

株式会社フィスコ2019年12月期 第1四半期決算補足資料

2019年5月14日



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.

- ・通期での営業損益の黒字化が視野に入った。
- ・通期の営業利益予想に対するアップサイドのポテンシャルを有する。
- ・復配に向けての準備を推進。

2019年12月通期の業績予想と第1四半期実績

フィスコグループ連結業績推移

単位:百万円

項目	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期 (予想)
売上高	10,206	14,004	14,620	11,455	11,886
営業利益	△554	△778	7	△788	365
経常利益	△952	△1,003	△59	△2,476	242
親会社株主に帰属する当期純利益	△143	△1,193	636	△2,152	73

フィスコグループ第1四半期連結業績推移

単位:百万円

項目	2018年12月期 第1四半期	2019年12月期 第1四半期
売上高	2,929	2,637
営業利益	△158	△157
経常利益	△516	△393
親会社株主に帰属する当期純利益	△390	△384

(注)

資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取り扱いを当第1四半期累計会計期間の期首から適用しており、前第1四半期累計会計期間に係る業績数値については、当該会計基準を適用した数値になっております。

各セグメントの状況(2018年度1Q数値)

I 前第1四半期連結累計期間(自 2018年1月1日 至 2018年3月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

単位:千円

	報告セグメント						計
	情報サービス事業	インターネット旅行事業	IoT関連事業	広告代理業	ブランドリテール ブランドプラット フォーム事業	仮想通貨・ブロックチェーン事業	
売上高							
外部顧客への売上高	235,147	441,089	233,070	30,109	1,962,393	20,196	2,922,007
セグメント間の内部売上高又は振替高	1,459	1,347	5,096	1,613	64	-	9,579
計	236,606	442,436	238,166	31,722	1,962,457	20,196	2,931,586
セグメント利益又は損失(△)	△28,650	△4,755	△103,310	△2,349	87,516	1,958	△49,590

単位:千円

	その他(注)1	合計	調整額(注)2	四半期連結決算 損益計算書計上 額(注)3
売上高				
外部顧客への売上高	7,730	2,929,737	-	2,929,737
セグメント間の内部売上高又は振替高	1,879	11,458	△11,459	-
計	9,609	2,941,196	△11,459	2,929,737
セグメント利益又は損失(△)	△26,338	△75,928	△82,839	△158,767

(注)

- 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメント(コンサルティング事業等)であります。
- セグメント利益又は損失の調整額△82,839千円には、セグメント間取引消去57,466千円および各セグメントに帰属していない全社費用△140,305千円であります。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
- セグメント利益又は損失は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。
- 資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取り扱いを当第1四半期累計会計期間の期首から適用しており、前第1四半期累計会計期間に係るセグメント情報については、当該会計基準等をさかのぼって適用した後の情報となっております。

各セグメントの状況(2019年度1Q数値)

II 当第1四半期連結累計期間(自 2018年1月1日 至 2018年3月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

単位:千円

	報告セグメント						計
	情報サービス事業	インターネット旅行事業	IoT関連事業	広告代理業	ブランドリテール ブランドプラット フォーム事業	仮想通貨・ブロックチェーン事業	
売上高							
外部顧客への売上高	238,742	437,137	171,479	28,518	1,763,955	△4.518	2,635,315
セグメント間の内部売上高又は振替高	2,709	1,771	4,502	1,087	1,863	0	11,933
計	241,452	438,908	175,981	29,605	1,765,818	△4.518	2,647,249
セグメント利益又は損失(△)	18,018	△121	△4,156	△3,072	678	△9.615	1,730

単位:千円

	その他(注)1	合計	調整額(注)2	四半期連結決算 損益計算書計上 額(注)3
売上高				
外部顧客への売上高	2,438	2,637,753	-	2,637,753
セグメント間の内部売上高又は振替高	501	12,434	△12,434	0
計	2,939	2,650,188	△12,434	2,637,753
セグメント利益又は損失(△)	2,747	4,477	△161,951	△157,474

(注)

1. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメント(コンサルティング事業等)であります。
2. セグメント利益又は損失の調整額△161.951千円には、セグメント間取引消去12,434千円および各セグメントに帰属していない全社費用△149,517千円であります。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
3. セグメント利益又は損失は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

各セグメントの状況(2019年度1Qコメント)

■情報サービス業:

2019年12月期連結業績予想達成に向けて、セグメント売上高、セグメント利益ともに順調に進捗している。一方、「クラブフィスコ」におけるコンテンツの見直しはほぼ終了し、6月中の再開を予定する一方、企業IR支援サービス分野では、2021年12末時点での取引先数1,000社を目標に(現在約500社)、企業調査レポート、統合レポート、アニュアルレポート等に加えて、フィードバックレポート、IR情報英訳サービス等のサービスメニューを拡大させながら、同時に管理部部門コストを中心に販売管理費の圧縮に努めている。

■インターネット旅行事業:

見積もり依頼件数は、イー旅ネットサイトとウェブトラベルサイトを合わせて前年比106%となり、ゴールデンウィークの顧客単価も一人あたり6万円ほど上昇するなど、ゴールデンウィーク10連休が良い影響を及ぼしている。受注件数は、第1四半期累計で前年比114%となり、売上総利益率は0.1%下がったものの14.1%を維持し、ヨーロッパ情勢も安定していることから第2四半期に向けて、欧米を中心とした増加傾向が続くと思われる。グロリアツアーズでは、団体の遠征が減ったことにより海外売上が減少したが、昨年実施を見送った遠征の復活もあり、第3四半期をピークに増加するものと思われる。

■IoT 関連事業:

農業ICTに関する売上が予算を下回っているものの、収益率の高い“フルーツほおずき”の収穫が本格化している。一方、2019年度米国防権限法(NDAA2019)の成立による(株)ネクスにおける既存製品の代替需要が予想を上回り、全体では2019年12月期連結業績予想達成に向けて、セグメント売上高、セグメント利益ともに予算を達成できる見込み。

■広告代理業:

広告代理業については昨年に引き続き、既存取引先からの業務受託が堅調に推移したことに加え、Web広告製作における品質が高く評価され、新たに株式会社實業之日本社の子会社が製作する「月刊美術」および公益社団法人日展 からWeb広告の製作を受託したことにより、セグメント売上高、セグメント利益ともに順調に進捗。オリピックイヤーを前に、業務提携先の株式会社實業之日本社が手がけるパラスポーツマガジンの広告掲載、タイアップ記事掲載の関心が高まり、2019年12月期連結業績予想達成に向けて、セグメント売上高、セグメント利益ともに予算を達成できる見込み。

■ブランドリテールプラットフォーム事業:

業界全般の不振を反映して、セグメント売上高、セグメント利益ともに予算未達。売上予算達成は未達の場合においても、利益予算達成のため、販売管理費(システム費用、事務所費用等)の見直しを実施中。

■仮想通貨ブロックチェーン事業:

現在はトレーディングを縮小しているため、収益の大半は仮想通貨取引所の手数料収入に依存。年初来、ビットコインの価格は約60%上昇、市場出来高も徐々に回復し、2019年12月期連結業績予想達成に向けて、セグメント売上高、セグメント利益ともに順調に進捗。また販売管理費(システム費用、業務委託手数料等)の削減を実施する一方、取引所取引がさらに活発化すると同時に事業譲渡が完了したZAIF事業が本格化すれば、新商品の導入ならびに手数料体系見直しも検討。

各セグメントの状況(2019年度1Qイメージ図)

各事業の実績および足もとの動向、想定できるコストの状況から、通期の黒字化と更なる拡大が視野に入る状況となってきた。

	1Q実績	2~4Qの想定
情報サービス事業		
インターネット旅行事業		
IoT関連事業		
広告代理業		
ブランドリテールプラットフォーム事業		
仮想通貨ブロックチェーン事業		※

※暗号資産マーケットの予想が困難であるため想定なし。次ページのシナリオ別の状況を参照。

ビットコインマーケットの回復とともに、4月の手数料収入が前月比で約80%増と急回復。マーケットの動きは予想が困難であり、以下の2つのシナリオの場合の予想される収益動向を示す。

・シナリオ 1（4月の市場取引量が年末まで継続）

フィスコ仮想通貨取引所は単月での損益分岐点超えはもちろん、通期でも当該水準を上回ると想定される。

・シナリオ 2（4月の市場取引量が年末に向けて倍程度まで徐々に増加）

フィスコ仮想通貨取引所は、ZAIFにおける新規口座開設再開、新規商品の導入、手数料体系の見直し等も含めて、手数料収入のさらなる増大が想定される。

※フィスコ仮想通貨取引所の親会社であるフィスコデジタルアセットグループに対する株式持分は37%であり、フィスコ連結へのインパクトは約4割。

- ・営業利益の黒字化への道筋：既述の通り。
- ・配当可能原資の確保：資本金および資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分、さらには、フィスコIR、フィスコダイヤモンドエージェンシーの吸収合併後の配当可能限度額は7～8億円。

※復配の可否は、第2四半期連結累計期間以降の進捗を見極めながら検討する予定。

本資料の取り扱いについて

本資料の取り扱いについては、株式会社フィスコに関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述を含みます。これらの記述は、当社が本資料の作成時点において入手した情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提(仮定)を使用しています。これらの記述または前提(仮定)は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書、統合レポート等をご参照ください。本資料における将来に関する記述は、本資料の作成時点のものであり、本資料の作成時点の後に生じた事情によりこれらの記述に変更があった場合でも、当社は本資料を改訂する義務は負いかねますのでご了承ください。本資料で使用するデータまたは表現等の欠落、誤謬、本書の使用により引き起こされる損害等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。