

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 30 年 3 月期～平成 32 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。

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/2017.html
掲載日	平成 29 年 5 月 18 日

【添付資料】

平成 30 年 3 月期～平成 32 年 3 月期 中期経営計画

以 上

平成 30 年3月期～平成 32 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か年の中期経営計画

(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)

当社を取り巻く環境といたしましては、NTT が 2025 年までに加入者電話網(PSTN)を IP 網に切替えるスケジュールを公表したことや、NTT の光回線卸売りサービスの普及によって多様な事業者がブロードバンド市場に参入したことにより、IP 化への移行が加速、市場全体が活性化する傾向が継続しております。

総務省による年初のガイドライン改正や大手携帯通信事業者の回線接続料引き下げも後押しとなって携帯通信事業者の回線を利用して通信サービスを提供する MVNO(仮想移動体通信事業者)のシェアも順調に拡大する一方、競争激化の中、フル MVNO 事業(加入者管理機能である HSS/HLR 機能などを MVNO 自身が保有)への参入の動きも見られました。

また、企業の情報通信インフラ投資の選定においては、設備を所有せずクラウドサービスを利用する流れが継続しており、加えてスマートフォンやタブレットなどの情報端末の普及に伴い、通信事業者のユーザートラフィックが急増し、これに対応するための通信事業者の新技术に対応するニーズも高まっております。

一方で、AI(人工知能)や IoT(Internet of Things:モノのインターネット)などの技術が進化・活用される中で、車の自動運転や医療など様々な分野で革新的な構造変化も起きています。2020 年東京オリンピック・パラリンピックに向けた第 5 世代移動通信システム(5G)の実現をめざして“オールジャパン”での取組みが強力に推進されており、当社の活躍の場はさらに広がるものと期待しております。

このような状況の下、当社では以下のとおり事業を展開してまいりました。

【通信システム・ソリューション分野】

通信事業者の大規模ネットワークで利用される通信システムのライセンス販売、SI、周辺アプリケーション、及びネットワークセキュリティ・コンサルティングサービスを提供しております。

① 通信システム・ソリューション

- ・前事業年度に引き続き、大手通信事業者が提供している企業向け及び一般ユーザー向け IP 電話の利用者数増大により、ソフトウェア SBC 製品のライセンスの追加注文を獲得。
- ・前事業年度に引き続き、大規模コールセンター向けの増設案件を獲得。
- ・ソフトウェア SBC 製品を NFV(仮想化システム基盤)上で動作させる案件を継続して獲得。
- ・大手通信事業者へソナス・ネットワークス製の IP 通信機器を導入。

② セキュリティ

- ・大手通信事業者より VoIP サービスのセキュリティ監視及び運用監視ソリューション「NX-C6000」の導入案件を獲得。
- ・2020 年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向け、サイバー攻撃の手法が高度化、広範化されることが予想されており、脅威に対する通信インフラのセキュリティ強化に向けた関連案件が増加。
- ・大手移動体通信事業者から当社独自開発の脆弱性診断ツールを活用するセキュリティソリューション案件を獲得。
- ・国内通信事業者及び通信機器メーカーより、IMS 製品及びスマートフォン VoIP アプリケーション等に対するセキュリティ診断案件を獲得。

③ 新製品

- ・大手ISP及び大手国内ベンダーより、フルMVNO化ソリューションに関する技術コンサルティング案件を獲得。
- ・携帯通信事業者より、MVNOを含めた携帯通信事業者間の相互接続を実現するための技術コンサルティング案件を継続して獲得。
- ・新規サービスであるMVNO関連ビジネス拡大の基盤となるMNO/MVNO製品の評価、品質検証案件を獲得。

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 983,739 千円(前事業年度比 29.7%の減少)となりました。

【エンタープライズ・ソリューション分野】

通信事業者以外の企業や官公庁に向けて、通信システムのライセンス販売、SI、周辺アプリケーション、及びネットワークセキュリティ・コンサルティングサービスを提供しております。

①エンタープライズ・ソリューション

- ・既存顧客である大手電機メーカー、大手金融機関、大手証券会社、大手損害保険企業、官公庁関係、運転指令所(鉄道)等に新たな通話録音製品を導入。
- ・新規顧客である大手人材派遣企業等にソフトウェアベースの統合通話録音ソリューションの新製品である「VolSplus」と「LA-6000」を導入。
- ・SIPを利用した新サービスを提供するための技術コンサルティング案件を獲得。
- ・IP無線ソリューションの販売先となる顧客に対する開発・構築支援案件を獲得し、自社ライセンスの納入・検収が完了。
- ・通信事業者において、既に導入済みのクラウドPBXサービスのユーザー増加等により当社製品の追加ライセンスを獲得。
- ・当社ソフトウェア製ボイスロガー(通話録音装置)「LA-6000」をパートナー向けに販売。今後パートナーを積極的に活用することにより通話録音製品の販売拡大を目指す。

②新製品

- ・当社製品であるスマホ対応IP-PTTソリューションのデモンストレーションを、2017年3月開催の「IWCE 2017」(International Wireless Communications Expo 2017)において、JVCケンウッド社と共同で展示。業務用無線機と携帯電話の通話エリアをシームレスに接続するソリューションを実現。
- ・クラウドストレージサービス「U³ REC」がNTTドコモ「通話録音サービス」内での販売を開始。発売以降約20社に導入され計画通りに推移。

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601,987千円(前事業年度比41.6%の増加)となりました。

【保守サポート・サービス分野】

通信システム・ソリューションで培ったパートナーシップの強化により、通信事業者及びエンタープライズ向けに全国 24時間・365 日対応の保守サポート業務を提供しております。

- ・保守契約の更新及び新規案件については堅調に積み上がり、計画通りに売上が推移。
- ・一方で、収益性の低い海外ベンダー保守案件の契約を見直したことでトータルの売上としては前年比で減少。
- ・経営努力により保守コストが削減され収益性が回復。

以上の結果、保守サポート・サービス分野の売上高は908,459千円(前事業年度比8.4%の減少)となりました。

以上3分野の取り組みの結果、当事業年度における当社の業績につきましては、IP 無線ソリューション関連の自社ライセンス販売及び構築支援案件及び大手移動体通信事業者に対する大型セキュリティ関連案件の増加があり、通話録音製品の販売も伸びた一方で、海外ベンダー製品の保守案件の減少、一部新製品の販売計画の遅れ、さらには IP 電話サービス向けの他社製品から、利益の絶対額は高いが販売額は少ない同用途の自社ソフトウェアライセンスへの販売製品の切り替えが進むことによる売上額減少があり、その実施の遅れも伴って、他の売上増によって補うことができず、売上高としては 2,494,186 千円(前事業年度比 11.4%の減少)となりました。

損益面につきましては、売上において自社ソフトウェアライセンス関連の構築支援案件が増えたこと及び経営努力による効率化によって保守サービス事業の収益力が回復しましたが、事業拡大を見込んだ人員や外注費の増加及び自社ソフトウェア開発に係る償却費の増加により固定費が増加したため、売上総利益は 1,069,651 千円(前事業年度比 1.3%の減少)、営業利益は 155,975 千円(前事業年度比 34.2%の減少)、経常利益は 150,920 千円(前事業年度比 34.9%の減少)、当期純利益は 100,177 千円(前事業年度比 31.3%の減少)となりました。

(2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社は、「生活を支える通信サービスの分野において、技術が生み出す新たな価値を通じて人々に安心と喜び、そして豊かさを提供する」を企業理念としております。中期経営計画の基本方針としては、「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、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を行っております。

当社の主要事業である通信サービス分野においては、通信事業者をはじめとする各種サービス事業者間での価格競争や商品・サービスの差別化、また新たな事業者の参入による市場競争は激しさを増す一方、業界各社のサービス開発や技術革新に向けた取り組みは、一層加速しています。こうした中、当社が創業以来培ってきた SIP/VoIP 技術の市場はますます広がっており、今後の次世代高速通信サービス(5G)を始めとした技術革新等を背景に、当社の事業機会は拡大していくものと認識しております。

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。

通信システム・ソリューション分野においては、PSTN のマイグレーションを背景とする通信事業者間の IP 相互接続やクラウド PBX 需要増加による、セッション・ボーダー・コントローラー (SBC) やクラス5サーバーの販売拡大を見込んでおります。セキュリティソリューションにおいては、2020 年東京オリンピック・パラリンピックに向けてのサイバー攻撃の高度化、広範化に対応すべく、VoIP 系に加えて移動体通信網に対するセキュリティソリューション・サービスの強化やグローバルなテクニカルソリューションの展開を進めてまいります。

また、フル MVNO 化ソリューションの提供を開始し、相互接続ソリューション、HSS /HLR ソリューション、監視運用ソリューション等を進めており、MVNO、MVNE に対して、高品質な通信ソリューション・サービスを順次提供してまいります。

エンタープライズ・ソリューション分野においては、同じく IP 網への移行が進む中で、SBC や IP-PBX の需要がコールセンターを中心に拡大しており、自社製品を中心に拡販に努めるとともに、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まいります。同様に前期飛躍した IP 無線ソリューションにおいては、官公庁や運輸・工事事業者など無線システムを利用している業種に対して、東京オリンピック・パラリンピック関連需要も取り込みながら拡販してまいります。

また、ボイスロギング事業については、他社PBX製品との連携も可能とするソフトウェアベースでのVoIP対応通話録音製品を進化させると同時に音声認識やAI技術を活用した業務品質向上ソリューションなど新たなビジネスの構築にも取り組み、官公庁、金融機関を初めとする主要なお客様の様々な利用シーンに応えられるようソリューションの強化を進め継続拡大を図ってまいります。

クラウドサービス事業に関しましても、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 提供などにより拡販を図るとともに、前年度追加された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*REC」についても堅調なスタートが切れ、今後もサービス事業の拡販、機能拡充を目指してまいります。

保守サポート・サービス分野においては、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) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

平成30年3月期(通期)の業績予想は、売上高2,900～3,500百万円、営業利175～320百万円、経常利益165～310百万円、当期純利益110～210百万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14%～20%を見込んでおります。

当社では従来から製造・販売している自社ライセンス製品やサービスに加え、今後付加価値の高い新たな自社ライセンス製品の販売やサービスを提供することで、売上高の拡大、コスト構造の改善等による利益率の向上等をはかり、事業の拡大、経営基盤の安定化を目指します。

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29年3月期(実績)	2,494	155	150	100
平成30年3月期(予想)	2,900～3,500	175～320	165～310	110～210
平成31年3月期(計画)	3,400～4,100	190～420	180～400	120～280
平成32年3月期(計画)	3,700～4,300	250～500	240～480	160～330

(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。

中期経営計画策定にあたっては、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、顧客スケジュール等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、通知目標につきましてはレンジ形式による公表としております。

3. 株主還元

当社は、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。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であると認識しており、平成28年3月期末から配当を開始することいたしました。今後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