

省エネ設備の導入を初期費用ゼロ円、ワンストップで実現

NEXYZ.Group 代表取締役社長兼グループ代表 近藤太香巳氏

NEXYZ.Group(ネクシーズグループ、東京都渋谷区)は、LED照明などの省エネにつながる各種機器の導入サービス「ネクシーズZERO」に注力している。既存光源と比べて割高なLED照明をはじめとした各種の省エネ機器を、初期費用ゼロ円で導入できるサービスで、同社は50万点以上のアイテムを商材として取り揃えるほか、地域企業とのパイプとなる金融機関との提携数は130社を超えて事業を拡大させている。同社のサービスの内容や強み、また今後のさらなる展開に向けた取り組みなどについて、同社の代表取締役社長兼グループ代表である近藤太香巳氏にお話を伺った。

—NEXYZ.Groupの沿革を教えてください
近藤 NEXYZ.Groupは、私が19歳の時に自ら設立した会社で、創業から38年目となる。当時は初期費用が20万円以上かかっていた携帯電話を、初期費用ゼロ円の月額料金のみで使用できるサービスを手掛け、その後も衛星放送やETCなど、商材を広げていった。さらに、孫正義氏からお声がけを頂きYahoo! BBプロジェクトへも参画し、137万回線以上のネット回線の販売・普及に携わってきた。

もっとも、ここまでは販売代理店としての事業を手掛けてきたのであり、2010年代以降は自社完結型のビジネスモデルにシフトしている。当社では、パズルの3つのピースに当てはまる事業のみを手掛けることを方針としている。まず、「世の中(業界)はこうだ」、次に「課題はこうだ」、そして「私たちならこう解決できる」、という3つのピースに当てはまる事業を展開し、そしてそこでナンバーワンになることを掲げている。

—ネクシーズZEROはどのようなサービスなのですか

近藤 ネクシーズZEROは、LED照明や空調など様々な省エネ機器を、初期費用ゼロ円で導入できるサービス。政府は2030年度までに、国内照明器具のストック市場を100%LED化することを目指しているが、2024年度時点では61%にとどまる。LED照明は既存の光源に比べて価格が高いが、ネクシーズZEROを使い初期費用ゼロ円で導入す

ることで、今までの電気料金からコストダウンした範囲内でサービス料を支払うため、結果的に費用の削減が見込める。5年間の契約期間中はサービス料を負担いただき、契約期間終了後に設備はお客様へ譲渡される。

—サービスの強みや実績を教えてください

近藤 ネクシーズZEROは、これまで約12万件の導入実績があり、この件数は国内のコンビニ店舗数の2倍に相当する。導入例としては、羽田空港の駐車場における旧型LED照明の切り替えや、神奈川県箱根町内の街路灯のLED化、米軍沖縄基地への最新設備導入など、自治体向けの実績も280件を超えており、入札成功率は80%以上である。

また、ネクシーズZEROのサービスによるCO₂の排出削減量は、2025年で累計230万トンに達している。例えば200万トンは、当社の本社所在地である渋谷区の全人口約20万人が年間に排出する量に相当する。当社は環境大臣より「エコ・ファースト企業」として認定を受けており、今後も排出削減量目標の加速度的な達成が見込める。

初期費用からアフターサービスまでを、一気通貫で解決できるのがネク



近藤太香巳氏

シーズZEROだ。当社の資金調達力を活かした1,000億円の投資予算をもとに、世界200社のメーカーと提携し、50万点以上の省エネ・高効率機器を揃えている。我々の事業では、金融機関からの資金調達力がカギとなるが、ネクシーズZEROは、サービスを開始してからすでに10年以上が経過している。5年のサービス契約期間のクールが、2回以上回ったという実績があり、資金はより調達しやすくなっている。サービスを造り上げるまでの最初の段階は、もちろん資金が潤沢ではないところから始まったわけで苦労も多かった。それでも、環境や地域貢献を含め「もしこれがこうなったら？」という提案を行っていった。どんな事業でも仮説を立てて提案・実行をしてい

くもので、時間はかかったが、他社の真似できないスキームを構築することができた。

—LED照明では古いLED照明からの置き換え需要も出つつありますか

近藤 既設のLED照明から、さらに高効率のLED照明に入れ替えるケースも増えてきており、旧型のLED照明から新型のLED照明へ更新することで、約50%の

節電効果が得られる場合もある。まずは既存光源からLED照明への置き換えを進めていくとともに、新たなニーズにも同時に対応していく。なお、最新設備の導入には本体価格に加えて工事費がかかる。我々はプロジェクトの元請けだけでなく、通常2次や3次下請けとなる工事業者にも直接アプローチをして、LED照明の設置工事価格の適正化に努めている。

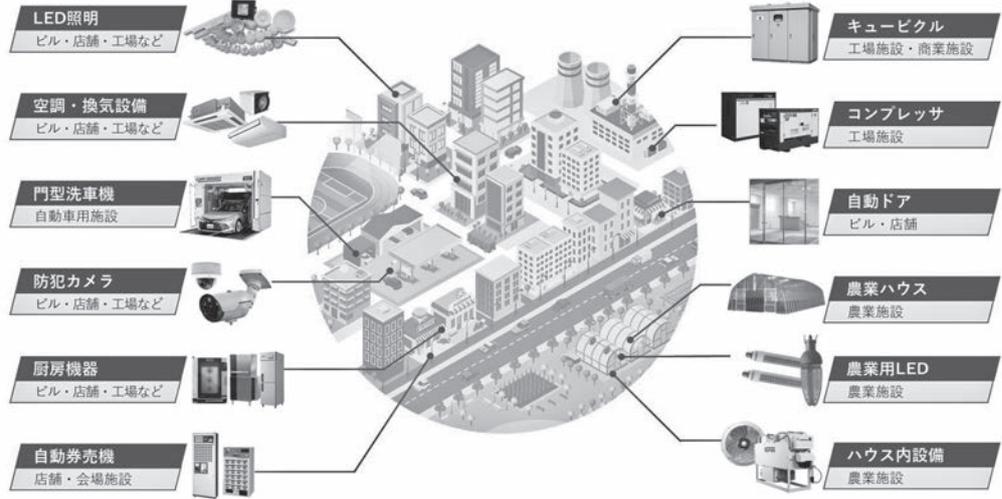
—LED照明以外にはどのような省エネ機器へのニーズが高まっていますか

近藤 最近では、発電所から送られてくる電気を受け取り、変圧・配電するための設備であるキュービクルの提案にも注力している。経済産業省によるトップランナー制度推進の動きがあり、需要が拡大している。キュービクルを最新のものにすることで、電気効率が上がり、省エネ、脱炭素化につながる。

実はいま、全国で老朽化したキュービクルによる火災や停電事故が増加傾向にある。民間の事業者は、電気保安協会から改善の指摘を受けているが、キュービクル1台あたりで平均1,000万円超の更新費用が発生するため、足踏みをしている事業者が多いのが現状だ。こうした課題に対しても、ネクシーズZEROのサービスを積極的に提案している。

身近な産業を設備で支える

NEXYZ.Group



ネクシーズZEROのサービスで導入可能な様々な省エネ機器

—サービスの提案、案件の獲得へは金融機関との提携も御社は進めています。直近では、提携機関数が130社を突破したそうですが

近藤 当社では、銀行や信用金庫などの金融機関と提携し、行員の方々とともにサービス提案の営業活動を行っている。企業の課題や経営状況を把握している金融機関を通じた案件は、1契約あたりの売上高が高く、また解約率も全体の半分以下と低いのが特長だ。提携する金融機関は今後も拡大し、その数は400社程度にまで広がるのではないかと想定している。多様なシナジーから、金融機関側から提携のお話をいただく機会も増えている。

—今後のさらなる売上の目標や事業展望は

近藤 2025年9月期の連結業績は、4期連続の増収増益を見込んでおり事業拠点数や従業員数の増加ペースを上回っている。今後3年以内には、利益水準を50億円程度まで引き上げたいと考えている。

現在の売上高のうち、8割をネクシーズZEROによるエンベデッド・ファイナンス事業が占め、また2割を、月額定額制でタレントの写真や動画を活用できる「アクセルジャパン」のサービスや、電子雑誌事業といった

メディア・プロモーション事業が占めている。メディア・プロモーション事業も非常に伸びてきている分野であり、いまの売上の構成比率がそのまま推移していくかはわからない。将来的には海外、とくにアジアの新興国でサービスを展開し、省エネ化を世界に広めていきたい。

—事業を拡大するうえでの課題と考えていることは

近藤 商材に関するしっかりとした知識がスタッフに求められることだ。これに対して当社では、営業スタッフを「設備戦略プランナー」と呼んでおり、独自のプログラムによる教育のノウハウがある。いま設置されている照明器具や設備が最適なものなのか、シミュレーションもスタッフ自ら作成している。人員は年間150人から200人程度を採用しており、このうち新卒者が8割ほどを占める。彼らには半年ほどをかけて、商材の知識なども含めた教育を行っている。エネルギーや環境といった分野、また地域に貢献したいということに対して若い人たちの関心は高く、地元で就職したいという希望も増えている。地域拠点の増設は、働き方の多様性にも対応し、人材確保につながっている(文中写真、画像はいずれもNEXYZ.Groupより提供)。