

各位

会社名 株式会社GRCS  
代表者名 代表取締役社長 佐々木 慈和  
コード番号：9250 東証グロース  
問合せ先 取締役管理部長 田中 郁恵  
TEL. 03-6272-9191

## 2022年11月期 第2四半期決算 質疑応答集

2022年11月期 第2四半期 決算発表後に頂戴した主なご質問について、要旨を下記のとおり公開いたします。  
なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

**Q 1** 外資系大手会計コンサルが競合企業とパートナー企業の両方に該当するようですが、どのような関係性なのか教えてください。

**A 1** 外資系大手会計コンサルとは同じ事業領域ではありますが、お互いのサービスの性質や価格帯などからパートナー企業としての関係性が強く、顧客企業の紹介を受けており、競合する案件は一部しかございません。  
例えば、一般企業において突発的に事件・事故が発生した場合、まずは外資系大手会計コンサルが対応して改善、その後、再発防止や継続した対策について当社のモニタリングサービスを提供するケースがあります。  
モニタリングは当社の強みの1つであり、外資系大手会計コンサルではあまり行っていません。このモニタリングにより継続的な取引関係を築き、新たな課題や顧客ニーズの開拓につながっております。

**Q 2** 窓口の異なるG：ガバナンス、R：リスク、C：コンプライアンス及びS：セキュリティの領域に、それぞれどのようにアプローチされているのでしょうか。

**A 2** 顧客企業において各領域を管轄する部署は、G：経営企画室、R：リスク管理部、C：法務部、S：情報システム部となっていることが一般的です。しかしながら、この領域における課題解決にあたっては、1つの部署に留まらず連携していく必要があります。そのため、取引の入口となる部署に関係なく課題を解決していく中で部署横断的にサービスを展開しております。  
また、新規顧客の流入は、主にプロダクトに関する弊社ホームページからの問合せやセミナーからのインバウンドが多くを占めます。2022年11月期第2四半期における当社開催のセミナー申込は、前期比で約2.5倍となり、需要が旺盛な状況となっております。

**Q 3** 中小企業では予算化しにくい領域だと思いますが、どのように攻略されるのでしょうか。

**A 3** ガバナンス、リスク、コンプライアンス及びセキュリティの領域は、コストセンターであり専門人材も少ないため中小企業では予算化されにくい領域であります。そのため、当社顧客のほとんどが大企業となっております。  
まずは、大企業を中心に事業展開をし、データ・ノウハウを蓄積していくことで、サービスの最適パッケージ化を図ってまいります。その後、プロダクトを中心としたリーズナブルな価格で提供することにより中小企業向けに展開していく方針であります。

**Q 4** 上場企業でベンチマークになる企業はありますか。

**A 4** ガバナンス、リスク、コンプライアンス及びセキュリティの各領域別では、サービスを展開している企業はありますが、この領域を横断的にサービス展開している企業はないものと認識しており、その点に当社の強みがあると考えております。

**Q 5** 採用している人材の属性（職種、新卒中途）や教育における取組みについて教えてください。

**A 5** 今までは中途採用のみでしたが、2022年11月期より新卒採用も行っております。専門性の高い事業領域ではありますが、一般的なスキルや経験が少ない人材も採用し、モニタリング等の運用業務から実践と経験を積み上げ、専門人材へのリスクリングに繋げております。なお、経験が少ない人材の戦力化に要する期間は2～3ヶ月が目安となっております。今般のバリュレイト社M&Aは専門人材の強化が目的です。同社の人材を当社がリスクリングしていくことで、専門人材の育成を仕組化し、同様のM&Aに積極的に取組む体制を整えていく方針であります。また、同社の採用に関するノウハウを活かし当社のリクルーティング強化を図ってまいります。

**Q 6** 通期予想に対する評価と今後の利益成長イメージを教えてください。

**A 6** 通期の業績見込みについては、M&Aの実施による連結決算への移行を含め精査中であり、詳細がまとまり次第、速やかにお知らせいたします。

**Q 7** 四半期ごとの業績に季節性はありますか。

**A 7** 四半期ごとに売上高が増加していくビジネスモデルのため、上期よりも下期の業績が伸びやすくなっております。一時的な要因として、顧客企業の予算消化のため3月を含む第2四半期の売上高が伸びる傾向にあります。

**Q 8** リセッションなどの懸念を耳にすることがありますが、景気変動による事業影響について、どのようにお考えですか。

**A 8** 当社の事業領域は、顧客企業からすると一度対策を講じた後は維持する必要があり、取引が長期にわたるケースが多くなっております。一方で、コスト領域でもあり過度な不景気となった場合は、コストカットの位置づけで当社事業が影響を受ける可能性がございます。そのため、不景気でも削減されにくい各業種のコア業務プロダクトに携わっていくことが重要であると考えております。

**Q 9** 今後の事業成長を達成するために、足元ではどのような課題がありますか。

**A 9** 「専門人材の確保」と「攻め領域のポジショニング強化」を課題として認識しています。そのため、M&Aの実施とフィナンシャルテクノロジーへの投資を行っております。2022年11月期第2四半期決算説明資料P25もご参照ください。

以上