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 11 月 16 日（月）

執筆：客員アナリスト
柴田郁夫
FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2021 年 2 月期上期決算の概要 01
2. 2021 年 2 月期の業績見通し 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 07
■決算動向 08
1. 過去の業績推移 08
2. 2021 年 2 月期上期決算の概要 10
■主な活動実績 12
1. 従業員感染リスク管理プラットフォーム「feve」の提供開始 12
2. 自治体と民間企業の情報流通プラットフォーム「ジチタイワークス HA×SH」の提供開始 12
3. ネット中傷や風評被害を最小化する「モニタリアン」の試験提供を開始 12
4. 新サービス「ネット中傷解決くん」の提供開始 13
■業績見通し 13
■今後の方向性と取り組み 14
1. 成長戦略の方向性 14
2. 今後の取り組み 14
3. 弊社の注目点 15
■株主還元等 15

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2021 年 2 月期上期はコロナ禍の影響等により減収減益（損失計上）。新たな需要へ対応するための新サービスを提供開始

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）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（以下、コロナ禍）関連の新たな需要に対応する新サービスも順調に立ち上がってきた。

1. 2021 年 2 月期上期決算の概要

2021 年 2 月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比 4.2% 減の 902 百万円、営業損失が 148 百万円とコロナ禍の影響等を受けて減収減益となり、各段階損益で損失を計上した。一方、修正予想（2020 年 7 月 14 日公表）に対しては、売上高は計画線で推移したものの、損益面では将来に向けた先行投資（前倒し投入）により計画を下回る進捗となっている。売上高は、コロナ禍に伴う緊急事態宣言や外出自粛等による経済活動縮小の影響を受けて減収となった。特に、「デジタルリスク事業」において、主力の「リスクモニタリングサービス」及び「リスクコンサルティングサービス」が契約の不更新等により、顧客数・契約数が減少した。ただ、継続率維持の施策が奏功し、足元では減少傾向に歯止めがかかっている。一方、「内部脅威検知サービス」については堅調に推移したほか、コロナ禍に関連した新たな事業機会も増えてきたようだ。損益面では、売上高の減少に加え、将来に向けた先行投資により減益となり、営業損失を計上した。先行投資については、コロナ禍関連を含む、新たな事業機会に対応する新規事業の立ち上げや、マーケティング、人材採用などにかかるものである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 2021 年 2 月期の業績見通し

2021 年 2 月期の連結業績について同社は、修正予想を据え置き、売上高を前期比 13.4% 減の 1,700 百万円、営業損失を 350 百万円と、通期でも減収及び各段階損益で損失を計上する見通しである。通期業績予想の達成には、下期の売上高 797 百万円以上、営業損失 201 百万円以下が必須となる。もっとも、売上高予想は、コロナ禍による影響（顧客数・契約数の減少）が下期も継続することを想定しており、明らかに保守的な水準と言える。一方、損益面では、コロナ禍による新たな事業機会を逃さないための先行投資を増やす方針であり、上期よりも損失幅がさらに拡大する計画となっている。また、「その他事業」については、新たな収益の柱となるサービスの開発・伸長に注力する方針である。

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していくことにより成長を加速する方向性である。特に、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）の解決に向けた貢献を同社自身の成長につなげていく戦略を描いている。

弊社では、足元業績はコロナ禍の影響を受けているものの、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、今回のコロナ禍の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は、高い成長を実現するチャンスであると捉えている。

Key Points

- 2021 年 2 月期上期はコロナ禍の影響や将来に向けた先行投資により減収減益（損失計上）。ただ、足元では顧客数・契約数の減少傾向に歯止めが掛かるとともに、コロナ禍関連の新たな事業機会も増加
- 2021 年 2 月期通期でも減収減益（損失計上）を見込む。下期も将来を見据えた積極的な先行投資を実施する方針
- 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ことにより、デジタルリスク分野の第一人者のポジションを目指す

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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取り組むとともに、足元ではコロナ禍関連の新たな需要に対応する新サービスも順調に立ち上がってきた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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、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が、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」が売上高の約 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」などポテンシャルの大きな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」による収益基盤の積み上げを目指している。

b）内部脅威検知サービス

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サービスである。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した。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上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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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）※1 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※2 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。

> ※1 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。
> ※2 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）エルテスキャピタルが展開している。

事業ポートフォリオ

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。

（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って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、誤検知が起こり得るため、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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働く可能性が高い。

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。

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目し、2007 年からその対策のためのリスクコンサルティング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 年にはリスクモニタリング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、経営統合を実施した。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2014 年には、電通（現電通グループ <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した。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。なお、2019 年 9 月には（株）エフエーアイを連結子会社化している。

決算動向

デジタルリスクへの脅威が高まるにつれて、顧客数の拡大が売上高の伸びをけん引

1. 過去の業績推移

2015 年 2 月期からの業績を振り返ると、顧客数の拡大等により順調に業績を伸ばしてきた。特に最近では、積み上げ型の「リスクモニタリングサービス」の伸びが業績の底上げに貢献しており、安定した売上成長を続けている。経常利益も株式上場を見据えた 2015 年 2 月期に一時的な損失を計上したものの、その後は順調に回復し、経常利益率は先行投資や上場関連費用等をこなしながら 13% 前後の水準にまで上昇した。連結決算に移行した 2018 年 2 月期以降は、将来の事業拡大に向けた先行投資の影響により利益水準は 2 期連続で低調に推移してきたが、2020 年 2 月期は事業拡大と新サービスの一部収益化により大幅な営業増益を実現した。

財務面でも、自己資本比率は 2015 年 10 月の産業革新機構（現産業革新投資機構）等からの出資（534 百万円）や 2016 年 11 月の株式上場に伴う新株発行（調達資金 299 百万円）等により 80% を超える水準で推移するとともに、「現金及び預金」残高も 1,083 百万円と高い水準にある（2021 年 2 月期上期末現在）。同社は、強固な財務基盤と潤沢な手元流動性を生かした戦略投資や M&A も視野に入れているもようであり、今後の動向に注意が必要である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2021 年 2 月期上期はコロナ禍の影響等により減収減益（損失計上）。新たな需要や将来に向けた先行投資にも取り組む

2. 2021 年 2 月期上期決算の概要

2021 年 2 月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比 4.2% 減の 902 百万円、営業損失が 148 百万円、経常損失が 157 百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失が 189 百万円とコロナ禍の影響等を受けて減収減益となり、各段階損益で損失を計上した。一方、修正予想（2020 年 7 月 14 日公表）※に対しては、売上高は計画線で推移したものの、損益面では将来に向けた先行投資により計画を下回る進捗となっている。

※同社では、コロナ禍の影響（顧客数･契約数の減少）のほか、コロナ禍関連を含む、新たな需要へ対応するための新サービス立ち上げ（費用）等を勘案し、7 月 14 日付で期初予想を減額修正している。

売上高は、コロナ禍に伴う緊急事態宣言や外出自粛等による経済活動縮小の影響を受けて減収となった。特に、「デジタルリスク事業」において、主力の「リスクモニタリングサービス」及び「リスクコンサルティングサービス」が契約の不更新※1 や新規営業の停滞により、顧客数･契約数が減少した。もっとも、継続率維持の施策が奏功し、足元では減少傾向に歯止めが掛かっている。一方、「内部脅威検知サービス」については堅調に推移したほか、コロナ禍に関連した新たな事業機会※2 も増えてきたようだ。また、「その他の事業」が増収となったのは、新規サービス※3 の一部が収益化したものである。

※1 コロナ禍の影響を受けたクライアント（外食企業等）からの契約の不更新が発生。
※2 コロナ禍関連の炎上リスク、クラスター発生リスク、誹謗中傷問題への対策ニーズなど。
※3 AI セキュリティ事業における新サービスやデジタル相続プラットフォームの実証実験などにかかるもの。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

損益面では、売上高の減少に加え、将来に向けた先行投資により減益となり、営業損失を計上した。なお、先行投資については、既述のとおりコロナ禍関連を含む、新たな事業機会に対応する新規事業の立ち上げや、マーケティング、人材採用※などにかかるものである。

※ 成長に向けた体制強化を目的として、大手コンサルティングファームやグローバル IT 企業出身者などを含め、積極的な人材採用を進めている。

財務面では、自己資本は四半期純損失の計上により前期末比 6.1% 減の 1,567 百万円に縮小した一方、資産合計も「現金及び預金」の減少等により同 10.5% 減の 1,846 百万円に縮小したことから、自己資本比率は 84.9%（前期末は 80.6%）に向上した。また、流動比率も 607.3% と高い水準を確保しており、財務の安全性に懸念はない。

2021 年 2 月期上期決算の概要

（単位：百万円）

	20/2 期上期		21/2 期上期		増減		21/2 期上期		計画差異	
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	修正予想	構成比		達成率
売上高	942		902		-39	-4.2%	900		2	100.2%
デジタルリスク事業	910	96.3%	855	94.8%	-54	-5.9%	-	-	-	-
その他事業	34	3.7%	47	5.2%	12	35.6%	-	-	-	-
売上原価	372	39.6%	442	49.0%	69	18.6%	-	-	-	-
販管費	428	45.5%	608	67.4%	180	42.0%	-	-	-	-
営業利益	140	15.0%	-148	-16.5%	-289	-	-110	-12.2%	-39	-
デジタルリスク事業	353	38.8%	155	18.1%	-198	-56.0%	-	-	-	-
その他事業	-18	-	-38	-	-19	-	-	-	-	-
調整額	-194	-	-265	-	-71	-	-	-	-	-
経常利益	131	13.9%	-157	-17.4%	-288	-	-120	-13.3%	-38	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	86	9.2%	-189	-21.0%	-276	-	-160	-17.8%	-29	-

注：21/2 期上期修正予想は 2020 年 7 月 14 日付のもの
出所：決算短信よりフィスコ作成

2021 年 2 月期上期末の財政状態

（単位：百万円）

	20/2 期末	21/2 期上期末	増減	
				増減率
流動資産	1,578	1,348	-229	-14.6%
現金及び預金	1,323	1,083	-239	-18.1%
受取手形及び売掛金	212	189	-23	-10.9%
固定資産	483	497	13	2.8%
有形固定資産	47	38	-8	-18.5%
無形固定資産	51	42	-8	-17.0%
投資その他の資産	385	416	30	8.0%
資産合計	2,063	1,846	-216	-10.5%
流動負債	341	222	-119	-34.9%
固定負債	18	9	-8	-45.5%
負債合計	359	232	-127	-35.5%
純資産	1,703	1,614	-89	-5.2%
自己資本	1,668	1,567	-101	-6.1%
自己資本比率	80.6%	84.9%	4.3pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主な活動実績

新たな需要の拡大を見据え、新規事業を相次いでローンチ

1. 従業員感染リスク管理プラットフォーム「feve」の提供開始

同社は、コロナ禍の拡大を受け、2020 年 4 月 17 日に（株）VAAK 及びレイ・フロンティア（株）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（フィーブ）」の提供を開始した。既存の AI 管理プラットフォームを新しいリスクに対応するように拡張したうえで、VAAK の提供する映像解析による感染リスク検知 AI「VAAKEYE ＋（バークアイプラス）」と連携することで、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。また、感染懸念のある従業員は、同社の管理プラットフォーム上に登録され、各従業員への対応進捗を管理できるほか、社内関係部署、保健所、テナント保有先への通知など対応必須事項についても管理することができる。さらに、感染リスクのある従業員の行動経路は、レイ・フロンティアの保有する位置情報特定技術「SilentLog Analytics」により把握することができ、モバイル端末上の SDK から情報を取得し、接触した人間や感染源の推定の一助となる。既に実績が出始めており、with コロナを見据えたサービスとして注目される。

※ 商標『サーモインテリジェンスガードマン』は同社の商標であり、商標登録出願中である。

2. 自治体と民間企業の情報流通プラットフォーム「ジチタイワークス HA × SH」の提供開始

自治体に特化したサービスを展開するホープ <6195> との連携により、2020 年 5 月 26 日より自治体と民間企業の情報流通プラットフォーム「ジチタイワークス HA × SH（ハッシュ）」の提供を開始した。本サービスにより、自治体は抱えている課題に合わせ民間企業の有益なサービスを検索・閲覧することで、能動的かつ効率的な情報収集が可能となり、自治体職員の生産性向上及び行政サービスの推進につながる。一方、民間企業は自社が提供する自治体向けサービスの情報を掲載することにより、物理的な訪問の困難さや提案の非効率性にとらわれることなく、より多くの自治体へ周知することが可能となる。同社にとっては、ポテンシャルの大きな「電子政府関連」ビジネスへの足掛かりとしての狙いもあるようだ。

3. ネット中傷や風評被害を最小化する「モニタリアン」の試験提供を開始

SNS をはじめとしたインターネット上では、匿名性に乗じた誹謗中傷やいわれのない風評による被害が増加するとともに、足元でも、コロナ禍の影響により個人飲食店や中小飲食店への誹謗中傷が相次いでいる。長年 SNS やインターネット上の風評を守り続けてきた同社では、デジタル空間を守るためにできることとして、2020 年 5 月 29 日よりネット中傷や風評被害に苦しむ者を対象としたリスク最小化サービス「モニタリアン」を月額 980 円から試験提供している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 新サービス「ネット中傷解決くん」の提供開始

さらに 2020 年 7 月 7 日には、ネットトラブルを抱える者とネット中傷に強い弁護士をつなぐプラットフォームサービス「ネット中傷解決くん」の提供も開始した。ネット中傷や風評被害などの解決には、悪意ある加害者に対して、法的な対応を行う必要があるケースがあるものの、対応方法がわからず被害者が泣き寝入りを余儀なくされることや、事案が長期化することに伴う心的ストレスの増大などの問題が生じている。同社では、同分野に強みを有する弁護士をつなぐプラットフォーム「ネット中傷解決くん」の 1st フェーズ版の提供を開始した。順次、レビュー機能や検索機能、ケーススタディ紹介など、よりユーザーと弁護士がマッチングしやすい UI・UX の改修を行っていく方針である。

業績見通し

2021 年 2 月期の通期予想を据え置き、通期でも減収減益（損失計上）を見込む。下期も積極的な先行投資を実施する方針

2021 年 2 月期の連結業績について同社は、修正予想（2020 年 7 月 14 日公表）を据え置き、売上高を前期比 13.4% 減の 1,700 百万円、営業損失を 350 百万円、経常損失を 370 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失を 400 百万円としている。通期でも減収減益（各段階損益で損失計上）となる見通しである。

通期業績予想の達成には、下期の売上高 797 百万円以上、営業損失 201 百万円以下が必須となる。もっとも、売上高予想は、コロナ禍による影響（顧客数・契約数の減少）が下期も継続することを想定しており、明らかに保守的な水準と言える。一方、損益面では、コロナ禍による新たな事業機会を逃さないための先行投資を増やす方針であり、上期よりも損失幅がさらに拡大する計画となっている。また、「その他事業」については、新たな収益の柱となるサービスの開発・伸長に注力する方針である。

2021 年 2 月期の業績予想

（単位：百万円）

	20/2 期		21/2 期			前期比	
	実績	構成比	期初予想	構成比	修正予想	修正予想	増減率
売上高	1,963		2,100		1,700	-263	-13.4%
営業利益	186	9.5%	50	2.4%	-350	-536	-
経常利益	174	8.9%	50	2.4%	-370	-544	-
親会社株主に帰属する当期純利益	86	4.4%	30	1.4%	-400	-486	-

注：21/2 期修正予想は 2020 年 7 月 14 日付のもの
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

弊社でも、コロナ禍の影響による顧客数・契約数の減少傾向に歯止めが掛かっているうえ、新サービスの立ち上げにより、新たに発生した需要の取り込みにも期待ができることから、売上高予想の達成は十分可能であり、上振れの可能性にも注意が必要であると判断している。一方、損益面については、将来を見据えた先行投資の掛け方次第であり、政策的判断によるところが大きい。同社は現在の外部環境を事業拡大に向けたチャンスと捉えていることから、積極的な先行投資を継続する可能性が高いと見ている。したがって、注目すべきは、先行投資の中身とその期待される効果をはじめ、新サービスの立ち上げが顧客層の拡がりや顧客単価の向上などを通じて、今後の事業展開や成長スピードにどのような影響をもたらしていくのかにあると言える。

今後の方向性と取り組み

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。デジタルリスク分野の第一人者のポジションを目指す

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していくことにより成長を加速する方向性である。同社はこれまでも、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るとともに、新たな顧客層（中小企業や零細・個人事業）を獲得するための新規プロダクトの開発にも取り組む。

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）の解決に向けた貢献を同社自身の成長につなげていく戦略を描いている。

2. 今後の取り組み

同社は、デジタルリスク分野の第一人者のポジションを確立するため、以下の 5 つの施策を実施する計画である。

（1）継続率の更なる向上
具体的な施策として、クライアントのフォロー体制の強化、既存プロダクトの絶え間ないアップデート、顧客ニーズに合わせたプライシングなどに取り組み、クライアントとの継続的な関係構築に向けた取り組みを一層強化する。

（2）新規契約社数の増加
既存プロダクトの営業体制の強化（代理店との協力による拡販体制の強化を含む）に加え、新たな顧客層を獲得するための新規プロダクトの開発の 2 軸により顧客基盤の拡大を図る。特に新規プロダクトについては、「中小企業向け」や「零細・個人事業向け」の開発により顧客層の拡がりを狙う。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）多様な領域でのリスク検知プロダクトの開発

前述のコロナ禍関連の新サービス（feve 等）に見られるように、今後も新しいデジタルリスクが発生しても検知できるソリューションをはじめ、多様な領域の商材を継続的に開発していく。

（4）データ活用力と組織運営力の向上

今後もグループ全体で DX 推進・業務プロセス進化（ビッグデータ活用、テレワークへの対応、グループ子会社の活用等）を図るとともに、組織力強化に向けた人材採用（営業体制をはじめ、経営人材やシステム開発人材の強化等）を加速化していく。

（5）業界リーディングポジションを確立するためのマーケティング活動

日経新聞広告やデジタルリスクフォーラム 2020 の開催、大学への寄付講座の実施など、今後もデジタルリスク分野の第一人者のポジションを確立するためのマーケティングを継続的に実施し、市場創造、営業機会の創出を実現していく。

3. 弊社の注目点

弊社でも、足元業績はコロナ禍の影響を受けているものの、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、今回のコロナ禍の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は、高い成長を実現するチャンスであると捉えている。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。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（feve）」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できる。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今後の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のほか、案件や顧客層の拡がりを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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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