

事業戦略説明資料

2014年4月
株式会社ネクス



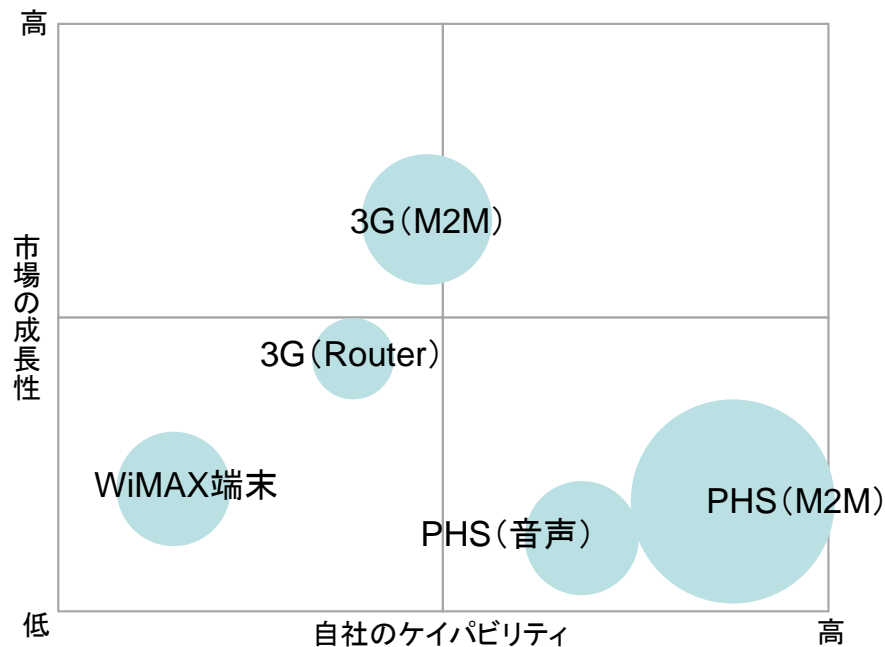
*Copyright (c) 2013 by NCXX
No part of this publication may be reproduced,
stored in retrieval system, or transmitted in any
means --- electronic, mechanical, photocopying,
recording and otherwise --- without permission of
the NCXX. This document provides an outline of a
presentation and is incomplete without
accompanying oral commentary and discussion.*

NCXXの現在の事業ポートフォリオ（イメージ）

NCXXは歴史的にPHSメーカーとして事業を行ってきたが、2012年のフィスコグループ入りとともに事業ポートフォリオを大きく転換し、M2Mへのフォーカスを行ってきた

旧ネットインデックス時代

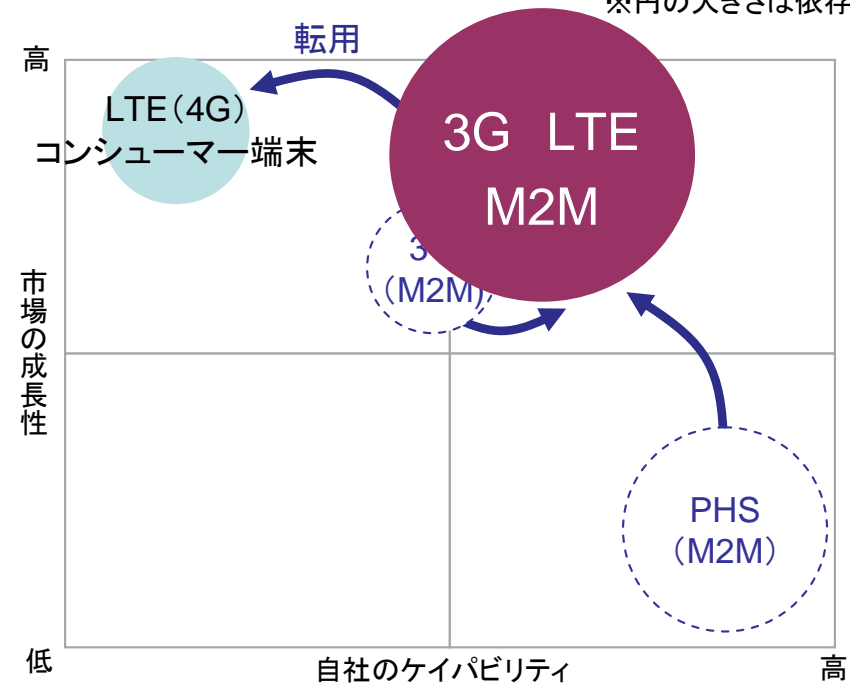
※円の大きさは依存度



- 縮小市場であるPHSへの過度な依存
- 低収益な消費者デバイスへの展開

NCXX以降

※円の大きさは依存度

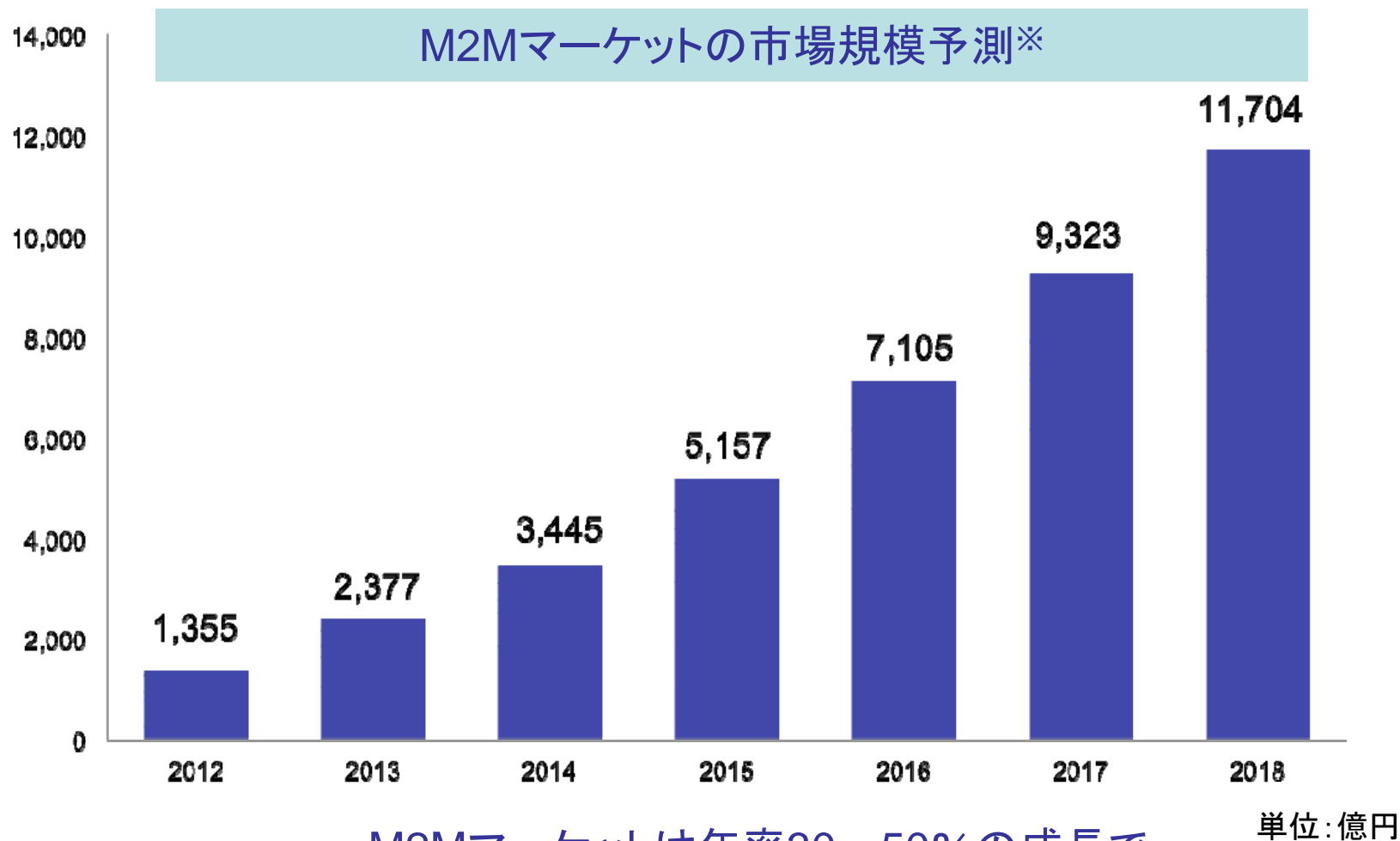


- 高成長市場であるM2M(3G/LTE)への集中
- PHS市場からの漸次撤退

注: 上図はイメージ

M2Mの市場性

M2M市場は今後、通信市場の中でも大幅な伸びを予想されている



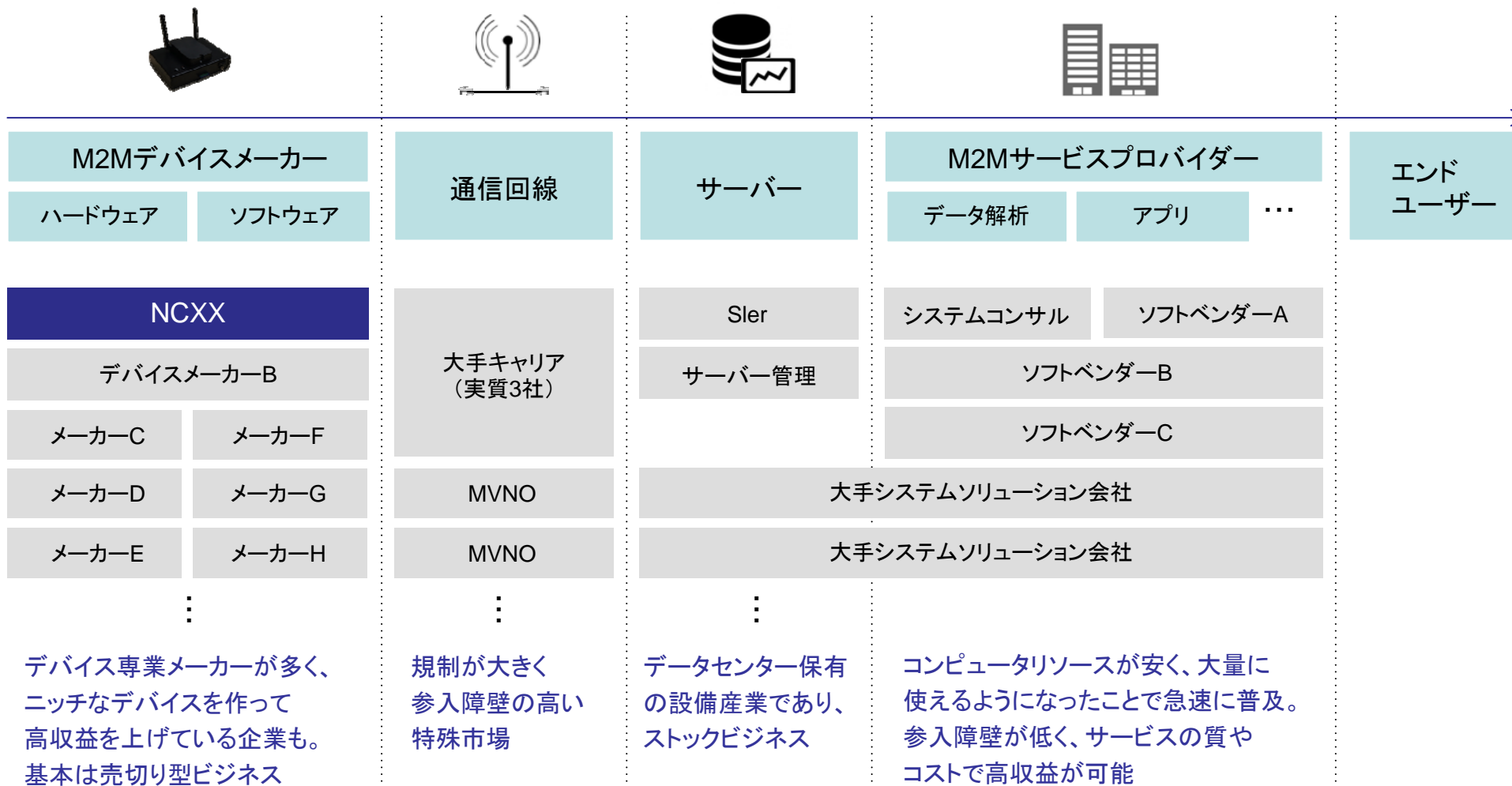
M2Mマーケットは年率30～50%の成長で
2018年には1兆円規模になると予測されている

※出所：野村総合研究所「ITナビゲーター2014年版」

M2M市場の構造

全体として大きな市場であるが、バリューチェーンの各段階の機能分化が強く、NCXXの元々のメイン事業は最上流のデバイス製造にあたる

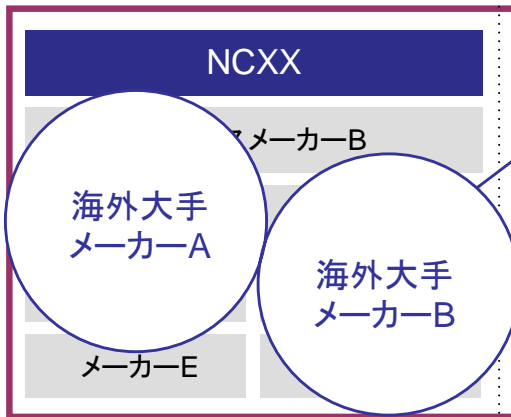
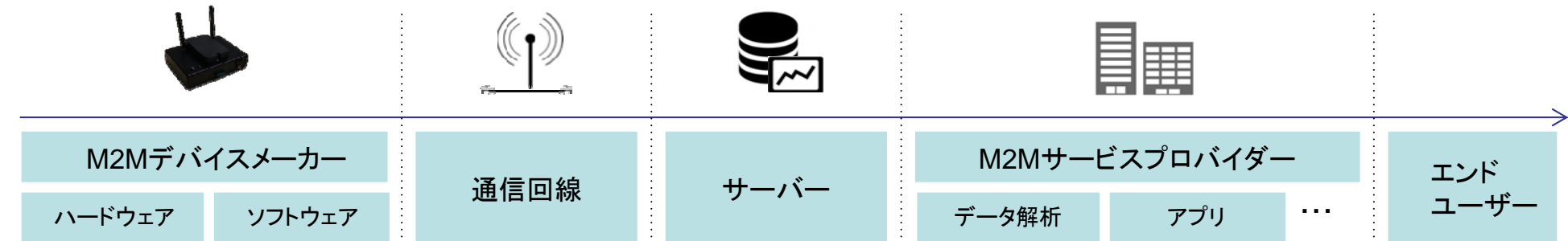
M2Mのバリューチェーン



M2M市場の構造

デバイスメーカーの市場は、海外のガリバーが汎用性の高いコモディティ品を高いコスト競争力で投入してくるため、最先端・ニッチデバイス以外は今後、収益がより悪化する見込み

M2Mのバリューチェーン



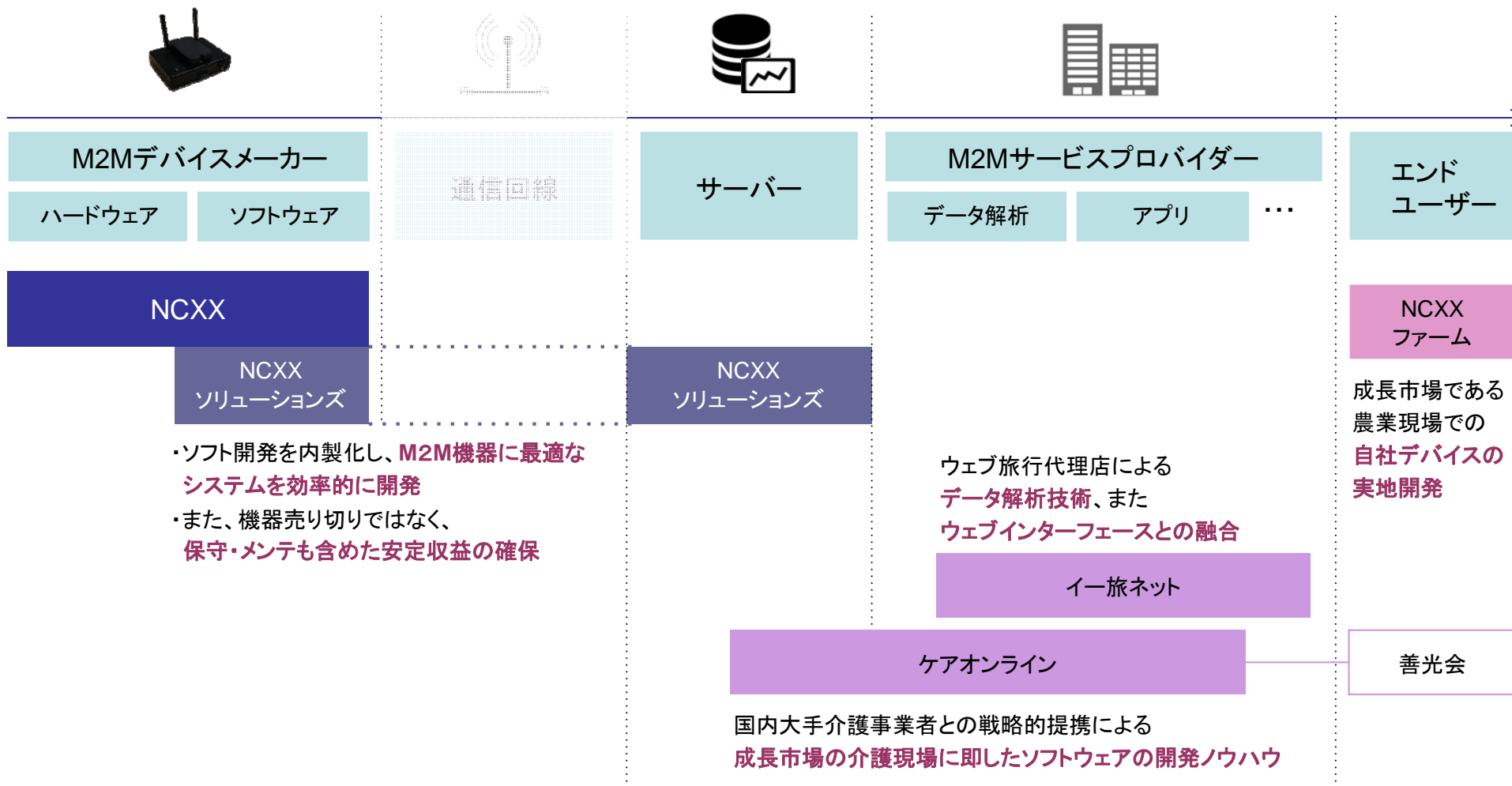
デバイス専門メーカーが多く、ニッチなデバイスを作って高収益を上げている企業も。基本は売切り型ビジネス

- 近年、中国企業を中心に規模を活かした低コストメーカーが参入
- 一部のニッチな用途向けのデバイス、また最先端技術を活用したデバイスはコスト競争を免れても、汎用性の高い市場においてコスト競争は避けられない

NCXXの現在の戦略

NCXXはバリューチェーンの垂直統合を進めており、デバイス市場の競争原理に対抗し、
①ワンストップサービスによるメリット提供、②バリューチェーン全体での利益最大化、を行う

M2Mのバリューチェーン



NCXXの垂直統合を支えるコアコンピタンス

この戦略を支えるNCXXの強みとして下記の3点が挙げられ、
当コンピタンスの強化に今後も注力していくことで、他社への競争優位を確立する

通信に関する 高い技術力

- ・ 30年間、通信デバイス企業として培った開発力
- ・ 数多くの通信に関する特許技術

▶ 全ての基礎となる通信に
対するノウハウおよび
最適なデバイス開発が可能

M&Aに関する ノウハウ

- ・ グループ会社のフィスコとの協力体制による
M&AおよびPMIの実施ノウハウ
- ・ フィスコはM&Aおよびその後の
コンサルティングまで実施する専門部隊を保有

▶ 垂直統合に望ましいM&A
の相手の選定、そしてその
効果的な実施が可能

エンドマーケット への視点

- ・ 農業ICTのユーザーとしてデジタル農業事業を
行うなど、機動的にエンドマーケットに対する
新規事業を創出する企業文化

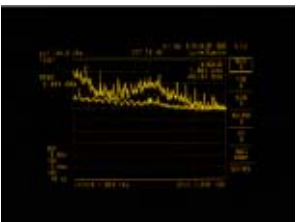
▶ 特にM2Mの成長市場において、
統合したサービスを実際の
ユーザーニーズに最も適した形で
提供可能

通信に関する高い技術力

通信のコア技術である変復調の技術を始め、多くの通信コア技術を有し、30件以上の通信関連特許を取得

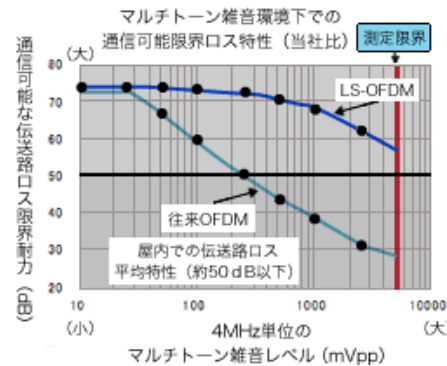
3G通信モジュール:

ソフトバンク3G網にて国内初となる
UDI(みなし音声)を
通信モジュールに実装



PLC:

自社開発(特許取得)の変復調方式
(LS-OFDM)を搭載し製品化



PHS:

複数基地局の電波を束ねる
多重パケット方式を業界初で実現し
64Kbpsから256Kbpsの高速通信を実現



M&Aに関するノウハウ:最適なM&A・事業提携のアレンジ

フィスコグループの一員として、フィスコの持つ企業ネットワークおよびそのマッチングやM&Aを行うノウハウを活用することで、最適なM&A先の発見が可能となる

エイビットによるネクス第三者割当増資引受けのケース

高い企業分析能力を有するフィスコは、無数の企業とのリレーションシップを築き、これがビジネスプラットフォームを形成している

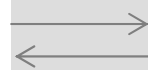


ビジネスプラットフォーム

最適な資本・業務提携の実現

成長を続けるための
資金を獲得

ネクス



エイビット

自社の強みを
直接活かす最適投資

技術資産を共有し、共同開発、共同プロジェクトを遂行する
新たなノウハウの蓄積を短時間、低コストで実現

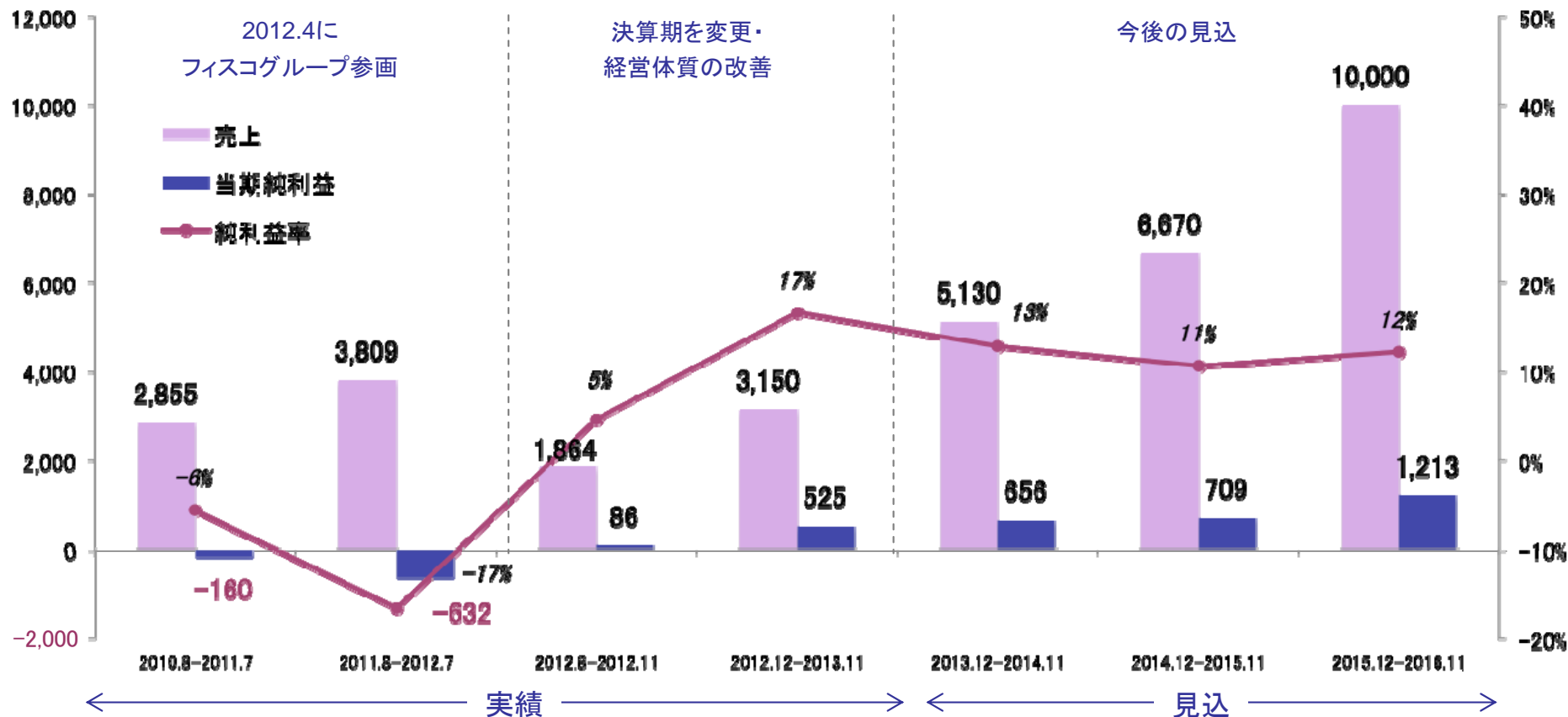
M&Aに関するノウハウ：M&A後のターンアラウンド

また、フィスコの高いM&A後のコンサルティングノウハウの下で、NCXX自身も赤字体質から脱却し、現在のビジネスモデルへの転換に成功している

売上・純利益
(千円)

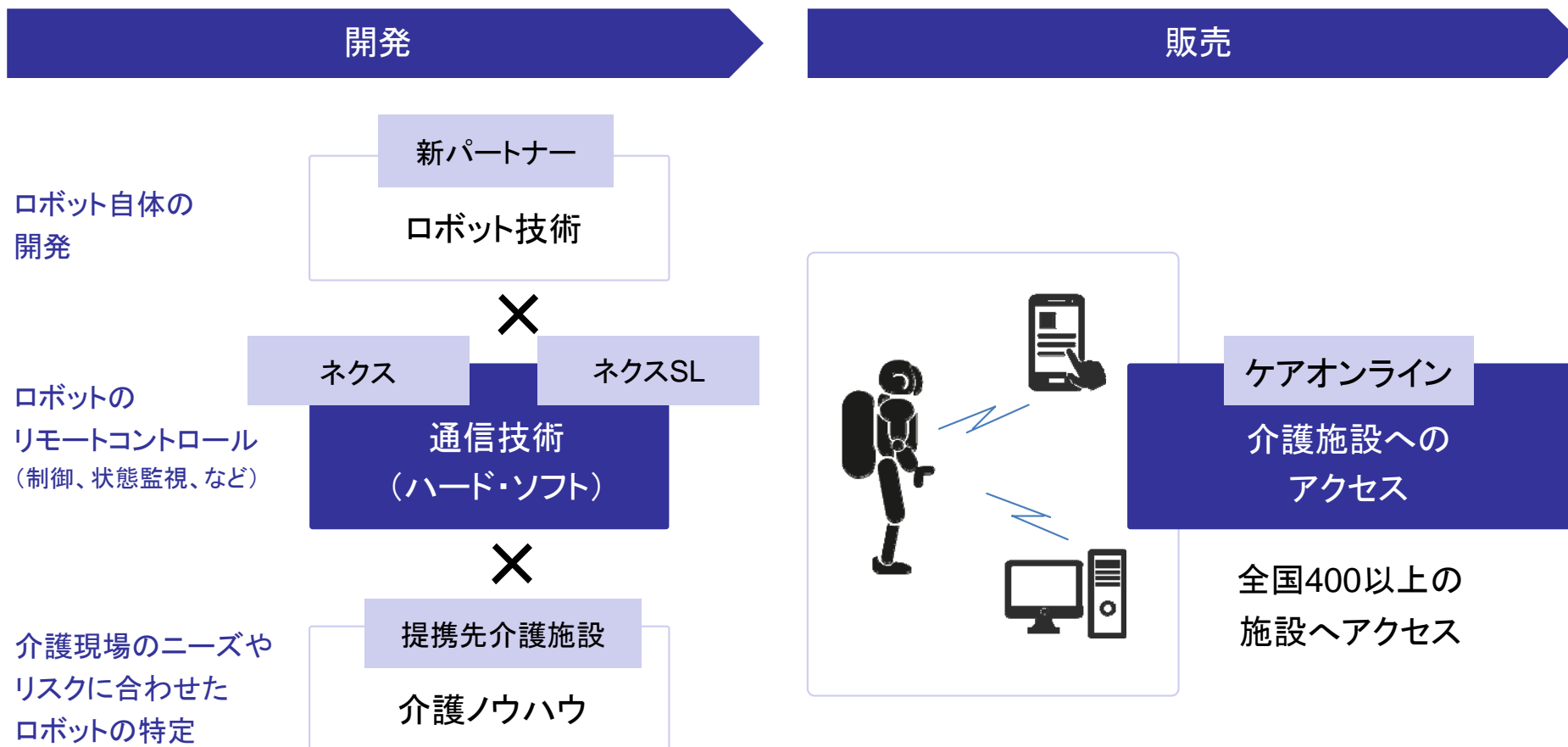
NCXXの業績推移・見込

純利益率



エンドマーケットへの視点：介護ロボット開発（新サービス）の事例

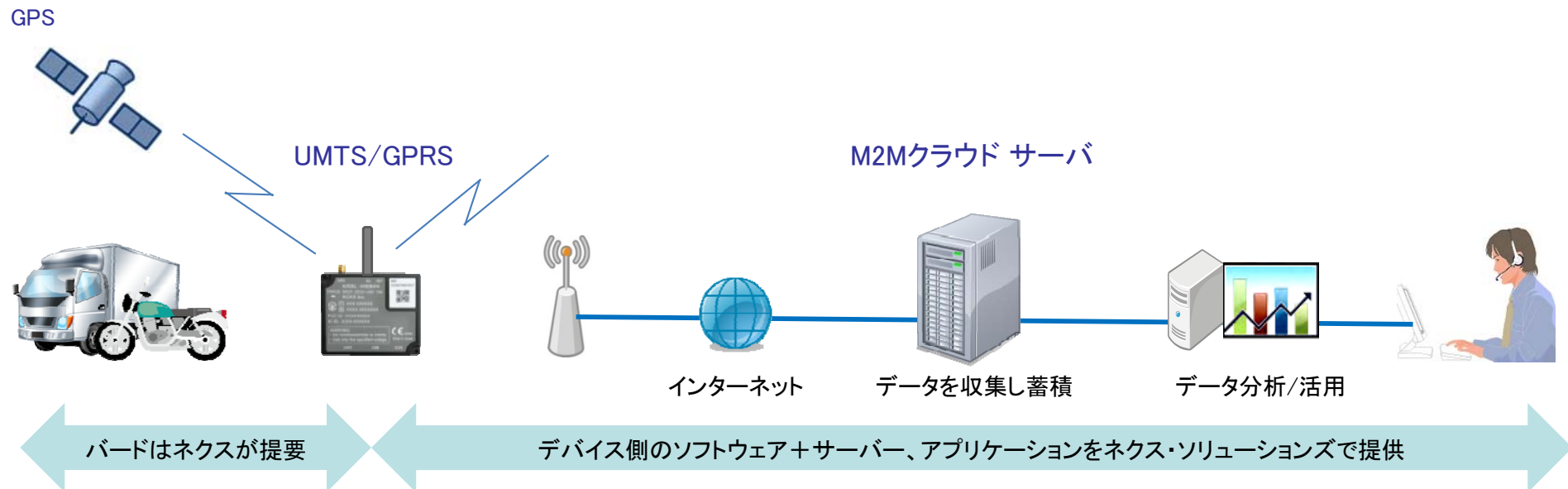
注力分野の一つである介護市場において、M2Mを活用したロボット開発を行い、新しい事業として確立するとともに、トータルでのM2Mノウハウの蓄積を加速する



エンドマーケットへの視点： GPS Tracker システムの事例

また、車載ICT分野においても、デバイスの提供を超えたソリューションを行うことで、より付加価値の高いサービスを実現していく

GPS Tracker



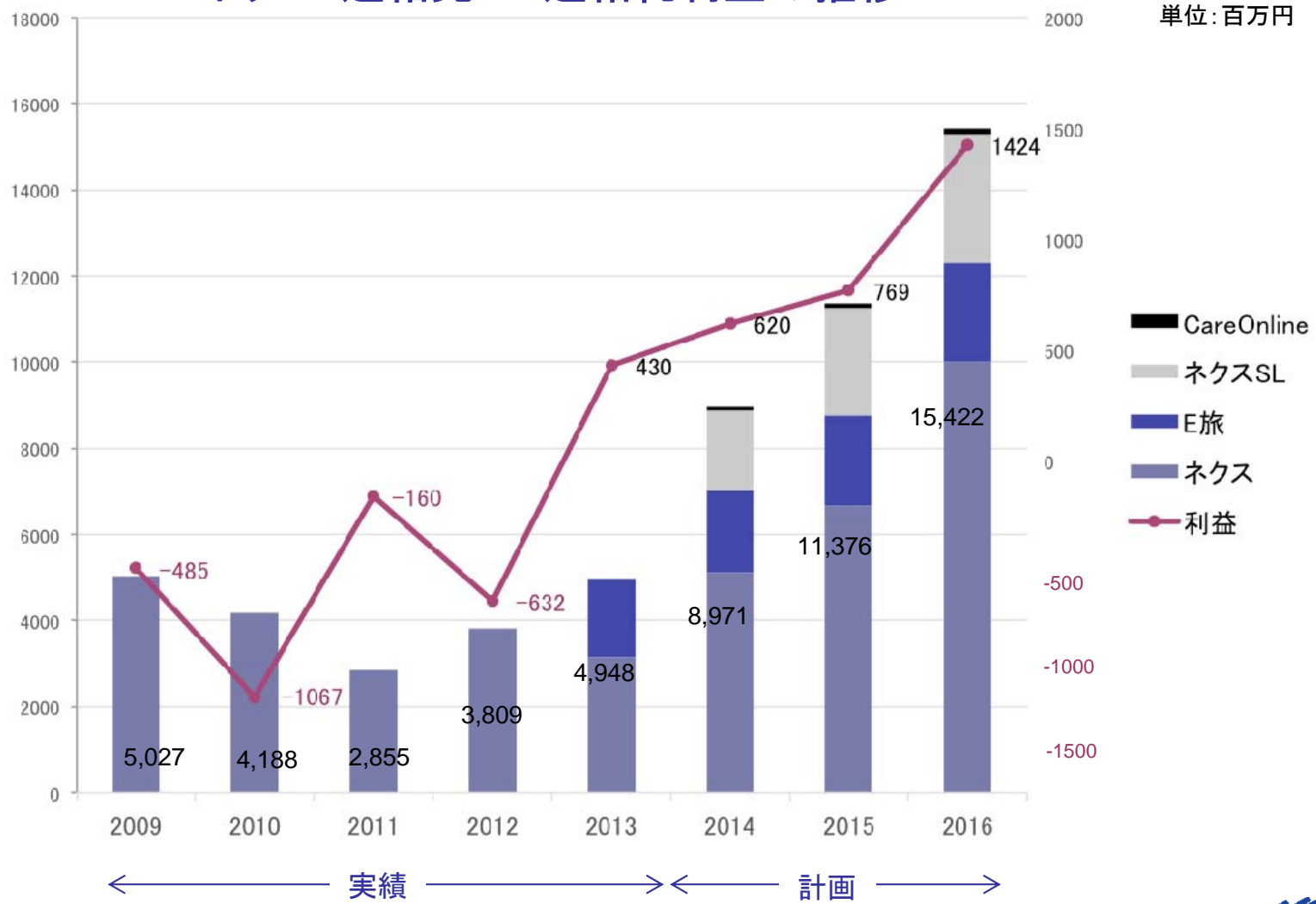
【システム要件概要】

- ・ サーバシステムは、現在位置・時刻・電波レベル等を利用しWEB地図上にトラッキング情報を表示
- ・ WEBサーバーより遠隔操作

以上を実行し・・・

以上の戦略を実行することで、単体での売上・利益の成長とともに、相互にシナジーを実現することで、より成長が加速する。3年後には、売上・利益が3倍超に成長

ネクス:連結売上・連結純利益の推移



Thank you



www.ncxx.co.jp