

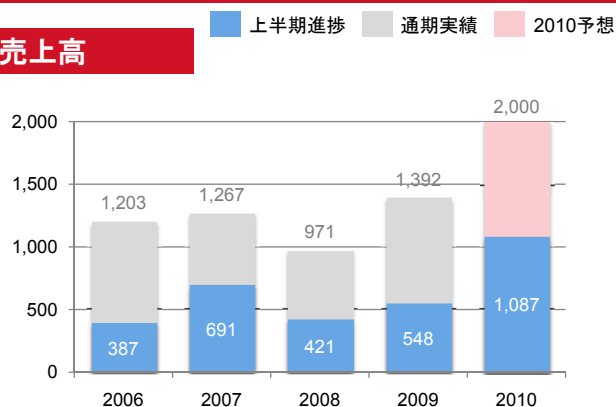
株式会社ネクストジェン 2010年12月期 第2四半期決算説明会

2010年8月6日
代表取締役社長
大西 新二

Copyright 2010 NextGen, Inc. All rights reserved.

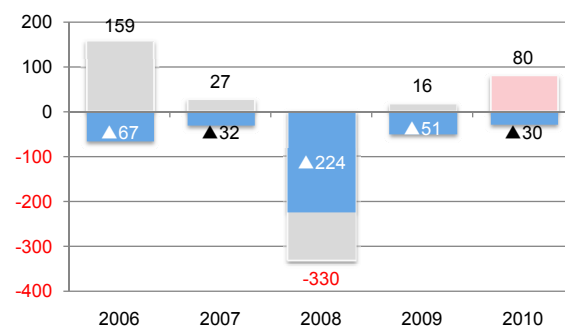
業績ハイライト

売上高

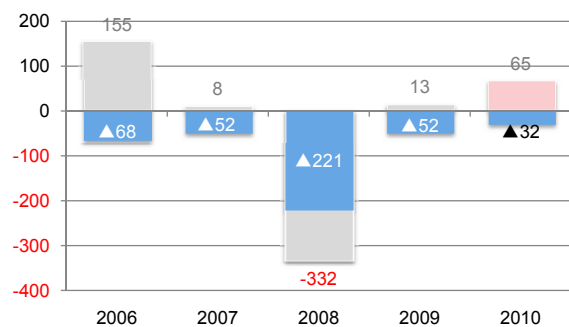


営業利益

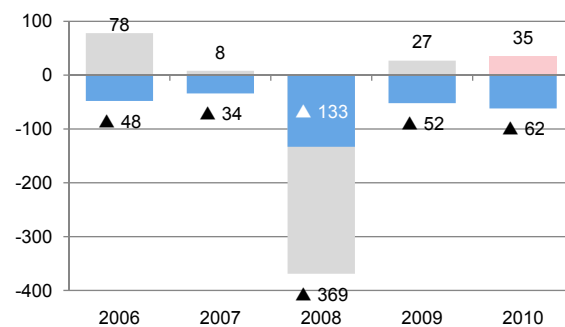
(単位:百万円)



経常利益

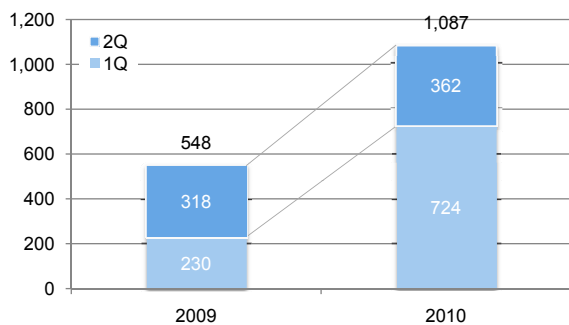


四半期純利益



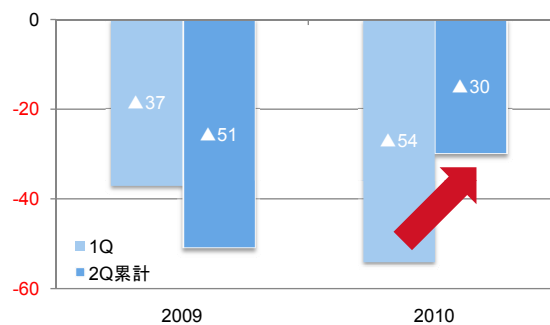
売上高は前年同期比 98.1%増加

売上高(前年同期比)



営業利益(前年同期比)

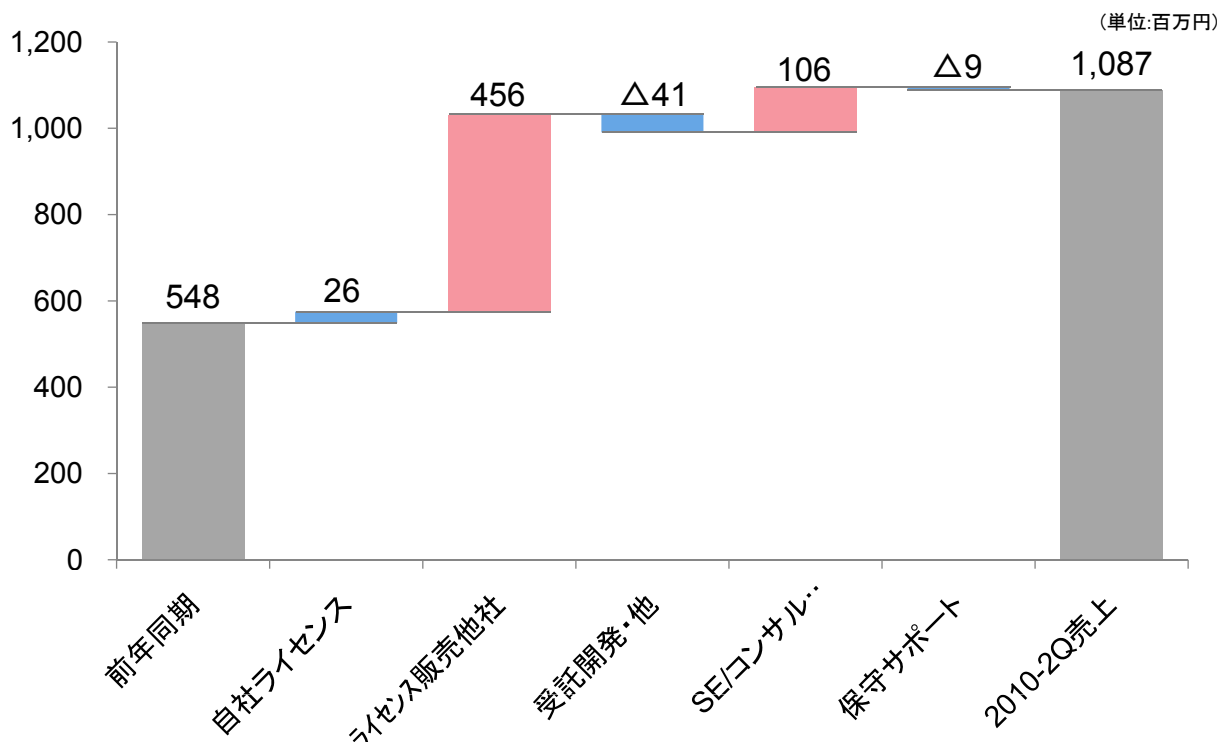
(単位:百万円)



- 売上高は前年同期比 98.1% 増加。
- 年度計画値(200百万円)に対する進捗率も50%を超え、順調に推移
- 第2四半期会計期間において23百万円の営業黒字となったことにより、第1四半期から赤字幅が縮小
- 前年同期と比較し、営業利益は△51百万円⇒△30百万円 (+20百万円)、経常利益は△52百万円⇒△32百万円 (+19百万円)にそれぞれ改善

売上高増加の要因

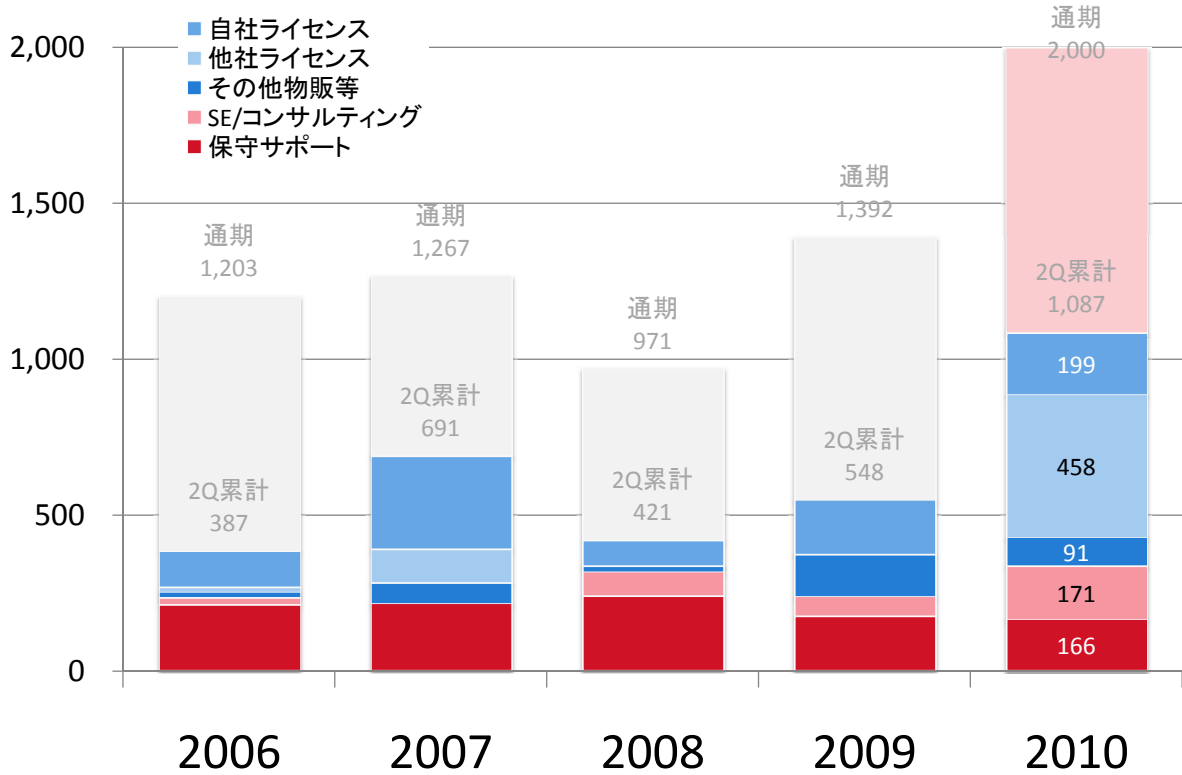
大型案件に係るライセンス販売^(※)、技術支援サービスが売上増に大きく寄与



※「ライセンス販売他社」は、ソフトウェア体型ハードウェア製品の販売額を含んでおります

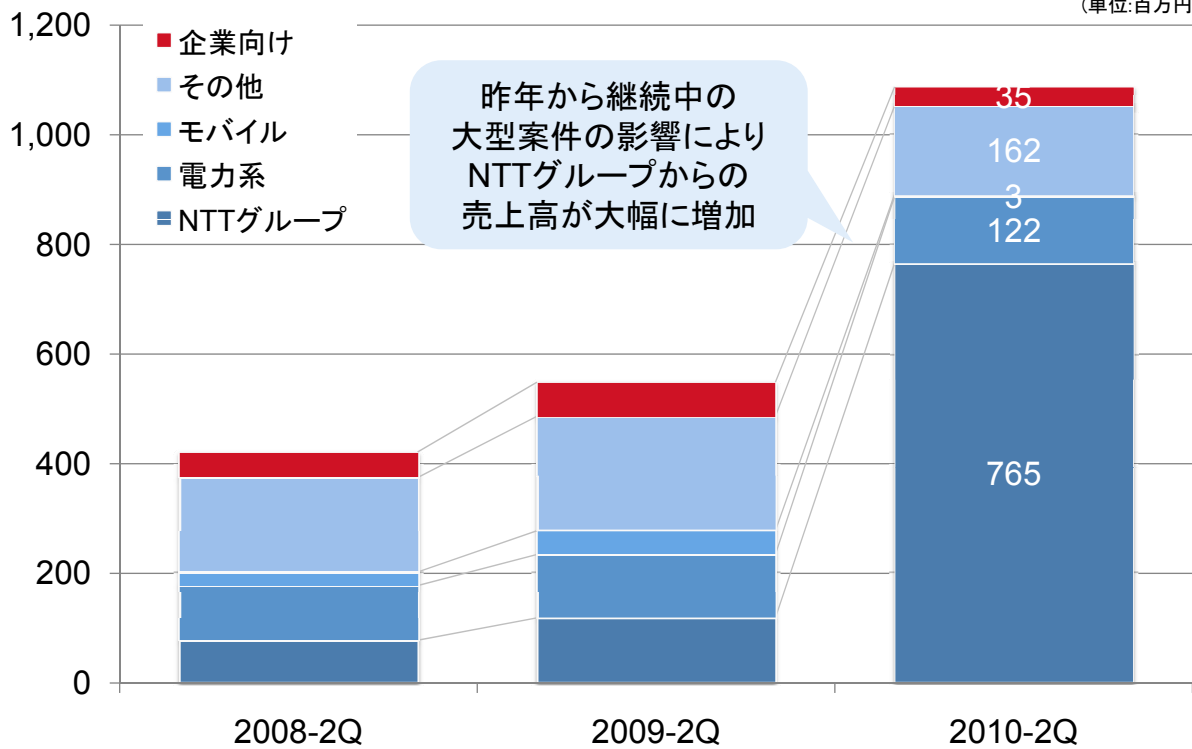
事業区分別売上高推移

(単位:百万円)



顧客別の売上高推移

(単位:百万円)



2010年12月期 第2四半期損益計算書



(単位:百万円)

	2009 2Q	2010 2Q	前年同期比	
売上高	548	1,087	+98.1%	他社ライセンス製品の大幅贈
売上原価	339	866	△155.4%	上記に伴う仕入贈
売上総利益	209	220	+5.4%	
販売費及び一般管理費	260	251	+3.7%	
営業利益	△51	△30	+20百万円	
営業外収益	0	0	—	
営業外費用	△1	△2	△1百万円	
経常利益	△52	△32	+19百万円	
特別利益	0	0	—	
特別損失	0	△29	△29百万円	投資有価証券評価損
税引前当期利益	△52	△61	△9百万円	
法人税等調整額	0	0	—	
税引後当期純利益	△52	△62	△9百万円	

2010年12月期 第2四半期貸借対照表



(単位:百万円)

	2009 2Q	2009期末	2010 2Q	前期末比	
資産の部					
流動資産	348	745	493	△33.8%	大型案件の売掛金を回収
有形固定資産	80	69	58	△15.0%	ソフトウェア資産の売却等
無形固定資産	361	390	449	+15.1%	自社製品の新規開発
投資その他の資産	30	80	51	△36.0%	有価証券評価損の計上
資産 合計	821	1,285	1,053	△18.1%	
負債及び純資産の部					
買掛金	39	286	74	△74.0%	大型案件の買掛金を支払
短期借入金	30	130	230	+76.9%	運転資金借入 100百万円
未払金	34	49	14	△71.6%	
前受金	16	19	15	△19.0%	
その他負債	23	42	21	△49.6%	
負債 合計	142	527	355	△32.6%	
株主資本 合計	678	758	697	△8.0%	
負債及び純資産 合計	821	1,285	1,053	△18.1%	

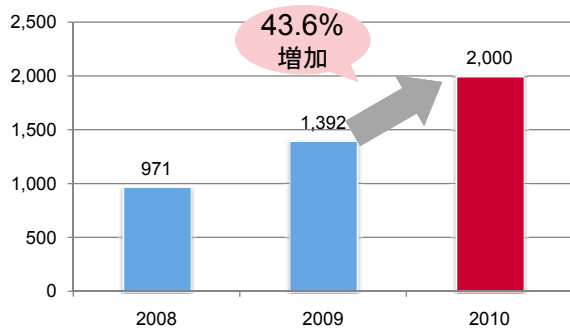
(単位:百万円)

	2009 2Q	2010 2Q	前年同期比	
営業活動によるC/F	84	80	△4.7%	
税引前当期純利益	△52	△61	+18.1%	
減価償却費	84	108	+27.6%	
売上債権の増減額	86	273	+215.6%	前期末売掛金の回収
仕入債務の増減額	△22	△211	△189百万円	前期末買掛金の回収
その他	△12	△27	△15百万円	
投資活動によるC/F	△107	△166	△59百万円	
有形固定資産の取得による支出	△12	△9	+3百万円	
無形固定資産の取得による支出	△94	△161	△67百万円	自社ソフトウェア開発
その他	0	3	+3百万円	有形固定資産売却による収入等
財務活動によるC/F	△66	100	+167百万円	
短期借入金の純増減額	△70	100	+170百万円	
株式の発行による収入	3	1	△70.6%	ストック・オプション行使による
現金及び現金同等物の増減額	△90	13	+104百万円	
現金及び現金同等物の期末残高	113	147	30.1%	

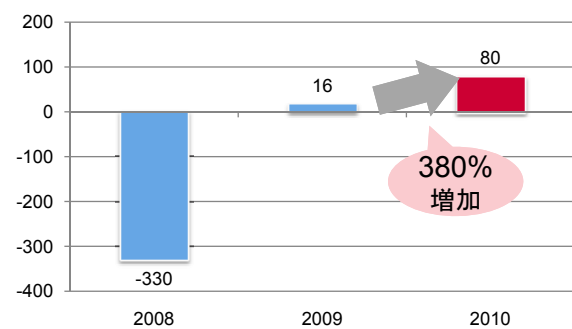
2010年度 通期業績予想

2010年12月期 通期業績予想

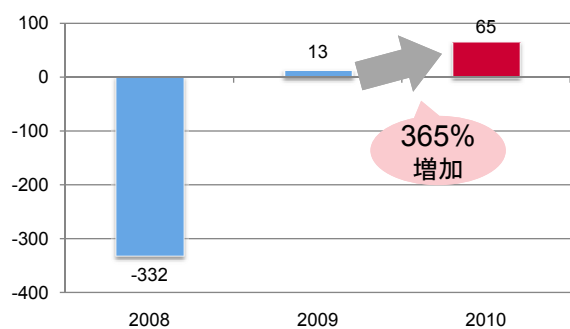
売上高



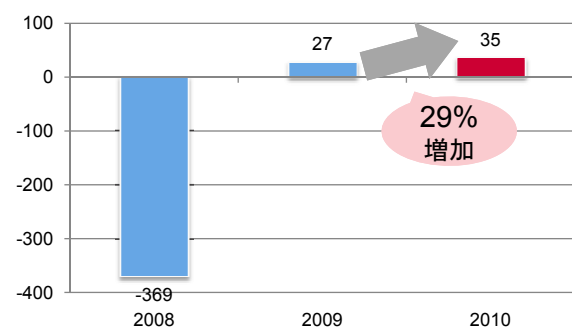
営業利益



経常利益



当期純利益



トピックス

市場と主要顧客の動向

- 一部の事業者を除き、競争激化に伴い携帯通信のARPUは減少傾向にあり、営業収益が伸び悩む一方、固定費の削減等により業績は維持されている
- FTTHや高速モバイル通信での動画、ゲームなどのリッチコンテンツの提供が本格化し、国内外における資本提携を通じた業界再編が進んでいる

企業名	直近の決算、2010年度予想の概況
NTTグループ	2010年3月期は減収となったものの、主要4社の増益が貢献し、グループ全体として増益。今期は営業収益の減収幅が縮小し、営業利益は金融危機以前の水準に回復の見通し。
KDDI	2010年3月期は小幅な減収増益。今期は移動通信は音声ARPUの減少等により減益となるも、固定通信の黒字化により前期比ほぼ横ばいを計画。
ソフトバンクグループ	移動体通信事業の好調により増収増益、かつ5期連続の最高益更新。有利子負債の削減も進み、当期の設備投資は4000億円(前期比 約1.8倍)と大幅増額。
ケイ・オプティコム	「eo光」の契約件数が前期末比19%増となったことなどにより増収増益。当期も増収増益を見込む。 ※関西電力株式会社 情報通信事業の資料に基づく当社推測
フュージョン・コミュニケーションズ	売上高は対前年同期比で減少するも、固定費削減、相互接続料の遡及精算等により、損益幅は改善。 ※ 2010年12月期の業績予想は非開示

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

中期事業計画における市場攻略のポイント

2009

2010

2011

通信事業者向け

既存IP電話設備の更改案件の取り込み

SBC、IPv6対応に関連した案件の獲得 (SBCシェア No.1)

通話録音ソリューションの集中的提案

セキュリティソリューションの本格的展開

サービス制御系ニーズ (放送分野との関連性) の開拓

一般企業向け

関係会社の需要に応えつつ体制確立と製品力向上

一般法人顧客への横展開

サービス (ASP) 型モデルの構築

海外市場向け

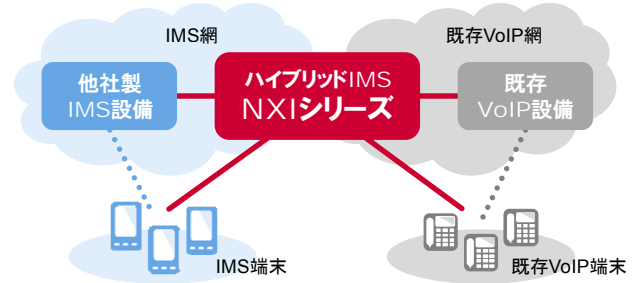
海外パートナー企業とのAPAC地域における提案

グループ会社とのシナジーによるAPAC地域における展開

放送市場向け

通信事業者チャネルでの新規開拓

- ❑ 移動体通信やNGNにおけるコア技術であるIMS(IP Multimedia Subsystem)機能を提供する通信事業者向けサーバー製品群
- ❑ 既存VoIP 設備と併用可能な「ハイブリッドIMS 方式(特許出願中)」を採用
- ❑ 既存アプリケーションサーバーや接続装置をそのまま活用し、従来のIP電話サービスを継続提供しながら、段階的なIMS対応サービスの提供を実現



ケイ・オプティコムへの導入

- ❑ ケイ・オプティコムの法人向けIP電話サービスにおいて、IMS標準サービスプラットフォームを実現するためのシステムとして採用
- ❑ 商用提供に向けた検証作業が進行中

- ❑ 中～大規模企業を対象とした通話録音システム
- ❑ キャリアグレード通話録音システム「NX-C300」の設計思想を引き継ぐ、さまざまな特長を有する

【NX-C300の特長】

- すべてのコンポーネントにおける完全冗長化
- 受発信側のいずれかに障害が発生した際に通話を継続させる自動切り替え機能
- 録音サーバーの障害時も、二重化されたデータをもとに通話内容を完全復旧

国内金融機関への導入

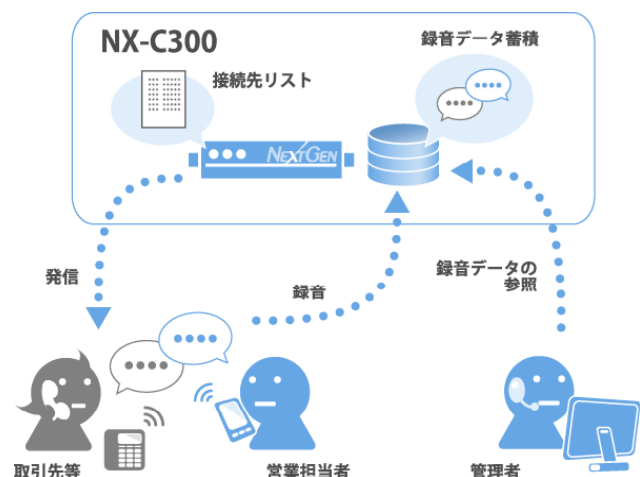
【背景】

金融商品取引法の施行や個人情報管理の厳格化に伴うコンプライアンス体制の強化が課題

【導入メリット】

リスク対策: 外出中の営業担当者の携帯電話による取引先との通話をすべて録音

個人情報保護: 電話帳リストを携帯電話に保持、紛失時の情報流出を防止



□ M2M(Machine to Machine)

- 機械と機械がIPネットワークを介して相互にコミュニケーションを行う通信形態

【NX-M1000の特長】

- 当社のコア技術であるSIPを使用した制御により、IPネットワーク上でのリアルタイム双方向通信を実現
- 設定不要の簡便さと、暗号化通信、認証機能による堅牢なセキュリティを両立

機械メーカーへの導入事例

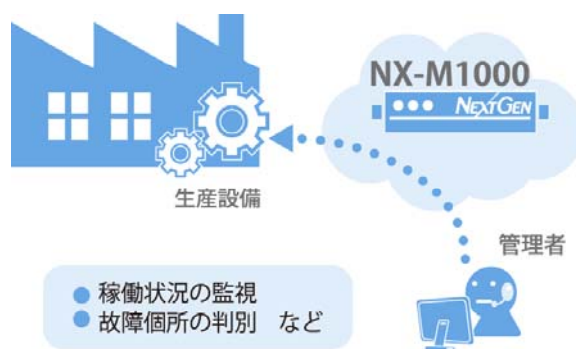
【用途】

工場に設置された生産設備の稼働状況を遠隔監視

【導入メリット】

修理時間短縮: 故障個所の自動検知と通知により、復旧までの時間を短縮

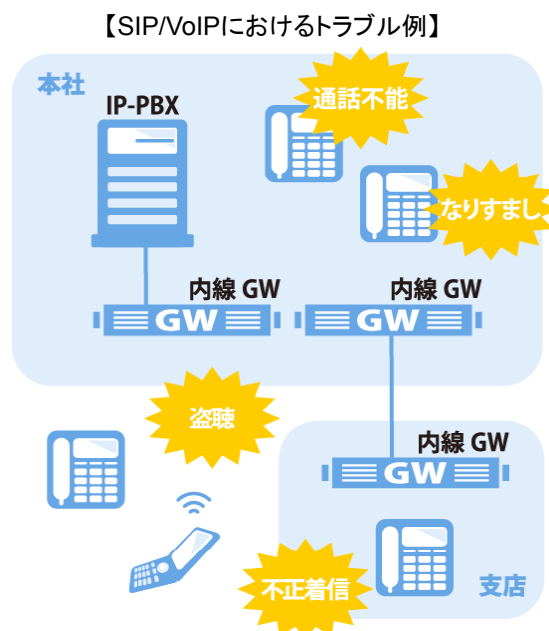
業務効率化: 故障個所が判別できるため、修理用物品をムダなく迅速に手配可能



□ VoIPセキュリティインシデントの顕在化

- Asterisk (※)をはじめとするオープンなIP電話ソリューションの普及に伴って海外からのDoS攻撃、高額料金の請求などのトラブルが一般ユーザーにも拡大

- インターネット黎明期の状況に酷似しており、今後のVoIPセキュリティへの関心の高まりが想定される



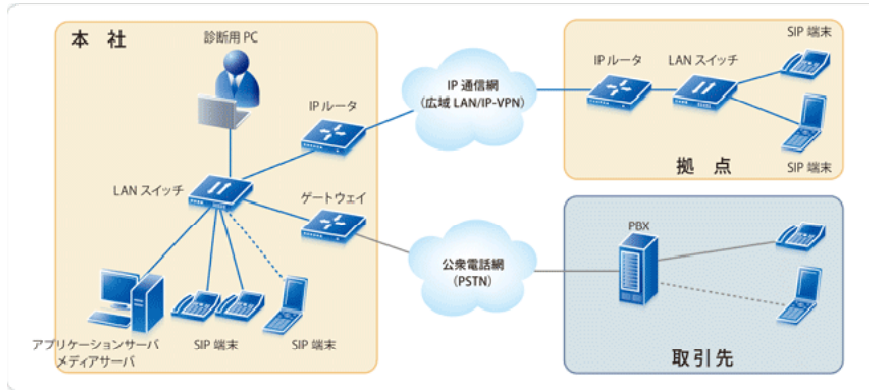
※ Asterisk(アスタリスク) オープンソースのIP-PBXのソフトウェア。今年2月、フュージョン・コミュニケーションズ株式会社が、このソフトウェアを使ってFUSION IP-Phoneの利用を可能とする、IP-PBXソフトウェアパッケージ「Asterisk Navi(アスタリスク ナビ)」を開発するなど、本格的な普及に向けた環境が整いつつある。

□ LACとのパートナーシップによるSIP/VoIPセキュリティコンサルティング

セキュリティビジネスに
おける
当社の競合優位

- 現在、SIP/VoIP機器を対象にしたセキュリティ診断サービスを提供可能なベンダはLAC社と当社のみ
- 複数の通信事業者におけるシステム導入および保守の経験を有する

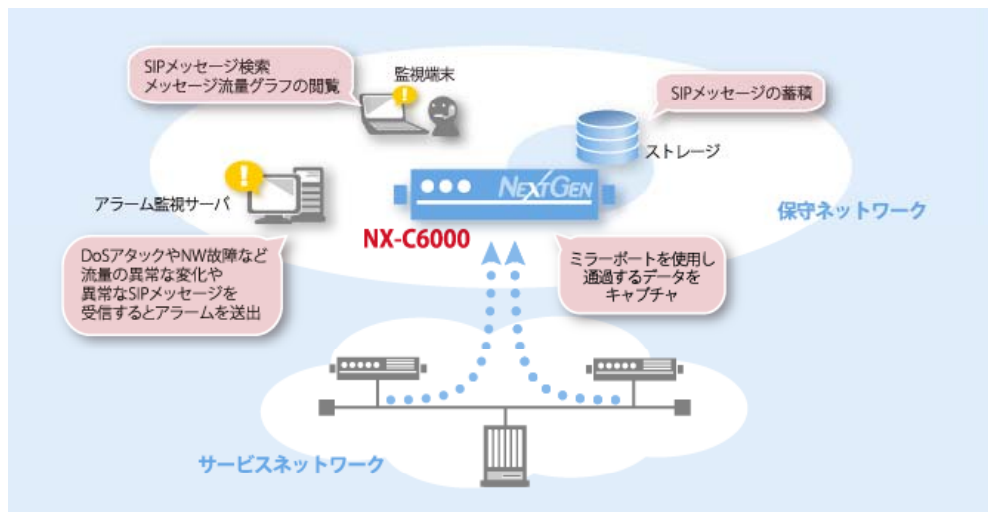
需要が顕在化しつつあるエンタープライズ市場へのいっそうの注力を行う



【セキュリティコンサルティングサービス提供イメージ】

□ 奈良先端科学技術大学院大学におけるセキュリティ研究活動への協力

- 同大学と共同で、SIP対応フォレンジックシステム「NX-C6000」を用いた学内ネットワークへの攻撃に関する実態調査を実施
※ 調査結果については、近日中に公表予定
- 同製品は今後、最先端の研究活動を支える学内ネットワークにおけるSIP、VoIPセキュリティの向上、および同大学が推進するVoIP技術研究に活用予定



【NX-C6000 の利用イメージ】

設立	2001年11月
資本金	402,620,500円
社員数	72名 (2010年6月末時点)
売上	約13億9千万円 (2009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 伊藤正喜 取締役 野村昌雄 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	みずほ銀行 神谷町支店、三菱東京UFJ銀行 青山支店

【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