

|| 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 >>>](#)

2017 年 12 月 18 日 (月)

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	06
■ 業績動向	08
1. 2017年9月期通期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. ネクシィーズ電力の販売を開始	11
2. 子会社ハクビの株式譲渡	12
3. 3Dスマホクレーンゲーム「神の手」への戦略投資	13
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティ対策	14

■ 要約

LED 照明等の最新省エネ商材を初期投資オール 0 円で導入できる「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」が大黒柱。2018 年 9 月期は子会社ハクビ売却も、本業の成長力で増収増益予定

ネクシィーズグループ<4346>は、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、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照明を始めに省エネ商材を初期投資オール0円で導入できる「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。2016年にはブランジスタ<6176>の子会社(株)ブランジスタゲームが、3Dクレーンゲーム「神の手」をリリースし注目を集める。2017年9月に電力小売事業に進出した。

1. 事業概要

主力は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」である。「日本の電気代を下げる」をスローガンに2013年9月期にスタートしたこの事業は、約5年で売上高約9,960百万円(2017年9月期)に達し、同社の大黒柱に成長した。初期費用をゼロとする独自のレンタル方式が飲食店・宿泊施設などのニーズに合致し、業界No.1の地位を確立した。LED照明以外の他商材(節水装置、業務用冷蔵庫、業務用空調、食器洗浄機、スチームコンベクションオープン、POSレジなど)の販売も好調に推移しており、新規の売上高の約21.3%(2017年9月期)を占めるまでになっている。

2. 業績動向

2017年9月通期の業績は、売上高は前期比14.1%増の16,048百万円、営業利益は同19.7%増の2,054百万円、経常利益は同32.1%増の2,269百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同45.4%増の1,767百万円になり、大幅な増収及び6期連続の営業増益を達成した。エネルギー環境関連事業「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」が好調を維持し、増収増益をけん引する。電子メディア事業はブランジスタゲームの「神の手」への戦略的投資により減益、文化教育事業は堅調に推移した。

2018年9月通期の業績予想は、売上高で前期比2.8%増の16,500百万円、営業利益で同2.2%増の2,100百万円、経常利益で同7.5%減の2,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.8%増の2,100百万円と5年連続の増収と7年連続の営業増益を予想する。2017年11月に連結子会社の(株)ハクビ(売上高2,065百万円、営業利益91百万円、2017年9月期)を売却したなかでの増収増益予想であり、本業の成長性をうかがわせる。

要約

3. 成長戦略

同社は 2017 年 9 月に電力小売事業に参入した。(サービス名称「ネクシィーズ電力」) 2012 年から LED 照明等の提供を開始しており、コストダウンや省エネに関心の高い顧客が 3 万件を突破している。(2017 年 11 月末時点) 同じ営業組織が低価格が売りの「ネクシィーズ電力」を扱うことで、更なるコストダウンを提案できる。電力小売事業は一般には利幅は大きくはないが、省エネ商材とのセット営業が可能となるうに、継続的な収入を確保し、経営の安定化に寄与する。

ブランジスタゲームが提供する「神の手」は、秋元康(あきもとやすし)氏が総合プロデューサーを務める、スマートフォンで行う 3D クレーンゲームである。プレミアム景品や様々なコラボ景品を獲得するとユーザーの自宅に届くという、世界初(特許出願中)のゲームを提供する。アプリのダウンロード数(DL数)は累積で 60 万 DL を超えており、年末年始に実施する大型テレビ CM により更なる DL 数の増加が期待できる。App store DL ランキングでもこれまで 3 回以上 2 位を獲得するなど上位を維持している。これまでに楽天<4755>グループや DD ホールディングス<3073>、湘南美容外科クリニック、(株)フジテレビジョン、はるやまホールディングス<7416>などとのタイアップ企画が実現。クライアント企業としては、CM 動画を 100% 視聴してもらった上で、クーポンや景品を提供できるため、来店促進に活用できる。今後は 12 月 28 日から、大型 CM などの大規模プロモーションを企画しており総額 5 億円前後を TVCM 及び Web プロモーションに投入する予定。複数の有名ブランド企業とのタイアップ企画も CM に合わせて開始される。

4. 株主還元策

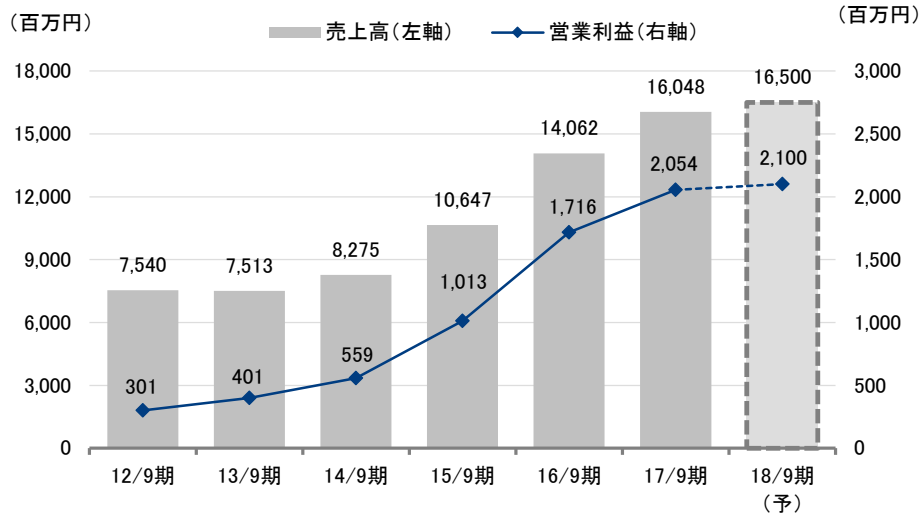
同社は、成長のための投資と株主への適切な利益還元をバランス良く行う方針である。2017 年 9 月期の 1 株当たり配当金は年 25 円(前期比 5 円増配)、配当性向 17.5% となった。株主還元の一環として自社株買いも積極的に行う。2018 年 9 月期は、第 2 四半期末 15 円、期末で 15 円、年 30 円配当(前期比 5 円増配)を予定する。2018 年 9 月期も前期同様に直接的な株主還元を強化する方針だ。

Key Points

- ・ LED 照明等省エネ商材「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」が大黒柱
- ・ 2018 年 9 月期は子会社ハクビ売却も、本業の成長力で増収増益予想
- ・ 電力小売に参入。スマホクレーンゲーム「神の手」は年末年始から大規模プロモーション予定

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

1. 沿革

同社は、代表取締役社長兼グループ代表の近藤太香巳氏が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・電子雑誌・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。ブランジスタの子会社ブランジスタゲームは2016年6月に、スマートフォン向けの3Dクレーンゲーム「神の手」をリリースし、注目を集めている。2017年9月に電力小売事業に進出した。

近藤太香巳社長は、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。

会社概要

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）ティ・ティ・ネクシーズを設立
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 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	株式会社ネクシーズから株式会社ネクシーズグループへ社名変更 （株）ブランジスタゲーム神体験 3D クレーンゲーム「神の手」サービス開始
2017年	電力小売事業に進出 連結子会社のハクビを売却

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「ネクシーズ・ゼロシリールズ」の存在感が大きい。全社売上の 67.0%（2017 年 9 月期通期）、全社営業利益の 84.9%（同）と全社業績をけん引する。（株）ネクシーズ、（株）ネクシーズ・ゼロの業績が該当する。

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 18.3%（2017 年 9 月期通期）、全社営業利益の 8.7%（同）を構成する。ブランジスタ、ブランジスタゲームの業績が該当する。

会社概要

文化教育事業は、きもの着付け教室の運営、呉服・和装小物等の販売などを展開する。全社売上の12.9%（2017年9月期通期）、全社営業利益の3.0%（同）を構成する。ハクビの業績が該当する。2017年11月に、ハクビは（株）まるやまに売却されている。

2017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	
		17/9期	構成比	17/9期	構成比
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	10,759	67.0%	2,577	84.9%
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	2,980	18.3%	264	8.7%
文化教育事業	きもの着付け教室の運営 (株)ハクビ	2,065	12.9%	91	3.0%
その他	金融商品仲介、DNA解析に基づく健康コンサルティング業務など (株)ネクシィーズ・トレード (株)ディーナ	288	1.8%	103	3.4%
合計		16,048	100.0%	3,037	100.0%

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

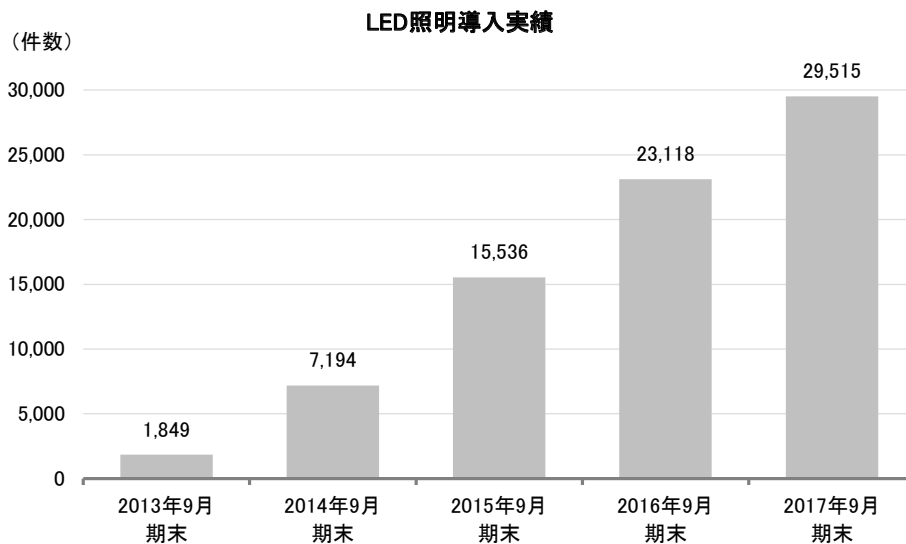
LED照明等省エネ商材の レンタルサービス「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」が大黒柱

1. エネルギー環境関連事業：ネクシィーズ・ゼロシリーズ

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5年で売上高約9,960百万円（2017年9月期）に達し、同社の大黒柱となった。LED照明未導入の国内企業（約300万社）を対象とし、初期費用をゼロとする画期的なレンタル方式で業界No.1の地位を確立した。創業以来の様々な事業を通じて飲食店・宿泊施設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、現在では営業人員335名（2017年9月）を数え、強みである企画力と営業力が全国規模で発揮されている。

事業概要

店舗経営者（顧客）にとっての最大のメリットは、初期のLED電球代、工事代、メンテナンス（5年間保障）などが0円である点だ。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ぐ。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。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。口コミによる紹介が多いのもこの事業の特長であり、獲得の約4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照明導入実績は、3万件を突破し右肩上がり成長を続けており、大手企業を始め中小の飲食店や宿泊施設、小売業にも導入されている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2016年9月期に本格的に開始されたLED照明以外の商材（節水装置、業務用冷蔵庫、業務用空調、食器洗浄機、スチームコンベクションオープン、POSレジなど）の販売も好調に推移しており、新規の売上高の約21.3%（2017年9月期）を占めるまでになっている。現在はLED照明レンタルサービスの既存顧客にのみ他の商材を紹介している段階だが、今後LED照明以外での単独営業が始まればさらに顧客は増加するだろう。

2. 電子メディア事業：ブランジスタの電子雑誌サービス

電子メディア事業は、子会社のブランジスタが2007年にスタートさせた電子雑誌事業がメインとなる。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、旅行誌「旅色」や男性ファッション誌「GOODA」など20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。

事業概要

2017年に入ってから電子雑誌の創刊は活発に行われている。以下は主な新創刊。

(1) 「MaRiche (マリッシュ)」

(株) 青山メインランドとの共同発行、働く女性の資産運用応援マガジン。

(2) 「BeViVi (ビーヴィヴィ)」

(株) 講談社及び楽天、10～20代女性対象、スマートフォンで読んでそのまま買えるファッションマガジン。

(3) 「旅色×自治体」

鹿児島県指宿市、北海道土士幌町、青森県深浦町、兵庫県淡路市で自治体タイアップ誌創刊。

(4) 「旅色×インバウンド」

福岡空港・博多港のインバウンド向け英語版電子雑誌+動画を公開。

ブランジスタ

創刊10年目

当社基幹電子雑誌 **12誌** + 旅色別冊 **8誌**
合計 **20誌** すべて無料!
月間読者数200万人

出所：決算説明会資料より掲載

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ホテルなどからもらう
- 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

2017年9月期は大幅増収、6期連続増益を達成

1. 2017年9月期通期の業績概要

2017年9月通期の業績は、売上高は前期比14.1%増の16,048百万円、営業利益は同19.7%増の2,054百万円、経常利益は同32.1%増の2,269百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同45.4%増の1,767百万円になり、大幅な増収及び6期連続の営業増益を達成した。

売上面ではエネルギー環境関連事業「ネクシーズ・ゼロ」が好調を維持し、増収増益をけん引する。LED照明での導入件数は3万件を突破し、LED以外の商材の比率も21.3%(前期は7.1%)と大幅に伸びた。電子メディア事業は安定成長、文化教育事業は堅調に推移している。

利益面でもエネルギー環境関連事業が増収効果もあり利益を伸ばした。電子メディア事業はブランジスタゲームの「神の手」への戦略的投資により減益、文化教育事業は微減となった。

2017年9月期通期業績

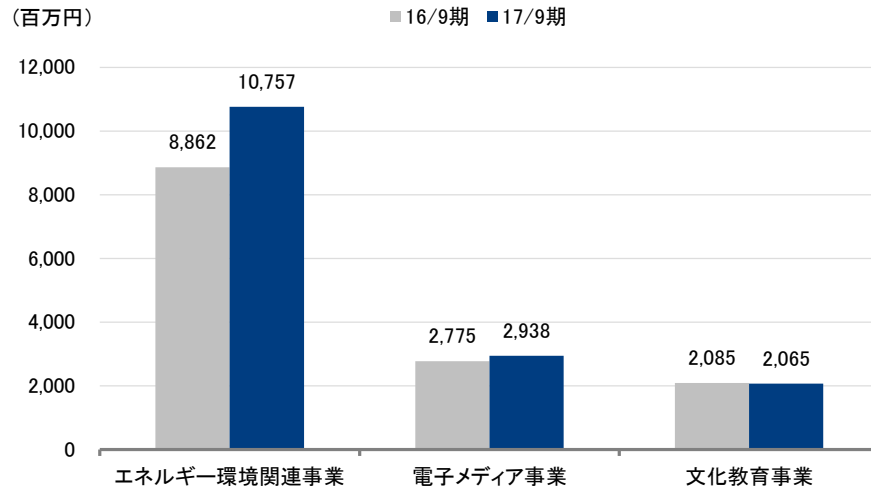
(単位：百万円)

	16/9期		17/9期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	14,062	100.0%	16,048	100.0%	14.1%
売上原価	8,412	59.8%	8,253	51.4%	-1.9%
売上総利益	5,650	40.2%	7,795	48.6%	37.9%
販管費	3,934	28.0%	5,740	35.8%	45.9%
営業利益	1,716	12.2%	2,054	12.8%	19.7%
経常利益	1,717	12.2%	2,269	14.1%	32.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,215	8.6%	1,767	11.0%	45.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

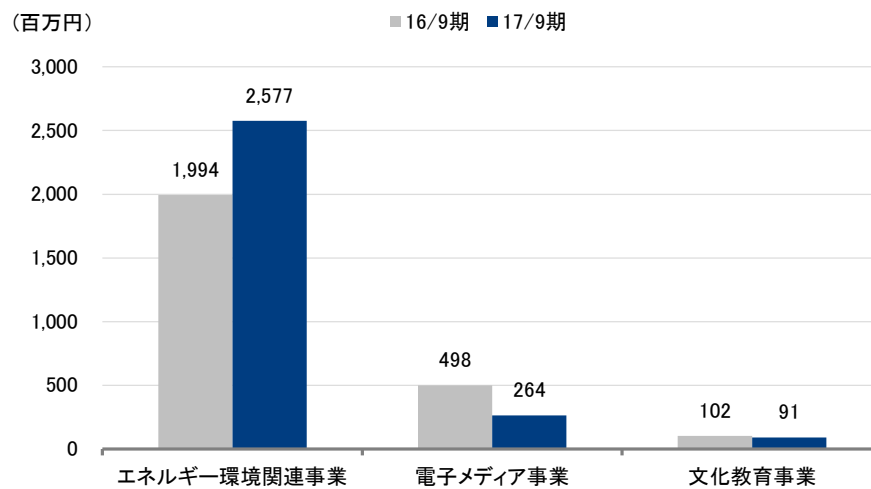
業績動向

セグメント別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別営業利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

資産規模が順調に拡大、財務の安全性に懸念なし

2. 財務状況と経営指標

2017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2,015百万円増の14,087百万円となった。受取手形及び売掛金が1,066百万円減少した一方で、借入金の増加等に伴い現金及び預金が1,045百万円増加し、「ネクシーズ・ゼロ」が好調に推移したことに伴いリース債権が1,188百万円増加したこと等が主な要因である。負債は前期末比1,321百万円増加の6,040百万円となった。主な増加は、流動負債の1,064百万円増であり、業容の拡大に伴い買掛金が248百万円、短期借入金が300百万円、1年内返済予定の長期借入金が120百万円、未払法人税等が197百万円それぞれ増加したことが要因である。経営指標では流動比率246.6%、自己資本比率38.6%となっており、短期及び中長期の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)

	16/9 期末	17/9 期末	増減額
流動資産	8,980	10,756	1,775
(現金及び預金)	3,631	4,677	1,045
(受取手形及び売掛金)	4,502	3,436	-1,066
固定資産	3,091	3,331	239
総資産	12,071	14,087	2,015
流動負債	3,297	4,361	1,064
固定負債	1,421	1,678	256
負債合計	4,718	6,040	1,321
純資産合計	7,353	8,046	693
負債純資産合計	12,071	14,087	2,015
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	272.4%	246.6%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	40.5%	38.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年9月期は子会社ハクビ売却も、本業の成長力で増収増益予想

2018年9月通期の業績予想は、売上高で前期比2.8%増の16,500百万円、営業利益で同2.2%増の2,100百万円、経常利益で同7.5%減の2,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.8%増の2,100百万円と5年連続の増収と7年連続の営業増益を予想する。

今後の見通し

この業績予想は、2017年11月に連結子会社のハクビ（売上高2,065百万円、営業利益91百万円、2017年9月期）を売却した中での増収増益であり、本業の成長性をうかがわせるものだ。ハクビの売上げを除いた売上高の成長率は16%前後と試算できる。

エネルギー環境関連事業（ネクシィーズ・ゼロ）で稼ぎ、電子メディア事業（ブランジスタゲーム）に先行投資するという構図は今期も変わらない。2017年9月からは電力小売事業「ネクシィーズ電力」の供給も開始された。既存顧客に対してコストダウン提案をするという勝ちパターンで新分野を開拓する。ストック型のビジネスのため、安定成長が期待される。

2018年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	17/9期		18/9期		前期比
	実績	対売上比	予想	対売上比	
売上高	16,048	100.0%	16,500	100.0%	2.8%
営業利益	2,054	12.8%	2,100	12.7%	2.2%
経常利益	2,269	14.1%	2,100	12.7%	-7.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,767	11.0%	2,100	12.7%	18.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

電力小売に参入。スマホクレーンゲーム「神の手」は年末年始から大規模プロモーション予定

1. ネクシィーズ電力の販売を開始

連結子会社であるネクシィーズ・ゼロは、資源エネルギー庁に「小売電気事業者」の登録を行い、サービス名称「ネクシィーズ電力」として9月にサービスを開始した。2012年から初期投資オールゼロで顧客に最新の設備を導入できる「ネクシィーズ・ゼロシリーズ」を提供しており、コストダウンや省エネに関心の高い顧客が3万件を突破している。同じ営業組織が低価格が売りのネクシィーズ電力を扱うことで、更なるコストダウンを提案できる。電力小売事業は一般には利幅は大きくはないが、継続的な収入につながり、経営の安定化に寄与する。

中長期の成長戦略

電力小売事業へ本格参入

新電力サービススタート

コスト削減意識の高い既存クライアント
約30,000件から提供開始

Nexyz Electric
 工事不要、初期費用ゼロ。
 電気料金をもっとおトクに。

出所：決算説明会資料より掲載

2. 子会社ハクビの株式譲渡

同社は2017年11月、連結子会社であったハクビの全所有株式をまるやまに譲渡した。同社は2009年にハクビを連結子会社化し、事業の再生への取り組みを継続し、売上高を維持しつつ営業利益率で5%前後の水準まで高めてきた。一方でエネルギー環境関連事業の「ネクシーズ・ゼロ」など、より高い成長を見込める分野に経営資源を集中してきた。このような状況で、同社はハクビの株式譲渡をすることが、企業価値向上の実現につながると判断した。

株式の売却相手先は呉服小売大手のまるやま。2017年11月15日に1,633,836株（ハクビ全株式の89.1%）を1,480百万円で売却した。これに伴い同社は2018年9月期連結で860百万円の特別利益を予想している。

株式会社ハクビと株式譲渡概要

名称	株式会社ハクビ
所在地	東京都渋谷区桜丘町20番4号
代表者	代表取締役社長藤元 幸治
事業内容	きもの着付け、くみひも、和紙ちぎり絵、マナー等の教室運営、呉服や和装小物、着付け小物等の販売
資本金	100百万円
設立	1971年12月4日
大株主	(売却前) 株式会社ネクシーズグループ 89.1%
売上高	2,239百万円(2014年9月) → 2,065百万円(2017年9月)
営業利益	6百万円(2014年9月) → 91百万円(2017年9月)
売却相手先	株式会社まるやま
譲渡株式数	1,633,836株(89.1%)
譲渡価額	1,480百万円
株式譲渡日	2017年11月15日
特別利益	(株)ネクシーズグループは連結で860百万円の特別利益の予想

出所：会社リリースよりフィスコ作成

3. 3D スマホクレーンゲーム「神の手」への戦略投資

ブランジスタの子会社ブランジスタゲームが 2016 年 6 月にリリースした「神の手」は、秋元康氏が総合プロデューサーを務める、スマートフォンで行う 3D クレーンゲームである。プレミアム景品や様々なコラボ景品を獲得するとユーザーの自宅に届くという、世界初（特許出願中）の遊び体験を提供する。アプリのダウンロード数（DL 数）は累積で 60 万 DL を超えており、年末年始に実施する大型テレビ CM により更なる DL 数の増加が期待できる。App store DL ランキングでもこれまで 3 回以上 2 位を獲得するなど上位を維持している。

収入モデルはユーザー課金モデルと広告モデルの 2 種類。ユーザー課金モデルの場合には、希少な“神景品”を目当てにユーザーは 1 プレイ約 100 円からゲームにチャレンジできる。広告モデルに関しては、クライアントのニーズに応じた企業 PR プランと店舗集客プランからなり、無料でプレイできる。これまでに「楽天グループ」や「ダイヤモンドダイニンググループ」、湘南美容外科クリニック、フジテレビジョン、はるやまホールディングスなどとのタイアップ企画が実現。企業としては、CM 動画を 100% 視聴してもらった上で、クーポンや景品を提供できるため、来店促進に活用できる。今後は 12 月 28 日から大規模なプロモーションを企画しており総額 5 億円前後を TVCM 及び WEB プロモーションに投入する予定。複数の有名ブランド企業とのタイアップ企画も CM に合わせて開始される。

「神の手」のコンセプト

世界初!
特許出願中
特願 2013-273713



「神の手」のコンセプト

3Dモデリングプログラム・確率要素無し!
100%実力で遊べる完全バーチャルクレーンゲームを再現

**スマホでゲットした
景品が自宅に届く。
3Dクレーンゲーム。**



YOU CAN CATCH!

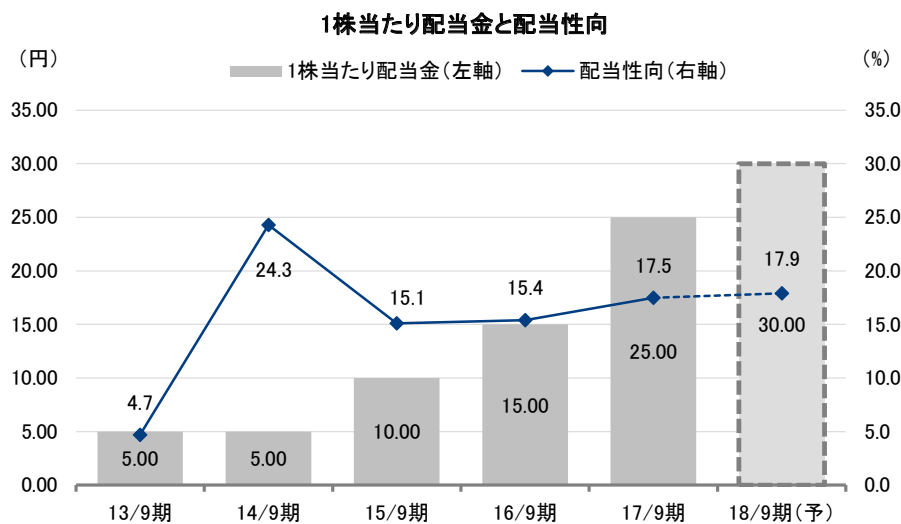
ユーザーに「新しい遊び体験」を提供

出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

2018 年 9 月期は年 30 円配当 (5 円増配)、配当性向 17.9% 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。2017 年 9 月期の 1 株当たり配当金は年 25 円 (前期比 5 円増配)、配当性向 17.5% となった。株主還元の一環として自社株買いも積極的に行っている。2018 年 9 月期は、第 2 四半期末 15 円、期末で 15 円、年 30 円配当 (前期比 5 円増配) を予定する。2018 年 9 月期も前期同様に株主還元を強化する方針だ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社では情報セキュリティ対策として、情報セキュリティ委員会の情報セキュリティ統括管理責任者 (同社管理本部管理部部长) による統括のもと、組織的な安全管理と技術的な対策が講じられている。

情報管理部門においては ISMS 及びプライバシーマークを認証取得しており、教育・点検・監査等を組み合わせることによる定期的なリスクアセスメントが行われ、内部的・外部的要因を問わず、同社の保有する情報資産へのあらゆる脅威に対するリスク低減を図る仕組みが設けられている。

他方、インフラは統合脅威管理機器を導入し外部からの侵入に対しての対策を行っている。また、情報資産・端末管理ソフトやセキュリティソフトを導入することにより、各端末の稼働状況やアプリケーションのダウンロード、Web アクセス履歴等を確認し、不審な挙動を常時監視・調査する取り組みも行っている。

重要事項（ディスクレーマー）

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