

株式会社ネクストジェン 2013年12月期 決算説明会

2014年2月14日

代表取締役社長	大西	新二
管理本部長	天田	貴之

アジェンダ

1 2013年度の業績

2 中期経営計画

3 事業トピックス

アジェンダ

1 2013年度の業績

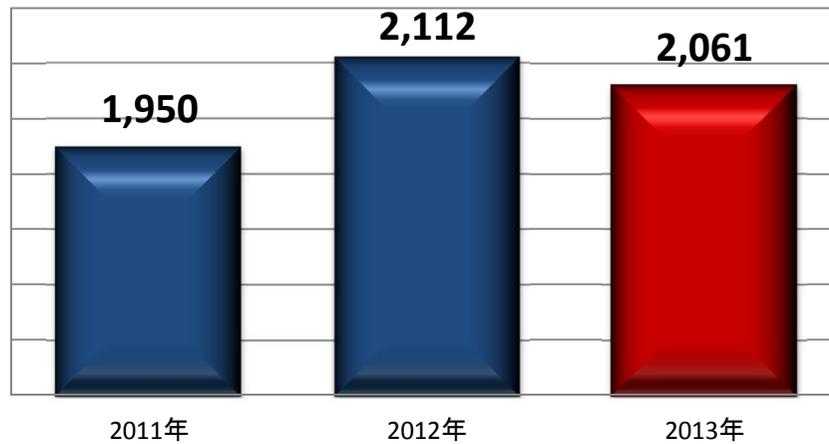
2 中期経営計画

3 事業トピックス

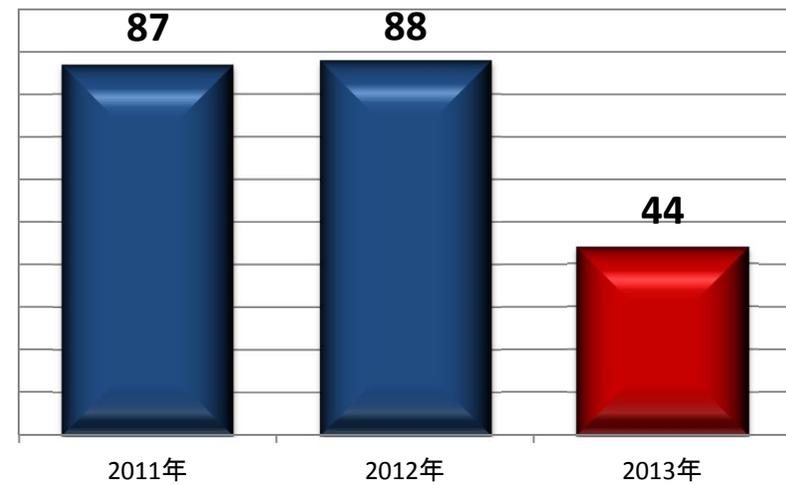
業績ハイライト

(単位:百万円)

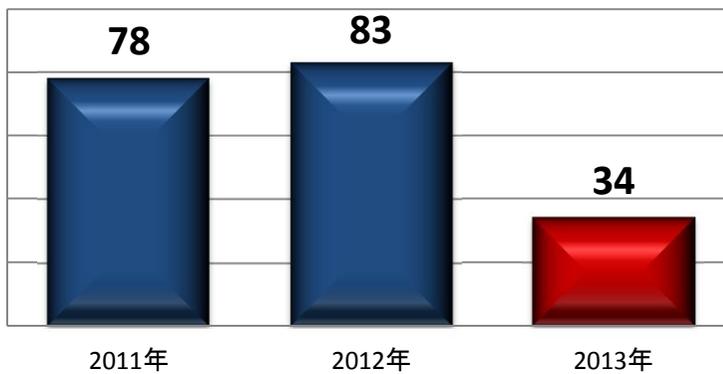
売上高



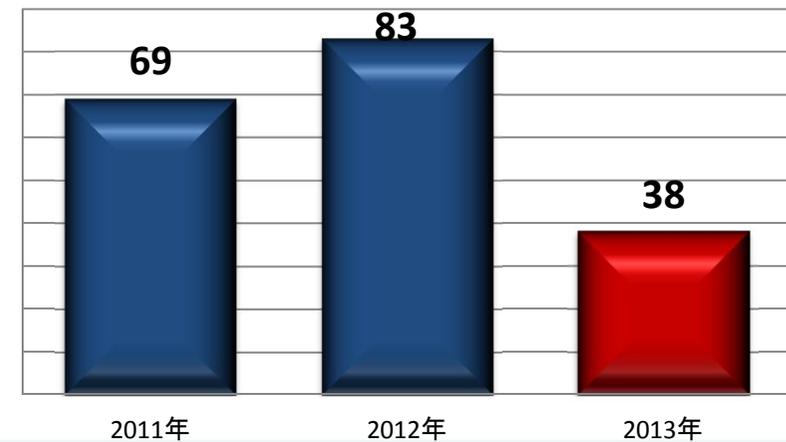
営業利益



経常利益



当期純利益



2013年12月期 損益計算書

(単位:百万円)

	2012年	2013年	前年同期比
売上高	2,112	2,061	△ 50
売上原価	1,383	1,267	△ 115
売上総利益	728	794	65
販売費及び一般管理費	639	750	110
営業利益	88	44	△ 44
営業外収益	2	0	△ 2
営業外費用	8	9	0
経常利益	83	34	△ 48
税引前当期利益	83	46	△ 36
当期純利益	83	38	△ 45

- ◆ 売上としては、各事業分野とも概ね順調であったものの、当初年内獲得を目指していたライセンス製品の販売等が一部受注できなかったこともあり、全体として、前年同期比50百万円(2.4%減)の減収に着地。
- ◆ 案件の詳細については、事業区分別ハイライトをご参照。

2013年12月期 損益計算書

(単位:百万円)

	2012年	2013年	前年同期比
売上高	2,112	2,061	△ 50
売上原価	1,383	1,267	△ 115
売上総利益	728	794	65
販売費及び一般管理費	639	750	110
営業利益	88	44	△ 44
営業外収益	2	0	△ 2
営業外費用	8	9	0
経常利益	83	34	△ 48
税引前当期利益	83	46	△ 36
当期純利益	83	38	△ 45

- ◆売上総利益においては、プロジェクトにかかるコストの低減や、固定費の圧縮により、前年同期比65百万円(9.0%)の増加。
- ◆営業利益においては、売上獲得のための稼動が一部事業年度内に受注に繋がらなかったこと等により販売管理費が増加し、前年同期比44百万円(50.3%)の減益。経常利益、当期純利益も同様に減益。

2013年12月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2012期末	2013期末	前期末比
資産	1,793	1,936	142
流動資産	1,307	1,446	138
現金及び預金	446	646	199
売掛金	717	650	△ 66
棚卸資産	77	77	0
その他	65	71	6
有形固定資産	67	48	△ 19
無形固定資産	362	398	36
投資その他の資産	55	42	△ 12
負債	750	851	101
買掛金	216	195	△ 20
借入金(長期・短期)	423	524	101
未払金	20	11	△ 9
前受金	31	44	13
その他	58	74	15
純資産	1,043	1,084	41
負債及び純資産	1,793	1,936	142

- ◆ 売上高の未達により、売掛金は前期比較で66百万円の減少。
- ◆ 安定的な運転資金、投資資金確保のため、金融機関から新規借入300百万を実行。
- ◆ 繰越利益剰余金は当期純利益38百万円を計上したことで152百万円に増加。

2013年12月期キャッシュフロー計算書

	2012年	2013年	前年同期比
営業活動によるC/F	195	313	117
税引前当期純利益	83	46	△ 36
減価償却費	288	222	△ 65
売上債権の増減額	△ 268	66	334
仕入債務の増減額	51	△ 20	△ 72
その他	39	△ 2	△ 41
投資活動によるC/F	△ 255	△ 217	38
有形固定資産の取得による支出	△ 51	△ 9	42
無形固定資産の取得による支出	△ 203	△ 231	△ 27
その他	0	23	23
財務活動によるC/F	△ 71	103	175
借入金の純増減額	△ 72	101	174
その他	0	1	0
現金及び現金同等物の増減額	△ 130	199	329
現金及び現金同等物の期末残高	446	646	199

- ◆ 営業C/Fは、313百万円と前期比で117百万円の増加。
- ◆ 投資C/Fは、△217百万円と前年比で38百万円の増加。
- ◆ 財務C/Fは、103百万円と前期比で175百万円の増加。
- ◆ 結果、当期のフリー・キャッシュ・フローは95百万円のプラス。

事業区分別ハイライト

〔通信システム・ソリューション〕

- 大手通信事業者向けの自動応答システムの開発・構築案件の受注（通信事業者のお客様であるエンドユーザーの利便性、満足度を向上するためのソリューションの提供）
- 大手通信事業者でのVoIP需要増に伴うSBCの追加受注
- 大規模コールセンター向けソリューションの構築を前年に引き続き追加受注し、海外拠点への展開も実現
- 保守サービスは、24時間365日の保守体制の全国展開を実現し、新規・継続案件とも好調で堅調に推移

事業区分別ハイライト

〔セキュリティ・ソリューション〕

- 海外のモバイル・VoLTE関連の展示会での宣伝活動などを通じて、海外ベンダーとのパートナーシップを強化し、海外ベンダーとの協業による診断サービスを受注
- セキュリティ診断事業において、これまでの固定通信事業者に加えて、携帯通信事業者より診断サービスを受注し顧客層を拡大。
- 自動診断システムの自社開発が終了しリリース、実案件への適用を開始（自動化により、リソースをかけずにより多くの顧客へのサービス提供が可能となった）
- 大規模ネットワーク向けに新製品「NX-C6500」をリリースし、大手通信事業者への納品を完了
（NX-C6500は、SIP/VoIPネットワークの脆弱性や故障予兆の検知を行うNX-C6000を大規模ネットワーク向けに拡張したシステム）

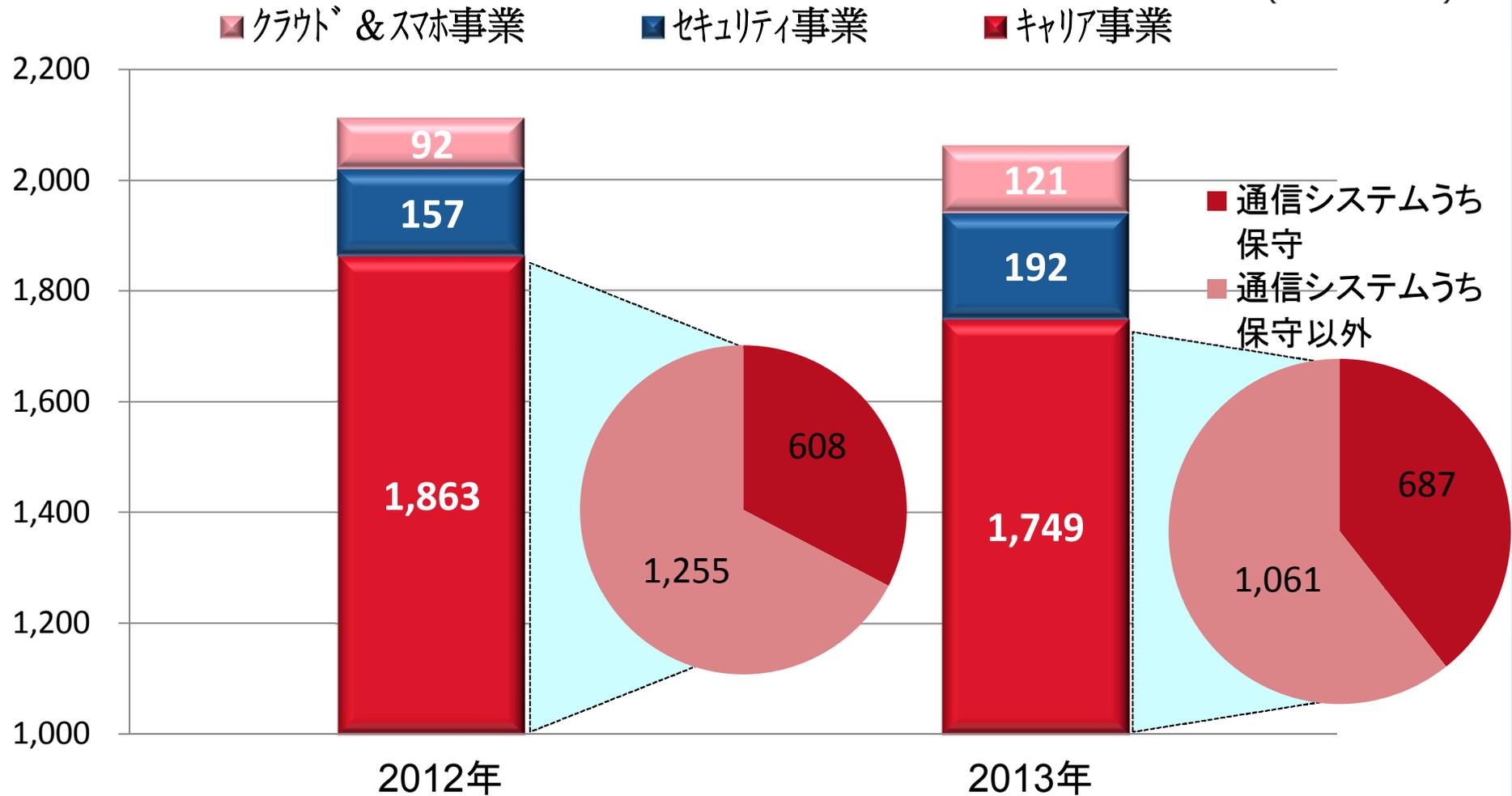
事業区分別ハイライト

〔クラウド&スマートフォン・ソリューション〕

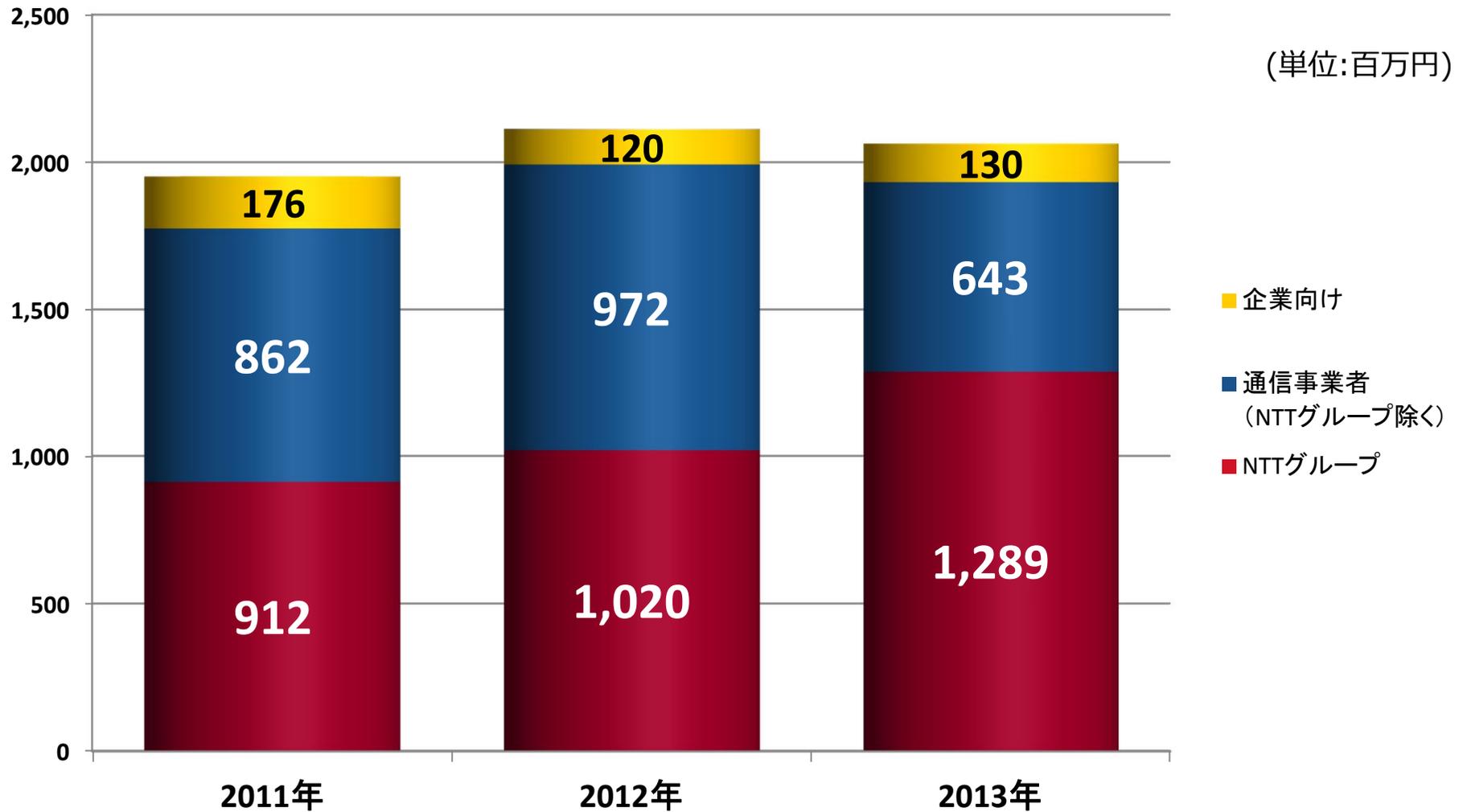
- KDDIの法人向けFMCサービスに対応した当社の「U³ Voice (ユーキューブボイス)クラウドPBXタイプ」が、そのエンドユーザーに採用される等、クラウドサービスが拡大中
- NTTドコモが法人向けに提供する通話録音サービスに対応した当社製品である録音管理システム「VoIS(ヴォイス)」の販売を開始し、大型案件を受注
- (株)UBICと音声認識技術により通話記録を解析するシステムを共同で開発し、システムを納入

事業区分別売上高推移

(単位:百万円)



顧客別売上高推移



2014年度業績予想について

(単位:百万円)

	2013年実績	2014年予想
	通期	通期
売上高	2,061	1,950 ~ 2,350
営業利益	44	50 ~ 100
経常利益	34	40 ~ 95
当期純利益	38	20 ~ 75

顧客スケジュールにより案件の検収時期が変動し数値が大きく上下する可能性があるため、2014年度から通期のみのレンジ形式による開示とさせていただきます。

アジェンダ

1

2012年度の業績

2

中期経営計画

3

事業トピックス

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(継続方針)

ネクストジェン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

- ▶ 大手キャリア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

- ▶ 自社製品(C6000)の販路拡大
- ▶ セキュリティ診断をVoLTEや海外市場に展開

エンタープライズ・ソリューション

- ▶ 自社技術を活かし企業オフィスソリューションを展開
- ▶ クラウドサービス(U³)によるスマホとの連携サービスを提供

ソリューション戦略ポイントの概要

◎通信システム・ソリューション

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2025年まで継続する見通しであり、既存サービスのIP網への移行や新しいサービスの提供に関して、当社のSIP/VoIPソリューションの需要が拡大しつつある。固定系通信事業者だけでなく、携帯電話通信事業者のニーズ拡大に合わせて、継続的に事業者への提案を進めていく。

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、24時間365日対応可能なトータルソリューションとしての保守サービスを提供することで、確実に保守案件を獲得していく。

◎セキュリティ・ソリューション

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傾向にある。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の先駆的存在として、診断の自動化、効率化、詳細化を実現する開発を行い、拡大する市場への対応を強化する。

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実現するとともに、IPS(Protection)機能やリモート監視機能の実現により、海外市場も視野にいれながら、一般企業向けのVoIP網監視サービスも提供する。

◎エンタープライズ・ソリューション

通信システムの開発で蓄積してきた技術と経験を活かし、企業向けソリューションを展開する。お客様のネットワーク環境に合わせて、IP-PBX、マルチキャリアGWソリューションから、スマートフォンやタブレット等のモバイルデバイスを活用した自社ブランド展開によるクラウドサービス「U³(ユーキューブ)」の提供まで、幅広く企業ユーザーのニーズに対応する。また通話録音ソリューションの高付加価値化として、音声認識ソリューションを提供する。

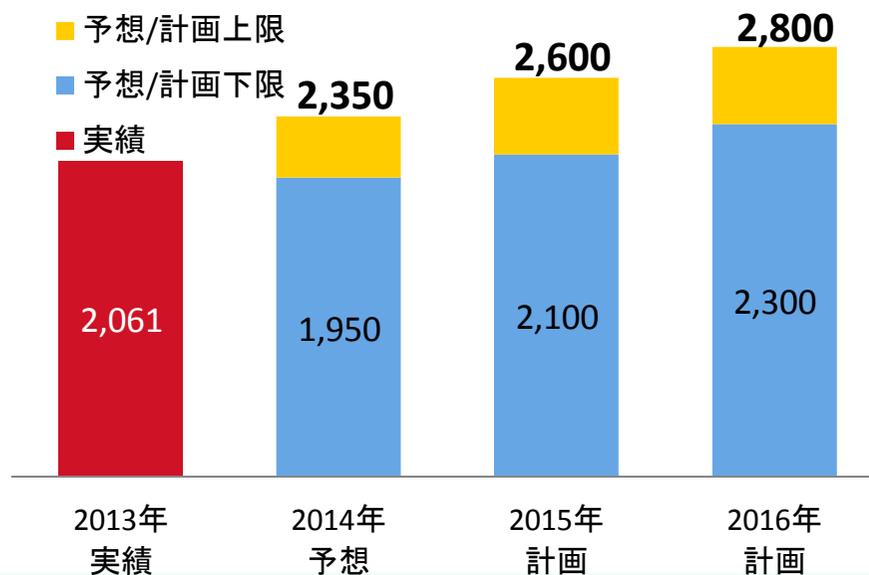
業績目標

(単位:百万円)

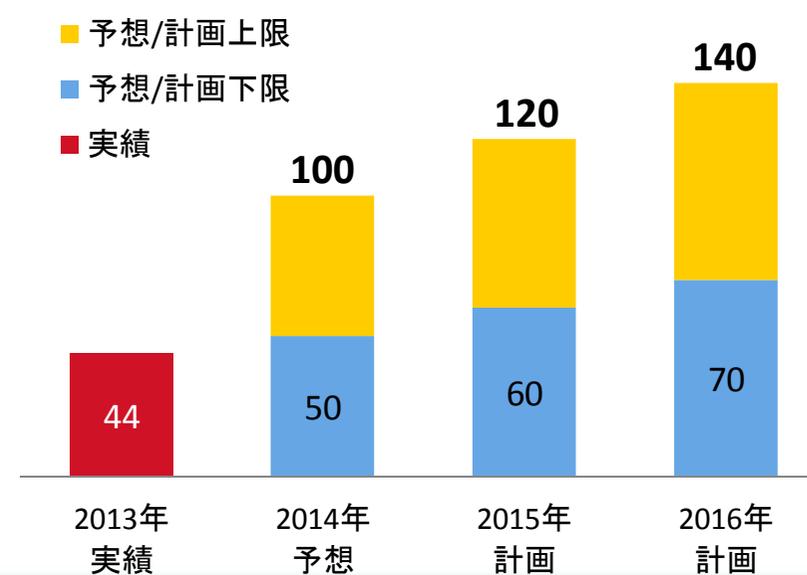
	2013(予想)	2013(実績)	2014(予想)	2015(計画)	2016(計画)
売上高	2,250	2,061	1,950~2,350	2,100~2,600	2,300~2,800
営業利益	110	44	50~100	60~120	70~140
経常利益	100	34	40~95	45~110	55~130
当期純利益	90	38	20~75	35~95	35~85 ^(*)

(*) 繰越欠損金が解消されることによる法人税額の増加を考慮

売上高



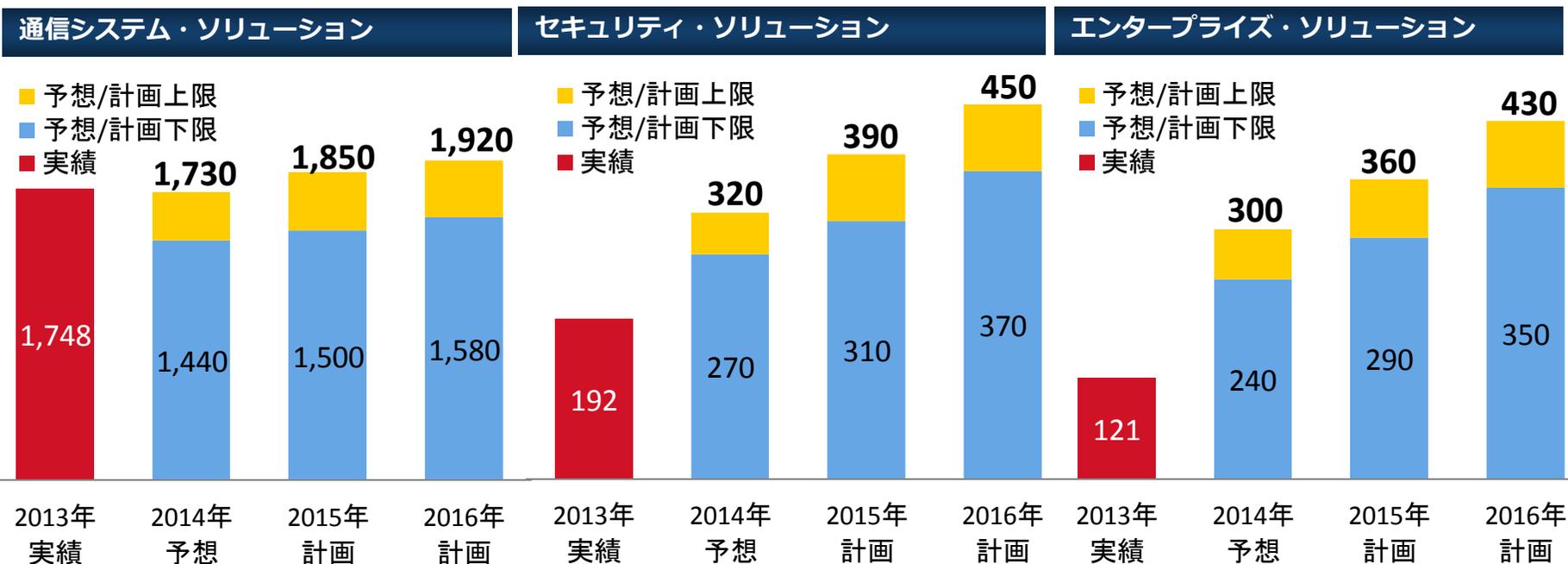
営業利益



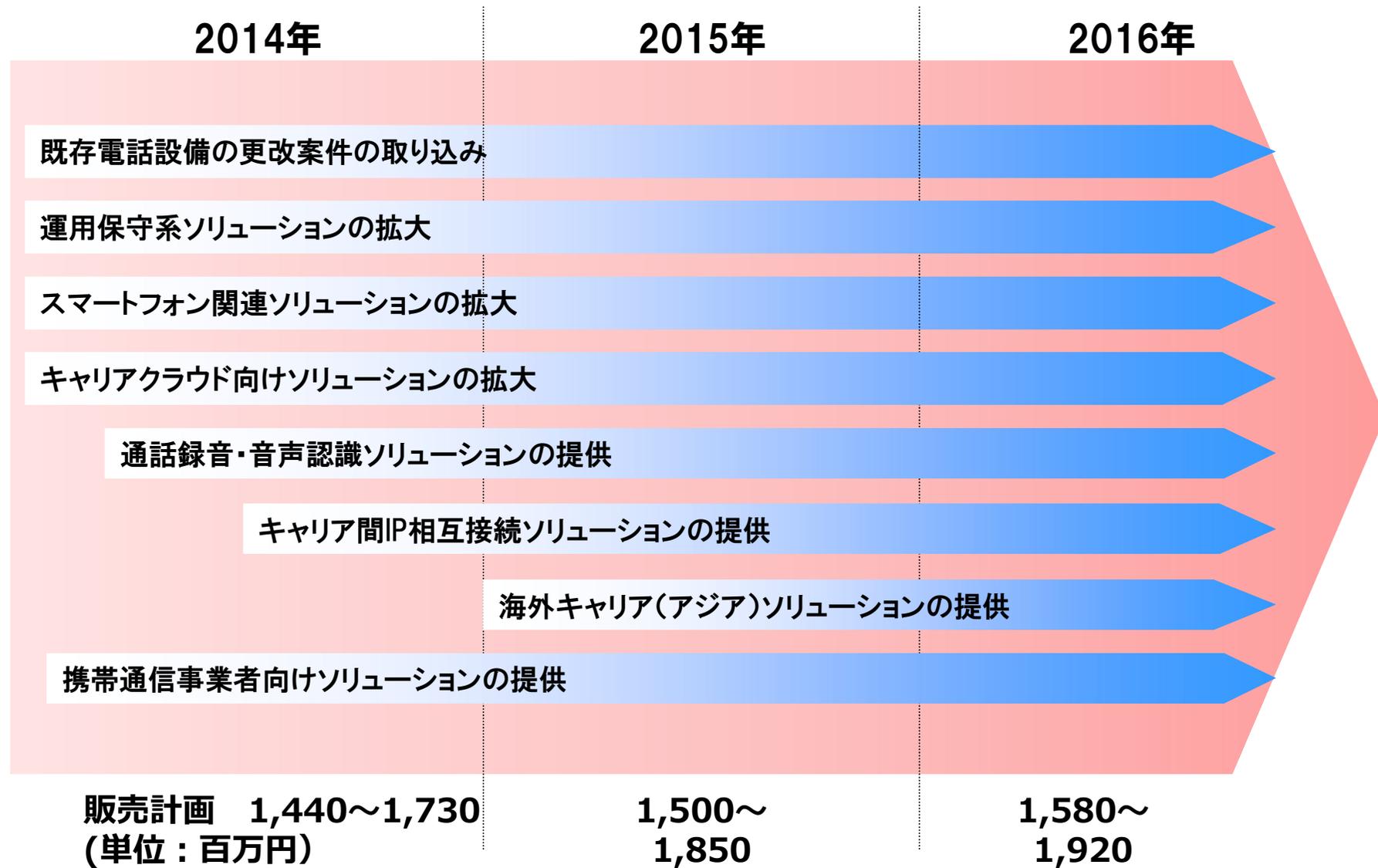
売上目標（事業区分別）

(単位:百万円)

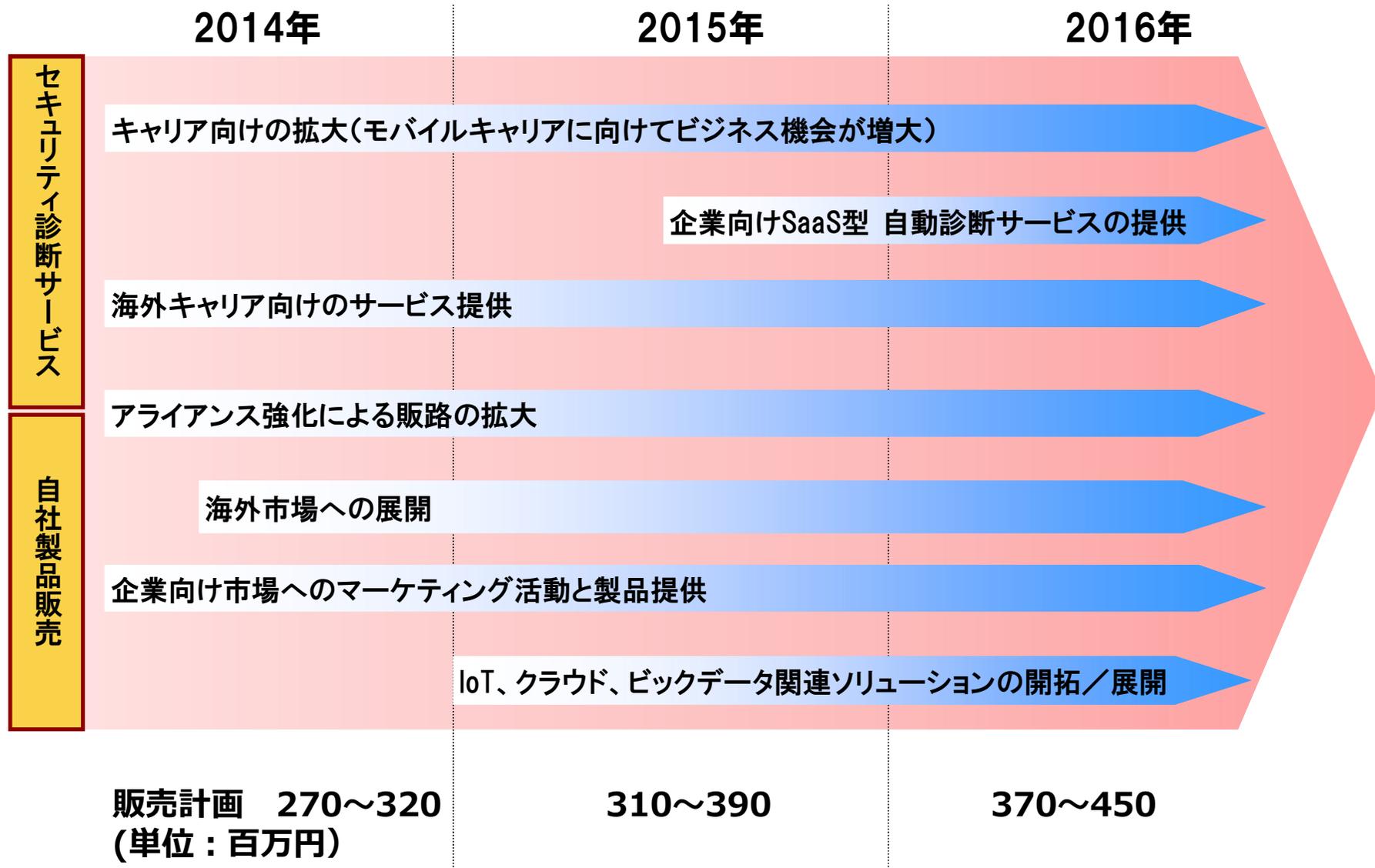
	2013(実績)	2014(予想)	2015(計画)	2016(計画)
売上高	2,061	1,950～2,350	2,100～2,600	2,300～2,800
通信システム	1,748	1,440～1,730	1,500～1,850	1,580～1,920
セキュリティ	192	270～320	310～390	370～450
エンタープライズ	121	240～300	290～360	350～430



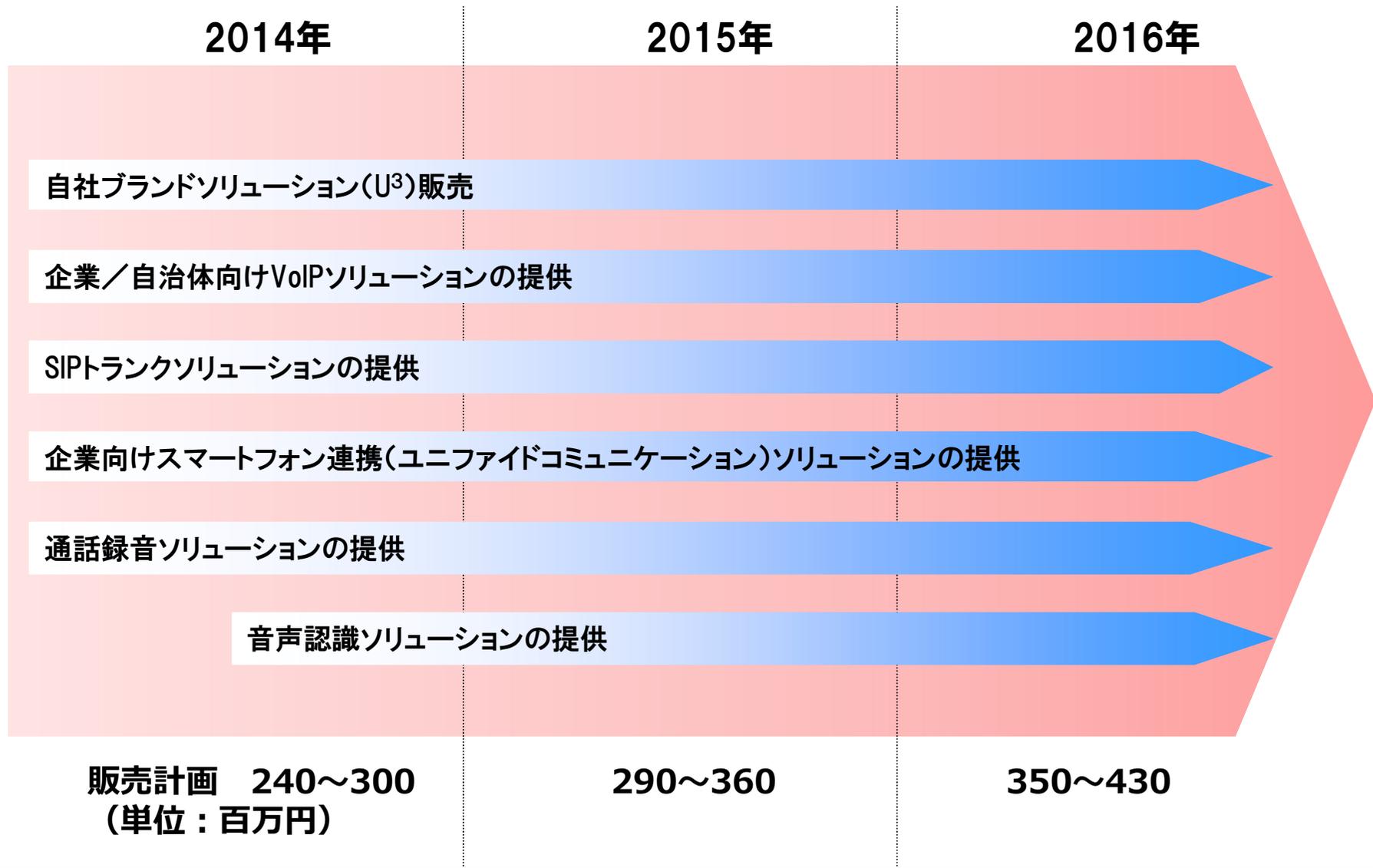
通信システム・ソリューション 今後の展開



セキュリティ・ソリューション 今後の展開



エンタープライズ・ソリューション 今後の展開



アジェンダ

1

2012年度の業績

2

中期経営計画

3

事業トピックス

TEAC社VL事業譲受の検討開始について (2014年1月16日リリース)

TEAC社のVL（ボイスロギング）事業について当社が譲受するかどうかについて検討するための合意書を締結いたしました

注）本日時点では、事業譲受が確定したものではありません

■ VL事業 譲受検討の意義

通話録音ソリューションのラインナップ獲得

既存ソリューションとのシナジー

エンタープライズ事業の販路拡大



短期間で売上拡大を実現
長期視点においては、利益拡大も実現

通話録音市場の動向

※数値は、ミック経済研究所のデータを基に当社加工

■通話録音市場

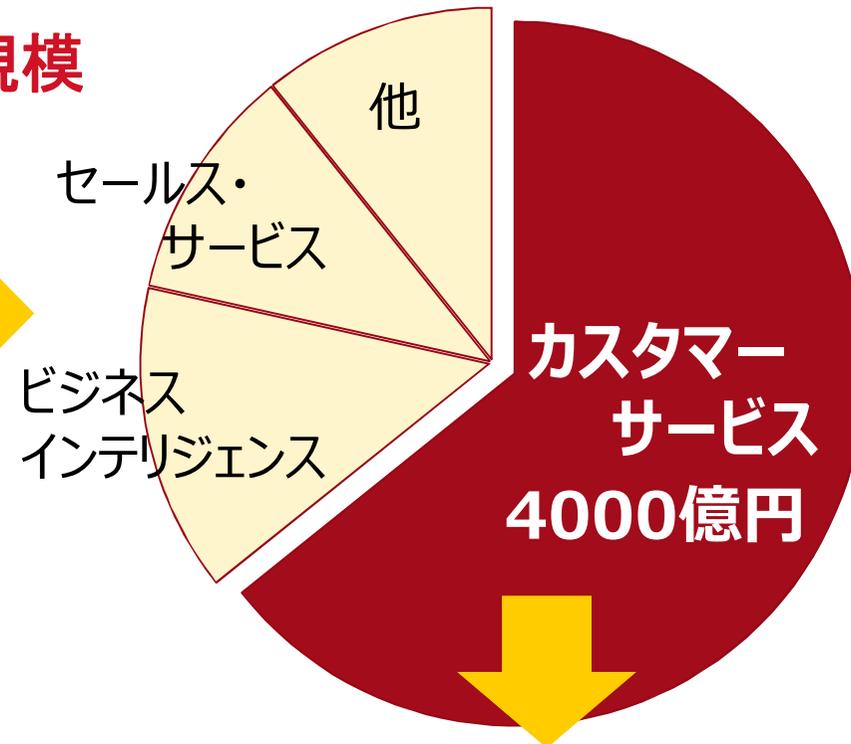
現在40億円の市場規模

大規模 28億円
コールセンター

企業・官公庁 12億円

モバイル 今後開拓

■CRM市場規模 (2012年度)



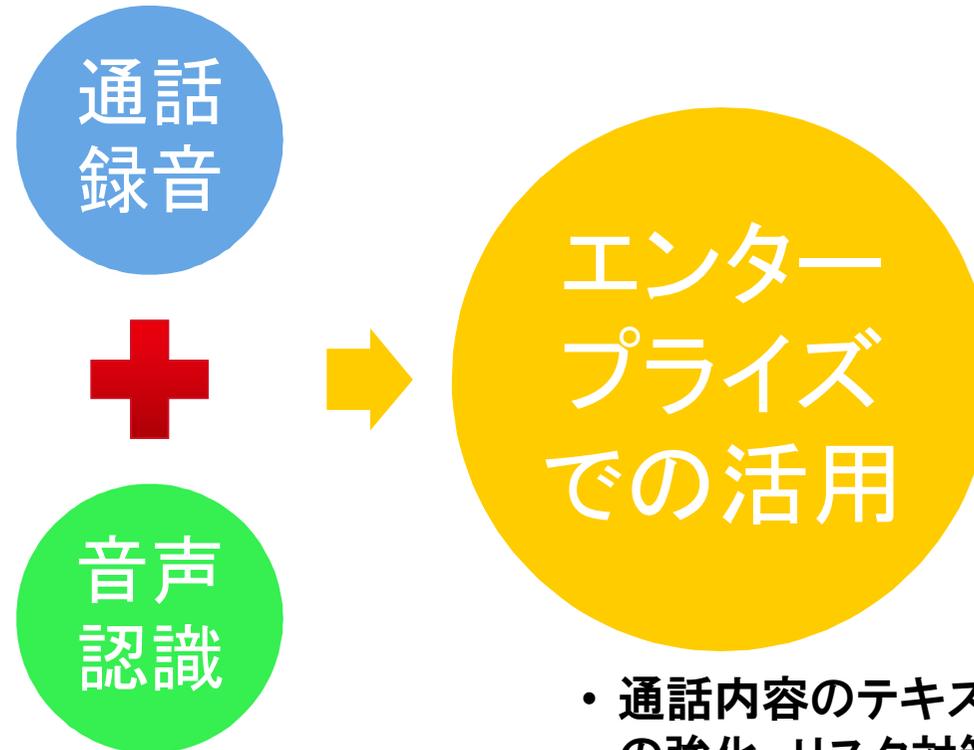
カスタマーサービスの5%としても、ここに**200億円規模の潜在市場**(当社推定)

■追い風となる社会の変化

- 法制度の変化によるニーズ顕在化 (例えば、特定秘密保護法の公布)
- 金融・保険・省庁をはじめとした重要情報を取り扱う企業において、情報管理の更なる徹底、および通信記録の保管義務化の可能性が予想される)

通話録音と音声認識の組み合わせによる今後の展開

- 大手証券会社への導入実績
- 携帯通話録音(VoISサービス)のキャリアへの導入実績



- 電子証拠開示支援システムを提供する企業(UBIC等)との共同開発
- 大学との産学連携による研究開発

- 通話内容のテキスト化により情報共有の強化、リスク対策としての活用
- マイニング技術との組み合わせにより新たな機会の創出

会社概要

社名	株式会社ネクストジェン (Nextgen, Inc.)	
設立	2001年11月	
資本金	4億90百万円	
従業員数	82名(2013年12月末現在)	
売上高	20億61百万円 (2013年12月期)	
上場区分	東京証券取引所 JASDAQ グロース(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	
役員構成	代表取締役社長	大西 新二
	取締役	柏木 宏之
	取締役	景山 薫
	取締役	牧野 昌彦
	監査役	飛田 和男
	監査役	出澤 秀二
	監査役	金 克能