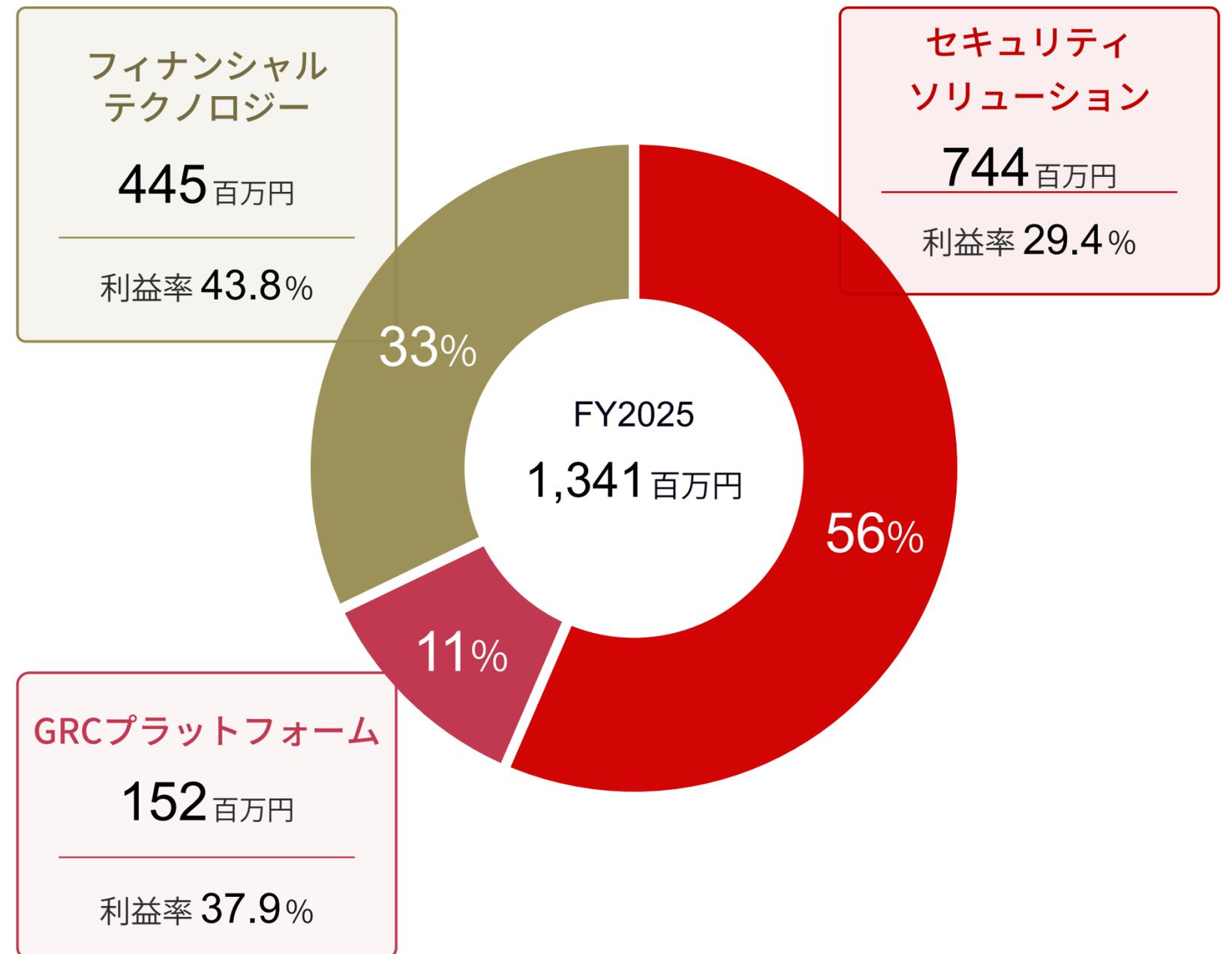
Points.

- ✓ 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

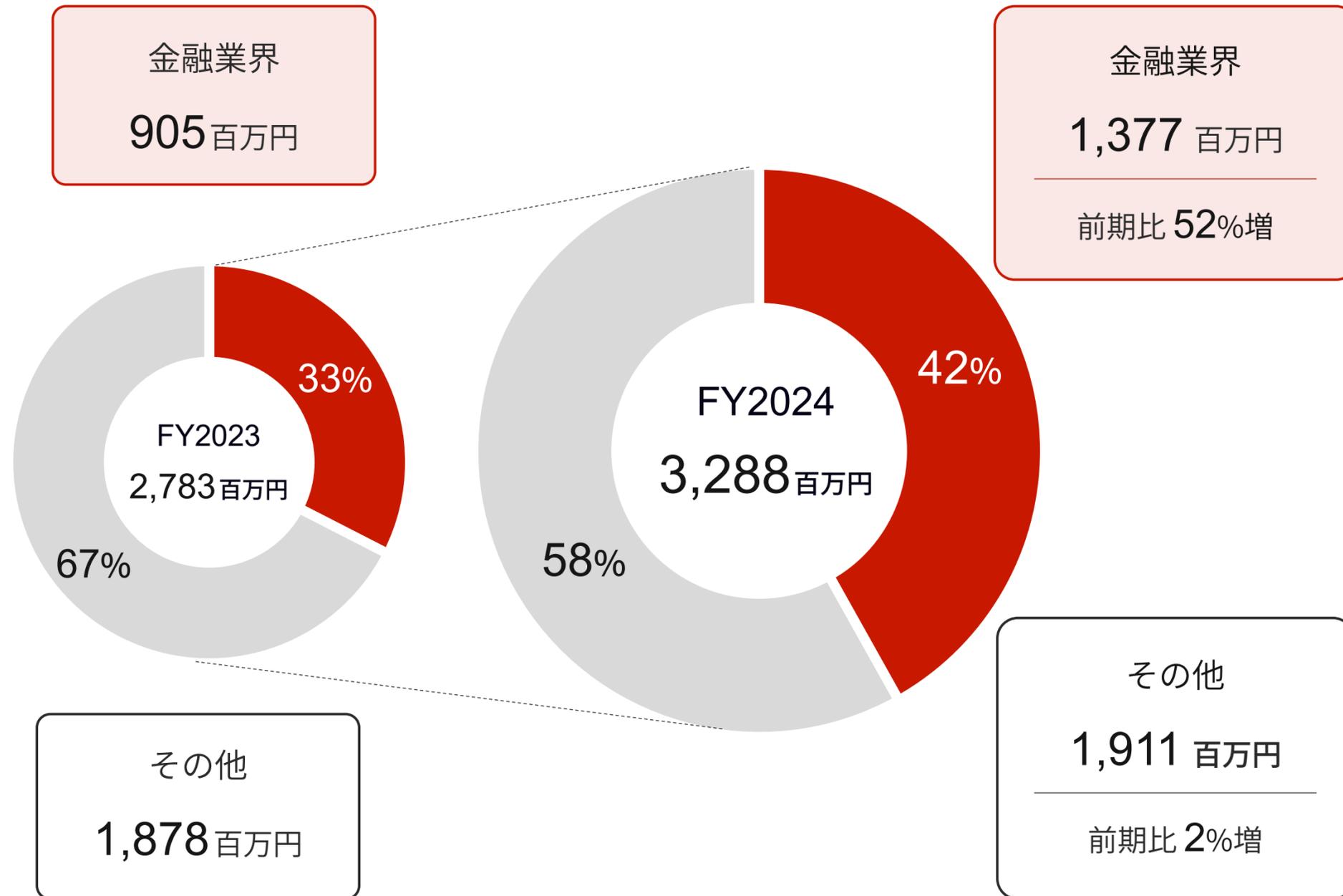
売上高構成比 (単位：百万円)



売上総利益構成比 (単位：百万円)

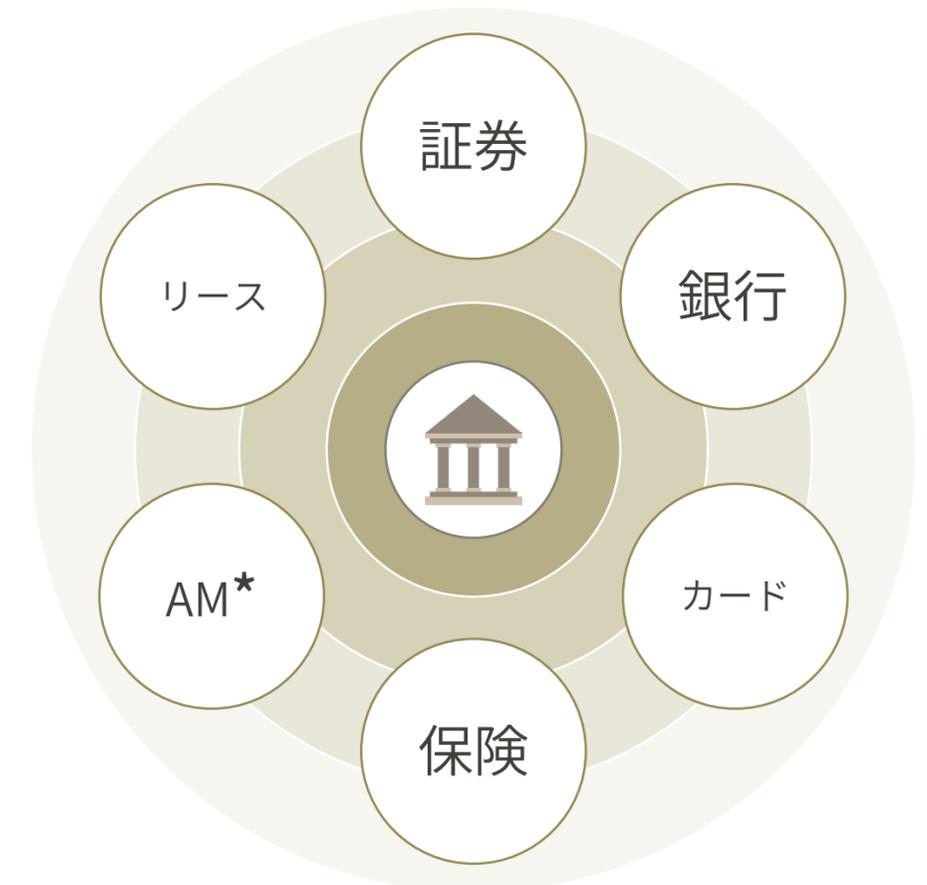


- ✓ 監督官庁や海外法律の規制などが厳しい**金融業界**で需要が高く、**売上高の約4割**まで増加
- ✓ リスク管理やIT投資の予算が大きい**金融業界**を**メインターゲット**として業界深耕に注力



金融業界内の深耕

証券会社との取引ノウハウを軸に
他業態へ横断的に展開

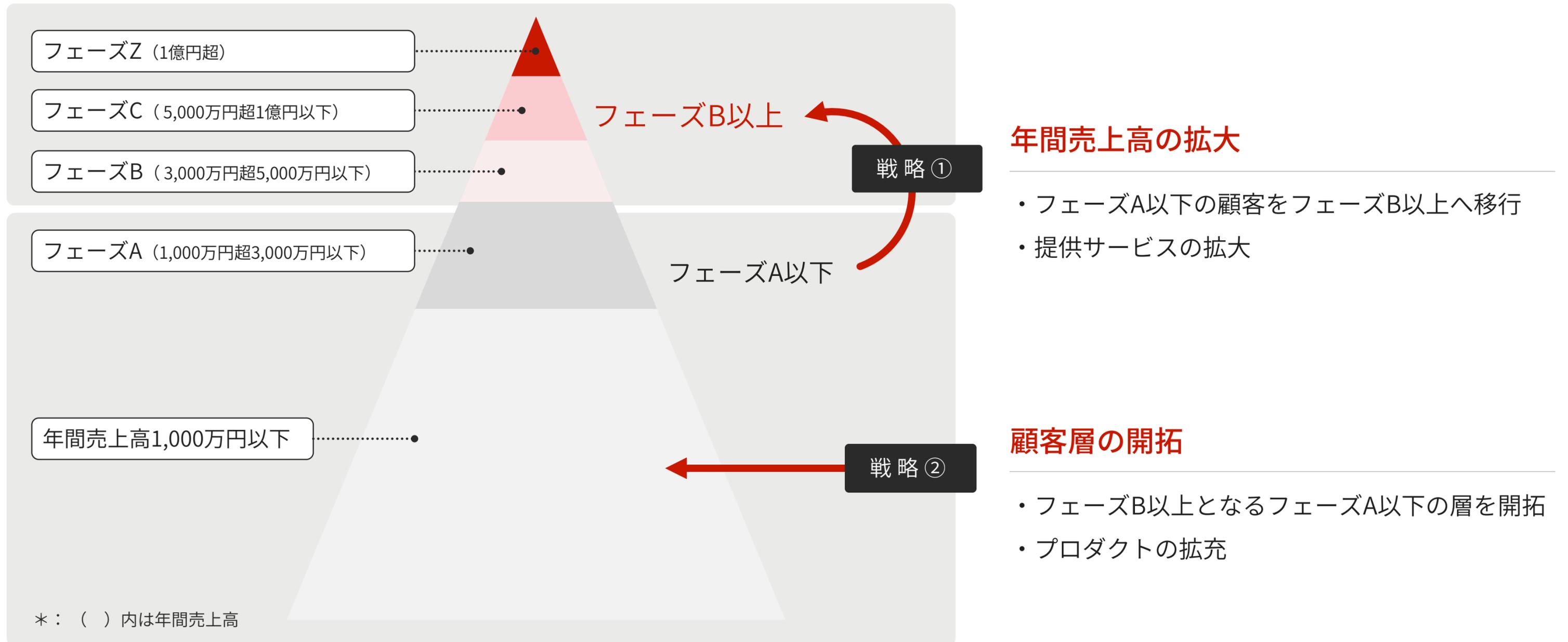


* : Asset Management (アセットマネジメント) の略

5. Appendix

サービス内容	対応サービス又は製品	
<p>コンサルティング</p>	<p>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 RPAサービス</p>	<p>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） 生成AIセキュリティリスクマネジメント支援 AI活用サービスリスク検診</p>
<p>ソリューション</p>	<p>OneTrust、Netskope、HENNGE One、RidgeBot、HP Sure Click Enterprise powered by Bromium Privilege Management for Windows、SecureCube Access Check、Imperva App Protect</p>	
<p>モニタリング</p>	<p>セキュリティ専門人材派遣</p>	

- ✓ 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



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

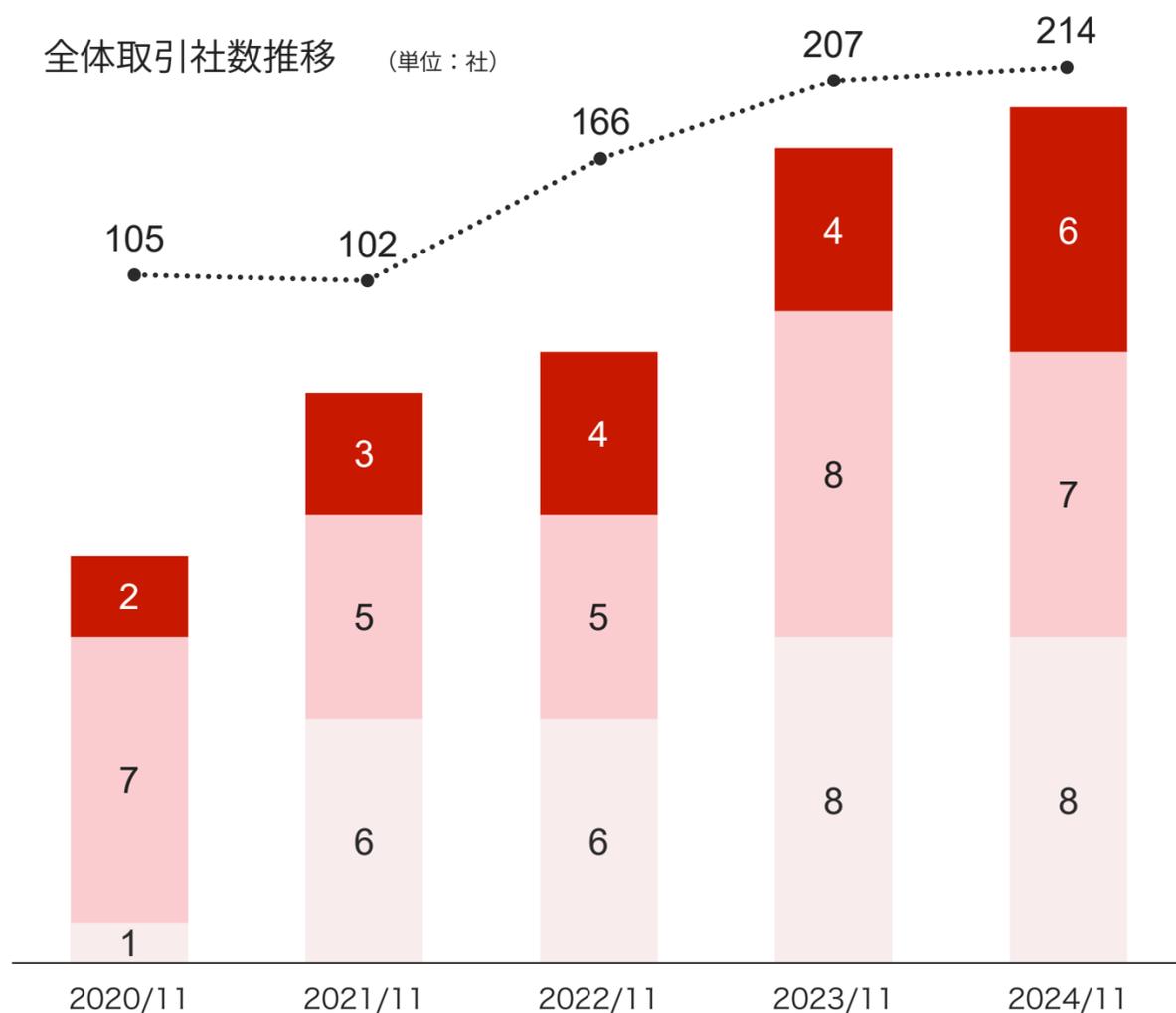
顧客層の開拓

- 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

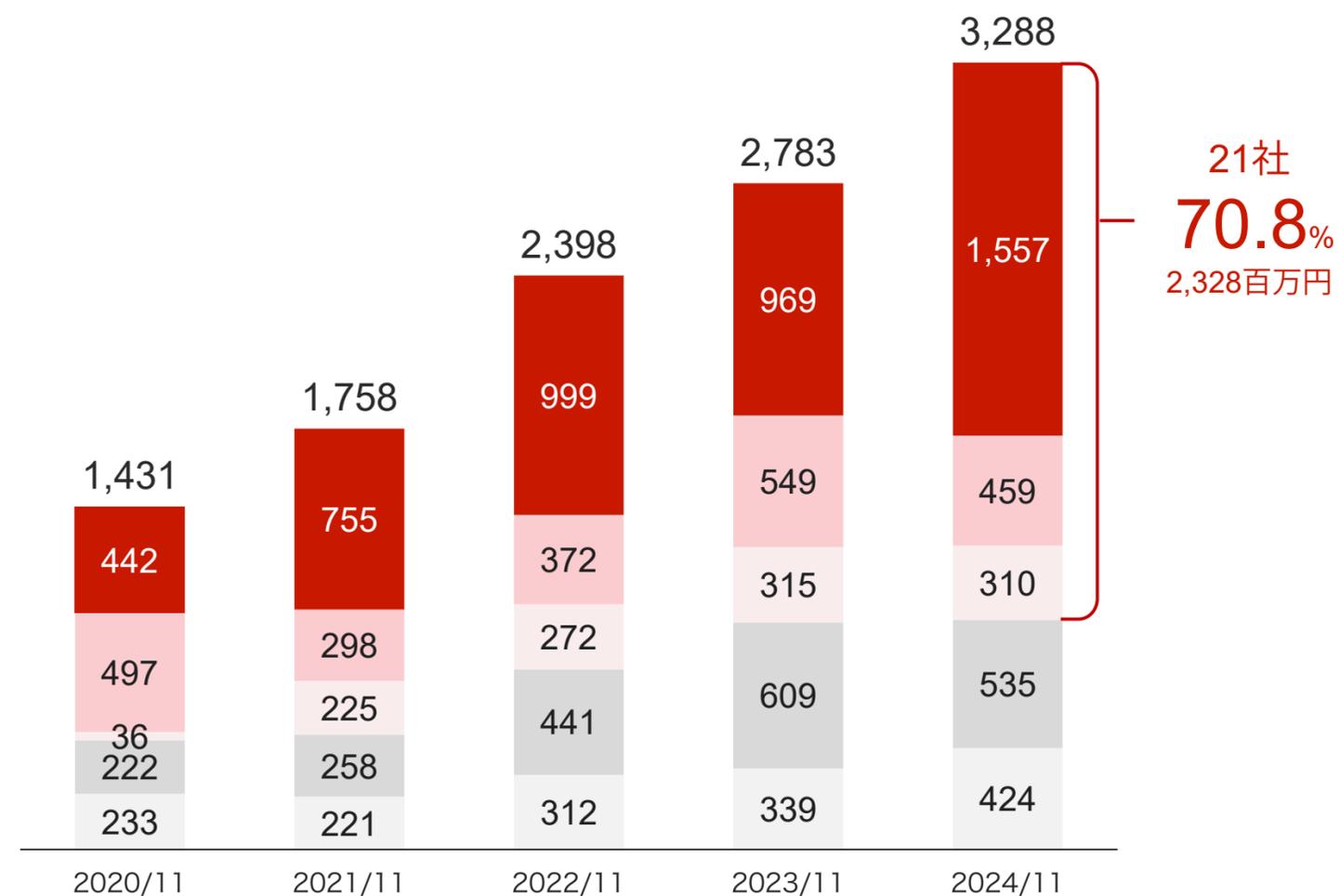
※：成長戦略のイメージであり、現状の顧客分布を反映したものではありません

- ✓ 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

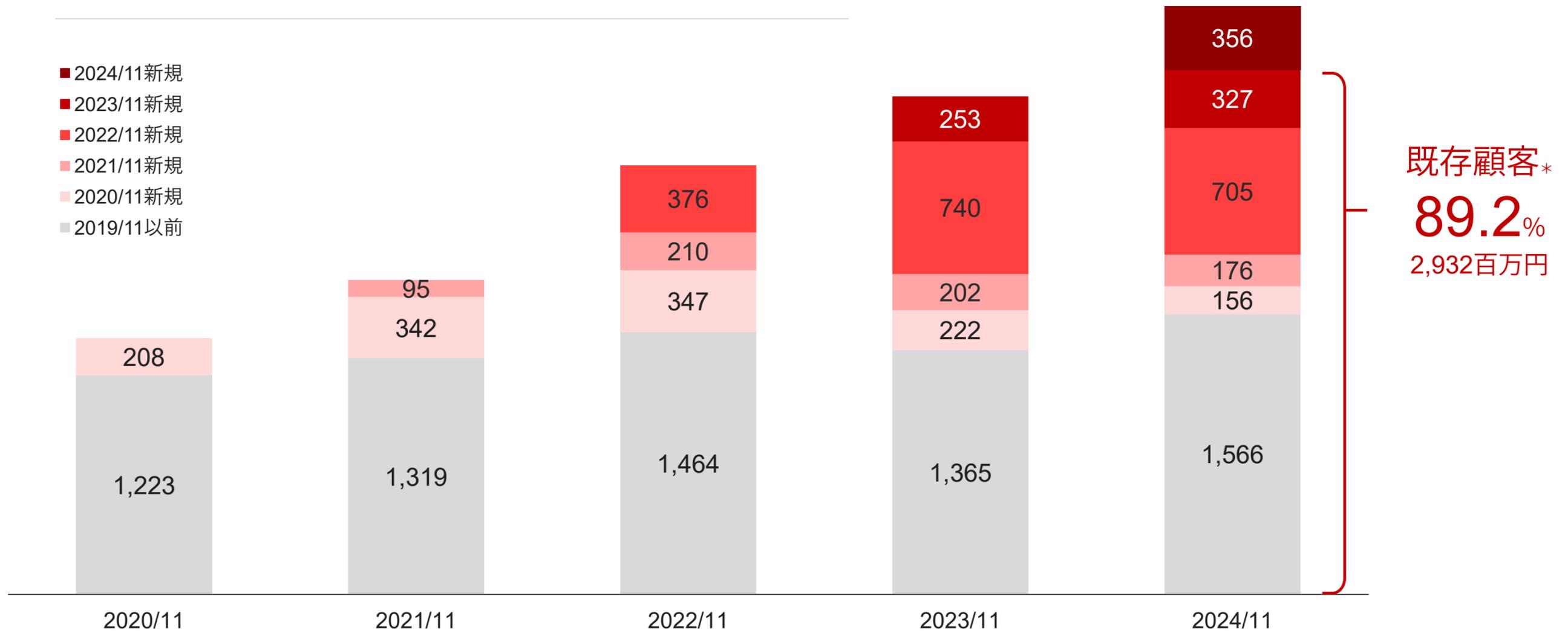
- ✓ 引続き需要の顕在化が見られる**金融業界、通信業界、グローバル企業**にフォーカス
- ✓ フェーズA以下の顧客が**前期比12社増加**、取引拡大が見込まれる潜在顧客が既に存在

			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

- ✓ 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高が着実に増加
- ✓ 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

会社名 株式会社GRCS

設立 2005年3月

決算期 11月

資本金 50百万円（2025年4月14日時点）

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 217名（2025年5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

取締役 望月淳

社外取締役 久保恵一

社外取締役 山野修

監査役 佐藤尚人

監査役 島田容男

監査役 伊賀志乃



www.grcs.co.jp