

2023年4月5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  
(スタンダード市場・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

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2023年11月期から2025年11月期までの3年間における中期経営計画を決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 中期経営計画策定の背景と理由

当社グループは、前年度において慢性的な営業赤字からの脱却と財務基盤の強化を目的とした事業構造改革を実施し、継続的な企業価値の向上を目指しております。

この事業構造改革における不採算事業からの撤退により、営業赤字の大幅な改善と同時に連結売上高の70%が減少いたしました。

既存事業であるIoT関連事業については、特に汎用製品についてコモディティ化の一途を辿っており、業界全体による価格競争が進んでおります。当社グループは、コモディティ化を脱するために、引き続き付加価値の高い製品開発を続けておりますが、新商品の開発期間や開発コストなども考慮すると、短期間のうちに売上高を大きく増加させることは難しい状況です。

そのため、IoT関連事業主体の現在の事業モデルから、成長分野へ大きく事業展開を行うことでさらなる成長ポテンシャルをもつ、新たなネクスグループへ生まれ変わる必要があります。

今後の社会環境の変化を捉え、企業としての社会的責任を果たし、当社グループが大きく成長をしていくために、2023年11月期から2025年11月期の3年間を対象期間とする中期経営計画を策定いたしました。

#### 2. 中期経営計画の内容

##### (1) 対象期間

2023年11月期から2025年11月期までの3年間となります。

##### (2) 中期経営計画の骨子

この度の中期経営計画の骨子は大きく2点ございます。

- ・成長分野への大きな転換
- ・新技術と既存事業とのシナジーの創出

「ブロックチェーン」、「トークン」、「メタバース」を掛け合わせた、Web3.0領域へ事業を展開いたします。

具体的には、保有するネクスコイン（NCXC）を成長ポテンシャルの高い「GameFi」分野において、

ユニークなスキームで活用することで、NCXC 経済圏の拡大を目指してまいります。

また、成長ポテンシャルの高い「メタバース」市場、「デジタルコンテンツ」市場へ参入と事業の拡大を目指します。

さらに、株式会社ネクスの持つ IoT の戦略資産に、メタバースなどの新たな強み加わることで、成長ポテンシャルの高い「デジタルツイン」市場での展開を目指してまいります。

(3) 重要な経営指標(2025年11月期における達成目標)

- ①売上高 : 25億円以上
- ②営業利益率 : 15%以上
- ③時価総額 : 130億円以上

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

CONFIDENTIAL

# NCXXGROUP

## 中期経営計画

2023.4.5



NCXX

*Copyright (c) 2023 by NCXX Group  
No part of this publication may be reproduced,  
stored in retrieval system, or transmitted in any  
means --- electronic, mechanical,  
photocopying, recording and otherwise ---  
without permission of the NCXX. This  
document provides an outline of a  
presentation and is incomplete without  
accompanying oral commentary and  
discussion.*

## 中期経営計画の背景

- ・2022年度、事業構造改革を完了し、営業利益の黒字化を達成
- ・さらなる成長に向けて、中期経営計画(2022年12月~2025年11月)を策定

新たな  
ネクスグループへ

2022年12月~2025年11月

### 中期経営計画

- ・成長ドライバーとなる事業の拡大  
→ネクスコインを利用したトークンエコノミーの形成
- メタバース・デジタルコンテンツ事業の拡大
- ・事業シナジーの創出
- ・M&Aによる収益力と技術力の強化

2021年12月~2022年11月

### 事業構造改革

- ・不採算事業から撤退  
→慢性的な営業赤字から脱却
- ・10億のDESを実施  
→財務基盤を強化
- ・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

## 中期経営計画 骨子

- ・IoT関連事業主体の現在の事業モデルからから、成長分野へ事業展開を行うことでさらなる成長ポテンシャルをもつ、新たなネクスグループへ

### 中期経営計画

#### 成長分野への転換

- ・「暗号資産・ブロックチェーン」、「メタバース」、へ注力
- ・ポストコロナでも成長する、「デジタルコンテンツ」の拡大

#### 既存事業とのシナジーの創出

- ・メタバース × 暗号資産・ブロックチェーン
- ・メタバース × IoT

### 成長性・収益性の高い事業モデルへの転換

メタバース・  
デジタルコンテンツ

暗号資産・  
ブロックチェーン

IoT

# ネクスグループはWeb.3.0領域に進出

・「ブロックチェーン」「トークン」「メタバース」を掛け合わせた、Web3.0 領域へ展開

## Web3.0とは

- Web3.0は、次世代の「分散型インターネット」
- トークンを活用することでプロダクトに経済圏をもたらす
- ブロックチェーン、メタバースなどが主となる技術要素
- 市場規模は、2022年から2030年までの平均成長率44.9%で成長し、2030年までに35億3千万米ドルに達すると予測されています(Grand View Research, Inc.)

プラットフォームによる中央集権的な世界

分散化による、個と個がつながる世界

Web 2.0

Web 3.0

特徴

・プラットフォームを介して、情報の発信者と閲覧者の双方向のやりとり  
・中央集権的なサービス。特定企業へ情報や権限の集中

・プラットフォームを介さずに、P2Pで個々が繋がる  
・ブロックチェーンによる、情報の分散管理

経済圏

・プラットフォームを中心とした、データの囲い込みによる独自の経済圏の形成

・トークンによる新たな経済圏が形成

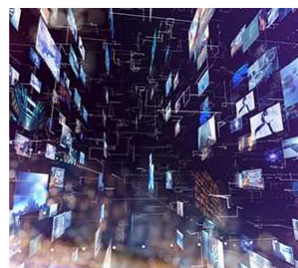
主となる技術要素

モバイル、アプリ、ビッグデータ解析など個人のデータをトラッキング、分析できる仕組み、ハードの普及

ブロックチェーン、メタバース  
データを分散化・暗号化する技術や、デジタル空間を蘇生する技術の確立

## 事業領域

「暗号資産・ブロックチェーン事業」「メタバース・デジタルコンテンツ事業」「IoT関連事業」  
各分野のテクノロジーに立脚したサービスを提供します



暗号資産・ブロックチェーン事業



メタバース・デジタルコンテンツ事業



IoT関連事業

## NCXC(ネクスコイン)の利活用

- ・保有する資産(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します

### NCXCとは

特徴1	上場企業により発行された、取引所に上場している、日本で数少ないコイン
特徴2	国内外の暗号資産交換所で売買(Zaif、FINEXBOX)
特徴3	GameFi分野で利用されるトークン その他、提携企業とのWeb3 サービスでの活用も検討

### GameFiとは

GameFiとは、Game(ゲーム)とFinance(金融)を融合した言葉。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「プレイ・トゥ・アーン」のブロックチェーンゲームを指します。

### 成長性

市場規模が今後10年間にわたり平均成長率23.7%のペースで成長し、2031年には2021年の約8.3倍に値する74億2,000万ドル(約1兆17億円)へ拡大と予想。

(Report linker)





## GameFi分野の問題点

- ・GameFiは、ユーザー・ゲーム会社の参入障壁が高く、経済圏の持続性に問題がある

### GameFiの問題点

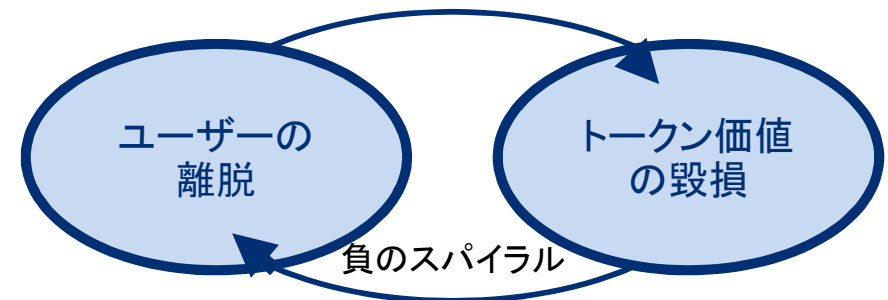
- ・既存のGameFiトークンは、1Game=1トークンがスタンダード
- ・ブームが一過性だとユーザー離脱のリスクが高い
- ・ユーザー離脱が進むと、トークンそのもののマーケット崩壊の可能性

#### ○ユーザー側の問題点

- ・通常のゲームに比べクオリティが低い物が多い
- ・飽きやすい
- ・始める際に高額なNFTの購入が必要

#### ○ゲーム会社側の問題点

- ・ブロックチェーンなどの新たな開発が必要
- ・自社でのトークン発行→取引所への上場までの時間、コストがかかる



ユーザー・ゲーム会社共に参入障壁が高く、負のスパイラルに陥りやすい構造

## GameFi分野での利活用

- ・GameFiが抱える問題点を補うユニークなプラットフォームを構築
- ・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を提供

### GameFiプラットフォーム構想

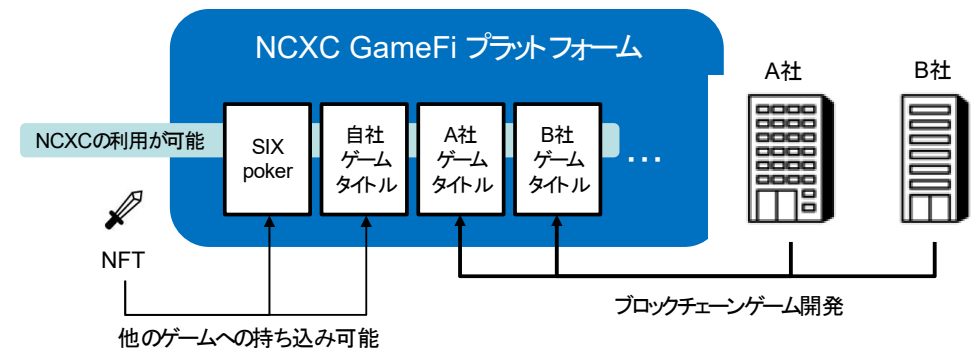
ゲーム会社とのアライアンスにより、世の中で既に実績を上げている他社ゲームタイトルを中心に、これらを簡単にPlay to Earnのゲームに転換することのできるプラットフォームを提供

#### ○ユーザー側のメリット

- ・クオリティの高いゲームを楽しむことができる
- ・多くのゲームができて飽きがこない
- ・高価なNFTの購入なしでゲームを開始できる

#### ○ゲーム会社側のメリット

- ・既存ゲームを簡単にGameFiにリブランディング可能
- ・他社ゲームが増えることでプラットフォームのユーザー数が増加し、新規ユーザーの流入が見込める
- ・上場コイン(NCXC)を利用できる

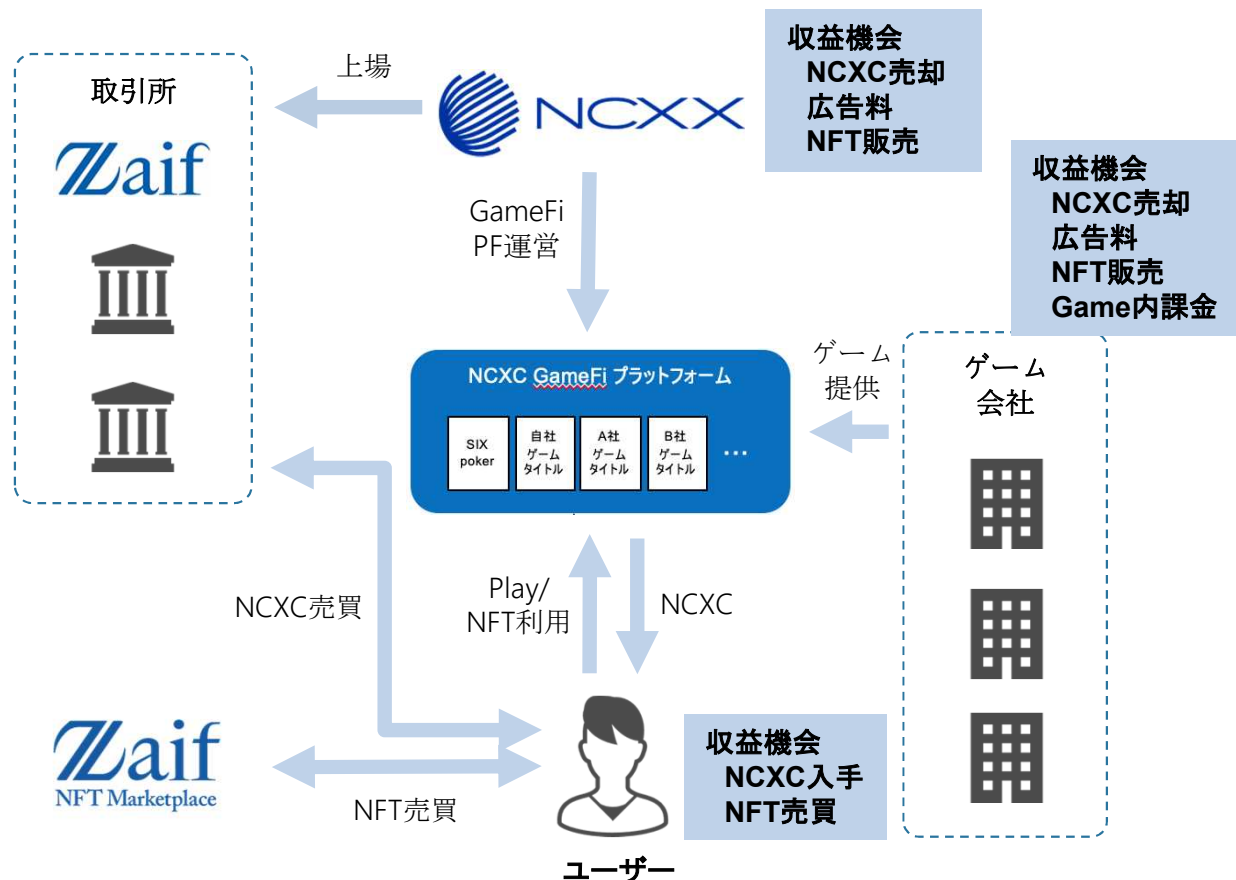


ユーザー・ゲーム会社の参入障壁を下げ、継続的なサービスが可能

## 事業展開のイメージ

- ・アライアンス先の増加が各参加者の利益につながるため、業界内の他法人とも連携することで、早期のアライアンス先拡大を図る

## ビジネスモデル



## 収益機会

当社の収益機会は、主に3つ

- NCXC売却
- 広告料
- NFT販売、手数料

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。当社、およびゲーム会社の収益機会がUPする。

## 事業展開

- ゲームパブリッシャーを中心に、ゲーム提供先の獲得を行っていく。
- ゲームデベロッパー等とも、営業連携をおこない、連携してゲーム提供会社を増加させる。

## 「メタバース」分野での取り組み

- ・株式会社ワイルドマンをグループ化
- ・成長ポテンシャルの高いメタバース事業へ参入

株式会社ワイルドマン  WILDMAN

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

### 事業内容

- ・VR空間の開発
- ・VRゲームの企画・開発
- ・モーショントラッキングデバイス「HaritoraX」\*  
の共同開発 etc.

\*シフトール社「HaritoraX」は2022年1月の世界最大の家電展示会「CES 2022」にて、「CES 2022 Innovation Award」を受賞



\*「HaritoraX」は株式会社Shiftallとの共同開発製品です。

### 成長性

#### ○ VR市場

・世界のAR/VR市場は、2020年から2026年までの平均成長率32.3%で成長と予測 (VR関連が70%の予想) (IDC)

#### ○ モーションキャプチャシステム市場

・モーションキャプチャシステム世界市場は、2020年から2025年までの平均成長率12.3%で成長と予測  
・市場規模は2025年で1,204億4,200万円と予測 (矢野経済研究所)

## 「メタバース」分野での取り組み

- ・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

株式会社ワイルドマン  WILDMAN

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

### 事業シナジーによる新たな展開

- 暗号資産ブロックチェーン事業とのシナジー
  - ・ Game開発能力を活かし、NCXCを活用したGameFiの提供
- IoT関連事業とのシナジー
  - ・トラッキング技術とハード開発力を活用し、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(BtoC向け)
  - ・トラッキング技術と「AI-Box」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)

etc.



モーショントラッキング

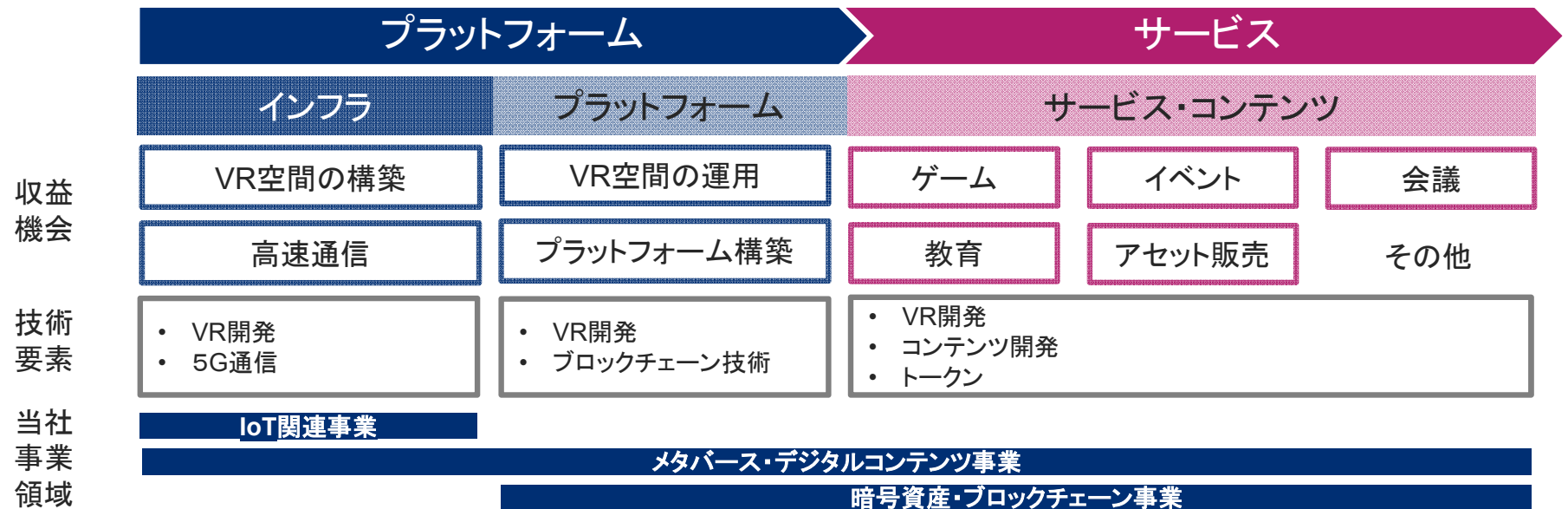


複数同時トラッキング

## 「メタバース」分野での事業展開

- ・日本での「メタバース」市場はまだ黎明期
- ・黎明期は、メタバース参入企業向けの「インフラ」「サービス・コンテンツ」の開発需要に応えながらユーザー体験をサポートする機器(モーショントラッキング)を販売することで、市場の成長を後押し
- ・市場の成長に合わせて、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

メタバース事業のバリューチェーン



黎明期

当初は、メタバース参入企業・ユーザーをサポートし、市場の成長を後押し

事業展開

将来

市場の成長に合わせて、全体網羅した自社サービスへ展開

## 「デジタルコンテンツ」分野での取り組み

- ・株式会社実業之日本デジタルを子会社化
- ・成長性の高いマーケットで特徴をいかし、更なる成長を目指す

### 株式会社 実業之日本デジタル

老舗出版会社の電子書籍事業をサポート。初年度から売り上げと高い収益性を確保

- 事業内容**
- ・ 電子書籍事業
  - ・ 電子書籍及び暗号資産に関連するコンサル etc.

### 成長性

コロナ禍でも成長が著しいデジタルコンテンツ分野  
2020年から2021年の市場規模の成長率は、電子出版は24.23%増と成長が顕著  
(「デジタル系分野のBtoCのEC市場規模調査」(経済産業省))

### 特徴

- ・ 初年度から高い収益性を確保
- ・ 今後の成長ポテンシャルも高い
  - 実業之日本社の新規コンテンツの電子書籍化
  - 実業之日本社の過去コンテンツの電子書籍化(現在の電子化率は全体の10%程度)
  - 独自ルートでの新規コンテンツの開拓
  - 国内コンテンツの海外配信の強化

## IoT関連事業の取り組み

- ・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

### 事業内容

#### ○デバイス機器の開発・販売

##### ・5Gモデム

「高速大容量」「高信頼・低遅延通信」  
「多数同時接続」が可能な5G通信端末。  
膨大な通信量と、低遅延が求められる  
メタバース関連サービスや、ロボットアーム  
などのリモートソリューションなどに活用



UNX-05G

##### ・エッジAI端末 (AI-BOX)

NVIDIAのGPUによるリアルタイム画像認識と、  
高速モバイル通信を搭載した、エッジデバイス。  
現場に近いエッジデバイス側にAIの学習モデルを  
実装することで、リアルタイム処理、データトラフィ  
ック運用コストの削減を実現



AIX-01NX



## IoT関連事業 × メタバース の取り組み

- ・成長ポテンシャルの高い、デジタルツイン分野へ展開
- ・ハード+サービスを提供することで利益率も向上

### 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。精度の高いシミュレーションの実施が可能。

### 成長性

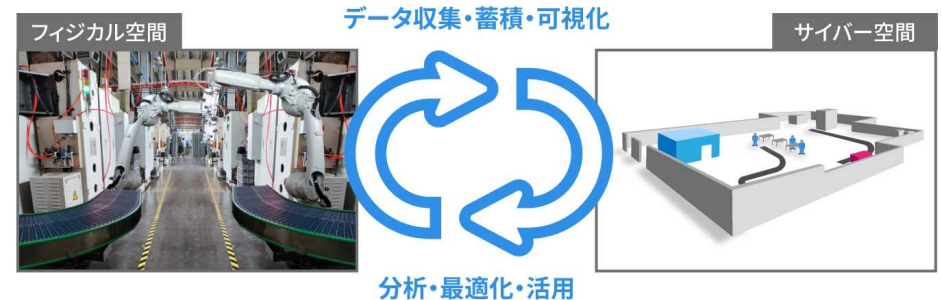
世界のデジタルツイン市場規模は、2023年から2030年にかけて37.5%の年平均成長率を記録。  
(Grand View Research, Inc.)

### 活用される技術

デジタルツインに活用されるテクノロジーを、グループで保有

- ・IoT: モノのデータ収集
- ・5G: リアルタイムでのデータ反映
- ・AI: 収集したデータを分析
- ・VR: デジタル空間を視覚化
- ・CAE: デジタル空間でシミュレーションを実行

ハード+サービス(ソフトウェア+導入コンサル)を提供することで、利益率が向上

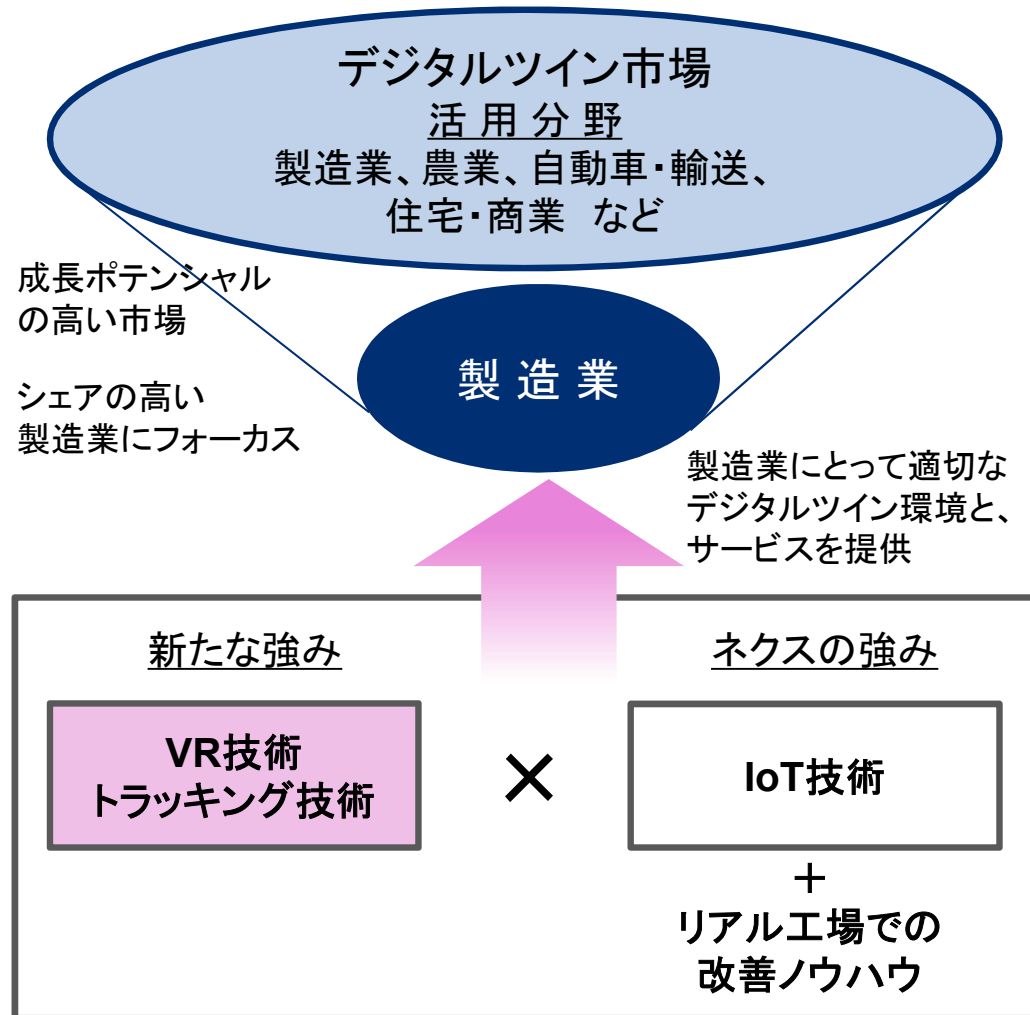


機器・人・モノの情報をサイバー空間で再現し、活用



# デジタルツイン分野での事業展開

- ・ネクスの持つ戦略資産に新たな強みが加わったことで、成長ポテンシャルの高いデジタルツイン市場で展開



## マーケット

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37.5%の年平均成長率を記録し、2030年には1,558億3,000万米ドルに達すると予測。

(Grand View Research, Inc.)

## 注力分野は「製造業」

2028年までに製造業分野は、デジタルツイン市場の中で最も高いシェアを占めると予測されています。

(Grand View Research, Inc.)

## 事業展開

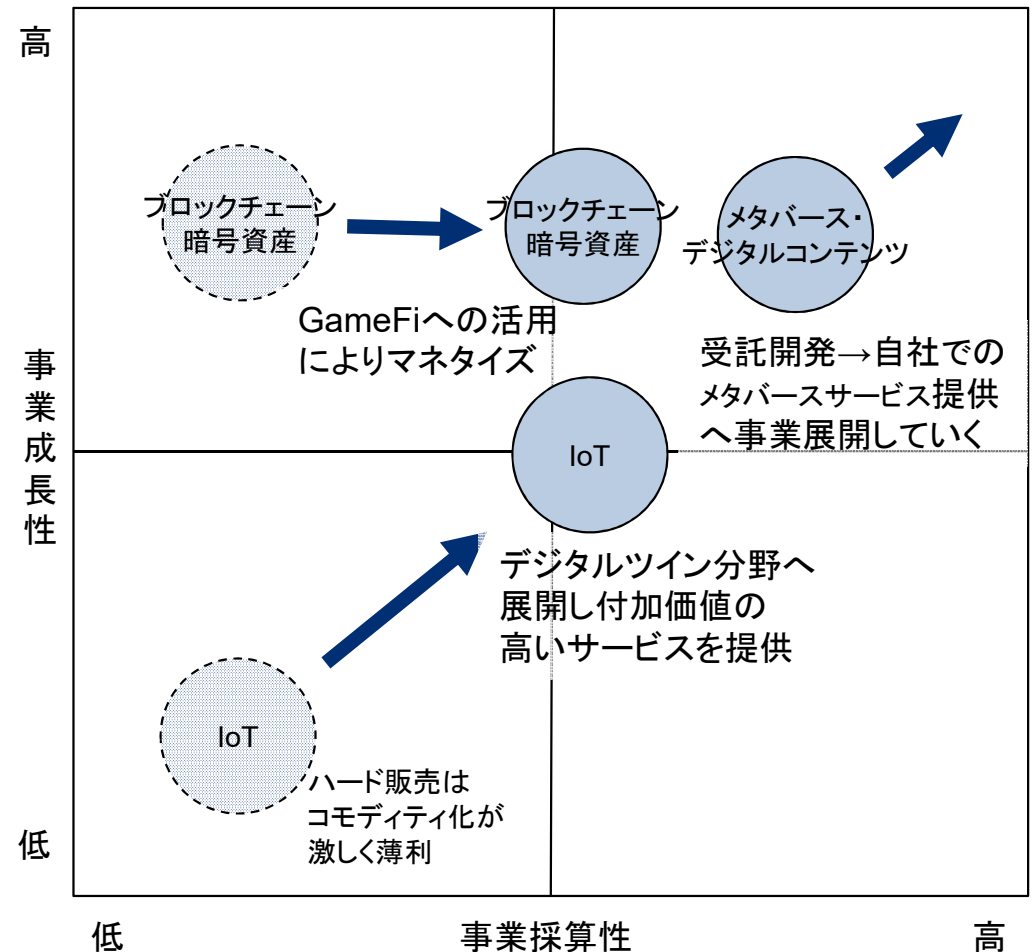
IoT技術に加え、岩手県に本社工場を持つ製造業として38年間、生産工程の見直しや改善など、工場での改善シミュレーションを実施。

製造業としてのノウハウを活かし、製造業に最適なデジタルツイン事業を展開する。

# 事業展開のイメージ

- ・「メタバース・デジタルコンテンツ事業」は、受託開発に加え、将来的にから自社でのメタバースサービスの提供を行うことで、さらに成長性・事業採算性の高い事業として展開していく
- ・既存事業は、既存の戦略資産に新たな技術・スキームを加えることにより、成長性・事業採算性の高いポジションへと、事業展開をしていく

## これからのネクスグループ



### 暗号資産・ブロックチェーン事業

- ・暗号資産黎明期より保有する資産 (NCXC)に、新たにユーティリティを付与することで、ポテンシャルマーケットであるGameFi分野でのサービスを開始
- ・ユニークなスキームにより、参入障壁の高いGameFiへ新たな参加者を流入させる唯一無二の存在を目指す

### メタバース・デジタルコンテンツ事業

- ・黎明期は、参入企業向けの受託開発とユーザーのサポート機器の販売を行い、マーケットの成長を後押し
- ・マーケットの成長拡大に合わせ、より利益率の高い自社サービス提供へ展開

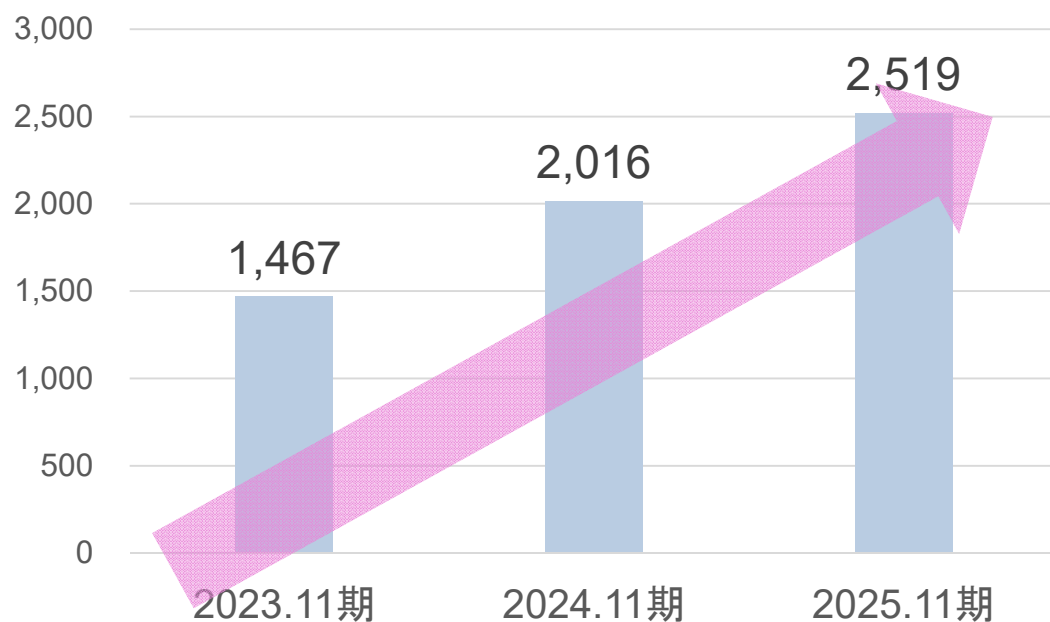
### IoT関連事業

- ・戦略資産のIoT製品 (5G、エッジAI)の開発技術と、リアル工場での改善シミュレーションノウハウに、新たにVR開発技術が加わったことで成長ポテンシャルの高いデジタルツイン市場へ参入
- ・ハード+サービス (ソフト、コンサル)の提供で利益率が高いサービスを提供

# 事業計画

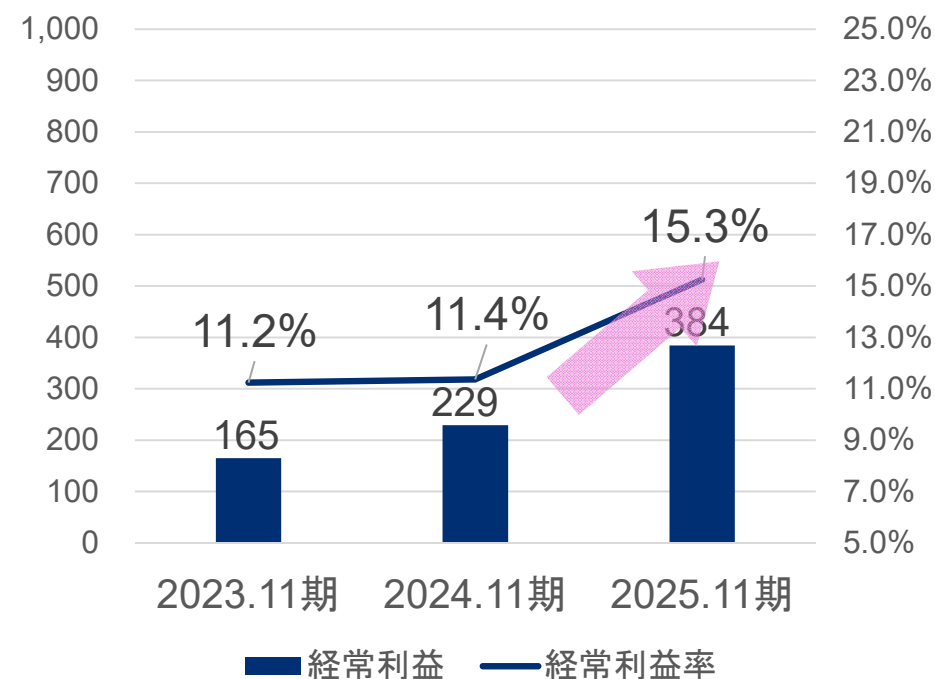
- ・各施策を着実に実行し、各期の売上・経常利益の目標を達成します

### 売上高



金額単位：百万円

### 経常利益及び経常利益率



金額単位：百万円

## 中期経営計画(数値目標)

2025年11月期を最終年度とした中期経営計画の達成をいたします



さらなる成長ポテンシャルを持つ、新しいネクスグループへ

企業理念 : 未来の「つながり」を創る

ビジョン : ・ネクスグループが創るのは、未来の「つながり」です。  
・様々な技術革新に合わせ、いち早く先端技術を取り入れ、  
今までの経験と実績を生かし組み合わせることで、様々な  
「つながり」を創る必要不可欠な存在を目指します。

商号に込めた想い:「NCXX」

「N」 様々な要素をつなぐネットワーク「Network」

「C」 組み合わせを意味する「Combination」、

「X」 現実世界と仮想世界の融合を意味する「X Reality」、

「X」 無限を意味する「X」、

を組み合わせた造語です。

**ネクスグループは、先端技術の組み合わせにより、  
様々な「現実(リアル)」と「仮想(サイバー)」がつながる世界を  
裏から支えるテックカンパニーです**