

RISMON REPORT

リスモン通信



証券コード：3768

2019年3月期 2018年4月1日～2019年3月31日



新経営計画スタート!
株主総会に
お越しく下さい。

日時：2019年6月25日（火）10：00～

場所：東京都中央区日本橋1-3-13

東京建物日本橋ビル2階

コングレスクエア日本橋

コンベンションホールAB

増収増益、 増配させていただきます。

第5次中期経営計画の最終年度となる2019年3月期は、主力の与信管理サービス等事業及び教育関連事業の売上高が増加したため、売上高は2,962百万円(前期比105.4%)、営業利益は459百万円(同113.6%)、経常利益は467百万円(同114.4%)、親会社株主に帰属する当期純利益は280百万円(同107.2%)となりました。

売上高につきましては3期連続で増収となり、利益につきましては4期連続で過去最高益を更新することができました。

これにより、配当は8期連続となる増配を発表することができました。

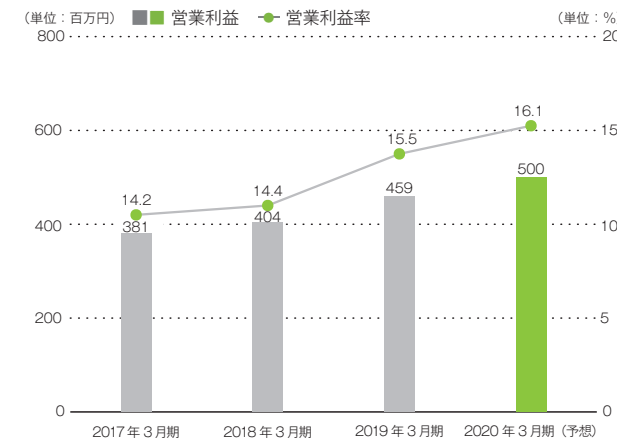


(後列左から)奥村社外取締役、堀社外取締役、太田社外取締役、鈴木社外取締役 (前列左から)菅野取締役 founder、藤本代表取締役社長 ※2019年6月25日付予定

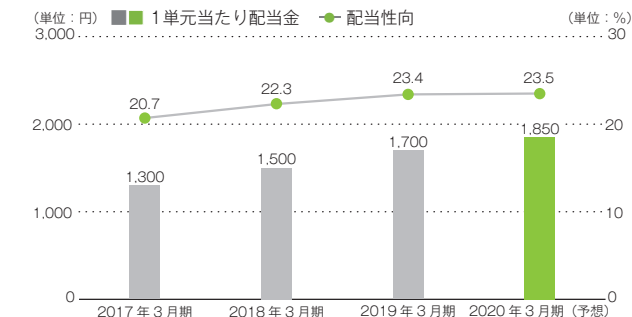
第5次中期経営計画の振り返りと第6次中期経営計画

	取り組み・成果	第6次中期経営計画の目標
事業	2017年3月期から3年で、売上高が110.3%、営業利益が120.5%(営業利益率は15.5%)、会員数も112.2%とそれぞれ安定的に成長	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、安定成長を目指す
投資	与信管理、教育、ビジネスポータル、BPO及び海外のすべての分野で、顧客満足度・新規開発・システム安定化・業務改善の4つの分類に基づき、営業キャッシュ・フロー内で投資を実施	営業キャッシュ・フロー内での運用の中で、既存サービスの品質及び顧客満足度を高める投資やセキュリティ強化の投資を行うとともに、新サービスに積極的に投資
資本業務提携	2018年3月期に、与信管理分野のサービス開発を担うアライアンス先の一つである、海南紐康信息系统有限公司の株式取得	当社グループの中長期的戦略に合致し、企業価値向上に資することが見込まれる案件について、引き続き資本業務提携を検討
株主還元	2017年3月期から3年で、配当(単元)が1,300円から1,700円へ、配当性向が20.7%から23.4%へ、総還元性向は2019年3月期は54.8%	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、長期ビジョン「RismonG-20」の期間中に配当性向30%、総還元性向60%を目指し、今後も継続的かつ安定的な配当の実施を目指す

営業利益と営業利益率



1単元当たり配当金と配当性向



総還元性向

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
総還元性向(%)	48.6	88.5	54.8

「一人前の会社」に向けて
まい進してまいります!



代表取締役社長
藤本 太一

第6次中期経営計画のご紹介

第6次中期経営計画は、創業20周年となる2020年に向けた長期ビジョンRismonG-20で掲げた「一人前の会社になる」をキーワードに、事業分野ごとの方針を定め、新しい挑戦に取り組めます。

グループ全体としては、グループ内のビジネス循環の明確化、ビジネスモデルにあわせた組織体制への変更と開発センターの設置や海外人材の活用を推進してまいります。

この計画の策定にあたっては、執行役員を中心に、社員からも代表メンバーを選抜してグループ一丸で検討を重ねました。この議論の過程で、改めて社員が当社グループのビジネスを理解し、強みを再認識する機会にもなったことは、出来上がった計画以上に大きな成果だったと感じています。

全員で作ったこの計画を、確実に実行して参ります。

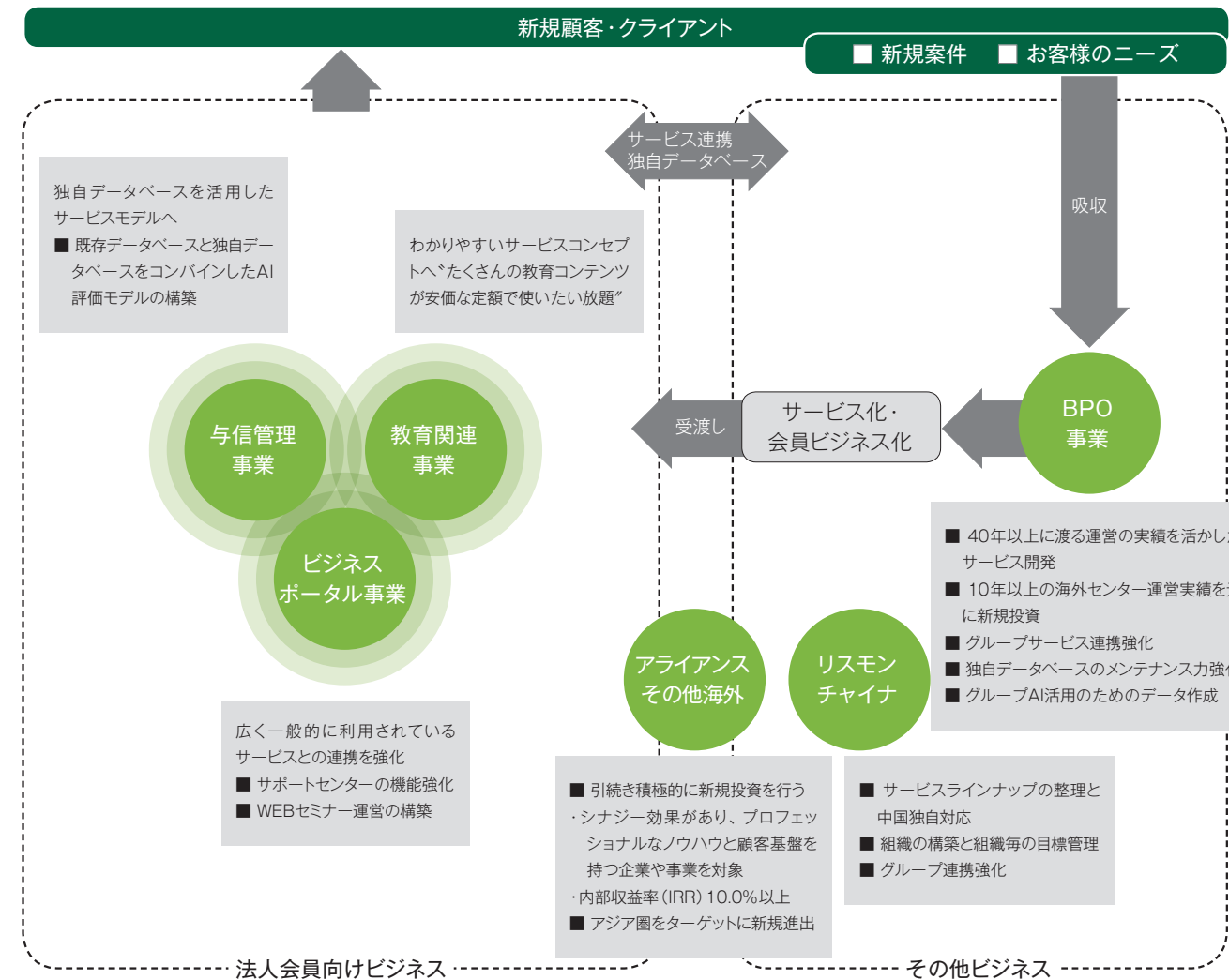
利益目標

- 利益：5億円を安定的に創出
- ROE：7%以上を早期達成

株主還元方針

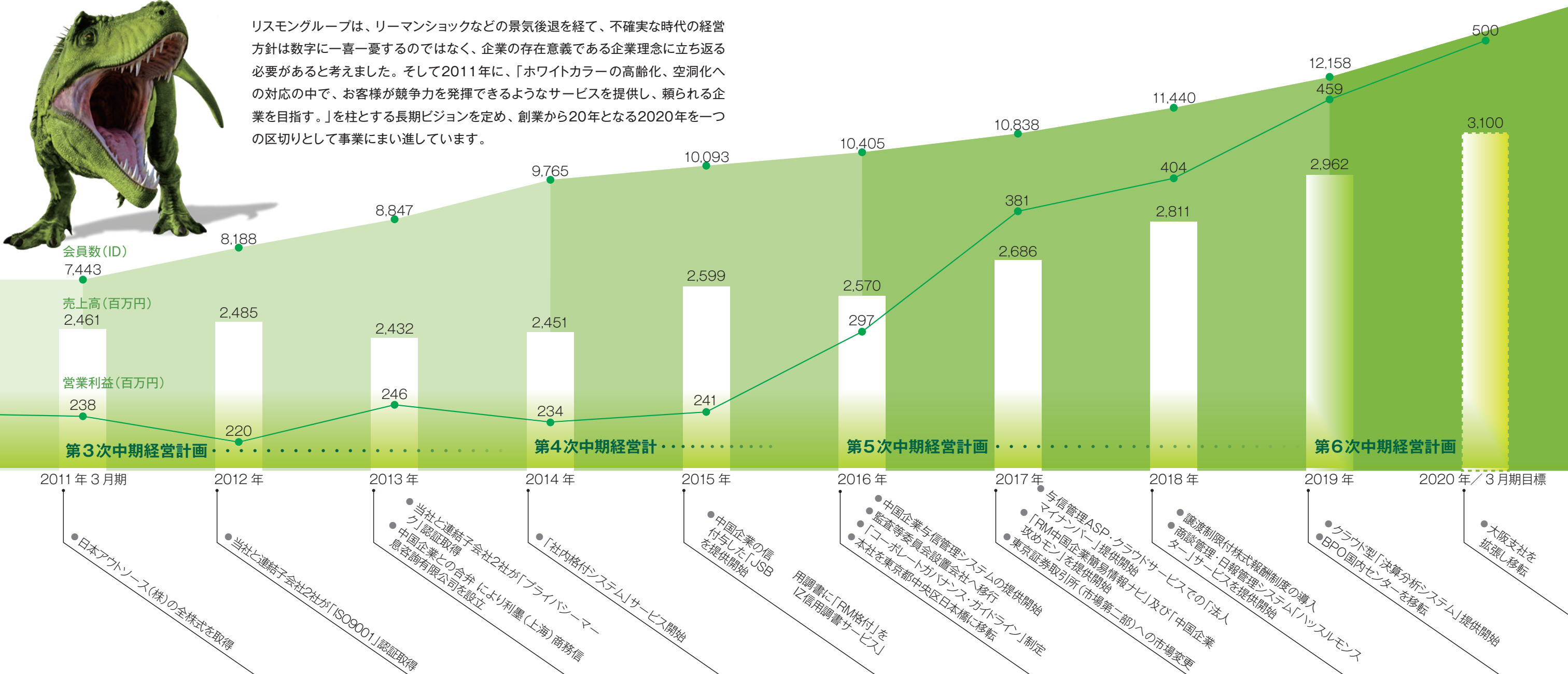
- 配当性向30%、総還元性向60%を目指す

リスクモンスターグループのビジネス循環





リスモングループは、リーマンショックなどの景気後退を経て、不確実な時代の経営方針は数字に一喜一憂するのではなく、企業の存在意義である企業理念に立ち返る必要があると考えました。そして2011年に、「ホワイトカラーの高齢化、空洞化への対応の中で、お客様が競争力を発揮できるようなサービスを提供し、頼られる企業を目指す。」を柱とする長期ビジョンを定め、創業から20年となる2020年を一つの区切りとして事業にまい進しています。



第3次中期経営計画

第4次中期経営計画

第5次中期経営計画

第6次中期経営計画

長期ビジョン

長期ビジョンRismonG-20



業界のリーダーを目指しています。



リスクモンスター株式会社

与信管理サービス等事業は、「あなたの会社のe-審査部」を標榜し、独自に開発したシステム及び審査ロジックにより、インターネット経由で即時に審査結果を提供する与信管理アウトソーシング事業等を展開しています。

執行役員 営業本部 本部長
小澤 秀孝

2019年3月期の業績

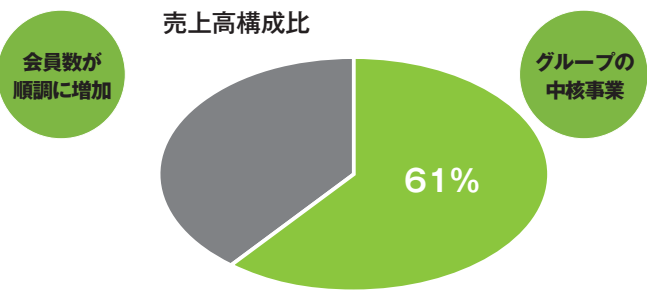
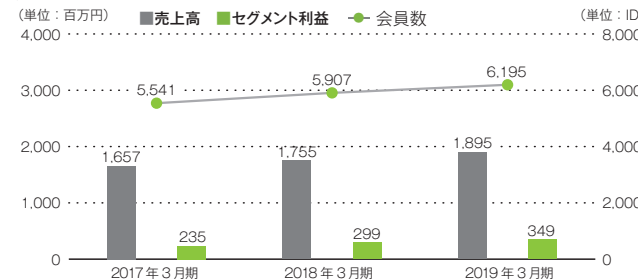
利益率の高いASP・クラウドサービスは会員数増加による定額利用料の積み上げに加え、従量制サービスの利用が順調。コンサルティングサービスでは、ポートフォリオサービスの件数・単価が増加したことに加え、お客様独自の与信管理システムを構築するクラウドサービスが好調。

セグメント利益も、前連結会計年度を大きく上回りました。

<トピックス>

- 財務分析に特化した『RM財務格付』改良
- クラウド型『決算書分析システム』提供開始
- 商談管理・日報管理システム『ハッスルモンスター』スマートフォンアプリ提供開始
- e-与信ナビ『反社ワード記事検索』提供開始

売上高／セグメント利益の推移



サービスの深化と強化をすすめます。



ビジネス・ポータル株式会社

ビジネスポータルサイト事業では、「もっと安く」、「もっと気軽に」、「もっと簡単に」をモットーに約13万人のビジネスパーソンが毎日利用するインフラサービスを提供しています。多機能グループウェアのASP・クラウドサービスでリーズナブルな価格が特長です。

ビジネスポータル事業部 部長代理
沢田 桂

2019年3月期の業績

会員数・ユーザー数が増加し、オプションサービスの利用が増えたものの、ディスク容量の利用が減少。

セグメント利益は利益率の高いディスク容量利用の減少、サービスシステムのパブリッククラウドへの移行に伴う費用計上により微減しました。

<トピックス>

- グループウェアのスケジュール機能と各種スマートフォンのスケジュールを双方向同期する『desknet's Sync』提供開始
- サイトリニューアル
- オプションサービスである『Web給与明細』及び『J-MO TTOワークフロー』を個別サービスとして提供開始

第6次中期経営計画

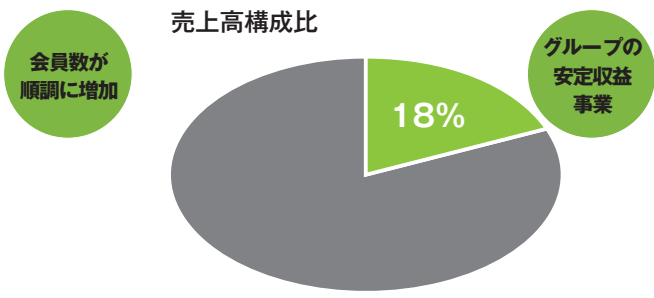
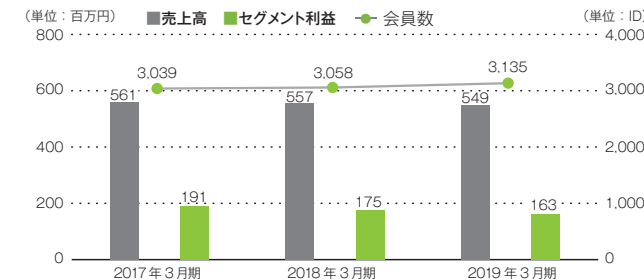
方針

広く一般的に利用されているサービスとの連携強化により、安定成長を目指す。

施策

- サポートセンターの機能強化
- WEBセミナー運営の構築
- 紹介代理店網の構築など、効率的な運営を推進

売上高／セグメント利益の推移





教育事業部 部長
立石 宏之

グループの成長ドライバーのひとつとなります。



教育関連事業では、ビジネス関連のeラーニングを主業務とした人材開発・育成支援サービスを提供しています。「企業の未来は人材が創る、伸びる人材が企業を創る」という想いをコンセプトに、人的資源を最大限に活かし、競争優位性を実現できるサービスを提供しています。

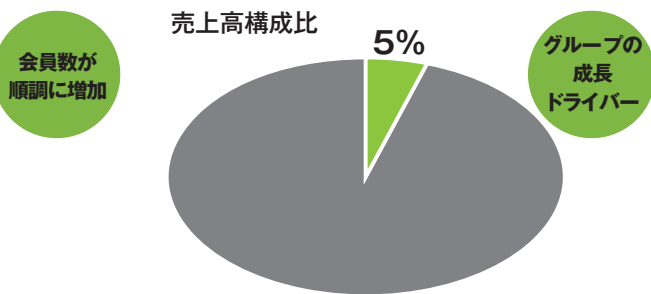
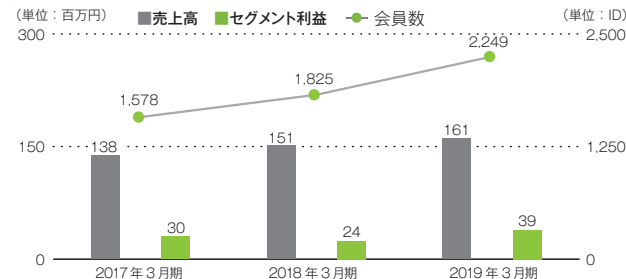
2019年3月期の業績

労働者派遣法の改正による教育訓練の義務化等が追い風となり、会費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、定額の利用率が増加。
セグメント利益も、利益率の高い会費制サービスが伸長したこと等により大幅に増加しました。

<トピックス>

- eラーニング『キャリアデザイン』シリーズをはじめとする19コースを提供開始
- eラーニング『体系で学ぶ与信管理』シリーズ8コースを改訂リリース
- サイバックスUniv.『オリジナルeラーニング搭載機能』提供開始

売上高／セグメント利益の推移



BPO事業本部 本部長
青井 貴之

シナジー効果を追求します。

BPOサービス事業は、データエントリーを中心にアウトソーシング事業を展開。データベースのメンテナンスなど、グループの間接業務の効率化に貢献しています。また、グループの海外・新規事業拡大への基盤構築の役割を担っています。

海外事業は、中国子会社である利墨(上海)商務信息咨询有限公司を中心に展開しており、新たな進出先の検討も進めています。



2019年3月期の業績

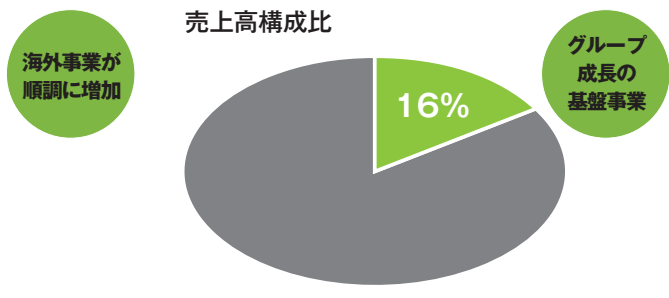
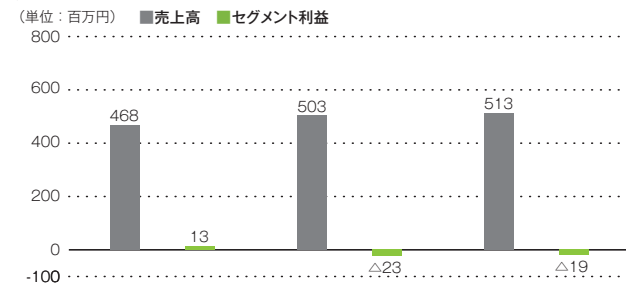
BPO: BPOサービスは、与信管理サービス等事業と連携した新規案件等が増加。セグメント利益は、国内センター拡大に伴う移転の一時費用を計上したことや固定費が増加したこと等により、セグメント損失となりました。

海外: 当社グループ商材の海外展開(中国)を事業とする利墨が運営する与信管理及びグループウェアサービス等の会員数は579会員に。

<トピックス>

- BPO: ● BPO国内センターを移転
- 海外: ● 『中国企業版ポートフォリオ分析サービス』開始
- 『RM中国企業簡易情報ナビ』リニューアル
- 『リスモン業種別審査ノート中国版』発行

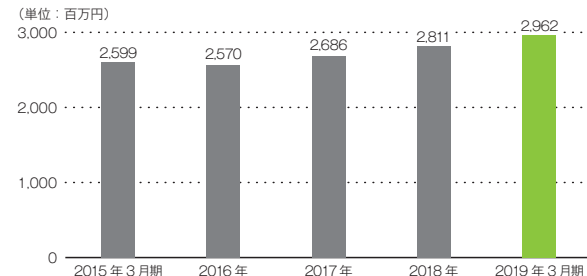
売上高／セグメント利益の推移



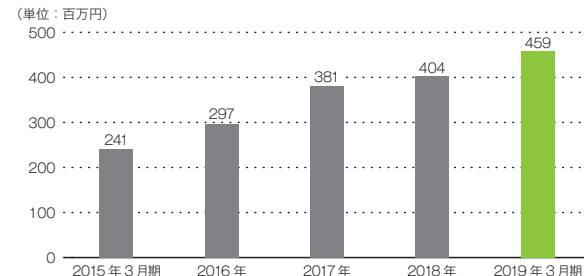
第6次中期経営計画

- 方針
- BPO: 強み、ノウハウのサービス化により、グループのビジネス循環を作る。
 - 海外: 事業基盤づくりを進める。
- 施策
- BPO: ● 40年以上に渡る運営の実績を活かしたサービス開発
 - 10年以上の海外センター運営実績を元に新規投資
 - グループサービス連携強化
 - 独自データベースのメンテナンス力強化、グループAI活用のためのデータ作成
 - 海外: ● サービスラインナップの整理と中国独自対応
 - 組織の構築と組織毎の目標管理
 - グループ連携強化

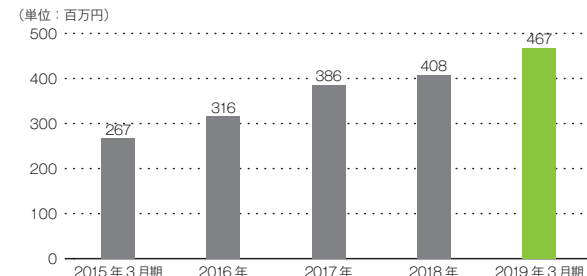
売上高



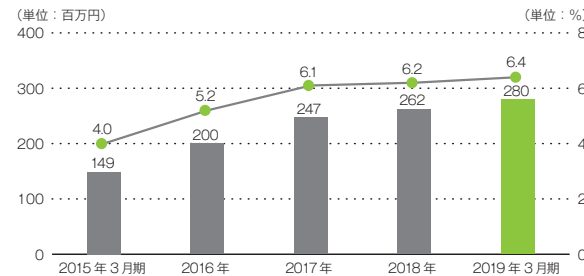
営業利益



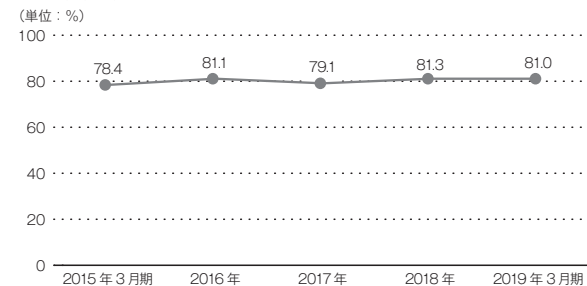
経常利益



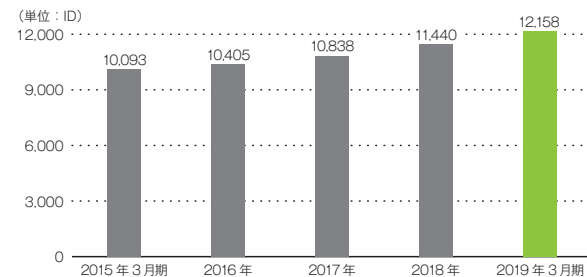
親会社株主に帰属する当期純利益/ROE



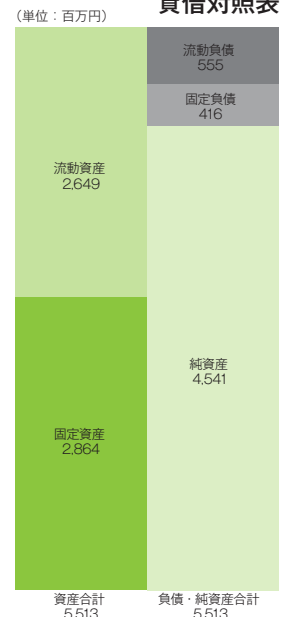
自己資本比率



会員数



貸借対照表



事業説明会へ是非おいでください。

事業説明

6月25日の株主総会後に事業説明会を開催し、アナリストによるレポートと、第6次中期経営計画についてご説明させていただきます。説明の後には質疑応答の時間も予定しておりますので、活発な質疑をいただければと存じます。

アナリストレポート

データ工場首席アナリスト 斎藤 寛司



事業説明会にて、弊社データ分析部門であるデータ工場の首席アナリストより、倒産状況や業界トレンドについてレポートさせていただきます。

当日のプログラム

1. アナリストレポート
2. 事業説明

代表取締役社長 藤本太一

執行役員営業本部長 小澤秀孝

執行役員サービス・コンテンツ本部長 川本聖人

執行役員開発本部長 奥山昌幸

3. 質疑応答



(左から)小澤秀孝、川本聖人、奥山昌幸

来場者プレゼント

ご来場いただきました株主様にはマスコット「リスモング」のぬいぐるみなどのお土産もございます。是非お持ち帰りください！



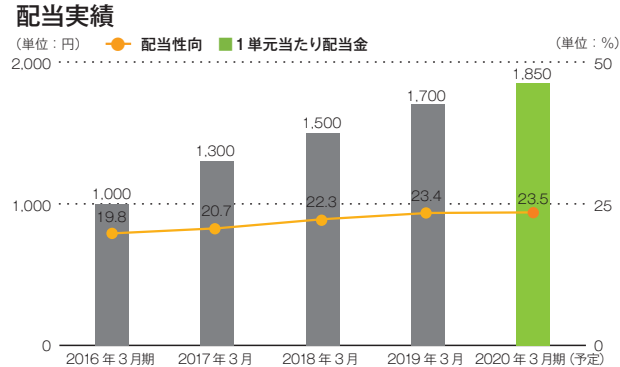
株主の皆様への還元を重要な経営目標としています。

配当～1株当たり17円へと増配

2019年3月期は、1株当たり2円の増配となる17円(1単元当たり1,700円)の期末配当をさせていただきました。今回で8期連続の増配となります。

また、長期ビジョンRismonG-20において、2021年3月期までに配当性向30%を達成することを目指しています。

2020年3月期は9期連続の増配となる18.5円(1単元当たり1,850円)の配当を予定しております。



自己株式の取得～総還元性向目標60%

2014年度以来継続的に実施している自己株式の取得を当年度も実施いたしました。

リスモンではRismonG-20の間に配当と自己株式取得を合わせた総還元性向で60%の株主還元を目標としております。2019年3月期の総還元性向は、54.8%となりました。

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
総還元性向	60.7%	48.8%	88.5%	54.8%

株主優待～保有期間・株式数に応じた選択方式

リスモン株式を長期保有していただいている株主様に対して、ご支援にお応えするとともに投資の魅力を高め、長期的に株式を保有いただける株主様をさらに増やしていくことを目的として株主優待を導入しております。

保有期間と株式数に応じた選択式となっており、毎年多彩な商品を取り揃えております。

所有株式数	保有期間		
	6か月以上 1年未満	1年以上 3年未満	3年以上
300株	弊社指定品	1,500円相当	2,000円相当
500株		2,000円相当	3,000円相当
1,000株		3,000円相当	4,000円相当

優待商品の一部です



・写真はイメージです。

情報の発信～リスモンをもっと知っていただきたい!

リスモン・グループを知っていただくための取り組みとして各種動画を公開しており、累計100万を超えるアクセスをいただいています。

■IR動画

業績や会社での取り組み、社長のインタビューを動画配信しています。最新の動画では決算説明と従業員の働き方改革の取り組みなどについてご紹介しています。

■PR動画

与信管理の要となる「信用」をテーマに様々な方にインタビュー形式でお話いただく動画や、リスモン独自の調査活動「リスモン調べ」を題材にした番組を配信しています。



<https://www.riskmonster.co.jp/rismon-ch/>

QRコードなら
簡単アクセス!



こんな場面で活用されています！

リスモンの与信管理サービス

IPOに向けたリスク管理体制整備

株式上場に向けて、いわゆる反社チェックや与信管理を含む取引先管理体制の整備は、上場審査に向けての重要なポイントであり、IPOの準備段階で監査法人から整備状況の不備を指摘されることが少なくありません。

リスクモンスターでは、以下の様なサービスで多くのIPO企業をご支援しており、2018年はIPO企業の約3割(主要取引先が個人を除く71社のうち18社)がリスクモンスターサービスを導入しています。

- e-与信ナビ(与信チェックと反社チェック)
- Newsモンスター新聞記事一括検索サービス
- ポートフォリオサービス(与信リスクの全体分析、定量化)
- 与信規程等作成支援コンサルティングサービス

与信管理業務担当者の「働き方改革」

与信管理業務は、営業部門からの新規取引申請の量などにより日々の業務量が変動するため、計画的な業務遂行が難しい面があります。

リスモンでは、ASPクラウドサービスに加えて、以下のようなお客様独自の与信管理システムを構築するクラウドサービスや、アウトソーシングサービスを提供し、与信管理業務の「働き方改革」を支援しています。

- クラウドサービス
 - ー 与信管理情報の統合管理
 - ー 自社格付システムの構築
 - ー 与信申請のワークフロー化
- 与信管理業務のアウトソーシング



リスクモンスター株式会社

本社 東京都中央区日本橋2-16-5 RMGビル

Tel:03-6214-0331