

|| 企業調査レポート ||

## ネクスグループ

6634 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年8月22日(月)

執筆：客員アナリスト

欠田耀介

FISCO Ltd. Analyst **Yosuke Kaketa**



FISCO Ltd.

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

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2022年11月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2022年11月期の業績見通し	01
3. 中長期経営方針	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 関係会社の状況	03
3. 沿革	03
<b>■ 事業概要</b>	<b>05</b>
1. IoT関連事業	05
2. インターネット旅行事業	06
3. メタバース・デジタルコンテンツ事業	06
4. ブランドリテールプラットフォーム事業	07
5. 暗号資産・ブロックチェーン事業	07
<b>■ 強みと事業リスク</b>	<b>08</b>
1. 強み	08
2. 事業リスク	08
<b>■ 業績動向</b>	<b>09</b>
1. 2022年11月期第2四半期累計の業績概要	09
2. セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標及びキャッシュ・フローの状況	12
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>13</b>
1. 2022年11月期の業績見通し	13
2. セグメント別見通し	14
<b>■ 中長期の成長戦略</b>	<b>17</b>
1. 中長期経営方針	17
2. 対処すべき課題等	18
<b>■ 株主還元策</b>	<b>19</b>

## ■ 要約

### 2022年11月期第2四半期累計業績は、事業構造改革の推進により、営業利益の大幅黒字転換を実現

ネクスグループ<6634>は、ファブレス型の通信機器メーカーである(株)ネクス、電子書籍事業を手掛ける(株)実業之日本デジタル、コンピューター・ソフトウェアの開発・販売及びマーケティング事業を展開する(株)ワイルドマンを擁するホールディングカンパニーである。現在は、「IoT 関連事業」「インターネット旅行事業」「メタバース・デジタルコンテンツ事業」「ブランドリテールプラットフォーム事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業」「その他」の6セグメントで事業を展開している。

#### 1. 2022年11月期第2四半期累計の業績概要

2022年11月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が2,151百万円(前年同期比6.4%減)、営業利益が474百万円(前年同期は324百万円の損失)、経常利益が545百万円(同255百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純利益が323百万円(前年同期比11.1%減)となった。新型コロナウイルス変異株の検出やウクライナ情勢の緊迫化、急激な円安、資源価格の高騰など、先行きの不透明感が一層強まるなかでも、IoT 関連事業を筆頭に着実に売上を確保した。利益面では、事業構造改革の推進により収益性が改善したことに加え、暗号資産・ブロックチェーン事業で一部暗号資産の売却を行ったことにより、営業利益は大幅黒字転換となった。トピックスとしては、新規事業としてメタバース及びデジタルコンテンツ関連の事業を「メタバース・デジタルコンテンツ事業」とし、2022年2月に実業之日本デジタルを子会社化、同年3月にワイルドマンを持分法適用関連会社とした。また、事業構造改革の推進により、インターネット旅行事業及びブランドリテールプラットフォーム事業から撤退した。

#### 2. 2022年11月期の業績見通し

2022年11月期の連結業績については、依然として新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)に伴う先行き不透明な状況や、事業構造改革における新規事業の整備・事業再編による影響を踏まえた業績予想を、現時点で適正かつ合理的に算定することが困難であることから、開示していない。なお、事業構造改革の目的の1つである「慢性的な営業赤字の解消」については、経営資源の選択と集中のため、損失を計上しており早期の業績回復が見込めないと判断したインターネット旅行事業及びブランドリテールプラットフォーム事業について、事業から撤退した。また、今後の収益の柱となる新事業(メタバース分野及びデジタルコンテンツ分野)への進出も進めている。M&Aを活用することでリスク低減を図ったうえで参入し、事業開始時から安定した売上の確保を実現した。既存事業である「IoT × 新技術」を活用した新サービスの提供とともに事業構造改革も推進することで、安定的な収益・財務基盤の構築は順調に進むと弊社では見ている。

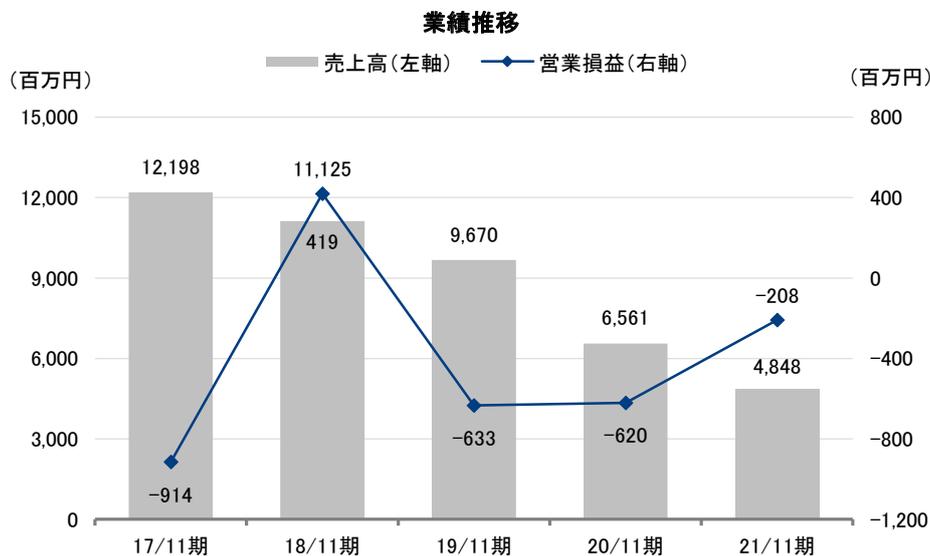
要約

### 3. 中長期経営方針

同社は、中長期経営方針において、対処すべき課題等として、1) 事業構造改革の推進、2) IoT 関連事業の拡大、3) 財務体制の強化、4) 事業ポートフォリオの分散化、5) ブランドイメージ戦略を挙げている。事業構造改革を推進することでグループ各社のシナジーを創出するほか、組織再編や取引先口座共有による営業力の強化、事業収益性の改善により、安定した利益確保を目指す。同社は、メタバース・デジタルコンテンツ事業を通じて Web3.0 分野へ積極的な投資を行う方針であり、新たな M&A についても継続的に検討している。既存事業である IoT 関連事業とのシナジー創出を見込めることから、第 2 の収益軸としてさらなる成長が期待できると弊社では見ている。なお、株主還元については、株主に対する利益還元を経営戦略上の重要要素と考え、利益配分については経営基盤の安定及び将来の事業拡大に向けての内部留保の充実を勘案しつつ、収益やキャッシュ・フローの状況に応じた配当を実施していくとしている。

#### Key Points

- ・ 2022 年 11 月期第 2 四半期累計業績は営業利益が大幅黒字転換。不採算事業からの撤退により収益性が高まる
- ・ 2022 年 11 月期業績予想は未定とするも、事業構造改革の推進により営業損失の早期解消及び新事業への進出を進める
- ・ IoT 関連事業とのシナジー創出を見込める Web3.0 分野へ積極的な投資を行うことで、第 2 の収益軸へと育成



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 長年積み重ねた通信機器のノウハウを生かした IoT 関連事業を軸に、 メタバース・デジタルコンテンツ分野への シナジー創造を狙う多角化企業

#### 1. 会社概要

同社は、ファブレス型の通信機器メーカーであるネクス、電子書籍事業を手掛ける実業之日本デジタル、コンピュータ・ソフトウェアの開発・販売及びマーケティング事業を展開するワイルドマンを擁するホールディングカンパニーである。「通信技術を核として人々に新しい価値をもたらすことで、より一層、効率的で快適な社会の発展に貢献する」を企業理念とし、「IoT 関連事業」「インターネット旅行事業」「メタバース・デジタルコンテンツ事業」「ブランドリテールプラットフォーム事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業」「その他」の6セグメントで事業を展開している。主力事業である IoT 関連事業では、ファブレスメーカーとして企画・開発から販売、保守までを一貫して展開する強みを持つ。また、大手企業規模では対応しきれない、多品種少量の顧客ニーズに柔軟に応えることで差別化を実現している。

#### 2. 関係会社の状況

2022年11月期第2四半期末現在で、同グループはネクス、実業之日本デジタルなど4社の関係会社で構成されている。

主要グループ会社の概要（2022年11月期第2四半期末現在）

社名	セグメント	事業内容
(株)ネクスグループ	グループ経営管理、IoT 関連事業、 ブランドリテールプラットフォーム事業、 暗号資産・ブロックチェーン事業、その他	グループ経営管理、農業 ICT 事業、ロボット事業
(株)ネクス	IoT 関連事業	各種無線方式を適用した通信機器の開発、販売 上記に関わるシステムソリューション提供 及び保守サービスの提供
(株)実業之日本デジタル	メタバース・デジタルコンテンツ事業	電子書籍事業
(株)ワイルドマン	メタバース・デジタルコンテンツ事業	コンピュータ・ソフトウェアの開発・販売 及びマーケティング事業
(株)ネクスファームホールディングス	ブランドリテールプラットフォーム事業	ワイン関連事業

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

#### 3. 沿革

同社の前身は、1984年4月に本多通信工業<6826>グループ企業が出資する本多通信工業グループ会社として設立された本多エレクトロニクス株式会社である。設立時の本店は東京都目黒区碑文谷で通信回線用機器の設計、製造を行っていた。その後、本店は花巻本社と東京本社（現在は港区南青山）の2本社体制となっている。1985年に花巻工場が操業開始、続いて半導体製造装置事業を開始。1988年にはモデム事業（現 デバイス事業）を開始した。これらの通信回線用機器中心の技術は現在の中核事業である IoT 関連事業の基盤となっている。

**ネクスグループ** | 2022年8月22日(月)  
 6634 東証スタンダード市場 | <https://www.ncxxgroup.co.jp/irinfo>

会社概要

2012年には、フィスコ<3807>が同社を子会社化し、インターネット旅行事業を開始、商号を株式会社ネクス、さらに2015年には現在の株式会社ネクスグループに変更した。なお、フィスコとの資本関係については、2019年7月にフィスコがDES譲渡にて支配株主から筆頭株主に異動した。

2021年11月には事業構造改革を公表した。経営資源の選択と集中のため、2022年3月に(株)チチカカ、4月にイー・旅ネット・ドット・コム(株)、7月にNCXX International Limitedの全株式を譲渡し、ブランドリテールプラットフォーム事業及びインターネット旅行事業から撤退した。併せて、今後の収益の柱となる新事業として、「デジタルコンテンツ分野」及び「メタバース分野」への進出も進めている。

沿革

年月	主な沿革
1984年 4月	本多通信工業(株)グループ企業が出資する本多通信工業グループとして本多エレクトロン(株)を資本金1,000万円で設立、本店を目黒区碑文谷に設置、通信回線用機器の設計、製造を開始
1985年 8月	岩手県花巻市に花巻工場第1期工事完成、操業開始
1985年10月	ホットチャックプローパーの開発により半導体製造装置事業を開始
1986年 5月	回線切替装置の開発によりシステム & サービス事業を開始
1987年 7月	花巻工場第2期工事完成、操業開始
1987年 8月	港区芝浦に本店移転
1988年 4月	ネットワーク監視システム用モデムアダプタの開発によりモデム事業(現:デバイス事業)を開始
1998年 9月	北部通信工業(株)及び同グループ会社が筆頭株主となる
1998年11月	中央区日本橋本町に本店移転
1999年10月	ISO品質認証取得(ISO9001 JQA-QM3856)
2000年 6月	北部通信工業及び同グループ会社保有の全同社株式をエフェットホールディング(株)及びエフェットホールディング(株)運用の投資ファンドに譲渡
2002年 2月	PHS方式で世界初の128Kbpsデータ通信カードを発売、モバイル & ワイヤレス事業(現:デバイス事業)が拡大
2003年 1月	BCN AWARD モデム部門で最優秀賞受賞
2003年 9月	中央区京橋に本店移転
2003年12月	ISO環境認証取得(ISO14001 JQA-EM3575)
2005年 6月	半導体製造装置事業を芝浦メカトロニクス(株)に営業譲渡
2005年 9月	(株)ネットインデックスに商号変更
2007年 3月	3.5Gデータ通信カードを発売開始
2007年 6月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2009年 6月	モバイルWiMAXサービスに対応したデータ通信カードを開発、MVNO事業者向けに提供を開始
2010年 4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、大阪証券取引所JASDAQ市場に上場
2010年11月	岩手県花巻市に本店を移転
2011年 3月	3G網に対応したモバイルルーターを開発、MVNO事業者向けに提供を開始
2012年 2月	LTEモバイルルーターをSIERRA WIRELESSと共同で開発、MVNO事業者向けに提供を開始
2012年 7月	(株)フィスコが同社を子会社化(議決権比率53.59%) フィスコからイー・旅ネット・ドット・コム(株)の株式を取得し、イー・旅ネット・ドット・コム及びその子会社3社を子会社化するとともに、インターネット旅行事業を開始
2012年12月	(株)ネクスに商号変更
2013年12月	Care Online(株)(現(株)ケア・ダイナミクス)を子会社化
2014年 2月	(株)SJI(現(株)CAICADIGITAL)の国内システム開発事業を会社分割により子会社である(株)ネクス・ソリューションズへ承継
2015年 4月	(株)ネクスから(株)ネクスグループに商号変更 新たに(株)ネクスを設立 デバイス事業を分割
2015年 6月	SJIを子会社化
2016年 8月	(株)チチカカを子会社化するとともにブランドリテールプラットフォーム事業を開始
2016年10月	イー・旅ネット・ドット・コムが(株)グロリアツアーズを子会社化
2016年12月	(株)パーサタイル及びFISCO International Limitedを子会社化

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.

会社概要

年月	主な沿革
2017年 5月	パーサタイルが(株)ファセッタズムを子会社化
2017年 7月	(株)イーフロンティアを子会社化
2017年 8月	ネクス・ソリューションズの発行株式51%を(株)カイカ(現(株)CAICA DIGITAL)に譲渡し、連結子会社から持分法適用関連会社化
2018年 1月	ネクス・ソリューションズの発行株式49%をカイカと株式交換を行うことにより、ネクス・ソリューションズを持分法適用関連会社から除外し、カイカがネクス・ソリューションズを完全子会社化
2018年 4月	FISCO International LimitedがNCXX International Limitedに商号変更
2018年 7月	仮想通貨関連事業の新たな取り組みとしてマイニング事業(現 暗号資産ブロックチェーン事業)を開始
2018年10月	カイカの保有株式売却により持分法適用関連会社から除外
2018年11月	パーサタイルが事業の一部を会社分割し、パーサタイルの完全子会社として(株)ネクスプレミアムグループ及び(株)ネクスファームホールディングスを新設 パーサタイルからネクスプレミアムグループ及びネクスファームホールディングスの株式を取得し、完全子会社化
2019年 7月	フィスコが第三者割当による普通株式(DES)譲渡にて支配株主から筆頭株主に異動
2020年 5月	ケア・ダイナミクスの保有株式を(株)エイム・ソフト(現(株)クシムソフト)に売却し連結対象から除外 イーフロンティアの保有株式をアイスタディ(株)(現(株)クシム)に売却し連結対象から除外
2021年11月	ネクスファームホールディングスがMEC S.R.L SOCIETA' AGRICOLAの全株式を譲渡し、連結子会社から除外
2022年 2月	(株)実業之日本デジタルを株式交換により完全子会社化
2022年 3月	チチカカの保有株式のすべてを(株)シーズメンに譲渡
2022年 3月	(株)ワイルドマンの株式を取得し、持分法適用関連会社化
2022年 4月	イー・旅ネット・ドット・コム(株)の保有株式のすべてを(株)シークエッジ・ジャパン・ホールディングスに譲渡

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### AI・5Gなどを軸とするIoT関連事業を戦略的注力領域として 中長期の成長を目指す

以下、セグメント別に事業概要を述べる。

#### 1. IoT関連事業

IoT関連事業は、同社とネクスが担っている。同社の設立以来培ってきた通信機器に関する技術の中核として発展してきた事業で、各種無線方式を適用した通信機器の開発、販売や、それらに関わるシステムソリューションの提供及び保守サービスの提供、さらには、農業ICT事業、ロボット事業のR&Dなども扱っている。同社はIoT関連事業を戦略的注力領域としており、当面は資金を投下し中長期の成長を目指す方針だ。2022年11月期第2四半期累計の実績は、売上高255百万円(前年同期比8.3%増)、営業損失19百万円(前年同期は85百万円の損失)。

事業概要

## 2. インターネット旅行事業

インターネット旅行事業は事業構造改革の推進により撤退が決定しており、2022年4月にイー・旅ネット・ドット・コムを(株)シークエッジ・ジャパン・ホールディングスへ譲渡し連結対象から除外した。2022年11月期第2四半期累計の実績は、売上高100百万円(前年同期比45.9%増)、営業損失21百万円(前年同期は96百万円の損失)。

## 3. メタバース・デジタルコンテンツ事業

2022年11月期第2四半期より新規事業として追加された。同社は事業構造改革で、主力事業であるIoT関連事業の一層の強化、並びに新規事業を第2の収益軸へと育成すべく積極的な投資を行う方針を掲げており、メタバース・デジタルコンテンツ事業の開示もその一環となる。メタバース・デジタルコンテンツ事業はDXとの親和性が高く、政府によるDX推進の提唱やDX認定及びDX銘柄の普及等の施策とも相まって、成長可能性が高い事業であると弊社では見ている。

2022年11月期第2四半期累計の実績は、売上高14百万円、営業損失14百万円。

### (1) デジタルコンテンツ分野への取り組み

IoT市場のなかでも今後の成長率が高い「デジタルコンテンツ分野」への取り組みとしては、実業之日本デジタルを2022年2月に子会社化したことで事業参入し、電子書籍の取り扱いを開始した。電子書籍市場はコロナ禍でも成長が著しく、2019年から2020年にかけての市場規模の成長率<sup>\*</sup>は36.2%と、デジタル系分野全体の14.9%と比較しても大きく伸長している。将来的には、自社での電子書籍出版業やコンテンツビジネスへの展開も想定している。

| <sup>\*</sup> 出所：経済産業省「デジタル系分野のBtoC-EC市場規模調査」 |

### (2) メタバース分野への取り組み

デジタルコンテンツ事業の今後の展開を見通すうえで注目されている「メタバース分野」への進出のため、2022年2月に、メタバース内でのアバター販売・改変プラットフォームを開発・運営する(株)ポリゴンテラー及び国内企業のメタバース分野への参入支援を行う(株)ポリゴンテラーコンサルティングに資本参加した。また、同年3月には、VRゲームコンテンツの開発、VR関連機器の開発、VRサービスのサポートを行うワイルドマンを持分法適用関連会社とした。ワイルドマンはVR上でアバターのフルトラッキングを安価に行うための下半身トラッキングデバイスのHaritoraをプロダクトオーナーとして開発するなど、メタバースに必要なVR開発技術とゲームコンテンツ開発のノウハウを持つテックカンパニーである。ワイルドマンが行うメタバース分野におけるサービスや情勢などの情報収集と、同社のデジタルコンテンツ事業とのシナジー効果、同社が発行する暗号資産「ネクスコイン(NCXC)」を活用した新たな商品の共同開発なども視野に入れており、今後の同社の事業拡大及び企業価値向上に寄与するとしている。

事業概要

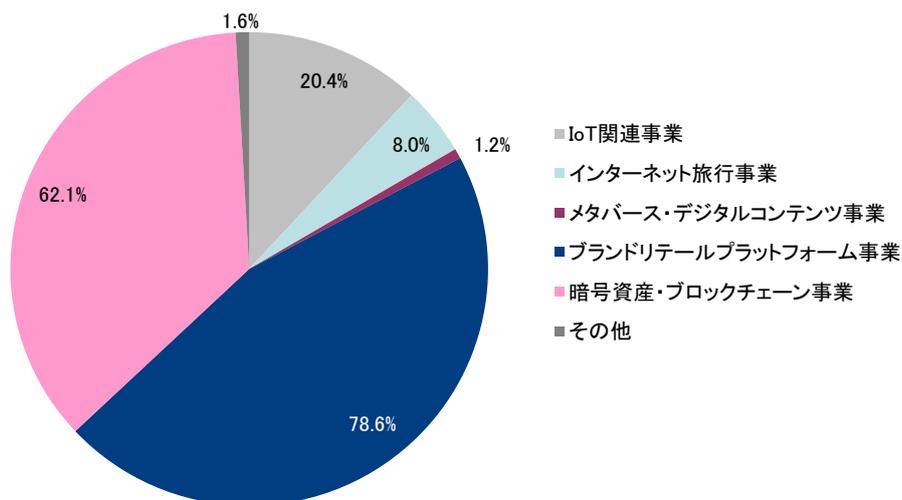
#### 4. ブランドリテールプラットフォーム事業

ブランドリテールプラットフォーム事業は事業構造改革の推進により撤退が決定しており、2022年3月にチチカカの全株式をシーズメン<3083>へ譲渡し連結対象から除外した。2022年11月期第2四半期累計の実績は、売上高983百万円（前年同期比44.3%減）、営業損失125百万円（前年同期は244百万円の損失）。

#### 5. 暗号資産・ブロックチェーン事業

暗号資産・ブロックチェーン事業は、2018年7月に開始したマイニング事業から、現在は暗号資産に関する投資、暗号資産の売買・消費貸借、暗号資産に関する派生商品の開発・運用、ファンドの組成などを取り扱っている。暗号資産市場の動向と資金効率を踏まえた安定的な運用を行っており、2022年11月期は一部暗号資産の売却を行った。2022年11月期第2四半期累計の実績は、売上高776百万円（前年同期は224百万円）、営業利益776百万円（同222百万円の利益）。

**セグメント別売上高構成比(2022年11月期第2四半期累計)**



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 強みと事業リスク

### 中核事業のモバイル通信機器の技術力を幅広い成長領域に展開。 ファブレス経営により外部環境の変化にも臨機応変に対応

#### 1. 強み

同社グループの強みとして、以下が挙げられる。

- (1) 設立以来培われてきた中核技術であるモバイル通信機器に関する技術力によって、幅広い分野の機器・端末とネットワークを構築できる可能性がある。このため、AIやロボットなど、将来性のある先端分野の的確な製品・サービスを提供することで、大きく事業拡大できるポテンシャルを有している。
- (2) 同社の主要株主であるフィスコグループと、資本関係のみならず、人材の連携・サポートもあることから、内部管理体制強化や優秀な人材の確保、管理部門の組織強化など、経営上の支援が受けられる。
- (3) 同社グループはファブレス経営であり、後述のリスクもあるものの、生産工場を持たないことで、製造設備の初期投資を企画、研究、開発などに集中して投資でき、事業環境変化に柔軟に対応した事業戦略が可能である。

#### 2. 事業リスク

同社グループにおける主な事業リスクとしては、以下が挙げられる。

- (1) 同社グループには研究開発型企業が存在するため、常に新しい技術をグループ内に蓄積していくことが競争力の源泉となるが、優秀な技術者の確保と育成が困難になった場合、または優秀な人材が流出した場合、同社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。また、想定していないような新技術等により事業環境が変化した場合、必ずしも迅速には対応できない恐れや、研究開発費等の費用が多額となる可能性がある。
- (2) 同社グループは、モバイル通信機器等の製造の大部分を外部にアウトソースしているファブレス経営である。このため、アウトソース先企業の経営状況や同社グループによる今後のアウトソース先の開拓・維持、及びグループ内製造の対応の状況が、同社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。
- (3) 同社グループの主力製品であるデータ通信端末などのモバイル通信機器は、通信事業者の仕様に基づいて開発、生産され、通信事業者が全量を買取る取引形態となっている。このため、通信事業者との契約の内容の変更、販売価格や取引条件の変更、及び新規契約の成否が、同社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。

## 業績動向

### 2022年11月期第2四半期累計業績は営業利益が大幅黒字転換。不採算事業からの撤退により収益性が高まる

#### 1. 2022年11月期第2四半期累計の業績概要

2022年11月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が2,151百万円（前年同期比6.4%減）、営業利益が474百万円（前期は324百万円の損失）、経常利益が545百万円（同255百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が323百万円（前年同期比11.1%減）となった。事業構造改革の推進により収益性が改善したことに加え、暗号資産・ブロックチェーン事業で一部暗号資産の売却を行ったことにより、営業利益は大幅黒字転換となった。

#### 2022年11月期第2四半期累計業績

（単位：百万円）

	21/11期2Q累計		22/11期2Q累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	2,298	100.0%	2,151	100.0%	-6.4%
売上原価	1,067	46.5%	743	34.5%	-30.4%
売上総利益	1,230	53.5%	1,407	65.5%	14.4%
販管費	1,554	67.7%	933	43.4%	-39.9%
営業損益	-324	-14.1%	474	22.0%	-
経常損益	-255	-11.1%	545	25.4%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	363	15.8%	323	15.0%	-11.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

トピックスとしては、新規事業としてメタバース及びデジタルコンテンツ関連の事業を「メタバース・デジタルコンテンツ事業」とし、2022年2月に実業之日本デジタルを子会社化、同年3月にワイルドマンを持分法適用関連会社とした。セグメント別の業績については、IoT関連事業でUSB型LTE/3Gデータ通信端末「UX302NC-R」の売上が増加したほか、暗号資産・ブロックチェーン事業で一部暗号資産の売却を行い営業増益に寄与した。このほか、事業構造改革の推進により、インターネット旅行事業及びブランドリテールプラットフォーム事業から撤退した。

#### 2. セグメント別動向

##### (1) IoT関連事業

IoT関連事業の売上高は255百万円（前年同期比8.3%増）、営業損失は19百万円（前年同期は85百万円の損失）となった。

## 業績動向

既存製品については、(株)NTTドコモの相互接続性試験をクリアし、全国のドコモショップ及びドコモオンラインショップにて販売されている、USB型LTE/3Gデータ通信端末「UX302NC-R」の売上が増加している。また、文部科学省が教育改革案として推奨している学校のICT化「GIGAスクール構想」における「1人1台の学習者用PCと高速ネットワーク環境などを整備する5年間の計画」に標準仕様として提示されているGoogleのChrome OSを搭載したコンピュータ「Chromebook」に対応する機能の追加バージョンをリリースした。さらに、市場を取り巻く社会環境の影響で需要が増加傾向にあるクラウド型車両管理・動態管理システムにおいては、OBD II型自動車テレマティクスデータ収集ユニット「GX700NC」が、NTTドコモ/KDDI/SoftBankの国内の主要なLTE周波数や、準天頂衛星システム「みちびき」など5方式の全球測位衛星システムに対応し、ビルや樹木などで視界が狭くなる都市部や山間部でも測位の安定性が向上した。「GX700NC」は今後増加するEV車にも活用の範囲が広がることを期待される。

**主力製品であるUSB型LTE/3Gデータ通信端末「UX302NC-R」**


出所：会社ホームページより掲載

農業ICT事業(NCXX FARM)では、農作物の生産、加工、販売を行う「6次産業化事業」と、特許農法による「化学的土壌マネジメント」+ ICTシステムによる「デジタル管理」のパッケージ販売を行う「フランチャイズ事業」の事業化を推進している。「6次産業化事業」では、スーパーフードとして人気の高いGOLDEN BERRY(食用ほおずき)の生産・販売を行っており、岩手県内では花巻市内のファミリーマート全店で青果とGOLDEN BERRYアイスが取り扱われている。また、2021年12月には酒類販売業免許を取得し、新商品「GOLDEN BERRYフレッシュリキュール」の販売を開始したほか、2022年4月には宮城県の(株)河北新報社が発行している情報誌「河北ウイークリーせんだい」の東北お取り寄せ情報欄に同商品が掲載された。これらの取り組みにより、販路拡大に伴う収益拡大の見通しが高まっていると弊社では見ている。

業績動向

「GOLDEN BERRY フレッシュリキュール」(左)と「GOLDEN BERRY パールエール」(右)



出所：決算短信より掲載

フランチャイズ事業では、自社試験圃場での栽培実績をもとに、独自の特許農法（多段式ポット）とICTシステムの提供に加えて、顧客の要望に沿った多種多様な農法・システム・農業関連製品を提供する農業総合コンサルティングサービスを展開している。2021年2月には（一社）全国農業経営専門会計人協会（農専会）と業務提携契約を締結したほか、2022年3月には岩手県のローカルテレビ局にてスマート農業を活用したゴールデンベリーの栽培の様子と各商品が紹介された。

**(2) インターネット旅行事業**

インターネット旅行事業の売上高は100百万円（前年同期比45.9%増）、営業損失は21百万円（前年同期は96百万円の損失）となった。事業構造改革の推進により撤退が決定しており、2022年4月にイー・旅ネット・ドット・コムを譲渡し連結対象から除外した。

**(3) メタバース・デジタルコンテンツ事業**

メタバース・デジタルコンテンツ事業の売上高は14百万円、営業損失は14百万円となった。2022年2月に子会社化した実業之日本デジタルについては、出版業界の商習慣として販売の2ヶ月後に売上計上されることから、5月のおおむね1ヶ月分のみ売上計上となった。一方で、のれん償却を3ヶ月分計上したことから営業損失を計上した。なお、第3四半期以降は単月・累計期間ともに黒字化する見込みとなっている。

**(4) ブランドリテールプラットフォーム事業**

ブランドリテールプラットフォーム事業の売上高は983百万円（前年同期比44.3%減）、営業損失は125百万円（前年同期は244百万円の損失）となった。事業構造改革の推進により撤退が決定しており、2022年3月にチチカカの全株式を譲渡し連結対象から除外した。

**(5) 暗号資産・ブロックチェーン事業**

暗号資産・ブロックチェーン事業の売上高は776百万円（前年同期は224百万円）、営業利益は776百万円（同222百万円の利益）となった。暗号資産市場の動向と資金効率を踏まえた安定的な運用を行っている。2022年11月期は一部暗号資産の売却を実施しており、営業増益に寄与した。

業績動向

### 3. 財務状況と経営指標及びキャッシュ・フローの状況

2022年11月期第2四半期末の資産合計は前期末比278百万円減少し、4,258百万円となった。内訳を見ると、流動資産が同1,112百万円減少した。これは、現金及び預金が390百万円、商品及び製品が441百万円、差入保証金が340百万円それぞれ減少したことなどによる。また、固定資産はのれんが954百万円増加したことなどにより、同833百万円増加した。

負債合計は前期末比2,377百万円減少し、1,214百万円となった。主な要因は、支払手形及び買掛金が297百万円、借入金が1,223百万円、資産除去債務が249百万円それぞれ減少したことなどによる。純資産合計は同2,098百万円増加し、3,044百万円となった。主な要因は、資本剰余金が2,021百万円、利益剰余金が323百万円それぞれ増加した一方、その他の包括利益累計額が144百万円減少したことなどによる。

経営指標を見ると、安全性を表す指標はすべて改善している。現金及び預金や受取手形、売掛金及び契約資産、商品及び製品などが減少することで流動資産は減少したものの、有利子負債、資産除去債務などが減少することで流動負債も減少した結果、流動比率は前期末比179.8ポイント改善し310.3%となった。また、固定資産には換金性の高い投資有価証券も多くあり、事業継続のための資金繰りについては問題ないと弊社では考えている。資本剰余金及び利益剰余金の増加や有利子負債の減少により、自己資本比率も52.8ポイント上昇し71.3%となった。加えて、有利子負債比率も大幅に改善し、長期での財務安全性が高まった。

#### 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/11 期末	22/11 期 2Q 末	増減
流動資産	2,345	1,232	-1,112
固定資産	2,192	3,025	833
資産合計	4,537	4,258	-278
流動負債	1,796	397	-1,399
固定負債	1,794	816	-977
負債合計	3,591	1,214	-2,377
(有利子負債)	1,477	104	-1,373
(ネットキャッシュ)	-737	245	982
純資産合計	945	3,044	2,098
(安全性)			
流動比率	130.5%	310.3%	179.8pt
自己資本比率	18.5%	71.3%	52.8pt
有利子負債比率	176.5%	3.4%	-173.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

キャッシュ・フローの状況については、2022年11月期第2四半期末における現金及び現金同等物の四半期末残高は350百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは4百万円の収入となった。これは主に、税金等調整前四半期純利益336百万円、関係会社株式売却損219百万円、未収入金の増加189百万円、前受金の減少67百万円などによる。投資活動によるキャッシュ・フローは782百万円の支出となった。これは主に、暗号資産の売却による収入23百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出764百万円などによる。財務活動によるキャッシュ・フローは334百万円の収入となった。これは主に、社債の発行による収入360百万円、長期借入金の返済による支出18百万円、短期借入金の純減額6百万円などによる。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/11 期 2Q	22/11 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-353	4
投資活動によるキャッシュ・フロー	656	-782
財務活動によるキャッシュ・フロー	-643	334
現金及び現金同等物の四半期末残高	675	350

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 事業構造改革の推進により事業再編。 営業損失の早期解消及び新事業への進出を進める

#### 1. 2022年11月期の業績見通し

2022年11月期の連結業績については、依然としてコロナ禍に伴う先行き不透明な状況や、事業構造改革における新規事業の整備・事業再編による影響を踏まえた業績予想を、現時点で適正かつ合理的に算定することが困難であることから、開示していない。

## 今後の見通し

なお、2021年11月に公表した事業構造改革では、「慢性的な営業赤字の解消」と「財務基盤の強化」を目的としている。このうち「慢性的な営業赤字の解消」については、経営資源の選択と集中のため、損失を計上しており早期の業績回復が見込めないと判断したインターネット旅行事業及びブランドリテールプラットフォーム事業について、事業から撤退した。また、当該事業から撤退することにより連結売上高も大幅に減少するため、今後の収益の柱となる新事業への進出も進めている。具体的には、IoT市場のなかでも今後の成長率が高い「デジタルコンテンツ分野」への取り組みとして、同社株主の(株)実業之日本社の電子書籍事業をサポートする実業之日本デジタルを2022年2月に子会社化したことで事業参入した。実業之日本社は既に作家との委託契約等により複数作品の取り扱いがあるため、実業之日本デジタルには創業時から既に一定程度の売上高が確約されており、リスクを減らした形での新規事業参入が可能となった。また、デジタルコンテンツ事業の今後の展開を見通すうえで注目されている「メタバース分野」への進出のため、同年2月にポリゴンテラー及びポリゴンテラーコンサルティングに資本参加、同年3月にはワイルドマンを持分法適用関連会社とした。このようにM&Aを活用することで、リスク低減を図ったうえで参入し、事業開始時から安定した売上の確保を実現した。既存事業である「IoT×新技術」を活用した新サービスの提供とともに事業構造改革も推進することで、安定的な収益・財務基盤の構築は順調に進むと弊社では見ている。

一方、「財務基盤の強化」については、2022年2月に有利子負債の圧縮と資本の増強を目的として、1,021百万円の借入金及び未払債務の株式化(DES)を行うことを決議した。引き続き事業構造改革を推進し、早期の業績回復と事業基盤の安定性の確保に努めていく。

## 2. セグメント別見通し

### (1) IoT関連事業

IoT関連事業については、コロナ禍を発端とする世界的な部品調達的大幅な遅れ、先行きの不透明さから、M2M分野における設備投資の抑制などの動向については、引き続き状況を注視しながら製造委託先の継続的な管理・監督とともに、信頼できる新規製造委託先の開拓を進め、市場のニーズに対応した製品群のさらなる拡充に取り組んでいく。同社は中国へ製造委託していることから、昨今の急激な円安や資源価格の高騰などの影響を受けている。為替については基本的に為替予約でリスクヘッジしているものの、継続的な売上原価の高騰は否めない。一方、競合他社を含めた業界全体が同じ状況であることから、販売価格に転嫁することで業績への影響は抑えられるものと弊社では見ている。

今後の動向としては、「IoT×ブロックチェーン技術」「IoT×AI技術」など、「IoT×新技術」を活用した新たなサービスの提供を目指す。IoTについては、国内外の市場に向けて今後普及が見込まれるLPWAや第5世代移動通信システム「5G」、画像認識などのAI技術といった、同社が培ってきた自動車テレマティクスソリューションをはじめとする様々な分野に対するIoT技術をベースにする考えであり、これらの独自性や強みが競争力のある製品の創出につながるものと弊社では考えている。

今後の見通し

エッジ AI 端末の NCXX AI BOX 「AIX-01NX」は製品の量産に着手しており、2022 年秋から販売を開始する。同製品は、大量のデータを判別・収集する AI 学習の「目」となる画像認識分野において、AI コンピューティングの分野で様々なプラットフォームを提供している NVIDIA Corporation が提供する GPU（画像処理やディープラーニングに不可欠な並列演算処理を行う演算装置）を利用したリアルタイム画像認識技術と、マルチキャリア対応の高速モバイル通信技術を搭載している。リアルタイム画像認識技術は、顔認証システムや監視カメラの映像分析などのセキュリティ分野、工場ラインでの不良品検出、介護分野での見守り、河川水位監視などの防災、自動車の自動運転や運転アシストなど様々な分野に展開が期待される技術であり、デバイス事業の新たな製品開発に活用していく方針であることから、将来的な収益拡大に貢献する材料の 1 つになる可能性が高いと弊社では見ている。

また、データ通信端末については、第 5 世代移動通信システムである 5G に対応した製品の開発を開始しており、2022 年後半の販売を予定している。5G は、LTE と比べて超高速・大容量な通信で多数同時接続、超低遅を実現するもので、日本全国に基地局の展開が計画されている。ライブメディアストリーミング、エクステンデッドリアリティ（XR）、遠隔医療、建設現場の建機遠隔制御、工場のスマートファクトリ、農業を高度化する自動農場管理、自治体の河川等の監視などの建物内や敷地内でスポット的に柔軟に構築できるローカル 5G への活用など、地域課題解決や地方創生への対象領域の拡大が期待される。開発中の製品である「UNX-05G」は、新たなチップを採用した 5G データ端末であり、プリセールスによるキャリア・MVNO・商社を含めた顧客の反響・引き合いは順調なようだ。5G インフラの整備はスマートフォン向けが優先されており、IoT 用の製品は出揃っていない。同様の端末が少ないなかで一定の競争優位性を有しており、同事業の今後の売上増強に大きく寄与するものと弊社では見ている。

**5G データ端末 「UNX-05G」**



出所：決算短信より掲載

## 今後の見通し

「GIGA スクール構想」においては、政府からの通信環境整備支援に割り当てられた補助枠の上限が1万円、補助率が総額の1/2となるなかで、同社製品は1万円以下で調達できるものが多く、学校側で経済的負担が生じにくいという点が大きな強みとなる。加えて、「USBをつなぐだけ」という利便性や、NTTドコモの認証を受けているUSB商品という点も差別化要因となっている。これらを背景に、「GIGA スクール構想」の潮流も同社の業績にとって大きな追い風になると弊社では考えている。なお、より長期的な目線で見ると、NTTドコモが2026年3月に提供終了するにあたって3G回線が完全廃止されるなかで同社は5G製品開発を進めていることから、各種通信機器の大規模な入れ替え需要も長期的なビジネスチャンスとして同社は捉えている。

### (2) インターネット旅行事業

インターネット旅行事業については、既述のとおり2022年4月にイー・旅ネット・ドット・コムを連結対象から除外し、事業撤退した。

### (3) メタバース・デジタルコンテンツ事業

メタバース・デジタルコンテンツ事業のうち、デジタルコンテンツ分野については、2022年11月期第3四半期以降に単月・累計期間ともに黒字化する見込みとなっており、今後は図書館向けや学校向けのサブスクリプション・サービスや、市場が拡大しているオーディオブックにコンテンツ投入を進めることで売上の増強を図る。一方、メタバース分野については、ポリゴンテラー及びポリゴンテラーコンサルティングに資本参加したほか、ワイルドマンの株式を取得し持分法適用関連会社としたことで、本格的に進出した。

同社は、メタバース・デジタルコンテンツ事業を通じてWeb3.0分野へ積極的な投資を行う方針であり、新たなM&Aについても継続的に検討している。既存事業であるIoT関連事業とのシナジー創出を見込めることから、第2の収益軸としてさらなる成長が期待できると弊社では見ている。

### (4) ブランドリテールプラットフォーム事業

ブランドリテールプラットフォーム事業については、既述のとおり2022年3月にチチカカを連結対象から除外し、事業撤退した。

### (5) 暗号資産・ブロックチェーン事業

引き続きAI技術を利用したトレーディングシステムの開発を継続するほか、開発に伴うトレーディングシステムの試験運用に関して、暗号資産市場の動向と資金効率を踏まえた安定的な運用を行っていく。同社が発行する暗号資産「ネクスコイン」については、「ネクスコイン」を活用した新たな商品の共同開発なども視野に入れているようで、今後の同社の事業拡大、企業価値向上に寄与すると弊社では考えている。暗号資産の価値向上にはユースケースを増やし流通を促進することが課題となることから、直近ではクシム<2345>との業務提携を開始するなどしており、利用機会拡大に向けた今後の施策に期待したい。

## ■ 中長期の成長戦略

### コアコンピタンスである IoT 技術とのシナジー創出により、 グループ全体で高付加価値化を図る

#### 1. 中長期経営方針

同社の掲げている中長期経営方針について、2022年11月期第2四半期末時点で特に変更はないが、今後の事業構造改革の進捗によって変更される可能性はあるものと弊社では見ている。

##### (1) 企業理念

通信技術を核として人々に新しい価値をもたらすことで、より一層、効率的で快適な社会の発展に貢献する

##### (2) 経営ビジョン

「つながり」「生み出し」「成長する」グループ：独自に培ってきた技術と知識、そして優秀な人材を融合させて新たな価値を生み出し、社会に貢献

##### (3) 目標とする経営指標

同社グループでは、高付加価値化による収益性の高い企業を目指しており、経営指標としては売上総利益率及び売上高営業利益率を重要な経営指標として考えている。また、M&A等の投資については、グループ戦略上の意義と回収の態様、そして回収期間を明確にしてガバナンスを効かせることによりバランスを図っている。

同社グループでは、技術開発力に裏打ちされたデバイス製品だけではなく、サーバーや管理システム、さらにはエンドユーザーに対するアプリケーションをワンストップで提供することにより、注力するIoT市場全体をカバーすることで、高い収益性を維持し、また財務体制の安定性を確保した経営を目指している。そのためには、急激に変化する事業環境を適切に捉え、成長性と収益性とのバランスの取れた施策を講じていく。

なお、中期的な経営戦略において注力すべき事項は以下のとおりである。

##### a) 付加価値の最大化

- ・株主、社員への利益還元拡大
- ・企業価値の増大

##### b) 収益性の向上

- ・現在の成長の維持と管理コストの比率の低減
- ・グループ連携をした、高付加価値サービスの創造

## 中長期の成長戦略

## c) コアコンピタンスの強化

- ・モバイル通信技術の資産応用による新製品商用化への投資、開発
- ・国内外企業との開発提携—共同開発

## d) デバイス事業の強化

- ・IoT 市場の需要に適合したハードウェアからソフトウェアサービスまでを一気通貫で提供
- ・AI、FinTech などの最新技術を取り入れた IoT デバイス及びサービスの開発

## e) 事業ドメインの拡大

- ・「IoT ×○○」で、各産業に対して幅広いサービスを提供する

## 2. 対処すべき課題等

同社は、既述の中長期経営方針に対して、以下の対処すべき課題等を挙げている。

## (1) 事業構造改革の推進

事業構造改革を推進することでグループ各社のシナジーを創出するほか、組織再編や取引先口座共有による営業力の強化、事業収益性の改善により、安定した利益確保を目指す。

## (2) IoT 関連事業の拡大

IoT 市場の成長に合わせ事業拡大を図るとともに、注目度の高い自動車テレマティクス分野、FinTech 分野（ブロックチェーン、暗号資産関連）のサービスの拡大を目指す。

## (3) 財務体制の強化

今後の成長に向けた各種資本政策を推進する。

## (4) 事業ポートフォリオの分散化

今まで培ってきた通信機器開発のノウハウをベースに異業種への IoT 化を推進していく。あわせて、通信機器ハードウェアのみの提供に限らず、ソフトウェアを含めたトータルソリューションの提供を目指す。

## (5) ブランドイメージ戦略

積極的な広報活動の推進を行っていく。

## ■ 株主還元策

### 成長フェーズのため、当面は内部留保を優先

同社は、株主に対する利益還元を経営戦略上の重要要素と考え、利益配分については経営基盤の安定及び将来の事業拡大に向けての内部留保の充実を勘案しつつ、収益やキャッシュ・フローの状況に応じた配当を実施していくことを基本方針としている。しかし、2022年11月期の配当については、当面は内部留保を厚くすることで経営基盤の強化を図るため、無配としている。なお、内部留保資金については、安定的経営基盤を確保する一方、今後のさらなる業績の向上及び事業展開に有効的に活用していくとしている。当面は先行投資に資金が必要な状況であることから、投下資金に対する将来のリターンに着目すべきと弊社では考えている。

#### 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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp