

証券コード：3842

2018年3月期 第2四半期 決算補足資料

株式会社ネクストジェン



NEXTGEN
connect to the next generation

1

2018年3月期 第2四半期の業績

2

2018年3月期 上期トピックス

3

通期の見通し

2018年3月期 2Q業績のポイント



売上高 9億90百万円（前年同期比6.6%増）

- 大手通信事業者向けに自社ライセンス製品「ソフトウェアSBC」を販売。これに伴い他社ライセンス製品の販売が減少。
- 通信インフラのセキュリティ強化に向けた関連案件が増加。
- エンタプライズ向け自社製品及びハードウェア販売が増加。

営業損失 2億19百万円（前年同期は営業損失 1億13百万円）

- 中部営業所の開設等、今後の事業拡大を見込んだ人員及び外注費が増加。
- 自社ソフトウェア開発に係る償却費の増加等、固定費が増加。

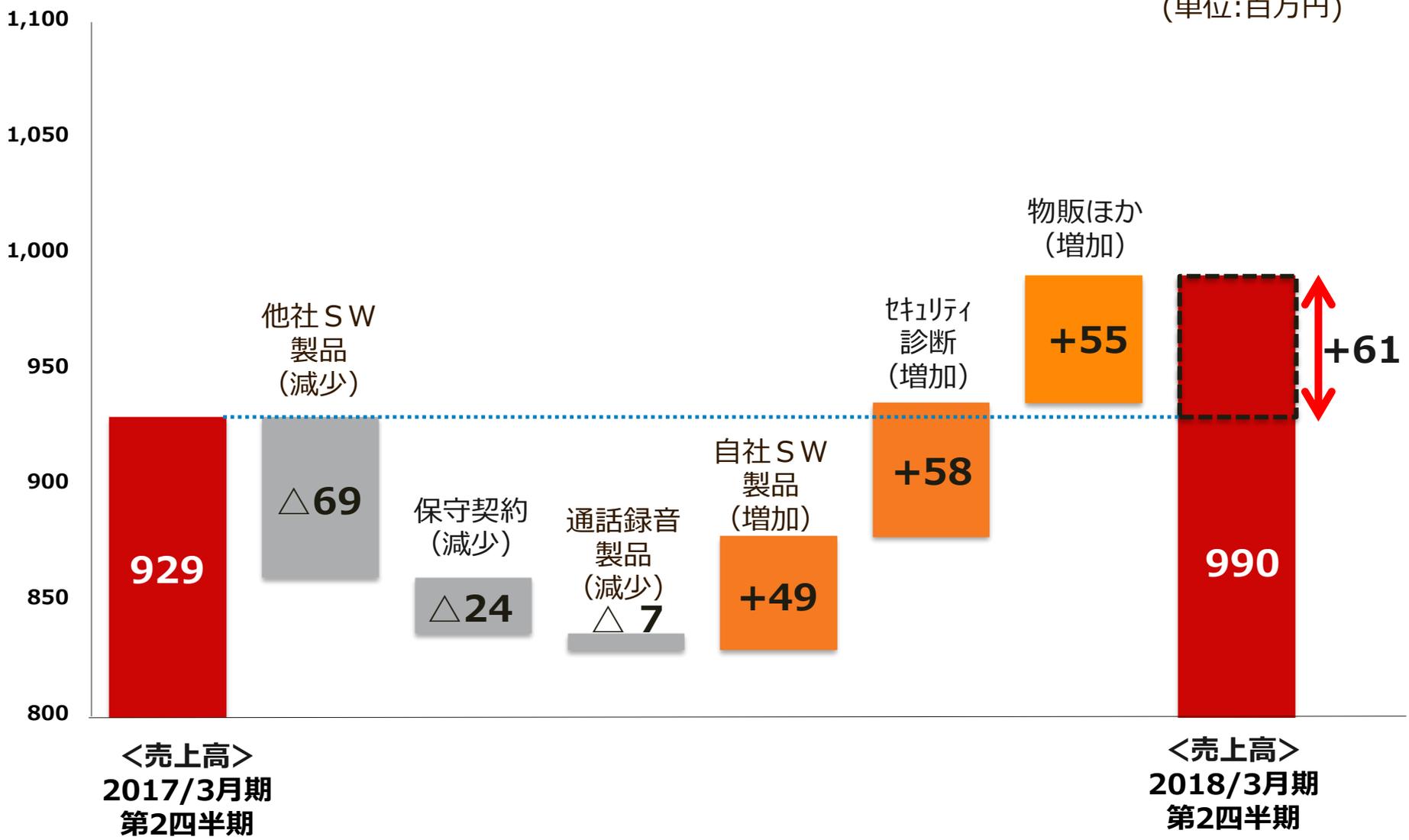
下期偏重の傾向（2Q受注残が前年同期比13.9%減）

- 前年2Qは大型プロジェクト受注により一時的に受注残が増加したこともあり、2Q受注残高は前期比で減少。
- 例年4Qに販売が集中するため、1Qから3Qまでの収益水準は低くなる傾向。

2018年3月期 2Q売上高の状況



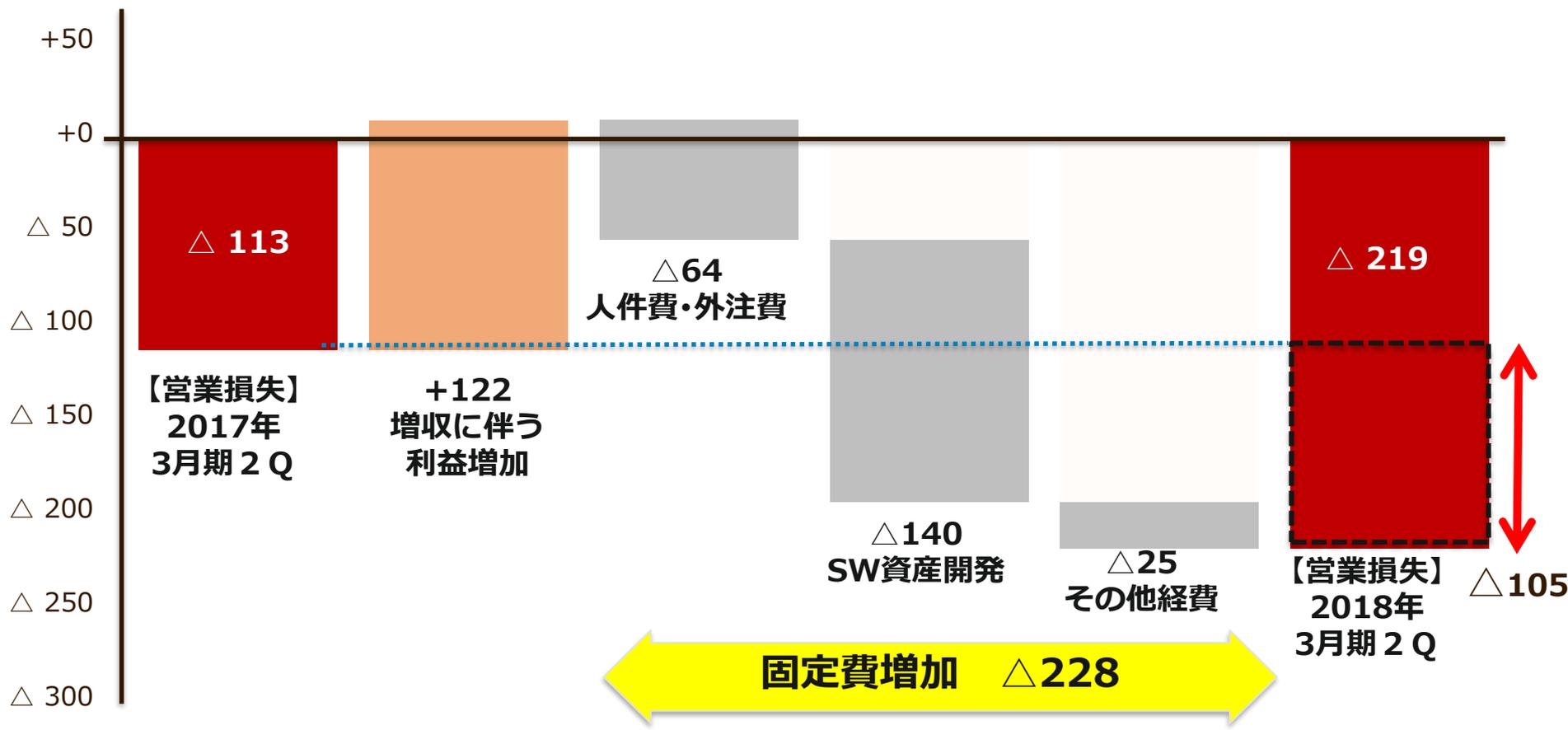
(単位:百万円)



2018年3月期 2Q営業損失の状況



(単位:百万円)



- ✓ 他社ライセンスから自社ライセンスへの切替及びセキュリティ案件の増収に伴う利益増加
- ✓ 中部営業所及び事業拡大を見込んだ人員、外注費の増加
- ✓ SW資産開発の遅延及び償却費の増加

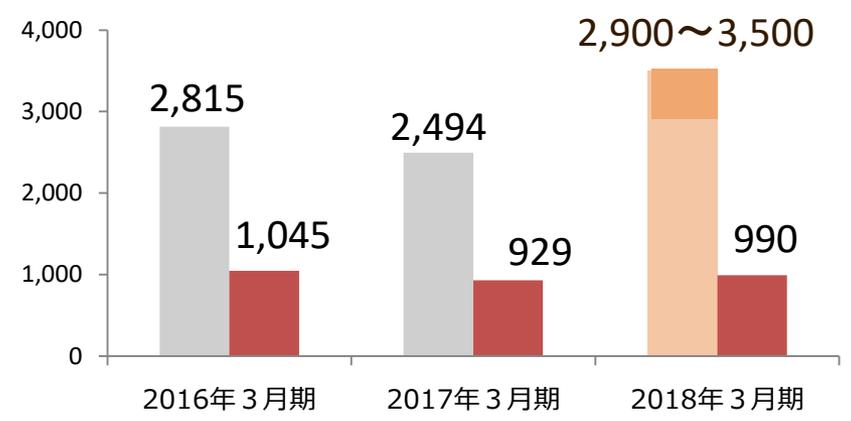
2018年3月期 2Q業績ハイライト



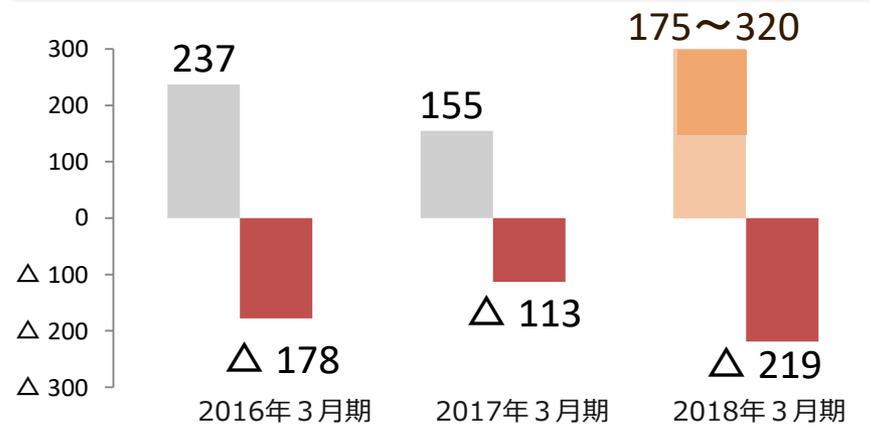
■ 2Q実績
 ■ 通期実績
 ■ 通期予想

(単位:百万円)

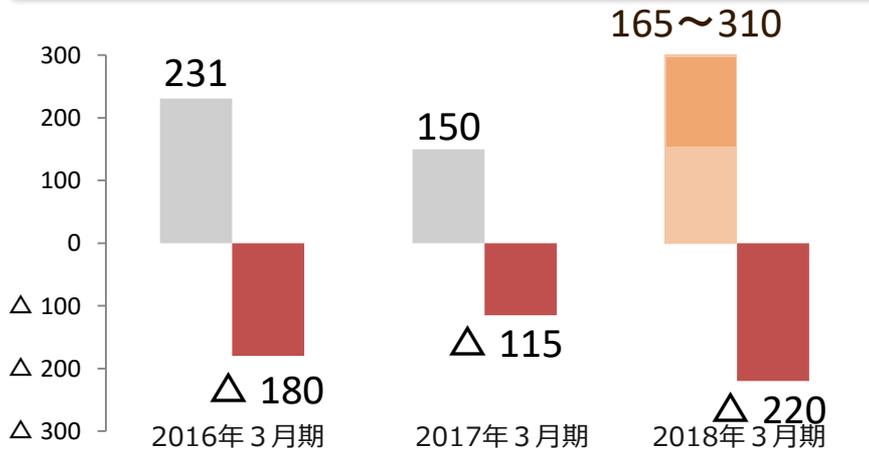
売上高



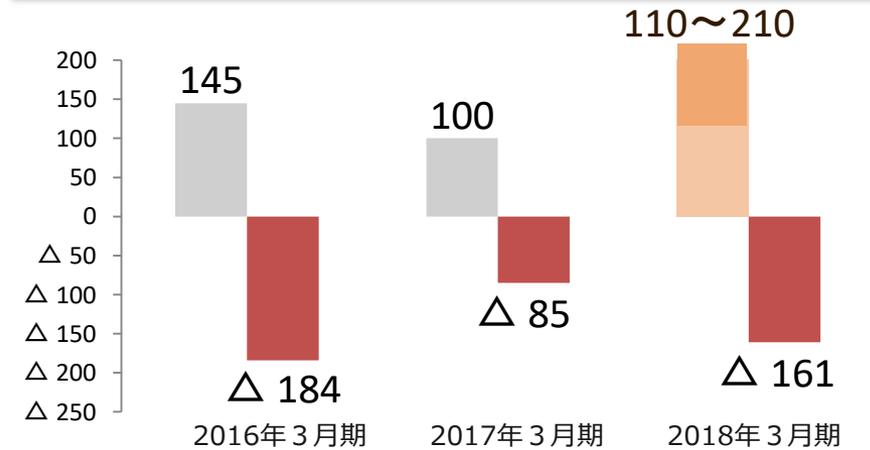
営業利益



経常利益



当期純利益

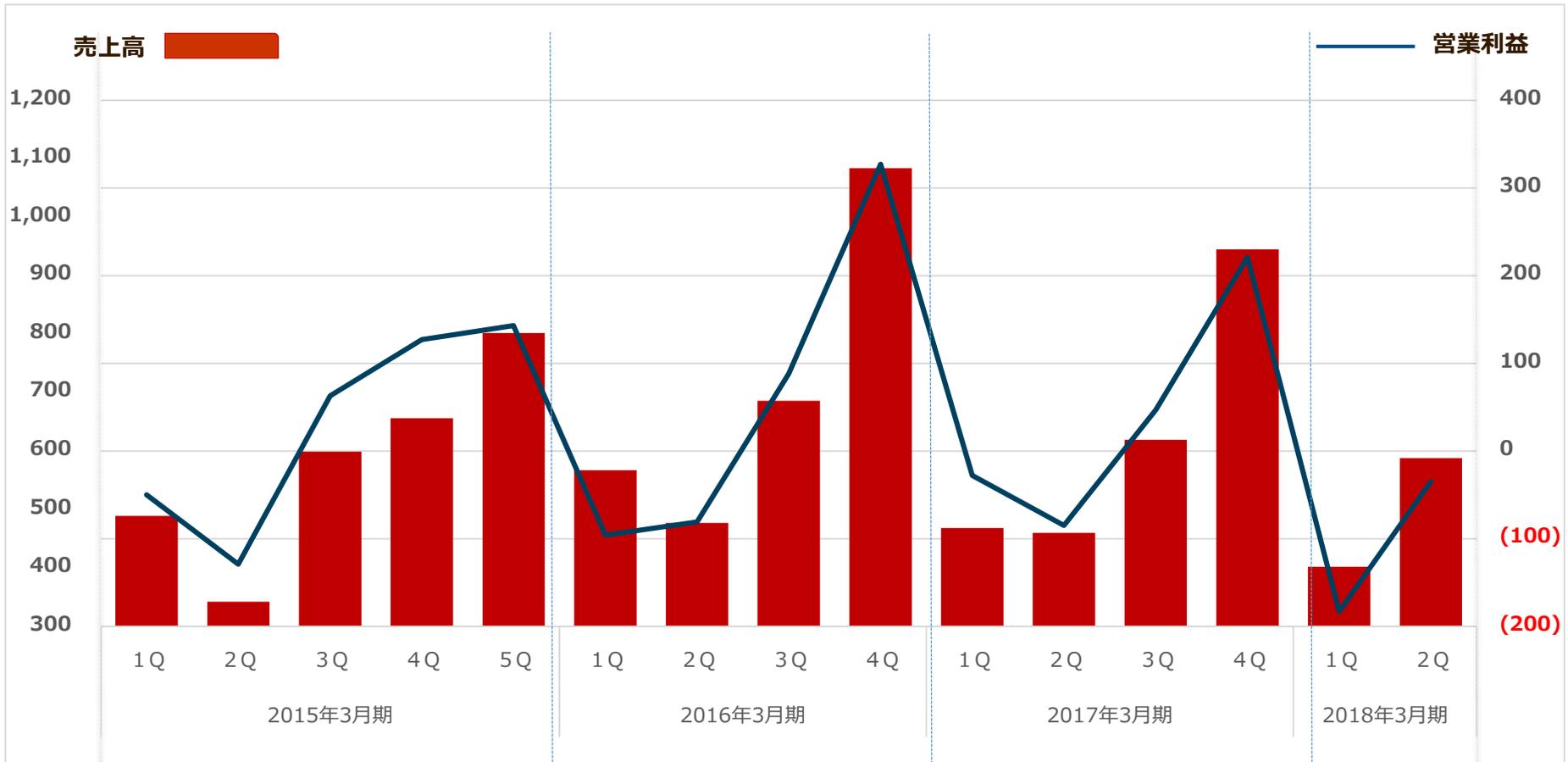


・ 2Qについては計画段階から赤字を見込んでおり、ほぼ計画通りに進捗。

業績の四半期別トレンド

- 4Qに売上高及び営業利益が集中する事業特性があり
- 通期では期初の計画通りとなる見通し
- 2015年3月期は2014年1月~2015年3月までの15か月決算

(単位:百万円)



第2四半期累計期間 損益計算書

(単位:百万円)

	2017年3月期 2Q累計	2018年3月期 2Q累計	前年 同期比
売上高	929	990	61
売上原価	589	656	66
売上総利益	339	334	△5
販管費	453	553	100
営業損失 (△)	△113	△219	△105
営業外収益	0	0	0
営業外費用	2	1	△0
経常損失 (△)	△115	△220	△104
特別利益	—	—	—
特別損失	—	0	0
税引前四半期 純損失 (△)	△115	△220	△104
法人税等	△30	△59	△28
四半期純損失 (△)	△85	△161	△75

売上増加要因

- 大手通信事業者向け自社製品「ソフトウェアSBC」販売増
- セキュリティ案件が増加

売上減少要因

- 他社ライセンス製品販売減
- 保守案件が減少

利益減少要因

- 中部営業所の開設等、今後の事業拡大を見込んだ人員及び外注費が増加。
- 減価償却費の増加、固定費等が増加

繰延税金資産の回収可能性の見直しにより法人税等が減少

第2四半期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2017年3月期 期末	2018年3月期 2Q期末	前期末 からの増減
資産の部			
流動資産	1,706	1,945	239
有形固定資産	68	73	4
無形固定資産	751	727	△23
投資その他の資産	79	69	△9
資産 合計	2,606	2,816	210
負債及び純資産の部			
流動負債	642	723	80
固定負債	428	716	288
負債 合計	1,071	1,439	368
純資産 合計	1,534	1,376	△158
負債及び純資産合計	2,606	2,816	210

資産増加要因

- ・現金及び預金 312百万円
- ・ソフトウェア新規開発等
141百万円
- ・仕掛品 21百万円
- ・原材料・貯蔵品 51百万円
- ・外注費の前払 101百万円
- ・繰延税金資産 63百万円

資産減少要因

- ・売掛金の回収 △327百万円
- ・のれん △10百万円
- ・ソフトウェア償却費等
△154百万円

負債増加要因

- ・前受金 130百万円
- ・借入金 392百万円

負債減少要因

- ・買掛金 △74百万円
- ・未払法人税等 △47百万円
- ・未払消費税等 △37百万円

純資産増減要因

- ・新株予約権行使等9百万円
- ・利益剰余金 △167百万円

第2四半期 キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)

	2017年3月期2Q累計	2018年3月期2Q累計	前年同期比
営業活動によるCF	325	81	△243
税引前四半期純利益	△115	△220	△104
減価償却費	133	164	30
売上債権の増減額	462	327	△134
たな卸資産の増減額	△7	△90	△82
前払費用の増減額	△70	△100	△30
その他	△77	0	77
投資活動によるCF	△277	△158	119
有形固定資産の取得による支出	△5	△17	△11
無形固定資産の取得による支出	△271	△141	130
財務活動によるCF	△112	390	503
長期借入れによる収入	—	500	500
長期借入金返済による支出	△111	△107	3
その他	△1	△1	△0
現金及び現金同等物の増減額	△65	312	378
現金及び現金同等物の期末残高	917	1,049	131
フリーCF	47	△77	△124

- ・ 営業CF：営業CFは前年同期比243百万円の減少。
- ・ フリーCF：自社ソフトウェア開発（無形固定資産）投資のスタート時期の遅れなど投資CFは前年同期比119百万円の減少。一方、四半期純損失が前年同期比△104百万円、前期末に計上した売上債権回収が前年同期比△134百万円に留まったことから、営業CFは243百万円の減少となり、フリーCFも前年同期比△124百万円の悪化。

1

2018年3月期 第2四半期の業績

2

2018年3月期 上期トピックス

3

通期の見通し

中期経営計画の5つの事業方針に対する上期の主な取り組み状況

事業方針① SBC製品の国内シェア拡大と優位性

- ・ ソフトウェアSBC製品需要の増加

事業方針② MVNO関連設備市場への本格参入

- ・ MVNOに関連する高品質な通信ソリューション・サービスを順次提供

事業方針③ サービス事業の収益化

- ・ モノのサービス化

事業方針④ 新ソリューションの展開

- ・ IP無線ソリューション、通話録音ソリューション

事業方針⑤ セキュリティ事業の新展開

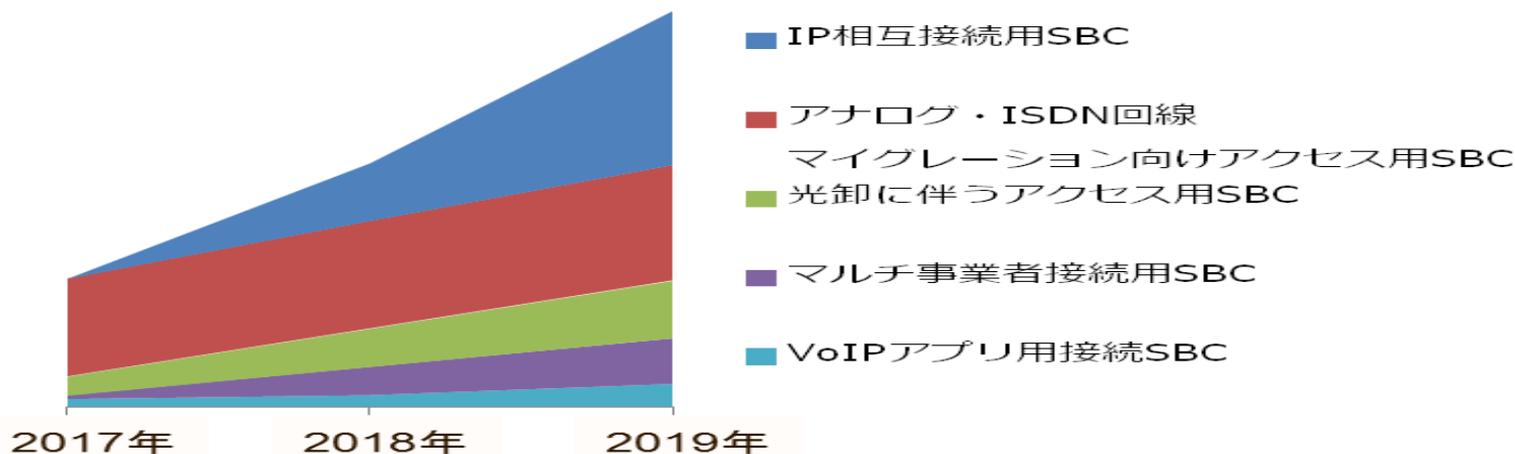
- ・ セキュリティ診断サービスの進化

①-1 SBC製品需要の増加

- PSTNマイグレーションに伴うSBCの需要

機能	ターゲットユーザー
IP相互接続用SBC	固定通信事業者、携帯通信事業者
アナログ・ISDN回線マイグレーション向けアクセス用SBC	固定通信事業者、エンタープライズ
光卸に伴うアクセス用SBC	固定通信事業者、エンタープライズ
マルチ事業者接続用SBC	エンタープライズ
VoIPアプリ用接続SBC	エンタープライズ

- トランスコーデック機能やプッシュ機能などのSBC機能高度化の需要
- 仮想化アーキテクチャの導入（NFV）に関するSBCのソフトウェア化需要



◆SBC需要に応えるための機能拡充

IP相互接続分野において、国内大手通信会社のIP電話サービスと当社SBC製品との接続が実現

- ジェネシス・ジャパン株式会社（本社：東京都新宿区）、また日本アバイア株式会社（本社：東京都港区）が提供するコンタクトセンター・ソリューションをはじめ、大手メーカーとIP接続を拡大中
- 2025年までに実施される予定の公衆交換電話網のIP網への移行に必要なENUM*ソリューションと当社SBC製品とを連携

***ENUM (E.164 Number Mapping)**

公衆交換電話網のE.164規格で体系化されている電話番号を、インターネットのIPアドレス体系と統合する電話番号マッピングの代表的な規格で、電話サービスの根幹を成すENUMシステム。DNS上のアプリケーションとして提供される。

◆NTT東日本/西日本のソフトフォン適合検査合格

- NTT東西では、不正なソフトフォン端末は、電気通信設備に対する大規模障害のリスクとなることから、ひかり電話網への接続において、適合性の検査を行っている
- 当社製品（NX-B5000）は、ひかり電話に接続するための通信機能が具備されており、このたび適合検査に合格

◆上期トピックス

- PBXのクラウド化の進展に伴い、当社ソフトウェアSBCが試験的に導入された。将来的な商用化により本格導入を見込む
- IP電話回線において、FAX通信等のエラーの要因となる、揺らぎ及び遅延の解消のために、当社製品（NX-B5000）が大手移動通信事業者向けに導入

◆下期の見込み案件

- 日本アバイア株式会社との再販契約提携を契機に、通信事業者のIP電話網と企業LAN側に接続されたIP-PBXを接続するソフトウェアSBC「NX-B5000 for Enterprise」を大手Sier各社と通じて販売拡大へ
- 上期から引き続き、大手通信事業者へのクラウドPBXの提案、またIP電話回線において、FAX通信等のエラーの要因となる、揺らぎ及び遅延解消等の場面で、当社製品（NX-B5000）が大手移動通信事業者向けに導入予定

◆今後の見込み

- 今後3年間で50億円程度のSBC関連事業を創出し、国内シェアトップを目指す（変更なし）

事業方針② MVNO関連設備市場への本格参入

事業者間相互接続ソリューション

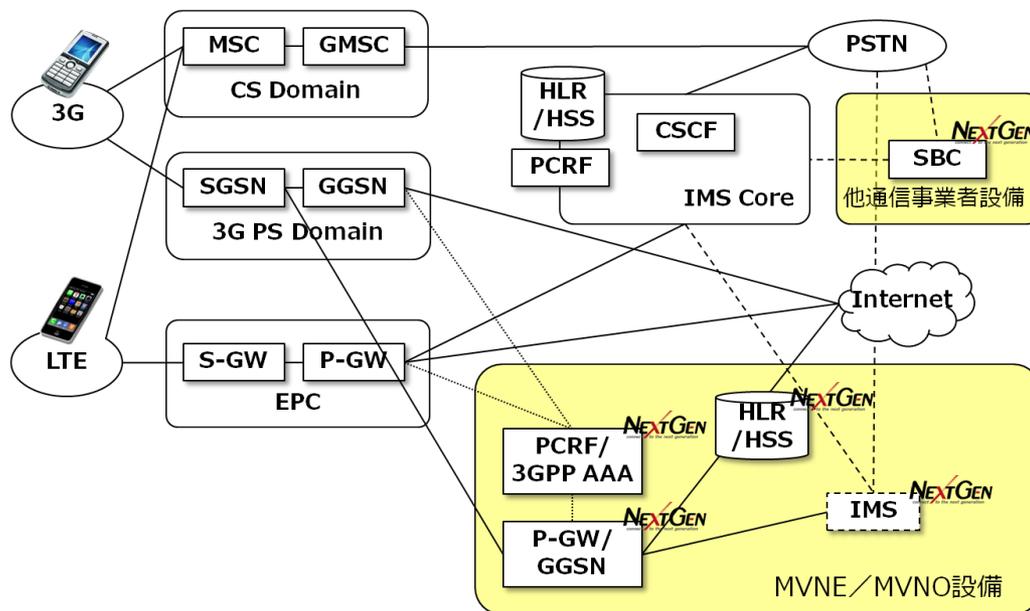
データメディエーションソリューション

HSS/HLRソリューション

監視運用ソリューション

PCRF/vEPCソリューション

VoLTE網セキュリティ診断サービス



◆上期においても、外部環境を見ながらMVNOに関連する高品質な通信ソリューション・サービス順次開発中。

② MVNO市場とIoT市場について

◆外部環境

□ フルMVNOマーケットの立ち遅れ

- フルMVNO化を志向するサービスプロバイダーの動きに追随する、他のサービスプロバイダーらが市場動向を慎重に検討。
- MVNO契約回線数自体は、2017年度見込で1,675万回線と急成長している（富士キメラ総研の調査より）

□ 自動車の自動運転や遠隔手術等、様々なIoT市場があり、その中には高速・大容量の5G通信等も期待されている

◆上期トピックス

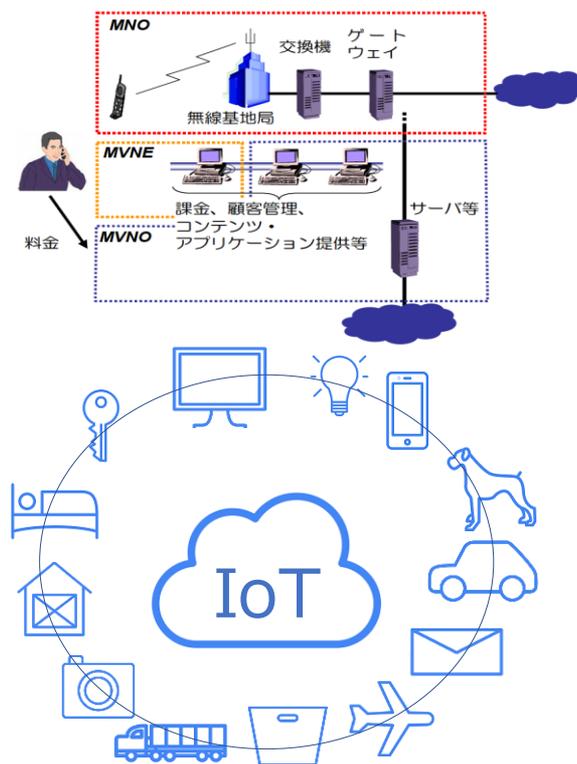
- 引き続き、フルMVNOサービスに関するシステム開発を継続中
- 業績に大きな動きはありません

◆下期の見込み案件

- フルMVNOを志向する大手プロバイダーに、MVNOソリューションの製品販売に向けた大型案件を複数提案中

◆今後の見込み

- 当社のMVNO関連ビジネスとして今後3年間累計で20億円の売上を見込む（変更なし）



◆モノのサービス化

- モノ（製品）の提供について、「販売」型から「サービス」型へシフト
- オンプレミスからクラウドへシフト

◆当社方針

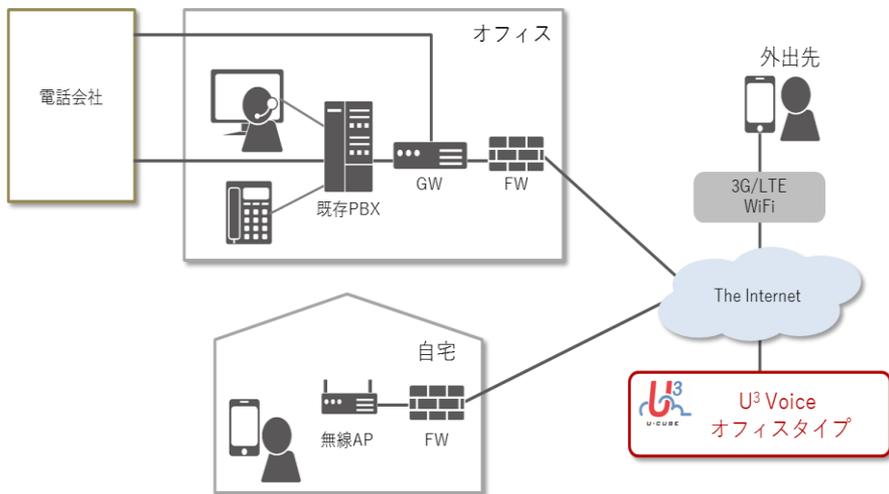
- 通信事業者向けに実績のある製品を、クラウド用ソリューションとして広くエンタープライズ向けに展開
- 通信事業者との関係をベースに、クラウドPBXサービス、クラウド通話録音サービスを展開
- 音声認識をBPOサービスとして提供

③ U³ (ユーキューブ) サービス 1/2

◆U³ Voice

- PBXをクラウド化するサービス
- パートナー販売・OEM販売により拡販
- 通話録音機能のバンドルを実施 今後
も、Web電話帳、音声認識、感情解析
などの付加機能を充実させていく

- ★四半期ごとに35%でID増加で進捗
- ★今後3年間累計16,000IDを目指す
(変更なし)

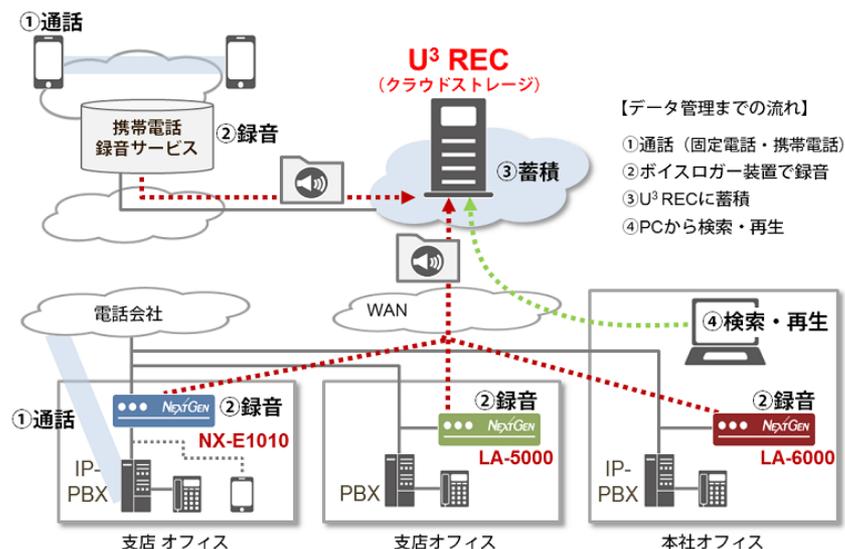


・スマートフォン同士およびスマートフォンとオフィス内のビジネスフォンとの内線通話料が無料
 ・スマートフォンからの外線発信は0AB-J番号での発信となり通話料を低廉化

◆U³ REC

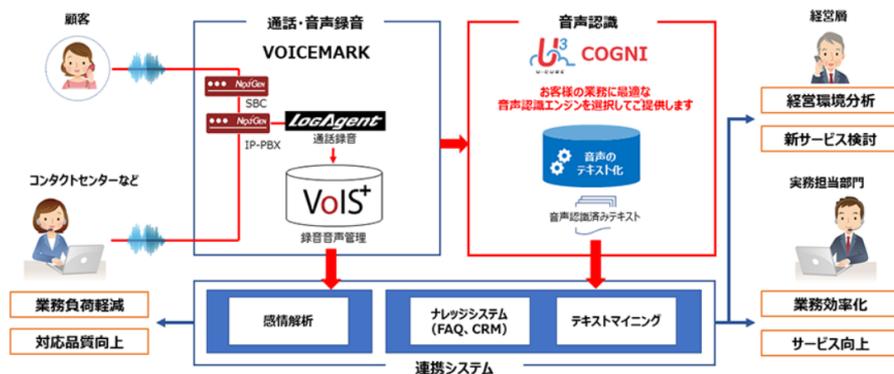
- クラウドストレージ上で通話録音データを蓄積するサービス
- 製品力向上のため機能強化を実施する

- ★四半期ごとに40%でID増加中
- ★今後3年間累計18,000IDを目指す
(変更なし)



◆U³COGNI <新サービス追加>

- 音声データをテキスト化する月額BPOサービス
- 複数の音声認識エンジンの提供が可能で、エンジンの選定から構築、チューニング・バージョンアップを継続的に行う



◆上期トピックス

音声認識サービス「U³COGNI」の今期中の本格展開に向けたパイロットテストを実施

◆下期の見込み案件

- クラウドサービスU3 (ユーキューブ) シリーズであるU3 VoiceのOEM提供による拡大へ
- U³COGNIを月額BPOサービスとして新展開をはかる

◆今後の見込み

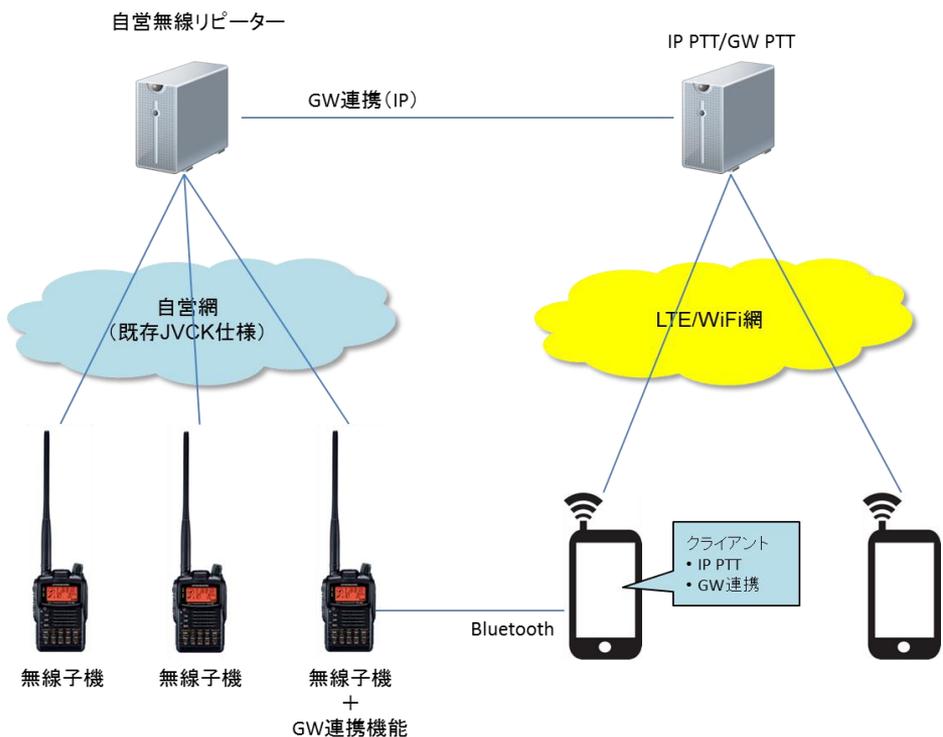
金融機関、コンタクトセンターをはじめ音声データを記録する業界を対象に、U³サービス全体で、今後3年間10億円の事業創出を目指す (変更なし)

(ご参考)

<https://www.nextgen.co.jp/new/2017/11/2017110701.html>

◆ IP無線 (IP-PTT) ソリューション

- 大規模商業施設や地下鉄等の無線基地局から電波が届かない場所においてもLTEと連携できるIP無線 (IP-PTT) のソリューションを開発
- これにより無線網およびLTE網のdual networkingに対応でき、どこにいても通信が可能となる
- 2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向けて官公庁や工事業者など、無線システムを利用している業種への拡販を行い、海外展開も促進



◆上期トピックス

業績に大きな動きはありません

◆下期の見込み案件

- 試験的な導入案件を成約
- 今後の本格的な導入、拡販を狙う

◆今後の見込み

本システム導入エリアを順次拡大することで、今後3年間累積で9億円の売上を見込む (上方修正)

④ エンタープライズ向け新ブランド

通信事業者向けに豊富な販売実績のある製品等

- IP-PBX
- SBC
- セキュリティ他

エンタープライズ向けに多くの導入実績のある製品等

- 通話録音製品
- ソリューションパートナー製品等

ブランド名「VOICEMARK (ヴォイスマーク)」で統一

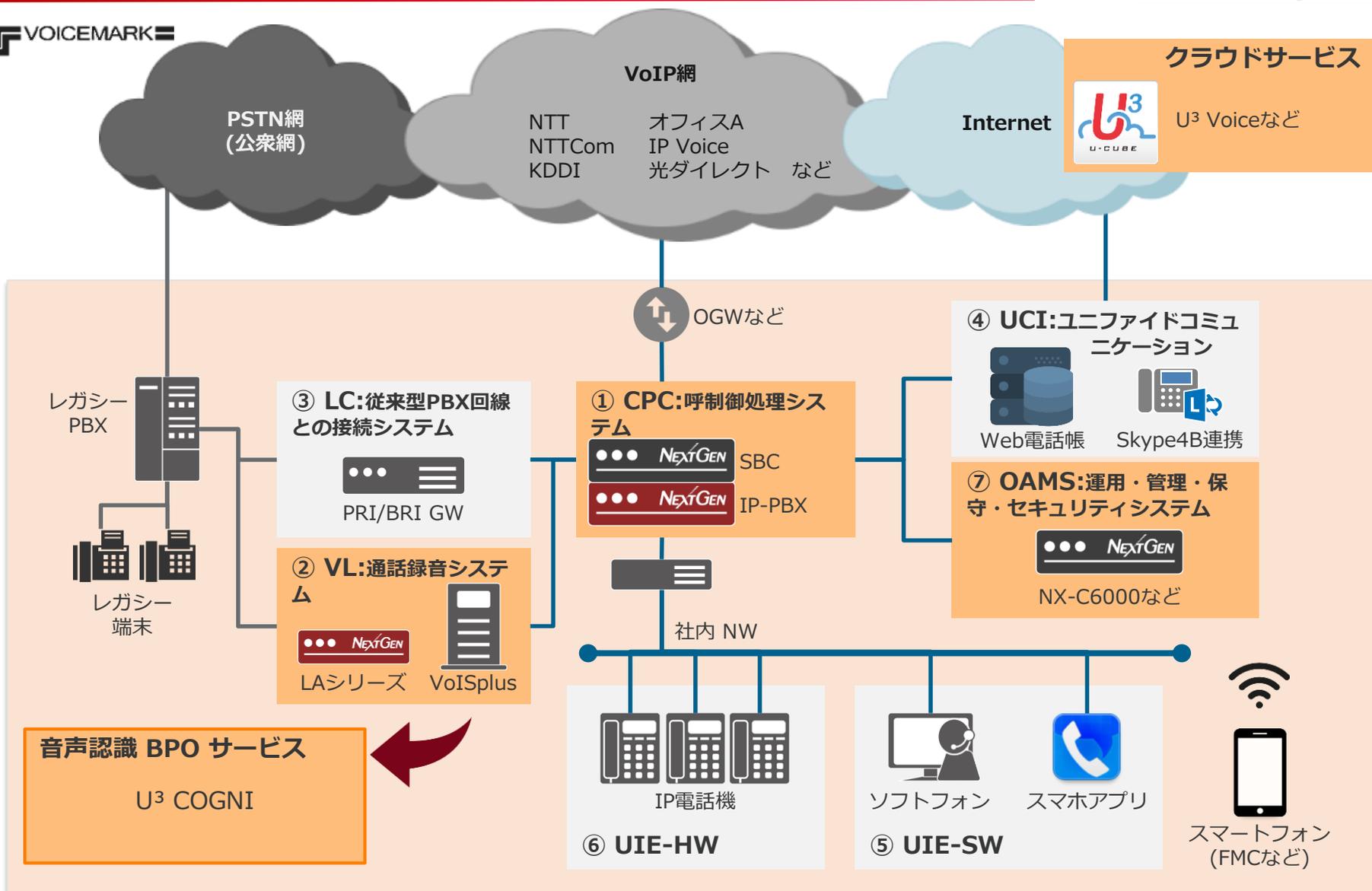
- 製品・ソリューションをトータルで提案
- エンプラ市場に合わせたパートナー経由での市場拡大を図る



◆ 下期の見込み案件

「働き方改革」を目的として、ユニファイドコミュニケーションとの連携が可能なIP電話への移行を背景に、当社IP-PBX「NX-C1000 for Enterprise」を、引き続き大手自動車ディーラーなど企業向けに導入を進める

④ VOICEMARK VoIPソリューション群



事業方針⑤ セキュリティ事業の新展開

◆セキュリティ事業のニーズ

- 東京オリンピック・パラリンピックに向けた通信インフラのセキュリティ強化を背景にセキュリティ関連の案件が増加
- 近年では、IoT機器を狙った攻撃が急増しており、セキュリティ技術が求められる分野は広がっている

◆当社方針

- VoIPを中心としたセキュリティソリューションから、EPC*などにも対応するソリューションへ適用範囲を拡大する

◆上期トピックス

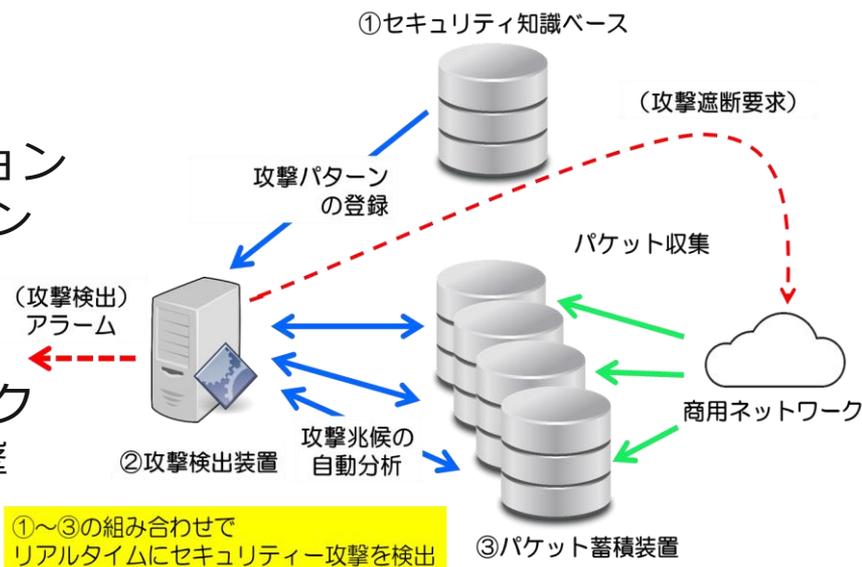
- 2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向け、通信インフラへのサイバー攻撃等の脅威に対するセキュリティ案件が増加

◆下期の見込み案件

- 官公庁および金融等エンタープライズ向けに、盗聴不可能な音声システムの開発の製造・検証作業を経て商用化へ

◆今後の見込み

- 今後3年間で累積10億円程度のセキュリティ診断事業を創出する（変更なし）



*EPC (Evolved Packet Core)

移動通信システムの音声 (VoIP) も含むオールIPネットワークを実現するためのコア・ネットワーク。LTEの收容のために規格化されたが、WiMAX/Wi-Fiなどの各種無線アクセス・テクノロジーも收容できる。

1

2018年3月期 第2四半期の業績

2

2018年3月期 上期トピックス

3

通期の見通し

今期の見通し（変更なし）

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)
売上高	2,494	2,900~3,500
営業利益	155	175~320
経常利益	150	165~310
当期純利益	100	110~210
1株当たり 配当金	3円	未定

※ 2017年5月9日付の公表数値から変更はありません

※ 配当予想は通期の業績見通しがより明らかになった段階で公表いたします

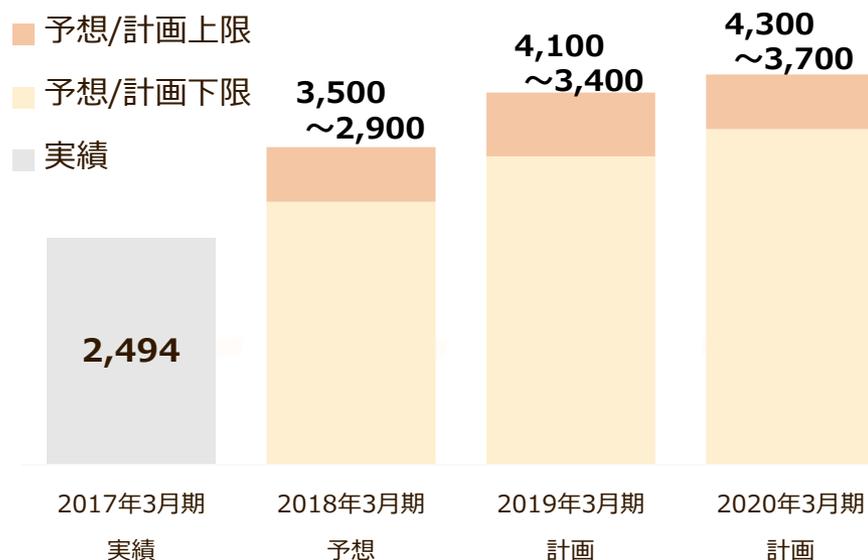
中期経営計画（変更なし）



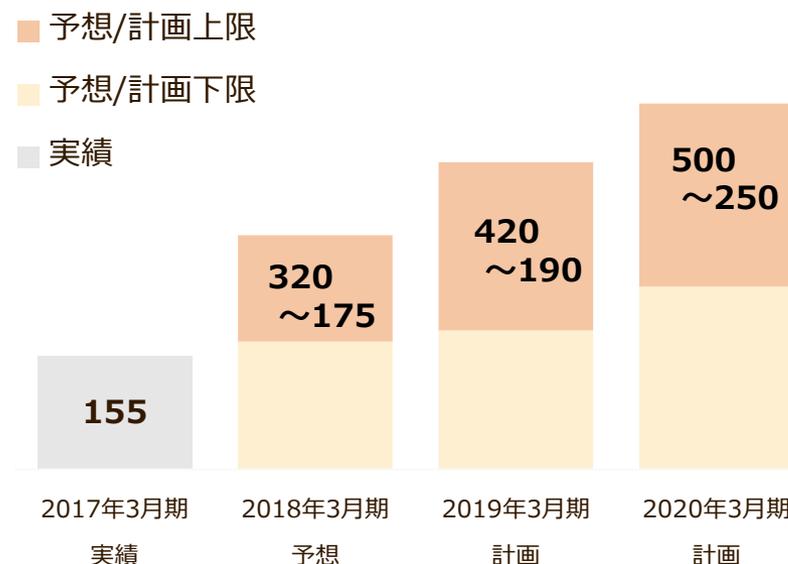
(単位:百万円)

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)	2019年3月期 (計画)	2020年3月期 (計画)
売上高	2,494	2,900~3,500	3,400~4,100	3,700~4,300
営業利益	155	175~320	190~420	250~500
経常利益	150	165~310	180~400	240~480
当期純利益	100	110~210	120~280	160~330

売上高



営業利益



本資料中に販売計画が数値化されているものについては、中期経営計画には織り込んでおりますが、現時点で入手可能な情報に基づき判断した計画であるため、実際の業績は今後の経営環境の変動等により、これら見通しと異なる可能性があります。

ネクストジェン会社概要



社名	株式会社ネクストジェン (Nextgen, Inc.)
設立	2001年11月
資本金	5億23百万円
従業員数	126名
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1-27-6 白金高輪ステーションビル6F
役員構成	代表取締役 執行役員 社長 大西 新二 取締役 執行役員 天田 貴之 取締役 (社外) 曾我部 敦 取締役 (監査等委員・常勤) 渡辺 俊一 取締役 (監査等委員・社外) 三村 撰 取締役 (監査等委員・社外) 田中 達也

(2017年9月30日現在)

【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 経営管理部

TEL 03-5793-3230(代)

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