

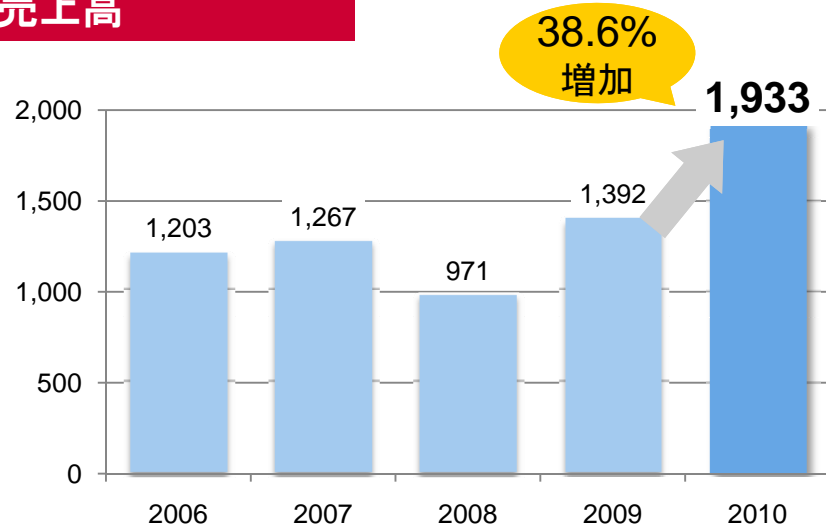
**株式会社ネクストジェン**  
**2010年12月期 決算説明会**

2011年2月14日  
代表取締役社長  
大西 新二

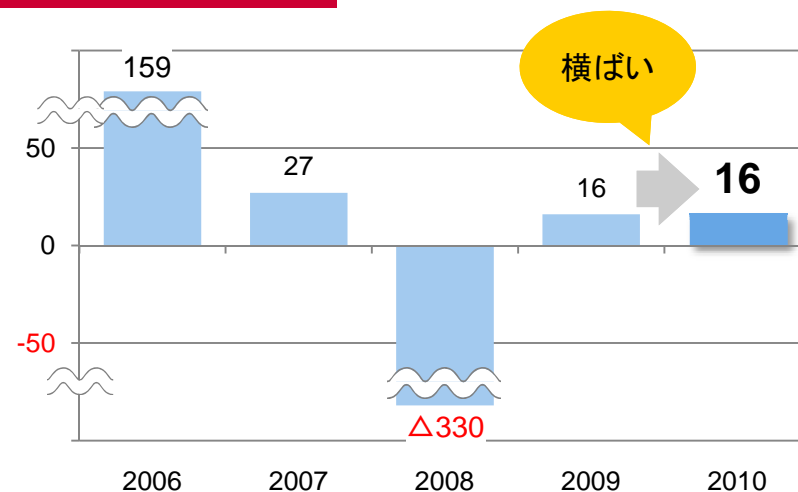
- 1 2010年度通期業績のご報告
- 2 当社を取り巻く事業環境について
- 3 中期事業計画の進捗状況
- 4 2011年度通期業績見通しと基本戦略

- 1 2010年度通期業績のご報告
- 2 当社を取り巻く事業環境について
- 3 中期事業計画の進捗状況
- 4 2011年度通期業績見通しと基本戦略

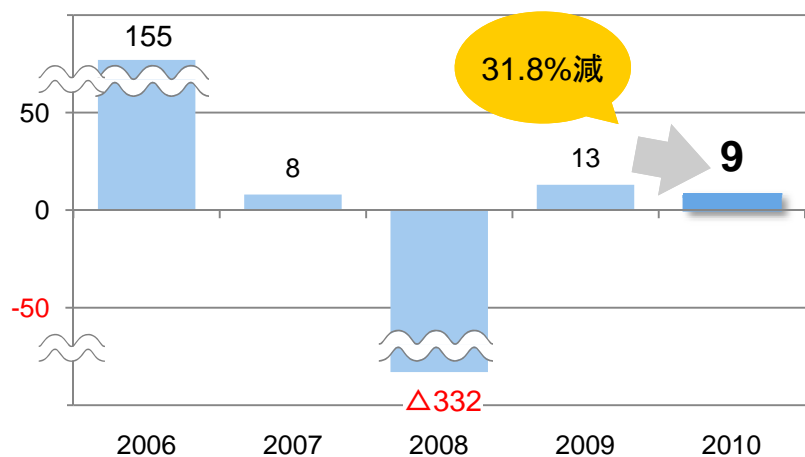
## 売上高



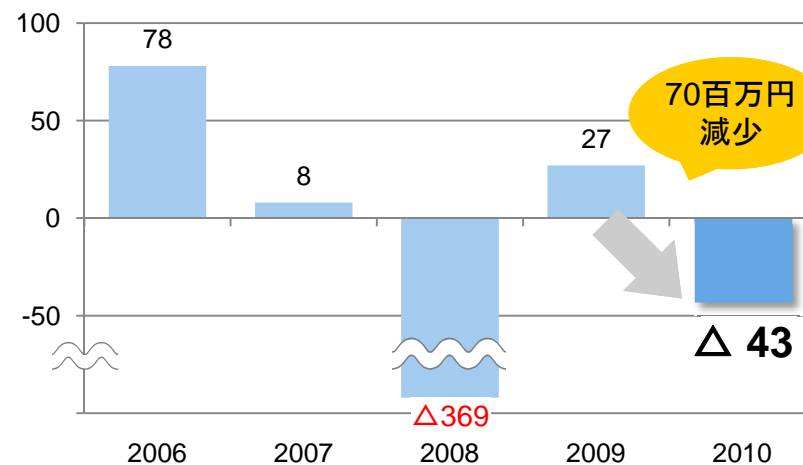
## 営業利益



## 経常利益



## 税引後当期純利益



## 2年連続での増収

- 売上高についてはほぼ業績予想通りに進捗

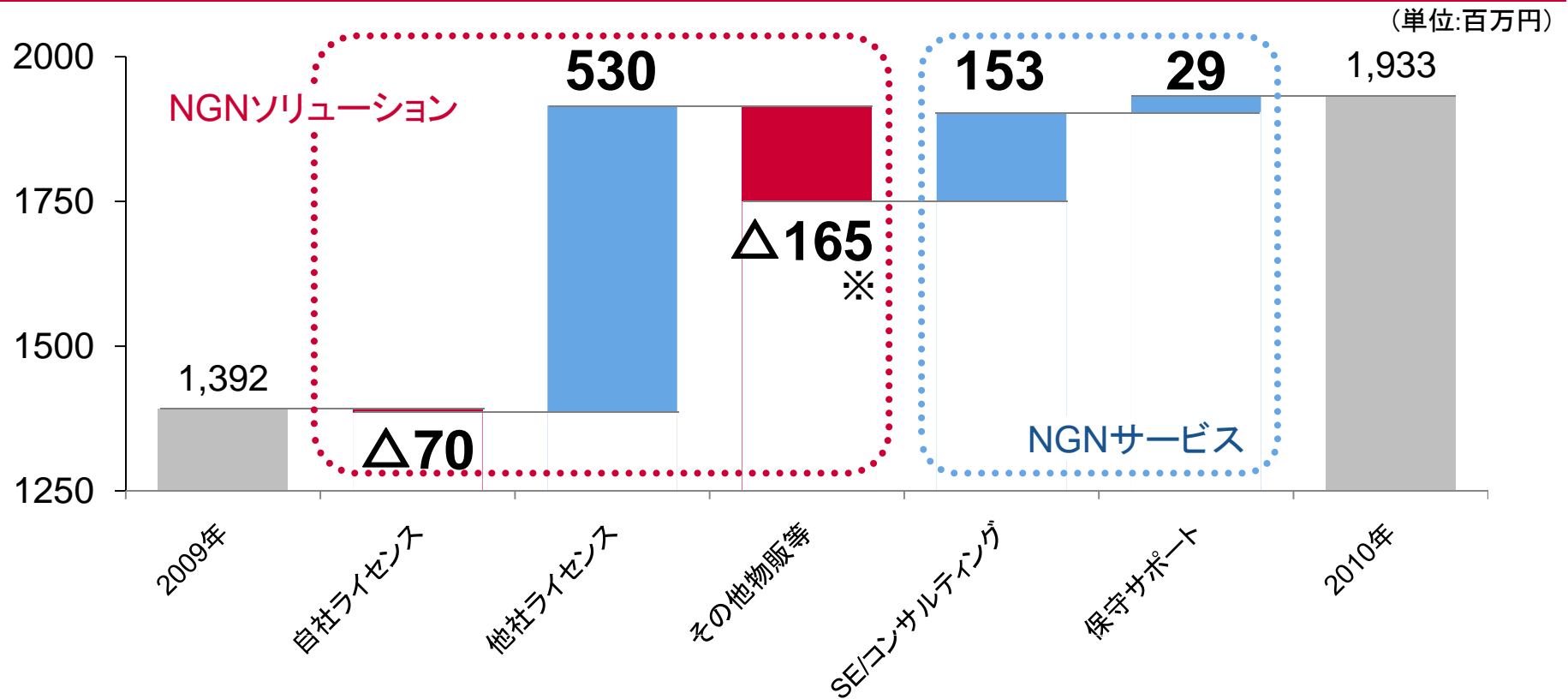
## 営業利益、経常利益は業績予想に未達

- 期末に計上予定であった自社ライセンス販売案件が獲得に  
いたらず
- 製品開発に伴う自社開発要員コスト、外注費の上昇により、  
減価償却費が増大

## 特別損失の発生

- 投資有価証券評価損
- 訴訟の和解に伴う訴訟関連費用

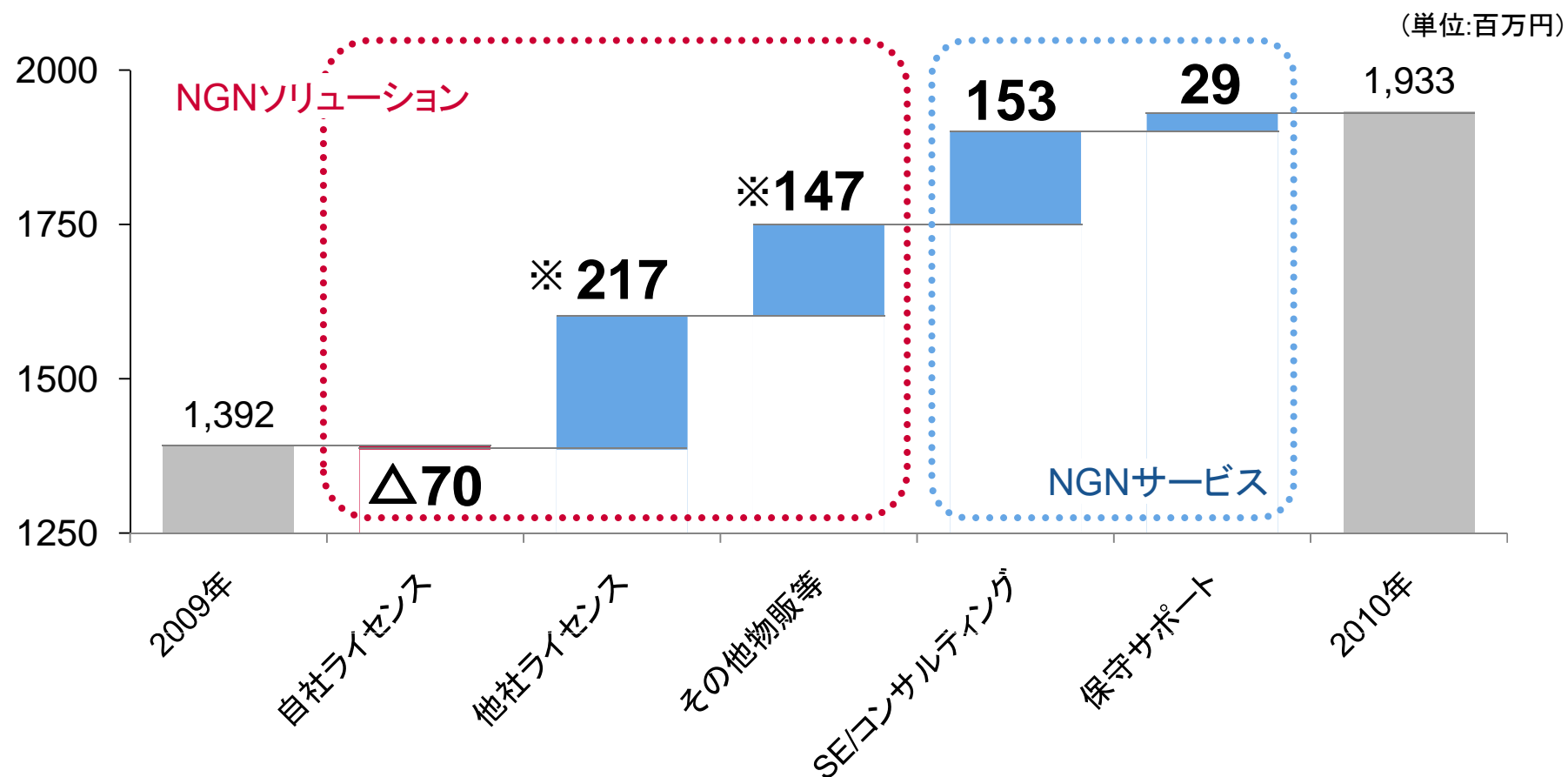
# 売上高増加の要因分析



- 通信事業者向け大型システムインテグレーション案件の影響により、他社ライセンス販売、ライセンス販売に伴うSE/コンサルティングが大幅に増加
- 他社ライセンス販売増加には、通信事業者向け相互接続サーバー販売の増加も寄与

※ 前事業年度で「受託開発・その他物販」とした他社ライセンス販売を伴う物販を、当事業年度より「他社ライセンス販売」に含めることにした。

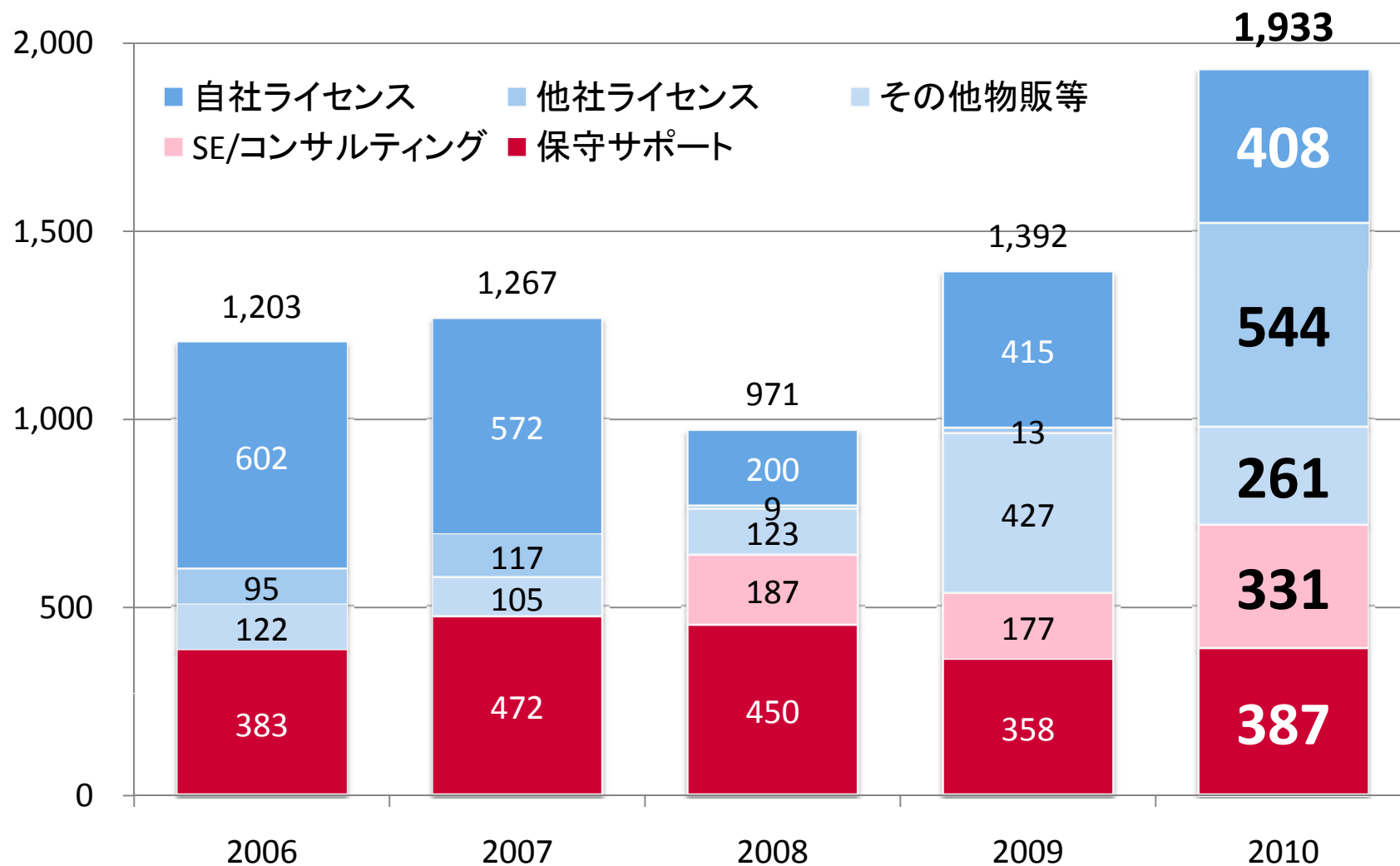
# 売上高増加の要因分析(計上基準修正後)



※ 前事業年度で「その他物販等」とした他社ライセンス製品販売を伴う物販を、当事業年度と同じく「他社ライセンス販売」に含めることとした場合

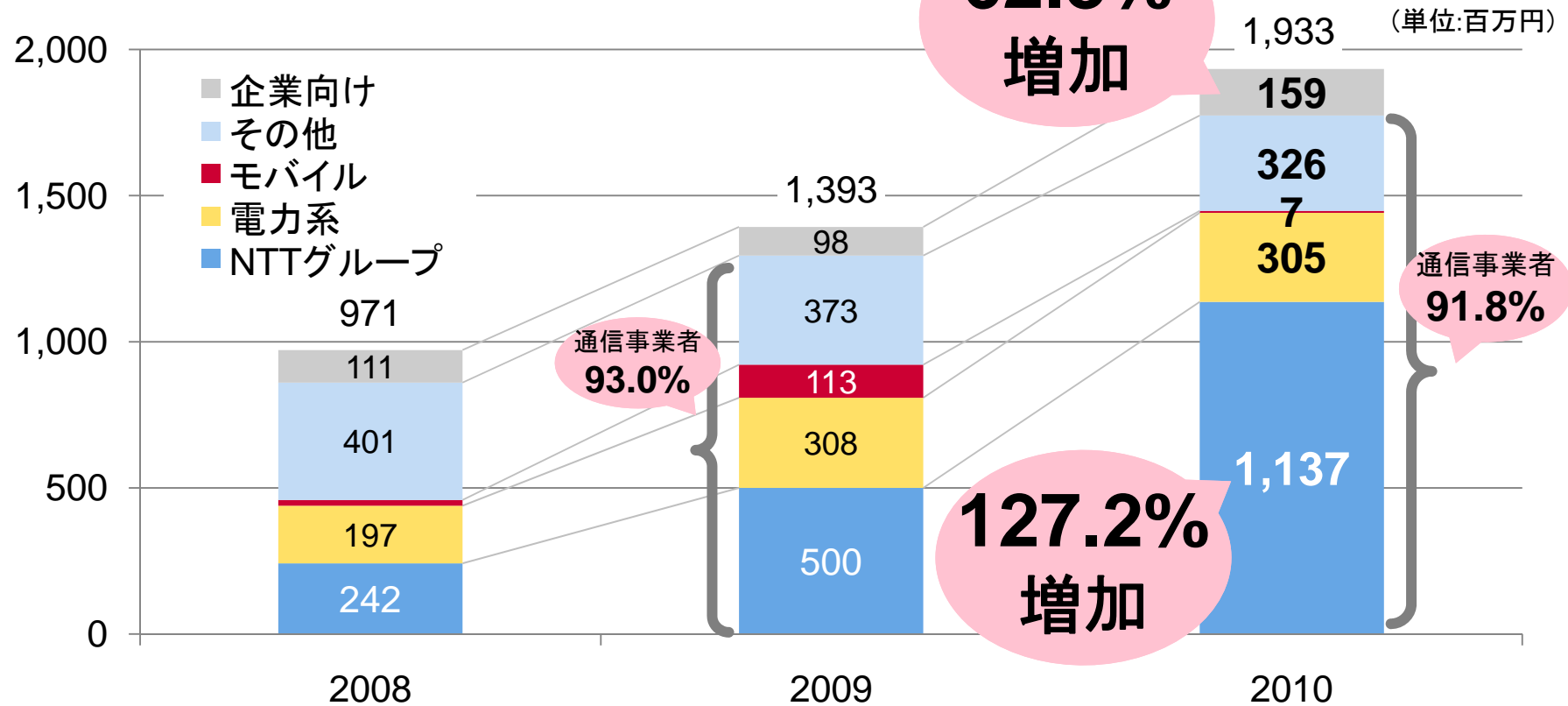
# 事業区分別の売上高推移

(単位:百万円)





# 顧客別売上高



- NTTグループ向け、企業向けが対前年比で伸長
- 通信事業者向け比率は微減 (93.0% ⇒ 91.8%)

# 2010年12月期損益計算書

(単位:百万円)

	2009	2010	前年同期比 (%)
売上高	1,392	<b>1,933</b>	38.8%
売上原価	888	1,411	58.8%
売上総利益	503	521	3.6%
販売費及び一般管理費	487	505	3.8%
営業利益	16	<b>16</b>	△1.6%
経常利益	13	<b>9</b>	△31.8%
税引前当期利益	13	△ 41	—
税引後当期純利益	27	△ 43	—

他社ライセンス販売の増加

上記に伴う仕入増

投資有価証券評価損、訴訟損失の計上

# 2010年12月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2009	2010	前年同期比
資産の部			
流動資産	745	864	119
有形固定資産	69	60	△ 8
無形固定資産	390	429	39
投資その他の資産	80	60	△ 20
資産 合計	<b>1,285</b>	<b>1,415</b>	<b>129</b>
負債及び純資産の部			
流動負債	524	526	1
固定負債	2	1	△ 1
負債 合計	<b>527</b>	<b>528</b>	<b>0</b>
株主資本 合計	<b>758</b>	<b>887</b>	<b>128</b>
負債及び純資産 合計	<b>1,285</b>	<b>1,415</b>	<b>129</b>

流動比率  
142.1% ⇒ 164.3%

自己資本比率  
59.0% ⇒ 62.7%

# 2010年12月期 キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)

	2009	2010	前年同期比
<b>営業活動によるC/F</b>	<b>162</b>	<b>182</b>	<b>19</b>
税引前当期純利益	13	△ 41	△ 55
減価償却費	188	238	49
売上債権の増減額 (△は増加)	△276	185	461
仕入債務の増減額 (△は減少)	224	△ 222	△ 447
その他	11	22	11
<b>投資活動によるC/F</b>	<b>△264</b>	<b>△ 285</b>	<b>△ 20</b>
無形固定資産の取得による支出	△191	△ 258	△ 67
有形固定資産の取得による支出	△ 22	△ 21	0
その他	△ 50	△ 4	45
<b>財務活動によるC/F</b>	<b>33</b>	<b>406</b>	<b>373</b>
短期借入金の純増減額	30	236	206
株式の発行による収入	3	170	167
その他	0	0	0
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>△70</b>	<b>302</b>	<b>372</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>133</b>	<b>436</b>	<b>302</b>

短期借入金の増加

第三者割当増資

2010年12月、サクサ株式会社へ第三者割当増資を実施

製品開発力の強化

自社ソフトウェア資産を活用した  
新規市場開拓

事業進捗のための資金の確保と財務基盤の強化

## 当社の課題

- キャリア向けIPソリューション事業での安定的収益の確保
- 企業向けIPソリューションサービス事業へ進出
- SIP/VoIPセキュリティソリューション事業の本格的な展開



## サクサ株式会社の強み

- ネットワークソリューション、セキュリティソリューションにおいて、音声、データに映像技術を融合させた商品を開発
- マーケットインによりお客様が必要とする規模・性能・機能を満たしたソリューションを提供

事業進捗のために必要とされる資金需要を充足し、事業シナジーを発揮

## IMS対応サーバーシステム「NXI」の販売開始

1Q

- 移動体通信や次世代通信網(NGN)等、異なる通信サービス上でマルチメディアサービスを実現する規格「IMS (IP Multimedia Subsystem)」に対応した「NXI」を開発、販売開始
- 株式会社ケイ・オプティコムから受注が確定し、NXIシリーズの初の採用事例に

## M2M接続サーバー「NX-M1000」の商用稼働

2Q

- 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「M2M通信」を実現する「NX-M1000」を開発、販売開始
- 国内機械メーカーにおける商用ベースでの導入プロジェクトが完了し、稼働を開始

## クラウド型SIP相互接続サービスの提供を開始

4Q

- 「CSP(Communication Service Provider)」事業の一環として、サービス事業者向けクラウド型SIP相互接続サービスの提供を開始
- 株式会社アイ・コミュニケーションのAndroid端末で、インターネットテレビ電話を実現するためのインフラとして採用



- 1 2010年度通期業績のご報告
- 2 当社を取り巻く事業環境について
- 3 中期事業計画の進捗状況
- 4 2011年度通期業績見通しと基本戦略

# 通信事業者市場における展望（1）

NTT東西が、一般加入電話やISDN等を提供するPSTN(コアネットワーク)をIP網に切り替える「PSTNマイグレーション」に関する概括的展望を公表(2010年11月)  
2002年ごろから導入された初期のIP電話サービス設備も今後、順次更改時期を迎える



2011～2015年にかけて  
SIP相互接続を始めとする当社ソリューションへの需要拡大が期待される



### 既存IP電話設備更改ニーズの顕在化


⇒ 2002～2003年のVoIP黎明期に導入されたシステムの老朽化、およびIMSなど新規格への対応も検討の俎上に

### PSTNマイグレーションに伴うIP網接続が事業者間での課題に

⇒ 現在、PSTN網を経由して接続されている通信事業者間のIP電話は、IP/SIPによる直接接続に移行するためIP相互接続ソリューションが必要

### 既存サービスの見直しと新サービスへの移行の進展

⇒ 現行のIP網で提供されていない機能・サービスを移行するにあたり、IP網設備での代替サービス開発・提供が課題となる



相互接続技術を核とした  
当社SIP/VoIPソリューションへの需要拡大を期待

## クラウドサービス市場の急速な拡大

⇒本格的な成長期、新たな競争の時代へ

## モバイル端末の普及と回線高速化で音声通話のIP化が加速

⇒スマートフォン、タブレット端末の普及と、回線のさらなる高速化が進展  
モバイル端末からのVoIP利用やアプリケーション連携への需要が顕在化

## SIP/VoIPセキュリティニーズの顕在化

⇒SIPセキュリティの克服が、企業におけるスマートフォン普及のカギに



SIP/VoIP技術とクラウドの融合で  
新たなコミュニケーション・ソリューションを提供

## 通信事業者は新興国を中心としたグローバル展開を加速

### NTTグループ

- グループ収益  
40億US\$(2011/3 E) を  
100億US\$(2013/3 E) に
- ベトナム郵電公社との  
NGN共同事業検討、印  
Tataグループとの携帯電  
話事業展開など、アジア  
地域への進出を加速



### KDDI

- バングラデシュで国内固  
定WiMAX事業への参入
- 米国内移民向けMVNO  
事業への参入
- 開発途上国でのデータセ  
ンタ、WiMAX事業の展開  
に注力



### ソフトバンク グループ

- 動画配信サービス  
「Ustream」、中国最大の  
オンライン商取引企業ア  
リババグループ、オンライ  
ンTV「PP Live」など、海  
外のインターネット企業と  
の提携、戦略的投資を強  
化



通信事業者のグローバル戦略と連動した  
当社ソリューションのグローバル展開の可能性

- 1 2010年度通期業績のご報告
- 2 当社を取り巻く事業環境について
- 3 中期事業計画の進捗状況**
- 4 2011年度通期業績見通しと基本戦略

## 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

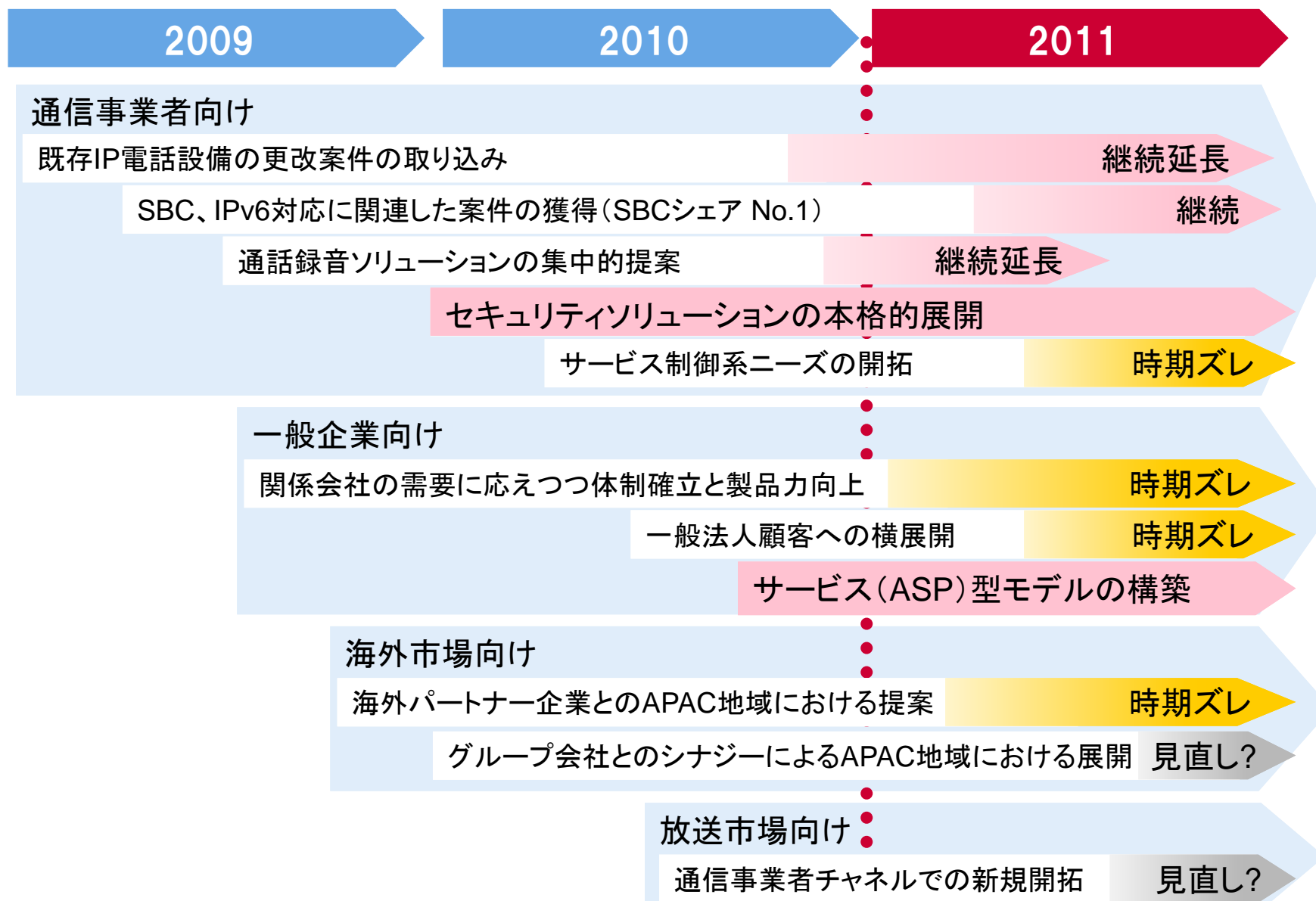
#### 「守る」ソリューション

- ▶ 安心安全を提供

#### 「操る」ソリューション

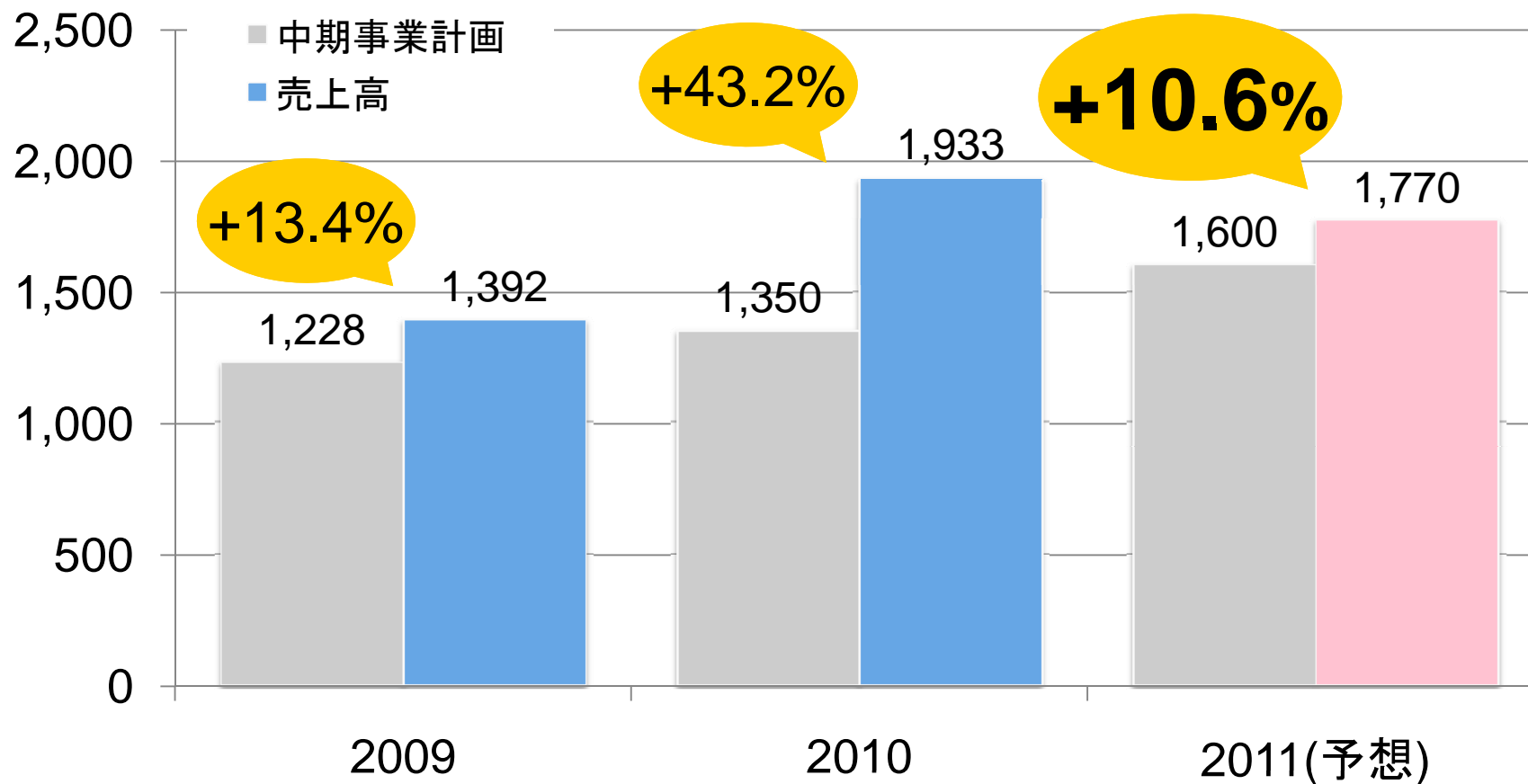
- ▶ サービスの制御を実現

# 中期事業計画における市場攻略のポイント



## 中期事業計画の達成状況（売上高）

(単位:百万円)



- 2009年、2010年については、計画を上回って推移
- 2011年についても、対中期計画 10.6%の上積みを見込む

- 1 2010年度通期業績のご報告
- 2 当社を取り巻く事業環境について
- 3 中期事業計画の進捗状況
- 4 2011年度通期業績見通しと基本戦略



## 顧客関係性の深化

- 営業SE活動のシナリオ(ビジョン)強化
- 既存資産(SW製品資産、技術、人脈、パートナーパワー)の積極的活用
- 利益への粘着力

## 指導育成の強化

- 相互関心とコミュニケーション
- 現場リーダーシップ教育の強化
- 行動指針の一部改定 「技を伝え心を伝え、人を育て人を活かす」

## 全社挙げての品質担保

- 3品質(製品、作業、対応)の可視化
- 取り組みの拡大:組織内から組織間へ

# 2011年度通期業績予想



(単位:百万円)

	2010 実績		2011 予想	
	2Q	通期	2Q	通期
売上高	1,087	1,933	<b>800</b> (△26.4%)	<b>1,770</b> (△8.4%)
営業利益	△30	16	<b>△45</b> (—)	<b>80</b> (387.3%)
経常利益	△32	9	<b>△50</b> (—)	<b>70</b> (634.0%)
税引後当期純利益	△62	△43	<b>△60</b> (—)	<b>60</b> (—)

※ 下段は対前年同期比

- 2009～2010年にかけて実施された通信事業者向け大型案件の終結に伴い、売上高はやや減少となる見通し
- 自社ソフトウェア製品販売、サービス事業の拡大により、利益率の向上を見込む

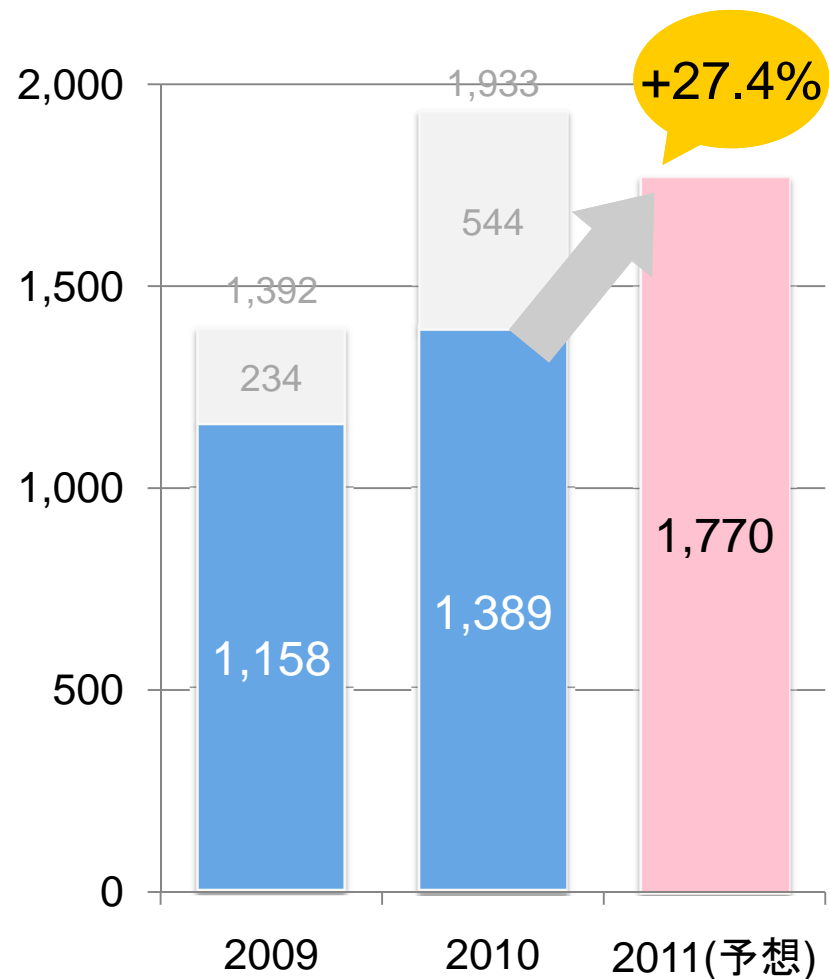
# 【参考】売上高の推移について

2009～2010年にかけての、通信事業者向けシステムインテグレーション案件に伴う  
他社ライセンス、通信機器販売の特殊要因による売上計上額を控除した場合

	2010 実績	2011 予想	前年 同期比
売上高	1,933	1,770	△8.4%

上記大型案件による短期的影響を控除

売上高	<u>1,389</u>	1,770	<u>27.4%</u>
-----	--------------	-------	--------------



通信事業者を始めとする既存顧客との関係強化

主要パートナーとの関係強化

優秀な技術人材の採用と育成

財務基盤の強化

設立	2001年11月
資本金	487,870千円
社員数	69名 (2010年12月末時点)
売上	約19億3千万円 (2010年12月期)
上場区分	大阪証券取引所 JASDAQ (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、三井住友銀行、八千代銀行



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>