

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 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31年3月期～平成33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/
掲載日	平成30年5月17日

【添付資料】

平成31年3月期～平成33年3月期 中期経営計画

以上

平成 31 年 3 月期～平成 33 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 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)

当社グループを取り巻く情報通信分野は、通信機器のモバイル化、サービスの多様化、通信の大容量化など、急速な構造変化が進行しております。総務省では、平成32年頃の実用化を目指している第5世代移動通信システム(5G)や、あらゆる「モノ」がネットワークにつながるIoTといった新たな電波利用ニーズの拡大に向けた研究・開発・利用環境の整備等の取り組みを進めており、新たな技術を活用したビジネスへの期待が高まっております。

また、平成 32 年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向けたセキュリティ対策につきましては、複雑化するサイバー攻撃などの脅威がますます高まっていることから、脅威に対する対策、脆弱性に対するセキュリティ技術・サービス等についても注目されております。

こうした状況の下、当社グループの活躍の場はさらに広がるものと期待して、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

- ・NTT 東西などが運営している加入電話網(PSTN)を 2025 年頃には IP 網へ完全に移行される方針を示しており、NGN(次世代ネットワーク)のオープン化に伴うソフトウェア SBC の機能のカスタマイズ開発や商用導入に伴うライセンス販売の案件を獲得。
- ・複数の大手電気通信事業者において、通信サービス差別化のために新しいサービスを展開する動きが拡大しており、法人向けに提供するサービスの新たなサービス・メニューとして「クラウド PBX サービス」が追加されることになり、当社製品である NX-C1000 の販売案件を獲得。
- ・コールセンターでは様々な対応チャネル(電話、E メール、チャット、LINE など)の対応データを統合するオムニチャネル化が進展しており、CTI 基盤と SMS の連携などの機能追加に関する開発案件を獲得。

② セキュリティ

- ・平成32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、その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。EPC/VoLTE/SIP 等のセキュリティコンサルティング業務を継続的に獲得。
- ・Web の脆弱性の問題を解決するため、OS レベル/アプリレベルのセキュリティの強化、システムの脆弱性を解消するための案件を獲得。
- ・特殊なサーバー技術を使った秘匿性の高い通話システム開発案件に当社 SBC が導入され、追加開発に関する契約を獲得。
- ・IP ネットワークの拡大に伴い監視ニーズも増加しており、セキュリティ上の脅威の検知及び問題発生時の解析機能をもつ「ネットワークフォレンジック製品 NX-C6500」の大型案件も獲得。

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、1,127,969 千円となりました。

【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、及びクラウド／BPO サービスを提供しております。

① エンタープライズ・ソリューション分野

- ・コールセンターにおいて、回線コストの低減を図るとともに、IP 接続の脆弱性の問題も解決する IP 直取化が進んでおり、ソフトウェア SBC NX-B5000 for Enterprise を複数納入し、今後も継続的な売上獲得を見込む。
- ・当社 IP-PBX NX-C1000 for Enterprise の大手自動車ディーラーなど企業向け導入が引き続き進む。「働き方改革」を目的として、Skype for Business などユニファイドコミュニケーションとの連携が可能な IP 電話への移行が加速。
- ・既存の無線システムでは無線基地局から電波が届かない大規模商業施設や地下鉄等のエリアにおいても LTE 網経由で連携できる IP 無線を開発していたが、本製品の機能強化が進み、全国の地方自治体や官公庁への幅広い提案が始まった。無線システムを利用している業種への拡販を推進。
- ・MVNO を目指す動きが広がってきており、MVNE として、システム運用・評価業務を受注。今後も海外ベンダーなどとも連携して MVNE としての実績を増やしていく計画。

② 新製品・新サービス

- ・音声認識サービス「U³COGNI」の販売を開始。「U³COGNI」は月額での音声認識 BPO サービスで、通話や会議による音声データをテキスト化するもの。これにより顧客は初期費用を大幅に抑えた音声認識システムの導入が可能となり、社内コンプライアンスの向上と業務効率化を通じた全社的な「働き方改革」の実現に取り組む SMBC 日興証券株式会社にも本格導入された。その他コンタクトセンターをはじめとした広範囲の業界を対象に拡販を行っていく。
- ・エンタープライズ向け VoIP 製品・ソリューションを「VOICEMARK(ヴォイスマーク)」のブランド名称で新たに統合・体系化。顧客に対し製品・ソリューションをトータルで提案することで、今後の販売増を期待。
- ・事業再生支援を行っていた株式会社neix(以下「neix社」という。)より事業譲受した子会社 株式会社NextGenビジネスソリューションズ(以下、「NxG-BS」という。)の製品では、VOIP ゲートウェイの大型商談を受注し納入。その他、IVR(自動音声応答システム)に音声認識機能を搭載したソリューション「VOTEX-IVR」を受注し納入し、同ソリューションは引き合いも堅調で今後も大幅な売上拡大を狙う。

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、824,123 千円となりました。

【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。

- ・保守契約の更新及び新規案件については、ほぼ計画通りに売上が推移。
- ・サービス・メニューの充実・強化とともに、引き続きコストの効率化・機能追加を推進。

以上の結果、保守サポート・サービス分野の売上高は、916,281 千円となりました。

以上3分野の取り組みの結果、当連結会計年度における当社グループの業績につきましては、大手移動通信事業者向けにセキュリティ診断案件の増加並びに、トラフィックの増加やクラウド PBX の多機能化への対応による自社ソフトウェア製品の販売増加、事業再生支援を行っていたneix社より事業譲受した通話録音製品や音声応答装置の機器販売の増加、VOICEMARK 製品が着実に市場での知名度を上げつつ販路が拡大したこと、さらには、音声認識 BPO サービスについても好調なスタートを切ることとなりました。一方で当初受注を見込んでいた通信キャリア向け大型案件について、競合他社による想定外の入札価格により失注したことなどもあり売上高は 2,868,374 千円と、当初計画していた中期経営計画の想定レンジの下限を下回りました。

損益面につきましては、中部営業所の開設等今後の事業拡大を見込んだ人員及び外注費増加並びに、自社ソフトウェア開発に係る償却費の増加等による固定費が増加したことにより営業利益は 131,561 千円、経常利益は 128,972 千円、親会社株主に帰属する当期純利益は 75,189 千円となり、いずれも当初計画していた中期経営計画の想定レンジの下限を下回りました。

(2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社グループは、「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。

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、平成32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中期経営計画において進めてまいります。

また、クラウドPBXサービスの本格商用導入や横展開を推進する一方、IMSを含むMVNO向けソリューション事業にも引き続き注力致します。コミュニケーションのためのプラットフォームを提供するクラウドサービスであるCPaaS事業にも進出いたします。

エンタープライズ・ソリューション分野においては、音声認識の月額BPOサービス商用導入が始まり、主にコンプライアンス用途の引き合いが拡大中で、従来の通話録音事業も伴って大手金融機関等への大型案件などの展開を目論んでおります。また働き方改革を促進するユニファイドコミュニケーションツールを絡めた形でのIP-PBXを提案、導入も進めてまいります。企業向けSBC製品を含めたこれら製品は、今期子会社化したNxG-BSの製品群も加わったVOICEMARKブランドに統一され、より総合的な提案によりブランドの普及に努めて参ります。

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、NxG-BSも加わり成長が期待される企業ユーザーへの保守サポートを拡大、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31年3月期(通期)の業績予想は、売上高3,400～4,000百万円、営業利益150～250百万円、経常利益150～250百万円、当期純利益90～160百万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)は約12～18%を見込んでおります。

当社グループでは従来から製造・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	親会社株主に 帰属する 当期純利益
平成30年3月期(実績)	2,868	131	128	75
平成31年3月期(予想)	3,400～4,000	150～250	150～250	90～160
平成32年3月期(計画)	3,600～4,400	170～305	165～300	100～190
平成33年3月期(計画)	4,000～4,700	200～335	195～330	120～205

(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30年2月に、neix社から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、人財・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