

平成 27 年 5 月 21 日

各 位

会 社 名 株式会社ネクストジェン  
代表者名 代表取締役社長 大西 新二  
(JASDAQ・コード3842)  
問合せ先 取締役管理本部長 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、平成 28 年 3 月期～平成 30 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。

以下のとおり、中期経営計画について、投資家向け説明会を開催いたしました。

開催日時	平成 27 年 5 月 15 日 13:30～14:30
開催場所	東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 日本証券アナリスト協会内会議室

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	<a href="https://www.nextgen.co.jp/ir/library/2014.html">https://www.nextgen.co.jp/ir/library/2014.html</a>
-----	---

以 上

## 平成 28 年 3 月期～平成 30 年 3 月期 中期経営計画

株式会社ネクストジェン  
代表取締役社長 大西 新二  
(JASDAQ・コード3842)  
取締役管理本部長 天田 貴之  
(TEL. 03-5793-3230)

### 1. 今後3ヵ年の中期経営計画

#### (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、成果及び今後の課題）

通信システム・ソリューションにおいては、数年来のプロジェクトである大手通信事業者向けの自働応答システムの機能拡張案件を継続して受注いたしました。また、大規模コールセンター向けに SIP サーバー、通話録音及び音声認識に関するライセンス販売が増加いたしました。

IP 電話サーバーの相互接続を実現するためのセッション・ボーダー・コントローラー (SBC) 製品については、IP 電話利用者が増加していることを背景として、大手通信事業者より大口の追加発注がありました。前事業年度末には、NFV (Network Functions Virtualization : 機能仮想化) 対応への足がかりとなる、ハードウェアに依存しないソフトウェア SBC 製品を出荷いたしました。

保守サポートについては、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新規に締結したことにより堅調に推移いたしました。

以上の結果、通信システム・ソリューション分野における売上高は1,955,596千円となりました。

セキュリティ・ソリューションにおいては、昨年度に引き続き、IP 電話ネットワークで利用される多種にわたる通信システムに対するセキュリティ診断サービスを中心に受注が伸びました。携帯通信事業者の LTE 網で提供される音声サービス (VoLTE) の商用サービスが開始されたことで、データ網のみならず音声網の IP 化が進みました。これに伴い大手携帯通信事業者におけるセキュリティ対策案件を新たに獲得いたしました。

さらに、前事業年度におきましては、携帯通信向けの回線網を自社では保有せず 既存の携帯通信事業者から借りて、自社ブランドで通信サービスを提供する MVNO や、遠隔会議システムを提供する非通信事業者等からの引き合いを受けて一部受注につなげ、ビジネスの範囲を拡大しております。また、本セキュリティビジネスは国内のみならず全世界を見渡しても競合企業がほとんどおらず、海外からも注目を集め始めております。前事業年度の初夏には当社のフォレンジック製品 (NX-C6000/NX-C6500) の新規性が評価され、米国カリフォルニア州に本社を置き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いたしました。前事業年度末に開催された通信業界における世界最大の展示会である「Mobile World Congress」には欧州のパートナーである BlueTC 社と共同で出展し、当事業年度以降の海外向け展開の下地作りを進めてまいりました。「日本スマートフォンセキュリティ協会 (JSSEC)」においても理事・幹事を務め、セキュリティ対策の啓発を行っております。

以上の結果、セキュリティ・ソリューション分野の売上高は306,783千円となりました。

エンタープライズ・ソリューションにおいては、ティアック株式会社より事業譲受したボイスロギング事業の顧客引き継ぎを完了し、収益向上に貢献いたしました。緊急性の高い通話など、即時に通話内容の確認を必要とする消防・航空管制、鉄道及び電力・ガス等の指令センター向け案件など幅広い引き合いがあり、販売チャネルの拡大により事業基盤強化につなげております。

また、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て、Microsoft Lync との連携機能を実現いたしました。一方で企業向け IP 電話システムとして利用実績の高い SIP サーバーである当社製品「NX-E1000」は前事業年度においてもコールセンターを有する企業や複数の地方自治体に導入が進んでおります。

クラウドサービスにおいては、ビジネスユースのスマートフォンの普及と企業の通話料コスト削減の要請という動向から、パートナー企業との連携による引き合いが増えました。大手外資系穀物商社向けに当社の「U3 Voice (ユーキューブ ボイス) オフィスタ입」が採用され、サービスが開始いたしました。

以上の結果、エンタープライズ・ソリューション分野の売上高は628,168千円となりました。

以上3分野の取り組みの結果、前事業年度における当社の業績につきましては、売上高2,890,548千円、売上総利益1,135,810千円、営業利益153,820千円となりました。

また、営業外収益としてボイスロギング製品について譲受先からの受取開発負担金7,000千円を計上したこと等により経常利益153,728千円、特別損失として本社移転費用10,730千円を計上したこと等により当期純利益125,440千円となりました。

なお、当社は前事業年度において決算期を変更(12月31日を3月31日に)しており、前事業年度は決算期変更に伴う15ヶ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。

ただし、当期の利益面の向上につきましては、各ソリューションにおける全体売上に占める利益率の高いライセンス販売の割合が例年以上に高く推移したこと、ボイスロギング事業譲受等によるスケールメリットの効果が徐々に出てきたこと、収益性の低い受託開発の見直しを行ったこと等の収益改善施策により、事業譲受を含む事業拡大を見込んだ人員増及び、品質管理強化によるコスト増加を吸収したことなどであります。

## (2) 中期経営計画の概要、及び策定の背景

全体方針としましては、従来どおり「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」ということで事業を進めてまいります。

ソリューションの分類としましては、「通信システム・ソリューション」「セキュリティ・ソリューション」「エンタープライズ・ソリューション」「保守サポート・サービス」の4つの事業分野の推進を成長戦略として位置づけ、積極的に取り組んでまいります。なお、前事業年度まで「通信システム・ソリューション」の事業分野に含まれていた保守サポートに関わる事業を、当事業年度より「保守サポート・サービス」の新たな1事業分野とし、企業ユーザー向けの保守サポート事業も広く展開していくことといたします。

通信システム・ソリューションにおいては、NTT東西の光サービス卸が開始されることにより、大手通信事業者をメインのターゲットとしてPSTNマイグレーションに伴うIP相互接続ソリューションの需要が回復、加速化する見通しであり、今後10年以上にわたるレガシー設備からIP網への移行や、クラウド、NFV/SDNといった新しい技術を取り入れたソリューション・サービスのニーズに対応することで、既存取引のある通信事業者との関係性を継続し、事業の安定を図ります。

携帯事業者回線の卸(MVNO)やNTT東西の光サービス卸(FVNO)の新規参入事業の増加による、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を進めて、新たな通信事業者の顧客を獲得することにより、業績拡大を目指します。

セキュリティ・ソリューションにおいては、国内通信事業者向け市場、海外通信事業者向け市場の両市場において、VoLTE(高速通信方式であるLTE上で音声サービスを行うもの)のサービス開始に合わせたセキュリティ脆弱性診断サービスの需要が拡大傾向にあります。診断の自動化や機能面での充実、海外パートナーとのアライアンス強化をさらに推し進めることによって、需要の拡大に対応してまいります。

また、セキュリティ・ソリューション(NX-C6000/NX-C6500)は通信事業者VoIP網の保守効率化を実現するとともに、IPS(侵入防止)機能やリモート監視機能を具備することにより、OTTやSaaSサービスを提供する事業者へ導入対象を広げていくとともに、海外市場も販売ターゲットに含めて進めてまいります。

エンタープライズ・ソリューションにおいては、通信事業者向けの開発で蓄積してきた技術・経験を生かして、企業ユーザー向けにIP-PBX、通信事業者接続用ゲートウェイ(SIPトランキング)、ボイスロギング、音声

認識、及びMicrosoft Lync との接続連携などのソリューションを展開します。

また、MVNE/MVNO の参入事業者の増加を機会ととらえ、スマートフォンやタブレットを活用するクラウドサービスである「U3」サービスのユーザー数拡大とサービスの拡張を目指します。

ボイスロギング事業においては、事業譲受によって得られた官公庁、金融系の顧客に対して、ニーズに合った新製品を提供し、既存事業とのシナジー効果を活かし付加価値を付けたソリューションを創出してまいります。具体的には、今事業年度にリリース予定である VoIS Plus の提供を皮切りに録音データの集約化、さらには録音データの解析によりビジネス改善、新たな機会の創出に寄与していく計画です。

保守サポート・サービスにおいては、パートナーシップの強化により全国をカバーする 24 時間・365 日対応可能なトータルソリューションとしての保守サービスを提供することで、安定的な保守案件を獲得してまいります。

これまでに海外製品を取り扱った経験が豊富な技術者、営業担当者が社内にいることを生かし、海外製品の保守サービスを請け負い、日本国内と海外企業の橋渡し役としてサービスを提供してまいります。

### (3) 今後の見通し、並びにその前提条件

平成 28 年 3 月期（通期）の業績予想は、売上高 2,400～3,000 百万円、営業利益 50～240 百万円、経常利益 40～230 百万円、当期純利益 30～170 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、売上高は毎年概ね 10%～15%程度の成長を見込んでおります。

特に利益面では、自社ライセンス製品販売の強化、社内のリソースアサイメントの見直し、仕入コストの改善などにより、当中期経営計画期間中の営業利益率を一桁台後半に維持することにより、経営基盤の安定化を確実にすることを目指します。

事業区分別の計画として、通信システム・ソリューションにおいては、既存の主要顧客である大手通信事業者からの安定的な売上に加えて、近年の新規参入通信事業者向けの売上拡大を見込み、平成 29 年 3 月期以降年 10%程度の成長を目指します。

セキュリティ・ソリューションにおいては、ニーズ・顧客層の拡大、海外向けの販売の伸張等によって、平成 29 年 3 月期以降年 10%程度の成長を目指します。

エンタープライズ・ソリューションにおいては、製品ラインナップの強化によるライセンス販売の増加と、企業向けの通話録音・音声認識などの高付加価値ソリューションの追加を図り、平成 29 年 3 月期以降年 20%程度の成長を目指します。

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、今後の成長事業と位置づけているエンタープライズ事業において獲得する企業ユーザーに対する保守サポートのメニューの拡充等により、平成 29 年 3 月期以降年 10%程度の成長を目指します。

## 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	当期純利益
平成 27 年 3 月期(実績)	2,890	153	153	125
平成 28 年 3 月期(予想)	2,400～3,000	50～240	40～230	30～170
平成 29 年 3 月期(計画)	2,700～3,300	100～280	90～270	60～180
平成 30 年 3 月期(計画)	3,100～3,700	170～350	160～340	110～230

(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。

平成 27 年 3 月期は決算期変更に伴い、平成 26 年 1 月から平成 27 年 3 月の 15 ヶ月数値を表示しております。

業績予想につきましては、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、詳細な数値を算出することが困難であると考えております。したがって、前事業年度から通期のみのレンジ形式による開示とさせていただきます。

### 3. 株主還元

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、決定していく方針です。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。

その中で、2015年3月末の自己資本比率については60%を超えたこともあり、そろそろ配当可能な財務基盤に近づいたと考えております。内部留保とのバランスを図りながらも、今期からの中期経営計画の期間中に、できるだけ早期に配当開始が可能となるよう、取り組んでまいります。

### 4. M&A等の推進

昨年3月に、ティアック株式会社からボイスロギング事業を譲受いたしました。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まいります。

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などを実現する案件と考えております。

以上