

証券コード：3842

# 2017年3月期 第2四半期 決算補足資料

株式会社ネクストジェン



**1**

2017年3月期 第2四半期の業績

**2**

2017年3月期 上期トピックス

**3**

今期の見通し

# 2017年3月期 2Q業績のポイント



売上高 9億29百万円（前年同期比11.1%減）

- 大手通信事業者向けの自社製品「ソフトウェアSBC」の販売増、他社ライセンス製品の販売減
- 通話録音製品の販売増
- 収益性の低い海外ベンダーの保守案件の契約を見直し

営業損失 1億13百万円（前年同期比64百万円改善）

- 収益性の高い自社製品の販売増
- 自社通話録音製品「VoISplus」「LA-6000」が収益に貢献
- 保守サービスの契約の見直し、外注費の削減等により収益力が回復
- 四半期純損失は85百万円と前年同期比で98百万円改善

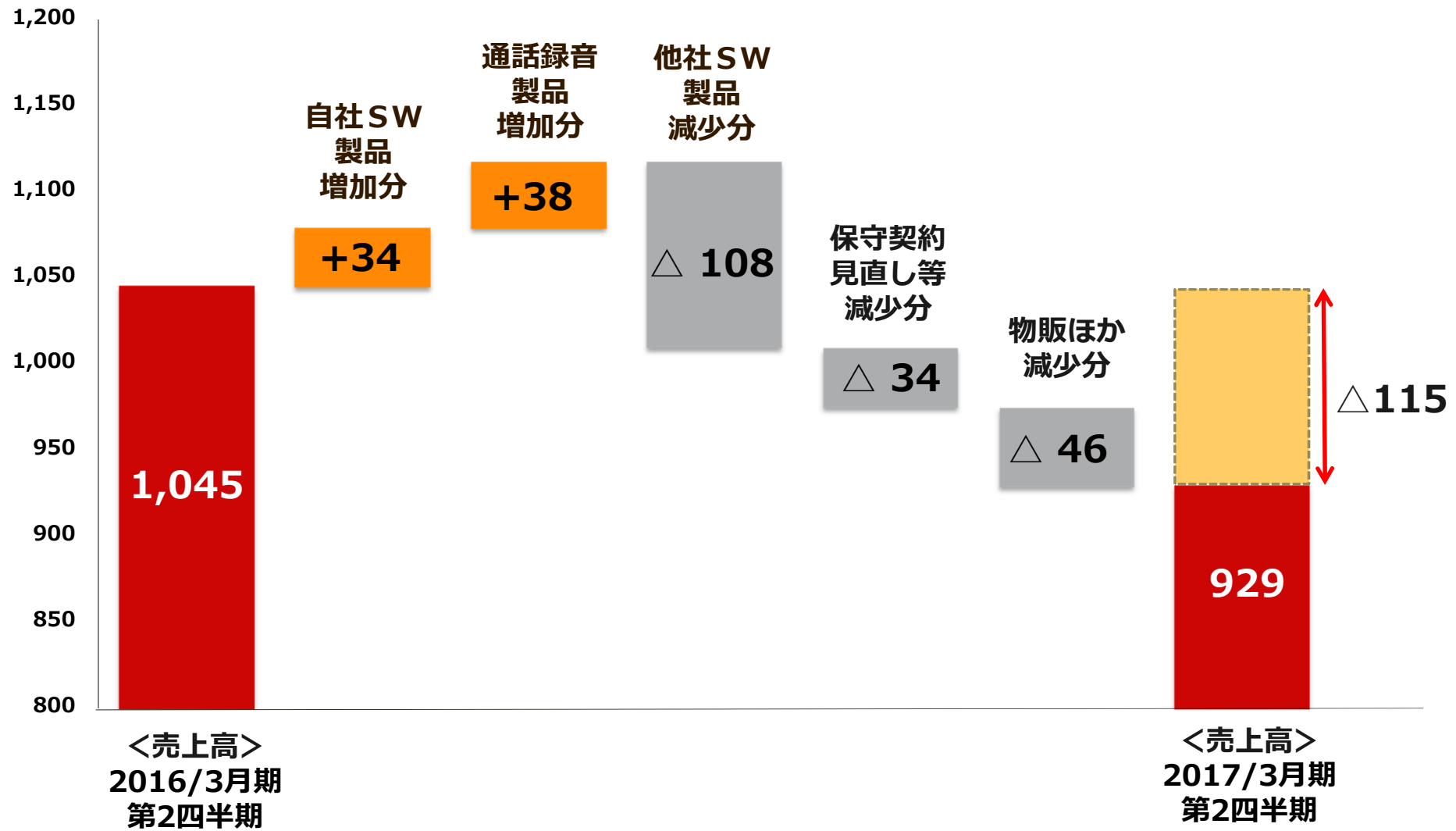
下期偏重の傾向（2Q受注残が前年同期比16.9%増）

- 下期検収予定の大型案件・IP無線ソリューション開発関連をはじめ受注、保守サービスの更改も堅調に進捗し、2Q受注残が大幅増
- 例年、4Qに販売が集中するため、1Qから3Qまでの収益水準は低くなる傾向

# 2017年3月期 2Q売上高の状況



(単位:百万円)



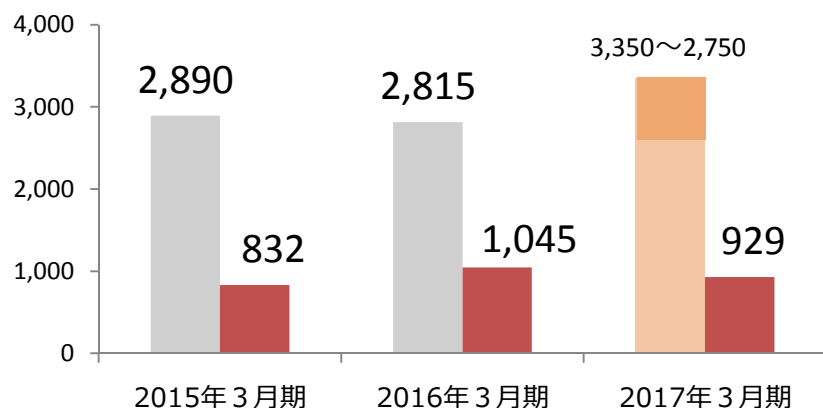
# 2017年3月期 2Q業績ハイライト



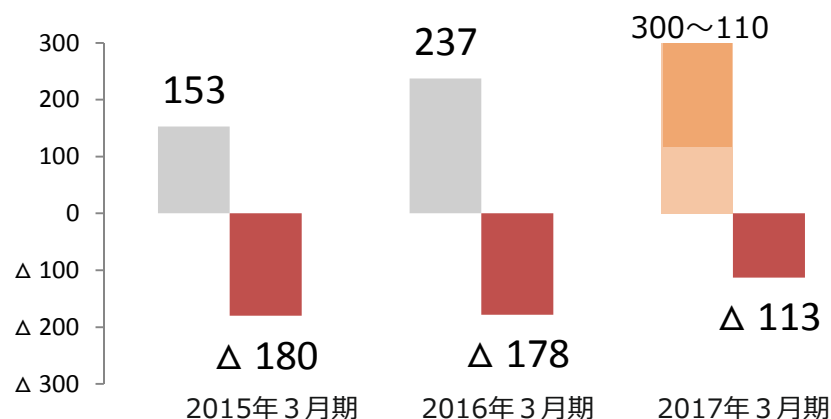
■ 2Q実績 ■ 通期実績 ■ 通期予想

(単位:百万円)

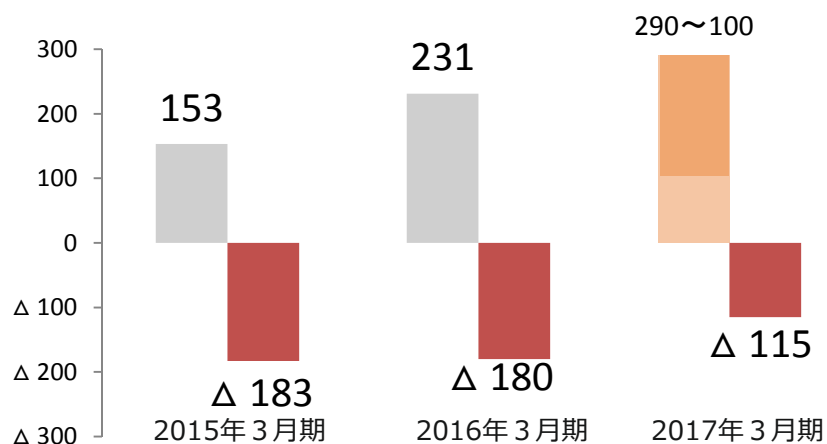
## 売上高



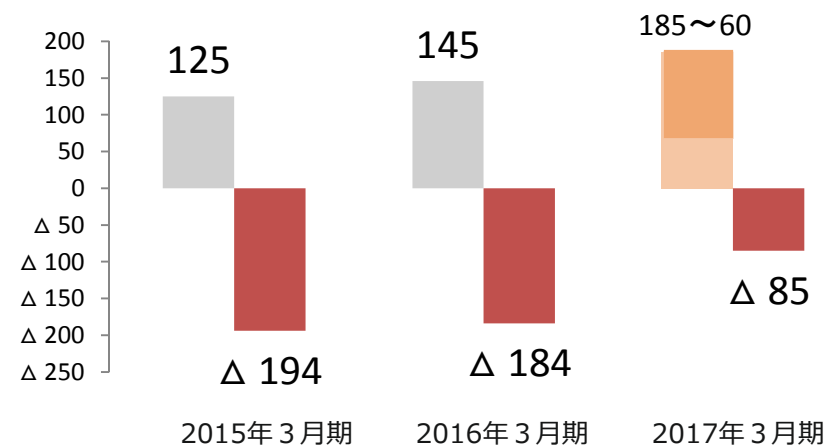
## 営業利益



## 経常利益



## 当期純利益

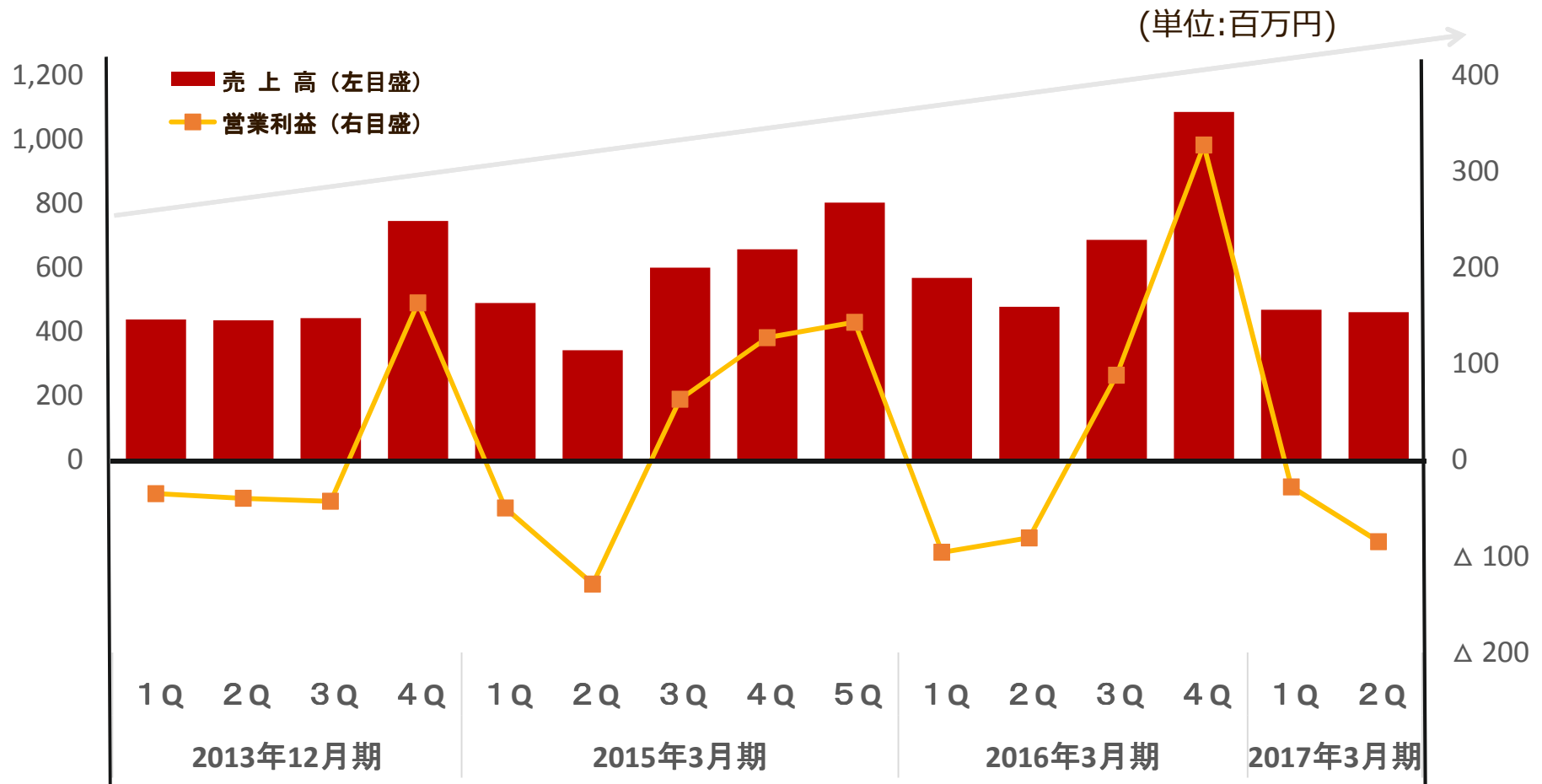


- 2015年3月期は決算期の変更に伴い、2014年1月から2015年3月までの15か月の変則決算。実績値は2014年1月～6月までの数値を記載。

# 業績の四半期別トレンド



- 従来から大型案件は10~12月四半期、1~3月四半期に業績寄与されるため、今期も下期偏重となる見通し。
- 2015年3月期は2014年1月から2015年3月までの15か月決算。



# 第2四半期累計期間 損益計算書



(単位:百万円)

	2016年3月期 2Q累計	2017年3月期 2Q累計	前年 同期比
<b>売上高</b>	<b>1,045</b>	<b>929</b>	<b>△115</b>
売上原価	784	589	△195
<b>売上総利益</b>	<b>260</b>	<b>339</b>	<b>79</b>
販管費	439	453	14
<b>営業損失 (△)</b>	<b>△ 178</b>	<b>△113</b>	<b>64</b>
営業外収益	0	0	△0
営業外費用	2	2	△0
<b>経常損失 (△)</b>	<b>△ 180</b>	<b>△115</b>	<b>64</b>
特別利益	—	—	—
特別損失	1	—	△1
<b>税引前四半期 純損失 (△)</b>	<b>△ 182</b>	<b>△115</b>	<b>66</b>
法人税等	1	△30	<b>△32</b>
<b>四半期純損失 (△)</b>	<b>△ 184</b>	<b>△85</b>	<b>98</b>

## 売上増加要因

- ・ 大手通信事業者向け自社製品「ソフトウェアSBC」販売増
- ・ 通話録音製品の販売が増加

## 売上減少要因

- ・ 他社ライセンス製品販売減
- ・ 海外ベンダー製品の保守案件を見直し

## 利益改善要因

- ・ 収益性の高い自社製品販売が大幅増
- ・ 自社通話録音製品が収益に貢献
- ・ 保守サービスの契約の見直し、保守外注費の削減等

繰延税金資産の回収可能性の見直しにより法人税等が減少

# 第2四半期 貸借対照表



(単位:百万円)

	2016年3月期 期末	2017年3月期 2Q期末	前期末 からの増減
<b>資産の部</b>			
流動資産	1,971	1,569	△402
有形固定資産	75	70	△4
無形固定資産	612	756	144
投資その他の資産	52	79	26
<b>資産 合計</b>	<b>2,712</b>	<b>2,476</b>	<b>△236</b>
<b>負債及び純資産の部</b>			
流動負債	704	606	△97
固定負債	625	525	△99
<b>負債 合計</b>	<b>1,329</b>	<b>1,131</b>	<b>△197</b>
<b>純資産 合計</b>	<b>1,382</b>	<b>1,344</b>	<b>△38</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>2,712</b>	<b>2,476</b>	<b>△236</b>

### 資産増加要因

- ・ 仕掛品27百万円
- ・ 前払外注費等85百万円
- ・ 繰延税金資産32百万円
- ・ ソフトウェア資産の新規開発及び取得等279百万円
- ・ 長期前払費用26百万円

### 資産減少要因

- ・ 現金預金△65百万円
- ・ 売掛金の回収△462百万円
- ・ 製品△27百万円、
- ・ 減価償却費他△135百万円

### 負債増加要因

- ・ 前受金82百万円

### 負債減少要因

- ・ 買掛金△15百万円
- ・ 未払金△30百万円
- ・ 未払税金等△127百万円
- ・ 借入金返済△111百万円

### 純資産増減要因

- ・ 新株予約権、資本金及び資本剰余金52百万円
- ・ 利益剰余金△91百万円



# 第2四半期 キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)

	2016年3月期2Q累計	2017年3月期2Q累計	前年同期比
<b>営業活動によるCF</b>	<b>12</b>	<b>325</b>	<b>312</b>
税引前四半期純利益	△182	△115	66
減価償却費	105	133	28
売上債権の増減額	110	462	352
たな卸資産の増減額	23	△7	△30
その他	△44	△147	△103
<b>投資活動によるCF</b>	<b>△170</b>	<b>△277</b>	<b>△107</b>
有形固定資産の取得による支出	△1	△5	△4
無形固定資産の取得による支出	△135	△271	△135
事業譲受による支出他	△32	—	32
<b>財務活動によるCF</b>	<b>101</b>	<b>△112</b>	<b>△213</b>
長期借入れによる収入	200	—	△200
長期借入金の返済による支出	△110	△111	△1
その他	11	△1	△12
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>△56</b>	<b>△65</b>	<b>△8</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>368</b>	<b>917</b>	<b>549</b>
<b>フリーCF</b>	<b>△157</b>	<b>47</b>	<b>205</b>

- 営業CF：営業CFは前年同期比312百万円の増加。
- フリーCF：自社ソフトウェア開発に伴う無形固定資産の開発投資が増加したことで、投資CFは前年同期比△107百万円となったものの、前期4Qに計上した売上債権の回収が進んだことで営業CFが増大し、フリーCFは前年△157百万円から当期47百万円へと改善。

**1**

2017年3月期 第2四半期の業績

**2**

2017年3月期 上期トピックス

**3**

今期の見通し

中期経営計画の4つの事業方針に対する上期の主な取り組み状況

## 事業方針① SBC製品における国内シェア拡大

- ソフトウェアSBCの継続的な新機能開発

## 事業方針② MVNO関連事業の実現化

- フルMVNO化向けのソリューション提供を開始

## 事業方針③ サービス事業の収益化

- U<sup>3</sup>シリーズにU<sup>3</sup> RECサービスを追加

## 事業方針④ 新製品の拡販

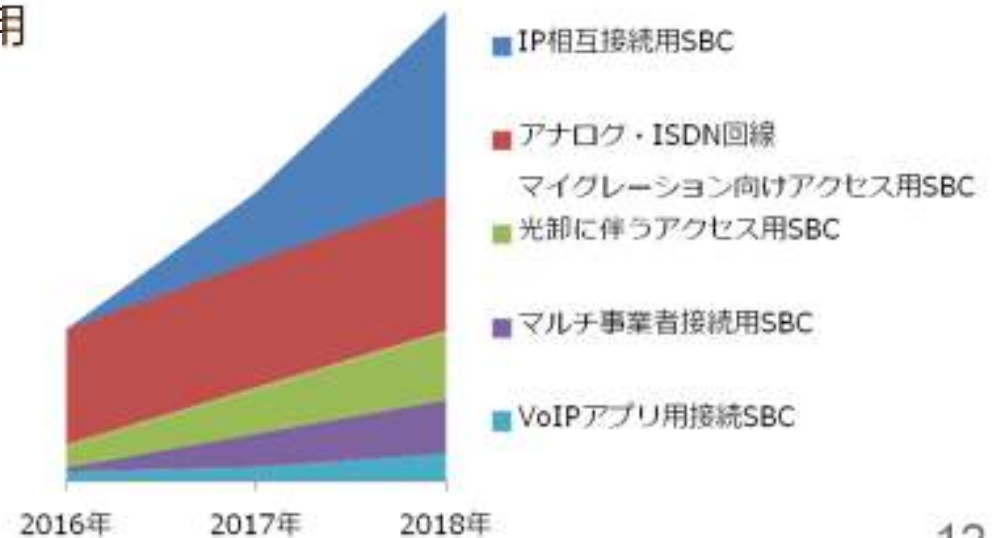
- IP無線ソリューションの国内での拡大に加え海外展開を検討中
- ユニファイドコミュニケーションを可能とするC1000 for Enterpriseの提供

## ▶ SBCに対する需要の増加（外部環境）

- PSTNマイグレーションに伴うSBCの需要増加

機能	ターゲットユーザー
IP相互接続用SBC	固定通信事業者、携帯通信事業者
アナログ・ISDN回線マイグレーション向けアクセス用SBC	固定通信事業者
光卸に伴うアクセス用SBC	固定通信事業者
マルチ事業者接続用SBC	エンタープライズ

- スマホ増加によるVoIPアプリ用  
トランスコーデック機能、  
プッシュ機能など  
SBCの機能拡充のニーズ
- コアシステムへの仮想化  
アーキテクチャ導入による  
ソフトウェアSBCの需要増加



### ▶ SBC需要に応えるための機能拡充を進行中

- TTC標準化を見据えた対応、仮想化／NFV対応、3GPP標準対応といった機能開発
- ソフトウェアSBCは今後3年間の累計で20億円の売上を見込み、国内シェアトップを目指す

### ▶ インテル社DPDKテクノロジーを採用し、製品の高性能化を実現

- DPDKの使用により、ワイヤースピードに迫る高速処理を実現。  
当社既存製品に比べてメディア中継のパフォーマンスが約10倍に向上したことを確認  
同時接続数10,000の処理が可能（従来製品は1,000同時接続）
- 今後販売のB5000 for Enterprise、バージョン6.0以降のNX-B5000には、本技術を実装
- インテル社のネットワークビルダーとして登録が完了し、当社は引き続き製品のパフォーマンス向上、及び新技術の実装に取り組んでいく

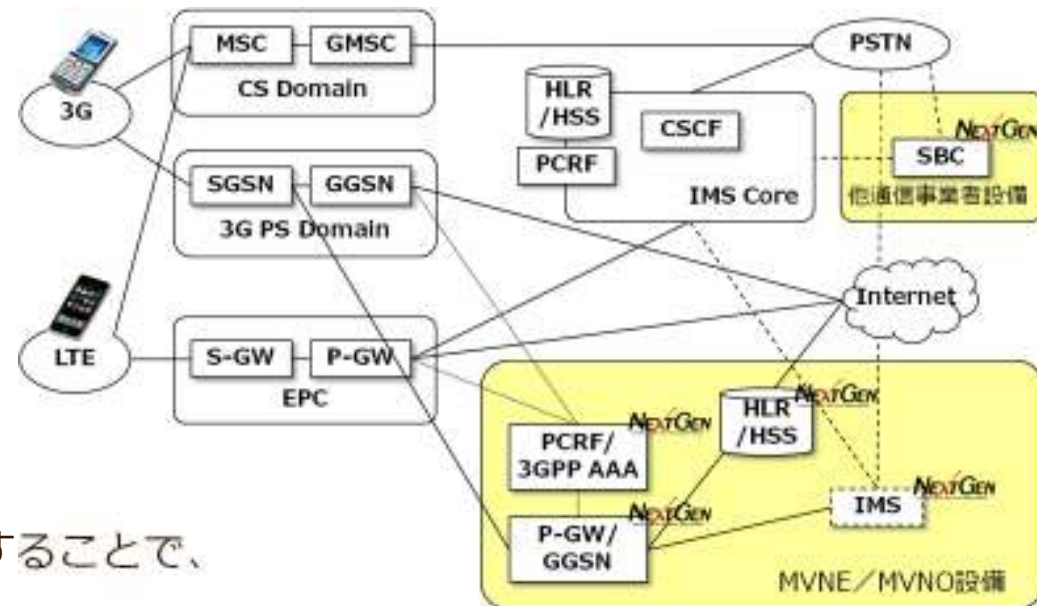
# フルMVNO化向けのソリューション提供を開始



## ▶ 当社の提供するソリューション・サービス

- フルMVNOへ参入する通信事業者向けに最適なソリューションの提供（下図イメージ）
  - \* グローバルベンダーの製品取扱いにより世界での実績がある製品提供や、機動力のあるベンチャー企業の製品によりカスタマイズが容易なソリューションの提供が可能
- 国内MVNOが海外展開をするためのサポートとしてコンサルティングサービスを提供

- 2015年度末の国内独自サービス型のMVNO契約回線数は540万回線で、2018年度には1,360百万回線が見込まれており（※）、市場は急成長している。
- 当社のMVNO関連のビジネスは今後3年間の累計で20億円の売上を見込む



## ▶ 外部環境の現状

- フルMVNOは、SIMを独自に発行することで、これまでになかったサービスの提供（例えば、IoTに適したサービスの提供、1枚のSIMで国内外の通信サービスが利用できるサービスの提供等）が可能となる
- フルMVNOとして参入するためには、NTTドコモ等の移動体通信事業者（MNO）がMVNOとの設備連携を解放することが必要であり、現在協議が進行中

（※）富士キメラ総研の調査による

# U<sup>3</sup> シリーズにU<sup>3</sup> RECサービスを追加

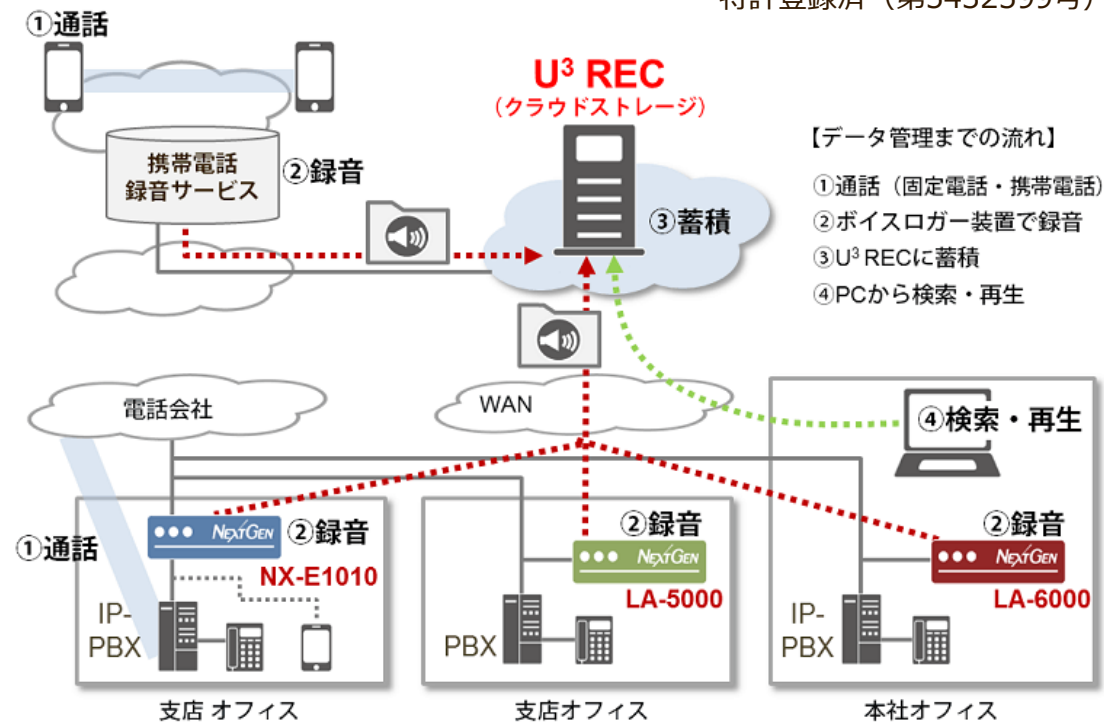


クラウドサービスU<sup>3</sup>（ユーキューブ）シリーズに、クラウドストレージ上で通話録音データを蓄積するサービス「U<sup>3</sup> REC（ユーキューブ レック）」を追加

- 設備投資が不要で、録音対象人数に応じた柔軟な価格設定が可能のため、これまで費用面で導入を躊躇していた中小企業も新たなターゲットとなり市場が拡大
- 小規模かつ複数拠点の通話録音にも対応可能
- 今後、携帯電話事業者の通話録音サービスを含め、順次対応製品・サービスを増やしていく予定
- U<sup>3</sup> RECは今後3年間の累計で3億円の売上を見込む（通話録音の必要がある地方銀行や中小規模の証券会社をターゲットに拡販）

## 【接続イメージ図】

特許登録済（第5432599号）



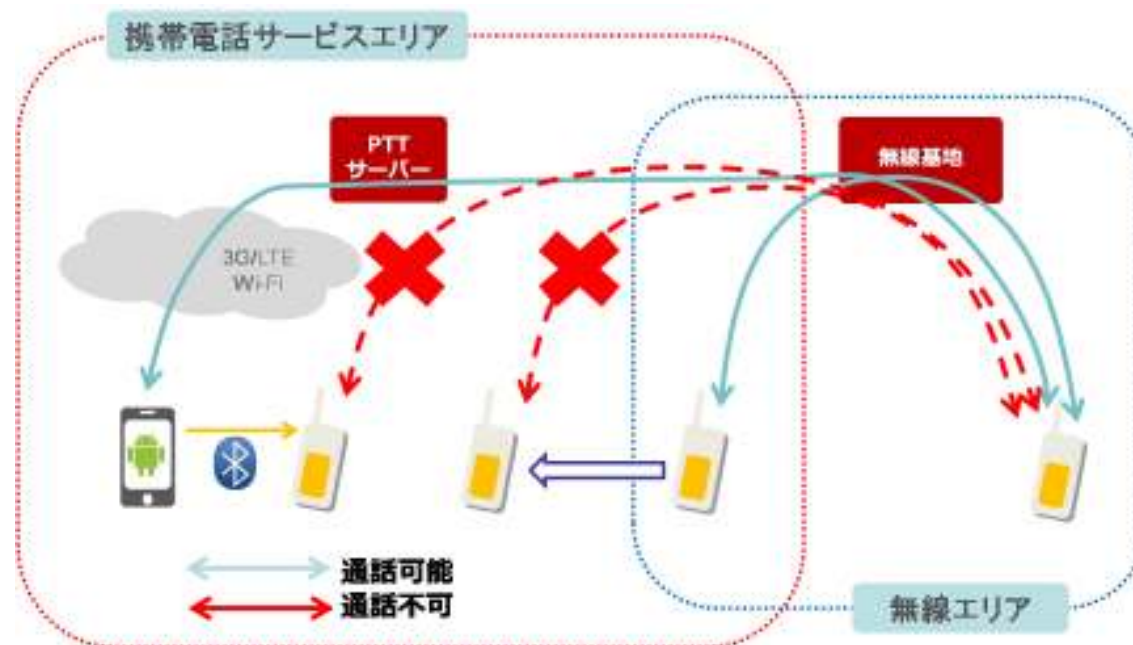
## IP無線ソリューションの国内での拡大に加え 海外展開を検討中



国内で受注が確定しているIP無線ソリューションを海外展開につなげるよう、無線ソリューションの提供ベンダーと検討中

### IP無線ソリューション

- 大規模商業施設や地下鉄等において無線トランシーバーが無線基地局から圏外となったときには、無線トランシーバーとBluetoothで接続している携帯電話を利用して携帯電話網やWi-Fi網を経由しPTTサーバーを介して通話を可能とする仕組み
- 無線トランシーバーのカバーエリアが拡張できるため、今後は既存無線トランシーバーとの連携ソリューションとして需要が見込まれている

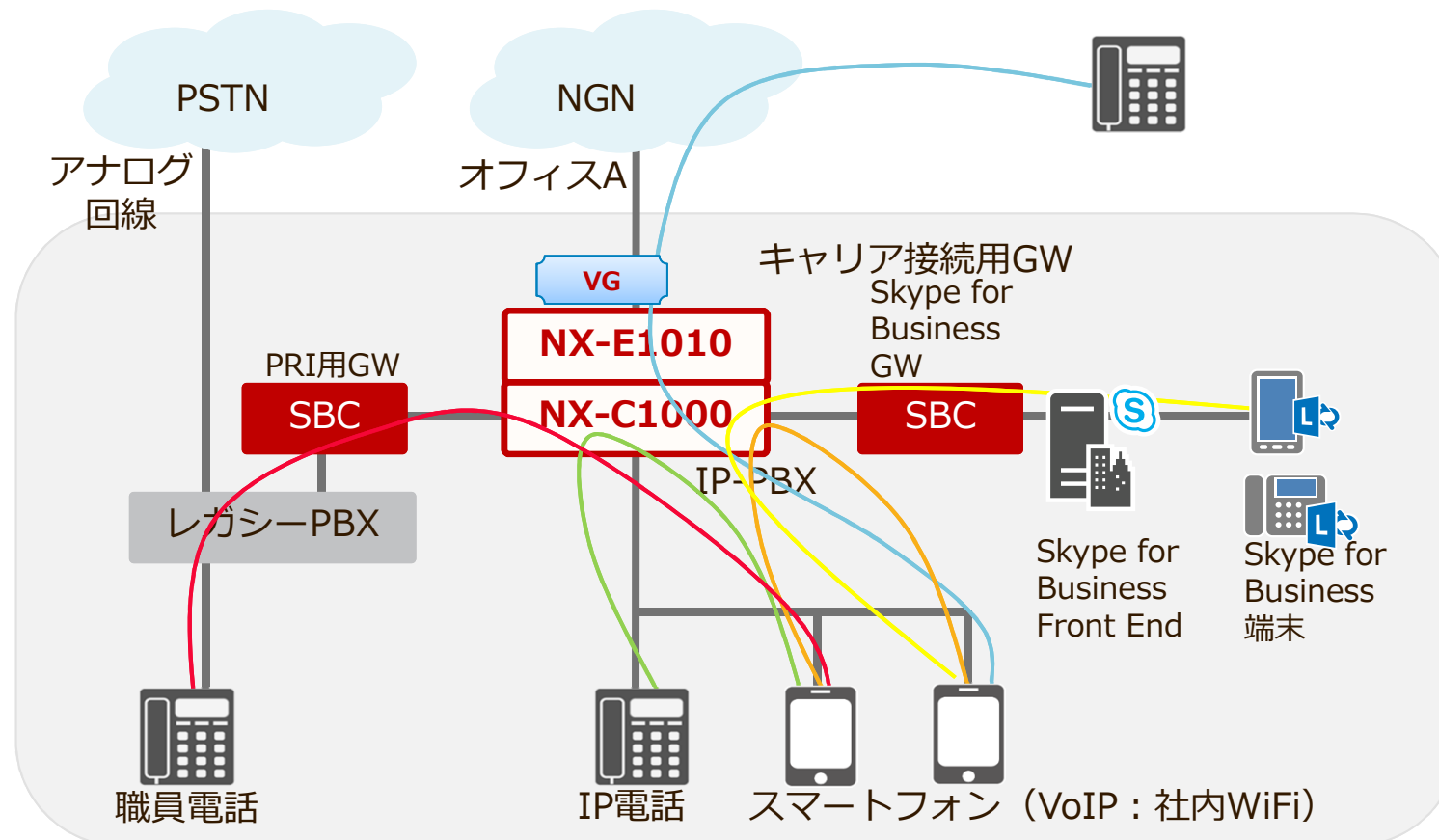




# ユニファイドコミュニケーションを可能とする C1000 for Enterpriseを名古屋工業大学へ導入



- NX-C1000 for Enterpriseは、高い信頼性とスケーラビリティを有するマルチテナント対応IP-PBX
- 本製品により、既存のレガシーPBXやMicrosoft社「Skype for Business」配下の端末との相互接続が可能となり、利用者は接続先の違いを気にすることなく、相互に通話することが可能となる
- 既存のレガシーPBXを組み入れることにより、災害時の非常用連絡経路としても利用可能
- C1000は今後3年間の累計で6億円の売上を見込む



※ Microsoft、Skype for Business は、米国 Microsoft Corporation の米国及びその他の国における登録商標または商標です。

**1**

2017年3月期 第2四半期の業績

**2**

2017年3月期 上期トピックス

**3**

今期の見通し

# 今期の見通し（変更なし）



(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

※ 2016年5月11日付の公表数値から変更はありません

※ 配当予想は通期の業績見通しがより明らかになった段階で公表いたします

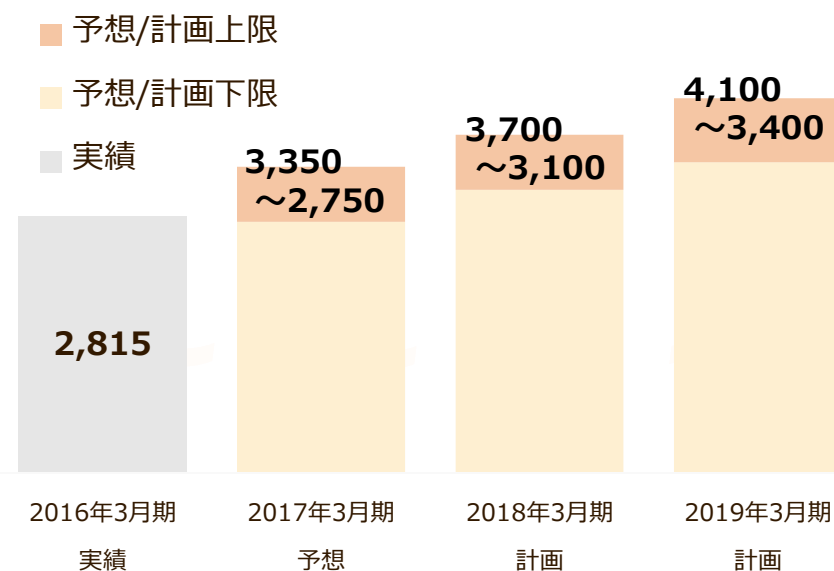
# 中期経営計画（変更なし）



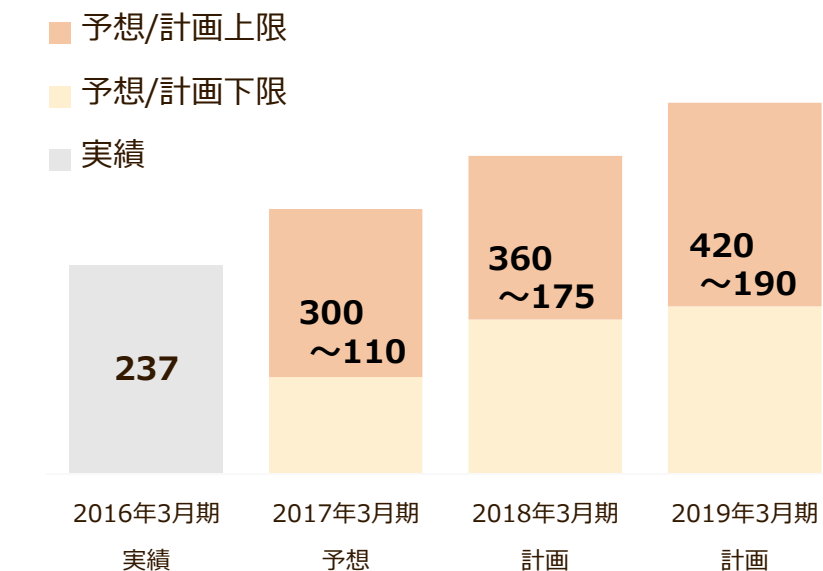
(単位:百万円)

	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



本資料中に販売計画が数値化されているものについては、中期経営計画には織り込んでおりますが、現時点で入手可能な情報に基づき判断した計画であるため、実際の業績は今後の経営環境の変動等により、これら見通しと異なる可能性があります。

## 下期の見込み案件 (通信システム・ソリューション)



- 大手通信事業者より、IMS (\*) 製品を最新の3GPP標準に対応するための機能追加案件の獲得
- 大手通信事業者より、現在提供しているVoIPセキュリティ診断に加え、DiameterやENUM/DNSといったIP相互接続や携帯通信事業者 (MNO、MVNO) の機器向けのセキュリティ診断案件の獲得
- 大手通信事業者より、VoIPサービスの運用監視ソリューション「NX-C6000」の複数の大手通信事業者の商用環境への導入、及び既存顧客からの増設案件の獲得
- 大手ベンダーへ、MVNOソリューションの製品販売案件の獲得
- 上期に引き続き、ソフトウェアSBC (NX-B5000) の新規顧客への販売、及び既存顧客の増設案件の獲得

(\*) IMS (IP Multimedia Subsystem)

接続方式が異なる通信網や固定通信網間におけるIP接続を可能とする国際標準化された技術方式であり、テレビ電話等の音声や映像をインターネット上で送受信するマルチメディアサービスを実現するために用いられる。

## 下期の見込み案件 (エンタープライズ・ソリューション)



- 通話録音製品「LA-6000」のCTI連携（NEC製 UNIVERGE SV9500シリーズ、Cisco、Avaya等との連携）を実装し、コールセンター向け案件の獲得
- 旧型の通話録音製品「LA-2000」を使用している顧客に対して更改加速の提案による案件の獲得
- クラウドサービスU<sup>3</sup>（ユーキューブ）シリーズであるU<sup>3</sup> VoiceのOEM提供による拡大
- IP無線ソリューションの販売顧客に対する、開発・構築支援案件の継続獲得
- 産学連携の成果となる音声認識エンジンを活用した、品質向上ソリューションの商用案件の獲得
- 通信事業者のIP電話網と企業LAN側に接続されたIP-PBXを接続するソフトウェアSBC「B5000 for Enterprise（旧製品名：NX-E1010）」の販売拡大

# 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	5億21百万円(2016年9月30日現在)
従業員数	109名 (2016年9月30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) 曾我部 敦 取締役 (監査等委員・常勤) 渡辺 俊一 取締役 (監査等委員・社外) 三村 摂 取締役 (監査等委員・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>