

証券コード : 3842

**2016年3月期  
決算説明会  
(2015年4月～2016年3月)  
株式会社ネクストジェン**



**NEXTGEN**  
connect to the next generation

**1**

2016年3月期の業績

**2**

中期経営計画

**3**

事業トピックス

# 業績ハイライト

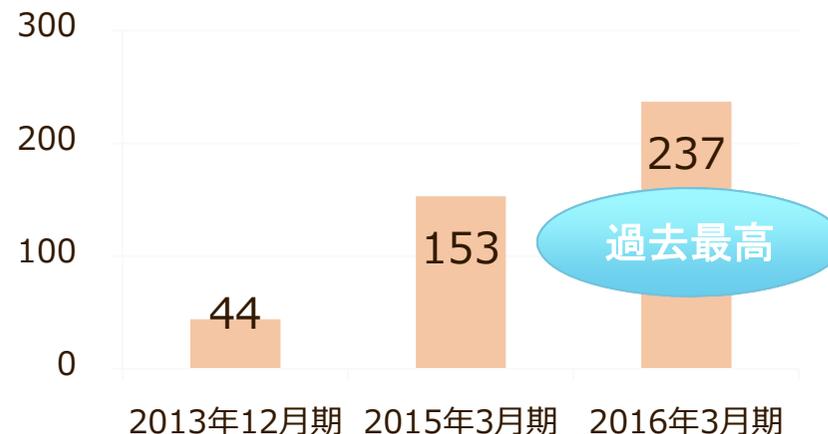


(単位:百万円)

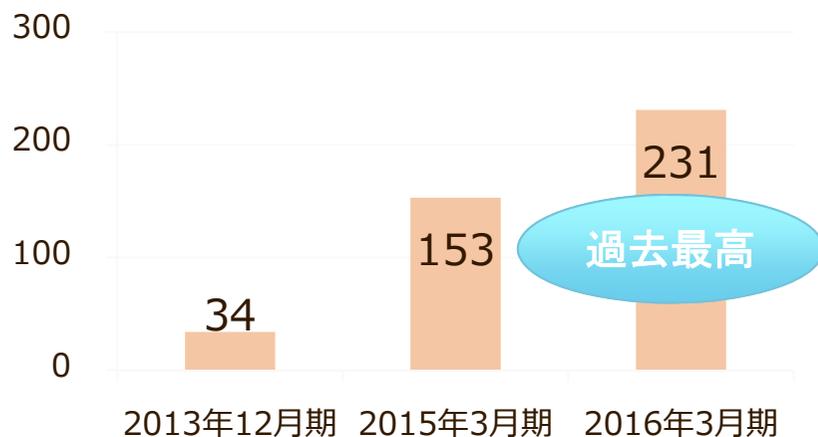
## 売上高



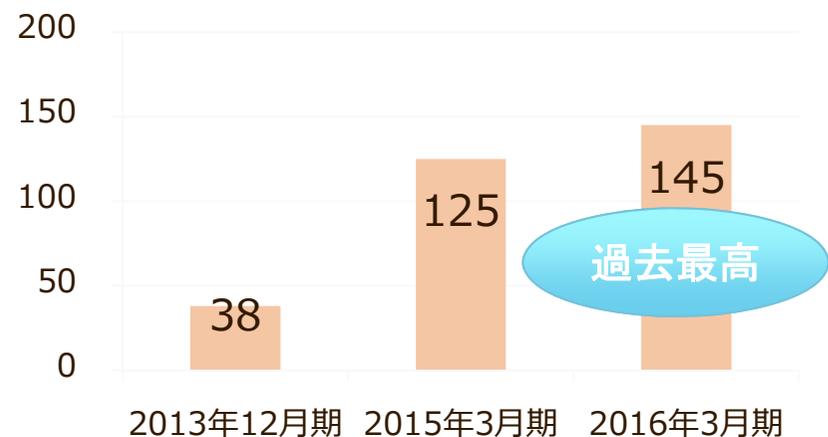
## 営業利益



## 経常利益



## 当期純利益



- 2015年3月期は決算期の変更に伴い、15ヶ月の変則決算となっております。

# 業績ハイライト（前年同一期間）



(単位:百万円)

## 売上高



## 営業利益



## 経常利益



## 当期純利益



- 2015年3月期は決算期の変更による15ヶ月の変則決算であります。同条件で前年実績と比較を行うため、前年の比較対象期間を本年と同期間に調整した数値にして記載しております。

# 決算のポイント



売上高 28億15百万円

- 12か月の会計期間としては過去最高の売上高
- 大手通信事業者向けSBC製品のライセンス販売が大幅に計画を上回る
- IP無線ソリューションの大型新規案件を受注し、一部導入・検収が完了
- 通話録音新製品「VoISplus」の大手製造業企業へ導入
- 大手通信事業者より海外ベンダー製のIP通信システムの保守業務を受注

営業利益 2億37百万円、経常利益 2億31百万円

- 営業利益、経常利益、純利益とも過去最高
- コスト全体では、ライセンス仕入の増加、事業拡大を見込んだ人員や外注費等が増加
- 利益率の高いライセンス販売が高く推移したことで、固定費増も吸収

## 初の配当金

- 2016年3月期 期末配当を実施予定
- 第14期までは無配、第15期に配当3円/株（配当性向4.1%）

# 損益計算書（前年同一期間実績比）



(単位:百万円)

	2015年3月期 (4月～3月)	2016年3月期 (4月～3月)	前年同一期間比	
<b>売上高</b>	<b>2,401</b>	<b>2,815</b>	<b>414</b>	<b>売上について</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>大手通信事業者向けSBCライセンス製品の販売が大幅増</li> <li>通録製品の新規、追加、リプレイス、また官公庁関連案件等を継続的に受注</li> <li>保守運用案件が堅調に推移</li> </ul>
売上原価	1,416	1,731	314	
<b>売上総利益</b>	<b>984</b>	<b>1,083</b>	<b>99</b>	
販管費	779	846	67	
<b>営業利益</b>	<b>204</b>	<b>237</b>	<b>32</b>	<b>コスト増加要因</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ライセンス仕入の増加</li> <li>事業拡大を見込んだ人員増</li> </ul>
営業外収益	7	0	△7	
営業外費用	6	5	△0	
<b>経常利益</b>	<b>206</b>	<b>231</b>	<b>25</b>	<b>特別損失</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>西日本営業所のオフィス移転費 (前年同一期間は本社移転費)</li> </ul>
特別利益	—	—	—	
特別損失	10	2	△8	
<b>税引前純利益</b>	<b>195</b>	<b>229</b>	<b>33</b>	<b>法人税等</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>税務上の繰越欠損金解消により税金費用増</li> </ul>
法人税等	11	83	72	
<b>当期純利益</b>	<b>183</b>	<b>145</b>	<b>△38</b>	

※2015年3月期は決算期の変更による15ヶ月の変則決算であります。同条件で前年実績と比較を行うため、前年の比較対象期間を本年と同期間に調整した数値にして記載しております。

# 貸借対照表



(単位:百万円)

	2015年 3月末	2016年 3月末	前期比
<b>資産の部</b>			
流動資産	1,344	1,971	627
有形固定資産	58	75	16
無形固定資産	519	612	92
投資その他の資産	48	52	4
<b>資産 合計</b>	<b>1,971</b>	<b>2,712</b>	<b>741</b>
<b>負債及び純資産の部</b>			
流動負債	513	704	190
固定負債	244	625	380
<b>負債 合計</b>	<b>757</b>	<b>1,329</b>	<b>571</b>
<b>純資産 合計</b>	<b>1,213</b>	<b>1,382</b>	<b>169</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>1,971</b>	<b>2,712</b>	<b>741</b>

## 資産増加要因

- ・ 現金・預金 557百万円
- ・ ソフトウェア新規開発・取得 301百万円
- ・ 売掛金 136百万円
- ・ VL事業のれん 31百万円

## 資産減少要因

- ・ ソフトウェア償却 213百万円
- ・ 在庫等 45百万円
- ・ のれん償却 26百万円

## 負債増加要因

- ・ 買掛金 36百万円
- ・ 未払金 20百万円
- ・ 借入・返済 396百万円
- ・ 未払法人税等 69百万円
- ・ 未払消費税等 26百万円
- ・ 前受金 12百万円
- ・ 資産除去債務 5百万円

## 純資産増加要因

- ・ 利益剰余金他169百万円

# キャッシュ・フロー計算書



	2015年3月期	2016年3月期	前年比	(単位:百万円)
<b>営業活動によるC/F</b>	<b>348</b>	<b>519</b>	<b>171</b>	
税引前当期純利益	142	229	86	営業C/F ・ 税引前当期純利益を計上したことで229百万円
減価償却費	267	235	△31	・ 売上高の期末偏重により売掛債権が大幅増 136百万円
売上債権の増減額	△67	△136	△68	・ ライセンス販売・V L製品販売により、たな卸資産が減少 78百万円
仕入債務の増減額	1	36	35	
たな卸資産の増減額	△16	78	95	
その他	21	75	54	
<b>投資活動によるC/F</b>	<b>△484</b>	<b>△370</b>	<b>113</b>	
有形固定資産の取得による支出	△32	△31	0	投資C/F ・ S W投資支出は前年並み 300百万円
無形固定資産の取得による支出	△308	△300	7	・ V L事業譲受後の追加支出 33百万円
事業譲受による支出	△133	△33	100	
その他	△9	△5	3	
<b>財務活動によるC/F</b>	<b>△86</b>	<b>408</b>	<b>495</b>	
借入金の純増減額	△88	396	484	財務C/F ・ 銀行借入金730百万円、同返済金△333百万円
その他	2	12	10	
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>△221</b>	<b>557</b>	<b>779</b>	
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>424</b>	<b>982</b>	<b>557</b>	フリーC/F ・ 前年△135百万円に対し、当期は+148百万円とプラスに転換

## 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

## 配当開始

- 上記の基本方針に基づき2016年3月期の期末配当金については、1株当たり3円を予定しております
- 来期の配当予想につきましては、現時点では中間配当は無配、期末配当については未定とさせていただきます  
(当社の業績が悪化した場合、配当を実施しない可能性があります)

# 2017年3月期 業績予想について



(単位:百万円)

	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (予想)
売上高	2,815	2,750~3,350
営業利益	237	110~300
経常利益	231	100~290
当期純利益	145	60~185
1株当たり 配当金	3円	未定

# 監査等委員会設置会社への移行



平成28年6月23日に開催予定の第15回定時株主総会での承認を条件に、監査等委員会設置会社へ移行いたします  
(平成28年5月2日に適時開示)

## 移行の目的

### ①ガバナンス強化

監督機能と業務執行機能の分離による  
コーポレート・ガバナンスの強化

### ②企業運営の効率化

取締役会の業務執行権限の一部を取締役に委任し、  
より機動的かつ迅速性のある企業運営を行う

**1**

2016年3月期の業績

**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を軸として  
ソリューション・サービスも志向する

通信事業者向け

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

自社開発製品

国内他社製品

海外他社製品

保守サービス

U<sup>3</sup> Voice クラウドサービス

一般企業向け

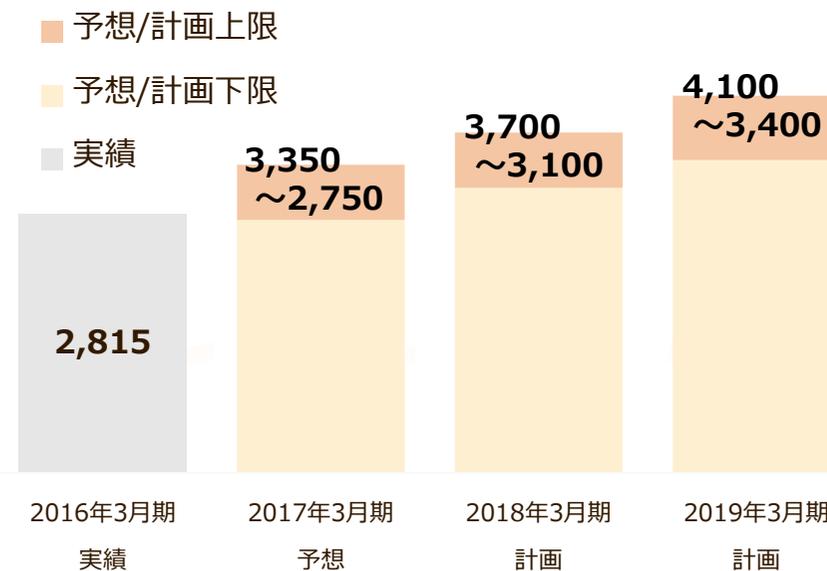
# 中期経営計画



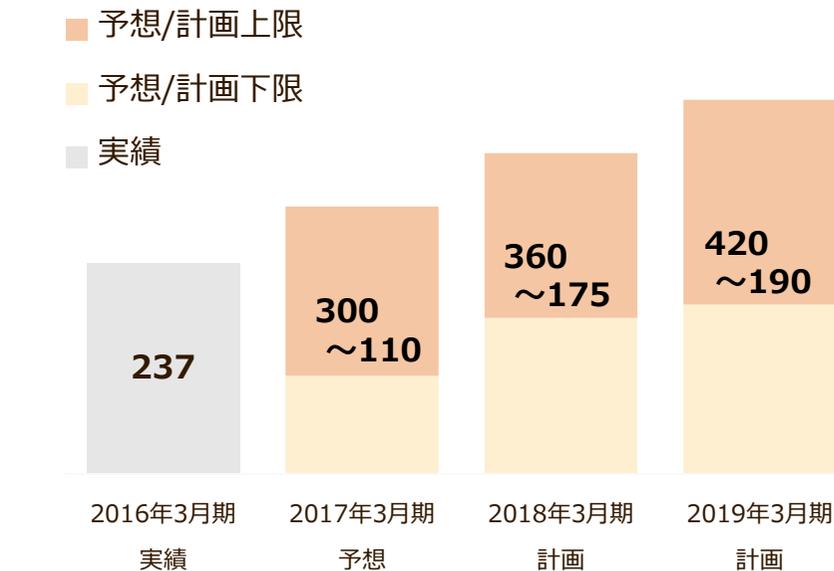
(単位:百万円)

	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (予想)	2018年3月期 (計画)	2019年3月期 (計画)
売上高	2,815	2,750~3,350	3,100~3,700	3,400~4,100
営業利益	237	110~300	175~360	190~420
経常利益	231	100~290	165~350	180~400
当期純利益	145	60~185	110~240	120~280

## 売上高



## 営業利益



## 事業方針① SBC製品における国内シェア拡大



- 通信事業者間のIP接続が進むことや、レガシー回線の廃止によるVoIP化の潮流によりSBC（セッション・ボーダー・コントローラー）の需要が見込まれる

### 【 当社SBCの優位性 】

通信事業者での大規模な商用稼働の実績

ベンダーフリー／マルチキャリア接続  
(各種PBXと複数の通信事業者への接続が可能)

企業内に設置する小規模用途から通信事業者に設置する  
大規模用途まで対応可能な、幅広いラインナップを保有

製品が自社開発であり、スピーディーな  
カスタマイズ対応が可能

仮想化対応を進めており、将来的にはクラウド上での  
サービス利用も想定

SBCとは  
IP電話システムで  
利用されるゲート  
ウェイ装置で、  
異装置間でのSIP  
信号の差分吸収や  
インターネット上  
でのセキュリティ  
確保など、SIPを  
利用したサービス  
提供時の課題を  
解決する装置

- SBC製品の国内シェアトップを目指していく

## 事業方針② MVNO関連事業の実現化



- MVNO（仮想移動体通信事業者）の市場規模が拡大
- 携帯通信事業者の設備をMVNOへ解放する動きが総務省のタスクフォースにて議論される

MVNO市場に対して競争力のある、高品質な通信ソリューション・サービスを提供していく

事業者間 相互接続ソリューション

HLR/HSSソリューション

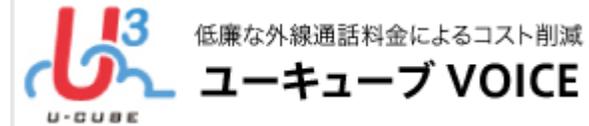
監視運用ソリューション

VoLTE網の音声通信サービスのセキュリティ診断サービス

HLR/HSSとは携帯電話の通信ネットワークを利用するために必要な、加入者情報を管理するシステム。通信事業者からシステムの開放がなされると、MVNOが自分でシステムを保有することでサービスの多様化が図れる。

- これらの提供においては、自社開発製品と国内外の他社製品の組み合わせにより、ソリューションを提供していく方針

- クラウドサービス事業の拡販、機能拡充



クラウドPBXソリューションは、2003年以降キャリアグレードIPセントレックスシステムとして安定稼働実績をもつソフトウェアを進化させたもので、今後、クラウド通話録音、電話帳機能、音声認識・感情解析、業務効率改善などの付加機能を充実させていく

- MVNO向けクラウドPBX

MVNOはデータ通信サービスの提供が主軸となるが、MVNOが大きな設備投資をすることがなく音声サービスを提供できるようクラウド環境を提供する

- OEM提供

音声サービスを自前で提供したい事業者に対して、キャリアグレードIPセントレックスシステムをOEM提供する  
事業者の経験度に応じて、当社の保守運用ノウハウも提供する

- 通話録音ソリューション

ボイスロギング事業の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いく計画  
具体的には、VoISplus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方針

- IP無線プッシュ トウ トーク ソリューション

既存の無線システムでは電波が届かないエリアをカバーすることができる、3GやLTE網を利用したIP無線のソリューションを開発  
官公庁や工事事業者など従来から無線システムを利用している業種への拡販を行う

**1**

2016年3月期の業績

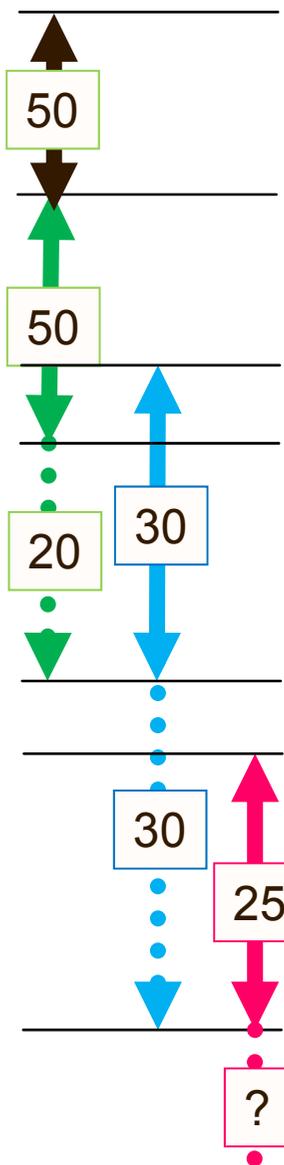
**2**

中期経営計画

**3**

事業トピックス

# 通信業界における技術革新



**1876年** 電話特許出願 (グラハム・ベル)

**1890年** 電話交換業務開始 (手動)

**1926年** 自動交換機導入

ステップ・バイ・ステップ交換機  
クロスバー交換機

**1970年** 電子交換機の登場

**1979年** 全国自動即時化の達成

**1982年** デジタル交換機の実用化

コンピュータ技術の導入

**1997年** 電話交換機のデジタル化完了

**2001年** フュージョンコミュニケーションズ社がIP電話サービス開始

VoIP電話技術の実用性証明

**2002年** NTTが電子交換機への投資を原則停止

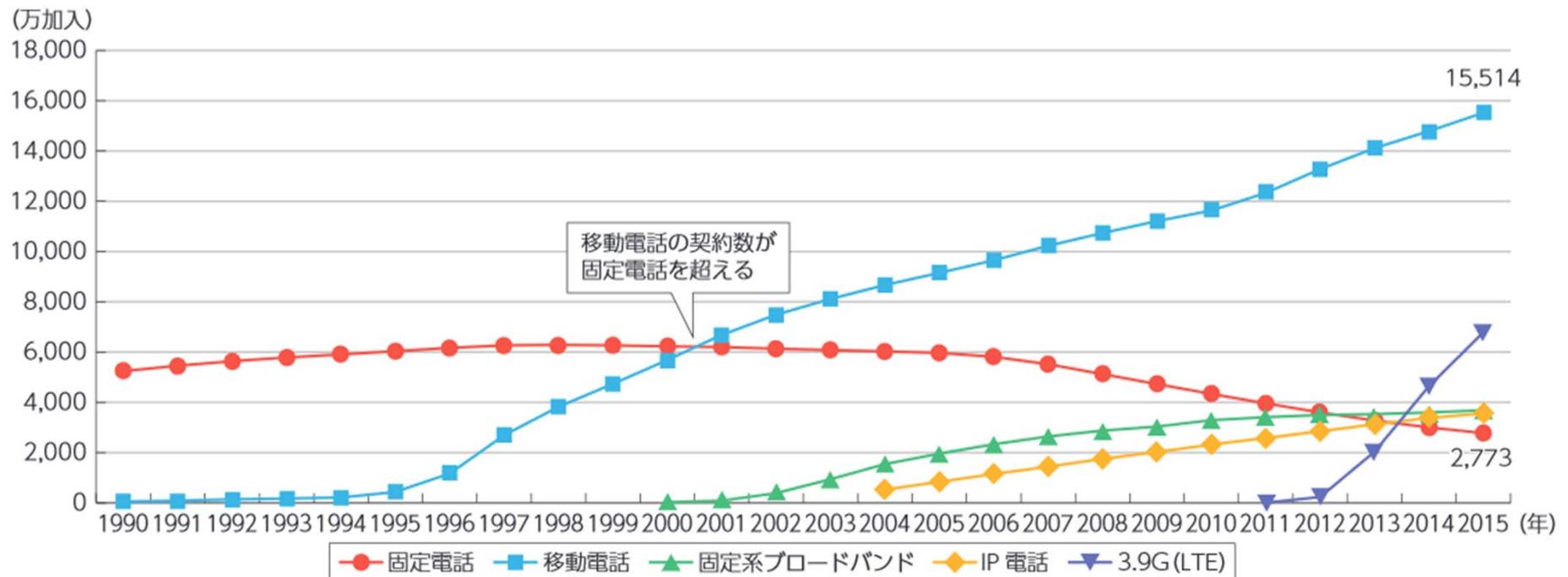
電子交換機の製造中止、IP機器への変革の始まり

**2025年** IPネットワーク化完了見込み



# 通信サービス加入者数の推移

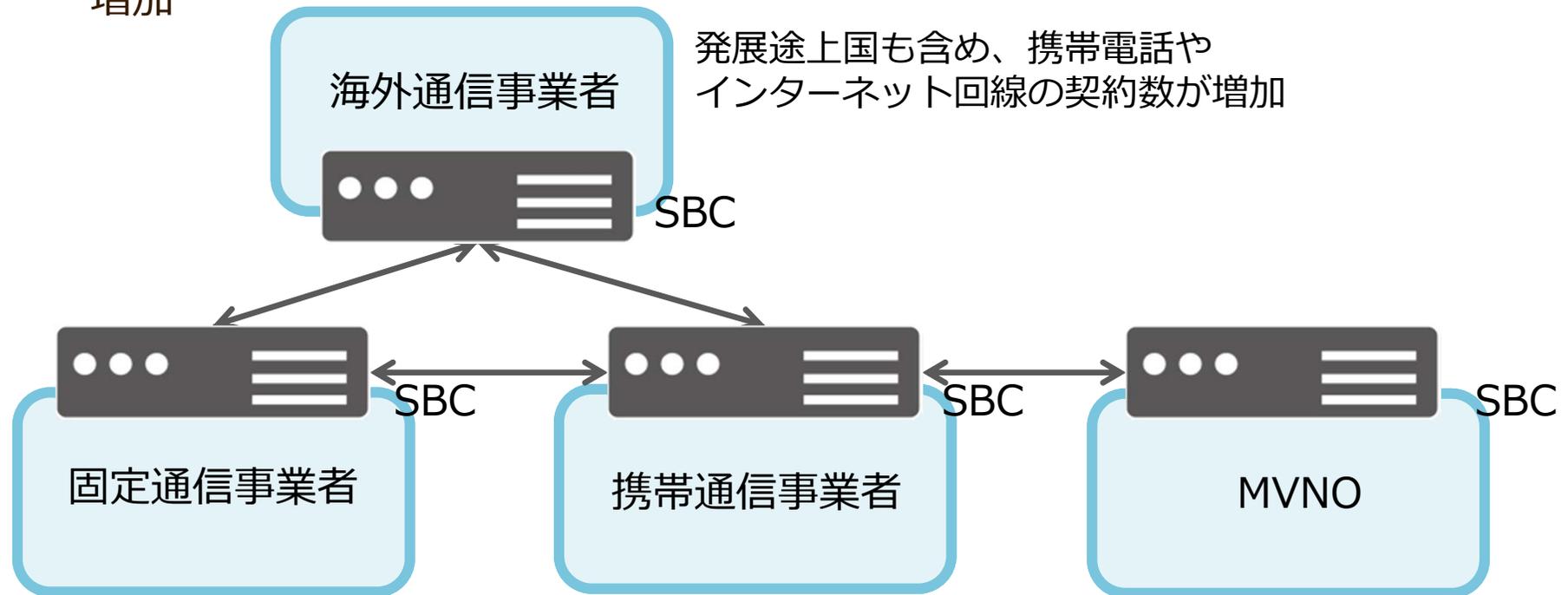
- 利用される回線種別が2001年以降に大きく変化
- 固定電話の利用は減少するが、移動電話（携帯・スマートフォン）やIP電話の契約数は増加
- 特にLTE回線契約数が急激に増加しており、次世代の5G回線への移行に伴う通信速度のスピードアップにより、通信サービス契約数の更なる増加が想定される



(出典) 総務省「電気通信サービス契約数及びシェアに関する四半期データの公表」及び電気通信事業者協会資料により作成

# インフラ・プラットフォーム事業の紹介、展望

- 通信事業者間の接続をする際、接続境界にセッション・ボーダー・コントローラー（SBC）が設置される
- 通信事業者の契約加入者数（回線数）の増加により、SBCのライセンス販売が増加



発展途上国も含め、携帯電話やインターネット回線の契約数が増加

NTTが加入者電話網（PSTN）を2025年までにIP網に切り替える方針を改めて発表し、主要通信事業者間は直接接続を行う流れが進む

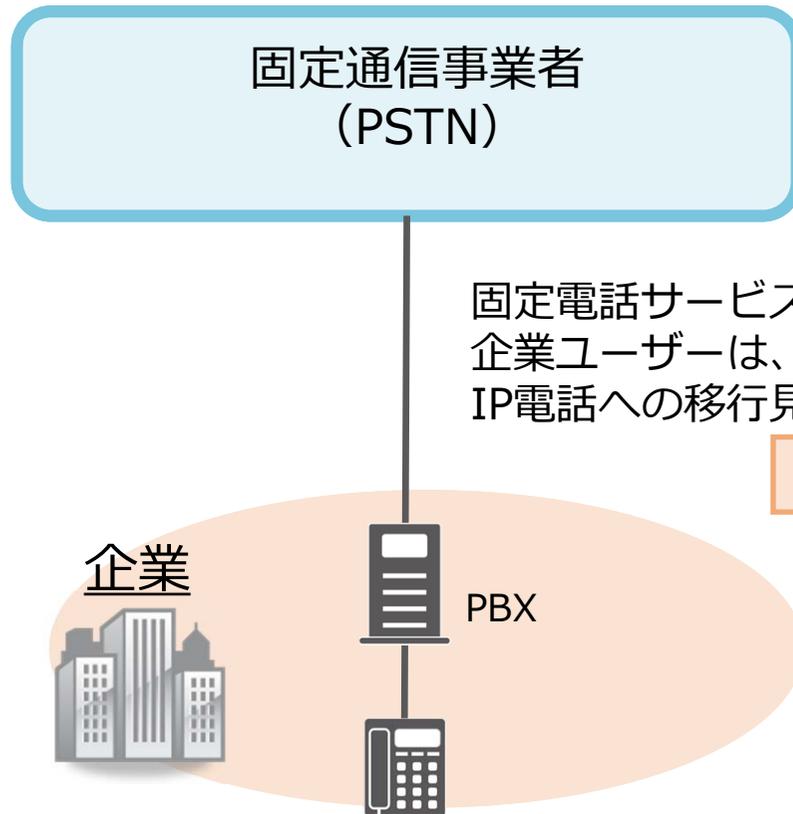
2015年3月末時点のMVNO回線契約数は前年比28.9%増の952万回線(\*1)  
今後契約数はさらに伸びていく見込み

# インフラ・プラットフォーム事業の紹介、展望



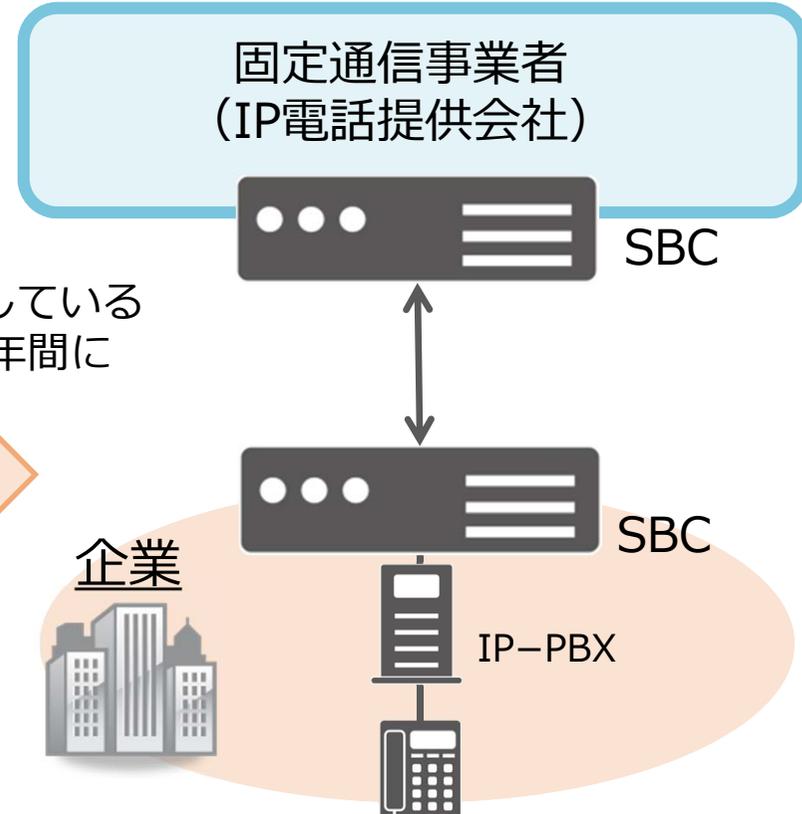
企業のオフィス電話と通信事業者の接続をする際、接続境界にSBCが設置される

【現在の姿】



固定電話サービスを利用している  
企業ユーザーは、今後10年間に  
IP電話への移行見通し

【将来の姿】



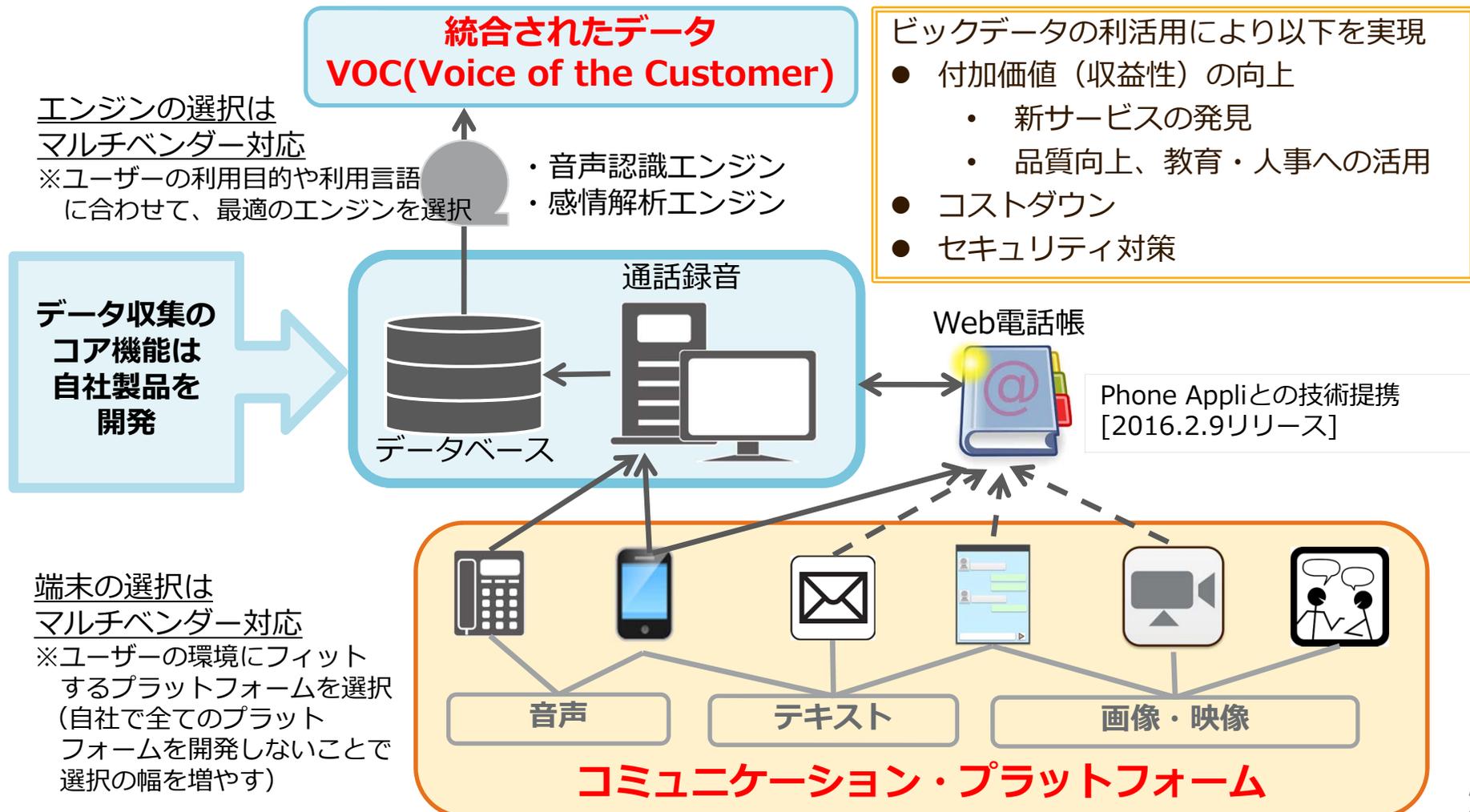
日本国内の事業用固定電話サービス (PSTN回線) 契約数は2014年度末で **731万回線** 存在している

0ABJ型IP電話契約数(事業用/住宅用)は2009年から2014年の5年間で倍増 (2014年度末時点で2,846万回線)

# ソリューション・サービス事業の紹介、展望



- ビジネス環境で使われている、あらゆる情報を統合データとして取り扱う
- 当社のシステムは通信事業者での運用実績があるソフトウェアが基盤となっており、ビッグデータの扱いに長けている



# 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	4億97百万円
従業員数	101名 (2016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
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 経営管理本部長 天田 貴之 取締役 (社外) 牧野 昌彦 常勤監査役 渡辺 俊一 監査役 (社外) 三村 摂 監査役 (社外) 田中 達也

### 【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 経営管理本部

TEL 03-5793-3230(代)

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