

GRCS

# 2021年11月期 決算説明資料

株式会社GRCS 証券コード：9250

2021年1月14日

Introduction

2021年11月期 決算概要

成長戦略

2022年11月期 業績予想

Appendix

# Introduction

---

<b>会社名</b>	株式会社GRCS	<b>役員体制</b>	代表取締役社長	佐々木慈和
<b>設立</b>	2005年3月		取締役	塚本拓也
<b>決算期</b>	11月		取締役	田中郁恵
<b>資本金</b>	298百万円		社外取締役	久保恵一
<b>所在地</b>	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
<b>従業員数</b>	130名（2021年11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)。

# 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

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GRCソリューション/プロダクト及びセキュリティソリューションを展開

## 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

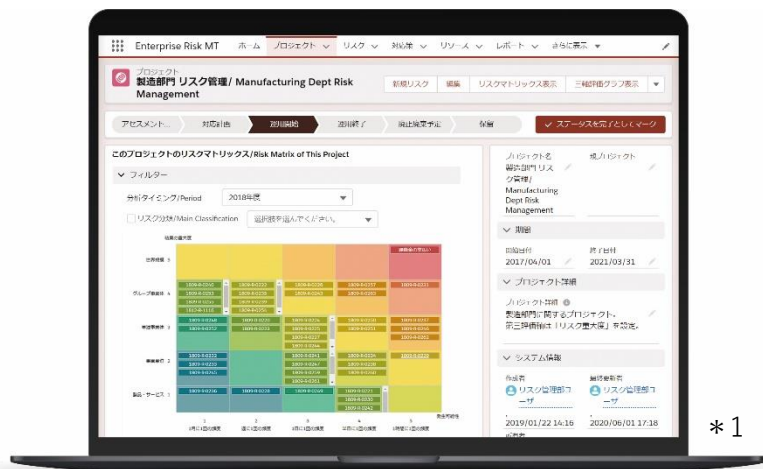
---

#### 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

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

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<sup>\*1</sup>

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

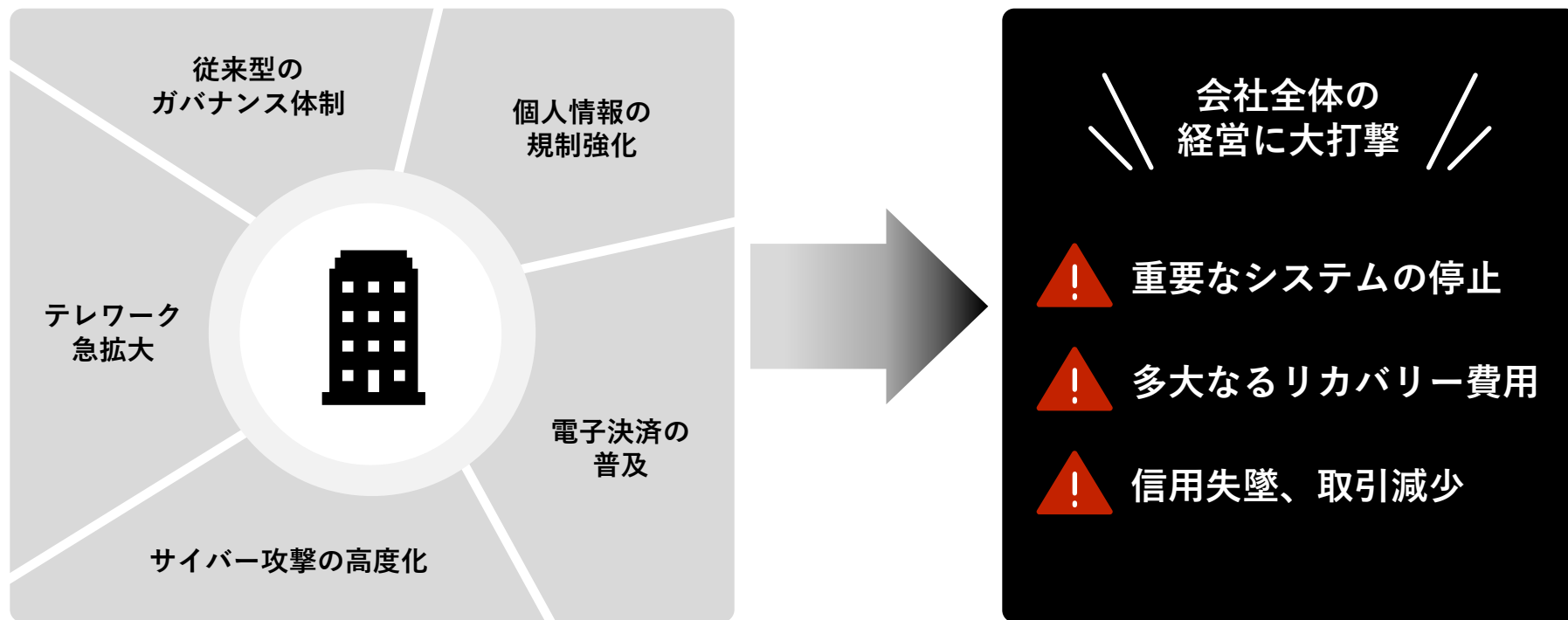
新市場のプライム市場の企業を中心に  
更なるガバナンスの向上が必須

\*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

当社の顧客は全業界・全業種が対象

## 主なクライアント



**金融**

国内大手証券会社  
国内大手銀行  
国内大手生命保険会社



**通信**

国内大手携帯電話会社  
国内大手通信会社



**グローバル**

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



**監査法人系**

外資系大手会計コンサル会社



**日系IT系**

日系大手IT会社



**外資IT系**

外資系大手IT会社

# 2021年11月期 決算概要

---

大幅な増収増益  
営業利益は前期比で約5倍に拡大

売上高

1,758 百万円

前期比 122.8%

営業利益

123 百万円

前期比 460.3%

経常利益

100 百万円

前期比 445.7%

当期純利益

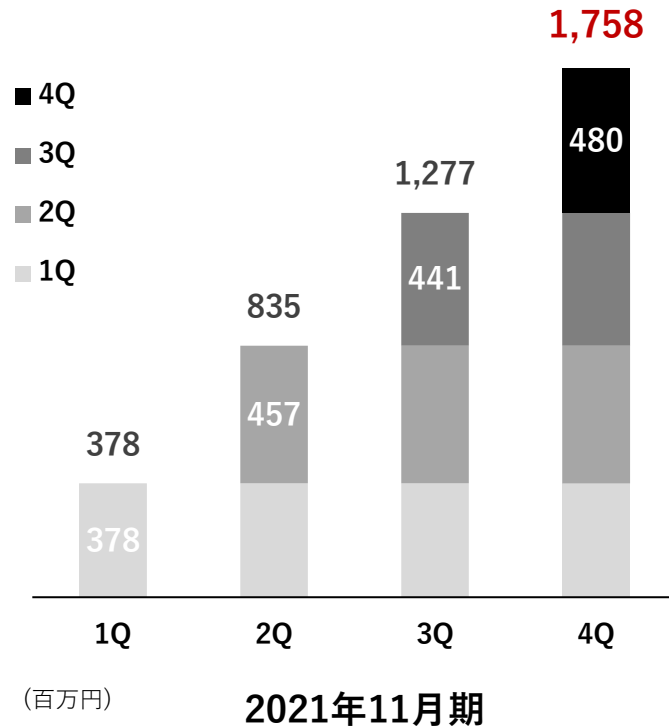
143 百万円

前期比 310.1%

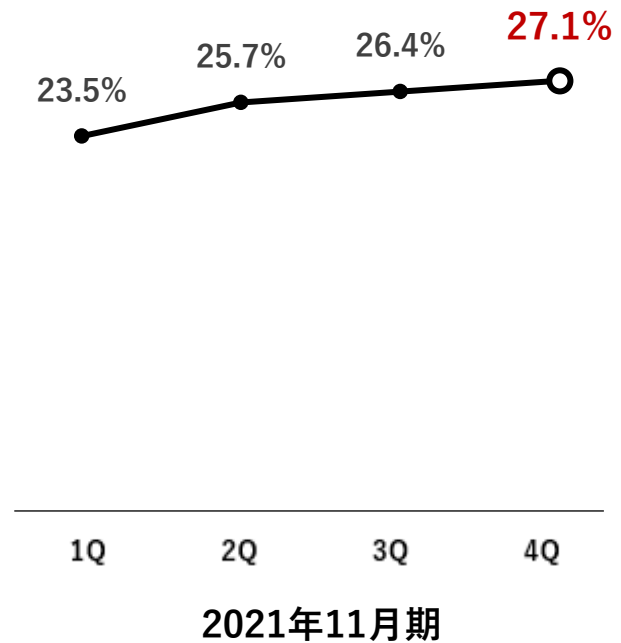
\*：税効果会計により、法人税等調整額▲63百万円を計上しております。

2021年11月期は四半期毎に売上高を積み上げており、売上総利益率も着実に改善

## 売上高



## 売上総利益率



**売上高** 顧客ニーズのタイムリーな把握と提案のサイクルが機能し、アップセル事例を多く獲得

**利益** 組織体制の整備や適切な稼働率の把握等、効率的な経営等が寄与し売上総利益率は3.3pt向上

**その他** 株式公開費用14百万円を営業外費用として計上

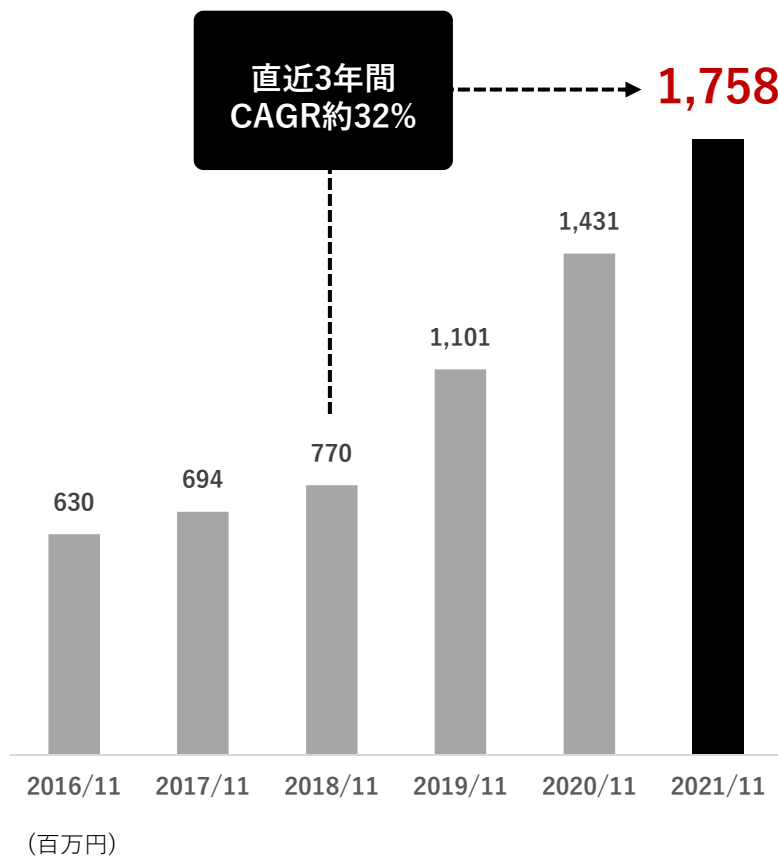
単位：百万円	2020年11月期	対売上高 比率	2021年11月期	対売上高 比率	前期比
売上高	1,431	100.0%	1,758	100.0%	122.8%
売上原価	1,091	76.2%	1,281	72.9%	117.4%
売上総利益	340	23.8%	476	27.1%	140.0%
販売管理費	313	21.9%	353	20.1%	112.7%
営業利益	26	1.9%	123	7.0%	460.3%
経常利益	22	1.6%	100	5.7%	445.7%
当期純利益	46	3.2%	143	8.2%	310.1%

\*：税効果会計により、法人税等調整額▲63百万円を計上しております。

専門人材の獲得や教育費等の投資分を回収  
売上高、利益ともに拡大

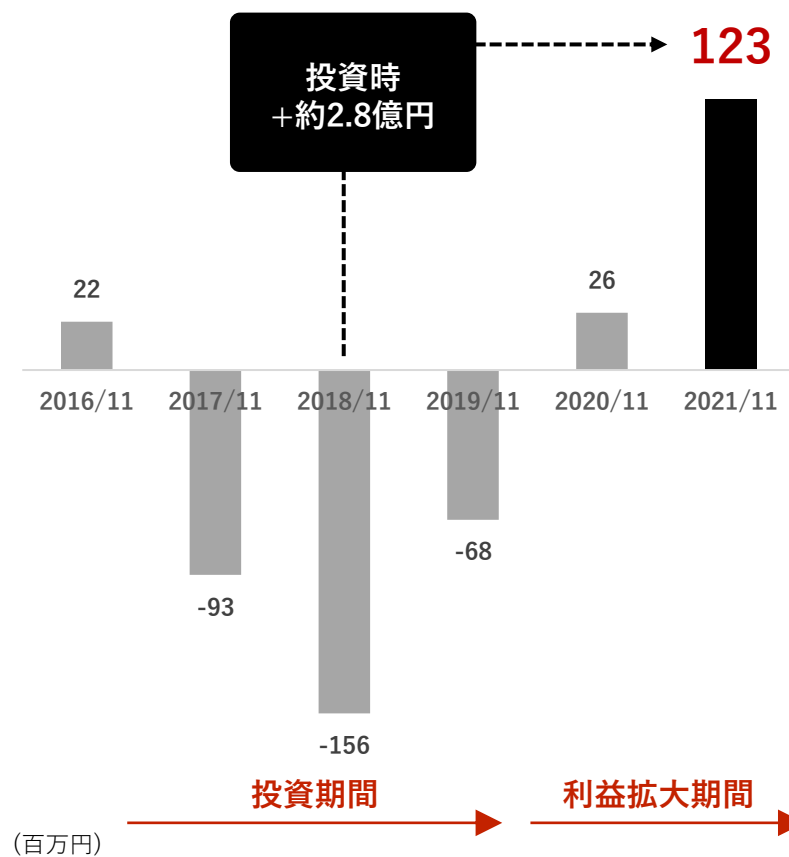
## 売上高推移

着実に売上を積み上げCAGRは30%超



## 営業利益推移

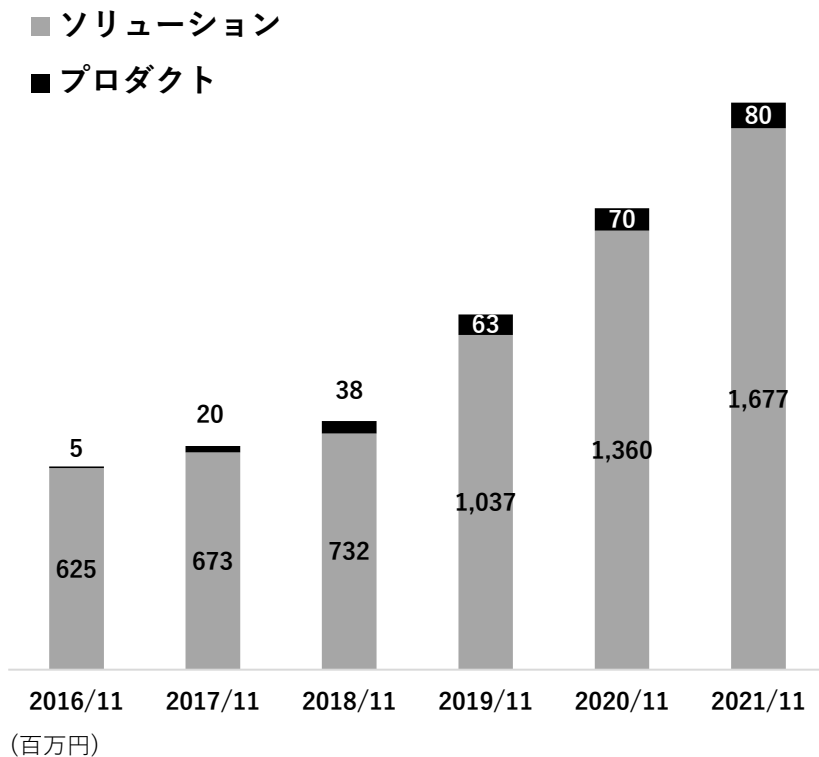
利益拡大フェーズへ移行



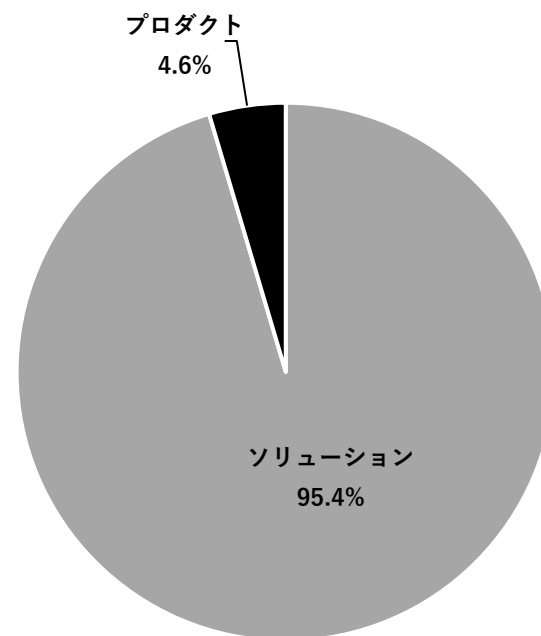
現状ではソリューション部門の割合が売上高全体の約95%

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



## 部門別売上高の構成比\*1



\*1: 2021年11月期における売上高より算出

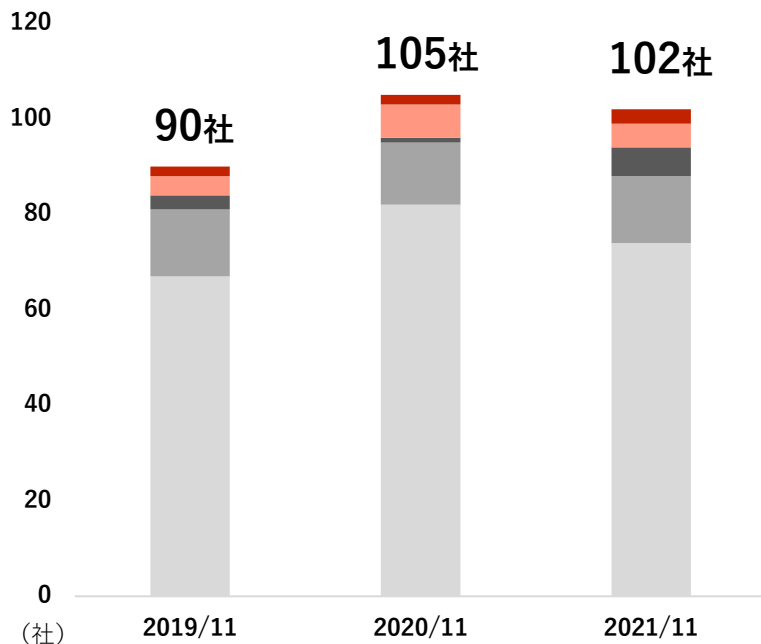


顧客の年間売上高別の社数を管理

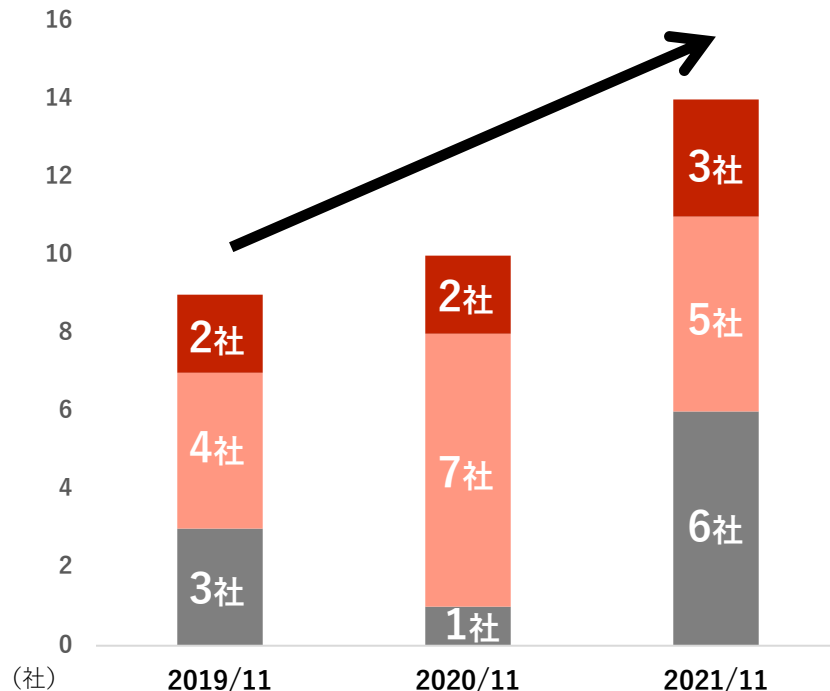
フェーズB以上の顧客数を注視

- 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

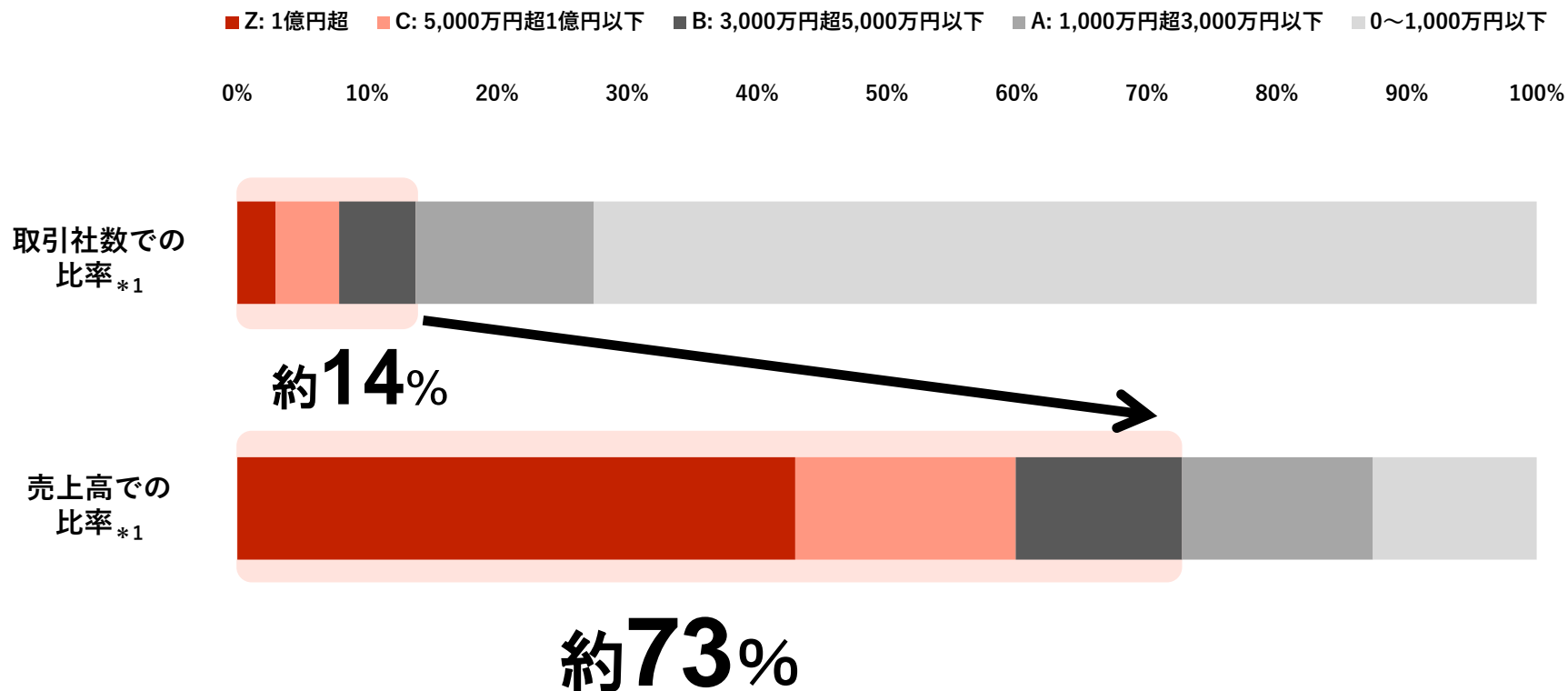
年間売上高別の取引社数推移



フェーズB以上の取引社数推移



現在、フェーズB以上の顧客数（14社）は全顧客数の約14%を占めている  
この約14%で全売上高の約73%（約13億円）を計上



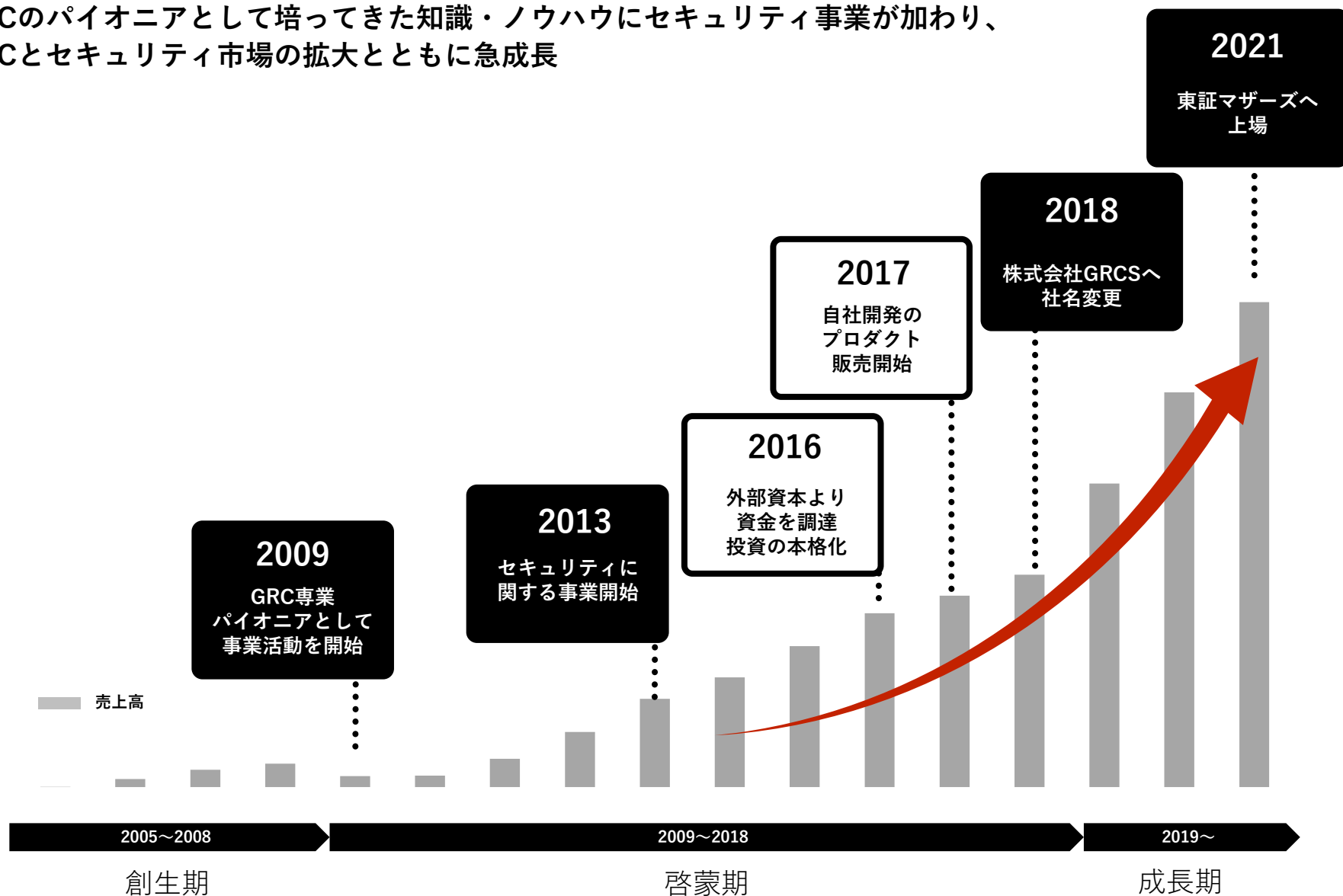
\*1：2021年11月期実績をもとに当社算出

# 成長戦略

---

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

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



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、蓄積したデータ・ノウハウ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
- GRCS Academyによる**独自育成**システム



## 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

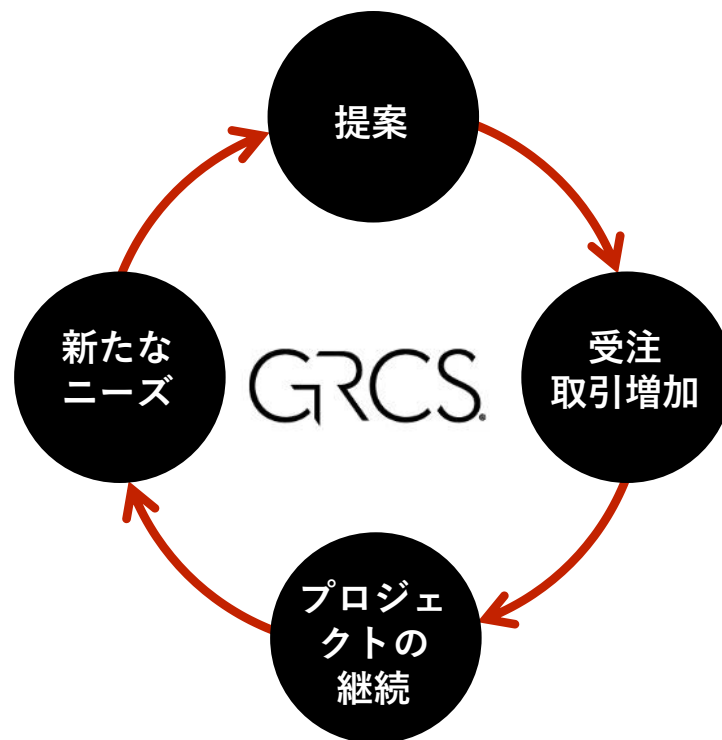
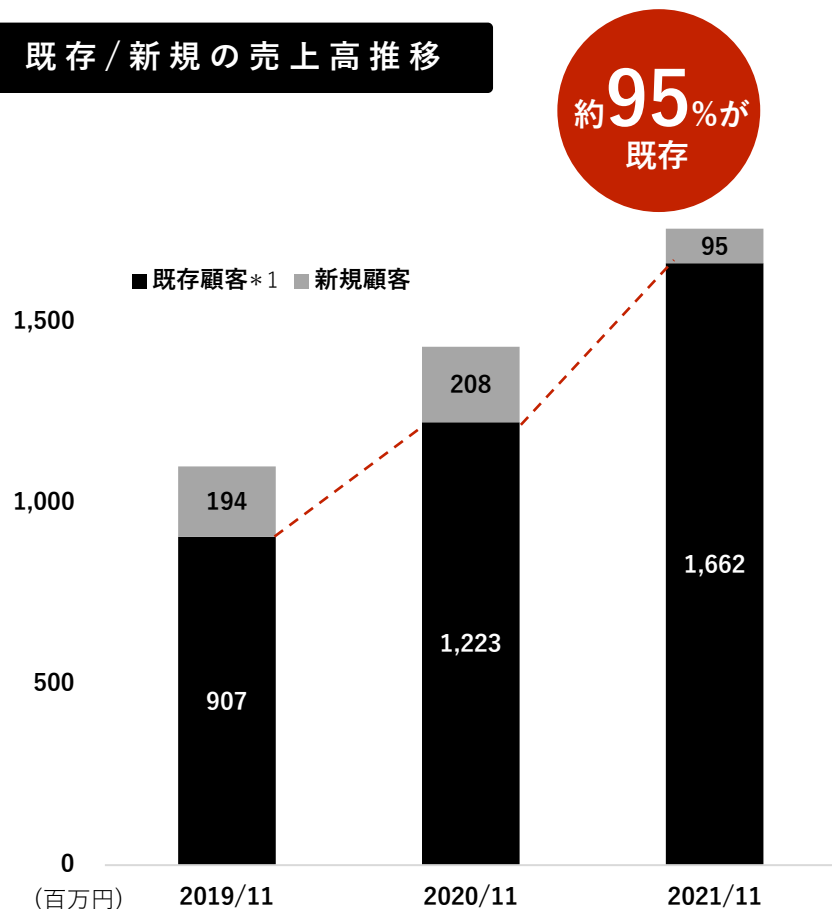
自社開発プロダクトなどに蓄積したデータに基づくサービス提供を行うことで  
GRC & セキュリティ領域の各サービスにおいて類似企業である大手コンサル企業や監査法人系企業、  
外資系ソリューションベンダーでは提供できない価格帯で展開



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



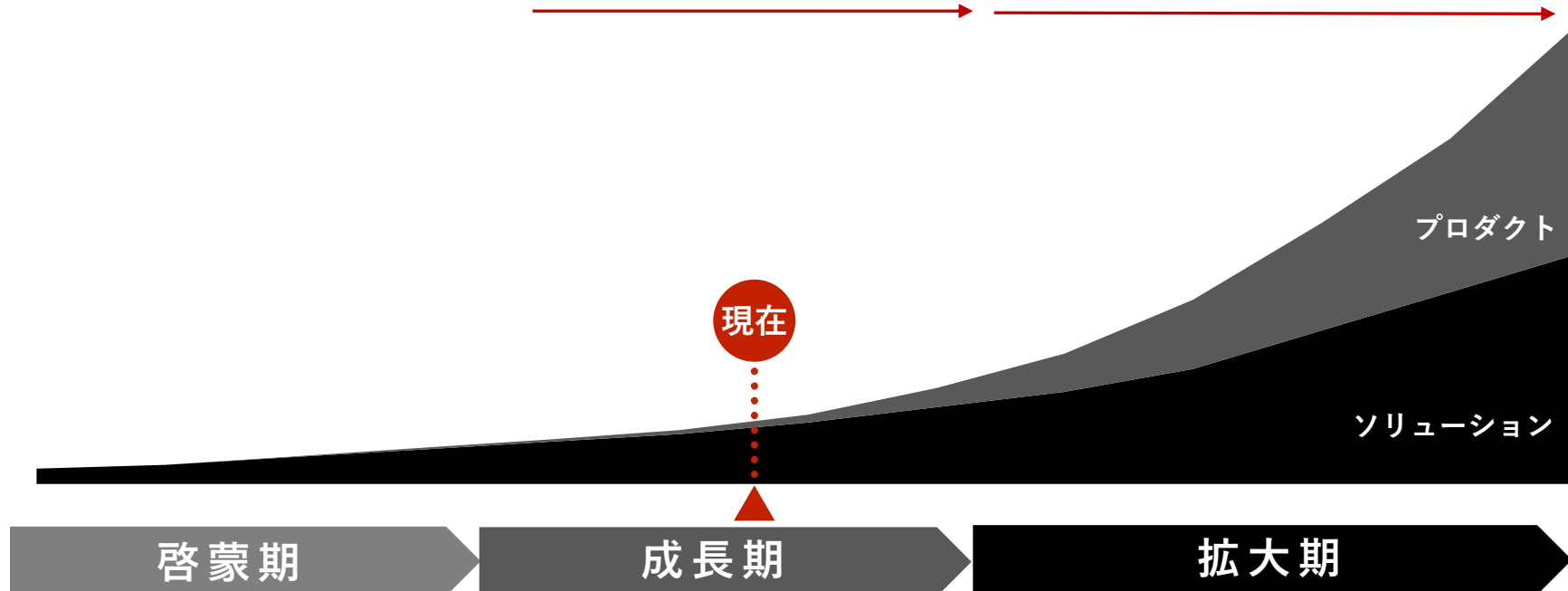
\*1: 既存顧客の定義はこれまでに取引関係を有している企業。そのため、新規顧客として取引開始した企業は翌期以降は既存顧客



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

既存大手顧客の深耕  
データ・ノウハウの蓄積

蓄積したデータ・ノウハウに基づき、  
最適化したパッケージ提供



- ・ GRC&セキュリティ事業の立ち上げ
- ・ ビジネスモデルの確立

- ・ 年間売上高3,000万円以下の顧客を年間売上高3,000万円超へ移行
- ・ 将来的に年間売上高3,000万円超となる顧客層を開拓
- ・ 金融業、通信業、グローバル企業を中心に取引拡大

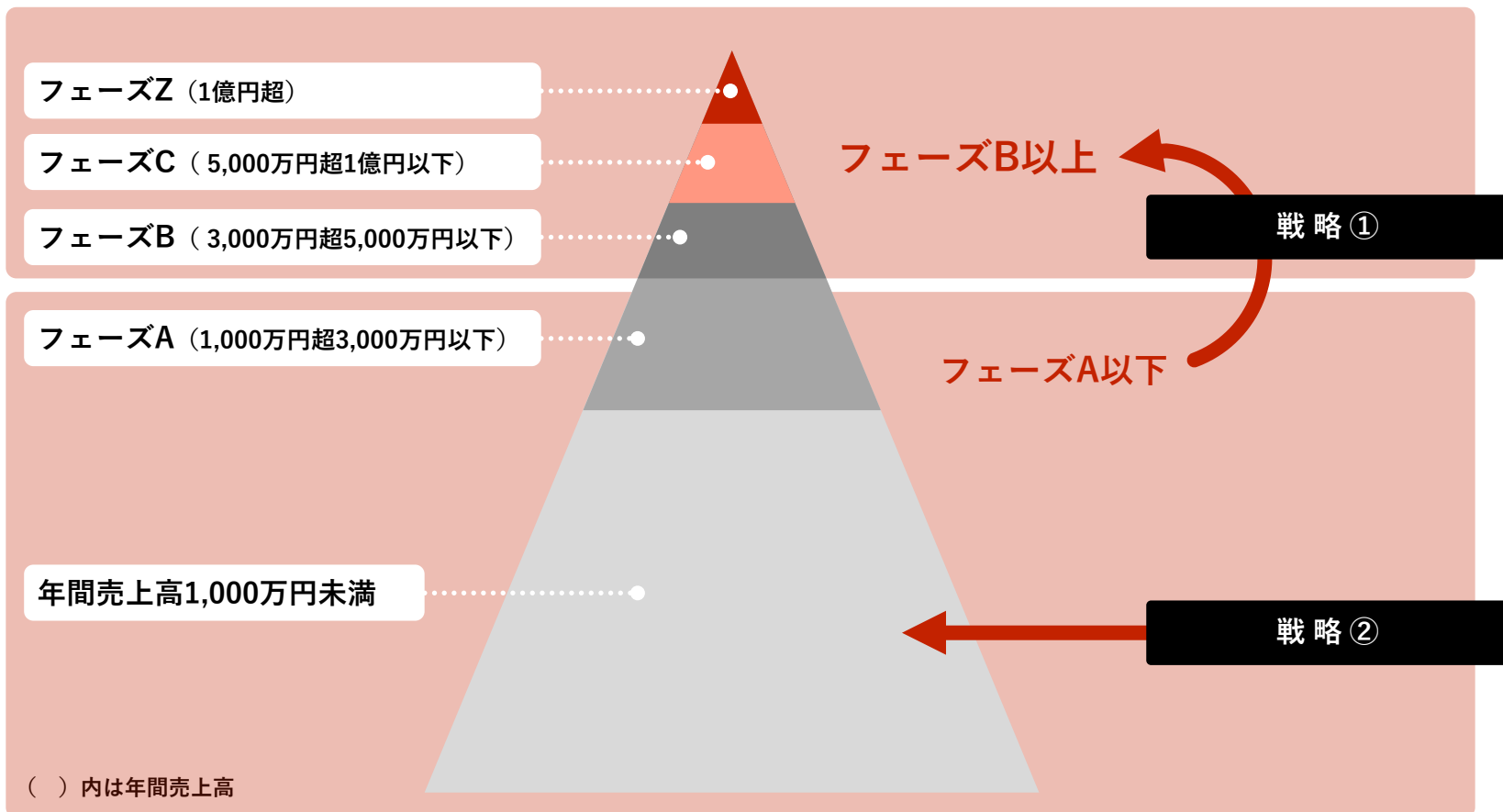
- ・ 金融業、通信業、グローバル企業以外の投資意欲の高い企業群に注力
- ・ プロダクトのさらなる拡充
- ・ 新サービスの展開

\* : グラフは売上高の推移をイメージしております

当社の成長戦略は既存顧客における年間売上高の拡大（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



\*：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

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 •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 •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 •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
今後提供予定サービス	ESG	Global	AML	Zero Trust

\* : 「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

\* : 提供サービスの拡大をイメージした図であり、実例を反映したものではありません

日々変化するリスクへ対応すべく、GRCプロダクト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プロダクトの拡大

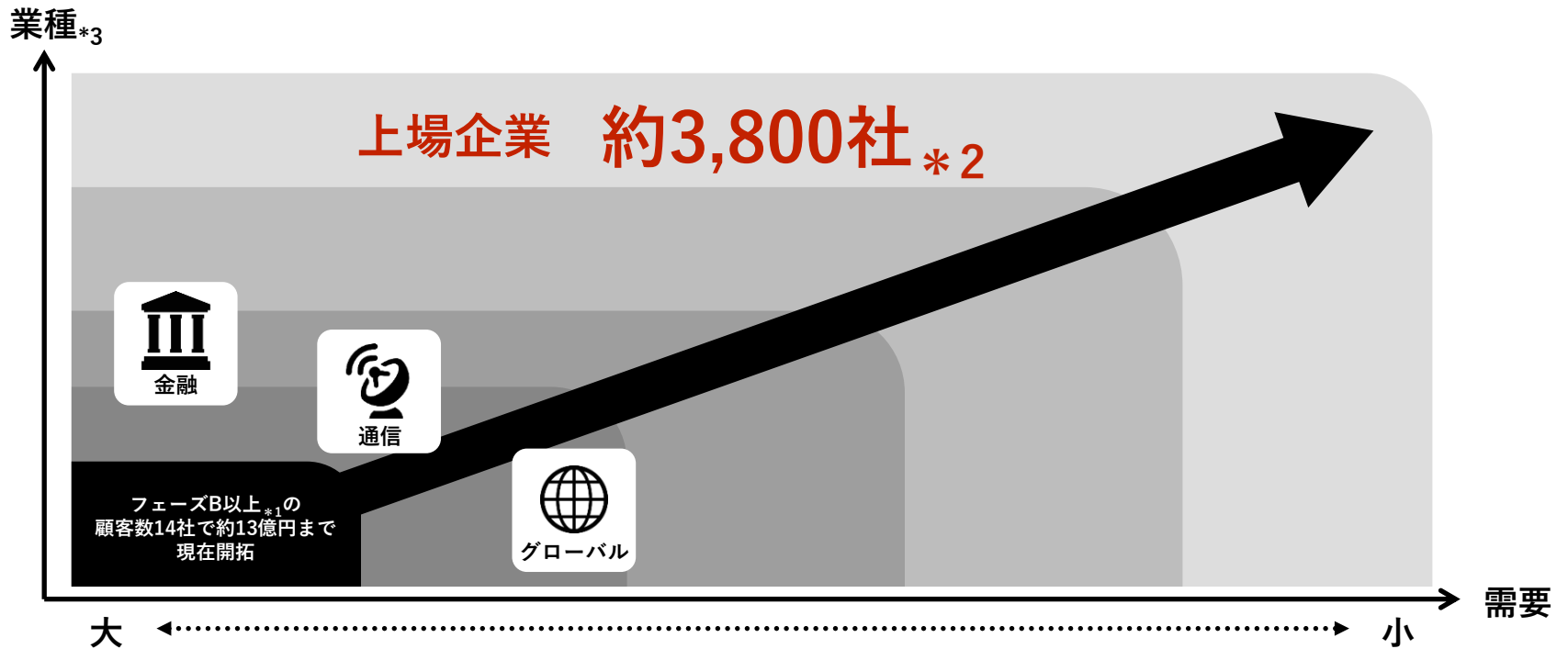


自社製品

他社製品

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**金融業**、**通信業**、**グローバル企業**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**

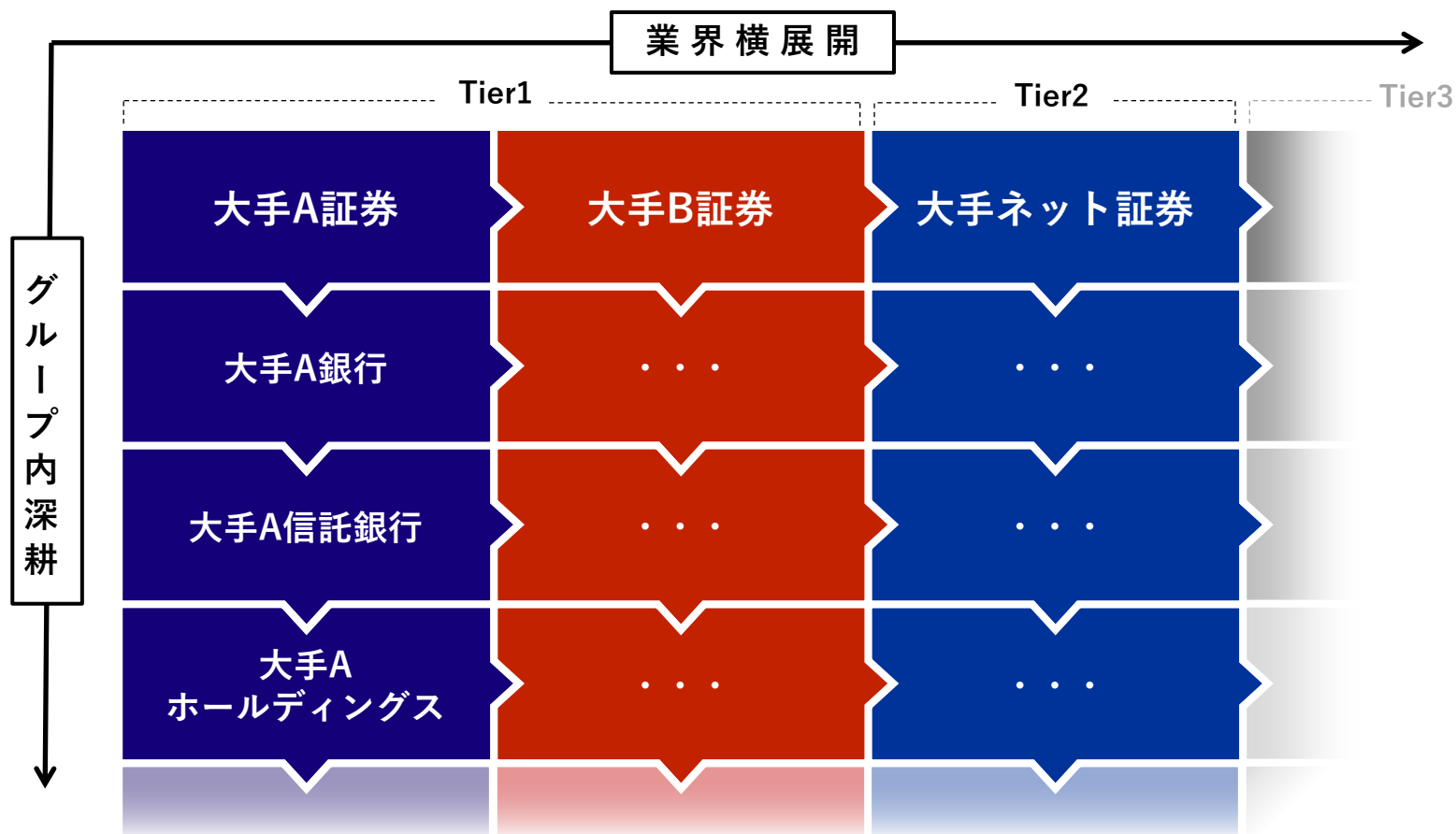
\*1：フェーズB以上とは年間売上高が3,000万円超

\*2：上場会社数は2021年12月31日時点

\*3：縦軸の業種は当社の取引先業種数

業界内横展開と企業グループ内における深耕を計画

## 金融業の事例



# 2022年11月期 業績予想

---

大手既存顧客との取引拡大等により売上高、営業利益が着実に積み上がる見込み

単位：百万円	2021年11月期 実績	対売上高 比率	2022年11月期 予想	対売上高 比率	前期比
売上高	1,758	100.0%	2,092	100.0%	119.0%
営業利益	123	7.0%	190	9.1%	154.5%
経常利益	100	5.7%	185	8.9%	185.5%
当期純利益	143	8.2%	130	6.2%	90.7%

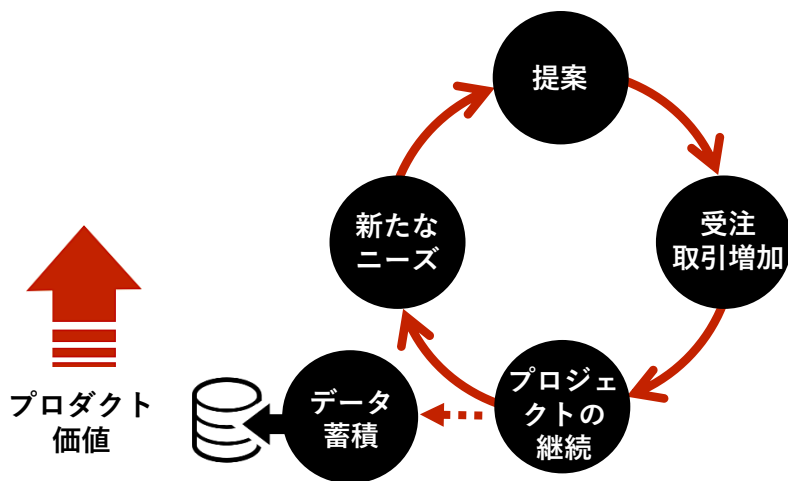
\*：2021年11月期は、税効果会計により、法人税等調整額▲63百万円を計上しております。



拡大期に向けた準備として、サービスのバリューアップと新たな提供サービスを開発

## 既存顧客へのニーズ深掘り サービスのバリューアップ

- アップセル・クロスセルを推進
- プロジェクトより収集されるデータとノウハウを蓄積し、サービスをバリューアップ



## 新サービスの開発

- サービス内容をより一層強化させ、日本ひいては世界の潮流に合ったサービスを展開

現在計画している新サービス

### ESG対応

世界レベルで関心が高まっているESG経営に関する海外で実績のあるソリューションサービス

### AML対策

マネーロンダリングやテロ資金供与等、金融犯罪発生リスク対策システム

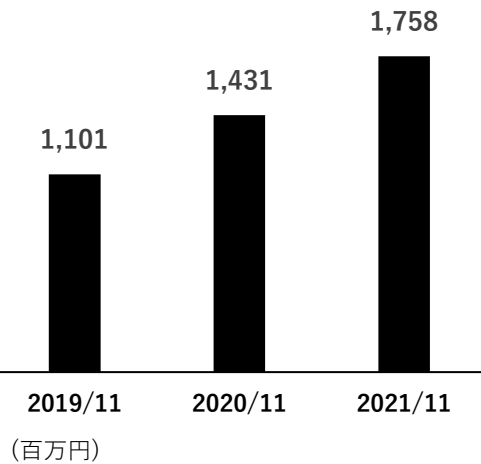
# Appendix

---

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

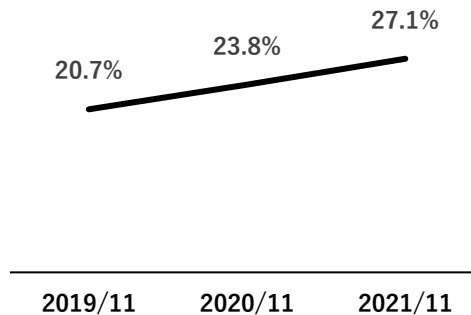
## 売上高

会社全体の  
成長性を図る指標



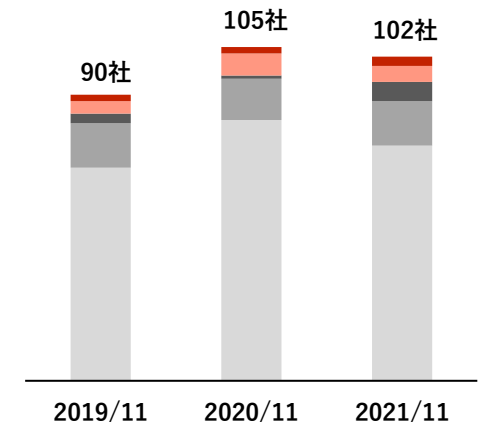
## 売上総利益率

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



単位：百万円	2020年 11月期	2021年 11月期	前期比		2020年 11月期	2021年 11月期	前期比
流動資産	540	1,150	212.9%	流動負債	328	386	117.8%
内 現預金	254	875	344.3%	固定負債	160	135	84.3%
固定資産	58	122	208.2%	負債合計	488	521	106.8%
有形 固定資産	5	10	2652.3%				
無形 固定資産	12	6	53.3%	株主資本	110	751	677.9%
投資 その他資産	40	105	256.6%	純資産合計	110	751	678.2%
資産合計	599	1,273	212.5%	負債・ 純資産合計	599	1,273	212.5%

単位：百万円	2020年11月期	2021年11月期	主な増減要因	
営業活動による キャッシュ・フロー	▲37	162	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 税引前当期純利益の計上</li> <li>・ 売上債権の減少</li> <li>・ 外形標準課税(未払)の増加</li> </ul>	100 26 12
投資活動による キャッシュ・フロー	▲0	▲8	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 有形固定資産の取得</li> <li>・ 敷金の差入による支出</li> </ul>	▲4 ▲3
財務活動による キャッシュ・フロー	14	467	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新株式の発行による収入</li> </ul>	482
現金及び現金同等物の 増減	▲23	621		
現金及び現金同等物の 期末残高	254	875		

当社の事業領域である「GRC」とは、欧米ではすでに認知され市場が存在

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

## 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

.....

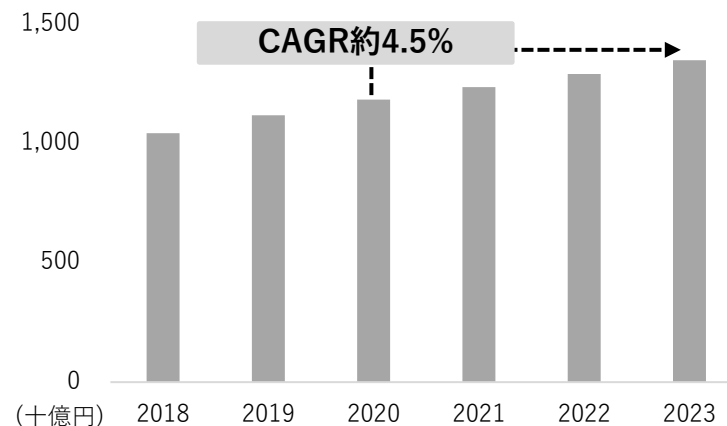
### 基本的な機能

- ✓ 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

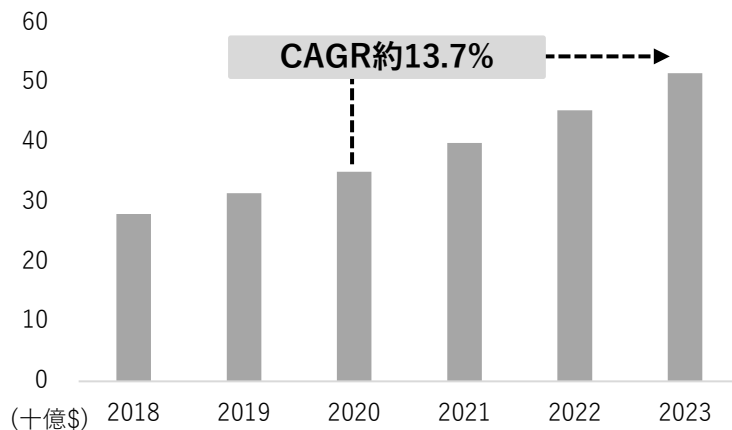
国内セキュリティ市場は安定的に成長

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

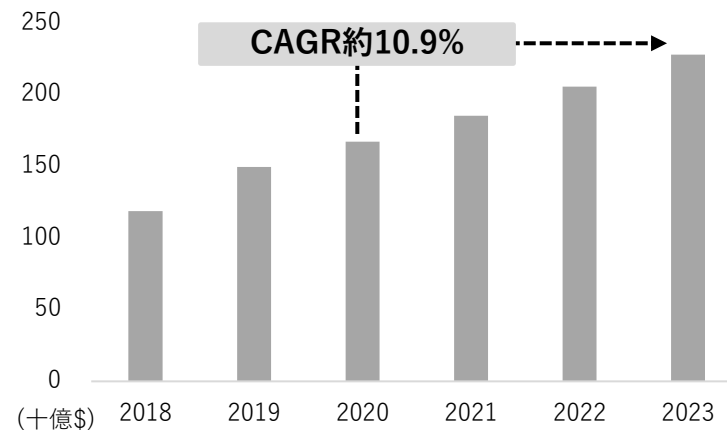
## 国内セキュリティ市場\*1



## 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

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

 ENTERPRISE RISK MT

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

 SUPPLIER RISK MT

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

OneTrust

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

## サイバーセキュリティ リスク対応

 CSIRT MT  CSIRT MT.mSS

自社開発

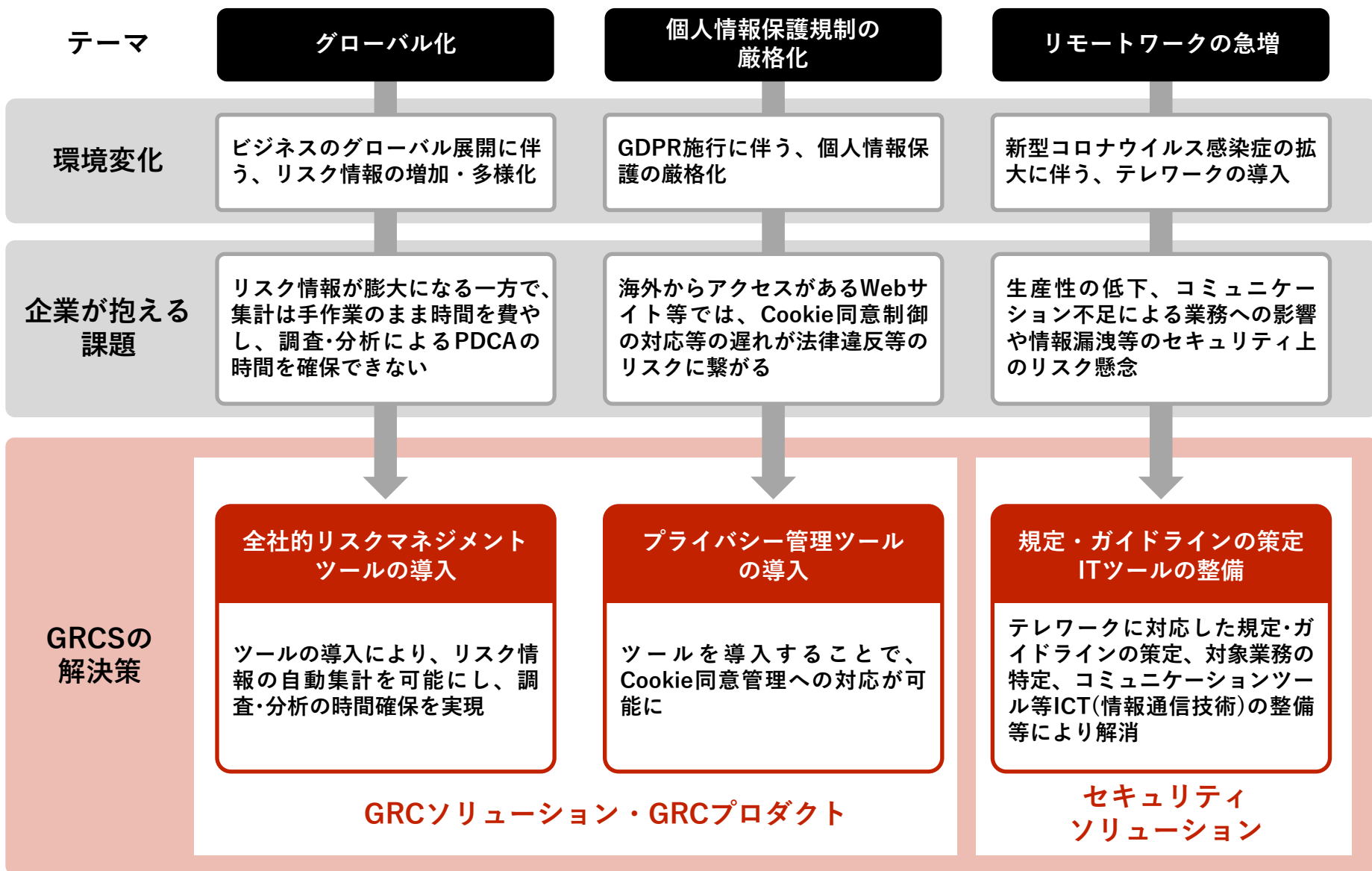
企業や組織内におけるCSIRTのインシデント対応と脆弱性対応およびその評価と改善を実現するためのクラウドサービス

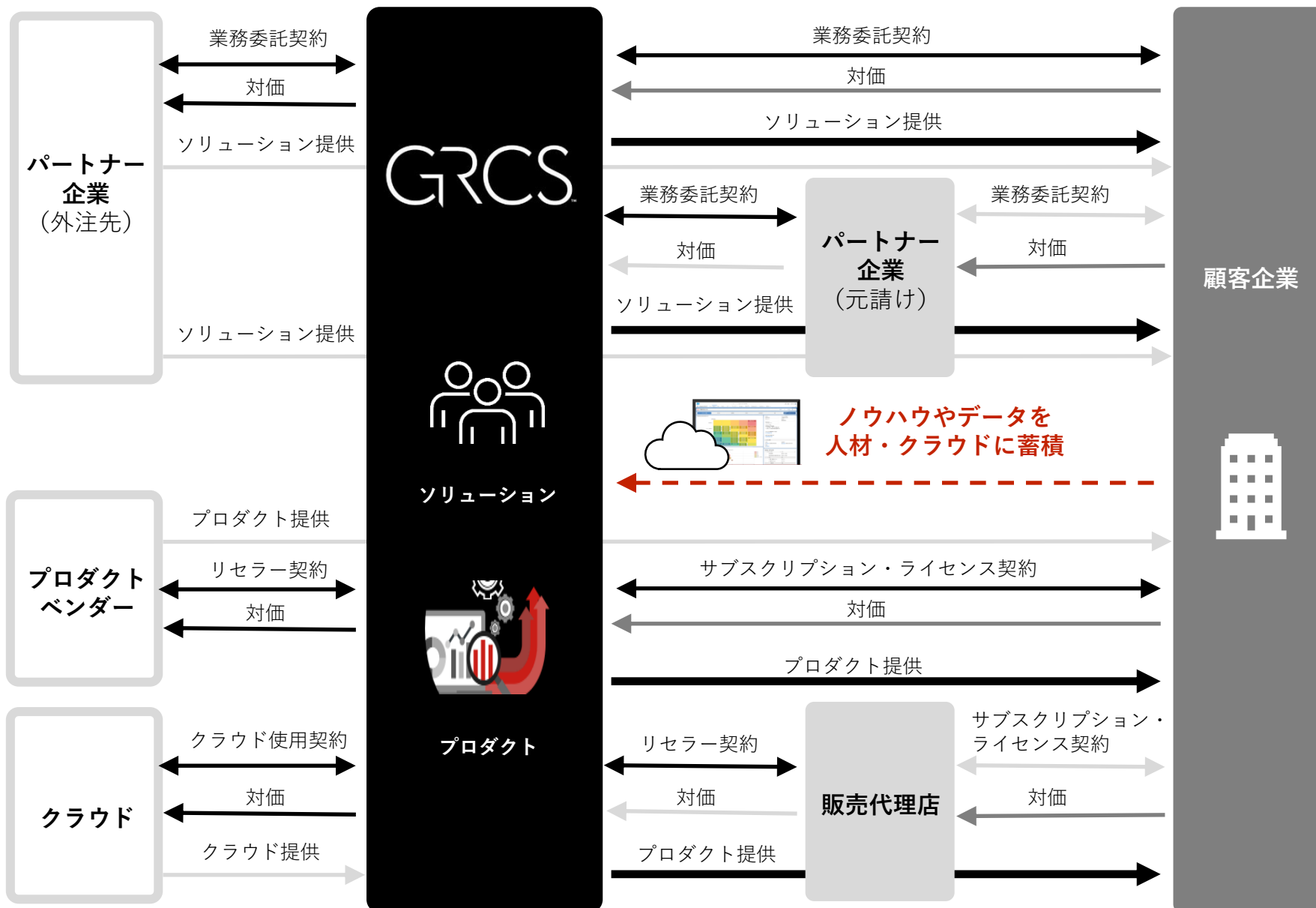
脆弱性 Z TODAY

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







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。

# GRCS.

---

[www.grcs.co.jp](http://www.grcs.co.jp)