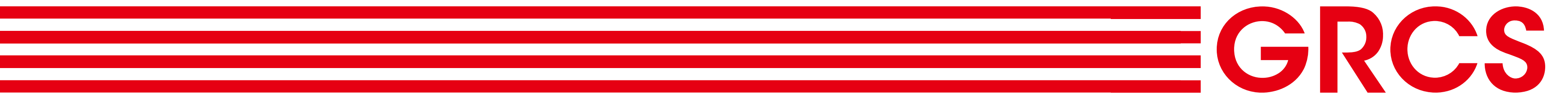


# 個人投資家様向けIR説明会

株式会社GRCS 証券コード：9250

2023年1月16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。

GRCS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、現実にする事です。

---

---

## アジェンダ

---

---

1. 2022年11月期 決算概要
2. 2022年11月期 取組み報告
3. 成長戦略の進捗
4. 今後の方針
5. 2023年11月期 通期業績予想
6. Appendix

# 1. 2022年11月期 決算概要

---

## 事業環境

- ロシアのウクライナ侵攻による企業のセキュリティ意識向上
- グローバル企業におけるサプライチェーンマネジメントの整備急務
- 当社開催のセミナー参加者数が前期比約**2.5倍**

## 決算概要

- 売上高：**2,398百万円**（前期比**+36.4%**）
- 営業利益：**▲187百万円**（前期比**▲310百万円**）

## 2022年11月期 Action

- 上場後初の**M&A**実施、18名の増員に加えリクルーティングを強化
- コア業務プロダクト強化のため、**フィナンシャルテクノロジー**へ投資

# 業績サマリ

**売上高** 既存顧客へのアップセルにより順調に推移、リスクマネジメントに対する意識が高まりインバウンドによる新規顧客増加

**利益率** フィナンシャルテクノロジーの専門人材の労務費が増加し売上高総利益率低下

**その他** 採用教育費や金融業界への営業費用などを中心にコストが増加

(単位：百万円)	2021/11	構成比	2022/11	構成比	対前期増減率*1
売上高	1,758	100.0%	2,398	100.0%	36.4%
売上総利益	476	27.1%	436	18.2%	▲8.5%
販売費及び一般管理費	353	20.1%	623	26.0%	76.4%
営業利益	123	7.0%	▲187	▲7.8%	—
経常利益	100	5.7%	▲187	▲7.8%	—
親会社株式に帰属する 当期純利益*2	143	8.2%	▲209	▲8.7%	—

# 業績予想比

- 売上高** GRCソリューション、プロダクトともに計画通り推移
- 利益率** 今期の投資領域であるフィナンシャルテクノロジーの利益率が想定を上回って推移
- その他** 業績実績に鑑み税効果会計の見積もりを再度行い、法人税等調整額を修正

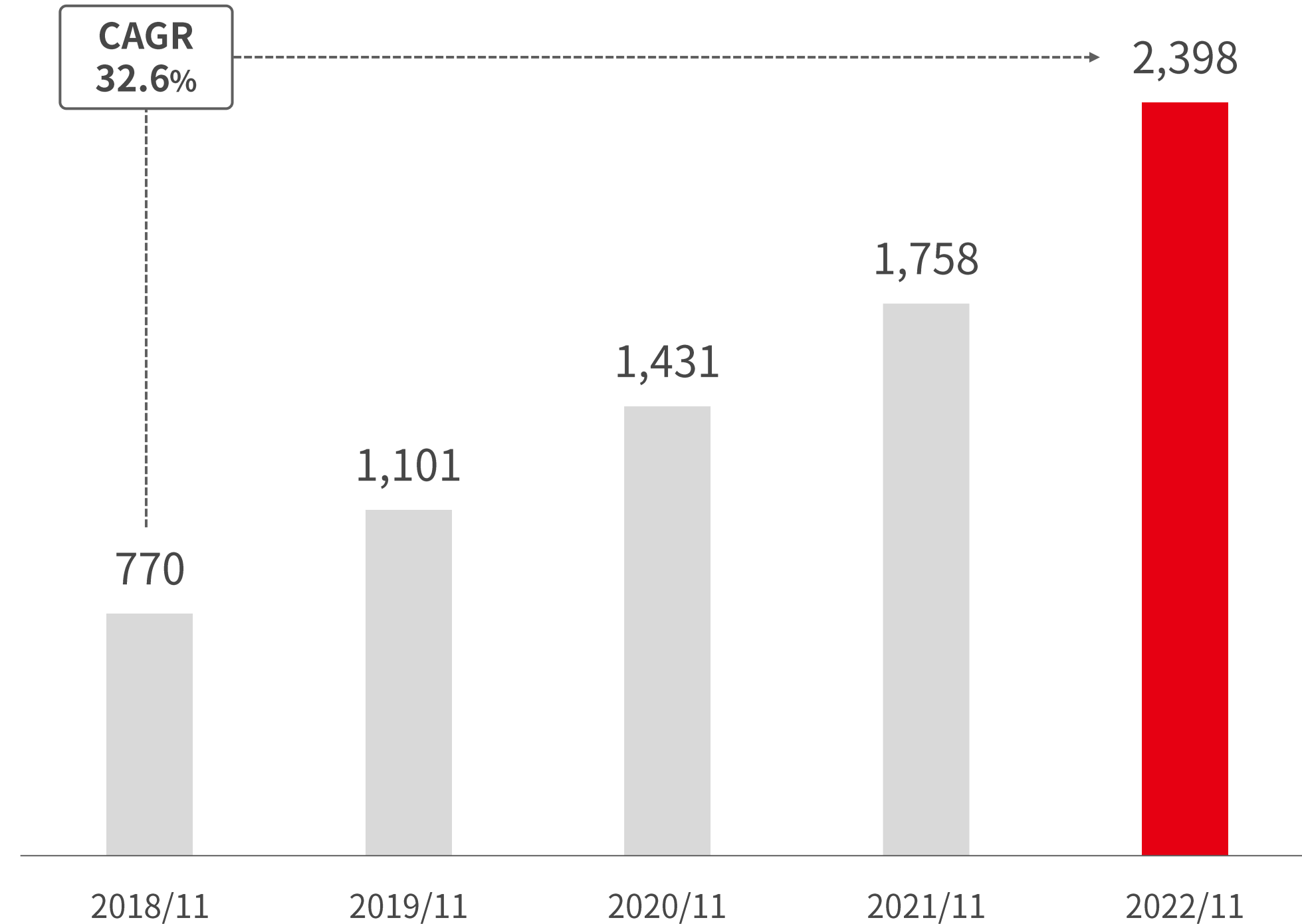
(単位：百万円)	2022/11 予想	構成比	2022/11 実績	構成比	達成率
売上高	2,384	100.0%	2,398	100.0%	100.6%
営業利益	▲227	▲9.5%	▲187	▲7.8%	—
経常利益	▲241	▲10.1%	▲187	▲7.8%	—
親会社株式に帰属する 当期純利益	▲179	▲7.5%	▲209	▲8.7%	—

# 売上高推移

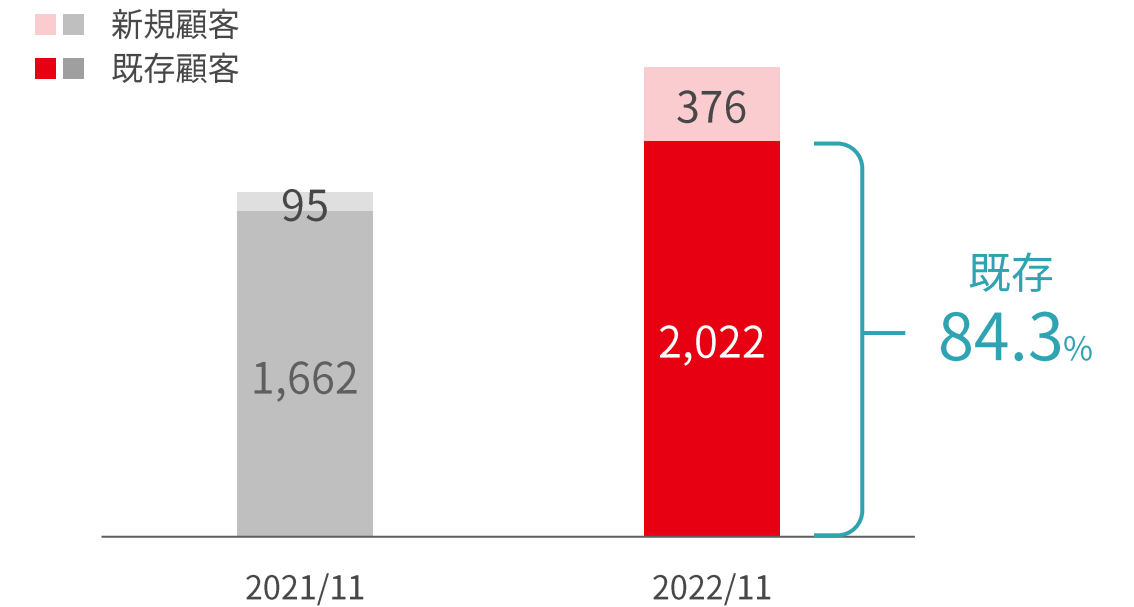
2009年にGRC事業をスタートして以来、**13期連続増収**

前期比  
**+36.4%**

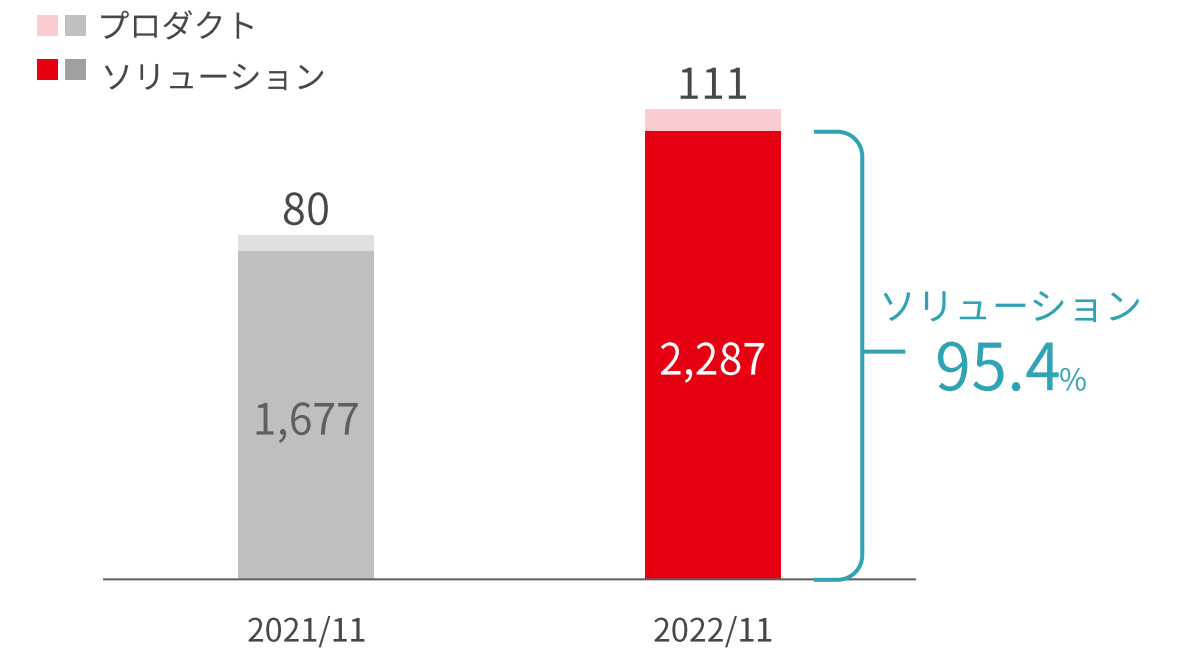
(単位：百万円)



既存顧客・新規顧客 (単位：百万円)



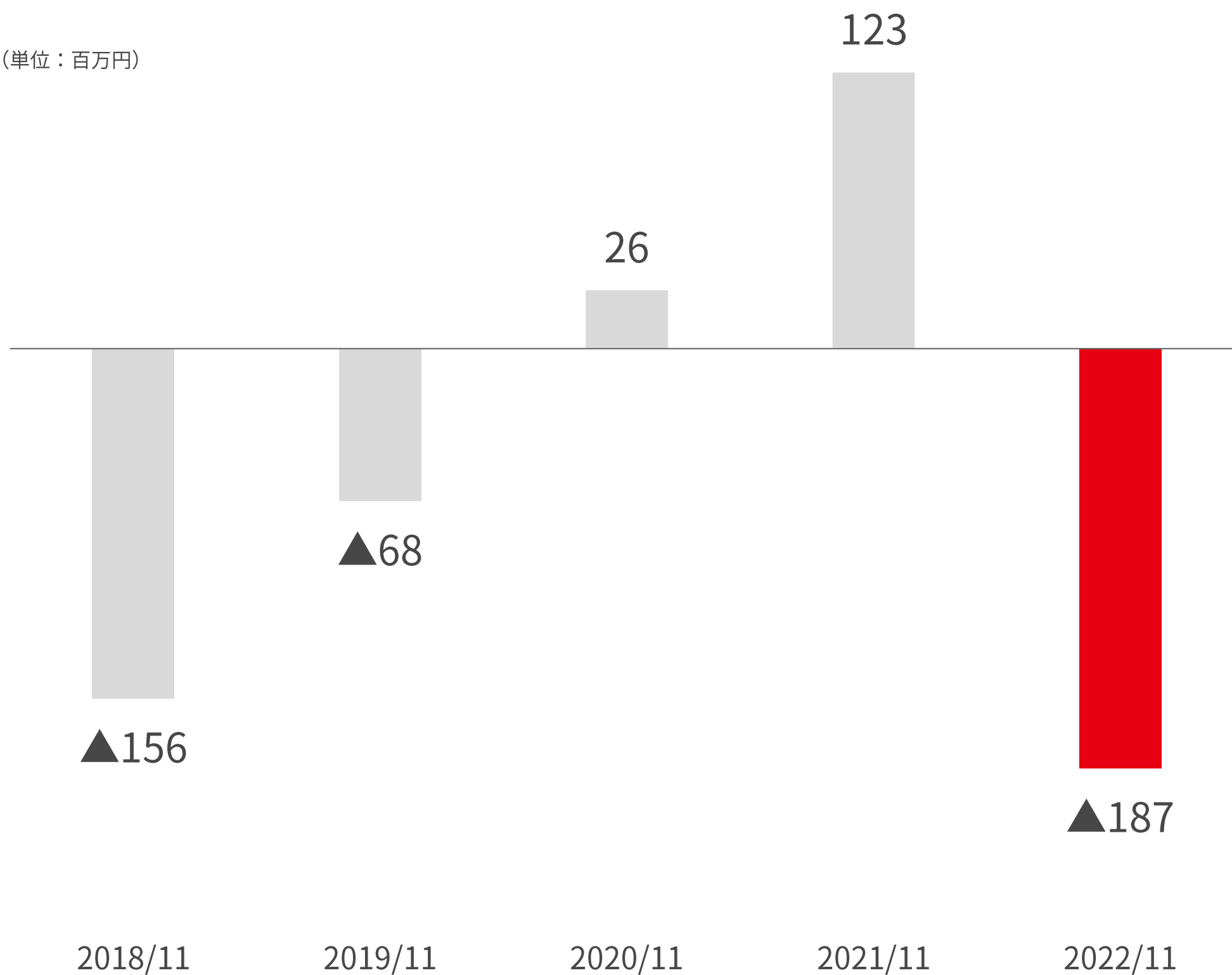
ソリューション・プロダクト (単位：百万円)



# 営業利益推移

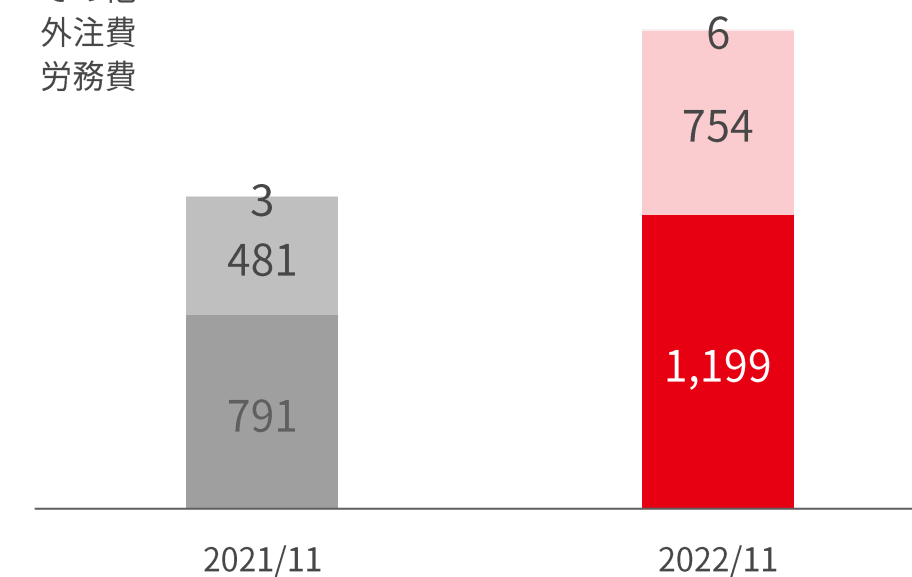
コア業務プロダクト強化のため、**フィナンシャルテクノロジー**へ投資

(単位：百万円)

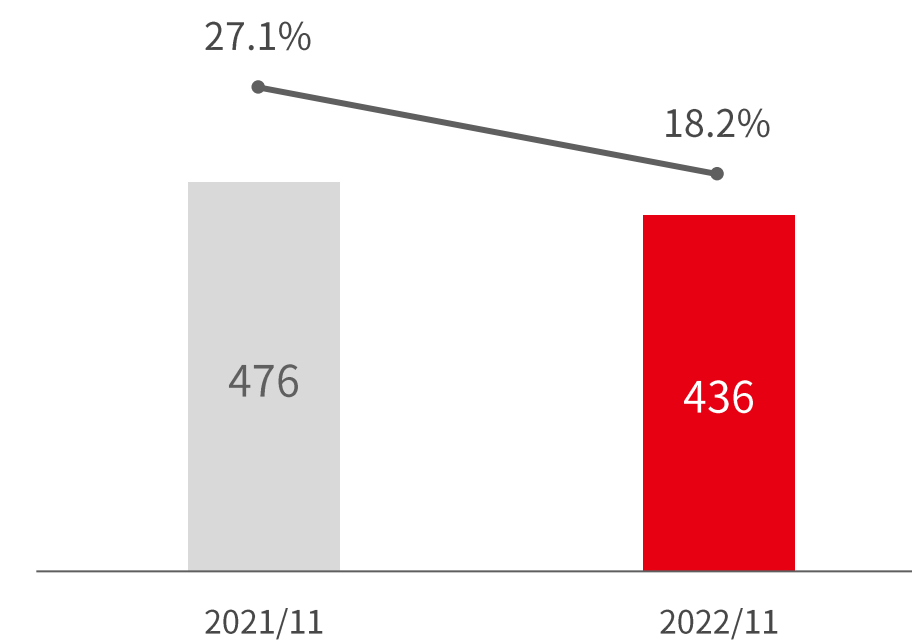


売上原価 (単位：百万円)

- その他
- 外注費
- 労務費



売上総利益・売上高総利益率 (単位：百万円)

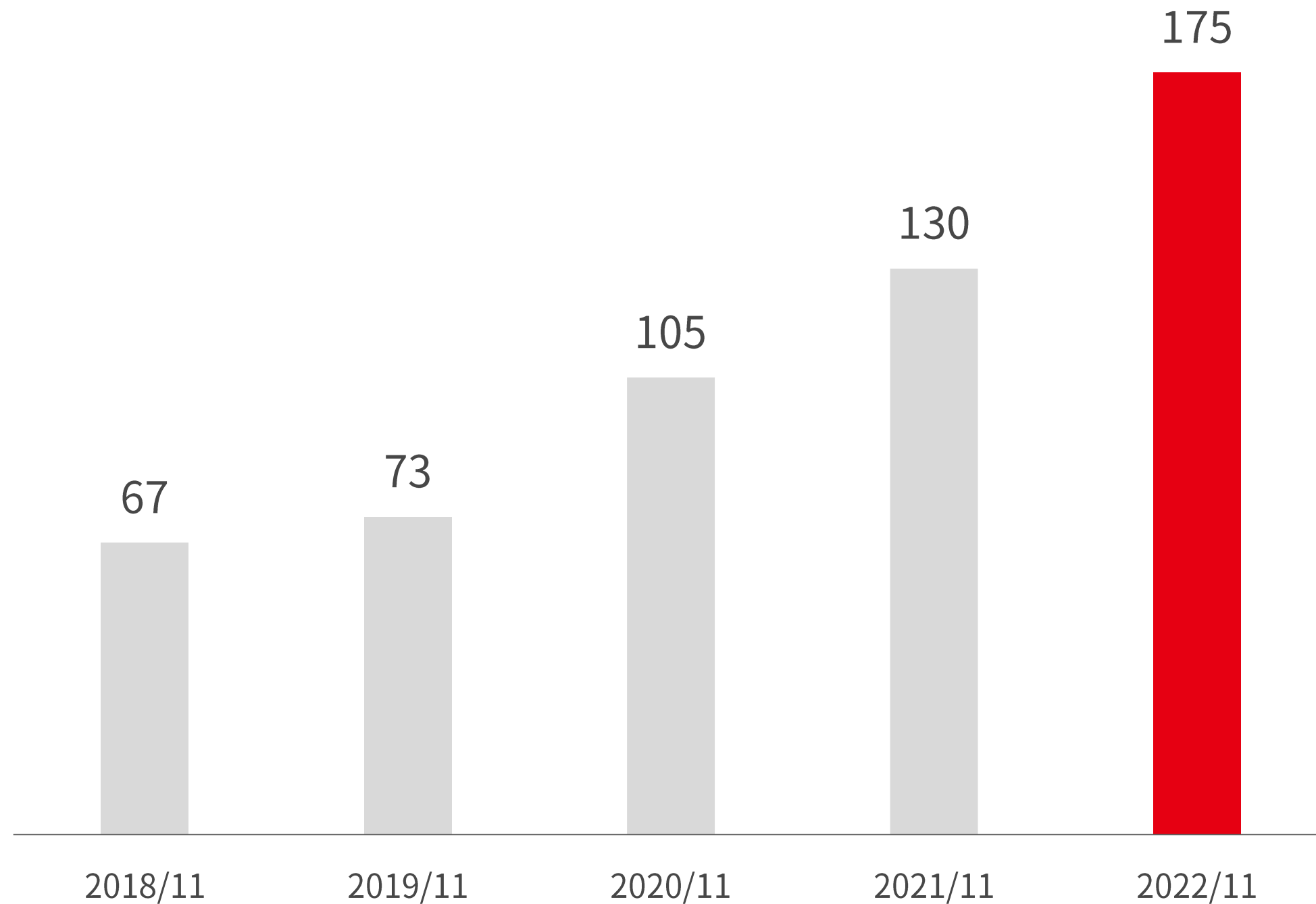


# 人員推移

積極採用による純増に加え、上場後初のM&Aにより**大幅増員**

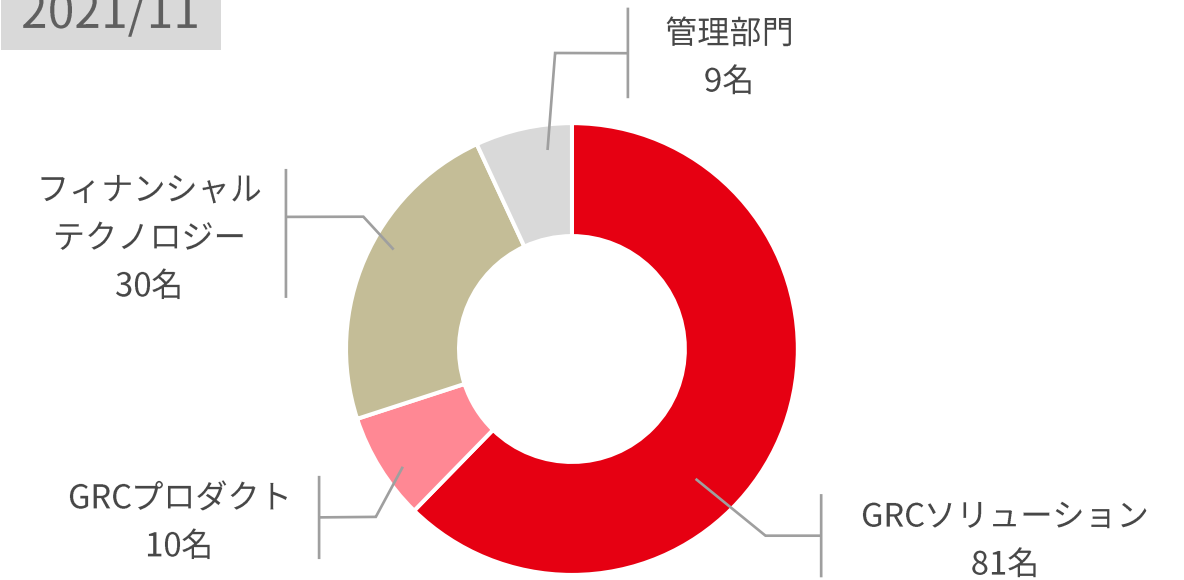
(単位：名)

前期比  
**+45名**

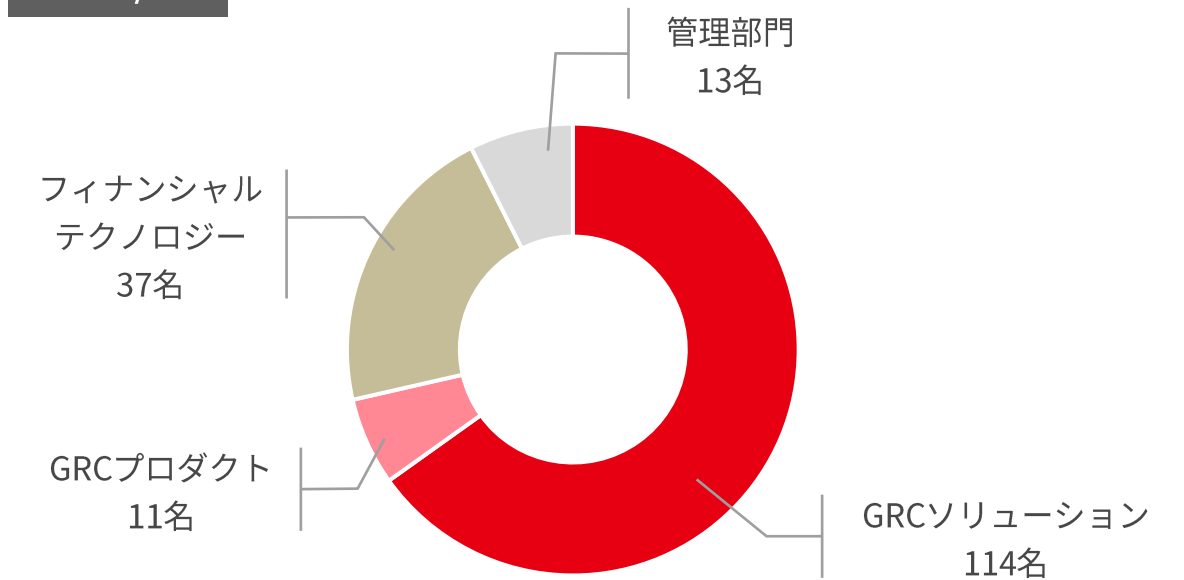


## 人員構成

2021/11

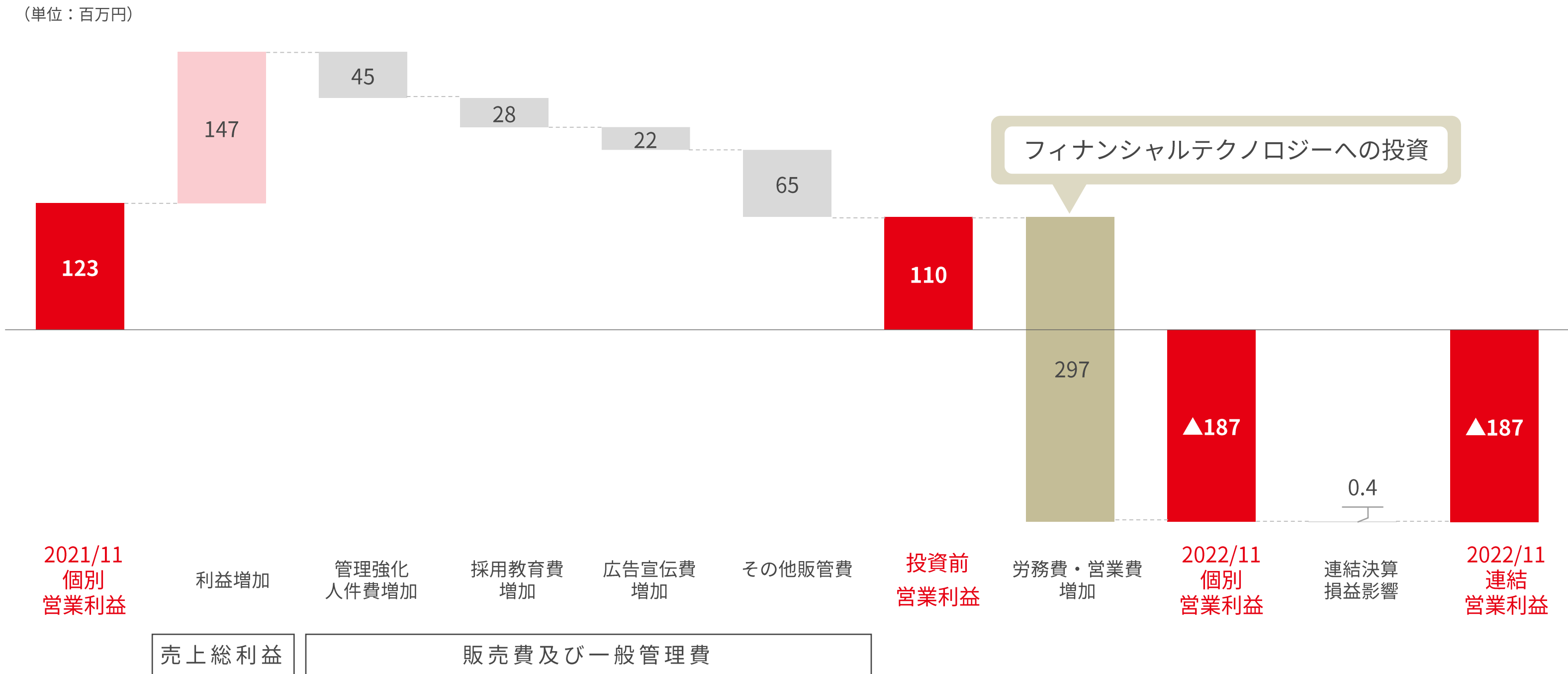


2022/11



# 営業利益増減分析

- ✓ 金融業界の収益向上に貢献するフロント領域でのサービス体制整備のため専門人材の労務費へ投資
- ✓ 銀行・証券をはじめとする金融業界の有望な潜在顧客の開拓に注力

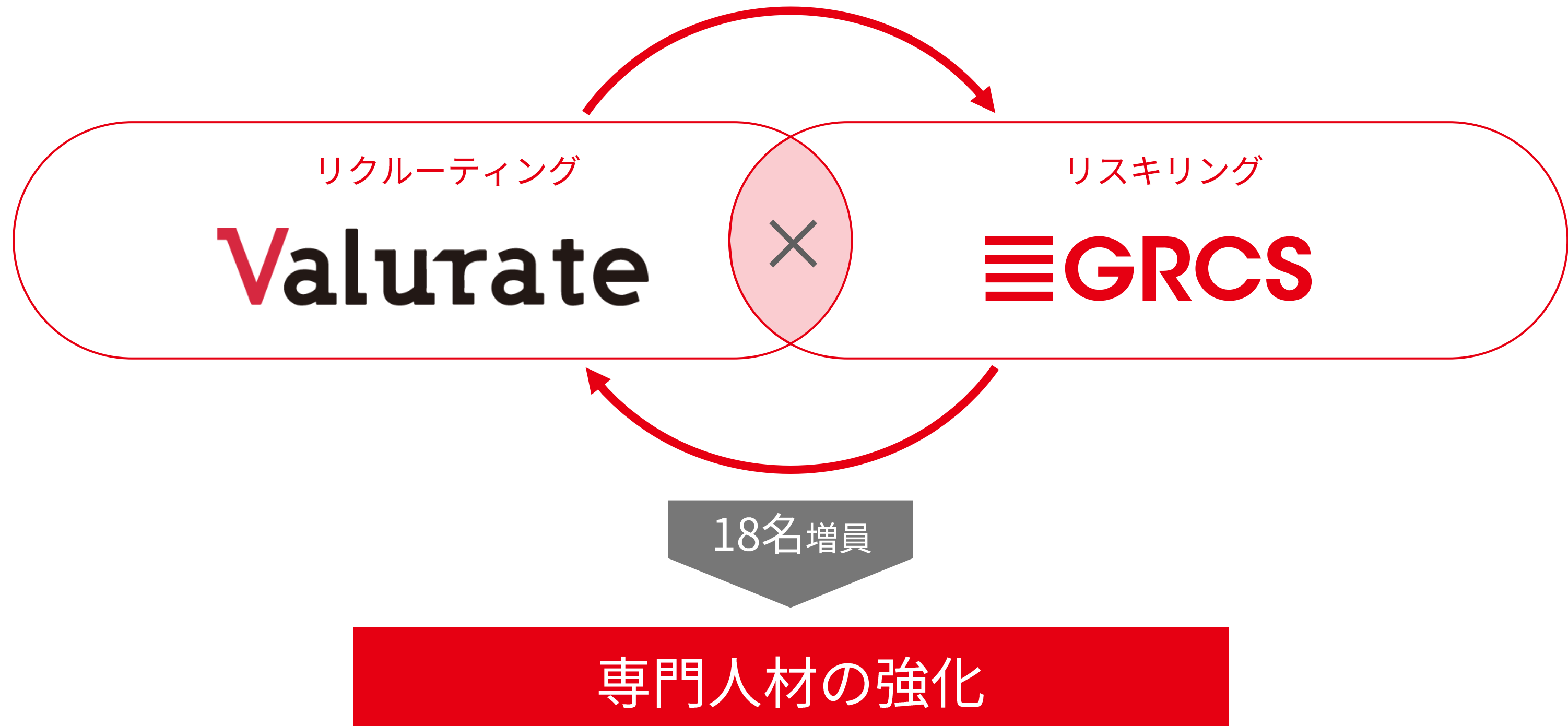


## 2.2022年11月期の取組み報告

---

## Action 1. : M&Aによる成長基盤強化

- ✓ 株式会社バリュレイトの18名を増員、GRCS Academyの**リスキリング**により専門人材へ育成
- ✓ 採用支援の実績を持つ株式会社バリュレイトが加わり、当社の**リクルーティング**を強化

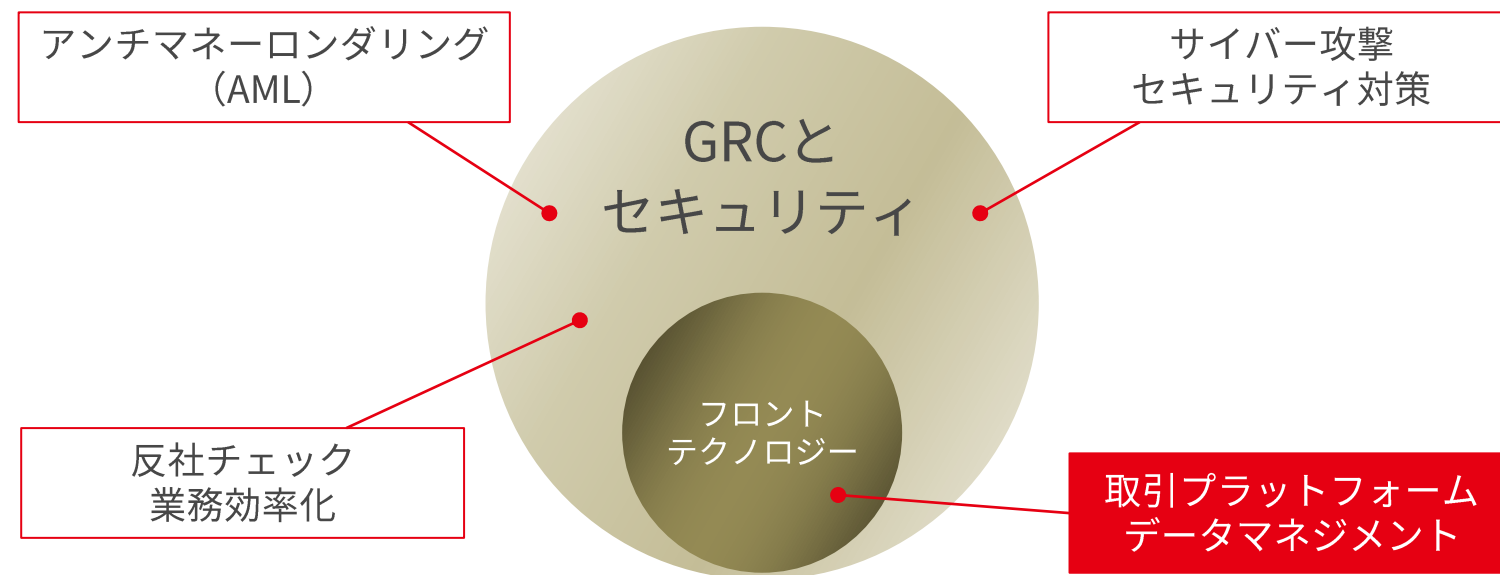


## Action 2. : フィナンシャルテクノロジーへの投資

### 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

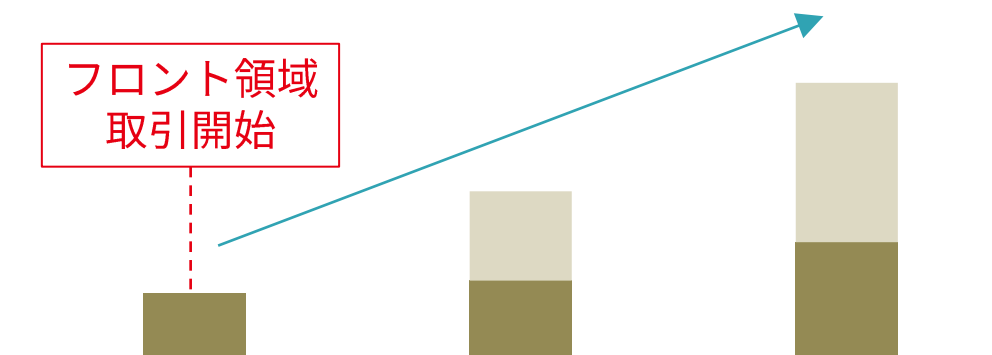
- ✓ 金融機関の収益に直結するフロント領域のテクノロジーは高度で進化のスピードが速い
- ✓ GRCとセキュリティ領域の課題もフロント領域の変化と同様に高度化
- ✓ 効率的なサービス提供により、金融業界での事業展開を加速するためフロント領域のサービスを本格化

#### 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

## (参考1) フィナンシャルテクノロジー部門の経営体制

- ✓ グローバルの金融業界で多様な実績を持つ専門人材で構成
- ✓ 経験豊富な人材のネットワークによりグローバルの最先端技術をいち早く入手



### Tse Man Chun

30年以上にわたり、資本市場における先端テクノロジーの開発に従事。特に高度なパフォーマンスを要求される取引マッチングシステム、マーケットアクセス、オーダールーティングシステム等の開発において常にトップエンジニアとして多くのプロジェクトを成功に導いた。Thomson ReutersではHead of professional servicesとして多くのプロジェクトを担当したほか、Cicadaにおいては、DBAG（ドイツ取引所）、EuroNext、SGX（シンガポール取引所）、CFETS（中国為替取引システム）、等々で様々なシステム開発に従事。その後、Chi-X GlobalのChief Technology Officerとして同社のすべての取引プラットフォームを主導。



### 渡邊 譲司

1989年、野村證券に入社。国内支店での富裕層向け営業を経て、1994年に米国のクレアモント大学院留学。その後約10年間にわたり欧州3拠点において現地機関投資家向けリサーチ営業に従事。2008年より野村グループ傘下のインスティネット証券において代表取締役社長として同社の経営に従事。その後野村証券エグゼキューション・サービス部長、APAC株式執行責任者を経て、2016年に野村証券を退社。同年みずほ証券に移籍、株式本部長として同社のエクイティビジネスを経営。2019年同社を退社、スタートアップ企業の資金調達に関するコンサルティング事業を主導。

## (参考2) 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

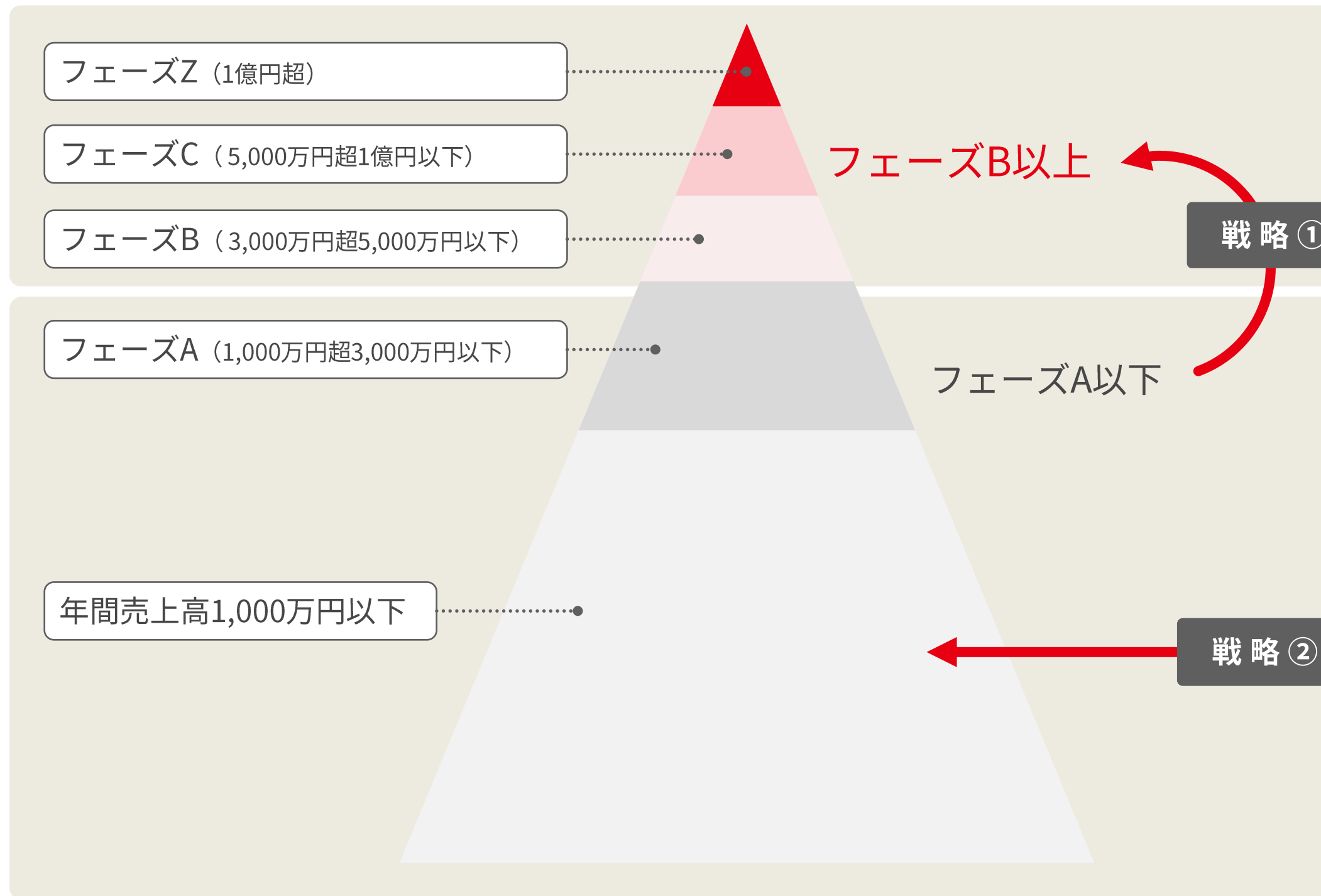
### 開発チームの主な実績



### 3. 成長戦略の進捗

---

# 成長戦略の概要



## 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

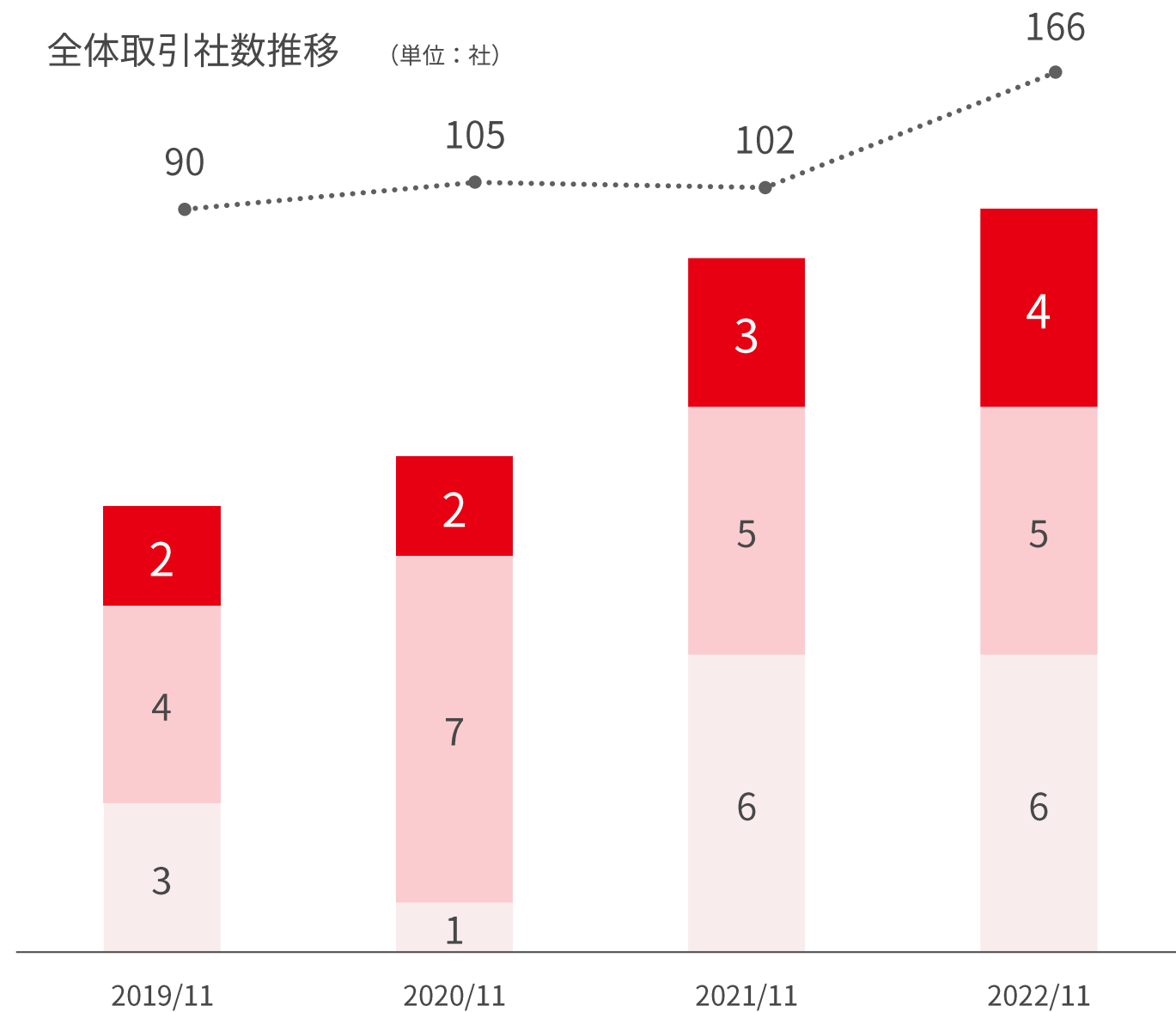
## 顧客層の開拓

- ・ 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

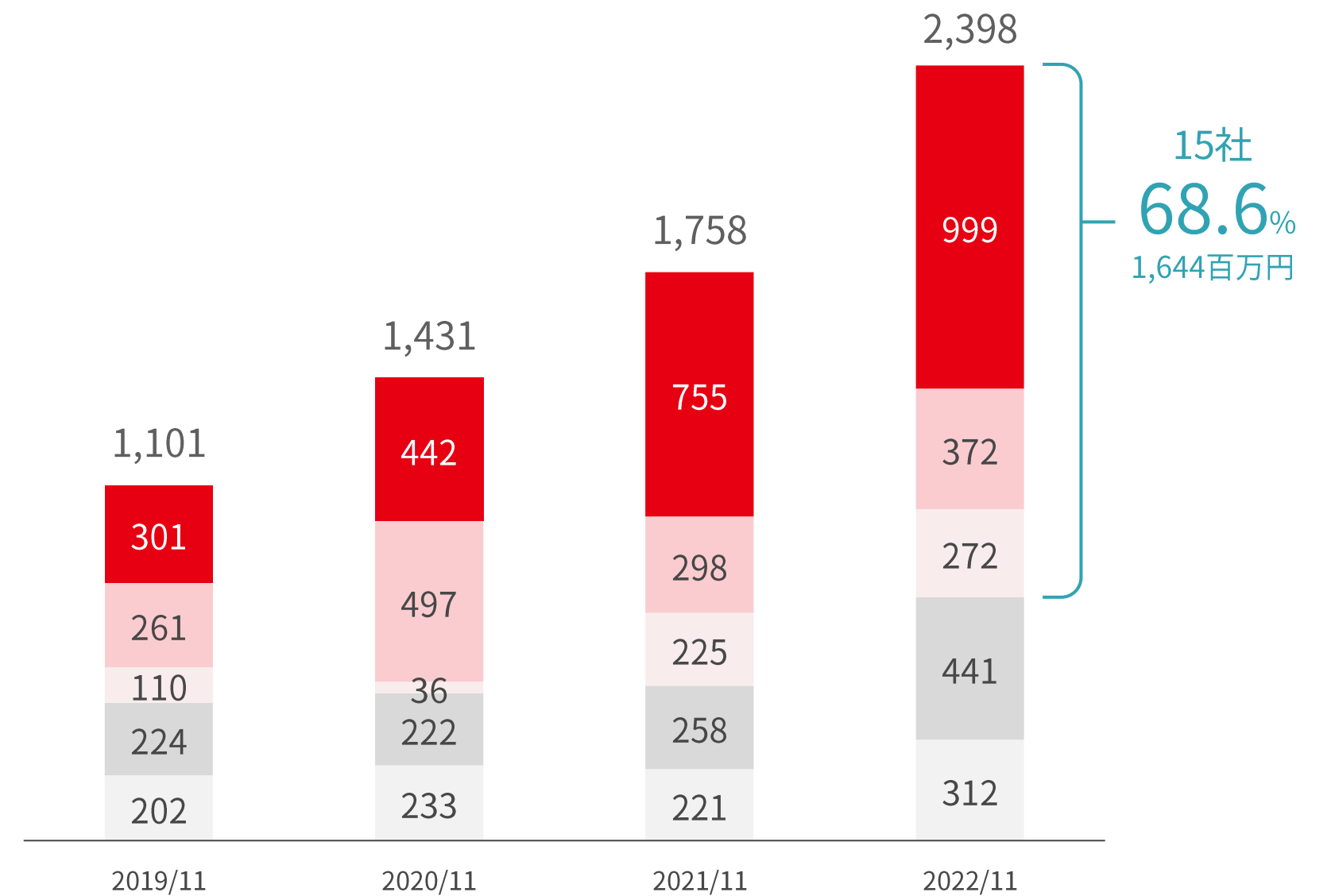
# フェーズ別売上高

- ✓ 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)



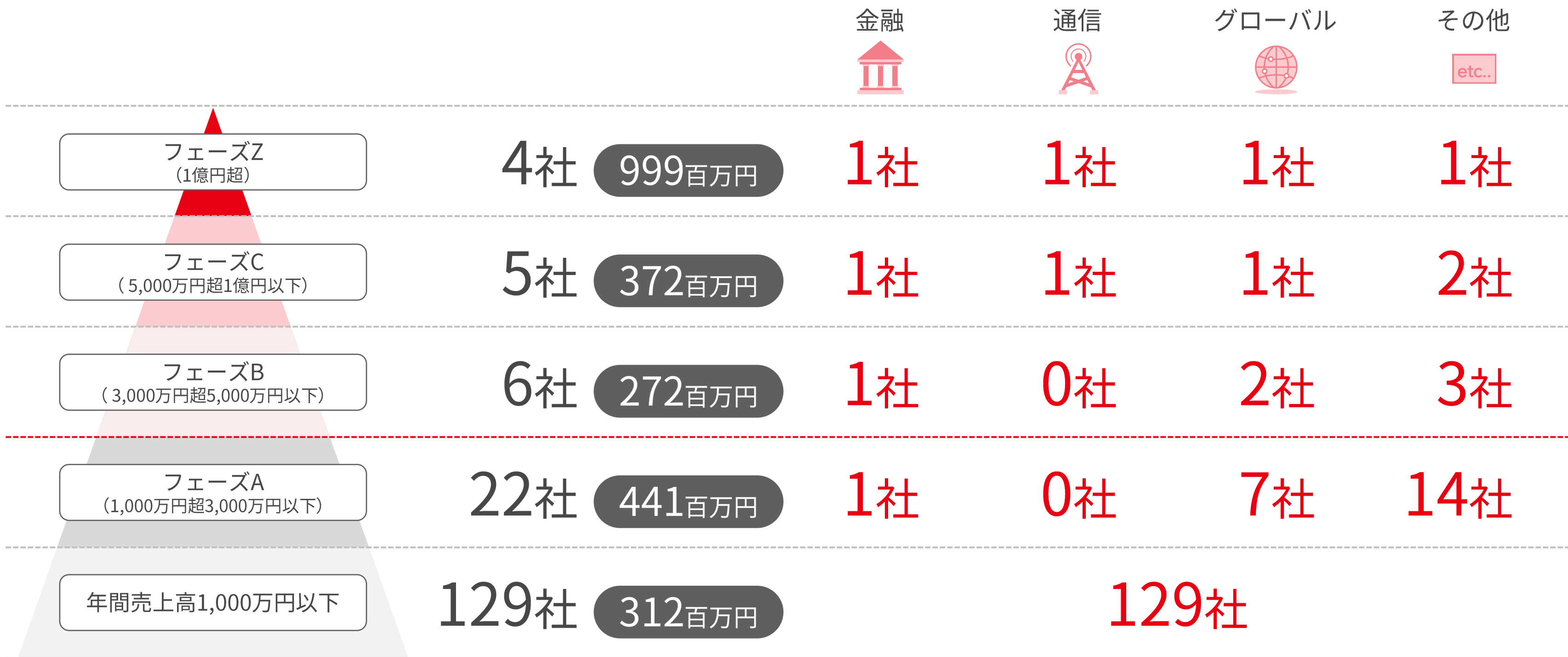
## フェーズ別売上高推移 (単位：百万円)



■ 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

# 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

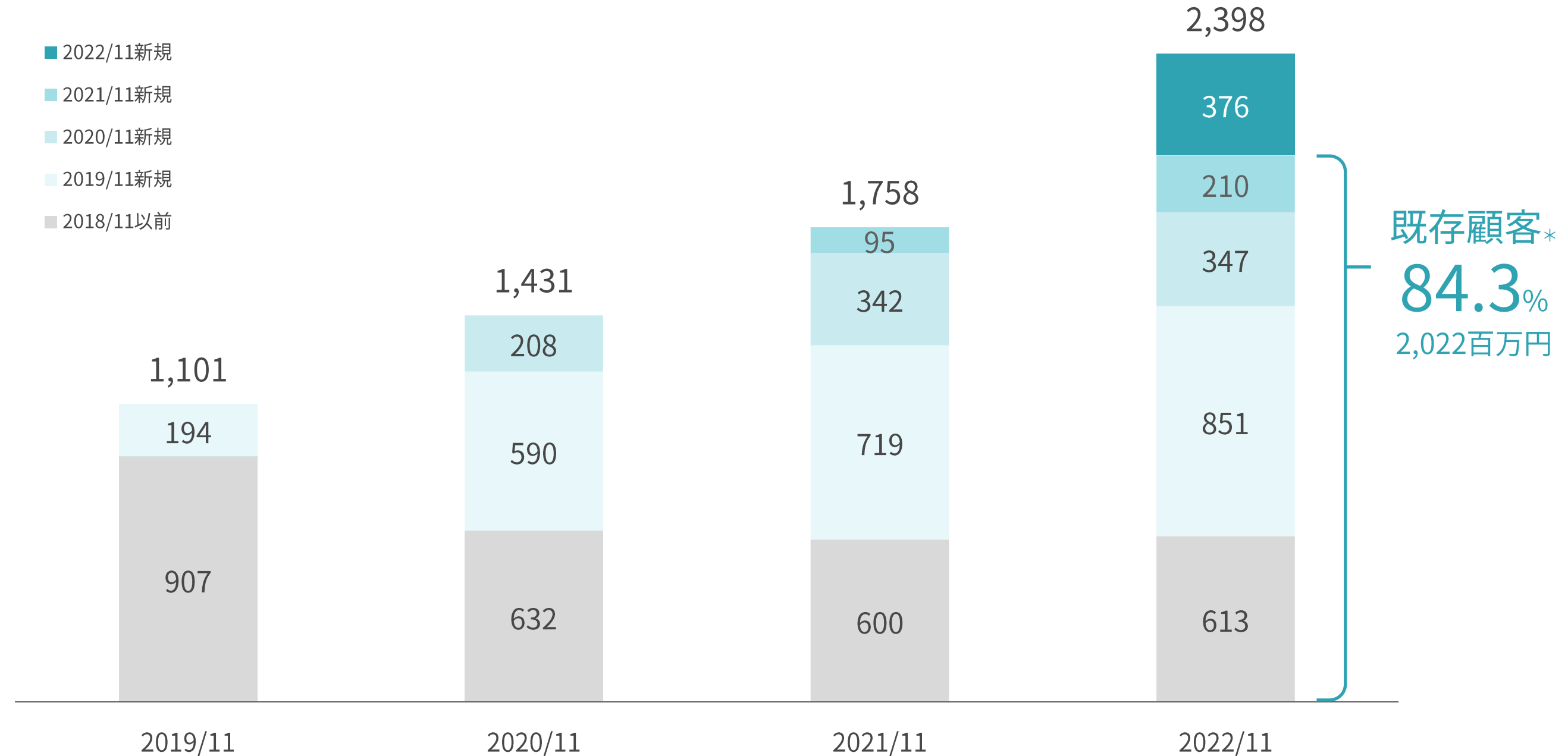


# 高い成長性と安定性を実現する収益構造

- ✓ 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)

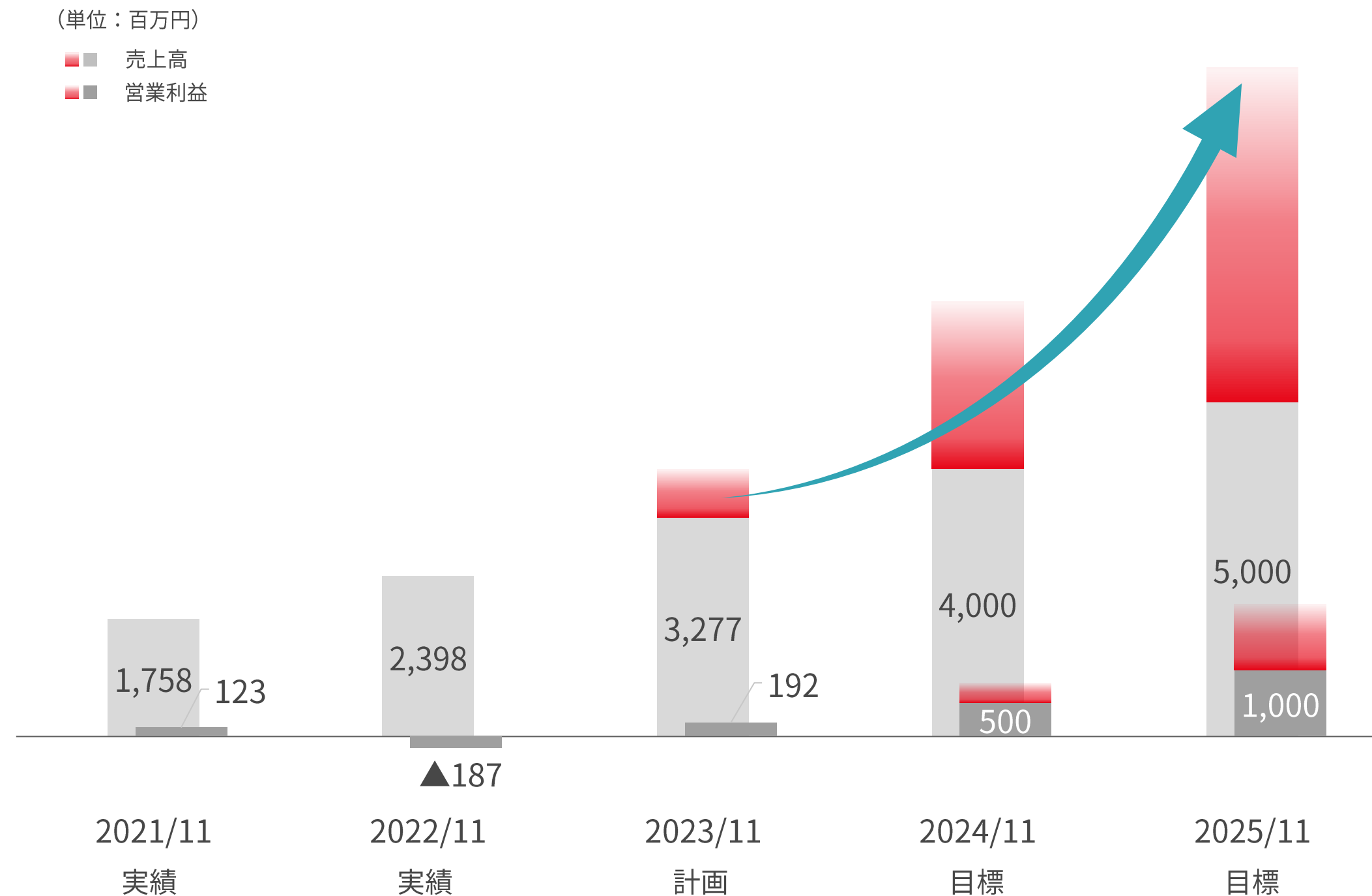


## 4. 今後の方針

---

# 2025年 目指す姿 「GRCS100」

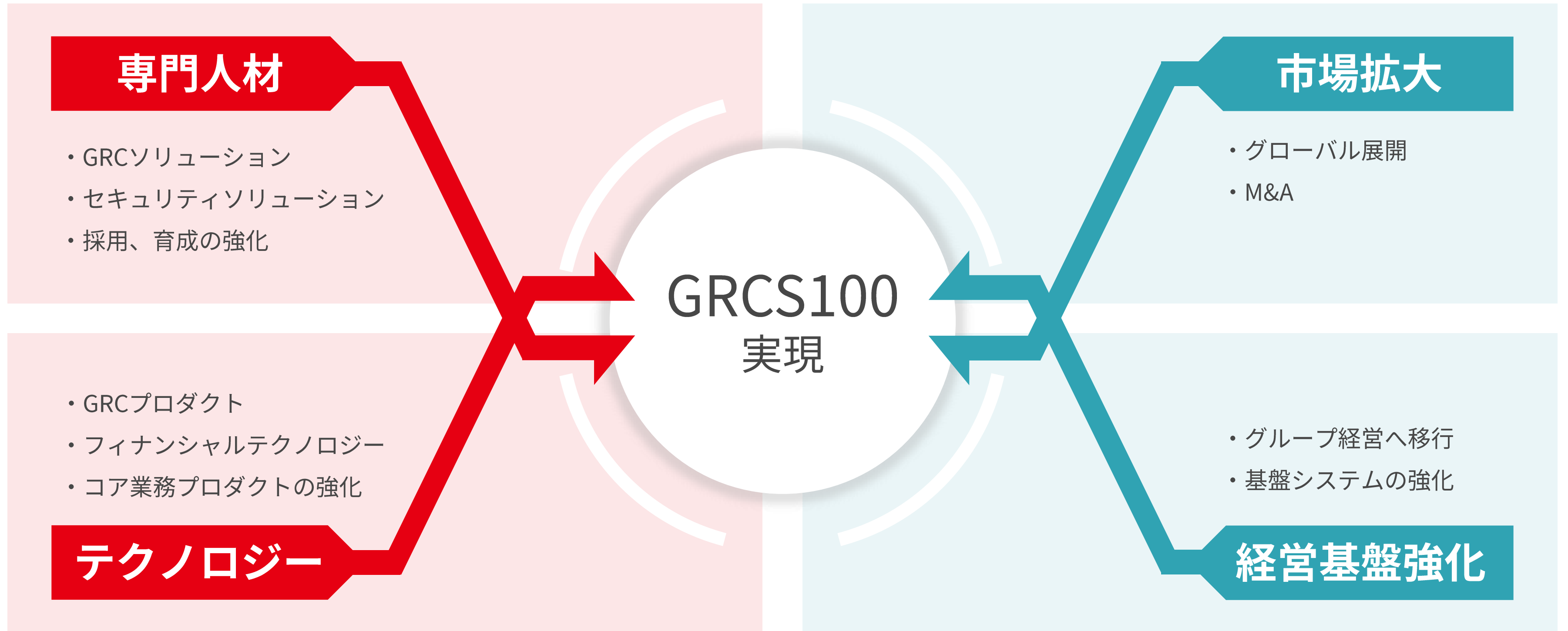
- ✓ オーガニックで30%成長を実現し、2025年11月期の売上高50億円、営業利益10億円を目指す。
- ✓ 既存事業の成長に加え、M&Aやグローバル展開等の新規事業にて売上高100億円、営業利益20億円にチャレンジ。



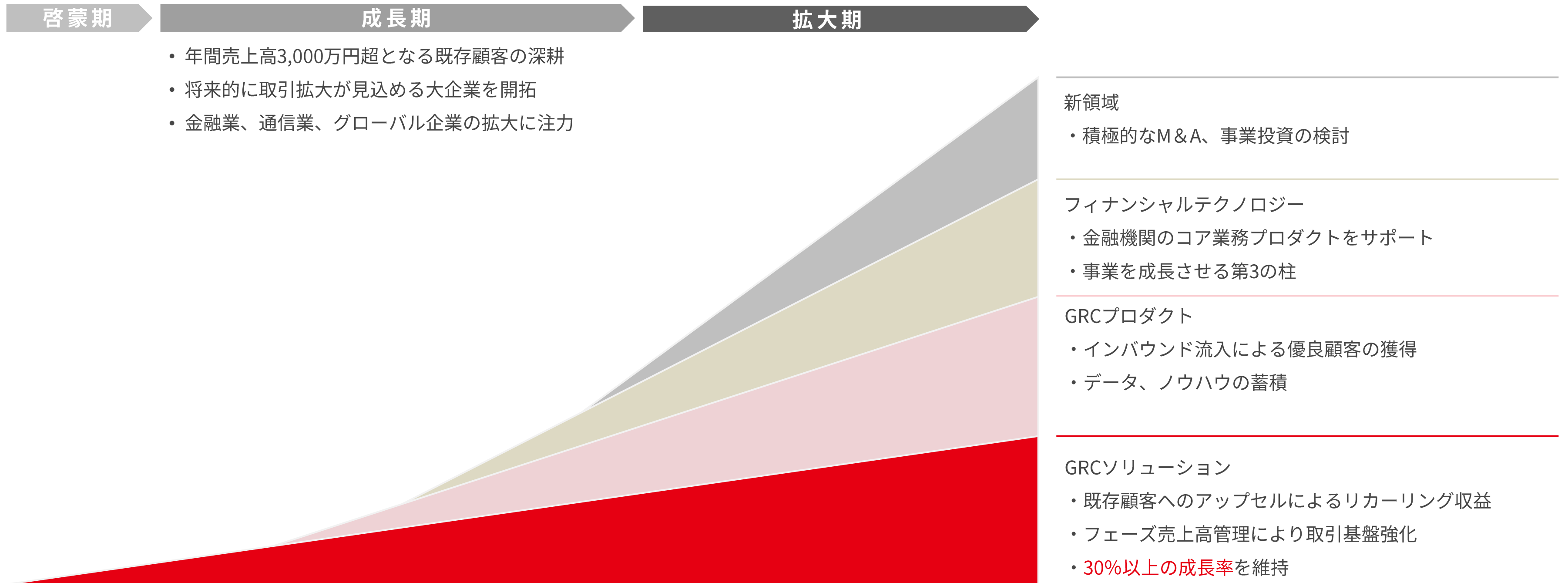
《GRCS100》

目標売上高  
**100億円**

目標営業利益  
**20億円**



# 成長イメージ



## 5. 2023年11月期 通期業績予想

---

# 2023年11月期 通期業績予想

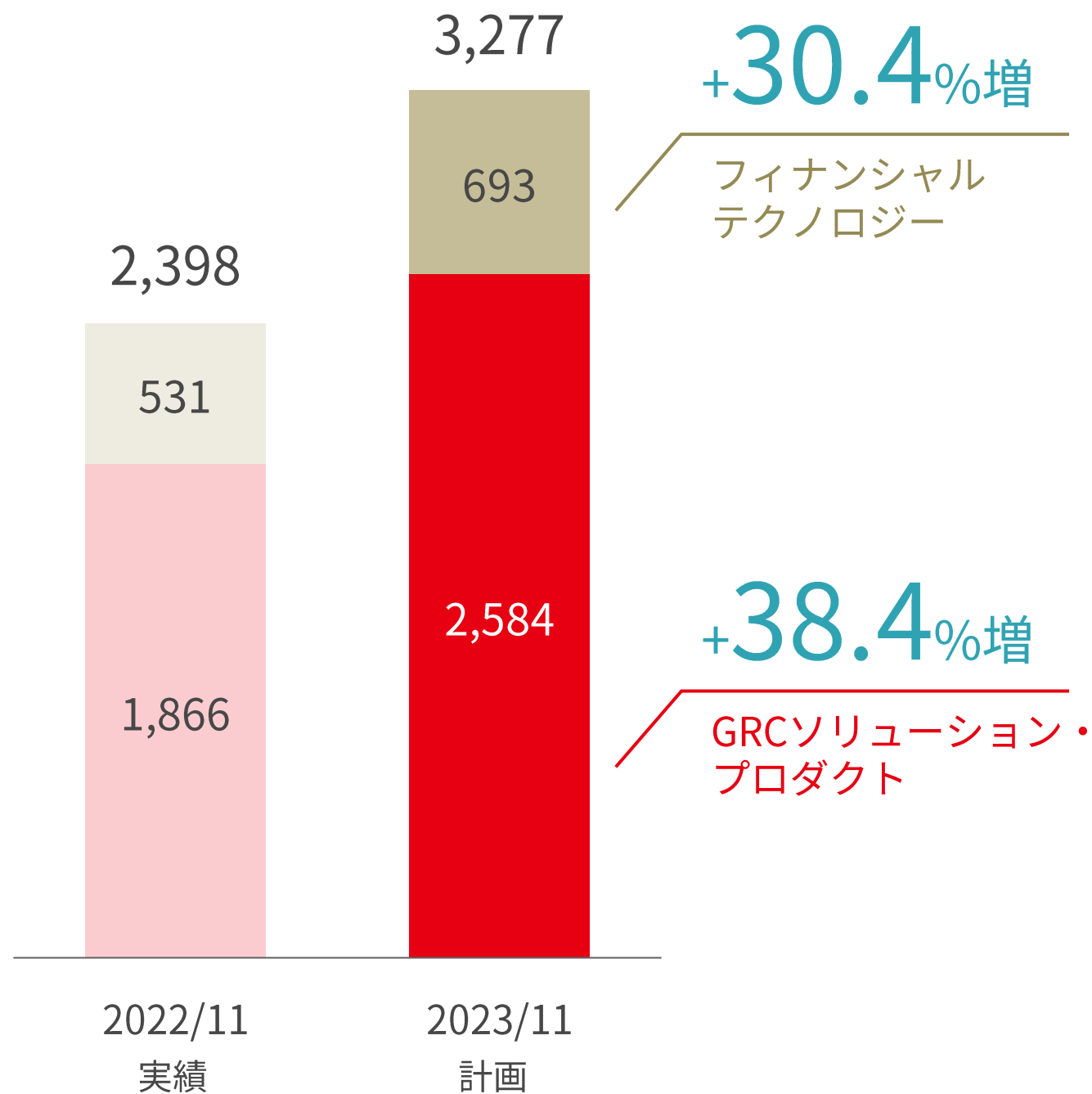
**売上高** 継続的なリスクマネジメントの意識向上による売上高増加に加え、フィナンシャルテクノロジーの新規顧客開拓に注力

**利益率** フィナンシャルテクノロジーの事業譲受による収益構造・利益率改善により黒字化を見込む

**その他** 人材開発部の新設に伴う採用教育費の増加、ソリューション戦略部の新設に伴う人件費の増加等を想定

(単位：百万円)	2022/11	構成比	2023/11 予想	構成比	前期比
売上高	2,398	100.0%	3,277	100.0%	36.6%
営業利益	▲187	▲7.8%	192	5.9%	—
経常利益	▲187	▲7.8%	182	5.6%	—
親会社株式に帰属する 当期純利益	▲209	▲8.7%	116	3.6%	—

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

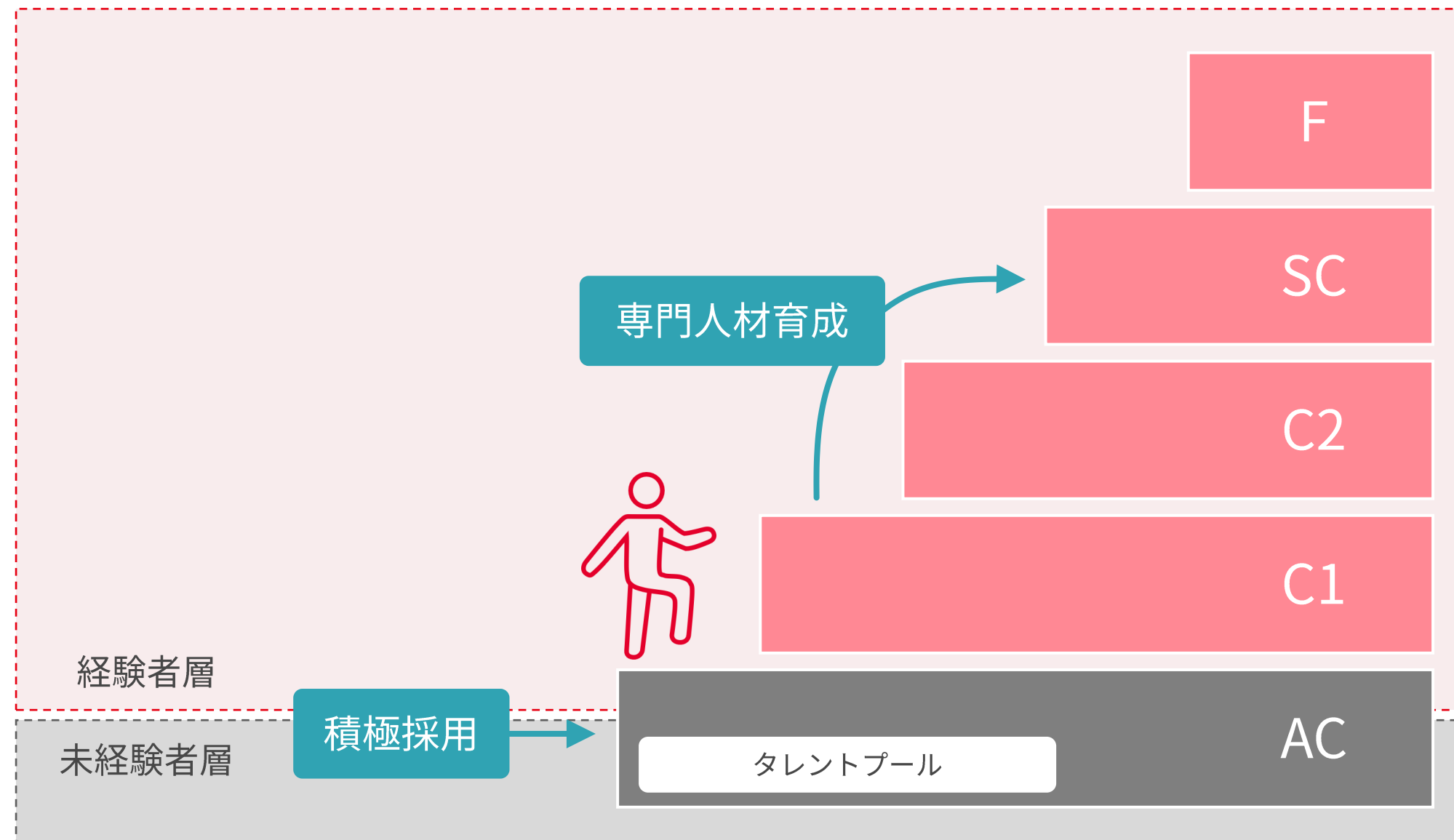
- ✓ 取引拡大を見込む大手7社の開拓
- ✓ AMLサービスによる新規顧獲得\*
- ✓ リカーリングを見込むサービス展開
- ✓ 事業譲受により収益構造改善

### GRCソリューション・プロダクト

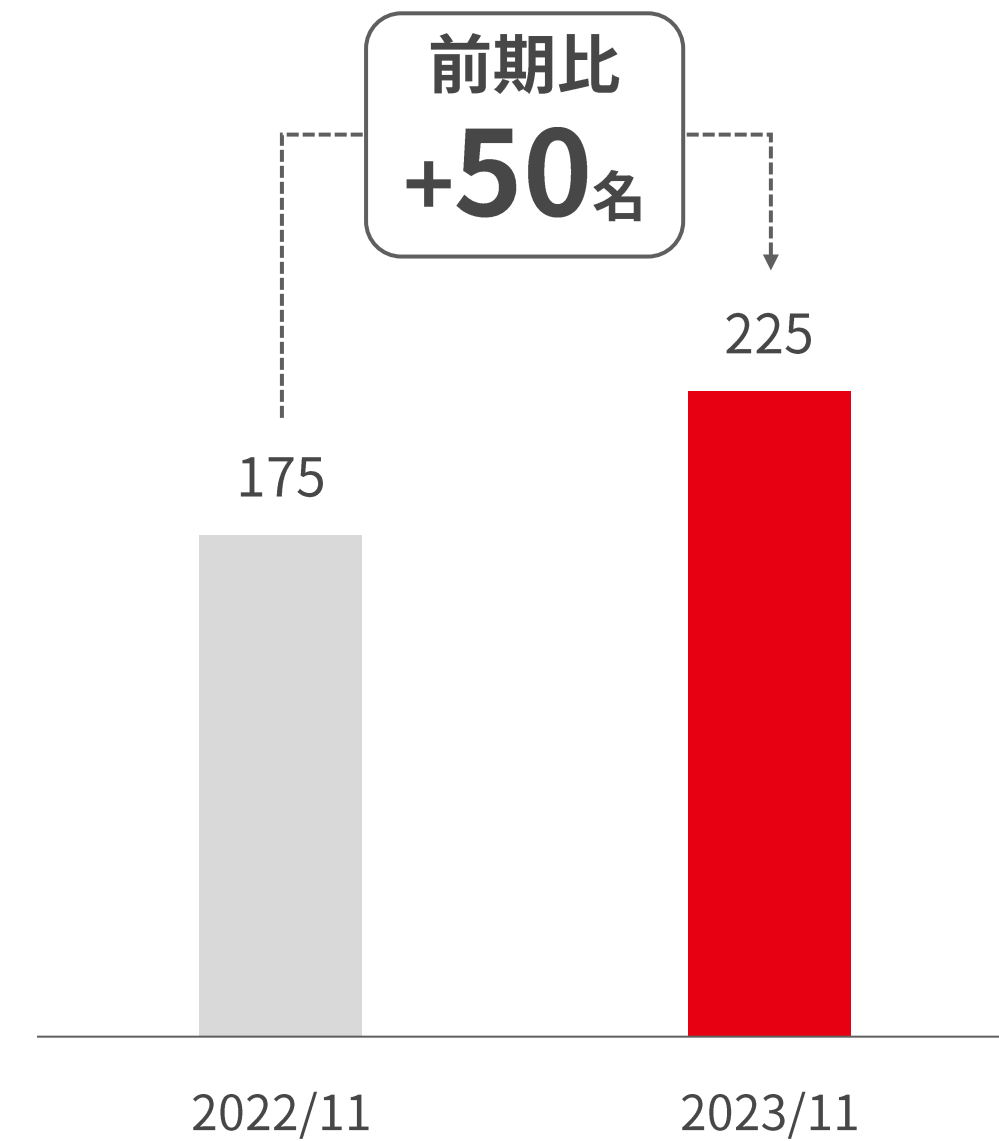
- ✓ 新規ソリューションの考案
- ✓ 人材採用・育成の強化
- ✓ 委託先とのパートナーシップ拡大
- ✓ 自社製品のブランド力強化

# 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)





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

本資料に掲載している情報はGRC Sが資料の作成時点で入手・判明し得たものであり、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、GRC Sは、利用者が本資料の情報をを用いて行う一切の行為について何ら責任を負うものではありません。

# 5. Appendix

---

# 会社概要

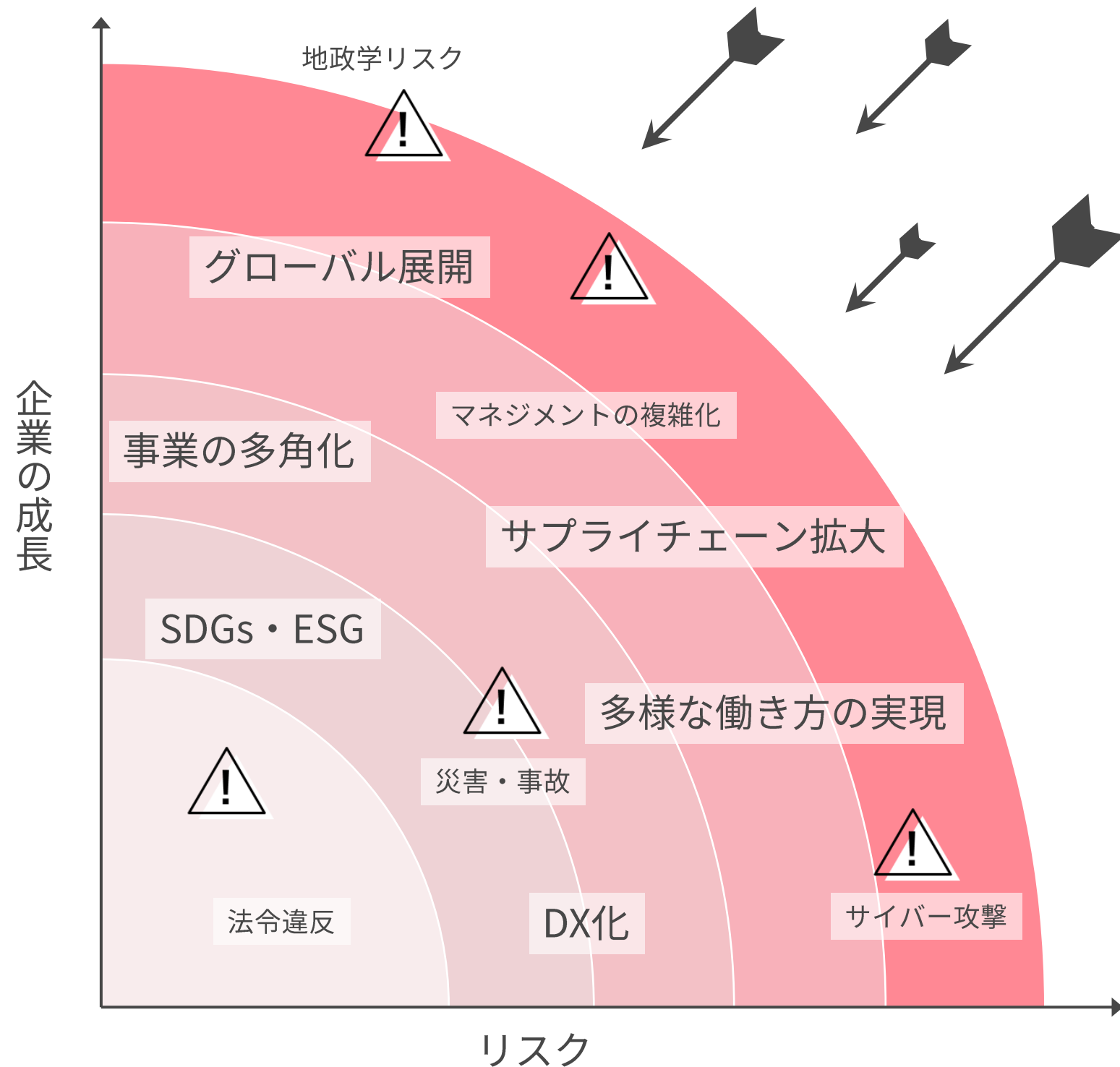
会社名	株式会社GRCS	役員体制	代表取締役社長	佐々木慈和
設立	2005年3月		取締役	塚本拓也
決算期	11月		取締役	田中郁恵
資本金	299百万円		社外取締役	久保恵一
所在地	東京都千代田区丸の内一丁目1番1号 パレスビル5階		社外取締役	山野修
従業員数	175名（2022年11月末時点・連結）		監査役	大泉浩志
			監査役	島田容男
			監査役	伊賀志乃



## 代表取締役社長 佐々木 慈和

1976年岩手県に生まれる。2001年南カリフォルニア大学コンピューターサイエンス学科を卒業。日本ヒューレット・パッカード株式会社へ入社、セキュリティコンサルティング業務へ従事。2005年3月、Frontier X Frontier株式会社を設立(2018年株式会社GRCSへ商号変更)。

# 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

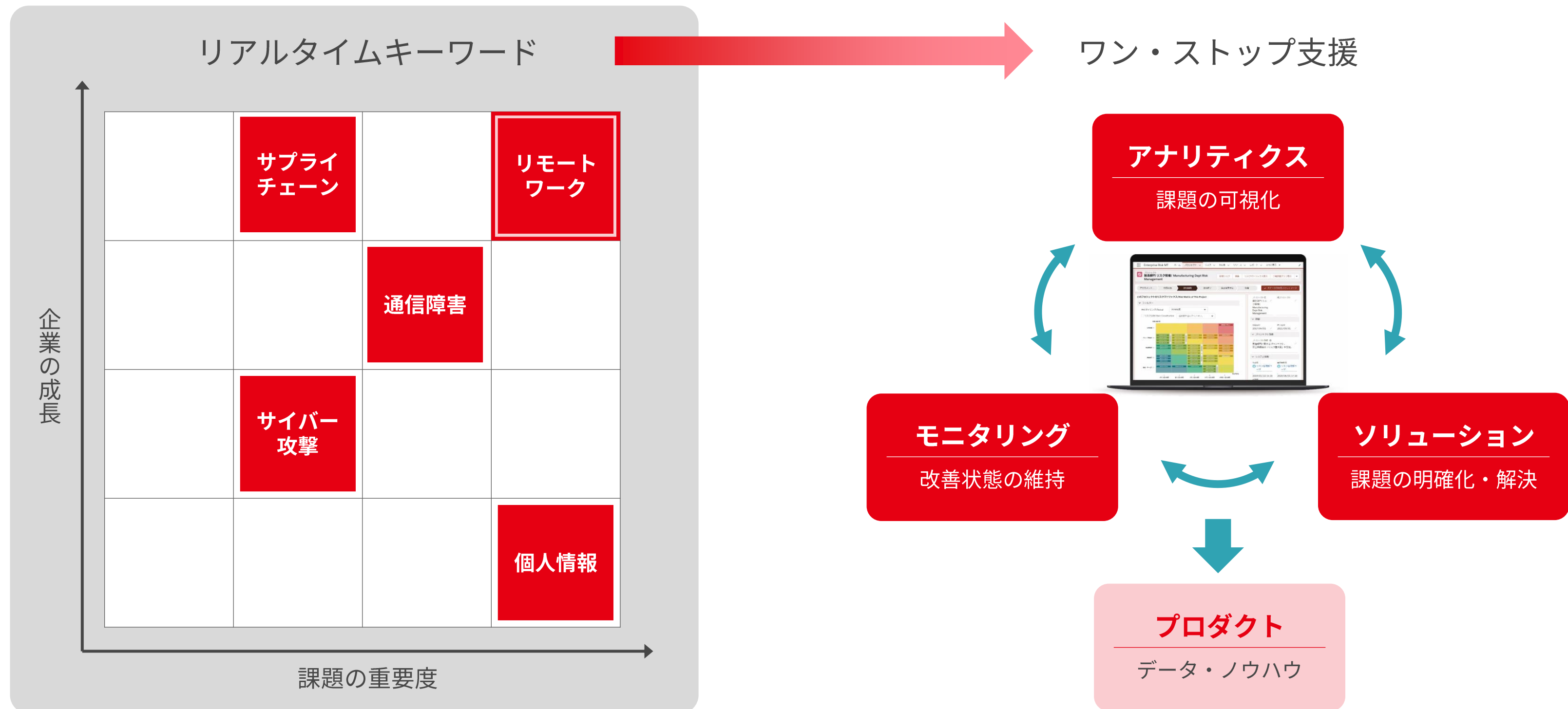
**R** リスクマネジメントの強化

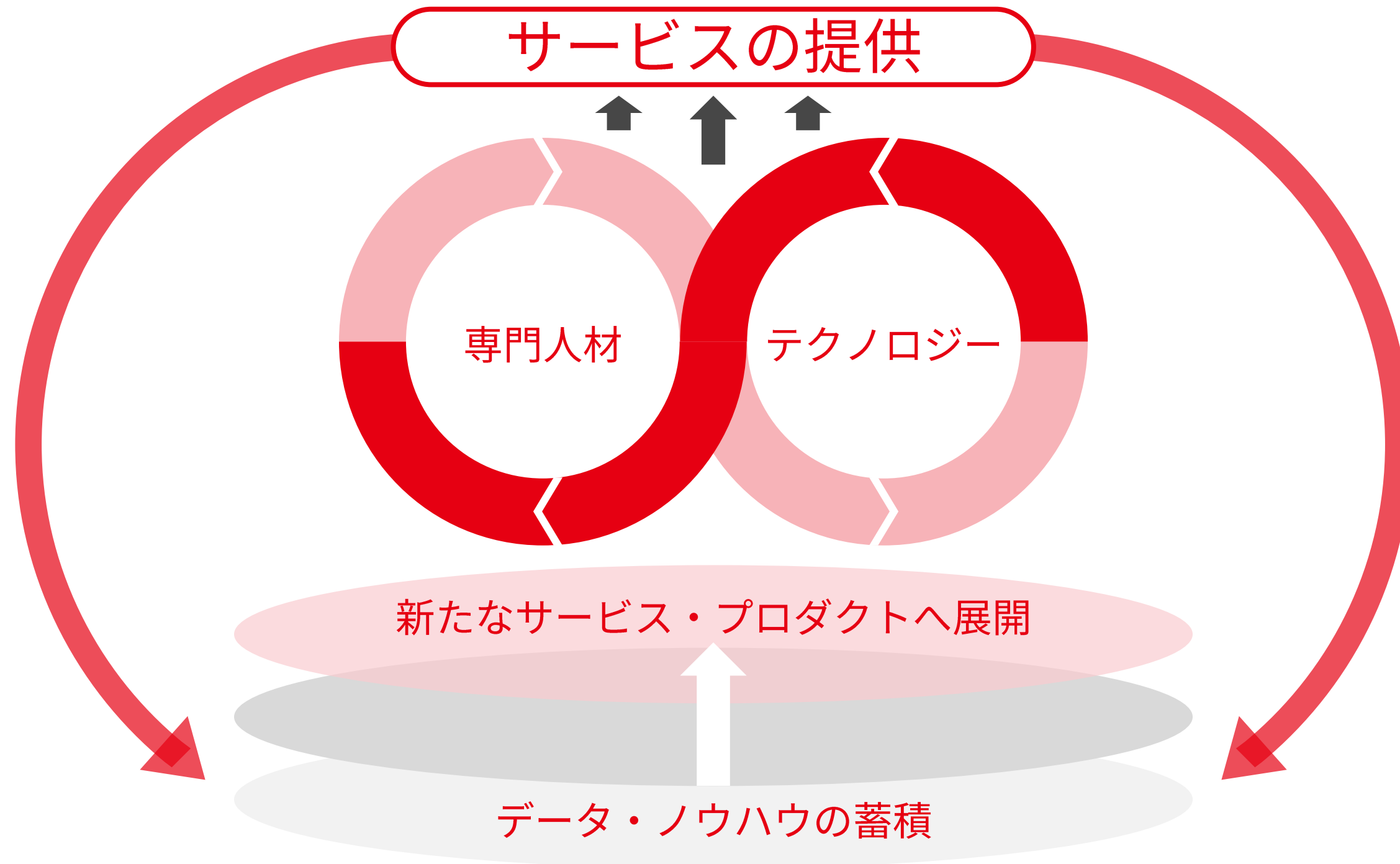
**C** コンプライアンス意識の向上

**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

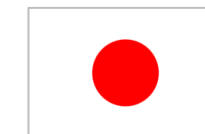
クラウド使用で  
いつでもどこでも確認可能

# 市場環境

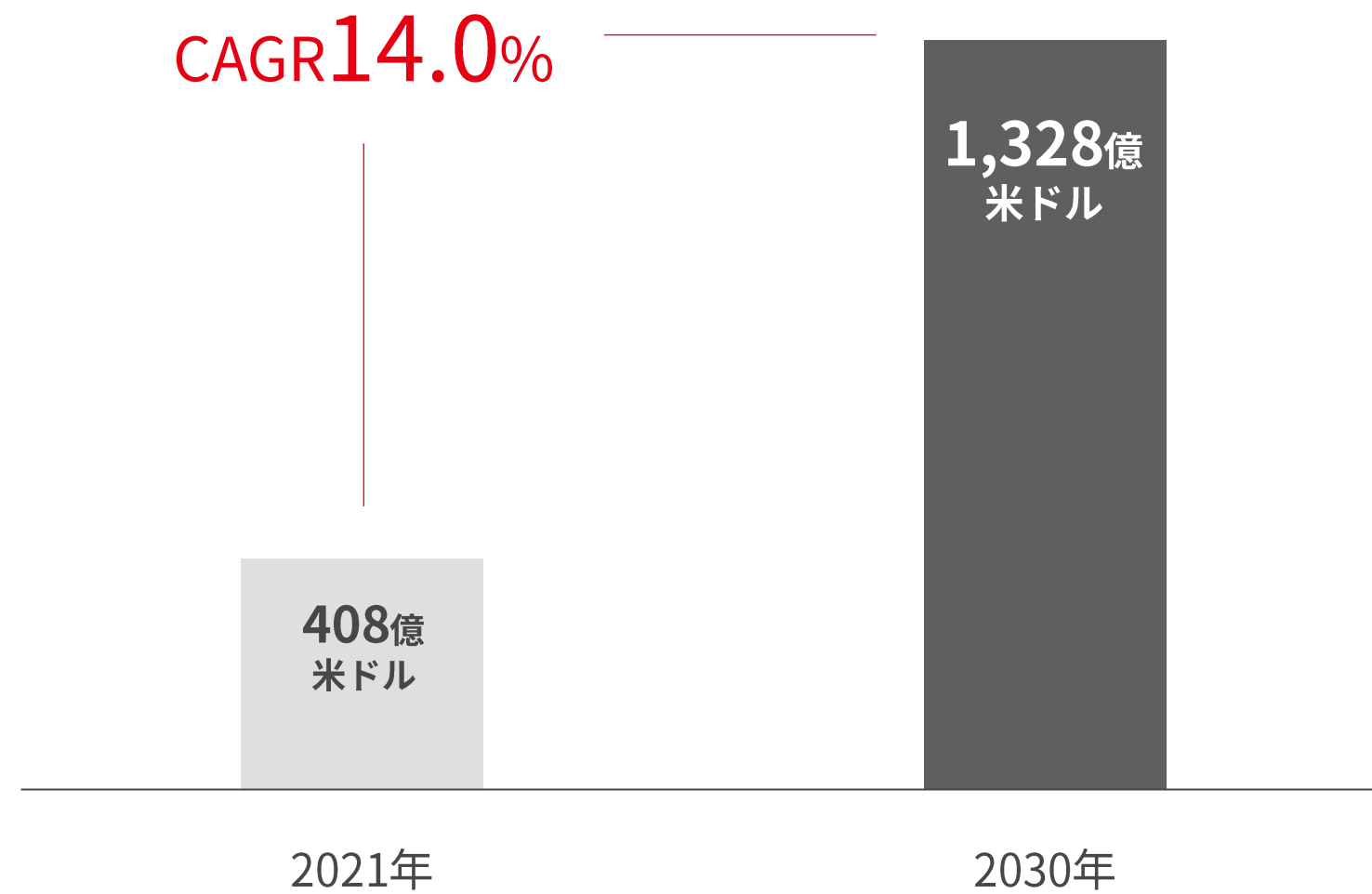
- ✓ 国内のGRC市場についてまだ数字はないが、GRCとセキュリティの対応は企業経営における喫緊の課題
- ✓ 世界のGRC市場は年平均14.0%の成長と予想されており、日本においても同様の成長が見込まれる



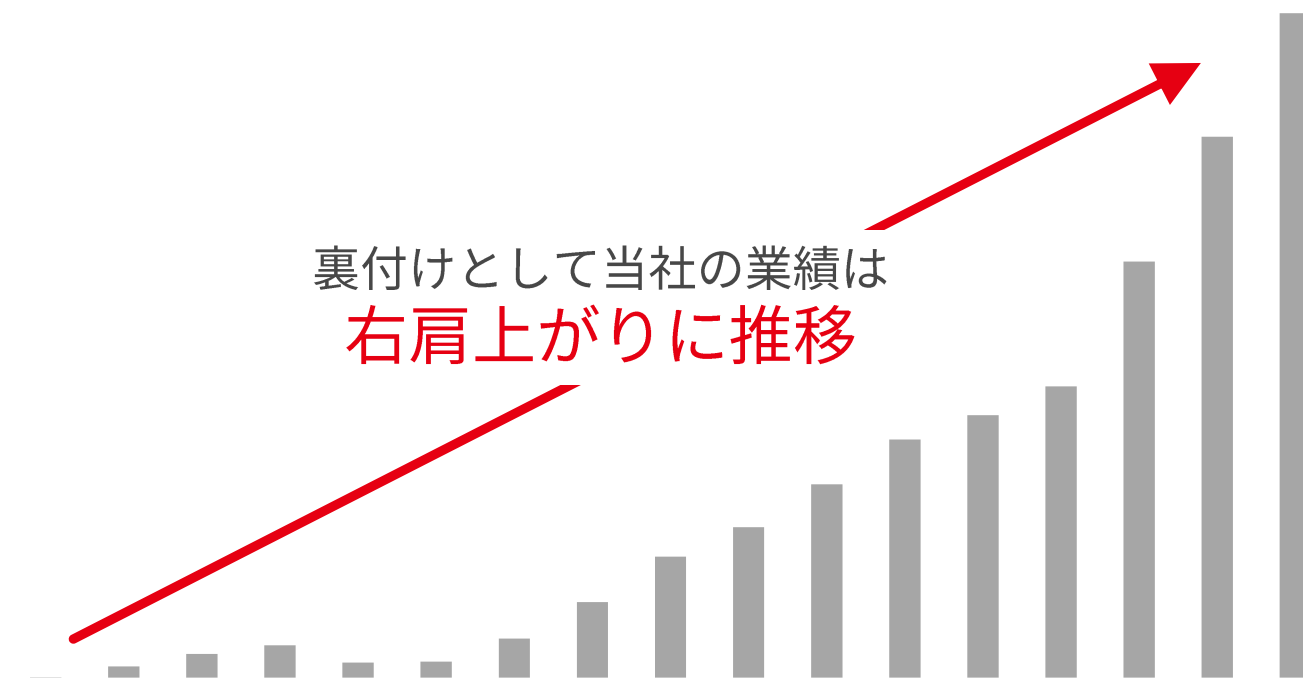
世界のGRC市場\*



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

# 戦略①：提供サービスの拡大

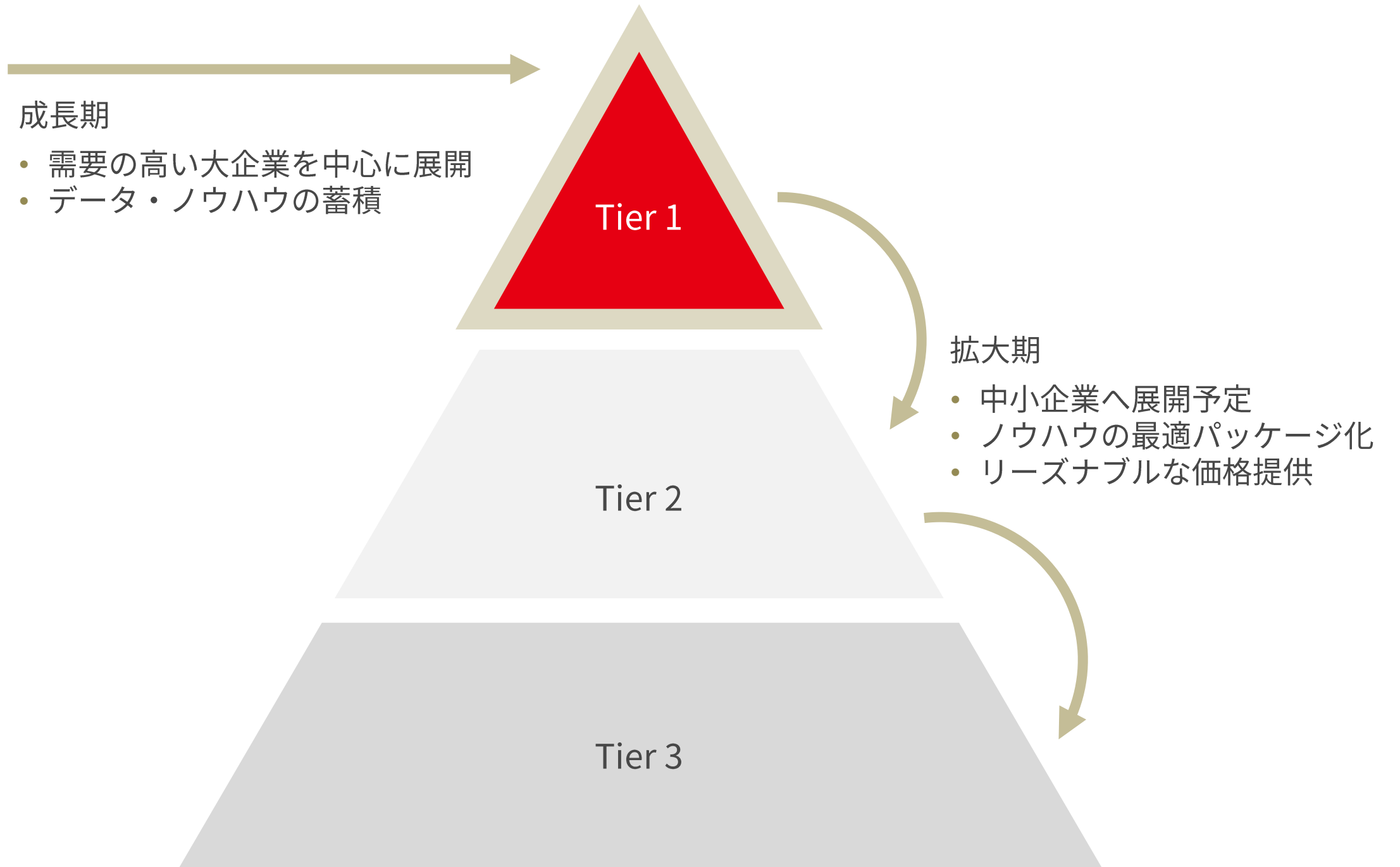
- ✓ 顧客の顕在化したニーズに対して、各ソリューションの連携を強化し全領域におけるサービスをワン・ストップで提供
- ✓ 新たに開発したサービスでのクロスセル、アップセルによって取引額を拡大



	ガバナンス	リスク	コンプライアンス	セキュリティ
<b>A社</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション提供</li> <li>・プロダクト提供</li> </ul>	<div style="background-color: red; color: white; text-align: center; padding: 5px;">解決</div> <div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div>	<div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div> <div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div>	<div style="background-color: red; color: white; text-align: center; padding: 5px;">解決</div> <div style="background-color: #f8d7da; color: white; text-align: center; padding: 5px;">ニーズ化</div>	<div style="background-color: red; color: white; text-align: center; padding: 5px;">解決</div> <div style="background-color: red; color: white; text-align: center; padding: 5px;">解決</div>
<b>B社</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション提供</li> <li>・プロダクト提供</li> </ul>	<div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div> <div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div>	<div style="background-color: red; color: white; text-align: center; padding: 5px;">解決</div> <div style="background-color: red; color: white; text-align: center; padding: 5px;">解決</div>	<div style="background-color: #f8d7da; color: white; text-align: center; padding: 5px;">ニーズ化</div> <div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div>	<div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div> <div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div>
<b>C社</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション提供</li> <li>・プロダクト提供</li> </ul>	<div style="background-color: #f8d7da; color: white; text-align: center; padding: 5px;">ニーズ化</div> <div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div>	<div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div> <div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div>	<div style="background-color: red; color: white; text-align: center; padding: 5px;">解決</div> <div style="background-color: red; color: white; text-align: center; padding: 5px;">解決</div>	<div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div> <div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 5px;">未</div>
<b>今後提供予定サービス</b>	<div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 10px;">ESG</div>	<div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 10px;">Global</div>	<div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 10px;">AML</div>	<div style="background-color: gray; color: white; text-align: center; padding: 10px;">Zero Trust</div>

## 戦略②：プロダクトの拡充

- ✓ 現状は大企業からの需要が高く、顧客流入は**インバウンド**が大半を占める
- ✓ 海外企業との連携によりラインナップを拡充、**グローバルかつタイムリー**な課題に対応

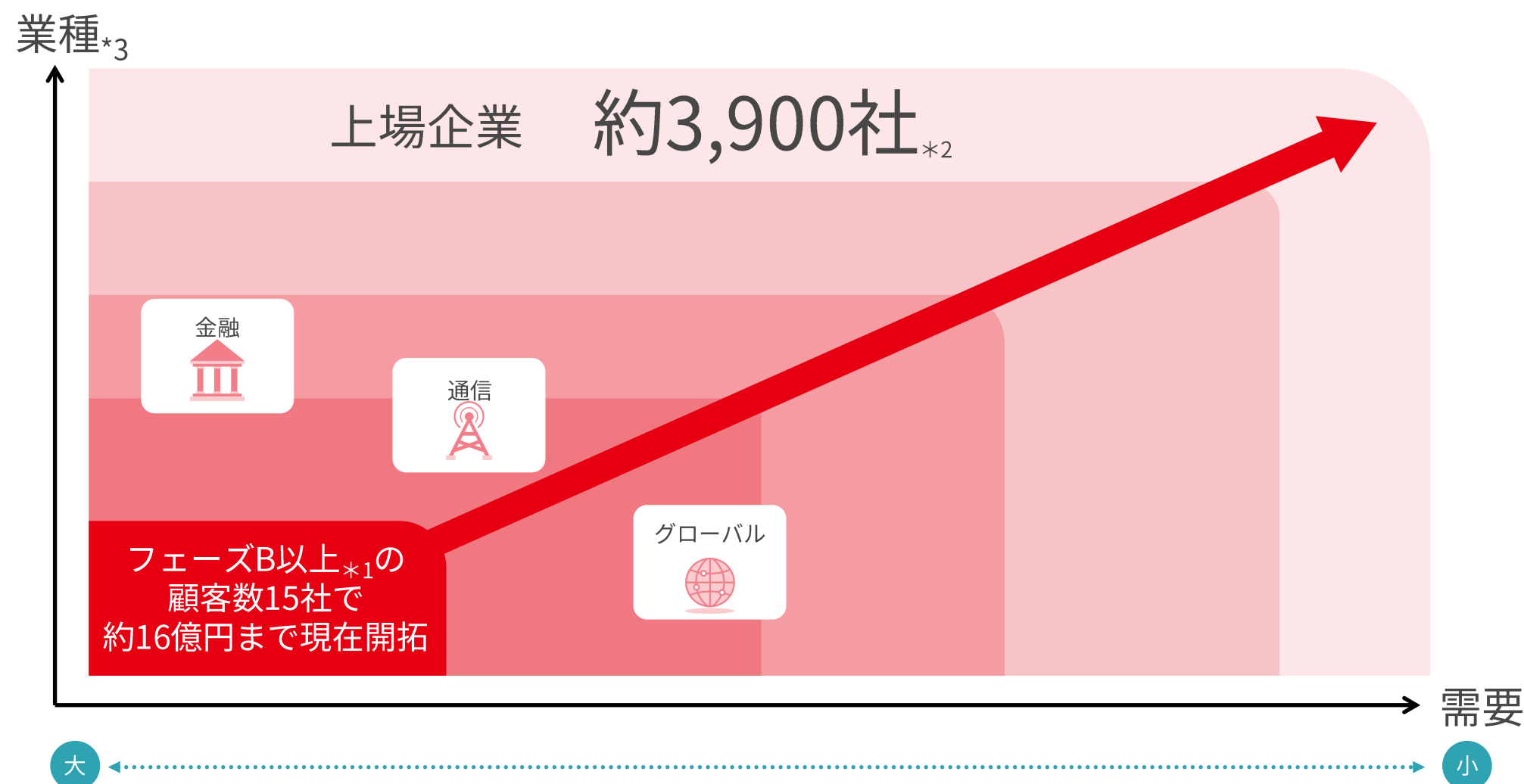


# 短期的な成長可能性

- ✓ メインターゲットである上場企業にとってリスク管理の重要性は増加する一方であり、開拓余地が巨大に残されている
- ✓ まずは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

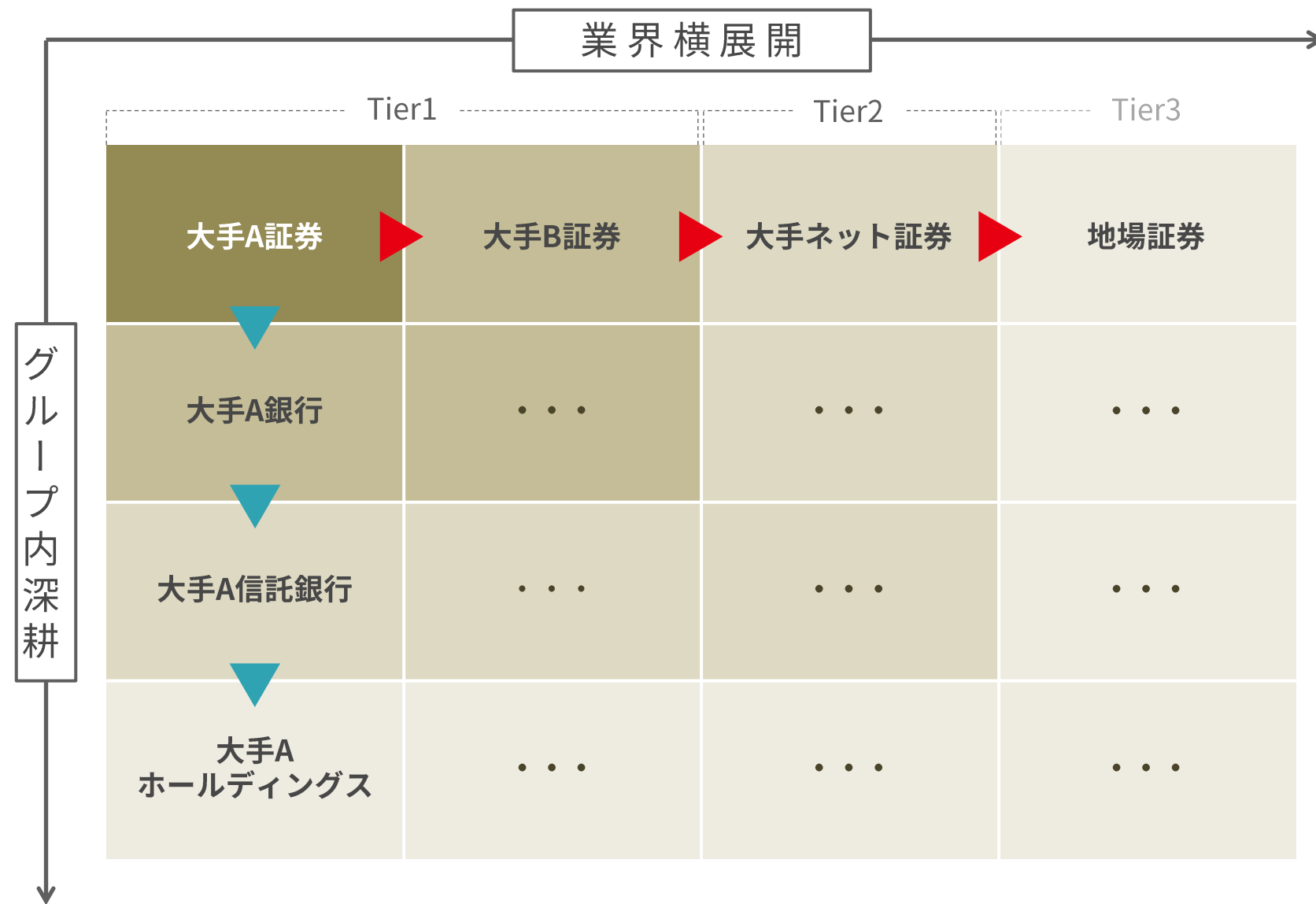


他に比べて海外規制、監督官庁などの  
**レギュレーションが厳しい業種**において  
高い水準のリスク管理体制が必要なため  
需要が大きい



# フィナンシャルテクノロジー：事業戦略

- ✓ 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

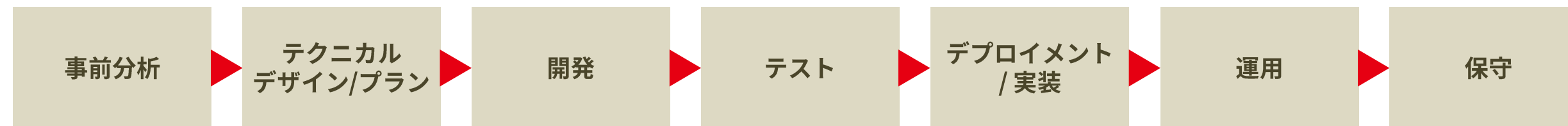
- ・金融機関の基幹システムを対象としたモニタリングサービスを提供
- ・拠点として横浜グローバルセンターを開設

# フィナンシャルテクノロジーの強み

- ✓ 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

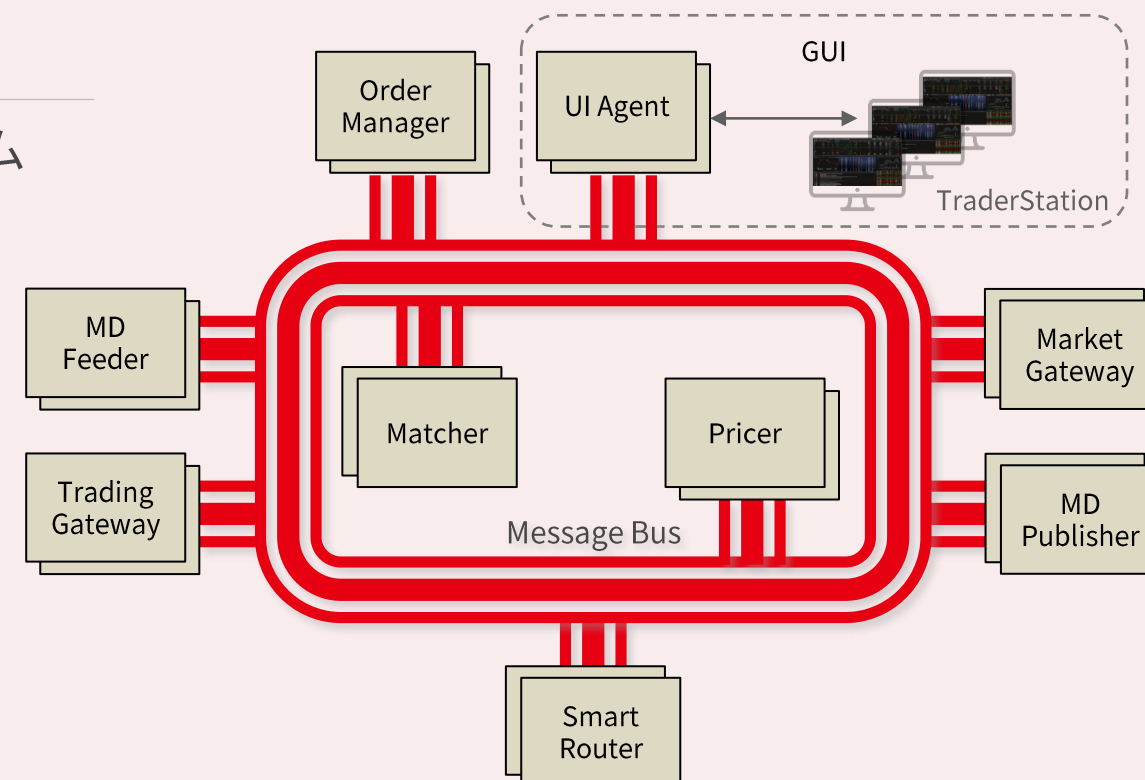
## ソリューション

- 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

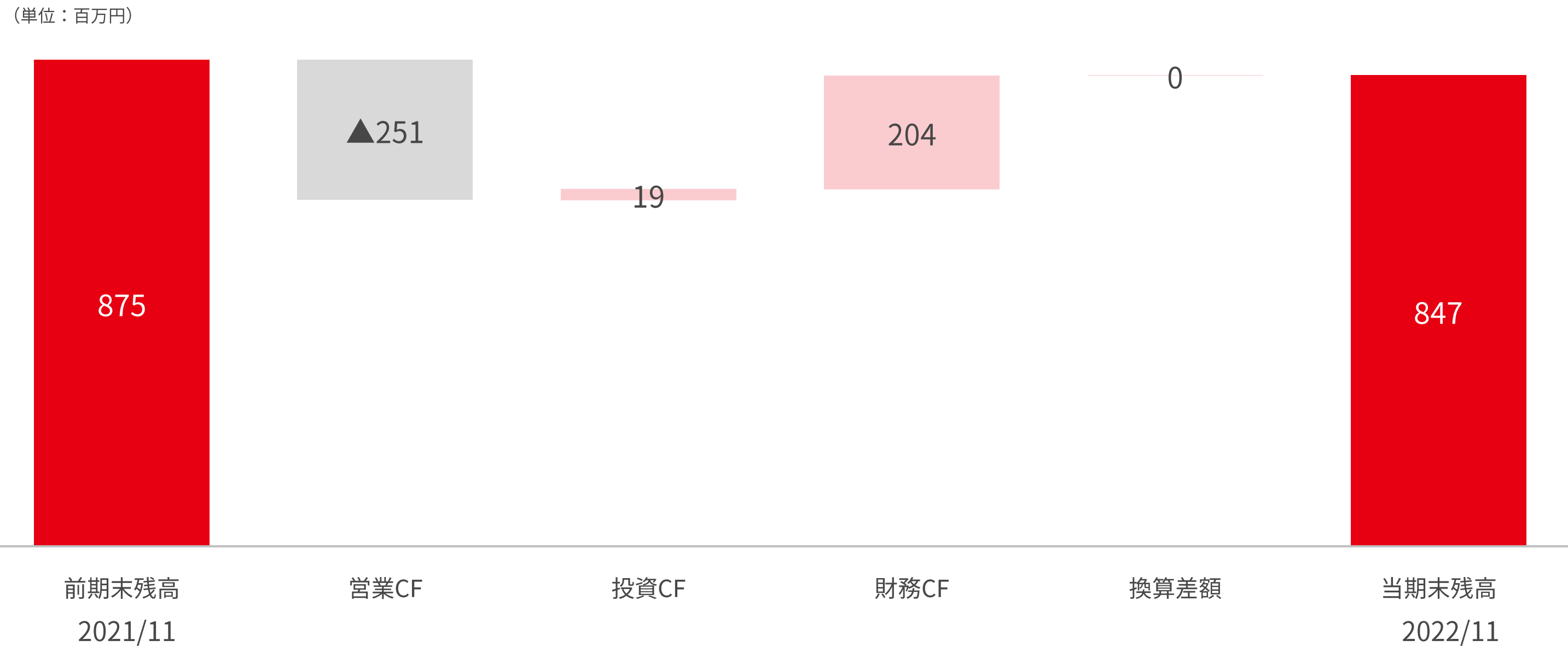
- 取引プラットフォーム
- データマネジメント



- 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)

# キャッシュフロー計算書

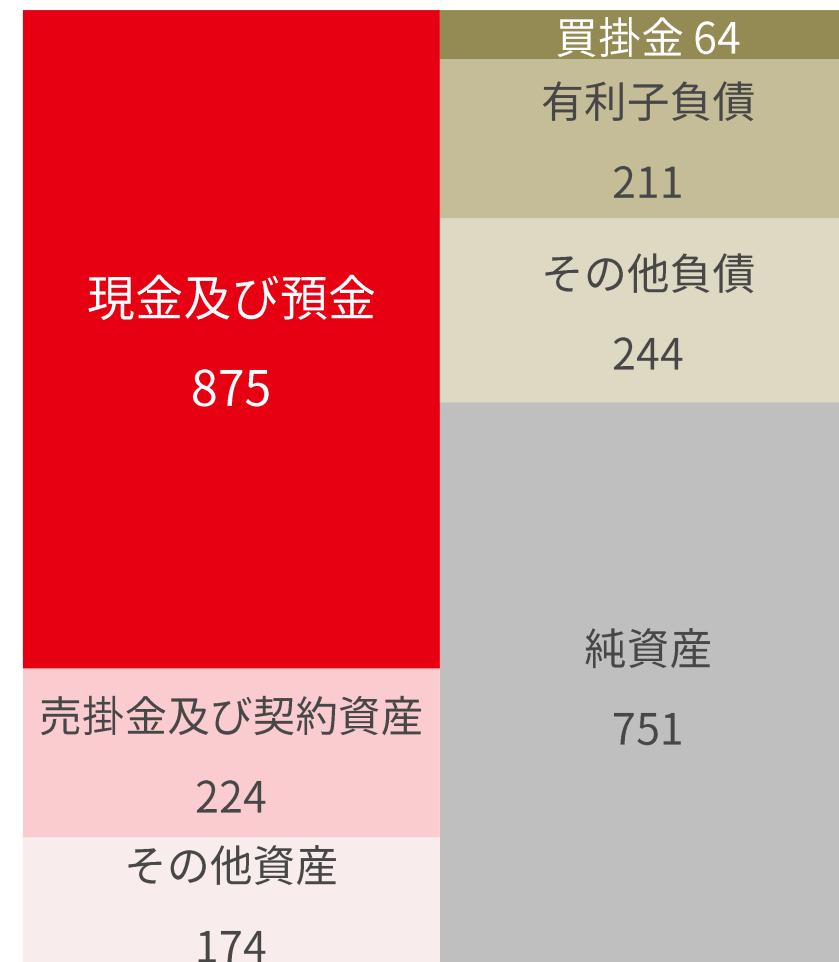
- ✓ 税金等調整前当期純利益の計上△191百万円
- ✓ 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入61百万円



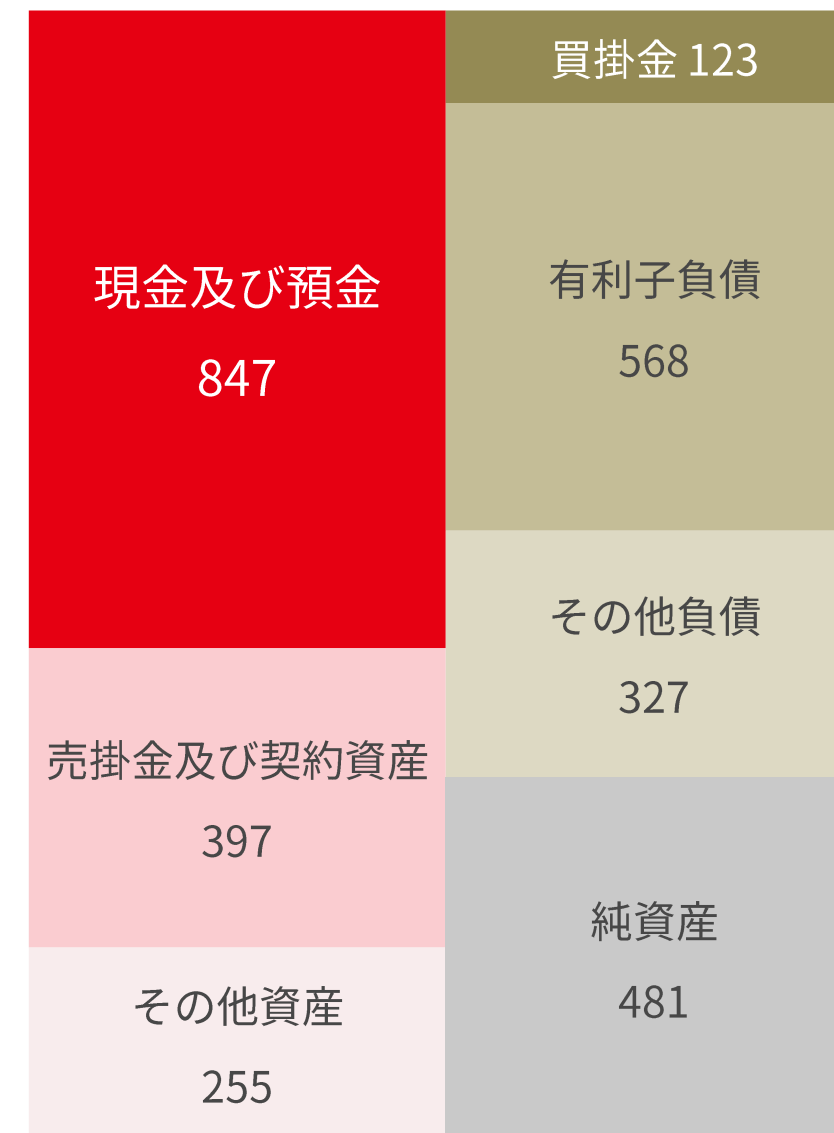
# 貸借対照表

- ✓ 親会社株式に帰属する当期純損失の計上により純資産が減少
- ✓ M&A等の資金需要に対応するため金融機関からの資金調達を進める

(単位：百万円)



2021/11

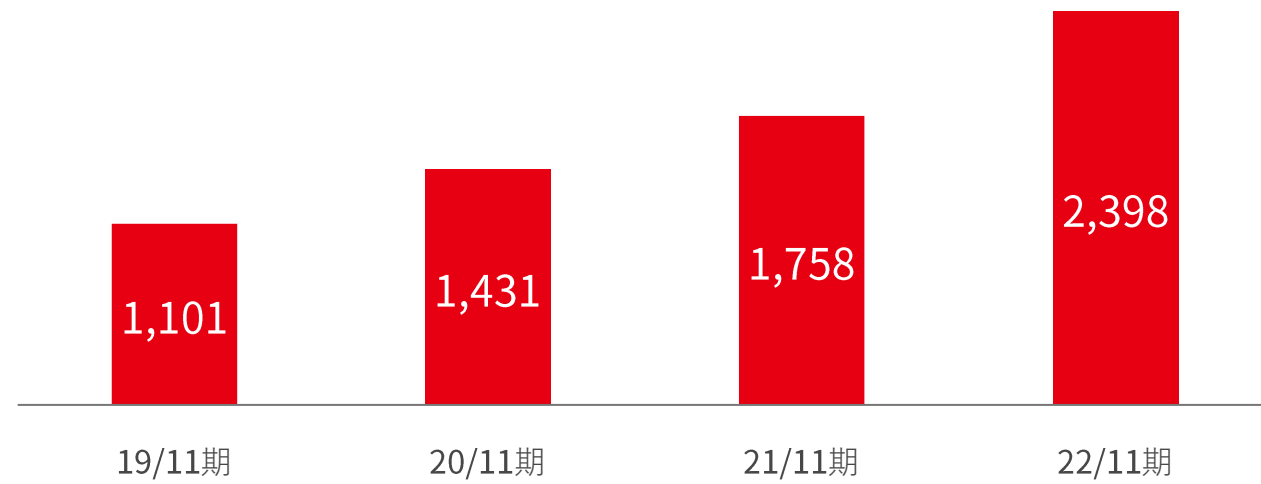


2022/11

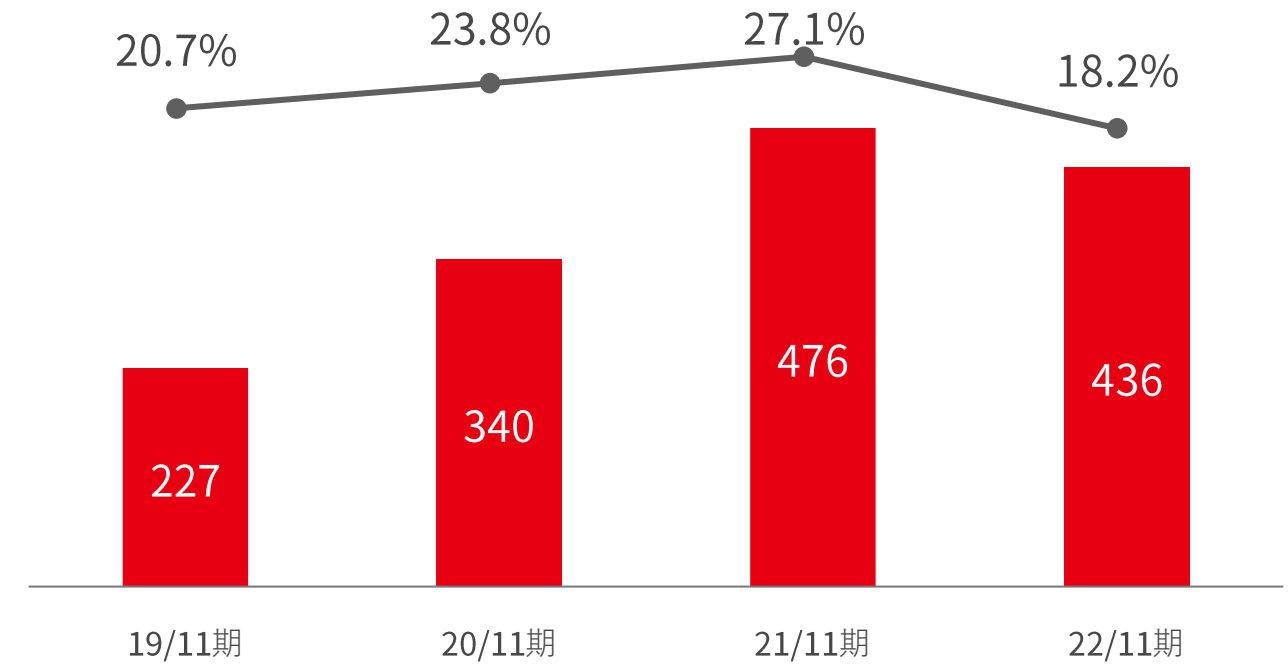
総資産：1,500百万円  
自己資本比率：29.6%

# 財務ハイライト

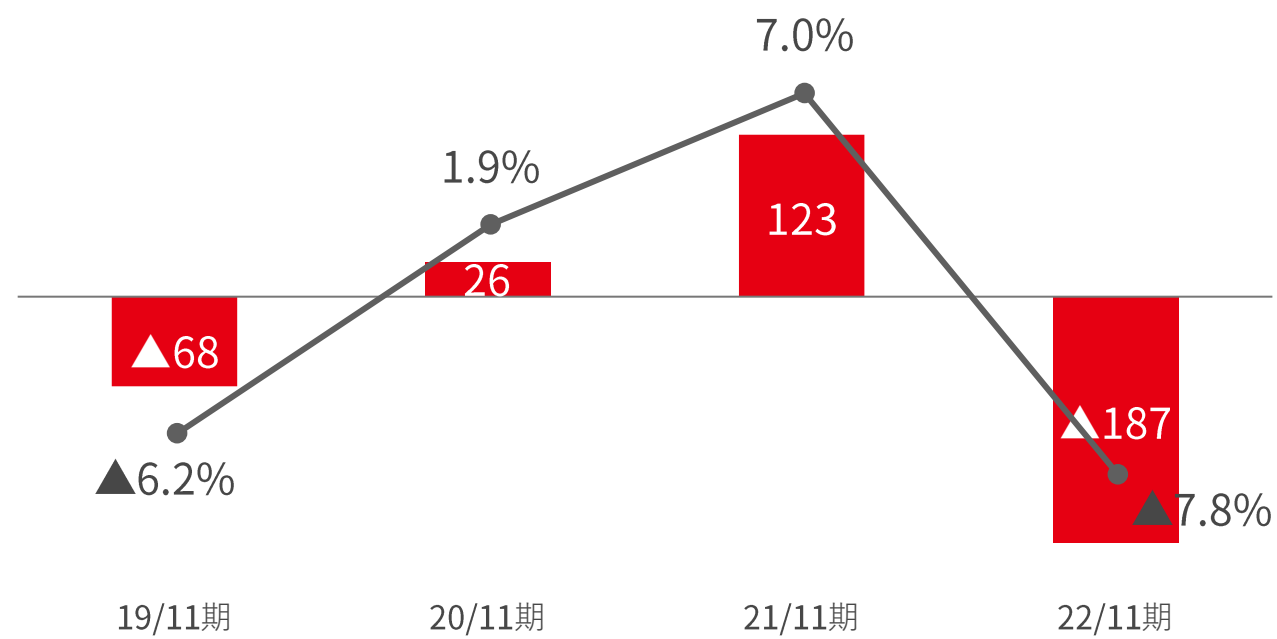
売上高 (単位：百万円)



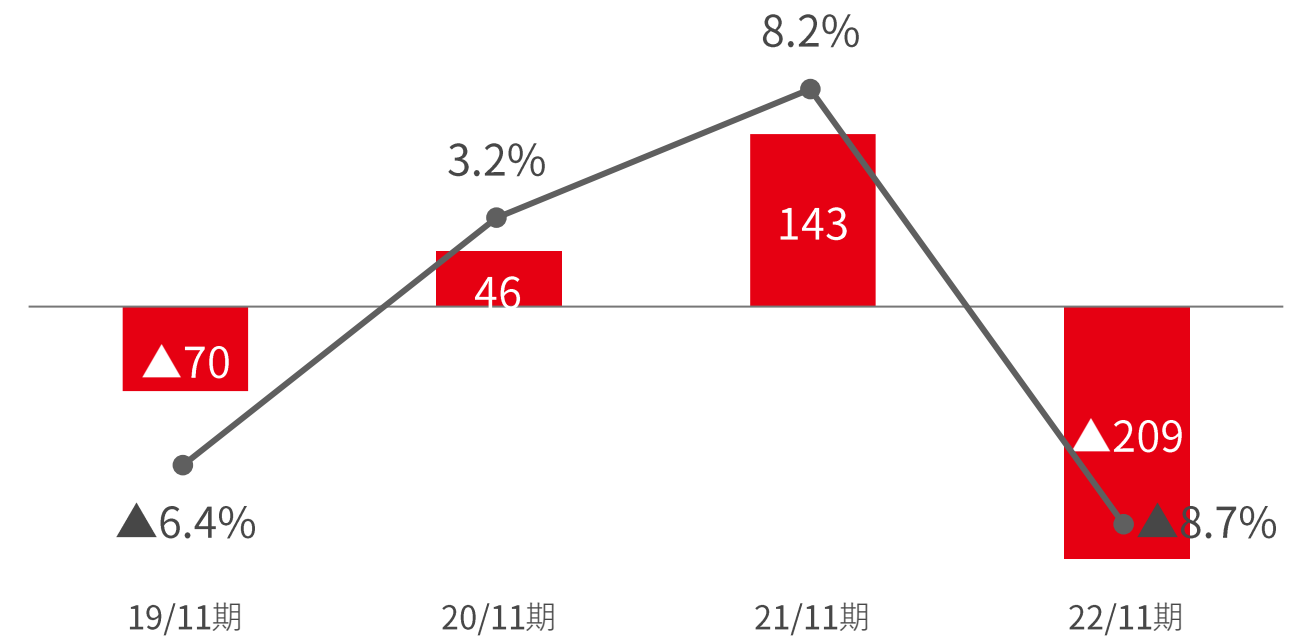
売上総利益・利益率 (単位：百万円)



営業利益・利益率 (単位：百万円)

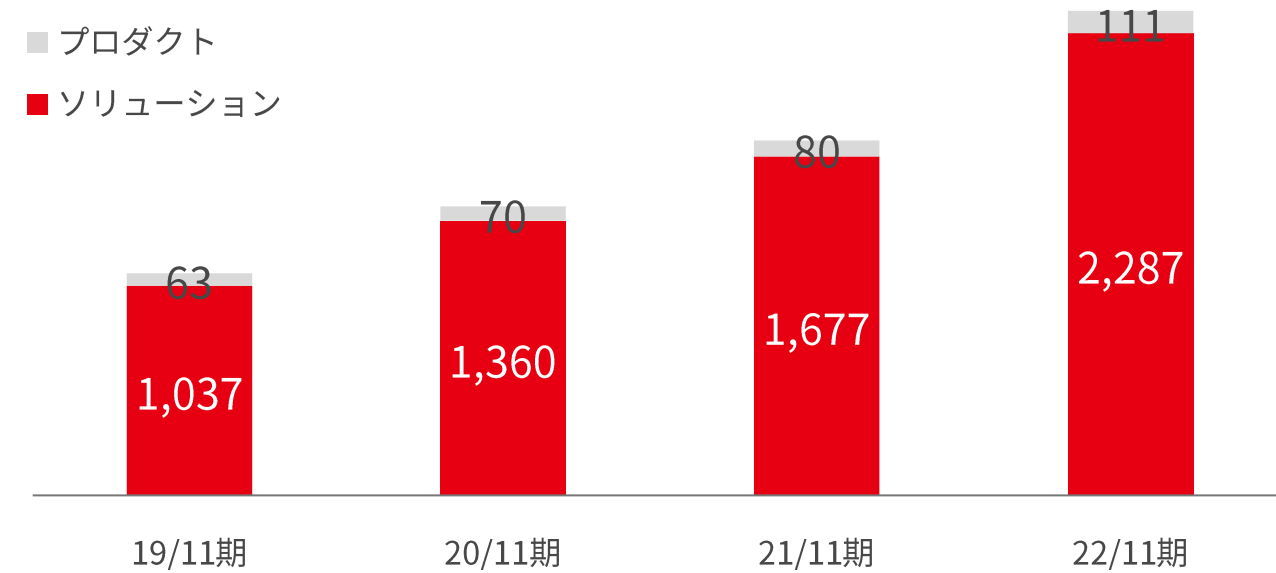


親会社株主に帰属する当期純利益・利益率 (単位：百万円)

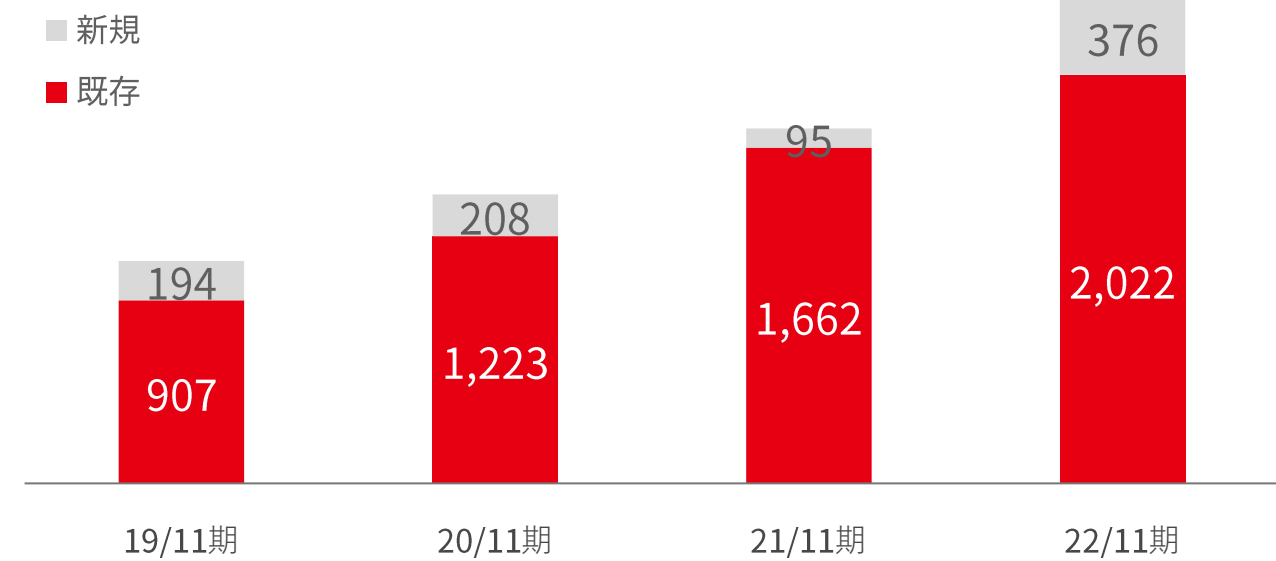


# 財務ハイライト

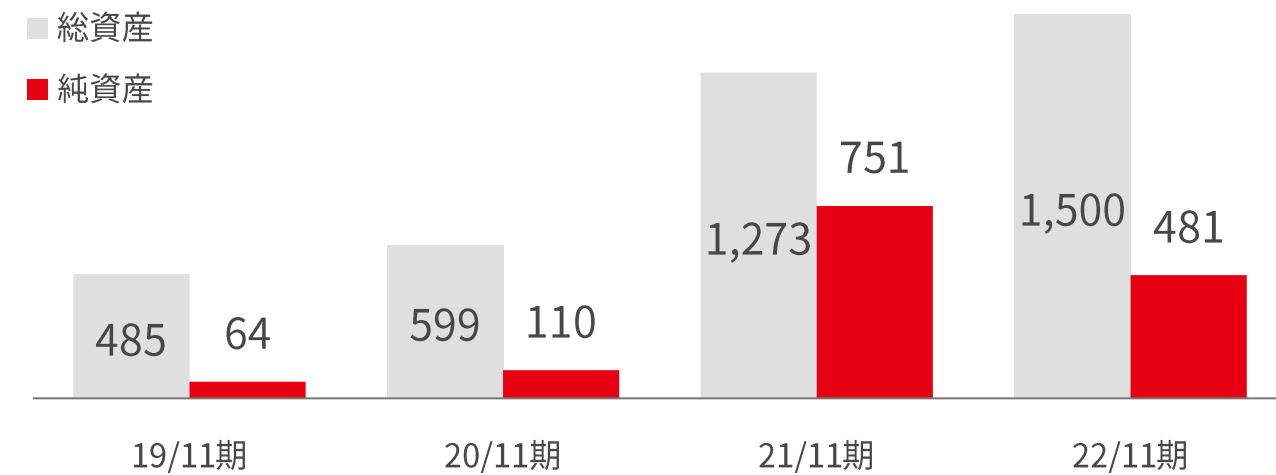
ソリューション・プロダクト (単位：百万円)



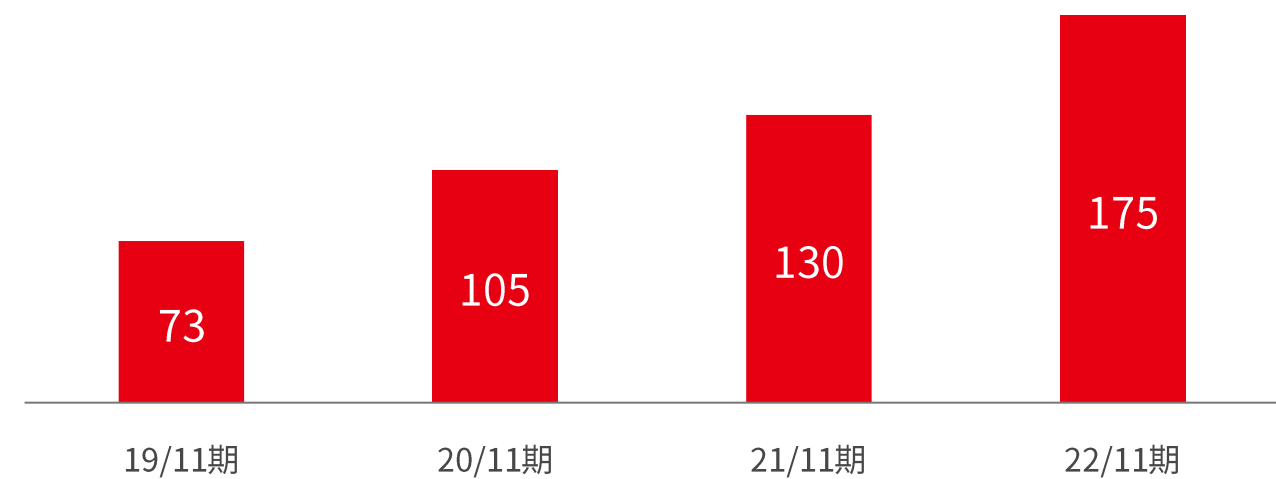
既存顧客・新規顧客売上高 (単位：百万円)



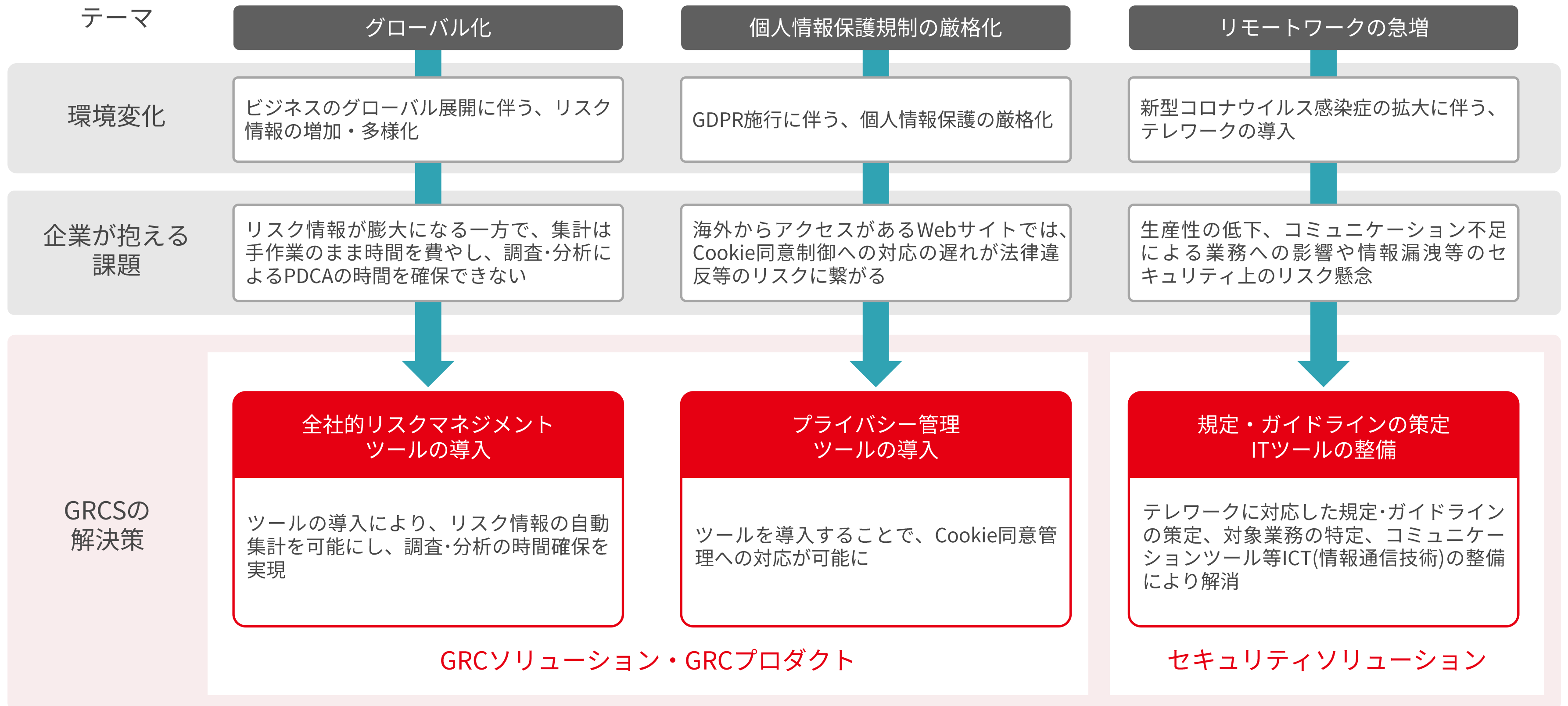
総資産・純資産 (単位：百万円)



人員推移 (単位：名)



# 取引事例



# 対象となる顧客

✓ 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



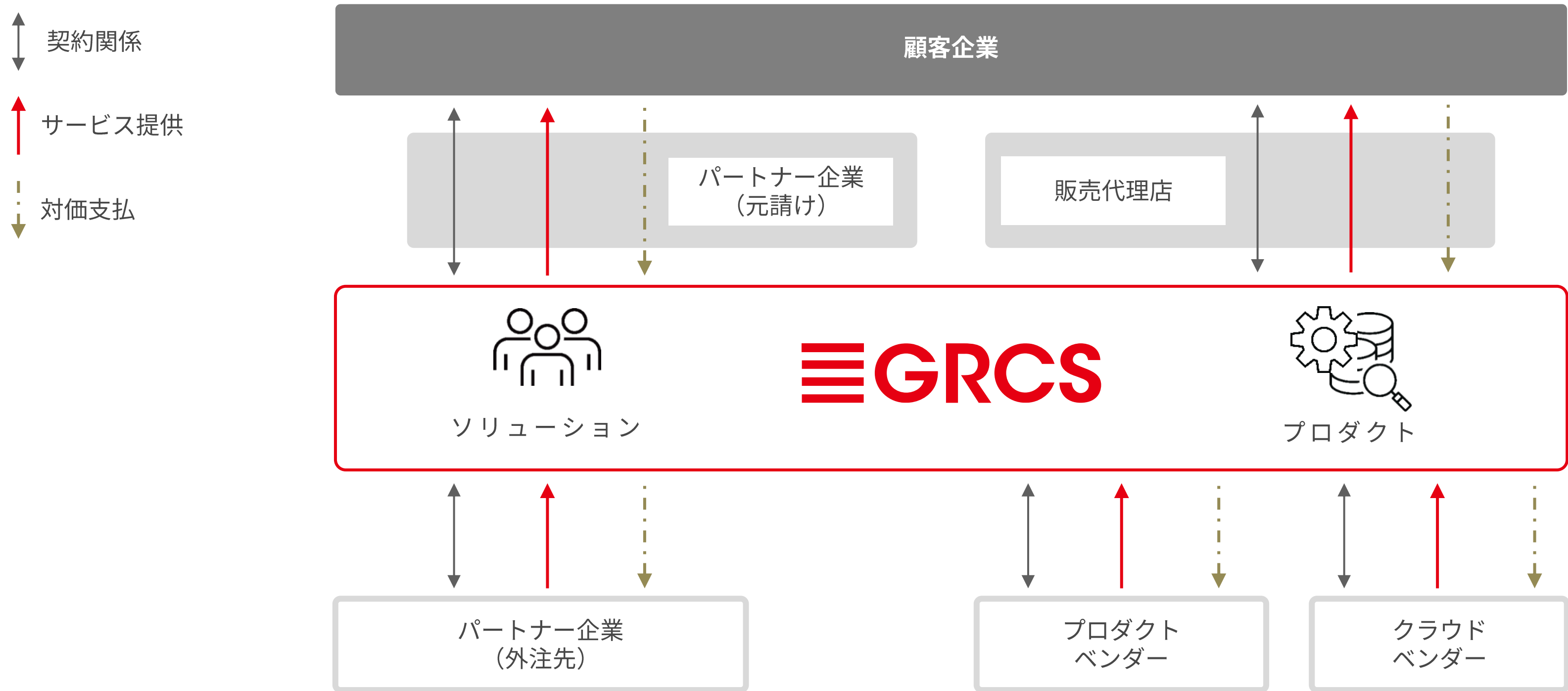
日系大手ベンダー

外資IT系



外資系大手ベンダー

# 事業系統図



# リスク対応策

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	当社が属するGRC及びセキュリティ業界は、当社のGRCソリューション事業の拡大を期待することができ、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んでまいります。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、当社の予期せぬ要因や市場の変化に対して、当社の対応が困難又は不十分となった場合には、当社が展開する事業に影響が生じ、当社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	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	特に近年では、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、ビジネスを取り巻く外部環境は日々、複雑化・多角化しております。そのようなGRC及びセキュリティ業界においては、新しいサービスを都度考案したり、最新技術を当社のサービスに取り入れることが、より良い品質提供には必要不可欠となっております。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、当社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。	低	中期	中	海外でフォーカスされているテーマやテクノロジーを常に捉え、新たなニーズに応えることができるよう努めます。
競合	GRC及びセキュリティ関連市場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合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、データにより当社のサービスの付加価値を高め続けることに努めます。
専門人材の確保維持について	当社では、当社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を確保し、人材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、エンジニアの人材確保や人材育成が計画通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	当社の採用、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ます。
パートナー企業（外注先）の確保について	当社は、専門業務分野毎に特定のパートナー企業（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、当社と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。

# 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。