

証券コード：3842

2020年3月期 決算説明

(2019年4月～2020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

2020年3月期の業績（連結）

3

2021年3月期の業績予想

4

中期経営計画（連結）

会社概要（ネクストジェン）



会社概要

名称 : 株式会社ネクストジェン
(英文名 : Nextgen, Inc.)
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
設立 : 2001年11月
代表者 : 代表取締役社長 大西新二
資本金 : 971,142千円
従業員数 : 166名(連結)
2020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)

主要株主

- ・ 株式会社協和エクシオ (25.61%)
- ・ サクサ株式会社 (21.34%)
- ・ 日商エレクトロニクス株式会社 (5.49%)
- ・ 株式会社タカコム (3.02%)

グループ企業

- ・ 株式会社NextGenビジネスソリューションズ
- ・ 株式会社LignApps
- ・ アクロスウェイ株式会社

主な事業内容

- ・ 電気通信事業 (電気通信事業者 届出番号 A-19-9441)
- ・ 通信技術に関するコンサルティング業務
- ・ 通信ネットワークシステム及びアプリケーションに関する企画、開発、保守、賃貸、販売、輸出入、及びコンサルティング業務
- ・ コンピューターシステム及びソフトウェアの企画、開発、制作、販売及び輸出入
- ・ 通信機器の輸出入、販売

主要取引先

- ・ エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
- ・ 株式会社NTTドコモ
- ・ エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社
- ・ 株式会社オプテージ
- ・ KDDI株式会社
- ・ ビッグロブ株式会社
- ・ 楽天コミュニケーションズ株式会社
- ・ パナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社
- ・ 中部テレコミュニケーション株式会社
- ・ 株式会社協和エクシオ
- ・ サクサ株式会社
- ・ ソフトバンク株式会社
- ・ 東日本電信電話株式会社
- ・ 西日本電信電話株式会社

会社概要（グループ企業）



社名	株式会社NextGen ビジネスソリューションズ	株式会社LignApps (読み仮名：ラインアップス)	アクロスウェイ株式会社
英文名	NextGen Business Solutions, Inc.	LignApps, Inc.	Acrossway Corporation
事業内容	● エンタープライス向け事業 ● ソフトウェアIP-PBX、SBC、セキュリティ商品の販売 ● 通話録音製品、通信機器をはじめとする電子機器の製造販売	● CPaaS事業 ● DX（デジタルトランスフォーメーション）に関わるコンサルティング、アプリ開発、マーケティング	● 通信サービス事業 ● コンタクトセンターソリューション販売 ● ECサイト運営 ● ソフトウェア開発
設立	2018年1月	2018年8月	2002年11月
代表者	代表取締役社長 櫛田 栄太郎	代表取締役社長 吾郷 真治	代表取締役社長 小蒲 智臣 代表取締役副社長 野中 昭男
資本金	30百万円	41百万円	20百万円

会社沿革（事業関連）



2019年	・株式会社協和エクシオ（増資）、株式会社タカコムと資本・業務提携 ・米国Telestax, Inc.へ出資 ・LignAppsがNECネットエスアイ株式会社と資本業務提携 ・ネクストジェングループのエンタープライズ向け事業を再編、事業の一部をNextGenビジネスソリューションズに集約
2018年	・株式会社LignAppsを設立、CPaaS・UPaaS事業を開始 ・株式会社NextGenビジネスソリューションズを設立、株式会社n e i xより事業を譲受、音声認識事業を強化
2017年	・株式会社協和エクシオと資本・業務提携を開始 ・名古屋市中心区錦に中部営業所を開設 ・西日本営業所を関西営業所に名称変更
2016年	・大阪市中心区今橋に西日本営業所移転
2014年	・ティアック株式会社よりボイスロギング（通話録音）事業を譲受 ・東京都港区白金に本社移転
2013年	・東京証券取引所と大阪証券取引所の現物市場統合により東京証券取引所JASDAQに上場
2008年	・大阪市中心区平野町に西日本営業所を開設
2007年	・大阪証券取引所ヘラクレスに上場
2006年	・東京都千代田区麹町に本社移転
2003年	・東京都港区愛宕に本社移転
2002年	・東京都中央区築地に本社移転
2001年	・東京都渋谷区神宮前に株式会社ネクストジェンを設立

会社沿革（製品・ソリューション関連）

2020年	・テレワーク時の電話対応の課題を解決する「U³ コールバック for テレワーク」の販売開始 ・オンプレミス型「スマートフォン内線化ソリューション」の提供開始
2019年	・お客様への折り返し電話を自動で受け付けるあふれ呼対応サービス「U³ コールバック」の提供開始 ・住友商事株式会社が実施するローカル5G実証実験に参画 ・丸紅情報システムズの「MSYS Omnis」を音声認識サービス U³ COGNI にて提供開始
2018年	・音声認識機能搭載の「VOTEX-IVR（現 音声認識対応NGN-IVR）」を発売
2017年	・エンタープライズ向けVoIP製品・ソリューションを『VOICEMARK』として統合・体系化 ・月額音声認識BPOサービス「U³ COGNI」を発売 ・無線機の不感地帯をカバーする「スマホ対応IP-PTTソリューション」を発表
2016年	・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 ・クラウド型通話録音管理サービス「U³ REC」を発売
2013年	・企業向け録音管理システム「VoIS」を発売
2012年	・VoIPクラウドサービス「U³ Voice クラウドPBX」を発売
2010年	・固定電話・携帯電話の収容可能な仮想化IMSサーバー「NXI」を発売 ・クラウド型双方向マルチメディアサービス「U³ Live」を発売
2009年	・法人向け携帯通話録音ソリューションを発売 ・SIP/VoIPセキュリティ事業を展開
2004年	・エンタープライズ向けIP-PBX「NX-E1000」とSBC「NX-E1010（現NX-B5000）」の販売を開始
2002年	・日本初の商用IP電話中継を支えるSonus C4、SBC導入等に関するコンサルティングを受託 ・同様に自社開発製品のSS7番号変換サーバー「SS7RS」を導入



1

当社グループの概要

2

2020年3月期の業績（連結）

3

2021年3月期の業績予想

4

中期経営計画（連結）

決算のポイント（連結/売上）



売上高38億78百万円（前年度比21.6%増、当初計画レンジ内）

キャリア向け事業 16億円

- ・ 大手通信事業者向け商用設備に関する大型案件を受注
- ・ 電力系通信事業者にクラウドPBXサービス等を導入
- ・ 大手移動体通信事業者にモバイルネットワークの仮想化ソリューションを販売
- ・ 総務省主導で住友商事が実施したローカル5Gを活用した実証実験へ参画
- ・ 大手通信事業者にAudioCodes社のVoIPゲートウェイを販売

エンタープライズ向け事業 12億円

- ・ 大手企業へ対して「VOICEMARK」ブランドのエンタープライズ向け通信コミュニケーション製品・ソリューション・サービスの販売が引き続き好調

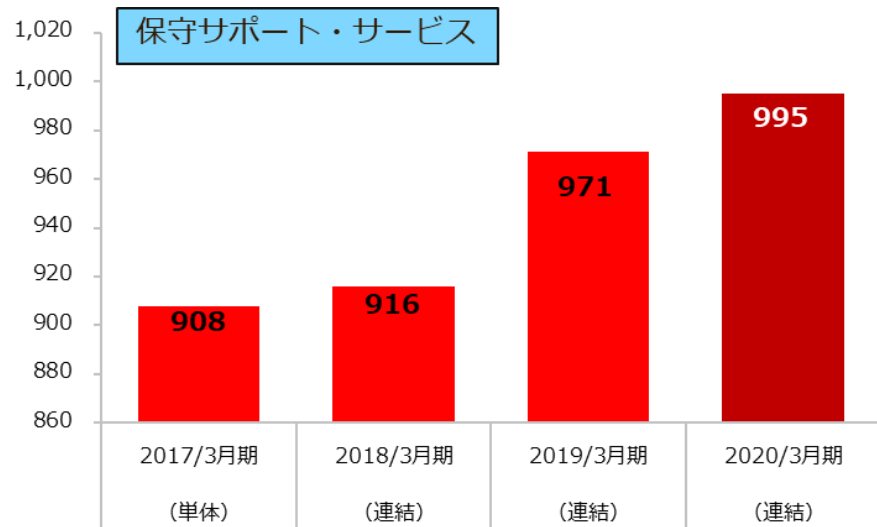
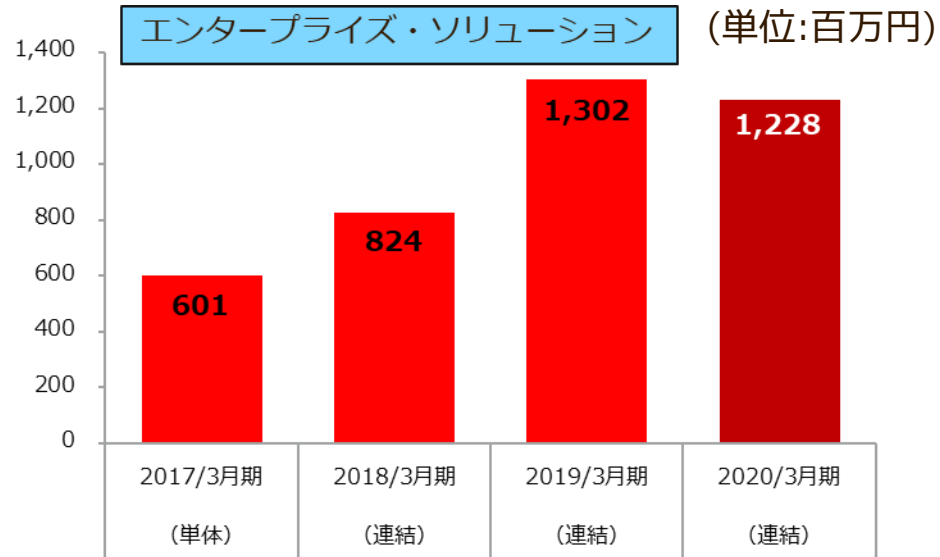
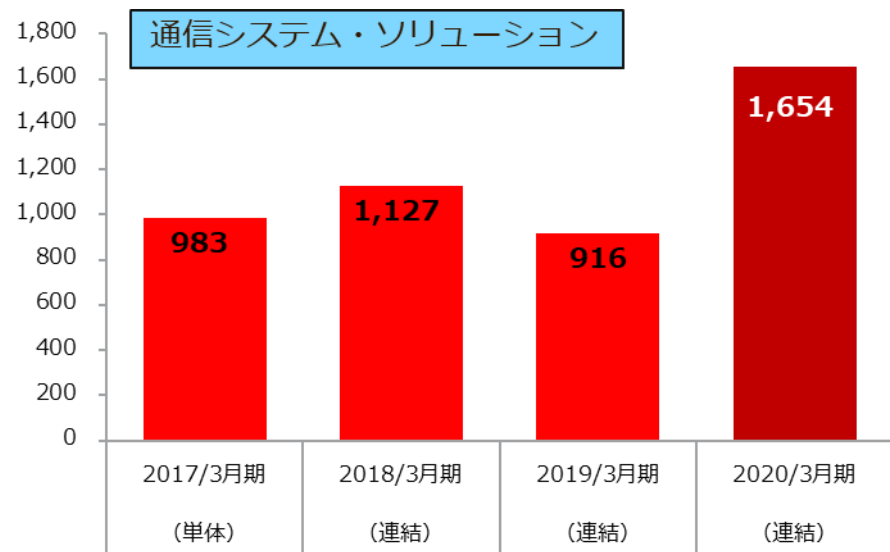
保守事業 10億円

- ・ キャリア向け保守を安定的なストックビジネスとしながら、大手企業に対する保守を提供しほぼ横ばいで安定的に売上を推移

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

- ・ 2020年3月に納品を予定していた顧客（一般企業）に対して、現地での構築作業が実施できず結果として期ずれとなった案件が発生。ただし、当期の売上規模は好調で全体の金額に対しての影響は小さい

2020年3月期 売上高（連結）の状況



- 通信システムは大型案件の獲得により売上が伸びた
- エンタープライズは一部案件の期ずれもありほぼ横ばい
- 保守は売上に応じた保守案件の獲得で堅調に推移

・ 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として参考比較。

決算のポイント（連結/損失）



営業損失5.7億円（前年度営業利益0.5億円、当初計画レンジを大きく下回る）

特定案件の影響、販売計画との差異によるもの

- ・ 億単位の大型案件におけるプロジェクトコストの大幅超過（低利益率での案件受注に加え、予定工数を大きく超える稼働を投入した結果のマイナス）
- ・ 利益率の高い自社ソフトウェア製品の販売割合が減少し、他社商材の仕入を伴う案件の割合が計画より増加することで利益を圧迫

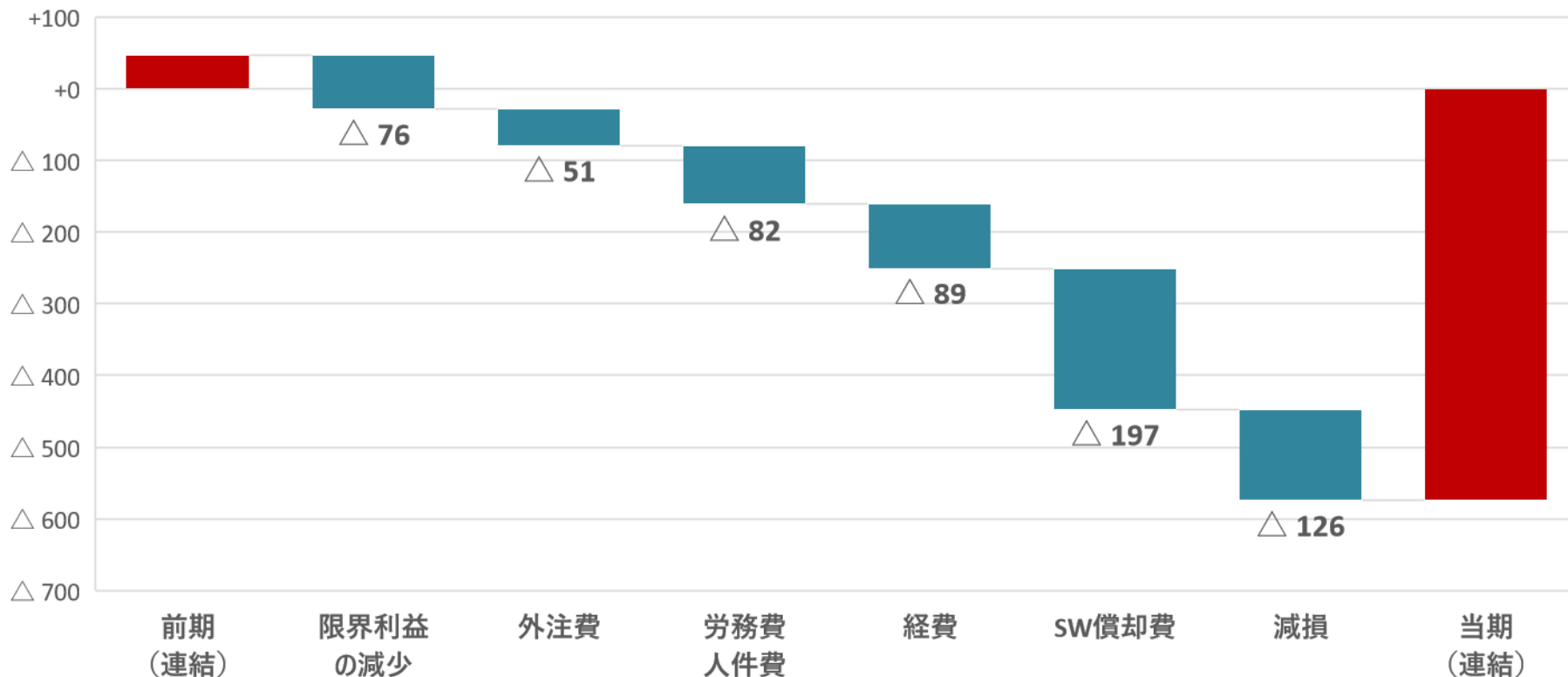
新規事業関連の先行投資によるもの

- ・ 新規事業（CPaaS事業、AIソリューションなど）に対する先行投資に対して回収サイクルに前期は至らず
- ・ 製品開発、企画部門における外注費が増加
- ・ 子会社が年々増えたことによる管理系コストの増加

過去に保有した製品の見直しによるもの（前期のみ発生）

- ・ 原材料（他社から購入したソフトウェア製品）の評価損 1.3億円
- ・ 販売目的ソフトウェア製品の追加償却を計上 1.5億円

2020年3月期 営業損益（連結）の状況



- 大型案件等において限界利益減、労務費、外注費、経費増等のSIコストが大幅に増加
- 新規事業の先行投資増により人件費、経費をはじめとした固定費が増加
- ソフトウェア製品について来期以降の減価償却との見合いとなる販売予測数量を見直し追加償却費を計上
- たな卸資産について事業計画の見直しを行い、在庫の再評価を実施し評価減を計上

損益計算書（連結）

(単位：百万円)	第18期	第19期	前年
	2019年3月期	2020年3月期	同期比
	通期	通期	通期
売上高	3,190	3,878	688
売上原価	1,865	2,925	1,059
売上総利益	1,324	953	△371
販管費	1,277	1,527	249
営業利益	47	△574	△621
営業外収益	0	3	3
営業外費用	5	9	3
経常利益	41	△580	△621
特別利益	2	23	20
特別損失	—	—	—
税引前純利益	44	△556	△600
親会社株主に帰属 する当期純利益	30	△543	△573
1株当たり配当金	3.00円	0.00円	—

貸借対照表（連結）

(単位:百万円)

	2019年 3月末日	2020年 3月末日	前年比
資産の部			
流動資産	2,524	2,982	458
有形固定資産	77	75	△2
無形固定資産	984	1,064	79
投資その他の資産	86	161	74
資産 合計	3,673	4,284	610
負債及び純資産の部			
流動負債	1,067	1,696	628
固定負債	914	628	△285
負債 合計	1,981	2,325	343
純資産 合計	1,691	1,959	267
負債及び純資産合計	3,673	4,284	610

資産の主な増減

現金及び預金197百万円
売掛金340百万円
のれん69百万円
投資有価証券54百万円
原材料他△59百万円
前渡金△59百万円

負債の主な増減

買掛金553百万円
短期借入金115百万円
未払金10百万円
借入金返済△321百万円
未払法人税等△11百万円
預り金△10百万円

純資産の主な増加

増資他により
資本金425百万円
資本剰余金425百万円
新株予約権△26百万円
利益剰余金△549百万円

キャッシュ・フロー計算書（連結）



(単位:百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	前年比
営業活動によるC/F	353	257	△95
税引前当期純利益	44	△556	△600
減価償却費	365	556	191
売上債権の増減額	△144	△324	△179
たな卸資産の増減額	△21	64	85
仕入債務の増減額	140	543	403
その他	△30	△25	4
投資活動によるC/F	△583	△639	△56
有形固定資産の取得支出	△19	△13	5
無形固定資産の取得支出	△564	△546	17
子会社株式の取得による支出	—	△25	△25
投資有価証券の取得による支出	—	△53	△53
財務活動によるC/F	440	579	138
借入金の純増減額	394	△257	△652
株式の発行による収入	40	844	792
その他	△5	△6	△0
現金・現金同等物の期首残高	738	949	210
現金・現金同等物の期末残高	949	1,147	197
フリーキャッシュフロー	△230	△381	△151

- 減価償却費・仕入債務の増加により営業C/Fは257百万円の増加。前年比では95百万円の減少
- 子会社取得、開発委託会社への出資等の増加により、投資C/Fは639百万円の支出増加。前期比56百万円の支出増加
- 第三者割当増資（株式発行）により資金増、一方で借入金の返済増が257百万円となり、財務C/Fは579百万円の増加となり手許資金を確保。フリーキャッシュフローは前期比で151百万円の悪化

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

- 当事業年度の剰余金の配当につきましては当期純損失を計上しましたことから、誠に遺憾ではございますが無配とさせていただきます。
- 株主の皆様には何卒ご理解・ご協力をお願い申し上げます。

1

当社グループの概要

2

2020年3月期の業績（連結）

3

2021年3月期の業績予想

4

中期経営計画（連結）

2020年3月期 業績予想（連結）

（単位:百万円）



	2019年3月期 （実績）	2020年3月期 （実績）	2021年3月期 （予想）
売上高	3,190	3,878	3,800～4,500
営業利益	47	△574	60～200
経常利益	41	△580	54～194
親会社株主に帰属 する当期純利益	30	△543	38～136
1株当たり配当金	3.00円	0.00円	（未定）

新型コロナウイルス感染症拡大による当社事業への影響について

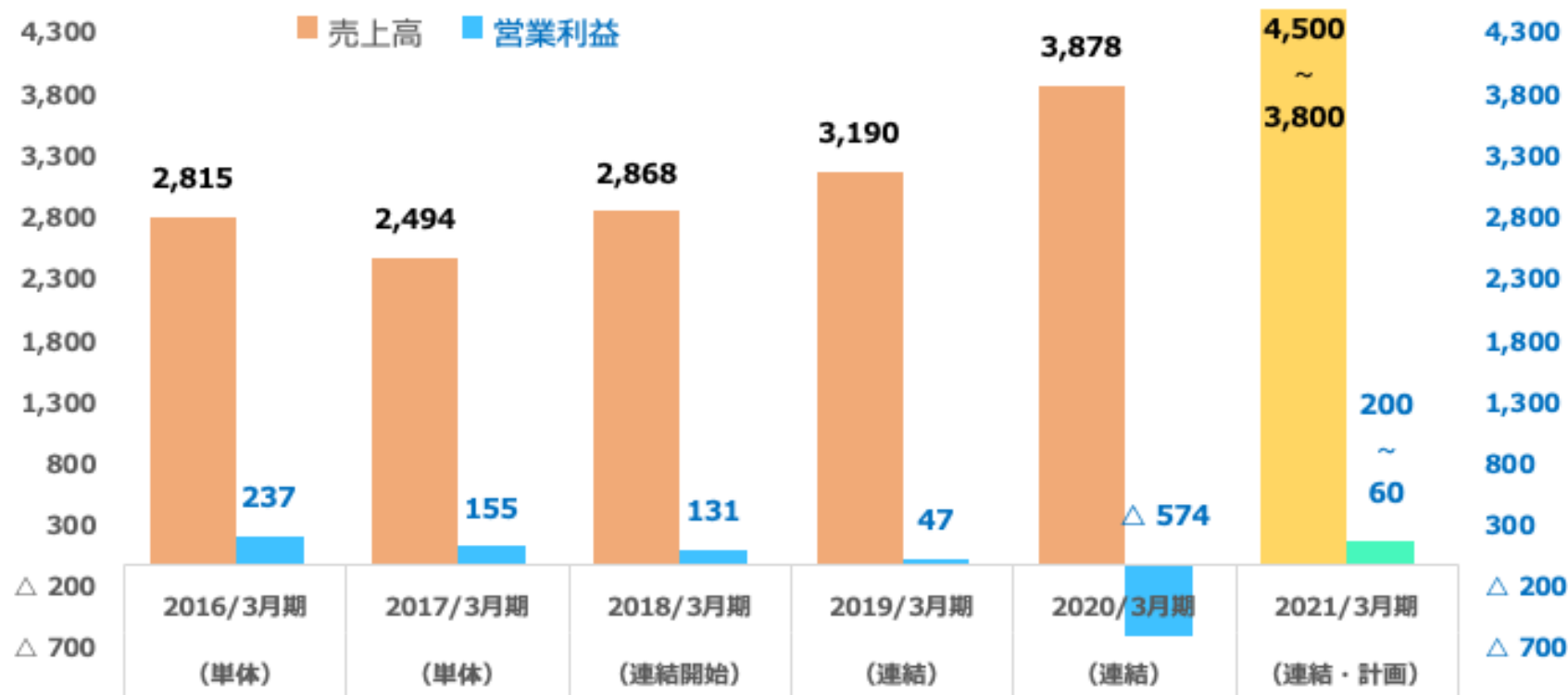
- 企業の投資控えによる設備リプレースの遅れや、導入構築作業が現地で出来ないことに対する遅れの可能性はあるものの、通信システム・サービスを提供している業種は比較的影響を受けにくい
- クラウドサービスの提供については、現地設定作業も不要でビデオ会議での商談が成立することから現在の環境下においても営業活動、引き合いが継続している

売上高・営業利益の推移

売上高

(単位:百万円)

営業利益



- 子会社も3社となりグループ経営が進み、売上40億円を視野に展開
- 来期は、引き続き堅調なエンプラ事業に加え、2019年6月に受注した大型案件など通信システム事業が大きく伸長し、今後の成長エンジンへ
- 先行投資的に増大していた固定費を吸収し60~200百万円の増益を目指す

・ 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として参考比較。

1

当社グループの概要

2

2020年3月期の業績（連結）

3

2021年3月期の業績予想

4

中期経営計画（連結）

中期経営計画における事業ドメイン



- ・ 企画、開発、検証
- ・ キャリア向け事業

自社製品開発・販売

国内外他社製品販売

保守サービス提供

U³ クラウドサービス提供

NEXTGEN ビジネスソリューションズ
エンタープライズ向け事業

LignApps

コミュニケーション
サービス基盤事業



**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実現**

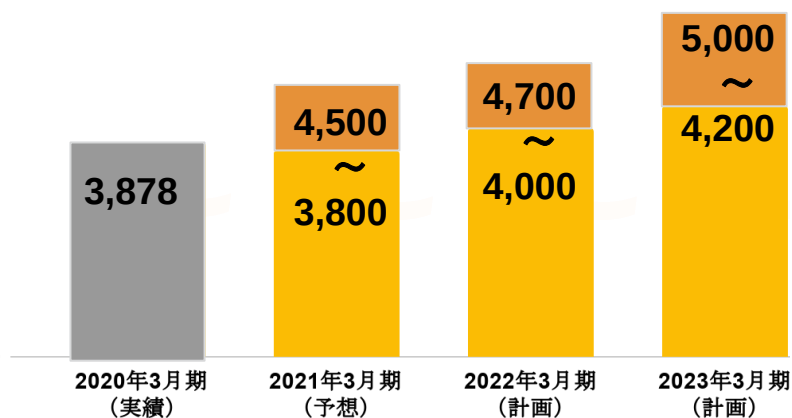
中期経営計画（連結・レンジ）

（単位：百万円）

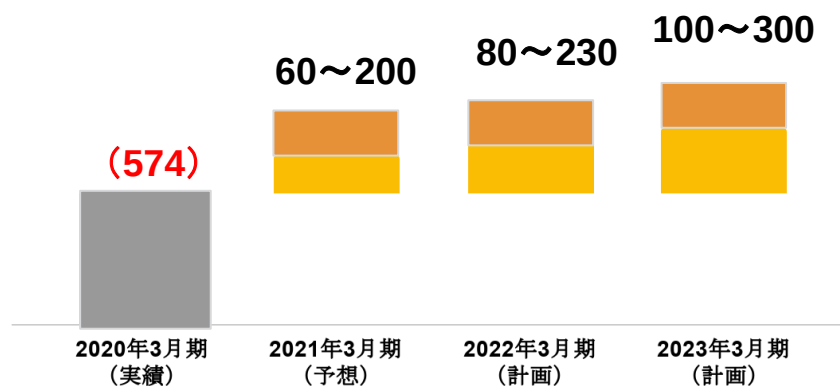


	2020年3月期 （実績）	2021年3月期 （予想）	2022年3月期 （計画）	2023年3月期 （計画）
売上高	3,878	3,800～4,500	4,000～4,700	4,200～5,000
営業利益	(574)	60～200	80～230	100～300
経常利益	(580)	54～194	74～224	94～294
親会社株主に帰属 する当期純利益	(543)	38～136	52～157	66～206

売上高



営業利益



① 5G/IoT関連分野

- ・ モバイル通信事業者コアシステムの開発・導入需要への対応
- ・ ローカル5G市場においては、資本業務提携を強化した協和エクシオとの連携によるコンサルティングを含めたトータルソリューションの提供

② DX(デジタルトランスフォーメーション)関連分野

- ・ テレワークの普及・ワークスタイル変革に対応する業務コミュニケーションに関するDXソリューションの提供
- ・ コンタクトセンターに関するDXソリューション、オムニチャネル化の展開

③ 音声認識&AIサービス関連分野

- ・ 音声認識BPOサービス「U³ COGNI」、音声認識で議事録作成を支援するサブスクリプションサービス「VOTEX-MEETING」などのAIソリューションの強化
- ・ コンタクトセンターにおけるリアルタイム音声認識、ボイスマイニング、通話録音を実現する自社ソフトウェアの拡販とAIソリューションパートナーとの連携拡大

④ PSTNマイグレーション関連分野

- ・ 通信事業者間のIP相互接続ソリューション（SBC、ENUM）などのインフラ整備需要への対応、および企業におけるPBXなどの既存システムの更改需要への対応

◆市場の状況

- 2020年4月にモバイル通信事業者において5Gの商用サービスが開始
- 高速・大容量、低遅延という特徴を生かして、IoT機器との大量接続など幅広い用途が期待される
- 一方、エリア限定のローカル5G、企業などが自身で設営可能なプライベート5Gといった制度が整備された（工場内や大学構内などでの利用シーン）
- 5G関連の投資額は旺盛で1兆6000億円ともいわれている

◆当社のビジネス機会

- ローカル5Gを利用するための製品は海外製で機能面・コスト面で有利なものが多く、海外製品の日本市場への導入実績が豊富な当社の優位性
- 昨年度のローカル5Gを活用した実証実験に参画して得たノウハウを保有
- 資本業務提携をしている協和エクシオの通信回線・アンテナ等の構築力と、当社のノウハウに基づいたプロジェクトマネジメント力を結合した効率の良い事業展開



◆ 市場の状況

- 国内DX市場の市場規模は2030年には2兆3,687億円に拡大する見通し
(出典:「デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望2019」富士キメラ総研)
- 新型コロナウイルス感染拡大によりテレワーク推進の急激な加速が起こり、働き方改革は今後より一層進む見込み
- 現状、テレワークを導入企業は27.9%とまだ低い実施率で今後市場が活性化
(出典:パーソル総合研究所調査)

◆ 当社のビジネス機会

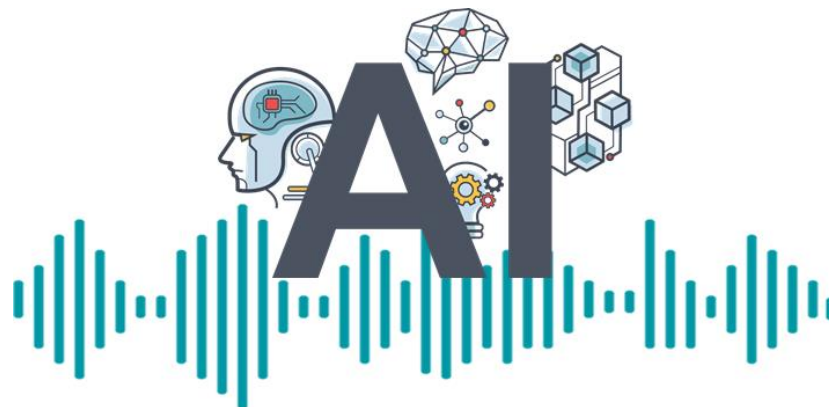
- 当社のU³クラウドサービスとアクロスウェイ株式会社の提供するクラウドサービスを活用し、先進的なクラウドコミュニケーション事業へ転換
- テレワーク導入における電話対応の課題解決ソリューション
「U³ コールバック for テレワーク」等、企業で受け切れなかった着信を可視化し、会社の電話番号を表示して折り返しができる通話アプリの提供拡大の機会
- コミュニケーションを軸としたサブスクリプションサービスを提供

◆ 市場の状況

- ・ 音声認識システム市場は伸長を続け2023年度には約1,010億円と予測
(出典：株式会社日本能率協会総合研究所、MDB Digital Searchより)
- ・ 技術革新等により認識精度が向上、AI技術を有効活用した新製品開発が主流へ
- ・ 企業等のコールセンターにおいて音声認識の活用が注目されている

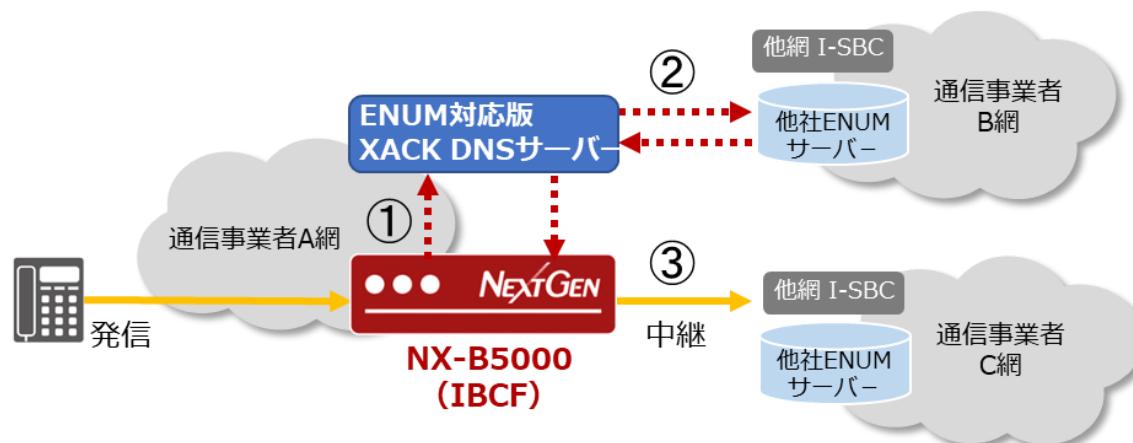
◆ 当社のビジネス機会

- ・ 音声認識サービス「U³ COGNI」、AIを使って議事録作成を支援するサブスクリプションタイプの「VOTEX-MEETING」等を販売パートナー経由で拡販
- ・ バッチ型の音声認識は主にコンプライアンス用途として、リアルタイム型の音声認識は主にコールセンターでのオペレータ支援用途として活用需要のある音声認識やソフトウェア製ボイスロガー「LA-6000」を拡販



◆市場の状況

- ・ NTTは2025年までに公衆交換電話網（PSTN）をIP網へ切り替え
- ・ 2021年から事業者間のIP接続が開始



- ①着信者の電話番号をキーとしてNX-B5000がENUM対応版XACK DNSサーバーへ宛先の問い合わせを実施、
- ②ENUM対応版XACK DNSサーバーは自身のキャッシュまたは他社ENUMサーバーと連携し該当する宛先情報を特定
- ③NX-B5000に通知、NX-B5000が該当の通信事業者網へ中継

◆当社のビジネス機会

IP網への切り替えに伴い、加入者の電話番号が収容されている通信事業者を特定する仕組みが新たに必要となり、それを解決するための当社ソフトウェアSBC「NX-B5000」とENUM対応のXACK DNSサーバーを組み合わせたソリューション、及び関連製品の提案活動を継続

【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 経営企画部

TEL 03-5793-3230(代表)

URL <https://www.nextgen.co.jp>