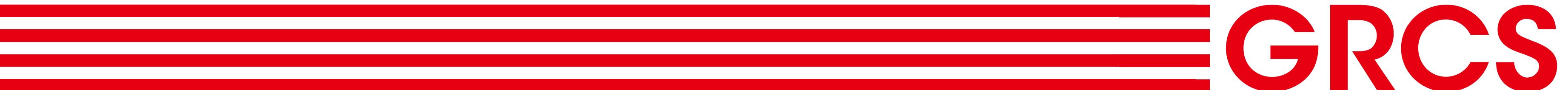


2025年11月期  
決算説明会

株式会社GRCS 証券コード：9250  
2026年1月19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默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。

## 決算発表の遅延につきまして

2026年1月14日に2025年11月期の決算発表を行うべく準備を進めてまいりましたが、一部の会計処理について確定に時間を要したことから、決算発表の延期に至りました。

決算発表の遅延に関しまして、株主の皆様をはじめ、関係者の皆様に多大なご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。

## アジェンダ

---

---

1. 2025年11月期 決算概要
2. 事業別の取り組み進捗状況
  - セキュリティソリューション事業
  - GRC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
3. 成長戦略の進捗
4. 2030年に向けた成長戦略
5. 2026年11月期 通期業績予想
6. Appendix

## 1. 2025年11月期 決算概要

---

2025年11月  
通期実績

16期連続の増収を維持するも、営業利益は確保できず

売上高

3,333 百万円

前年同期比 1.4 %増

売上総利益率

28.6 %

前年同期比 4.0pt減

EBITDA \*

100 百万円

前年同期比 34.6 %減

営業利益

△67 百万円

前年同期比 △111 百万円

2025年通期 Topics

- セキュリティソリューション事業：人員減少による機会損失の発生により売上高は前年割れ
- GRCプラットフォーム事業：売上高は通期で前期比 82.7% 増を達成
- 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海外展開本格化の一方、大型案件の中断が発生

(詳細は「事業別の取り組み進捗状況」をご参考ください)

2026年11月  
通期方針

2030年マーケットシェア獲得のため、GRCセキュリティへのAI実装に投資

- ✓ 売上高は修正予想を100%達成するも、前年同水準に留まる
- ✓ 特別損失を353百万円計上

(単位：百万円)	2024/11 実績	2025/11 実績	増減額	増減率	2025/11 通期業績予想	達成率
売上高	3,288	3,333	44	1.4%	3,333	100.0%
売上総利益	1,072	953	△118	△11.1%	949	100.5%
売上高総利益率	32.6%	28.6%	△4.0pt		28.5%	+0.1pt
販売費及び一般管理費	1,028	1,021	△6	△0.6%	1,045	97.7%
EBITDA	153	100	△53	△34.6%	70	142.2%
営業利益	44	△67	△111	—	△96	—
経常利益	25	△97	△123	—	△127	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	112	△527	△640	—	△158	—

※：2025/11期の業績予想値は2025年10月15日に公表した数値となります

※：2025/11期は繰延税金資産の取り崩しを行い法人税等調整額を74百万円計上しております

- ✓ フィナンシャルテクノロジー事業における案件中断に関連し特別損失を計上
- ✓ 当該案件で使用予定であったホスティングサービス（ハードウェア・ソフトウェア・サービス）が対象
- ✓ 2025年11月期にすべて計上済みのため、2026年11月期への影響はなし

### 減損損失

- ✓ フィナンシャルテクノロジー事業において利用しているホスティングサービスの一部をサーバー等のハードウェアを含む資産として認識
- ✓ 2024年11月期に受注した証券会社の大型プロジェクトの中断により当該資産の将来的な使用見込みが立たず、転用が困難
- ✓ 事業の用に供しないことから帳簿価格である245百万円全額を減損損失として計上

### 事業構造改善引当金繰入額

- ✓ ホスティングサービスに含まれるソフトウェア及びサービス部分について、契約の残存期間に渡る支払総額108百万円を事業構造改善引当金繰入額として計上

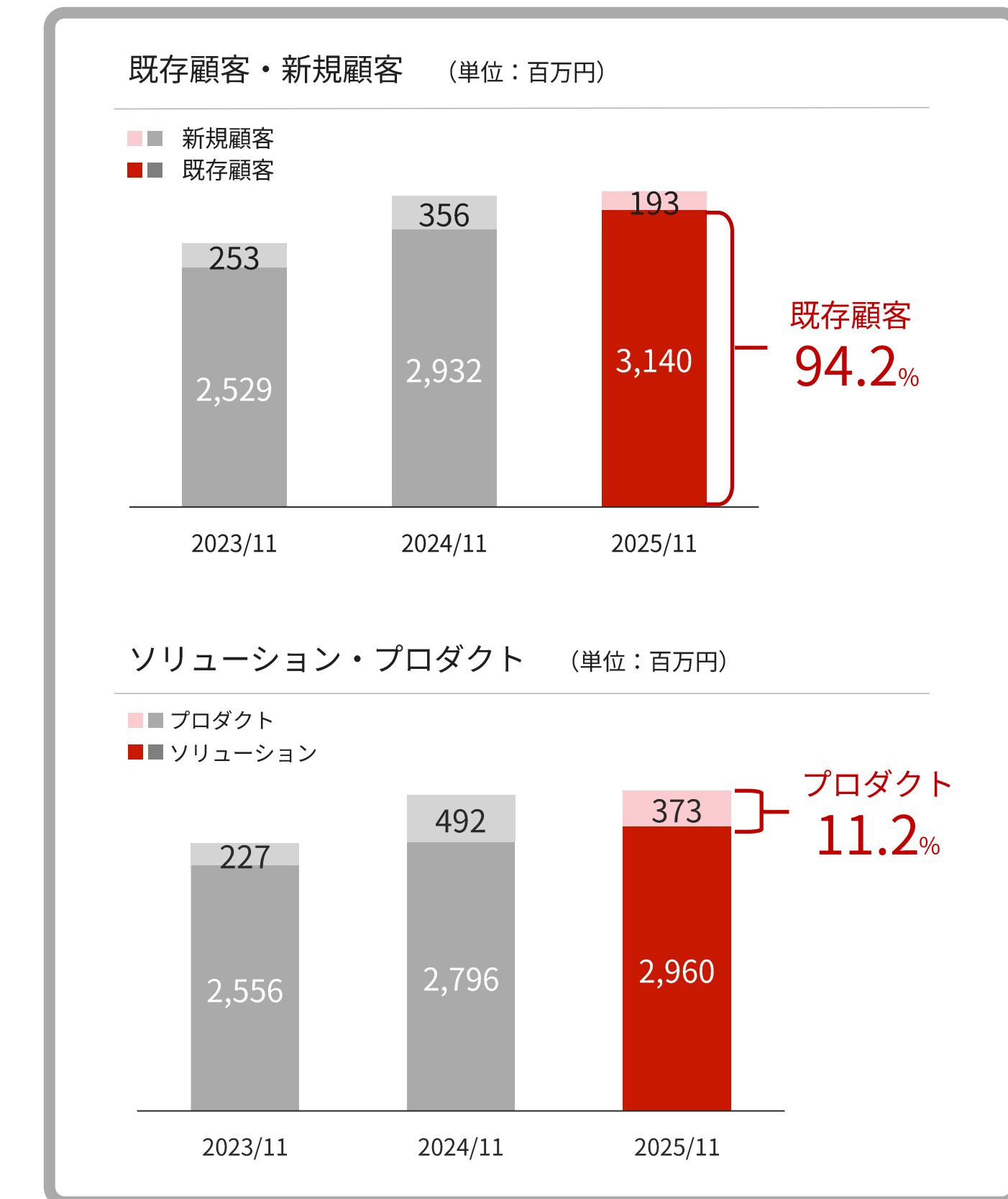
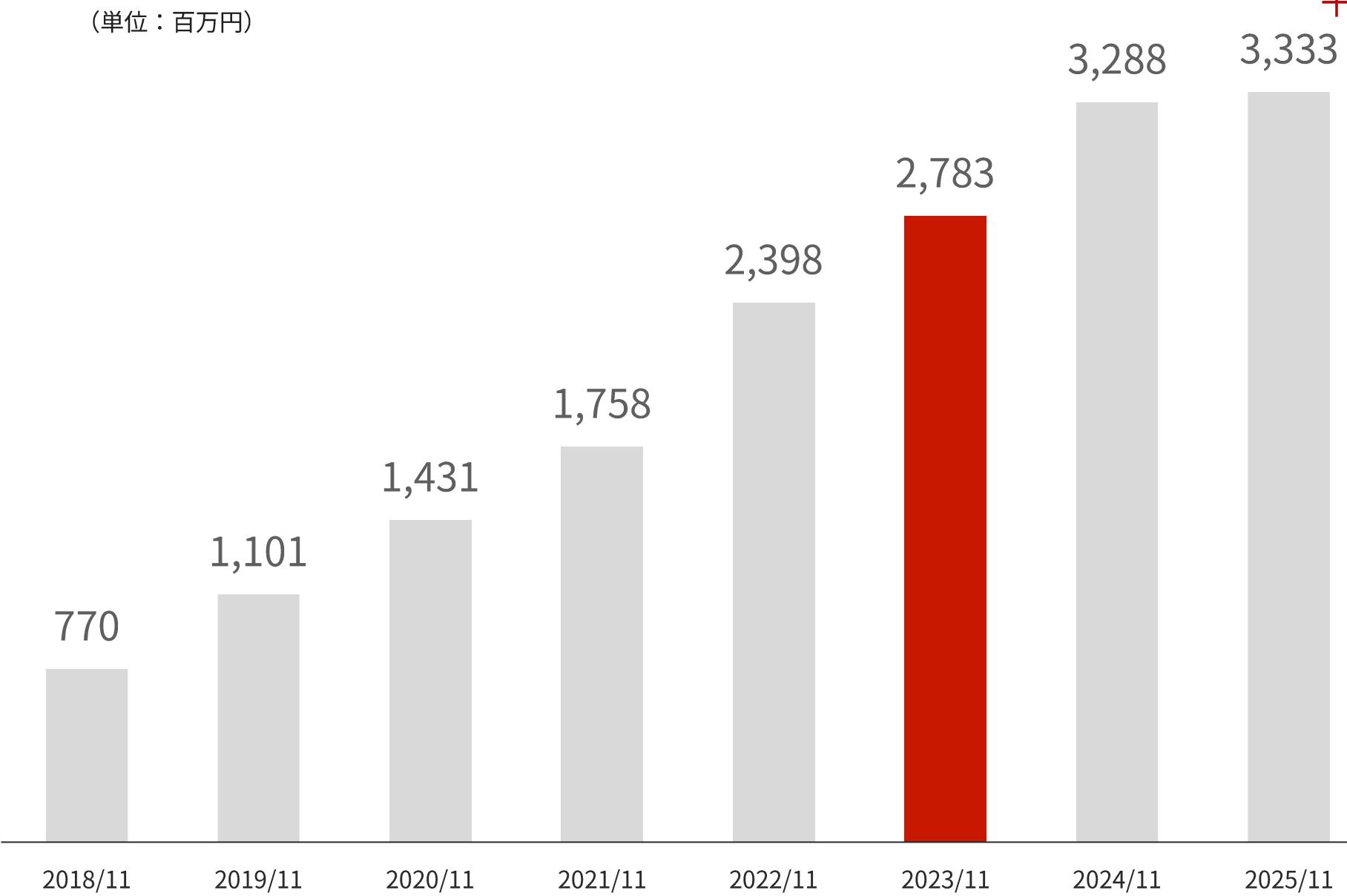
開示すべき情報が明らかとなった場合には、速やかに適切な方法にてお知らせいたします。

✓ 特別損失の計上により債務超過となるが、資本増強及び事業の収益性改善により2026年11月期中に解消予定

貸借対照表 (単位:百万円)

	2024/11 実績	2025/11 実績	増減額
流動資産	1,332	1,069	△262
現金及び預金	740	530	△209
固定資産	589	643	54
<b>資産合計</b>	<b>1,923</b>	<b>1,713</b>	<b>△209</b>
流動負債	991	927	△63
固定負債	516	881	365
<b>負債合計</b>	<b>1,508</b>	<b>1,809</b>	<b>301</b>
株主資本	391	△136	△527
<b>純資産合計</b>	<b>415</b>	<b>△95</b>	<b>△511</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,923</b>	<b>1,713</b>	<b>△209</b>

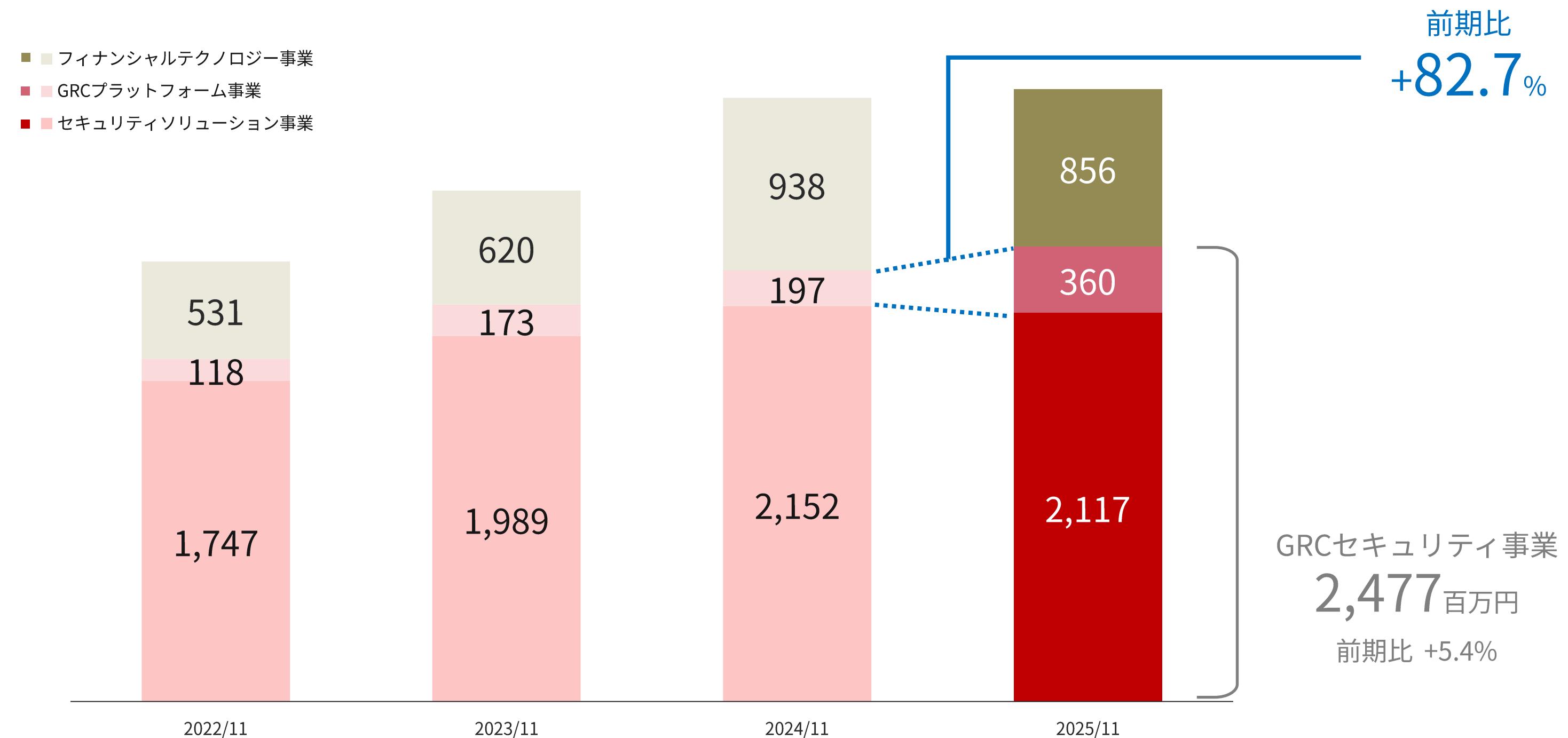
- ✓ セキュリティソリューション事業における人員減、受注時期のズレ、大型案件の中止を背景に売上高は横ばい
- ✓ 既存顧客の売上高比率は高水準を維持



※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

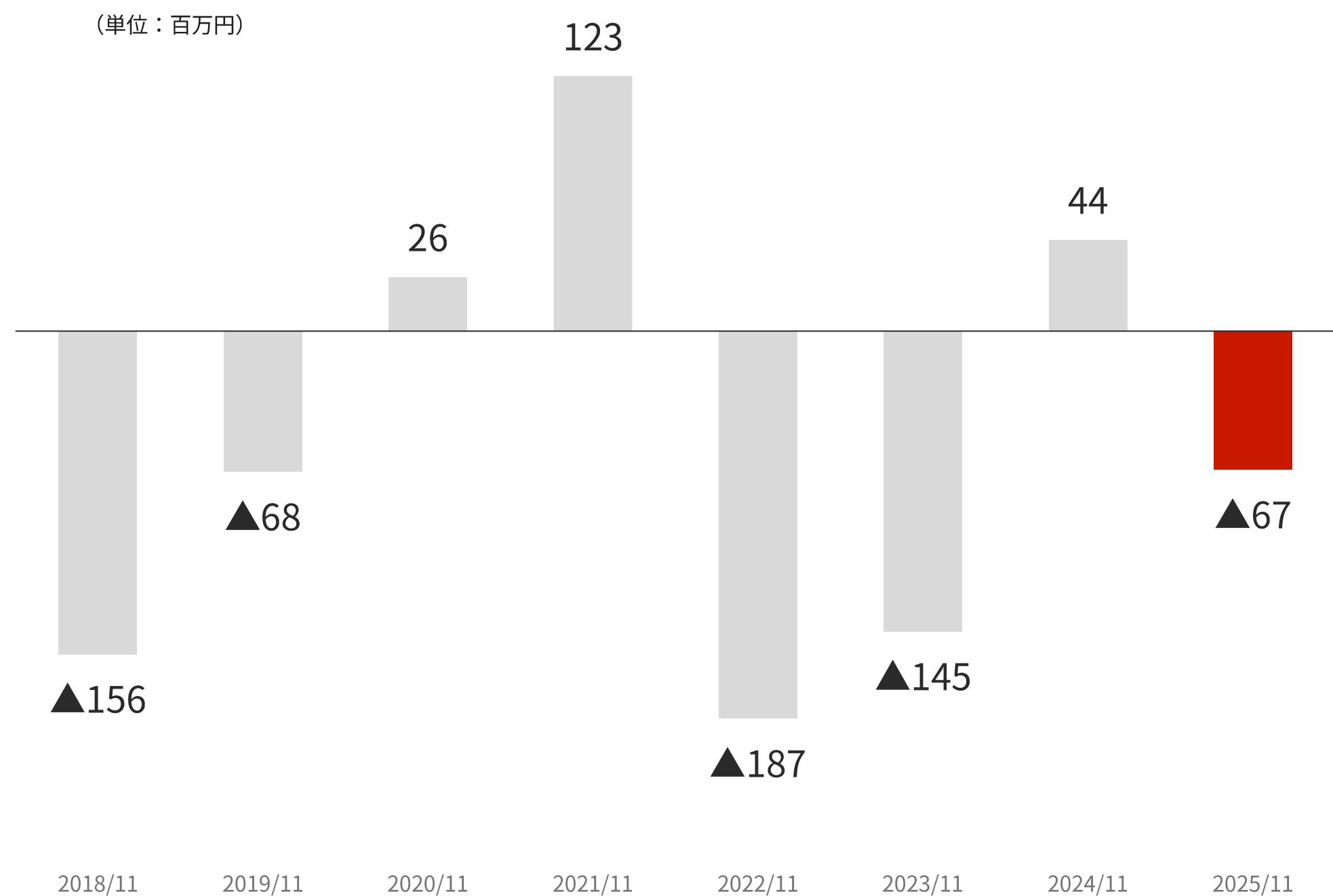
- ✓ GRCプラットフォーム事業は前期を大きく上回る成長を継続し成長を牽引
- ✓ セキュリティソリューション事業、フィナンシャルテクノロジー事業は売上高が減少

(単位：百万円)

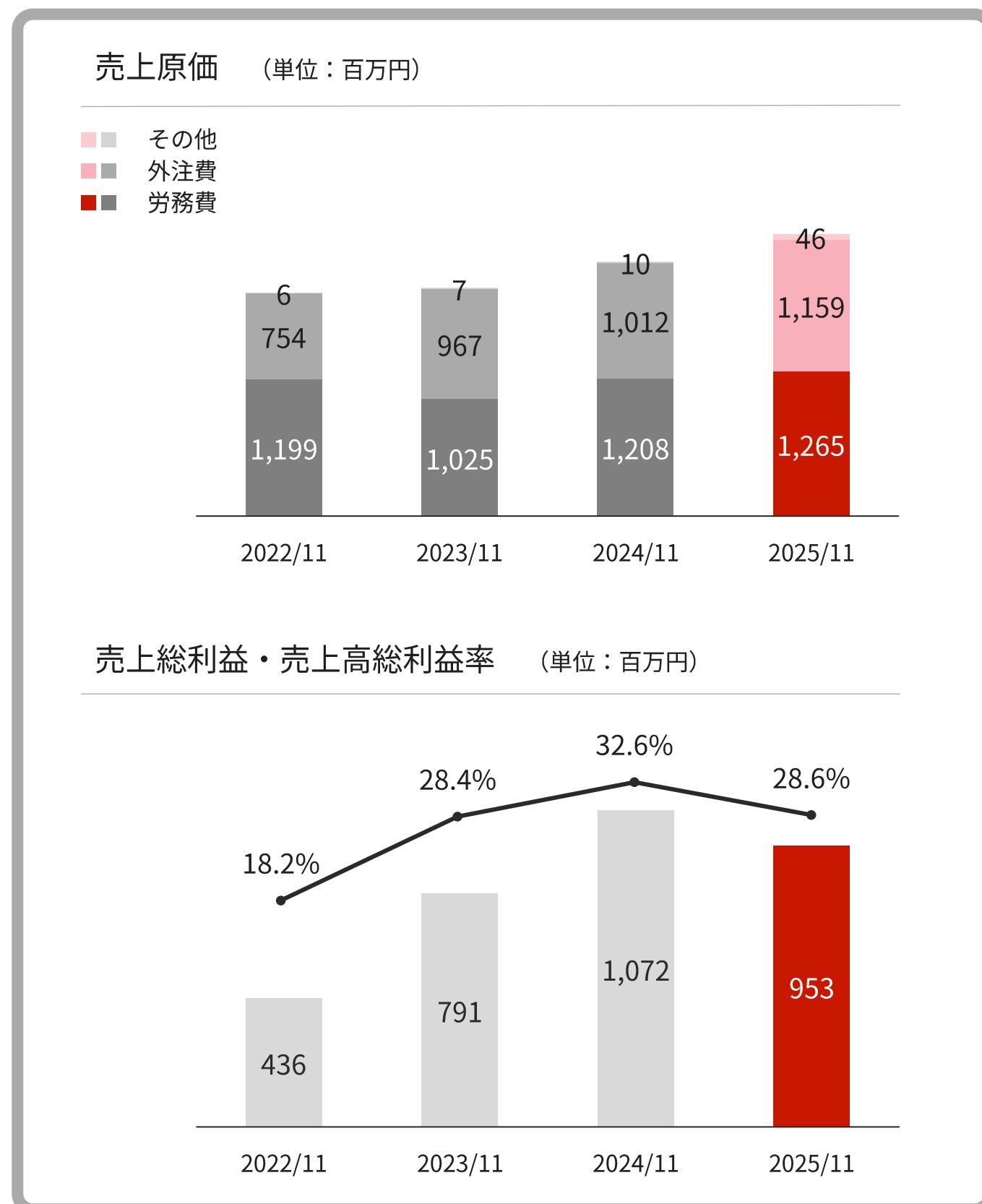


※：今期より事業部ごとに区分しており、過年度に遡及して表示しております

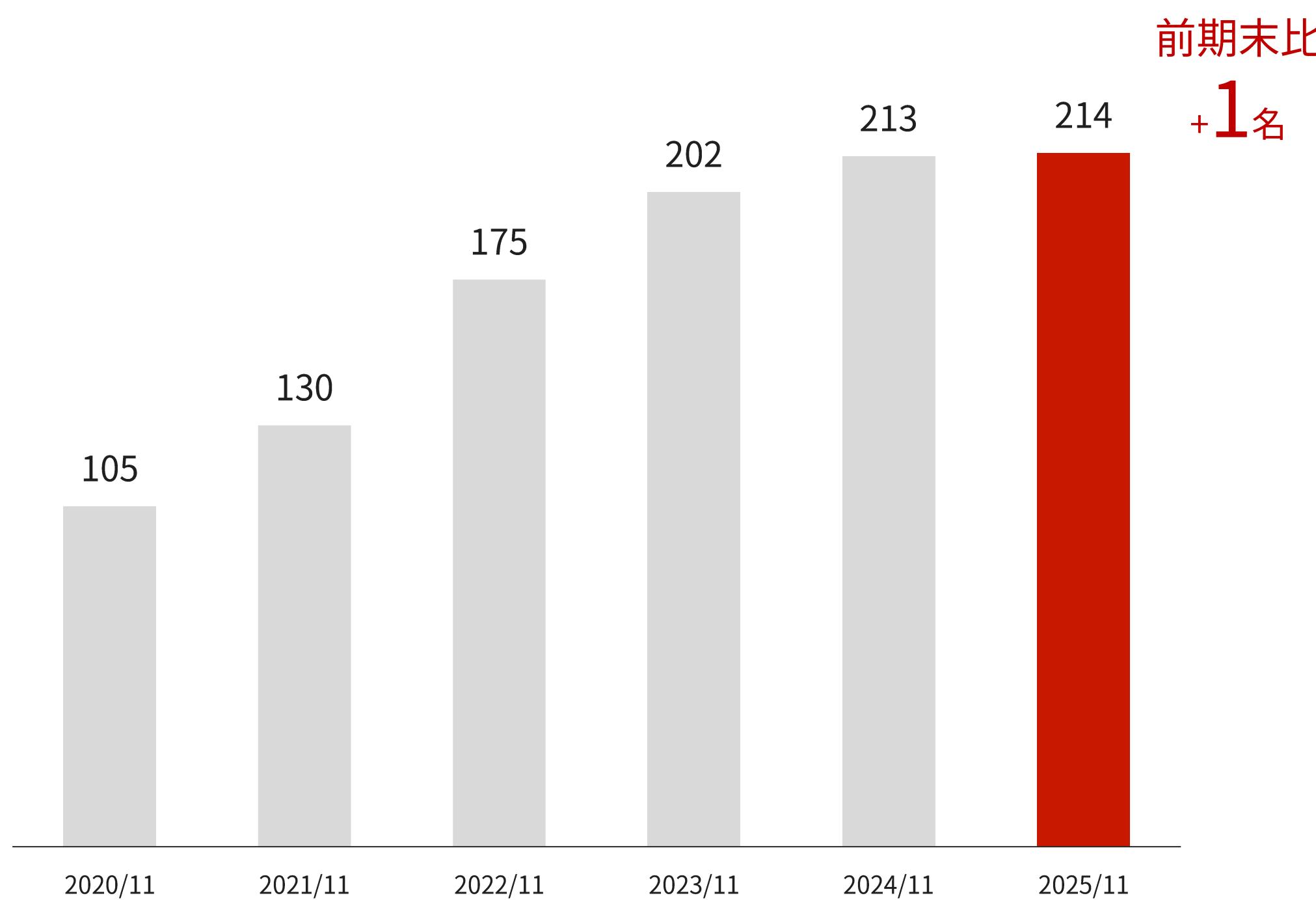
- ✓ セキュリティソリューション事業における人員減による外注割合の増加、フィナンシャルテクノロジー事業における開発投資コストの増加により利益率が低下



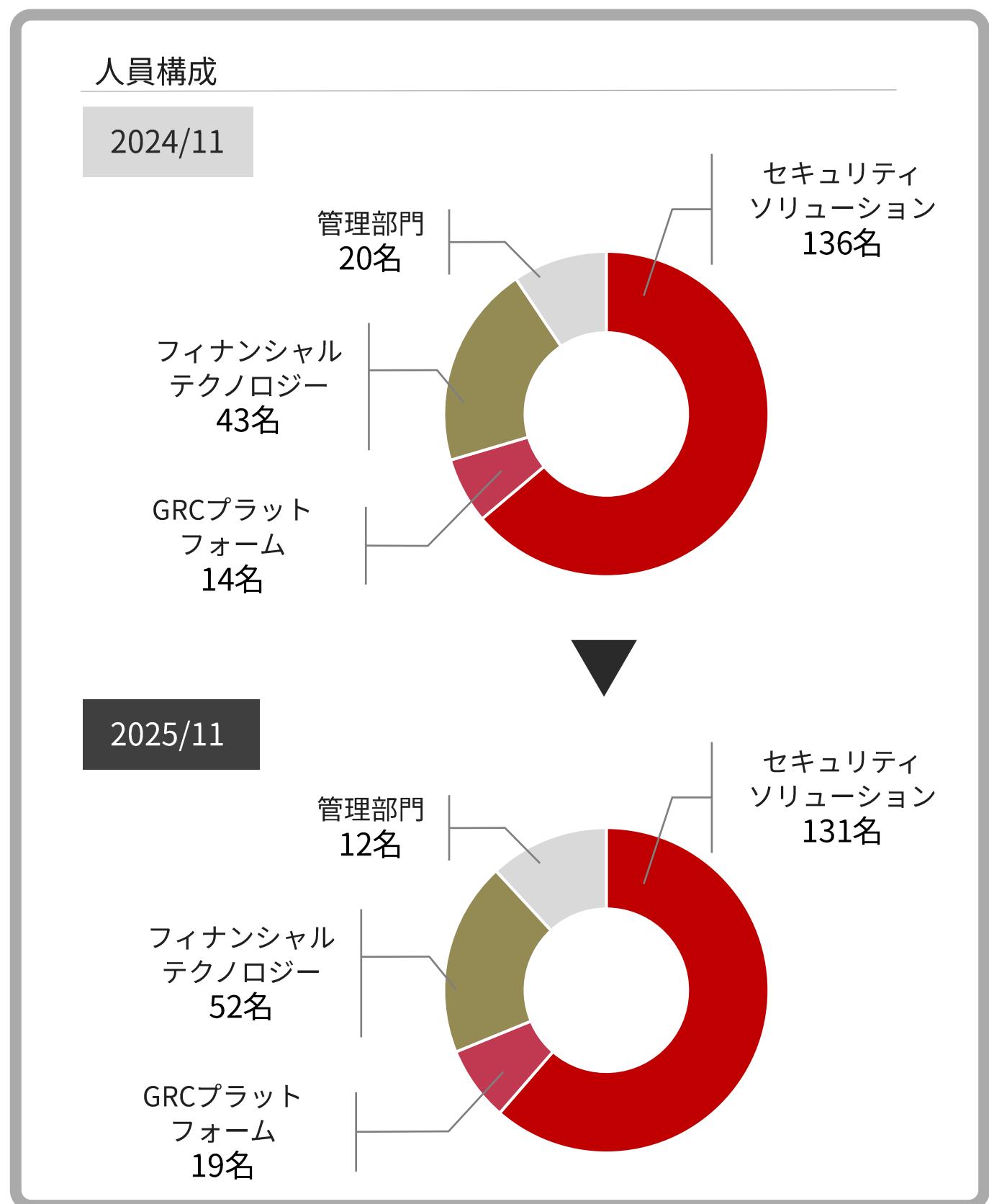
※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております



- ✓ 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
- ✓ GRCプラットフォーム事業およびフィナンシャルテクノロジー事業においては計画通り進捗

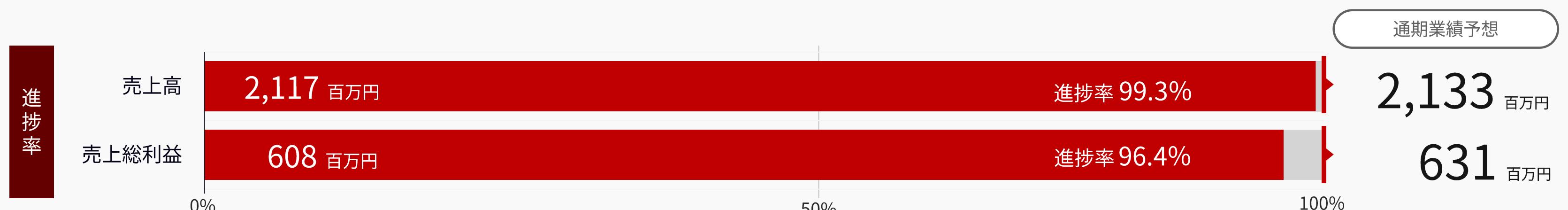
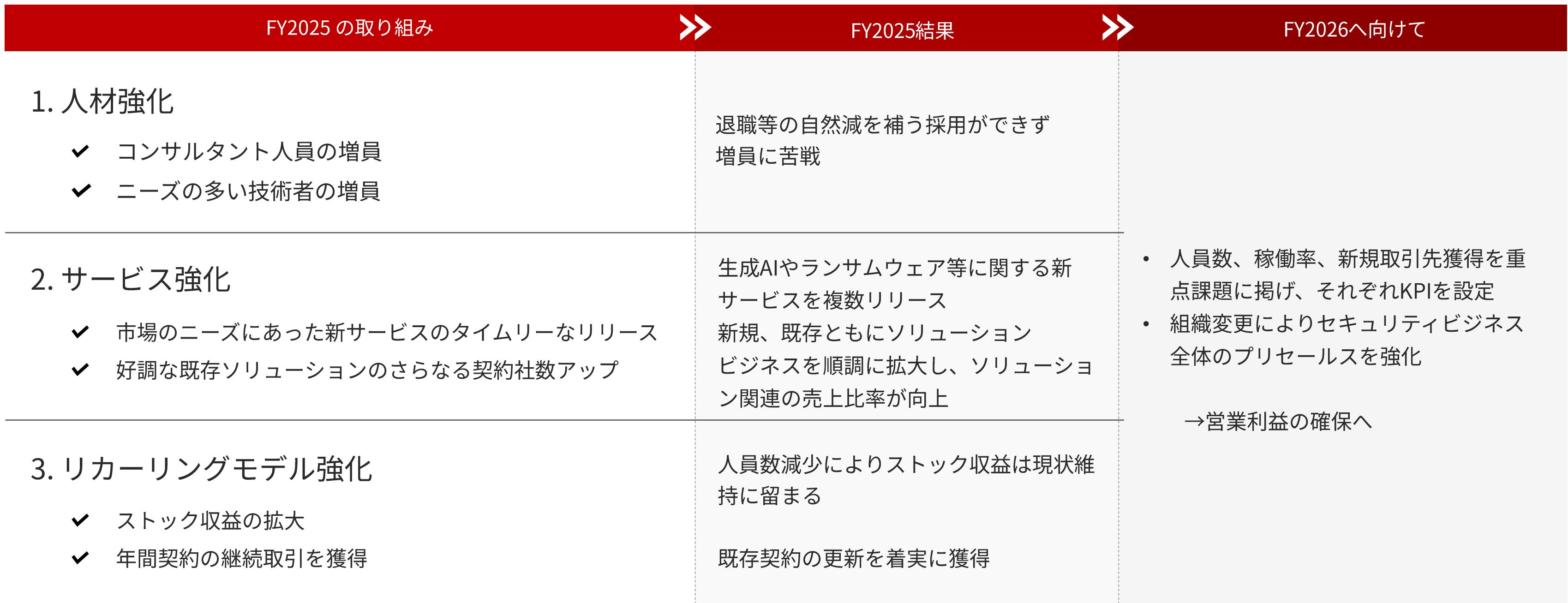


※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております



## 2. 2025年11月期 事業別の取り組み進捗状況

---



# AIによる「サービスの進化」と「新時代のセキュリティ対策」を成長の柱に

## Service

市場ニーズを捉えた  
迅速なサービス展開

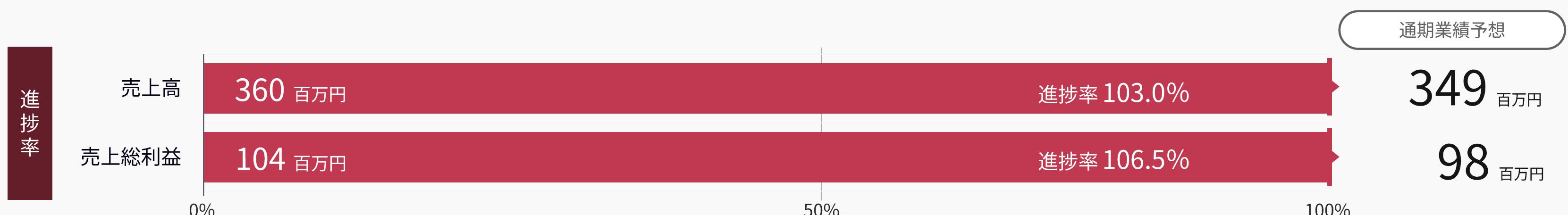
AIを活用した新サービス2種、および  
AIセキュリティ対策支援サービスをリリース  
リリース直後より想定を上回る引き合いを得

## Solution

AIの「活用」と「防御」の両面から  
企業の変革をトータルに支援

AIで高度化したサービスの提供・運用支援だけでなく、  
企業のAI導入に伴うリスクへのソリューションも提供

FY2025 の取り組み	>>	FY2025結果	>>	FY2026へ向けて
<b>1. サービス・機能強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 他社サービスとの連携機能追加</li> <li>✓ 新機能のリリース</li> </ul>		新サービス、機能連携を計画通りにリリースし、アップセルにつなげる活動を実施		引き続き、製品力向上のために他社製品との連携強化、AI機能の開発を検討 製品を活用した新サービスの提供を検討
<b>2. 販売力強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ パートナープログラムの改定</li> <li>✓ 新規パートナーの獲得</li> </ul>		サービス展開のメインターゲットである金融業界において、影響力のあるパートナー2社を獲得		パートナー経由の売上獲得を目指し パートナー支援のプログラムを本格展開
<b>3. 重点ターゲット</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ リスク管理需要の高い金融業界を中心に営業を強化</li> <li>✓ アウトバウンド型営業を強化</li> </ul>		予定通りの件数の新規金融顧客の獲得に成功		事例等を通して製品活用をアピールし 更なる新規顧客獲得を目指す 既存金融顧客がサポートする地域の企業へのアプローチも検討



# パートナーシップと製品力の強化により販売モデルを刷新

## Product

### 機能連携と新サービスによる 「製品力」の強化

他社製品との連携や新サービスの追加により  
これまでカバーしきれていた領域のリ  
スク対策やより高度なリスク管理が可能に  
多様なニーズに応える「一步進んだ製品」へ

## Partner

### 販売パートナーとの連携による 「波及力」の強化

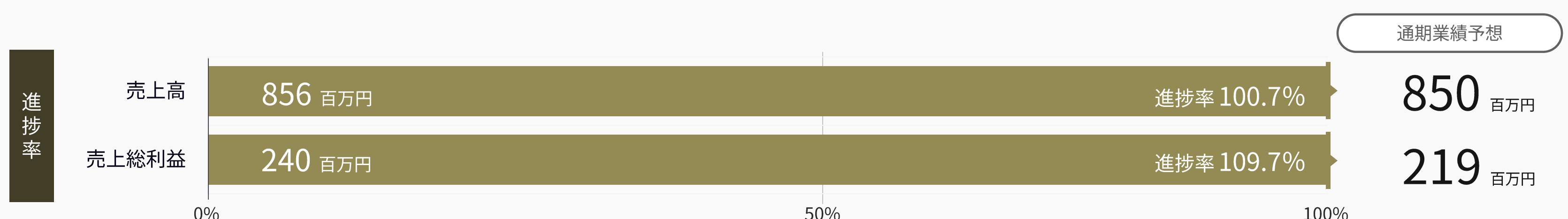
有力なパートナー企業との協力体制を構築し  
自社の営業力強化だけでなく  
パートナーの広範な顧客基盤へ訴求する体制  
を整備

## Customer

### 拡販手法の多角化による 顧客層の拡大

新たな拡販手法を導入することで、  
特定の営業スキルに依存しない  
販売モデルを確立

FY2025 の取り組み	»	FY2025結果	»	FY2026へ向けて
<b>1. 株式のトータルソリューションシステムの開発</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ OMSの新規機能を開発し顧客ニーズの深堀を進める</li> </ul>		計画した開発は予定通りに進捗し、株式部門で必要とされる機能を網羅したものの受注していたプロジェクトの中止により販売完了には至らず		拡大した提案ラインナップを営業メニューに加え、新規顧客の獲得に注力
<b>2. アジア展開</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 今期中に初案件の獲得を目指す</li> </ul>		2件の海外顧客案件の獲得に成功したほか、さらなる獲得に向けアプローチを継続し海外でのビジネス展開の足場を築く		引き続き海外ビジネスの拡大に注力し、海外ビジネスの収益貢献と事業ポートフォリオの地域分散を目指す
<b>3. リカーリングモデル強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 新規顧客の開拓に加えパートナー企業との連携も視野</li> </ul>		オペレーションサービスのアウトソース案件を受注し、稼働がスタート		引き続き海外のパートナー企業との連携による案件の獲得と拡大を目指す



# トータルソリューションシステムの完成とアジア展開の始動

## System

「株式のトータルソリューションシステム」の完成

長年進めてきたシステム開発を終え、企業の株式実務における「業務効率化」と「高度な運用」を網羅的に支えるサービス提供の基盤が完成

## Launch

アジア市場における初の顧客獲得と案件開始

重点領域であるアジア市場において、初の顧客獲得とプロジェクト稼働を実現  
初案件の稼働を足がかりに海外での認知度向上とさらなる顧客開拓を推進

## Establishment

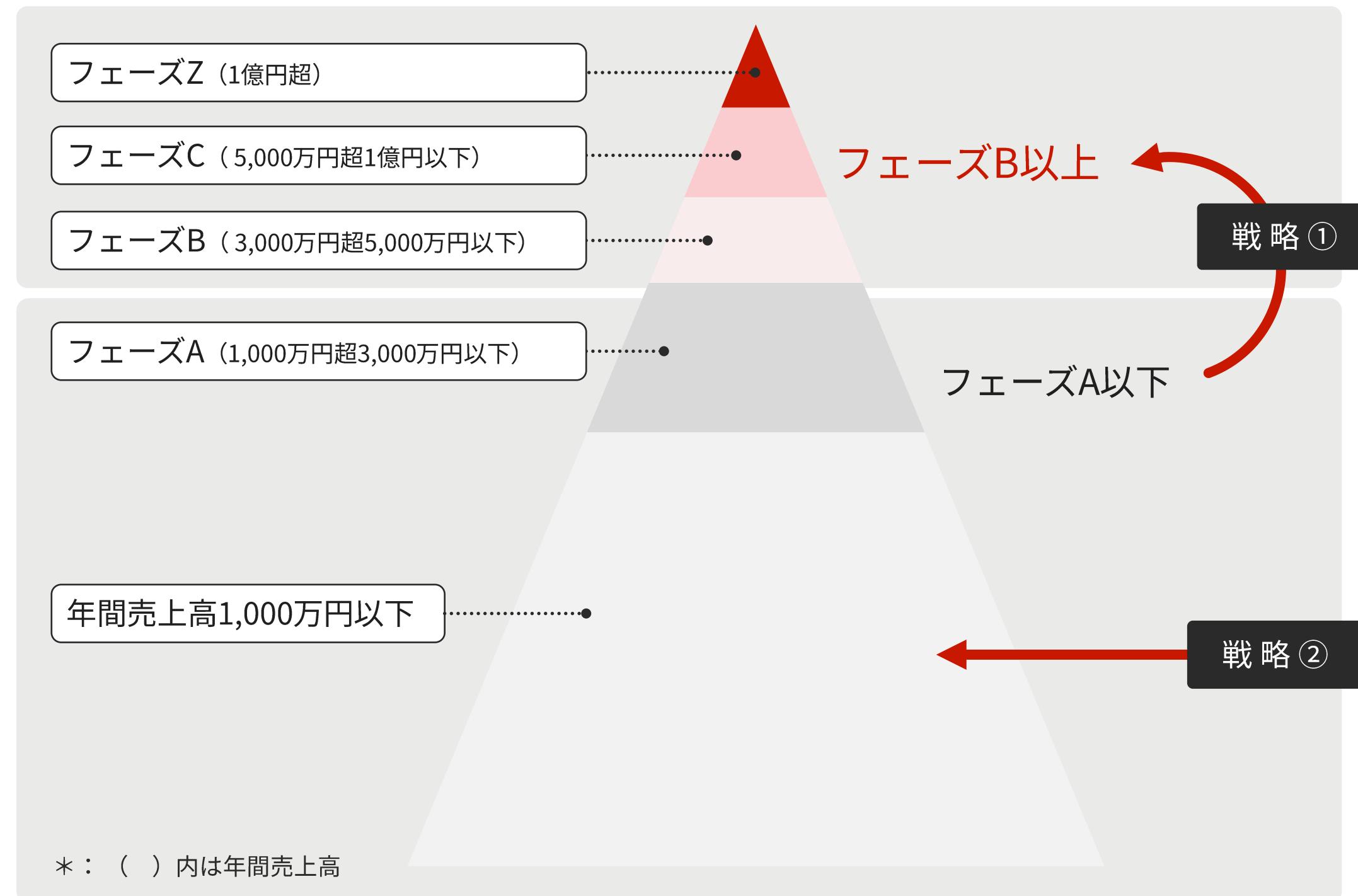
安定的に収益を見込めるオペレーションサービスが伸長

今後の事業成長を下支えする収益基盤を構築

### 3. 成長戦略の進捗

---

- ✓ 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

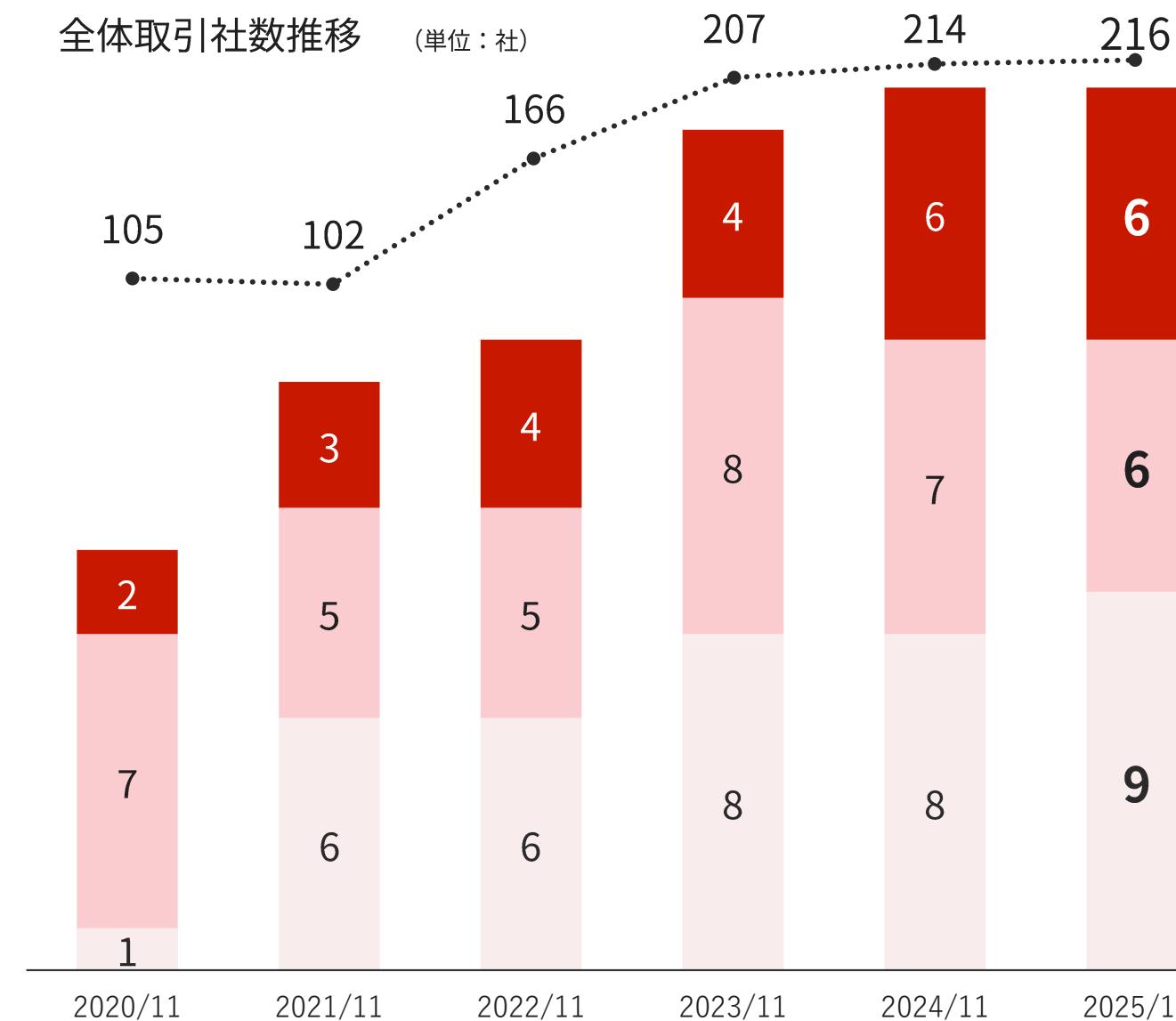
- ・フェーズA以下の顧客をフェーズB以上へ移行
- ・提供サービスの拡大

### 顧客層の開拓

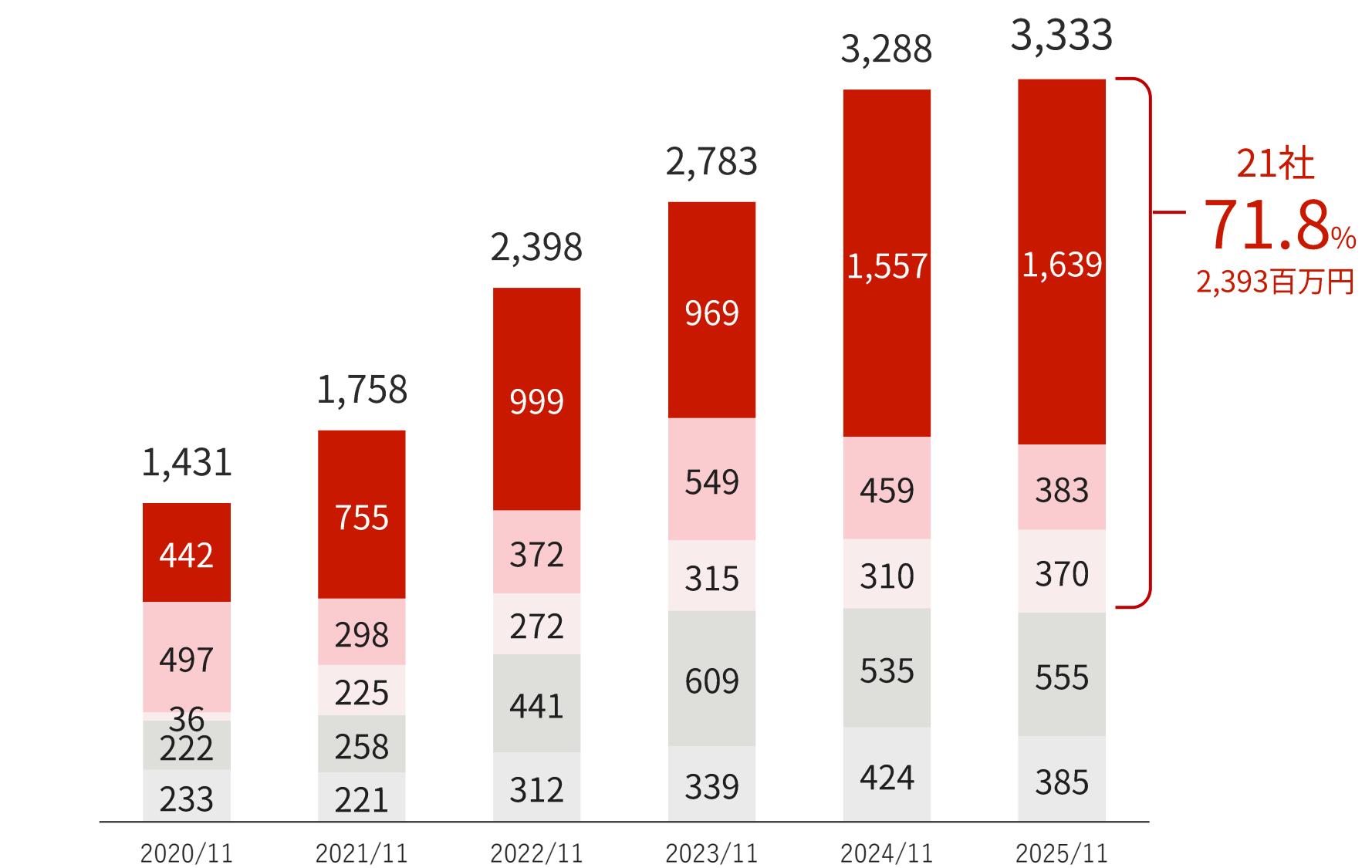
- ・フェーズB以上となるフェーズA以下の層を開拓
- ・プロダクトの拡充

- ✓ 年間売上高 30 百万円以上の顧客数は安定して推移するも、前年同数
- ✓ フェーズB以上の顧客21社で全体の売上高71.8%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

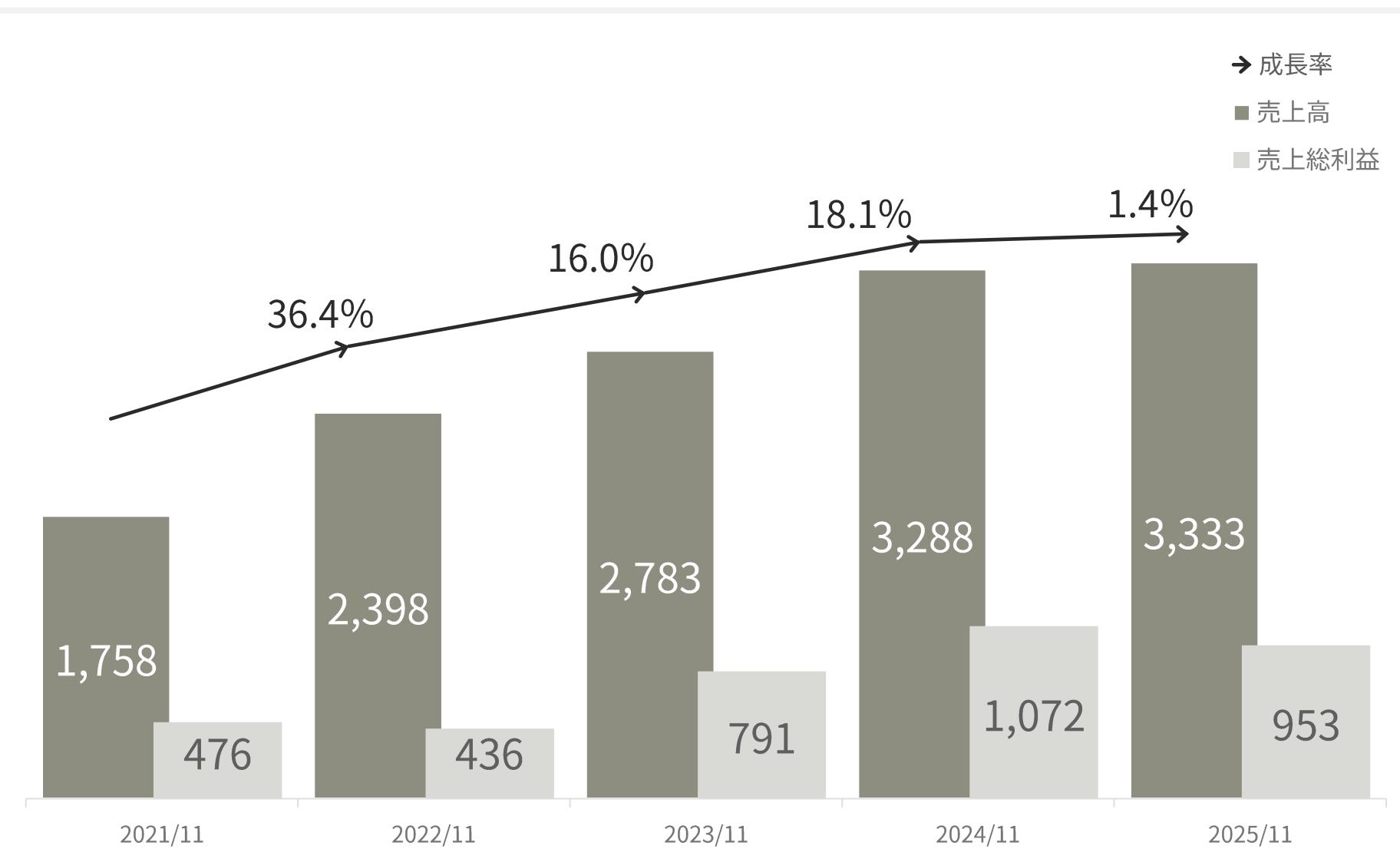
- ✓ 引続き需要の顕在化が見られる金融業界、通信業界、グローバル企業にフォーカス
- ✓ 取引拡大が見込まれるフェーズA以下の潜在顧客数は前期比2社増加と伸び悩む



## 現状分析

**成長の足踏み：** 本業であるGRCセキュリティ事業は人員不足の影響が著しく、売上高の伸長が前年同水準に停滞

**利益率の低下：** 売上高の停滞に伴う利益圧迫、フィナンシャルテクノロジー事業における収益予測の確実性に対する課題



## 新たな成長エンジンの必要性

既存の専門人材によるソリューションビジネスは収益基盤として安定的に継続しつつ  
「自社プロダクトが稼ぐ」高収益なビジネスモデルに成長の軸を転換

➤ 成長戦略のアップデートへ

## 4. 2030年向けた成長戦略

---

## プロダクトへのAI実装に投資

### 2030年にGRCセキュリティ領域のリーダーへ

- ✓ 既存のビジネスによって獲得した大企業・金融機関の現場における知見を「標準化」し、AIをかけ合わせプロダクトに実装
- ✓ より広い企業層へ向けて、運用できるかたちで届ける



## 株式会社フィックススターズと資本業務提携契約を締結

- ✓ フィックススターズ グループ会社を割当予定先とする第三者割当増資により主要株主へ  
当社普通株式 115,000株の割当 持株比率 9.90%
- ✓ GRCセキュリティ特化のプロダクトのAI化を加速



## 5. 2026年11月期 通期業績予想

---

✓ ストック型収益の事業構造転換を本格化し、収益基盤の安定化を図る

(単位：百万円)	2025/11	構成比	2026/11	構成比	増減額	前期比
			業績予想			
売上高	3,333	100.0%	3,678	100.0%	344	110.3%
GRCセキュリティ	2,477	74.3%	2,676	72.8%	199	108.0%
フィナンシャル テクノロジー	856	25.7%	1,001	27.2%	145	116.9%
EBITDA	100	3.0%	235	6.4%	134	234.5%
営業利益	△67	—	119	3.2%	187	—
経常利益	△97	—	100	2.7%	198	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△527	—	67	1.8%	595	—

経営の目が行き届く範囲を絞り体制を立て直すために、これまでの3事業を  
コア領域のGRCセキュリティ事業と、成長を担うフィナンシャルテクノロジー事業の2事業体制へ原点回帰

### GRCセキュリティ事業

GRG及びセキュリティの  
視点で企業課題を解決

- ✓ AIによるプロダクト強化を加速し、取引社層の拡大
- ✓ ストック型への転換で安定性と利益率を強化

### フィナンシャルテクノロジー事業

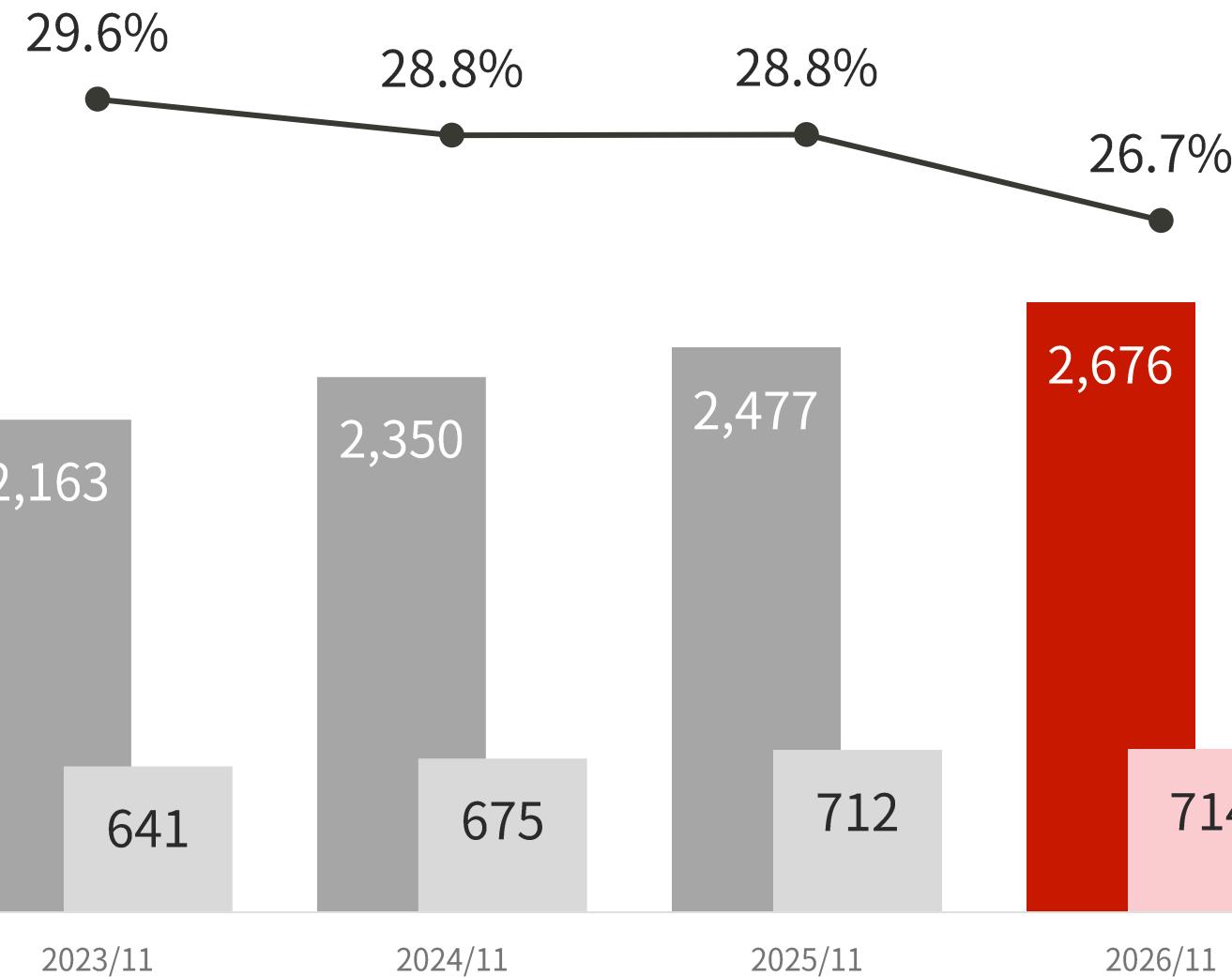
資本市場向け  
高性能テクノロジーソリューション

- ✓ 国内に加え、アジア（韓国・台湾・香港・中国）へ展開
- ✓ リカーリングモデル強化により安定した収益性を確保

## GRCSセキュリティ (単位:百万円)

- ✓ 売上高は実績をふまえた堅実な計画設計
- ✓ 自社プロダクトのAI開発投資に伴い売上高総利益率の低下

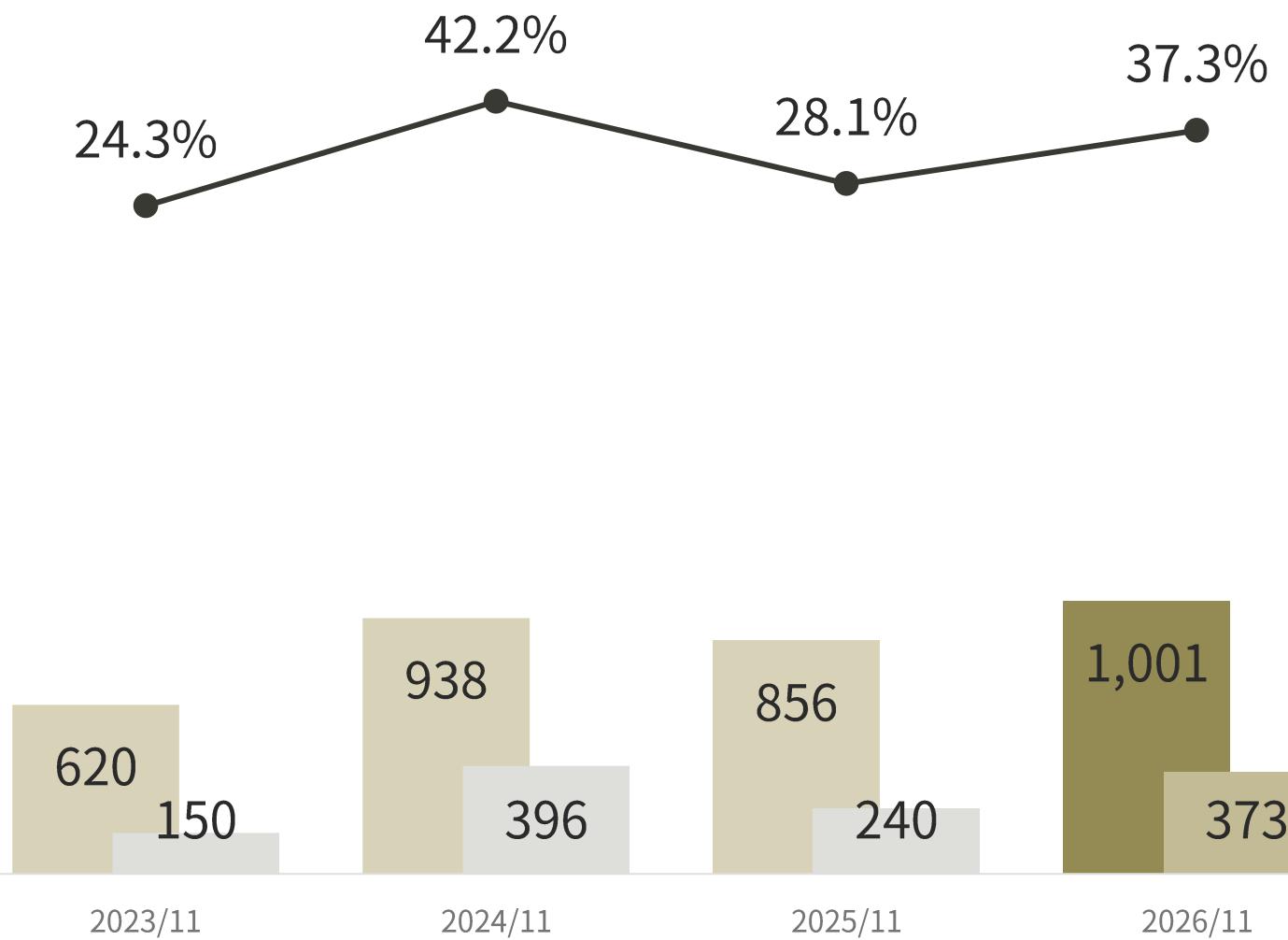
■ 売上高  
■ 売上総利益  
● 売上高総利益率



## フィナンシャルテクノロジー (単位:百万円)

- ✓ 既存顧客基盤の維持拡大を堅実に進行
- ✓ リカーリングモデルの拡大により収益性向上

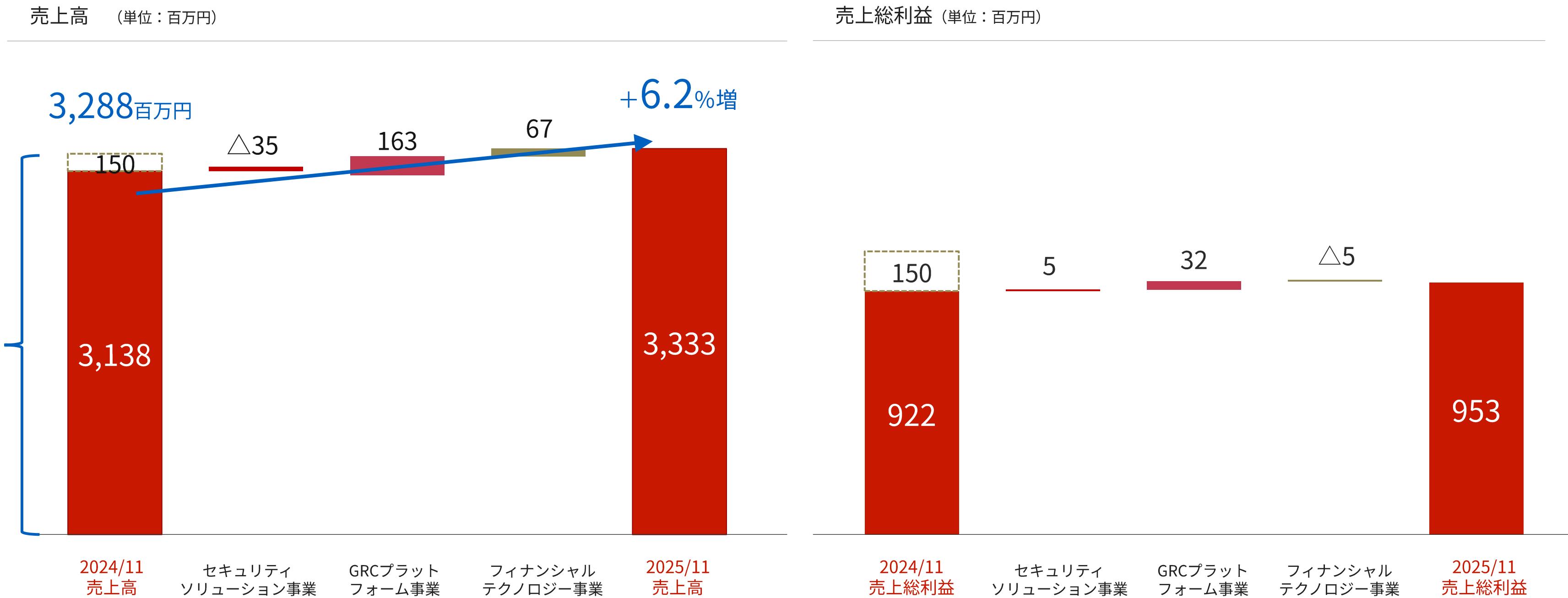
■ 売上高  
■ 売上総利益  
● 売上高総利益率



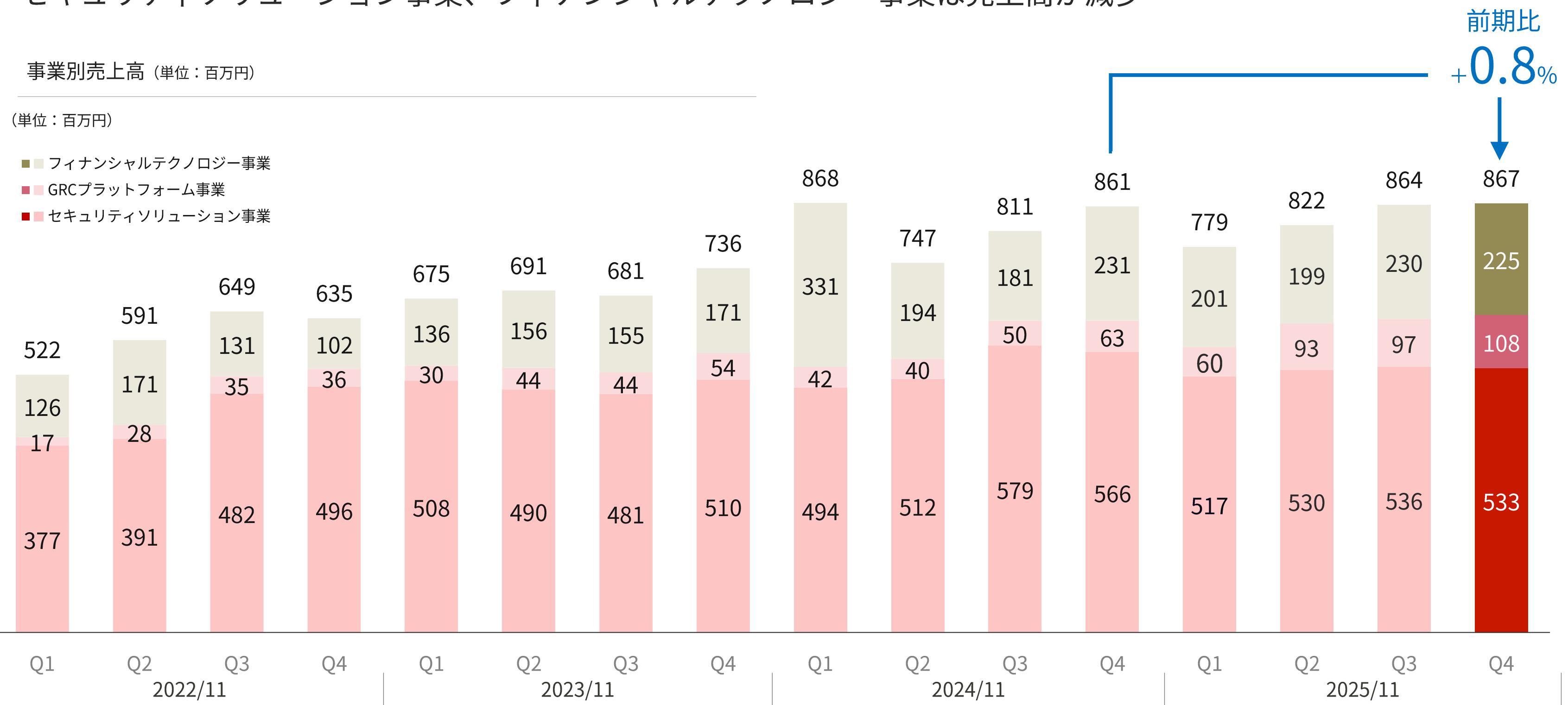
## 6 . Appendix

---

- ✓ 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6.2%増加



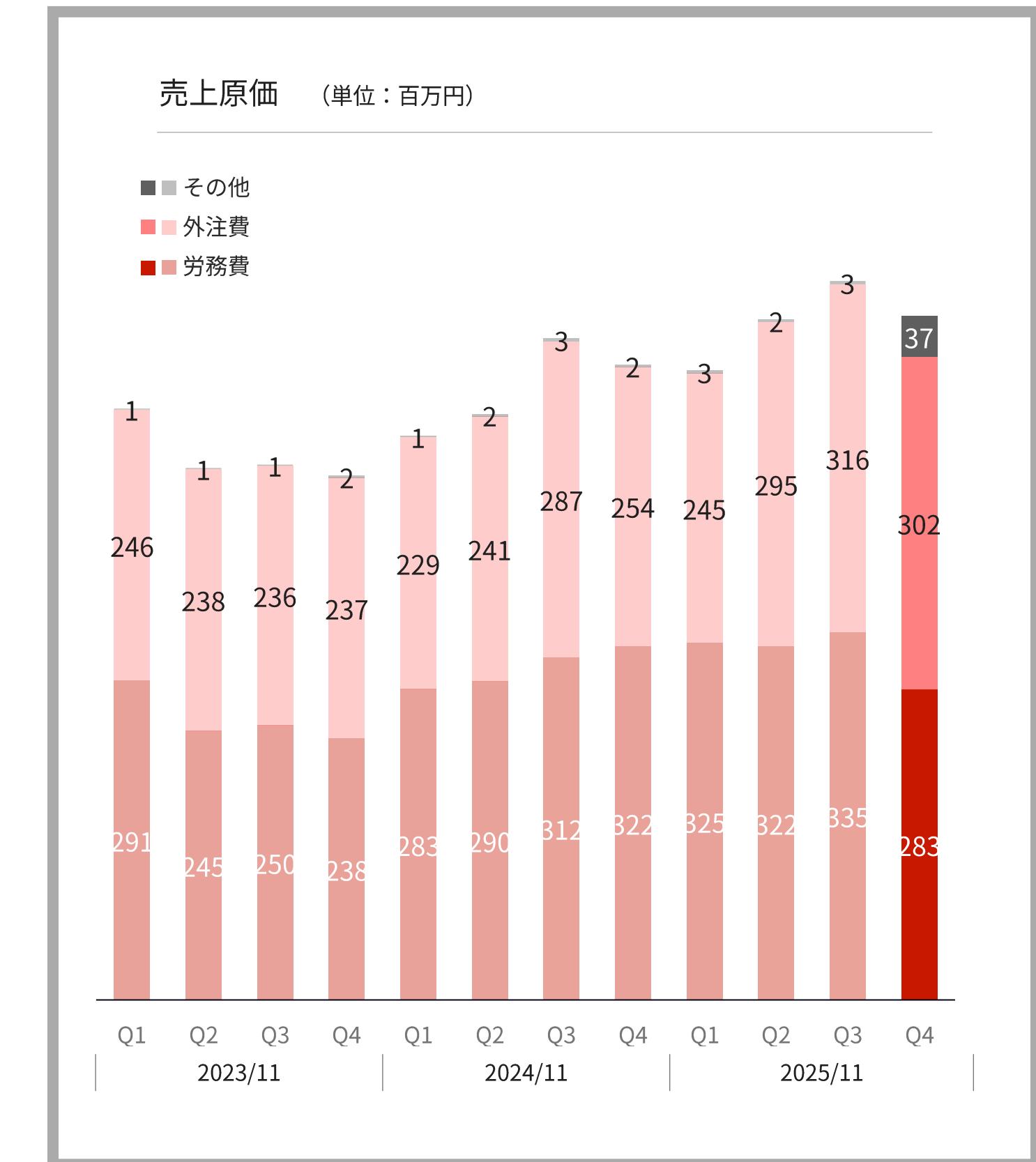
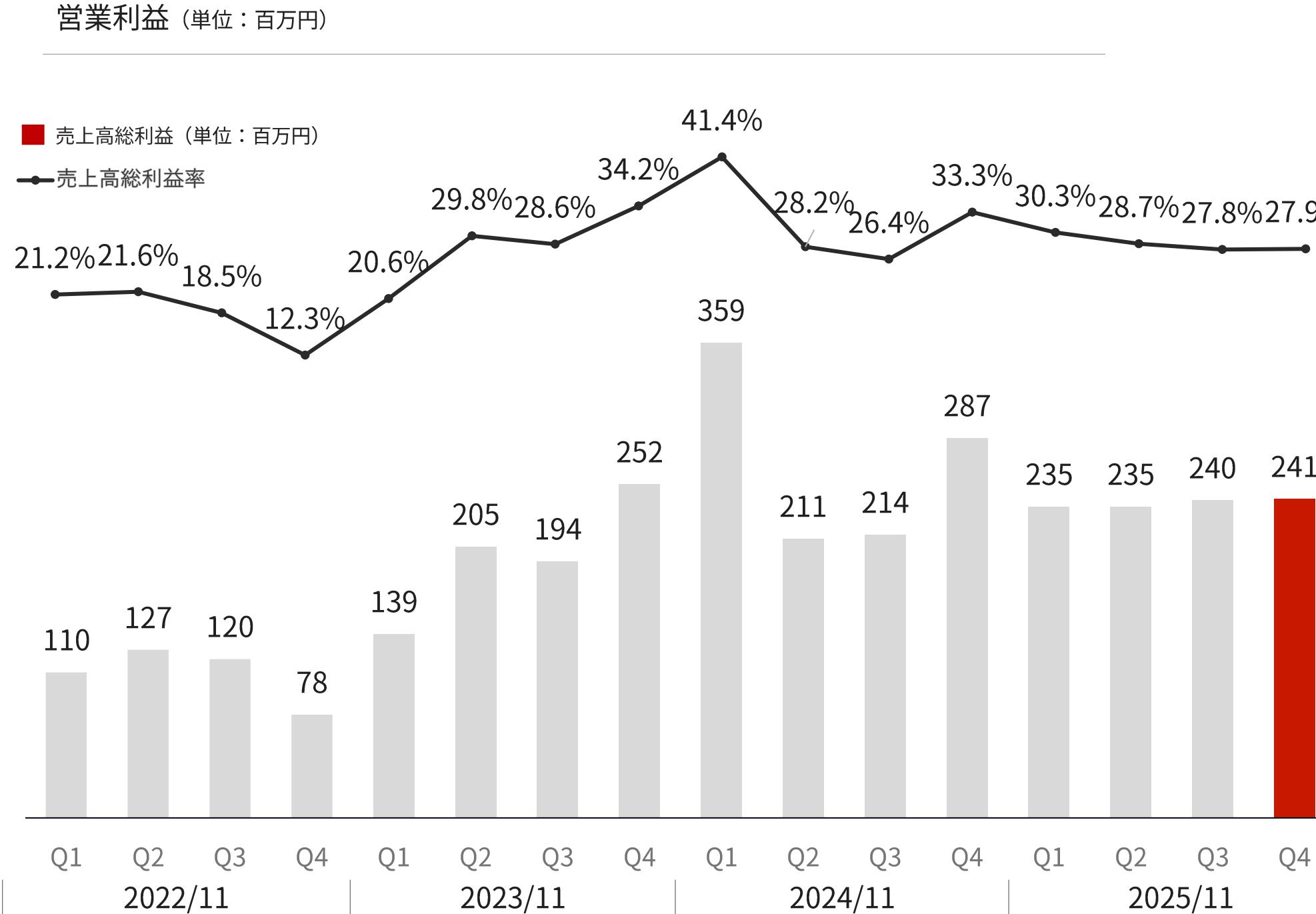
- ✓ GRCプラットフォーム事業は前期を大きく上回る成長を継続 (QoQ 171.6%成長)
- ✓ セキュリティソリューション事業、フィナンシャルテクノロジー事業は売上高が減少



※：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。

## 売上総利益・売上高総利益率推移（四半期）

✓ 売上高総利益率は横ばいで推移

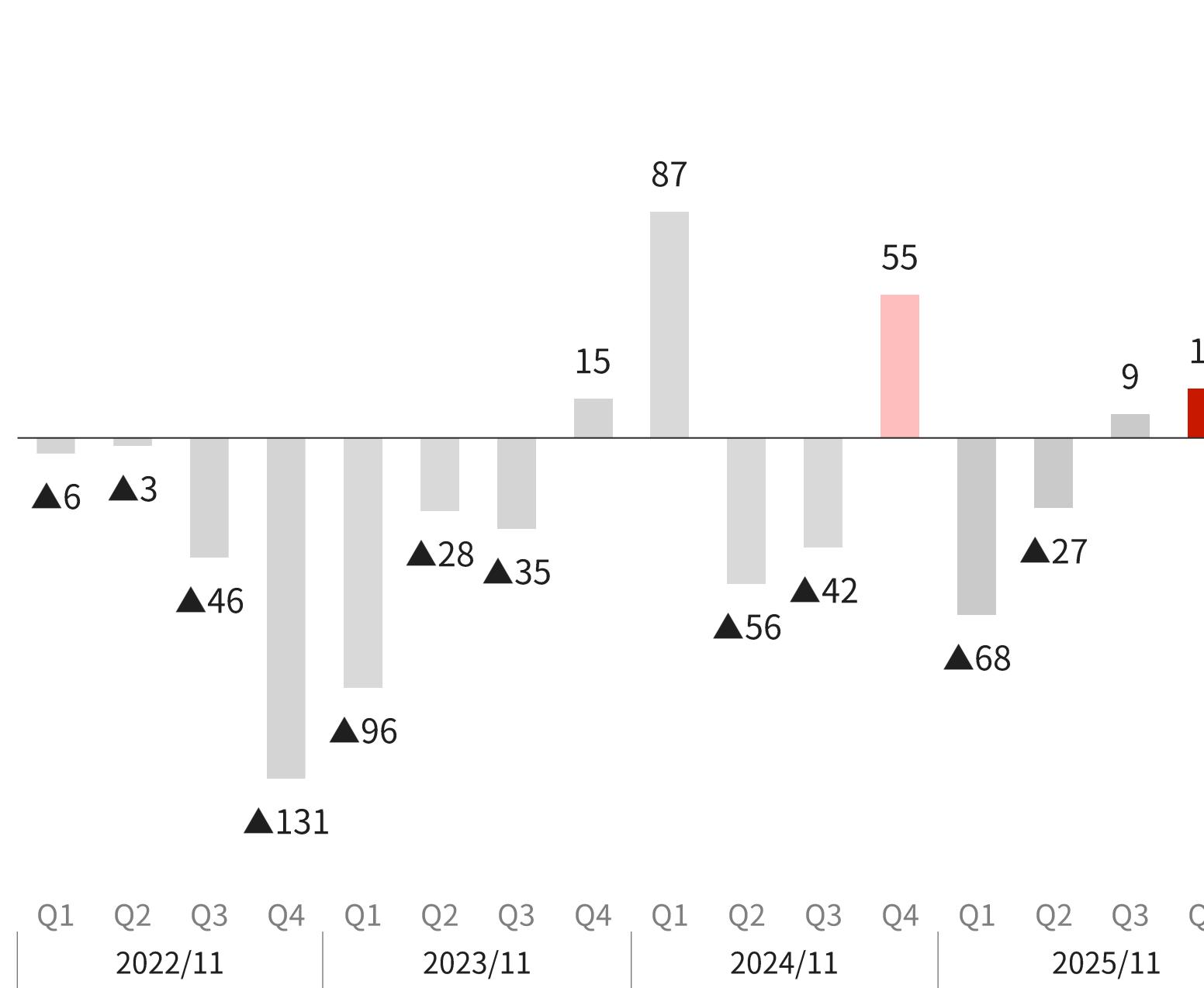


※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

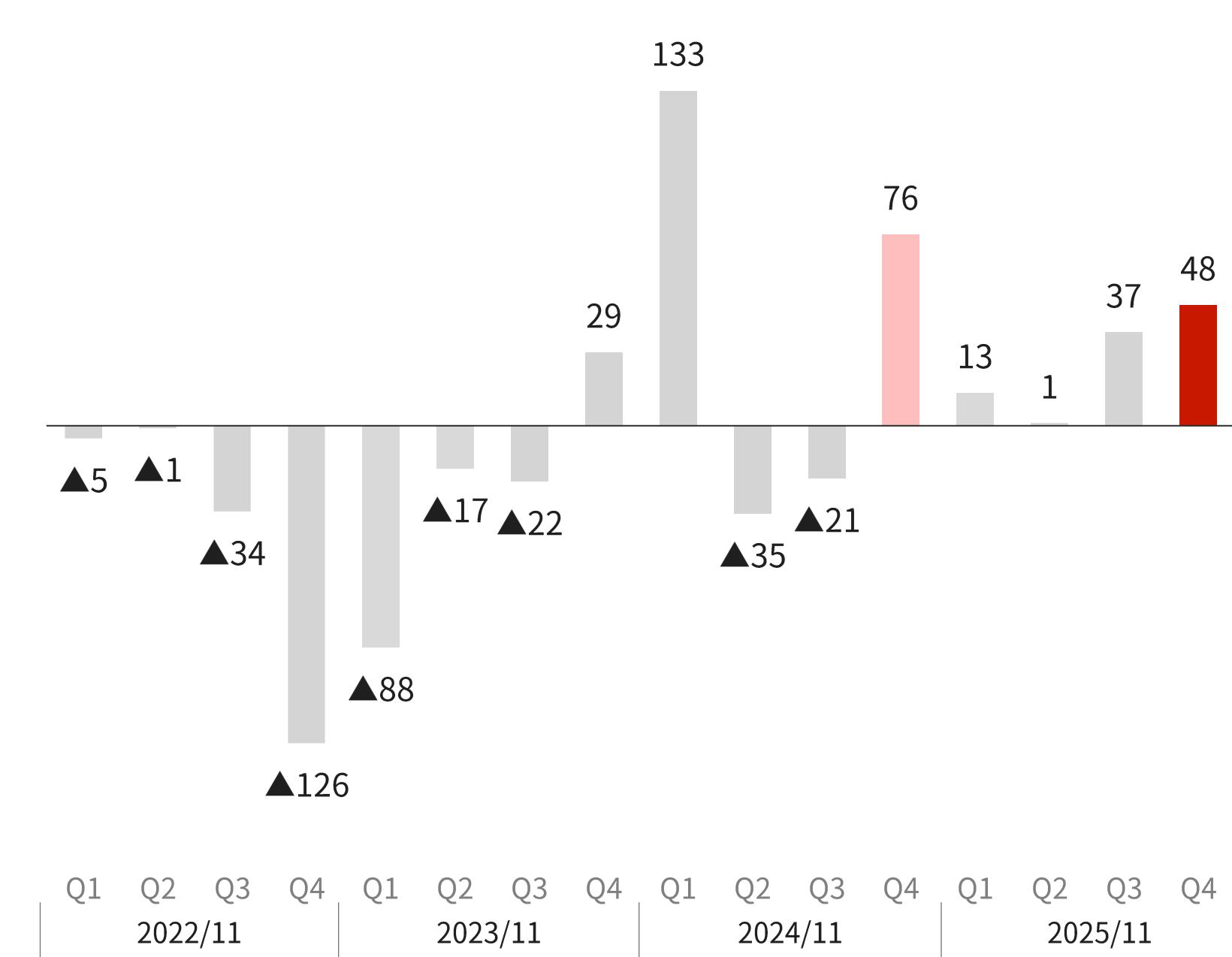
※：ホスティングサービスの一部であるサーバー等のリース資産の減価償却費用をQ4に計上。なお減損処理を行ったため当該減価償却費は2026年11月期は発生いたしません。

- ✓ のれん償却額等を除くEBITDAは黒字を維持
- ✓ 四半期推移では営業利益は回復基調

営業利益（単位：百万円）



EBITDA（単位：百万円）

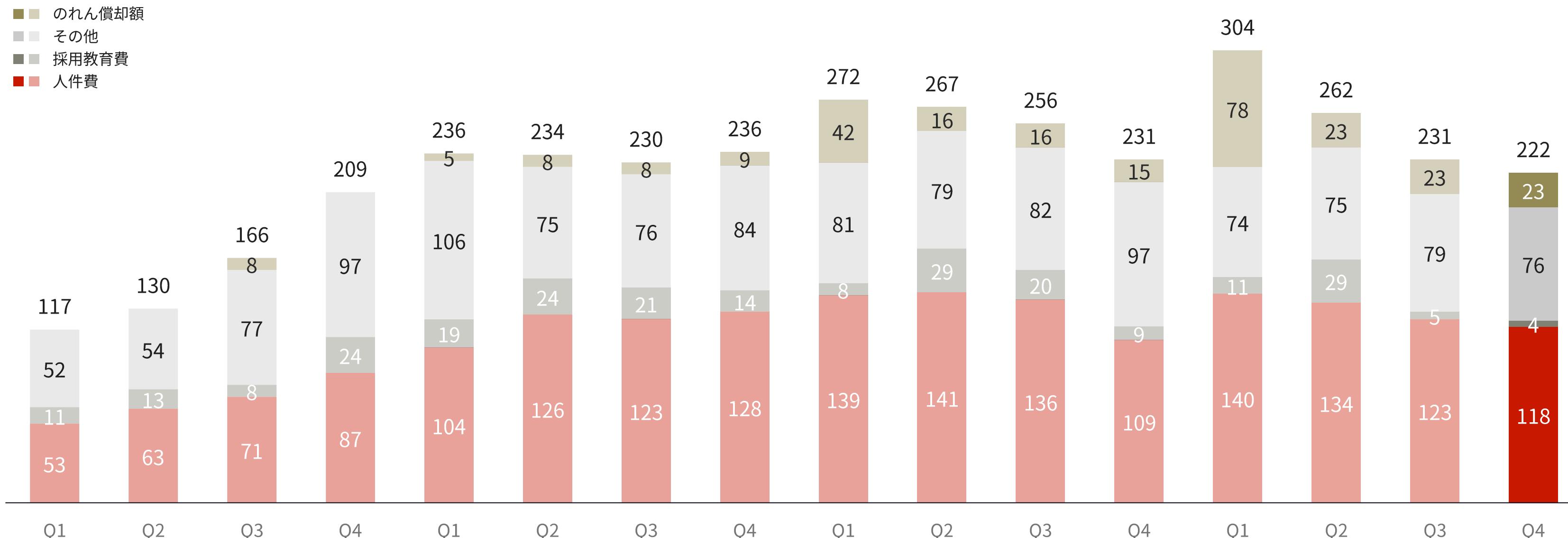


※1：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

※2：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

## ✓ 継続して間接コストのコントロールを実施

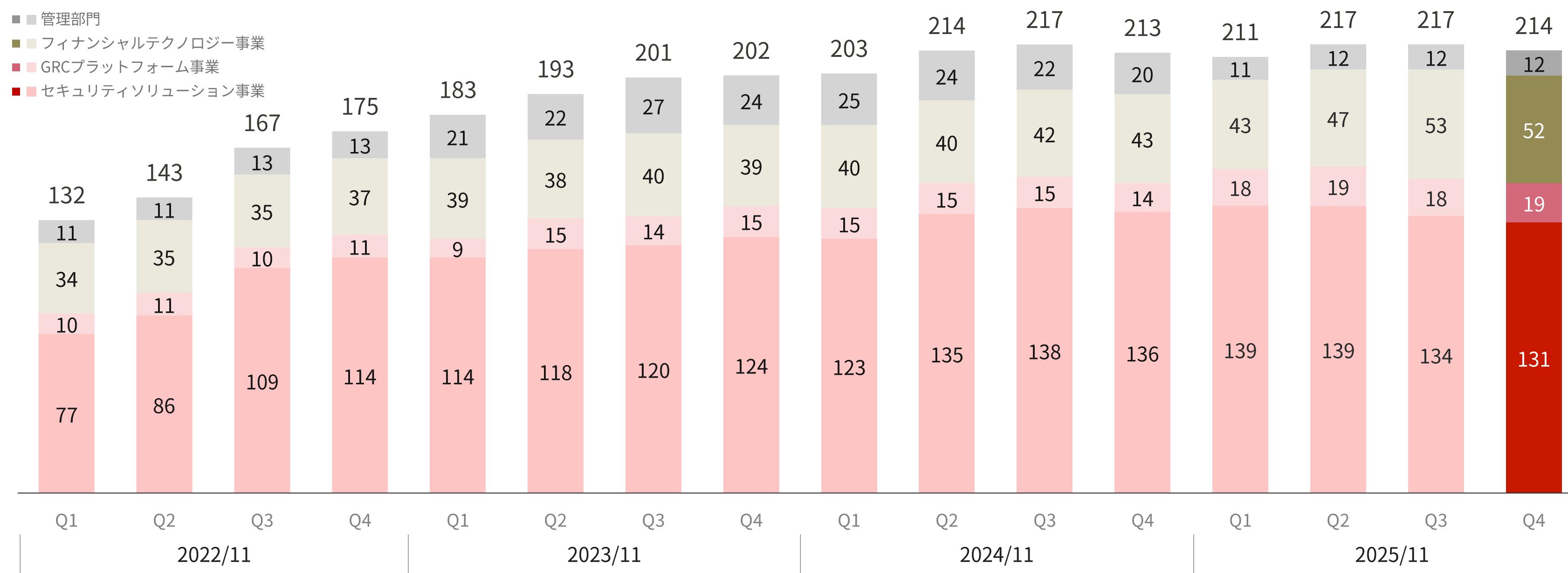
販売費及び一般管理費 (単位: 百万円)



※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

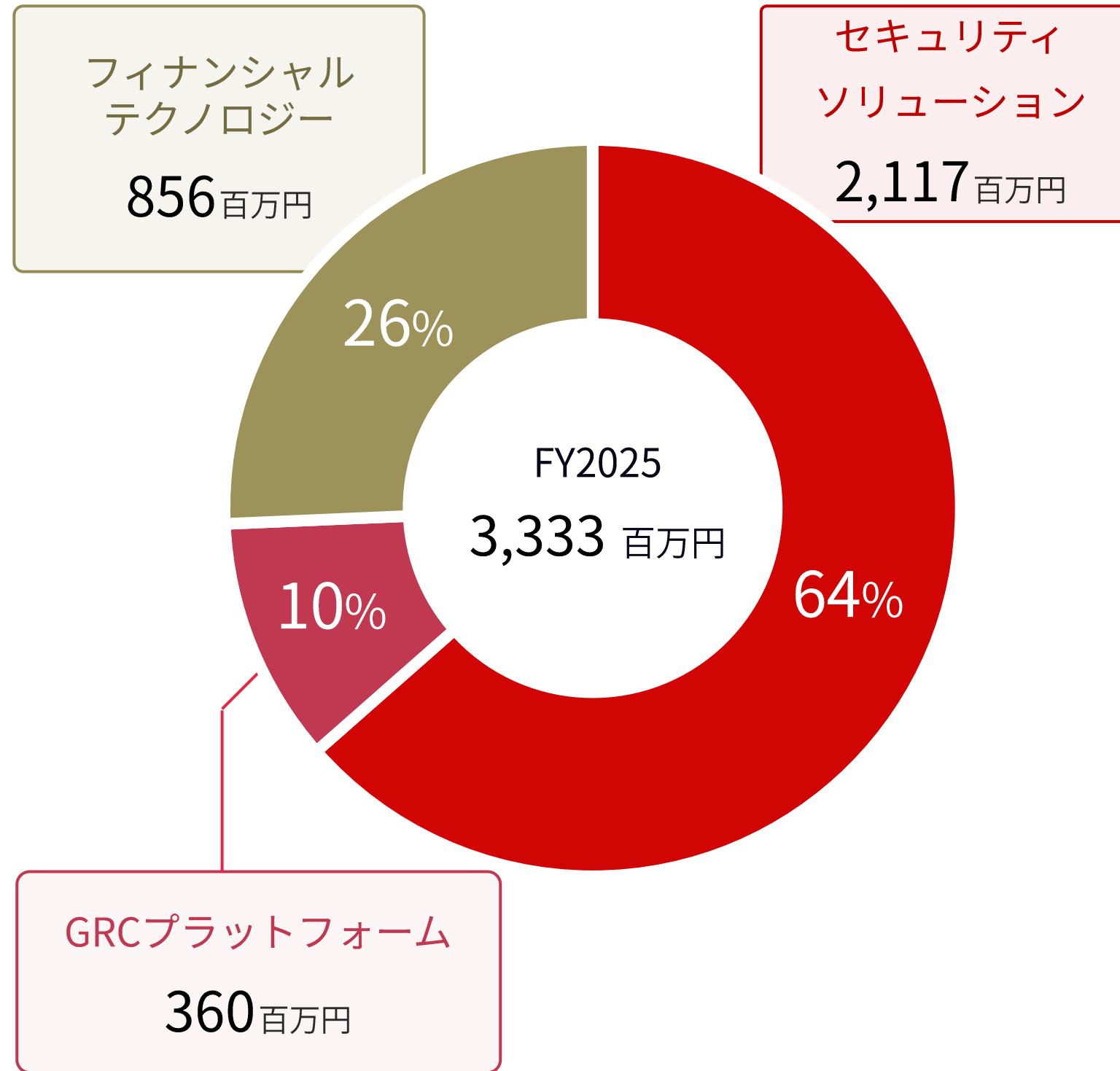
- ✓ セキュリティソリューション事業においては、自然減を補う採用ができず減少
- ✓ 今後は計画に基づいた着実な採用を継続

人員構成（単位：名）

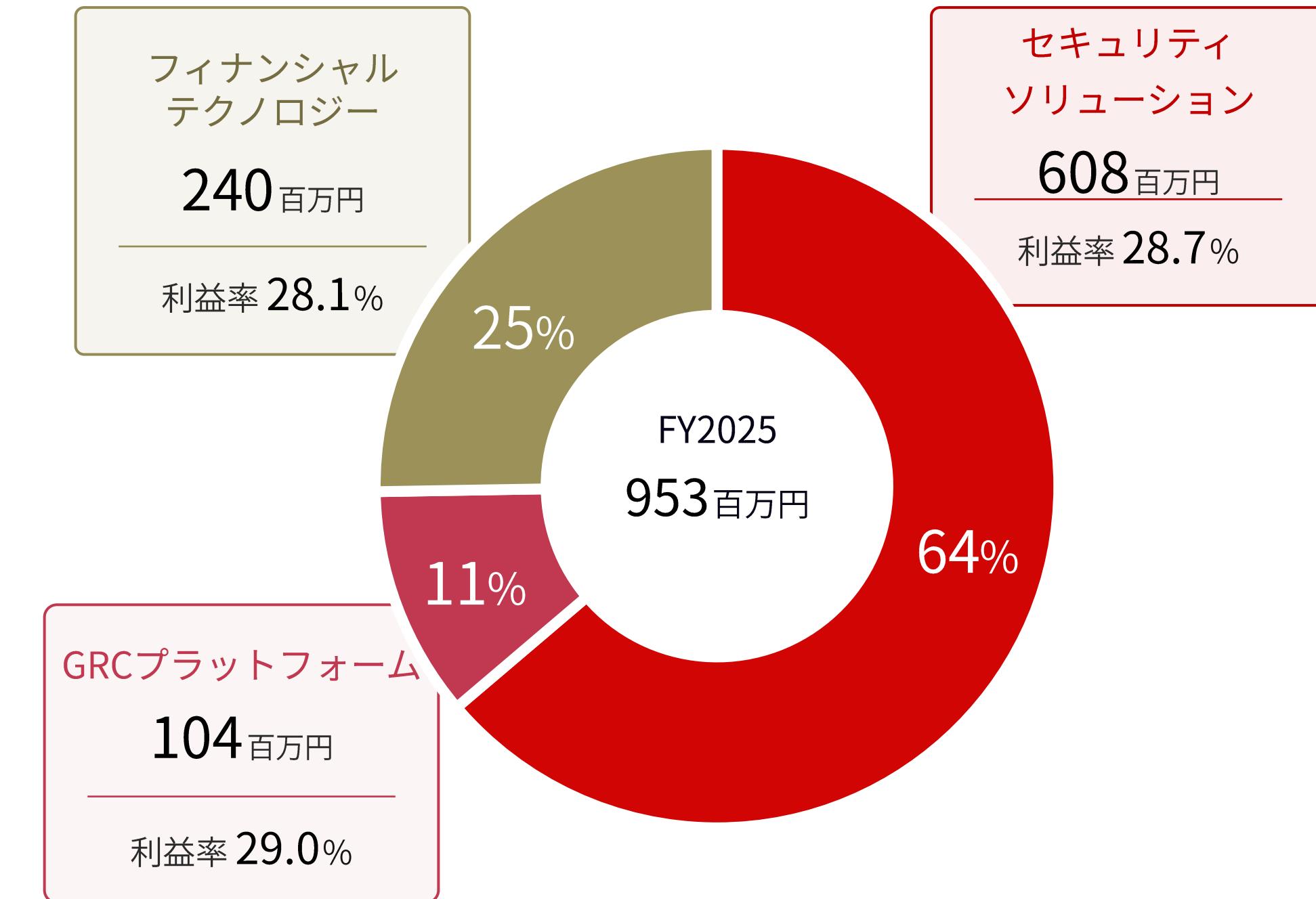


※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

売上高構成比 (単位:百万円)

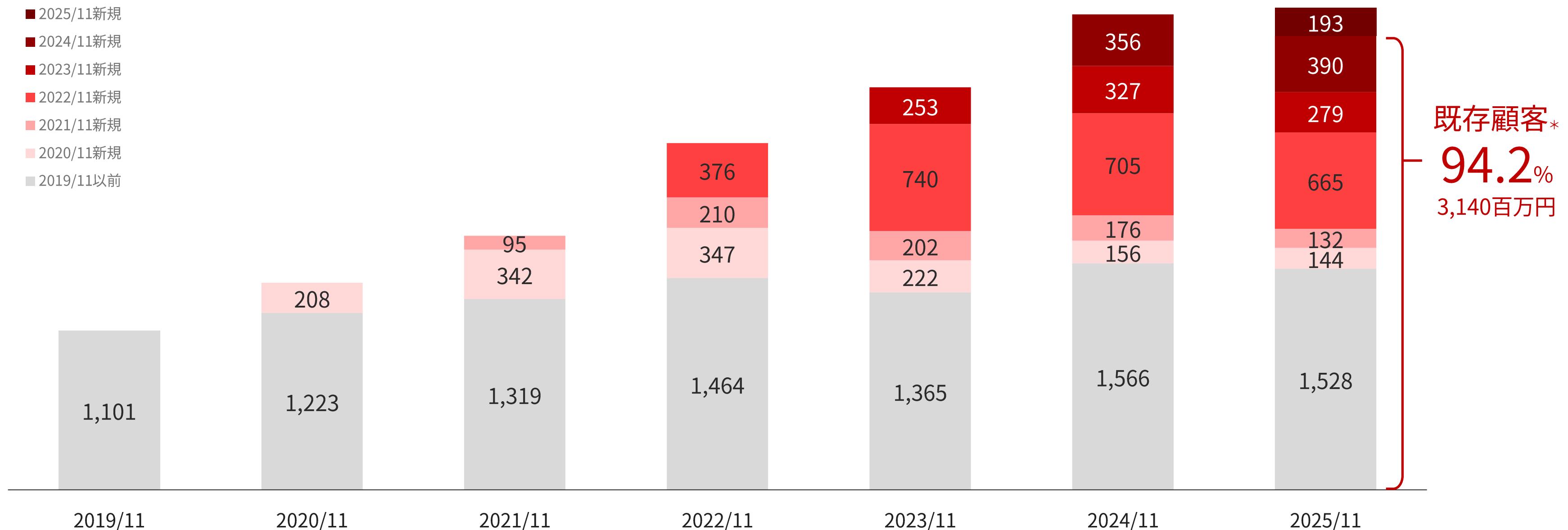


売上総利益構成比 (単位:百万円)



- ✓ 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

新規顧客売上高推移 (単位：百万円)



※：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。

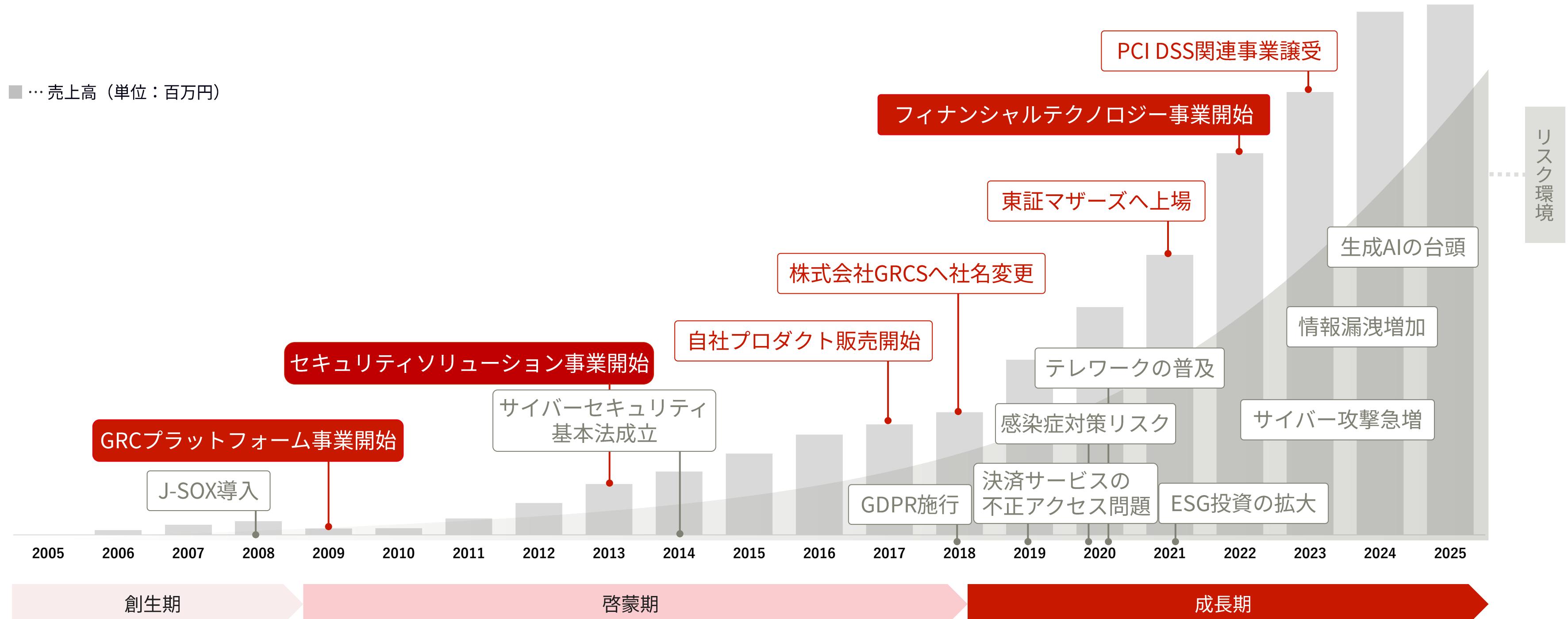
# 世の中を、テクノロジーでシンプルに。

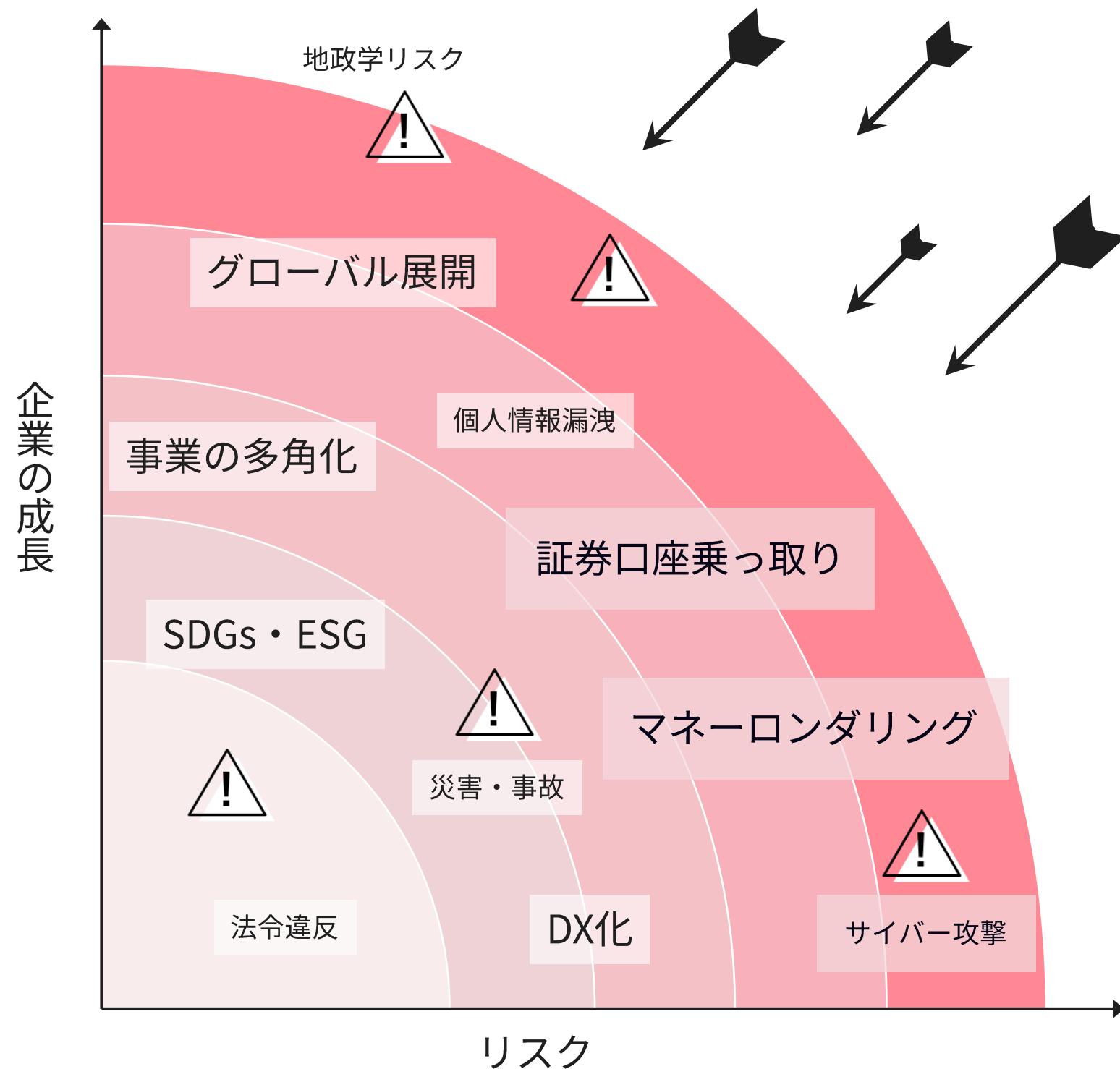
## VISION

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。

会社名	株式会社GRCS	役員体制	代表取締役社長 佐々木慈和
設立	2005年3月	取締役	塚本拓也
決算期	11月	取締役	田中郁恵
資本金	50百万円（2025年4月14日時点）	取締役	望月淳
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	社外取締役	久保惠一
従業員数	214名（2025年11月末時点・連結）	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

- ✓ 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16期連続增收





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

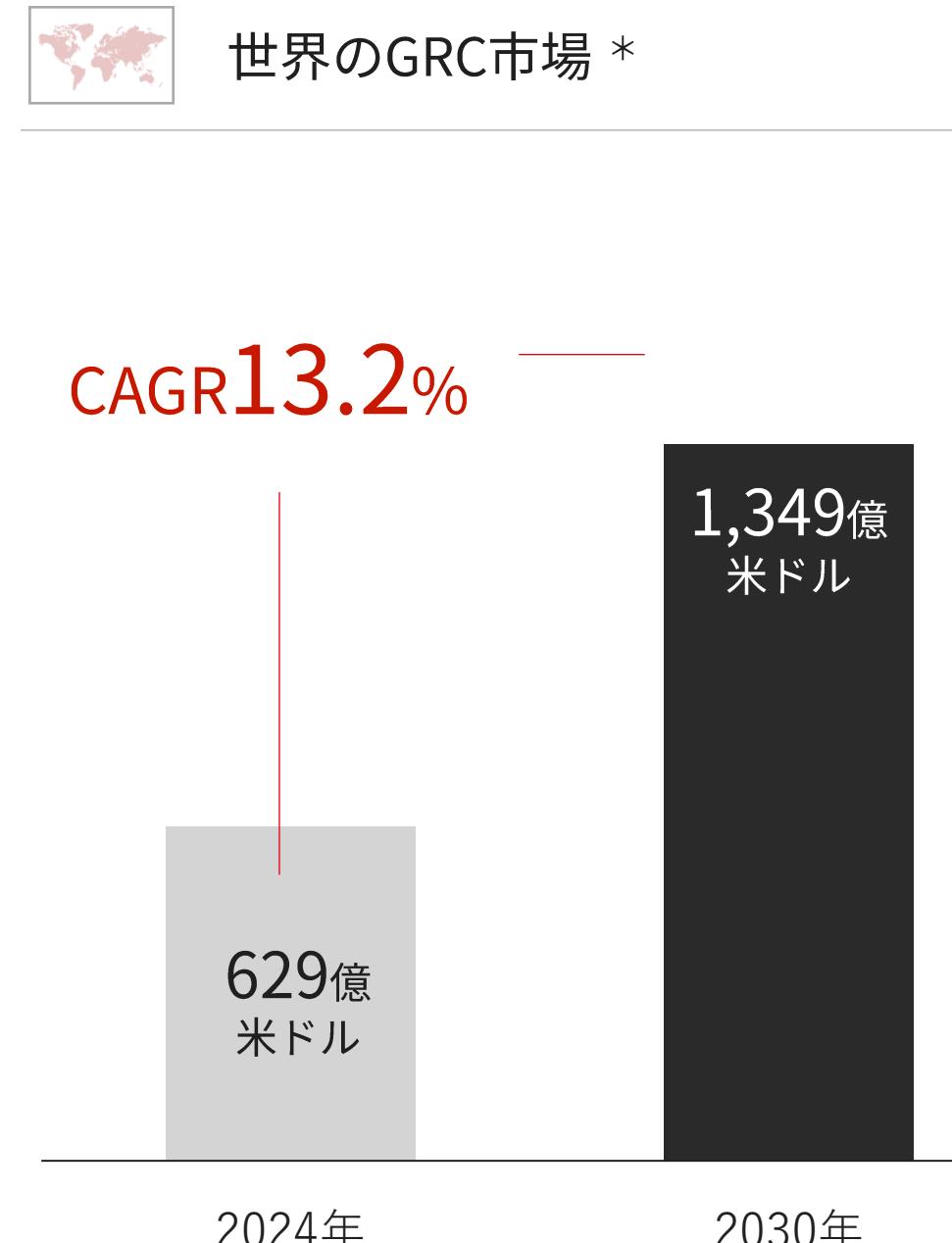
C

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



GRG+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

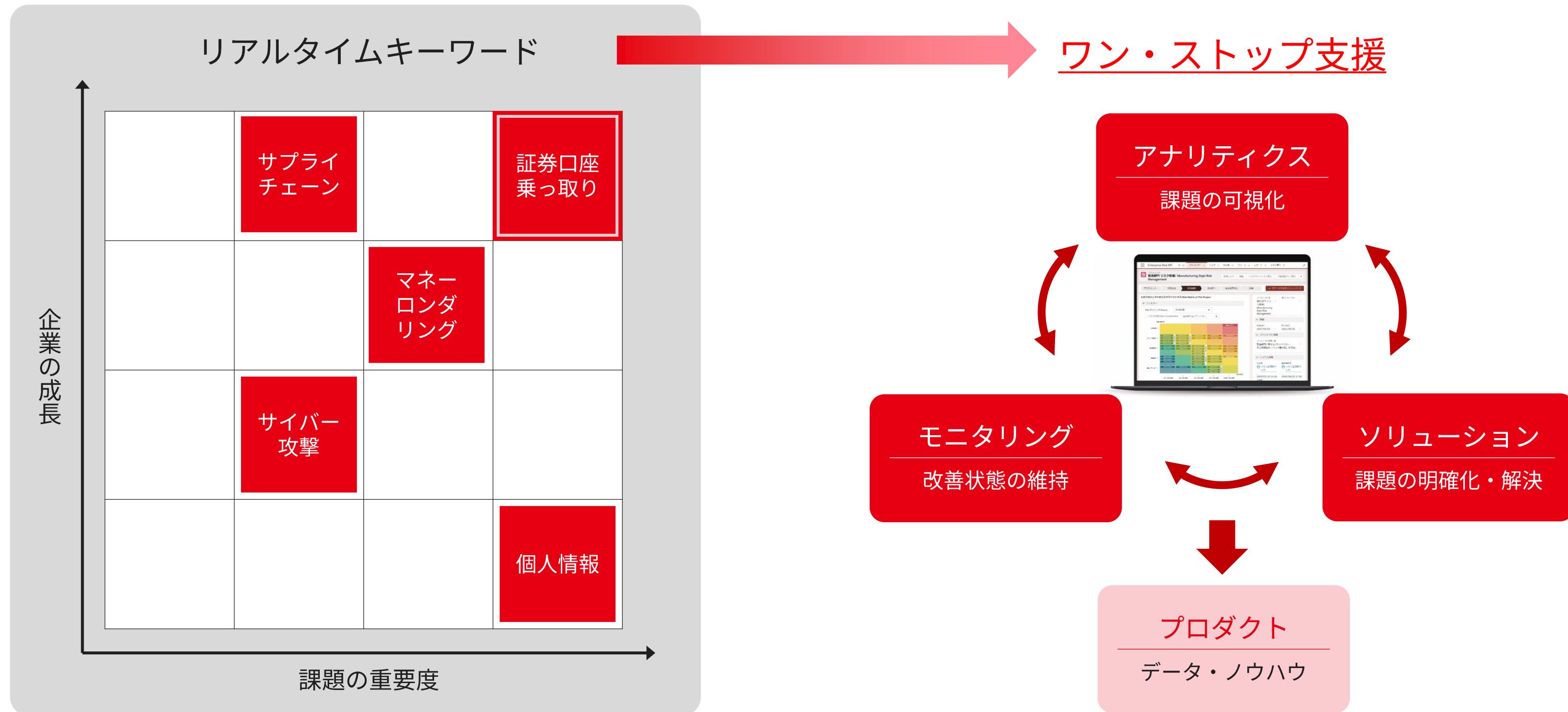


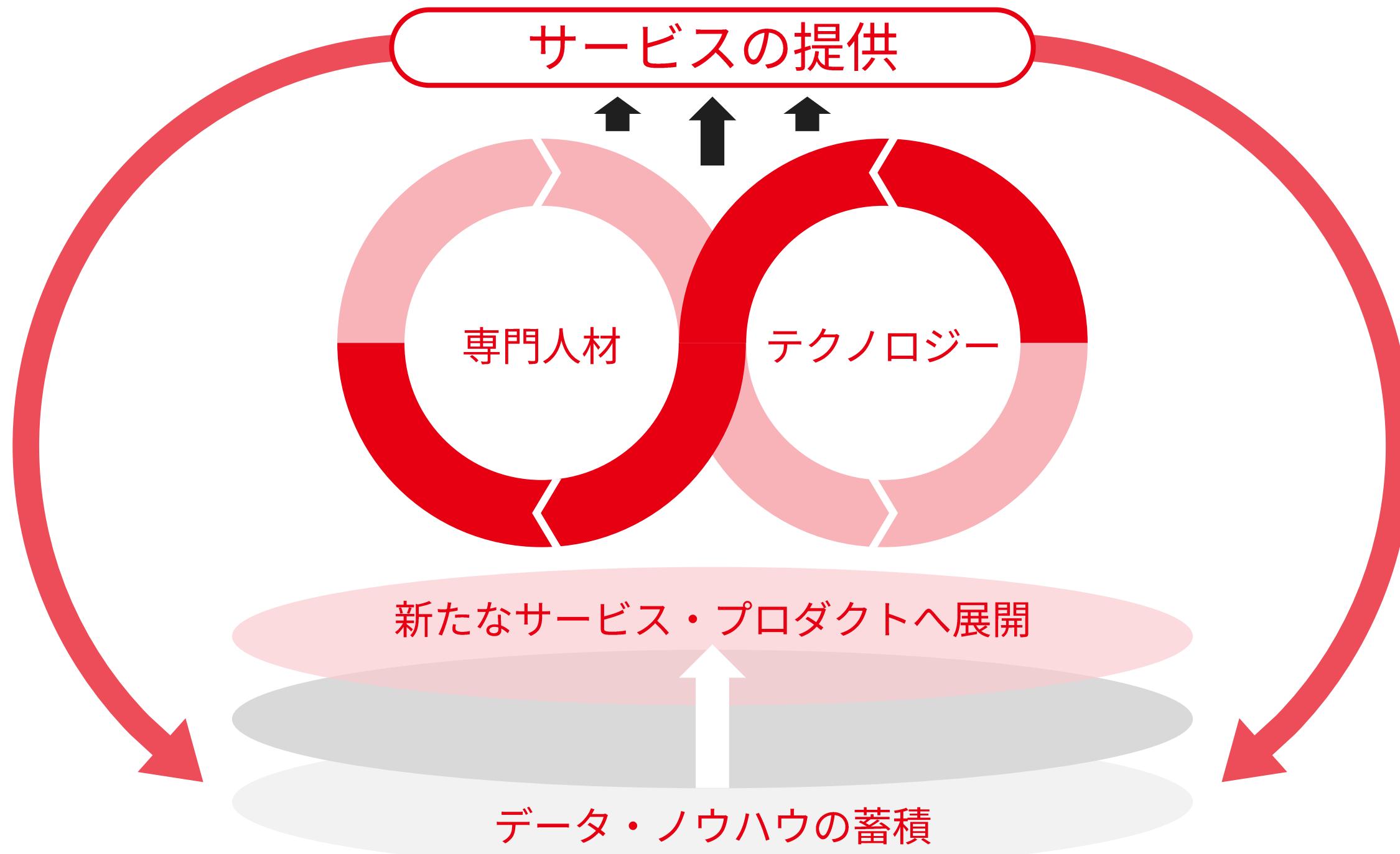
通信



グローバル

- ✓ 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 ⇒ 繼続的な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GRG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

- ✓ 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

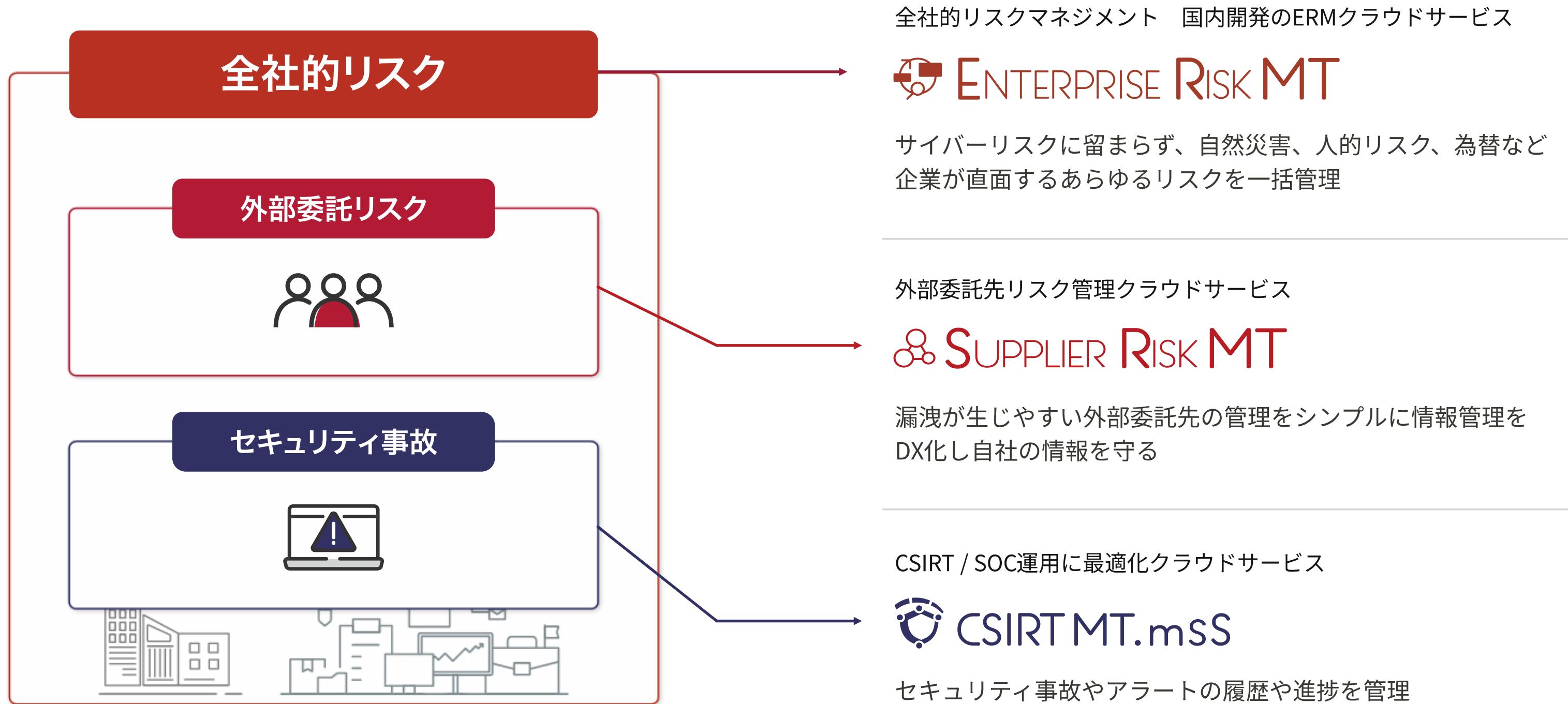


金融市場向け  
高性能システムの開発、販売

- ✓ 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



- ✓ 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 \*



\*：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

- ✓ 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

© 2026 GRCS Inc.



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