

SJI社の子会社化 に関する補足資料

2015年6月1日



NCXX

本資料について

本資料は、平成27年6月1日開示の「株式会社SJIとの資本業務提携契約の締結及び第三者割当増資、新株予約権の引受による子会社化及び借入金に関するお知らせ」について、当社のSJI子会社化に対する戦略的な意図を補足説明する目的で作成されたものです。

なお、当社によるSJI社の子会社化につきましては、同社が平成27年6月29日の開催を予定する株主総会において特別決議を得られることが停止条件になっております。

第三者割当の引受概要

新株引受株式数	99,142,800	株(シェア47.7%)
引受時払込	1,970	百万円
DES(払込無し)	1,500	百万円
新株予約権株式数	85,714,000	株(シェア26.6%)
発行時払込	57	百万円
行使時払込	3,000	百万円
総必要資金額(DES分を除く)	5,027	百万円

今回の第三者割当増資の引き受け資金は、当社手元資金により充当をする予定で、新たに当社株式の希薄化を伴う資金調達をおこなう予定はございません。

SJI社を子会社する意義

- 当社は歴史的にPHSメーカーとして事業を展開してまいりましたが、昨今の市場環境を鑑みて、ここ数年で事業のフォーカスを通信関連市場随一の成長領域であるM2M市場へと大きくシフトして参りました。

- その戦略の一つとして当社は、M2M市場において、トータルソリューションを行うビジネスモデルを構築して差別化を行うために、NCXXソリューションズ(旧SJI社西日本事業部)を平成26年1月に吸収分割・統合を致しました。

【効果】

- デバイス(ハード)とソフトウェア、アプリケーションやサービスが全て一体となったソリューションの提供が可能となった
 - バリューチェーンの各段階間に発生する利害相反を解消し、全体としての利益最大化が可能となった
- 今回のSJI社の子会社化を通じて、ソフトウェア・アプリケーション面での更なる事業強化を行い、上記の戦略を強力に推し進めることを狙いとしています。

【効果】

- NCXXソリューションズで現在手薄となっている東日本(東京)での事業強化が実現
 - 当社グループとしてエンジニアを大きく補強することで、規模の経済性を高め、エンジニアの稼働の最適化が実現
- なお、現時点で収益状況が芳しくないSJI社を、M&Aに関するノウハウや実績を多く有する親会社のフィスコも含めたグループレベルでのターンアラウンド施策を実行することで、SJI単体で高収益体質になるよう早期に改善してまいります。

【施策】

- 不要な固定費の削減による収益基盤の構築
 - NCXXソリューションズとの早期PMIIによる規模の経済性実現、稼働の安定性向上
 - 親会社フィスコや当社グループを背景とした与信の回復
- 3 – グループの顧客基盤共有による営業力の強化

当社の現在の事業ポートフォリオ(イメージ)

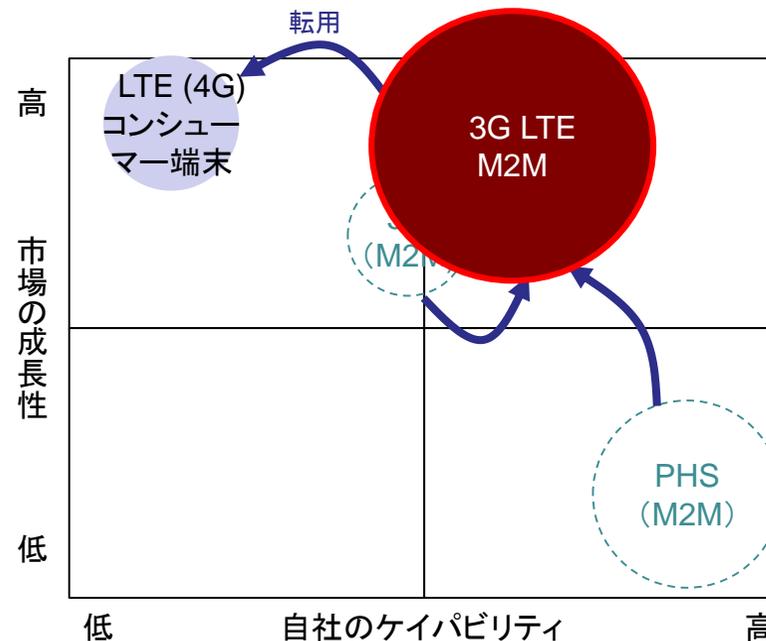
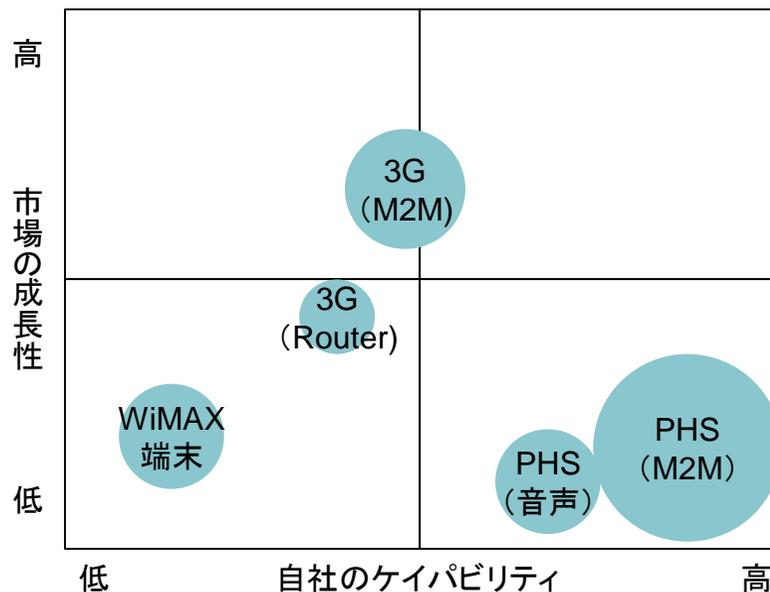
当社は、PHSメーカーとして事業を行ってきましたが、2012年のフィスコグループ入りとともに事業ポートフォリオを大きく転換し、M2Mにフォーカスして事業を推進してまいりました

～2012年

2012年以降

※円の大きさは依存度

※円の大きさは依存度



- 縮小市場であるPHSへの過度な依存
- 低収益なコンシューマーデバイスへの展開

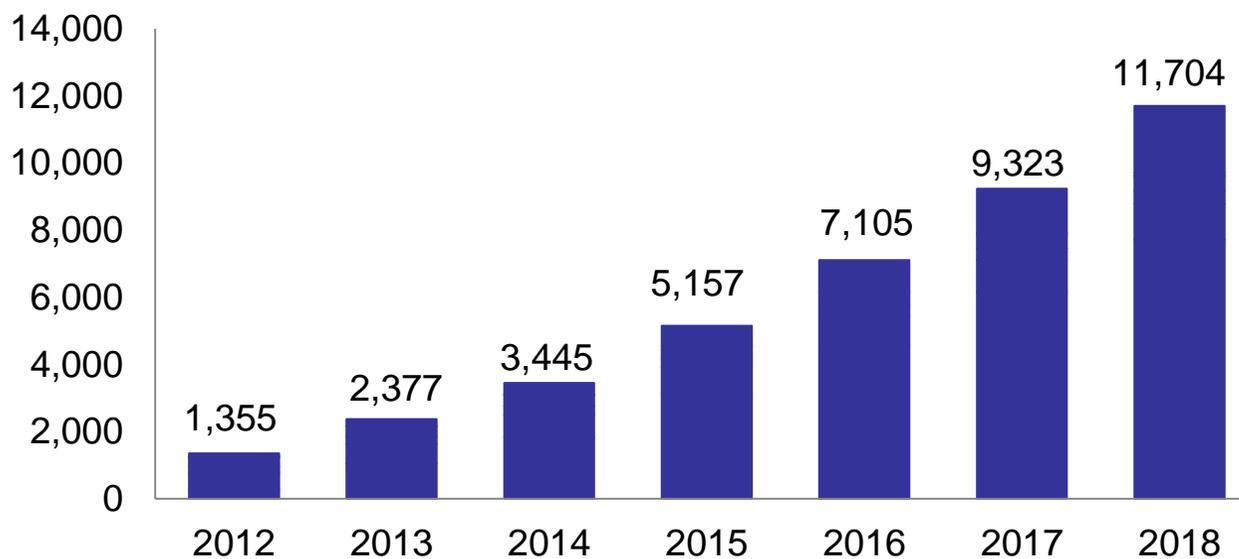
- 高成長市場であるM2M(3G/LTE)への集中
- PHS市場からの漸次撤退

参考：M2Mの市場性

M2M市場は今後、大幅な伸びが予想されています

M2Mマーケットの市場規模予測※

単位：百万円



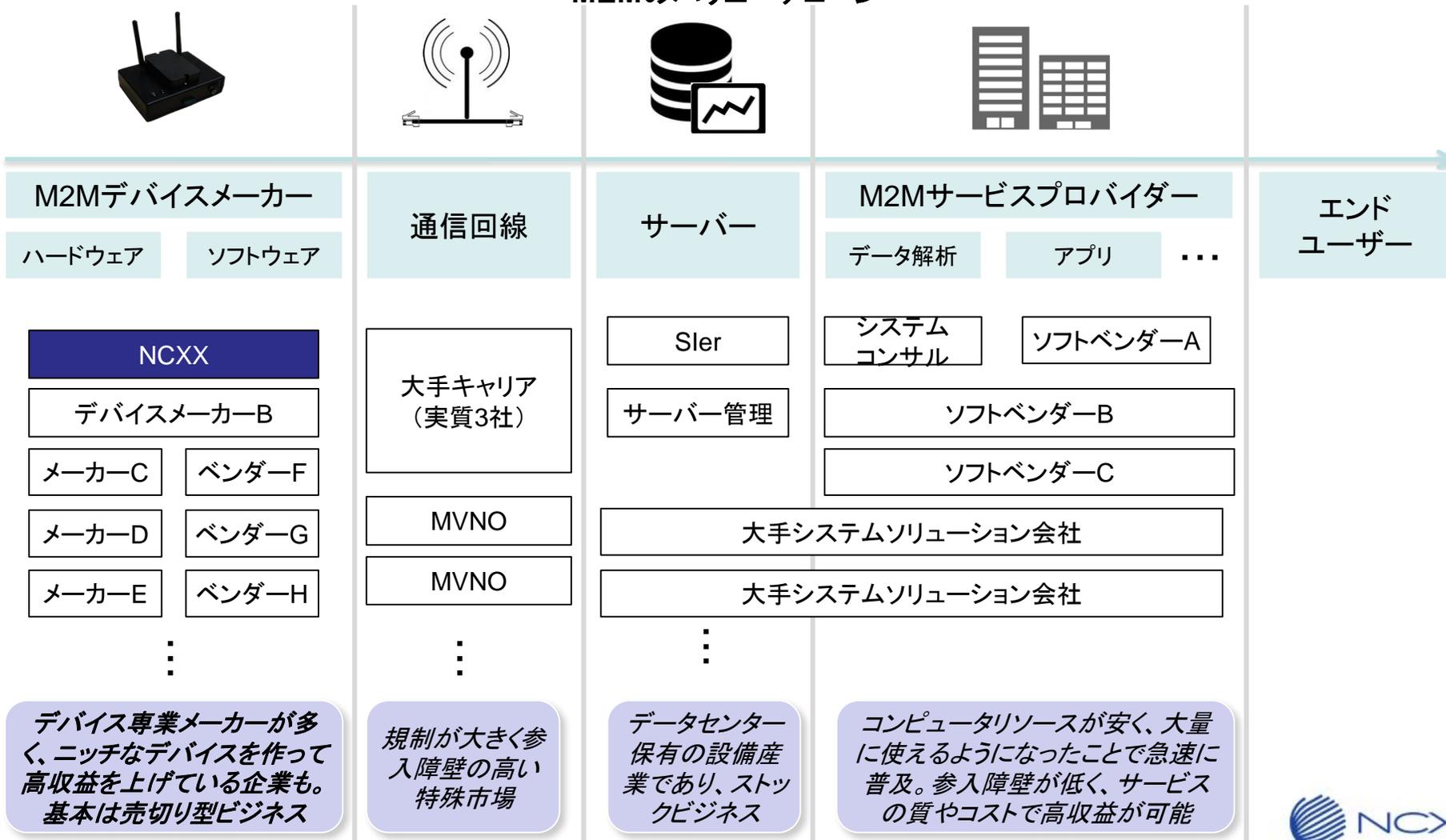
M2Mマーケットは年率30～50%の成長で
2018年には1兆円規模になると予測されています

※出所：野村総合研究所「ITナビゲーター2014年版」

M2M市場の構造

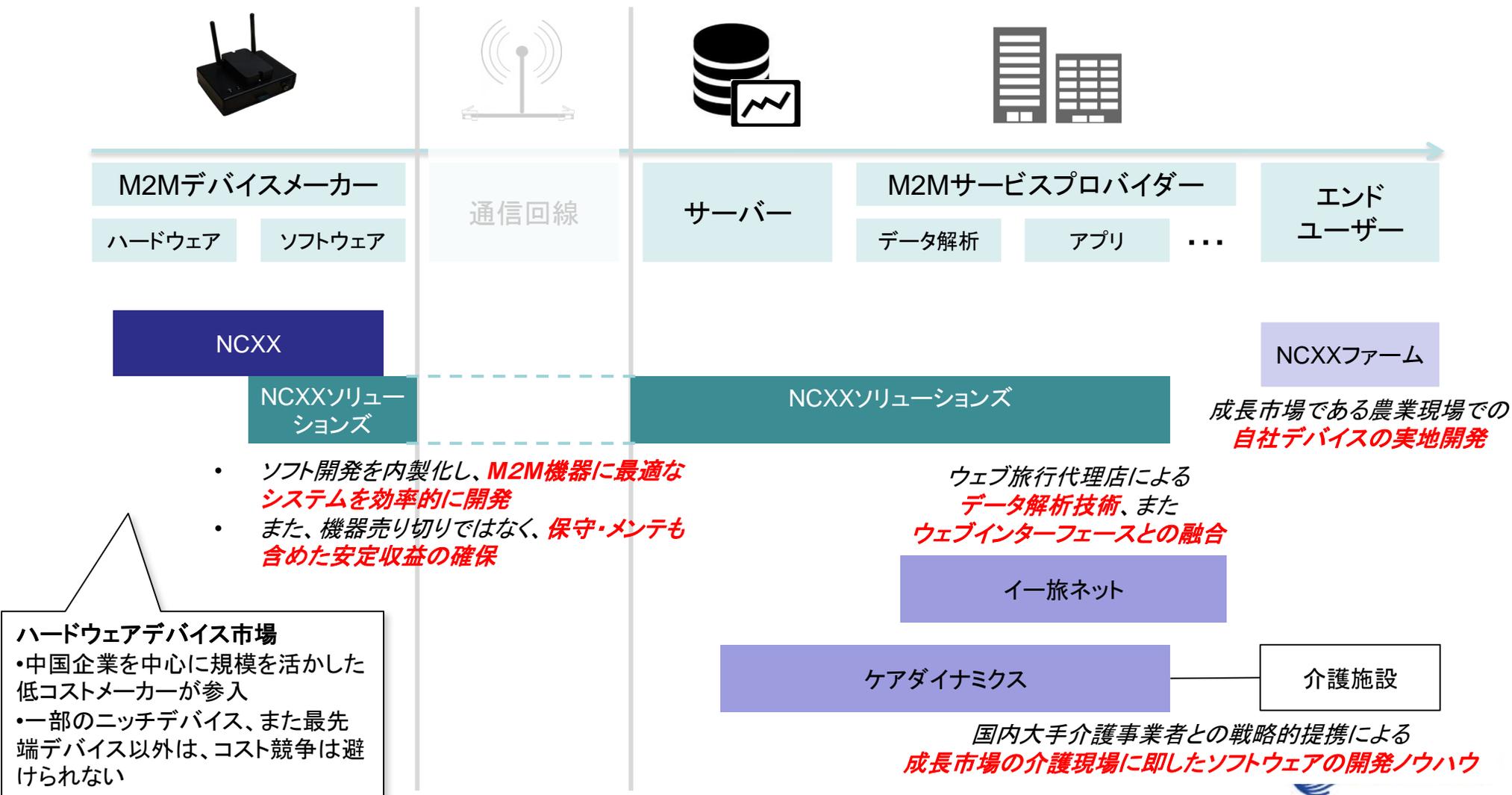
M2Mは全体として大きな市場ですが、バリューチェーンの各段階の機能分化が強い傾向にあります。その中で当社の従来からメイン事業であるデバイス製造は最上流にあたります

M2Mのバリューチェーン



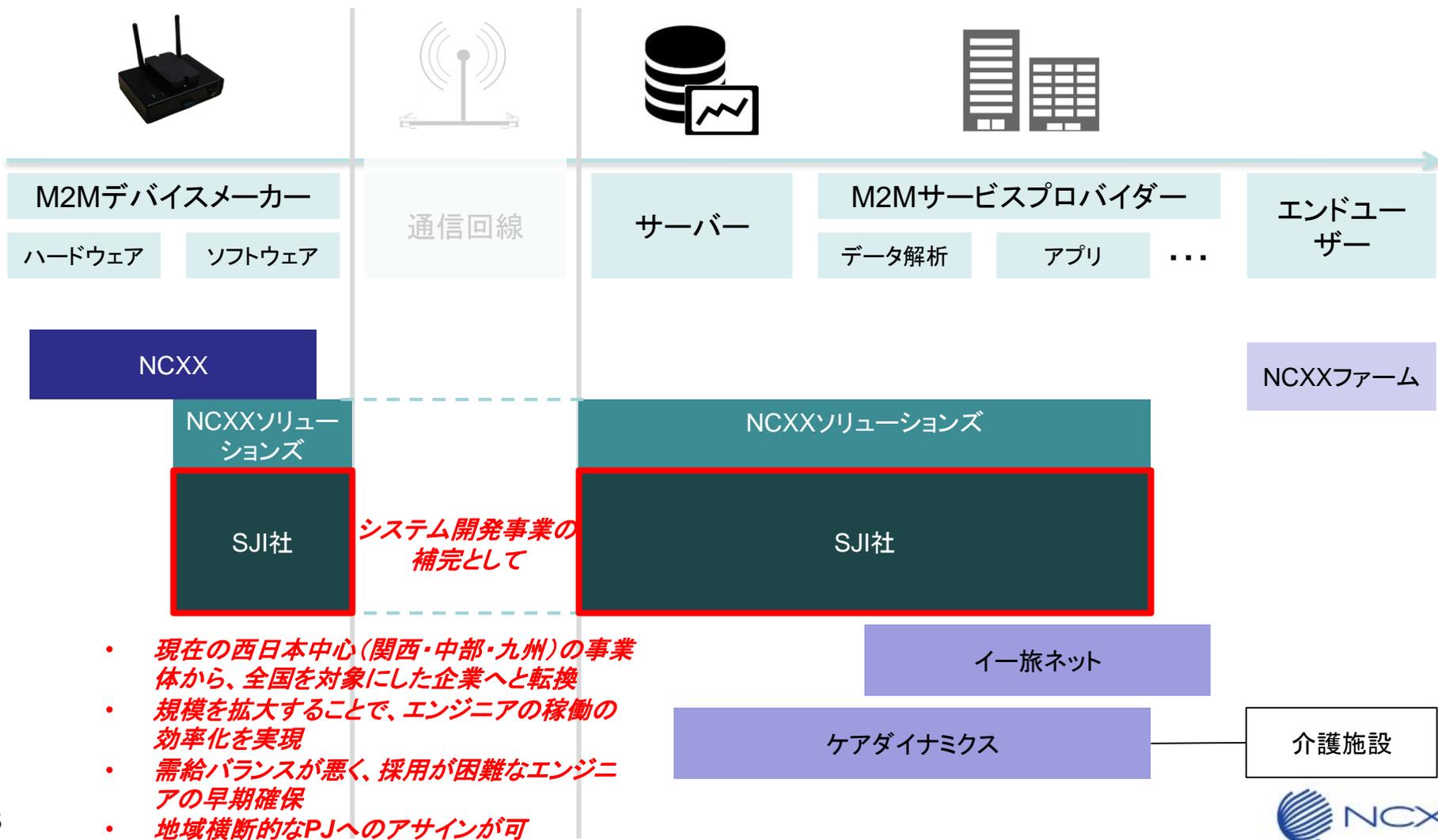
当社の現在の戦略

当社は、デバイスの価格競争の激化に備えるため、バリューチェーンの垂直統合を進めており、
 ①ワンストップサービスによるメリットの提供、②バリューチェーン全体での利益最大化、を推進しています
 (その一環として2013年にNCXXソリューションズ(旧SJI社西日本事業部)の吸収分割・統合を実行)



SJI社の子会社化の意義：当社グループ全体への貢献

今回の資本業務提携を通じ、NCXXソリューションズの果たすシステム開発面での役割を強化し、より強いバリューチェーンの構築が実現します

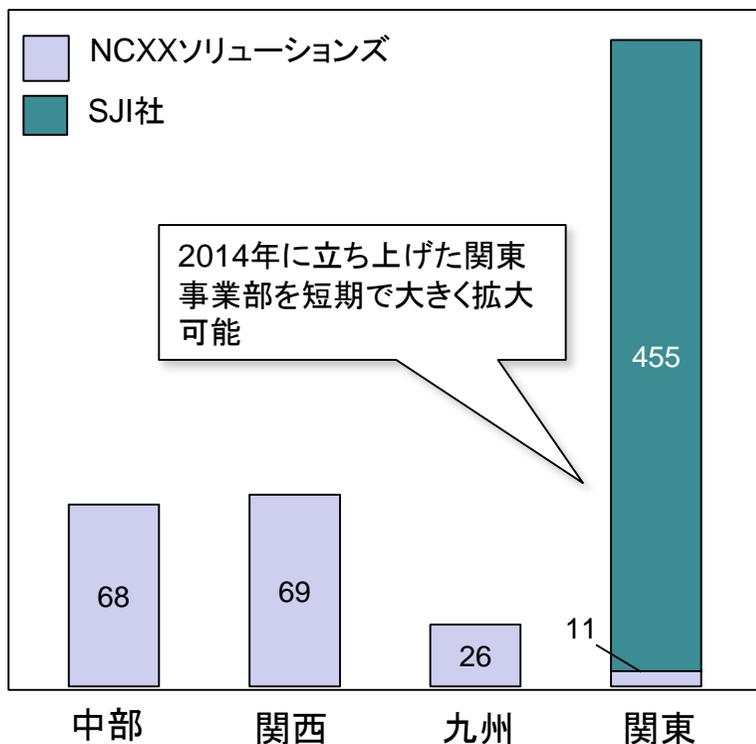


SJI社の子会社化の意義：システム開発事業への貢献

特に、NCXXソリューションズのシステム開発面は、事業体制を大きく補完する役割を果たします

東京での事業強化

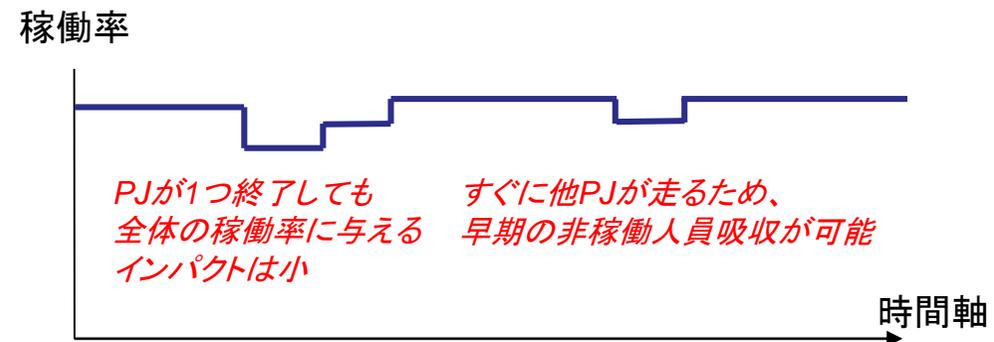
人数の変化(単位:名)



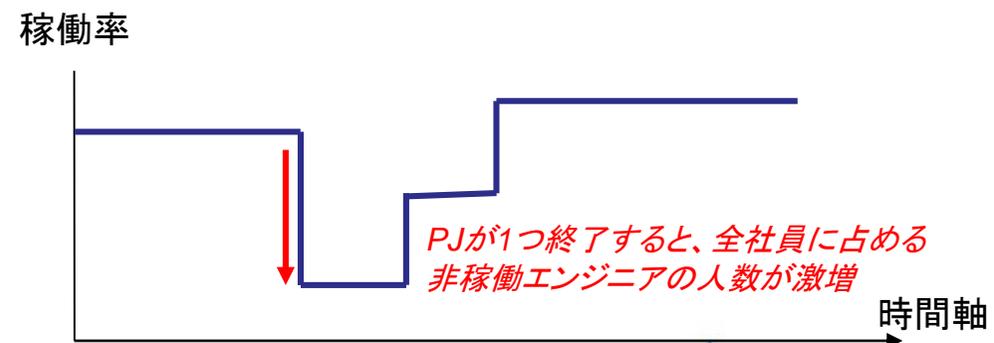
2014年に立ち上げた関東事業部を短期で大きく拡大可能

規模の経済による稼働の効率化

エンジニア629名体制(イメージ)



エンジニア174名体制(イメージ)



売上(現)	970	960	340	230
売上(予)	0	0	0	7,600

SJI子会社化後の収益基盤の強化

財務状態が悪化しているSJI社を、親会社フィスコ及び当社グループとの連携によって、SJI社単体でも収益が確保できる体制へ早期に改善いたします

固定費削減

- 海外子会社関連費用の削減
- 経常化していた外注費の削減
- 不動産賃貸料等の削減

規模の経済性による 稼働の平準化

- 人員が現在のネクソソリューションズ体制(174名)から629名体制に拡大
- 前述の通り、プロジェクトの終了時に非稼働になる人員のインパクトが希薄化。また新たなプロジェクトへのアサイン早期化が可能

グループを背景とした 与信の回復

- SJI社の財務状況で過去取引関係が悪化している顧客の再獲得
- 当社グループとなることでの信頼回復
- 財務基盤安定化による既存取引先からの信頼回復

営業活動の 相互連携

- フィスコグループの持つ上場会社ネットワークや、当社及びNCXXソリューションズの顧客基盤を活用し、営業先の拡大が可能
- 併せて、SJI社の持つネットワークを当社グループへの還元も可能となり相互補完関係に

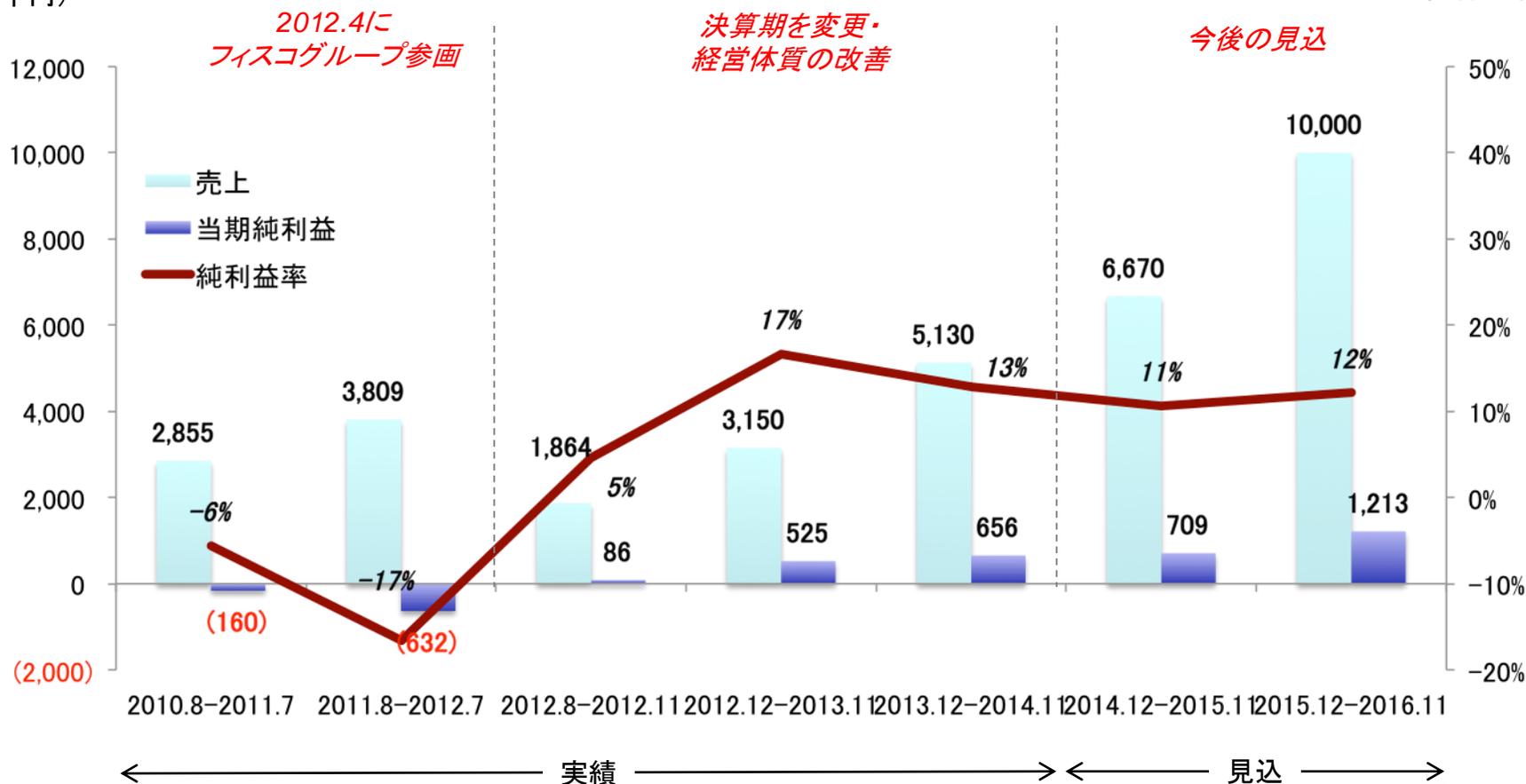
事例：当社自身のターンアラウンド

親会社フィスコの持つ高いPMI実行力を背景に、当社自身も大幅な固定費の削減と事業ポートフォリオを改善し、赤字体質を脱却して黒字化を実現しました

NCXXの業績推移・見込

売上・純利益
(千円)

純利益率



事例：営業上のシナジー

これまでの潜在顧客を大きく拡大することで、将来的な成長のベースに事業を強化してきました
(現在、FISCO、FISCO IR、FISCO Diamond Agency、当社、NCXXソリューションズ等各社で実行中)

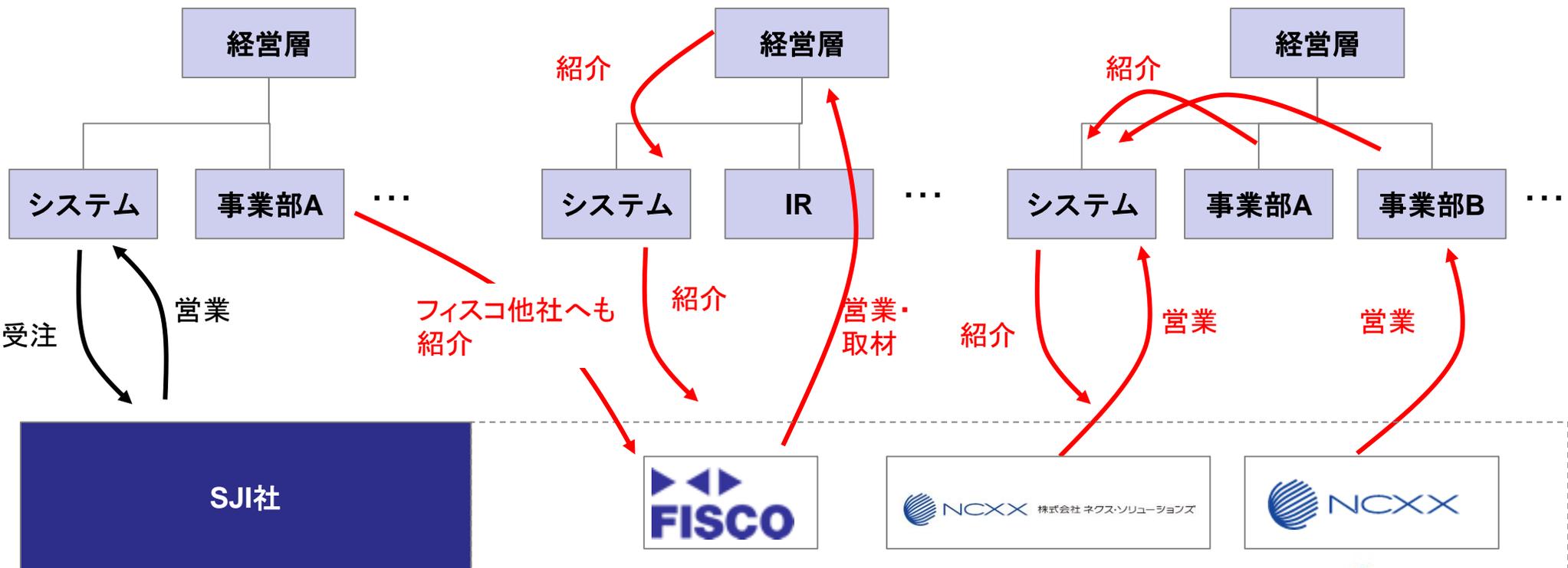
今まで

今後の営業ポテンシャル (イメージ)

クライアント企業A

クライアント企業B

クライアント企業C



Thank you



www.ncxx.co.jp