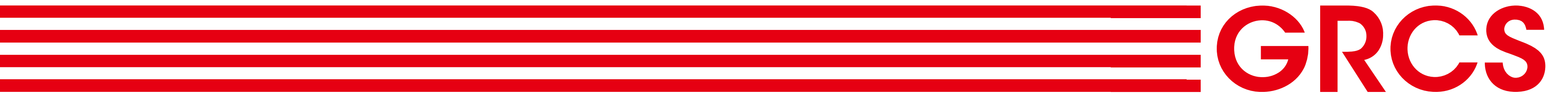


2024年11月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社GRCS 証券コード：9250

2024年7月12日



アジェンダ

1. 会社概要
2. GRCセキュリティ事業
3. フィナンシャルテクノロジー事業
4. 2024年11月期第2四半期 決算概要
5. 業績予想について
6. Appendix

1. 会社概要

進化に、加速を。

ミッション

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。

ビジョン

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。

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

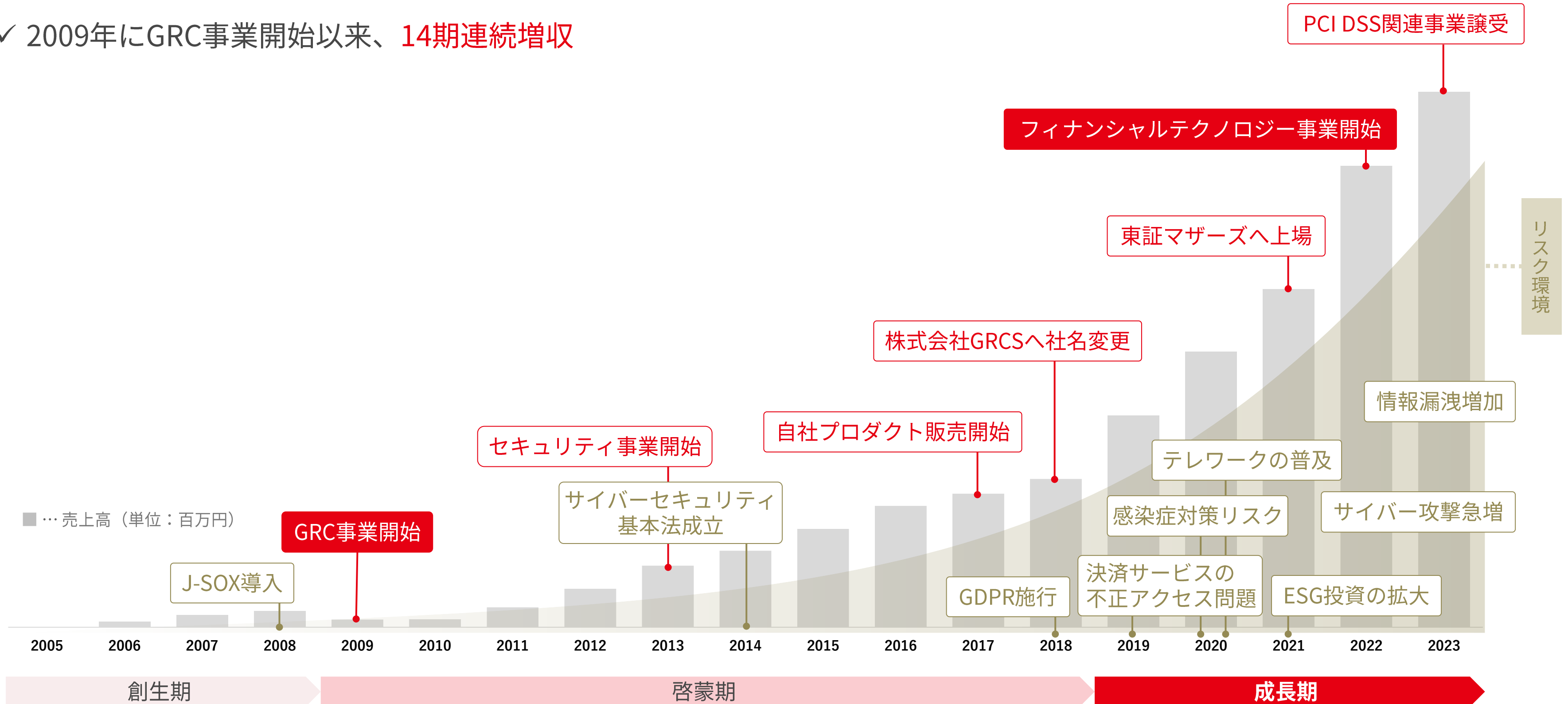
S
Security

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

沿革

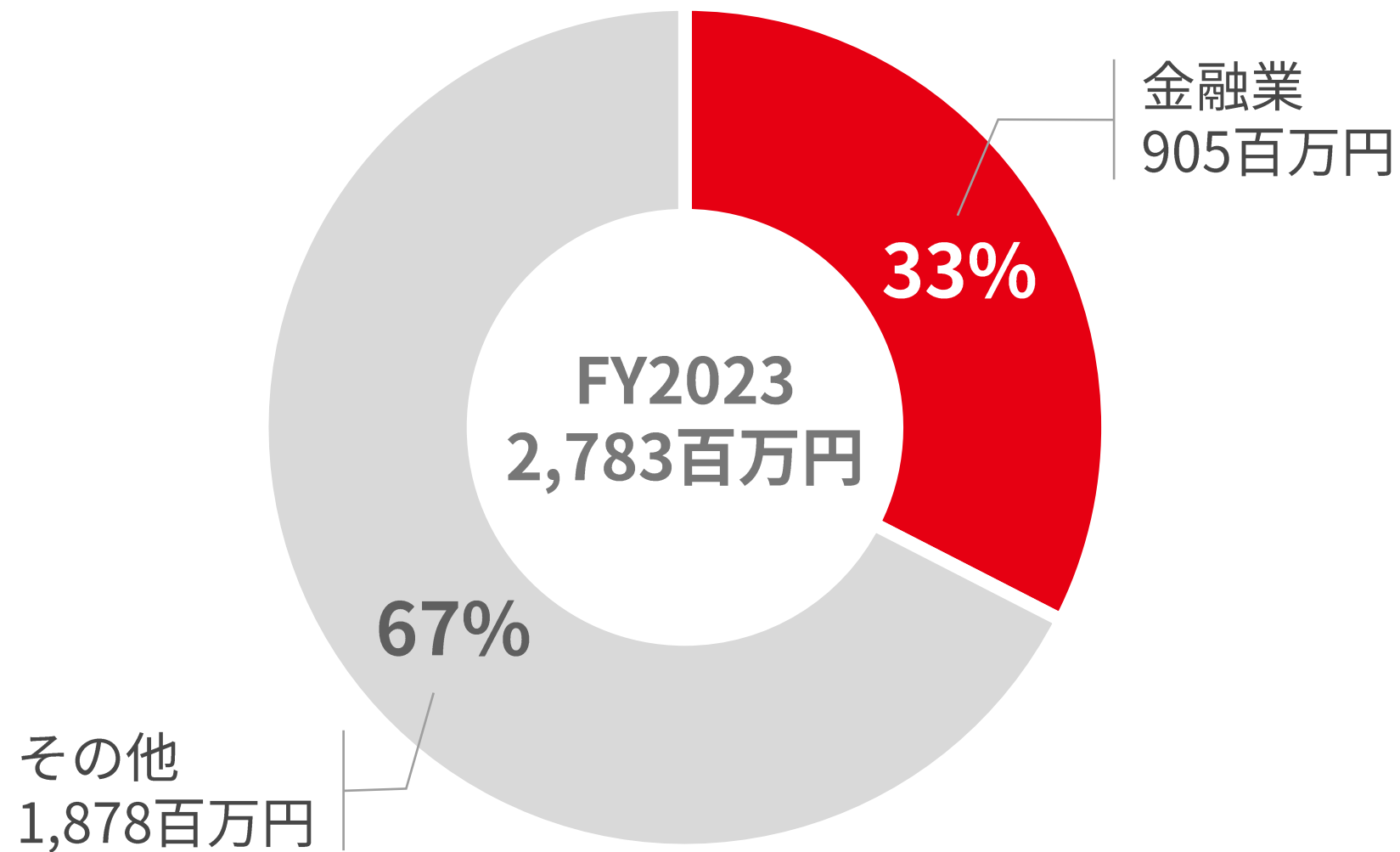
- ✓ リスク環境の変化に応じたサービスを展開し急成長
- ✓ 2009年にGRC事業開始以来、**14期連続増収**



主要顧客業界と戦略

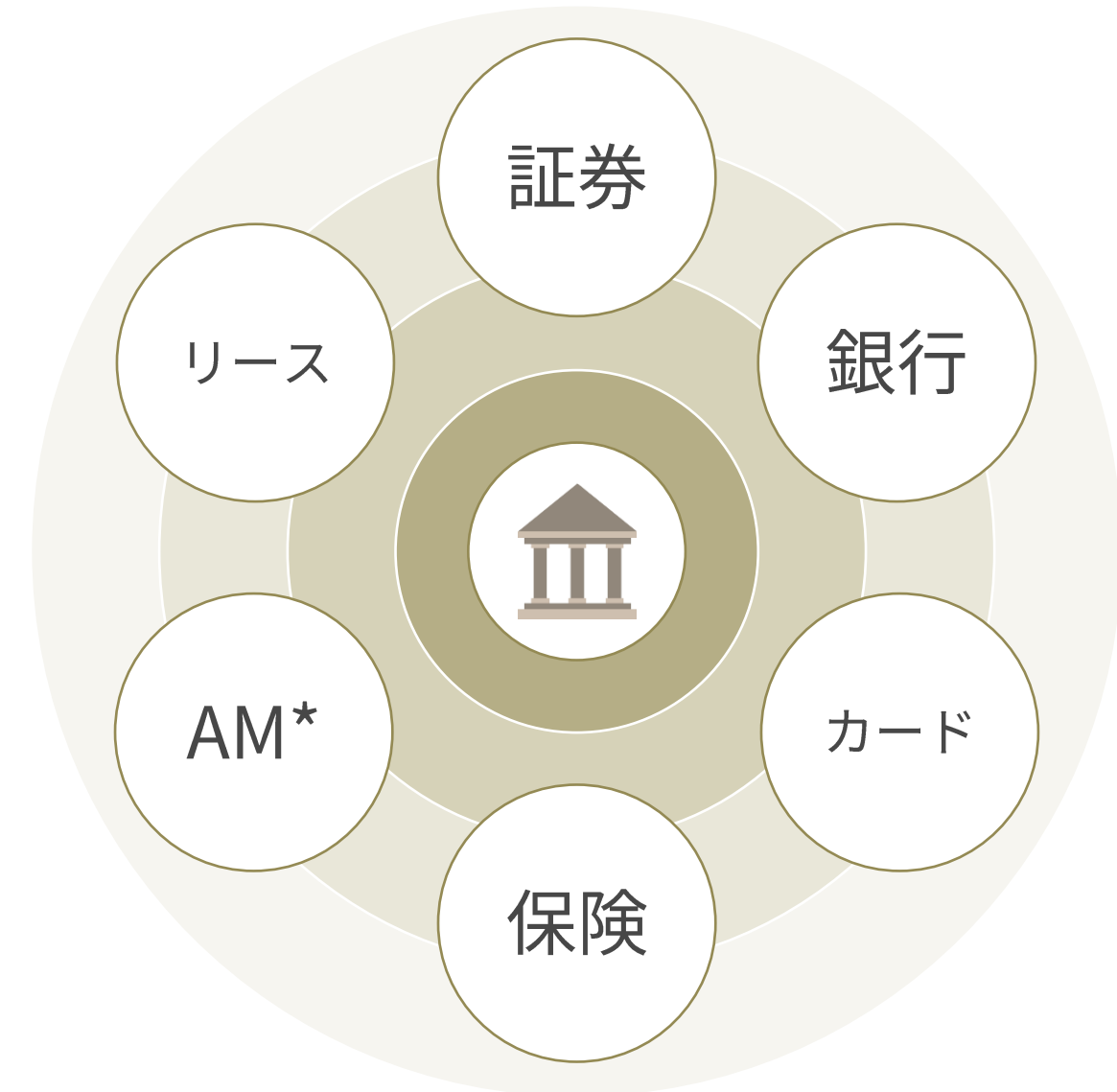
- ✓ 監督官庁や海外法律の規制などが厳しい**金融業**で需要が高く、**売上高の約3割**を占める
- ✓ リスク管理やIT投資の予算が大きい**金融業**を**メインターゲット**として業界深耕に注力

業界別売上高構成



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



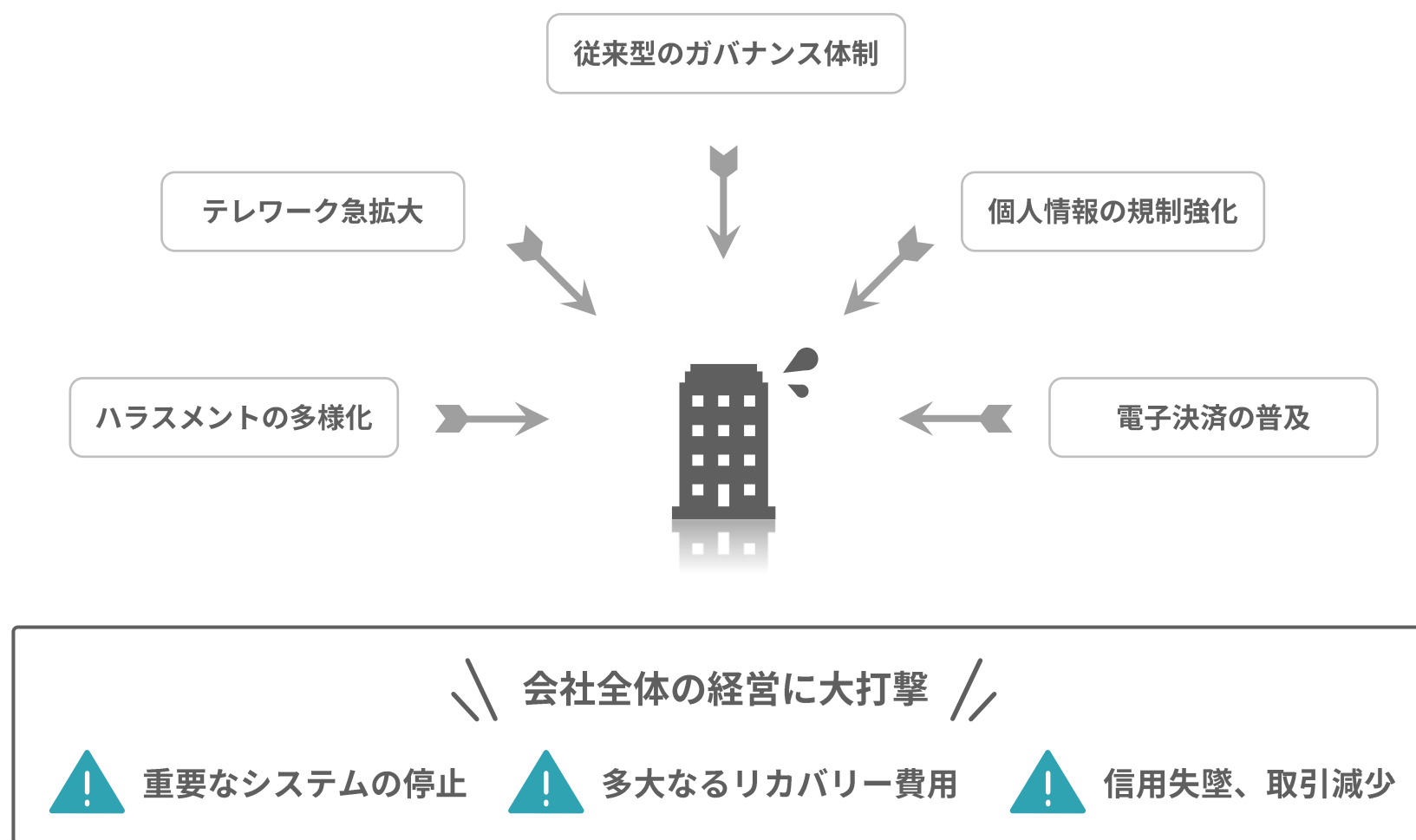
2. GRCセキュリティ事業

GRCセキュリティ事業のサービス

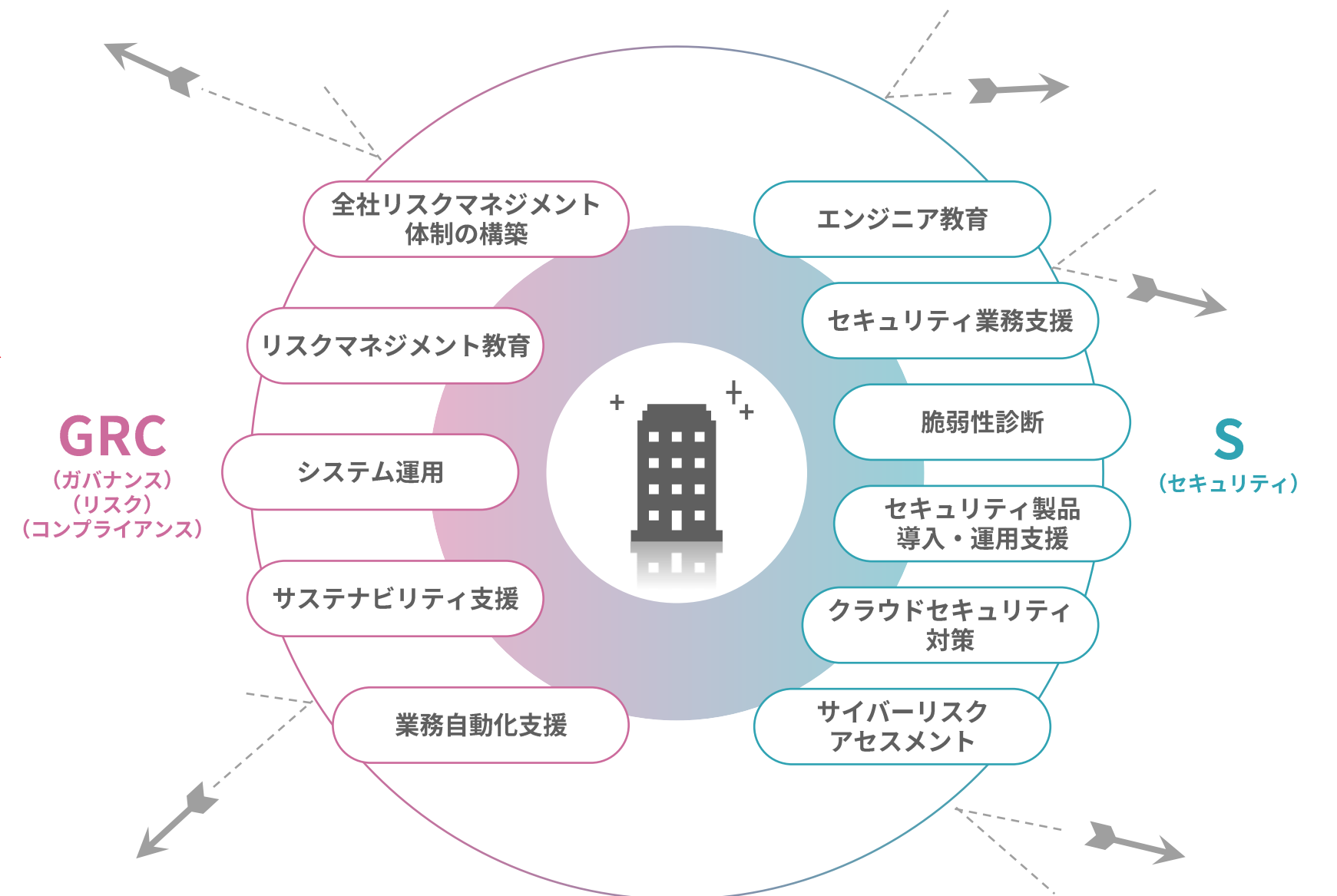
- ✓ リスクの可視化・削減を請負い、企業成長のための適切なリスクテイクを支援
- ✓ 環境変化に合わせたサービスを拡充し、様々な顧客ニーズに対応

企業を取り巻くリスク

企業を取り巻く環境は急激に変化し、リスクが多様化
人材不足やコスト削減を理由に、未対応である企業が数多く存在



GRCセキュリティ事業の主なサービス



競合環境

- ✓ 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

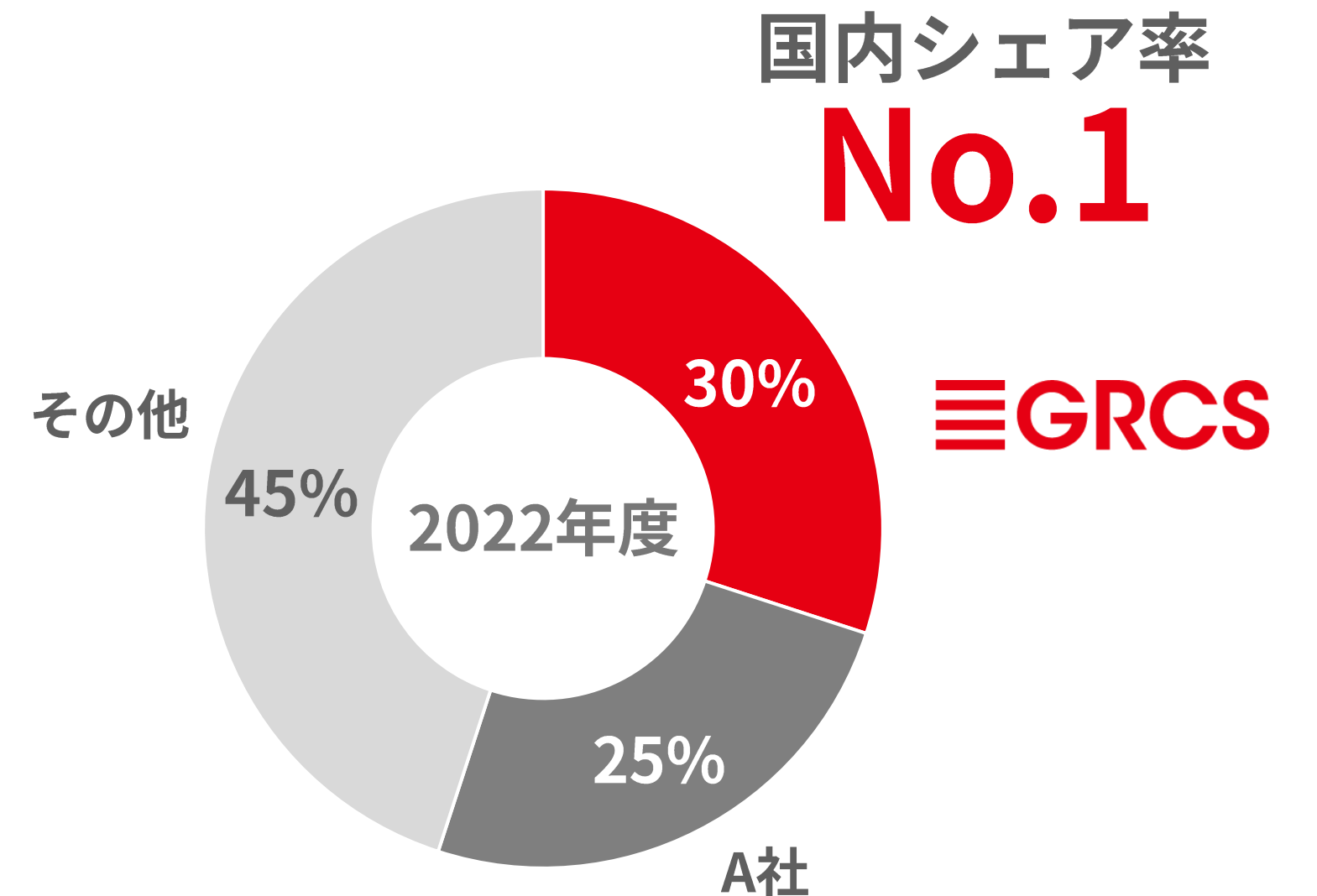
ソリューション



プロダクト



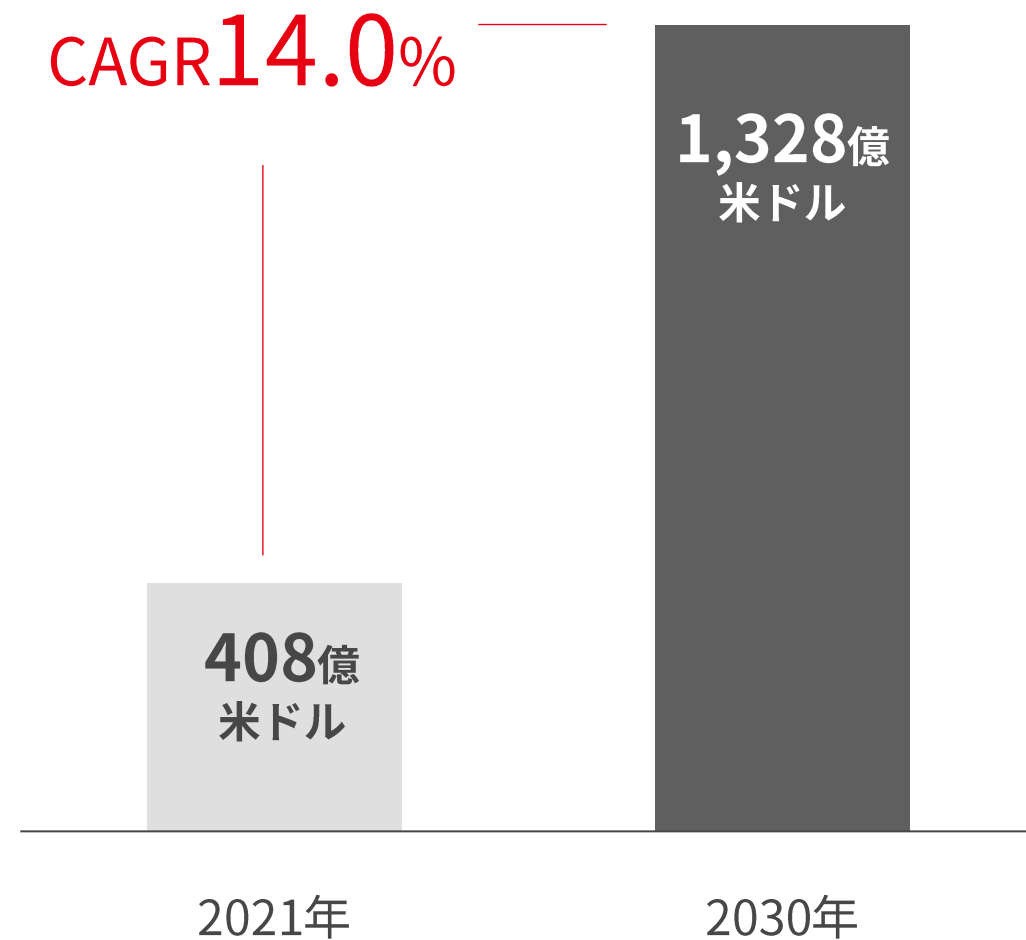
GRCツールの参入企業動向



市場環境

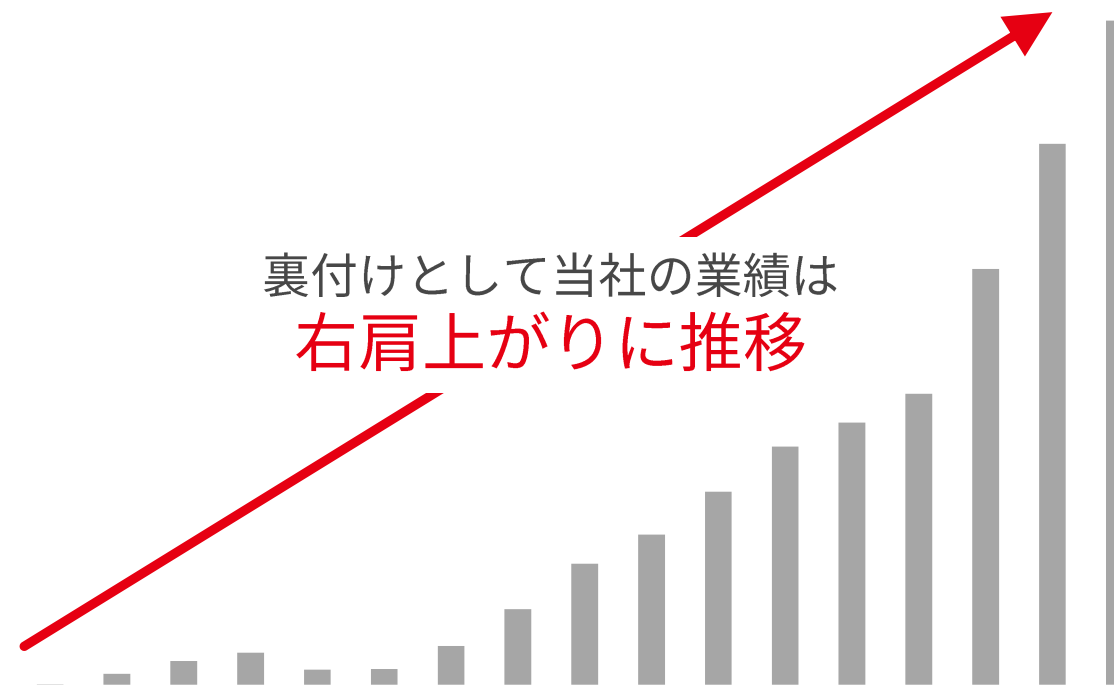
- ✓ 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- ✓ 世界のGRC市場は年平均14.0%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる

 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

導入事例

- ✓ **金融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

外部委託先リスクマネジメント支援ツール「Supplier Risk MT」を日本生命保険相互会社が導入

課題

事業規模の拡大に伴い、特に外部委託先管理業務が煩雑化し、進捗管理やリマインドにマンパワーの多くが割かれていた

- ✓ ガイドラインや監督指針への対応
- ✓ Excelでの委託先管理台帳やメール利用など工数のかかる管理プロセス
- ✓ 委託先情報がデータベース化されていないことにより、意図した分析ができない



導入効果

SRMTの導入により作業負担が**3割減**に

- ✓ カスタマイズによる自社の委託先管理プロセスのシステム化
- ✓ 委託先管理業務の効率化
- ✓ 委託先情報の一元化



多角的な分析・評価と独自の管理プロセスのシステム化が実現できるSRMT

「システムセキュリティに特化したサービスは数多くありましたが、それでは私たちの管理したいことを実現することができませんでした。さまざまな視点で外部委託先の評価ができる柔軟性の高いシステムを探していたところ、外部委託管理プロセスのシステム化が可能で、当社専用カスタマイズした柔軟な仕様が実現できると判断したため、SRMTの導入を決めました」

3. フィナンシャルテクノロジー事業

フィナンシャルテクノロジー事業の創設

- ✓ 金融業界開拓のためフィナンシャルテクノロジー事業を創設、証券会社を軸に事業展開
- ✓ 事業領域が隣接する**GRCセキュリティ事業とのシナジー**を見込み、クロスセルで取引拡大を目指す

FT事業の主なサービス

キャピタルマーケット・ソリューション

- ・金融資本市場ビジネスにおけるテクノロジーソリューションを提供
- ・収益に貢献するフロント領域のサービスにより長期取引を確保

パートナーシップ・ビジネス

- ・グローバルの最先端技術を日本の金融資本市場へ導入
- ・海外スタートアップ企業とのパートナーシップ締結により展開

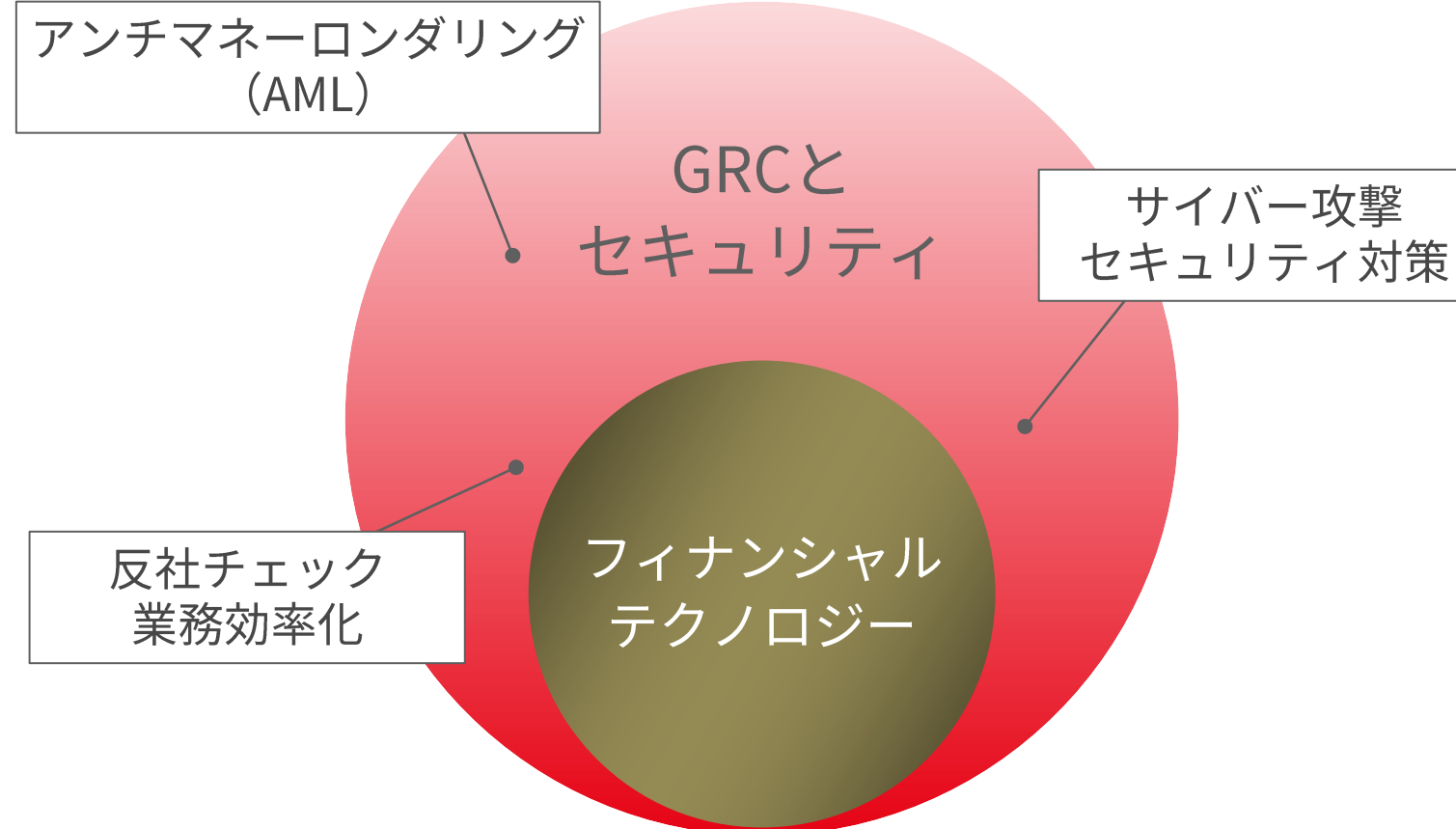
グローバルオペレーション・ビジネス

- ・金融機関の基幹システムを対象としたモニタリングサービスを提供
- ・拠点として横浜グローバルセンターを開設

シナジー効果

FT事業 : 金融ビジネスの主要なシステム開発

GRC事業 : 周辺のリスクマネジメントを支援

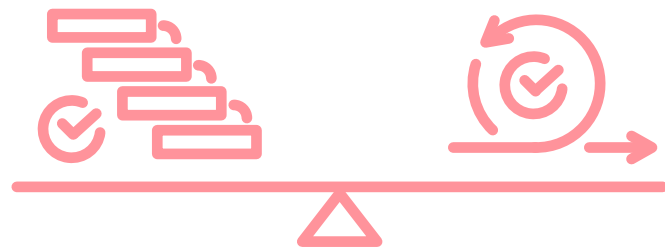


導入事例

- ✓ 主軸の証券会社で更なる取引拡大、**金融業界の顧客基盤構築**

株式オーダーマネジメントシステムをみずほ証券と共同開発

GRCSの強み



- ✓ ウォーターフォール型とアジャイル型の双方をバランス



- ✓ 分析・開発・運用までをワン・ストップサービス



- ✓ グローバル水準の技術力

MIZUHO

みずほ証券

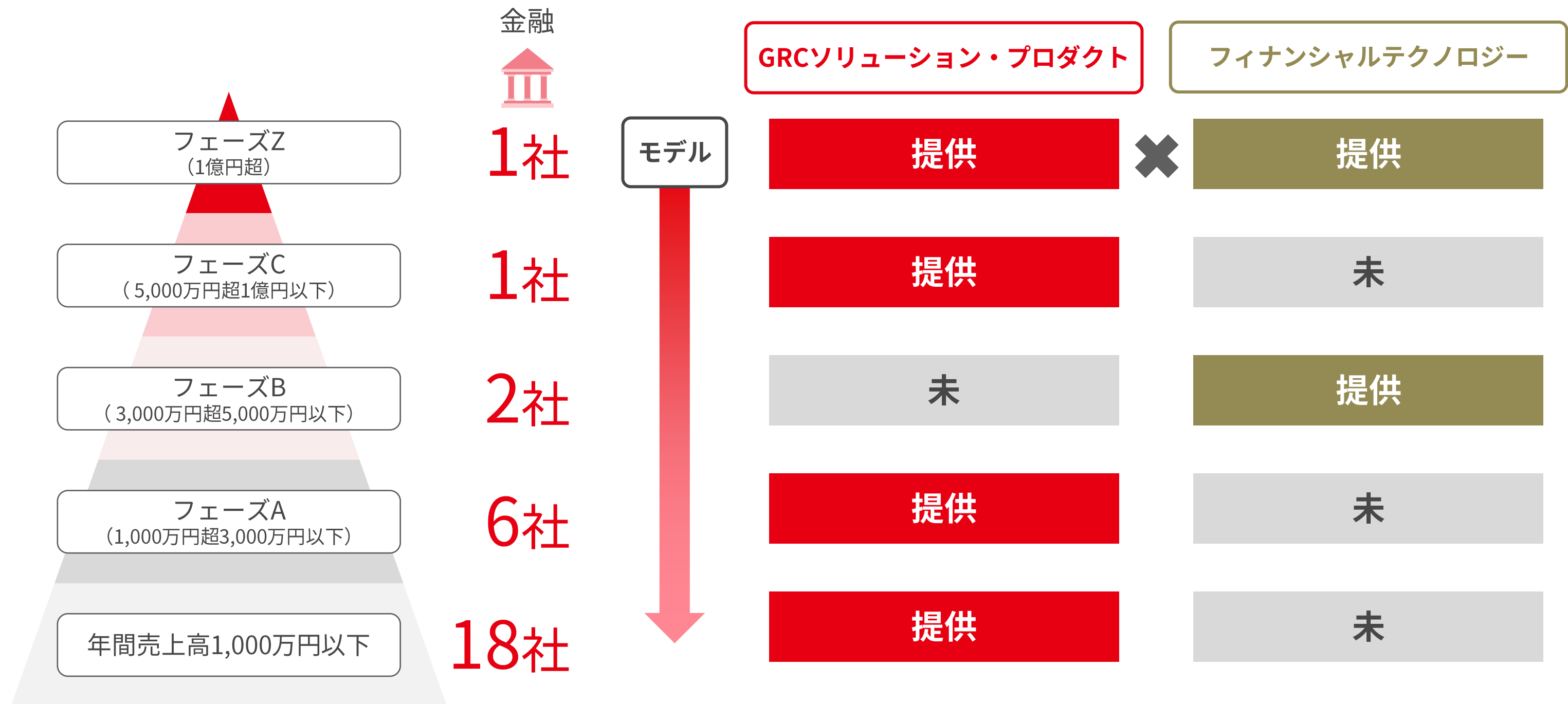


フレキシビリティと堅牢性を実現できるグローバルな開発チーム

「弊社の重要戦略のひとつである日本のエクイティ市場において、国内外金融市場で様々なプロダクトの構築、運用経験を持つGRCSチームと共に、非常にフレキシビリティと信頼性の高い同システムを導入することができ、誠に嬉しく思います。今後も、堅牢性の高いプラットフォームの提供と更なる顧客利便性の高い執行サービス提供を推進してまいります。」

2024年11月期の取組み

- ✓ 金融業界に特化したクロスセルモデルを他社に展開
- ✓ 引合いの多い金融業界に注力、業界を絞ることで専門性向上



4. 2024年11月期第2四半期 決算概要

フィナンシャルテクノロジー事業

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

1,616百万円

前期比18.3%増

売上総利益

571百万円

前期比65.5%増

EBITDA

97百万円

前期は△105百万円

営業利益

30百万円

前期は△125百万円

事業進捗

業績好調

上期予算を上振れて進捗

Topics

GRCS事業

自社製品SRMT*₁を日本生命が導入

FT事業

日本株OMS*₂をみずほ証券と共同開発

業績サマリ

(単位：百万円)	2023/11 Q2累計	2024/11 Q2累計	増減額	増減率	2024/11 通期業績予想	進捗率 (通期予想比)
売上高	1,366	1,616	249	18.3%	3,315	48.7%
GRCソリューション・ プロダクト	1,072	1,089	17	1.6%	2,480	43.9%
フィナンシャル テクノロジー	293	526	232	79.2%	835	63.0%
売上総利益	345	571	225	65.5%	—	—
売上高総利益率	25.3%	35.3%	+10.1pt	—	—	—
販売費及び一般管理費	470	540	69	14.7%	—	—
EBITDA	▲105	97	203	—	161	60.8%
営業利益	▲125	30	156	—	53	57.5%
経常利益	▲131	17	148	—	34	51.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲160	2	163	—	17	16.5%

Points.

- 1 概ね計画通りに進捗
上期予算達成率 99.6%
- 2 ライセンス販売・新規案受注
上期予算達成率 113.5%
- 3 フィナンシャルテクノロジーで
売切り型ライセンス販売
利益水準が大幅UP
- 4 インセンティブや新卒採用等
変動費が増加するも
運用コストは一定

業績サマリ (四半期)

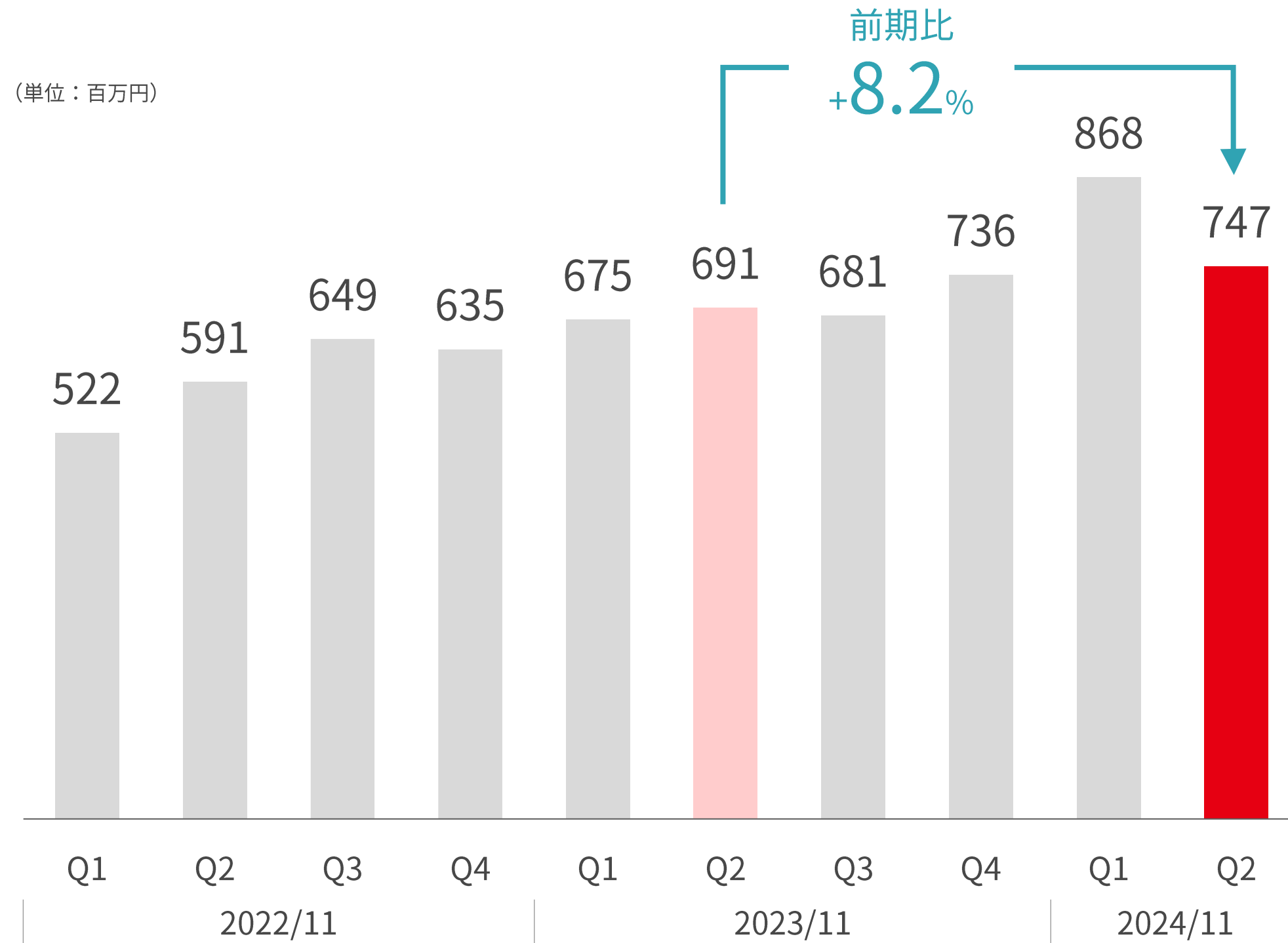
(単位：百万円)	2023/11 Q1	2023/11 Q2	2023/11 Q3	2023/11 Q4	2024/11 Q1	2024/11 Q2	Y-o-Y 増減率
売上高	675	691	681	736	868	747	8.2%
GRCソリューション・ プロダクト	538	534	525	565	536	553	3.5%
フィナンシャル テクノロジー	136	156	155	171	331	194	24.1%
売上総利益	139	205	194	252	359	211	2.6%
売上高総利益率	20.6%	29.8%	28.6%	34.2%	41.4%	28.2%	▲1.5pt
販売費及び一般管理費	236	234	230	236	272	267	13.9%
EBITDA	▲88	▲17	▲22	29	133	▲35	—
営業利益	▲96	▲28	▲35	15	87	▲56	—
経常利益	▲93	▲37	▲44	2	83	▲65	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲106	▲54	▲51	▲68	66	▲63	—

Points.

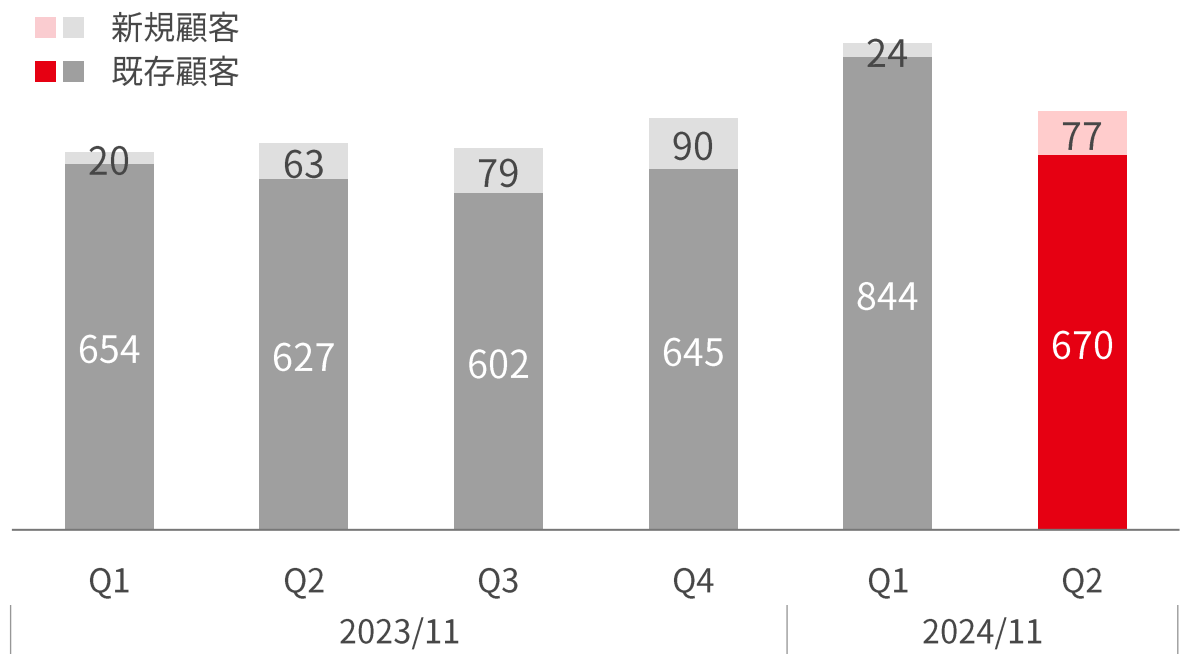
- 1 パートナー企業経由の大型案件
解約の影響から
前期同水準まで回復
- 2 ライセンス等のストック売上を
ベースに開発案件を積上げ
収益化フェーズへ
- 3 第1四半期に受注した
売切り型ライセンスの影響を除く
利益率は前期同水準
- 4 インセンティブや新卒採用等
変動費が増加するも
運用コストは一定

売上高推移（四半期）

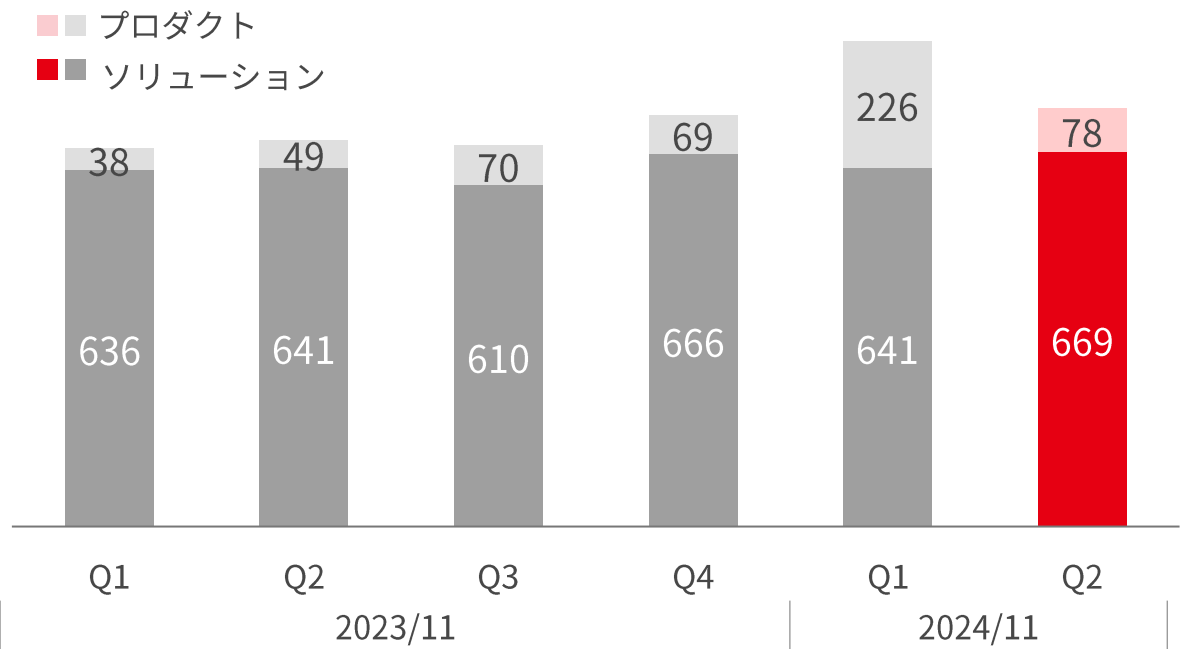
✓ サブスク型ライセンスの販売順調、ストック比率増加



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)

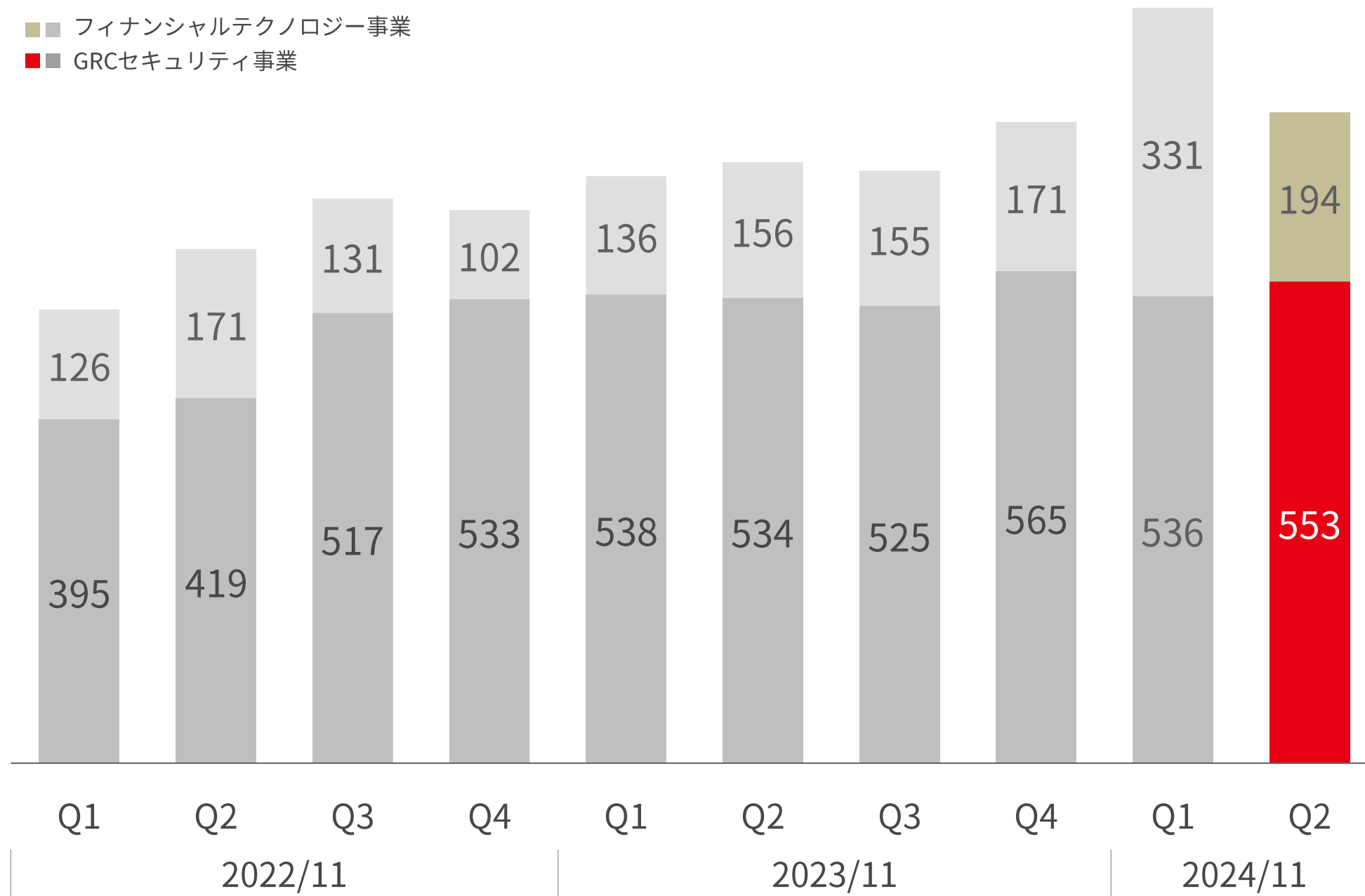


事業別売上高推移（四半期）

✓ 上期予算達成率はGRCセキュリティ事業99.6%、
FT事業113.5%と順調に進捗

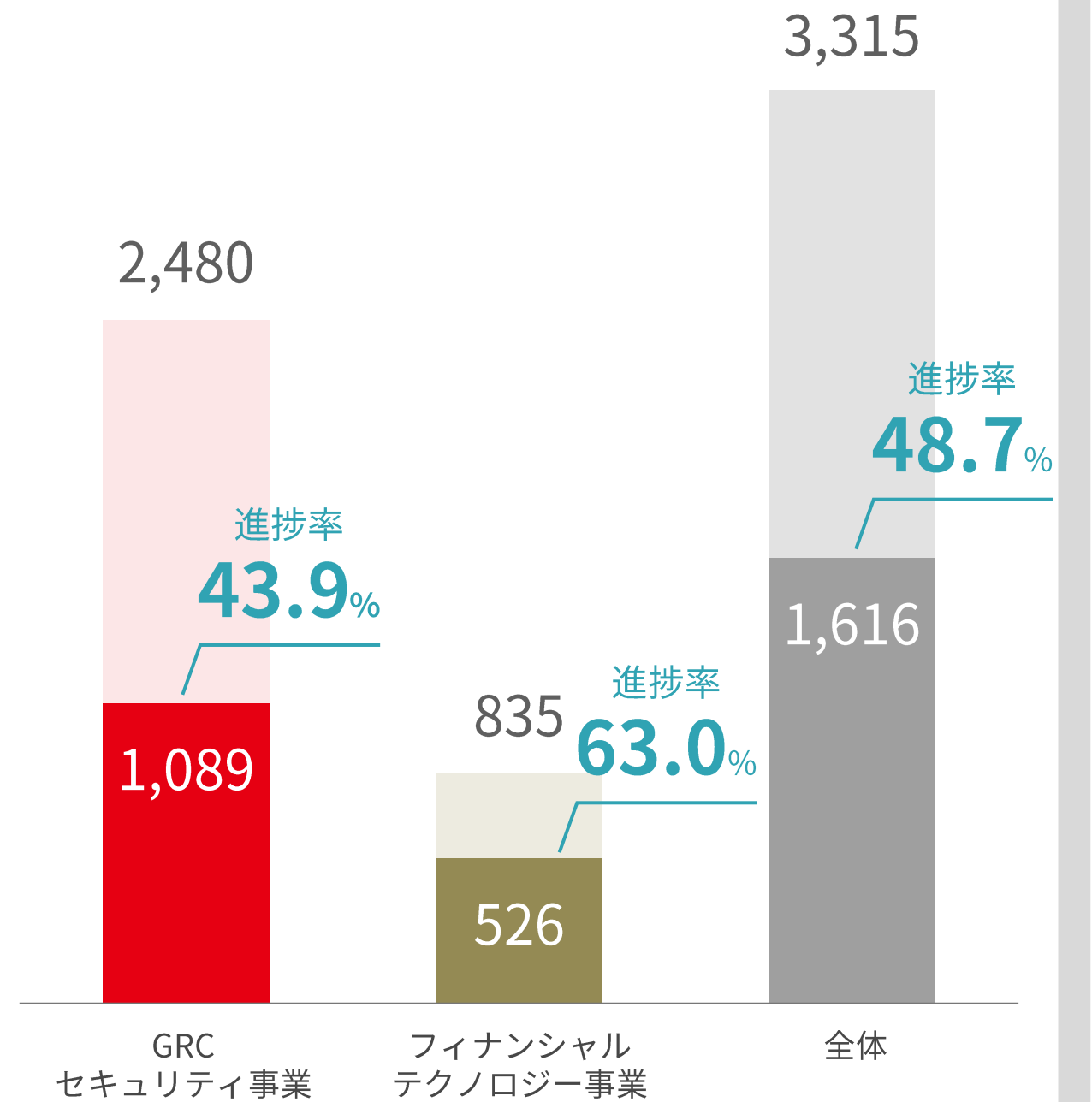
(単位：百万円)

■ フィナンシャルテクノロジー事業
■ GRCセキュリティ事業



売上高進捗率 (単位：百万円)

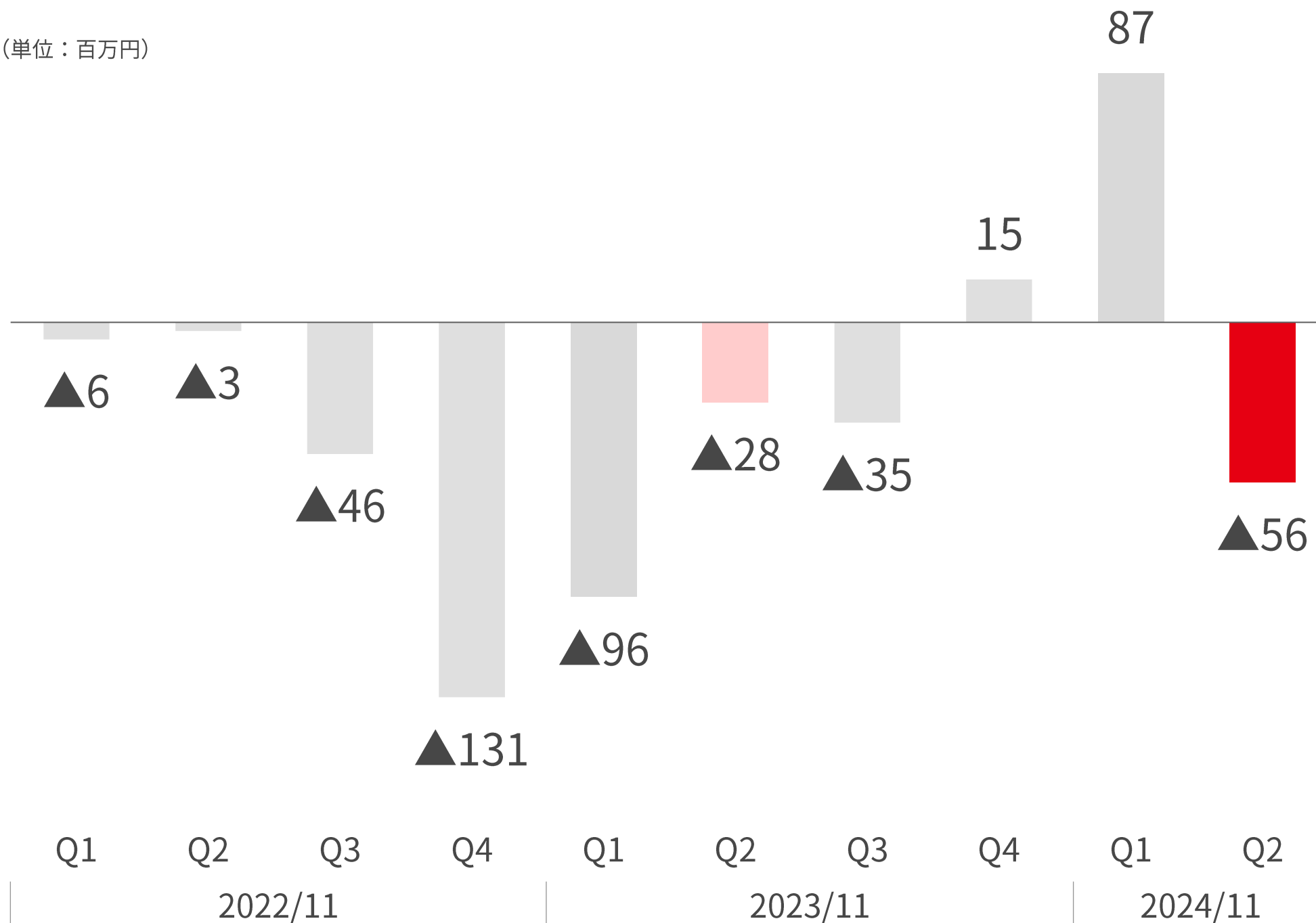
■ 通期予想
■ 実績



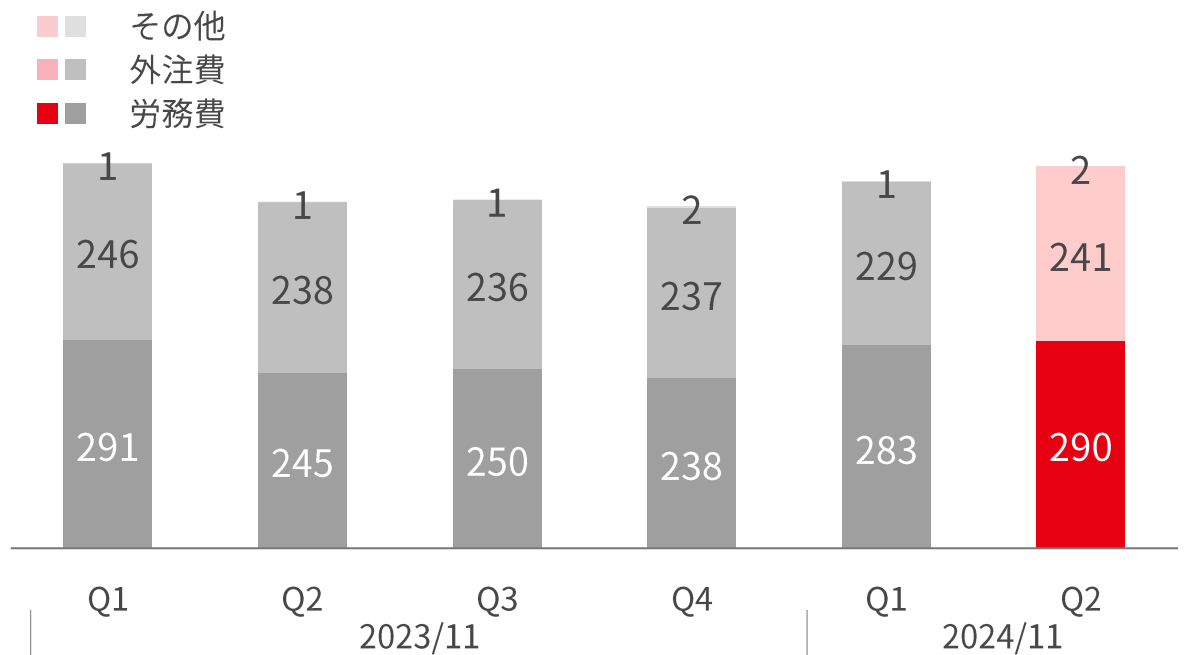
営業利益推移（四半期）

- ✓ インセンティブや新卒採用等により一時的にコストが増加
- ✓ 上期の営業利益予算に対して計画どおり進捗

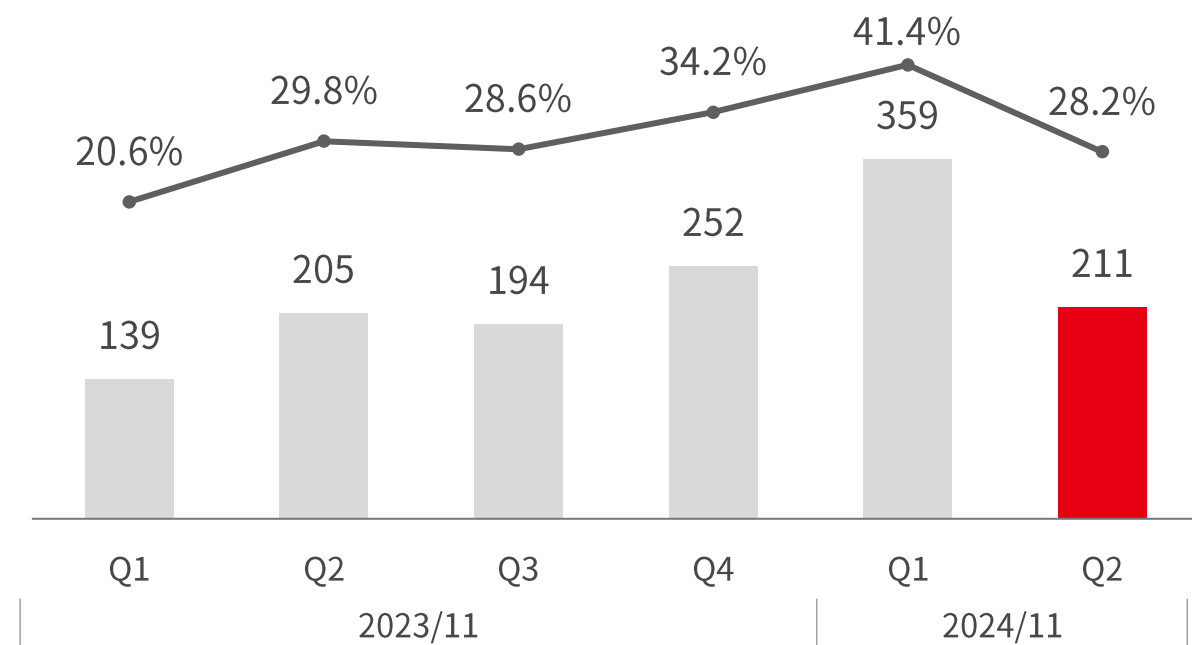
(単位：百万円)



売上原価 (単位：百万円)



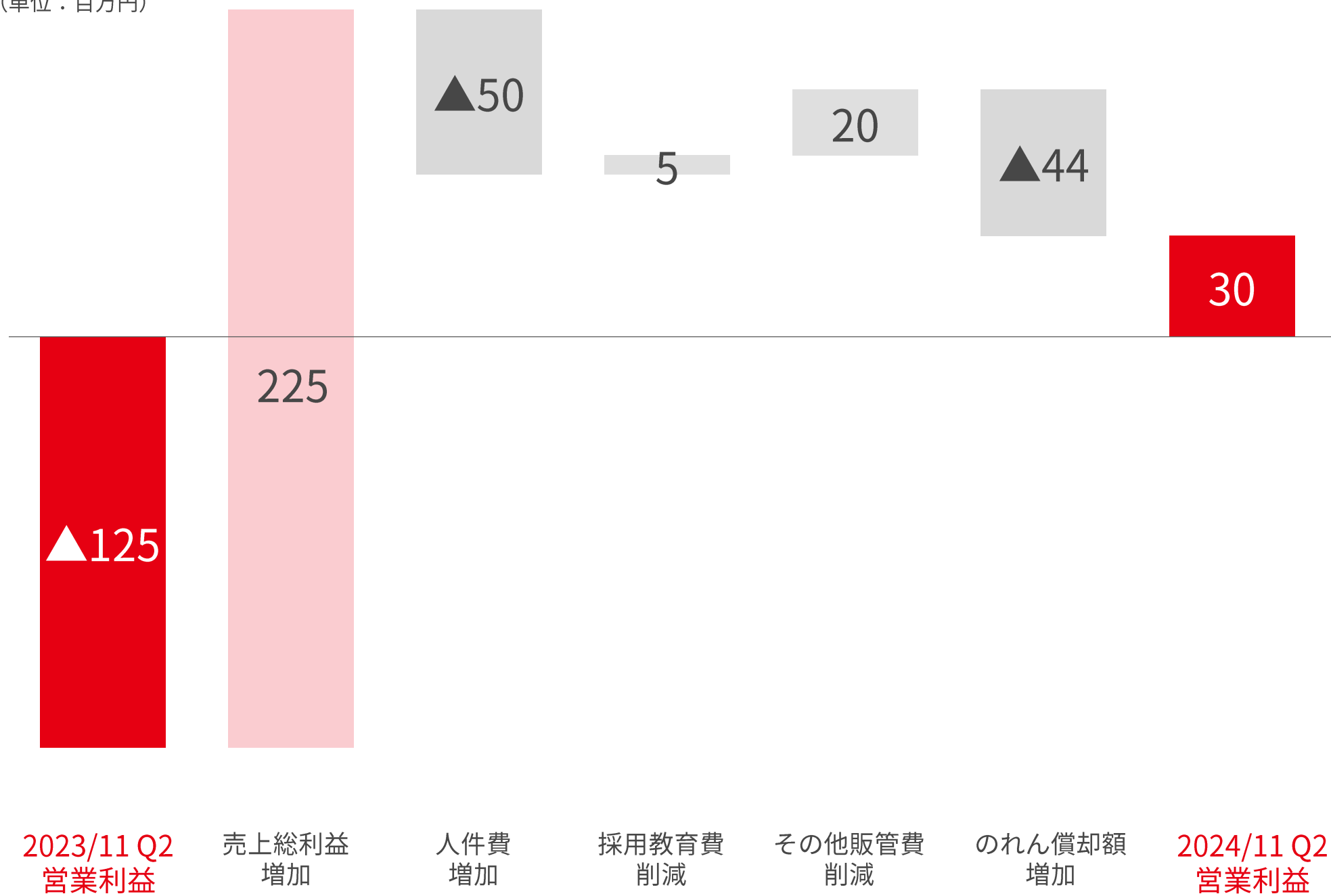
売上総利益・売上高総利益率 (単位：百万円)



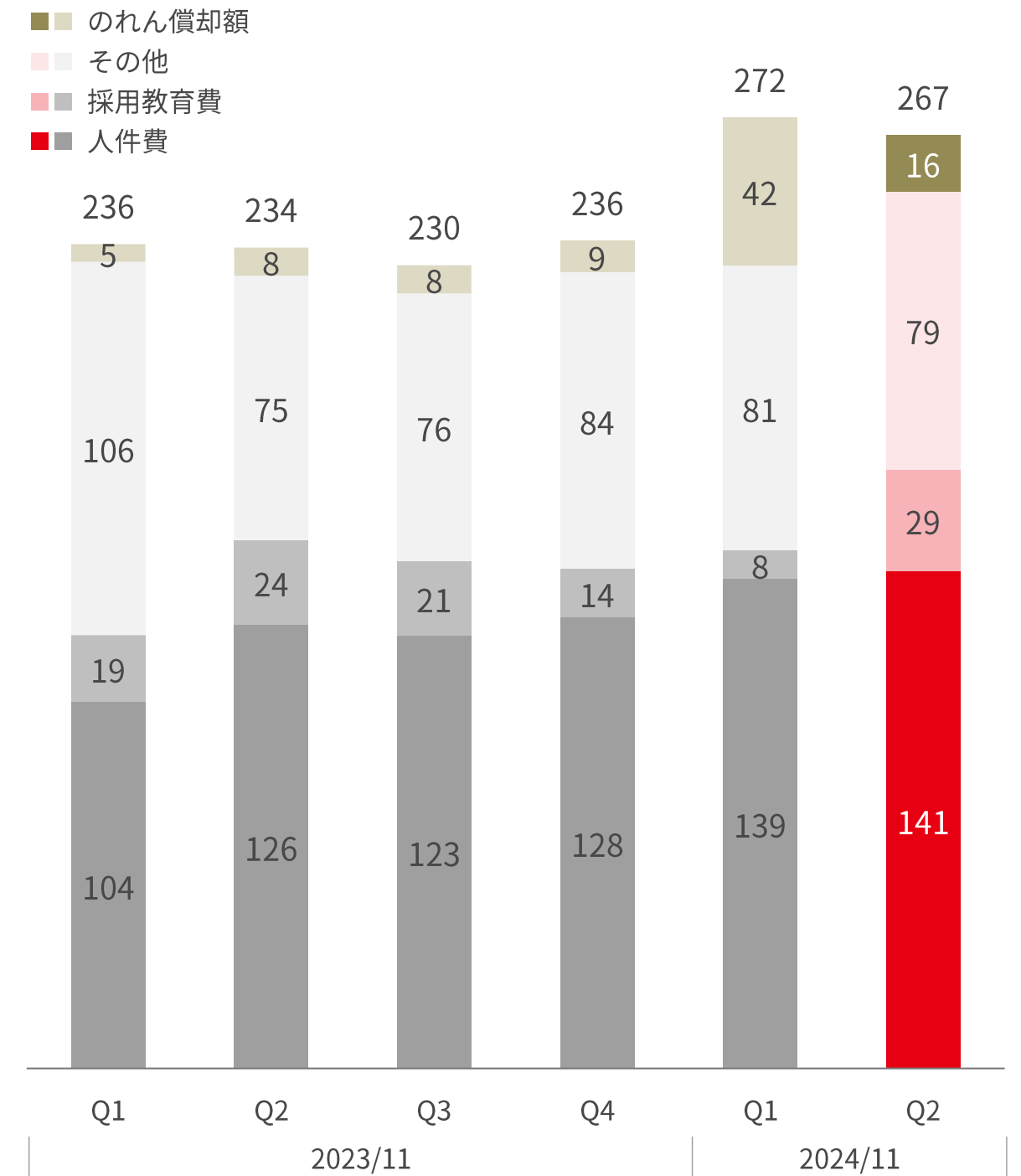
営業利益増減分析

- ✓ インセンティブ等により人件費増加
- ✓ 採用教育費の削減

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費 (単位：百万円)

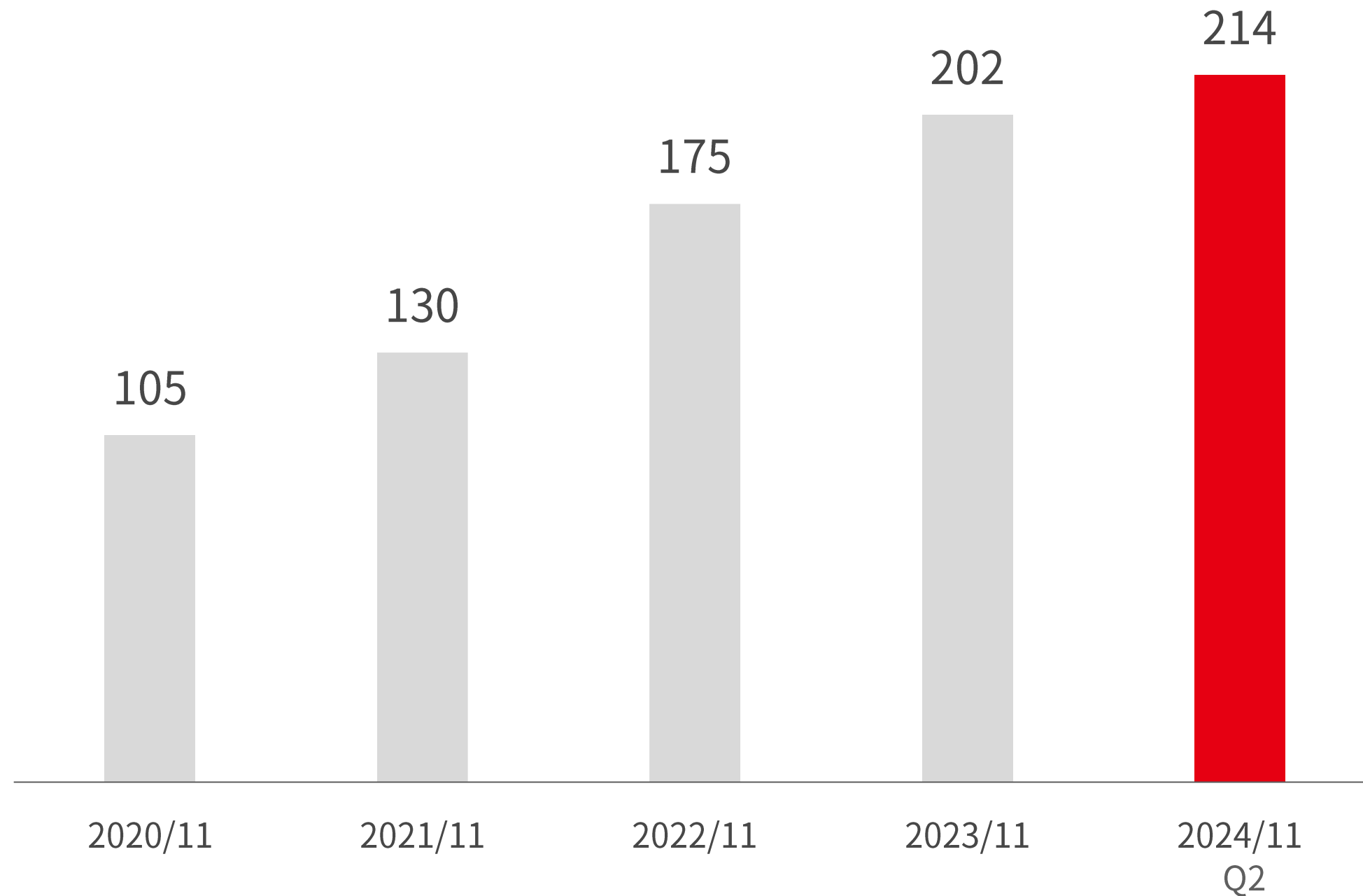


人員推移

✓ 新卒採用によりGRCソリューションの人員増加

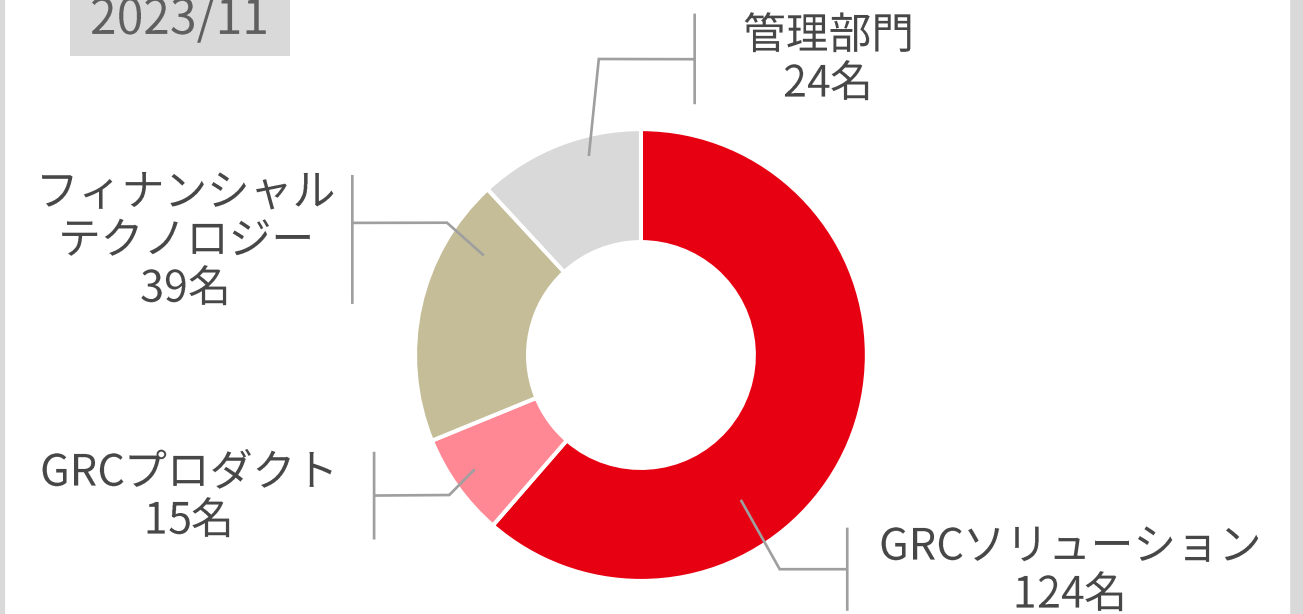
(単位：名)

前期末比
+12名

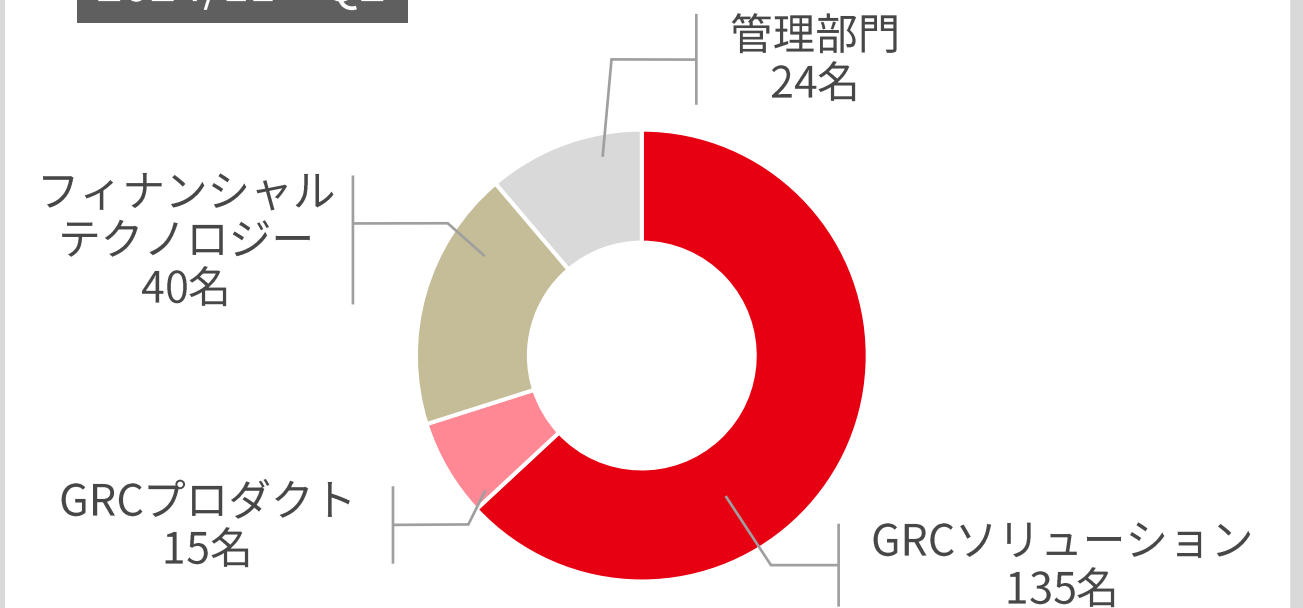


人員構成

2023/11



2024/11・Q2



5. 業績予想について

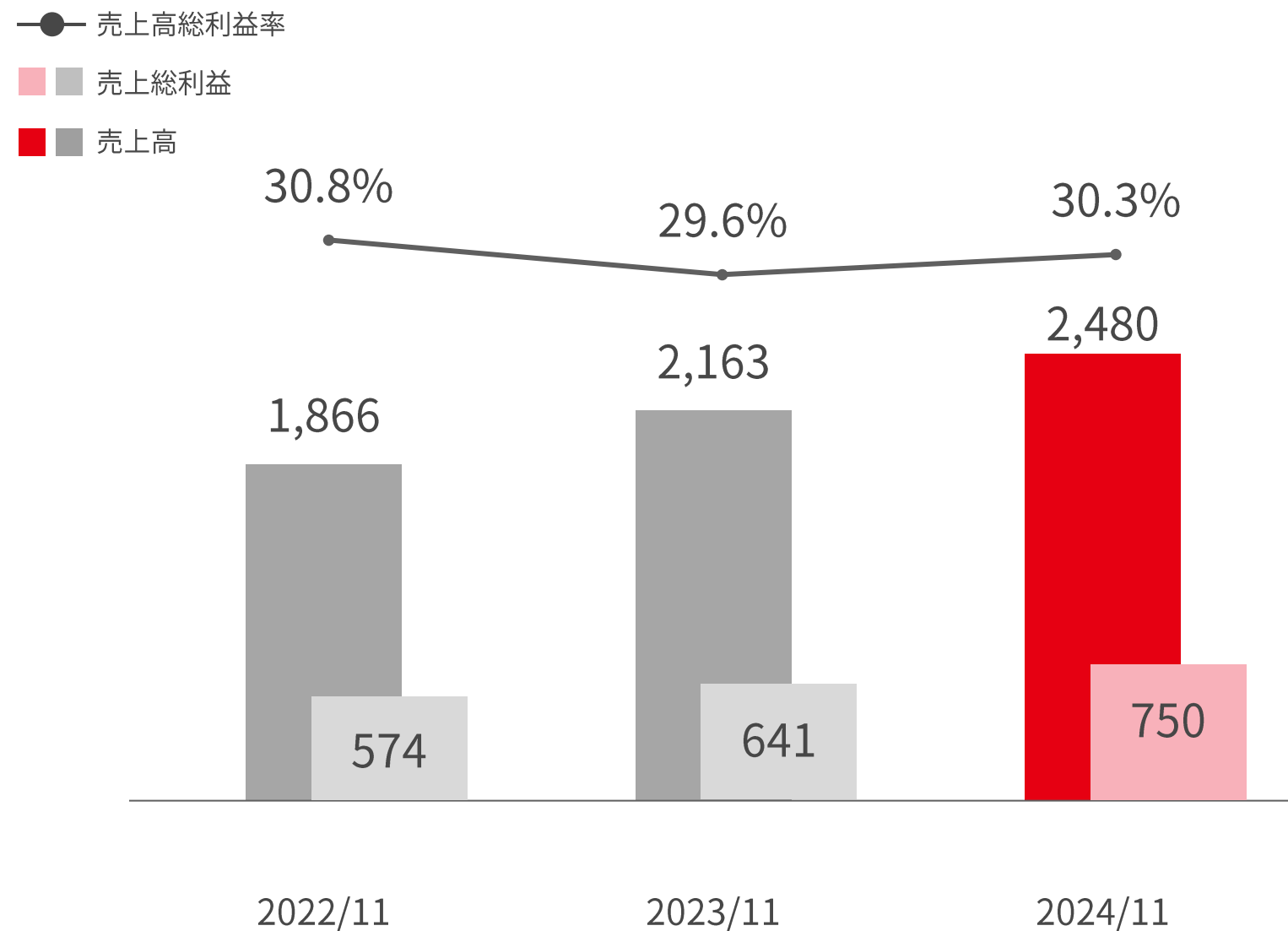
2024年11月期 通期業績予想

✓ 保守的なシナリオを考慮し業績予想は据置

(単位：百万円)	2023/11	構成比	2024/11 業績予想	構成比	増減額	前期比
売上高	2,783	100.0%	3,315	100.0%	532	119.1%
GRCソリューション・ プロダクト	2,163	77.7%	2,480	74.8%	317	114.7%
フィナンシャル テクノロジー	620	22.3%	835	25.2%	214	134.6%
EBITDA	▲98	▲3.5%	161	4.9%	259	—
営業利益	▲145	▲5.2%	53	1.6%	199	—
経常利益	▲173	▲6.2%	34	1.1%	208	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲280	▲10.1%	17	0.5%	297	—

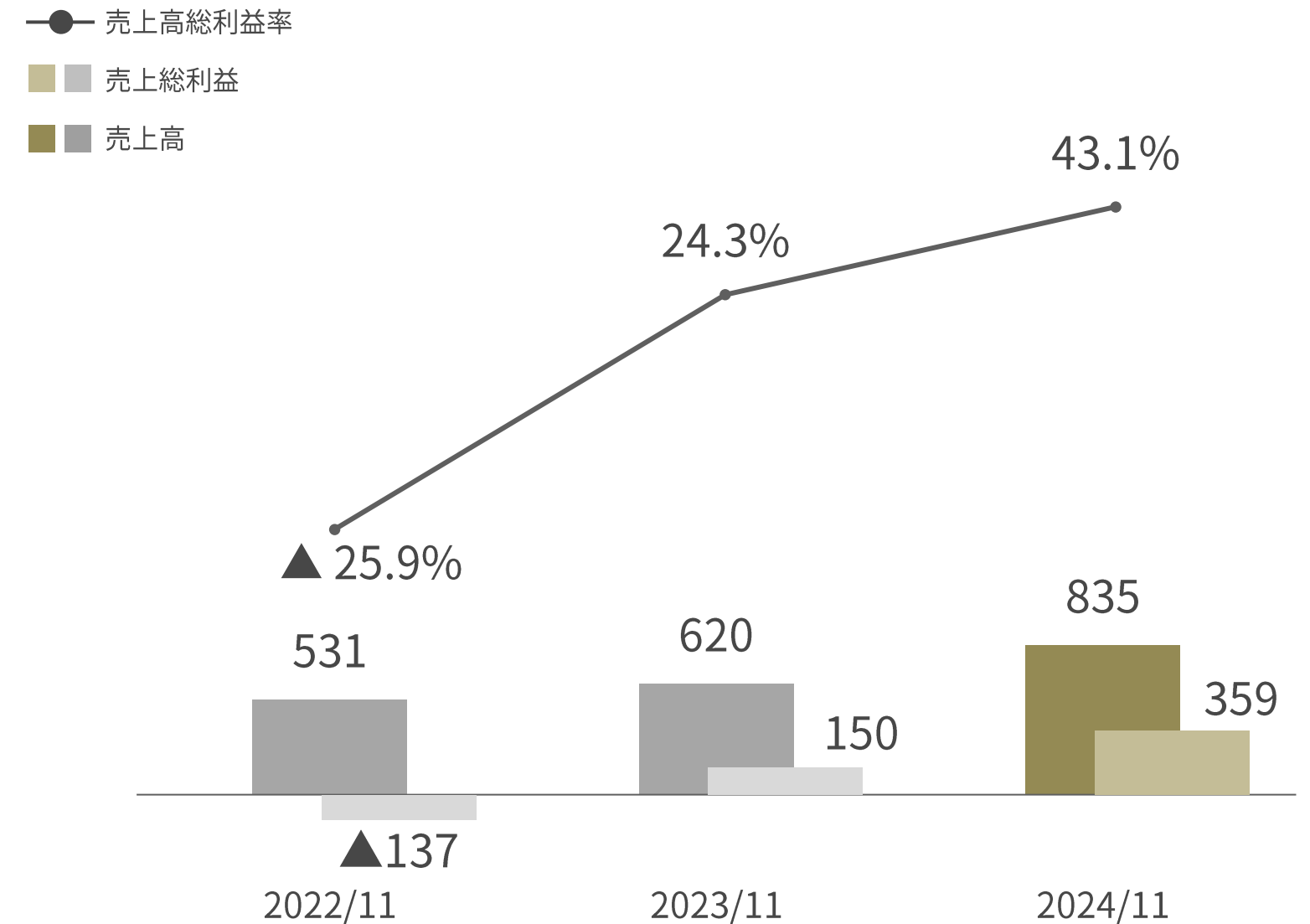
GRCセキュリティ事業 (単位：百万円)

- ✓ 実績を踏まえた計画設計
- ✓ 稼働率の向上



フィナンシャルテクノロジー事業 (単位：百万円)

- ✓ ズレ込み案件の受注
- ✓ 売上の最大化による利益率の更なる改善



6. 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	363百万円		社外取締役	久保恵一
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		社外取締役	山野修
従業員数	202名（2023年11月末時点・連結）		監査役	大泉浩志
			監査役	島田容男
			監査役	伊賀志乃

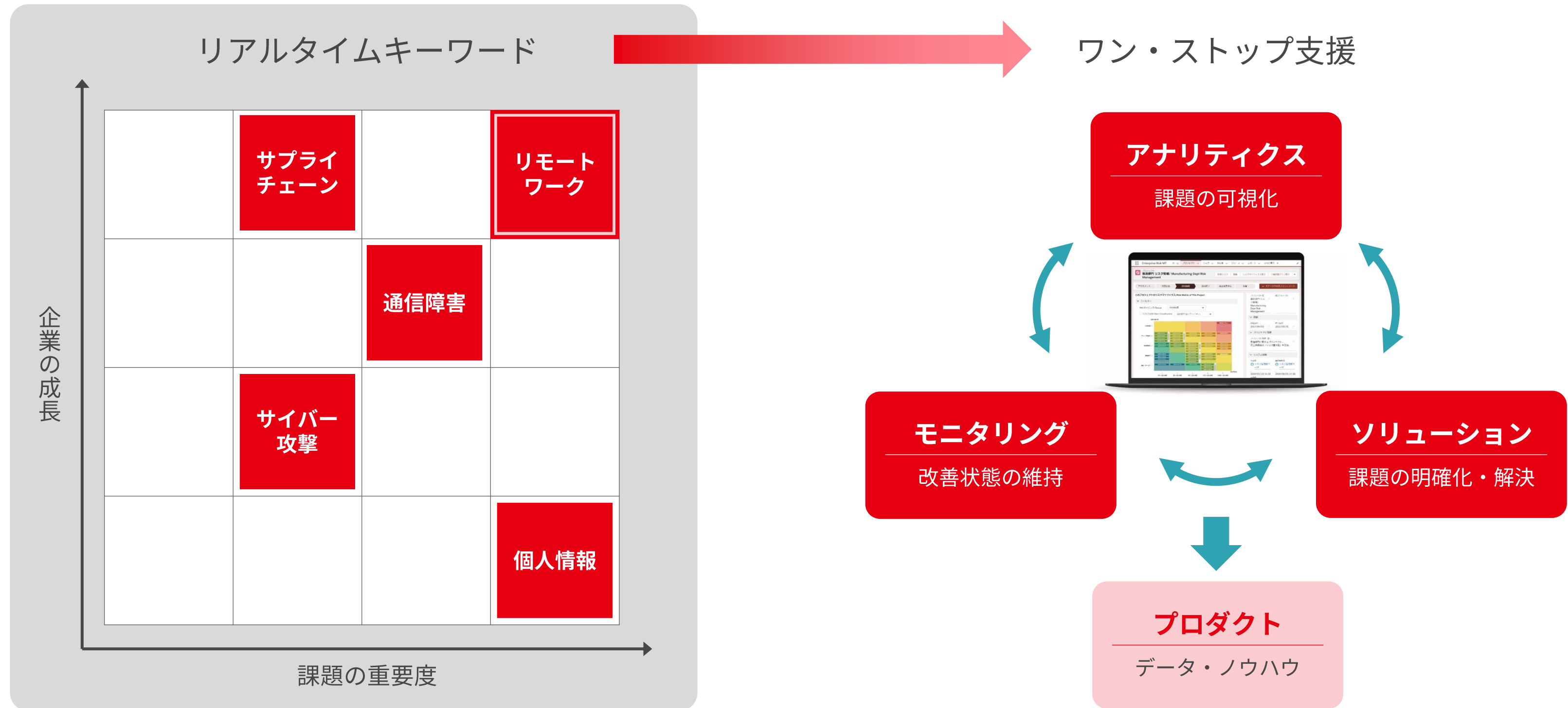


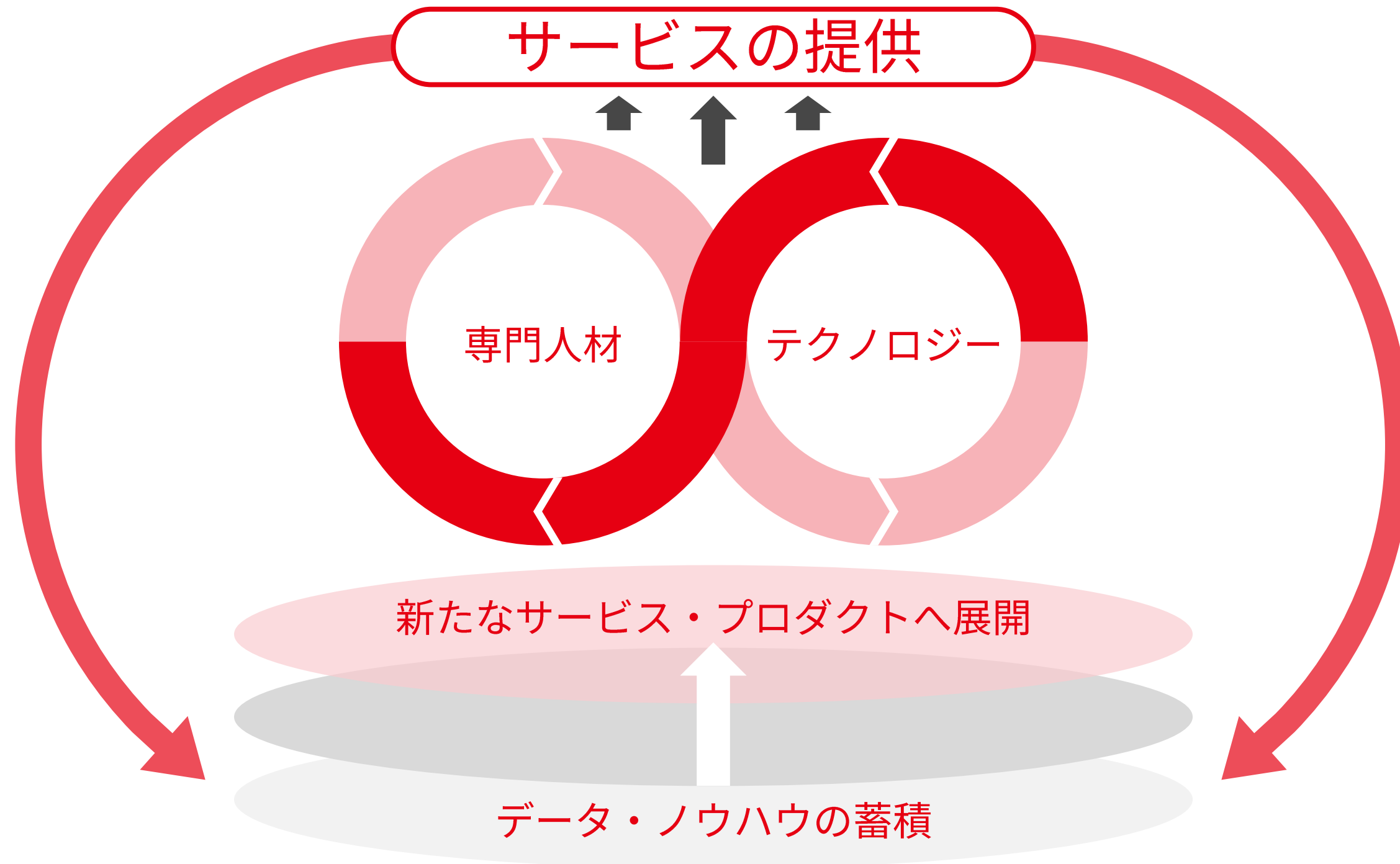
代表取締役社長 佐々木 慈和

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)。

当社のサービス提供領域と仕組み

- ✓ 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

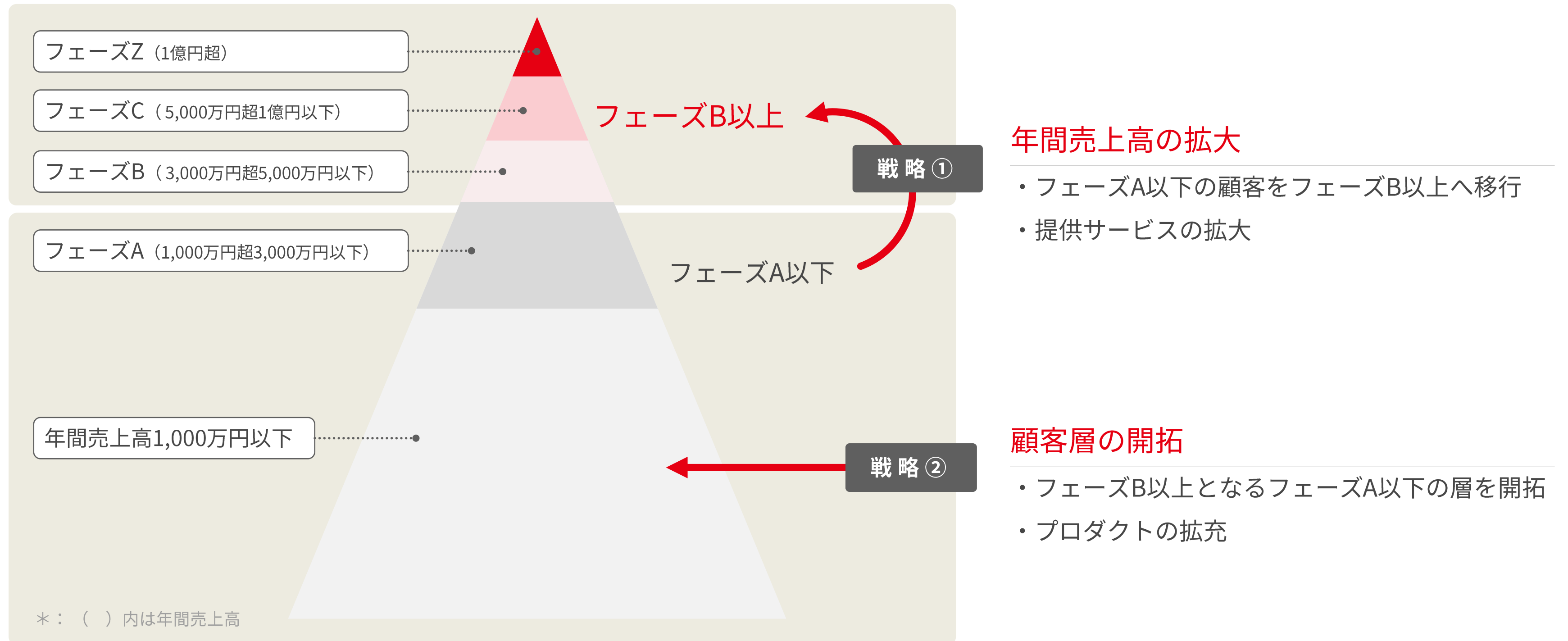




- ✓ 150人規模の**専門人材**
- ✓ 国内有数の**GRC**専門企業
- ✓ **10年以上**の実績
- ✓ **ワン・ストップ**サービス
- ✓ **グローバル金融テック**

成長戦略の概要

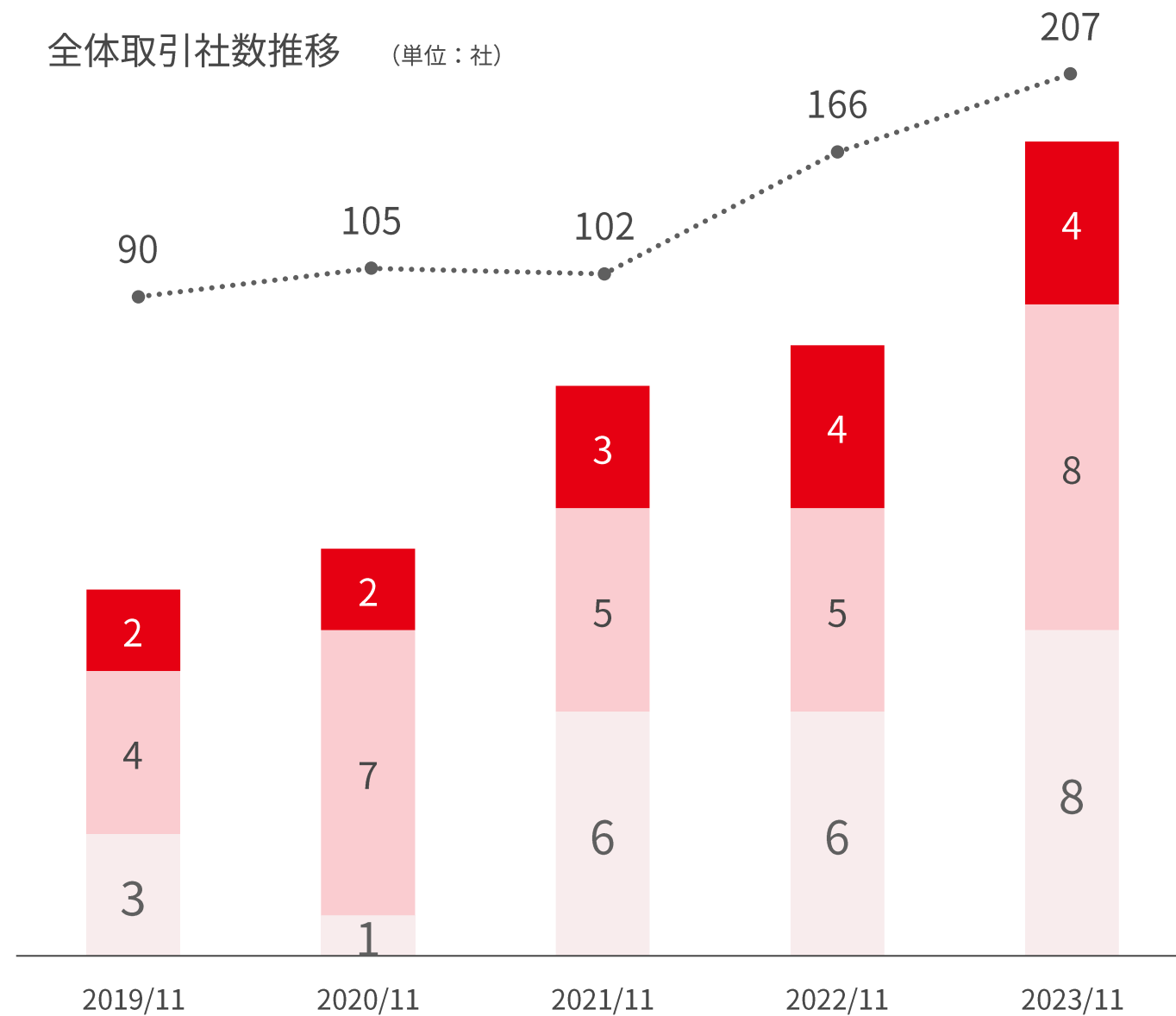
- ✓ 年間売上高により区分したフェーズ別の顧客管理、年間売上高 30 百万円以上となる顧客数増加を図る
- ✓ 引続き既存顧客のアップセル（戦略①）と取引拡大が見込まれる新規顧客の開拓（戦略②）に注力



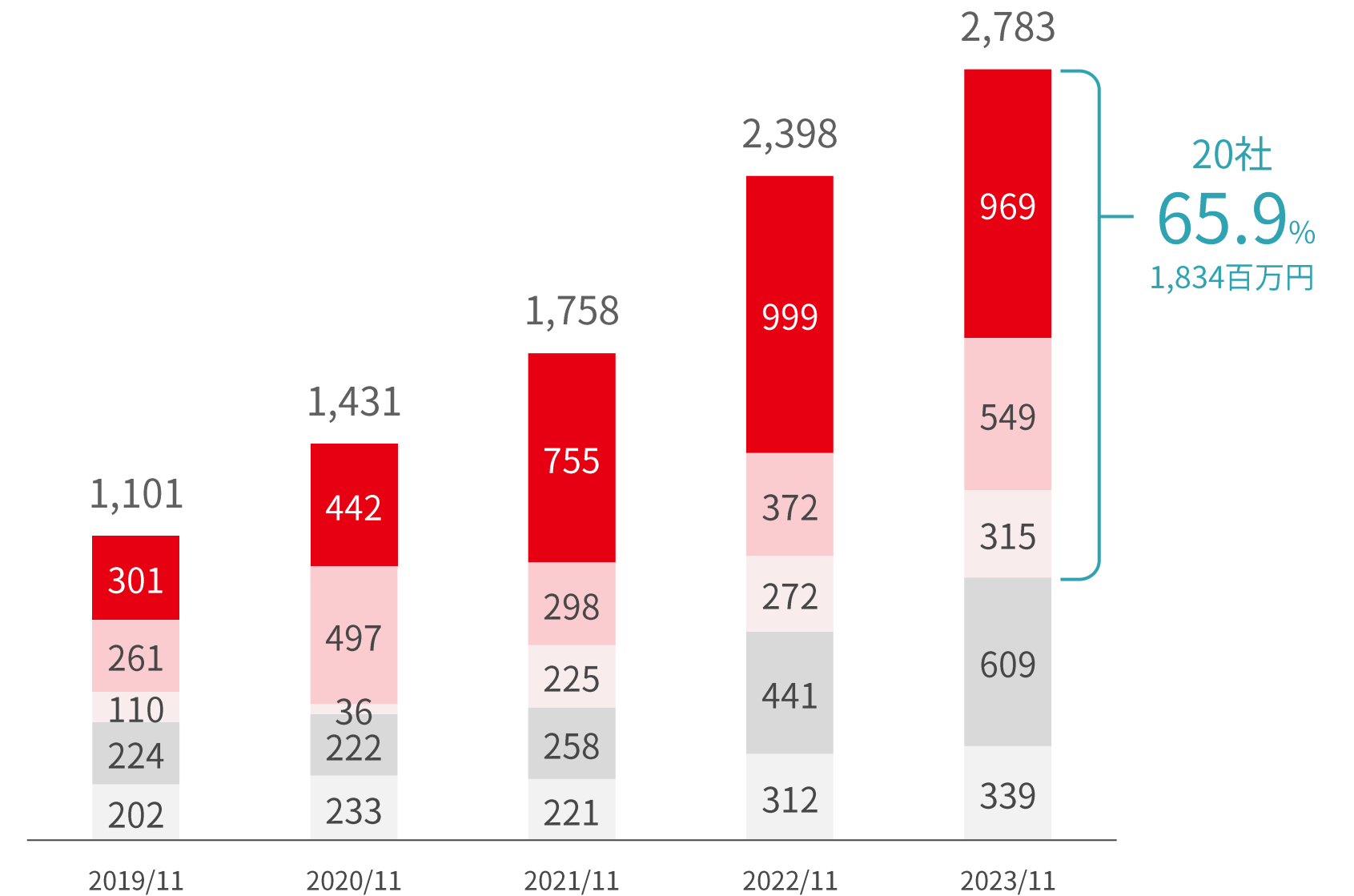
進捗状況（戦略①）：フェーズ別売上高

- ✓ 年間売上高 30 百万円以上の顧客が**前期比5社増加**
- ✓ フェーズB以上の**顧客20社**で全体の売上高**65.9%**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、通信業、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36社増加**、取引拡大が見込まれる潜在顧客が既に存在

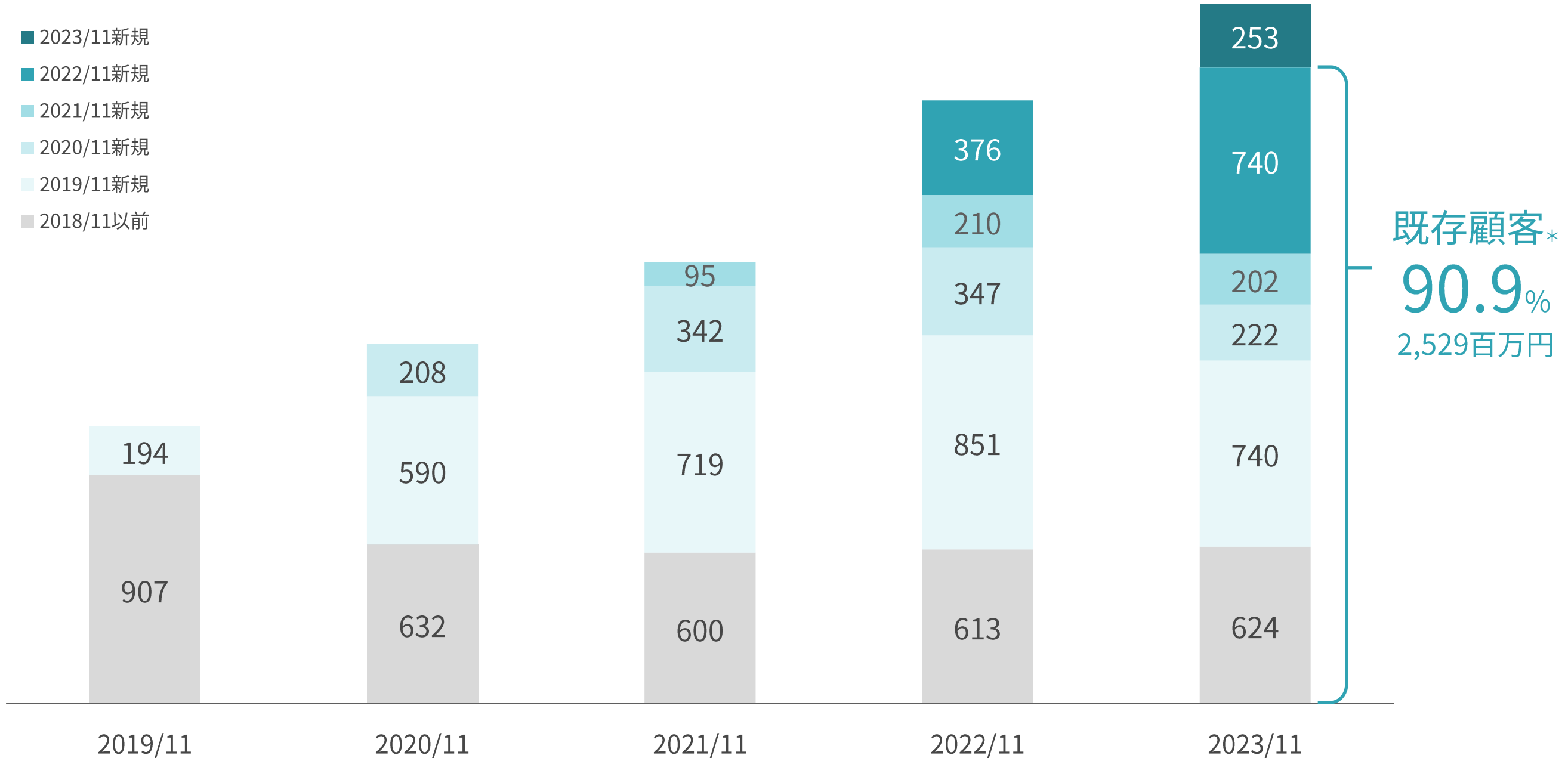
		金融 	通信 	グローバル 	その他 
フェーズZ (1億円超)	4社 969百万円	1社	1社	1社	1社
フェーズC (5,000万円超1億円以下)	8社 549百万円	1社	0社	3社	4社
フェーズB (3,000万円超5,000万円以下)	8社 315百万円	2社	0社	2社	4社
フェーズA (1,000万円超3,000万円以下)	34社 609百万円	6社	2社	10社	16社
年間売上高1,000万円以下	153社 339百万円	18社		135社	

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**ストックモデル**であり、**リカーリング型**に類似

新規顧客売上高推移

(単位：百万円)



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。



www.grcs.co.jp