

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## Nexus Bank

4764 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年3月31日(水)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2020年12月期の業績概要	01
2. 2021年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画について	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2020年12月期の業績概要	04
2. 事業セグメント別業績	05
3. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
1. 2021年12月期の業績見通し	07
2. 中期経営計画について	08
■ 株主還元策	11

## ■ 要約

### 大型 M&A を機に資産規模 70 倍へと業容が拡大、 2021 年 12 月期は営業利益 7 倍の 3,000 百万円と大幅増益の予想

Nexus Bank<4764> (旧 SAMURAI&J PARTNERS(株)) は、クラウドファンディングやキャッシュレス決済、デジタルバンキングなど、国内外の様々な金融取引に対し IT を駆使したサービスを展開する Fintech 企業である。2020 年 11 月に J トラストカード(株) 及びその子会社である韓国の JT 親愛貯蓄銀行(株) を連結グループ化したことで、総資産が前期末の 3,006 百万円から 212,366 百万円へと 70 倍以上に拡大した。

#### 1. 2020 年 12 月期の業績概要

2020 年 12 月期の営業収益は 3,874 百万円、営業利益は 375 百万円、経常利益は 358 百万円となり 5 カ年度ぶりに営業利益・経常利益の黒字化を達成した。国内 Fintech 事業は先行投資段階で損失計上が続いたものの、海外 Fintech 事業において、新たに連結化した JT 親愛貯蓄銀行の 11 月から 12 月までの 2 ヶ月間の業績(営業収益 3,284 百万円、営業利益 702 百万円) を反映させたことが増収増益要因となった。なお、JT 親愛貯蓄銀行の 2020 年 12 月期業績は営業収益で 189.8 億円、営業利益で 49.8 億円(韓国会計基準、為替前提レート 0.0907 円/KRW で換算) となり、増益基調が続いている。徹底した与信審査による優良顧客への貸付が増加しているほか、オンライン金融取引サービスの拡大による業務効率向上が利益増につながっている。

#### 2. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期は営業収益で前期比 416.2% 増の 20,000 百万円、営業利益で同 699.3% 増の 3,000 百万円と大幅増収増益を見込んでいる。JT 親愛貯蓄銀行の業績が通年で寄与することが要因だ。JT 親愛貯蓄銀行の業績については、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響に伴う韓国景気の低迷に起因する信用コストの増加リスクを一定程度見込み、前年比では保守的に増収減益で想定している(為替前提レートは 0.0907 円/KRW)。一方、国内 Fintech 事業に関しては、クラウドファンディングにおいて従来の貸付型から成長ポテンシャルの大きいエンタメ・事業型へと軸足を移していく方針となっており、2021 年中の商品化を目指している。業務提携先の KeyHolder<4712> をはじめ外部のコンテンツ事業者とも連携しながら事業を拡大していく戦略だ。また、J トラストカードについても、2020 年から本格的に開始したデポジット型クレジットカードサービスに注力すべく、国内外で積極的なプロモーションを実施していく予定となっており、営業収益については拡大するものの、引き続き先行投資期間と位置付けている。

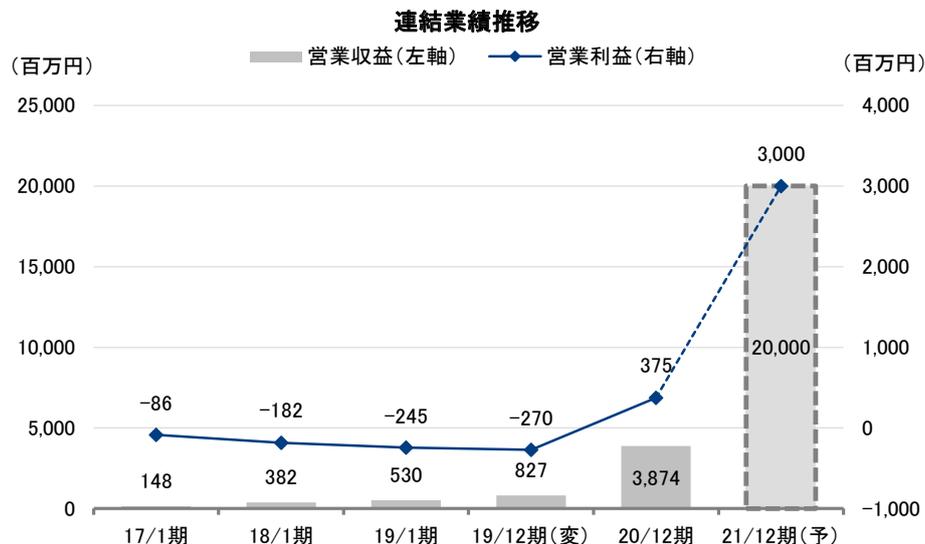
要約

### 3. 中期経営計画について

同社は3ヶ年の中期経営計画「Nexus Growth Plan 2023」を2021年2月に発表した。2023年12月期の業績目標として営業収益250億円、営業利益50億円を掲げ、この3年間で海外Fintech事業による安定成長を実現しつつ、国内Fintech基盤の再構築を進めていくことで、業績目標を達成していく戦略となっている。海外営業収益については2023年12月期に230億円強を見込んでいる。一方、国内営業収益は2020年12月期の6億円弱の水準から、2023年12月期には18億円強と3倍以上の成長を目指す。具体的には、エンタメ・事業型クラウドファンディングやデポジット型クレジットカードサービスを育成していく。なお、営業利益目標の50億円という水準は、JT親愛貯蓄銀行の2020年12月期の営業利益水準に相当することから、実現性は高いと弊社では見ている。最大のポイントは、この3年間で国内Fintech事業の成長基盤を構築できるかどうかであり、なかでもクラウドファンディング事業を収益の柱の1つとして育成することができれば、2024年12月期以降も継続的な成長が期待できると思われる。

#### Key Points

- ・2020年11月にJトラストカード、JT親愛貯蓄銀行を連結グループ化し、2,000億円超の資産規模を有するグローバルFintech企業に変貌
- ・2020年12月期はM&A効果により5カ年度ぶりに営業利益、経常利益の黒字化を達成
- ・2021年12月期はM&A効果が通年で寄与することにより、営業収益20,000百万円、営業利益3,000百万円と大幅増収増益を見込む
- ・3年間で国内Fintech事業の基盤再構築に取り組み、2023年12月期に営業収益250億円、営業利益50億円を目指す



注：19/12期は11ヶ月の変則決算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 2020年11月にJトラストカード、JT親愛貯蓄銀行を連結グループ化し、グローバル Fintech 企業に変貌

#### 1. 会社沿革

同社は1996年2月にITシステム開発を目的に(株)デジタルデザインとして設立、2000年6月には大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場(現東京証券取引所JASDAQ)の第1号銘柄としてスピード上場を果たした。2017年以降は会社名をSAMURAI&J PARTNERSに変更し、投資銀行事業やクラウドファンディング事業を展開するAIP証券(株)(現SAMURAI証券(株))を子会社化し、金融サービス領域に進出した。

2020年11月にはFintech事業への本格的な展開を進めるべく、Jトラスト<8508>の子会社であったJトラストカード(2021年5月よりNexus Card(株)に商号変更予定)、及びその子会社である韓国のJT親愛貯蓄銀行を連結子会社に加え、会社名もNexus Bankに変更した。2020年12月末時点の連結子会社数は5社、連結従業員数は533名の規模となっている。

### Fintech 事業と IT ソリューション事業を展開

#### 2. 事業内容

同社グループはFintech事業及びITソリューション事業を展開している。営業収益の9割以上を占めるFintech事業に関しては、クラウドファンディングやキャッシュレス決済サービス、デジタルバンキングなど、国内外の様々な金融取引に対して、テクノロジーを駆使したサービスを展開している。国内では、子会社のSAMURAI証券が貸付型クラウドファンディング「SAMURAI FUND」の組成や投資銀行業務を展開しているほか、新たに子会社化したJトラストカードで個別信用購入あっせん業並びに在留外国人などを対象としたデジタル型のクレジットカードサービスを展開している。さらに、Jトラストカードの子会社である韓国のJT親愛貯蓄銀行において、貯蓄銀行業務(預金預かり、資金貸付等)を展開している。

ITソリューション事業に関しては、SAMURAI TECHNOLOGY(株)においてITシステムの受託開発やソフトウェア製品の開発販売、保守サービス業務を展開している。特に、ネットワークアクセス高速化ミドルウェア製品「Fast Connector」シリーズは、独自の圧縮転送技術(特許取得)により、データベースサーバーへの高速アクセスを実現可能としており、発売から20年以上経つ現在においても、大手自動車会社や大手食品会社をはじめとする大企業を中心に多くの企業に利用されている。

## 業績動向

### 2020年12月期はM&A効果により 5カ年度ぶりに営業利益、経常利益の黒字化を達成

#### 1. 2020年12月期の業績概要

2020年12月期の連結業績は、営業収益で3,874百万円、営業利益で375百万円、経常利益で358百万円、親会社株主に帰属する当期純損失で82百万円となり、営業利益、経常利益に関しては5カ年度ぶりに黒字化を達成した。2020年11月にJトラストカード、JT親愛貯蓄銀行を連結子会社とし、特にJT親愛貯蓄銀行の業績(営業収益3,284百万円、営業利益702百万円)が上乗せされたことが大きく寄与した。親会社株主に帰属する当期純損失については、既存子会社の事業計画の見直しや将来的なシステムリニューアル等を見据え、ソフトウェア投資にかかる減損損失28百万円を計上するなど国内グループ会社の損失計上が響いたことにより、若干の損失を計上した。

#### 2020年12月期連結業績

(単位：百万円)

	19/12期(変)		20/12期		前期比	
	実績	対営業収益比	実績	対営業収益比	増減率	増減額
営業収益	827	-	3,874	-	368.1%	3,046
営業費用	665	80.4%	1,901	49.1%	185.7%	1,236
販管費	433	52.3%	1,597	41.2%	268.8%	1,164
営業利益	-270	-32.7%	375	9.7%	-	646
経常利益	-248	-30.0%	358	9.3%	-	607
親会社株主に帰属する 当期純利益	-303	-36.7%	-82	-2.1%	-	221

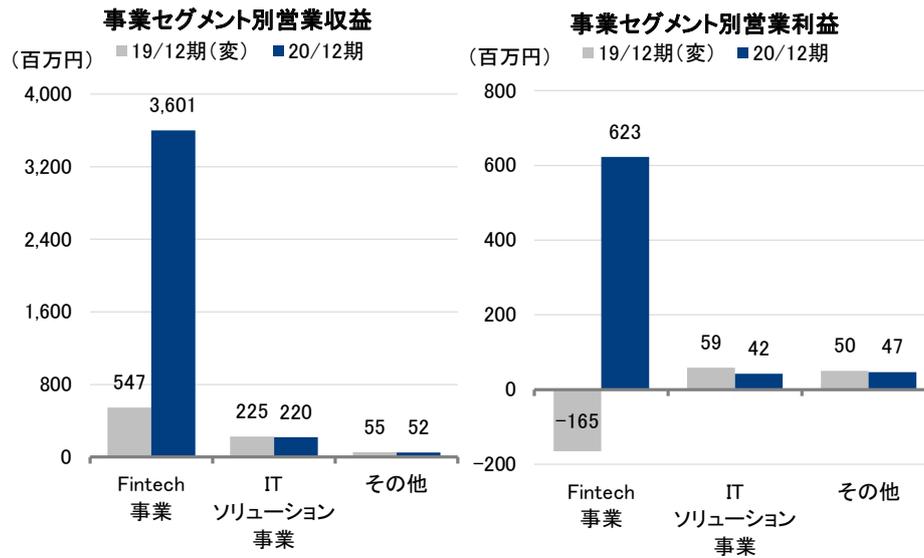
注：19/12期は11ヶ月の変則決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の前期比増加額は646百万円となったが、増減要因を見ると、既存事業における営業収益の減少や株式交換契約の締結・本社移転に関連した費用の計上による販管費の増加等の減益要因を、既存事業における営業費用の減少やJトラストカードとJT親愛貯蓄銀行の2ヶ月間の連結効果でカバーした格好となっている。

## Fintech 事業が M&A 効果で大幅増収増益に

### 2. 事業セグメント別業績



注：19/12 期は 11 ヶ月変則決算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (1) Fintech 事業

Fintech 事業の営業収益は 3,601 百万円、営業利益で 623 百万円と大幅増収、営業利益は黒字転換となった。このうち、海外エリア (JT 親愛貯蓄銀行) の営業収益は 2 ヶ月間で 3,284 百万円、営業利益で 702 百万円を計上した。韓国では金融業界における貸付規制強化と競争激化が続くなか、優良個人顧客向けの無担保貸付や、優良企業向けの投融資を中心とした新規貸付の積み上げに注力した。また、Fintech 技術を活用した非対面による金融取引サービス (口座開設・貸付・送金等) を実現するスマートフォンアプリ等の機能拡充に加えて、AI を活用した信用評価サポートシステムの導入・追加開発、消費者貸付システム、コールインフラシステムの高度化等、IT を駆使した貸付審査業務の最適化、顧客対応業務の効率化が奏功し、収益性が向上している。JT 親愛貯蓄銀行の年間業績 (韓国会計基準、為替レート 0.0907 円 / KRW で換算) で見ると、営業収益は前期比約 2% 減の 189.8 億円と横ばい水準で推移しているが、貸付ポートフォリオ管理と IT 活用による業務効率の向上等により、営業利益は同約 37% 増の 49.8 億円と連続増益を達成している。また、BIS 自己資本比率※も 12.7% と前期から 0.9 ポイント上昇し、健全な水準を維持している。

※ 銀行のリスク資産に対する自己資本の比率。BIS (国際決済銀行) が国際金融業務を行う銀行の健全性や金融システム安定化の強化、また各銀行間の競争条件の一層の平等化を促進させるために設けた規制で、BIS 自己資本比率が一定水準以上になることを義務付け、これが達成できない銀行には金融業務に一定の制約が課せられる。

業績動向

一方、国内 Fintech の営業収益は 317 百万円、営業損失は 78 百万円となり、2019 年 12 月期と比較すると減収となったものの、損失額は縮小した。投資銀行業務において前期に計上した大型案件※がなくなったほか、その他投資案件も減少したことが減収要因となった。また、クラウドファンディング分野については、投資型クラウドファンディング「SAMURAI FUND」の募集額が、保証付きファンドを中心に前期比 420% 増の 31 億円と急拡大したものの、事業構築に伴う先行費用の増加が続いた。なお、新たに子会社化した J トラストカードについては、2020 年 2 月に開始した在留外国人向けデポジット型クレジットカード「J トラストグローバルカード」並びに同年 8 月に開始した「J トラストマスターカード（デポジット型）」の利用者獲得に向けた積極的なプロモーションを実施した結果、発行枚数が順調に伸びており、今後は個別クレジット（個別信用購入あっせん業）に加えてデポジット型クレジットカードサービスに注力することで業績を伸ばしていく戦略となっている。

※ 大手アミューズメント企業の資金調達支援にかかるアドバイザー業務（150 百万円）。

**(2) IT ソリューション事業**

IT ソリューション事業の営業収益は前期比 2.1% 減の 220 百万円、営業利益は同 28.4% 減の 42 百万円となった。ミドルウェアソリューションは、主力製品である「Fast Connector」シリーズを中心に新規顧客の開拓並びに既存顧客からの追加発注などがあり堅調に推移した。またシステム開発ソリューションについては、テレワークに対応したシステム改修案件の受注獲得や、他社向けの不動産投資型クラウドファンディングシステムの新規開発案件が寄与したものの、前期に計上した特需的な営業収益が剥落し、減収減益となった。なお、システム開発ソリューションについては、今後グループ内のサービス基盤強化に向けて開発リソースを充当していく方針となっている。

**(3) その他**

その他として賃貸不動産事業を行っており、営業収益で 52 百万円、営業利益で 47 百万円と前期比でそれぞれ 3 百万円の減少となった。コロナ禍の影響で第 2 四半期以降、賃料の減額を実施したことが要因となっている。

## M&A 効果により総資産は 2,000 億円を超える

### 3. 財務状況

2020 年 12 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 209,360 百万円増の 212,366 百万円と大幅に増加した。M&A により JT 親愛貯蓄銀行の資産が加わったことが主因となる。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 17,818 百万円増加したほか、銀行業における有価証券が 15,033 百万円、営業貸付金が 176,177 百万円それぞれ増加した。固定資産についても M&A 効果により、有形固定資産が 1,795 百万円、ソフトウェアが 565 百万円それぞれ増加している。

業績動向

負債合計は前期末比 187,305 百万円増加の 188,187 百万円となった。流動負債では、銀行業における預金 177,716 百万円を計上したほか、匿名組合預り金が 675 百万円、未払費用が 2,713 百万円それぞれ増加した。固定負債では、主にリース債務が 1,096 百万円、長期借入金が 166 百万円増加した。有利子負債合計は同 1,068 百万円増加の 1,265 百万円となっている。純資産は同 22,055 百万円増加の 24,178 百万円となり、株主資本が 21,519 百万円増加した。また、期末にかけて為替がウォンに対して円安に進んだことにより為替換算調整勘定が 543 百万円増加した。

経営指標について見ると、財務の健全性を表す自己資本比率は前期末の 68.7% から 11.4% に低下したが、これは JT 親愛貯蓄銀行の連結化によるもので、前述したように同銀行の BIS 自己資本比率は健全であり、問題の無い水準と言える。

## ■ 今後の見通し

### 2021年12月期は M&A 効果が通年で寄与し、大幅増収増益に

#### 1. 2021年12月期の業績見通し

2021年12月期の連結業績は、営業収益で前期比 416.2% 増の 20,000 百万円、営業利益で同 699.3% 増の 3,000 百万円、経常利益で同 736.1% 増の 3,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 2,000 百万円（前期は 82 百万円の損失）を見込んでおり、過去最高業績を大幅更新することになる。2020年11月に連結化した JT 親愛貯蓄銀行等の業績が通年で寄与することが要因だ。

#### 2021年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/12 期		21/12 期		
	実績	対営業収益比	会社計画	対営業収益比	前期比
営業収益	3,874	-	20,000	-	416.2%
営業利益	375	9.7%	3,000	15.0%	699.3%
経常利益	358	9.3%	3,000	15.0%	736.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-82	-2.1%	2,000	10.0%	-
1株当たり当期純利益(円)	-1.61		14.29		-

注：21/12 期の 1 株当たり当期純利益は、新株予約権の潜在株式数や A 種優先株式が転換仮定方式に基づき算定された株式数を発行済み株式数に加えて算出したもので、前期末発行済株式数（38,635,500 株）ベースでは 51.76 円となる。

為替前提レートは 0.0907 円 / KRW

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

JT 親愛貯蓄銀行の業績については、為替レート 0.0907 円 /KRW を前提に営業収益は前期比増収となるものの、営業利益は減益で見込んでいる。コロナ禍に伴う景気低迷により、信用コストが増加するリスクを織り込んだ。貸出資産については、前期末で 1,677 億円と 2018 年以降横ばい水準が続いている。90 日以上延滞率は 4% 台から 2020 年 10 ~ 12 月期は 5.0% に微増となったが、業績面での懸念は今のところ見られない。とは言え、同銀行が連結業績に占める比率が高いことから、韓国の景気動向や金融政策の行方については引き続き注視しておく必要がある。

国内事業の営業収益については、Fintech 事業においてエンタメ・事業型クラウドファンディングの取り組みを強化するほか、J トラストカードの収益が通年で寄与することで増収を見込んでいるものの、利益面では引き続き成長基盤構築のための投資を優先するため、黒字化するかどうかは流動的と見られる。また、経営管理体制の強化を目的に管理部門等の人員体制強化を図っており、人件費の増加も見込んでいる。

## 3 年間で国内 Fintech 事業の基盤再構築に取り組み、 2023 年 12 月期に営業収益 250 億円、営業利益 50 億円を目指す

### 2. 中期経営計画について

#### (1) 中期経営計画の概要

2021 年 2 月に 3 ヶ年の中期経営計画「Nexus Growth Plan 2023」を発表した。同社グループの“Growth (成長)”を基本テーマに、2023 年度における業績目標の達成と、より強固なグループ経営基盤の構築により更なる事業拡大を目指す方針を打ち出した。2023 年 12 月期の業績目標としては、営業収益 250 億円、営業利益 50 億円を掲げ、「海外 Fintech 事業の安定成長」「国内 Fintech 基盤の再構築」「グループ経営に向けたコーポレート・ガバナンスの強化」の 3 点を基本戦略として取り組んでいく。

海外事業については安定成長により 2023 年 12 月期の営業収益構成比で 92.5%、金額ベースで 230 億円強を見込んでいる。一方、国内事業は Fintech 基盤の再構築により営業収益構成比で 7.5%、金額ベースで 18 億円強となり、2020 年 12 月期から 3 倍以上の成長を目標としている。また、営業利益目標の 50 億円という水準は、JT 親愛貯蓄銀行における 2020 年 12 月期の営業利益に相当するため、韓国における市場環境が悪化しなければ数値目標を達成する可能性は高いと弊社では見ている。最大のポイントは、この 3 年間で国内 Fintech 事業をいかに成長事業に育成していくことができるかにある。なかでも成長ポテンシャルの高いクラウドファンディング事業を、今後どのように育成していくことができるかが注目される。

## (2) 基本戦略

### a) 海外 Fintech 事業の安定成長

韓国の JT 親愛貯蓄銀行については市場環境の変化や競争激化に柔軟に対応しつつ、安定した財務健全性の維持と量的成長をもとに収益性向上を目指していく。経営戦略としては、預貸率や BIS 自己資本比率の健全な水準を維持しながら、資金調達と運用の効率化による収益性の最大化に取り組んでいく。営業戦略としては、優良顧客を中心とした年利 10～15%の中金利貸付の拡大による資産ポートフォリオの向上と、投融資における柔軟な金利の運用、金融環境変化に対応した審査・モニタリングの強化を継続していく。JT 親愛貯蓄銀行の強みの 1 つに、審査・モニタリングが厳格で貸倒率が極めて低いという点が挙げられる。他行も融資の可否を判断する際に、同行が融資をしているかどうか参考にしているほどだ。

また、競争力強化に向けた施策として、先進的な IT 技術を取り入れた Fintech サービスの強化（オンラインでの金融取引サービス）に加えて、Fintech 事業者との提携による競争力の確保に取り組んでいく。同行にも約 40 名の IT 技術者が在籍しており、継続的なシステム開発によるサービス品質の維持向上を図れることも強みの 1 つとなっている。また、マーケティング戦略としては、ブランド価値・認知度向上に向けた広告・PR 活動を積極的に実施していくほか、徹底した与信審査・マーケティングにより優良顧客の獲得に注力し、収益基盤となる貸付残高の積み上げを図っていく方針だ。

貸付残高※については、個人向けを中心に 2020 年 12 月末の 1,694 億円から、2023 年 12 月末は 48% 増の 2,500 億円まで積み上げることを目標としている。また、自己資本※も同様に 202 億円から 300 億円に拡大し、BIS 比率も 13.1%と 12%以上の水準を維持していく。

※いずれも韓国現地の会計基準（KGAAP）に基づく実績・計画値

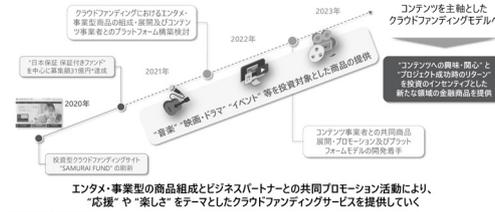
### b) 国内 Fintech 基盤の再構築

国内ではクラウドファンディングやキャッシュレスをテーマとした既存サービスの再構築・成長に加え、グループシナジーが期待できる事業への投資を行い、相互連携によるシナジー効果の創出に取り組んでいく。

クラウドファンディングについては、従来は貸付型商品を主に提供していたが、今後は成長ポテンシャルの大きいエンタメ・事業型商品に注力し、高成長軌道に乗せていく方針だ。エンタメ・事業型とは、資金調達を必要とする企業や個人がプロジェクトを企画し、その企画に賛同する投資家が出資し、プロジェクト成功時のリターンとともに当該プロジェクトでしか得ることができない特別なモノやサービスを得ることができるスキームであり、「CAMPFIRE」や「Makuake」などが提供する「購入型」とは異なり、投資の対価としてプロジェクト成功時におけるリターンを享受することができるという特徴がある。同社は映画・ドラマ、音楽、イベントなどのエンターテインメント分野を主軸としたプロジェクトを、ビジネスパートナー（2019 年に業務提携した KeyHolder 等）と協業しながら提供していく予定で、2021 年中の販売開始を目標としている。また、コンテンツ事業者とクラウドファンディングのプラットフォーム構築についても検討していく考えだ。

今後の見通し

エンタメ・事業型クラウドファンディングへの進出



出所：中期経営計画より掲載

また、Jトラストカードでは本格的なキャッシュレス社会到来により、多様なニーズに応えるデポジット型クレジットカードサービスを国内外で強化していくほか、コロナ禍で減少した個別クレジット（個別信用購入あっせん業）の債権残高を積み上げ、収益力を高めていく方針となっている。デポジット型クレジットカードは、デポジット（保証金）と同額の利用可能枠を付与したクレジットカードで、在留外国人などを含め審査が通りづらい個人でもカードを保有し易いサービスとなっている。利便性の高さがYouTubeやSNSなどで紹介されるなど、認知度が向上し発行枚数も伸びはじめている。今後、営業推進体制の強化とグループ間の連携により、個別クレジットにおける取扱加盟店や取扱業種・エリアの拡大に取り組んでいく。また、2021年5月のNexus Cardへのブランド変更を機に、SNSやWEB広告等によるデポジットカードのプロモーション活動を積極的に行い、包括クレジット（包括信用購入あっせん業）の取扱高の拡大を目指していく方針だ。2020年12月期におけるJトラストカードの個別クレジット、包括クレジットの取扱高は15億円であったが、2023年12月期にはこれを80億円まで拡大することを目指している。

(3) コーポレート・ガバナンスの強化

同社は、中期経営計画を遂行していくため、グループ経営戦略機能の強化と各事業における自律的な専門性の強化を目的に、2021年4月より持株会社体制へ移行する予定となっている。また、東京証券取引所の株式上場において、「合併などによる実質的存続性の喪失」に係る猶予期間からの早期解消と新市場区分への対応、株主をはじめとしたステークホルダーへの適切な情報開示等にも今後注力していく。経営戦略・経営管理・グループ事業推進を強化するための専門人材の採用活動を積極的に進めていくほか、社内における人材育成にも取り組みながらグループ全体の組織力を強化していく方針となっている。加えて、事業の特性上、様々な顧客情報を有することから情報セキュリティ強化のための社内教育・研修のほか、継続的なシステム機能の追加を実施し、情報管理体制も強化していく。

なお、東京証券取引所が今後予定している新市場区分の見直し（2022年4月にプライム市場、スタンダード市場、グロース市場に再編）では、将来的なスタンダード市場への移行を見据えている。

## ■ 株主還元策

### 株主還元は収益成長による企業価値の増大により還元していく方針

同社では、株主に対する利益還元を経営上の最重要課題の1つと認識しており、将来における企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的な利益還元を行うことを基本方針としているが、既述の通り、当面は国内 Fintech 事業の成長基盤を構築するための投資を実施していく方針となっており、利益成長による企業価値の増大が株主への利益還元につながるものと考えている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

なお、東京証券取引所は、Nexus Bank（4764）が実質的存在会社ではないと認められることから、有価証券上場規程第604条の4第1項第2号の規定により、2010年10月30日付で合併等による実質的持続性の喪失に係る猶予期間入り（猶予期間は2020年11月1日から2023年12月31日まで）を公表しております。同社が、上記の猶予期間中に新規上場審査基準に準じた基準に適合しているかどうかの審査を申請し、かかる基準に適合すると認められた場合には、猶予期間が解消され、同社の上場は維持されることとなります。一方で、猶予期間内に当該基準に適合しない場合には、上場廃止となるおそれがありますのでご注意ください。詳細につきましては同社のIR等をご確認下さるようお願い致します。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IRコンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp