



平成 21 年 3 月 25 日

ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」

各 位

会社名 株式会社ネクストジェン
代表者 代表取締役社長 大西 新二
(コード3482 大証ヘラクレス)
問合せ先 取締役管理本部長 亀田元之
電話 03 - 3234 - 6855

中期事業計画(2009年～2011年)策定に関するお知らせ

当社はこの度、平成 20 年 3 月に公表しておりました中期事業計画(2008 年～2011 年)の見直しを行い、新たに平成 21 年度 12 月期を初年度とする中期事業計画(2009 年～2011 年)を策定いたしましたので、別紙の通りお知らせいたします。

以上

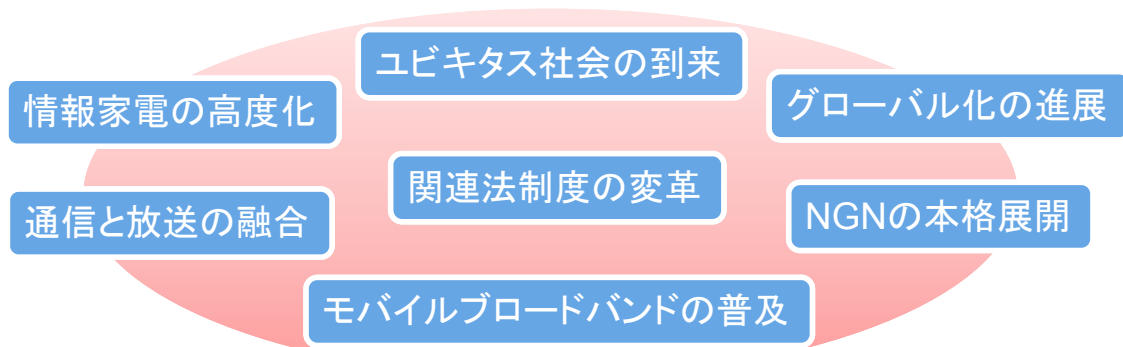
中期事業計画 (2009年～2011年)

2009年3月25日
株式会社ネクストジェン

はじめに

「いつでも・どこでも・誰とでも」コミュニケーションが可能なユビキタス社会が現実のものとなりつつある今日、通信事業者をはじめとする顧客の要望は、ますます複雑、かつ高度なものへと進化することが予想されます

当社は、IPネットワーク分野における経験の蓄積と最先端の技術を通じてこうした期待に応え、社会の発展に貢献する高度なネットワーク・サービスの実現に向け、世の中の一步先を行く構想力と確かな技術力で貢献します



今後3ヶ年に見込まれる当社事業分野における主な変化や出来事

外部環境の変化		当社の状況	
<p>▼ 市場全体として投資抑制の傾向</p> <p>▼ マクロ経済環境の急激な悪化</p>	<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 	<p>▼ 業績悪化による前・中期事業計画の未達</p>

- ▶ 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
- ▶ 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

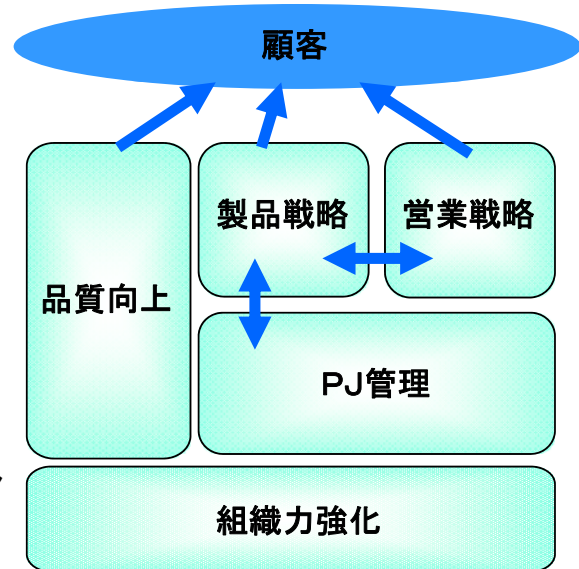
- ▶ 安心安全を提供

「操る」ソリューション

- ▶ サービスの制御を実現

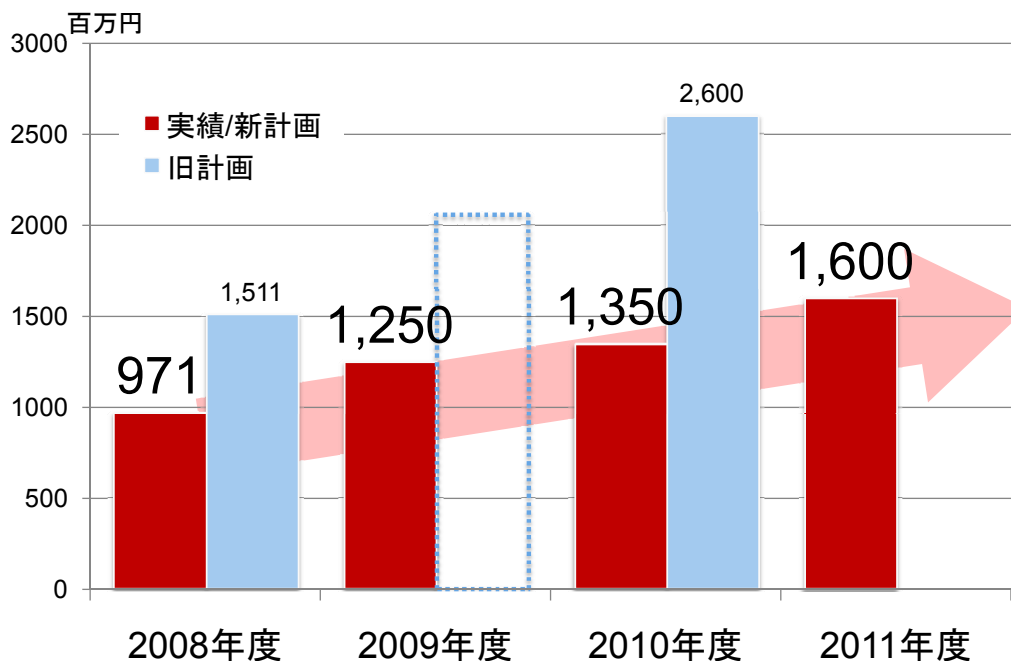
全社改革活動としてANGEL (All NextGen Evolution) PJを発足
以下の5つの領域で社内課題を抽出し解決する。

- 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



数値目標

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





生活をささえる通信サービスの分野において
技術が生み出す新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 東京都千代田区麴町3-3-4
TEL: 03-3234-6855(代) / FAX: 03-3234-6857
<http://www.nextgen.co.jp>