

株式会社ネクストジェン

2015年3月期 第3四半期

(2014年1月～9月)

決算説明会

2014年11月7日

代表取締役社長	大西 新二
取締役管理本部長	天田 貴之

アジェンダ

1

2015年3月期第3四半期の業績

2

事業トピックス

アジェンダ

1

2015年3月期第3四半期の業績

2

事業トピックス

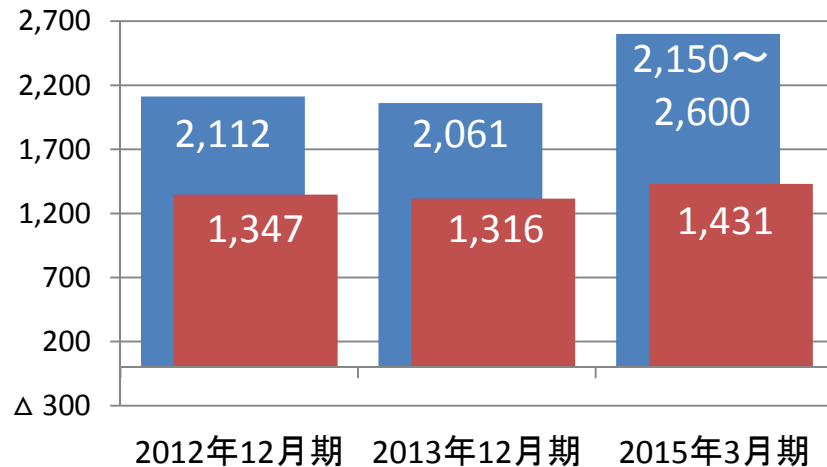
2015年3月期 第3四半期 業績ハイライト



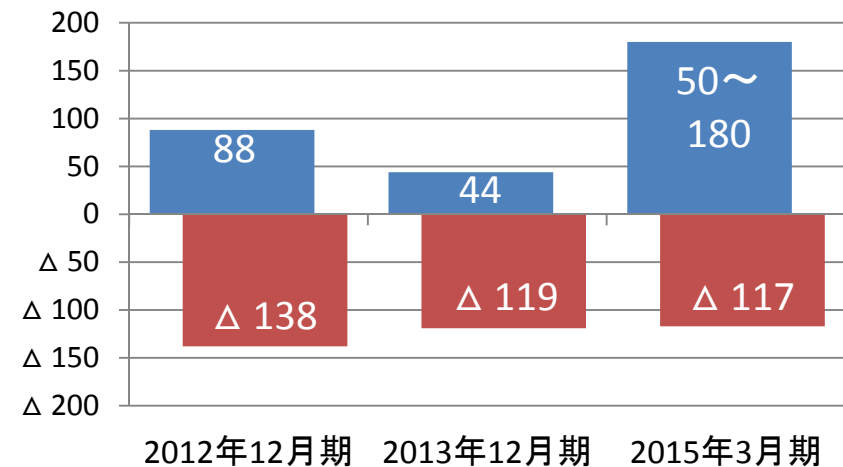
12ヶ月実績 (2015年3月期は計画) ■ 3Q進捗

(単位:百万円)

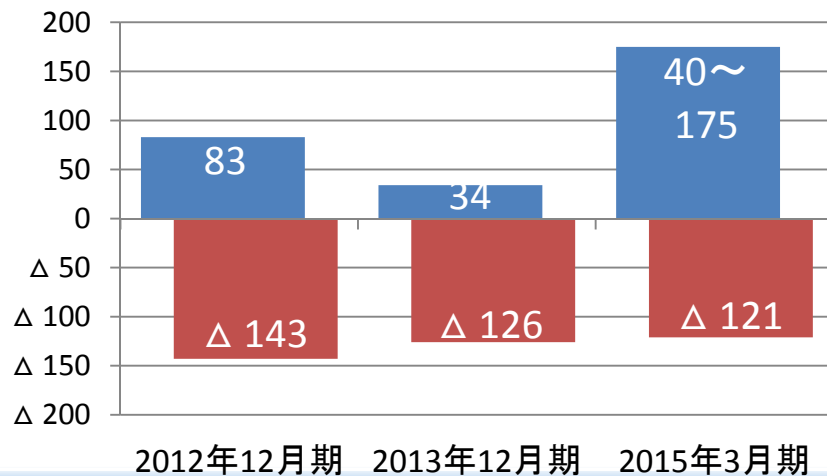
売上高



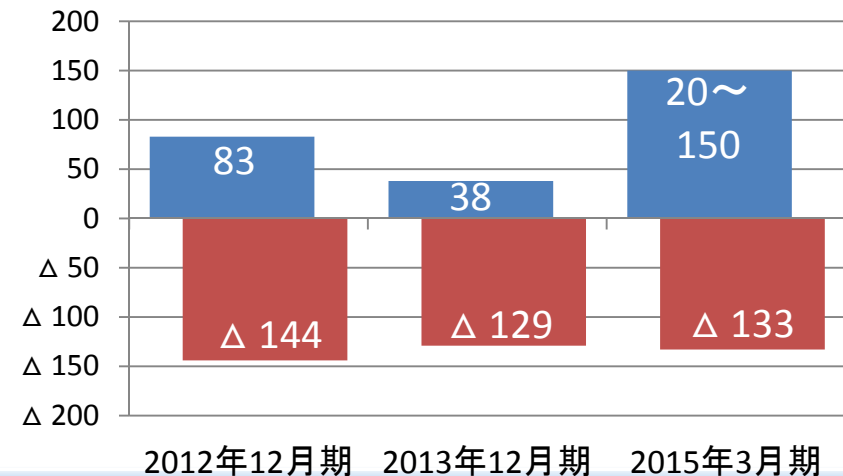
営業利益



経常利益



当期純利益



2015年3月期 第3四半期 決算ポイント

1. 売上高 14億31百万円（前年同期比8.7%増加）

- 自社ライセンス製品の販売・保守運用案件が堅調に推移
- 事業譲受したボイスロギング事業が業績に寄与

2. 営業損失 経常損失 は前年同期と比べ赤字幅縮小

- 既存ソリューションを含めた全体の品質管理強化
- 資産化プロジェクトの期ずれ／事業拡大を見込んだエンジニア等の人員増
- 上記要因で全体コストは増加したものの、売上の伸びが上回った結果、赤字幅が縮小（前年同期比較）

3. 第3四半期会計期間（7月～9月）実績は黒字に回復

- 売上高599百万円（前年同期比35.3%増加）、営業利益63百万円（前年同期は営業損失43百万円）と前年同期と比べ収益が大幅に改善

2015年3月期 第3四半期 損益計算書 (1月~9月)



(単位:百万円)

	2013年12月期 3Q	2015年3月期 3Q	前年同期比
売上高	1,316	1,431	8.7%
売上原価	873	927	6.2%
売上総利益	443	503	13.5%
販売費及び一般管理費	562	620	10.3%
営業利益	△ 119	△ 117	—
営業外収益	0	0	349.3%
営業外費用	6	5	-24.9%
経常利益	△ 126	△ 121	—
特別利益	—	—	—
特別損失	1	4	306.4%
税引前四半期利益	△ 127	△ 126	—
法人税等	2	6	133.9%
四半期純利益	△ 129	△ 133	—

売上増加要因

- ① 自社ライセンス製品の販売・保守運用案件の堅調な推移
- ② VL事業の売上貢献

売上減少要因

- ① 低収益の受託開発案件の獲得抑制

費用増加要因

- ① 品質管理の強化
- ② 資産化プロジェクトの期ずれ
- ③ 事業拡大を見込んだエンジニア等の人員増

特別損失

オフィス移転に伴う設備の除却

2015年3月期 第3四半期 損益計算書 (7月~9月)



(単位:百万円)

	2013年12月期 3Q	2015年3月期 3Q	前年同期比
売上高	442	599	35.3%
売上原価	286	333	16.3%
売上総利益	155	265	70.1%
販売費及び一般管理費	199	201	1.1%
営業利益	△ 43	63	—
営業外収益	0	0	172.3%
営業外費用	1	1	17.0%
経常利益	△ 44	62	—
特別利益	—	—	—
特別損失	0	0	-93.2%
税引前四半期利益	△ 44	62	—
法人税等	0	0	75.2%
四半期純利益	△ 45	61	—

収益大幅改善

収益改善の要因

①利益率の高い自社ライセンス製品の販売増加

②VL事業の本格稼働による業績貢献

③固定費の抑制

2015年3月期 第3四半期 貸借対照表

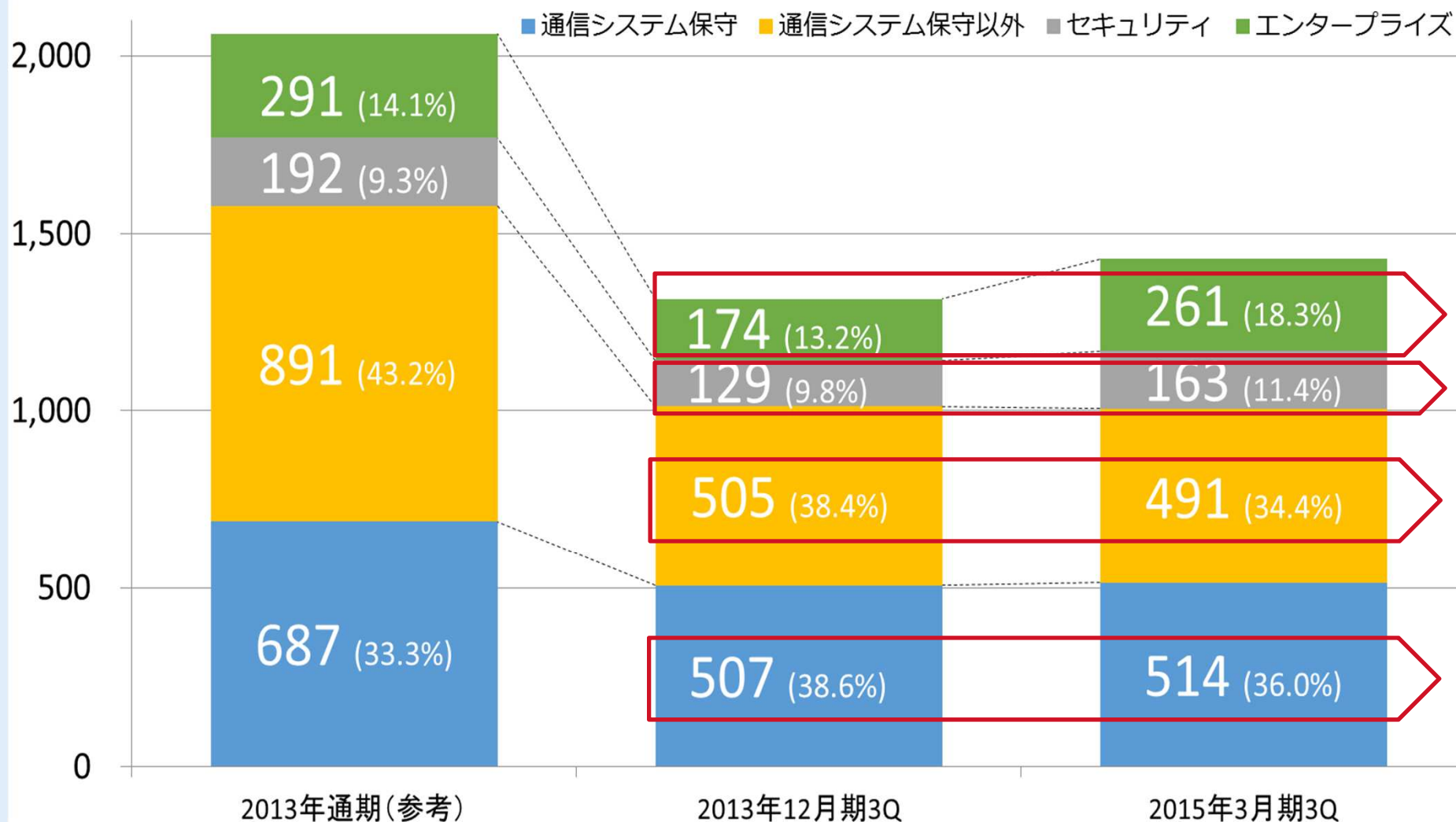
(単位:百万円)

	2013年12月期 期末	2015年3月期 3Q	前期末との 増減	
資産の部				
流動資産	1,446	1,148	△ 300	売掛金の減少198百万円、現金及び預金の減少246百万円
有形固定資産	48	35	△ 12	
無形固定資産	398	463	65	事業譲受に伴うのれんの増加62百万円
投資その他の資産	42	86	46	
資産 合計	1,936	1,734	△ 201	本社移転に伴い差入保証金が45百万円増加
負債及び純資産の部				
流動負債	528	543	15	
固定負債	322	239	△ 83	借入金残高の減少79百万円
負債 合計	851	783	△ 68	
純資産 合計	1,084	951	△ 132	
負債及び純資産 合計	1,936	1,734	△ 201	

2015年3月期 第3四半期 事業区分別売上高推移

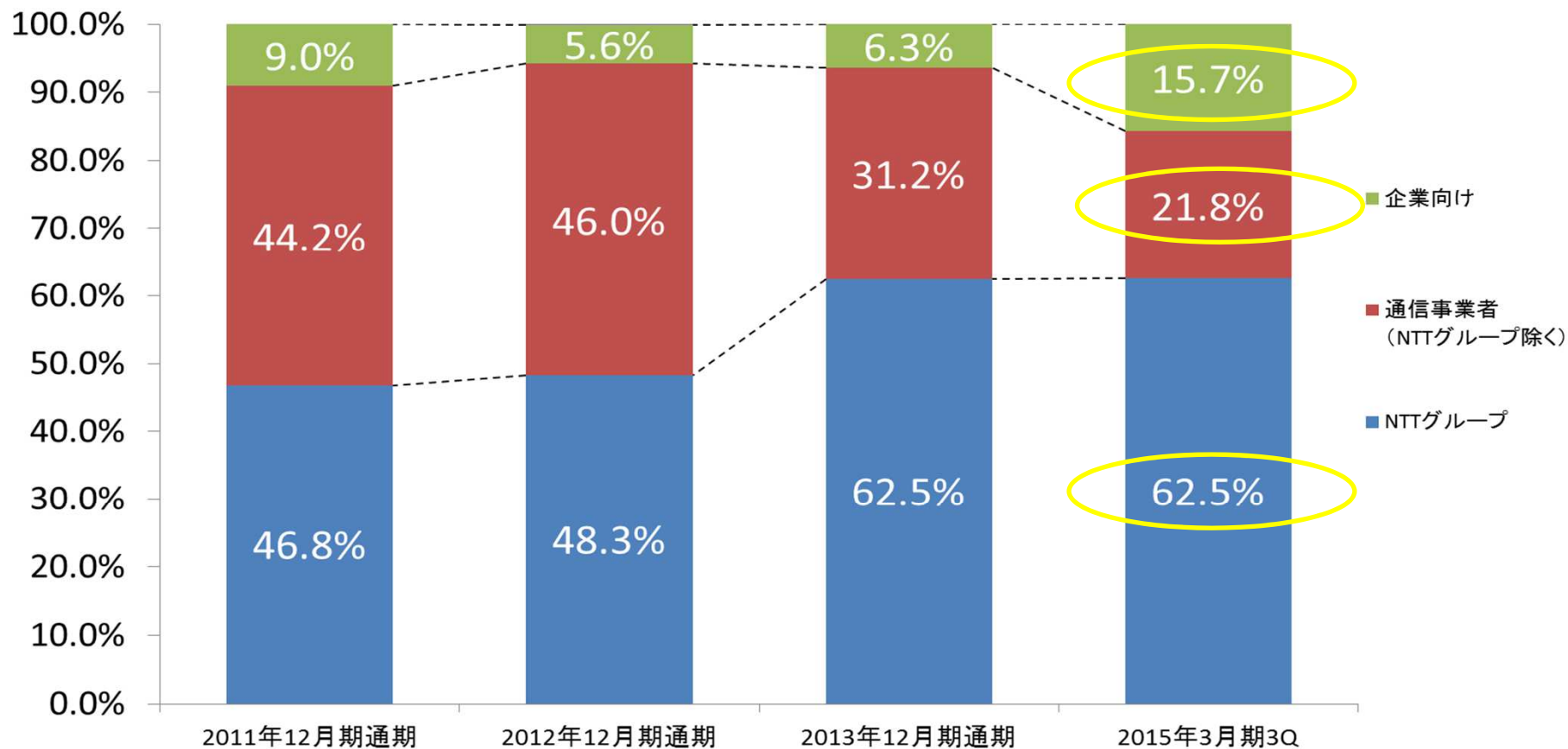


(単位:百万円)



2015年3月期 第3四半期 顧客グループ別 売上構成比率

(単位:百万円)



〔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機能拡張等のニーズが継続発生

- 大手通信事業者向けの自動応答システムプロジェクトにおける、通話録音関連ライセンス販売や大規模なコールセンター向けソリューション構築について、機能追加開発案件を受注

自社ライセンス製品の販売が順調に推移

- セッション・ボーダー・コントローラー（SBC）製品において、通信事業者からの新たなニーズに対応する、
 - スマートフォンのバッテリー消費を大幅削減する機能追加や
 - 設備更改時に新旧システム間にある差異の整合性をとって移行を実現する機能追加案件を受注。

音声認識に対応したボイスメールシステムの商用稼働が実現

- 具体的に受注するとともに、引き合いが増え始めている

〔セキュリティ・ソリューション〕

VoIP/IMSセキュリティ診断サービスが拡大

- 携帯網におけるVoLTE（Voice over LTE）の商用展開が国内でも開始され、エンドツーエンドのIP化が急速に進む中、企業のIP電話の電話交換機である「IP-PBX」に対するサイバー犯罪は増加傾向。
- この背景を追い風に、VoIP/IMSセキュリティ診断サービスにおいて、顧客層がモバイル通信事業者及び関連ベンダーに加え、SaaS事業者へも拡大。

自社セキュリティ製品販売の堅調な推移

- 自社セキュリティ製品のひとつであるNX-C6000既存導入企業における運用効率化の効果が認められ、同製品の分散構成版（より大規模なネットワークでの運用監視とセキュリティ用途に対応可能な）NX-C6500へのアップグレード案件も増加

2015年3月期 第3四半期 事業別ハイライト

〔エンタープライズ・ソリューション〕

事業譲受したボイスロギング（VL）事業の業績への貢献

- ティアック株式会社より事業譲受したVL事業に関して顧客をもれなく引継ぎ
- 事業の本格稼働が始まり金融や運輸業界等のお客様向け案件受注が順調に積み上がり業績に貢献
- 当社の既存事業とのシナジー効果も出始める

大規模PBX更改案件で導入したSIPサーバーソフトウェアの横展開

- 大規模ネットワークにおける基本的な電話機能に加えて、Microsoft Lyncとの連携など顧客の様々なニーズに対応可能な特徴を活かし、横展開を実施し更なる引き合いにつなげている

クラウドサービスにおける大口のお客様からの引合い増加

- ビジネスユースでのスマホ普及とパートナー企業との連携強化により、大手外資系穀物商社といった大口のお客様からの引合いが増加

2015年3月期 業績予想について



(単位:百万円)

	2013年12月期 実績	2015年3月期 第4四半期 (累計)	2015年3月期 通期
売上高	2,061	2,150～2,600	2,600～3,200
営業利益	44	50～180	50～210
経常利益	34	40～175	40～200
四半期純利益	38	20～150	20～175

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、2015年3月期から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

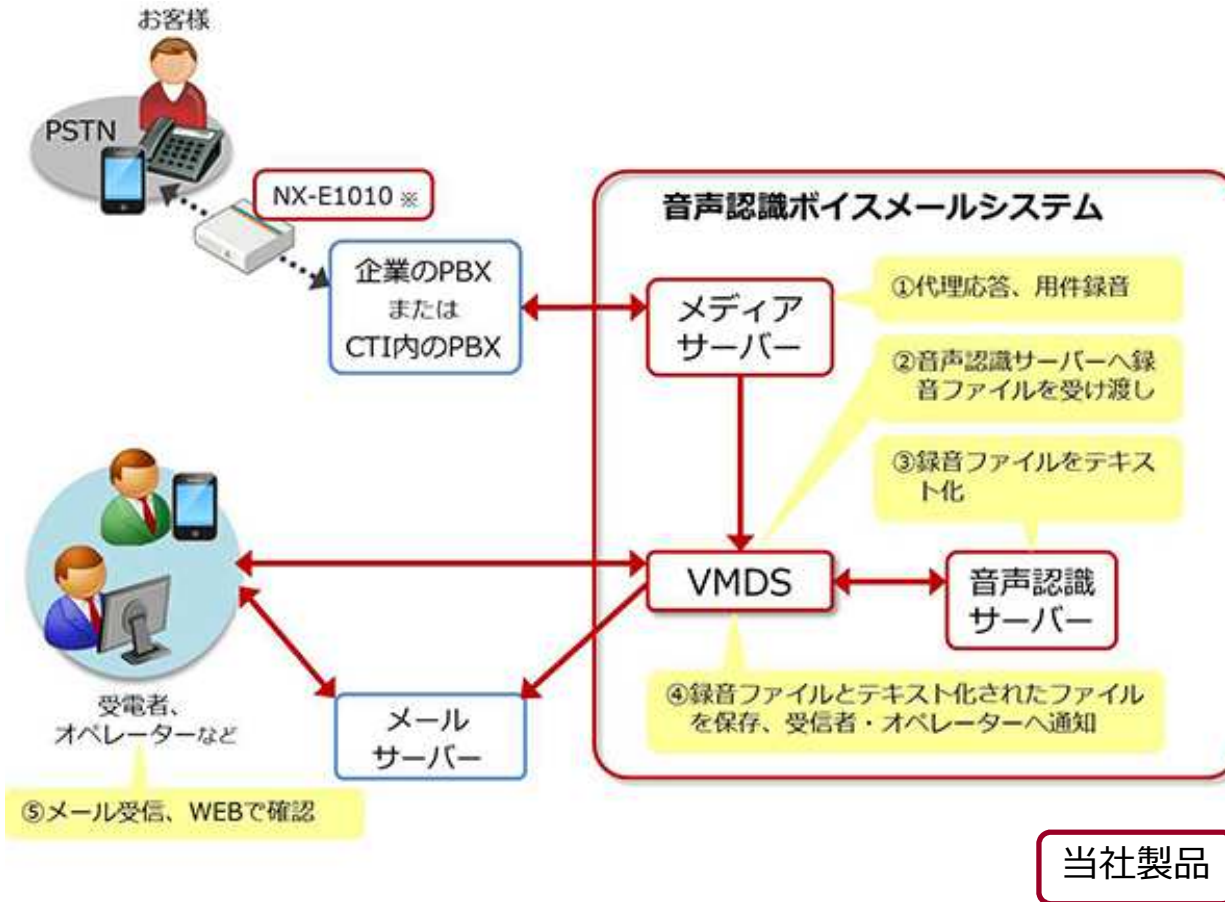
2015年3月期第3四半期の業績

2

事業トピックス

通信システム・ソリューション

「音声認識ボイスメールシステム」を 大手通信事業者様のコールセンターへ導入完了



※オプション：NX-E1010（SIP差分吸収装置）

VMDS：Voice Mail Document Server

【システムの特徴】

- ボイスメールシステム（VMDS）は、これまでも当社製品として販売しておりますが、今回、音声認識機能を追加し、録音データをテキストに変換してオペレータへ通知できるようになりました

【今後の計画】

- コールセンター向けにテキスト化した情報のマイニング機能の追加
- 通信システム・ソリューションとして上期に販売実績がありました。本製品はエンタープライズ・ソリューションとしても取り扱うことができるもので、企業向けにも積極的に展開を進めてまいります

セキュリティ・ソリューション

試験機等のグローバルベンダー（Ixia社）との 技術パートナー契約を締結



- Ixia社 (NASDAQ GS上場)
 - 本社：米国カリフォルニア州
 - 1997年の設立以降、通信機器の試験機ベンダーなど6社を買収し、世界有数の試験機ベンダーへ成長（2013年度売上 US\$467million）
- 当社とのパートナーシップ締結の経緯
 - 当社のフォレンジック製品（NX-C6000/NX-C6500）の新規性が評価され、契約に至った
 - Ixia社にとっては、アジアで最初の技術パートナー
- 今後の計画
 - Ixia社のネットワーク環境を可視化するソリューション（Net Tool Optimizer）へ当社製品を組み込んだ統合ソリューションの提供
 - 国内外における市場拡大とブランド認知を推進

セキュリティ・ソリューション

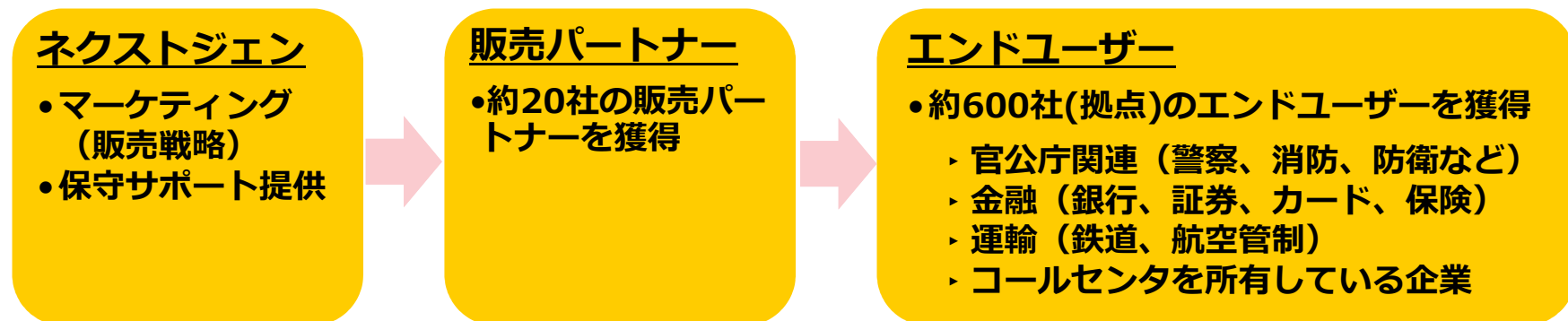
欧米展開の初号事例として、BlueTC社とのパートナーシップによりセキュリティ診断サービスを提供

- 海外展開に向けて積極的にパートナーを開拓
- Blue Telecom Consulting (BlueTC) 社
 - 本社：スペイン マドリッド
 - 2005年の設立以降、欧州の事業者を対象にSI・コンサルを提供
- BlueTCとの協業により欧州初号案件の受注に向け提案中
- 今後の計画
 - BlueTC社をEU向け拡販パートナーとし、更なる関係構築により欧州主要キャリアに向けて案件獲得



ティアック株式会社よりボイスロギング 事業を譲受（平成26年3月31日）

- 新たな販売パートナーやエンドユーザーの獲得
- ティアック社の顧客は漏れなく引き継ぎを完了



- **ボイスロギング市場の動向**

2010年度から2015年度までのコンタクトセンター/CRMソリューション市場の年平均成長率（CAGR）4.2%

2015年度には5,200億円（事業者売上高ベース）と予測されている

Source: 矢野経済研究所 <http://www.yano.co.jp/press/pdf/1197.pdf>

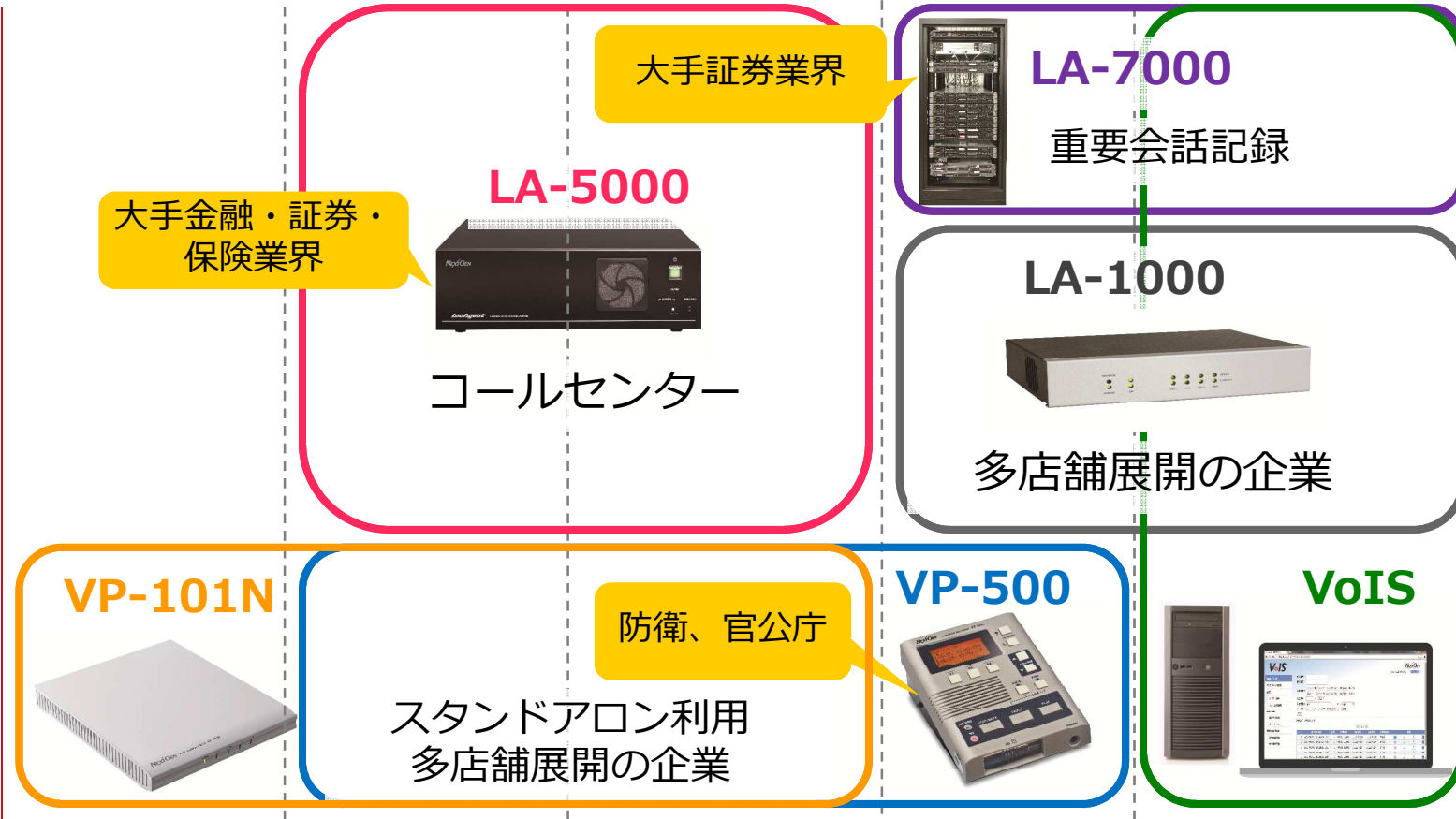
- **今後の計画**

- 音声認識・解析のソリューション販売により売上伸長
- LA-6000（VoIP対応）新製品のリリースを予定

ボイスロギングソリューション ラインナップ

「あらゆるシーンの全通話録音を実現する」
 ～全製品がネットワーク対応～

大
 導入規模
 小



オフライン

アナログ

ISDN

VoIP

携帯

対応回線種別

ボイスロギングソリューション ラインナップ

新製品LA-6000によるVoIP対応強化

大

導入規模

小

LA-5000



VP-101N



VP-500



LA-6000

- 主要PBX製品と連携
- 高可用性
- セキュリティ強化

LA-7000

LA-1000



VoIS



オフライン

アナログ

ISDN

VoIP

携帯

対応回線種別

エンタープライズ・ソリューション

「VoIP対応ボイスロギングソリューション」

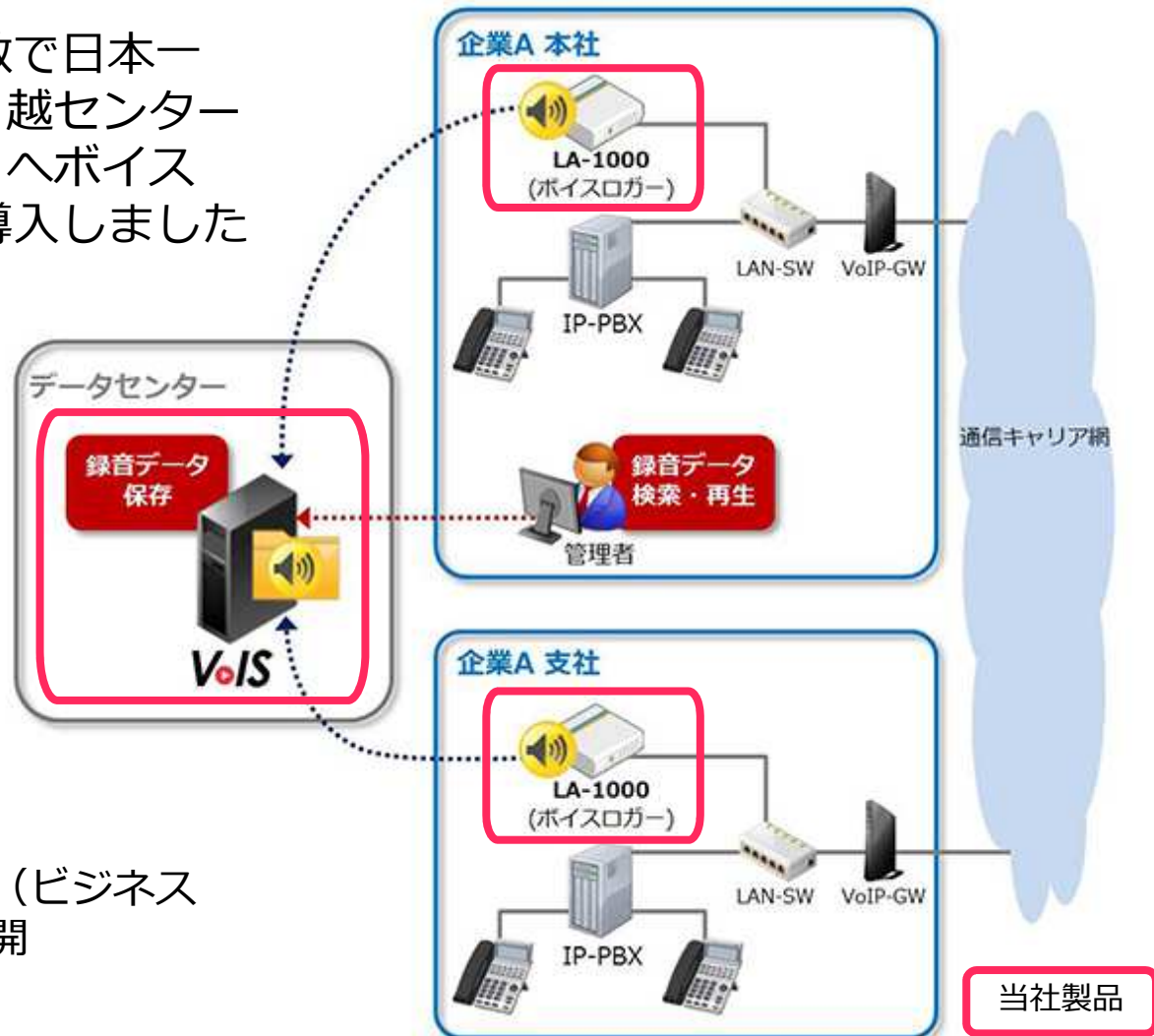
- 引越事業の売上高、作業件数で日本一（2014年3月期時点）のサカイ引越センター様の全拠点（160支社以上）へボイスロギングソリューションを導入しました

【選定されたポイント】

- 既存PBXと電話端末がそのまま利用可能
- 支店の規模に依らず導入可能
- 全支店の録音データを本社で一括管理可能

【今後の計画】

- 全国に中小規模支店をもつ事業（ビジネスホテル、美容関連等）への横展開



本日はありがとうございました

本日はご多忙の中、当社決算説明会にご出席いただきまして、誠にありがとうございました。

株主・投資家の皆さまにおかれましては、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

【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きください。

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。

お問い合わせ先

株式会社ネクストジェン 管理本部

TEL 03-5793-3230

HP <http://www.nextgen.co.jp>

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	84名	(2014年9月末現在)
売上高	21億61百万円	(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	東京都港区白金一丁目27番6号 白金高輪ステーションビル6F	
役員構成	代表取締役社長	大西 新二
	取締役	土屋 博一
	取締役	天田 貴之
	取締役	牧野 昌彦
	監査役	飛田 和男
	監査役	渡辺 俊一
	監査役	出澤 秀二