



NEXTGEN
connect to the next generation

第10期 株主通信

2010年1月1日から12月31日まで

株主の皆様へ To Our Shareholders



**おかげさまでネクストジェンは創業10周年。
これからも企業価値向上に努めてまいります。**

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。第10期株主通信をお手元にお届けするにあたり、株主の皆様の日ごろのご支援とご愛顧に対し厚くお礼申し上げます。ここに第10期における営業の概況と決算の内容につきましてご報告申し上げます。

代表取締役社長 大西 新二

企業理念

**生活を支える通信サービスの分野において 技術が生み出す新たな価値を通じて
人々に安心と喜び、そして豊かさを提供する**

行動指針

社会を変えてこそ 技術の意味がある

明日の社会、そこで生きる人々にとって「理想のコミュニケーションとは何か」を追求します。私たちの提供する技術やサービスは社会を変える力を持つものであるからこそ、大きな意味や価値があると考えます。

プロフェッショナル集団たれ

目の前のお客様と今の社会に目を凝らし、一人ひとりが専門分野のプロフェッショナルとして、明日の技術やサービスをカタチにします。「ネクストジェンでなければ」お客様のそのことばが私たちにとっての誇りです。

技を伝え心を伝え、人を育て人を活かす

新しいメンバーが加わっても、ネクストジェンのDNAはしっかり受け継いでいきます。先輩から後輩へ「技術」「ノウハウ」「理念」を伝える。後輩はそれらを発展させ、さらに次の世代に伝えていく。こうした継続的な活動が私たちの大きな力になると考えます。



当期決算ハイライト

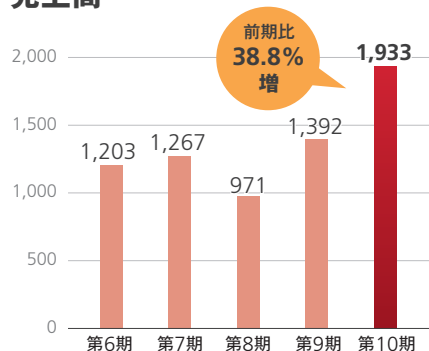
Financial Highlights

決算の
ポイント

売上高は前期比38.8%増。2期連続の増収を達成するも、開発コスト上昇と特別損失の発生により減益。利益率改善に向けた体制強化を加速します。

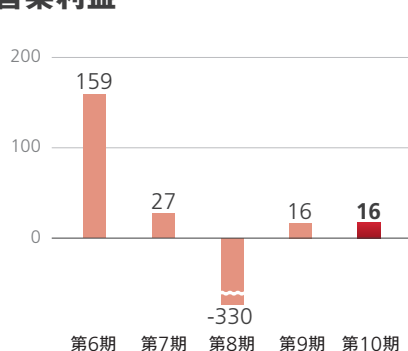
売上高

(単位：百万円)



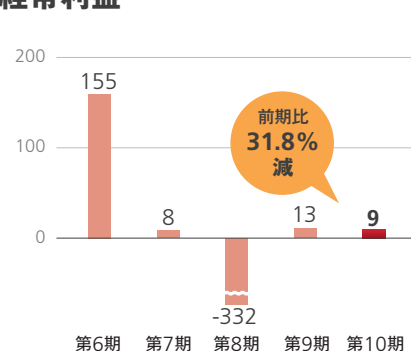
営業利益

(単位：百万円)



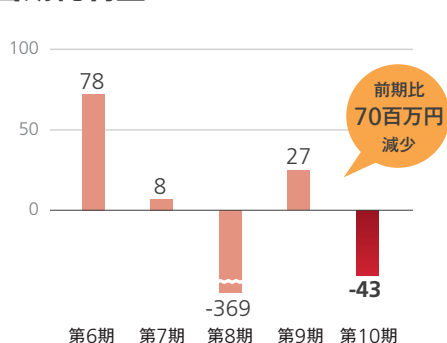
経常利益

(単位：百万円)



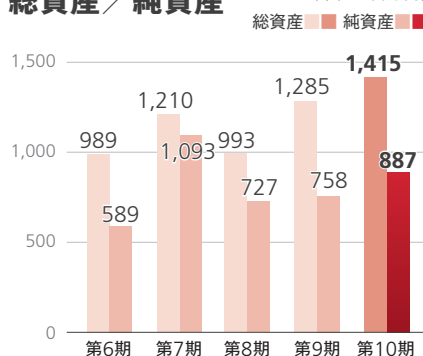
当期純利益

(単位：百万円)



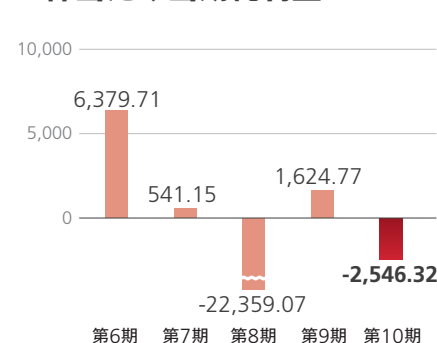
総資産／純資産

(単位：百万円)



1株当たり当期純利益

(単位：円)



2010年のトピックス

3月 IMS対応サーバシステム「NXI」の販売開始

移動体通信や次世代通信網（NGN）等、異なる通信サービス上でマルチメディアサービスを実現する規格「IMS（IP Multimedia Subsystem）」に対応したサーバシステム「NXI」を開発、販売を開始

6月 M2M接続サーバ「NX-M1000」の商用稼働

機械と機械がIPネットワークを介して相互にコミュニケーションを行う「M2M通信」を実現する「NX-M1000」を開発、販売を開始

12月 クラウド型SIP相互接続サービスの提供を開始

「CSP（Communication Service Provider）」事業の一環として、サービス事業者向けクラウド型SIP相互接続サービスの提供を開始 ⇨ P.7



未来の情報通信市場での飛躍に向けた ソリューション・サービス志向へのシフト

創業10周年を迎えて

当社は2001年の創業で、今年11月16日に10周年を迎えます。まずはこれまでの成長を支えていただいた株主様、お客様ならびに取引関係先の皆様に、心より御礼申し上げます。

SIP/VoIPのパイオニア企業

振り返れば、当社の歴史は日本国内におけるVoIP^{※1}の歴史と連動して成長してきた10年であったと言えるでしょう。

2001年4月、全国一律3分20円の通話料金を実現したフュージョン・コミュニケーションズは、IPによる中継網を他社に先駆けて構築、高度な信頼性が要求される公衆網においてVoIP技術が適用可能なことを実証し、業界の注目を集めました。当社は、その立ち上げに功績のあった技術者が中心となって設立された会社です。

当時は国内にVoIP関連の製品が少な

かったこともあり、海外から優れた製品を輸入し、国内の通信事情に合わせた技術コンサルティングやカスタマイズを行うことを得意としていました。海外製品や技術動向に通曉し、既存の加入者交換技術も熟知、大規模商用網での構築経験も合わせ持つ希有な集団として通信事業者各社様からの信頼を獲得したことにより、創業当初から黒字化を果たし、SIP^{※2}/VoIP技術のパイオニアとして、早期に業界内でのポジションを築き上げました。

その象徴的な事例が、東京ガス株式会社の大規模IPセントレックス^{※3}システム構築でしょう。大規模な企業内線網をVoIPで構築した、国内で初めての事例として、大きな話題を呼びました。

自社製品開発への進出

2002年、「050」番号によるIP電話の開始に続き、2004年にはNTT東西が「03」などの市外局番から始まる番号を使うIP電話「ひかり電話」の提供を開始し、IP電話はさらなる普及期を迎えました。

用語解説

※1 VoIP (Voice over IP) 音声をIPネットワーク上で伝送する技術。

※2 SIP (Session Initiation Protocol) マルチメディアデータを端末間でリアルタイムに双方向通信するための通信制御プロトコル。音声をIPネットワーク上で伝送する技術。

※3 IPセントレックス 企業内の内線電話機能を通信事業者やプロバイダーがネットワーク経由で提供する、アウトソーシング型のサービス。

海外製品のカスタマイズだけでは通信事業者の個別のニーズを満たすことが難しくなると考え、独自の製品開発に着手。自社製品をソリューションラインナップに追加し、海外製品のインテグレーションとの組み合わせによる独自のソリューション提供が可能となりました。メーカーごとに異なる仕様を吸収し、通信事業者間の相互接続を実現するソリューションもその1つです。

既存メーカーと特別な関係を持たない独立系ベンダとして業績を拡大、創業後わずか3年で年商10億円を達成し、2007年には大阪証券取引所ヘラクレスに上場を果たしました。

経験とノウハウが生んだ新たなソリューション

創業からの一連の事業活動が新たなソリューションを形成することとなりました。

その1つが、企業向けソリューションです。通信事業者向けのソフトウェア製品とノウハウは、当然、企業向けにも活用することができるものです。当社のSIP/VoIP技術は、大手Slerや家電メーカーからも評価をいただき、企業内線システムの開発や情報家電の制御技術に関する特

許の共同申請など、新たな可能性を切り拓くことができました。

2つ目は、SIP/VoIPセキュリティ技術です。セキュリティという技術分野においては、過去の経験の蓄積とそれを活用する知の体系、その双方が不可欠です。当社には国内でも数少ない大規模VoIPネットワークの構築と保守サポートの経験が存在していたことに加え、海外の先進的な技術ベンチャーとの情報交換、奈良先端科学技術大学の研究活動への協力など、蓄積されたノウハウを体系化する活動も戦略的に行ってきました。その結果、SIP/VoIPセキュリティソリューションの先駆

者としての地位を獲得しています。

今後の成長戦略

現在の3カ年中期事業計画は、2009年12月期から始動しました。「インフラ・プラットフォーム志向からソリューション・サービス志向への脱却を、市場×製品の2軸から達成する」という全体方針のもと、「繋ぐ（相互接続）」「使う（サービス機能）」「守る（安心安全）」「操る（制御）」という4つの製品投入を、「通信事業者」「一般企業」「海外」「放送」の各市場で展開していくものです。

中期事業計画における基本方針

全体方針

インフラ・プラットフォーム志向から **ソリューション・サービス** 志向への脱却を
市場×製品の2軸から達成する

市場戦略

通信事業者向け

一般企業向け

海外市場向け

放送市場向け

製品戦略

「繋ぐ」ソリューション
(相互接続を解決)

「使う」ソリューション
(サービス機能を提供)

「守る」ソリューション
(安心安全を提供)

「操る」ソリューション
(サービスの制御を実現)

トップインタビュー

Top Interview

通信事業者向け市場

通信事業者向け市場は、現在売上高の90%強を占めており、当社の技術的な強みを最も活かせる分野です。

長期的な動向としては、昨年11月にNTT東西地域会社が発表した「PSTN（公衆交換電話網）のマイグレーション^{*4}について」という長期ビジョンに示されている加入者交換設備のIP化に向けた流れが重要になるでしょう。ここに広がるビジネスチャンスを実際に捉えることで、通信事業者向け市場における飛躍を遂げてまいります。

直近では、レガシー設備^{*5}からIP設備へのリブレースに加え、初期段階に導入された既存IP電話設備もリブレースの時期を迎えています。この2つの安定的需要を軸として、さらなる顧客関係の深化やサービス提供の洗練に努めます。また本格的なIPによる相互接続需要の拡大時期に備えて、セッション・ボーダー・コントローラー^{*6}関連案件における市場シェアの確保にも注力します。

市場全体の規模は非常に大きく、当社のシェアを上げる余地はまだ残されていると考えています。

エンタープライズ市場

エンタープライズ市場は景気の回復傾向を受け、買い控えられていたシステム投資が動きはじめています。

企業におけるVoIPは、長らく既存の電話網の代替として位置づけられ、エンドユーザーの期待も単なるコスト削減にありました。しかし、最近の移動体通信の大容量高速化とスマートフォンの普及、それに連動するアプリケーションの高度化が、VoIPの世界に新たな展開を生み出そうとしています。

すなわち、IPネットワーク上での音声コミュニケーションとアプリケーションサービスの完全な融合です。仮想化、クラウド技術の進展を背景として、すべてのサービスをIPネットワーク上で提供することが現実味を帯びてきており、自社ソフトウェア資産の強みを活かしたサービス事業の展開は、次なる成長へのカギを握っています。

新規事業と海外戦略

新規事業分野としては、SIP/VoIPセキュリティ事業の成長性に期待しています。

インターネット上でのサービスにSIPが採用されるケースが増え、外部アタックによるサービス停止などで事業に悪影響

を与える事態が、通信事業者はもちろん、企業や端末機器メーカーにとっても現実的な脅威として認識されつつあります。実際に、SIP/VoIPセキュリティに関する技術コンサルティングや監視ソリューションへの引き合いも拡大しており、市場が急速に立ち上がりつつあることを実感しています。

SIP/VoIPセキュリティ技術はいずれの市場においても必要とされ、今後、当社の優位性がますます発揮できるでしょう。

海外市場については、パートナー戦略により当社製品を輸出していきます。地域的なターゲットとしてはアジア地域を中心に考えており、日本での導入実績と海外製品とのインテグレーション経験をアピールポイントとして打ち出したいと思えます。

資本政策を含むアライアンス戦略について

世の中の変化がますます速くなる中で、技術・サービスについては、よりスピーディーでトータルな対応が求められてくるでしょう。

パートナー企業とのアライアンスは、当社のソリューションをより迅速に、より

用語解説

※4 **マイグレーション** 「移住」「移行」などの意で、IT分野では新しいプラットフォームへの移行を指す用語として用いられます。ここでは、NTT東西が2010年11月に公表した一般加入電話やISDN等を提供するPSTN(公衆交換電話網)からIP網への移行計画のことを指しています。

※5 **レガシー設備** 新たに登場したより高機能・高性能な設備に対して、旧式と位置づけられる既存設備を指す言葉。ここではIP設備に対する旧来の電気通信設備を指しています。

※6 **セッション・ボーダー・コントローラー** VoIPシステムで用いられるゲートウェイ機器。事業者間でのVoIP相互接続点などに設置し、呼制御やセキュリティに関するさまざまな機能を実現します。

広範囲に提供する上で必要不可欠な戦略です。関係をより強固なものにするための資本制策を含むアライアンスは、以前から選択肢の1つとして視野に入れておりました。

昨年12月に行ったサクサ株式会社を引受先とした第三者割当増資は、このアライアンス戦略に沿ったものです。

この結果、サクサ株式会社は当社株式の12.93%を保有し、第2位の大株主となりました。

調達資金は、今後展開していく「通信

事業者向けIPソリューション事業」「企業向けIPソリューションサービス事業」「SIP/VoIPセキュリティソリューション事業」の開発投資に充当します。

当社とサクサ株式会社は、これらの新しい分野における先行者メリットの獲得を図り、両社の発展につなげていく計画です。

今後も既存パートナーとの関係強化、国内外の新規パートナー発掘の双方に注力・強化してまいります。

株主の皆様へ

株主の皆様への利益還元は、重要な経営課題であると認識しています。しかし、現在までのところ十分な利益の確保に至っておらず、当期は引き続き配当実施を見送らせていただきました。今後、業績の向上による内部留保の拡充を目指し、できるだけ早期に配当による利益還元を実現できるよう、努力してまいります。

当社の事業内容について、具体的なイメージをつかみにくいというご意見が寄せられています。当社ソリューションは通信事業者様の基幹ネットワークに深く関わるものであるがゆえに、納入先を明らかにできないケースが大半です。

ご期待に添う情報開示が難しいことは当社としても心苦しく感じておりますが、株主の皆様からのいっそうのご注目とご期待をいただけるよう、よりわかりやすい広報・IR活動に向け取り組みを重ねてまいります。

株主の皆様におかれましては、これからも当社事業への長期的なご支援を賜いますよう、よろしくお願い申し上げます。

第三者割当増資の実施について

2010年12月、サクサ株式会社を引受先とした第三者割当増資を実施

製品開発力の強化

自社ソフトウェア資産を活用した新規市場開拓

当社の課題

- ◎通信事業者向けIPソリューション事業での安定的収益の確保
- ◎企業向けIPソリューションサービス事業へ進出
- ◎SIP/VoIPセキュリティソリューション事業の本格的な展開

サクサ株式会社の強み

- ◎ネットワークソリューション、セキュリティソリューションにおいて、音声、データに映像技術を融合させた商品を開発
- ◎マーケットインによりお客様が必要とする規模・性能・機能を満たしたソリューションを提供

事業進捗のために必要とされる資金需要を充足し、事業シナジーを発揮

導入事例 Case Study

ここでは、お客様における当社製品の導入事例をご紹介します。
情報通信分野における最前線で、当社製品が活躍させていただいている様子にご注目願います。

導入事例① お客様：株式会社アイ・コミュニケーション様

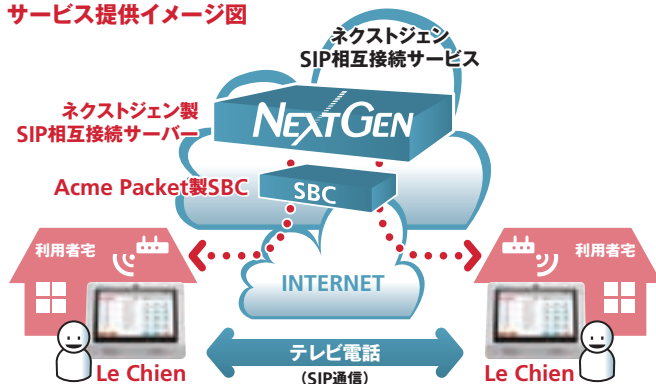
Android[※]端末でのテレビ電話サービスの提供を 短期間で実現したクラウド型SIP相互接続サービス

株式会社アイ・コミュニケーション様は、国内販売を開始する韓国 LG-Ericsson 製 Android 端末「Le Chien (ルシアン)」上で、インターネット経由でのテレビ電話サービスを実現するため、クラウド型 SIP 相互接続サービスをインフラに採用されました。

クラウド型ならではのメリットが、 サービス事業者のさまざまな障害や負担を解消。

テレビ電話や IP 電話などインターネット上での双方向・マルチメディアサービスを一般家庭で利用する場合、従来は接続可能な端末が限定されたり、端末側でのアプリケーション改変や度重なる接続検証が必要でした。また、SIP サーバーの自社設置に際して、初期投資や運用コストが発生し、専門技術者の配置も求められます。

サービス提供イメージ図



当社が提供を開始したクラウド型 SIP 相互接続サービスは、端末やアプリケーション、ネットワークの種別を問わないコミュニケーションを実現し、サービス事業者側の選択肢を飛躍的に拡大。インターネット経由で提供するクラウド型のメリットとして、自社設置に比べて初期投資の大幅削減と業務負担の軽減をもたらします。

インターネットサービスと通信を融合した 新たなコミュニケーションの実現に向けて。

アイ・コミュニケーション様は、本サービスの採用により、LG-Ericsson 製 Android 端末「Le chien」上で、インターネット経由でのテレビ電話サービスを実現。検討から 1 ヶ月という短期間でサービス・インすることができました。

当社は、本サービスの提供により、引き続きサービス提供事業者を支援しつつ、相互接続対応機種拡大や、インターネット上の端末と一般電話との接続などへの展開を目指します。そして、インターネットサービスと通信を融合した新たなコミュニケーションを実現する CSP (Communication Service Provider) 事業を積極的に進めてまいります。

用語解説

※ **Android (アンドロイド)** 米 Google 社が開発したモバイル端末向けプラットフォームの名称。対応する端末やアプリケーションの開発が自由に行えることから、携帯電話メーカーでの採用が進んでいます。

コミュニケーション・プラットフォームとの連携で「NX-E1010」がコンタクトセンターをオールIP化

株式会社 CSK 様は、ASP 型音声基盤サービス「PrimeTiaas®」向けに、日本アバイア株式会社のコミュニケーション・プラットフォーム「Avaya Aura™」との連携でコンタクトセンターをオール IP 化すべく、SIP 相互接続サーバー「NX-E1010」を採用されました。

ASP型音声基盤サービスの提供に際し、数千チャネルにおよぶ公衆回線の収容が負担に。

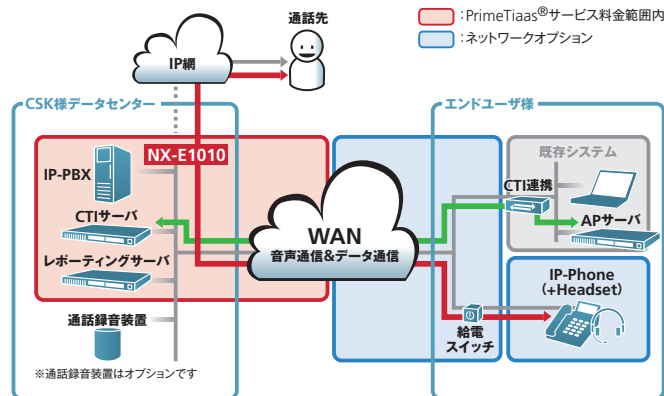
「Avaya Aura™」は、通信・コミュニケーションの手段統合およびコンタクトセンター・ソリューションを実現するコミュニケーション・プラットフォームです。

CSK 様は、「PrimeTiaas®」のサービス提供基盤に「Avaya Aura™」を採用し、グループ内のコンタクトセンターやお客様向けに音声基盤サービスを提供してきました。しかし、数千チャネルにおよぶ公衆回線の収容のために、多数の他社製キャリア接続ゲートウェイ※を設置しており、コストや運用管理の面で負担となっていました。また、その公衆回線にはレガシー回線が使用されており SIP ベースの統合メッセージングシステムのメリットを最大限に活用できない状況にありました。

光回線を「NX-E1010」に接続し、コストを削減。オールIP化でメッセージング環境を高度化。

こうした課題を解決すべく、日本アバイア株式会社との共同提案のもと、「Avaya Aura™」と VoIP 通信事業者網との接続装置に当社の「NX-E1010」が採用されました。「NX-E1010」は、企業内ネ

NX-E1010によるCSK様のASP型音声基盤サービス



ットワーク内の通信機器のSIP/RTP信号制御を行い、VoIP通信事業者網への接続を可能にするSIP相互接続サーバー。増設により最大1,800チャネルまで収容可能な拡張性と、高い信頼性が特長です。

CSK様では、VoIP通信事業者の提供する光回線を「NX-E1010」に接続したことで、レガシー回線が不要となり、通信料金および設備コストの大幅な削減が見込まれるほか、運用の管理の負担軽減を実現。また、オールIP化により、メッセージング環境の高度化を果たすことができました。

用語解説

※ **ゲートウェイ** コンピュータネットワーク間の接続を中継する機器です。媒体やプロトコルが異なるデータを相互に変換し、通信を可能にする機能を持ちます。

財務データ(要旨)

Financial Statements

貸借対照表

(単位: 千円)

科目	第10期 (2010年12月31日)	第9期 (2009年12月31日)
資産の部		
① 流動資産	864,443	745,378
現金及び預金	436,117	133,858
売掛金	360,247	545,530
その他	68,079	65,989
固定資産	550,796	540,608
有形固定資産	60,712	69,300
無形固定資産	429,653	390,337
投資その他の資産	60,431	80,970
資産合計	1,415,240	1,285,986
負債の部		
流動負債	526,156	524,622
固定負債	1,925	2,739
負債合計	528,081	527,362
純資産の部		
株主資本	887,158	758,624
資本金	487,870	402,068
資本剰余金	437,870	352,068
利益剰余金	△38,582	4,488
② 純資産合計	887,158	758,624
負債純資産合計	1,415,240	1,285,986



Point ①

流動資産

現金及び預金が前期比 302,258 千円増加。流動比率も 142.1% から 164.3% に改善いたしました。

Point ②

純資産

利益剰余金は△ 38,582 千円となりましたが、自己資本比率は 59.0% から 62.7% に改善いたしました。

Point ③

財務活動によるキャッシュ・フロー

第三者割当増資および借入金の増加により、財務活動によるキャッシュ・フローは 406,604 千円のプラスとなりました。

損益計算書

(単位: 千円)

科目	第10期 (2010年1月1日~ 2010年12月31日)	第9期 (2009年1月1日~ 2009年12月31日)
売上高	1,933,254	1,392,731
売上原価	1,411,277	888,954
売上総利益	521,976	503,777
販売費及び一般管理費	505,559	487,098
営業利益	16,416	16,679
営業外収益	201	167
営業外費用	7,081	2,854
経常利益	9,536	13,993
特別利益	348	-
特別損失	51,872	-
税引前当期純利益又は税引前当期純損失 (△)	△41,987	13,993
法人税等	1,083	△13,131
当期純利益又は当期純損失 (△)	△43,070	27,124

キャッシュ・フロー計算書

(単位: 千円)

科目	第10期 (2010年1月1日~ 2010年12月31日)	第9期 (2009年1月1日~ 2009年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	182,259	162,433
投資活動によるキャッシュ・フロー	△285,320	△264,462
③ 財務活動によるキャッシュ・フロー	406,604	33,035
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1,284	△1,447
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	302,258	△70,441
現金及び現金同等物の期首残高	133,858	204,299
現金及び現金同等物の期末残高	436,117	133,858

会社概要 / 株式の状況

Corporate Profile / Stock Information

会社概要 (2011年3月1日現在)

商号	株式会社ネクストジェン Nextgen, Inc.
所在地	〒102-0083 東京都千代田区麹町3-3-4
設立	2001年11月16日
資本金	487百万円
社員数	70名

株式の状況 (2010年12月31日現在)

発行可能株式総数	60,000株
発行済株式の総数	19,331株
株主数	1,240名

大株主の状況 (2010年12月31日現在)

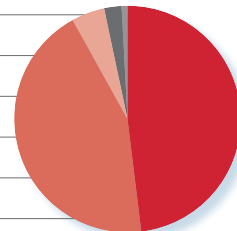
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日商エレクトロニクス株式会社	6,796	35.15
サクサ株式会社	2,500	12.93
ネクストジェン従業員持株会	832	4.30
大西新二	581	3.00
古賀英明	506	2.61
植山良明	480	2.48
GLQ,LLC	450	2.32
株式会社SBI証券	256	1.32
松井証券株式会社	250	1.29
柏木宏之	220	1.13

役員 (2011年3月25日現在)

代表取締役社長 執行役員	大西 新二
取締役副社長 執行役員	柏木 宏之
取締役(社外)	野村 昌雄
取締役(社外)	長谷川 充
常勤監査役(社外)	飛田 和男
監査役(社外)	三浦 靖治
監査役(社外)	出澤 秀二

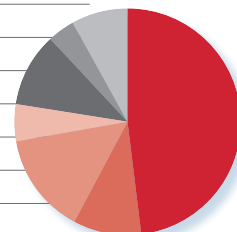
所有者別分布状況 (2010年12月31日現在)

所有者	株式数(株)	構成比(%)
■ その他国内法人	9,301	48.12
■ 個人・その他	8,516	44.05
■ 証券会社	891	4.61
■ 外国法人	472	2.44
■ 金融機関	151	0.78



所有株式数別分布状況 (2010年12月31日現在)

所有株式数	株式数(株)	構成比(%)
■ 1,000株以上	9,296	48.09
■ 500株以上	1,919	9.93
■ 100株以上	2,787	14.42
■ 50株以上	985	5.09
■ 10株以上	2,055	10.63
■ 5株以上	748	3.87
■ 5株未満	1,541	7.97



株主メモ

事業年度 毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会 毎年3月下旬
基準日 毎年12月31日
株主名簿管理人 東京都港区芝三丁目33番1号
中央三井信託銀行株式会社
郵便物送付先 〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
中央三井信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) 電話 0120-78-2031 (フリーダイヤル)
取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全
国各支店ならびに日本証券代行株式会社の
本店および全国各支店で行っております。
公告方法 <http://www.nextgen.co.jp/ir>
電子公告とし、当社ホームページに掲載し
ます。但し、事故その他やむを得ない事由
により、電子公告をすることが出来ない場
合は、日本経済新聞に掲載します。

●住所変更等のお申し出先について

株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。

当社ホームページのご紹介

当社では、最新のニュースやIR情報、製品情報など当社をご理解いただくための様々な情報をホームページにてご提供しています。是非ご覧ください。



【IR情報ページ】

IRニュース／経営方針／企業理念／財務情報／
IR資料室／株式情報／IRカレンダー など

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

ネクストジェン

検索

NEXTGEN
connect to the next generation

株式会社ネクストジェン

〒102-0083 東京都千代田区麹町3-3-4
TEL : 03-3234-6855 FAX : 03-3234-6857



本冊子は、環境保全のため
植物油インキで印刷しています。