

2023年3月15日

各位

会社名 株式会社ネクストジェン
 代表者名 代表取締役 執行役員 社長 大西 新二
 (コード:3842 東証グロース)
 問合せ先 取締役 執行役員 管理本部長 齊田 奈緒子
 (TEL. 03-5793-3230)

特別損失（減損損失）の計上及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2023年3月期決算において特別損失として減損損失を計上し、2022年5月13日に公表した2023年3月期通期の連結業績予想を修正することとなりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 特別損失の計上

(1) 減損損失について（連結及び個別）

開発しておりました運用・課金系制御システムのソフトウェアが顧客の受け入れ検査を終えて完成しましたが、開発期間を延長したことにより、当初予定していた開発コストから大幅に増加いたしました。以上を鑑みて、ソフトウェアの利用可能性、将来の収益見通しと回収可能性等を勘案した結果、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づいて、当該ソフトウェア仮勘定460百万円を減損損失として特別損失に計上する見込みとなりました。

主な理由として、モバイル通信ソリューション事業で新領域として取り組んでいたMVNO事業者向けの運用・課金系制御システムの新規導入プロジェクトは、海外ベンダーのソフトウェアを自社ソフトウェアに組み込む形態でとり扱っていることもあり、当初の計画通りに進捗せずコストが大幅に増加しました。当社は創業以来、通信事業者向けのボイスコミュニケーション技術である音声制御において、開発や導入に多数の実績があり、これを強みとしています。しかしながら新領域である運用・課金系制御システムについては、現時点では実績が少なく、優位性を確保する為には時間を要すると判断し、販売見込み計画の見直しを行いました。

以上のことから、上記のソフトウェア仮勘定を減損処理することといたしました。

2. 連結業績予想の修正

(1) 2023年3月期通期連結業績予想数値の修正（2022年4月1日～2023年3月31日）

	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	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 4,400	百万円 230	百万円 210	百万円 180	円 銭 67.75
今回修正予想（B）	3,030	10	0	△460	△151.23
増減額（B－A）	△1,370	△220	△210	△640	
増減率（％）	△31.1	△95.7	△100.0	－	
（ご参考）前期実績 （2022年3月期）	3,750	188	181	164	63.48

(2) 業績予想修正の理由

売上高については、モバイル通信ソリューション事業において、「1. 特別損失の計上(1)減損損失について（連結及び個別）」に記載のとおり、大型案件であるMVNO事業者向けの運用・課金系制御システム導入の大幅な遅れに稼働を費やし、今期の新規案件の獲得に向けた活動が困難であったことが主な減少の要因となります。ボイスコミュニケーション事業においては、DX関連で通信事業者向け案件の期ずれやパートナーシップによるクラウドサービスの提案が今期の受注に至らなかった事、PSTNマイグレーション関連では一部のパートナーの経営悪化による計画の見直しなどがありました。移行完了に向かっているPSTNマイグレーションに代わり、PBXやビジネスフォンのIP化やクラウドサービス化への需要が高まっており、案件数としては拡大傾向にあります。サブスクリプション型のビジネスモデルへ変化していることもあり、今期の期間売上としては計画値を補えず、業績予想を1,370百万円（モバイル通信ソリューション事業△769百万円、ボイスコミュニケーション事業△601百万円）下回る見込みとなりました。

営業利益、経常利益については、売上高の減少に伴い、それぞれ業績予想を220百万円、210百万円下回る見込みです。

また、親会社株主に帰属する当期純利益については、上記「1. 特別損失の計上(1)減損損失について（連結及び個別）」に記載しました通り、特別損失の計上による影響から業績予想を640百万円下回る見込みです。

3. 今後について

新領域として取り組んでまいりましたMVNO事業者向けの運用・課金系制御システムについては、本来、通信事業の用途に限定しないサービスの運用・課金系制御に利用できる機能を備えているものであります。今後は、パートナーシップによる提案活動、要件定義、開発、運用サポートの役割に応じた体制構築を整備した上で進めることといたします。

ボイスコミュニケーション事業については、2022年12月にNECネットスアイ株式会社、岩崎通信機株式会社と新たな業務資本提携を実施し、2021年から実施してきたクラウドサービスの共通プラットフォームの提供及び付加サービスを追加したパートナーによる拡販の礎が強化できました。オンプレミスPBX市場とクラウドPBX市場は合わせて年間100,000百万円を超える市場規模があるとみられており、オンプレミスからクラウド化の変化が進んでいく流れを捉え、今後の主力事業としてひきつづき取り組んでまいります。

また、「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、5月中旬に改定した内容にて開示を行う予定です。

※上記の予想は、発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後発生する様々な要因により予想数値とは異なる可能性があります。

以上