



平成 26 年 2 月 28 日

各 位

株 式 会 社 フ ィ ス コ
代 表 取 締 役 社 長 狩 野 仁 志
(J A S D A Q ・ コード 3 8 0 7)
問 い 合 わ せ 先 :
取 締 役 管 理 部 長 松 崎 祐 之
電 話 番 号 0 3 (5 7 7 4) 2 4 4 0 (代 表)

中期経営計画の提出等について

当社は、平成 26 年 12 月期～平成 28 年 12 月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料につきましては、当社のホームページに掲載いたします。

U R L	http://www.fisco.co.jp/
掲 載 日	平成 26 年 2 月 28 日

【添付資料】

平成 26 年 12 月期～平成 28 年 12 月期 中期経営計画

以 上



平成 26 年 2 月 28 日

各 位

株 式 会 社 フ ィ ス コ
代 表 取 締 役 社 長 狩 野 仁 志
(J A S D A Q ・ コ ー ド 3 8 0 7)
問 い 合 わ せ 先 :
取 締 役 管 理 部 長 松 崎 祐 之
電 話 番 号 0 3 (5 7 7 4) 2 4 4 0 (代 表)

平成 26 年 12 月 期～平成 28 年 12 月 期 中 期 経 営 計 画 (新 規)

1. 今 後 3 ヶ 年 の 中 期 経 営 計 画

(1) 当 中 期 経 営 計 画 提 出 時 点 に お け る 前 事 業 年 度 の 総 括

前連結会計年度においては、政府のデフレ脱却と円高是正を目的とした経済政策や日銀の金融緩和策を背景にして円安や株高が進行し、輸出企業を中心に企業収益の向上傾向が見られるなど、国内経済は緩やかな回復基調にて推移いたしました。

一方で、米国の金融政策の動向や、新興国経済の鈍化傾向が見られるなど依然として世界経済は不透明な状況で推移しました。

そのような状況のもと、当社グループの事業展開におきましては、時流に即した適切な資本配分を積極的に展開してまいりました。平成 26 年 2 月 14 日に公表した決算短信〔日本基準〕(連結)に記載のとおり、前事業年度(平成 25 年 12 月 期)において、上場会社のビジネス・プラットフォームをより重層的なものとし、総合的な金融関連事業を展開するために、株式取得による事業会社の連結子会社化や業務提携によるビジネス・ネットワークの拡大・強化を推進してまいりました。

具体的には、5 月にコンサルティング事業を営む株式会社バーサタイルの株式を取得し、11 月には、様々な IR ツール・メディアをはじめとして、多様なコミュニケーションツールの企画制作を営んでいる株式会社ダイアンドジョインの株式を取得いたしました。

さらに、12 月には、当社の連結子会社である株式会社ネクスが、株式会社 S J I より介護支援システムを提供する Care Online 株式会社の株式を取得するとともに、株式会社ネクスの子会社である株式会社ネクス・ソリューションズが株式会社 S J I の中部事業部、関西事業部及び九州事業部におけるシステム開発事業に関して有する権利義務を承継する会社分割(吸収分割)を行うことを決議し、分割会社と承継会社との間で吸収分割契約を締結いたしました。以上のように、当社グループは、情報サービス事業、コンサルティング事業、デバイス事業の成長性を確保するための施策を展開してまいりました。

情報サービス事業におきましては、「フィスコ マーケット マスターズ」の新サービス提供を開始し、企業 IR 支援サービス(企業調査レポート)では、100 社以上の上場会社から受注を確保しました。また、ポータルサービスでは、「YAHOO! JAPAN ファイナンス」における当社のページビュー数が月間集計で第 1 位を継続し、新たに開設されたファイナンスストアで当社レポートの販売を実施することにより、様々な顧客に対する導線確保に努めてまいりました。

コンサルティング事業におきましては、株式会社バーサタイルを主軸に新たな案件開拓を開始するとともに、海外子会社による中国国内の金融・不動産業のプライベート・エク

イティ・ファンド立ち上げ及び運営に関するコンサルティングなどを実施しました。

インターネット旅行事業におきましては、6月には株式会社TOKAIホールディングスと業務提携を行い、同社のTLC会員様に対して、トラベルコンシェルジュがご要望に合わせた旅行プランの提案を開始致しました。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」を発表しております。

デバイス事業におきましては、情報通信市場におけるM2M分野で車載向け3G対応USB接続データ端末の売上が進捗し加えてコンシューマー向けLTEモバイルルーターや、後継機種であるデュアルSIMスロットを搭載したLTEモバイルルーター、その他PHS関連の受託開発案件が堅調に推移しました。

広告代理業は、ブランドコンサルティングやリクルーティングサポートに進出し、約30社の地方の広告関連会社との連携を図った「広告無料見積サイト」(<http://kokokufree.com>)事業を開始いたしました。

なお、当社単体の前事業年度の売上高は774百万円、営業利益は55百万円、経常利益は47百万円、当期純利益は60百万円となりました。前事業年度において、平成25年度を初年度とする3ヶ年の「中期経営計画」を策定いたしました。当社グループの事業拡大に合わせ平成26年度を初年度とする新中期経営計画を以下のとおり新たに策定いたしました。

(2) 新中期経営計画の概要及び策定の背景

① 中期経営計画の概要

中長期目標として売上高300億円以上、営業利益45億円以上、税引後利益30億円以上、時価総額450億円～800億円を達成することを目標とする。

ビジネスとしては、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」へと転身を図る。

企業ソリューションの実例としては、傘下のポートフォリオ企業（株式会社ネクス等）の経営改善を実証しつつ、当社グループ全体も連結利益や資産上昇効果を楽しむことが可能となります。売上の向上には、自律成長の他、M&Aを積極的に推進する予定ですが、M&Aにおいては低PBRや高キャッシュフロー企業の買収を堅持し、企業価値の大幅な向上を目指してまいります。当該中期経営計画の達成のためには、当社自体の成長と傘下のポートフォリオ企業の成長の両輪が必要になると考えております。また、上記計画の達成を機に、当社及び株式会社ネクスも東京証券取引所第一部への指定替えを目指してまいります。

② 中期経営計画の策定の背景

当社は創業以来一貫して、中立・公正を是とした金融情報配信事業を、金融機関向けを中心に行ってまいりました。現在では、金融機関、インターネット金融商品取扱業者並びに機関投資家だけでなく、ヤフーをはじめとするポータルサイトへの情報配信により個人投資家にも金融情報を提供しており、インターネット空間における金融情報配信業者として圧倒的な知名度を誇っています。また、企業IR支援サービスは、情報サービス事業における新たなビジネスの中核となすべく位置付けており、積極的な営業活動を実施してまいりました。

現在、100社以上の上場会社に対して、上場企業のアナリストレポートを中心に企業IR支援サービスを提供しております。当該サービスは、当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に位置付け、個人投資家にも分かりやすく分析した上場企業のアナリストレポートや、きめ細やかな企業情報を、当社が持つ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です。

それにより、「フィスコ」のインターネット空間での圧倒的な知名度が梃子となり、投資家と企業 I R を齟齬なくつなぐという、唯一無比の情報配信業者となることを目指しております。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 I R 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となります。

そしてグループ全体としては、これまでも、金融情報配信事業で培ったブランド力及び迅速かつ正確な情報の分析力・編集力・配信力を中核とする戦略資産を、能動的に各事業会社へ転用し収益化することと、その事業が持つノウハウの吸収を目的として、周辺事業のポートフォリオの構築を行っており、業界内で一定以上の競争力を有する事業でポートフォリオ構築に成功しております。これらポートフォリオ企業と進化するフィスコ本体事業とのシナジーは、お互いに高めあい、高い収益率を生むこととなります。

今後、フィスコは、より変化の激しい社会において、人々の投資、経済行動において意思決定に必要とされる最適なインテリジェンスを提供するため、常に創造・変革を求道する企業グループを目指してまいります。

(3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

当社は今後、情報サービス事業における金融情報配信によって、より迅速で効果的な投資判断・投資行動を支援するとともに、上場会社に対して、企業調査レポート、アニュアル・レポート、株主通信等、様々な I R 支援ツールを提供することにより、個人投資家へ投資対象である上場会社を知るために有効な情報を提供してまいります。

また、インターネット旅行事業において、専門家によるホスピタリティ精神あふれる質の高いオーダーメイド旅行サービスを提供することにより、アクティブなレジャーを支援してまいります。さらにコンサルティング事業及び広告代理業並びにデバイス事業において、投資行動、余暇行動にとどまらず、より迅速で効果的な判断・行動を支えるために、あらゆる情報を社会のネットワークに導き、つなげるよう、グループ各社での事業上のシナジー効果を発現するべく努力を重ねるとともに、各事業の成長を促すため P D C A サイクルによる業績改善を実現し、収益の増加に努めてまいります。なお、セグメント別の見通しは以下のとおりであります。

① 情報サービス事業の展開

情報サービス事業におきましては、個々の金融機関のニーズにきめ細かく対応した、インターネット金融業者向けアウトソーシングサービスの強化などを戦略的に推進するとともに、顧客拡大の観点から「企業調査レポート」を投資判断に必要な不可欠なレポートとするため、レポート提供先企業の増加に努めてまいります。これらの上場会社に、アニュアル・レポートや株主通信の制作会社である株式会社ダイアンドジョインをご紹介することにより、株式市場のプレーヤーに向けた総合的なサービスを重層的に提供してまいります。

また、株式市場の好転や今年から開始された N I S A (ニーサ)〔毎年100万円までの非課税投資枠が設定され、投資金額100万円分までの株式投資や投資信託にかかる値上がり益や配当金が非課税となる制度〕によって、個人投資家の拡大を想定した個人投資家向けのサービスの拡充を行ってまいります。「クラブフィスコ」「ラクープラス」「フィスコマーケット マスターズ」を主軸に、今期注目を浴びた当社女性リサーチレポーターやアナリストの投資情報を雑誌、書籍、ウェブなどを最大限に活用し、様々な商品開発を図りながら、株式市場の伸長とともに、さらに拡大してまいります。

当社の発展は、第1に、既存の金融情報配信事業を梃子にした上場企業向けのサービス拡充にあり、それをベースとした上場企業のビジネス・プラットフォームの整備を第2目標としております。そのため、時価総額が低く、未だ規模の小さい上場企業であっても、大手と同様の第三者サービス (I R、P R、資金調達、コンサルティング等) へのニーズがあることから、当社内部において自社開発・M&Aを通じてサービス・ツールを増やしていくこと

で、顧客へのトータルソリューションを追求してまいります。そして、フィスコのブランド力向上を図るために、まず当社のビジネス・プラットフォームの参加者となる顧客企業（または投資家）の基盤拡大とロイヤリティ向上に向けた仕掛け作りを徐々に開始し、そのビジネス・プラットフォームを活用することにより、参加企業同士のビジネスや資本をつなぐことで、企業価値最大化に向けてアドバイザーサービスを超えたバリューを提供してまいります。

② コンサルティング事業

コンサルティング事業では、株式会社バーサタイルを中核として、国内外における新たな金融ソリューション、ファンド関連事業、大学生の就職活動における企業調査レポートの活用などリクルート分野の開拓をしてまいります。また、ファンド等の運営を通じて、業界再編や事業分離などに伴う顧客企業の多様な資金ニーズに合わせた資金の提供等の事業にも取り組んでまいります。

③ インターネット旅行事業

インターネット旅行事業では、新たなトラベルコンシェルジュの採用や研修によりスキルアップにより、拡充を図るとともに、「こだわりの旅」の提案により、ホスピタリティ精神あふれる質の高いオーダーメイド旅行サービスの提供に努めてまいります

④ デバイス事業

デバイス事業は、顧客ごとの様々なニーズに対応した組み込み実績を背景に、成長分野への選択と集中を行うことで、事業領域の拡大を目指します。今後はそれをベースとし、M&A等により提供ソリューションを拡大することで、M2M市場全体の成長を上回るビジネス展開を実現することを目標としております。

今期の活動成果をベースに事業ドメインを拡大、その裾野を広げるとともに当社が培ってきた開発資産を有効に活用し、異業種と通信機器とを融合させ、新事業への取り組みも進めてまいります。具体的には、注力するM2M市場を構成する大きな要素（デバイス、回線、サーバー）のうち、デバイス部分に関しては引き続き顧客毎の様々なニーズに対応した組み込み実績を背景に、選択と集中を行う事で、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します。また回線に関しても、様々な通信規格に対応する製品の開発実績をもとに、各キャリアに向けた製品ラインナップの充実を目指します。サーバーに関しては、株式会社ネクス・ソリューションズや、さらなるM&A等により、提供ソリューションを拡大することで、将来的には、デバイス製品の提供に留まらず、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も行い、M2M市場全体をカバーし、市場全体の成長を上回るビジネス展開を目指します。

あわせてコンシューマー市場についても、M2M製品開発において得られたノウハウをコンシューマー製品群にも反映させる事で、新製品を効率的に開発するとともに、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、その需要に適合した製品を市場へ投入できるよう取り組みを進めてまいります。また農業ICTについても受注拡大を目指し、既存農業に対する効率化、収益性の改善ができるICT化を普及するとともに、農業だけでなく観光も含めて地域振興にも貢献できるよう取り組みを進め、知名度の向上にも努めてまいります。また、株式会社ネクスがCare Online 株式会社の全株式を取得し、子会社化した事により、高齢者人口の増加を背景に拡大を続ける介護業界のマーケットへも積極的にM2M製品を含めたデバイス製品の提供をすすめます。さらに、今後は、株式会社ネクスのハードの開発力と株式会社ネクス・ソリューションズの持つソフトウェアの開発力を融合させることで、今まで行ってきた様々な領域へのデバイス製品の提供にとどまらず、例えば農業分野やエネルギー分野において、収集した情報をもとに適正な環境に自動制御するようなシステムや、情報を蓄積・分析するような基幹シ

システムの提供等アプリケーションやネットワークを含めた総合的なサービス提供を行うことで、中長期的にM2M分野の市場成長を上回るスピードでの成長を目指します。

⑤ 広告代理業

広告代理業につきましては、広告媒体の多様化に伴い、従来のテレビや雑誌を媒体とする広告の需要は徐々に低減傾向にありますが、情報サービス事業における既存顧客並びにインターネットを中心とした配信媒体を複合的に活用して、積極的に新規クライアント企業の開拓に努めてまいります。

(4) 今期の連結業績予想及び今後の連結業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成 26 年 12 月期 (業績予想)	12,407	1,306	1,302	755
平成 27 年 12 月期 (業績目標)	15,188	1,729	1,683	952
平成 28 年 12 月期 (業績目標)	21,160	3,181	3,131	1,753
(ご参考) 平成 25 年 12 月期	6,681	354	580	558

(注) 平成 26 年 12 月期の業績予想につきましては、平成 25 年 2 月 14 日付「平成 25 年 12 月期決算短信〔日本基準〕(連結)」からの変更はございません。

以 上