

今年も事業説明会を開催します！



●事業説明

執行役員より、それぞれの担当分野における状況と、今後の展開について、ご説明いたします。質疑応答の時間も予定しており、例年株主様からも活発な質疑をいただいておりますので、この機会に是非ご参加いただければと存じます。

●倒産分析レポート

データ工場は、300万件を超える企業データベースを活用し、倒産確率に基づく格付けを付与するリスモンの専門部隊です。
昨年に引き続き、データ工場のアナリストより、実際の事例を基にした倒産分析やトレンドについて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



データ工場メンバー

●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用意しております。ご要望の多かったマスコット「リスモング」のぬいぐるみなどの非売品や、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！



書籍

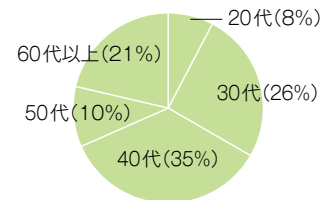


リスモング
ぬいぐるみ

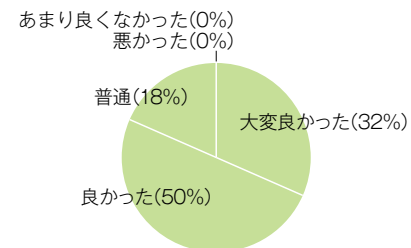
昨年度アンケート結果（一部）

昨年度実施いたしました事業説明会のアンケート結果（一部）をご報告いたします。

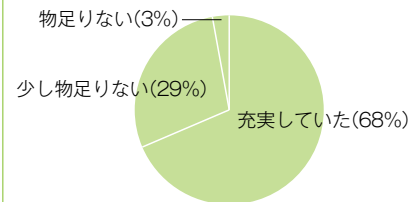
年 齢 構 成



事業説明会の印象について



事業説明の内容について



リスモン通信

RISMON REPORT

第17回株主総会にお越しく下さい。

日時：2017年6月27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



2017年
3月期

2016年4月1日～
2017年3月31日



CONTENTS

- P1 株主の皆様へ
- P2 年度総括と長期ビジョン
- P3 セグメント別業績概要
- P7 執行役員のご紹介
- P9 財務報告
- P10 IR関連活動報告

当日は私たちがスタッフとしてお迎えします！



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

株主の皆様へ



代表取締役社長
藤本 太一

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
弊社は昨年9月7日をもちまして東証JASDAQ市場から、
東証市場第二部に上場市場を変更いたしました。
これも株主様をはじめとする皆様のご支援の賜物であると
心より感謝申し上げます。

今回は二部に上場をして初の株主総会となります。
本年も、株主総会後に、例年開催しております事業説明会を
開催いたしますが、新規の株主様が aumentando いる現状を踏まえ、
本株主通信で、弊社の各事業と、事業の執行トップである執行役員を
少しでも知っていただけるよう、ご紹介させていただきました。

従来より、株主総会を株主様とのコミュニケーションの場として
重視して参りましたが、今後も引き続き、株主様とface to faceで
コミュニケーションが取れる貴重な場として総会の充実に努めて参ります。
引き続きご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

年度総括と長期ビジョン

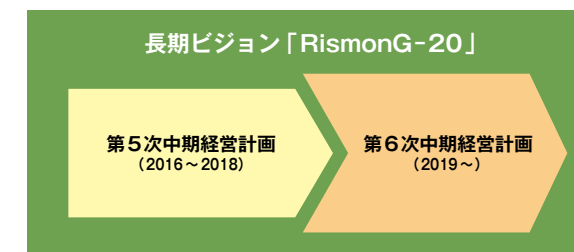
年度総括

当年度は、企業収益の改善を背景に、景気は緩やかな
回復基調で推移したものの、欧米政治情勢の不透明感
等から先行き不透明な状況が続きました。こうした状
況の下、当社では2016年9月7日付で目標として参り
ました市場二部への市場変更を実施し、グループとして
は、設立20年となる2020年に向けて、長期ビジョン
「RismonG-20」を掲げ、第5次中期経営計画をスター
トいたしました。

当年度の業績としては、与信管理サービス等、ビジネス
ポータルサイト、教育関連事業のASP・クラウドサー
ビスが堅調に推移したこと、2015年に実施した本社移転
によるグループ機能の集約によって業務の効率化が進
み固定費が削減されたこと等から、売上高・利益共に過
去最高となりました。セグメント別の業績の概要は次頁
以降に記載しております。

長期ビジョンと第5次中期経営計画

リスモンでは、2016年から2020年までの5年間にかけ
る長期ビジョン「RismonG-20」を策定し、そのマイルス
トーンとして第5次中期経営計画を定めています。
第5次中期経営計画では、最終年度である2018年度ま
での3年間で利益を1億円改善し、経常利益4億円を安定
的に創出する会社を目指して参ります。



RismonG-20の骨子

- ① 与信管理業界におけるリーダーとなる。
- ② 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。
- ③ 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。
- ④ 新規事業、海外事業に積極的に挑戦する。



(後列左から)
奥村社外取締役、太田社外取締役(候補者)
堀社外取締役、鈴木社外取締役
(前列左から)
菅野取締役会長、藤本代表取締役社長

セグメント別業績概要

与信管理サービス事業

リスクモンスター株式会社

独自に開発したシステムを利用して、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。



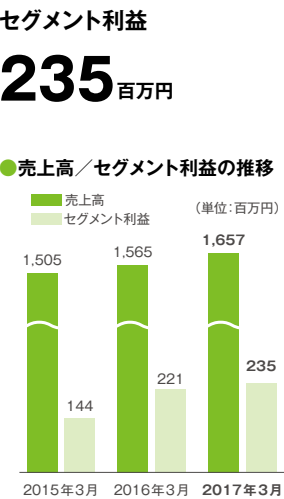
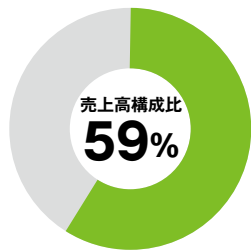
執行役員 与信管理サービス営業部 部長
小澤秀孝



当年度の与信管理サービス等の売上高は1,657,411千円（前年度比105.9%）、セグメント利益は235,535千円（前年度比106.3%）となりました。

ASP・クラウドサービスについては、会員数が増加したことや従量制サービスが順調だったこと、コンサルティングサービスについては受注単価及び件数が共に増加したことを背景に、与信管理サービス等全体では売上高、セグメント利益共に前期を上回りました。

当年度は、国内企業の新規取引の増加傾向等に伴い、提携企業との営業協力による新規顧客獲得に注力いたしました。入会後の従量制サービス利用も好調であり、売上・利益の増加に寄与しました。既存顧客に対しては、第1カスタマーセンターにおいて全国で年間約140回のセミナーを実施する等、満足度向上を図っています。また、新たな取り組みとして与信管理業界におけるプレゼンスの向上を目指し、業界レポートの提供や書籍の執筆にも精力的に取り組んでおります。



●TOPICS

2016年

4月 第7回クラウドコンピューティングEXPOに出展

 <デモレーション風景>  <デモラインナップ>  <弊社ブース>

5月 リスモン業界レポートの提供開始

8月 フィンテックサービス第一弾「リスモン共済サービス」提供開始

2017年

2月 フィンテックサービス第二弾 与信管理体制評価型取引信用保険「与信のミカタ」の取り扱い開始

3月 書籍「事例に見る信用取引トラブル解決集」を出版



ビジネスポータルサイト事業

リスモン・ビジネス・ポータル株式会社

「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徴です。

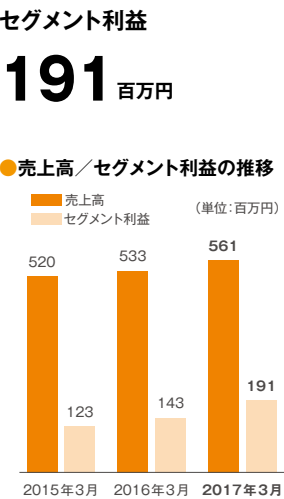
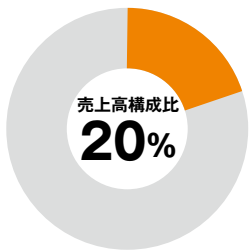
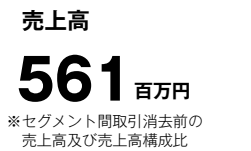


第二カスタマーセンター長
沢田 桂

当年度のビジネスポータルサイトの売上高は561,617千円（前年度比105.2%）、セグメント利益は191,364千円（前年度比133.1%）となりました。

ディスク容量の利用が堅調に推移したこと等により、売上高、セグメント利益共に前期を上回りました。

当年度は、お客様のサービス浸透度を深めて安定成長を図るための施策として、サービス強化に向けたファイル共有サービスの追加やグループウェアのバージョンアップに取り組む一方、新規顧客開拓の施策として、WEBマーケティングの強化と共に代理店制度「J-MOTTO パートナー」を導入いたしました。



●TOPICS

2016年

6月 代理店「J-MOTTO パートナー」制度を導入

7月 法人向け手土産通販サービス「カシクル」リリース

9月 グループウェアのバージョンアップを実施





2017年

1月 ファイル共有サービスリリース

12月 長期会員向け割引プラン「10年長割制度」を導入

セグメント別業績概要

BPO サービス事業

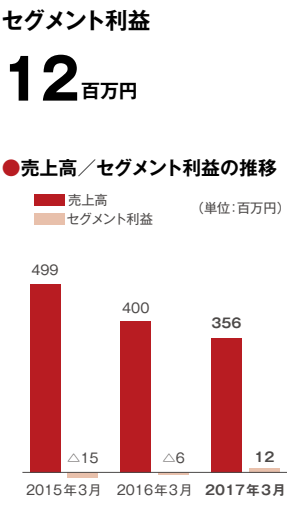
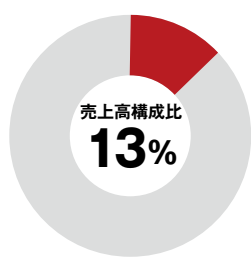
リスモン・マッスル・データ株式会社／日本アウトソース株式会社

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。アナログ情報のデジタル化サービスを基本として、
お客様企業のマーケティング業務の効率化に貢献しています。



執行役員 BPO 営業部 部長
青井貴之

当年度のBPOサービスの売上高は356,305千円(前年度比89.1%)、セグメント利益は12,808
千円(前年度はセグメント損失6,527千円)となりました。
前年上期に粗利率の低い大型案件が終了したことに伴い売上高は前期に比べ減少したものの、利益
率が改善いたしました。
当年度も引き続きグループのコストセンターとしてリスモングループ各社の間接業務を担う一方、従
来から学校の図書室や図書館向けに提供している蔵書管理システム「名館長」のすそ野を広げる取
り組みとして、クラウド化開発を実施し、リリースいたしました。また、クラウド型エントリーシステム
の導入に着手し、コスト低減にも取り組んでおります。



●TOPICS

2016年

11月 図書館総合管理システム「名館長(クラウド版)」提供開始
第18回図書館総合展に出展

その他事業

サイバックス株式会社／利墨(上海) 商務信息咨询有限公司

当年度のその他事業の売上高は250,011千円(前年度比122.7%)、セグメント利益は31,343千円(前年度比491.9%)となりました。

■教育関連事業

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。定額の
会費制サービスで300種類を超えるe-ラーニングと
250の公開型の研修が受けられる点が特長です。



教育事業部 部長
立石宏之

当年度の教育関連事業は、派遣事
業者に派遣労働者の教育訓練を義
務付ける派遣法改正に伴う需要増
を背景に会員数を伸ばし、定額制
の社員研修サービス「サイバックス
Univ.」の会員数が1,578会員
となり、売上高、セグメント利益共
に順調に推移しました。

■海外事業

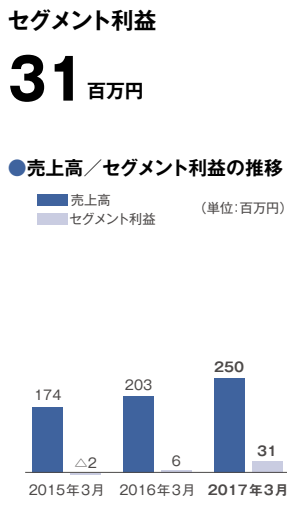
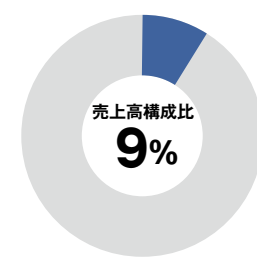
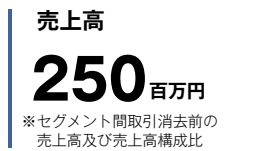
中国・上海を拠点とする利墨(上海) 商務信息咨询有限公
司により、在中日本企業を中心にグループウェア・与信管理関連サービ
スの販売、オフショア開発の受託と、中国におけるアライアンスの拡大に取り
組んでいます。



利墨では、中国におけるグループウェアサービス等の会員数が680会員と
なるなど顧客基盤が順調に拡大しました。また、2014年5月にリリース
した「JSBIZ信用調書」、2016年2月にリリースした「RM中国企業簡易
情報ナビ」・「中国企業攻めモン」
の取扱高も順調に増加し、当社グ
ループの中国窓口として存在感を
発揮しています。



利墨メンバー



- TOPICS
 - 教育関連事業
 - e-ラーニング71コースをリリース
 - e-ラーニング28コースを改訂
 - 海外事業
- 2016年
- 8月 FBC上海2016ものづくり商談会に出展
- 2017年
- 3月 利墨(上海) 商務信息咨询有限公司を上海国際貿易中心に移転



執行役員のご紹介



執行役員
第一営業本部 本部長
小澤秀孝

立教大学社会学部を卒業した後、オリックス株式会社に入社。国内営業本部において法人営業に従事した後、平成18年にリスモンに入社。入社後は与信管理サービス営業に従事し、東京営業部副部長、与信管理サービス営業部部長を経て、平成28年6月に執行役員に就任。

第一営業本部を管掌しております小澤と申します。第一営業本部は与信管理サービスを担当しており、全国の優良企業様の「あなたの会社のe-審査部」となるべく、新規会員様の開拓と既存会員様の利用促進の活動をしております。

2017年度はリスモンがこれまでに培った法人営業のノウハウを結集したクラウド型営業支援ツール「ハッスルモンスター」をリリースしました。与信管理サービスと併せて、「攻めと守り」の両面において会員企業様のお役に立ちます。進化し続けるサービスを武器に成長して参ります。



第一営業本部（本社、大阪支社）メンバー



執行役員
第二営業本部 本部長
青井貴之

長崎大学経済学部を卒業した後、ニチメン株式会社（現 双日株式会社）に入社。鉄鋼部において営業に従事した後、平成12年にリスモンに入社。入社後は営業活動全般に従事し、大阪支社長等を経て、平成27年6月に執行役員に就任。

第二営業本部を管掌しております青井と申します。第二営業本部では、3つの事業（教育事業・BPO事業・金融サービス事業）をグループの次の収益の柱とすべく日々取り組んでおります。

当年度は教育事業において、これまでの取り組みの成果が表れはじめ、制度改正の追い風も手伝ってグループ業績に寄与しました。BPOでは受託開発事業の強化とクラウドソーシングを活用したコスト削減、金融は新商品の拡充に注力しております。2017年度も第5次中期経営計画の達成に向けて、3つの事業でそれぞれ更に成長すべく邁進して参ります。



第二営業本部メンバー



執行役員
開発ソリューション部 統括部長
奥山昌孝

専修大学経済学部を卒業した後、日東食品株式会社（現 日東ベスト株式会社）に入社。その後、ニチメンデータシステム株式会社（現 テクマトリックス株式会社）に入社し、異機種間通信製品の開発等を経てセキュリティ関連を中心としたISOコンサルティングに従事した後、平成18年にリスモンに入社。入社後は開発ソリューション部においてリスモンのシステム開発に携わる傍ら、グループのオフショア開発体制の構築を主導。平成27年6月に執行役員に就任。

システム部門を管掌しております奥山と申します。システム部門として常に心がけていることは、安定稼働、セキュリティ事故の防止とシステムを進化させるための改善の3点です。お陰様で当年度は主力の与信管理ASP・クラウドサービスの稼働率は100%を達成し、セキュリティ事故の発生もありませんでした。またシステムを使いやすく、分かりやすいものに改善していくためグループ共通の基準を導入し、ユーザビリティ向上についても継続して取り組んでおります。今後も会員様に使いやすい、また有益なサービスをご提供出来るよう進めて参りたいと考えております。



開発ソリューション部メンバー



執行役員
管理担当
竹森順一

明治大学政治経済学部を卒業した後、信越化学工業株式会社に入社し主として人事・総務等管理業務に従事。その後公認会計士試験に合格し、城東監査法人、朝日監査法人（現 あずさ監査法人）において上場企業監査業務等に従事。この中でリスモンのIPOも担当。平成27年リスモンに入社。入社後は人事総務・財務経理部門を統括。平成27年6月に執行役員に就任。

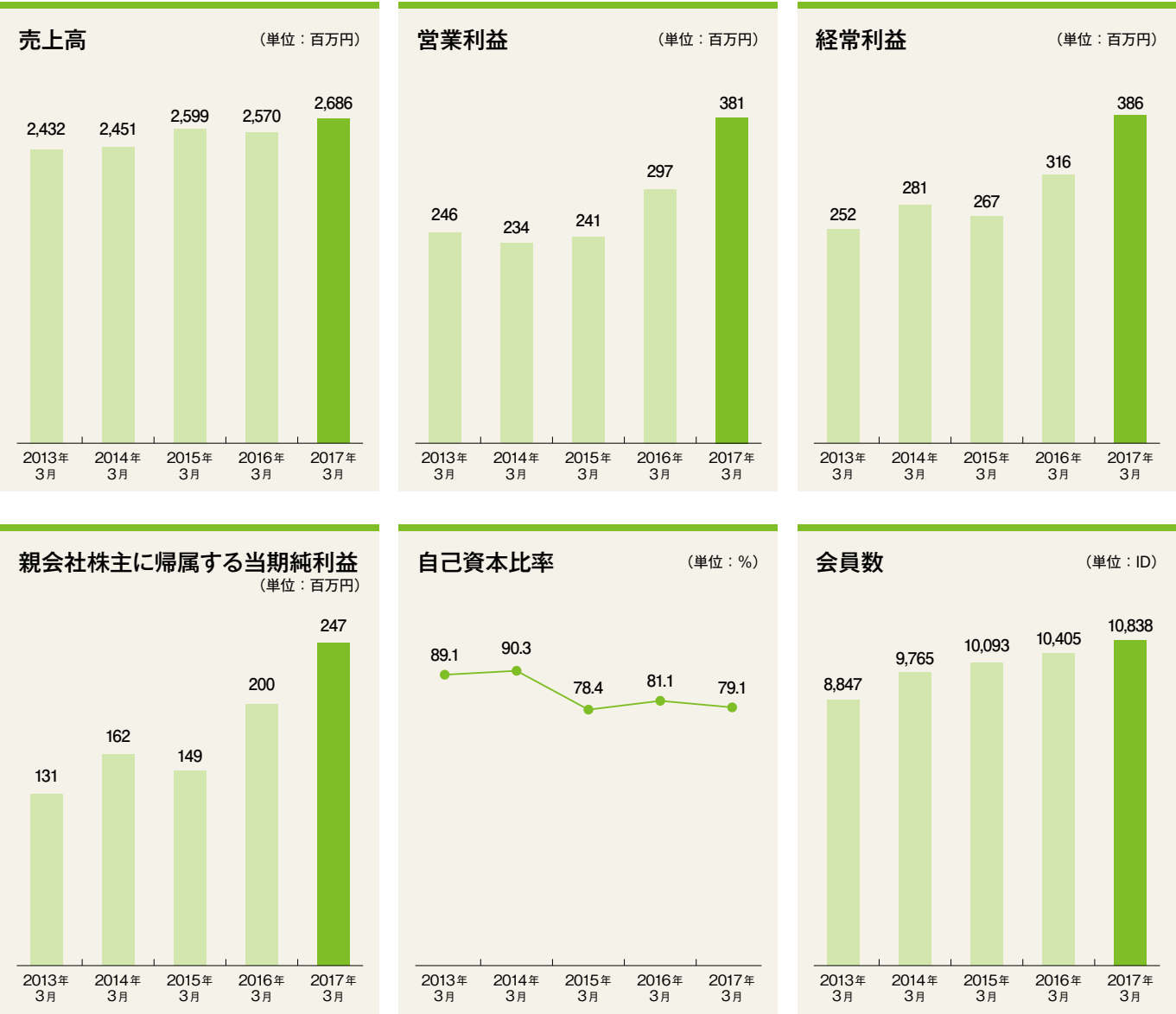
人事総務部・財務経理部を管掌しております竹森と申します。東証本則第二部市場への市場替えは、管理部門が事務局となって、全社を挙げて取り組み、多くの方々のご支援、ご尽力により無事に市場替えを果たすことができました。現在は、更なるステップアップに備えて体制の充実に取り組んでおります。今後も、公認会計士として多くの会社を監査した経験を活かして、株主の皆様の視点を常に意識した業務執行を行い、企業価値の最大化に向け、引き続き努力する所存です。



人事総務部・財務経理部メンバー

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。



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。



株主優待

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共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。

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



(優待商品の一例)

東証第二部へ市場変更

リスモンは、2016 年 9 月 7 日付で従来の東証 JASDAQ 市場から東証市場第二部に上場市場を変更いたしました。2011 年から 5 か年の長期ビジョンで目標に掲げて取り組み、ようやく実現することができました。まずは二部を代表する会社になることを目標に、引き続き挑戦を続けて参ります。

貸借銘柄指定

リスモン株式は、2017 年 3 月 15 日付で東証より貸借銘柄に選定され、制度信用取引において買建・売建の両方ができるようになりました。これにより、株式の流動性と需給関係の向上が促進され、売買の活性化と公正な価格形成が進むものと考えております。