

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 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役管理部長 田中 郁恵
(TEL. 03-6272-9191)

第 17 回定時株主総会 質疑応答及び補足

2022年2月25日(金)に開催いたしました、第17回定時株主総会での質疑応答において、報告事項及び決議事項に関する内容に限らず幅広くご質問を頂きましたので、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。

記

質 問：課題解決型の契約形式が増えると、解決した時点で契約が終了し、継続率が低下すると思いますが、今後の見通しを教えてください。

回 答：顧客企業が抱える課題は1つではなく、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において様々な課題があります。当社は各領域に対する横断的なサービス展開により、新たな課題とその解決策を繰り返し提案しており、複数の課題を解決していくことで取引が継続することが、当社の強みであります。そのため、現状では継続率の低下はございません。また、従来の人月単価型の契約に比べて、課題解決型の契約では顧客企業の予算内で効率的な運用が可能となるため、利益率が高くなっております。

質 問：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別の売上高やニーズについて、現状と今後の見通しを教えてください。

回 答：現状の売上高は、セキュリティ領域の割合が大きくなっております。顧客企業においては、各領域を管轄する部署が異なることが多く、Gは経営企画室、Rはリスク管理部、Cは法務部、Sは情報システム部などが一般的です。その中でも予算規模が大きい部署が情報システム部であることが多いため、セキュリティ領域の占める割合が大きくなっております。

しかしながら、顧客ニーズはセキュリティ領域だけに留まらず、当社の強みである GRC 領域に連動していきます。セキュリティ領域を取引の入口と位置づけ、GRC 領域を伸ばしていくことが、今後の成長において重要であると考えております。

質 問：機関投資家への IR・アプローチはどのように行っていますか。

回 答：現状では、当社からの積極的なアプローチはできておりませんが、毎月、複数の機関投資家とミーティングを行っております。

また、当社は事業戦略において金融業界にフォーカスしており、金融業界内で事業を横展開することで、機関投資家への接点が増えていくと考えております。

質問：対処すべき課題として人材について記載があるが、採用・教育について詳細を教えてください。

回答：正社員約 30 名の増員計画に加えて、パートナー企業とのアライアンス強化により同数程度の人材を確保していく方針であり、現状では順調に採用が進んでおります。

採用・教育の特徴としましては、ニッチで専門性の高い領域ではありますが、一般的なスキルの人材を採用し、経験が少ない場合でも、モニタリング等の運用業務から実践と経験を積み上げ、専門家を育てております。全く経験のない人材でも 2~3 年で専門性を身に着け独り立ちした実績もあります。

質問：新規の売上高が少ないが、営業活動はどのように取組み、どの程度注力していますか。

回答：新規顧客の流入経路は 2 つになります。既存顧客やパートナー企業からの紹介、もしくは、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であります。プロダクト導入から取引を始め、その後ソリューション提供によりアップセルしていく事例もございます。

当社は事業戦略として、年間取引高 30 百万円以上の顧客数を増やすことに注力しており、2021 年 11 月期は 14 社となりました。全顧客数 102 社に対して残り 88 社のうち半数程度が同様の取引規模になり得ると考えております。既存顧客に対する追加のサービス提供による成長余地が見込めるため、現状は、既存顧客のアップセルに注力しております。

質問：退職率はどれくらいですか。また、どのような施策を行っていますか。

回答：2021 年 11 月期における正社員の退職率は約 5%となっております。

退職率低減の施策としましては、ジョブローテーションの仕組みや人事評価制度の充実を図ることにより、従業員個人のスキルアップやモチベーション向上に努めております。

以上