

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 管理本部長 齊田 奈緒子
(TEL. 03-5793-3230)

中期経営計画の提出等について

当社は、2021年3月期～2023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	2020年5月26日

【添付資料】

2021年3月期～2023年3月期 中期経営計画

以上

2021年3月期～2023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)

管理本部長 齊田 奈緒子

(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)

当社グループをとりまく情報通信分野は、通信の大容量化、クラウドサービスの拡大、第5世代移動通信システム(5G)・IoTソリューションの開発・利用環境の整備、AI技術を活用したサービス提供など、引き続き構造変化が進行しております。

情報通信技術を利用することで作り出されるデータを分析・活用することで、人々の生活をより便利にし、ビジネスモデルの変革をすることで、世の中をより良い方向へ進めるデジタルトランスフォーメーションが世界的に進んできています。

携帯通信事業者により提供される5Gとは別に、企業や自治体がクローズドな空間でプライベートに利用できる「ローカル 5G」の市場も2020年から新たに立ち上がっていく見込みです。働く時間・場所の制約を超えた働き方を可能とするためのテレワークの実現においては、新たなICTソリューションの導入が活性化しております。

こうした状況の下、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、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により一部案件に期ズレが生じましたが、電力系通信事業者向けクラウドPBXサービスの導入及びAIプラットフォーム「ASH」の販売、大手移動体通信事業者へモバイルネットワークの仮想化ソリューションの販売、住友商事が実施するローカル 5Gを活用した実証実験への参画、大手通信事業者向け AudioCodes 社の VoIP ゲートウェイの販売、また、子会社において、大手企業向けに当社のエンタープライズ向けブランド「VOICEMARK」の製品・ソリューションの販売増加等があったことにより、売上高は 3,878,513 千円(前連結会計年度比 21.6%の増加)となり、当初計画していた中期経営計画の想定レンジのほぼ中間の着地となりました。

損益面につきましては、大型案件におけるプロジェクトのコストの大幅超過、利益率の高いライセンス販売が計画を下回ったこと、製品開発及び企画部門を中心とする外注費の増加、新規事業関連へのリソースの先行投資などによる大幅なコスト増加、加えて原材料の評価損の計上及び販売目的ソフトウェアの追加償却などにより、売上総利益は 953,155 千円(前連結会計年度比 28.0%の減少)、営業損失は 574,073 千円(前連結会計年度は、47,102 千円の営業利益)、経常損失は 580,090 千円(前連結会計年度は、41,490 千円の経常利益)、親会社株主に帰属する当期純損失は 543,139 千円(前連結会計年度は、30,158 千円の親会社株主に帰属する当期純利益)となり、段階利益の全てにおいて当初計画していた中期経営計画の想定を大きく下回りました。

(2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社グループは2020年度の開始に際して、企業理念を「時空を超えてヒトやモノをつなぎ、豊かな社会を創造する」と、創業時から続いておりました企業理念を刷新いたしました。また、中期のグループ全体戦略を「新しいICTとAIのソリューションを提供する企業として、通信事業者および多様な企業顧客の活動を支え、その分野でのリーディングカンパニーとなって成長する」とし、既存のインフラ・プラットフォームを軸としながら、特定ベンダに依存しない先進的なトータルソリューション・サービスの提供を引き続き行ってまいります。

中期経営計画の概要は以下の通りです。

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株式会社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 デジタルトランスフォーメーション(DX) 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の「VOTEX-MEETING」などの AI ソリューションの販売
- ・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

(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

当社は、今後利用用途が広がる 5G や働き方改革の更なる推進をはじめとし、次の4つの分野を中心に、今後も引き続き高い成長が見込めるとの前提で中期経営計画を策定しております。

① 5G/IoT 関連分野

モバイル通信事業者において 5G の商用サービスが開始され、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ており、5G 関連の投資額は旺盛で 1 兆 6000 億円(出典:「日本経済新聞」2019 年 4 月 11 日掲載)ともいわれています。2019 年度にはエリアを限定して 5G 環境を利用するローカル 5G や企業などが設営可能なプライベート 5G といった法制度も整備されました。

ローカル 5G を利用するための製品は海外製に機能面・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グループの強みと 2019 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している優位性に加え、業務資本提携を強化した株式会社協和エクシオの通信回線・アンテナ等の構築力を結合し、モバイルデータソリューション事業を将来の事業の柱にすべく協業を加速させてまいります。

② デジタルトランスフォーメーション(DX) 関連分野

国内 DX 市場の市場規模は、2030 年には 2 兆 3,687 億円(出典:「株式会社富士キメラ総研」調査、2018 年 8 月 21 日掲載)に拡大する見通しです。新型コロナウイルス感染拡大によりテレワークの徹底をはじめとして働き方改革は今後より一層進むといわれておりますが、現状、テレワークの導入企業は 27.9%(出典:「パーソル総合研究所」調査、2020 年 4 月 17 日掲載)という低い実施率でもあり、今後市場が活性化することが期待できます。

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とすべく推進してまいります。また、新型コロナウイルスの緊急事態宣言をうけて引き合いが急増している、テレワーク導入時に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」をはじめ、テレワークソリューションの導入や AI ソリューション・RPA の展開を加速し、ユニファイドコミュニケーションツールを絡めたクラウド PBX サービスの提案を強化してまいります。

③ 音声認識&AI サービス関連分野

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(出典:「株式会社日本能率協会総合研究所」調査、2019 年 6 月 28 日掲載)と予測されておりますが、最近では技術革新等により認識精度が向上し、AI 技術を有効活用した新製品開発が主流であります。企業等のコールセンターにおいて音声認識の活用が目まぐるしくなっております。

当社グループでは、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、音声認識やソフトウェア製ボイスロガー「LA-6000」の引き合いが拡大しております。

今後は音声認識 BPO サービス「U³ COGNI」や 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音声認識システム「VOTEX-MEETING」等も販売パートナー経由での拡販を強化してまいります。

④ PSTN マイグレーション関連分野

NTT は 2025 年までに公衆交換電話網(PSTN)から IP 網への切り替えを予定しています。2021 年から事業者間の IP 接続が始まります。

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グループの主力ソフトウェア SBC「NX-B5000」および 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引き続き行ってまいります。

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
2020年3月期(実績)	3,878	△574	△580	△543
2021年3月期(予想)	3,800～4,500	60～200	54～194	38～136
2022年3月期(計画)	4,000～4,700	80～230	74～224	52～157
2023年3月期(計画)	4,200～5,000	100～300	94～294	66～206

(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。

2020年3月期(通期)の業績予想は、売上高 3,800～4,500 百万円、営業利益 60～200 百万円、経常利益 54～194 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 38～136 百万円を見込んでおります。今後は、低利益率が見込まれる大型入札案件など、リスクの高い案件のプロジェクト体制の強化及び営業戦略機能の強化を図ってまいります。同時に時間・場所の制約を超えた働き方を可能とするテレワーク拡大導入によって固定経費削減に取り組み、収益性の回復に努めてまいります。

また、今後3年間の中期経営計画については、2023年3月期では売上高 5,000 百万円、営業利益 300 百万円(いずれもレンジ上限)を視野にいたした成長を見込んでおります。

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、通期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。

なお、新型コロナウイルス感染症拡大による当事業への影響については、企業の投資控えによる設備リプレースの遅れや、現地への入室が許可されない場合に導入構築作業が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当社の業種は比較的影響を受けにくいものと考えておりますが、今後の動向につきましては引き続き注視してまいります。

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。

以上