

|| 企業調査レポート ||

ネクスグループ

6634 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2020年8月19日(水)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|------------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| ■ 会社概要 | 02 |
| 1. 会社概要 | 02 |
| 2. 関係会社の状況 | 03 |
| 3. 沿革 | 03 |
| ■ 事業概要 | 05 |
| 1. IoT 関連事業 | 05 |
| 2. インターネット旅行事業 | 05 |
| 3. ブランドリテールプラットフォーム事業 | 05 |
| 4. 暗号資産・ブロックチェーン事業 | 05 |
| 5. その他 | 06 |
| ■ 強みと事業リスク | 07 |
| 1. 強み | 07 |
| 2. 事業リスク | 07 |
| ■ 業績動向 | 08 |
| 1. 2020年11月期第2四半期の決算概要 | 08 |
| 2. セグメント別動向 | 09 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 12 |
| ■ 今後の見通し | 14 |
| 1. 2020年11月期の業績予想 | 14 |
| 2. トピックス | 14 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 17 |
| 1. 中長期経営方針 | 17 |
| 2. 対処すべき課題等 | 18 |
| ■ 株主還元策 | 19 |
| ■ 情報セキュリティについて | 19 |

■ 要約

通信機器分野で培った技術力で IoT 関連事業、 AI・ロボットなど先端分野へ事業展開

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、インターネットで旅行代理店事業を展開するイー・旅ネット・ドット・コム(株)、エスニックファッションや雑貨の輸入販売を手掛ける(株)チチカカなどを擁するホールディングカンパニー。現在は、「IoT 関連事業」「インターネット旅行事業」「ブランドリテールプラットフォーム事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業(2020年11月期第2四半期より、旧称「仮想通貨・ブロックチェーン事業」からセグメント名称変更)」「その他」の5セグメントで事業を展開している。

2020年11月期第2四半期の連結業績は、売上高が3,398百万円(前年同期比26.5%減)、営業損失が376百万円(前年同期は446百万円の損失)、経常損失が414百万円(同475百万円の損失)、親会社株主による四半期純損失が917百万円(同1,011百万円の損失)となった。売上高については、IoT 関連事業が今般の新型コロナウイルス感染症対策として、在宅勤務などのテレワークの導入企業の増加に伴い、USBなど通信端末の販売が伸長している。一方で、インターネット旅行事業は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で申込数の減少とキャンセルが発生し、売上が減少している。また、ブランドリテールプラットフォーム事業は、オンライン(EC)事業が伸長したものの、店舗事業が3月以降の営業自粛要請による時短営業及び来店客数減少により売上が減少している。営業利益については、IoT 関連事業の増収が収益改善に寄与したものの、インターネット旅行事業及びブランドリテールプラットフォーム事業の減収の影響で、前年同期比で損失幅は縮小したものの営業損失となった。

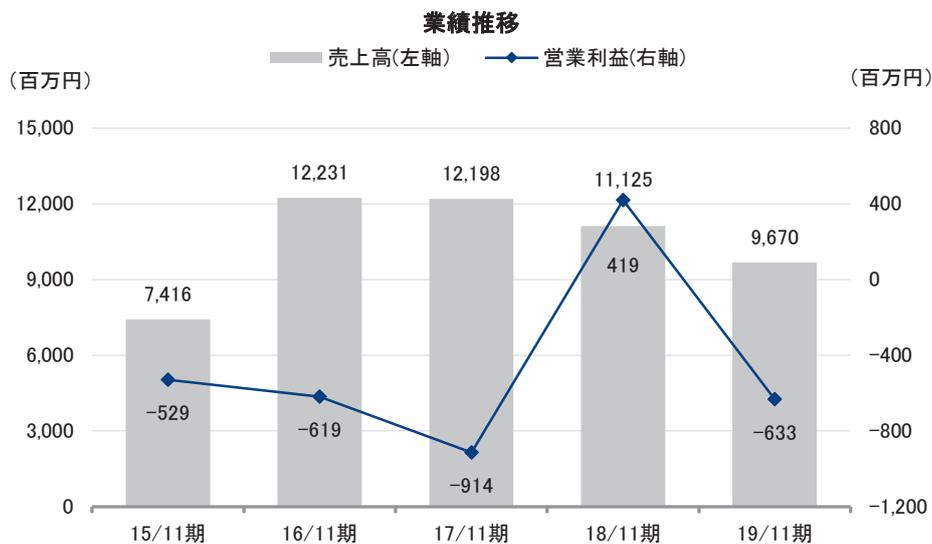
2020年11月期の連結業績予想については、新型コロナウイルス感染症が及ぼす影響額について、緊急事態宣言による売上の減少は予想されるものの、今後の取り組みを見込んだ正確な予測が困難であるとし、期初予想値を一旦取り下げることとした。新型コロナウイルス感染症拡大の今後の状況については予測不能であり、同社の各事業に与える影響も正確な予測は困難である。しかし、いずれにしても今後は「with コロナ」の新生活様式に対応したビジネスモデルに早期転換させていく必要があるものと思われる。そういった意味で、同社の各事業がシナジーを発揮して、特にIoT 関連事業のノウハウを核とした新製品・新サービスを早期に確立していくことが重要と弊社では考える。

同社は、中長期経営方針において、対処すべき課題等として、1) 事業構造改革の推進、2) IoT 関連事業の拡大、3) 財務体制の強化、4) 事業ポートフォリオの分散化、5) ブランドイメージ戦略、6) 成長分野と通信の融合、を挙げている。事業構造改革をはじめとしてグループ各社のシナジーの発揮、営業力強化などで事業収益性を強化し、安定した利益確保を目指すことが当面の目標である。

株主還元については、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としている。しかし、2020年11月期の配当については、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、無配としている。

Key Points

- ・設立以来の通信機器の技術、IoT をベースに先端分野へ事業展開
- ・2020年11月期第2四半期は新型コロナウイルス感染症拡大が影響。IoT 関連事業は伸長するも、インターネット旅行事業、ブランドリテールプラットフォーム事業は苦戦
- ・2020年11月期通期業績予想は、新型コロナウイルス感染症が及ぼす影響額について正確な予想が困難とし、期初予想値を一旦取り下げ



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

長年積み重ねた通信機器の技術を生かした IoT 関連事業を中核とし、インターネット旅行事業や、衣料雑貨等のリテール事業も取り扱う

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、インターネットで旅行代理店事業を展開するイー・旅ネット・ドット・コム、エスニックファッションや雑貨の輸入販売を手掛けるチチカカなどを擁するホールディングカンパニー。現在は、「IoT 関連事業」「インターネット旅行事業」「ブランドリテールプラットフォーム事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業」「その他」の5セグメントで事業を展開している。2019年7月にフィスコ<3807>が保有する同社株の一部を対価として転換社債型新株予約権付社債(CB)の買入消却を実施し、親会社から異動することとなった。また、同月には、フィスコのDES(Debt Equity Swap: 第三者割当による普通株式)を引き受け、フィスコ株の15.68%を保有する相互持合関係になった。なお、フィスコは、同社が保有するネクスグループの株式のうち710,000株を売却することを2020年6月3日付で決議している。この売却手続きが完了すると、フィスコは筆頭株主ではなくなり、かつその他の関係会社に該当しないこととなる。

会社概要

2. 関係会社の状況

2020年11月期第2四半期末現在で、同グループはネクス、イー・旅ネット・ドット・コムなど12社の連結子会社で構成されている。

主要グループ会社の概要（2020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 | グループ経営管理、IoT関連事業、ブランドリテールプラットフォーム事業、暗号資産・ブロックチェーン事業 | 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 上記に関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 |
| イー・旅ネット・ドット・コム(株) | インターネット旅行事業 | 旅行関連商品のe-マーケットプレイス運営 |
| (株)ウェブトラベル | インターネット旅行事業 | 法人及び個人向け旅行代理業務、コンシェルジュ・サービス |
| (株)グロリアツアーズ | インターネット旅行事業 | パラアスリート旅行手配、留学生旅行サポート他 |
| (株)チチカカ | ブランドリテールプラットフォーム事業 | 雑貨及び衣料などの小売業 |
| (株)チチカカ・キャピタル | 暗号資産・ブロックチェーン事業 | 暗号資産トレーディング |
| Versatile Milano S.R.L. | ブランドリテールプラットフォーム事業 | イタリアにおけるアパレル事業 |
| MEC S.R.L SOCIETA' AGRICOLA | ブランドリテールプラットフォーム事業 | イタリアにおけるワイン関連事業 |
| (株)ファセッツム | ブランドリテールプラットフォーム事業 | アパレル事業 |
| NCXX International Limited | ブランドリテールプラットフォーム事業、その他 | 香港地域のアパレル事業 |
| (株)ネクスプレミアムグループ | ブランドリテールプラットフォーム事業、その他 | アパレル事業、コンサルティング事業 |
| (株)ネクスファームホールディングス | ブランドリテールプラットフォーム事業 | ワイン関連事業 |

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 沿革

同社の前身は、1984年4月に本多通信工業<6826>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式会社。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本社体制となっている。1985年に花巻工場が操業開始、続いて半導体製造装置事業を開始。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中心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。

2012年には、フィスコ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ものの、フィスコが保有するネクスグループの株式のうち710,000株を売却することを2020年6月3日付で決議している。この売却手続きが完了すると、フィスコは筆頭株主ではなくなり、かつその他の関係会社に該当しないこととなる。

現在の事業セグメントとしては、2016年8月に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、さらに2018年に暗号資産関連事業の新たな取り組みとしてマイニング事業を開始している。

また、株式上場については、2007年にジャスダック証券取引所に上場し、M&Aや資本提携を含む事業成長のための資金調達を行っている。

ネクスグループ | 2020年8月19日(水)
 6634 東証 JASDAQ | <https://ncxxgroup.co.jp/irinfo>

会社概要

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エットホールディング(株)及びエフエ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 | 東京都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)、(株)ネクス・ソリューションズを子会社化 |
| 2014年 2月 | (株)SJI(現(株)カイカ)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)(現クシム<2345>)に売却し連結対象から除外 |

出所:有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

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.

■ 事業概要

IoT 関連事業、インターネット旅行事業、ブランドリテールプラットフォーム事業、暗号資産・ブロックチェーン事業などを推進

以下、セグメント別に事業概要を述べる。

1. IoT 関連事業

IoT 関連事業は、同社とネクスが担っている。同社の設立以来培ってきた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、介護事業所向け ASP サービスなども扱っている。2020 年 11 月期第 2 四半期実績は、売上高 649 百万円（構成比 19.1%）、営業利益 114 百万円。

2. インターネット旅行事業

インターネット旅行事業は、イー・旅ネット・ドット・コム、(株)ウェブトラベル、(株)グロリアツアーズが担っている。2012 年 7 月にフィスコが同社を子会社化（当時）したのを機に、フィスコからイー・旅ネット・ドット・コムの株式を取得し、スタートしたという経緯である。旅行関連商品の e-マーケットプレイス運営、法人及び個人向け旅行代理業務、旅行見積りサービス、コンシェルジュ・サービスなどを取り扱っている。2020 年 11 月期第 2 四半期実績は、売上高 582 百万円（構成比 17.1%）、営業損失 53 百万円。

3. ブランドリテールプラットフォーム事業

ブランドリテールプラットフォーム事業は、同社、チチカカ、(株)ファセッタズム、Versatile Milano S.R.L.、MEC S.R.L.SOCIETA' AGRICOLA、NCXX International Limited、(株)ネクスペミアムグループ、(株)ネクスファームホールディングスが担っている。2016 年 8 月にチチカカを子会社化したことをきっかけにスタートした。中南米の伝統工芸品などをモチーフとしたオリジナルのエスニック衣料・雑貨などの小売業や飲食業、及び輸入販売を行っているほか、「CoSTUME NATIONAL」のブランドライセンス事業、さらには、ぶどうの生産、ワインの醸造及び販売なども取り扱っている。直近 3 年間の売上構成比では 50% 前後を占めるが、営業損失が続いており、不採算店舗の統廃合や人員体制の見直し、在庫回転率の向上などの構造改革を推進中である。2020 年 11 月期第 2 四半期実績は、売上高 2,161 百万円（構成比 63.6%）、営業損失 231 百万円。

4. 暗号資産・ブロックチェーン事業

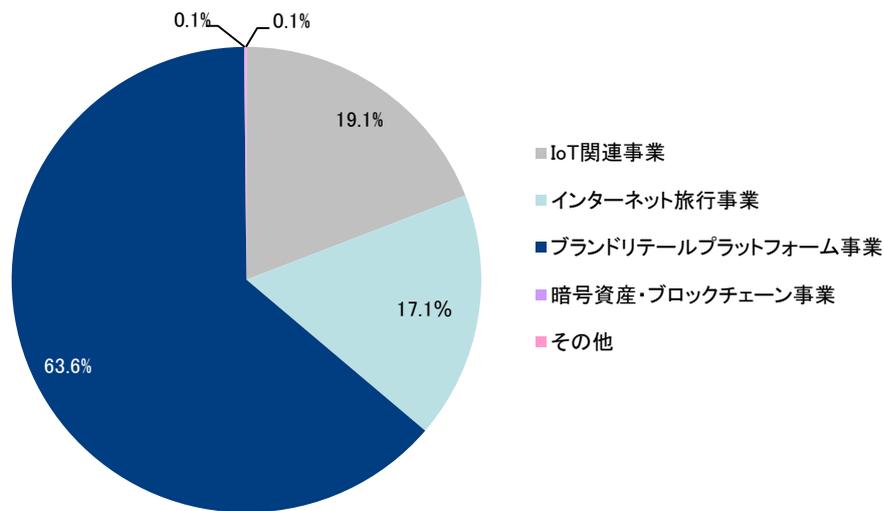
暗号資産・ブロックチェーン事業は、同社、(株)チチカカ・キャピタルが担っている。2018 年 7 月に開始したマイニング事業から、現在は暗号資産に関する投資、暗号資産の売買・消費貸借、暗号資産に関する派生商品の開発・運用、ファンドの組成などを取り扱っている。2020 年 11 月期第 2 四半期実績は、売上高 2 百万円（構成比 0.1%）、営業損失 10 百万円。

事業概要

5. その他

グループ全体の財務戦略と事業戦略、リクルート支援業務等の各種コンサルティング業務などを行っているのは、同社、NCXX International Limited、ネクスプレミアムグループで、2020年11月期第2四半期実績は、売上高2百万円（構成比0.1%）、営業利益1百万円。

セグメント別売上高構成比(2020年11月期第2四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 強みと事業リスク

中核のモバイル通信機器の技術力で先端分野に事業展開、 フィスコグループとの連携で事業環境変化に柔軟に対応

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可能性がある。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・サービスを提供することで、大きく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と、資本関係のみならず、人材の連携・サポートもあることから、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り、後述のリスクもあるものの、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、開発などに集中して投資でき、事業環境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が、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、想定していないような新技術等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、研究開発費等の費用が多額となる可能性がある。
- (2) 同社グループは、モバイル通信機器等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型経営である。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となっている。このため、通信事業者との契約の内容の変更、販売価格や取引条件の変更、及び新規契約の成否が、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

2020年11月期第2四半期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受ける。IoT関連事業は伸長も、インターネット旅行事業、ブランドリテールプラットフォーム事業は苦戦

1. 2020年11月期第2四半期の決算概要

同社は2020年7月14日付で2020年11月期第2四半期の連結業績を発表した。売上高は3,398百万円（前年同期比26.5%減）、営業損失は376百万円（前年同期は446百万円の損失）、経常損失は414百万円（同475百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失は917百万円（同1,011百万円の損失）となった。売上高については、IoT関連事業が今般の新型コロナウイルス感染症対策として、在宅勤務などのテレワークの導入企業の増加に伴い、USBなど通信端末の販売が伸長している。一方で、インターネット旅行事業は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で申込数の減少とキャンセルが発生し、売上が減少している。また、ブランドリテールプラットフォーム事業は、オンライン（EC）事業が伸長したものの、店舗事業が3月以降の営業自粛要請による時短営業及び来店客数減少により売上が減少している。営業利益については、IoT関連事業の増収が収益改善に寄与したものの、インターネット旅行事業及びブランドリテールプラットフォーム事業の減収の影響で、前年同期比で損失幅は縮小したものの営業損失となった。また、親会社株主に帰属する四半期純損失には、投資有価証券評価損（204百万円）と関係会社株式売却損（146百万円）を含んでいる。

2020年11月期第2四半期業績

（単位：百万円）

| | 19/11期2Q | | 20/11期2Q | | |
|----------------------|----------|--------|----------|--------|--------|
| | 実績 | 対売上比 | 実績 | 対売上比 | 前年同期比 |
| 売上高 | 4,622 | 100.0% | 3,398 | 100.0% | -26.5% |
| 売上原価 | 2,772 | 60.0% | 1,839 | 54.1% | -33.7% |
| 売上総利益 | 1,850 | 40.0% | 1,559 | 45.9% | -15.7% |
| 販管費 | 2,296 | 49.7% | 1,935 | 56.9% | -15.7% |
| 営業利益 | -446 | -9.7% | -376 | -11.1% | - |
| 経常利益 | -475 | -10.3% | -414 | -12.2% | - |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | -1,011 | -21.9% | -917 | -27.0% | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大により景気減速が急速に強まるという事業環境において、同社では、ブランドリテールプラットフォーム事業の構造改革を推進中である。また、特にインターネット旅行事業は新型コロナウイルス感染症拡大による影響を大きく受けているものの、IoT関連事業についてはテレワーク等の進展がフォローの風となっていることから、注力を進めている。

業績動向

同社では2020年4月に、eラーニングコンテンツの開発を行うクシム<2345>(旧アイスタディ(株))及び、その子会社でシステム開発会社の(株)エイム・ソフトとの間で業務提携を行った。この業務提携により、今般の新型コロナウイルス感染症対策として増加する、在宅勤務などのテレワークを導入する企業や、様々なサービスのオンライン化を検討する企業や学校教育機関などに対し、必要となる端末やネットワーク機器、ソフトウェア、セキュリティを合わせて販売するための共同マーケティングなどを推進する。

さらに、IoT関連事業における、次世代通信規格5G関連製品の開発及び、現在開発を進めているエッジAI端末「NCXX AI BOX」の開発スピードを上げ、早期のサービスインを目指している。

また、ネクスでは、今般の新型コロナウイルス感染症対策として増加する、在宅勤務などのテレワークに対応した追加サービスとして、USB型LTE/3Gデータ通信端末「UX302NC-R」に2段階認証機能を搭載した「セキュアアクセスパッケージ」を、(株)CAICAテクノロジーズと共同開発し、2020年6月にリリースしている。

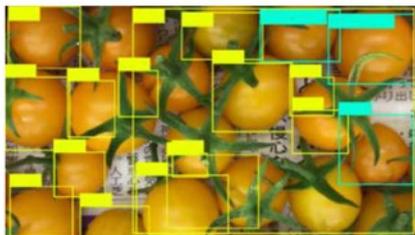
2. セグメント別動向

(1) IoT関連事業

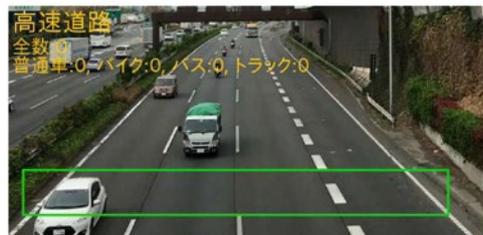
IoT関連事業全体では、既述のとおり、「UX302NC-R」がNTTドコモ<9437>の取扱製品として広く認知されたことと、在宅勤務などのテレワークの導入企業の増加に伴い販売が伸長しており、売上高は649百万円(前年同期比29.5%増)、営業利益は114百万円(同282.7%増)と大きく増加した。

ネクスでは、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。例えば、画像認識分野では、AIコンピューティングの分野で様々なプラットフォームを提供しているNVIDIA Corporationが提供するGPU(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)を利用した、リアルタイム画像認識技術の開発を行っている。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での活用や工場ラインでの不良品検出、自動車の自動運転や運転アシストなど様々な分野に活用できる技術であり、将来性が期待される。また、画像認識に関する研究開発は、自社農業ICTでも、非接触でのトマトの糖度を識別したり、収穫期のトマトの検知をしたり、最終的には自動収穫を行うロボット開発までを予定している。

画像認識によるトマトの選果(左)と交通解析(右)のイメージ図



出所：決算短信より掲載



業績動向

既存製品については、米国政府機関による中国の華為技術（Huawei）など5社に対する調達禁止措置により、該当5社からの部品採用を行っていない同社製品への切り替え需要が増加している。今後の動向については引き続き注視しながら、市場ニーズに対応した製品群の更なる拡充に取り組み、今後普及が見込まれるLPWA※や次世代通信規格5Gなど、モバイルコンピューティングや高付加価値通信デバイスとソフトウェアの融合により自動車テレマティクスソリューションやその他の様々なソリューションの提供を行っていく。

※ Low Power Wide Area の略。消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式のことで、IoTの構成要素の1つとして注目されている。

農業 ICT 事業（NCXX FARM）については、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）や、加工品の「GOLDEN BERRY アイス」の販売を開始し好評である。また、「フランチャイズ事業」では、野菜の生長に必要な要素と健康管理に必要な要素を複合的に組み合わせ環境管理を自動的に行う「環境管理予測システム NCXX FARM」の提供に加え、自社圃場での実績をもとに、特許農法をはじめとした農業のパッケージを提案することで、総合農業コンサルタントとして新規就農者をサポートしていく。

「GOLDEN BERRY」(左) と 「GOLDEN BERRY アイス」(右)



出所：決算短信より掲載

(2) インターネット旅行事業

インターネット旅行事業全体では、売上高は582百万円（前年同期比49.0%減）、営業損失は53百万円（前年同期は12百万円の利益）となった。取り扱っている旅行の大半が海外旅行であるため、足元の販売環境は厳しくなっているが、旅行の提案・プランニングは旅のエキスパートである外部のトラベルコンシェルジュが担うなど、固定費の割合が小さいビジネスモデルである。したがって、他の旅行代理店と比較すると損益の影響は限定的である。

イー・旅ネット・ドット・コム及びその子会社では、旅行商材が氾濫する中、日本で唯一のインターネットによるオーダーメイド旅行の見積りサービスに特化し、年々厳しく高度化している消費者ニーズに対応すべく、見積り依頼のチャット対応やAIコンシェルジュ対応などユーザビリティの向上を図るとともに見積り依頼の獲得に向けた業務提携も強化している。

ネクスグループ | 2020年8月19日(水)
 6634 東証 JASDAQ | <https://ncxxgroup.co.jp/irinfo>

業績動向

ウェブトラベルにおいては、新型コロナウイルス感染症拡大による海外の渡航制限や国内旅行の自粛により、旅行客は大幅に減少した。しかし、収束後の旅行需要の増加に備えて、メールマガジンの配信強化、ステイホームでも旅行気分を味わえる諸外国の動画紹介などを行っている。今後は、国内旅行需要喚起策である「GoToトラベルキャンペーン」を積極的に活用し、同社ならではの旅の楽しみ方を提案していく。例えば、滞在・体験型の新しいスタイルの国内旅行を、各地に精通したトラベルコンシェルジュが利用者の要望に沿ったオーダーメイドの旅行プランとして提案を行う。

インターネット旅行事業の一例



出所：決算短信より掲載

グロリアツアーズにおいては、2021年に開催延期になった東京オリンピック・パラリンピックに向けて国内での強化合宿等に再開の動きが出始めており、海外旅行が解禁になれば海外遠征も再開される見通しで、これらの対応に準備中である。フランス留学事業では、現地へ渡航することができないため、オンライン留学やオンラインでのフランス語会話などを行い、日本国内で体験可能なフランス語疑似留学ツアーを企画している。

(3) ブランドリテールプラットフォーム事業

ブランドリテールプラットフォーム事業全体では、売上高は2,161百万円（前年同期比27.4%減）、営業損失は231百万円（前年同期は316百万円の損失）となった。

チチカカは、店舗事業においては2020年4月末時点で90店舗体制、EC事業で7店舗体制となっている。前期に引き続き、不採算店舗の閉店や人員体制の見直しなどによる構造改革を進めている。新型コロナウイルス感染症の影響により店舗事業においては、2020年3月の営業自粛要請による時短営業及び来店客数減少により売上が減少し、一時的には週間売上が前年比で最大90%減の状態まで至った。しかし、5月末の緊急事態宣言解除後の6月時点では、週間売上は前年以上に回復してきている。

同社は巣ごもり需要対策としてオンライン事業を強化している。具体的には、休業店舗在庫をオンライン店舗に移動させ、休業中店舗を除く営業可能18店舗スタッフによるコーディネート写真をオンライン店舗に積極的に掲載することで売上を向上させる施策を実行した。結果として、オンライン店舗売上は計画比150%となった。今後は店舗で撮影した商品詳細がわかる動画をオンライン店舗に掲載し、更なる売上向上を図る。

業績動向

チチカカ



出所：ホームページより掲載

(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では、売上高は2百万円（前年同期は0百万円）、営業損失は10百万円（前年同期は10百万円の損失）となった。

本事業では、引き続きAI技術を利用した暗号資産のトレーディングシステムの開発を継続していく。開発に伴うトレーディングシステムの試験運用に関しては、暗号資産市場の動向を踏まえた資金効率を意識した運用を行っていく。

親会社株主に帰属する当期純損失が続き自己資本比率など悪化、早期黒字回復に期待

3. 財務状況と経営指標

2020年11月期第2四半期末の総資産は前期末比1,467百万円減少し、5,218百万円となった。内訳を見ると、流動資産が前期末に比べ793百万円減少した。これは、現金及び預金が348百万円減少、受取手形及び売掛金が319百万円減少、商品及び製品が102百万円減少、前渡金が119百万円減少したことなどによる。また、固定資産が前期末比673百万円減少した。これは、投資その他の資産が606百万円減少したことなどによる。

負債は4,091百万円となり、前期末に比べ358百万円減少した。主な要因は、未払費用が62百万円減少し、未払消費税が23百万円減少、前受金が187百万円減少、賞与引当金が49百万円減少したことによる。また、純資産は、利益剰余金が917百万円減少、その他有価証券評価差額金が214百万円減少したことなどから、前期末比1,108百万円減少し、1,126百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フローの状況について見ると、2020年11月期第2四半期末の現金及び現金同等物は565百万円となり、前期末に比べ348百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは343百万円の支出となった。これは、資金の増加要因として売上債権の減少額302百万円、投資有価証券評価損204百万円があり、減少要因として税金等調整前四半期純損失832百万円があったことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは209百万円の収入となった。これは、資金の増加要因として投資有価証券の売却による収入145百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入69百万円があったことによるものである。また、財務活動によるキャッシュ・フローは213百万円の支出となった。これは、主に資金の減少要因として長期借入金の返済による支出200百万円があったことによるものである。

経営指標を見ると、安全性を表す指標は、流動資産の減少の一方で、短期借入金の減少・長期借入金への借り換え、利益剰余金の減少などにより、流動比率、自己資本比率、有利子負債比率が前期末から悪化している。これらの財務状況については、ここ数期最終損失が続いているために、やや脆弱化しているようである。新型コロナウイルス感染拡大の影響が続くなかで、今後は同社の長年の中核事業であるIoT事業を中心として、各事業がシナジーを発揮して早期に黒字回復を果たし、財務状況の改善につなげることを期待する。

貸借対照表と主要指標及びキャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | 19/11 期末 | 20/11 期 2Q 末 | 増減 | 主要増減要因 |
|------------------|----------|-----------------|---------|---|
| 流動資産 | 3,357 | 2,564 | -793 | 現金及び預金 -348、受取手形及び売掛金 -319、商品及び製品 -102、前渡金 -119 |
| 固定資産 | 3,327 | 2,653 | -673 | 投資その他の資産 -606 |
| 総資産 | 6,685 | 5,218 | -1,467 | |
| 流動負債 | 2,953 | 2,474 | -478 | 1年内返済予定の長期借入金 -187、前受金 -187、短期借入金 -62 |
| 固定負債 | 1,496 | 1,617 | 120 | 長期借入金 +295、資産除去債務 -100 |
| 負債合計 | 4,450 | 4,091 | -358 | |
| 自己資本 | 1,493 | 363 | -1,129 | |
| 純資産 | 2,234 | 1,126 | -1,108 | |
| 負債純資産合計 | 6,685 | 5,218 | -1,467 | 利益剰余金 -917、その他有価証券評価差額金 -214 |
| (有利子負債) | 1,662 | 1,707 | 45 | |
| (ネットキャッシュ) | -742 | -1,136 | -393 | |
| (安全性) | | | | |
| 流動比率 | 113.7% | 103.6% | -10.1pt | |
| 自己資本比率 | 22.3% | 7.0% | -15.3pt | |
| 有利子負債比率 | 111.3% | 469.2% | 357.9pt | |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | -602 | -343 | 258 | |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 1,230 | 209 | -1,021 | |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -733 | -213 | 519 | |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高 | 914 | 565 | -348 | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

当面は IoT 関連事業及びその活用製品・サービス開発に集中し、 事業回復を図る

1. 2020年11月期の業績予想

2020年11月期業績予想については、期初計画では売上高が前期比3.6%減の9,670百万円、営業利益は92百万円（前期は633百万円の損失）、経常利益は93百万円（同678百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益は9百万円（同1,272百万円の損失）を予想していた。

しかし、新型コロナウイルス感染症が及ぼす影響額について、緊急事態宣言による売上の減少は予想されるものの、今後の取り組みを見込んだ正確な予測が困難であるとし、期初予想値を一旦取り下げることとした。

確かに、新型コロナウイルス感染症拡大の今後の状況については予測不能であり、同社の各事業に与える影響も正確な予測は困難である。しかし、いずれにしても今後は「with コロナ」の新生活様式に対応したビジネスモデルに早期転換させていく必要があるものと思われる。そういった意味で、同社の各事業がシナジーを発揮して、特にIoT関連事業のノウハウを核とした新製品・新サービスを早期に確立していくことが重要と弊社では考える。

以下に、直近でリリースされた同社の新製品・新サービス及びそれらにかかる事業提携、実証実験などのトピックスを紹介する。

2. トピックス

(1) IoT 関連事業

a) IoTデバイスを取り扱うネクスでは、業務提携先であるCAICA<2315>の子会社、(株)CAICAテクノロジーズと共同で、ネクスの製品であるLTE-USB型データ通信端末「UX302NC-R」※1のコネクションマネージャー※2に、2段階認証※3によるセキュリティ機能を搭載した業界初（同社調べ）の付加サービス「セキュアアクセスパッケージ」を開発・提供開始した。今般の新型コロナウイルス感染症対策として、在宅勤務などのテレワークの導入企業が増加しており、今後も新しい働き方として定着することが予想される。一方、テレワークによる社外からの社内ネットワーク接続に対して、セキュリティ確保は緊急を要する課題となっており、今後の販売拡大が期待される。

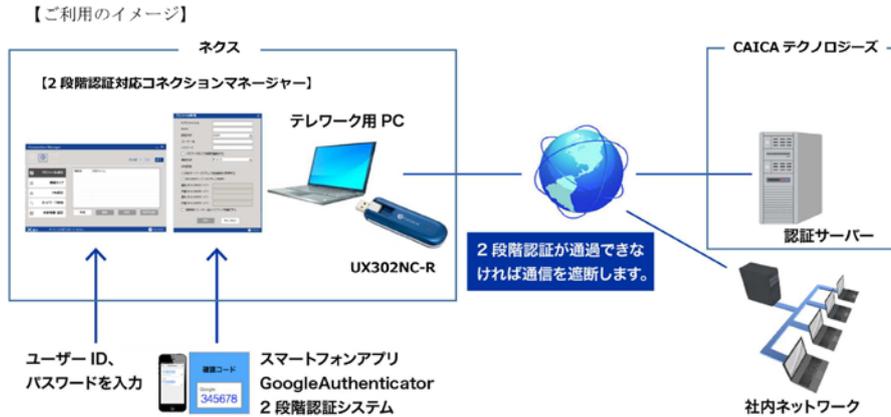
※1 ドコモのLTE/3Gネットワークに接続可能なUSB通信端末で、PC/タブレット用途にてバッテリーレスで利用シーンを問わずに利用できる。2020年6月より全国のドコモショップ及びドコモオンラインショップで販売中

※2 UX302NC-Rを使用してインターネット接続や各種設定を行うためのWindows及びmac OS用アプリケーション

※3 本人確認に2回の認証を必要とする、セキュリティ強化を目的とする仕組み

今後の見通し

セキュアアクセスパッケージ



【セキュアアクセスパッケージ内容】



- ・ UX302NC-R 本体 1 台
- ・ ワンタイムパスワード生成 QR コード 1 枚
- ・ 2 段階認証対応コネクションマネージャー (本体に内蔵)
- ・ サービス利用料 1 年分
*2 年目以降別途サービス料が発生します。
*回線はお客様で準備していただく必要があります。
*スマートフォン、パソコン等機器は含みません。

《UX302NC-R 仕様》

- ・ LTE クアッドバンドに対応
- ・ オートインストール機能搭載
- ・ GSM/GPRS/3G/LTE 対応で幅広いエリアで利用可能
- ・ LTE Category 4 (受信 150Mbps/送信 50Mbps) 高速通信対応(※5)
- ・ 国際ローミング対応
- ・ NTT ドコモ相互接続試験 (※6) をクリア
- ・ コンパクトで持ち運びに便利な折り畳みタイプ
- ・ Windows 及び macOS に対応

出所：会社リリースより掲載

b) 同社は、クシム及びエイム・ソフトとの間で、業務提携を開始した。e ラーニングコンテンツなど教育分野に強いクシムとの間では、双方の営業基盤を活用した営業促進の連携を行うとともに、IoT 教育コンテンツの新製品・サービスの開発や、教育 ICT 市場を視野に入れた新製品の共同マーケティングなどを行う。システム開発企業のエイム・ソフトの間では、農業 ICT のソフトウェアに関する共同開発、共同研究や新製品の共同開発を行う。

c) 同社は、クシムとの間で既締結の業務提携において、さらに「GIGA スクール構想」にて全小中学生 930 万人に PC 1 台の時代に向けたサービスパッケージの開発を行うことを合意した。

今回の提携強化で、学校機関関係者へ下記一式を提案している。

- 1) e ラーニングシステム SLAP
- 2) (PC の手配から導入に至る) キットサービス
- 3) USB 通信端末 UX302NC-R

今後の見通し

d) 同社は、社会福祉法人善光会サンタフェ総合研究所と、ネクスが2020年度中の製品化の予定で開発を進めている「NCXX AI BOX」の実証実験を2020年7月22日から開始すると発表した。

「NCXX AI BOX」は、NVIDIA Corporation が提供する高性能な GPU と、Sierra Wireless 製のマルチキャリア対応 LTE 通信モジュールを搭載した高性能なエッジ AI 端末で、入手した情報を端末で分析を行うためリアルタイムに近い処理が可能である。サンタフェ総合研究所の介護・見守りに関する知見をもとに、善光会が運営する施設利用者の協力のもと、居室へ「NCXX AI BOX」を設置。居室内の顧客の転倒やベッドからの起き上がり、滑り落ちなど行動データを収集しエッジ AI を用いて分析することで、顧客の事故予測等のより良い介護サービス提供のために活用していく予定である。

(2) インターネット旅行事業

同社は、ウェブトラベルと同社の業務提携先であるクシムが業務提携を行うことについて発表した。

今回の業務提携の目的は、クシムと協働し、トラベルコンシェルジュ養成プログラムを開発することである。このプログラムによって、例えば、旅行代理店、ホテル、航空会社等の勤務を経験した優秀な人材に対して、結婚や家庭環境など様々なライフスタイルの変化によって退職したとしても、集合研修への参加といった制約を受けることなく、自宅に居ながらそのスキルが発揮される場、すなわちトラベルコンシェルジュとして活躍する機会を提供することが可能となる。

新型コロナウイルス感染症の影響で旅行客が大幅減少し、トラベルコンシェルジュも仕事が減っているが、その間にかかる学習機会を提供することで、ビジネススキルや IT スキルを向上させ、働き方の選択肢を増やすことが可能となる。

(3) ブランドリテールプラットフォーム事業

ネクスは、チチカカと、2020年3月13日からチチカカ東京ドームシティ ラクーア店にて、ネクスが開発を進めている「NCXX AI BOX」の実証実験を開始した。

この取り組みでは、チチカカ店舗に「NCXX AI BOX」を設置し、店舗及び店舗前を通過する人の行動データを分析することで、入店者が店頭のどこを見て入店をしたのか、どこを見て入店をしなかったのか、また、どのディスプレイを見て商品を買ったのかなどを分析し、店舗のレイアウトやディスプレイ、商品配置、店員の動きなどに活用していく VMD (ビジュアルマーチャンダイジング) を実施していく予定である。

新型コロナウイルス感染症の影響でショッピングセンターなどの来店客が減少している中で、ブランドリテールプラットフォーム事業としては、オンライン事業への注力と合わせ、店舗事業での販売向上策を模索する。

今後の見通し

NCXX AI BOX



チチカカ 東京ドームシティ ラクーア店
出所：会社リリースより掲載



プライバシーに配慮した画像データ

■ 中長期の成長戦略

利益指標重視で収益性向上、IoT 関連事業とのシナジーで成長分野に事業拡大を図る

1. 中長期経営方針

同社の掲げている中長期経営方針について、2020年11月期は、現時点で特に変更はないが、今後アフターコロナのビジネスモデル展開などで変更される可能性はあるものとする。

● 目標とする経営指標

同社グループでは、高付加価値による収益性の高い企業を目指しており、経営指標としては売上高総利益率及び売上高営業利益率を重要な経営指標として考えている。また、M&A等の投資については、グループ戦略上の意義と回収の態様、そして回収期間を明確にしてガバナンスを効かせることによりバランスを図っている。

同社グループでは、技術開発力に裏打ちされたデバイス製品だけでなく、サーバーや管理システム、さらにはエンドユーザーに対するアプリケーションをワンストップで提供することにより、注力するM2M市場全体をカバーすることで、高い収益性を維持し、また会社財産の安定性を確保した経営を目指している。そのためには、急激に変化する事業環境を適切に捉え、成長性と収益性とのバランスの取れた施策を講じていく。

なお、中期的経営戦略において注力すべき事項は以下のとおりである。

中長期の成長戦略

a) 付加価値の最大化

- ・株主、社員への利益還元拡大
- ・企業価値の増大

b) 収益性の向上

- ・現在の成長の維持と管理コストの比率の低減
- ・グループ連携をした、高付加価値サービスの創造

c) コアコンピタンスの強化

- ・モバイル通信技術の資産応用による新製品商用化への投資、開発
- ・国内外企業との開発提携・共同開発
- ・ライセンスビジネスの立ち上げ

d) デバイス事業の強化

- ・IoT市場の需要に適合したハードウェアからソフトウェアサービスまでを一気通貫で提供
- ・AI、FinTechなどの最新技術を取り入れたIoTデバイス及びサービスの開発

e) 事業ドメインの拡大

- ・「IoT × ○○」で、各産業に対して幅広いサービスを提供する

2. 対処すべき課題等

同社は、前述の中長期経営方針に対して、以下の対処すべき課題等を挙げている。事業構造改革をはじめとしてグループ各社のシナジーの発揮、営業力強化などで事業収益性を強化し、安定した利益確保を目指すことが当面の目標である。

(1) 事業構造改革の推進

チチカカをはじめとするグループ会社相互のグループシナジー、組織再編や取引先口座共有による営業力の強化、事業収益性の強化を図る。

(2) IoT関連事業の拡大

IoT市場の成長に合わせ事業拡大を図るとともに、注目度の高い自動車テレマティクス分野、FinTech分野（ブロックチェーン、暗号資産関連）のサービスの拡大を目指す。

(3) 財務体制の強化

今後の成長に向けた各種資本政策を推進する。

(4) 事業ポートフォリオの分散化

今まで培ってきた通信機器開発のノウハウをベースに異業種へのIoT化を推進していく。あわせて、通信機器ハードのみの提供に限らず、ソフトウェアを含めたトータルソリューションの提供を目指す。

(5) ブランドイメージ戦略

積極的な広報活動の推進を行っていく。

(6) 成長分野と通信の融合

農業事業、ロボット事業など、今後の成長が期待される分野と当社グループの持つ技術資産を融合させ、新たなサービスを創造していく。

■ 株主還元策

当面は安定的経営基盤の確保のため内部留保を厚くし無配

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。

しかし、2020年11月期の配当については、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、無配としている。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、今後の更なる業績の向上及び事業展開に有効的に活用していくとしている。

最終利益を安定的に獲得できるような状況になれば配当も期待できるものとする。

■ 情報セキュリティについて

同社が進める事業においては、インターネット旅行事業やブランドリテールプラットフォーム事業、及びそれらに付随するサービスなどで、顧客の個人情報も含めた情報の取扱いについて厳格な管理が求められる。そのため同社は、独自に「プライバシーポリシー」を定め、管理組織体制の構築、施策の実施・維持及びそれらの継続的な改善に取り組んでいる。

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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp