

ECONOMY

# NEXYZ.Group

第36期2025年 9月期第2四半期決算説明資料

2025年5月15日

ECOLOGY

# NEXYZ.Group

ネクシーズグループ

東証スタンダード4346



代表取締役社長兼グループ代表

近藤太香巳



1987年19歳で起業

創業38年

上場会社2社

グループ企業24社

従業員1,200名以上

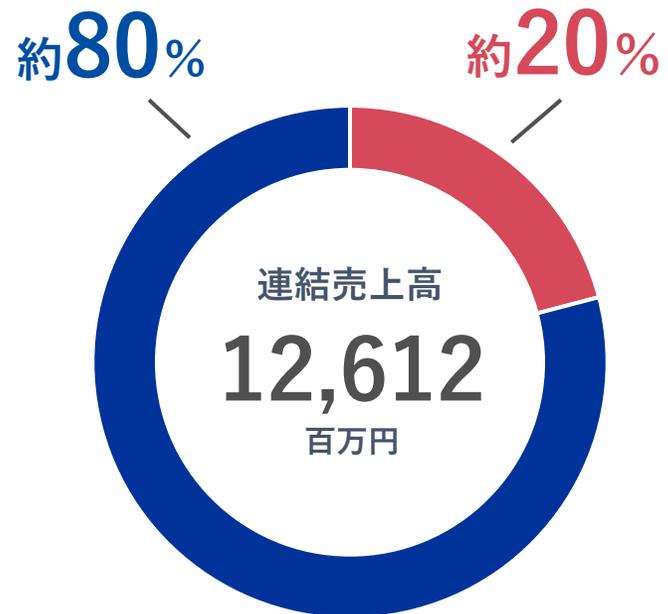
全国38拠点

# 初期投資ゼロの設備導入や、 タレント活用プロモーションなど2つの事業を展開

## エンベデッド・ファイナンス事業



LED照明や業務用冷蔵庫、エアコン・農業ハウス・キュービクルなど、50万点以上の設備を月々の固定料金で仕入れから設置工事、アフターフォローまでトータルサポートする設備導入支援サービス「ネクシーズZERO」を提供。



(2025年9月期 第2四半期累計)

## メディア・プロモーション事業



連結子会社の株式会社ブランジスタ（東証グロース6176）が運営。月額費用だけで著名タレントを活用できる「アクセルジャパン」をはじめ、電子雑誌メディアの運営やECサポートなどを提供。

# NEXYZ.Group

---

## 2025

2025年9月期  
第2四半期

---

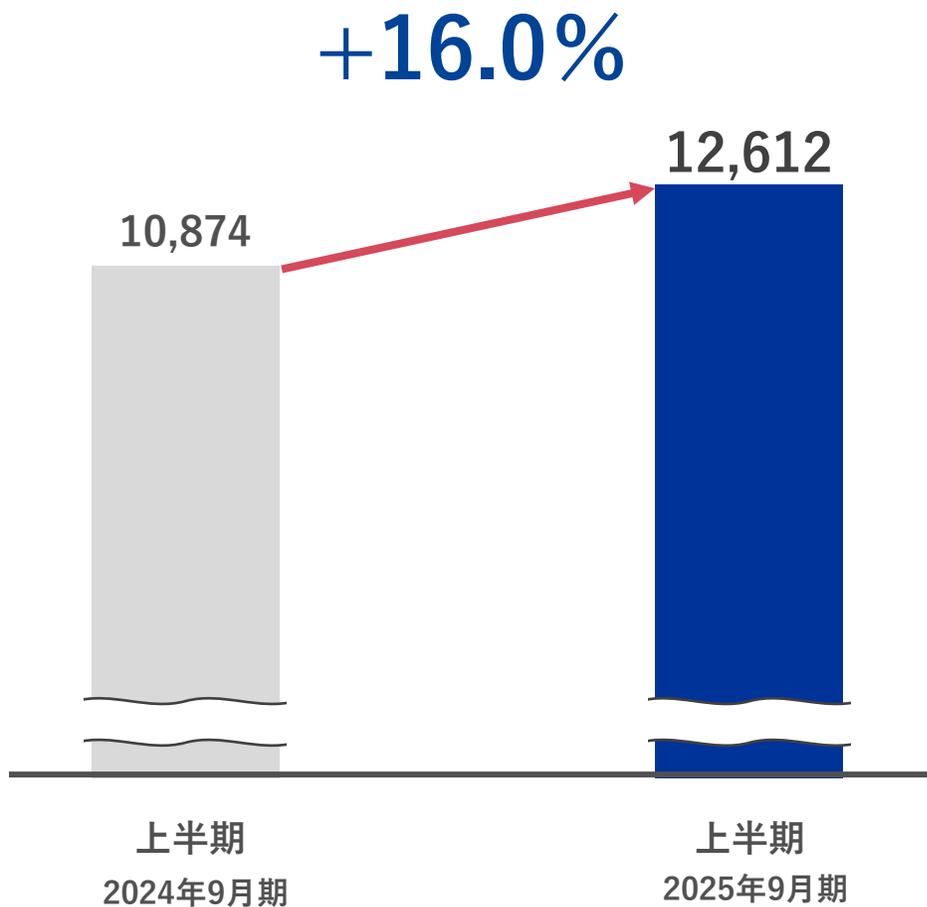
① 2025年9月期 第2四半期 連結業績

## 2025年9月期 第2四半期 連結業績サマリー

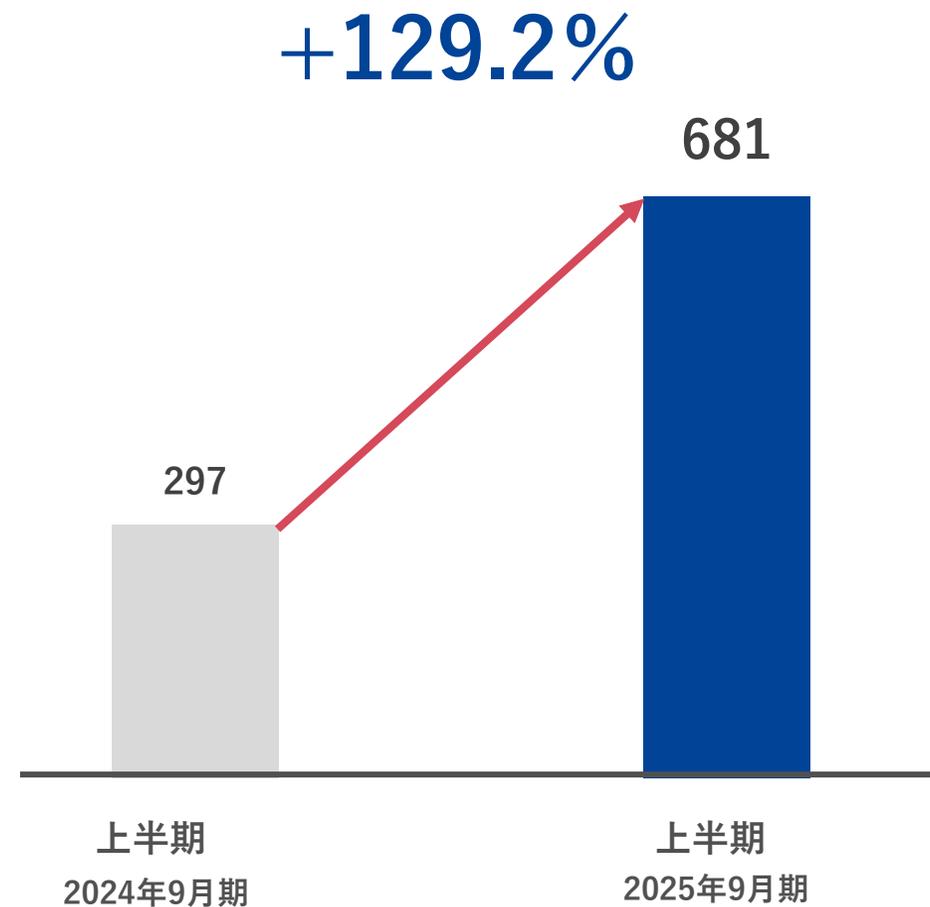
(単位：百万円)	2024年9月期 第2四半期	2025年9月期 第2四半期	前年同期比 増減率	2025年9月期 通期業績予想
売上高	10,874	12,612	+16.0%	25,500
営業利益	297	681	+129.2%	1,500
経常利益	285	667	+133.5%	1,500
親会社株主に帰属する 純利益	△174	93	—	700

## 連結売上高・営業利益の上半期比較

連結売上高（単位：百万円）



連結営業利益（単位：百万円）



エンベデッド・ファイナンス事業

**NEXYZ.****金融機関からの紹介増加で大幅増益**

売上高	10,029百万円	前年同期比	+17.4%
セグメント利益	590百万円	前年同期比	+127.1%

メディア・プロモーション事業

 **Brangista****上半期・四半期で過去最高を達成**

売上高	2,588百万円	前年同期比	+10.5%
セグメント利益	525百万円	前年同期比	+11.0%

---

## 2025

2025年9月期  
第2四半期

---

## ② エンベデッド・ファイナンス事業

## 事業概要

月々の固定料金で仕入れから設置工事、アフターフォローまで  
トータルサポートする設備導入支援「ネクシーズZERO」を提供。



設備投資の総合商社に  
金融機能を追加した

エンベデッド・ファイナンス  
(組込み型金融)

## 店舗・事務所用設備

## ●LED照明



## ●空調設備



## ●厨房機器



など

## 農業用設備

## ●農業用ハウス



## ●換気設備



## ●冷暖房設備



など

## 工場用設備

## ●コンプレッサ



## ●キュービクル



## ●自動車整備機器



など

導入実績

11万件超

取扱商品

50万点以上

提携工事業者

全国629社以上

事業を通じた  
CO2排出削減量

約220万t

ネクシーズZERO  
サービスイメージ

顧客は初期費用0円、月額サービス料金のみで設備導入が可能。



お客様

月額サービス  
料金



製品提供  
取付工事



調達

銀行

仕入れ

メーカー

手配

工事業者

商品の仕入れから工事手配まで  
すべて「ネクシーズZERO」が窓口となって対応！



金融機関からの紹介案件が  
売上全体の過半数を超える

金融機関からの紹介案件の売上割合

2024年9月期 上半期

42.8%



2025年9月期 上半期

53.7%

工業用設備の販売額が  
前年同期比2.6倍に増加

工業用設備 販売額

2024年9月期 上半期

1.5 億円

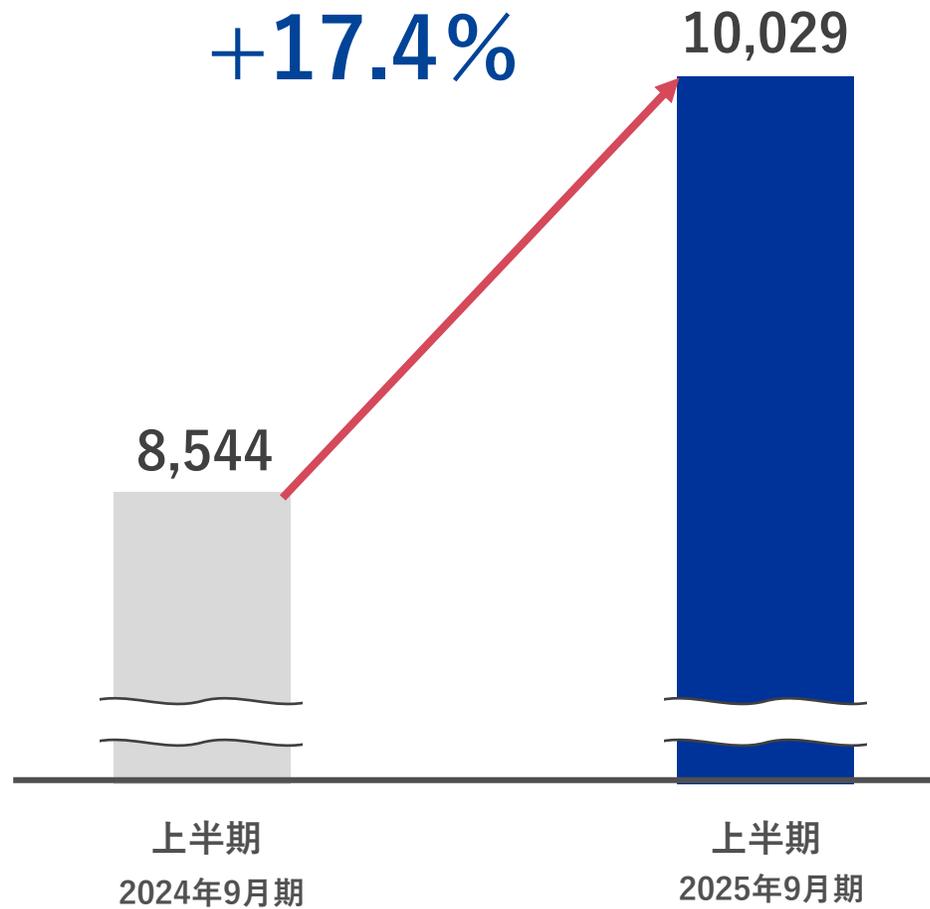


2025年9月期 上半期

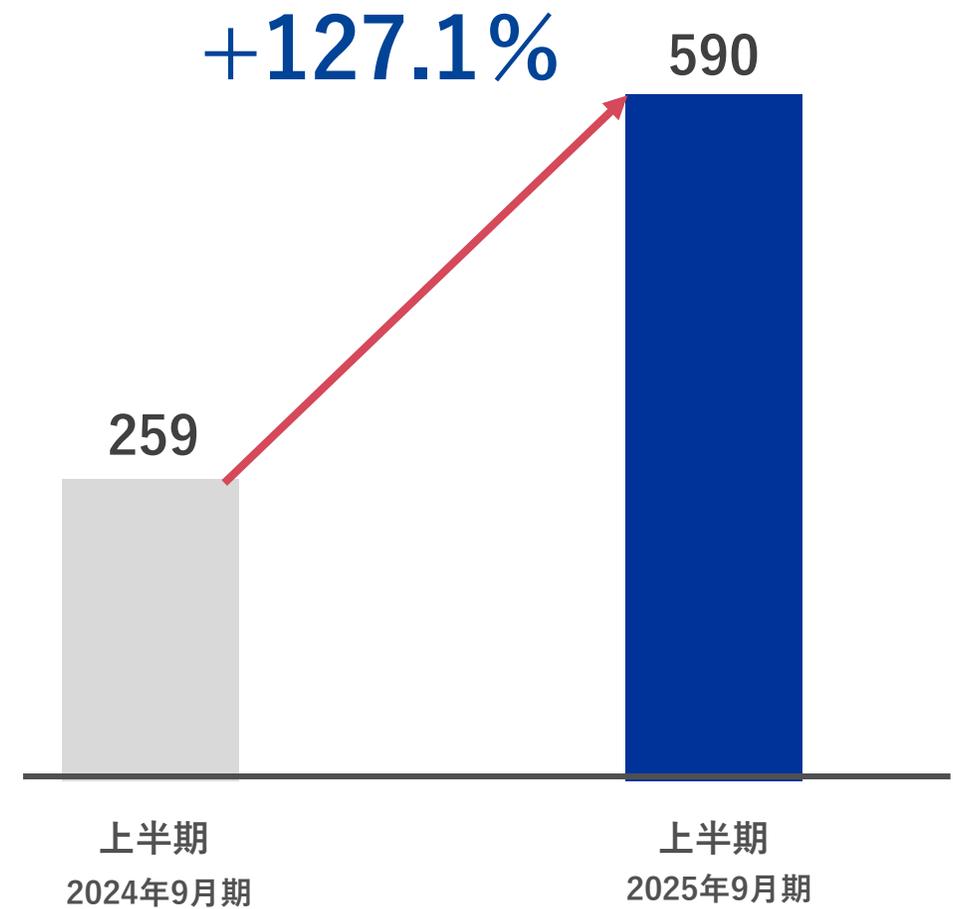
4.1 億円

## 売上高・セグメント利益の上半期比較

売上高（単位：百万円）



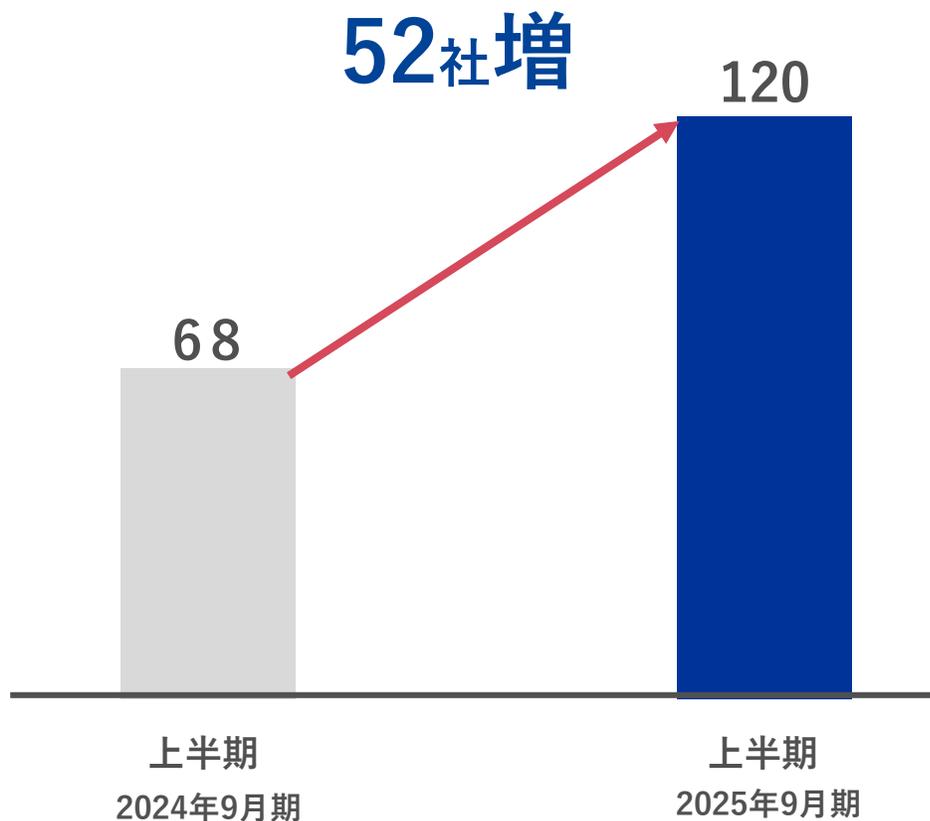
セグメント利益（単位：百万円）



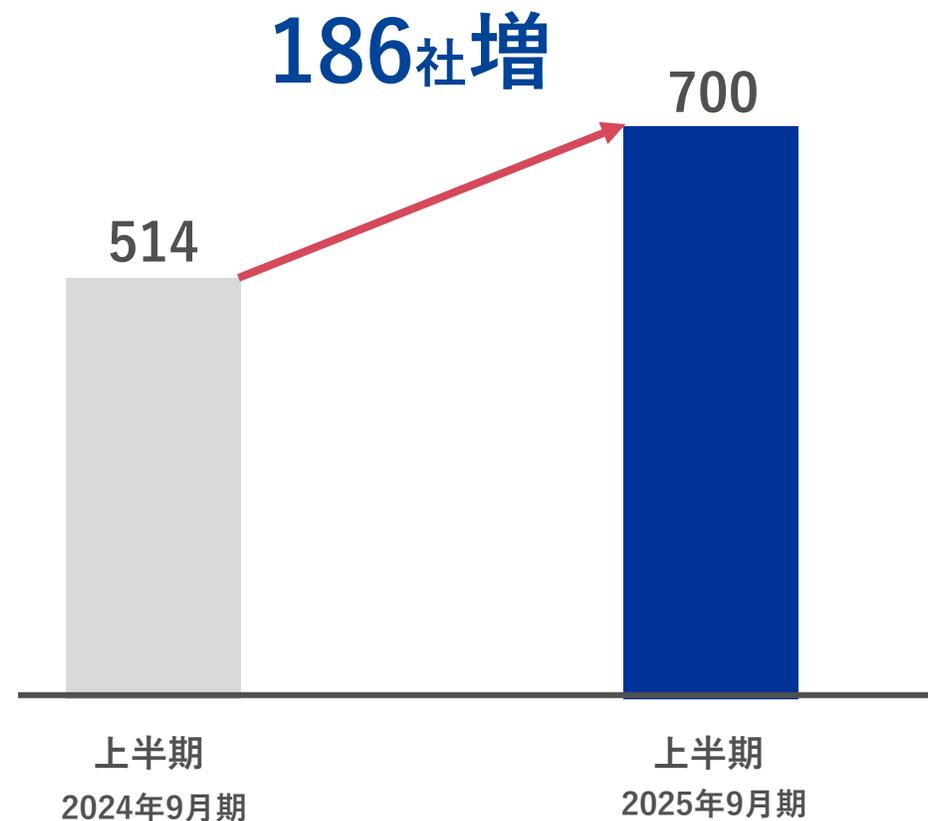
金融機関との  
パートナー提携数

金融機関提携は銀行・信金120社(支店数8,815)、  
保険代理店700社に拡大し、地域密着網が拡大

銀行・信用金庫 (単位:社)



あいおいニッセイ同和損保 保険代理店 (単位:社)



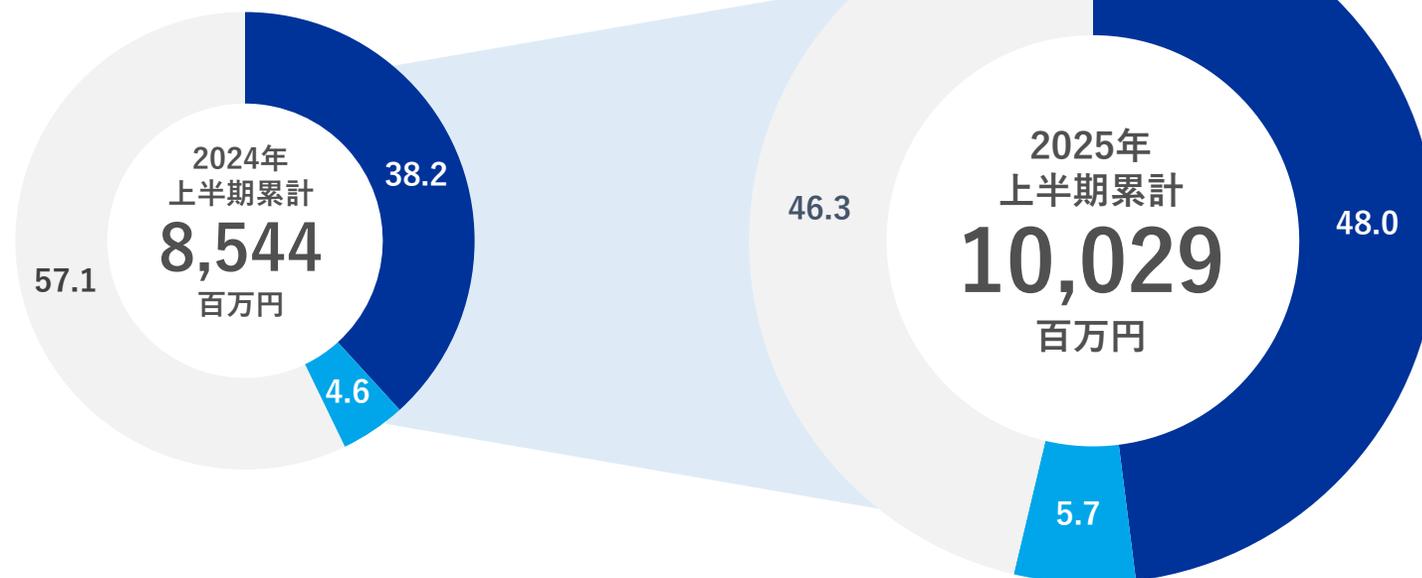
販売経路の内訳

金融機関からの紹介が売上全体の過半に達し、業績向上に貢献

ネクシーズZERO販売経路内訳（販売価格ベース）

金融機関紹介案件の割合 上半期（前年同期）比

42.8% ➔ 53.7%



■ 銀行・信用金庫 ■ あいおいニッセイ同和損保保険代理店 ■ その他

金融機関からの紹介案件の特長

1 契約あたりの売上  
**1.37倍** (※1)

5年間解約率  
**半分以下** (※2)

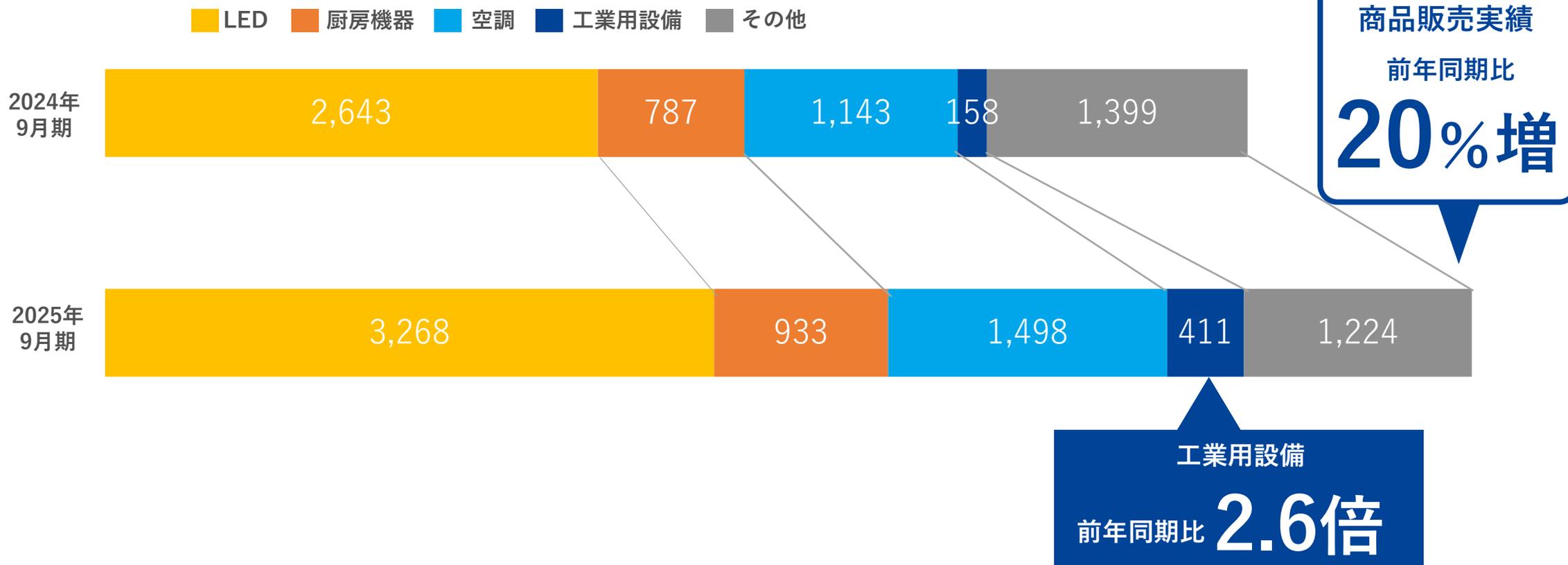
(※1) 2020年9月期から2024年9月期までの売上をもとに当社調査  
(※2) 2019年9月期から2024年9月期までの債権をもとに当社調査

ネクシーズZERO  
商品別販売実績

LED・空調・厨房機器の成長に加え  
工業用設備が前年同期比2.6倍に増加

商品別販売額の上半期比（単位：百万円）

販売価格ベース



**施策**

①

**工業用設備の販売拡大** —上半期に行った商談が  
下半期以降の業績に寄与**施策**

②

**テレビCM開始  
ゼロ円導入 認知拡大** —知名度を向上させ  
様々な面でプラス効果

施策①  
工業用設備の販売拡大

キュービクルなど工業用製品の需要が増加傾向  
大型高額商材が下期売上に寄与見込み

最新設備を提供し、生産性・競争力UPに貢献



キュービクル



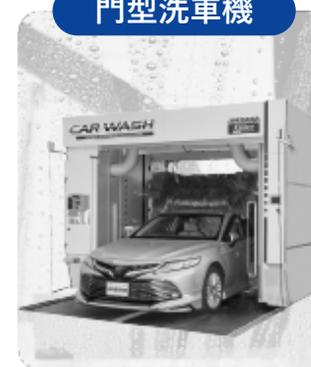
コンプレッサ



ホイス



門型洗車機



高所作業台



施策② テレビCM開始  
ゼロ円導入 認知拡大

テレビCM・街頭広告による  
「ネクシーズZERO」の認知拡大へ

テレビCM



テレビCM『ネクシーズZEROゼロ円で完封！篇』

2025年4月14日（月）～琉球放送（RBC）

4月26日（土）～フジテレビにて放送中

街頭広告



OOH広告・ビル柱巻き・垂れ幕

2025年5月7日～沖縄・那覇市内

沖縄タイムスビル他 掲載

---

## 2025

2025年9月期  
第2四半期

---

### ③ メディア・プロモーション事業

## 事業概要

有名タレント肖像が活用できるプロモーションツールの提供、  
電子雑誌をはじめとする独自のメディア運営、EC支援などを行う。



地域活性化のため、  
PR支援を超える  
幅広いサービスを提供する  
**メディア・プロモーション**

月々定額で有名タレント  
の写真や動画が使える  
プロモーションツールの  
提供



電子雑誌・動画・紙冊子・  
インターネットメディアの  
制作・提供



ECサービス  
全般サポート業務



電子雑誌  
広告掲載数

**7,300**件

電子雑誌に登場した  
有名俳優

**350**名以上

コンタクトしている  
自治体数

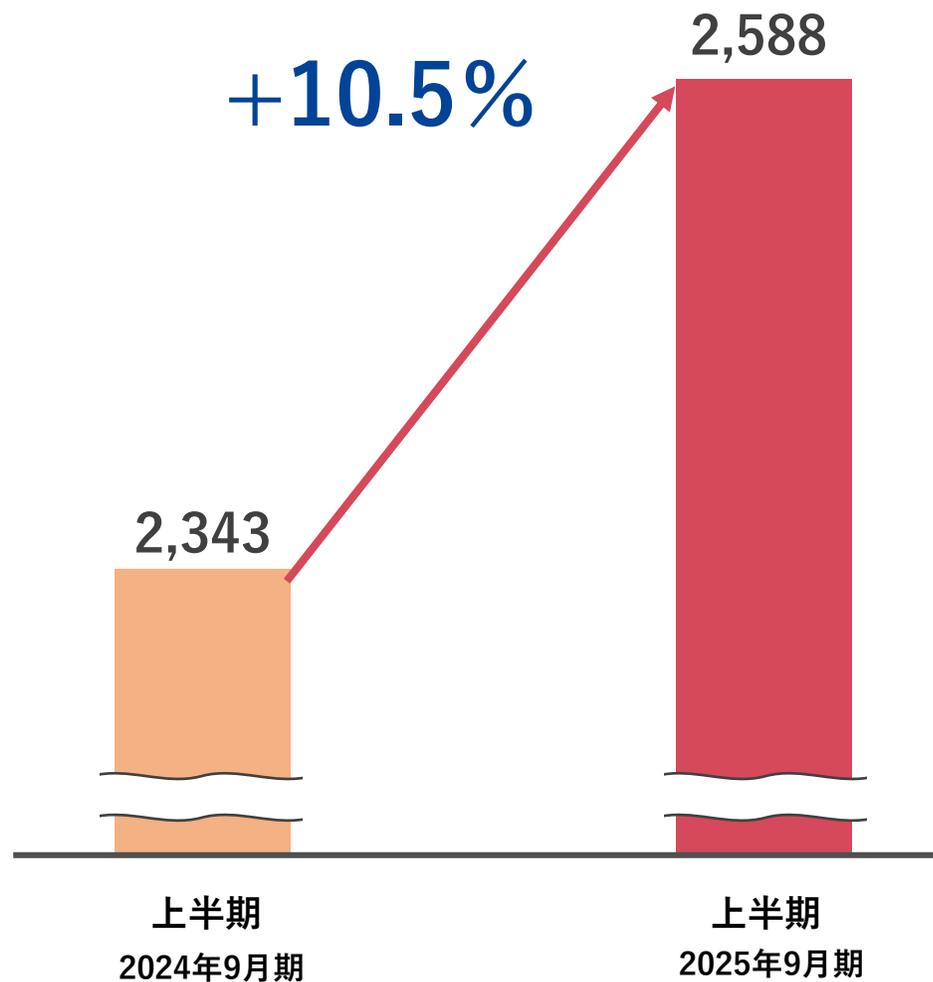
**1,600**自治体

ECサイト  
運営実績

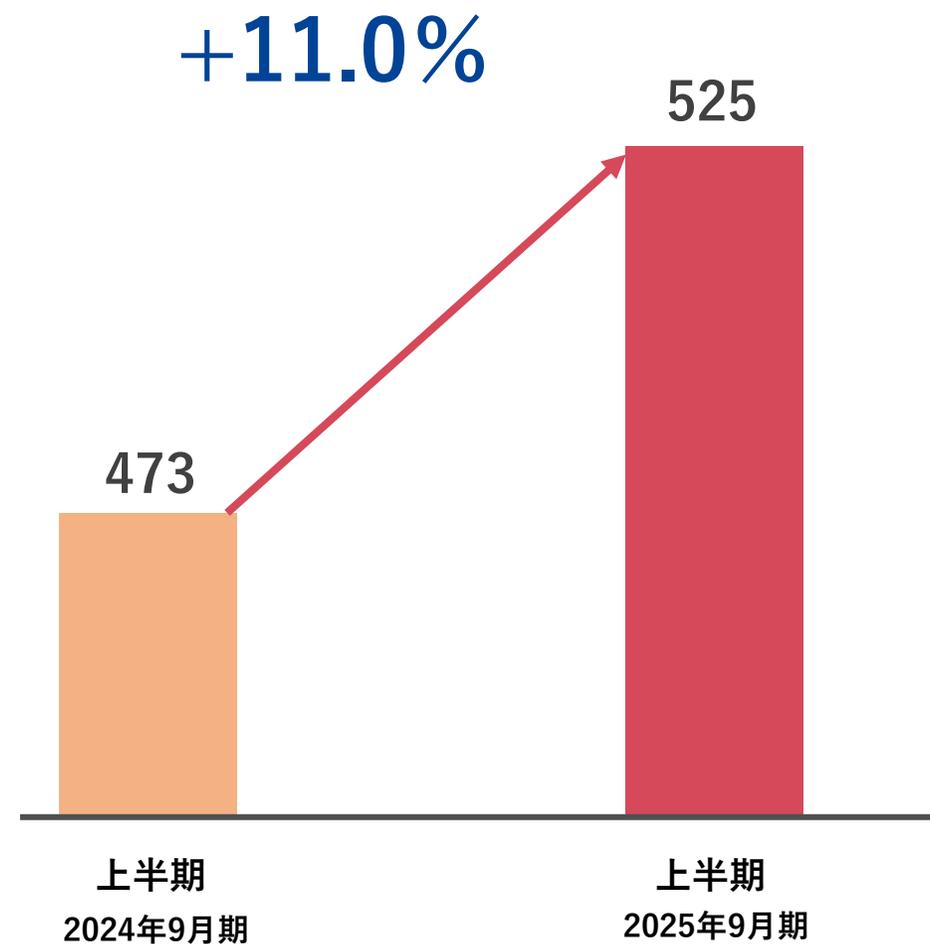
**2,000**社以上

## 売上高・営業利益の上半期比較

売上高（単位：百万円）



セグメント利益（単位：百万円）



## アクセルジャパン 新規売上拡大のための戦略

安定した広告からの獲得を継続しながら新規売上増加のため販路を拡大

① 金融機関パートナー  
との連携

—— ネクシーズZEROの  
ネットワークを活用

② 展示会への出展の増加

—— 全国の展示会で  
潜在顧客を発掘

③ 自治体への提案を加速

—— 電子雑誌タイアップと同時に  
アクセルジャパンを提案

# ネクシーズと提携する 金融機関パートナー

提携金融機関  
パートナー  
銀行・信用金庫  
銀行関連会社

# 120

全国提携金融機関店舗

# 8,815

店以上

連携後 数ヶ月で  
全国各地の  
金融機関から  
新規契約増へ

※2025年4月末日時点

# 新規契約拡大に向けて前期比**2倍以上**の展示会へ出展



全国の展示会で潜在顧客を発掘

メディア事業  
電子雑誌

270自治体とタイアップを実施

すでにコンタクト済み

全国1,600自治体

これまで構築してきた全国の自治体とのネットワークを戦略的に活用

自治体タイアップ広告と同時に  
アクセルジャパンを効率良く提案

## ふるさと納税ポータルサイトで圧倒的な存在感を発揮



月間のアクセス数  
13倍以上増加 (※)



寄付リピート数  
3倍以上増加 (※)

カスタマーサクセスの継続的なサポートが好結果を後押し

# アクセルジャパン カスタマーサクセスの成功事例

## ウェブ集客事例



コンバージョンページ  
(購入・資料請求・予約 他)

WEBサイト転換率

160%



WEBサイト  
(HP・LP・ポータル 等)



SNS広告クリック率

640%

WEB広告クリック率

120%

## 店舗集客事例



実店舗 (施設・オフィス 等)



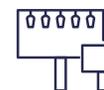
チラシ広告来店率

130%



DM来店率

180%



看板交通広告来店率

140%

## 対面商談事例



商談成約数

1.5倍

## FC加盟募集事例



FC本部

FC加盟応募数

5倍

## 卸売販売事例



販売店 (小売店 等)

売場面積確保

1.2倍

## 人材募集事例



企業

内定辞退改善率

112%



求人

(WEB・情報誌 等)



求人サイト応募数

4.2倍



求人情報誌応募数

2.5倍

サービス導入後、各シーンで数値が改善

アクセルジャパン カスタマーサクセスによる満足度・更新率の向上

駅構内看板広告



全国CM放送



バスラッピング広告



より一層広がる活用シーン

カスタマーサクセスによる  
定期的なクライアントサポート



広告効果を実感しやすく  
積極的に活用する企業が増加

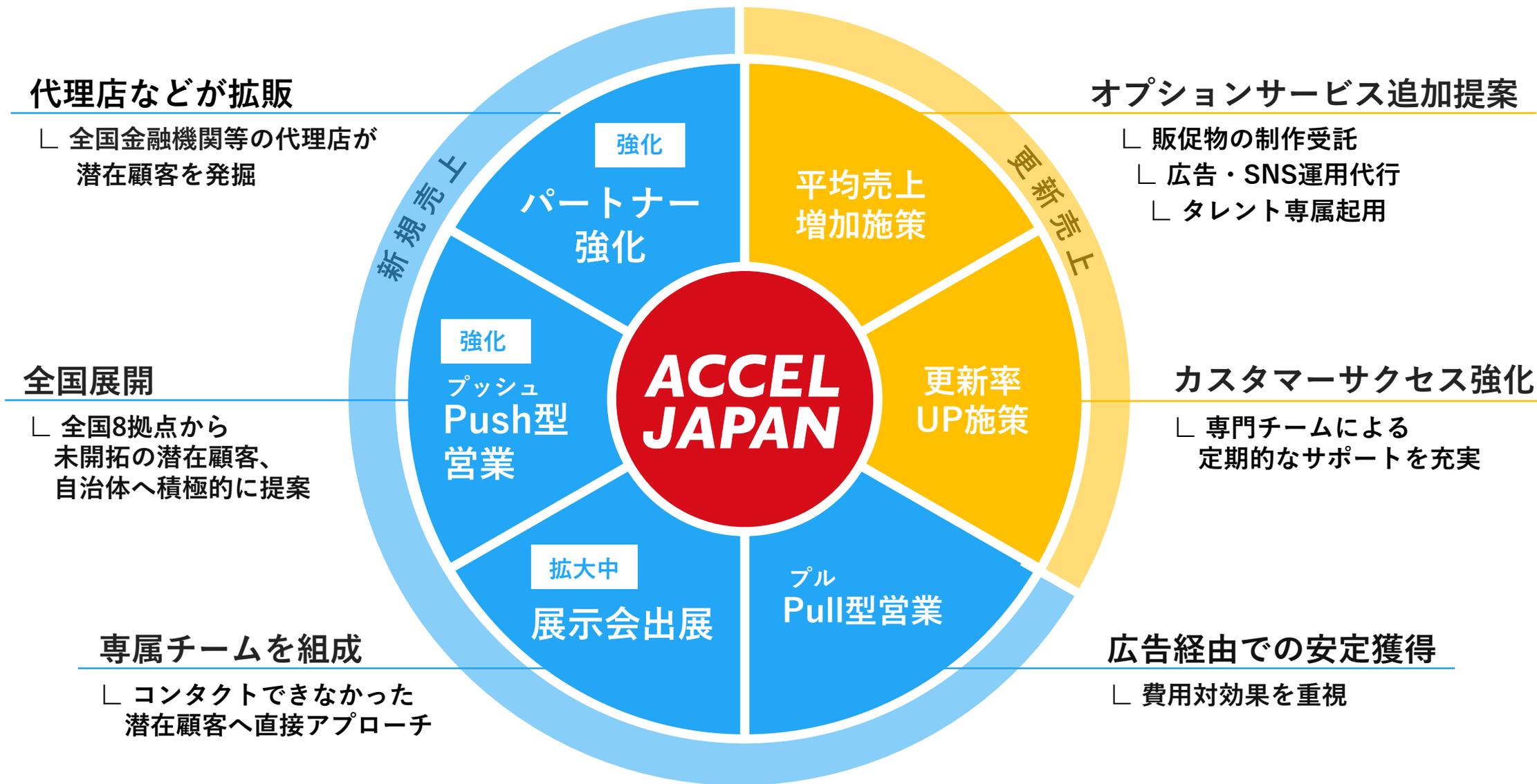


クライアントの満足度UP



更新率の向上へ

# アクセルジャパン拡大に向けた戦略のまとめ



---

## 2025

2025年9月期  
第2四半期

---

④

## 2025年9月期 通期連結業績について

## 2025年9月期 通期業績予想

(単位：百万円)	2024年9月期 通期業績	2025年9月期 通期業績予想	対前年 増減率
売上高	24,497	25,500	+4.1%
営業利益	1,189	1,500	+26.1%
経常利益	1,156	1,500	+29.7%
親会社株主に帰属する 純利益	611	700	+14.4%

## 総括

下半期も好調2事業の成長を加速させ  
連結業績で**4期連続の増収増益**を目指す

連結業績の推移（単位：百万円）

	2022年	2023年	2024年	2025年（予想）
売上高	19,214	21,953	24,497	25,500
営業利益	382	766	1,189	1,500

2025年9月期 通期連結予想

売上高 **25,500** 百万円

営業利益 **1,500** 百万円

※黒字転換以降（2022年度以降）の業績推移を掲載

### 表記の変更について

当社では黒字転換の2022年度を起点とし、利益の伸長が続いていることから、  
2024年9月までの実績表記を『**3期連続増収増益**』に整理しました。

NEXYZ.Group 企業理念

まだない常識を、つぎのあたりまえに。

ECO  
NOMY



ECO  
LOGY

地域経済と環境の好循環をつくる