

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ネ ク ス
代 表 者 名 代表取締役社長 秋山 司
(JASDAQ・コード 6634)

問 合 せ 先
役 職 ・ 氏 名 代表取締役副社長 石原 直樹
電 話 03-5766-9870

新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、平成 25 年 12 月 11 日付「株式会社 S J I と当社子会社との吸収分割契約締結に関するお知らせ」で公表のとおり、株式会社 S J I が営む中部事業部、関西事業部及び九州事業部におけるシステム開発事業に関して有する権利義務を、当社のシステム開発事業子会社である株式会社ネクス・ソリューションズが承継する会社分割（吸収分割）を行うことを決議し、同日付で分割会社と承継会社との間で吸収分割契約を締結し、平成 26 年 1 月 31 日に効力が発生いたしました。当該吸収分割により、従前の当社の中期三ヶ年経営計画について検証するとともに、改めて策定し、平成 26 年 11 月期を初年度とする中期三ヶ年計画（平成 26 年 11 月期～平成 28 年 11 月期）を下記のとおり策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 今後 3 ヶ年の中期経営計画（平成 26 年 11 月期～平成 28 年 11 月期）

（1）当中期経営計画公表時点における前連結会計年度（平成 24 年 12 月～平成 25 年 11 月）の総括

前連結会計年度におけるわが国経済は、量的・質的な金融緩和が着実に進み、一方で実質金利が低下方向にあり、景気は引き続き緩やかに回復しており、需要面では輸出は持ち直しつつもやや勢いにかける一方で、個人消費をはじめ国内需要は堅調に推移しており、成長を続けるものと予想されます。また海外経済についても先進国を中心に概ね次第に持ち直していくと見込まれるものの、欧州経済における債務問題や中国経済の停滞などといった課題は残っております。

こうした厳しい経済環境のなかではありましたが、デバイス事業とインターネット旅行事業のセグメントから成る当社グループは、成長戦略の見直し、コスト削減を核とした事業構造の改革、優位事業分野である M2M 市場への経営資源の集中に取り組んだ結果、売上高においては、当社が中核事業としているデバイス事業において、高収益、高成長製品へと選択と集中を図った結果、4,948 百万円となり、営業利益 259 百万円、経常利益 487 百万円、当期純利益は 430 百万円と、2 期連続で黒字を達成いたしました。

（2）中期経営計画の概要及び策定の背景

当グループでは、前連結会計年度の好調さを持続し、さらに売上を増加させることを目指し、当連結会計年度をスタートさせました。情報通信市場においては、前期に引き続き、LTE（ロング・ターム・エボリューション）の普及や、ビッグデータの活用ともあいまって、ソフト・ハード面でのコンテンツ・製品需要はさらに活発化し多様化が進むものと思われまます。また単に通信機器メーカー間の競争にとどまることなく、通信事業者はもちろん、半導体、ソフトウェア、アプリケーションを提供する種々の企業が、新たなプラットフォームでのビジネス構築に向け、多種多様な提携、競合の中で様々な製品やサービスを提供していくものと思われまます。加えて政局の変化に伴い長引く円高不況から円安へと経済が向かうなかで国内需要の活性化も期待されまます。

そういった背景のなか、当社はデバイス事業において、前連結会計年度の活動成果をベースに事業ドメインを拡大、その裾野を広げるとともに当社が培ってきた開発資産を有効に活用し、異業種と通信機器と

を融合させ新事業への取り組みも進めてまいります。またこれらの取り組みを広報活動として積極的に活用し、更なる知名度向上並びに業績向上だけでなく財務体質改善による与信の回復に誠心誠意、取り組んでまいります。

具体的には、注力するM2M市場を構成する大きな要素（デバイス、回線、サーバー）のうち、デバイス部分に関しては引き続き顧客ごとの様々なニーズに対応した組み込み実績を背景に、これまで通信を必要としなかった産業分野への通信機能組み込みによる事業領域の拡大を目指します。また回線に関しても、様々な通信規格に対応する製品の開発実績をもとに、各キャリアに向けた製品ラインナップの充実を目指します。サーバーに関しては、株式会社ネクス・ソリューションズや、更なるM&A等により提供ソリューションを拡大することで、将来的にはデバイス製品の提供にとどまらず、管理システムやエンドユーザーに対するアプリケーションの提供によりM2M市場全体をカバーし、市場全体の成長を上回るビジネス展開を目指します。

あわせてコンシューマ市場についても、M2M製品開発において得られたノウハウをコンシューマ製品群にも反映させ、新製品を効率的に開発することと、グループシナジーにより多様化する需要を迅速に解析し、その需要に適合した製品を市場へ投入できるよう取り組みを進めてまいります。

また農業ICTについても受注拡大を目指し、既存農業に対する効率化、収益性の改善ができるICT化を普及するとともに、農業だけでなく観光も含めて地域振興にも貢献できるよう取り組みを進め、知名度の向上にも努めてまいります。

当社は中期経営計画の初年度にあたる当連結会計年度を以下の重点項目を定め、取り組みを進めてまいります。

1. 事業構造改革の推進：株式会社ネクス・ソリューションズ、Care Online株式会社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
2. デバイス事業の拡大：M2M市場に加えてコンシューマ市場への新製品投入
3. 財務体制の強化：今後の成長に向けた各種資本政策の推進
4. 事業ポートフォリオの分散化：異業種との融合による新事業の確立。農業ICT事業の本格化
5. ブランドイメージ戦略：積極的な広報活動の推進

(3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

当社が注力するM2M分野は、急速な市場拡大が見込まれており、市場規模は平成24年度に約1,300億円であったものが平成29年度に約8,700億円へと成長する試算があるなど、引き続き非常に関心が高まっております。

M2M市場の成長を上回るスピードでシェアの確保及び確固たる収益基盤を確保するために、10月末日付で株式会社エイビットと業務提携に関する基本合意書を締結し、平成25年11月に、株式会社エイビット・ホールディングスを引受先とする第三者割当増資を実施いたしました。本業務提携により、両社それぞれが保有している様々な技術を融合させ共同研究開発を行なうことで、M2M分野における新たな技術の創造を目指すとともに、エイビット社が得意とするコンシューマ分野と当社のM2M分野、双方の顧客基盤の活用や、既存製品も含めた製品部品の共同購買等による原価低減により、両社の更なる販売拡大及び利益の拡大を見込んでおります。

一方、培ってきた通信技術資産を生かして更なるM2M分野への参入拡大を目指し、かつその資産を異業種と融合させることで、デバイス事業のドメイン拡大を目指します。

その具体的なモデルケースの1つとして、スタートさせた農業ICT事業（農業に対するICT(情報通信技術)の適用により、新農法と組み合わせ商品化していく事業)「NCXX FARM」(<http://farm.ncxx.co.jp/>)では、花巻本社の遊休地を利用した試験農園において、気温、湿度、土壌温度、土壌水分等の環境データの収集を行いながら第2期の収穫を開始しました。平成25年5月には、きのこのSATO株式会社と共同で、「第12回岩手商工連携ファンド地域活性化支援事業」の採択を受け、農

業 ICT を活用したきのこの栽培管理システムを開発しました。また、花巻生まれの童話作家、宮沢賢治の未完成童話である「黄いろのトマト」を文庫本として復元し、その本とともに、多段式ポットを利用した化学的土壌マネジメントと、当社通信事業のノウハウを活用した農業 ICT 技術を用いて、デジタル管理・栽培したミニトマトを同梱した観光お土産品「賢治の黄いろのトマト」の販売を開始しました。今後も農業 ICT の製品化に向けた取り組みと、農作物の量産販売を目指します。

また、平成 25 年 12 月 11 日付で Care Online 株式会社の全株式を取得し、子会社化したことにより、高齢者人口の増加を背景に拡大を続ける介護業界のマーケットへも積極的に M2M 製品を含めたデバイス製品の提供をすすめます。

さらに、今後は、当社のハードの開発力と株式会社ネクス・ソリューションズの持つソフトウェアの開発力を融合させることで、今まで行ってきた様々な領域へのデバイス製品の提供だけにとどまらず、例えば農業分野やエネルギー分野において、収集した情報をもとに適正な環境に自動制御するようなシステムや、情報を蓄積・分析するような基幹システムの提供等アプリケーションやネットワークを含めた総合的なサービス提供を行うことで、中長期的に M2M 分野の市場成長を上回るスピードでの成長を目指します。

インターネット旅行事業は、前連結会計年度において、成熟した日本の旅行市場において多品種小ロットの旅行商品があふれ返り、消費者が心から満足できる旅行商品を見つけ出すことに大変な労力を伴うなか、急速なスマートフォンの浸透やネットユーザの拡大により、ネットによる「オーダーメイド旅行」が注目されるようになりました。イー旅ネットグループのオーダーメイド旅行サービスの中心をなすのが、「トラベルコンシェルジュ」という旅行コンサルタントで、約 300 名の「トラベルコンシェルジュ」が各々自分の旅行経験・専門知識を活かし、独自の観点から旅のご提案をしております。提案は複数の「トラベルコンシェルジュ」よりメールでお届けし、お客様の“こだわり実現”のために、じっくりとご検討いただき、最適な担当者及びプランを選択できる仕組みとなっております。

6 月には株式会社 TOKAI ホールディングスと業務提携を行い、同社の T L C 会員様に対して、トラベルコンシェルジュがご要望に合わせた旅行プランを提案開始しました。

また、オーダーメイドだからこそ実現できる「こだわりの旅シリーズ」では、月に 1 度、新しい「こだわりの旅」を発表しており、「エアーズロックの旅」、「ヨーロッパ音楽紀行」、「ちょっとディープな南米大自然の旅」、「最高のワインとの出会い方、ヨーロッパワインツーリズム」、「麗しきイタリア建築の旅」、「誰でも行ける、バリアフリーツアー」などをリリースいたしました。中でも継続してご好評をいただいているのが「安心で安全な、女ひとり旅」で、大勢の女性のお客様にご利用いただいております。今後もこだわりのサービスの拡充を図り、いつまでも心に残るオンリーワンの旅行をご提案し、実現してまいります。

さらに、両事業を通じて、引き続きコスト削減を核とした事業構造の改革、優位事業分野である M2M 市場への経営資源の集中に取り組むことで収益性の改善を図ってまいります。

2. 今期の連結業績予想及び今後の連結業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成 25 年 11 月期 (実績)	4,948	259	487	430
平成 26 年 11 月期 (予想)	8,960	753	770	620
平成 27 年 11 月期 (目標)	11,377	990	973	769
平成 28 年 11 月期 (目標)	15,422	1,800	1,778	1,424

(注) 平成 26 年 11 月期の業績予想につきましては、平成 26 年 2 月 14 日付「平成 26 年 11 月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」からの変更はございません。

以上