

NEXYZ.Group

2026年9月期 第2四半期 決算説明資料

笑顔の数だけ、価値がある。
今日も、お客様のところへ。

株式会社NEXYZ.Group

東京証券取引所スタンダード4346

日本の底力。

日本の経済はもっともっと強くなれる。

設備投資の壁を**ゼロ**に。プロモーションの壁も**ゼロ**に。

日本の経済を支えているのは、全国の地域で踏ん張る中小企業や自治体です。

しかし本当に必要な設備投資や発信力ほど、

「ヒト」「モノ」「カネ」の壁で止まってしまう。

私たちNEXYZ.グループは、“**できない理由**”を「**ゼロ**」にしていけます。

NEXYZ.Groupの提供価値

NEXYZ.Groupは、中小企業や自治体の「設備導入」と「プロモーション」を、
「初期投資0円」で支える成長支援企業です。

エンベデッド・ファイナンス事業

設備導入支援「ネクシーズZERO」



メディア・プロモーション事業

タレント肖像シェアリング「アクセルジャパン」



■ 当社の事業について

- ・エンベデッド・ファイナンス事業がコア事業。設備導入支援「ネクシーズZERO」を提供
- ・連結子会社ブランジスタが運営するメディア・プロモーション事業「アクセルジャパン」を第2エンジンと位置づけ、事業基盤を構築



2026年9月期 第2四半期 連結業績

売上・利益の概要、セグメント別業績



エンベデッド・ファイナンス事業

注力商品の販売額、提携金融機関の状況
事業を通じたCO₂排出削減貢献実績



メディア・プロモーション事業

導入事例、接点拡大の取り組み

2026年9月期
第2四半期決算



2026年9月期 第2四半期 連結業績

2026年9月期 第2四半期ハイライト

「ネクシーズZERO」「アクセルジャパン」が好調に推移。連結売上13,615百万円（+8.0%）
営業利益739百万円（+8.4%）中間純利益は737百万円（+685.8%）。

■ 連結業績

- ・ネクシーズZERO の案件数及び引渡しが増加 → 売上 13,615百万円（+8.0%）↑
- ・売上高増加に伴い営業利益増加 → 営業利益 739百万円（+8.4%）↑
- ・子会社ブランジスタの有価証券売却益が発生 → 中間純利益 737百万円（+685.8%）↑

■ エンベデッド・ファイナンス事業

- ・期初商談分のキュービクルの引渡し、空調の案件増により販売額増加 → 売上増加 ↑
- ・注力商品を限定したことで金融機関紹介が活性化 → 案件供給増加 ↑

■ メディア・プロモーション事業

- ・アクセルジャパンが売上利益ともに牽引 → 利益増加 ↑
- ・ソリューション事業のスポット案件の反動減 → 売上減少 ↓

2026年9月期 第2四半期 連結業績サマリー

売上・営業利益ともに通期予想に対して順調に進捗。中間純利益は有価証券売却益の寄与もあり、通期予想950百万円に対して737百万円（進捗率77.5%）を上期で達成。

(表1) 連結業績サマリー

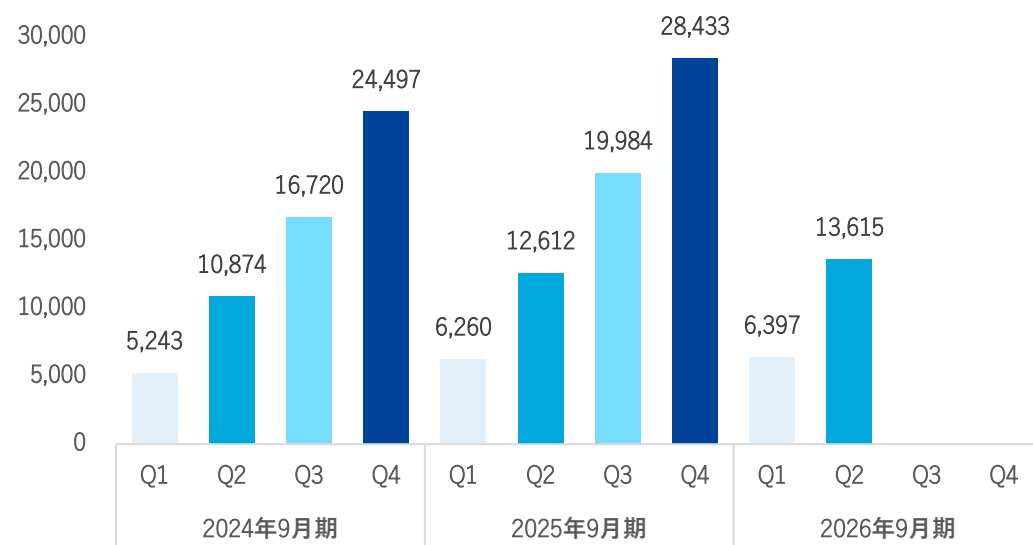
(単位：百万円)	2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期	前年同期比 増減率 (単位：%)	2026年9月期 通期業績予想
売上高	12,612	13,615	+8.0	33,000
営業利益	681	739	+8.4	2,000
経常利益	667	500	△25.0	1,900
親会社に帰属する中間純利益	93	737	+685.8	950
1株当たり当期純利益	-	-	-	73.03

四半期別連結売上高・営業利益（過去3期推移）

過去3期の第2四半期比較で売上高・営業利益ともに増収増益トレンドを継続。

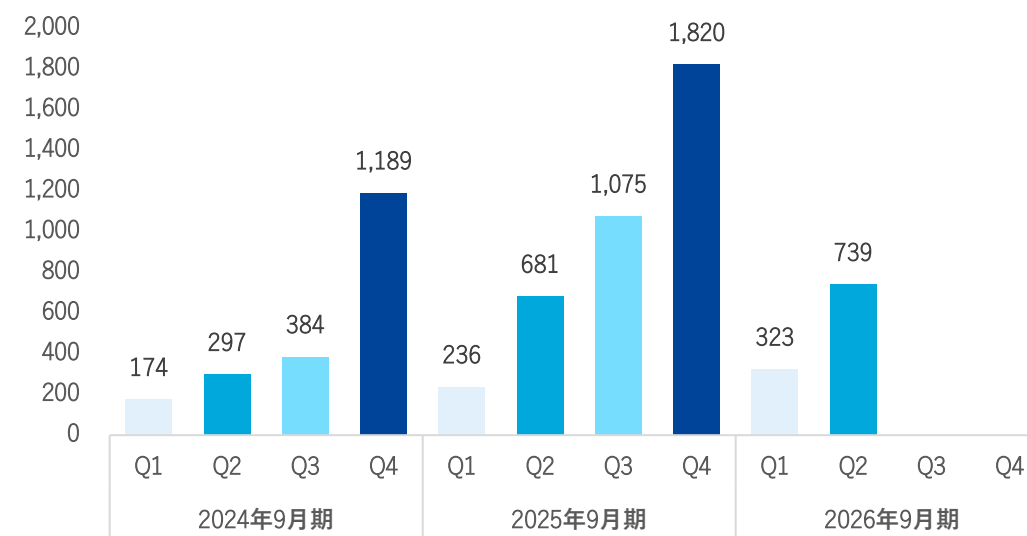
今期第2四半期も前期を上回り、成長の再現性を確認。

（グラフ2）売上高



（表3）	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
第1四半期	5,243	6,260	6,397
第2四半期	10,874	12,612	13,615
第3四半期	16,720	19,984	-
第4四半期	24,497	28,433	-

（グラフ4）営業利益



（表5）	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
第1四半期	174	236	323
第2四半期	297	681	739
第3四半期	384	1,075	-
第4四半期	1,189	1,820	-

NEXYZ.Group

エンベデッド・
ファイナンス事業



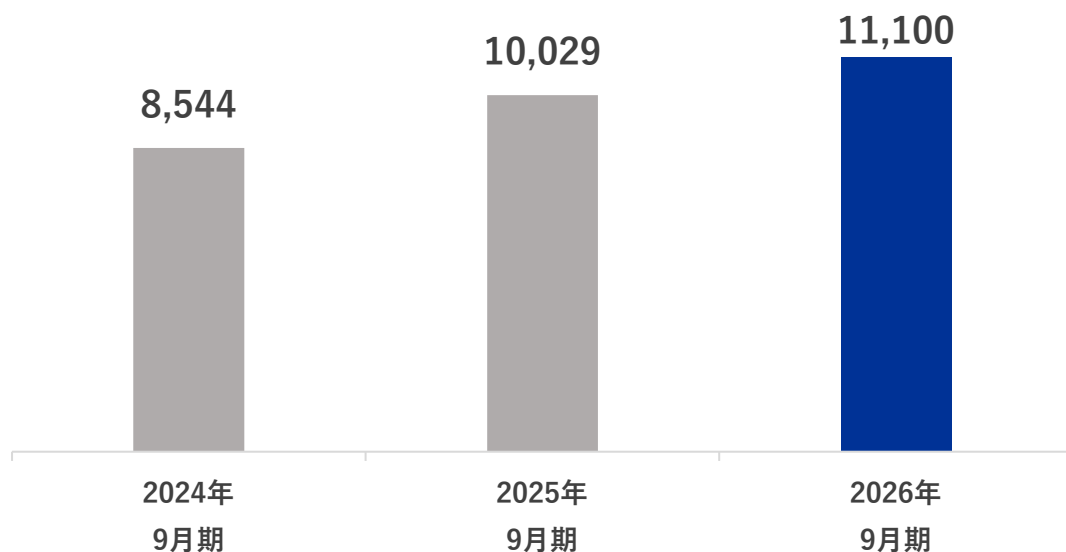
エンベデッド・ファイナンス事業

エンベデッド・ファイナンス事業 売上高とセグメント利益

LED・空調・キュービクルを注力商品と位置づけ、金融機関紹介を強化したことで案件数が増加。
前年同期比で売上高11,100百万円（+10.7%）、セグメント利益649百万円（+10.1%）。

(グラフ6) 売上高推移

(単位：百万円)

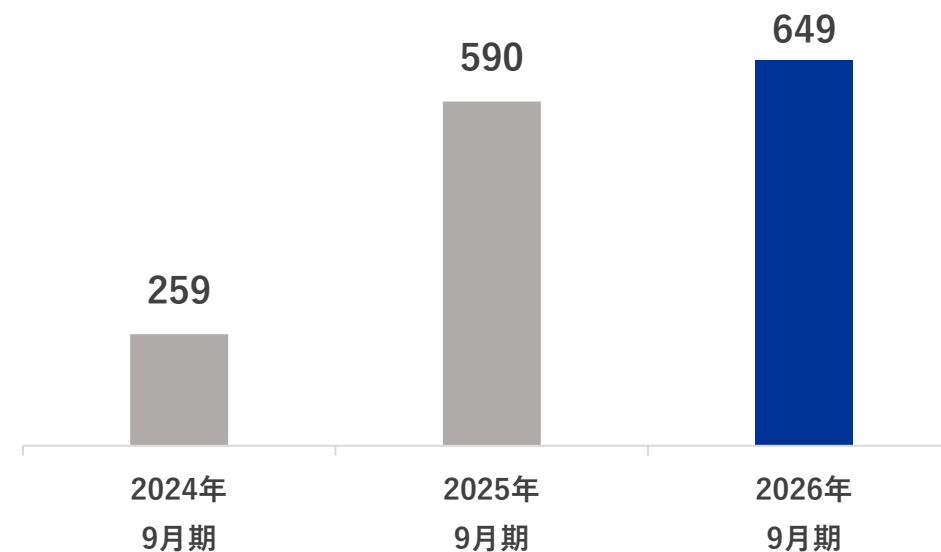


(表7) エンベデッド・ファイナンス事業売上高

(単位：百万円)	2024年9月期 第2四半期 累計	2025年9月期 第2四半期 累計	2026年9月期 第2四半期 累計
売上高	8,544	10,029	11,100

(グラフ8) セグメント利益推移

(単位：百万円)



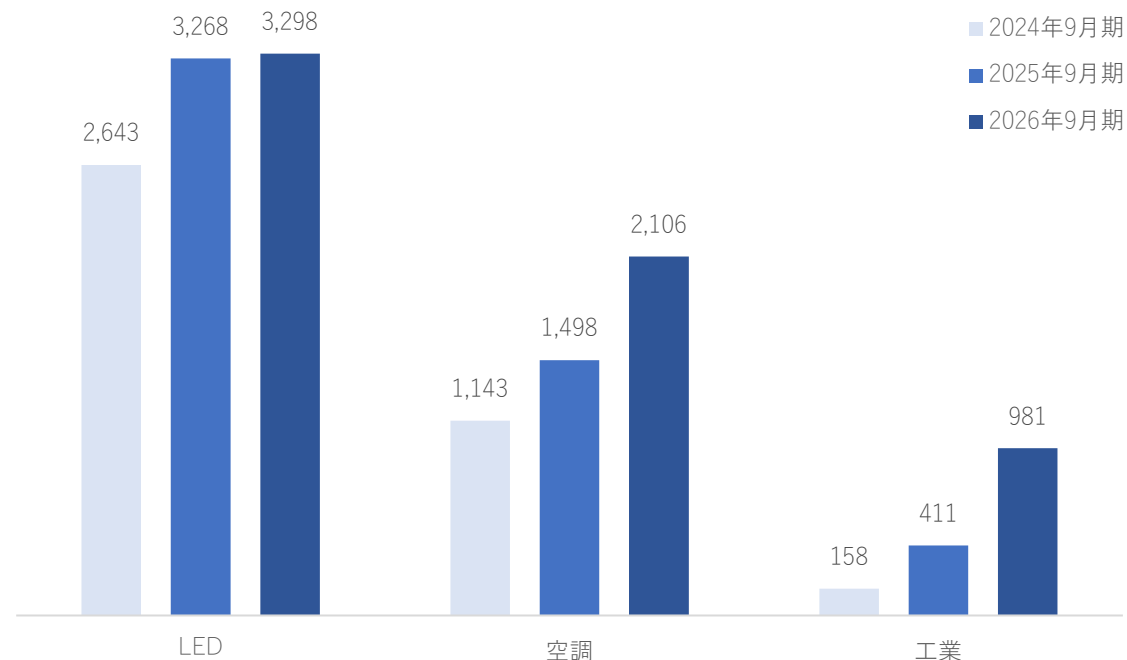
(表9) エンベデッド・ファイナンス事業セグメント利益

(単位：百万円)	2024年9月期 第2四半期 累計	2025年9月期 第2四半期 累計	2026年9月期 第2四半期 累計
セグメント利益	259	590	649

注力商品の販売額（前年同期比）

空調は前倒し提案強化により前年同期比4割増の2,106百万円、
工業設備は引渡し増加により981百万円へ伸長。LEDは3,298百万円で前年同期比0.9%増加。

（グラフ10）注力商品の販売額（過去3期推移）



（表11）注力商品の販売額（過去3期推移）

（単位：百万円）	2024年9月期 第2四半期 累計	2025年9月期 第2四半期 累計	2026年9月期 第2四半期 累計	前年同期比 （単位：%）
LED	2,643	3,268	3,298	+ 0.9
空調	1,143	1,498	2,106	+ 40.6
工業	158	411	981	+ 138.7

設備入れ替え需要が生まれる社会的要因

LED・空調・キュービクルに関する法規制等が相次いで施行または期限到来。

初期投資0円の「ネクシーズZERO」で導入ハードルを解消し、顕在化する更新需要の取り込みを加速。

(表12) 規制対象設備の対応期限とリスク要因

対象設備	規制・改正内容	今すぐ動くべき理由
LED照明	一般照明用蛍光灯の製造・輸出入がすべて禁止に 期限迫る	2027年末の禁止前から入替需要が急増。すでに欠品が始まっている。早期発注が唯一の対策。
空調設備	職場の熱中症対策が義務化 開始済	熱中症対策義務化はすでに開始済。未対応の職場は法令違反リスクが継続中であり、即時対応が必要。
キュービクル	PCB廃棄処分期限迫る 2027年3月を超えると法令違反に 期限迫る	期限内に廃棄できない場合は罰則の対象。20年以上使用中のキュービクルは、早急な確認と計画的な廃棄が必要。

金融機関別提携数推移

全国の銀行・信用金庫をはじめとする金融機関との業務提携を、158社まで拡大。

(表13) 金融機関別提携数推移

単位：社	2025年 3月末	2025年 9月末	2026年 4月	国内の 銀行・信用金庫 (※1)
銀行	55	62	66	98
信用金庫	53	66	83	254
その他	6	7	9	-
合計	114	135	158	352

・信用金庫は83社（前期末比+17）

・提携数は158社（+23）

→ 営業体制強化・紹介スキーム構築により提携増加 ↑

→ 営業体制強化により提携先増加 → 案件供給基盤強化 ↑

金融機関紹介案件の市場規模 市場ポテンシャル分析

提携金融機関158社の取引先企業約28万社を対象顧客として想定、うち約3.2万件で商談実績。
勉強会等による紹介率の向上と提携金融機関の拡大を推進。



提携金融機関/支店数

提携金融機関数

158 ↑
(増加中)

支店数

10,902 ↑
(増加中)

絞り込みプロセス

588,898 社

提携する158の金融機関を
メインバンクとする取引先



280,305 社

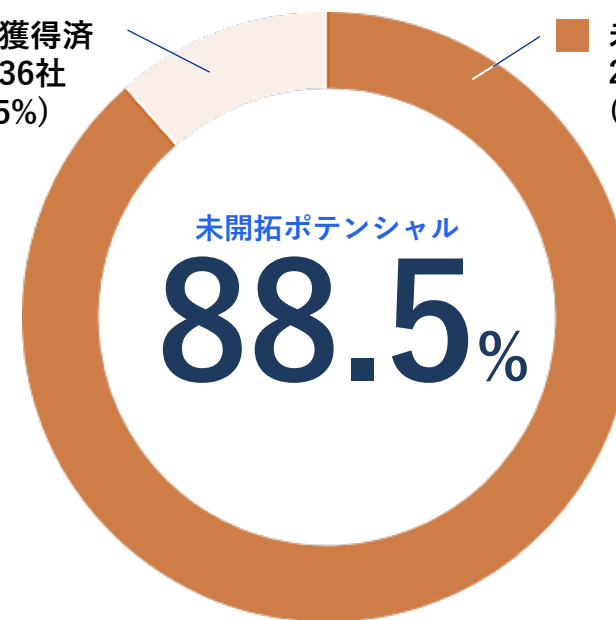


対象企業 280,305社のうち **88.5%**が未開拓

実績 vs 未開拓市場

紹介獲得済
32,136社
(11.5%)

未開拓ポテンシャル
248,169社
(88.5%)



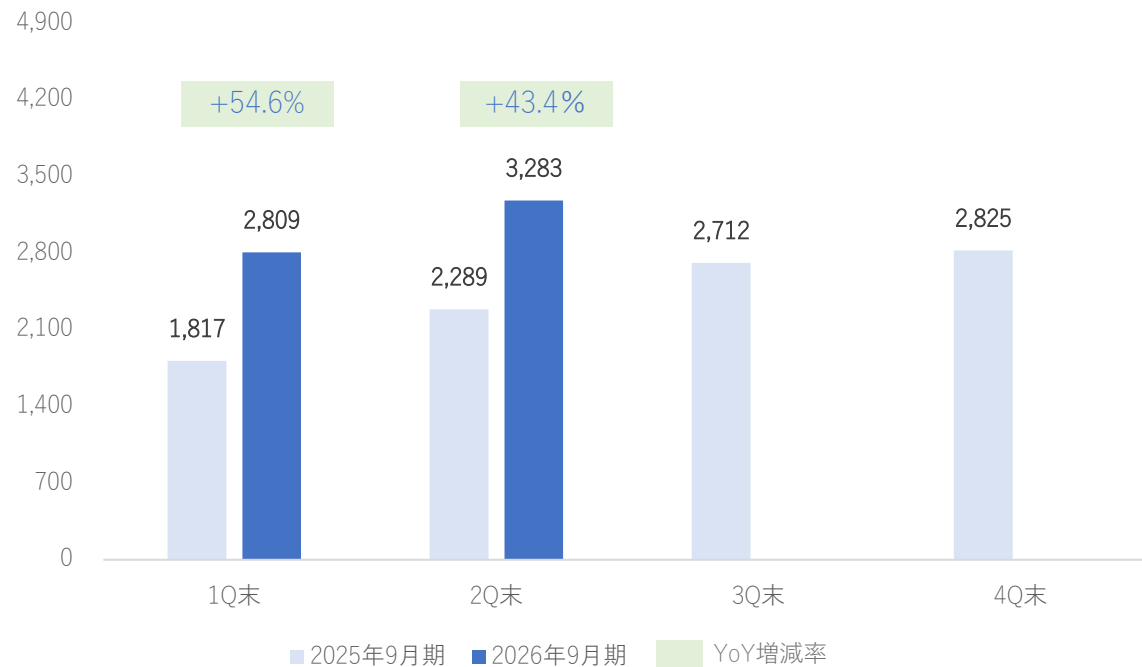
未開拓ポテンシャル
88.5%

(※) 令和3年経済センサス - 活動調査 (2021年6月1日時点) 中小企業庁集計 (2023年12月公表) 当社提携金融機関データ (2026年4月時点) をもとに試算。

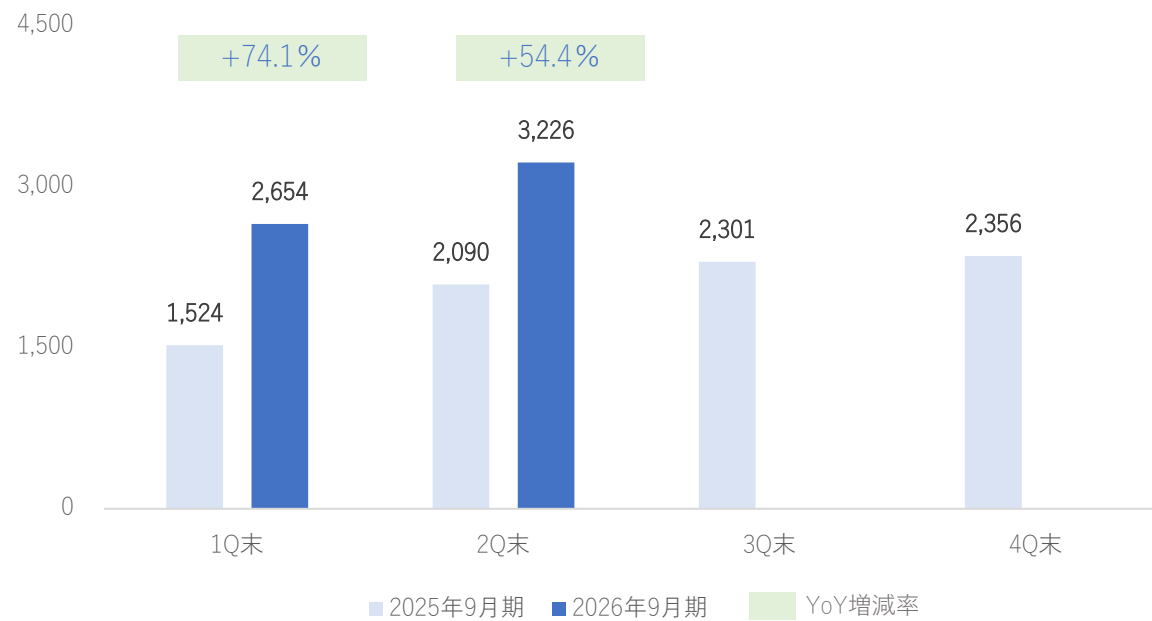
事業KPIの 四半期推移

金融機関紹介案件数・既発注金額を基に発生する売上ともに、
前年同四半期で成長を継続。

(グラフ14) 金融機関紹介案件数 (件)



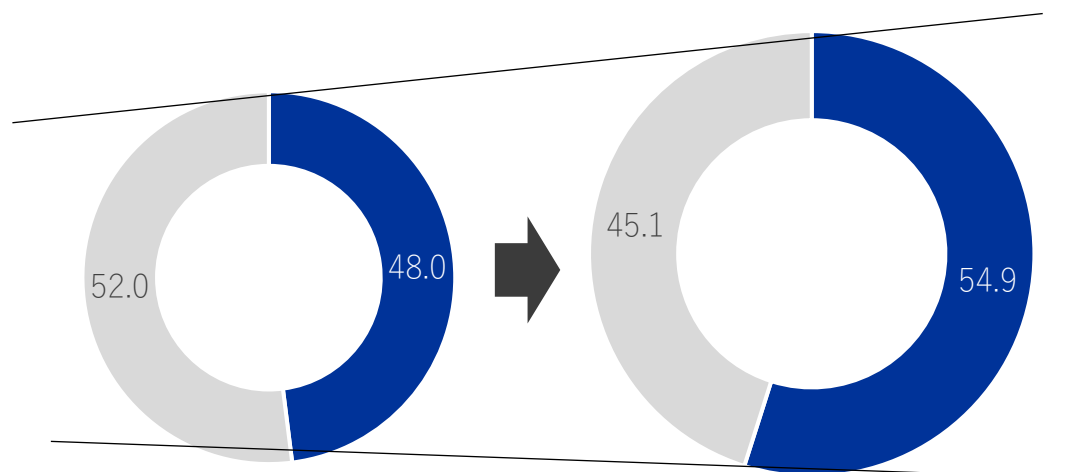
(グラフ15) 既発注金額を基に発生する売上 (百万円)



販売経路の内訳

金融機関紹介案件の構成比が54.9%へ上昇し、売上全体の過半数を占める主要チャネルへと成長。

(表16) 販売経路の割合前年同期比



(表17) エンベデッドファイナンス事業売上と販売経路の構成比

(単位：%)	2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期
売上高	10,029	11,100
構成比_金融機関 (%)	48.0	54.9
構成比_その他 (%)	52.0	45.1

- ・金融機関比率は54.9% (+6.9pt)
- 提携数増加により紹介案件増加 → 割合上昇 (グラフ16、表17) ↑

導入企業の業種構成比

製造・建設業が、顧客全体の約1/4のシェアに。前年同期比で5.0pt増の22.6%まで増加。

(表18) 導入企業の業種構成比 (自社集計販売額ベース 単位：%)

(単位：%)	2024年9月期 第2四半期	2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期
飲食業	13.8	16.1	12.8
小売・サービス	23.0	19.7	17.2
製造・建設業	15.3	17.6	22.6
農業	4.0	3.2	1.6
医療・福祉業	13.5	12.6	14.7
宿泊業	10.3	5.7	5.4
その他(※2)	20.1	25.2	25.7

金融機関紹介の拡大により
業種構成が分散傾向

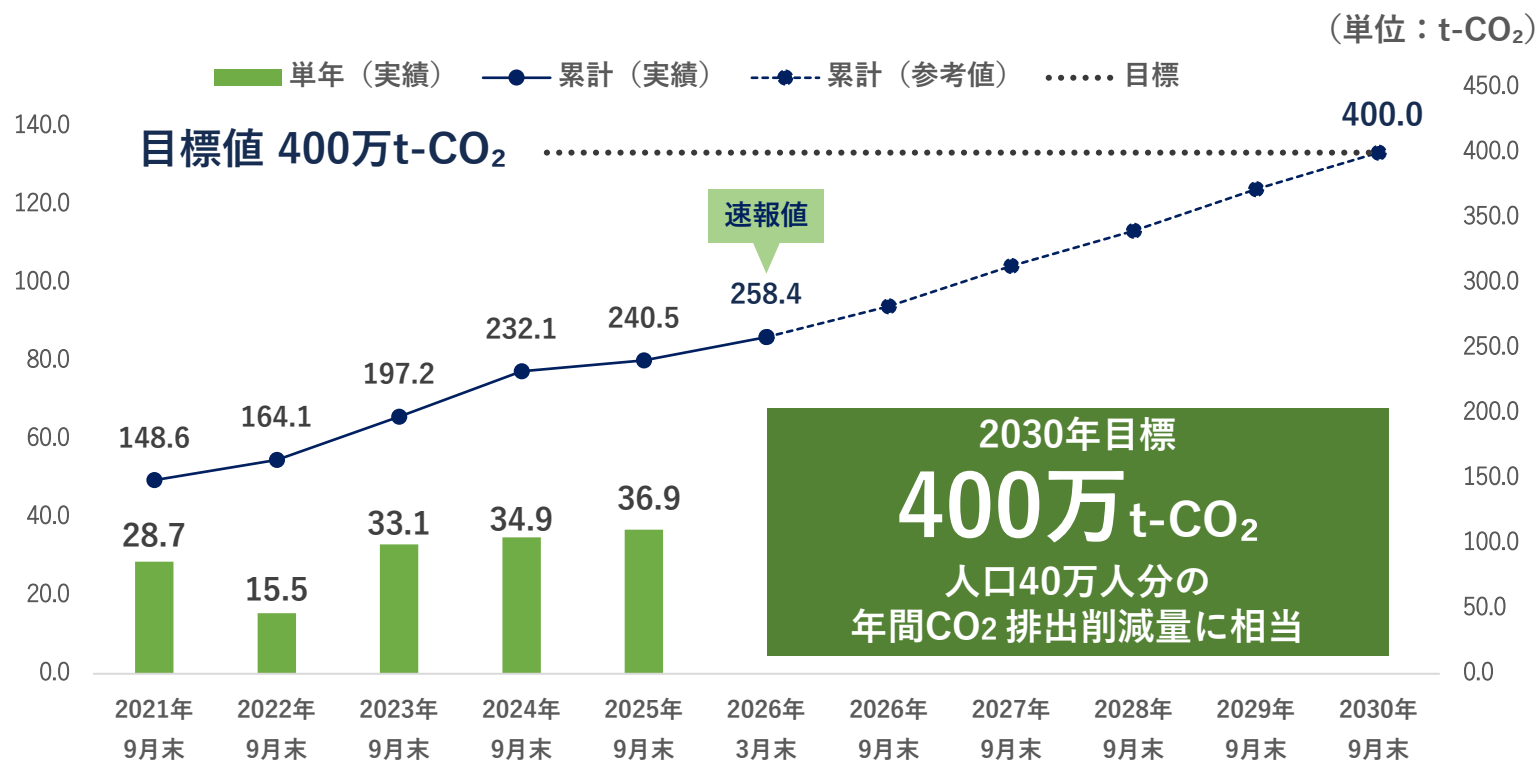
- ・製造・建設業
→前年同期比5.0pt増 ↑

事業を通じたCO₂排出削減貢献

ネクシーズZEROの普及を通じて2026年3月末時点で258.4万t-CO₂の削減に貢献。

2030年目標400万t-CO₂に対して64.6%の進捗率。

(グラフ19) CO₂排出削減貢献量と目標値



(表20) CO₂排出削減貢献実績

(単位：t-CO ₂)	単年実績	累計実績
2021年9月末	28.7	148.6
2022年9月末	15.5	164.1
2023年9月末	33.1	197.2
2024年9月末	34.9	232.1
2025年9月末	36.9	240.5
2026年3月末		258.4

NEXYZ.Group

メディア・
プロモーション事業

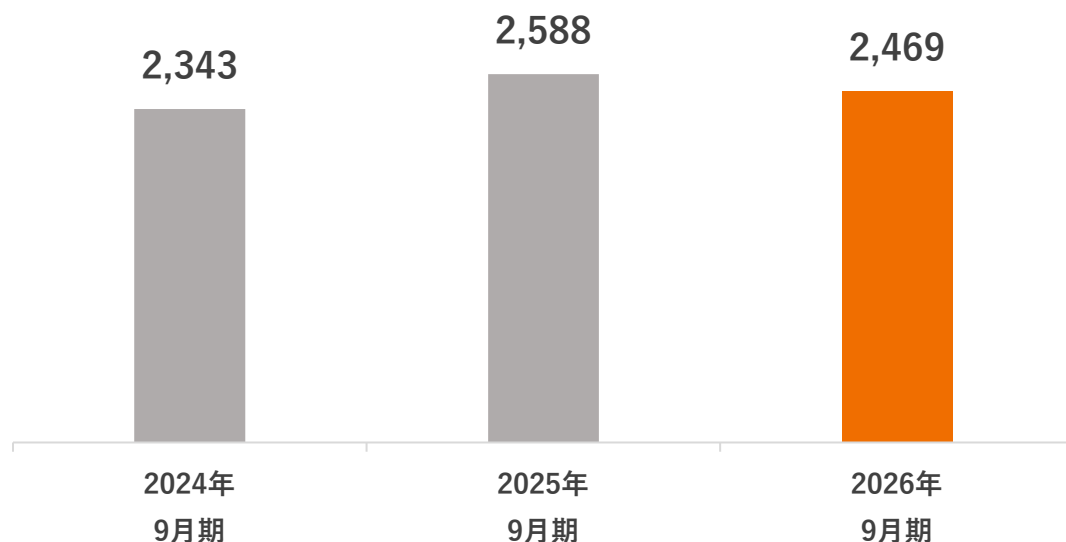
 **メディア・プロモーション事業**

メディア・プロモーション事業 売上高と利益

ソリューション事業のスポット案件の反動で減収するも、アクセルジャパンの好調により増益。
前年同期比で売上高 2,469百万円（△4.6%）、セグメント利益545百万円（+3.8%）。

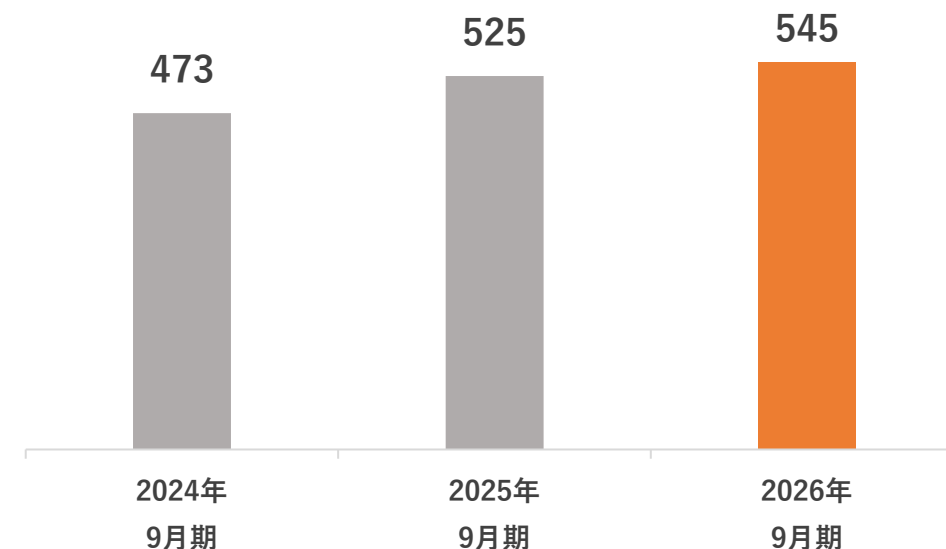
(グラフ21) 売上高推移

(単位：百万円)



(グラフ23) セグメント利益推移

(単位：百万円)



(表22) メディア・プロモーション事業売上高

(単位：百万円)	2024年9月期 第2四半期 累計	2025年9月期 第2四半期 累計	2026年9月期 第2四半期 累計
売上高	2,343	2,588	2,469

(表24) メディア・プロモーション事業セグメント利益

(単位：百万円)	2024年9月期 第2四半期 累計	2025年9月期 第2四半期 累計	2026年9月期 第2四半期 累計
セグメント利益	473	525	545

ブランジスタ SBIネオメディア生態系に参画



2026年3月31日 SBIネオメディア生態系 戦略発表記者会見に登壇

SBIグループが
主導する

IT
データ活用

×

金融
顧客接点

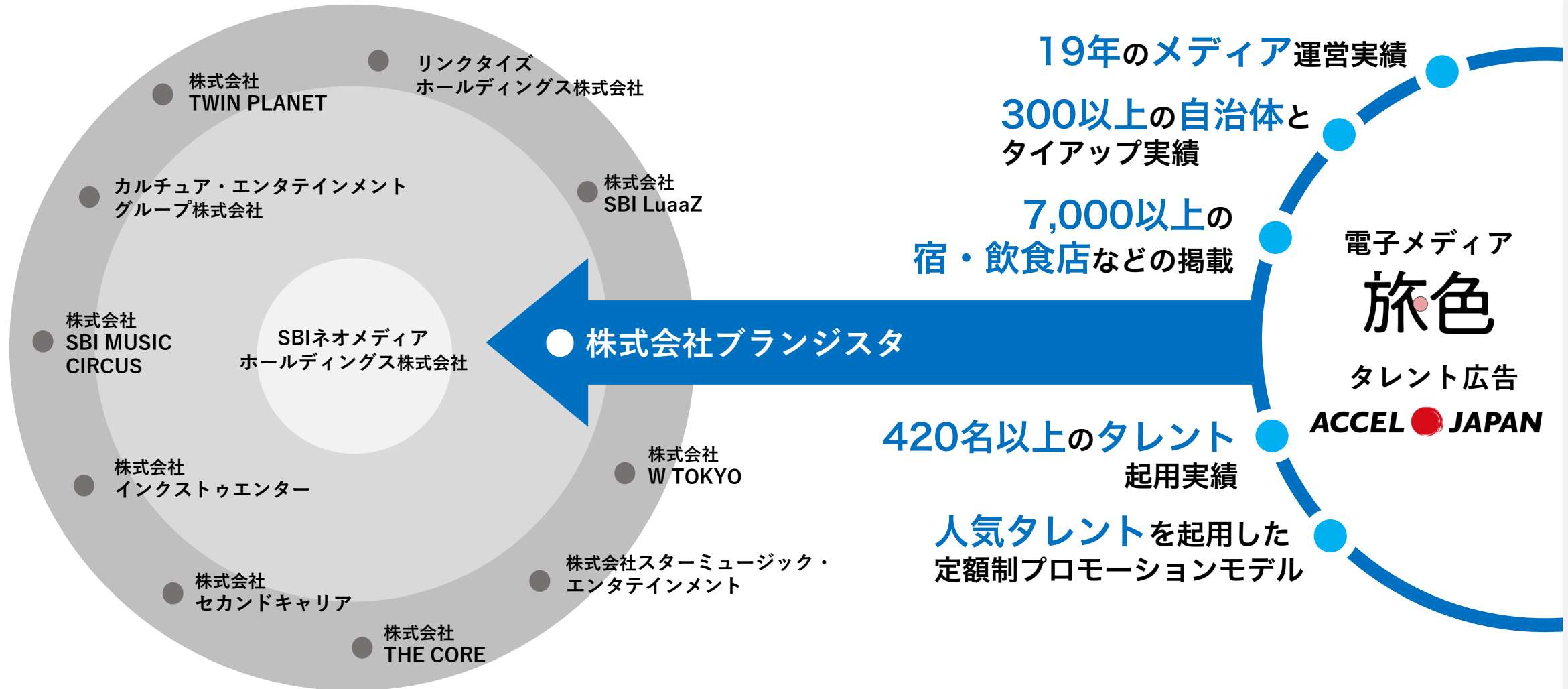
×

メディア
コンテンツ

の融合が本格始動

約20年にわたる当社ならではのタレントIPビジネスの実績とノウハウを最大限に活用
SBIネオメディア生態系と地方創生の実現に貢献

SBIネオメディア生態系について



自治体・地域企業とSBIネオメディア生態系を活用した
金融・地域ネットワークからの新たな収益源を獲得

SBI証券がアクセルジャパンを採用

SBI証券

将来? 物価高? NISA? 投資? 難しい? お金?

口座開設数
1,500万突破!

* SBIグループはSBI証券、SBIネット証券、FOLIOを除く。
* 2025年11月25日時点

国内株式
売買手数料
0円

米国株式&
海外ETF
売買手数料
0円

米ドル/円
リアルタイム
為替手数料
0円

手数料0円の適用には電子決済指定などの条件があります。
詳細はSBI証券ウェブサイトをご覧ください。
* 国内株式&海外ETF売買手数料0円は2023年以降のNISAでの取引対象です。

はじめるなら、SBI証券!

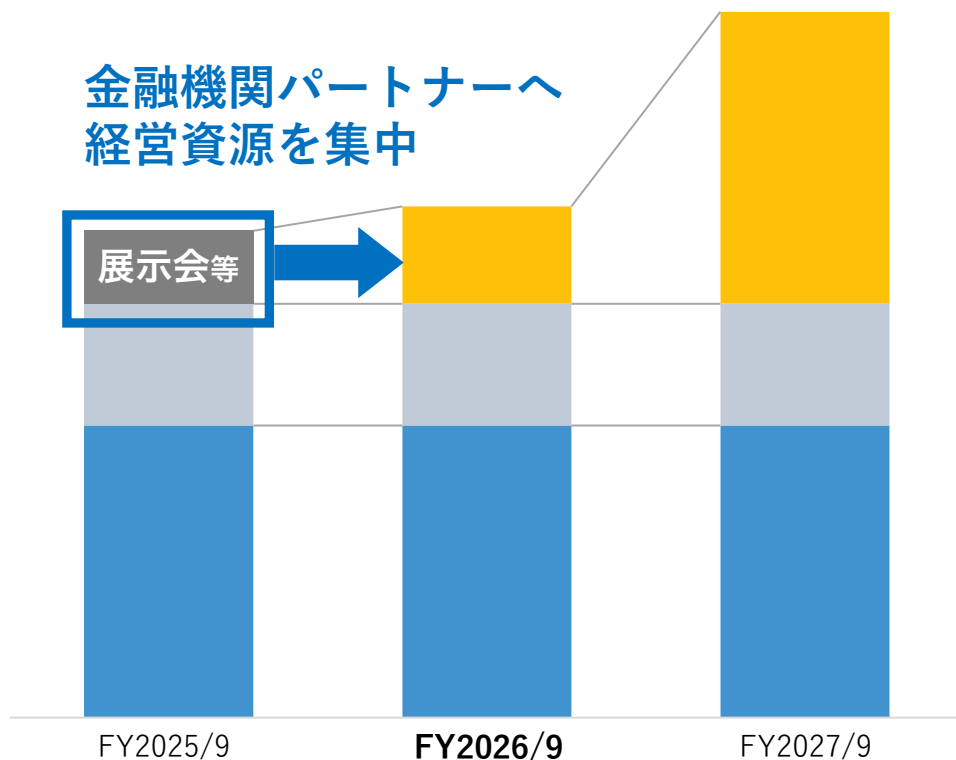
アプリも
使いやすさ抜群。

CM動画制作も受託

4月20日より
福岡・新潟・岩手・宮城・静岡の
16局でテレビCMを放映開始

今期からアクセルジャパンの拡大に向けた体制を構築

営業手法別売上割合イメージ



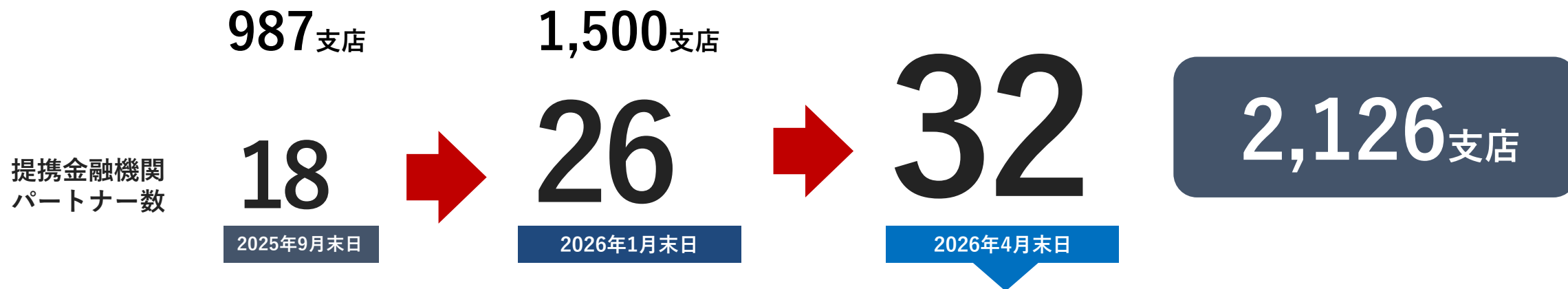
- 今期～** 金融機関パートナー
- 継続実施** 販売パートナー
- 継続実施** インバウンド営業

(広告単価の季節性)

今期から外的要因による売上変動が少ない新たな販路を追加

継続的な高成長を実現する営業体制を確立

金融機関パートナーとの連携状況



提携及び紹介企業数が順調に拡大

第2四半期より紹介案件経由の売上増加

下半期も銀行提携の拡大を推進し成長基盤を強化



企業理念

まだない常識を、つぎのあたりまえに。

エンベデッド・ファイナンス事業

NEXYZ.

メディア・プロモーション事業

 **Brangista**

地域経済と環境の好循環をつくる

NEXYZ.Group

免責事項

当社資料に含まれる歴史的事実でない記述は、NEXYZ.Group の経営計画・経営判断に基づく将来予測であり、経済情勢、法規制の変更、為替・金利動向その他多数の不確定要因により実際の業績・結果とは大きく異なる可能性があります。当社はこれら将来予測の実現を保証するものではなく、また新たな情報や将来事象を反映して本資料を随時更新・修正する義務を負うものでもありません。本資料は情報提供を目的としたものであり、当社株式等の売買を勧誘するものではありません。株式会社NEXYZ.Groupの承諾なしに、本資料の全部または一部を引用または複製することを厳重に禁じます。