

# リスクモンスター株式会社

(東証スタンダード: 3768)

## 2024年3月期第2四半期 決算説明資料



2023年11月14日

- |   |   |
|---|---|
| 1. 2024年3月期 重点施策・取り組み (P.2)                 | 15. リスクモンスターグループのビジネスモデル (P.21)         |
| 2. 決算サマリー (P.3)                             | 16. DX(デジタルトランスフォーメーション)への取り組み (P.22)   |
| 3. 業績推移(四半期) (P.4)                          | 17. 株主のための施策 ① (P.23)                   |
| 4. ビジネス分類別 業績 (P.5)                         | 18. 株主のための施策 ② (P.24)                   |
| (1) 法人会員向けビジネス 業績 (P.6)                     | 19. 株主のための施策 ③ (P.25)                   |
| (1) 法人会員向けビジネス ①与信管理サービス 業績 (P.7)           | IRIに関するお問合せ (P.26)                      |
| (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)        | TOPICS                                  |
| (1) 法人会員向けビジネス ③教育関連 業績 (P.9)               | 伊藤忠グループのGardiaと提携し債権保証サービスを拡大 (P.28)    |
| (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)    | リスモン独自の与信指標「RM格付」の精度向上！ (P.29)          |
| 5. 会員数推移(四半期) (P.11)                        | リスモングループのサービスがIT導入補助金2023に認定 (P.30)     |
| 6. 連結貸借対照表 (P.12)                           | ChatGPTに関連する与信管理サービスを続々と提供開始 (P.31)     |
| 7. 連結キャッシュ・フロー (P.13)                       | 名刺管理アプリ『SmartVisca』において、データ提供を開始 (P.32) |
| 8. 2024年3月期 業績予想 (P.14)                     | リスモングループで中国での与信管理をサポート (P.33)           |
| 9. 今後の見通し (P.15)                            |   |
| 10. RM財務格付による財務分析 ① (P.16)                  |   |
| 11. RM財務格付による財務分析 ② (P.17)                  |   |
| 12. 企業理念と長期ビジョン (P.18)                      |   |
| 13. 『第7次中期経営計画(2021～2023年度)』全体的な基本方針 (P.19) |   |
| 14. 『第7次中期経営計画(2021～2023年度)』事業別の基本方針 (P.20) |   |

リリース

リスモン調べ

業界レポート

中計

## 1Q

- ▶ 伊藤忠グループのGardiaと提携し債権保証サービスを拡大(5月)
- ▶ 「J-MOTTOサービス」がIT導入補助金2023に認定(5月)
- ▶ スマホアプリブラウザ版「J-MOTTOグループウェア」を提供開始(5月)
- ▶ J-MOTTO会員向け優待としてエヌアイデイのサーバ運用監視サービス「MesoblueMSP」を提供開始(6月)
- ▶ 倒産リスクを判別する格付ロジック改定～財務分析・周辺企業分析を強化し、格付精度をさらに向上～(6月)
- ▶ 「RM格付」の倒産判別力を91.8%に引き上げ～500万社超の企業情報ビッグデータとAI技術を活用して精度向上～(6月)
- ▶ eラーニング 提供開始したシリーズ、コース
  - ・「要点がわかる！社会人基礎力」シリーズ3コース
  - ・「心と身体を守る健康マネジメント～健康経営®の実現に向けて～」
  - ・「Spring入門」、「Python基礎」シリーズなど15コース

- 調査結果・与信コラム 発表**
- ▶ 「就職したい企業・業種ランキング」(4月)
  - ▶ 「お子さん／お孫さんに勤めてほしい企業」(5月)
  - ▶ 「この企業に勤める人と結婚したいランキング」(6月)
- リスモン調べ動画**
- ▶ 「就職したい企業・業種ランキング」(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)
  - ▶ 「この企業に勤める人と結婚したいランキング」(6月)

- ▶ 「水運業」(4月)
- ▶ 「建築材料、鉱物・金属材料等卸売業」(5月)
- ▶ 「プラスチック製品製造業」(6月)

## DX(デジタルトランスフォーメーション)への取組

- ▶ 「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

- ▶ 「倒産増加対策キャンペーン」実施～高精度の倒産判別力と見舞金で、与信管理を支援～(7月)
- ▶ 「決算書分析システム」がIT導入補助金2023に認定(7月)
- ▶ Salesforceの名刺管理アプリ『SmartVisca』にて企業情報・RM格付・反社チェック情報の提供開始(9月)
- ▶ 取引先モニタリング機能を拡充し、「商業登記簿PDF」を提供開始(9月)
- ▶ eラーニング 提供開始したシリーズ、コース
  - ・「心理交渉術を活用したチームビルディング」、「IT企業向け～顧客リレーションシップマネージメントの重要性～」、「敬語・言葉づかい徹底マスター講座」など、マネジメントや業務に役立つビジネススキルのほか、コミュニケーションスキルの向上に役立つユニークなコンテンツ135コース
  - ・「要点がわかる！キャリアデザイン」2コース
  - ・「基礎から学ぶハラスメント」シリーズ4コース
  - ・「Microsoft Office 2019シリーズ」9コース

- 調査結果・与信コラム 発表**
- ▶ 「隣の芝生(企業)は青い」(7月)
  - ▶ 「格付ロジック改定によるRM格付変動の影響」(7月)
  - ▶ 「対話型AI(ChatGPT)の使用実態」(8月)
  - ▶ 「金持ち企業ランキング」(9月)
- リスモン調べ動画**
- ▶ 「隣の芝生(企業)は青い調査」(7月)
  - ▶ 「対話型AI(ChatGPT)の使用実態調査」(8月)
  - ▶ 「金持ち企業ランキング」(9月)

- ▶ 「ゴム製品製造業」(7月)
- ▶ 「インターネット付随サービス業」(8月)
- ▶ 「倉庫業」(9月)

## 具体的なクライアントへのDX化支援サービス

- ▶ 500万社の企業情報データベースを ChatGPTプラグインで提供開始 ～ChatGPTとの会話形式で正確・最新の企業情報を取得可能に～(7月)
- ▶ ChatGPT技術を利用した会員企業向け無料コンテンツ、与信管理アドバイザー「教えてAI与信管理士」提供開始(8月)
- ▶ 「e-与信ナビ」に『AI要約コメント(by ChatGPT)』を追加リリース(9月)
- ▶ 中国企業信用調査レポート「RM中国企業情報ナビ」が充実、ChatGPTの技術を利用した“情報サマリー”コメントを追加 ～リスモングループだから提供できる高品質なレポート～(9月)

|                          | 2023年3月期<br>第2四半期 | 2024年3月期<br>第2四半期 | 増 減         | 前期比     |
|--------------------------|-------------------|-------------------|-------------|---------|
| 売上高                      | 1,890,072 千円      | 1,811,162 千円      | △78,910 千円  | 95.8 %  |
| 営業利益                     | 321,576 千円        | 150,914 千円        | △170,661 千円 | 46.9 %  |
| 経常利益                     | 301,418 千円        | 142,335 千円        | △159,082 千円 | 47.2 %  |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益     | 198,492 千円        | 79,723 千円         | △118,769 千円 | 40.2 %  |
| 1株当たり四半期純利益(EPS)         | 26.19 円           | 10.62 円           | △15.57 円    | 40.5 %  |
| 会員数(注1)                  | 13,826 ID         | 13,851 ID         | 25 ID       | 100.2 % |
| 自己資本四半期純利益率(ROE)<br>(注2) | 3.4 %             | 1.4 %             | △2.0 ポイント   | —       |

(注) 各サービスに重複登録している会員を含む

(注) ROEは第2四半期(6か月間)の業績で算出

### ◆ 売上高

BPOサービス事業、グループの海外展開(中国)等を含むその他サービスが好調であったものの、法人会員向けビジネスの売上高が減少したこと等から、前期を下回りました。

### ◆ 利益

BPOサービス事業の大型スポット案件が赤字となったこと、独自データベース及びサービスシステム増強のための投資を継続していること、サービス提供強化のための人件費等が増加したこと等により、前期を下回りました。

### ◆ 会員数

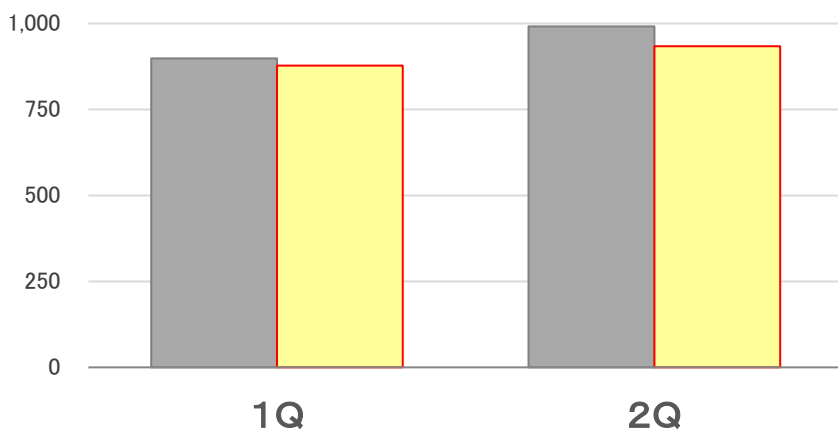
当期の与信管理サービス事業の入会数は予定を上回っており、ビジネスポータルサイト事業、教育関連事業では微減となったものの、全体では25会員増加し、13,851会員となりました。

(単位：千円)

| 2024年3月期 | 1Q      | 2Q      | 累計        | 前期比    |
|----------|---------|---------|-----------|--------|
| 売上高      | 877,517 | 933,644 | 1,811,162 | 95.8%  |
| 営業利益     | 51,678  | 99,236  | 150,914   | 46.9%  |
| 2023年3月期 | 1Q      | 2Q      | 累計        | 前期比    |
| 売上高      | 898,424 | 991,648 | 1,890,072 | 105.9% |
| 営業利益     | 131,133 | 190,442 | 321,576   | 90.9%  |

## 売上高

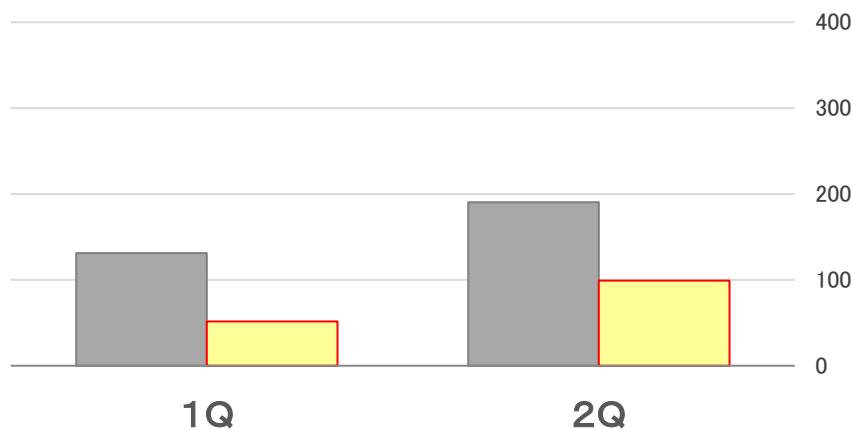
(単位：百万円)



■ 2023年3月期 □ 2024年3月期

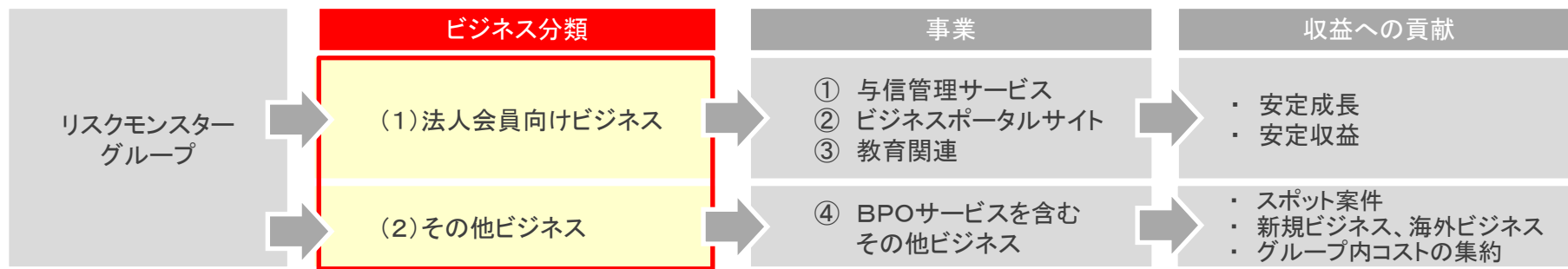
## 営業利益

(単位：百万円)



■ 2023年3月期 □ 2024年3月期

## リスクモンスターグループ ビジネスモデル

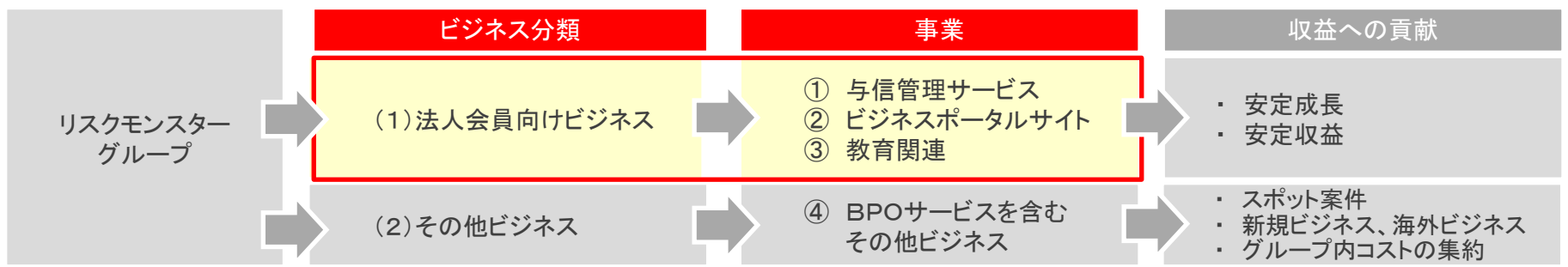


(単位：千円)

|                | 2023年3月期<br>第2四半期 | 2024年3月期<br>第2四半期 | 増減額      | 前期比    |
|----------------|-------------------|-------------------|----------|--------|
| (1) 法人会員向けビジネス | 1,496,725         | 1,402,600         | △94,124  | 93.7%  |
| (2) その他ビジネス    | 578,447           | 636,968           | 58,521   | 110.1% |
| 売上高 計          | 2,075,173         | 2,039,569         | △35,603  | 98.3%  |
| (1) 法人会員向けビジネス | 376,548           | 279,554           | △96,994  | 74.2%  |
| (2) その他ビジネス    | 30,722            | 4,070             | △26,652  | 13.2%  |
| 利益 計           | 407,271           | 283,624           | △123,646 | 69.6%  |

(注) セグメント別の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)

|                       | 2023年3月期<br>第2四半期 | 2024年3月期<br>第2四半期 | 増減額            | 前期比          |
|-----------------------|-------------------|-------------------|----------------|--------------|
| ①与信管理サービス             | 1,064,563         | 987,597           | △76,965        | 92.8%        |
| ②ビジネスポータルサイト          | 309,458           | 302,532           | △6,926         | 97.8%        |
| ③教育関連                 | 122,703           | 112,471           | △10,232        | 91.7%        |
| <b>法人会員向けビジネス売上高計</b> | <b>1,496,725</b>  | <b>1,402,600</b>  | <b>△94,124</b> | <b>93.7%</b> |
| ①与信管理サービス             | 228,565           | 143,204           | △85,360        | 62.7%        |
| ②ビジネスポータルサイト          | 124,337           | 113,640           | △10,696        | 91.4%        |
| ③教育関連                 | 23,646            | 22,708            | △937           | 96.0%        |
| <b>法人会員向けビジネス利益計</b>  | <b>376,548</b>    | <b>279,554</b>    | <b>△96,994</b> | <b>74.2%</b> |

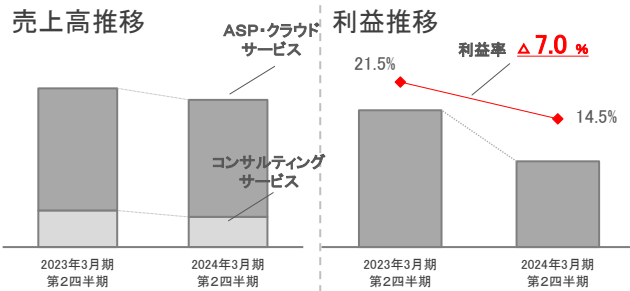
|                 |        |        |    |        |
|-----------------|--------|--------|----|--------|
| <b>会員数 (ID)</b> | 13,375 | 13,399 | 24 | 100.2% |
|-----------------|--------|--------|----|--------|

(単位 : 千円)

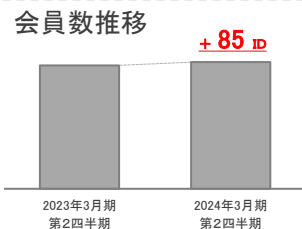
|                     | 2023年3月期<br>第2四半期 | 2024年3月期<br>第2四半期 | 増減額             | 前期比           |
|---------------------|-------------------|-------------------|-----------------|---------------|
| ASP・クラウドサービス        | 818,873           | 784,893           | △33,979         | 95.9%         |
| コンサルティングサービス        | 245,689           | 202,703           | △42,986         | 82.5%         |
| <b>売上高 計</b>        | <b>1,064,563</b>  | <b>987,597</b>    | <b>△76,965</b>  | <b>92.8%</b>  |
| <b>利益</b>           | <b>228,565</b>    | <b>143,204</b>    | <b>△85,360</b>  | <b>62.7%</b>  |
| <b>利益率</b>          | <b>21.5%</b>      | <b>14.5%</b>      | <b>△7.0ポイント</b> | <b>—</b>      |
| <b>会員数 (ID) (注)</b> | <b>7,230</b>      | <b>7,315</b>      | <b>85</b>       | <b>101.2%</b> |

(注) サービス相互連携を行う提携会員を含む

売上高推移



会員数推移



### ◆ 売上高

入会数は予定を上回って推移しており、また、反社チェックヒートマップの利用が伸びているものの、前期に増加した退会会員分の売上高を補うまでには至らず、前期を下回りました。

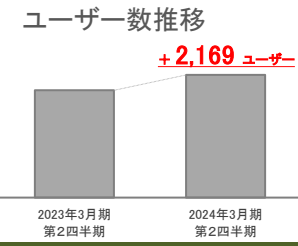
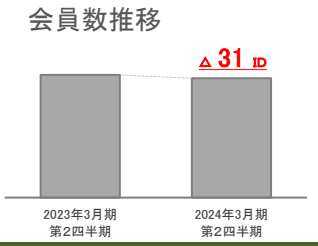
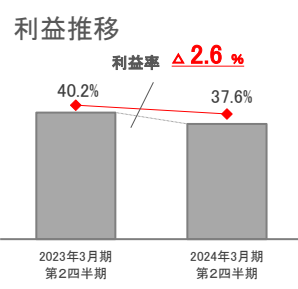
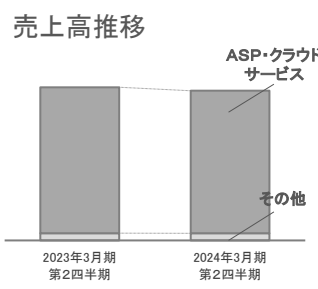
### ◆ 利益

売上高が減少したこと、独自データベースの充実を図るため企業情報取得の強化を継続しており、それに係る原価が増加していること、また、サービスシステム増強費用、サービス提供強化のための人件費等が増加したため、前期を大きく下回りました。



(単位 : 千円)

|                 | 2023年3月期<br>第2四半期 | 2024年3月期<br>第2四半期 | 増減額             | 前期比           |
|-----------------|-------------------|-------------------|-----------------|---------------|
| ASP・クラウドサービス    | 292,322           | 285,449           | △6,873          | 97.6%         |
| その他             | 17,136            | 17,083            | △52             | 99.7%         |
| <b>売上高 計</b>    | <b>309,458</b>    | <b>302,532</b>    | <b>△6,926</b>   | <b>97.8%</b>  |
| <b>利益</b>       | <b>124,337</b>    | <b>113,640</b>    | <b>△10,696</b>  | <b>91.4%</b>  |
| <b>利益率</b>      | <b>40.2%</b>      | <b>37.6%</b>      | <b>△2.6ポイント</b> | <b>—</b>      |
| <b>会員数 (ID)</b> | <b>3,127</b>      | <b>3,096</b>      | <b>△31</b>      | <b>99.0%</b>  |
| <b>ユーザー数</b>    | <b>145,163</b>    | <b>147,332</b>    | <b>2,169</b>    | <b>101.5%</b> |



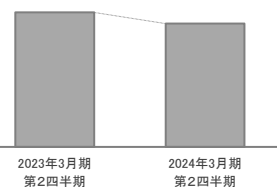
◆ **売上高**  
 会員数は微減となり、ユーザー数は増えましたが、ディスク容量の利用が減少したため、売上高は前期を下回りました。

◆ **利益**  
 サービス増強費用の増加及び売上高の減少のため、前期を下回りました。

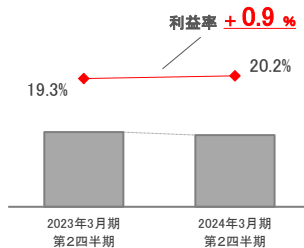
(単位：千円)

|         | 2023年3月期<br>第2四半期 | 2024年3月期<br>第2四半期 | 増減額     | 前期比   |
|---------|-------------------|-------------------|---------|-------|
| 売上高 計   | 122,703           | 112,471           | △10,232 | 91.7% |
| 利益      | 23,646            | 22,708            | △937    | 96.0% |
| 利益率     | 19.3%             | 20.2%             | 0.9ポイント | —     |
| 会員数(ID) | 3,018             | 2,988             | △30     | 99.0% |

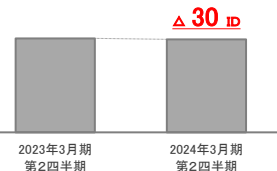
売上高推移



利益推移



会員数推移



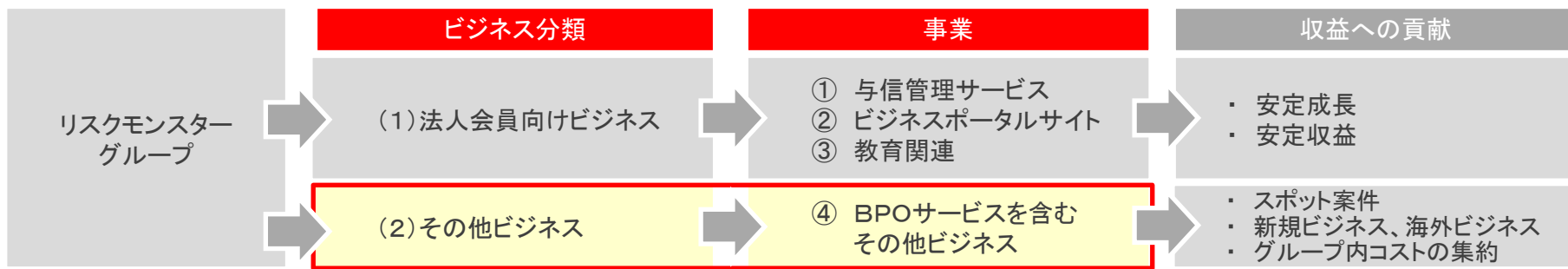
◆ 売上高

前期に一部の代理店向けのサービス提供が終了したことに伴い、売上高は前期を下回りました。

◆ 利益

売上高が減少したことにより、利益も前期を下回りました。

## リスクモンスターグループ ビジネスモデル

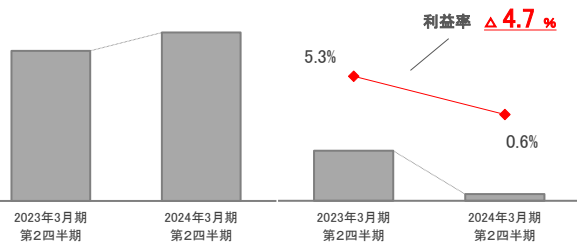


(単位：千円)

|             | 2023年3月期<br>第2四半期 | 2024年3月期<br>第2四半期 | 増減額      | 前期比    |
|-------------|-------------------|-------------------|----------|--------|
| その他ビジネス売上高計 | 578,447           | 636,968           | 58,521   | 110.1% |
| その他ビジネス利益計  | 30,722            | 4,070             | △26,652  | 13.2%  |
| 利益率         | 5.3%              | 0.6%              | △4.7ポイント | —      |

売上高推移

利益推移



### ◆ 売上高

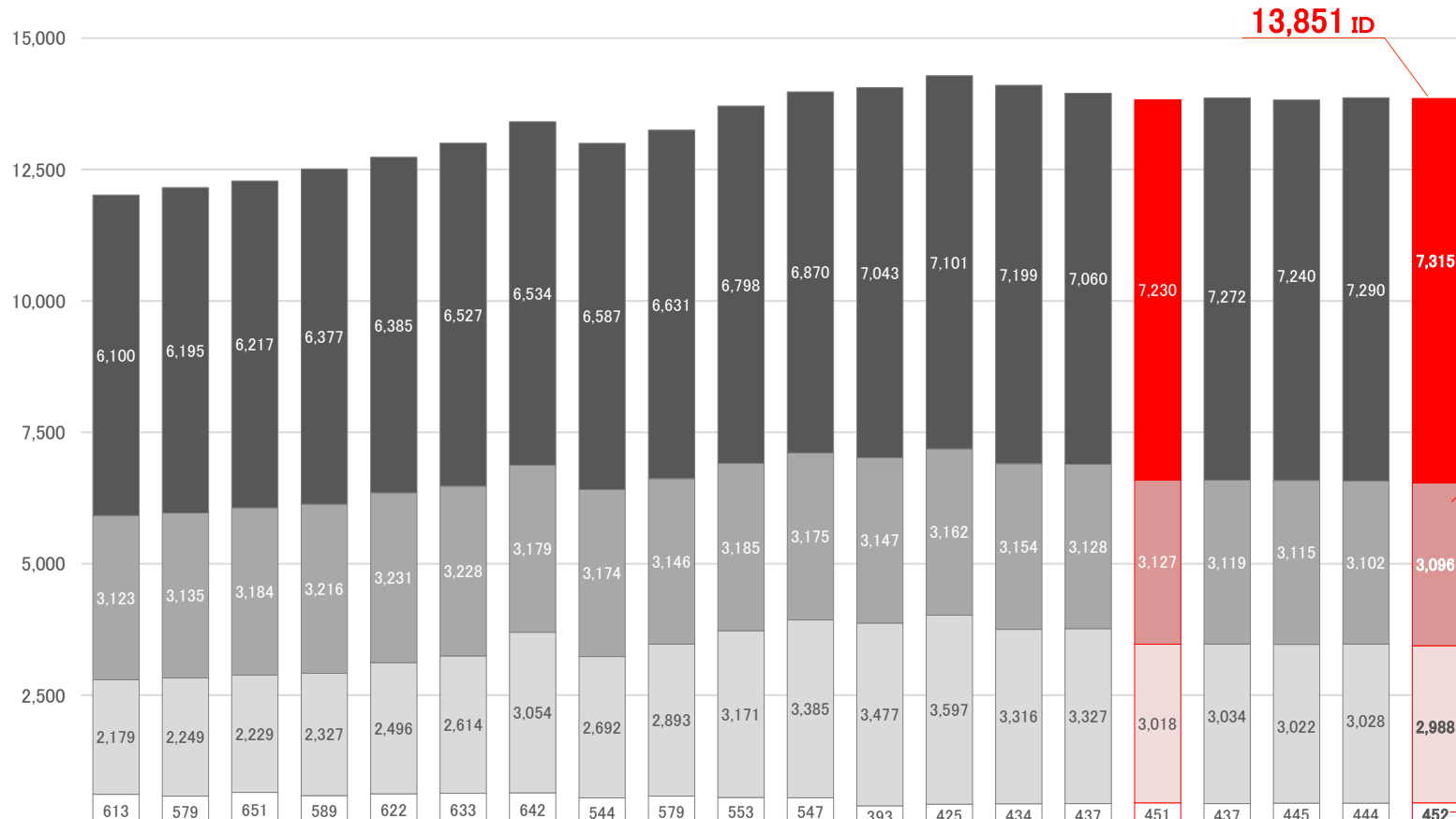
BPOサービス事業は、スポットの大型案件を受注したこと、与信管理サービス事業の独自データベース増強等グループのコスト削減に貢献する業務が増加したことから、売上高は前期を上回りました。

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、中国における信用調査レポート及びグループのコスト削減を担うオフショア開発が順調に推移し、売上高は前期を大きく上回りました。

### ◆ 利益

リスクモンスターチャイナの事業は、前期を上回ったものの、BPOサービス事業の大型スポット案件が赤字となったことから、その他ビジネス全体の利益は前期を下回りました。

(単位 : ID)



与信管理サービス  
+85ID  
(前年同期増減数)

ビジネスポータルサイト  
△31ID  
(前年同期増減数)

教育関連  
△30ID  
(前年同期増減数)

その他ビジネス  
+1ID  
(前年同期増減数)

|             | 2019年3月期 |        | 2020年3月期 |        |        |        | 2021年3月期 |        |        |        | 2022年3月期 |        |        |        | 2023年3月期 |        |        |        | 2024年3月期 |        |
|-------------|----------|--------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|
|             | 3Q       | 4Q     | 1Q       | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q       | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q       | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q       | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q       | 2Q     |
| 会員数計<br>(注) | 12,015   | 12,158 | 12,281   | 12,509 | 12,734 | 13,002 | 13,409   | 12,997 | 13,249 | 13,707 | 13,977   | 14,060 | 14,285 | 14,103 | 13,952   | 13,826 | 13,862 | 13,822 | 13,864   | 13,851 |

(注) 各サービスに重複登録している会員を含む

(単位 : 千円)

|          | 2023年3月期  | 2024年3月期<br>第2四半期 | 増減額      | 前期比    |
|----------|-----------|-------------------|----------|--------|
| 流動資産     | 2,575,945 | 2,356,697         | △219,247 | 91.5%  |
| 固定資産     | 4,101,158 | 4,394,882         | 293,724  | 107.2% |
| 資産合計     | 6,677,103 | 6,751,580         | 74,477   | 101.1% |
| 流動負債     | 527,343   | 531,164           | 3,821    | 100.7% |
| 固定負債     | 304,226   | 297,070           | △7,155   | 97.6%  |
| 負債合計     | 831,569   | 828,235           | △3,334   | 99.6%  |
| 純資産      | 5,845,533 | 5,923,345         | 77,811   | 101.3% |
| 負債・純資産合計 | 6,677,103 | 6,751,580         | 74,477   | 101.1% |

|               |         |         |       |        |
|---------------|---------|---------|-------|--------|
| 自己資本比率        | 86.7%   | 86.8%   | —     | —      |
| 1株当たり純資産(BPS) | 774.13円 | 775.71円 | 1.58円 | 100.2% |

自己資本比率は86.8%と高水準を維持しております。

(単位 : 千円)

|           | 2023年3月期<br>第2四半期 | 2024年3月期<br>第2四半期 | 増減額      | 前期比    |
|-----------|-------------------|-------------------|----------|--------|
| 営業活動      | 419,816           | 360,715           | △59,101  | 85.9%  |
| 投資活動      | △333,559          | △508,511          | △174,951 | 152.4% |
| 財務活動      | △141,062          | △143,912          | △2,849   | 102.0% |
| 現金に係る換算差額 | △436              | 75                | 512      | —      |
| 現金増減額     | △55,241           | △291,632          | △236,390 | —      |
| 現金期末残高    | 1,996,985         | 1,611,782         | △385,202 | 80.7%  |

### ◆ 営業活動

|              |          |
|--------------|----------|
| 税金等調整前四半期純利益 | 142,169  |
| 減価償却費        | 307,606  |
| 売上債権の増加額     | △30,834  |
| 未払金の増加額      | 20,260   |
| 法人税等の支払額     | △109,238 |

### ◆ 投資活動

|                |          |
|----------------|----------|
| 有形固定資産の取得による支出 | △10,311  |
| 無形固定資産の取得による支出 | △464,402 |
| 事業譲受による支出      | △44,942  |

### ◆ 財務活動

|               |          |
|---------------|----------|
| 配当金の支払額       | △110,224 |
| 長期借入金の返済による支出 | △30,080  |

(単位 : 百万円)

|                          | 2024年3月期<br>第2四半期 | 2024年3月期<br>予想 | 差 額    | 進捗率   |
|--------------------------|-------------------|----------------|--------|-------|
| 売上高                      | 1,811             | 3,730          | 1,918  | 48.6% |
| 営業利益                     | 150               | 350            | 199    | 43.1% |
| 経常利益                     | 142               | 340            | 197    | 41.9% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期(四半期)純利益 | 79                | 210            | 130    | 38.0% |
| 1株当たり当期純利益(EPS)          | 10.62円            | 27.88円         | 17.26円 | 38.1% |

(注) 2024年3月期予想は、2023年11月10日の公表値

前期は、与信管理サービスにおいて、株式会社東京商工リサーチとの業務提携解消により、退会数が増加しました。当期は、入会数は増加しているものの、新規会員、既存会員ともに退会による損失分を補うほどのサービス利用までは至っていない状況であります。

しかしながら、業務提携解消により、独自データベースの活用や新たなサービス開発において自由度が高まり、新たな挑戦ができる事業環境となりました。

独自データベースを活用した成長戦略をさらに推進し、目標達成に向けグループ一丸となって取り組んで参ります。

※上記の業績予想につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想値と異なる場合があります。

## 事業別の見通し

### 与信管理サービス事業

- ・会員数は、当初の予定を上回っているものの、前期の退会会員分の売上高を補うまでに至らず、下期も、緩やかな増加にとどまり、前期と比べ減収ペースで推移する見込み。
- ・利益は、独自データベースの充実を図るため企業情報取得の強化とサービスシステムの増強を継続。

### □ 株式会社東京商エリサーチとの業務提携解消による影響

- ・他社に依存した事業構造からの脱却、設立来の事業のリスクを解消したことは、当社にとって大きな改革であり、ビジネスモデルの変更を実現したもの。
- ・新サービスの開発や、サービスリニューアル、独自データベースのさらなる増強、メンテナンスのため、積極的に投資を継続する。
- ・これら先行投資に伴う固定費は増加しているものの、将来の収益を確保し、当社グループの更なる発展を実現するための必要コストと認識しており、今後も引き続き積極的に投資を実行する。

### ビジネスポータルサイト事業

- ・ユーザー数は増えたものの、会員数は微減。
- ・サービス増強費用の増加のため、売上高と利益が減少。
- ・新規のユーザーが収益に大きく貢献するには時間も要すことから、下期も上期並みに推移する見込み。

### 教育関連事業

- ・前期、一部の代理店向けのサービス提供が終了したことに伴い、売上高、利益ともに前年を下回って推移。
- ・定額制の社員研修サービス「サイバックスUniv.」の会員数は安定して推移していることから、下期は、さらにコンテンツの充実を図ることで前期並みを目標に進める。

### BPOサービス事業

- ・上期、大型スポット案件が赤字となったため利益を押し下げた。
- ・引き続き独自データベースの増強等グループのコスト削減に貢献する。
- ・下期は業務効率化のためのBPO案件の引き合いも多く、受注が見込まれていること等から、上期の損失分をキャッチアップすべく進める。

### その他サービス

- ・中国における信用調査レポートやグループのコスト削減を担うオフショア開発が引き続き順調に推移する見込み。



## リスクモンスターグループ の評価 (東証スタンダード:3768)

【RM財務格付】  
2024年3月期  
第2四半期

a

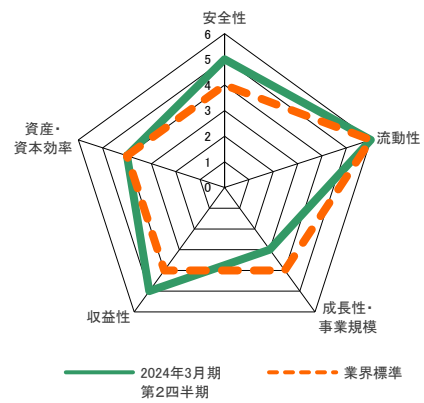
【RM財務格付定義】  
a格 財務内容は非常に良好です。  
b格 財務内容は良好です。  
c格 財務内容は概ね良好です。  
d格 財務内容に若干の懸念があります。  
e格 財務内容に懸念があります。  
f格 財務内容に大きな懸念があります。

【想定倒産確率】  
a格 … 0.1%      d格 … 2.0%  
b格 … 0.5%      e格 … 3.0%  
c格 … 1.0%      f格 … 6.0%

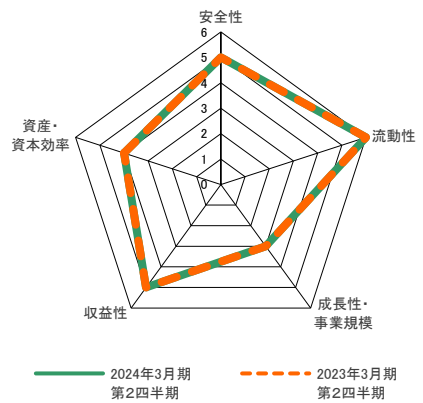
### 【RM財務格付履歴】

| 2024年3月期<br>第2四半期 | 2023年3月期 | 2022年3月期 | 2021年3月期 |
|-------------------|----------|----------|----------|
| a                 | a        | a        | a        |
| 2020年3月期          | 2019年3月期 | 2018年3月期 | 2017年3月期 |
| a                 | a        | a        | a        |
| 2016年3月期          | 2015年3月期 | 2014年3月期 | 2013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)



|            |                |        |
|------------|----------------|--------|
| <b>安全性</b> | 2024年3月期 第2四半期 | ☆☆☆☆☆  |
|            | 2023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     | ☆☆☆☆☆☆         |        |

|            |                |        |
|------------|----------------|--------|
| <b>流動性</b> | 2024年3月期 第2四半期 | ☆☆☆☆☆☆ |
|            | 2023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      |                |        |

|             |                |        |
|-------------|----------------|--------|
| <b>収益性</b>  | 2024年3月期 第2四半期 | ☆☆☆☆☆  |
|             | 2023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) | ☆☆☆            |        |

|                 |                |      |
|-----------------|----------------|------|
| <b>成長性・事業規模</b> | 2024年3月期 第2四半期 | ☆☆☆  |
|                 | 2023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         | ★              |      |

|                |                |      |
|----------------|----------------|------|
| <b>資産・資本効率</b> | 2024年3月期 第2四半期 | ☆☆☆☆ |
|                | 2023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         | ☆☆   |

※ 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及び総資産回転率は、それぞれ連結業績予想値で算出しています。

|          |   |
|----------|---|
| 総合評価     | 財政面及び収支面は良好で、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、資金余力が見込まれることから、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2024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、当期利益の積み増しに加え、その他有価証券評価差額金の増加を主因に、純資産額は2023年3月期に比べ約78百万円の増加となり、自己資本比率としても、前期86.7%と同等の86.8%を維持している。

借入金に関しては、2023年3月期から30百万円の減少となり、事業収益を償還原資とみた場合の借入返済年数も1年以内に収まっているなど、安全性に関して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、現預金が2023年3月期から292百万円の減少となったことに伴い、流動比率443.7%(前期比44.8ポイント低下)や当座比率415.7%(前期比52.4ポイント低下)の低下が見受けられるが、いずれも依然として400%を超える高い水準にあり、現預金残高1,713百万円が月商の5.7か月分に相当する点も考慮すれば、十分な資金繰り余力を有しているといえる。

## 【損益計算書】

連結売上高においては、その他ビジネスにおいて、前年同期比110.1%と伸長したものの、主力の与信管理サービス事業の売上高が前年同期比92.8%と伸び悩み、法人会員向けビジネス売上高合計が前年同期から94百万円減少したことにより、全体では、前年同期比95.8%の減収推移となっている。

また、利益面において、売上高経常利益率7.9%は、決して低い水準ではないものの、独自データベース拡充のための企業情報取得強化の継続や、サービスシステム増強に係る費用増加、サービス提供強化のための人件費等の増加によって、売上高総利益率が54.1%(前年同期)から49.1%(当期)へ低下している点や、売上高経常利益率が15.9%(前年同期)から7.9%(当期)へ低下している点は、今後の収益性の改善点といえよう。

## 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  
プロフェッショナル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)」最終年度**

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

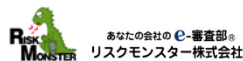
シナジー効果があり、プロフェッショナルなノウハウと顧客基盤を持つ企業を対象とし、長期的なビジネスパートナーとしての関係構築を目的に、アップセル・クロスセルにつながる投資、付加価値を高める投資を、積極的に実行する。

### 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

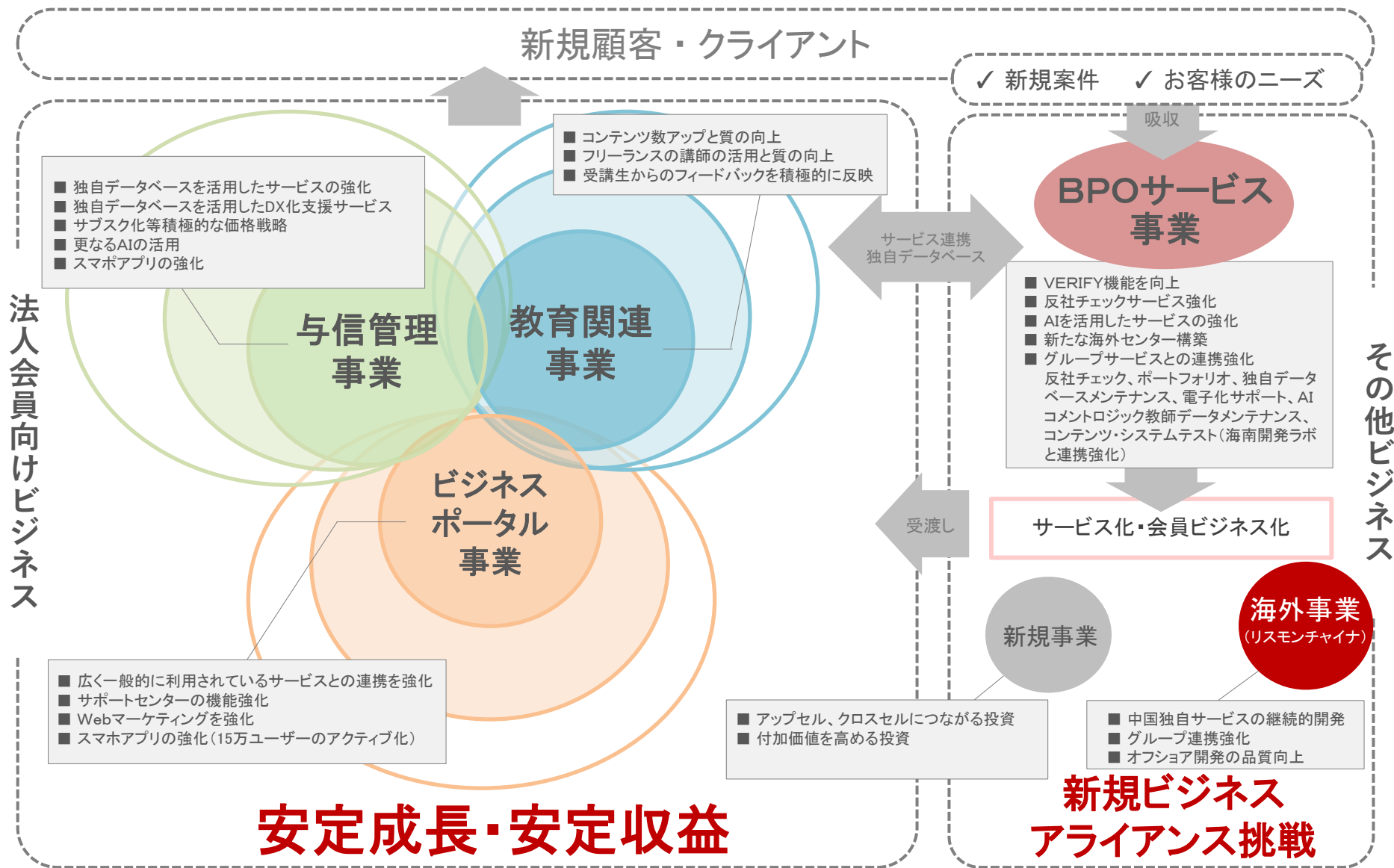
## ビジネスポータルサイト事業



- 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

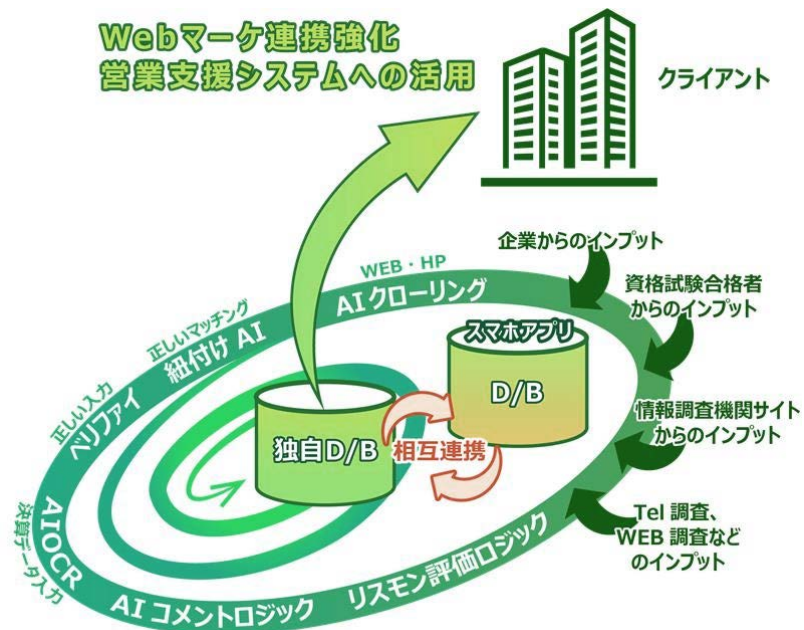
- アップセル、クロスセルにつながる投資
- 付加価値を高める投資





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



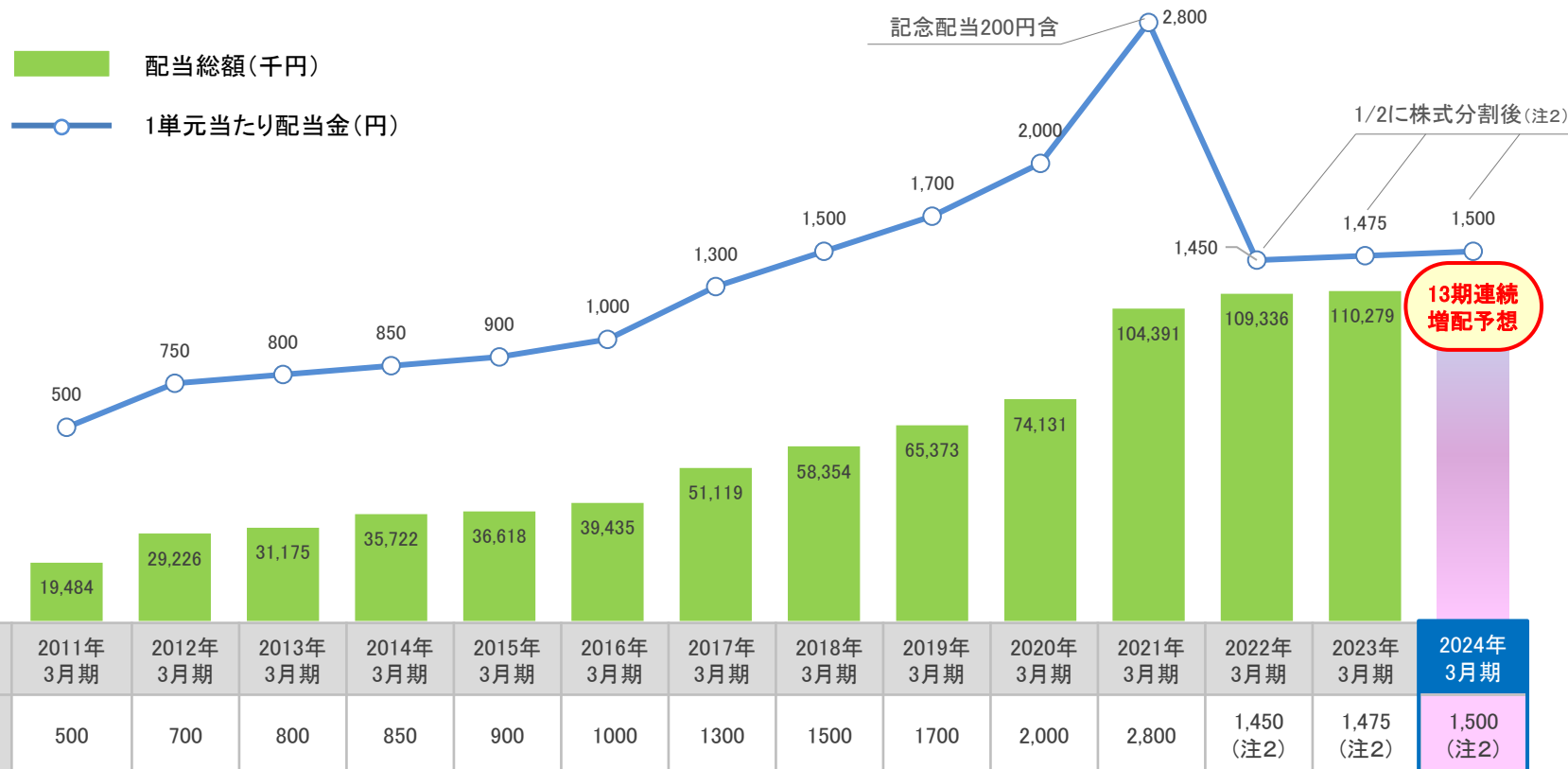
2022年3月に経済産業省が定める「DX認定事業者」の認定を取得

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。

- ▶ 国内初★企業情報データベースの「ChatGPTプラグイン」を提供開始(7月) ★当社調べ(2023年7月30日時点)
- ▶ 「e-与信ナビ」に『AI要約コメント(by ChatGPT)』を追加リリース(9月)

## 株主還元

- ◆ 2024年3月期は、当初の予定通り、1単元当たり1,500円(1株当たり15.00円)の13期連続増配予定です。
- ◆ 当社は従来より株主の皆様への利益還元を重要な経営課題として位置付けており、今後も継続的かつ安定的な配当の実施を目指しております。



(注1) 1単元 = 100株

(注2) 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



## 株主優待制度

当社は、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とした株主優待制度を設けております。

また、当社株式を1年以上保有されており、かつ、600株(6単元)以上の当社株式を保有する株主様におかれましては、お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、日本各地の名産品や、防災用品、当社オリジナル商品等がございます。



| 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     |
| 300株以上   | 当社指定商品    | 当社指定商品   |          |          |
| 600株以上   |           | 1,500円相当 | 2,000円相当 | 2,000円相当 |
| 1,000株以上 |           | 2,000円相当 | 3,000円相当 | 4,000円相当 |
| 2,000株以上 |           | 3,000円相当 | 4,000円相当 | 5,000円相当 |

## 第23回 定時株主総会

2023年6月27日に第23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。



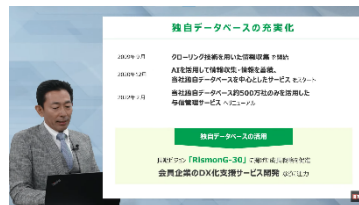
第23回 定時株主総会 配信動画

## リスモンちゃんねる 配信

「リスモンちゃんねるIR」では当社のIR動画をインターネットで公開しております。

また、YouTube「リスモンちゃんねる」では、一般の方には馴染みの薄い「与信管理」や「リスクモニスターの活動」について、広く普及することを目的に、企業や仕事にまつわるテーマの動画を配信しております。

当社独自の様々な切り口でのアンケート調査を解説する「リスモン調べ」や誰もが普段感じているお金に関する疑問を解決する「学校や会社では教えてくれないお金の話」、仕事での取引トラブルをドラマ仕立てで解説する「THE解決！取引トラブル」などエンターテインメント性の高い動画が特長です。



## IR動画

< リスモンちゃんねる 2023夏 >



第65回 リスモン調べ「対話型AI(ChatGPT)の使用実態調査」



THE 解決！取引トラブル 第13回「あなたの会社、情報開示する？しない？」

## PR動画 (リスモン調べ等)

## お問い合わせ先

### IRに関するお問い合わせ

【Mail】

[ir@riskmonster.co.jp](mailto:ir@riskmonster.co.jp)

【お問い合わせフォーム】

[https://www.riskmonster.co.jp/  
form/inquire/ir/index](https://www.riskmonster.co.jp/form/inquire/ir/index)

※ 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。



【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>

株式会社シップス

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

利墨(上海)商務信息咨询有限公司

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

# TOPICS



## ■ 限度額内の最大100%を保証、保証額最大1,000万円引き上げへ

2023年5月8日、リスクモンスター株式会社は、売掛債権保証サービス「Secured Monster」において、Gardia株式会社と提携し、債権保証の範囲を拡大いたしました。

これまでの一般的な債権保証サービスでは、審査結果によっては取引先への保証は、引き受けを拒否されるか、複数保証先をまとめる必要がありました。今回、新たに提供開始する「Secured Monster Type Gardia」は、RM格付(A格～G格)が付与された企業について、格付ごとに決められた保証限度額内の最大100%を保証いたします。本サービスでは、RM格付に応じて1社から保証することが可能になります。

信用リスクに不安を感じられる会社との取引での貸し倒れや焦付きリスクを軽減し、スピーディーな取引を支援することで、与信管理と攻めの取引をサポートしてまいります。

## ■ Secured Monster Type Gardiaの概要

### PROBLEMS 債権保証や保全策に関わる困りごと

低評価の会社で保証がかけられない



保険会社・保証会社から引き受け拒否や複数の保証先をまとめるよう言われてしまった

保険会社・保証会社とのやり取りが大変



緊急の案件ですぐに保証を開始したいが、手続きが多く時間がかかる

1社単位、短期間だけ保証をかけたい



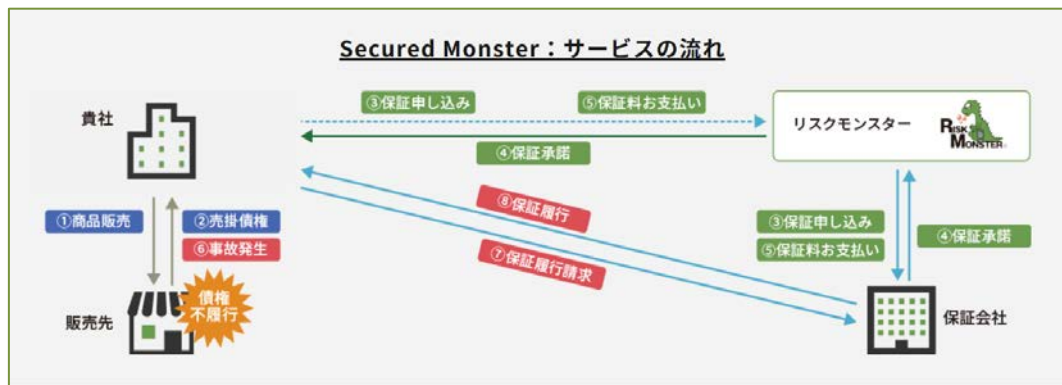
スポット取引や繁忙期だけ保証をかけておきたいが、1年契約で無駄なコストが発生してしまっている

### SOLUTIONS その困りごと、リスクモンスターが解決します！



リスクモンスターが提供する債権保証サービスの「Secured Monster」は、信用リスクに不安を感じられる取引先も、1社単位・短期間から、RM格付ごとの保証限度額内で最大100%を保証します。

「Secured Monster」は1社1ヶ月から保証可能な売掛債権保証サービスで、RM格付ごとに保証限度額を設定し、限度額範囲内のご希望額を1社から保証します。本サービスでは、保証限度額の範囲内であれば、原則1社からご希望額の引受が可能となり、従来の保証額に比べ、最大1,000万円引き上げになります。



※複数の会員様から同一企業への申込があった場合は、保証限度額範囲内であってもご希望額の引受ができない場合があります。

※既に支払い遅延が発生している先は対象外となります。



## ■ 「RM格付」500万社超の企業情報ビッグデータとAI技術を活用して精度向上

2023年6月18日、リスクモンスター株式会社は、2022年以降の全国倒産件数が増加傾向に転じていることや、米国金融機関の破綻やウクライナ情勢などの不安要素を孕んでいることを受け、今一度倒産分析を強化する必要性が高まっていると考え、「RM格付」の格付ロジックを改定いたしました。

RM格付はリスモン独自の与信管理指標で、倒産判別に特化した格付です。約80万社の倒産実績に基づき企業を分類しており、取引先の倒産確率を見極めることができます。この格付精度のアップデートにより、RM格付の倒産判別力が警戒領域で従来の91.5%から91.8%に0.3ポイント引き上げとなりました。

リスモンでは10年以上にわたり、与信管理に必要な独自データベースを収集・メンテナンスしており、現在500万社を超える企業情報を保有しています。近年、この企業情報データベースを、DX専門部隊によるビッグデータ解析や、IT・クラウド技術に取り組むR&D部門によるAI技術の活用が進み、より正確な信用評価・リスク管理が行えるようになりました。

## ■ 格付ロジック改定のポイント

### 1) 倒産確率の適時化

経済環境や景気動向により、常に変化する倒産トレンドに対応するために、定期的に倒産実績の集計を行い、格付と倒産確率の乖離が生じないように調整を行っています。

### 2) 定量分析の強化

収益性分析を強化、特に、中期的な収益変化に注目し、企業規模や業種に応じた収益構造の特徴を評価指標に反映しています。

### 3) 商流分析の強化

企業の取引先情報を拡充したことに伴い、商流分析を強化し、特に、仕入先・販売先の信用力を評価指標に反映しています。

## ■ 与信管理に新しいスタンダードを提供

リスモンでは、「あなたの会社のe-審査部」として、与信審査・企業分析のプロであるアナリストが、時世に応じた「RM格付」ロジックを開発してまいりました。

リスモンは今後もお客様、ひいては日本企業の経済活動を「与信管理の新しいスタンダード」でサポートしてまいります。



リスモンは経済産業省が定める「DX認定事業者」です

<https://www.riskmonster.co.jp/corporate/dx/>

## ■ 「決算書分析システム」～95%の高い認識精度、財務分析業務の効率化を実現～

リスクモンスター株式会社の「決算書分析システム」が「IT導入補助金2023」の対象ツールとして認定されました。

リスモンの「決算書分析システム」は、財務分析に特化した与信判断ツールです。独自技術の一つであるAI-OCRを活用し、煩雑な決算書分析業務の効率化を実現します。一般的なAI-OCRでは困難な、統一された勘定科目フォーマットへの出力・統合や、財務分析結果の反映が瞬時に可能なため、財務分析の知識がない営業担当者でも使いやすい設計としています。

取引先より決算書を入手したが分析手法がわからない、決算書分析にかかる時間を短縮したい、取引先の信用力判定に困っている、などの課題解決にお役立ていただけます。

## ■ 「J-MOTTOサービス」～グループウェアや勤怠管理システム導入に最大1/2の補助金～

リスモン・ビジネス・ポータル株式会社において提供するJ-MOTTOサービスのラインナップが、経済産業省が推進する「IT導入補助金2023」の対象ツールとして認定されました。

本制度を利用することで、導入費用に対して最大1/2以内の補助金交付が受けられることが可能です。2023年度は補助金の下限が30万円から5万円に引き下げられました。これにより、昨年度まで対象外だった”少人数”で利用する場合も、補助が受けられるようになります。



## ■ IT導入補助金2023について

「IT導入補助金」とは、中小企業・小規模事業者がITツールを導入する際に費用の一部が補助される、経済産業省監督の補助金制度です。

※給付金の交付決定には、事務局による審査があります。

## ■ 企業情報データベースのChatGPTプラグイン「RiskmonsterCorpDB」提供開始

2023年7月31日、リスクモンスター株式会社は、OpenAI社の対話型AI「ChatGPT」向けに、企業情報データベースの「ChatGPTプラグイン」(以下、「本プラグイン」)を日本国内で初めて★提供開始しました。 ★当社調べ(2023年7月30日時点)

本プラグイン提供により、リスモンが収集・メンテナンスする500万社超の企業情報をChatGPT上で利用できるようになります。企業情報は会社名、法人番号、業種、会社ホームページのURL等が含まれ、常に最新の状態にアップデートされます。

これまでChatGPT単体では実現が難しかった最新の企業情報が取得できるため、例えばビジネスにおける見込み顧客や取引先の調査や、就職・転職活動における利・活用が見込まれます。また、ChatGPTのプラットフォーム上で、対話形式で対象企業の調査をするだけでなく、他の図表作成のプラグインなどと組み合わせることで、企業情報をもとにした提案書の作成が可能になります。

## ■ 会員向けに「教えてAI与信管理士」「AI要約コメント(bychatGPT) 提供開始

2023年8月22日より、リスクモンスター株式会社は、ChatGPTに当社出版書籍「与信管理論(第3版)」を学習させた、与信管理業務の疑問にお答えするAIアドバイザー「教えてAI与信管理士」の提供を開始しました。会員企業様は、会員用サービスサイト上で無料でご利用いただけます。

<質問例> 「企業審査のポイント教えて」、「赤簿債権回収期間とは？」



### ■ご提供イメージ

e-与信ナビの画面上にある「AI要約コメント (by ChatGPT)」をクリックすると、対象企業の情報を要約したコメントが表示されます。



また、2023年9月17日より、「e-与信ナビ」に、対象企業の情報を要約した「AI要約コメント (by ChatGPT)」を追加リリースいたしました。これにより、e-与信ナビを項目ごとに読み込む手間を省いて、自然な文章で直感的に把握していただくことができます。



## ■ 与信チェックや新規取引申請業務のDX化を支援

2023年9月13日より、リスクモンスター株式会社は、株式会社サンブリッジ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:梶川拓也、以下「サンブリッジ」)がSalesforce拡張機能として提供する名刺管理アプリ『SmartVisca』において、企業情報・RM格付・反社チェック情報のデータ提供を開始いたします。

リスモンが提供する500万社超の独自企業データベースと『SmartVisca』の連携により、Salesforce内の取引先に対して、企業情報、倒産可能性を判別するRM格付、反社チェック情報などのデータが取得できます。Salesforceのプラットフォームにおいて、取引先の与信調査や反社チェック業務の効率化、企業取引リスクの適切な管理を実現いたします。

## ■ ご提供イメージ

名刺交換後、SmartViscaで顧客データを取り込み、SalesforceとリスモンAPI情報を連携することができます。



## リスモン与信管理APIサービス

リスクモンスターが保有する約500万社の独自企業データベースをもとに、システム連携の実現や、クラウド上でのデータ共有・ワークフロー化など与信管理体制構築及び与信管理業務のDX化を支援するサービスです。

### ◆ 取得可能な項目

- ・RM格付 : 倒産実績に裏付けられたA~Fの6段階の最新格付
- ・企業情報: 「法人番号」、「商号」、「郵便番号」、「所在地」、「電話番号」、「代表者名」などの企業基礎情報

## ■ リスモンチャイナにて、「与信限度額設定コンサルティングサービス」提供開始

2023年10月9日より、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、「与信限度額設定コンサルティングサービス」の提供を開始しました。

中国では商慣習の違いにより、日本よりも支払い遅延や貸倒れのリスクが高いと言われています。中国企業との取引判断にお悩みの企業様が多い中、リスモンチャイナでは、リスクモンスターの与信管理支援ノウハウを活かして、中国現地法人の与信管理体制構築をサポートしています。

貸倒れによる致命傷を回避  
財務体力に応じた格付毎の  
I. 「基本許容金額」

RM与信限度額  
(最小値をご提供)

撤退不可能となるリスクを回避  
取引先の貴社シェアを考慮した  
II. 「売込限度金額」

正常な取引規模からの逸脱を回避  
一般的な決裁権限に応じた  
III. 「決裁限度金額」

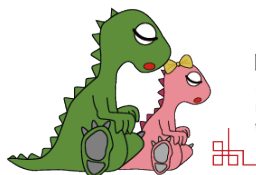
与信限度額 算出イメージ

## ■ 「RM中国企業情報ナビ」にChatGPTの技術を利用した“情報サマリー”コメントを追加

2023年9月1日より、リスクモンスター株式会社は、中国企業信用調査サービス「RM中国企業情報ナビ」において、新規項目「情報サマリー」の追加提供を開始しました。これは、ChatGPTに調査対象企業の信用調査レポートを読み込ませ、その内容を要約したレポートサマリーコメントです。

「RM中国企業情報ナビ」は、リスモンチャイナが中国国内の企業調査を専門的に行う信用調査会社との提携によってご提供する信用調査です。RM格付・RM与信限度額を付与し国内企業と同様の評価ができる点や、日本語でのレポート作成が基本となっている点などから、高品質・安価にレポート取得が可能とリスモン会員からご好評をいただいています。

中国企業の信用調査レポートとして、ますます充実した「RM中国企業情報ナビ」をご活用ください。



Rismon China

**利墨(上海)** 商務信息咨询有限公司

