

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 経営管理本部長 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29年3月期～平成31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28年5月18日 15:30～16:30
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	https://www.nextgen.co.jp/ir/library/2015.html
-----	---

以 上

平成 29 年 3 月期～平成 31 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 経営管理本部長 天田 貴之

(TEL. 03-5793-3230)

1. 今後 3 カ年の中期経営計画

(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・ソリューション分野】

① 通信システム・ソリューション

- ・ 大手通信事業者が提供している企業向け IP 電話の利用者数の伸びにより、セッション・ボーダー・コントローラー (SBC) 製品のライセンスについて、前年に引き続き、計画を大幅に上回る追加注文を獲得
- ・ 大規模コールセンター向けの機器増設、機能追加によるライセンス等の販売案件を継続して獲得

② セキュリティ

- ・ 移動体通信事業者から VoLTE 網における異常通信検出コンサルティングや、大手通信事業者から固定網と VoIP 網全体の脆弱性やセキュリティホールをチェックするコンサルティングを受注し、それぞれ案件が完了
- ・ クラウド PBX サービス事業者への VoIP IDS&フォレンジックシステムの導入・検収が完了
- ・ VoIP や VoLTE の音声網を対象とする案件以外においても、移動体通信事業者から DDoS 対策システムのコンサルティングを受注し、案件が完了

③ 新製品

- ・ 多様化する顧客需要や環境変化に対応すべく、アプライアンスサーバーとの組み合わせにより提供されていた当社の SBC 製品のラインナップに、全ての機能が汎用サーバー上で動作するハードウェアに依存しないソフトウェア製品である「NX-B5000 ソフトウェア SBC」を追加
- ・ 取扱い技術の幅を一層広げるソナス・ネットワークス製 IP 通信機器の提供を開始し、大手通信事業者より販売案件を受注

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 1,398 百万円となりました。

【エンタープライズ・ソリューション分野】

① エンタープライズ・ソリューション

- ・ 過去に通話録音システムを導入済みの企業からの追加注文、大手外資系金融企業における旧型の通話録音システムから新型システムへのリプレイス案件、消防・航空管制、鉄道及び電力・ガス、官公庁関係の案件を継続的に受注
- ・ 情報通信インフラ構築を手掛ける大手企業より、販売製品のラインナップ追加検討のため IP-PBX「NX-E1000」の社内導入案件を受注し、幅広い業態の企業へ製品導入を進める取り組みを進行
- ・ 全国規模での導入が予定されている IP 無線ソリューションの大型新規案件を受注
- ・ 「NX-C1000」が IP 電話のみならずレガシー PBX、スマートフォンや Skype for Business (旧 Microsoft Lync) との接続が可能であること、現行のデータベースとの連携が可能であること等が評価され、国立大学法人の構内電話システムに大規模ユーザーを収容可能な IP-PBX「NX-C1000」が導入され、運用を開始

② セキュリティ

- ・ 「第三者による IP 電話等の不正利用に関する注意喚起」が報道機関によりクローズアップされ、社内の電話環境に不安を持つ企業に対して状況解析・原因特定のために当社の SIP 脆弱性攻撃防御サーバー「NX-C6000」を設置し、企業向けセキュリティサービスのトライアルを実施

② 新製品

- ・ ソフトウェアベースの統合ボイスロギング（通話録音）ソリューションの新製品である「VoISplus」及び「LA-6000」をリリースし、第一号案件として大手製造業企業へ「VoISplus」が導入
- ・ 既存製品の機能を充実させる取り組みとして、企業の設備投資コストを抑制するため、異なる機能をひとつのシステムで実現できるよう、企業向けソフトウェア SBC「NX-E1010」へ通話録音機能の追加開発が完了
- ・ 「NX-E1010」へ大手通信事業者の IP 電話サービスと日本アパイヤ製 PBX 及びインタラクティブ・インテリジェンスのコンタクトセンターソリューションとを相互に接続する機能を加え、両社の PBX 製品が容易に通信事業者各社の IP 電話サービスと接続ができることを実現

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 425 百万円となりました。

【保守サポート・サービス分野】

- ・ 継続保守契約の更改及び新規案件に伴う保守契約の締結が、ともに順調に積み上がり、計画通りに売上が推移
- ・ 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

以上の結果、保守サポート・サービス分野の売上高は 991 百万円となりました。

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、売上高は 2,815 百万円（予想 2,400 百万円～3,000 百万円）となり、予想レンジの中間を超える数値で着地いたしました。

利益面につきましては、ライセンス仕入費用の増加及び事業拡大を見込んだ人員や外注費等の増加により全体的なコストは増加しましたが、利益率の高いライセンス販売の割合が高く推移したことによりコスト増加を吸収し、営業利益は 237 百万円（予想 50 百万円～240 百万円）、経常利益は 231 百万円（予想 40 百万円～230 百万円）となりました。また、特別損失として西日本営業所の事務所移転費用を 2 百万円計上したことに加え、税務上の繰越欠損金の解消に伴う税金費用の増加により当期純利益は 145 百万円（予想 30 百万円～170 百万円）という結果となり、各段階利益での業績は予想レンジの上限に近い着地となりました。

(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、「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」を掲げております。当社の事業は、創業以来通信インフラに関わるシステムの開発・提供が主軸でありましたが、昨今でも我々の属する音声通信におけるインフラ・プラットフォーム市場は MVNO（仮想移動体通信事業者）関連、IP 無線といった新しい市場を含めて成長を続け、今後 10 年以上に亘って活発であることが確実な状況であります。当該市場は当社が培ってきた技術力やノウハウ、経験値が最も効果的に優位性を発揮できる場所であり、本事業を核としながらも、ここで得られたノウハウ等を川下となるエンタープライズ向けを中心とするソリューション・サービス事業に活かし、事業ポートフォリオの最適化を進めてまいります。

また、当社では、提供製品・サービス及びターゲットとなる顧客層を軸に「通信システム・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 3 つの事業分野に分類しております。

まず通信システム・ソリューションにおいては、引き続き既存・新規の顧客ニーズを的確に捉え、対応することにより受注の拡大に注力いたします。主力のセッション・ボーダー・コントローラー（SBC）につきましては、通信事業者間の IP 接続が加速されることやレガシー回線の廃止による VoIP 化に加え、LTE 回線の急速な普及や MVNO による通信事業への新規参入といった市場拡大の潮流の中で、前期の好調を持続し、大幅な販売拡大を見込んでおります。セキュリティ関連としましても、国内外のパートナーシップを活かして、自動診断ツールを活用した脆弱性診断を通信事業者の内部ルール化させる等により定期的な受注につなげていき、更にそこで明らかになった脆弱性のソリューションとして自社製品を中心とする製品拡販を進めてまいります。また、MVNO の市場規模拡大を商機として、MVNO に対して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、セキュリティソリューション・サービス等の提供を計画しております。

次にエンタープライズ・ソリューションにおいては、企業ユーザー向けオフィスソリューションの提案力強化、前事業年度後半より引き合いが急拡大しているクラウドサービス「U³ Voice」の販売パートナーとの連携強化及び製品の

OEM 提供、新規ソリューションであり全国規模での展開が見込まれる IP 無線システム等により売上の拡大を見込んでおります。ボイスロギング事業については、他社 PBX 製品との連携を可能とするソフトウェアベースでの VoIP 対応ボイスロギング新製品を前事業年度にリリースし、ボイスロギング事業の譲受によって得られた官公庁、金融系の顧客の様々な利用シーンに応えられるよう製品ラインナップ強化を進めております。

最後に保守サポート・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により、事業基盤の安定拡大につなげてまいります。

(3) 今後の見通し、並びにその前提条件

平成 29 年 3 月期（通期）の業績予想は、売上高 2,750～3,350 百万円、営業利益 110～300 百万円、経常利益 100～290 百万円、当期純利益 60～185 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、CAGR（年間平均成長率）は 11%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ンメントの見直し、仕入コストの改善等により、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で、経営基盤の安定化を確実にすることを目指します。

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 28 年 3 月期(実績)	2,815	237	231	145
平成 29 年 3 月期(予想)	2,750～3,350	110～300	100～290	60～185
平成 30 年 3 月期(計画)	3,100～3,700	175～360	165～350	110～240
平成 31 年 3 月期(計画)	3,400～4,100	190～420	180～400	120～280

（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。

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、前々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、経営成績及び財政状況を勘案しつつ、剰余金が一定水準に達した段階で配当による株主の皆様に対する利益還元を検討することとしておりましたが、平成 28 年 3 月期末において利益剰余金が 424 百万円となり、配当を開始することにいたしました。

なお、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が、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と認識しております。今後の株主の皆様への利益配分につきましては、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

平成 26 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、人材・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