3年連続 今年も事業説明会を開催します!

今年で3年目となる総会後の事業説明会では、今年度より新たにスタートした長期ビジョンのご説明と、倒産分析レポートを行います。
昨年に続き、オリジナルグッズのお土産をご用意して皆様のご来場をお待ちしております。

長期ビジョンのご説明

本リスモン通信で取り上げましたが、紙面の都合により、ご説明ができない長期ビジョンの詳細について、社長および執行役員よりご説明いたします。質疑応答の時間も予定しており、株主様との意見交換の場とできればと考えております。

代表取締役社長
藤本 太一

執行役員
開発ソリューション部
部長　奥山昌幸

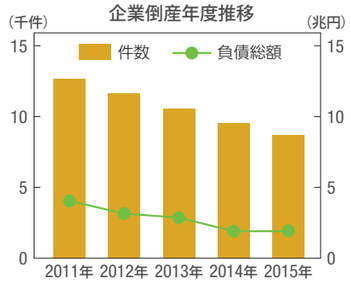
第1営業本部　本部長
小澤 秀孝
（執行役員 就任予定）

執行役員
第2営業本部 本部長
青井 貴之

倒産分析レポート

昨年、データ工場では、設立から15年の間に蓄積した膨大な企業データ・倒産データを分析した社内レポートを「リスモン白書」としてまとめました。そこで今年はこれらのデータから見る倒産状況やトレンドの変化についてアナリストよりレポートさせていただきます。

データ工場 工場長
首席アナリスト　川本 聖人



（出典：東京商工リサーチHP　http://www.tsr-net.co.jp/）

来場者プレゼント

昨年同様、来場いただきました株主様にはプレゼントをご用意しております。ここでしか手に入らない非売品や、事業説明会にご参加いただいた方のみのお土産もございます。
是非お持ち帰りください!

RISMON-G
リスクモンスター株式会社
東京都中央区日本橋2-16-5 RMGビル　TEL.03-6214-0331

リスモン通信

RISMON REPORT

RISK MONSTER®

2016年
3月期
2015年4月1日～
2016年3月31日

第16回 株主総会にお越しください。

日時：2016年6月28日(火) 10：00～
場所：東京都千代田区丸の内2-5-2
三菱ビル 1F
コンファレンススクエア
エムプラス サクセス

**総会後には、イベントやプレゼントをご用意しております。
詳しくは裏表紙をご覧ください。**

CONTENTS

P 1　こんなところにもリスモン
P 2　株主の皆様へ
P 3　長期ビジョン「RismonG-20」
P 5　事業サマリーと
長期ビジョンにおける取り組み
P 7　リスモンの与信管理サービス
P 9　財務報告
P10　IR関連活動報告

こんなところにも リスモン

1. テレビ、雑誌に掲載されるランキング（リスモン調べ）

近年、テレビや雑誌ではランキング形式の特集が増えていますが、ここで弊社の独自調査「リスモン調べ」が利用されることが多くなってきています。リスモン調べは、弊社が公表している独自調査レポートであり、インターネットのニュースサイト、雑誌やテレビなどの媒体で取り上げられていますので、ご覧になったことがある方も多いと思います。弊社の認知度向上を図るためのマーケティング活動の一つとして行っています。

ITmediaビジネス ONLINE

RISK MONSTER 倒産確率に裏付けられた格付 最適な与信限度額 豊富な企業情報

記事一覧 | 企業動向 | 製造 | 小売・流通 | 自動車 | 建設 | 食品・外食 | 金融 | テクノロジー | 社会 | オフタ

注目テーマ・ 電力自由化 NEW 町工場 NEW 地方企業 ウェルネス経営 タレントマネジメント CPS/Io

Breaking News 災害取材を行うマスコミが、現地で非常識な行動をとる理由

ITmedia ビジネスオンライン > 大学1、2年生が就職したいと思う企業ランキング

調査リポート

» 2015年09月25日 11時46分 UPDATE

大学1、2年生が就職したいと思う企業ランキング

就職したいと思う企業はどこですか？ 大学1、2年生に聞いたところ……。リスクモンスター調べ。

[ITmedia]

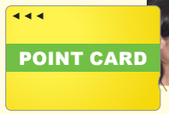
印刷／PDF 176 ツイート 2 Bookmark 2 G+1 通知

PR IBM Watsonではじめるコグニティブ・ビジネスとは【ビジネス・リーダー必見】

就職したいと思う企業はどこですか？ 大学1、2年生に聞いたところ「地方公務員」（27.7%）を挙げる人が最も多く、次いで「国家公務員」（19.5%）、「日本赤十字社」（12.6%）、「日本郵便」（9.6%）、「みずほ銀行」（8.8%）であることが、リスクモンスターの調査で分かった。

2. ポイントカード

ドラッグストアやコンビニ、美容院や映画館など今ではあらゆるところでポイントカードが発行されています。これらのポイントカードの発行の際に欠かせないのが、データエントリーサービスです。多くのポイントカードは、店頭で申込用紙に必要事項を記入して店側に提出することで発行されますが、このときに提出される手書きの申込用紙をデータ化するのは、大規模な事業者であるほど膨大な作業となります。リスモン・マッスル・データでは大手企業からこのデータエントリー業務を受託し、海外センターで一括処理しています。



3. ゆるキャラグランプリ

毎年ニュースなどで話題となる「ゆるキャラグランプリ」に、弊社のキャラクターである「リスモング」もエントリーしています。昨年度は企業から635ものエントリーがある中、66位に選ばれました。

MENU

リスモング

株主の皆様へ

平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

私が株主総会議長を務めさせていただいて今年で3年目となります。
その間、株主総会を株主様との意見交換の場とすべく、ご来場いただくための環境を整えてまいりました。
その結果、当初18名であった参加者は、一昨年49名、昨年は58名となりました。

また、総会自体の内容もさることながら、その後に行っております事業説明会においても充実に努めております。昨年度は総会と事業説明会を併せて約30件の質疑応答があり、活発な意見交換の場となりました。
ご参加いただきました株主様に、改めてお礼申し上げます。

本年も、総会後に事業説明会を行います。ここでは昨年度までの長期ビジョン（2011～2015）の振り返りと次の長期ビジョン「RismonG-20」および第5次中期経営計画のご説明を、執行役員と共にさせていただく予定です。

本年も多くの株主様の参加をお待ちしております。よろしくお願い申し上げます。

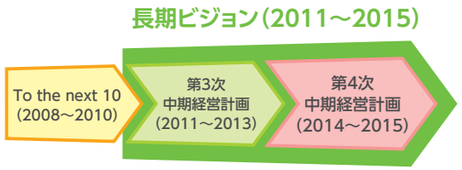
（後列左から）
澁谷取締役、堀取締役、
奥村取締役、鈴木取締役、
（前列左から）
菅野会長、藤本社長

代表取締役社長
藤本 太一

長期ビジョン「RismonG-20」

① 長期ビジョン（2011～2015）の総括

リスモンでは2011年度から2015年度までの5年間にわたる長期ビジョンを策定し、さまざまな取り組みを実施してまいりました。各事業分野における取り組みの具体例は5～6ページのとおりです。それ以外にも、増配・株主優待・自己株式取得による株主還元や監査等委員会設置会社への移行、コーポレートガバナンス・コードへの対応等のガバナンス関連、本社移転による機能型組織への移行等に取り組みました。これらの取り組みにより安定的に二部上場基準規模の利益を創出できる基盤ができ、次の5年の更なる発展につなげることができたと考えています。



	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
売上高 （百万円）	2,485.6	2,432.0	2,451.1	2,599.8	2,570.3
営業利益 （百万円）	220.0	246.9	234.3	241.2	297.0
経常利益 （百万円）	218.4	252.4	281.0	267.3	316.3
当期純利益 （百万円）	117.5	131.7	162.7	149.6	200.9
営業利益率 （%）	8.9	10.2	9.6	9.3	11.6
EBITDA※ （百万円）	515.0	518.4	491.7	498.1	585.6
自己資本当期純利益率（ROE） （%）	3.6	3.9	4.5	4.0	5.2
1株当たり当期純利益（EPS） （円）	30.16	33.82	40.40	36.45	50.41
配当（一単元当り） （円）	750	800	850	900	1,000
自己資本比率 （%）	89.4	89.1	90.3	78.4	81.1

※営業利益に減価償却費を加算したもので、事業活動により獲得したキャッシュの額を表す指標です。

② 長期ビジョン「RismonG-20」の概要

新たな長期ビジョン、「RismonG-20」では、設立20年を迎える2020年に向けて「**一人前の会社**」をキーメッセージとして、長期ビジョン（2011～2015）の理念は継承し、与信管理業界におけるリーダーとなり、新しい与信管理の提案、周辺事業においても高齢化による人材の減少等の環境変化へ対応できるサービスを提供することを目指してまいります。

RismonG-20の骨子

❶与信管理業界におけるリーダーとなる。
❷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する。
❸既存事業の収益を安定成長させながら、継続的な利益を確保すると同時に安定配当の基盤をつくる。
❹新規事業、海外事業に積極的に挑戦する。

RismonG-20達成のためのマイルストーンとして第5次中期経営企画を策定し、これまでの実績を基に、さらにスピードアップを図り、利益、ROE等主要な経営指標については具体的な数値目標を設定して取り組んでまいります。RismonG-20の詳細については、総会後の事業説明会で改めてご説明いたします。

事業サマリーと長期ビジョンにおける取り組み

リスクモンスター株式会社

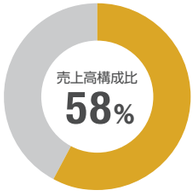
与信管理サービス事業

独自に開発した「RM2Navi System」を利用して、企業情報を収集・定量化・分析し、インターネット経由で与信管理を行うASP・クラウドサービスを提供しています。

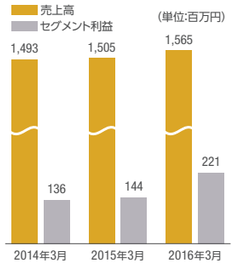
前長期ビジョンでの取り組み

与信管理サービス分野では、九州営業所の設立や、独自の会員基盤を持つ企業との提携などの営業展開による新規会員の拡大とともに、金融部門の立ち上げと提携保証会社への出資によるサービスの拡充と強化を図ってまいりました。
また、既存サービスのユーザビリティ向上に向けて、「シンプル」をスローガンに顧客目線で使いやすさにも取り組んでいます。

売上高構成比



売上高／セグメント利益



第5次中期経営計画の方針

収益性の安定成長を最優先課題として、独自データベースの構築による情報料コストの低減などによる限界利益率の向上、採算管理の徹底とサービスの浸透度を上げる施策で強化を図ります。
クラウドシステム、BPOサービス事業での業務請負運営ノウハウ、ASPシステムの運営ノウハウを総合して、与信管理アウトソーシング事業へ取り組んでまいります。

第1営業本部　本部長　小澤 秀孝

リスモン・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

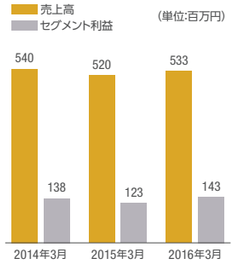
「もっと、安く」、「もっと、気軽に」、「もっと、簡単に」をモットーに約13万人のビジネスパーソンが毎日利用するインフラ・サービスを提供しています。

前長期ビジョンでの取り組み

前長期ビジョン（2011～2015）の間、ビジネスポータルサイト事業では、サービスの増強としてグループウェアのバージョンアップを実施したほか、当社サービスの開発を行うシステム開発会社への出資を伴う資本提携を実施し、開発力の強化に取り組んでいます。
また、データセンター移転と自社運用への移行により、コスト構造の転換を図りました。

売上高構成比

売上高／セグメント利益



第5次中期経営計画の方針

グーグル、アウトルック、スマートフォンなどの広く一般的に利用されているソフトウエアやハードウエアとの連携を強化し、ワークフロー、WEBメールなど連携サービスを強化することにより、、グループウェアとしての深化と強化を行います。また、新規顧客開拓として、紹介代理店網の構築とWEBマーケティングの強化に取り組み、効率的な運営と収益性の向上を図ります。

リスモン・ビジネス・ポータル株式会社　営業部 マネージャー　沢田 桂

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

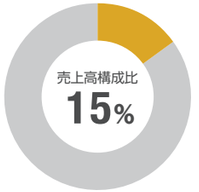
BPOサービス事業

中国の自社入力センターを中心に金融機関をはじめ高い精度が求められる業界にデータエントリーソリューションを提供しています。

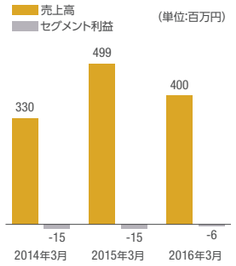
前長期ビジョンでの取り組み

前長期ビジョン（2011～2015）の間、BPO事業においては、日本アウトソース株式会社の買収により収益安定と事業規模の拡大を図りました。
また、海南BPOセンターの増強とクラウドソーシングとの連携によりコスト削減に取り組んでおります。

売上高構成比



売上高／セグメント利益



第5次中期経営計画の方針

国内センターでは金融機関向けサービスにより安定収益を確保し、海外センターの品質・生産・キャパシティ管理を徹底し、新規案件の取り込みと継続案件化を図ります。同時に、システムの受託開発分野を強化します。
また、引き続きグループのコストセンターとして間接業務の集約によるコスト削減を図るほか、業務請負分野でのシナジーを追求してまいります。

リスモン・マッスル・データ株式会社　執行役員　加藤 健利

サイバックス株式会社

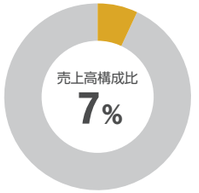
その他事業－教育事業

200種類を超えるビジネス関連のe-ラーニングを中心に、人材開発・教育サービスを提供しています。

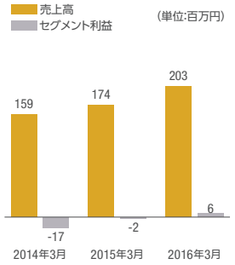
前長期ビジョンでの取り組み

2010年にサイバックス株式会社を買収し、2011年に教育事業部を新設した教育事業においては、定額制の教育サービス「サイバックスＵｎｉｖ.」のスタートと、教育事業のストックビジネス化を進めてまいりました。
2012年に設立した中国・上海を拠点とする利墨は、在中日本企業へのグループウェア、与信サービス販売と、中国におけるアライアンスの拡大に向けて本格的に稼働を始めています。

売上高構成比



売上高／セグメント利益



第5次中期経営計画の方針

教育事業は、ストックビジネス化を進め、請負会社からサービス事業への移行を進めます。また、スマートフォン対応など新規開発投資によりサービス強化を行い、継続的に利益の出る事業基盤づくりに注力いたします。
利墨では、有力パートナーとのサービス、販売アライアンスなどにより、プレゼンス拡大を目指します。

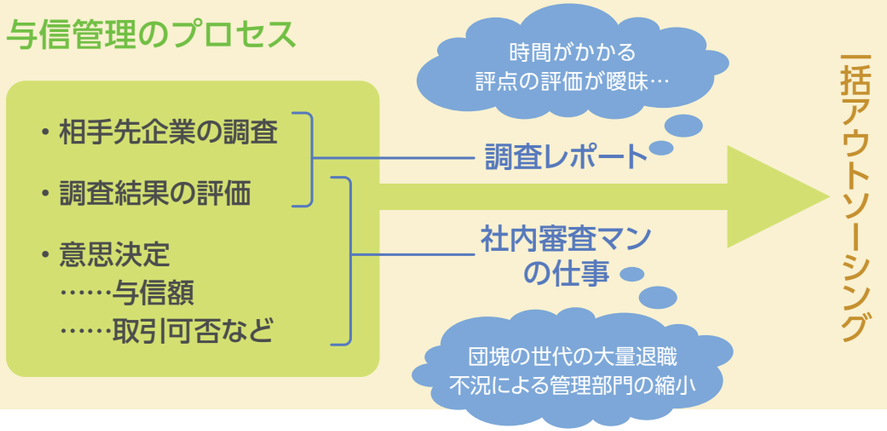
サイバックス株式会社　取締役社長　立石 宏之

リスモンの与信管理サービス

企業間での取引は通常、商品先渡し、代金後払いで行われます。また取引金額も個人向け取引より相対的に大きくなりますので、取引先が倒産した場合には、大きな損害が生じることになります。これを防ぐために、取引前・後を通じて行う相手先の調査が「与信管理」です。

与信管理は、①相手企業の調査、②調査結果の審査、③取引条件の決定の順序で行われ、具体的には民間調査機関のレポート等を取り寄せ、与信管理の担当者（審査マン）がそれを分析して取引するかどうか、条件等を決定します。

与信管理のプロセス



しかしながら、従来の与信管理の方法では、時間がかかり販売のタイミングを逃すること、与信管理担当者の人件費負担や効果の曖昧さ（審査をしても効果がはっきりしない）という課題がありました。

これらを「アウトソーシング」というこれまでなかった考え方で解決する与信管理手法として、リスモンの与信管理サービスが誕生しました。

リスモンの与信管理サービスによるソリューション

従来の課題	リスモンの与信管理サービス
時間がかかり販売のタイミングを逃すこと	インターネット経由で即時に格付と取引限度額を提供
高齢化等による 審査担当者の人材難と高いコスト負担	顧客の財務状況に応じた審査「結果」を提供 （与信管理担当者は不要） 1件1,600円の手ごろ感
効果の曖昧さ	格付ごとに倒産実績を開示することで効果が明確

多額の固定費（人件費）× 見えにくい効果 × 団塊世代の退職と少子化による人材難

↓

少額の変動費 × 明確な指標 × サステナブルな与信管理体制の構築

今後

クラウドシステム開発と周辺事業により与信管理を含めた全般的な業務効率化を提案

リスモンが「与信管理のアウトソーシング」をコンセプトにサービスを開始して15年となりますが、その間に会員様の取引先全般の倒産リスクを分析するコンサルティングサービスの充実、保証や保険などの金融分野への取り組み等、与信管理分野において全般的にサービス提供をすることができるラインナップを充実してまいりました。

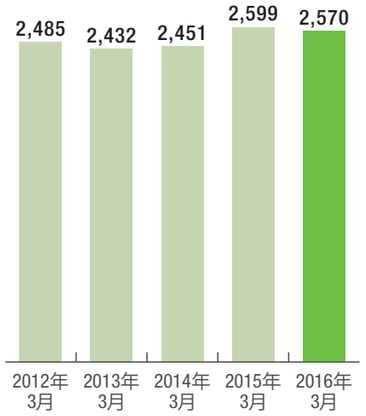
加えて、近年では格付等のコンテンツのみならず、クラウドの仕組みを利用して会員様のシステム開発までを総合的にサポートすることに力を入れており、この分野を今後の重点領域としています。

財務報告

リスモンの直近5期における主要指標の推移をご報告します。

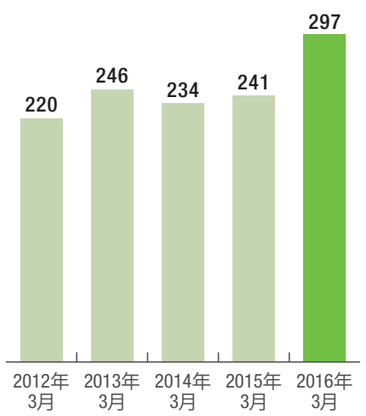
売上高

（単位：百万円）



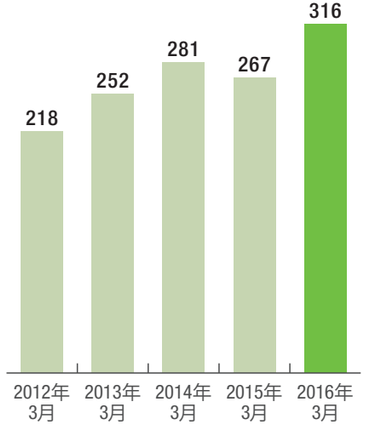
営業利益

（単位：百万円）



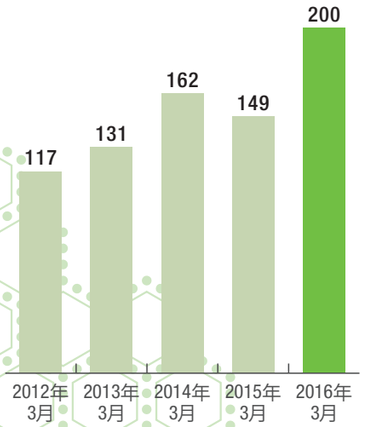
経常利益

（単位：百万円）



当期純利益

（単位：百万円）



自己資本比率

（単位：%）

会員数

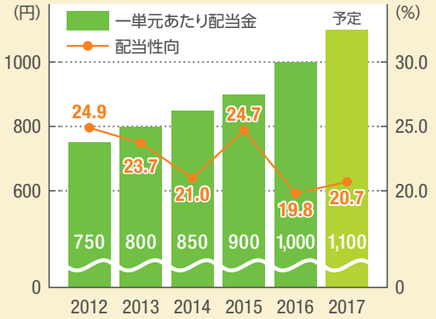
（単位：件）

IR関連活動報告

リスモンの利益還元、情報提供活動をご紹介します。

配当金

リスモンでは、昨年度定時株主総会において、剰余金の配当を取締役会の決議による旨をご了承いただきました。
当期は、2015年10月に創業15周年を迎え、これまでの株主様のご支援に感謝の意を表するために、1株当たり0.5円の記念配当を実施し、当初予想の9.5円と合わせて1株当たり10円（1単元当たり1,000円）の期末配当をさせていただきました。
今回で5期連続の増配となります。
RismonG-20では、2020年度までに配当性向30%を目標としてまいります。



株主優待

リスモンでは、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。

※イメージです。

保有期間 / 所有株式数	6か月以上1年未満	1年以上3年未満	3年以上
300株	弊社指定商品	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

自己株式の取得

2015年度は、配当と自己株買いを合わせた総還元性向で50%を目標として株主還元に取り組み、結果として60.7%を還元し、目標を達成いたしました。

取得期間	取得株数	取得総額
2015年5月21日〜2015年6月30日	82,700株	55,582,400円
2015年11月12日〜2015年11月30日	45,400株	26,992,300円
合　計	128,100株	82,574,700円

※9月130,700株（3.11%）、12月43,500株（1.10%）を消却

情報発信

リスモンちゃんねる

リスモンでは、投資家の皆様へのIR情報発信の一つとして、いつでもインターネットで閲覧することができる当社のIR動画「リスモンちゃんねる」を掲載しています。当年度も夏と冬の2回、決算発表にあわせて配信いたしました。

ディアネット

新たなIR活動として、三菱UFJ信託銀行の「ディアネット」サービスによりタイムリーなIRメール配信を行っております。
https://www.dirnet.jp/cgi_bin/top.cgi