

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 執行役員 社長 大西 新二
(JASDAQ コード:3842)
問合せ先 取締役 執行役員 天田 貴之
(TEL. 03-5793-3230)

中期経営計画の提出等について

当社は、2020年3月期～2022年3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、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	https://www.nextgen.co.jp/ir/library/
掲載日	2019年5月16日

【添付資料】

2020年3月期～2022年3月期 中期経営計画

以 上

2020年3月期～2022年3月期 中期経営計画

株式会社ネクストジェン

代表取締役 執行役員 社長 大西 新二

(JASDAQ コード:3842)

取締役 執行役員 天田 貴之

(TEL. 03-5793-3230)

1. 今後3か年の中期経営計画

(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)

当社グループを取り巻く情報通信分野は、通信機器のモバイル化、サービスの多様化、通信の大容量化など、急速な構造変化が進行しております。一方2019年度に予定されている主要キャリアの通信料金値下げにより、主力の移動体通信市場は弱含みとの予想もあります。

しかしながら、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに合わせて実用化が決定された第5世代移動通信システム(5G)については、2019年4月に国内通信事業者4社に対して総務省より電波の割り当てがなされ、4社により2024年度までに1兆6千億円の投資が予定されております。また、あらゆる「モノ」がネットワークにつながるIoTといった新たな電波利用ニーズの拡大に向けた研究・開発・利用環境の整備等の取り組みが進んでおり、AIの急速な進展などと共に、新たな技術を活用したビジネスや、産業のあり方に大きな影響を与える高速かつ大容量の通信に期待が高まっております。

厚生労働省では、少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少や働き手のニーズ多様化に対応するため「働き方改革」を推進しており、各企業においては投資やイノベーションによる生産性向上とともに、就業機会の拡大や意欲・能力を存分に発揮できる環境を作るという課題を解決するため、リモートワークの導入やAIソリューション・RPAの活用の事例が増えています。

こうした状況の下、当社グループにおいてはエンタープライズ向けの事業強化を目的として、当社の子会社である株式会社NextGenビジネスソリューションズ(以下「NxG-BS」という)へエンタープライズ向けビジネスを集中するための組織再編を行いました。当連結会計年度における当社グループの業績につきましては、大手通信事業者向けにクラウドPBXサービスの獲得や、大手企業向けにVOICEMARK製品販売が増加したことなどにより売上高は3,190,405千円(前連結会計年度比11.2%の増加)となりましたが、当初計画していた中期経営計画の想定レンジは下回る結果となりました。

損益面につきましては、売上高において、子会社製品販売及び保守売上が増加しましたが、一部のライセンス製品販売の減少に伴う収益減少に加え子会社設立に伴う人員増による人件費や諸経費の増加等による固定費の増加により売上総利益は1,324,524千円(前連結会計年度比5.1%の増加)、営業利益は47,102千円(前連結会計年度比64.2%の減少)、経常利益は41,490千円(前連結会計年度比67.8%の減少)、親会社株主に帰属する当期純利益は30,158千円(前連結会計年度比59.9%の減少)となり、売上高と同様にいずれも当初計画していた中期経営計画の想定レンジを下回りました。

(2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社グループは、「生活を支える通信サービスの分野において、技術が生み出す新たな価値を通じて人々に安心と喜び、そして豊かさを提供する」を企業理念としております。中期経営計画の基本方針としては、「インフラ・プラットフォーム志向を軸としてソリューション・サービスも志向する」を掲げており、特定ベンダーに依存しないトータル・ソリューションの提供を行っております。

通信システム・ソリューションにおいては、PSTN(電話網)からIP網への移行が進む中、電気通信事業者の相互接続などのインフラ整備需要への対応を積極的に行い、事業者間IP接続に必要なソリューションの提供、また、セッション・ボー

ダー・コントローラー(SBC)における仮想化等の機能拡充など、通信キャリアの進化するニーズに対応しつつ業容拡大を見込んでおります。

さらにクラウド PBX サービスの横展開を推進する一方、IMS を含む MNO/MVNO 関連市場での本格的展開を図り、グローバルソリューションベンダーを含めたパートナーとの連携を強化してまいります。5G/IoT においても受注獲得へ向けて、当社グループの事業機会は拡大していくものと認識しております。

エンタープライズ・ソリューションにおいては、SBC 製品を含めたエンタープライズ向け「VOICEMARK」ブランドのラインナップに NxG-BS の製品群が加わったことよりアナログ回線から IP 回線まで広くご提供が可能となりました。今後はより総合的な提案によりブランドの普及に努めてまいります。

リモートワークや働き方改革の推進により、オフィス業務環境においてもデジタルトランスフォーメーションが進み始めた流れをつかみ、音声認識を活用した AI ソリューション・RPA の提供、および PBX 機能をクラウドで提供する「U³ Voice (ユーキューブ ヴォイス)」や通話録音データをクラウドストレージ上に蓄積する「U³ REC (ユーキューブ レック)」のサブスクリプションサービスの拡販にも注力してまいります。

音声、テキスト、映像などマルチチャネルコミュニケーションのためのプラットフォームを提供する CPaaS 事業も具体的なサービス事例を提供し、広げていけるよう進める計画であります。

保守サポート・サービスにおいては、従来から売上の多くを占めていた通信事業者に対する保守サポートの提供を継続しながら、NxG-BS も加わり成長が期待される企業ユーザーへの保守サポートを拡大、事業基盤の安定拡大につなげてまいります。

(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

2020年3月期(通期)の業績予想は、売上高 3,500~4,300 百万円、営業利益 70~190 百万円、経常利益 65~185 百万円、当期純利益 40~115 百万円を見込んでおります。また、今後3年間の中期経営計画については、2022年3月期では売上高 5,000 百万円、営業利益 500 百万円(いずれもレンジ上限)を視野にいたした成長を見込んでおります。

当社グループでは従来から製造・販売している自社ライセンス製品やサービスに加え、今後付加価値の高い新たな自社ライセンス製品の販売やサービスを提供することで、収益の拡大、一方でコスト構造の改善等による利益率の向上等をはかり、事業の拡大、経営基盤の安定化を目指します。

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	親会社株主に 帰属する 当期純利益
2019年3月期(実績)	3,190	47	41	30
2020年3月期(予想)	3,500~4,300	70~190	65~185	40~115
2021年3月期(計画)	3,800~4,600	190~305	180~295	100~180
2022年3月期(計画)	4,000~5,000	300~500	290~490	175~295

(注)上記業績目標数値には、M&A計画等の投資計画は織り込んでおりません。

中期経営計画策定にあたっては、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、顧客スケジュール等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、通期目標につきましてはレンジ形式による公表としております。

3. 株主還元

当社は、経営基盤の強化と今後のソフトウェア開発及びその他の研究開発投資に備えるために、内部留保の充実を重視しております。一方で株主に対する安定的な利益還元の実施も重要な経営課題であると認識しており業績動向を考慮しながら、将来の事業拡大や収益の向上を図るための資金需要や財政状況を総合的に勘案し、適切に実施していく方針であります。

4. M&A等の推進

2018年2月に株式会社neixから事業を譲受いたしました。2018年8月に設立しました株式会社 LignApps は、2019年3月に NEC ネットエスアイ株式会社と CPaaS 事業において資本業務提携を開始いたしました。今後も企業価値向上の実現として戦略的なM&Aやファイナンスで成長を加速していく方針には変更ありません。

そのターゲットとなるのは、新規事業分野の開拓、規模拡大、販売チャネル・製品の拡充、既存ビジネスとのシナジー効果、人財・技術の獲得と有効活用等を実現する案件と考えております。

以 上