

5 月 24 日（土）登壇 個人投資家向け会社説明会 主な質疑応答

株式会社 NEXYZ.Group（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長兼グループ代表 近藤 太香巳、証券コード：4346）は、2025 年 5 月 24 日（土）に開催された大和インベスター・リレーションズ株式会社主催『個人投資家向け会社説明会 in 東京』に参加いたしました。

当日は、多くの個人投資家の皆さまにご来場いただき、心より御礼申し上げます。

本リリースでは、当日会場やアンケートでいただいたご質問のうち、特に関心の高かった内容と当社からの回答を一部抜粋し、ご紹介いたします。

Q1 「ネクシイズ ZERO」の一般的なリースとの違いを教えてください。

A1 一般的なリースは、お客様が選んだ商品に資金を付けることが主な役割であり、商品の選定や導入のサポートは行いません。

それに対して「ネクシイズ ZERO」は、当社が取り扱う 50 万点以上のラインナップの中から最適な商品を提案し、導入から設置、保守までをワンストップで支援するサービスです。

Q2 2025 年度 2Q の連結売上高が前年同期比+16.0%と好調ですが、この成長を牽引している主な要因は何でしょうか？

A2 エンベデッド・ファイナンス事業が順調に成長しており、特に LED、空調、厨房機器のいずれも販売額が伸びています。加えて工業用設備は前期の 2.6 倍に拡大しました。こうした成長の背景には、金融機関からのご紹介が増えたことにより、工場や病院といった大規模な案件の獲得が進んでいる点が挙げられます。

Q3 金融機関からの紹介案件の割合が 53.7%に増加していますが、今後どこまで高めることができるでしょうか？

A3 現在すでに、126 社の金融機関と提携しており、銀行・信用金庫・信用組合は全国に約 400 社あることから、今後も販売エリアや顧客層の拡大余地は大きいと考えています。こうした状況を踏まえると、将来的には全体の約 3 分の 2、すなわち 70%程度まで伸ばしていける見通しです。

Q4 国内市場での競争力強化のために注力している商材カテゴリやサービス分野について教えてください。事業ポートフォリオの見直しや新規事業への投資予定はありますか。

A4 「ネクシイズ ZERO」は、大型設備、とりわけ高圧受電設備「キュービクル」の販売を一段と強化します。キュービクルは工場・商業施設・病院に加え、5 階建以上のビルやマンションにも幅広く導入されており、潜在顧客が非常に多いのが特徴です。価格は 200 万円前後から、大型では 1,000 万円を超える場合もあります。

設置からおおよそ 20 年で更新期を迎えるため、今後は更新需要が急増する見込みです。さらに 2026 年に変圧器のトップランナー基準が改定されることから、現行モデルの駆け込み需要も期待できます。こうした需要を確実に取り込み、売上拡大を図ります。

Q5 銀行や信用金庫などとのパートナー提携数がこの 1 年で大幅に拡大していますが、その提携の背景と、今後の目標数および地域戦略についてお聞かせください。

A5 金融機関には、省エネ商品の導入を通じた地域の脱炭素化の取り組みとして、「ネクシイズ ZERO」を紹介いただいております。近年では、紹介先企業からの満足度の高さが広く認識されるようになり、金融機関との提携がさらにスムーズに進むようになってきています。

Q6 直近のメディア・プロモーション事業のセグメント利益率が約 20%と、高い水準となっていますが、その要因は何でしょうか？

A6 アクセルジャパンの拡大による影響が大きいです。2025 年 3 月末時点でのアクセルジャパンの売上高営業利益率は 40%に上ります。

Q7 「ネクシイズ ZERO」の金融機関からの紹介案件と自己営業案件では、契約単価や収益性にどのような違いがありますか？

A7 金融機関からの紹介案件は、一契約あたりの売上が他と比べて約 1.4 倍と高く、さらにサービス提供期間である 5 年間以内の中途解約率も、全体平均の 9.9%に対して半分以上の 4.9%と非常に低い特長があります。

Q8 エンベデッド・ファイナンス事業の解約率改善が業績に与えたインパクトを具体的に教えてください。

A8 過去 5 年間に獲得した債権残高は 780 億円に上るため、解約率が 1 ポイント下がるだけでも、リスクに備えて繰り入れる引当金の削減効果は約 7.8 億円にのぼります。今後は、金融機関からの紹介案件の割合が増加することで、全体の解約率が今後 3 年を目途に 2〜3 ポイント改善していく見込みです。これにより営業利益率にも大きなプラスの影響をもたらすと見込んでいます。

Q9 「ネクシイズ ZERO」において、顧客満足度向上と長期的な関係構築のためにどのような取り組みを行っていますか。解約率を低減するための具体的な取り組みについてお聞かせください。

A9 より一層の地域密着を図るため、当社では地域ごとの支店を順次子会社化しています。これにより、地域のお客様と、地元企業としての信頼関係を築くことができています。

Q10 本日の説明会で個人投資家に一番アピールしたいポイントをお聞かせください。

A10 自社完結型ビジネスモデルとしての成長に自信を持っており、今後さらに磨きをかけたいと考えています。「ネクシイズ ZERO」は、金融機関との提携効果がようやく数字として表れ始めており、3 期目となるアクセルジャパンも好調に推移しています。今後の展開にぜひご注目ください。

当社では、今後も個人投資家の皆さまとの対話の機会を大切にし、透明性の高い情報開示を通じて、より一層の信頼関係の構築に努めてまいります。

引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

プレスリリースに関するお問合せ先

株式会社 NEXYZ.Group

グループ広報・IR

TEL : 03-6415-1178 FAX : 03-5459-4435

URL : <https://www.nexyzgroup.jp/inquiry/>