



平成26年2月26日

各 位

会 社 名 株式会社ネクストジェン
代表者名 代表取締役社長 大西 新二
(JASDAQ・コード3842)
問合せ先 取締役 景山 薫
電話番号 03-3234-6855

中期経営計画の提出等について

当社は、平成26年12月期～平成28年12月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、以下のとおり、中期経営計画について、投資家向け説明会を開催いたしました。

開催日時	平成26年2月14日 15:30～16:30
開催場所	東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル 日本証券アナリスト協会内会議室

なお、本件については、当社のホームページに掲載しております。

URL	http://www.nextgen.co.jp/ir/library/
掲載日	平成26年2月26日

以 上

平成 26 年 12 月期～平成 28 年 12 月期 中期経営計画

株式会社ネクストジェン
(J A S D A Q ・ コード 3842)
代表取締役社長 大西新二
取締役 景山 薫
TEL : 03-3234-6855
(<http://www.nextgen.co.jp>)

1. 今後 3 年の中期経営計画

(1) 当中期経営計画提出時における、前事業年度の総括（計画の達成状況、成果及び今後の課題）

通信システム・ソリューションにおいては、大手通信事業者向けの自動応答システムの開発・構築案件を受注し、当事業年度に構築作業が完了、当社製品の販売等で売上に大きく貢献しました。次年度以降も機能拡張していく重要な大型プロジェクトとなっております。

また、大規模なコールセンター向けソリューションの構築についても、引き続き拡大導入してまいりました。当事業年度においては日本国内拠点の更改のみならず海外拠点向けの構築も手掛けたことによって、売上に貢献いたしました。

保守サポートについても、新規契約の獲得、継続案件の確実な更改により堅調に推移いたしました。

上記のような大型システム構築等の貢献もありましたが、当初年内獲得を目指していた案件が一部受注できなかったこともあり、ライセンス製品の販売が減少したことから、通信システム・ソリューション分野における売上高は 1,748,902 千円（計画比 10.3%の減少）となりました。

セキュリティ・ソリューションにおいては、ネットワークセキュリティの構築とサポートを行ってまいりました。急速に進む企業電話の IP 化の一方で、「なりすまし」や「乗っ取り」に代表される外部からの不正アクセスによる情報漏洩被害が拡大しており、セキュリティ対策の重要性が高まっております。

当社では、モバイルデータ通信網向けのセキュリティ診断を受注する等、従来の SIP/VoIP の市場以外にもビジネスを積極的に拡大し、売上に寄与することとなりました。

これらの取り組みの結果、セキュリティ・ソリューション分野の売上高は 192,014 千円（計画比 6.7%の増加）となりました。

大手通信事業者の通信サービスを採用している、複数の企業向けに当社の「U³ Voice (ユーキューブ ボイス) クラウド PBX タイプ」が採用され、サービスが開始されました。

また、近年企業で導入されている通話録音については、クレーム対策、コンプライアンス強化からコールセンター等での活用へと拡大しております。当事業年度においては、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録音管理システム「VoIS(ヴォイス)」の販売を開始いたしました。今後は音声技術を基軸にしたソリューションサービスの拡大を図ってまいります。

これらの取り組みの結果、クラウド&スマートフォン・ソリューション分野の売上高は 121,074 千円（計画比 0.9%の増加）となりました。

以上 3 分野の取り組みの結果、当事業年度における当社の業績につきましては、売上高 2,061,992 千円（計画比 8.4%の減少）となりました。

利益面につきましては、売上獲得のための稼働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、販売管理費が増大し営業利益は 44,071 千円（計画比 59.9%の減少）となりました。また経常利益は 34,911 千円（計画比 65.1%の減少）、当期純利益は 38,767 千円（計画比 56.9%の減少）となりました。

(2) 中期経営計画の概要、及び策定の背景

全体方針としましては、従来どおり「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」ということで事業を進めてまいります。

ソリューションの分類としても、従来どおり3種類に分けて考えており、通信システム・ソリューション、セキュリティ・ソリューション、エンタープライズ・ソリューションであります。

なお、3番目のエンタープライズ・ソリューションは、昨年まではクラウド&スマートフォン・ソリューションという名称でしたが、平成26年度よりクラウドとスマートフォン関連に限定せず、IP-PBXや通話録音などの企業向けオフィスソリューションも含む領域に広げていく方針としたため、名称を変更しております。

通信システム・ソリューションでは、大手通信キャリアをメインのターゲットとして、今後10年以上にわたるレガシー設備の更改やサービスの移行に伴うソリューションニーズに対応することで事業の安定的な拡大を目指します。また、全国をカバーする24時間・365日の保守サポート体制によって、安定的なストックビジネスとしての保守サポートを展開してまいります。

セキュリティ・ソリューションでは、サイバー攻撃の増加など市場需要が増加傾向にあることを背景に、SIP/VoIPに関する脆弱性診断サービスを提供できる国内唯一の存在として事業が拡大傾向です。特に、スマートフォンの普及とVoLTE（高速通信方式であるLTE上で音声サービスを行うもの）の導入に伴って携帯通信事業者のサービスに関連した分野でのセキュリティ・ソリューションの必要性が拡大しております。診断の自動化や機能面での充実をさらに推し進めることによって、需要の拡大に対応するとともに、顧客層もこれまでの固定通信キャリア中心から携帯通信事業者や一般企業へと広げていき、更には海外市場への進出も加速していきます。

エンタープライズ・ソリューションでは、通信キャリア向けの開発で蓄積してきた技術・経験を生かして、企業ユーザー向けにIP-PBX、キャリア接続用ゲートウェイ、コールセンター、通話録音などのソリューションを展開します。また、スマートフォンやタブレットを活用するクラウドサービスである「U³」のユーザー数拡大を目指します。さらには通話録音の付加価値を高める音声認識ソリューションのソリューション開発も進めてまいります。

(3) 事業の進捗状況、及び今後の見通し、並びにその前提条件

平成26年12月期（通期）の業績予想は、売上高1,950～2,350百万円、営業利益50～100百万円、経常利益40～95百万円、当期純利益20～75百万円を見込んでおります。特に利益面では、販売提案の強化、社内のリソースアサイメントの見直し、仕入コストの改善などにより、収益性の回復を目指します。

また、今後3年間の中期経営計画については、売上高は毎年概ね5～10%程度の成長を見込んでおります。平成27年12月期以降も、セキュリティ・ソリューションとエンタープライズ・ソリューションの成長と通信システム・ソリューションにおけるライセンス製品の販売強化により、さらに利益率の向上を目指します。なお、平成28年12月期の当期純利益が下がっている理由は、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しているためです。

事業区分別の計画として、通信システム・ソリューションにおいては、次期も既存・新規の顧客ニーズの掘り起しに努め、顧客の海外展開を含む多様化するニーズに対応することで、受注の拡大に注力いたします。中期経営計画においては、大手通信キャリアが主要顧客であることから安定的な成長を見込んでおり、平成27年12月期以降は5%程度の増加を計画しております。

セキュリティ・ソリューションにおいては、業務システムのマルチデバイス化とそれに伴うセキュリティの強化が課題となっていることから、引き続き、自動診断ツールを活用した診断ビジネスの展開及び海外市場を見据えたパートナーの拡充による製品の拡販を進めてまいります。また、携帯電話通信事業者のVoLTEの導入

によって、一層 SIP/VoIP のセキュリティの重要性が増すことから市場拡大に努めます。中期経営計画においてはニーズ・顧客層の拡大、海外向けの販売の伸張等によって、平成 27 年 12 月期以降年 15%~20%程度の成長を目指します。

エンタープライズ・ソリューションにおいては、企業ユーザー向けオフィスソリューションの提案力強化と、クラウドサービス「U³」の販売パートナーとの連携強化により売上の拡大を見込んでおります。中期経営計画においては、企業向けの通話録音・音声認識などの高付加価値ソリューションの追加を図り、平成 27 年 12 月期以降年 20%程度の成長を目指します。

2. 今期の業績予想及び今後の業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成 25 年 12 月期(実績)	2,061	44	34	38
平成 26 年 12 月期(予想)	1,950~2,350	50~100	40~95	20~75
平成 27 年 12 月期(計画)	2,100~2,600	60~120	45~110	35~95
平成 28 年 12 月期(計画)	2,300~2,800	70~140	55~130	35~85

業績予想につきましては、顧客動向を慎重に見極めながら計画の変更又は見直しを実施しておりますが、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、詳細な数値を算出することが困難であると考えております。したがって、当事業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。

以 上