

|| 企業調査レポート ||

ネクシィーズグループ

4346 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 1 月 25 日 (金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. エネルギー環境関連事業：ネクシィーズ・ゼロシリーズ	05
2. 電子メディア事業：ブランジスタの電子雑誌サービス	08
■ 業績動向	09
1. 2018年9月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
● セルフエステ事業を開始	12
■ 株主還元策	14

■ 要約

2018 年 9 月期は 5 期連続増収。 画期的な定額制セルフエステスタジオ展開で エステ & フィットネス市場へ参入

ネクシィーズグループ<4346>は、「新しい価値を広げ、ワクワクする未来を。」を企業理念とし、企画力とコンサルティング営業を武器に、主力の省エネ商材や電子雑誌など様々な商品・サービスを提供する成長企業である。創業当初からデジタル商材の販売で業容を拡大し、2002年には大証ナスダック・ジャパン市場に上場、2004年には東証及び大証1部上場を果たす。現在の主力は、2012年に開始したLED照明を始めとする省エネ商材を、初期投資オール0円で導入できるサービス「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」を提供するエネルギー環境関連事業である。

1. 事業概要

LED照明などの省エネ商材を提供する「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」は、「日本の電気代を下げる」をスローガンに2013年9月期にスタートし、約6年で売上高13,900百万円(2018年9月期)に達し、同社の代名詞となった。約300万社の国内企業のうちLED照明未導入企業は約70%、約217万社(2017年)存在し、潜在市場は大きい。同社による導入率は約1%であるが、業界No.1の地位を確立している。セールスポイントは初期費用をゼロとする画期的なレンタル方式。創業以来の様々な事業を通じつながりのある飲食店に加え、現在では美容、小売、サービスなど多様な業種の店舗やオフィス、工場等に普及する。現在では営業人員388名(2018年9月期末)体制となり、強みである企画力とコンサルティング営業が全国11拠点で発揮されている。LED照明以外の商材(業務用冷蔵庫、業務用空調など)の同スキームでの導入も好調に推移しており、売上高の34.6%を占めるまでになっている。割安なネクシィーズ電力を加え提案の幅は広がっている。

2. 業績動向

2018年9月期の連結業績は、売上高は前期比5.1%増の16,873百万円、営業利益は同6.4%減の1,924百万円、経常利益は同14.4%減の1,941百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同8.3%増の1,913百万円になり、5期連続の増収及び前期並みの高い営業利益を確保した。売上面では、(株)ハクビ売却の2,065百万円の減収要因があるものの、それを上回るエネルギー環境関連事業の好調により、全社として増収となった。連結子会社のプランジスタ<6176>も9期連続増収と好調だ。利益面ではエネルギー環境関連事業が大きく伸長。電子メディア事業での広告投資の影響で、全社としては営業減益となったが、依然として高い利益水準を維持。親会社株主に帰属する当期純利益が一転して増益となったのは、ハクビ売却に伴う特別利益685百万円の影響である。

要約

2019 年 9 月期の連結業績予想は、売上高で前期比 9.6% 増の 18,500 百万円、営業利益で同 3.9% 増の 2,000 百万円と 6 期連続増収と営業増益を予想する。売上高に関しては、主力のエネルギー環境関連事業が高成長、電子メディア事業も堅調な推移を見込む。新規事業の「セルフエステ事業」は、店舗展開が 2019 年の半ばからとなる予想であり、2019 年 9 月期の業績寄与は多少の影響があると見込んでいる。営業利益に関しては、売上高営業利益率 10.8% と依然として 2 桁を維持するものの、伸びは抑え気味である。この理由としては、エネルギー環境関連事業において営業人員の拡大及び営業拠点の移転・増床による販管費増 (889 百万円増) を織り込んでいるためである。弊社では、得意分野に経営資源を集中する戦略であること、潜在市場が大きいことなどを勘案し、2019 年 9 月期の先行投資は中期的に大きな成果につながる可能性が高いと評価する。

3. 成長戦略

同社は定額制セルフエステスタジオ「BODY ARCHI (ボディアーキ)」業態を開発し、2018 年 11 月 15 日に 1 号店として表参道店をグランドオープンした。「BODY ARCHI」のブランドプロデューサーとして、「ローソン Uchi café Sweets」や「ミラノ万博」、「渋谷ヒカリエレストラン」などのブランディングを手掛けてきた柴田陽子 (しばたようこ) 氏を起用。2019 年半ばから FC 展開を開始する予定であり、FC 事業者は「ネクシーズ・ゼロシリーズ」の仕組みを活用することで、初期投資をかけずに事業をスタートすることができる。今後 3 年間に FC 店も含めて全国 100 店舗を目指しており、第 3 の事業の柱にしたい考えだ。

4. 株主還元策

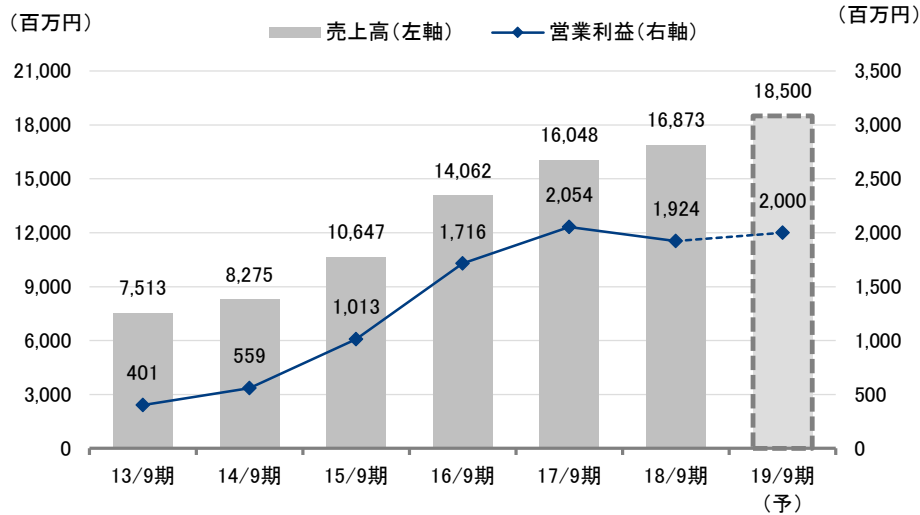
同社は株主還元策として配当を実施している。成長のための投資と株主への適切な利益還元をバランス良く行う方針である。2018 年 9 月期の 1 株当たり配当金は 30 円 (前期比 5 円増配)、配当性向 19.8% と、4 年連続の増配となった。2019 年 9 月期の配当は大幅な上昇が期待される。1 株当たり配当金は年 40 円 (前期比 10 円増配、中間 20 円、期末 20 円)、配当性向は 33.8% (前期比 14.0 ポイント増) を予想する。株主還元の一環として、自社株式消却及び自社株買いも積極的に行う。

Key Points

- ・「ネクシーズ・ゼロシリーズ」が好調維持。ビジネスモデルは独自の商材付きファイナンス
- ・2018 年 9 月期は子会社の売却による減収を好調なエネルギー環境関連事業が補い 5 期連続増収
- ・エステ & フィットネス市場へ参入。画期的な定額制セルフエステスタジオ「BODY ARCHI」の FC 展開を開始
- ・2019 年 9 月期は年 40 円 (前期比 10 円増)、配当性向 33.8% (前期比 14.0 ポイント増) と大幅増配を予想。自社株買いにも積極的

要約

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

“情熱のベンチャー企業家” 近藤社長が率いる企業グループ。 独自の省エネ事業で急成長中

1. 沿革

同社は、「新しい価値を広げ、ワクワクする未来を。」を企業理念とし、企画力と営業力を武器に、主力の省エネ商材や電子雑誌を始め様々な商品・サービスを提供する成長企業である。

代表取締役社長兼グループ代表の近藤太香巳（こんどうたかみ）氏が1987年に大阪で開始した訪問販売の個人事業を起源とする。1990年に電話加入権をクレジットで分割購入できる「テルミーシステム」が大ヒットし、その後、携帯電話版「テルミーシステム」でも大成功する。その後も得意の企画力と営業力を武器にデジタル商材の販売で業容を拡大し、2000年にはソフトバンクインベストメント（株）（現 SBI インベストメント（株））が資本参加、2002年には大証ナスダック・ジャパン市場に上場、2004年には東証及び大証1部上場を果たす。その後も、金融商品仲介・ISPサービス・きもの着付け教室及び販売などに積極的に参入し、事業領域を拡大している。現在の主力は2012年に開始したLED照明を始めとする省エネ商材「ネクシーズ・ゼロシリーズ」を提供するエネルギー環境関連事業である。連結子会社のブランジスタは電子雑誌やゲーム事業を展開。2018年11月にはセルフエステ事業に進出した。

ネクシィーズグループ | 2019年1月25日(金)
 4346 東証1部 | <https://www.nexyzgroup.jp/investor/>

会社概要

近藤太香日社長は、19歳で起業した生来のベンチャー企業家である。ITバブルの崩壊による東証マザーズ上場中止など、様々な逆境を乗り越えて2004年に当時最年少創業社長として東証1部に上場を果たす。2006年には「Japan Venture Award 2006」の起業家部門にて、最高位である経済産業大臣賞を受賞。講演活動（早稲田大学、東京大学など）や著作出版など、持ち前の情熱で将来の起業家を育てる活動を積極的に行っている。

沿革

年	主な沿革
1987年	大阪市天王寺区にてホームテレホン販売業を創業
1990年	株式会社日本テレックスを設立（大阪府吹田市）し、月々2,000円で電話が引ける画期的な電話加入システム「テルミーシステム」を発表
1991年	携帯電話にもテルミーシステムを活用し携帯電話販売を開始
1992年	オリエントコーポレーション<8585>と提携し、自社専用クレジット「テルミークレジット」をスタート
1994年	東京都渋谷区に本社を移転
1999年	広島支店、福岡支店を開設、全国ネットワークの拡大を推進
2000年	BS放送WOWOWの取扱い開始 ソフトバンク・インベストメント（株）が資本参加 社名を株式会社ネクシィーズに変更
2002年	大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場に上場 ソフトバンクBB（株）と一次代理店契約締結 衛星放送の無料レンタル・サービス提供開始
2004年	業務受託型ブースによる格安固定電話「おとくライン」の販売開始 東京証券取引所市場第1部に上場、大阪証券取引所市場第1部に上場
2005年	金融商品仲介業を行うため、イー・トレード証券（株）（現（株）SBI証券）とJVにて（株）ネクシィーズ・トレードを設立 （株）Nexyz.BBがISPサービス開始
2006年	連結子会社を傘下とする持株会社体制への移行 Nexyz.BBとソフトバンクモバイル（株）が業務提携し、携帯端末の販売開始
2007年	芸能プロダクション（株）レプロエンタテインメントとJV方式により（株）ブランジスタを設立
2008年	ブランジスタと楽天トラベル（株）が業務提携
2009年	ハクビ総合学院（（株）ハクビ）を子会社化
2010年	ECモール向けASPサービス「EC店長」のサービス開始 トラベルウェブマガジン「旅色」サービス開始
2013年	ブランジスタに楽天（株）が資本参加
2015年	グループ子会社である（株）ブランジスタが東京証券取引所マザーズへ株式上場
2016年	株式会社ネクシィーズから株式会社ネクシィーズグループへ社名変更
2017年	電力小売事業に進出 連結子会社のハクビを売却
2018年	エステ & フィットネス市場へ参入。定額制セルフエステスタジオ「BODY ARCHI」事業開始

出所：ホームページよりフィスコ作成

2. 事業内容

同社の主力事業はエネルギー環境関連事業であり、特にLEDを始めとする省エネ商材「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」の存在感が大きい。全社売上の82.4%（2018年9月期通期）と全社業績をけん引する。（株）ネクシィーズ、（株）ネクシィーズ・ゼロ等の業績が該当する。

会社概要

電子メディア事業は、電子雑誌の制作受託及び広告販売業務、EC 企業のサポート業務（サイト構築、運営、物流、翻訳など）、ゲーム事業などを展開する。全社売上の 17.6%（同）である。本来黒字のセグメントであるが、2018 年 9 月期はゲーム事業への投資のため一過性の損失を計上している。ブランジスタ、(株)ブランジスタゲーム等の業績が該当する。

2018 年 9 月期通期 セグメント別の事業内容と業績

(単位：百万円)

事業内容	グループ会社	売上高		セグメント利益
		18/9 期	構成比	18/9 期
エネルギー環境関連事業	LED 照明等のレンタルサービスの提供、利用者獲得業務及び販売、インターネット接続サービス「Nexyz.BB」の提供、DNA 解析に基づく健康コンサルティング業務など 同社 (株)ネクシィーズ (株)ネクシィーズ・ゼロ	13,900	82.4%	3,434
電子メディア事業	電子雑誌の制作受託・広告販売、EC 企業サポート（販促、物流）、翻訳事業、ゲーム事業など ブランジスタ <6176> (株)ブランジスタゲーム	2,973	17.6%	-347
合計		16,873	100.0%	3,086

出所：決算短信、フィスコ分析より作成

※全社利益調整前

事業概要

「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」が好調維持。 ビジネスモデルは独自の商材付きファイナンス

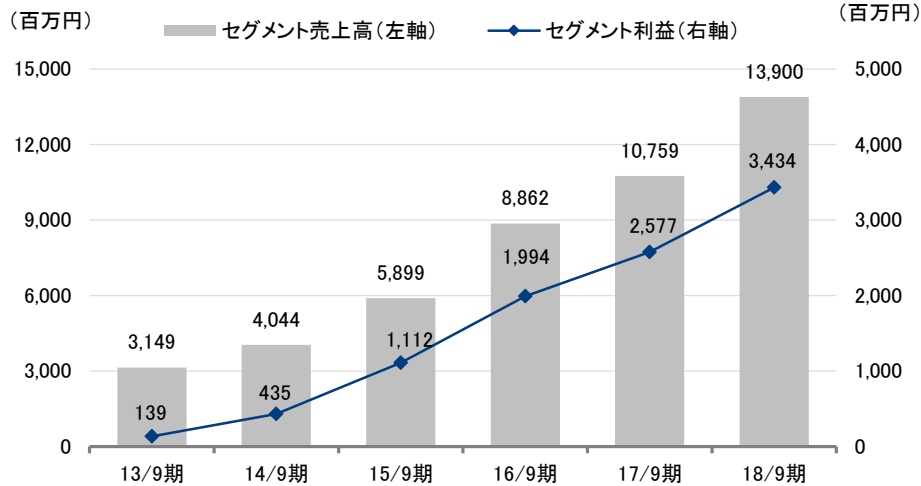
1. エネルギー環境関連事業：ネクシィーズ・ゼロシリーズ

(1) 事業概要

LED 照明などの省エネ商材を提供する「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」は、「日本の電気代を下げる」をスローガンに 2013 年 9 月期にスタートし、約 6 年で売上高 13,900 百万円（2018 年 9 月期）に達し、同社の代名詞となった。直近 3 年間に限っても、売上高の年平均成長率は 33.1%、セグメント利益の年平均成長率は 45.6% と爆発力を維持している。約 300 万社の国内企業のうち LED 照明未導入企業は約 70%、約 217 万社（2017 年）存在し、潜在市場は大きい。ちなみに、2018 年 11 月末現在の同社の LED 導入件数は 36,017 件であり、同社による導入率は約 1% であるが、業界 No.1 の地位を確立している。同社のセールスポイントは初期費用をゼロとする画期的なレンタル方式。創業以来の様々な事業を通じつながりのある飲食店に加え、現在では美容、小売、サービスなど多様な業種の店舗やオフィス等に普及する。営業人員 9 名でスタートしたが、現在では営業人員 388 名（2018 年 9 月期末）体制となり、強みである企画力とコンサルティング営業力が全国 11 拠点で発揮されている。

事業概要

エネルギー環境関連事業 業績の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) ビジネスモデル

「ネクシーズ・ゼロ」のビジネスモデルは関係者すべてに Win-Win の解決策をもたらす画期的な仕組みである。まず顧客企業は、省エネ設備の導入に際してのボトルネックとなる初期導入コストがかからないというメリットがある。また、初月から運用コストも削減できる。顧客企業にとっては、まさに新しい” 商材付きファイナンス” である。投資資金を確保するのは提携する金融機関である。同社が創業時から与信リスクを見極めた営業をしてきたため、債権回収の滞納や焦げ付きは想定以下であり、金融機関は安心して資金運用ができる。現在では、300 億円規模の資金が調達され、同スキームに活用されている。金融機関との良好な関係は、同社の有利子負債を増やすことなく事業を成長させることを可能にするとともに、他社が追随できない差別化要因にもなっている。

「ネクシーズ・ゼロ」のビジネスモデル：商材付きファイナンス



出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

(3) 顧客のメリット

店舗経営者（顧客）にとっての最大のメリットは、初期コストが 0 円、月額コストも下がるなかで、最新の LED が導入できるという点だ。初期コストである LED 電球代や工事代、メンテナンス（5 年間保証）などの一過性の費用負担はない。5 年目までは電気料の下がった分からレンタル料を支払い、6 年目からは無償で導入企業のものになりレンタル料がかからなくなるため、さらに大幅なコストダウンが実現できる。ある旅館（約 120 室）での典型的な導入事例では、（レンタル料を払った上で）初月から約 505 千円のコストダウンが実現している。

- a) 元の照明電気代・・・4,582 千円 / 月
- b) LED の照明電気代・・・2,724 千円 / 月
- c) LED レンタル料・・・1,353 千円 / 月
- a) - b) - c) 初月からのコストダウン・・・505 千円 / 月

経済的な理由だけでなく、照明コンサルタント資格者の営業スタッフが 3,000 種類以上の電球からチョイスするため、出来栄えがきれいであることも好評価の要因だ。与信枠も不要であり、金融機関からの借入に影響しないという点でリースをしのぐ。クライアントからの紹介が多いのもこの事業の特長であり、新規獲得の約 5 割が既存導入顧客からの紹介となっており、満足度の高さが推測できる。

LED 照明導入によるコスト削減イメージ

“電気代削減コストの範囲内” で提供
※照明にかかる電気代のみでの比較です。空調等の動力電気代は含まれておりません。
出所：決算説明会資料より掲載

LED 照明以外の商材（業務用冷蔵庫、業務用空調、食器洗浄機など）の同スキームでの導入も好調に推移しており、売上高の 34.6%（2018 年 9 月期、前期は 21.3%）を占めるまでになっている。飲食店の用途別電力消費比率（夏季ピーク日）の事例では、空調が 46%、照明が 29%、厨房機器等が 22%、その他 3% となっているが、同スキームで約 97% がカバー可能であり、ネクシィーズ電力を加えると更に提案の幅は広がっている。

事業概要

2. 電子メディア事業：ブランドスタの電子雑誌サービス

電子メディア事業は、子会社のブランドスタが 2007 年にスタートさせた電子雑誌事業がメインである。電子雑誌は、情報閲覧はもちろん、動画視聴や検索、予約・購入までができる雑誌とインターネットの長所を融合したクロスメディアである。現在、主力の旅行電子雑誌「旅色」をはじめとして 23 誌が刊行され、月間 200 万人以上の読者に無料で視聴されている。長年の芸能プロダクションとのネットワークにより、雑誌の表紙に有名人気俳優を起用できるのも同社の優位性だ。自社で企画・制作・営業機能を持つ国内 No.1 の電子雑誌出版社である。

ブランドスタ



出所：決算説明会資料より掲載

主力電子雑誌である「旅色」はメディアとしての価値・評価が高く、様々な別冊が発刊されており、今後も期待が大きい。台湾版「旅色」や英語版「旅色」は訪日外国人向けのメディアとして、様々なサイトや SNS とつながり存在感がある。また、全国の自治体と「旅色」のタイアップも好調だ。2018 年 9 月期は、北海道上川町、鳥取県倉吉市、長野県安曇野市などのタイアップ誌を発刊し、自治体の PR にも貢献している。今後も全国の自治体へのタイアップ営業を加速する戦略だ。

- ビジネスモデルは、以下の 3 パターンからなる。
- (1) 広告掲載料を飲食店や宿泊施設などからもらう
 - (2) 制作したコンテンツを企業に納品して制作費をもらう
 - (3) その両方の収入を得る

電子雑誌は紙の雑誌と異なり、ページ数の制限がないため、広告掲載においても上限がない。広告掲載数は年々増加しており、継続率が高く、ストック型の事業特性がある。

業績動向

2018 年 9 月期は子会社の売却による減収を好調な好調なエネルギー環境関連事業が補い 5 期連続増収

1. 2018 年 9 月期の業績概要

2018 年 9 月期の業績は、売上高は前期比 5.1% 増の 16,873 百万円、営業利益は同 6.4% 減の 1,924 百万円、経常利益は同 14.4% 減の 1,941 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 8.3% 増の 1,913 百万円になり、5 期連続の増収及び前期並みの高い営業利益を確保した。

売上面では、文化教育事業のハクビを売却したために 2,065 百万円の減収要因となったものの、中核サービス「ネクシーズ・ゼロ」（エネルギー環境関連事業）が前期比 29.2% 増と高い成長を維持し、全社として増収となった。LED 照明での導入件数は 2018 年 11 月末で 36,017 件に増加。LED 以外の商材の売上高は前期比で約 2 倍に伸び、売上高の 34.6% を占めるまでになった。電子メディア事業のプランジスタも 9 期連続増収と好調だ。

利益面では、エネルギー環境関連事業のセグメント利益が 3,434 百万円（前期比 33.2% 増）と大きく伸びた。電子メディア事業での広告投資の影響で、全社としては営業減益となったが、依然として高い利益水準を維持している。親会社株主に帰属する当期純利益が一転して増益となったのは、ハクビ売却に伴う特別利益 685 百万円の影響である。

2018 年 9 月期通期業績

(単位：百万円)

	17/9 期		18/9 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	16,048	100.0%	16,873	100.0%	5.1%
売上原価	8,253	51.4%	8,391	49.7%	1.7%
売上総利益	7,795	48.6%	8,482	50.3%	8.8%
販管費	5,740	35.8%	6,558	38.9%	14.2%
営業利益	2,054	12.8%	1,924	11.4%	-6.4%
経常利益	2,269	14.1%	1,941	11.5%	-14.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,767	11.0%	1,913	11.3%	8.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務の安全性がさらに向上

2. 財務状況と経営指標

2018年9月期末の財務状況は健全である。総資産残高は前期末比335百万円増の14,422百万円。そのうち流動資産は993百万円増の11,749百万円であり、現金及び預金の1,544百万円増及び「ネクシーズ・ゼロ」が好調に推移したことに伴うリース債権の399百万円増等が主な要因である。そのうち固定資産は657百万円減であり、投資その他の資産901百万円減などが主な要因である。

負債は前期末比188百万円減少の5,851百万円となり、大きな変化はなかった。そのうち流動負債は129百万円減、固定負債は58百万円減である。純資産合計は523百万円増の8,570百万円となった。これは好調な業績を背景に利益剰余金が増加したことが要因である。

経営指標では流動比率277.6%（前期は246.6%）と安全性の目安である200%を大きく上回り、自己資本比率も48.8%（前期は38.6%）と高い水準だ。短期及び中長期の安全性がさらに高まった。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/9 期末	18/9 期末	増減額
流動資産	10,756	11,749	993
(現金及び預金)	4,677	6,221	1,544
(リース債権)	1,233	1,633	399
固定資産	3,331	2,673	-657
(投資その他の資産)	2,718	1,817	-901
総資産	14,087	14,422	335
流動負債	4,361	4,231	-129
固定負債	1,678	1,619	-58
負債合計	6,040	5,851	-188
純資産合計	8,046	8,570	523
負債純資産合計	14,087	14,422	335
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	246.6%	277.6%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	38.6%	48.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019 年 9 月期は主力のエネルギー環境関連事業に経営資源を集中し、 堅調な業績を予想

2019 年 9 月期の業績予想は、売上高で前期比 9.6% 増の 18,500 百万円、営業利益で同 3.9% 増の 2,000 百万円、経常利益で同 3.0% 増の 2,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 21.6% 減の 1,500 百万円と 6 期連続の増収と営業増益を予想する。

売上高に関しては、主力のエネルギー環境関連事業の前期成長率が 29.2% であり、「ネクシーズ・ゼロ」の潜在市場は大きいと見込み、引き続き高成長を見込む。電子メディア事業も堅調な推移を見込んでおり、10 期連続の増収を計画する。新規事業の「セルフエステ事業」は、本格的な店舗展開が 2019 年半ばからとなる予想であり、2019 年 9 月期の業績寄与は多少の影響があると見込んでいる。

営業利益に関しては、売上高営業利益率 10.8% と依然として 2 桁を維持するものの、伸びは抑え気味である。この理由としては、エネルギー環境関連事業において営業人員を 2019 年 9 月期末に 530 名体制（前期末は 388 名）に拡大するためである。約半年間は育成期間であり先行投資の意味合いが強い。また、人員拡大に合わせて全国 11 拠点中 7 拠点の移転・増床が計画されており、一過性の販管費を織り込む。人員増を含めた販管費の増加は合計で 889 百万円増と見込まれる。

弊社では、得意分野に経営資源を集中する戦略であること、潜在市場が大きいことなどを勘案し、2019 年 9 月期の先行投資は中期的に大きな成果につながる可能性が高いと評価する。

2019 年 9 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	18/9 期		19/9 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	16,873	100.0%	18,500	100.0%	9.6%
営業利益	1,924	11.4%	2,000	10.8%	3.9%
経常利益	1,941	11.5%	2,000	10.8%	3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,913	11.3%	1,500	8.1%	-21.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

エステ & フィットネス市場へ参入。 画期的な定額制セルフエステスタジオ「BODY ARCHI」の チェーン展開を開始

●セルフエステ事業を開始

同社は定額制セルフエステスタジオ「BODY ARCHI」業態を開発し、2018 年 11 月 15 日に 1 号店として表参道店をグランドオープンした。「BODY ARCHI」のブランドプロデューサーは、「ローソン Uchi café Sweets」や「ミラノ万博」、「渋谷ヒカリエレストラン」などのブランディングを手掛けてきた柴田陽子氏を起用。2019 年から FC 展開を開始する予定であり、FC 事業者は「ネクシーズ・ゼロシリーズ」の仕組みを活用することで、初期投資をかけずに事業をスタートすることができる。今後 3 年間に FC 店も含めて全国 100 店舗を目指しており、第 3 の事業の柱にしたい考えだ。

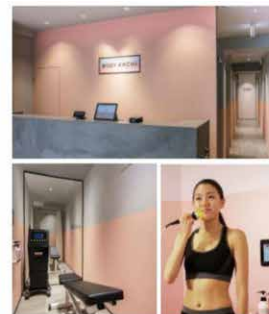
定額制セルフエステスタジオ「BODY ARCHI」のコンセプト



なりたいラインに、
私が私をデザインする。

BODY ARCHI

月1万円で通い放題の
セルフエステスタジオ



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 市場の状況

エステティックサロンの市場規模は 3,579 億円 (2017 年度、前年比 0.2% 増) と横ばいの状態で推移している。伸び悩んでいる主な要因は施術料金の高額なイメージや来店促進の勧誘などが考えられる。一方、ジムやヨガなど、フィットネスクラブの市場規模は過去最高 4,610 億円 (2017 年度、前年比 2.9% 増) と年々上昇傾向にある。美意識の高いストイックな女性が求めるニーズに合わせて個々のフィットネスクラブが多様化し、業態やサービス内容に広がりが見られる。このような市場の中で、同社の「定額制セルフエステスタジオ」は従来型エステサロンの根本的な概念を覆すとともに、フィットネス市場の成功手法を取り入れた新しいボディメイクの方法を提案する。

(2) 「BODY ARCHI」の特徴

定額制セルフエステスタジオ「BODY ARCHI」は、全室が完全個室で、満足いくまで自分自身のボディラインとストイックに向き合うことができる「エステ」と「ジム」を共存させた新感覚のセルフエステスタジオ。最先端のエステマシン「フォースカッター・BODY ARCHI オリジナルモデル」が全室に配備されている。このマシンは1台4役（ラジオ波／EMS吸引／ボレーション／LED）の最新技術を搭載し、むくみ・たるみ・冷え・固太り・美肌といった女性の5つの悩み全てに対応した業務用エステ機器の中でも評価が高い。セルフで誰でも施術ができるように、タブレット端末を全個室に用意し、わかりやすい「説明動画」を流す。予約は専用アプリでいつでも1回45分～75分の簡単予約が可能。施術サービスに人件費がかからないビジネスモデルのため、リーズナブルな料金設定が可能となる。「BODY ARCHI」では、月額10,000円～の定額制で何度でも通い放題という破格の価格設定を実現した。通常、高級エステサロンにおけるフォースカッターの施術は、1回2～3万円が相場だが、同社サービスでは、月4回通うと2,500円/回と、10分の1以下のレベルである。

(3) ビジネスモデル

「BODY ARCHI」のFC展開は初期投資がかからない「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」のスキームを活用している点で、既存事業と共通性が高い。通常、フランチャイズとしてスタートする場合、加盟金や店舗内装工事費等の設備費など4,500万円～8,000万円の初期投資がかかる。本取り組みで、FC事業者（BODY ARCHI PARTNERS：ボディアーキ・パートナーズ）は、「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」を活用することで、初期投資をかけずに事業をスタートすることができる。初期投資ゼロの新規事業を開始できる業界初の「事業付ファイナンス」である。

「ネクシィーズ・ゼロ」を活用した新サービス



あらゆる業界の 課題解決する新サービスを事業化

出所：決算説明会資料より掲載

(4) 事業計画

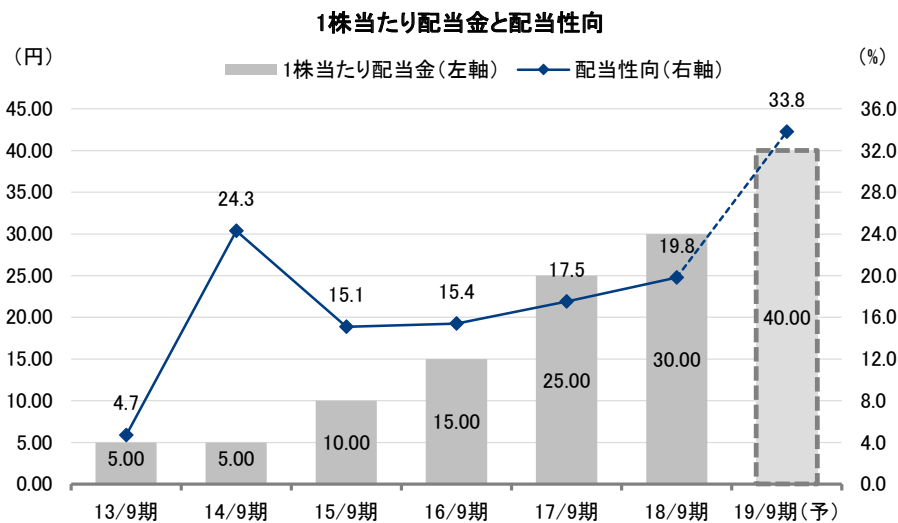
同社は直営店の展開とともにフランチャイズのパートナー企業の募集を行い、3年間で100店舗の全国展開を目指す。直営店の役割は、実績を示すとともに、人材教育や運営管理の支援の拠点でもある。2018年11月に開店した表参道店では、開店2ヶ月でほぼ目標会員に達し、体験希望者が300人待ちと、手応えは十分である。既に大手企業とFCパートナーの交渉を始めており、早ければ2019年半ばから店舗展開が加速する予定だ。

株主還元策

2019年9月期は年40円、配当性向33.8%と大幅増配を予想。 自社株買いにも積極的

同社は株主還元策として配当を実施している。成長のための投資と株主への適切な利益還元をバランス良く行う方針である。2018年9月期の1株当たり配当金は中間15円、期末15円、合計30円（前期比5円増配）、配当性向19.8%と、4年連続の増配となった。

2019年9月期の配当は大幅な上昇が期待される。1株当たり配当金は年40円（前期比10円増配、中間20円、期末20円）、配当性向は33.8%（前期比14.0ポイント増）を予想する。株主還元の一環として、自社株式消却及び自社株買いも積極的に行う。2019年1月に700千株を消却、2019年1月7日から9月30日までの日程で上限700千株（上限1,500百万円）の自社株買いを計画する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

自社株式の消却の概要

消却する株式の種類	普通株式
消却する株式の総額	700,000株（消却前の発行済株式総数に対する割合：5.22%）
消却予定日	2019年1月4日

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

自社株式の取得の概要

取得する株式の種類	普通株式
取得する株式の総額	700,000株（上限）
株式の取得価額の総額	1,500百万円（上限）
取得期間	2019年1月7日から同年9月30日まで

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

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.

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ