

証券コード：3842

2021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

2021年3月期 2Q業績

2

トピックス

3

通期の見通し（連結）

4

当社グループの概要

2021年3月期 2Q決算のポイント



売上高 14億66百万円（前年同期比10.1%増）

- ・ 大手通信事業者向けライセンス製品の販売並びに構築支援案件の増加
- ・ 20年3月期Q3より子会社化したアクロスウェイ社のクラウドサービス事業が貢献
- ・ 一方、他社ライセンス製品は、納品時期が下期に集中しており前年同期では販売が減少
- ・ コロナ禍の影響により一部納品遅延があり、エンタープライズ向け製品販売は落込む

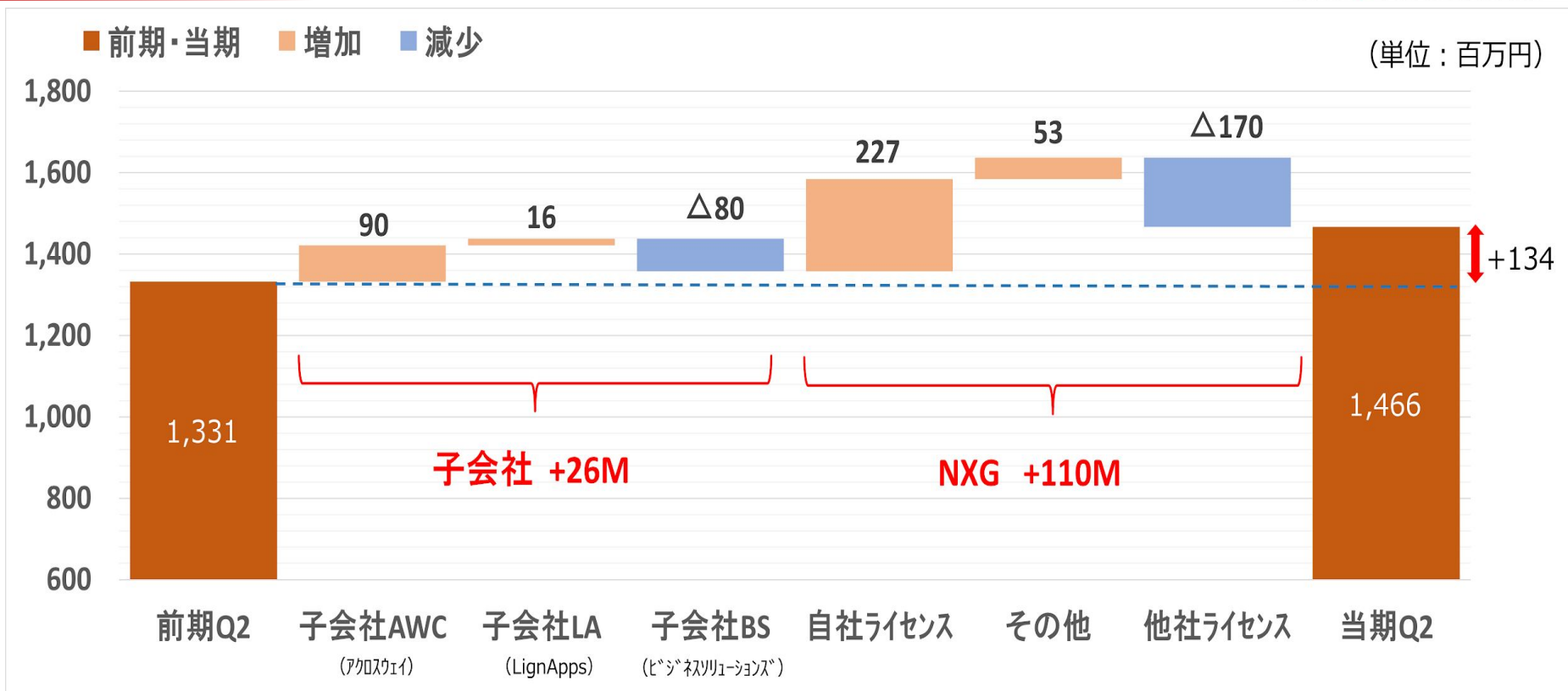
営業損失 1億63百万円（前年同期は営業損失 3億12百万円）

- ・ 収益性の高い自社ライセンス製品の販売の増加による粗利益の増加
- ・ 外注費等の削減による固定費圧縮
- ・ 前年度実施した自社ソフトウェアの追加償却により減価償却費が減少
- ・ 子会社増加により伴う人件費の増加

第2四半期会計期間（7月～9月）実績は、黒字に転換

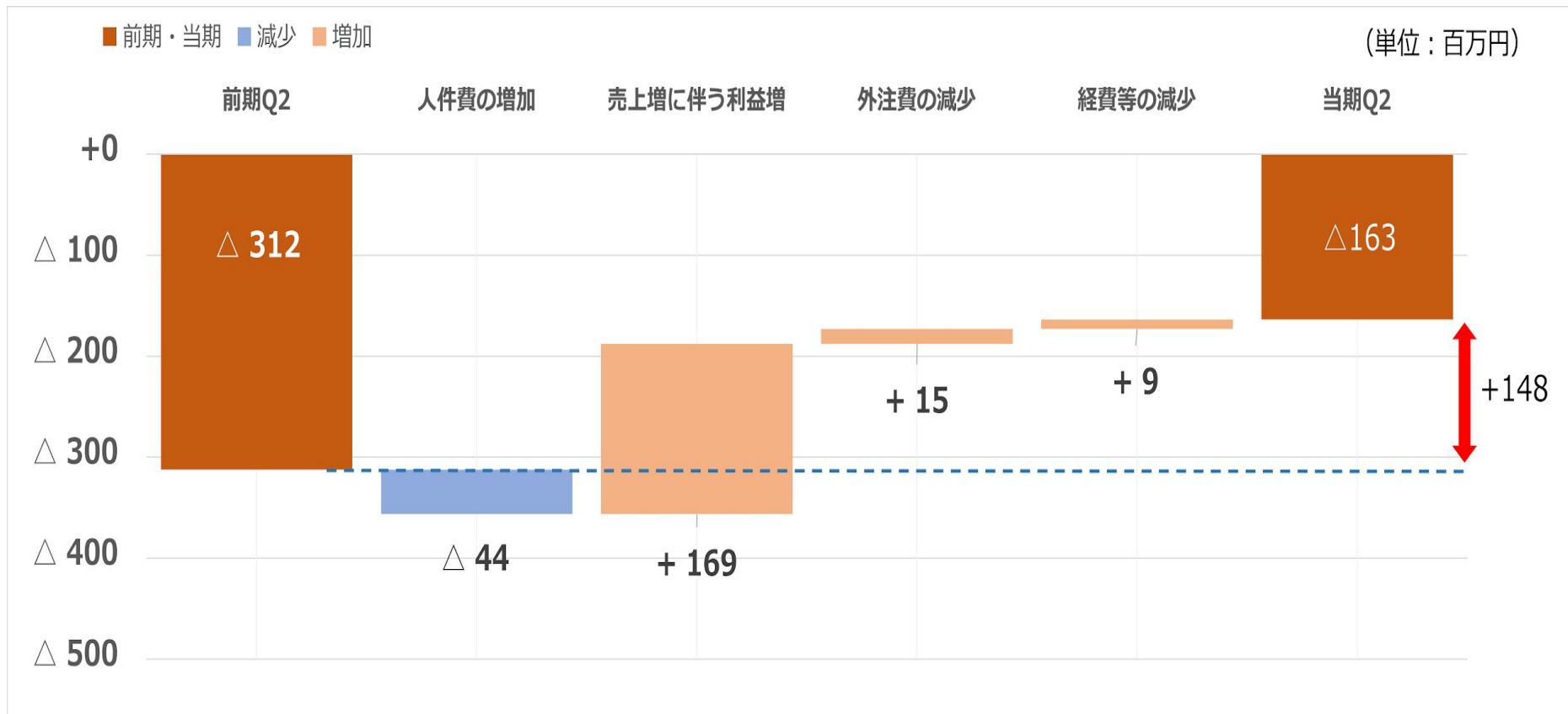
- ・ 売上高9億96百万円（前年同期比40.1%増）、営業利益94百万円（前年同期は営業損失 1億25百万円）と前年同期と比べ売上及び収益が大幅に改善

2021年3月期 2Q 売上高の状況



- 大手通信事業者向けライセンス製品販売の増加
- 子会社化したアクロスイ社のクラウドサービス事業が貢献
- 他社ライセンス製品は、今期の納品時期が下期に集中しており前年同期では販売が減少
- コロナ禍の影響により一部納品遅延（期ずれ）がありエンタープライズ向け製品販売は減少

2021年3月期 2Q 営業損失の状況



- 子会社増加による人件費の増加
- 収益性の高い自社ライセンス製品の販売の増加による利益の増加
- 外注費等の削減による固定費の減少

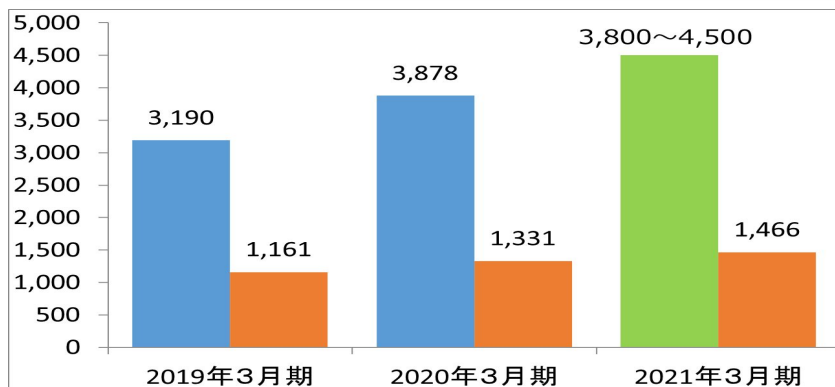
2021年3月期 2Q 業績ハイライト



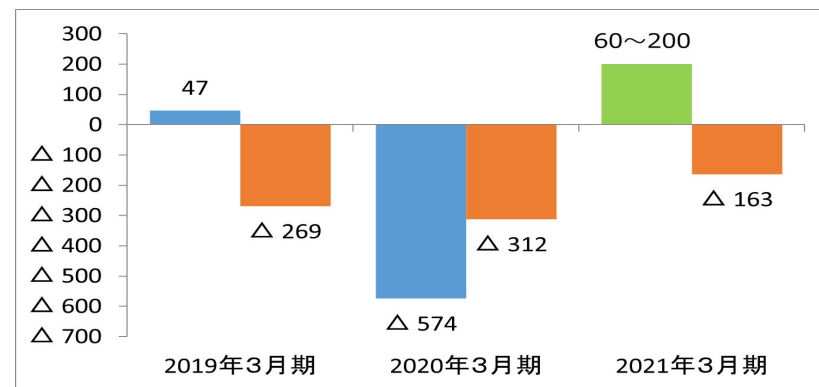
■ 2Q実績 ■ 通期実績 ■ 通期予想

(単位：百万円)

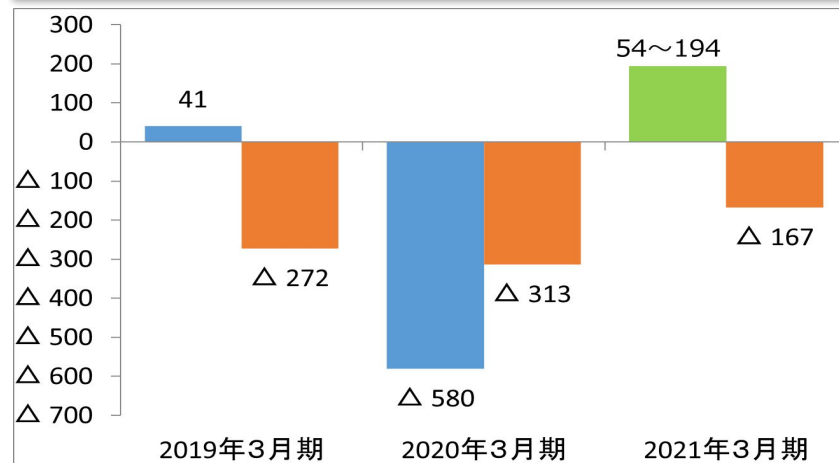
売上高



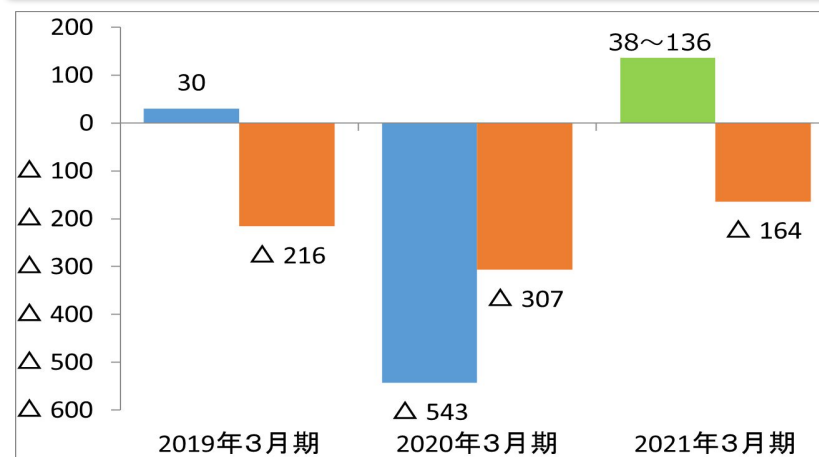
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益



● 今期2Qについて期初計画より赤字を見込んでおり、想定された範囲内に着地

第2四半期 連結貸借対照表



(単位：百万円)

	2020年3月期 期末	2021年3月期 2Q末	前期末 からの増減
資産の部			
流動資産	2,982	2,556	△426
有形固定資産	75	60	△14
無形固定資産	1,064	955	△109
投資その他の資産	161	184	22
資産 合計	4,284	3,756	△527
負債及び純資産の部			
流動負債	1,696	1,505	△190
固定負債	628	457	△171
負債 合計	2,325	1,963	△361
純資産 合計	1,959	1,793	△165
負債及び純資産合計	4,284	3,756	△527

〔主な増減要因〕

仕掛品	+107百万円
前払費用	+26百万円
長期前払費用	+25百万円
現金及び預金	△240百万円
ソフト資産	△99百万円
売掛金	△345百万円

〔主な増減要因〕

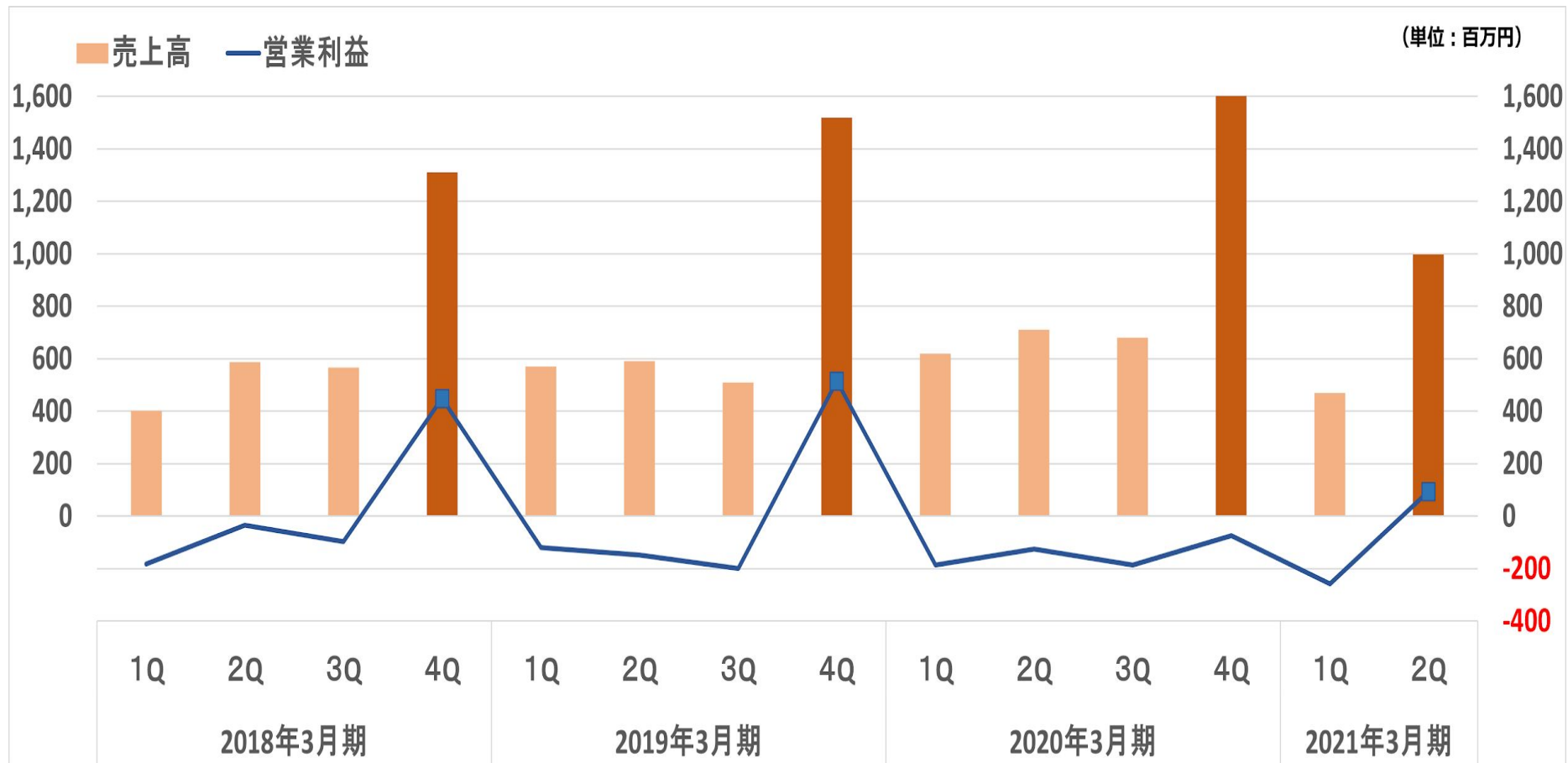
短期借入金	+408百万円
受注損失引当金	+11百万円
前受金	+139百万円
買掛金	△667百万円
長期借入金	△231百万円
未払消費税	△19百万円

〔主な増減要因〕

四半期純損失計上	
利益剰余金	△164百万円

業績の四半期別トレンド

- ・ 4Qに売上高及び営業利益が集中する事業特性あり
- ・ 2Q会計期間において、売上高が大きく増加し黒字となる



第2四半期 連結損益計算書



(単位：百万円)

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	前年 同期比
売上高	1,331	1,466	134
売上原価	903	912	8
売上総利益	428	554	126
販管費	740	718	△22
営業損失（△）	△312	△163	148
営業外収益	1	1	0
営業外費用	2	5	2
経常損失（△）	△313	△167	145
特別利益	0	—	△0
特別損失	—	—	—
税金等調整前 当期純損失（△）	△312	△167	145
法人税等	△5	△2	3
親会社株主に帰属 する当期純損失（△）	△307	△164	143
（参考）受注残高	1,514	871	△643

第2四半期 連結キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)

	2020年3月期2Q累計	2021年3月期2Q累計	前年同期比
営業活動によるC/F	412	△340	△752
税引前当期純利益(△損失)	△312	△167	145
減価償却費	214	194	△20
売上債権の増減額	694	345	△348
たな卸資産の増減額	△138	△132	5
仕入債務の増減額	46	△667	△714
その他	△92	87	179
投資活動によるC/F	△386	△77	308
有形固定資産の取得支出	△11	△1	9
無形固定資産の取得支出	△322	△75	246
その他	△53	△0	52
財務活動によるC/F	24	176	158
借入金の純増減額	15	177	161
その他	10	△0	△10
現金及び現金同等物の増減額	50	△240	△291
現金及び現金同等物の四半期末残高	999	906	93
フリーC/F	25	△417	△443

- 税引前当期純損失は改善したものの、前期末売上計上した大型案件の回収サイトの長期化に加え、仕入債務の支払が増加したことにより、営業CFは、前年同期比で△752百万円と大きく減少した。
- 製品開発に係る外注費を抑制しミニマムスタートしたことにより投資CFは前年同期比で308百万円となった。
- その結果、フリーCFは前年同期比で△443百万円と大きく減少した。

1

2021年3月期 2Q業績

2

トピックス

3

通期の見通し（連結）

4

当社グループの概要

グループ会社構成



特定ベンダーに依存しないトータル・ソリューションの提供を実現

当社の働き方改革

- ・ 東京のオフィス拠点を港区白金の1ヶ所へ集約し、御成門と恵比寿の拠点を解約
- ・ リモートワークを原則とし、コアタイム廃止により、社員の自律性、効率化を追求する働き方に変化

当社顧客環境の変化による当社事業への影響

- ・ エンタープライズ製品の販売について、業種によっては企業の投資控えによる設備リプレースの遅れが一部発生しているものの、ITシステムの投資についてはリモートワークの推進などで需要もあり、通信事業者からの追加ライセンスの受注があったりするなど、プラスとマイナス要素が打ち消し合い、今のところ全体として目立ったマイナス影響は発生していない

① 5G/IoT関連分野

- ・ モバイル通信事業者コアシステムの開発・導入需要への対応
- ・ ローカル5G市場においては、資本業務提携を強化した協和エクシオとの連携によるコンサルティングを含めたトータルソリューションの提供

② DX(デジタルトランスフォーメーション)関連分野

- ・ テレワークの普及・ワークスタイル変革に対応する業務コミュニケーションに関するDXソリューションの提供
- ・ コンタクトセンターに関するDXソリューション、オムニチャネル化の展開

③ 音声認識&AIサービス関連分野

- ・ 音声認識BPOサービス「U³ COGNI」、音声認識で議事録作成を支援するサブスクリプションサービス「VOTEX-MEETING」などのAIソリューションの強化
- ・ コンタクトセンターにおけるリアルタイム音声認識、ボイスマイニング、通話録音を実現する自社ソフトウェアの拡販とAIソリューションパートナーとの連携拡大

④ PSTNマイグレーション関連分野

- ・ 通信事業者間のIP相互接続ソリューション（SBC、ENUM）などのインフラ整備需要への対応、および企業におけるPBXなどの既存システムの更改需要への対応

◆ 市場の状況

- ・ 2020年4月にモバイル通信事業者において5Gの商用サービスが開始
- ・ 高速・大容量、低遅延という特徴を生かして、IoT機器との大量接続など幅広い用途が期待
- ・ エリア限定のローカル5G、企業などが自身で設営可能なプライベート5Gといった制度が整備（工場内や大学構内などでの利用シーン）
- ・ 5G関連の投資額は旺盛で1兆6000億円ともいわれている

◆ 当社のビジネス機会

- ・ ローカル5Gを利用するための製品は海外製で機能面・コスト面で有利なものが多く、海外製品の日本市場への導入実績が豊富な当社の優位性
- ・ 昨年度のローカル5Gを活用した実証実験に参画して得たノウハウを保有
- ・ 資本業務提携をしている協和エクシオの通信回線・アンテナ等の構築力と、当社のノウハウに基づいたプロジェクトマネジメント力を結合した効率の良い事業展開



◆ 上期進捗状況（今回追加）

- ・ 協和エクシオとのステアリング会議を開催し、通信事業者や一般法人企業への提案活動を進めている中で、ローカル5Gに関するPoC案件を数件受注
- ・ ユーザー側の投資意欲は、期初想定したよりもゆっくりと進行
- ・ モバイル通信事業者のコアシステム導入実績の積み上げ（代理店となっているAffirmed Networks、他海外製品の国内導入）

◆ 市場の状況（一部更新）

- 国内DX市場の市場規模は2030年には2兆3,687億円に拡大する見通し
(出典:「デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望2019」富士キメラ総研)
- 新型コロナウイルス対策緊急事態宣言の解除後、多くの人がオフィスに戻ったが、オフィスワークとテレワークを併用した「ハイブリッド・ワーク」という柔軟なワークスタイルが広がっている

◆ 当社のビジネス機会

- 当社のU³クラウドサービスとアクロスウェイの提供するクラウドサービスを活用し、先進的なクラウドコミュニケーション事業へ転換
- コミュニケーションを軸としたサブスクリプションサービスを提供

◆ 上期進捗状況（今回追加）

- テレワークやハイブリッド・ワークを進めるにあたり「電話応対」が企業の課題にあがっていることがわかり、お客様の拠点で構築作業をする必要がなく、最短数日でサービスを開始できる「テレワークCall」のラインナップをリリース

テレワークCall

NextGenグループのソリューションブランド『テレワークCall』は、単体ではもちろん、組み合わせることでテレワークにおけるテレコミュニケーションの課題を解決します。



テレワークでも代表電話の着信をWEB画面で確認
応答できなかった着信にはスマホからコールバック

テレワークCall **app**



AIが音声テキストで通知する
新・留守番電話サービス

テレワークCall **AIボイスメール**



内線電話をどこにでも持ち出せる

テレワークCall **ダイレクト**



外線からの着信をスマートに担当者につなぐ
「フレッツ 光ネクスト」対応音声応答ソリューション

テレワークCall **なびガイド**

事業方針③ 音声認識 & AIサービス関連分野

◆ 市場の状況

- ・ 音声認識システム市場は伸長を続け2023年度には約1,010億円と予測
（出典：株式会社日本能率協会総合研究所、MDB Digital Searchより）
- ・ 企業等のコールセンターにおいて音声認識の活用が注目されている



◆ 当社のビジネス機会

- ・ 音声認識サービス「U³ COGNI」、AIを使って議事録作成を支援するサブスクリプションタイプの「VOTEX-MEETING」等を販売パートナー経由で拡販
- ・ バッチ型の音声認識は主にコンプライアンス用途として、リアルタイム型の音声認識は主にコールセンターでのオペレータ支援用途として活用需要のある音声認識やIP-PBX対応通話録音ソフトウェア「LA-6000」を拡販

◆ 上期進捗状況（今回追加）

- ・ 複数の大手音声認識サービス提供企業から、自社のみならず他社製のIP-PBXとも接続実績をもつ「LA-6000」のライセンスを受注し、直接販売と複数のパートナーを経由し、国内外へ拡販

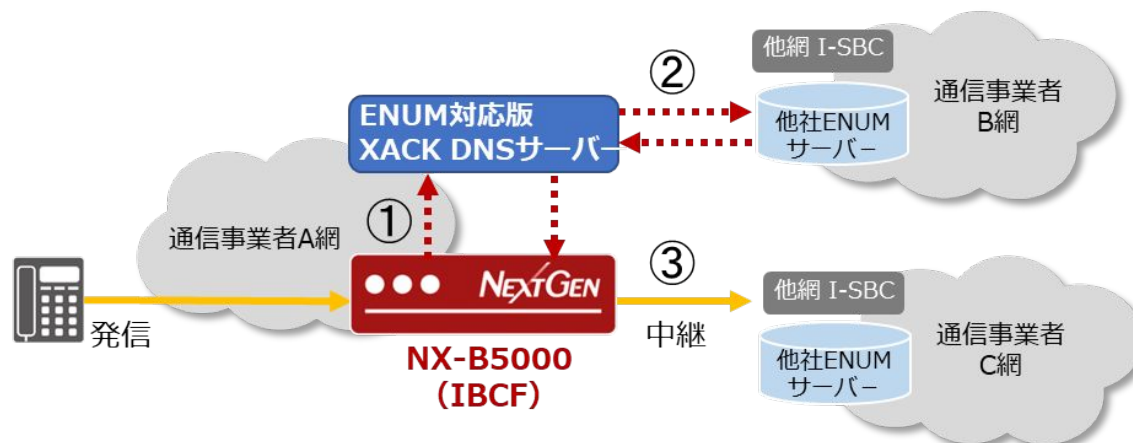
解説：「LA-6000」と音声認識ソリューションとの連携



事業方針④ PSTNマイグレーション関連分野

◆ 市場の状況（一部更新）

- ・ NTTは2025年までに公衆交換電話網（PSTN）をIP網へ切り替え
- ・ 2021年から事業者間のIP接続が開始となり、企業側でもIP対応のGWのニーズが拡大



- ①着信者の電話番号をキーとしてNX-B5000がENUM対応版XACK DNSサーバーへ宛先の問い合わせを実施、
- ②ENUM対応版XACK DNSサーバーは自身のキャッシュまたは他社ENUMサーバーと連携し該当する宛先情報を特定
- ③NX-B5000に通知、NX-B5000が該当の通信事業者網へ中継

◆ 当社のビジネス機会（一部更新）

- ・ IP網への切り替えに伴い、加入者の電話番号が収容されている通信事業者を特定する仕組みが新たに必要となり、それを解決するための当社ソフトウェアSBC「NX-B5000」とENUM対応のXACK DNSサーバーを組み合わせたソリューション、及び関連製品の提案活動を継続
- ・ 企業側に設置するVoIP-GWの拡販（ソフトウェアSBC「NX-B5000 for Enterprise」や当社が代理店となっているAudioCodes社のPRI-GWの提案）

◆ 上期進捗状況（今回追加）

- ・ 通信事業者同士をIP相互接続をするための機能をもつソフトウェアSBC「NX-B5000」のライセンスを新規受注し納品
- ・ 通信事業者の設備増強のため「NX-B5000」のライセンス追加を受注し納品
- ・ 企業側に設置するVoIPゲートウェイの機能をもつソフトウェアSBC「NX-B5000 for Enterprise」ライセンス販売をパートナー経由で拡販

解説：「NX-B5000 for Enterprise」の利用用途

通信事業者が提供するサービス



NX-B5000 for Enterprise



通信事業者と企業内PBXで使われている信号仕様の差分を吸収、信号の暗号化、音声仕様の変換などしてNX-B5000 for Enterpriseが接続

企業内IP電話ネットワーク



1

2021年3月期 2Q業績

2

トピックス

3

通期の見通し（連結）

4

当社グループの概要

2021年3月期 業績予想（連結）変更なし



(単位:百万円)

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (予想)
売上高	3,190	3,878	3,800～4,500
営業利益	47	△574	60～200
経常利益	41	△580	54～194
親会社株主に帰属 する当期純利益	30	△543	38～136
1株当たり配当金	3.00円	0.00円	(未定)

新型コロナウイルス感染症拡大による当社事業への影響について

- 企業の投資控えによる設備リプレースの遅れや、導入構築作業が現地で出来ないことに対する遅れの可能性はあるものの、通信システム・サービスを提供している業種は比較的影響を受けにくい
- クラウドサービスの提供については、現地設定作業も不要でビデオ会議での商談が成立することから現在の環境下においても営業活動、引き合いが継続している

売上高・営業利益の推移 変更なし

売上高

(単位:百万円)

営業利益



- 子会社も3社となりグループ経営が進み、売上40億円を視野に展開
- 来期は、引き続き堅調なエンプラ事業に加え、2019年6月に受注した大型案件など通信システム事業が大きく伸長し、今後の成長エンジンへ
- 先行投資的に増大していた固定費を吸収し60~200百万円の増益を目指す

・ 2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期までは単体決算として参考比較。

中期経営計画（連結・レンジ）変更なし

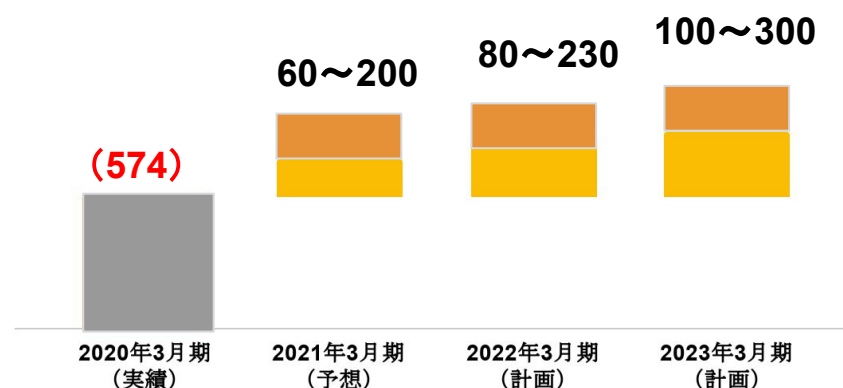
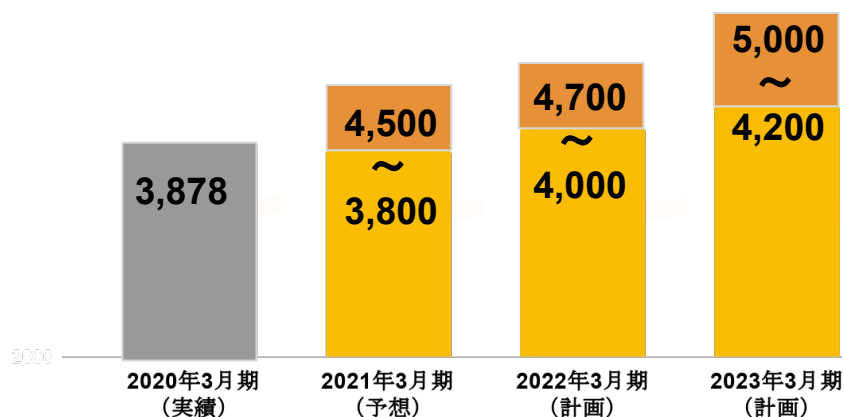


(単位:百万円)

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (予想)	2022年3月期 (計画)	2023年3月期 (計画)
売上高	3,878	3,800~4,500	4,000~4,700	4,200~5,000
営業利益	(574)	60~200	80~230	100~300
経常利益	(580)	54~194	74~224	94~294
親会社株主に帰属 する当期純利益	(543)	38~136	52~157	66~206

売上高

営業利益



1

2021年3月期 2Q業績

2

トピックス

3

通期の見通し（連結）

4

当社グループの概要

会社概要（ネクストジェン）



会社概要

名称 : 株式会社ネクストジェン
(英文名 : Nextgen, Inc.)
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
設立 : 2001年11月
代表者 : 代表取締役社長 大西新二
資本金 : 971,142千円
従業員数 : 166名(連結)
2020年3月31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)

主要株主

- ・ 株式会社協和エクシオ (25.61%)
- ・ サクサ株式会社 (21.34%)
- ・ 日商エレクトロニクス株式会社 (5.49%)
- ・ 株式会社タカコム (3.02%)

グループ企業

- ・ 株式会社NextGenビジネスソリューションズ
- ・ 株式会社LignApps
- ・ アクロスウェイ株式会社

主な事業内容

- ・ 電気通信事業 (電気通信事業者 届出番号 A-19-9441)
- ・ 通信技術に関するコンサルティング業務
- ・ 通信ネットワークシステム及びアプリケーションに関する企画、開発、保守、賃貸、販売、輸出入、及びコンサルティング業務
- ・ コンピューターシステム及びソフトウェアの企画、開発、制作、販売及び輸出入
- ・ 通信機器の輸出入、販売

主要取引先

- ・ エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
- ・ 株式会社NTTドコモ
- ・ エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社
- ・ 株式会社オプテージ
- ・ KDDI株式会社
- ・ ビッグロブ株式会社
- ・ 楽天コミュニケーションズ株式会社
- ・ パナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社
- ・ 中部テレコミュニケーション株式会社
- ・ 株式会社協和エクシオ
- ・ サクサ株式会社
- ・ ソフトバンク株式会社
- ・ 東日本電信電話株式会社
- ・ 西日本電信電話株式会社

会社概要（グループ企業）



社名	株式会社NextGen ビジネスソリューションズ	株式会社LignApps (読み仮名：ラインアップス)	アクロスウェイ株式会社
英文名	NextGen Business Solutions, Inc.	LignApps, Inc.	Acrossway Corporation
事業内容	- エンタープライス向け事業 - ソフトウェアIP-PBX、SBC、セキュリティ商品の販売 - 通話録音製品、通信機器をはじめとする電子機器の製造販売	- CPaaS事業 - DX（デジタルトランスフォーメーション）に関するコンサルティング、アプリ開発、マーケティング	- 通信サービス事業 - コンタクトセンターソリューション販売 - ECサイト運営 - ソフトウェア開発
設立	2018年1月	2018年8月	2002年11月
代表者	代表取締役社長 大西 新二	代表取締役社長 大西 新二	代表取締役社長 野中 昭男
資本金	30百万円	41百万円	20百万円

会社沿革(事業関連)



2020年	・ 当社孫会社 アクロスウェイ株式会社の全株式をLignAppsより取得、子会社化
2019年	・ 株式会社協和エクシオ（増資）、株式会社タカコムと資本・業務提携 ・ 米国Telestax, Inc.へ出資 ・ LignAppsがNECネットエスアイ株式会社と資本業務提携 ・ ネクストジェングループのエンタープライズ向け事業を再編、事業の一部をNextGenビジネスソリューションズに集約
2018年	・ 株式会社LignAppsを設立、CPaaS・UPaaS事業を開始 ・ 株式会社NextGenビジネスソリューションズを設立、株式会社n e i xより事業を譲受、音声認識事業を強化
2017年	・ 株式会社協和エクシオと資本・業務提携を開始 ・ 名古屋市中心区錦に中部営業所を開設 ・ 西日本営業所を関西営業所に名称変更
2016年	・ 大阪市中央区今橋に西日本営業所移転
2014年	・ ティアック株式会社よりボイスロギング（通話録音）事業を譲受 ・ 東京都港区白金に本社移転
2013年	・ 東京証券取引所と大阪証券取引所の現物市場統合により東京証券取引所JASDAQに上場
2008年	・ 大阪市中央区平野町に西日本営業所を開設
2007年	・ 大阪証券取引所ヘラクレスに上場
2006年	・ 東京都千代田区麹町に本社移転
2003年	・ 東京都港区愛宕に本社移転
2002年	・ 東京都中央区築地に本社移転
2001年	・ 東京都渋谷区神宮前に株式会社ネクストジェンを設立

会社沿革(製品・ソリューション関連)

2020年	・株式会社協和エクシオとの協業によるローカル5G導入コンサルティングの提供を開始 ・テレワーク時の電話対応の課題を解決する「U³ コールバック for テレワーク」の販売開始 ・オンプレミス型「スマートフォン内線化ソリューション」の提供開始
2019年	・お客様への折り返し電話を自動で受け付けるあふれ呼対応サービス「U³ コールバック」の提供開始 ・住友商事株式会社が実施するローカル5G実証実験に参画 ・丸紅情報システムズ株式会社の「MSYS Omnis」を音声認識サービス U³ COGNI にて提供開始
2018年	・音声認識機能搭載の「VOTEX-IVR (現 音声認識対応NGN-IVR)」を発売
2017年	・エンタープライズ向けVoIP製品・ソリューションを『VOICEMARK』として統合・体系化 ・月額音声認識BPOサービス「U³ COGNI」を発売 ・無線機の不感地帯をカバーする「スマホ対応IP-PTTソリューション」を発表
2016年	・ソフトウェアベースの統合型通話録音ソリューション「VoISplus」「LA-6000」を発売 ・クラウド型通話録音管理サービス「U³ REC」を発売
2013年	・企業向け録音管理システム「VoIS」を発売
2012年	・VoIPクラウドサービス「U³ Voice クラウドPBX」を発売
2010年	・固定電話・携帯電話の収容可能な仮想化IMSサーバー「NXI」を発売 ・クラウド型双方向マルチメディアサービス「U³ Live」を発売
2009年	・法人向け携帯通話録音ソリューションを発売 ・SIP/VoIPセキュリティ事業を展開
2004年	・エンタープライズ向けIP-PBX「NX-E1000」とSBC「NX-E1010 (現 NX-B5000)」の販売を開始
2002年	・日本初の商用IP電話中継を支えるSonus C4、SBC導入等に関するコンサルティングを受託 ・同様に自社開発製品のSS7番号変換サーバー「SS7RS」を導入

【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。

お問い合わせ先

株式会社ネクストジェン 経営企画部

TEL 03-5793-3230(代表)

URL <https://www.nextgen.co.jp>