

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月期決算 質疑応答集

2022年11月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** 2023年11月期は黒字化の業績予想ですが、利益率の改善要因を教えてください。  
 また、いつから黒字化するのでしょうか？

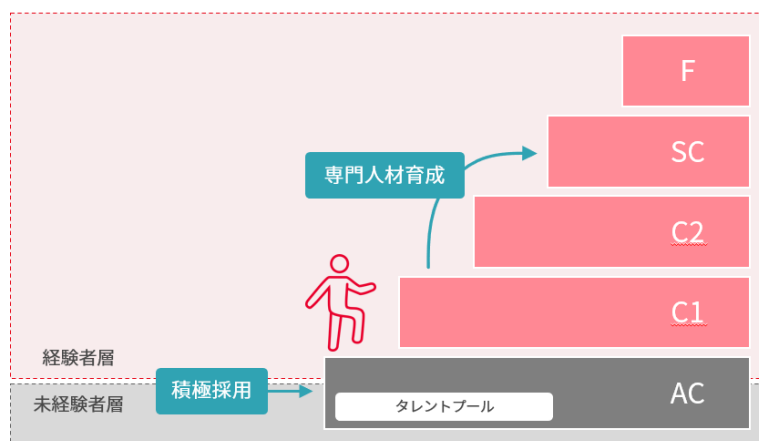
**A 1** 2022年11月期の利益率減少の主な要因は、フィナンシャルテクノロジーを担う専門人材への投資により労務費が増加したこととなります。2023年1月にフィナンシャルテクノロジー部門において事業譲受が完了したことでサービスの提供体制が強化されました。  
 当期は、前期の実績や足元の需要に鑑みて、売上高は30%以上成長できるものと考えております。加えて、事業譲受による売上原価の低減効果により利益率が改善し黒字化することを見込んでおります。当社のビジネスモデルは四半期ごとに売上高が増加していくため、上期よりも下期の業績が伸びやすくなっております。そのため、黒字化の時期も下期を見込んでおります。

**Q 2** 2023年11月期も大幅に人員増加を予定されておりますが、現状の需要に対して人材が不足している状況なのでしょうか？

**A 2** 人材が不足しているというよりも、採用を強化することで更に売上高を伸ばすことができると考えております。また、需要に対して柔軟に対応するため、人材採用と同様にパートナー企業（外注先）との連携強化も図っております。

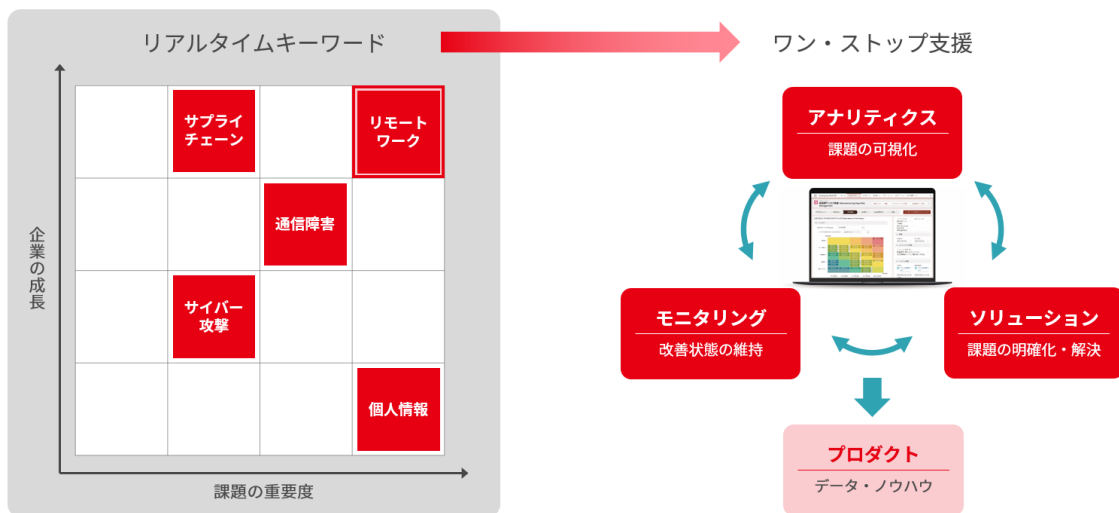
**Q 3** 今後の採用方針や人材育成に必要な期間を教えてください。

**A 3** 当期は専門人材に加えて、未経験者や経験が少ない人材を積極的に採用していく方針であります。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、全く経験のない人材でも2~3年で専門性を身に付け独り立ちした実績もあります。  
 また、人材の戦力化に要する期間は入社後3ヶ月程度を目指しております。



**Q 4** リカーリング型の収益構造について、取引の流れを教えてください。

**A 4** 当社の事業はガバナンス、リスク、コンプライアンス及びセキュリティ領域の様々な課題に対して、分析、解決、維持をワン・ストップで支援し、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となっております。  
課題解決後に改善状態を維持することが重要であるため、モニタリング（運用支援）取引は継続性が高く売上高のストック部分となっております。取引の継続により、事業環境が変化した際にタイムリーに顧客ニーズを把握し、新たな課題の解決策を提案することで売上高を積み増しております。



**Q 5** 競合他社と比較して、どのような強みがあるのでしょうか？

**A 5** 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 6** 2025年11月期の数値は無理のない目標なのでしょうか？チャレンジ的な目標なのでしょうか？

**A 6** 既存事業の旺盛な需要は継続するものと想定し、2025年11月期に売上高50億円を見込んでおります。「GRCS100」を掲げ、既存事業の成長に加えてM&Aやグローバル展開等の新規事業に取り組み、売上高100億円、営業利益20億円でチャレンジしてまいります。  
\*：「2022年11月期決算説明資料」をご参照ください。

以上