

Next Communication with NCXX.

株式会社ネクス 株主通信

平成24年12月1日 ~ 平成25年11月30日



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

証券コード: 6634

新しい伝わりと 新しいつながるで つぎの楽しいを創る

NCXXは、通信技術を核として
あらゆる人と人、人とモノ、モノとモノの
「伝わり」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きます。
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
という想いが込められています。

デバイス事業

モバイル通信市場においてコンシューマ分野、
M2M分野をターゲットに事業展開。主な顧客は、
各通信事業者やMVNO各社など



PHS電話機

省電力というPHSの特徴を生かし、
「話す」楽しさを提供する音声端末です。



PLC製品

国内の標準規格ARIB STD T-84に準拠した、
組み込み用途に最適な小型高性能の
PLCコアモジュールです。



データ通信製品

携帯電話回線を無線LANネットワークで中継し、
「つながる」楽しさを提供するデータ通信端末です。



M2M向け製品

あらゆるものをつなげ、
安全・安心で新たな「価値」を提供する
高品質なMachine-to-Machine向け製品。

インターネット旅行事業

ネットによる「オーダーメイド旅行」を展開。多様化、高度化する旅行ニーズに応え、ホスピタリティ精神あふれるサービスを提供。

The screenshot shows the WeB TRAVEL website. At the top, there's a navigation bar with links like 'ホーム', '海外旅行プラン', '国内旅行プラン', 'ご利用ガイド', and 'お問い合わせ'. The main header features the company name 'WeB TRAVEL' and a phone number '03-6825-8811'. Below this, a large banner reads 'オーダーメイド旅行' (Customized Travel). The main content area is titled 'オーダーメイドだから実現できる、あなたのこだわり。' (What you can realize only because of our customized service, your preferences). It lists various travel packages such as '新婚旅行' (Wedding Travel), '家族旅行' (Family Travel), '海外旅行' (Overseas Travel), '国内旅行' (Domestic Travel), '海外旅行' (Overseas Travel), '国内旅行' (Domestic Travel), '海外旅行' (Overseas Travel), and '国内旅行' (Domestic Travel). Each package includes a small image and a brief description. The website is designed with a clean, modern layout using a blue and white color scheme.

ネクスの強み

企画・開発から 販売・保守までを展開 顧客ニーズに 幅広く対応

企画・開発から販売・保守までを一貫して展開している点が最大の強みとなっている。様々な顧客のニーズに合わせて幅広く対応し、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、多くの「国内初」「業界初」を生み出す。

超小型

M2M用の通信アダプタ 「AX8084NC」

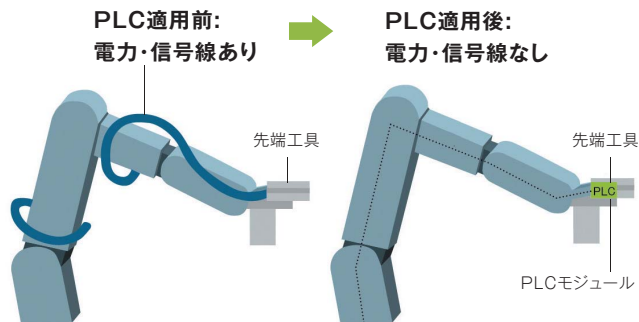


日本最軽量のM2M通信アダプタで グローバル通信規格にも対応

「AX8084NC」はグローバル通信規格に対応し国内外で使用可能。コア・モジュールとしての必要な機能を限定し、従来機器よりも小型化・低コスト化を実現した。

業界初

電力線通信(PLC)を用いて ロボットの省配線化に成功



業界で初めて電力線通信を用いた ロボットの省配線化に成功

三菱重工のロボットに同社開発の高速信号伝送デバイスを組み合わせ。ロボットアームの電力・信号線を省き、ロボットの操作性の飛躍的改善を実現した。

国内初

デュアルSIMスロット 搭載のモバイルルータ



2つのSIMスロットを有し、1台の端末で任意に回線を切り替えることができる。料金プランや利用エリアによって、最適なサービスを選択することが可能となる。

国内初

次世代規格に準拠した PHS通信モジュール



次世代規格に対応したスロットを有するノートPCなどの宿主機器に内蔵。ウィルコムが提供するサービスを利用したPHS による各種サービスが利用可能となる。



テクノロジーは、
農業を変えられるか。

farm.ncxx.co.jp



NCXXが野菜をつくる理由

デバイス事業のドメイン拡大を目的として、「NCXX FARM」を開設した。ネクスでは、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、成長が著しいM2M分野への参入を拡大します。昨年は、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て、農業ICT制御装置を開発し納入する実績を挙げた。

また、花巻生まれの童話作家、宮沢賢治の未完成童話である「黄いろのトマト」を文庫本として復元し、多段式ポットを利用した化学的土壌マネジメントと、ネクスの通信事業のノウハウを活用した農業ICT技術を用いて、デジタル管理・栽培したミニトマトを同梱した観光お土産品「賢治の黄いろのトマト」の販売を開始した。



花巻の
大自然が育んだ、
ほんとうに甘く、
からだに
やさしいトマト。

株主の皆様へ

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
当社第30期(平成24年12月1日から平成25年11月30日まで)が終了いたしましたので、同期における当社の事業概況についてご報告申し上げます。また、平成26年2月26日には第30回定時株主総会を開催し、招集ご通知にてご案内のとおり、報告および決議を下記のように行いました。

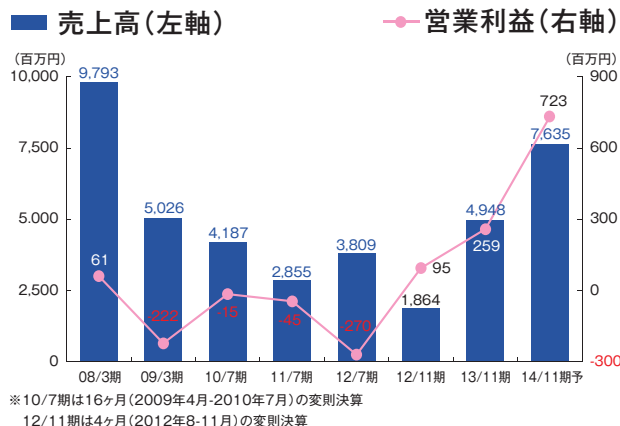
報告事項

1. 第30期(平成24年12月1日から平成25年11月30日まで)事業報告、連結計算書類並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
2. 第30期(平成24年12月1日から平成25年11月30日まで)計算書類報告の件

決議事項

- | | | | |
|-------|-------------------------------|-------|-----------------|
| 第1号議案 | 定款一部変更の件 | …………… | 原案どおり承認可決されました。 |
| 第2号議案 | 取締役7名選任の件 | …………… | 原案どおり承認可決されました。 |
| 第3号議案 | ストック・オプションとしての
新株予約権を発行する件 | …………… | 原案どおり承認可決されました。 |

第31期におきましても、皆様のご期待に沿えるよう、事業成長・企業価値向上に全力を傾注して努める所存でございます。株主の皆様におかれましては、引き続きご支援のほど何卒よろしくお願い申し上げます。



ご挨拶

株主のみなさまには益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。

当社が属する情報通信関連市場は各通信事業者において高速通信サービスであるLTEサービスの普及拡大が進んでおり、コンシューマ分野はスマートフォンやタブレット端末に代表されるように携帯端末のコモディティ化が進むなかで差別化されたサービス、付加価値創造により多様化する需要に適合した製品を求められています。一方、今後の成長が期待される機械(モノ)と機械(モノ)とがあらゆる通信手段を用いてつながりあう仕組みやその通信形態を必要とする市場、すなわちM2M市場においては、急速な市場拡大が見込まれており、市場規模は平成24年度に約1,300億円であったものが平成29年度に約8,700億円へと成長する試算があるなど、引き続き非常に関心が高まっております。

このような事業環境をふまえ、当社は昨年度のスタートにおいて商号を「ネクス」へ変更し、新たな企業理念に『新しい「伝わる」と新しい「つながる」でつぎの「楽しい」を創る』を掲げ、昨年度は新製品の開発、新事業の創出を積極的に行い、デバイス事業の強化を進めてまいりました。

平成25年2月には第三者割当増資により開発資金の確保を行い、M2M分野において中心となるべき通信製品の開発を進め、4月にグローバル通信に対応した超小型M2M通信アダプタ「AX8084NC」の販売開始を手始めに、複数の新製品を開発し市場へ投入、6月には三菱重工業株式会社(以下、三菱重工)と当社で、業界初となる電力線通信(Power-Line Communication: PLC)を用いたロボットの省配線化に成功し、実用化に着手しております。9月には株式会社エス・ティ・ティ・

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	4,948	-	259	-	487	-	430	-	39.79	0
14/11期予	7,635	-	723	-	761	-	611	-	52.53	0

※12/11期は4ヶ月(2012年8-11月)の変則決算
2013年6月1日付で1→100株の株式分割を実施

ドコモの相互接続試験(IOT)に合格し、FOMA®網に対応したM2M向け3G USB 通信モジュール「RT-WJ02」の販売を開始、さらに11月には国内モバイルルーター初(平成25年10月1日現在)となるSIMカードが2枚挿入できるデュアルSIMスロットを搭載したLTE モバイルルーター「RX501NC」の販売を開始いたしました。また平成25年10月末日付で株式会社エイビットと業務提携に関する基本合意書を締結、M2M分野並びにコンシューマ分野双方において新たな技術の創造を目指しております。

その一方で、当社の通信技術資産を生かして更なるM2M分野へのドメイン拡大を目指し、異業種との融合を図る、その具体的なモデルケースの1つとして、農業ICT事業(農業に対するICT:情報通信技術の適用により、新農法と組み合わせ商品化していく事業)を開始し、花巻本社の遊休地を利用し圃場を設立、各種環境データを収集しながら運営を行っています。平成25年1月には、きのこのSATO株式会社と共同で、「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、共同研究による農業ICTシステム開発を開始。温度・湿度・二酸化炭素濃度等、環境条件のセンシング・リモート制御などの実証試験を行い、着実に進捗しております。また11月には、花巻市生まれの童話作家、宮沢賢治の未完成童話である「黄いろのトマト」を文庫本として復元し、その本とともに多段式ポットを利用した化学的土壌マネジメントと、当社通信技術ノウハウを用いて、デジタル管理・栽培したミニトマトを同梱した観光お土産品「賢治の黄いろのトマト」の販売を開始しました。

インターネット旅行事業につきましては急速なスマートフォンの浸透やネットユーザの拡大により、ネットによる「オーダーメイド旅行」が注目され

ており多様化、高度化する旅行ニーズにネットならではの利便性に加え、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を提供してまいりました。オーダーメイド旅行サービスの中心をなすのが、「トラベルコンシェルジュ」という旅行コンサルタントで、約300名の「トラベルコンシェルジュ」が各々自分の旅行経験・専門知識を活かし、独自の観点から旅のご提案をしております。オーダーメイドだからこそ実現できる「こだわりの旅シリーズ」では、月に1度、新しい「こだわりの旅」を発表しております。今後もこだわりのサービスの拡充を図り、いつまでも心に残るオンリーワンの旅行をご提案し、実現してまいります。

当社は今後も引き続き未来につながる「楽しい」を創るべく、変化の激しい業界において市場の成長スピードを上回る事業の拡大を目指し、成長してまいります。今後も株主のみならず皆様のご期待に応えられるよう真摯に経営に取り組んでまいりますので、引き続きのご支援をよろしくお願い申し上げます。

株式会社ネクス
代表取締役社長

秋山 司



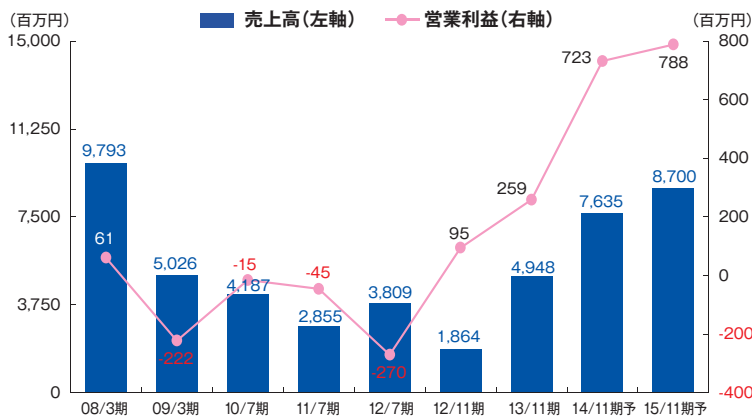
中期経営計画の進捗状況

M2M分野に 経営資源を集中

今後の成長に向けて M&Aを積極実施

2015年11月期を最終年度とする新中期経営計画では、売上高8,700百万円、営業利益788百万円、経常利益839百万円、当期純利益705百万円を数値目標として掲げている。とくに、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。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によって、急成長する市場の取り込みと業績拡大を狙っていく。それに先駆けて、昨年10月にはエイビット・ホールディングスへの第三者割当増資を実施し、エイビットと業務提携を行った。また、昨年12月にはSJIと子会社（ネクス・ソリューションズ）との吸収分割契約を締結したほか、ケアオンライン社の子会社化を決定。これまで培ってきた通信技術資産を生かし、更なるM2M分野へのドメイン拡大を図っている。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していく。

数値目標



※10/7期は16ヶ月(2009年4月-2010年7月)の変則決算
12/11期は4ヶ月(2012年8-11月)の変則決算

デバイス事業

デバイス事業においては、M2M市場の成長に遅れることなく、シェアの確保及び確固たる収益基盤を確保するため、前期は積極的にM&Aを実施した。具体的には、昨年10月末にエイビットと資本業務提携を行った。エイビットは、長年手掛けたPHS事業におけるコア技術を保有しているほか、業界に先駆けて、超低消費電力半導体の開発・実用化に成功し、ガス事業者向けM2M製品の納入も行っている。今後は、両社が保有する通信関連コア技術と新たな共同研究開発による最先端技術を共有するほか、M2M製品に関する部品の調達・提供に関する協力など、M2M市場における両社の更なる販売拡大に資するシナジーの実現を目指していく。

また、昨年12月には、介護事業所向けの介護支援システムを手掛けるケアオンラインを子会社化した。介護業界については、高齢者人口の増加を背景に市場規模は拡大を続けており、厚生労働省も在宅医療・介護サービスを推進する等の施策を講じて

インターネット旅行事業

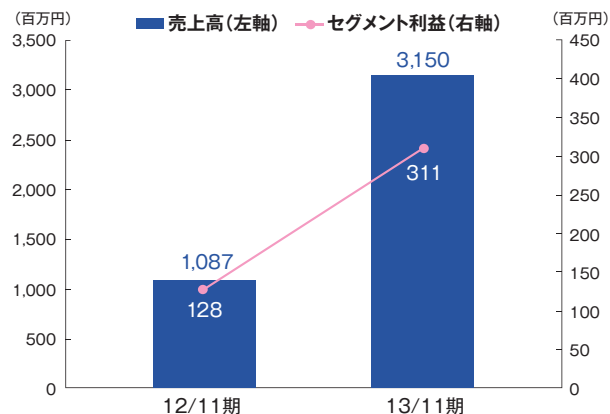
インターネット旅行事業では、主にイー・旅ネット・グループの100%子会社であるウェブトラベル社が、インターネットにおいて「オーダーメイド旅行」を提供している。旅行者の高度化する旅行ニーズに、ウェブならではの利便性を加えることで差別化を図っている点が強み。大手旅行業者が提供するバック旅行などとは異なり、一人ひとりの旅行者に対してコンシェルジュがホスピタリティ精神あふれる質の高い商品を提供する。大手旅行業者は価格面において差別化を図っているのに対し、同社は客単価の高い高付加価値商品を提供しているため、低価格化の影響を受けない点も強みと言える。

2004年の事業開始以降、売上高は右肩上がりで拡大している。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

いる。ケアオンラインのソフトウェア資産と通信技術資産（低電磁波といわれているPHS機器を利用することで、人体や医療機器への影響が少ない最適なモバイルプラットフォームを確立できる）を組み合わせることにより、シナジー効果で事業拡大を目指すほか、M2M分野のドメイン拡大も狙う。

その他、子会社のネクス・ソリューションズは、SJIが展開する中部事業部、関西事業部、九州事業部におけるシステム開発事業を吸収分割した。これに伴い、ハードウェアの開発技術や組み込みのノウハウとネクス・ソリューションズの持つソフトウェアの開発力を融合させることで、今まで行ってきた様々な領域へのデバイス製品の提供だけにとどまらず、例えば農業分野やエネルギー分野において、収集した情報をもとに適正な環境に自動制御するようなシステムや、情報を蓄積・分析するような基幹システムの提供等、アプリケーションやネットワークを含めた総合的なサービス提供を行うことにより、M2M分野の市場を上回るスピードでの成長が見込まれる。また、これまでリーチできなかった、各地の有力企業に対する営業インフラを構築することができ、M2M製品の販売拡大に寄与することが期待される。

デバイス事業のセグメント売上高・利益

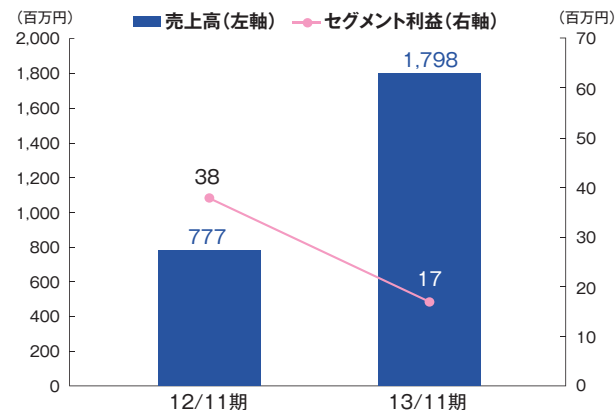


※12/11期は4ヶ月（2012年8-11月）の変則決算

「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。

イー・旅ネット・グループでは、約300名の「トラベルコンシェルジュ」が各自の旅行経験・専門知識を活かし、独自の観点から旅の提案を行っている。提案は複数の「トラベルコンシェルジュ」からメールで案内し、顧客の“こだわり実現”のために、じっくりとご検討いただき、最適な担当者およびプランを選択できる仕組みとなっている。また、オーダーメイドだからこそ実現できる「こだわりの旅シリーズ」では、月に一度、新しい「こだわりの旅」を発表しており、「エアーズロックの旅」や「ヨーロッパ音楽紀行」、「安心で安全な、女ひとり旅」、「誰でも行ける、バリアフリーツアー」などをリリースし好評を得ている。今後も、こだわりのサービスの拡充を図り、いつまでも心に残るオンリーワンの旅行を提案、実現していく。

インターネット旅行事業のセグメント売上高・利益



※12/11期は4ヶ月（2012年8-11月）の変則決算

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伸長へ

企画・開発から販売、 保守までを一貫して展開する強み

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。

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。

車載向けM2M端末製品などを 成長分野に位置付け

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へと変遷していくなかで、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 (一般消費者向け) 製品に分類される。

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。同社では車載向けの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、今後とも同分野の売上拡大が見込まれる。

コンシューマ製品としては、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おり、事業環境は良好と言えるだろう。

小川佳紀
株式会社フィスコ アナリスト
担当：新興市場



M2M分野の市場を上回るスピードでの成長を目指す

2013年11月期業績は、売上高が4,948百万円、営業利益が259百万円、経常利益が487百万円、当期純利益が430百万円となった。2012年11月期は4ヶ月の変則決算であったため比較はできないものの、中核事業に育っているデバイス事業における高収益、高成長製品への選択と集中、社内業務管理システムの効率化による販売管理費の削減等の取り組みが奏功し、業績は急速に改善している。

2014年11月期業績については、売上高が7,635百万円、営業利益が723百万円、経常利益が761百万円、当期純利益が611百万円を計画している。1月末に子会社のネクス・ソリューションズが、SJ社が営む中部事業部、関西事業部及び九州事業部におけるシステム開発事業に関して有する権利義務を承継する吸収分割を行い、吸収分割の影響額に未確定要素が大きいことから、現時点では業績予想に織り込んでいない。

今期も引き続き、M2M市場の分野へ注力する。具体的には、これまで通信を必要としなかった産業分野への通信機能組み込みによる利便性の向上、遠隔制御の高度化による人件費のコスト削減、低速、低料金の通信サービスを利用することによる通信コストの削減など様々なソリューションを提供していくことで、M2M市場への参入を加速する。M2M製品開発において得られたノウハウをコンシューマ製品群にも反映させることで新製品を効率的に開発する方針で、今期はコンシューマ分野での取り組みも注目される。また、SJとネクス・ソリューションズとの吸収分割によって営業力の強化が図られるとみられるほか、ハードとソフトウェアの開発力を融合させることで、新たな領域として農業分野やエネルギー分野における応用なども見込まれる。同社ではM2M分野の市場を上回るスピードでの成長を目指しており、今期も一段の業績拡大が期待できるだろう。

- 少量多品種の顧客ニーズに柔軟に対応し差別化
- M2M分野は車載向けの実績を活かし受注拡大を目指す
- コンシューマ分野ではモバイル端末の普及が追い風
- インターネット旅行事業ではオーダーメイド旅行が好評
- 急成長するM2M分野でドメインを拡大へ

急成長するM2M分野でさらにドメインを拡大へ

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。

野村総合研究所によると、M2M市場の規模は2012年度において約1,300億円となっており、2017年度には8,700億円へと成長すると試算されている。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なかで、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。

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。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参入するなど、急成長するM2M分野における一段のドメイン拡大も予想される。

また、コンシューマ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ー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。

会社概要 平成25年11月30日現在

商号	株式会社ネクス(英文会社名:NCXX Inc.)
本社	岩手県花巻市棚ノ目第2地割32番1号
代表者	代表取締役社長 秋山 司
設立年月	1984年4月
資本金	1,068,146,438円
決算期	11月

役員 平成26年2月26日現在

代表取締役社長	秋山 司
代表取締役副社長	石原 直樹
取締役	深見 修
取締役	八木 隆二
取締役	齊藤 洋介
取締役	山崎 敦
取締役(社外)	長瀬 眞
監査役	大場 ゆかり
監査役(社外)	松崎 祐之
監査役(社外)	中村 孝也

株主メモ

事業年度	12月1日から11月30日まで
株主確定基準日	11月30日、5月31日
剰余金の配当の基準日	11月30日、5月31日
定時株主総会	毎決算期の翌日から3ヶ月以内
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社

株主の状況 平成25年11月30日現在

発行可能株式総数	30,000,000株
発行済株式の総数	11,630,800株
株主数	1,152名

大株主(上位10名) 平成25年11月30日現在

株主名	持株数	持株比率
株式会社フィスコ	4,078,300株	35.07%
株式会社ダイヤモンドエージェンシー	3,000,000株	25.79%
株式会社インデックス	1,792,700株	15.41%
株式会社エイビット・ホールディングス	349,000株	3.00%
株式会社ジェイサイト	320,500株	2.76%
日本証券金融株式会社	263,400株	2.26%
森本友則	181,500株	1.56%
丸谷商事株式会社	78,000株	0.67%
粟生典子	57,100株	0.49%
山道誉弘	49,300株	0.42%

同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号 TEL: 0120-232-711(通話料無料)
上場証券取引所 公告方法	東京証券取引所 JASDAQ市場(証券コード:6634) 電子公告により行う 公告掲載URL http://www.ncxx.co.jp/ (ただし、電子公告を行うことができない事故、 その他のやむを得ない事由が生じたときは、 日本経済新聞に公告いたします。)