

株式会社フィスコ

2009年12月期決算および事業説明会

2010年3月3日



目次

1. 当16期（2009年12月期）の主な取り組み
2. 当16期（2009年12月期）の決算概要
3. 今期（17期）の経営に関して
4. 今期（17期）の主な取り組み予定

本資料に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、本資料に記載した予想数値と異なる場合があること、また、本資料は情報の提供のみを目的として作成しており、投資等取引の勧誘を目的に作成しておりませんことをご留意ください。

当16期（2009年12月期）の主な取り組み

厳しさをチャンスに

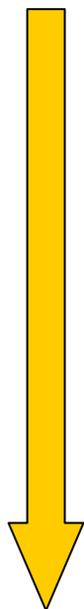
グループ再編による回生

利益体質へ

当16期（2009年12月期）の主な取り組み

厳しさを

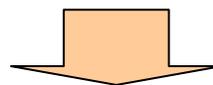
利益
体質
へ



チャンスに

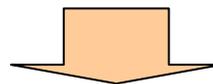
- 15期 資産の厳格な評価を実施

競争力、企画力を保持し、投資家や従業員をはじめ、利害関係者に寄与する優良企業を目指し、抜本的な利益体質改善を実施



損益分岐点が低下

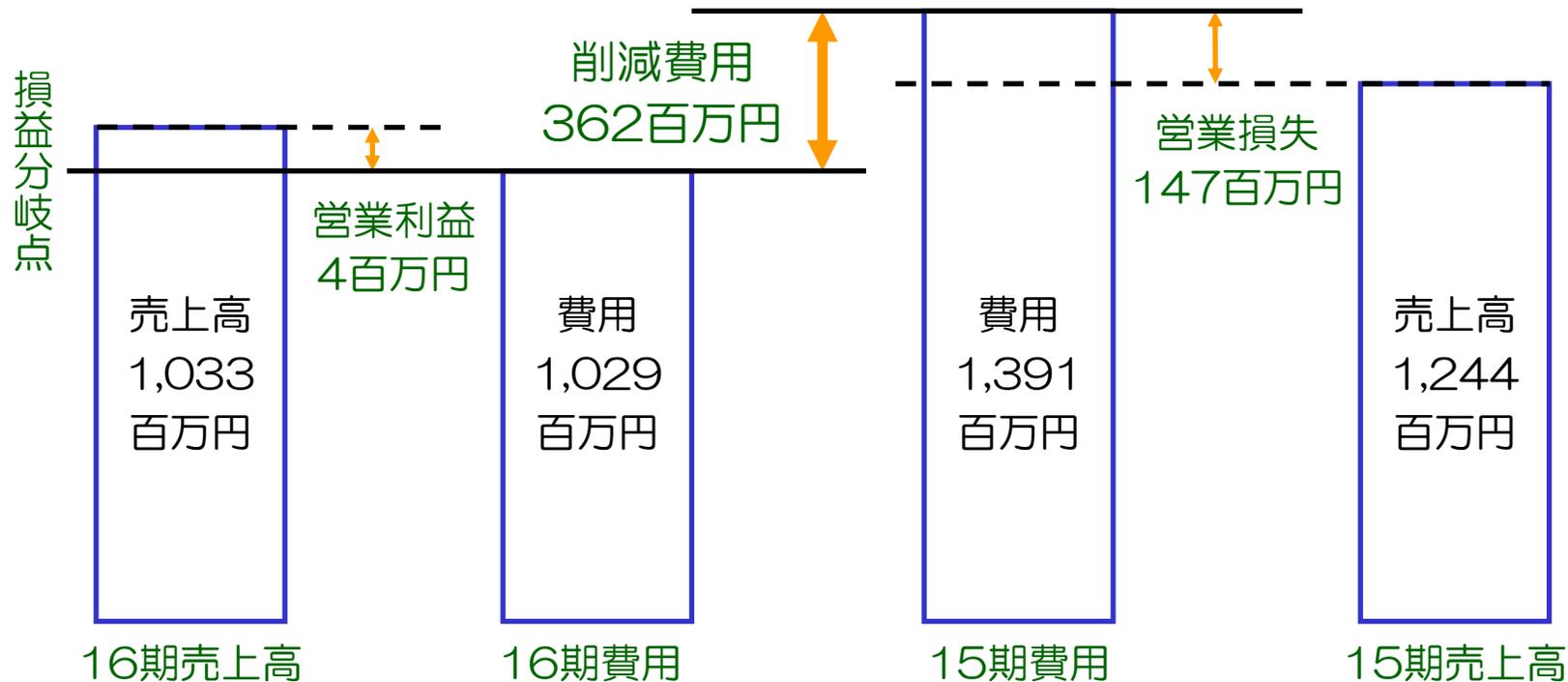
15期：1,391百万円 ⇒ 16期：1,029百万円



- 16期

損益分岐点の低下により、利益率の高い企業体へ収益基盤の安定化を図り、業績回復

当16期（2009年12月期）の主な取り組み

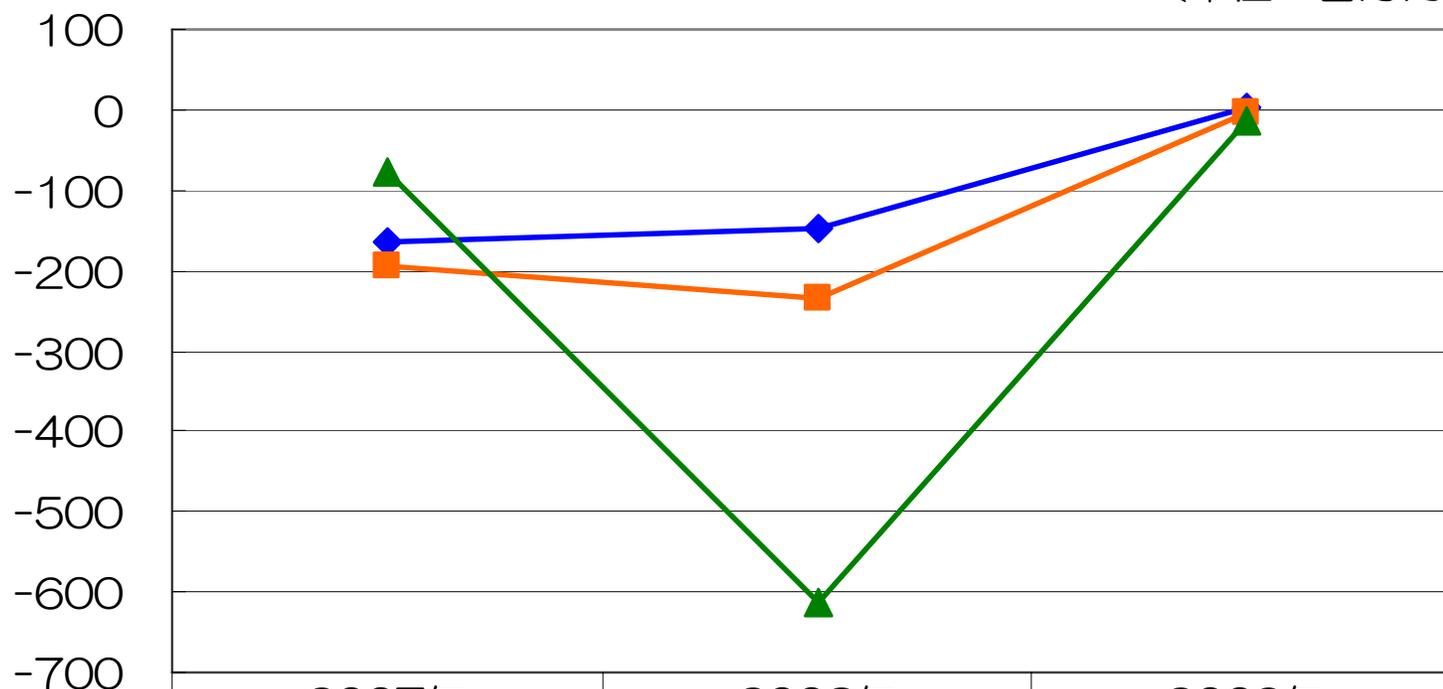


- 損益分岐点の引き下げに注力＜削減費用362百万円の主な内訳＞
 - ・ 費用負担が大きい連結子会社の売却効果 176百万円
 - ・ 販管費の削減効果 人件費45百万円、減価償却費40百万円、システム関連費30百万円

当16期（2009年12月期）の主な取り組み

過去3年間の損益推移

（単位：百万円）



	2007年	2008年	2009年
◆ 営業利益	△ 166	△ 147	4
■ 経常利益	△ 196	△ 236	△ 4
▲ 当期利益	△ 76	△ 613	△ 15

当16期（2009年12月期）の主な取り組み

1. 情報サービス事業 <コンテンツ供給体制の整備>

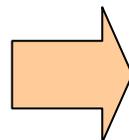
① 顧客ニーズの特性を重視した組織再編

- ・フィスコ リサーチ事業に特化（主に法人向け）
- ・フィスコプレイス レポート等の企画・制作（主に最終投資家向け）

<従来組織>

法人向けと個人向けに係らず、
同一ソースによるサービスを開発・提供

Products out



<新組織>

顧客ごとのニーズを把握し、
機動的に対応

Market in

② 新情報配信システム（BIRD Ver.1）の構築

パッチワーク的改造を重ねてきた情報配信システムを刷新

コンテンツのデータベース化とともに執筆担当者の作業負荷を軽減
(2009年11月)

当16期（2009年12月期）の主な取り組み

1. 情報サービス事業 <収益基盤及び顧客基盤の安定化>

- ① リアルタイムサービス（エマージング市場情報の収益力強化）
 主力プロダクトのフリートライアルやバルク契約の打診を積極的に実施するも、金融機関の合併や部門縮小を受け、散発的に解約が発生
 （前年同期比15.2%減）
- ② アウトソーシングサービス（為替関連情報の収益力強化）
 NY事務所増員による海外市場関連情報の拡充及び経済指標発表、要人発言など、フラッシュニュースの拡充に努めた結果、売上は堅調に推移
 （前年同期比5.2%増）
- ③ ポータルサービス（BtoBtoC関連事業の拡大）
 大手ポータルサイト向け情報提供を強化し、当該サービス提供会社比較でページビューが首位獲得。なお、売上貢献は2009年8月以降
 （前年同期比0.3%増）
- ④ 個人投資家向けサービス（BtoBtoC関連事業の拡大）
 ポータルサイトやネット証券との関係強化を図り、法人向け提供（BtoBtoC）による顧客基盤の安定化を模索中（前年同期比41.6%減）

当16期（2009年12月期）の主な取り組み

2. 教育事業

<経営資源の最適化>

シグマベイスキャピタルを当社所在地に移転（2009年6月）

16期の削減効果（6月～12月分）： 8百万円減

17期以降の削減効果（年間）： 16百万円減

<収益基盤及び顧客基盤の安定化>

① 顧客基盤の拡充

これまでの金融機関を中心とした既存顧客向け営業に加え、新規配属者向け講座、金融リスク管理講座などの新規講座を通じ、新規先の開拓に努めるも、金融機関の研修費及び採用人員抑制の影響を受け売上減少

（シグマベイスキャピタル社 前年同期比6.4%減）

② 英語研修の拡充

『英語で学ぶ金融基礎知識コース』を軸に、金融英語に特化した研修を拡充（2009年10月）

当16期（2009年12月期）の主な取り組み

3. コンサルティング事業 <新たな顧客基盤の開拓>

① 教育・研修事業と親和性の高いコンサルティング業の拡充
シグマベイスキャピタルで培われた長年の経験と専門性を活かし、
M&A仲介・アドバイザー及びデリバティブ・リスク管理に関する
コンサルティング業を開始

（M&A仲介・アドバイザー 2009年10月）

（デリバティブ・リスク管理 2009年11月）

② 「RASHINBAN」の拡販

地銀等の既存契約先からは、顧客とのリレーションにはかかせないと
高評価を得ている。銀行以外の生命保険会社等他業種も営業対象とし
拡販を図るも、販促費用凍結傾向の中で新規成約は難航

（前年同期比4百万円増 計9百万円）

当16期（2009年12月期）の決算概要

連結損益計算書 主要項目（前年同期比）

連結除外・需要縮小による減収／組織再編・合理化による増益

（単位：百万円）

	2009年12月期 対売上比		2008年12月期 対売上比		増減	増減率
売上高	1,033	-	1,244	-	△210	-16.9%
売上原価	364	35.2%	439	35.3%	△74	-17.0%
売上総利益	668	64.7%	804	64.6%	△135	-16.9%
販売管理費	664	64.3%	952	76.5%	△288	-30.3%
営業利益	4	0.4%	△147	-11.8%	152	-
経常利益	△4	-0.4%	△236	-19.0%	232	-
当期純利益	△15	-1.5%	△613	-49.3%	597	-

緑：有利要因 赤：不利要因

<参考> 連結子会社2社除外による影響

- 売上高 △83
- 売上原価 △61
- 販管費 △115

1. セグメント別収益増減要因

① 情報サービス事業 $\Delta 134$ 百万円（前年同期比：-13.6%）

＜主な増収要因＞

i. アウトソーシングサービス $+10$ 百万円（+5.2%）

・FX（外国為替証拠金取引）情報の需要増。取引業者向け提供拡大

ii. 携帯向け「フィスコ モバイル」 $+7$ 百万円（+178.5%）

・昨年7月よりサービス提供開始。有料会員数が増加

iii. 金融雑誌等への寄稿 $+4$ 百万円（+27.5%）

・投資情報誌『ダイヤモンド「株」データブック』（四半期毎）への寄稿

1. セグメント別収益増減要因

① 情報サービス事業 $\Delta 134$ 百万円（前年同期比：-13.6%）

<主な減収要因>

i. リアルタイムサービス $\Delta 81$ 百万円（-15.2%）

・提供先である金融機関のコスト削減による散発的な解約が影響

ii. クラブフィスコ（LaQoo+含む） $\Delta 36$ 百万円（-41.6%）

・個人投資家の投資意欲減退。新規公開企業（IPO）数の減少も影響

② コンサルティング事業 $\Delta 53$ 百万円（前年同期比：-68.1%）

<主な増減要因>

i. 連結子会社2社除外 $\Delta 60$ 百万円（－）

- ・本業集中を図り、前連結会計年度において連結除外

ii. 「RASHINBAN（金融情報誌）」 $+ 4$ 百万円（+100%）

- ・昨年5月にサービス提供開始。提供拡大に向けて営業注力するも難航続く

③ 教育事業 △22百万円（前年同期比：-12.6%）

<主な増減要因>

i. シグマベイスキャピタル社 △10百万円（-6.4%）

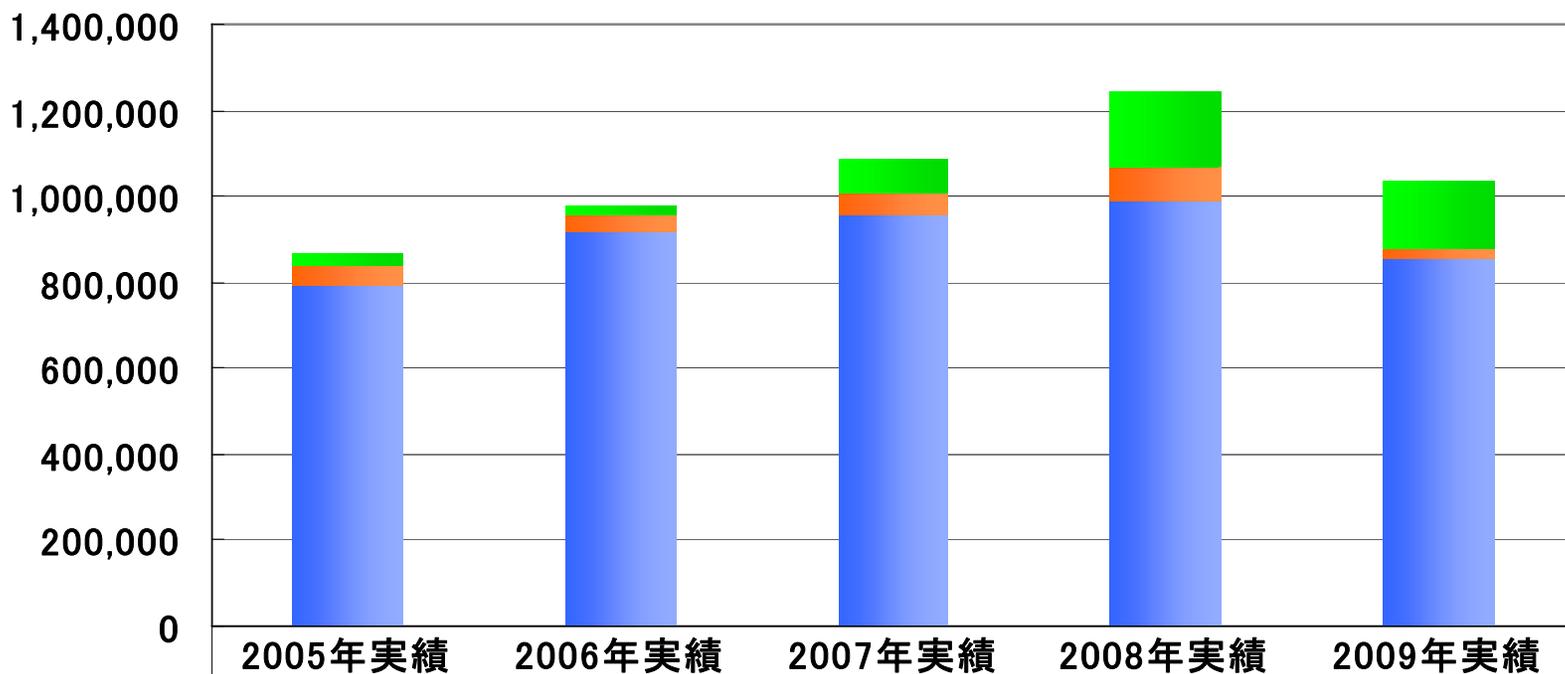
- ・金融機関等の経費削減、外資系投資銀行等の採用抑制により、低迷

ii. 社内教育研修（フィスコ） △ 4百万円（-72.0%）

- ・上記同様、金融機関における社員教育が受注減少

セグメント別 事業の推移

(単位:千円)

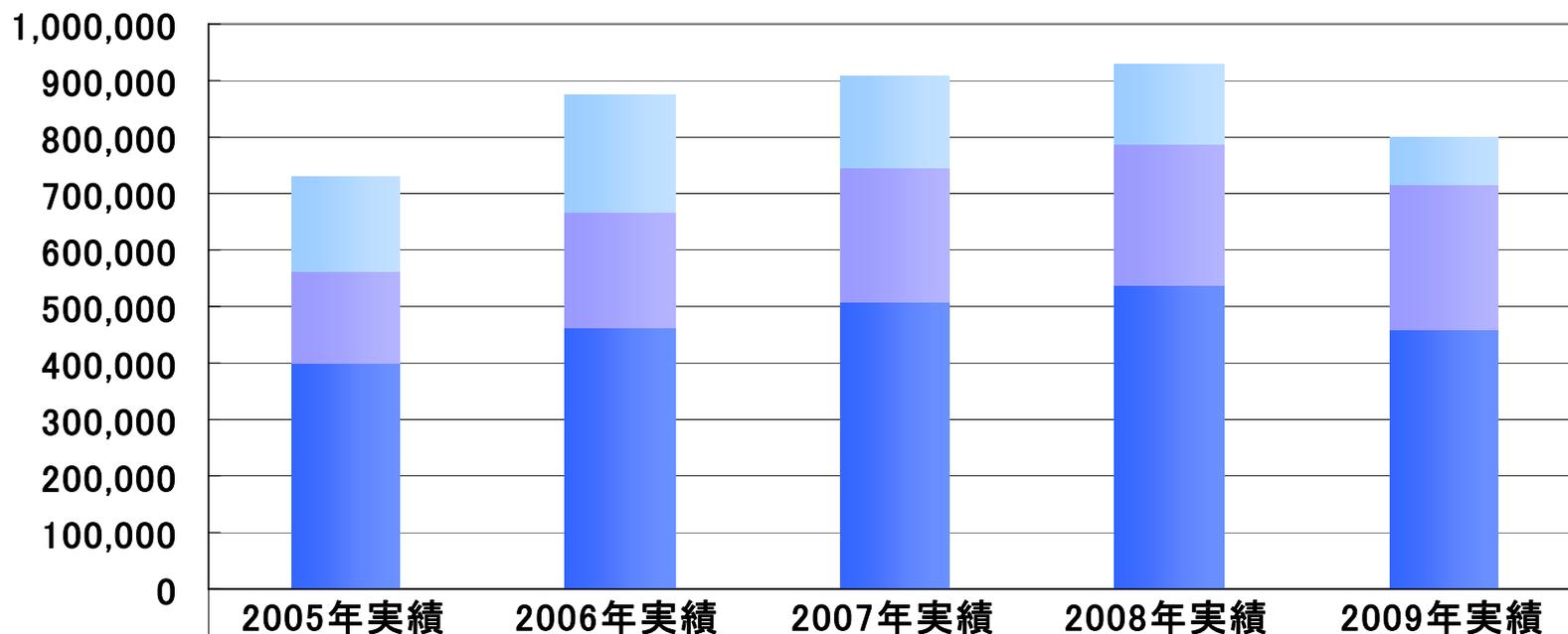


	2005年実績	2006年実績	2007年実績	2008年実績	2009年実績
■ 教育	27,940	24,089	75,255	177,874	155,506
■ コンサルティング	43,506	41,926	50,587	78,378	25,002
■ 情報サービス	794,795	915,019	957,322	987,803	853,157

業績推移

情報サービスにおける主要3業種の推移

(単位: 千円)



■ 個人向け	166,182	209,496	162,722	141,445	82,624
■ OS & ポータル	161,853	202,850	238,705	250,085	261,186
■ リアルタイム	402,009	462,111	508,267	538,274	456,434

連結損益計算書 主な増益要因（前年同期比）

2. 主な増益要因

① 売上原価の減少 $\Delta 74$ 百万円（前年同期比：-17.0%）

i. 連結子会社2社除外による影響 $\Delta 61$ 百万円

② 販売管理費の減少 $\Delta 288$ 百万円（前年同期比：-30.3%）

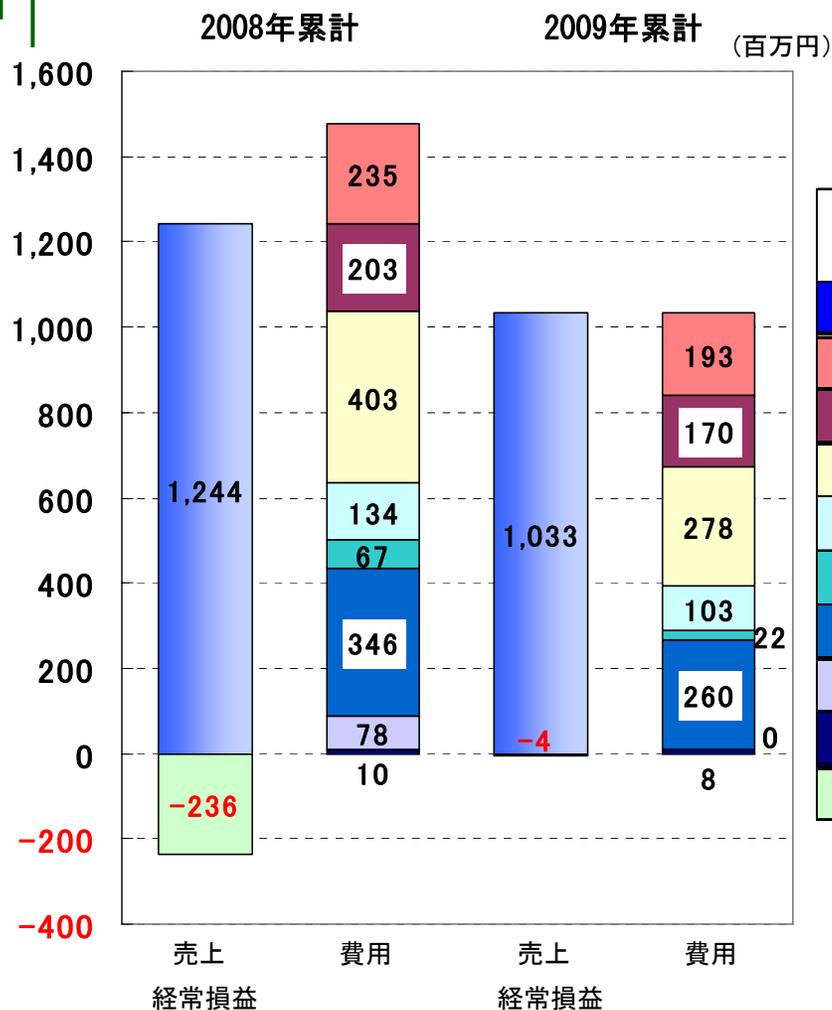
i. 連結子会社2社除外による影響 $\Delta 115$ 百万円

ii. 前期減損実施による償却負担減少 $\Delta 40$ 百万円

iii. 2社（フィスコ/フィスコプレイス社）合理化による経費削減 $\Delta 65$ 百万円

（	・人件費の抑制	$\Delta 34$ 百万円
	・ECサイトを中心としたシステム関連費削減	$\Delta 30$ 百万円

業績推移 (収益・経常損益・費用構成)



区分	2008年通期		2009年通期	
	百万円	対売上比	百万円	対売上比
売上高	1,244	-	1,033	-
その他売上原価	235	15.5%	193	21.7%
人件費(売上原価)	203	19.6%	170	18.8%
人件費(販管費)	403	32.3%	278	37.3%
システム関連	134	13.0%	103	12.4%
減価償却費	67	8.0%	22	6.2%
その他販売管理費	346	26.9%	260	32.0%
持分法による投資損失	78	2.3%	0	7.2%
その他営業外損益	10	0.5%	8	1.0%
経常損益	-236	-	-4	-

連結損益計算書 主な増益要因（前年同期比）

3. 特別損益に関する概要

① 特別利益の計上	13百万円
i. シグマ社の持分変動に係る利益	8百万円
ii. シグマ社の保有有価証券売却益	2百万円
iii. フィスコ コモディティー株式の売却益	1百万円
② 特別損失の計上	21百万円
i. シグマ社保有の有価証券評価減	7百万円
ii. フィスコ、シグマ社の有価証券売却損	7百万円
iii. シグマ社移転における現状復帰費用	5百万円
iv. シグマ社移転等に係る固定資産の除却損	2百万円

比較連結貸借対照表 主要項目（前期末比）

科目	当期末 2009年12月31日		前期末 2008年12月31日		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
(資産の部)					
流動資産	508	62.3%	528	61.1%	△ 20
固定資産	308	37.7%	336	38.9%	△ 28
1. 有形固定資産	55	6.9%	48	5.6%	7
2. 無形固定資産	34	4.2%	18	2.1%	16
3. 投資その他の資産	217	26.7%	269	31.2%	△ 51
繰延資産	0	0.0%	0	0.0%	0
資産合計	816	100.0%	864	100.0%	△ 48
(負債の部)					
流動負債	174	21.4%	213	24.7%	△ 38
固定負債	184	22.6%	186	21.6%	△ 2
負債合計	358	44.0%	399	46.2%	△ 40
(純資産の部)					
資本金	748	91.6%	748	86.5%	0
資本剰余金	402	49.3%	402	46.6%	0
利益剰余金	△ 641	△ 79%	△ 626	△ 72.4%	△ 15
自己株式	△ 43	△ 5.3%	△ 43	△ 5.0%	0
評価・換算差額等	△ 8	△ 1.1%	△ 16	△ 1.9%	7
少数株主持分	0	0.0%	0	0.0%	0
純資産合計	457	56.0%	465	53.8%	△ 7
負債純資産合計	816	100.0%	864	100.0%	△ 48

連結貸借対照表 主要項目増減要因（前期末比）

1. 資産の部 主な変動要因

<p>① 現預金</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フィスコ新規借入 ・フィスコ、シグマ社有価証券売却収入 ・フィスコ、シグマ社借入金返済 ・新規入力配信システム「BIRD」 ・「BIRD」に係るサーバ等設備投資 	<p>+ 5百万円</p> <p>(+ 80百万円)</p> <p>(+ 34百万円)</p> <p>(△106百万円)</p> <p>(△ 24百万円)</p> <p>(△ 23百万円)</p>
<p>② 投資有価証券</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シグマ社有価証券の売却 	<p>△30百万円</p> <p>(△ 25百万円)</p>
<p>③ 差入保証金</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シグマ社旧事務所に係る敷金の減少 ・フィスコ助言代理業の廃止 	<p>△24百万円</p> <p>(△ 18百万円)</p> <p>(△ 5百万円)</p>

連結貸借対照表 主要項目増減要因（前期末比）

2. 負債の部 主な変動要因

① 借入金（短期・長期）	△26百万円
・フィスコ新規借入	（+ 80百万円）
・フィスコ、シグマ社借入金返済	（△106百万円）

3. 純資産の部 主な変動要因

① 利益剰余金	△15百万円
・当期純損失の計上	（△15百万円）
② その他有価証券評価差額金	+ 8百万円
・投資有価証券売却に伴う損失が実現	（+ 9百万円）

連結キャッシュ・フロー計算書

<参考> 現預金残高の維持・確保に向けた前期からの取り組み

(単位:百万円)

期間		2008年通期	2009年通期
営業 CF	推移	△76	27
	主因	営業損失:146	営業利益:4 (人件費、システム関連費など経費節減を徹底)
投資 CF	推移	25	△3
	主因	旧TAKMA社の売却:93 設備投資:△43 (フィスコ モバイル等)	シグマ社等保有株式の売却:34 設備投資:△48 (新情報配信システム構築「BIRD」等)
財務 CF	推移	△180	△18
	主因	借入金返済:△180	借入金返済:△106 新規借入金:80

今期（17期）の経営に関して

今期（17期）の経営に関して

新たなパートナーとの、次なる挑戦

- ▶ グローバル化（アジア）
- ▶ 将来の事業基盤となるシステム開発
- ▶ 商品開発力の向上

今期（17期）の主な取り組み予定

今期（17期）の主な取り組み予定

1. 今回の割当増資に関して

➤ 目的

- ① 財務基盤の拡充
- ② グローバル展開へ
- ③ 新たなDNA

➤ 経緯

- ① 成長への模索
- ② 財務基盤の強化
- ③ パートナーの必要性／経営資源の拡充

今期（17期）の主な取り組み予定

2. 変化への対応／全面的・抜本的見直し

➤ 新たな経営資源を得て

① 経営戦略の策定

A) グローバルに

- ・ 中国拠点の検討
- ・ 中国における事業提携の検討
- ・ NY拠点の強化
- ・ NNA社のアジアネットワークの活用

B) 事業基盤としてのシステム開発

- ・ データベースの整備
- ・ 情報配信システムの強化（BIRD Ver.1 の完成）

C) グループ戦略

- ・ フィスコプレイスの独自商品開発
- ・ シグマベイスキャピタルの業績回復
- ・ NNAの効率化

フィスコの今後に、ご注目ください

