

|| 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 >>>](#)

2025年8月28日(木)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年11月期中間期の業績概要	01
2. 2025年11月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. メタバース・デジタルコンテンツ事業	05
2. IoT関連事業	06
3. ソリューション事業	06
4. 暗号資産・ブロックチェーン事業	07
■ 業績動向	08
1. 2025年11月期中間期の業績概要	08
2. セグメント別動向	09
3. 財務状況及び経営指標	13
4. ネクスを株式交換により譲渡	14
■ 今後の見通し	15
1. 2025年11月期の業績見通し	15
2. セグメント別見通し	16
3. 弊社の見方	17
■ 中期経営計画	18
■ 株主還元	20

■ 要約

2025年11月期中間期は前年同期比166.8%増の大幅増収。 M&Aによる収益力強化が加速し EBITDA は黒字化

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、暗号資産交換所を運営する(株)Zaif、ソフトウェア開発を行う(株)ネクスソフト、Web3コンサルティングを手掛けるチューリングム(株)、電子書籍事業を手掛ける(株)実業之日本デジタル、外食産業・コスメティックショップ向けの、消耗品・備品・パッケージ・厨房備品の供給等を手掛ける総合商社である(株)ケーエスピー、コミッション※プラットフォーム「Skeb」を運営する(株)スケブを擁するホールディングカンパニーである。2024年11月期より「メタバース・デジタルコンテンツ事業」「IoT関連事業」「ソリューション事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業」「その他」の5セグメントで事業を展開している。

※ クリエイター(創作者)にクライアント(依頼者)が作品制作を有償で依頼することを指す。

1. 2025年11月期中間期の業績概要

2025年11月期第2四半期(以下、中間期)の連結業績は、売上高が1,296百万円(前年同期比166.8%増)、営業損失が65百万円(前年同期は196百万円の損失)、経常損失が54百万円(同195百万円の損失)、親会社株主に帰属する中間純損失が1,234百万円(同203百万円の損失)となった。M&Aによるのれん償却を加味した EBITDA は56百万円(前年同期は137百万円のマイナス)と黒字に転じた。

メタバース・デジタルコンテンツ事業では、電子書籍配信を手掛ける実業之日本デジタルがクロスメディア展開により販売を拡大し、イラストリクエストサービス「Skeb」などを運営するスケブも、イベント開催を通じて認知度を高めた。IoT関連事業においては、エッジAI端末「AIX-01NX」などを開発するネクスが、主要製品を複数分野へ展開しており、ソリューション事業ではケーエスピーが既存顧客の業績回復を背景に安定収益を維持している。また、ネクスソフトは高い稼働率を継続しながら、データ連携ツール「ASTERIA Warp※¹」を活用した案件が増加した。暗号資産・ブロックチェーン事業では、イーサリアム(ETH)やジム(XYM)によるステーキング※²導入、並びにチューリングムの研究開発体制強化が進展した。これらの結果、2025年11月期中間期は前年同期比で大幅増収となり、営業損失と経常損失は改善した。なお、新たに取得したZaif、ネクスソフト、チューリングムの3社については、2025年11月期中間期の業績には反映されておらず、これらの業績が取り込まれるのは第3四半期以降となる。

※¹ ノーコードでのシステム間データ連携を可能にするミドルウェアの呼称。

※² 保有している暗号資産を特定のネットワークに一定期間預けることで、そのネットワークの運営に参加し、報酬(リワード)を受け取ることができる仕組み。

要約

2. 2025年11月期の業績見通し

2025年11月期の連結業績は、売上高が3,349百万円（前期比57.2%増）、営業利益が29百万円（前期は246百万円の損失）、経常利益が50百万円（同230百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が16百万円（同289百万円の損失）を見込んでいる。参考指標として、M&Aによるのれん償却額を加味したEBITDAは270百万円としている。積極的なM&Aにより事業構造改革後の売上減少は解消されており、のれん償却額を上回る利益を生み出すことで各段階利益の黒字化を掲げている。メタバース・デジタルコンテンツ事業では、電子書籍市場の成長を背景に、新たな販売ルートの開拓や主力コンテンツのWebtoon化、さらにアニメ化・映像化作品の大型キャンペーンを実施することでデジタルコンテンツ市場の需要を積極的に取り込む戦略を進める。同社は複数の成長市場をターゲットとした積極的な施策を展開しており、事業全体として将来的な収益拡大が見込まれる。特に、デジタルコンテンツ領域における成長ポテンシャルは高く、同社の戦略が実を結べば、さらなる業績向上が期待できると弊社では見ている。

3. 中期経営計画

同社は、2022年11月期に事業構造改革を完了し、営業利益の黒字化を達成したことから、中期経営計画（2023年11月期～2025年11月期）を策定した。この中期経営計画の下、IoT関連事業主体の現在の事業モデルから成長分野への事業転換を図る。具体的には、「ブロックチェーン」「トークン」「メタバース」を掛けあわせたWeb3領域へ事業展開する。GameFi※1分野でNCXC（ネスクコイン）を活用することで、NCXC経済圏の拡大を目指すほか、メタバース市場及びデジタルコンテンツ市場へ参入し、事業の拡大を目指す。さらに、ネクスの持つIoTの戦略資産にメタバースなどの新たな強みを加え、デジタルツイン※2市場での展開を目指す。これらを推進することで、最終年度となる2025年11月期に売上高25億円以上、営業利益率15%以上、時価総額130億円以上を目指す。

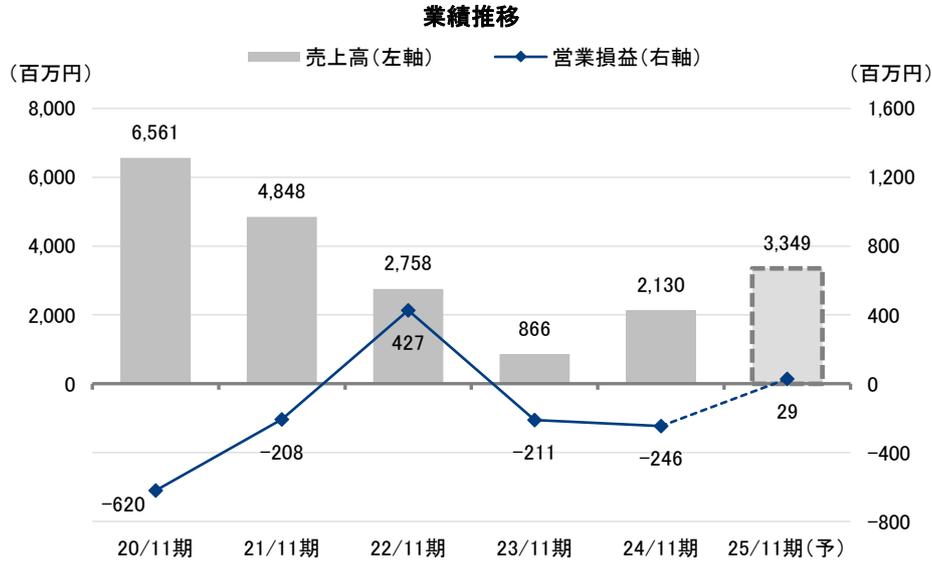
※1 Game（ゲーム）とFinance（金融）を融合させた造語。ゲームをプレイすることでプレイヤーがトークンなどの経済的インセンティブを獲得できるPlay to Earnのブロックチェーンゲームを指す。

※2 デジタルツインとは、現実空間のヒト・モノ・コトの様々なデジタルコピーをサイバー空間上に表現する先進技術で、精度の高いシミュレーションが可能となる。

Key Points

- ・ 2025年11月期中間期は大幅増収。M&Aによる収益力強化に注力し EBITDA は黒字化
- ・ 2025年11月期は増収増益見込み。M&A を通じて成長性の高い事業領域に注力し、各段階利益の黒字化を見込む
- ・ 事業構造改革を踏まえた中期経営計画を策定。新技術と既存事業のシナジー創出により成長分野へ大きく事業展開することで飛躍的な成長を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

Web3 領域やデジタルコンテンツ事業などの成長分野でのシナジー創出をねらう多角化企業

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、暗号資産交換所を運営する Zaif、ソフトウェア開発を行うネクスソフト、Web3 コンサルティングを手掛けるチューリングガム、電子書籍事業を手掛ける実業之日本デジタル、外食産業・コスメティックショップ向けの、消耗品・備品・パッケージ・厨房備品の供給等を手掛ける総合商社であるケーエスピー、コミッションプラットフォーム「Skeb」を運営するスケブを擁するホールディングカンパニーである。「メタバース・デジタルコンテンツ事業」「IoT 関連事業」「ソリューション事業」「暗号資産・ブロックチェーン事業」「その他」の5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。

2025年11月期中間期末現在、同グループは同社及びネクス、Zaif、ネクスソフト、チューリングガム、実業之日本デジタル、ケーエスピー、スケブを中心として構成されている。なお、ネクスについては、株式交換によりCAICA DIGITAL<2315>へ譲渡されることが決定しており、効力発生日は2025年10月16日を予定している。これによりネクスは同社グループの連結範囲から外れることとなる。

会社概要

主要グループ会社の概要（2025年11月期中間期末現在）

社名	セグメント	事業内容
ネクスグループ	経営管理	グループ経営管理、農業 ICT 事業、ロボット事業
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、販売や、それらに関わるシステムソリューション及び保守サービスの提供
Zaif	暗号資産・ブロックチェーン事業	ビットコインやモナコインなどの仮想通貨をユーザー間で取り引きできる仮想通貨取引所サイトを運営
ネクスソフト	ソリューション事業	ASTERIA Warp 開発（DX 支援事業）及びデータ連携サービス、システムエンジニアリングサービス、セキュリティコンサルティングサービスを提供
チューリングラム	暗号資産・ブロックチェーン事業	Web3 ビジネスに関するコンサルティング、ソフトウェア開発、ブロックチェーン研究開発を展開
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
スケブ	メタバース・デジタルコンテンツ事業	コミッションプラットフォーム「Skeb」を運営
ケーエスピー	ソリューション事業	外食産業・コスメティックショップにおける、消耗品・備品・パッケージ・厨房備品の供給等を手掛ける総合商社

出所：有価証券報告書、本社リリース資料よりフィスコ作成

2. 沿革

同社の前身は、1984年4月に本多通信工業（株）グループ企業が出資する本多通信工業グループ会社として設立された本多エレクトロン（株）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本社体制となった。1985年に花巻工場が操業を開始し半導体製造装置事業を、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。

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、同年3月に実業之日本デジタルを子会社化した。2024年5月には、雑貨の輸出入・販売などを手掛ける、総合商社のケーエスピーを子会社化し、同年7月には、コミッションプラットフォーム「Skeb」を運営するスケブを子会社化した。また、同年9月には、ケーエスピーの事業を「ソリューション事業」としてセグメント変更を実施した。

2025年2月には、Web3領域への参入とNCXCの価値向上の取り組みの加速度的な進展を目的として、（株）ZEDホールディングスを子会社化した。これに伴い、ZEDホールディングスの主要な子会社である、暗号資産交換業者のZaif、Web3コンサルティング企業のチューリングラム、ソフトウェアエンジニアリング業務を行うネクスソフトが同社グループに加わった。

■ 事業概要

Web3 領域やデジタルコンテンツ事業などの 成長分野への積極投資により中長期の成長を目指す

1. メタバース・デジタルコンテンツ事業

同事業は、デジタルコンテンツ分野とメタバース分野により構成される。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 銘柄の普及など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。

(1) デジタルコンテンツ分野への取り組み

IoT 市場の中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 3 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 2014 年には 1,144 億円だったものが、2023 年には 6,500 億円規模と 5 倍以上に成長しており、デジタル系分野全体の中でも底堅く伸長している。将来的には、自社での電子書籍出版やコンテンツビジネスへの展開も想定している。

2024 年 7 月には、国内外のクライアント（ファンなど）が日本のクリエイターに対して「イラスト」「コミック」「ボイス」「テキスト」「ムービー」「ミュージック」「アドバイス」から、有償でリクエストできるコミッションプラットフォーム「Skeb」を運営するスケブを子会社化した。同プラットフォームは、クライアントが任意のクリエイターにリクエストして報酬を支払うが、報酬はプラットフォーム上で一旦預かり、クリエイターが作品を納品したときに、預かっている報酬からリクエスト手数料を徴収した残額を報酬として支払うビジネスモデルである。「Skeb」は「クリエイターの立場を尊重」したサービス設計を特徴としており、同プラットフォームが始めた「見積もりなし」「打ち合わせなし」「リテイクなし」の一発描き方式は、国内において最も一般的なコミッションの方式として定着している。自動翻訳機能により世界中のクライアントと簡単にやり取りができるほか、報酬の未払いを避けるため制作開始時に報酬を預かるシステムなど、クリエイターはコミュニケーションを最小限に抑えて創作活動に集中することができる。2018 年のサービス開始以降、クリエイターとクライアント、両者からの支持を集め、総登録者数は 2025 年 5 月末時点で 361 万人を超え、月間取引高は 7 億円を超えるまでに成長している。

ネクスグループ

2025年8月28日(木)

6634 東証スタンダード市場

<https://www.ncxxgroup.co.jp/irinfo>

事業概要

(2) メタバース分野への取り組み

同社は「メタバース分野」へ進出するため、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、VR(仮想現実)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(株)ワイルドマンと協業体制を構築している。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「Haritora」をプロダクトオーナーとして開発し、(株)Shiftallと全身トラッキングデバイス「HaritoraX」を共同開発するなど、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力と、同社のデジタルコンテンツ事業とのシナジー効果、及びNCXCを活用した新たな商品の共同開発など、今後の同社の事業拡大及び企業価値向上に寄与すると見ている。

2. IoT 関連事業

同事業は同社とネクスが担っている。同社が設立以来培ってきたモバイル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。培ってきた自動車テレマティクスをはじめとする様々な分野に対するIoT技術をベースに、「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している。

3. ソリューション事業

同事業では、2024年5月に株式交換によりケーエスピーを完全子会社化した。ケーエスピーは外食産業・コスメティックショップ向けの、消耗品・備品・パッケージ・厨房備品の供給や、各種SPツールから企業向けギフトの提案までを手掛ける総合商社である。1991年6月の設立から30年以上の業歴を誇り、一定の売上規模と継続的な利益を生み出しており、コロナ禍においても安定した業績を維持した。

また、2025年2月にZEDホールディングスを子会社化したことに伴い、システムエンジニアリング・開発企業であるネクスソフトが同事業に加わった。ネクスソフトの主な事業領域は、ASTERIA Warpを用いたDX支援、データ連携、システムエンジニアリングサービス(SES)、受託開発、セキュリティコンサルティング、教育講師派遣などであり、ISO/IEC 27001認証を取得するなど情報セキュリティにも注力している。

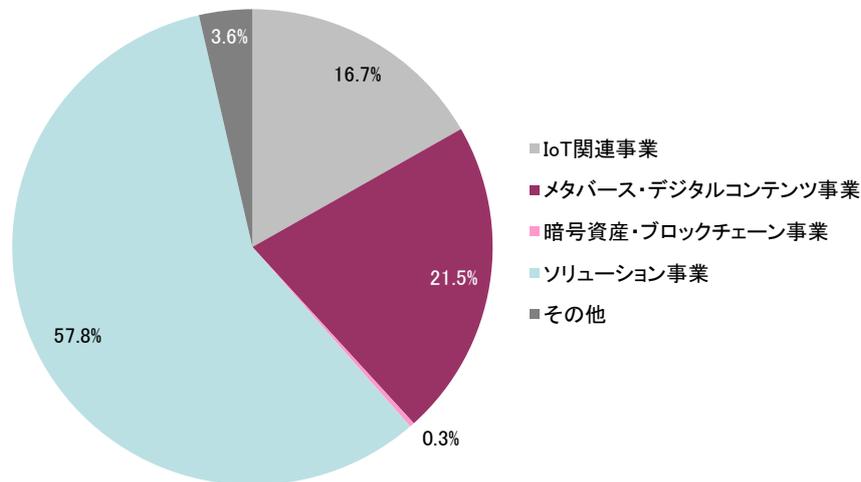
事業概要

4. 暗号資産・ブロックチェーン事業

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う。2022年7月より、NCXCの価値向上に取り組んでいる。

また、2025年2月にZEDホールディングスを子会社化したことに伴い、暗号資産交換業者のZaifとWeb3コンサルティング企業のチューリンガムが同事業に加わった。Zaifは、暗号資産の売買仲介をはじめとする幅広い交換業務を行っており、販売所方式による「かんたん売買」や板取引ができるOrderbook tradingを提供し、ビットコインをはじめ多数の暗号資産売買機能を揃えている。販売所では数百円単位の少額取引が可能で、手数料が無料の点が特色だ。また、自動売買（おてがるトレード/ランキングトレード）、コイン積立（最低1,000円から）、信用取引、FXなど多様な取引手段に対応しており、ユーザーは取引スタイルに応じて柔軟に運用できる。さらに、暗号資産保有に応じて報酬を得られるステーキングサービスや、利用額に比例してビットコインが付与されるZaifカードなど、資産形成を支援する仕組みも取り揃えている。チューリンガムは、Web3領域、特にブロックチェーンやトークンエコノミーにおける企画・開発・運用を一貫して提供するコンサルティング企業である。30件のWeb3プロジェクト支援実績を有し、トークノミクス設計、NFT・トークン発行、パブリッシング支援、MVP構築などを行っている。さらに、2025年3月には「Turingum Labs」を発足し、秘匿化技術、AI、BTCFi等の分野を研究開発する体制を整備しており、研究開発と技術領域における強化を図っている。

セグメント別売上構成比(2025年11月期中間期末)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

M&Aによる収益力の強化が加速。 黒字化に向けた収益体質の良化が進む

1. 2025年11月期中間期の業績概要

2025年11月期中間期の連結業績は、売上高が1,296百万円（前年同期比166.8%増）、営業損失が65百万円（前年同期は196百万円の損失）、経常損失が54百万円（同195百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純損失が1,234百万円（同203百万円の損失）となった。M&Aによるのれん償却を加味したEBITDAは56百万円（前年同期は137百万円のマイナス）と黒字に転じた。

同社グループは、メタバース・デジタルコンテンツ事業、暗号資産・ブロックチェーン事業などのWeb3領域への進出及びM&Aによる収益力の強化に取り組んでいる。2025年2月には、ZEDホールディングスの株式を取得し、連結子会社化した。2025年11月期中間期末時点では貸借対照表のみ取り込みが完了しており、損益計算書への反映は第3四半期以降となる見通しだ。ZEDホールディングスの傘下には、暗号資産交換業者であるZaif、Web3コンサルティング企業であるチューリング、システム開発等を手掛けるネクスソフトなどが含まれ、同社グループとの連携を通じて新たな価値創造を目指している。なお、ZEDホールディングスの取得時に計上したのれんに関しては、事業収益性を踏まえて回収可能性を検討した結果、1,160百万円の減損損失を特別損失として計上した。

メタバース・デジタルコンテンツ事業では、電子書籍配信を行う実業之日本デジタルがクロスメディア展開によって販売を伸ばし、イラストリクエストサービス「Skeb」などを展開するスケブはイベント開催などで認知拡大が進んだ。IoT関連事業では、エッジAI端末「AIX-01NX」などを手掛けるネクスが主要製品を多分野に展開しており、ソリューション事業では、ケーエスピーが既存顧客の業績回復を背景に安定した収益を確保し、ネクスソフトは高稼働率を維持しながら「ASTERIA Warp」を用いた案件が拡大した。暗号資産・ブロックチェーン事業では、イーサリアムとジムのステーキング導入や、チューリングの研究開発体制の拡充などが進んだ。これらのことから、2025年11月期中間期は前年同期比で大幅増収となり、営業損失と経常損失は改善した。

2025年11月期中間期連結業績

（単位：百万円）

	24/11 期中間期		25/11 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	485	100.0%	1,296	100.0%	166.8%
売上原価	371	76.5%	803	62.0%	116.0%
売上総利益	114	23.5%	493	38.0%	332.5%
販管費	310	64.0%	558	43.1%	79.7%
営業損益	-196	-40.5%	-65	-5.0%	-
経常損益	-195	-40.2%	-54	-4.2%	-
親会社株主に帰属する 中間純損益	-203	-42.0%	-1,234	-95.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別動向

(1) メタバース・デジタルコンテンツ事業

売上高は290百万円(前年同期比253.5%増)、営業損失は10百万円(前年同期は7百万円の利益)となった。デジタルコンテンツの分野については、実業之日本デジタルの2025年1月にアニメ化された「天久鷹央の推理カルテ」が売上をけん引した。電子書籍キャンペーンとの相乗効果もあり、シリーズ既刊が各電子書店で上位にランクインした。加えて、同年4月開始のドラマ化も後押しとなり、好調な売上を維持している。同じく4月にドラマ化された「霧尾ファンクラブ」は、現在アニメ制作が進行中であり、クロスメディア展開を通じた継続的な話題喚起を図っている。また、「Kindle Unlimited」への掲載作品拡充により、新規読者層の獲得が進展している。読み放題サービスへの展開については、出版から4ヶ月後に自動移行するモデルを構築しており、収益の拡大に貢献している。加えて、公共電子図書館に続き、大学電子図書館への提供も本格化しており、主要な電子図書館の大半で実業之日本デジタルの作品が閲覧可能となった。今後も映像展開・読み放題チャンネル・電子図書館を活用し、読者基盤の拡大と収益の安定化を目指す。

一方、スケブでは、2024年12月に開催し好評を得たオフラインイベント「VRC大交流会」を、会場規模を拡大し「超メタフェス～VRC大交流会～」として2025年5月に開催しており、前回開催時は4,000人以上であった来場者数は、想定を上回る延べ10,000人以上を記録した。イベント開催後には「Skeb」においてもVR関連のリクエストが増加する等の波及効果が確認されており、既に2026年の開催を決定するなど、今後も定期的に開催していく。引き続きバーチャル・リアルの両面でのプロモーションを強化し、利用者の増加と取り引きの活性化を目指す。同プラットフォームの総登録者数は2025年5月末時点で361万人を超えており、さらなる成長が期待される。

なお、実業之日本デジタル及びスケブは単体での営業損益は黒字であるが、のれん償却を含めるとマイナスとなっている。しかしながら、2025年11月期においては想定どおりに成長しており、今後も各種施策により、のれんの償却を考慮した営業損益の早期黒字化に注力する。

業績動向

(2) IoT 関連事業

売上高は174百万円（前年同期比49.1%減）、営業利益は39百万円（同82.3%増）となった。売上高は前年同期比で減少したが、為替予約により仕入原価が低減されたことでセグメント利益は増加した。

製品別に見ると、NVIDIA Corporationが提供するGPU※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たNCXX AI BOX「AIX-01NX」では、AIソリューションパートナー及び技術パートナーとの共創によるビジネス機会の拡大を進めている。同製品は、店舗でのリテールテックや空港等でのヒートマップ解析、侵入検知などの屋内利用に加え、産業・インフラ・農業分野などにおける屋外ソリューションにまで利用範囲が拡大している。足元では、防水・防塵機能やFANレス化による耐久性の向上に加えて、電源ユニットやLANケーブルを使って電力を供給するPoE機能や、多様な外部インターフェースへの柔軟なカスタマイズが可能な、防水・防塵ボックスの受付を開始している。「AIX-01NX」と防水・防塵ボックスの組み合わせにより、需要が拡大している公共空間や工事現場といった屋外での人流解析、交通量調査、監視カメラなどの多様な屋外ソリューションへの活用が期待される。「AIX-01NX」1台でカメラやセンサーからの情報をリアルタイムでAI分析し、その分析結果をクラウドに連携することも可能である。リテールテック、製造業、セキュリティ、介護見守り、測定・異常監視、効率的なモノづくりを目指した分析やシミュレーションから都市レベルでの課題解決に至るまで、その用途がますます拡大していくことが見込まれ、デジタルツインを含む幅広い分野での活用が期待される。今後もこれらの技術をデバイス事業の新製品開発に活用していく予定である。

※ 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。

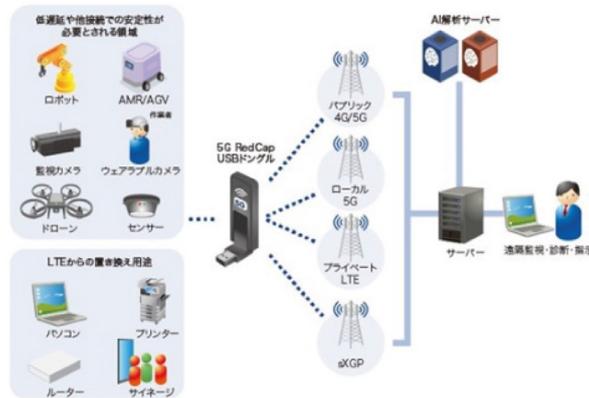
データ通信端末については、5G Phase 2規格である3GPP Release 16に対応し、Wi-Fi及びEthernetを搭載したバッテリーレスのルーター・モデムである5Gデータ端末「UNIX-05G」を販売しているが、雨天時や粉塵環境でも利用可能な専用防水ケースの企画を新たに開始した。5Gは、LTEと比較して超高速・大容量通信、多数同時接続、超低遅延を実現しており、現在、ローカル5Gでは集合住宅向けの固定インターネット接続サービス、工場設備の遠隔監視、展示会会場のネットワークインフラでの導入が進んでいる。パブリック5Gでは、5Gエリアの拡大に伴い、自動運転やAIロボットソリューションの遠隔操縦、リモートワークブースでの活用、ライブ配信向けの通信端末としての導入が期待されている。5Gフル機能が利用可能な5G SA(Standalone)※¹サービスのエリア拡大に伴い、ネットワークスライシング※²が実現し、法人向けの回線サービスがますます多様化していくことが予想される。法人向けの回線サービスにおいては、ネットワーク接続が適切であることを確認することが重要であり、相互接続性試験を通じて網接続の問題を未然に解決することができる。既に(株)NTTドコモやKDDI<9433>との相互接続性試験が完了していることから、より多くの顧客の端末利用が期待される。さらに、5Gの特徴である「低遅延」や「多数端末との接続」はそのままに、通信速度を抑えた5G RedCapに対応するUSB Dongle型データ端末を開発しており、2025年8月以降に評価用サンプルの提供を開始し、2025年11月以降に販売を開始する予定である。同製品は、コスト、サイズ、消費電力を抑えることでLTEから5Gへのスムーズな移行を可能としている。センサーネットワークや自動搬送ロボットを含むAIロボットソリューション、AIカメラ、ドローン、ウェアラブルカメラなど新しいユースケースへの対応が期待される。

※¹ コア設備や基地局なども含めて5G専用の技術と設備で構成した5Gサービス。

※² サービスに応じてネットワークの各種リソースを仮想的に分割し、複数の独立したネットワークを構築する技術。

業績動向

5G RedCap 対応 USB ドングル型データ端末利用シーン



出所：決算短信より掲載

テレマティクスについては、NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンク <9434> の国内主要 LTE 周波数や、みちびき（準天頂衛星システム）など 5 種類の GNSS ※1 に対応することで、都市部や山間部でも測位の安定性が向上している。OBD II 型データ収集ユニット「GX700NC」においては、位置情報取得技術の IZatTM ※2 機能に対応しており、同機能を活用することで、地下駐車場や視界が悪い場所でも測位精度が向上し、測位時間の短縮が期待できる。働き方改革に関連する法規制や車両管理業務の効率化、ドライバー不足や高齢化など、社会環境の変化を受けて需要が高まっている、クラウド型車両管理及び動態管理システムにおいて市場を確保している。今後も新型車両への適合や SDGs への取り組みなど活用の範囲を拡大する。

※1 「Global Navigation Satellite System（全球測位衛星システム）」の略で、GPS、GLONASS、Galileo、準天頂衛星（QZSS）等の衛星測位システムの総称。

※2 Qualcomm が位置情報取得の機能向上のために開発した方式。

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、GOLDEN BERRY（食用ほおずき）の生産・販売を行っており、加工品としてセミドライゴールデンベリーや、GOLDEN BERRY プレミアムアイス、GOLDEN BERRY クラフト炭酸リキュールなどを販売している。また、2024年12月には GOLDEN BERRY プレミアムアイスのギフト商品が岩手県花巻市のふるさと納税返礼品に登録されている。さらに、GOLDEN BERRY の栽培過程で発生する葉の残渣を活用した「ほおずきエキス」を開発し、化粧品の原材料として活用している。「フランチャイズ事業」では、自社試験圃場での栽培実績を基に、独自の特許農法（多段式ポット）による化学的土壌マネジメントと、ICT システムによるデジタル管理のパッケージ販売に加えて、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。また、地域貢献の一環として、所有するビニールハウスの一部を、花巻東高等学校の女子野球部の冬季及び雨天練習場として貸し出す取り組みも行っている。

業績動向

(3) ソリューション事業

売上高は 779 百万円、営業利益は 39 百万円となった。ケーエスピーでは、前期に引き続き新規販売先及び新規取り扱い商品が順調に増加しているほか、インバウンド需要の回復に伴い、既存顧客に対する売上も増加傾向にある。また、1社当たりの取引額を増加させるべく、商社機能を生かした仕入先への販売等による双方向の売買の強化や、訴求力の高い商品を使ったフック営業からのクロスセル等を推進している。今後も取引先の拡大と商品販売数の増加を図り、ストックをさらに積み上げる方針だ。加えて、環境問題や世界的な人口増加における原料不足といった社会問題においても、商社機能と知恵を生かしたソリューションを提供し、新たな領域の事業化を進める方針だ。

ネクスソフトでは、SES 事業において参画中のプロジェクト取引の安定した継続があった一方で、一部プロジェクト終了に伴うエンジニアの人員調整並びに中途採用活動が想定よりも緩やかに推移したことから、稼働率は 92% となった。受託開発事業では、ASTERIA Warp を用いた案件の拡大が見られた。新規開発案件から開発後の運用保守への円滑な連携については、引き続き改善に取り組んでいくほか、採用・営業活動の両面にリソースを集中投下し、事業基盤を強化する。特に DX 支援領域で需要の高い ASTERIA Warp 案件は、SES 事業と受託開発事業においてネクスソフトの専門性が生かせる分野であるため、重点項目として注力し、両事業の売上高及び利益向上を図る。なお、ネクスソフトの業績については、2025 年 11 月期中間期には反映されておらず、これらの業績が取り込まれるのは第 3 四半期以降となる。

(4) 暗号資産・ブロックチェーン事業

売上高は 4 百万円（前年同期は 0 百万円）、営業利益は 2 百万円（前年同期は 86 百万円の損失）となった。同事業では、引き続き NCXC を利用したサービス向上、NCXC の流通促進、NCXC 保有者の拡大を通じた NCXC 経済圏の拡大を目指し、価値向上に取り組む。足元では、NCXC GameFi プラットフォームの開発を進めており、ゲーム会社とのアライアンスを通じて、既に実績を上げている他社のゲームタイトルを中心に、これらを簡単に Play to Earn ゲームに転換できるシステムの提供を目指している。また、2025 年 2 月に取得した ZED ホールディングスの株式取得に要する資金調達のため、保有する暗号資産の一部を売却した。

Zaif では、預り残高を活用した安定収益源の創出、コスト最適化、新規暗号資産の上場の 3 つの施策を中心に事業を推進している。預り残高を活用した安定収益源の創出について、Zaif は長期保有を志向するユーザーを多く抱えていることから、ユーザー志向に合致するサービスを順次提供している。具体的にはステーキングによる報酬を暗号資産ではなく日本円で受け取ることができるサービスを、国内取引所としては 2 社目として 2025 年 6 月より開始している。また、2024 年 12 月からはビットコインのステーキングを可能とするプロジェクトである Babylon を利用した新規サービスの検討にも着手している。コスト最適化については、恒常的に取り組みを推進している。特にコストの割合の多くを占めるインフラ費用に関しては、前期末（2024 年 9 月）の実績と比較して、2025 年 3 月時点で単月ベース 20% 超のコスト削減に成功している。新規暗号資産の上場については、2024 年 12 月に三井物産デジタルコモディティーズ（株）が発行する金（ゴールド）価格に連動する暗号資産であるジパングコインを上場した。2025 年 5 月には、同じく三井物産デジタルコモディティーズが発行し、それぞれ銀とプラチナの価格に連動する暗号資産である、ジパングコインシルバー、ジパングコインプラチナを上場した。これらの暗号資産は、同時に Zaif サービスのコイン積立の対象通貨としても取り扱っており、取引手数料のみならず積立手数料による収益貢献も期待される。

業績動向

チューリングラムでは、2025年3月に、Web3分野の最先端技術を探求する「Turingum Labs」において、Web3とBTCFi、秘匿化技術、AIの各領域への集中投資体制を構築したことを発表した。さらに、2025年4月に開催された「NexTechWeek2025 第6回ブロックチェーン EXPO 春」へ出展しており、今後も新たなWeb3領域のサービス創出に注力していく。また、グループ間シナジーの発揮により、NCXCの価値向上に向けた施策についても取り組みを加速させる。

なお、Zaif並びにチューリングラムの業績については、2025年11月期中間期には反映されておらず、これらの業績が取り込まれるのは第3四半期以降となる。

3. 財務状況及び経営指標

財務状況は、2025年11月期中間期末の資産合計が前期末比92,610百万円増加し、98,551百万円となった。内訳を見ると、流動資産が91,590百万円増加した。これは、売掛金が142百万円減少した一方で、現金及び預金が903百万円、預託金が6,135百万円、自己保有暗号資産が342百万円、利用者暗号資産が84,021百万円増加したことによる。固定資産は1,020百万円増加した。これは、のれんが114百万円減少した一方で、投資有価証券が933百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比93,906百万円増加し、95,516百万円となった。主に、預り金が5,993百万円、預り暗号資産が84,021百万円、借入金が2,818百万円、繰延税金負債が355百万円増加したことによる。なお、借入金残高は1年内返済予定の長期借入金、長期借入金残高の合計である。純資産合計は前期末比1,296百万円減少し、3,035百万円となった。主に、利益剰余金が1,234百万円、自己株式が352百万円減少した一方で、その他有価証券評価差額金が297百万円増加したことによる。

経営指標は、安全性を表す指標のうち、流動比率が前期末比106.2ポイント低下し102.6%となった。また、自己資本比率も同69.6ポイント低下し3.1%となった。これらは、ZEDホールディングスの子会社化に伴う、有利子負債の増加によるところが大きい。既に一定の売上高と営業利益を確保している企業を中心に取得しており、今後の利益体質やキャッシュ・フローの増強に向けた先行投資が進捗していると、弊社では見ている。

業績動向

連結貸借対照表及び主な経営指標

(単位：百万円)

	24/11 期	25/11 期中間期	前期末比
流動資産	2,903	94,493	91,590
固定資産	3,038	4,058	1,020
総資産	5,941	98,551	92,610
流動負債	1,390	92,129	90,739
固定負債	219	3,386	3,167
負債合計	1,609	95,516	93,906
純資産	4,331	3,035	-1,296
負債純資産合計	5,941	98,551	92,610
(有利子負債)	326	3,218	2,891
(ネットキャッシュ)	821	-1,166	-1,988
(自己資本)	4,322	3,025	-1,297
<安全性>			
流動比率	208.8%	102.6%	-106.2pp
自己資本比率	72.7%	3.1%	-69.6pp
有利子負債比率	7.6%	106.4%	98.8pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. ネクスを株式交換により譲渡

同社は、2025年7月8日開催の取締役会において、連結子会社であるネクスを CAICA DIGITAL へ株式交換により譲渡することを決議し、同日付で株式交換契約を締結した。この株式交換により、ネクスは CAICA DIGITAL の完全子会社となり、同社の連結子会社から除外される予定である。

同社は、2023年4月に策定した中期経営計画に基づき、主力事業を IoT 関連事業から Web3 領域やデジタルコンテンツ事業などの成長分野へ転換する方針を掲げている。この方針の下、2025年2月には暗号資産交換業者である Zaifなどを傘下に持つ ZED ホールディングスを子会社化するなど、成長分野に対する戦略的投資を継続的に実行してきた。一方、ネクスが手掛ける IoT デバイス製品事業は、製品のコモディティ化や価格競争の激化により市場環境が年々厳しさを増しており、同社の成長領域との親和性も限定的と判断された。

ネクスのさらなる事業発展のためには、ソフトウェア領域に強みを持つ CAICA DIGITAL との連携による製品力・競争力の強化が不可欠であると判断し、ネクスを譲渡することとした。CAICA DIGITAL はシステム開発や Web3 関連技術に強みを有しており、ネクスの IoT ハードウェア事業との間で技術的・事業的なシナジーが強く見込まれる。ネクスを CAICA DIGITAL の傘下とすることで、製品の付加価値向上や新たな市場開拓を通じて、企業価値の一層の向上が期待される。

同社としては、譲渡対価として CAICA DIGITAL の株式を取得する予定であり、ネクスの成長が CAICA DIGITAL の収益力強化、ひいては株価上昇につながることを通じて、中長期的な投資リターンを享受できると考えている。この譲渡は、経営資源を Web3・デジタル領域に集中させるという同社の経営戦略と整合し、間接的に株主価値の向上を実現するものと弊社では見ている。

■ 今後の見通し

成長性の高いデジタルコンテンツ領域に注力。 各段階利益の黒字化を見込む

1. 2025年11月期の業績見通し

2025年11月期の連結業績は、売上高が3,349百万円（前期比57.2%増）、営業利益が29百万円（前期は246百万円の損失）、経常利益が50百万円（同230百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が16百万円（同289百万円の損失）を見込んでいる。参考指標として、M&Aによるのれん償却額を加味したEBITDAは270百万円としている。積極的なM&Aにより事業構造改革後の売上減少は解消されており、のれん償却額を上回る利益を生み出すことで各段階利益の黒字化を見込んでいる。同社が収益力の強化に向けた各種施策を着実に進めていることから、弊社では黒字化の可能性が高まっていると見ている。

メタバース・デジタルコンテンツ事業では、電子書籍市場の成長を背景に、新しい販売ルートの開拓や主力コンテンツのWebtoon化、アニメ化・映像化作品の大型キャンペーンを通じて収益の拡大を目指す。ソリューション事業では、外食チェーン店やコスメティックショップ向けの商品販売数の拡大に加え、環境問題や人口増加に対応した新たな事業領域に取り組む。暗号資産・ブロックチェーン事業では、NCXCを利用したトークンエコノミーの形成に加え、GameFiプラットフォームの構築を通じて市場の成長を取り込む計画だ。なお、M&Aによるのれん償却額の影響は依然として残るが、対象事業については、2026年11月期以降の貢献が期待される。

これらの点を踏まえると、同社は複数の成長市場をターゲットとした積極的な施策を展開しており、事業全体として将来的な収益拡大が見込まれる。特に、デジタルコンテンツ領域における成長ポテンシャルは高く、同社の戦略が実を結べば、さらなる業績向上が期待できると弊社では見ている。

2025年11月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/11期		25/11期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	2,130	100.0%	3,349	100.0%	57.2%
営業損益	-246	-11.6%	29	0.9%	-
経常損益	-230	-10.8%	50	1.5%	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	-289	-13.6%	16	0.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別見通し

(1) メタバース・デジタルコンテンツ事業

子会社の実業之日本デジタルが属する電子書籍市場は、2023 年には 6,500 億円規模に成長した。しかし、コロナ禍による巣ごもり需要が落ち着き、成長率は鈍化している。そのため、引き続き電子書店での販売に注力しつつ、新たな販売ルートやチャネルの開拓にも力を入れていく。主力コンテンツ「静かなるドン」については、韓国のスタジオとの共同出資で Webtoon 版「親分には二つの顔がある 静かなるドン韓国リメイク版」のリリースを開始した。Webtoon 市場は急速に拡大しており、2022 年度の電子コミック市場規模 5,199 億円のうち約 10% が Webtoon 作品によるものである。同市場のさらなる拡大を見越して、新たな Webtoon 作品の投入を進め、新規読者の獲得を目指す。加えて、アニメ化や映像化された「霧尾ファンクラブ」や「天久鷹央シリーズ」にあわせた大型キャンペーンを実施する予定だ。文芸・実用書ジャンルにおいては、Kindle Unlimited への投入作品を増やし、潜在読者が作品に触れる機会を提供する。

また、スケブが提供するサービス「Skeb」は、2025 年 5 月末時点で総登録者数が 361 万人 を突破した。着実なユーザー基盤の拡大は、同社のサービスが依然として高い需要を維持していることを示している。2025 年 5 月に規模を拡大して開催したイベント「超メタフェス～VRC 大交流会～」の後には、「Skeb」における VR 関連のリクエスト増加が確認され、サービス領域の広がりや波及効果が実証された。

(2) ソリューション事業

ソリューション事業においては、子会社のケーエスピーが外食チェーンやコスメティックショップなどの取引拡大を進め、安定的な売上及び利益を積み上げている。ストック型ビジネスとして、商品販売数を増やすことでさらに成長が見込まれ、引き続き取引社数の拡大と、販売数の増加を図る。加えて、環境問題や世界的な人口増加による原料不足などの課題にも対応し、新たな事業領域に取り組む。また、ネクスソフトでは黒字幅は決して大きくないものの安定的に収益を創出しており、2025 年 11 月期も黒字確保の見込みである。

(3) 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においては、引き続き NCXC を活用したトークンエコノミーの形成と価値向上に取り組んでおり、特に GameFi 分野における展開が目玉される。GameFi 市場は、今後 10 年間の平均成長率で 23.7%、2031 年には 2021 年の約 8.3 倍にあたる 74 億 2,000 万ドル（約 1 兆 17 億円）に達するとの予測がされている。NCXC GameFi プラットフォームでは、ゲーム性の高いハイパーカジュアルゲームを中心に、簡単に Play to Earn のゲームに転換できるシステムを提供し、ユーザー数の増加をねらう。今後はプラットフォーム上でゲームタイトルを提供するアライアンス先の開拓にも注力する。

Zaif については、過去に CAICA DIGITAL 傘下で 10 億円規模の損失を出していたが、クシム <2345> 傘下となってから損失幅は数億円に縮小、2025 年 11 月期はさらに数千万～数億円規模にとどまる見込みである。Zaif の事業は暗号資産相場の影響を大きく受ける特徴があり、ビットコインやイーサリアム等の相場が好転すれば、ステーキングサービスから得られる収益により単月黒字化も可能である。今後もコストカットを継続的に実施し、収益体質の改善に注力する方針だ。また、チューリンガムでは、大型案件の受注により 2025 年 11 月期中の黒字化が見込まれている。

3. 弊社の見方

同社は、事業構造改革を完了し、IoT 関連事業を主体とした既存事業モデルから、「ブロックチェーン」「トークン」「メタバース」を掛けあわせた Web3 領域を中心とする成長分野への大規模な転換を推進している。この戦略的な転換は、M&A を積極活用することで加速しており、売上高の大幅な拡大に寄与している。

2025 年 11 月期中間期の実績を見ると、売上高は前年同期比 166.8% 増の 1,296 百万円となり、営業損失は 65 百万円（前年同期は 196 百万円の損失）と大幅に改善している。M&A によるのれん償却を加味した EBITDA は 56 百万円と黒字化しており、収益力の強化が進展していることがうかがえる。ただし、ZED ホールディングスの子会社化に伴うのれん減損損失 1,160 百万円を特別損失として計上しており、親会社株主に帰属する中間純損失は 1,234 百万円となった。また、これに伴い流動比率、自己資本比率といった安全性の指標は一時的に悪化しているが、これは今後の利益体質やキャッシュ・フローの増強に向けた先行投資の結果であると弊社では見ている。

2025 年 11 月期の連結業績見通しでは、売上高 3,349 百万円（前期比 57.2% 増）、営業利益 29 百万円、経常利益 50 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 16 百万円と、各段階利益の黒字化を見込んでいる。この黒字化は、積極的な M&A により事業構造改革後の売上減少が解消され、のれん償却額を上回る利益を生み出すことで達成される計画である。

総括として、同社は M&A を通じて事業領域を拡大し、収益力を強化している。特に、Web3 領域とデジタルコンテンツ領域は高い成長ポテンシャルを有しており、今後の業績をけん引するドライバーとなるだろう。のれん償却による短期的な業績への影響は課題として残るものの、キャッシュ・フローへの寄与度や事業の成長性を考慮すれば、中長期的な収益貢献が期待される。

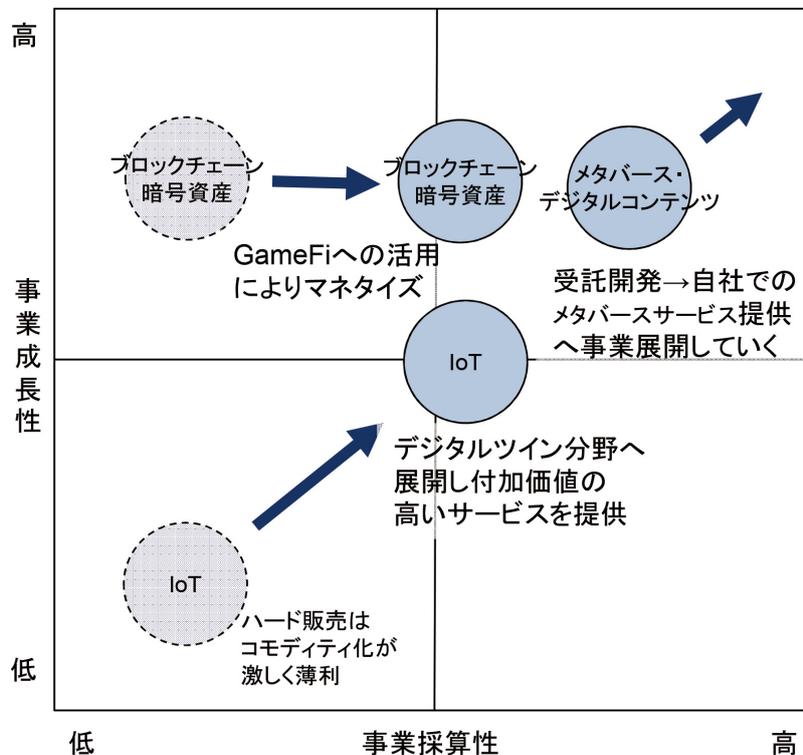
■ 中期経営計画

新技術と既存事業のシナジー創出により成長分野へ進出、さらなる成長を目指す

同社は2023年4月に中期経営計画（2023年11月期～2025年11月期）を策定した。2022年11月期に事業構造改革を完了し、営業利益の黒字化を達成したことから、成長性・収益性の高い事業モデルへ転換し、さらなる成長を目指す。数値目標については、2025年11月期に売上高25億円以上、営業利益率15%以上、時価総額130億円以上を掲げている。

事業構造改革では「慢性的な営業損失からの脱却（不採算事業からの撤退）」と「財務基盤の強化（1,021百万円の借入金及び未払債務の株式化（DESの実施）」「成長分野への進出（メタバース・デジタルコンテンツ事業への進出）」を実行した。中期経営計画では、IoT関連事業が主体の現在の事業モデルから成長分野への事業転換を図るとしており、具体的には、「ブロックチェーン」「トークン」「メタバース」を掛けあわせたWeb3領域へ事業展開する。GameFi分野でNCXCを活用することで、NCXC経済圏の拡大を目指すほか、メタバース市場及びデジタルコンテンツ市場へ参入し、事業の拡大を目指す。さらに、ネクスの持つIoTの戦略資産にメタバースなどの新たな強みを加え、デジタルツイン市場での展開を目指す。

中期経営計画における事業展開のイメージ



出所：中期経営計画資料より掲載

事業領域別の基本戦略は以下のとおり。

(1) メタバース・デジタルコンテンツ事業

a) メタバース分野

メタバース分野では、既存事業との事業シナジーによりメタバース関連サービスの展開を強化する。暗号資産・ブロックチェーン事業とのシナジーにより NCXC を活用した GameFi プラットフォームを提供するほか、IoT 関連事業とのシナジーによりトラッキング技術とハード開発力を活用した安価なトラッキングデバイスを開発し、メタバースのユーザーをサポートする (BtoC 向け)。また、トラッキング技術とエッジ AI 端末「AIX-01NX」を活用し、複数同時トラッキング機器の開発とデジタルツイン分野への活用 (BtoB 向け) を推進する。国内のメタバース市場は黎明期であることから、メタバース参入企業にインフラやサービス・コンテンツを提供することで市場の成長を後押しする。なお、市場の成長にあわせて、将来的には利益率の高い自社でのメタバースサービスの提供を目指す。

b) デジタルコンテンツ分野

デジタルコンテンツ市場はコロナ禍においても著しい成長を見せた。実業之日本デジタルは連結化した 2022 年 11 月期から高い収益性を確保しており、今後の成長ポテンシャルも高い。実業之日本社の新旧コンテンツの電子書籍化に加え、独自ルートでの新規開拓にも注力する。

(2) IoT 関連事業

IoT 関連事業では戦略資産の IoT 製品 (5G モデムやエッジ AI 端末) で、新たな通信規格や新技術を取り入れた新製品を開発、販売する。また、IoT 製品の開発技術とメタバースの事業シナジーを活用し、成長ポテンシャルの高いデジタルツイン分野への展開を目指す。同社によると、世界のデジタルツイン市場規模は 2023 年から 2030 年にかけて年平均成長率 37.5%、2030 年には 1,558.3 億米ドルに達し、製造業が高いシェアを占めると予測されている。同社は IoT に加え長年培ってきた製造業としてのノウハウを生かし、製造業に最適なデジタルツイン事業を展開する方針だ。デジタルツインに活用される IoT、5G、AI、VR、CAE といったテクノロジーをグループで保有し、ハード及びサービスを提供することで利益率の向上を目指す。

(3) 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では、NCXC を成長ポテンシャルの高い事業領域で活用し、NCXC 経済圏の拡大を目指す。NCXC は上場企業により発行された、取引所に上場している国内でも数少ないコインで、国内外の暗号資産交換所（「Zaif」「FINEXBOX」）で売買されている。GameFi 分野で利用されるトークンのほか、提携企業との Web3 サービスでの活用も検討している。

GameFi はユーザー・ゲーム会社の参入障壁が高く、ユーザーの離脱とトークン価値の毀損により負のスパイラルに陥りやすい構造となっている。既存の GameFi トークンは、1 ゲームに 1 トークンの配布がスタンダードであるため、ブームが一過性だとユーザー離脱のリスクが高く、ユーザー離脱が進むとトークンそのもののマーケットが崩壊する可能性がある。このため同社は、GameFi が抱える問題点を補うプラットフォームとして NCXC GameFi プラットフォームを構築し、ユーザーとゲーム開発者にとってサステナブルなサービスの提供を目指す。同プラットフォームでは、ゲーム会社とのアライアンスにより、既に実績を上げている他社ゲームタイトルを中心に、簡単に Play to Earn のゲームに転換できる。ユーザーにとっては、高額な NFT※の購入なしで多くのゲームを始められるため飽きがこない。一方、ゲーム会社にとっては、既存ゲームを簡単に GameFi にリブランディングできる。

※ Non-Fungible Token の略で、「代替不可能なトークン」のこと。

アライアンス先が増えることで登録ゲーム数、利用者数、販売 NFT 数、NCXC 配布が増加し、同社及びゲーム会社の収益機会が拡大するため、業界内の他企業とも連携することで早期のアライアンス先の拡大を図る。事業展開としては、ゲームパブリッシャーを中心にゲーム提供先の獲得を目指すほか、ゲームデベロッパーなどとも連携し、ゲーム提供会社の増大を図る。

株主還元

成長フェーズのため、当面は内部留保を優先し経営基盤の強化を図る

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。2025 年 11 月期については、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配当を予定していない。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向けて有効に活用する方針だ。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。また、同社では中長期的な株主の増加、本社を置く東北の地域活性化を目的に、株主優待制度を導入している。100 株以上を保有する株主を対象に、提携する花巻市内の温泉旅館で利用可能な宿泊割引（10% 引）を 2 回分贈呈する。そのほか、同社が発行する暗号資産である NCXC の配布なども今後は検討していく。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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