

2013年9月17日（火）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this
document.

企業調査レポート
執筆 アナリスト
小川 佳紀

■急成長のM2M分野で事業展開、 ビジネスチャンス拡大で業績V字回復へ

各種無線方式に適用した通信機器の開発・製造・販売などを展開する同社は、研究開発型のファブレス企業であり、最大の強みは、企画・開発から販売、保守までを一貫して展開している点にある。様々な顧客のニーズに合わせて幅広く対応できるほか、スピードが速い通信技術の変遷への対応も可能となっている。また、大手企業規模では対応しきれない、少量多品種の顧客ニーズに柔軟に応えることで差別化を図っている。

主力であるデバイス事業では、市場規模の急速な拡大が見込まれるM2M製品を手掛ける。M2Mとは「Machine to Machine」の略語で機器相互間のコミュニケーション技術のことを指し、市場規模は2015年までに2012年比で倍増するとの試算があるなど、昨今で非常に関心が高まっている分野である。また、同社の事業領域はこれまでの通信分野から、他の様々な産業分野へと大きく広がる可能性もある。現時点では、ソフトバンクモバイルの3Gネットワークに対応した車載向け製品などを展開しているが、ネットワークの進化に伴う新製品の発表なども期待される。

業績面については、2012年11月期が4ヵ月の変則決算となるものの、6期ぶりに当期純損益で黒字転換を果たした。これは、不採算部門の売却による事業再編、早期希望退職の実施による人件費の圧縮、販売費及び一般管理費の削減による事業構造改革が背景となっている。事業の選択と集中も進展する中で、2013年11月期以降の業績は本格的なV字回復が見込まれる。

7月12日、2013年上期（2012年12月～2013年5月期）業績が発表された。2012年11月期は4ヵ月の変則決算であったため、前年同期との比較はできないが、売上高は2,027百万円、営業利益は116百万円、経常利益は237百万円、当期純利益は213百万円となった。売上高は、デバイス事業で通信端末機器等の一部納品の期ズレがあったことが下振れの背景。営業利益は、昨今の円安基調で仕入原価高騰の影響を受けて予想数値を下回った。ただ、従前より取り組んでいた仕入原価安定策の一環であるデリバティブ取引(外国為替証拠金取引)が奏功し経常利益については計画を上回った。

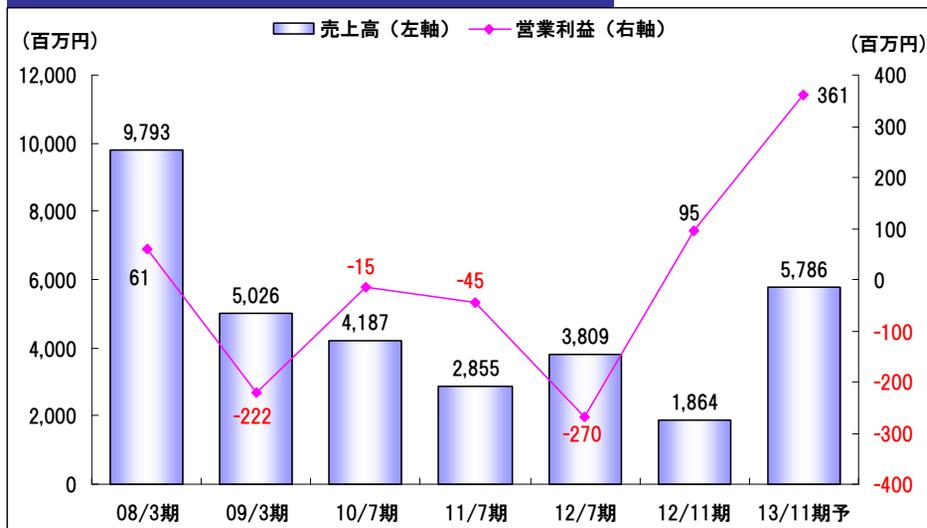
また、2015年11月期を最終年度とする新中期経営計画が進行中である。数値目標としては、売上高が8,700百万円（2013年11月期計画比50.4%増）、営業利益が788百万円（同118.3%増）となっている。今後は、注力しているM2M分野に経営資源を集中することでシェアの拡大を図り、各利益項目は今期の2倍超の水準を目指す方針である。

■Check Point

- ・車載向けM2M端末製品と汎用M2M端末製品を成長分野に位置付け
- ・第1四半期はLTE対応モバイルルーターが好調で順調な立ち上がり
- ・2015年11月期を最終年度として営業利益は788百万円へ

当レポートはIRを目的に作成されました。

通 期 業 績 の 推 移



※10/7期は16ヶ月（2009年4月1日～2010年7月31日）、
12/11期は4ヶ月（2012年8月1日～2012年11月30日）の変則決算

■ 会社概要

通信事業者と開発を行いモバイル通信市場への参入を拡大

(1) 会社沿革

1984年4月に、本多通信工業<6826>の出資を受けて、本多エレクトロンとして設立された。通信の基本機能を担うモデム技術、デジタル情報を特定の帯域に移すベースバンド技術を基盤とした研究開発型企業として、無線を利用したモバイル端末の開発、システム開発、保守サービスなどを一貫して手掛けるビジネスモデルでスタートした。

2002年1月には、DDIポケット（現ウィルコム）向けにPHS方式で世界初となる128Kbpsデータ通信カードを発売。これを機に、モバイル&ワイヤレス事業が拡大していく。さらに、2007年からは3G、3.5Gへ、2009年からはWiMAXへと取り組み範囲を拡大した。一方で2009年9月にウィルコムが私的整理手法の1つである、事業再生ADR（裁判外紛争解決）の手続きを申請する中、ウィルコム以外、他の通信事業者などとも新規技術やサービス、製品開発を行い、モバイル通信市場への参入拡大を行ってきた。

なお、2004年6月にインデックス<4835>の子会社となり、2005年9月にネットインデックスへと社名変更。2007年6月には、大証ジャスダックに新規上場を果たした。また、2012年7月にフィスコ<3807>の子会社になるとともに、イー・旅ネット・ドット・コムグループを子会社化し、同12月に現在のネクスへと社名変更した。



■会社概要

会社沿革

| 年月 | 主な沿革 |
|-----------|--|
| 1984年 4月 | 本多通信工業(株)の出資を受け本多エレクトロン(株)として、資本金1,000万円で設立、本社を東京都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完成、操業開始 |
| 1986年 8月 | 財団法人岩手県高度技術振興機構の設立に参加 |
| 1987年 8月 | 本社を東京都港区芝浦に移転 |
| 1998年 9月 | 北部通信工業(株)及び同グループ会社が大株主となる |
| 1999年 10月 | ISO品質認証取得 (ISO-9001 JQA-QM3856) |
| 2002年 1月 | PHSで世界初の128Kbpsデータ通信カード発売 |
| 6月 | PHSデータ通信カード開発の拠点として、花巻R&Dセンターを開設 |
| 2003年 4月 | 東京R&Dセンターを開設し、PLC開発、ワイヤレス開発の拠点を設置 |
| 9月 | 本社を東京都中央区京橋に移転 |
| 12月 | ISO環境認証取得 (ISO-14001 JQA-EM3575) |
| 2004年 6月 | (株)インデックスが2,416株式取得し、(株)インデックスの子会社となる |
| 2005年 1月 | BCNAWARD モデム部門で最優秀賞受賞 |
| 6月 | 半導体製造装置事業を芝浦メカトロニクス(株)に営業譲渡し、情報通信事業に特化 |
| 9月 | 本多エレクトロン(株)から、(株)ネットインデックスへ社名変更 |
| 9月 | (株)ネットインデックス・イー・エスを設立し、製造・サービス部門を分離 |
| 11月 | 世界最小のPHS通信モジュールであるW-SIMと初のSIM STYLE音声端末を納入 |
| 2007年 6月 | ジャスダック証券取引所市場に上場(証券コード：6634) |
| 2010年 11月 | 本社を岩手県花巻市に移転 |
| 2012年 7月 | (株)フィスコが47,401株式取得し、(株)フィスコの子会社となる イー・旅ネット・ドット・コム(株)を子会社化 |
| 2012年 12月 | (株)ネットインデックスから、(株)ネクスへ社名変更 |

MNO、MVNO事業者と新規技術やサービス、製品を開発

(2) 事業構造と市場シェア

○事業構造

同社は通信のコア技術を活用し、パートナー企業との協業による企画提案から、構成部品の開発、ユニークなコア技術の開発、販売チャネルの開拓などを展開している。研究開発型のファブレス企業であり、最大の強みは、企画・開発から販売、保守までを一貫して展開している点となる。これによって、様々な顧客のニーズに合わせて幅広く対応できるほか、非常にスピードが速い通信技術の変遷への対応も可能となる。とりわけ、大手企業規模では対応しきれない、少量多品種の顧客ニーズに柔軟に応えることで差別化を図っている。

ビジネススキームとしては、MNO、MVNO事業者と直接、新規技術やサービス、製品開発を行っている。MNO (Mobile Network Operator) とは、携帯電話やPHSなどの移動体回線網を自社で保有し、通信サービスを提供する事業者。MNOの顧客は、ソフトバンク<9984>、KDDI<9433>、ウィルコムなど。また、MVNO (Mobile Virtual Network Operator) とは、携帯電話などの無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供している事業者。MVNOの顧客は、IIJ<3774>、NTTコミュニケーションズなどとなっている。



■会社概要

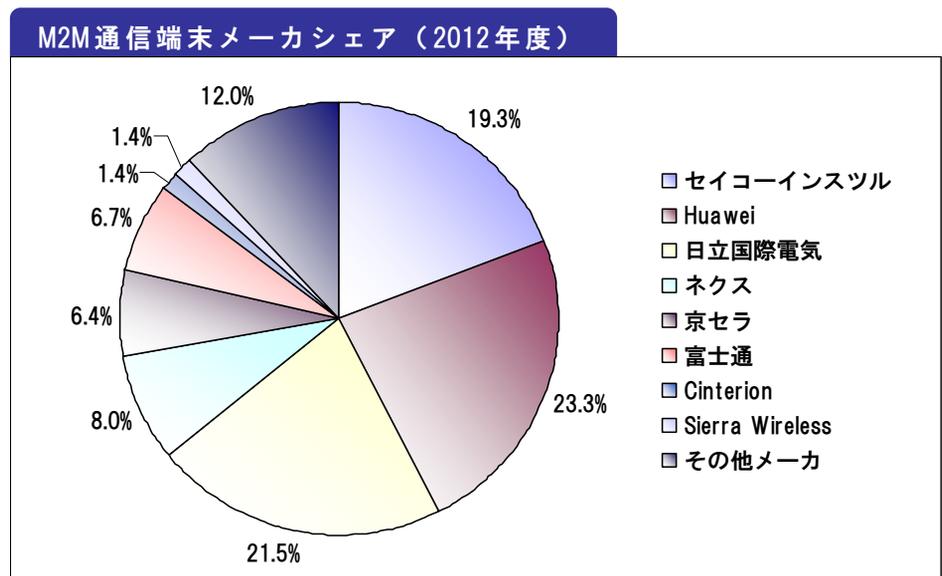
また、同社は開発型のファブレス企業であるため、製造設備を持たず、製品の生産委託を行っている。製造については、EMS（Electronics Manufacturing Service：他メーカーから受注した電子機器の受託生産を専門に行う企業）、ODM（Original Design Manufacturer：委託元のブランドで製品を設計から請け負い、生産する企業）を活用。設備投資を必要としないため、減価償却などの負担が少ないことが損益面のメリットとなっている。商品開発に経営資源を集中することによって、最新の市場需要、通信技術に対応した製品の供給を迅速に行うことができる。

なお、製品の最終検査、アフターフォローなどについては、同社が手掛けている。これは、アフターフォローまでを自社で行うことにより、顧客との関係がより密接となり、将来的な受注の拡大につながるためでもある。

M2Mは高い品質評価を武器にシェアアップを図る

○市場シェア

主力のデバイス事業における、M2Mの2012年度における市場シェアは下記のようになっている。



※出所：テクノ・システム・リサーチ社「国内モバイルM2M市場動向調査」



■会社概要

今後の成長分野と位置付けるM2M市場における、2012年度の同社のシェアは約8%となっている。同社の車載向け製品についてはホンダへの納入実績があるなど、製品の品質に対する評価が非常に高い。これは、同社が設計から工程管理までを厳格に行っていることが背景となっており、不良率が低いことが評価につながっている。足元では中国の通信機器メーカー大手であるファーウェイ（華為技術有限公司）がトップシェアとなっているが、同社は高品質、少量多品種による顧客ニーズ対応を武器に、今後のシェアを高めていく可能性があるだろう。

車載向けM2M端末製品と汎用M2M端末製品を 今後の成長分野に位置付け

(3) 事業概要

同社の事業は、デバイス事業とインターネット旅行事業の2つのセグメントに区分されている。2012年11月期（4ヵ月の変則決算）における売上高構成比は、デバイス事業が58%、インターネット旅行事業が42%。各事業の内容については、以下の通りとなっている。

○デバイス事業

主力事業であるデバイス事業においては、各種無線方式に適用した通信機器の開発・製造・販売・保守までを一貫して展開している。通信技術がアナログ、デジタル、IPへと変遷していく中で、通信のコアとなる変復調回路、通信制御ソフトウェアを内製化している点が特徴となっている。同事業は主に、M2M（法人向け）製品とコンシューマー（一般消費者向け）製品に分類される。

a) M2M製品

M2Mとは「Machine-to-Machine」の略で、ネットワークにつながれた機器同士が情報を交換し合うことで、様々な制御を自動的に行う仕組み。機器に無線通信機能を組み込むことによって、業務の効率化が図れるため、昨今では注目度が高まっている分野である。

主なビジネス領域としては、リアルタイム情報取得（カーナビ・PC）、運行・配送管理（バス・トラック・タクシー）、遠隔監視（セキュリティカメラ）、遠隔制御・検針（水道・ガスメーター）、在庫管理（自動販売機）など。

同社のM2M各種製品群の種類は豊富であり、それぞれが各種無線方式に対応している。M2M分野における主要製品は、カーナビ用通信端末などの車載向け製品となる。具体的にはホンダ<7267>の提供するカーナビ向け通信サービス「インターナビ・プレミアムクラブ」(※1)の無料データ通信サービス「リンクアップフリー」適用車向けに、ソフトバンクモバイルの3Gネットワークに対応した製品などを手掛けている。売上構成比の高い商品としては、下記となる。

■会社概要

- ・ 車載カーナビ用の3G方式USB通信端末
- ・ 車載業務無線用の3G方式USB通信端末
- ・ PC内蔵、セキュリティ用のPHS通信モジュール

このように、様々な通信規格に対応した車載向け製品や汎用製品を取り扱っている。また、同社は前述の車載向けのM2M端末製品や汎用M2M端末製品を今後の成長分野と位置付け、新製品の投入に向けた研究開発も進めており、今後も同分野の売上拡大が見込まれる。

※1「インターナビ・プレミアムクラブ」：「情報性能もクルマの性能のひとつ」という考えのもと、最適なルート案内と最新の道路情報の提供という、カーナビゲーションシステムに対するお客様の真のニーズに応えることを目的として2002年10月から開始した、ホンダ独自の双方向情報ネットワークサービス

インターナビ・データ通信USB



b) コンシューマー製品

コンシューマー製品としては、音声端末やモバイルルータなどが挙げられる。モバイルルータとは、WAN側とのデータ通信と無線LANの通信機能を持ち、両ネットワークの中継を行う装置。昨今では、スマートフォンやタブレット型端末の急速な普及を背景に市場規模は順調に拡大している。モバイルルータの主要製品としては、「LTE Mobile Router NI-760S」が挙げられる。

「LTE Mobile Router NI-760S」は、次世代通信規格 LTE (Long term evolution) に対応し、NTTドコモ<9437>のFOMA、Xiエリアで使用可能な、小型・軽量のモバイル無線LANルーターである。LTE方式では最大通信速度下り75Mbps、上り25Mbpsに対応しているほか、LTE対応エリア外では、最大通信速度下り14Mbps、上り5.7Mbpsの3G規格に自動的に切り替わる仕組みとなっている。

スマートフォン、タブレット型端末など、モバイル端末の利用者が急増する中で、今後も同社のモバイルルータ製品に対する需要は高まるとみられる。とりわけ、LTE市場は本格的な拡大局面に入るとみられ、LTE対応製品への関心度も高まることになりそうだ。

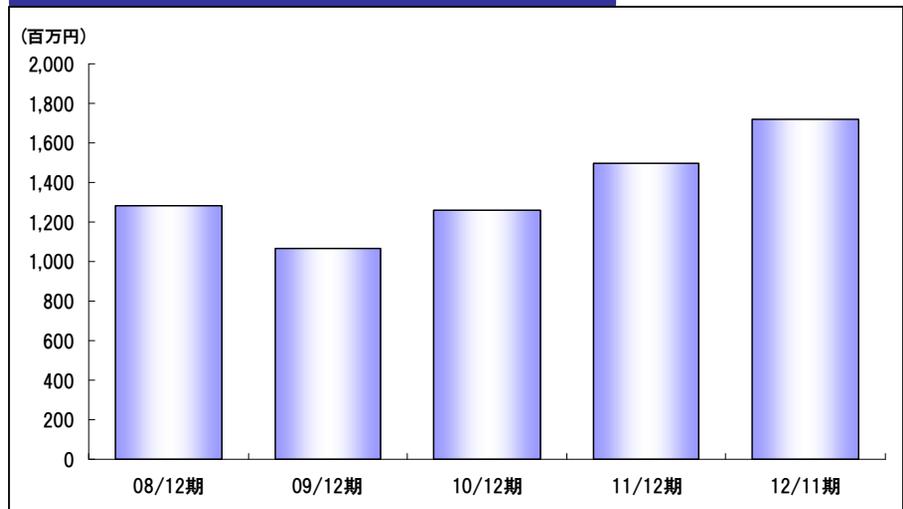
コンシェルジュが質の高い「オーダーメイド旅行」を提供

○インターネット旅行事業

インターネット旅行事業では、主にイー・旅ネット・ドット・コムグループの100%子会社であるウェブトラベル社が、インターネットにおいて「オーダーメイド旅行」を提供している。旅行者の高度化する旅行ニーズに、ウェブならではの利便性を加えることで差別化を図っている点が強み。大手旅行業者が提供するパック旅行などとは異なり、一人一人の旅行者に対してコンシェルジュがホスピタリティ精神あふれる質の高い商品を提供する。大手旅行業者は価格面において差別化を図っているのに対し、同社は客単価の高い高付加価値商品を提供しているため、低価格化の影響を受けない点も強みと言える。

2004年の事業開始以降、売上高は右肩上がり拡大している。2008年のリーマン・ショック後は売上高がやや伸び悩む時期もあったが、その後は急速な円高進行も追い風となって、売上高を拡大させた。今後もシニア層の旅行者が増加することに伴って「オーダーメイド旅行」の需要は拡大することが見込まれるほか、認知度の向上やスマートフォンの普及も重なって、売上高は順調に拡大することが予想される。同社では現在、270人抱えるコンシェルジュを500人まで増員し、旅行者からの幅広いニーズに応じていく方針。なお、直近における受注金額の内訳は、海外が94%（うち欧州が約50%）、国内が6%となっている。

イー・旅ネット・ドット・コムグループ売上高の推移



※12/11期は11ヶ月（2011年12月1日～2012年11月30日）の変則決算

■決算概要

仕入原価安定策が奏功して経常利益は計画を上触れ

7月12日、2013年上期（2012年12月～2013年5月期）業績が発表された。2012年11月期は4ヶ月の変則決算であったため、前年同期との比較はできないが、売上高は2,027百万円、営業利益は116百万円、経常利益は237百万円、当期純利益は213百万円となった。

期初計画では、売上高が2,734百万円、営業利益が164百万円、経常利益が163百万円、当期純利益が161百万円と見込まれており、売上高と営業利益は計画を下振れ、経常利益と当期純利益は上振れとなった。売上高は、デバイス事業において、通信端末機器等の一部納品が第3四半期以降にずれ込んだことが下振れの背景。営業利益は、売上総利益率の改善、仕入原価の削減、販売管理費の削減等の取り組みが寄与したものの、昨今の円安基調のため一部製品の仕入原価高騰の影響を受け、予想数値を下回った。ただ、従前より取り組んでいた仕入原価安定策の一環であるデリバティブ取引(外国為替証拠金取引)が奏功し、営業利益減少分を上回る為替差益を営業外収益として計上し、経常利益については計画を上回った。

■業績動向

接続データ端末などが堅調、農業分野の事業展開も進展

(1) デバイス事業

デバイス事業の上期における売上高は1,262百万円、営業利益は165百万円となった。M2M分野では、3G対応USB接続データ端末などが堅調で、同分野全体の売上高は460百万円。5月からは、ソフトバンク<9984>モバイルのプラチナバンド（900MHz帯）に対応したM2M製品「UX102NC」の販売を開始した。ソフトバンクモバイルが提供するプラチナバンドは、より遠くまで電波が届きやすく、障害物を回り込んで伝わるといった性質を持つため、携帯無線通信において適切な周波数帯域と言われており、今後も同製品の採用、販売拡大が見込まれる。また、6月には三菱重工<7011>が制作したロボットに、ネクスが開発した高速信号伝送デバイスを組み合わせ、さらに、電力を伝送しながら外部雑音の影響や信号の歪みを抑制する新技術を両社共同で開発し、業界初の省配線化を成功させた。

■業績動向

プラチナバンド対応のM2M製品「UX102NC」



さらに、デバイス事業のドメイン拡大を目的として今期スタートした「NCXX FARM」では、農業分野における事業展開が進展している。きのこのSATO社と共同で、「第12回いわて農商工連携ファンド地域活性化支援事業」へ公募し採択を受け、5月には共同研究によるシステム開発を開始している。同社の農業ICT（Information and Communication Technology：情報通信技術）を活用した「栽培管理システム」のモデルを構築することを通じて、農業基地化を目指す陸前高田市からの農業復興の発信を目指している。

第12回いわて農商工連携ファンド地域活性化支援事業採択一覧

第12回いわて農商工連携ファンド地域活性化支援事業について、平成25年1月16日開催された外部委員による審査委員会において、下記の事業が採択されました。

| 区分 | 企業・組合名 | 所在地 | 事業内容 |
|--------|-----------------------------|----------------|---|
| 起業・新事業 | (株)南部美人 (連携者:新岩手農業協同組合) | 二戸市 (滝沢村) | 岩手県産果実を使った糖類無添加リキュールの開発と販路開拓 |
| | (有)秀吉 (連携者:マルテン水産) | 盛岡市 (陸前高田市) | 【おらはの】海産物・農産物のオーナー制によるいわての食材の販路開拓(継続2年目) |
| | きのこのSATO(株) (連携者:(株)ネクス) | 陸前高田市 (花巻市) | ITを活用とした「栽培管理システム」のモデル構築を加えた高品質きのこ栽培と販路開拓 |



■業績動向

欧州行きハネムーンを中心とした海外旅行が堅調

(2) インターネット旅行事業

インターネット旅行事業の上期における売上高は例年の季節要因を反映し765百万円、営業損益は8百万円の営業赤字となった。多様化、高度化する旅行ニーズにウェブならではの利便性に加えて、専門家によるホスピタリティ精神あふれる質の高い「オーダーメイド旅行サービス」が好評であるほか、円高メ리트が薄れたことで、海外旅行比率は減少したものの、イタリアやスペインなど欧州行きハネムーンを中心とした海外旅行が堅調だった。

また、4月には「バリアフリー旅行」のサービスを開始、5月にはイギリス教師宅ホームステイ方式という、他社にはないユニークな語学留学の提供を開始した。今後も、テーマ別のこだわりの側面からとらえた旅の提案など、こだわりのサービスの拡充を図る方針で、他社との差別化による事業拡大が期待される。

イギリス教師宅ホームステイのウェブサイト



■業績動向

事業構造改革効果が本格化し2013年11月期業績はV字回復

(3) 2013年11月期の業績見通しについて

2013年11月期業績は、売上高が5,786百万円、営業利益が361百万円、当期純利益が346百万円を計画している。事業構造改革の効果が本格化し、2013年11月期業績はV字回復する見通しだ。ちなみに、2013年11月期の単体（イー・旅ネット・ドット・コムグループを除く）売上高計画は3,700百万円となっており、M2M分野が2,900百万円、コンシューマ分野が800百万円である。損益面については、事業構造改革の成果によって、販管費率は13%程度まで大きく低下している点も注目される。構造改革によって、事業の選択と集中も進む中で、2013年11月期のV字回復の確度は高いと言えそうだ。また、同社が成長分野と位置付けるM2M製品分野の粗利益率は約30%と高く、M2M製品分野の売上高拡大は、将来の利益成長に大きく貢献することにつながるだろう。

通期業績の推移（単位：百万円）

| 決算期 | 売上高 | 前期比 | 営業利益 | 前期比 | 経常利益 | 前期比 | 当期純利益 | 前期比 | EPS (円) | 配当 (円) |
|----------|--------------------|--------|-------------------|-----|-------------------|-----|---------------------|-----|------------|-----------|
| 09/3期 | 5,026 [!] | -48.6% | -222 [!] | - | -204 [!] | - | -485 [!] | - | -27,204.29 | 0 |
| 10/7期 | 4,187 [!] | - | -15 [!] | - | -101 [!] | - | -1,066 [!] | - | -30,077.74 | 0 |
| 11/7期 | 2,855 [!] | - | -45 [!] | - | -105 [!] | - | -160 [!] | - | -4,386.21 | 0 |
| 12/7期 | 3,809 [!] | 33.4% | -270 [!] | - | -341 [!] | - | -632 [!] | - | -16,225.48 | 0 |
| 12/11期 | 1,864 [!] | - | 95 [!] | - | 93 [!] | - | 86 [!] | - | 976.69 | 0 |
| 13/11期予 | 5,786 [!] | - | 361 [!] | - | 351 [!] | - | 346 [!] | - | 3,911.95 | 0 |
| 13/11期1Q | 1,068 [!] | - | 63 [!] | - | 112 [!] | - | 100 [!] | - | 1,074.35 | 0 |

※10/7期は16ヶ月（2009年4月1日～2010年7月31日）の、
12/11期は4ヶ月（2012年8月1日～2012年11月30日）の変則決算

■財務面について

2013年2月に調達した資金は全額新規商品の開発などに充当

同社は2012年6月、2013年1月に、第三者割当による新株式発行などの資本政策を発表した。2012年6月に実施した資本政策は、財務体質の健全化、営業キャッシュ・フローの改善による事業基盤の再構築が背景。イー・旅ネット・ドット・コムグループの子会社化も含め、グループ・ファイナンスによる手元流動性資金が確保されることになっている。それ以前は、顧客からの受注に伴い開発製造コストが先行するため、新規の受注が困難となっていたが、負のスパイラルを断ち切ることに成功した。

2012年11月には、繰越欠損金を解消して財務の健全化を図る事を目的に、資本金、資本準備金の一部をその他資本剰余金と繰越利益剰余金に振替えることで繰越欠損金の填補を行い、負の遺産を一掃した。2011年8月には希望退職者の募集（全社員の約25%にあたる24名が応募し退職）を実施するなど、痛みの伴う構造改革も行ってきたが、より筋肉質な財務体質になったと判断できる。

また、2013年2月に実施した資本政策については、調達した約600百万円を全額、新規商品の開発などに充当する方針。同社が取り扱うコンシューマー向け製品はライフサイクルが1~2年程度と非常に短く、新製品の開発力が重要となる。今後のコア事業と位置付けるM2M製品の開発についても、半年から1年の研究開発期間を要するため、研究開発資金の優先的な投入は必要不可欠であった。2013年11月期はM2M分野に260百万円を投入する見込みであるが、既に2013年内には複数の新製品を市場投入する予定であるなど、2014年11月期以降の売上高の拡大につながる前向きな資金調達として評価できるだろう。

なお、今回の資本政策を考慮後の今期予想ROEは28%程度まで上昇する見込みとなっている。直近で全上場銘柄の平均ROEは9%弱となっており、同社の収益性の高さは群を抜いていると言えるだろう。

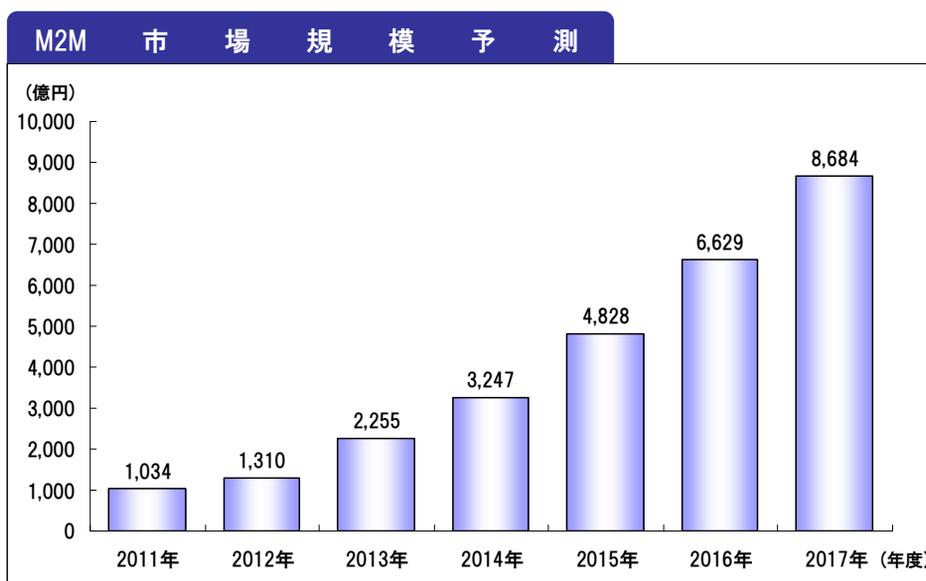
■今後の成長戦略

ホンダ向けの受注実績を背景に他社メーカーへの広がりも期待

(1) M2M製品分野の成長戦略について

今後の成長戦略として、中長期的に市場の拡大が見込まれるM2M分野に経営資源を投入する方針を掲げている。

M2M市場規模については、テクノ・システム・リサーチ社による「国内モバイルM2M市場動向調査」によると、2015年までに2012年比で倍増する見込み。最近では、建設機械最大手のコマツ<6301>が建設機械の遠隔管理に使用していることで話題ともなっている。また、前述の様々なビジネス領域に加えて、今後も、家電の消費電力を把握してスマートフォンなどを通じて利用者に伝える「電力の見える化」の進展のほか、スマートメーター（次世代電力計）の普及も本格化するとみられる中で、M2M市場の拡大が見込まれる。このように、M2M分野は、同社の事業領域をこれまでの通信分野から、他の様々な産業分野へと広げていくものとなっていくだろう。



出所：野村総合研究所

同社についても市場の拡大を取り込むべく、車載向けを中心に新たに汎用M2M端末の受注拡大を目指している。前述の通り、ホンダ向けの受注実績を背景に、同社製品への評価が高まっていく可能性が高いと言える。今後は、ホンダ以外の自動車メーカーへの広がりなども見込まれる。受注実績は適正な製品価格の決定にもつながるとみられ、利益率の改善にもつながるだろう。また、現時点では、ソフトバンクモバイルの3Gネットワークに対応した製品などを展開しているが、ネットワークの進化に伴う新製品の発表なども期待される。

■今後の成長戦略

4月25日には、M2M分野における新製品を発表した。今回の新製品は、グローバル通信に対応した超小型M2M用の通信アダプタ「AX8084NC」となる。これまでのM2M通信機器は、海外でシステム構築する際に現地で通信機器を調達しなければならないケースがあったが、「AX8084NC」はグローバル通信規格に対応している。そのため、国際認証や使用国の各種無線認証を取得することで、国内・海外を問わず使用が可能となる。また、コア・モジュールとしての必要な機能を限定することで、従来のM2M通信機器よりも「小型化・低コスト化」を実現している点が強みとなる。なお、「AX8084NC」は、NEC<6701>が提供するM2Mソリューション「CONNEXIVE」にも対応している。

同社が注力するM2M市場については、急速に市場拡大が見込まれる分野となっている。M2Mの市場規模は、2012年度の1,300億円から2017年度までには8,700億円へと拡大するとの試算もある。同社は2013年2月に実施した資本政策によって約600百万円を調達し、その全額を新規商品の開発などに充当する方針を示しており、今回の新製品などがM2M分野の拡大につながる事が期待される。

超小型M2M用の通信アダプタ「AX8084NC」

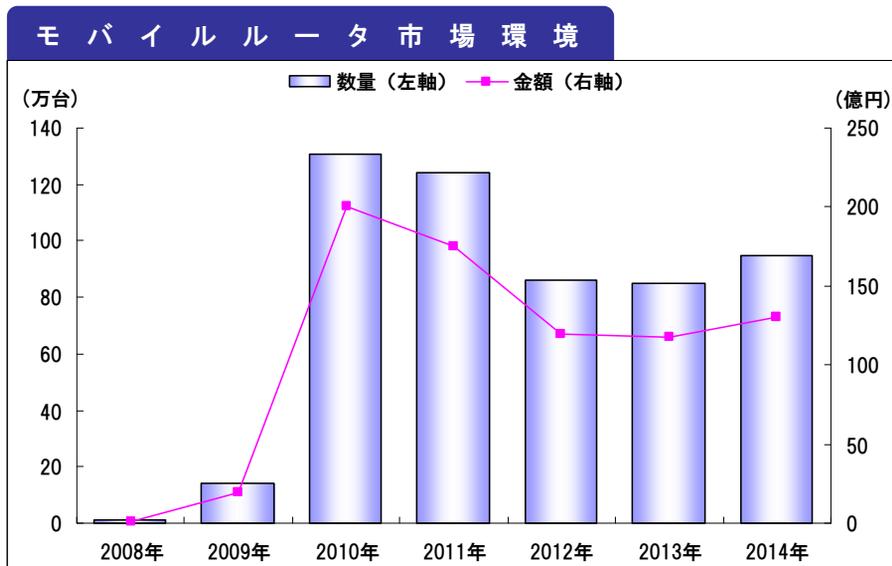


収益率の高い技術ライセンスビジネスは成長戦略として注目

(2) コンシューマー製品分野の成長戦略について

コンシューマー製品分野の主力となるモバイルルータ市場については、米アップルの「iPad」をはじめ、親和性の高いデバイスの登場によって2010年度に市場が急拡大した（富士カメラ総研調査）。その後は、やや伸び悩みとなっているものの、世界の大手電機メーカーがスマートフォンやタブレット型端末を相次いで投入していることを追い風に、今後も緩やかに拡大する見通しが示されている。なお、同社の2012年度における市場シェアは2～3%となっている。

■今後の成長戦略



出所：10/8富士キメラ総研 コミュニケーション関連マーケティング調査

コンシューマー製品分野の成長戦略としては、これまで培ってきた高い技術力を活かし、MVNO向けに次世代モバイルルータの開発取り組みにも着手する見通し。また同様にその資産を活用し受託開発や技術ライセンスビジネスも手がけていく。これに伴って、コンシューマー製品の売上増加、収益率の高いライセンス収入の増加が見込まれる。また、ライセンス収入の増加は利益率の向上にもつながるとみられ、今後の成長戦略として動向が注目される。

通信技術ノウハウを活かして農業分野に参入

(3) 農業分野への新規参入について

3月26日には、デバイス事業で培った通信技術ノウハウを活用し、農業ICT (Information and Communication Technology: 情報通信技術) 商品化の実現に向けて農業分野に新規参入すると発表した。同社のコア技術を農業分野へと活かすことで、気温や湿度、土壌温度、土壌水分等の環境データと育成状況を関連付け、収量を推定したり、データを用いて作物の品質を高めるなど、誰でも安定して美味しい農作物が作れる仕組み作りを行う方針である。

2012年10月にビニールハウス設備を構築し、11月から新農法による定植栽培でミニトマトや中玉トマトなどの栽培を開始した。2013年度内には収穫から出荷までの一連のモデルケースを確立するほか、デジタル技術を農業に応用し試験と改善を繰り返すことで、より実用的な生産者向けの栽培技術が提供できる農業ICTの商品化を目指すなど、急成長するM2M分野でのドメイン拡大を図っていく。

■今後の成長戦略

ホームページ「NCXX FARM」



<http://farm.ncxx.co.jp/>

■新中期経営計画

2015年11月期を最終年度として営業利益は788百万円へ

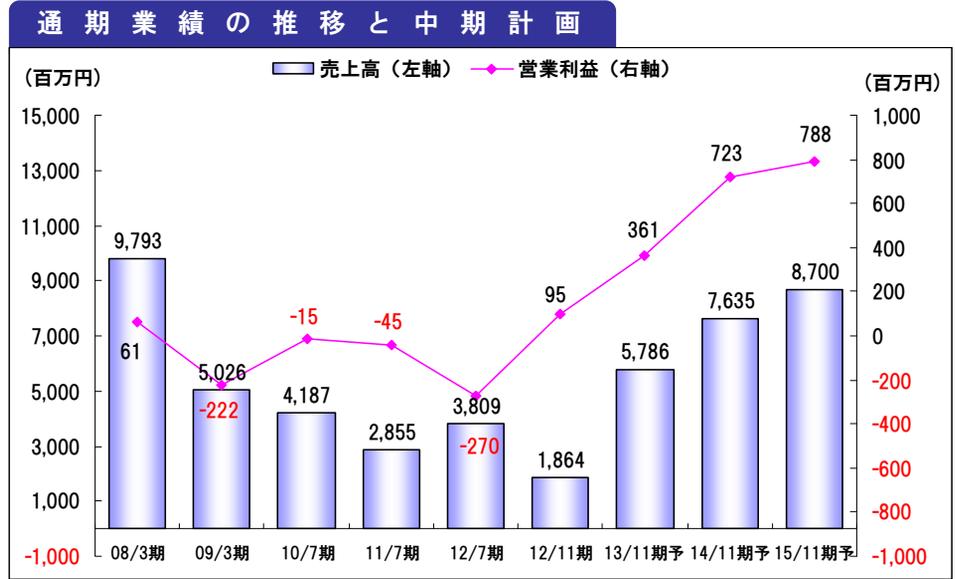
5月1日、2015年11月期を最終年度とする新中期経営計画を発表した。数値目標としては、売上高が8,700百万円（2013年11月期計画比50.4%増）、営業利益が788百万円（同118.3%増）、経常利益が839百万円（同139.0%増）、当期純利益が705百万円（同103.8%増）となっている。

今後は、注力しているM2M分野に経営資源を集中し、シェアの拡大を図る方針である。とりわけ、前述のM2M通信アダプタ「AX8084NC」を中心として、オプションパーツのラインナップを充実させるほか、使用用途に合わせてカスタマイズを行うことで、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む。国内のほか、世界市場に向けてもM2M分野における事業ドメインの拡大を図ることで、急成長する市場の取り込みと業績拡大が見込まれる。また、コンシューマ向け製品については、M2M市場で培った技術を展開することで、コンシューマ市場でのプレゼンス拡大を目指す。

その他、インターネット旅行事業では、オーダーメイド型旅行サービスを、質の高いトラベル・コンシェルジュの人員増強により、顧客満足度の高いサービスへと質を高め、売り上げの拡大を図る方針としている。



■新中期経営計画



■株主優待制度の導入について

提携温泉旅館の宿泊割引券などユニークな株主優待を導入

8月22日には、株主優待制度の導入を発表した。イー・旅ネットグループ内のウェブトラベル社から旅行のオーダーメイド見積りを手配した株主に対して、旅行費用の割引サービスを行う。また、同社の本社がある花巻市に訪れる株主には、同社が提携している温泉旅館の宿泊割引券も提供する。なお、毎年5月31日、11月30日時点の株主名簿に記載または記録された、1単位（100株）以上を保有する株主が対象となる。



ディスクレマー（免責条項）

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・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との面会を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ