

|| 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 >>>](#)

2025年2月18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月期の業績概要	01
2. 2025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. ソリューション事業	07
4. 暗号資産・ブロックチェーン事業	07
■ 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	14
4. キャッシュ・フローの状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2025年11月期の業績見通し	16
2. セグメント別見通し	17
3. 弊社の見方	18
■ 中期経営計画	19
■ 株主還元	22

要約

M&A で事業領域を拡大し大幅増収。 成長市場への取り組み強化により黒字化の期待が高まる

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向けの、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。2024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」「ソリューション事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業」「その他事業」の5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月期の業績概要

2024年11月期の連結業績は、売上高が2,130百万円（前期比145.8%増）、営業損失が246百万円（前期は211百万円の損失）、経常損失が230百万円（同150百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が289百万円（同657百万円の損失）となった。メタバース・デジタルコンテンツ事業の成長促進やM&Aによる事業領域拡大に注力した結果、売上高は大幅増となったものの、のれん償却の影響により営業損失を計上した。メタバース・デジタルコンテンツ事業では、電子書籍市場の成長を背景に主力作品の売上が好調に推移し、買収したコミッションプラットフォーム「Skeb」の登録者数が345万人を突破するなど、収益基盤が強化された。IoT 事業では、5GやAI、ブロックチェーン技術を活用した新製品開発を推進し、次世代のスマートデバイスやシステムによる新規市場への参入を進めている。増収減益となるもM&Aを通じた事業領域拡大により収益体質は良化していると言える。

2. 2025年11月期の業績見通し

2025年11月期の連結業績は、売上高が3,349百万円（前期比57.2%増）、営業利益が29百万円（前期は246百万円の損失）、経常利益が50百万円（同230百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が16百万円（同289百万円の損失）を見込んでいる。参考指標として、M&Aによるのれん代償却額を加味したEBITDAは270百万円としている。積極的なM&Aにより事業構造改革後の売上減少は解消されており、のれん償却額を上回る利益を生み出すことで各段階利益の黒字化を掲げている。メタバース・デジタルコンテンツ事業では、電子書籍市場の成長を背景に、新たな販売ルートの開拓や主力コンテンツのWebtoon化、さらにアニメ化・映像化作品の大型キャンペーンを実施することで収益拡大を目指す。デジタルコンテンツ市場の需要を積極的に取り込む戦略を進めるとともに、IoT 関連事業では、5G及びローカル5G市場の成長を見据えた製品開発を加速させる。特に「UNX-05G」や5G RedCap 対応端末を活用し、通信技術の高度化に伴う市場ニーズを捉える方針だ。また、AI 技術を活用したソリューション開発や認定取得を推進し、様々な業種の課題解決に向けた取り組みを進めており、今後の成長が期待される。

要約

3. 中期経営計画

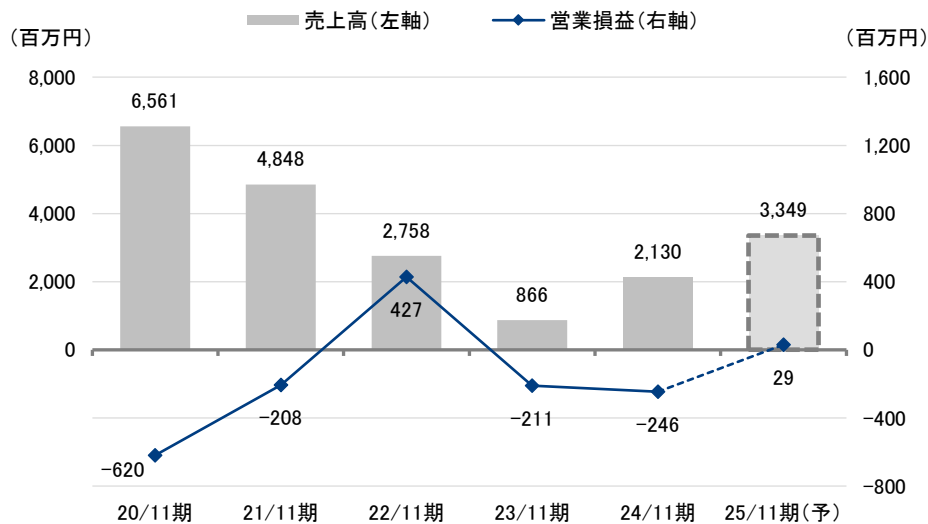
同社は、2022年11月期に事業構造改革を完了し、営業利益の黒字化を達成したことから、中期経営計画（2023年11月期～2025年11月期）を策定した。この中期経営計画の下、IoT関連事業主体の現在の事業モデルから成長分野への事業転換を図る。具体的には、「ブロックチェーン」「トークン」「メタバース」を掛け合わせたWeb3.0領域へ事業展開する。GameFi※分野でNCXCを活用することで、NCXC経済圏の拡大を目指すほか、メタバース市場及びデジタルコンテンツ市場へ参入し、事業の拡大を目指す。さらに、ネクスの持つIoTの戦略資産にメタバースなどの新たな強みを加え、デジタルツイン市場での展開を目指す。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月期は増収減益。M&Aによる事業領域拡大に注力し大幅増収を達成したものの、のれん償却の影響により営業損失が拡大
- ・2025年11月期は増収増益の見込み。成長性の高いIoT及びデジタルコンテンツ領域に注力し、各段階利益の黒字化を見込む
- ・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

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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向けの、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」「ソリューション事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業」「その他事業」の5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)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
(株)ケーエスピー	ソリューション事業	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

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 | 2025年2月18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。また、同年9月には、ケーエスピーの事業を「ソリューション事業」としてセグメント変更を実施した。

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ン(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

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 | 2025年2月18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
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
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	ケー・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、デジタルコンテンツ分野とメタバース分野により構成される。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 2014 年には 1,144 億円だったものが、2023 年には 6,500 億円規模と 5 倍以上に成長しており、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。

2024 年 7 月には、国内外のクライアント（ファンなど）が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は、クライアントが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、総登録者数は 345 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. ソリューション事業

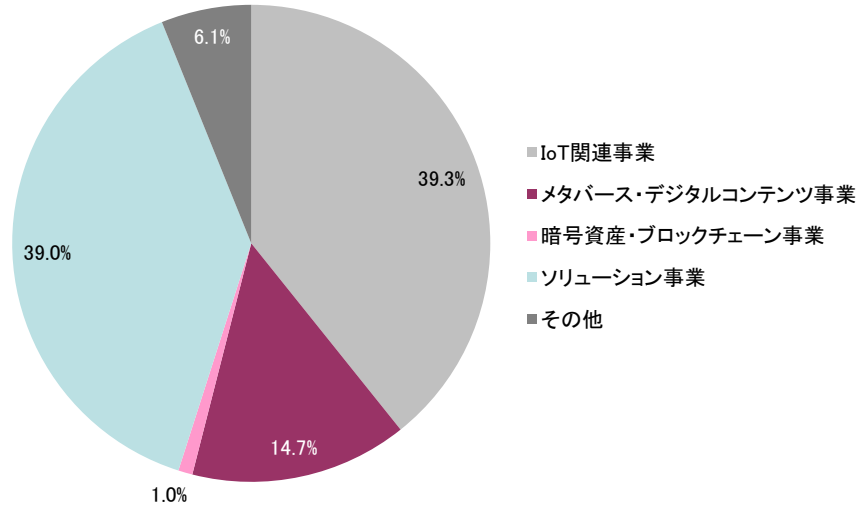
同事業では、2024年5月に株式交換によりケーエスピーを完全子会社化した。ケーエスピーは外食産業・コスメティックショップ向けの、消耗品・備品・パッケージ・厨房備品の供給や、各種SPツールから企業向けギフトの提案までを手掛ける総合商社である。1991年6月の設立から30年以上の業歴を誇り、一定の売上規模と継続的な利益を生み出しており、コロナ禍においても安定した業績を維持している。

4. 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月期末累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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。
- (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。

強みと事業リスク

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しており、常に新しい技術をグループ内に蓄積できることが競争力の源泉となっている。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を行っている。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

2024年11月期はM&Aで事業領域を拡大し大幅増収。黒字化に向けた収益体質の良化が進む

1. 2024年11月期の業績概要

2024年11月期の連結業績は、売上高が2,130百万円（前期比145.8%増）、営業損失が246百万円（前期は211百万円の損失）、経常損失が230百万円（同150百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が289百万円（同657百万円の損失）となった。2024年11月期は、メタバース・デジタルコンテンツ事業の成長促進やM&Aを通じた事業領域拡大に注力した。2024年5月には小売事業を手掛けるケーエスピーを子会社化し、ソリューション事業を新設したほか、同年7月にはコミッションプラットフォーム「Skeb」を運営する企業を買収し、デジタル分野での収益基盤を強化した。この結果、売上高は大幅増となったが、のれん償却の影響により営業損失を計上した。

業績動向

メタバース・デジタルコンテンツ事業では、電子書籍市場の堅調な成長に伴い、主力作品の売上が好調に推移した。さらに、「Skeb」の登録者数が345万人を突破し、プロモーションや機能改善の成果が現れている。IoT事業では、5GやAI、ブロックチェーン技術を活用した新製品の開発に注力し、次世代のスマートデバイスやシステムによる新規市場への参入を進めている。ソリューション事業では、小売業に特化した効率化支援サービスの提供を開始し事業を軌道に乗せた。業務改善ニーズに応じたソリューション展開が、顧客基盤の拡大を後押ししている。また、暗号資産・ブロックチェーン事業では、NCXC（ネクスコイン）経済圏の拡大を目指し、NCXC GameFiプラットフォームの開発を進めた。

これらのことから、2024年11月期は前期比で増収減益となるも、M&Aを通じた事業領域拡大により収益体質は良化していると言える。

2024年11月期連結業績

(単位：百万円)

	23/11期		24/11期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	866	100.0%	2,130	100.0%	145.8%
売上原価	495	57.2%	1,530	71.8%	208.9%
売上総利益	371	42.8%	599	28.2%	61.6%
販管費	582	67.2%	846	39.7%	45.2%
営業利益	-211	-24.4%	-246	-11.6%	-
経常利益	-150	-17.3%	-230	-10.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-657	-75.9%	-289	-13.6%	-

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316百万円（前期比114.1%増）、営業損失は5百万円（前期は1百万円の損失）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、実業之日本デジタルのロングセラー作品「静かなるドン」が売上をけん引した。コロナ禍における巣ごもり需要は一巡したものの、電子書籍市場は引き続き堅調に推移している。2023年7月にはYouTube公式チャンネルで「ボイスコミック」をリリースし、2024年6月に登録者数が10万人を突破した。同年12月には韓国のスタジオと共同でWebtoon版「親分には二つの顔がある 静かなるドン韓国リメイク版」を公開した。なお、単体の営業損益は黒字であるが、のれん償却を含めるとマイナスとなっており、今後も増売施策と新規読者獲得に取り組むことで早期黒字化を目指す。また、子会社のスケブでは、「Skeb」のポイントのチャージ手段にクレジットカードを追加した。利用者は銀行振込やコンビニ決済など複数の方法からチャージ手段を選べるようになり、利便性が向上した。同プラットフォームの総登録者数は2024年12月末時点で345万人を超えており、さらなる成長が期待される。

業績動向

(2) IoT 関連事業

売上高は 822 百万円（前期比 49.7% 増）、営業利益は 86 百万円（同 176.4% 増）となった。製品別に見ると、NVIDIA が提供する GPU※¹ 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」では、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を進めている。店舗でのリテールテックや空港等でのヒートマップ解析、侵入検知などの屋内利用に加え、屋外でも活用されるようになっており、防塵・防水機能や FAN レス化により耐久性が向上した屋外用拡張ボックスの提供が予定されている。「AIX-01NX」を屋外用拡張ボックスと組み合わせることで、需要が拡大している公共空間や事業所といった屋外での人流解析、交通量調査、監視カメラなど屋外ソリューションへの活用が期待される。「AIX-01NX」1 台でカメラやセンサーからの情報をリアルタイムで AI 分析し、その分析結果をクラウドに連携することも可能である。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、効率的なモノ作りを目指した分析やシミュレーションから都市レベルでの課題解決に至るまで、その用途がますます拡大していくことが見込まれ、デジタルツイン※²を含む幅広い分野での活用が期待される。今後もこれらの技術をデバイス事業の新製品開発に活用していく予定である。

※¹ 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。

※² 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。

NCXX AI BOX「AIX-01NX」



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

データ通信端末については、5G Phase 2 規格である 3GPP Release 16 に対応し、Wi-Fi 及び 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 データ端末「UNX-05G」が、(株)NTT ドコモとの相互接続性試験 (IoT) を完了し、NTT コミュニケーションズ (株) のメーカーブランド通信モジュール及び製品ページに掲載された。5G は、LTE と比較して超高速・大容量通信、多数同時接続数、超低遅延を実現しており、現在、ローカル 5G では集合住宅向けの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行中である。パブリック 5G では、5G エリアの拡大に伴い、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の導入が期待されている。5G フル機能が利用可能な 5G SA (Standalone) ※サービスのエリア拡大に伴い、ネットワークスライシングが実現し、法人向けの回線サービスがますます多様化していくことが予想されるが、相互接続性試験を通じて問題を未然に解決することで、より多くの顧客が端末を利用できるようになる。さらに、5G の特徴である「低遅延」や「多数端末との接続」はそのままに、通信速度を抑えた 5G RedCap に対応する USB ドングル型データ端末を開発しており、コスト、サイズ、消費電力を抑えた LTE から 5G へのスムーズな移行が可能となる。センサーネットワークや自動搬送ロボットを含む AI ロボットソリューション、AI カメラ、ドローン、ウェアラブルカメラなど新しいユースケースへの対応が期待される。

※ コア設備や基地局なども含めて 5G 専用の技術と設備で構成した 5G サービス。

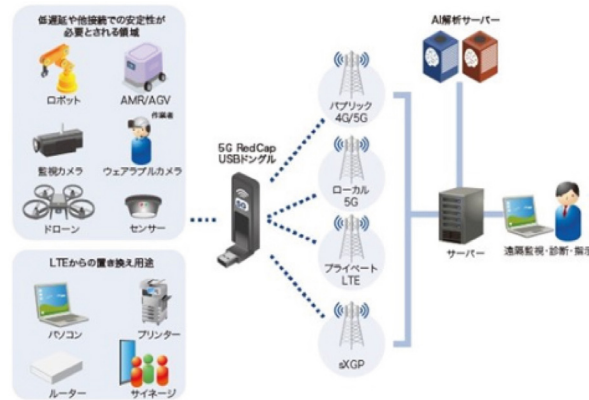
5G データ端末「UNX-05G」



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

5G RedCap 対応 USB ドングル型データ端末利用シーン



出所：決算短信より掲載

テレマティクスについては、NTT ドコモ、KDDI<9433>、ソフトバンク <9434> の国内主要 LTE 周波数や、みちびき（準天頂衛星システム）など 5 種類の GNSS ※1 に対応することで、都市部や山間部でも位置測位の安定性が向上する。OBD II 型データ収集ユニット「GX700NC」においては、位置情報取得技術の IZat™ ※2 機能に対応しており、同機能を活用することで、地下駐車場や視界が悪い場所でも測位精度が向上し、測位時間の短縮が期待できる。働き方改革に関連する法規制や車両管理業務の効率化、ドライバー不足や高齢化など、社会環境の変化を受けて、クラウド型車両管理及び動態管理システムへの需要が高まっており、同社は新型車両への適合や SDGs への取り組みなど活用の範囲を広げていく考えだ。

※1 「Global Navigation Satellite System（全球測位衛星システム）」の略で、GPS、GLONASS、Galileo、準天頂衛星（QZSS）等の衛星測位システムの総称。

※2 Qualcomm が位置情報取得の機能向上のために開発した方式。

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、GOLDEN BERRY（食用ほおずき）の生産・販売を行っており、加工品としてセミドライゴールデンベリーや、リニューアル商品である GOLDEN BERRY プレミアムアイス、GOLDEN BERRY クラフト炭酸リキュールなどを販売している。さらに、GOLDEN BERRY の栽培過程で発生する葉の残渣を活用した「ほおずきエキス」を開発し、化粧品原材料として活用している。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。

業績動向

GOLDEN BERRY プレミアムアイス



出所：同社ホームページより掲載

(3) ソリューション事業

売上高は 839 百万円、営業利益は 59 百万円となった。同事業は子会社のケーエスピーにおいて、外食チェーン店や介護施設などの物流を含めたトータルサプライヤーをはじめ、コスメティックショップなどの物販チェーン店における各種パッケージや SP ツールの企画・制作・販売などを手掛け、取引先の社数に対して商品販売数を増加させるストック型の販売を行っている。さらに、2024 年 11 月期は従来の販売先層では少なかったラグジュアリーホテルやハイエンドホテルとの取り引きを拡大した。その結果、従来から取り扱っている幅広く継続性の高いアイテムのクロスセルも強化され、取引先数の拡大に加えて、1 社当たりの販売金額も拡大した。現在、アクティブな販売先として 269 社への販売を継続的に行っており、今後も取引先の拡大と商品販売数の増加を図り、ストックをさらに積み上げる方針だ。

(4) 暗号資産・ブロックチェーン事業

売上高は 20 百万円（前期比 83.4% 減）、営業損失は 98 百万円（前期は 27 百万円の利益）となった。同事業で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。足元では、NCXC GameFi プラットフォームの開発を進めており、ゲーム会社とのアライアンスを通じて、既の実績を上げている他社のゲームタイトルを中心に、これらを簡単に「Play to Earn」ゲームに転換できるシステムの提供を目指している。なお、これまで暗号資産の評価損は「売上高」にマイナス表示していたが、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 月期末の資産合計が前期末比 2,860 百万円増加し、5,941 百万円となった。内訳を見ると、流動資産が 1,506 百万円増加した。これは、現金及び預金が 665 百万円、売掛金が 436 百万円、預け金が 354 百万円増加したことによる。固定資産は 1,354 百万円増加した。これは、のれんが 1,157 百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比 1,491 百万円増加し、1,609 百万円となった。主に、買掛金が 219 百万円、預り金が 841 百万円、借入金残高が 272 百万円増加したことによる。なお、借入金残高は 1 年内返済予定の長期借入金、長期借入金残高の合計である。

業績動向

純資産合計は前期末比 1,369 百万円増加し、4,331 百万円となった。主に、資本剰余金が 1,499 百万円、その他有価証券評価差額金が 151 百万円増加したことによる。

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 1,090.5 ポイント低下し 208.8% となった。また、自己資本比率も同 23.3 ポイント低下し 72.7% となった。これらは、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。弊社では、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見ている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/11 期	24/11 期	増減
流動資産	1,396	2,903	1,506
固定資産	1,683	3,038	1,354
資産合計	3,080	5,941	2,860
流動負債	107	1,390	1,282
固定負債	11	219	208
負債合計	118	1,609	1,491
(有利子負債)	11	326	315
(ネットキャッシュ)	472	821	349
純資産合計	2,961	4,331	1,369
(安全性)			
流動比率	1,299.3%	208.8%	-1,090.5pp
自己資本比率	96.0%	72.7%	-23.3pp
有利子負債比率	0.4%	7.6%	7.2pp

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 月期末の現金及び現金同等物の残高は 1,145 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは 352 百万円の支出となった。これは主に、のれん償却額 153 百万円、仕入債務の増加額 50 百万円があった一方で、税金等調整前当期純損失 258 百万円、売上債権の増加額 249 百万円、棚卸資産の増加額 62 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 296 百万円の支出となった。これは主に、関係会社株式の取得による支出 300 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 28 百万円の収入となった。これは主に、長期借入れによる収入 80 百万円、社債の発行による収入 20 百万円があった一方で、長期借入金の返済による支出 57 百万円、社債の償還による支出 14 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	24/11 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-148	-352
投資活動によるキャッシュ・フロー	188	-296
財務活動によるキャッシュ・フロー	-66	28
現金及び現金同等物の期末残高	483	1,145

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

成長性の高いIoT及びデジタルコンテンツ領域に注力。 各段階利益の黒字化を見込む

1. 2025年11月期の業績見通し

2025年11月期の連結業績は、売上高が3,349百万円（前期比57.2%増）、営業利益が29百万円（前期は246百万円の損失）、経常利益が50百万円（同230百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が16百万円（同289百万円の損失）を見込んでいる。参考指標として、M&Aによるのれん代償却額を加味したEBITDAは270百万円としている。積極的なM&Aにより事業構造改革後の売上減少は解消されており、のれん償却額を上回る利益を生み出すことで各段階利益の黒字化を掲げている。弊社では、同社が収益力の強化に向けた各種施策を着実に進めていることから、黒字化の可能性が高まっていると見ている。

メタバース・デジタルコンテンツ事業では、電子書籍市場の成長を背景に、新しい販売ルートの開拓や主力コンテンツのWebtoon化、アニメ化・映像化作品の大型キャンペーンを通じて収益の拡大を目指す。また、IoT関連事業においては、5G及びローカル5G市場の成長を見据えた製品開発が進められており、特に「UNX-05G」や5G RedCap対応端末を通じて、通信の高度化に伴う市場需要を取り込む戦略が進行中だ。さらに、AI技術を活用したソリューションの開発と認定取得を推進し、様々な業種・業態の課題解決に向けた取り組みを進めている点も注目に値する。ソリューション事業では、外食チェーン店やコスメティックショップ向けの商品販売の拡大に加え、環境問題や人口増加に対応した新たな事業領域に取り組む予定だ。暗号資産・ブロックチェーン事業では、NCXCを利用したトークンエコノミーの形成に加え、GameFiプラットフォームの構築を通じて市場の成長を取り込む計画だ。なお、M&Aによるのれん代償却額の影響は依然として残るが、対象事業については、2026年11月期以降の貢献が期待される。

これらの点を踏まえると、同社は複数の成長市場をターゲットとした積極的な施策を展開しており、事業全体として将来的な収益拡大が見込まれる。特に、IoT及びデジタルコンテンツ領域における成長ポテンシャルは高く、同社の戦略が実を結べば、さらなる業績向上が期待できると弊社では見ている。

2025年11月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	24/11期		25/11期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	2,130	100.0%	3,349	100.0%	57.2%
営業利益	-246	-11.6%	29	0.9%	-
経常利益	-230	-10.8%	50	1.5%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-289	-13.6%	16	0.5%	-

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

子会社の実業之日本デジタルが属する電子書籍市場は、2023年には6,500億円規模に成長した。しかし、コロナ禍による巣ごもり需要が落ち着き、成長率は鈍化している。そのため、引き続き電子書店での販売に注力しつつ、新たな販売ルートやチャンネルの開拓にも力を入れていく。主力コンテンツ「静かなるドン」については、韓国スタジオとの共同出資でWebtoon版「親分には二つの顔がある 静かなるドン韓国リメイク版」のリリースを開始した。Webtoon市場は急速に拡大しており、2022年度の電子コミック市場規模5,199億円のうち約10%がWebtoon作品によるものである。同市場のさらなる拡大を見越して、新たなWebtoon作品の投入を進め、新規読者の獲得を目指す。加えて、アニメ化や映像化が決定している「霧尾ファンクラブ」や「天久鷹央シリーズ」に合わせた大型キャンペーンを実施する予定だ。文芸・実用書ジャンルにおいては、Amazon Kindle Unlimitedへの投入作品を増やし、潜在読者が作品に触れる機会を提供する。

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、一定の需要を見込めるものと弊社では考える。

(2) IoT関連事業

IoT関連事業では、引き続きネクスが取り扱うIoTデバイスに注力する。特に注目されるのは、第5世代移動通信システム(5G)に対応した「UNX-05G」の販売であり、通信インフラの整備が進むなか、同社の製品が企業や自治体のニーズに応える形で市場に貢献している。5Gは、超高速・大容量通信、低遅延、多数同時接続など、様々なメリットがあり、特にローカル5Gの需要が増加している。今後は、建設現場での建機遠隔操作や、スマートファクトリーの構築、さらには農業の自動化など、活用領域の拡大が期待される。「UNX-05G」は、マルチキャリアの周波数に対応し、Wi-Fi、Ethernetを搭載したバッテリーレスのルーター・モデムで、様々な業界のニーズに応えることができる。さらに、AI/IoT向け通信規格5G RedCapに対応したUSB Dongle型データ端末を開発しており、これによりコストやサイズ、消費電力の低減が可能となる。5Gの低遅延や多数同時接続といった機能を生かし、AIロボットソリューション、AIカメラ、ドローン、ウェアラブルカメラなど、LTEではカバーしきれなかったユースケースにも対応できる。5G RedCap対応のIoTモジュールの出荷数は、2024年から2029年にかけて8,000万台に達すると予測されており、今後の成長が期待される。

(3) ソリューション事業

ソリューション事業においては、子会社のケーエスピーが外食チェーンやコスメティックショップなどとの取引拡大を進め、安定的な売上及び利益を積み上げている。ストック型ビジネスとして、商品販売数を増やすことでさらに成長が見込まれ、引き続き取引社数の拡大と、販売数の増加を図る。また、環境問題や世界的な人口増加による原料不足などの課題にも対応し、新たな事業領域に取り組む予定だ。

今後の見通し

(4) 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においては、引き続き NCXC を活用したトークンエコノミーの形成と価値向上に取り組んでおり、特に GameFi 分野における展開が注目される。GameFi 市場は、今後 10 年間の平均成長率で 23.7%、2031 年には 2021 年の約 8.3 倍にあたる 74 億 2,000 万ドル（約 1 兆 17 億円）に達するとの予測がされている。NCXC GameFi プラットフォームでは、ゲーム性の高いハイパーカジュアルゲームを中心に、簡単に Play to Earn のゲームに転換できるシステムを提供し、ユーザー数の増加を狙う。今後は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。

3. 弊社の見方

M&A の実施により、2 社が新たに子会社として加わった。このうち、ケーエスピーは商社的な性格を持つ企業であり、主に飲食店やコスメショップで販売されるパッケージを供給している。製品単価は低いため利益率は高くないものの、取引先が幅広く、安定した収益基盤を確保している。コロナ禍においても成長を遂げており、飲食業界の回復に伴い事業拡大が進んでいる点は注目に値する。さらに、ホテル業界など新たな市場にも販路を拡大しており、今後も収益の増加が期待される。

一方、スケブは個人向けのコミッションサービスを展開している。具体的には、イラストレーターや声優に依頼して作品や音声を提供してもらうサービスである。月に 10 万円以上の金額を支払うヘビーユーザーも存在し、登録者数は 345 万人を超える。このサービスの収益モデルは、取引額の 8～13% を手数料として受け取る仕組みである。事業規模は急成長を続け月間の取引総額が 6 億円を超えている。また、中国や台湾など海外顧客の売上比率が 25～30% を占める点も注目すべきである。現在、決済手段の多様化を進めており、これが実現すればさらなる売上増加が見込まれる。ただし、のれん償却負担による短期的な損益への影響は避けられない。一方で、キャッシュ・フローに対しては大きく寄与する事業であり、成長性を考慮すれば、中長期的な収益貢献も期待できる。

次に、5G の進化と関連する事業について注目する必要がある。同社は、IoT 分野における 5G の課題である高消費電力や熱問題、小型化の困難性を解決するため、5G RedCap 技術を活用した IoT 向けの端末開発を進めている。この技術により、従来のフルスペック 5G 端末ではオーバースペックであった市場に対するアプローチが可能になる。5G RedCap 技術が普及すれば、IoT 分野における新たな成長機会が創出される可能性が高いと弊社では考える。

デジタルコンテンツ事業においては、漫画やアニメ関連の収益が期待される。電子書籍の販売チャンネルを従来の個別販売から読み放題サービスへと拡大し、売上増加の兆しが見られる。また、「天久鷹央の推理カルテ」のアニメ化により、関連商品の売上が上昇している。ただし、売上計上にはタイムラグがあり、現時点での収益貢献は限定的である。

同社は成長性と収益性を兼ね備えた事業ポートフォリオを構築しているものの、のれん償却の短期的な業績への影響が課題である。高成長事業であるスケブの収益ポテンシャルを最大化すべく、海外市場でのマーケティングや決済手段の多様化を迅速に進める必要がある。また、5G やデジタルコンテンツ分野の技術革新に対する取り組みは、中長期的な競争優位性を左右すると考えられる。総じて、同社は長期的な成長軌道に乗っており、さらなる収益拡大が期待されると弊社では見ている。

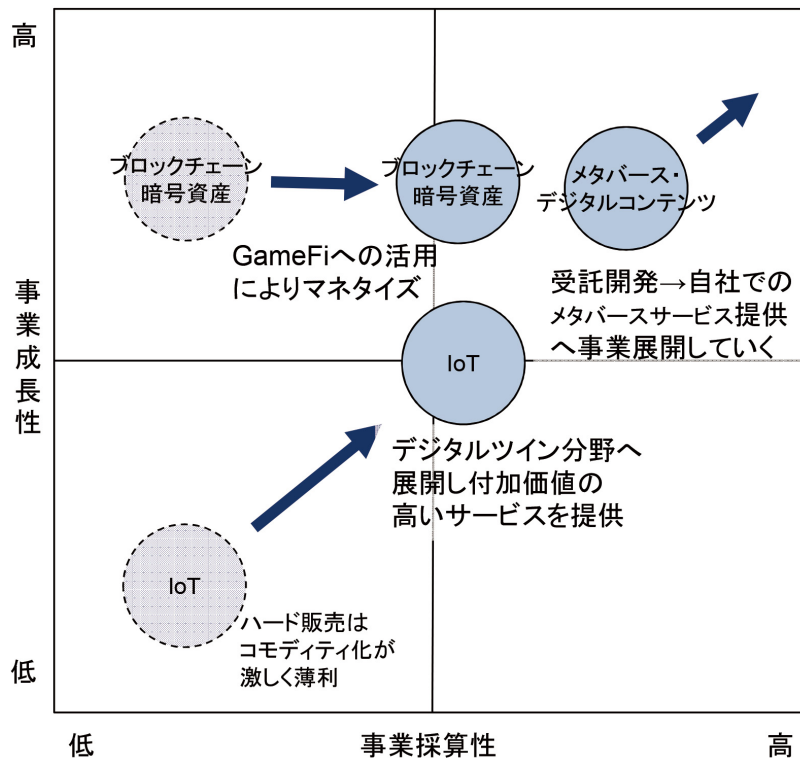
■ 中期経営計画

新技術と既存事業のシナジー創出により成長分野へ進出、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

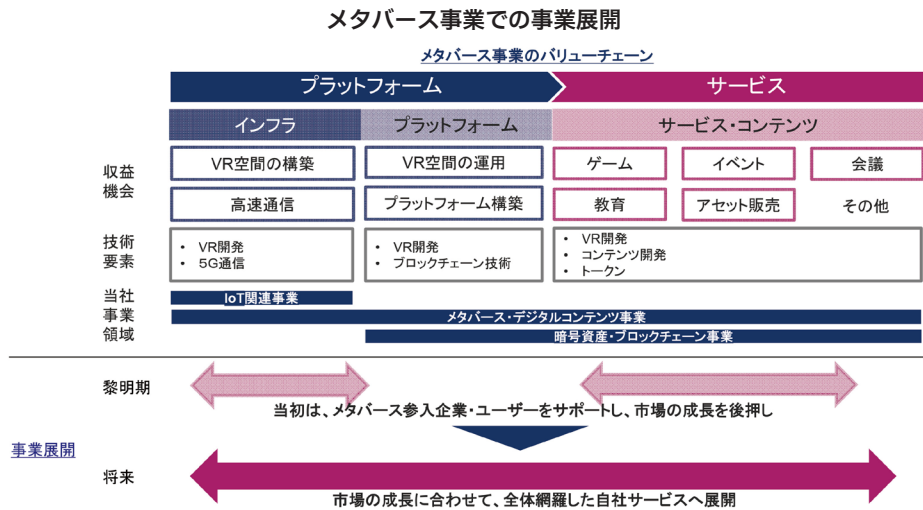
中期経営計画

事業領域別の基本戦略は以下のとおり。

(1) 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。



出所：中期経営計画資料より掲載

b) デジタルコンテンツ分野

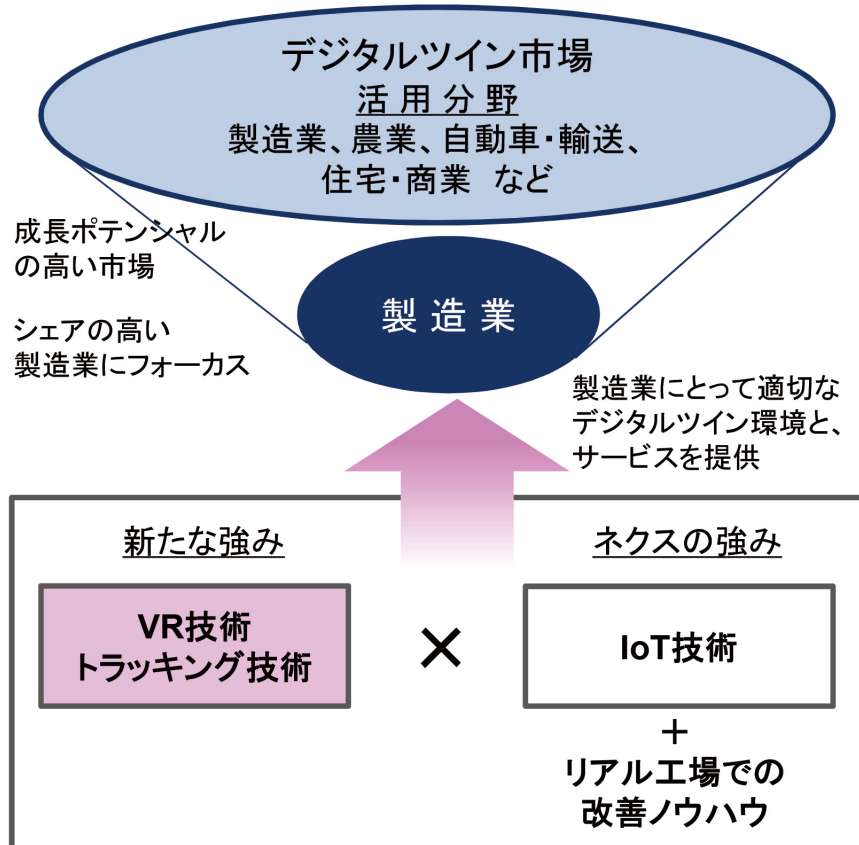
デジタルコンテンツ市場はコロナ禍においても著しい成長を見せていた。実業之日本デジタルは連結化した2022年11月期から高い収益性を確保しており、今後の成長ポテンシャルも高い。実業之日本社の新旧コンテンツの電子書籍化に加え、独自ルートでの新規開拓にも注力する。

(2) 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。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

(3) 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。

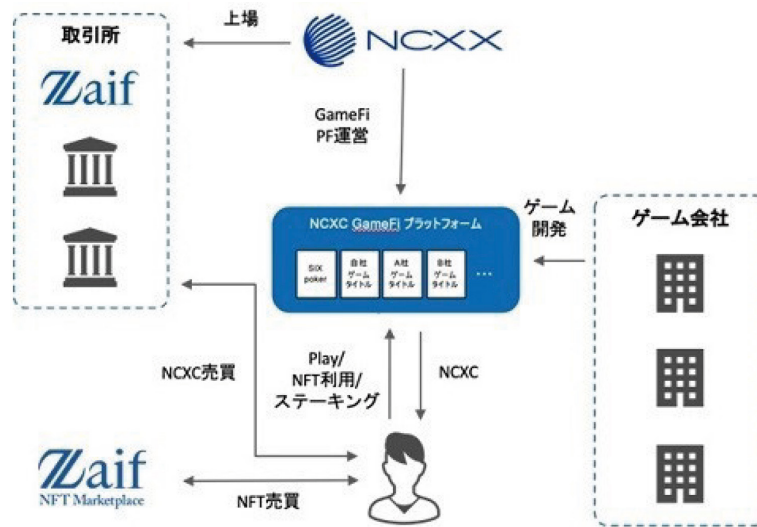
GameFi はユーザー・ゲーム会社の参入障壁が高く、ユーザーの離脱とトークン価値の毀損により負のスパイラルに陥りやすい構造となっている。既存の GameFi トークンは、1 ゲームに 1 トークンの配布がスタンダードであるため、ブームが一過性だとユーザー離脱のリスクが高く、ユーザー離脱が進むとトークンそのもののマーケットが崩壊する可能性がある。このため同社は、GameFi が抱える問題点を補うプラットフォームとして NCXC GameFi プラットフォームを構築し、ユーザーとゲーム開発者にとってサステナブルなサービスの提供を目指す。同プラットフォームでは、ゲーム会社とのアライアンスにより、既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。

※ Non-Fungible Token の略で、「代替不可能なトークン」のこと。

中期経営計画

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、業界内の他企業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、ゲーム提供会社の増大を図る。

暗号資産・ブロックチェーン事業のビジネスモデル



出所：決算短信より掲載

株主還元

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。2025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。そのほか、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