

決算説明資料

2014年3月27日
株式会社フィスコ

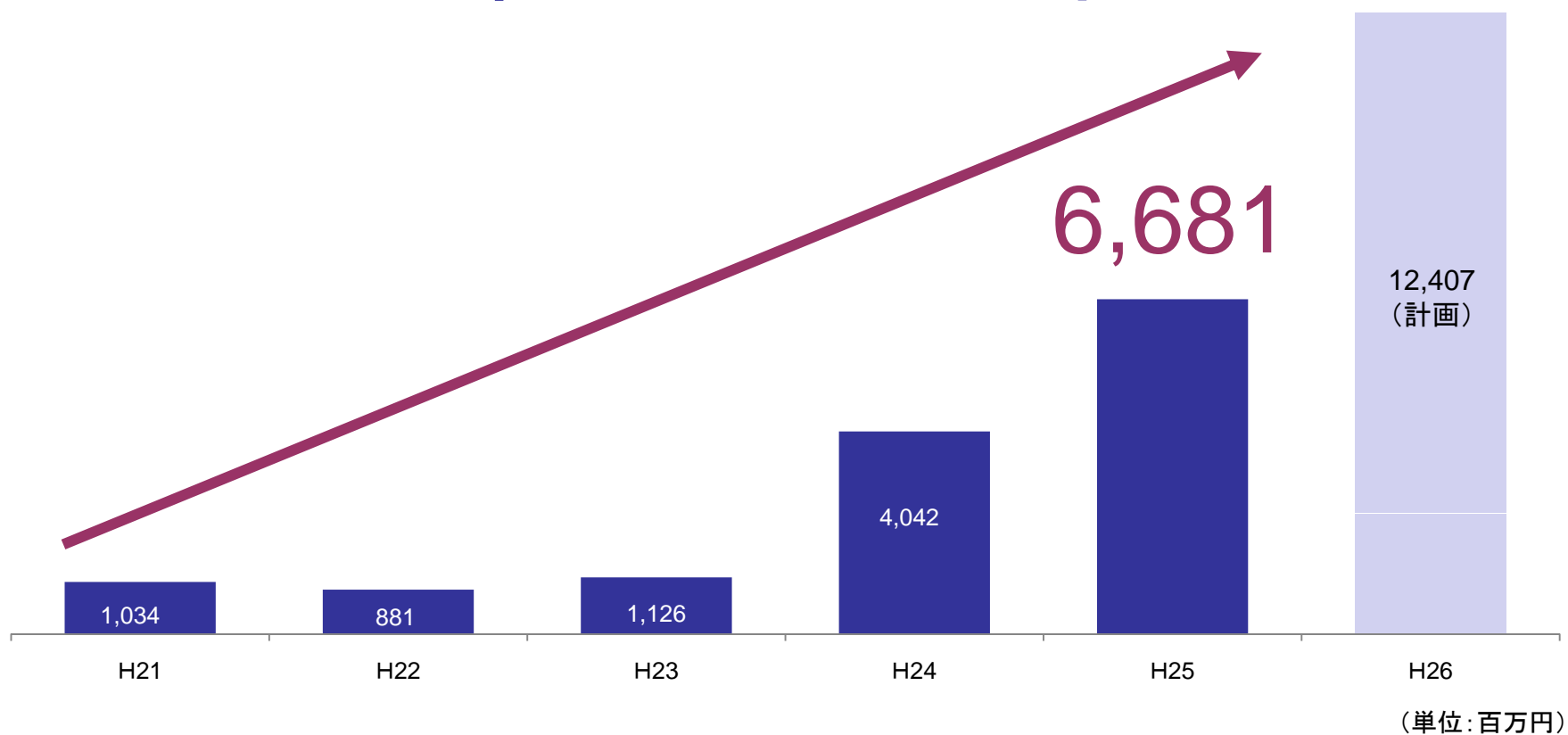


Copyright(c) 2012 by FISCO Ltd.

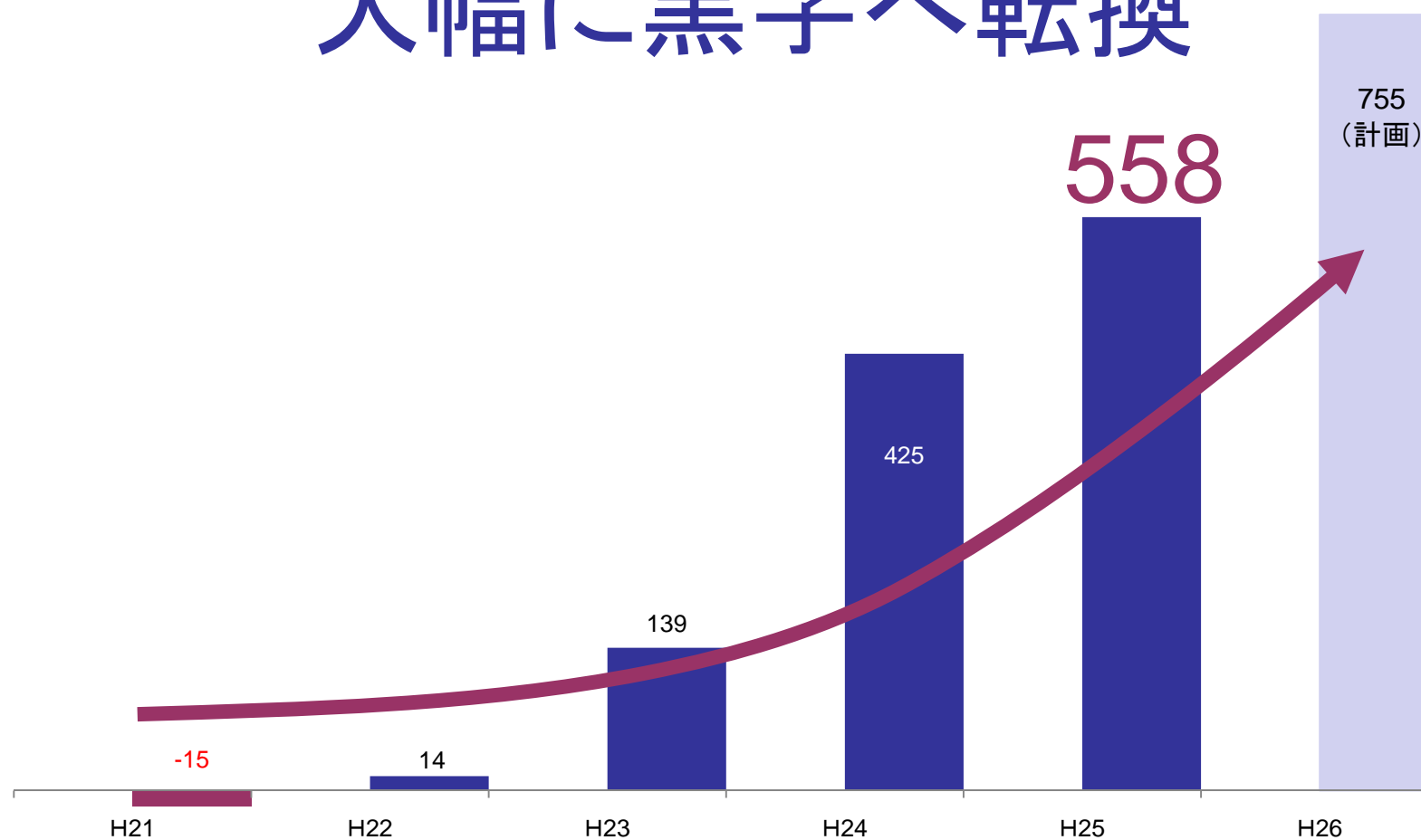
No part of this publication may be reproduced, stored in retrieval system, or transmitted in any means --- electronic, mechanical, photocopying, recording and otherwise --- without permission of FISCO Ltd.
This document provides an outline of a presentation and is incomplete without accompanying oral commentary and discussion.

奇跡を実現しました。

売上高は5年で6倍に

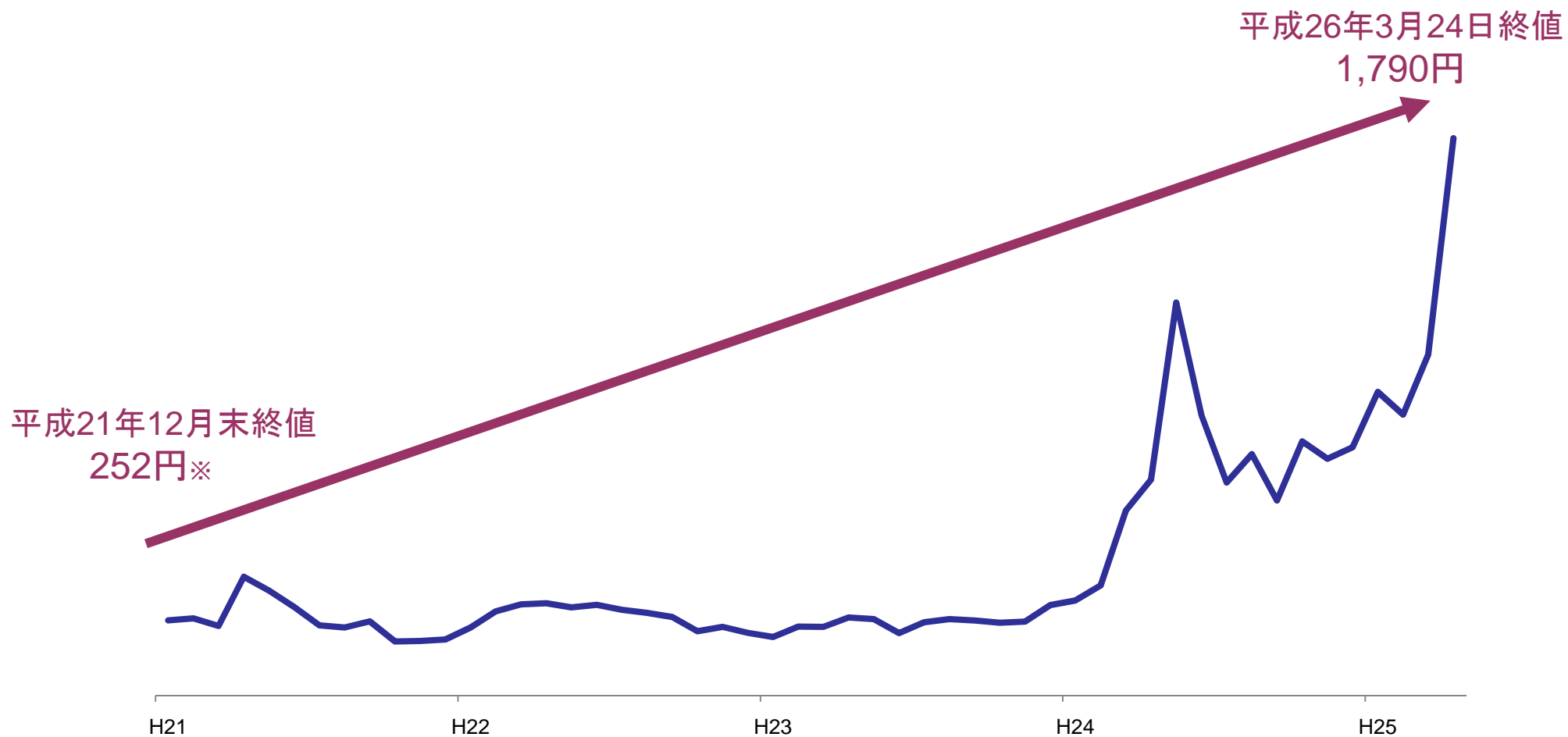


当期純利益は 大幅に黒字へ転換



(単位:百万円)

株価は5年で7倍



※2013年に株式分割(100分割)をしているため、株価は修正値

本格的な成長はこれからです！

金融サービス業におけるベストカンパニーを目指す
中立な姿勢と公正な思考に徹する
個の価値を尊び、和の精神を重んじる



私たちはこのような会社になろうとしています

フィスコ

金融情報サービスを提供する日本最大のプラットフォーム

ネクス

日本最大手のM2M技術者集団

私たちは今後の更なる飛躍に向けた中長期目標を掲げています

中期(5年後)の経営目標

売上高: 300億円以上
営業利益: 45億円以上(営業利益率15%)
当期純利益: 30億円以上(当期純利益率10%)
時価総額: 450~800億円規模
目標株価: 6,100~10,800円
早期に東証一部上場(子会社のネクスも含む)



達成致します。

私たちは今後の更なる飛躍に向けた中長期目標を掲げています

長期(10年後)の経営目標

売上高: 1,000億円以上
営業利益: 180億円以上(営業利益率18%)
当期純利益: 120億円以上(当期純利益率12%)
時価総額: 1,800~3,200億円規模
目標株価: 24,000~43,000円
日経225銘柄に採用される



達成致します。

私たちは今後の更なる飛躍に向けた中長期目標を掲げています

【 配当政策 】

継続的に資本コストを大きく上回る投資機会を得ることができ、過去4年間、年率平均158%の株価成長を実現しました。

今後も配当政策については、株式の価値増加を最優先課題としつつ、自己株式取得と配当総額の合計を勘案して利益還元を図るとともに、安定した配当を継続することを基本方針といたします。

【 株主還元 】

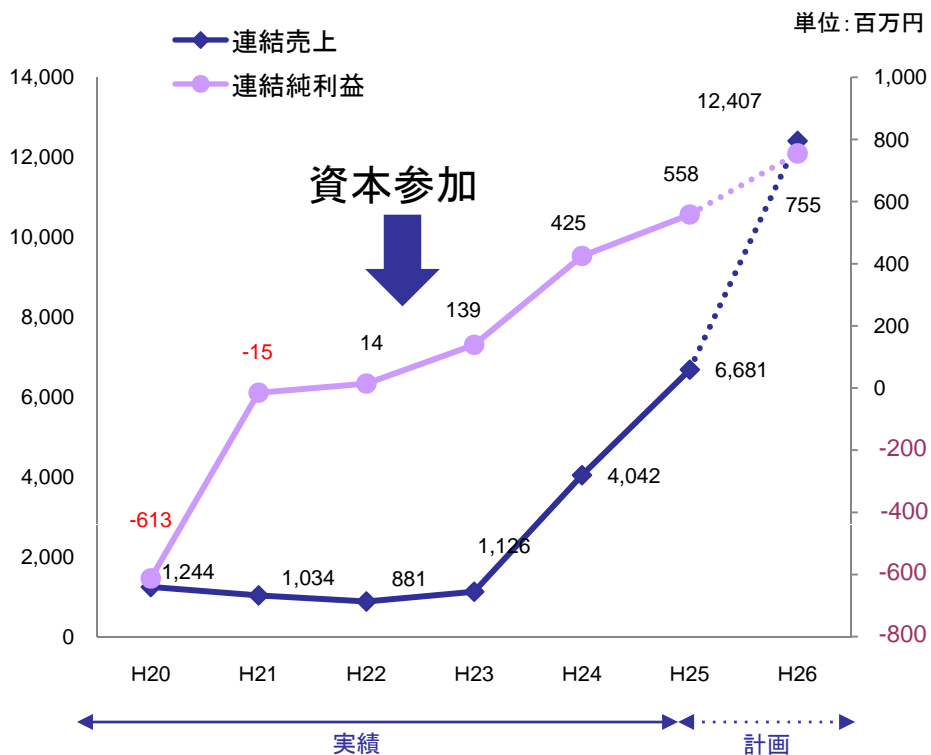
株主還元の一環として引き続き、株主の皆様の御支援に御応えすることを目的として、株主優待制度を実施してまいります。



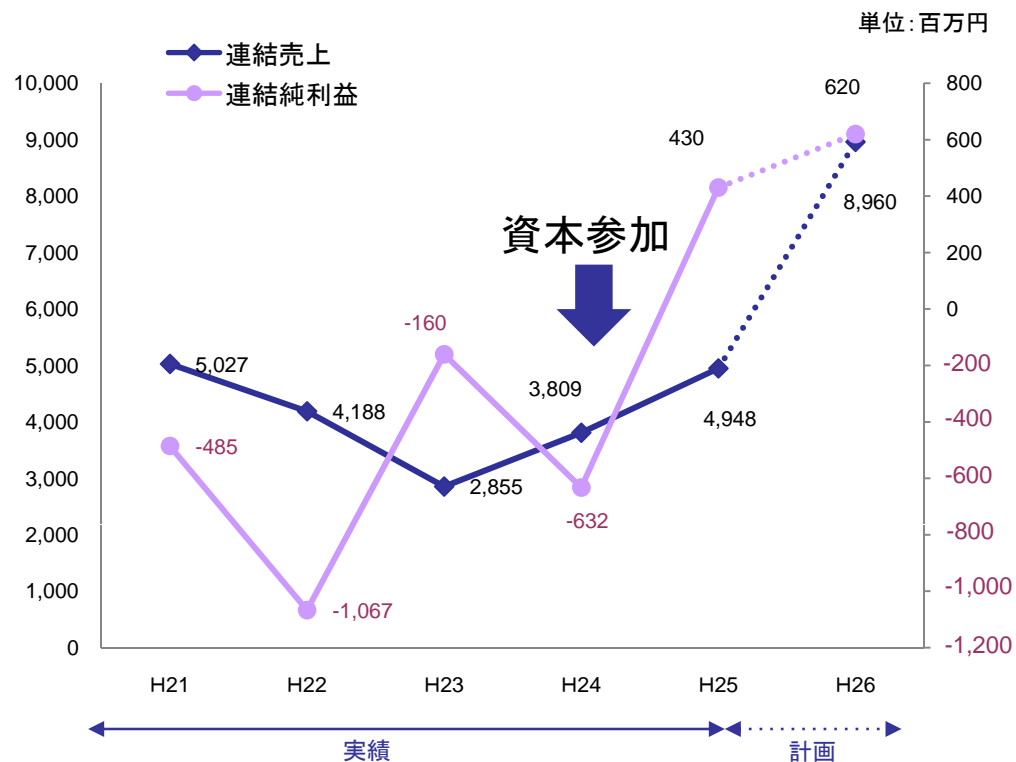
達成致します。

我々経営陣は、この4年間でフィスコグループを急速な成長と成功に導きました

フィスコ: 連結売上・連結純利益の推移



ネクス: 連結売上・連結純利益の推移



でもそれは奇跡ではありません。

成功の大きな要因として、下記の3点が挙げられます

企業の経営改善を行うケイパビリティ

企業ポートフォリオの最適化

高度なファイナンス・アレンジメント能力

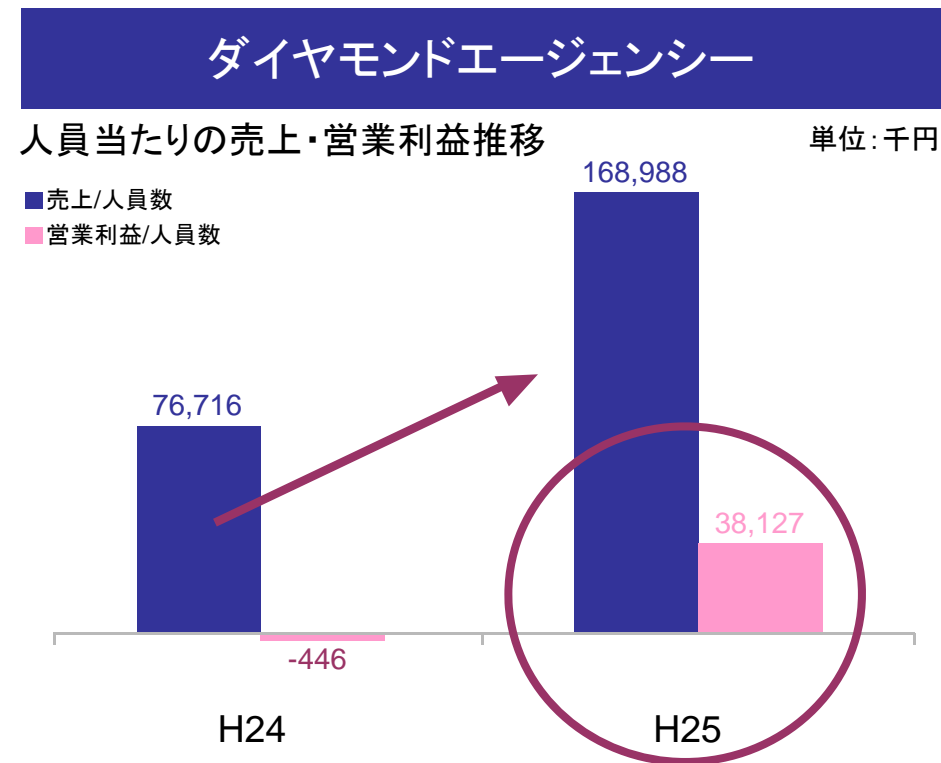
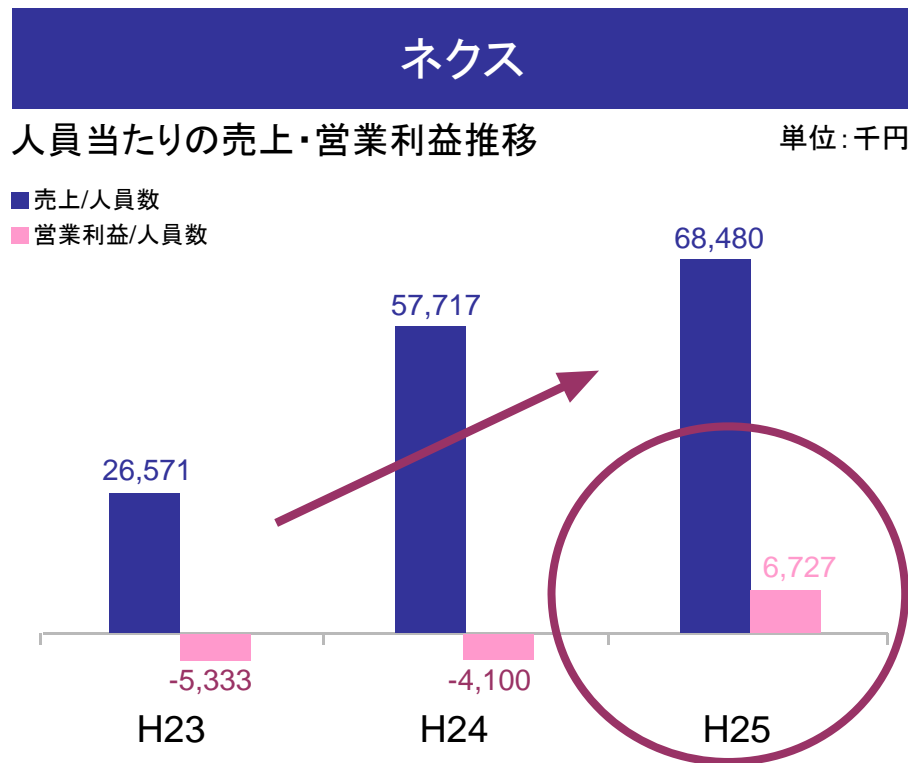
企業の経営改善を行うケイパビリティ

企業ポートフォリオの最適化

高度なファイナンス・アレンジメント能力

効率化の推進による余剰リソースの捻出

業務やプロジェクトに対して最適なリソースを割り出し、効率的なオペレーションを実行することで社内の余剰リソースを捻出

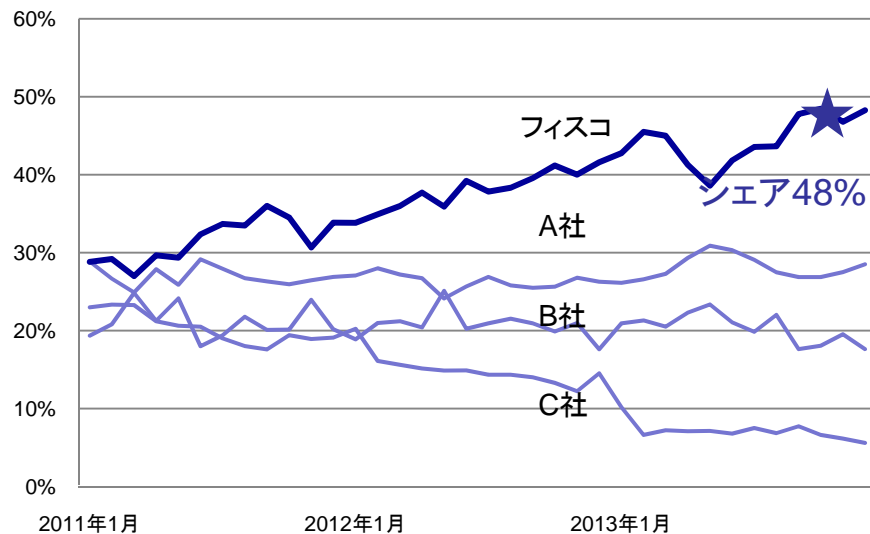


収益の小さなプロジェクトに過剰な人員をかけているのを改善し、より収益力のある業務へとリソースを割けるように効率化を推進

フィスコは、今までの金融情報配信サービスを拡大するとともに、
そこでの配信力をテコに新たな事業を開始

(例)フィスコ

金融情報配信事業の拡大

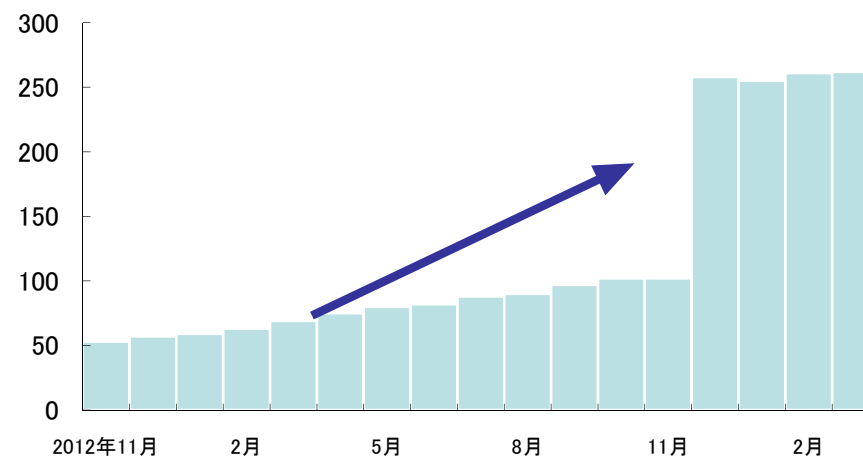


Yahoo!ファイナンスの
PVシェア48%※を占める
リーディングカンパニーに成長
※2013年12 月度実績

IR支援事業への展開

単位: 契約者数

契約社数推移

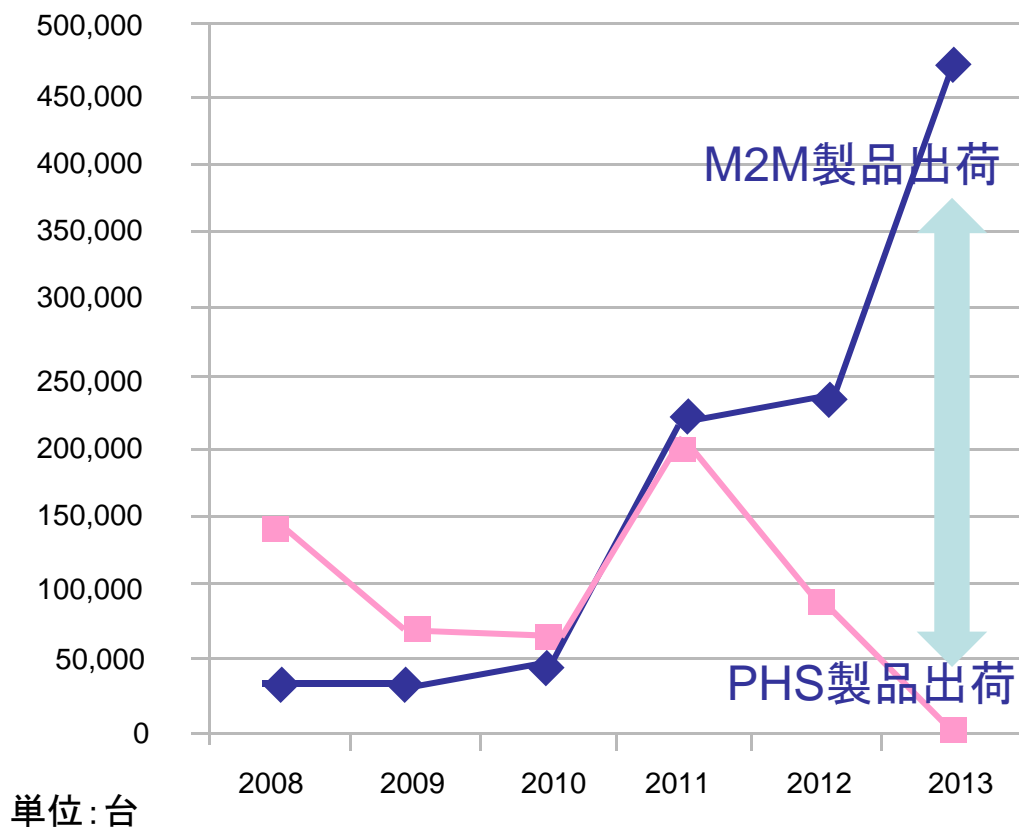


これまで培ってきた分析力、編集力に加えて
強力な配信力を備えたことにより、
他社にない影響力を持つ事業になっている

ネクスは、PHS端末に依存した体質から脱却し、成長分野であるM2Mへと大きくリソース投下をシフト

(例)ネクス

現在ではM2M製品の出荷がPHSを大きく逆転



M2M製品

M2M市場は通信インフラの高速化、通信料の引き下げによりさらに拡大
車載用製品、PC用モジュール等の販売により出荷台数が増加

PHS製品

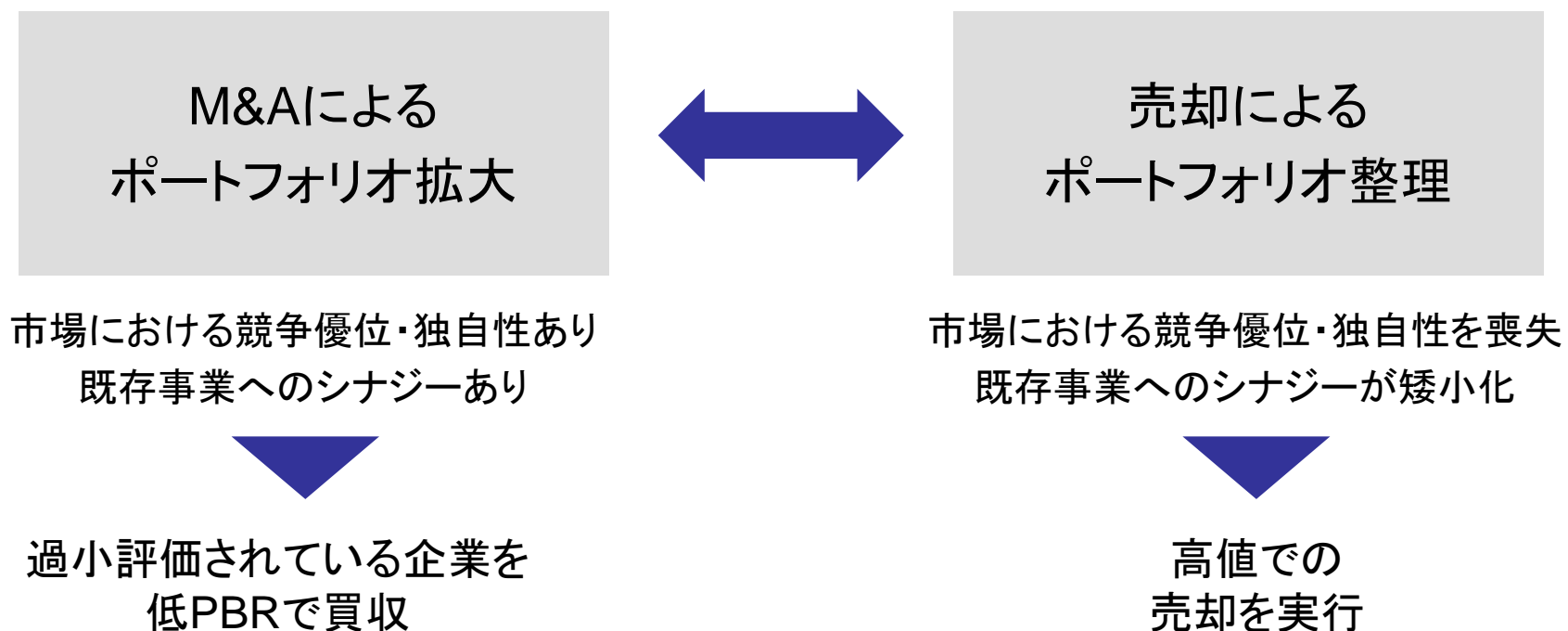
PHSのマーケットはシュリンク
音声端末を主軸に展開するが、
こちらもM2M製品へシフト

企業の経営改善を行うケイパビリティ

企業ポートフォリオの最適化

高度なファイナンス・アレンジメント能力

明確な基準と詳細な事業評価に基づいて、ポートフォリオの拡大・整理を実施



買収前のスクリーニング・デューディリジェンスから
買収後の事業運営まで一貫して上記を詳細に評価

市場からは低評価であるが、技術的な優位性を持つネクスを効果的に買収し、重要なポートフォリオとして成長を実現

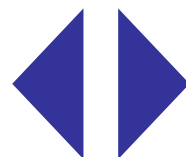
(例)ネクス

技術的な競争優位があるが...

- ・通信技術のコアとなる変復調技術
- ・高度な組み込み系技術
- ・車載機等の実績、徹底した品質管理
- ・モジュール単品から最終商品までカバーするオペレーション能力
- ・多くの特許技術を保有

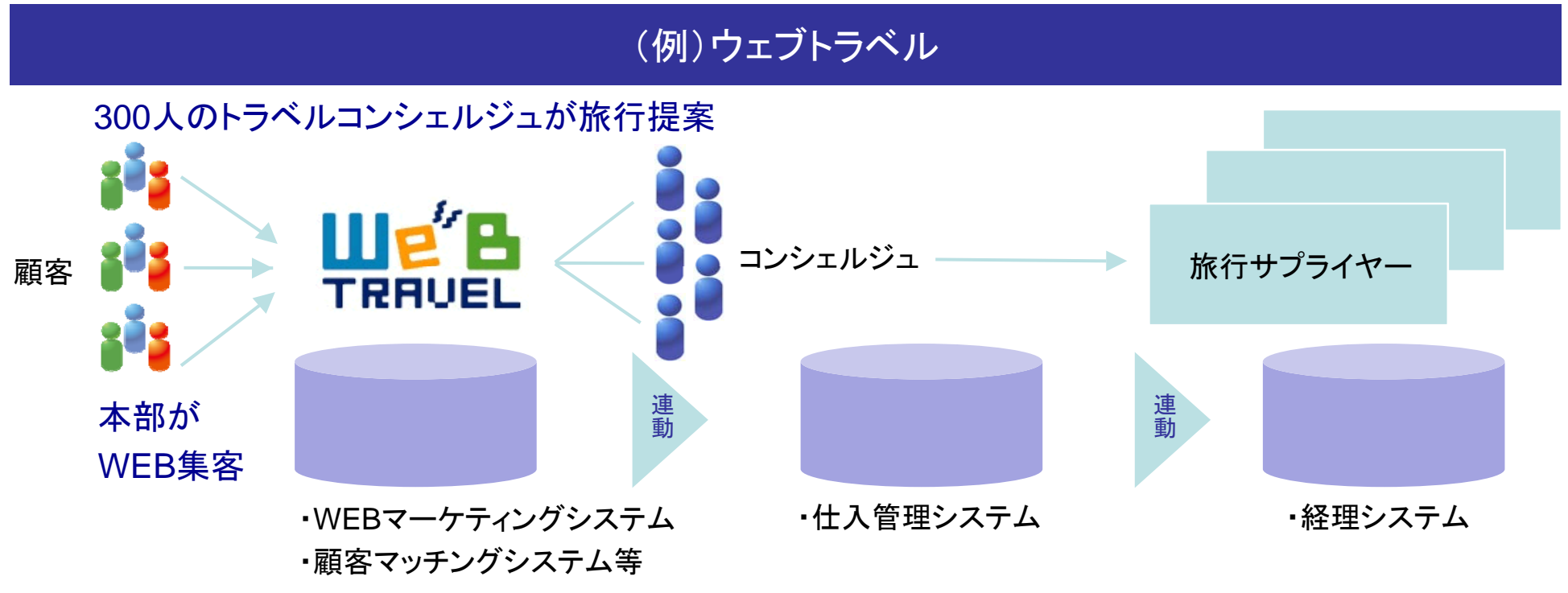
業績が悪く、市場からは低評価

- ・平成20年度から、5期連続純損失
- ・21年3月期第2四半期
継続企業の前提に重要な疑義注記
- ・平成24年7月株価200円台に低迷



買収直後に黒字化 ⇒ 6期ぶりの黒字決算
平成26年2月の株価は買収前の4倍超に

ウェブトラベルはコンシェルジュ提案型の旅行会社としてトップ企業であり、優れたWEBシステム、WEBマーケティングノウハウを保有



- ・ウェブトラベルが有する優れたWEBマーケティングノウハウの獲得
- ・効率化されたWEBシステムをグループ内で採用することによるビジネス創出
- ・金融情報サービス事業での知名度、信頼性を生かしたパブリシティ効果による事業シナジー

効果的な買収(3)

その他の企業においても、同様の基準で効果的な買収を実現

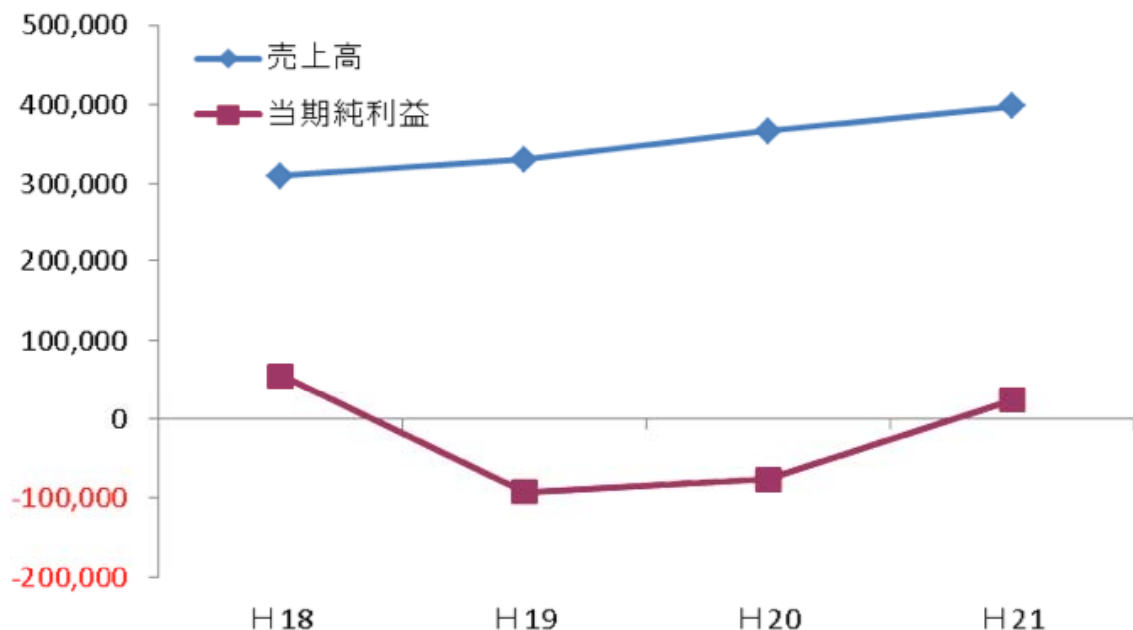
	競争優位性	フィスコへのシナジー	投資資金回収期間	買収時の効率性
 D&J デイアンドジョイン	40年の実績、国内外 アワード受賞等、 確かな実力と信用力	IR支援業務にアニュアル レポート、株主通信等、 サービス拡充	2.5年	法人承継にあたり後継者不在で、 期限内の実行を優先するため好 条件を引き出す
 DIAMOND AGENCY ダイヤモンド エージェンシー	他社に抜きに出た クリエイティブ等の コンテンツ作成能力	IRとPRの融合クロスセ ル。グループのクリエイ ティブ質向上	0.5年	法人として財務的に 存続危機にあったため 買収額を大幅ディスカウント
 VERSATILE バーサタイル	事業戦略・マーケティング 立案のノウハウと医療・ 介護等の業界実績	コンサルティング、M&A、 オペレーション等の質向 上	2.4年	買収以前からの協業実績があり、 内部ノウハウ、クオリティの理解度 が高く条件を合意
 NCXX ネクス ソリューションズ	優れた開発能力に 裏打ちされた高稼働率西 日本地域ドミナント	傘下のネクスのもつ 製品開発オペレーショ ンを垂直統合	2.9年	両社にとって事業領域の拡大によ る新たな収益機会の確保が期待 できることから、両社ウィン・ウイ ンの好条件で合意
 Care Online® ケアオンライン	総合介護ソフトをASPで 展開してきた開発能力と 実績	グループの持つ 既存ネットワークとの 親和性が高く、拡大可能	2.5年	

※投資資金回収期間＝実質投資額を回収する為に要する期間について買収後の
実績・計画をもとに算出

不要なポートフォリオの切り離し

フィスコとの業務上のシナジーを見込むことのできない事業は売却して、フィスコグループのポートフォリオを入れ替えるとともにキャピタルゲインを獲得

(例)NNA



売上はほぼ横ばいである一方、利益を獲得できる収益構造になっていない

フィスコのアジアにおけるネットワーク上の競争力は他の海外子会社や業務提携先を通じて構築されており、NNAを通じて事業展開をする意義が無くなる



取得価格の1.5倍の価格で売却し、キャピタルゲインを得る

長期的な将来オプションと短期的な経済合理性のバランスの点から
ポートフォリオを構成

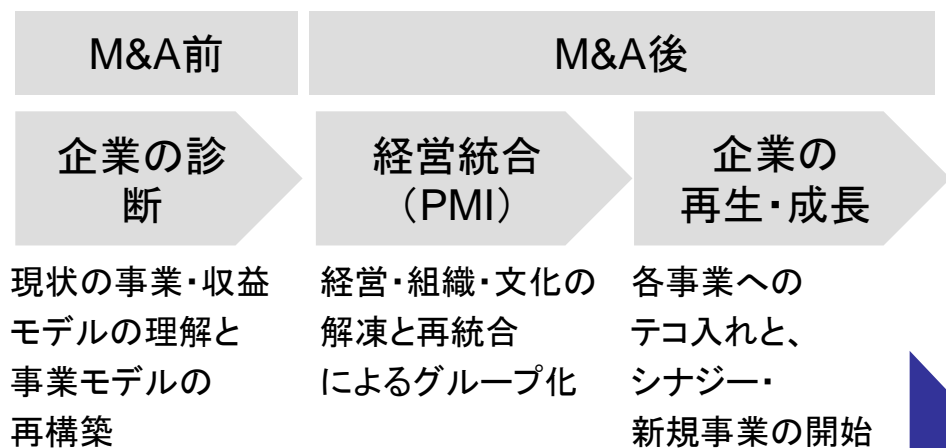
企業の経営改善を行うケイパビリティ

企業ポートフォリオの最適化

高度なファイナンス・アレンジメント能力

社内にM&Aの専門チームを保有し、投資スキーム策定およびオペレーションまでを一気通貫で実行して資本効率の極大化を実現

フィスコのM&A体制

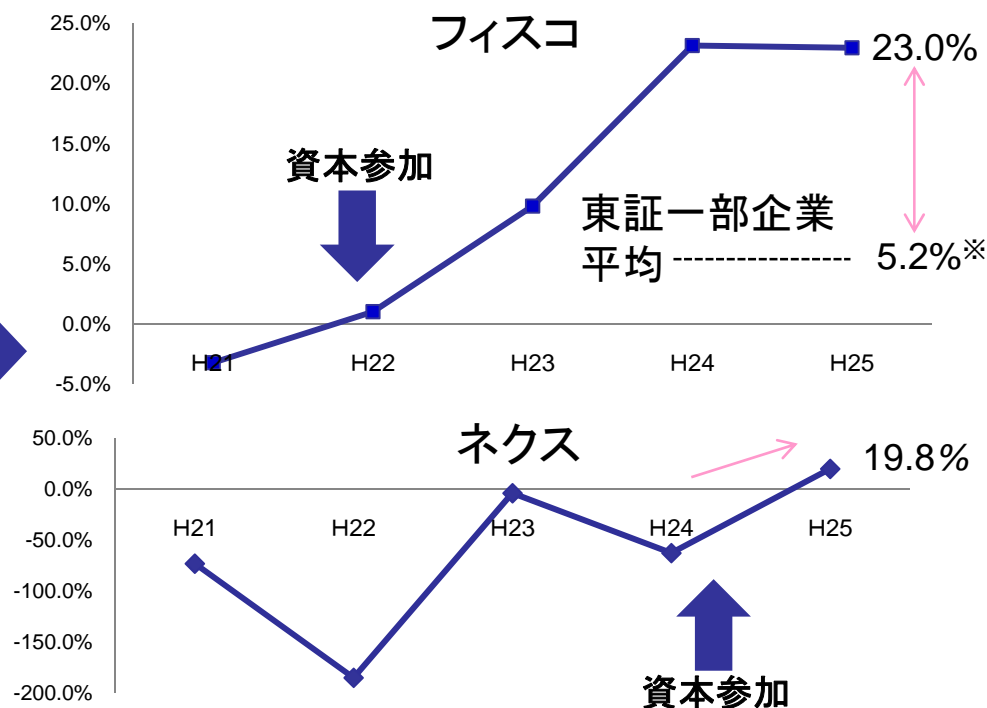


- ・様々な専門性を有する優秀なM&Aチームがリスクリターンを最大化する買収スキームを構築
- ・投資後の経営統合 (PMI) とオペレーションの計画も全て設計してM&Aを実行
- ・M&A後は速やかなPMIと成長に向けた中長期的な取り組みを継続的に実施

※2014年2月末までの東証データをもとにフィスコが算出

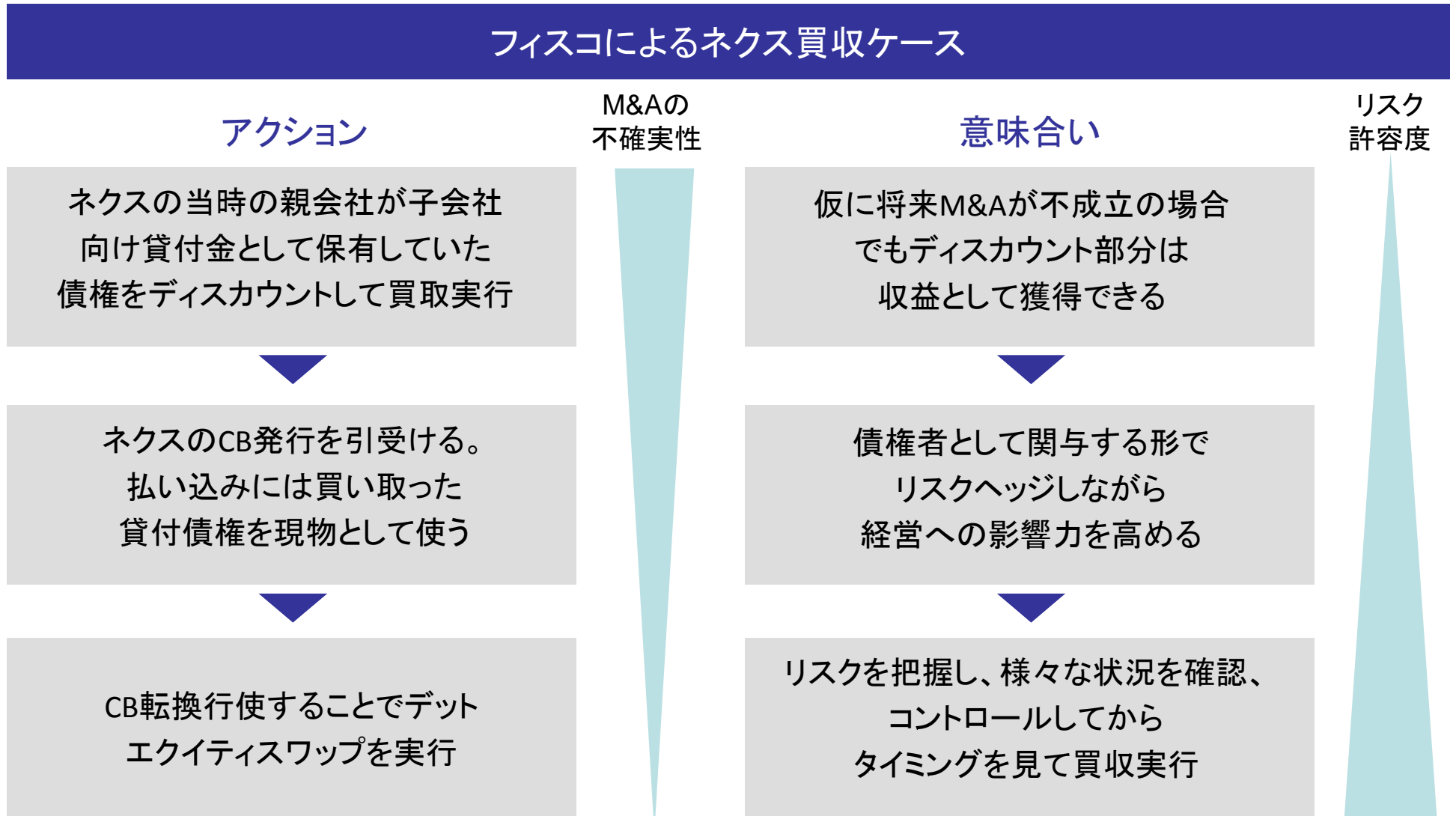
厳格な資本効率の追求

ROEの推移



M&A前に設計したオペレーションを的確に実行するだけでなく、事後的にも創発的なバリューアップを継続的に行うことで、資本効率の極大化を実現

フィスコによるネクス買収はM&Aシナリオの進捗にあわせて、最適な金融技術を組み合わせることにより、理想的なリスクヘッジを実現



フィスコのビジネスプラットフォームで戦略的な観点、財務的な観点を同時に満たす、最適な提携のアレンジが可能

エイビットによるネクス第三者割当増資引受けのケース

高い企業分析能力を有するフィスコは、無数の企業とのリレーションシップを築き、これがビジネスプラットフォームを形成している

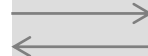


ビジネスプラットフォーム

最適な資本・業務提携の実現

成長を続けるための
資金を獲得

ネクス



エイビット

自社の強みを
直接活かす最適投資

技術資産を共有し、共同開発、共同プロジェクトを遂行する
新たなノウハウの蓄積を短時間、低コストで実現

フィスコの中国企業への投資は株式譲渡益としてファイナンス価値を実現しているが、この投資によって獲得した中国事業拡大という将来オプションは現在も維持

中金オンライン社 (CNFOL) との包括業務提携と資本参加のケース

2010年3月
CNFOLと包括業務提携

✓中国ビジネスを展開するための
橋頭堡を築く

2010年6月
フィスコ福建を設立

✓中国オペレーションを自社の
戦略資産として獲得する

2011年1月
CNFOLに資本参加

✓同社との戦略関係を強固にして
中国ビジネスを確立する

一連の成果として、
今後の中国事業拡大
という選択肢を
将来オプションとして獲得済

将来オプションを残したまま
ファイナンス価値を実現したい

2012年12月
CNFOLの株式を売却

2億6000万円の株式譲渡益を
実現

株式売却の判断基準

中国の情報配信市場の魅力度はすぐに増大しそうか？

NO

CNFOLがすぐに株式上場し、株式価値上昇を見込めるか？

NO

CNFOLがフィスコからの株式買取に応じるか？

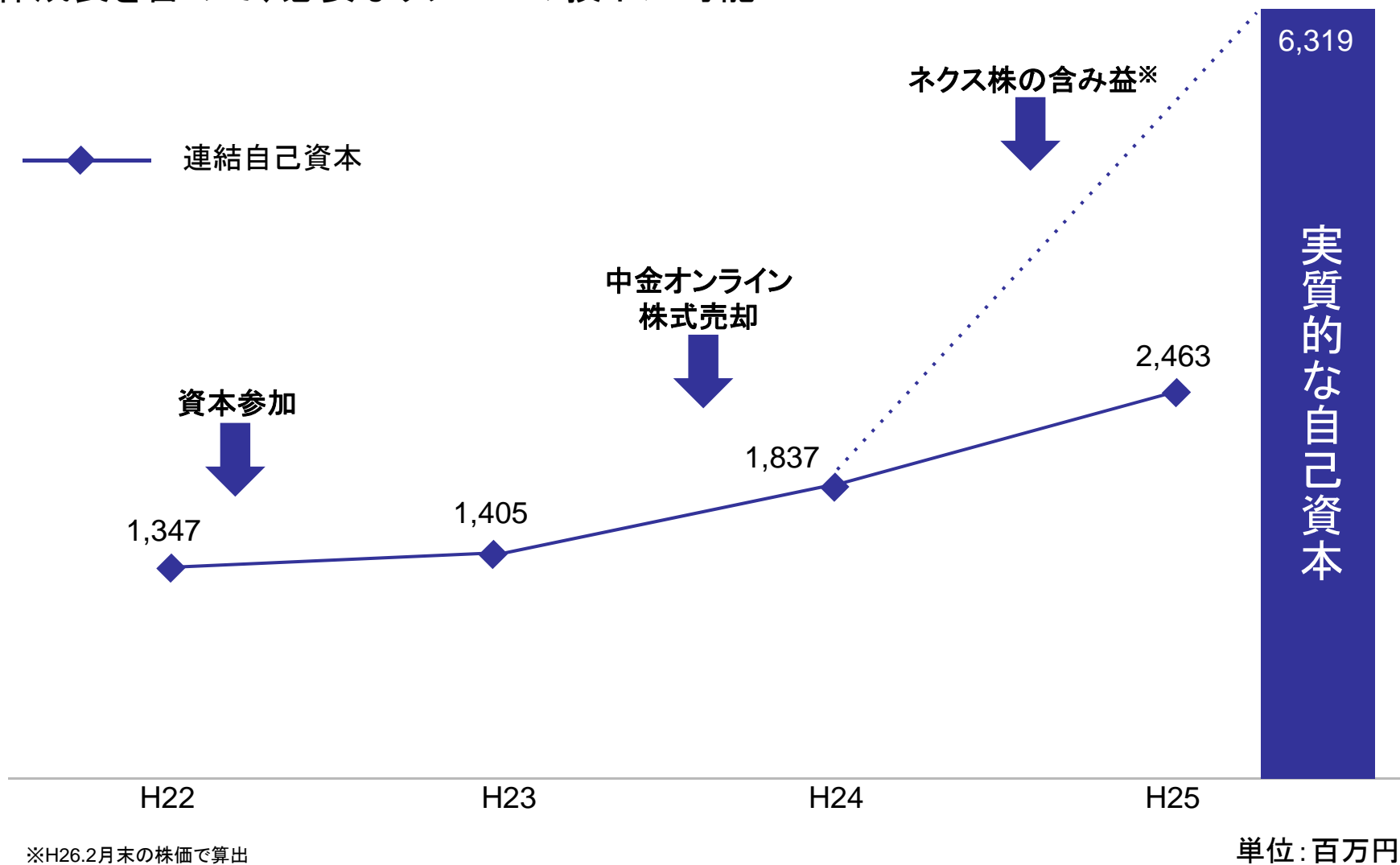
YES

資本関係を解消してもCNFOLと安定的な業務パートナーシップを
継続できるか？

YES

充実した自己資本

十分な自己資本の拡充を実現してきたことで、
M&A・自律成長を含めて、必要なリソースの投下が可能



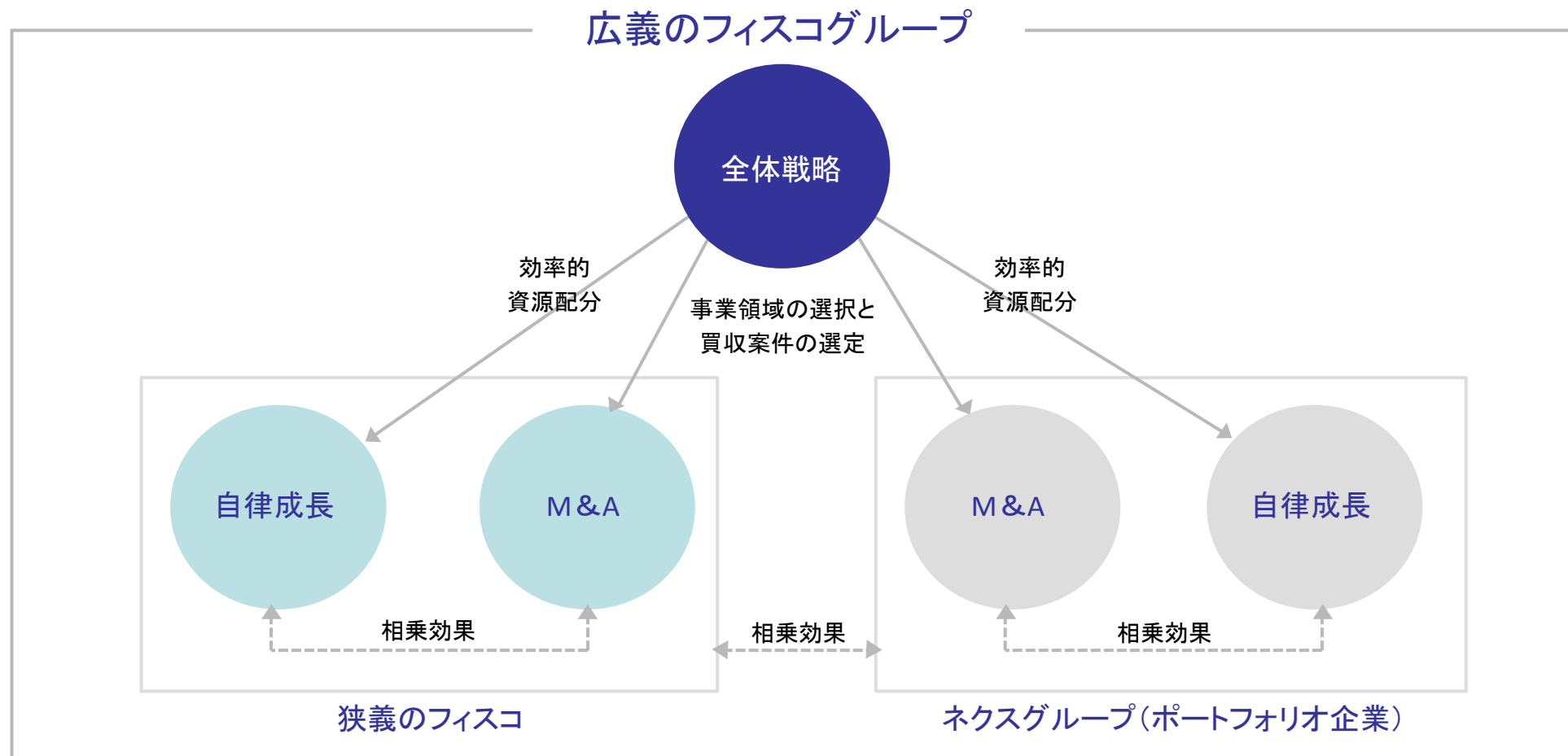
さらなる成長に向けた戦略

フィスコのグループ経営

●フィスコグループ全体の最適化を狙った

「戦略立案体制」「グループ横断的なリソース分配」「グループ全体の利益を考えた事業領域の展開」

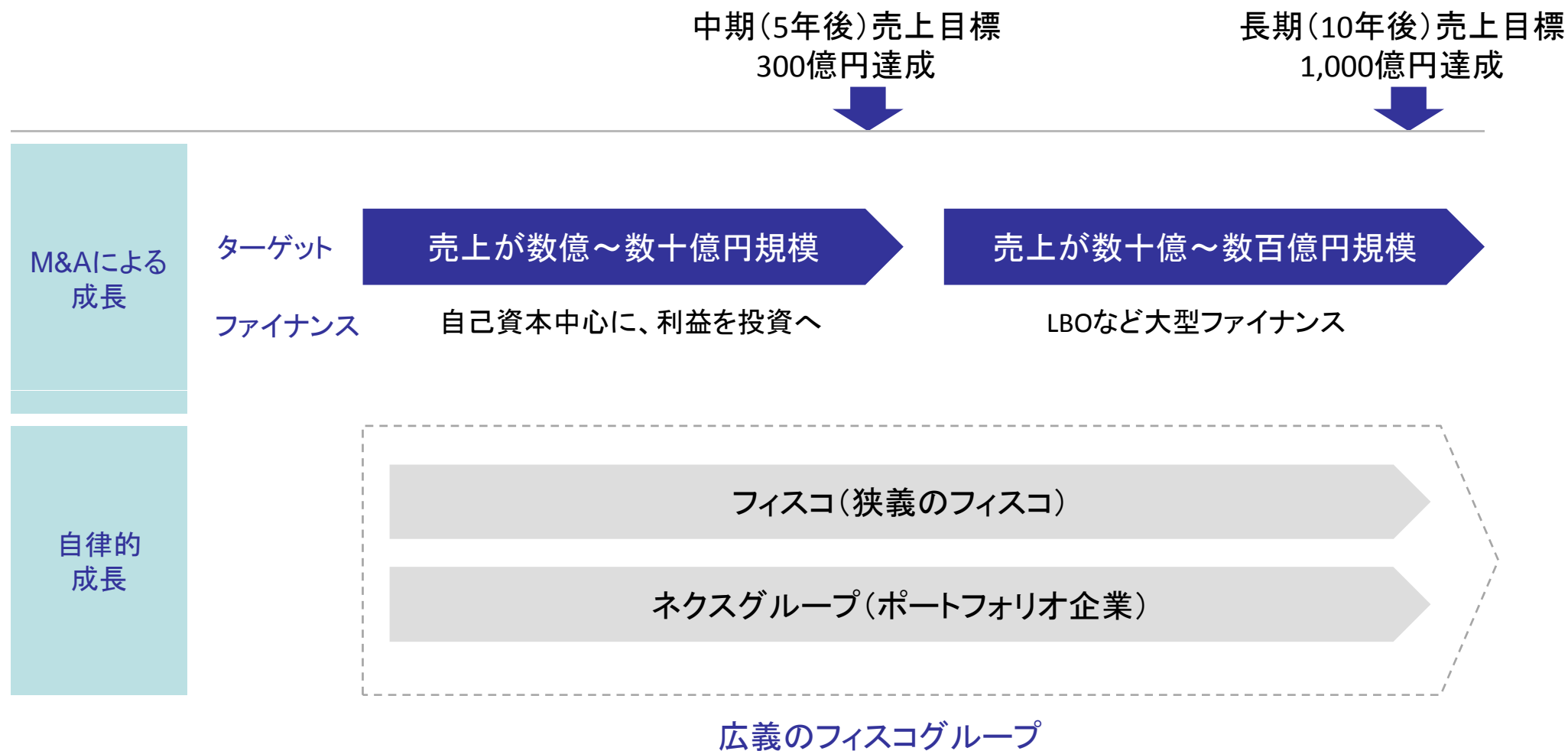
● 狭義のフィスコが顧客の株主価値増大を主眼とするが故、ネクス等、ポートフォリオ企業の競争優位を構築し、M&A等、株主価値をリスクを負って向上させることで実証し、相互シナジーを創出



今後の成長のドライバー

中期・長期売上目標は、M&Aと自立成長の両輪で拡大

M&Aは、売上が300億円を超えた時点でギアを切り替え、大型案件に積極的に着手する予定



伝統的なフィスコの資産

- 金融情報配信企業としての圧倒的なブランド力
- 企業IRに関するノウハウとネットワーク

新しいフィスコの能力

- 企業の経営改善を行うケイパビリティ
- 企業ポートフォリオの最適化
- 高度なファイナンス・アレンジメント能力



自律的取り組みを通じて強化



- 企業調査レポート事業の発展による上場企業ネットワークの拡大
- IRコンテンツ作成やPR業務などの子会社商材のクロスセルの強化



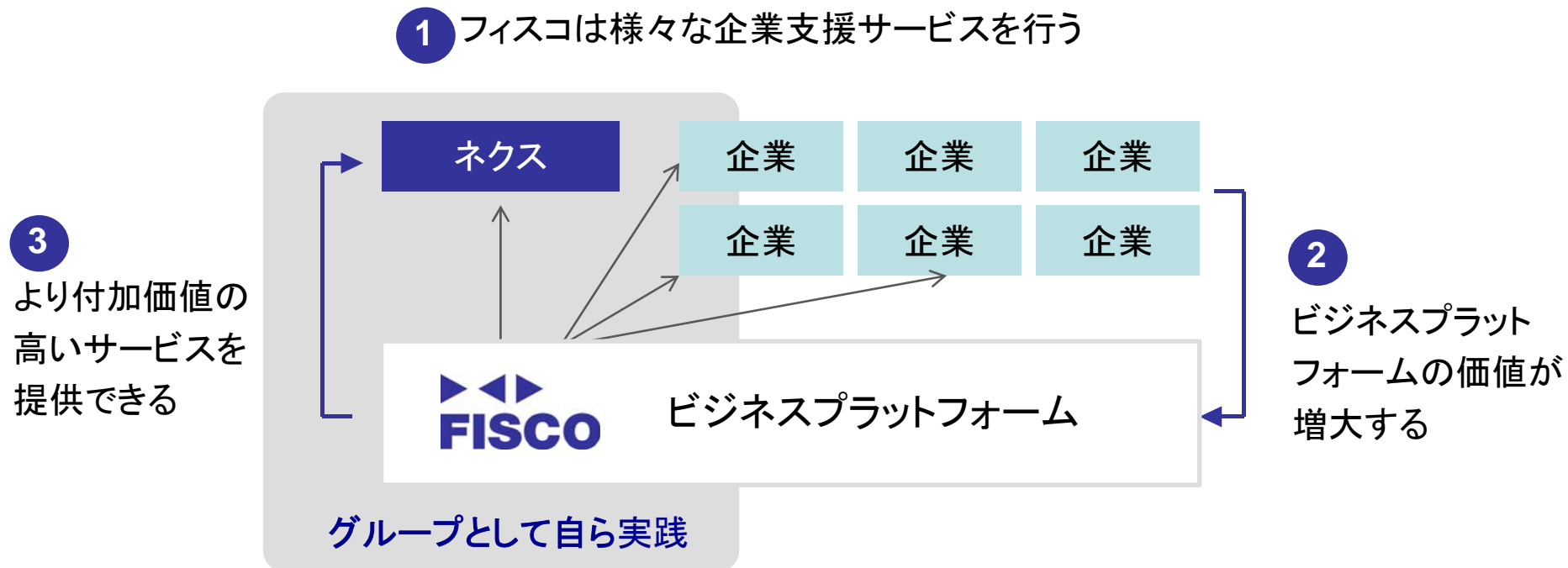
- 経営・財務に関するニーズへの対応力の強化

フィスコの各グループ企業をパイロットに、
経営・財務改善のノウハウをさらに蓄積



構築した企業ネットワークに、フィスコが蓄積した様々なノウハウ・サービスを提供する
プラットフォーム型ソリューション事業へ

フィスコはグループ企業のネクスを、プラットフォーム型ソリューション事業を自己に適用するラボとして位置付け、能動的にバリューアップを図っている



これまでの成果

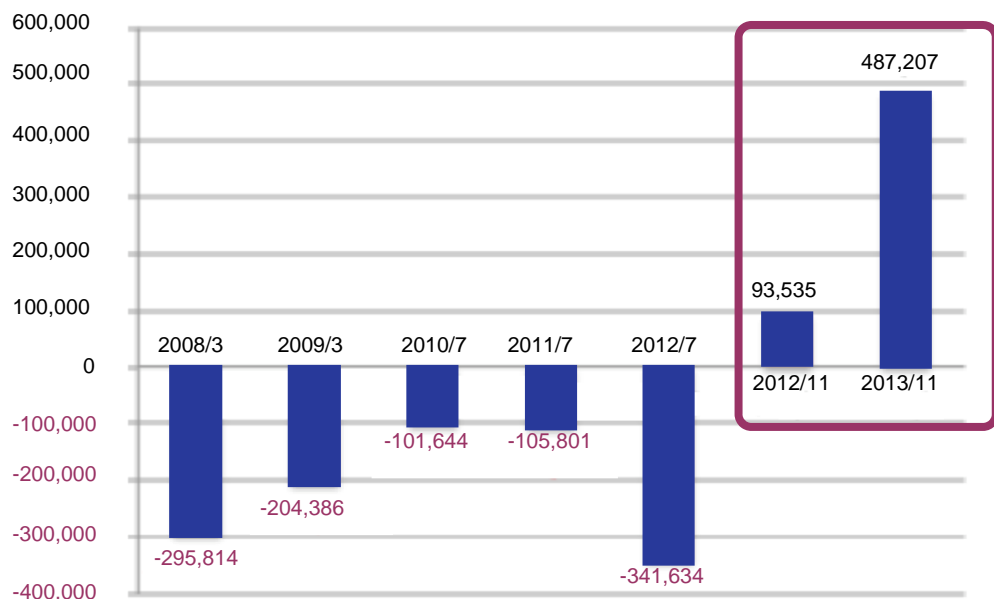
- ・ 財務戦略の立案、実行支援、増資等ファイナンスのアレンジメント
- ・ 事業ポートフォリオの入れ替え(成長分野への経営資源投下)等のコンサルティング
- ・ CIの実行、マーケティング立案、顧客企業マッチング等

急成長するネクスグループ

ネクスグループはフィスコから様々な支援サービスを受け、バリューアップが図られるとともに、M2M事業が拡大したことで業績を大きく成長

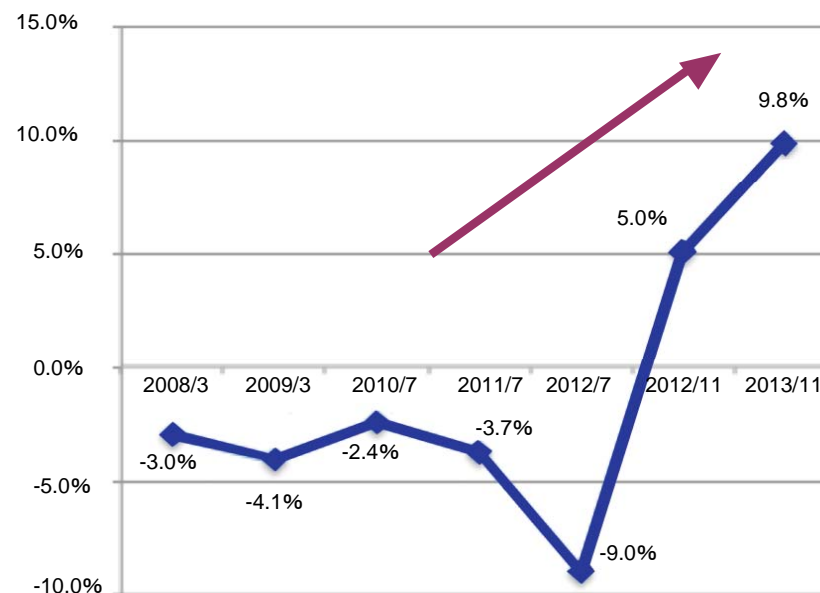
ネクスグループの連結決算推移

経常利益



単位: 千円

売上高利益率



成長の要因

- ・フィスコの支援サービスによるバリューアップで様々な業務の内部改善
- ・M2M事業セグメントの拡大

ネクスのM2Mマーケットにおける競争力は高く、これまでも多くの実績を有する

国内の殆どのMNOの規格に対応した製品を提供

SoftBank

WILLCOM

NTT docomo

UQ WiMAX

海外

vodafone

ネクス製のM2M製品の拡大

12年 13年 14年*

D-TEG OKI

IIJ
Internet Initiative Japan

NTT Communications

NTT Data

DASAN DASAN Networks

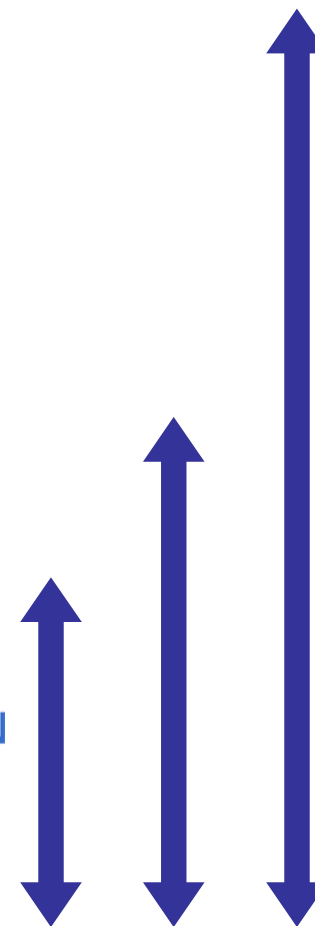
NEC

Mobile Create
創りたい未来がある。

NIHON KOHDEN

FUJITSU

HONDA
The Power of Dreams



M2M製品出荷量 通信モジュールベンダーシェア*

1位 HITACHI 日立国際電気 19%

2位 SII 18%

3位 NCXX 15%

4位 HUAWEI 12%

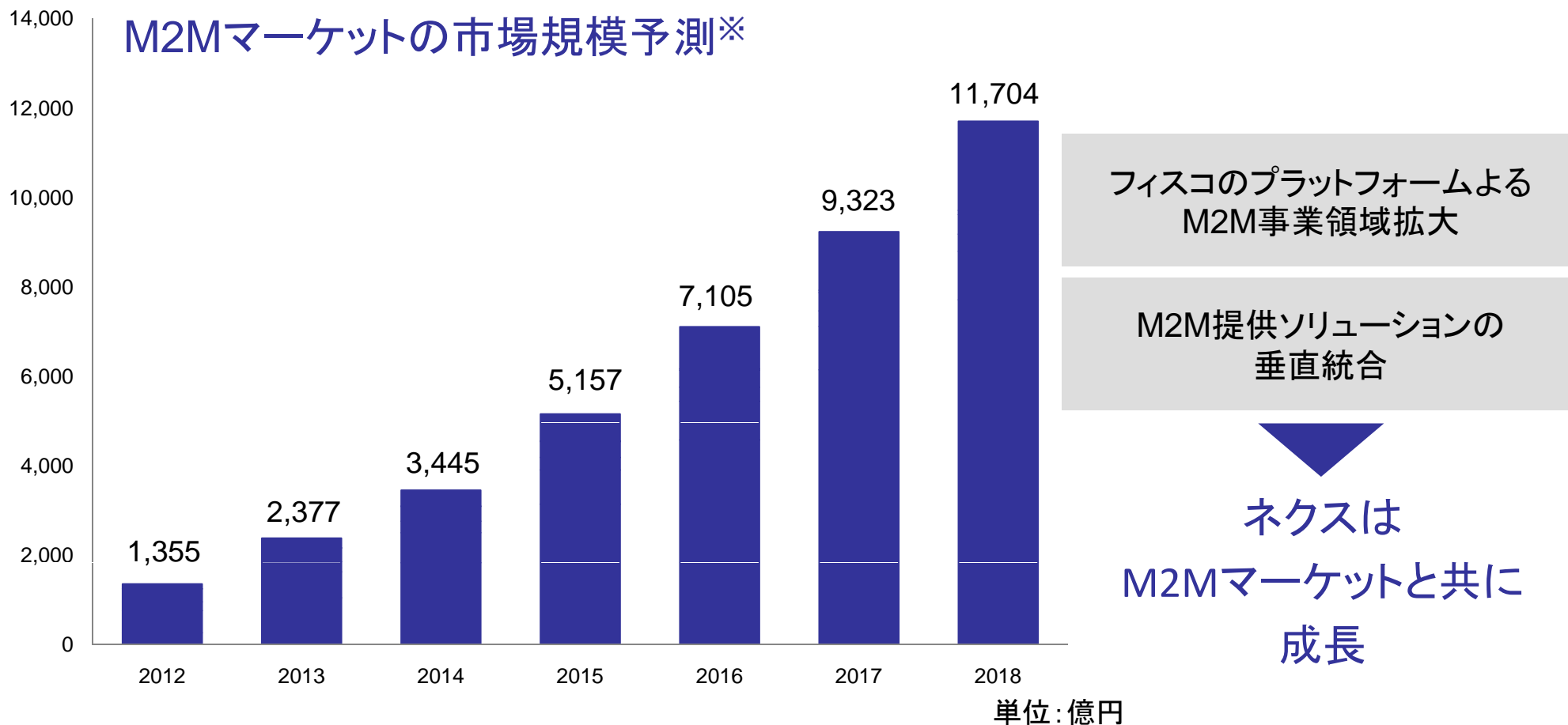
5位 KYOCERA 10%

※出所:株式会社テクノ・システム・リサーチ「国内モバイル M2M 市場動向調査」

※14年度は見込み

成長するM2Mマーケットとの連動

ネクスが事業展開を行うM2Mマーケットは成長市場であり、フィスコの企業支援サービスによるM2M事業領域拡大、さらには提供ソリューションの垂直統合により自社の成長が加速

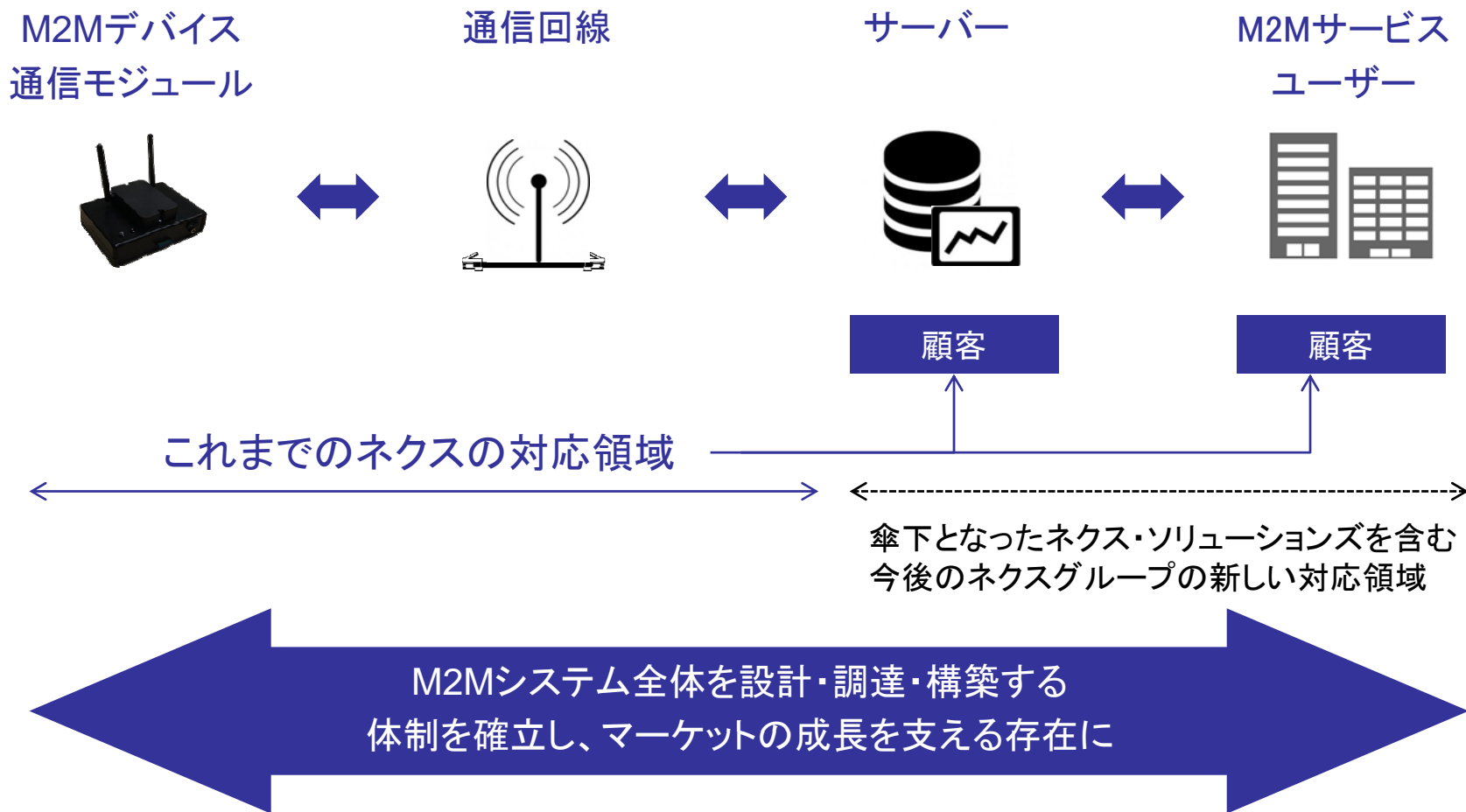


M2Mマーケットは年率30~50%の成長で
2018年には1兆円規模になると予測されている

※出所: 野村総合研究所「ITナビゲーター2014年版」

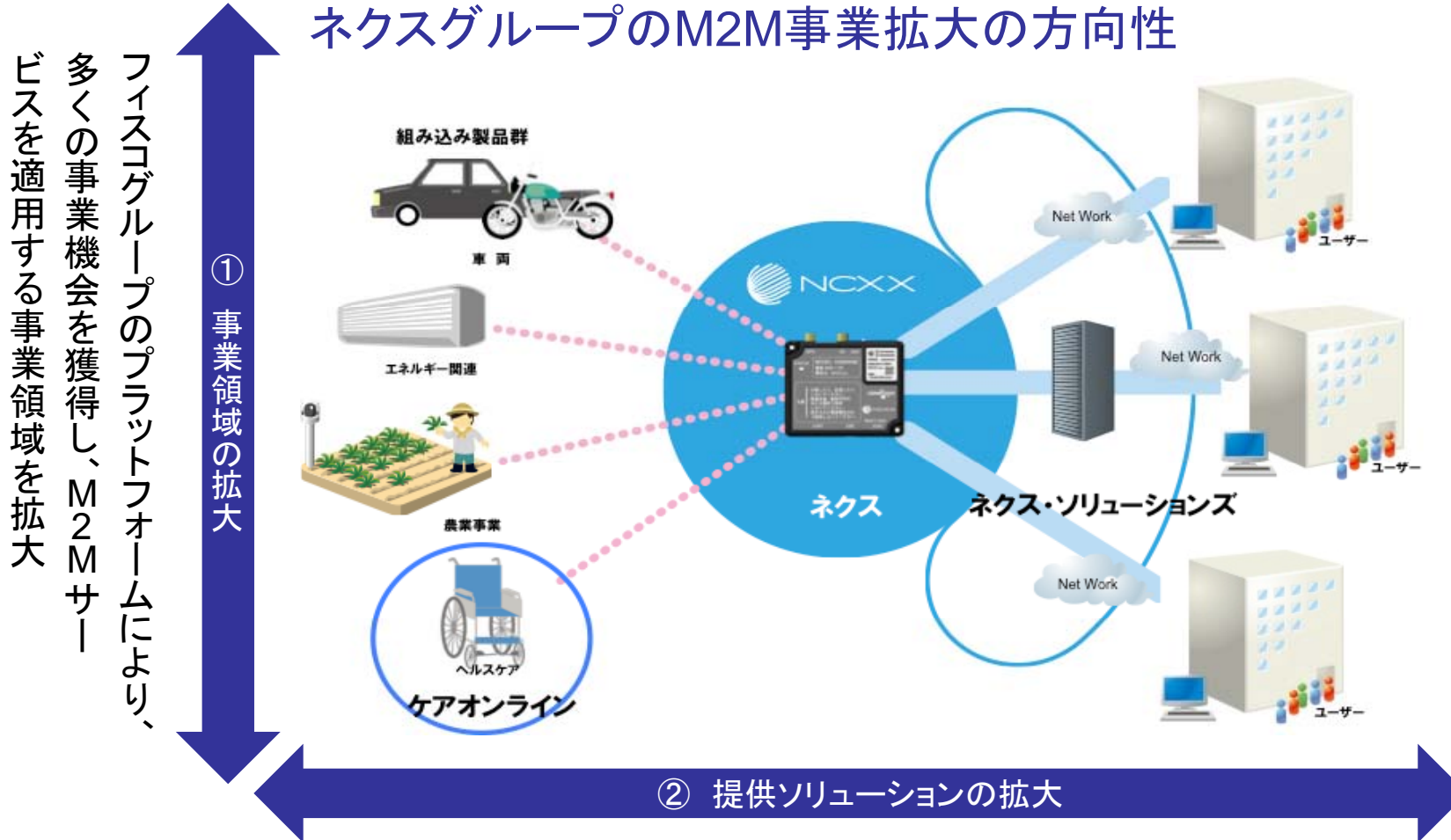
M2Mの提供ソリューション拡大

ネクスグループは今後、あらゆるM2Mソリューションをトータルで提供し、ユーザーが求めるサービスをワンストップで実現



ネクスは今後、M2Mのリーディングカンパニーへの成長に向けて、
事業領域を拡大するとともに、垂直統合によるトータルソリューションの提供を目指す

ネクスグループのM2M事業拡大の方向性



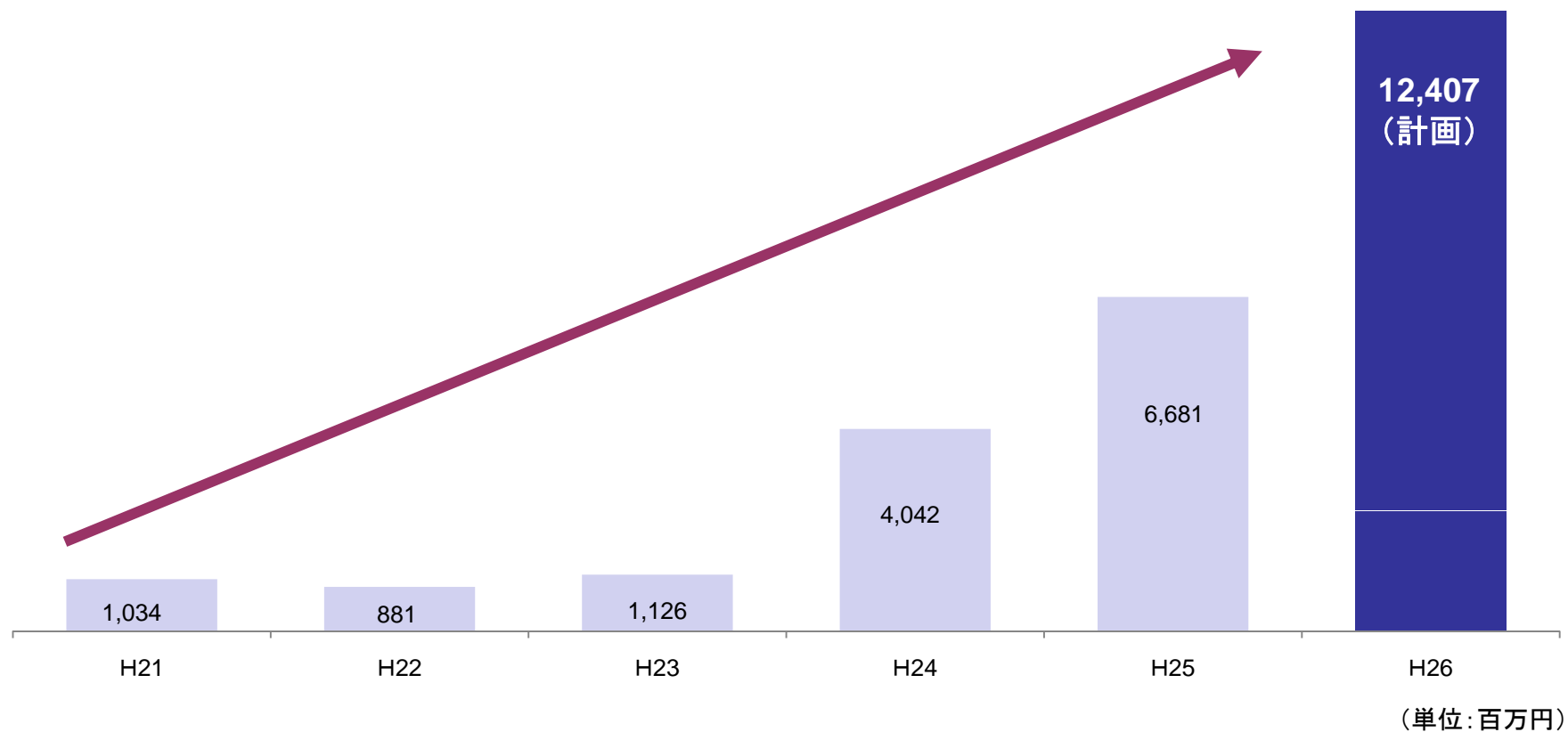
新しく傘下となったネクス・ソリューションズおよび今後のM&Aによって
獲得する新たなリソースによってM2Mサービスをワンストップで提供

私たちフィスコグループは今後も飛躍的に成長し、高い中長期経営目標を必ず達成する

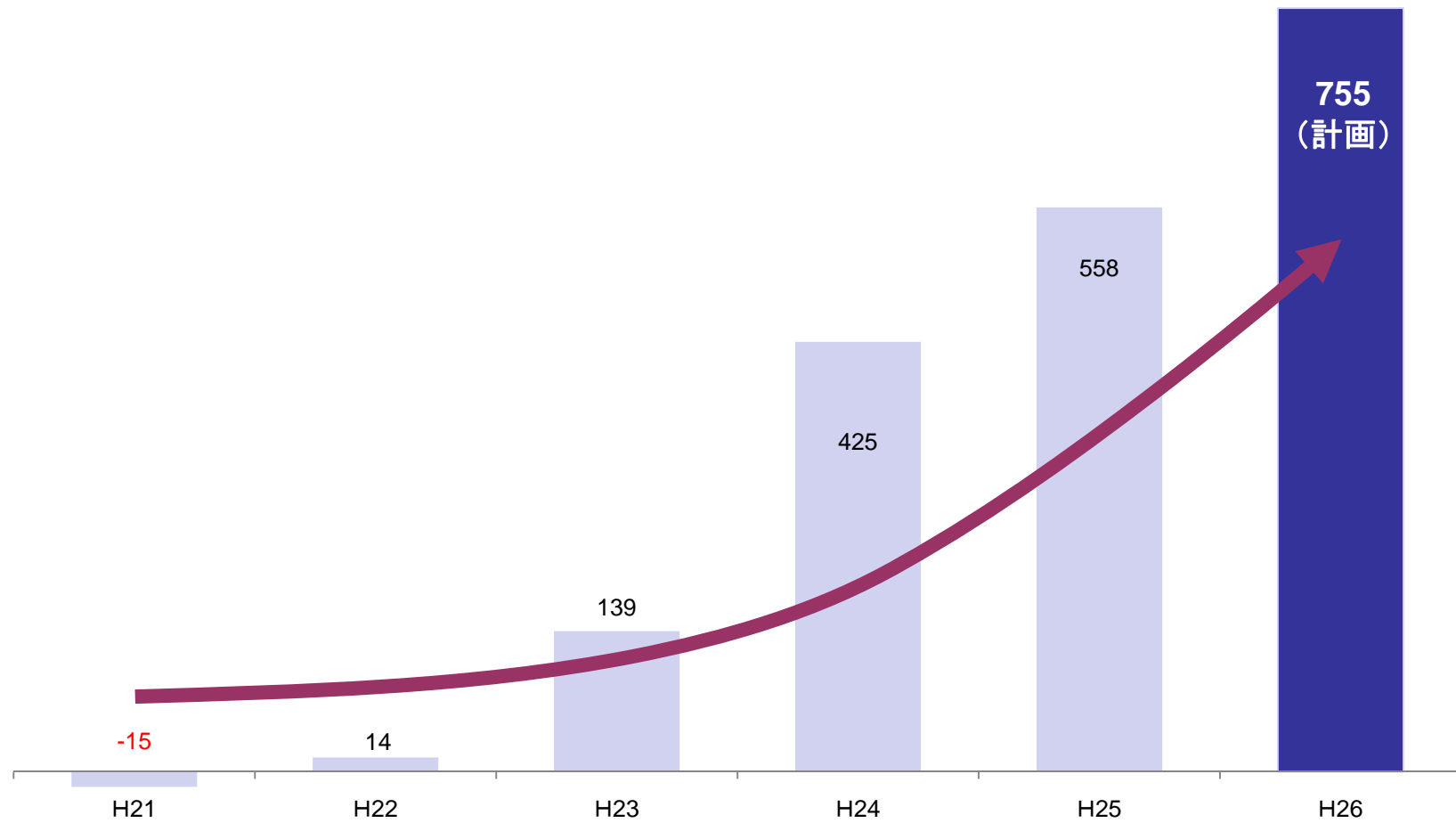
1. 我々経営陣は、この4年間でフィスコグループを急速な成長と成功に導いた
2. その成功要因もこの4年間で具体的に実証されてきた
3. 将来に向けてこの成功要因を一層強化、実行することができると確信している
4. 我々には高い中長期経営目標を達成する自信と情熱がある
5. フィスコに関わる全てのステークホルダーに我々の成功を約束する

公言どおり達成致します。

売上高は更に倍増へ



当期純利益は更なる増益へ



(単位:百万円)

ご静聴ありがとうございました。