

2021年11月30日

各 位

会 社 名 株式会社ネクスグループ  
代 表 者 名 代表取締役社長 石原 直樹  
(JASDAQ・コード6634)  
問 合 せ 先  
役 職 ・ 氏 名 取締役管理本部長 齊藤 洋介  
電 話 03-5766-9870

## 当社事業における構造改革の実施のお知らせ

当社は、2021年11月30日開催の取締役会におきまして、当社事業の基盤再構築を目的とした構造改革の実施を決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 事業構造改革について

##### ① 事業構造改革の背景

今期の当社グループの業績は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、売上高は前期からの新型コロナウイルス感染症の影響も加味した計画数値をさらに下回る結果となっております。

各事業の状況は以下の通りです。

##### 1) デバイス事業

株式会社ネクス（以下「ネクス」といいます。）の主力商品である「UX302NC-R」がNTT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販売されたことと、新型コロナの感染対策として、在宅勤務などのテレワーク導入企業に幅広く利用されました。しかし、長引くコロナ禍による世界的な製品の部品調達の遅れや、先行きの不透明さからの設備投資の抑制などの影響を受け、今期につきましては売上計画を下回る結果となりました。

一方で、2022年11月期の販売に向けた5G製品の開発、新たな付加価値を備えたエッジAI端末「NCXX AI-box」の開発が進捗しております。来期以降は、現在販売中の4G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、旧製品からの切り替え需要が期待出来ると考えております。また、「NCXX AI-box」の販売も開始予定となり、2022年11月期以降につきましては比較的安定した売上げを見込んでおります。

セグメント別の業績は、2020年度通期では営業利益204百万円、2021年度は第3四半期時点で営業損失141百万円を計上しております。

##### 2) インターネット旅行事業

4月からの3度目の緊急事態宣言に引き続き7月からの4度目の緊急事態宣言発出により、夏休み需要が大きく減少するなど、売上計画を大きく下回る結果となりました。

しかし、インターネット専業で固定費の割合が少ないビジネスモデルのため減収幅に対する損失は最小限にとどめることになりました。

ただ、新型コロナウイルス感染症の影響は今後も継続することが予想され先行きは、まだ不透明な状況です。

セグメント別の業績は、2020年度通期では営業損失140百万円、2021年度は第3四半期時点で営業損失132百万円を計上しております。

### 3) ブランドリテールプラットフォーム事業

株式会社チチカカ（以下「チチカカ」といいます。）では、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おります。しかし、店舗事業では、まん延防止等重点措置及び緊急事態宣言発出による影響を大きく受け、営業店舗でも客数が減少し売上計画を下回る結果となりました。オンライン事業におきましても、巣籠もり需要で増加した前期に比べ売上げは減少しており、基盤となるシステムの見直しなどの大幅なテコ入れが必要な状態です。

セグメント別の業績は、2020年度通期では営業損失364百万円、2021年度は第3四半期時点で営業損失308百万円を計上しております。

### 4) 暗号資産、ブロックチェーン事業

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ます。

今期は保有暗号資産の売却を行った結果、営業利益を計上しております。

セグメント別の業績は、2020年度通期では営業利益18百万円、2021年度は第3四半期時点で営業利益247百万円を計上しております。

## ② 当社が抱える課題

当社の課題としては大きく2つの課題があると認識しております。

### 1) 慢性的な営業赤字

2期連続で営業赤字を計上しております。直近2年については、当社グループの売上げの大部分を占める、インターネット旅行事業とブランドリテールプラットフォーム事業が、新型コロナウイルス感染症による影響で大幅に減収・減益の状態となっており、かつ、今後の早期回復の見通しが立てづらい状況となっております。

### 2) 財務基盤の強化

継続的な営業損失の計上により、営業キャッシュフローもマイナスとなっており、早期のキャッシュフローの安定化及び財務基盤の強化が必要と考えております。また、今後の成長に向けた投資資金、事業構造改革に向けた準備資金の確保も必要と考えております。

## ③ 事業構造改革の主な内容

当社は、前述した課題に対して迅速に対応し、新たなネクスグループへ進化してまいります。

### 1) 慢性的な営業赤字への対応

当社グループにおける、経営資源の選択と集中を目的として、現在赤字の状態でも早期の業績の回復が見込めない、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に関して、事業から撤退することにより、営業赤字の早期解消を計ります。

具体的には、インターネット旅行事業につきましては、2022年11月期第2四半期を目処に、当社が保有するイー・旅ネット・ドット・コム株式会社の株式（8,401株）全ての譲渡を行い、当社連結子会社から除外予定です。また、ブランドリテールプラットフォーム事業につきましては、2022年11月期第2四半期を目処に、当社が保有する株式会社ネクスプレミアムグループの株式（20株）及びチチカカの株式（20株）全ての譲渡を行い、それぞれ当社連結子会社から除外予定です。

### 2) 財務基盤の強化

財務基盤の強化にあたり、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まいります。

また、銀行を除く債権者とは、デット・エクイティ・スワップ（DES）による有利子負債の圧縮なども含め債権者から協力を得られる様に現在交渉を進めております。

#### ④ 成長分野の新事業への進出

早期の業績の回復が見込めない、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から撤退することにより、当社グループの事業は祖業であるIoT関連事業と、暗号資産・ブロックチェーン事業の2事業となり、連結での売上高も大幅に減少いたします。そこで、今後のグループの収益の柱となる新事業への展開を進めてまいります。

しかし、新たな事業を行うにあたり、今回の事業構造改革の内容に鑑み、極力リスクをおさえた形で新事業を開始させ、早期に収益貢献をさせる必要があります。

そのため、以下のポイントを抑え、新事業の展開を進めてまいります。

##### ・既存事業とのシナジーがあること

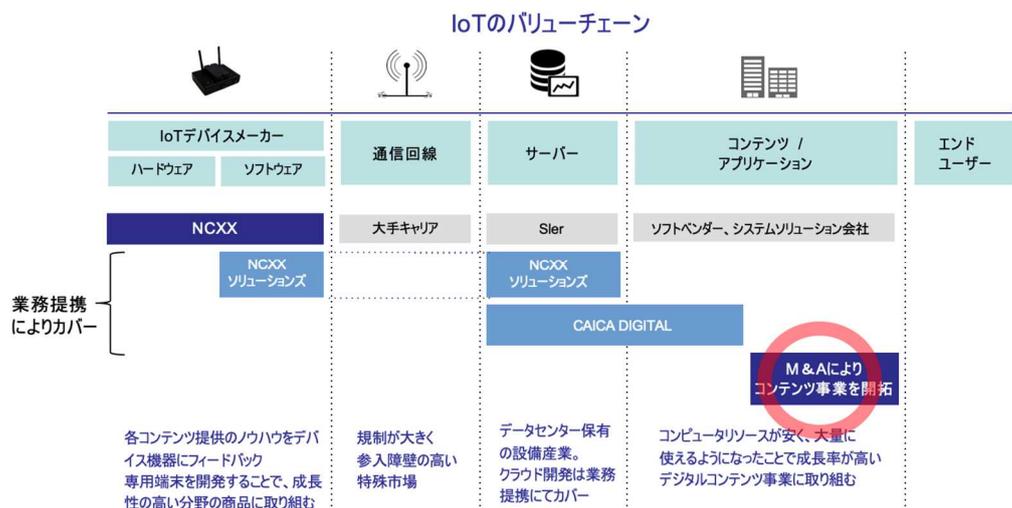
当社が注力するIoT市場は、今後も更なる成長を遂げると言われております。

IoT事業のバリューチェーンを見た場合、ネクスが行うハードウェアの分野においては、一部の付加価値の高い端末類を除くと比較的成長率が低くなっています。一方で、アプリケーションやコンテンツの分野は成長率が高いと言われております。その他の領域（ネットワーク、サーバー）については、そもそも規制により参入障壁が高い特殊な領域であったり、膨大な設備投資が必要な領域になります。

そこで、当社は既存のハードウェアの分野に加えて、アプリケーションやデジタルコンテンツの分野に取り組むことで、IoT市場のバリューチェーン全体での利益の最大化を目指してまいります。

また、祖業であるハードウェアの市場については、アプリケーションやデジタルコンテンツのサービスに関するノウハウを専用端末などハードウェア開発にフィードバックすることで、付加価値の高いハードウェア製品の開発・販売を行ってまいります。

また、2016年11月に発行し当社の株主に配布いたしました、ブロックチェーン技術を活用したトークン「ネクスコイン」を活用したサービスの構築を検討しております。



##### ・株主とのシナジーがあること

デジタルコンテンツ事業の取り組みの一環として、電子書籍の取り扱いを予定しております。

電子書籍の市場はコロナ禍でも成長が著しく、「デジタル系分野のBtoCのEC市場規模調査」（経済産業省）においても、2019年から2020年にかけての市場規模の成長率は、デジタル系分野全体の市場規模の増加率である14.9%に対し、電子出版は36.18%の増加と成長が顕著です。

事業参入の方法として、当社の株主である株式会社実業之日本社の電子書籍事業をサポートする会

社の買収を検討しております。これにより、事業開始時より安定した売り上げを確保することで、リスクを減らした形で事業参入が可能と考えております。

また、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おります。

・提携先とのシナジーがあること

デジタルコンテンツ事業の今後の展開を見通すうえで、現在注目されている「メタバース」の分野に進出をいたします。「メタバース」とはオンライン上に構成されたデジタル仮想空間サービスや仮想空間そのものを指します。「メタバース」市場規模は、アメリカの市場調査・コンサルティング会社のEmergen Researchが、「世界のメタバース市場規模は2020年に476.9億米ドルに達し、2028年までには8289.5億米ドルへ拡大するだろう」との予想を発表するなど、成長性が非常に高く注目されている市場です。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、また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おります。

さらに、取り組みの一環としてVR事業を行う会社との協業を模索してまいります。

当社は今までも、IoT関連事業において、常に新しいサービスの開発にチャレンジしてまいりました。業界初の128Kbpsパケット対応PHSデータ通信カード、着脱可能な世界最小クラスの通信モジュールとその対応端末、業界最小レベルのグローバル通信対応通信BOXなど、新しく付加価値の高いサービスを独自に生み出してまいりました。

また、さまざまな機器のカスタマイズ、海外製品のローカライズなどの実績もあり、汎用品ではなく特徴のある製品を作ってまいりました。

今後も、デジタルコンテンツ事業を合わせた、業界初の新しい製品、サービスの提供を行ってまいります。

当社グループは、あらゆる人と人、人とモノ、モノとモノの「伝わる」と「つながる」を進化させ、未来のコミュニケーションを切り拓いていく、人々に新しい価値をもたらすことで、今までにない「楽しい」を実現し、より一層、効率的で快適な社会の発展に貢献していく。

当社は、この原点に立ち返り、新たな「つながる」を創造してまいります。

## 2. 今後の見通し

本構造改革が当社の連結財務諸表に与える影響につきましては、精査中であり、今後開示すべき事項が生じた際には速やかに開示いたします。

以 上