

フィスコ

3807 東証ジャスダックグロース

2014年11月4日（火）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート

執筆 アナリスト
佐藤 勝己

■ M&A 展開で事業領域を積極的に拡大、新規事業の展開も加速化へ

金融情報会社のサードベンダーとして草分け的な存在であったが、株式市況の長期低迷を背景に業績が悪化、一時は早急な財務体質の改善が急がれる状況に陥った。その後、2010年3月にシークエッジインベストメントインターナショナルリミテッド（以下、シークエッジ）子会社となったことで、自己資本の増強が図れるとともに、シークエッジが持つ事業ネットワークを生かすことも可能になった。その後は、イー・旅ネット・ドット・コムグループ、ネクス<6634>、(株)ダイヤモンドエージェンシーを株式取得によりそれぞれ子会社化と、M&A 展開により事業領域を積極的に拡大させている。2013年に入ってから、コンサルティング事業を営む(株)パーサタイトル、IR 関連資料の企画制作を営む(株)デアンドジョイン、(株)ジェネラルソリューションズ、子会社のネクスが介護支援システムを提供する Care Online(株)の株式をそれぞれ取得、また、ネクスでは情報サービス事業を手掛ける SJI<2315> の西日本グループのシステム開発事業の吸収分割契約も締結と、展開を一段と加速化へ。

情報サービス事業では、新規分野となる企業調査レポートサービスに注力している。当該サービスでは上場企業の最新の決算状況を中正・公平な視点で分析した企業調査レポートを一般の投資家に提供するものであり、日本語、英語、中国語などによる多言語での提供も可能となっている。情報サービス事業における新たなビジネスの中核として位置づけている。また、今後の展開が目指される新規事業としては、国内上場企業（約 3,500 社）の投資情報を無料提供するスマートフォンアプリ『FISCO』、デバイス事業を手掛けるネクスがロボット関連製品メーカーと共同開発を開始している介護ロボット事業などが挙げられる。なお、2014年12月期業績は下方修正ながら、新規連結効果なども背景に増収増益がキープできる見込み。

2月28日、2014年12月期を初年度とする3ヶ年の中期経営計画を発表している。具体的な数値目標として、2016年12月期の売上高 21,160 百万円、営業利益 3,181 百万円、経常利益 3,131 百万円、当期純利益 1,753 百万円を掲げている。それぞれ、2013年12月期実績に対して、3.2倍、9.0倍、5.4倍、3.1倍の水準となる。また、中長期目標としては、売上高 300 億円以上、営業利益 45 億円以上、税引き後利益 30 億円以上、時価総額 450-800 億円を達成することを目標としている。なお、上記計画の達成を機に、子会社のネクスとともに東京証券取引所第一部への指定替えも目指す方針。

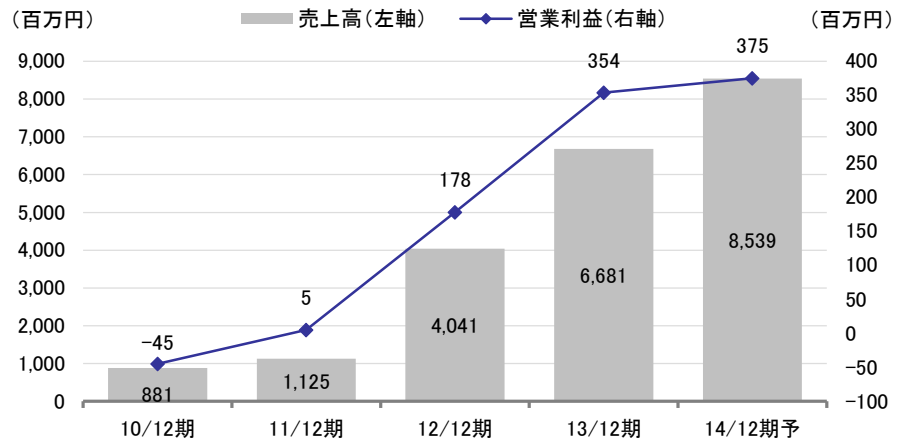
■ Check Point

- ・ M&A 展開を一段と加速化へ
- ・ 企業調査レポートに経営資源を傾ける
- ・ 新規事業も積極化で増収増益基調は継続

当レポートは IR を目的に作成されました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

売上高と営業利益の推移



※11/12期にイー・旅ネット・ドット・コムグループを子会社化(業績寄与は3ヶ月分)
12/12期にネクスを子会社化(業績寄与は4ヶ月分)

■ 会社概要

シークエッジ傘下入りで自己資本を増強、M&A で事業を拡大

(1) 会社沿革

1994年4月に株式会社三爾の一事業部として設立準備を開始し、QUICK、ロイター向けに金融情報の提供をスタート。1995年5月に株式会社フィスコとして正式に設立された。QUICK やロイター、Bloomberg など金融情報会社のサードベンダーとして草分け的な存在である。

2004年5月にはフィスコアセットマネジメント、2005年12月にはフィスココモディティーを設立。2007年8月にはシグマベイスキャピタルを子会社化するなど（それぞれ現在は売却、清算済み）、投資顧問、商品、教育事業へと徐々に事業分野を広げ、2006年6月には大阪証券取引所のヘラクレス市場（現在は統合してJASDAQ市場）に上場を果たした。

その後、株式市場の長期低迷を背景に、証券会社を主な顧客とするフィスコも業績が悪化、早急な財務体質の改善が急がれる状況に陥った。そこで、現在の筆頭株主であるシークエッジを引き受け先とする第三者割当増資を実施、2010年3月にシークエッジの子会社となった。これにより、自己資本の増強が図れるとともに、アジアを中心にシークエッジが持つ事業ネットワークを生かすことも可能になった。

自己資本の拡大に伴って、現在ではM&Aなどによる積極的な事業拡充に乗り出している。2011年9月にはイー・旅ネット・ドット・コム（未上場）グループを、2012年7月にはネクスを、同年9月にはダイヤモンドエージェンシー（未上場）を株式取得によりそれぞれ子会社化している。



フィスコ

3807 東証ジャスダックグロース

2014年11月4日（火）

さらに、2013年以降はM&A展開を加速化、2013年5月にコンサルティング事業を営むバーサタイル（未上場）、同11月には様々なIRツール・メディアなど多様なコミュニケーションツールの企画制作を営むダイヤモンドJOIN（未上場）の株式を取得。同12月には、子会社のネクスが、介護支援システムを提供するCare Online（未上場）の株式を取得するとともに、情報サービス事業を手掛けるSJIから中部・関西・九州事業部におけるシステム開発事業部門を分割し、ネクス・ソリューションズが事業を継承した。2014年6月には、フルラインIRソリューションプロバイダーのジェネラルソリューションズを連結子会社化。

会社沿革

	主な沿革
1994年 4月	フィスコ設立準備開始（（株）三爾の一事業部として） QUICK、ロイター向け情報提供開始
1995年 5月	株式会社登記 資本金 10 百万円
2002年10月	個人向け情報提供サイト「クラブフィスコ」を立ち上げ インデックスと資本・業務提携
2004年 5月	（株）フィスコ アセットマネジメント (FAM) 設立
2005年12月	（株）フィスコ コモディティ設立
2006年 6月	大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」市場（現東京証券取引所 JASDAQ 市場）へ上場
2007年 1月	子会社（株）フィスコアセットマネジメントが投資信託委託業の認可を取得
2月	各新興市場を網羅した株価指数「FINDEX」を開発
4月	（株）エヌ・エヌ・エーと業務・資本提携
8月	（株）フィナンシャルプラスを子会社化 シグマベイスキャピタル（株）を子会社化
10月	（株）フィスコ アセットマネジメントが伊藤忠商事（株）と業務・資本提携 楽天証券（株）と業務・資本提携
2008年 5月	（株）フィスコ アセットマネジメントが TAKMA キャピタル（株）に商号変更
10月	（株）フィナンシャルプラスが（株）フィスコプレイスに商号変更
2010年 3月	シークエッジ インベストメント インターナショナル リミテッドを割当先とする第三者割当 増資を実施
5月	FISCO International Ltd. を香港に設立 海外子会社 星際富溢（福建） 信息咨询有限公司を中国福建省に設立
10月	海外子会社 FISCO (BVI) Ltd. をイギリス領ヴァージン諸島に設立
12月	金融商品取引業者（投資助言・代理業）登録 子会社（株）フィスコプレイスを吸収合併
2011年 3月	子会社（株）フィスコ・キャピタル設立
5月	海外子会社 FISCO International (BVI) Ltd. をイギリス領ヴァージン諸島に設立
9月	株式取得によりイー・旅ネット・ドット・コム（株）およびその子会社（（株）ウェブトラベル、 （株）世界一周堂、リストン（株））を子会社化
10月	本社を東京都港区に移転
2012年 2月	（株）フィスコ・キャピタル貸金業登録
7月	株式取得によりネクス <6634> を連結子会社化
9月	第三者割当増資引受けにより（株）ダイヤモンドエージェンシーを連結子会社化
2013年 5月	株式取得により（株）バーサタイルを連結子会社化
11月	株式取得により（株）ダイヤモンドJOINを連結子会社化
12月	ネクスが（株）ネクス・ソリューションズを子会社化
12月	ネクスが Care Online（株）の株式を取得
2014年 7月	株式取得により（株）ジェネラルソリューションズを連結子会社化
12月	ジェネラルソリューションズがダイヤモンドJOINを吸収合併し、（株）フィスコ IR に商号 変更

積極的に展開する企業調査レポートサービスは認知度が向上

(2) 事業概要

フィスコの事業は、情報サービス、コンサルティング、インターネット旅行、デバイス、広告代理の5つのセグメントに区分されている。2013年12月期における売上構成比は、情報サービスが13%、コンサルティングが1%、インターネット旅行が27%、デバイスが47%、広告代理が12%となっている。

● 情報サービス事業

設立当初からの主力事業で、今後も事業展開の核となり得る情報サービス事業は、個人向情報と法人向情報に分類される。個人向情報では、個人投資家向けサービスとして、投資情報コンテンツの販売、投資助言事業を展開している。法人向情報では、企業 IR 支援サービス、ポータルサービス、法人向けリアルタイムサービス、アウトソーシングサービスなどを提供している。

a) 個人投資家向サービス

EC サイト「クラブフィスコ」による投資情報コンテンツの販売、株価自動予測サービス「LaQoo+（ラクープラス）」による投資助言事業などが中心。中でも「IPO ナビ」「マーケット展望」といった個人投資家向けレポートが売上高の過半を占めている。なお、「クラブフィスコ」「LaQoo+」を合わせた個人登録会員数は 13 万人を擁している。

株式市場の動向が最もストレートに反映されやすい事業分野である。中でも IPO（新規上場）情報に関しては、法人向けリアルタイムサービス事業におけるキラーコンテンツであった「初値予想」（新規公開企業の初値を予想するサービス）で高いステータスを獲得した経緯があることから、株式市場のデファクト・スタンダードともなっている。IPO 市場の活況に伴うメリツトは今後も大きいと想定される。

また、新規に開始されたサービスとして、「Market Masters」が挙げられる。これは、フィスコアナリストが総力を挙げて発信する 1 ランク上の投資情報であり、売買タイミング等と合わせて配信される一押し銘柄の予想を WEB 上で毎日閲覧できるサービスである。

b) 企業 IR 支援サービス

主に、上場企業の最新の決算状況を中正・公平な視点で分析した企業調査レポートを一般の投資家に提供するもの。クライアントとなる上場企業のニーズに応じて、日本語、英語、中国語などによる多言語での提供も可能となっている。一般投資家は、EC サイト「クラブフィスコ」、同社コーポレートサイト、各種情報端末、ポータルサイトなどを通じて、無料で当該レポートを閲覧することができる。また、クライアント企業に対しては、個人投資家も含めた IR セミナーの開催、IR 情報をショートコメントの形式にしてウェブに配信するサービスなども行っている。

同サービスを情報サービス事業における新たなビジネスの中核として位置づけており、現在、積極的な営業活動を展開している。顧客となる上場企業の増大に伴い、今後はアナリストのカバレッジ対象となっていない企業の投資スタンダード資料として位置づけを高めていく可能性もあろう。

同事業を本格スタートさせた 2011 年 12 月期のユーザー数は約 20 社、その後、2012 年 12 月期には約 60 社、2013 年 12 月期は 100 社以上の企業から受注を獲得しており、市場での認知度も向上してきている。

2014 年 6 月には、台湾大手金融ポータルサイト「cn YES.com」を運営する CNYES に対して、『企業調査レポート英語版』の提供を開始している。日本の景況感回復をきっかけに、台湾におけるミューチュアル・ファンドの日本株への投資、また台湾投資家による日本の不動産への投資が増加するなど、日本への注目が高まってきているもよう。CNYES を通して、台湾の個人・機関投資家へ幅広く IR 情報を提供し、IR 支援業務を推進していく計画だ。今後の業務連携を踏まえ、CNYES との資本業務提携も視野に検討していく。

c) ポータルサービス

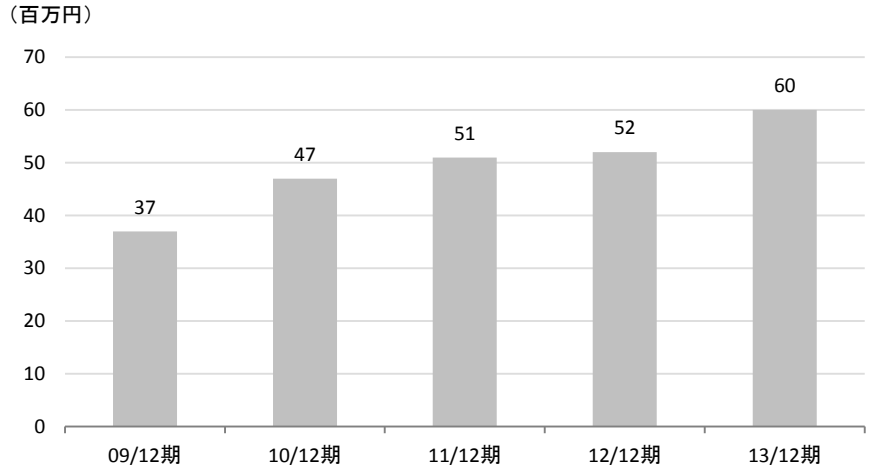
現在は、大手金融情報ポータルサイト「Yahoo! ファイナンス」に加え、「@nifty ファイナンス」「MSN」向けの情報提供が主軸となっている。ページビューのシェアに応じた課金収入を得るビジネスが大部分を占める事業でもある。

2014年11月4日（火）

「Yahoo! ファイナンス」向けPV（ページビュー）シェアはトップを維持してきたが、現在では50%近い水準にまで高まっている。PVシェアの上昇傾向に加え、個人投資家の回帰も加わり、目先は売上高の拡大基調が予想される。

また、新規に「ファイナンスストア」を開設している。YAHOO! ファイナンス内に「ストア」を開設、同サイトから有料でフィスコの投資情報を購入できるようにするもので、これまでカバーできなかった顧客層にまで幅広くアプローチが出来るようになっている。

ポータルサービスの売上高推移



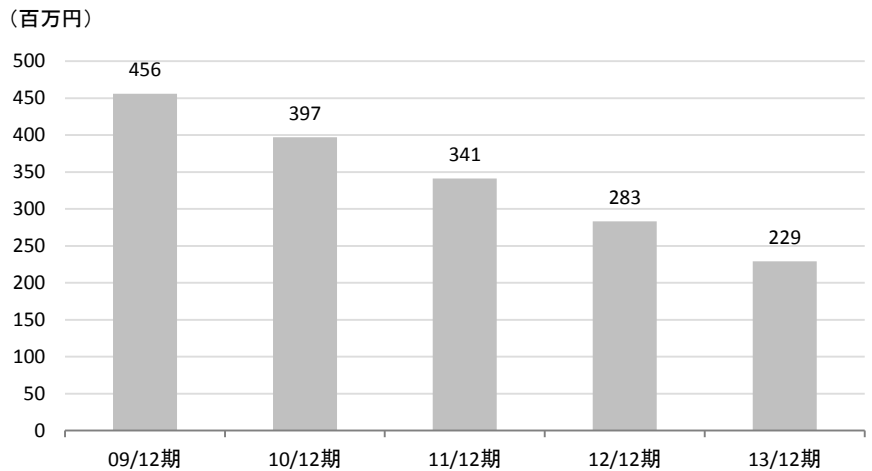
d) 法人向けリアルタイムサービス

QUICK、ロイター、BLOOMBERGなどの金融情報端末を通して、証券会社や銀行など金融機関向けに、株式、為替、金利などの分野におけるリアルタイムな金融情報を1日当たり400本以上提供している。顧客となった金融機関は、金融情報端末のオプション情報としてフィスコの情報を閲覧することができる。

設立当初からの事業で、先行者メリットなども大きく、一時は売上高の大半を占める中心事業であったが、株式市場低迷の影響が強く反映される状況になっており、金融機関の廃業や解約などから、現在は縮小傾向を余儀なくされている。ピーク時（2005～2006年頃）は800百万円程度の売上規模であったものの、その後は年率15%程度の減少が続いている。

とりわけ、中心ユーザーであった証券ディーラーは、今後も人員規模が拡大することを想定しにくい。金融市場におけるフィスコの知名度を上げる事業とはなったものの、構造的に今後の成長期待が高まり難い分野と考えられる。

法人向けリアルタイムサービスの売上高推移

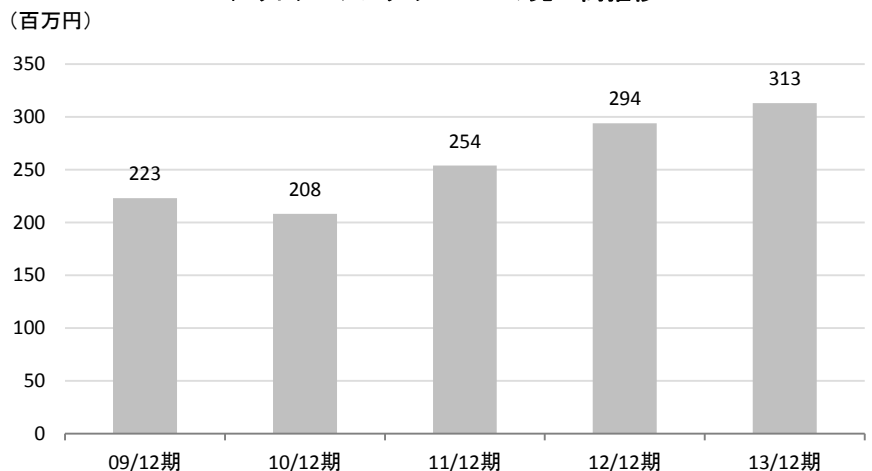


e) アウトソーシングサービス

顧客のニーズに合わせた為替情報や株式情報に特化した金融情報を提供。現在のユーザーは50社強。ネット証券などを中心に、証券会社や銀行、商品会社など幅広い顧客層を抱える。

インターネット取引市場の拡大、ユーザーニーズの多様化などを背景に、売上高は拡大基調をたどっており、2012年12月期以降は、法人向けリアルタイムサービスの売上規模を超える水準となっている。公正・中立な立場の数少ない情報提供会社として、今後も潜在需要をくみ取れる立場にあるが、多様化、小ロット化する顧客ニーズにいかに対応していかかが今後の課題となる。

アウトソーシングサービスの売上高推移



子会社化したバーサタイルをテコに業務効率化と業務拡大を進める

●コンサルティング事業

IR支援、資本政策、財務戦略、事業戦略、リクルート支援業務等の各種コンサルティング業務、ファンドの組成及び管理業務などを行っている。フィスコ、フィスコ・キャピタル、バーサタイルなどが同事業を担当。

2014年11月4日（火）

2013年5月にパーサタイルを子会社した。パーサタイルはブティック型のコンサルティングサービスを中核事業としており、グループでコンサルティングのノウハウの共有、また多様なプロジェクトの経験に富む人材の獲得などで、M&A戦略を含めて今後の同事業の強化につなげていく。なお、買収前のパーサタイルの2013年1月期売上高は201百万円となっている。

現在注力中の企業調査レポートサービス事業における営業活動においては、顧客企業などとのリレーションシップも強化しており、さまざまなニーズをくみ取っていただける可能性もある。今後は、同サービスとのシナジー効果なども表面化していく公算は大きいであろう。

約300名のコンシェルジュが「オーダーメイド旅行」を提供

●インターネット旅行事業

2011年9月に連結子会社化したイー・旅ネット・ドット・コム（以下、イー旅ネット）の中心事業。インターネット上で、顧客ニーズに即した旅行をカスタマイズした「オーダーメイド旅行」の提供を行っている。高度化する旅行者のニーズに対応するため、イー旅ネットが抱えるコンシェルジュ（約300名）がホスピタリティ精神あふれる質の高い商品を提供、大手旅行会社との差別化が図れている。商品の付加価値の高さを強みとしており、低価格化の影響も受けにくい。コンシェルジュの多い欧州向け旅行が中心となっている。

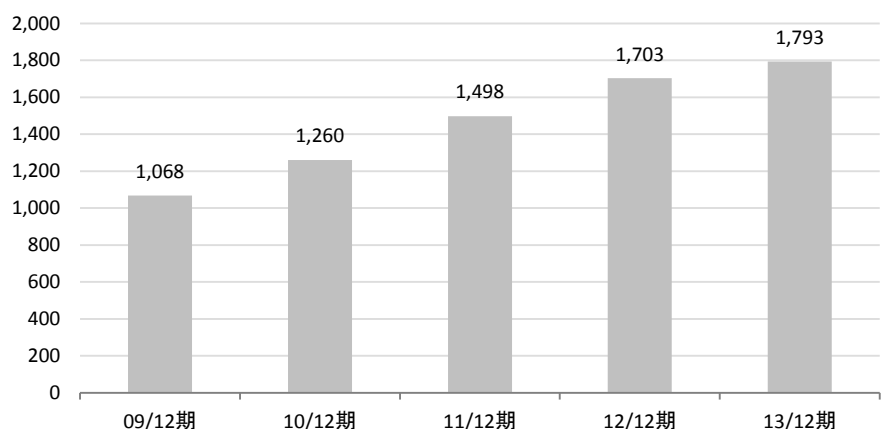
2004年の事業開始以降、売上高はほぼ右肩上がり拡大している。今後もシニア層の旅行者の増加に伴って、「オーダーメイド旅行」の需要は拡大することが見込まれるほか、認知度の向上やスマートフォンの普及も重なって、売上高は順調に拡大すると予想される。

2013年6月にはTOKAIホールディングス<3167>と業務提携を行い、TCL会員に対して、トラベルコンシェルジュが要望にあわせた旅行プランの提供を開始している。また、オーダーメイドだからこそ実現できる「こだわりの旅シリーズ」では、月に1度、新しい「こだわりの旅」を発表している。

イー・旅ネット・ドット・コムの100%子会社であるウェブトラベルでは、LGBT（Life Gets Better Traveling）の楽しい旅行を提供するサイト『LUXURY TRAVEL for LGBT』をスタートさせた。数ある旅行サイトでもいままでもなかったLGBTの世界観において、同サイトを通して質の良い旅や、芸術や歴史、特別な場所を見つけ、いい人々に会おうきっかけを見つけてほしいということをコンセプトにしている。

インターネット旅行事業の売上高推移

(百万円)



2014年11月4日（火）

急拡大が見込まれる M2M 市場でネクスの活躍余地も拡大

●デバイス事業（無線通信機器事業）

2012年7月に連結子会社化したネクスが手掛けている。各種無線方式に適用した通信機器の開発・販売などを展開する。ネクスは研究開発型のファブレス企業、企画・開発から販売までを一貫して展開している点が強み。少量多品種生産など、さまざまな顧客のニーズに合わせて幅広い対応ができるほか、スピードが速い通信技術の変遷への対応も可能となっている。

今後は、M2M（マシン・トゥ・マシン）市場（機械と機械があらゆる通信手段を用いてつながりあう仕組みやその通信形態を必要とする市場）の急拡大が見込まれており、ネクスの活躍余地も広がっていく見通し。M2Mでは、物の存在と状態の把握、散在するデータの収集・分析・活用機能の提供などが可能となる。M2Mの市場規模は、2012年度の約1,350億円から2018年度には1兆1,700円規模にまで拡大するとの試算もある。なお、直近での通信モジュールベンダーにおけるネクスのM2M製品出荷量シェアは15%と推定されている。

ネクスのM2M

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」

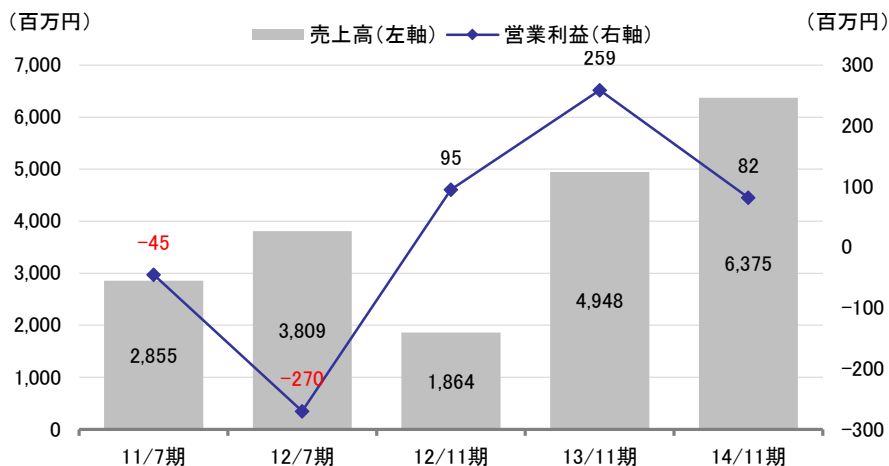
2013年5月には、ソフトバンクモバイル網のプラチナバンドに対応したM2M向け3G USB通信モジュール「UX102NC」を製品化している。ソフトバンクモバイルの提供するプラチナバンドは、より遠くまで電波が届きやすく、障害物を回り込んで伝わるという性質を持つため、携帯無線通信において適切な周波数帯域といわれている。「UX102NC」は汎用通信端末として推奨されていることもあり、今後の事業成長に大きく貢献していくことになろう。

ネクスは、フィスコが子会社化した最初の決算である2012年11月期（4カ月の変則決算）において、6期ぶりに当期純損益の黒字転換を果たした。不採算部門の売却、早期希望退職の実施による人件費の圧縮、販売費および一般管理費の削減などといった事業構造改革が背景である。さらに、2013年1月にはフィスコがネクスに対する第三者割当増資を引き受けている。資金調達による新規商品の開発資金の確保を受けて、今後拡大するM2M分野の製品開発なども活発化していくことが見込まれよう。

2014年11月4日（火）

2013年3月には「NGXX FARM」を開設、デジタル管理された科学的土壌マネジメントによって育てた安心・安全で美味しい健康野菜の販売と、将来的に栽培技術の生産者向けサービスを行うため、農業ICT（ICT：情報や通信に関する技術の総称）事業を開始している。2014年7月には、農業ICTを活用して、施設栽培における病気予防策に関して、岩手大学と共同研究を開始している。また、後述の通り、介護ロボット事業の展開も進めていく。

ネクスの業績推移



新サービスの展開などにも注目

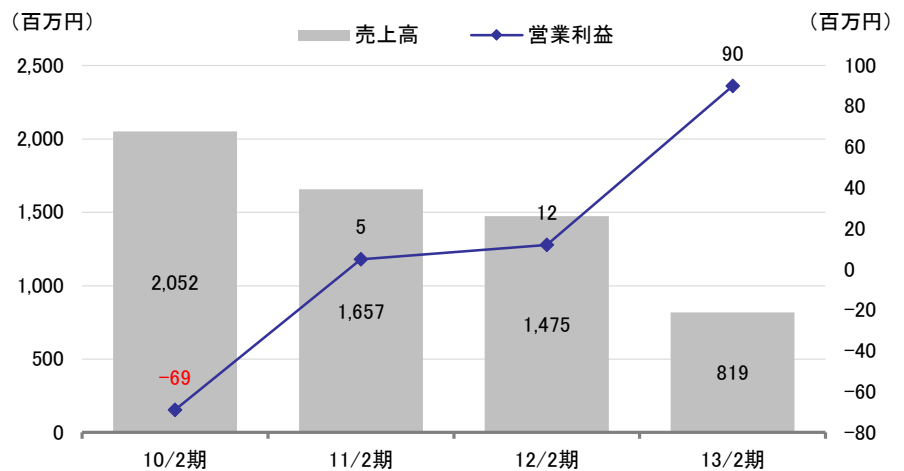
●広告代理業

2012年9月に連結子会社化したダイヤモンドエージェンシー（以下、DAC）が手掛けている。市場・消費者調査、広告・販売促進のための戦略立案、メディアバイイング、クリエイティブ、WEB企画・コンテンツ制作・運営、データベース管理等のサービスを提供する総合広告代理店事業を展開。現在の主要顧客は大手出版社、大手カード会社などで、前者はメディアバイイング（広告枠を媒体社から購入）、後者はツール（案内状送付などのプロモーション）を手掛けている。ほか、イベント・セミナーのサポートなども、足元では需要が多い分野となる。

広告業界におけるマス媒体からインターネット媒体への需要シフトなどの影響を受け、DACの売上高は減少傾向にあったが、今後はフィスコグループの経営資源を活用したシナジー効果が期待できよう。フィスコのグループ入りに伴う信頼性の高まり、効率的な人員再配置による人件費の圧縮、フィスコの企業調査レポートサービスの顧客からの広告需要の取り込みなど、徐々に成果は現れてきている。

新サービスとしては、「広告無料見積サイト」をスタートさせている。広告主の要望を本サイトを通じて伝えると、ノミネートした提携パートナー（全国の広告関連会社30社）がそれぞれの最適解を無料で広告主に提案・提供できる仕組みになっている。広告主にとっては、全国の広告関連会社から専門的な提案を入手できる場になり、パートナー会社にとっては、新たな広告主を獲得できるチャンスとなる。

広告代理業の業績推移



シナジー効果が見込める企業群が続々戦列化

(3) 新規に戦列化する企業群

●ダイアンドジョイン

2013年11月8日開催の取締役会において、ダイアンドジョインの全株式を取得して、子会社化することを決議。1975年にアニュアル・レポートの企画制作会社として設立、多様なコミュニケーションツールの企画立案、作成業務を行っている。とりわけ、アニュアル・レポートは、日本を代表するグローバル企業を含めて70社から受注しており、米国の国際 ARC アワード、日経アニュアルレポートアワードなどを受賞した実績がある。

そのほか、ディスクロージャー誌やインベスターズガイド、会社案内、株主通信などのコミュニケーションツールの制作を行っている。

●ジェネラルソリューションズ

2014年6月30日開催の取締役会において、ジェネラルソリューションズの株式85.72%を取得、連結子会社化することを決定した。アニュアル・レポート専門の制作会社として1982年に創業、その後は顧客ニーズの多様化に対応してサービスの幅を広げ、IRツール企画制作、財務翻訳、IR情報配信、IR戦略コンサルティング、上場支援、事業再生支援事業など、フルライン IR ソリューションプロバイダーとして確固たる地位を築いている。

今回の子会社化によって、フィスコグループは企業 IR 業界最大手の1社となる。ジェネラルソリューションズの2013年10月期売上高は1,062百万円、営業利益は96百万円となっている。なお、10月6日には、ジェネラルソリューションズとダイアンドジョインの合併契約締結を発表。合併期日は12月1日、ジェネラルソリューションズを存続会社とする吸収合併方式となる。合併によって、経営の効率化、IR実務支援のワンストップでの提供を進めていく計画。

株式会社フィスコ IR の概要

【株式会社フィスコ IR の概要】

(1) 商号	株式会社フィスコ IR
(2) 代表取締役社長	佐藤 元紀
(3) 本店所在地	大阪府岸和田市荒木町二丁目 18 番 15 号 (登記上の本店所在地であり、実際の業務は下記で行っております。) 東京都港区南青山五丁目4番 30 号 TE03-5774-2355
(4) 事業内容	IR 支援事業 (IR ツール企画制作事業、財務翻訳事業、IR 情報配事業、IR 戦略コンサルティング事業、上場支援事業、事業再生支援事業)
(5) 資本金の額	50,000 千円
(6) 決算期	12 月
(7) 大株主及び持株比率	当社 (株式会社フィスコ) 85.7%
(8) 合併効力発生日	平成 26 年 12 月 1 日

HP: <http://www.fisco-ir.co.jp/>

株主通信

Shareholder Communication

従来型の株主通信に加え、
AR で盛り込んだアニメーションや
オリジナルチャート等も活用。



CSRレポート

CSR Report

AR 掲載した企業課題の可視化、
AR 掲載の社会貢献活動の可視化。



アニュアルレポート

Annual Report

図や No. 1 の経営成績、
お楽しみポイントも盛り込み、
カスタマイズ可能な AR 活用。



● Care Online

子会社のネクスにおける 2013 年 12 月 11 日開催の取締役会において、Care Online の全株式を取得して、子会社化することを決議。2006 年より介護事業所向けの介護支援システム「Care Online」を提供しているが、単なる介護ソフトの提供にとどまらず、データの一元管理と現場にフィットした使い勝手により、介護業界が抱える様々な問題を解決する介護ソリューションビジネスを展開している。2014 年 12 月現在、介護事業者 120 社 400 以上の施設にサービスを導入。

「Care Online」は、ケアプランの作成、介護サービスの提供、国保連への請求という一連の業務に対応するクラウドサービスであり、誰でも使えるわかりやすい操作性と、施設の特徴にあわせたカスタマイズが可能となる。情報の一元化によって、情報共有や情報の分析が簡単に行える。

●ネクス・ソリューションズ

子会社のネクスにおける 2013 年 12 月 11 日開催の取締役会において、SJI が営んでいる中部事業部、関西事業部、九州事業部におけるシステム開発事業の権利義務を、ネクスのシステム開発事業子会社であるネクス・ソリューションズが承継した。

今回、吸収分割した事業部は、製造業者・流通業者向けのインターネットを利用した購買調達システム、金融機関向けインターネットバンキング等の金融戦略支援システム、情報サービス業者向けの各種業務パッケージソフト、通信業者向けのネットワーク監視システムなどを販売している。地場に密着した営業を行い、各地の有力企業との取引実績を有している。

各セグメント・グループ間でシナジー効果が発現しやすい構造

(4) 事業構造と市場シェア

●事業構造

2013年12月期における情報サービス事業の売上高営業利益率は25%超（セグメント情報より）、セグメントの中では高い収益性を誇っている。構造改革によって、体質強化が進んだ結果と捉えられる。また、コストに占める人件費のウエートが高いなど、売上高固定費比率が高い事業分野でもあるため、今後もアウトソーシングサービスや個人投資家向けサービスにおいては、売上高の増加に伴う利益インパクトは強まるものとみられる。なお、企業調査レポートサービスにおいては、外部アナリストに作成を依頼するため、相対的に変動費の要素は多くなっている。

各セグメント間、グループ間において、シナジー効果が発現しやすい構造にもなっている。設立来の主力分野であるリアルタイムサービスや個人投資家向けサービスでの展開において、株式市場における独立系金融情報会社としてのフィスコの知名度は確立されており、これが、現在注力中の企業調査レポートサービスの営業活動に生かされているほか、有力ポータルサイトにおけるコンテンツの採用にもつながりやすくなっている。

また、企業調査レポートサービスにおける顧客企業のニーズの取り込み次第では、コンサルティング事業のビジネスチャンスにつながる可能性もある。加えて、インターネット旅行事業においては、「クラブフィスコ」登録会員のシニア層の需要が掘り起こせる可能性があるほか、フィスコにとっては、イー旅ネットが長年培ってきたウェブ・マーケティングのノウハウを情報ポータルサイトなどに生かせる余地が大きい。

さらに、DACは大手出版社や大手新聞社などのビジネス系媒体社といった多数のメディアに取引口座を確保しており、フィスコの金融情報サービス、企業調査レポート事業拡大に向けたシナジーを創出することが可能となる。通信モジュール製品などのネットワーク分野を手掛けるネクスの存在は、フィスコグループが最適なインテリジェンス（金融・旅行情報など）を提供する上では不可欠なものといえる。

新たに子会社化したバーサタイルはクリエイティブ事業も有し、これまでフィスコはホームページの新設や営業資料の作成など総務系業務を委託してきた。グループ傘下入りに伴って、今後は外注費の削減などが進展する公算。また、バーサタイルのキャッシュをグループファイナンスとしての資金に活用できるといったメリットも生じてくる。

デアンドジョイン、並びに、ジェネラルソリューションズのセグメントは情報サービス事業となる。なかでも、成長分野に位置づけて拡充を図っている企業調査レポートにおいて、フィスコとデアンドジョイン、ジェネラルソリューションズのそれぞれの顧客に対して、新たなサービスの提供を重層的に提案できることから、即効性の高いシナジー効果が生まれることになる。

Care Onlineの事業基盤とネクスの持つ通信技術資産とを組み合わせることによって、在宅医療・介護サービスに対応した訪問介護・看護の現場で、タイムリーに情報確認や情報入力ができるタブレット端末など新たなソリューションビジネスの提供、高齢者に対する見守りサービスなどビジネスチャンスの拡大が模索できる。低電磁波と言われているPHS機器を利用することで、人体や医療機器への影響が少ない最適なモバイルプラットフォームが確立できる。



フィスコ

3807 東証ジャスダックグロース

2014年11月4日（火）

ネクス・ソリューションズ（SJIの西日本グループ）の高いシステム開発力と、ネクスのハードウェアの開発技術や組み込みのノウハウとの相乗効果が期待できることになり、デバイス製品だけの提供に留まらず、専用システムも併せたユーザビリティの高いパッケージ製品の提供が行えるようになる。また、ネクスの製品開発時に必要となる様々なソフト開発やシステム開発の外注の内製化も実現することができる。さらには、各地の有力企業に対する営業インフラの構築も期待できる。

フィスコグループのビジネスは、情報サービス事業、デバイス事業（無線通信機器事業）、広告代理事業とともに、景気連動型の色彩が濃い。特に、現在の株式市場では為替の影響が強く反映されやすく、円高場面では市況悪化に陥りやすい。ただ、利益水準が相対的に大きいインターネット旅行事業では、円高が海外旅行需要の拡大に結びつきやすい事業構造であるため、景気下降局面ではグループ収益のけん引役としての位置づけが高まることになる。

情報サービス事業では豊富な実績を背景に高い市場優位性

●競合企業や市場シェア

法人向けリアルタイムサービス、アウトソーシング、ポータルサービス事業における競合相手（独立系の情報提供会社）として、株式マーケットにおいては、DZHフィナンシャルリサーチ（旧T&Gフィナンシャルリサーチ）、ドリームバイザー・ホールディングス<3772>、モーニングスター<4765>などが挙げられる。ただ、株式新聞社がモーニングスターに吸収併されるなど、ここまでの株式市況低迷を背景に各社ともに経営状況が悪化、前2社においても、外部企業から資金支援を仰ぐ形となっている。この分野で大まかなフィスコの市場シェアとしては3割程度と推定されている。

また、独立系の企業調査レポート配信会社としてはTIW、アドバンスト・リサーチ、シアードリサーチなどが挙げられる。為替情報においてはグローバルインフォなどが大手とみられる。法人向けリアルタイムサービス、ポータルサービスなどにおいては、これまでの実績から見ても、新規参入会社に対する優位性は高いとみられる。ただ、アウトソーシングサービス、企業調査レポートサービス、個人投資家向けサービスなどは、株式市場の回復に伴って新規参入企業が増える可能性も高く、早期に高シェアを確保して、位置づけを高めていく必要もあろう。

経営改革やポートフォリオの再構築で業績は足元で急成長

(5) これまでの成長の源泉

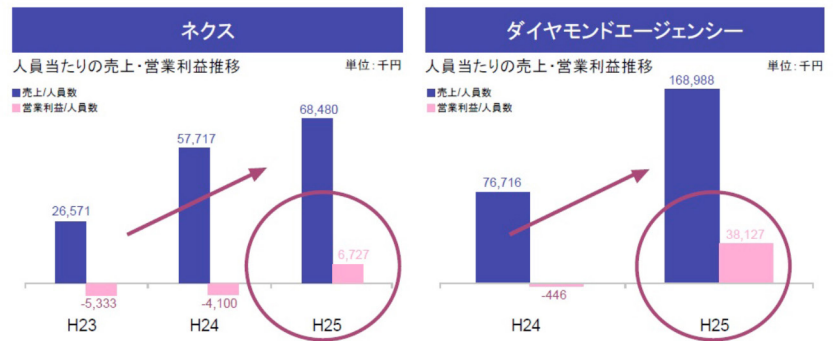
●企業の経営改革

ここ3年間で、フィスコは急速な売上成長、収益回復を見せている。効率化の推進による余剰リソースの捻出、成長分野への新規投資などが要因となっている。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、その結果、子会社のネクスやダイヤモンドエージェンシーの収益改善が鮮明化している。

2014年11月4日（火）

ネクストとダイヤモンドエージェンシーの推移

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

また、フィスコでは、今までの金融情報最新サービスを拡大するとともに、そこで培った配信用力をテコに、Yahoo! ファイナンス、IR 支援事業への展開など新たな事業を開始している。ネクストでは、PHS 端末に依存した体質から脱却、成長分野である M2M へと大きくリソース投下をシフトしている。

●ポートフォリオを再構築へ

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・整理を実施してきた。市場における競争優位や独自性、既存事業へのシナジーがあり、過小評価されている企業・事業を買収し、一方で、市場における競争優位や独自性を喪失し、既存事業へのシナジーが小さくなった事業を高値で売却することに成功している。例えば、ネクストは技術的な競争優位性があったが、業績が悪く市場の評価は低かった。フィスコが買収直後に黒字化を果たし、株価も一時買収前の4倍超の水準まで上昇した。逆に、業務上のシナジーを見込むことが出来なくなったエヌ・エヌ・エー（アジア・欧州の経済・ビジネス情報の配信会社）は取得価格の1.5倍の価格で売却、キャピタルゲインを得ている。

■業績動向

デバイス事業の増益と新規事業上乘せが寄与

(1) 2014年12月期第2四半期（1-6月期）決算について

2014年12月期第2四半期（1-6月期）の業績は、売上高が4,510百万円で前年同期比52.0%増、営業利益が283百万円で同111.9%増、経常利益が253百万円で同2.6%増、当期純利益が132百万円で同31.2%減となった。期初計画との比較では、売上高、各利益項目ともに下振れる格好に。下振れの主因は、ジェネラルソリューションズの株式譲渡が当初計画よりも遅れたこと、デバイス事業の受注の一部がずれ込んだことなどによる。売上高の前年同期比での大幅な増加は、デバイス事業が1,705百万円増加したことによるもの。ネクスの売上増加に加えて、第1四半期から新規連結化しているネクス・ソリューションズの売上が寄与した。ネクス・ソリューションズのシステム開発の売上高は700百万円となった。営業利益の伸びは、デバイス部門とコンサルティング部門がけん引した。

情報サービス事業の売上高は469百万円で前年同期比16.4%増となった。内訳は、個人向けサービスが26百万円で同11.3%増、企業IR支援サービスが61百万円で同65.5%増、ポータルサービスが31百万円で同18.7%増、法人向けリアルタイムサービスが103百万円で同17.3%減、アウトソーシングサービスが123百万円で同22.2%減となっている。

重点的に上場会社の新規獲得を推し進めたことで企業IR支援サービスが急拡大したほか、株式市況の活性化や「マーケットマスターズ」の貢献で個人向けサービス、「YAHOO! JAPAN ファイナンス」におけるページビュー数の好調推移からポータルサービスがそれぞれ堅調推移。一方、金融情報専用端末における金融機関の散発的な解約を受けて、法人向けリアルタイムサービスは落ち込みが続いた。アウトソーシングサービスに関しても、証券会社やインターネット専業金融取引業者などの一部解約があって減収に転じている。

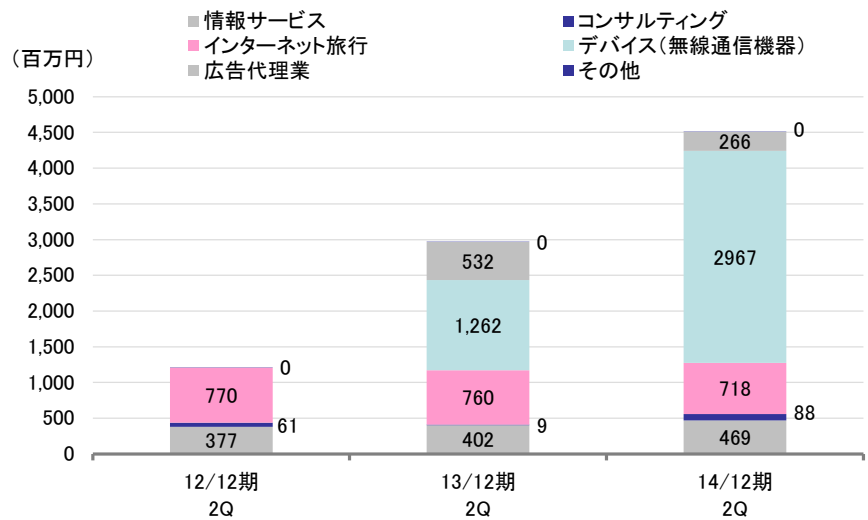
インターネット旅行事業の売上高は718百万円で前年同期比5.5%減となった。海外事業が668百万円、国内事業が50百万円であった。ゴールデンウィークのカレンダー要因などで取扱高が減少した。デバイス事業の売上高は2,967百万円で前年同期比135.1%増となった。ハンディ型の業務用IP無線機「Soft Bank 301SJ」提供開始など、第2四半期は新商品及び受託開発製品の投入を活発化した。また、ネクス・ソリューションズの売上高が700百万円、Care Onlineの売上高が49百万円上乘せされている。

セグメント別の営業利益は、情報サービス事業が前年同期比10.6%増の120百万円、コンサルティング事業が同14.3倍の80百万円、インターネット旅行事業が同黒字転換の3百万円、デバイス事業が同45.0%増の201百万円、広告代理業が同28.8%増の41百万円となっている。全てのセグメントが増益となっているが、とりわけ、コンサルティング事業とデバイス事業がけん引役となる形。インターネット旅行事業と広告代理業は、減収ながらも増益となった。主に、販売管理費の圧縮によって収益性が向上した。

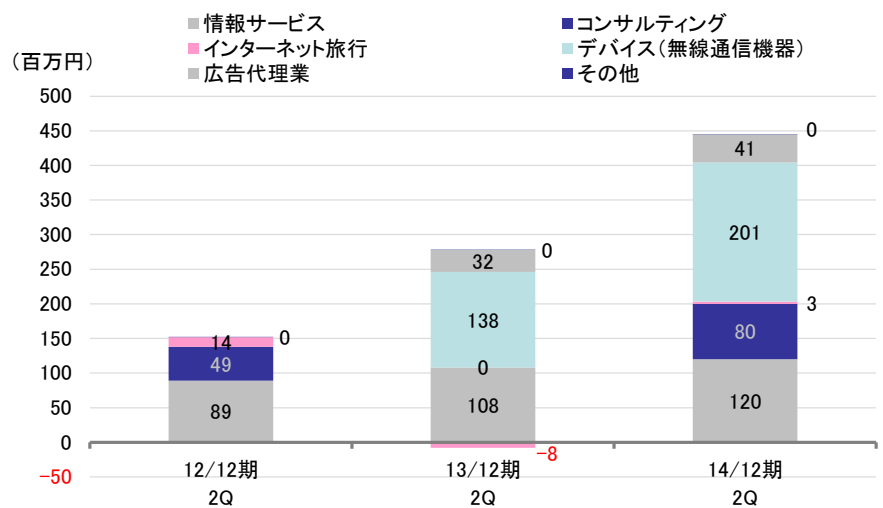
為替差益の一巡（前年同期は115百万円の差益→20百万円の差損）が影響して、経常利益の伸び率は小幅にとどまる格好へ。また、持分変動利益の一巡71百万円、税負担の増加53百万円などを背景に、当期純利益は前年同期比3割の減益となっている。

四半期ベースでの業績を見ると、4-6月期売上高は前年同期比101.7%増、営業利益は同4.2倍、経常利益は同103.0%増、当期純利益は同13.1%増と、それぞれ急拡大している。とりわけ、受託開発案件の売上、高付加価値化新製品への販売シフトがずれ込んでいたデバイス事業の大幅な拡大が、4-6月期の業績急拡大へとつながった。

セグメント別売上高の推移



セグメント別利益の推移



業績予想は下方修正も増収増益をキープへ

(2) 2014年12月期の業績見通しについて

2014年12月期業績見通しは10月10日に下方修正している。売上高は12,407百万円から8,539百万円で前期比27.8%増へ、営業利益は1,306百万円から375百万円で同5.9%増へ、経常利益は1,302百万円から603百万円で同4.0%増へ、当期純利益は755百万円から408百万円で同26.9%減へそれぞれ減額修正している。

デバイス事業の新製品および受託開発製品において、ユーザーからの要望による仕様変更が発生したことで、開発期間の延長に伴って、一部製品の納入が2015年12月期以降にずれ込むこととなった。また、広告代理業においても、既存取引先の解約の影響をカバーするまでの売上高を確保することができなかった。ほか、ジェネラルソリューションズの連結子会社化がずれ込んだことで、売上高が当初計画より1,000百万円減少したことも下方修正の背景に。なお、情報サービス事業やインターネット旅行事業は概ね計画どおりの推移となっている。

業績下方修正後も増収増益の見通しとなっている。ネクス・ソリューションズ、デアンドジョイン、ジェネラルソリューションズ、Care Online のフル寄与が背景、売上高 2,600 百万円、営業利益 180 百万円の上乗せを想定している。既存事業では、デバイス事業を手掛けるネクスが期ずれの影響大きく減益に転じる見通しであるほか、情報サービス事業、インターネット旅行事業、広告代理業は前期比でほぼ横ばいとなる見通し。

情報サービス事業では、法人向けリアルタイムサービスの縮小傾向が続くとみられるが、「企業調査レポート」を主軸とした企業 IR 支援サービスの拡大が引き続き見込まれるほか、NISA のスタートに伴う個人投資家層の拡大も背景に、個人投資家向けサービスも堅調推移が望め、下支えとなっていこう。企業調査レポートは、2013 年 12 月期の 100 社超から現段階で 150 社程度まで順調に拡大している。個人投資家向けサービスも、市況の変動に左右されやすい事業分野であるが、市場回帰した個人投資家を固定客として捉えるべく、「クラブフィスコ」における販売コンテンツの拡充やセミナーの開催、新規事業への積極展開などにも注力しており、安定した基盤の構築を図っていく。投資情報アプリの展開なども、広告収入など含めて、2014 年 12 月期から寄与してくる可能性もあろう。

デバイス事業に関しては、M2M (Machine-to-Machine) 市場の拡大でビジネスチャンスが広がっているほか、介護や農業など新規分野への展開を進めることで、中期的な成長トレンドには変化がないとみられる。とりわけ、M2M 製品分野の粗利益率は約 30% と高く、利益成長への貢献度は高い。ネクス・ソリューションズの始動によって、営業力の強化が図られるほか、ハードとソフトの融合による製品開発力の強化なども期待される。なお、円安の影響で伸び悩んでいるインターネット旅行事業も、今後は円安傾向一服で収益水準の低下に歯止めが掛かろう。

■今後の成長戦略

中期計画として 2016 年 12 月期に売上高 211 億円を目指す

(1) 2014 年 12 月期からの中期計画数値目標

2 月 28 日、2014 年 12 月期を初年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を発表している。具体的な数値目標として、2016 年 12 月期の売上高 21,160 百万円、営業利益 3,181 百万円、経常利益 3,131 百万円、当期純利益 1,753 百万円を掲げている。それぞれ、2013 年 12 月期実績に対して、3.2 倍、9.0 倍、5.4 倍、3.1 倍の水準となる。また、5 年後をメドとした中長期目標としては、売上高 300 億円以上、営業利益 45 億円以上、税引き後利益 30 億円以上、時価総額 450-800 億円を達成することを目標としている。なお、上記計画の達成を機に、子会社のネクスとともに東京証券取引所第 1 部への指定替えも目指す方針。

子会社のネクスでも、2 月 28 日に中期計画を発表している。数値目標としては、2016 年 11 月期売上高 15,442 百万円、営業利益 1,800 百万円、経常利益 1,778 百万円、当期純利益 1,424 百万円を目指している。それぞれ、2013 年 11 月期実績に対して、3.1 倍、6.9 倍、3.7 倍、3.3 倍の水準となる。

中期経営計画

(単位：百万円)

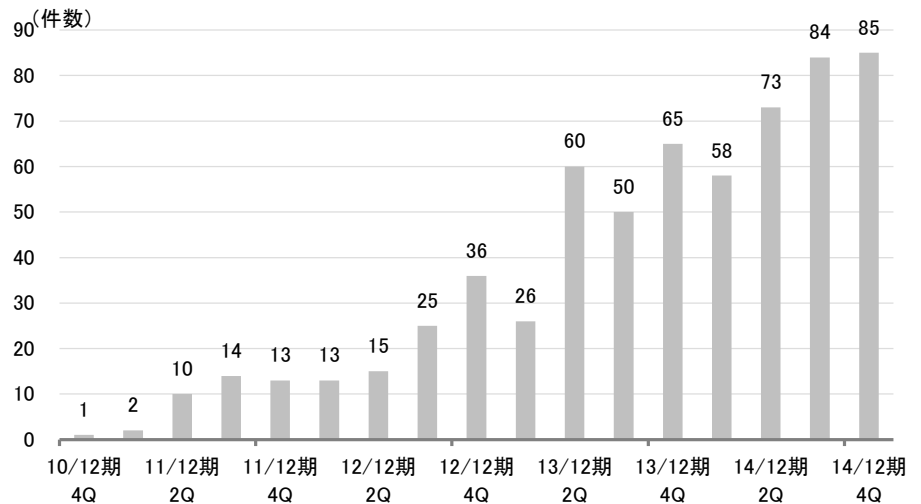
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2013 年 12 月期 (実績)	8,240	643	727	430
2014 年 12 月期 (予想)	8,539	375	603	408
2015 年 12 月期 (目標)	-	-	-	-
2016 年 12 月期 (目標)	21,160	3,181	3,131	1,753

企業調査レポートサービスは将来的に1,000社が目標

(2) 既存事業の成長戦略

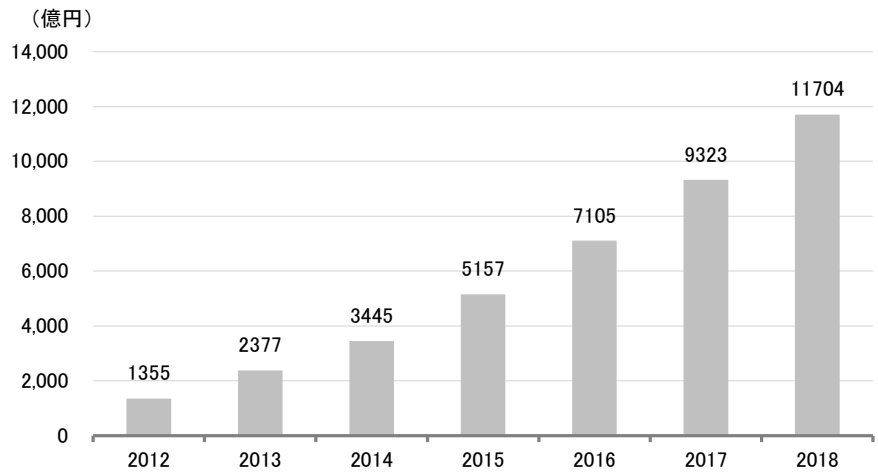
情報サービス事業においては、企業調査レポートサービスの販売を強化する方針。証券会社のアナリストがカバーしていない上場会社、約2,000社がフィスコのターゲットであり、市場シェア50%を目標とすると、約1,200百万円のマーケットとなり得る。現在は約130社分の企業レポートを公開しているが、後述する就職情報用と合わせて、将来的には1,000社のレポート公開を目標としている。レポート数の増大に伴う外部アナリストの確保、顧客の高いリピート率の維持などが今後の課題と考えられるが、現状の人員でもフル稼働すれば年間200社程度のキャパシティはあるとみられるほか、新年度の顧客はほとんどが2年目も契約を継続しているという実績がある。

企業調査レポート公表数の推移(四半期別)



デバイス事業では、同業他社との積極的な提携によるシェア拡大、異業種との融合によるドメインの拡大などで、注力するM2M市場において市場全体の成長を上回るビジネス展開を目標とする。デバイス部分に関しては、これまで通信を必要としなかった産業分野への通信機能組み込みによる事業領域の拡大を目指す。サーバーに関しては、ネクス・ソリューションズや更なるM&Aなどによる提供ソリューションの拡大を背景に、将来的には管理システムやエンドユーザーに対するアプリケーションの提供でM2M市場全体をカバーしていく。コンシューマ市場については、グループシナジーにより多様化する需要を迅速に解析し、適合した製品を市場へ投入していく。農業ICTについては、既存農業に対する効率化、収益性の改善ができるICT化を普及させていくとともに、農業だけでなく観光も含めた地域振興に貢献できるよう取り組んでいく。こうした施策を実行していくことによって、ネクスは日本最大手のM2M技術者集団を目指す。

M2Mマーケットの市場規模予測



出所:野村総合研究所「ITナビゲーター2014年版」

旅行事業では、女性一人での海外旅行ニーズに応えるような海外旅行プラン「女性ひとり旅」や、他社にはない先生宅ホームステイ方式という「教師宅ホームステイ語学留学」「バリアフリー旅行」など、イー旅ネットならではの開発商品を提供していく。また、「トラベルコンシェルジュ」のブランドイメージを推進、コンシェルジュを主軸としたオーダーメイド型旅行提案モデルのデファクト・スタンダードも目指していく。ちなみに、イー旅ネットは、国内、あるいは海外における株式公開なども視野に入れている。

広告事業では、事業ポートフォリオを見直して人材リソースを再配分、新規事業テーマの開発に注力できる体制を整える。オンラインサービスで地方の広告関連会社と連携を図るためのプロジェクトを発足、新ビジネス領域への取り組みに着手していく。

今後もシナジーの追及を目指した積極的な M&A を展開

(3) M&A 展開について

事業規模の拡大やグループシナジーの追及を目指して足元では活発な M&A を展開しているが、今後も売上拡大に向けては、自律成長のほかに M&A も積極的に推進する予定。M&A においては、社内に専門チームを保有し、リスクリターンを最大化する買収スキームを構築、投資後の経営統合とオペレーションの計画も全て設計して実行していく。主に、低 PBR や高キャッシュフロー企業を買収対象として、企業価値の大幅な向上を目指していく計画。傘下のポートフォリオ企業の経営改善を実証しつつ、フィスコグループ全体も連結利益や資産上昇効果享受していくことを目指す。

2010 年から 2011 年にかけて、エヌ・エヌ・エー（アジア・欧州の経済・ビジネス情報の配信会社）、フィスココモディティー、シグマベイスキャピタルなどの非戦略資産を切り離し、筋肉質な企業体質が出来上がっていたこと、2013 年 12 月末においては現預金が 2,400 百万円弱の水準まで増加している（2009 年 12 月期末は 300 百万円強）ことなどが、これまでの、さらに今後の M&A 展開を進める上での基盤となっている。直近の M&A 実績においても、個別企業ごとに構造改革の進展に伴う収益回復は顕在化してきており、同社の収益水準拡大に直結している。今後の M&A 展開にも期待感先行しやすい状況といえよう。

2014年11月4日（火）

M&Aを実施するに当たっては、投資回収は最長3年、キャッシュフロー重視経営を不文律としているが、現段階でも、既存事業の拡充、新規分野への進出を含めて、数件の検討案件が挙がっているもよう。既存事業の拡充と言う観点から、今後想定される案件分野としては、株式や為替の情報提供会社（情報サービス事業）、IR会社（企業調査レポート、広告代理業）、チケット販売会社（インターネット旅行事業）などが挙げられそうだ。なお、フィスコの売上高が300億円を超えた時点でギアを切り替え、数十億円から数百億円規模の大型案件に積極的に着手することを想定している。M&A実施に向けたファイナンスとしては、自己資本中心からLBOなども視野に入れる。

投資情報の無料提供アプリを本格展開へ

（4）新規事業への取り組みについて

国内上場企業（約3,500社）の投資情報を無料提供するスマートフォンアプリ『FISCO』のAndroid版およびiPhone版を2014年8月6日よりGoogle PlayおよびApp Store上で配信開始している。同アプリは、国内すべての上場企業について、投資季刊誌や投資情報パソコンソフトなど、一般的には有料で提供されているよう企業情報をスマートフォンアプリとして無料で提供するもの。

これまで、企業の投資情報を分析するには情報誌や企業のIRサイトはもちろんのこと、東証ウェブサイト「適時開示情報閲覧サービスや金融庁のウェブサイト（EDINET）などで決算短信や有価証券報告書等の必要な情報をそれぞれ入手する必要があったが、同アプリでは、インターネット上に分散した企業情報をワンストップで簡単に収集することが可能となる。企業分析に関する情報収集の労力を大幅に削減することができ、入手できる情報の種類も、業績、株主、役員、株主優待など多岐にわたる。また、スマートフォンとしては画期的なスクリーニング機能も搭載、時価総額、増益率、ROE、PER、PBRなど、様々な基本条件を組み合わせ、銘柄条件をスクリーニングできるだけでなく、信用倍率や売買代金などの需給条件を追加して、さらに緻密な銘柄選定をすることも可能となる。

同アプリの利用者としては、個人投資家だけでなく、機関投資家や証券会社の営業担当者、大学などの企業研究者などを想定、提供する情報や機能は順次拡大し、英語などの多言語にも対応していく計画。今後はタブレット版やPC版なども順次リリースする予定となっている。

証券会社など金融機関向け情報サービス事業の落ち込みをカバーすべく、こうした投資情報アプリのほかにも、様々な新規事業への展開を模索している。就職情報用の企業調査レポート、「リサーチ・レポーター」を活用したメディア戦略、アナリスト講座の開設、ネクスで展開する介護ロボット事業などを模索中。

とりわけ、潜在的な市場規模が大きいとみられるのは就職関係の分野となろう。企業調査レポートを就職情報サービスとして展開するものであり、上場会社以外に未上場企業10,000社も顧客対象となり得る。企業調査レポートで培ったノウハウをストレートに生かされる分野と考えられ、参入障壁などは乏しいとみられる。2015年12月期には150百万円規模の売上を目標とする。

また、「リサーチ・レポーター」を活用することで、メディア露出などへの機会の拡大、ファン層の拡大などを図っていく計画。これは営業サポートなどの面でも効果が期待される。また、リサーチ・レポーターの知名度向上に伴って、メディア各社との共同展開なども進めていく余地があろう。ちなみに、2013年にはリサーチ・レポーターによる株式入門書の出版も実現している。

アナリスト講座は主に、証券アナリストを目指す若手を対象としていく計画。受講者の興味・レベルによっては、グループ内への取り込みやフィスコの提携アナリストとして育成していく可能性もある。また、レポート執筆によって担当企業や業界の知識も高まることから、就職関連ビジネスなどが軌道化する際には、希望次第で当該企業への就職や派遣なども可能となっていこう。フィスコにとっては、人材紹介といった新たなビジネスにつながることになる。

ネクスでは介護ロボットの展開を加速化へ

デバイス事業を手掛けるネクスでは、ロボット関連製品メーカーであるヴイストン株式会社と、介護ロボットの共同開発を4月より開始している。ヴイストンは、ロボット関連製品の開発・製造・販売を行っており、二足歩行ロボットや全方位センサを組み込んだロボットの開発・製造に定評がある。ヴイストンの開発する介護ロボットに対し、ネクスの通信モジュールを組み込むことで、将来的に介護ロボットの遠隔制御や状態監視、高齢者の見守り、音声や画像の送信、ロボットのソフトウェアのアップデートなどを実現していく。

子会社のネクス・ソリューションズでは、ロボットから収集したデータを蓄積するサーバーやそのデータを活用し役立てるためのアプリケーションの開発を行うことで、スタンドアローンのロボットでは実現できない様々な可能性・拡張性を付加させることが可能となる。また、開発に当っては、サイバーダイン〈7779〉のロボットスーツなどの試験導入などで実績がある都内最大級の介護施設運営法人と提携、生の介護の現場に最適な、必要とされる介護ロボットの開発につなげていく。販売面では、子会社で介護施設向けASPサービスの提供を行うCare Onlineが全国71法人400以上の施設との顧客インターフェースを持っている。

共同開発中の介護ロボットの試作機完成時に、試作機を導入する介護事業者、地方自治体がいくつか決定している。介護事業者では、社会福祉法人善光会、株式会社サンライズ・ヴィラ、医療法人ゆりかご、自治体では、群馬県の南牧村役場など。

国内の介護ロボット市場規模は、2012年度は1億7000万円であったが、高齢者人口の増加が想定されている中で、2015年度に予定されている介護保険制度の見直しに伴い、介護保険が適用される介護ロボットが増加すれば、市場規模は2015年度に23億円、2020年度には349億8000万円にまで急拡大すると予測されている。

新規事業の模索を図るべく事業提携の動きを活発化へ

(5) 事業提携の動きを活発化へ

既存分野の基盤拡充、新規事業分野の模索を図るため、事業提携の動きを積極化させている。2013年8月には、総合人事・人財サービスを展開するアデコ株式会社と提携、フィスコがアデコに企業調査レポートを提供する。アデコにとっては、求人情報の内容を充実させることで、求職者とのミスマッチなどを低減させることができる。フィスコにとっては、企業調査レポートの提供先を投資家から一般の個人にも拡張させることで、新規事業である就職用企業調査レポートに向けた認知度向上につなげる。

2013年5月には、企業のディスクロージャー・IR実務を支援するリーディングカンパニーのプロネクサス〈7893〉と業務提携、企業のIR実務支援事業の相互協力を推進していく。プロネクサスの顧客企業の様々なニーズに応じて、企業調査レポートの提供やDACによるIRとPRの統合コンサルティングなどを提供していく。フィスコにとっては、プロネクサスの抱える豊富な顧客層の開拓につながっていく。

2014年11月4日（火）

2014年6月には、子会社のダイヤモンドジョインとプロネクサスが、上場企業のアニュアル・レポート及び統合報告書の企画制作業務に関して委託契約を締結している。プロネクサスの上場会社に広がるネットワークを活かして、アニュアル・レポートを発刊している国内上場企業が抱える様々なニーズに応じたアニュアル・レポートの制作支援を展開していく。

2013年7月には、パイプドビッツ<3831>と公職選挙法の改正に伴う新サービスの開発、提供などに関して業務提携。パイプドビッツの有する政治・選挙プラットフォーム「政治山」の調査データに、フィスコの企業分析を付加した共同コンテンツを配信していく。政治コンテンツ分野への進出を果たすとともに、「政治調査レポート」創出のための布石としていく。

2014年7月には、ホットリンク<3680>とソーシャルメディアのビッグデータ分析において業務提携することで基本合意。ホットリンクは、ソーシャルメディア上のクチコミをリアルタイムに検索・分析するツール「クチコミ@係長」を中心に、累計1600社以上（7月31日現在）にクラウドサービスを提供している。株式市場において「現在」話題となっている商品やサービスだけでなく、関連分野の販売実績やクチコミ情報等を分析して、「近い将来」市場を賑わすことが想定される業界や銘柄を分析、投資情報コンテンツとして投資家に提供していく予定。

7月には同様に、CSR（企業の社会的責任）実務を支援するリーディング・カンパニーであるクレンジンと業務提携で合意。フィスコの強みであるIRソリューション、クレンジンの強みであるCSRソリューションを相互の顧客企業に対して提供することが可能となることで、世界の市場に評価されるグローバル基準の「統合報告書」の企画・制作支援を行っていく。

8月には、漫画家・小説家などクリエイターのエージェンツ事業を手掛ける株式会社コルクと業務提携。コルク社は契約作家として、「ドラゴン桜」の三田紀房氏、「働きマン」の安野モヨコ氏、「宇宙兄弟」の小山宙哉氏などの漫画家、阿部和重氏、伊坂幸太郎氏、山崎ナオコ氏などの小説家、山城むつみ氏などの文芸評論家を擁している。提携第1弾として、契約作家である三田紀房氏が手掛ける投資マンガ「インベスターZ」のコンテンツを、フィスコのネットワークを通じて各種ポータルサイト等へ配信する。今後は、「クリエイターの有力なコンテンツ×金融投資分野の各種ノウハウ×ネット上での圧倒的な配信力」というシナジーが期待できる分野を中心に取り組みを推進していく。

2013年11月には、ネクスがエイビット・ホールディングス（未上場）と資本・業務提携を行っている。エイビット・ホールディングスに対し、発行済み株式数の3%に当たる349,000株の新株を発行、財務体質の一段の改善を図る。また、子会社のエイビットは通信技術の開発、関連製品の製造・販売に特化している企業であり、M2M製品の共同開発、各種製品に対する部品の調達・提供に関する協力、各種製品に関するアフターサポートなどの面での業務提携に合意した。最先端技術の共有や相互の顧客基盤活用など、販売拡大に向けたシナジーが期待される。

IR や情報配信を超えた分野でのビジネスチャンス獲得へ

(6) フィスコの目指す方向性

今後は、金融情報配信事業に加え、上場企業の IR 受託業務のトップランナーとなり、「上場企業の経営課題ソリューション企業」へと転身を図っていく計画。上場企業のアナリストレポートを中心に展開している企業 IR 支援サービスは、フィスコが目指す上場企業のビジネス・プラットフォームの基盤として最重要分野と位置付けていく。きめ細やかな企業情報を、広範囲に保有するインターネット上のネットワークへ配信するというサービスを通して、投資家と企業 IR をつなぐ唯一無比の情報配信業者となることを目指す。これは、企業のみならず投資家や消費者を含む巨大なネットワーク化を可能とするため、金融情報だけでなく様々なコミュニケーションが行われることとなり、単なる IR や情報配信を超えた様々なサービス・事業の機会を内包したものになると捉えている。

■ 株価などについて

高 ROE など株式市場の注目テーマに合致

10月14日終値 293 円をベースにすると、株価収益率（PER）は 25.4 倍（2014 年 12 月期予想ベース）、株価純資産倍率（PBR）は 4.16 倍（2014 年 12 月期第 2 四半期実績ベース）、配当利回りは 1.02%（2014 年 12 月期予想ベース）となる。

株価推移は株式市場との連動性が強く、さらにボラティリティが極めて高い特徴がある。アベノミクス相場がスタートした 2012 年 11 月 14 日から 5 月 22 日まで日経平均は 80.4% の上昇となったが、フィスコは 4 月 23 日の高値まで 5.1 倍の上昇となった。一方、日経平均は 5 月 22 日から 6 月 13 日の安値まで 20.4% の下落となったが、フィスコは高値から 6 月 26 日安値まで 58.1% の下落となった（全て終値ベース）。

最近の株価動向であるが、7 月に株価が急騰、1 ヶ月間での上昇率は最大で 2.7 倍となった。ジェネラルソリューションズとの資本業務提携、新サービスであるスマホアプリの投入発表、ネクスの介護ロボット事業への期待感などが株価上昇の背景と見られる。ただ、その後は、2014 年 12 月期第 2 四半期決算の下振れ着地などで利食い売りが優勢となり、直近では、株式市場の調整色の強まり、業績予想の下方修正発表で、一段と下げ幅を広げる格好になっている。ただ、7 月の株価急伸前の水準が接近してきており、調整一巡感なども強まりつつあるとみられる。2014 年 12 月期は下方修正となったが、それでも 2014 年 12 月期収益予想をベースにした ROE は 16.4% の水準である。GPIF のポートフォリオ変更発表が近づく中で、高 ROE 水準は今後も関心を高めさせることになっていこう。

高 ROE に加えて、NISA、農業、介護、M2M、訪日外国人客の増加、M&A など、市場の注目テーマに合致するビジネス展開を行ってきており、今後も株式市場では折に触れて関心の高まる余地が大きいと考えられる。

安定的な事業収益基盤の確立を背景に、2013年12月期の期末には7期ぶりの復配を果たしたが、今後も、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的な配当政策としていく。5月29日には、発行済株式総数の3.55%に当たる250,000株（株式分割考慮後では1,250,000株）を上限とする自己株式の取得実施を発表。取得期間は6月2日から12月19日までとしている。また、株主還元策としては、2013年12月期の上半期より、株主優待制度も導入している。100株以上を保有する株主に対して、新規上場企業の会社情報や初値予想といったIPO情報の無料クーポンを、保有株数に応じた期間で贈呈している（100株以上で1か月分の無料クーポン：6480円相当）。なお、2014年6月末付けで、1：5の株式分割を実施している。

9月には、米国の経済誌Forbesアジア版、フォーブス・アジアが選出する「Asia's 200Best Under A Billion 賞」を受賞した。これは、アジア太平洋地域を代表する売上高10億USドル未満の上場企業の中から、過去3年間に渡り堅実な収益性と成長性を維持している優良企業200社に贈られる賞である。

なお、2009年1月30日の120円から同年2月27日の920円（分割考慮後）まで、19日連続ストップ高を記録（2月27日はストップ高後に下落）しているが、これは上場企業の中で過去最長記録となっている。

ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ