

株式会社ネクストジェン 2015年3月期 決算説明会

(2014年1月~2015年3月)

2015年5月15日

代表取締役社長 大西 新二

取締役管理本部長 天田 貴之

アジェンダ

1

2014年度の業績

2

中期経営計画

3

事業トピックス

アジェンダ

1

2014年度の業績

2

中期経営計画

3

事業トピックス

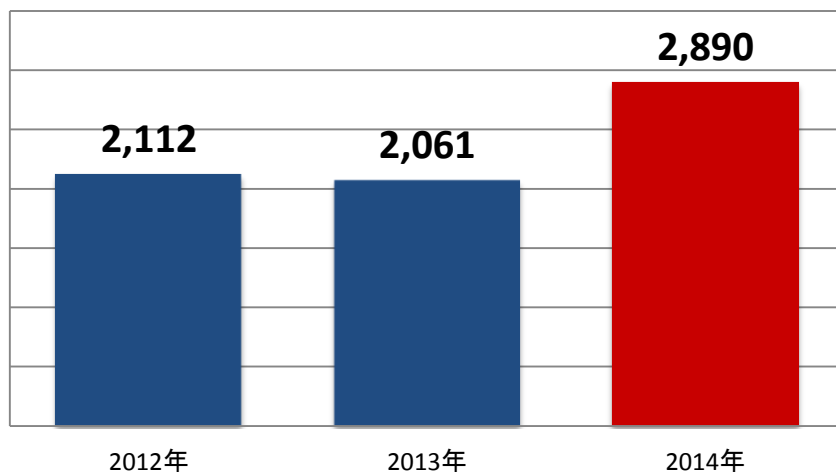
決算期（事業年度末日）の変更について

当社は決算期を変更（12月31日から3月31日へ）しており、当事業年度は決算期変更に伴う15か月の変則決算となるため、文中の前年同期比の記載は行っておりません

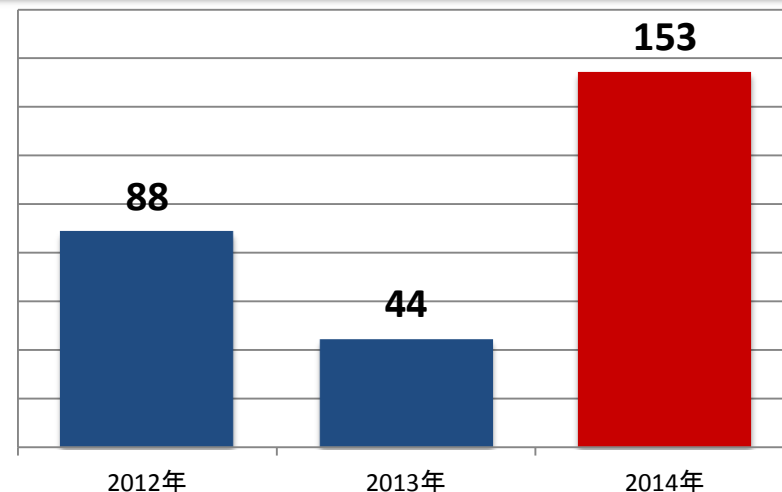
2015年3月期 業績ハイライト

(単位:百万円)

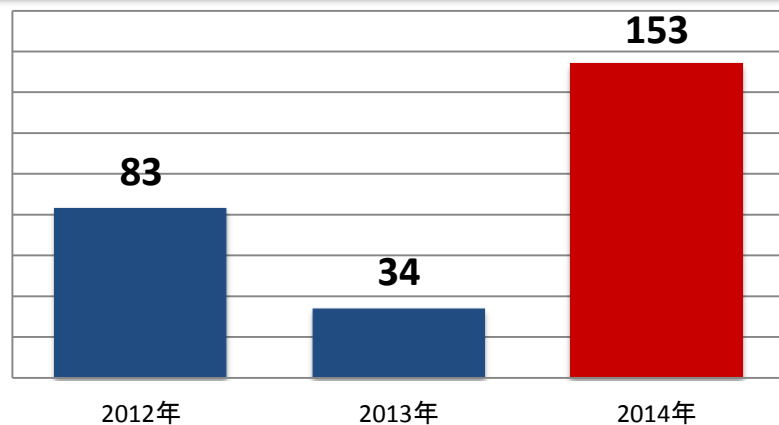
売上高



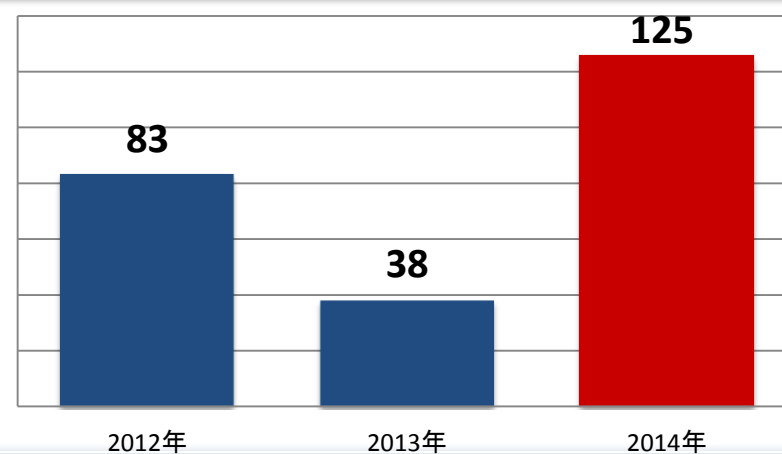
営業利益



経常利益



当期純利益



2015年3月期 決算ポイント

1. 売上高 28億90百万円（決算期変更により15か月決算）

- 通信システムソリューションを軸として、3事業全てが概ね順調に推移
- 2014年3月に事業譲受したボイスロギング事業（V L事業）も業績に貢献

2. 営業利益率・経常利益率・当期純利益率が向上

- 自社ライセンス販売の増加
- 新規事業、V L事業等によるスケールメリットの効果
- 収益性の低い受託開発の見直し
- 以上により、事業拡大を見込んだ人員増/品質管理強化のためのコスト増を吸収

3. 第5四半期会計期間（1月～3月）

- 第4四半期から期ずれした案件については、第5四半期でほぼ検収完了
- 通期業績としては売上・利益ともに業績予想範囲内で着地

2015年3月期 損益計算書 (15カ月)

(単位:百万円)

	2013年12月期 (12か月)	構成比	2015年3月期 (15か月)	構成比
売上高	2,061	100%	2,890	100%
売上原価	1,267	61.5%	1,754	60.7%
売上総利益	794	38.5%	1,135	39.3%
販売費及び一般管理費	750	36.4%	981	34.0%
営業利益	44	2.1%	153	5.3%
営業外収益	0	0.0%	8	0.3%
営業外費用	9	0.5%	8	0.3%
経常利益	34	1.7%	153	5.3%
特別利益	12	0.6%	—	—
特別損失	1	0.1%	10	0.4%
税引前当期利益	46	2.3%	142	4.9%
法人税等	7	0.4%	17	0.6%
当期純利益	38	1.9%	125	4.3%

収益の改善

- ①利益率の高いライセンス販売にフォーカス
- ②VL事業譲受等によるスケールメリットの効果
- ③収益性の低い受託開発の見直し



増加コストを吸収

- ①品質管理強化のコスト
- ②事業拡大を見込んだエンジニア等の人員増

特別損失

オフィス移転に伴う設備の除却、移転費用

純利益

過去最高で着地

※ 2015年3月期は15か月の変則決算のため、対前年増減額、対前年増減率については記載していません。

2015年3月期 貸借対照表

	2013年12月期	2015年3月期	前期末との増減	(単位:百万円)
資産の部				
流動資産	1,446	1,344	△ 101	期末売掛金67百万円増、たな卸資産68百万円増、現金及び預金221百万円減
有形固定資産	48	58	9	
無形固定資産	398	519	121	のれん・ソフトウェア資産の開発の増加
投資その他の資産	42	48	5	
資産 合計	1,936	1,971	35	本社移転にともない差入保証金が7百万円増加など
負債及び純資産の部				
流動負債	528	513	△ 15	
固定負債	322	244	△ 78	借入金残高の減少88百万円ほか
負債 合計	851	757	△ 93	
純資産 合計	1,084	1,213	128	利益剰余金が125百万円増加など
負債及び純資産 合計	1,936	1,971	35	

2015年3月期 キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2013年	2014年	前年差額
営業活動によるC/F	313	351	38
税引前当期純利益	46	142	96
減価償却費	222	267	44
売上債権の増減額	66	△67	△134
仕入債務の増減額	△20	1	21
その他	△2	7	9
投資活動によるC/F	△217	△486	△269
有形固定資産の取得による支出	△9	△32	△22
無形固定資産の取得による支出	△231	△308	△76
その他	23	△146	△169
財務活動によるC/F	103	△86	△189
借入金の純増減額	101	△88	△190
その他	1	2	0
現金及び現金同等物の増減額	199	△221	△420
現金及び現金同等物の期末残高	646	424	△221

税引前当期純利益
142百万円、減価償
却費267百万円の計
上など

固定資産の取得に
よる支出340百万
円、V L事業譲受
による支出133百万
円など

フリーC Fは135百
万円のマイナス

借入金の返済支出
288百万円、借入れ
による収入200百万
円など

〔通信システム・ソリューション〕

自社ライセンス製品の販売が順調に推移

- 大手通信事業者向け自動応答システムプロジェクトの機能拡張の案件受注
- 大規模コールセンター向けにSIPサーバー、通話録音、音声認識のライセンス販売が増加
- IP電話サーバーの相互接続を実現するためのSBC製品についても、IP電話利用者が増えていることを背景として、ライセンス販売が堅調
- ハードウェアに依存しないソフトウェアSBC製品を出荷（NFV対応の足がかりとなる）

海外ベンダー製品の保守運用サービス開始

- 継続案件の確実な更改に加え、海外ベンダー製品の日本国内顧客に対する保守業務を請け負う契約を締結

〔セキュリティ・ソリューション〕

VoIP/IMSセキュリティ診断サービスが拡大

- VoIP/IMSセキュリティ診断サービスにおいて、顧客層が従来の大手通信事業者に加えて、携帯通信事業者及び関連ベンダー、及びSaaS事業者へも拡大。

背景： VoLTEの開始によるエンドツーエンドのIP化の進展、企業のIP電話の電話交換機「IP-PBX」に対するサイバー攻撃に対する懸念増加が追い風

自社セキュリティ製品販売の堅調な推移

- 自社セキュリティ製品の一つであるNX-C6000既存導入企業における運用効率化の効果が認められ、同製品の分散構成版（より大規模なネットワークでの運用監視とセキュリティ用途に対応可能な）NX-C6500へのアップグレード案件も増加
- NX-C6000/NX-C6500の新規性が評価され、米国にて通信機器の試験機を多数提供しているIxia社との技術パートナー契約を締結

2015年3月期 各事業別ハイライト3/3

〔エンタープライズ・ソリューション〕

事業譲受したボイスロギング（VL）事業の業績への貢献

- ティアック株式会社より事業譲受したVL事業に関して顧客をもれなく引継ぎ
- 事業の本格稼働が始まり金融、消防・航空管制、運輸業界等のお客様向け案件受注が順調に積み上がり業績に貢献
- 当社の既存事業とのシナジー効果も出始める

大規模PBX更改案件の受注

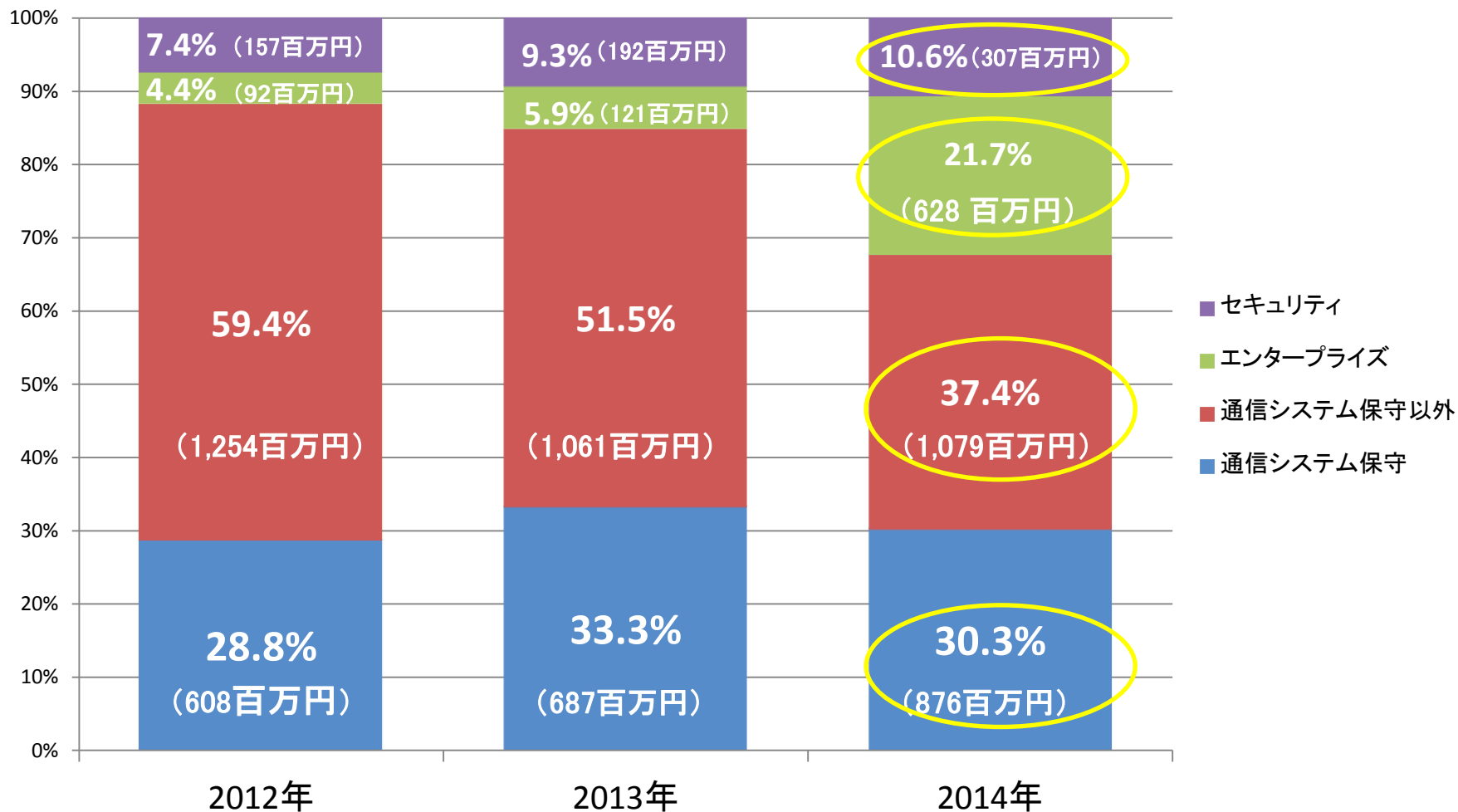
- 大企業が所有する大規模PBX更改案件を受注し、当社製品「NX-C1000」による大企業向け電話機能の提供に加え、Microsoft Lyncとの連携機能を実現

クラウドサービスにおけるパートナー強化による引合い増加

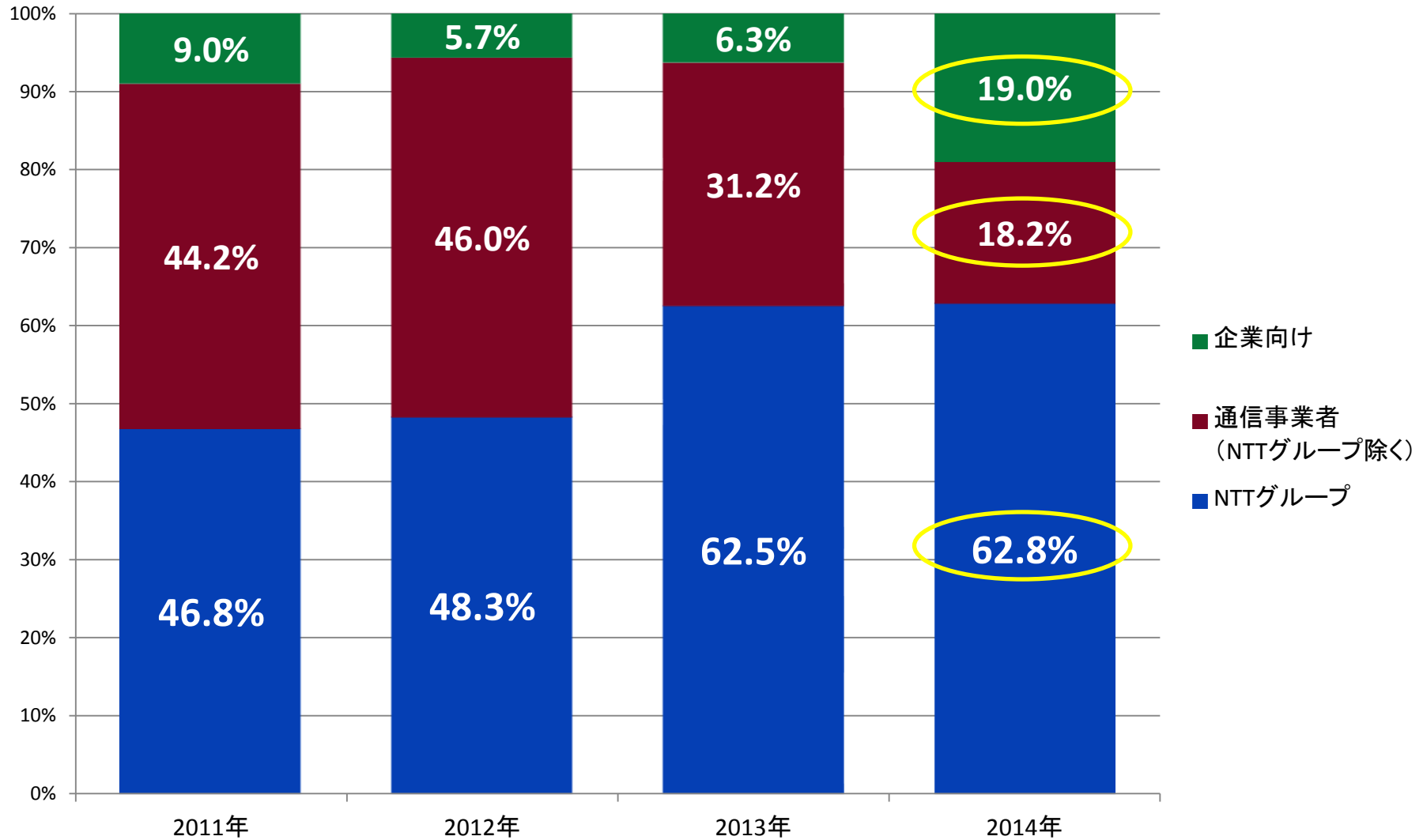
- ビジネスユースでのスマホ普及もあり、パートナーからのサービス引き合いが増加
- 大手外資系穀物商社といったグローバル企業の大口顧客を獲得

2015年3月期 事業区分別売上高推移

(単位:百万円・%)



2015年3月期 顧客グループ別売上構成比率



M & A、アライアンスの推進

- 2014年3月ティアック株式会社から「ボイスロギング事業」を譲受
- 今後、戦略的なM & Aで成長を加速させ、更なる企業価値向上の実現を目指します。

ターゲット

- ・ 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

株主還元

利益配分に関する基本方針

- 当社は、株主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、決定していく所存です。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、具体的には、**剰余金が一定水準に達した段階**で配当による株主に対する利益還元を検討してまいります。

早期の配当開始を目指す

- 2015年3月末の自己資本比率は61.5%
- 配当可能となる財務基盤に近づいた
- 中期経営計画期間中（2015年4月～2018年3月）を目途に株主の皆さまへ
早期の配当開始

2016年3月期 業績予想について

(単位:百万円)

	2015年3月期実績	2016年3月期予想
	通期	通期
売上高	2,890	2,400 ~ 3,000
営業利益	153	50 ~ 240
経常利益	153	40 ~ 230
当期純利益	125	30 ~ 170

- 2015年3月期は決算期変更に伴い、2014年1月から2015年3月の15ヶ月数値を表示しております。
- 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、レンジ形式による開示とさせていただきます。

アジェンダ

1

2014年度の業績

2

中期経営計画

3

事業トピックス

中期経営計画の基本方針

全体方針

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(継続方針)

市場別戦略

自社の強みを発揮できる市場に集中しつつ、
効率的、かつ確実な販路拡大を目指す

通信事業者向け

- ▶ 重点アカウントの設定と関係性深耕
- ▶ 法人営業チャネルを活用

一般企業向け

- ▶ パートナー会社の関係性を深めること
による商品販売

海外市場向け

- ▶ 海外パートナーとのシナジー活用

ソリューション・サービス別戦略

通信システム・ソリューション

- ▶ 大手通信事業者を中心に安定した収益確保
- ▶ IP相互接続ソリューションの提供

エンタープライズ・ソリューション

- ▶ ボイスロギング製品を増強し、企業オフィス
ソリューションを展開

セキュリティ・ソリューション

- ▶ 診断サービスをVoLTEや海外市場に展開
- ▶ 自社製品(NX-C6000/C6500)の販路拡大

保守サポート・サービス

- ▶ 海外製品を含む他社製品の保守を提供



通信システム・ソリューションの方針

外部環境

➤レガシー設備（PSTN）からIPベースの設備への更改（今後10年）

➤通信事業者間のIP相互接続ソリューションの需要増

➤MVNOの増加やVoLTEの導入によるSIP/VoIP製品の需要増



当社方針

➤既存取引のある通信事業者との関係性を継続拡大し、安定的な業績を確保

➤豊富なSBC製品ラインナップを活かし、NFV、SDN等の新技術を用いたソリューションの開発

➤SBCを中心とした多様な形態のSIP/VoIPソリューションや保守運用ソリューションの提供
➤新たな通信事業者に対する販売強化による業績拡大

通信システム・ソリューション 今後の展開



セキュリティ・ソリューションの方針

外部環境

- ▶ 2020東京オリンピック・パラリンピックに関連したサイバーセキュリティの需要増
- ▶ 国内および海外通信事業者のVoLTEサービス開始によるセキュリティの需要増



当社方針

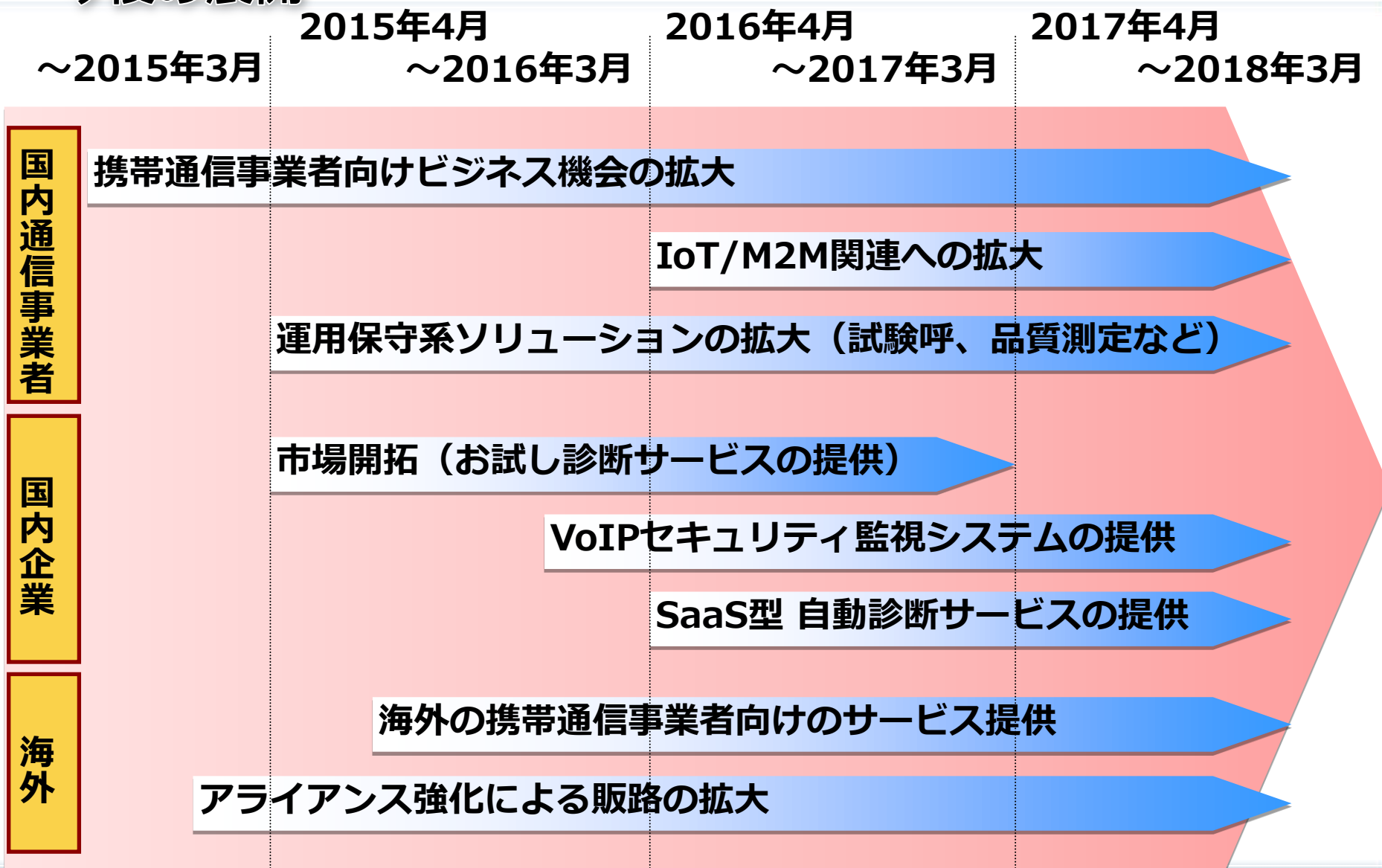
- ▶ セキュリティ脆弱性診断の自動化や診断項目の充実
- ▶ 海外パートナーのアライアンス強化による需要拡大への対応
- ▶ ホワイトハッカー技術者の育成

- ▶ 国内通信事業者が提供するマネージドサービス市場の拡大（IDC Japan調べ）
- ▶ 通信事業者の運用保守の効率と品質向上に関連したセキュリティ・ソリューションの需要増



- ▶ セキュリティ・ソリューション（NX-C6000/C6500）による通信事業者VoIP網の保守効率向上を実現
- ▶ OTT VoIPやクラウドPBX等のサービス提供事業者への販売拡大

セキュリティ・ソリューション 今後の展開



エンタープライズ・ソリューションの方針

外部環境

▶NTT東西の光サービス卸
によるIP電話利用の増加

▶ボイスロギング事業に
おける顧客の引き継ぎ完了
とパートナーの増強

▶MVNO・MVNE事業者の
増加

当社方針

▶通信事業者の法人営業部門や
光コラボ事業者への
ソリューションの提供（IP-
PBX、SIPゲートウェイ、ボイ
スロギング、音声認識など）

▶官公庁、金融系、等の既存顧客
にボイスロギング以外の製品を
提案してシナジー効果を発揮
▶録音データの集約と解析による
付加価値ソリューションの提供

▶「U³」サービスの拡販において
MVNO・MVNEとの協業関係を
構築

～2015年3月 2015年4月
～2016年3月 2016年4月
～2017年3月 2017年4月
～2018年3月

オフィス

企業／自治体向けVoIPソリューションの提供

ボイスロギング新製品開発

音声認識、感情解析等のソリューション拡大

クラウド型ボイスロギングの提供

スマートデバイスを活用する連携
ソリューション提供

クラウド

U³サービスと他社サービスとの連携による競争力アップ

MVNE/MVNO向けクラウドPBX提供、機能拡張

保守サポート・サービス事業の方針

通信事業者向け (安定的な案件獲得)

- 業務委託パートナーを含めたスキルアップと業務効率および対応品質の向上によって顧客からの信頼を獲得する
- 海外製品の扱い経験を活かし、海外製品の保守を請け負い、国内顧客と海外ベンダーの橋渡し役としてサービスを提供する

企業ユーザー向け (保守メニューの拡充)

- 通信事業者向けに提供している24時間・365日対応可能な保守サービスを、企業ユーザー向けにも拡大して保守事業の規模拡大を図る
- 企業ユーザーのニーズに合った保守運用サービスをメニュー化する

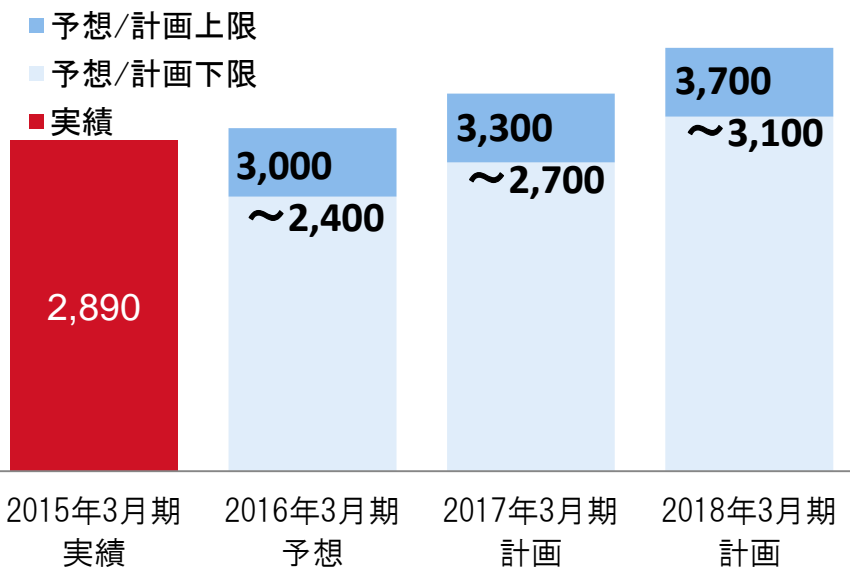
業績目標

(単位:百万円)

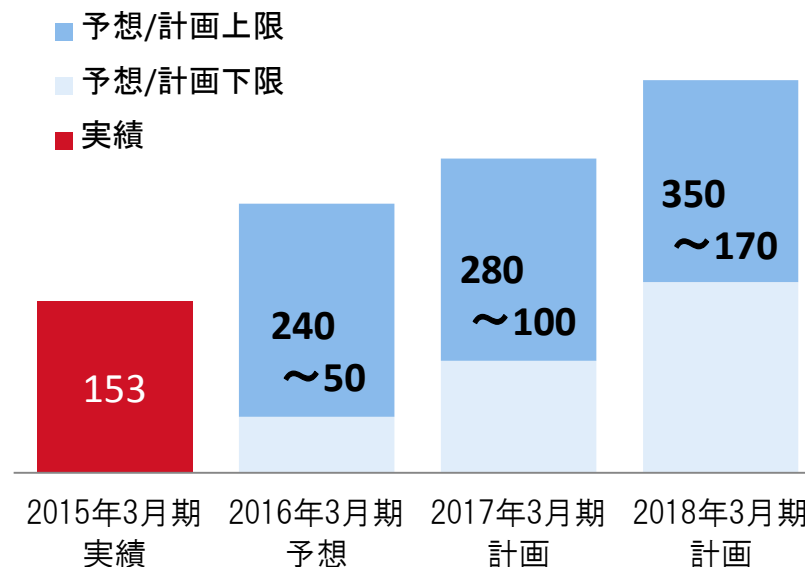
	2015年3月期(実績)	2016年3月期(予想)	2017年3月期(計画)	2018年3月期(計画)
売上高	2,890	2,400～3,000	2,700～3,300	3,100～3,700
営業利益	153	50～240	100～280	170～350
経常利益	153	40～230	90～270	160～340
当期純利益	125	30～170	60～180	110～230

2015年3月期は決算期変更に伴い、2014年1月から2015年3月の15ヶ月数値を表示しております。

売上高



営業利益

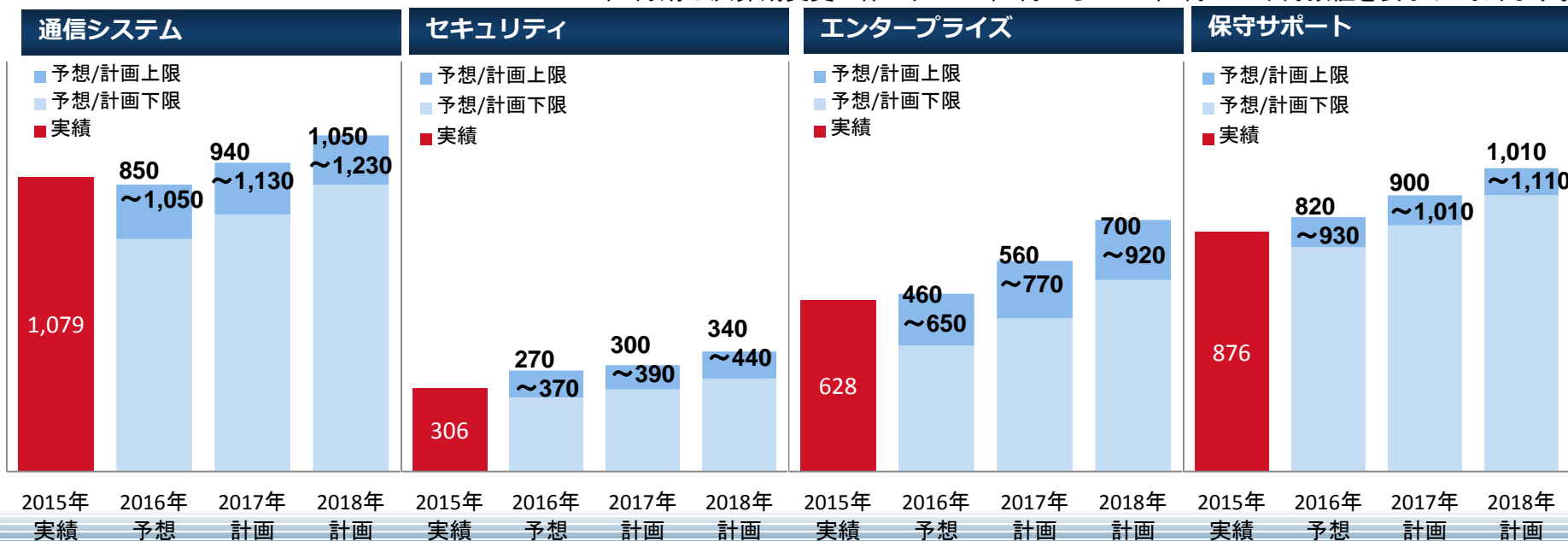


売上目標 (事業区分別)

(単位:百万円)

	2015年3月期(実績)	2016年3月期(予想)	2017年3月期(計画)	2018年3月期(計画)
売上高	2,890	2,400~3,000	2,700~3,300	3,100~3,700
通信システム	1,079	850~1,050	940~1,130	1,050~1,230
セキュリティ	306	270~370	300~390	340~440
エンタープライズ	628	460~650	560~770	700~920
保守サポート	876	820~930	900~1,010	1,010~1,110

2015年3月期は決算期変更に伴い、2014年1月から2015年3月の15ヶ月数値を表示しております。



アジェンダ

1

2015年度の業績

2

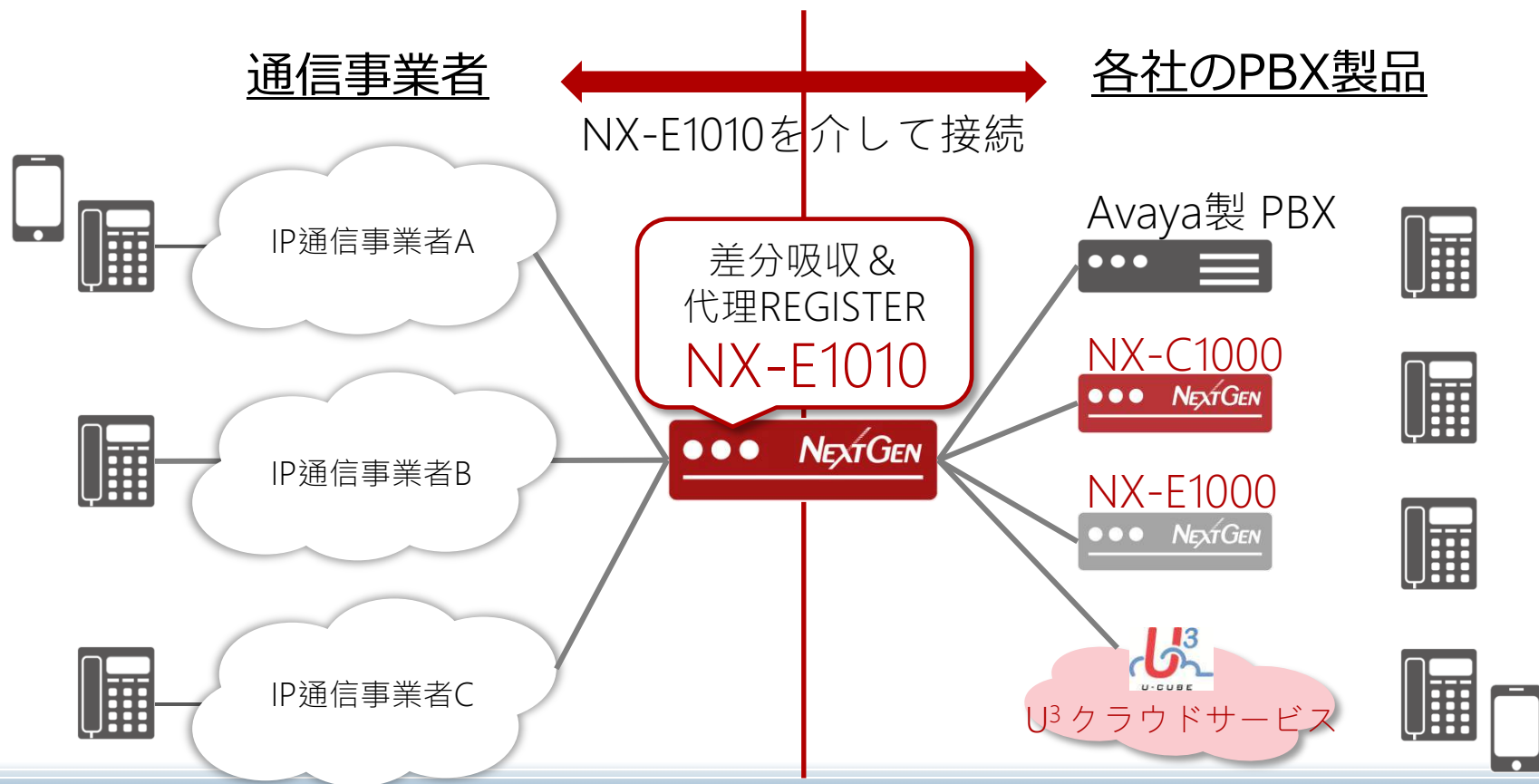
中期経営計画

3

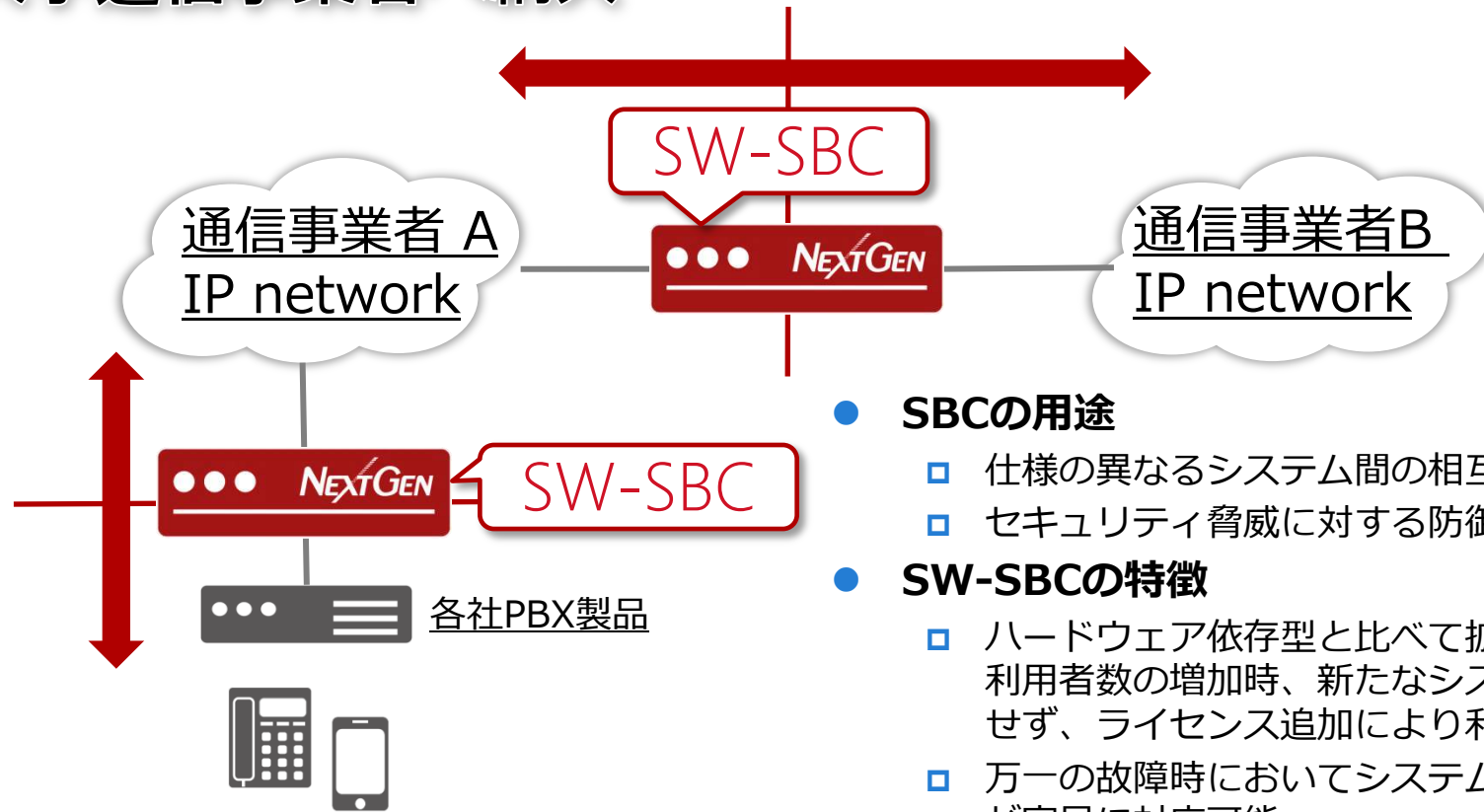
事業トピックス

当社のマルチキャリアゲートウェイ (NX-E1010) **NEXTGEN** がNTTコミュニケーションズIP電話サービスに対応

- 通信事業者のPBXの接続には各社の仕様差分を吸収するための装置が必要
⇒当社のNX-E1010がその機能を具備
- Avaya製PBXとNTTコミュニケーションズ様のIP電話サービスとの接続に対応
- 今後もNX-E1010が対応する各社PBX製品のラインナップを増やしていく計画



ハードウェアに依存しないソフトウェアベースの **NEXTGEN** セッション・ボーダー・コントローラー (SW-SBC) を 大手通信事業者へ納入



● SBCの用途

- 仕様の異なるシステム間の相互接続に利用
- セキュリティ脅威に対する防御

● SW-SBCの特徴

- ハードウェア依存型と比べて拡張性が高く利用者数の増加時、新たなシステムを追加せず、ライセンス追加により利用可能
- 万一の故障時においてシステムの入れ替えが容易に対応可能

- ネットワーク上のルーター・スイッチ類もソフトウェアベースでのシステムが普及してきており、ソフトウェア化 (NFV/SDN) はますます進むと考えられます
- 当社製品もこの技術の変化において、必要不可欠となる製品を提供してまいります

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	4億91百万円		
従業員数	96名(2015年3月末現在)		
売上高	28億90百万円 (2015年3月期)		
上場区分	東京証券取引所 JASDAQ グローブ(証券コード : 3842)		
本社所在地	東京都港区白金一丁目27番6号		
役員構成	代表取締役社長	大西	新二
	取締役	土屋	博一
	取締役	天田	貴之
	取締役	牧野	昌彦
	監査役	飛田	和男
	監査役	渡辺	俊一
	監査役	出澤	秀二

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 管理本部

TEL 03-5793-3230(代)

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