

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2022 年 3 月 22 日 (火)

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

■ 要約	01
1. 2021 年 11 月期業績の概要	01
2. 2022 年 11 月期業績の見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 関係会社の状況	03
3. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. IoT 関連事業	05
2. インターネット旅行事業	06
3. ブランドリテールプラットフォーム事業	06
4. 暗号資産・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. 2021 年 11 月期業績の概要	08
2. セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2022 年 11 月期業績の見通し	13
2. セグメント別見通し	13
3. 第三者割当増資による普通株式発行	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 中長期経営方針	16
2. 対処すべき課題等	17
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティについて	18

ネクスグループ
6634 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 22 日 (火)
<https://www.ncxxgroup.co.jp/irinfo>

要約

AI・5Gなどを軸とするIoT関連事業での技術開発を横展開することで、将来的な収益基盤の構築を推進

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)、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である。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」「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。

1. 2021 年 11 月期業績の概要

2021 年 11 月期の連結業績は、売上高が 4,848 百万円（前期比 26.1% 減）、営業損失が 208 百万円（前期は 620 百万円の損失）、経常損失が 133 百万円（同 597 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が 303 百万円（同 1,361 百万円の損失）となった。減収の要因としては、IoT 関連事業で新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による先行き不透明感から M2M 分野で設備投資が抑制されたことや、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で、期を通してコロナ禍の影響を大きく受けたことなどが挙げられる。ただし、株式売却に伴う特別利益によって、親会社株主に帰属する当期純利益は黒字転換した。なお、2021 年 11 月より事業構造改革を実施しており、慢性的な営業損失の解消と財務基盤の強化を図っている。

2. 2022 年 11 月期業績の見通し

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。しかしながら、慢性的な営業損失の解消と財務基盤の強化を目的に、2021 年 11 月より事業構造改革を推進していることから、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。

事業構造改革の一環としては、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、事業から撤退することとした。また、財務基盤の強化も推進し、今後の成長に必要な投資資金を確保していく予定である。加えて、今後の収益の柱となる新事業への展開も推進する。ただし、事業構造改革の内容に鑑み、極力リスクをおさえ早期に収益貢献する必要があることから、「既存事業とのシナジーがあること」「株主とのシナジーがあること」「提携先とのシナジーがあること」を考慮して新事業展開を推進する方針である。

要約

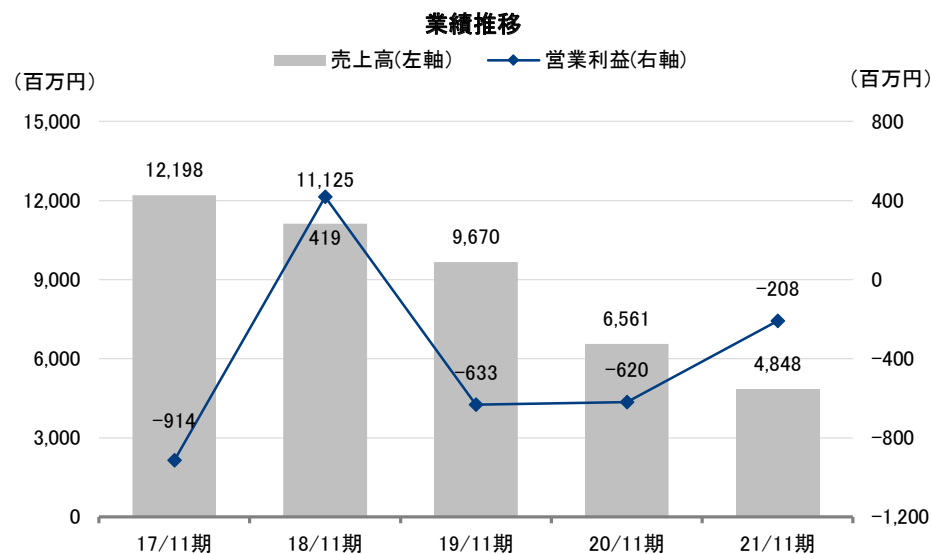
3. 中長期の成長戦略

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。これらの取り組みを推進することで、営業利益黒字化並びに売上拡大を目指すことが当面の目標である。

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。しかしながら、2021 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。

Key Points

- ・ 2021 年 11 月期業績は親会社株主に帰属する当期純利益が黒字転換で着地
- ・ 事業構造改革の推進により、慢性的な営業損失の解消及び財務基盤の強化を目指す
- ・ 戦略的注力領域である IoT 関連事業の強化及び成長分野への投資により中長期の成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

ネクスグループ
6634 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 22 日 (火)
<https://www.ncxxgroup.co.jp/irinfo>

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、成長分野へのシナジーの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、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、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である。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」「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。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: 負債と資本の交換) 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た。

2. 関係会社の状況

2021 年 11 月期末現在で、同グループはネクス、イー・旅ネット・ドット・コムなど 10 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 (2021 年 11 月期末現在)

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
(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
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	暗号資産・ブロックチェーン事業	暗号資産トレーディング
(株)ファセッタズム	ブランドリテールプラットフォーム事業	アパレル事業
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

会社概要

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。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し、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、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。

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 年に暗号資産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。

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エットホールディング（株）及びエフエ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

会社概要

年月	主な沿革
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) C A I C A D I G I T A L) 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 (現 (株) C A I C A D I G I T A L) 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 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

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 事業の R&D などにも扱っている。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。2021 年 11 月期の実績は、売上高 581 百万円 (構成比 12.0%)、営業損失 102 百万円。

ネクスグループ

6634 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 22 日 (火)
<https://www.ncxxgroup.co.jp/irinfo>

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、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、旅行見送りサービス、コンシェルジュ・サービスなどを取り扱っている。2021 年 11 月期の実績は、売上高 151 百万円(構成比 3.1%)、営業損失 165 百万円。

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、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。なお、営業損失が続いていることから、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。2021 年 11 月期の実績は、売上高 3,367 百万円(構成比 69.5%)、営業損失 399 百万円。

4. 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、同社、(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。2021 年 11 月の実績は、売上高 735 百万円(構成比 15.2%)、営業利益 733 百万円。

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、ネクスプレミアムグループで、2021 年 11 月期の実績は、売上高 12 百万円(構成比 0.3%)、セグメント損失 26 千円。

ネクスグループ

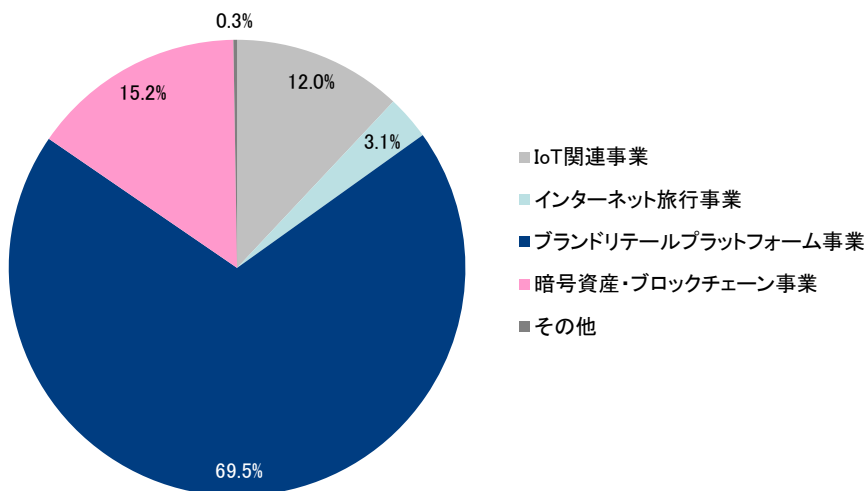
6634 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 22 日 (火)

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

事業概要

セグメント別売上高構成比(2021年11月期)



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 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収す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

**2021 年 11 月期業績は親会社株主に帰属する
 当期純利益が黒字転換で着地。
 負債減少により財務安全性が高まる**

1. 2021 年 11 月期業績の概要

2021 年 11 月期の連結業績は、売上高が 4,848 百万円（前期比 26.1% 減）、営業損失が 208 百万円（前期は 620 百万円の損失）、経常損失が 133 百万円（同 597 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が 303 百万円（同 1,361 百万円の損失）となった。なお、（株）カイカエクスチェンジホールディングス（旧（株）Zaif Holdings）などの株式売却に伴う特別利益によって、親会社株主に帰属する当期純損益は黒字転換した。

トピックスとしては、戦略的注力領域である IoT 関連事業をさらに強化するために、2021 年 3 月にネクスの株式の 49% を C A I C A（現 C A I C A D I G I T A L）<2315> より取得し、完全子会社化した。また、11 月より事業構造改革を実施しており、慢性的な営業損失の解消と財務基盤の強化を図っている。

ネクスグループ

6634 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 22 日 (火)

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

業績動向

セグメント別の業績について、IoT 関連事業に関しては、コロナ禍対策として在宅勤務などのテレワーク導入企業増加に伴い通信端末の販売が伸長した一方で、世界的な部品調達的大幅な遅れや、コロナ禍による先行き不透明感から M2M 分野で設備投資が抑制された影響や、コロナ禍対策が優先となったことによる医療機関への機器導入の延伸などの影響により、計画を下回る結果となった。また、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関しては、期を通してコロナ禍の影響を受け、減収となった。

2021 年 11 月期連結業績

(単位：百万円)

	20/11 期		21/11 期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	6,561	100.0%	4,848	100.0%	-26.1%
売上原価	3,487	53.2%	2,150	44.3%	-38.4%
売上総利益	3,073	46.8%	2,698	55.7%	-12.2%
販管費	3,694	56.3%	2,906	60.0%	-21.3%
営業利益	-620	-9.5%	-208	-4.3%	-
経常利益	-597	-9.1%	-133	-2.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,361	-20.8%	303	6.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 581 百万円（前期比 57.2% 減）、営業損失は 102 百万円（前期は 204 百万円の利益）となった。既存製品では、USB 型 LTE/3G データ通信端末「UX302NC-R」が（株）NTT ドコモの相互接続性試験をクリアしたことにより、NTT ドコモの取扱製品として同社製品サイトに掲載されるとともに全国のドコモショップ・オンラインショップにて販売されたことにより、売上が増加している。また、2020 年 12 月には、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 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。

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」の事業化を推進した。「6 次産業化事業」では、2018 年より販売を開始したスーパーフードとして人気の高い GOLDEN BERRY（食用ほおずき）の専用のサイトを設け、青果に加えて加工品の「GOLDEN BERRY アイス」の販売を開始した。2021 年 9 月には、「GOLDEN BERRY アイス」を専用のギフトボックスに入れたセット商品「GOLDEN BERRY アイスギフト」の販売を開始し、本社のある岩手県花巻市のふるさと納税の返礼品としても採用された。また、GOLDEN BERRY を原材料としたフレッシュ・リキュールの販売も開始している。

ネクスグループ

6634 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 22 日 (火)

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

業績動向

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 3 月には、（一社）全国農業経営専門会計士協会（農専会）と業務提携契約を締結し、双方の強みを生かした総合的なコンサルティングサービスの提供を目指している。

「GOLDEN BERRY アイスギフト」(左) と「GOLDEN BERRY FRESH LIQUEUR」(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の売上高は 151 百万円（前期比 75.8% 減）、営業損失は 165 百万円（前期は 140 百万円の損失）となった。期を通してコロナ禍の影響を大きく受けたものの、固定費の割合が小さいビジネスモデルであるため、減収幅に対して損失は最小限にとどめた。

イー・旅ネット・ドット・コム及びその子会社では、コロナ禍の影響が長引き、海外旅行需要の回復が見られないなか、継続的に国内旅行に注力した。しかしながら、度重なる緊急事態宣言とまん延防止等重点措置の発出により、国内旅行の需要が大幅に減少し、売上高も大きく減少した。一方で、自治体向けの情報提供サービスを開始したところ、26 の自治体の登録があり 115 の国内観光情報が掲載された。

ウェブトラベルでは、獲得コストの高いリスティング広告以外からの集客をするため、積極的な SNS での発信や外部企業との業務提携を進めた。また、顧客とのコミュニケーションツールとしてチャットを積極的に活用し、リアルタイムのやり取りを実現できるように社内環境を整えた。

グロリアツアーズでは、東京パラリンピックが無観客開催となったことにより観戦ツアーを主催することはできなかったものの、東京パラリンピックに向けた国内の強化合宿と海外遠征が全体の売上に貢献した。また、フランス語留学においては、2020 年に引き続き国内でのスクーリング授業の開催や現地とのオンライン留学、大学単位でのオンラインセミナーを開催し、2022 年 11 月期の留学研修につなげることができた。

(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の売上高は 3,367 百万円（前期比 25.8% 減）、営業損失は 399 百万円（前期は 364 百万円の損失）となった。

業績動向

チチカカは、店舗事業では 2021 年 11 月期に 11 店舗閉店した結果、2021 年 10 月末時点で 61 店舗（2020 年 10 月末時点で 72 店舗）体制、EC 事業では 8 店舗体制となった。前期に引き続き、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いる。店舗事業に関しては、コロナ禍の影響を大きく受け、売上計画比 89% となった。2021 年 11 月期は、2020 年 11、12 月及び 2021 年 9、10 月を除くすべての期間で緊急事態宣言が発出されており、特にチチカカが出店するモールへの来店減少が直接店舗客数減少につながり、売上減少の最も大きな要因となった。また、オンライン事業に関しては、前期の緊急事態宣言の影響による売上伸長の揺り戻しの影響で、計画比 81% となった。

(4) 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 735 百万円（前期は 30 百万円）、一部暗号資産の売却を行ったことにより、営業利益は 733 百万円（同 18 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。

3. 財務状況と経営指標

2021 年 11 月期末の資産合計は前期末比 243 百万円減少し、4,537 百万円となった。流動資産は 425 百万円減少したが、主な要因は現金及び預金が 276 百万円減少、受取手形及び売掛金が 94 百万円減少、商品及び製品が 136 百万円減少したことなどによる。また、投資その他の資産が 419 百万円増加したことなどにより、固定資産が 182 百万円増加した。

負債合計は前期末比 364 百万円減少し、3,591 百万円となった。主な要因は、借入金残高が 97 百万円減少、未払金が 116 百万円減少、未払消費税等が 75 百万円減少、資産除去債務が 50 百万円減少したことによる。また、純資産合計は同 120 百万円増加し、945 百万円となった。主な要因は、利益剰余金が 310 百万円増加、その他有価証券評価差額金が 496 百万円増加した一方で、為替換算調整勘定が 61 百万円減少、非支配株主持分が 606 百万円減少したことによる。

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及び売掛金、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、未払消費税等や未払金、店舗閉鎖損失引当金などが減少することで流動負債も減少しており、結果として流動比率は前期末比 3.9 ポイント改善した。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。利益剰余金やその他の包括利益が増加したことで純資産が増加した一方、負債が減少したことで、自己資本比率も 18.5% と同 16.2 ポイント上昇した。加えて、借入金の返済が進んだことから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。

収益性を表す指標については、減益額の縮小に伴って売上高営業利益率が向上したほか、ROE（自己資本当期純利益率）及び ROA（総資産経常利益率）については受取配当金、為替差益、投資有価証券売却益の計上を背景に大きく改善した。現状は先行投資段階のため各収益指標がそろって継続的に改善することはなかなか期待しづらいものの、戦略的注力領域である IoT 関連事業を中心とした投資が奏功し、各事業がシナジーを発揮することで、将来的にさらなる改善が見込めると弊社では見ている。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/11 期末	21/11 期末	増減
流動資産	2,771	2,345	-425
固定資産	2,009	2,192	182
資産合計	4,780	4,537	-243
流動負債	2,188	1,796	-391
固定負債	1,767	1,794	27
負債合計	3,955	3,591	-364
(有利子負債)	1,624	1,477	-38
(ネットキャッシュ)	-607	-737	135
純資産合計	825	945	120
(安全性)			
流動比率	126.7%	130.5%	3.9pt
自己資本比率	2.2%	18.5%	16.2pt
有利子負債比率	1535.5%	176.5%	-1359.0pt
(収益性)			
ROA (総資産経常利益率)	-10.4%	-2.9%	7.6pt
ROE (自己資本当期純利益率)	-170.3%	64.5%	234.7pt
売上高営業利益率	-9.5%	-4.3%	5.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況については、2021 年 11 月期の現金及び現金同等物の期末残高は 737 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは 176 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税金等調整前当期純利益 321 百万円、減損損失 252 百万円があり、減少要因として投資有価証券売却益 624 百万円、未払金の減少額 110 百万円があったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは 637 百万円の収入となった。これは主に、資金の増加要因として投資有価証券の売却による収入 699 百万円、減少要因として有形固定資産の取得による支出 41 百万円があったことによる。また、財務活動によるキャッシュ・フローは 735 百万円の支出となった。これは主に、資金の減少要因として長期借入金の返済による支出 85 百万円、社債の償還による支出 50 百万円、連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出 589 百万円があったことによる。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/11 期	21/11 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-285	-176
投資活動によるキャッシュ・フロー	680	637
財務活動によるキャッシュ・フロー	-297	-735
現金及び同等物の期末残高	1,011	737

出所：決算短信よりフィスコ作成

ネクスグループ

6634 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 22 日 (火)

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

■ 今後の見通し

事業構造改革の推進により、 慢性的な営業損失の解消及び財務基盤の強化を目指す

1. 2022 年 11 月期業績の見通し

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。しかしながら、慢性的な営業損失の解消と財務基盤の強化を目的に、2021 年 11 月より事業構造改革を推進していることから、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。

なお、事業構造改革の一環として、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は、事業から撤退することとした。加えて、財務基盤の強化に当たり、各法人での事業構造改革に伴うコストカットの実施、金融機関との交渉による返済スケジュールの見直しに加え、状況に応じて保有する有価証券や暗号資産の売却等により、今後の成長に必要な投資資金を確保していく予定である。

2. セグメント別見通し

(1) IoT 関連事業

今後の動向については、製造委託先の継続的な管理・監督とともに、新規製造委託先の開拓を進め、国内メーカーとして市場のニーズに対応した製品群のさらなる拡充を進めるとしている。製造委託先の中国工場では目下製造が滞りなく進んでいることから、継続可能性の高いサプライチェーンは今後も同社の強みとなると弊社では見ている。そのほか、「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も推進する。IoT については、第 5 世代移动通信システム「5G」に対応した製品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 と比較し超高速・大容量な通信で多数同時接続、超低遅延を実現するもので、今後日本全国の 98% に基地局が展開される計画が進んでいることから、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。2022 年 11 月期以降の売上寄与については、販売中の LTE 製品の販売が継続していくとともに、新たな 5G 製品の販売に加え、旧 LTE 製品から 5G 製品への切り替え需要が期待できるとしている。また、開発中のエッジ AI 端末 NCXX AI BOX「AIX-01NX」についても順調に進展しており、2022 年に販売開始を予定している。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。

ネクスグループ

6634 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 22 日 (火)

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

今後の見通し

NCXX AI BOX「AIX-01NX」(左)と画像認識による活用例

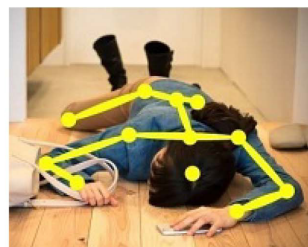


NCXX AI BOX「AIX-01NX」

出所：決算短信より掲載



プライバシーに配慮した行動解析



転倒などの異常検知

「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。

フランチャイズ事業では、提携した農専会の会員である会計・税理士事務所と連携し、両者の顧客アカウントを共有することで、農業事業への新規参入を予定している法人や個人、既に農業事業を行っている法人や個人農家など、多くの農業従事者の農業経営の近代化・安定化を目指す。また、2021 年 3 月に「ロボット草刈り機 WADO ロボモア」、2021 年 4 月には「水気耕栽培 ハイポニカプラント 果菜 S 型栽培システム」の取り扱いをそれぞれ開始しており、今後も自社製品だけでなく、様々な規模や要望に対応できるよう多種多様な農法とシステムの提案と提供を進めるとしている。

(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、コロナ禍の影響を大きく受け、損失を計上しており早期の業績回復が見込めないことから、経営資源の選択と集中を目的に事業から撤退し、営業損失の早期解消を図る。具体的には、2022 年 11 月期第 2 四半期を目途に、同社が保有するイー・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、連結子会社から除外する予定である。

(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についてもインターネット旅行事業と同様の理由により、事業撤退による営業損失の早期解消を図る。具体的には、2022 年 11 月期第 2 四半期を目途に、同社が保有するネクスプレミアムグループの全株式を(株)アスコへ、チチカカの全株式をシーズメン<3083>へ譲渡し、連結子会社から除外する予定である。

(4) 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を踏まえた資金効率を意識した運用を行っていく。

ネクスグループ

6634 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 22 日 (火)
<https://www.ncxxgroup.co.jp/irinfo>

今後の見通し

(5) 新たな成長分野への投資

事業撤退により収益基盤の改善を図る一方、同社事業は IoT 関連事業及び暗号資産・ブロックチェーン事業の 2 事業となり、連結売上高が大幅に減少することから、今後の収益の柱となる新事業への展開も推進する。ただし、事業構造改革の内容に鑑み、極力リスクをおさえ早期に収益貢献する必要があることから、「既存事業とのシナジーがあること」「株主とのシナジーがあること」「提携先とのシナジーがあること」を考慮して新事業展開を推進する方針である。

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」の取り組みを開始する予定である。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(株)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予定している。事業開始時より安定した売上を確保することで、リスク低減を図る。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」への進出も検討している。仮想空間で提供されるサービスやデジタルコンテンツの取り扱い、ブロックチェーン技術を利用したトークン「ネクスコイン」を活用したサービスの提供、仮想空間を楽しむためのハードウェアの開発・販売などを検討している。さらに、取り組みの一環として、VR 事業を行う企業との協業も模索していく。

3. 第三者割当増資による普通株式発行

2022 年 2 月 15 日の取締役会において、(株)スケブベンチャーズ、(株)ケア・ダイナミクス、(株)イーフロンティア及びフィスコを割当先とする、第三者割当増資による普通株式の発行が決議された。出資は現物出資(DES)により行われ、割当先各社が同社に対して保有する債権による。また、本件により増加する資本金の額と同額の減資を行い、資本金からその他資本剰余金へ振り替える。DES は、債務の株式化による第三者割当増資であるため、資金の調達を伴わず株式の希薄化が生じることとなるが、有利子負債の圧縮と資本の増強という同社の課題が解決され財務状況の改善に大きく寄与する。なお、本件の実施に際しては、DES 引受各社から独立した第三者の法律事務所からの意見書により、正当性が担保されている。また、投資家からも一定の評価を得ているものと類推される。今後は、財務状況の改善と事業構造改革の推進により中長期的に安定的な財務基盤が確立されることから、同社の企業価値と既存株主をはじめとするステークホルダーの利益を高めていくものと弊社では見ている。

■ 中長期の成長戦略

コアコンピタンスであるモバイル通信技術を生かし、 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、2021 年 11 月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

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

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。これらの取り組みを推進することで、営業利益黒字化並びに売上拡大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

不採算事業の見極めを行い、事業構造改革を推進する。また、成長分野への進出に関しては、M&A などにより、既に一定の利益の確保ができている新規事業へ参入することで、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 AI を活用した画像認識分野、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、2021 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。

既述のとおり、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。

■ 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り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。

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、配布等することは強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