

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エルテス

3967 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年5月20日(水)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2020年2月期決算の概要	01
2. 2021年2月期の業績予想	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. 企業特徴	06
3. 沿革	08
■ 決算動向	09
1. 過去の業績推移	09
2. 2020年2月期決算の概要	10
3. 2020年2月期の総括	12
■ 主な活動実績	13
1. M&Aの実現	13
2. 業務提携の締結	13
3. 信託プラットフォーム構築に向けた取り組み	14
■ 業績見通し	14
1. 新型コロナウイルス感染症拡大による影響の考え方	14
2. 2021年2月期の業績予想	14
3. トピックス	16
■ 成長戦略	16
1. 成長戦略の方向性	16
2. 今後の成長イメージ	16
■ 株主還元等	17

■ 要約

2020年2月期は顧客数の拡大等により増収増益（過去最高業績）。 新型コロナウイルス感染症対応の新たなソリューションにも取り組む

エルテス<3967>は、「次々と現れる新たなデジタルリスクに立ち向かい、デジタルリスクを解決すること」をミッションに掲げ、リスク検知に特化したビッグデータ解析ソリューションを展開している。主力の「ソーシャルリスクサービス」は、SNSやブログ、検索サイトなどWeb上の様々なメディアに起因するリスクに対するソリューションを提供するものである。インターネットの普及やデジタルデバイスの進化により、利便性の向上と引き換えに様々なリスク（従業員による不適切投稿等に伴う風評被害やネット炎上等）が顕在化するなか、ソーシャルメディアの監視から緊急対応、その後の対応まで、顧客のリスクマネジメントをワンストップで支援する独自のポジショニングにより成長を実現してきた。最近では、企業内のログデータを対象として情報漏えいなどを検知する「内部脅威検知サービス」も着実に伸びている。

独自のデータ解析技術に加え、他社に先駆けて蓄積してきた教師データ（リスク事例）やコンサルティング力に強みがあり、有カブランドを持つ大手企業を中心に年間400社以上（延べ1,000社以上）の取引実績を誇る。また、需要拡大が予想される「AIセキュリティ事業」のほか、新たな社会インフラとして注目されている「情報銀行」や「電子政府」の実現に向けた新規事業の開発に取り組むとともに、足元では新型コロナウイルス感染症拡大を受けて、新たなソリューションの提供も開始している。

1. 2020年2月期決算の概要

2020年2月期の連結業績は、売上高が前期比18.6%増の1,963百万円、営業利益が同378.7%増の186百万円と計画を上回る大幅な増収増益（過去最高業績）となった。顧客数の拡大等により「デジタルリスク事業」が好調に推移。外部要因（リスク認識の高まり）及び内部要因（社員増に伴う体制強化など）を背景として、とりわけ契約継続率の高い「リスクモニタリングサービス」の積み上げが業績の伸びをけん引した。また、「その他事業」についても、「AIセキュリティ事業」における新サービスの開始や新規事業の一部収益化により、小規模ながらも大きく伸びている。損益面では、人件費や広告宣伝費の増加、新規事業開発のための営業費用等が増加したものの、増収効果や業務効率化の推進により大幅な営業増益を実現した。また、定性面においても、業務提携の締結やM&Aの実現、新サービスの開発などにおいて大きな成果を残している。

2. 2021年2月期の業績予想

2021年2月期の連結業績について同社は、売上高を前期比6.9%増の2,100百万円、営業利益を同73.2%減の50百万円と増収ながら減益を見込んでいる。売上高は、引き続き「デジタルリスク事業」の伸びが増収に寄与する見通しである。ただ、増収率がやや緩やかなのは、新型コロナウイルス感染症拡大による影響を保守的に見ていることが理由である。また、損益面では、AI化による効率化やコスト削減を進めるものの、人材強化や広告宣伝費の積極投入、事業基盤の整備（テレワークやデジタルトランスフォーメーションの推進）、新規事業開発など、今後の成長を見据えた先行費用の拡大により減益となる想定である。なお、新型コロナウイルス感染症拡大による影響については、イベント関連や外食企業など一部クライアントによる業績悪化を理由とした解約（契約継続の中断）が懸念される一方、既述のとおり、その対策に向けた独自のソリューション（従業員感染リスク管理プラットフォーム「feve（フィーヴ）」）の提供を開始するなど、にわかに顕在化した社会課題の解決にも取り組む方針である。

3. 成長戦略

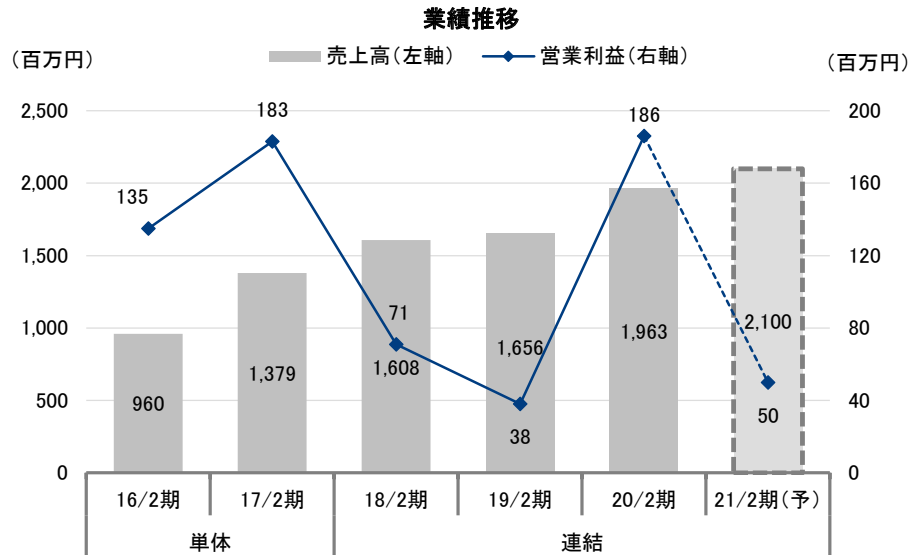
これからもIoTやブロックチェーン、仮想通貨、自動運転など、新しいテクノロジーが出るたびに新たなデジタルリスクの発生が予想されるが、それらのデジタルリスクに対応する形で事業領域の拡張を目指す方向性である。加えて、デジタルリスクから派生する新たな社会課題（テロ対策、電子政府化、金融犯罪対策等）の解決にも貢献していく方針である。

弊社では、デジタル化の進展に伴う新たなリスク対策ニーズの拡大に加えて、今回の新型コロナウイルス感染症拡大がデジタル化の流れを一気に加速させる可能性が見込まれるなかで、他社に先行して優位性を構築してきた同社にとって、中長期的にも高い成長率を持続することは可能であると見ている。

Key Points

- ・ 2020年2月期は顧客数の拡大等により計画を上回る増収増益（過去最高業績）を実現
- ・ 業務提携の締結やM&Aの実現、社員増による体制強化などでも大きな成果を残す
- ・ 2021年2月期は増収ながら今後の成長を見据えた先行費用により減益を見込む
- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大を受けて、従業員感染リスク管理プラットフォーム「feve」の提供を開始
- ・ 今後もテクノロジーの発展に伴う様々なデジタルリスクに対応する形で事業領域の拡張を目指す

要約



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

リスク検知に特化したビッグデータ解析を強みとし、デジタルリスクを検知・解決するサービスを提供

1. 事業内容

同社は、「次々と現れる新たなデジタルリスクに立ち向かい、デジタルリスクを解決すること」をミッションに掲げ、リスク検知に特化したビッグデータ解析ソリューションを展開している。主力の「ソーシャルリスクサービス」は、SNS やブログ、検索サイトなど Web 上の様々なメディアに起因するリスクに対するソリューションを提供するものである。インターネットの普及やデジタルデバイスの進化により、利便性の向上と引き換えに様々なリスク（従業員による不適切投稿等に伴う風評被害やネット炎上等）が顕在化するなか、ソーシャルメディアの監視から緊急対応、その後の対応まで、顧客のリスクマネジメントをワンストップで支援する独自のポジショニングにより成長を実現してきた。最近では、社内ログデータを対象として情報漏えいや隠れ超過残業などを検知する「内部脅威検知サービス」も着実に伸びている。さらには、警備業界のデジタルトランスフォーメーションを支援する「AI セキュリティ事業」のほか、新たな社会インフラとして注目されている「情報銀行」（詳細は後述）や「電子政府」の実現に向けた新規事業の開発にも取り組んでいる。

会社概要

顧客基盤は大手航空会社や食品、外食、ホテルをはじめ、メーカーや金融機関など幅広く、有力ブランドを持つ大手企業を中心に年間400社以上（延べ1,000社以上）、契約数は500件以上の取引実績を誇る。無料セミナーや提携先企業からの紹介、積極的な広告宣伝活動等を通じた新規顧客の獲得と契約継続率の高さが同社業績の伸びをけん引してきた。特に、異物混入の疑いや従業員の不適切投稿など、ソーシャルリスクの影響を受けやすい外食業界や食品業界向けの売上構成比率が高い。もっとも、最近では「内部脅威検知サービス」への展開などにより、高度な技術情報を持つ製造業など、多様な顧客層へと拡充している。

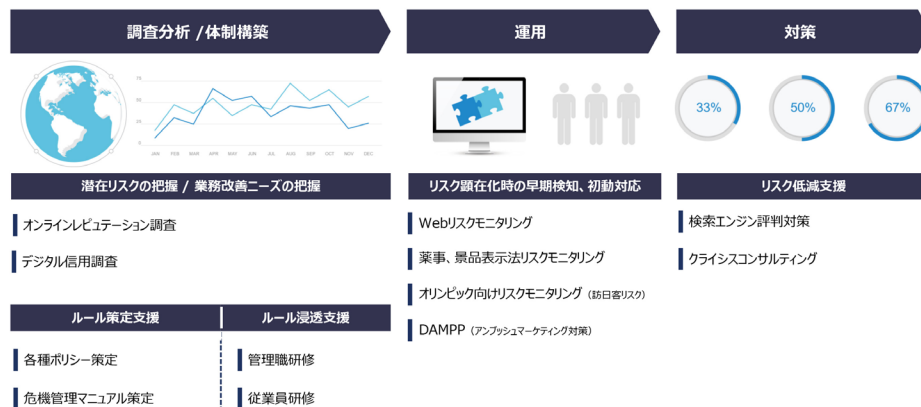
事業セグメントは、「デジタルリスク事業」と「その他事業」（AIセキュリティ事業や電子政府関連等から構成）の2つのセグメントに区分される。現時点では、「デジタルリスク事業」が売上高の95%を占めているが、将来的には、「AIセキュリティ事業」や「電子政府関連」など新規事業による成長加速を目指している。

(1) デジタルリスク事業

a) ソーシャルリスクサービス

これまでの成長をけん引してきた主力サービスであり、「リスクコンサルティングサービス」と「リスクモニタリングサービス」の大きく2つに分けられる。創業来の「リスクコンサルティングサービス」は、ソーシャルリスクに関する危機発生後に、顧客が適切な対応を取れるようにアドバイスを行うサービスであり、リスクが顕在化している企業や組織に対して、事後のレピュテーション回復（及びブランド再構築）に向けたサービスを提供している。一方、「リスクモニタリングサービス」は、ソーシャルリスクの発生を早期に検知及び把握するもので、24時間365日、Twitter等のSNSやネット掲示板といったソーシャルメディア上の投稿を分析し、リスクの予兆があれば緊急通知の実施や対応方法のアドバイスを行い、危険投稿がなければ日報で報告するサービスである（月報でのトレンド報告を含む）。同社では、「リスクコンサルティングサービス」から、リスク予防型で契約継続率の高い「リスクモニタリングサービス」へのシフトを進めている。

ソーシャルリスクサービスの概要



出所：会社資料より掲載

会社概要

b) 内部脅威検知サービス

本格開始より4年が経過したサービスであり、企業内のログデータや管理情報を統合的に分析し、内部からの情報漏えいや内部不正リスクを検知する。データ上に現れる「人の動き」を解析し、デジタルリスクの予兆を捉えるところに特徴があり、膨大な組織内部のシステムログや管理データから、同社独自のアルゴリズムによりリスクの高い行動パターンを認識し、危険度や緊急度の高いものは即時通知することで、未然防止につなげることができる。契約数は着実に積み上がっており、2本目の事業の柱となってきた。2020年1月からは「AIリスク管理プラットフォーム」としてサービス提供を開始。これまでは月次レポート文書で納品していたが、今後はプラットフォーム画面から随時確認できるようになっており、リアルタイム性が大幅に向上するとともに、同社アナリストとの画面のやりとりを通じて円滑な対応を進めることが可能となっている。

(2) その他事業
a) AIセキュリティ事業

リスク情報分析や危機対応支援などを含め、警備業界のデジタルトランスフォーメーションを支援するAIプラットフォーム「AIK」※や「デジタル信用調査」を提供している。

※ 連結子会社の(株)エルテスセキュリティインテリジェンスが手掛けている。

b) デジタルガバメント関連事業

2017年3月に提携したサイバネティカ(エストニア)の情報共有技術「UXP」や本人認証技術「SplitKey」を活用したアプリケーションの企画・開発(情報銀行※向けソリューションや電子政府関連等)を進めており、後述する「信託プラットフォーム」構築(実証実験)では一部収益化を実現している。

※ IoT、AIの発展により、膨大な量のデータを収集・分析する環境が整いつつあるなか、パーソナルデータの利活用が注目されているが、その仕組みの1つである「情報銀行」とは、個人からパーソナルデータ(プロフィール、購入履歴、健康情報など)を預かり、預かったデータを個人に代わって管理・提供し、得た利益を個人に還元する仕組みである。一方、利用事業者にとってはデータの提供を受けることにより、個人のニーズに即したサービスの提供が可能となる。2019年3月から政府による事業者認定が開始されており、多数の企業が参入を表明している。

c) 新規事業

デジタル分析領域のベンチャー投資事業※を行っている。

※ 連結子会社の(株)エルテスカピタルが展開している。

会社概要

事業ポートフォリオ



出所：決算説明会資料より掲載

年間契約による月額課金のストック型モデル

2. 企業特徴

(1) 成長モデル

同社の主力サービスは、大手食品会社等の有力ブランドを持つ企業を顧客基盤としている。リスク予防の観点から継続取引を前提とした月額課金（年間契約）によるものであるため、顧客数の拡大が業績の伸びをけん引する積み上げ型のストックビジネスを基本としている。主力の「ソーシャルリスクサービス」（リスクモニタリングサービス）の月額課金は40万円程度、「内部脅威検知サービス」は50万円程度と見られる。なお、顧客数の拡大のためには、新規顧客の獲得と契約継続率の維持・向上が重要であるが、契約継続率は80%から90%の高い水準を確保しているもようである。また、将来的な電子政府の実現を含め、情報のデジタル化に伴う社会課題（テロ対策、本人認証技術の活用、ブロックチェーンの活用等）の解決にも取り組んでおり、官公庁や金融機関との取引拡大も進めている。

同一顧客内でのサービスブランドや商品ブランドの横展開による顧客単価の向上（アップセル）も売上拡大に結び付く。特に、これまでのSNS上のオープンデータから企業内ログデータへと取り扱うデータの種類やリスクテーマの拡充を図っていることから、今後はさらに担当部署の拡がりにより、顧客単価の向上（顧客内シェアの拡大）を図る機会が増えることが想定され、顧客数の拡大と顧客単価の向上の両輪により成長が加速される可能性が高い。

会社概要

(2) 同社の優位性

a) 独自のデータ解析技術

同社の強みは、オープンソースのほか、同社固有のテクノロジーによって収集したビッグデータ（炎上データベース、リスクワードデータベースなど、リスクに特化した独自のデータベースを構築）に対して、複数の大学等との共同研究により開発した形態素解析や画像解析による機械学習（AI）・データマイニングを行うことによりリスクを高精度で検知するところにある。さらには、現状の形態素解析等のレベルでは、誤検知が起り得るため、アナリストによる分析（アナログ対応）との組み合わせにより、結果として費用対効果やリスク検知の精度を高めているところも特長となっている。また、データ解析技術は幅広い領域での活用が見込まれるため、事業の拡張性があるほか、領域を拡げることでリスクパターンの精度が高まり、同社固有の技術、ノウハウにつながる好循環も期待できる。

b) 他社を圧倒する教師データの蓄積

精度の高い機械学習を実現するためには、膨大な教師データ※が必要となるが、他社に先行してリスク検知に特化した教師データを蓄積してきたことにより、他社が簡単には追いつけないポジショニングを確立してきた。顧客とのコミュニケーションをクラウド上で実施することでデータを効率的に漏れなく収集することが可能となっている。今後もデータの蓄積を継続することでAIの精度をさらに高めることができ、その結果、業務の効率化による利益率の改善、付加価値の向上を行うことが可能である。

※ ソーシャルメディア等から集めたビッグデータに対して、解答となる膨大な教師データ（リスク事例）を使って答え合わせをすることにより、精度の高いリスク検知が可能となる。

c) 企業リスクに特化したコンサルティング力

リスク検知後のコンサルティング力にも強みを有する。顧客企業にとって、ソーシャルリスクは新しい領域のリスクであることから、リスクの未然防止やリスク発生後の解決方法など対処法が確立できていないケースが多い。同社は、データを収集・分析し、リスクを検知した後、専門スタッフが解決までコンサルティングするハイブリッド型のスタイルにより、他の監視ツール会社や投稿監視会社との差別化を図っている。特に、早期に適切な初期対応を図ることが被害を最小限に食い止めるためのポイントとなるが、同社は企業リスクに特化することで蓄積してきた豊富な事例をもとに、コンサルタントによるサポートを行っている。

d) 圧倒的な実績

同社は、ソーシャルリスクへの対策ニーズの拡大や独自のポジショニングの確立により、有力ブランドを持つ大手企業を中心に圧倒的な実績を積み上げてきた。豊富な実績は、さらに新規顧客を獲得する際の強みになるとともに、顧客に対する交渉力を強めることで高い収益性にも貢献する。また、優良な顧客基盤やネットワークを有することは、他社との協業を進めるうえでも優位に動く可能性が高い。

e) サイバネティカとの提携による本人認証技術の活用

2017年3月に提携したサイバネティカ（エストニア）※が持つ情報共有技術「UXP」や本人認証技術「SplitKey」についても、同社サービスとの親和性が高いうえ、「情報銀行」や「電子政府」の実現に向けて大きな強みとなる可能性が高い。

※ 電子政府先進国であるエストニアにおいて、電子政府の基盤となるシステム「X-Road」でのデータベース連携のセキュリティシステムの構築、電子投票ソフトウェアの開発を行うなど、電子政府プロジェクトにおいて優れた実績を保有する。

口コミサイトやブログ等がブームに乗るなかで、 それに伴うリスクに着目した事業を立ち上げ

3. 沿革

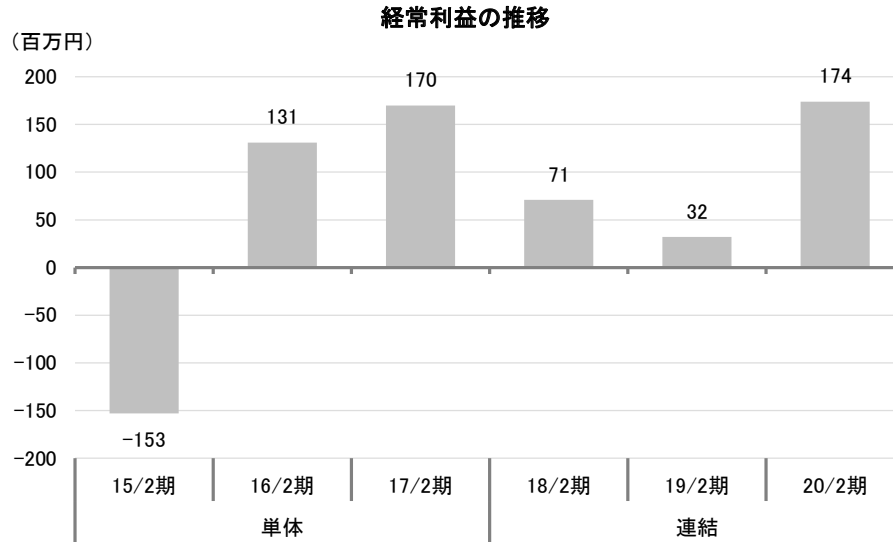
同社の前身の1つである旧(株)エルテスは、現代表取締役社長である菅原貴弘(すがわらたかひろ)氏によって、2004年4月に企業のインターネット上でのブランディング支援を目的として設立された。その後、口コミサイトやブログ等がブームに乗るなかで、自ら口コミサイトを立ち上げる事業ではなく、そこに書かれている誹謗中傷等が企業経営に及ぼす影響等に着眼し、2007年からその対策のためのソーシャルリスクコンサルティングサービス(検索エンジン関連サービス)を開始した。2010年からはTwitterやFacebook等、ソーシャルメディアの普及により新たに出現したネット炎上などのソーシャルリスクに関するデータの収集・蓄積を開始すると、2011年にはソーシャルリスクモニタリングサービス(ソーシャルメディアサービス)を立ち上げ、順調に事業を拡大してきた。

一方、もう1つの前身となるエヌアールピー(株)(現在の同社)は、2012年4月にWebのモニタリングシステムの開発、保守、運用業務の受託を目的に設立された。事業上の連携を深めてきた両社であるが、2014年に経営基盤の強化による経営効率の向上を図ることを目的として、経営統合を実施。エヌアールピーが旧エルテスを吸収合併し、商号を(株)エルテスに変更することで現在の形となった。

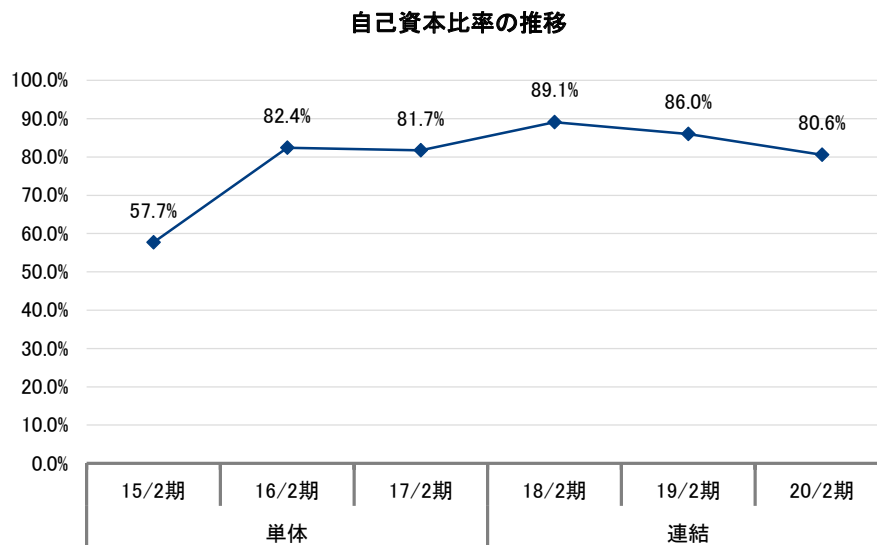
2014年には、電通<4324>との資本業務提携により危機管理の分野におけるリアルとWebの棲み分けによる協業を開始。2015年10月には(株)産業革新機構(現(株)産業革新投資機構)等からの出資(534百万円)を受けると、2016年2月からは、これまでのソーシャルリスク領域からリスクインテリジェンス領域(情報漏えいなど内部脅威検知サービス)へと事業拡充を図っている。2016年11月29日に東証マザーズに上場した。

2017年8月には、新規事業の立ち上げに伴う戦略子会社2社の設立により、連結決算へと移行した。

決算動向



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 2020年2月期決算の概要

2020年2月期の連結業績は、売上高が前期比18.6%増の1,963百万円、営業利益が同378.7%増の186百万円、経常利益が同431.5%増の174百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が86百万円(前期は63百万円の損失)と計画を上回る大幅な増収増益(過去最高業績)を実現した。

決算動向

顧客数及び契約数の拡大により「デジタルリスク事業」が好調に推移。外部要因（従業員による不適切投稿などに伴うリスク認識の高まりなど）及び内部要因（社員増に伴う体制強化など）を背景として、とりわけ契約継続率の高い「リスクモニタリングサービス」の積み上げが業績の伸びをけん引した。2019年9月に子会社化した（株）エフエーアイも上乘せ要因（約50百万円と推定）となっている。また、「内部脅威検知サービス」についても、スポット案件の剥落による影響を受けたものの、情報セキュリティ対応や「働き方改革」などを追い風として着実に契約数を増やしているようだ。さらに、「その他事業」が小規模ながらも大きく伸びているのは、「AIセキュリティ事業」における新サービスの開始や新規事業（デジタル相続プラットフォームの実証実験等）の一部収益化によるものである。

損益面では、販管費の一部を売上原価に振り替えた影響により原価率が上昇（販管費は減少）しているが、実態としては増収効果や業務効率化（AIの活用等）の推進により原価率は改善傾向にあり、人件費や広告宣伝費の増加、新規事業開発のための営業費用等をこなしながら大幅な営業増益を実現した。営業利益率も9.5%（前期は2.4%）に大きく改善している。特に、「AIセキュリティ事業」を担う連結子会社エルテスセキュリティインテリジェンスが四半期ベースで営業黒字転換※を実現したことも、収益性の改善に大きく寄与した。

※ エルテスセキュリティインテリジェンスの2020年2月期第4四半期の営業利益は20百万円（前年同期は48百万円の営業赤字）と黒字化を実現している。

財務面では、総資産が「現金及び預金」等の増加により前期末比12.6%増の2,063百万円に拡大。一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同6.0%増の1,668百万円に増加したことから、自己資本比率は80.6%（前期末は86.0%）と高い水準を維持している。

2020年2月期決算の概要

（単位：百万円）

	19/2期		20/2期		増減		20/2期		達成率
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率	予想	構成比	
売上高	1,656		1,963		307	18.6%	1,800		109.1%
デジタルリスク事業	1,645	99.3%	1,866	95.0%	220	13.4%	-	-	-
その他事業	17	1.1%	102	5.2%	84	479.9%	-	-	-
売上原価	635	38.4%	810	41.2%	174	27.4%	-	-	-
販管費	981	59.3%	967	49.3%	-14	-1.4%	-	-	-
営業利益	38	2.4%	186	9.5%	147	378.7%	150	8.3%	124.4%
デジタルリスク事業	610	36.8%	650	33.1%	40	6.6%	-	-	-
その他事業	-47	-	-44	-	2	-	-	-	-
調整額	-523	-	-418	-	105	-	-	-	-
経常利益	32	2.0%	174	8.9%	141	431.5%	140	7.8%	124.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	-63	-3.8%	86	4.4%	149	-	90	5.0%	95.9%

注：20/2期予想は、2019年10月11日付の上方修正値
出所：決算短信よりフィスコ作成

決算動向

2020年2月期の財政状態

(単位：百万円)

	19/2 期末 実績	20/2 期末 実績	増減	
			増減	増減率
流動資産	1,403	1,578	175	12.5%
現金及び預金	1,197	1,323	125	10.5%
売掛金	180	212	31	17.6%
固定資産	427	483	56	13.2%
有形固定資産	54	47	-7	-14.4%
無形固定資産	32	51	18	57.9%
投資その他の資産	339	385	45	13.3%
資産合計	1,831	2,063	231	12.6%
流動負債	209	341	131	63.0%
固定負債	12	18	5	46.6%
負債合計	221	359	137	62.1%
純資産	1,609	1,703	93	5.8%
自己資本	1,574	1,668	94	6.0%
自己資本比率	86.0%	80.6%	-5.4%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 2020年2月期の総括

以上から、2020年2月期を総括すると、計画を上回る増収増益（過去最高業績）を実現した定量面に加え、定性面でも認知度拡大や社員増による体制強化のほか、業務提携の締結、M&Aの実現、新サービスの開発など、今後の成長に向けて大きな成果を残したと言える。

■ 主な活動実績

業務提携の締結や M&A でも大きな成果。 新型コロナウイルス感染症対応の新たなソリューションにも取り組む

1. M&A の実現

2019年9月には、風評被害対策及び Web マーケティングを行うエフエーアイ（大阪市北区）の完全子会社化を決定。デジタルリスクに対する注目度が広く高まるなかで、中堅中小企業向け及び地方マーケットへのサービス展開に加え、専門性の高い人材の確保にもねらいがあると見られる。同社は、事業拡大に向けて M&A も重要な戦略の 1 つに位置付けており、今後の動きにも注目したい。

2. 業務提携の締結

(1) 映像解析 AI スタートアップの VAAK と資本業務提携

2020年2月4日付で、連結子会社エルテスセキュリティインテリジェンスが映像解析 AI スタートアップの（株）VAAK（東京都千代田区）と資本業務提携を締結した（財務的な影響は軽微）。エルテスセキュリティインテリジェンスと VAAK は 2018年1月に業務提携を締結し、VAAK の AI による映像解析技術とエルテスセキュリティインテリジェンスの AI による言語解析技術を連携させた犯罪、テロ検知サービスを共同で展開してきた。本件は更なる連携強化にねらいがある。

(2) 自治体に特化したサービスを展開するホープと業務提携

2020年2月10日付で、自治体に特化したサービスを展開する（株）ホープ（福岡県福岡市）と、自治体と民間企業間の情報流通プラットフォームの開発・実地検証を行うための業務提携（基本合意書）を締結した。セキュアなプラットフォームの構築や AI を用いたデータ収集・分析力（特定の情報を検知する技術）に強みを有するエルテスと、全国の 1,100 を超える自治体との取引実績や民間企業と自治体とをつなぐハブ機能などに強みを持つホープとの連携により、まずは自治体と民間企業間の情報流通プラットフォームの開発・実地検証を行っていく計画である。プラットフォーム上に民間企業が提供する自治体向けサービスの情報を掲載し、各自治体が抱える課題（たとえば、行政サービスの生産性向上や地域活性化など）に合わせ、能動的かつ効率的に情報収集・交換できる場を提供することで、官民の情報流通が可能となる。特に、同社にとってはスマート自治体（行政手続きのデジタル化等）の促進に向けた足掛かりとしてのねらいもあるようだ。

3. 信託プラットフォーム構築に向けた取り組み

2019年5月に、三井住友信託銀行(株)及び日本電気(NEC<6701>)と、提携先であるサイバネティカ(エストニア)の持つ情報共有技術「UXP」※1を活用した「信託プラットフォーム」構築※2の共同検討を開始すると、2019年9月には相続サービスのデジタルライゼーションに向けた実証実験に参加することを決定した。同社は、サイバネティカと様々な分野での業務提携を検討しているが、今回はその一環となる。今後も「デジタル手続法(デジタルファースト法)※3が成立(2019年5月)した「電子政府(デジタルガバメント)」関連をはじめ、IT分野における先進的な取り組みに注力する方針である。

- ※1 「UXP」は、サイバネティカが有するセキュアな情報共有技術であり、世界的に有名なエストニアの電子政府基盤システムである「X-Road」を発展させて開発された。
- ※2 専業信託のビジネス領域は、資産運用・管理、企業年金制度設計、証券代行、不動産等に加えて相続関連業務など、非常に幅広く専門性の高い商品やサービスであるとともに、顧客との取り引きが長期にわたるところに特徴がある。本件は、「UXP」を活用した信託ビジネスのプラットフォームの構築について、共同検討(実証実験)を行うものである。
- ※3 行政のデジタル化に関する基本原則や個別施策を定めたものであり、本法の成立により、行政手続きはオンライン実施が原則化された。ただし、地方自治体は努力義務とされているなど、完全普及には時間を要するとの見方もされている。

業績見通し

2021年2月期は増収ながら減益となる見通し。 2022年2月期以降の成長加速を見据えた先行費用を積極投入する計画

1. 新型コロナウイルス感染症拡大による影響の考え方

新型コロナウイルス感染症拡大による影響については、短期及び中長期的な視点でプラス、マイナス両面からの考察が必要である。まず、短期的な視点からは、「緊急事態宣言」の影響を大きく受けているイベント関連や外食企業など、一部クライアントによる業績悪化を理由とした解約(契約継続の中断)が懸念される。ただ、足元では新型コロナウイルスに関する風評監視サービスなどへの申し込みが増えていることに加え、2020年4月17日に新型コロナウイルス感染症拡大に対する従業員感染リスク管理プラットフォーム「feve」の提供を開始すると、既に多くの問い合わせを受けているようだ。したがって、今後の動向次第では今期業績へ大きく寄与する可能性も期待できる。また、中長期的な視点からは、今回の「コロナショック」によって、様々な社会構造的な課題が浮き彫りになったことを契機として、セキュリティ強化や働き方改革(テレワークなど)、電子政府の進展などデジタル化の流れが一気に加速する可能性が考えられる。そうなれば、同社にとっては大きな追い風と言えるだろう。

2. 2021年2月期の業績予想

2021年2月期の連結業績について同社は、売上高を前期比6.9%増の2,100百万円、営業利益を同73.2%減の50百万円、経常利益を同71.4%減の50百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同65.2%減の30百万円と増収ながら減益を見込んでいる。

業績見通し

売上高は、引き続き新たなリスクマネジメント需要の取り込みや地方を含めた顧客層拡大により、「デジタルリスク事業」の伸びが増収に寄与する見通しである。ただ、増収率がやや緩やかなのは、新型コロナウイルス感染症拡大による影響を保守的に見ていることが理由である。また、既述のとおり新サービス（従業員感染リスク管理プラットフォーム「feve」）などによる業績貢献についても、現時点では慎重に見ているようだ。

損益面では、AI化による効率化やコスト削減をさらに進めるものの、人材強化や広告宣伝費の積極投入、事業基盤の整備（テレワークやデジタルトランスフォーメーションの推進など）、新規事業開発など、先行費用の拡大により減益となる想定である。特に、2022年2月期以降の成長加速を見据え、ビッグデータ解析やインターネット関連の技術投資、パートナー企業との連携を強化する方針である。

弊社でも、新型コロナウイルス感染症拡大によるマイナス要因には注意が必要であるものの、企業経営におけるリスク認識がますます高まる傾向にあるなかで、これまで積み上げてきた顧客基盤や認知度、ノウハウの蓄積などが業績の底上げに寄与すること、社内体制も整備されてきたことなどから、売上高予想の達成は十分に可能であると判断している。特に、「コロナショック」に伴う新たなリスク対策ニーズにうまく対応していければ、業績の大幅な上振れはもちろん、同社のプレゼンスが大きく高まる効果も期待できるだろう。一方、減益予想となっているのは将来を見据えた先行費用によるものであり、同社が成長フェーズにあることを踏まえれば、合理的な経営判断であると評価できる。市場環境が追い風にあるなかで、人材投資はもちろん、デジタルトランスフォーメーションなどの基盤整備が同社の組織能力の向上にどのような成果を生み出していくのかに注目したい。

2021年2月期の業績予想

(単位：百万円)

	20/2期		21/2期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	増減	増減率
売上高	1,963		2,100		137	6.9%
デジタルリスク事業	1,866	95.0%	2,000	95.2%	134	7.2%
その他事業	102	5.2%	106	5.0%	4	3.8%
営業利益	186	9.5%	50	2.4%	-136	-73.2%
デジタルリスク事業	650	33.1%	685	32.6%	35	5.4%
その他事業	-44	-	-90	-	-46	-
調整額	-418	-	-545	-	-127	-
経常利益	174	8.9%	50	2.4%	-124	-71.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	86	4.4%	30	1.4%	-56	-65.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3. トピックス

2020年4月17日付で、前出のVAAK及び位置情報特定技術に強みを有するレイ・フロンティア(株)(東京都台東区)と連携し、企業従業員の新型コロナウイルス感染リスクを検知し個別対応状況を管理するプラットフォーム「feve(フィーヴ)」の提供を開始した。具体的には、VAAKの提供する映像解析による感染リスク検知AIと連携し、感染懸念のある従業員を可視化し特定するとともに、感染懸念のある従業員の検温には、必要に応じて安全に関する訓練を受けた警備員が駆け付け、対応支援にあたることができる。また、感染懸念のある従業員をプラットフォーム上に登録し、対応進捗を管理できるほか、感染リスクのある従業員の行動経路については、レイ・フロンティアの保有する位置情報特定技術により把握(モバイル端末上のSDKから情報を取得)することが可能となっており、直近数日間の行動を可視化することで、接触した人間や感染源の推定にも一定の貢献が期待できる。

■ 成長戦略

テクノロジーの発展に伴う様々なデジタルリスクに対応。 事業領域の拡張による成長加速を目指す

1. 成長戦略の方向性

これからもIoTやブロックチェーン、仮想通貨、自動運転など、新しいテクノロジーが出るたびに、新たなデジタルリスクの発生が予想されるが、それらのデジタルリスクに対応する形で事業領域の拡張を目指す方向性である。同社はこれまで、SNS上のオープンデータの収集・解析(風評ダメージや炎上対策)から始まり、組織内ログデータ(情報漏えい対策)、勤怠・入退室データ(生産性向上)など、より機密性の高いデータへと分析対象を拡げることで、顧客企業に対するソリューションの幅(影響範囲)も拡げてきたが、今後も、増加するデジタルデータを分析対象に加え、ソリューションの拡大をねらう。

加えて、デジタルリスクから派生する新たな社会課題(テロ対策、電子政府化、金融犯罪対策等)の解決にも貢献していく。また、本人認証技術の活用についても、既述のとおり、サイバネティカとの連携により本格展開を開始したほか、ブロックチェーンの活用についても、プロジェクト化に向けた準備を進めているようだ。

2. 今後の成長イメージ

同社は、具体的な中期経営計画を公表していない。ただ、今後の成長イメージとして、積み上げ型の「ソーシャルリスクサービス」及び「内部脅威検知サービス」が、顧客基盤の拡大やアップセルにより着実な成長を継続するとともに、ポテンシャルの大きな新サービス(電子政府関連など)による大幅な事業拡大(非連続な成長)を目指している。

成長戦略

弊社でも、デジタル化の進展に伴う新たなリスク対策ニーズの拡大に加えて、今回の新型コロナウイルス感染症拡大がデジタル化の流れを一気に加速させる可能性が見込まれるなかで、他社に先行して優位性を構築してきた同社にとって、中長期的にも高い成長率を持続することは可能であると見ている。特に、着実に導入数が増えている「内部脅威検知サービス」は、潜在的な市場規模が大きく、競合も少ないことから圧倒的なポジショニングを確立する可能性が高い。2020年1月にリリースした「AI リスク管理プラットフォーム」の進化が、事業拡大に向けた転機になるかどうかポイントと言える。また、新たに開始した「従業員感染リスク管理プラットフォーム」によるプレゼンス向上をはじめ、ポテンシャルの大きい情報共有技術や本人認証技術の活用（電子政府関連等）についても、将来を見据えた先行投資により早い段階で事業を立ち上げ、実証実験等を積み上げていく同社の戦略は、理にかなったものと評価している。今後は、具体的な実績を示していくことがより重要なテーマとなってくるだろう。ただ、注目されている電子政府関連については、「デジタル手続法（デジタルファースト法）」の成立（2019年5月）により前進はしたものの、努力義務となっている地方自治体への完全普及には時間を要すると見られる。また、行政手続きのデジタル化はマイナンバー制度の活用が前提となるため、マイナンバーカードが健康保険証として使えるようになる2021年3月以降に、ブレイクスルーを迎える可能性が高い。いずれにしても、IT先進国のエストニアにて導入実績のある情報共有技術や本人認証技術をいかに活用していくのかが成功要因となるだろう。これからも新規事業の進捗を含め、具体的なソリューション実績や案件の拡がりフォローするとともに、事業拡大に向けた社内体制の強化をはじめ、他社との連携やM&Aなど外部リソースの活用にも注目したい。

■ 株主還元等

投資を優先すべきフェーズであることから、しばらくは無配が継続する見通し

同社は、成長過程にあり、獲得した資金については、優先的にシステム等の設備投資や人材の採用及び育成投資などの事業投資に振り向ける方針としている。したがって、しばらくは無配が継続するものと弊社では予想している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp