

テラ

2191 東証 JASDAQ

<https://www.tella.jp/ir/>

2016 年 9 月 21 日（水）

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

■細胞培養関連装置が好調に推移したことにより損失額は縮小

テラ<2191>は、がん免疫療法の1つである樹状細胞ワクチン療法を中心に、医療機関に対する技術・運用ノウハウの提供、及び再生医療・細胞医療に関する研究開発を行っている。2016年12月期第2四半期末の契約医療機関数は前期末比2件増の39施設となっている。2016年内に脾臓がんを適用対象とした再生医療等製品としての樹状細胞ワクチンの治験届提出を目指している。

2016年12月期第2四半期累計（2016年1月～6月）の連結業績は、売上高が前年同期比3.8%減の1,051百万円、営業損失が169百万円（前年同期は229百万円の損失）となった。細胞医療事業において前年同期より症例数が減少したことが影響して減収となったものの、広告費や研究開発費を中心に選択と集中を進めたことに加えて、子会社で展開する細胞培養関連装置が好調に推移したことにより損失額は縮小する格好となった。

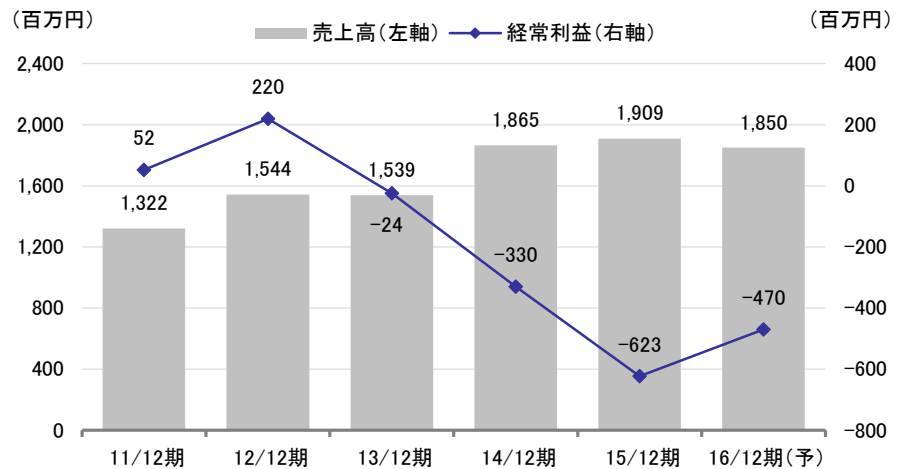
2016年12月期業績は、売上高が前期比3.1%減の1,850百万円、営業損失が450百万円（前期は601百万円の損失）となる見通し。同社提携先以外で樹状細胞ワクチン療法を行う医療機関が増加していることで、第3四半期からも売上高の低迷が続く見通し。現状では他の医療機関に対する優位性が十分アピールできていないため、同社では累計1万症例を超える実績データを元に医師への認知活動を積極化し、契約医療機関数を拡大することで症例数の回復を目指していく。また、中期的には樹状細胞ワクチンの承認を取得することが圧倒的な差別化要因になると考えられることから、その動向が注目される。

同社は当面の経営目標として2016～17年度に連結営業利益・営業キャッシュフローの黒字化を目指している。黒字化を実現するため開発費や広告費の選別を進めていくほか、事業の集中と選択のためテラ少額短期保険（株）の株式も2016年8月末に売却した。ただ、樹状細胞ワクチンの臨床試験が開始されれば開発費の増加が見込まれる。このため、現在交渉を進めているアライアンス先との契約を締結できるかどうか黒字化達成のための重要なポイントになると考えられる。

■ Check Point

- ・ 樹状細胞ワクチン療法では世界トップクラスの症例実績
- ・ 樹状細胞ワクチンは最先端のがん治療法
- ・ 通期業績見通しでは損失額は縮小する見通し

業績推移



■ 会社概要

樹状細胞ワクチン療法では世界トップクラスの症例実績

(1) 事業概要

同社はがん免疫療法の1つである樹状細胞ワクチン療法を中心に、医療機関に対する技術・運用ノウハウの提供、及び再生・細胞医療に関する研究開発を行う企業である。また、がんに関わる周辺事業を担う4つの連結子会社を有している。事業セグメントは細胞医療事業、医薬品事業、医療支援事業で構成されており、子会社において医薬品事業、医療支援事業を展開している。また、持分法適用関連会社として、細胞培養の研究試薬の開発販売を行う（株）バイオベルデ、疾病の早期診断・早期予防等を実現する独自技術プラットフォームを開発する Karydo TherapeutiX（株）の2社に出資している。各事業セグメントの内容は以下のとおり。

事業セグメントとグループ会社

事業セグメント	会社名	出資比率	事業内容
細胞医療事業	テラ	-	樹状細胞ワクチン療法等の技術・運用ノウハウ提供等
医薬品事業	テラファーマ	100.0%	医薬品、医療機器、再生医療製品等の研究開発・試験・製造（2014年設立）
医療支援事業	バイオメディカ・ソリューション	50.0%	細胞加工施設の運営受託・保守管理サービス等（2011年子会社化）
	タイタン	100.0%	医薬品・医療機器の治験支援、医療IT技術販売提供（2013年設立）
	オールジーン	100.0%	疾病等に関するゲノム解析・検査及び研究の受委託業務等（2014年設立）

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

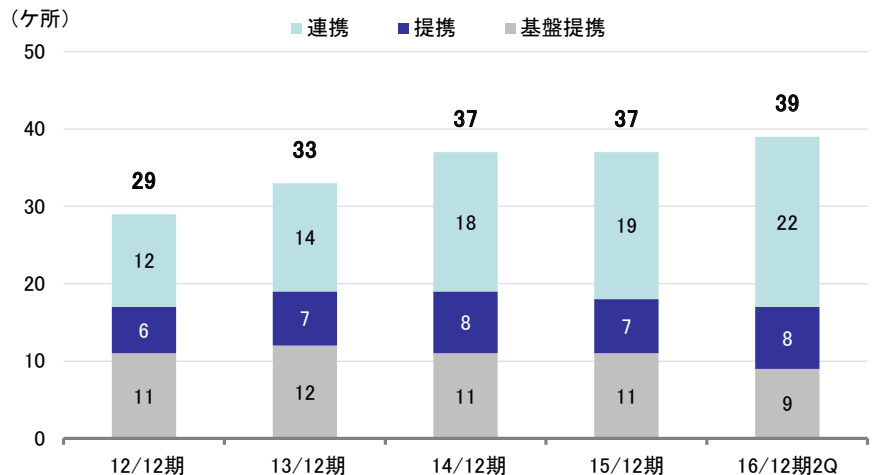
○細胞医療事業

細胞医療事業には、同社が開発する樹状細胞ワクチン療法を中心とした独自のがん治療技術・ノウハウの提供、細胞培養施設の貸与、特許実施権の許諾及び集患支援サービスが含まれる。

売上高の大半は、契約した医療機関から樹状細胞ワクチン療法の症例数に応じて得られる技術料や設備貸与料、特許使用料などからなる。医療機関との契約形態には、「基盤提携医療機関」「提携医療機関」「連携医療機関」の 3 タイプがある。「基盤提携医療機関」とは、同社が細胞培養施設を当該医療機関に設置・貸与し、技術・ノウハウの提供や特許使用の許諾などを行う医療機関である。「提携医療機関」とは、細胞培養施設を自身で既に整備している医療機関のことで、主に大学病院など大型の医療機関が対象となる。施設の貸与料がかからないため、1 症例当たりの売上高は基盤提携医療機関より少なくなる。「連携医療機関」とは、細胞培養施設を持たず、基盤提携医療機関及び提携医療機関と連携して治療を行う医療機関である。同社が当該医療機関に対してマーケティング・権利使用許諾などを行い、その対価をコンサルティング料として徴収する。樹状細胞の培養を基盤提携医療機関または提携医療機関で行うため、1 症例当たりの当該医療機関から得られる売上は、培養を実施した基盤提携医療機関または提携医療機関を通じて徴収することになる。

こうした契約医療機関の数は 2016 年 12 月期第 2 四半期末時点で 39 施設となっており、北海道から九州に至るまでほぼ全エリアに拡大している。また、症例数としては累計で約 10,560 症例と樹状細胞ワクチン療法では世界でトップクラスの症例実績を積み重ねている。1 症例当たりの平均売上高は 90 万円前後となっている。

契約医療機関の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

○医療支援事業

医療支援事業は、細胞加工施設の運営受託・保守管理サービス、並びに消耗品や細胞培養関連装置等の販売を行うバイオメディカ・ソリューション（株）や、イメージング CRO 事業を行うタイタン（株）、ゲノム診断支援事業を行う（株）オールジーンなど子会社の事業で構成されており、バイオメディカ・ソリューションが売上高の 7 割強を占めている。なお、従来子会社であったテラ少額短期保険については事業の集中と選択を行う方針のもと、2016 年 8 月末にコンサルティング会社の大樹ホールディングス（株）に全株式を 6 百万円で譲渡している。

○医薬品事業

医薬品事業は、膵臓がんに対する承認取得に向け、2014 年 1 月に設立した子会社のテラファーマ（株）が中心となっていく事業である。また、2015 年 3 月に免疫細胞の凍結保存溶液の製造販売に関する事業化権を関連会社のバイオベルデより取得しており、樹状細胞ワクチンの搬送の際に用いる凍結保存用として販売を開始している。

樹状細胞ワクチンは最先端のがん治療法

(2) 樹状細胞ワクチン療法とは

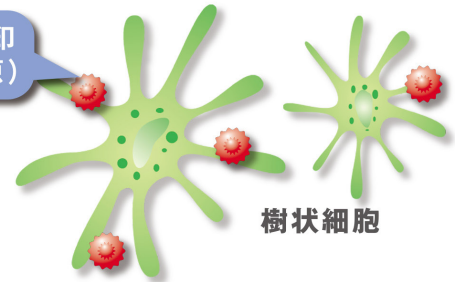
がんの治療法には一般的に、「外科療法（手術）」「化学療法（抗がん剤治療）」「放射線療法」と3つの標準的な治療法があり、それぞれ単独で行うか、症状に応じて複数の治療法を組み合わせながら治療を行っている。同社が提供する樹状細胞ワクチン療法は「第4のがん治療法」と言われる免疫療法の1つであり、これらの標準的な治療と組み合わせることによって効果を発揮する最先端のがん治療法である。

免疫細胞療法とは患者自身の体から血液（免疫細胞）を一旦採取して、それを培養、活性化して体に戻し、悪性細胞（がん細胞）を退治していく治療法である。「樹状細胞」は免疫細胞の1つであり、体内で異物を捕食することによりその異物の特徴（抗原）を認識し、リンパ球（異物を攻撃する役割を持つT細胞等）にその特徴を覚え込ませるといった役割を担う。これにより、そのリンパ球が異物のみを狙って攻撃することができるようになる。こうした「樹状細胞」とリンパ球の体内での役割・特徴をがん治療に活かしたものが、「樹状細胞ワクチン療法」と呼ばれるものである。同療法は同社が先駆けて開発してきたが、現在は同療法を独自で開発・実施する競合企業や医療機関が増えてきている。

樹状細胞ワクチン療法の仕組み

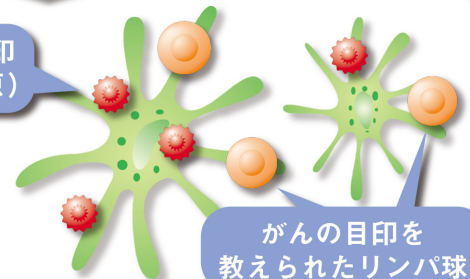
樹状細胞が、
がん細胞を認識し、
がんの目印を
手に入れる

がんの目印
(がん抗原)



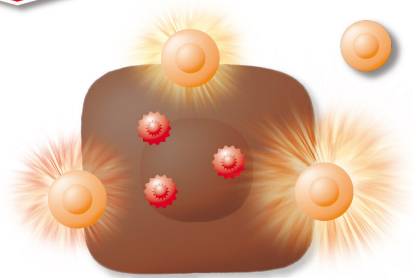
樹状細胞が、
がんの目印を
リンパ球に伝える

がんの目印
(がん抗原)



がんの目印を
教えられたリンパ球

がんの目印を
教えられたリンパ球が、
がんをめがけて
攻撃する



出所：会社資料



テラ

2191 東証 JASDAQ

<https://www.tella.jp/ir/>

2016 年 9 月 21 日（水）

「樹状細胞ワクチン療法」の最大のメリットは、がん細胞を狙って攻撃し、正常細胞を傷つけないため、副作用が少ないという点にある。一方、デメリットは、保険適用外であるため治療費が全額自己負担（200 ～ 230 万円 / 1 セット）となることである。このため、現状では「手術」や「抗がん剤」療法など一般的な治療法では効果がなくなった重度のがん患者、あるいは膵臓がんのように外科的手術が難しいがん種患者の症例数が多くなっている。2016 年 6 月末までの約 10,560 症例をがん種別で見ると、膵臓がんが約 2 割と最も多く、次いで大腸がん、肺がんが各 1 割強となっている。

(3) 同社の強み

樹状細胞ワクチン療法を手掛ける競合が増えるなかで、同社の強みは大きく 3 つ挙げることができる。1 つ目は、より強力ながん免疫を誘導することができる「WT1 ペプチド」や、他のがん抗原「MAGE-A4 ペプチド」「サーバイビンペプチド」の特許権を保有していること、2 つ目は、東京大学医科学研究所発の高品質で安定的な「細胞培養技術」を保有しており、細胞培養施設の保有・導入支援で国内トップの実績を持つこと、そして 3 つ目は累計症例数で 1 万症例を超える世界トップクラスの「臨床実績」を誇り、専門誌などでも共同研究先などから数多くの論文が掲載発表されていること、などである。

■ 決算動向

16/12 期 2Q は減収損失計上

(1) 2016 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2016 年 12 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 3.8% 減の 1,051 百万円、営業損失が 169 百万円（前年同期は 229 百万円の損失）、経常損失が 186 百万円（同 244 百万円の損失）親会社株主に帰属する四半期純損失が 256 百万円（同 267 百万円の損失）となった。

2016 年 12 月期第 2 四半期累計連結業績

（単位：百万円）

	15/12 期 2Q 累計		16/12 期 2Q 累計				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年同期比増減額	計画比増減額
売上高	1,092	—	1,126	1,051	—	-41	-74
売上原価	588	53.8%	—	559	53.2%	-29	—
販管費	733	67.1%	—	661	62.9%	-72	—
営業利益	-229	-21.0%	-123	-169	-16.1%	+60	-46
経常利益	-244	-22.3%	-134	-186	-17.7%	+57	-52
親会社株主に帰属する四半期純利益	-267	-24.4%	-140	-256	-24.4%	+10	-116

出所：短信よりフィスコ作成

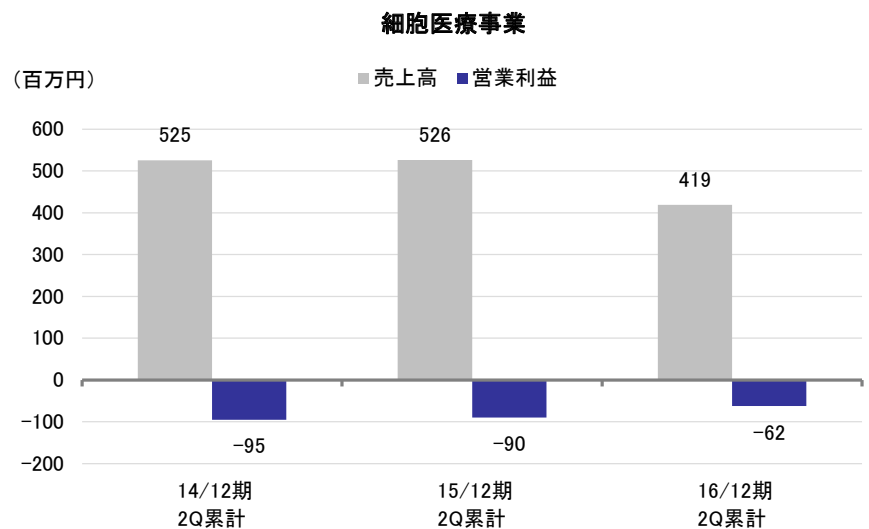
売上高は細胞医療事業において樹状細胞ワクチン療法の症例数が減少したことが減収要因となった。一方、利益面では広告宣伝費や研究開発費の選択と集中により販管費を 72 百万円削減したことに加えて、細胞培養関連装置等の子会社事業が好調に推移したことにより、損失額が縮小する格好となった。なお、期初計画比では売上高、利益ともに下回ったが、樹状細胞ワクチン療法の症例数が想定よりも減少したことが要因だ。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

○細胞医療事業

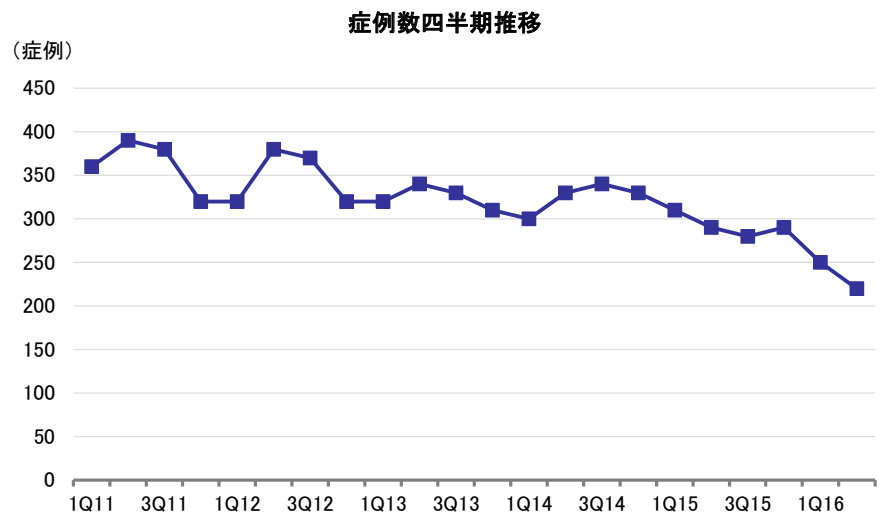
細胞医療事業の売上高は、前年同期比 20.4% 減の 419 百万円、営業損失は 62 百万円（前年同期は 90 百万円の損失）となった。樹状細胞ワクチン療法の症例数が 467 症例と前年同期の 599 症例から約 22% 減少したことが減収要因となった。

症例数については 2016 年に入って減少トレンドが鮮明となっているが、この要因としては、樹状細胞ワクチン療法を受ける患者数そのものが減少しているわけではなく、同様の治療法を行う医療機関が増加してきたことが要因と会社では考えている。また、同社の経営戦略として、医薬品化を最優先課題として現在取り組んでおり、次に契約医療機関数を増やすため専門医への認知活動を強化するなかで、インターネット広告にかかる費用を抑制したことも減少の一因になったと見られる。なお、契約医療機関数は前期末比で 2 件増加の 39 施設となっている。

一方、増減益要因を見ると、売上減に伴い売上総利益が 74 百万円減少したものの、広告宣伝費で 16 百万円、研究開発費で 49 百万円、その他費用で 36 百万円削減したことにより、営業損失額は縮小する格好となった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

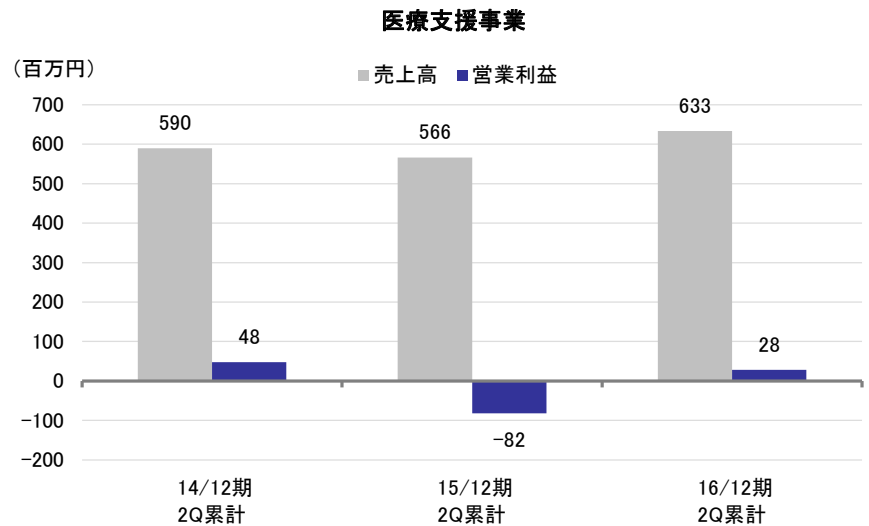


出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

○医療支援事業

医療支援事業の売上高は、前年同期比 11.9% 増の 633 百万円、営業利益は 28 百万円（前年同期は 82 百万円の損失）となった。売上高は細胞培養関連装置の販売が好調に推移したことで 2 ケタ増収となり、利益面でもその他子会社を含めて固定費や経費の抑制に取り組んだことで 2 年ぶりに黒字に転換した。

なお、テラ少額短期保険については契約数が増加したものの、契約に応じて責任準備金引当を積む必要があるため損失が続いている。同事業に関しては当面、損失が続く見込みであり、同社が事業の集中と選択を進めるなかにおいて、2016 年 8 月末に売却した。同事業については前期実績で 1 億強の損失が出ていたことから、今後、同程度の損益改善効果が期待される。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

○医薬品事業

医薬品事業では、がん治療用再生医療等製品として膵臓がんに対する承認取得に向けた開発体制の整備及び開発活動を進めている。当第 2 四半期累計期間では売上高の計上はなく、開発費を中心に営業損失を 142 百万円計上した（前年同期は 71 百万円の損失）。

流動比率は 200% を超える水準

(2) 財務状況

2016 年 12 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 168 百万円減少の 2,209 百万円となった。主な変動要因は、現金及び預金が 114 百万円増加した一方で、株式売却により投資有価証券が 121 百万円、有形固定資産が 34 百万円、無形固定資産が 13 百万円減少した。

負債合計は前期末比 63 百万円増加の 949 百万円となった。有利子負債が 103 百万円増加したほか、未払法人税等が 34 百万円増加した一方で支払手形及び買掛金が 54 百万円減少した。また、純資産は四半期純損失の計上などによる利益剰余金の減少により同 231 百万円減少の 1,259 百万円となった。

経営指標で見ると、期間損益の赤字が続くなかで自己資本比率が前期末の 60.6% から 53.3% に低下し、有利子負債比率は逆に 36.4% から 53.4% に上昇するなど、財務体質はやや悪化傾向にあるものの、流動比率は 200% を超える水準にあり、現段階では財務の健全性は保たれていると言える。今後、樹状細胞ワクチンの製造販売承認取得に向けて治験費用が掛かっていくことなどを考えると、一時的に財務状況が悪化するリスクがあるが、これは現在進めているライセンス交渉の契約締結時期や内容次第となる。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	13/12 期	14/12 期	15/12 期	16/12 期 2Q	増減額
流動資産	1,543	2,185	1,354	1,392	38
（現金及び預金）	1,080	1,749	899	1,013	114
固定資産	843	1,210	1,023	816	-206
総資産	2,387	3,396	2,377	2,209	-168
流動負債	352	364	431	587	155
固定負債	505	532	453	361	-92
（有利子負債）	618	612	525	629	103
負債合計	858	896	885	949	63
純資産	1,529	2,499	1,491	1,259	-231
経営指標 （安全性）					
流動比率	438.1%	599.2%	313.6%	237.1%	
自己資本比率	60.8%	70.8%	60.6%	53.3%	
有利子負債比率	42.6%	25.5%	36.4%	53.4%	

出所：短信よりフィスコ作成

■今後の見通し

通期業績見通しでは損失額は縮小する見通し

(1) 2016 年 12 月期見通し

2016 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.1% 減の 1,850 百万円、営業損失が 450 百万円（前期は 601 百万円の損失）、経常損失が 470 百万円（同 623 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が 550 百万円（同 990 百万円の損失）と期初計画から下方修正した。細胞医療事業における症例数が第 3 四半期からも伸び悩むと予想されるほか、医薬品事業において臨床試験の開始に向けた開発費用が増加することが要因だ。ただ、前期比では下期もグループ全体でコスト削減に取り組むほか、9 月以降はテラ少額短期保険が子会社から外れることもあって損失額は縮小する見通しとなっている。

2016 年 12 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	15/12 期		16/12 期			
	実績	対売上比	期初計画	修正計画	対売上比	前期比増減額
売上高	1,909	-	2,052	1,850	-	-59
営業利益	-601	-31.5%	-316	-450	-24.3%	+151
経常利益	-623	-32.6%	-328	-470	-25.4%	+153
親会社株主に帰属する当期純利益	-990	-51.9%	-349	-550	-29.7%	+440

出所：短信よりフィスコ作成

2016 年 9 月 21 日（水）

※ 独立行政法人医薬品医療機器
総合機構の略称

(2) 今後の取組みについて

同社は今後の経営方針として、以下の 2 点を重要課題として挙げている。

○再生医療等製品としての樹状細胞ワクチンの承認取得

業績を成長ステージに移行していくためには、現在医薬品化を目指している樹状細胞ワクチンの製造販売承認を取得できるかどうかポイントとなる。現状は保険適用外で治療費が高いことに加えて、競合する医療機関が増加したことで症例数が伸び悩み、業績低迷の要因となっているが、医薬品として承認取得が得られれば、患者の費用負担が軽減されるだけでなく、競合先との大きな差別化要因にもなるためだ。

同社では膵臓がんを対象に、2016 年内に臨床試験の申請届けを提出すべく、PMDA※と協議を行っている段階にある。膵臓がんは早期発見が難しく治療が困難なほか、がん診断後の生存率も低く、延命効果が期待できる樹状細胞ワクチンのニーズが最も高いと見られるためだ。国立がん研究センターによれば、国内において膵臓がんで亡くなる患者数は 2020 年には 3.5 万人を超えると予測されている。このうち、約 1 割程度の症例に同社の樹状細胞ワクチン療法が利用されたとすれば、年間で 3,500 件と前期症例数の 3 倍超の規模となり、業績に与えるインパクトも大きいと言える。

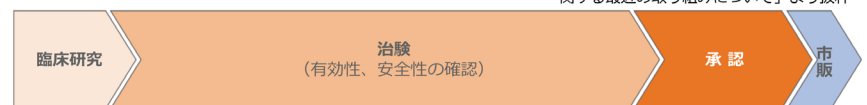
同社では当初 2015 年内の申請届け提出を目指していたが、技術的課題（培養細胞の不安定性等）をクリアするための時間を要したことから、1 年目標が先送りとなった経緯がある。現状はこうした技術的な課題は解消されており、詳細なプロトコル設定についての協議を行っている段階にある。同社では条件付き（早期）承認制度を活用した承認取得を目指しており、早ければ 2020 年頃に承認される可能性はある。また、同時並行してアライアンス交渉も複数の候補企業と継続して行っている。膵臓がんでの承認が取得できれば、その他のがん種にも段階的に適用領域を拡大していくことを視野に入れている。

同社を取り巻く環境

再生医療関連2法の施行により、再生医療等製品として
条件付（早期）承認制度を活用した承認取得を目指すことが可能に

【従来の承認までの道筋】

出所：厚生労働省「厚生労働省における再生医療に関する最近の取り組みについて」より抜粋



＜再生医療製品に従来の承認制度を適用する場合の問題点＞
人の細胞を用いることから、個人差を反映して品質が不均一となるため、有効性を確認するためのデータの収集・評価に長時間を要する。

【再生医療等製品としての承認に向けた道筋】



- 承認までの時間が大幅に短縮され、開発コストが大幅に縮小
- 再生医療等製品として初めて承認申請を行っていた 2 製品が製造販売承認され、保険収載された

出所：説明会資料



テラ

2191 東証 JASDAQ

<https://www.tella.jp/ir/>

2016 年 9 月 21 日（水）

※ がん細胞独自の遺伝子変異に伴って新たに生まれた変異抗原のこと。ネオアンチゲンは正常な細胞には発現せず、がん細胞だけにみられる。また、ネオアンチゲンは一人ひとりのがんで違っている。

○ 2016－17 年度の連結営業利益、営業キャッシュフローの黒字化

同社では 2016－17 年度において連結営業利益及び営業キャッシュフローでの黒字化を経営目標として掲げており、そのための施策として研究開発費や広告宣伝費などの選別、及び固定費の削減を進めていくほか、症例数の増加に向けた取り組みに注力していく方針だ。症例数を拡大するための施策として、新規契約医療機関の獲得や先進医療申請のための支援、海外患者の受入拡大のための支援活動を行っていく。新規契約については、学会などに積極的に参加し専門医とのネットワーク構築を広げていくほか、医療施設向けの広告宣伝活動を強化していくことで獲得を進めていく方針となっている。また、ここ数年は韓国や中国など海外からの受入れ患者数も首都圏や福岡県などで増加傾向にあることから、複雑な書類手続き等の簡素化も含めて受入体制の整備を進めていく。

一方、開発面では競争力強化のため新規技術の検討・導入も進めている。2016 年 4 月にはオンコセラピー・サイエンス〈4564〉と、がん細胞の遺伝子異常解析を基盤にした「ネオアンチゲン※樹状細胞ワクチン療法」の実用化に向けた共同開発を開始することを発表した。同療法是個々の患者が持つがん細胞の遺伝子異常に着目し、ネオアンチゲンを特定することで、より効果的な治療を可能とするオーダーメイド型のワクチン療法となる。実用化にはまだしばらく時間がかかると見られるが、実現すれば治療効果が高まるだけにその動向が注目される。その他にも同社では新規がん抗原の実用化についても推進している。

利益体質の構築に向けて子会社の収益力強化にも取り組んでいる。今期は各社とも売上高が伸びているほか、コスト削減効果もあって、子会社で黒字化を達成できる見通しとなっている。バイオメディカ・ソリューションについては細胞培養関連装置の販売や保守サポート収入が伸びている。また、イメージング CRO 事業を行うタイタンも受注件数が堅調に推移しているほか、オールジーンについても企業や研究所からの遺伝子解析受託サービスが伸びており、売上規模は小さいものの今後の利益貢献が見込まれる。

ただ、2017 年度以降に臨床試験が開始されれば、開発費用の増加が見込まれるため、黒字化に向けては、現在交渉を進めているアライアンス先との販売契約を締結できるかどうか重要なポイントになる。株価は 2015 年秋以降、業績の低迷や臨床試験の申請届けの提出が先送りされたことなどから 1,000 円以下の水準で低迷しているが、臨床試験の申請届け提出や販売契約の締結が実現すれば株式市場でも再評価される可能性があるが弊社では見ている。

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