



平成 29 年 3 月 3 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 本 部 長 松 崎 祐 之  
電 話 番 号 03(5774)2440 (代 表)

## 平成 29 年 12 月 期～平成 31 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けるわが国経済は、政府による経済・金融政策を背景に、企業収益は回復傾向となりましたが、その一方で円高の進行や、英国の EU 離脱に伴う欧州経済への懸念もあり、景気の先行きは依然不透明な状況が続きました。

いま世界では、蒸気による第 1 次産業革命、電気による第 2 次産業革命、IT による第 3 次産業革命を経て、第 4 次産業革命を迎えつつあります。第 4 次産業革命では、車や家電などすべてのものがインターネットに接続され、そのビッグデータの高度な解析が可能となり、AI やブロックチェーンの発展により、現在よりはるかに効率化・省力化された未来が予測され、それらが半ば自律的に現実社会を動かすこととなると言われております。現実世界 (Physical Part) の制御対象のさまざまな状態を数値化し、仮想世界 (Cyber Part) において定量的に分析することで新しい知見を引き出し、さらに現実世界へフィードバック及び制御する Cyber-Physical System が実現されることとなります。そのような世界においては、現実世界のビッグデータを IoT 技術によって保持、収集する能力、それらを仮想世界において AI やブロックチェーンによって管理、分析する能力が重要になっていきます。

このような状況のもと、当社では、マーケットの変化に即応する自動学習型の株価自動予測モデル構築を目指し、新時代に相応しいフィスコ AI 株価自動予測システムを開発しております。これまでの株価予測サービス「LaQoo+」による株価自動予測システムを大幅に改良し、AI (人工知能) による株価自動予測システム「フィスコ AI」をリリースいたしました。これにより、アナリストによる地道な作業、単一アルゴリズムによる柔軟性の乏しい従来型の株価の調査や株価自動予測システムから脱却し、アナリストの分析の質・量を飛躍的に向上させ、柔軟性の高いアルゴリズムによる株価の調査や株価予測が可能となります。また、AI が成長することでアナリストも成長し、それがまた AI の成長を促すような共存共益、かつ相互の成長スパイラルの仕組みの構築も目指してまいります。

4 月には、仮想通貨を利用した金融派生商品の開発やその運用、仮想通貨を利用した社債発行等の B2B サービス、クラウドファンディング等の B2C サービスなど、仮想通貨に関するあらゆるサービスをワンストップで提供する仮想通貨のハブとなることを目指し、株式会社フィスコ仮想通貨取引所 (2016 年 7 月 1 日、株式会社フィスコ・コインより商号変更。以下「フィスコ仮想通貨取引所」といいます。) を設立いたしました。フィスコ仮想通貨取引所は、8 月には増資を行い、ビットコインの取扱いをはじめとして、本格的に稼働を開始いたしました。12 月にも増資を実行し、資本金体制を充実し事業体制を強化していく

予定です。また、当社においてもトークンであるフィスココインを希望株主に配布いたしました。フィスココインは、業務提携先のテックビューロ株式会社（以下「テックビューロ」といいます。）が運営する仮想通貨取引所「Zaif」にて取り扱われております。

また、2015年6月に子会社化いたしました株式会社カイカ（2017年2月1日に「株式会社SJI」より商号変更、以下「カイカ」といいます。）は、40年以上にわたり金融業を中心に製造業・公共事業・流通業等のシステム開発を行っており、現在、フィンテック関連ビジネスを戦略的注力領域に掲げ、特に重要な要因としてブロックチェーン技術に注目し、様々な取り組みを行っております。

さらに、2016年8月には、株式会社チチカカ（以下「チチカカ」といいます。）を子会社化し、新たに服飾品の販売を中心とする「ブランドリテールプラットフォーム事業※1」を開始いたしました。昨今、ファッション業界にもIT化の動きが出ており、デバイス機器を利用した店舗在庫の管理や、AR（拡張現実）を利用した試着サービス、販売データなどをビッグデータ化しAIと組み合わせる事で、お客様の好みに合わせたアイテムをレコメンドするサービス、また衣類そのものに導電性の高い繊維やセンサーを組み込んで、ウェアラブル端末の操作をしたり、生体データの送信をしたりするなど、様々な展開が考えられます。今後は、ファッション業界向けのIoT関連サービスの開発と普及に向けた取り組みを行うと共にブランドリテールプラットフォーム事業を当社グループの収益の基盤の一つとして成長させることを目指しております。

※1「ブランドリテールプラットフォーム事業」とは、雑貨及び衣料などの小売り事業、ブランドのトレードマーク（商標権）を扱うライセンス事業のことを言います。

情報サービス事業におきましては、株式会社フィスコIR（以下「フィスコIR」といいます。）へ企業調査レポート事業を移管し、より総合的な企業IR支援サービスを提供できる体制となったことから、フィスコIRは統合レポート、アニュアル・レポート、CSRレポート、株主通信、企業調査レポート等、クライアント企業のニーズに適合したIR制作物をワンストップで提供できるようになっており、なかでも、企業調査レポートにおいては順調に売上を伸ばしております。

今後も、当社及びフィスコIRは、日本企業における投資家向け広報・IR活動が転換期を迎えているとの認識のもと、投資家と企業を繋ぐ唯一無二のプラットフォームを構築するとともに、比較的レポートが少ない中小型株の企業等の情報を補完して、資本市場の活性化に寄与したいと考えております。また、上場会社をはじめとする約500社の顧客と取引があることから、当社グループの事業である広告代理業、コンサルティング事業、インターネット旅行事業、デバイス事業のハブとして、クロスセルを推進し事業の拡大を目指してまいります。

また、前期におきましては株式会社実業之日本社（以下「実業之日本社」といいます。）と業務提携契約を締結して当社が全面協力したテーマ株ムック本「FISCO株・企業報」（原則として季刊）の発売を開始するとともに、社会人として必要不可欠とされているビジネスや金融市場での現場体験に基づいた企業分析の視点や金融・経済の生きた知識の学びの機会として、大学生を対象としてこれらをレクチャーするフィスコキャンパスの取り組みなども開始し、あらゆる層へ当社の情報を届けるという目的に向けて歩を進めております。

さらに、テックビューロと資本・業務提携を行い、同社の豊富なビジネス経験を反映した仮想通貨取引所「Zaif」の既存のシステム基盤を活用しつつ、当社の投資家への圧倒的な知名度とネットワークを活用することで、フィスコ仮想通貨取引所による競争優位性のある仮想通貨取引所の運営を早期に実現すべく事業体制を整えております。

なお、当社単体の前事業年度の売上高は607百万円、営業利益は42百万円、経常利益は9百万円、当期純損失は91百万円となりました。

## (2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

### ① 情報サービス事業

フィスコIRに移管いたしました「企業調査レポート」業務において、新商品の開発、人材育成・採用強化により、引き続き上場企業の顧客拡大を目指してまいります。また、統合レポート、アニュアル・レポート業務におきましては、現場に携わる人材および組織力の強化やブランドの強化を図ることにより既存顧客を逃すことなくシェア拡大に努めてまいります。さらに、フィスコIRでは、現在、国内におけるIRやその周辺をテーマとした専門誌は数少なく、中でも和英併記で将来の金融・資本市場に起こるかもしれない新しいパラダイムを提案する専門誌は存在していない状況に鑑み、この度、国内金融界や資本市場に貢献するため、「実学に資する」「新しいコンセプトをいち早く」かつ「時代を越えた価値あるコンテンツ」を掲載する新刊「FISCO FINANCIAL REVIEW」を創刊いたしました。この編集方針の下、同社はこれからの時代を読み解くテーマを選定し、さまざまな分野で活躍する有識者とともに最先端の「知」を国内外に発信してまいります。

当社におきましては、プラットフォーム戦略の多角化としてのスマートフォンアプリ及びウェブ版「株・企業報」の認知度の拡がりにより、同プラットフォームでの広告の取扱いが可能になり、収益の多角化を図ります。さらに、実業之日本社との協業による「FISCO 株・企業報」（経済・株式投資誌）のコンテンツ作成によって、紙媒体への当社コンテンツ配信が可能になるとともに、雑誌とアプリ及びウェブが連動したコンテンツ配信も可能となります。さらに、グループ企業であるカイカ、フィスコ仮想通貨取引所および社外の協力AI企業とともにフィスコAIのバージョンアップも推進いたします。

### ② デバイス事業

自動車テレマティクスをはじめとするIoT関連サービスの拡充、フィンテックのなかでも特にブロックチェーン技術の活用、株価自動予測システムなどのAIを活用したサービスの開発、現場での利便性を追求した介護ロボットの開発、ICTの導入による効率的なアグリビジネスの展開など、注目される成長分野へ積極的な参入をしてまいります。

ブロックチェーン技術を応用した、中央集権的な役割を有しない自立分散型組織（DAO※2）により、様々な取引は、中央の管理者や仲介者を介さずに取引者間で成立するサービスへと変化し、プログラムにより自動的に実行される契約（スマートコントラクト）へ変化するとされており、取引プロセスを自動化することで、決済期間の短縮や不正の防止、仲介者を介さないためコストの削減にも期待が持たれており、例えば、レンタカーにおいてもWeb上で予約を行い仮想通貨での支払を実行すれば、指定するスマートフォンが車のキーとなり、わざわざ店頭に出向かなくてもレンタカーの利用ができたり、自動運転の電気自動車が交差点で停車中に充電を行い自動で充電料金の決済がされたり、また冷蔵庫の食材の在庫が無くなると冷蔵庫が自動でスーパーへ発注を行い購入物の決済がされるなど、その他様々なサービスにも大きな変化が生じる可能性があります。

株式会社ネクスグループは、このような今までになかった市場が形成される将来に向けて、様々な機器間をつなぐIoTデバイスとソリューションの開発者、そして仮想通貨のシステムインテグレーターとしてのプレゼンスの確立を目指しております。

※2 「DAO」とは、Decentralized Autonomous Organization の略称。

IoTデバイスを取扱う株式会社ネクスでは、新製品のOBD II型データ通信ユニット、GX410NCにつき、主に車両管理のソリューションを提供する法人や商社など約20社に対して、4千台を上回るサンプル導入を行いました。導入に向けた試験運用期間や導入に際しての顧客側でのシステム開発に、想定以上に時間を要したため、前期中の本格的な受注に至りませんでした。引き続き顧客のフォローアップを行いながら早期の本格受注に繋がる様に営業を強化してまいります。

株式会社ネクス・ソリューションズ（以下「ネクス・ソリューションズ」といいます。）では、引き続き、顧客とのリレーションを高め安定的な受注を生み出す一方で、グループ全体のプロジェクトに対する開発を積極的に行い、通信機器のソフトウェア開発から関連アプリケーションの開発、農業ICTや金融関連、ロボット関連のシステム、アプリケーションの開発を行い、グループ全体の事業のサポートを行いながら、自社での製品化を目指してまいります。

カイカでは、2016年10月には中期経営計画を公表し、目標値の必達と今後の飛躍に向けた地盤固めの1年として、「フィンテック関連ビジネスの強化」をテーマに事業に邁進いたします。特に、ブロックチェーン技術のトッププレイヤーとなるべく、人材の採用・育成等に注力してまいります。また、既存顧客に対する当社の金融業界向けシステム開発の実績とこれまで取り組んできたフィンテック関連ビジネスにおける実績を組み合わせることで、競合他社にない付加価値を顧客に訴求し、コアパートナーとしての取引を拡大してまいります。ブロックチェーンの適用範囲は極めて広く、今後社会インフラ全体が刷新されることが予想されます。金融のみならず、流通・小売、医療、公共などあらゆる分野において、サービスやソリューションの提供を行うことで、現在の開発支援ビジネスから運用・保守サービスへ展開し、将来的には自社開発のソフトウェアパッケージ製品の販売を視野に入れたストックビジネスへの転換を目指してまいります。

株式会社ケア・ダイナミクスでは、既に提供している介護事業者向けASPシステムの販売拡大に加え、400以上のサービス導入先のネットワークを活かし、介護ロボットの導入を進めてまいります。取り扱い製品も、CYBERDYNE株式会社のロボットスーツHAL®を始め、様々な用途の介護ロボットを取り揃え、高齢者と介護施設の様々なニーズに対応してまいります。

ロボット関連の開発につきましては、様々なコミュニケーションロボットが出回る中で、本当に介護現場で役に立つロボットであることと、施設が導入しやすい価格帯であることにこだわり、引き続き介護ロボットの試験機の導入と、高齢者とのコミュニケーションについての実証実験を繰り返しております。現場でも使用しやすく、導入のしやすいコスト体系などを実現させ、早期の製品化に向けて開発を進めてまいります。

農業事業は、前期より圃場の規模を総面積1,640坪まで拡大し、農作物の生産、加工、販売を行う「6次産業化事業」の事業拡大を行いました。規模拡大後の1期目の収穫を終え、今期に向けた定植作業を行っており、3月より各種ミニトマトの出荷を再開する予定です。引き続きトマトを利用した加工品の開発と販売の強化に注力するとともに、さらなる圃場の拡大を検討してまいります。また、NCXX FARMの特徴である、特許農法による「化学的土壌マネジメント」+ICTシステムによる「デジタル管理」、新たに、製品の「販売サポートシステム」を加えた、一連のシステムのパッケージ販売を行う「フランチャイズ事業」も、引き続きフランチャイジーの獲得に向けて営業パートナーを増やすなど積極的に獲得を行い、新たな事業の柱となる様に拡大をしてまいります。

### ③ インターネット旅行事業

株式会社ウェブトラベルでは、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して、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。また、円安を背景に増加する訪日外国人をターゲットにしたインバウンド業務につきましては、有力な提携先と積極的に協業をすることで、収益の機会を積極的に取り込んでまいります。また、世界人口の23%と言われるムスリム（イスラム教信者）に注目し、インドネシアやマレーシアを主に検索エンジン対策を行い、専用サイトへの誘導を行っております。上記2ヶ国では、2億人強がムスリムという数字があり、マーケット規模に不足はないと考えられます。

イー・旅ネット・ドット・コム株式会社では、実業之日本社と協業して、同社が発行する「ブルーガイド」シリーズに掲載している情報を主に織り込んだ訪日外国人向け情報サイト「JAPAN TRIP（ジャパントリップ）」を立ち上げる予定です。さらに、パラリンピック選手派

遣や数々の障がい者国際大会を専門に取り扱う株式会社グロリアツアーズの全株式を2016年10月に取得したことにより、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて障がい者スポーツのマーケットにも力を入れてまいります。トラベルコンシェルジュ事業とともに一般の旅行会社では対応が難しい特徴のある事業基盤を構築してまいります。

#### ④ コンサルティング事業

株式会社バーサタイル（以下「バーサタイル」といいます。）を中核として、引き続き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。

#### ⑤ 広告代理業

株式会社フィスコダイヤモンドエージェンシー（以下「フィスコダイヤモンドエージェンシー」といいます。）と販売促進物&ノベルティ制作会社である株式会社シヤンテイが一体となり、当社グループの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。フィスコダイヤモンドエージェンシーでは、ネット化やITにより効率性を徹底して追求した広告無料相談／見積サイト「アドネル」(<http://kokokufree.com/>)を立ち上げました。アドネルでは、広告を掲載する際の見積もりを無料でとることができます。また、日本全国の広告代理店、制作会社等の広告プロフェッショナル64社がアドネルパートナーとして登録しており、この日本最大級のネットワークを駆使し、広告を出す際の様々な疑問にプロフェッショナルが答えることで、お客様に最適なサービスを提供してまいります。

#### ⑥ ブランドリテールプラットフォーム事業

チチカカ、バーサタイルを中心とし、ファッション業界向けのIoT関連サービスの開発と普及に向けた取り組みを行うと共に、服飾品の販売、輸入販売を行っている「CoSTUME NATIONAL」のトレードマーク（商標権）のライセンス事業、また、服飾品のみならず、ワインその他の小売事業やそれを足がかりとしたアジアでの事業展開も視野に入れ、本事業を新たな収益基盤の一つとなる様に拡大、安定化を図ってまいります。チチカカでは、2016年10月に単月黒字化を達成しておりますが、今期も引き続き不採算店舗の閉店や人員体制の見直しを行い、さらなる収益の安定化に取り組んでまいります。

### (3) 今期の連結業績予想及び今後の連結業績目標

当社グループは、M&Aによる成長戦略が事業成長のひとつのキードライバーとなっており、M&Aの案件の成立によって当社グループの業績に与える変動幅が大きいと見込まれるため、平成30年12月期～平成31年12月期の連結業績目標値につきましては現時点では開示を控えさせていただきます。なお、平成29年12月期の連結業績予想につきましては、カイカを始めとする各連結子会社ののれん償却額600百万円を計上することにより、営業利益以下の利益が大幅に引き下げられることとなります。のれん償却額は現預金の流出を伴わない費用であるため、キャッシュフローの増減と、営業利益以下の利益項目の増減に大きな乖離が発生します。

この点を考慮し、参考指標として「EBITDA」を開示させていただきます。平成29年12月期のEBITDAは1,019百万円となります。

「EBITDA」＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

今期につきましては、情報サービス事業においては、第4次産業革命の到来に備え、従来のサービスに加えて、AIや仮想通貨に関する新たなサービスの提供に注力してまいります。デバイス事業においては、事業の中核をなすカイカの特設市場注意銘柄指定が平成28年9月

24日付で解除されたことに伴い、既存顧客の回復及び新規顧客獲得に向けた営業活動を本格化してまいります。特にフィンテック分野においては、ビットコイン関連のシステム開発の受注や大手企業でのブロックチェーン実証実験の支援受託等、着実に案件を積み重ね確実なスタートアップを既に切っております。ネクス・ソリューションズにおいては、既存顧客からの継続・安定した受注に加えて、前期に続き今期においても地銀の「システム再構築」や、大手ガス会社の「エネルギーの自由化に伴うシステム開発」などの受注が順調に推移することが予想されます。また、中部、関西、九州の各事業所に加え、前々期に本格稼働した関東事業部においても、金融系システムを中心とした技術者の確保及び事業受注拡大が順調に推移することが予想されます。新たに開始いたしましたブランドリテールプラットフォーム事業においては、チチカカの安定した売上が通年で見込まれるとともに、上述のとおり、引き続き不採算店舗の閉店や人員体制の見直しを行い、さらなる収益の安定化に取り組んでまいります。

下記の見通しにつきましては、以上の事象がメインとなり業績に寄与することが予想されますが、開示日現在において想定される売上およびコストを保守的にみて作成しております。現在交渉中の案件も含めて、今後も継続してさらなる売上の獲得と、グループ全体で効率化を図り、コストの低減を実現させることで、利益を増大させるように取り組んでまいります。

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成29年12月期 (業績予想)	20,483	269	169	△337
(ご参考) 平成28年12月期	14,004	△778	△1,003	△1,193

以上