

株式会社ネクストジェン 2011年12月期 決算説明会

2012年2月14日

代表取締役社長 大西 新二

アジェンダ

1 2011年度の業績

2 中期経営計画

アジェンダ

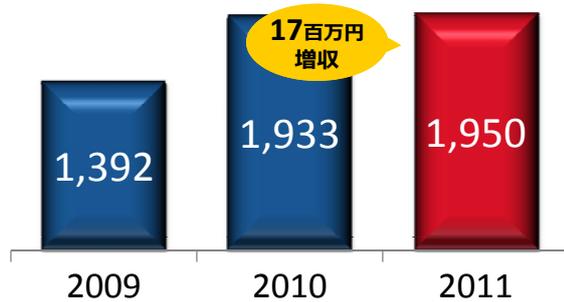
1 2011年度の業績

2 中期経営計画

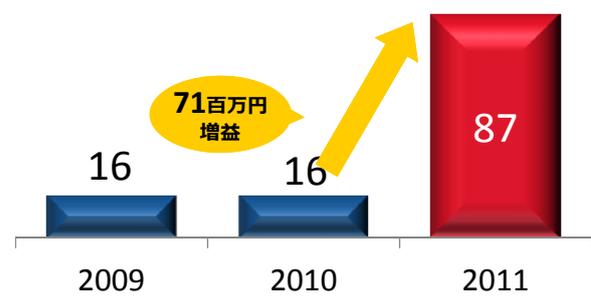
業績ハイライト

(単位:百万円)

売上高



営業利益



経常利益



当期純利益



2011年度決算 総括

3期連続の増収

- 売上高は、大型案件の影響で急伸した2010年度を上回る
- 保守サポート、受託開発が前期比で大きく躍進

営業利益、経常利益、当期純利益ともに大幅増

- 営業利益 +434%、経常利益 +720%の大幅増益
- NGNソリューション事業における利益率が向上

フリー・キャッシュ・フロー 13百万円のプラス

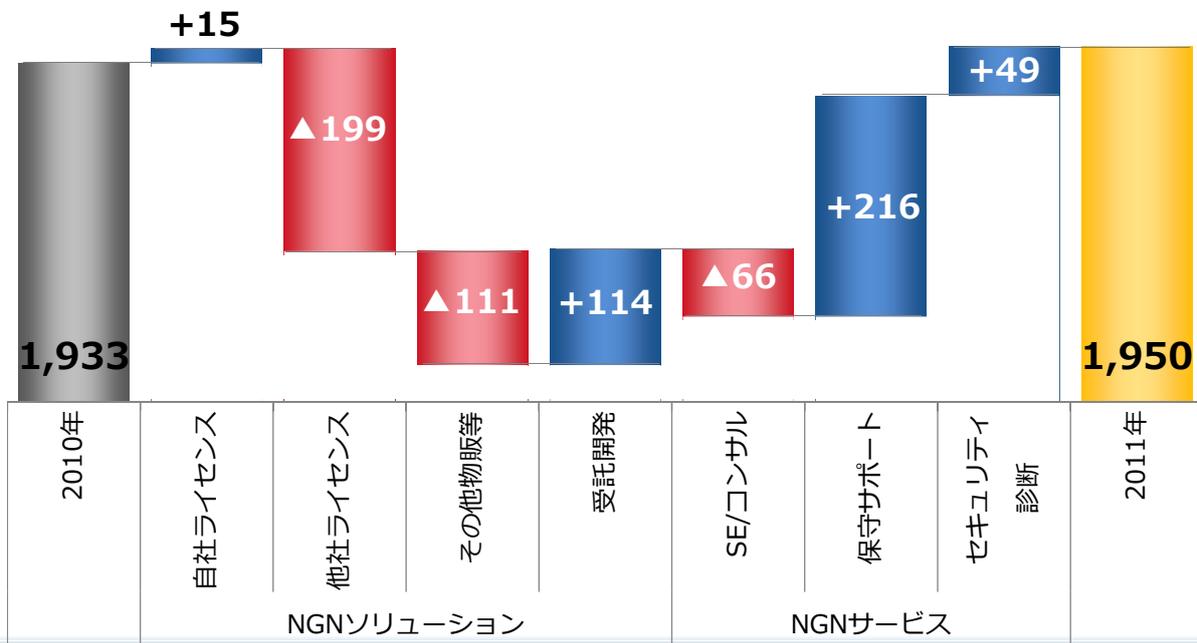
- 営業キャッシュ・フロー 268百万円(前期比+86百万円)に対し、投資キャッシュ・フローは △255百万円(同 +30百万円)に

繰越欠損金の解消

- 当期純利益 69百万円の計上により、繰越利益剰余金がプラス(30百万円)に

売上高増加の要因について

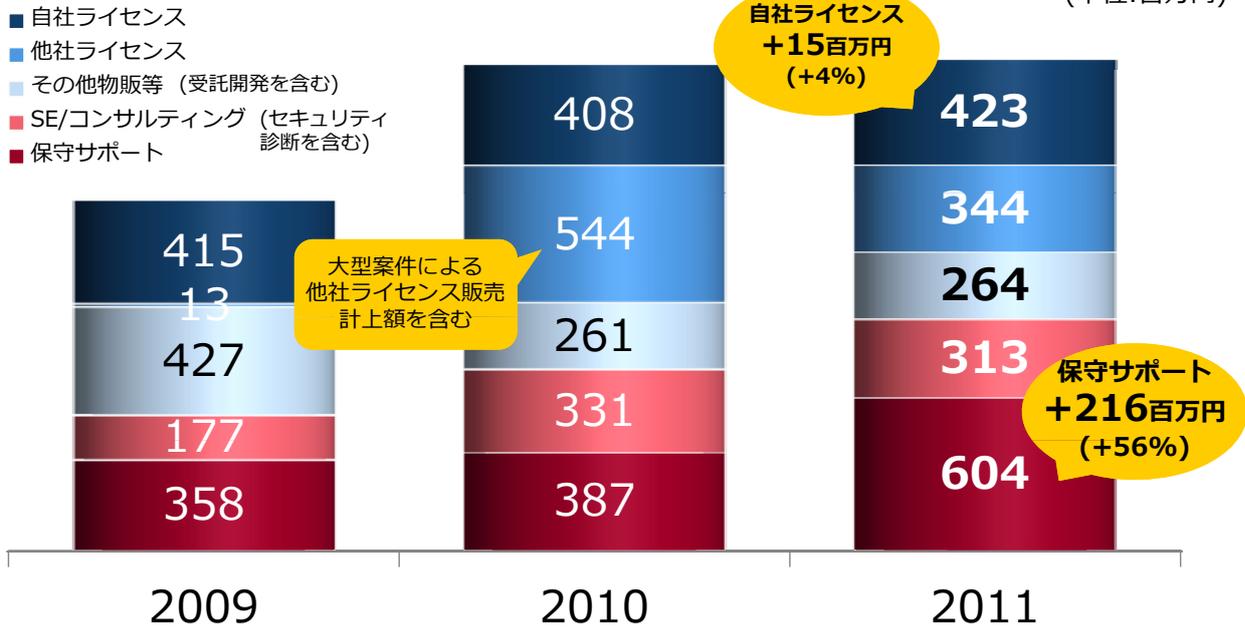
2010年度の大型案件による影響で他社ライセンスが大幅減となるも
受託開発、保守サポート、セキュリティコンサルティングの増により増収を達成



事業区分別売上高の推移

2010年度大型案件に係る保守サービス、SIP/VoIPセキュリティ診断サービスが売上増に貢献
通信事業者向け自社ライセンス販売、監視システム等の受託開発が好調に推移

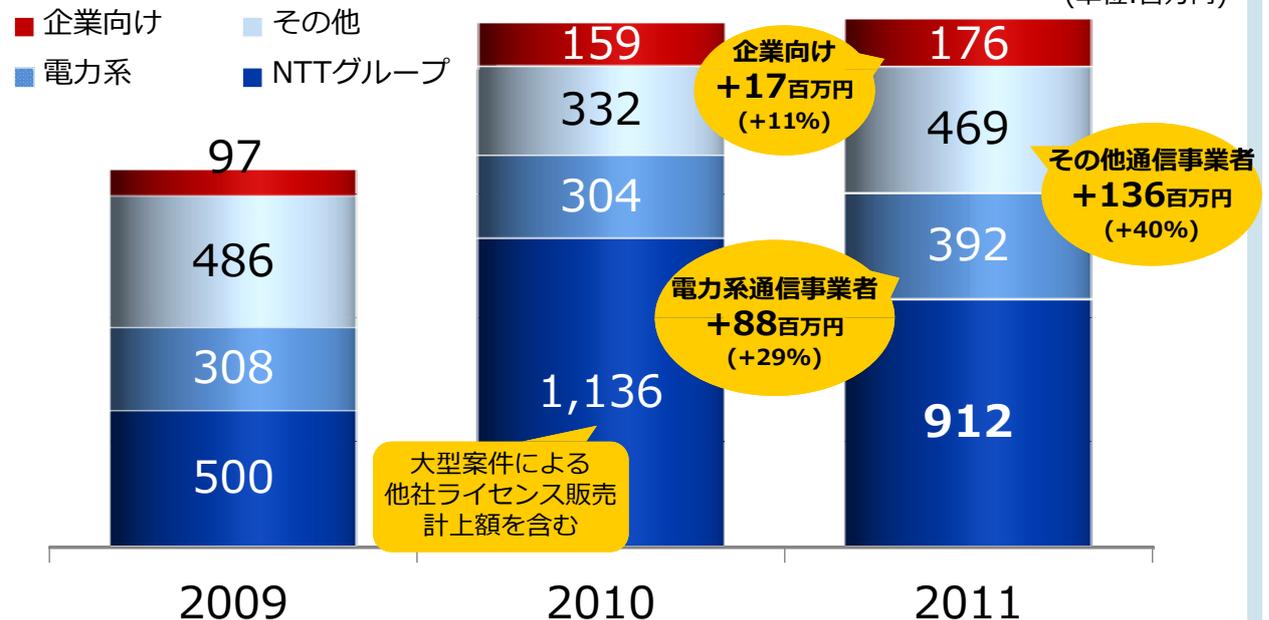
(単位:百万円)



顧客別売上高

すべてのセグメントで売上高が堅調に増加
NTTグループ、その他通信事業者向けソリューションが貢献

(単位:百万円)



2011年12月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2010期末	2011期末	前期末比
資産	1,415	1,760	+345
流動資産	864	1,245	+381
現金及び預金	436	576	+140
売掛金	360	449	+88
棚卸資産	22	152	+130
その他	45	67	+21
有形固定資産	60	47	△13
無形固定資産	429	417	△12
投資その他の資産	60	50	△9
負債	528	803	+275
買掛金	63	164	+100
借入金(長期・短期)	366	495	+129
未払金	17	27	+9
前受金	51	64	+12
その他	28	51	+22
株主資本	887	957	+70
負債及び純資産	1,415	1,760	+345

12月に売上計上の案件、
工事進行基準の適用に伴い、
売掛金・買掛金ともに増加

借入金期末残高
短期 133百万円
長期 362百万円
(うち1年以内返済: 105百万円)

繰越利益剰余金
△39百万円
→ **30**百万円

2011年12月期 損益計算書

(単位:百万円)

	2010	2011	前年同期比
売上高	1,933	1,950	+0.9%
売上原価	1,411	1,251	△11.4%
売上総利益	521	699	+34.1%
販売費及び一般管理費	505	612	+21.1%
営業利益	16	87	+434.1%
営業外収益	0	0	—
営業外費用	7	9	+34.9%
経常利益	9	78	+720.1%
税引前当期利益	△41	65	—
当期純利益	△43	69	—

保守サポート
前年同期比 +56.0%

前年同期に
大規模案件に係る
仕入

人員増強を含む
人件費の増

投資有価証券評価損
△9百万円

2011年12月期 キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	2010	2011	前年同期比
営業活動によるC/F	182	268	+ 86
税引前当期純利益	△ 41	65	+107
減価償却費	238	278	+40
売上債権の増減額	185	△ 88	△ 274
仕入債務の増減額	△ 222	100	+322
その他	22	△ 87	△ 110
投資活動によるC/F	△ 285	△ 255	+30
有形固定資産の取得による支出	△ 21	△ 14	+7
無形固定資産の取得による支出	△ 258	△ 240	+17
その他	△ 4	0	+4
財務活動によるC/F	406	129	△ 277
借入金の純増減額	236	129	△106
その他	170	0	△ 170
現金及び現金同等物の増減額	302	140	△ 161
現金及び現金同等物の期末残高	436	576	+140

フリーキャッシュフロー
13百万円のプラス

短期借入金純増減額
△233百万円
長期借入による収入
400百万円
長期借入金の返済による支出
△37百万円

2010年度に
第三者割当増資実施

2012年度業績予想について

自社ライセンス販売、保守の堅調な成長と、新規事業の売上貢献により
売上高成長率10%超、当期純利益ベースで20%超の増益を予想

(単位:百万円)

	2011		2012	
	2Q	通期	2Q	通期予想
売上高	896	1,950	900 (0.4%)	2,150 (10.2%)
営業利益	△38	87	△50 (-)	100 (14.0%)
経常利益	△43	78	△55 (-)	90 (15.1%)
当期純利益	△57	69	△55 (-)	85 (22.8%)

アジェンダ

1

2011年度の業績

2

中期経営計画

中期経営計画 策定の背景

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

NXGのソリューション戦略

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

通信システム・ソリューション

- 課題**
- 大手通信事業者を中心に安定した収益を確保
 - 保守契約の獲得、拡大

セキュリティ・ソリューション

- 課題**
- 自社製品(NX-C6000)の販路拡大
 - セキュリティ診断を一般企業向けに展開

クラウド&スマートフォン・ソリューション

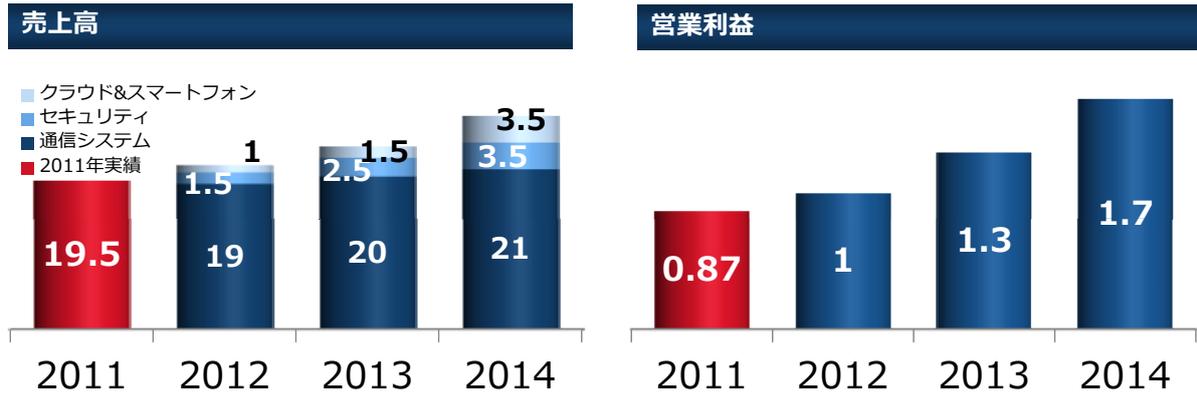
- 課題**
- 自社ブランドによるクラウド・ソリューション開始
 - クラウドとスマホ(IP電話)の連携サービスの提供

業績予想および業績目標

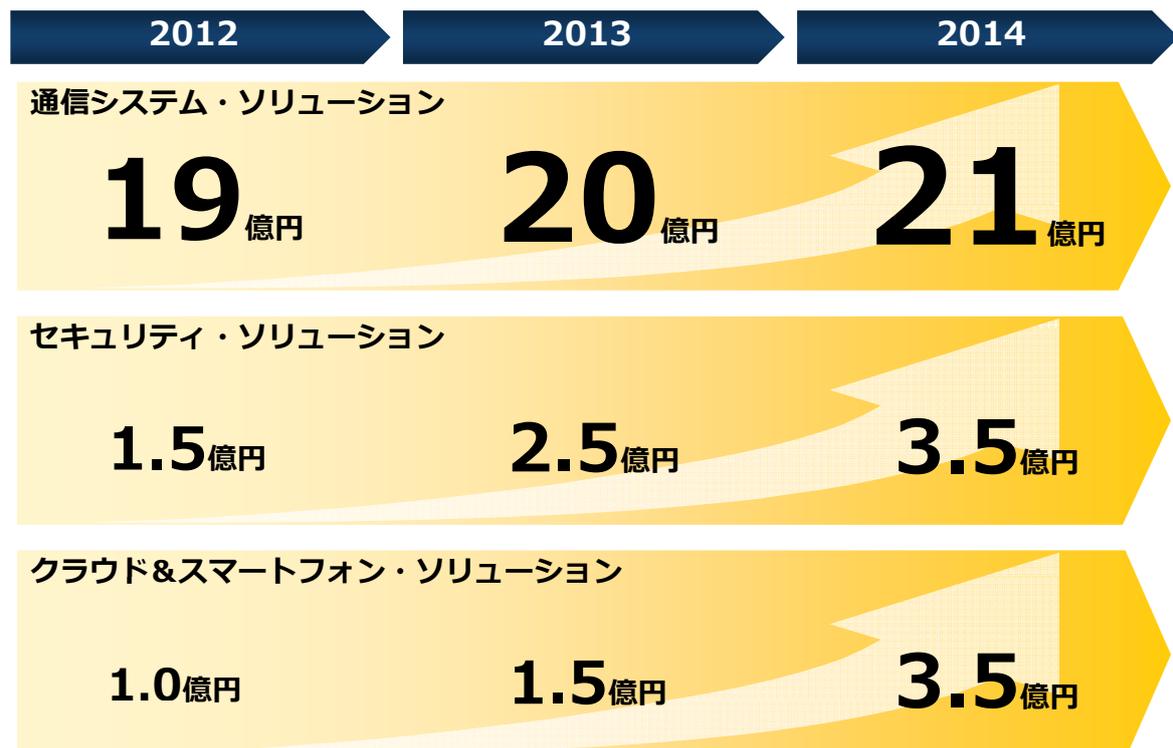
(単位:百万円)

	2011(実績)	2012(予想)	2013(計画)	2014(計画)
売上高	1,950	2,150	2,400	2,800
営業利益	87	100	130	170
経常利益	78	90	120	150
当期純利益	69	85	100	120

(単位:億円)

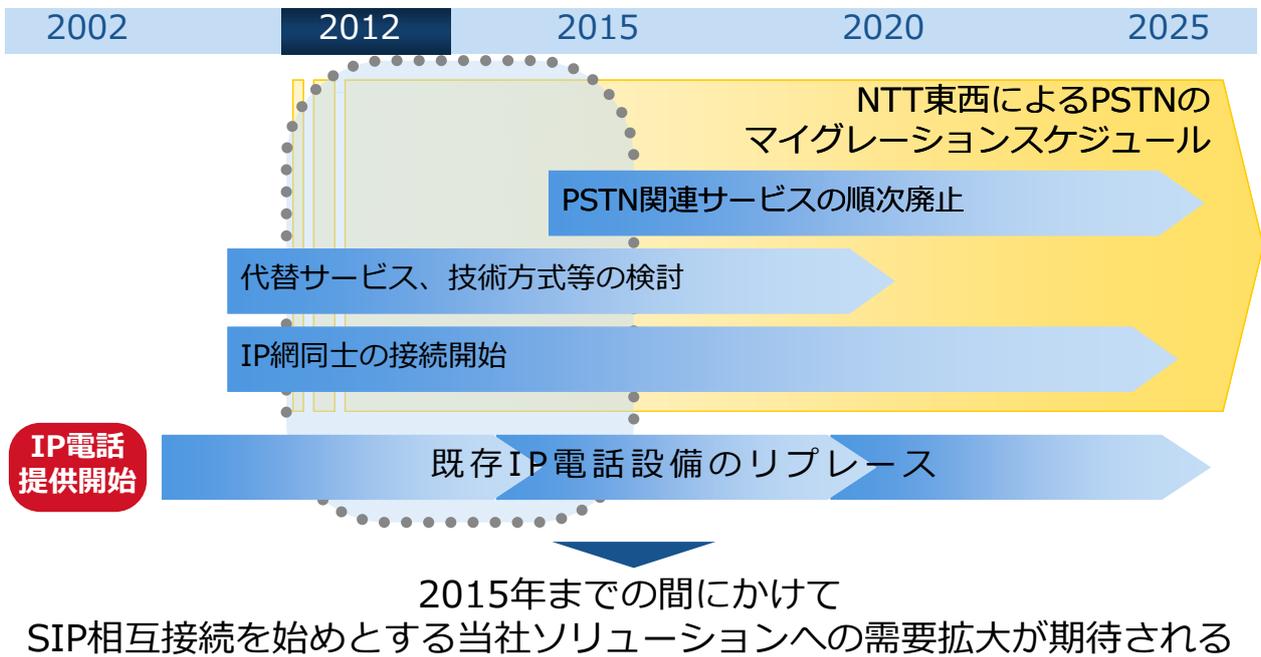


ソリューション分野別 売上計画



通信システム・ソリューションにおける市場展望

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



通信システム・ソリューション 基本戦略

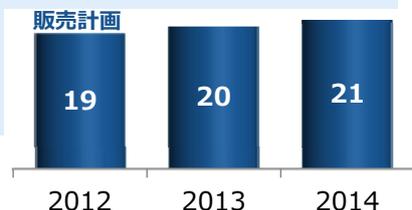
大手通信事業者向け
SIP/VoIPソリューションを
安定的な収益源とする

- PSTNマイグレーションに伴うIP相互接続ソリューションの需要が2020~2025年まで継続する見通し
- 現行IP網で未提供の新機能・サービスの提供に当社SIP/VoIPソリューションへの需要は拡大する

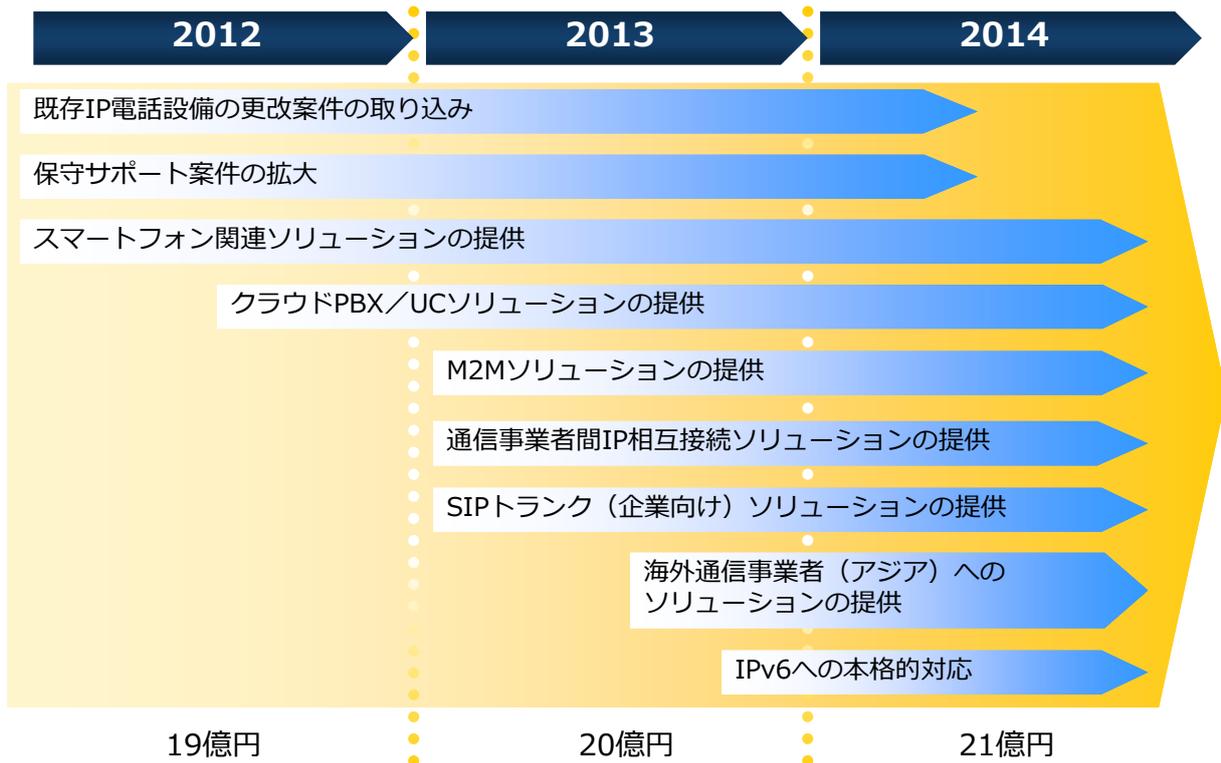
自社サポート体制の拡充と
パートナーシップの強化による
新規案件の保守契約獲得

- ここ数年の保守売上は着実に増収傾向にあり、今後もこの傾向を継続するべく体制を強化する

海外ベンダ製品に対する
保守サポートノウハウを生かした
大型保守案件の獲得



通信システム・ソリューション 今後の展開



セキュリティ・ソリューションにおける市場展望

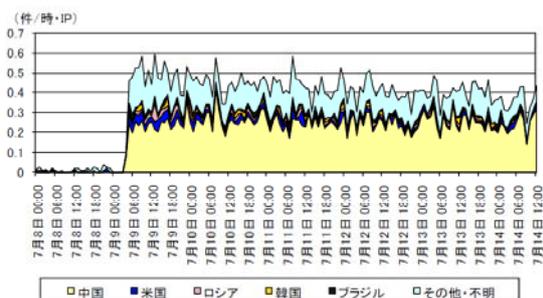
スマートフォンの急速な普及による攻撃対象の多様化と増加に伴う脅威の顕在化により
企業のセキュリティ対策への関心の高まりが予想される

IP電話への不正アクセスの急増

5060/UDP に対するアクセスの増加について

VoIP/SIP 機器の探索と考えられる特異なアクセスを検知しています。

警察庁では、平成 22 年 7 月 9 日、中国や米国などの多数の IP アドレスを発信元とした、5060/UDP に対するアクセスの増加を検知しました。(図1)



警察庁サイバーフォース
「5060/UDP に対するアクセスの増加について」
平成22年7月14日

- 今回の5060/UDP に対する大量のアクセスは、インターネットに接続されたSIP サーバに対する不正な接続を試みているものと思われます。SIP サーバが不正に利用された場合、通話料等の金銭的損害に直結する可能性があり、また、悪意のある発信者の身元を隠すために利用される危険性も考えられます。
- SIP サーバへの脅威は依然として継続しています。探索行為は引き続き行われているほか、探索により発見されたSIP サーバに対し、今後更なる攻撃が行われる可能性もあります。

『情報技術解析平成22年報』
平成23年3月
警察庁情報通信局情報技術解析課

セキュリティ・ソリューション 基本戦略

拡大するセキュリティ市場への
対応を強化

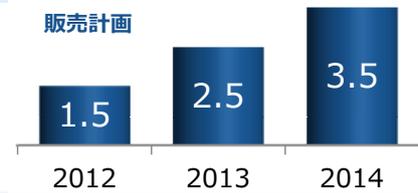
- サイバー攻撃の増加に伴い、SIP/VoIPのセキュリティ診断サービスの需要が増加
- SIP/VoIPに関する脆弱性診断のサービスプロバイダとしては国内ほぼ唯一
- 2009～2011年で売上は10倍以上に成長

防御機能の実装による
セキュリティ製品訴求力の強化

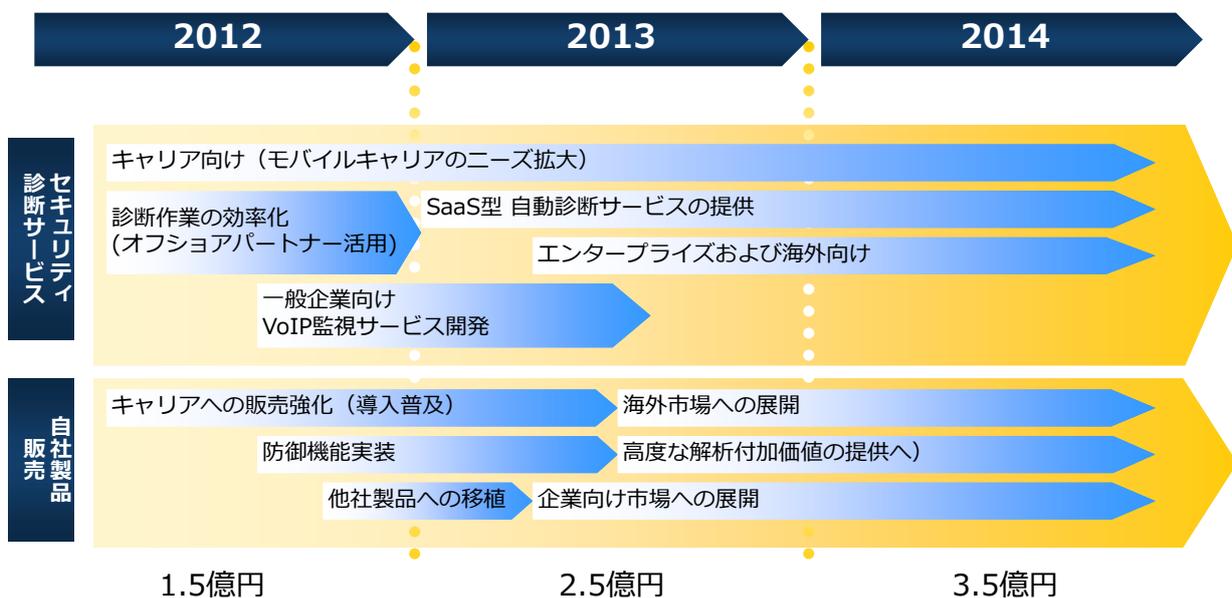
- セキュリティ製品（NX-C6000）は、キャリアVoIP網の保守運用効率化とセキュリティ対応を謳った他に類を見ない製品

一般企業への
VoIP網監視サービス提供

- 2009～2011年で売上は3倍以上に拡大



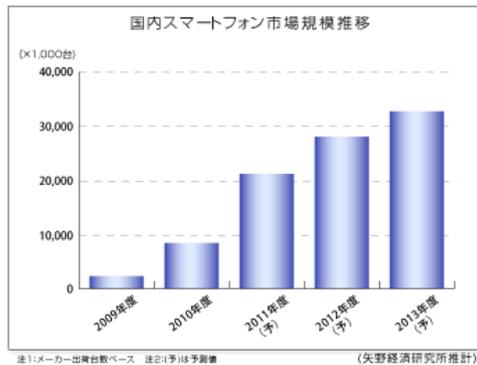
セキュリティ・ソリューション 今後の展開



クラウド&スマートフォン・ソリューションにおける市場展望

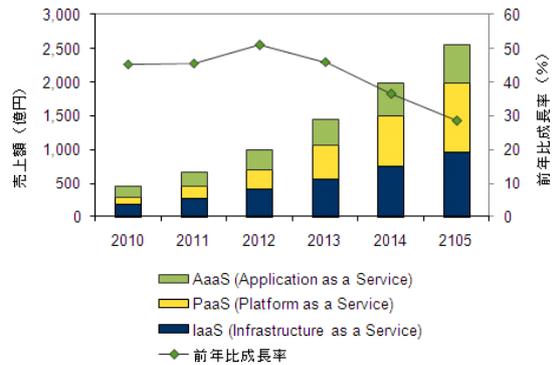
スマートフォン、クラウドサービスの高い成長性は当面継続し、
 今後は法人市場への浸透が本格化する見通し

国内スマートフォン市場規模推移



株式会社 矢野経済研究所
 「スマートフォン市場に関する調査結果 2011」(2011年7月)より抜粋

国内クラウドサービス市場売上額予測



Notes:

- パブリッククラウドに相当するIDCクラウドサービス市場定義に基づく。
 - コンテンツサービス、BPOサービス、導入支援/システム/アプリケーション開発などのプロフェッショナルサービスは含まれていない。
- IDC Japan株式会社
 「2011年 国内クラウドサービス市場 需要動向調査」(2011年7月)より抜粋

クラウド&スマートフォン・ソリューション事業基本戦略

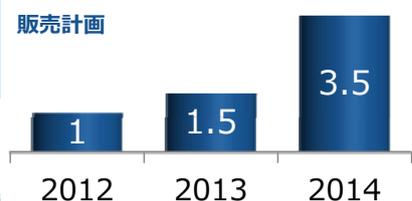
クラウドストレージサービスの
 一般企業向け積極的展開

- 常時ネットワーク接続されたスマートフォンの爆発的な増加
- 高速ネットワークアクセス環境の充実
- クラウドストレージの企業ニーズは増大傾向

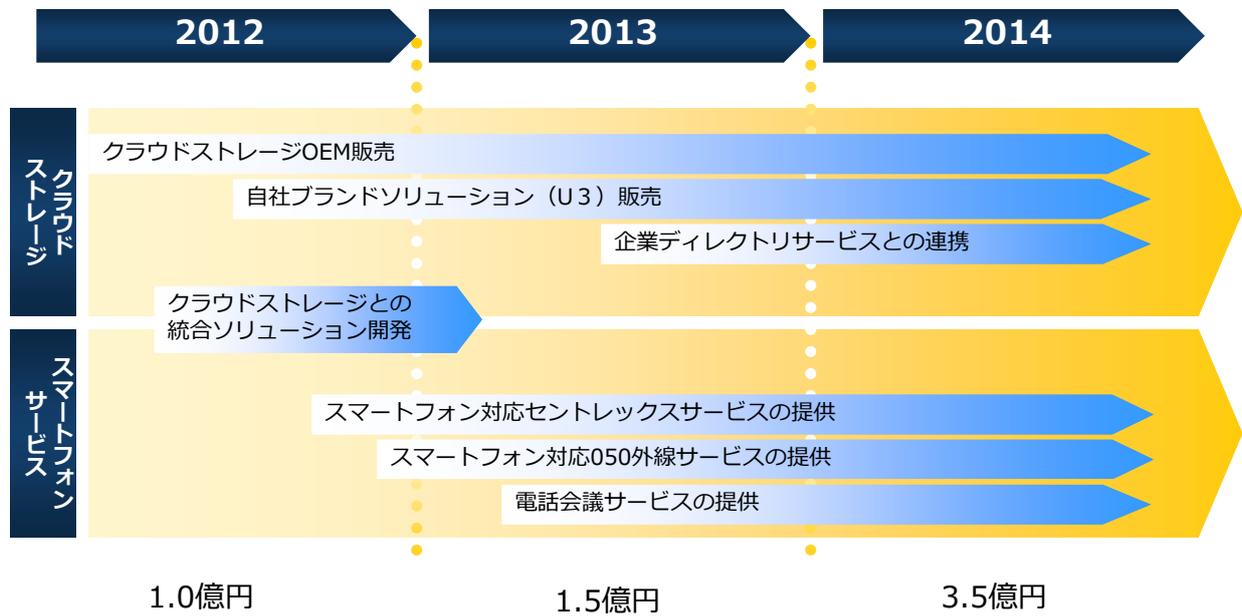
スマートフォン対応
 セントレックスサービスの提供
 (2012年中)

- スマートフォンの普及、WiFi環境とアプリケーションの充実
- FMCをはじめとしたVoIPサービスの普及

クラウドストレージサービスと
 統合した
 Only One Solutionの提供



クラウド&スマートフォン・ソリューション 今後の展開

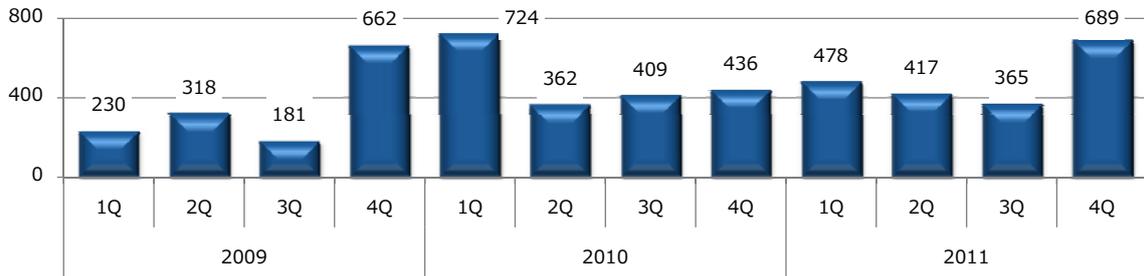


参考資料

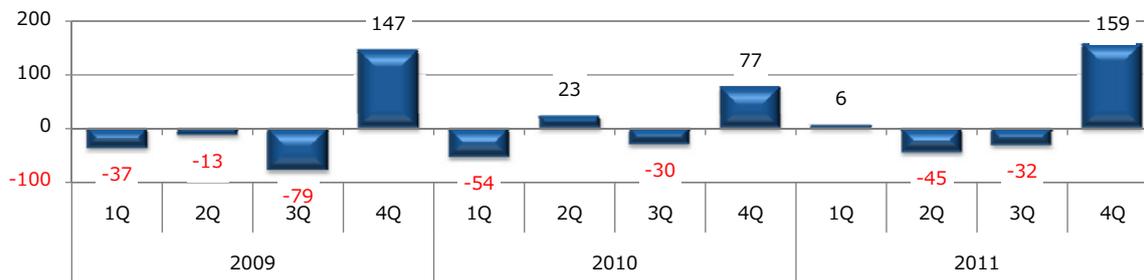
【参考】四半期情報

売上高

(単位:百万円)



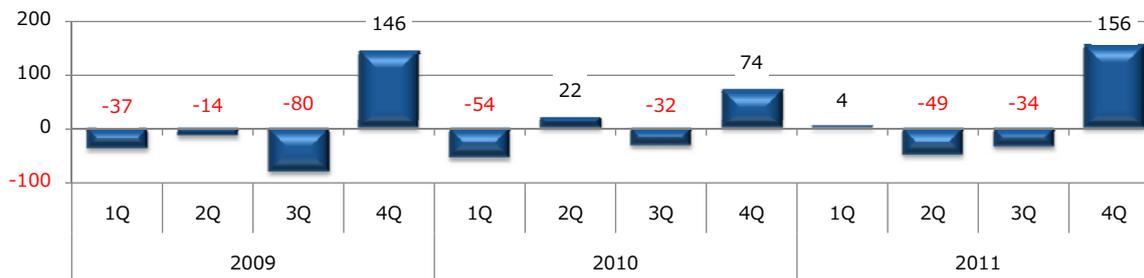
営業利益



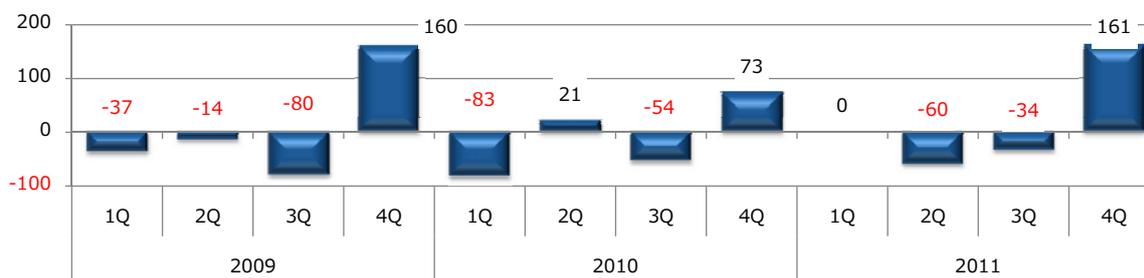
【参考】四半期情報

経常利益

(単位:百万円)

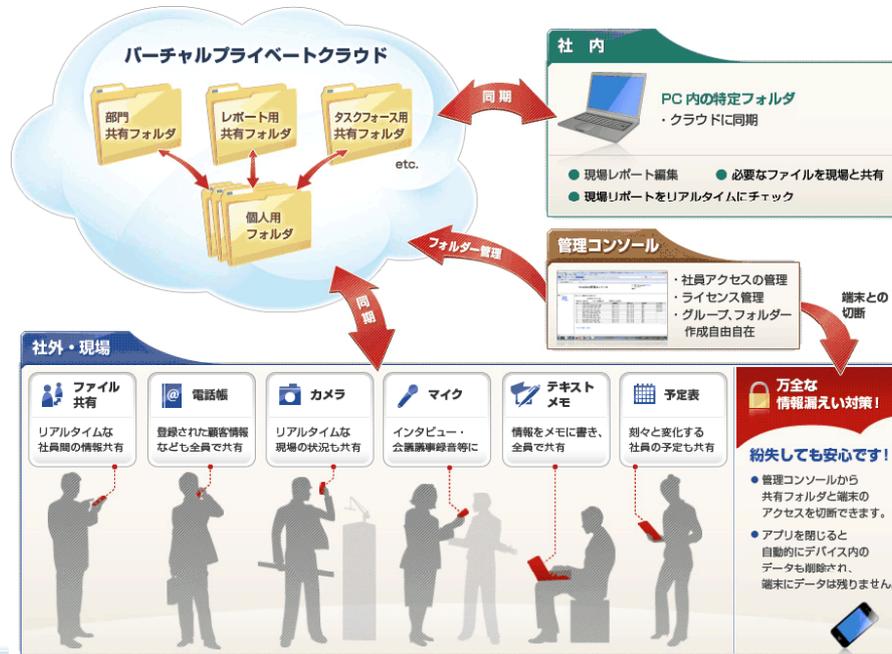


四半期純利益



【参考】U³(ユーキューブ)

2011年12月1日より、企業ユースに必要なセキュリティ機能を備えたクラウドストレージサービス「U³ (ユーキューブ)」を提供開始



【参考】U³ –法人向けに特化した5つのポイント

- 1** データの同期処理を実現した、クラウド型ストレージソフトウェア
- 2** デバイスにデータを残さない仕組み (アプリ連携) → 紛失による情報漏えい防止、BYOD^{*}にも最適
・ストレージ ・アドレス帳 ・アプリ操作履歴ログ etc
- 3** 管理コンソールからのユーザ管理 → セキュリティ管理
・社員アクセス ・アクセスログ管理 ・グループ、フォルダ作成自由自在
- 4** スマートフォンを使ったクラウドストレージとの連携
・アドレス帳 ・発着信履歴
- 5** マルチデバイス対応アプリで高いユーザビリティ



会社概要

設立	2001年11月	
資本金	488,395千円	
社員数	75名 (2011年12月末時点)	
売上	19億5千万円 (2011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	東京都千代田区麹町三丁目3番地4	
経営陣	代表取締役社長	大西新二
	取締役副社長	柏木宏之
	取締役	野村昌雄
	取締役	長谷川 充
	監査役	飛田和男
	監査役	三浦靖治
	監査役	出澤秀二