

フィスコ

3807 東証ジャスダック

2015年4月30日(木)

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

小林 あや

■ 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

フィスコ<3807>は、各種投資支援サービスを提供する、金融情報ベンダー企業。主力事業は「情報サービス事業」で、大手金融情報ポータルサイト「YAHOO!JAPAN ファイナンス」等や、QUICK、ロイター、Bloomberg など金融情報会社への情報提供が主軸だが、足元は「企業調査レポート」の作成を中核とした企業 IR 支援サービスにも注力している。また、投資情報を無料提供するスマートフォンアプリ『FISCO』を新展開するなど、サービスの多角化を図っている。

なおグループには、前述の「企業 IR 支援サービス」とも関係の深いフィスコ IR、スマートフォンアプリ『FISCO』の開発・運営を担っているネクス・ソリューションズなど、連結子会社が13社ある。また、事業セグメントとしては、「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」「広告代理業」の5事業に大別される。

足元の2014年12月期業績は、売上高8,430百万円(前期比26.2%増)、営業利益323百万円(同8.6%減)、経常利益903百万円(同55.7%増)、当期純利益730百万円(同30.8%増)だった。子会社のネクスグループ<6634>において、顧客からの要望による仕様変更に伴い、製品の一部の納期が次期にずれ込んだこと等の影響を受け、営業利益、経常利益については2014年2月28日に公表した期初計画値からは未達となったが、当期純利益はおおむね計画達成となった。

なお、中期経営計画として2014年12月期を初年度とする3ヶ年計画を発表している。最終年度の2016年12月期の数値目標は、売上高で21,160百万円、営業利益で3,181百万円、経常利益で3,131百万円、当期純利益で1,753百万円。それぞれ、2014年12月期実績に対して、2.5倍、9.8倍、3.5倍、2.4倍の水準となる。また、中長期目標としては、売上高30,000百万円以上、営業利益4,500百万円以上、税引き後利益3,000百万円以上、時価総額45,000-80,000百万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、子会社のネクスグループ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だ。また、ネクスグループ子会社のイー・旅ネット・ドット・コム(株)(未上場)については、総合型クラウドソーシング事業の推進による事業の拡大で、2016年中の上場を視野に入れている。

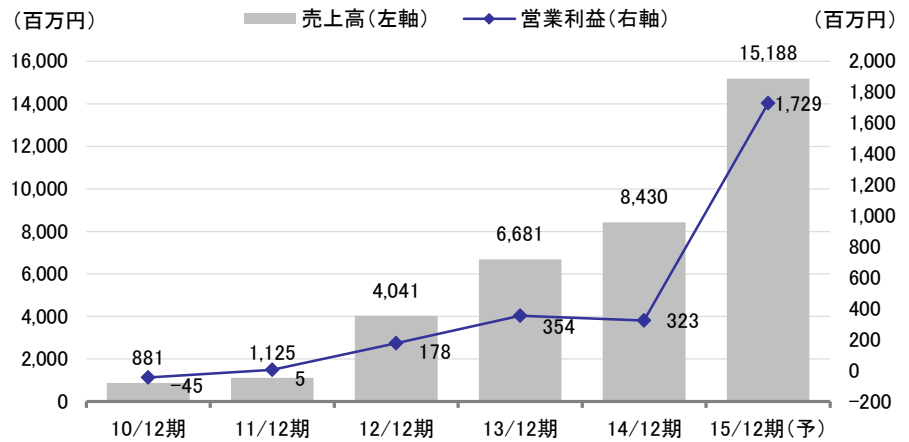
■ Check Point

- ・ 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(株)フィスコ アセットマネジメント、2005年12月には(株)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(株)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同社も業績が悪化、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 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)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・コムグループを、2012年7月にはネクスグループ<6634>を、同年9月にはダイヤモンドエージェンシー(未上場:フィスコ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している。



フィスコ

3807 東証ジャスダック

2015年4月30日（木）

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(株)バーサタイトル(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(株)デアンドジョイン(未上場:現フィスコIR)の株式を取得。同12月には、子会社のネクスグループが、介護支援システムを提供するCare Online(株)(未上場:現(株)ケア・ダイナミクス)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<2315>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、(株)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(株)ジェネラルソリューションズを連結子会社化し、その後12月にはデアンドジョインとの合併により(株)フィスコIRが誕生。さらに同月に、大手ビール会社や大手広告代理店などのキャンペーン施策の販促物を製作している(株)シヤンテイの株式を取得、子会社化した。

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、ラ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 コモディティー設立
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) 信息諮詢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)バーサタイトルを連結子会社化
11月	株式取得により(株)デアンドジョインを連結子会社化
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デアンドジョインを吸収合併し、(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

事業セグメントは、「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」「広告代理業」の5つに区分されている。2014年12月期における売上構成比は、情報サービスが17%、コンサルティングが2%、インターネット旅行が21%、デバイスが54%、広告代理業が6%。

●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。a)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、b)企業IR支援サービス、c)ポータルサービス、d)法人向けリアルタイムサービス、e)アウトソーシングサービスなどを提供している。

a) 個人投資家向けサービス

ECサイト「CLUB FISCO」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。なかでも「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。ほか、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「MARKET MASTERS」は、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上で毎日提供する。なお、「CLUB FISCO」「LaQoo+」を合わせた個人登録会員数は13万人を擁している。

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の「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・スタンダードになっている。ただ、2014年12月期は、株式市場は状況を呈したものの同社への波及効果は限定的で、個人投資家向けサービスの売上高は51百万円（前期比6.4%減）だった。

b) 企業IR支援サービス

上場企業の最新の事業状況を中正・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、情報配信サービス事業の中で昨今最も業績が伸びている事業となる。主に、大手証券会社等のアナリストがカバレッジしていない上場企業がクライアントで、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行う。作成された企業調査レポートは、一般投資家はECサイト「CLUB FISCO」、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。ほか、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Webに配信するサービスなども行っている。

2014年6月には、台湾大手金融ポータルサイト「cnYES.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模様。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。

なお、2014年12月期においては新規顧客獲得を推し進めた結果、「企業調査レポート」サービスは急激に拡大し、売上高は136百万円（前期比50.2%増）と、大幅な増収となった。

同社は、この企業 IR 支援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に位置付けており、現在、積極的な営業活動を展開している。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 社だったが、2012 年 12 月期には約 60 社、2013 年 12 月期は 100 社以上、2014 年 12 月期は約 160 社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。

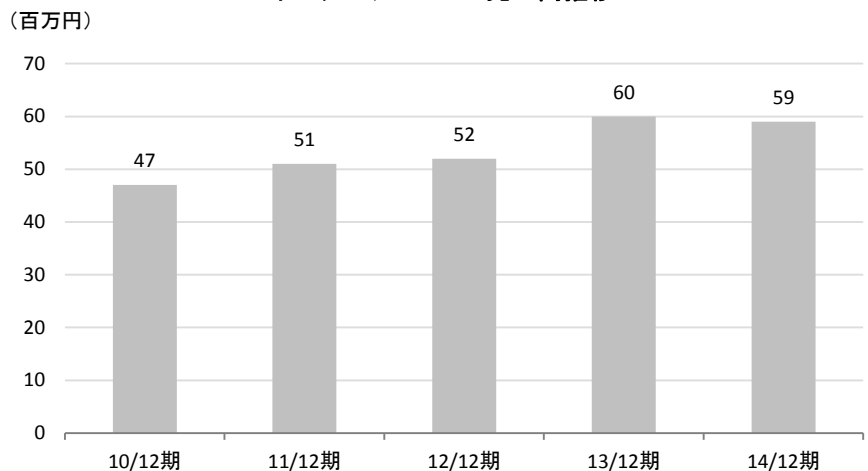
c) ポータルサービス

現在は、大手金融情報ポータルサイト「YAHOO!JAPAN 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。「YAHOO!JAPAN 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。

2014 年 12 月期は、ページビュー数が好調を継続し、ポータルサービス売上高は 59 百万円（前期比 1.6% 減）となった。

また、同サイトにおいて、新規にフィスコ日本株分析の「ファイナンスストア」を開設している。同サイトから有料で同社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できるようになっている。

ポータルサービスの売上高推移



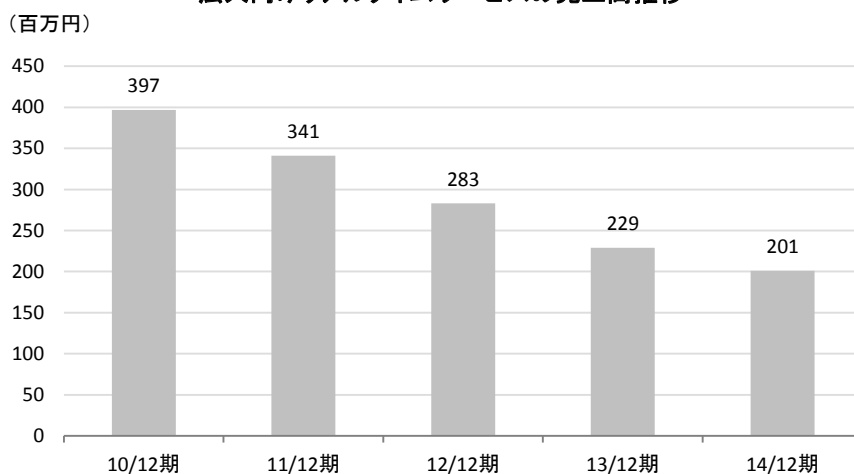
d) 法人向けリアルタイムサービス

QUICK、ロイター、Bloomberg などの金融情報専門端末を通して、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同社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、金融機関の廃業や中心ユーザーであった証券ディーラーの人員が拡大しにくい状況などから、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。

2014 年 12 月期の売上高は 201 百万円（前期比 12.2% 減）となっており、市場拡大が見込めないこともあり、高い利益率は維持しつつも収益率を高め、他のサービス分野へのリソースシフトを行っている。

法人向けリアルタイムサービスの売上高推移

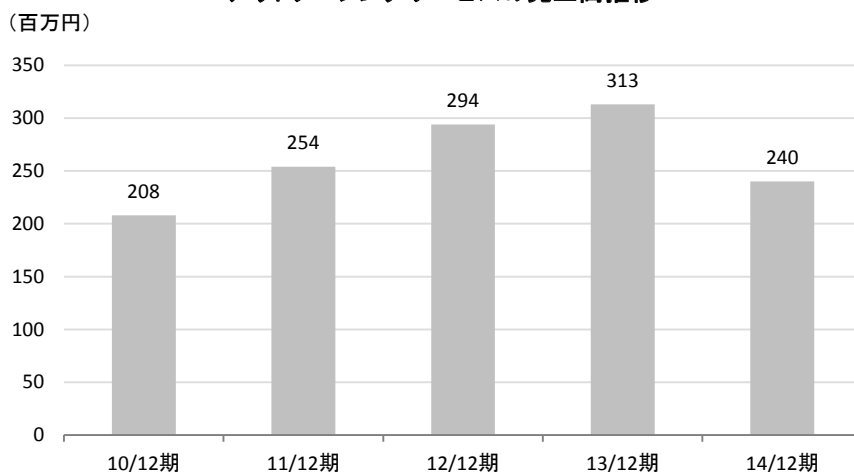


e) アウトソーシングサービス

ネット証券などを中心に、証券会社や銀行、商品会社などに、それぞれの顧客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する。現在のユーザーは50社強。数少ない公正・中立な立場の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けるかが今後の課題となる。

2014年12月期においては、一部の金融機関や情報ベンダー等の契約終了の影響を受けた結果、当該サービスの売上高は240百万円（前期比23.2%減）にとどまった。

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。同社とフィスコ・キャピタル、バーサタイルなどが同事業を担当する。



フィスコ

3807 東証ジャスダック

2015年4月30日（木）

中でも主に事業を担当するパーサタイルは、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、2013年5月に同社が子会社化した。コンサルティングのノウハウ、多様なプロジェクトの経験に富む人材などをグループで共有することで、M&A戦略を含めて今後の同事業の強化につなげていく。

2014年12月期は、グループ内の業務効率化のためのコンサルティング業務を実施したほか、海外においてFISCO International Limitedが国内企業の海外子会社に対するコンサルティング業務を行った結果、同事業の売上高は129百万円（前期比91.7%増）となり、セグメント利益は78百万円（前期比114.5%増）となった。

現在注力中の「企業調査レポート」サービスにおける営業活動においては、顧客企業などのリレーションシップも強化しており、様々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320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

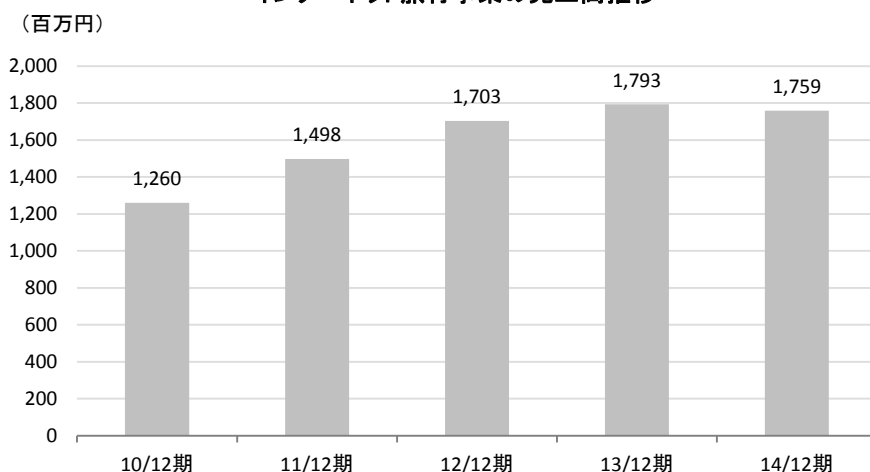
2011年9月に連結子会社化したイー・旅ネット・ドット・コム（以下、イー旅ネット）の100%子会社であるウェブトラベルが提供する「オーダーメイド旅行」が中心事業。旅づくりに精通した専門家「トラベルコンシェルジュ」が、インターネット上で、顧客ニーズに即した旅行プランをカスタマイズして提供する。高度化する旅行者のニーズに対応するため、コンシェルジュ（約320名）がホスピタリティ精神あふれる質の高い商品を提供しており、大手旅行会社とは差別化されている。

2004年の事業開始以降、売上高はほぼ右肩上がりでも拡大している。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そうだ。

2014年12月期の売上高は、イタリア、スペイン、フランス方面のハネムーンを中心とした海外旅行事業売上が1,633百万円、国内旅行事業が125百万円となり、合わせて1,759百万円（前期比1.9%減）だった。エボラ出血熱や急激な円安の進行により一時的に海外旅行を見合わせる傾向があったものの、次期は燃油サーチャージの低下により、旅行需要の回復を見込んでいる。一方で、セグメント利益は、継続した経費削減策が功を奏し37百万円（前期比122.8%増）と倍増した。

なお、15年3月には、知的好奇心を満たす旅がコンセプトの「TRAVELISM」のサイトを開設し、全く新しい旅の提案を開始した。単なる旅行ではなく、旅行の事前・事後に、旅行先の見所や歴史などについて理解を深める「セミナー」が付随する新しいツアーだ。専門家によるセミナーを受けることで、本質的なことから旅を満喫することができ、また、旅行後も旅の感動をしっかりと振り返ることで、他では体験できない感動の旅になるという。第1弾として、伊勢・熊野・高野の社寺建築を巡るツアーを開催しており、今後も様々な企画を考えているという。

インターネット旅行事業の売上高推移



急拡大が見込まれる M2M 市場でネクスグループの活躍余地も拡大

● 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グループが手掛けている。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。ネクスグループは研究開発型の工場を持たないファブレス企業で、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。多品種少量生産など、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（Machine-to-Machine）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、ネクスグループの活躍余地も広がっていく見通しだ。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、2013年の市場規模は約2,300億円だが、2018年までに1兆円を超えるという試算もある。なお、2013年での通信モジュールベンダーにおけるネクスグループのM2M製品出荷量シェアは、33%と推定されており、市場の拡大に伴う業績拡大期待は高い。

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」

データ通信端末には、LTEに対応したUSB型データ通信端末「UX302NC/UX312NC」を2014年5月に製品化し、販売を開始した。同製品は、3G規格で既に国内外の10社以上のMVNO各社に販売実績があるが、「UX302NC/UX312NC」はMVNO各社のみならず、今後M2Mを導入するサービス事業者やM2M機能を搭載する各機器メーカーなどにも、幅広く販売していく方針だ。

ほか、新しい取り組みとして、2014年2月には、ハンディ型の業務用IP無線機「SoftBank 301SJ」に、ハードウェアの設計と提供を開始。これまで同社は通信モデム部（通信機部）をコア技術とした開発・製造をおこなってきたが、今後はさらに広いセグメントで商品展開をするために、このようなアプリケーションを複数搭載できる高いパフォーマンスを有し、かつ防水・防塵の堅牢な通信機器の開発にも注力する。これにより、今後はさらに広いセグメントでの商品展開を目指す。



LTE対応USB「UX302NC/UX312NC」



IP無線機「SoftBank 301SJ」

ネクスグループは、同社が子会社化した最初の決算である2012年11月期（4ヶ月の変則決算）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、販売費及び一般管理費の削減などといった事業構造改革が奏功した。さらに、2013年1月には、同社がネクスグループ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。

新しい取り組みとしては、2014年4月にロボット関連製品メーカーのヴィストン（株）と提携し、「介護ロボット」の開発を開始した。介護ロボット市場は、2012年度は1億7,000万円であるものの、2015年度に予定されている介護保険制度の見直しで保険適用される介護ロボットが増加すれば、2015年度には23億円（2012年比で13倍超）、2020年度には349億8,000万円（同205倍超）に急拡大すると予測されている注目のマーケットである。

マーケットの拡大期待から介護ロボット市場に参入する企業は多い。国内ではロボットスーツHAL®の開発で話題のサイバーダイン<7779>のほか、セコム<9735>、ユニ・チャーム<8113>、パナソニック<6752>などが介護ロボット開発に参入しているという。市場競争の激化は当然予想されるが、ネクスグループは同社の持つM2M技術の活用で、遠隔制御や状態監視といった高齢者の見守り等ができる、高付加価値な介護ロボットの開発が可能と見込んでいる。また、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、そのデータを活用するためのアプリケーションの開発が可能。この技術を活用すれば、従来の単独機能しか持たないスタンドアローンのロボットでは実現不可能な、様々な可能性や拡張性を付加させたロボットを開発させることができよう。

2015年4月30日（木）

現状の介護ロボットの用途は、主に排泄支援と歩行支援であるが、介護の現場ではほとんど普及していないという。同社では、単なる機械を超えた、その人の暮らしにより沿う、パートナーのような存在となる介護ロボットの構想を温めている。機械的な介護ロボットとは差別化を図ったロボットでマーケットに切り込む力に期待したい。

なお、子会社のケア・ダイナミクスでは、取引先として全国 71 法人 400 以上の施設を顧客に持っていることから、完成したロボットの納品先もある程度イメージすることができそう。開発から提供まで、グループ全体でロボット事業の利益の最大化を狙うこともできるだろう。

さらに、新事業への取り組みでもっとも新しいのは、自動車テレマティクス分野である。同社は 2015 年 1 月から、自動車テレマティクス・ロボット関連製品のメーカーである（株）ZMP と、自動車テレマティクス分野で共同マーケティングを開始した。同社が得意とする車載向け製品において、ZMP が保有する車両情報を解析する技術と、同社の通信モジュール及び通信技術の組み合わせにより、車両の状態監視、総工事の音声や画像データなどの送信のほか、新機能の追加時におけるソフトウェアの自動アップデート等の実現が可能となる。また、また子会社のシステム開発会社のネクス・ソリューションズでは、走行情報等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も可能であり、自動車テレマティクス分野での新しいニーズに応えることで、今までにない新たなサービスの提供を目指す。

自動車の次世代技術を巡っては、米の Google が自動運転車両の開発に着手するなど、自動車メーカー以外からの参入も目立つ。また、エコカーや IT 技術を搭載した車両、システム開発となると多額の費用がかかることから、大手自動車企業であっても自社開発に頼らずにベンチャー企業と提携する動きが広がっている。であるならば、ZMP との共同マーケティングによる自動車における新機能や技術開発には、無限の可能性があると言えよう。

新サービスの展開などにも注目

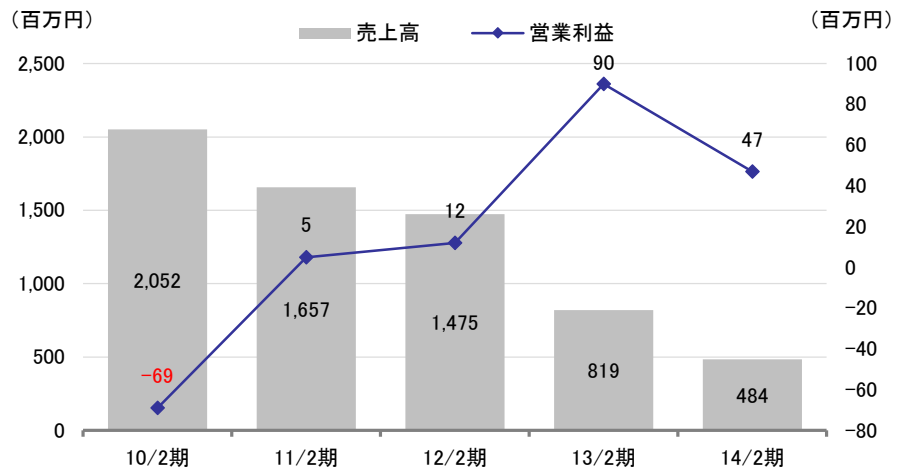
● 広告代理業

2012 年 9 月に連結子会社化した、（株）フイスコダイヤモンドエージェンシーが手掛けている。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。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。

2014 年 12 月期の売上高は、大手顧客の契約満了による影響が大きく、484 百万円（前期比 40.8% 減）と減少。販売管理費を圧縮して営業利益率の高い案件に集中したものの、売上高の減少を補うことはできず、セグメント利益は 47 百万円（前期比 47.1% 減）となった。なお、2014 年 12 月に、販売促進物やノベルティの製作会社のシヤンテイの株式を取得したことにより、広告・宣伝の企画から販売促進物の製作まで一貫して提供できる体制が整ったことから、次期はセールスプロモーション分野の専門性を高めていく施策を実施し業務の拡大を図っていく模様。

なお、地方の広告関連会社と連携して始めた「広告無料見積サイト」事業は、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。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

●ケア・ダイナミクス

子会社のネクスグループが2013年12月にCare Onlineを子会社化し、2015年1月に株式会社ケア・ダイナミクスに商号変更したことで、事業内容の舵を大きく変更する。元々は2006年より介護事業者向けASPサービス「Care Online」を提供している。同サービスは、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った、介護事業に関連する業務や情報を一元管理するシステムであり、2013年3月現在、介護事業者71社400以上の施設にサービスを導入している。

これまでは介護事業者の抱える様々な問題を、ソフトウェアの観点から解決する介護ソリューションビジネスを展開してきたが、ネクスグループとのシナジーを活かしたM2M技術との融合により「総合介護事業支援企業」へ転身する。

具体的には、従来のソフトウェアサービスに、ネクスグループのハードウェア及び通信領域のサービスを拡充することにより、介護に関わるすべての関係者に対して最高のサービスとトータルソリューションを提供する。また、介護ロボット事業の企画開発にも参画し、介護事業者により近い領域で事業を行っているケア・ダイナミクスの強みを活かすためにも、介護ロボットのマーケティングや販売オペレーションの機能をケア・ダイナミクスに移管することも検討している。

なお、介護ロボットのマーケティングについては、主にコンサルティング事業を担うバーサタイトルが、業界で唯一、介護ロボット導入運用支援コンサルティングの方法論の標準化に成功しており、介護ロボットの導入運用マニュアルを策定している。今回の事業拡大を契機に、ケア・ダイナミクスはバーサタイトルより同コンサルティング事業の譲渡を受け、そのノウハウを全面的に承継する。これにより、すべての介護事業社が介護ロボットの導入に成功し、また継続的に介護ロボットを運用できる環境の構築支援を目指す。



●ネクス・ソリューションズ

子会社のネクスグループにおける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、ネクスグループ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。

●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。さらに、2014年12月に、ダイヤモンドジョインの合併により「フィスコIR」となった。これにより、更なる経営の効率化、IR実務支援のワンストップでの提供を進めていく計画だ。

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/>



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

2014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24%(セグメント情報より)と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イトが高いなど、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。



フィスコ

3807 東証ジャスダック

2015年4月30日（木）

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、「CLUB FISCO」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、同社にとっては、Web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。

なかでも、成長分野に位置付けて拡充を図っている「企業調査レポート」において、ディアドジョイン、ジェネラルソリューションズの合併により誕生した「フィスコ IR」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となる。

またケア・ダイナミクスの事業基盤とネクスグループの持つ通信技術資産を組み合わせれば、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。

ネクス・ソリューションズの高いシステム開発力と、ネクスグループ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とどまらず、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、ネクスグループ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付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&C フィナンシャルリサーチ）、ウェルス・マネジメント〈3772〉、モーニングスター〈4765〉など。為替情報においてはグローバルインフォなどが挙げられる。この分野で大まかな同社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・ジャパン、シェアードリサーチ、インベストメントブリッジなどが挙げられる。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、株式市場の活況も伴って新規参入企業が増える可能性は高いが早期に高シェアを確保して、位置付けを高めていく必要がある。そのため、足元では特に「企業調査レポート」を情報サービス事業の新たな中核に位置付け、積極的な営業活動を推進している。

2014年12月期において企業調査レポートは契約企業の増加により、前期比50.2%増の売上高となった。好調な要因は、作成したレポートの「配信網」を保有している点にある。もともと金融情報ベンダーとして設立されたことから金融情報専用端末向けの配信網を持っているほか、ポータルサービスで「YAHOO!JAPAN ファイナンス」へも情報提供を行っており、これらの配信網に作成したレポートを公開することができる。金融情報専用端末では市場関係者が、「YAHOO!JAPAN ファイナンス」では個人投資家がそれぞれ情報収集を行っており、それらの投資家に向けてダイレクトに情報を発信できるのは、レポート作成会社の中では同社において他にはない。また、レポートの作成のみならず、企業がIRに関する情報をリリースした際には、その内容を株価材料として情報提供するショートコメントサービスも行っており、これらの独自サービスによる他社との差別化により契約企業は引き続き増加し、今後もシェア拡大を続けると見られる。

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

足元、同社は急速な売上成長、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、子会社のネクスグループやフィスコ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。

また、同社では、今までの金融情報最新サービスを拡大するとともに、そこで培った配信力をテコに、YAHOO!JAPAN 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。ネクスグループでは、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、ネクスグループ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。同社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できなくなったエヌ・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月期決算について

2014年12月期業績は、売上高が前期比26.2%増の8,430百万円、営業利益が同8.6%減の323百万円、経常利益が55.7%増の903百万円、当期純利益が30.8%増の730百万円だった。子会社のネクスグループにおいて、顧客からの要望による仕様変更に伴い製品の一部の納期が次期にずれ込んだこと等の影響を受け、営業減益となった。一方、円安対策の一環として行っていたヘッジ手段である外国為替証拠金取引のポジション解除に伴い、為替差益634百万円を営業外収益に計上したことで、経常利益は大幅増益となり、当期純利益は2014年2月28日に公表した期初計画値をおおむね達成した。

「情報サービス事業」の売上高は、前年同期比73.2%増の1,474百万円で、内訳は以下のとおり。

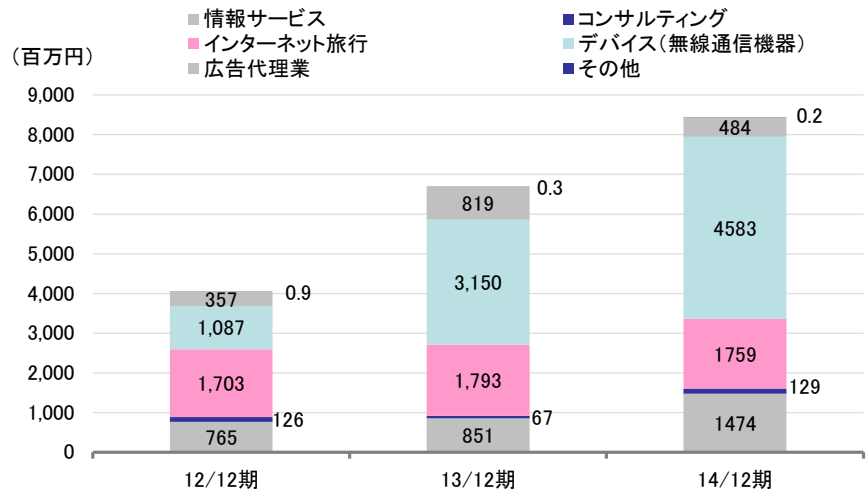
- 個人向けサービス……………6.4%減の51百万円
- 企業IR支援サービス……………50.2%増の136百万円
- ポータルサービス……………1.6%減の59百万円
- 法人向けリアルタイムサービス…12.2%減の201百万円
- アウトソーシングサービス ……23.2%減の240百万円

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「MARKET MASTERS」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き、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門金融取引業者などの一部解約があつて減収に転じている。

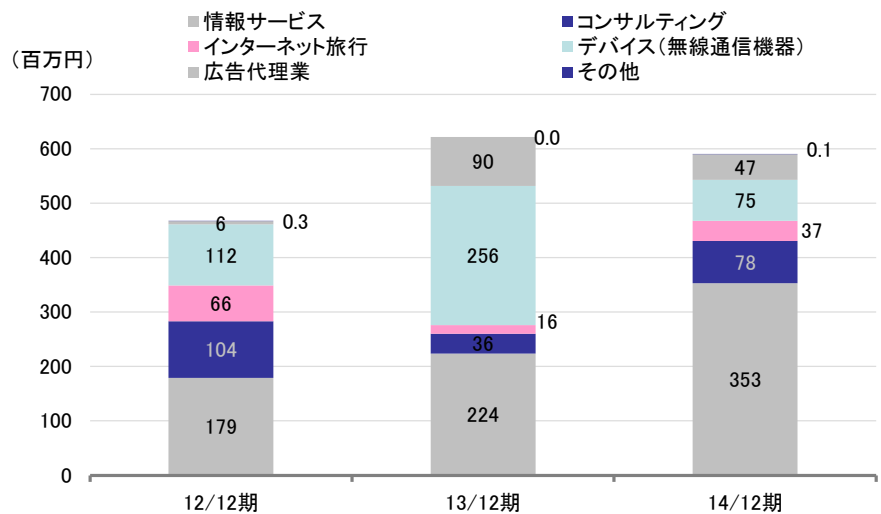
「インターネット旅行事業」の売上高は前期比1.9%減の1,759百万円で、海外事業が1,633百万円、国内事業が125百万円だった。エボラ熱や急激な円安の進行により一時的に海外旅行を見合わせる傾向があつた。

セグメント別の営業利益は、「情報サービス」事業が前期比57.7%増の353百万円、「コンサルティング」事業が同114.5%の78百万円、「インターネット旅行」事業が同122.8%の37百万円、「デバイス」事業が同70.7%減の75百万円、「広告代理業」事業が同47.1%減の47百万円だった。とりわけ、経費削減策が奏功した「インターネット旅行」事業の増益幅が大きくなった。

セグメント別売上高の推移



セグメント別利益の推移



2015年12月期の業績見通しは大幅な増収増益見込み

(2) 2015年12月期の業績見通しについて

2015年12月期業績見通しは、売上高は前期比44.5%増の15,188百万円、営業利益は433.9%の1,729百万円、経常利益は同86.4%増の1,683百万円、当期純利益は同30.5%増の952百万円を見込んでいる。

M&Aの積極的な実施により、各事業とのシナジー効果が期待できる企業が同社グループ入りする状況が続いている。「情報サービス」事業では、アニュアル・レポート等の制作会社であるジェネラルソリューションズの株式を取得し、12月にはデアンドジョインとの合併でフィスコIRが誕生し、企業IR支援サービスの業容拡大の下準備が整った。「デバイス」事業では、ネクス・ソリューションズが、SJIのシステム開発事業の一部を承継。「広告代理業」では、販売促進物やノベルティ製作販売のシヤンテイの株式を取得。これら一連の動きに伴い、広告の企画・販促物製作から企業IRまで、ワンストップでの提案をすることが可能となった。それぞれの顧客へのクロスセルの実施により、同社グループの取引先をより増加させ、さらに高次元の企業IR・PRサービスの提供が可能となっている。

2015年12月期についても、新たに連結子会社となった企業の成長を促進することやグループ会社間におけるシナジーを追求するとともに、さらにM&Aによる事業拡大を進める。

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。企業調査レポートは、2013年12月期の100社超から現段階で160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、「CLUB FISCO」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。

デバイス事業に関しては、M2M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所だ。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、今後は円安進行の一方で収益水準の低下に歯止めが掛かる。

■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

同社グループは2014年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月期に売上高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年後をめどとした中長期目標としては、売上高30,000百万円以上、営業利益4,500百万円以上、税引き後利益3,000百万円以上、時価総額45,000百万円～80,000百万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、子会社のネクスグループ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だ。

子会社のネクスグループでも、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)

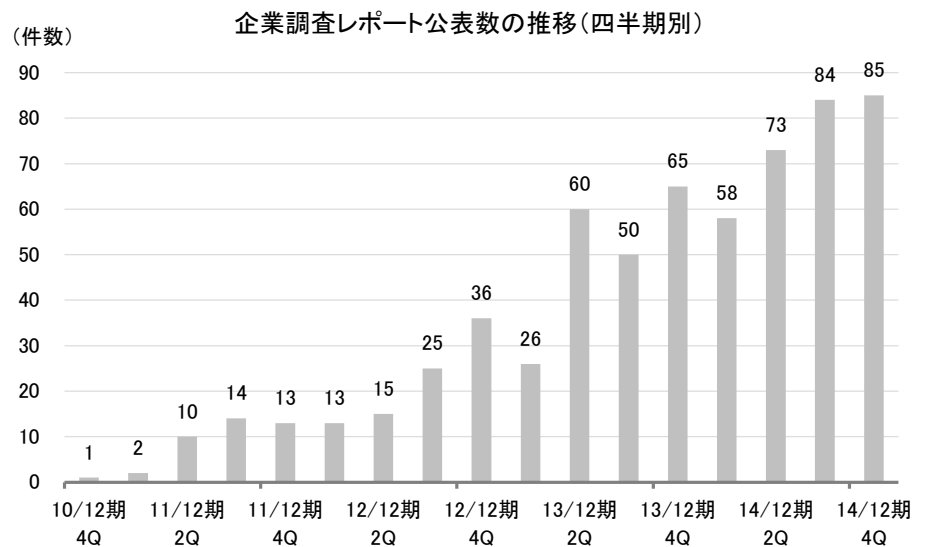
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2014年12月期（実績）	8430	323	903	730
2015年12月期（目標）	15,188	1,729	1,683	952
2016年12月期（目標）	21,160	3,181	3,131	1,753

2015年4月30日（木）

企業調査レポートサービスは将来的に1,000社が目標

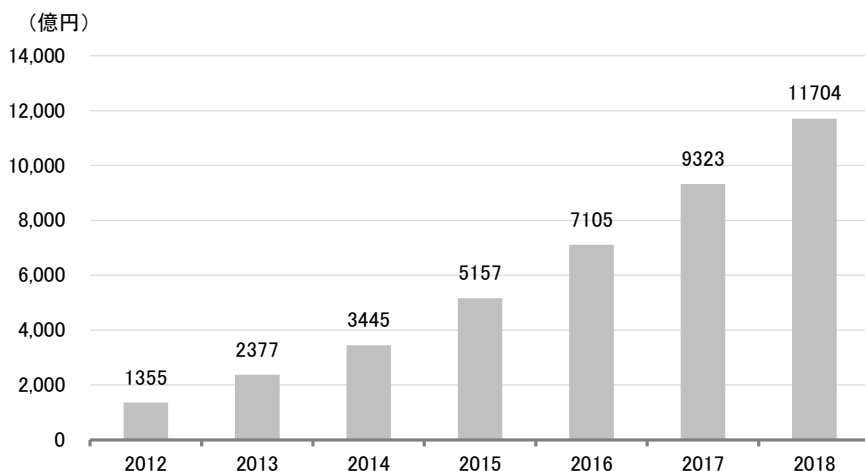
(2) 既存事業の成長戦略

「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社が同社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180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。



「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、ネクスグループは日本最大手のM2M技術者集団を目指す。

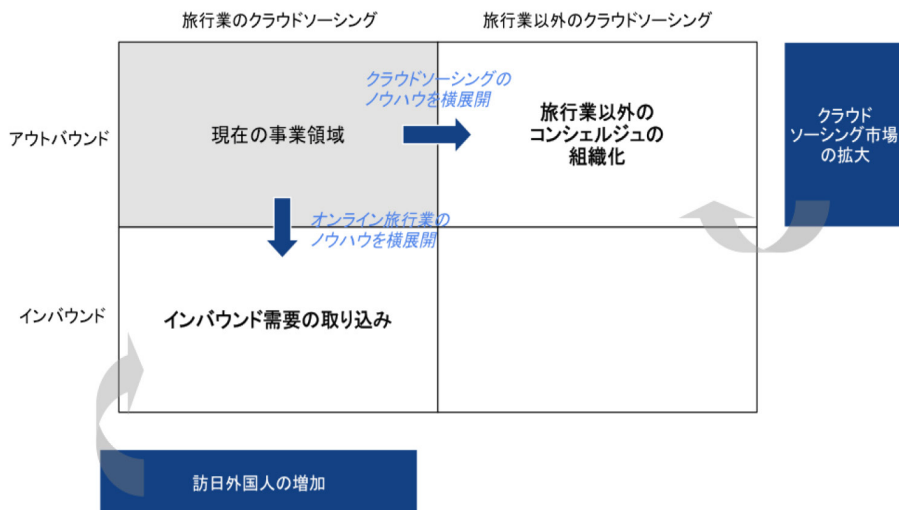
M2Mマーケットの市場規模予測



出所:野村総合研究所「ITナビゲーター2014年版」

「インターネット旅行」事業では、トラベルコンシェルジュが中心となって企画した「こだわりの旅」シリーズで毎月新しい「こだわりの旅」を発表するなど、今後も継続してこだわりの旅の拡充を図り、オンリーワンの旅行の提案を継続していく。また、近年の円安傾向を背景に増加している訪日外国人旅行者（インバウンド）の旅行ニーズに応えるプランの提案も視野に入れており、更なる収益機会の獲得につなげる。また今後、総合型クラウドソーシング事業を推進し、「総合型クラウドソーシングのプラットフォーマー」として事業内容を拡大させる方針を、2015年1月に打ち出した。オーダーメイド旅行プランの運営を通して、既に発注者（顧客）と受注者（コンシェルジュ）を結びつける、クラウドソーシング化のプラットフォーム（基盤）を既に構築していることから、これまでは、このプラットフォームを、旅行以外の分野にも応用・拡張していく。なお、イー旅ネットは、早期の株式公開も視野に入れている。

クラウドソーシングのマトリクス図



「広告代理業」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ではパートナー企業は42社に拡大しているが、地方企業や行政などにサービス範囲を拡大する。また、また動画等映像系のコンテンツやメディアに対する需要も顕在化してきたため、得意とするVI（ビジュアルアイデンティティ）視点を取り入れて対応するほか、フィスコダイヤモンドエージェンシーが販売促進物やノベルティの制作会社であるシヤンテイの株式を取得したことにより、広告・宣伝の企画から販売促進物の制作まで一貫して提供できる体制が整ったことから、セールスプロモーション分野の専門性を高めていく施策も実施する。

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すべ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を楽しんでいくことを目指す。

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、2014 年 12 月末においては現預金が 5,173 百万円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 展開にも期待感は先行しやすい状況と言えよう。

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げられている模様。既存事業の拡充という観点から、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）、旅行代理店（インターネット旅行事業）、M2M 関連会社（デバイス事業）などが挙げられそうだ。なお、同社の売上が 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 版及び iPhone 版を 2014 年 8 月 6 日より Google Play 及び 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な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だ。

2015年4月30日（木）

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Webサイト「適時開示情報閲覧サービス」や金融庁のWeb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。タブレット版のリリースに続いて、今後は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、ネクスグループで展開する介護ロボット事業などを模索中だ。

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きける分野と考えられ、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。

ネクスグループ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グループでは、ロボット関連製品メーカーであるヴイストーンと、介護ロボットの共同開発を2014年4月より開始している。ヴイストーンは、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、ネクスグループ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、開発に当たっては、サイバーダイン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ケア・ダイナミクスが全国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。



フィスコ

3807 東証ジャスダック

2015年4月30日（木）

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)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なかで、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。

また、ダイヤモンドジョインはジェネラルソリューションズと2014年12月合併し「フィスコIR」に商号変更した。これに伴い、上場企業の顧客拡大の観点から「企業調査レポート」の営業主体をフィスコIRに移管することを予定している。これにより、統合レポート、アニュアル・レポート、株主通信、企業調査レポートなどの制作業務を同社に集約することで、企業IR・PRサービスの一気通貫で請け負うことが可能となり、クライアント企業の企業IR・PRの様々なニーズに対応し総合的なサービスを重層的に提供する方針だ。

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) 同社の目指す方向性

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だ。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、同社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

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、同社は 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、同社は高値から 6 月 26 日安値まで 58.1% の下落となった（すべて終値ベース）。

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、ネクスグループ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 30% に近いの水準である。GPIF のポートフォリオ変更もあり、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。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 ヶ月分の無料クーポン：6480 円相当）。なお、2014 年 7 月 1 日付で、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 200 Best 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・表示したのですが、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