

2018年3月期 決算説明会

(2017年4月～2018年3月)

株式会社ネクストジェン



NEXTGEN
connect to the next generation

1

当社グループの概要

2

2018年3月期の業績（連結）

3

中期経営計画

会社概要(ネクストジェン)



社名	株式会社ネクストジェン (Nextgen, Inc.)
設立	2001年11月
資本金	5億23百万円
従業員数	124名 (連結147名、2018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 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
グループ企業	株式会社NextGenビジネスソリューションズ

会社概要 (NextGenビジネスソリューションズ)



社名	株式会社NextGenビジネスソリューションズ (NextGen Business Solutions, Inc. 略称: 「NxG-BS」)		
設立	2018年1月		
資本金	30百万円		
主要株主	株式会社ネクストジェン 100%		
従業員数	22名 (2018年3月31日現在)		
本社所在地	東京都港区西新橋3-24-9 飯田ビル2F		
役員構成	代表取締役社長	取締役	取締役 (社外)
	取締役	監査役	
	榎田 栄太郎	松尾 英夫	蟹瀬 隆之
		渡辺 俊一	

会社沿革



-
- 2018
 - 100%子会社となる株式会社NextGenビジネスソリューションズを設立し、n e i x社より事業を授受
 - 三井住友フィナンシャルグループ及びS M B C日興証券が「U³ COGNI」を導入
 - 音声認識BPOサービス「U³COGNI」の販売を開始
 - 名古屋市中区錦に中部営業所を開設
 - 2017
 - ソフトウェアベースの統合型通話録音ソリューション「VoISplus」「LA-6000」を発売
 - 「U³ REC」がNTTドコモの法人向けサービスメニューに採用
 - 無線機と連携可能なスマートフォン対応のIP-PTTソリューションを発表
 - SW-SBC「NX-B5000」の提供を開始
 - 2016
 - ティアック社よりボイスロギング（通話録音）事業を譲受
 - 2015
 - VoIPクラウドサービス「U³ VoiceクラウドPBX」の提供を開始
 - 2014
 - 固定電話及び携帯電話の収容が可能な仮想化IMSサーバー「NXI」の販売を開始
 - M2M接続サーバー「NX-M1000」を国内機械メーカーに導入
 - 2013
 - SIP/VoIP対応セキュリティ検知システムの販売を開始
 - 2012
 - 大阪市中央区平野町に西日本営業所を開設
 - 「NX-B5000」（SBC）を米Acme Packet社（現Oracle社）と共同開発
 - 2011
 - 大阪証券取引所ヘラクレス（現東証JASDAQグロース）に上場
 - SIP/VoIPセキュリティ事業を開始
 - 2010
 - IPセントレックスサーバー（現在のクラウドPBX）の製品化に成功し展開
 - エンタープライズ向けIP-PBX、GW、自社製品の販売を開始
 - 2009
 - フュージョン・コミュニケーションズによる日本初の商用IP電話サービスのインフラ構築をけん引
 - 2008
 - 東京都渋谷区神宮前に株式会社ネクストジェンを設立

◆ 自社製品開発及び販売

音声通信システムの開発で蓄積してきた技術と経験を活かし、SBC/IP-PBX/IMS/運用監視/セキュリティ/通話録音/MVNO等のIPシステムおよび付随するアプリケーションを（スクラッチ）開発し、通信事業者及び企業向けに、自社製品を中心とするソフトウェア（一部、ハードウェア）を販売。

◆ SI（構築）

自社ソフトウェア製品を、先進的な海外製品との連携も行いながら、お客様のニーズに合ったシステムを構築するソリューションを提供。
コンサルティングからシステム設計/構築/試験の行程の全ての業務に対応。

◆ サービス（保守）

上記によりお客様に使っていただいているシステムの保守サービスを日本全国24時間365日の体制で実施。
2010年から音声に特化したクラウドサービスを開始し、音声録音のサービス、BPOサービスを展開。

◆ ハードウェア（NxG-BS）

DP/BP 変換の技術を確立し同変換装置の製造・販売を開始して以来、その技術力を活かした通話録音装置や音声応答装置などの電話通信機器を開発・販売。直近では音声認識分野に注力。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」を販売。

1

当社グループの概要

2

2018年3月期の業績（連結）

3

中期経営計画

決算のポイント（連結）



◆ 連結の範囲について ◆

- ・ 2018年1月に子会社を設立。株式会社neixより事業譲受し4Qから連結決算へ移行。
- ・ 前期比較数値は参考として単体数値で比較。

売上高 28億68百万円（前年度比15.0%増、計画レンジ下限比1.1%未達）

前年比の増加要因

- ・ 大手移動通信事業者向けセキュリティ診断案件増加
- ・ トラフィックの増加・クラウドPBXの多機能化によりソフトウェア製品販売が増加
- ・ 事業再生支援を行っていた株式会社neixより譲受けた事業が貢献
- ・ VOICEMARK製品拡販のための販売パートナーを拡充
- ・ 音声認識BPOサービスが好調にスタート

計画レンジ下限未達要因

- ・ 通信キャリア向け大型案件が失注 競合他社が想定外の入札価格で落札

営業利益 1億31百万円（前年度比15.7%減、計画レンジ下限比24.8%未達）

- ・ 中部営業所の開設等、今後の事業拡大を見込んだ人員・外注費増加
- ・ 自社ソフトウェア開発に係る償却費の増加等、固定費が増加

2019年3月期 連結業績予想について



(単位:百万円)

	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (予想)
売上高	2,868	3,400~4,000
営業利益	131	150~250
経常利益	128	150~250
当期純利益	75	90~160
1株当たり 配当金	3円 (予定)	未定

四半期ごとの業績の推移 (参考)

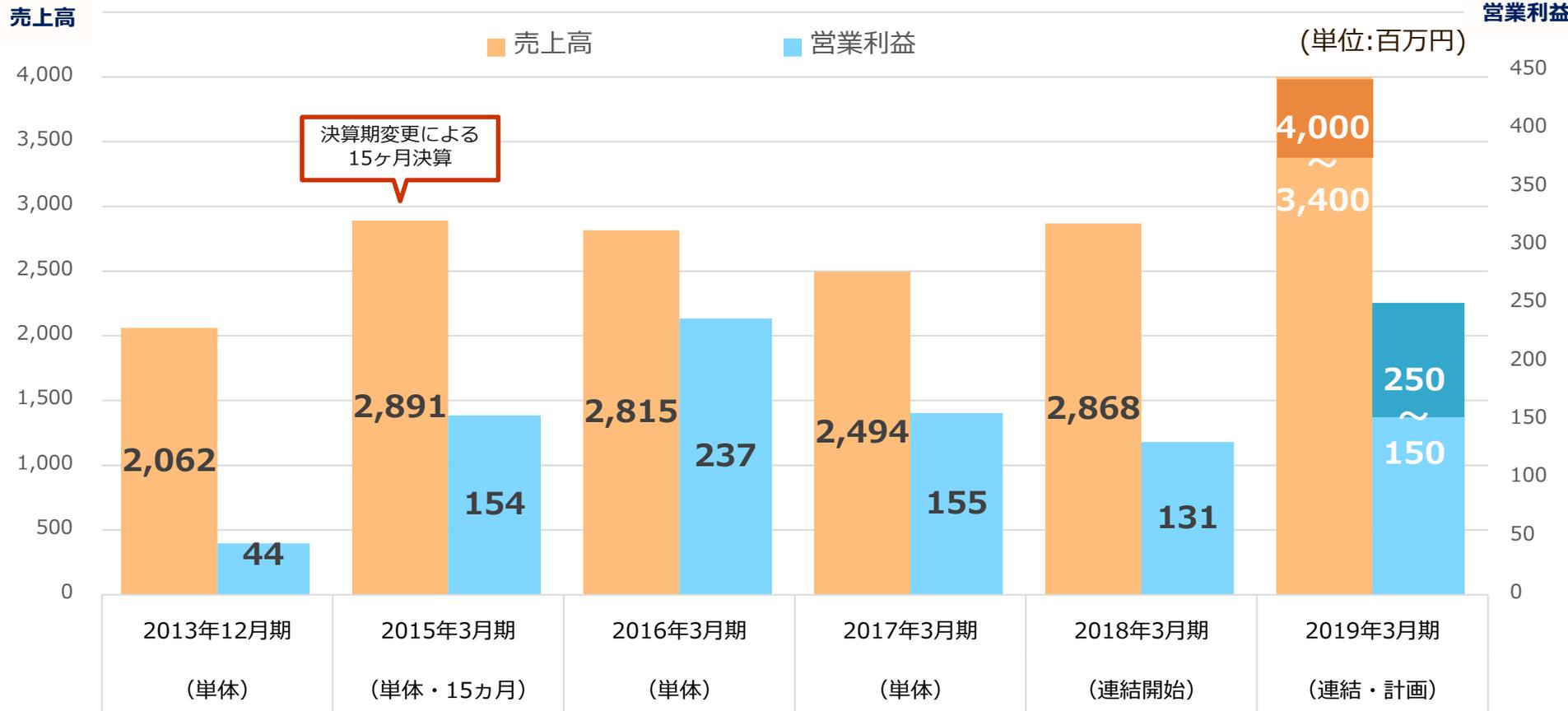
(単位:百万円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	受注残高
17.01-03月 単体	946	220	219	158	803
17.04-06月 単体	402	△ 183	△ 183	△ 132	805
17.07-09月 単体	588	△ 36	△ 37	△ 29	805
17.10-12月 単体	567	△ 98	△ 99	△ 73	506
18.01-03月 連結	1,311	448	447	309	932

当第4四半期の実績は前期比、売上が約40%増、各利益が約2倍、受注残も15%超の増加と、NxG-BSの子会社化等によって、Q4偏重だけでなく基礎体力が一段上がった体質に。

事業サイズが固定費の増加を補える体質となり、この基礎体力にて来期の目標達成を目論む。

全社売上高・営業利益の推移



- BS子会社化等に伴う基礎体力の向上により、この数年の課題であった売上30億の壁を一気に越える売上目標を設定。
- 利益に関しては中長期の目標達成のために相応の先行投資を見込み、やや保守的な計画としてる。

• 2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期までの単体決算の数値で参考比較。

損益計算書（連結）



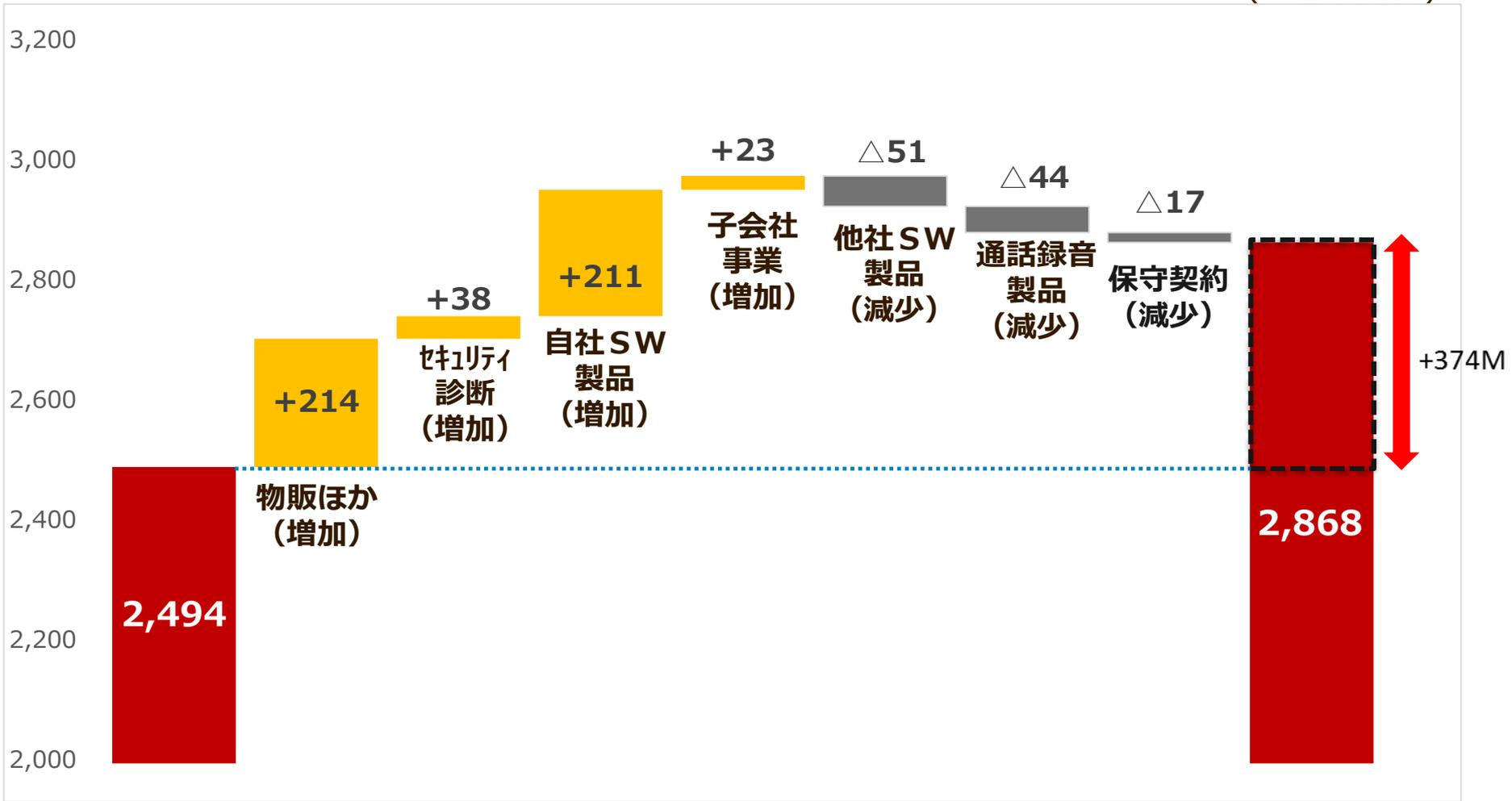
(単位:百万円)	第16期	第17期	(第17期 内訳)		前年 同期比
	2017年3月期 通期 (単体)	2018年3月期 通期 (連結)	(1~3Q)	(4Q)	
売上高	2,494	2,868	1,557	1,310	374
売上原価	1,424	1,608	1,052	555	183
売上総利益	1,069	1,260	504	755	190
販管費	913	1,128	822	306	215
営業利益	155	131	△ 317	448	△ 24
営業外収益	0	1	0	0	1
営業外費用	5	4	3	1	△ 0
経常利益	150	128	△ 319	448	△ 21
特別利益	1	1	—	1	0
特別損失	—	1	0	1	1
税引前純利益	152	128	△ 319	448	△ 23
当期純利益	100	75	△ 234	310	△ 24
1株当たり 配当金	3.00円	(予定) 3.00円	—	3.00円 (予定)	—

- 2018年3月期も4Q偏重傾向。
- なお、2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、前期の単体決算の数値で参考比較。

2018年3月期 売上高（連結）の状況



(単位:百万円)



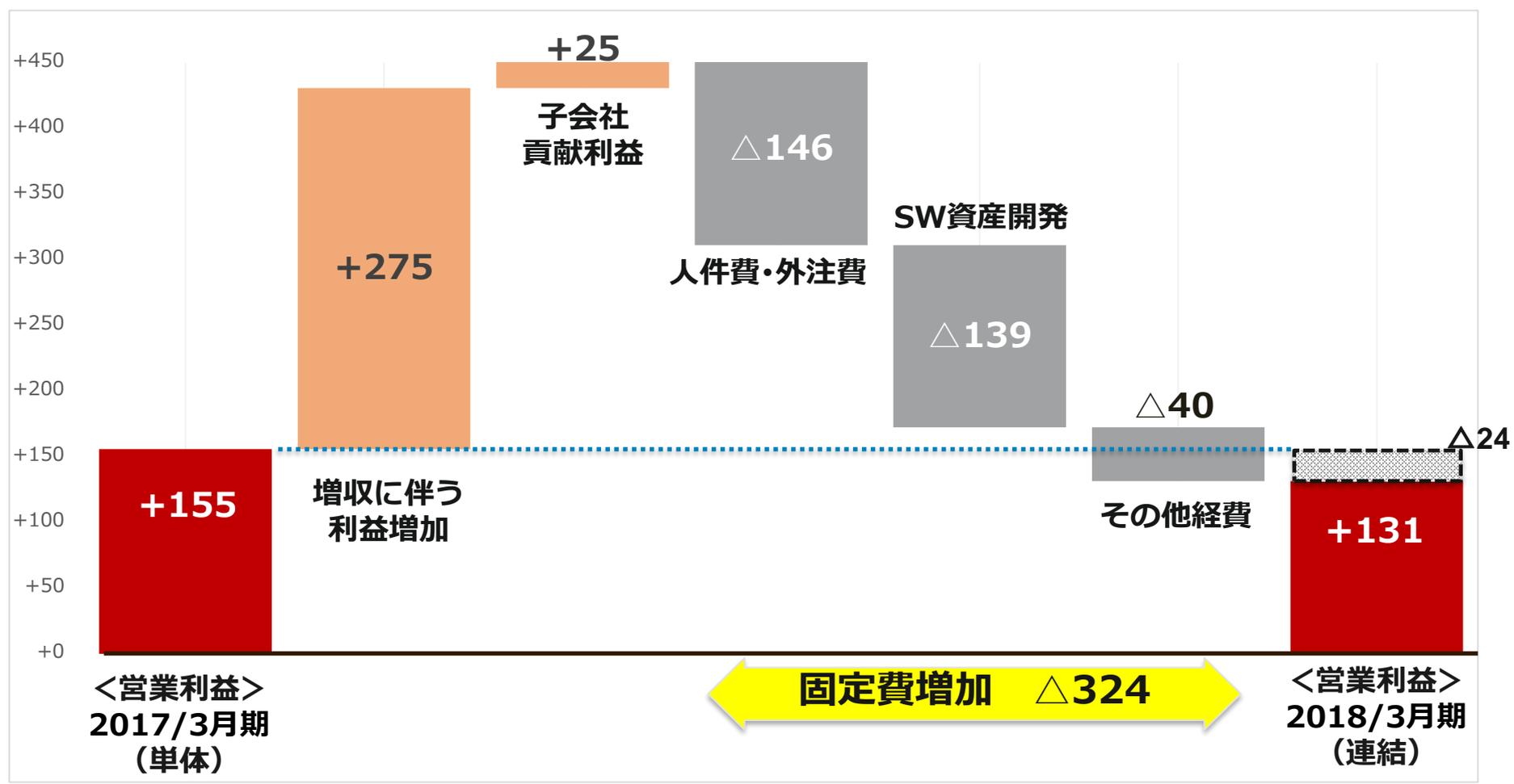
＜売上高＞
2017/3月期
(単体)

＜売上高＞
2018/3月期
(連結)

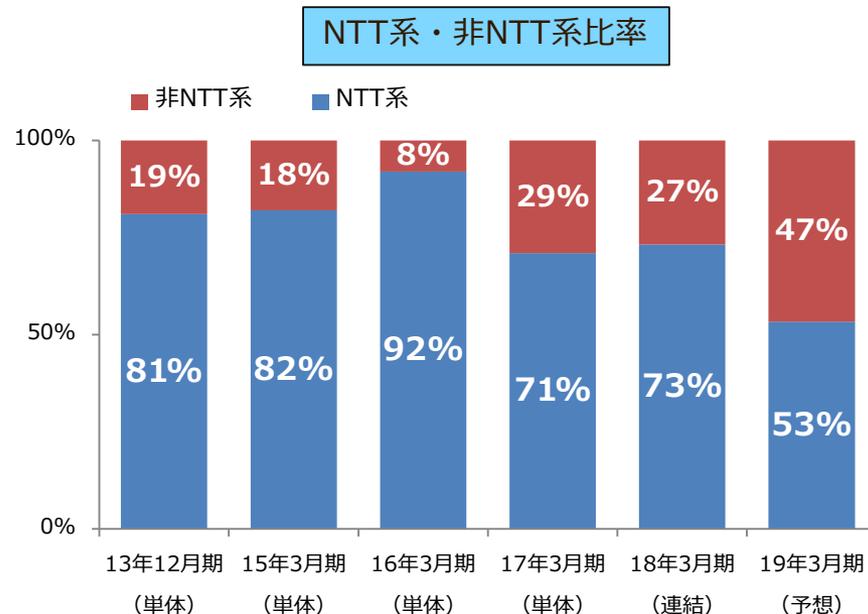
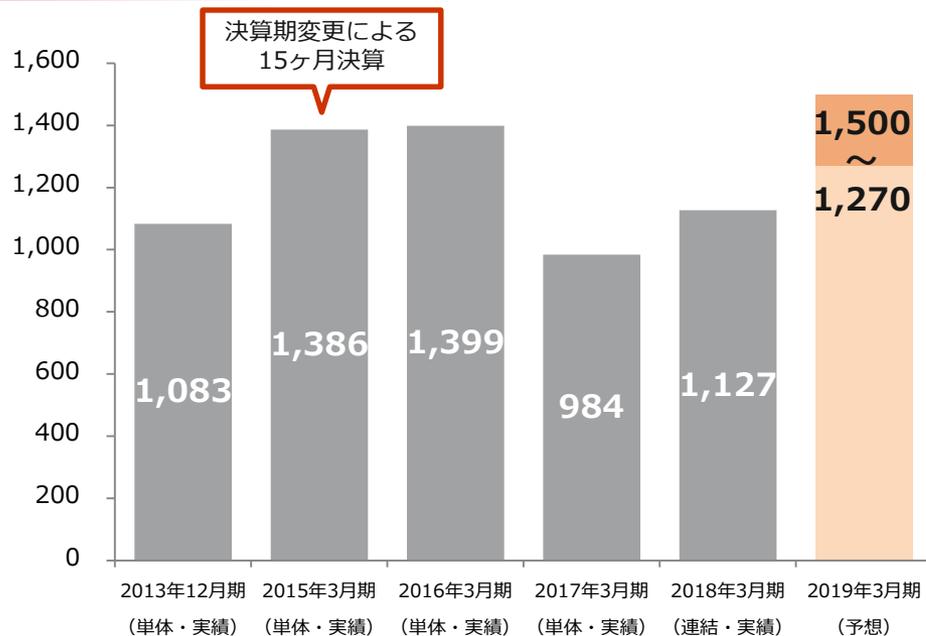
2018年3月期 営業利益（連結）の状況



(単位:百万円)



通信システム・ソリューション



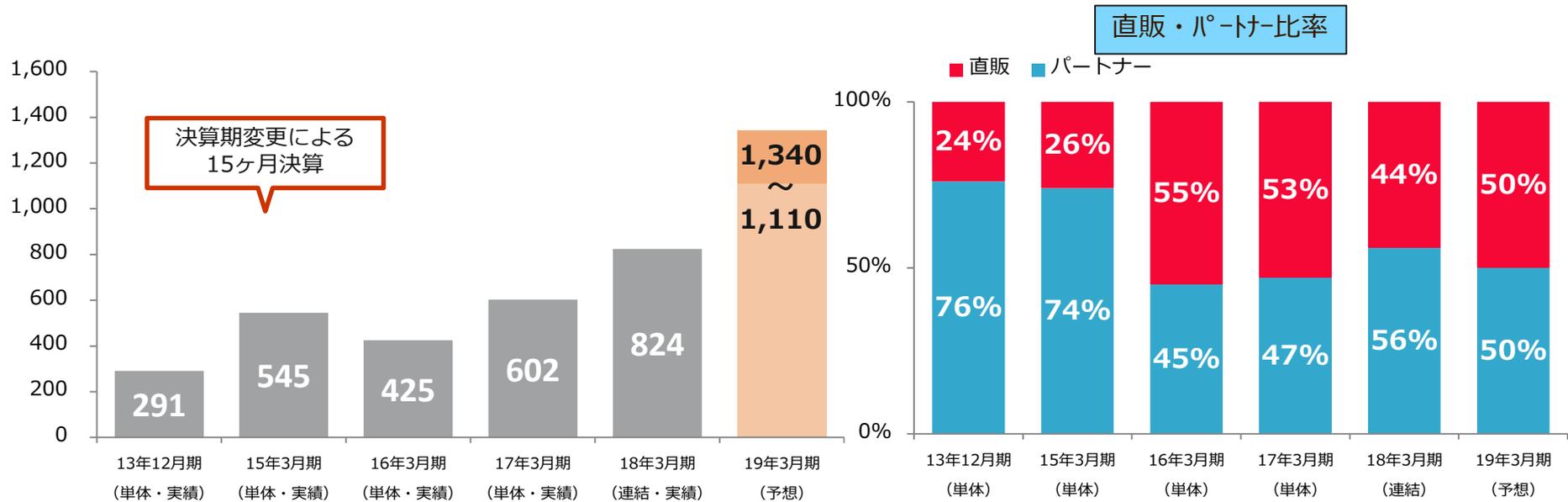
外部環境

- NTT及び総務省は現在の固定電話網（PSTN）を2024年までにIP網へ完全に移行する方針（交換機の製造停止などによる）であり、SBC等当社製品・ソリューションの需要が継続。
- 2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向けて、セキュリティ市場は好調。
- 一方で、通信キャリアによるサービスのクラウド化、統合化のトレンドが継続。

当期実績： 前期比15%成長

- 秘匿通信案件向け開発などの機能拡大を伴い、SBCが業績を牽引。
- 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。
- クラウドPBX（C1000）の継続開発により、通信キャリア法人向けサービス案件を獲得。
- NTT系比率は前期比2P増と前年並み。

- 2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期までは単体決算の数値で参考比較。



外部環境

- 当社が従来から取り組んでいた、クラウドPBXやユニファイドコミュニケーション (UC) が、いわゆる「働き方改革」に関連するソリューションとしてより注目を浴びる。SBC需要も喚起。
- 同様に、音声認識技術がAI等により実用化、市場がいよいよ本格的に立ち上がる兆し。
- エンタープライズにおいてもMVNO関連ニーズが拡大。

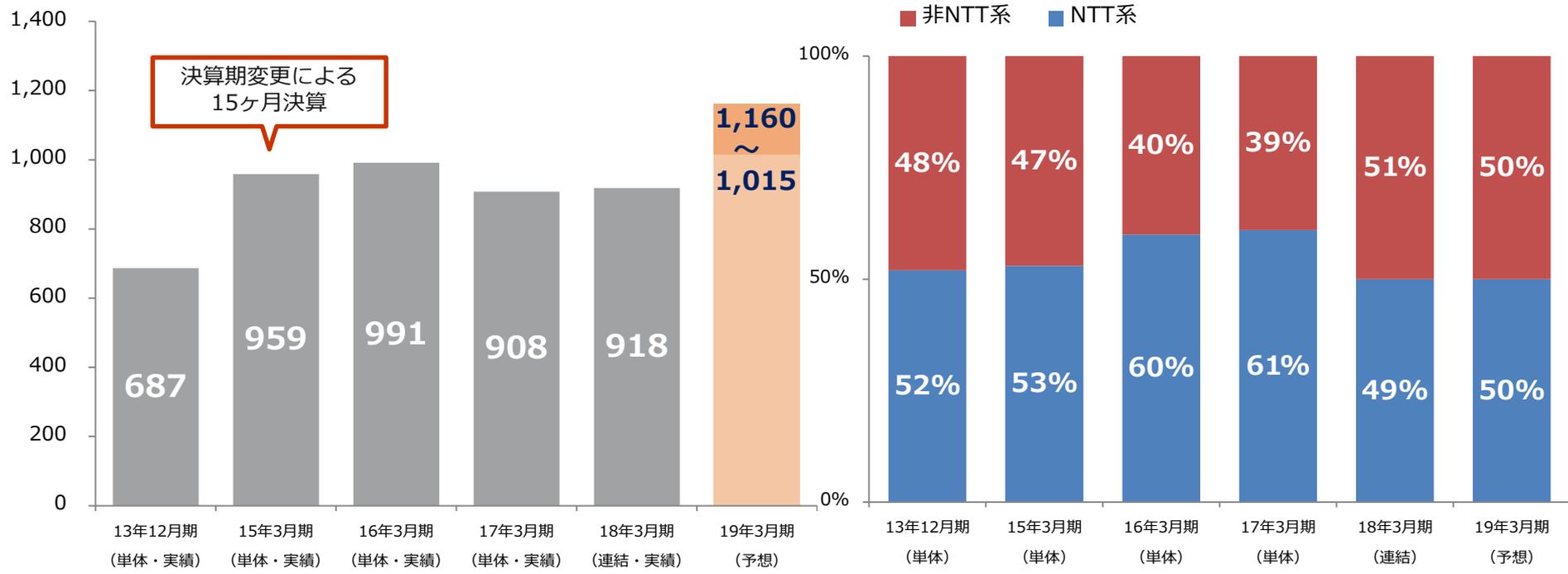
当期実績： 前期比14%成長

- U3COGNIが日興証券向けに商用導入。
- IP無線関連案件の継続獲得。
- MVNEコンサルティング案件の獲得。
- パートナーシップ販売比率が56%に増加 (9Pのプラス)。

2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期までは単体決算の数値で参考比較。

保守サポート・サービス

NTT系・非NTT系比率



・ 通信キャリア顧客の保守終了などによる売上減を顧客・案件の分散化やエンブラ系保守の取込みによりカバーし売上微増。
 ・ NTTグループ向け比率は12P下がって50%を割ったのは、主にエンブラ系の比率が高まった結果。

・ 2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期までの単体決算の数値で参考比較。

貸借対照表



(単位:百万円)

	2017年 3月末	2018年 3月末	前年比
資産の部			
流動資産	1,706	2,142	435
有形固定資産	68	91	22
無形固定資産	751	806	54
投資その他の資産	79	73	△ 6
資産 合計	2,606	3,113	507
負債及び純資産の部			
流動負債	642	820	278
固定負債	428	674	245
負債 合計	1,071	1,495	423
純資産 合計	1,534	1,618	83
負債及び純資産合計	2,606	3,113	507

4 Qにおける事業譲受等により、資産・負債が大きく増加

主な資産増加要因

売掛金：292百万円
 子会社製品が追加：112百万円
 子会社オフィス設備等：22百万円
 事業譲受のれん：54百万円
 その他：27百万円

主な負債増減要因

M&A資金等の調達：336百万円
 買掛金：△32百万円
 資産除去債務：14百万円
 その他：105百万円

主な純資産増加要因

新株予約権：9百万円
 資本金：2百万円
 資本剰余金：2百万円
 利益剰余金他：70百万円

・ なお、2018年3月期4 Qより連結決算に移行したため、前期とは単体数値で参考比較。

キャッシュ・フロー計算書

	2017年3月期 (単体)	2018年3月期 (連結)	前年比
営業活動によるC/F	459	138	▲321
税引前当期純利益	152	128	▲23
減価償却費	329	336	6
売上債権の増減額	11	△ 252	△ 264
たな卸資産の増減額	15	△ 63	△ 78
仕入債務の増減額	24	△ 40	△ 64
その他	△ 11	30	103
投資活動によるC/F	△ 483	△ 473	9
有形固定資産の取得による支出	△ 7	△ 18	△ 10
無形固定資産の取得による支出	△ 471	△ 307	163
事業譲受による支出	—	△ 140	△ 140
その他	△ 4	△ 8	△ 3
財務活動によるC/F	△ 222	337	560
借入金の純増減額	△ 222	336	560
配当金の支払額	△ 5	△ 5	△ 0
その他	5	5	0
現金及び現金同等物の期首残高	982	736	△ 246
現金及び現金同等物の期末残高	736	738	2

(単位:百万円)

営業C/F

- 税金等調整前当期純利益
128百万円
- 減価償却費336百万円
- 売上債権の増加252百万円
- たな卸資産の増加63百万円
- 法人税等の支払48百万円等

➔**138百万円の収入
(プラス)**

投資C/F

- SW資産の取得による支出
307百万円
- 事業譲受による支出140百万円

➔**△473百万円の支出
(マイナス)**

財務C/F

- 借入金純増336百万円他

➔**337百万円の収入
(プラス)**

フリーC/F

- 販売が4Q偏重となったことで△335百万円

・ なお、2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、前期の単体数値で参考比較。

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

期末配当

- 上記の基本方針に基づき2018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（配当性向8.1%、前年は6.0%）
- 詳細は2018年5月18日の取締役会において決議を予定しています
 - ※ 当社は取締役会の決議によって、会社法第454条第5項に定める、剰余金の配当ができる旨を定款で定めております。

1

当社グループの概要

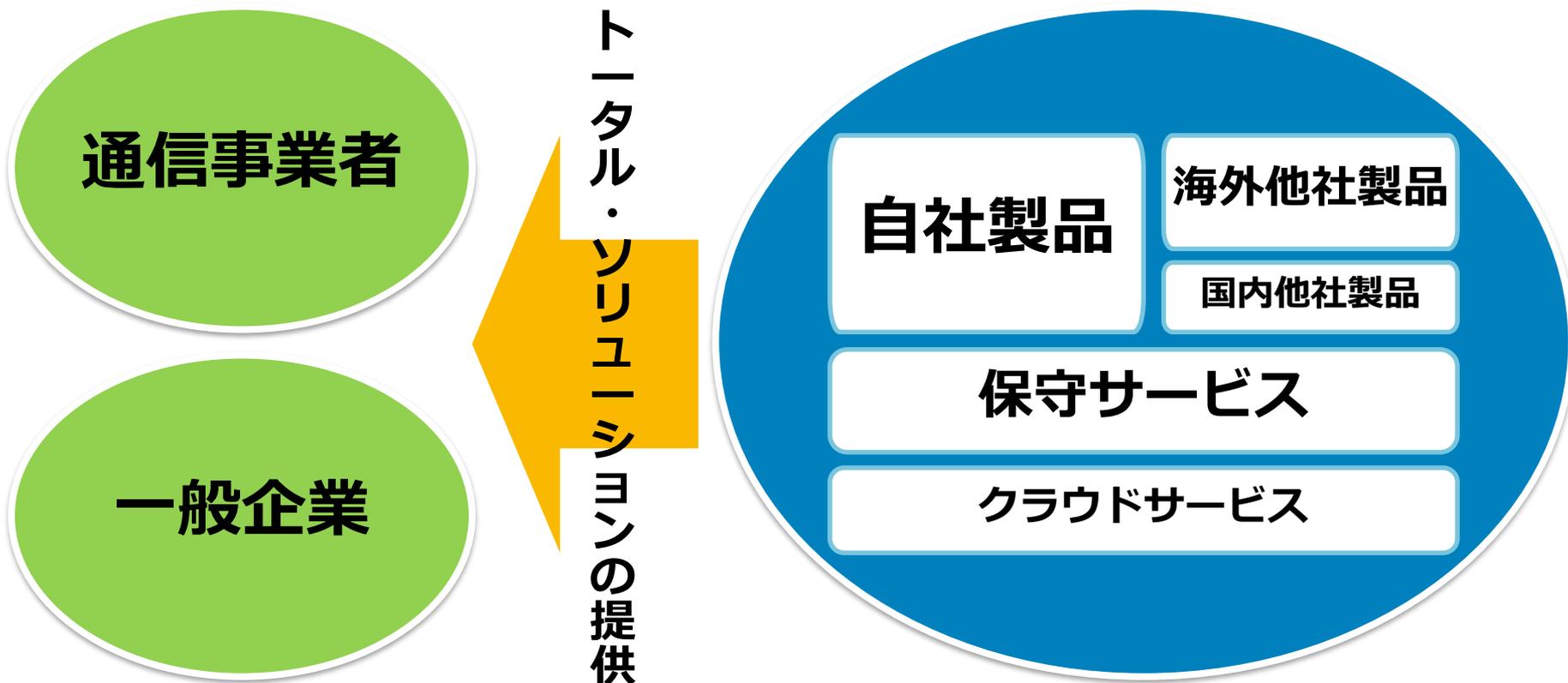
2

2018年3月期の業績（連結）

3

中期経営計画

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



事業方針① SBC製品の国内シェア拡大と優位性向上

- ソフトウェアSBC製品に対する需要に応じて、いち早く商用導入を実現
- 先行優位性を確保すべく、機能拡充のためにソフトウェア開発投資を継続

事業方針② MVNO関連設備市場への本格参入

- MVNOに関連する通信ソリューションラインナップの整備と開発
- 大手～中堅MVNOのニーズに対してパートナー関係を構築して共同で提案

事業方針③ サービス事業の収益化

- U³ Voice (クラウドPBX) のパートナー販売が順調に増加、解約はほぼゼロ
- U³ REC (クラウド通話録音) の機能強化開発と価格戦略の一部見直し

事業方針④ セキュリティ事業の新展開

- 大手通信事業者向けセキュリティコンサルティング案件を継続的に受注
- GSMAに加入し、海外ソリューションパートナーとの協業関係構築

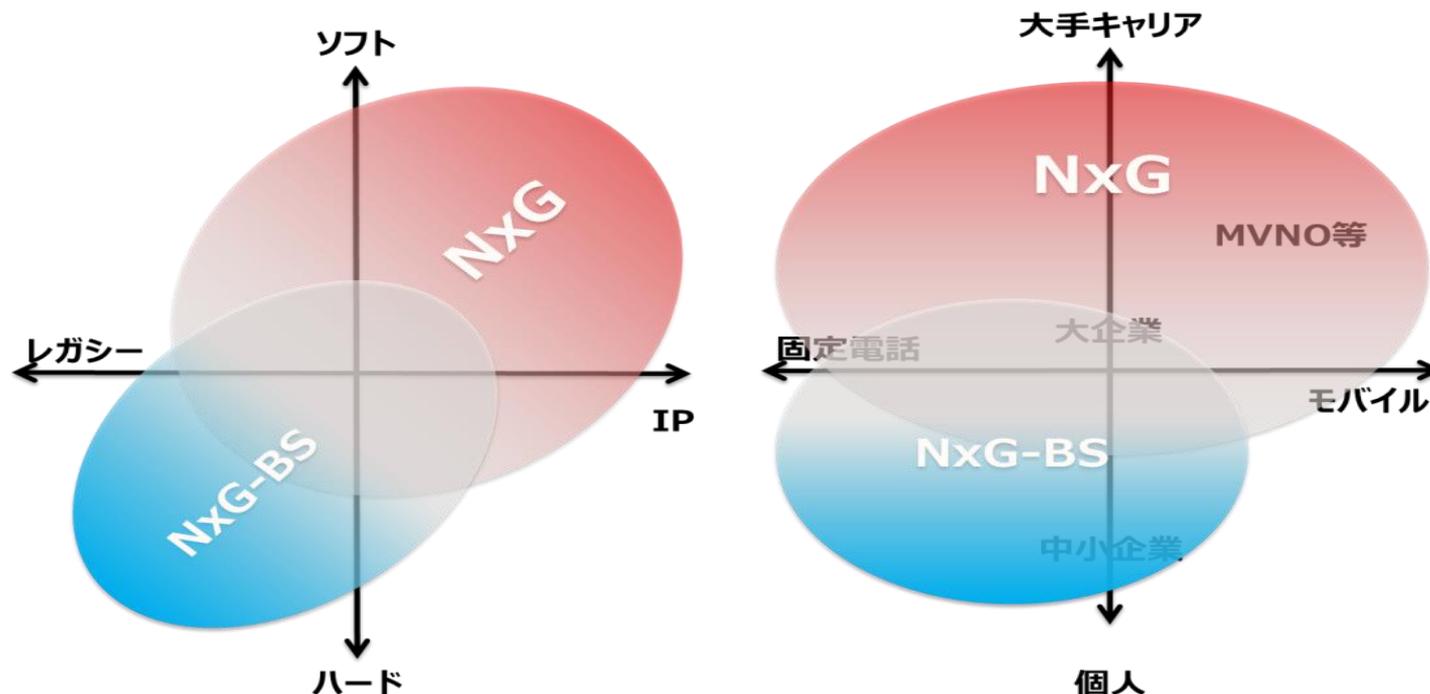
事業方針⑤ 新ソリューションの展開

- 音声認識BPOサービス「U³COGNI」を商用開始 (SMBC日興証券)
- IP無線ソリューション (IP-PTT) を自社開発し、官公庁ニーズへ導入
- 子会社NxG-BSの設立によって商品ラインナップの増強

子会社 NxG-BSとのシナジー

(株)neixより下記事業を譲受 (2018年2月)

- ◆レガシー対応製品 (アナログ、ISDN) の製造・販売
→一定期間は存続が期待できる分野
- ◆通話録音、音声認識ソリューション
→当社とシナジーが期待できる成長分野
- ◆当社と親和性が高い取引先・顧客



- ◆NTT東西によるPSTNマイグレーション
- ◆5G関連（MVNO、IoTなど）の事業者とサービスの拡大
- ◆東京オリンピック関連に向けたセキュリティ対策の強化
- ◆クラウドサービスの更なる普及と多様化
CPaaS（Communication Platform as a service）の登場
- ◆AIを活用した音声認識技術の進歩と普及
- ◆働き方改革と生産性向上に関する取り組みの拡大
- ◆災害対策に関連した通信システムの強化

中期経営計画（連結・レンジ）

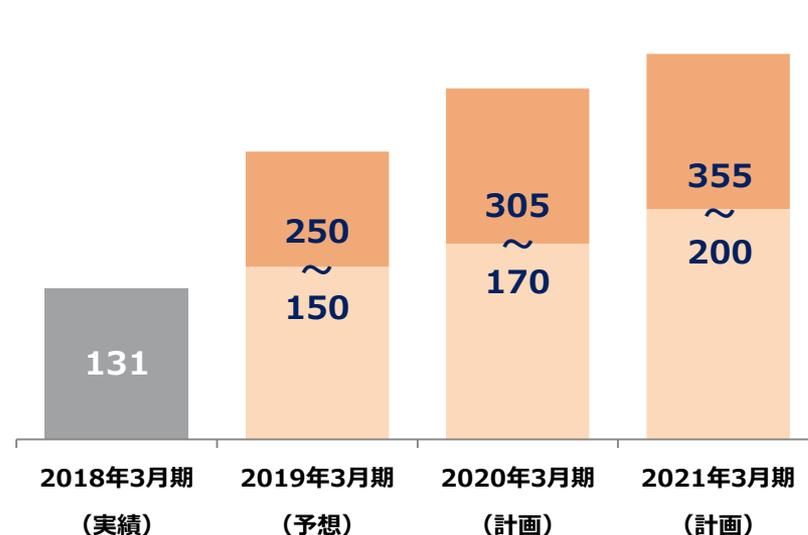
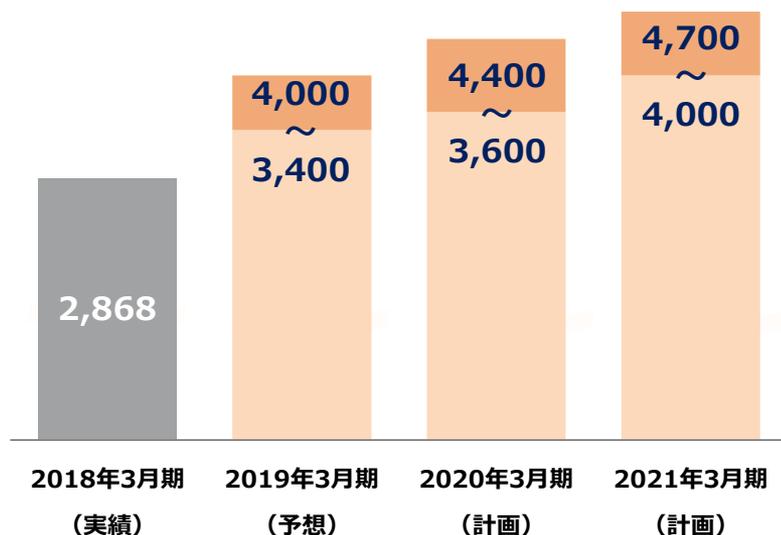


(単位:百万円)

	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (予想)	2020年3月期 (計画)	2021年3月期 (計画)
売上高	2,868	3,400~4,000	3,600~4,400	4,000~4,700
営業利益	131	150~250	170~305	200~335
経常利益	128	150~250	165~300	195~330
当期純利益	75	90~160	100~190	120~205

売上高

営業利益



事業方針① MVNO関連市場への本格展開

MVNOに対する高品質な通信ソリューション・サービスを提供

事業方針② CPaaS事業への本格参入

クラウドサービス U³を拡張し、さらに利便性の高いサービスを提供

事業方針③ ネットワークセキュリティ事業の展開

5G化に対応したセキュリティ・ソリューションの提供

事業方針④ 音声認識&AIサービスの普及

音声認識を活用した付加価値サービスの提供

事業方針⑤ 働き方改革ソリューションの展開

BYODやRPAなどによる業務効率と労働生産性の向上を実現

事業方針① MVNO関連市場への本格展開

◆ ようやくMVNO市場に立ち上がりの兆し

- IJが2018年3月よりフルMVNO開始
- 楽天モバイルネットワークが2018年4月に「第4世代移动通信システムの普及のための特定基地局の開設計画の認定」を総務大臣より受け、MNOとして2019年10月のサービス開始を目指す
- 引続きMVNO関連市場での実績拡大を目指し、本格展開を図る

NextGenの提供するMVNO向けソリューション・サービス

事業者間相互接続ソリューション

データメディエーションソリューション

HSS/HLRソリューション

監視運用ソリューション

PCRF/vEPCソリューション

VoLTE網セキュリティ診断サービス

※ 今後3年間累計で20億円の売上を見込む

◆ CPaaSとは

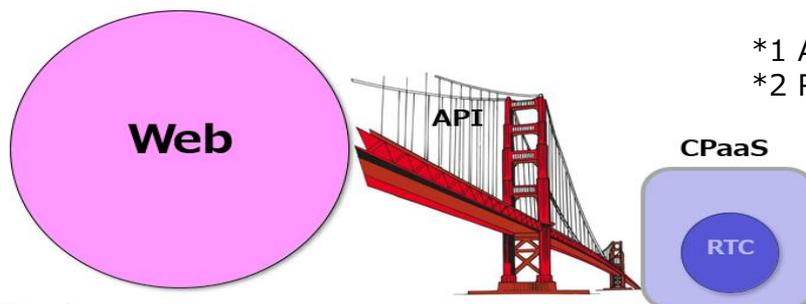
「マルチメディアコミュニケーション機能をAPI *1 で提供するクラウド基盤」
海外では市場が急速に拡大している。

◆ 何ができる？

既存アプリケーションからAPIを使って、電話、ビデオ、ショートメッセージ、会議、画面共有、チャット、通話録音、IVRなどを利用することができる。

◆ どんな技術？

記述ルールの決まったHTTP書式（RESTful *2 なAPI）でほとんどのコミュニケーションの手段を、面倒なプロトコルを意識させずに、クラウドで提供する。Webとの親和性が高く、分かり易い例が「WebRTC」。



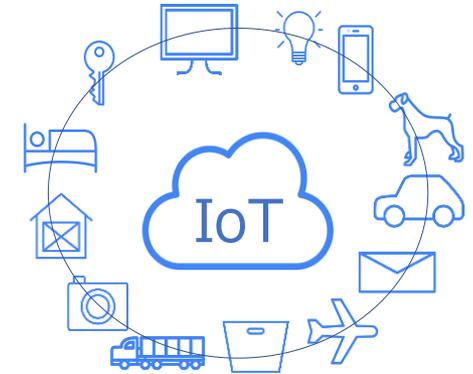
*1 API : application programming interface

*2 REST : Representational State Transfer

日本のPaaS市場は、2016年には820億円、2021年には2,602億円と、5年で3.17倍で成長する見通し。

◆セキュリティ事業のニーズ

- 5G化（IoTなどの普及）に伴い需要が拡大
- 東京オリンピック・パラリンピックに備えてセキュリティ対策強化が拡大



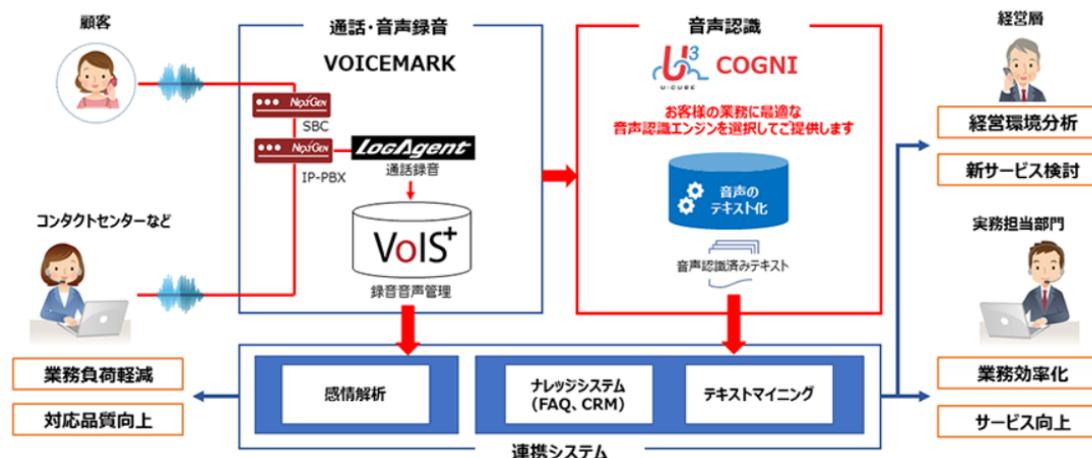
◆当社方針

- セキュリティコンサルの適用範囲、対応技術を拡大し、蓄積したノウハウをソフトウェア化、自動化、クラウドサービス化する
- 欧州の先進的な技術、実績を持つパートナーとの連携協力を推進
- 大手通信事業者から対応し、一般企業向けにサービスとして展開
- 海外ニーズへの進出、対応もチャレンジ
- 世界最大の携帯通信事業者の業界団体であるGSMAに協賛し、最新のテクノロジーに関する情報を収集および発信

今後3年間で累積10億円程度のセキュリティ診断事業を創出する

事業方針④ 音声認識&AIサービスの普及

- ◆ 通話録音事業における顧客ベース（自社開拓顧客、旧TEAC顧客、旧neix顧客）を活用した営業展開
- ◆ 音声認識サービス「U³ COGNI」（SMBC日興証券に導入済）の拡販
- ◆ 産学連携（静岡大学、北海道大学）の活用による先進的なR&Dを推進
- ◆ Nuance Communications社など複数の音声認識エンジンの特徴を生かして多様なニーズに対応



- ◆ 子会社NxG-BSのアプライアンス型の音声認識製品「VOTEX」の拡販

今後3年間で 15 億円の事業創出を目指す。

◆ 市場の状況

- 2016年 国内働き方改革 ICT市場規模は、1兆8,210億円（ユーザー支出額）内容的にはモバイルハードウェアが市場を下支え
- 2016年～2021年には、ソフトウェア関連の年間平均成長率は11.9%で拡大し、3年後の市場規模は7,030億円（26.4%）と予測

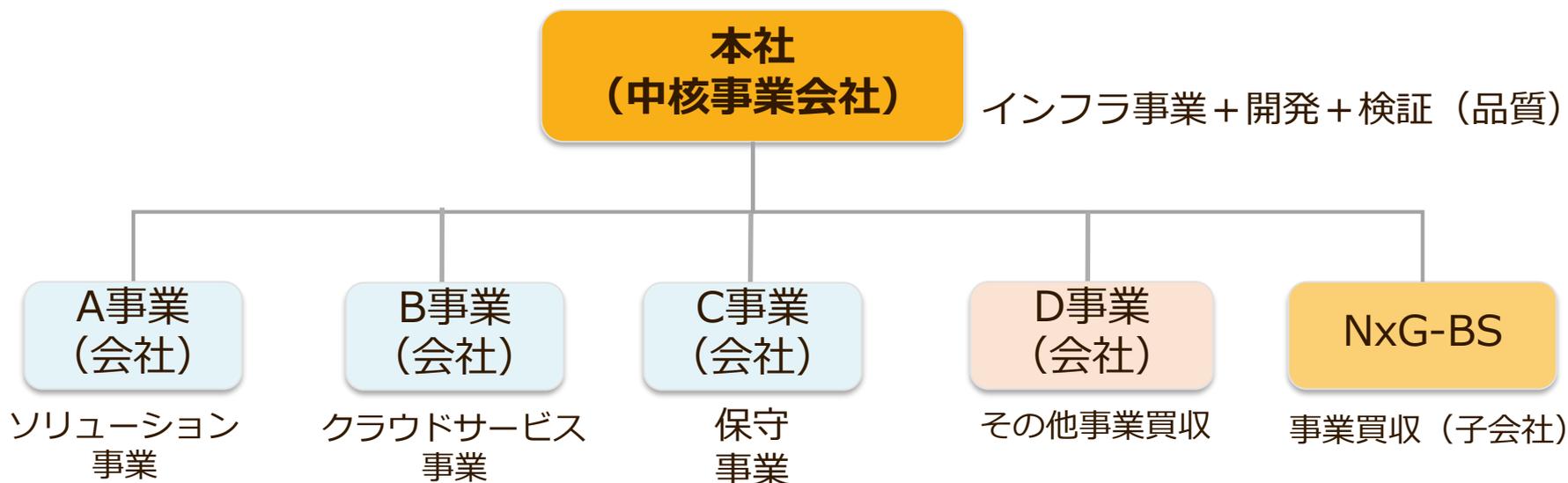
◆ 成長要因

- 労働生産性の向上と柔軟な働き方の実現を目的としてソフトウェア導入やシステムインテグレーションに対する需要が拡大し、働き方改革ICT市場の成長を牽引
- IT導入補助金（経産省）などの施策も後押し

◆ ビジネス機会と提供する価値

- RPA（WinActorなど）により定型業務の自動化・効率化を支援
- クラウドPBX、CPaaS、音声認識&AI、などの提供により、ワークスタイルの変革、多様化を支援
- BYOD、テレワークに役立つ安価なサービスを提要して企業の事業基盤コストの削減と経営機動性の向上を支援

- 本社機能には、通信会社のインフラ向けソフトウェアの開発力という当社のコアコンピタンスに直接関わる、キャリア事業及び開発、検証を残し、中核事業（会社）とする。
- その他事業は企業文化（マーケティングや販売方法、業務プロセス）も違うため、さらなる自立化を進め、将来的には別会社で運営することも検討する。



既存事業の安定的な成長に加えて、国内外の事業投資を拡大しながら本則市場へのステップアップを目指す。

本日はありがとうございました

本日はご多忙の中、当社説明会にご出席いただきまして、誠にありがとうございました。

株主・投資家の皆さまにおかれましては、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

【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 経営管理部

TEL 03-5793-3230(代)

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