

# 株式会社フィスコ

## 2009年12月期 第2四半期決算および事業説明会

2009年8月21日



# 目次

1. 今期の経営に関して
2. 2009年12月期上半期の主な取り組み
3. 2009年12月期上半期の決算概要
4. 2009年12月期下半期の主な取り組み
5. 2009年度通期連結業績見通し

本資料に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、本資料に記載した予想数値と異なる場合があること、また、本資料は情報の提供のみを目的として作成しており、投資等取引の勧誘を目的に作成しておりませんことをご留意ください。

## 今期の経営に関して

厳しさをチャンスに

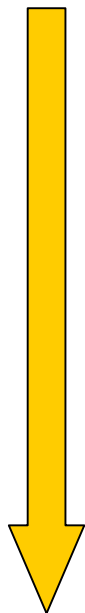
グループ再編による回生

利益体質へ

## 今期の経営に関して

厳しさを

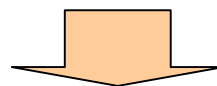
利益  
体質  
へ



チャンスに

- 前期 資産の厳格な評価を実施

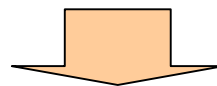
競争力、企画力を保持し、投資家や従業員をはじめ、利害関係者に寄与する優良企業を目指し、抜本的な利益体質改善を実施



損益分岐点が低下

前期：1,391百万円

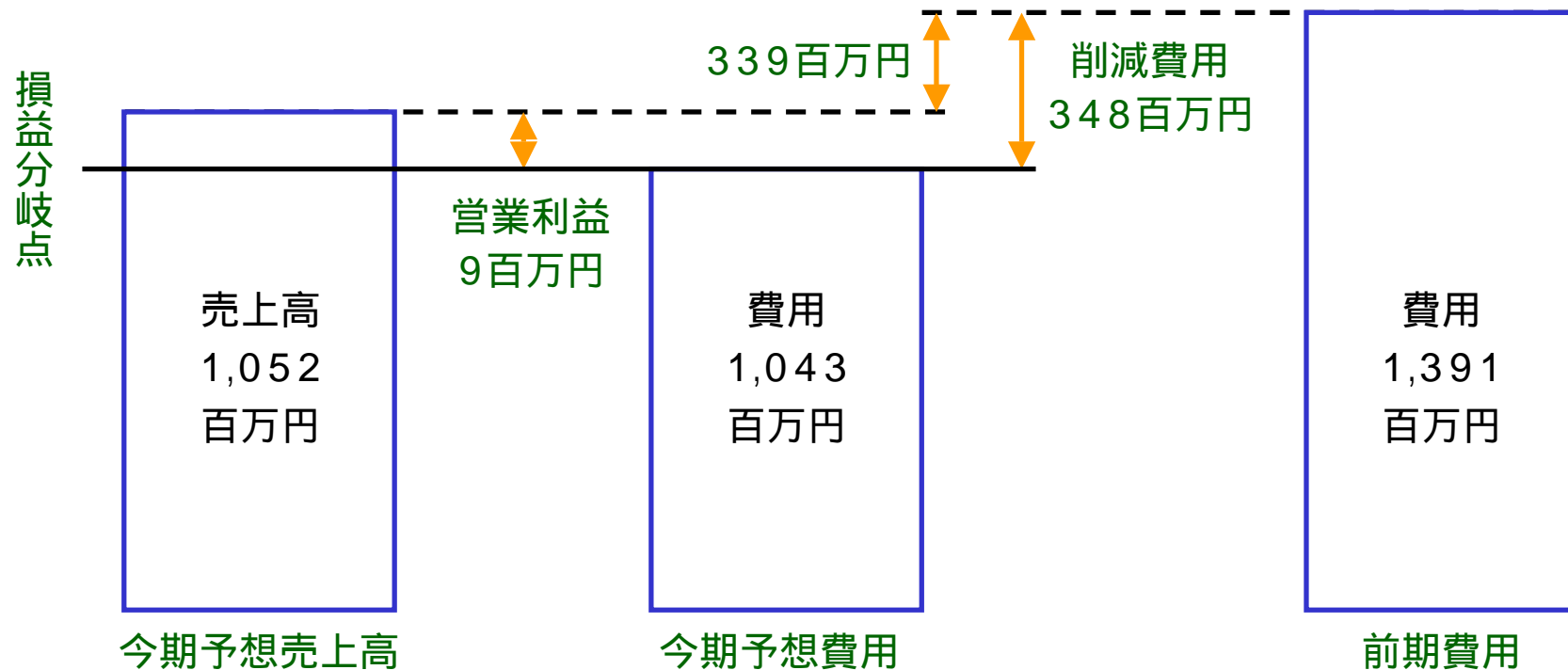
今期：1,043百万円



- 今期

損益分岐点の低下により、利益率の高い企業体へ収益基盤の安定化を図り、業績回復を目指す

## 今期の経営に関して



- 損益分岐点の引き下げに注力 < 削減費用348百万円の主な内訳 >
  - ・ 費用負担が大きい連結子会社の売却 176百万円
  - ・ 固定費の削減（販管費） - 人件費40百万円・減価償却費40百万円  
システム維持費28百万円

# 2009年12月期上半期の主な取り組み



## 上半期の主な取り組み

### 1. 情報サービス事業

#### ➤ 顧客ニーズに立脚したコンテンツ供給体制を整備

##### < 新情報配信システムの構築 >

パッチワーク的改造を重ねてきた情報配信システムを刷新  
コンテンツ制作者の配信時における作業負荷を軽減し、顧客  
ニーズに対応できる制作体制を整備

- ・ 制作時間を最大限確保し、サービスの質と量を向上
- ・ 配信記事の正確性を向上

##### < 状況 >

新情報配信システムの構築に着手（2009年12月稼動予定）



## 上半期の主な取り組み

### 2. 教育事業

#### ➤ 経営資源の最適化

##### < シグマベイスキャピタルを当社所在地に移転 >

- ・ 移転による経費削減

削減額（年間）：17百万円

削減額（今期）：8百万円

- ・ 当社と同所在地に移転することで営業面におけるグループシナジーの最大化を追求

##### < 状況 >

2009年6月に移転完了

# 2009年12月期上半期の決算概要

# 連結損益計算書 主要項目（前年同期比）

## 需要縮小による減収 / 再編・合理化の徹底による増益

（単位：百万円）

	2009年第2四半期 対売上比		2008年第2四半期 対売上比		増減	増減率
売上原価	189	35.2%	246	37.8%	57	-23.1%
売上総利益	348	64.8%	405	62.2%	57	-14.1%
販売管理費	348	64.8%	525	80.7%	177	-33.8%
営業利益	0	0.0%	120	-18.5%	120	-
経常利益	6	-1.3%	150	-23.1%	143	-

### < 参考 > 旧TAKMA社連結除外による影響

緑：有利要因 赤：不利要因

➤ 売上高	51
➤ 売上原価	51
➤ 販管費	76

# 連結損益計算書

## セグメント別売上 主要項目増減（前年同期比）

### 1. セグメント別収益増減要因

**情報サービス事業 64百万円（前年同期比：-12.9%）**

< 主な増収要因 >

- . アウトソーシング + 20百万円（+ 21.8%）
  - ・先物/オプション、為替情報の受託。市況回復時に新規顧客獲得
  
- . 「フィスコ モバイル」 + 4百万円（+ 278.8%）
  - ・昨年7月よりサービス開始。有料会員数が増加

# 連結損益計算書

## セグメント別売上 主要項目増減（前年同期比）

### 1. セグメント別収益増減要因

**情報サービス事業 64百万円（前年同期比：-12.9%）**

< 主な減収要因 >

.リアルタイムサービス 44百万円（ - 15.8%）

・提供先である金融機関のコスト削減、散発的な解約が発生

.クラブフィスコ（LaQoo + 含む） 36百万円（ - 45.5%）

・昨年来続く市況悪化、新規公開企業（IPO）数の減少により、個人投資家の投資意欲の縮小が継続

.ポータルサービス 4百万円（ - 23.3%）

・ Yahoo！向けサービスの料金テーブル契約改定

# 連結損益計算書

## セグメント別売上 主要項目増減（前年同期比）

**コンサルティング事業 52百万円（前年同期比：- 76.8%）**

### < 主な増減要因 >

・ 連結除外 2 社（旧TAKMA社・RP社） 55百万円（N/A）

・ 前連結会計年度において連結除外。RP社は現在、持分法適用

・ 「RASHINBAN（金融情報誌）」 + 4百万円（N/A）

・ 昨年5月にサービス提供開始。継続拡大に向けて営業推進中

# 連結損益計算書

## セグメント別売上 主要項目増減（前年同期比）

**教育事業** + 3百万円(前年同期比:+ 3.9%)

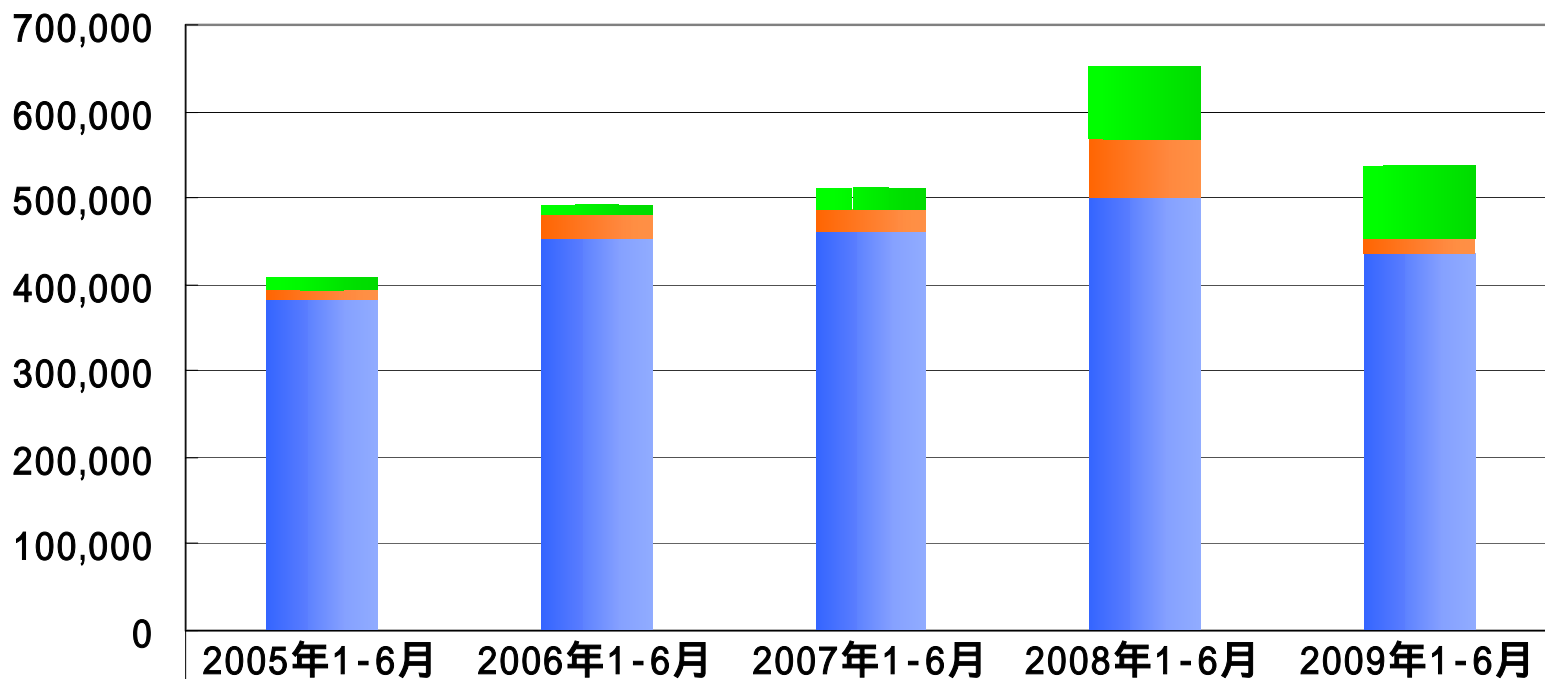
### < 主な増減要因 >

- ・シグマベイスキャピタル社 + 6百万円(+ 8.3%)
  - ・継続的な顧客を中心に専門科、通信教育は堅調に推移
  - ・外資系投資銀行等の採用抑制により、先行きは不透明
  
- ・社内教育研修・セミナー(フィスコ) 3百万円(- 76.0%)
  - ・金融機関における社員教育のコスト削減から受注減少

# 業績推移

## セグメント別 事業の推移

(単位:千円)



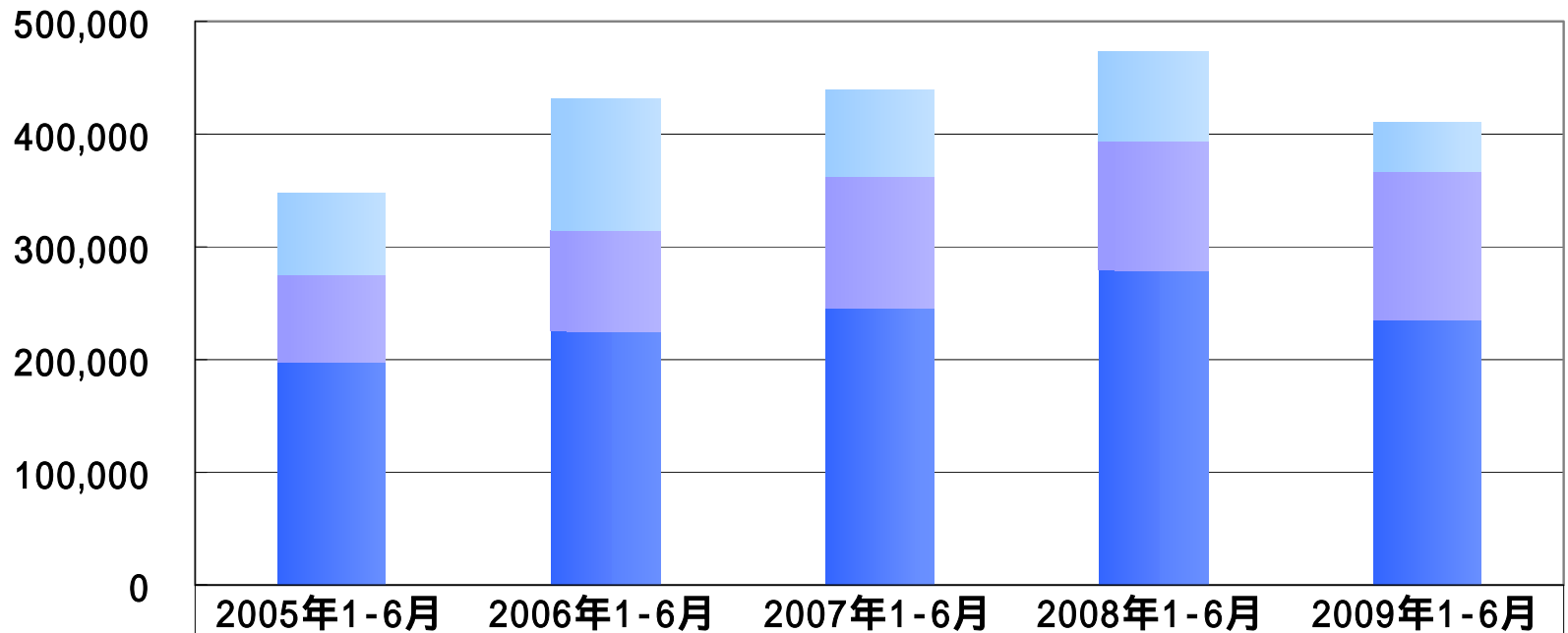
■ 教育	12,606	12,092	24,437	82,537	85,734
■ コンサルティング	11,908	26,415	26,424	68,924	16,015
■ 情報サービス	381,946	453,551	459,780	500,292	435,961



# 業績推移

## 情報サービスにおける主要3業種の推移

(単位:千円)



■ 個人向け	74,057	115,964	77,149	79,275	43,194
■ OS & ポータル	75,950	91,515	116,563	114,180	130,370
■ リアルタイム	198,825	224,067	245,372	280,157	236,018

# 連結損益計算書 主な増益要因（前年同期比）

## 2. 主な増益要因

**売上原価の減少 57百万円（前年同期比：-23.1%）**

・連結子会社2社除外による影響 56百万円

**販売管理費の減少 177百万円（前年同期比：-33.8%）**

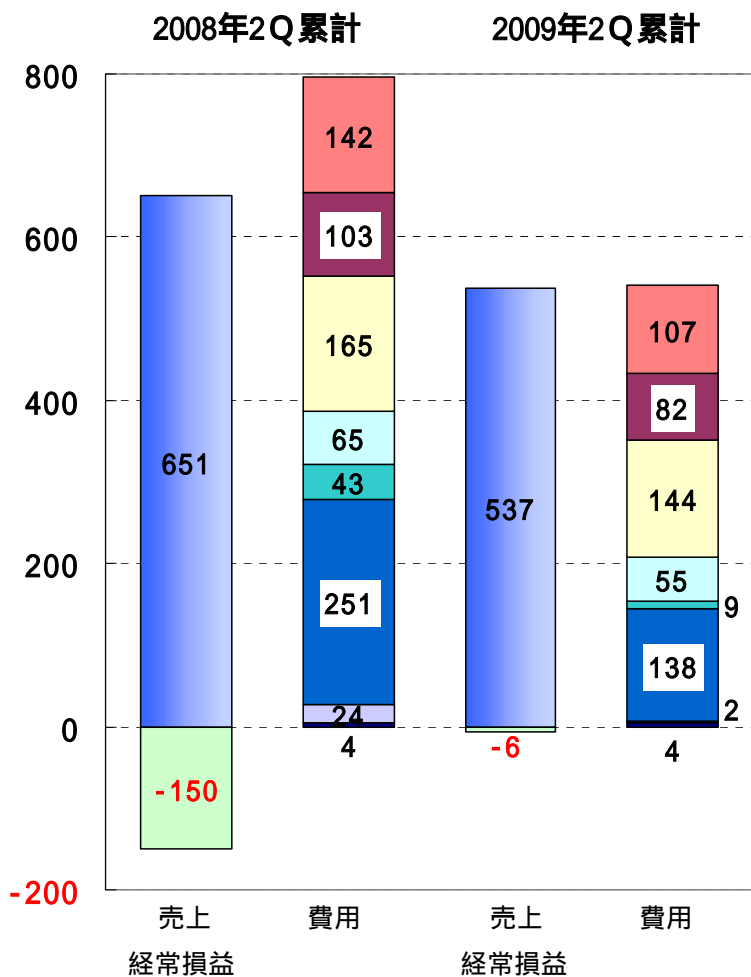
・連結子会社2社除外による影響 96百万円

・前期減損実施による償却負担減少 29百万円

・2社(フィスコ/フィスコプレイス社)合理化による経費削減 27百万円

{	・人件費の抑制	13百万円
	・ECサイトを中心としたシステム維持費削減	10百万円

# 業績推移 (収益・経常損益・費用構成)



区分	2008年第2四半期		2009年第2四半期	
	百万円	対売上比	百万円	対売上比
売上高	651	-	537	-
その他売上原価	142	15.5%	107	21.7%
人件費(売上原価)	103	19.6%	82	18.8%
人件費(販管費)	165	32.3%	144	37.3%
システム関連	65	13.0%	55	12.4%
減価償却費	43	8.0%	9	6.2%
その他販売管理費	251	26.9%	138	32.0%
持分法による投資損失	24	2.3%	2	7.2%
その他営業外損益	4	0.5%	4	1.0%
経常損益	-150	-	-6	-

# 連結損益計算書 主な増益要因（前年同期比）

## 3. 特別損益に関する概要

**特別利益の計上 12百万円**

- . シグマ社の持分変動に係る利益 8百万円
- . シグマ社の保有有価証券売却益 2百万円
- . フィスコ コモディティー株式の売却益 1百万円

**特別損失の計上 21百万円**

- . シグマ社保有の有価証券評価減 7百万円
- . フィスコ、シグマ社の有価証券売却損 7百万円
- . シグマ社移転における現状復帰費用 5百万円
- . シグマ社移転等に係る固定資産の除却損 2百万円

# 比較連結貸借対照表 主要項目（前期末比）

科目	当第2四半期末 2009年6月30日		前期末 2008年12月31日		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
<b>(資産の部)</b>					
流動資産	567	66.0%	528	61.1%	39
固定資産	292	34.0%	336	38.9%	43
1.有形固定資産	47	5.5%	48	5.6%	0
2.無形固定資産(ソフト等)	21	2.5%	18	2.1%	3
3.投資その他の資産	223	26.0%	269	31.2%	46
繰延資産	0	0.0%	0	0.0%	0
<b>資産合計</b>	<b>860</b>	<b>100.0%</b>	<b>864</b>	<b>100.0%</b>	<b>4</b>
<b>(負債の部)</b>					
流動負債	181	21.1%	213	24.7%	31
固定負債	219	25.5%	186	21.6%	33
<b>負債合計</b>	<b>401</b>	<b>46.6%</b>	<b>399</b>	<b>46.2%</b>	<b>1</b>
<b>(純資産の部)</b>					
資本金	748	86.9%	748	86.5%	0
資本剰余金	402	46.8%	402	46.6%	0
利益剰余金	643	74.8%	626	72.4%	16
自己株式	43	5.0%	43	5.0%	0
評価・換算差額等	5	0.6%	16	1.9%	10
少数株主持分	0	0.0%	0	0.0%	0
<b>純資産合計</b>	<b>459</b>	<b>53.4%</b>	<b>465</b>	<b>53.8%</b>	<b>6</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>860</b>	<b>100.0%</b>	<b>864</b>	<b>100.0%</b>	<b>4</b>

# 連結貸借対照表 主要項目増減要因（前期末比）

## 1. 資産の部 主な変動要因

**現預金** **+ 33百万円**

- ・フィスコ新規借入( + 80百万円)
- ・フィスコ、シグマ社有価証券売却収入( + 34百万円)
- ・フィスコ、シグマ社借入金返済( 63百万円)

**投資有価証券** **29百万円**

- ・シグマ社有価証券の売却( 25百万円)

**差入保証金** **18百万円**

- ・シグマ社旧事務所に係る敷金の減少( 18百万円)

## 連結貸借対照表 主要項目増減要因（前期末比）

### 2. 負債の部 主な変動要因

**借入金（短期・長期） + 16百万円**

・フィスコ新規借入（+ 80百万円）

・フィスコ、シグマ社借入金返済（ 63百万円）

### 3. 純資産の部 主な変動要因

**利益剰余金 16百万円**

・四半期純損失の計上

**その他有価証券評価差額金 + 9百万円**

・投資有価証券売却に伴う損失が実現

# 連結キャッシュ・フロー計算書

## < 参考 > 現預金残高の維持・確保に向けた前期からの取り組み

(単位:百万円)

期間		2008年7～12月	2009年1～6月
営業 CF	推移	20	9
	主因		経費節減を徹底 (人件費、システム維持費、他)
投資 CF	推移	53	0
	主因	旧TAKMA社の売却: 93	シグマ社等保有株式の売却: 34 新情報配信システム構築: 25 (2009年7～12月追加投入予定: 16)
財務 CF	推移	111	24
	主因	借入金返済: 110	借入金返済: 63 新規借入金: 80



# 2009年12月期下半期の主な取り組み

## 下半期の主な取り組み

### 1. 収益基盤の安定化 < 情報サービス事業 >

- エマージング市場及び為替関連情報の収益力強化  
(現在の主力収益基盤は国内株式関連情報)

#### リアルタイムサービス

投資対象としての新興国市場が既に必要不可欠な存在となり、引き続きニーズの高い「エマージング・マーケット・ウォッチ」及び主力プロダクト「エクイティ・ストラテジー」のフリートライアルを積極的に実施  
また、大手証券会社向けにはバルク契約を打診し、利用者数拡大を図る

#### アウトソーシングサービス

上半期堅調に推移した当サービス向けコンテンツをさらに拡充

- ・ NY事務所を増員し、海外市場関連情報を拡充
- ・ 経済指標発表、要人発言など、フラッシュニュース情報を拡充  
(フラッシュニュース情報配信 2009年7月開始)

## 下半期の主な取り組み

### 1. 収益基盤の安定化 < 教育事業 >

#### ➤ シグマベイスキャピタルの収益基盤の安定化

##### 顧客基盤の拡充

これまでの金融機関を中心とした既存顧客向け営業に加え、新規配属者向け公開講座、融資営業力強化講習などの新規講座を通じ、既存顧客層に加え、新規先の開拓に努める

##### コンサルティング業の拡充

教育・研修事業と親和性の高いコンサルティングを拡充する。これまでの統合リスク管理に加え、クレジット関連商品評価、デリバティブ関連商品評価、企業再生企業買収についてのコンサルティングを立ち上げる

##### 英語研修の拡充

通信教育講座の『英語で学ぶ金融基礎知識コース』を軸に、金融英語に特化した研修を拡充する

## 下半期の主な取り組み

### 2. 顧客基盤の安定化 < 情報サービス事業 >

- **BtoBtoC関連事業の拡大**  
(現在の主要顧客基盤はBtoB関連)

#### ポータルサービス

大手ポータルサイト向け情報提供を強化し、顧客基盤の安定化を図る

上半期のページビュー増加傾向を維持し、下半期はトップシェア獲得を目指す

#### 個人投資家向けサービス

ポータルサイトやネット証券との関係強化を図り、法人向け提供 (BtoBtoC) による顧客基盤の安定化を模索する

「LaQoo+及び銘柄カルテ」の共同プロモーションを企画推進中

## 下半期の主な取り組み

### 2. 顧客基盤の安定化 <コンサルティング事業>

#### ➤ 新たな顧客基盤の開拓

##### 「RASHINBAN」の拡販

販促費用凍結傾向の中で、検討継続先は多数  
地銀等の既存契約先からは、顧客とのリレーションにはかかせない  
と高評価を得ている  
今後は銀行以外の生命保険会社等他業種も営業対象とし、拡販を  
図る

##### 新たな顧客基盤の収益化

「RASHINBAN」の営業活動により開拓した地銀とのパイプを  
新たな収益基盤とする商品企画・開発を模索する

# 2009年度通期連結業績見通し

## 2009年度通期連結業績予想について

(単位：百万円)

	2009年12月期	
	連結	個別
売上高	1,052	748
営業利益	9	4
経常利益	6	0
当期純利益	4	15
1株当たり当期純利益	134円31銭	476円86銭

**営業、経常利益の確保にグループ全社を挙げて注力**

# フィスコの今後に、ご注目ください

