

証券コード：3842

2019年3月期 決算説明会

(2018年4月～2019年3月)

株式会社ネクストジェン



NEXTGEN
connect to the next generation

1

当社グループの概要

2

2019年3月期の業績（連結）

3

中期経営計画（連結）

会社概要(ネクストジェン)



社名	株式会社ネクストジェン (英文名: Nextgen, Inc.)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・通信事業者向けを主とする、ソフトウェア製品開発・販売・SI (システム構築)・保守サポート
設立	2001年11月
代表者	代表取締役社長 大西 新二
資本金	5億45百万円
従業員数	111名 (連結148名、2019年3月31日現在)
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
グループ企業	株式会社NextGenビジネスソリューションズ 株式会社LignApps

子会社概要 (NextGenビジネスソリューションズ)



社名	株式会社NextGenビジネスソリューションズ (英文名 : NextGen Business Solutions, Inc. 略称 : 「NxG-BS」)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ エンタープライズ向け事業・ ソフトウェアIP-PBX、SBC、セキュリティ商品の販売。・ 通話録音製品、通信機器をはじめとする電子機器の製造販売。
設立	2018年1月
代表者	代表取締役社長 櫛田栄太郎
資本金	30百万円
従業員数	33名 (2019年3月31日現在)

子会社概要(LignApps)



社名	株式会社 LignApps (英文名：LignApps, Inc. 読み仮名：ラインアップス)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ CPaaS事業・ DX(デジタルトランスフォーメーション)事業<ul style="list-style-type: none">・ コンサルティング・ アプリ開発・ ジョイントセールス&マーケティング
設立	2018年8月
代表者	代表取締役社長 吾郷 真治
資本金	41百万円

会社沿革



- ・ 子会社 株式会社LignAppsがNEC ネットズエスアイと資本・業務提携を開始 **2019**
- ・ 連結子会社 株式会社NextGenビジネスソリューションズ、株式会社LignAppsを設立 **2018**
 - ・ 三井住友フィナンシャルグループ及びS M B C日興証券が「U³ COGNI」を導入
 - ・ 音声認識BPOサービス「U³COGNI」の販売を開始 **2017**
 - ・ 名古屋市中区錦に中部営業所を開設
- ・ ソフトウェアベースの統合型通話録音ソリューション「VoISplus」「LA-6000」を発売 **2016**
 - ・ 「U³ REC」がNTTドコモの法人向けサービスメニューに採用
 - ・ 無線機と連携可能なスマートフォン対応のIP-PTTソリューションを発表
 - ・ SW-SBC「NX-B5000」の提供を開始 **2015**
- ・ ティアック社よりボイスロギング（通話録音）事業を譲受 **2014**
- ・ VoIPクラウドサービス「U³ VoiceクラウドPBX」 **2012**の提供を開始
- ・ **2010** ・ 固定電話及び携帯電話の収容が可能な仮想化IMSサーバー「NXI」の販売を開始
 - ・ 国内機械メーカーにM2M接続サーバー「NX-M1000」を導入
- ・ **2009** ・ SIP/VoIP対応セキュリティ検知システムの販売を開始
- ・ **2008** ・ 大阪府中央区平野町に西日本営業所を開設
 - ・ 「NX-B5000」（SBC）を米Acme Packet社（現Oracle社）と共同開発
- ・ **2007** ・ 大阪証券取引所ヘラクレス（現東証JASDAQグロース）に上場
 - ・ SIP/VoIPセキュリティ事業を開始
- ・ **2004** ・ IPセントレックスサーバー（現在のクラウドPBX）の製品化に成功し展開
 - ・ エンタープライズ向けIP-PBX、GW、自社製品の販売を開始
- ・ **2002** ・ フュージョン・コミュニケーションズによる日本初の商用IP電話サービスのインフラ構築をけん引
- ・ **2001** ・ 東京都渋谷区神宮前に株式会社ネクストジェンを設立

1

当社グループの概要

2

2019年3月期の業績（連結）

3

中期経営計画（連結）

決算のポイント（連結）



売上高31億90百万円（前年度比11.2%増、当初計画レンジ下限比6.2%未達）

前年比増加

- ・ 子会社 2 社の貢献もあり連結売上が30億円を突破
- ・ 大手通信事業者向けクラウドPBXサービス獲得
- ・ 大手企業向けにエンタープライズ向け製品・ソリューション「VOICEMARK」の販売が増加

計画レンジ下限未達

- ・ 通信キャリア向け中/大型案件が当初計画通りに進捗せず（失注、計画変更など）
- ・ エンタープライズ向け製品販売等で挽回を図ったが、当初計画レンジ未達

営業利益47百万円（前年度比64.2%減、計画レンジ下限比68.6%未達）

前年比減少

- ・ 通信キャリア向け案件計画の未達により、当社ソフトウェア製品販売が減少
- ・ 新規事業立上げのための人件費をはじめとした固定費が増加

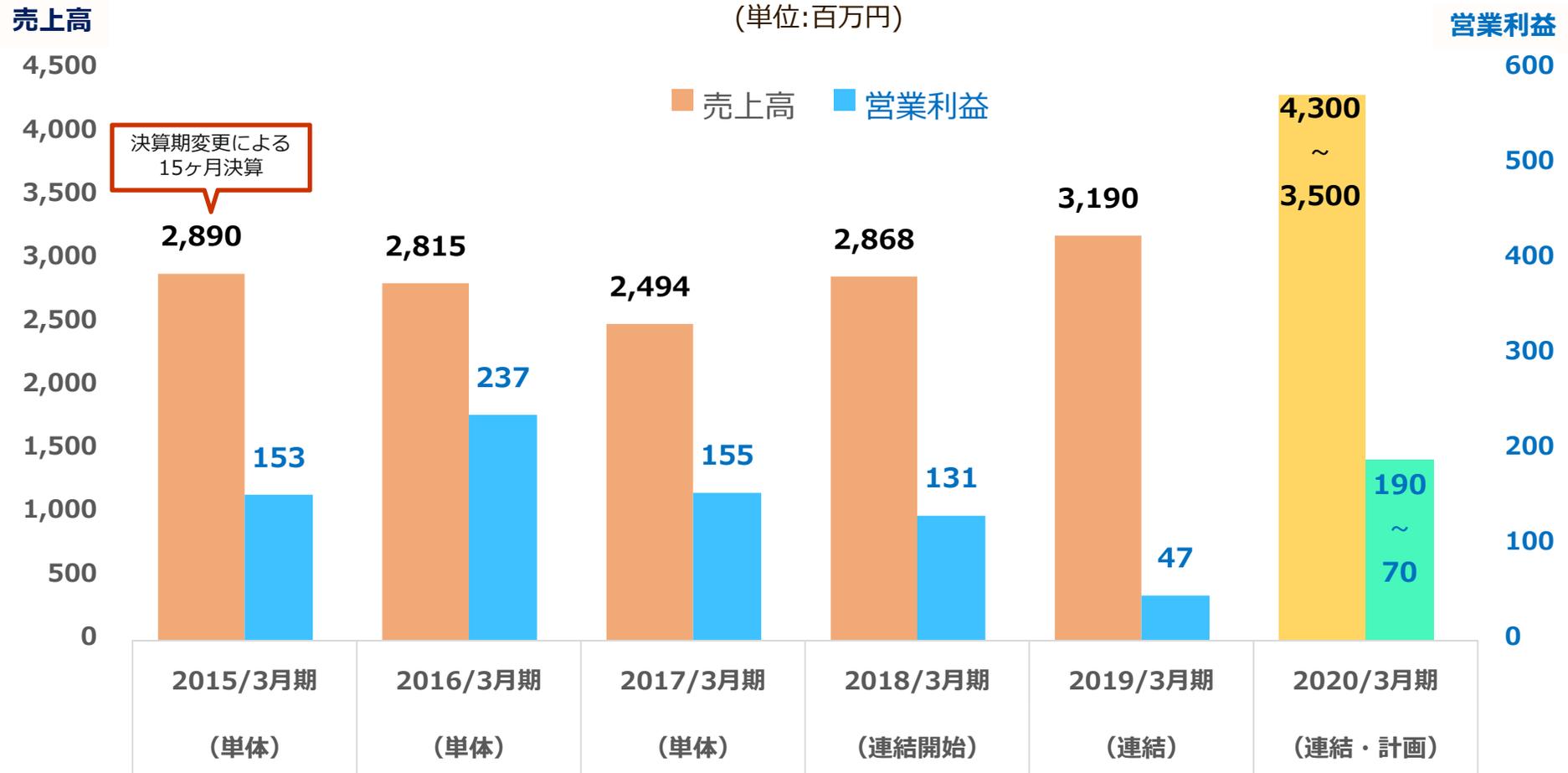
2020年3月期 連結業績予想 (連結)



(単位:百万円)

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (予想)
売上高	3,190	3,500~4,300
営業利益	47	70~190
経常利益	41	65~185
当期純利益	30	40~115
1株当たり 配当金	3円 (予定)	(未定)

売上高・営業利益の推移



- 子会社2社を合わせたグループ経営を進め、売上30億円の壁を突破。
- 来期は、順調に伸びているエンプラ事業が引き続き伸長するとともに、前期振るわなかったキャリア事業が大きくリカバリーするため40億円達成を視野に入れたレンジでの売上目標を設定。
- 規模拡大につれ、先行投資的に増大していた固定費を吸収し70~190百万円の増益となる計画。

- 2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期までは単体決算として参考比較。

損益計算書（連結）



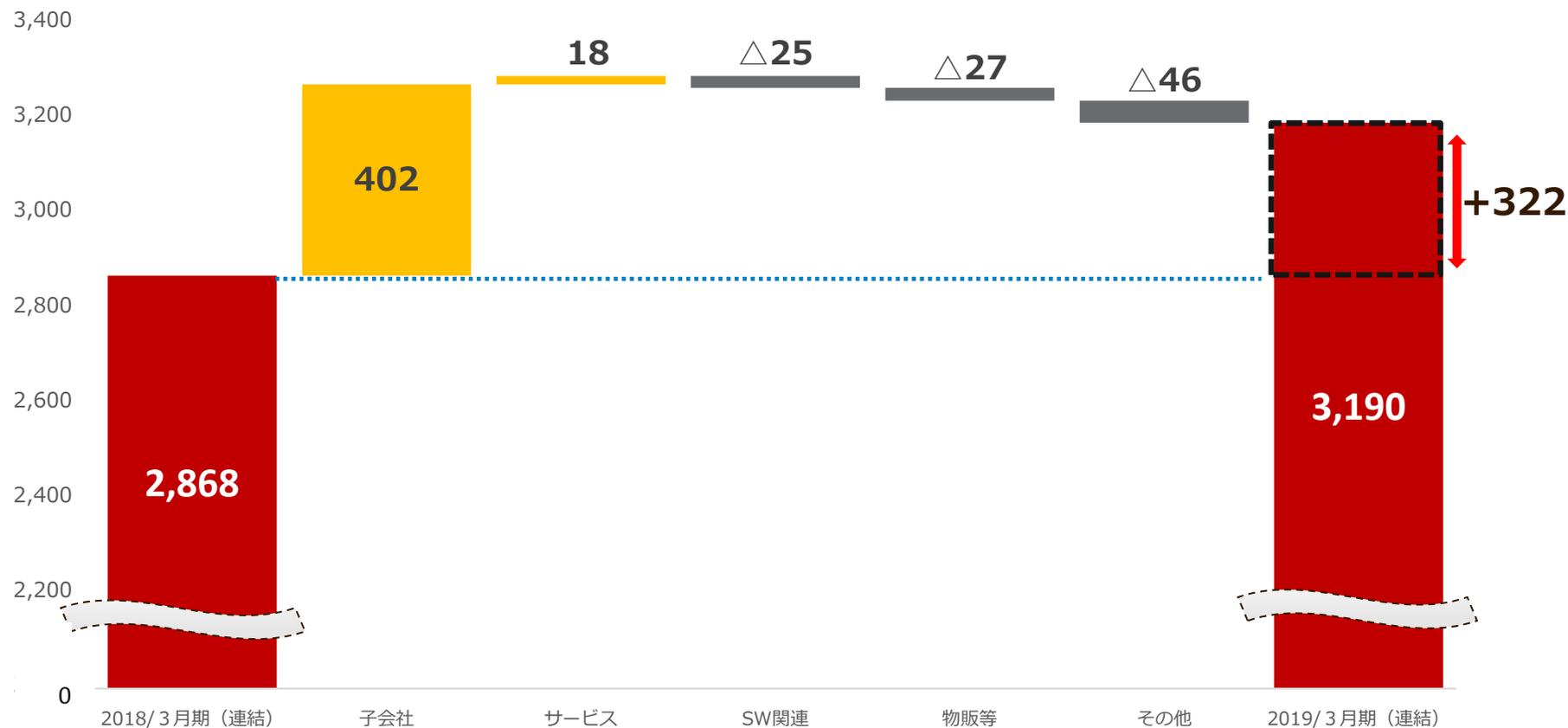
(単位:百万円)	第17期	第18期		前年 同期比
	2018年3月期	2019年3月期	(第18期 内訳)	
	通期	通期	(1~3Q) (4Q)	通期
売上高	2,868	3,190	1,672 1,518	322
売上原価	1,608	1,865	1,191 673	257
売上総利益	1,260	1,324	480 844	64
販管費	1,128	1,277	948 328	148
営業利益	131	47	△468 515	△84
営業外収益	1	0	0 0	△1
営業外費用	4	5	4 1	1
経常利益	128	41	△472 514	△87
特別利益	1	2	0 2	1
特別損失	1	—	— —	△1
税引前純利益	128	44	△472 516	△84
当期純利益	75	30	△418 448	△45
1株当たり 配当金	3.00円	(予定) 3.00円	— 3.00円 (予定)	—

- 2019年3月期も4Q偏重で着地。

2019年3月期 売上高（連結）の状況



(単位:百万円)

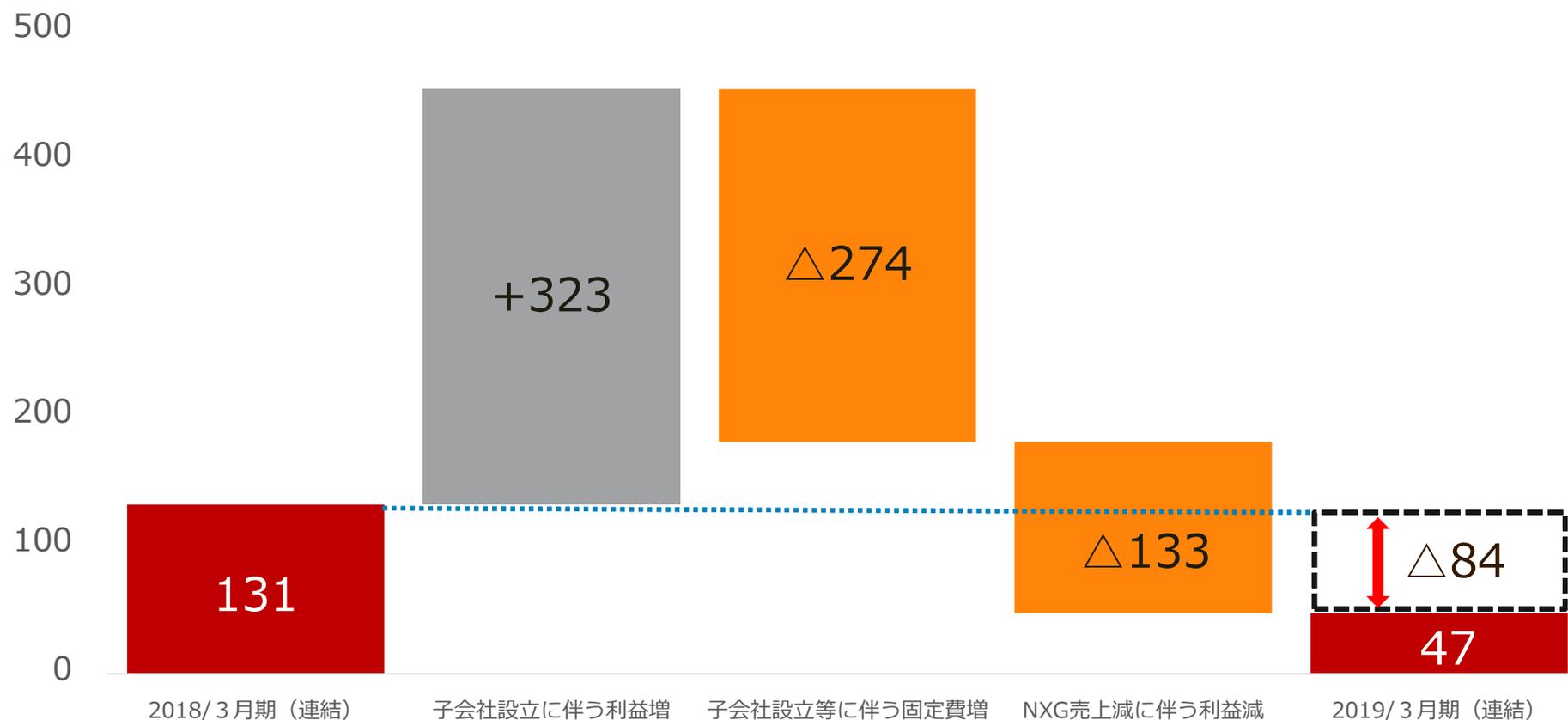


- 子会社の自社製品・保守の販売が4億円程度、サービスで18百万円増収に寄与したが、前期比本社SWで25百万円、物販で27百万円マイナスとなっており、グループ全体では前年比322百万円11.1%の増加に留まった。
- 特に本社SW／物販販売が未達となっている。

2019年3月期 営業利益（連結）の状況

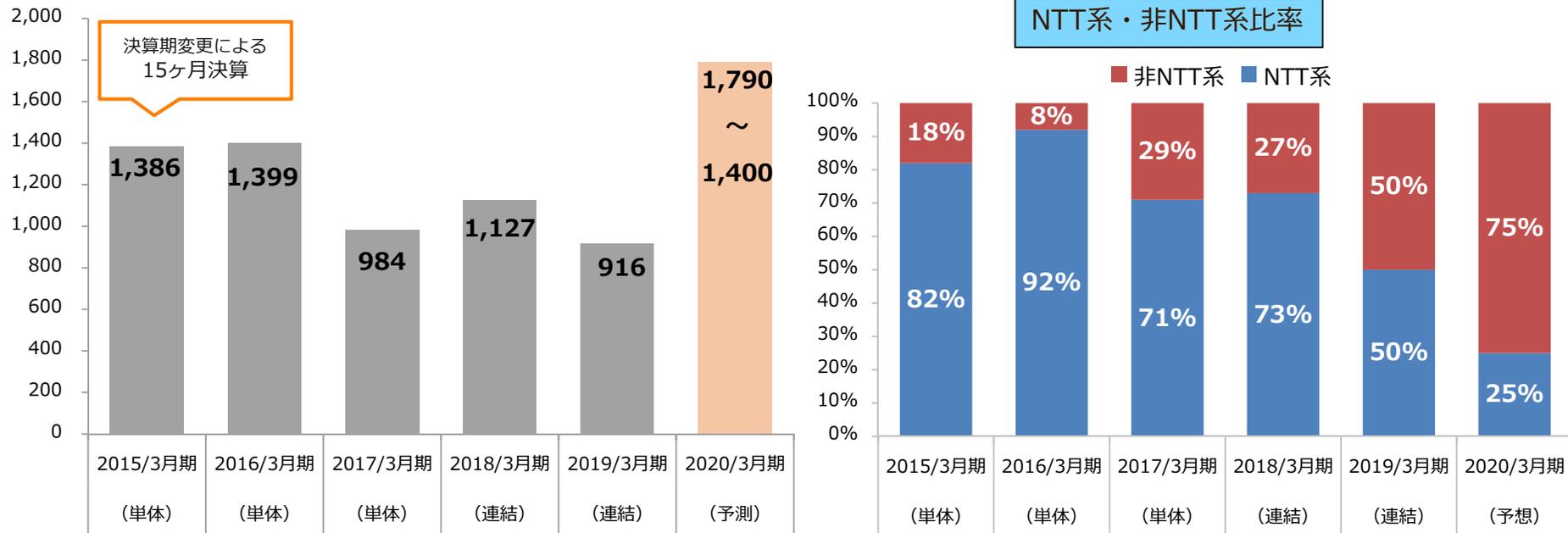


(単位:百万円)



- 子会社による利益押し上げ効果が323百万円あったが、子会社の設立に伴うコスト増、本社における新規事業先行投資増もあり、人件費・諸経費をはじめとした固定費が274百万円増加した。
- これに本社売上減少に伴う減益効果が133百万円あり、結果、前期比連結営業利益が△84百万円（64%減）と大幅減となった。

通信システム・ソリューション



外部環境

- ・5G(第5世代移動通信システム)用の電波割当が決定され、キャリア4社が今秋よりトライアル実施、来春には標準化とともに商用サービスが始まる予定。
- ・同時に自動運転、遠隔医療といったIoTにおける本命サービスの商用化も本格化していく見込みの中で、そこで起こる仮想化、スライシング(※)により新規ベンダー参入機会が拡大する。

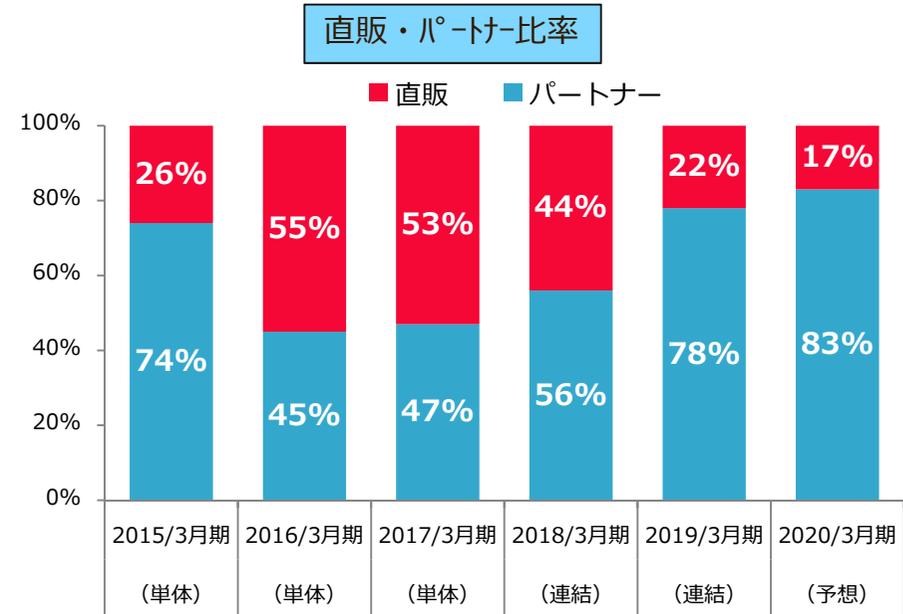
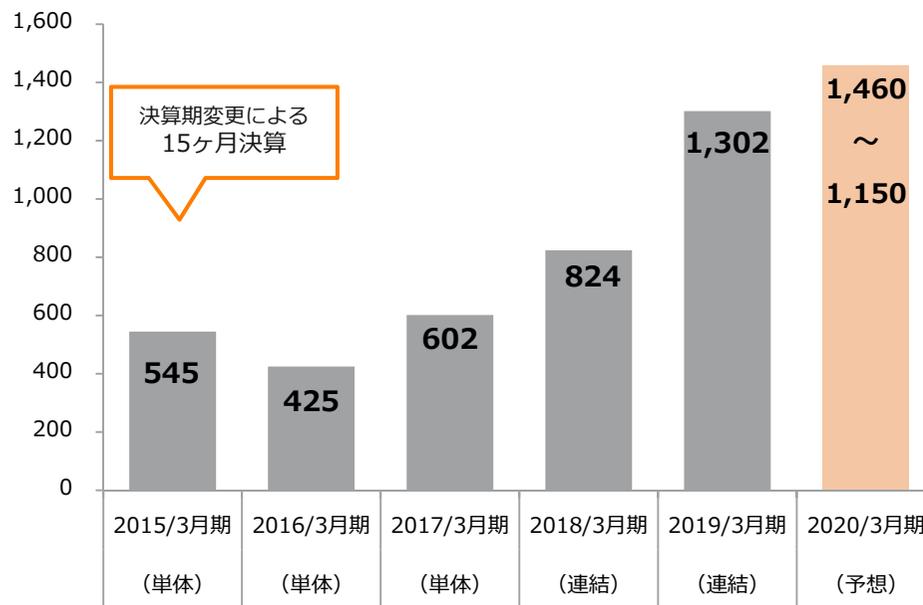
※スライシング：サービス提供者は超高速大容量・多数同時接続といった用途に応じたサービスを提供

当期実績： 前期比▲19%成長

- ・中-大型件が当初計画通りに進捗せず(失注、計画変更など)主にソフトウェア販売計画が未達。
- ・通信ネットワークの仮想化案件やクラウドPBX案件に関する受注にてリカバリーを図るも最終未達。
- ・当期は仮想化関連のIP相互接続の設備需要の取り込みや、モバイル及びデータコア網設備への参入により大幅な受注増を計画。NTT関連の一時的な受注減少に伴い、今期のNTT比率は前期比23%減少。

- ・2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期までは単体決算として参考比較。

エンタープライズ・ソリューション



外部環境

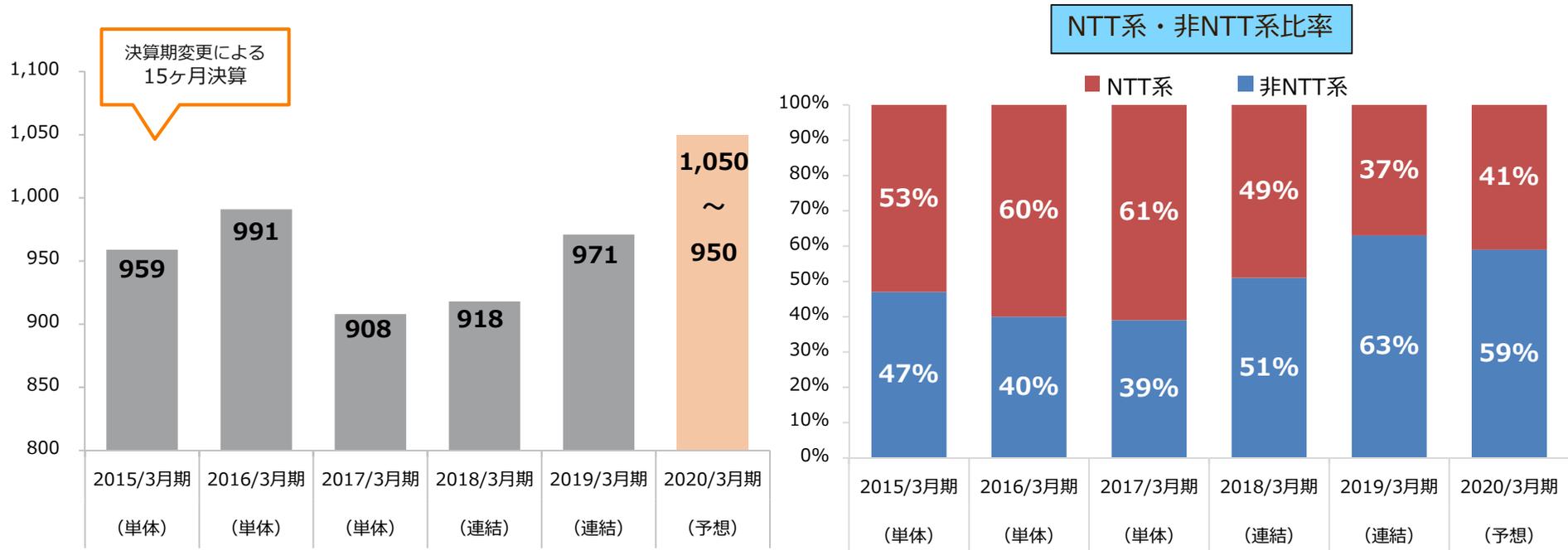
- ・働き方改革の推進により、企業の業務環境においてもデジタルトランスフォーメーションが進行。
- ・「XaaS」といわれるクラウドサービス市場の拡大継続と多様化。
- ・音声認識市場の拡大、コンプライアンス用途(金融業界) から業務効率化(コンタクトセンター) へ。

当期実績： 前期比58%成長

- ・NxG-BS社との間でエンタープライズ向け事業を再編。販売チャネルの有効活用、ソリューションラインナップの拡充、ビジネス領域のシナジーにより売上大幅増加、パートナー比率も大幅増加。
- ・NX-B5000 for Enterpriseの拡販。(LINEカスタマーコネクト接続等、新しいニーズにも対応)
- ・LA社のCPaaS「NAILE」、大手通信システム会社が提供するクラウドサービスのプラットフォームに採用
- ・丸紅情報システムズの「MSYS Omnis」と連携し、U³ COGNIのラインナップを強化して拡販。

- ・ 2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期までは単体決算として参考比較。

保守サポート・サービス



- ・ 通信キャリア顧客の保守終了などによる売上減を顧客・案件の分散化やエンブラ系保守の取込みによりカバーし売上増。
- ・ NTTグループ向け比率は12P下がって40%を割ったのは、主にエンブラ系の比率が高まった結果。

- ・ 2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期までは単体決算として参考比較。

キャッシュ・フロー計算書 (連結)



(単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前年比
営業活動によるC/F	138	353	214
税引前当期純利益	128	44	△84
減価償却費	336	365	28
売上債権の増減額	△ 252	△144	108
たな卸資産の増減額	△ 63	△21	41
仕入債務の増減額	△ 40	140	180
その他	30	△30	△60
投資活動によるC/F	△ 473	△ 583	△ 109
有形固定資産の取得支出	△ 18	△19	△0
無形固定資産の取得支出	△ 307	△564	△256
事業譲受による支出	△ 140	—	140
その他	△ 8	△0	8
財務活動によるC/F	337	440	103
借入金の純増減額	336	394	58
配当金の支払額	△ 5	△6	△0
その他	6	51	45
現金・現金同等物の期首残高	736	738	2
現金・現金同等物の期末残高	738	949	210
フリーキャッシュフロー	△335	△230	104

- 前年4Q末の売掛金回収等により、営業C/Fは353百万円のプラス。前年比214百万円の増加。
- ソフトウェア開発投資が256百万円増加したものの、フリーキャッシュフローは前期比で104百万円の改善。

利益配分に関する基本方針

- 当社は、株主様に対する利益還元を重要な経営課題として認識しており、経営成績及び財政状態を勘案し、安定的な配当を継続することを基本方針としております
- 今後につきましては、将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを図りながら、経営成績及び財政状態を勘案しつつ、株主の皆さまに対して直接還元してまいります。

期末配当

- 上記の基本方針に基づき、2019年3月期の期末配当金は1株当たり3円を予定（配当性向20.4%、前年は8.1%）
- 2019年5月17日、取締役会において配当決議予定

※当社は取締役会の決議によって、会社法第454条第5項に定める、剰余金の配当ができる旨を定款で定めております。

1

当社グループの概要

2

2019年3月期の業績（連結）

3

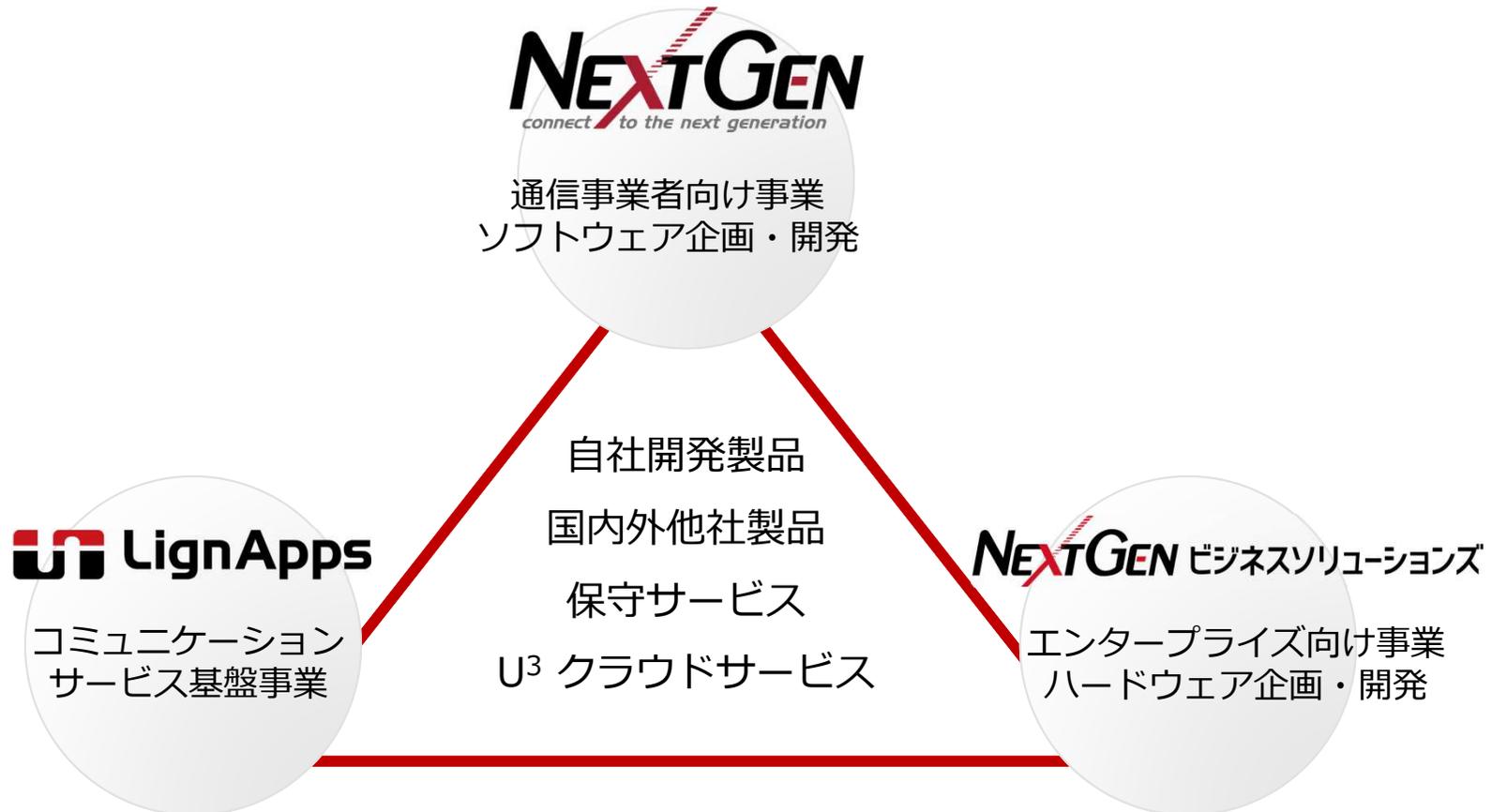
中期経営計画（連結）

中期経営計画における事業ドメイン



基本方針

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



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実現

これまでの取り組み状況



事業方針① MNO/MVNO関連市場への本格展開

- MNO/MVNOに関連する通信ソリューションラインナップの整備と開発継続
- 大手～中堅MNO/MVNOのニーズに対してパートナー関係を構築して提案実施

事業方針② CPaaS事業への本格参入

- NEC ネットズ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
- 株式会社アクリートと共にCPaaS上でSMSサービスの提供を検討開始

事業方針③ ネットワークセキュリティ事業の展開

- 大手通信事業者向けセキュリティコンサルティング案件を継続的に受注
- 海外ソリューションパートナー(BlueTC社)との協業関係構築・案件完了

事業方針④ 音声認識&AIサービスの普及

- 音声認識ソリューション U³ COGNI / VOTEXのブランド強化
- 丸紅情報システムズの「MSYS Omnis」を音声認識サービス U³ COGNI にて提供

事業方針⑤ 働き方改革ソリューションの展開

- BYODやRPAなどによる業務効率と労働生産性の向上を実現
- 他のサービスとの連携によるビジネス機会の拡大を狙う

市場環境の変化

人・モノ・組織・地域などあらゆるものを「つなげる」ことで新たな価値創造へ

働き方改革への取り組みが拡大し生産性向上へ

災害対策に関連した通信システムの強化

当社事業への影響

NTT東西のPSTNマイグレーションが2025年までに実行される

新方針① PSTNマイグレーション関連分野

5G関連（MVNO、IoTなど）新製品・サービス市場形成に向けた動きが活発化し新たな需要喚起され、技術の進歩により業界構造が変わる可能性

新方針② MNO/MVNO/5G/IoT関連分野

AIを活用した音声認識・データ処理技術の進歩と普及

新方針③ 音声認識&AIサービス関連分野

クラウドサービス市場の拡大継続と多様化

新方針④ クラウドサービス関連分野

中期経営計画（連結・レンジ）

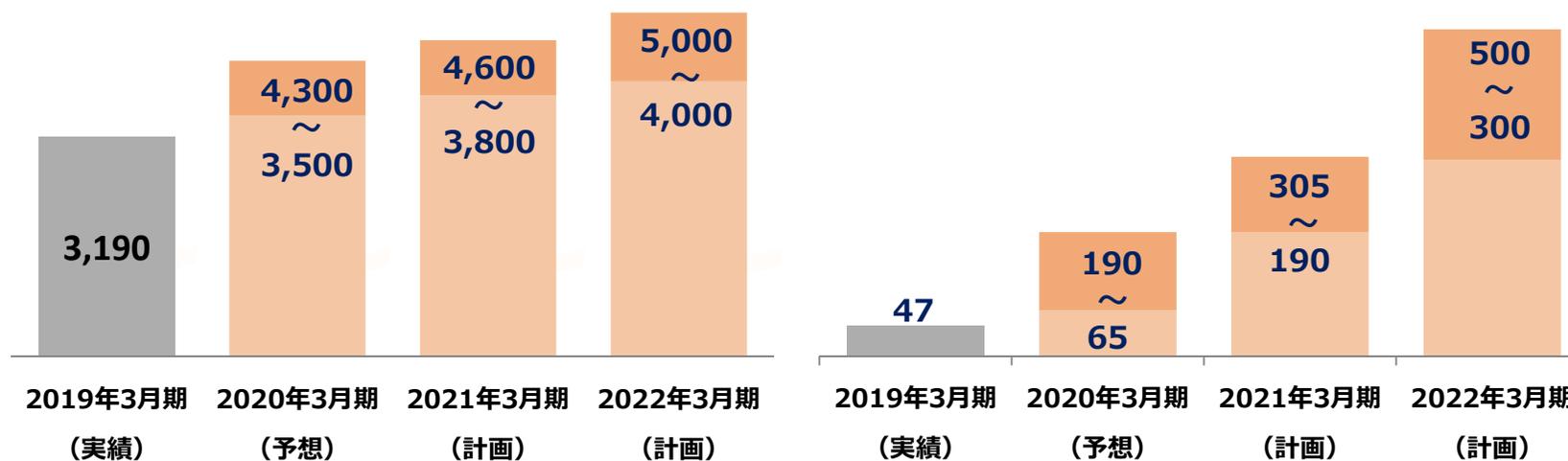


(単位:百万円)

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (予想)	2021年3月期 (計画)	2022年3月期 (計画)
売上高	3,190	3,500~4,300	3,800~4,600	4,000~5,000
営業利益	47	70~190	190~305	300~500
経常利益	41	65~185	180~295	290~490
当期純利益	30	40~115	100~180	175~295

売上高

営業利益



① PSTNマイグレーション関連分野 【通信事業者市場】

- 相互接続SBC、ENUM、NFV、IMS化などのインフラ整備需要への対応（SBCシェアの拡大）

② MNO/MVNO/5G/IoT関連分野 【通信事業者市場】

- モバイル通信事業者コアシステムの開発、導入需要への対応（パートナーソリューションの拡大）
- 関連するネットワークセキュリティソリューションを展開（欧州などの海外需要も含む）

③ 音声認識&AIサービス関連分野 【エンタープライズ市場】

- 音声認識のBPOサービス「U³ COGNI」、製品「VOTEX」をAIソリューションパートナーの連携強化による拡販
- WinActor®の販売代理店となり、RPAと当社/他社の連携ソリューションの提供によるオフィス業務の効率化支援

④ クラウドサービス関連分野 【エンタープライズ市場】

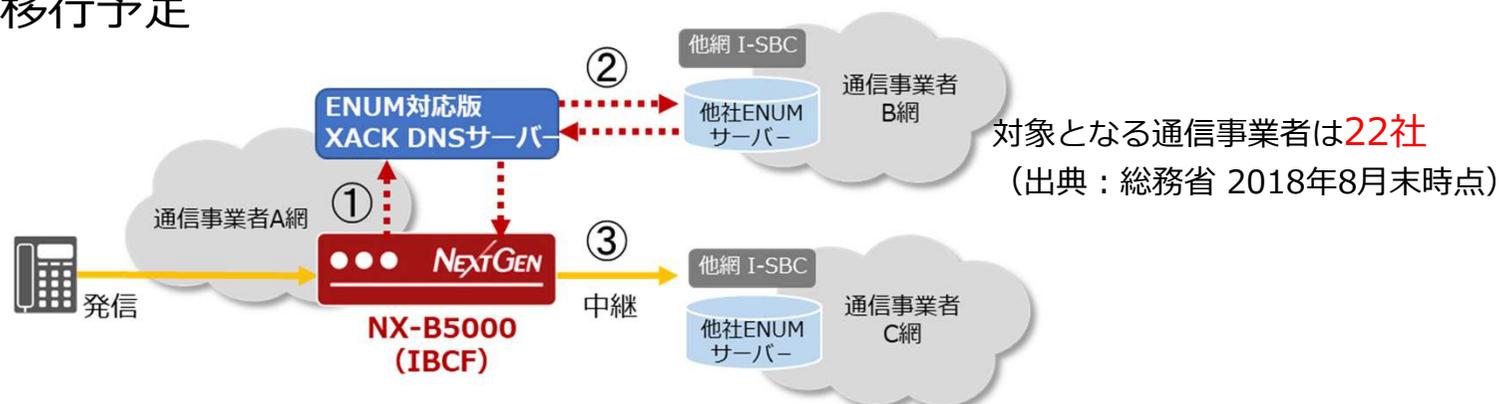
- 企業が新しいコミュニケーションスタイルへ変革するためのデジタルトランスフォーメーション（DX）関連ソリューションの提供
- B2C向けのマーケティングツールやコンタクトセンターDXに伴うオムニチャネル支援

事業方針① PSTNマイグレーション関連分野



◆ 市場の状況

- NTTは2025年頃に中継交換機・信号交換機が維持限界を迎えること等から公衆交換電話網（PSTN）をIP網へ移行を決定
- 2021年より事業者間のIP接続を順次開始し、2024年初頭に加入者の契約をメタルIP電話へ移行予定



- ①着信者の電話番号をキーとしてNX-B5000がENUM対応版XACK DNSサーバーへ宛先の問い合わせを実施、
- ②ENUM対応版XACK DNSサーバーは自身のキャッシュまたは他社ENUMサーバーと連携し該当する宛先情報を特定
- ③NX-B5000に通知、NX-B5000が該当の通信事業者網へ中継

◆ 当社のビジネス機会

- 事業者間IP接続(IP-POI)のソリューションである当社のNX-B5000を提案実施
- 事業者間IP接続に必要な発着信のための番号管理製品、XACK社製ENUMサーバー「ENUM対応版XACK DNS」の提供（XACK社は当社の協業パートナーです）

※ 今後3年間累計で20億円の売上を見込む

◆ 市場の状況

- 5G市場は電波割当決定で動きが加速
- キャリア4社は、本年9月よりトライアル実施、2020年4月に本サービスの開始、2024年度までに1兆6千億円の投資を予定
- 4社以外に、エリア限定のローカル5G、企業などが自身で設営可能なprivate5Gの制度が整備（2019年9月法改正予定）

◆ 当社のビジネス機会

- 本分野では既に5G対応しているパートナー製品の販売、プロジェクトマネジメント業務を行い、ポートフォリオを整理し、顧客への導入を進める
- さらに運用、監視、顧客管理システムとの連携製品を独自に持つ
- 将来的には5GベースでのIoTシステムなどサービスアプリケーションを含めたポートフォリオを整理し、クラウドサービスでの提供形態を検討

※ 今後3年間累計で20億円の売上を見込む

事業方針③ 音声認識&AIサービス関連分野



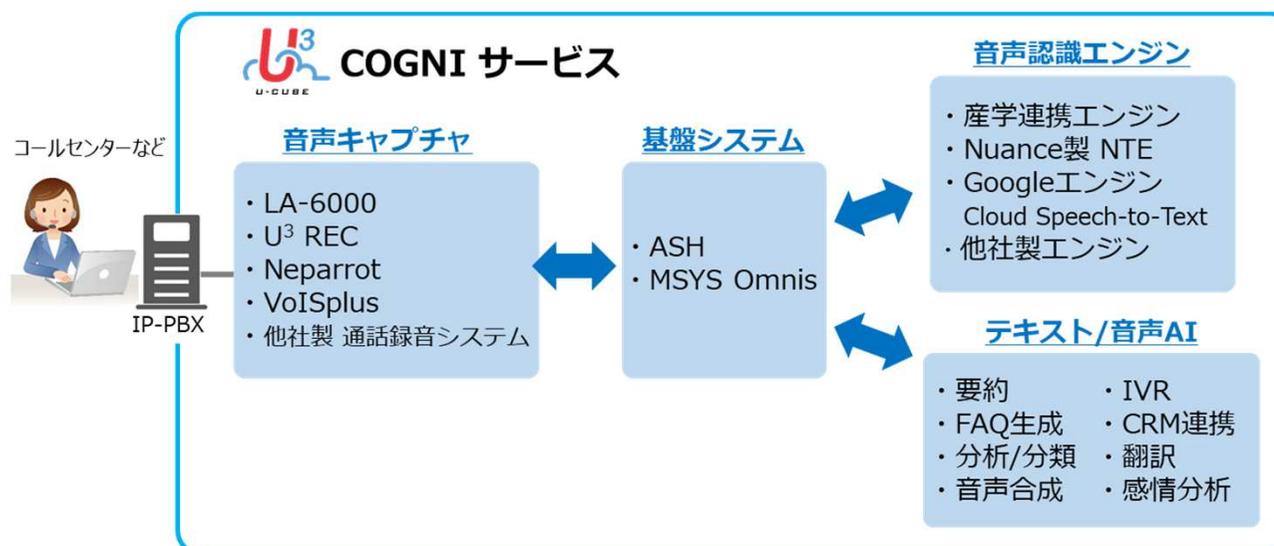
◆市場の状況

- 音声・言語系コグニティブサービスの全体市場は、2017年104.8億円から2018年度187.6億円、対前年比179.0%と伸長。2020年度490億円から2022年度1,100億円倍増とされ、2017年度から2022年度までの年平均成長率は、47.96%と予測されている。

(出典：ミック経済研究所 音声・言語系コグニティブサービスの市場動向2018年度版)

◆当社のビジネス機会

- 月額課金タイプの音声認識サービス「U³ COGNI」（SMBC日興証券に導入済）および製品買取タイプの音声認識製品「VOTEX」の拡販
- 通話録音事業における既存顧客（自社開拓顧客、旧TEAC顧客、旧neix顧客）を活用した営業



音声データを制御する基盤システムを中心に、Nuance Communications社など各社の音声認識エンジンやテキストAI、音声キャプチャ装置との連携を実現し、多様なニーズに対応。現在は、コンプライアンスに対応するニーズに加えて、コールセンターを保有する企業からの引き合いが増加しているが、数年後には他の利用ニーズにも広がると想定。

※今後3年間で 15 億円の事業創出を目指す。

◆ 市場の状況

- クラウドサービス市場の拡大が継続し、中でもCPaaSの世界市場は2017年が20億ドル(約2,000億円)、2022年には109億ドル(約1兆900億円)に急成長という見込み(出典:2018年9月IT専門調査会社IDCより)
- 2017年国内働き方改革 ICT市場規模は2兆2,769億円。2022年には3兆2,804億円まで拡大する見込み(出典:2019年1月IT専門調査会社IDCより)

◆ 当社のビジネス機会

- LignApps社によるCPaaS事業の本格展開を開始
設立後のトピックス
 - LignAppsのNAILEに高品質かつ高信頼のアクリートのSMS配信基盤を追加(2019年1月)
 - NECネットエスアイと資本業務提携を開始(2019年4月)
両社の協業による付加価値の高いサービス、アプリケーションの共同開発や相互流通による拡販が進み、新規顧客や新たなマーケットの開拓の加速
- コミュニケーションを軸としたサブスクリプションサービス
(PBX、コンタクトセンターソリューション、音声とテキストのシームレス連携など)
を提供し、企業の事業基盤への投資コスト削減やワークスタイル変革を支援



本日はありがとうございました

本日はご多忙の中、当社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 財務戦略室

TEL 03-5793-3230(代)

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