

株式会社ネクストジェン 中期経営計画 (2012～2014)

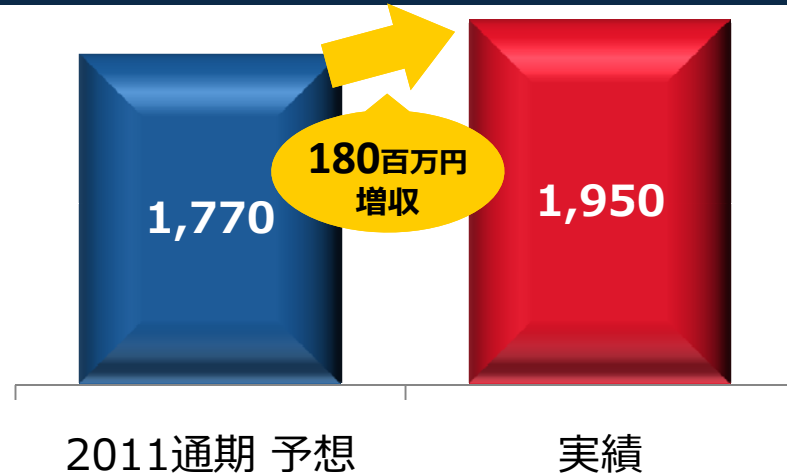
2012年2月14日

代表取締役社長 大西 新二

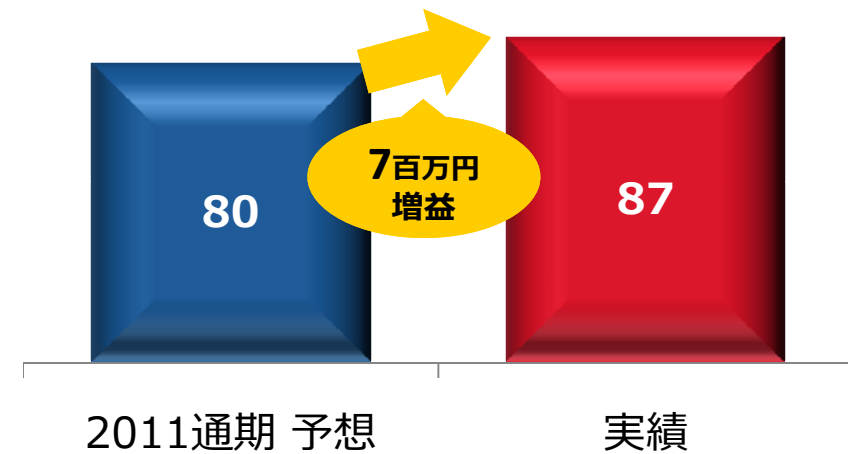
2011年度(2011年12月期)計画の達成状況

(単位:百万円)

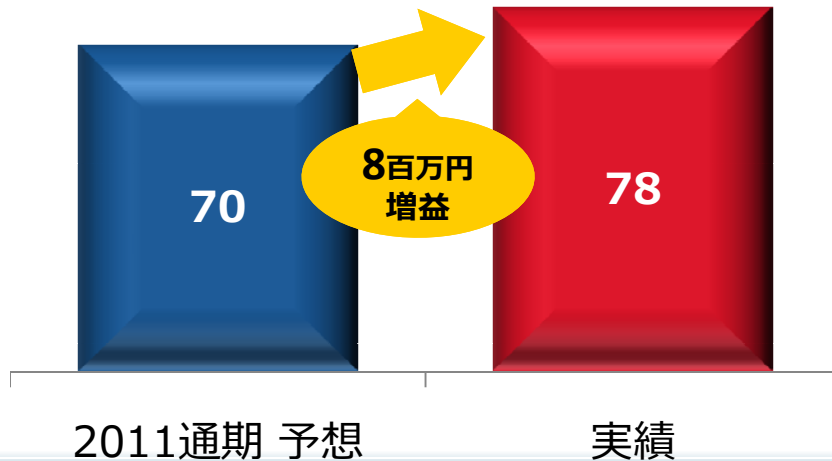
売上高



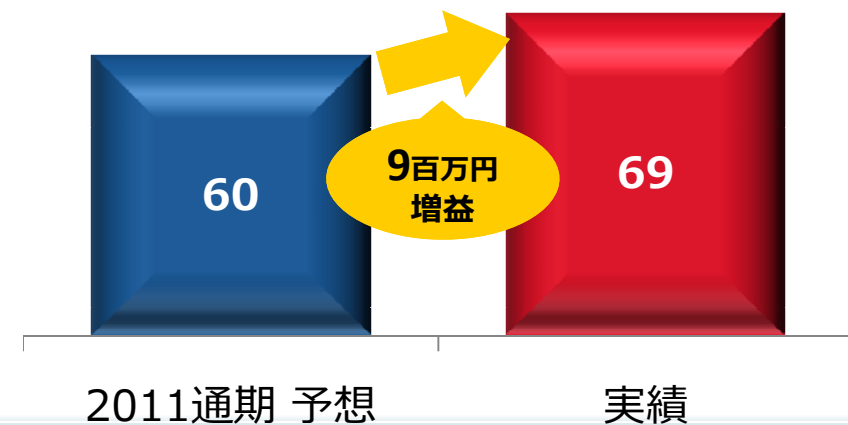
営業利益



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

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

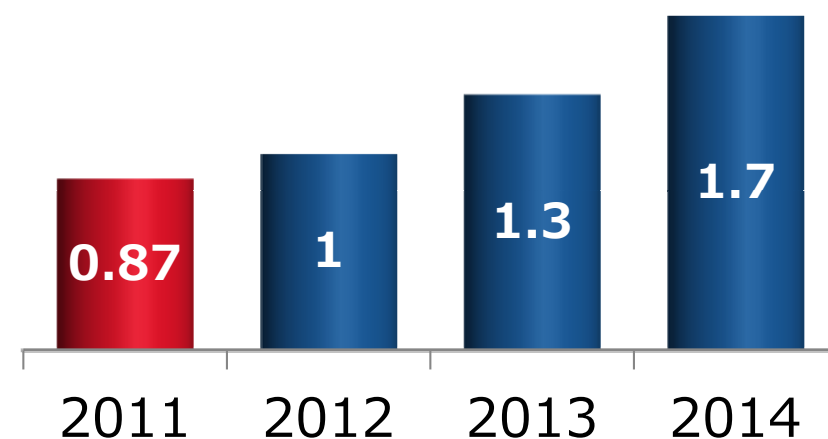
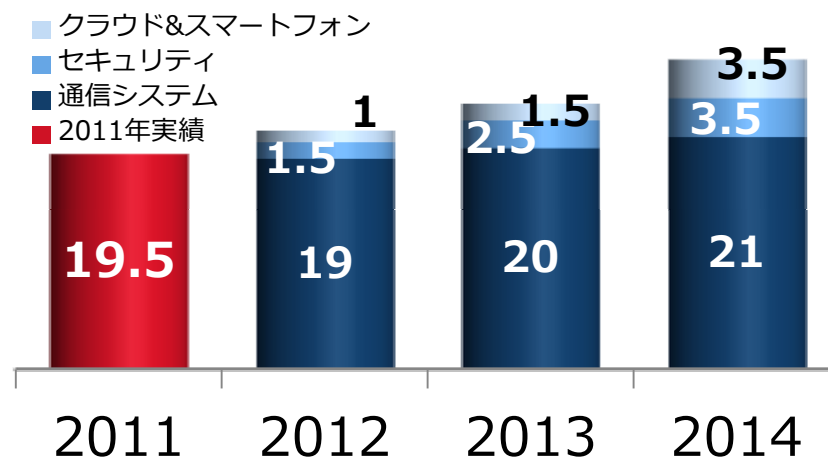
(単位:百万円)

	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

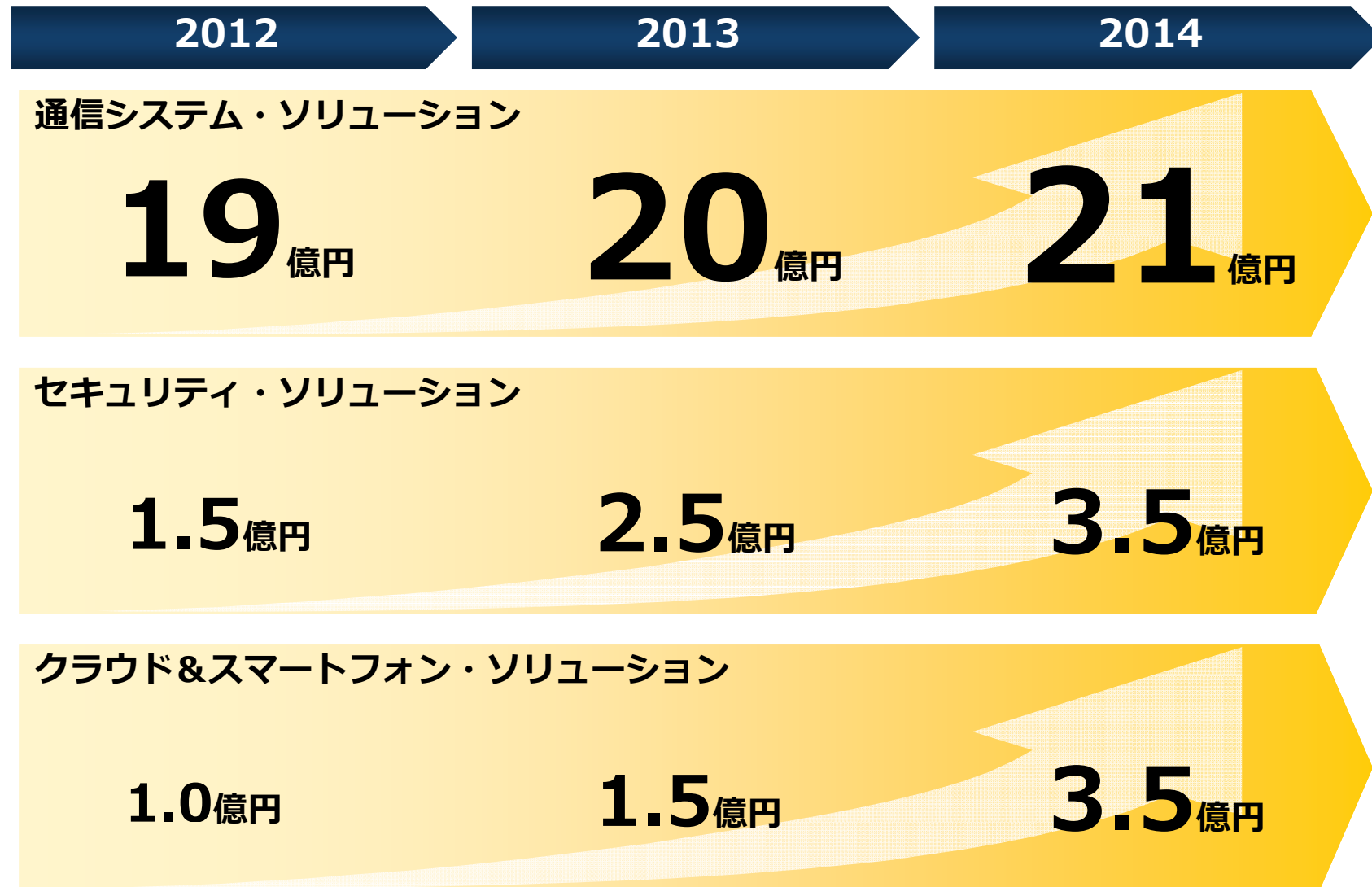
(単位:億円)

売上高

営業利益

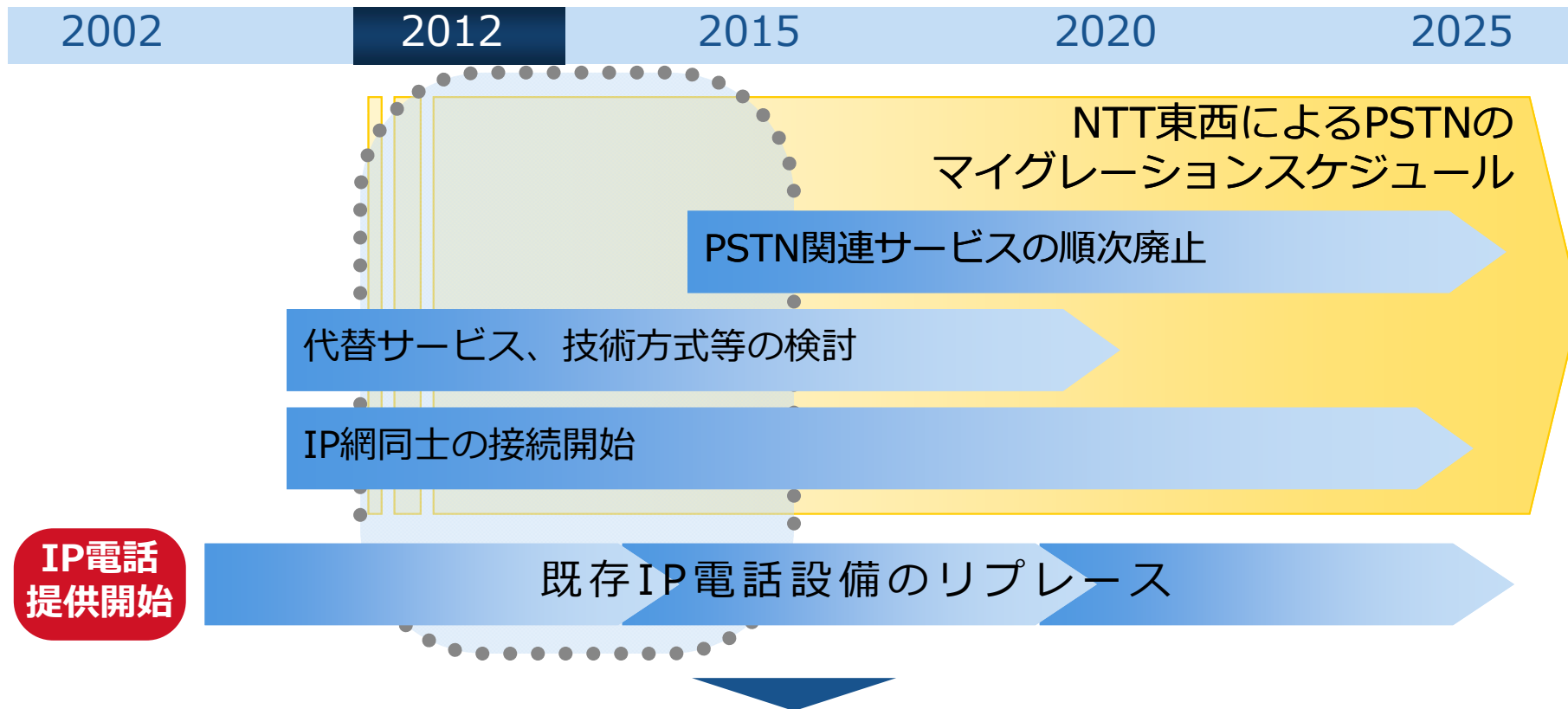


ソリューション分野別 売上計画



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



2015年までの間にかけて
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

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

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

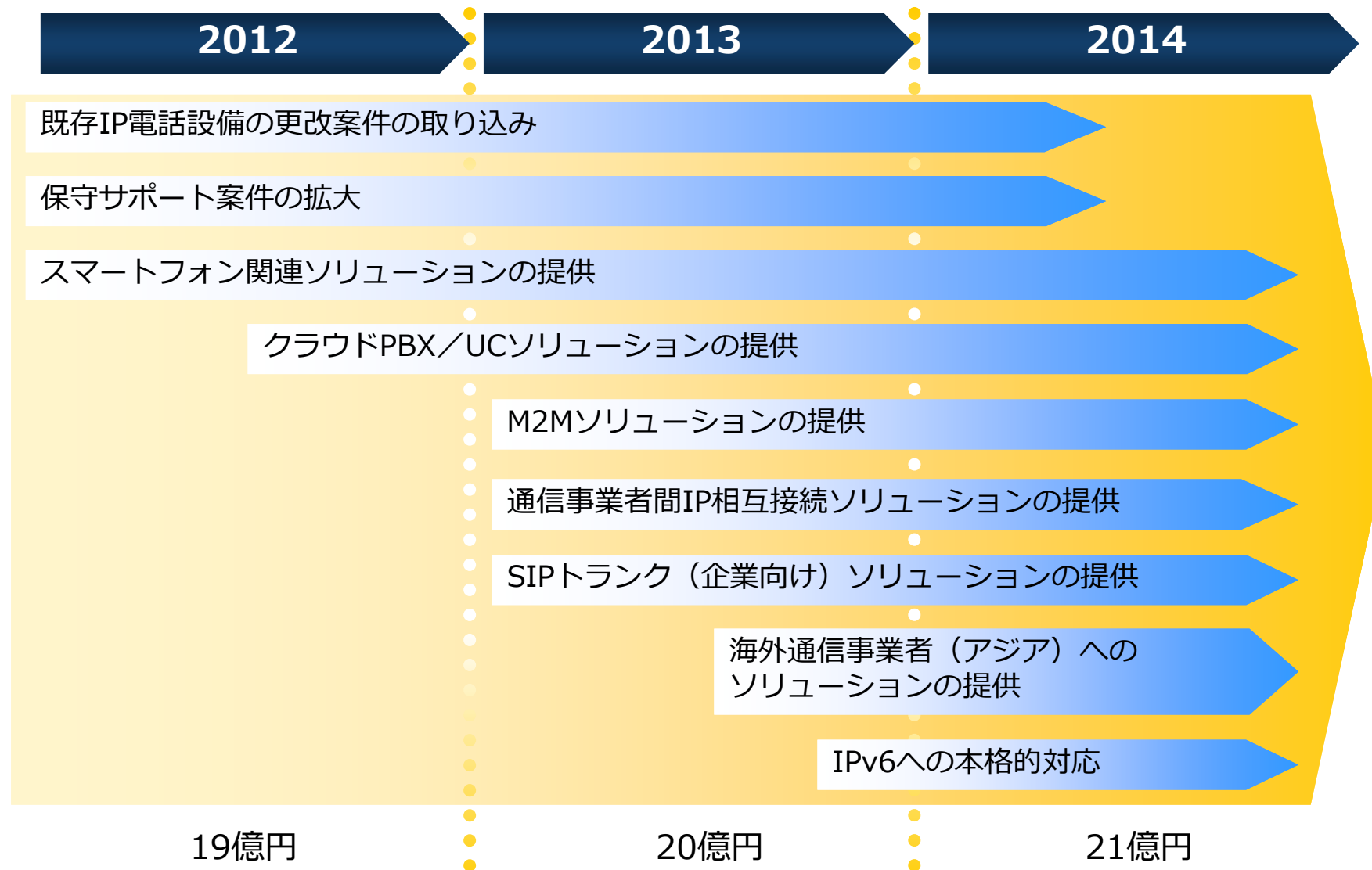
海外ベンダ製品に対する
保守サポートノウハウを生かした
大型保守案件の獲得

- 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

- 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



通信システム・ソリューション 今後の展開



通信システム・ソリューションにおける取り組み

通信事業者 ネットワーク の整備

市場環境・ニーズ

- PSTNマイグレーション
- ハードウェア依存からの脱却
- インターネット、モバイルIPネットワークとの連携強化
- セキュリティ対策、障害からの回復力への注目
- アジアにおけるニーズ

当社の取り組み

- 仮想化技術の活用による製品性能の強化
- オープンスタンダードな製品開発
- セキュリティ事業とのシナジー発揮

通信事業者の 提供する ソリューション・サービス への貢献

- スマートフォン、LTE(高速広帯域モバイル)を活用するアプリケーション
- クラウド型ソリューション
- 国内/海外のシームレスなソリューション作り

- 端末クライアントソフトとの一体的ソリューション開発
- クラウドサービス事業とのシナジー発揮

保守

- レガシー技術との一体的保守
- 製品ごとの保守から技術領域ごとの保守体制

- 社内保守体制拡大とパートナーシップ強化
- 海外ベンダ製品に対する保守サポートノウハウの活用

セキュリティ・ソリューションにおける市場展望

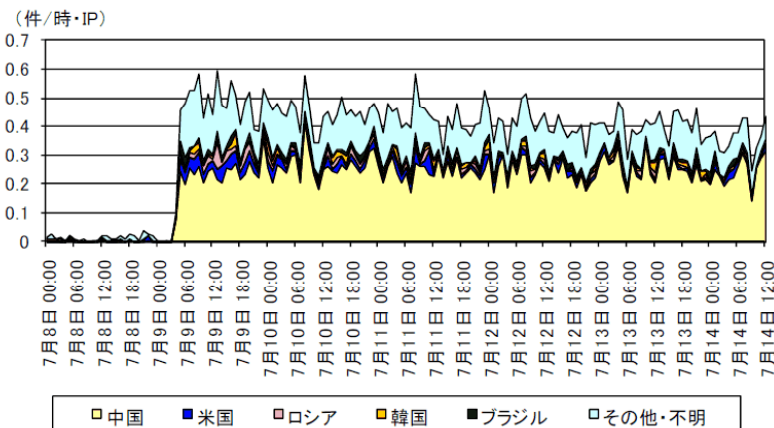
スマートフォンの急速な普及による攻撃対象の多様化と増加に伴う脅威の顕在化により
企業のセキュリティ対策への関心の高まりが予想される

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

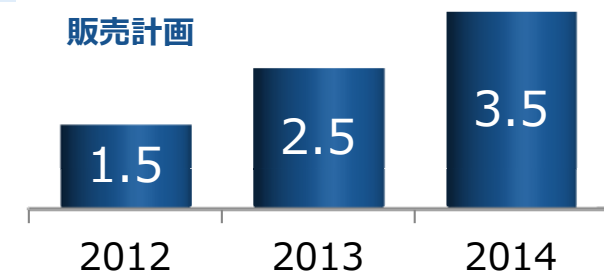
- サイバー攻撃の増加に伴い、SIP/VoIPのセキュリティ診断サービスの需要が増加
- SIP/VoIPに関する脆弱性診断のサービスプロバイダとしては国内唯一
- 2009～2011年で売上は10倍以上に成長

防御機能の実装による セキュリティ製品訴求力の強化

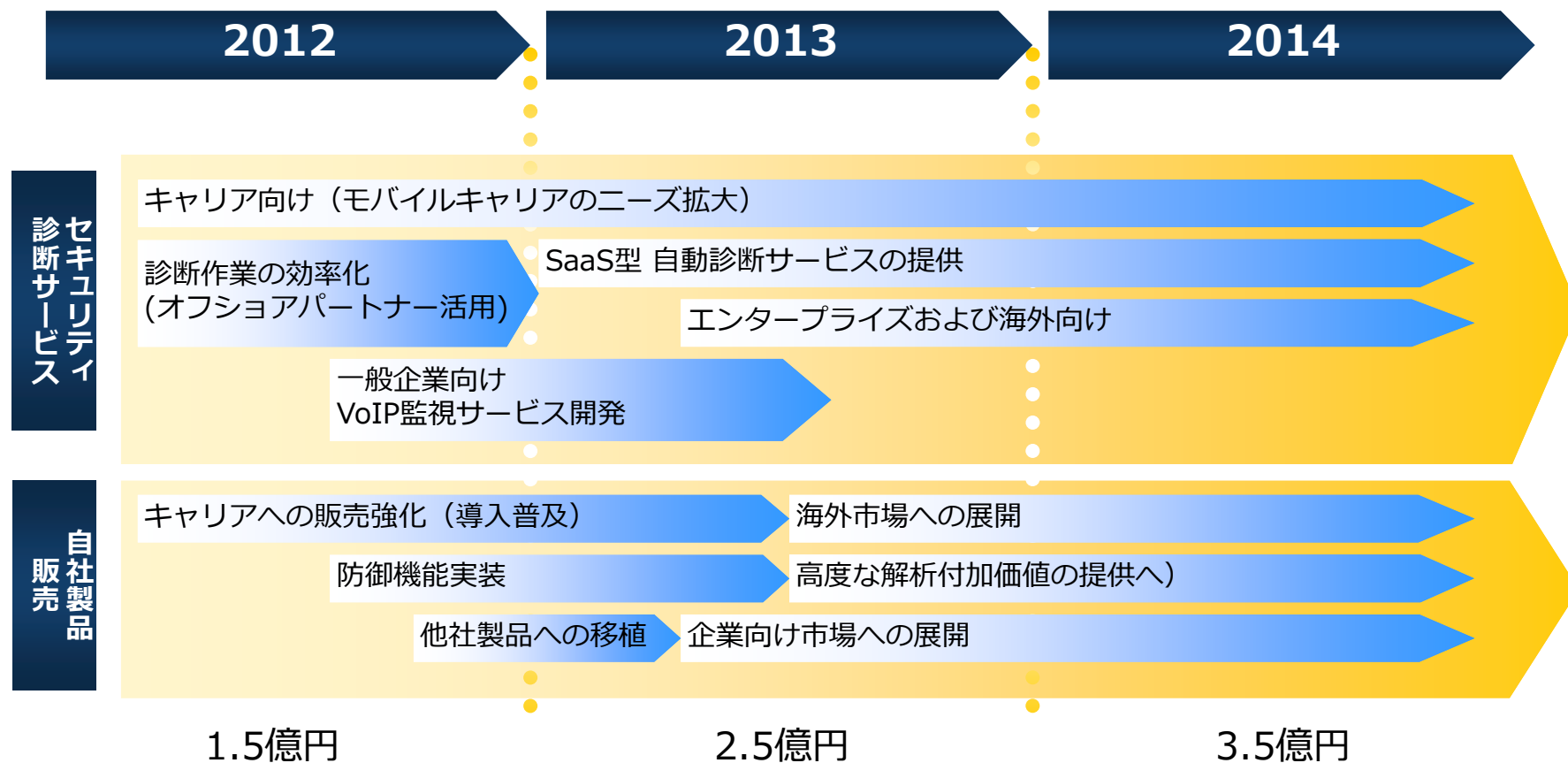
- セキュリティ製品（NX-C6000）は、キャリアVoIP網の保守運用効率化とセキュリティ対応を謳った他に類を見ない製品
- 2009～2011年で売上は3倍以上に拡大

一般企業への VoIP網監視サービス提供

販売計画



セキュリティ・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取り組み

市場環境・ニーズ

SIP/VoIP セキュリティ 診断サービス

- スマートフォンの急増により、診断対象が増加、多様化
- サイバー攻撃の深刻化に伴い、セキュリティ診断サービスが業界全体で増加
- 当社SIP/VoIPセキュリティ診断サービスの売上は10倍以上の成長
- SIP/VoIP脆弱性診断サービスプロバイダとして国内唯一、世界でも3社程度

自社ソフト 開発・販売

- NX-C6000は、キャリアVoIP網保守運用効率化&セキュリティ対応を謳った独自性が評価され、過去3年間で売上が3倍に
- キャリア、企業ともにVoIPセキュリティ監視要件のみでは導入ハードルが高い

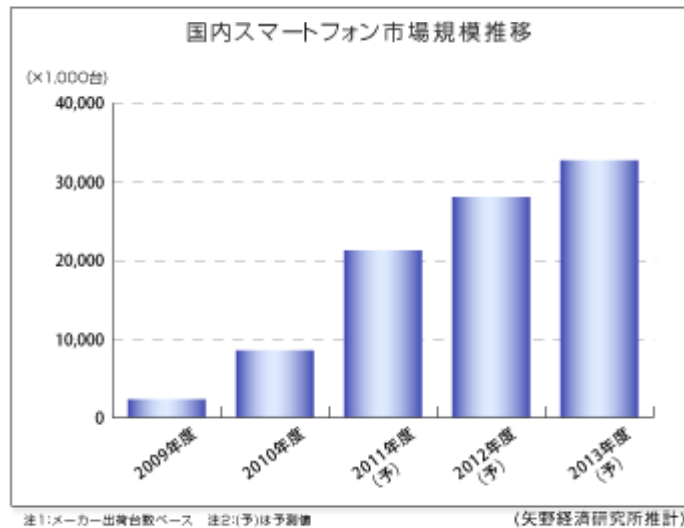
当社の取り組み

- 製品性能向上とコスト削減によりSIP/VoIPセキュリティ技術の当分野における先行優位性を維持・強化
- 企業向け、海外向けへの拡大
- 企業向けサービスメニューの開発とセキュリティベンダブランドでの診断OEM展開
- 海外パートナーと連携し、海外での診断サービスを展開
- 防御機能実装による製品力強化
- 企業向け監視サービスをシステム保守会社と協働して実施
- ルータベンダやセキュリティベンダとの協業により、より簡易に、より多くの環境への導入を可能に

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

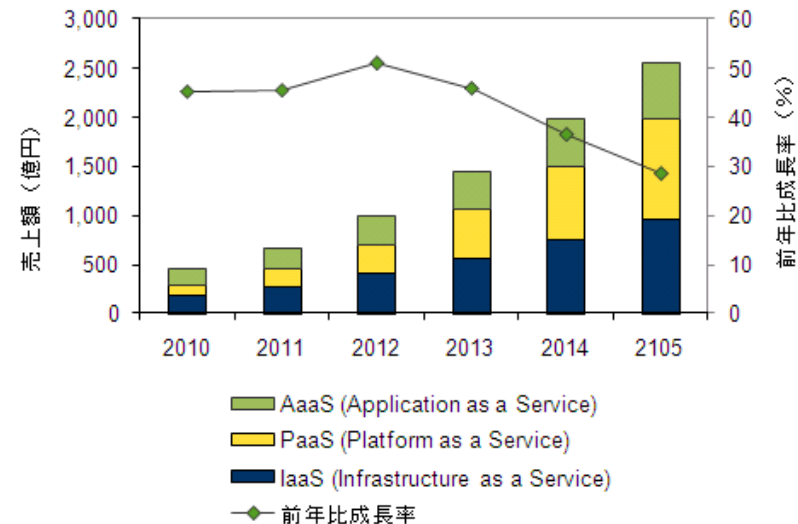
スマートフォン、クラウドサービスの高い成長性は当面継続し、
 今後は法人市場への浸透が本格化する見通し

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 **NEXT GEN**

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

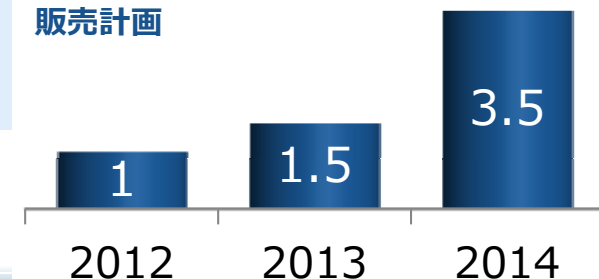
- 常時ネットワーク接続されたスマートフォンの爆発的な増加
- 高速ネットワークアクセス環境の充実
- クラウドストレージの企業ニーズは増大傾向

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)

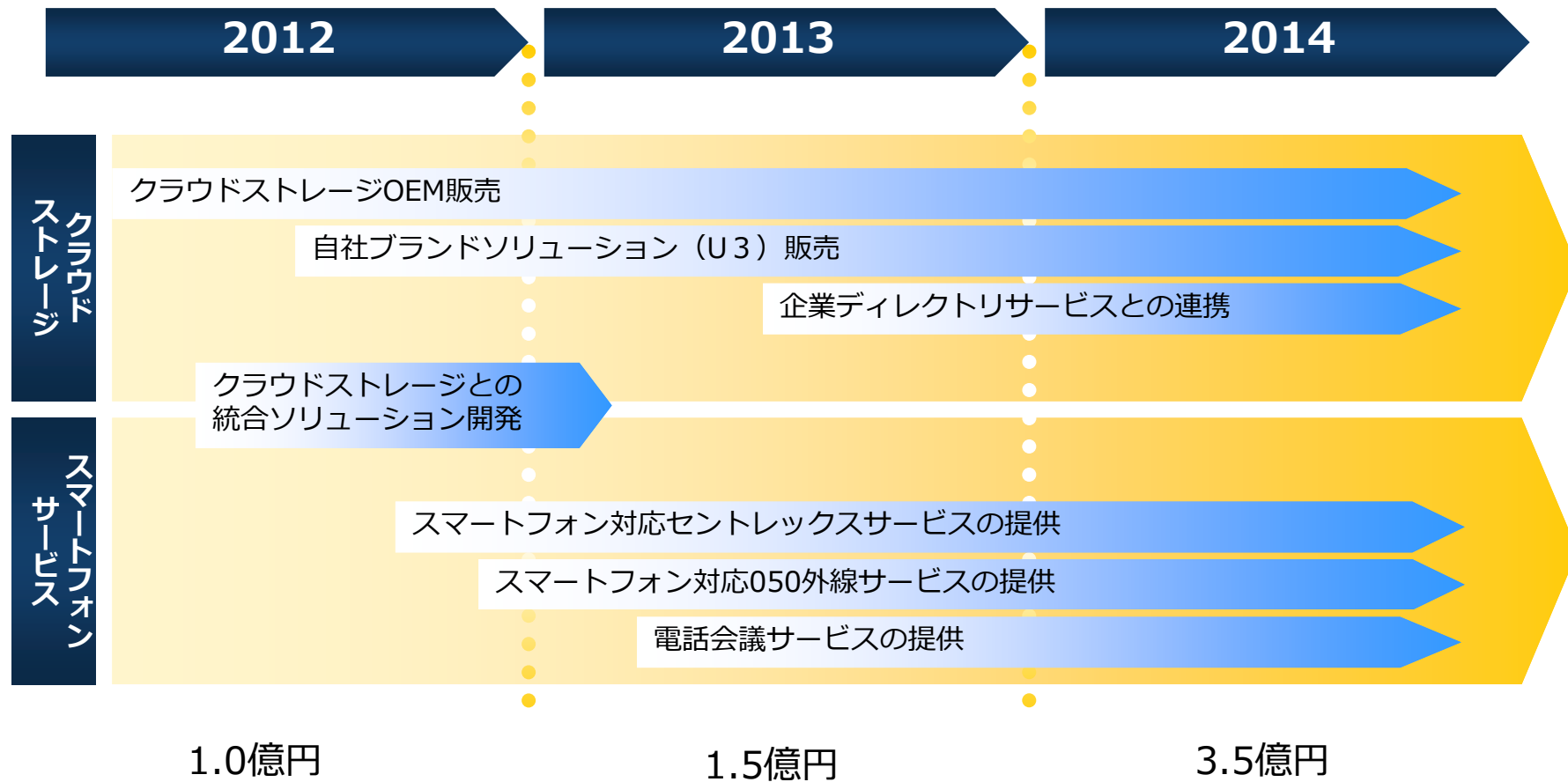
- スマートフォンの普及、WiFi環境とアプリケーションの充実
- FMCをはじめとしたVoIPサービスの普及

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

販売計画



クラウド&スマートフォン・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

取り組み

クラウド ストレージ サービス(U³) の提供

クラウド・ スマホの 連携サービス

市場環境・ニーズ

- スマートフォンやタブレットなどの常時ネットワーク接続されたデバイスの爆発的な伸張
- LTEやWiMax、公衆WiFiアクセスポイントの増大により高速ネットワークアクセス環境の充実
- 一部の先進的なユーザーが利用していたクラウドストレージの企業ユースニーズの増大
- 2011年はスマホが携帯端末市場の半数を占め、今後も大幅に増加傾向
- WiFi機能の搭載と、アプリケーションの充実により、FMCをはじめとしたVoIPサービスが充実
- 大震災を契機に「持たざる経営」、「BCP」等が強く意識される

当社の取り組み

- BYOD対応の企業向けクラウドストレージを早期に市場に投入
- 直売と代売の両チャンネルで一般法人ユーザーを開拓
- ライセンスと、ストレージ容量課金により、安定したランニングビジネスを展開
- 「050」関連ノウハウをスマホ・クラウドと連携
- 自社セントレックスサービスと顧客を持つサービス事業者にもOEMで展開
- クラウドストレージサービスと統合による独自性の高いサービスの提供

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