Confidential

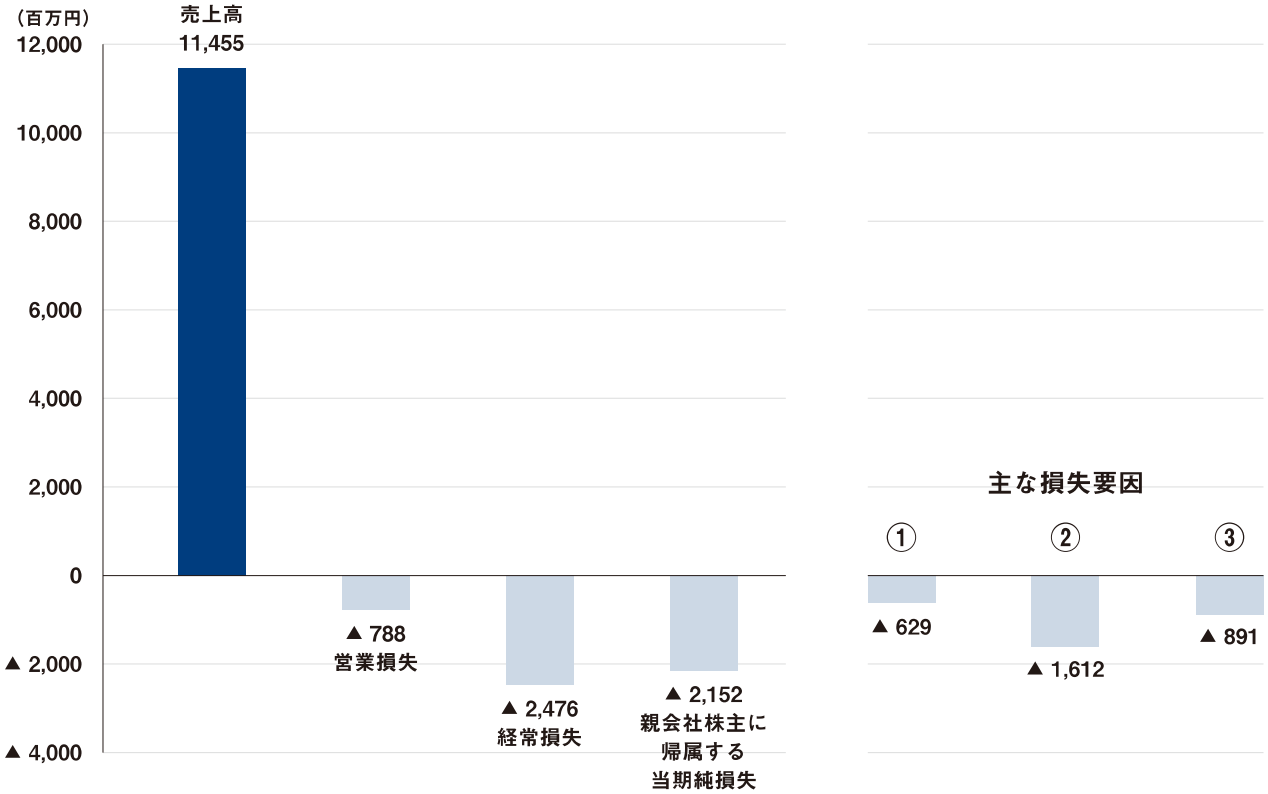
株主説明会資料

2019年3月28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.

Confidential

売上高ならびに損失発生要因



損失要因の内容

①情報サービス事業における個人向けサービスのサービス刷新のための見直しに伴う販売本数の減少を主因とする営業損失173百万円、及び株式会社チチカカでの棚卸資産評価損（売上原価）245百万円を含むブランドリテール事業における営業損失455百万円

②「Zaif」事業の譲受にあたりハッキング対応費用として利用者の補償のために準備していた暗号資産（仮想通貨）の取得価格と事業譲渡の効力発生日の時価との差額の損失を主因とする持分法による投資損失1,029百万円、仮想通貨売却損201百万円及び仮想通貨評価損382百万円

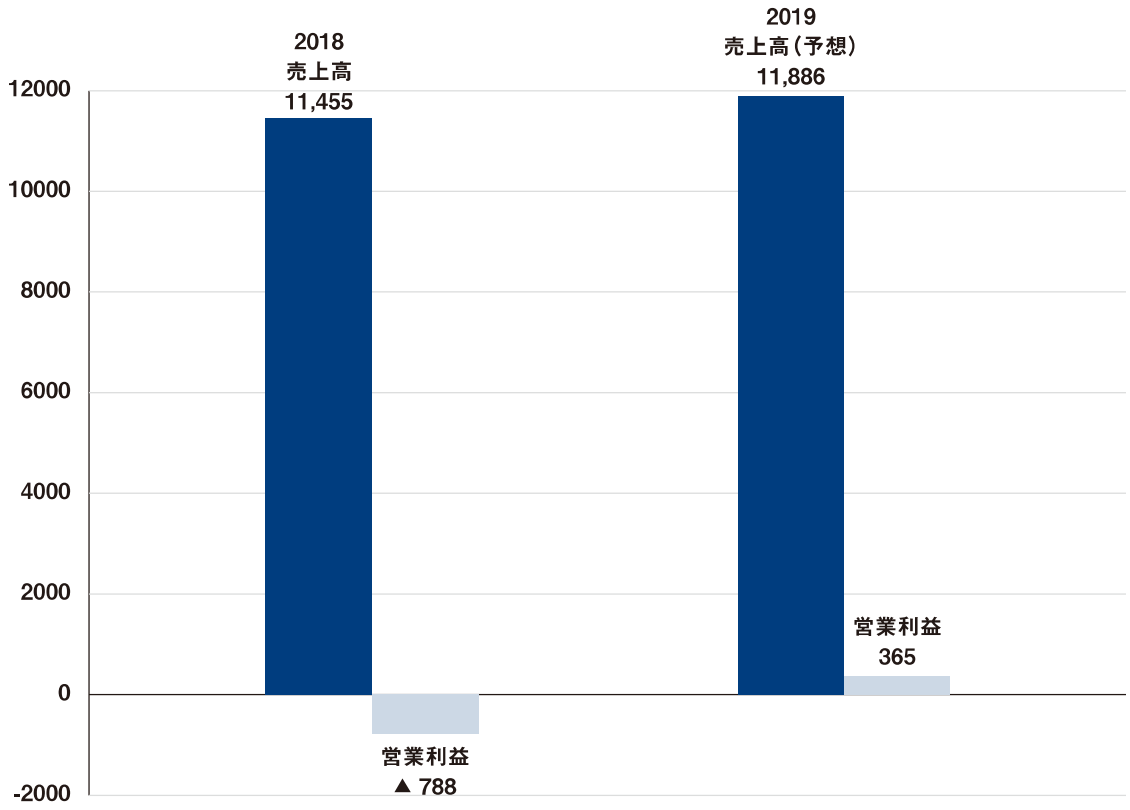
③株式会社バーサタイルの事業であった「CoSTUME NATIONAL」のトレードマーク（商標権）の減損891百万円（カイカ株式売却等による特別利益1,224百万円）

Confidential

2018年ビットコイン価格推移

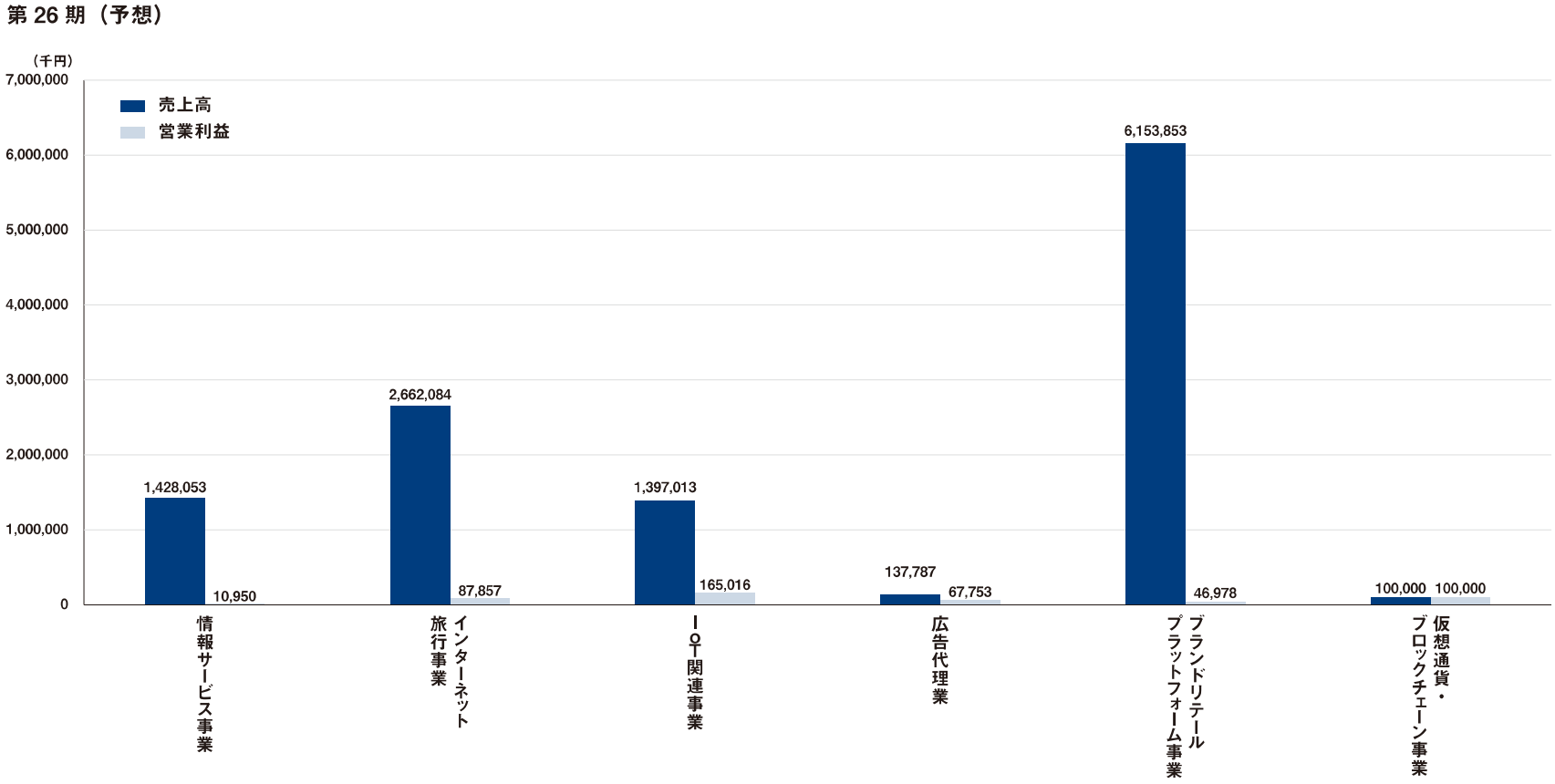
Confidential

売上・営業利益実績と平成31年度予想



今期業績予想について

平成31年度予想

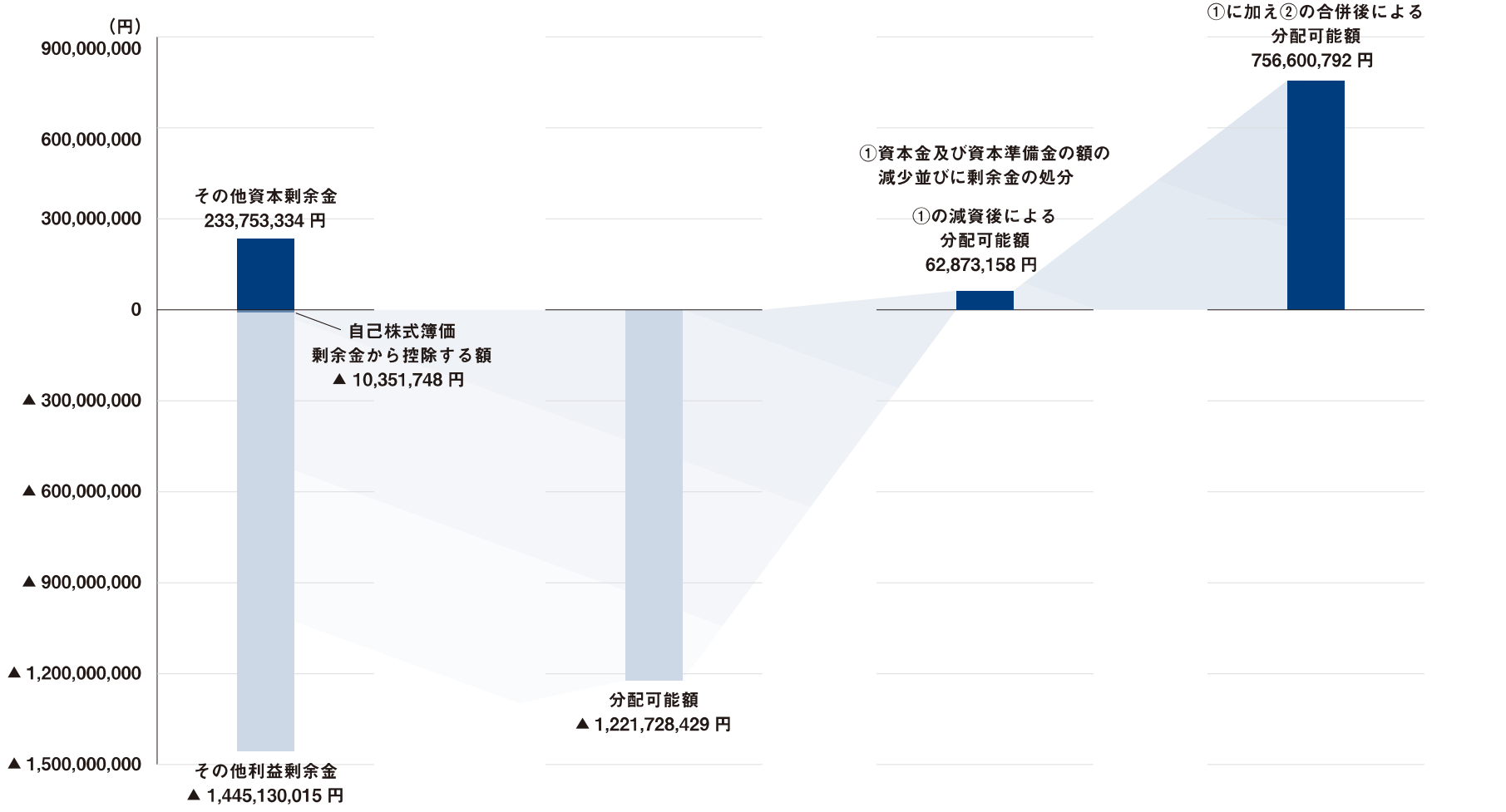


Confidential

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ならびに連結子会社の吸収合併

配当として分配可能な額の計算（2018 年 12 月 31 日時点での財務諸表による仮計算値）

[会社法 461 条 1 項 8 号及び 1 項に基づく剰余金の配当の制限]



COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

IR レポート

フィスコ

3807 東証 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2019 年 4 月 12 日（金）

執筆：フィスコアナリスト
FISCO Ltd. Analyst

FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01

■会社概要 02

1. 会社沿革 02
2. 事業概要 05
3. グループ間でのシナジー 14

■業績動向 16

1. 2018 年 12 月期決算について 16
2. 2019 年 12 月期の業績見通しについて 17

■今後の成長戦略 19

1. 仮想通貨関連分野に注力 19
2. 各事業の今後の取り組み 24
3. グループの成長戦略 27

当レポートは IR を目的に作成されました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

グループを挙げて仮想通貨関連事業にコア資源を集中へ

「情報サービス」事業を手掛けるフィスコ <3807>、「IoT 関連」事業を手掛けるネクスグループ <6634>、ケア・ダイナミクス、「インターネット旅行」事業を手掛けるイー・旅ネット・ドットコム、「ブランドリテールプラットホーム」事業を手掛けるチチカカ、「仮想通貨・ブロックチェーン」事業を手掛けるフィスコデジタルアセットグループ（持分法適用関連会社）、イーフロンティアなどがグループ会社である。仮想通貨の流出事件が発生したテックビューロを金融支援、新たにフィスコデジタルアセットグループが「Zaif」事業を譲受した。2019 年中には Zaif とフィスコ仮想通貨取引所の統合を予定している。

2019 年 12 月期業績見通しは、売上高は前期比 3.8% 増の 11,886 百万円、営業利益は同 1,153 百万円改善の 365 百万円、経常利益は同 2,718 百万円改善の 242 百万円を見込んでいる。情報サービス事業ではクラブフィスコ・コンテンツの全面改訂効果が期待され、IoT 事業は新規開発品の開発費や償却費など先行投資負担低下が収益に寄与、ゴールデンウイークが大型連休となることでインターネット旅行事業も需要の増加が想定される。また、ブランドリテールプラットフォーム事業も一過性費用の軽減で収益は大きく改善へ。仮想通貨・ブロックチェーン事業ではヴァルカン・クリプト・カレンシーの運用損失一巡が見込める。2018 年 12 月期に計上した持分法による投資損失、仮想通貨・評価損一巡で、経常利益の改善幅はより大きくなる見通し。

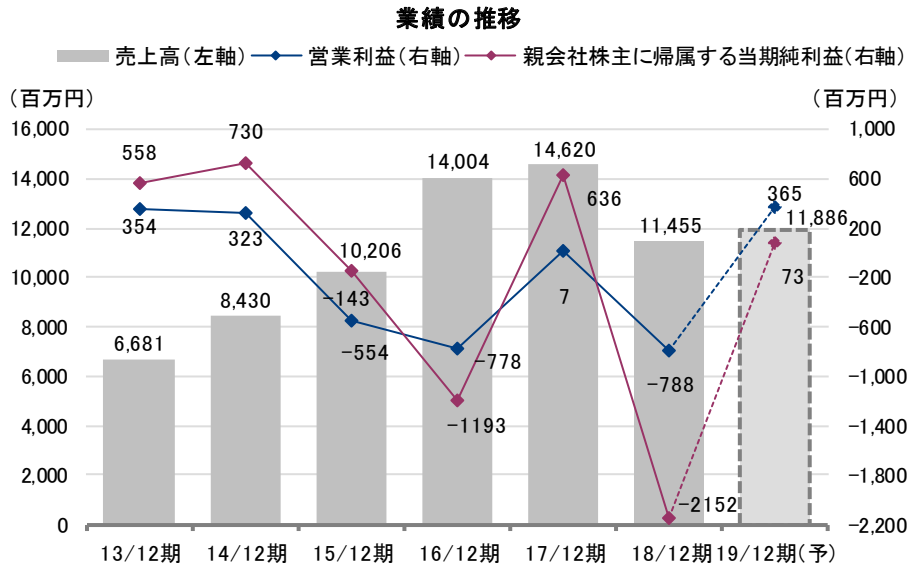
フィスコグループ全体では、ビットコインを中心とした仮想通貨の情報、交換所、同システム、金融仲介機能を網羅し、IoT と産業分野への融合なども含めて、仮想通貨による一気通貫のサービス提供を可能とすることを成長戦略とし、先行投資を行っていく方針。具体的には、仮想通貨取引による手数料収入のほか、仮想通貨のデリバティブシステムトレードの提供、日本初のビットコイン建て社債発行、仮想通貨やトークンを運用対象とした自己勘定での売買取引、仮想通貨や新規のトークンに直接投資を行うファンドビジネスなどを視野に入れている。また、ネクスでは仮想通貨のマイニング事業も開始している。なお、持分法投資損益に反映される、ZAIF スタートによる手数料収入への影響だが、今期に関しては、計画上は限りなく保守的にみており、開発コスト見合いの収支均衡を想定している。

Key Points

- 仮想通貨による一気通貫のサービス提供を可能とすることを成長戦略に置く
- 2019 年 12 月期決算はコスト負担低減効果で黒字に回復見通し
- ZAIF 事業取り込み仮想通貨関連分野の領域は今後一段と拡充へ

当レポートは IR を目的に作成されました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

シークエッジ傘下入りで自己資本を増強、M&A で事業を拡大

1. 会社沿革

1994 年 4 月に株式会社三爾の一事業部として設立準備を開始し、QUICK、ロイター向けに金融情報の提供をスタート。1995 年 5 月に株式会社フィスコとして正式に設立された。QUICK やロイター、BLOOMBERG など金融情報会社のサードベンダーとして草分け的な存在である。

2004 年 5 月にはフィスコアセットマネジメント、2005 年 12 月にはフィスココモディティーを設立。2007 年 8 月にはシグマベイスキャピタルを子会社化するなど（それぞれ現在は売却、清算済み）、投資顧問、商品、教育事業へと徐々に事業分野を広げ、2006 年 6 月には大阪証券取引所のヘラクレス市場（現在は統合して JASDAQ 市場）に上場を果たした。

その後、株式市場の長期低迷を背景に、証券会社を主な顧客とする同社も業績が悪化、早急な財務体質の改善が急がれる状況に陥った。そこで、現在の筆頭株主であるシークエッジインベストメントインターナショナルリミテッド（以下、シークエッジ）を引き受け先とする第三者割当増資を実施、2010 年 3 月にシークエッジの子会社となった。これにより、自己資本の増強が図れるとともに、アジアを中心にシークエッジが持つ事業ネットワークを生かすことも可能になった。

当レポートは IR を目的に作成されました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

自己資本の拡大に伴って、その後は M&A などによる積極的な事業拡充に乗り出している。2011 年 9 月にはイー・旅ネット・ドット・コムグループを、2012 年 7 月にはネットインデックス（現ネクスグループ <6634>）を、同年 9 月にはダイヤモンドエージェンシー（未上場：現フィスコダイヤモンドエージェンシー）を株式取得によりそれぞれ子会社化している。

さらに、2013 年以降は M&A 展開を加速化、2013 年 5 月にコンサルティング事業を営むバーサタイル（現在解散）、同 11 月には様々な IR ツール・メディアなど多様なコミュニケーションツールの企画制作を営むデイアンドジョイン（未上場：現フィスコ IR）の株式を取得。同 12 月には、子会社のネクスグループが、介護支援システムを提供する Care Online（未上場：現ケア・ダイナミクス）の株式を取得するとともに、情報サービス事業を手掛ける SJI（現カイカ <2315>）から中部・関西・九州事業部におけるシステム開発事業部門を分割し、ネクス・ソリューションズが事業を継承した。2014 年 7 月には、フルライン IR ソリューションプロバイダーのジェネラルソリューションズを連結子会社化し、その後 12 月にはデイアンドジョインとの合併によりフィスコ IR が誕生。さらに同月に、大手ビール会社や大手広告代理店などのキャンペーン施策の販促物を製作しているシヤンテイの株式を取得、子会社化した。

2015 年 6 月 1 日には、ネクスグループがカイカの第三者割当増資、並びに、新株予約権を引き受けて子会社化した。フィスコグループとしては 3 社目の上場企業となる。2016 年 8 月には同じくネクスグループがエスニックファッションやエスニック雑貨の輸入販売を手掛けるチチカカの株式取得を取得して連結子会社化、これによりフィスコグループは小売業にも進出することになる。2016 年 10 月には、イー・旅ネット・ドット・コムがグロリアツアーズを株式取得により連結子会社化した。

2016 年 3 月には、仮想通貨の取引所運営、仮想通貨の仲介・ファイナンス、仮想通貨を利用した金融派生商品の開発・運用を目的として「フィスコ・コイン」（現：フィスコ仮想通貨取引所）を設立している。なお、フィスコ仮想通貨取引所、並びに、その持株会社であるフィスコデジタルアセットグループは現在、持分法適用会社となっている。

カイカに関しては、2017 年 4 月に連結子会社から持分法適用関連会社に変更している。当面はグループの資金を事業ポートフォリオの拡張などに用いるべきとの考えに至ったほか、資本業務提携に基づく協力関係が十分に築かれたことで、今後もグループ会社として共同での取り組みを行っていけると判断したことが背景だ。8 月にはカイカと資本業務提携を締結、カイカは同社株式の 1.5％を取得している。また、同じく 8 月には、ネクスグループがネクス・ソリューションズの株式 51％をカイカに譲渡した。なお、カイカ、ネクスソリューションズは 2018 年 10 月に持分法適用会社からも除外となったが、引き続き、協力関係は継続している。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社沿革

	主な沿革
1994年 4月	フィスコ設立準備開始（（株）三爾の一事業部として） QUICK、ロイター向け情報提供開始
1995年 5月	（株）登記 資本金 10 百万円
2002年10月	個人向け情報提供サイト「クラブフィスコ」を立ち上げ インデックスと資本・業務提携
2004年 5月	（株）フィスコ アセットマネジメント（FAM）設立
2005年12月	（株）フィスコ コモディティー設立
2006年 6月	大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」市場（現東京証券取引所 JASDAQ 市場）へ上場
2007年 1月	子会社（株）フィスコアセットマネジメントが投資信託委託業の認可を取得
2007年 2月	各新興市場を網羅した株価指数「FINDEX」を開発
2007年 4月	（株）エヌ・エヌ・エーと業務・資本提携
2007年 8月	（株）フィナンシャルプラスを子会社化 シグマベイスキャピタル（株）を子会社化
2007年10月	（株）フィスコ アセットマネジメントが伊藤忠商事（株）と業務・資本提携 楽天証券（株）と業務・資本提携
2008年 5月	（株）フィスコ アセットマネジメントが TAKMA キャピタル（株）に商号変更
2008年10月	（株）フィナンシャルプラスが（株）フィスコプレイスに商号変更
2010年 3月	シークエッジ インベストメント インターナショナル リミテッドを割当先とする第三者割当増資を実施
2010年 5月	FISCO International Ltd. を香港に設立 海外子会社星際富溢（福建）信息諮詢有限公司を中国福建省に設立
2010年10月	海外子会社 FISCO（BVI）Ltd. をイギリス領ヴァージン諸島に設立
2010年12月	金融商品取引業者（投資助言・代理業）登録 子会社（株）フィスコプレイスを吸収合併
2011年 3月	子会社（株）フィスコ・キャピタル設立
2011年 5月	海外子会社 FISCO International（BVI）Ltd. をイギリス領ヴァージン諸島に設立
2011年 9月	株式取得によりイー・旅ネット・ドット・コム（株）およびその子会社（（株）ウェブトラベル、（株）世界一周堂、リストン（株））を子会社化
2011年10月	本社を東京都港区に移転
2012年 2月	（株）フィスコ・キャピタル貸金業登録
2012年 7月	株式取得によりネクス <6634> を連結子会社化
2012年 9月	第三者割当増資引受けにより（株）ダイヤモンドエージェンシーを連結子会社化
2013年 5月	株式取得により（株）バーサタイルを連結子会社化
2013年11月	株式取得により（株）デイアンドジョインを連結子会社化
2013年12月	ネクスが（株）ネクス・ソリューションズを子会社化
2013年12月	ネクスが Care Online（株）の株式を取得
2014年 7月	株式取得により（株）ジェネラルソリューションズを連結子会社化
2014年12月	ジェネラルソリューションズがディアンドジョインを吸収合併し、（株）フィスコ IR に商号変更
2014年12月	（株）ダイヤモンドエージェンシーが（株）シヤンテイの株式取得により同社を連結子会社化
2015年 1月	（株）ケアオンラインが（株）ケア・ダイナミクスに商号変更
2015年 2月	（株）ダイヤモンドエージェンシーが（株）フィスコダイヤモンドエージェンシーに商号変更
2015年 6月	ネクスグループが（株）SJI の株式取得により同社を連結子会社化
2016年 8月	ネクスグループが（株）チチカカの株式取得により同社を連結子会社化
2016年10月	イー・旅ネット・ドット・コム（株）が（株）グロリアツアーズを株式取得により連結子会社化

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2017 年 2 月	（株）SJI が（株）カイカに商号変更
2017 年 2 月	（株）ネクスグループが（株）カイカを持分法適用関連会社化
2017 年 5 月	（株）バーサタイルが（株）ファセッタズムの株式取得により同社を連結子会社化
2017 年 7 月	（株）ネクスグループが（株）イーフロンティアを株式取得により連結子会社化
2017 年 9 月	（株）ネクスグループが（株）ネクス・ソリューションズを株式譲渡により持分法適用関連会社化
2017 年 9 月	（株）フィスコ仮想通貨取引所が仮想通貨交換業者登録登録番号　近畿財務局長　第 00001 号取得
2017 年 10 月	（株）フィスコ仮想通貨取引所が単独株式移転により（株）フィスコデジタルアセットグループを設立
2017 年 12 月	（株）ヴァルカン・クリプト・カレンシー・フィナンシャル・プロダクツを株式取得により連結子会社化
2018 年 3 月	（株）ネクスグループが株式交換により（株）ネクス・ソリューションズを持分法適用関連会社から除外
2018 年 3 月	（株）フィスコデジタルアセットグループの第三者割当増資により同社を持分法適用関連会社化し、同社の子会社である（株）フィスコ仮想通貨取引所、（株）サンダーキャピタルを連結子会社から除外

出所：会社資料よりフィスコ作成

企業 IR 支援サービスが情報サービス事業の主力に

2. 事業概要

事業セグメントは、「情報サービス」「インターネット旅行」「IoT 関連」「広告代理業」「ブランドリテールプラットホーム」「仮想通貨･ブロックチェーン」の 6 つに区分されている。2018 年 12 月期における売上構成比は、「情報サービス」が 11.2%、「インターネット旅行」が 20.7%、「IoT 関連」が 8.5%、「広告代理業」が 0.9%、「ブランドリテールプラットホーム」が 56.3%、「仮想通貨・ブロックチェーン」が 2.7%。

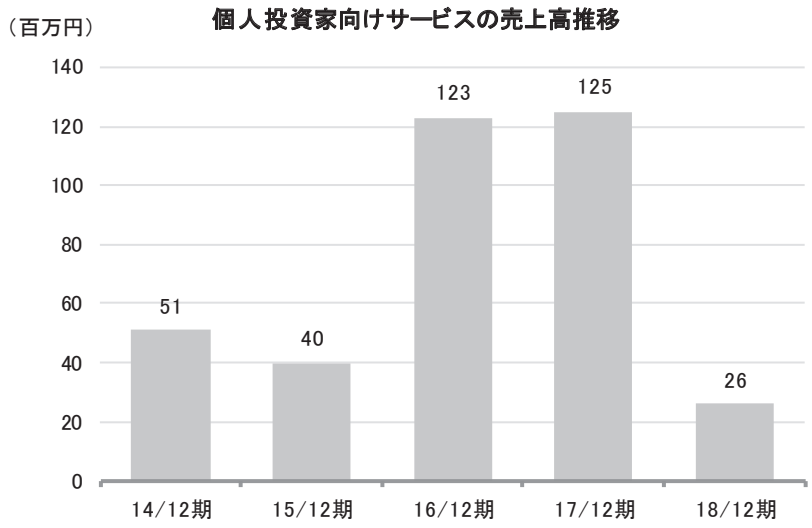
●情報サービス事業

設立当初からの主力事業で、今後も事業展開の核となり得る情報サービス事業は、個人向けサービス、ポータルサービス、企業 IR 支援サービス、法人向けリアルタイムサービス、アウトソーシングサービス、プラットホームサービスなどを提供している。

a）個人投資家向けサービス

EC サイト「クラブフィスコ」による投資情報コンテンツの販売に加えて、「フィスコ マーケット マスターズ」、株価予測サービス「フィスコ AI」による投資助言事業などを中心に展開している。投資情報情報コンテンツには、「IPO ナビ」「マーケット展望」「FX デイリー & ウィークリーストラテジー」「フィスコ日本株分析」などが中心。IPO（新規上場）情報に関しては、法人向けリアルタイムサービス事業の「初値予想」（新規公開企業の初値を予想するサービス）で高いステータスを獲得した経緯があることから、株式市場のデファクト・スタンダードになっている。また、リサーチレポーターやソーシャルレポーターなど外部のマーケット関係者との協業コンテンツなども展開している。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

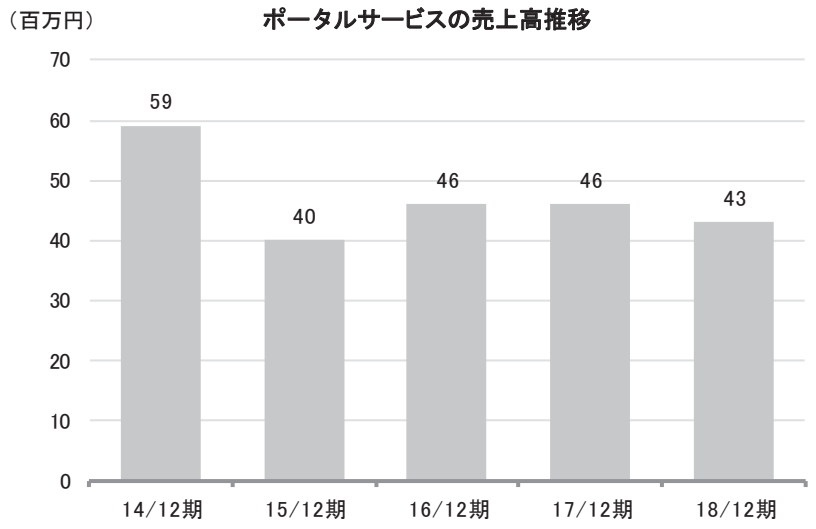


出所：決算短信よりフィスコ作成

b）ポータルサービス

現在は、大手金融情報ポータルサイト「YAHOO!JAPAN ファイナンス」向けの情報提供が主軸となっている。ページビューのシェアに応じた課金収入を得るビジネスが大部分を占める事業でもある。「YAHOO!JAPAN ファイナンス」向け PV（ページビュー）シェアはトップを維持しているが、現在では 50% 近い水準にまで高まっている。

また、同サイトにおいてはフィスコ日本株分析の「ファイナンスストア」を開設している。同サイトから有料でフィスコの投資情報を購入できるようにするもので、これまでカバーできなかった顧客層にまで幅広くアプローチが出来るようになっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

当レポートは IR を目的に作成されました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

c）企業 IR 支援サービス

上場企業の最新の事業状況を中正・公平な視点で分析した「企業調査レポート」を一般の投資家に提供するもので、情報配信サービス事業の中で現在最も比重を占めている事業となる。主に、大手証券会社等のアナリストがカバレッジしていない上場企業がクライアントで、ニーズに応じて日本語、英語、中国語などによる多言語での提供も行う。作成された企業調査レポートは、一般投資家は EC サイト「クラブフィスコ」、同社コーポレートサイト、各種情報端末、ポータルサイトなどを通じて、無料で当該レポートを閲覧することができる。

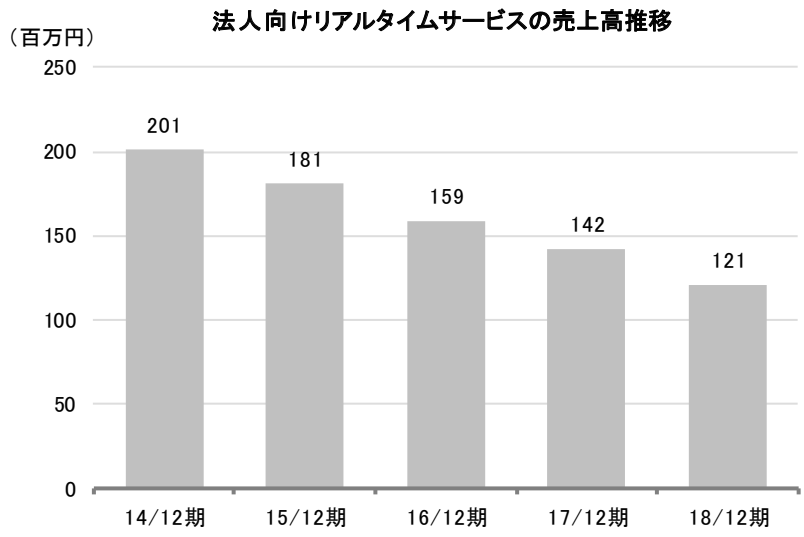
また、上場企業の統合報告書やアニュアルレポートなどの制作を手がけるほか、総合的な IR コンサルティングサービスを提供するなど、各上場企業のニーズや課題に応じたソリューションを提供している。

2011 年 12 月期から事業をスタートさせ、積極的な営業展開でユーザー数を拡大しており、初年度は年間約 20 社であったが、現在では年間約 300 社のレポートをリリースしている。ほか、クライアント企業に対しては、個人投資家も含めた IR セミナーの開催、IR 情報をショートコメントの形式にしてウェブに配信するサービスなども行っている。

d）法人向けリアルタイムサービス

QUICK、ロイター、BLOOMBERG などの金融情報専門端末を通して、証券会社や銀行など金融機関向けに、株式、為替、金利などの分野におけるリアルタイムな金融情報を 1 日当たり 400 本以上提供している。顧客となった金融機関は、金融情報端末のオプション情報としてフィスコの情報を閲覧することができる。

設立当初からの事業で、先行者メリットなども大きく、一時は売上高の大半を占める中心事業であったが、金融機関の廃業や中心ユーザーであった証券ディーラーの人員が拡大しにくい状況などから、現在は縮小傾向を余儀なくされている。ピーク時（2005 ～ 2006 年頃）は 800 百万円程度の売上規模であったものの、その後は年率 15% 程度の減少が続いている。



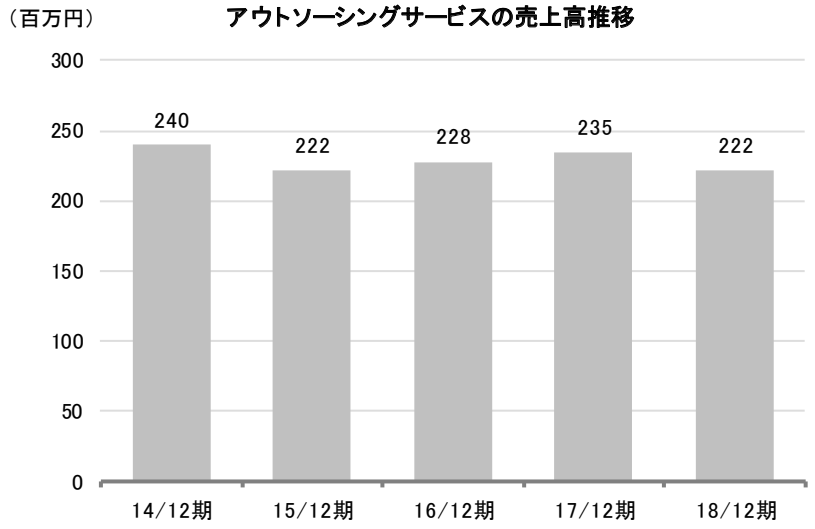
出所：決算短信よりフィスコ作成

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

e）アウトソーシングサービス

ネット証券などを中心に、証券会社や銀行、商品会社などに、それぞれの顧客に合わせた為替情報や株式情報に特化した金融情報を提供する。数少ない公正・中立な立場の情報提供会社として、今後も潜在需要をくみ取れる立場にあるが、多様化、小ロット化する顧客ニーズにいかに対応していけるかが今後の課題となる。

現在では、リサーチレポーターとの協業コンテンツなどに注力。サービス紹介や動画作成などにおいて、個人投資家の目線に立ったサービスの提供といったニーズに応えている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

約 440 名のコンシェルジュが「オーダーメイド旅行」を提供

●インターネット旅行事業

2011 年 9 月に連結子会社化したイー・旅ネット・ドット・コム（以下、イー旅ネット）の 100％子会社であるウェブトラベルが提供する「オーダーメイド旅行」が中心事業。旅づくりに精通した専門家「トラベルコンシェルジュ」が、インターネット上で、顧客ニーズに即した旅行プランをカスタマイズして提供する。高度化する旅行者のニーズに対応するため、コンシェルジュ（2018 年 11 月末：約 440 名）がホスピタリティ精神あふれる質の高い商品を提供しており、大手旅行会社とは差別化されている。

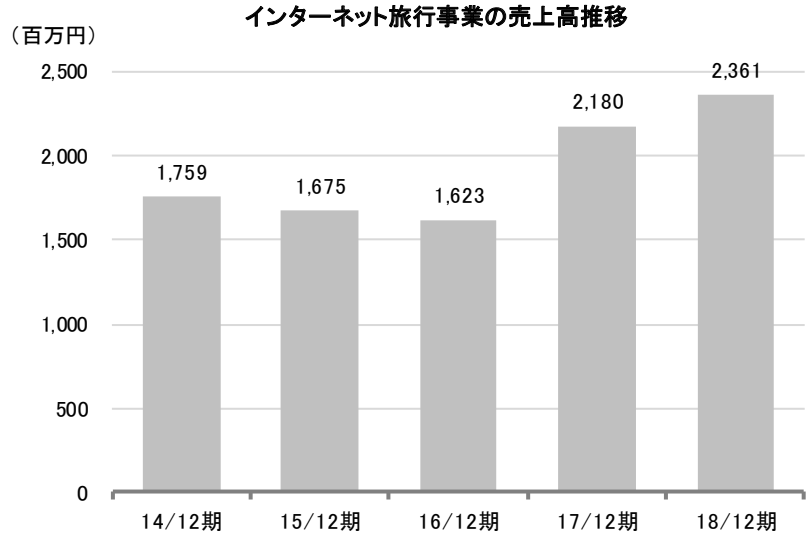
2015 年には訪日外国人向け専用サイトをオープンし、アジア地域における閲覧者を中心に検索エンジン対策を実施している。また、インバウンド向けコンテンツの充実拡充として、2016 年 4 月には訪日外国人向けに需要の多い英語のスキー専用サイトを新設し、實業之日本社の協力を得て、国内のスキー場 204 コースを掲載している。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2016 年 10 月には、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グロリアツアーズの株式を取得した。2020 年に開催される東京オリンピック・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注力していく方針だ。

ここ数年継続させている「トラベルコンシェルジュ」を中心に企画した「こだわる人の旅」では、新しい「こだわりの旅」を継続して発表しており、好評を得ている。コンシェルジュの登録数は順調に推移しているが、今後も、PC スキルなどの高い事務処理能力や高い語学力といった旅行以外の特技を生かせる場として、クラウドソーシング事業を推進し、優秀な人材確保につなげていく予定。

2018 年 2 月にはセゾン UC カードと業務提携を行っている。単なる広告契約ではなく、カードそのものの機能として位置付けた「トラベルコンシェルジュ」に関する業務提携となっており、ウェブトラベルのコンシェルジュサービスが一層の社会的信用を得ることにもつながり、以降の見積依頼数や受注率の向上に貢献している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

M2M での優位性は IoT でも活かされる公算

● IOT 関連事業

2012 年 7 月に連結子会社化したネクス（現：ネクスグループ）が従来から主力としているデバイス事業では、3G モバイル通信端末など、各種の無線方式に適用した通信機器の開発・製造・販売・保守までを一貫して手掛ける。通信技術がアナログ、デジタル、IP へと変遷していく中で、アナログ回線切替え機、PHS データカード、3G 通信モジュール、グローバル通信端末など、時代に即した通信機を開発。通信に関連する特許は 30 件以上を取得している。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ネクスは開発型のファブレス企業のため製造設備を持たず、製品は生産委託を行っている。製造は、EMS（Electronics Manufacturing Service: 他メーカーから受注した電子機器の受託生産を専門に行う企業）や、ODM（Original Design Manufacturer: 委託元のブランドで製品を設計から請け負い生産する企業）を活用。設備投資の必要がないため、減価償却などの負担が少ないことが損益面のメリットになっている。また、商品開発に経営資源を集中することで、最新の市場需要、通信技術に対応した製品の供給を迅速に行うことができる。なお、製品の最終検査、アフターフォローなどに関しては、ネクスが手掛けている。これは、自社で行うことで顧客との関係がより密接となり、将来的な受注の拡大につながるためでもある。

2013 年度時点で、ネクスの M2M 製品の市場シェアは約 33％と推定されていたが、現在、M2M は IoT（Internet of Things）へと進化を遂げている。M2M は機械同士が通信するものであるが、IoT は機械だけでなくインターネットを介してクラウドと連携されているオープンシステムとなる。IoT では M2M でやりとりされている情報をインターネットで収集できるようになり、収集したデータはクラウド上で共有することができる。こうしたデータを共有することが、新たなビジネス価値の創造につながっていくことになる。システム開発事業を手掛けるネクス・ソリューションズやカイカなどグループ会社の存在を背景に、M2M 分野での優位性は IoT 分野でも十分に生かすことができ、さらに発展させていくことが可能となっていこう。

IoT 事業においてネクスでは、異業種と通信機器との融合による新事業への取り組みも展開している。このうちの 1 つである農業 ICT 事業では、ネクスが培ってきた通信技術資産の農業分野への応用を目的に、「NCXX FARM（ネクスファーム）」の運営を 2012 年から開始している。ネクスの花巻本社に試験圃場を設立し、新農法の採用による各種実証試験を実施している。野菜の栽培には、デジタル管理された化学的土壌マネジメントによる「多段式ポット栽培」を採用し、環境へ与える負荷を最小限に抑え、「安心、安全、エコ」な作物を消費者に提供するための実証実験を行っている。また、各種栽培条件をデータ化・最適化することで、安定した生産が可能な栽培技術の確立も可能となり、それらを生産者へ提供することを目指している。

2013 年 12 月、ネクスは介護事業者向け ASP サービス「Care Online」の開発・販売を行うケアオンラインを子会社化、そのケアオンラインは 2015 年 1 月 19 日に「ケア・ダイナミクス」へ社名を変更し、事業内容の舵を大きく変更させた。「Care Online」は、ケアプランの作成、介護サービスの提供、国保連への請求といった、介護事業に関連する業務や情報を一元管理するシステムであり、400 以上の介護施設にシステムの導入実績がある。このように、これまでは介護事業者の抱える様々な問題をソフトウェアの観点から解決する介護ソリューションビジネスを展開してきたが、ネクスグループとのシナジーを活かして、現在は介護ロボットの販売代理や広告作成サービス、電力コンサルタントなど「総合介護事業支援企業」へ転身している。

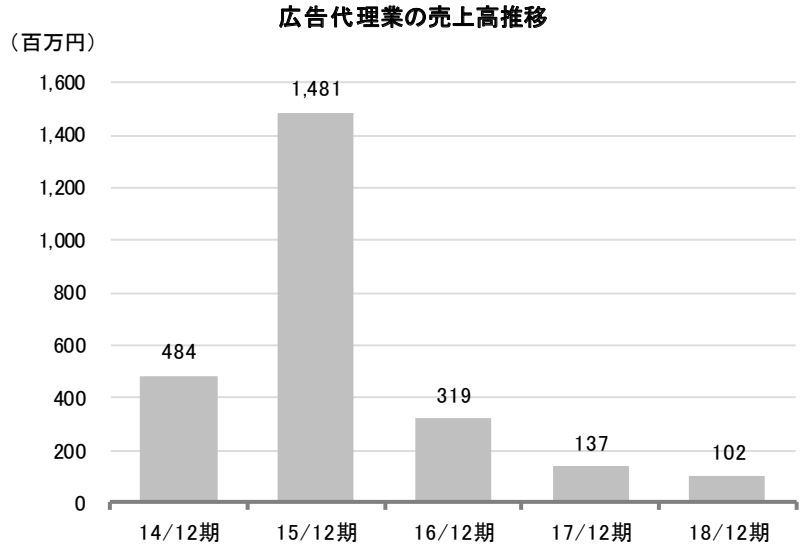
当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

シャンティ子会社化で事業領域広がる

●広告代理業

2012 年 9 月に連結子会社化した、ダイヤモンドエージェンシー（現フィスコダイヤモンドエージェンシー）が中心となる。市場・消費者調査、広告・販売促進のための戦略立案、メディアバイイング、クリエイティブ、WEB 企画・コンテンツ制作・運営、データベース管理等のサービスを提供する総合広告代理店事業を展開。主要顧客は大手出版社、大手カード会社などで、前者はメディアバイイング（広告枠を媒体社から購入）、後者はツール（案内状送付などのプロモーション）を手掛けている。また、イベント・セミナーのサポートなども手掛けるほか、2014 年 12 月に子会社したシャンテイではノベルティ制作を扱っている。

広告代理業においては、顧客の広告予算が伸び悩む中で、広告効果を把握しやすいオンラインメディア活用が増加し、紙メディアを中心とする従来メディア活用を中止・削減する傾向が顕著になってきている。こうしたなか、ネット動画制作への取り組みを本格化し、オンラインメディアのなかでもモバイル対応を重点施策として進めている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

当レポートは IR を目的に作成されました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

チチカカの子会社化で小売業にも進出

●ブランドリテールプラットホーム事業

雑貨およ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を行っている。2016 年 8 月に、エスニックファッションやエスニック雑貨の輸入販売を手掛けるチチカカを子会社化したことで、新規に参入した事業である。チチカカは、中南米など世界各国の生産者と直接取引をし、オリジナルのエスニックファッション・雑貨を作っている。企画・製造・販売を一貫して自社で行っており、中南米の独特なデザインでありながら日本人好みのカラー・アレンジメントが好評を得ている。不採算店舗の閉店を順次進めており、2018 年 10 月時点で 94 店舗体制（2016 年 3 月時点では 137 店舗であった）体制となっている。また、EC 事業においては、8 店舗体制となっている。

チチカカでは新たな取り組みとして、実業之日本社と連携しファミリーキャンプやアウトドアファン人気の情報誌「GARVY」へタイアップとして広告記事を掲載、ワークショップを GARVY 主催キャンプで実施してチチカカ利用イメージにある顧客層への訴求を行っている。今後も「GARVY」と連携してのブランド認知の拡大、店舗・EC への誘致などを目指していく。また、ファッション業界における IT 化の動きに対応し、IoT 関連分野のノウハウを持つネクス共同で、IoT 関連サービスの開発と普及に向けた取り組みを行っていく。

主にグループ内の業務効率化のためのコンサルティング業務を行っていたバーサタイルを 2018 年 11 月に特別清算し、バーサタイルの 100％子会社であったネクスプレミアムグループとネクスファームホールディングスをネクスが譲り受けている。ネクスプレミアムグループはアパレル事業とコンサル事業を手掛け、ネクスファームホールディングスはワイン関連事業を手掛けている。

チチカカの概要

(1) 商号	株式会社チチカカ
(2) 所在地	神奈川県横浜市港北区新横浜二丁目 2 番地 3
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役箸方修
(4) 事業の内容	エスニックファッション及びエスニック雑貨の輸入販売
(5) 資本金	10,000,000 円
(6) 設立年月日	1977 年 5 月 1 日
(7) 大株主及び持ち株比率	株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション 100％

出所：チチカカホームページより掲載

仮想通貨の自己勘定投資を開始

●仮想通貨・ブロックチェーン事業

ヴァルカン・クリプト・カレンシー・フィナンシャル・プロダクツ、ネクスグループ、チチカカ、イーフロンティアにおいて、仮想通貨に対する自己勘定投資を行っており、損益の純額を売上に計上している。イーフロンティア、チチカカにおいては、イーフロンティアが開発中の仮想通貨向けの AI トレーディングシステムを一部利用したトレーディング投資運用を試験的に進めており、相場の方向性に頼らない運用スタイルを確立しつつある。今後、イーフロンティアのトレーディングシステムは外販も計画している。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

注力する仮想通貨事業はフィスコデジタルアセットグループが担う

●持ち分法適用関連会社（フィスコデジタルアセットグループ、フィスコ仮想通貨取引所）
18 年 2 月の第三者割当増資によってフィスコデジタルアセットグループ（FDAG）、並びに FDAG の 100％子会社であるフィスコ仮想通貨取引所（FCCE）は連結子会社から持分法適用会社に異動している。なお、FDAG は FCCE の単独株式移転により 2017 年 10 月に持株会社として設立された。

FDAG では、ビットコインのデリバティブシステムトレードの法人向け提供、日本初のビットコイン建て社債発行、仮想通貨やトークンを運用対象とした自己勘定での売買取引、トークンに直接投資を行うファンドなどの仮想通貨関連ビジネスを今後本格化していく。仮想通貨取引所を運営する FCCE では、2018 年 9 月より新システムでの運営を開始し、BTC/JPY、MONA/JPY なども取引手数料の徴収をスタートする。

2018 年 9 月、テックビューロが運営する仮想通貨取引所「Zaif」において、ハッキングによる仮想通貨の流出事件が発生、フィスコデジタルアセットグループが金融支援等に向けた基本合意を締結して、「Zaif」事業を譲り受けている。内部管理体制構築のための人材確保やシステムセキュリティ構築への投資、財務内容の改善を図るため、フィスコ仮想通貨取引所では 2018 年 12 月、フィスコデジタルアセットグループを割当先とするデット・エクイティ・スワップ方式による増資を行っている。

●主要業務提携先（カイカ、ネクスソリューションズ）
カイカは、金融業界向けシステム開発を主力とした情報サービス事業、仮想通貨関連事業が中心だが、e ワラント証券など e ワラントグループ 3 社を買収したことで、2018 年 10 月期より、金融商品取引事業も 3 本目の柱として展開している。フィスコグループのフィンテック関連事業においては、持分法適用会社から除外となったものの、引き続きカイカの同分野の見識・技術力を営業面・広報面でアピールすることで、認知度の向上を図っていく方針。フィンテック関連分野は、カイカが長年携わってきた金融向けのシステム開発技術と非常に親和性の高い分野であり、これまでも、ブロックチェーン実証実験サポートの案件、勤怠管理にブロックチェーン技術を適用したシステム「ブロックログ」の開発、ビットコイン決済にかかる開発、AI 株価予想システムの開発など着実に実績を積み重ねている。なお、フィンテックは今後、非金融分野である不動産業界や物流業界などへの活用も注目される。

また、カイカの子会社となったネクス・ソリューションズでもシステム開発事業を行っている。具体的には、製造業者・流通業者向けにインターネットを利用した購買調達システム、金融機関向けにインターネットバンキング等の金融戦略支援システム、情報サービス業者向けに各種業務パッケージソフト、通信業者向けにネットワーク監視システムや情報処理システム等のシステム開発事業を行っている。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

グループ会社間でのシナジー発現余地は大

3. グループ間でのシナジー

次に、グループ会社間でのシナジーを挙げたい。情報サービス事業はフィスコの設立当初からの主力事業であり、株式市場における知名度・露出度などは高い状況にある。これは、「企業調査レポート」を中心とするフィスコ IR の新規営業においての支援につながる格好となっている。また、フィスコ IR が作成したレポートの「配信網」をフィスコが従来から保有している点も強みとなる。もともと金融情報ベンダーとして設立されたことから金融情報専用端末向けの配信網を持っているほか、ポータルサービスで「YAHOO!JAPAN ファイナンス」へも情報提供を行っており、これらの配信網に作成したレポートを公開することが出来る。金融情報専用端末では市場関係者が、「YAHOO!JAPAN ファイナンス」では個人投資家がそれぞれ情報収集を行っており、それらの投資家に向けてダイレクトに情報を発信できるのは、レポート作成会社の中では同社をおいて他にはない。また、レポートの作成のみならず、企業が IR に関する情報をリリースした際には、その内容を株価材料として情報提供するショートコメントサービスも行っており、これらの独自サービスによる他社との差別化により契約企業は増加傾向にある。

フィスコ IR における顧客企業のニーズの取り込み次第では、インターネット旅行事業において「クラブフィスコ」登録会員のシニア層の需要が掘り起こせる可能性があるほか、フィスコにとっては、ウェブ・マーケティングのノウハウを情報ポータルサイトなどに生かせる余地が大きい。

カイカ、ネクス・ソリューションズの高いシステム開発力と、ネクスのハードウェアの開発技術や組み込みのノウハウとの相乗効果なども今後期待される。デバイス製品だけの提供に留まらず、専用システムも併せたユーザビリティの高いパッケージ製品の提供が行えるようになるほか、ネクスグループの製品開発時に必要となる様々なソフト開発やシステム開発の外注の内製化も実現することができる。さらに、ネクスが展開する「農業 ICT」に関しても、蓄積された膨大なリレー（灌水）、センサーデータ（温度、湿度、CO2 等）の解析を行い生産性向上につなげる仕組みの構築を進めている。

ネクスグループとしては、、今後の成長分野であるロボット関連分野、自動車テレマティクス分野、クラウドソーシング分野への積極展開を行うためには、ソフトウェア開発力の強化が必須となっていたが、カイカやネクス・ソリューションズとの連携によって、成長に必要なソフトウェア開発力を十分に確保する事が可能となる。また、カイカがもつ顧客アカウントと本来の売上のポテンシャルは非常に魅力的であり、事業シナジーによって大きな収益改善をはかることが可能となっていこう。

カイカやネクスソリューションズでは、フィスコに提供している無料スマートフォンアプリ「FISCO（FISCO アプリ）」及び PC ブラウザ版「FISCO（FISCO ウェブ）」の、検索の高速化やお気に入り連携、アラート機能などの機能追加を行ったバージョンアップ版を随時リリースさせているように、システム面での貢献が大きくなっている。とりわけ、外注と比較すると、対応スピードの面で大いに優位性が発揮されることになる。今後も、フィスコグループが注力する仮想通貨事業、グループ事業の AI 対応などにおいて、必要不可欠な存在となってこよう。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

イー旅ネットでは今後、企業発注者の開拓も行って行く計画だが、この際には、フィスコ IR の法人ネットワークをつなげることで、早期に発注顧客層の拡大が実現できることになろう。このような、それぞれの顧客へのクロスセルの実施により、フィスコグループの取引先をより増加させ、さらに高次元の企業 IR・PR サービスの提供が現状では可能となってきている。

ケア・ダイナミクスの事業基盤とネクスグループの持つ通信技術資産を組み合わせれば、在宅医療・介護サービスに対応した訪問介護・看護の現場で、タイムリーに情報確認や情報入力ができるタブレット端末など、新たなソリューションビジネスの提供、高齢者に対する見守りサービスなどビジネスチャンスの拡大が模索できる。なお、介護ロボットのマーケティングについては、主にコンサルティング事業を担う株式会社バーサタイルが、業界で唯一介護ロボットの導入運用支援コンサルティングの方法論の標準化に成功しており、介護ロボットの導入運用マニュアルを策定している。

ネクスグループでは、ファッション事業など産業分野への IoT 導入を目指しており、チチカカのグループ化によって、デバイス機器を利用した店舗在庫の管理、AR（仮想現実）を利用した試着サービス、販売データなどをビックデータ化し AI と組み合わせることで顧客へのレコメンドサービスを活発化させられるような研究開発も可能となる。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だウェアラブル端末などへの展開も想定される。また、チチカカのノウハウを吸収することで、フィスコグループ事業の BtoC への展望も開けることになる。

事業規模の拡大やグループシナジーの追及を目指してこれまでも活発な M&A を展開してきたが、今後も売上拡大に向けては、自律成長のほかに M&A も積極的に推進する予定。M&A においては、社内に専門チームを保有し、リスクリターンを最大化する買収スキームを構築、投資後の経営統合とオペレーションの計画も全て設計して実行していく。主に、既存事業へのシナジーがあり、低 PBR や高キャッシュフロー企業を買収対象として、企業価値の大幅な向上を目指していく計画。傘下のポートフォリオ企業の経営改善を実証しつつ、フィスコグループ全体も連結利益や資産上昇効果を享受していくことを目指す。なお、「Zaif」事業を譲り受けたことによって、当面は大きな M&A は想定しておらず、「Zaif」軌道化に注力することになる。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2018 年 12 月期は先行投資負担大きく赤字決算に

1. 2018 年 12 月期決算について

2018 年 12 月期業績は、売上高が前年同期比 21.7%減の 11,455 百万円、営業損益が同 795 百万円悪化の 788 百万円の赤字、経常損益が同 2,417 百万円悪化の 2,476 百万円の赤字、当期純損益が同 2,788 百万円悪化の 2,152 百万円の赤字だった。カイカやネクスソリューションズの連結除外の影響が大きく売上高は 2 ケタ減収となり、売上原価率は 57.0%から 56.1%に低下したものの、売上高販管費比率が 42.9%から 50.8%に上昇したため（販売管理費は費用圧縮により 6,278 百万円から 5,814 百万円に減少）、営業損益は赤字に転落した。また、持分法投資損失、仮想通貨評価損・売却損計上で経常赤字幅は広がる形になっている。前 12 月期に続き減損損失を計上したほか、投資有価証券売却益の減少、関係会社売却益の一巡で当期純損益も大幅な赤字に転じた。

第 3 四半期決算発表時点での業績予想と比較すると、売上高は 903 百万円、営業損益は 838 百万円、経常損益は 1,810 百万円、当期純損益は 1,824 百万円、それぞれ下振れている。フィスコ IR、ネクスグループの売上高が見込みを下回ったほか、運用額の圧縮に伴い仮想通貨運用益も下振れた。売上高の減少に加えて、チチカカでの棚卸評価損計上が営業損益下振れの背景に。営業外では、フィスコ仮想通貨取引所における補填用仮想通貨の実現損失計上で持分法投資損失が発生した。

18 年 12 月期セグメント別の売上高は、情報サービス事業が前年同期比 18.8% 減の 1,245 百万円、インターネット旅行事業が同 8.3%増の 2,361 百万円、IOT 関連事業が同 75.3%減の 949 百万円、広告代理業事業が同 24.9%減の 102 百万円、ブランドリテールプラットホーム事業が同 8.8%増の 6,449 百万円、仮想通貨・ブロックチェーン事業が同 65.7%減の 309 百万円となった。一方、セグメント別の営業損益は、情報サービス事業が同 623 百万円悪化の 173 百万円の赤字、インターネット旅行事業が同 23 百万円改善の 38 百万円の黒字、IOT 関連事業が同 438 百万円改善の 68 百万円の黒字、広告代理業事業が同 31 百万円改善の 3 百万円の赤字、ブランドリテールプラットホーム事業が同 469 百万円悪化の 455 百万円の赤字、仮想通貨・ブロックチェーン事業が同 547 万円悪化の 294 百万円の黒字となった。

●情報サービス事業

個人投資家向けサービスの売上高は 26 百万円で前年同期比 78.8%減となった。サービス刷新のための見直しによって、リサーチレポーターやソーシャルレポーターの販売本数が減少した。ポータルサービスは 43 百万円で同 5.4%減、「YAHOO!JAPAN ファイナンス」におけるページビューが前年同期比で横ばいであった。企業 IR 支援サービスは 832 百万円で同 15.8%減、フィスコ IR による企業調査レポートサービスの契約解消数が新規顧客獲得数を上回った。法人向けリアルタイムサービスは金融情報専用端末における金融機関の解約が続き、同 14.3%減の 121 百万円となる。アウトソーシングサービスは複数社の契約更新見送りなどによって同 5.7%減の 222 百万円だった。プラットホームサービスは 29 百万円で同 9.1%減、各種情報提供による売上やプラットフォームでの広告売上が増加したものの、一部サービスの見直しが響いた。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

●インターネット旅行事業

主力のヨーロッパ方面とオーストラリアのハネムーンを中心とした海外旅行事業売上が 2,215 百万円、国内旅行事業売上が 170 百万円となった。国内は前期比減少となったものの、主力の海外旅行が順調に増加した。セゾン UC カードとの業務提携によって、サービスの信用力が向上している。見積もり依頼件数はイー旅ネットとウェブトラベルを合わせて前年並みの水準であったが、受注率の改善が進み、受注件数は前期比 16%増と拡大、売上高総利益率は前期並み 14%の水準を維持している。なお、トータルの取扱人員数は 7,483 名で前期比 12%増となっている。

● IoT 関連事業

2017 年 4 月にカイカ、2017 年 8 月にネクス･ソリューションズを連結から除外した影響で大幅な減収となったものの、収益は大幅に改善する格好になった。ネクスでは、引き続き OBD II 型自動車テレマティクスデータ収集ユニット「GX410NC/GX420NC」を使用した送迎車用の OBD II ソリューション「ドライブケア」、「バスのり」、配達車用の OBD II ソリューション「Drive Live」、データ収集・転送用ゲートウェイ「Device Gate」などの提供に注力。ケア・ダイナミクスでは、新たに、法人向けネットワーク構築サポートサービス、パラマウントベットと販売店契約を締結した睡眠管理システムの販売も開始した。

●広告代理業

シャンティの主力用品であった企業ロゴ入り業務用ユニフォームの制作受託が終了したことで売上高は大きく減少したものの、費用圧縮などによって収益は改善している。

●ブランドリテールプラットホーム事業

チチカカでは引き続き、不採算店舗の閉店や人員体制の見直しなどによる構造改革を進めている。また、営業施策では、広瀬アリスさん×チチカカ、2018 年コラボ取り組み第二弾として、広瀬アリスさんの海外協力活動の経験談が生の声で聞ける日本青年会議所愛知ブロック協議会主催「愛知ブロック大会田原大会」に出店。売上高は増加したものの、在庫処分損などが響いて収益は悪化した。

●仮想通貨・ブロックチェーン事業

年間を通して仮想通貨の価格が下落傾向にあったため減収減益となった。市況低迷でバイ & ホールドの運用は控えられているほか、システムトレードに関してもバージョンアップのシステムを開発中、運用は抑制されている状況にある。

2019 年 12 月期はコスト負担の一巡で営業黒字に転じる見通し

2. 2019 年 12 月期の業績見通しについて

2019 年 12 月期業績見通しは、売上高は前期比 3.8% 増の 11,886 百万円、営業利益は同 1,153 百万円改善の 365 百万円、経常利益は同 2,718 百万円改善の 242 百万円、当期純利益は同 2,225 百万円改善の 73 百万円を見込んでいる。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

情報サービス事業においては、クラブフィスコ・コンテンツの全面改訂を目的に、2018 年 10 月にサービス提供を一時停止していたが、同サービスが再開されることで、ボトムアウトが期待される。また、企業 IR 支援サービスもアニュアルレポートや統合レポートの底打ちが見込め、フィスコ IR の吸収合併によって経費削減も進もう。IoT 事業は減収増益を見込んでいる。デバイスは横ばいを想定して、介護支援がやや伸び悩む見通し。一方、2017 年 11 月期の第 4 四半期をボトムに、同事業の収益は改善傾向となっている。新規開発品の開発費や償却費など先行投資負担が低下しているためであり、2019 年 11 月期は順調な収益寄与が期待できる。なお、同事業においては、米国防権限法の成立に伴う需要シフト次第では上振れも想定されるほか、予想に織り込んでいない一部大口案件計上の可能性もあるもよう。

そのほかのセグメントでは、インターネット旅行事業は増収増益となる可能性が高い。前期に猛暑の影響で旅行需要が減少した反動が見込めるほか、ゴールデンウイークが大型連休となることによるメリットの享受が想定されるためだ。実際、予約状況などは想定以上に膨らんでいるもよう。ブランドリテールプラットフォーム事業も増収増益が予想される。とりわけ、同事業における赤字幅の縮小が、今期収益改善の最大のけん引役になるとみられる。大半の店舗が黒字化している状況下、前期は本部経費のコスト増が同事業の収益悪化の背景となっていた。このコスト増は内部統制エラーの改善を図るためのものであったが、こうした一過性費用の軽減が見込める状況にある。また、店舗における接客対応の変更など営業力の強化、足元で需要が増加しているオンラインショップ拡充による売上増効果も想定される。

仮想通貨・ブロックチェーン事業においては、仮想通貨の運用環境が悪化している中、積極的にポジションを取る運用は避ける方針としている。システム開発のための実証実験を兼ねた鞘取り運用は継続していくが、大きな収益寄与は見込んでいない。ただ、2018 年 12 月期に計上したヴァルカン・クリプト・カレンシー・フィナンシャル・プロダクツの運用損失が一巡するとみられるため、収益の改善は図られるとみられる。

2018 年 12 月期に計上した持分法による投資損失 1,029 百万円、仮想通貨売却損 201 百万円、仮想通貨評価損 382 百万円がそれぞれ一巡するため、営業外収支は大きく好転、経常利益の改善幅は大きくなる見込み。なお、持分法投資損益においては、ZAIF スタートによる手数料収入および仮想通貨取引所新商品提供による手数料収入などを見込んではいるが、計画上は限りなく保守的にみており、開発コスト見合いの収支均衡を想定している。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の成長戦略

グループを挙げて仮想通貨関連分野の展開を強化

1. 仮想通貨関連分野に注力

●フィスコ仮想通貨取引所

2016 年 4 月にフィスココイン（2016 年 7 月 1 日、フィスコ仮想通貨取引所に商号変更）を設立。ビットコインやアルトコインなど仮想通貨の取引所運営、仮想通貨の仲介・ファイナンス、仮想通貨を利用した金融派生商品の開発・運用、仮想通貨の取引所運営に関するシステムの開発・販売およびコンサルティングなどを事業内容とする。当初はフィスコが過半を出資、ネクスグループやカイカも出資している。金融庁が仮想通貨の監督官庁となったことで、今後の法整備の進展、業界全体の成長が想定されることが運営会社設立の背景。

将来的には、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ている。フィスコ仮想通貨取引所設立に先んじて、フィスコでは仮想通貨のマーケット情報の配信も開始している。なお、仮想通貨を支えるブロックチェーン技術に関するノウハウを持つカイカが、システム面でサポートの役割を担う。

2016 年 8 月にはテックビューロから取引システムを導入し、ビットコイン、モナコインの取引を開始した。開始 2 週間で口座数が 1,000 件を突破する好スタートに。2016 年 8 月、2017 年 8 月にも追加増資を行い資本体制を充実、資本金は 387 百万円となっている。9 月 29 日には、仮想通貨交換業者として金融庁に登録された。

2016 年 6 月にはトークンであるフィスココインを希望株主に配布、10 月には業務提携先のテックビューロが運営する仮想通貨取引所「Zaif」での取り扱いを開始した。2017 年 9 月には、フィスコ仮想通貨取引所においても、ネクスコイン、カイカコインとともに売買取引を開始させている。フィスココインはフィスコが提供する様々なサービスとの交換が可能となる（商材を交換できる特設ページをウェブサイト内に開設）。

2017 年 8 月には、フィスコ仮想通貨取引所が日本初となるビットコイン建て社債「第 1 回ビットコイン建て無担保社債」を開発し、これを試験的に発行した。今後は、拡大が期待される仮想通貨市場において、グループ外の事業会社に対する同様のスキームの展開を検討していく方針。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の成長戦略

2018 年 9 月、テックビューロが運営していた「Zaif」の OEM システムからの分離・独立を完了させ、カイカの 100％子会社である CCCT から提供を受ける仮想通貨交換所システムでの運営を開始した。これにより、フィスコ仮想通貨取引所は経営の自由度とスピードを増していくことが可能になる。これに伴い、これまで一部の通貨ペアでしか徴収してこなかった売買手数料について、各通貨ペア一律で売買価格の 0.1％（一部通貨ペアは 0.3％）を徴収していくことになる。今後は独自のサービスや機能を拡充させることで、さらなるユーザー数の増加や取引量の増加を目指すが、現在計画しているシステム拡充ポイントとしては、取扱仮想通貨のラインナップ充実、スマホアプリの提供、自動売買システムの実装などを挙げている。

新システム移行後の状況だが、直後の売買代金は減少しているものの、アカウント数は計画通り増加しているもよう。市況回復時には、これまで計上されてこなかった手数料収入が大きく膨らんでいく可能性は高いだろう。なお、フィスコ仮想通貨取引所はフィスコにとって持分法適用会社であるため、フィスコの業績には持分法投資損益で反映されることになる。

【株式会社フィスコ仮想通貨取引所の概要】

会社名：株式会社フィスコ仮想通貨取引所　http://corp.fcce.jp/
所在地：東京都港区南青山五丁目 11 番 9 号
設立日：2016 年 4 月 12 日
資本金：2,202 百万円（2018 年 12 月 25 日現在）
代表者：代表取締役 八木 隆二
事業内容：仮想通貨の取引所運営、仲介、ファイナンス、仮想通貨を利用した 金融派生商品の開発、仮想通貨の取引所運営に関するシステムの 開発・販売およびコンサルティング、その他仮想通貨一般サービス
出所：プレスリリースより作成

●フィスコデジタルアセットグループ

2017 年 10 月、フィスコ仮想通貨取引所の単独株式移転によって設立、この時点で、フィスコ仮想通貨取引所はフィスコデジタルアセットグループの 100％子会社となった。仮想通貨ビジネスのめまぐるしく変化する事業環境に対応するため、関連事業ごとに生じるリスクの分散、および各事業における意思決定の迅速化を行う必要性から持株会社体制への移行が効果的と判断した。

持株会社体制への移行により、これまでフィスコ仮想通貨取引所で進めていた、ビットコインのデリバティブシステムトレードの法人向け提供、日本初のビットコイン建て社債発行、仮想通貨やトークンを運用対象とした自己勘定での売買取引、仮想通貨や新規のトークンに直接投資を行うファンドなどのビジネスについては、別の子会社を通じて展開していくことになる。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

総額 10 億円の規模で、仮想通貨ヘッジファンド「FISCO Crypto Currency Fund」の立ち上げを準備している。同ファンドは、仮想通貨などに直接投資を行う予定だが、デリバティブ高頻度取引を用いて価格下落局面でも損失を限定的とする運用手法、ICO 投資など、これまでフィスコグループで構築してきたトレードモデルをさらに改良して運用を行っていく予定。2017 年 2 月には、ビットコインのデリバティブシステムトレードを法人向けに提供開始している。仮想通貨 B2B マーケットの発展に向け、企業による仮想通貨利用を具現化するシステムとなっている。ビットコインは取引は取引所ごとに価格差を生じている状況にあり、その価格差を収益機会とするような自動売買システムとなっている。高いボラティリティをヘッジすることが可能となる。

●仮想通貨の運用

現在のフィスコの仮想通貨事業は自己売買損益が中心となっている。サンダーキャピタル、ヴァルカン・クリプト・カレンシー・フィナンシャル・プロダクツのほか、イーフロンティア、チチカカなどで自己勘定投資を行っている。現在、システム改善中のために、トレードシステムを使ったシステム投資のウェイトは低下、ロング & ホールドのウェイトが高まり、仮想通貨の市況に売買損益は影響されやすくなっている。このため、投資経験者の採用を進め、運用力の強化を図っている。なお、新システムが完成した際には、自己売買のほかに、外販も再度積極化させる方針のようだ。

● e ワラント買収

2018 年 2 月、e ワラント証券、EWARRANT INTERNATIONAL LTD.、EWARRANT FUND LTD の株式を取得し子会社化した。e ワラント証券は、カバードワラントをはじめとする様々な金融商品を提供しており、日本において 17 年の運用実績を誇る。登録商標である「e ワラント」は日本で唯一のリテール向け店頭カバードワラントであり、この分野において実質的に 100％の取引シェアを有している。

カイカにとっては e ワラント証券のシステムのノウハウ吸収も含め、デジタルトークンを用いた金融サービス構築のための重要なプラットフォームとなっていくことを期待しているほか、仮想通貨ビジネスに注力しているフィスコ、フィスコデジタルアセットグループ、フィスコ仮想通貨取引所とのシナジーを発揮することで、ブロックチェーン上に発行されるデジタルトークンを使った新たな仮想通貨金融商品や仮想通貨証券化商品の提供を目指しいく。

●アート業界向けの展開が進む

2017 年 4 月、フィスコ仮想通貨取引所と、コンテンポラリーアートのポータルサイトを運営するアートイットが、合弁会社「レジストアート」を設立した。ブロックチェーン技術による美術品登録サービス、美術品の売買及びそれに係るコンサルティング、アートに関するイベント企画・プロデュースなどを主な事業内容としている。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

合弁会社の提供する「registART」は、アートの著作権をブロックチェーン上に登記し、その作品証明書の署名者を入れ替えることによって所有権の移転を可能とさせるもの。これまでのアート業界では、所有権の移転を明確に集約するシステムが構築されていなかったため、贋作の流通や所有権の所在が曖昧になるというケースも発生していた。「registART」では作品証明書をブロックチェーン上に作成し登録することで、改ざん不可能な作品証明書を提供することができるようになる。当該アプリケーションの提供にかかるシステム構築はカイカが担い、売買をフィスコ仮想通貨取引所と連携することで、仮想通貨建てで代金の送金を行うことも可能となる

さらに、フィスコ仮想通貨取引所は、国内最大級の美術品オークション会社であるシンワアートオークションと資本業務提携を締結している。シンワアートオークションはビットコイン決済を導入しているなどアート分野における仮想通貨決済の先陣を切っている。今回の提携で、仮想通貨に関する実証実験や共同開発、ブロックチェーン技術を使った美術品の登録システムの実証実験や共同開発などを進める予定で、フィスコグループにとっては、シンワアートオークションの顧客基盤や取引先ネットワークも活かせることになる。

2018 年 9 月、レジストアートはカイカよりシステム提供を受け、アート業界初の仮想通貨およびブロックチェーントークンによる公証プラットフォーム「regist ART」のサービスを開始した。現代美術作家の杉本博司氏の「海景」「劇場」といった作品を筆頭に、世界的に著名なアーティストやコレクターへ働きかけ、作品情報の登録、並びに所有権の登記が始まっている。シンワアートのネットワークなども活かされ、アーティスト登録に向けた動きは想定以上に順調なスタートとなっているようだ。

●仮想通貨分野における他の展開

ビットコインなど仮想通貨の決済システム普及などにも努めている。カイカが決済システムを構築し、消費者の様々な決済方法のひとつとして安価な手数料で済む仮想通貨を選択することも可能となる。カイカではきちり <3082> が展開する飲食店のビットコインなどによる決済システムの開発も手掛け、ほか、E ストアー、イー旅ネット、実業之日本社、チチカカなどでもシステムを導入させている。

2018 年 8 月には、テックビューロの ICO ソリューション「COMSA」に参画し、ICO 関連情報の配信をスタートさせている。「COMSA」はテックビューロによる日本初の仮想通貨を使った資金調達、新規仮想通貨公開ソリューションである。同月には、日本テクノロジーベンチャーパートナーズ、ABBALab と同時期に、日本の投資ファンドとしては初となる、仮想通貨と ICO トークンへの直接投資の開始をアナウンスメントした。ビットコインだけではなく、XEM といった急成長を見せる新興仮想通貨や、テックビューロが提供する ICO ソリューション「COMSA」にて発行される企業のトークンも投資対象とする。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

仮想通貨への投資には技術的側面やリスク面への理解などが必要であり、基本的な投資手法を含む投資教育サービスへの社会的ニーズが高まっている。こうした社会的要請に応えるため、仮想通貨の投資教育事業も手掛けていく。2018 年 1 月より、資本業務提携先であるアイスタディとフィスコ仮想通貨取引所が連携して、投資教育コンテンツの提供を開始している。アイスタディは、仮想通貨に関する投資教育のカリキュラム化を進め、企業の人材採用ニーズに合わせた単位終了認定制度へと発展させることを視野に入れており、指定単位を終了した成績優秀な受講者には、人材採用サービス企業と協力して就職斡旋を行う体制も整備する予定。また、新スマホアプリ『FISCO 仮想通貨ナビ』もリリース。これは、ビットコインなど仮想通貨の価格やニュースを閲覧するもので、本アプリ 1 つで、仮想通貨に関する情報チェックを完結することができるもの。今後は、仮想通貨のレーティング付与など、さらなる追加情報も順次拡充していく方針だ。

仮想通貨交換業界では、仮想通貨の不正流出問題上が相次ぎ、情報セキュリティの重要性が高まっている。同社では 17 年 1 月に、テリロジーと取引所セキュリティ分野における業務提携を締結している。テリロジーのネットワーク不正侵入防御システムや標的型攻撃対策製品をはじめ、ワンタイムパスワードによる不正取引防止システム及びセキュリティに関する知見と、フィスコ仮想通貨取引所のセキュリティ診断およびその強化を推進することで、取引所運営におけるセキュリティ水準を最高レベルに引き上げることを目指す。

カイカの子会社である CCCT では、フィスコ仮想通貨取引所へのシステム提供を皮切りに、セキュリティを強化した仮想通貨交換所システムの外販も開始している。マネーロンダリング対策として疑わしい取引などを検知するシステムを開発し、外部テスト専門業者との共同テストや世界的に有数なセキュリティ専門企業へのホワイトボックステスト / ブラックボックステスト / ペネトレーションテストを実施することで、より高品質な仮想通貨交換所システムとなる。国内では登録申請中の企業が多く、海外展開なども視野に入れることで、需要は豊富とみられる。

●テックビューロ支援

2018 年 9 月、仮想通貨やブロックチェーン事業で提携に関係にあるテックビューロが運営する仮想通貨取引所「Zaif」において、ハッキングによる仮想通貨の流出事件が発生、仮想通貨約 70 億円（預かり資産相当額は約 50 億円）が消失した。これに伴い、テックビューロとフィスコデジタルアセットグループは金融支援等に向けた基本合意を締結した。フィスコグループが、50 億円を提供する金融支援、株式の過半数を取得する資本提携、過半数以上の取締役及び監査役の派遣などを検討する内容となっている。また、カイカではテックビューロに対して、セキュリティ向上のための技術提供を内容とする基本契約を締結した。

テックビューロはテックビューロホールディングスの子会社化であり、現在は仮想通貨交換業と ICO 国内ソリューション事業を展開している。金融支援に伴って、「Zaif」はフィスコグループの傘下に入ることとなり、2019 年中には将来的には Zaif とフィスコ仮想通貨取引所の統合を予定している。Zaif の口座数は 73 万程度とみられており、手数料収入によるフィスコグループの業績押し上げ効果は大きいとみられる。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

積極的な M&A や事業提携など進めて各分野で事業機会の拡充を図る

2. 各事業の今後の取り組み

●情報サービス事業

引き続きプラットフォームサービスの収益の向上、多角化を図るため、無料スマートフォンアプリ「仮想通貨ナビ」、無料スマートフォンアプリ「FISCO アプリ」及び PC ブラウザ版「FISCO ウェブ」に注力していく。また、法人向けはもちろん個人向けサービスにおいても仮想通貨分野の情報配信を積極化させて収益の向上に努める方針だ。フィスコ IR では、「企業調査レポート」業務を中核とした、「YAHOO!JAPAN ファイナンス」や「Bloomberg」への IR 情報の提供など潜在投資家に対するプッシュ型 IR 支援サービスの需要が見込まれる。また、パーセプションスタディに基づく投資家の声を企業にフィードバック、またそれに基づくコンサルティングサービスを新商品として開発していく。

「FISCO アプリ」「FISCO ウェブ」は、国内上場企業（約 3,500 社）の投資情報を無料提供するもので、2014 年 8 月 6 日（ウェブ版は 2015 年）より配信を開始している。一般的には有料で提供されているような企業情報をアプリとして無料で提供するもの。これまで、企業の投資情報を分析するには情報誌や企業の IR サイトはもちろんのこと、東証ウェブサイト「適時開示情報閲覧サービスや金融庁のウェブサイト（EDINET）などで決算短信や有価証券報告書等の必要な情報をそれぞれ入手する必要があったが、同アプリでは、インターネット上に分散した企業情報をワンストップで簡単に収集することが可能となる。また、スマートフォンとしては画期的なスクリーニング機能も搭載、様々な基本条件を組み合わせて銘柄条件をスクリーニングできる。

2019 年 7 月 1 日付で、フィスコはフィスコ IR を吸収合併する予定。この合併によってフィスコが有する投資家ネットワーク（機関投資家、個人投資家）ならびに金融情報配信ネットワーク（Yahoo! ファイナンス、LINE、SmartNews 他）を活用して、情報サービス事業におけるコミュニケーションツールの強化および拡充を図っていくほか、帳簿、銀行口座、人事制度、コンプライアンス、内部監査業務等を集約して、管理部門経費の削減も想定されることになる。

2019 年 2 月には、シーエー・モバイルとオンラインで投資を学ぶことができるサービス「お金のジム」で業務提携。「お金のジム」は「資産運用の正しい知識をもっと身近なものに」というコンセプトの元に生まれたサービスであり、フィスコでは、「株式投資コース」のカリキュラム作成・動画プログラムの講師について協業していくことになる。

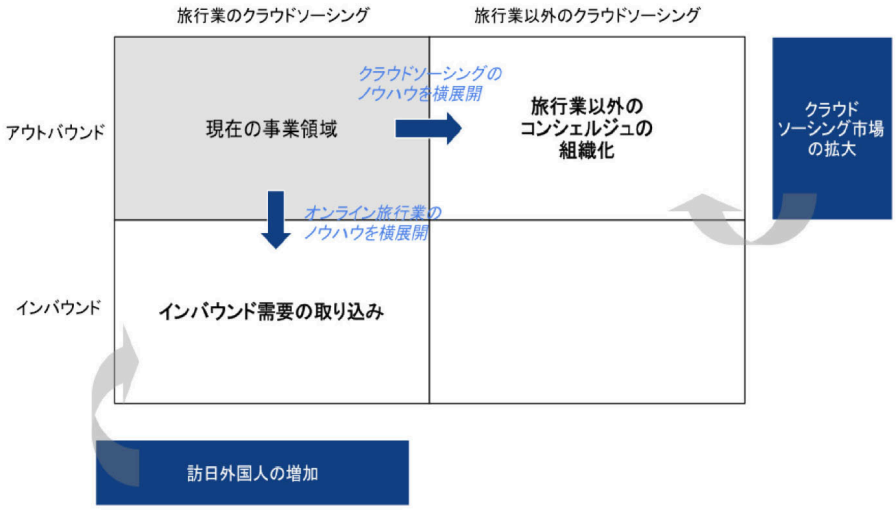
当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

●インターネット旅行事業

新たなトラベルコンシェルジュの採用に当たっては、国内のみならず海外在住者の採用にも注力し、e ラーニングなどの在宅でも行える研修の拡充を図っていくほか。コンシェルジュが旅行以外の特技を生かせる場としてクラウドソーシング事業（グループ事業の委託）を展開し、優秀な人材確保につなげていく。また、引き続き、「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いく方針。インバウンド業務に関しては、、訪日外国人向け専用サイトの検索エンジン対策なども実施しているほか、有力な提携先と積極的に協業を行って収益機会の獲得に取り組んでいく。とりわけ、アジア圏だけでなくヨーロッパマーケットをも視野に入れて市場開拓を進める。グロリアツアーズにおいては、2020 年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて、パラスポーツ専門の発刊協力など障がい者スポーツのさらなるマーケット開拓に注力し、ウェブトラベルの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マーケット基盤を構築していく。

2017 年 2 月には、エボラブルアジア <6191> と業務提携、提供している旅行コンテンツの一つ「自分で組立てる旅行」に、今までなかった国内線航空券の比較サイトを提供する。昨今の訪日外国人旅行者急増から国内線航空券を望む声が多くなっており、ホームページ・コンテンツの充実とページビュー数の拡大、売上の増大を図り、同時に手数料収入を確保していく方針。この比較サイトは、国内線航空券が、国内航空キャリア 14 社の航空チケットを路線ごとに一括横断検索でき、最適な航空券を比較・購入することができる。また、当日までの予約・変更が可能となっている。

クラウドソーシングのマトリクス図



出所：フィスコ企業調査レポート（2015 年 4 月 30 日）より掲載

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

● IoT 関連事業

デバイス事業においては、引き続き自動車テレマティクス製品である GX410NC を利用したソフトウェア開発を積極的に行っていく方針。また、今後普及が見込まれる LPWA や次世代通信規格 5G などモバイルコンピューティングと AI や画像解析など高付加価値な機能を実装した新たなエッジデバイス製品の開発に取り組み、市場のニーズに対応した製品群のさらなる拡充を図っていく。2018 年 8 月には、2019 年度米国防権限法の成立によって、華為技術、中興通訊、杭州海康威視数字技術、浙江大華技術、海能達通信の 5 社に対する締め付けが大幅に強化され、米政府機関との取引からの排除が呼びかけられている。ネクスにおいては、現在販売中の全ての製品において、上記 5 社への製造委託や部品の採用は行っておらず、今後の需要シフトが期待できる状況になっている。

ケア・ダイナミクスでは、引き続き介護事業者向け 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、CYBERDYNE 株式会社のロボットスーツ HAL®、見守りシステム等の介護ロボットの導入支援、空調コストの削減サービス、簡易太陽光パネルを利用した非常用電源供給サービスなどを手掛けていく。

農業 ICT 事業における「6 次産業化事業」では、岩手県の地場の産直やスーパーだけでなく、全国展開するスーパーマーケット向けの出荷も開始し、さらなる販路の拡大を目指す。「フランチャイズ事業」では、農家向けの収穫や経営数値を把握できる「記録・管理アプリ」の追加開発と、野菜の生長に必要な要素と健康管理に必要な要素を複合的に組み合わせて環境管理を自動的におこなう「環境管理予測システム」の開発を進めていくほか、岩手県の大学と産学連携により、今後 3 年間を目処に新たな農業 ICT の研究も行っていく。

●広告代理業

新たに取り組みを開始したパラスポーツ情報誌への広告需要開発は、編集タイアップや企業広告・商品広告の獲得だけではなく、雑誌の情報リソースを活用した、広告主が独自に配布・活用できるパラスポーツ情報の小冊子制作、パラスポーツイベントなど手法開発を進め、営業を開始している。広告主の関心も高まっており、東京パラリンピックを起点に拡がるパラスポーツ市場に対して、継続的にコミュニケーション面での企画開発及び営業を強化していく。

2019 年 7 月には同事業を手掛けるフィスコダイヤモンドエージェンシーをフィスコが吸収合併する予定。昨今におけるインターネット媒体への戦略メディアのシフトなどの影響を受け、足元の売上高は徐々にフィスコグループの顧客ネットワークに依存しがちであった。このため、フィスコグループとして営業リソースを集約し、フィスコならびにフィスコダイヤモンドエージェンシーが有する顧客ネットワークを集中的に活用することが成長に向けての新たな戦略展開として最適と判断した。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

●ブランドリテールプラットホーム事業

チチカカでは、引き続き不採算店舗の閉店や人員体制の見直しを行っていくほか、顧客基盤の拡大のため、SNS や自社アプリによる顧客接点の拡大などを推し進めていく。ネクスプレミアムグループでは、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ともに、服飾品の販売、輸入販売を行っている「CoSTUME NATIONAL」のトレードマークのライセンス事業、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る。ネクスファームホールディングスは、子会社であるワインの小売事業の本格稼働を目指していく。

2018 年 3 月には、カジュアルウェア「METHOD」や「流儀圧搾」などのブランドを有し、全国 49 店舗（2018 年 1 月末現在）を展開する衣料品販売会社のシーズメン <3083> の第三者割当増資を、カイカ子会社である CCCT が引き受けて持分法適用関連会社（保有比率 25.62%）している。もともと、シーズメンはネクスグループが筆頭株主となっており、チチカカとのマーケティング上の協力関係構築、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などを進めている。現段階でのネクスグループの保有比率は 13.84%となる。今回の資本提携によって CCCT とシーズメンは、EC サイトにおけるシステム開発や仮想通貨での決済、ブロックチェーンを活用した顧客管理など両社で検討するとともに、ブロックチェーン上のデジタルトークンを活用した商品交換ポイントなど、小売業における仮想通貨の可能性を模索していくことになる。

仮想通貨による一気通貫のサービス提供を可能とすることを成長戦略に

3. グループの成長戦略

グループ全体では、ビットコインを中心とした仮想通貨の情報、交換所、同システム、金融仲介機能を網羅し、IoT と産業分野への融合なども含めて、仮想通貨による一気通貫のサービス提供を可能とすることを成長戦略とし、先行投資を行っていく方針。

第四次産業革命と呼ばれる技術革新によって近い将来、新たな経済圏が誕生することが予想されており、こうした経済圏においては、「お金」だけが今のままでありつづけることはないと考えている。金融機関を通じた法定通貨の受け渡しでは、手数料が高く、また 24 時間対応も不可能である。さらに、国境の壁が存在し、国をまたがる通貨の受け渡しは、より手数料が高く、より受け渡しに時間を要し、IoT 技術を活用した、より効率的な経済活動が実現できるとはいえない。このため、国境に縛られることなく、新しい経済圏が最も効率的に発展することができる「お金」の存在が必要不可欠、この新しい「お金」の役割を仮想通貨が担うことになるとの考えが、仮想通貨サービスを成長戦略とする背景である。

当レポートは IR を目的に作成されました。
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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・加工することは堅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・譲渡することは堅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にお願いします。

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