

リスクモンスター株式会社

(東証第二部 : 3768)

2022年3月期第2四半期 決算補足資料



2021年11月17日

1. 2022年3月期第2四半期 重点施策・取り組み (P.2)	11. 企業理念と長期ビジョン (P.17)
2. 決算サマリー (P.3)	12. 『第7次中期経営計画(2021年～2023年度)』全体的な基本方針 (P.18)
3. 業績推移(四半期) (P.4)	13. 『第7次中期経営計画(2021年～2023年度)』事業別の基本方針 (P.19)
4. ビジネス分類別 業績 (P.5)	14. リスクモンスターグループのビジネスモデル (P.20)
(1) 法人会員向けビジネス 業績 (P.6)	15. DX(デジタルトランスフォーメーション)への取組(P.21)
(1) 法人会員向けビジネス ①与信管理サービス 業績 (P.7)	16. 当社連結子会社による株式取得(孫会社化)について(P.22)
(1) 法人会員向けビジネス ②ビジネスポータルサイト 業績 (P.8)	17. 株主のための施策 ① (P.23)
(1) 法人会員向けビジネス ③教育関連 業績 (P.9)	18. 株主のための施策 ② (P.24)
(2) その他ビジネス ④BPOサービスを含むその他ビジネス 業績 (P.10)	19. 株主のための施策 ③ (P.25)
5. 会員数推移(四半期) (P.11)	IRに関するお問合せ (P.26)
6. 連結貸借対照表 (P.12)	【補足】 e-与信ナビ『反社チェックヒートマップ(正式版)』のご紹介(P.27)
7. 連結キャッシュ・フロー (P.13)	【補足】 アプリ版『J-MOTTOグループウェア』のご紹介(P.28)
8. 2022年3月期 業績予想 (P.14)	
9. RM財務格付による財務分析 ① (P.15)	
10. RM財務格付による財務分析 ② (P.16)	

1Q

リソース

- ▶ 株式会社ティタンとの業務連携強化、「裁判記録閲覧」(調査)サービスの連携開始(5月)
- ▶ 反社会的勢力関連のコンプライアンスリスクの所在をヒートマップ形式で表示する、e-与信ナビ「反社チェックヒートマップ(正式版)」提供開始(5月)
- ▶ 前連結会計年度より8円増配、1株当たり28円の配当実施(6月)
- ▶ eラーニング 提供開始したシリーズ、コース(6月)
 - 「基礎から学べるISO9001講座」
 - 「新入社員・若手社員のためのニューノーマル社会に対応するマインドセット」
 - 「新入社員・若手社員のための超情報社会を生き抜くための本質を見抜く力」
 - 「ワークライフバランス」「レジリエンス」等、10コース
 - 「初めてのOKR入門」「短時間で相手の心をつかむ！話し方講座」等、10コース

リスモン調べ

調査結果 発表

- ▶ 「就職したい企業・業種ランキング」調査結果(4月)
- ▶ 「お子さん／お孫さんに勤めてほしい企業」調査結果(4月)
- ▶ 「仕事・会社に対する満足度」調査結果(5月)

リスモン調べ 動画

- ▶ 「テレワーク実態調査」(4月)
- ▶ 「お子さん／お孫さんに勤めてほしい企業ランキング」(5月)
- ▶ 「就職したい企業・業種ランキング」(5月)
- ▶ 「仕事・会社に対する満足度」(6月)

業界レポート

- ▶ 「飲食料品小売業」(4月)
- ▶ 「ゴム製品製造業」(4月)
- ▶ 「インターネット付随サービス業」(5月)
- ▶ 「総合工事業」(6月)

DX(デジタルトランスフォーメーション)への取組

中計

- ・「AI等を活用し、自社保有データの分析推進によるサービス開発と業務効率化」
- ・「クライアントへのDX化支援サービスの展開」
- ・「デジタルプラットフォーム活用による業務効率化とテレワーク推進」

2Q

- ▶ 譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分を実施(7月)
- ▶ Android版アプリ「J-MOTTOグループウェア」提供開始(8月)
- ▶ 株式会社信用交換所との業務提携強化、企業調査サービスの連携開始(9月)
- ▶ 連結子会社リスモン・マッスル・データ株式会社、株式会社シップスの全株式を取得(9月)
- ▶ eラーニング 提供開始したシリーズ、コース(9月)
 - 「仕事の進め方とPDCA講座」等、17コース
 - 「営業パーソンのための4つのスタイル別顧客攻略法」等、9コース
 - 「職場で使う！日本語フレーズ」「基礎から学ぶエンゲージメント講座」
 - 「勘定科目別にみる 税務調査とその対策」等、3コース

調査結果 発表

- ▶ 「上場企業ケッサンピック」調査結果(7月)
- ▶ 「格付ロジック改定によるRM格付変動の影響」調査結果(7月)
- ▶ 「金持ち企業ランキング」調査結果(8月)
- ▶ 「借金王ランキング」調査結果(9月)

リスモン調べ 動画

- ▶ 「上場企業ケッサンピック」(7月)
- ▶ 「ニューノーマルな生活様式への意識」(8月)
- ▶ 「金持ち企業ランキング」(9月)

- ▶ 「輸送用機械器具製造業」(7月)
- ▶ 「道路貨物運送業」(7月)
- ▶ 「不動産取引業」(8月)
- ▶ 「はん用機械器具製造業」(8月)
- ▶ 「機械器具卸売業」(9月)

具体的なクライアントへのDX化支援サービス

- e-与信ナビ「反社チェックヒートマップ(正式版)」の提供開始(5月)
- 「リスモンAI与信管理PDF」の提供開始(10月)
- 「リスモン企業データベースAPI連携サービス」の提供開始(10月)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増 減	前期比
売上高	1,768,802 千円	1,784,143 千円	15,341 千円	100.9 %
営業利益	438,699 千円	353,673 千円	△85,026 千円	80.6 %
経常利益	444,483 千円	376,953 千円	△67,529 千円	84.8 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	295,770 千円	244,342 千円	△51,427 千円	82.6 %
1株当たり四半期純利益(EPS)	39.81 円	32.70 円	△7.11 円	82.1 %
会員数	12,997 ID	14,060 ID	1,063 ID	108.2 %
自己資本四半期純利益率(ROE)	6.0 %	4.5 %	△1.5 ポイント	75.0 %

(注) 1. 当社は、2021年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき、2株の割合で株式分割を行っております。前期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり四半期純利益」を算定しております。

2. ROEは第2四半期(6か月間)の業績で算出しております。

◆ 売上高

前期は、反社チェックのBPOサービスの大型案件のスポット受注、新型コロナウイルス感染症の影響でeラーニングサービスの一時利用があり、今期の売上を押し下げましたが、会員数は前期と比べ増加し、主力の与信管理サービス事業では上期を通じてASP・クラウドサービスの利用が増えたこと、ビジネスポータルサイト事業は顧客の在宅勤務等により利用が伸長したこと、中国における信用調査レポート等の利用が増加したことから、連結の売上高は前期並みとなりました。

◆ 利益

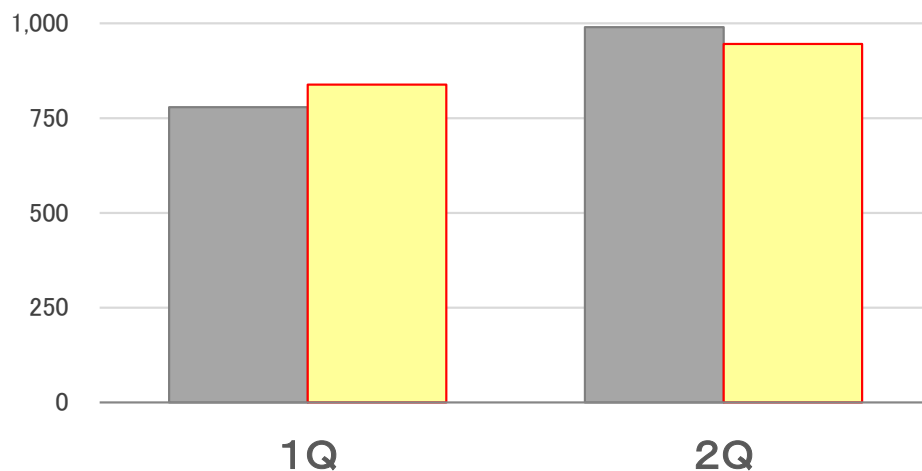
BPOサービス事業及び教育関連事業において前期に比べ売上高が減少したこと、各サービス提供強化のための人件費等が増加したことから、前期を下回りました。

(単位：千円)

2022年3月期	1Q	2Q	累計	前期比
売上高	838,697	945,446	1,784,143	100.9%
営業利益	135,034	218,639	353,673	80.6%
2021年3月期	1Q	2Q	累計	前期比
売上高	778,969	989,833	1,768,802	111.6%
営業利益	130,414	308,285	438,699	150.2%

売上高

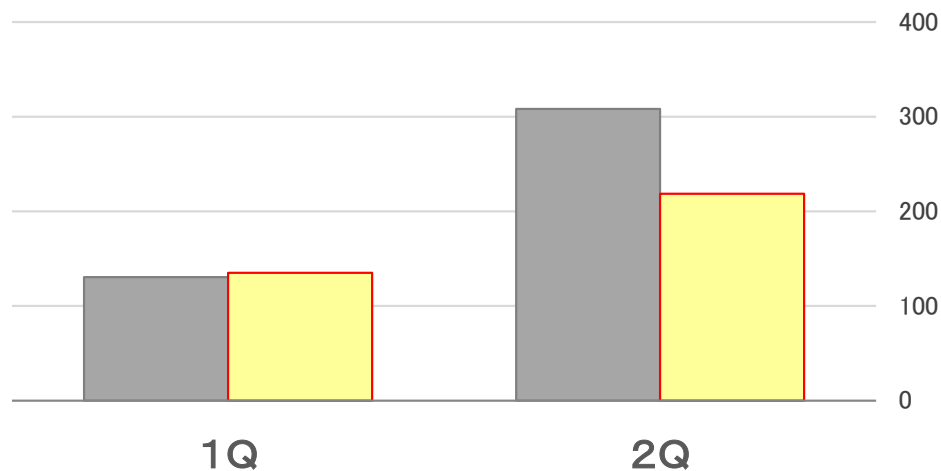
(単位：百万円)



■ 2021年3月期 □ 2022年3月期

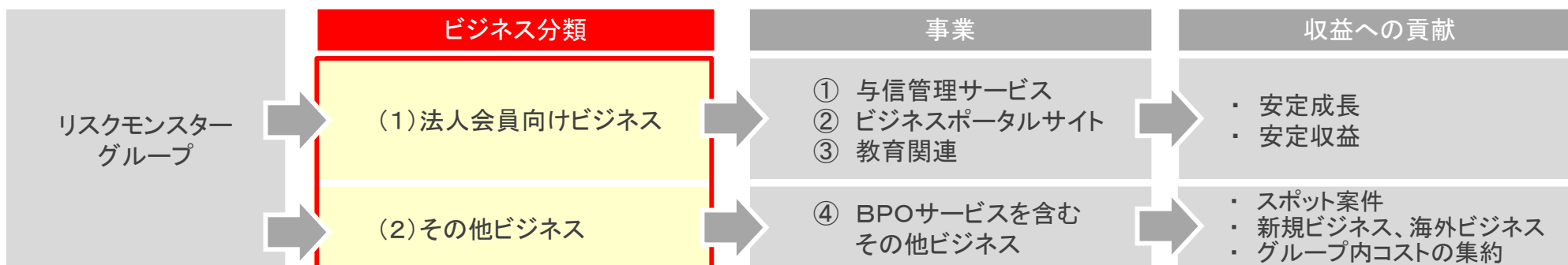
営業利益

(単位：百万円)



■ 2021年3月期 □ 2022年3月期

リスクモンスターグループ ビジネスモデル



(単位：千円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	前期比
(1) 法人会員向けビジネス	1,503,120	1,589,045	85,924	105.7%
(2) その他ビジネス	387,022	314,358	△72,664	81.2%
売上高 計	1,890,143	1,903,404	13,260	100.7%
(1) 法人会員向けビジネス	400,488	406,689	6,201	101.5%
(2) その他ビジネス	75,430	5,735	△69,694	7.6%
利益 計	475,918	412,425	△63,493	86.7%

(注) 売上高はサービス間取引消去前の売上高で記載

リスクモンスターグループ ビジネスモデル



(単位：千円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	前期比
①与信管理サービス	1,096,268	1,159,726	63,458	105.8%
②ビジネスポータルサイト	271,679	300,112	28,433	110.5%
③教育関連	135,172	129,205	△5,966	95.6%
法人会員向けビジネス売上高計	1,503,120	1,589,045	85,924	105.7%
①与信管理サービス	259,586	248,310	△11,275	95.7%
②ビジネスポータルサイト	90,171	119,072	28,901	132.1%
③教育関連	50,729	39,305	△11,424	77.5%
法人会員向けビジネス利益計	400,488	406,689	6,201	101.5%

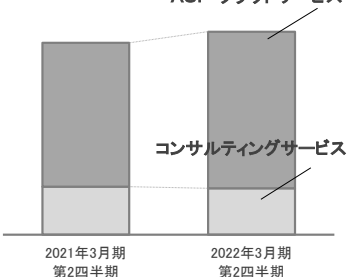
会員数 (ID)	12,453	13,667	1,214	109.7%
-----------------	--------	--------	-------	--------

(単位 : 千円)

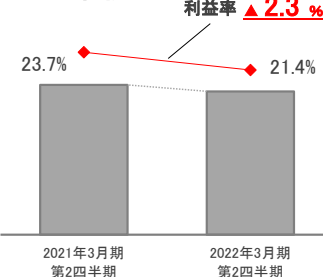
	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	前期比
ASP・クラウドサービス	821,951	894,695	72,743	108.9%
コンサルティングサービス	274,317	265,031	△9,285	96.6%
売上高 計	1,096,268	1,159,726	63,458	105.8%
利益	259,586	248,310	△11,275	95.7%
利益率	23.7%	21.4%	△2.3 ポイント	—
会員数 (ID) (注)	6,587	7,043	456	106.9%

(注) サービス相互連携を行う提携会員を含む

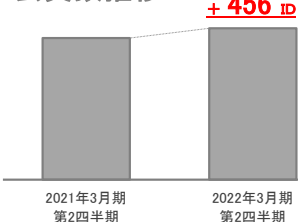
売上高推移 ASP・クラウドサービス



利益推移



会員数推移



◆ 売上高

利益率の高いASP・クラウドサービスは、上期を通し会員数が増加し定額の利用料が積み上がったことに加え、従量制サービスの利用が好調だったことに伴い1営業日当たり売上高も増加しました。コンサルティングサービスは、第1四半期会計期間は、反社チェックサービスが好調で、取引先信用情報管理の短期間モニタリングサービス等の受注があり順調でした。第2四半期会計期間は、ポートフォリオサービスが堅調だったものの、前期に会員個別に対応した反社チェックサービスが好調だったため、また、5月にe-与信ナビにおいて「反社チェックヒートマップ」が提供開始となり、ASP・クラウドサービスの活用が進んだことにより、前期を下回りましたが、与信管理サービスの売上高全体では前期を上回りました。

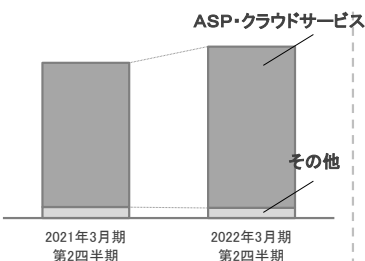
◆ 利益

サービス増強のための先行投資及びサービス提供強化のための人件費増加等に伴い、前期を下回りました。

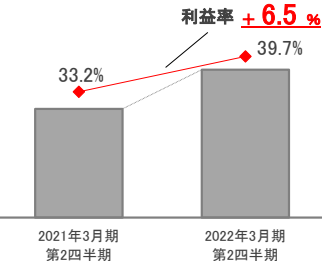
(単位 : 千円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	前期比
ASP・クラウドサービス	252,554	282,402	29,847	111.8%
その他	19,124	17,710	△1,413	92.6%
売上高 計	271,679	300,112	28,433	110.5%
利益	90,171	119,072	28,901	132.1%
利益率	33.2%	39.7%	6.5 ポイント	—
会員数 (ID)	3,174	3,147	△27	99.1%
ユーザー数	142,665	144,176	1,511	101.1%

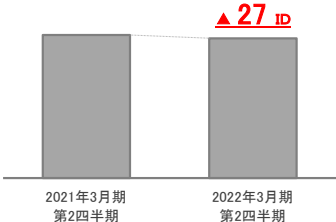
売上高推移



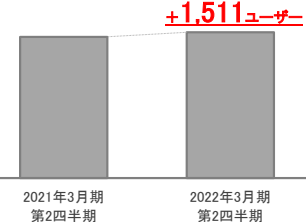
利益推移



会員数推移



ユーザー数推移



◆ 売上高

顧客の在宅勤務の増加等によりユーザー数の登録も増え、ディスク容量の超過料やオプションサービスの利用料が好調に推移したため、売上高は前期を大きく上回りました。

◆ 利益

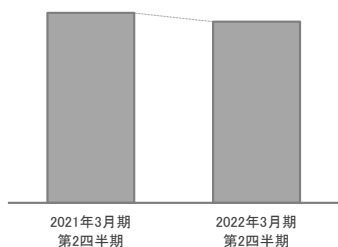
利益率の高いサービスの売上高が好調だったことに伴い、前期を大きく上回りました。

(単位 : 千円)

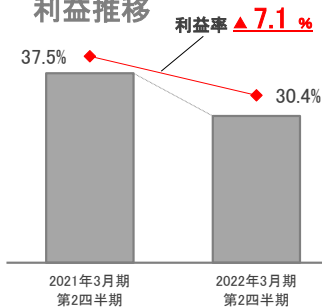
	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	前期比
売上高 計	135,172	129,205	△5,966	95.6%
利益	50,729	39,305	△11,424	77.5%
利益率	37.5%	30.4%	△7.1ポイント	—
会員数(ID) (注)	2,692	3,477	785	129.2%

(注) 定額制の社員研修サービス「サイバックスUniv.」を利用できる会員の合計

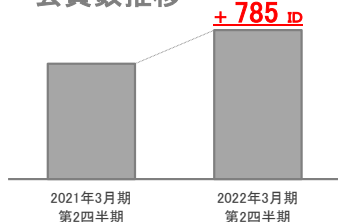
売上高推移



利益推移



会員数推移



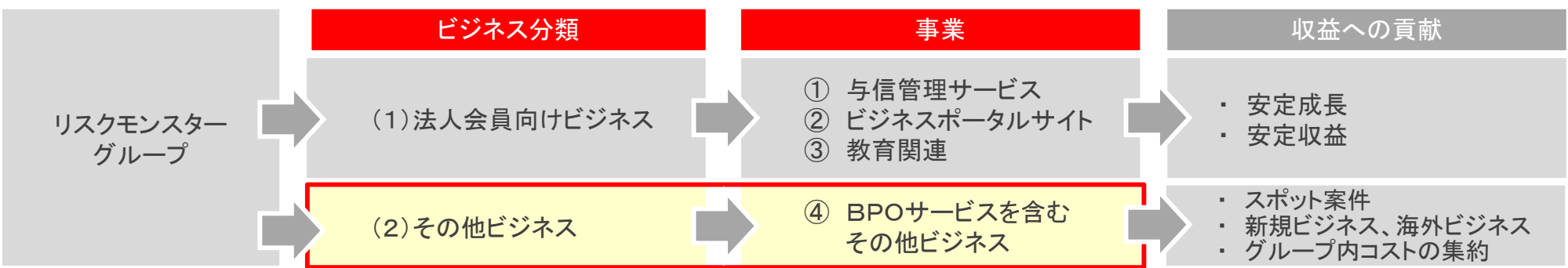
◆ 売上高

第1四半期会計期間は、前期に新型コロナウイルス感染症の影響で増加したeラーニングサービスの一時利用があり、売上高を押し下げたものの、上期を通して定額制の社員研修サービス「サイバックスUniv.」の会員数が増加し、定額の利用額が積み上がったため、第2四半期会計期間の売上高としては前期を上回りました。

◆ 利益

売上高の減少及びサービス提供強化による人件費等が増加したため、前期を下回りました。

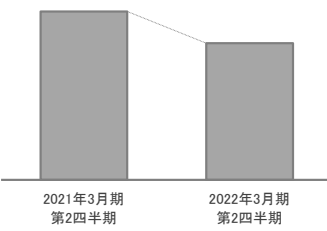
リスクモンスタースタートアップ ビジネスモデル



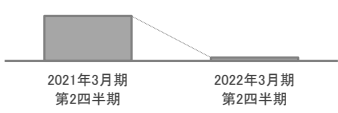
(単位：千円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	前期比
その他ビジネス売上高計	387,022	314,358	△72,664	81.2%
その他ビジネス利益計	75,430	5,735	△69,694	7.6%

売上高推移



利益推移

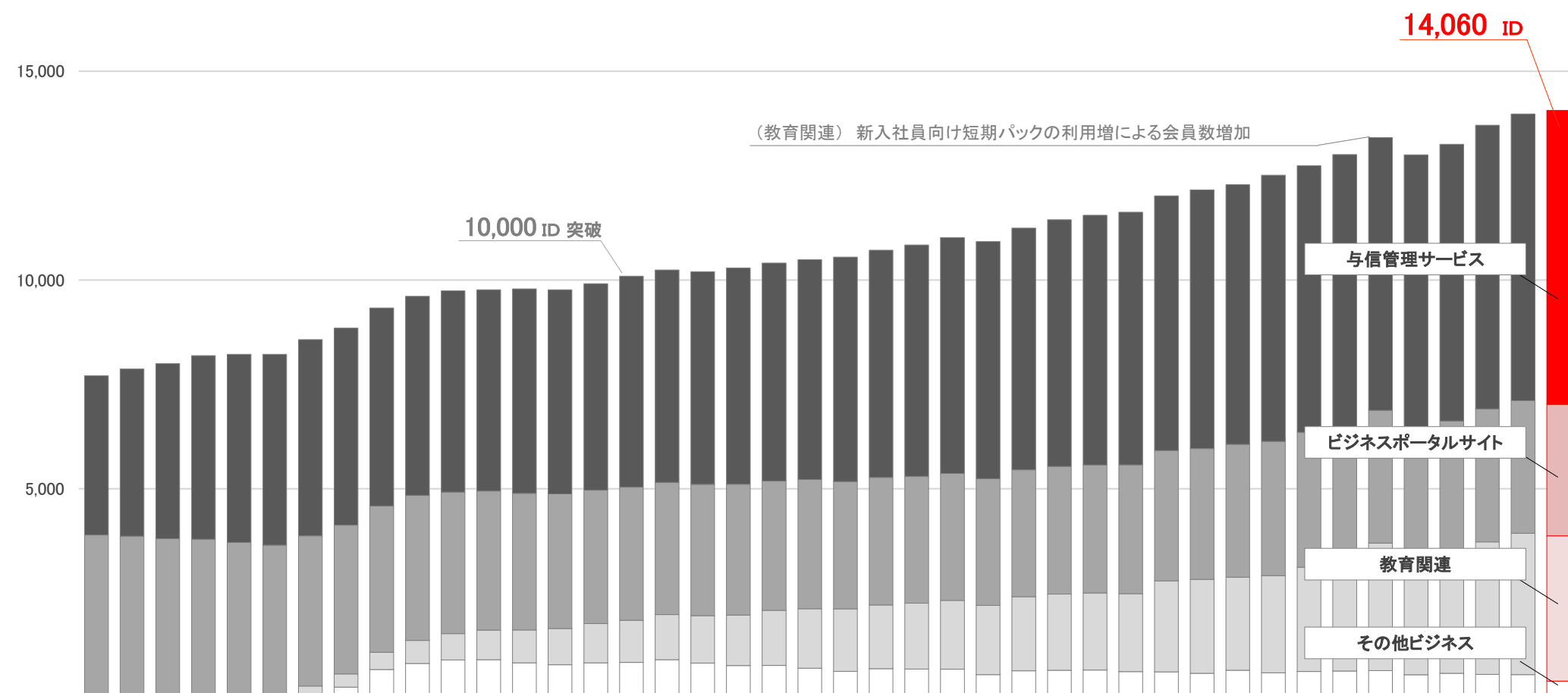


◆ 売上高

BPOサービス事業は、前期に反社チェックのBPOサービスの大型案件のスポット受注があり、売上高は前期を下回りました。
 当社グループの海外展開(中国)を事業とする利墨(上海)商務信息咨询有限公司(リスクモンスターチャイナ)は、中国信用調査レポート等が順調に推移し、前期を大きく上回りました。また、中国における与信管理及びグループウェアサービス等の会員数の合計は、利用の少ない提携会員を整理し393会員となりました。

◆ 利益

BPOサービス事業は、売上高の減少に伴い、前期を下回りました。利墨(上海)商務信息咨询有限公司(リスクモンスターチャイナ)は、サービス提供強化のための人件費増加等により、損失となりました。



	2011年			2012年			2013年			2014年			2015年			2016年			2017年			2018年			2019年			2020年			2021年											
	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月												
与信管理サービス	3,812	4,006	4,191	4,400	4,508	4,571	4,700	4,720	4,744	4,770	4,822	4,820	4,897	4,892	4,947	5,055	5,090	5,097	5,182	5,223	5,267	5,379	5,446	5,541	5,650	5,683	5,789	5,907	5,979	6,050	6,100	6,195	6,217	6,377	6,385	6,527	6,534	6,587	6,631	6,798	6,870	7,043
ビジネスポータルサイト	3,891	3,861	3,805	3,788	3,711	3,647	3,600	3,564	3,505	3,471	3,389	3,330	3,273	3,221	3,195	3,191	3,166	3,147	3,134	3,098	3,096	3,051	3,057	3,039	3,042	3,033	3,041	3,058	3,068	3,088	3,123	3,135	3,184	3,216	3,231	3,228	3,179	3,174	3,146	3,185	3,175	3,147
教育関連	-	-	-	-	-	-	272	315	411	553	633	710	788	866	940	1,008	1,079	1,132	1,207	1,316	1,422	1,493	1,522	1,578	1,647	1,658	1,772	1,825	1,845	1,864	2,179	2,249	2,229	2,327	2,496	2,614	3,054 (注3)	2,692	2,893	3,171	3,385	3,477
その他ビジネス (注1)	-	-	-	-	-	-	-	248	670	814	897	905	828	786	828	839	905	824	765	768	702	626	690	680	676	546	639	650	656	620	613	579	651	589	622	633	642	544	579	553	547	393
会員数計 (注2)	7,703	7,867	7,996	8,188	8,219	8,218	8,572	8,847	9,330	9,608	9,741	9,765	9,786	9,765	9,910	10,093	10,240	10,200	10,288	10,405	10,487	10,549	10,715	10,838	11,015	10,920	11,241	11,440	11,548	11,622	12,015	12,158	12,281	12,509	12,734	13,002	13,409	12,997	13,249	13,707	13,977	14,060

(注1) 中国における与信管理及びグループウェアサービス等を利用できる会員
(注2) 重複登録している会員を含む

(注3) 新入社員向け短期パックの利用増による会員数増加

(単位 : 千円)

	2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	増減額	前期比
流動資産	3,083,079	3,008,641	△74,437	97.6%
固定資産	3,575,328	3,828,975	253,646	107.1%
資産合計	6,658,407	6,837,616	179,208	102.7%
流動負債	819,955	676,820	△143,134	82.5%
固定負債	438,285	550,797	112,512	125.7%
負債合計	1,258,240	1,227,618	△30,621	97.6%
純資産	5,400,167	5,609,997	209,830	103.9%
負債・純資産合計	6,658,407	6,837,616	179,208	102.7%

自己資本比率	79.6%	80.5%	—	—
1株当たり純資産(BPS)	710.75円	734.03円	23.28円	103.3%

(注) 当社は、2021年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき、2株の割合で株式分割を行っております。前期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり純資産」を算定しております。

自己資本比率は80.5%と高水準を維持しております。

(単位：千円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	前期比
営業活動	362,374	144,111	△218,262	39.8%
投資活動	△181,418	△214,720	△33,301	118.4%
財務活動	△104,447	△136,400	△31,953	130.6%
現金に係る換算差額	△146	△447	△301	305.5%
現金増減額	76,361	△207,456	△283,818	—
現金期首残高	1,967,596	2,443,729	476,133	124.2%
現金四半期末残高	2,043,958	2,236,272	192,314	109.4%

◆ 営業活動

税金等調整前四半期純利益	376,786
減価償却費	196,004
売上債権の増加額	△67,059
未払金の減少額	△138,432
法人税等の支払額	△184,920

◆ 投資活動

無形固定資産の取得による支出	△264,693
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による収入	43,321

◆ 財務活動

配当金の支払額	△104,278
長期借入金の返済による支出	△30,080

(単位 : 百万円)

	2022年3月期 第2四半期	2022年3月期 予想	差 額	進捗率
売上高	1,784	3,550	1,765	50.3%
営業利益	353	655	301	54.0%
経常利益	376	675	298	55.8%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	244	430	185	56.8%
1株当たり 当期(四半期)純利益(EPS)	32.70円	57.46円	24.76円	56.9%

業績予想に対する当第2四半期連結累計期間の進捗につきましては、売上高、利益共にほぼ当初の予定どおり進捗しております。

新型コロナウイルス感染症の影響については、2022年3月期中には、ワクチン接種率が高まり、緩やかに回復していくことを前提にしております。また、2021年9月に株式会社シップスが連結子会社となったことに伴い、BPOサービス事業の拡大、独自データベースのサービス強化と運用強化を実現し、グループの事業シナジー効果を発揮することで、下期以降のグループの業容拡大に寄与することを見込んでおります。

現時点におきましては、連結業績予想の変更はございませんが、この業績予想は、現時点で当社が入手可能な情報に基づいて作成したものであり、今後、新型コロナウイルス感染症の拡大等に伴う市場環境の変化等により業績予想の修正を行う必要が生じた場合は、速やかに公表いたします。

リスクモンスターグループ の評価 (東証第二部:3768)

【RM財務格付】

2022年3月期
第2四半期



【RM財務格付定義】

- a格 財務内容は非常に良好です。
- b格 財務内容は良好です。
- c格 財務内容は概ね良好です。
- d格 財務内容に若干の懸念があります。
- e格 財務内容に懸念があります。
- f格 財務内容に大きな懸念があります。

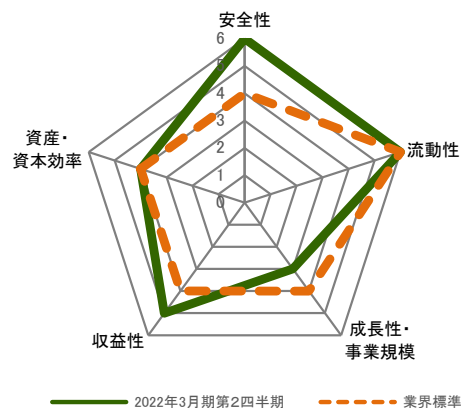
【想定倒産確率】

- a格 … 0.1%
- b格 … 0.5%
- c格 … 1.0%
- d格 … 2.0%
- e格 … 3.0%
- f格 … 6.0%

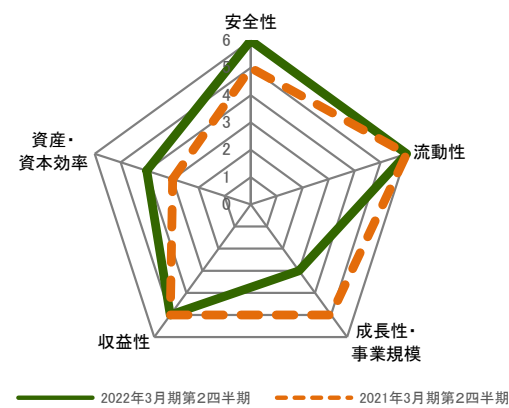
【RM財務格付履歴】

2022年3月期 第2四半期	2021年3月期	2020年3月期	2019年3月期
a	a	a	a
2018年3月期	2017年3月期	2016年3月期	2015年3月期
a	a	a	a
2014年3月期	2013年3月期	2012年3月期	2011年3月期
a	a	a	a

レーダーチャート(業界標準比較)



レーダーチャート(過去データ比較)



安全性	2022年3月期 第2四半期	☆☆☆☆☆☆
	2021年3月期 第2四半期	☆☆☆☆☆
自己資本比率		☆☆☆☆☆☆
実質自己資本比率		☆☆☆☆☆☆
借入金利率		☆☆☆☆☆
借入返済年数		☆☆☆☆☆☆

収益性	2022年3月期 第2四半期	☆☆☆☆☆
	2021年3月期 第2四半期	☆☆☆☆☆
売上高経常利益率		☆☆☆☆☆
経常収支比率		☆☆☆☆☆☆
ROA(総資産利益率)		☆☆☆☆

資産・ 資本効率	2022年3月期 第2四半期	☆☆☆☆
	2021年3月期 第2四半期	☆☆☆
売掛債権回転期間		☆☆☆☆
棚卸資産回転期間		☆☆☆☆☆
総資産回転率		☆☆

流動性	2022年3月期 第2四半期	☆☆☆☆☆☆
	2021年3月期 第2四半期	☆☆☆☆☆☆
流動比率		☆☆☆☆☆☆
当座比率		☆☆☆☆☆☆
現預金回転期間		☆☆☆☆☆☆
手形割引率		

成長性・ 事業規模	2022年3月期 第2四半期	☆☆☆
	2021年3月期 第2四半期	☆☆☆☆☆
売上高増減率		☆☆☆
売上高規模		☆☆☆☆
経常利益増減率		☆

※実質自己資本比率とは、資産のうち不良性の恐れのある金額を自己資本から控除した上で算出した自己資本比率です。

※☆☆☆☆☆☆(良い)~☆(悪い)にて表示しています。
★が表示されない項目は、評価対象外です。
評価対象外となることで、コメントが表示されない場合があります。

※ROAおよび総資産回転率は、それぞれ連結業績予想値で算出しています。

総合評価	財政面および収支面は良好で、高い支払能力を有しているため、不安はありません。
安全性	資本蓄積は十分な水準にあり、借入償還能力も高い状態であるため、安定性の高い資金繰りが見込まれます。
流動性	十分な当座資産を有しており、高い決済能力を有しています。
収益性	利益効率が良好であり、事業による現金創出力を有しているため、高い収益力を有しているといえます。
成長性・事業規模	一定水準の売上規模を有しているものの、収益力が低下しているため、収益基盤にやや不安があります。
資産・資本効率	資産効率がやや低水準にあるものの、資産内容は概ね健全であるため、大きな不安はありません。

当社グループの2022年3月期第2四半期連結決算におけるRM財務格付は、a～fの6段階中、最高位の「a」となった。その分析内容に関する所見は、以下のとおりである。

【貸借対照表】

グループ連結の財政状態については、業績が順調に推移したことに伴い、純資産額は2021年3月期に比べ、約210百万円の積み上げとなった。自己資本比率としては、前期79.6%から80.5%に0.9ポイント上昇し、引き続き高い水準を維持している。

借入金に関しては、株式会社シップスに対するM&Aに伴い2021年3月期から約81百万円の増加となったものの、事業収益を償還原資とみた場合の借入返済年数は1年以内に収まっているなど、安全性に関しては、依然として非常に高い水準となっている。

流動性に関しては、現預金は前期から207百万円の減少となったが、流動比率444.5%（前期376.0%）や当座比率430.1%（前期366.9%）においては前期に比べ上昇しており、現預金回転期間では7.9か月（前期8.6か月）と依然として高い水準を維持しており、資金余力としては、引き続き十分な水準を保っている。

【損益計算書】

連結売上高においては、前年同期において、反社チェックのBPOサービスの大型案件のスポット受注があったこと、新型コロナウイルス感染症の影響でeラーニングサービスの一時利用増加があったものの、前年同期比100.9%と前年並みを維持している。

また、利益面においては、人件費の増加等により、売上高総利益率が58.6%（前年同期）から55.5%（当期）へ低下し、それに伴い売上高経常利益率や売上高四半期純利益率でも利益率の低下を余儀なくされたが、利益率としては依然として高い水準を有している。

前期収支の好調により、相対的に売上高や利益率は低下しているものの、依然として収益効率は非常に高い水準にあることから、今後も引き続き収益確保に懸念は少ないものと考えられる。

通期連結業績予想においては、現状で業績予想修正はなく、前期に引き続き安定的な推移が見込まれる。

リスクモンスター企業理念



顧客を大切にして共に繁栄しよう
プロフェッショナリズムを繁栄の源泉にしよう

2021年度～2025年度 長期ビジョン

RismonG-30

キーメッセージ

新しいスタンダードを提供する

社会に有用な付加価値のある信頼されるサービスを提供

信用を判断するだけでなく信用を生み出す

公正で安心できる仕組み作りの役割を担う

「第7次 中期経営計画(2021年～2023年度)」策定

積極的に付加価値を高める投資を行う。ROE 7%以上 を持続させる。

① 事業規模

既存事業の安定的な成長に加えて国内外の事業投資を拡大し、安定的な事業規模を目指す。

② 新規事業投資 業務提携

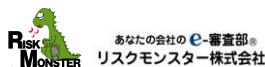
シナジー効果があり、プロフェッショナルなノウハウと顧客基盤を持つ企業を対象とし、長期的なビジネスパートナーとしての関係構築を目的に、アップセル・クロスセルにつながる投資、付加価値を高める投資を、積極的に実行する。

③ 株主還元

配当性向30%を目標とし、継続的かつ安定的な配当を目指す。

※ただし、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化、または想定以上に深刻化した場合に備え、継続的かつ安定的な配当の実施を優先したうえで、不測の事態に備えるため、十分な手許現金の確保や内部留保も検討してまいります。

与信管理サービス事業



- 独自データベースを活用したサービスの強化
- 独自データベースを活用したDX化支援サービス
- サブスク化等積極的な価格戦略
- 更なるAIの活用
- スマホアプリの強化

BPOサービス事業



- VERIFY機能を向上
- 反社チェックサービス強化
- AIを活用したサービスの強化
- 新たな海外センター構築
- グループサービスとの連携強化

教育関連事業



- コンテンツ数アップと質の向上
- フリーランスの講師の活用と質の向上
- 受講生からのフィードバックを積極的に反映

海外事業(中国(上海))



- 中国独自サービスの継続的開発
- グループ連携強化
- オフショア開発の品質向上

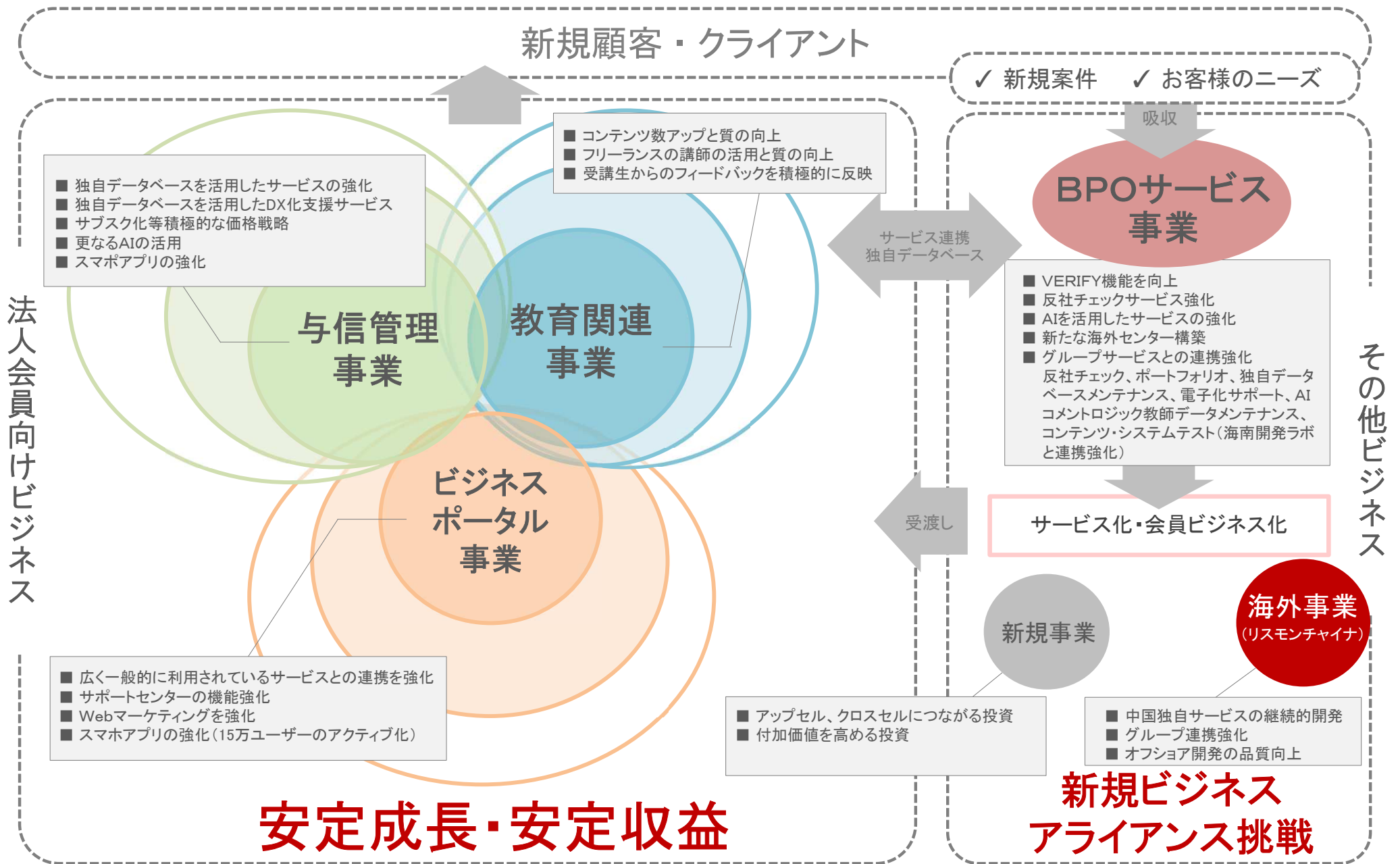
ビジネスポータルサイト事業



- 広く一般的に利用されているサービスとの連携を強化
- サポートセンターの機能強化
- Webマーケティングを強化
- スマホアプリの強化(15万ユーザーのアクティブ化)

新規事業

- アップセル、クロスセルにつながる投資
- 付加価値を高める投資

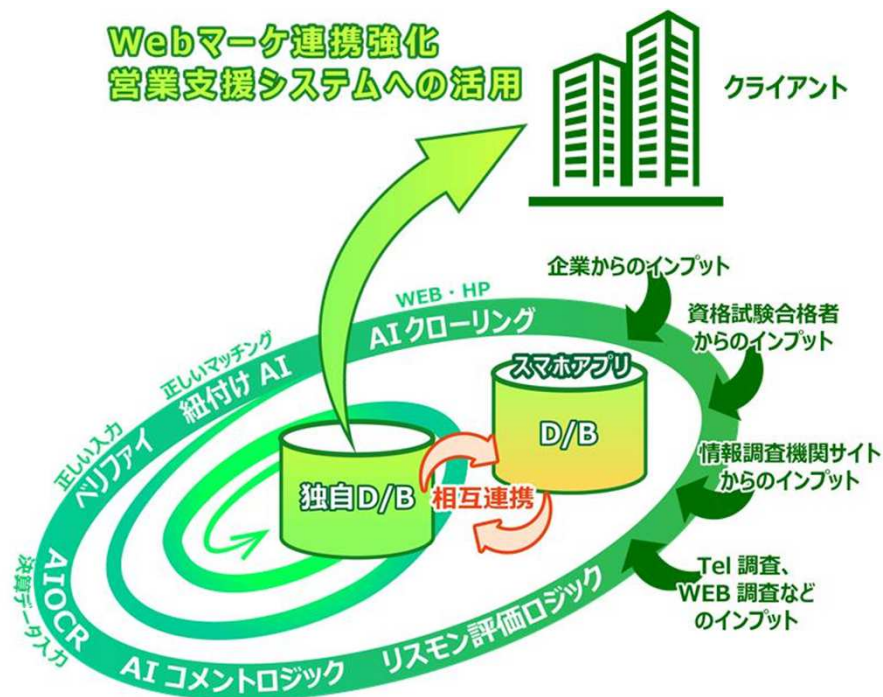


当社は、事業を取り巻く厳しい環境を踏まえ、「新しいスタンダードを提供する」をキーワードに、長期ビジョン『RismonG-30』を制定し、この目標を実現するために、「DX(デジタルトランスフォーメーション)への取組」を発信し、以下の取り組みを進めております。

AI等を活用し、自社保有データの分析推進によるサービス開発と業務効率化

クライアントへのDX化支援サービスの展開

デジタルプラットフォーム活用による業務効率化とテレワーク推進



具体的なクライアントへのDX化支援サービスとして、以下のサービスをリリースしました。

- ▶ e-与信ナビ「反社チェックヒートマップ(正式版)」の提供開始(5月)
- ▶ 「リスモンAI与信管理PDF」の提供開始(10月)
- ▶ 「リスモン企業データベースAPI連携サービス」の提供開始(10月)

当社の連結子会社であるリスモン・マッスル・データ株式会社が株式会社シップスの全株式を取得

1. 株式取得の理由

株式会社シップスは、設立 31 年の業歴を有するBPO事業者で、大手生命保険会社、損害保険会社を主要取引先とし、ISO27001、PCI-DSS(クレジットカード業界の国際セキュリティ基準)認証基準に準拠したセキュリティ管理体制は高い評価を受けております。またデータ入力・加工からシステム開発、印刷、封入、発送までをワンストップで請け負える体制に強みがあり、業種を問わず企業の抱える多種多様なビジネスニーズに応えるトータルサービスを提供しております。

コロナ禍におけるテレワークの普及に伴い、各企業が業務フローの見直しを行う中、紙媒体のデータ化や業務アウトソーシングの需要はより高まってきております。今後は、キャパシティとサービス提供範囲の拡大によりBPOサービス事業の受注増加を図るとともに、当社グループの独自データベースのサービス強化、運用強化を実現することで、事業シナジーを追求し、当社グループの成長を一段と加速してまいります。

2. 株式会社シップスの概要

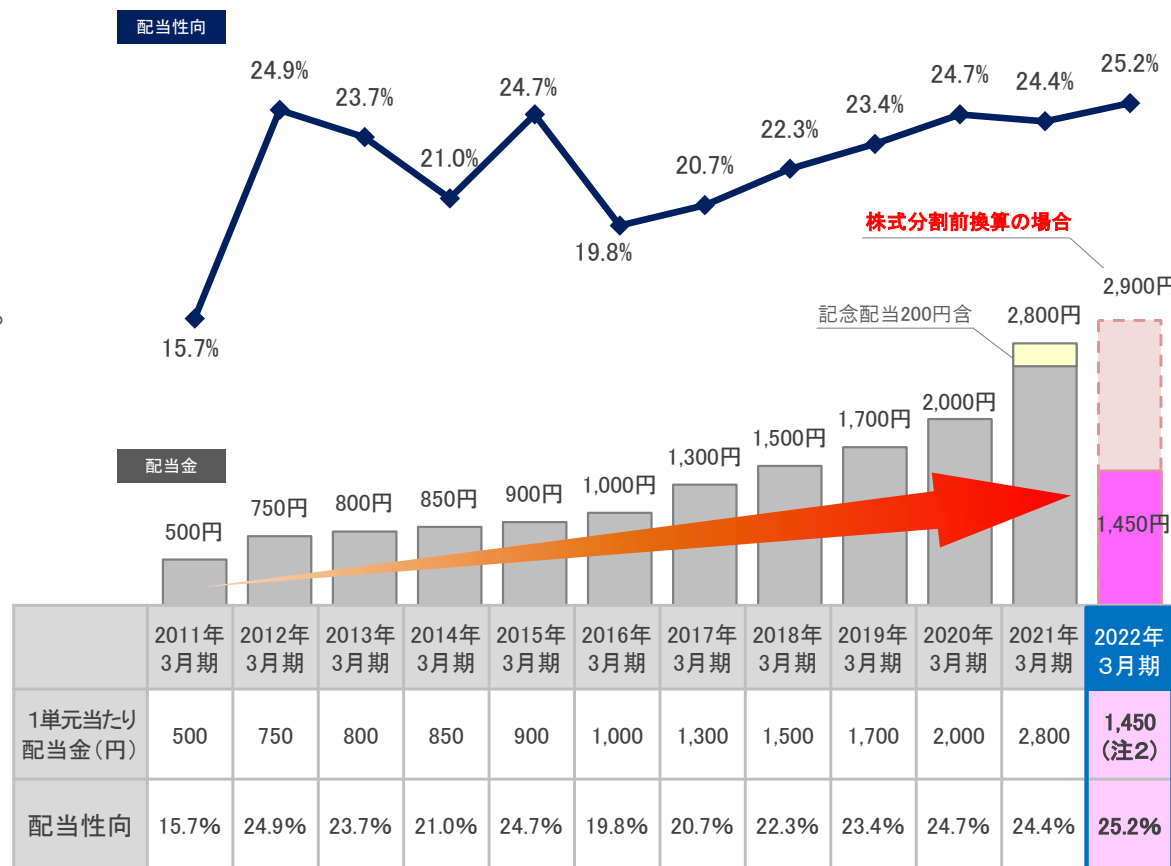
商号	株式会社シップス
所在地	東京都新宿区西新宿三丁目8番5号新栄ビル
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 石川房雄
事業内容	データ入力、データ編集・オンデマンド印刷、事務代行・発送、ITソリューション代行サービス、ワンストップBPOサービス
資本金	40 百万円
設立年月日	1990 年1月 31 日



なお、当第2四半期連結会計期間において、株式会社シップスを連結の範囲に含めております。みなし取得日を2021年9月30日としているため、当第2四半期連結会計期間においては貸借対照表のみを連結しております。

株主還元

- ◆ 当社は、2020年9月に創立20周年を迎えたことを記念し、2021年3月期の期末配当にて、1単元当たり200円（1株当たり2.0円）の記念配当を実施いたしました。
- ◆ 当社は2021年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
- ◆ 株式分割後の、2022年3月期は当初の予定通り、1単元当たり1,450円（1株当たり14.5円）を予定しております。株式分割前で換算すると、1単元当たり2,900円（1株当たり29.0円）となり、2011年3月期の初配当以来、11期連続の増配予定となります。
- ◆ 当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして位置付け、今後も継続的かつ安定的な配当の実施を目指します。当長期ビジョン中に配当性向30%を目標としておりますが、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化、または想定以上に深刻化した場合に備え、継続的かつ安定的な配当の実施を優先したうえで、不測の事態に備えるために、十分な手許現金の確保や内部留保も検討してまいります。



(注1) 1単元 = 100株

(注2) 当社は、2021年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2022年3月期の予想につきましては、当該株式分割を考慮した額を記載しております。

株主優待制度

当社は、2020年9月に創立20周年を迎えたことを記念し、記念配当の実施に加え、創立20周年記念株主優待(クオ・カード3,000円)を実施いたしました。

また、当社は2021年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割いたしました。これに伴い、株主優待制度を一部変更いたしました。(下表下線)

毎年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された株主様のうち、当社株式を6ヶ月以上保有されており、かつ、300株(3単元)以上の当社株式を保有する株主様を対象に、好きな商品または寄付を1点お選びいただく株主優待となっております。優待商品につきましては、当社にゆかりのある地域をテーマとした食材、当社オリジナル商品がございます。



所有株式数	保有期間	6ヶ月以上1年未満	1年以上3年未満	3年以上5年未満	5年以上
新設 <u>300株以上</u>	当社指定商品	新設 <u>当社指定商品</u>			
<u>600株以上</u>		1,500円相当	2,000円相当	2,000円相当	
<u>1,000株以上</u>		2,000円相当	3,000円相当	4,000円相当	
<u>2,000株以上</u>		3,000円相当	4,000円相当	5,000円相当	

第21回 定時株主総会

2021年6月24日に第21回定時株主総会を開催いたしました。

本年も、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため、株主総会のWEB配信を行いました。

事前質問も多くいただきましたこと、感謝申し上げます。
多くの株主様にご視聴いただき、また開催に際し、株主様にご協力いただきましたこと、心より、御礼申し上げます。



第21回 定時株主総会 配信動画

リスモンちゃんねる 配信

インターネットで閲覧できる「リスモンちゃんねる」では当社のIR動画を配信しております。

当社独自の調査「リスモン調べ」では、新型コロナウイルス感染症の影響に関する調査結果や、新しい働き方に関する調査結果を動画で配信しております。

また、2021年4月より、ソーシャルワーカーから「信用とはなにか？」を語っていただくインタビューシリーズ「リスモン信用研究所」や、お金に関する疑問を解決する「学校では教えてくれないお金の話」、仕事での取引トラブルを紹介、解説する「THE解決！取引トラブル」の動画を公開しました。



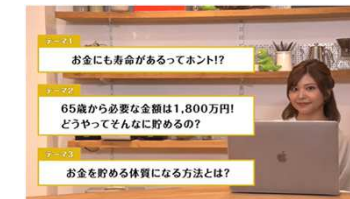
IR動画

< リスモンちゃんねる 2021夏 撮影の様子 >



PR動画 (リスモン調べ等)

リスモン信用研究所 第2回
薬剤師 チョン・スニョンさんのインタビュー



第1回 リスモンpresents
学校では教えてくれないお金の話

お問い合わせ先

IRに関するお問い合わせ

(IR専用ダイヤル)

TEL : 03-6214-0352
FAX : 03-6214-0431
Mail : ir@riskmonster.co.jp

【会社名】

リスクモンスター株式会社
<https://www.riskmonster.co.jp>

【所在地】

東京都中央区日本橋2-16-5
RMGビル

【連結子会社】

リスモン・ビジネス・ポータル株式会社

<https://www.j-motto.co.jp>

リスモン・マッスル・データ株式会社

日本アウトソース株式会社

<https://www.outsource.co.jp>

サイバックス株式会社

<https://www.cybaxuniv.jp>

利墨(上海)商務信息咨询有限公司

<https://www.rismon.com.cn>

株式会社シップス

<https://www.ships-it.co.jp>

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

実際の業績は、経済環境の変化や提供するサービスの動向等の様々な要因により将来の見通し等と異なる場合があります。



■ コンプライアンスチェックの新常識

2021年5月23日、与信管理ASPクラウドサービスを提供するリスクモンスター株式会社は、従来のe-与信ナビにて「反社チェックヒートマップ(正式版)」の提供を開始いたしました。

「反社チェックヒートマップ」は、コンプライアンスチェックの一環として、取引先(与信先)の商号・代表者等を当社が独自に収集したコンプライアンス関連情報から自動検索し、反社会的勢力関連のコンプライアンスリスクの所在をヒートマップ形式で表示するサービスです。また、取引企業の動態管理を行える「e-管理ファイル」との連携、さらに、「裁判記録閲覧サービス」へのお申込みにより、裁判情報を取得することが可能です。

■ 特長

1. 情報データベースの拡充

正式版の提供に伴い、企業が抱える「訴訟問題(裁判情報)」の取得を強化し、その結果をヒートマップに反映いたしました。

2. リスクの所在を色で明確化

反社チェックヒートマップは、4つの情報区分(反社警戒、事件事故、訴訟問題、行政処分)と4つの法人・個人区分(商号、代表者、役員、グループ)に分かれており、4×4の16マスで表示します。各マスは、検索結果に対して情報の重要性和該当件数を基に5色で表示され、リスクが高まるにつれて濃い色で表示されます。ヒートマップ上で色が付いたマスをクリックすると当該マスの情報が表示され、詳細情報を確認することができます。

3. 個別調査への導線追加

当該企業の訴訟問題に関する情報一覧から裁判記録閲覧サービス(調査)へのお申込みが可能となります。

■ イメージ図

2与信管理決定ナビゲーション

反社チェックヒートマップ

法人番号 [] TSRコード [] RMコード []

漢字商号 [] 反社ワード認識率 []

【反社チェックヒートマップ】

	商号	代表者	役員	グループ
反社警戒	黄	黄	黄	黄
事件事故	黄	黄	黄	黄
訴訟問題	黄	赤	黄	黄
行政処分	黄	黄	黄	黄

【ヒートマップ定義】

- 赤: リスク最大
- 赤: リスク大
- 黄: リスク中
- 黄: リスク小
- 黄: リスク最小

※リスク小以上のヒートマップをクリックすると該当の情報が表示されます。なお、該当がない場合は該当情報はありません。

開延年月	原告/被告	訴訟内容	審理	管轄裁判所	相手方	事件番号
[]	被告	損害賠償請求	争訟(判決)	東京高等裁判所	有限会社ABC	[]

クリックすると調査お申込み画面に遷移します。

■ もっと手軽に、もっと簡単に。スマートフォンからJ-MOTTOグループウェアが利用可能

2021年5月24日、グループウェアサービス「J-MOTTO(ジェイモット)」を展開するリスモン・ビジネス・ポータル株式会社は、iOS版アプリ「J-MOTTOグループウェア」に設備予約機能を追加しました。

また、2021年8月25日には、Android版アプリ「J-MOTTOグループウェア」を提供開始いたしました。

普段利用することが多い「PC版」に最大限近付けたインターフェイスを再現しました。操作に迷わず、いつも通りの感覚でJ-MOTTOをご利用いただけます。

■ iOS版アプリ

iOS版追加機能 設備予約機能

会議室や社用車、共有PCなどの予約表示・登録ができます。PC版と同様、スケジュールから設備予約をすることもできるようになりました。もちろん、複数設備の同時予約も可能です。



iOS版

■ Android版アプリ

iOS版アプリと同等の機能

- スケジュール
- 設備予約
- 新着通知機能
- ログイン機能



Android版