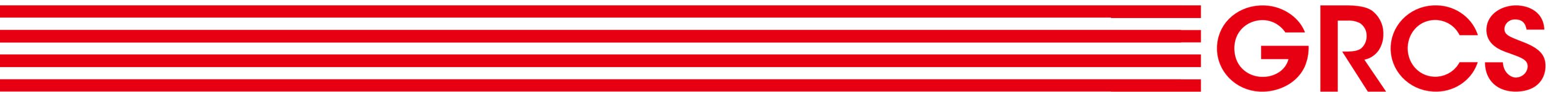


2023年11月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社GRCS 証券コード：9250

2023年7月14日



進化に、加速を。

ミッション

挑み続けること、進化し続けること。

それはもはや、当然のこと。

GRCの使命それは、進化を加速させること、未来をドライブさせること。

世の中を、テクノロジーでシンプルに。

ビジョン

複雑さを増すこの社会を、アイデアやテクノロジー、

そして多様な人々と力を合わせることで、

もっと分かりやすく、もっと身近にしていく。

私たちが目指すのは、ボーダレスでシームレスな世界を、現実にするということです。

アジェンダ

1. 2023年11月期第2四半期 決算概要
2. 2023年11月期 通期業績予想の修正
3. 成長戦略
4. 会社概要

1. 2023年11月期第 2 四半期 決算概要

事業環境

- 外部委託先管理、マネーロンダリング対策のDX需要が高い金融業界からの引合い増加
- 個人情報管理における取引拡大、国内では電気通信事業法による規制強化
- 大手金融機関、グローバル水準で収益力強化の動きが高まる

決算概要

- 売上高：1,366百万円（前期比+22.7%）
- 営業利益：▲125百万円（前期は営業利益▲9百万円）

Action

- フィナンシャルテクノロジーの事業譲受効果による売上高総利益率の改善
- 大阪デジタルエクスチェンジで当社のマッチングエンジンを採用
- 前期M&Aしたバリュレイイト人材のリスクリングが順調

業績サマリ

売上高 既存顧客へのアップセルが計画通りに推移、プロダクトを中心に新規顧客との取引増加

利益率 フィナンシャルテクノロジーの事業譲受により売上原価が低減、**売上高総利益率改善**

その他 バリュレイトの連結子会社化、香港支店設立等に伴うバックオフィス強化のためコスト増加

(単位：百万円)

	2022/11 2Q	2023/11 2Q	増減額	増減率	2023/11 通期業績予想	進捗率
売上高	1,113	1,366	252	22.7%	3,277	41.7%
売上総利益	238	345	106	44.8%	—	—
売上高総利益率	21.4%	25.3%	—	+3.9pt	—	—
販売費及び一般管理費	248	470	222	89.7%	—	—
営業利益	▲9	▲125	▲115	—	192	—
経常利益	▲16	▲131	▲114	—	182	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲12	▲160	▲148	—	116	—

業績サマリ (四半期推移)

Y-o-Y 2022/11・3Qにバリュレイト社を連結子会社化、2023/11・1Qにフィナンシャルテクノロジーの事業譲受を実施

Q-o-Q 事業譲受の効果に加えてフィナンシャルテクノロジーの案件積み増しにより、**売上総利益増加・売上高総利益率改善**

その他 今後の販売費及び一般管理費は2023/11・1Q・2Qと同水準で推移する見込み

(単位：百万円)

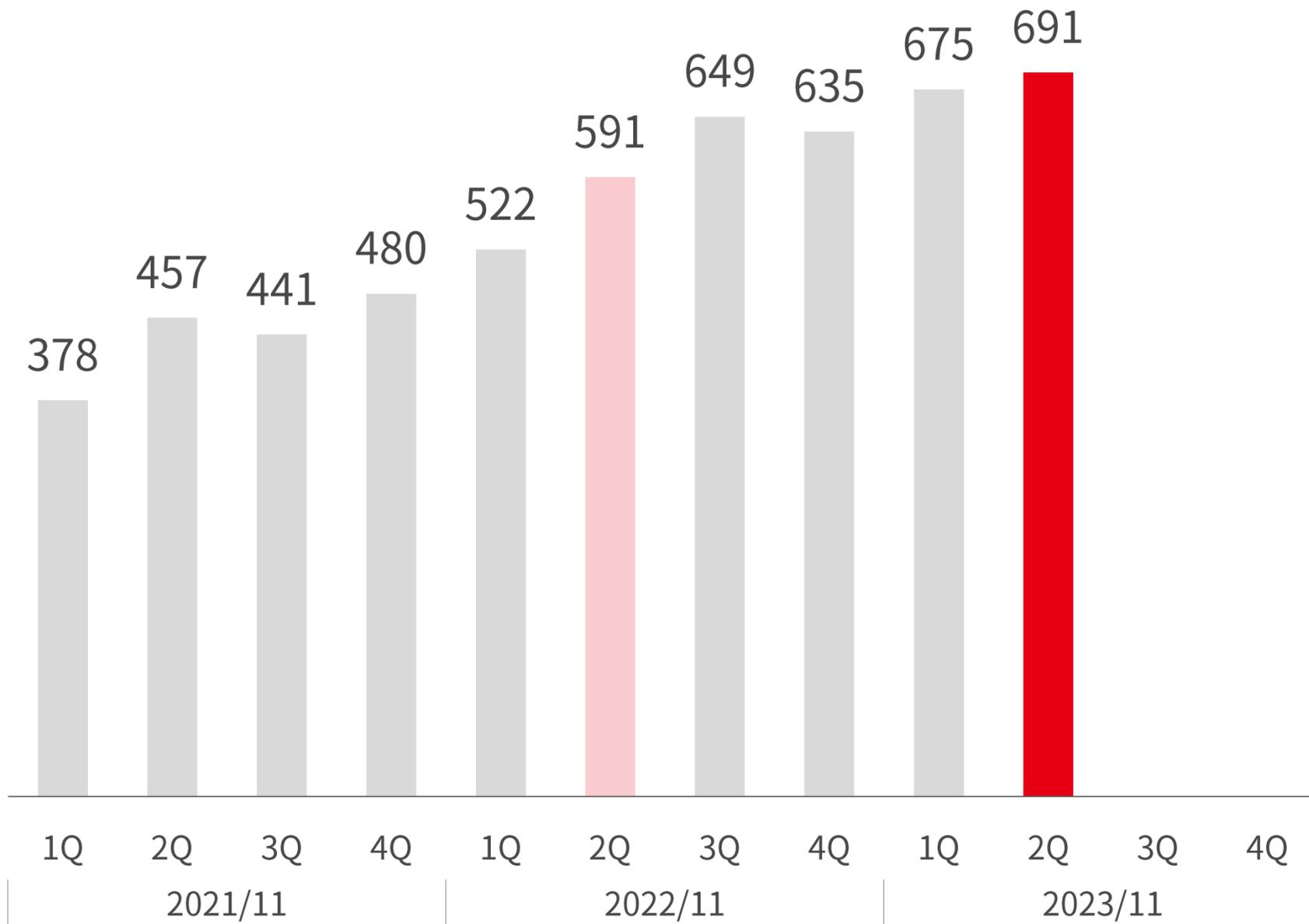
	2022/11 1Q	2022/11 2Q	2022/11 3Q	2022/11 4Q	2023/11 1Q	2023/11 2Q	前年同四半期 増減率
売上高	522	591	649	635	675	691	16.8%
売上総利益	110	127	120	78	139	205	61.2%
売上高総利益率	21.2%	21.6%	18.5%	12.3%	20.6%	29.8%	+8.2pt
販売費及び一般管理費	117	130	166	209	236	234	79.5%
営業利益	▲6	▲3	▲46	▲131	▲96	▲28	—
経常利益	▲9	▲6	▲34	▲136	▲93	▲37	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲6	▲5	▲69	▲127	▲106	▲54	—

売上高推移

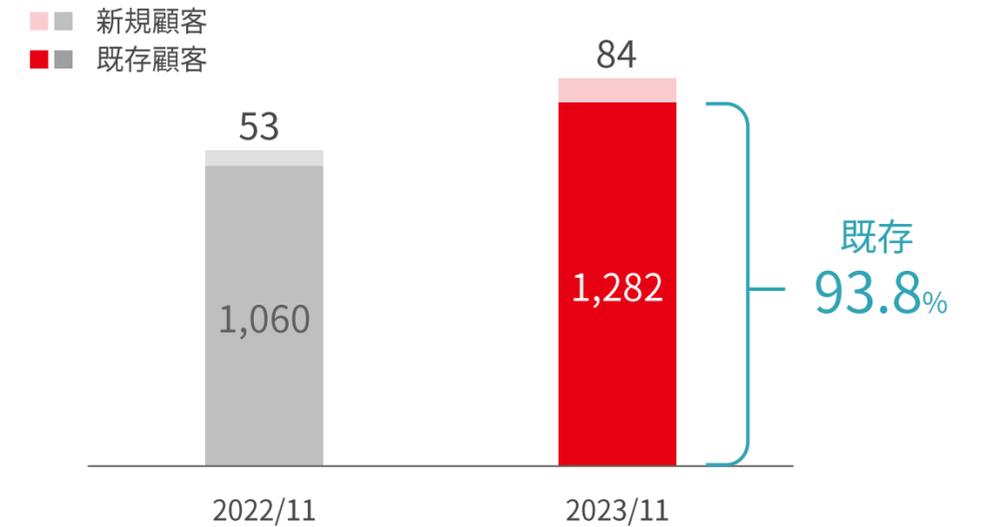
旺盛な需要を背景に新規顧客・プロダクトの売上高が増加

前期比
+16.8%

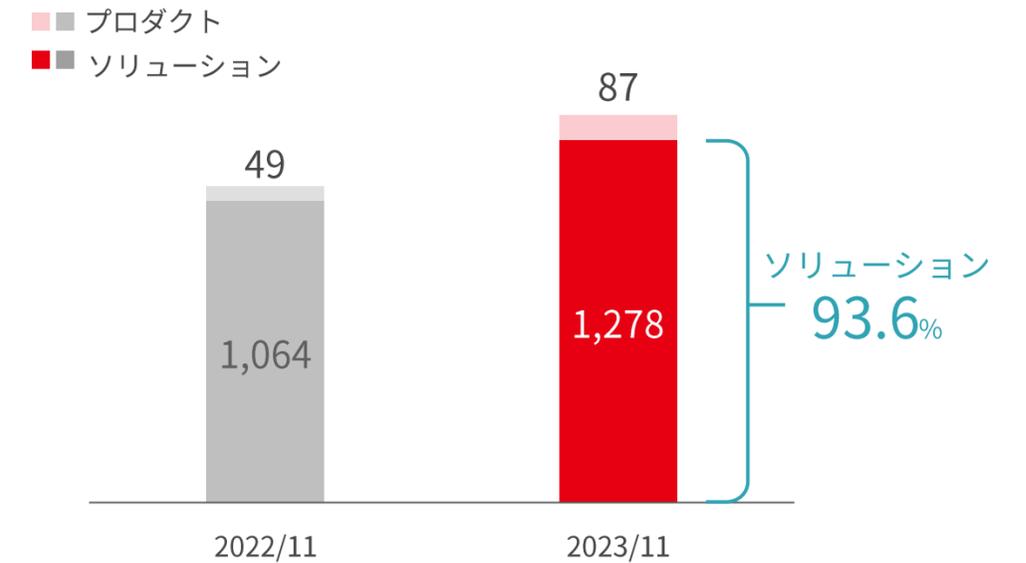
(単位：百万円)



既存顧客・新規顧客 (単位：百万円)

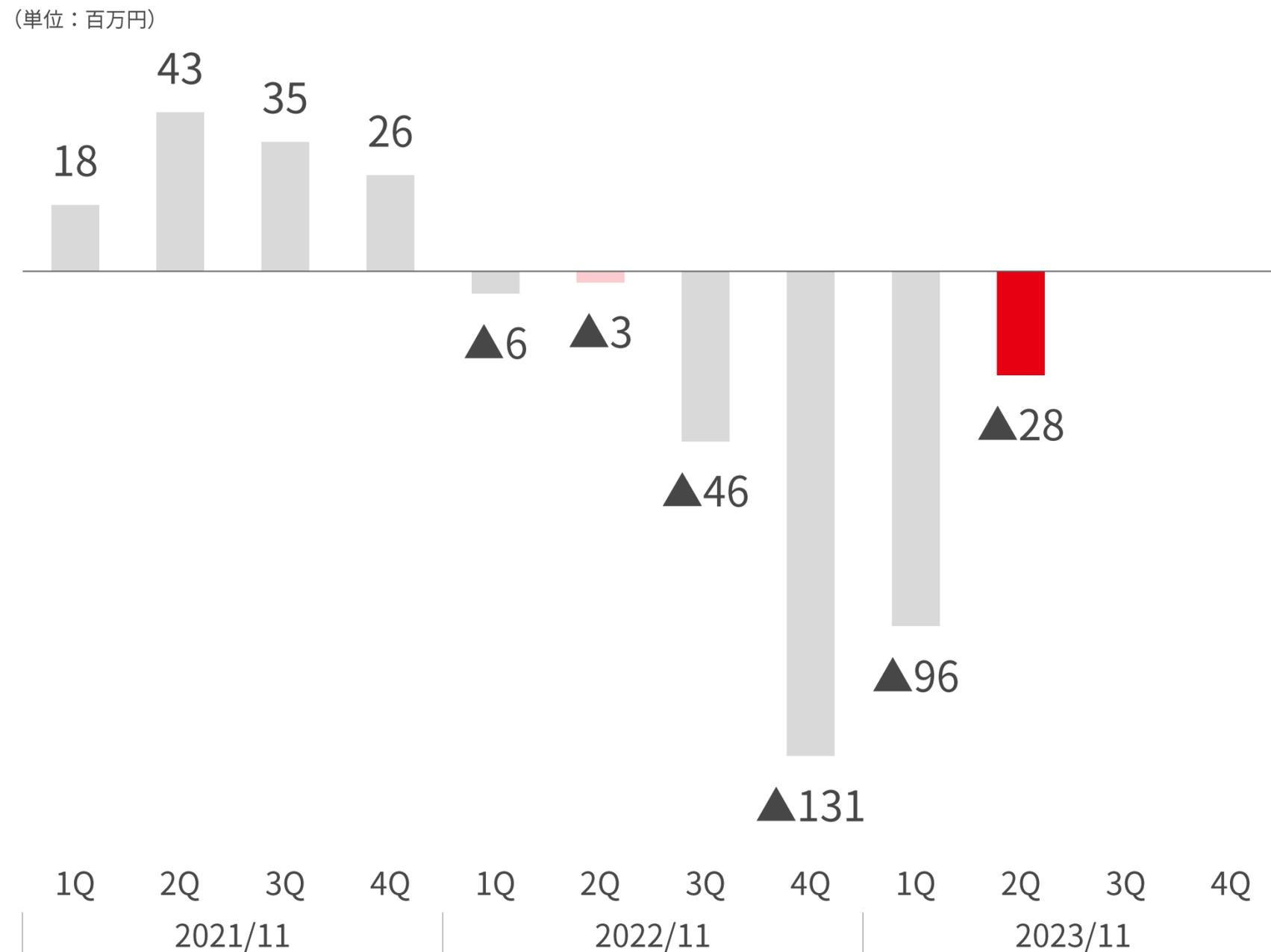


ソリューション・プロダクト (単位：百万円)

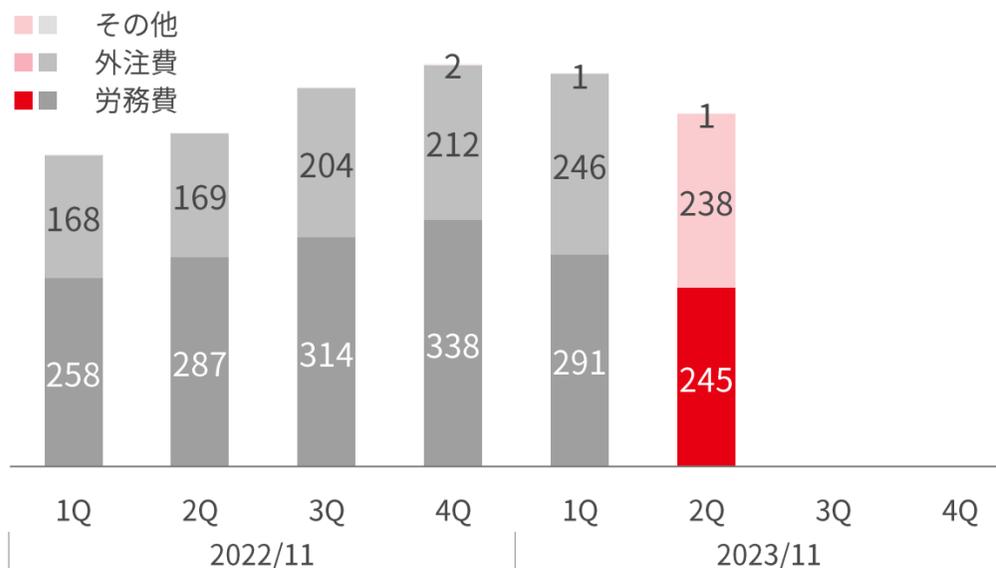


営業利益推移

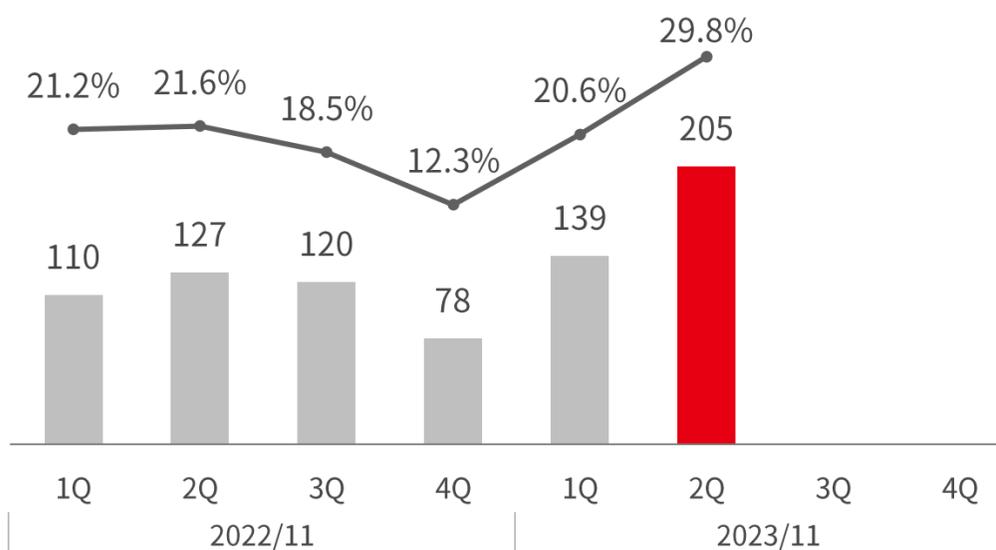
フィナンシャルテクノロジーの事業譲受により労務費の低減、**売上高総利益率が改善**



売上原価 (単位：百万円)



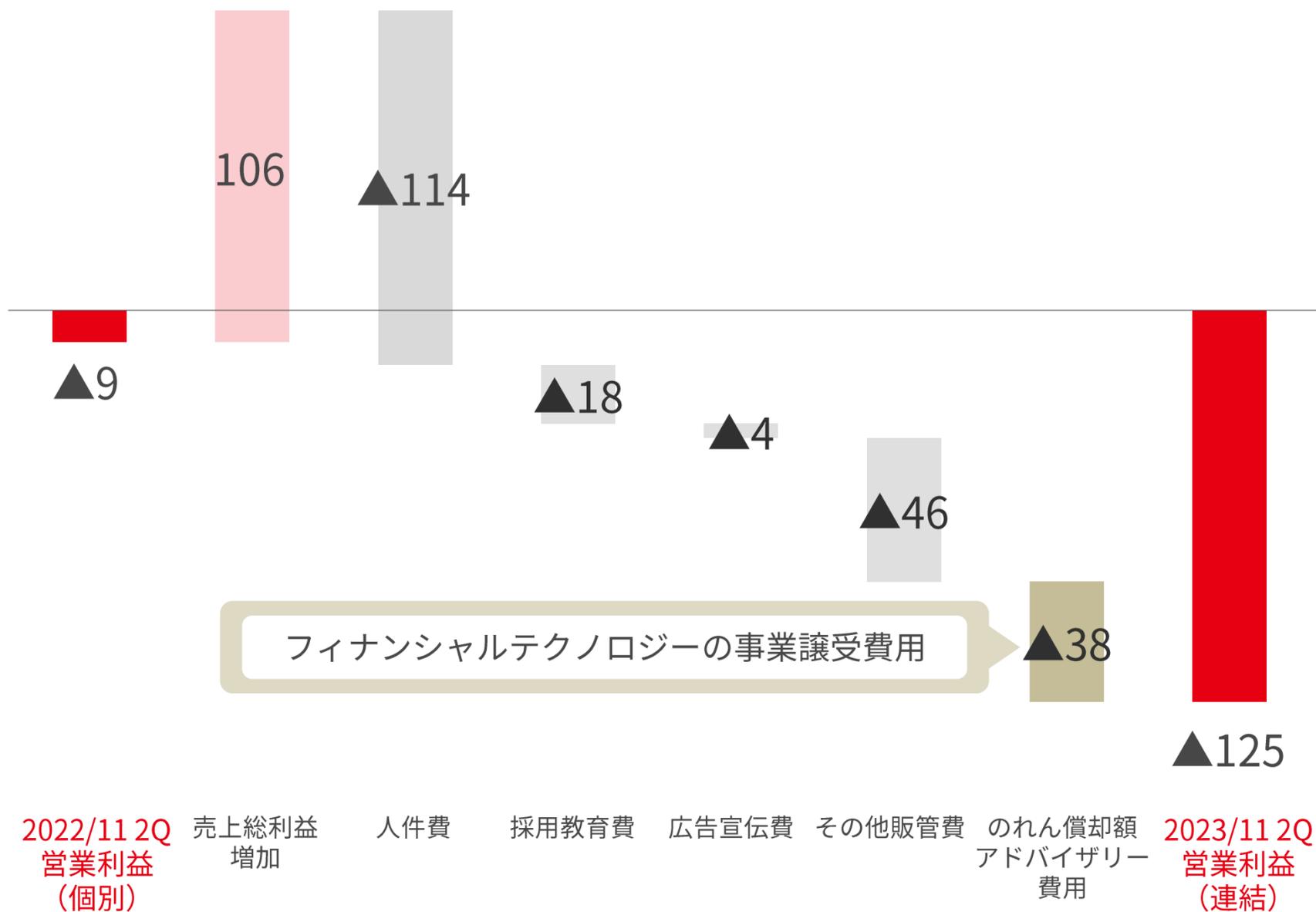
売上総利益・売上高総利益率 (単位：百万円)



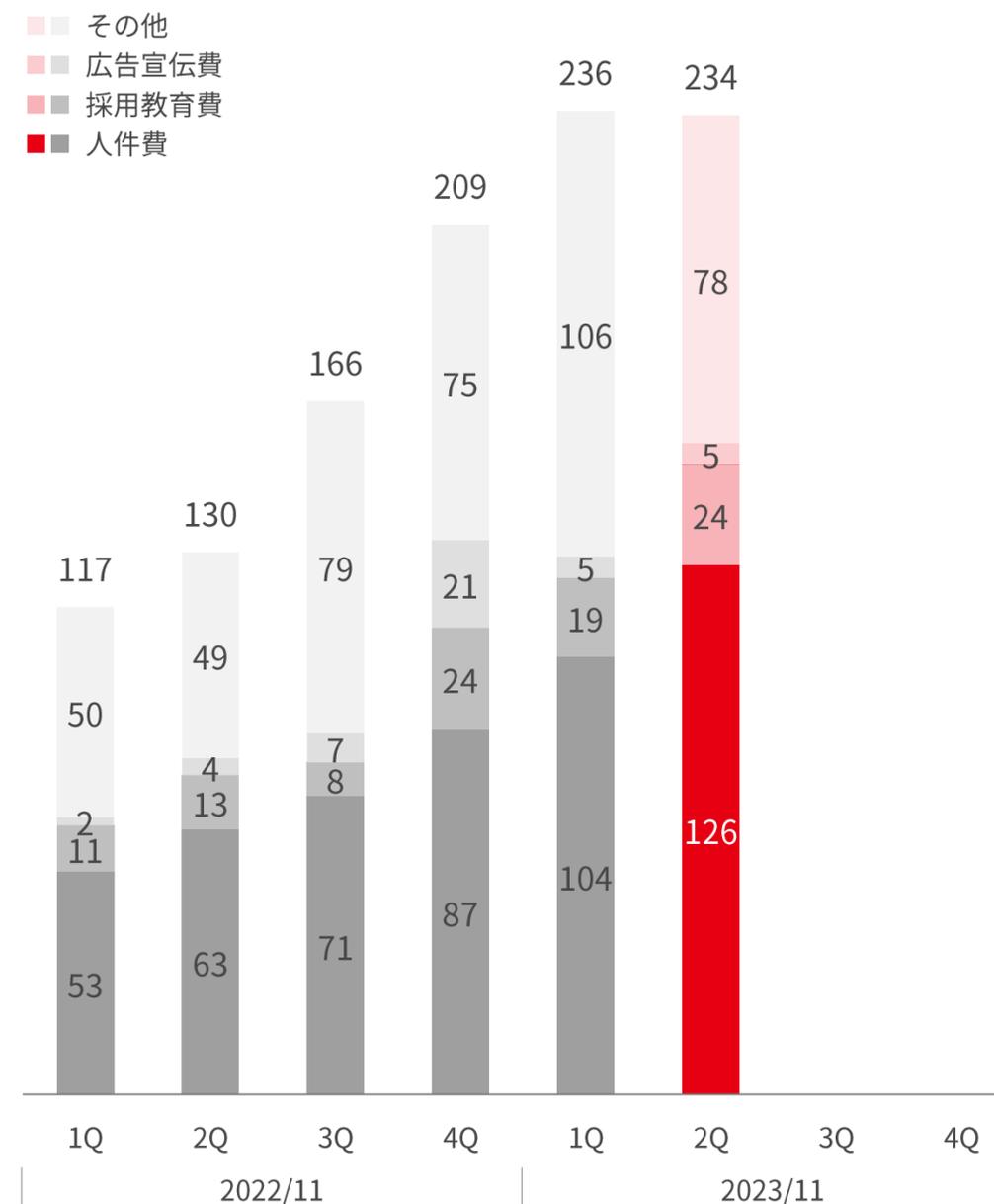
営業利益増減分析

バリュレイトの連結子会社化、香港支店設立等に伴うバックオフィス強化

(単位：百万円)

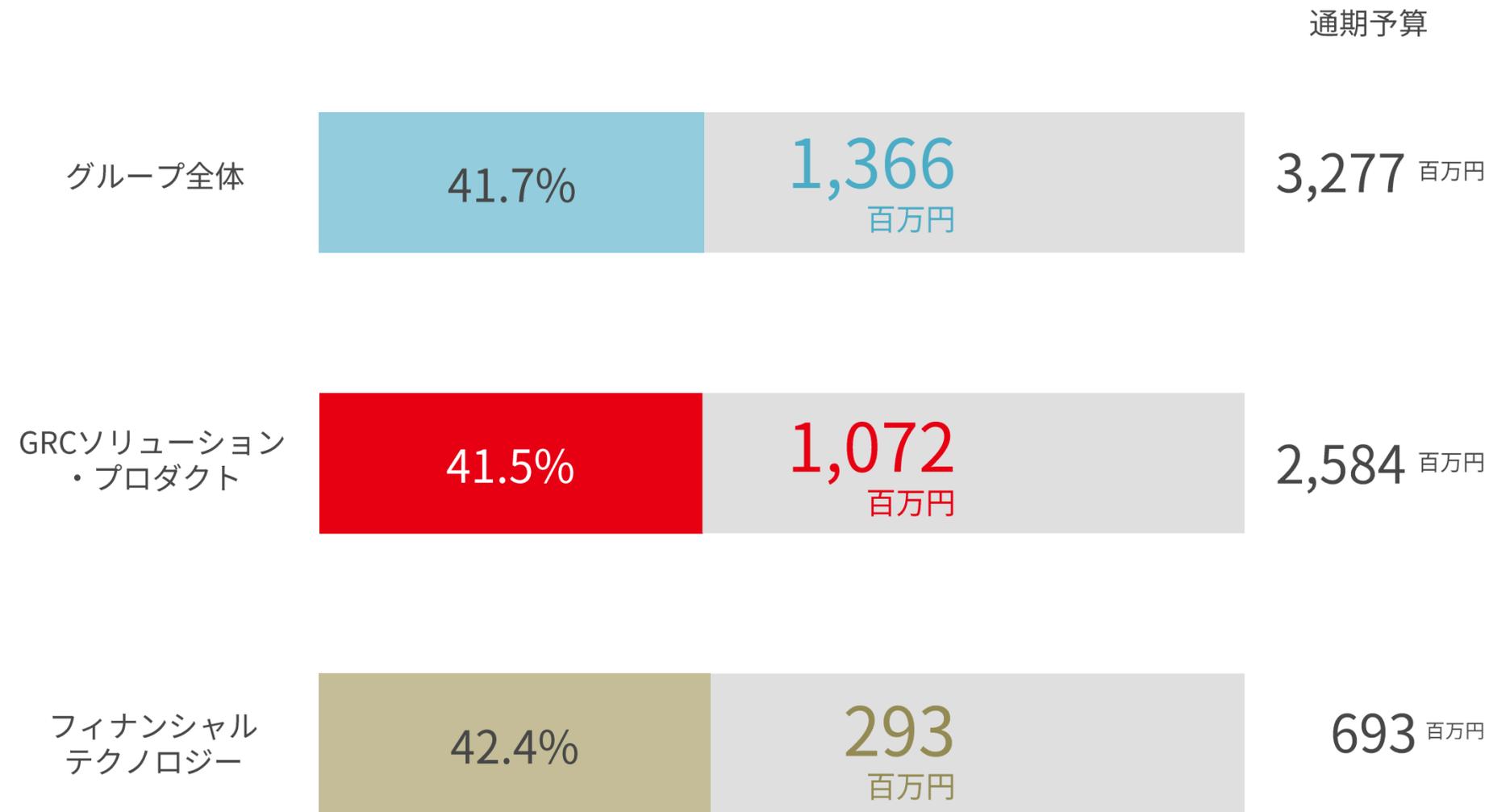


販売費及び一般管理費 (単位：百万円)

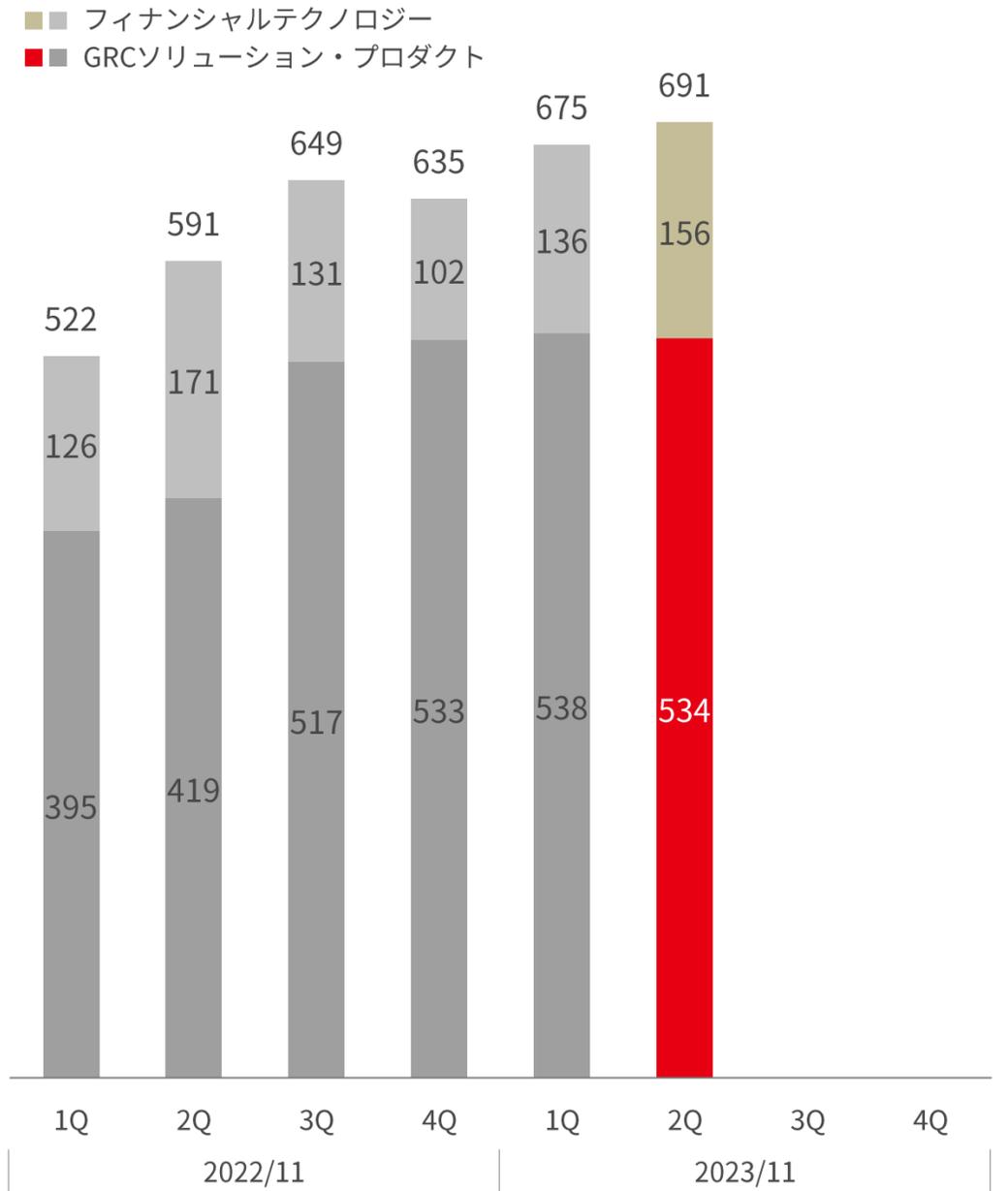


事業別売上高進捗率

下期偏重予算に対して概ね計画通り



事業別売上高推移 (単位：百万円)



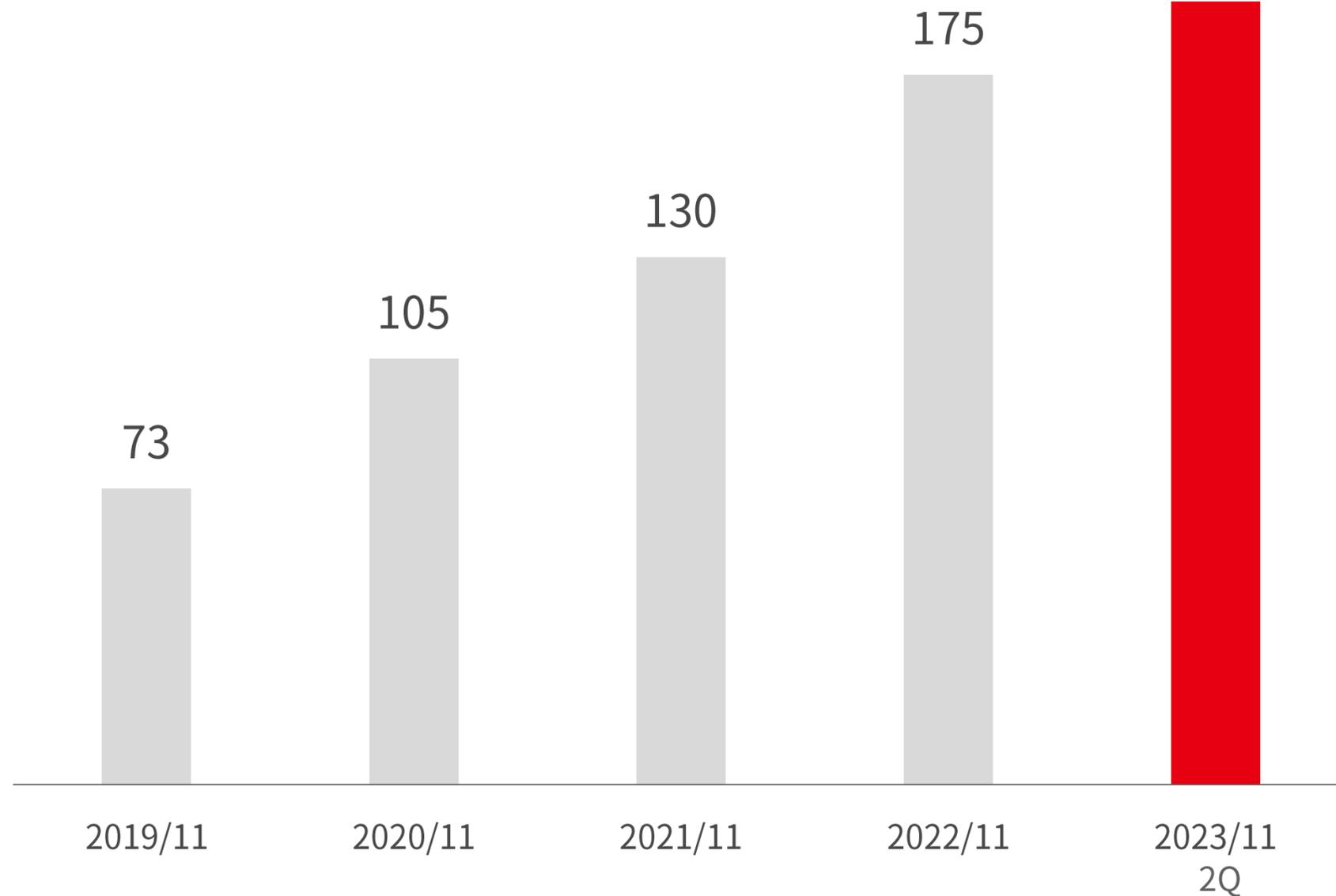
人員推移

連結子会社や支店設立等、組織拡大に伴うバックオフィス人材増加 **前期末比**

(単位：名)

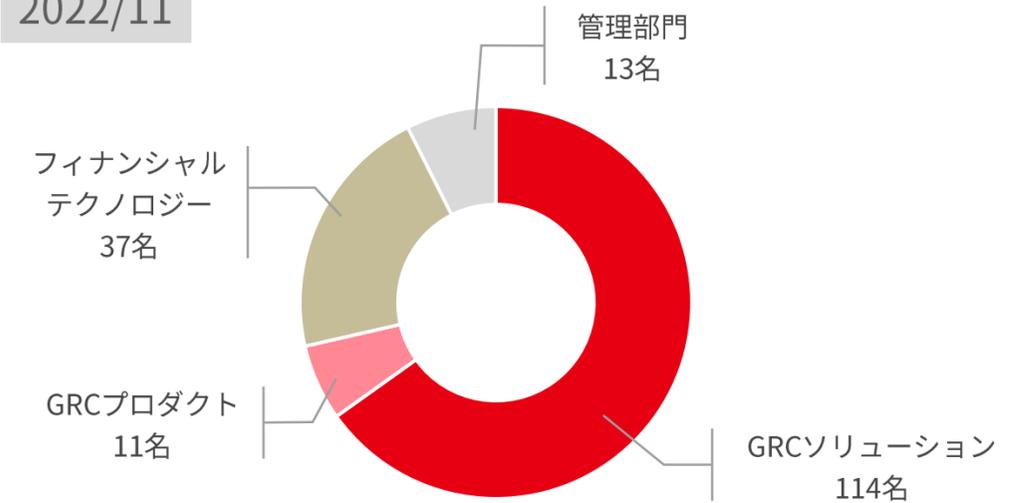
+18名

193

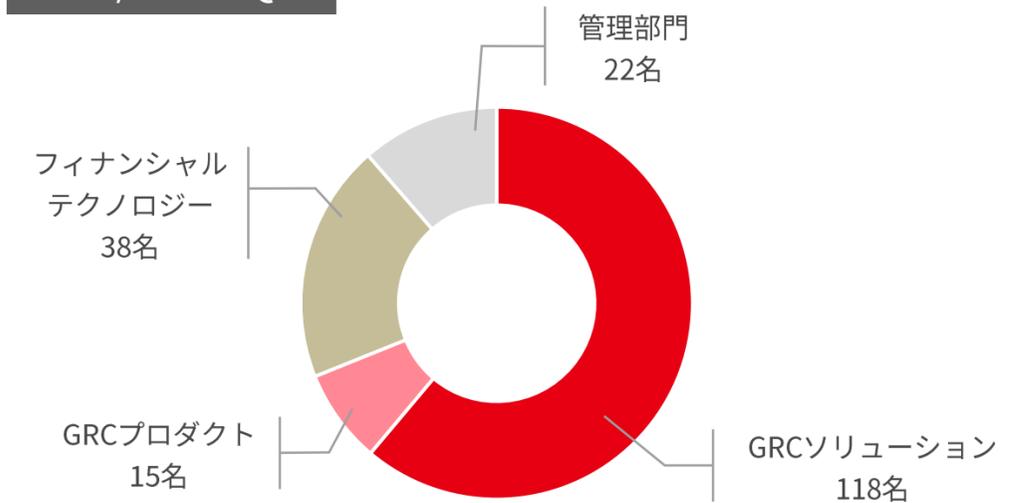


人員構成

2022/11



2023/11 (2Q)



2. 2023年11月期 通期業績予想の修正

2023年11月期 通期業績予想の修正

売上高 GRCソリューション・プロダクトの継続案件において、パートナー企業である外資系大手会計コンサル会社からの失注が発生

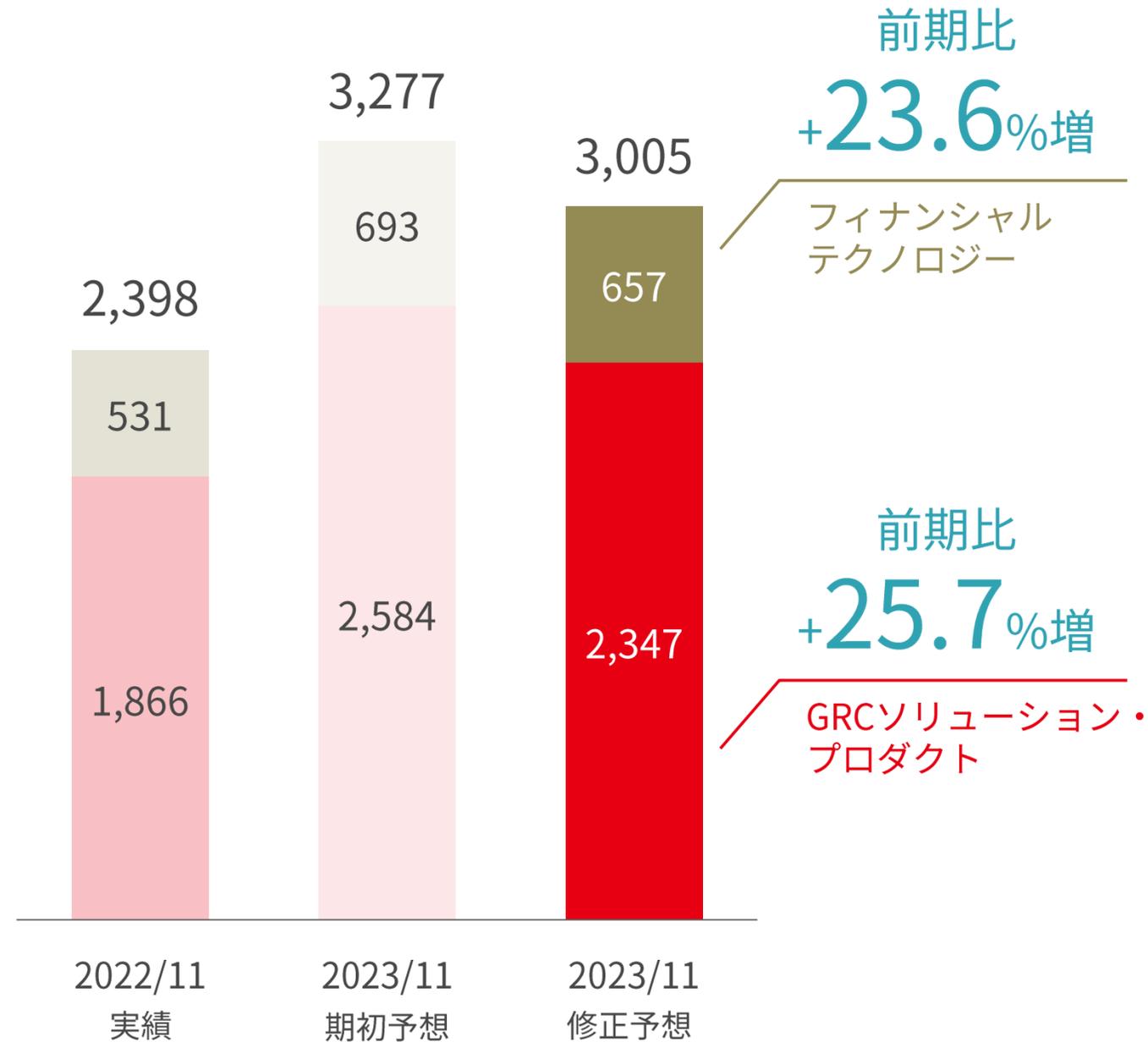
利益 下期見込んでいたフィナンシャルテクノロジー案件の受注が翌期以降となり、売上高の減少が各段階利益に影響

その他 フィナンシャルテクノロジーの事業譲受に関するアドバイザー費用を23百万円計上

(単位：百万円)

	2022/11 実績	構成比	2023/11 期初予想	構成比	2023/11 修正予想	構成比	対期初予想 増減額	修正後 前期比
売上高	2,398	100.0%	3,277	100.0%	3,005	100.0%	▲272	125.3%
GRCソリューション・ プロダクト	1,866	77.8%	2,584	78.8%	2,347	78.1%	▲236	125.7%
フィナンシャル テクノロジー	531	22.2%	693	21.2%	657	21.9%	▲35	123.6%
営業利益	▲187	▲7.8%	192	5.9%	36	5.9%	▲156	—
経常利益	▲187	▲7.8%	182	5.6%	21	5.6%	▲161	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲209	▲8.7%	116	3.6%	5	3.6%	▲111	—

売上高 (単位：百万円)



重要施策

フィナンシャルテクノロジー

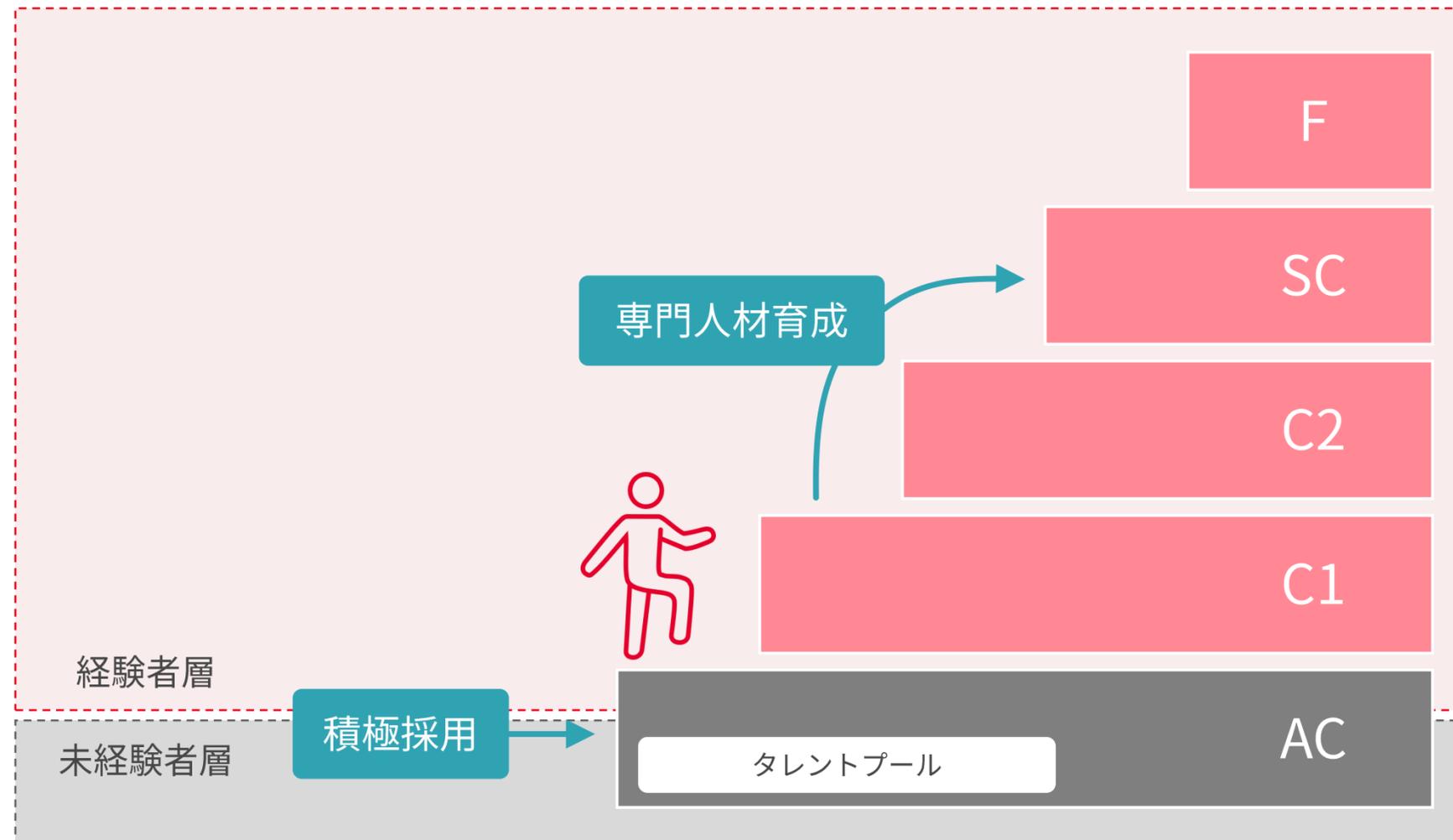
- ✓ 取引拡大を見込む大手7社の開拓
- ✓ AMLサービスによる新規顧客獲得*
- ✓ リカーリングを見込むサービス展開
- ✓ 事業譲受により収益構造改善

GRCソリューション・プロダクト

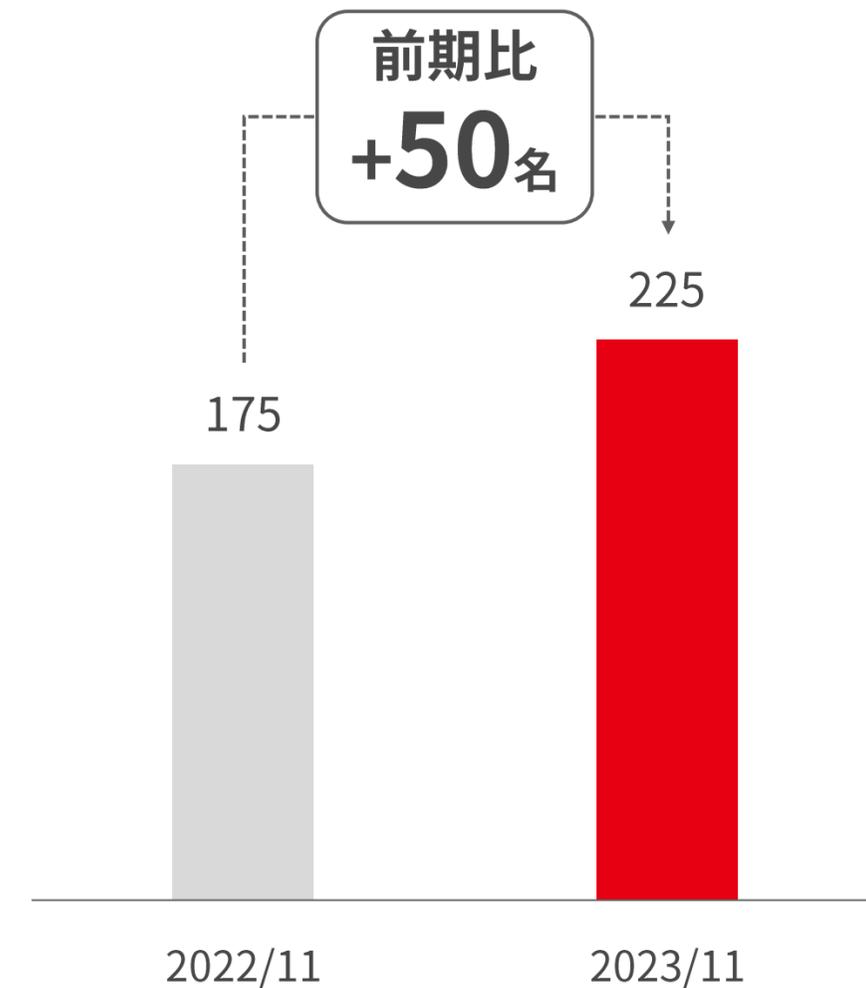
- ✓ 新規ソリューションの考案
- ✓ 人材採用・育成の強化
- ✓ 委託先とのパートナーシップ拡大
- ✓ 自社製品のブランド力強化

人材採用・育成の強化

- ✓ 適材適所の見極め、より高いサービスクオリティの実現に向け、採用・育成の強化を目的に**人材開発部**を新設
- ✓ 専門人材をジョブレベル別に評価し、**採用・育成のプロセスを仕組化**
- ✓ C1・ACレベルの人材を積極的に採用し、専門人材へと育成



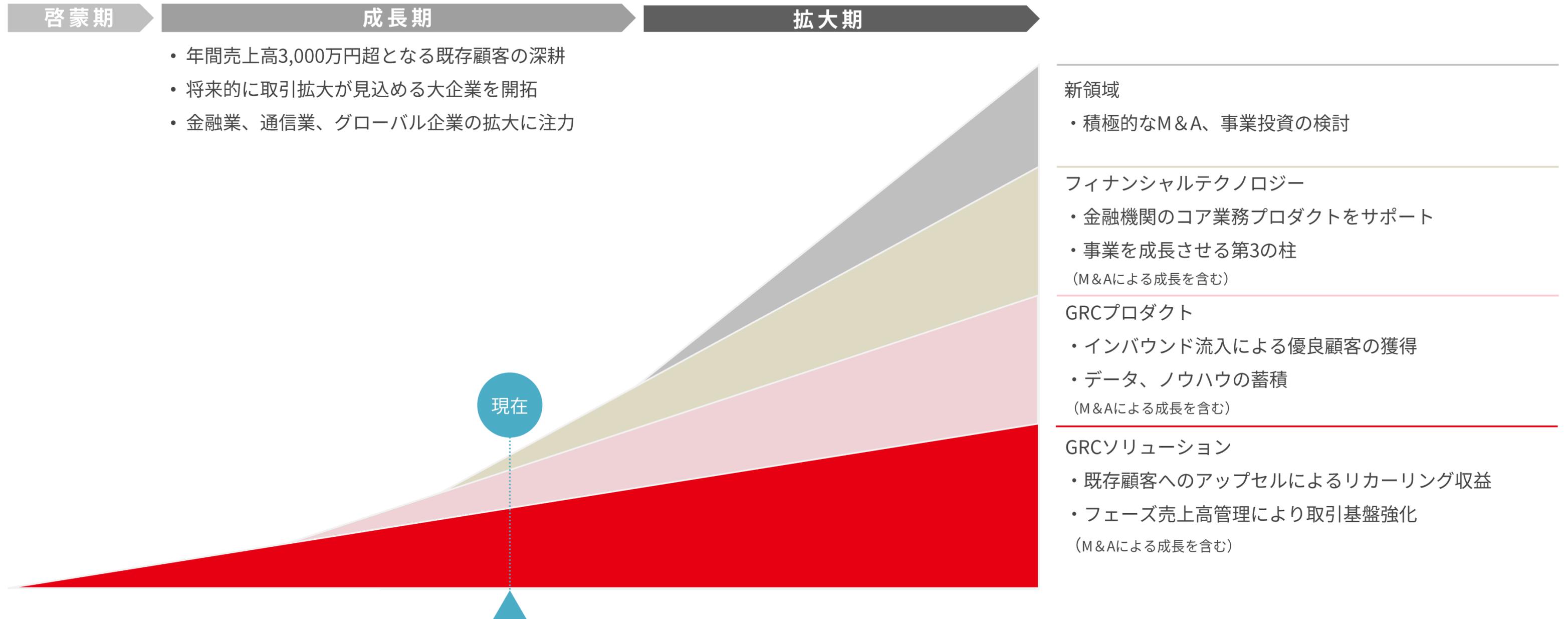
人員計画 (単位：名)



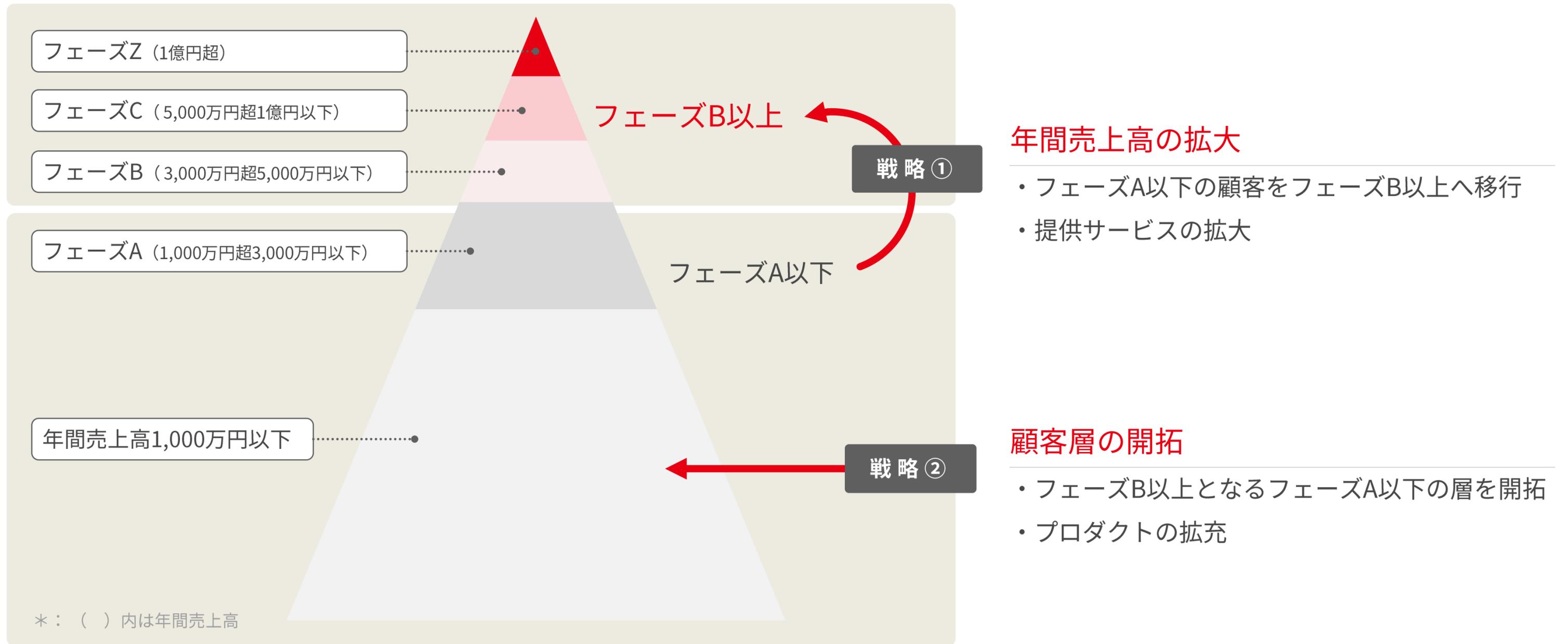
3. 成長戦略

成長イメージ

✓ 既存事業は**30%以上の成長率**を維持しつつ、M&A等による更なる成長を目指す。



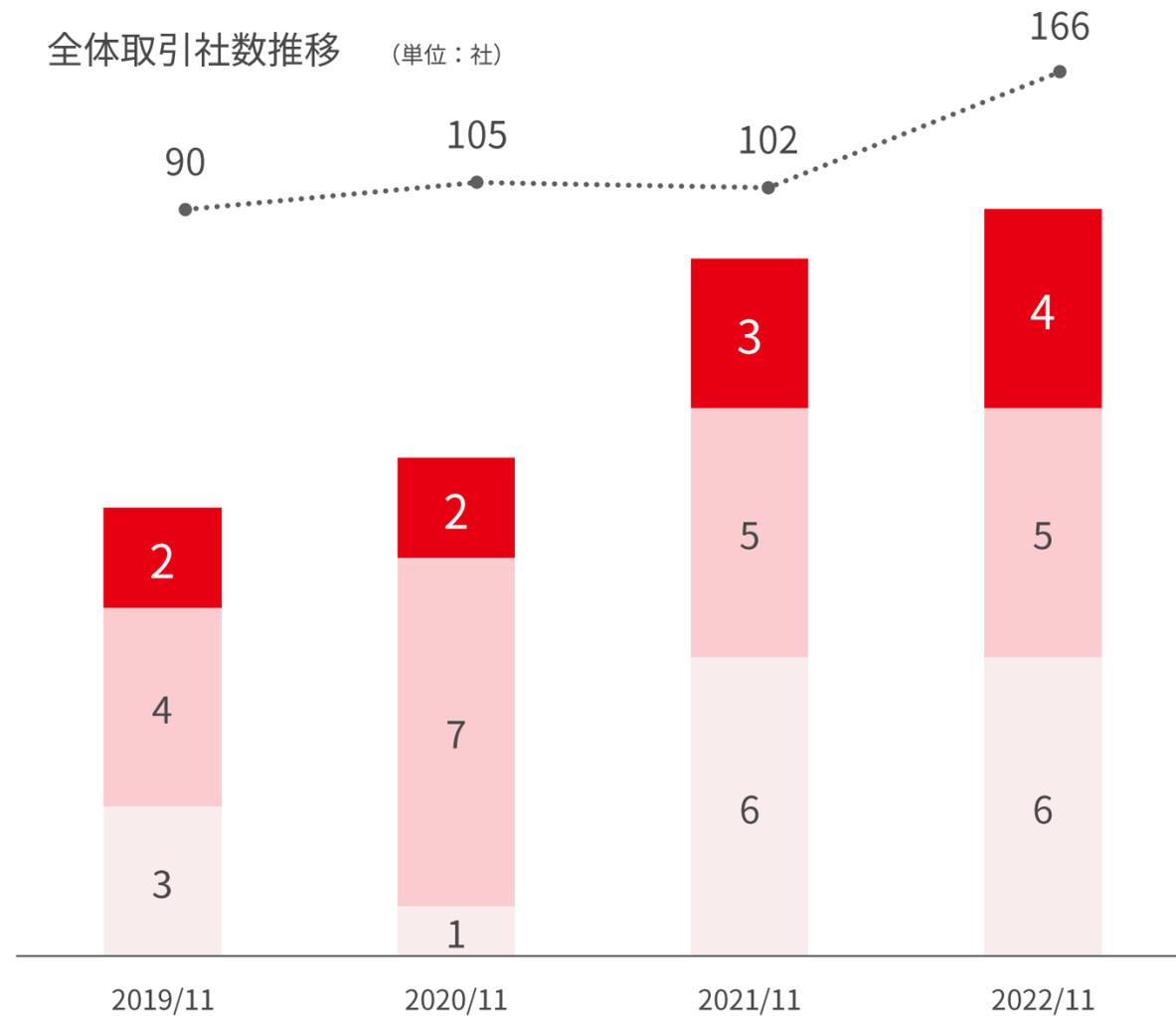
成長戦略の概要



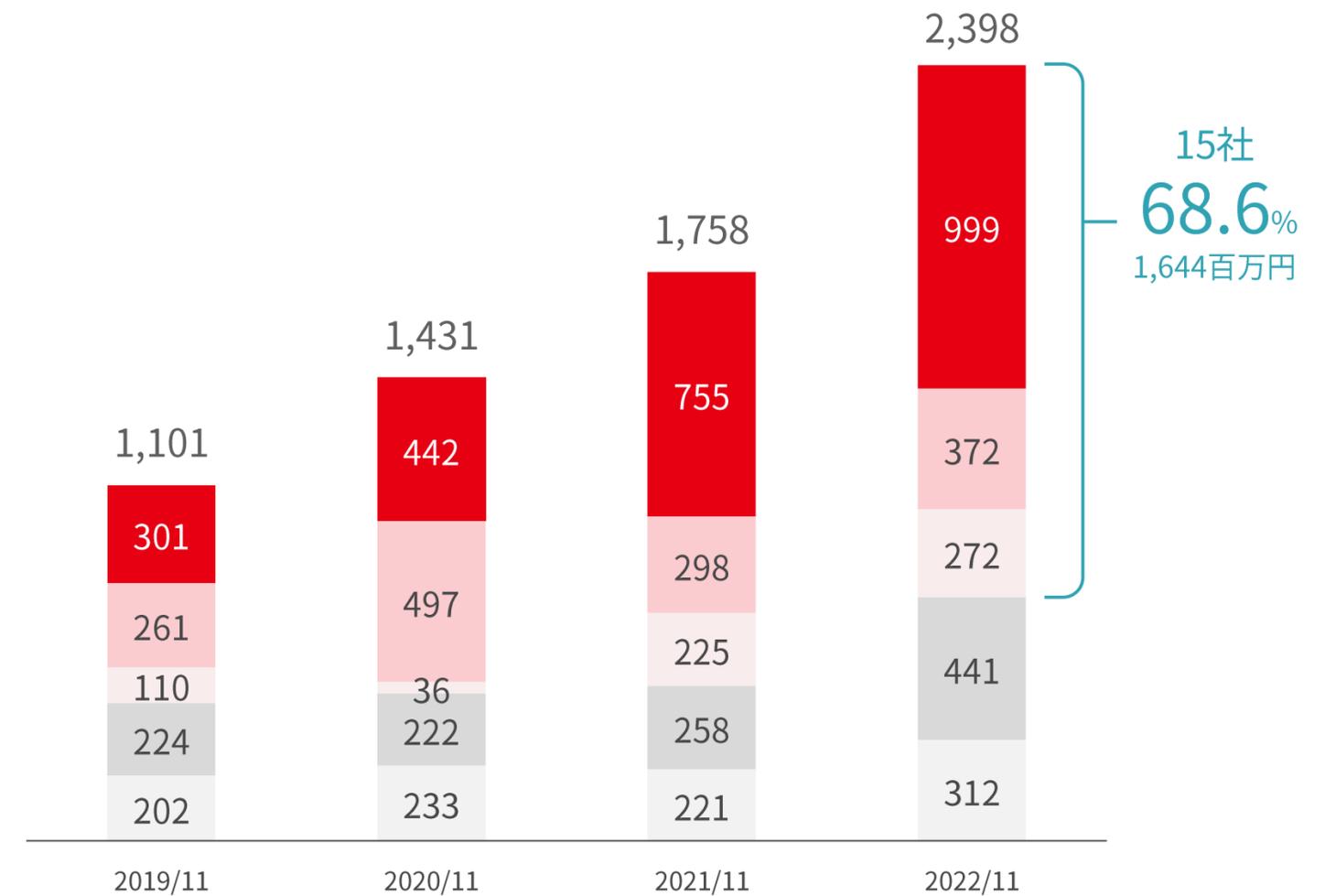
進捗状況（戦略①）：フェーズ別売上高

- ✓ 年間取引高 30 百万円以上の取引規模になり得る既存顧客が多く存在するため、アップセルに注力
- ✓ バリュレイト社のM&Aにより取引社数増加

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以下の顧客の中にもターゲット層の企業が既に存在

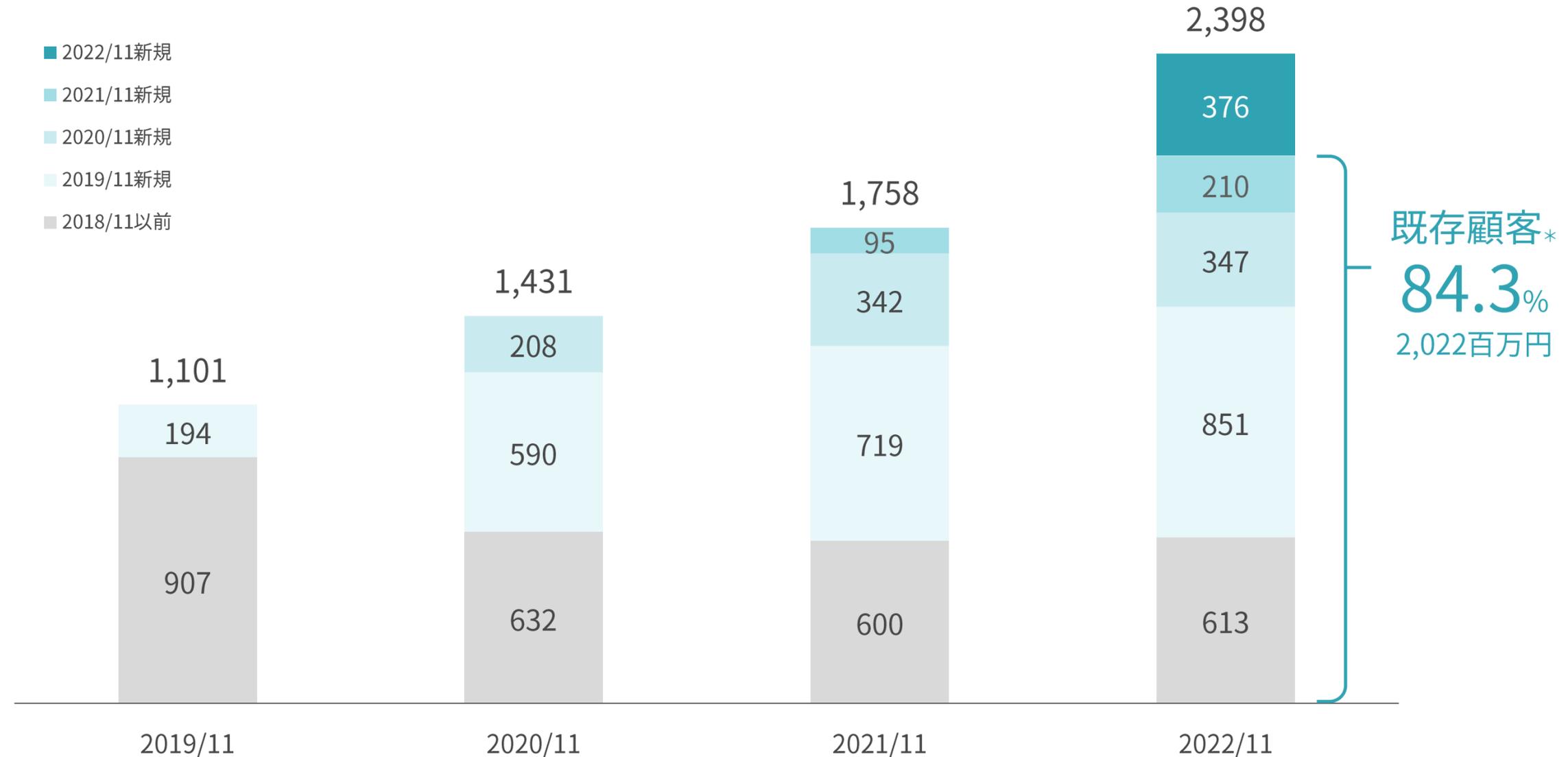
		金融 	通信 	グローバル 	その他 
フェーズZ (1億円超)	4社 999百万円	1社	1社	1社	1社
フェーズC (5,000万円超1億円以下)	5社 372百万円	1社	1社	1社	2社
フェーズB (3,000万円超5,000万円以下)	6社 272百万円	1社	0社	2社	3社
フェーズA (1,000万円超3,000万円以下)	22社 441百万円	1社	0社	7社	14社
年間売上高1,000万円以下	129社 312百万円			129社	

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

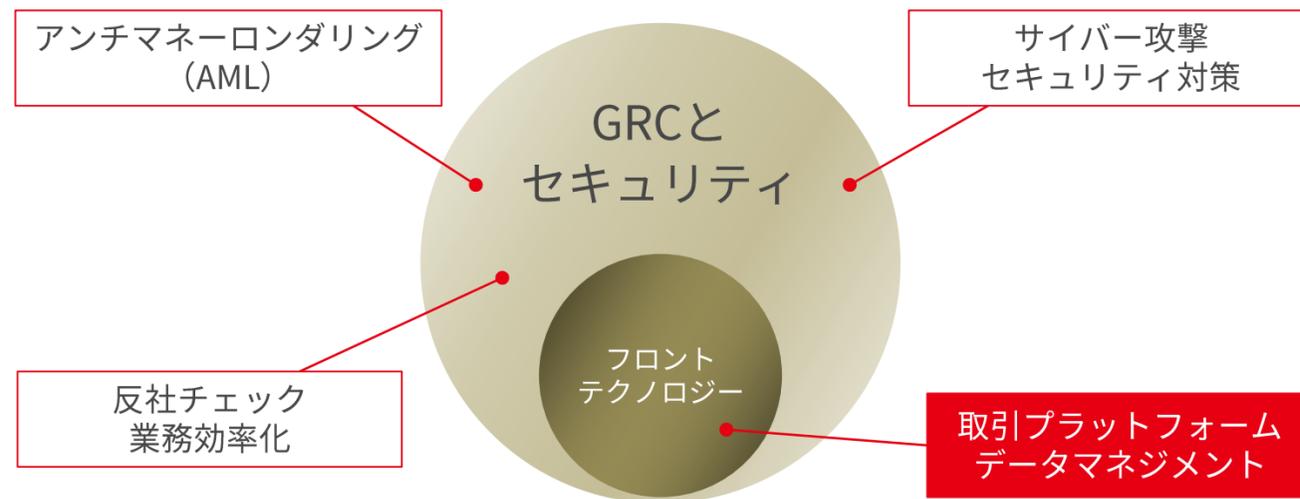
(単位：百万円)



急速な進化と成長を続け、市場拡大が見込めるフィナンシャルテクノロジーにフォーカス

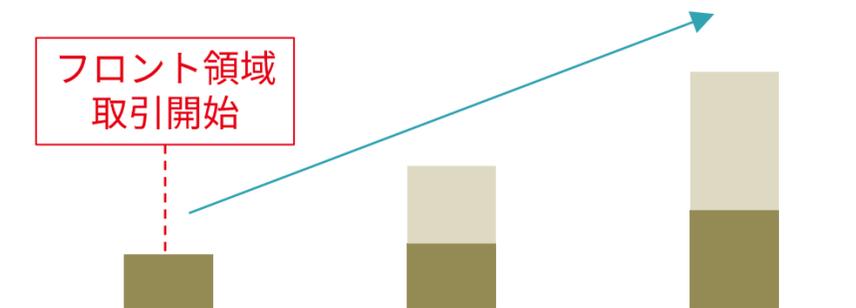
- ✓ 金融機関の収益に直結するフロント領域のテクノロジーは高度で進化のスピードが速い
- ✓ GRCとセキュリティ領域の課題もフロント領域の変化と同様に高度化
- ✓ 効率的なサービス提供により、金融業界での事業展開を加速するためフロント領域のサービスを本格化

サービス領域拡大の流れ



- ① 金融ビジネスのフロント領域から取引開始
- ② GRCとセキュリティ領域とワン・ストップサービスにより取引拡大
- ③ 技術の進化や環境変化を双方の領域に展開しシナジーを発揮

事業成長イメージ



フロント領域のテクノロジーを中心に取引を開始
関連サービスによりGRCとセキュリティ領域も拡大

金融業界の事業戦略②

- ✓ 経験豊富な専門家による一気通貫の**プロフェッショナルサービス**
- ✓ 低レイテンシーで高い可用性を持ち、かつスケーラブルな取引プラットフォーム
- ✓ 先端技術を駆使したハイスペックなプロダクト

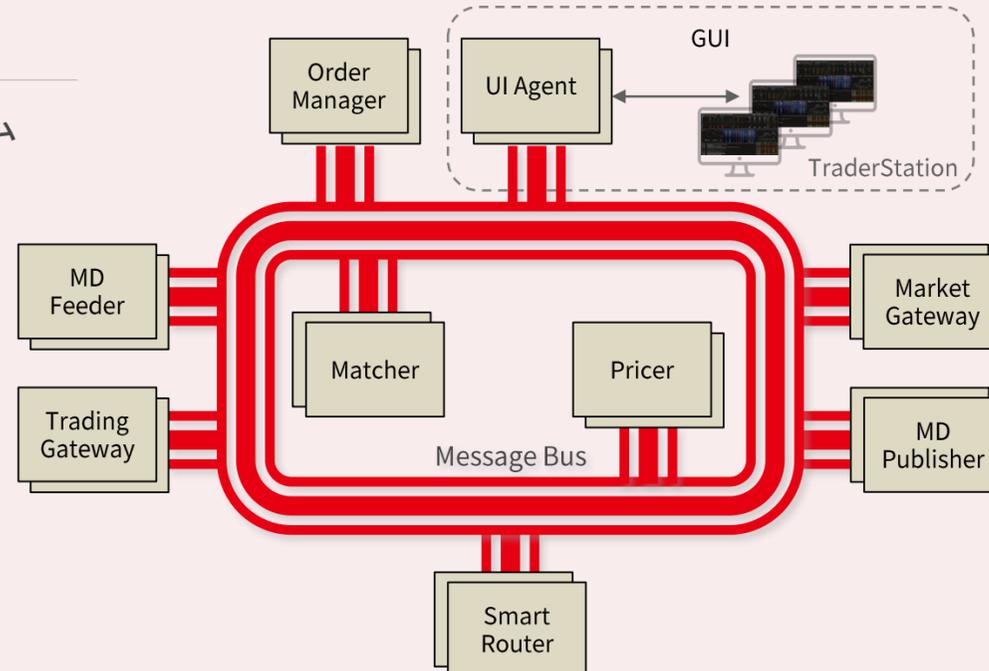
ソリューション

- プロジェクトの全過程においてフルレンジでサービス提供
- リードタイムと柔軟性を管理



プロダクト

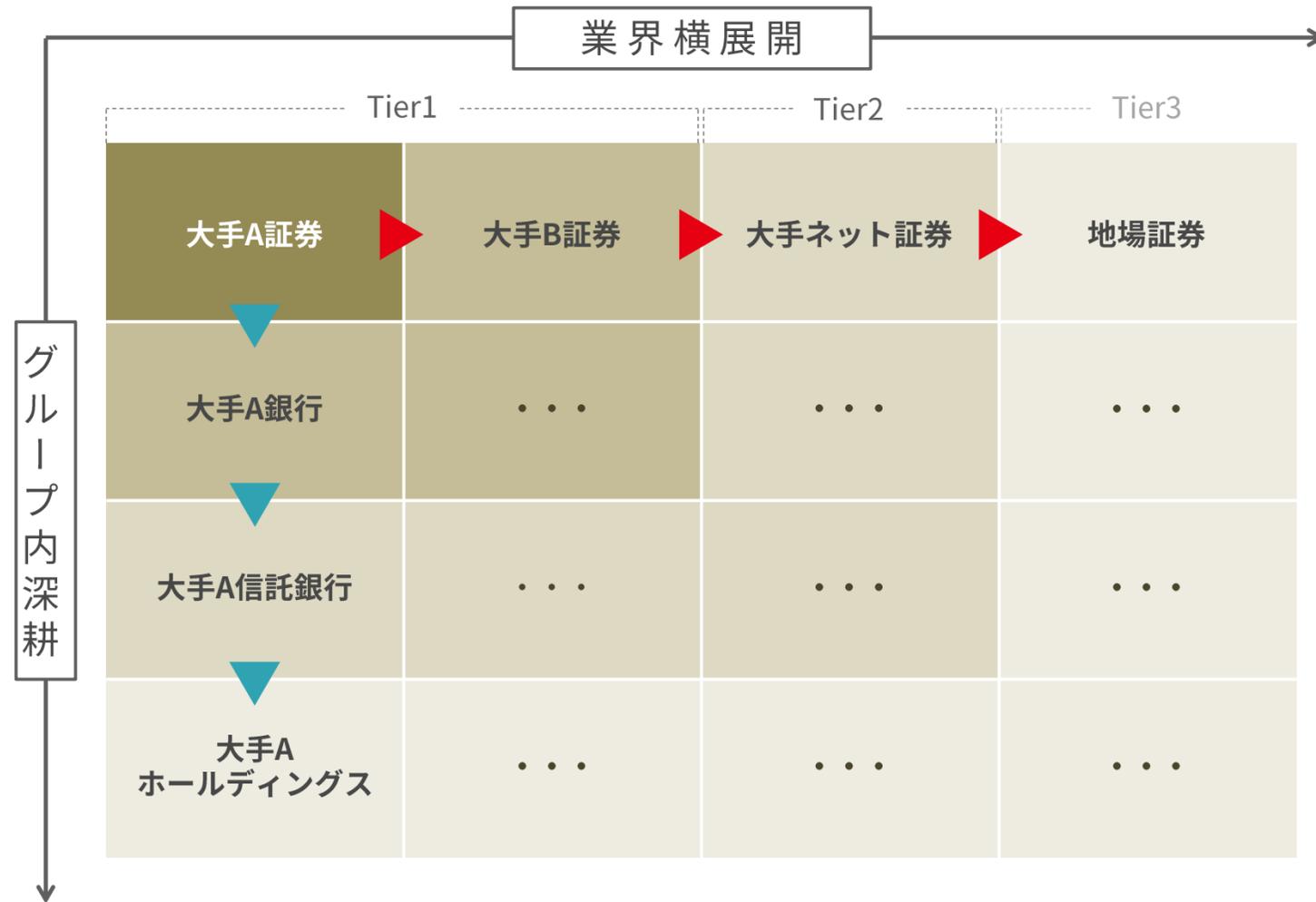
- 取引プラットフォーム
- データマネジメント



- マッチングエンジン
- スマートオーダールータ
- 市場データシステム
- トレーディングゲートウェイ
- プライシングエンジン
- GUI (グラフィカル・ユーザー・インターフェイス)

金融業界の事業戦略③

- ✓ 金融業界は非常に規模が大きく多様なサービスやプロダクトを提案できる有望な潜在顧客
- ✓ コンサルからデザイン、開発、実装、保守・メンテナンスまでワン・ストップで提供し、顧客のコストを大幅に削減



- ▶ **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

フィナンシャルテクノロジー部門のチーム実績

- ✓ グローバル市場にハイスペックなプロダクトを提供し続ける**ワールドクラスの開発チーム**
- ✓ お客様のシステムを24時間/365日体制でモニター・サポートするバイリンガルスタッフによるオペレーションチーム
- ✓ プロジェクトの要件定義から開発、実装に至るまで一気通貫でカバーするプロジェクトマネジメントチーム

開発チームの主な実績



取引事例 (2023/7/4リリース)

- ✓ 当社開発のマッチングエンジンが大阪デジタルエクسチェンジのセキュリティトークン市場売買取引システムに採用



大阪デジタルエクスチェンジとは？

SBIグループを含む大手金融機関が共同出資したPTS運営会社国内初となるセキュリティトークンの取引の場を運営することを目指す

会社名：大阪デジタルエクスチェンジ株式会社

事業内容：株式の私設取引所（PTS）運営
：セキュリティトークン取引所運営（予定）

株主構成：SBI PTSホールディングス株式会社 70%
株式会社三井住友フィナンシャルグループ 20%
野村ホールディングス株式会社 5%
株式会社大和証券グループ本社 5%



開発力

長年の経験と知見をもつ専門家チームによる開発



実績

国内外の取引所にてプロダクト提供実績あり



サポート

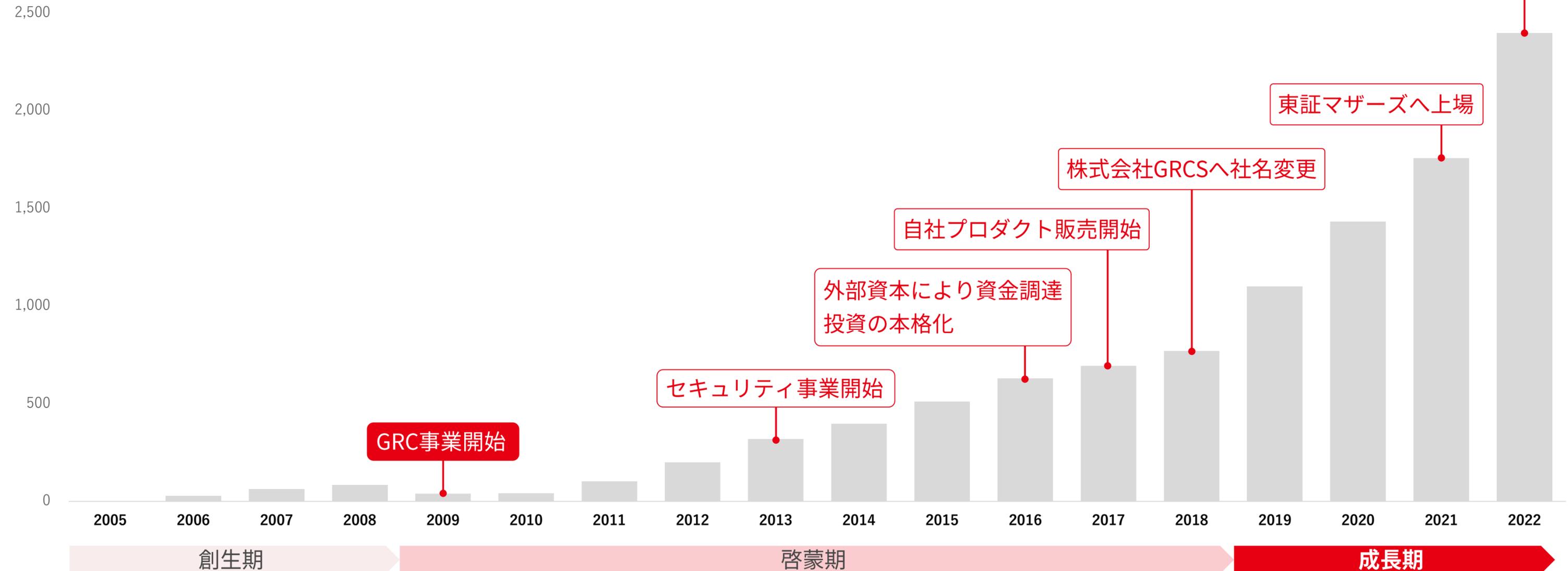
最先端技術を活用、ニーズに合ったきめ細やかな対応

4. 会社概要

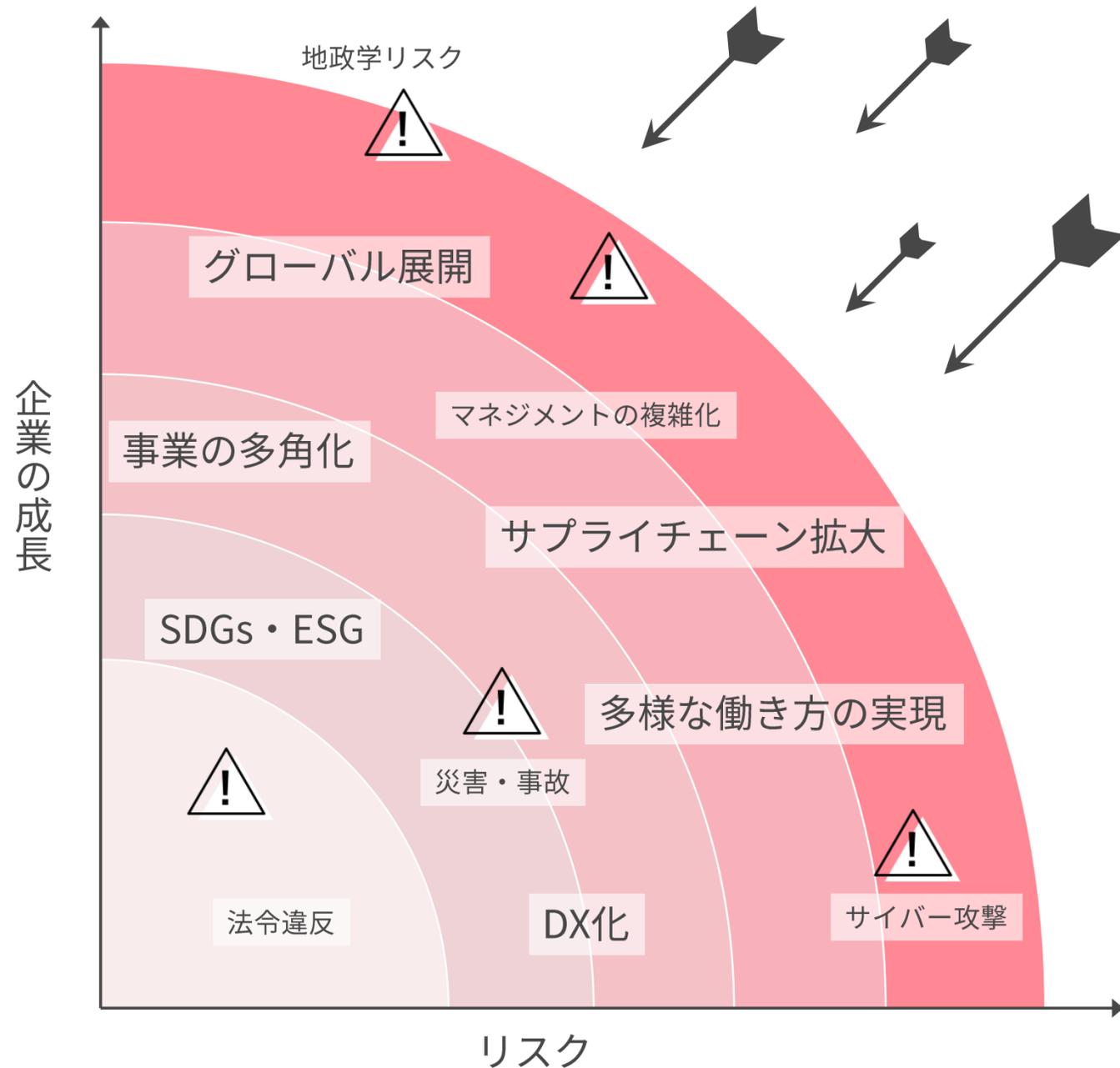
沿革

- ✓ GRC事業のパイオニアとして10年以上蓄積されたノウハウとセキュリティ事業を組合せ、市場の拡大とともに急成長
- ✓ 上場後、M&Aやフィナンシャルテクノロジー事業の開始により事業を拡大

売上高（単位：百万円）



日本企業を取り巻く環境



企業の成長とともにさらされる脅威も増える

日本の企業は守備体制の構築が不十分

リスクを減らし、企業成長の**最大効率化**を支援します

G

ガバナンス体制の構築

R

リスクマネジメントの強化

C

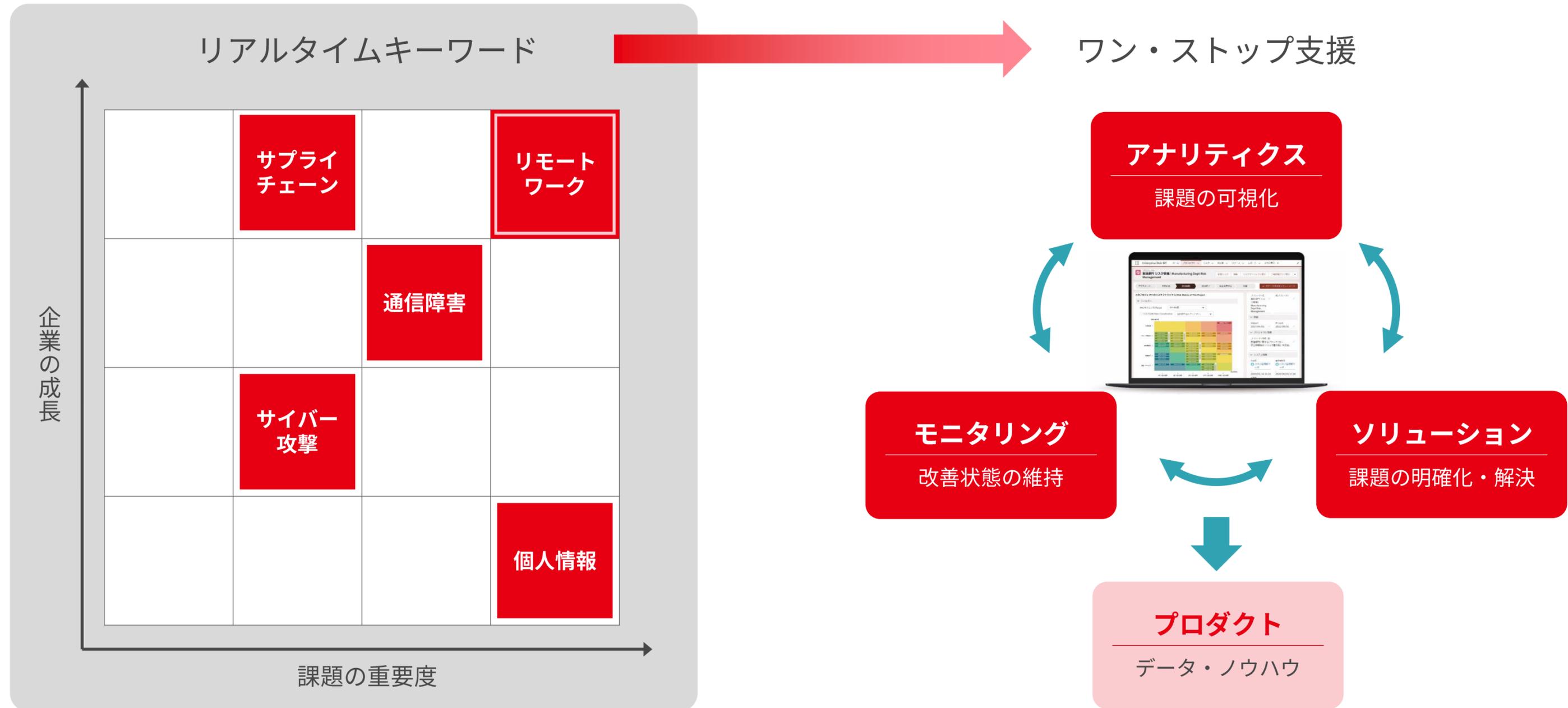
コンプライアンス意識の向上

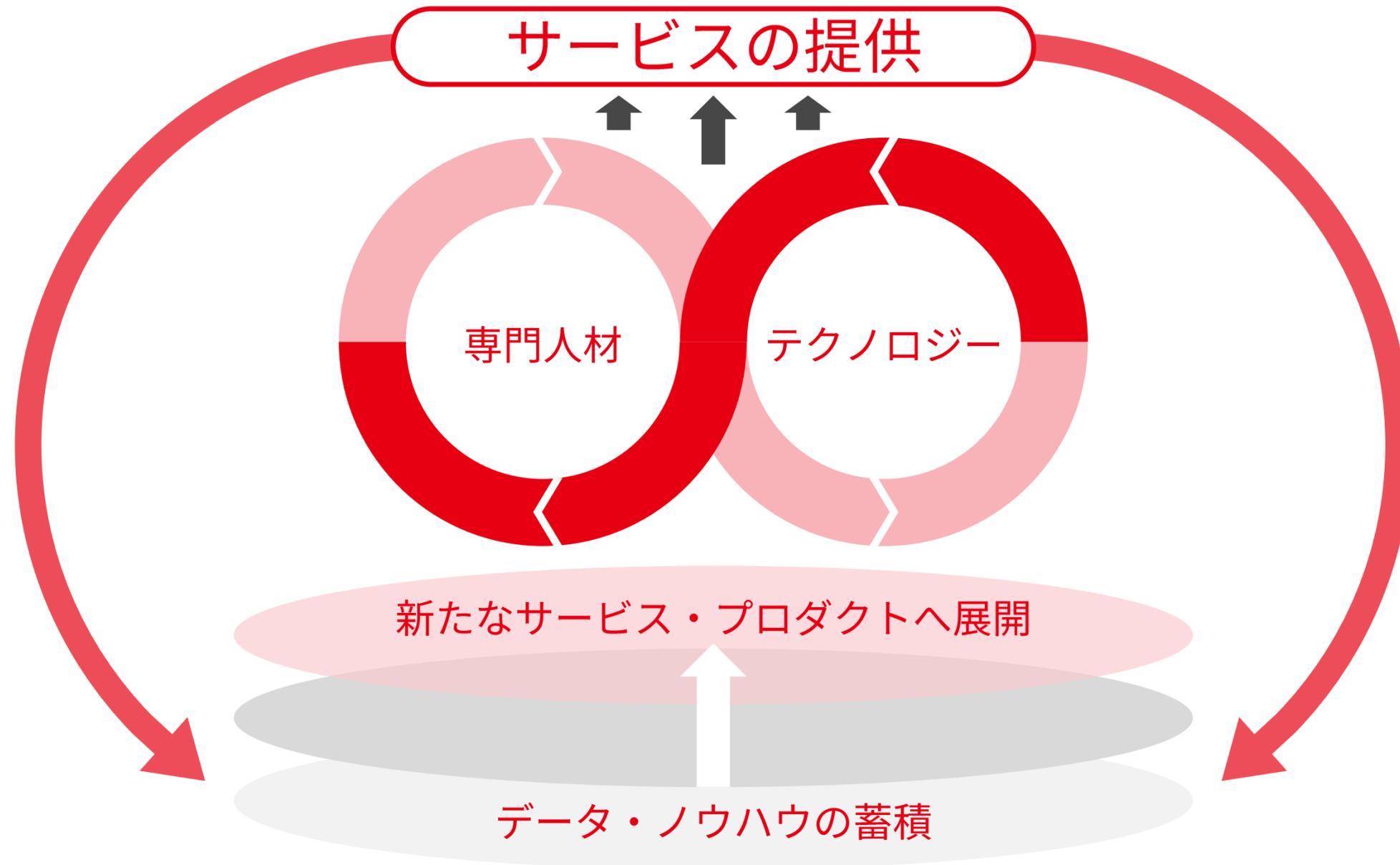
S

セキュリティ対策の支援

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





- ✓ 100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

どれだけシンプルになる？



専門人材とテクノロジーの力でシンプルに

従来の社内システム

リスク情報の認知までに
時間がかかる



情報収集・集計で精一杯
分析・対策まで手が回らない



古いリスク情報の使用
情報が正しいのかも不明



Excelや会議での報告



当社サービス導入後

リスク状況可視化

集計中心→分析・対策に注力

常にアップデートされた情報

クラウド使用で
いつでもどこでも確認可能

市場環境

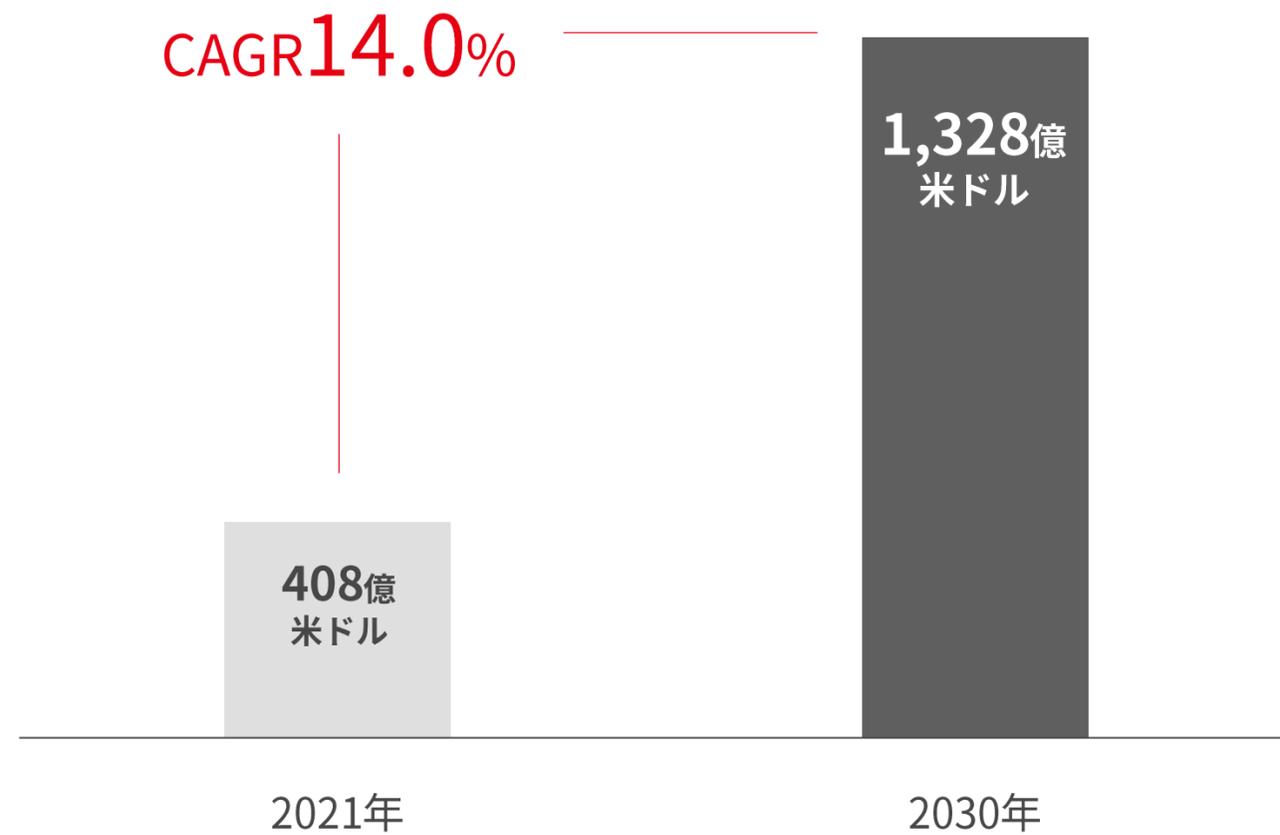
- ✓ 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- ✓ 世界のGRC市場は年平均14.0%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる



世界のGRC市場*



国内GRC市場の成長



既にGRCが企業経営において標準装備されている欧米と足並みを揃えるためにより早いスピードで市場が成長する可能性が高い



競合環境

- ✓ 日本で唯一の経営の守り特化型企业
- ✓ 国内のグローバル企業による利用を見据えたサービスの展開

外資系大手会計コンサルやソリューションベンダー

フルスペックで高価

ソリューション

 イギリス	 イギリス	 オランダ	 アメリカ
--	--	---	--

プロダクト

 アメリカ	 アメリカ	 アメリカ	 ドイツ
---	---	--	--

経営の守り特化型

継続的な契約を見越し、リーズナブルな価格で提供





- ✓ 自社開発プロダクトの利用
- ✓ 10年以上に渡るノウハウの蓄積

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、保証しておりません。



www.grcs.co.jp