

## ネクシィーズグループ

4346 東証 1 部

<http://www.nexyzgroup.jp/investor/>

2016 年 6 月 29 日 (水)

Important disclosures  
and disclaimers appear  
at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
角田 秀夫

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■ LED 照明レンタルサービスが急成長、新ゲーム「神の手」に期待

ネクシィーズグループ<4346>は、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プッシュフォンの訪問販売を起源とする。1990 年には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」を大ヒットさせ、その後も企画力と営業力を武器にデジタルツールを世間に普及し業容を拡大した。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 1 部上場を果たす。現在の主力事業は、2012 年に開始した LED 照明レンタルサービスと子会社のブランジスタ<6176>が行う電子雑誌である。

LED 照明レンタルサービスは、「日本の電気代を下げる」をスローガンに 2012 年にスタートし、急速に同社のメイン事業に成長した。LED 照明未導入の国内企業（約 300 万社）を対象とし、導入が進まない経営者の課題となっていた高額な初期導入費を一切かからなくする「初期投資オール 0 円」とする独自のレンタルスキームで業界 No.1 の地位を確立した。営業人員 9 名でスタートしたが、2016 年 4 月時点では全国 11 拠点、営業人員 284 名に拡大し、導入件数も過去右肩上がりが増えてきている。2016 年 4 月には導入件数 20,000 件を突破した。今期、業務用の冷蔵庫や空調においても LED 照明と同様のスキームで提供を開始し、滑り出しは順調である。

電子雑誌は子会社のブランジスタが展開しており、同社は昨年 9 月に東証マザーズへ上場を果たしている。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、旅行電子雑誌「旅色」や男性ファッション誌「GOODA」など 11 誌が発行され、月間 200 万人以上のユーザーに無料で読まれており、自社で企画・営業・制作までワンストップで行う国内 No.1 の電子雑誌出版社の地位を確立している。

ネクシィーズグループは、2016 年 9 月期第 2 四半期の業績は好調であり、売上高は前期比 56.1% 増の 6,685 百万円、営業利益は同 248.7% 増の 769 百万円と大幅な増収増益を達成した。特に増益率の高さが顕著であり、営業利益は前期比で 3 倍を超える。急成長期にある LED 照明レンタルサービスが売上だけでなく利益にも大きく貢献したのがその要因である。2016 年 9 月通期の業績予想は、売上高で前期比 8.0% 増の 11,500 百万円、営業利益で同 33.3% 増の 1,350 百万円を見込む。主力事業がストック型のビジネスであり、上期よりも下期の売上が多い性質にあることから、着地は上振れる可能性が高い。

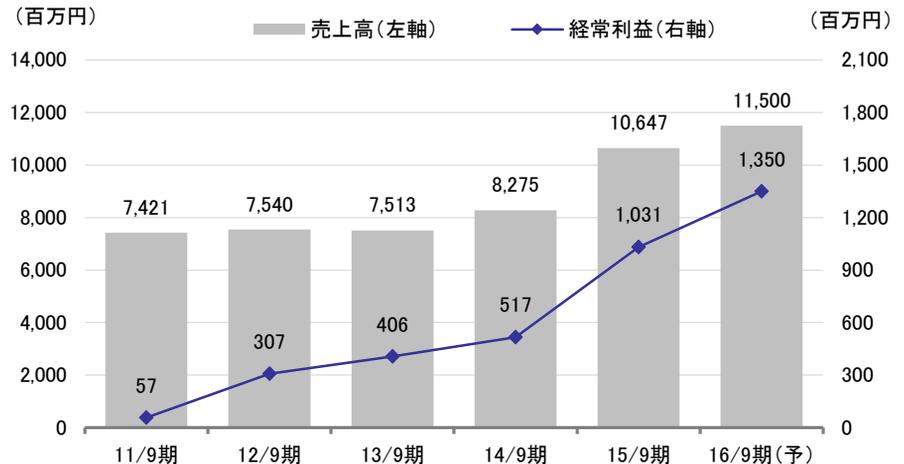
5 月 27 日、グループ子会社のブランジスタゲームが、神体験 3D クレーンゲーム「神の手」の全容を発表した。このゲームはスマホ・PC・タブレットで行うオンラインゲームで、獲得した景品は自宅に届く。景品の魅力がポイントになるが、秋元康（あきもとやすし）氏が総合プロデュースするプレミアム景品が注目される。第 1 弾の景品は AKB48 の総選挙当日、ステージ上の場の空気を閉じ込めた“場空缶”。AKB 総選挙の開催される 6 月 18 日にサービスを開始したが、今期の業績予想にはまったく織り込んでいない。同社の新たな挑戦に期待したい。

2015 年 9 月期の 1 株あたり配当金は年 10 円、配当性向 15.1%であったが、自社株買いを含めた総還元性向は 37.8%であった。2016 年 9 月期は、第 2 四半期末 5 円、期末で前期末比 2 倍の 10 円と、年 15 円配当（前期間配当比 5 円増配）を予定している。自社株買いを含めて、総還元性向は 48.2% へ上昇する。

## Check Point

- ・ 16/9 期 2Q は大幅増収増益、営業利益は前期比 3 倍以上の伸び
- ・ LED 照明レンタルサービス好調、導入実績 2 万件突破 (2016 年 4 月)
- ・ 秋元康氏プロデュースの神体験 3D クレーンゲーム「神の手」が 6 月 18 日リリース

### 通期業績の推移



## 会社概要

### “情熱あふれる経営者” 近藤社長が率いる企業グループ

#### (1) 沿革

同社は、代表取締役社長の近藤太香巳氏が 1987 年に大阪で開始したプッシュフォンの訪問販売を起源とする。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、その後に携帯電話版「テルミーシステム」でも大成功する。その後も同社の強みである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) 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 1 部上場を果たす。その後も、ブロードバンド・金融商品仲介・電子雑誌・きもの着付け教室など、積極的に事業領域を拡大している。現在の主力事業は二つあり、一つは 2007 年から開始した、ブランジスタが行う電子雑誌や企業の販売促進支援などによるソリューションサービス事業と、もう一つは 2012 年に開始した LED 照明レンタルサービスを中心とするライフアムニティ事業である。



## ネクシィーズグループ

4346 東証 1 部

<http://www.nexyzgroup.jp/investor/>

2016 年 6 月 29 日 (水)

近藤太香巳社長は、19 歳で起業し、IT バブルの崩壊による東証マザーズ開設以来、初の上場直前取消など、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。2011 年には経営者交流会「パッションリーダーズ」を立ち上げ、会員数は 3,500 名を超えている。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。

### 会社沿革

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	株式会社オリエントコーポレーションと提携し、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・サービス提供のため株式会社ティ・ティ・ネクシィーズを設立
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一部に上場、大阪証券取引所市場第一部に上場
2005年	金融商品仲介業を行うため、イー・トレード証券株式会社（(現)株式会社 SBI 証券）と JV にて株式会社ネクシィーズ・トレードを設立 株式会社 Nexyz.BB が ISP サービス開始 動画コンテンツの配信サービスを行うため株式会社ネクシィーズ・エンターテインメントを設立 株式会社 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 株式会社 Nexyz.BB とソフトバンクモバイル株式会社が業務提携し、携帯端末の販売開始
2007年	芸能プロダクション株式会社レプロエンタテインメントと JV 方式により株式会社ブランジスタを設立
2008年	株式会社ブランジスタと楽天トラベル株式会社が業務提携
2009年	ハクビ総合学院を子会社化
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	株式会社ブランジスタに楽天株式会社が資本参加
2015年	グループ子会社である株式会社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

出所：会社情報

## ライフアムニティ事業が大きな柱に成長

### (2) 事業概要

同社の主力事業は、ライフアムニティ事業であり、ソリューションサービス事業がそれに続く。ライフアムニティ事業は、全社売上の 62.7%（2016 年 9 月期第 2 四半期）、全社営業利益の 75.1%（同）と全社業績をけん引する。中でも成長著しいのが LED 照明レンタルサービスであり、セグメント利益を 279 百万円（2015 年 9 月期第 2 四半期）から 924 百万円（2016 年 9 月期第 2 四半期）と 3 倍以上に増やす原動力になった。

ソリューションサービス事業は、電子雑誌の制作受託および広告販売業務が主体であり、EC 企業をサポートする様々な業務（サイト構築、運営、物流、翻訳など）も展開する。2015 年 10 月に設立されたゲームの子会社ブランジスタゲームもこのセグメントに入る。全社売上の 21.3%（2016 年 9 月期第 2 四半期）、全社営業利益（調整前）の 21.0%（同）を構成する。

## 2016 年 9 月期第 2 四半期セグメント別の事業内容と業績

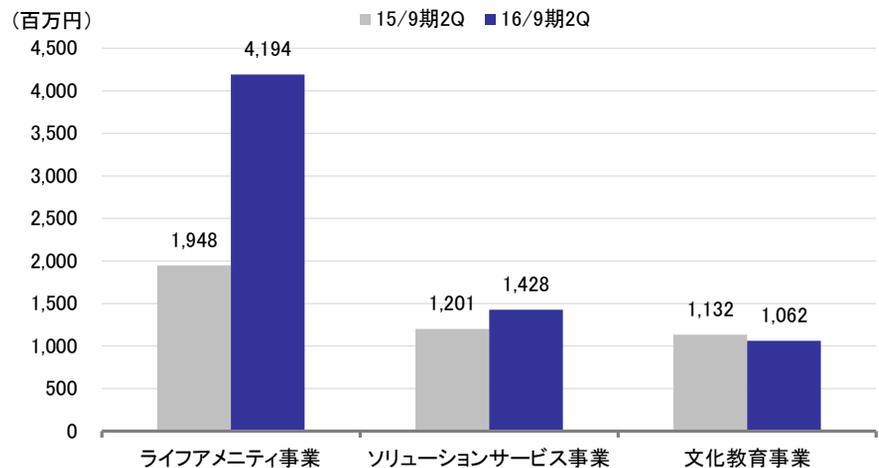
	事業内容	売上高		セグメント利益	
		16/9 期 2Q (百万円)	構成比 (%)	16/9 期 2Q (百万円)	構成比 (%)
ライフアメニティ事業	LED 照明レンタルサービス、LED 照明販売、インターネット接続サービス「Nexyz.BB」の提供、DNA 解析に基づく健康コンサルティング業務など	4,194	62.7%	924	75.2%
ソリューションサービス事業	電子雑誌の制作受託・広告販売、EC 企業サポート（販促、物流）、翻訳事業、ゲーム事業など	1,428	21.4%	258	21.0%
文化教育事業	きもの着付け教室の運営、呉服・和装小物の販売	1,062	15.9%	46	3.8%
合計		6,685	100.0%	1,229	100.0%

出所：会社資料

※全社利益調整前

出所：決算短信、FISCO 分析

## セグメント別売上



出所：決算短信、FISCO 分析

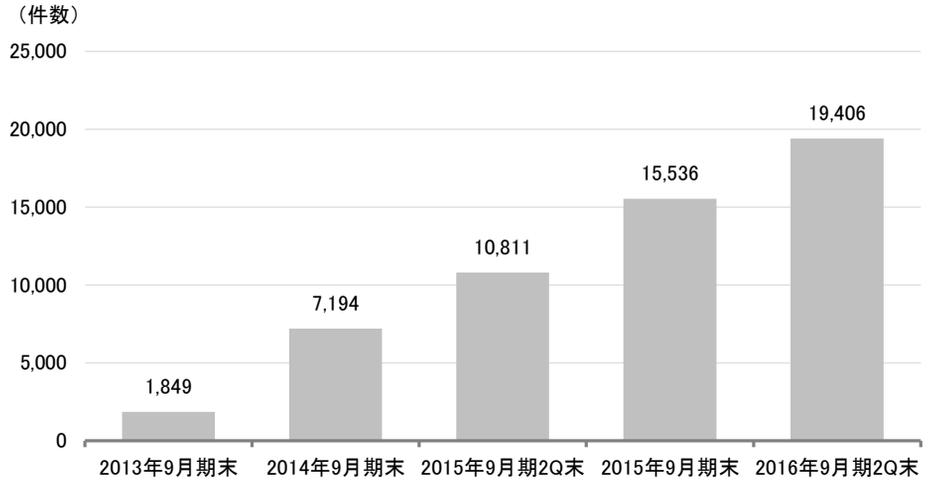
## “初期投資オール 0 円” の画期的なレンタルサービスで快進撃

## (3) ライフアメニティ事業 LED 照明レンタルサービス

LED 照明レンタルサービスは、「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、急速に同社のメイン事業に成長した。LED 照明未導入の国内企業（約 300 万社）を対象とし、導入が進まない経営者の課題となっていた高額な初期導入費を一切かからなくする「初期投資オール 0 円」とする独自のレンタルサービスで業界 No.1 の地位を確立した。創業以来、様々な事業を通じて飲食店とのつながりが強く、導入全体の約 6 割を飲食店が占める。営業人員 9 名でスタートしたが、2016 年 4 月時点で全国 11 拠点、営業人員 284 名となり、強みである営業力が全国規模で発揮されている。

導入件数はこれまで右肩上がりが増えてきている。2016 年 9 月期第 2 四半期末の導入件数は 19,406 件と半年間で 3,870 件増加した。2016 年 4 月には 20,000 件を突破した。

LED照明導入実績



出所：決算説明会資料から FISCO 分析

同社のレンタルサービスは、クライアントの初期導入費の負担や、経営者の不安要素を取り除いた画期的なものである。まずは電球代・初期の工事代、5年間の長期保証などが0円である。与信枠も不要であり、借入枠にも影響しないという点でリースをしのご。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、レンタル料もかからなくなるため大幅なコストダウンが実現できる。獲得顧客の約40%は既存導入店舗からの紹介ということからも、顧客の満足度の高さがうかがえる。経済的な理由だけでなく、照明コンサルタントの資格を持つ営業スタッフが、3,000種類の電球からチョイスするため、出来栄がきれいであることも好評価の要因だ。牛角、TUTAYA、ブックオフ、キオスクなど大手企業の導入も多い。

LED照明コストダウンのしくみ



“電気料削減コストの範囲内”でレンタルが可能

\* 照明にかかる電気代のみと比較です。空調等の動力電気代は含まれておりません。

出所：決算説明資料

2016 年 6 月 29 日 (水)

## 業界 No.1 の電子雑誌出版社

### (4) ソリューションサービス事業 電子雑誌 (ブランジスタ)

電子雑誌事業は、子会社のブランジスタが 2007 年にスタートさせた。電子雑誌は「めくって押すだけ」で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、旅行電子雑誌「旅色」や男性ファッション誌「GOODA」など 11 誌が刊行され、月間 200 万人以上のユーザーに無料で読まれており、同社は自社で企画・制作・営業機能を持つ国内 No.1 の電子雑誌出版社である。長年の芸能プロダクションとのネットワークにより、雑誌の表紙には、映画やドラマの主演級の有名人気俳優や女優などを起用できるのも同社の優位性だ。キュレーションサイト (まとめサイト) をラインナップに加え、1 年以内に読者数 600 万人を目指している。

### 電子雑誌ラインナップ

創刊 9 年目

電子雑誌 11 タイトル **全て無料**



月間読者 200 万人

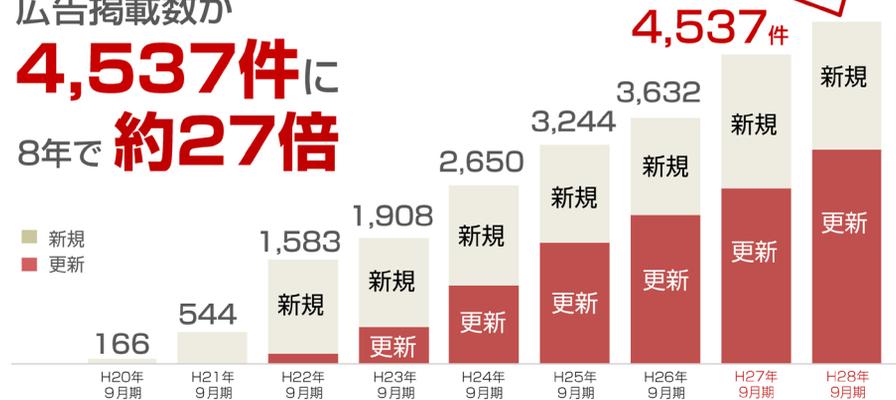
出所：決算説明資料

ビジネスモデルは、広告掲載料を飲食店やホテルなどからもらうパターンと制作したコンテンツを企業に納品して制作費をもらうパターンに分かれ、その両方の収入を得るパターンもある。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。同社は月額課金 (月 2.5 ~ 8 万円) で広告掲載を行っており、5,000 件に及ぶ広告クライアントの継続率は約 7 割と高く、ストック型の事業モデルが確立している。

## 「電子雑誌」掲載件数

広告掲載数が  
**4,537件**に  
8年で**約27倍**

まもなく5,000件



電子雑誌広告  
年間販売価格

**30万円～96万円/年** (月額2.5万円～8万円) (税別)

出所：決算説明資料

## 業績動向

### 大幅な増収増益、営業利益は3倍増

#### (1) 2016年9月期第2四半期の業績

売上高は前期比 56.1% 増の 6,685 百万円、営業利益は同 248.7% 増の 769 百万円、経常利益は同 196.0% 増の 752 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 150.1% 増の 355 百万円になり、大幅な増収増益を達成した。特に増益率の高さが顕著であり、営業利益は前期比で3倍を超える。急成長期にあるLED照明レンタルサービスが売上高だけでなく利益にも大きく貢献したのがその要因である。

#### 2016年9月期第2四半期業績

	2015年9月期2Q		2016年9月期2Q		
	実績 (百万円)	対売上比 (%)	実績 (百万円)	対売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	4,282	100.0%	6,685	100.0%	56.1%
売上原価	2,436	56.9%	4,018	60.1%	64.8%
売上総利益	1,845	43.1%	2,667	39.9%	44.5%
販管費	1,624	37.9%	1,898	28.4%	16.8%
営業利益	220	5.1%	769	11.5%	248.7%
経常利益	254	5.9%	752	11.3%	196.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	142	3.3%	355	5.3%	150.1%

出所：決算短信

2016 年 6 月 29 日 (水)

## 5 年連続増収増益へ、計画上振れの可能性大

## (2) 2016 年 9 月期の業績予想

2016 年 9 月通期の業績予想は、売上高で前期比 8.0% 増の 11,500 百万円、営業利益で同 33.3% 増の 1,350 百万円、経常利益で同 30.8% 増の 1,350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 10.9% 減の 750 百万円を見込む。主力事業がストック型のビジネスであり、上期よりも下期の売上高が多い傾向にある。2014 年 9 月期の上期の売上進捗率は 45%、2015 年 9 月期は 40% だった。LED 照明レンタルサービスを中心とするライフアメニティ事業の好調さを加味すれば、上振れる可能性が期待できる。

## 2016 年 9 月期通期業績予想

	2015 年 9 月期		2016 年 9 月期		
	実績 (百万円)	対売上比 (%)	予想 (百万円)	対売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	10,647	100.0%	11,500	100.0%	8.0%
営業利益	1,013	9.5%	1,350	11.7%	33.3%
経常利益	1,031	9.7%	1,350	11.7%	30.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	841	7.9%	750	6.5%	-10.9%

出所：決算短信

## 財務の安全性に懸念なし

## (3) 財務状況

2016 年 9 月期第 2 四半期末の財務状況は健全である。総資産残高は前期末比 241 百万円増の 11,147 百万円となった。主な増加は、受取手形及び売掛金の 858 百万円増であり、LED 照明レンタルサービスが好調に推移したことによる。負債は前期末比 2,026 百万円増加の 4,676 百万円となった。主な増加は、固定負債の 1,461 百万円増であり、長期借入金に 1,457 百万円増加したことが主要因だ。

経営指標では流動比率 (263.6%)、自己資本比率 (58.0%) となっており、安全性に懸念はない。

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	2015 年 9 月期末	2016 年 3 月期末	増減額
流動資産	7,991	8,329	338
(現預金)	3,720	3,366	-353
(受取手形及び売掛金)	3,327	4,186	858
固定資産	2,915	2,817	-97
総資産	10,906	11,147	241
流動負債	2,595	3,160	564
固定負債	53	1,515	1,461
負債合計	2,649	4,675	2,026
純資産合計	8,257	6,472	-1,784
負債純資産合計	10,906	11,147	241
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	307.9%	263.6%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	75.7%	58.0%	-

出所：決算短信

2016 年 6 月 29 日（水）

## ■ 成長戦略

### 冷蔵庫や空調も「初期投資オール 0 円」のレンタルサービス

#### (1) LED 照明レンタルサービスの拡大と周辺ニーズの取り込み

同社は、急成長する LED 照明レンタルサービスに今後も注力する考えだ。まずは早期に 300 名まで営業人員を増員し、体制を整える。中期的には 20,000 件（2016 年 4 月）を 50,000 件（2020 年 9 月期）にするのが目標だ。

照明は店舗やオフィスの電力消費のうちの一部に過ぎない。飲食店の電力消費の例では、照明が 25%、冷蔵庫が 16%、空調が 14%となる。同社では、既に業務用冷蔵庫・空調・節水装置を対象に LED 照明と同スキームの「初期投資オール 0 円」のレンタルサービスを開始しており、順調に滑り出した模様だ。営業先も、すでに LED 照明レンタルを導入している既存の取引先が中心になるため、効率的に業績を伸ばせるのも期待ができる要因だ。

## さらなるコスト削減に貢献



出典：資源エネルギー庁推計  
出所：決算説明資料

### 秋元康氏プロデュースの3D クレーンゲームの全容が公開

#### (2) オンラインゲームへの挑戦

5 月 27 日、グループ子会社のブランジスタゲームが、神体験 3D クレーンゲーム「神の手」の全容を発表した。このゲームはスマホやタブレットで行うオンラインゲームで、獲得した景品は自宅に届く。景品の魅力がポイントとなるが、秋元康氏が総合プロデュースするプレミアム景品でゲームの世界に誘引する。バーチャルで遊び、リアルで景品を楽しむという新しいタイプの体験を提供する。

## 「神の手」ゲーム概要

スマホアプリ



バーチャル  
景品GET! → リアル  
自宅に届く

3Dモデリングプログラムで、  
完全バーチャルクレーンゲームを再現

オンラインゲームユーザに「新しい遊び体験」を提供

出所：決算説明資料

第 1 弾のプレミアム景品は、AKB48 の選抜総選挙のステージ上の空気を閉じ込めた「場空缶」なる景品で、当日の緊張感ある本人の写真が付き、開封後は貯金箱としても使える。総選挙に参加する 272 名 272 種類の缶が総計 3 万缶準備され、10 缶に 1 缶は本人からの直筆メッセージが入っている。ファンにとっては喉から手が出るほどの逸品といえよう。このようなプレミアム景品は、第 2 弾、第 3 弾とリリースされていく。また、常時 5,000 アイテムにのぼる定番アイテムも用意されており、ワンピース・新世紀エヴァンゲリオン、ディズニー、ドラえもんなどのフィギュアやぬいぐるみが揃う。アプリのダウンロードは、AKB 総選挙当日の 6 月 18 日から開始した。

「神の手」  
**第一弾 神景品**



**場空缶**  
場面の空気缶  
- BAKUKAN -

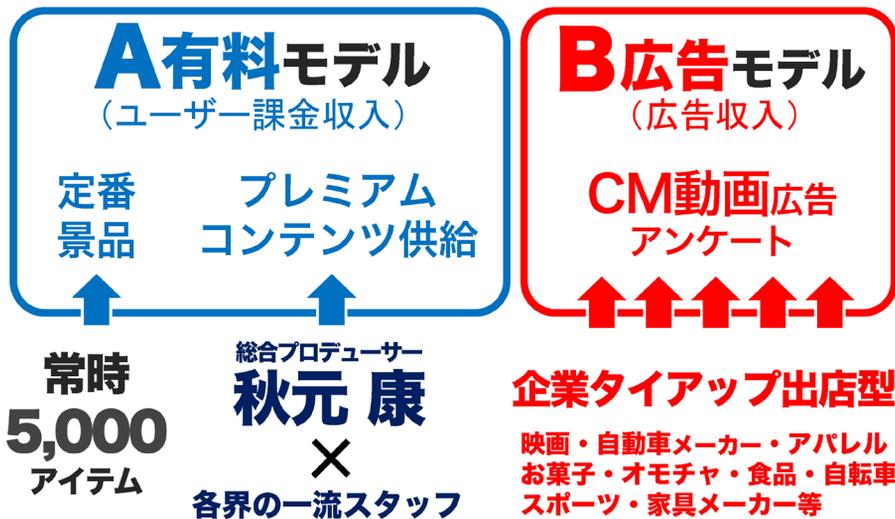
今この時、  
あの瞬間の  
場面の空気を  
缶に閉じ込め  
ました。

**他では絶対に手に入らないプレミアム神景品が誕生!!**

出所：決算説明資料

収入モデルは、有料モデルと広告モデルに分かれる。有料モデルの場合には、ユーザーは1プレイ100円相当でゲームにチャレンジする。広告モデルの場合には、ユーザーは広告を視聴することにより1回無料でプレイができる。広告主にとっては、確実にメッセージを伝えることができ、景品も広告主が自由に設定できる。自動車の新製品が景品となり、チャレンジに成功した人の自宅に自動車が届くという、実物の大きさを無視した景品の提供も夢物語ではない。バーチャルの世界には台数の制約はないため、ユーザー数の増加に従って稼働台数を無限に増やすことができる。

## 2つの収益モデル



出所：決算説明資料

## ■ 株主還元策

### 16/9 期は自社株買いを積極化し、総還元性向 48%以上を予想

同社は、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。2015年9月期の1株あたり配当金は年10円、配当性向15.1%であったが、自社株買いを含めた総還元性向は37.8%であった。2016年9月期は、第2四半期末5円、期末で前期末比2倍の10円と、年15円配当（前期年間配当比5円増配）を予定している。自社株買いにも積極的で、2016年1月～4月12日までに228,600株（取得価額の総額175百万円）を取得しており、総還元性向は48.2%と予想する。

※4月12日以降は、買付をしておらず、自己株式の取得を終了。

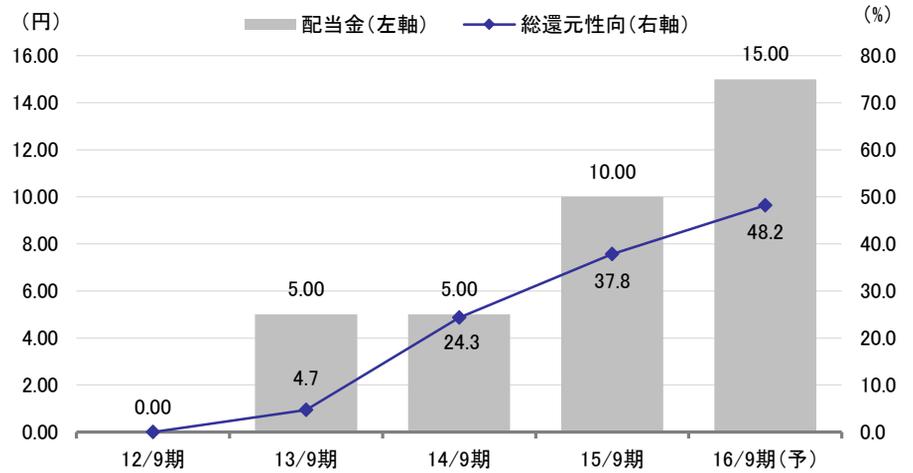
ネクシィーズグループ

4346 東証1部

<http://www.nexyzgroup.jp/investor/>

2016年6月29日（水）

配当金と配当性向



#### ディスクレーマー（免責条項）

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・表示したのですが、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・加工することは強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・譲渡することは強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