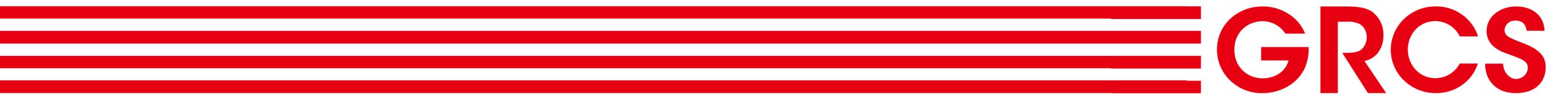


事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社GRCS 証券コード：9250

2026年2月26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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新は、今後、本決算発表以降に開示を行う予定です。

次回の更新は、2027年2月下旬頃を予定しております。

アジェンダ

1. 会社概要
2. 2025年11月期 決算概要
3. 成長戦略の進捗
4. 2030年に向けた成長戦略
5. 2026年11月期の取り組み
6. リスク情報
7. Appendix

1. 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

設立 2005年3月

決算期 11月

資本金 50百万円（2025年11月30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 213名（2025年11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

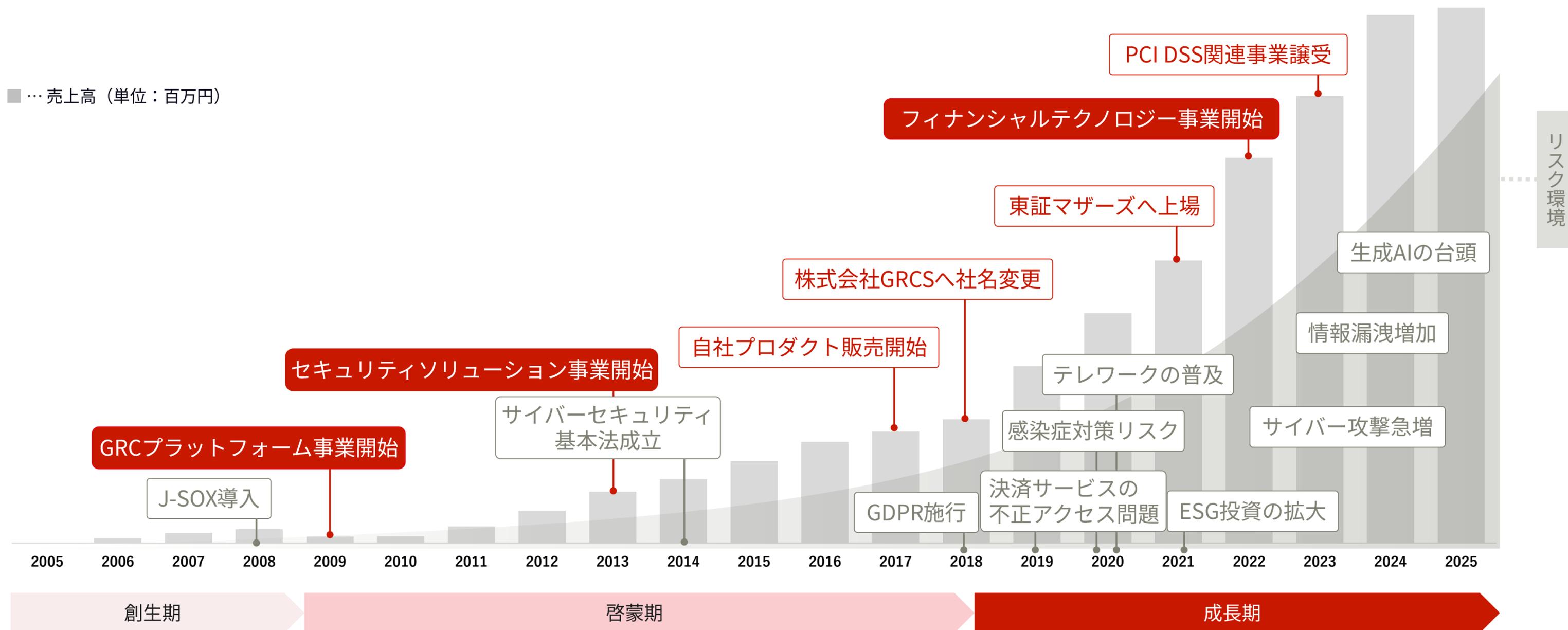
社外取締役 山野修

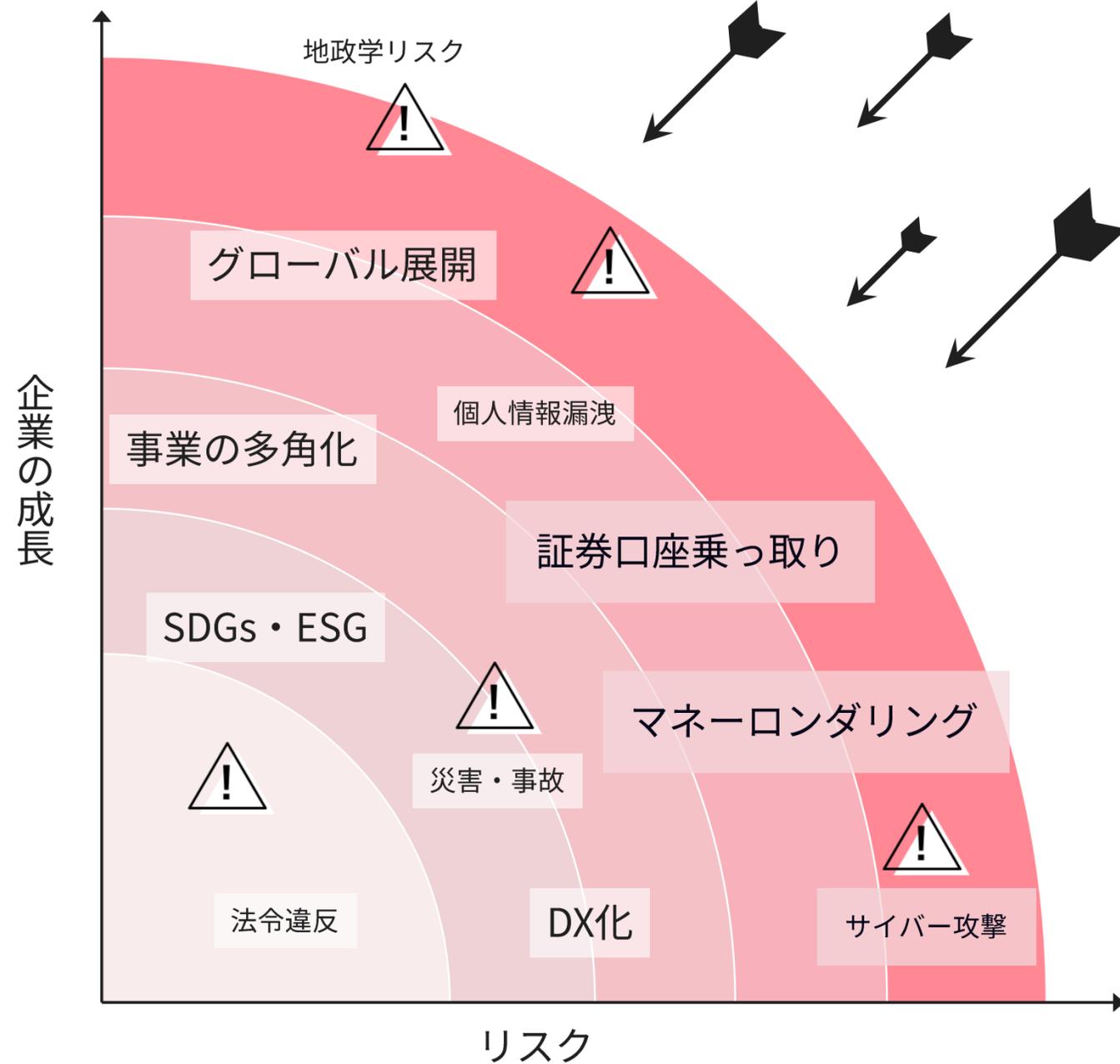
監査役 佐藤尚人

監査役 島田容男

監査役 伊賀志乃

- ✓ 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

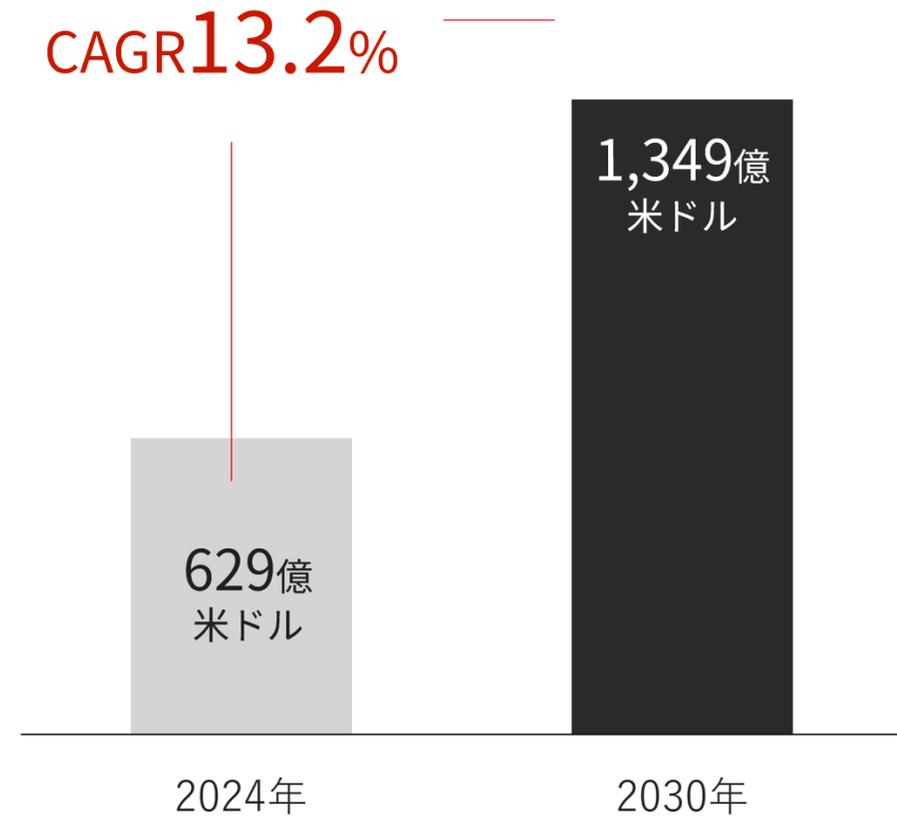
コンプライアンス意識の向上

S

セキュリティ対策の支援

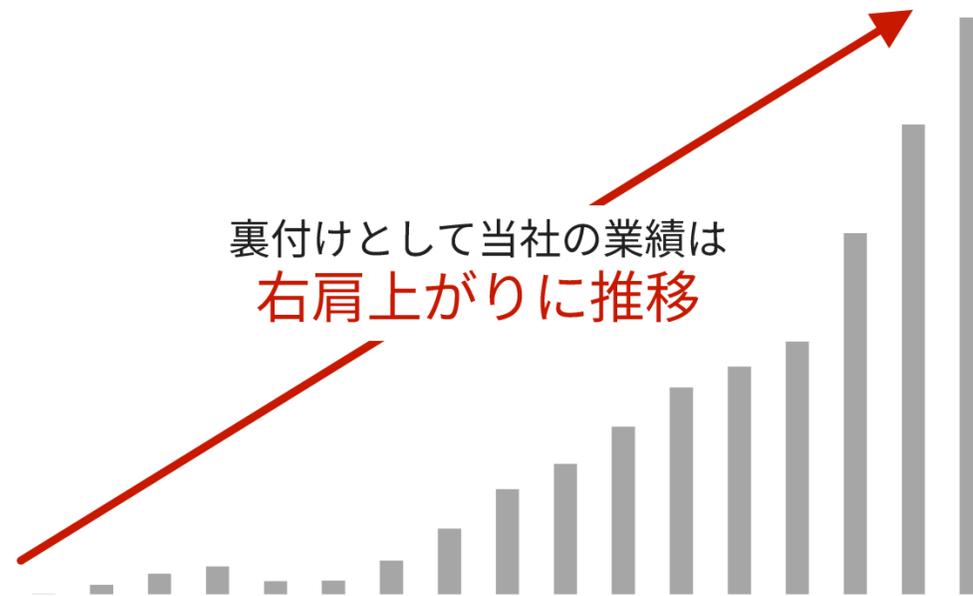
- ✓ 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- ✓ 世界のGRC市場は年平均13.2%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる

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

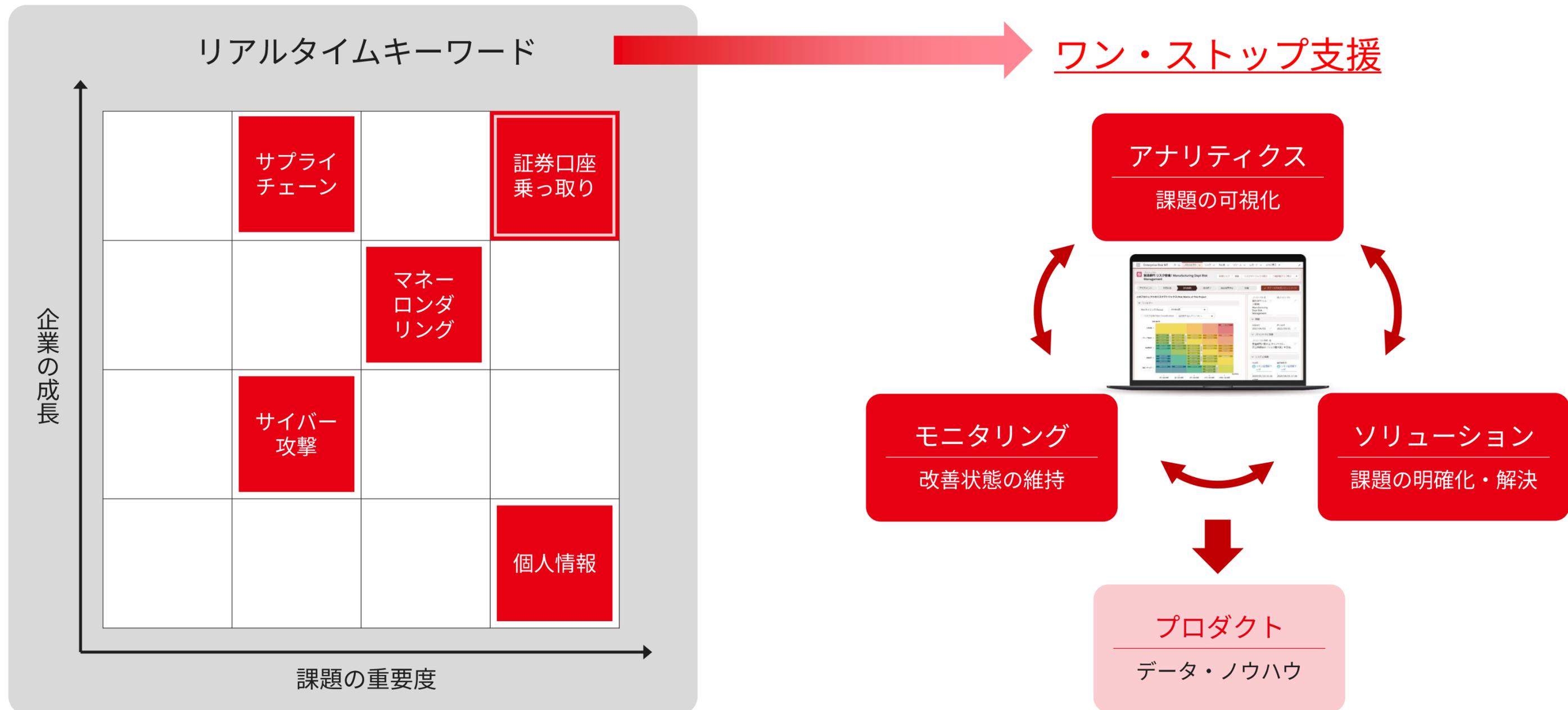
金融

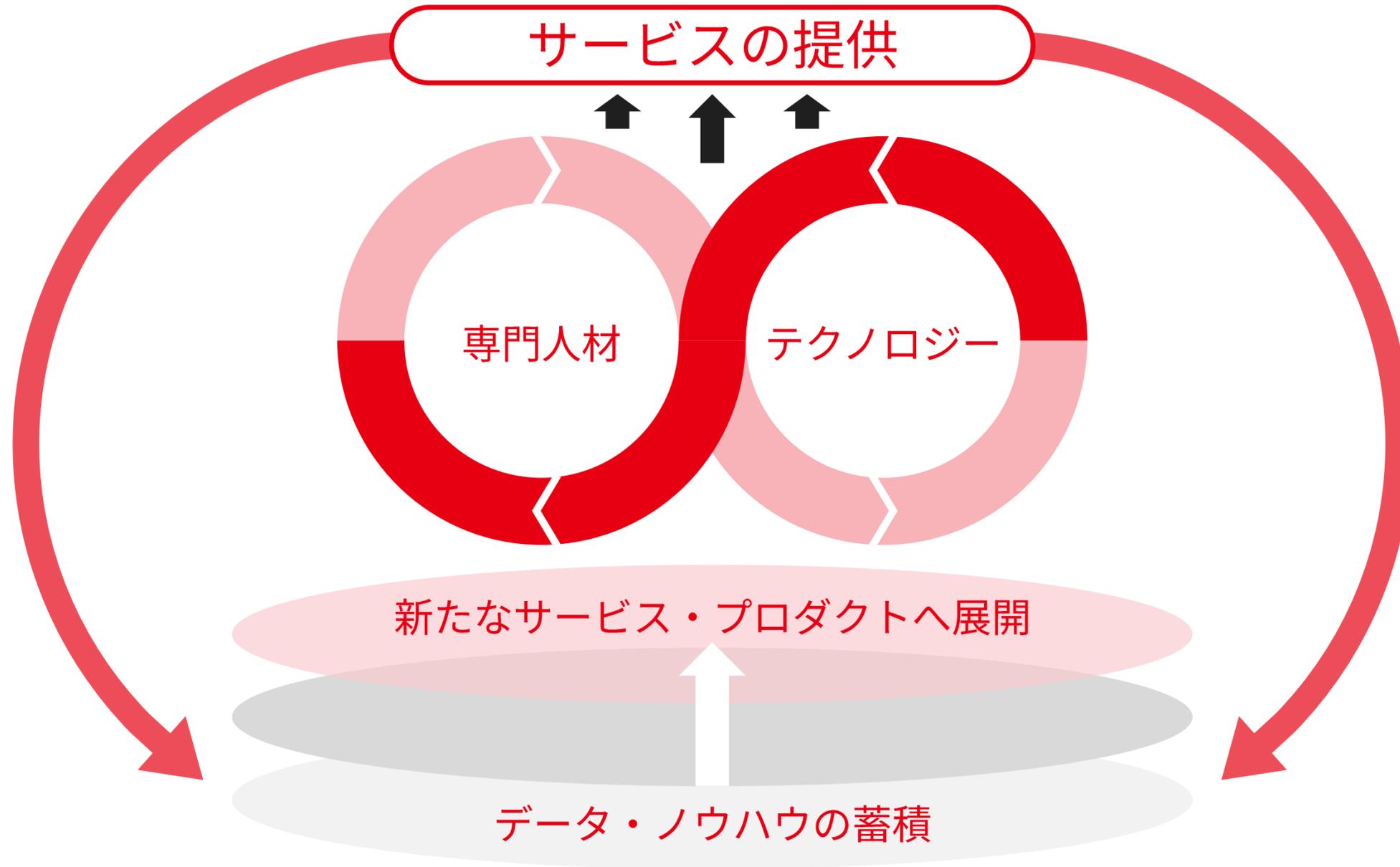
通信

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

- ✓ 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**

- ✓ 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争優位性を発揮

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

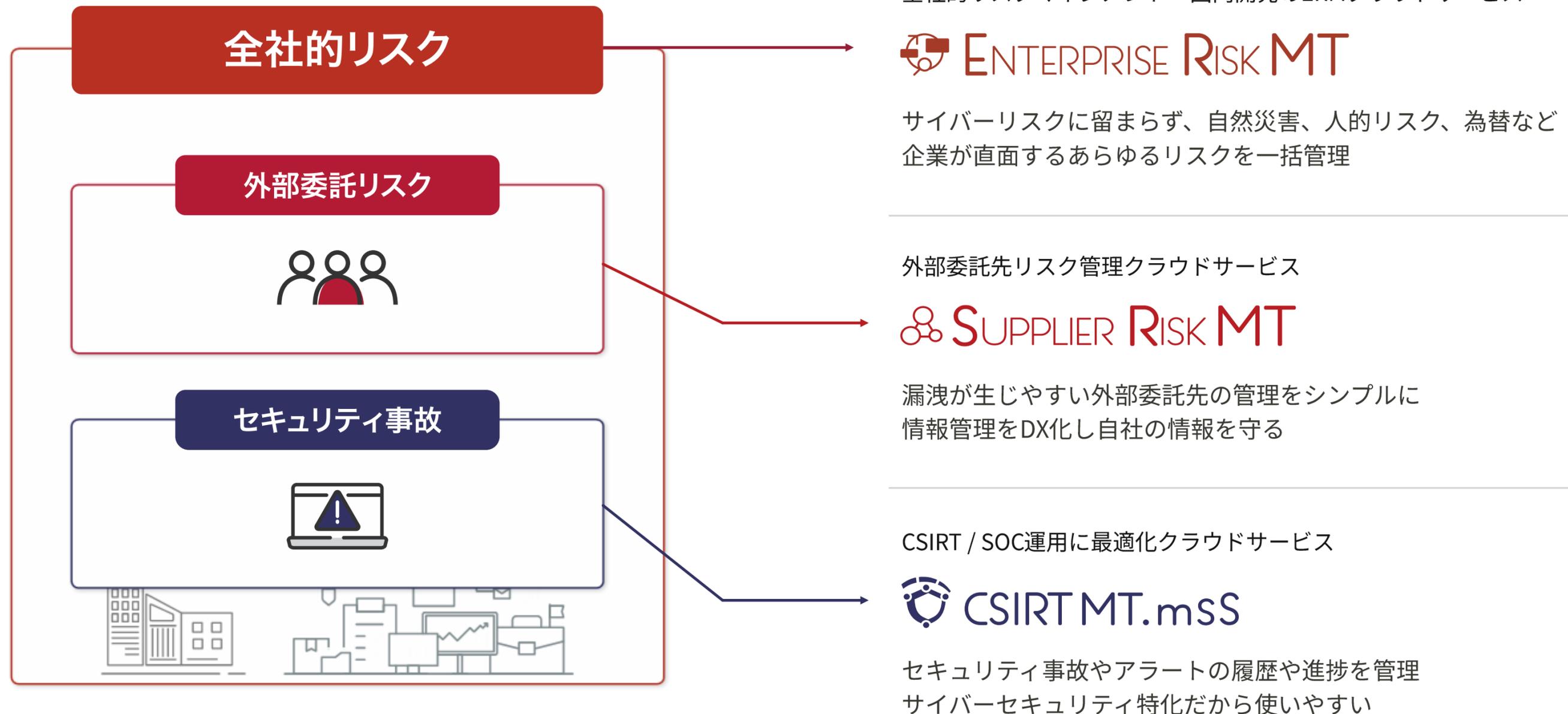


金融市場向け
高性能システムの開発、販売

- ✓ 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

2. 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3,333百万円（対計画△15.7%） EBITDAを70百万円（対計画△75.0%）に修正

修正背景

(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	—

- ✓ 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。

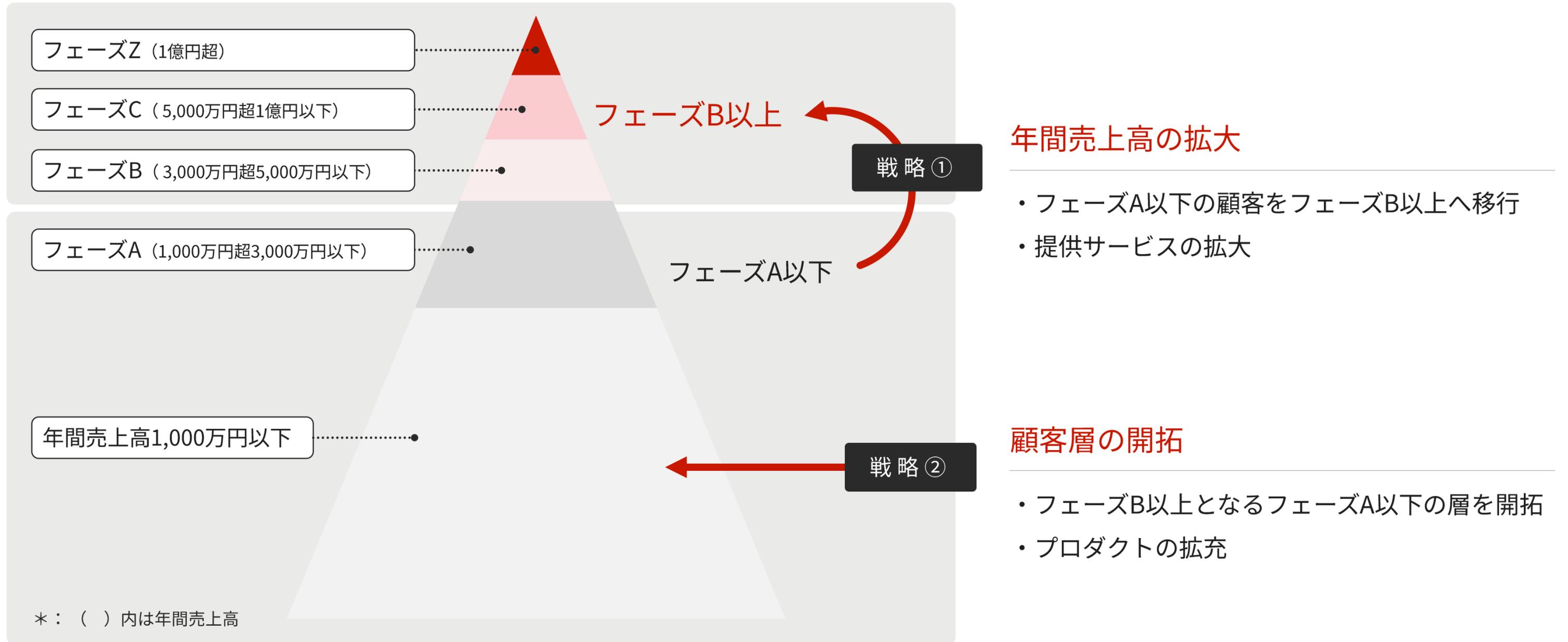
- ✓ 特別損失の計上により債務超過となるが、資本増強及び事業の収益性改善により2026年11月期中に解消予定

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
資産合計	1,923	1,713	△209
流動負債	991	927	△63
固定負債	516	881	365
負債合計	1,508	1,809	301
株主資本	391	△136	△527
純資産合計	415	△95	△511
負債・純資産合計	1,923	1,713	△209

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

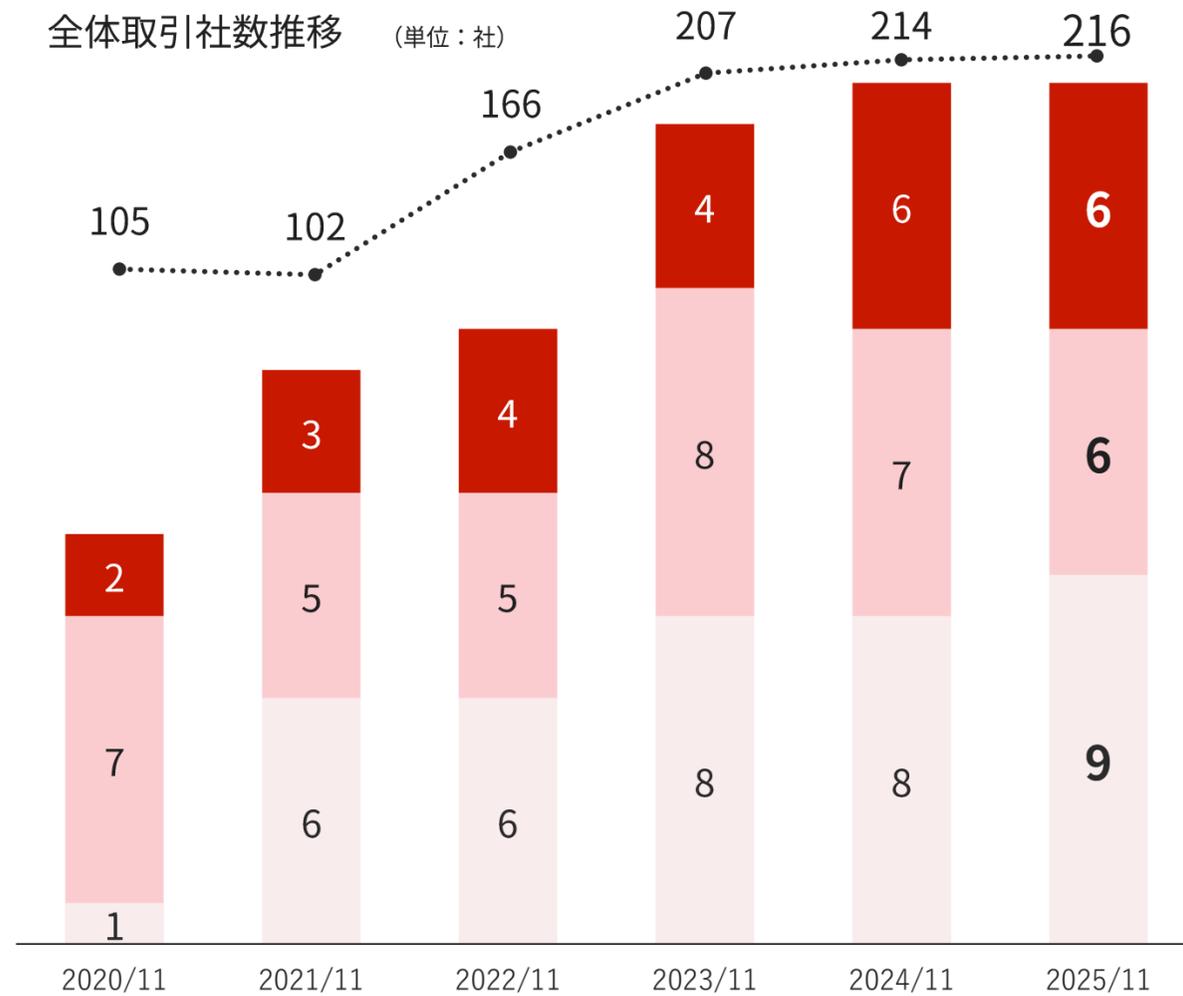


※：成長戦略のイメージであり、現状の顧客分布を反映したものではありません

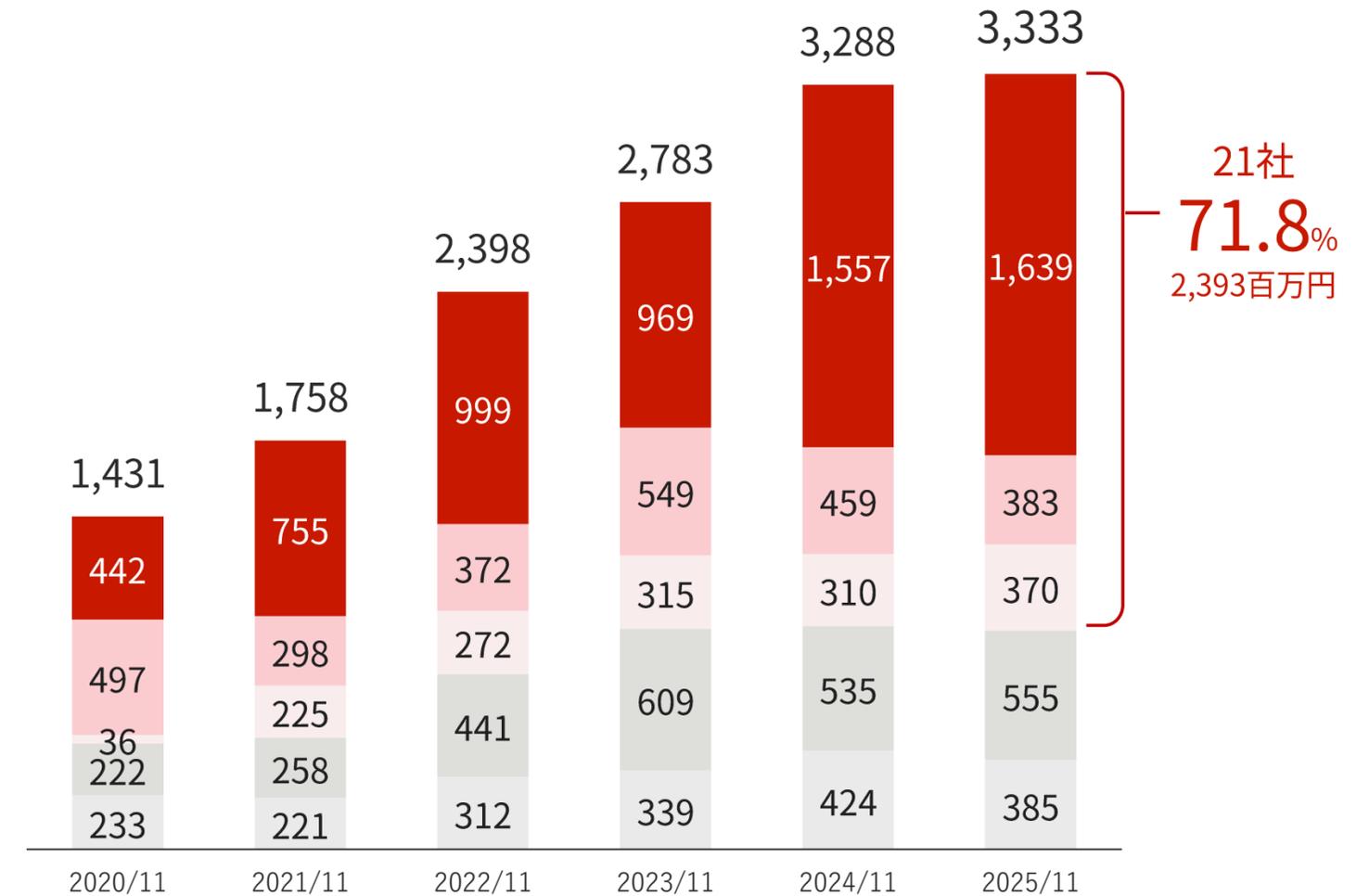
進捗状況（戦略①）：フェーズ別売上高

- ✓ 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

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

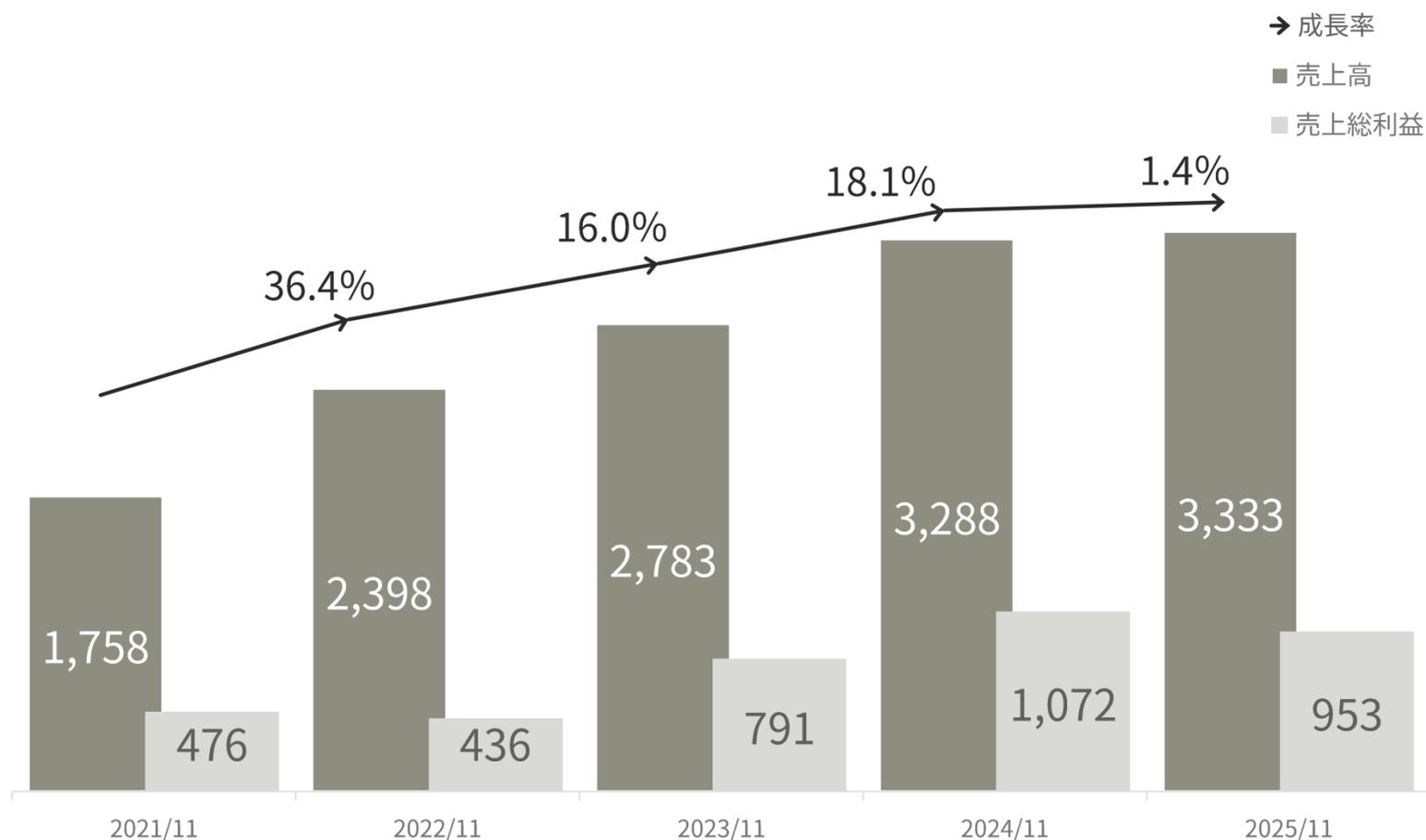
			金融 	通信 	グローバル 	その他
フェーズZ (1億円超)	6社	1,639 百万円	3社	1社	1社	1社
フェーズC (5,000万円超1億円以下)	6社	383 百万円	2社	1社	1社	2社
フェーズB (3,000万円超5,000万円以下)	9社	370 百万円	1社	0社	3社	5社
フェーズA (1,000万円超3,000万円以下)	32社	555 百万円	6社	2社	11社	13社
年間売上高1,000万円以下	163社	385 百万円	23社		140社	

※：2025/11期の取引社数及び取引金額となります

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



※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

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

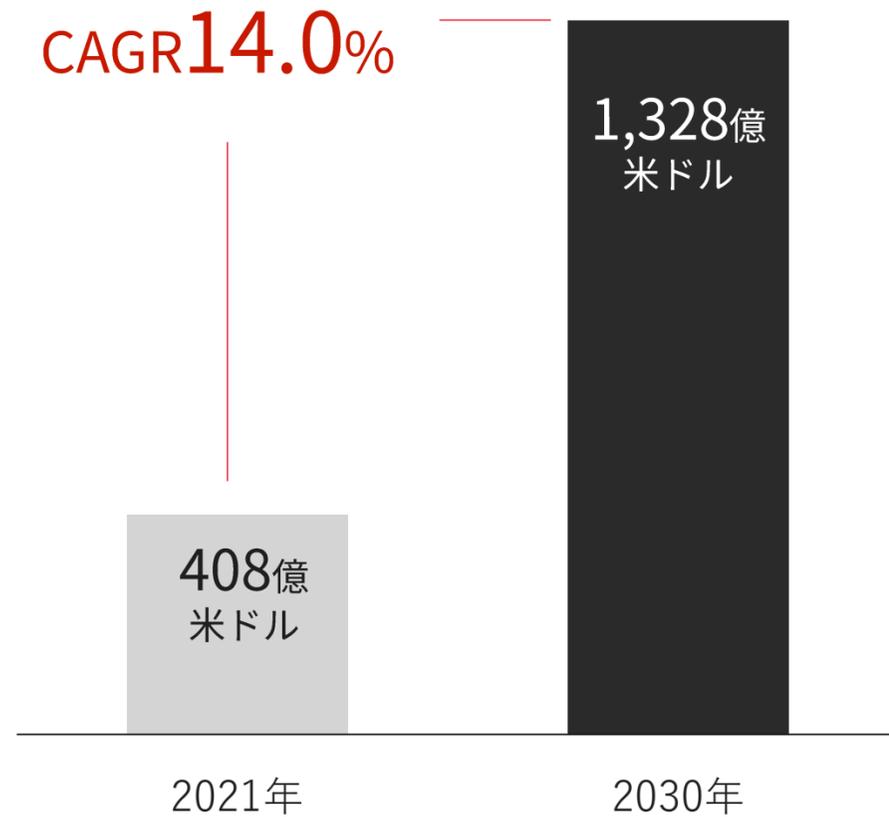
「自社プロダクトが稼ぐ」高収益なビジネスモデルに成長の軸を転換

➤➤ 成長戦略のアップデートへ

4. 2030年に向けた成長戦略

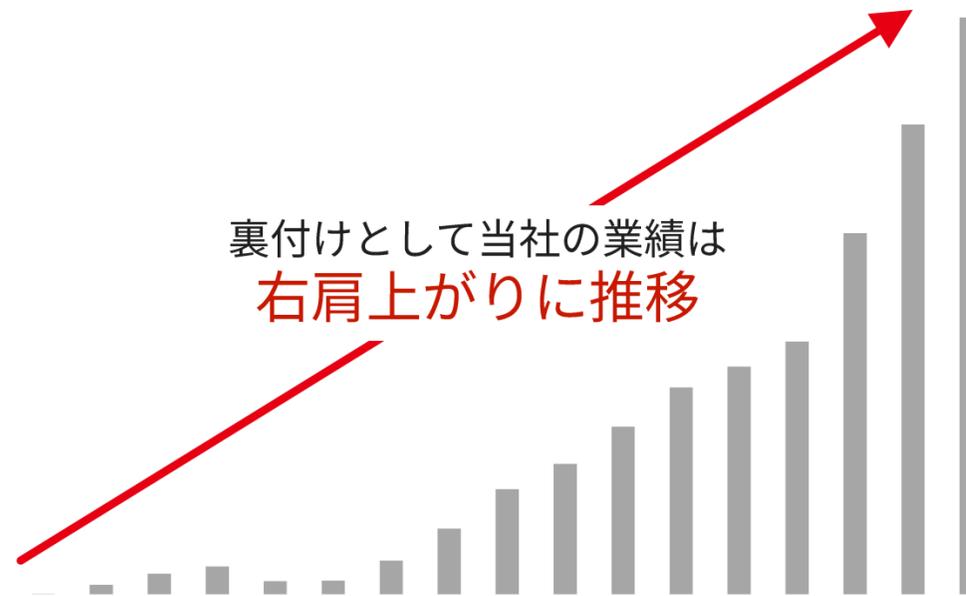
- ✓ 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- ✓ 世界のGRC市場は年平均14.0%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる

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**



国内における需要増の背景

- 運用** 法規制・開示対応の複雑化
証跡や監査が必須となり、遵守から“運用”へ
- 経営課題** セキュリティが経営課題に
リスク×セキュリティ管理を一体で運用
- 一元化** 統合管理の需要
統制・委託先管理・報告等を一元管理するための統合プラットフォーム需要増

* : 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

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を掛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

1

専門的知見
の蓄積



AI × GRCセキュリティ推進

Phase1 | 2026 基盤固め

2

AI実装による
標準化

3

取引社数の
拡大



1,000社
採用へ

Phase2 | 2027-2028 対象拡大

4

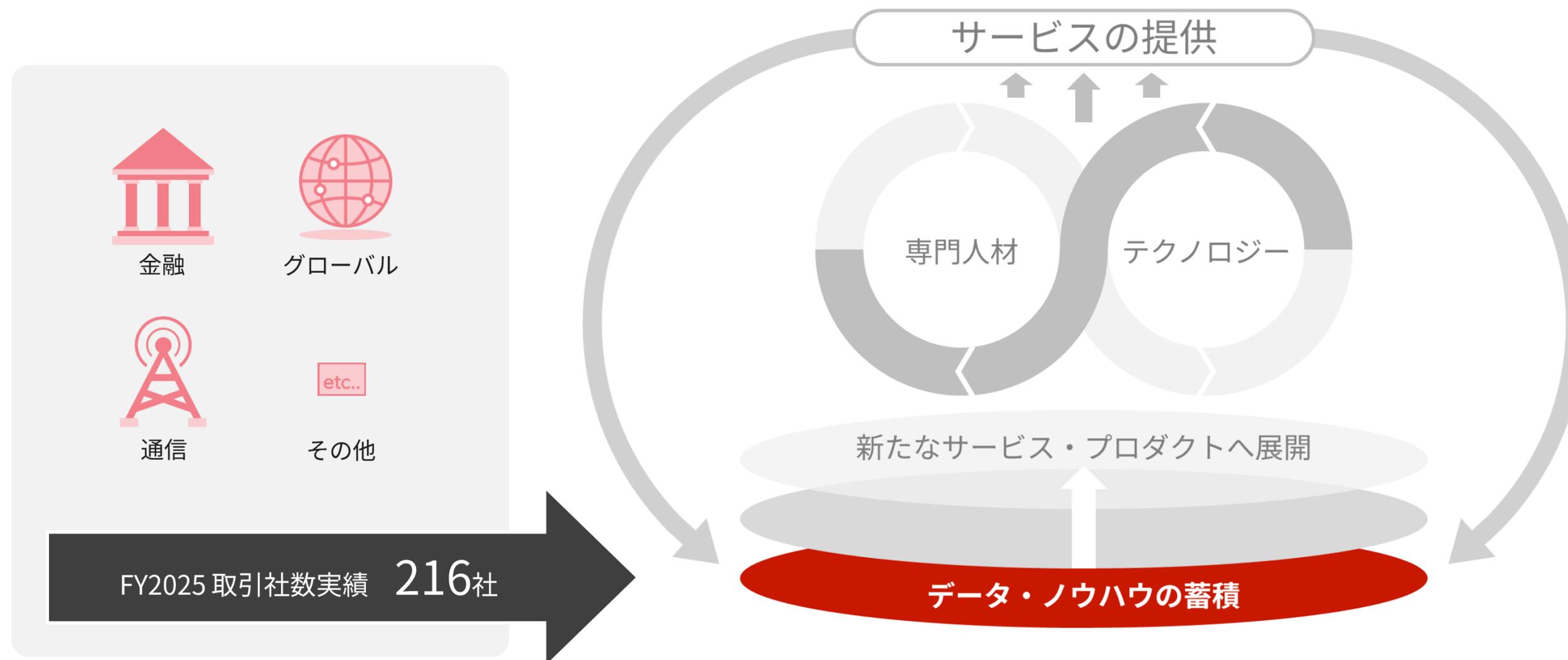
ストック収益
積み上げ



営業利益
15億円へ

Phase3 | 2029-2030 標準の確立

- ✓ これまでのサービス提供を通じGRCセキュリティ領域における専門性の高い知見を蓄積

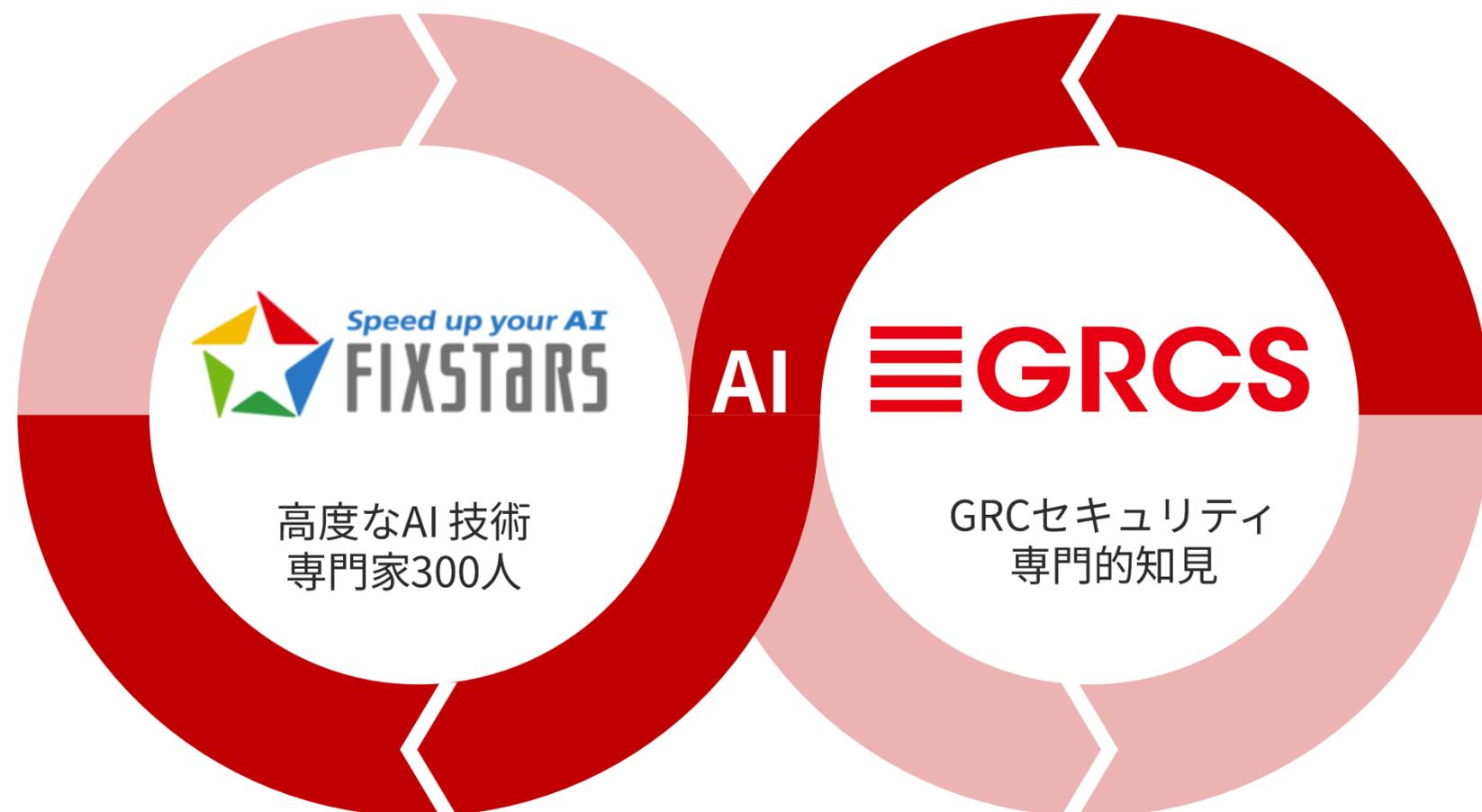


200人規模の専門人材

レギュレーションが厳しい
業種における課題解決

国内有数のGRC専門企業
として17年の実績

- ✓ 株式会社フィックスターズとの資本業務提携によりGRCセキュリティ特化プロダクトのAI化を加速



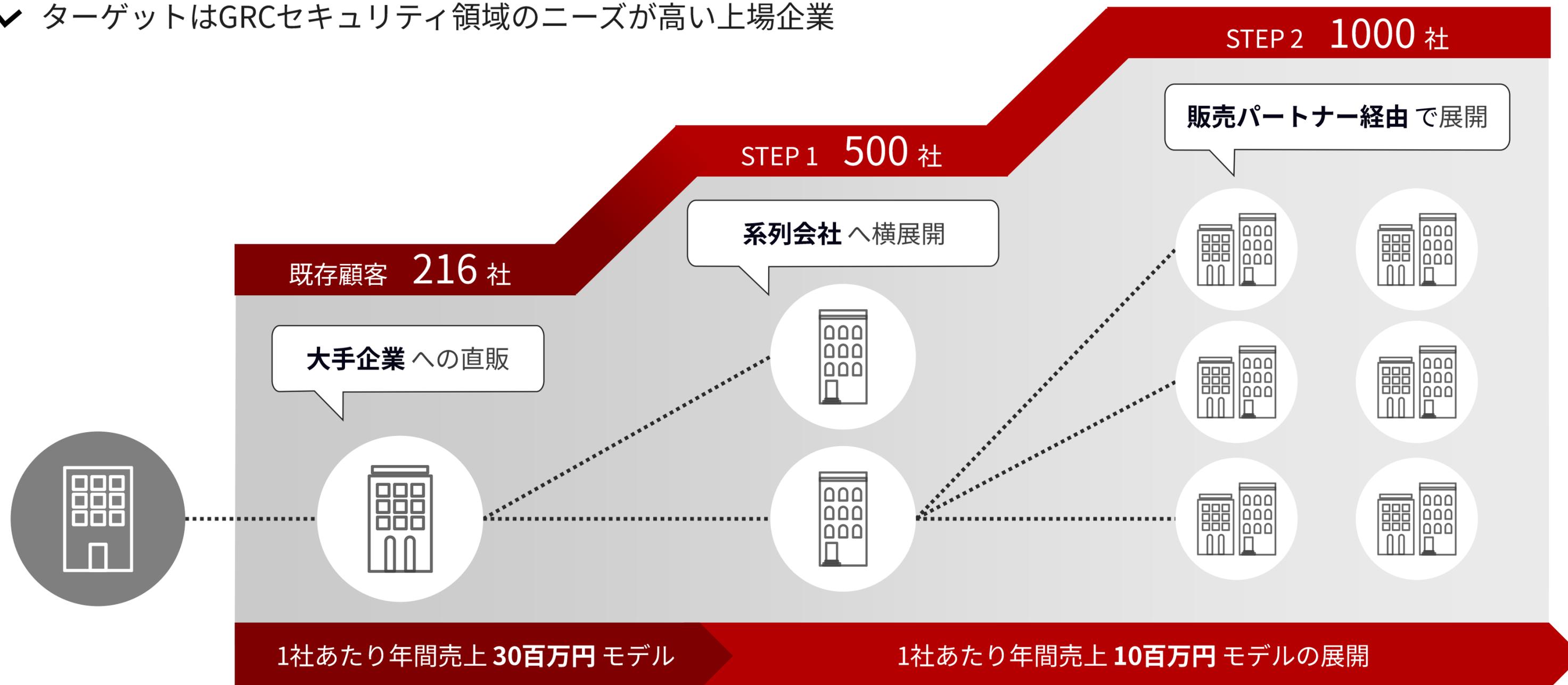
独自のAIモデルを
共同開発

AI化により複雑なGRC
セキュリティ領域の対応を標準化

ターゲット層を拡大

1社あたり
年間取引額10百万円モデル

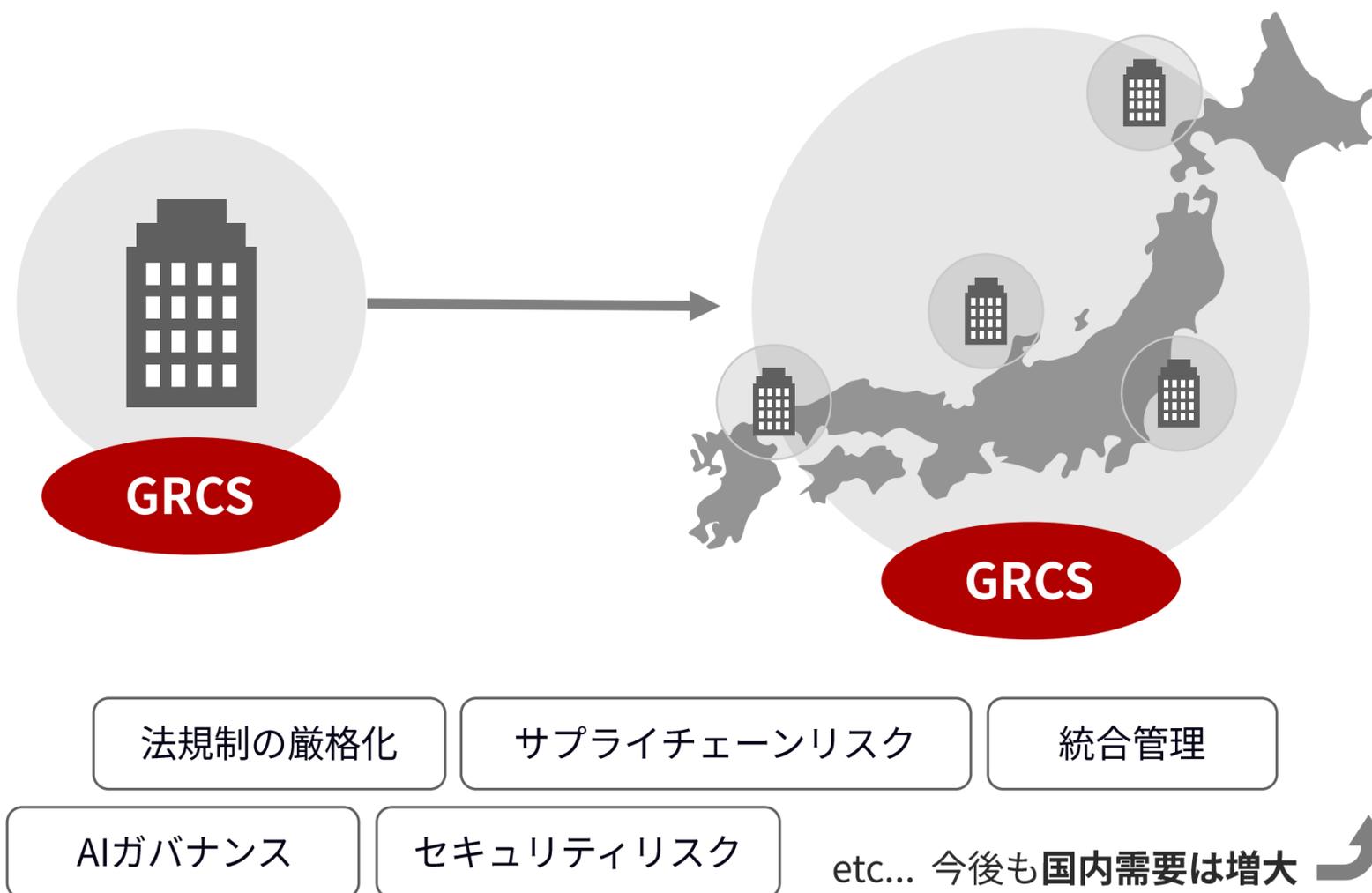
- ✓ 既存の大手取引先を起点に販路を拡大
- ✓ 取引先とのパートナーシップを強化し顧客基盤へアプローチ
- ✓ ターゲットはGRCセキュリティ領域のニーズが高い上場企業



*：顧客層の拡大をイメージした図であり、実例を反映したものではありません

- ✓ 需要が急増するGRCセキュリティ領域の課題に対しサービスを提供
- ✓ 新たに開発したサービスでのクロスセル、アップセルによって取引額を拡大

企業の需要 から 国内市場の需要 へサービスを拡充



自社サービス	GRCS	他社製品
Governance ガバナンス体制の構築		
AIガバナンス強化支援		OneTrust
Risk リスクマネジメントの強化		
ENTERPRISE RISK MT SUPPLIER RISK MT		empowered
Compliance コンプライアンス意識の向上		
PCI DSS準拠支援		OneTrust
Security セキュリティ対策の支援		
CSIRT MT.mSS 脆弱性 ZTODAY ランサムウェア インシデント態勢診断		netskope HP Sure Click Enterprise Bromium SOCRadar® Your Eyes Beyond Ridgebot

5. 2026年11月期の取り組み

✓ 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 業績予想	構成比	増減額	前期比
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

GRC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tock型への転換で安定性と利益率を強化

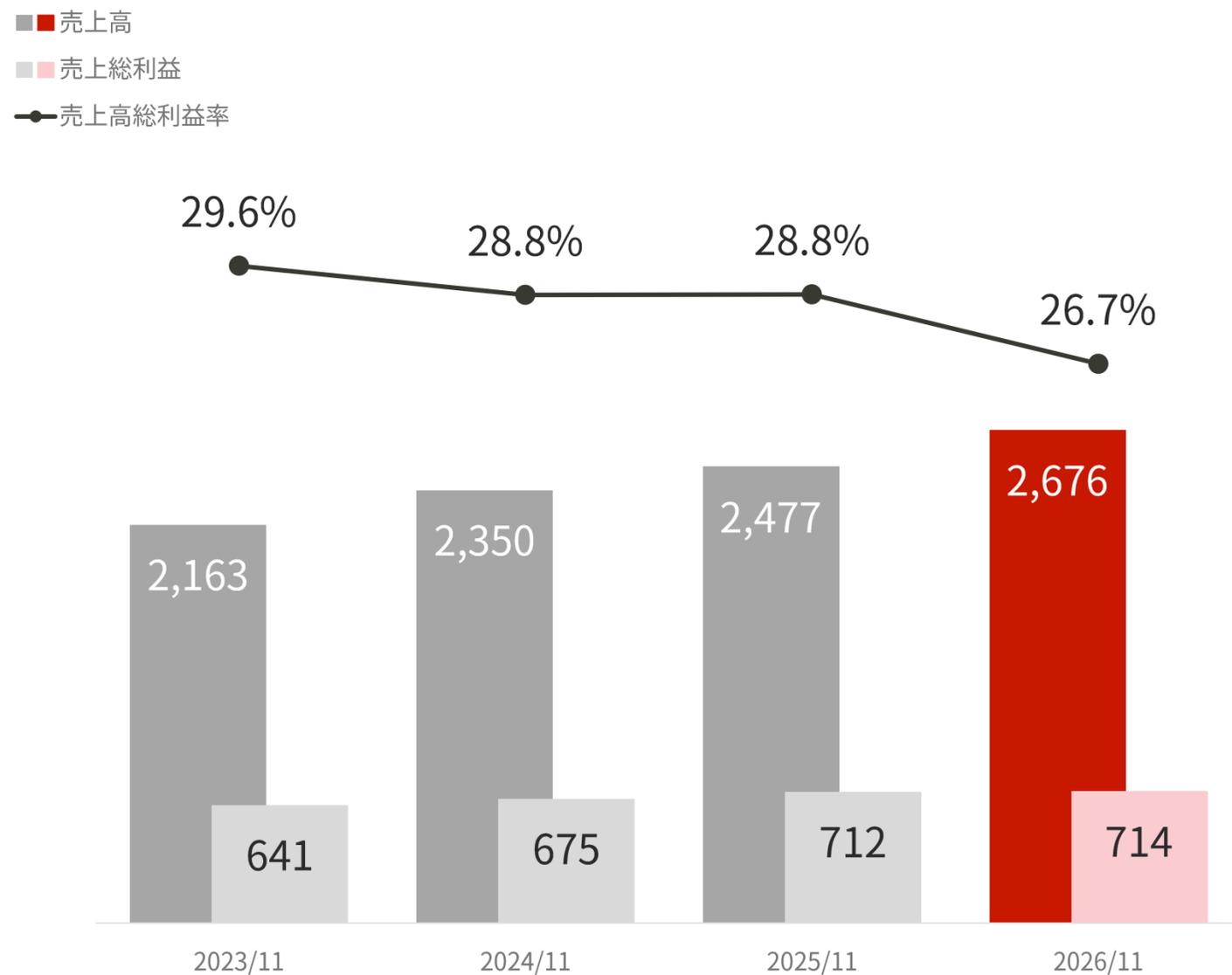
フィナンシャルテクノロジー事業

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

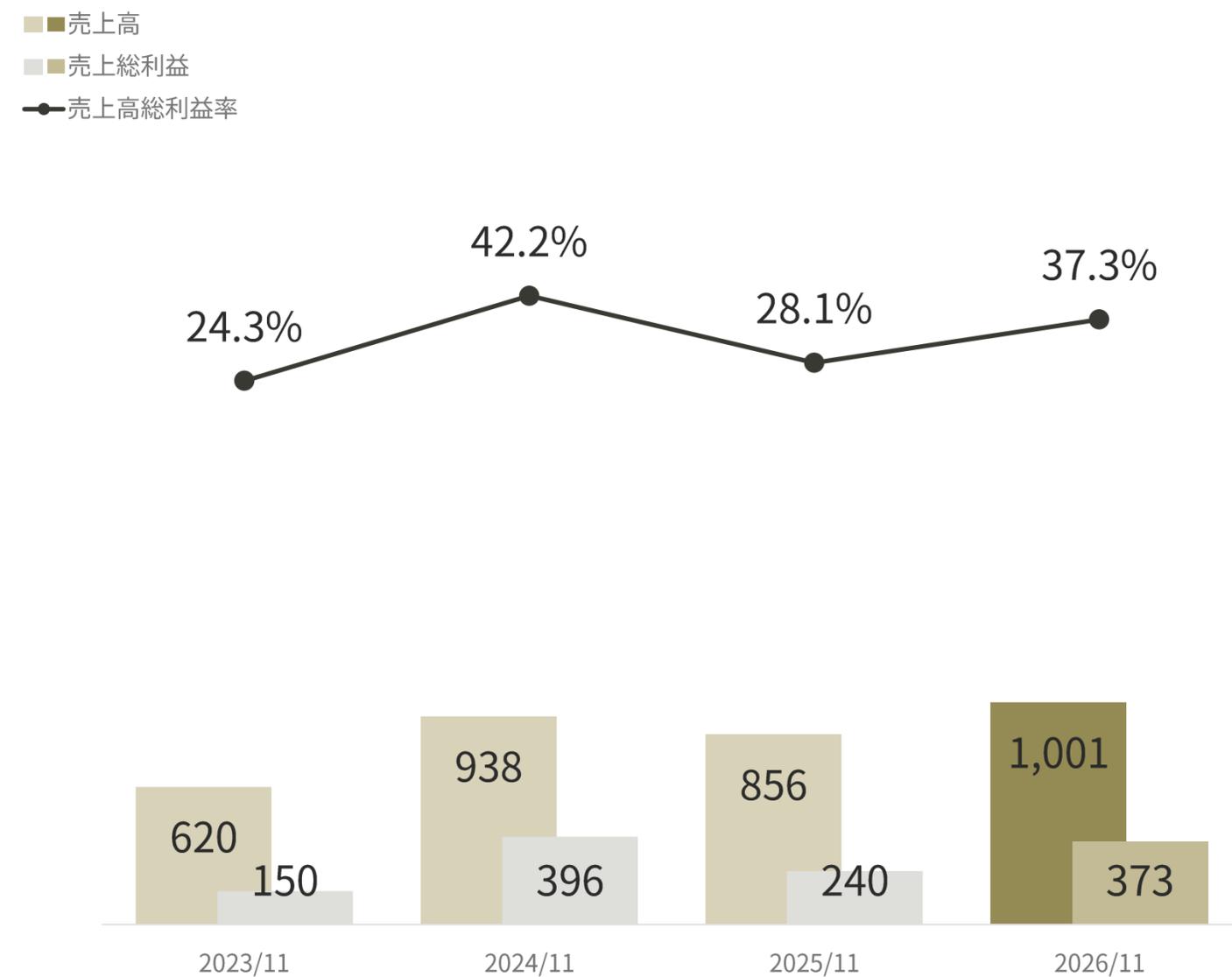
GRCセキュリティ (単位:百万円)

- ✓ 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



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



6. リスク情報

リスク	リスク概要	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
事業を取り巻く環境について	GRC及びセキュリティ業界において、変化していく様々な課題や企業トレンドに合わせ、新サービス及び新規事業に取り組むことで事業拡大に努めております。しかしながら、今後、新たな法的規制の導入、技術革新の遅れ等、当社グループの予期せぬ要因や市場の変化に対して、対応が困難又は不十分となった場合には、事業活動及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中期	中	先行する海外動向を注視しながら情報収集を行い、今後の変化に備えます。
技術革新への対応に関するリスクについて	ビジネスのグローバル化に伴う海外の法規制の適用拡大、巧妙で執拗なサイバー攻撃の頻発などに対応するため常に技術革新が行われております。GRC及びセキュリティ業界においては、最新技術を取入れた新しいサービスの考案や品質の向上が必要不可欠となっております。当社グループにおいて、それらの最新技術への対応が遅れ、他社に大きく先行された場合には、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	中期	中	外部パートナーとの戦略的連携やプロダクトの競争力強化を通じ、新たなニーズに応えることができるよう努めます。
競争	GRC及びセキュリティ業界は将来の成長が期待される市場であるため、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。新規参入する他社との競争状況が激化した場合には、価格の下落又は価格競争以外の要因でも受注を失うおそれがあり、当社グループの事業活動及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中期	小	これまでに培ったノウハウ、データによりサービスの付加価値を高め続けることに努めます。

*：その他のリスクは有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください

リスク	リスク概要	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
専門人材の確保 維持について	当社グループの持続的な成長のために継続的に優秀な専門人材を確保することが必須であると認識しております。当社グループの競争力向上にあたって高い専門性を有するコンサルタント、エンジニアが要求されることから、一定以上の水準を満たす優秀な人材の採用・育成に積極的に努めていく方針であります。しかしながら、優秀なコンサルタント、エンジニアの採用や育成が計画どおりに進まなかった場合、あるいは優秀な人材が社外に流出した場合はサービスの円滑な提供及び積極的な受注活動が阻害され、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	短期	高	人材採用、パートナー企業の外注、他社との協業など、あらゆる手段を検討しながら専門人材の確保に努めるとともに、社内教育基盤を再整備します。
パートナー企業 (外注先)の 確保について	当社グループは、専門分野毎にパートナー企業（外注先）を選定し、相互協力してサービスを提供しております。そのため、協力関係にある当該企業に不測の事態が生じた場合、信頼関係を損なう事態が生じた場合、外注先として不適切な事態が生じた場合及び外注コストが高騰した場合等においては、サービスの円滑な提供及び積極的な受注活動が阻害され、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	短期	高	パートナー企業（外注先）との関係構築に努め、また、新たなパートナー企業の開拓も行います。

*：その他のリスクは有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください

7 . Appendix

✓ 顧客は全業界・全業種が対象

主なクライアント

金融



国内大手証券会社
国内大手銀行
国内大手生命保険会社

通信



国内大手携帯電話会社
国内大手通信会社

グローバル



国内大手自動車会社
国内大手家電メーカー
国内大手素材メーカー

主なパートナー

監査法人系



外資系大手会計コンサル会社

日系IT系



日系大手ベンダー

外資IT系



外資系大手ベンダー

- ✓ 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

GRCツールの参入企業動向

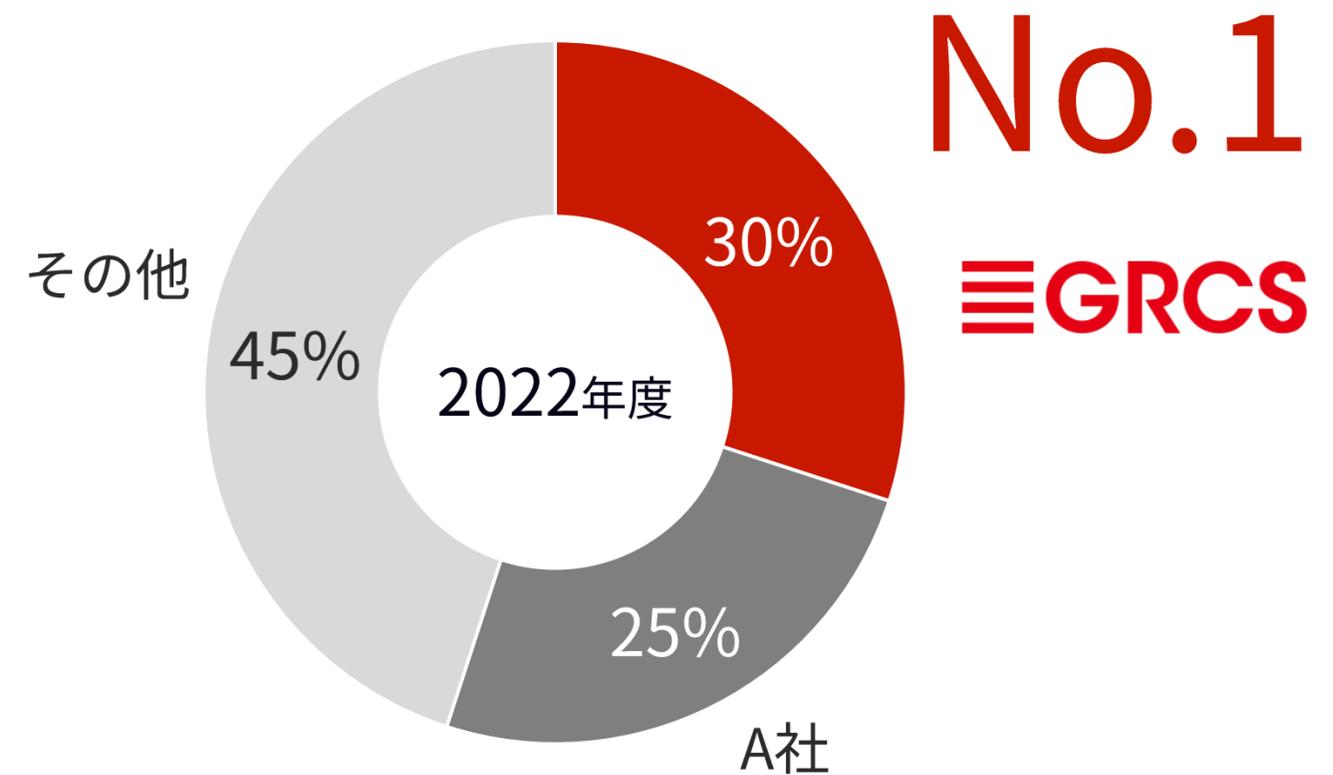
ソリューション

 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
----------	----------	----------	---------

国内シェア率



*：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

企業経営における リスク対応



自社開発

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



自社開発

外部委託先に関連するセキュリティリスクの一元的な管理、可視化、コミュニケーションを支援するためのクラウドアプリケーション



他社製品

GDPR等個人情報保護規則への準拠を支援するクラウド型プライバシー管理ツール

サイバーセキュリティ リスク対応



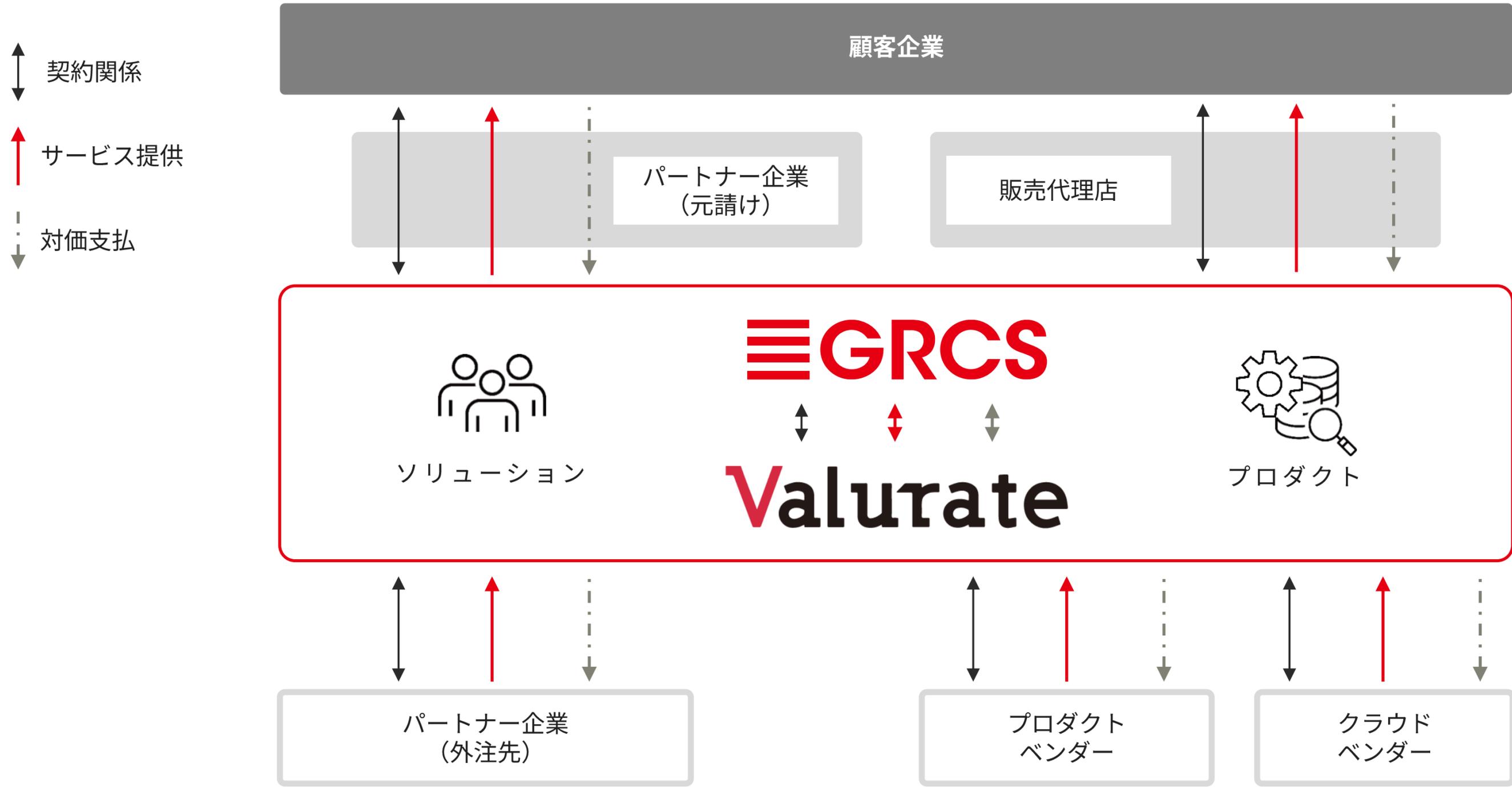
自社開発

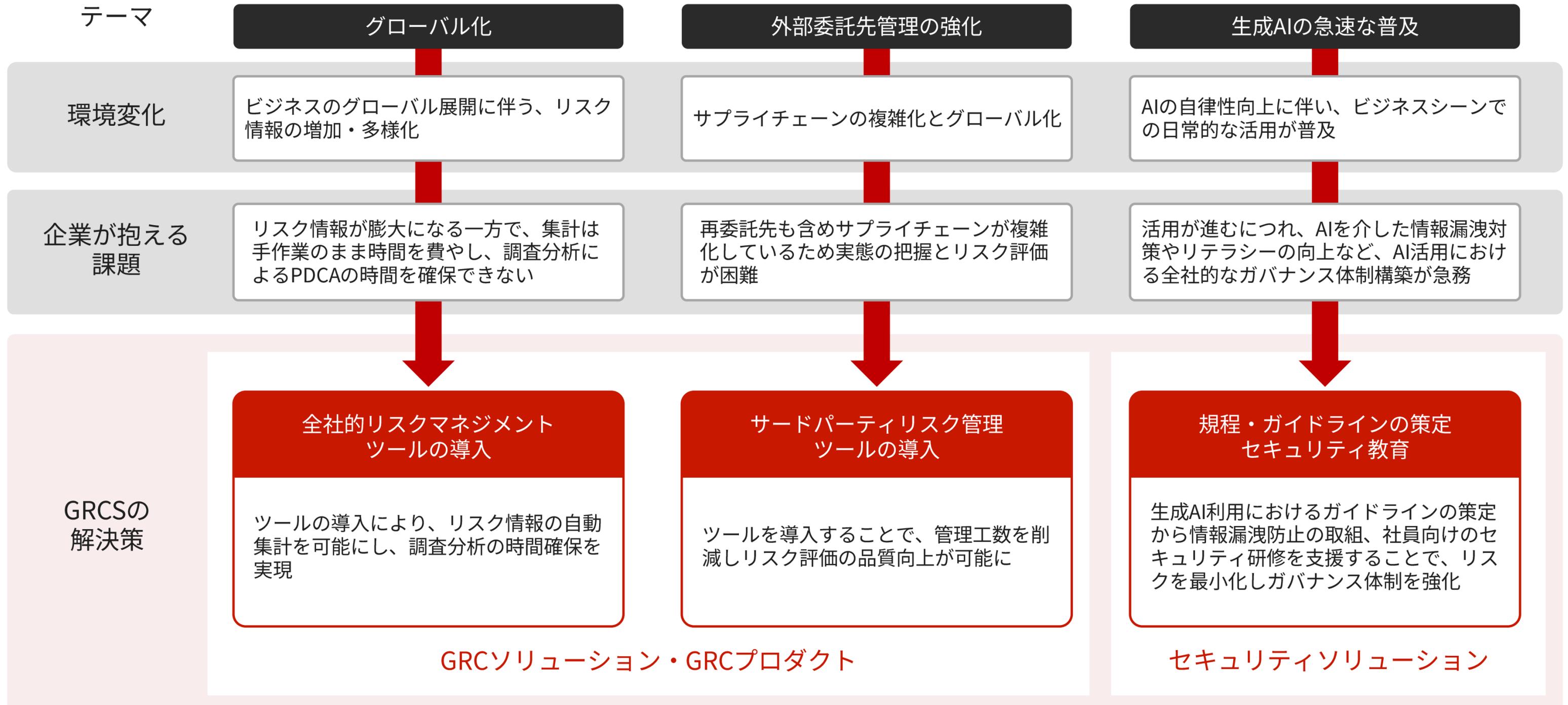
企業や組織内におけるCSIRTのインシデント対応と脆弱性対応及びその評価と改善を実現するための統合セキュリティ管理ツール



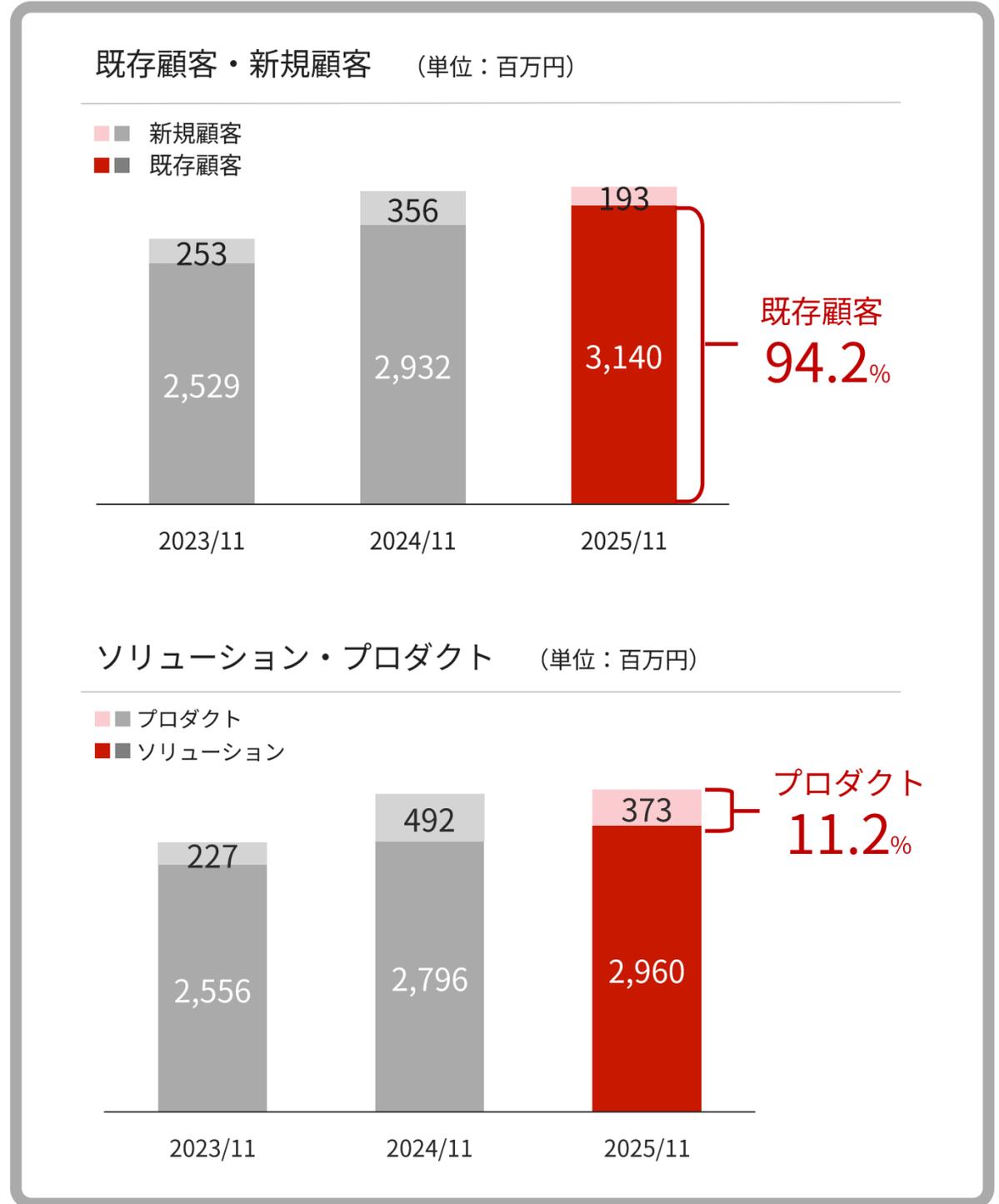
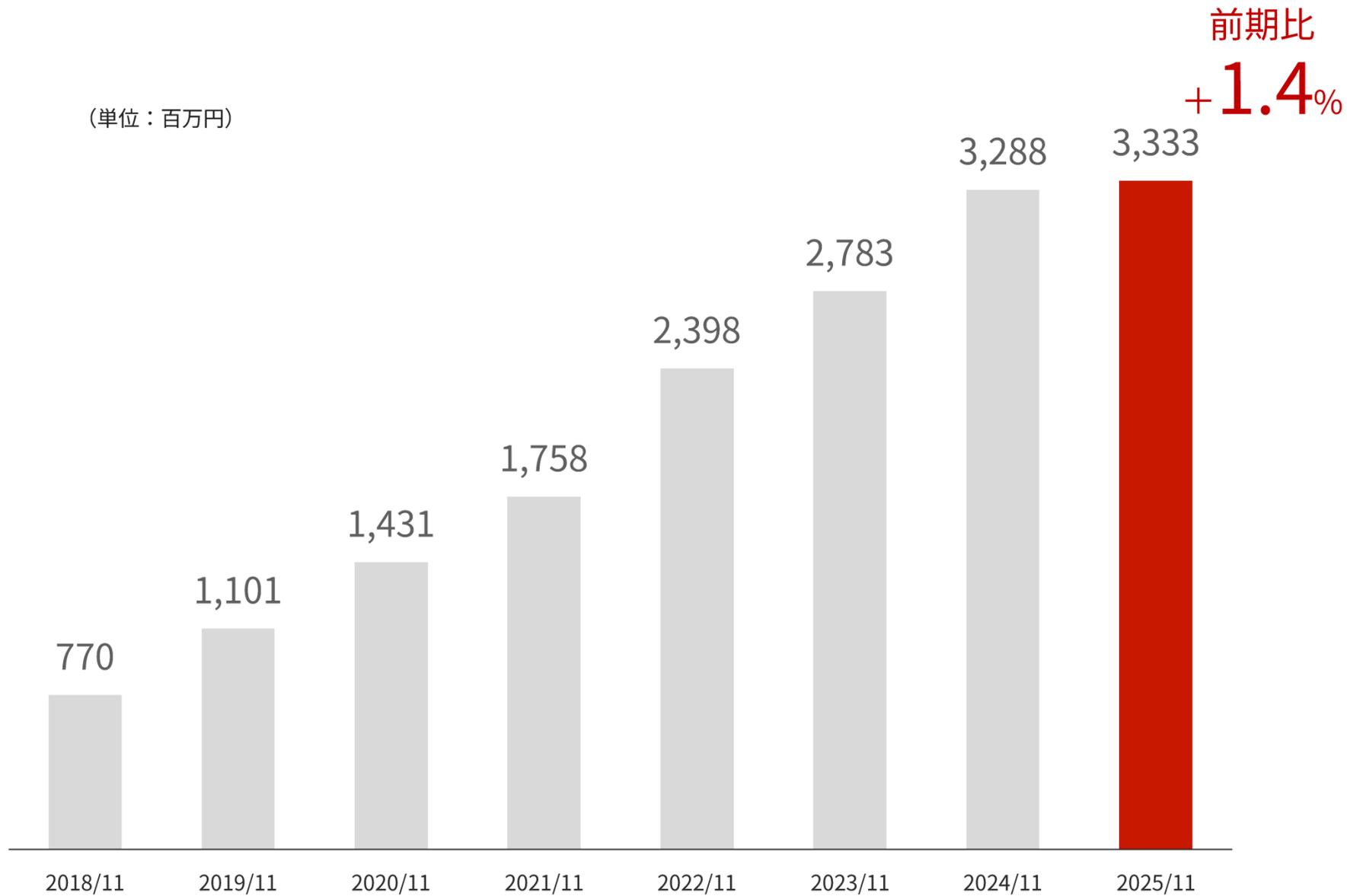
自社開発

セキュリティに精通した専門家が国内外の脆弱性情報を日々収集し日本語に翻訳して翌営業日にお届けするメール配信サービス





- ✓ 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、大型案件の中断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

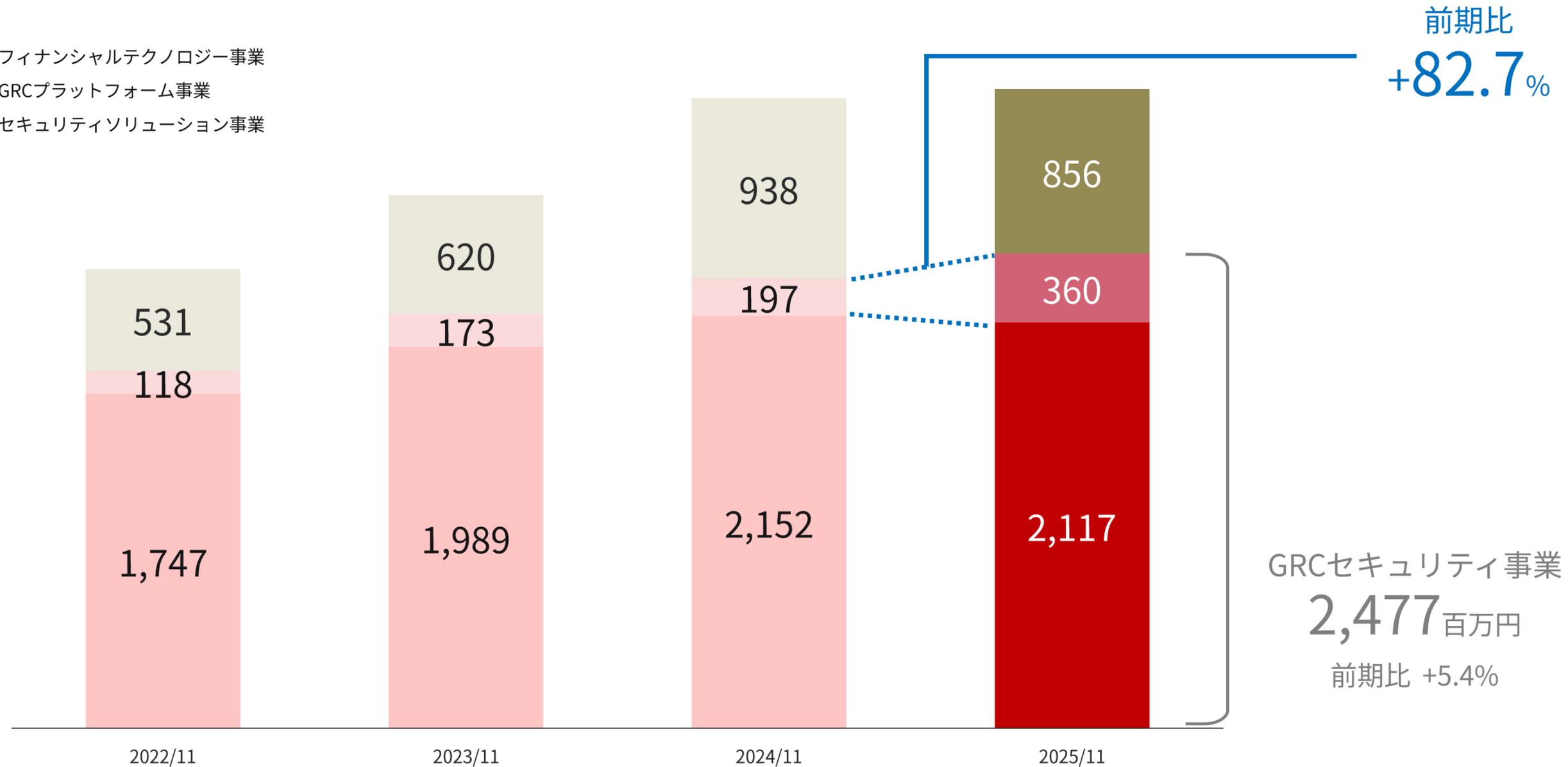


※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

- ✓ 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

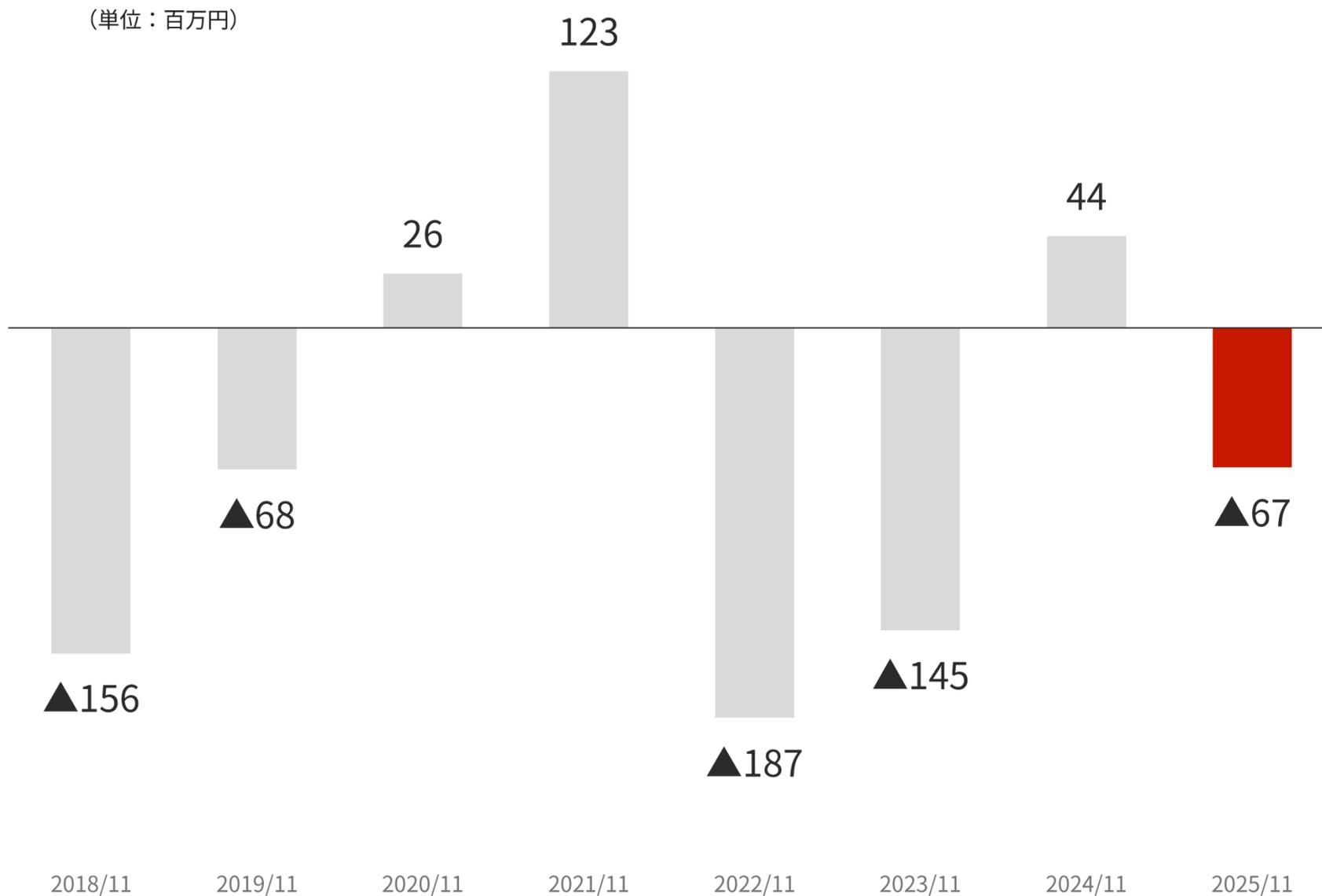
(単位：百万円)

- 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

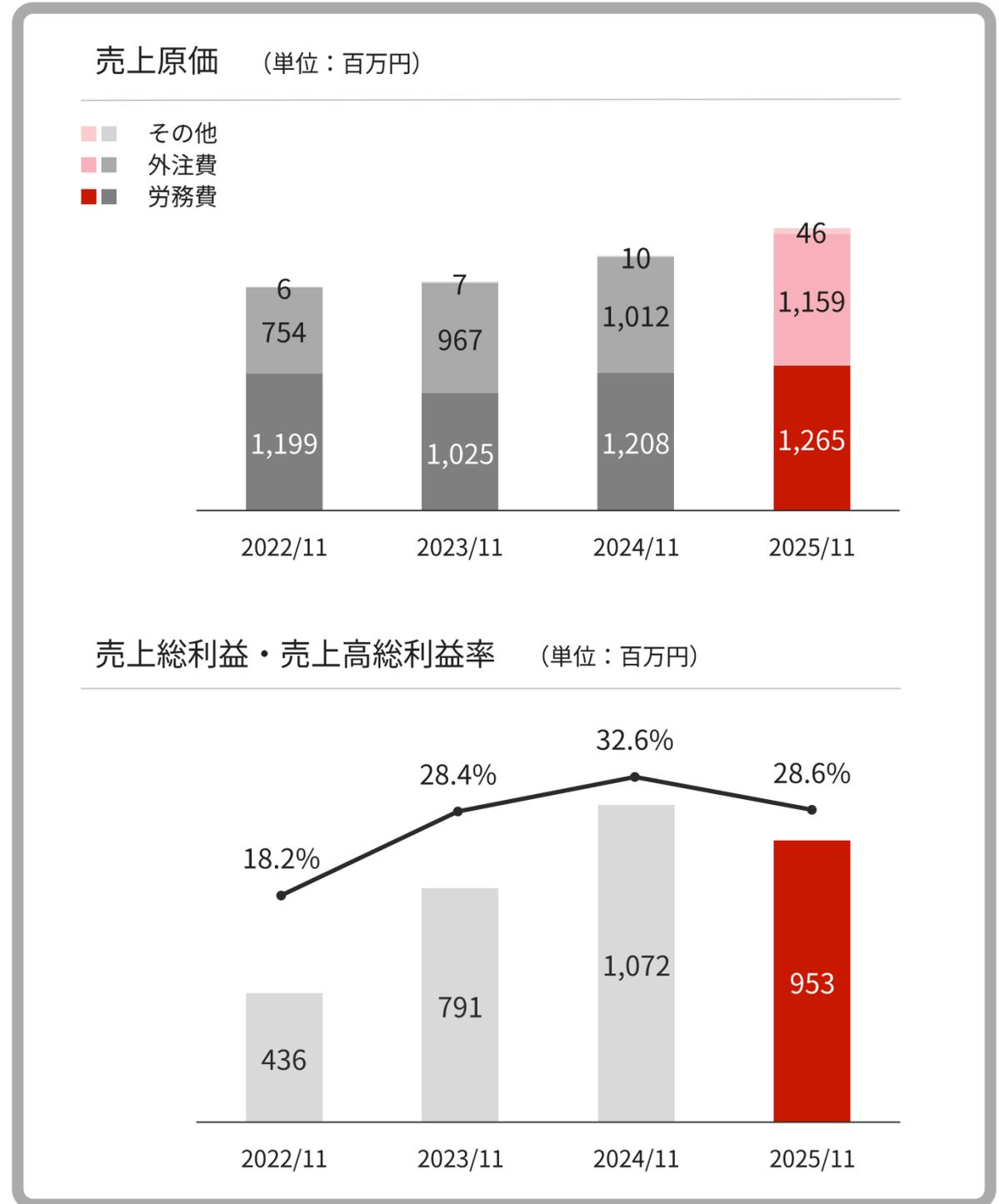


※：今期より事業部ごとに区分しており、過年度に遡及して表示しております

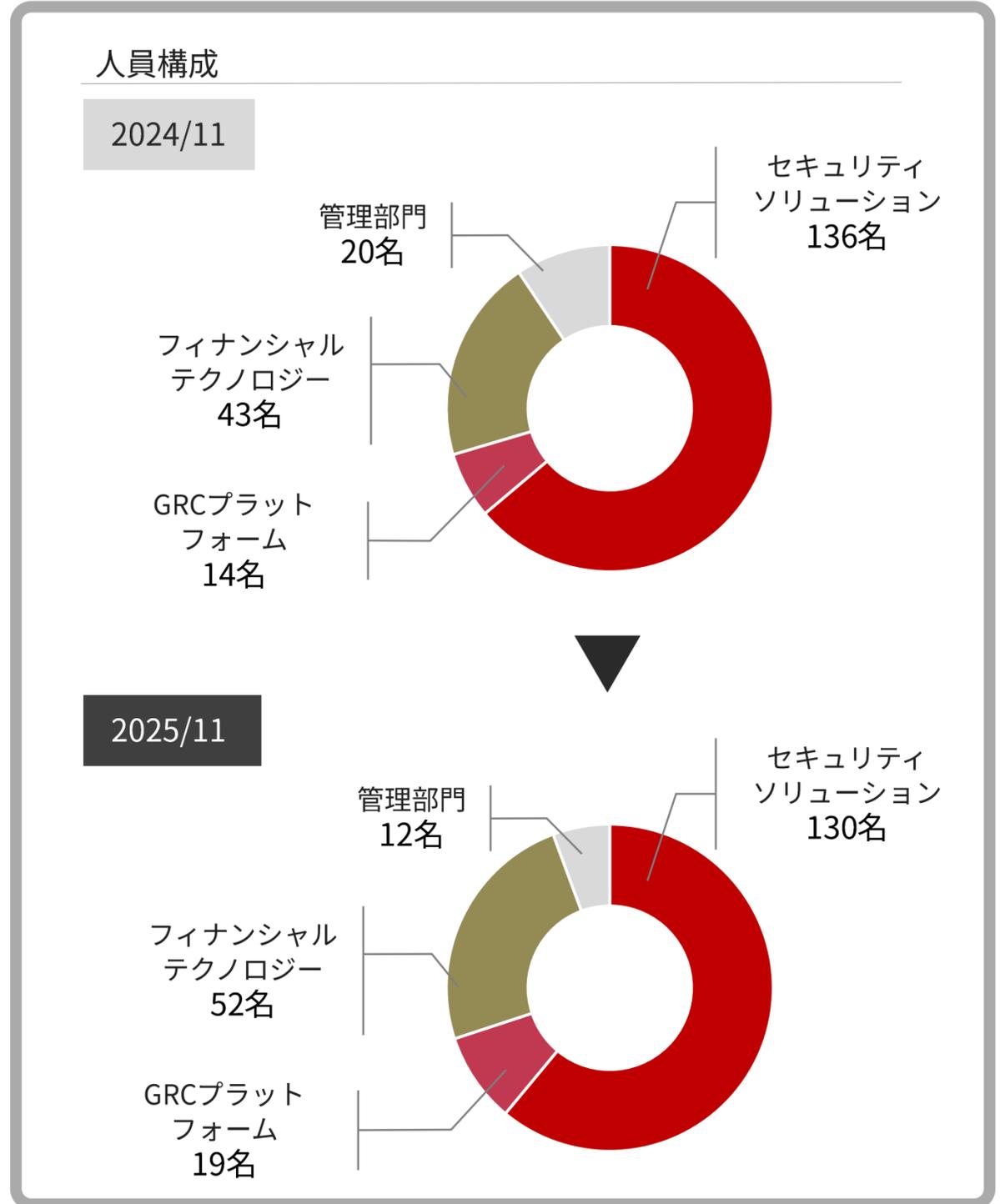
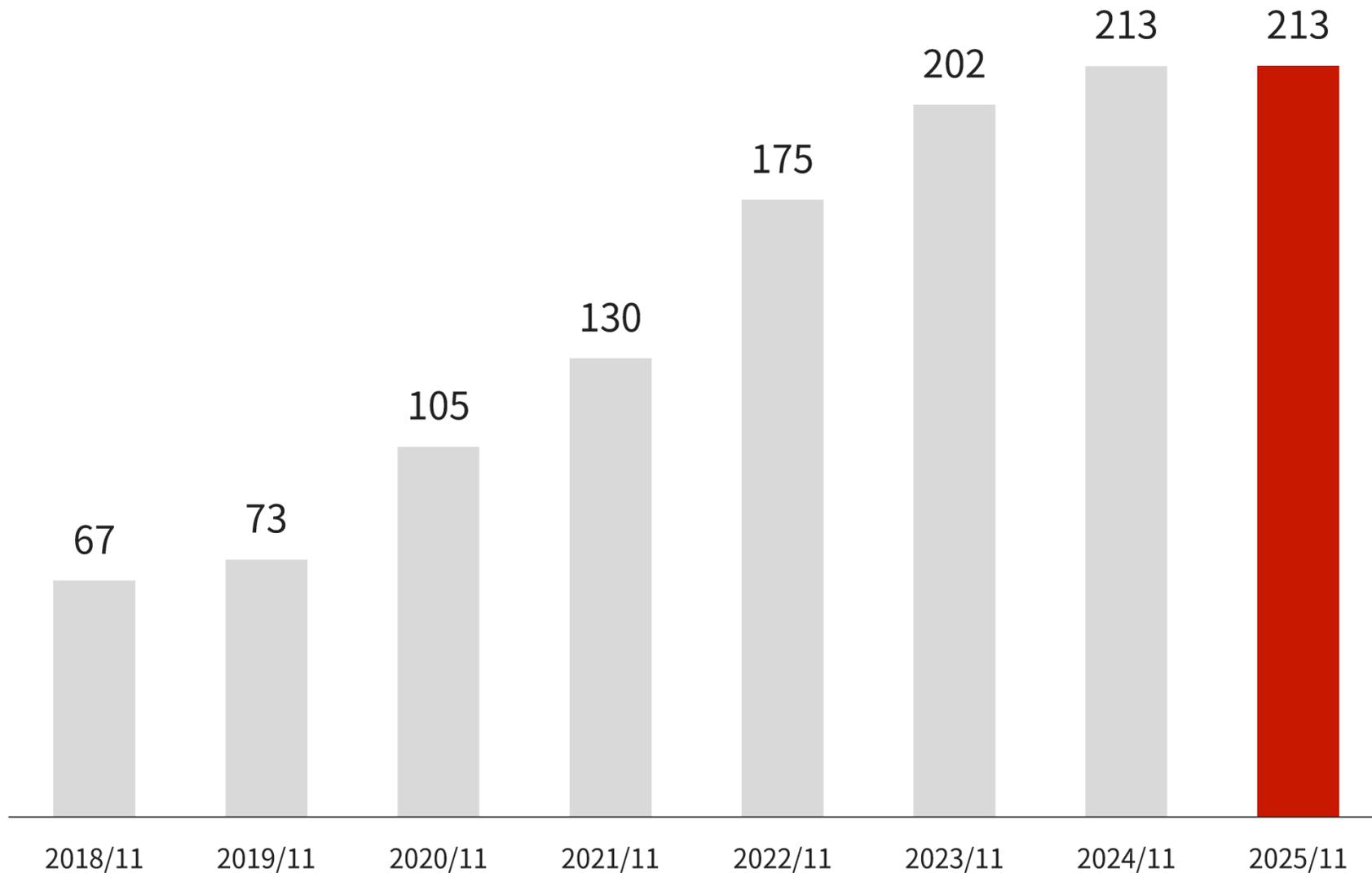
- ✓ セキュリティソリューション事業における人員減による外注割合の増加、フィナンシャルテクノロジー事業における開発投資コストの増加により利益率が低下



※：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

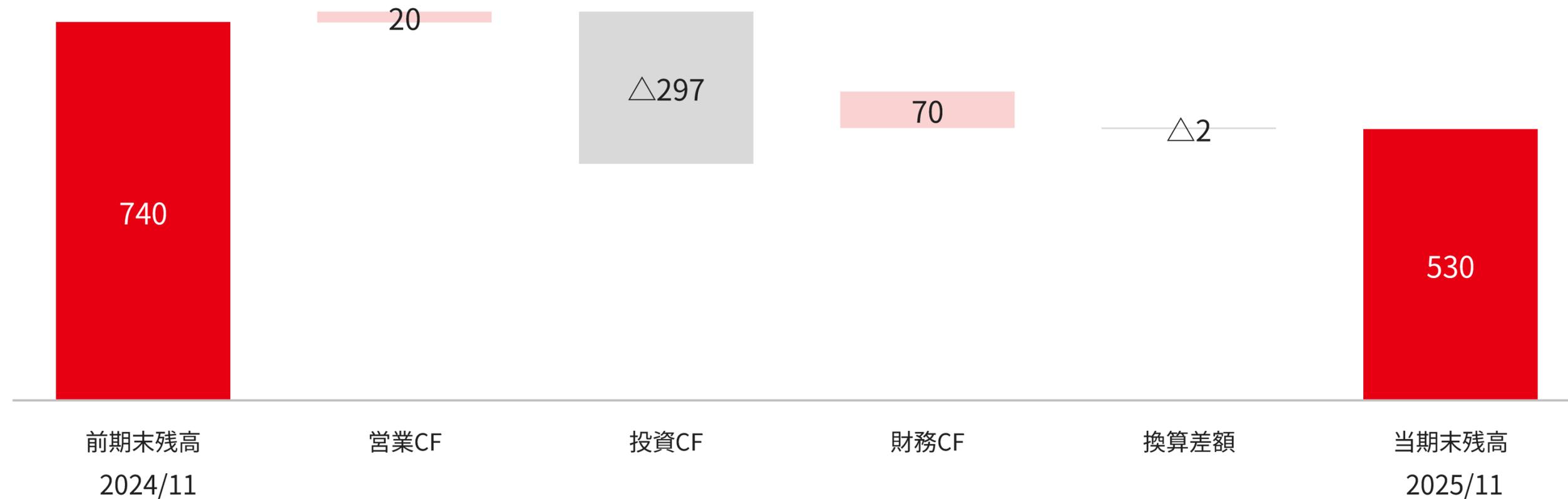


※：2022/11期第3四半期より連結決算に移行しております

※：2026年1月19日に開示した資料では、2025年11月期の人員数を連結214名、セキュリティソリューション131名としていましたが、連結213名、セキュリティソリューション130名に修正いたしました

- ✓ 税金等調整前当期純損失の計上△451百万円
- ✓ 事業譲受による支出△200百万円

(単位：百万円)



✓ 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

✓ 自己資本比率 $\triangle 7.9\%$

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	$\triangle 262$
現金及び預金	740	530	$\triangle 209$
固定資産	589	643	54
資産合計	1,923	1,713	$\triangle 209$
流動負債	991	927	$\triangle 63$
固定負債	516	881	365
負債合計	1,508	1,809	301
株主資本	391	$\triangle 136$	$\triangle 527$
純資産合計	415	$\triangle 95$	$\triangle 511$
負債・純資産合計	1,923	1,713	$\triangle 209$

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

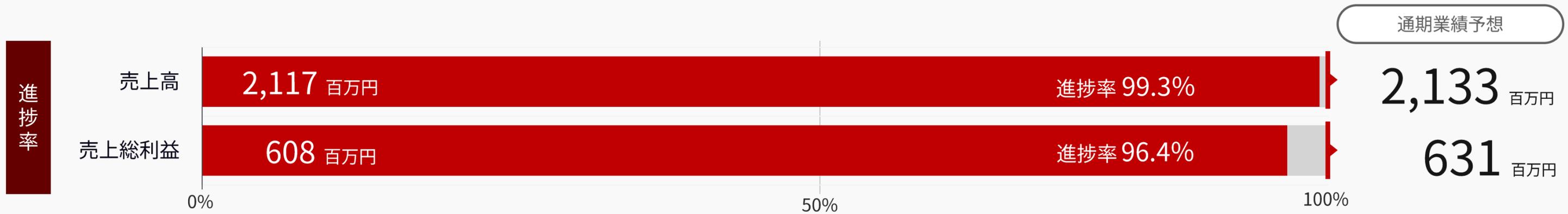
利益

- 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%

FY2025 の取り組み	FY2025結果	FY2026へ向けて
<p>1. 人材強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ コンサルタント人員の増員 ✓ ニーズの多い技術者の増員 	<p>退職等の自然減を補う採用ができず増員に苦戦</p>	
<p>2. サービス強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>生成AIやランサムウェア等に関する新サービスを複数リリース 新規、既存ともにソリューションビジネスを順調に拡大し、ソリューション関連の売上比率が向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 人員数、稼働率、新規取引先獲得を重点課題に掲げ、それぞれKPIを設定 • 組織変更によりセキュリティビジネス全体のプリセールスを強化 <p>→営業利益の確保へ</p>
<p>3. リカーリングモデル強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ストック収益の拡大 ✓ 年間契約の継続取引を獲得 	<p>人員数減少によりストック収益は現状維持に留まる</p> <p>既存契約の更新を着実に獲得</p>	



※：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

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獲得

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

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

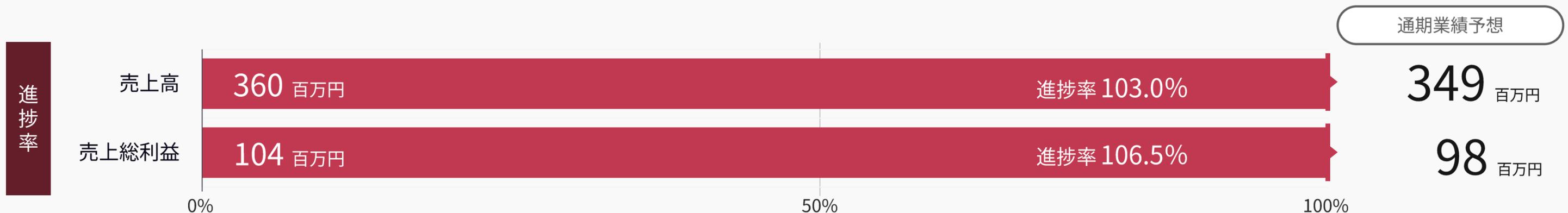
利益

- 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%

FY2025 の取り組み	FY2025結果	FY2026へ向けて
<h3>1. サービス・機能強化</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 他社サービスとの連携機能追加 ✓ 新機能のリリース 	<p>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</p>	<p>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</p>
<h3>2. 販売力強化</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ パートナープログラムの改定 ✓ 新規パートナーの獲得 	<p>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</p>	<p>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</p>
<h3>3. 重点ターゲット</h3> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>予定通りの件数の新規金融顧客の獲得に成功</p>	<p>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</p>



※：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

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なかった領域の
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「一歩進んだ製品」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

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

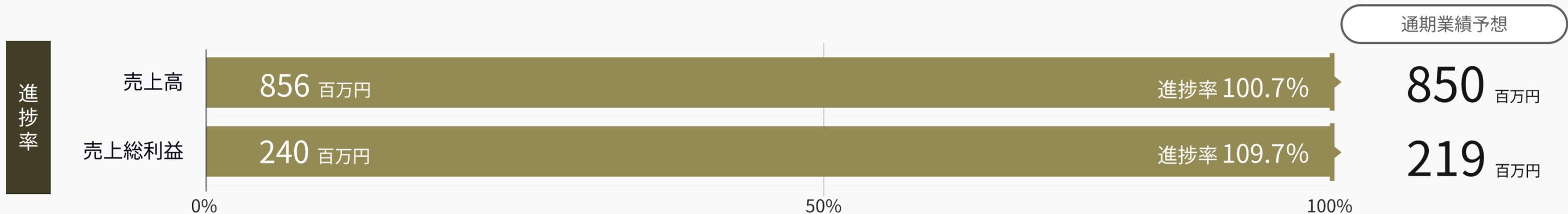
利益

- 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%

FY2025 の取り組み	FY2025結果	FY2026へ向けて
<p>1. 株式のトータルソリューションシステムの開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>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断により販売完了には至らず</p>	<p>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</p>
<p>2. アジア展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>3. リカーリングモデル強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>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</p>	<p>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</p>



※：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

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



www.grcs.co.jp