2025年11月期 第1四半期

決算説明会

株式会社GRCS　証券コード：9250

2025年4月14日

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。

© 2025 GRCS Inc.

アジェンダ

1. 会社概要

2. 2025年11月期 第1四半期　決算概要

3. 事業別の取り組み進捗状況
   - ソリューション事業
   - プラットフォーム事業
   - フィナンシャルテクノロジー事業

4. 2025年11月期　通期業績予想
   - 2025年11月期の取り組み

5. Appendix

© 2025 GRCS Inc.

1. 会社概要

MISSION

進化に、加速を。

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。

VISION

世の中を、テクノロジーでシンプルに。

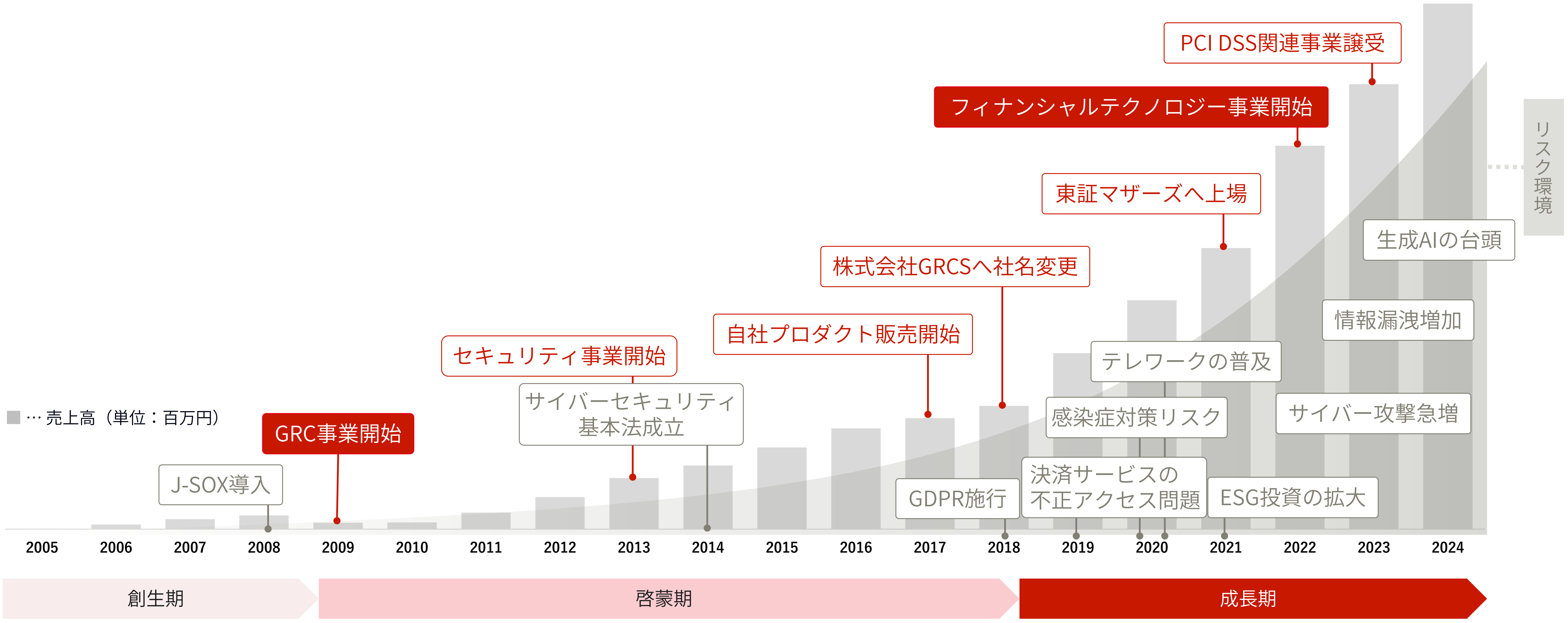
私たちが目指すのは、テクノロジーによって「複雑さ」をなくした社会です。
G：ガバナンス、R：リスクマネジメント、C：コンプライアンス、S：セキュリティ領域における
複雑な課題をテクノロジーの活用によってシンプルに解決します。

会社名	株式会社GRCS
設立	2005年3月
決算期	11月
資本金	50百万円（2025年4月14日時点）
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
従業員数	211名（2025年2月末時点・連結）

役員体制	
代表取締役社長	佐々木慈和
取締役	塚本拓也
取締役	田中郁恵
取締役	望月淳
社外取締役	久保惠一
社外取締役	山野修
監査役	佐藤尚人
監査役	島田容男
監査役	伊賀志乃

© 2025 GRCS Inc.

- 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、**15期連続増収**

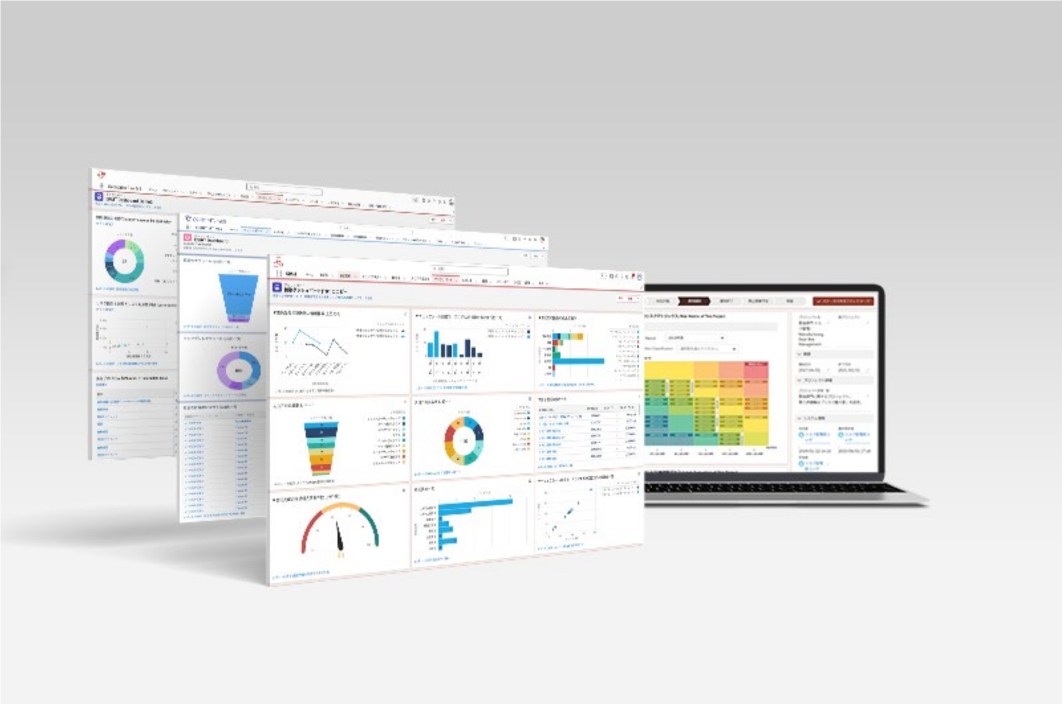


- **GRC**（Governance・Risk・Compliance）**及びセキュリティ領域で３事業を展開**
- **金融業界、通信業界、グローバル企業をターゲットに競合優位性を発揮**

ソリューション事業

セキュリティの専門人材派遣
セキュリティ製品の
選定と導入・運用支援

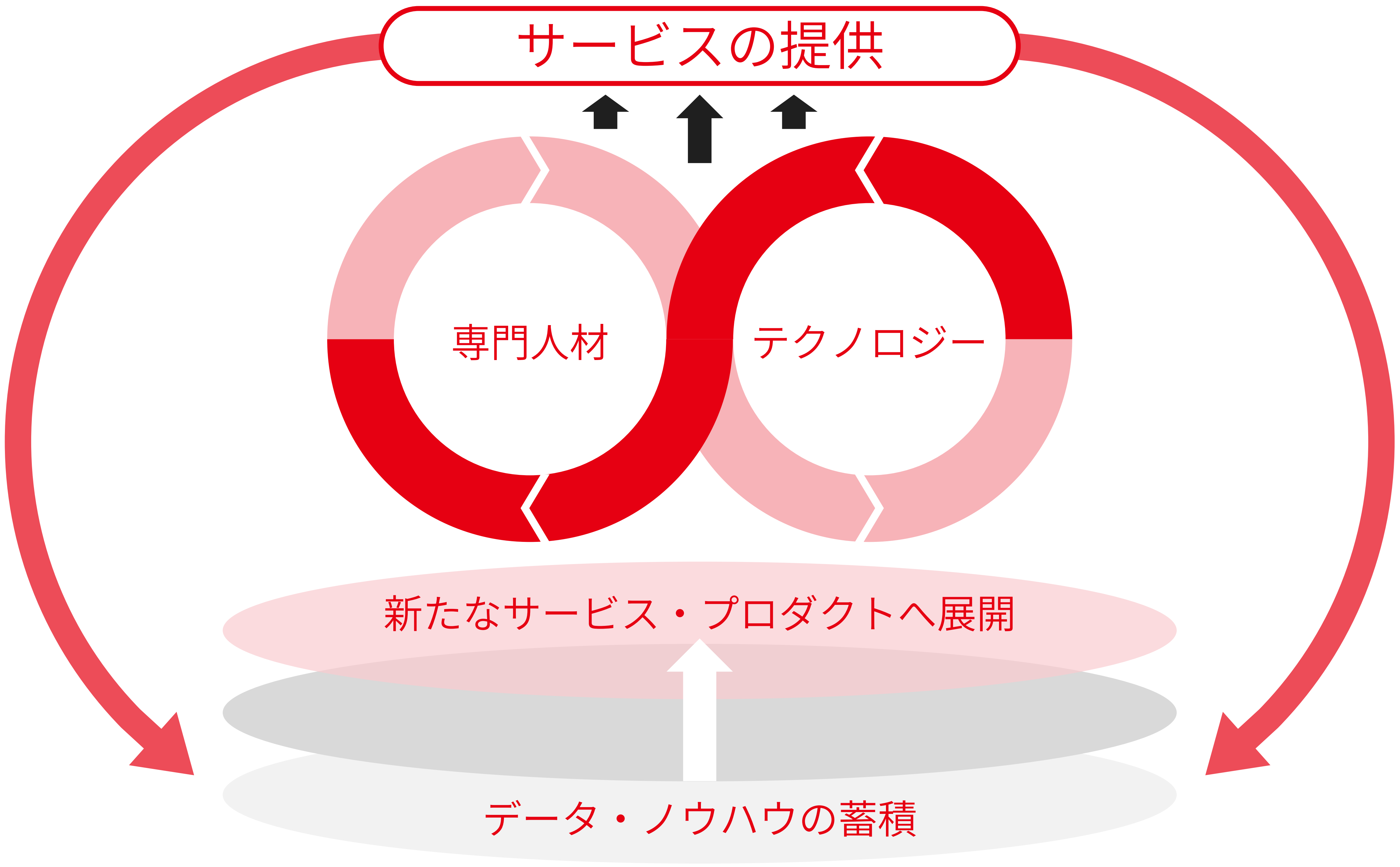
プラットフォーム事業



リスク管理の課題を解決する
クラウドサービスの提供

フィナンシャルテクノロジー事業

金融市場向け
高性能システムの開発、販売



- 200人規模の**専門人材**
- 国内有数の**GRC専業企業**
- **15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**

© 2025 GRCS Inc.

2.2025年11月期 第1四半期　決算概要

GRCS

2025年11月
第1四半期実績

売上高・利益が前期比で減少となるも、第1四半期予算を達成

売上高	売上総利益率	EBITDA ※	営業利益
779 百万円	30.3 %	13 百万円	△68 百万円
前期比 10.2 %減	前期比 11.2pt減	前期比 89.6 %減	前期は 87 百万円

通期見通し

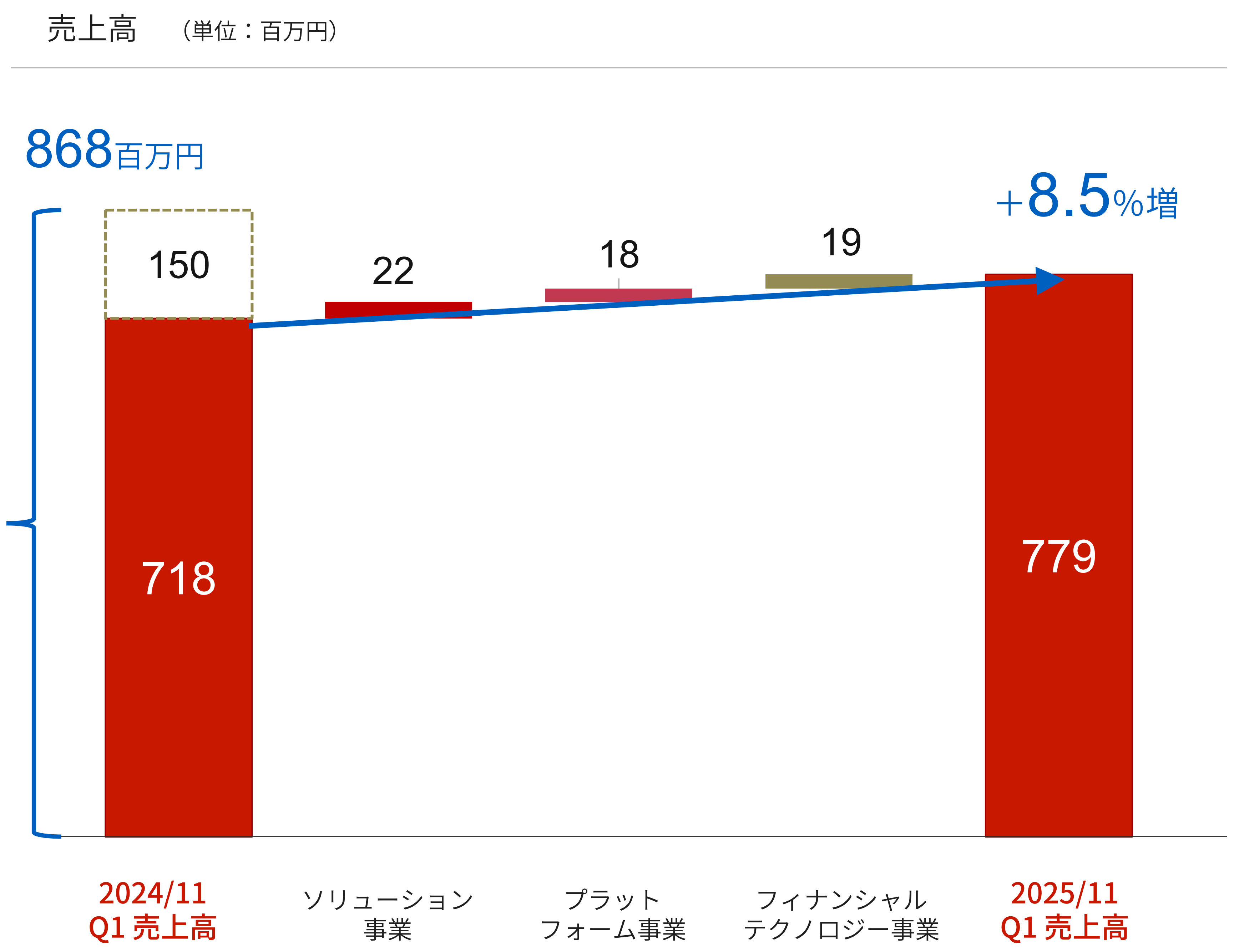
・新サービスの提供を開始し、通期では計画達成を見込む。

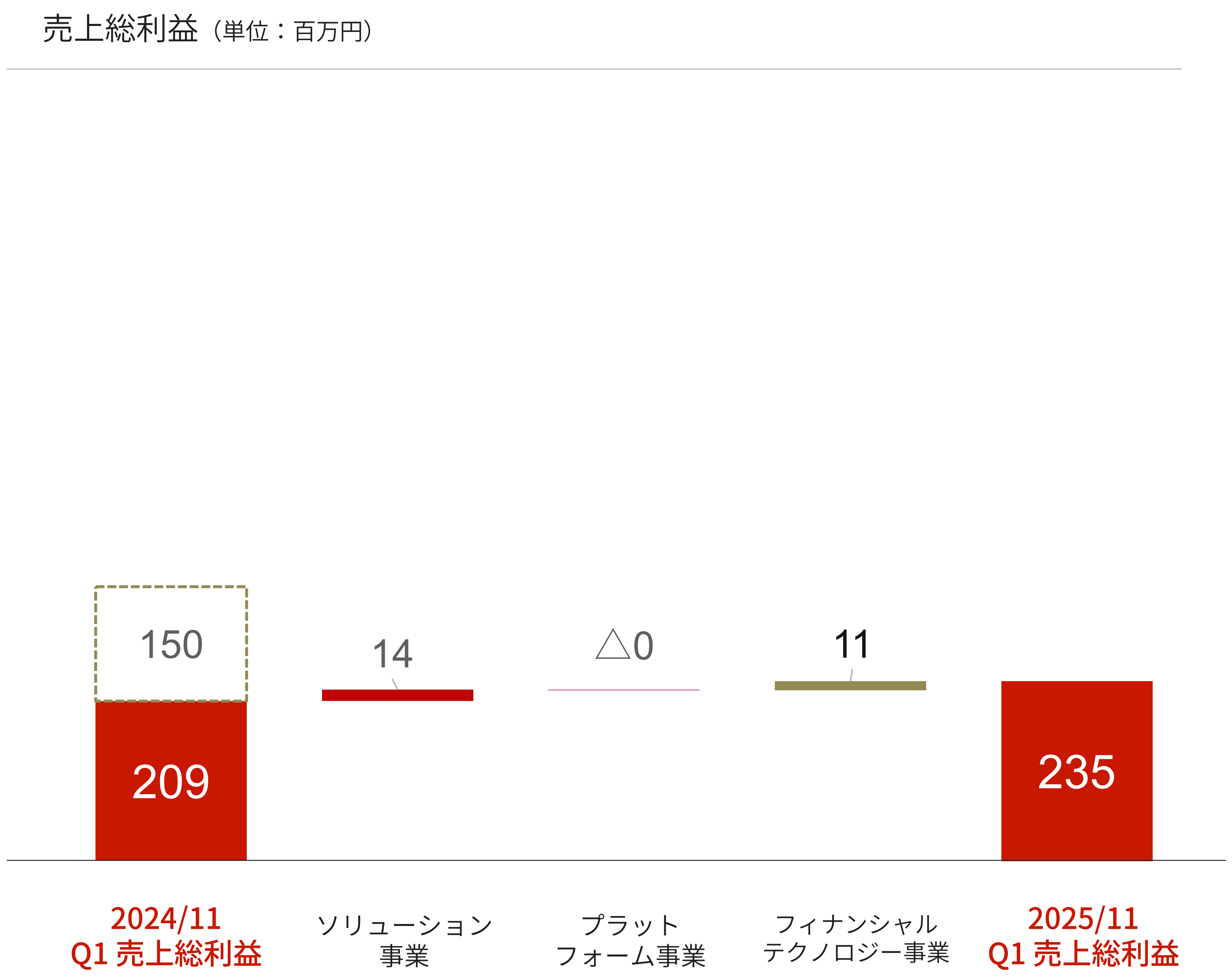
・季節性による下期偏重となるが、Q1は計画通り進捗し見通しは堅調。

※：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

© 2025 GRCS Inc.

- 前期Q1は売切り型ライセンスの売上高150百万円がスポットで発生
- スポットを除く売上高は8.5%増加となる





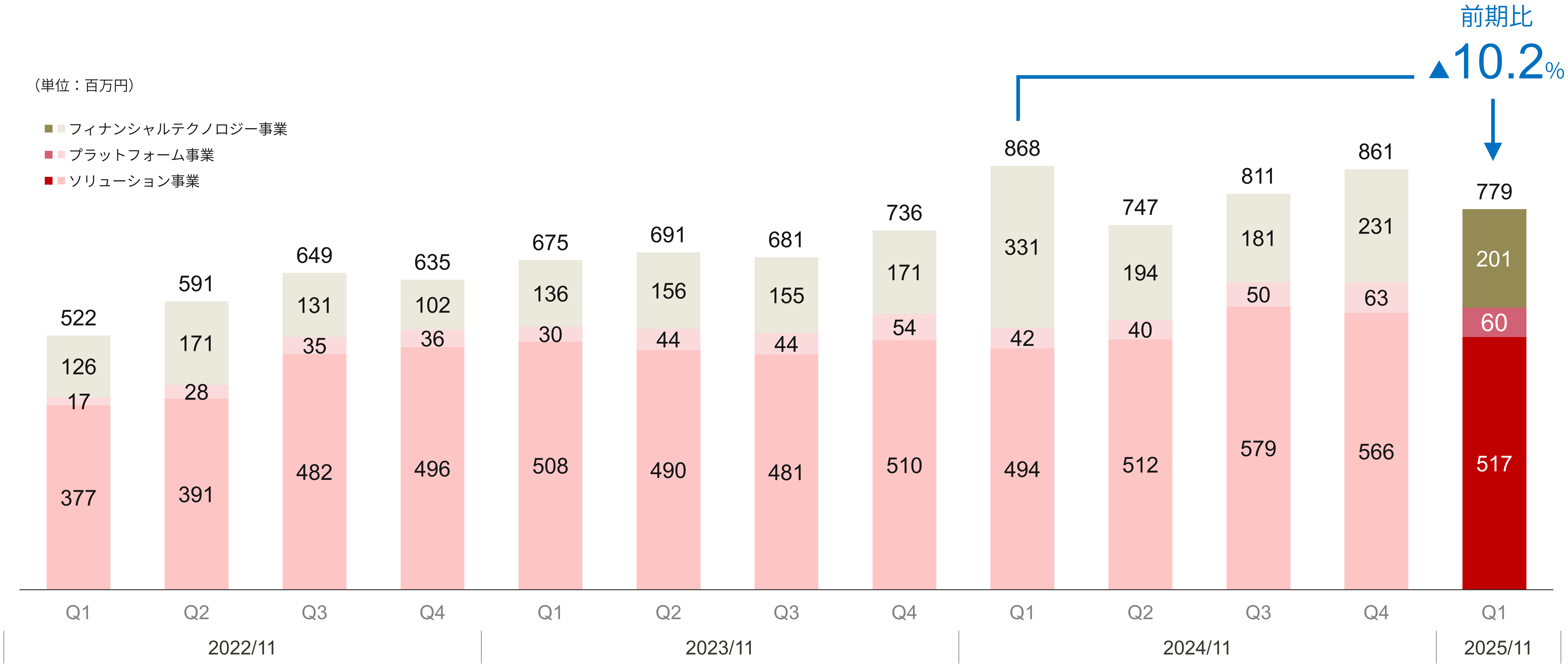
© 2025 GRCS Inc.

（単位：百万円）	2024/11 Q1	2025/11 Q1	増減額	増減率	2025/11 通期業績予想	進捗率 （通期業績予想比）
売上高	868	779	△ 88	△ 10.2%	3,953	19.7%
売上総利益	359	235	△ 123	△ 34.5%	1,341	17.6%
売上高総利益率	41.4%	30.3%	△ 11.2pt	—	33.9%	△ 3.7pt
販売費及び一般管理費	272	304	31	11.7%	1,226	24.5%
EBITDA	133	13	△ 119	△ 89.6%	282	4.9%
営業利益	87	△ 68	△ 155	—	115	—
経常利益	83	△ 70	△ 154	—	89	—
親会社株主に帰属する当期純利益	66	△ 44	△ 111	—	60	—

© 2025 GRCS Inc.

売上高推移（四半期）

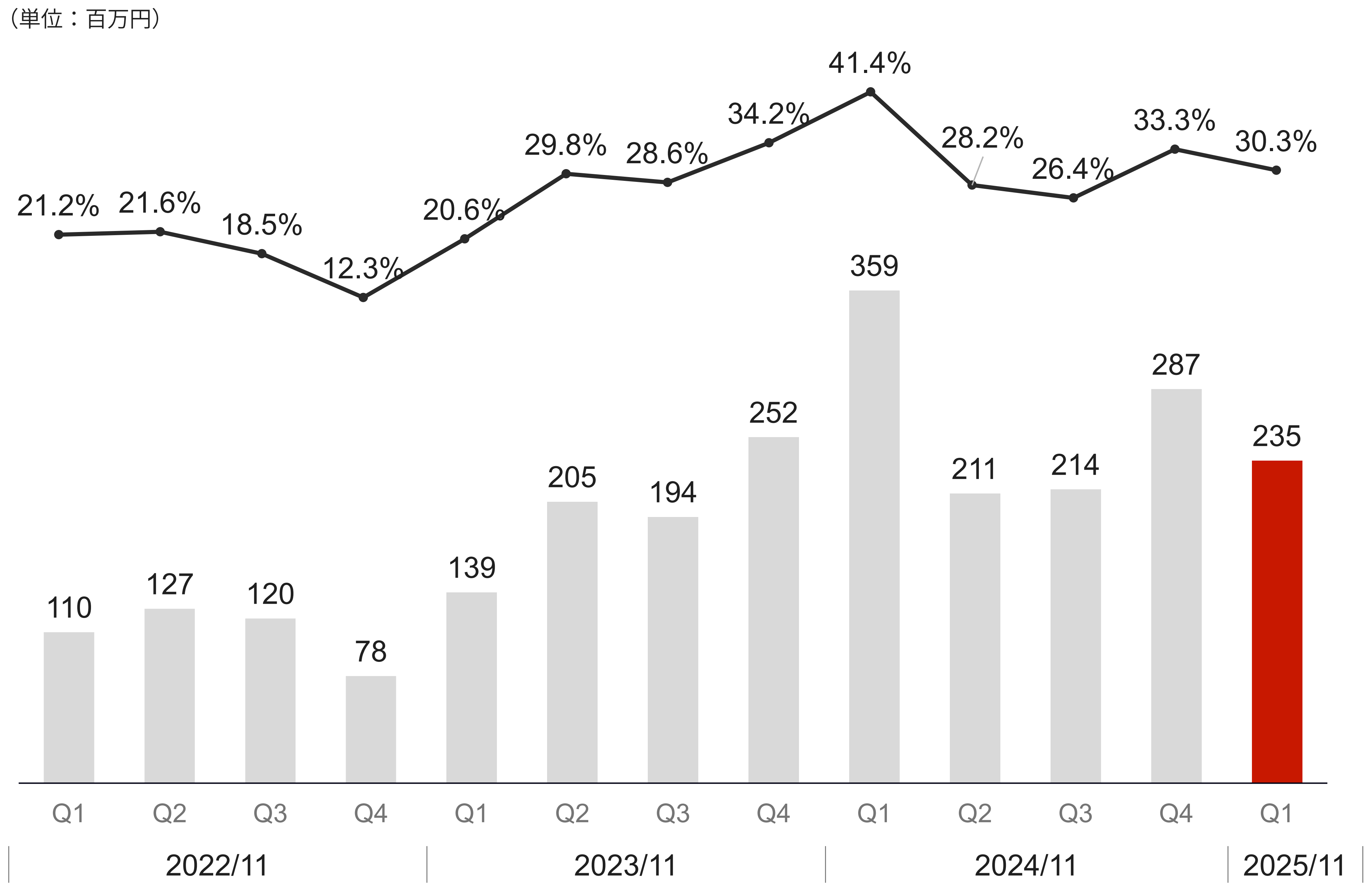
- ソリューション事業とプラットフォーム事業は、季節性によりQonQで減少するも下期に向け堅調に推移する見通し
- フィナンシャルテクノロジーは、案件獲得状況による増減を含むものの、拡大基調を継続

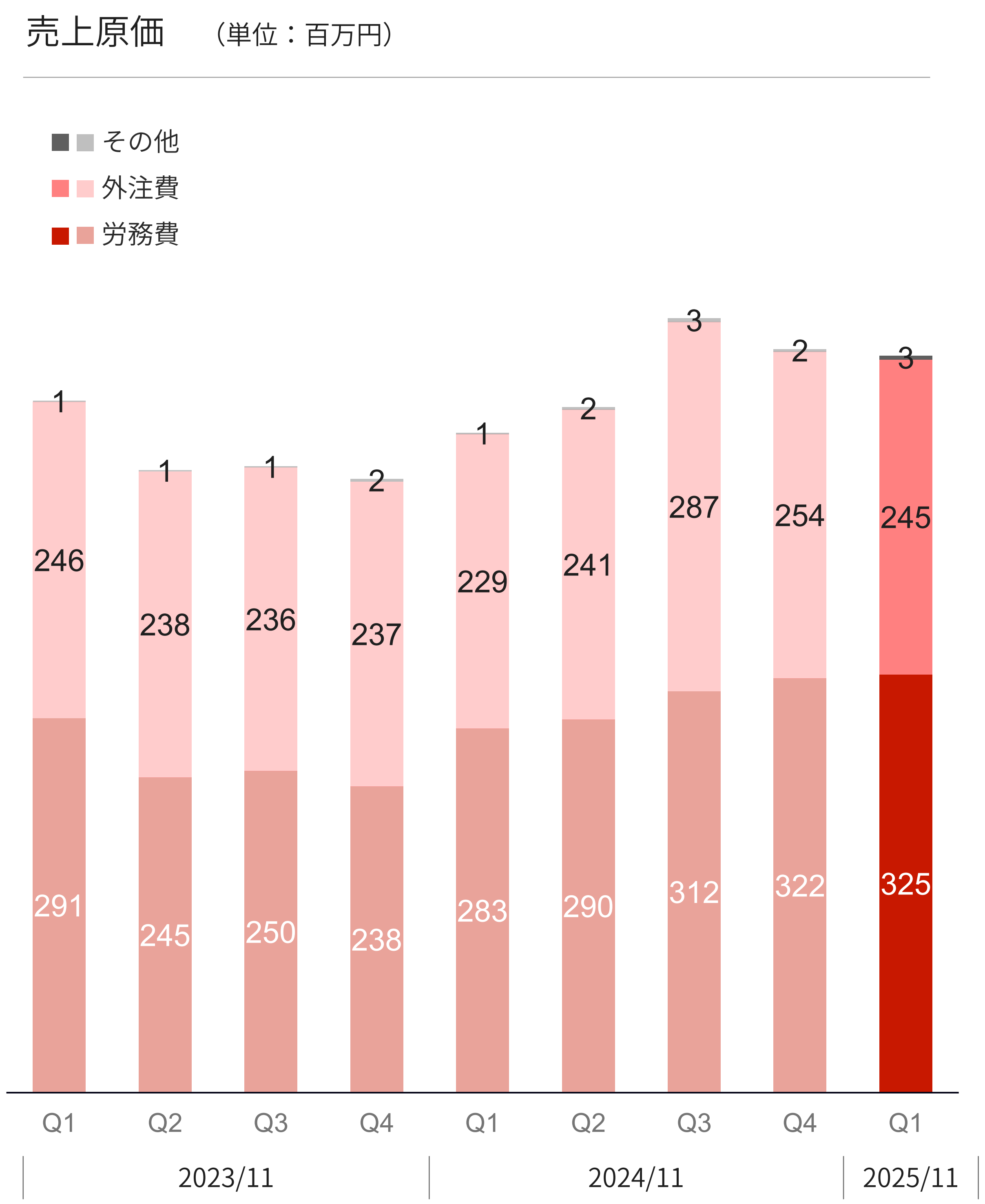


※：今期より事業部ごとに区分しており、過年度に遡及して表示しております。

© 2025 GRCS Inc.

✔ 稼働率は安定し、売上総利益率を維持



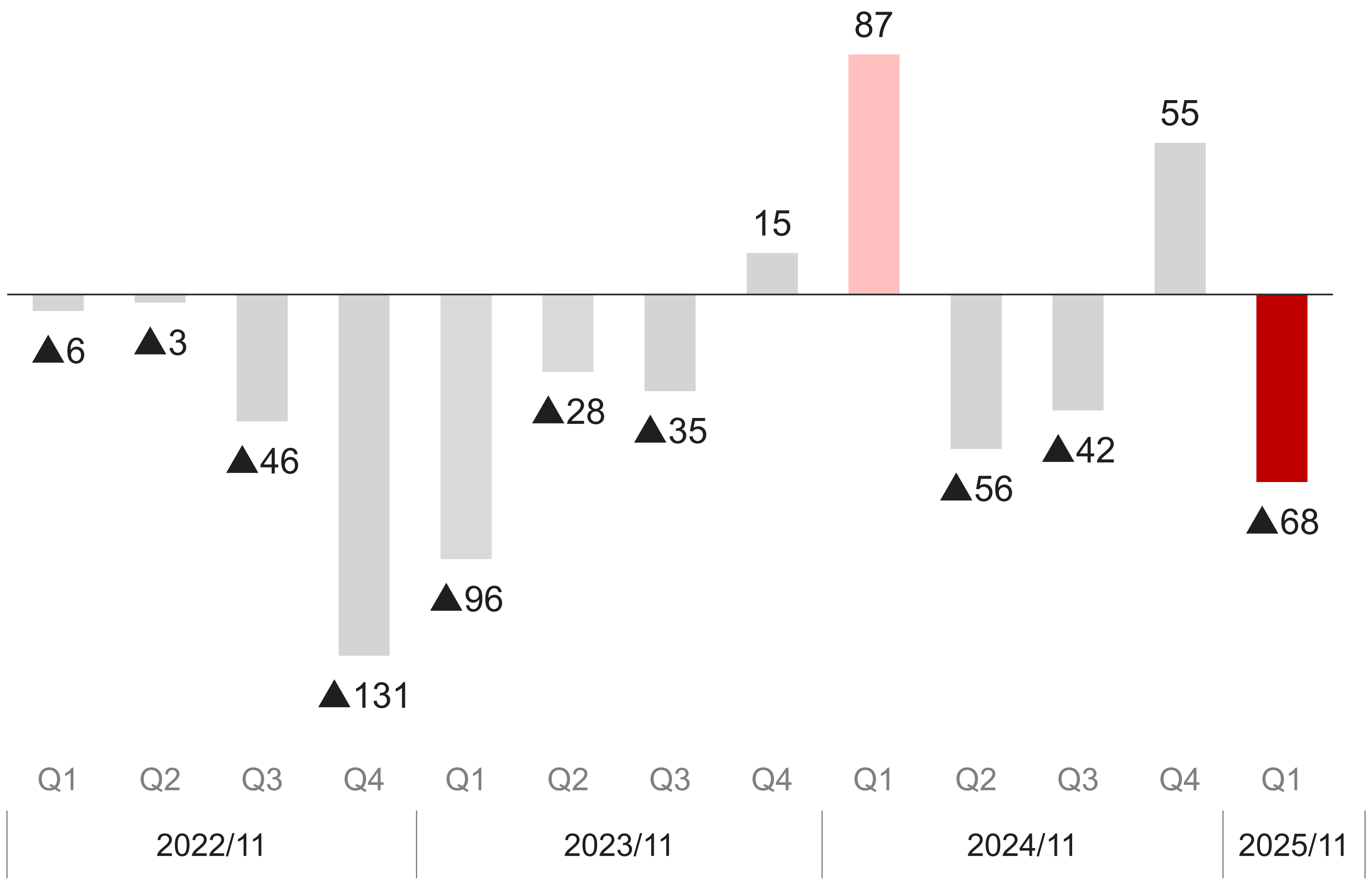


※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

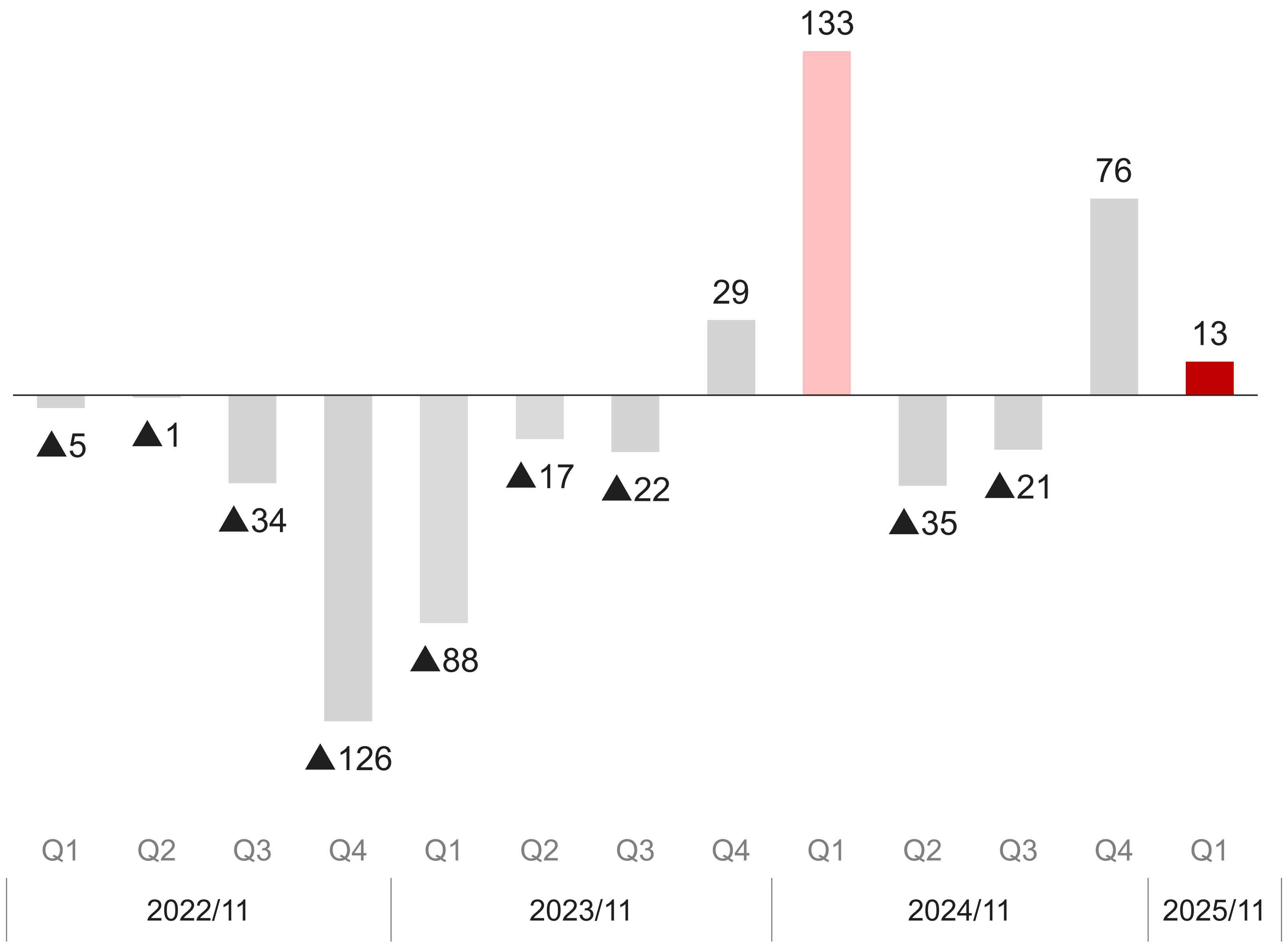
© 2025 GRCS Inc.

✔ Q1で発生したのれん償却額78百万円等を除くEBITDAはプラス

営業利益（単位：百万円）



EBITDA（単位：百万円）

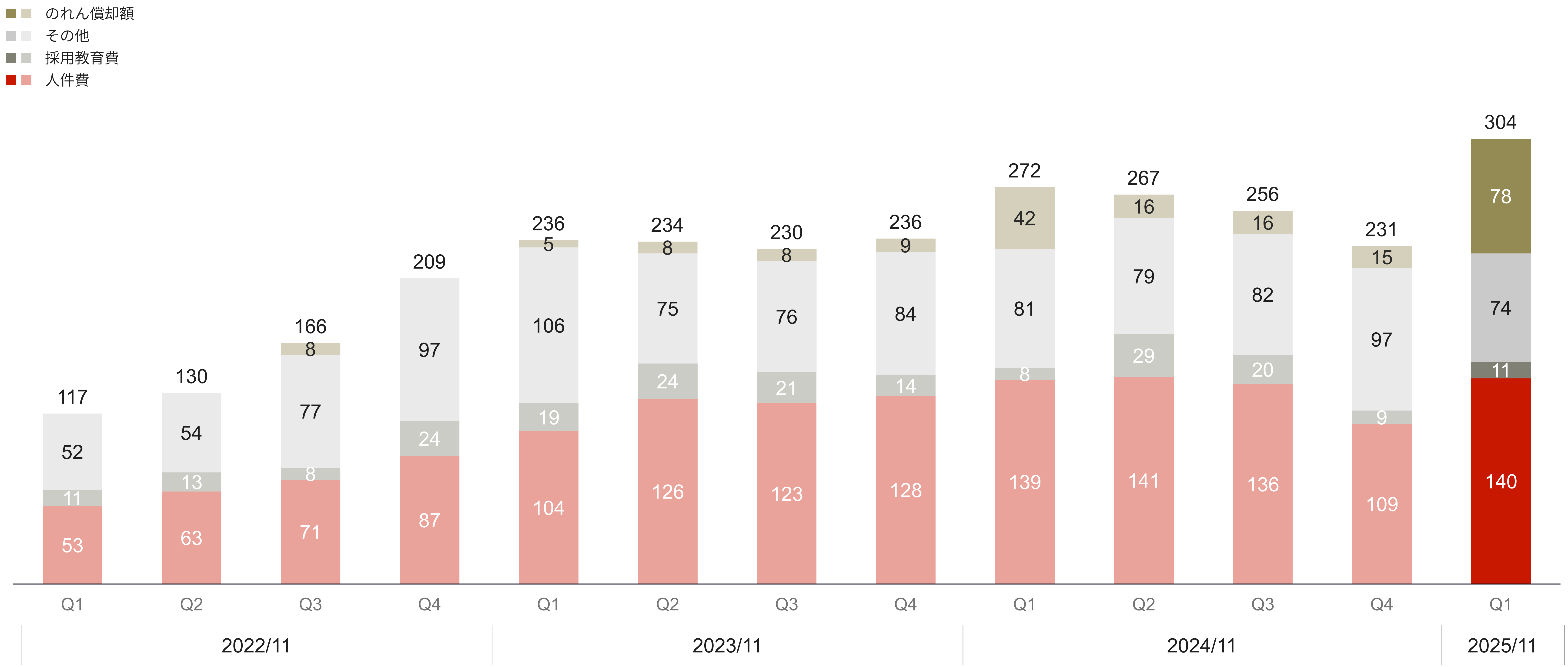


※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

© 2025 GRCS Inc.

✔ のれんの追加取得により償却額78百万円発生

販売費及び一般管理費　（単位：百万円）



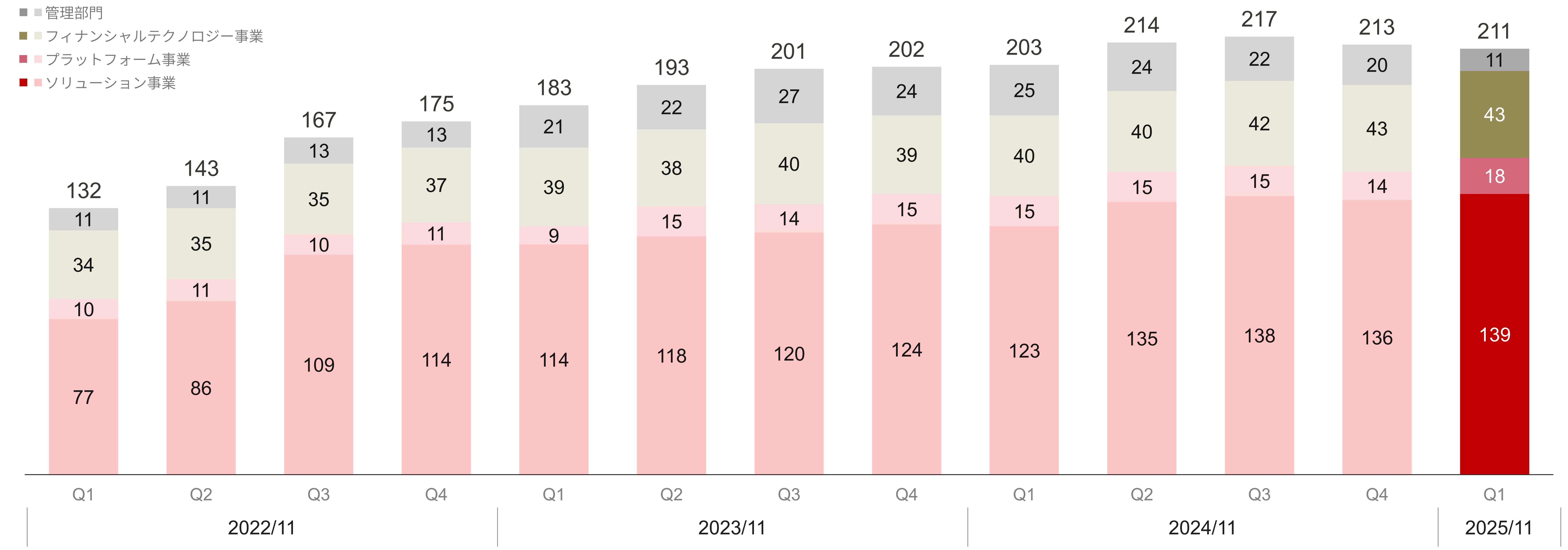
※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

© 2025 GRCS Inc.

人員推移

- ソリューション事業においては積極的な採用を再開。教育によりサービス品質を高める
- プラットフォーム事業、フィナンシャルテクノロジー事業は計画通り
- 管理部門は事業部再編に伴う再配置により減少

人員構成　（単位：名）



※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

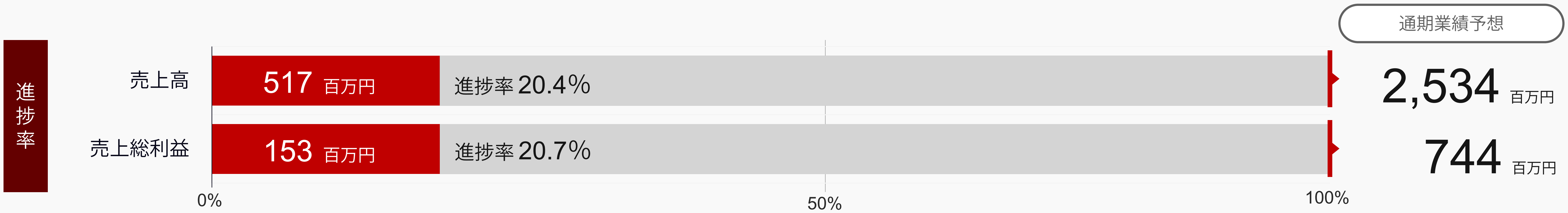
© 2025 GRCS Inc.

３. 事業別の取り組み進捗状況

GRCS

進捗状況

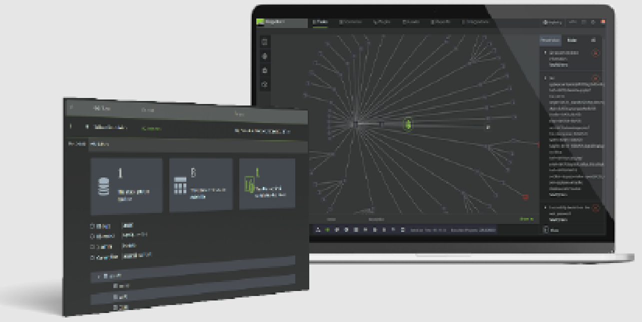
FY2025 の取り組み	進捗状況	今後の見通し
1. 人材強化 ✔ コンサルタント人員の増員 ✔ ニーズの多い技術者の増員	採用は計画通りに進捗するも退職者が増加したため人員数が横ばいとなる。	採用状況が好調であり、計画どおり増員できる見通し。 既存社員の教育に注力し単価アップを目指す。
2. サービス強化 ✔ 市場のニーズにあった**新サービスのタイムリーなリリース** ✔ 好調な既存ソリューションのさらなる契約社数アップ	新サービスの提供を開始。 引き続き新たなサービスを準備中。	新規顧客からの引き合いが多く、今期の売上に貢献する見通し。 既存顧客でも新たなニーズが顕在化しアップセルを見込む。
3. リカーリングモデル強化 ✔ **ストック収益の拡大** ✔ 年間契約の継続取引を獲得	既存顧客との継続取引を順調に契約更新。	新規顧客の獲得のため、営業体制を強化し収益拡大を見込む。



AI 駆動であらゆる攻撃面、脆弱性、攻撃可能性を検証する

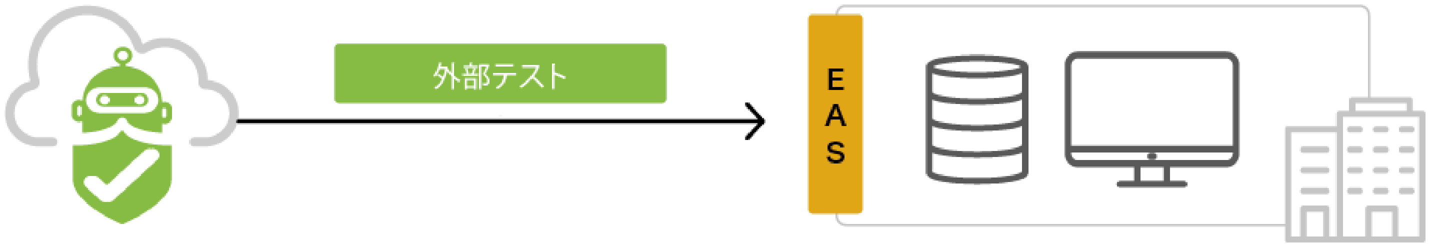
ペネトレーションテスト

AI 駆動型 CTEM 支援ソリューション「RidgeBot」を活用したペネトレーションテストサービス



短期間で、タイムリーに、効果的に

GRCS は RidgeBot のペネトレーションテスト自動化を活用し、お客様を支援します。
自動化と AI 活用により、今までシナリオ策定や事前準備等で時間がかかっていたテストを
「短期間で、タイムリーに、効果的に」お客様へお届けします。
弊社のペネトレーションテストサービスでは、以下の流れでサービスを提供します。



認証情報と構成を共有いただく **侵入までを想定** したテスト（グレーボックステスト）

攻撃対象領域の特定 → 認証情報構成共有 → 設定変更テスト実施 → 結果報告

GRCS ペネトレーションテスト このような方におすすめします

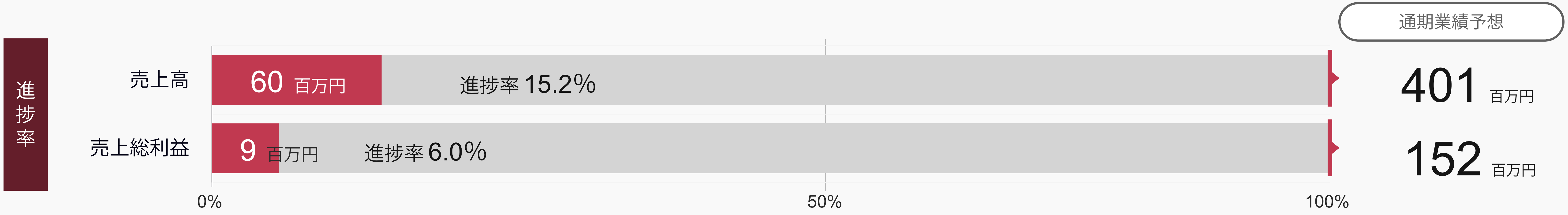
- **年に 1 回程度** の単発テストを希望される方
- **システム構築なし** で手軽にテストを実施したい方
- **急ぎ** で**特定の脆弱性やリスク** に対する評価が必要な方
- **システム** や **サービス** のリスク検証や**セキュリティ対策** の効果を確認したい方
- **短期間** でペネトレーションテストを実施したい方
- 実施を考えたが**時間やお金のコスト的** に断念したことがある方

© 2025 GRCS Inc.

進捗状況

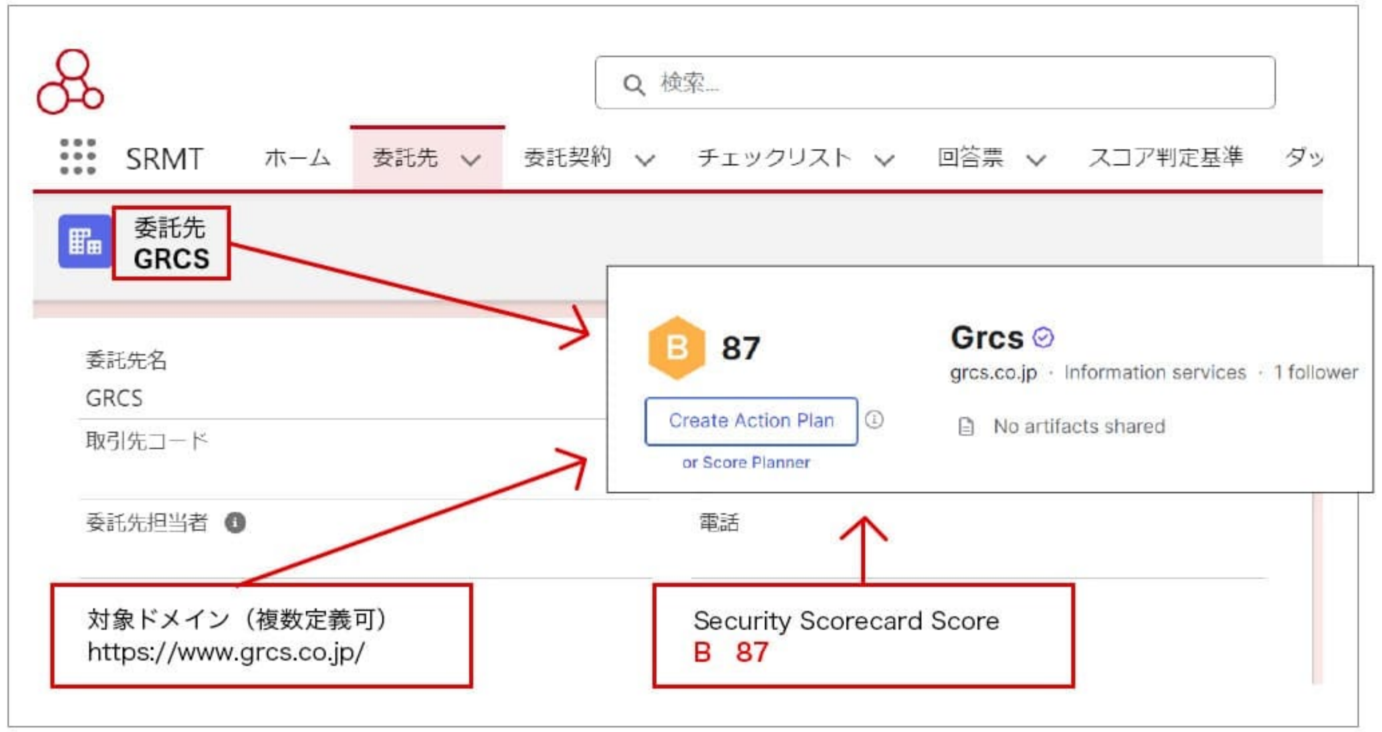
GRCS

FY2025 の取り組み	進捗状況	今後の見通し
1. サービス・機能強化 ✔ 他社サービスとの連携機能追加 ✔ 新機能のリリース	サービスの連携機能追加、新機能のリリースを計画どおり実施。	新規機能によるアップセルを実施予定。 連携機能の追加を検討中。
2. 販売力強化 ✔ パートナープログラムの改定 ✔ 新規パートナーの獲得	保険会社との販売協力を開始。	販売協力会社を通して新規顧客獲得の拡大を見込む。
3. 重点ターゲット ✔ リスク管理需要の高い金融業界を中心に営業を強化 ✔ アウトバウンド型営業を強化	金融業界の新規顧客より受注を開始。	引き続き金融業界の領域をターゲットに開拓する。

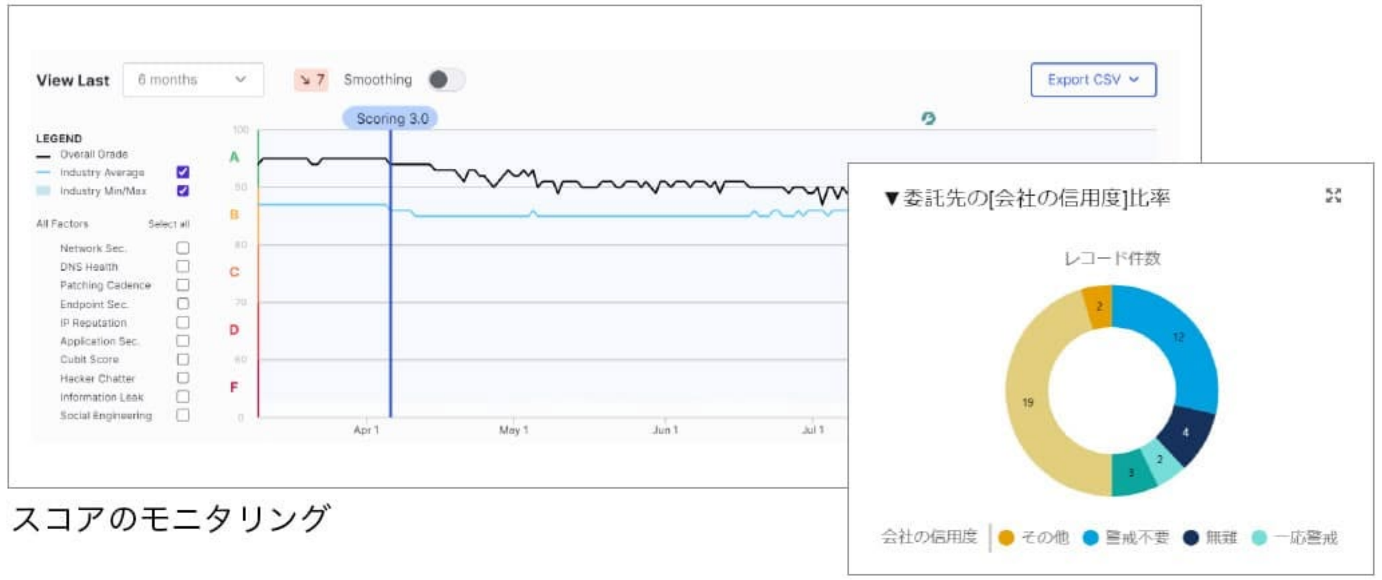


SRMT別連携サービス

サードパーティのサイバーリスク管理「Security Scorecard」連携のご案内



委託先情報入力画面



スコアのモニタリング

SRMT では、AIを活用した包括的なリスクレーティングに実績のある「SecurityScorecard」との機能連携を実現しました。この連携により、SRMT を通して「SecurityScorecard」のリアルタイムなセキュリティスコアやリスク評価データをシームレスに取得し、委託先をはじめとしたサードパーティのセキュリティ状態が可視化されます。
さらに SRMT の機能を利用して、外部委託先管理における第三者的なリスク評価と委託情報の一元管理ができるほか、蓄積したデータの分析やスコア変動の通知を受け取るなど、重要な委託先のスコアのモニタリングが可能になります。

＜特長＞

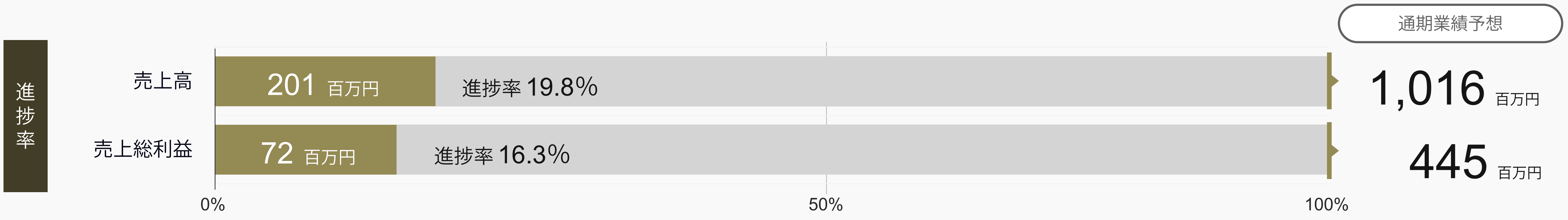
- SRMT 内で「SecurityScorecard」のスコアを把握し、スコア変動の通知や、日付や変動理由などを含めた一元管理が可能
- データを蓄積し、SRMT 上の委託先情報や委託業務内容と「SecurityScorecard」のデータを組み合わせたリスクベースでの可視化・分析が可能

© 2025 GRCS Inc.

進捗状況

GRCS

FY2025 の取り組み	進捗状況	今後の見通し
1. 株式のトータルソリューションシステムの開発 ✔ 証券会社の市場部門向けシステムの網羅的サービス提供の開始 ✔ OMSの新規機能を開発し顧客ニーズの深堀を進める	新たなサービスの提供に向け開発進行中。	引き続き開発に向けて尽力。
2. アジア展開 ✔ ビジネス機会の可能性を広げるため、アジア圏での営業を本格始動 ✔ 今期中に初案件の獲得を目指す	アジア圏企業との取引に向けPoC準備中。	PoCを計画通り開始し、下期業績に寄与する見込み。 来期以降を見据えた新規顧客獲得のための活動を開始。
3. リカーリングモデル強化 ✔ 安定的な収益が見込めるライセンス事業、保守サービス、オペレーションサービスの案件数を着実に増やす ✔ 新規顧客の開拓に加えパートナー企業との連携も視野	海外企業へのオペレーションサービス提供にむけ体制を強化中。	下期の案件を開始し、新規顧客を開拓。



4．2025年11月期　通期業績予想

GRCS

GRCS

2025年11月
通期方針

売上高・EBITDAとも過去最高を見込む

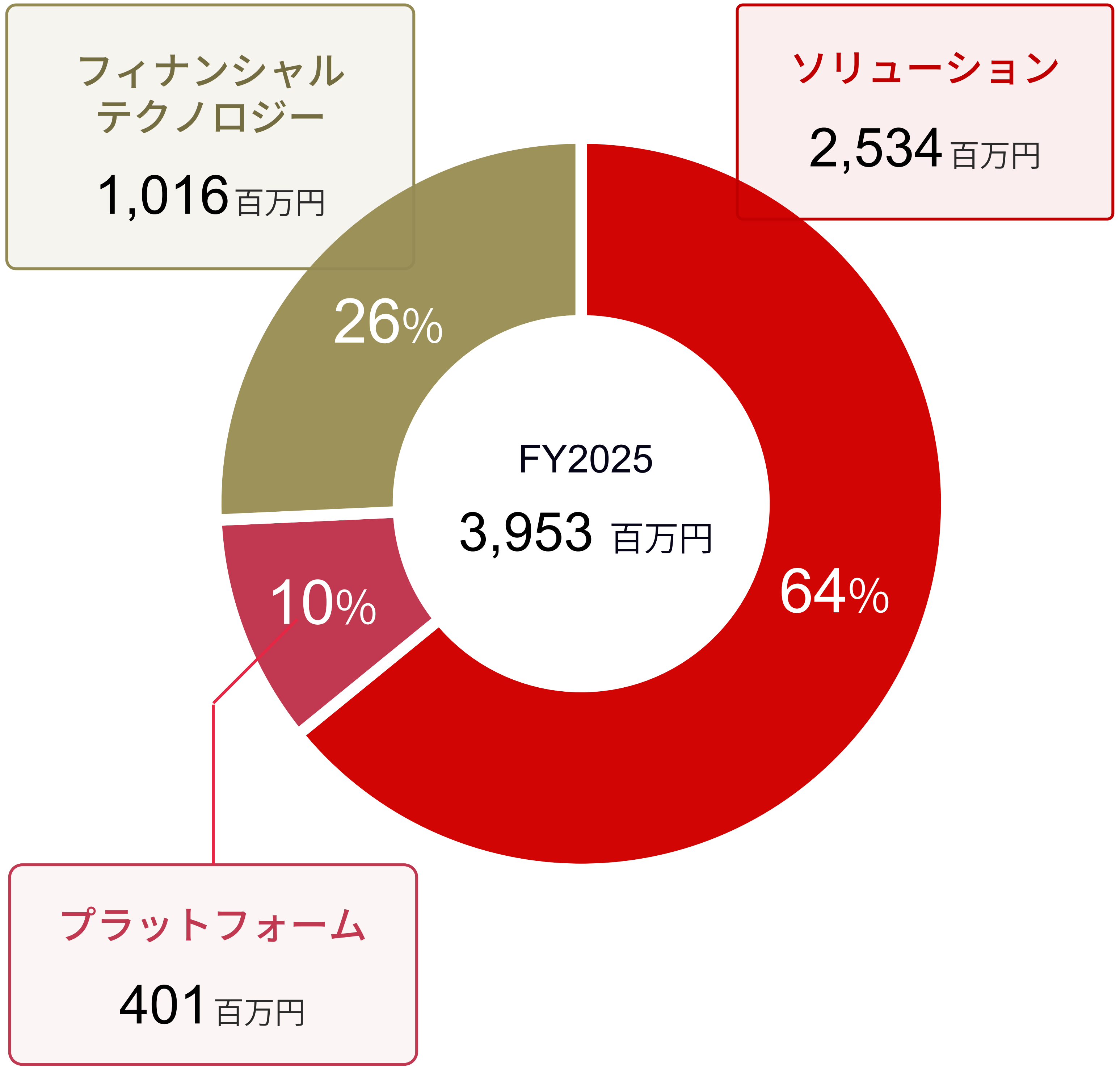
(単位：百万円)	2024/11 実績	2025/11 業績予想	成長率
売上高	3,288	3,953	20.2％
EBITDA	153	282	84.2％
営業利益	44	115	161.5％
営業利益率	1.3％	2.9％	＋1.6pt
親会社株主に帰属する当期純利益	112	60	△46.1％

Points.

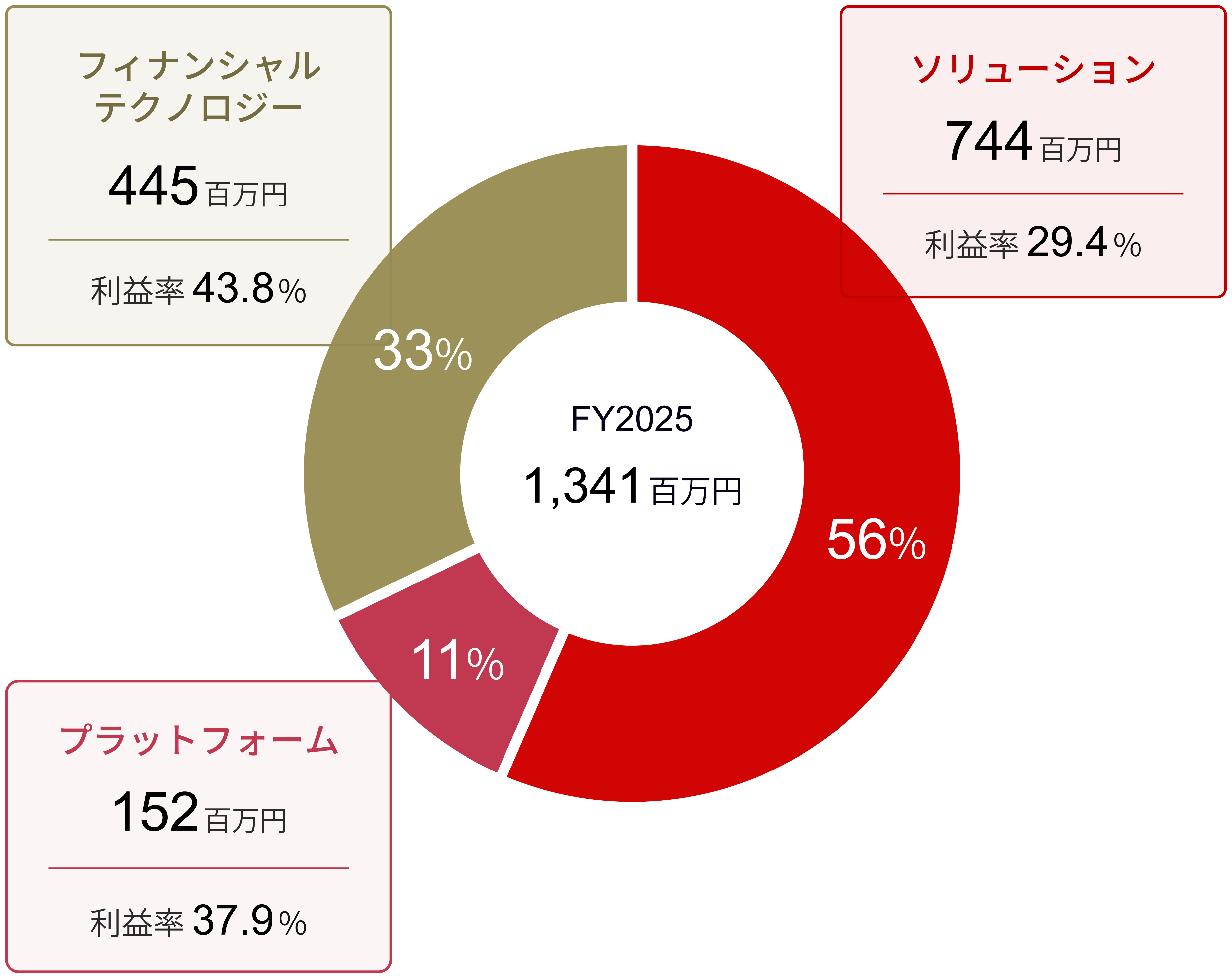
- ３事業体制の組織へ移行
  → 事業別に戦略を定め
  売上高の拡大
- 既存顧客から継続的に収益を上げるリカーリングモデルの強化
  → **収益基盤の強化**
- のれん追加取得で償却額57百万円増加
  → **EBITDAは過去最高額**の見通し

© 2025 GRCS Inc.

売上高構成比 （単位：百万円）



売上総利益構成比 （単位：百万円）

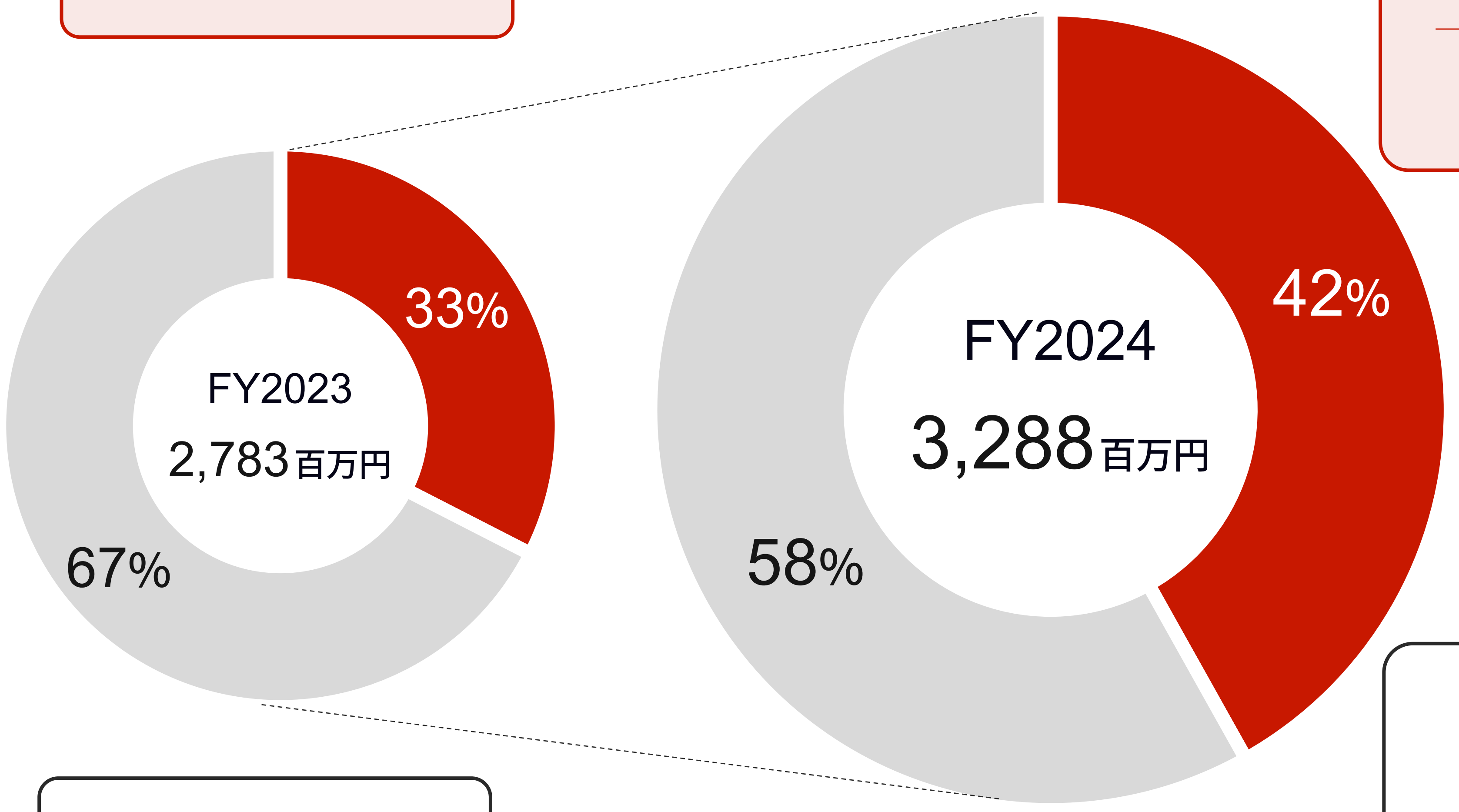


© 2025 GRCS Inc.

- 監督官庁や海外法律の規制などが厳しい金融業界で需要が高く、売上高の約4割まで増加
- リスク管理やIT投資の予算が大きい金融業界をメインターゲットとして業界深耕に注力

金融業界
905 百万円

その他
1,878 百万円

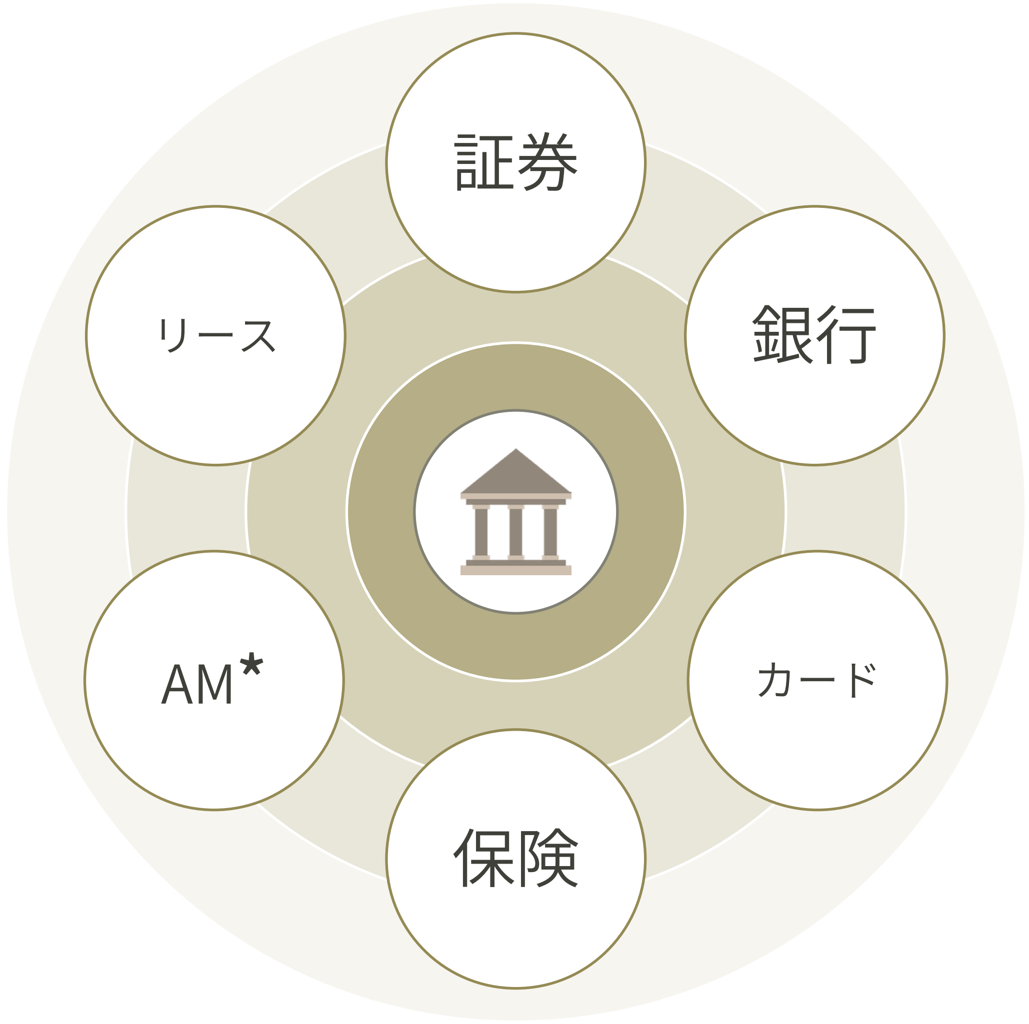


金融業界
1,377 百万円
前期比 52%増

その他
1,911 百万円
前期比 2%増

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



＊：Asset Management（アセットマネジメント）の略

© 2025 GRCS Inc.

４. 2025年11月期の取り組み

ソリューション事業

GRCS

≡GRCS

- 課題の発掘から解決、その後の運用支援までをワンストップで提供
- 専門人材によるサイバーセキュリティ特化のソリューションビジネス

コンサルティング

サイバーセキュリティのトレンドに
精通したコンサルタントが
課題とニーズに合わせたプランを提案

モニタリング

法令や基準準拠への対応の支援や
製品導入後の運用などの専門人材派遣

ソリューション

国内外のセキュリティ製品の
選定・提案と導入支援

© 2025 GRCS Inc.

GRCS

サービス内容	対応サービス又は製品
コンサルティング	次世代セキュリティ製品導入・運用支援 セキュリティ業務支援 PCI DSS 準拠支援 NIST SP800-171準拠 セキュリティ支援 ペネトレーションテストサービス クラウドセキュリティ対策支援 クラウドサービスリスク審査支援 クラウドサービス設定診断支援（CSPM） RPAサービス 生成AIセキュリティリスクマネジメント支援
ソリューション	OneTrust、Netskope、HENNGE One、RidgeBot、HP Sure Click Enterprise powered by Bromium Privilege Management for Windows、SecureCube Access Check、Imperva App Protect
モニタリング	セキュリティ専門人材派遣

© 2025 GRCS Inc.

GRCS

1 人材強化

- コンサルタント人員の**増員**
- ニーズの多い技術者の**増員**

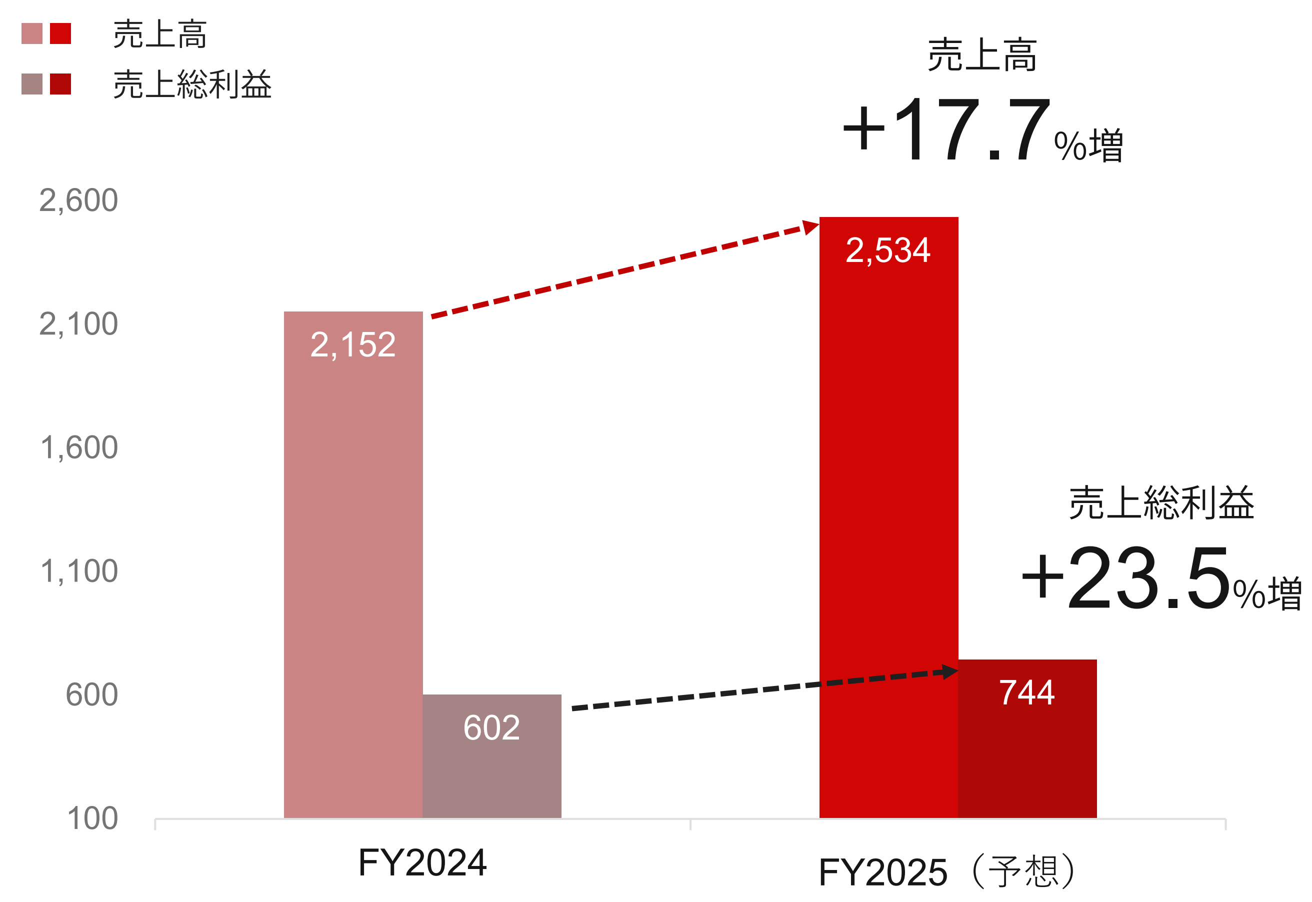
2 サービス強化

- 市場のニーズにあった**新サービスのタイムリーなリリース**
- 好調な既存ソリューションのさらなる契約社数アップ

3 リカーリングモデル強化

- **ストック収益の拡大**
- 年間契約の継続取引を獲得

業績予想　（単位：百万円）



FY2024 売上高 2,152 百万円 → FY2025 売上高目標 **2,534** 百万円 増減率（+ 17.7%）

FY2024 売上総利益 602 百万円 → FY2025 売上総利益目標 **744** 百万円 増減率（+ 23.5%）

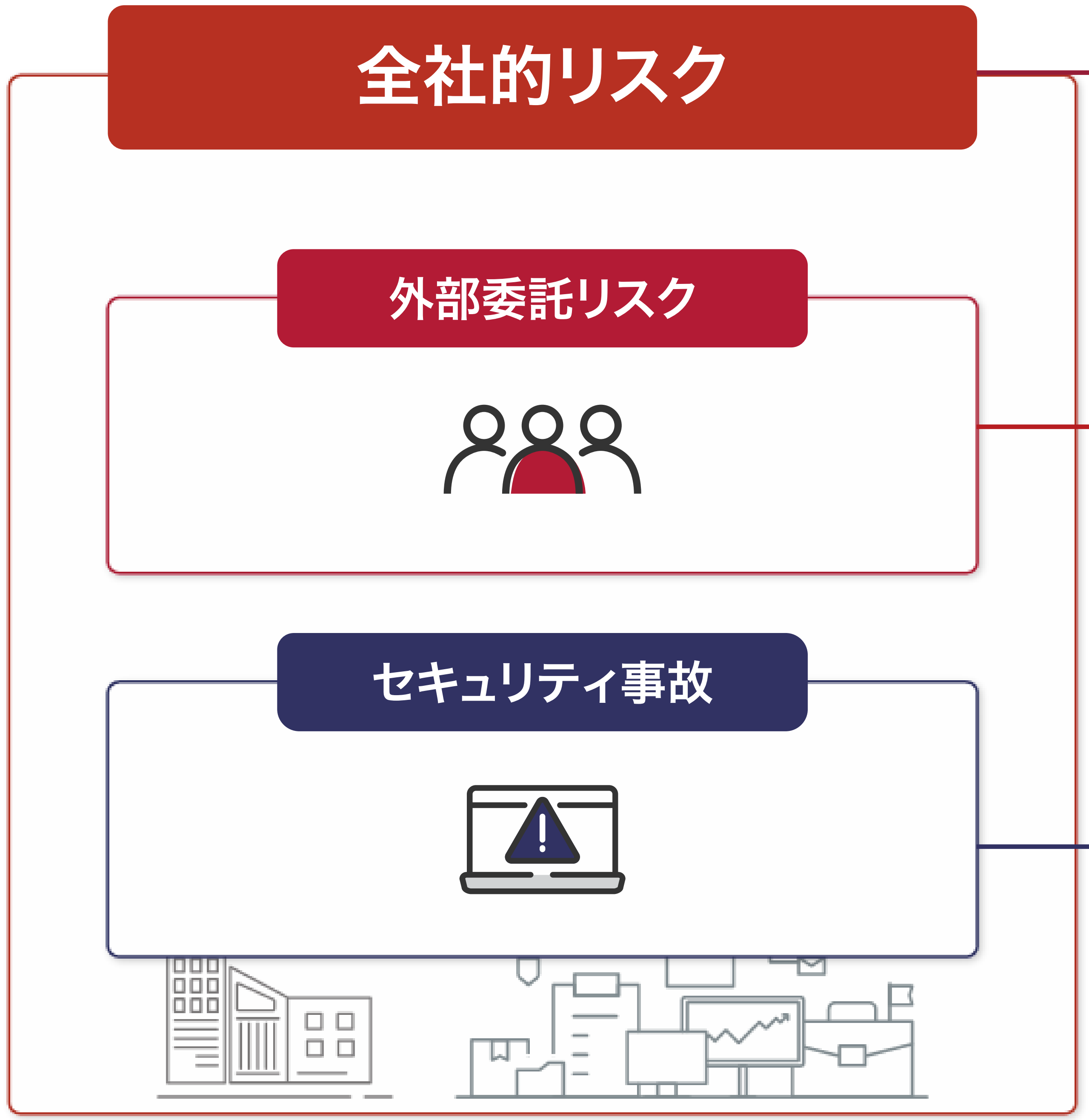
４. 2025年11月期の取り組み

プラットフォーム事業

GRCS

≡GRCS

- ３つのリスク管理クラウドサービスの提供
- GRCツールの国内シェア率 No.1 ※



全社的リスクマネジメント　国内開発のERMクラウドサービス

ENTERPRISE RISK MT

サイバーリスクに留まらず、自然災害、人的リスク、為替など
企業が直面するあらゆるリスクを一括管理

外部委託先リスク管理クラウドサービス

SUPPLIER RISK MT

漏洩が生じやすい外部委託先の管理をシンプルに情報管理を
DX化し自社の情報を守る

CSIRT / SOC運用に最適化クラウドサービス

CSIRT MT.mss

セキュリティ事故やアラートの履歴や進捗を管理
サイバーセキュリティ特化だから使いやすい

※：株式会社富士キメラ総研「2023 DX／Web3.0を実現するデジタルテクノロジーの将来展望」参照

© 2025 GRCS Inc.

GRCS

1 サービス・機能強化

- ✔ **他社サービスとの連携機能追加**
- ✔ 新機能のリリース

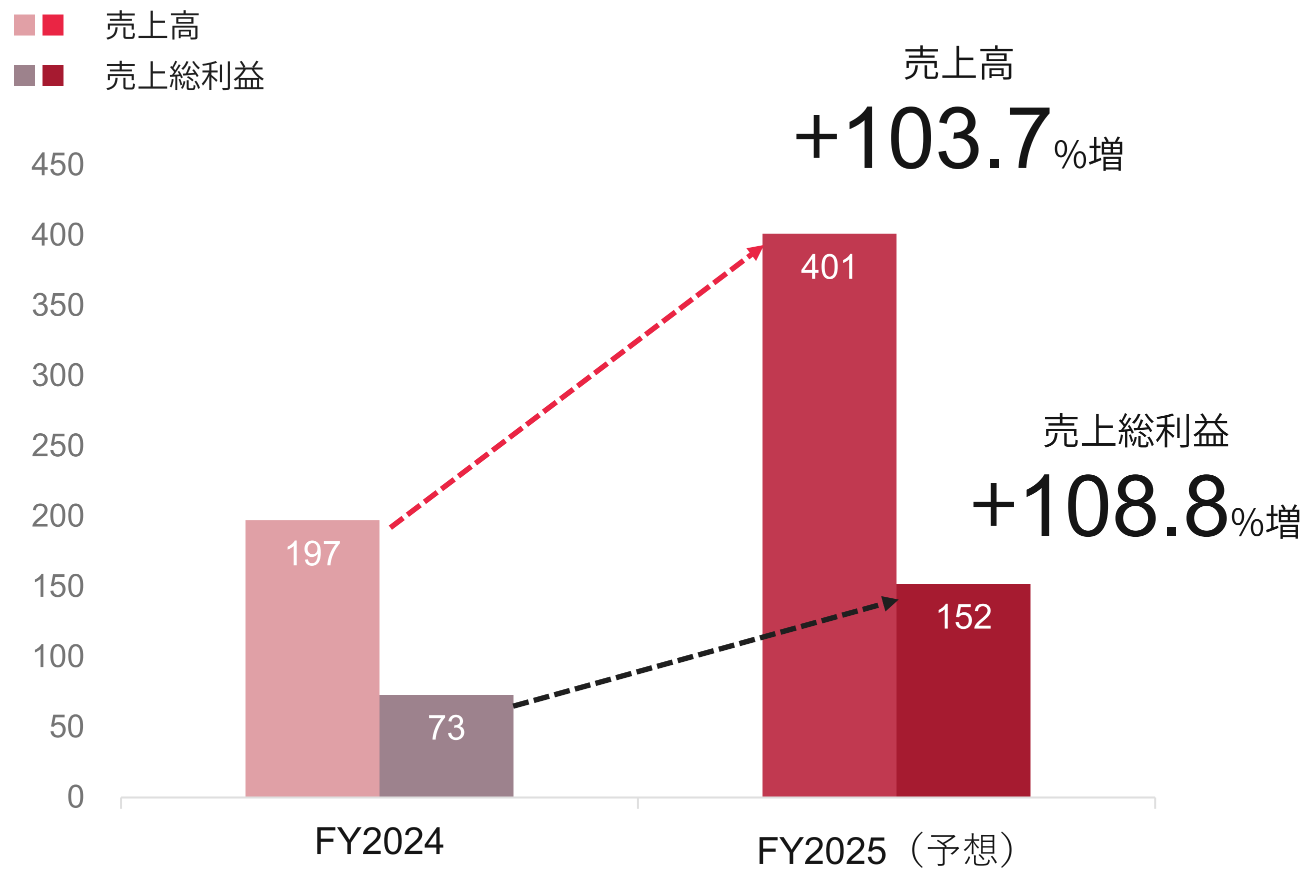
2 販売力強化

- ✔ パートナープログラムの改定
- ✔ 新規パートナーの獲得

3 重点ターゲット

- ✔ **リスク管理需要の高い金融業界**を中心に営業を強化
- ✔ アウトバウンド型営業を強化

業績予想　（単位：百万円）



FY2024 売上高
197 百万円 →

FY2025 売上高目標
401 百万円
増減率（+ 103.7%）

FY2024 売上総利益
73 百万円 →

FY2025 売上総利益目標
152 百万円
増減率（+ 108.8%）

© 2025 GRCS Inc.

４. 2025年11月期の取り組み

フィナンシャルテクノロジー事業

GRCS

- 証券会社を中心とした金融機関の市場部門向けに、オーダー管理システム（OMS*）やマッチングエンジンを開発
- グローバルな市場で豊富な実績を持つエンジニア集団と、日本市場で長い経験を持つ金融専門チームにより、ワールドクラスの技術で日本の金融機関のニーズに対応

世界水準の技術 と 日本のホスピタリティサービス

※： Order Management Systemオーダーマネジメントシステム の略

GRCS

1 株式のトータルソリューションシステムの開発

- 証券会社の市場部門向けシステムの網羅的サービス提供の開始
- OMSの新規機能を開発し顧客ニーズの深堀を進める

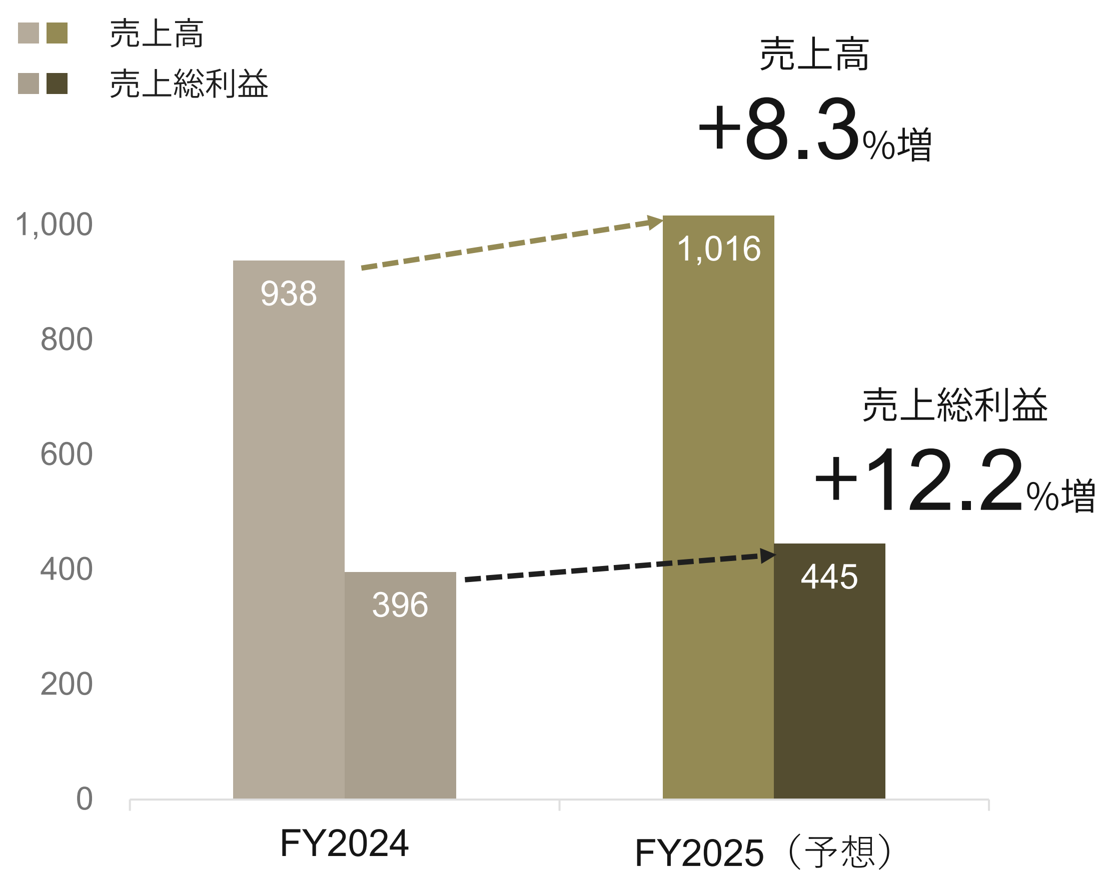
2 アジア展開

- ビジネス機会の可能性を広げるため、アジア圏での営業を本格始動
- 今期中に初案件の獲得を目指す

3 リカーリングモデル強化

- 安定的な収益が見込めるライセンス事業、保守サービス、オペレーションサービスの案件数を着実に増やす
- 新規顧客の開拓に加えパートナー企業との連携も視野

業績予想　（単位：百万円）

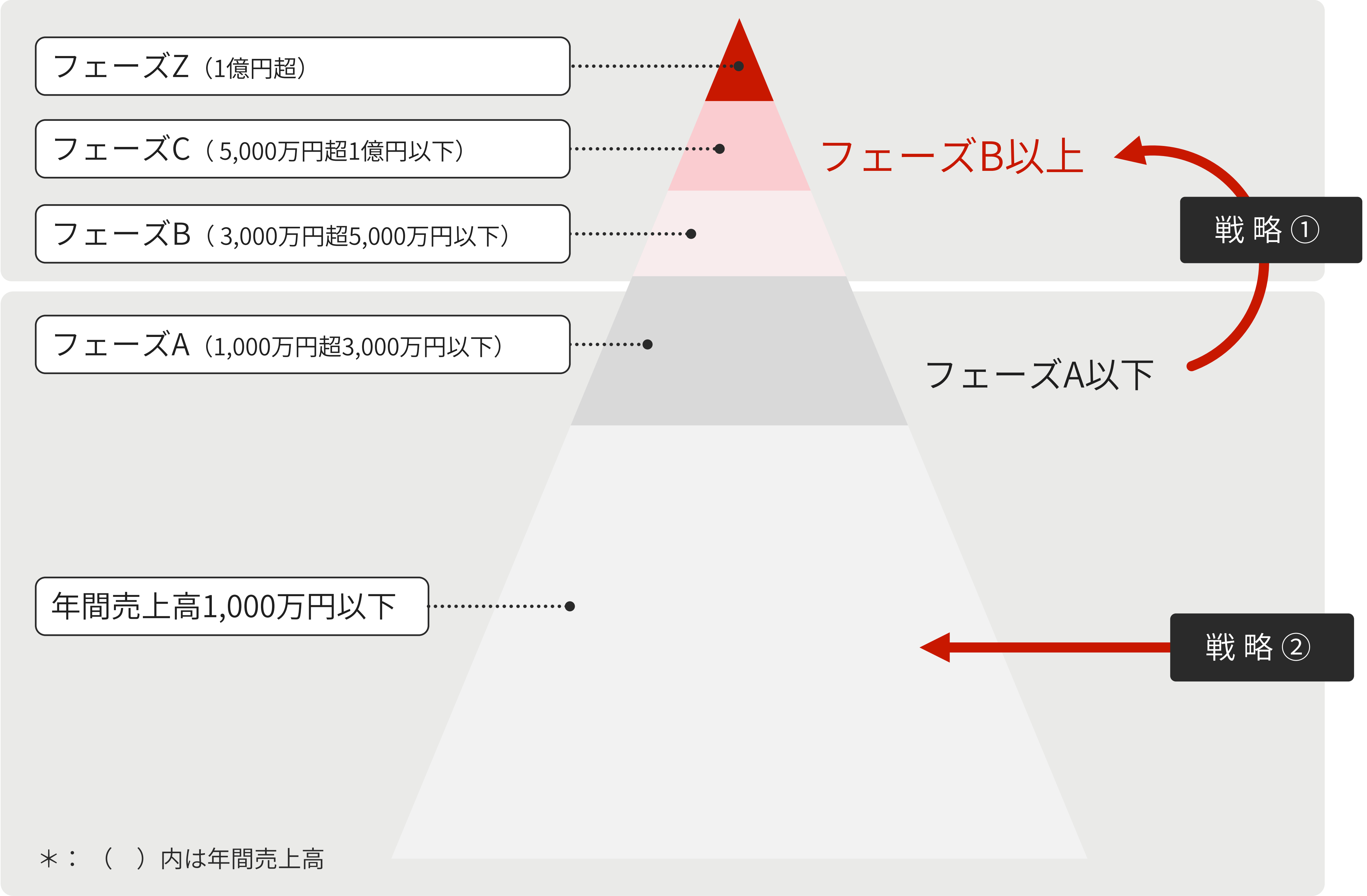


FY2024 売上高		FY2025 売上高目標	FY2024 売上総利益		FY2025 売上総利益目標
938 百万円	→	1,016 百万円 増減額（+ 8.3%）	396 百万円	→	445 百万円 増減率（+ 12.2%）

5. Appendix

GRCS

- 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



年間売上高の拡大

- フェーズA以下の顧客をフェーズB以上へ移行
- 提供サービスの拡大

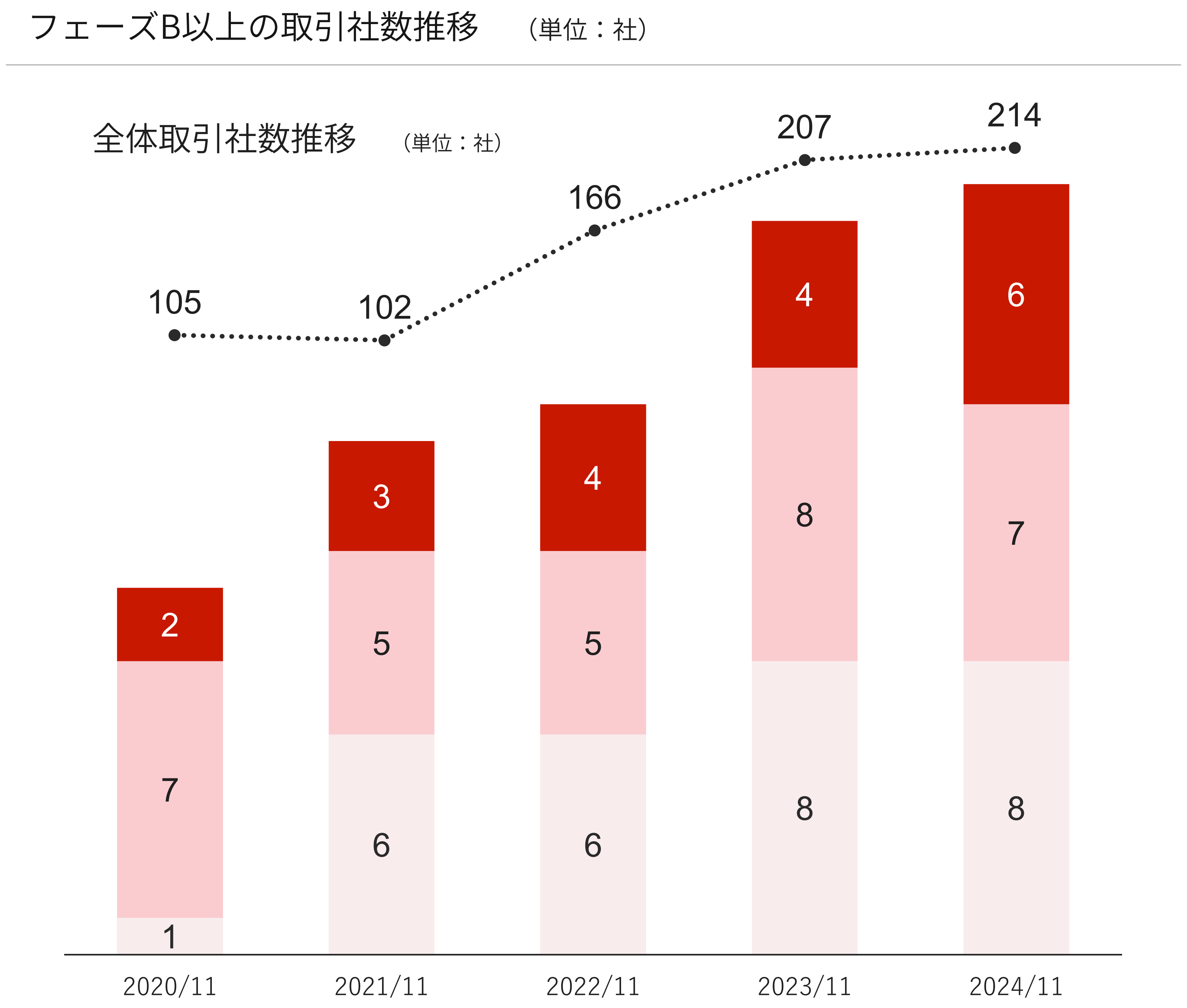
顧客層の開拓

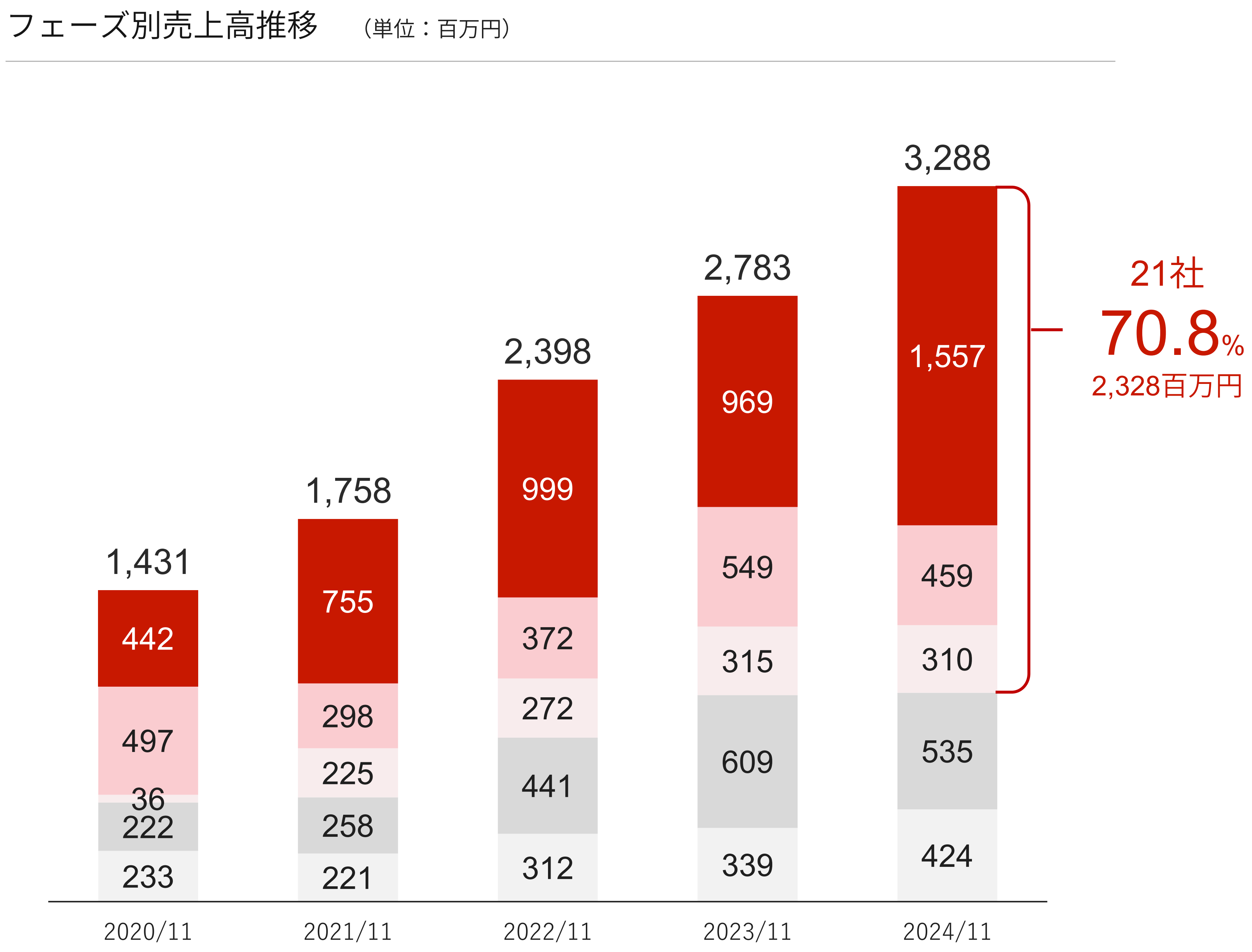
- フェーズB以上となるフェーズA以下の層を開拓
- プロダクトの拡充

※：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

© 2025 GRCS Inc.

- 年間売上高 30 百万円以上の顧客が**前期比1社増加**
- フェーズB以上の**顧客21社**で全体の**売上高70.8%**を構成





■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

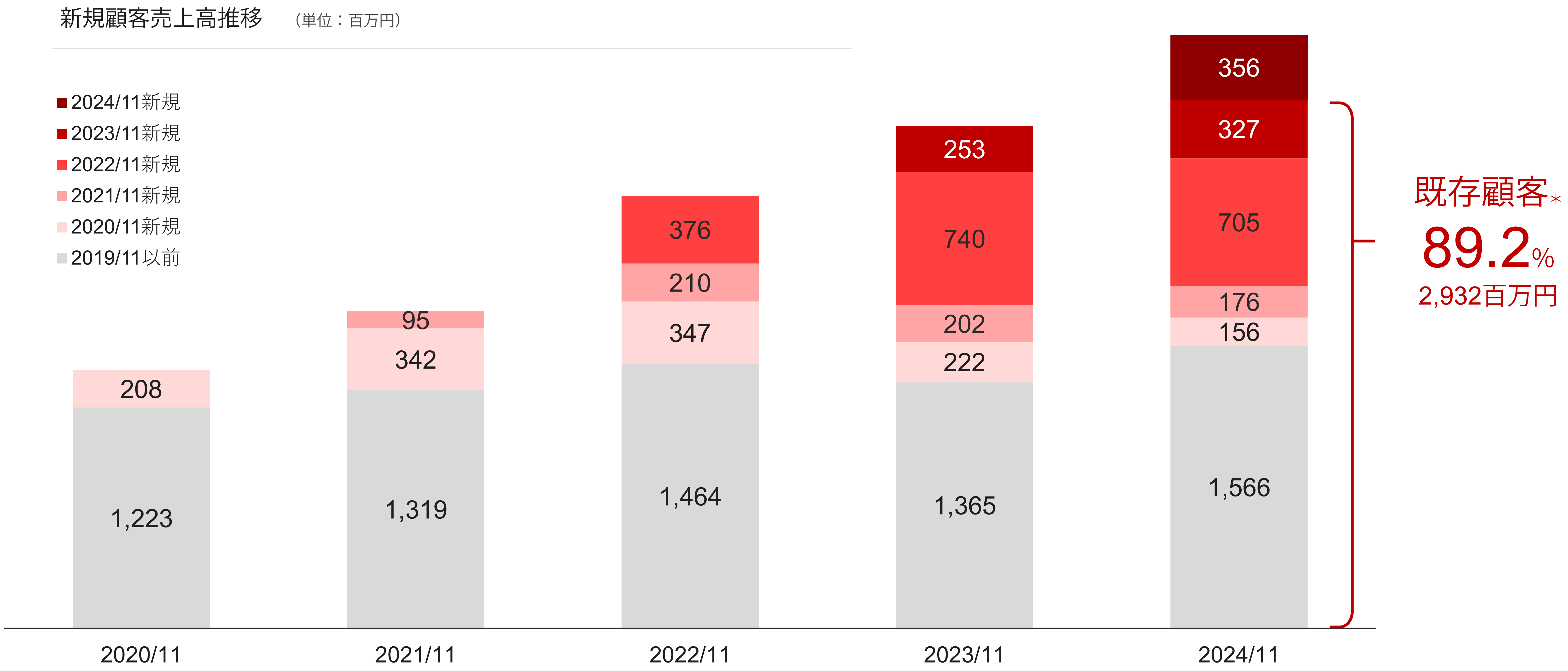
© 2025 GRCS Inc.

- 引続き需要の顕在化が見られる金融業界、通信業界、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12社増加、取引拡大が見込まれる潜在顧客が既に存在

	社数	取引金額	金融	通信	グローバル	その他
フェーズZ（1億円超）	6社	1,557 百万円	2社	1社	2社	1社
フェーズC（5,000万円超1億円以下）	7社	459 百万円	2社	0社	1社	4社
フェーズB（3,000万円超5,000万円以下）	8社	310 百万円	2社	2社	3社	1社
フェーズA（1,000万円超3,000万円以下）	28社	535 百万円	3社	0社	11社	14社
年間売上高1,000万円以下	165社	424 百万円	23社	142社		

※：2024/11期の取引社数及び取引金額となります

- 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高が着実に増加
- 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
- 収益構造は既存顧客から継続的に収益を上げるリカーリングモデル



※：新規顧客として取引開始した企業について、翌期以降は既存顧客と定義しております
※：戦略①及び戦略②に関して新規顧客へのアップセルの進捗状況を集計した数値となります

© 2025 GRCS Inc.

GRCS

- 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

EY イギリス	pwc イギリス	KPMG オランダ	Deloitte. アメリカ

プロダクト

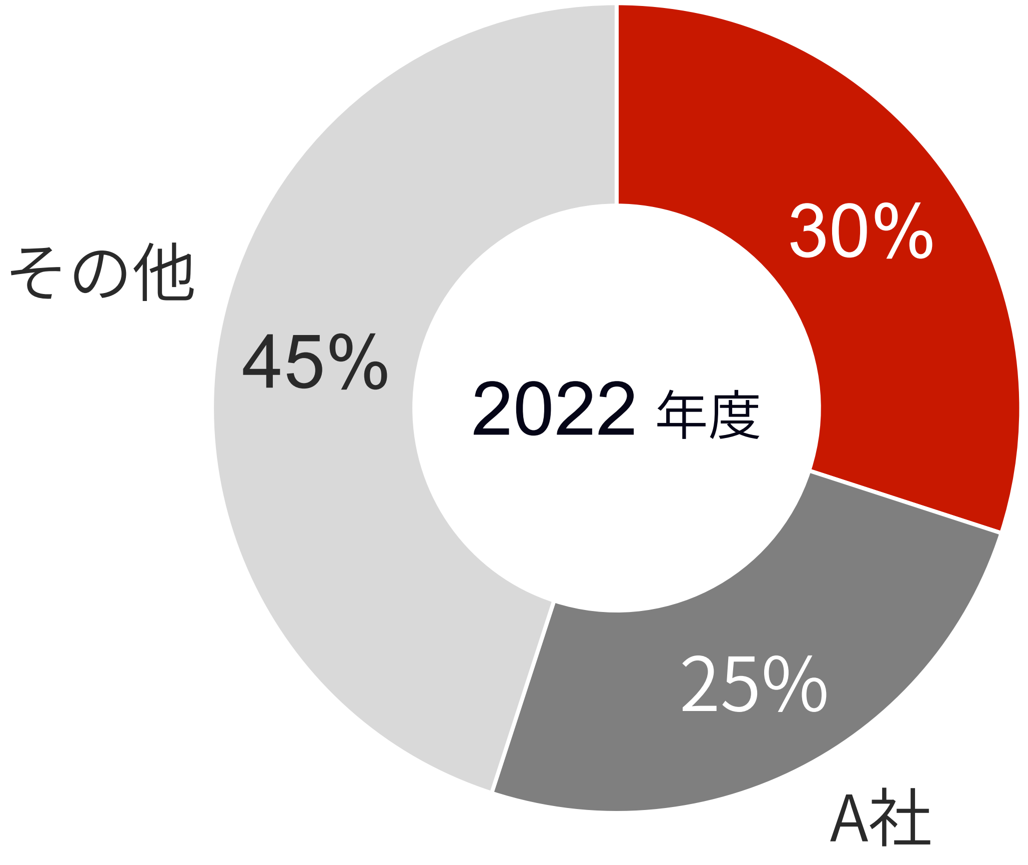
ORACLE アメリカ	IBM アメリカ	servicenow アメリカ	SAP ドイツ

GRCツールの参入企業動向

国内シェア率

No.1

GRCS

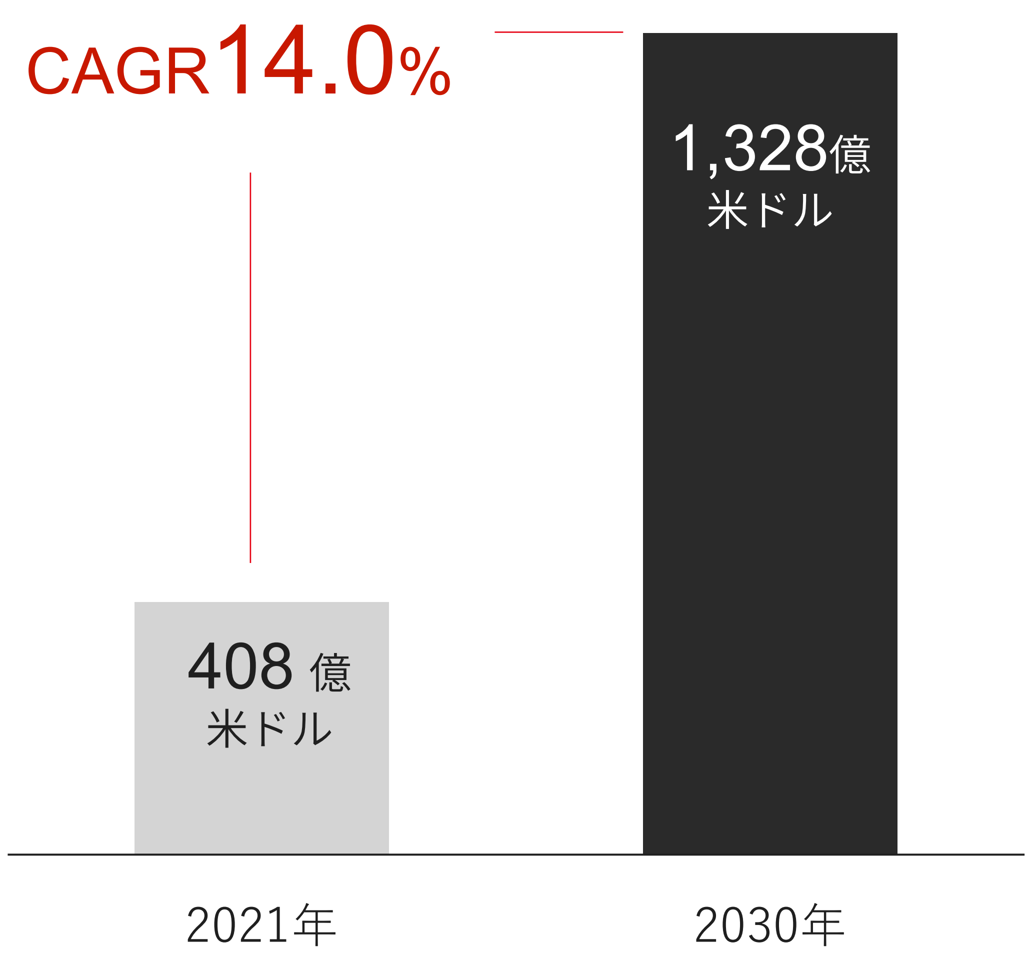


※：社数ベースの数値
※：株式会社富士キメラ総研「2023 DX／Web3.0を実現するデジタルテクノロジーの将来展望」参照

© 2025 GRCS Inc.

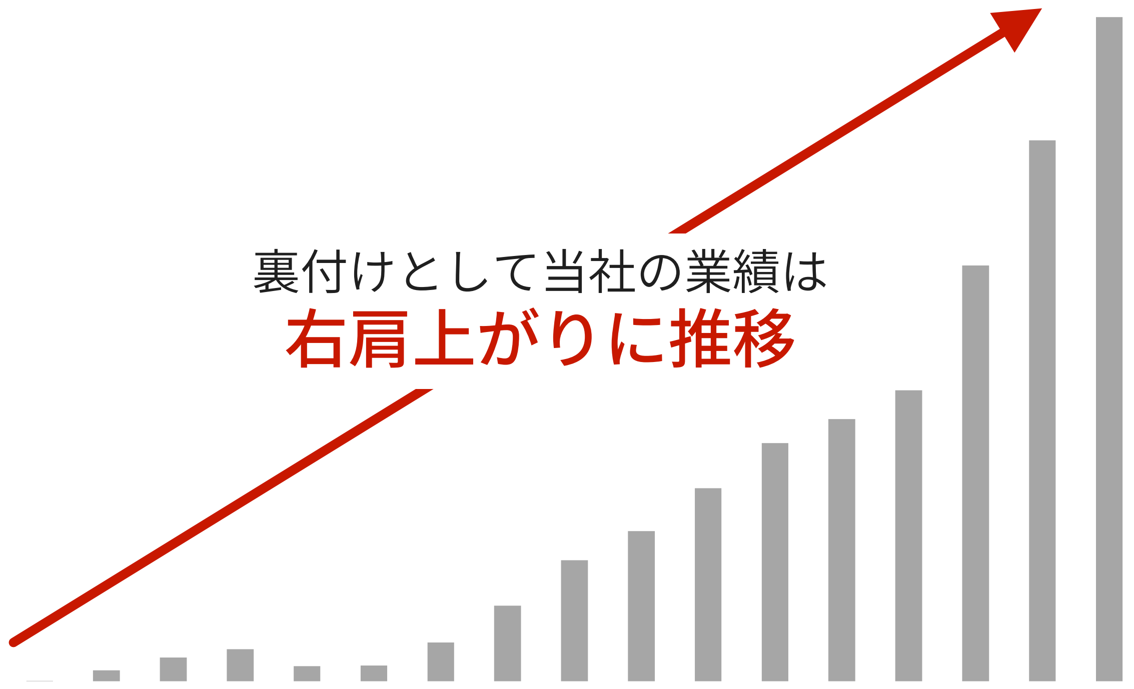
- 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- 世界のGRC市場は年平均14.0%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる

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

※：Grand View Research/Enterprise Governance, Risk & Compliance Market Size, Share & Trends Analysis Report By Component, By Software, By Services, By Organization Size, By Vertical, And Segment Forecasts, 2022 – 2030より当社作成

© 2025 GRCS Inc.

GRCS

www.grcs.co.jp