

|| 企業調査レポート ||

ネクスグループ

6634 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2020年2月20日(木)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 関係会社の状況	03
3. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. IoT 関連事業	05
2. インターネット旅行事業	05
3. ブランドリテールプラットフォーム事業	05
4. 仮想通貨ブロックチェーン事業	06
5. その他	06
■ 強みと事業リスク	07
1. 強み	07
2. 事業リスク	08
■ 業績動向	08
1. 2019年11月期連結決算概要	08
2. セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2020年11月期の業績予想	14
2. セグメント別施策	15
■ 中長期の成長戦略	17
1. 中長期経営方針	17
2. 対処すべき課題等	18
■ 株主還元策	19
■ 情報セキュリティについて	19

■ 要約

通信機器分野で培った技術力で IoT 関連事業、 AI・ロボットなど先端分野へ事業展開

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、インターネットで旅行代理店事業を展開するイー・旅ネット・ドット・コム(株)、介護事業に関連する業務や情報を一元管理するシステム CareOnline を運営・展開する(株)ケア・ダイナミクス、エスニックファッションや雑貨の輸入販売を手掛ける(株)チチカカなどを擁するホールディングカンパニー。現在は、「IoT 関連事業」、「インターネット旅行事業」、「ブランドリテールプラットフォーム事業」、「仮想通貨・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。

2019年11月期の連結業績は、売上高については9,670百万円(前期比13.1%減)、営業損失633百万円(前期は419百万円の利益)、経常損失678百万円(前期は47百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失1,272百万円(前期は473百万円の損失)であった。年間の計画比でも、売上高・各利益指標値とも未達成であった。ブランドリテールプラットフォーム事業が夏季の天候不順の影響や在庫の圧縮などで売上縮小した影響と、前期の仮想通貨・ブロックチェーン事業の一過性のトレーディング収入がはく離れたことなどでグループ連結で減収となった。営業利益については、IoT 関連事業の増収が収益改善に寄与したものの、前述の減収要因と、当初見込に対して販管費が増加したことなどによって営業損失となった。

2020年11月期業績予想については、売上高が前期比3.6%減の9,321百万円、営業利益は92百万円(前期は633百万円の損失)、経常利益は93百万円(前期は678百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益は9百万円(前期は1,272百万円の損失)と、微減収ながらも黒字化を予想している。

セグメント別の目標値は開示していないが、チチカカをはじめとするブランドリテールプラットフォーム事業において、在庫評価の徹底や不採算店舗の閉店、人員体制の見直し、間接部門の経費削減などの事業構造改革の目途が立ち、採算性の向上に寄与することが大きいものと見られる。改善効果は第1四半期から表れるといい、通期予想及び最終損益黒字化の達成に向けて注目するところである。

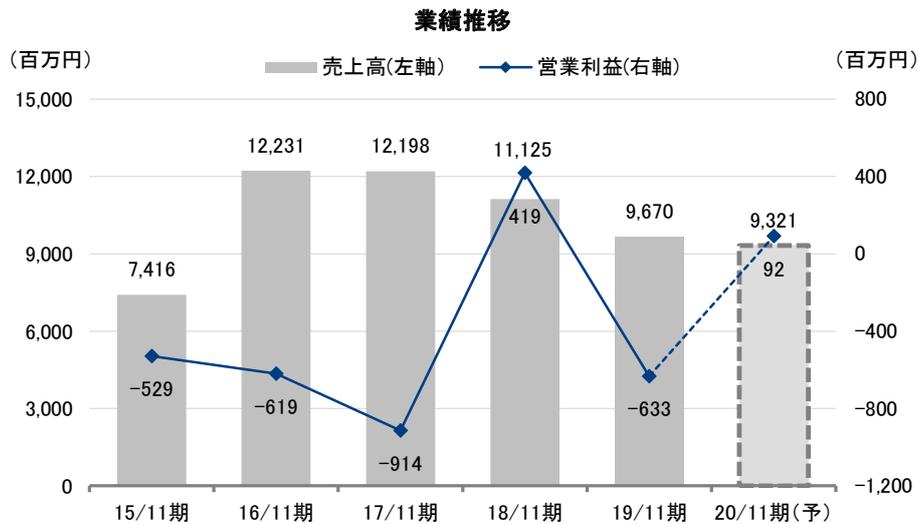
同社は、中長期経営方針において、対処すべき課題等として、1) 事業構造改革の推進、2) IoT 関連事業の拡大、3) 財務体制の強化、4) 事業ポートフォリオの分散化、5) ブランドイメージ戦略、6) 成長分野と通信の融合を挙げている。事業構造改革をはじめとしてグループ各社のシナジーの発揮、営業力強化などで事業収益性を強化し、安定した利益確保を目指すことが当面の目標である。

株主還元については、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としている。しかし、2019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。

要約

Key Points

- ・ 設立以来の通信機器の技術、IoT をベースに先端分野へ事業展開
- ・ 2019年11月期は減収減益で営業損失、ブランドリテールプラットフォーム事業の収益性改善の遅れ
- ・ 2020年11月期業績予想は微減収も増益・最終黒字化を目指す



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技術を生かした IoT 関連事業を中核とし、インターネット旅行事業や、衣料雑貨等のリテール事業も取り扱う

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、インターネットで旅行代理店事業を展開するイー・旅ネット・ドット・コム、介護事業に関連する業務や情報を一元管理するシステム CareOnline を運営・展開するケア・ダイナミクス、エスニックファッションや雑貨の輸入販売を手掛けるチチカカなどを擁するホールディングカンパニー。現在は、「IoT 関連事業」、「インターネット旅行事業」、「ブランドリテールプラットフォーム事業」、「仮想通貨・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。2019年7月にフィスコ<3807>が保有する同社株の一部を対価として転換社債型新株予約権付社債(CB)の買入消却を実施し、親会社から異動することとなった。また、同月には、フィスコの DES (Debt Equity Swap：第三者割当による普通株式) を引き受け、フィスコ株の 15.68% を保有する相互持合関係になっている。

会社概要

2. 関係会社の状況

2019年2月末現在で、同グループは(株)ネクス、イー・旅ネット・ドット・コム(株)など14社の連結子会社で構成されている。

主要グループ会社の概要

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、仮想通貨・ブロックチェーン事業	グループ経営管理、農業ICT、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 上記にかか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)ケア・ダイナミクス	IoT関連事業	総合介護事業支援サービス、FinTechシステムの開発
イー・旅ネット・ドット・コム(株)	インターネット旅行事業	旅行関連商品のe-マーケットプレイス運営
(株)ウェブトラベル	インターネット旅行事業	法人及び個人向旅行代理業務、コンシェルジュ・サービス
(株)グロリアツアーズ	インターネット旅行事業	パラアスリート旅行手配、留学生旅行サポート他
(株)チチカカ	ブランドリテールプラットフォーム事業	雑貨及び衣料などの小売業
(株)チチカカ・キャピタル	仮想通貨・ブロックチェーン事業	仮想通貨トレーディング
Versatile Milano S.R.L.	ブランドリテールプラットフォーム事業	イタリアにおけるアパレル事業
MEC S.R.L SOCIETA' AGRICOLA	ブランドリテールプラットフォーム事業	イタリアにおけるワイン関連事業
(株)ファセッツム	ブランドリテールプラットフォーム事業	アパレル事業
(株)イーフロンティア	IoT関連事業、仮想通貨・ブロックチェーン事業	ソフトウェア(CGソフト)販売、AIトレーディングシステム開発
NCXX International Limited	ブランドリテールプラットフォーム事業、その他	香港地域のアパレル事業
(株)ネクスプレミアムグループ	ブランドリテールプラットフォーム事業、その他	アパレル事業、コンサルティング事業
(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(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ニクス株式会社。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。

2012年には、フィスコ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ている。現在の事業セグメントとしては、2016年8月に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、さらに2018年に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を開始している。

また、株式上場については、2007年にジャスダック証券取引所に上場し、M&Aや資本提携を含む事業成長のための資金調達を行っている。

ネクスグループ | 2020年2月20日(木)
 6634 東証 JASDAQ | <https://ncxxgroup.co.jp/irinfo>

会社概要

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ニクス(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	ホットチャックブローバ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	東京都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 社と共同で開発、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)、(株)ネクス・ソリューションズを子会社化
2014年 2月	(株)SJI(現(株)カイカ)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
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

出所:有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

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.

■ 事業概要

IoT 関連事業、インターネット旅行事業、 ブランドリテールプラットフォーム事業、 仮想通貨・ブロックチェーン事業などを推進

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、ケア・ダイナミクス、イーフロンティアが担っている。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、介護事業所向け ASP サービスなども扱っている。2019 年 11 月期実績は、売上高 1,243 百万円(構成比 12.9%)、営業利益 115 百万円。

2. インターネット旅行事業

インターネット旅行事業は、イー・旅ネット・ドット・コム、(株)ウェブトラベル、(株)グロリアツアーズが担っている。2012 年 7 月にフィスコが同社を子会社化(当時)したのを機に、フィスコからイー・旅ネット・ドット・コムの株式を取得し、スタートしたという経緯である。旅行関連商品の e-マーケットプレイス運営、法人及び個人向け旅行代理業務、旅行見積りサービス、コンシェルジュ・サービスなどを取り扱っている。2019 年 11 月期実績は、売上高 2,632 百万円(構成比 27.2%)、営業損失 13 百万円だった。

3. 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、同社、チチカカ、(株)ファセッタズム、Versatile Milano S.R.L.、MEC S.R.L.SOCIETA' AGRICOLA、NCXX International Limited、(株)ネクスプレミアムグループ、(株)ネクスファームホールディングスが担っている。2016 年 8 月にチチカカを子会社化したことをきっかけにスタートした。中南米の伝統工芸品などをモチーフとしたオリジナルのエスニック衣料・雑貨などの小売業や飲食業、及び輸入販売を行っているほか、「CoSTUME NATIONAL」のブランドライセンス事業、さらには、ぶどうの生産、ワインの醸造及び販売なども取り扱っている。直近 3 年間の売上構成比では 50% 前後を占めるが、営業損失が続いており、不採算店舗の統廃合や人員体制の見直し、在庫回転率の向上などの構造改革を推進中である。2019 年 11 月期実績は、売上高 5,776 百万円(構成比 59.7%)、営業損失 423 百万円だった。

事業概要

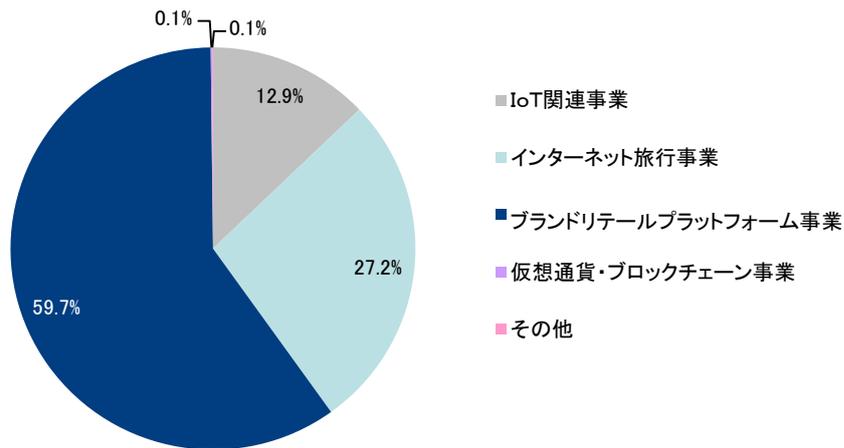
4. 仮想通貨・ブロックチェーン事業

仮想通貨・ブロックチェーン事業は、同社、(株)イーフロンティア、(株)チチカカ・キャピタルが担っている。2018年7月に開始したマイニング事業から、現在は仮想通貨に関する投資、仮想通貨の売買・消費貸借、仮想通貨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。2019年11月期実績は、売上高9百万円(構成比0.1%)、営業損失16百万円だった。

5. その他

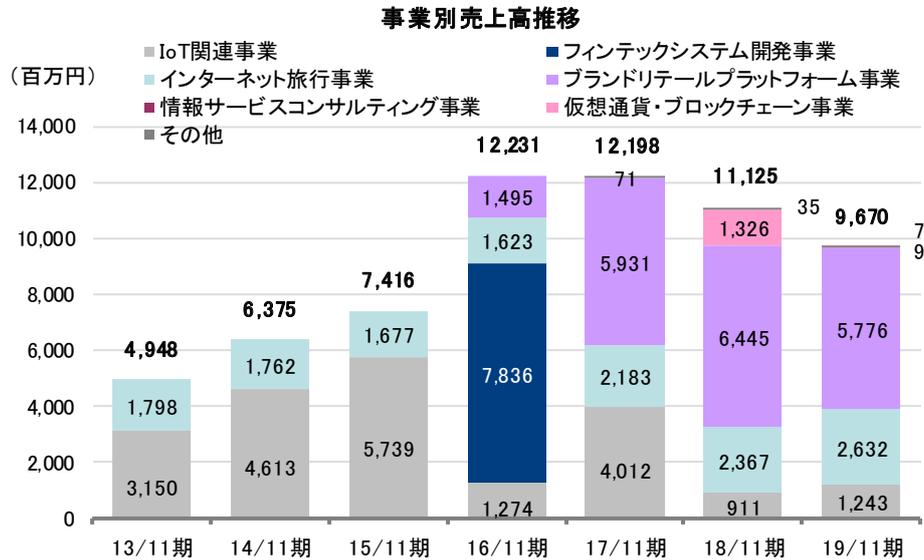
グループ全体の財務戦略と事業戦略、リクルート支援業務等の各種コンサルティング業務などを行っているのは、同社、NCXX International Limited、(株)ネクスプレミアムグループで、2019年11月期実績は、売上高7百万円(構成比0.1%)、営業利益7百万円となっている。

セグメント別売上高構成比(2019年11月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要



注：13/11期～15/11期のIoT関連事業はデバイス事業
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 強みと事業リスク

中核のモバイル通信機器の技術力で先端分野に事業展開、フィスコグループとの連携で事業環境変化に柔軟に対応

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に的確な製品・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) 同社の筆頭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、内部管理体制の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型経営である。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

2019年11月期は減収減益で営業損失、天候不順等の影響でブランドリテールプラットフォーム事業の収益性改善が遅れる

1. 2019年11月期連結決算概要

同社は2020年1月17日に2019年11月期の連結業績を発表した。売上高については9,670百万円（前期比13.1%減）、営業損失633百万円（前期は419百万円の利益）、経常損失678百万円（前期は47百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失1,272百万円（前期は473百万円の損失）であった。年間の計画比でも、売上高・各利益指標値とも未達成であった。売上高については、IoT関連事業が小売業界向け大型案件の受注やHuawei製品からの切替え需要の増加等で拡大した、インターネット旅行事業がゴールデンウィーク10連休の好影響で拡大した、など増加要因があったものの、ブランドリテールプラットフォーム事業が夏季の天候不順の影響や在庫の圧縮などで売上縮小した影響と、前期の仮想通貨・ブロックチェーン事業の一過性のトレーディング収入がはく離れたことなどによるグループ連結で減収となった。営業利益については、IoT関連事業の増収が収益改善に寄与したものの、前述の減収要因と、当初見込に対して販管費が増加したことなどによって減益・営業損失となった。また、親会社株主に帰属する当期純損失には、投資有価証券売却損と固定資産除去損及び減損損失を含んでいる。

業績動向

2019年11月期業績

(単位：百万円)

	18/11期		19/11期			
	実績	実績	対売上比	前期比	計画	計画比
売上高	11,125	9,670	100.0%	-13.1%	10,272	-5.9%
売上原価	5,764	5,713	59.1%	-0.9%	-	-
売上総利益	5,360	3,956	40.9%	-26.2%	-	-
販管費	4,940	4,589	47.5%	-7.1%	-	-
営業利益	419	-633	-6.5%	-	257	-
経常利益	-47	-678	-7.0%	-	182	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-473	-1,272	-13.2%	-	63	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社が注力する CPS^{*}/IoT の市場規模は、(一社) 電子情報技術産業協会によると、2016 年に世界で 194.0 兆円、日本で 11.1 兆円に上り、2030 年には世界で 404.4 兆円、日本で 19.7 兆円とそれぞれ成長することが見込まれている。こうした事業環境において、ネクスでは、2019 年 11 月に LTE/3G USB データ通信端末「UX302NC-R」が NTT ドコモ <9437> (以下、ドコモ) の相互接続性試験をクリアし、ドコモの取扱製品として全国のドコモショップ及びドコモオンラインショップで販売されており、PC/タブレットでの利用や IoT/M2M 分野において、これまでよりも幅広く展開されることが期待されている。また、法的規制強化と車両管理業務の効率化、ドライバーの減少・高齢化など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、通信機能を持ち市場を確保している OBD II 型自動車テレマティクスデータ収集ユニット「GX410NC/GX420NC」は、各通信事業者の 3G 回線の停波時期の発表や新規の複数年契約の抑制などを見据えて、マルチキャリア LTE 対応版の開発を開始しており、2020 年 11 月期のリリースを予定している。

^{*} Cyber-Physical System の略。現実世界(フィジカルパート)の制御対象の様々な状態を数値化し、仮想世界(サイバーパート)において定量的に分析することで新しい知見を引き出し、さらに現実世界へフィードバック及び制御すること。

2. セグメント別動向

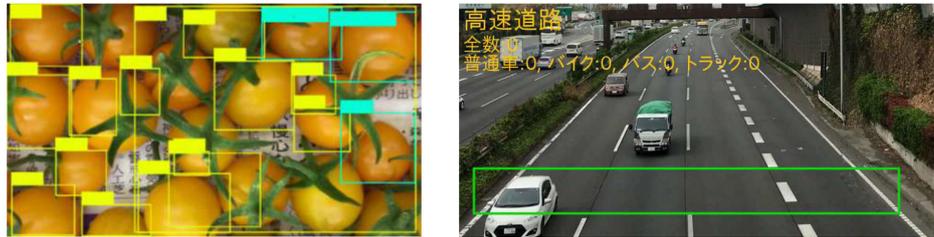
(1) IoT 関連事業

IoT 関連事業全体では、後述の Huawei 製品からの切替え需要により、売上高は 1,243 百万円(前期比 30.8% 増)、セグメント利益は 115 百万円(前期比 137.6% 増)と連結業績に寄与した。

ネクスでは、培ってきた自動車テレマティクスを始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。例えば、画像認識分野では、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 (エヌビディア <NVDA>) 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の開発を行っている。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での活用や工場ラインでの不良品検出、自動車の自動運転や運転アシストなど様々な分野に活用できる技術であり、将来性が期待される。また、画像認識に関する研究開発は、自社農業 ICT でも、非接触でのトマトの糖度を識別したり、収穫期のトマトの検知をしたり、最終的には自動収穫を行うロボットの開発までを予定している。

業績動向

画像認識によるトマトの選果（左）と交通解析（右）のイメージ図



出所：決算短信より掲載

既存製品については、米国政府機関による中国の華為技術（Huawei）など5社に対する調達禁止措置により、対象となる5社からの部品採用を行っていない同社製品への切り替え需要が増加している。今後の動向については引き続き注視しながら、市場ニーズに対応した製品群の更なる拡充に取り組み、今後普及が見込まれるLPWA※や次世代通信規格5Gなど、モバイルコンピューティングや高付加価値通信デバイスとソフトウェアの融合により自動車テレマティクスソリューションやその他の様々なソリューションの提供を行っていく。

※ Low Power Wide Area の略。消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式のことで、IoTの構成要素の1つとして注目されている。

ケア・ダイナミクスでは、介護事業者向けASPシステムの提供を行い、既に400以上の介護施設にシステムの導入実績があるが、介護ロボットの導入支援や介護ICTの提供などのサービスを開始し、「総合介護事業支援企業」へと進化した。介護事業者支援サービスとして様々な介護ロボットの販売代理を行い、マンガを使った法人案内リーフレット、広告作成サービスなどの提供を行っている。また、介護送迎車用のOBD IIソリューション「ドライブケア」の導入先施設での見学会を継続開催し、無料トライアルを行っている。

イーフロンティアは、グラフィックデザイン制作ソフトウェアを中心にクリエイター向けのソフトウェアを各種販売している。また、クリエイター向けに多くの周辺機器を開発するOWC（Other World Computing, Inc.）と日本国内総代理店契約を締結しており、日本国内向けにThunderbolt3※1製品やeGPU※2などのコンピュータ周辺機器の販売及び付帯サービスを行っている。また、自社開発ゲームのAI麻雀、AI将棋、AI囲碁の販売も行っている。

※1 インテルとアップルが共同開発した高速汎用データ伝送技術で、USB Type-Cを使用するもの。

※2 ノートパソコンなどでも利用できる外付けのGPUユニット（Graphics Processing Unit：画像処理装置）のこと。

農業ICT事業（NCXX FARM）については、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（食用ほおずぎ）や、加工品の「GOLDEN BERRYアイス」の販売を開始した。「フランチャイズ事業」では、野菜の生長に必要な要素と健康管理に必要な要素を複合的に組み合わせて環境管理を自動的に行う「環境管理予測システムNCXX FARM」を導入し、制御の効果について引き続き検証を行っている。

ネクスグループ | 2020年2月20日(木)
 6634 東証 JASDAQ | <https://ncxxgroup.co.jp/irinfo>

業績動向

「GOLDEN BERRY」(左)と「GOLDEN BERRYアイス」(右)



出所：決算短信より掲載

(2) インターネット旅行事業

インターネット旅行事業全体では、売上高は2,632百万円(前期比11.2%増)、セグメント損失は13百万円(前期は38百万円の利益)であった。ゴールデンウィーク10連休の好影響や消費税率引き上げ前の駆け込み需要等により2ケタ増収であった。一方で減益・セグメント損失となったのは、各種新規サービスの開発等で先行投資となる販管費が増加したためと推測される。

イー・旅ネット・ドット・コム及びその子会社では、新たな旅行サービスが乱立するなか、インターネットによるオーダーメイド旅行の見積りサービスに特化し、年々厳しく高度化している消費者ニーズに対応すべく、見積り依頼のチャット対応やAIコンシェルジュ対応などユーザビリティの向上を図るとともに見積り依頼の獲得に向けた業務提携も強化している。

グロリアツアーズにおいては、2020年の東京パラリンピックの開催に向け国内外の大会のサポートの需要が増え、パラスポーツ選手・人材をキャスティングするサービスやパラアスリートによる講演会・体験会など企画運営サービス「Gloria Para-Athlete Casting」を開始した。

「Gloria Para-Athlete Casting」のイメージ画像



出所：Gloria Para-Athlete Casting ホームページより掲載

ウェブトラベルにおいては、トラベルコンシェルジュ事業を柱に、さらに魅力あるサービスにすべく取り組んだコンシェルジュのレベルアップ、スピードアップ、サポート体制の強化などにより、受注率のアップやリピーター獲得に効果が出ている。

業績動向

(3) 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全体では、売上高は5,776百万円（前期比10.4%減）、セグメント損失は423百万円（前期は460百万円の損失）であった。不採算店舗の閉店や人員体制の見直しなどによる構造改革を進めており、減収であったが構造改革の効果が出てきており、営業損失幅の縮小につながっている。

チチカカは、店舗事業においては2018年10月末時点の94店舗から2019年11月期は1店舗の閉店（吉祥寺店）により2019年10月末時点で93店舗体制、またEC事業においては8店舗体制となっている。営業キャッシュ・フロー改善の施策として、在庫回転率の低い食器等の生活雑貨から在庫回転率の高い衣料・服飾雑貨に仕入・販売をシフトすることで、仕入と売上のバランスの再構築を行った。営業面においては、不採算店舗閉店（吉祥寺店）と売上前年比が90%でも耐えられる組織構造改革を行っている。新しい取り組みとして、2019年9月に梅田阪急の「ラテン的多彩な暮らし」の催事出店、トヨタグループのサンクスセールの出店等も行った。

バックオフィスにおいては、2019年9月に本社オフィスを新横浜から東京日本橋の馬喰町に移転した。グループアパレル会社とのシナジー効果の実現、取引業者との物理的距離を近くすることによる商品情報の早期取得、首都圏の優秀な人材確保を意図しており、様々な面で効果が表れつつある。また、海外仕入先企業との支払サイト見直し交渉によるキャッシュ・フロー改善の取り組み、すべての海外仕入先と商品別納期契約書を締結することによる納期遅延防止の取り組みも開始した。

(4) 仮想通貨・ブロックチェーン事業

仮想通貨・ブロックチェーン事業では、売上高は9百万円（前期比99.3%減）、セグメント損失は16百万円（前期は1,320百万円の利益）であった。前期実績が一過性のトレーディング収入によるもので、それがはく離した反動のためである。

イーフロンティアでは、引き続きAI技術を利用した暗号資産のトレーディングシステムの開発を継続していく。今後は、提携する（株）フィスコ仮想通貨取引所、フィスコ仮想通貨取引所が運営を引き継いだZaifの取引データを蓄積・学習することでより精緻なAI技術を利用した暗号資産のトレーディングシステムの開発を進め、暗号資産市場の動向を踏まえた資金効率を意識した運用を可能とするシステムを目指していく。

最終損失が続き自己資本比率などは悪化、早期黒字回復に期待

3. 財務状況と経営指標

2019年11月期末の総資産は前期末比2,617百万円減少し、6,685百万円となった。内訳を見ると、流動資産が前期末比1,168百万円減少した。これは、現金及び預金が108百万円減少、商品及び製品が104百万円減少、短期貸付金が1,015百万円減少したことによる。また、固定資産が前期末比1,449百万円減少した。これは、有形固定資産が165百万円減少、投資有価証券が523百万円減少、長期貸付金が634百万円減少、差入保証金が94百万円減少したことなどによる。

業績動向

負債合計は4,450百万円となり、前期末比899百万円減少した。主な要因は、借入金（短期借入金、1年内返済予定の長期借入金、長期借入金の合計）が731百万円減少したことによる。また、純資産合計は、利益剰余金が1,272百万円減少、その他有価証券評価差額金が458百万円減少したことなどから、前期末比1,718百万円減少し、2,234百万円となった。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2019年11月期末の現金及び現金同等物は914百万円となり、前期末比108百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは602百万円の支出となった。これは、資金の増加要因として減価償却費112百万円、減損損失124百万円、投資有価証券売却損381百万円があり、減少要因として税金等調整前当期純損失1,218百万円があったことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは1,230百万円の収入となった。これは、資金の増加要因として投資有価証券の売却による収入1,056百万円、長期貸付金の回収による収入580百万円があり、減少要因として有形固定資産の取得による支出85百万円、長期貸付けによる支出332百万円があったことによるものである。また、財務活動によるキャッシュ・フローは733百万円の支出となった。これは、主に資金の増加要因として長期借入れによる収入110百万円があり、減少要因として短期借入金の純減33百万円、長期借入金の返済による支出807百万円があったことによるものである。

経営指標を見ると、安全性を表す指標は、長期借入金が増加した一方で、長期・短期貸付金や現金及び預金、その他流動資産の減少、利益剰余金がマイナスとなったことなどにより、流動比率、自己資本比率、有利子負債比率が前期末から悪化している。また、収益性を表す指標については、ROE（自己資本当期純利益率）、ROA（総資産経常利益率）、売上高営業利益率のいずれも前期比で悪化している。これらの財務状況については、2017年11月期を除いて、ここ数期は最終損失が続いているために、やや脆弱化しているようである。したがって、今後は同社の長年の中核事業であるIoT関連事業を中心として、各事業がシナジーを発揮して早期に黒字回復を果たし、財務状況の改善につなげることを期待したい。

業績動向

貸借対照表と主要指標

(単位：百万円)

	18/11 期末	19/11 期末	増減額	主要増減要因
流動資産	4,526	3,357	-1,168	現金及び預金 -108、商品及び製品 -104、短期貸付金 -1,015
固定資産	4,776	3,327	-1,449	有形固定資産 -165、投資有価証券 -523、長期貸付金 -634、差入保証金 -94
総資産	9,302	6,685	-2,617	
流動負債	2,539	2,953	414	1年内返済予定の長期借入金 +313
固定負債	2,810	1,496	-1,313	長期借入金 -1,012
負債合計	5,349	4,450	-899	
純資産合計	3,953	12,234	11,718	利益剰余金 -1,272、その他有価証券評価差額金 -458
(有利子負債)	2,394	1,662	-731	
(安全性)				
流動比率	178.3%	113.7%	-64.6pt	
自己資本比率	34.6%	22.3%	-12.3pt	
有利子負債比率	74.4%	111.3%	36.9pt	
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	-0.5%	-8.5%	-8.0pt	
ROE (自己資本当期純利益率)	-13.4%	-54.0%	-40.6pt	
売上高営業利益率	3.8%	-6.5%	-10.3pt	
営業キャッシュ・フロー	981	-602	-1,583	
投資キャッシュ・フロー	-1,099	1,230	2,329	
財務キャッシュ・フロー	-1,389	-733	656	
現金及び現金同等物	1,022	914	-108	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年11月期は微減収も最終黒字化目指す、 ブランドリテールプラットフォーム事業の構造改革に目途を付ける

1. 2020年11月期の業績予想

2020年11月期業績予想については、売上高が前期比3.6%減の9,321百万円、営業利益は92百万円(前期は633百万円の損失)、経常利益は93百万円(前期は678百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益は9百万円(前期は1,272百万円の損失)を予想している。

2020年11月期は、自動車テレマティクスを始めとするIoT関連サービスの拡充、IoTとブロックチェーン技術を融合させたサービスの実施を目指していく。また、ICTの導入により安定的で効率的なアグリビジネスの実践と、フランチャイズ事業への展開を進めていく。さらに、AI技術を利用した画像認識についても、ノウハウの蓄積と早期の商品化を目指す。

今後の見通し

2020年11月期業績予想で、セグメント別の目標値は開示していないが、チチカカを始めとするブランドリテールプラットフォーム事業において、在庫評価の徹底や不採算店舗の閉店、人員体制の見直し、間接部門の経費削減などの事業構造改革の目途が立ち、採算性の向上に寄与することが大きいものと見られる。改善効果は第1四半期から表れるといい、通期予想及び最終損益黒字化の達成に向けて注目するところである。

2020年11月期業績予想

(単位：百万円)

	19/11期		20/11期		
	実績	対売上高比	予想	対売上高比	前期比
売上高	9,670	100.0%	9,321	100.0%	-3.6%
営業利益	-633	-6.5%	92	1.0%	-
経常利益	-678	-7.0%	93	1.0%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,272	-13.2%	9	0.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別施策

(1) IoT 関連事業

IoT デバイスを取り扱うネクスでは、次世代通信規格 5G に対応した製品開発の取り組みを開始したことに加え、Huawei ショックによる特需は続くと思込んでおり、2020年11月期も新規顧客との取引の増加や新規ビジネスの開拓により、2019年11月期同様の好調な売上を見込んでいる。また、引き続き自動車テレマティクス製品である GX410NC を利用したソフトウェア開発を積極的に行っていく。今後、普及が見込まれる LPWA などのモバイルコンピューティングと AI や画像解析など高付加価値な機能を実装した新たなエッジデバイス製品の開発にも取り組み、国内メーカーとして市場のニーズに対応した製品群の更なる拡充を図っていく。

ケア・ダイナミクスでは、引き続き介護事業者向け ASP システムの販売拡大に加え、400 以上のサービス導入先のネットワークを生かし、CYBERDYNE<7779>の「ロボットスーツ HAL®」、見守りシステム等の介護ロボットの導入支援、空調コストの削減サービス、簡易太陽光パネルを利用した非常用電源供給サービスなど、介護事業者をサポートする様々なサービスラインナップを拡充させ、高齢者と介護施設の様々なニーズに対応していく。

農業 ICT 事業は、農作物の生産、加工、販売を行う「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) の栽培を本格化し、フランス料理や懐石料理などの高級料理店などへの出荷も開始して、更なる販路の拡大を目指す。「フランチャイズ事業」では、農家向けの収穫や経営数値を把握できる「記録・管理アプリ」の追加開発と、野菜の生長に必要な要素と、健康管理に必要な要素を、複合的に組み合わせて環境管理を自動的に行う「環境管理予測システム」の開発を進め、販売につなげていく。

(2) インターネット旅行事業

イー旅ネットグループでは、従来の「旅行見積もりサービス」に加え、新たなサービスとして「旅行相談サービス」を立ち上げる。

ウェブトラベルでは、2019年11月期の売上増を定常的に行っていくために「依頼件数の拡大」を掲げ、会員保有企業や地方自治体など有力な提携先との協業を模索し、市場の開拓を進める。

グロリアツアーズでは、2020年東京パラリンピックにより例年とは異なる動向になることが予測され、あらゆる状況を想定しビジネスにつなげるよう取り組む。

(3) ブランドリテールプラットフォーム事業

チチカカでは、2019年11月期に営業キャッシュ・フローの黒字化を第一優先として取り組んだ成果が2020年11月期に出てくる見込みである。具体的には、2019年11月期において在庫評価を厳しく行い、随時不採算店舗の閉店や人員体制の見直しを実施したことによって、間接部門の強化・効率化による体制構築を推し進め、既に人員体制の見直しの効果として、本部組織における販管費の大幅な削減を予定している。また、今後は不採算店舗及び不採算ECチャネルの閉鎖を行い、収益性の高いチャネルに集中的に注力し、本社を神奈川から東京に移転したことにより、グループ内アパレル会社とのシナジー効果を受けて、よりターゲット顧客に焦点を絞った商品開発を行うことで、2020年11月期の売上の増加によるキャッシュ・フローの改善を見込んでいる。

ネクスプレミアムグループは、ファッション業界向けのIoT関連サービスの開発と普及に向けた取り組みを行うとともに、服飾品の販売、輸入販売を行っている「CoSTUME NATIONAL」のトレードマーク（商標権）のライセンス事業、それを足掛かりとしたアジアでの事業展開も視野に入れ、本事業を新たな収益基盤の1つとなるように拡大、安定化を図っていく。

ネクスファームホールディングスは、子会社におけるワインの小売事業の本格稼働を目指すとともに新たな収益基盤の1つとなるように拡大、安定化を図っていく。

■ 中長期の成長戦略

利益指標重視で収益性向上、IoT 関連事業とのシナジーで成長分野に事業拡大を図る

1. 中長期経営方針

同社グループでは、高付加価値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 M2M 市場全体をカバーすることで、高い収益性を維持し、また会社財産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

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
- ・ライセンスビジネスの立ち上げ

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、前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。事業構造改革を始めとしてグループ各社のシナジーの発揮、営業力強化などで事業収益性を強化し、安定した利益確保を目指すことが当面の目標である。

(1) 事業構造改革の推進

チチカカ、イーフロンティア、ケア・ダイナミクス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、事業収益性の強化を図る。

(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、仮想通貨関連）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。併せて、通信機器ハード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。

(6) 成長分野と通信の融合

農業事業、ロボット事業など、今後の成長が期待される分野と当社グループの持つ技術資産を融合させ、新たなサービスを創造していく。

■ 株主還元策

当面は安定的経営基盤の確保のため内部留保を厚くし無配

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、2019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。内部留保資金については、安定的な経営基盤を確保する一方、今後の更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。

最終利益を安定的に獲得できるような状況になれば配当も期待できるものとする。

■ 情報セキュリティについて

同社が進める事業においては、インターネット旅行事業やブランドリテールプラットフォーム事業、及びそれらに付随するサービスなどで、顧客の個人情報も含めた情報の取扱いについて厳格な管理が求められる。そのため同社は、独自に「プライバシーポリシー」を定め、管理組織体制の構築、施策の実施・維持及びそれらの継続的な改善に取り組んでいる。

免責事項（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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp