

2007年12月期 決算説明資料

2008年 2月18日
株式会社ネクストジェン

代表取締役社長
大西新二

2007年12月期 決算概要

事業区分別売上高



NGNソリューション売上高：

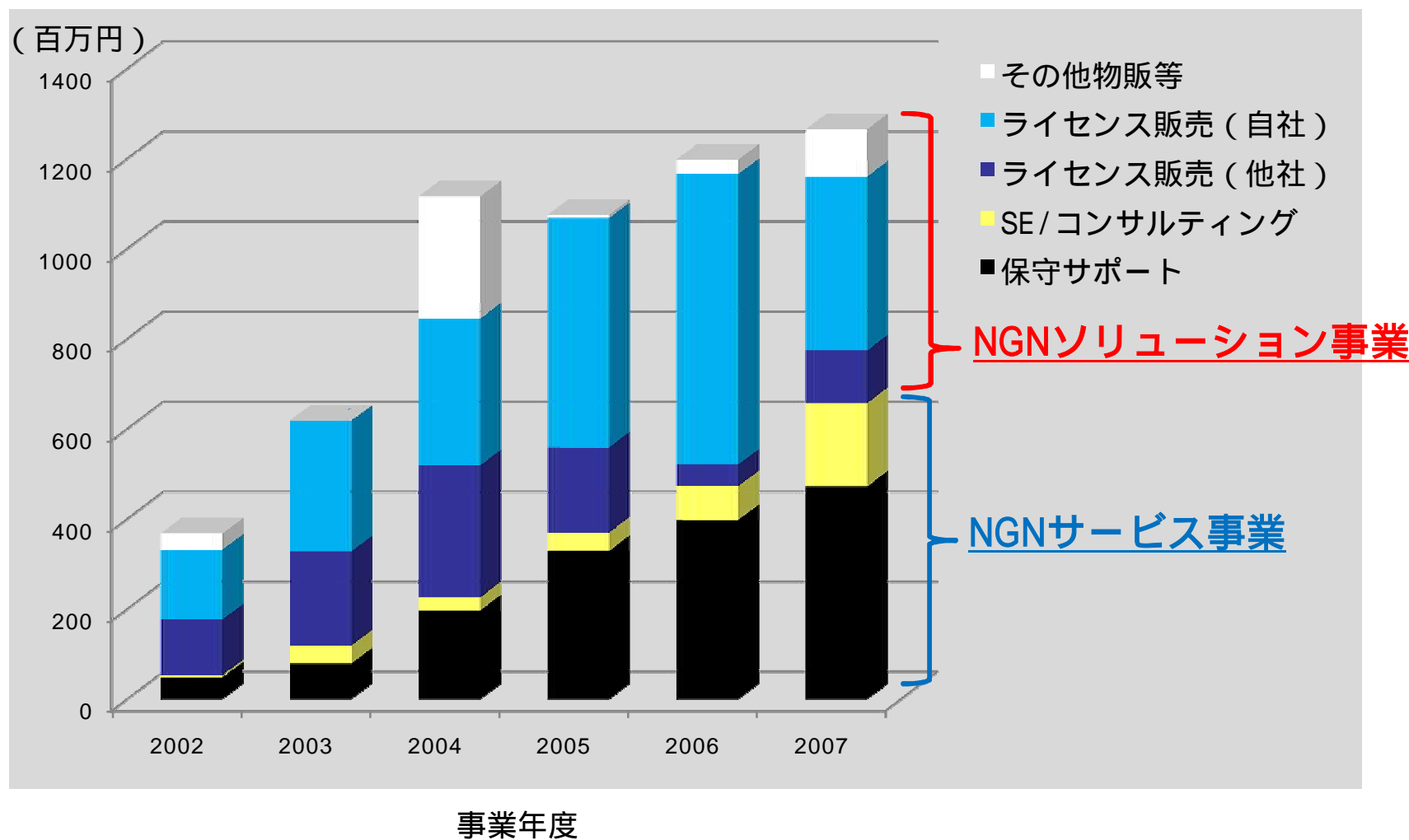
自社ライセンス製品販売の不振により、前期比14.9%減

NGNサービス売上高：

保守サポート、SE/コンサルティングともに好調に推移し、前期比35.1%増を達成

(単位:千円)	前期実績	当期実績	当期構成比	前年同期比
売上高	1,203,324	1,267,493	100.0%	105.3%
NGNソリューション事業	716,161	609,447	48.1%	85.1%
自社ライセンス製品販売	533,553	386,839	30.5%	72.5%
他社ライセンス製品販売	95,709	117,171	9.2%	122.4%
その他物販	86,898	105,436	8.3%	121.3%
NGNサービス事業	487,162	658,045	51.9%	135.1%
保守サポート	383,381	472,445	37.3%	123.2%
SE/コンサルティング	103,780	185,600	14.6%	178.8%
人員数 (内役員数)	54人 (5人)	60人 (5人)		111.1%

事業区分別の売上高推移



顧客別売上高



通信事業者向け：

ライセンス販売の不振により、前期比21.3%減
売上高比率は前期76.9%から当期57.5%に

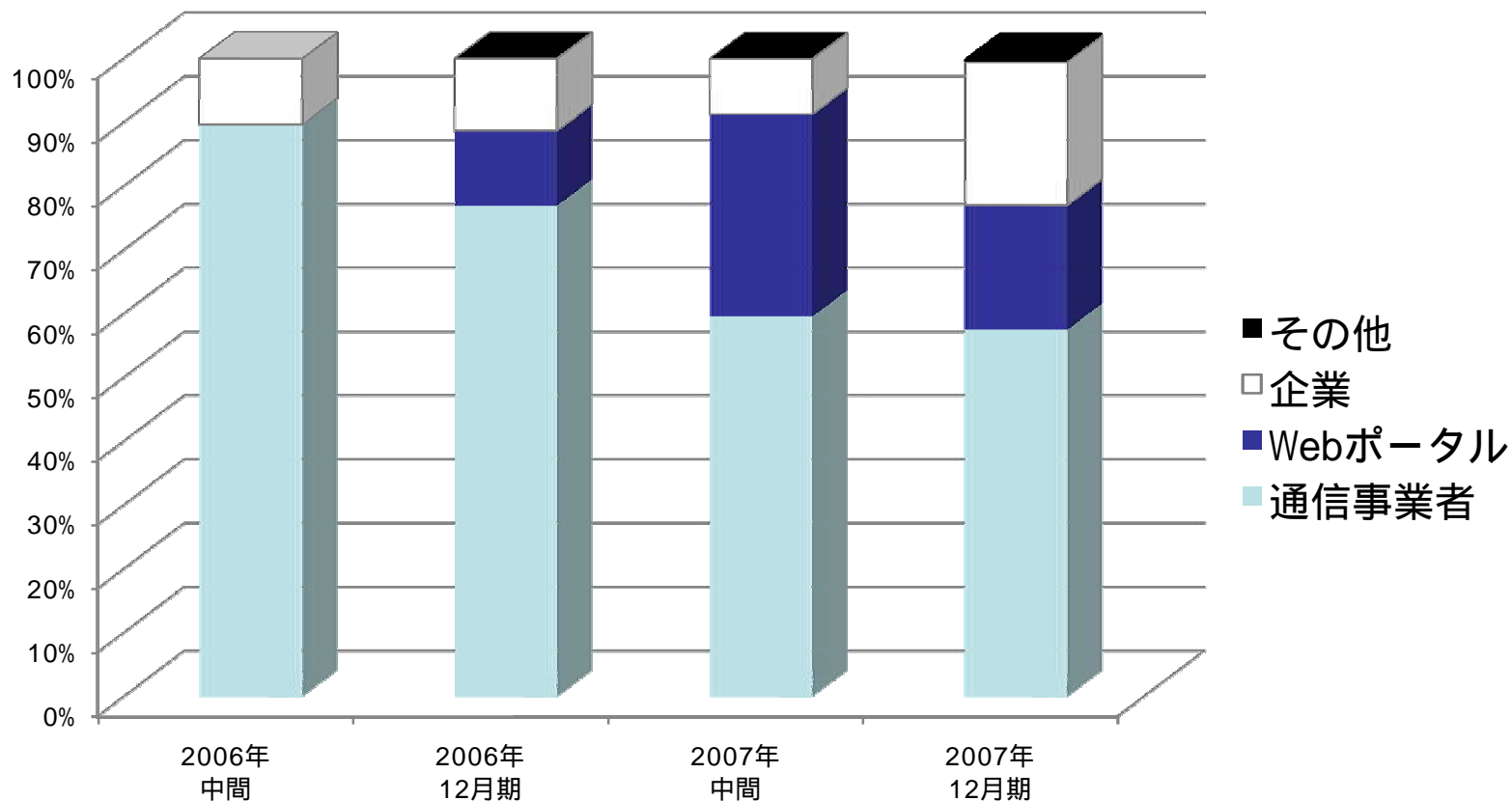
Webポータル・企業向け：

ソリューション提案や保守サポートが順調に推移

- ・ Webポータルの売上高： 前期比74.6%増
- ・ 企業向け売上高： 前期比109.3%増

(単位:千円)	前期実績	当期実績	当期構成比	前期比
売上高	1,203,324	1,267,493	100.0%	105.3%
通信事業者	925,890	728,999	57.5%	78.7%
WEBポータル	141,800	247,581	19.5%	174.6%
企業	135,470	283,523	22.4%	209.3%
その他	163	7,388	0.6%	4532.5%

顧客別の売上高比率推移



当期については、通信事業者向けライセンス販売が不振であったため、同売上高比率がやや低下

今後は一定の比率を確保しつつ、企業等の顧客層の拡大に注力

NGNソリューション事業

(自社ライセンス・他社ライセンス販売・その他物販)

新規顧客獲得は堅調に進んでいるものの、一部顧客の投資計画見直しなどにより自社ライセンス販売が当初予想よりも伸び悩む
企業向けソリューションに関しては順調に推移

NGNサービス事業

(SE / コンサルティング・保守サポート)

前期の好調な販売実績を受けて保守サポートは好調に推移
納入済みソリューションや新規サービスに対するSEコンサルティングも順調に推移

2007年12月期 B/S 貸借対照表



(単位:千円)	前期実績	当期実績	当期構成比	ポイント
資産の部				
流動資産	797,261	777,570	64.2%	
有形固定資産	31,550	53,138	4.4%	サーバ等設備の増加
無形固定資産	132,973	350,652	29.0%	保守用ライセンス購入
投資その他の資産	28,157	29,472	2.4%	
資産 合計	989,943	1,210,834	100.0%	ソフトウェア資産の増加
負債及び純資産の部				
未払金	35,523	42,588	3.5%	
未払費用	51,667	10,966	0.9%	
前受金	4,687	30,630	2.5%	
負債 合計	400,185	117,454	9.7%	
純資産(株主資本)合計	589,757	1,093,380	90.3%	公募増資に伴う増加
負債及び純資産 合計	989,943	1,210,834	100.0%	

2007年12月期 P/L 損益計算書



(単位:千円)	前期実績	当期実績	当期構成比	前年同期比	ポイント
売上高	1,203,324	1,267,493	100%	105.3%	
売上原価	687,649	777,007	61.3%	113.0%	一部案件の外注費増加により原価(仕入)が増加
売上総利益	515,674	490,485	38.7%	95.1%	
販売費及び一般管理費	356,499	462,614	36.5%	129.8%	営業人員や管理人員の増加に伴う人件費増、及び上場に伴う外部委託費の増加
営業利益	159,175	27,871	2.2%	17.5%	
営業外収入	476	1,724	0.1%	362.2%	
営業外費用	4,608	21,016	1.7%	456.1%	
株式公開関連費	1,000	17,560	1.4%	1756.0%	上場関連費用
その他	3,608	3,456	0.3%	95.8%	
経常利益	155,043	8,579	0.7%	5.5%	
特別利益	—	12,283	1.0%	—	契約解除に伴う特別利益
特別損失	11,818	3,113	0.2%	26.3%	
法人税等調整額	64,353	9,607	0.8%		
当期純利益	78,872	8,142	0.6%	10.3%	

2007年12月期 C/F キャッシュフロー計算書



(単位:千円)	前期実績	当期実績	対前期増減	ポイント
営業活動によるC/F	195,485	194,152	1,332	売上債権・前払費用減少等
税引前当期純利益	143,225	17,749		
減価償却費	75,093	114,866		原価償却費の増加
仕入債務の増減額	70,934	63,752		仕入債務の減少
その他	93,767	125,289		
投資活動によるC/F	93,275	448,099	354,823	有価証券購入等
有価証券取得による支出	—	99,822		
無形固定資産取得による支出	85,216	305,486		販売・保守用ソフトウェアライセンス購入
その他	8,059	42,791		
財務活動によるC/F	1,627	325,289	326,917	
短期借入金の純増減額	—	150,000		借入金の減少
株式の発行による収入	—	492,850		公募増資・ストックオプション行使
その他	1,627	17,560		
現金及び現金同等物の増減額	100,501	71,353	29,147	
現金及び現金同等物の期末残高	181,832	253,185	71,353	

売上総利益

新規顧客の納入ニーズに対応するためにネットワーク構築等の外注仕入が増加
利益率の高い自社ライセンス売上が伸び悩んだ為、全体として利益率が低下

営業利益 / 経常利益

社内管理体制および営業体制強化のための採用による人件費増加
上場に伴う管理体制費用等の増加
公開準備等含めた株式公開費用の計上

当期純利益

ソフトウェア保守サービス契約の解除による特別利益の計上

2008年12月期通期見通し



(単位：百万円)

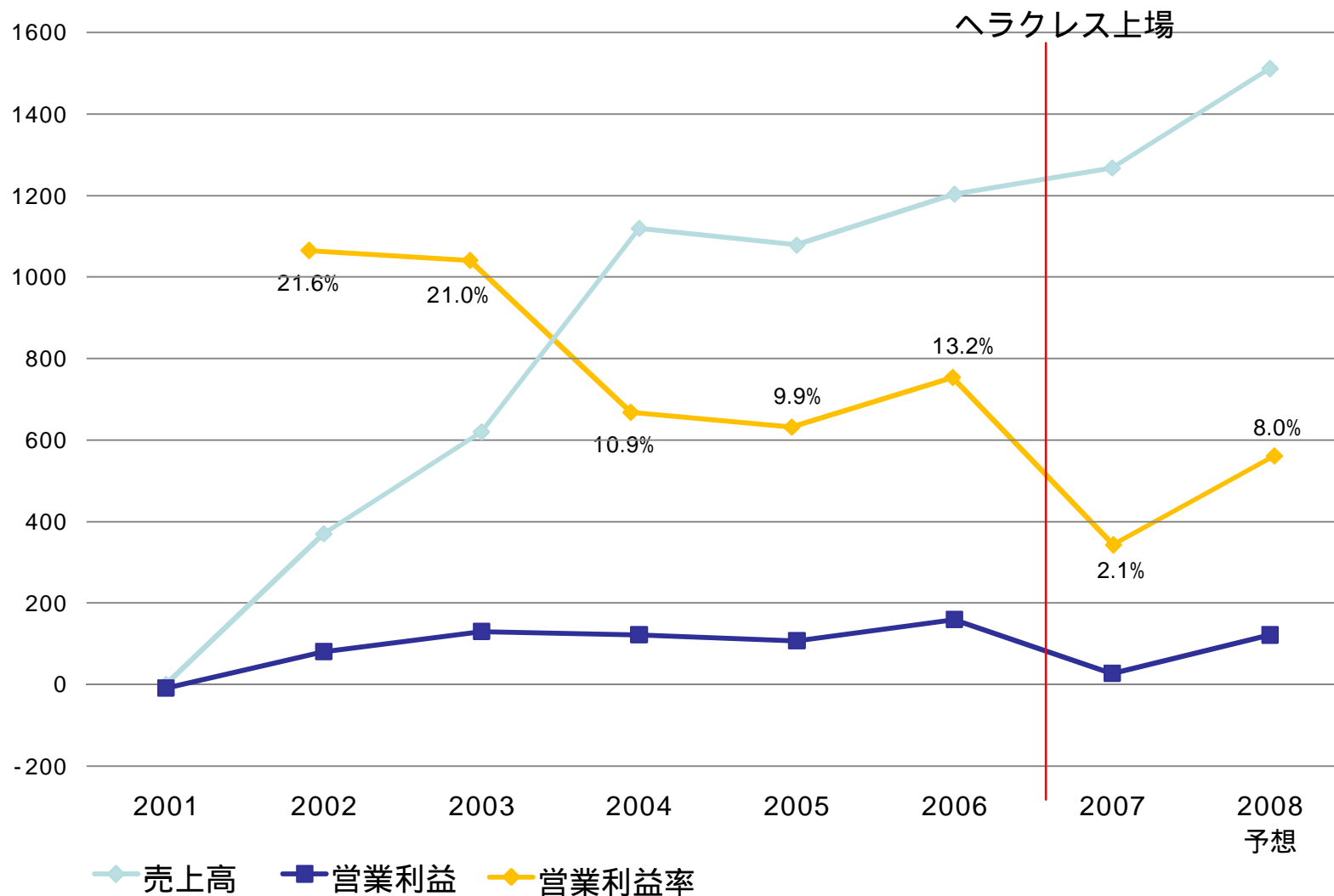
	2007年12月期 実績（構成比）		2008年12月期 通期見通し（構成比）		前期比 （％）
売上高	1,267	100.0%	1,511	100.0%	19.3%
営業利益	27	2.1%	121	8.0%	435.2%
経常利益	8	0.6%	121	8.0%	1413.8%
当期純利益	8	0.6%	61	4.0%	751.8%

当期見通し達成のポイント

- ・ NGN関連の設備投資力が大きい通信事業者への提案体制整備
- ・ 差別性のある企業向けソリューション開発と積極的な販売展開
- ・ 自社ライセンス資産の活用
- ・ 新規事業の本格的稼働

主要な経営指標の推移

(単位:百万円) 過去経営指標の推移及び当期見通し



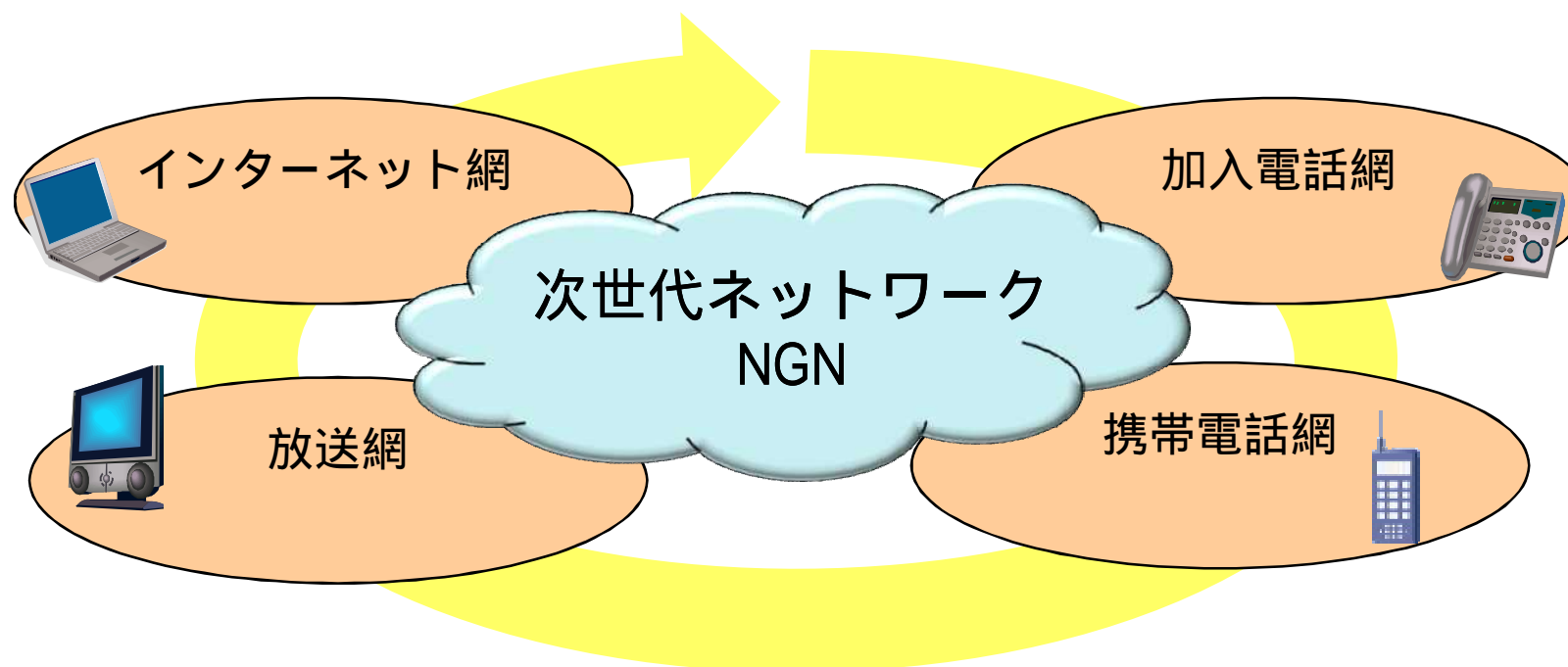
今後の事業計画

Beyond the Next Generation

“インフラ・プラットフォームからサービス・ソリューションへ”

次の世代につなげるネットワーク社会の構築

従来は通信産業と直接的関係のなかった事業、サービス、製品が産業の垣根を越えて連携する（通信がよい意味で道具となれる）世界の実現

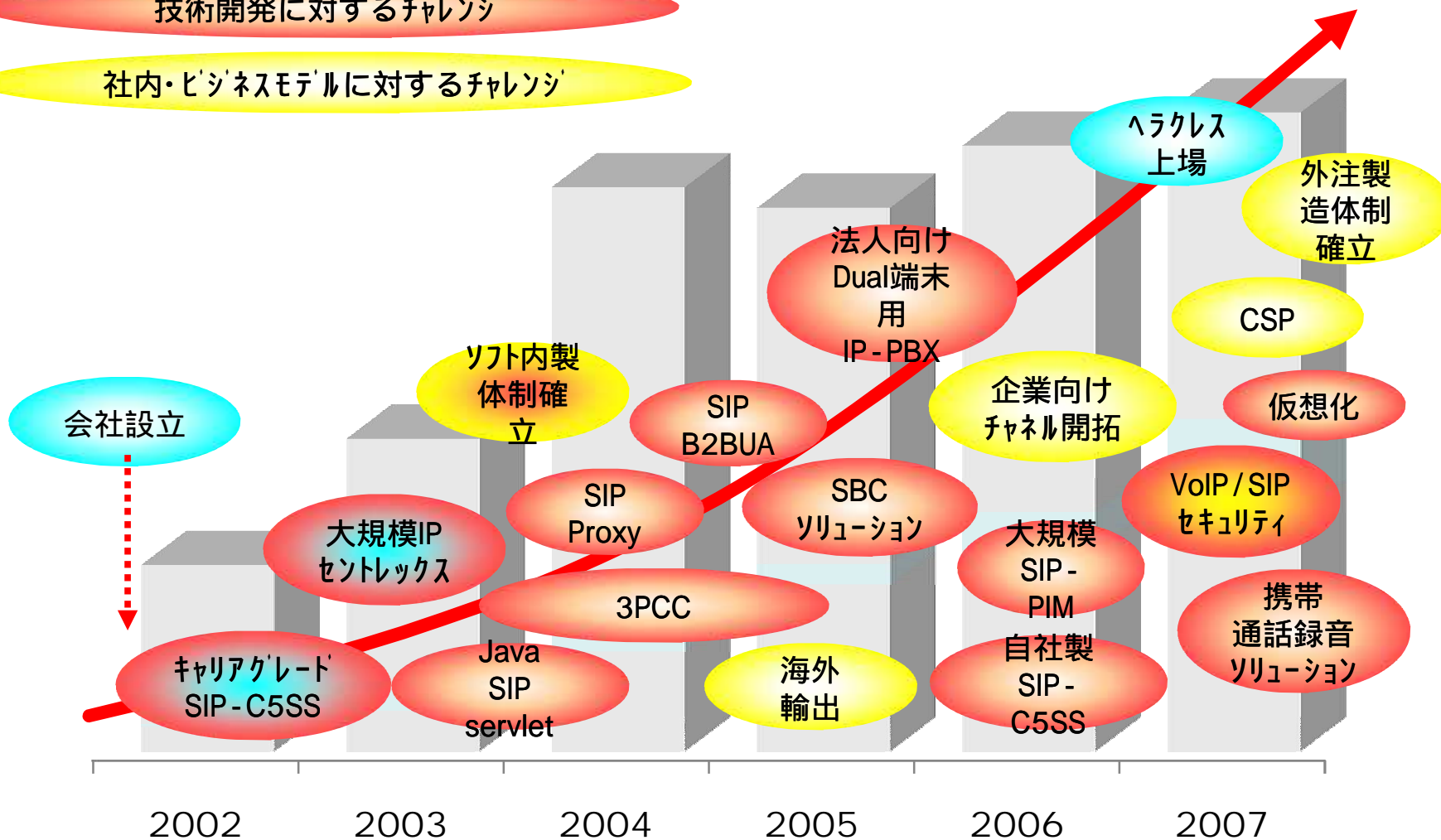


チャレンジの変遷と継続

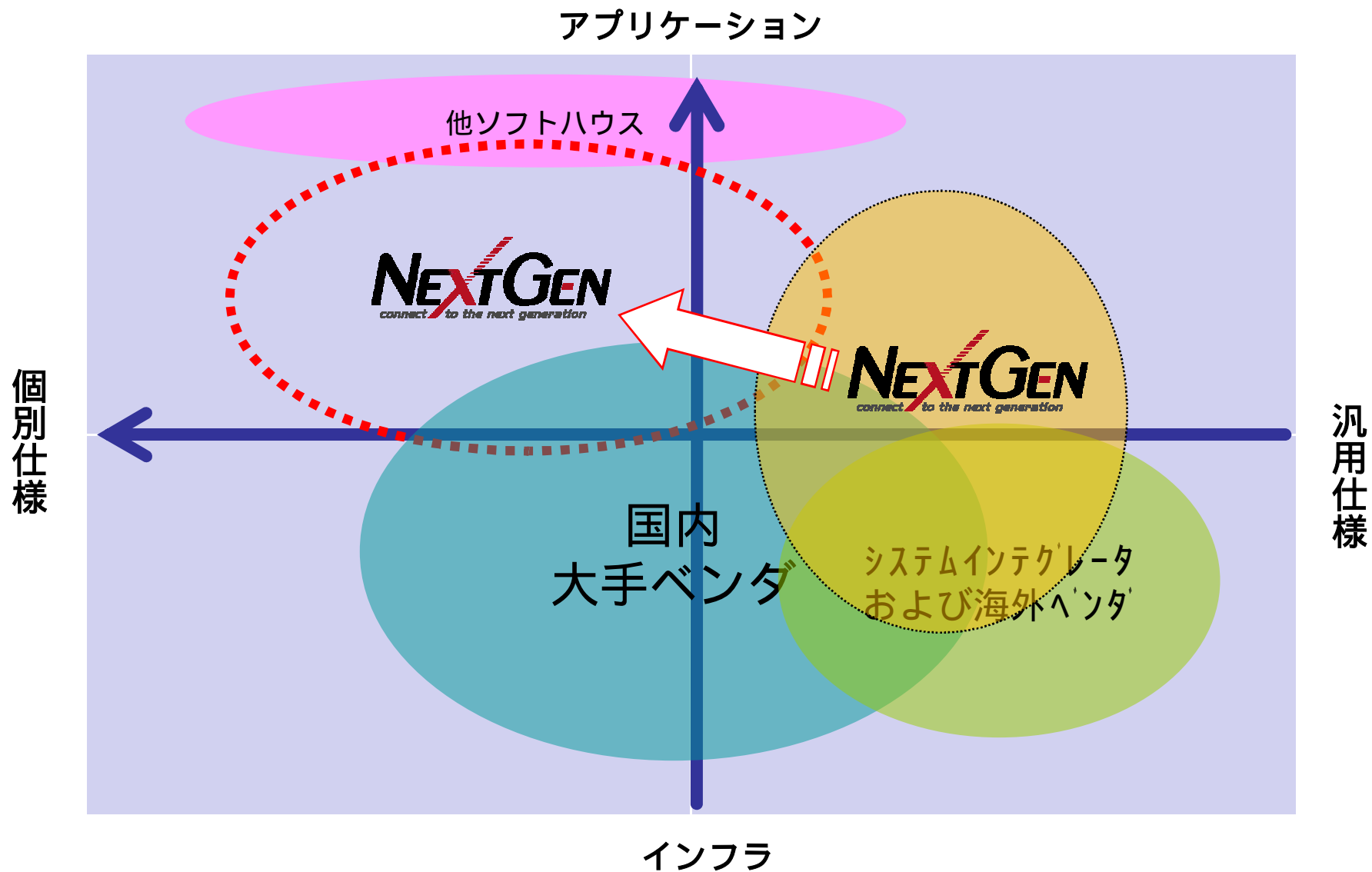
社会・産業に対するチャレンジ

技術開発に対するチャレンジ

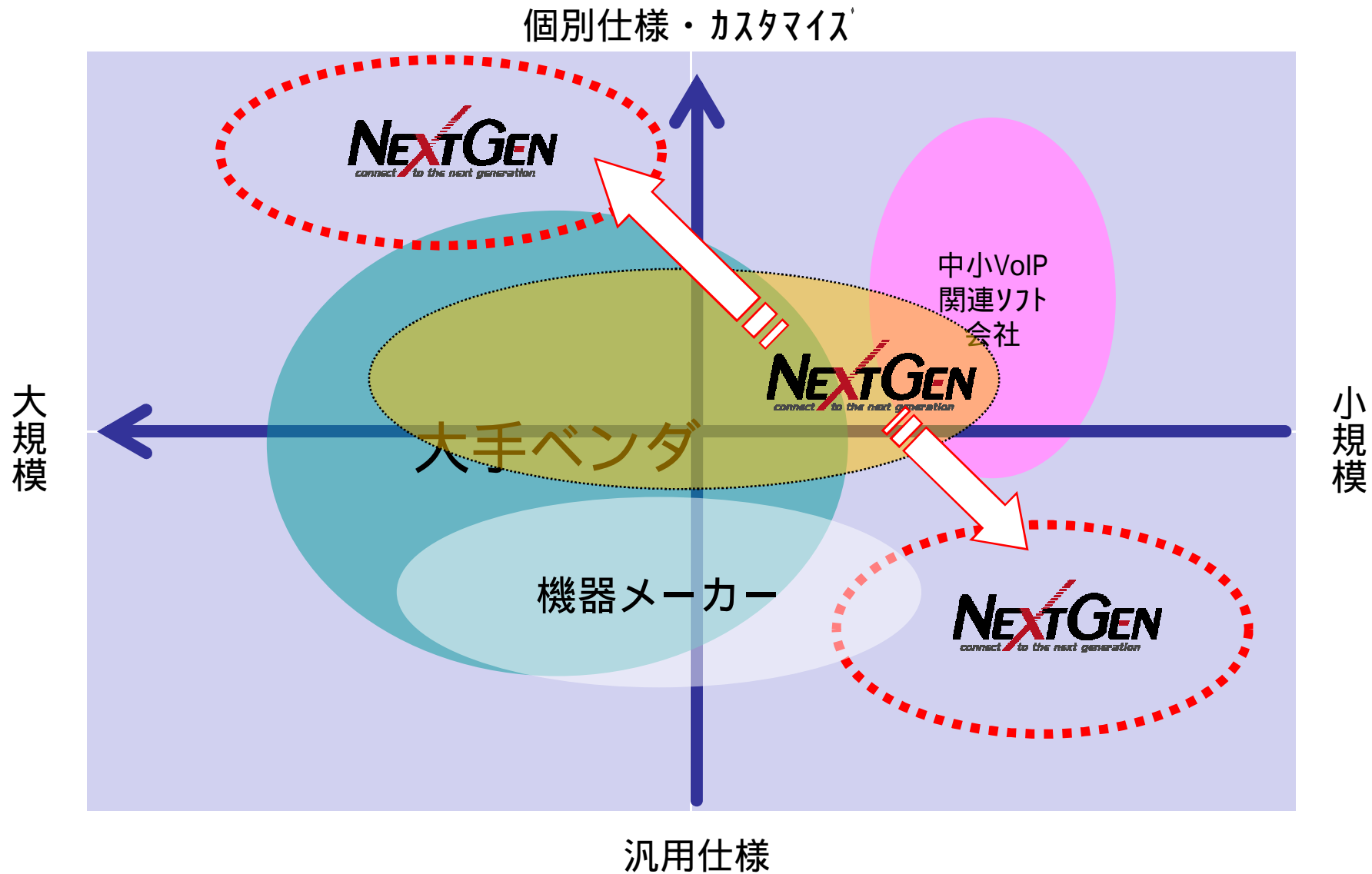
社内・ビジネスモデルに対するチャレンジ



マーケットポジション ~ 国内キャリアVoIP市場 ~



マーケットポジション ~ 国内法人VoIP市場 ~



ネクストジェンの強みと弱み

課題

Strength

豊富な対通信事業者
ビジネスの経験

高度な製品開発力と
導入実装力

先進性・独自性

Weakness

企画提案力

顧客リレーション構築力

高コスト体質

既存顧客の潜在性発掘

高付加価値ソリューション
とコンサルテーションの強化

新規事業の柱の確立

企画提案力・ビジネス
モデル検討力の向上

他社リレーション活用

顧客満足度の向上

社内体制見直し

目標

課題

重点事項

マーケット
規模拡大

既存顧客の潜在性発掘

企画提案力の向上

他社レーションの活用

キャリア向けビジネスの拡大

提案内容の多様化

法人向けビジネスの拡大

他社ベンダとの関係性構築

事業基盤
強化

新規事業の柱の確立

社内体制見直し

顧客満足度の向上

新規事業の積極展開

経営企画機能の強化

生産能力拡大

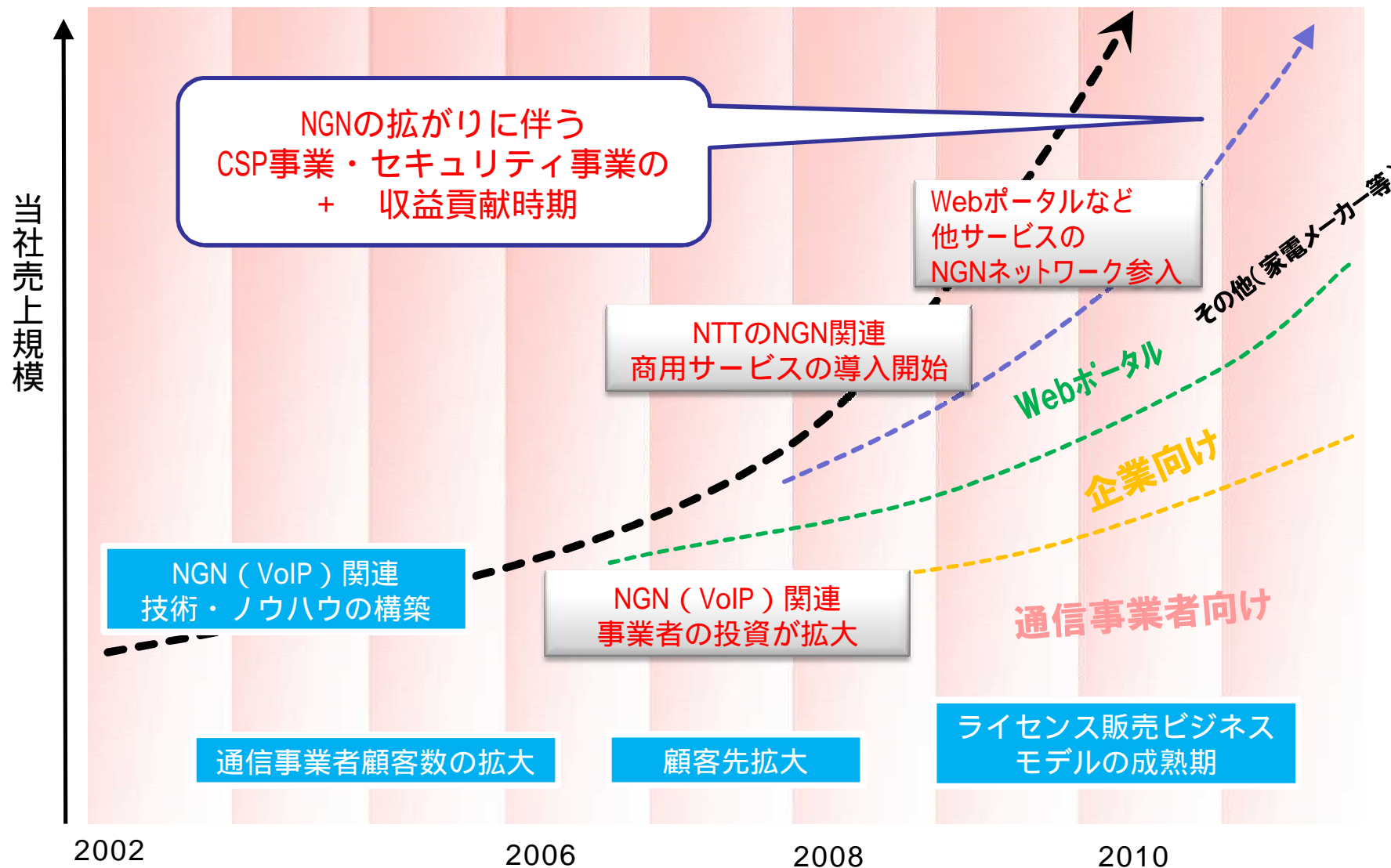
開発製造の品質維持

保守サポート体制の確立

參考資料

- 社名 株式会社ネクストジェン
(英文表記 Nextgen, Inc.)
- 銘柄コード 3842 (大証ヘラクレス)
- 設立 2001年11月16日
- 所在地 東京都千代田区麹町
- 代表取締役社長 大西 新二
- 従業員数 (内取締役) 60名 (5名)
(2007年12月末現在)

今後のビジネス成長モデル



Connect to the next generation

NEXT GEN
connect to the next generation

株式会社 ネクストジェン

〒102-0083 東京都千代田区麹町3-3-4 KDX麹町ビル9F
TEL.03-3234-6855(代)
FAX.03-3234-6857
<http://www.nextgen.co.jp>