

|| 企業調査レポート ||

ネクスグループ

6634 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年8月20日(火)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年11月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年11月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	06
1. メタバース・デジタルコンテンツ事業	06
2. IoT関連事業	07
3. 暗号資産・ブロックチェーン事業	07
4. その他	08
■ 強みと事業リスク	08
1. 強み	08
2. 事業リスク	09
■ 業績動向	09
1. 2024年11月期第2四半期の業績概要	09
2. セグメント別動向	10
3. 財務状況及び経営指標	15
4. キャッシュ・フローの状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2024年11月期の業績見通し	17
2. セグメント別見通し	17
3. 弊社の見方	20
■ 中期経営計画	21
■ 株主還元策	24

■ 要約

メタバース・デジタルコンテンツ事業と IoT 関連事業が好調。 M&A によりケーエスピーとスケブの 2 社を子会社化。 売上高・営業利益への寄与に期待

ネクスグループ<6634>は、ファブレス型の通信機器メーカーである(株)ネクス、電子書籍事業を手掛ける(株)実業之日本デジタル、外食産業・コスメティックショップにおける、消耗品・備品・パッケージ・厨房備品の供給等を手掛ける(株)ケーエスピー、コミッション*プラットフォーム「Skeb」を運営する(株)スケブを擁するホールディングカンパニーである。2023年11月期より「メタバース・デジタルコンテンツ事業」「IoT 関連事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業」の3セグメントで事業を展開している。

* クリエイター(創作者)にクライアント(依頼者)が作品制作を有償で依頼することを指す。

1. 2024年11月期第2四半期の業績概要

2024年11月期第2四半期の連結業績は、売上高が485百万円(前年同期比5.4%増)、営業損失が196百万円(前年同期は87百万円の損失)、経常損失が195百万円(同48百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純損失が203百万円(同87百万円の利益)となった。メタバース・デジタルコンテンツ事業とIoT 関連事業が好調に推移し、2ケタ増収を達成した。メタバース・デジタルコンテンツ事業では、VR 関連の開発が進行中のほか、主力作品「静かなるドン」の販売が復調し、公式 YouTube チャンネルの登録者数は10万人を突破した。IoT 関連事業では、NVIDIA Corporation<NVDA>のGPUを利用したリアルタイム画像認識技術と高速モバイル通信技術を搭載した「AIX-01NX」において、各通信事業者との動作確認を進めるとともに、AIソリューションパートナー及び技術パートナーとの共創によるビジネス機会の拡大に注力している。暗号資産・ブロックチェーン事業では、引き続き「NCXC GameFi プラットフォーム」の開発と他社ゲームタイトルの Play to Earn への転換に注力している。

2. 2024年11月期の業績見通し

2024年11月期の連結業績は、売上高が1,517百万円(前期比89.3%増)、営業利益が159百万円(前期は211百万円の損失)、経常利益が169百万円(同150百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益が153百万円(同657百万円の損失)と期初計画を据え置いた。全社損益の早期黒字化を目指し、IoT 関連事業の収益拡大と、新たな収益の柱となる新事業の拡大に注力する。M&Aによりケーエスピーとスケブの2社が新たに加わった。ケーエスピー単体の2023年5月期決算は、売上高1,483百万円(前期比10.3%増)、営業利益72百万円(同14.3%減)、スケブ単体の2023年1月期決算は、売上高222百万円(同54.2%増)、営業利益43百万円(同330%増)である。同社の2024年11月期の業績予想は確度の高い数値見通しであることや、M&Aにより取得した2社の売上高・営業利益への寄与も期待されることから、計画達成はもとより上方修正の可能性もあると弊社では見ている。

要約

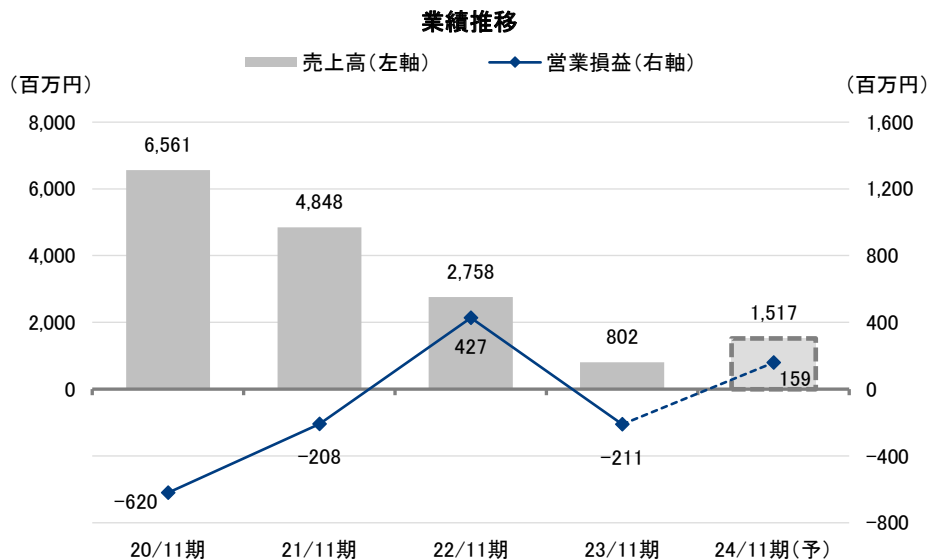
3. 中期経営計画

同社は、2022年11月期に事業構造改革を完了し、営業利益の黒字化を達成したことから、中期経営計画（2023年11月期～2025年11月期）を策定した。IoT関連事業主体の現在の事業モデルから成長分野へ事業展開する。具体的には、「ブロックチェーン」「トークン」「メタバース」を掛け合わせたWeb3.0領域へ事業展開する。「GameFi※」分野でNCXCを活用することで、NCXC経済圏の拡大を目指すほか、メタバース市場及びデジタルコンテンツ市場へ参入し、事業の拡大を目指す。さらに、ネクスの持つIoTの戦略資産にメタバースなどの新たな強みを加え、デジタルツイン市場での展開を目指す。これらを推進することで、最終年度となる2025年11月期に売上高25億円以上、営業利益率15%以上、時価総額130億円以上を目指す。

※ Game（ゲーム）と Finance（金融）を融合させた造語。ゲームをプレイすることでプレイヤーがトークンなどの経済的インセンティブを獲得できる「Play to Earn」のブロックチェーンゲームを指す。

Key Points

- ・2024年11月期第2四半期は増収減益。メタバース・デジタルコンテンツ事業とIoT関連事業が2ケタ増収を達成した一方、暗号資産・ブロックチェーン事業で減損損失を計上
- ・2024年11月期通期予想は据え置き。IoT関連事業の収益拡大やM&Aにより取得した2社の業績寄与が期待される
- ・事業構造改革を踏まえた中期経営計画を策定。新技術と既存事業のシナジー創出により成長分野へ大きく事業展開することで飛躍的な成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

長年培ってきた通信機器のノウハウを生かした IoT 関連事業を軸に、 メタバース・デジタルコンテンツ分野へのシナジー創造を狙う 多角化企業

1. 会社概要

同社は、ファブレス型の通信機器メーカーであるネクス、電子書籍事業を手掛ける実業之日本デジタル、外食産業・コスメティックショップにおける、消耗品・備品・パッケージ・厨房備品の供給等を手掛ける総合商社であるケーエスピー、コミッションプラットフォーム「Skeb」を運営するスケブを擁するホールディングカンパニーである。「通信技術を核として人々に新しい価値をもたらすことで、より一層、効率的で快適な社会の発展に貢献する」を企業理念とし、「メタバース・デジタルコンテンツ事業」「IoT 関連事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業」の3セグメントで事業を展開している。主力事業である IoT 関連事業では、ファブレスメーカーとして企画・開発から販売、保守までを一貫して展開する強みを持つ。また、大手企業規模では対応しきれない、多品種少量の顧客ニーズに柔軟に応えることで差別化を実現している。

2024年11月期第2四半期末現在、同グループは同社及びネクス、実業之日本デジタル、ケーエスピー、スケブの5社で構成されている。

主要グループ会社の概要（2024年11月期第2四半期末現在）

社名	セグメント	事業内容
(株)ネクスグループ	グループ統括	グループ経営管理、農業ICT、ロボット事業
(株)ネクス	IoT 関連事業	各種無線方式を適用した通信機器の開発、販売。上記にかかわるシステムソリューション提供及び保守サービスの提供
(株)実業之日本デジタル	メタバース・デジタルコンテンツ事業	電子書籍事業
(株)ケーエスピー	-	外食産業・コスメティックショップにおける、消耗品・備品・パッケージ・厨房備品の供給等を手掛ける総合商社
(株)スケブ	メタバース・デジタルコンテンツ事業	コミッション（有償リクエスト）プラットフォーム「Skeb」を運営

出所：有価証券報告書、同社リリース資料よりフィスコ作成

2. 沿革

同社の前身は、1984年4月に本多通信工業（株）グループ企業が出資する本多通信工業グループ会社として設立された本多エレクトロン（株）である。設立時の本店は東京都目黒区碑文谷で、通信回線用機器の設計・製造を行っていた。その後、本店は花巻本社と東京本社（現在は港区南青山）の2本社体制となった。1985年に花巻工場が操業を開始し半導体製造装置事業を、1988年にはモデム事業（現 デバイス事業）を開始した。これらの通信回線用機器の技術は、現在の中核事業である IoT 関連事業の基盤となっている。

ネクスグループ | 2024年8月20日(火)
 6634 東証スタンダード市場 | <https://www.ncxxgroup.co.jp/irinfo>

会社概要

2012年にはフィスコ<3807>が同社を子会社化し、インターネット旅行事業を開始、商号を株式会社ネクス、さらに2015年には現在の株式会社ネクスグループに変更した。なお、フィスコとの資本関係については、2019年7月にフィスコがDES譲渡にて支配株主から筆頭株主に異動した。

2021年11月には事業構造改革を公表した。経営資源の選択と集中のため、2022年3月に(株)チチカカ、4月にイー・旅ネット・ドット・コム(株)、7月にNCXX International Limitedの全株式を譲渡し、ブランドリテールプラットフォーム事業及びインターネット旅行事業から撤退した。併せて、今後の収益の柱となる新規事業としてメタバース及びデジタルコンテンツ関連の事業を「メタバース・デジタルコンテンツ事業」とし、同年2月に実業之日本デジタルを子会社化した。

2024年5月には、雑貨の輸出入・販売などを手掛ける、総合商社のケーエスピーを子会社化し、同年7月には、コミッションプラットフォーム「Skeb」を運営するスケブを子会社化した。

沿革

年月	主な沿革
1984年 4月	本多通信工業(株)グループ企業が出資する本多通信工業グループとして本多エレクトロニクス(株)を資本金1,000万円で設立、本店を目黒区碑文谷に設置、通信回線用機器の設計、製造を開始
1985年 8月	岩手県花巻市に花巻工場第1期工事完成、操業開始
1985年10月	ホットチャックプローバーの開発により半導体製造装置事業を開始
1986年 5月	回線切替装置の開発によりシステム&サービス事業を開始
1987年 7月	花巻工場第2期工事完成、操業開始
1987年 8月	港区芝浦に本店移転
1988年 4月	ネットワーク監視システム用モデムアダプタの開発によりモデム事業(現 デバイス事業)を開始
1998年 9月	北部通信工業(株)及び同グループ会社が筆頭株主となる
1998年11月	中央区日本橋本町に本店移転
1999年10月	ISO品質認証取得(ISO9001 JQA-QM3856)
2000年 6月	北部通信工業及び同グループ会社保有の全同社株式をエフェットホールディング(株)及びエフェットホールディング(株)運用の投資ファンドに譲渡
2002年 2月	PHS方式で世界初の128Kbpsデータ通信カードを発売、モバイル&ワイヤレス事業(現 デバイス事業)が拡大
2003年 1月	BCN AWARD モデム部門で最優秀賞受賞
2003年 9月	中央区京橋に本店移転
2003年12月	ISO環境認証取得(ISO14001 JQA-EM3575)
2005年 6月	半導体製造装置事業を芝浦メカトロニクス(株)に営業譲渡
2005年 9月	(株)ネットインデックスに商号変更
2007年 3月	3.5Gデータ通信カードを発売開始
2007年 6月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2009年 6月	モバイルWiMAXサービスに対応したデータ通信カードを開発、MVNO事業者向けに提供を開始
2010年 4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、大阪証券取引所JASDAQ市場に上場
2010年11月	岩手県花巻市に本店を移転
2011年 3月	3G網に対応したモバイルルーターを開発、MVNO事業者向けに提供を開始
2012年 2月	LTEモバイルルーターをSIERRA WIRELESSと共同で開発、MVNO事業者向けに提供を開始
2012年 7月	(株)フィスコが同社を子会社化(議決権比率53.59%) フィスコからイー・旅ネット・ドット・コム(株)の株式を取得し、イー・旅ネット・ドット・コム及びその子会社3社を子会社化するとともに、インターネット旅行事業を開始
2012年12月	(株)ネクスに商号変更
2013年12月	Care Online(株)(現(株)ケア・ダイナミクス)を子会社化
2014年 2月	(株)SJI(現(株)CAICA DIGITAL)の国内システム開発事業を会社分割により子会社である(株)ネクス・ソリューションズへ承継

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.

ネクスグループ | 2024年8月20日(火)
 6634 東証スタンダード市場 | <https://www.ncxxgroup.co.jp/irinfo>

会社概要

年月	主な沿革
2015年 4月	(株)ネクスから(株)ネクスグループに商号変更 新たに(株)ネクスを設立 デバイス事業を分割
2015年 6月	SJI を子会社化
2016年 8月	(株)チチカカを子会社化するとともにブランドリテールプラットフォーム事業を開始
2016年10月	イー・旅ネット・ドット・コムが(株)グロリアツアーズを子会社化
2016年12月	(株)パーサタイル及び FISCO International Limited を子会社化
2017年 5月	パーサタイルが(株)ファセッタズムを子会社化
2017年 7月	(株)イーフロンティアを子会社化
2017年 8月	ネクス・ソリューションズの発行株式 51% を(株)カイカ(現(株)CAICA DIGITAL)に譲渡し、連結子会社から持分法適用関連会社化
2018年 1月	ネクス・ソリューションズの発行株式 49% をカイカと株式交換を行うことにより、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し、カイカがネクス・ソリューションズを完全子会社化
2018年 4月	FISCO International Limited が NCXX International Limited に商号変更
2018年 7月	仮想通貨関連事業の新たな取り組みとしてマイニング事業(現 暗号資産・ブロックチェーン事業)を開始
2018年10月	カイカの保有株式売却により持分法適用関連会社から除外
2018年11月	パーサタイルが事業の一部を会社分割し、パーサタイルの完全子会社として(株)ネクスプレミアムグループ及び(株)ネクスファームホールディングスを新設 パーサタイルからネクスプレミアムグループ及びネクスファームホールディングスの株式を取得し、完全子会社化
2019年 7月	フィスコが第三者割当による普通株式(DES)譲渡にて支配株主から筆頭株主に異動
2020年 5月	ケア・ダイナミクスの保有株式を(株)エイム・ソフト(現(株)クシムソフト)に売却し連結対象から除外 イーフロンティアの保有株式をアイスタディ(株)(現(株)クシム)に売却し連結対象から除外
2021年11月	ネクスファームホールディングスが MEC S.R.L SOCIETA' AGRICOLA の全株式を譲渡し、連結子会社から除外
2022年 2月	(株)実業之日本デジタルを株式交換により完全子会社化
2022年 3月	チチカカの保有株式のすべてをシーズメン<3083>に譲渡
2022年 3月	(株)ワイルドマンの株式を取得し、持分法適用関連会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場再編にともない、スタンダード市場に上場 イー・旅ネット・ドット・コム(株)の株式を(株)シークエッジ・ジャパン・ホールディングスに譲渡、イー・旅ネット・ドット・コム(株)、その子会社である(株)ウェブトラベルおよび(株)グロリアツアーズの3社を連結子会社から除外
2022年 7月	NCXX International Limited の全株式を(株)アスコに譲渡し、(株)ネクスプレミアムグループ、その子会社である(株)ファセッタズムを連結子会社から除外 (株)チチカカ・キャピタルの株式を(株)シークエッジ・ジャパン・ホールディングス、やしま事務代行合同会社、(株)アスコおよび(株)ヤシマに譲渡し、連結子会社から除外
2022年12月	(株)シークエッジ・ジャパン・ホールディングスが同社と(株)エルテスとの資本業務提携により、親会社からその他の関係会社へ移動
2024年 5月	(株)ケーエスピーを株式交換により、連結子会社化
2024年 7月	(株)スケブを株式交換により、連結子会社化

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

IoT 関連事業の強化と新規事業への積極投資により 中長期の成長を目指す

1. メタバース・デジタルコンテンツ事業

同事業は、2022年11月期第2四半期より新規事業として追加された。DXとの親和性が高く、政府によるDX推進の提唱やDX認定及びDX銘柄の普及などの施策とも相まって、成長可能性が高い事業であると弊社では見ている。

(1) デジタルコンテンツ分野への取り組み

IoT市場のなかでも今後の成長率が高い「デジタルコンテンツ分野」への取り組みとしては、実業之日本デジタルを2022年2月に子会社化したことで事業参入し、電子書籍の取り扱いを開始した。電子書籍市場は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でも成長が著しく、2021年から2022年にかけての市場規模の成長率※は20.2%と、デジタル系分野全体の中でも底堅く伸長している。将来的には、自社での電子書籍出版やコンテンツビジネスへの展開も想定している。

※ 出所：経済産業省「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模調査」

2024年7月には、国内外のクライアント（ファン等）日本のクリエイターに対して「イラスト」「コミック」「ボイス」「テキスト」「ムービー」「ミュージック」「アドバイス」から、有償でリクエストできるコミッションプラットフォーム「Skeb」を運営するスケブを子会社化した。同プラットフォームにおいて、クライアントは任意のクリエイターにリクエストして報酬を支払うが、報酬はプラットフォーム上で一旦預かり、クリエイターが作品を納品した時に、預かっている報酬からリクエスト手数料を徴収した残額を報酬として支払うビジネスモデルである。「Skeb」は「クリエイターの立場を尊重」したサービス設計を特徴としており、同プラットフォームが始めた「見積もりなし」「打ち合わせなし」「リテイクなし」の一発描き方式は、国内において最も一般的なコミッションの方式として定着している。自動翻訳機能により世界中のクライアントと簡単にやり取りができるほか、報酬の未払いを避けるため制作開始時に報酬を預かるシステムなど、クリエイターはコミュニケーションを最小限に抑えて創作活動に集中することができる。2018年のサービス開始以降、クリエイターとクライアント、両者からの支持を集め、2024年4月にはクリエイターは18万人、クリエイターを含めた総登録者数は320万人、月間取引最高額は6億円を超えるまでに成長している。

事業概要

(2) メタバース分野への取り組み

同社は「メタバース分野」へ進出するため、2022年2月に、メタバース内でのアバター販売・改変プラットフォームを開発・運営する(株)ポリゴンテラー及び国内企業のメタバース分野への参入支援を行う(株)ポリゴンテラーコンサルティングに資本参加した。また、VR(仮想現実)ゲームコンテンツの開発、VR関連機器の開発、VRサービスのサポートを行う(株)ワイルドマンと協業体制を構築している。ワイルドマンはVR上でアバターのフルトラッキングを安価に行うための下半身トラッキングデバイス「HaritoraX[※]」をプロダクトオーナーとして開発するなど、メタバースに必要なVR開発技術とゲームコンテンツ開発のノウハウを持つテックカンパニーである。ワイルドマンが行うメタバース分野におけるサービスや情勢などの情報収集力と、同社のデジタルコンテンツ事業とのシナジー効果、及びNCXCを活用した新たな商品の共同開発なども視野に入れており、今後の同社の事業拡大及び企業価値向上に寄与すると見ている。

※「HaritoraX」は(株)Shiftallとの共同開発製品。

2. IoT 関連事業

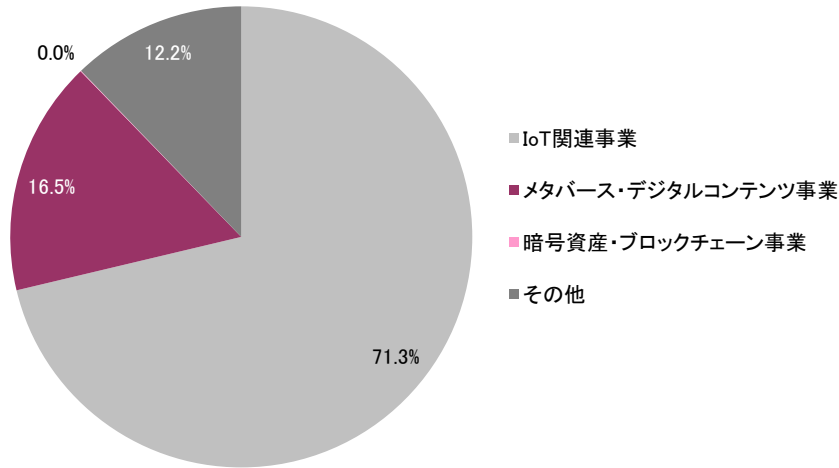
同事業は同社とネクスが担っている。同社が設立以来培ってきたモバイル通信機器に関する技術の中核として発展してきた事業で、各種無線方式を適用した通信機器の開発・販売や、それらに関わるシステムソリューションの提供及び保守サービスの提供、さらには農業ICT事業、ロボット事業のR&Dなども扱っている。同社はIoT関連事業を戦略的注力領域としており、当面は資金を投下し中長期の成長を目指す。培ってきた自動車テレマティクスをはじめとする様々な分野に対するIoT技術をベースに、「IoT×ブロックチェーン技術」「IoT×AI技術」など「IoT×新技術」を活用した新たなサービスの提供を目指している。

3. 暗号資産・ブロックチェーン事業

2018年7月に開始したマイニング事業から、現在は暗号資産に関する投資、暗号資産の売買・消費貸借、暗号資産に関する派生商品の開発・運用などを取り扱っている。暗号資産市場の動向と資金効率を踏まえた安定的な運用を行う。2022年7月より、NCXCの価値向上に取り組んでいる。

事業概要

セグメント別売上構成比(2024年11月期第2四半期末累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

4. その他

2024年5月に、株式交換によりケーエスピーを完全子会社化した。ケーエスピーは外食産業・コスメティックショップ向けの、消耗品・備品・パッケージ・厨房備品の供給や、各種SPツールから企業向けギフトの提案までを手掛ける総合商社である。1991年6月の設立から30年以上の業歴を誇り、一定の売上規模と継続的な利益を生み出しており、コロナ禍においても安定した業績を維持した。2023年5月期は、売上高1,483百万円、営業利益72百万円を計上しており、同社との連結後もさらなる成長が期待できると弊社では見ている。

■ 強みと事業リスク

中核事業のモバイル通信機器の技術力を幅広い成長領域に展開。
ファブレス経営により外部環境の変化にも臨機応変に対応

1. 強み

同社グループの強みとして、以下が挙げられる。

- (1) 設立以来培われてきた中核技術であるモバイル通信機器に関する技術力によって、幅広い分野の機器・端末とネットワークを構築できる。このため、AIやロボットなど、将来性のある先端分野に的確な製品・サービスを提供し、事業拡大できるポテンシャルを有している。

強みと事業リスク

- (2) 同社の主要株主であるフィスコグループから人材の連携・サポートがあり、内部管理体制強化や優秀な人材の確保、管理部門の組織強化など、経営上の支援が受けられる。
- (3) 同社グループはファブレス経営である。生産工場を持たないことで製造設備の初期投資を企画、研究、開発などに集中投資できるほか、事業環境の変化に柔軟に対応した事業戦略が可能である。

2. 事業リスク

同社グループにおける主な事業リスクとしては、以下が挙げられる。

- (1) 同社グループには研究開発型企業が存在するため、常に新しい技術をグループ内に蓄積していくことが競争力の源泉となる。したがって優秀な技術者の確保と育成が困難になった場合、または優秀な人材が流出した場合、同社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。また、想定していなかった新技術などにより事業環境が変化した場合、必ずしも迅速には対応できない恐れや、研究開発費などの費用が多額となる可能性がある。
- (2) 同社グループは、モバイル通信機器などの製造の大部分を外部にアウトソースしているファブレス経営である。このため、アウトソース先企業の経営状況や同社グループによる今後のアウトソース先の開拓・維持、及びグループ内製造の対応の状況が、同社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。
- (3) 同社グループの主力製品であるデータ通信端末などのモバイル通信機器は、通信事業者の仕様に基づいて開発・生産され、通信事業者が全量を買取る取引形態である。このため、通信事業者との契約内容の変更、販売価格や取引条件の変更、または新規契約の成否が、同社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。

■ 業績動向

メタバース・デジタルコンテンツ事業とIoT関連事業が2ケタ増収を達成

1. 2024年11月期第2四半期の業績概要

2024年11月期第2四半期の連結業績は、売上高が485百万円(前年同期比5.4%増)、営業損失が196百万円(前年同期は87百万円の損失)、経常損失が195百万円(同48百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純損失が203百万円(同87百万円の利益)となった。

業績動向

メタバース・デジタルコンテンツ事業では、VR 関連の開発が進行中のほか、主力作品「静かなるドン」の販売が復調し、公式 YouTube チャンネルの登録者数は 10 万人を突破した。IoT 関連事業では、NVIDIA の GPU を利用したリアルタイム画像認識技術と高速モバイル通信技術を搭載した「AIX-01NX」において、各通信事業者との動作確認を進めるとともに、AI ソリューションパートナー及び技術パートナーとの共創によるビジネス機会の拡大に注力した。加えて、会話型 AI「Dialogue AI」を展開する(株)レグラスと、「AIX-01NX」を利用した画像解析との連携についての共同研究を開始しており、画像解析と会話型 AI との組み合わせによる新しいサービスの共創を目指す。暗号資産・ブロックチェーン事業では、引き続き「NCXC GameFi プラットフォーム」の開発と他社ゲームタイトルの Play to Earn への転換に注力する。

2024年11月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	23/11 期 2Q 累計		24/11 期 2Q 累計		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	460	100.0%	485	100.0%	5.4%
売上原価	253	55.1%	371	76.5%	46.5%
売上総利益	206	44.9%	114	23.5%	-44.9%
販管費	294	63.8%	310	64.0%	5.7%
営業利益	-87	-18.9%	-196	-40.5%	-
経常利益	-48	-10.6%	-195	-40.2%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	87	19.0%	-203	-42.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別動向

(1) メタバース・デジタルコンテンツ事業

売上高は 82 百万円（前年同期比 17.4% 増）、営業利益は 7 百万円（前年同期は 4 百万円の損失）となった。メタバース分野については、VR 上のアバターを操作するためのメタバースユーザー向けワイヤレス・モーション・トラッキング装置の開発案件や、VR ゲームの自社コンテンツの開発が進捗している。デジタルコンテンツ分野では、子会社の実業之日本デジタルにおいて、主力作品である「静かなるドン（作者：新田たつお）」の販売が復調したほか、年末年始の大型キャンペーンや続編である「静かなるドンーもうひとつの最終章ー」の発売に合わせたキャンペーンが好調に推移し、前年同期比 161% の営業利益を達成した。公式 YouTube チャンネルも公開から 1 年未満で登録者数が 10 万人を突破（2024 年 6 月 21 日時点の登録者数は 101,588 人）しており、マンガの各コマを再編集し効果音とセリフを入れ動画化する「ボイスコミック」という手法により、新たなファン層の獲得につながっている。また、電子書籍で好調の漫画作品「異世界でタイムした最強の使い魔は、幼馴染の美少女でした（原作：すかいファーム）」「これが運命!? 悪役令嬢は愛されルートに入りました! アンソロジーコミック」「特別じゃない日（作者：稲空穂）」等の新刊を発売したことで、既刊の売れ行きも相互に良い影響を与える形で伸長した。その他、オーディオブックにも注力しており、Amazon が提供する「Audible」において一般書籍の独占配信を行っている。2024 年 11 月期第 2 四半期は想定どおりの成長でセグメント黒字を確保しており、各種施策の継続推進や M&A によるシナジー効果によりさらなる成長が期待できると弊社では見ている。

業績動向

(2) IoT 関連事業

売上高は342百万円（前年同期比41.1%増）、営業利益は21百万円（同142.5%増）となった。売上高は計画に対して若干のビハインドとなっているが、5G モデムの性能改善の影響により市場投入が遅れたことが主な要因である。半導体の供給状況は大きく改善されてきており、足元では納期に影響を及ぼす様な事象は発生していない。同事業は下期偏重の傾向があるため、通期計画達成を目指して第3四半期以降の販売を強化する。

製品別では、NVIDIA が提供する GPU※を利用したリアルタイム画像認識技術と、マルチキャリア対応の高速モバイル通信技術を搭載した NCXX AI BOX「AIX-01NX」は、各通信事業者との動作確認を進めるとともに、AI ソリューションパートナー及び技術パートナーとの共創によるビジネス機会の拡大に注力している。同製品は、1 台でカメラ・センサーなどから得られた情報をリアルタイムに AI 分析し、分析結果をクラウドに連携できる。そのため、リテールテック、製造業、セキュリティ、介護見守り、測定・異常監視、分析やシミュレーションによる効率的なモノ作りから、都市レベルの課題解決に至るまで、その用途の拡大が期待されている。さらに、デジタルツインなどを含めた幅広い分野においても活用が期待される技術であり、今後もこれらの技術をデバイス事業の新たな製品開発に活用していく。

※ 画像処理やディープラーニングに不可欠な並列演算処理を行う演算装置。

NCXX AI BOX 「AIX-01NX」



出所：同社ホームページより掲載

トピックスとしては、2024年3月に、AI カメラによるリアルデータの取得から、AI Platform によるデータ分析と予測を通じて、様々な業態の業務課題を解決するエッジ AI カメラソリューション「IDEA」に採用された。同サービスの「AI 学習の量と質」は業界 No.1 を誇り、精度の高いデータ収集、リアルタイムでの取得データの可視化・分析、専門家のサポートによりデータの利活用が実現できるサービスだ。人流解析、車両解析を得意とし、地方自治体との人流調査、渋谷センター商店街の賑わい把握、新橋駅前のデジタルサイネージの視認性評価、商業ビル内入館者の行動情報解析や通行量調査など、全国 300 ヶ所以上で利用されている。

業績動向

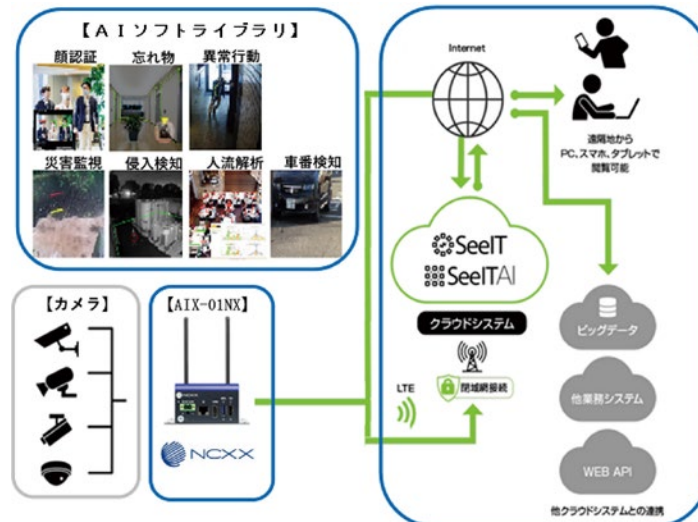
「IDEA」の導入実績



出所：決算短信より掲載

同年4月には、大規模施設向け監視カメラシステムとして三井不動産<8801>の施設を中心に約20,000台、エッジAIによる映像監視として約1,500台の稼働実績を持つ「SeeITAI®」に採用された。同サービスは、必要な情報だけをクラウドに送信する「分散型クラウド方式」を用いた「エッジ・クラウド」技術、AIによる高度な映像分析をリアルタイムに行う「エッジAI方式」により、品質、安定性、安全性、コストの面において競争力を有するクラウド型映像監視ソリューションである。

「SeeITAI」の映像分析フロー図



出所：決算短信より掲載

業績動向

また、新たな取り組みとして、「AIX-01NX」本体、電源ユニット、LTE 携帯通信アンテナ、HUB/PoE HUB、ブレーカーなどが収容でき、防塵・防水（IP66 相当）性能をもつ屋外用ボックスや、機器温度を検知してファンを起動し、排熱を行う常駐型アプリケーションの実装に向けた開発を進めている。エッジ AI による映像分析は、公共空間や事業所内の屋外における人流解析、交通量調査、監視カメラなどの屋外ソリューションとして活用範囲が広がっており、屋外利用を目的とした防塵防水対応のニーズの高まりに対応することで利用シーンの多様化を推進する。加えて、会話型 AI 「Dialogue AI」を展開するレグラスと、「AIX-01NX」を利用した画像解析との連携についての共同研究を開始している。同研究は「AIX-01NX」による画像解析と会話型 AI との組み合わせの、有効性と市場性を見極めることを目的としており、病院やホテルの受付、大型店舗、観光・交通案内など多様なシーンで活用できる新しいサービスの共創を目指す。

データ通信端末については、5G データ端末「UNX-05G」が、KDDI<9433>の IOT の認証、富士通<6702>が提供するローカル 5G スタンドアロンシステム「Fujitsu Network PW300」との接続検証済製品の認定、日本電気<6701>（NEC）が提供するローカル 5G Sub6 一体型基地局「UNIVERGE RV1200」との接続検証済端末の認定を取得しており、今後も日本全国への基地局の展開が計画されている。同製品は、マルチキャリアの周波数に対応し、Wi-Fi や Ethernet を搭載したバッテリーレスのルーター・モデムである。5G Phase2 規格となる 3GPP Release16 にいち早く対応しており、従来の 5G 端末よりもモビリティ性能向上、消費電力削減、低遅延化が可能だ。足元では本格導入に向けて、ローカル 5G では集合住宅向け固定インターネット接続サービス、工場設備の遠隔監視、展示会会場のネットワークインフラでの導入試験が進んでいる。また、パブリック 5G では、5G のエリアが広がっているなか、自動運転や AI ロボットソリューションの遠隔操縦、リモートワークブースでの活用、ライブ配信向けの通信端末として導入が期待されている。

5G データ端末「UNX-05G」



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

テレマティクスについては、OBDII 型データ収集ユニット「GX700NC」がクラウド型車両管理・動態管理システムにおいて市場を確保している。同製品は NTT ドコモ /KDDI/SoftBank の国内の主要な LTE 周波数や、準天頂衛星システム「みちびき」など 5 方式の全球測位衛星システムに対応している。より多くの衛星測位システムを使うことで、ビルや樹木などで視界が狭くなる都市部や山間部でも測位の安定性が向上した。同製品が活用されるクラウド型車両管理・動態管理システムは、法的規制の強化や車両管理業務の効率化、ドライバーの減少・高齢化など市場を取り巻く社会環境の影響により需要が増加傾向にある。排気ガス測定・管理や今後増加する EV 車の充電・電費・残量管理など、SDGs への取り組みなどにも活用の範囲が広がっている。今後も、新車などの新しい型式への適合や、衛星情報が取得できない地下駐車場から屋外へ移動した場合の測位までの時間短縮などの改善を進めることで、さらなる活用範囲の拡充が期待される。

農業 ICT 事業 (NCXX FARM) では、農作物の生産、加工、販売を行う「6 次産業化事業」と、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」のパッケージ販売を行う「フランチャイズ事業」の事業化を推進している。「6 次産業化事業」では、スーパーフードとして人気の高い GOLDEN BERRY (食用ほおずき) の生産・販売を行っており、加工品の GOLDEN BERRY アイス及び GOLDEN BERRY フレッシュリキュール、セミドライゴールデンベリーを販売している。2024 年 2 月には、新製品として「クラフト炭酸リキュール」、同年 4 月には岩手県花巻市内の夢コーポレーション (株) とのコラボ商品として「GOLDEN BERRY プレミアムアイス」の販売を開始した。同商品は GOLDEN BERRY アイスをリニューアルし、従来品の 2 倍のゴールデンベリーや、花巻市産の朝一番の搾りたて生乳を使用している。「フランチャイズ事業」では、自社試験圃場での栽培実績をもとに、独自の特許農法 (多段式ポット) による化学的土壌マネジメントと、ICT システムによるデジタル管理のパッケージ販売の提供に加えて、顧客の要望に沿った多種多様な農法・システム・農業関連製品を提供する農業総合コンサルティングサービスを展開している。

GOLDEN BERRY プレミアムアイス



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

(3) 暗号資産・ブロックチェーン事業

売上高は0百万円（前年同期比99.8%減）、営業損失は86百万円（前年同期は36百万円の利益）となった。同社が保有している暗号資産については、流動性の低い通貨として取得価額を簿価としていたが、当期において減損処理を実施したことにより営業損失を計上している。同事業は暗号資産市場の動向と資金効率を踏まえた安定的な運用を行っている。引き続きNCXCを利用したサービスの向上、NCXCの流通促進、NCXC保有者の拡大を通じたNCXC経済圏の拡大を目指し、価値向上に取り組む。また、「NCXC GameFiプラットフォーム」に関しても、ゲーム会社とのアライアンスにより、世の中で既に実績を上げている他社ゲームタイトルを中心に、これらを簡単にPlay to Earnのゲームに転換できるプラットフォームサービスを提供していく。なお、活発な市場が存在しない暗号資産の評価損について、従来は売上高にマイナス表記していたが、2024年11月期第2四半期連結累計期間より、売上原価に含めて表示する方法に変更した。

3. 財務状況及び経営指標

財務状況は、2024年11月期第2四半期末の資産合計が前期末比491百万円増加し、3,571百万円となった。内訳を見ると、流動資産が544百万円増加した。これは、現金及び預金が326百万円、売掛金が206百万円、商品及び製品が60百万円増加したことによる。固定資産は52百万円減少した。これは、暗号資産が78百万円減少、のれんが40百万円減少したことによる。

負債合計は前期末比521百万円増加し、640百万円となった。主な要因は、支払手形及び買掛金が167百万円、社債が57百万円、借入金が250百万円増加したことである。なお、社債及び借入金の金額には1年内償還予定の社債及び借入金も含まれている。

純資産合計は前期末比30百万円減少し、2,931百万円となった。主な要因は、資本剰余金が199百万円増加した一方で、利益剰余金が203百万円、その他有価証券評価差額金が31百万円減少したことによる。

経営指標は、安全性を表す指標のうち、流動比率が前期末比856.2ポイント低下し443.1%となった。また、自己資本比率も同14.2ポイント低下し81.8%となった。これらの主な要因は、ケーエスピーとスケブの子会社化に伴う、有利子負債の増加によるところが大きい。同社では、既に一定の売上高と営業利益を確保している2社を新たに取得したことから、今後の利益体質やキャッシュ・フローの増強に向けた先行投資が進捗していると弊社では見ている。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/11 期	24/11 期 2Q	増減
流動資産	1,396	1,940	544
固定資産	1,683	1,630	-52
資産合計	3,080	3,571	491
流動負債	107	437	330
固定負債	11	202	191
負債合計	118	640	521
(有利子負債)	11	318	307
(ネットキャッシュ)	472	491	18
純資産合計	2,961	2,931	-30
(安全性)			
流動比率	1,299.3%	443.1%	-856.2pt
自己資本比率	96.0%	81.8%	-14.2pt
有利子負債比率	0.4%	10.9%	10.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2024年11月期第2四半期末の現金及び現金同等物の残高は806百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは139百万円の支出となった。これは主に、のれん償却額48百万円、暗号資産の減少78百万円があった一方で、売上債権の増加19百万円、棚卸資産の増加74百万円があったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは112百万円の支出となった。これは主に、投資有価証券の取得による支出10百万円、関係会社株式の取得による支出100百万円があったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは20百万円の収入となった。これは主に、社債の発行による収入20百万円があったことによる。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/11 期 2Q	24/11 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	46	-139
投資活動によるキャッシュ・フロー	242	-112
財務活動によるキャッシュ・フロー	-15	20
現金及び現金同等物の四半期末残高	782	806

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

ケーエスピーとスケブの2社がM&Aにより加わる。 売上高・営業利益への寄与や全社損益の黒字化に期待

1. 2024年11月期の業績見通し

2024年11月期の連結業績は、売上高が1,517百万円（前期比89.3%増）、営業利益が159百万円（前期は211百万円の損失）、経常利益が169百万円（同150百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が153百万円（同657百万円の損失）と期初計画を据え置いた。全社損益の早期黒字化を目指し、IoT関連事業の収益拡大と、新たな収益の柱となる新事業の拡大に注力する。2024年11月期はM&Aにより2社（ケーエスピー、スケブ）を取得した。2024年11月期の業績予想は確度の高い数値見通しであることや、M&Aにより取得した2社の売上高・営業利益への寄与も期待されることから、通期計画達成の蓋然性は高いと弊社では考えている。

2024年11月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	23/11期		24/11期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	802	100.0%	1,517	100.0%	89.3%
営業利益	-211	-26.4%	159	10.5%	-
経常利益	-150	-18.7%	169	11.1%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-657	-82.0%	153	10.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別見通し

(1) メタバース・デジタルコンテンツ事業

デジタルコンテンツ分野については、電子書籍市場が引き続き堅調であり、電子書店での販売と並行して新しい販売ルートや販売チャネルの開拓にも注力する。主力コンテンツの「静かなるドン」では、公式YouTubeチャンネルでマンガを1コマずつに分解し、そこに音声や効果音をつけた「ボイスコミック」を2023年7月から開始した。サービス開始から1年足らずで登録者数が10万人を突破し、順調に成長している。直近では、同社が提供している電子書籍「天久鷹央の推理カルテ」のアニメ化が発表されており、相乗効果により旧刊の購読数が増加傾向にある。また、新たな販売チャネルとして電子図書館向けの販売も強化している。電子図書館の数は、地方創生臨時交付金の後押しもあり大きく増加しており、同社の販売状況もおおむね計画どおりである。今後も（株）実業之日本社の持つ作品の数々を活用して、児童書から女性向けまで電子図書館の幅広いニーズに対応していく。

今後の見通し

メタバース分野については、メタバースに必要な VR ワールドや VR コンテンツの受託開発案件の受注と、VR ゲームコンテンツの開発、ユーザーがメタバースを楽しむためのモーショントラッキングデバイスの開発などに注力する。メタバース市場は黎明期であり、メタバースサービス単体の事業により黒字化している企業は少ない。同社では、メタバースサービスを提供するのではなく、メタバース事業に参入しようとしている企業に対して、VR 空間・プラットフォームなどの受託開発を行っている。そのため、市場の黎明期においても、メタバース事業に新たに参入しようとする企業を対象に、一定の需要を見込めるものと弊社では考える。直近では、Apple Inc. が提供するゴーグル型デバイス「Apple Vision Pro」の日本国内販売が 2024 年 6 月から開始されており、利用環境の向上によりユーザーの増加や市場の活性化が期待できる。

同社は、同事業を通じて Web3.0 分野へ積極的な投資を行う方針で、新たな M&A についても継続的に検討している。既存事業である IoT 関連事業とのシナジー創出を見込めることから、第 2 の収益軸としてさらなる成長が期待できると弊社では見ている。

(2) IoT 関連事業

半導体の供給状況は改善しており、M2M 分野における設備投資の抑制などの動向を引き続き注視しながら、製造委託先の継続的な管理・監督を行うとともに、信頼できる新規製造委託先の開拓を進め、市場のニーズに対応した製品群のさらなる拡充に取り組む。

今後の動向としては、「IoT × ブロックチェーン技術」「IoT × AI 技術」など、「IoT × 新技術」を活用した新たなサービスの提供を目指す。国内外の市場に向けて今後普及が見込まれる LPWA や第 5 世代移動通信システム「5G」、画像認識などの AI 技術といった、同社が培ってきた自動車テレマティクスソリューションをはじめとする様々な分野に対する IoT 技術をベースにする考えであり、これらの独自性や強みが競争力のある製品の創出につながるものと弊社では考えている。

エッジ AI 端末の NCXX AI BOX「AIX-01NX」は、国際的評価の高い(株)サイバーコアの「Re-ID (Re-Identification 再認識)」※技術を搭載しており、NVIDIA Corporation が提供する GPU によるリアルタイム画像認識技術と、マルチキャリア対応の高速モバイル通信技術を活用している。人流解析や OD 調査、物体追跡における精度、リアルタイム性、通信費、個人情報問題などの課題を解決するソリューションに導入されている。加えて、流体解析ソリューションの分野において、AnyTech(株)との共同開発により「流体解析 AI パッケージ」の販売を開始している。ハードウェアの販売のみに留まらず、ソフトウェア企業との業務提携によりソリューションを実現しており、協業先を増やしソリューションとしての企画を提供することで、新たな売上の確保が期待できると弊社では見ている。

※ 複数カメラによるビデオ映像からカメラ間を移動する車両や人物を検出後、それぞれに ID を付与し、カメラ間を移動する車両・人物の動線管理やトレースを可能とする技術。

今後の見通し

今後も、コニカミノルタ<4902>の「FORXAI」をはじめ、ユースケース別のAIソフトウェア群を持つAI活用プラットフォームサービスのエッジデバイス認定の取得、AI開発ベンダーとのAIソフトウェア搭載検証、各通信事業者の動作確認済端末認定を進めるとともに、AIによって解決したい課題を持つ顧客にスムーズな導入・活用を支援し、様々な業種業態におけるビジネス機会を創出していく。リアルタイム画像認識技術は、顔認証システムや監視カメラの映像分析などのセキュリティ分野、工場ラインでの不良品検出、介護分野での見守り、河川水位監視などの防災、自動車の自動運転や運転アシストなど様々な分野への展開が期待される技術であることから、将来的な収益拡大に寄与する可能性が高いと弊社では見ている。

データ通信端末については、5Gデータ端末「UNX-05G」を販売している。2023年11月期は、キャリアのインフラ展開が想定より遅れていたが、足元では日本全国の98%に基地局を展開する計画が進んでいる。また、企業や自治体などがそれぞれの敷地など特定のエリアに限ってスポット的に柔軟に構築できるローカル5Gにおいても、官民を挙げてさまざまな分野・業種で実証が行われ、コストや使いやすさなどを含めて中小企業や小規模案件にも適用できるようにするための取り組みが加速している。

既存のLTE製品の販売を継続するとともに、新たな5G製品の販売により、LTE製品から5G製品への切り替え需要を見込んでいる。また、NTTドコモが提供する3Gサービス「FOMA」については、2026年3月31日をもってサービス終了・停波することが決定している。通信回線を使ってコントロールされている機器の多くで3G回線が使われ続けていたため、M2M業界の各社ではマイグレーションと呼ばれる機器の入れ替えが必要となる段階にきている。4G・5G回線への移行需要は、同社事業にとって追い風になるものと弊社では考えている。5Gインフラの整備はスマートフォン向けが優先されており、IoT用の製品は出揃っていない。同様の端末が少ないなかで一定の競争優位性を有しており、同事業の今後の売上増強に大きく寄与するものと弊社では見ている。

(3) 暗号資産・ブロックチェーン事業

引き続きNCXCを利用したトークンエコノミーの形成と価値向上に取り組む。価値向上に向けた取り組みとしては、GameFi分野での活用を推進する。「NCXC GameFiプラットフォーム」のリリースに関しては、アライアンス先である東京通信グループ<7359>等、コンテンツを提供する各社の動向を注視しつつ、タイミングを見計らっている。GameFiは成長が著しい市場であるが、いくつかの課題が存在している。既存のGameFiで使用するトークンは、1ゲームに対して1トークンの発行が一般的である。そのため、ブームが過剰である場合、ユーザーの離脱によりトークンそのもののマーケットが崩壊するリスクを有している。また、ユーザー側は、始める際に高額なNFTの購入が必要なケースが多く、ゲーム会社側も、通常のゲーム開発に加えブロックチェーンの技術の開発や、自社トークンを発行し暗号資産取引所への上場が必要となる。同社が開発するGameFiプラットフォームでは、これらの問題点を解決し、ユーザーとゲーム会社の双方にとってサステナブルなサービスを提供する方針だ。今後は、同プラットフォームの開発と並行して、プラットフォーム上でゲームタイトルを提供するアライアンス先の開拓にも注力する。アライアンスに向けた交渉の中では「実際にプラットフォームを見てから検討したい」という意見も多いため、プラットフォームのリリース後に開拓の加速が期待される。暗号資産の価値向上にはユースケースを増やし流通を促進することが課題となることから、これらの取り組みは利用機会拡大に寄与すると弊社では見ている。

3. 弊社の見方

2024年11月期においては、M&Aによりケーエスピーとスケブの2社が新たに加わった。

ケーエスピーは、総合商社として30年以上の実績を誇り、既に一定の売上高と営業利益を有している。取得に際して発生したのれんも僅少であり、売上高と営業利益が直接寄与する。また、子会社化に伴い、ケーエスピーの代表取締役である駒田一央（こまだ かずお）氏が、同社の取締役に就任した。同氏は30年以上の会社経営を通じて、相応の経験とビジネス上の人脈を有している。上場企業とのコネクションはもとより、未上場企業とのネットワークも広く、M&Aや事業提携などの有力情報が取得できる。また、飲食サービスを提供する企業とのつながりも強く、同社の農業ICT事業における農産物販売の強化につながることが期待される。

スケブが運営している「Skeb」は、サービスの成長スピードが速く年々規模が拡大している。足元の成長も衰えておらず、2022年9月に発行した暗号通過「スケブコイン」が2024年5月にZaifへ上場した。利用者の25～30%程度が海外ユーザーであり、中国人の利用者も多いことから、暗号資産による決済を可能としたことで海外利用者のさらなる増加が期待できる。スケブは株式交換により取得しており、のれんの金額は約1,500百万円を見込んでいる。のれんの償却期間を仮に10年とした場合、年間150百万円程度の償却による損益への影響が生じるものの、事業を通じた営業キャッシュ・フローへの寄与額は相応の額が見込まれる。また、同社が発行するネクスコインとスケブコインとのトレード機能の実装なども可能性として考えられることから、暗号資産のユースケース向上によるシナジーも期待できると弊社では見ている。

ケーエスピー単体の2023年5月期の業績は、売上高1,483百万円（前期比10.3%増）、営業利益72百万円（同14.3%減）、スケブ単体の2023年1月期の業績は、売上高222百万円（同54.2%増）、営業利益43百万円（同330%増）となっており、同社の通期決算への影響が期待されることから上方修正の可能性もあると弊社では見ている。

通期計画とケーエスピー・スケブの直近決算

（単位：百万円）

	ネクスグループ 24/11期(予)	ケーエスピー 23/5期	スケブ 23/1期	合計
売上高	1,517	1,483	222	3,222
営業利益	159	72	43	274
経常利益	169	73	43	285
親会社株主に帰属する 当期純利益	153	-6	20	167

出所：同社リリース資料よりフィスコ作成

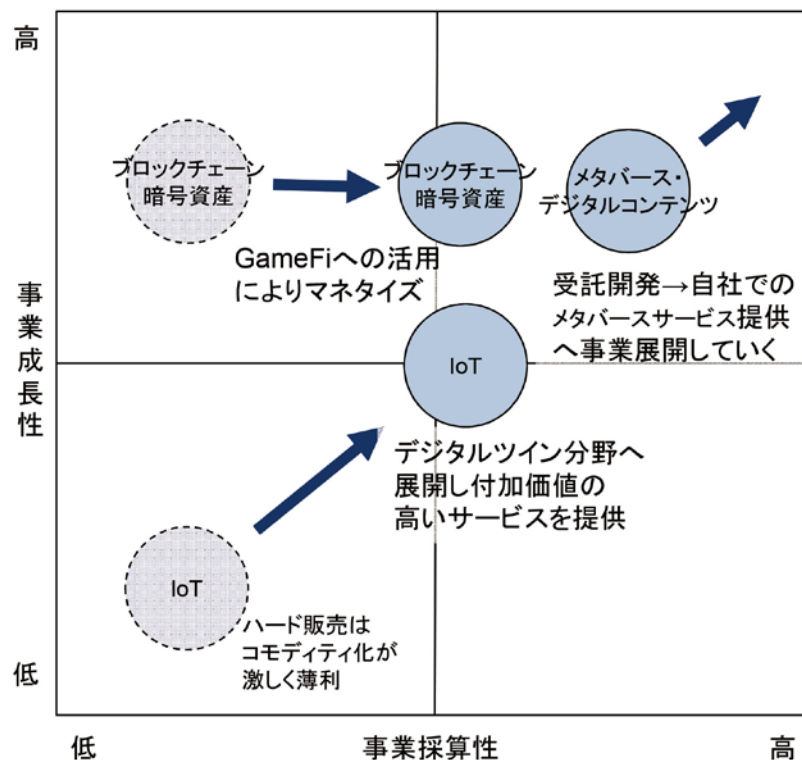
■ 中期経営計画

新技術と既存事業のシナジー創出により、成長分野へ事業展開することでさらなる成長を目指す

同社は2023年4月に中期経営計画（2023年11月期～2025年11月期）を策定した。2022年11月期に事業構造改革を完了し、営業利益の黒字化を達成したことから、成長性・収益性の高い事業モデルへ転換し、さらなる成長を目指す。数値目標については、2025年11月期に売上高25億円以上、営業利益率15%以上、時価総額130億円以上を掲げている。

事業構造改革では「慢性的な営業赤字の解消（不採算事業からの撤退）」と「財務基盤の強化（1,021百万円の借入金及び未払債務の株式化（DESの実施）」、「成長分野への進出（メタバース・デジタルコンテンツ事業への進出）」を実行した。中期経営計画では、IoT関連事業が主体の現在の事業モデルから成長分野へ事業展開する。具体的には、「ブロックチェーン」「トークン」「メタバース」を掛け合わせたWeb3.0領域へ事業展開する。「GameFi」分野でNCXCを活用することで、NCXC経済圏の拡大を目指すほか、メタバース市場及びデジタルコンテンツ市場へ参入し、事業の拡大を目指す。さらに、ネクスの持つIoTの戦略資産にメタバースなどの新たな強みを加え、デジタルツイン市場での展開を目指す。

中期経営計画における事業展開のイメージ



出所：中期経営計画資料より掲載

中期経営計画

事業領域別の基本戦略は以下のとおり。

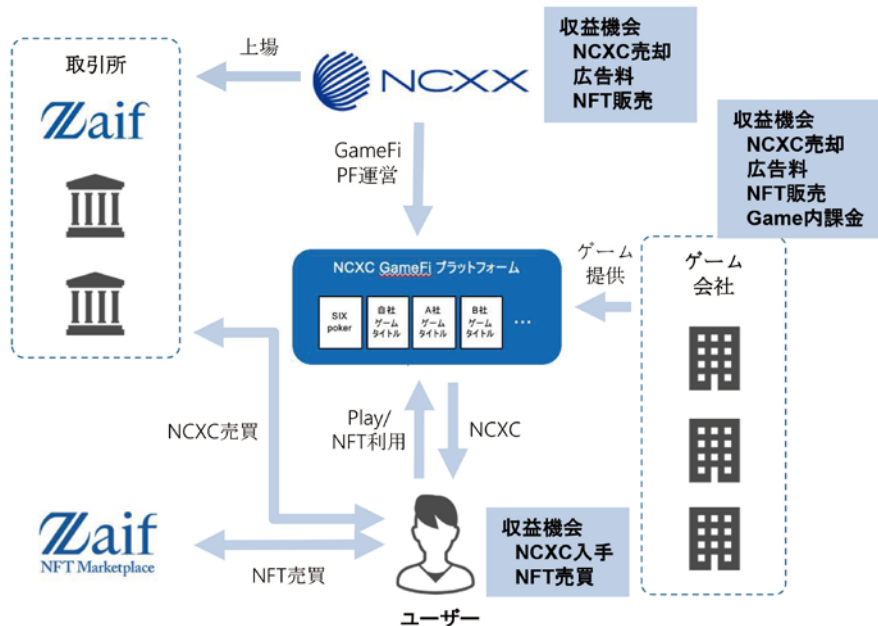
(1) 暗号資産・ブロックチェーン事業

暗号資産・ブロックチェーン事業では、NCXC を成長ポテンシャルの高い事業領域で活用し、NCXC 経済圏の拡大を目指す。NCXC は上場企業により発行された、取引所に上場している国内でも数少ないコインで、国内外の暗号資産交換所（「Zaif」「FINEXBOX」）で売買されている。GameFi 分野で利用されるトークンのほか、提携企業との Web3.0 サービスでの活用も検討している。

GameFi はユーザー・ゲーム会社の参入障壁が高く、ユーザーの離脱とトークン価値の毀損が負のスパイラルに陥りやすい構造となっている。既存の GameFi トークンは、1 ゲームに1 トークンの配布がスタンダードであるため、ブームが一過性だとユーザー離脱のリスクが高く、ユーザー離脱が進むとトークンそのもののマーケットが崩壊する可能性がある。このため同社は、GameFi が抱える問題点を補うプラットフォームとして「NCXC GameFi プラットフォーム」を構築し、ユーザーとゲーム開発者にとってサステナブルなサービスの提供を目指している。同プラットフォームでは、ゲーム会社とのアライアンスにより、既に実績を上げている他社ゲームタイトルを中心に、簡単に Play to Earn のゲームに転換できる。ユーザーにとっては、高額な NFT の購入なしで多くのゲームを始められるため飽きがこない。一方、ゲーム会社にとっては、既存ゲームを簡単に GameFi にリブランディングできる。

アライアンス先が増えることで登録ゲーム数、利用者数、販売 NFT 数、NCXC 配布が増加し、同社及びゲーム会社の収益機会が拡大するため、業界内の他法人とも連携することで早期のアライアンス先の拡大を図る。事業展開としては、ゲームパブリッシャーを中心にゲーム提供先の獲得を目指すほか、ゲームデベロッパーなどとも連携し、ゲーム提供会社を増やしていく。

暗号資産・ブロックチェーン事業のビジネスモデル



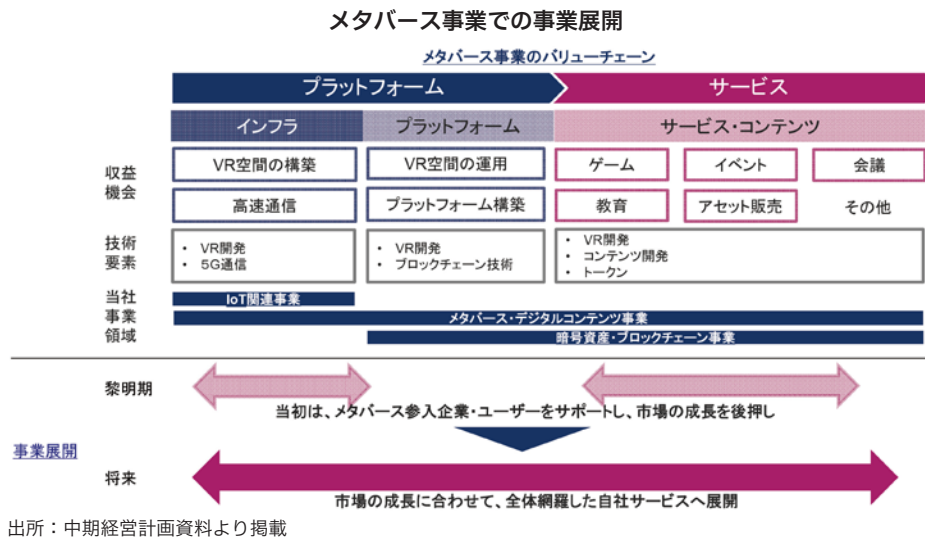
出所：中期経営計画資料より掲載

中期経営計画

(2) メタバース・デジタルコンテンツ事業

a) メタバース分野

メタバース分野では、既存事業との事業シナジーによりメタバース関連サービスの提供を強化する。暗号資産・ブロックチェーン事業とのシナジーにより NCXC を活用した GameFi を提供するほか、IoT 関連事業とのシナジーによりトラッキング技術とハード開発力を活用した安価なトラッキングデバイスを開発し、メタバースのユーザーをサポートする (BtoC 向け)。また、トラッキング技術とエッジ AI 端末の AI-BOX を活用し、複数同時トラッキング機器の開発とデジタルツイン分野への活用 (BtoB 向け) を推進する。国内のメタバース市場は黎明期であることから、メタバース参入企業にインフラやサービス・コンテンツを提供することで市場の成長を後押しする。なお、市場の成長に合わせて、将来的には利益率の高い自社でのメタバースサービスの提供を目指す。



b) デジタルコンテンツ分野

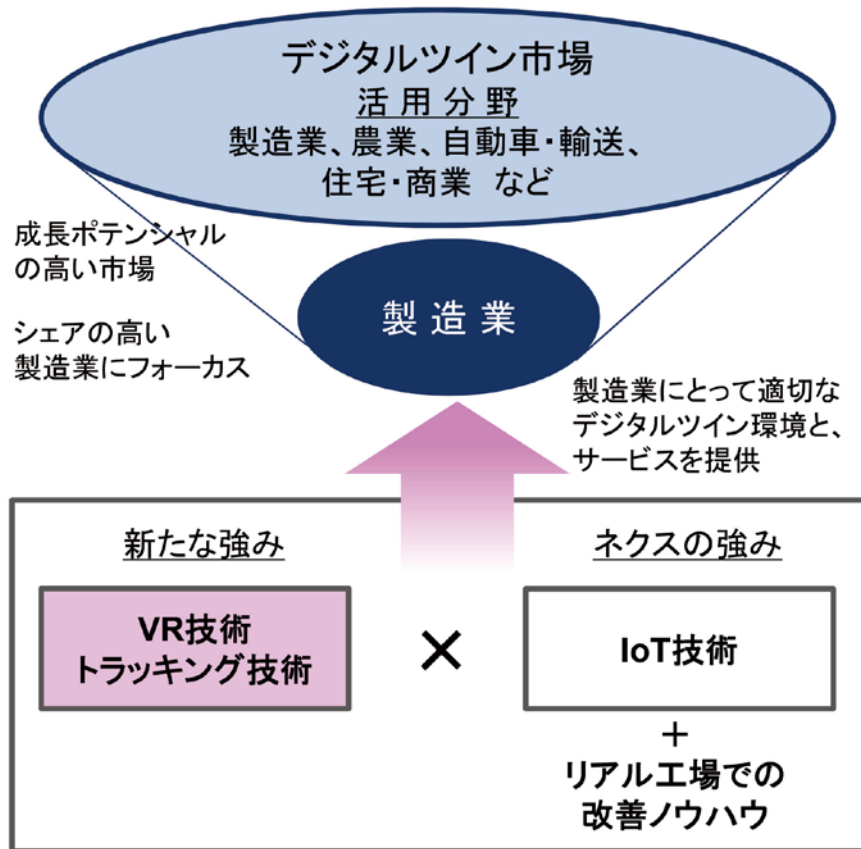
デジタルコンテンツ市場はコロナ禍においても著しい成長を見せていた。実業之日本デジタルは連結化した2022年11月期から高い収益性を確保しており、今後の成長ポテンシャルも高い。実業之日本社の新旧コンテンツの電子書籍化に加え、独自ルートでの新規開拓にも注力する。

(3) IoT 関連事業

IoT 関連事業では戦略資産の IoT 製品 (5G モデムやエッジ AI 端末) で、新たな通信規格や新技術を取り入れた新製品を開発、販売する。また、IoT 製品の開発技術とメタバースの事業シナジーを活用し、成長ポテンシャルの高いデジタルツイン分野への展開を目指す。デジタルツインとは、現実空間のヒト・モノ・コトの様々なデジタルコピーをサイバー空間上に表現する先進技術で、精度の高いシミュレーションが可能となる。同社によると、世界のデジタルツイン市場規模は2023年から2030年にかけて年平均成長率37.5%、2030年には1,558.3億米ドルに達し、製造業が高いシェアを占めると予測されている。同社はIoTに加え長年培ってきた製造業としてのノウハウを生かし、製造業に最適なデジタルツイン事業を展開する方針だ。デジタルツインに活用されるIoT、5G、AI、VR、CAEといったテクノロジーをグループで保有し、ハード及びサービスを提供することで利益率の向上を目指す。

中期経営計画

デジタルツイン分野での事業展開



出所：中期経営計画資料より掲載

株主還元策

成長フェーズのため、当面は内部留保を優先し経営基盤の強化を図る

同社は、株主に対する利益還元を経営戦略上の重要要素と考え、利益配分については経営基盤の安定及び将来の事業拡大に向けての内部留保の充実を勘案しつつ、収益やキャッシュ・フローの状況に応じた配当を実施していくことを基本方針としている。2024年11月期については、当面は内部留保を厚くすることで経営基盤の強化を図るため配当を予定していない。内部留保資金については、安定的経営基盤を確保する一方、今後のさらなる業績の向上及び事業展開に有効的に活用する方針だ。当面は先行投資に資金が必要な状況であることから、投下資金に対する将来のリターンに着目すべきと弊社では考えている。また、同社では中長期的な株主の増加、本社を置く東北の地域活性化を目的に、株主優待制度を導入している。100株以上を保有する株主を対象に、提携する花巻市内の温泉旅館で利用可能な宿泊割引（10%引）を2回分贈呈する。その他、同社が発行する暗号資産であるNCXCの配布なども今後は検討していく。

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、配布等することは堅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。

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