

フィスコ・グループ中期事業計画

“Project 2010”

最良の投資支援サービスを目指す

2008年2月

目次

- 1) 展望 (Vision)
- 2) 事業方針
- 3) 環境認識
- 4) 課題と対応
- 5) グループ中期売上目標
- 6) 事業別売上目標と方針
- 7) 2010年収支予想

情報サービス事業

コンサルティング事業 (資産運用)

教育事業

- 8) 参考：グループ企業紹介

1) 展望 (Vision)

**独立系金融リサーチのパイオニアとして、投資家から
信頼される金融サービス業のベスト・カンパニーを目指す**

- ・ 独立系金融リサーチ事業の収益化をいち早く実現した、この分野のパイオニアとして、高い専門性を活かし金融市場の発展、効率化に貢献して行きます
- ・ 幅広い知識と正確な情報そして高度な分析力が必要とされる投資の世界においては、中立性が確保され、高い専門性を有するリサーチをベースとした金融サービスへのニーズは高く、その期待に応えて行きます
- ・ 貯蓄から投資への動きは、当社にとって顧客基盤拡大の好機であり、顧客に対して「投資収益への具体的な貢献」を示す中で、広く堅固な顧客基盤を築き成長性の高い事業を推進して行きます

2) 事業方針

目標：投資成果への貢献

- ・ 情報、リサーチを中核事業とした金融サービス業の可能性を追求します
- ・ 投資成果への貢献を追求する中で、顧客との確固とした信頼関係を築いて行きます
- ・ グループ会社（6社）の結集を図り、成長性の高い、効率的な経営を実現させます
- ・ アジアを中心とした、海外展開を進めます

3) 環境認識

< 大きな成長余地 >

- 日本は戦後の目覚ましい経済復興、産業発展の結果、極めて大きな富の蓄積としての金融資産を持つまでになりました。しかしながら、日本ではその富が最適に投資され、有効に活用されるために必要な、投資家支援サービス、市場インフラ等の不備がまだ目立つことから、ここに大きな成長余地を見出しています。

< 投資家層の広がり / 潜在顧客の増加 >

- ここ数年で、日本の金融市場の規制緩和と関連法規の整備が進み始め、行政面での関心も「資金の需要者」から「資金の運用者」へと移ってきています。これにより個人も含めた投資家にとって、投資機会の選択肢が広がり、且つ安心して投資行動を行える環境が整いつつあります。その結果、団塊の世代を中心に今後、投資家層の拡大は加速され、当社の潜在顧客は増加すると見込まれます。

< 海外展開の重要性 >

- 国内の投資資金が海外の投資機会に向かう傾向は、今後さらに高まるものと予想されます。また、海外と国内金融市場との一体化も今後益々進むものと考えられます。この為、当社の成長を確実なものにするためには、海外市場とのパイプを太くする必要があります。

< 高度ネットワーク化社会への対応 >

- 情報の利用の場が紙媒体からネットワーク上に移ったことから、当社の競争力の強化、商品性の向上において、システムの開発能力が問われる度合いが高まって来ています。

4) 課題と対応

< 成長に必要な経営資源の獲得 >

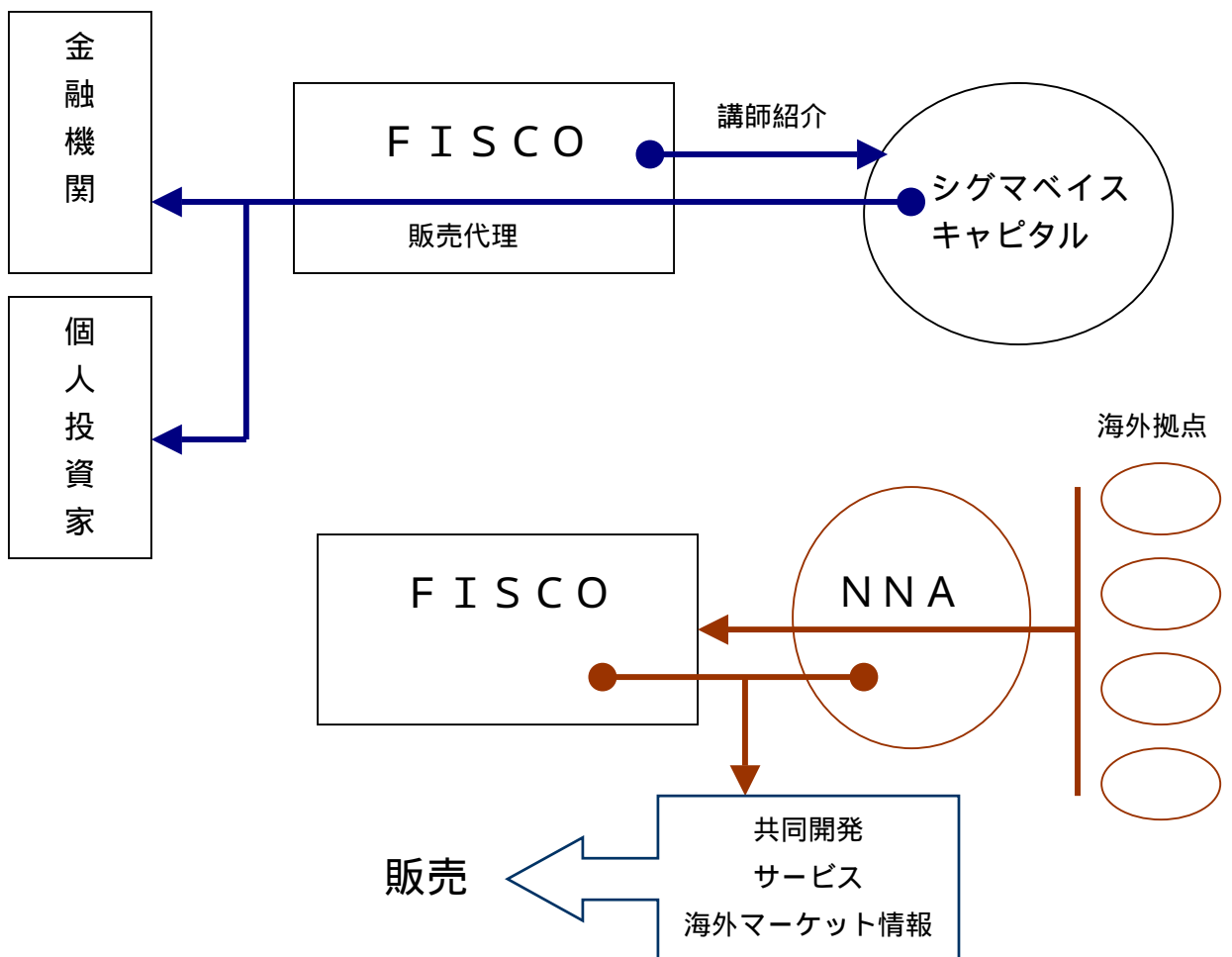
1995年に創業し、2006年6月にヘラクレス市場への上場により、経営戦略上の選択肢は広がり、特に当社の事業を補完するためのグループ力強化戦略は以下のように着実に進んでいます。

- 教育事業の拡大
 - ◇ シグマベイスキャピタル株式会社を子会社化
- アジア展開
 - ◇ 株式会社エヌ・エヌ・エーとの資本業務提携（筆頭株主に）
- 個人投資家向け事業の強化
 - ◇ 楽天証券株式会社との資本業務提携
 - ◇ 株式会社フィナンシャルプラス（サービス名：LaQoo+）を子会社化

- コンサルティング事業（アセットマネジメント）の強化
 - ◇ 伊藤忠商事株式会社との資本業務提携締結により強力なパートナーを迎える

- グループ各社のシナジーの実現に向けて
 - ◇ グループ社長会議の役割を強化して行きます
 - ◇ 商品・サービスの共同開発をグループ会社間で進めて行きます
 - ・ 単独では困難であった商品、サービスの開発
 - ◇ 無駄を省き、組織の効率化を進めます
 - ・ 管理部門の集約、機能拡大

実現するシナジーの具体例



< 市況に影響され難い、安定的収益基盤の構築 >

現在の業績は証券市況の好不況に左右される度合いが高く、特に昨今の新興市場の低迷による業績への足枷が大きかったことから、安定的収益基盤を築くため、以下の施策を実行します。

- リサーチのカバレッジを拡大
 - ◇ 対象地域の拡大：中国、アセアン、米国
 - ◇ 対象市場の拡大：デリバティブス、コモディティー、クレジット
- 顧客層の拡大
 - ◇ 地方金融機関向け窓口販売支援サービス（金融情報月刊誌「RASHINBAN」）
 - ◇ 個人投資家
 - ・ ウェブ・マーケティングの強化
- 商品ラインアップの充実
 - ◇ 近々サービス開始予定の新サービス
 - ・ 携帯電話向けサービスの開始（6月）
 - ・ “銘柄カルテ（仮称）”の販売開始（6月）
 - ・ アジアの新興市場を対象とした情報配信サービスを開始（4月）
 - ・ フィスコ・フェロー制導入：社外スペシャリストとの連携強化

< 投資信託関連事業への進出 >

投資信託への関心が高まる中、投資家、投信の販売業者、投信運用者それぞれのニーズに対応した情報サービスの開発を当社では進めており、まず以下のサービスの提供を順次開始します。

- 金融機関の投資信託等の窓口販売支援事業
 - ◇ 投信購入者に主要海外市場の状況を定期的に伝えるサービス
 - ◇ 金融商品販売に携わる人にコンプライアンス遵守を徹底させるための教育ツールの提供（販売開始済み）
- IFA（独立系フィナンシャルアドバイザー）向け支援事業の検討を開始

< 情報配信システムの機能拡充、信頼性の向上 >

当社の情報利用先が増え、また提供する情報の量と種類も増えたことにより、情報配信システムの機能拡充、信頼性の向上を図ることが、競争上も極めて重要となってきたことから以下の施策を実行します。

- システム部門の増強
 - ◇ 当社には現在 5 名のシステムエンジニアが在籍していますが、業量の増加で外注比率が高まり、機動性の確保、コスト削減の観点からもシステム要員の増強が必要となって来ています。
- 新配信システムの開発
 - ◇ 機能強化、安定性安全性の確保の観点から、新たな配信システムの開発に着手しました。

5) グループ中期売上目標

(単位 千円)

[連結]	2008 目標	2009 目標	2010 目標
情報サービス	1,233,796	1,362,528	1,629,415
コンサルティング	202,420	449,754	732,705
教育	254,757	323,657	379,859
合計	1,690,975	2,135,940	2,741,980
伸び率(前年比)	56.1%	26.3%	28.4%

2010 年連結売上目標について

- ・ 事業全体は、2007 年実績 (1,083,165 千円) 比で約 2.5 倍に成長。
- ・ 情報サービス事業は、法人向け、個人向け合わせて 2007 年実績比 70% 増。
- ・ コンサルティング事業は、株式会社アセットマネジメントにおける投資信託運用事業が本格化することにより、同 1348% 増の大幅な増収となる見込み。
- ・ 教育事業も、2007 年 10 月からシグマベイスキャピタル株式会社が子会社化されたことから、同 404% 増が見込まれます。

6) 事業別売上目標と方針

情報サービス事業

(単位 千円)

【情報サービス】	2008 目標	2009 目標	2010 目標
売上高	1,233,796	1,362,528	1,629,415
伸び率(前年比)	28.9%	10.4%	19.6%

グループシナジーを活用して、商品開発力と競争力の強化に努め、収益性と成長性を高めて行くことを目指します。

コンテンツの拡充

株式会社エヌ・エヌ・エーとの共同事業として、経済成長の著しい中国を中心としたアジア諸国のマーケットを対象とする新たなリサーチサービスの提供を開始します。

一方、米国マーケット(NYデスク)の体制を強化し、米国上場株式の他、ADR(米国預託証券)、ETF(上場投資信託)などの分析強化を図ります。さらにNY原油相場、ロンドン金相場など、コモディティ関連のコンテンツの拡充を図ります。

こうした強化、拡大策により24時間配信可能なマーケットリサーチ体制を整えることで、国内のみならず海外の金融機関、投資家へのサービス提供も視野に入れ、コア事業の拡大を図ります。

個人投資家向けサービスとして、上場全企業を分析対象とした「銘柄カルテ」の販売、そして携帯電話向け情報配信の準備を進めています。

人材の育成、増強

社内研修の充実化を図り社員の能力開発を進めると共に、外部スペシャリストとの積極的な連携(フィスコ フェロー制導入)を進め、人的資源の増強を図ります。

コンサルティング事業（資産運用）

（単位 千円）

【コンサルティング】	2008 目標	2009 目標	2010 目標
売上高	202,420	449,754	732,705
伸び率(前年比)	300.1%	122.2%	62.9%

（フィスコ アセットマネジメント社における投資信託事業が2008年から本格化）

株式会社フィスコ アセットマネジメントは、伊藤忠商事株式会社との資本業務提携により体制強化を図り、投資信託の運用会社として事業展開を本格化して行きます。自社運用の公募、私募投信の販売のみならず、国内外の他の運用機関との連携を密にしつつ、投資家のニーズに即した特長ある運用機会を提供して行きます。なお、今後、株式会社フィスコ アセットマネジメントは増資により株式会社フィスコの出資比率が低下し、連結対象企業から持分法適用企業となる可能性があります。

株式会社フィスコでは、主に地銀向けの金融商品窓口販売の支援ツールである、投資先各国の投資環境を定期的に顧客に伝える小冊子の販売に注力し、顧客層の拡大を図ります。

その他のコンサル事業については、安定的成長を目指します。

教育事業

(単位 千円)

【教育】	2008 目標	2009 目標	2010 目標
売上高	254,757	323,657	379,859
伸び率(前年比)	238.5%	27.0%	17.4%

(2007年10月よりシグマベイスキャピタル社が連結対象となる)

金融市場で活動する方々の知識、スキルの向上と、個人が適正な投資判断を行うに必要な知識・理解力を身に付けることに貢献します。

通信講座については社員教育用教材として金融機関を中心に受講者の拡大を図ります。個人投資家向け教材はクラブフィスコを窓口として販売します。

通信講座の拡充予定

- 「プロジェクト・ファイナンス基礎コース」
- 「金融ビジネスマンのための不動産評価基礎コース」
- 「金融 証券アドバイザー超入門コース」

専門科コース(講義形式)はデリバティブ関連講座を中心に、実績のある講師陣のもと、“実務に役立つ理論修得”を命題に、投資・ディーリング、リスク管理、商品開発、証券化ビジネス、コーポレート・ファイナンス等に関する基礎から最先端に至る理論と実務への応用教育を行っています。

専門科コースの拡充予定

- 「企業再生」「企業買収」「債権投資戦略」「証券化ビジネス」
- 「コンプライアンス」「金融商品取扱方」をテーマとしたケーススタディ・ロールプレイングによる実務系コース

受託研修については、デリバティブズ関連のカリキュラムを提供可能なことから、新人研修から専門家育成まで幅広いニーズに対応可能です。このため、外資系金融機関、公的機関からの受注も多く、こうした実績を踏まえて、自社研修の補完として邦銀への拡販を図り、また商社など金融業に進出して来ている一般企業からの需要も掘り起こして行きます。

7) 2010年収支予想

(単位 千円)

	2010年収支予想		2007年実績	
売上高	2,740,000	対売上比	1,083,000	対売上比
売上原価	740,000	27.0%	380,000	35.1%
販売管理費	1,561,000	57.0%	869,000	80.3%
経常利益	270,000	9.9%	-196,000	-18.2%

経常利益率10%達成が目標。

2010年に於ける社員数は100名、制作人件費、役員報酬を含めた人件費合計の対売上高比率は45%程度になるものと見込んでいます。

以上

8) 参考：グループ企業紹介

株式会社フィスコ

日本企業としては数少ない金融分析情報サービスに特化した事業を展開。中核事業は金融プロフェッショナル向けの情報サービス。分析対象は国内株式、通貨、債券・金利。ニューヨーク特派員事務所発も含め、1日平均350～400本の情報をリアルタイムに配信する。中立・公正な情報提供者であること、顧客との利益相反の無い事業モデルを追求しつつ、金融サービス業におけるベストカンパニー（顧客の投資成果に最も貢献し得る存在）を目指す。

株式会社フィスコ アセットマネジメント

投資信託委託業務の認可を取得した投資顧問会社。自社で設定・運用する投資信託や、グローバルなネットワークを活かした金融商品を開発・提供するとともに、個人投資家を対象に資産運用・管理・保全に係わる総合サービスを展開。

【連結子会社】

シグマベイスキャピタル株式会社

銀行、証券会社、監査法人、官公庁などの職員を対象に、金融に特化した教育事業を展開。1990年の創業時から、先端的な金融商品開発やリスク管理など時代要請に応える専門性の高いカリキュラム開発力が評価され、金融プロフェッショナル向け教育のトップ企業として強固な顧客基盤を持つ。 【連結子会社】

リサーチアンドプライシングテクノロジー株式会社（RPテック）

実務経験に基づいた金融制度・金融事象の分析を行う金融シンクタンク。主に官公庁、金融機関等を対象に、ニューズレターの配信、海外市場動向分析、運用モデル開発など多様化するニーズに応える高付加価値のサービスを提供。

【連結子会社】

株式会社フィスコ コモディティ

資産運用の場として注目を集める商品市場の大きな可能性に着目し設立。主にエネルギー、貴金属市場の需給分析と、商品先物市場の価格形成の分析・予測、その他情報配信、セミナー等を行う。

【連結子会社】

株式会社フィナンシャルプラス

独自のロジックを活用した株価自動予測サービス「LaQoo+（ラクープラス）」による投資支援事業を展開。個人投資家を対象に、全銘柄の動向予測と個別銘柄情報を提供。

【連結子会社】

株式会社エヌ・エヌ・エー

アジア各国、オーストラリア、欧州など 11 カ国 16 拠点を結ぶメディアネットワークを実現。中核事業は現地経済・ビジネス情報の配信。日系企業約 6,000 社が利用。また、海外ビジネス書を中心とした出版事業、アジアでの調査・コンサルティング事業も行う。

【持分法適用先】