

GRCS

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社GRCS 証券コード：9250

2021年11月18日

1. Introduction
2. 事業の概要
3. 特徴・強み
4. 成長戦略
5. Appendix

Introduction

時代とともにリスクは多種多様に
多くが事件や事故などで顕在化し、それに対して規制を強化

決済サービスの 不正アクセス問題

大手小売企業の決済サービスで
認証フローの不足から不正アクセスが発生

不正販売問題

保険会社の不正販売問題で
特別調査委員会が約3千万件の
全契約について調査

テレワークの普及

新型コロナでテレワークが普及
通信量の急増とセキュリティ対策が課題に

ESG投資の拡大

ESG要素を考慮した投資の拡大
ESGに係る情報開示の重要性に注目

2017

2018

2019

2020

2021

GDPR施行^{*1}

個人情報保護の厳格化
情報の取扱いが大きく変化

感染症対策リスク

新型コロナが発生
グローバルレベルでのリスク管理が急務

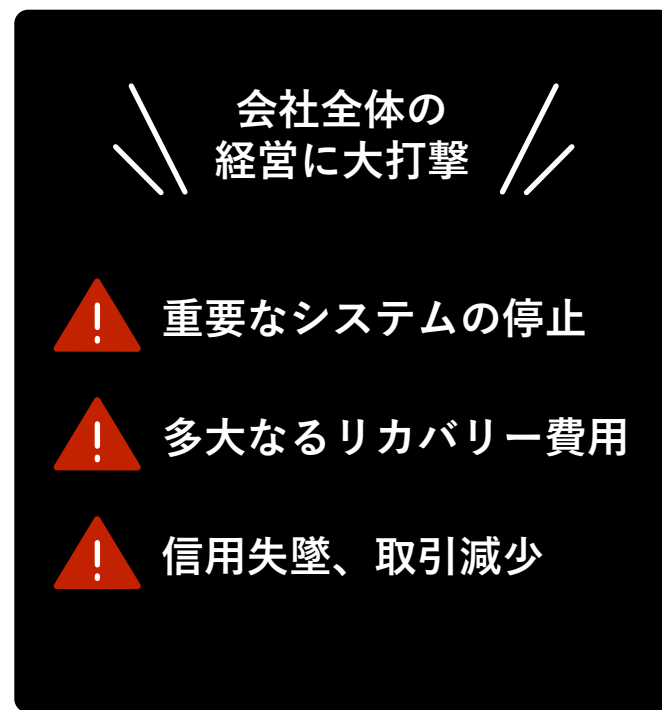
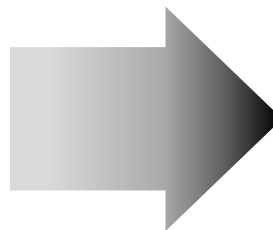
コーポレート・ガバナンス コードの改訂

新市場のプライム市場の企業を中心に
更なるガバナンスの向上が必須

*1：「欧州経済領域内の各人が自身で自身の個人データをコントロールする権利を保障する」という基本的人権の保護を目的とする法律

企業を取り巻くリスク

様々な社会情勢の変化により、企業を取り巻くリスクが多様化



現状

各企業がその必要性を認識しているが、コストや人材不足などにより、未対応である国内企業が数多く存在

テクノロジーデシンプルニ

複雑な外部環境リスクから
ガバナンスのDX化を通じて企業を守る会社です

社名の由来

G

Governance

R

Risk

C

Compliance

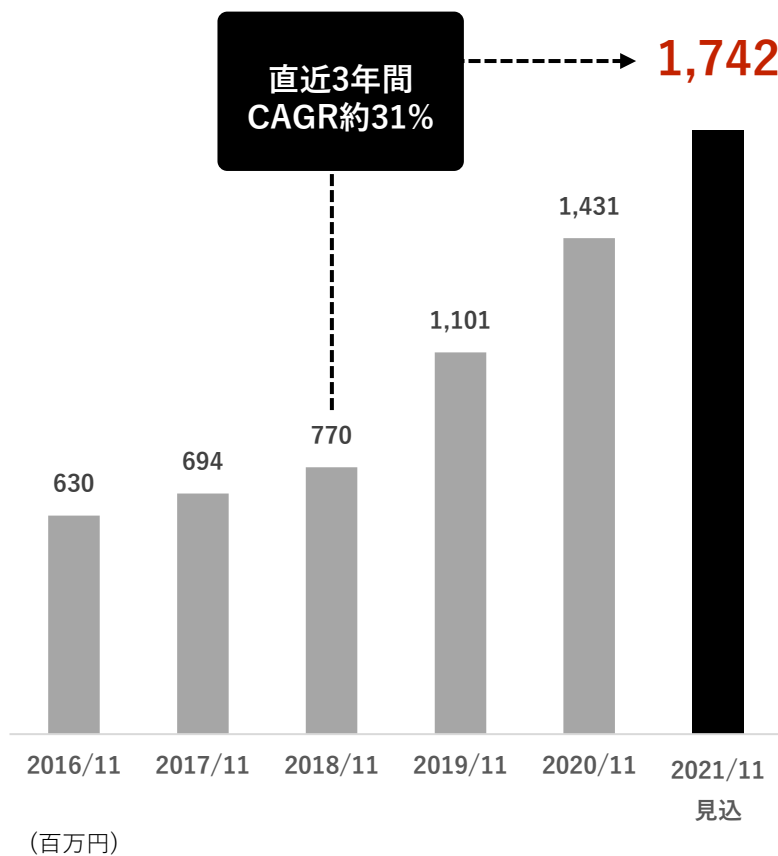
S

Security

人材採用やマーケティング関連に対する投資期間を経て
売上高、利益ともに拡大フェーズへ

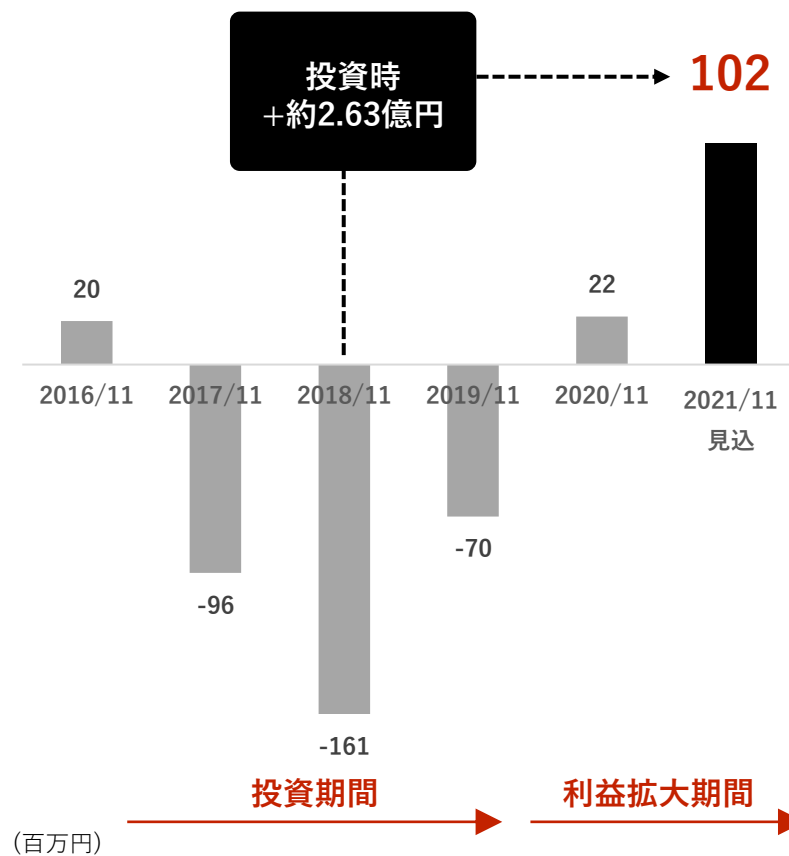
売上高推移

コロナ禍でも順調に売上高を伸長



経常利益推移

利益拡大フェーズへ移行



当社の顧客は全業種・全顧客が対象

主なクライアント



国内大手証券会社
国内大手銀行
国内大手生命保険会社



国内大手携帯電話会社
国内大手通信会社



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



外資系大手会計コンサル会社



日系大手IT会社



外資系大手IT会社

事業の概要

様々な外部環境リスクのうち、当社が主に展開しているのはセキュリティ領域

今後、全社的リスク^{*1}、外部委託先、プライバシー保護などの領域（GRC^{*2}領域）を深耕

GRC^{*2}領域

全社的リスク^{*1}の一元管理ツールの設計・導入支援・提供

外部委託先の一元管理ツールの設計・導入支援・提供

プライバシー管理ツールの設計・導入支援・提供

統合GRCツール^{*3}の設計・導入支援

セキュリティ領域

ITセキュリティの設計

規程・ポリシーの構築

監査・診断等のコンサル

規格認証取得の支援

セキュリティプロダクトの設計・導入支援

*1: 企業の運営上起こり得るあらゆるリスク。総合的にリスクを評価する（全社的リスクマネジメント）ために抽出するリスク

*2: ガバナンス、リスク、コンプライアンスの略。詳細は次頁ご参照

*3: 全社的リスク管理、外部委託先管理、規制/ポリシー管理、内部監査などの数多くの機能を1プロダクト内に備えたツール

当社が今後深耕する領域は「GRC」と呼ばれ、欧米ではすでに認知されている領域
リスク管理、規制/ポリシー管理、内部監査、インシデント管理などの業務に対して
専用ツールを導入することで情報管理の効率化を図り全社横断的な把握・管理を実現
同領域を当社は今後の深耕領域として位置付け

GRC専用ツールの 各種アプリケーション

リスク管理

外部委託先
管理

内部監査

規制/ポリシー
管理

インシデント
管理

.....

基本的な機能

- ✓ 情報の集約・蓄積のためのデータベース
- ✓ 入力されたデータ管理、進捗把握のためのダッシュボード
- ✓ 報告書を目的としたデータ出力（レポート）
- ✓ 報告書等の確認（承認）のためのワークフロー など

企業のGRCやセキュリティの課題をテクノロジーを活用してリスクを見える化（=DX化）

現在ではセキュリティソリューションをメインとしてGRCソリューション/プロダクトも展開

GRC&セキュリティの専門集団

専門人材によるソリューション提供

ソリューション部門

GRCソリューション

自社開発プロダクトも含めたGRC関連ツールの設計や構築等の導入支援

セキュリティソリューション

セキュリティに関わる規程作成、分析、管理、監査、運用などの各種コンサルティングを提供
また、セキュリティプロダクトの設計や構築等の導入支援



テクノロジー

GRC&セキュリティに特化したプロダクト

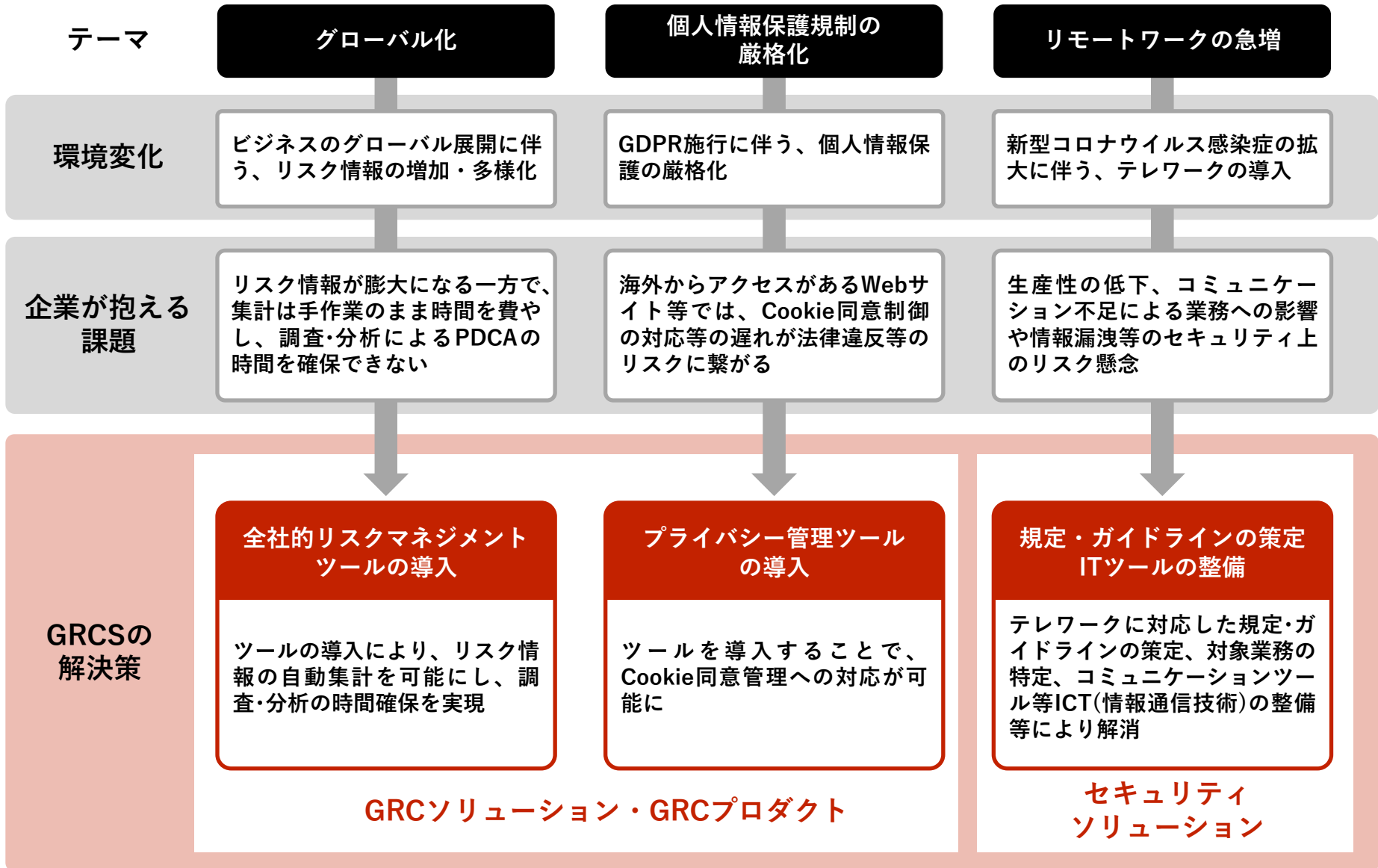
プロダクト部門

GRCプロダクト

当社もしくは他社保有のニッチなGRC関連ツールの提供

- 全社的リスク管理
- 外部委託リスク管理
- 脆弱性情報配信
- 個人情報管理
- セキュリティ事故防止

* : GRCソリューションはGRCプロダクトを提供する前に必要なコンサルティングも含めた導入支援の位置付け

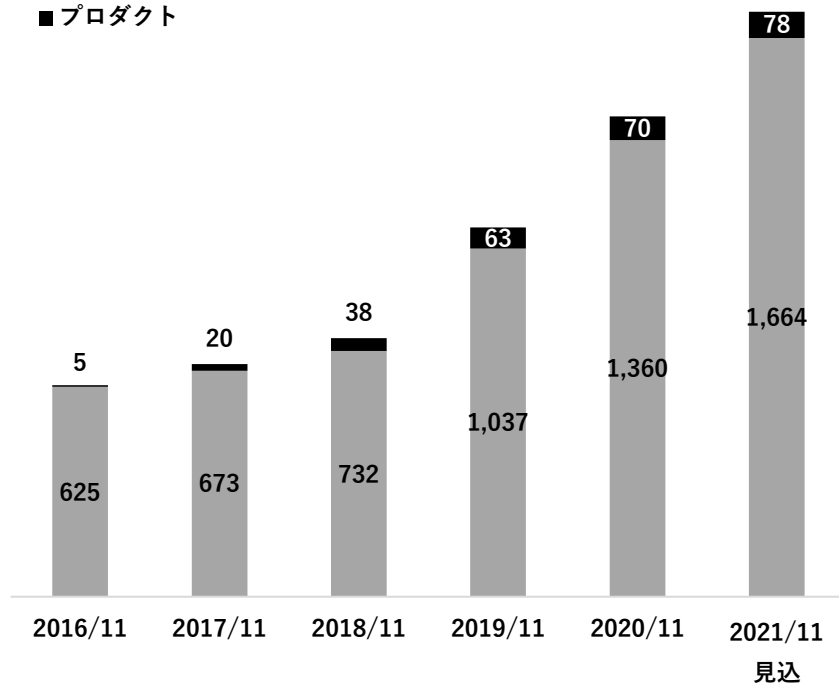


現状ではソリューション部門の割合が売上高全体の約95%

プロダクト部門は国内におけるGRC市場の立ち上がりに備えている状況

部門別売上高の推移

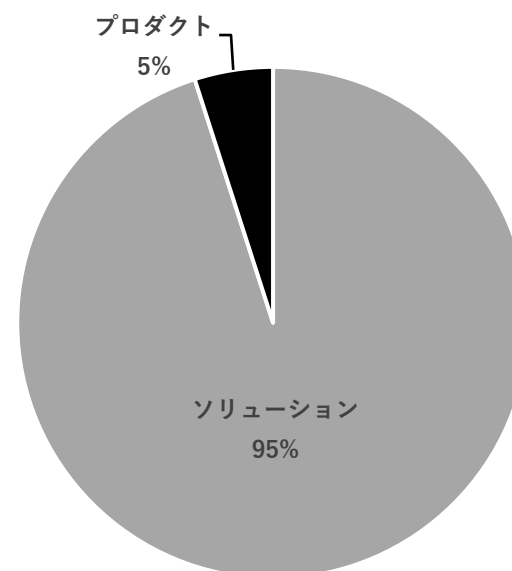
- ソリューション
- プロダクト



(百万円)

*1: 2020年11月期における売上高より算出

部門別売上高の構成比*1

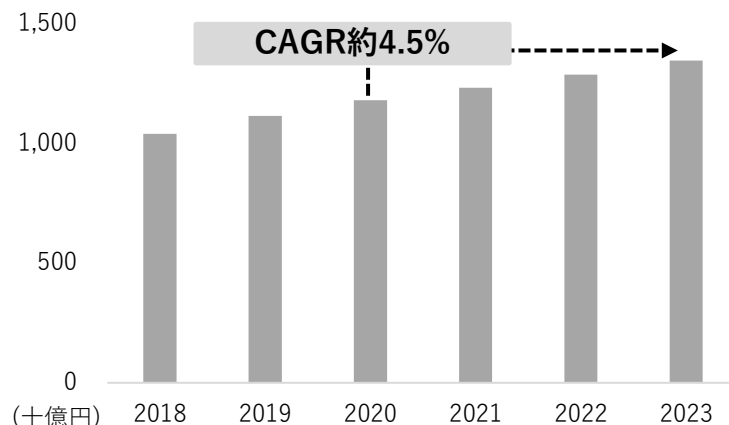


国内セキュリティ市場は安定的に成長

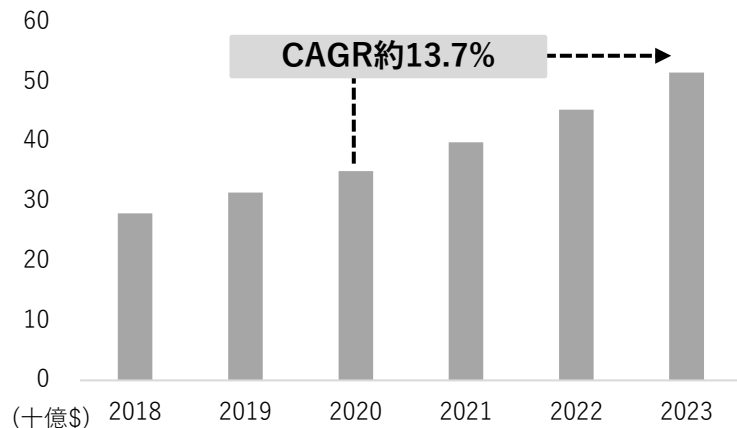
GRC市場は国内でまだ普及されておらず、
今後、拡大することが予想される

当社はセキュリティ領域で安定的に成長し、
着々とGRC領域の立ち上げを図る

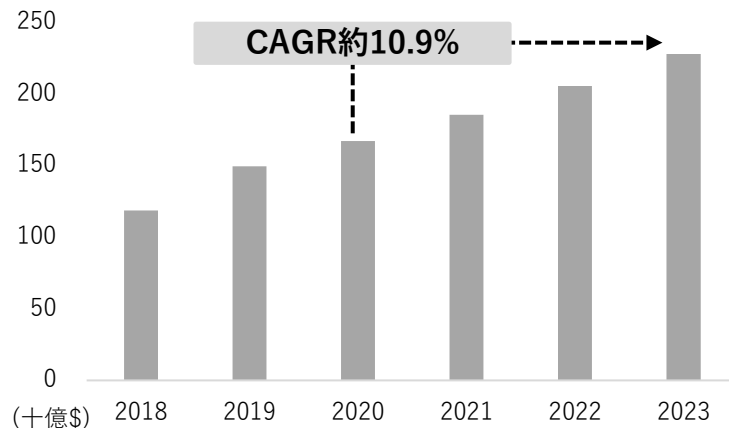
国内セキュリティ市場*1



グローバルGRC市場*2



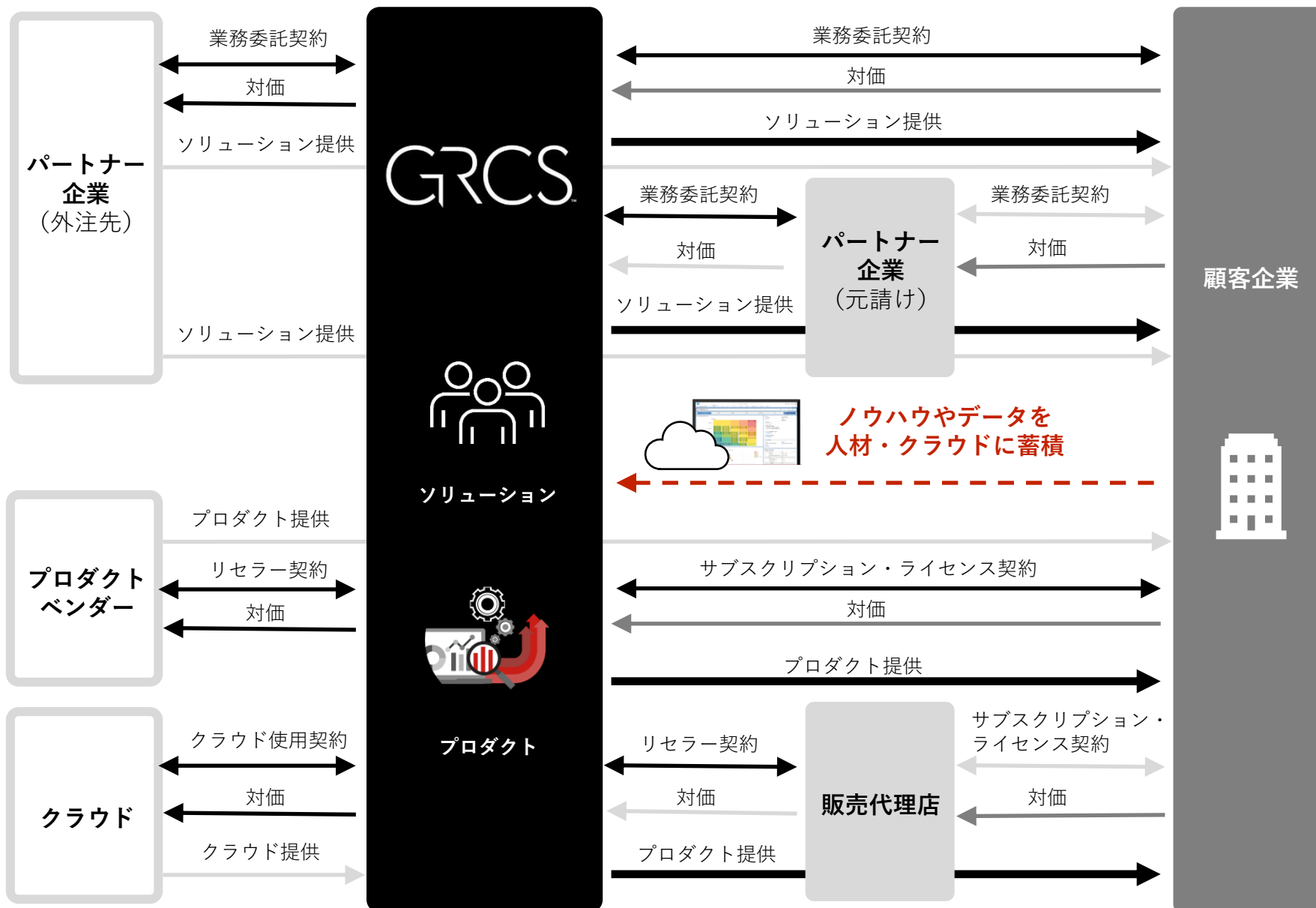
グローバルセキュリティ市場*3



*1 : IDC/ 2020年下半期国内情報セキュリティ市場予測、2020年上半期国内情報セキュリティ市場予測、2019～2023年国内市場市場予測より当社作成

*2 : Grand View Research/ Cyber Security Market Trends & Growth Report, 2021-2028、グローバルインフォメーション/ サイバーセキュリティの世界市場-COVID-19による成長と変化：2020年～2030年、Mordor Intelligence/ Cyber Security Market – Growth, Trend, and Forecast (2019 - 2024)より当社作成

*3 : Grand View Research/ Enterprise Governance, Risk & Compliance Market Report, 2021-2028、MARKETSANDMARKETS/ eGRC Markets by Component, Software, Type, Business Function, Vertical, and Region – Global Forecast to 2024より当社作成



特徴・強み

1. 国内有数の専門企業
2. ニッチなポジショニング
3. 高い成長性と安定性を実現する収益構造

過去からデータとノウハウを蓄積し、ワン・ストップでサービス提供が可能な専門人材を抱える専門企業
コンサルタントとエンジニアが身近に交流し、蓄積したノウハウ・データを活用したビジネス環境に
魅かれた人材やその場で育った人材が多数在籍



専門人材

- GRC&セキュリティの専門人材が100人規模



実績に基づく豊富なデータ量とノウハウ

- 2009年より国内有数のGRC専門企業として活動を開始
- 10年以上の実績による豊富なデータとノウハウ



ワン・ストップサービスを提供

- コンサルタントとエンジニアの双方を展開
- さらにプロダクトを用いてワン・ストップでサービスを提供

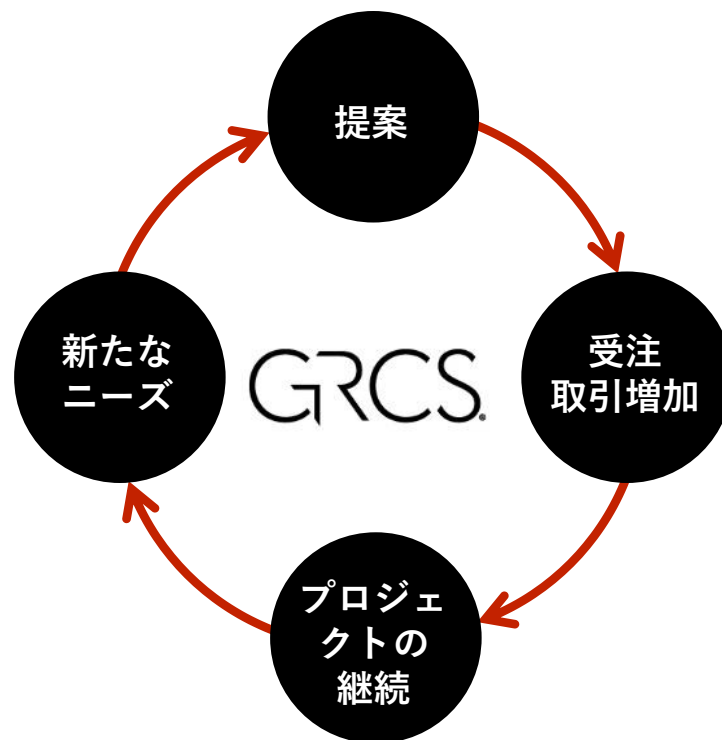
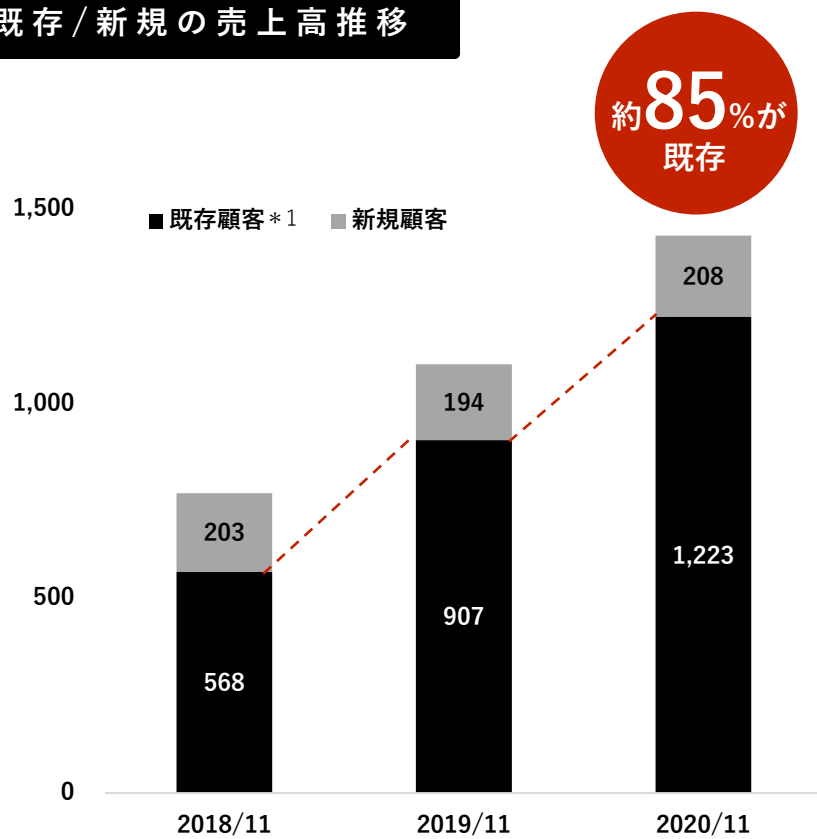
自社開発プロダクトなどに蓄積したデータに基づくサービス提供を行うことで
GRC & セキュリティ領域の各サービスにおいて類似企業である大手コンサル企業や監査法人系企業、
外資系ソリューションベンダーでは提供できない価格帯で展開



当社は顧客の運用支援の継続（契約期間3ヵ月のロール）を収益のベースとしており顧客へ寄り添う中で生まれるニーズから、プロジェクトを積み増すストックモデル

そのため、リカーリング型の収益構造に類似

既存 / 新規の売上高推移



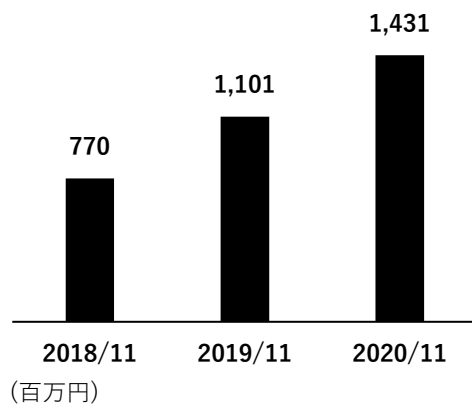
*1: 既存顧客の定義はこれまでに取引関係を有している企業。そのため、新規顧客として取引開始した企業は翌期以降は既存顧客

成長戦略

当社では売上高、売上総利益率、フェーズ売上高を重要な経営指標 (KPI) として設定

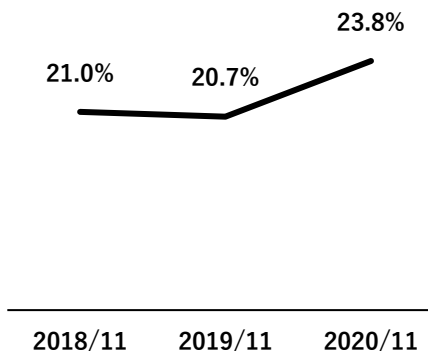
売上高

会社全体の
成長性を図る指標



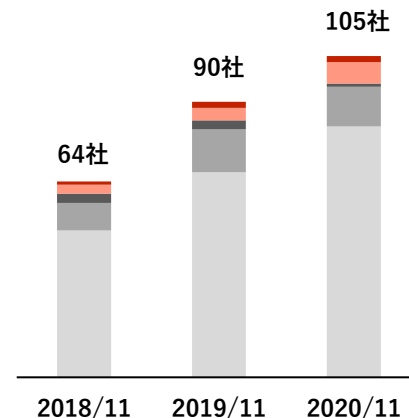
売上総利益率

売上高と原価の
バランスから
生産性を図る指標



フェーズ売上高

年間売上高別顧客数から
成長可能性を図る指標
(次頁をご参照)

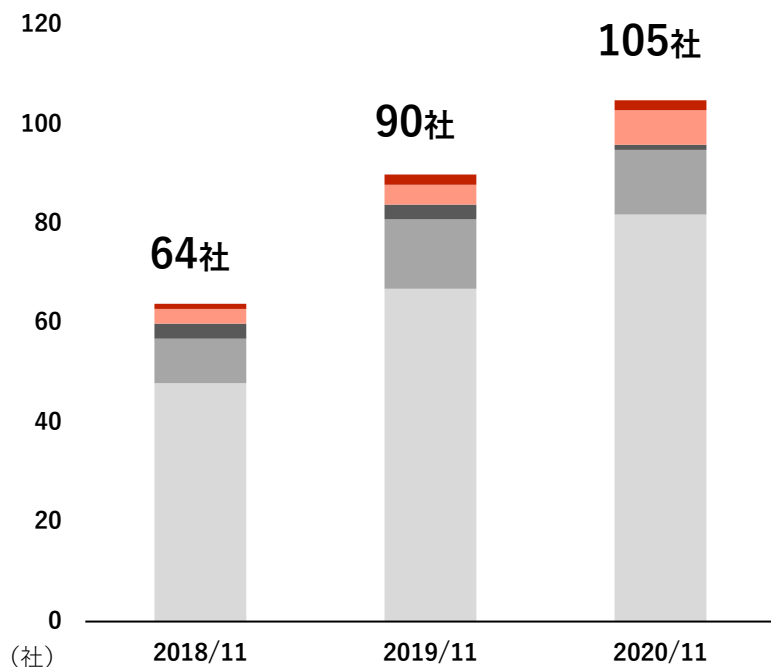


顧客の年間売上高別の社数を管理

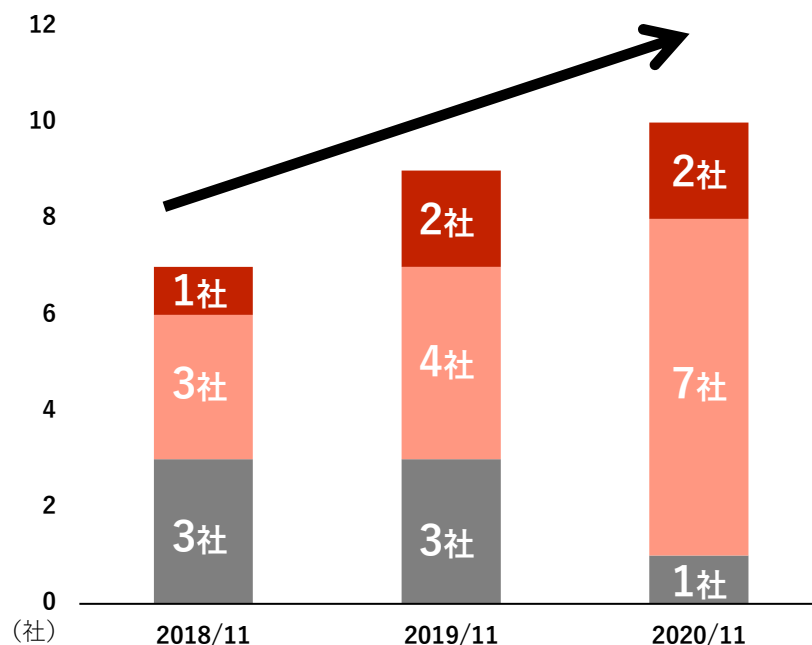
フェーズB以上の顧客数を注視

- 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

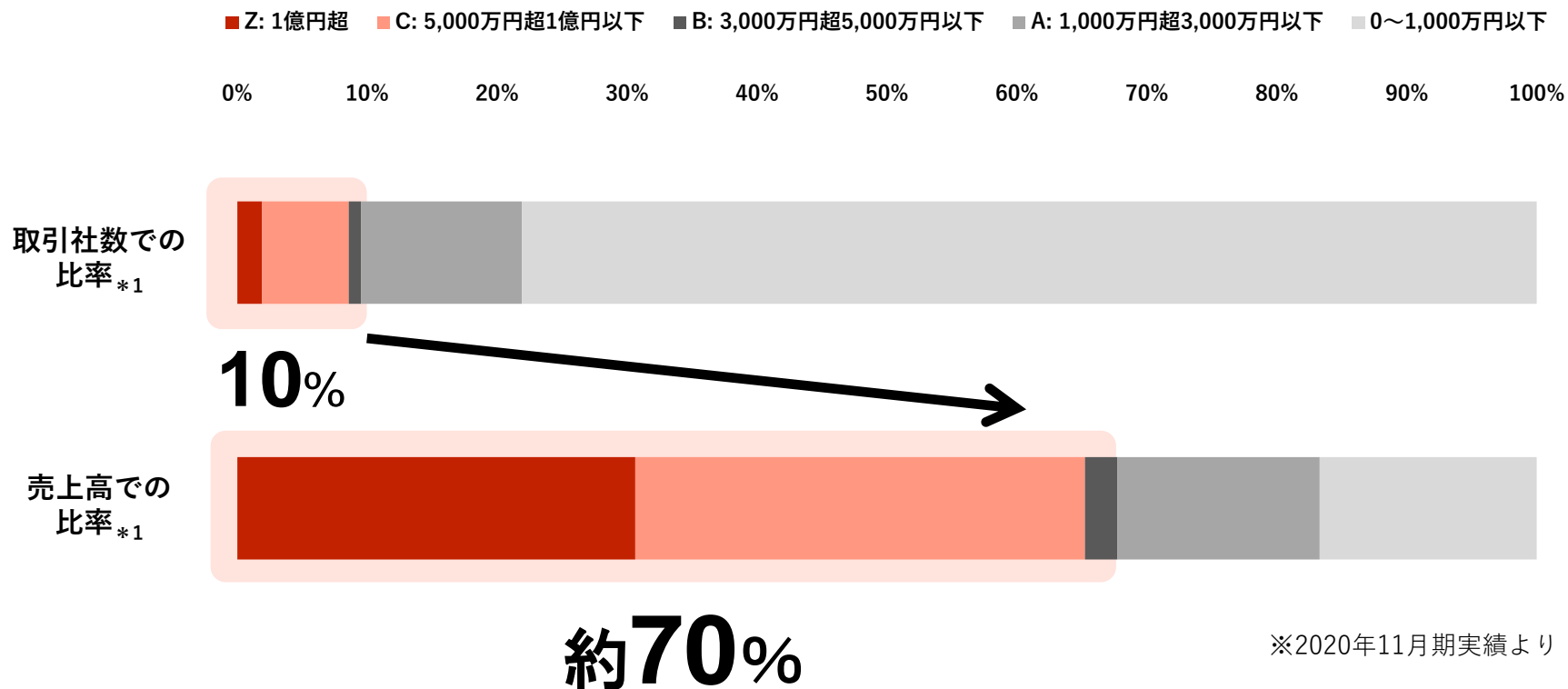
年間売上高別の取引社数推移



フェーズB以上の取引社数推移



現在、全顧客数の約10%であるフェーズB以上の顧客（10社）で全売上高の70%（約10億円）を計上

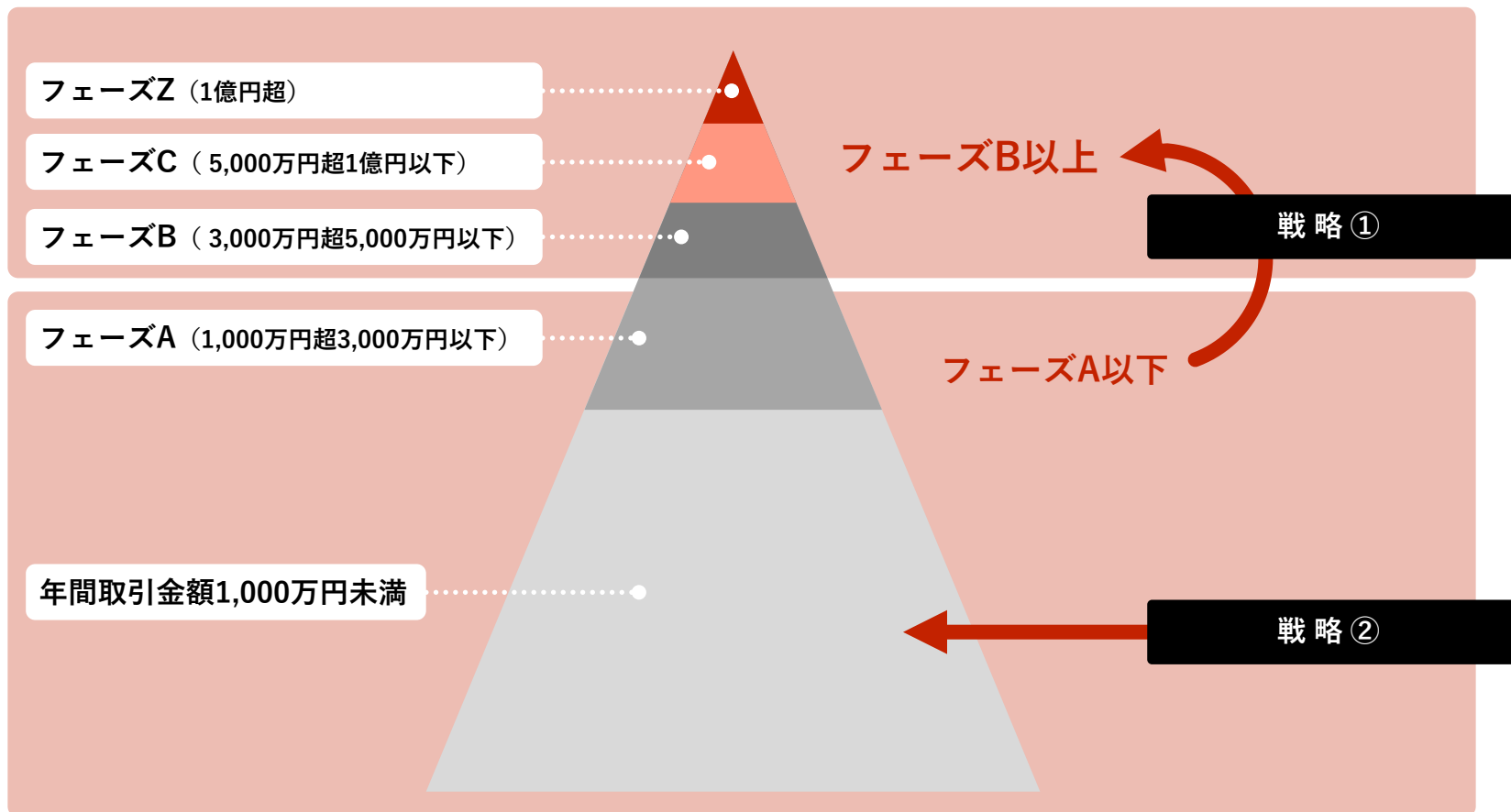


*1：2020年11月期実績をもとに当社算出

当社の成長戦略は既存顧客の取引金額拡大（戦略①）と顧客層の開拓（戦略②）

戦略①：フェーズA以下の顧客をフェーズB以上へ移行

戦略②：将来的にフェーズB以上となる、フェーズA以下の顧客層を開拓



() 内は年間取引金額

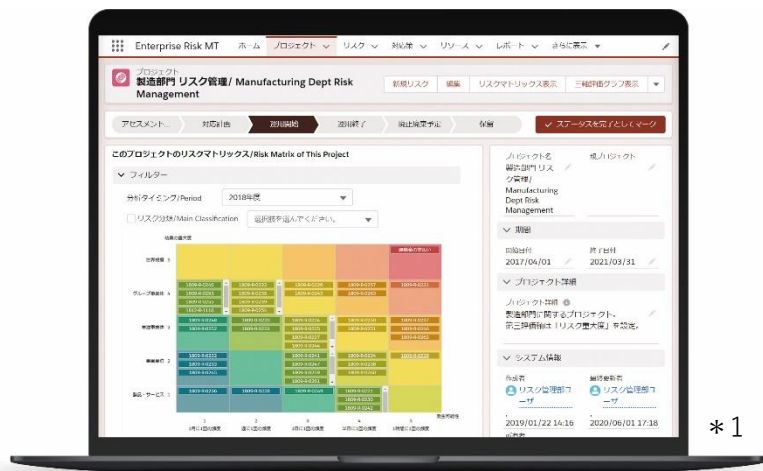
顧客の顕在化したニーズに対して、各ソリューションの連携を強化し
全領域におけるサービスをワン・ストップで提供することで、クロスセル、アップセルを行います



	ガバナンス	リスク	コンプライアンス	セキュリティ
A社 <ul style="list-style-type: none"> ソリューション提供 プロダクト提供 	解決	未	解決	解決
	未	未	ニーズ化	解決
B社 <ul style="list-style-type: none"> ソリューション提供 プロダクト提供 	未	解決	ニーズ化	未
	未	解決	未	未
C社 <ul style="list-style-type: none"> ソリューション提供 プロダクト提供 	ニーズ化	未	解決	未
	未	未	解決	未

* : 「未」は未対応事項、「ニーズ化」は未対応事項の改善ニーズの発生、「解決」は対応済みを意味する

プロダクトのデータ活用により、全社的な情報管理・共有が効率的になり、企業の課題が容易に可視化
 それに基づいたソリューション提供を、PDCAサイクルの中で継続的に実施
 当初の取引金額から、徐々にプロジェクトを積み増すフローを創出する



- ① アナリティクスにより課題を可視化
- ② 取り組み課題の明確化と解決のためのソリューション提供
- ③ 必要に応じてプロダクト導入を支援し、課題を解決して業務を効率化
- ④ 改善状態の維持のため、日々のオペレーションをモニタリング

ソリューション部門



プロダクト部門

GRCとセキュリティのデータが蓄積

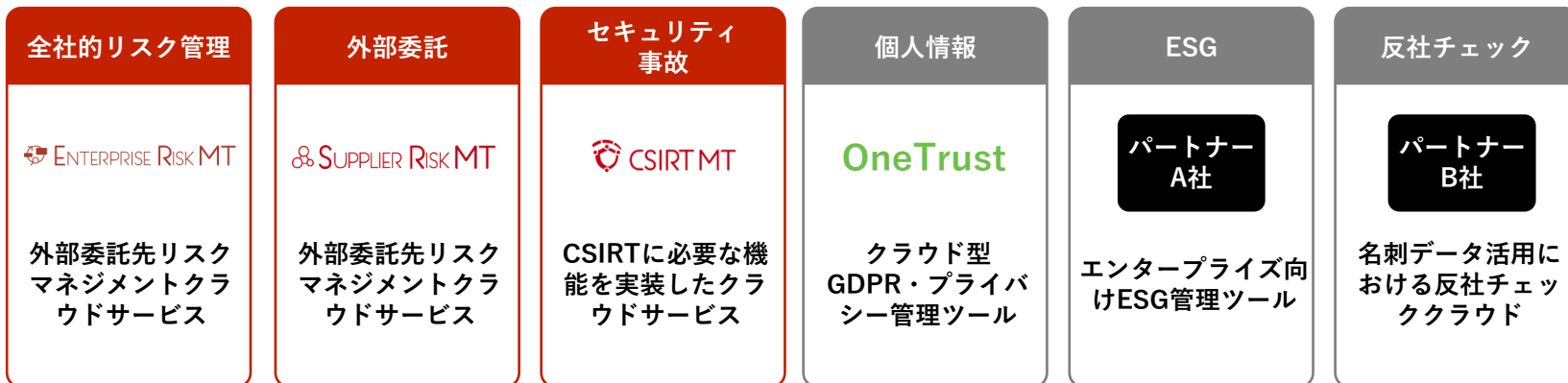
- ・プロダクトのデータより、効率的に課題を可視化
- ・日々のモニタリングデータを蓄積

*1：自社開発プロダクト「Enterprise Risk MT」画面

日々変化するリスクへ対応すべく、GRCプロダクト*₁のラインナップを拡大

自社にとどまらず他社とも連携してタイムリーに対応することで
顧客ニーズを迅速に捉えて顧客群を開拓する

GRCプロダクト*₁の拡大



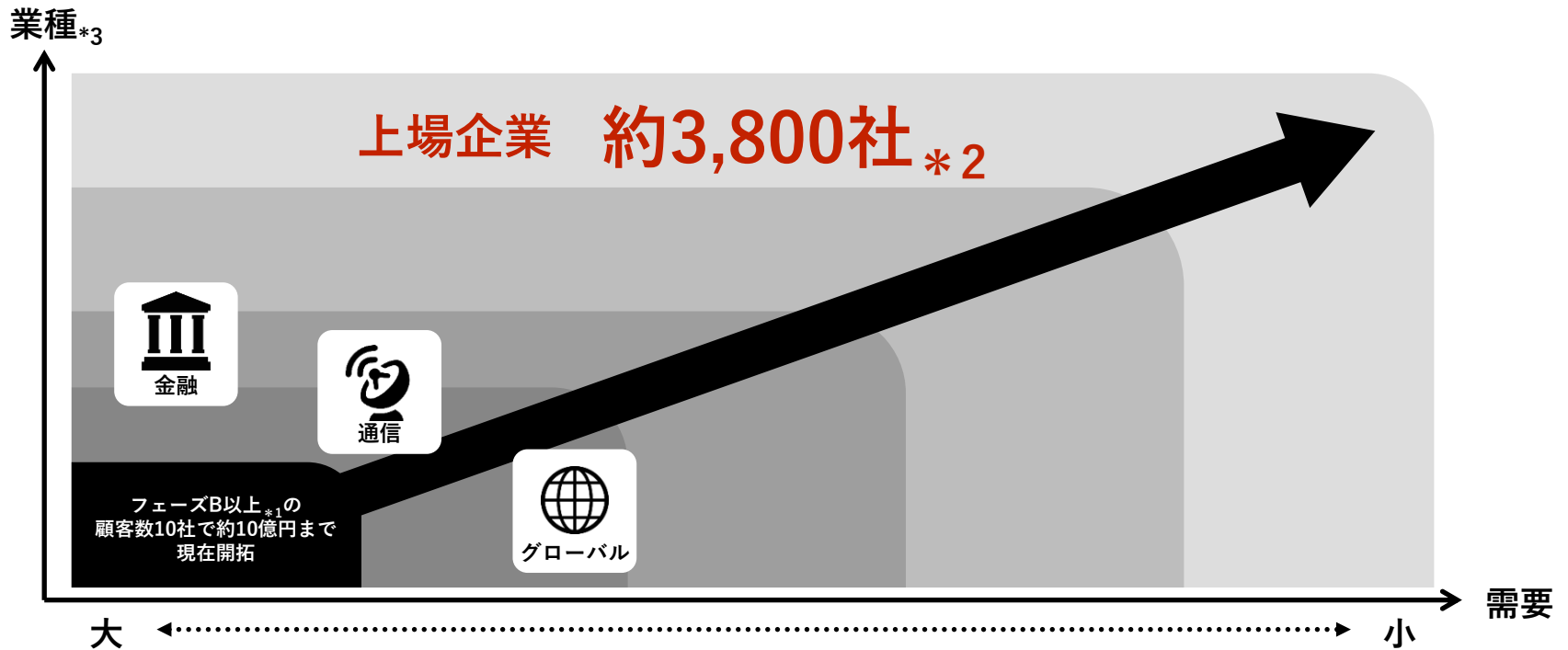
自社製品

他社製品

*1: GRCプロダクトについてはP39をご参照

メインターゲットの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、
そのため、当社にとっては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3つの業界（金融、通信、グローバル）にフォーカス



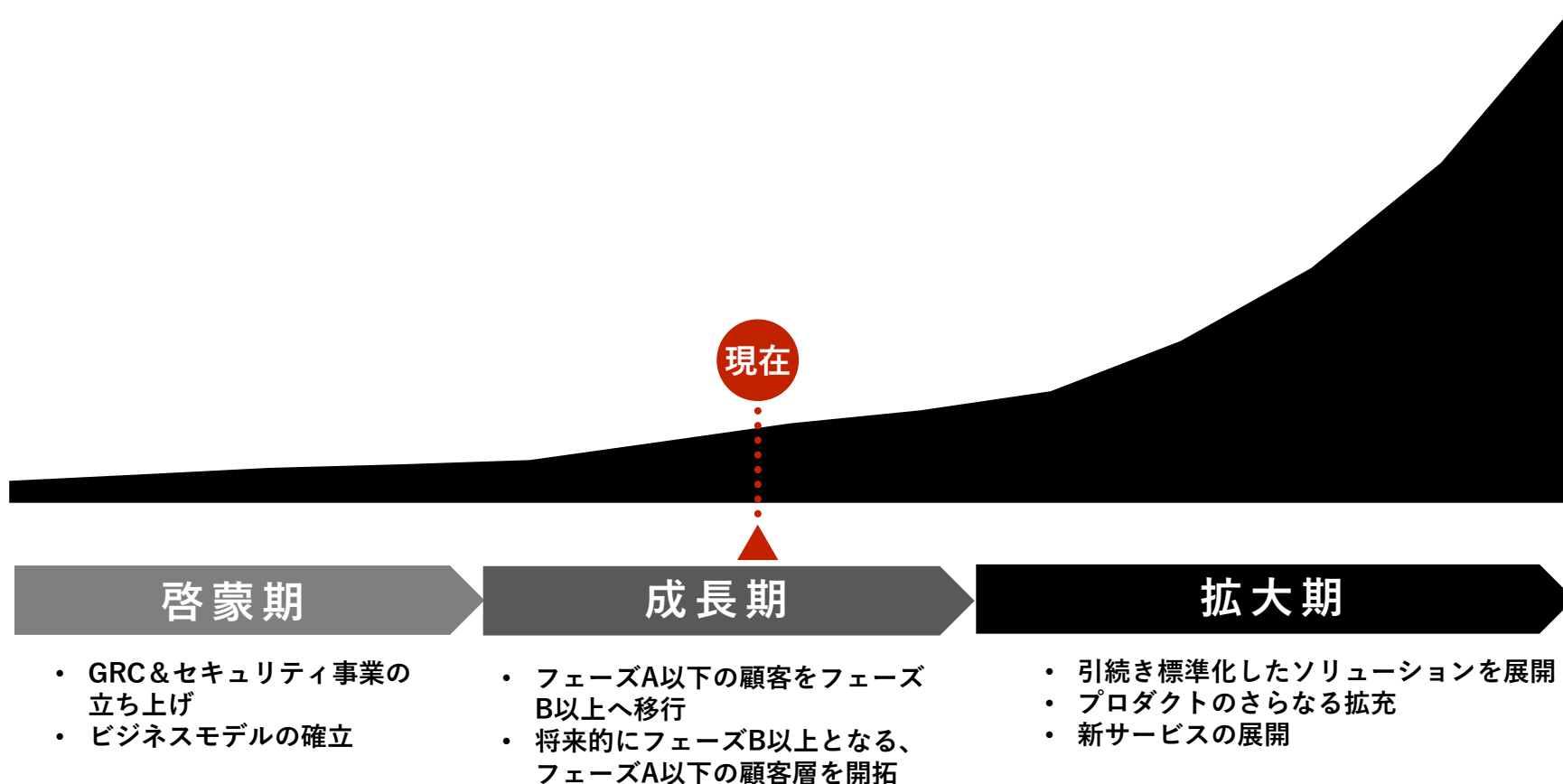
他に比べて海外規制、監督官庁などのレギュレーションが厳しい業種において
高い水準のリスク管理体制が必要になり、需要が大きい

*1：フェーズB以上とは年間売上高が3,000万円超

*2：上場会社数は2021年8月2日時点

*3：縦軸の業種は当社の取引先業種数

GRCSは世界ネットワークを活用しながら
専門企業の知見を活かし、企業リスクにつながる情報を収集することで
新たなソリューションとテクノロジーを創出していきます



* : グラフは売上高の推移をイメージしております

リスク情報

発生可能性と影響度合いを勘案し、各種リスクに対しての対応方針を講じる事で、リスクを発生させない・発生した際に素早く対応できる体制を構築しています。

リスク	リスク概要	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
事業を取り巻く環境について	当社が属するGRC及びセキュリティ業界は、当社のGRCソリューション事業の拡大を期待することができ、企業トレンドに合わせ、新サービス及び新規事業に取り組んでまいります。しかしながら、今後、新たな法的規制の導入、技術革新の遅れ等、当社の予期せぬ要因や市場の変化に対して、当社の対応が困難又は不十分となった場合には、当社が展開する事業に影響が生じ、当社の事業活動及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中期	中	先行する海外動向を注視しながら情報収集を行い、今後の変化に備えます。
技術革新への対応に関するリスクについて	特に近年では、ビジネスのグローバル化に伴う海外の法規制の適用拡大、巧妙で執拗なサイバー攻撃の頻発など、ビジネスを取り巻く外部環境は日々、複雑化・多角化しております。そのようなGRC及びセキュリティ業界においては、新しいサービスを都度考案したり、最新技術を当社のサービスに取り入れることが、より良い品質提供には必要不可欠となっております。それらの最新技術への対応が遅れ、他社に大きく先行された場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	中期	中	海外でフォーカスされているテーマやテクノロジーを常に捉え、新たなニーズに応えることができるよう努めます。
競合	GRC及びセキュリティ関連市場は将来の成長が期待される市場であるため、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。新規参入する他社との競合状況が激化した場合には、価格の下落、又は、価格競争以外の要因でも受注を失うおそれがあり、当社の事業活動及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中期	小	これまでに培ったノウハウ、データにより当社のサービスの付加価値を高め続けることに努めます。

*：その他のリスクは、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照

発生可能性と影響度合いを勘案し、各種リスクに対しての対応方針を講じる事で、リスクを発生させない・発生した際に素早く対応できる体制を構築しています。

リスク	リスク概要	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
専門人材の確保維持について	<p>当社では、当社の持続的な成長のために継続的に優秀な専門人材を確保することが必須であると認識しております。当社の競争力向上にあたって高い専門性を有するコンサルタント、エンジニアが要求されることから、一定以上の水準を満たす優秀な人材を確保し、人材育成に積極的に努めていく方針であります。しかしながら、優秀なコンサルタント、エンジニアの人材確保や人材育成が計画通りに進まなかった場合、あるいは優秀な人材が社外に流出した場合はサービスの円滑な提供及び積極的な受注活動が阻害され、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	短期	高	<p>当社の採用、パートナー企業の外注、他社との協業など、あらゆる手段を検討しながら、専門人材の確保に努めます。</p>
パートナー企業（外注先）の確保について	<p>当社は、専門業務分野毎に特定のパートナー企業（外注先）を選定し、相互協力してサービスを提供しております。そのため、当社と協力関係にある当該企業に不測の事態が生じた場合、信頼関係を損なう事態が生じた場合、外注先として不適切な事態が生じた場合及び外注コストが高騰した場合等には、サービスの円滑な提供及び積極的な受注活動が阻害され、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	短期	高	<p>パートナー企業（外注先）との関係構築に努め、また、新たなパートナー企業の開拓も行います。</p>

*：その他のリスクは、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照

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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新は、今後、本決算発表後に開示を行う予定です。次回の更新は、2022年1月の決算発表後を予定しております。

Appendix

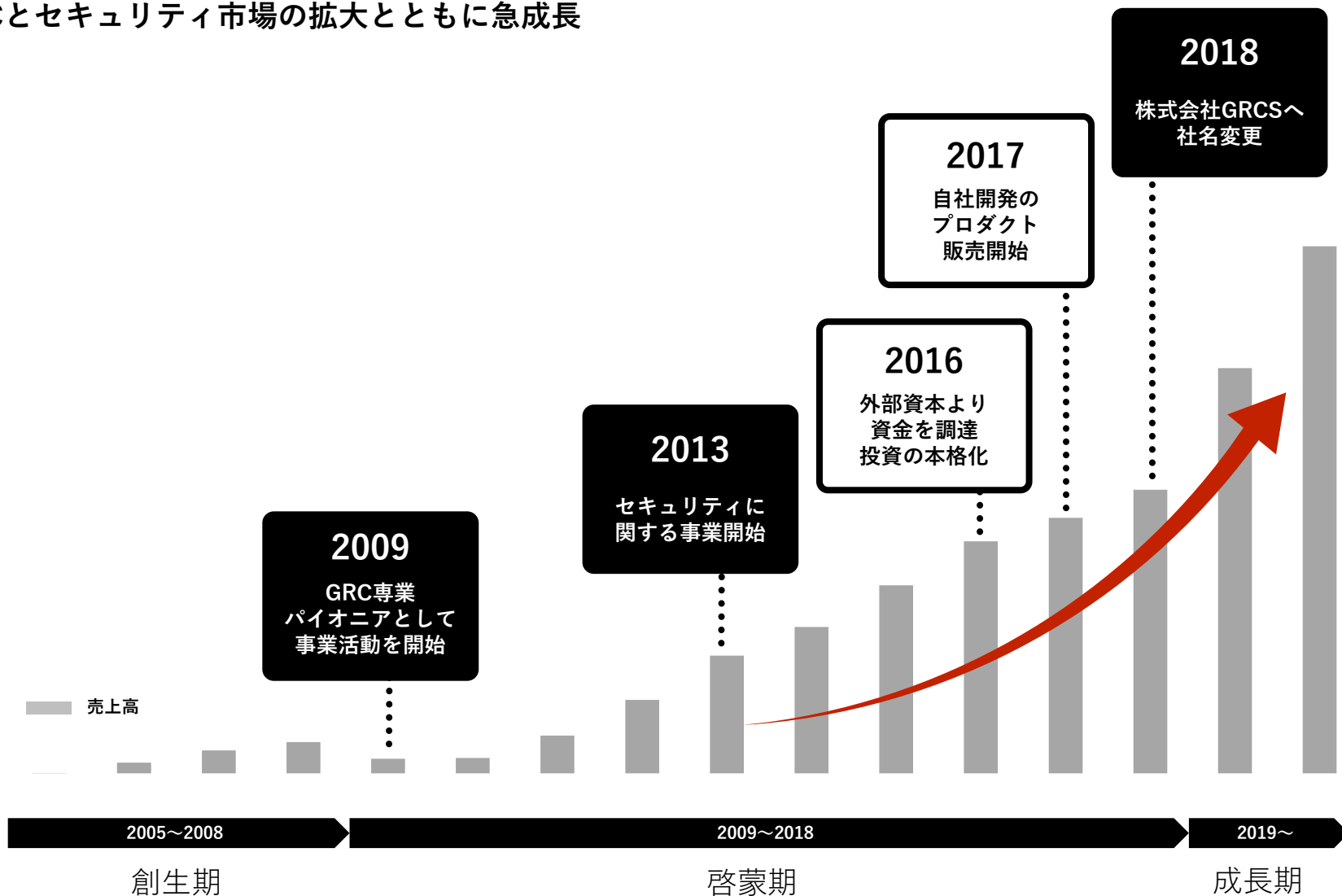
会社名	株式会社GRCS	役員体制	代表取締役社長	佐々木慈和
設立	2005年3月		取締役	塚本拓也
決算期	11月		取締役	田中郁恵
資本金	50百万円		社外取締役	久保恵一
所在地	東京都千代田区五番町1-9 MG市ヶ谷ビルディング9F		社外取締役	三木聡
従業員数	121名（2021年9月末時点）		監査役	大泉浩志
			監査役	島田容男
			監査役	伊賀志乃



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)。

GRCのパイオニアとして培ってきた知識・ノウハウにセキュリティ事業が加わり、GRCとセキュリティ市場の拡大とともに急成長



当社は下記のようなリスクに対応したプロダクトを提供

企業経営における リスク対応



自社開発

多角的な利用を踏まえた全社的リスクマネジメントの提供を目的とし、リスクマネジメントの国際ガイドラインISO31000に準拠したERMツール
利用価格：2万円/月/ユーザー



自社開発

外部委託先に関連するセキュリティリスクの一元的な管理、可視化、コミュニケーションを支援するためのクラウドアプリケーション
利用価格：2万5,000円/月/ユーザー



他社製品

GDPR等個人情報保護規則への準拠を支援するクラウド型プライバシー管理ツール
利用価格：提供モジュール毎に見積

サイバーセキュリティ リスク対応



自社開発

企業や組織内におけるCSIRTのインシデント対応と脆弱性対応およびその評価と改善を実現するためのクラウドサービス
利用価格：9,000円/月/ユーザー



自社開発

セキュリティに精通した専門家が国内外の脆弱性情報を日々収集し日本語に翻訳して翌営業日にお届けするメール配信サービス
利用価格：20万円/月/社

GRCS.

www.grcs.co.jp