



2009年12月期 中間決算説明資料

2009年8月10日

株式会社ネクストジェン
代表取締役社長
大西新二

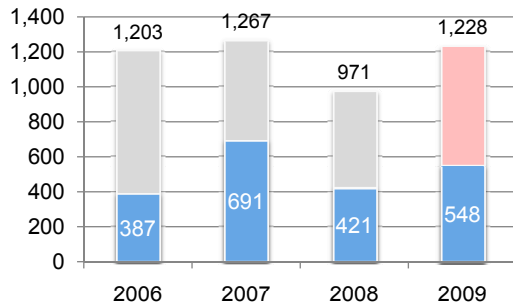


2009年12月期 中間決算概要

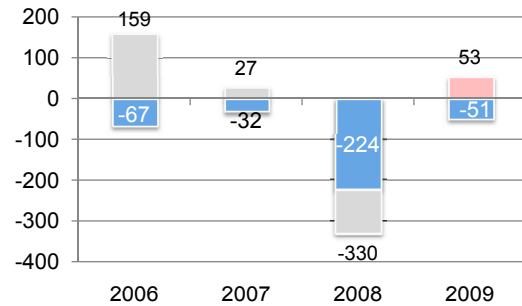
■ 上半期進捗 ■ 通期実績 ■ 2009予想

(単位:百万円)

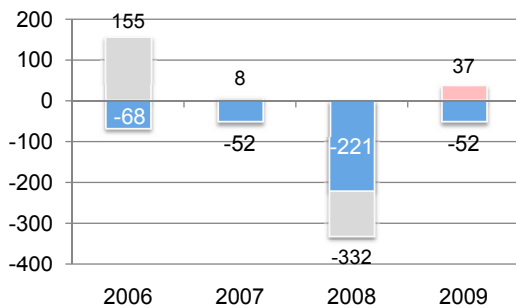
売上高



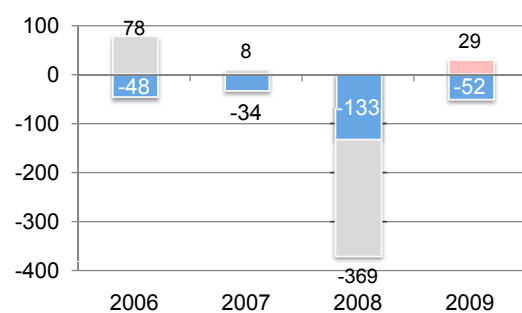
営業利益



経常利益



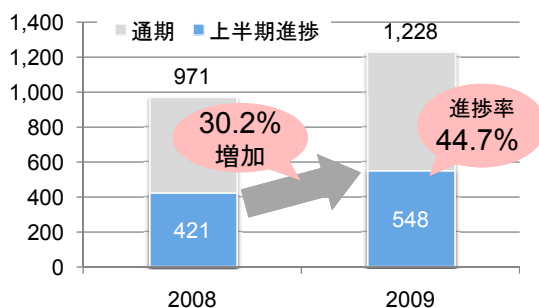
四半期純利益



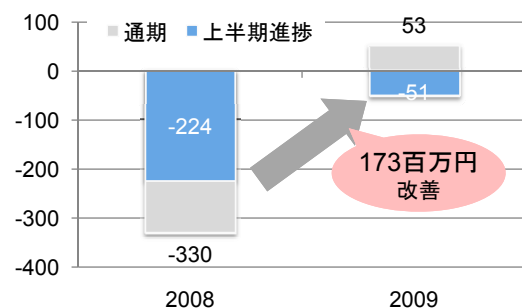
2009年度上半期は順調に進展

(単位:百万円)

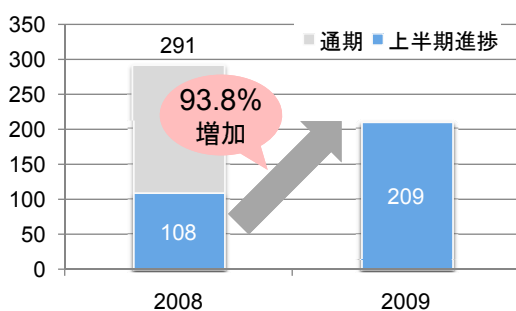
売上高



営業利益



売上総利益

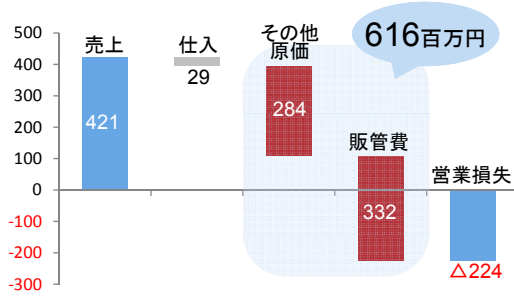


- 前年同期に比べ、売上高・売上総利益・営業利益のいずれも、大幅に改善
- 自社ライセンス販売、その他物販等が順調に推移
- 人件費等の固定費の削減が奏功

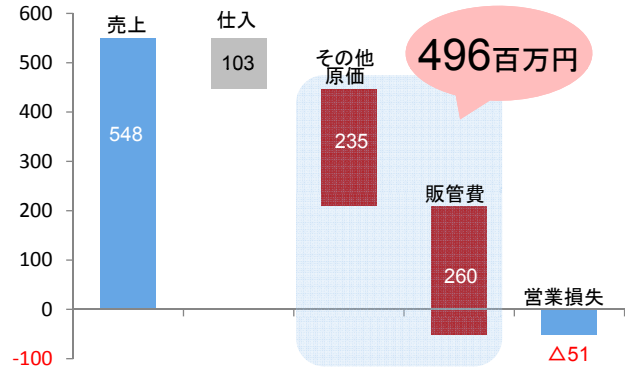
固定費削減の状況



2008上半期



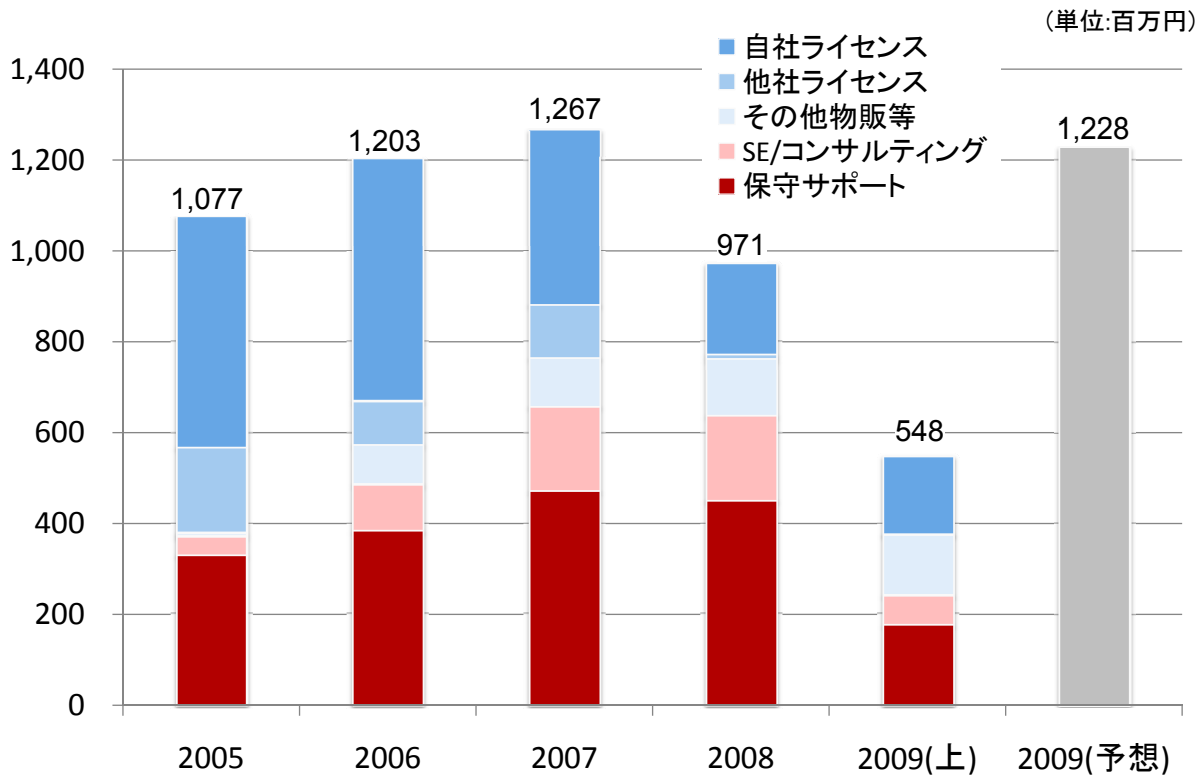
2009上半期



前年同期比
△120百万円

2009年上半期での固定費は、前年同期比 △120百万円

事業区分別の売上高推移



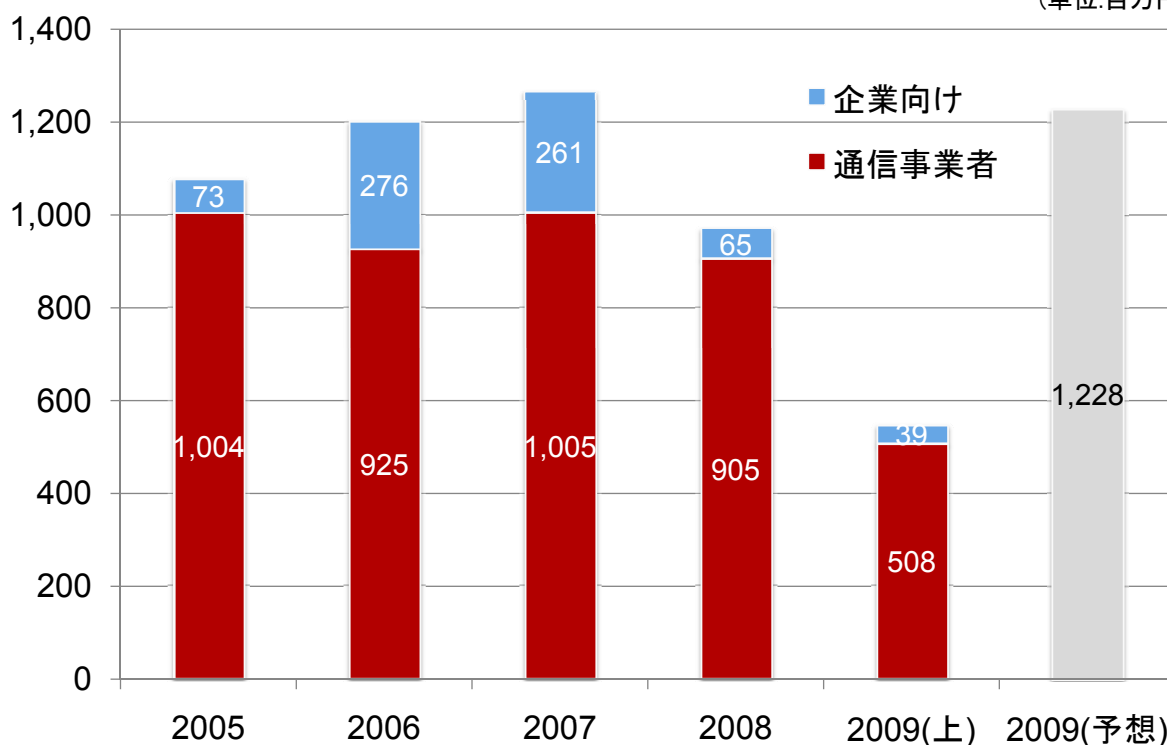
- NGNソリューション事業 前年同期比 200%の増加
 - 当社の主力である自社製ライセンス製品販売、およびその他物販が増加
- NGNサービス事業 前年同期に比べ24%減
 - 前年同期に通信事業者向けシステムの保守サービスによる一時的な売上があったことによる影響

(単位:百万円)

	2008上半期	2009上半期	当期構成比	前年同期比
売上高	421	548	100%	+30.2%
NGNソリューション事業	102	308	56.1%	+200.0%
自社ライセンス製品販売	81	172	31.4%	+112.3%
他社ライセンス製品販売	1	2	0.5%	+27.3%
その他物販	19	133	24.3%	+582.1%
NGNサービス事業	318	240	43.9%	△24.5%
保守サポート	241	176	32.1%	△27.1%
SE/コンサルティング	77	64	11.8%	△16.3%

顧客別の売上高推移

(単位:百万円)



□ 通信事業者向け

- IPv4からIPv6への移行に伴う需要が徐々に顕在化したことにより、相互接続ソリューションに対する引き合いが増加
- 親会社である日商エレクトロニクス株式会社との協業による、相互接続機器(米 Acme Packet製 セッション・ボーダー・コントローラー)の販売が増加

□ 企業向け

- 企業向けSIP サーバの販売は、直販・代理店販売とも収束の方向へ。

(単位:百万円)

	2008上半期	2009上半期	当期構成比	前期比
売上高	421	548	100%	+30.2%
通信事業者	375	508	92.9%	+35.4%
企業・その他	45	39	7.1%	△12.5%

2009年12月期上半期損益計算書

(単位:百万円)

	2008上半期	2009上半期	前年同期比	ポイント
売上高	421	548	+30.2%	
売上原価	313	339	△8.3%	その他物販の好調による仕入れ増
売上総利益	108	209	+93.8%	
販売費及び一般管理費	332	260	△21.7%	人件費等の固定費削減
営業利益	△224	△51	+173百万円	
営業外収入	2	0	△95.5%	
営業外費用	0	1	24倍	為替差損、短期借入金支払利息
経常利益	△221	△52	+169百万円	
特別利益	1	—	△100%	
法人税等調整額	△86	△0	△100%	
税引後四半期純利益	△133	△52	+80百万円	

2009年12月期上半期 貸借対照表



(単位:百万円)

	2008上半期	2008期末	2009上半期	前年同期比	ポイント
資産の部					
流動資産	638	546	348	△45.4%	2008年12月、2009年3月分の売上回収
有形固定資産	94	86	80	△15.0%	
無形固定資産	328	330	361	+10.0%	
投資その他の資産	31	30	30	△2.4%	
資産 合計	1,093	993	821	△24.9%	
負債及び純資産の部					
買掛金	15	61	39	+149.5%	物販等の仕入れ増加
短期借入金	—	100	30	+30百万円	短期運転資金の借り入れ
未払金	62	43	30	△51.3%	
前受金	—	31	16	16百万円	
その他負債	52	29	26	△26百万円	
負債 合計	131	265	142	+9.1%	
株主資本 合計	962	727	678	△29.5%	四半期純損失△52百万円
負債及び純資産 合計	1,093	993	821	△24.9%	

Copyright 2009 NextGen, Inc. All rights reserved.

10

2009年12月期上半期 キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)

	2008上半期	2009上半期	前年同期比	ポイント
営業活動によるC/F	63	84	+33.2%	
税引前四半期純利益	△220	△52	+168百万円	
減価償却費	90	84	△6.3%	2008年末に固定資産除却を実施
売上債権の増減額	144	86	△40.1%	
その他	48	△34	△83百万円	
投資活動によるC/F	△16	△107	△90百万円	
有形固定資産の取得による支出	△54	△12	+41百万円	
無形固定資産の取得による支出	△60	△94	△33百万円	
その他	98	0	△98百万円	2008年に法人税還付額39百万円
財務活動によるC/F	2	△66	△69百万円	
短期借入金の純増減額	—	△70	△70百万円	短期借入金の純減
株式の発行による収入	2	3	△0.7百万円	
その他	—	0	±0%	
現金及び現金同等物の増減額	49	△90	△140百万円	
現金及び現金同等物の期末残高	302	113	△62.5%	

Copyright 2009 NextGen, Inc. All rights reserved.

11

今後の取り組み

市場と主要顧客の動向

- FTTH、移動体通信の成長鈍化に伴い、通信各社は全体的に低成長
- NGN、高速データ通信など高付加価値サービスへの期待が高まる

企業名	2008年度決算～2009年度 第1四半期決算の概況
NTTグループ	固定通信は地域・長距離ともに減収・減益傾向だが、設備投資額は増加。移動体は、対前年同期比で売上・利益ともに減少するも、計画に対しては概ね想定通り。
KDDI	固定通信の収益は前年同期横ばいだが、営業損失が縮小。移動体は減収・増益。両事業とも設備投資は4.0～4.6%の増加。
ソフトバンクグループ	固定通信は減収増益。移動体は純増数1位を維持し、増収増益傾向が続く。
ケイ・オプティコム	FTTH顧客の増加により、増収増益。通期業績予想(売上1,230百万円、経常利益150百万円)に変更なし。
フュージョン・コミュニケーションズ	2007年8月の楽天傘下入り後、順調に業績を改善。減収増益傾向。楽天グループ全体では増収増益、営業キャッシュフローが黒字化。

出所：各社の開示資料をもとに、当社作成

- 1997年に米国で設立。ネットワーク・マイグレーションの分野で世界的な実績を有する
- 同社製品による通信事業者向けIP通信ソリューションの国内向け販売、およびサポートを開始
- 初号案件として、国内大手通信事業者より全国規模のIPTランキングおよびスイッチングネットワークの導入案件を受注
 - 大手通信事業者の厳しい検証作業を経て採用に至ったもの
 - 国内外のIPネットワークベンダのソリューションを含む

評価ポイント



IPネットワークソリューションの優れた堅牢性、高い信頼性と拡張性



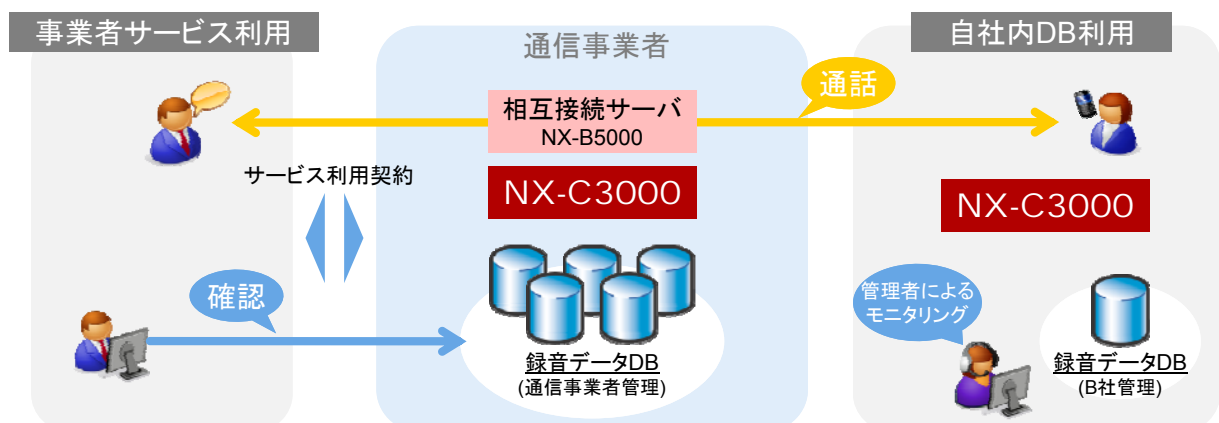
通信事業者向け SIP/VoIPエンジニアリングにおける技術力

キャリアグレード通話録音ソリューション「NX-C-3000」



- 通話を任意のデータセンタに集約して録音するIPネットワーク型通話録音システム
- IP電話、固定電話、携帯電話などあらゆる接続形態での通話を録音
- 録音データを蓄積するサーバは、ユーザー側ネットワークに設置する形態のほか、各種サービス事業者で管理する構成も可能

システム構成例



- パナソニック株式会社との共同出願による、情報家電機器制御に関する特許2件を取得
- m2m通信(モノ対モノ)分野における活用が期待される技術

- 特長
 - デジタル情報家電を利用したサービス提供に向けた、事業者側の設備負担が軽減
 - 利用者側にとっては、通信事業者や家電メーカーにとらわれないサービス利用が実現可能

SIPサーバ

サービスの利用者が、接続回線やインターネット・プロバイダに依存することなく、宅内に設置されたデジタル情報家電機器を制御することを可能にする技術

SIP 端末制御システム

さまざまなデジタル情報家電機器が、更新ソフトウェア、設定データなどの各種データを、IP ネットワークを介してやりとりすることを可能とする技術

「SIP/VoIPセキュリティ診断サービス」の提供開始

- 株式会社ラックとの提携により、SIP/VoIP機器のセキュリティリスクを調査する「SIP/VoIPセキュリティ診断サービス」を提供開始

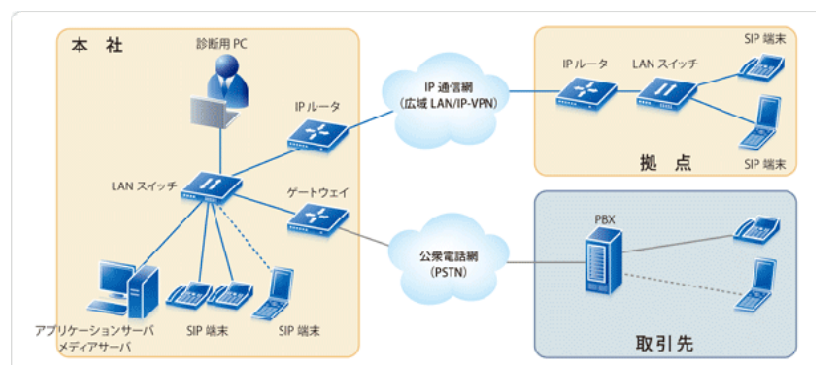
特長

さまざまな脅威を想定。各種SIP機器に対する攻撃をシミュレート

発見された脆弱なポイントに対して、その危険度をランク付けして対策を提言

最新の攻撃内容を踏まえた疑似攻撃を実施

提供イメージ



2009年12月期 業績予想

2009年12月期 通期業績予想

- 2009年度通期業績予想については、2月13日発表の内容から修正なし

(単位:百万円)

	2008年12月期		2009年12月期		前期比(%)
	実績	構成比	通期見通し	構成比	
売上高	971	100.0%	1,228	100.0%	+26.4%
営業利益	△330	—	53	4.3%	+383百万円
経常利益	△332	—	37	3.0%	+369百万円
当期純利益	△369	—	29	2.4%	+398百万円

【参考】 中期事業計画 (2009年～2011年)

中期事業計画見直しの背景

外部環境の変化		当社の状況	
▼ 市場全体として投資抑制の傾向 ▼ マクロ経済環境の急激な悪化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ IP電話の普及が減速傾向(特に050番号のIP電話に対する単純ニーズが鈍化) ▶ 通信事業者のニーズが既存VoIP設備の更改とサービス高度化・複雑化に二極化 ▶ 携帯・無線通信の高速化が進展 ▶ 新規参入事業者(MVNOなど)向けの環境整備が不十分 ▶ 景気低迷の影響で法人ユーザの設備更改が延期 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 顧客アカウント数は増加してきたが利益獲得が不十分 ▶ 一部の基盤的製品(IPセントレックスなど)への依存度が高いが、ライセンス追加販売が不振 ▶ 製品種類は増加したが主力製品が不明確 ▶ 成長分野である携帯電話市場への進出の遅れ ▶ CSPサービス事業の立ち遅れ ▶ 法人向け事業の立ち遅れ 	▼ 業績悪化による前・中期事業計画の未達

- ▶ 市場ニーズと当社製品ラインナップとの間に齟齬が発生し案件獲得力が低下
- ▶ 社内のリソース配置および活動方向性が分散し商機拡大力が低下

市場・製品の両面から戦略見直しが必要

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

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化
- ▶ 法人営業チャネルを活用

一般企業向け

- ▶ パートナー会社とサービス事業展開

海外市場向け

- ▶ APAC地域でグループシナジー活用

放送市場向け

- ▶ 通信事業者側からアプローチ

製品戦略

自社の技術とソフトウェア資産を活用して、
一歩先んじる製品を投入し、先行者利益を得る

「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

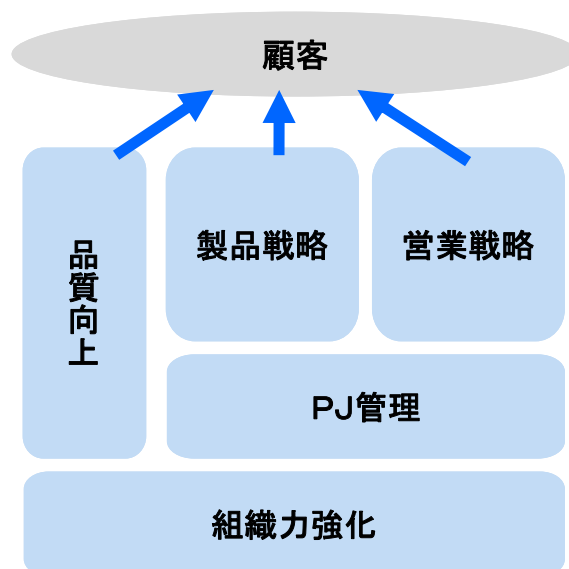
「操る」ソリューション

- ▶ サービスの制御を実現

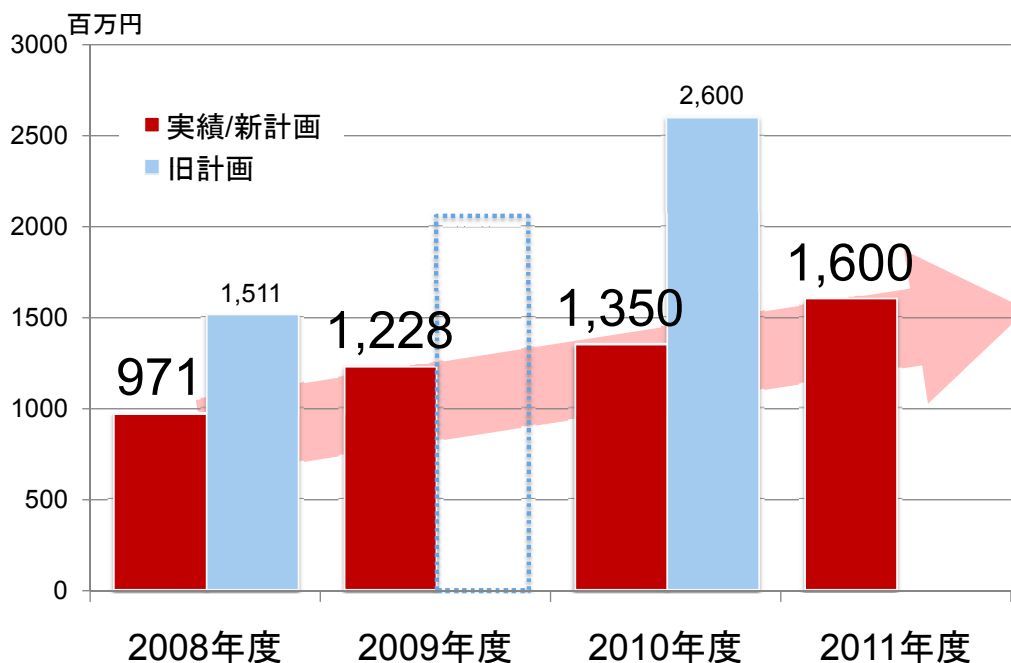
ANGEL活動

全社改革活動としてANGEL (All NextGen Evolution)プロジェクトを発足
以下の5つの領域で社内課題を抽出し解決する。

- 営業戦略
 - 案件獲得力の強化
- 製品戦略
 - 主力製品ラインの確立
- 品質管理
 - 品質向上による顧客満足度の向上
- PJ管理
 - 原価管理の強化とPJ完遂力の向上
- 組織力強化
 - 企業文化の醸成と全般的コストダウン



2011年度における達成目標を、売上高 16億円以上(年平均成長率13%)とする



会社概要

設立	2001年11月	
資本金	402,068,000円	
社員数	69名 (2009年6月末時点)	
売上	約9億7千万円	(2008年12月期)
上場区分	大証ヘラクレス	(証券コード:3842)
本社所在地	東京都千代田区麴町三丁目3番地4	
経営陣	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	牧野孔治
	取締役	岩永浩幸
	取締役	伊藤正喜
	監査役	飛田和男
	監査役	三浦靖治
	監査役	出澤秀二
取引銀行	三菱東京UFJ銀行 青山支店、みずほ銀行 神谷町支店	

【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。



生活をささえる通信サービスの分野において
技術が生み出すあらたな価値をつうじて
ひとびとに安心とよろこび、そして豊かさを提供する

〒102-0083 東京都千代田区麹町3-3-4
TEL: 03-3234-6855(代) / FAX: 03-3234-6857
<http://www.nextgen.co.jp>