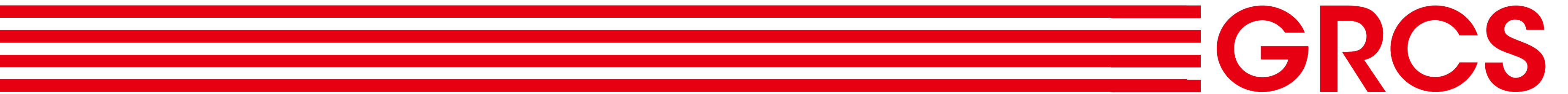


2025年11月期 第3四半期

決算説明会

株式会社GRCS 証券コード：9250

2025年10月15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。

アジェンダ

1. 2025年11月期 通期業績予想の修正
2. 2025年11月期 第3四半期 決算概要
3. 事業別の取り組み進捗状況
 - ー セキュリティソリューション事業
 - ー GRCプラットフォーム事業
 - ー フィナンシャルテクノロジー事業
4. 会社概要
5. Appendix

1. 2025年11月期 通期業績予想の修正

売上高3,333百万円（対計画△15.7%） EBITDAを70百万円（対計画△75.0%） に修正

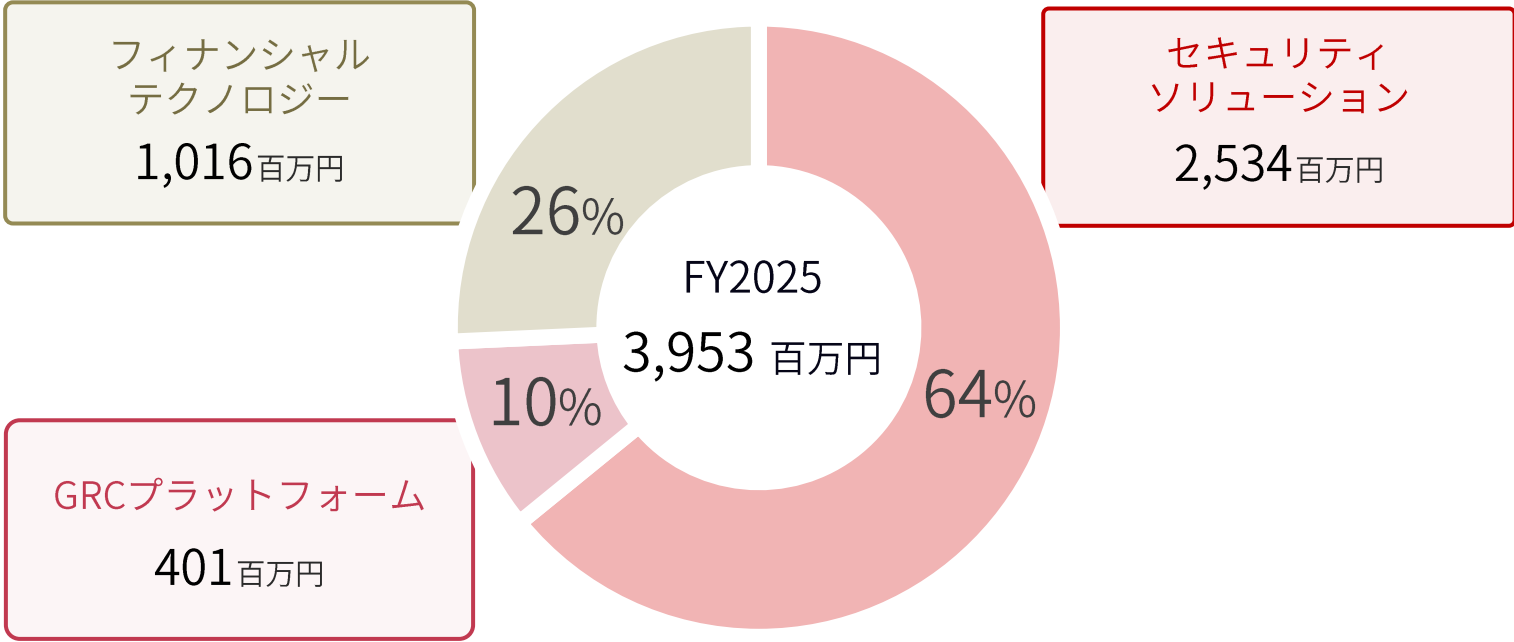
（単位：百万円）	（参考） 2024/11 実績	2025/11 期初予想	2025/11 修正予想	対期初予想 増減額	（参考） 修正後 前期比
売上高	3,288	3,953	3,333	△620	101.3%
EBITDA	153	282	70	△211	46.0%
営業利益	44	115	△96	△212	—
営業利益率	1.3 %	2.9 %	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	112	60	△158	△219	—

修正背景

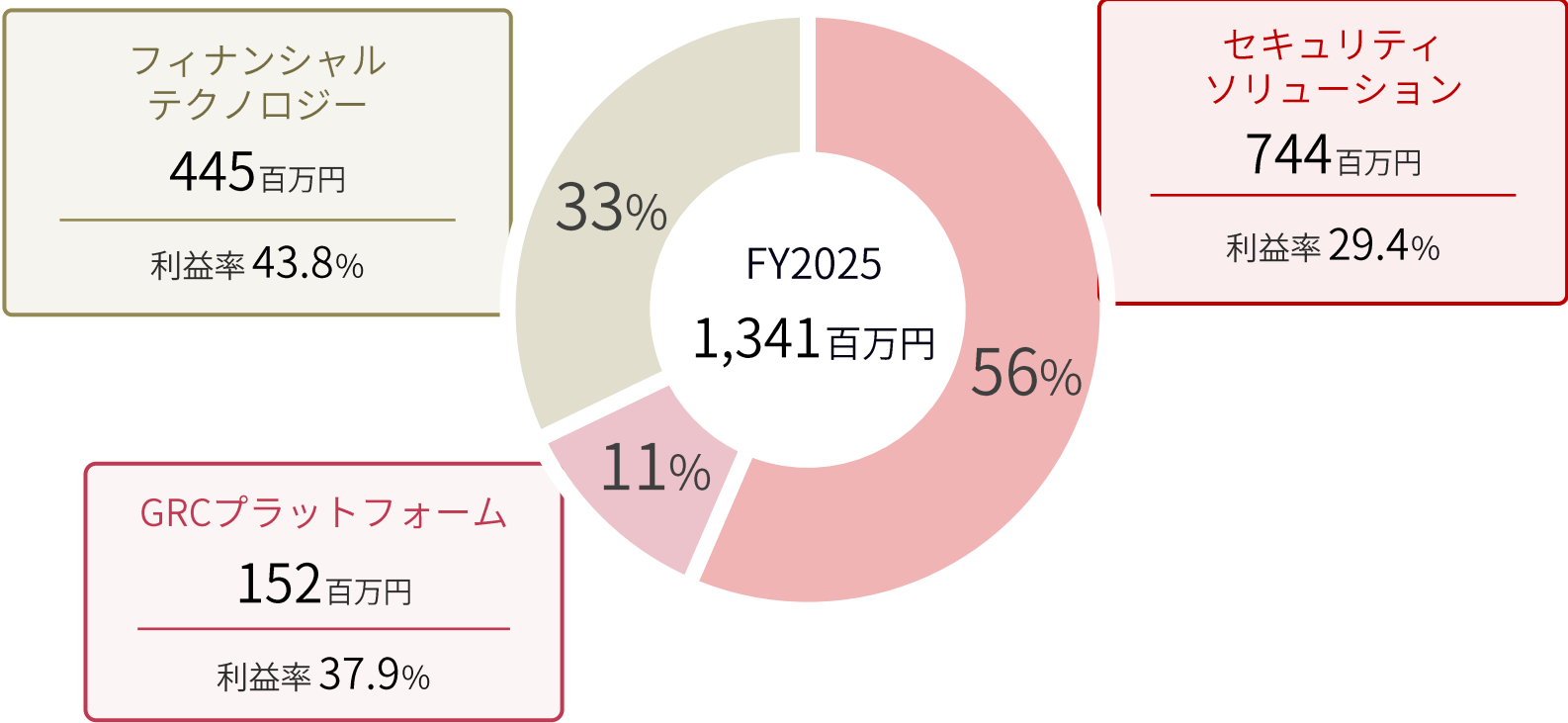
- ✓ 3事業体制の組織へ移行
→ 事業別に戦略を定め**売上高の拡大**
➡ 事業別の取り組みは推進しているものの成果に繋がらず売上高は期初計画に届かない見込み
- ✓ 既存顧客から継続的に収益を上げるリカーリングモデルの強化
→ **収益基盤の強化**
➡ セキュリティソリューション事業における人員減が影響し既存顧客へのアップセルが振るわず
- ✓ のれん追加取得で償却額57百万円増加
→ **EBITDAは過去最高額**の見通し
➡ 各事業ともに売上高が期初計画未達かつフィナンシャルテクノロジー事業において追加コストが発生したため売上総利益を圧迫

※：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

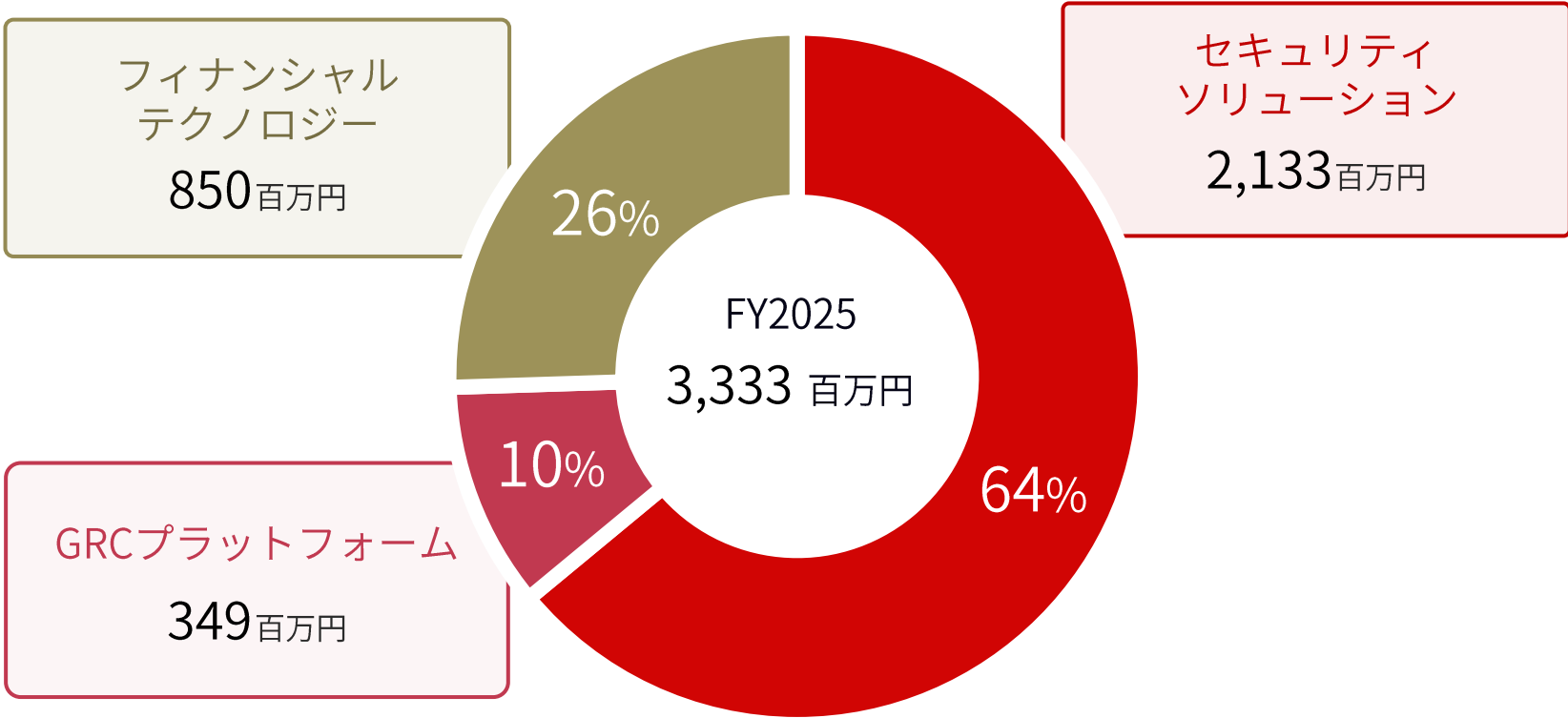
売上高構成比（期初予想）
（単位：百万円）



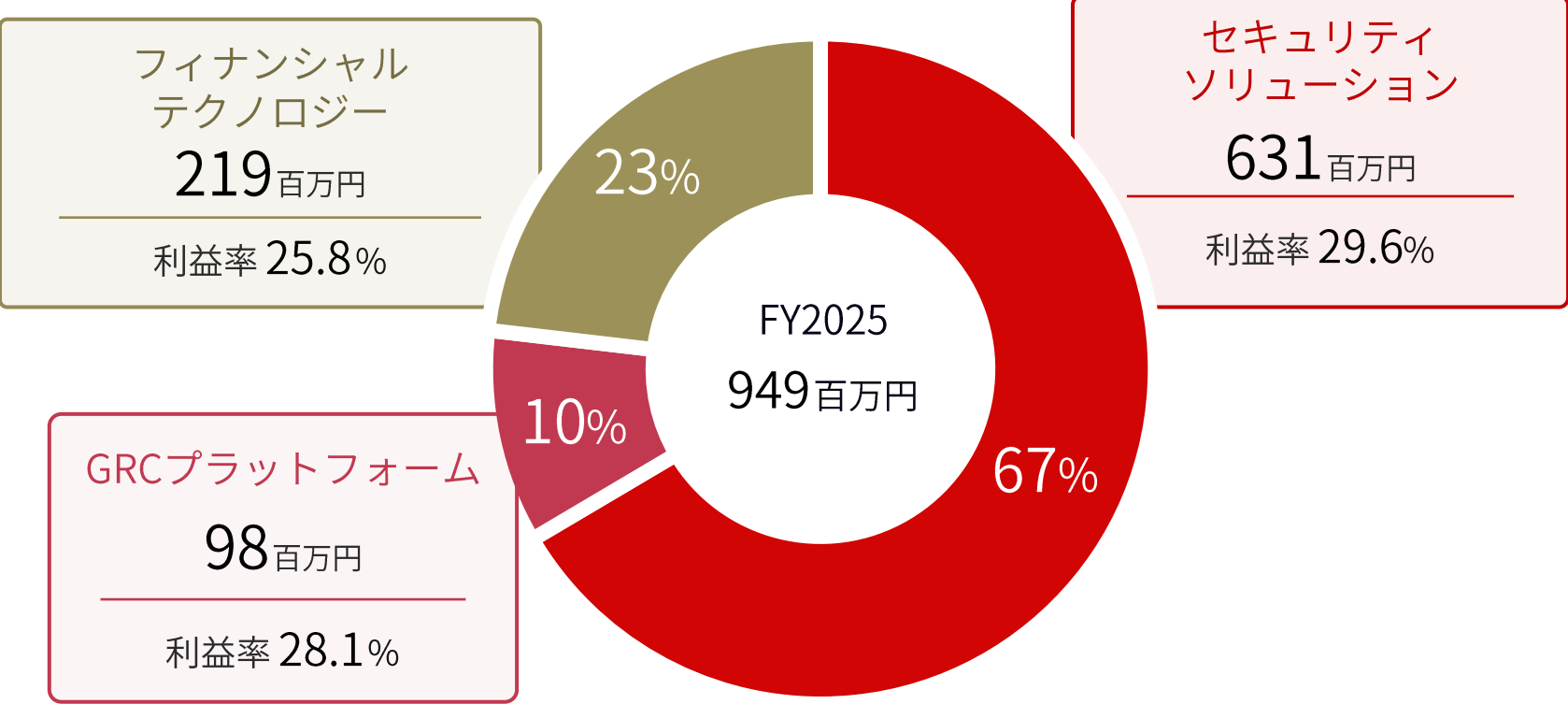
売上総利益構成比（期初予想）
（単位：百万円）



売上高構成比（修正予想）
（単位：百万円）



売上総利益構成比（修正予想）
（単位：百万円）



未達要因

今後の対策

売上高	- 自然減を補う採用ができず専門人員が減少 - 既存顧客のアップセルが計画通りに進行せず - 計画に見込んでいた新規案件が獲得に至らず	- ソリューションビジネスへのシフトを推進 - 好調なOneTrust、生成AIサービスの販売拡大に注力 - パートナー経由の売上を拡大 - モニタリングビジネス領域の人材増員
利益	売上高が計画を下回るため	販売価格を改定し利益率を改善

	(参考) 2024/11 実績	2025/11 期初予想	2025/11 修正予想	対期初予想 増減額	(参考) 修正後 前期比
売上高	2,152	2,534	2,133	△401	99.1%
売上総利益	602	744	631	△113	104.7%

	未達要因	今後の対策
売上高	- 受注時期のズレにより収益が一部来期に持ち越し - 新規パートナー不足のため契約獲得数が目標未達 - サービス利用の定着化が進まず解約が発生	✓ 受注までのリードタイムの見直しと管理の是正 ✓ パートナー経由の売上拡大に注力 ✓ 顧客の運用サポートサービスを充実化
利益	売上高が計画を下回るため	✓ 売上の最大化

	(参考) 2024/11 実績	2025/11 期初予想	2025/11 修正予想	対期初予想 増減額	(参考) 修正後 前期比
売上高	197	401	349	△52	177.4%
売上総利益	73	152	98	△54	134.5%

未達要因

今後の対策

売上高

- 受注時期のズレにより収益が一部来期に持ち越し
- 昨年受注した証券会社の大型案件の中断
- 収益を見込んでいた新規開拓が難航

- 開発が予定通り進捗しているトータルソリューションシステムの営業強化
- 既存顧客における案件拡大
- 海外顧客獲得に注力

利益

- トータルソリューションシステム開発への追加投資が発生
- 販管費として見込んでいた労務費の一部を原価に計上

- 商談中案件の確実な獲得
- 実績を基盤としたプロダクトの販売強化
- オペレーションサービスの拡大

	(参考) 2024/11 実績	2025/11 期初予想	2025/11 業績予想	対期初予想 増減額	(参考) 修正後 前期比
売上高	938	1,016	850	△166	90.6%
売上総利益	396	445	219	△225	55.4%

2. 2025年11月期 第3四半期 決算概要

2025年11月
第3四半期実績

前年同期比で増収も、
通年では当初の計画を下回る見通しのため業績を下方修正

売上高

2,465 百万円

前年同期比 1.6 % 増

売上総利益率

28.9 %

前年同期比 3.5pt 減

EBITDA ※

52 百万円

前年同期比 31.8 % 減

営業利益

△86 百万円

前年同期は △11 百万円

第3四半期 Topics

- ・ **セキュリティソリューション事業** : 人員が減少、新規受注・既存アップセルができず、売上高は計画に届かず
- ・ **GRCプラットフォーム事業** : 計画は未達も、売上高は前期比187.9%を達成
- ・ **フィナンシャルテクノロジー事業** : 海外顧客から案件を受注した一方、大型案件の中断が発生

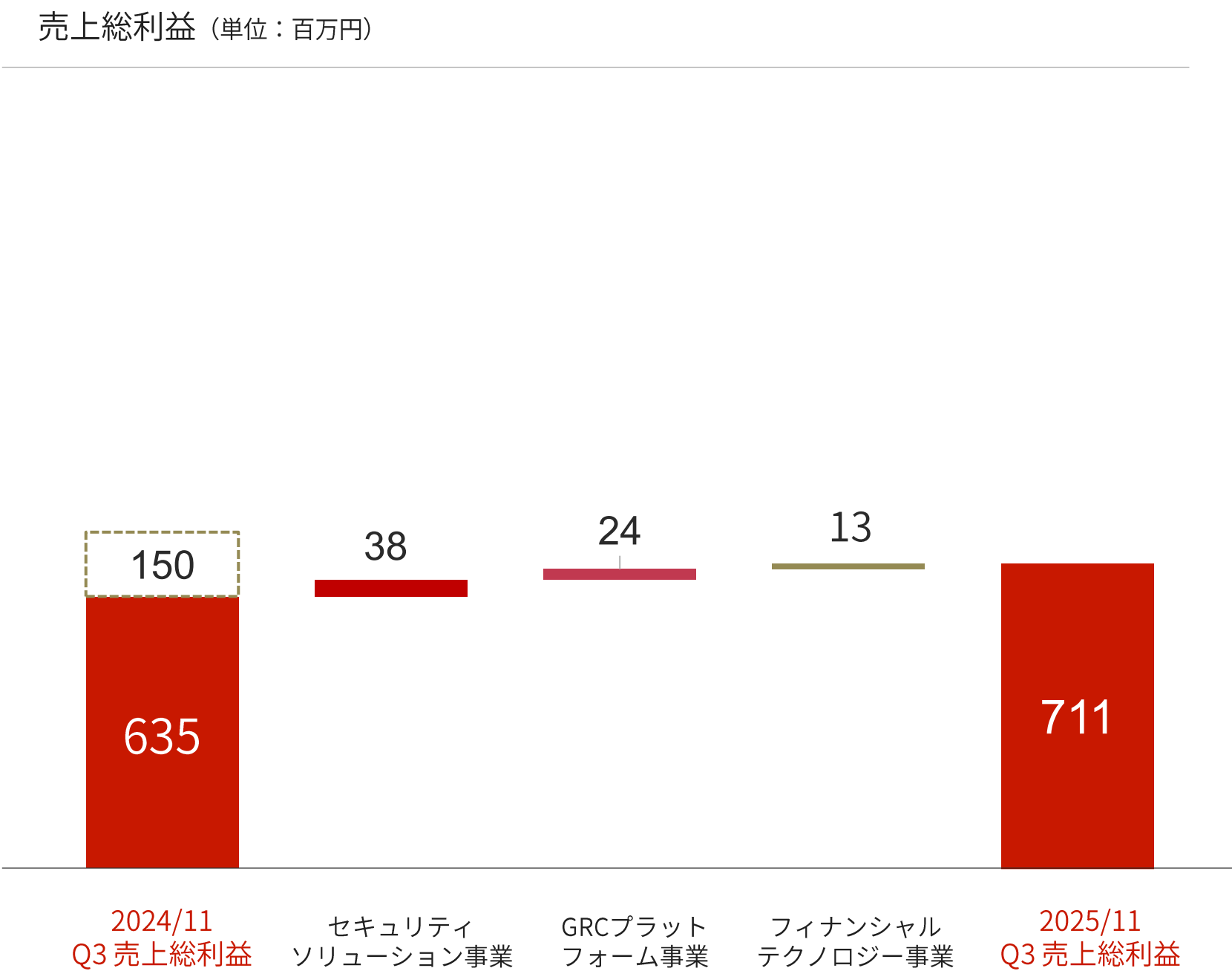
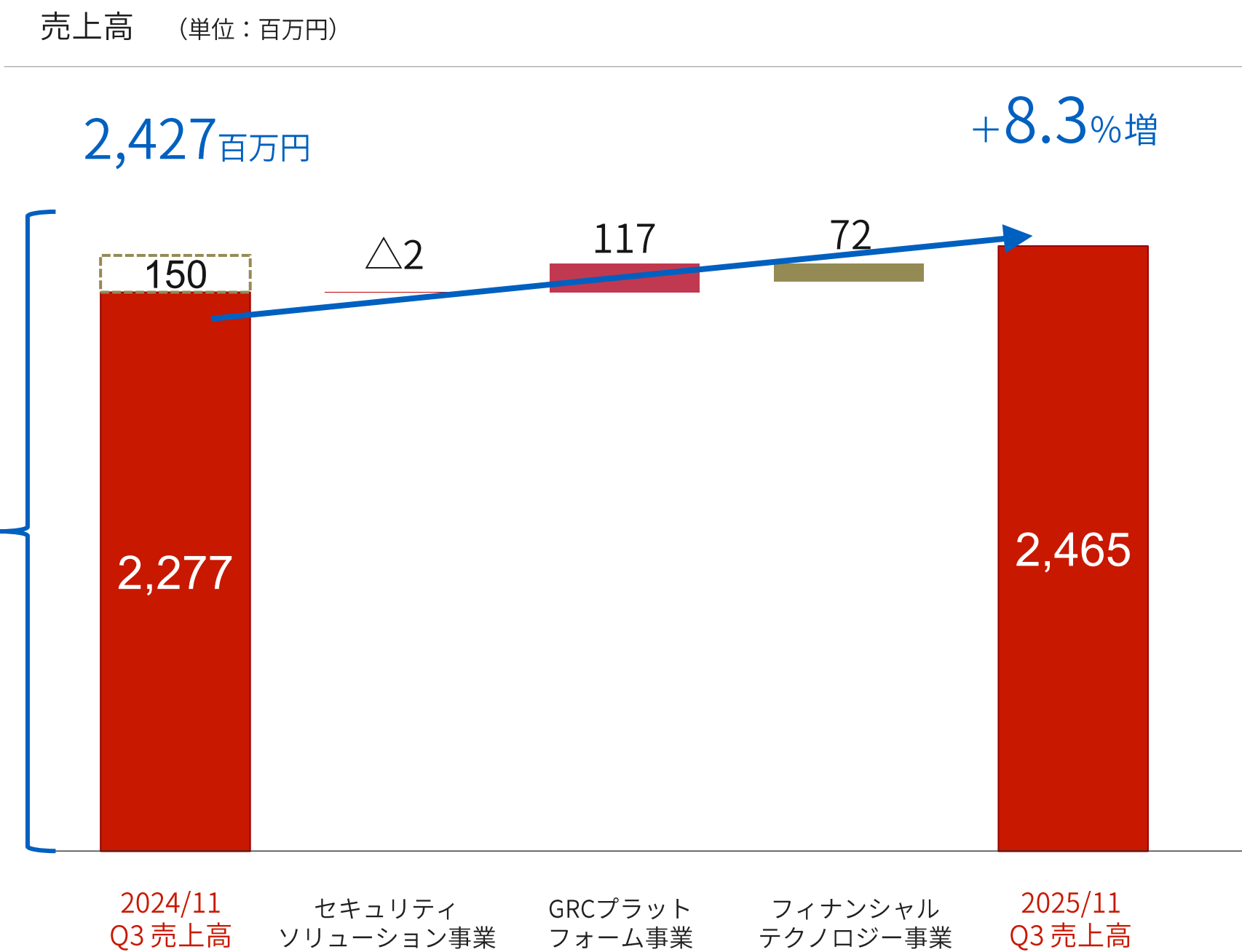
(詳細は「3. 事業別の取り組み進捗状況」をご参考ください)

※：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

- ✓ 売上高は前年同水準
- ✓ トータルソリューションシステム開発への追加投資発生により売上総利益が減少

(単位：百万円)	2024/11 Q3	2025/11 Q3	増減額	増減率	2025/11 修正予想	進捗率 (修正予想比)
売上高	2,427	2,465	38	1.6%	3,333	74.0%
売上総利益	785	711	△73	△9.3%	949	75.0%
売上高総利益率	32.3%	28.9%	△3.5pt	—	28.5%	+0.4pt
販売費及び一般管理費	796	798	2	0.3%	1,045	76.4%
EBITDA	76	52	△24	△31.8%	70	74.0%
営業利益	△11	△86	△75	—	△96	—
経常利益	△27	△110	△82	—	△127	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△33	△85	△51	—	△158	—

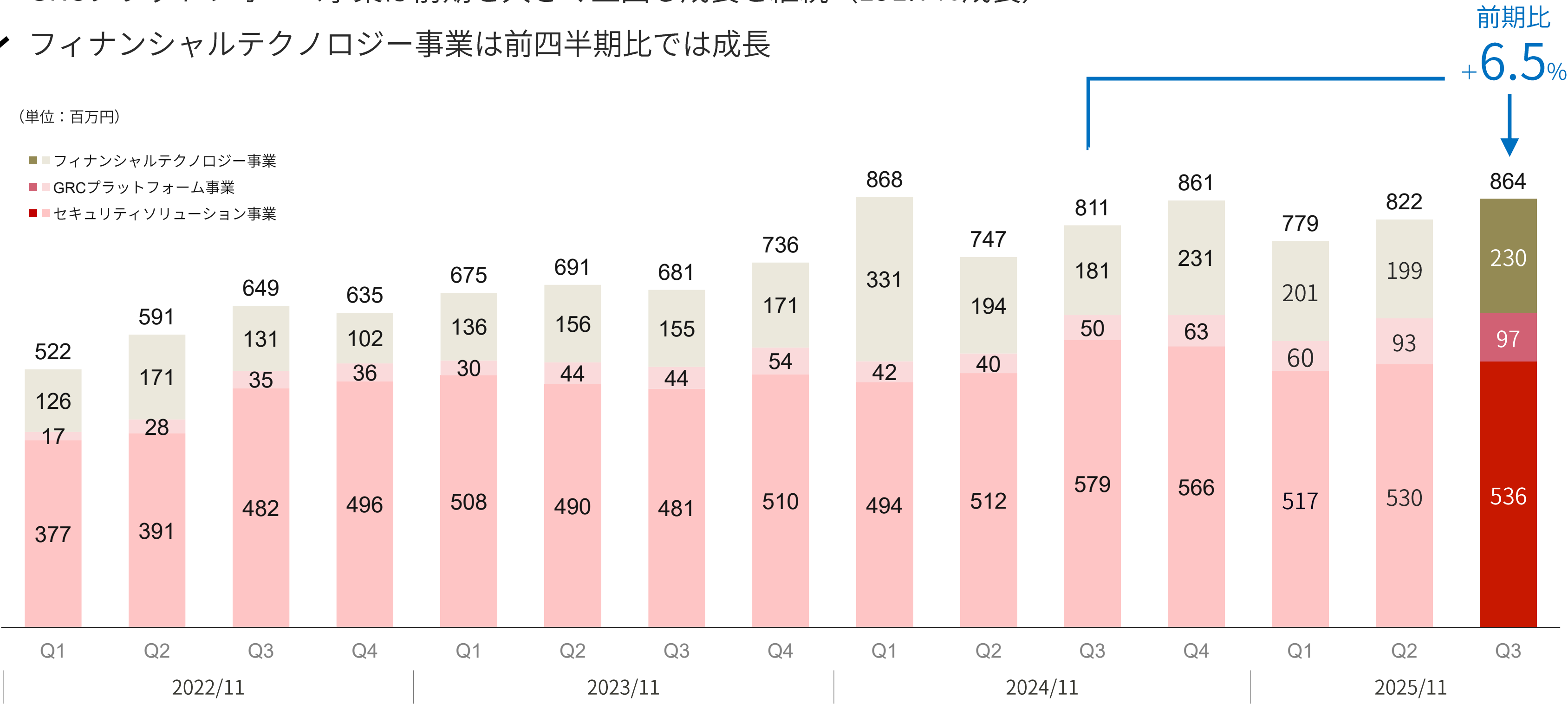
- ✓ 前期はQ1に売切り型ライセンスの売上高150百万円がスポットで発生
- ✓ スポットを除く売上高は8.3%増加



- ✓ セキュリティソリューション事業は売上高が減少
- ✓ GRCプラットフォーム事業は前期を大きく上回る成長を継続（191.7%成長）
- ✓ フィナンシャルテクノロジー事業は前四半期比では成長

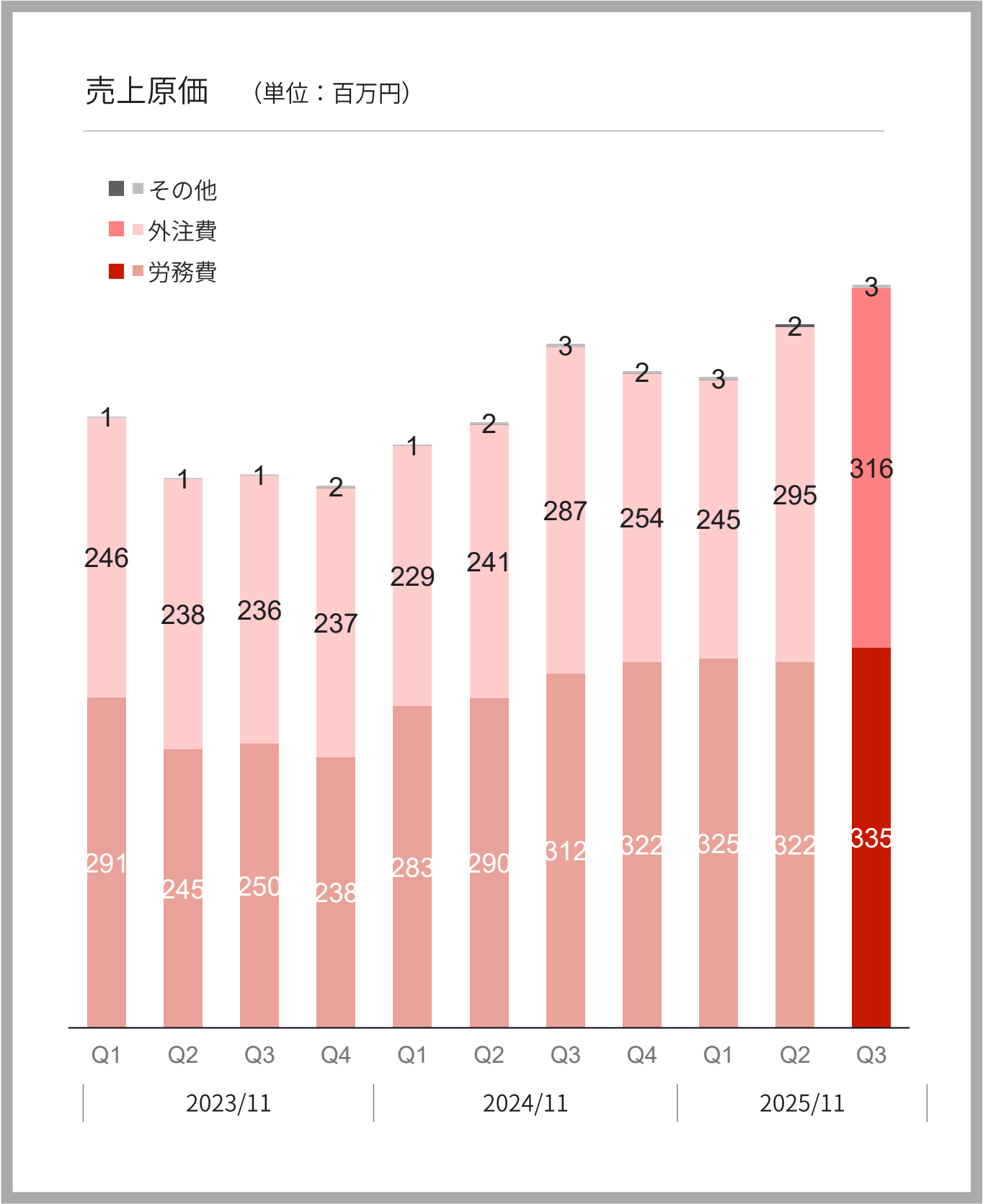
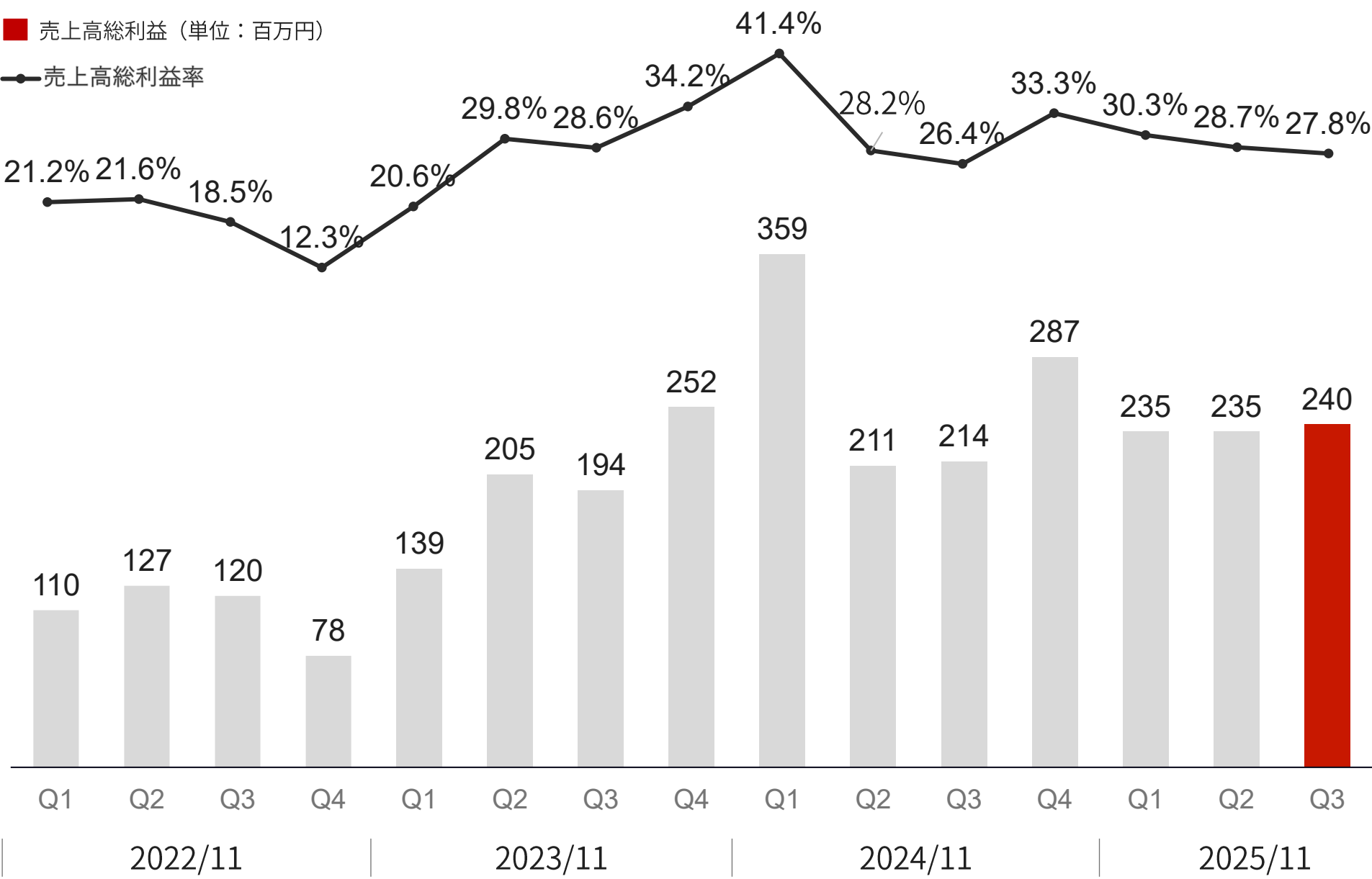
（単位：百万円）

■ フィナンシャルテクノロジー事業
■ GRCプラットフォーム事業
■ セキュリティソリューション事業



※：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。

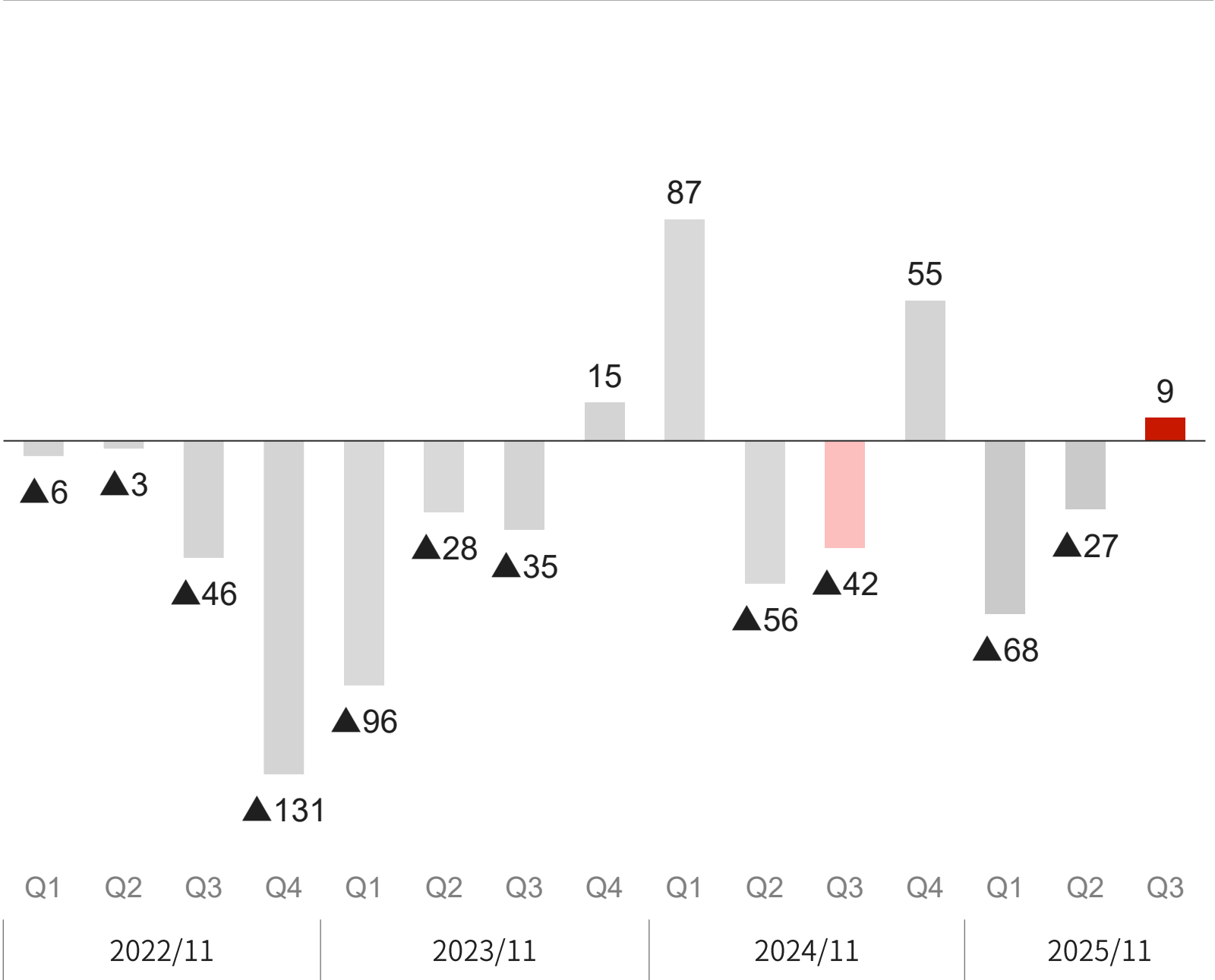
✓ 外注費が増加し、売上高総利益率低下



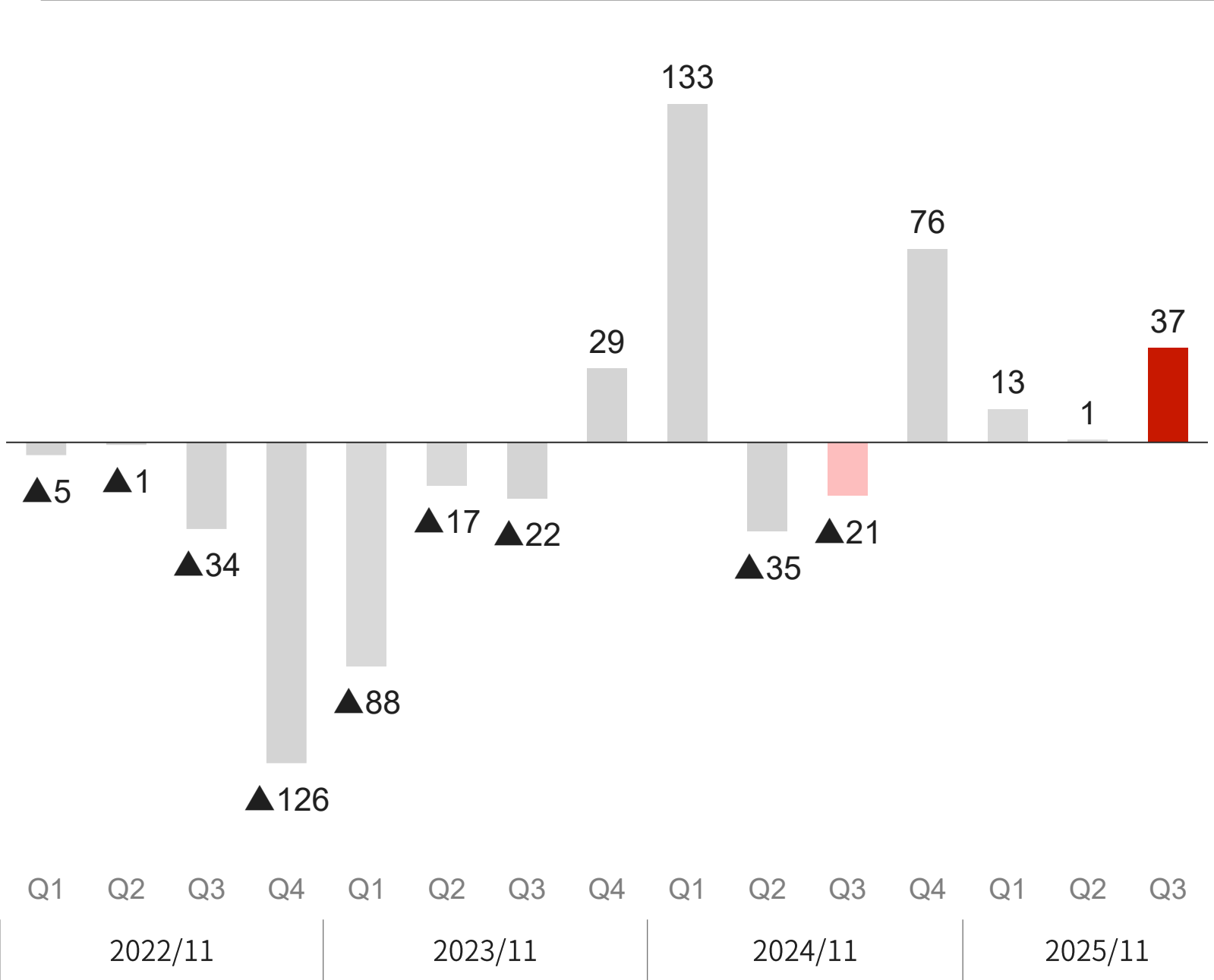
※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

✓ のれん償却額等を除く EBITDAは黒字を維持

営業利益（単位：百万円）



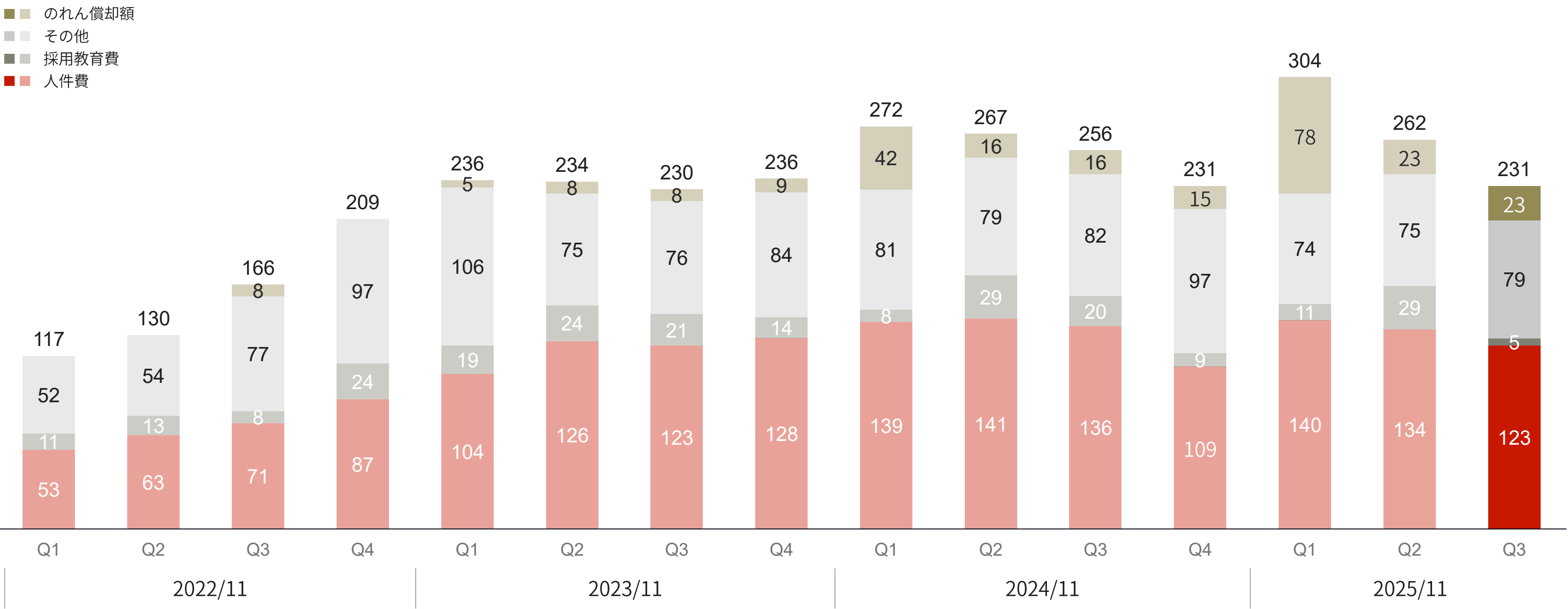
EBITDA（単位：百万円）



※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

✓ 継続して間接コストのコントロールを実施

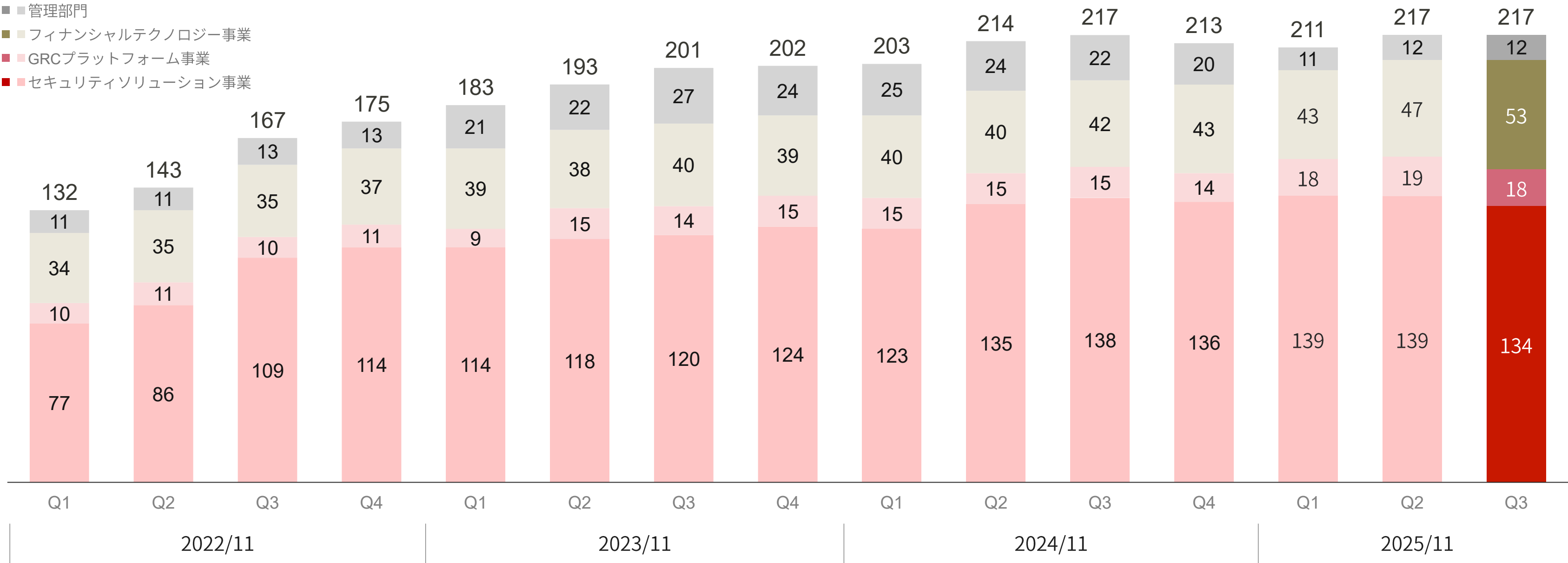
販売費及び一般管理費（単位：百万円）



※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

- ✓ セキュリティソリューション事業においては、自然減を補う採用ができず減少
- ✓ フィナンシャルテクノロジー事業は、オペレーションサービスの案件増加に伴い引き続き増員

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

3. 事業別の取り組み進捗状況

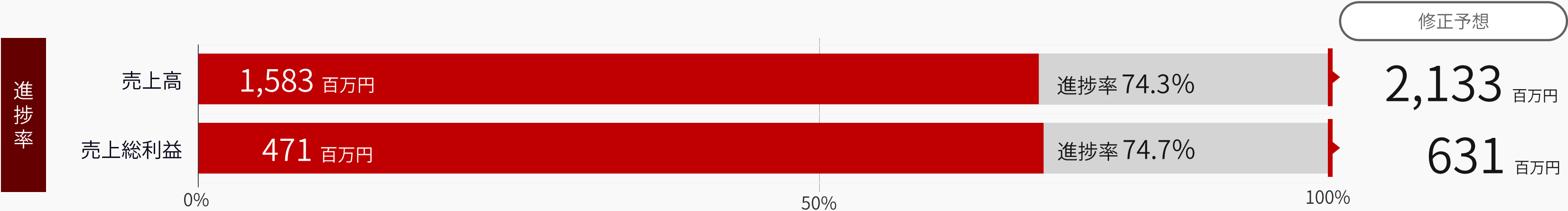
3. 2025年11月期の取り組み進捗状況

セキュリティソリューション事業

- ✓ 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



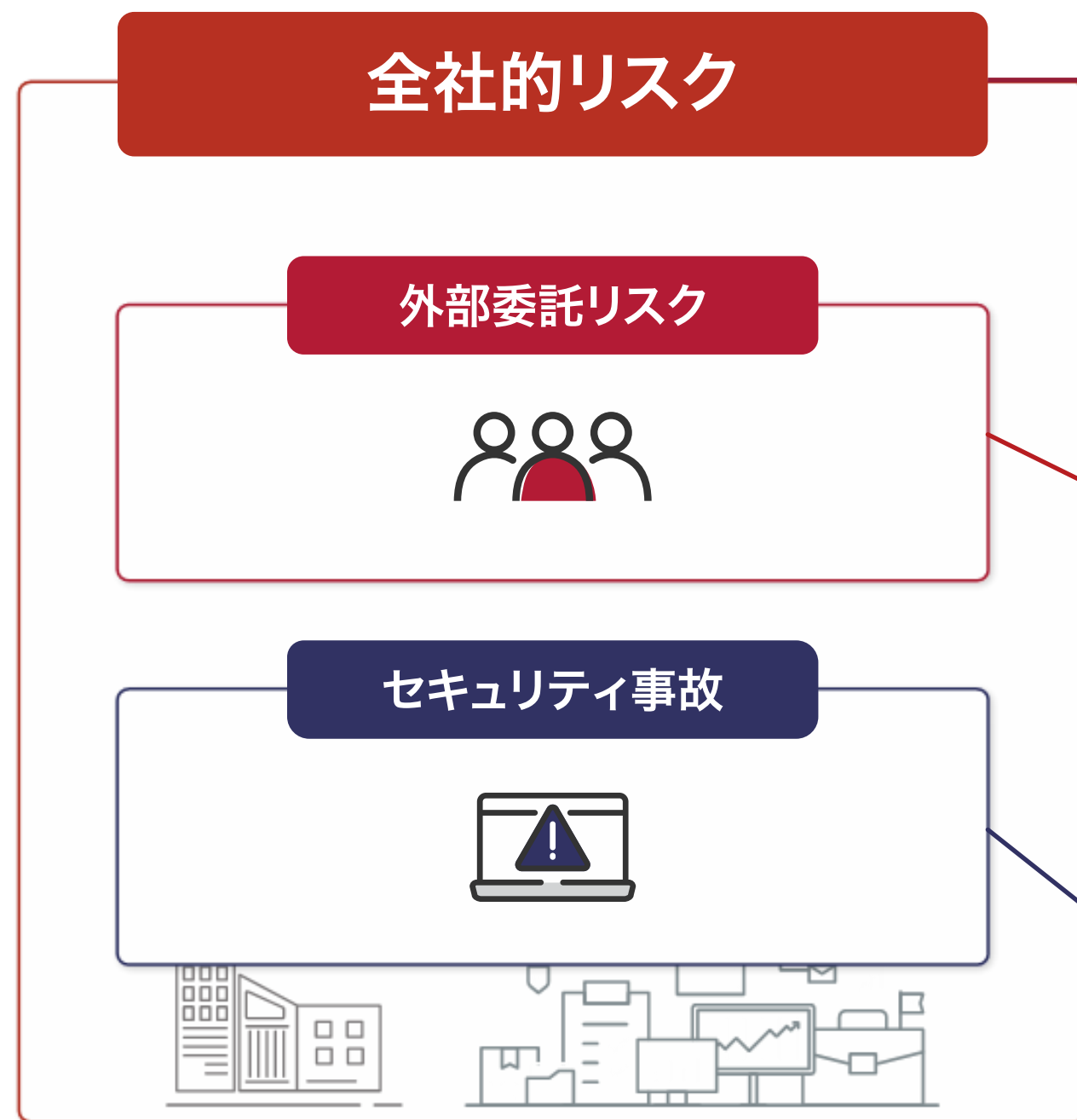
FY2025 の取り組み	進捗状況	通期の見通し
1. 人材強化 ✓ コンサルタント人員の増員 ✓ ニーズの多い技術者の増員	退職等の自然減を補う採用ができず増員に苦戦	来期に向けて採用を強化 退職防止のためスキルアップや人事評価に関する施策を継続し、さらにマネジメント層とリーダー層の再編・育成を開始
2. サービス強化 ✓ 市場のニーズにあった新サービスのタイムリーなリリース ✓ 好調な既存ソリューションのさらなる契約社数アップ	3Qは新たに2つのサービスをリリース 既存ソリューションを中心に新規契約を獲得するなどソリューションビジネスへのシフトは順調に進行	OneTrust、生成AIなどの好調なソリューションの拡販
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	人員数減少によりストック収益は現状維持に留まる 既存契約の更新を着実に獲得	既存顧客の案件を精査し修正予想は達成の見通し



3. 2025年11月期の取り組み進捗状況

GRCプラットフォーム事業

- ✓ 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

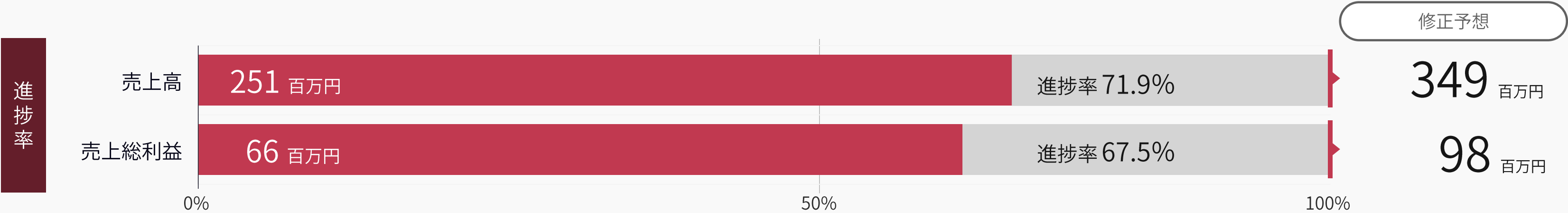
CSIRT / SOC運用に最適化クラウドサービス

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

FY2025 の取り組み	進捗状況	通期の見通し
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	他社サービス連携、新機能リリースともに予定通りに進捗し計5件がリリース済	機能強化をアップセルへつなげる 運用支援の拡充やさらなるサービス強化を検討
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	パートナープログラムの改定が完了 新規販売パートナー2社と契約	パートナー獲得のための施策を継続 ノウハウの提供やデモ帯同を通じてパートナー経由の売上拡大に注力
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	大手金融機関から新規受注 金融業界向けセミナーを新たにラインナップし重点ターゲットのリードを獲得	交渉中案件を年度内に受注し修正予想は達成の見通し



各位

2025 年 9 月 12 日
株式会社 GRCS

全社的リスクマネジメントツール「Enterprise Risk MT」の
販売紹介を東京海上日動火災保険株式会社が開始
包括的かつ効果的なリスク管理体制を提供

株式会社 GRCS（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：佐々木 慈和、以下 当社）は、当社が開発・提供する全社的リスクマネジメントツール「Enterprise Risk MT（エンタープライズ リスク エムティ、以下 ERMT）」について、東京海上日動火災保険株式会社（本社：東京都千代田区、取締役社長：城田 宏明）による販売紹介が開始されたことをお知らせいたします。

当社はこれまで企業理念のもと、企業の持続的成長を脅かす様々なリスクへの対応を支援する製品およびサービスを提供して参りました。この度の顧客紹介契約の開始により、多くのお客様に包括的かつ効果的なリスク管理体制を提供できると確信しています。

<ERMT について>

「ERMT」は、リスクマネジメントの国際ガイドライン ISO31000 に準拠した、全社的リスクマネジメントを推進する、日本国内開発の ERM クラウドサービスです。リスクの特定、分析、評価を行う「リスクアセスメント機能」とリスクの対応策実施のモニタリングを行う「リスク対応管理機能」を提供し、組織全体のリスクマネジメントの継続的改善を可能にします。

また、リスクの発生可能性や影響度をリアルタイムで可視化するダッシュボード機能や、リスクの顕在化の予兆となるヒヤリハットの報告や分析を行うインシデント管理機能により、経営層と現場の円滑な情報共有と迅速な意思決定を支援します。

ERMT 製品ページ： <https://www.grcs.co.jp/products/ermt>

当社は今後も「ERMT」を通じ、リスク情報や対応策、インシデント情報の一元管理による一気通貫したリスクマネジメントの実現と、DX 化による高度なリスクマネジメント活動の実現に寄与してまいります。

全社的リスクマネジメントツール 「Enterprise Risk MT」の 販売紹介を 東京海上日動火災保険株式会社が開始

東京海上日動との提携により販売チャネルが拡大し新規顧客獲得、

また、信頼性の高いパートナーシップによる市場認知度向上により

収益機会の拡大・普及の加速の見込み

包括的かつ効果的なリスク管理体制を多くの企業へ提供可能に



全社的リスクマネジメントツール



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

3. 2025年11月期の取り組み進捗状況

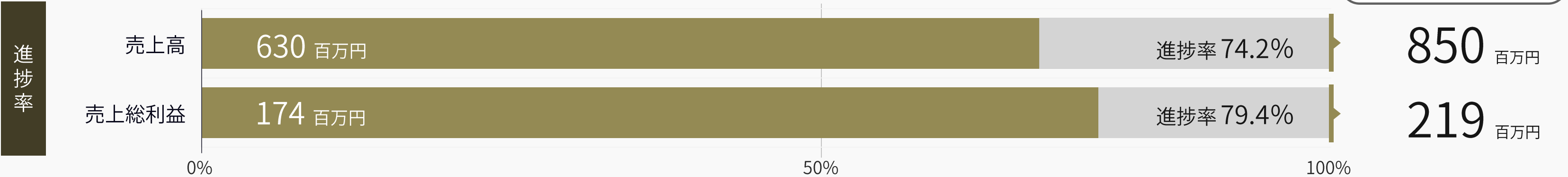
フィナンシャルテクノロジー事業

- ✓ 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



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

FY2025 の取り組み	進捗状況	通期の見通し
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掘を進める	システム開発はスケジュール通りに進行 案件が中断となるも他の見込み客へのアプローチ実施	モジュール単位の販売も視野に入れ、既存顧客へ再アプローチするとともに新規開拓に注力
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	国外での認知ゼロから数年かけて行ってきた営業活動が結実し、香港顧客のPoCを受注	PoCから本格受注につなげるべくアプローチ継続
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	5月に受注した海外企業へのオペレーションサービスは順調に推移 既存顧客のアプリ数拡大を継続交渉中	パートナー企業と複数案件での提携を計画中、協業の拡大を見込む



4. 会社概要

進化に、加速を。

MISSION

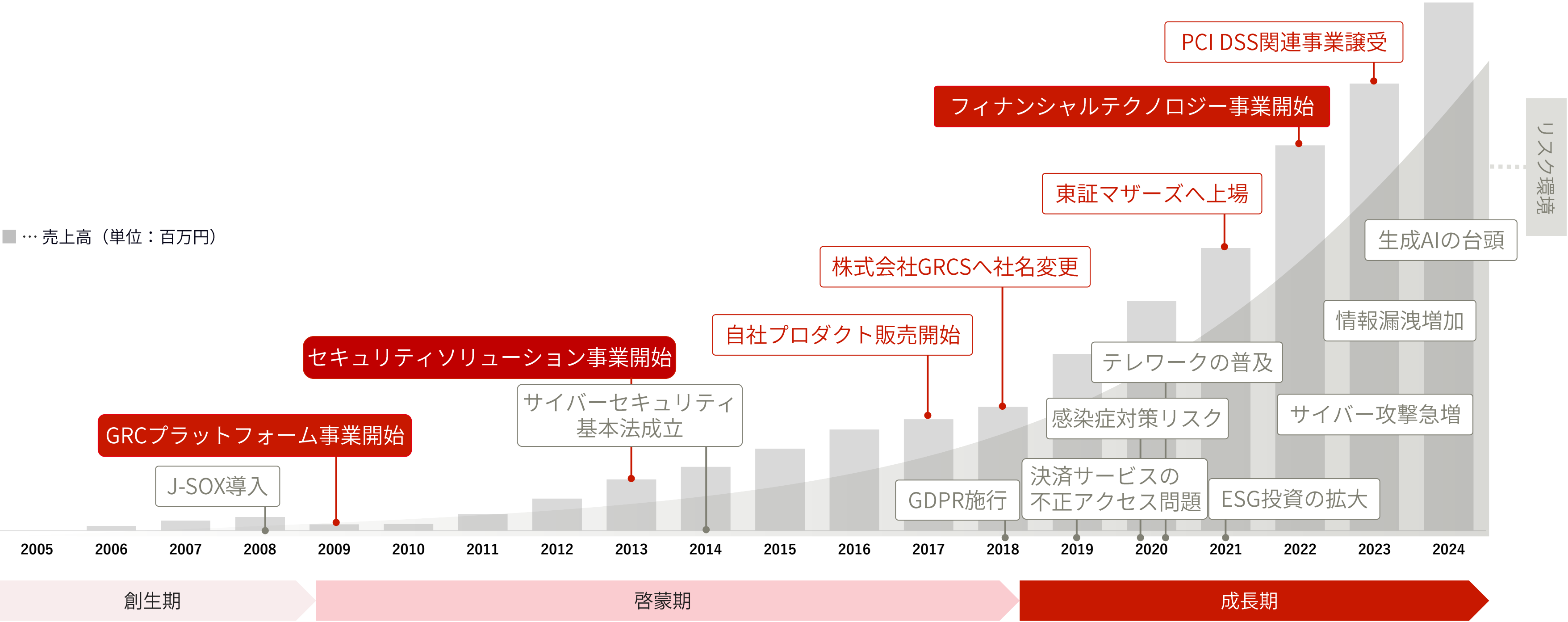
私たちの使命は、進化を加速させ、自身も社会も成長させることです。
複雑に変化し続ける世の中で直面する多種多様なリスクへ敏感に迅速に対処するために
私たちは常に新しいことに挑戦し、進化し続けることで
クライアントが安心できるビジネス環境を提供し持続的な企業成長を支えます。

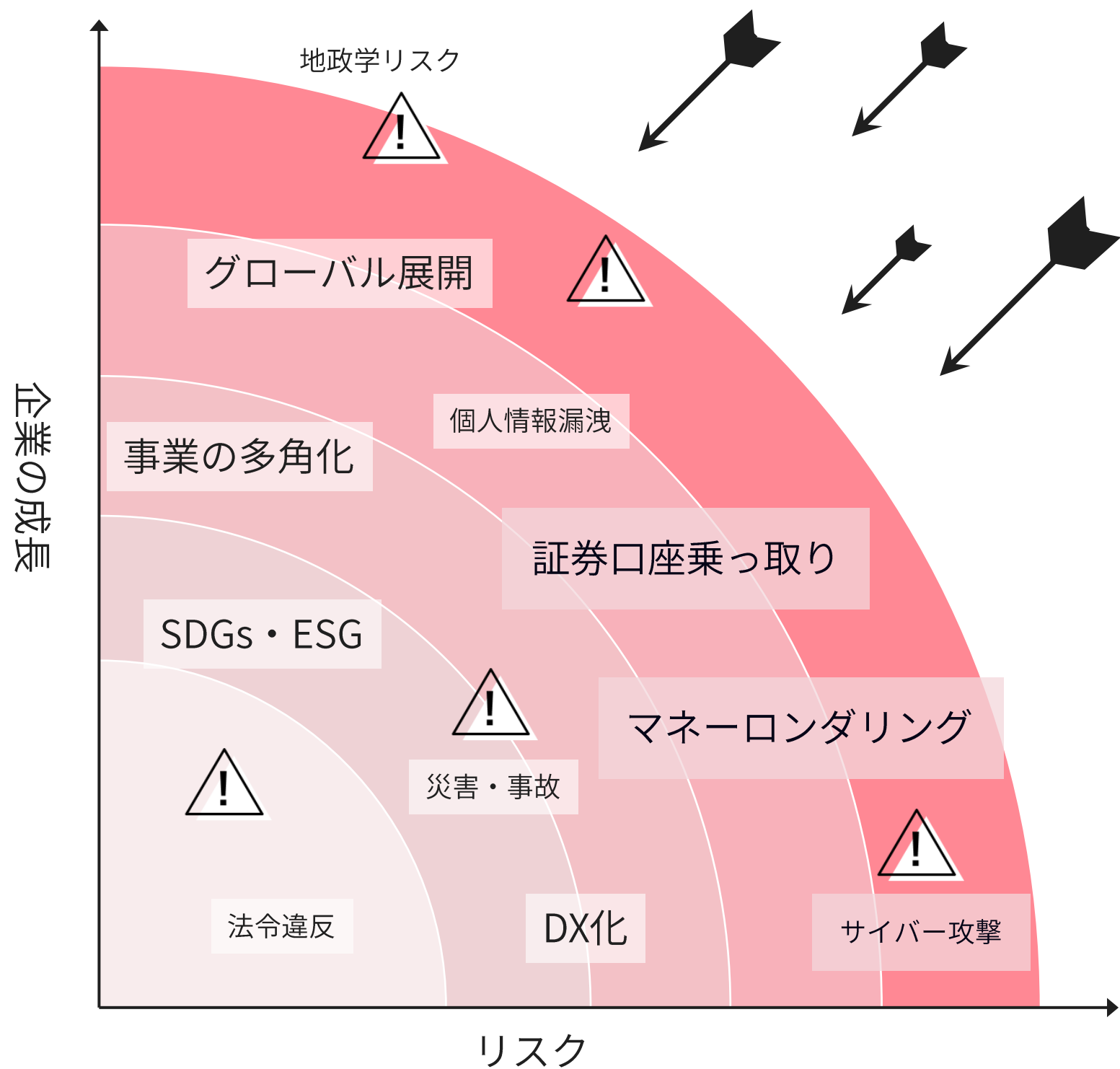
世の中を、テクノロジーでシンプルに。

VISION

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。

- ✓ リスク環境の変化に応じたサービスを展開し成長
- ✓ 2009年にGRCプラットフォーム事業を開始し、以降の2013年セキュリティソリューション事業開始、2022年フィナンシャルテクノロジー事業開始を経て15期連続増収





企業の成長とともにさらされる脅威も増える

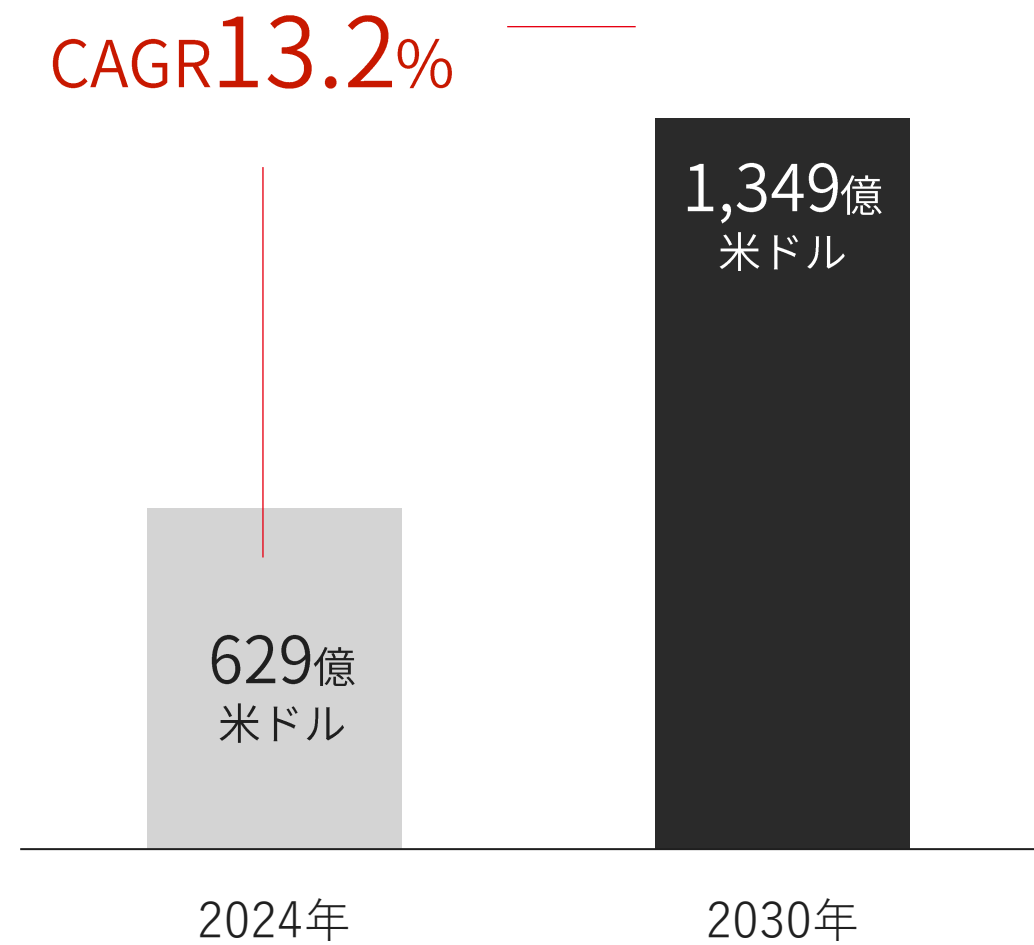
日本の企業は守備体制の構築が不十分

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

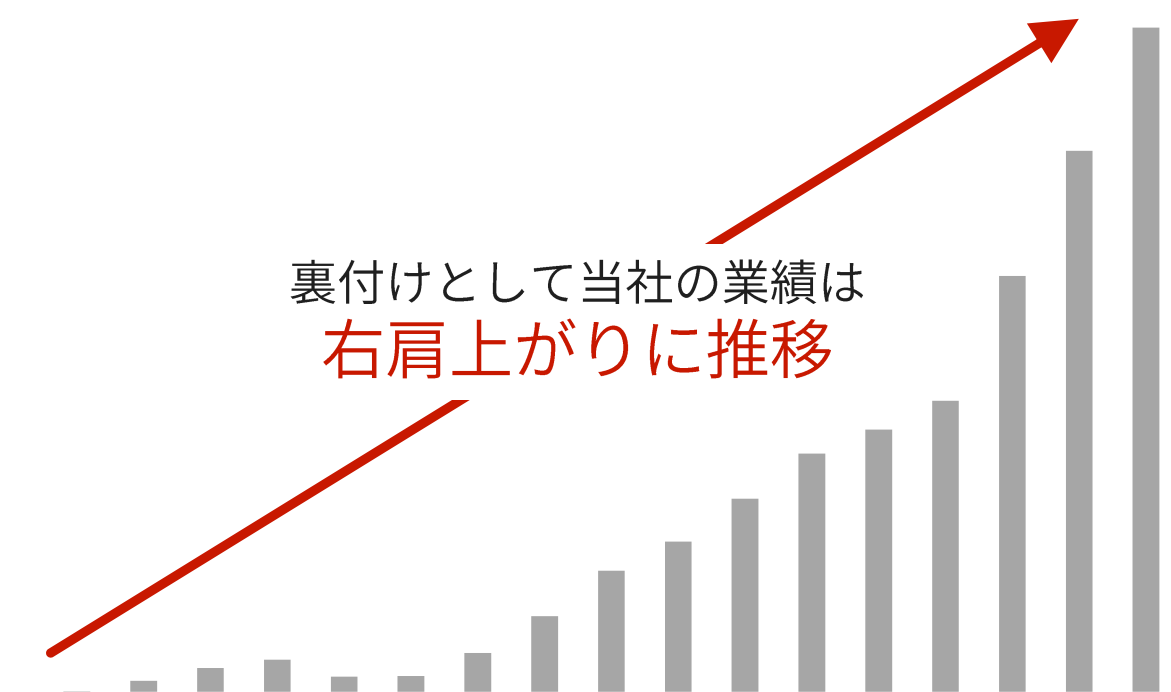
- ✓ 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- ✓ 世界のGRC市場は年平均13.2%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる

 世界のGRC市場 *



 国内GRC・セキュリティ市場の成長

GRC+セキュリティ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

▼

事業において厳しい規制・基準が課される業種
で需要が顕在化



金融



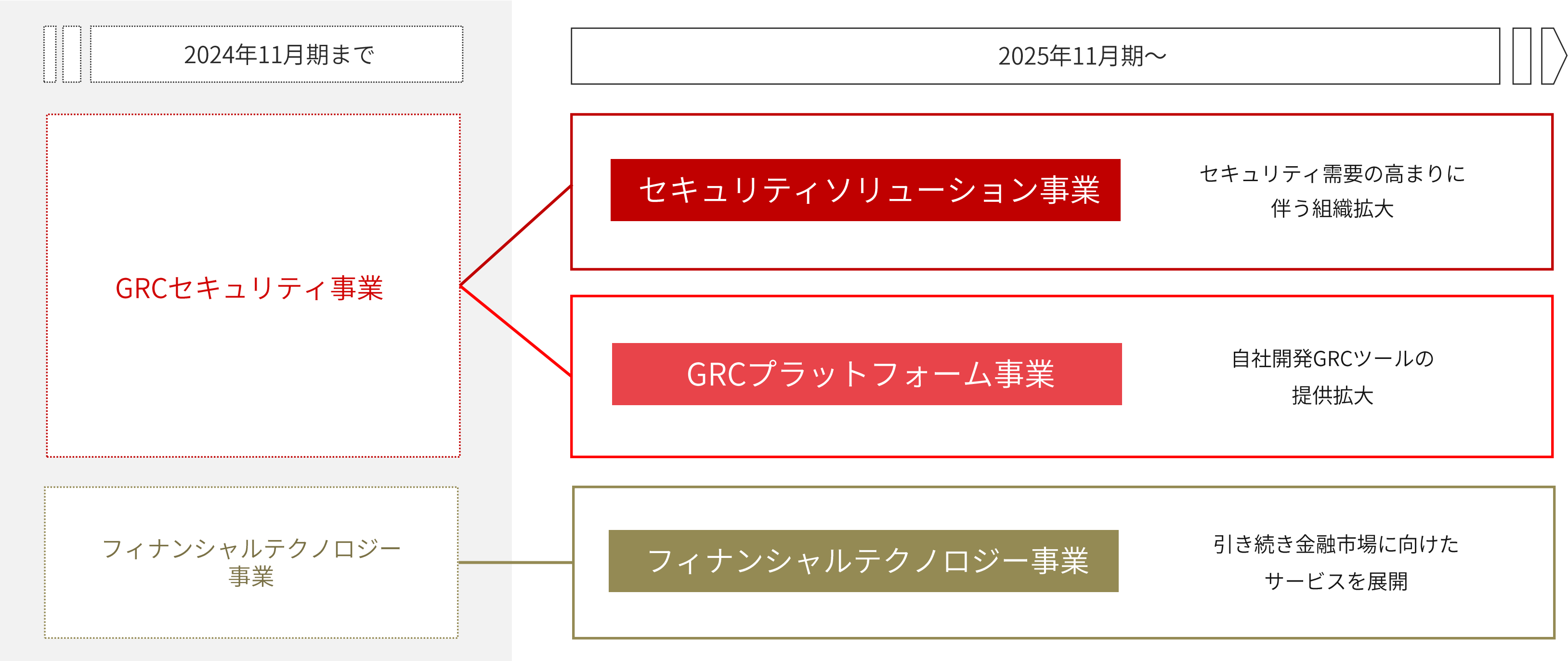
通信



グローバル

※：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

- ✓ 事業の収益構造と成長ドライバーの明確化により、顧客へのサービス提供を最適化するため、事業部門制に移行開始
- ✓ グループ経営に近い体制で、効率的な組織運営を行う



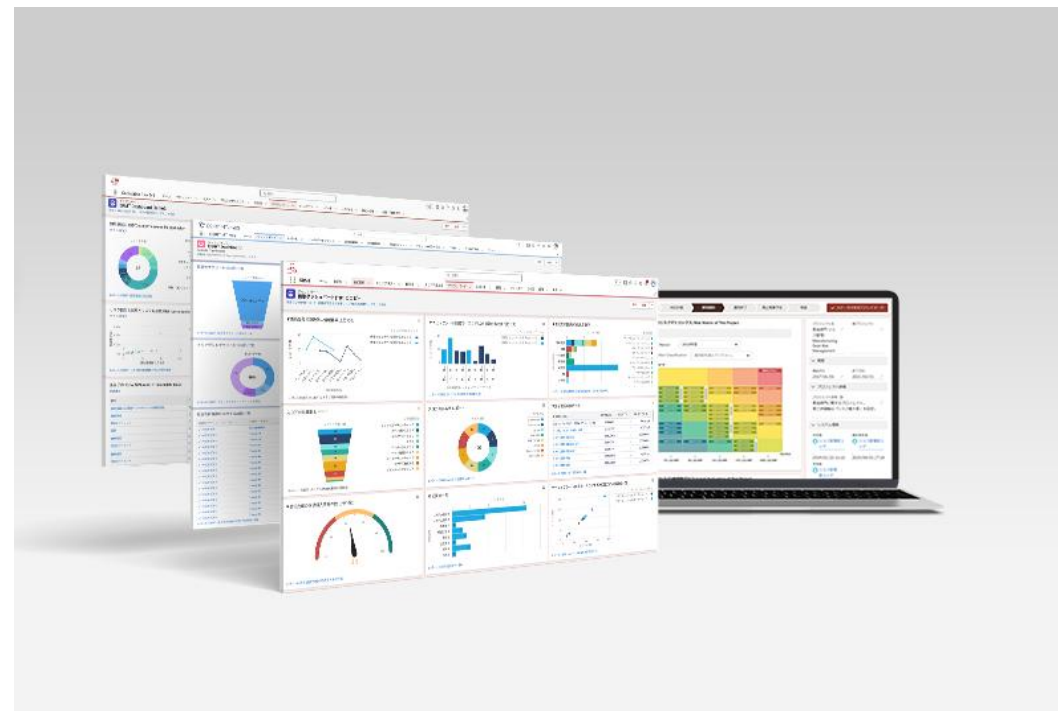
- ✓ GRC（ガバナンス・リスク・コンプライアンス）及びセキュリティ領域で3事業を展開
- ✓ 金融業界、通信業界、グローバル企業をターゲットに競合優位性を発揮

セキュリティ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

GRCプラットフォーム事業



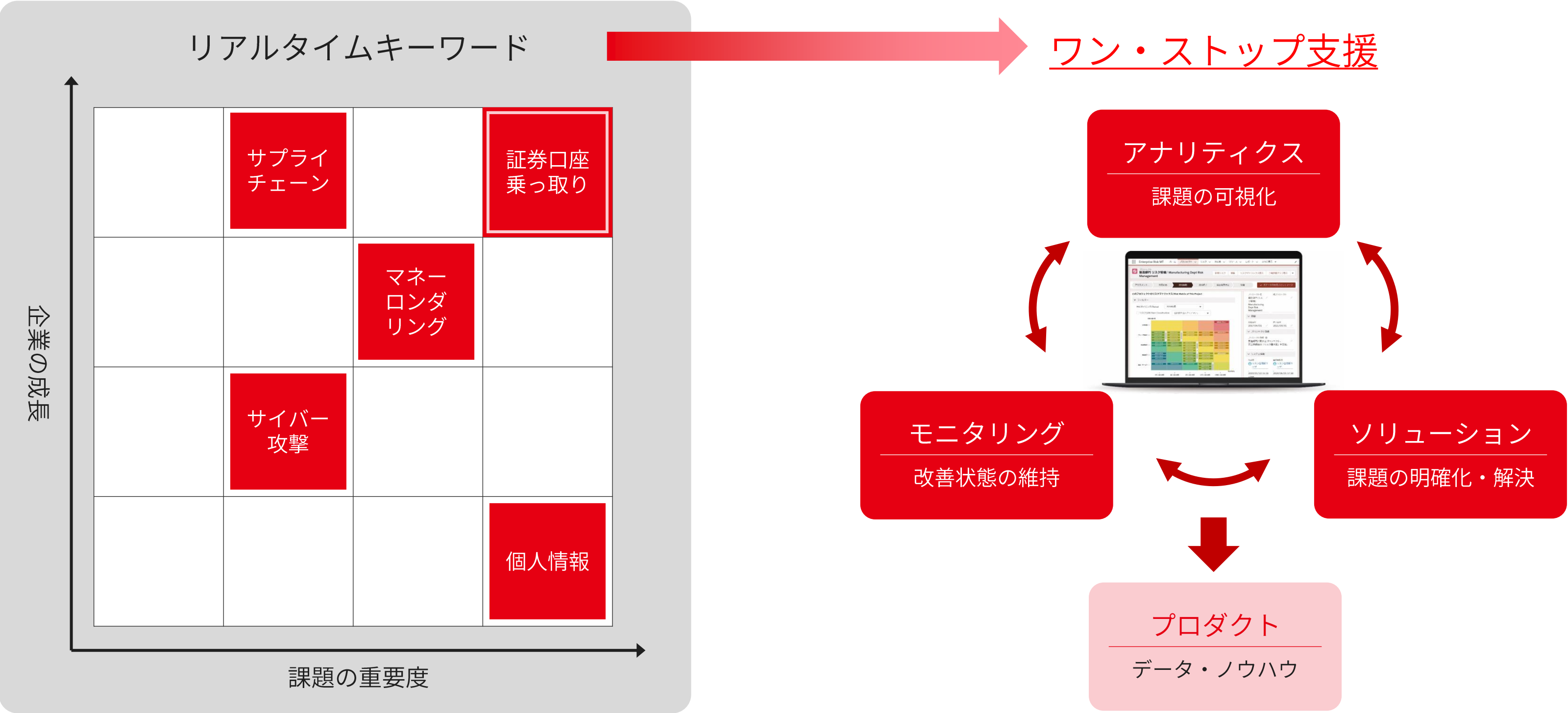
リスク管理の課題を解決する
クラウドサービスの提供

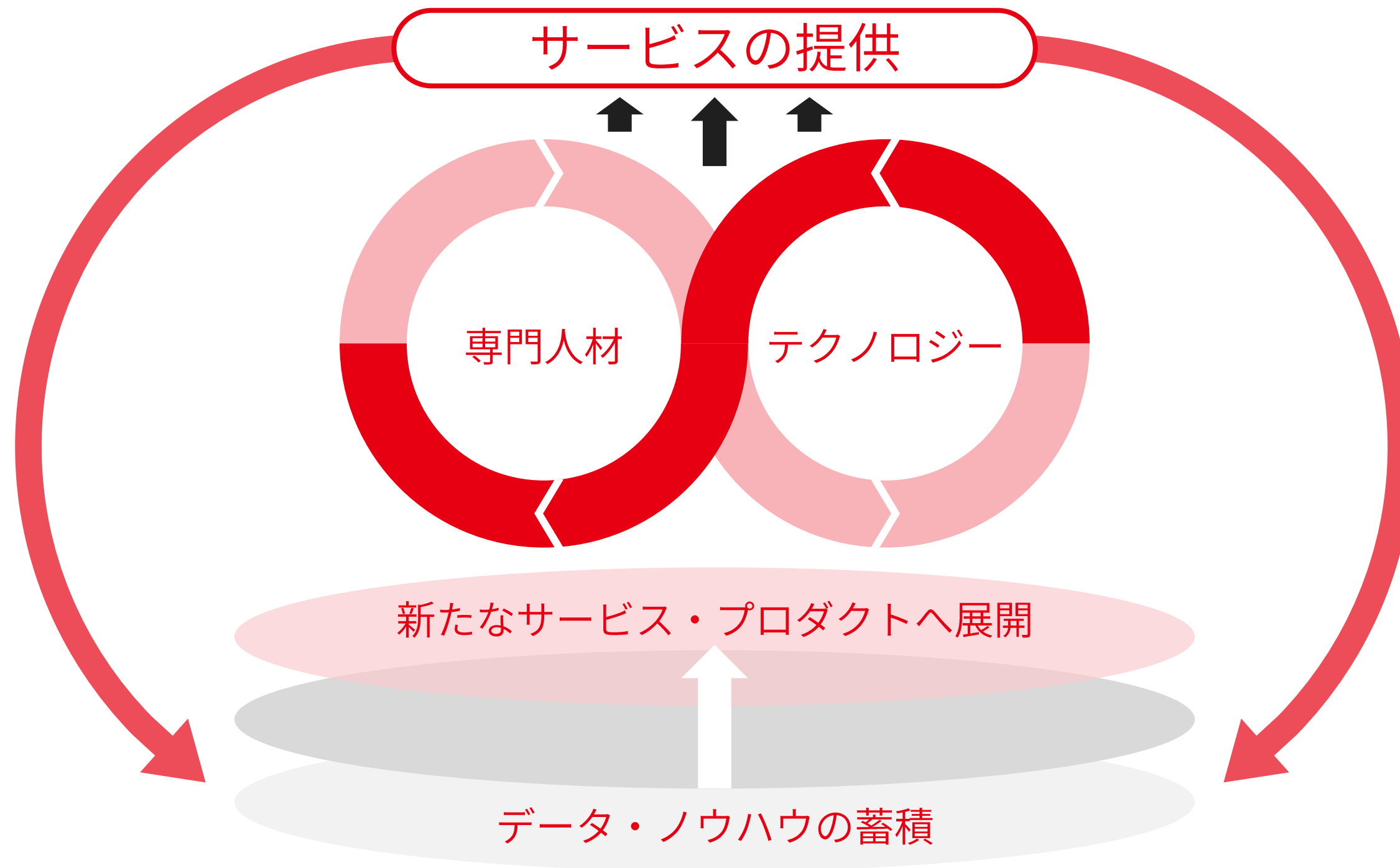
フィナンシャルテクノロジー事業



金融市場向け
高性能システムの開発、販売

- ✓ 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



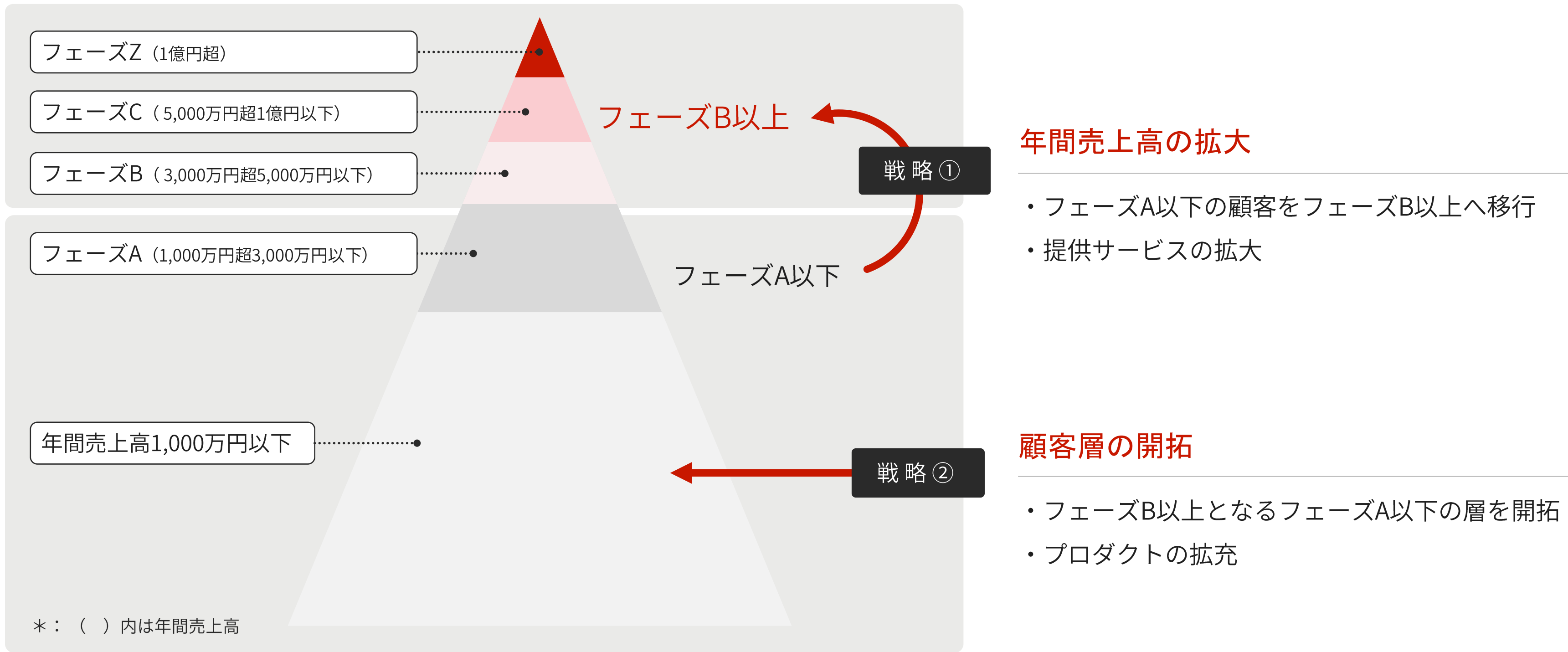


- ✓ 200人規模の**専門人材**
- ✓ 国内有数の**GRC**専門企業
- ✓ **15年以上の実績**
- ✓ **ワン・ストップサービス**
- ✓ **グローバル金融テック**

5 . Appendix

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 RPA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） 生成AIセキュリティリスクマネジメント支援 AI活用サービスリスク検診
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、SOCRadar	
モニタリング	セキュリティ専門人材派遣	

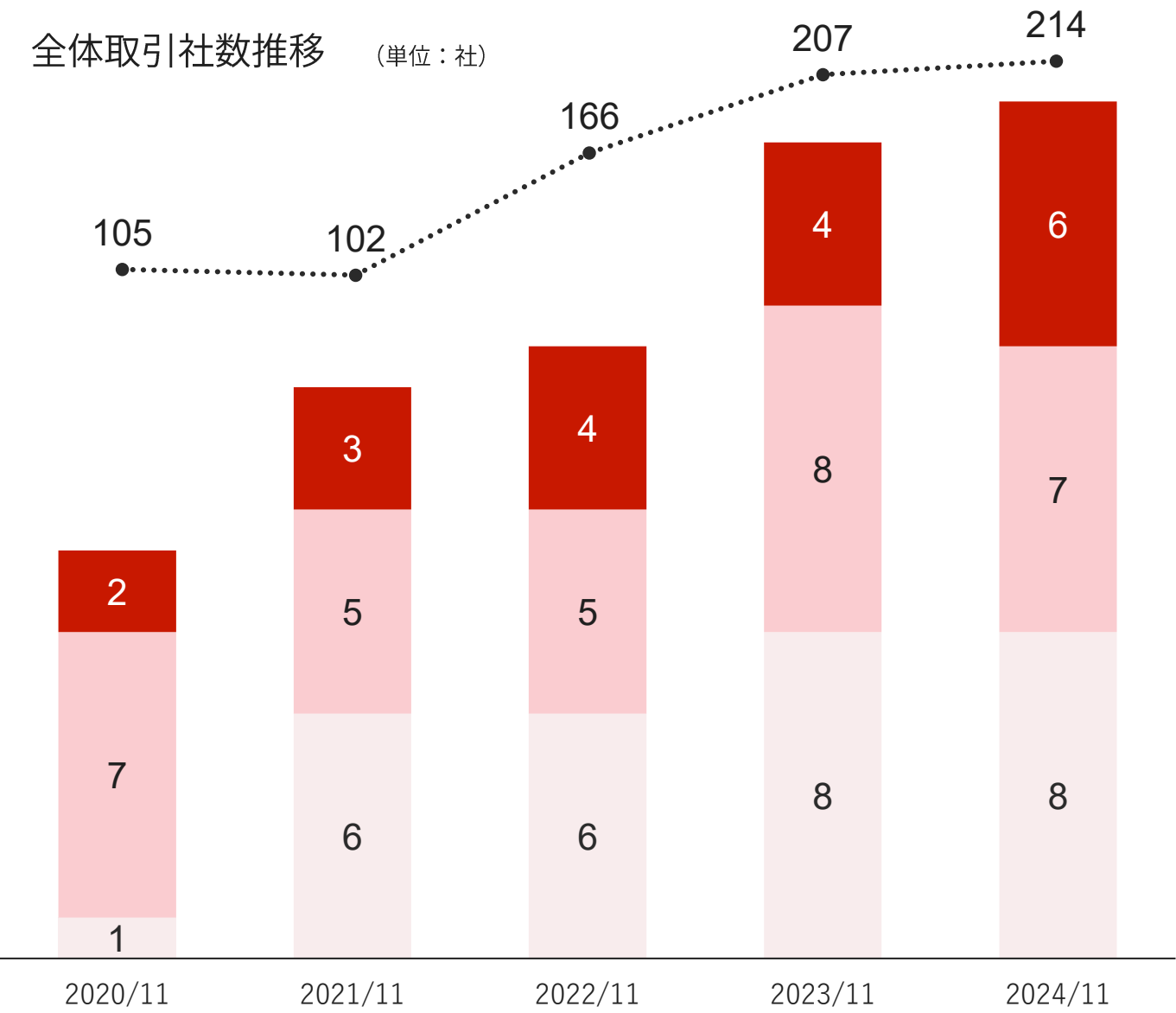
- ✓ 年間売上高により区分したフェーズ別の顧客管理、年間売上高 30 百万円以上となる顧客数増加を図る
- ✓ 引続き既存顧客のアップセル（戦略①）と取引拡大が見込まれる新規顧客の開拓（戦略②）に注力



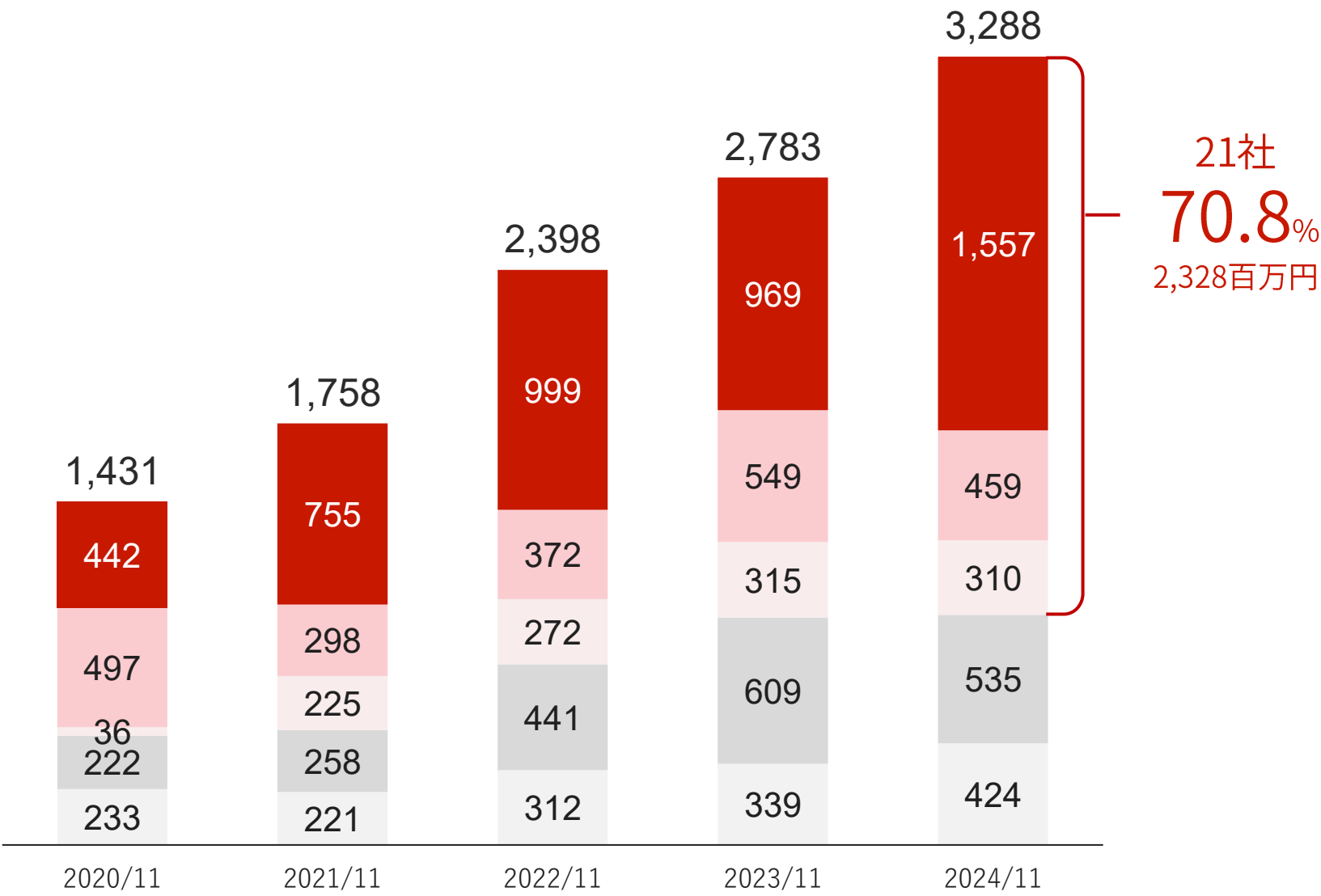
※：成長戦略のイメージであり、現状の顧客分布を反映したものではありません

- ✓ 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）

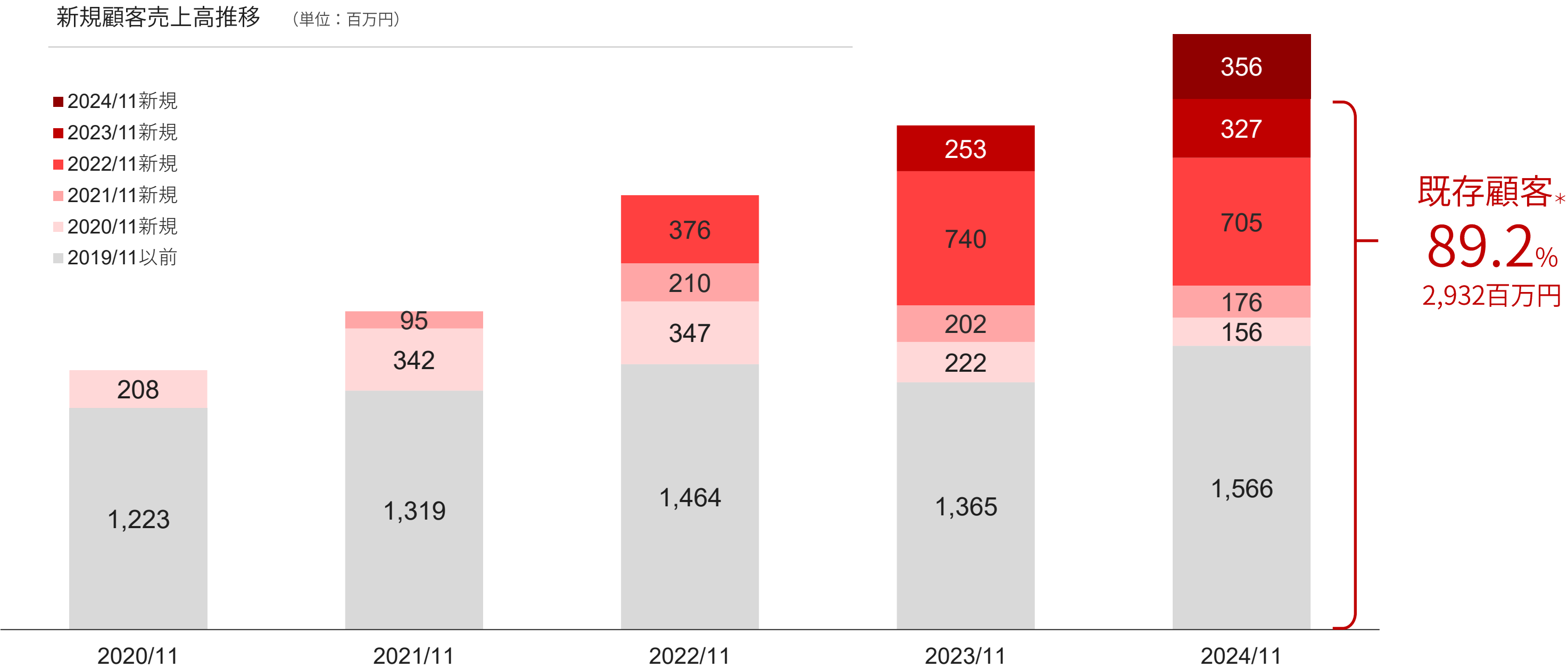


■フェーズZ：1億円以上 ■フェーズC：5,000万円超 1億円以下 ■フェーズB：3,000万円超 5,000万円以下
■フェーズA：1,000万円超 3,000万円以下 ■1,000万円以下

- ✓ 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

			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	

- ✓ 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

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

217名（2025年8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 久保恵一

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



www.grcs.co.jp