証券コード：3842

2016年3月期 第２四半期
決算補足資料

株式会社ネクストジェン

NEXTGEN
connect to the next generation

1 2016年3月期　上期トピックス

2 2016年3月期　第2四半期の業績

3 今期の見通し

中期経営計画基本方針（2015～2017）

- 今回は上期トピックスとして５つ紹介いたします
- 2015年5月21日に発表した中期経営計画の基本方針に合わせて、それぞれのトピックスがどのソリューション・サービス分野に該当するかを示します

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

市場別戦略

自社の強みを発揮できる市場に集中しつつ、効率的、かつ確実な販路拡大を目指す

通信事業者向け
- 重点アカウントの設定と関係性深耕
- 法人営業チャネルを活用

一般企業向け
- パートナー会社の関係性を深めることによる商品販売

海外市場向け
- 海外パートナーとのシナジー活用

ソリューション・サービス別戦略

通信システム・ソリューション
- 大手通信事業者を中心に安定した収益確保
- IP相互接続ソリューションの提供

➡トピックス１（４ページ）

エンタープライズ・ソリューション
- ボイスロギング製品を増強し、企業オフィスソリューションを展開

➡トピックス２（５～７ページ）

➡トピックス５（１０ページ）

セキュリティ・ソリューション
- 診断サービスをVoLTEや海外市場に展開
- 自社製品（NX-C6000/C6500）の販路拡大

➡トピックス４（９ページ）

保守サポート・サービス
- 海外製品を含む他社製品の保守を提供

➡トピックス３（８ページ）

NTTコミュニケーションズ株式会社より Sonus社製IP通信機器を受注

スマートフォンなどのIP機器の浸透と、2025年までに加入者電話網を
IP網に移行するNTT東西のPSTNマイグレーション計画に伴い、今後需要増が
見込まれるIPネットワーク案件において、Sonus社製IP通信機器を受注

SIP/VoIPのパイオニア
自社製品および海外製品のシステムインテグレーション

世界60各国以上での先進ネットワークソリューションの
展開と豊富な実績

・ネクストジェンでは、Sonus社のパートナーとして、従来より「GSX」、「SGX」等の製品を取り扱ってまいりましたが、
今回受注したIP通信機器を加え、多様な通信事業者向けソリューションを取りそろえ、IP化への円滑な移行を実現する
ソリューションを展開していく予定です。
・Sonus社（Sonus Networks Inc.）は、世界60か国以上のサービスプロバイダー、テレコムキャリア、法人企業のお客様に、
信頼性と拡張性を備えたセキュアな通信を実現する先進ネットワークソリューションを提供しています。

SIP：Session Initiation Protocol…IP電話などに使用される通信プロトコル
VoIP：Voice over IP…音声通信をIPプロトコル上で行う技術

通話録音ソリューションの拡充

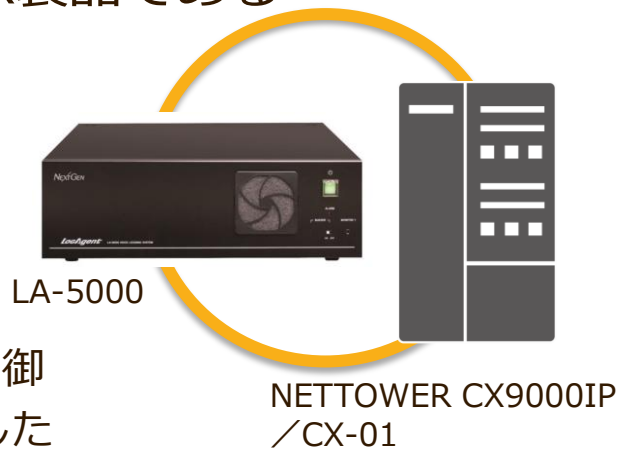
NEXTGEN connect to the next generation

- 2015年6月
  LA-5000が日立情報通信エンジニアリングの
  CTIシステムとの連携開始（6ページ参照）
- 2015年10月
  企業向けソフトウェアSBCに通話録音機能を追加（7ページ参照）
- 2015年12月～2016年3月（予定）
  - VoIP対応の新型通話録音装置LA-6000のリリース
  - 録音データを集約するVoIS plusリリース
    ＊VoIS plusで制御可能な通話録音装置の対象
    LA-1000、LA-6000、NX-E1010、
    株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの「通話録音サービス」、
    KDDI株式会社の「通話録音機能」
- 2016年4月～（予定）
  - クラウド通話録音サービスの提供
  - VoIS plusで制御可能な通話録音装置を順次追加
  - VoIS plusの情報を活用するBI機能の追加

LA-5000が日立情報通信エンジニアリングのCTIシステムとの連携開始

- ネクストジェンの通話録音システムLA-5000が
  株式会社日立情報通信エンジニアリングのPBX製品である
  - ・NETTOWER CX9000IP
  - ・CX-01

  とのCTI連携を実現



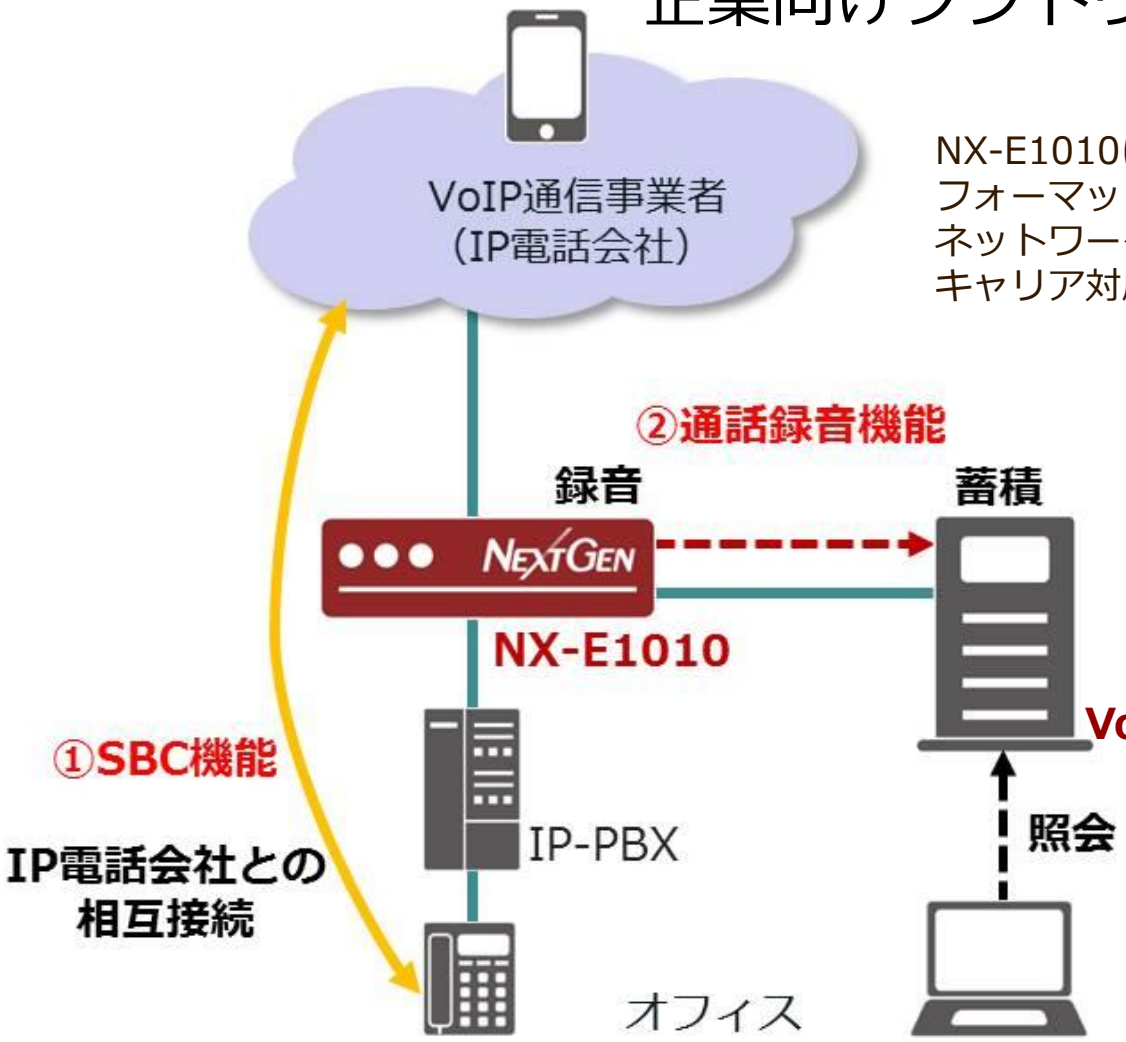
- CTI連携により実現できること
  - PBXからのメッセージによる通話の録音開始・停止制御
  - 外線・内線番号・オペレータID等の呼情報をキーとした録音データの検索

- LA-5000は日立情報通信エンジニアリングのPBX製品の他に、
  NEC UNIVERGE Certifiedを取得しており、SV-8500、SV-8300、
  AspireXとのCTI連携にも対応済み

企業向けソフトウェアSBCに通話録音機能を追加

企業向けソフトウェアSBC（NX-E1010）で通話録音も可能に！

NX-E1010は、異装置間で発生するメッセージフォーマットの差分を吸収し、VoIP通信事業者ネットワークとの相互接続を可能にするマルチキャリア対応の企業向けSBC製品



- 企業のIP化が進み、企業向けソフトウェアSBCの需要は拡大傾向
- コンプライアンスを重視する企業（金融業界）やコールセンターの品質向上を望んでいる企業において通話録音の導入普及が予想

ソフトウェアSBCと通話録音の両方のニーズを１つの製品で提供

ジェンバンド・ジャパンとの代理店契約を締結

- 通信システム業界における有力グローバルベンダーであるジェンバンドの日本法人と代理店契約を締結し、以下の製品販売を開始
  - コールコントローラー（提供開始）
  - メディアゲートウェイ（提供開始）
  - WebRTC関連製品（検討中）
  - ENUM製品（検討中）

- ジェンバンド製品の保守業務を受注
  - ジェンバンド製品を利用している国内大手通信事業者の保守業務を当社が受注

ジェンバンドについて

GENBAND

- リアルタイム・コミュニケーションを実現するソフトウェアおよびソリューションを80か国以上の国々のサービスプロバイダー、企業、ベンダーへ展開しているマーケットリーダーの１社
- 米国テキサス州にて1999年の設立以降、$550million以上のベンチャー投資を受ける（2012年10月2日　ウォール・ストリート・ジャーナルが選んだ、ベンチャーキャピタルの支援を受ける年間の米国企業トップ50社中の1位となる）

イクシアと代理店契約を締結

イクシアとIxia Net Tool Optimizer（NTO）およびNetOptics製品について代理店契約を締結

2014年6月にアジア初のテクノロジーパートナーシップを締結
今回の代理店契約により技術面だけでなく、営業面での提携が実現

- 両社の製品の組み合わせ（当社のIDS＆フォレンジックシステムNX-C6000シリーズとIxiaのNTOやNetOptics製品）により、サービスネットワークに影響を与えることなくパケットをミラーし、安全に可視化することが可能

- イクシアの製品はセキュリティ分野以外にも、例えば運用監視業務の効率化にも寄与する製品であり、当社は新たな製品ラインナップを持つことで、顧客層の拡大を狙う

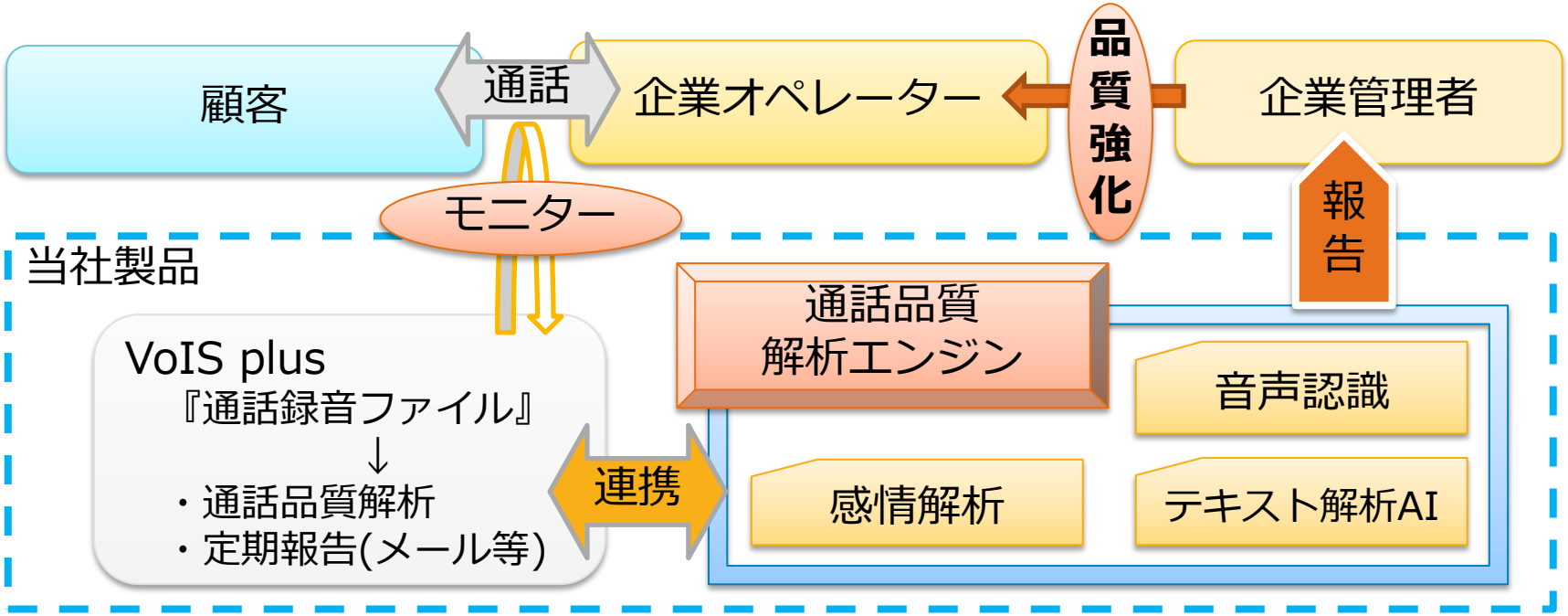
イクシアについて

- 本社が米国カリフォルニア州にあり、NASDAQ GS上場
- 1997年の設立以降、通信機器の試験機ベンダーなど6社を買収し、世界有数の試験機ベンダーへ成長（2014年度売上 US$464million）

静岡大学との共同研究に進捗

- 国立大学法人静岡大学および他の参画企業を含む産学連携により、自然発話の音声認識に関する研究を推進中
- 5000通話を超える録音音声データを通話品質解析エンジンにかけて分析・評価を進め、一定の効果を確認
- 今後は製品化を進め、VoIS plusと連携する製品を提供する計画

【通話品質解析における定期報告システム】
適用例：コールセンターにおけるオペレーターの対応評価



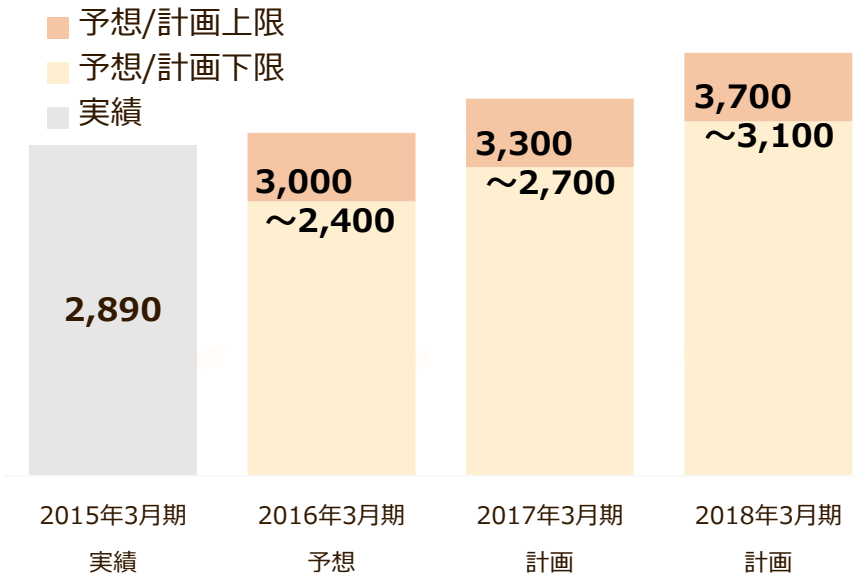
中期経営計画（変更なし）

(単位:百万円)

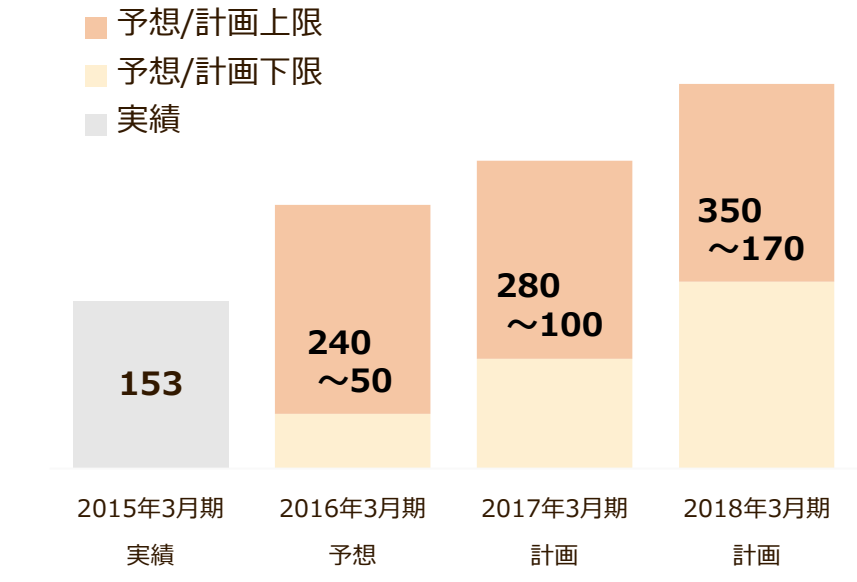
	2015年3月期（実績）	2016年3月期（予想）	2017年3月期（計画）	2018年3月期（計画）
売上高	2,890	2,400～3,000	2,700～3,300	3,100～3,700
営業利益	153	50～240	100～280	170～350
経常利益	153	40～230	90～270	160～340
当期純利益	125	30～170	60～180	110～230

2015年3月期は決算期変更に伴い、2014年1月から2015年3月の15ヶ月数値を表示しております。

売上高



営業利益



1 2016年3月期　上期トピックス

2 2016年3月期　第2四半期の業績

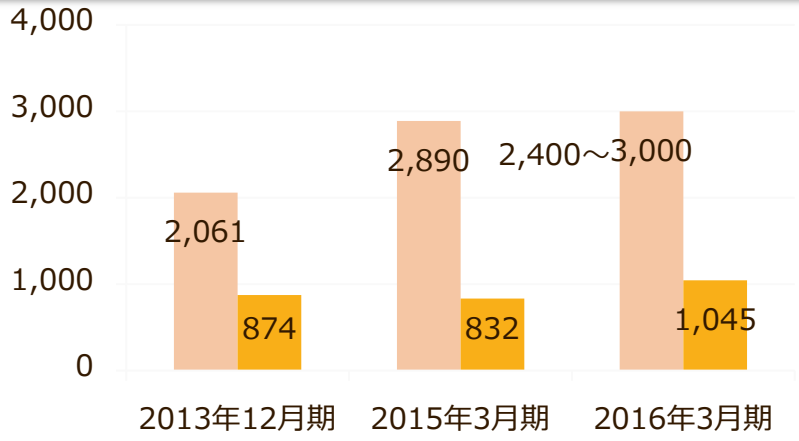
3 今期の見通し

業績ハイライト

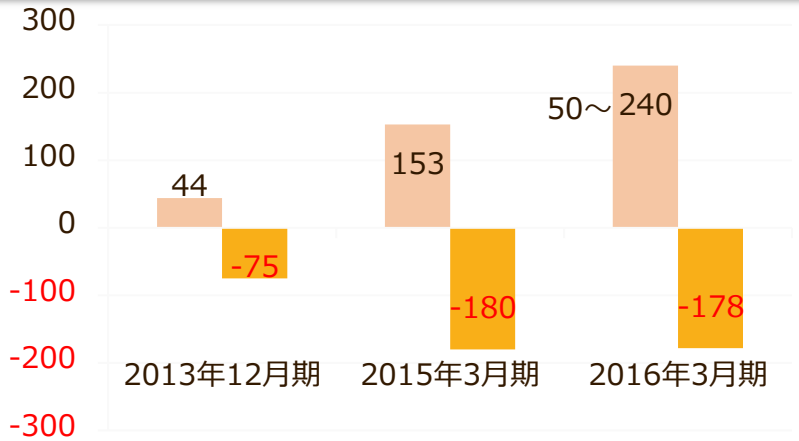
通期実績（2016年3月期は計画値） 2Q進捗

(単位:百万円)

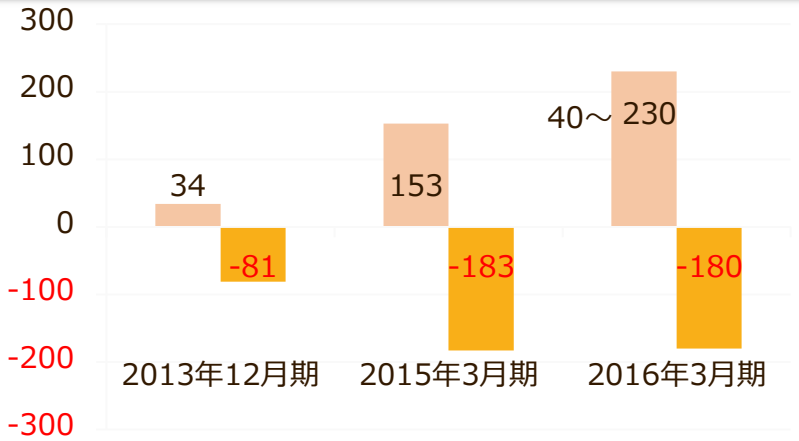
売上高



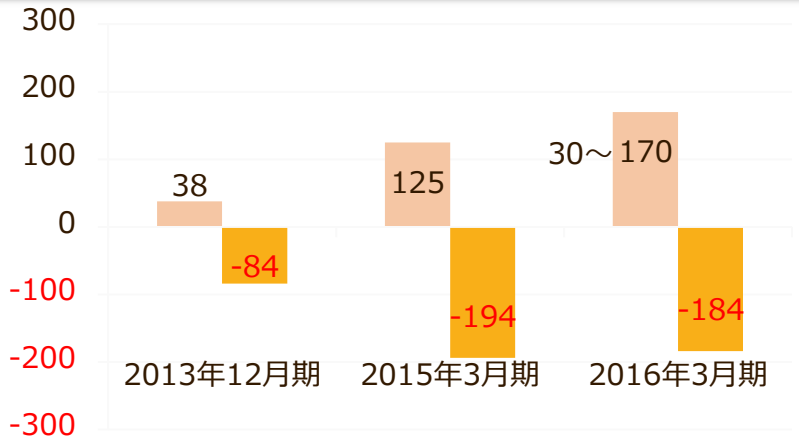
営業利益



経常利益



当期純利益



- 2015年3月期は決算期の変更に伴い、15ヶ月の変則決算
- 当第２四半期累計期間は、比較対象期間が異なるが前年同四半期（2014年1月～6月）との比較を参考として記載

第２四半期決算のポイント

売上高　10億45百万円

- 前年同四半期（8億32百万円）と比べて増収
- 大手通信事業者向けのライセンス製品の販売が好調
- 保守運用案件の堅調な推移

営業損失　1億78百万円、経常損失　1億80百万円

- ライセンス仕入費用の増加、事業拡大を見込んだ人員増加による
  コスト増加
- コスト増加があったが売上の伸びにより前年同四半期と比べ、
  営業損失、経常損失いずれも前年同四半期と比べ赤字幅縮小

下期偏重の傾向

- 例年、第４四半期に販売が集中するため、第１四半期から
  第３四半期までの利益水準は低くなる傾向
- 今期は利益率の高い自社ライセンス製品において、
  さらに下期偏重の傾向が強い

第2四半期累計期間　損益計算書

(単位:百万円)

	2015年3月期 2Q累計(※)	2016年3月期 2Q累計	前年同期比
売上高	**832**	**1,045**	**25.6%**
売上原価	593	784	32.1%
売上総利益	**238**	**260**	**9.4%**
販売費及び一般管理費	419	439	4.7%
営業損失（△）	**△ 180**	**△ 178**	**－**
営業外収益	0	0	-46.0%
営業外費用	3	2	-27.1%
経常損失（△）	**△ 183**	**△ 180**	**－**
特別利益	―	―	**－**
特別損失	4	1	-61.9%
税引前四半期純損失（△）	**△ 188**	**△ 182**	**－**
法人税等	5	1	-66.7%
四半期純損失（△）	**△ 194**	**△ 184**	**－**

売上増加要因
- 大手通信事業者向けのライセンス製品の販売の増加
- 保守運用案件の堅調な推移

費用増加要因
- 社外製品のライセンス仕入費用の増加
- 事業拡大を見込んだ人員増

特別損失
- 西日本営業所のオフィス移転費用（前期は東京オフィスの移転費用）

（※）2015年3月期は決算期の変更に伴い15ヶ月の変則決算になっており、
2015年度の2Q累計期間は2014年1月1日～2014年6月30日

第2四半期　貸借対照表

(単位:百万円)

	2015年3月期 期末	**2016年3月期（第2四半期）**	前期末からの増減
資産の部			
流動資産	1,344	1,219	△ 125
有形固定資産	58	50	△ 7
無形固定資産	519	574	54
投資その他の資産	48	47	△ 1
資産　合計	**1,971**	**1,891**	**△ 79**
負債及び純資産の部			
流動負債	513	551	37
固定負債	244	294	49
負債　合計	757	845	87
純資産　合計	1,213	1,045	△ 167
負債及び純資産合計	**1,971**	**1,891**	**△ 79**

資産増加要因
- 外注費の前払い等に伴う前払費用64百万円
- ソフトウェア資産 39百万円
- 事業譲受に伴うのれん 14百万円

資産減少要因
- 売掛金回収110百万円
- 現金及び預金56百万円
- 原材料及び貯蔵品 39百万円

負債増加要因
- 前受金99百万円
- 銀行からの資金調達 借入により89百万円

負債減少要因
- 前事業年度末計上の買掛金支払い54百万円
- 未払金17百万円
- 未払法人税等11百万円
- 未払消費税等21百万円

純資産減少要因
- 利益剰余金184百万円

1 2016年3月期　上期トピックス

2 2016年3月期　第2四半期の業績

3 今期の見通し

今期の見通し

	2015年３月期 実績（※1）	2016年３月期 業績見通し（※2）
売上高	2,890百万円	2,400百万円 ～3,000百万円
営業利益	153百万円	50百万円 ～240百万円
経常利益	153百万円	40百万円 ～230百万円
当期純利益	125百万円	30百万円 ～170百万円
配当金	―	未定（※3）

※1　2015年3月期は決算期の変更に伴い、15ヶ月の変則決算になっております
※2　2015年５月８日付の公表日から変更はありません
※3　配当予想は通期の業績見通しがより明らかになった段階で公表いたします

ネクストジェン会社概要

社名	株式会社ネクストジェン (Nextgen, Inc.)
設立	2001年11月
資本金	4億97百万円
従業員数	100名 (2015年10月1日現在)
上場区分	東京証券取引所　JASDAQ グロース (証券コード：3842)
本社所在地	東京都港区白金1-27-6 白金高輪ステーションビル6F
役員構成	代表取締役　執行役員　社長　大西　新二 取締役　執行役員　管理本部長　天田　貴之 取締役（社外）　牧野　昌彦 常勤監査役　渡辺　俊一 監査役（社外）　三村　摂 監査役（社外）　田中　達也

【免責事項】

本資料に記載された計画、見通し、戦略等の将来に関する記述は、現在入手している情報に基づく当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

実際の業績は、経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

また、本資料に記載されている当社以外の企業などに関わる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

お問い合せ先
株式会社ネクストジェン　管理本部
TEL　03-5793-3230(代)
HP　http://www.nextgen.co.jp