

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
(J A S D A Q コード : 3 8 4 2)
問合せ先 執行役員 管理本部長 齊田 奈緒子
(TEL. 0 3 - 5 7 9 3 - 3 2 3 0)

中期経営計画の提出等について

当社は、2022 年 3 月期～2024 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いたします。

URL	https://www.nextgen.co.jp/ir/library/
掲載日	2021 年 5 月 21 日

【添付資料】

中期経営計画 2022 年 3 月期～2024 年 3 月期

以 上

証券コード：3842

中期経営計画

2022年3月期～2024年3月期

株式会社ネクストジェン
2021年5月21日



NEXTGEN
connect to the next generation

【概況】

当社グループをとりまく情報通信分野は、情報通信関連の業界再編計画、通信の大容量化と通信サービス提供価格の変化、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

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DX(デジタル・トランスフォーメーション) が世界的に進行

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年に立ち上がってきており、総務省によるローカル5Gなどを活用した地域課題解決を実現するための実証実験も開始

テレワーク推進に伴いクラウドPBX化への加速が進むなどの変化も起きており、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

売上高38.6億円（前年度比0.4%減、当初計画レンジ内）

通信システム・ソリューション 17.2億円（前年度比4.0%増）

- 大手通信事業者向け
PSTNマイグレーションの相互接続対応や、テレワーク需要によるトラフィック増加によるシステム増強のため、自社ソフトウェアライセンスを販売
- 大手情報通信サービス会社向け
MVNO基盤の更改のため、モバイルコアシステムを提供や設備更改コンサルティングサービスを提供
- 大手電力系通信事業者などへ向け
ローカル5Gの実証実験のプロジェクトへ参画し製品やノウハウを提供

エンタープライズ・ソリューション 11.1億円（前年度比9.8%減）

- パートナーを経由し大手企業へ対して「VOICEMARK」ブランドのエンタープライズ向け自社ソフトウェアライセンスを販売
- クラウド/BPOサービスを提供し、月額課金タイプのサービスを拡大

保守サポート・サービス 10.3億円（前年度比3.9%増）

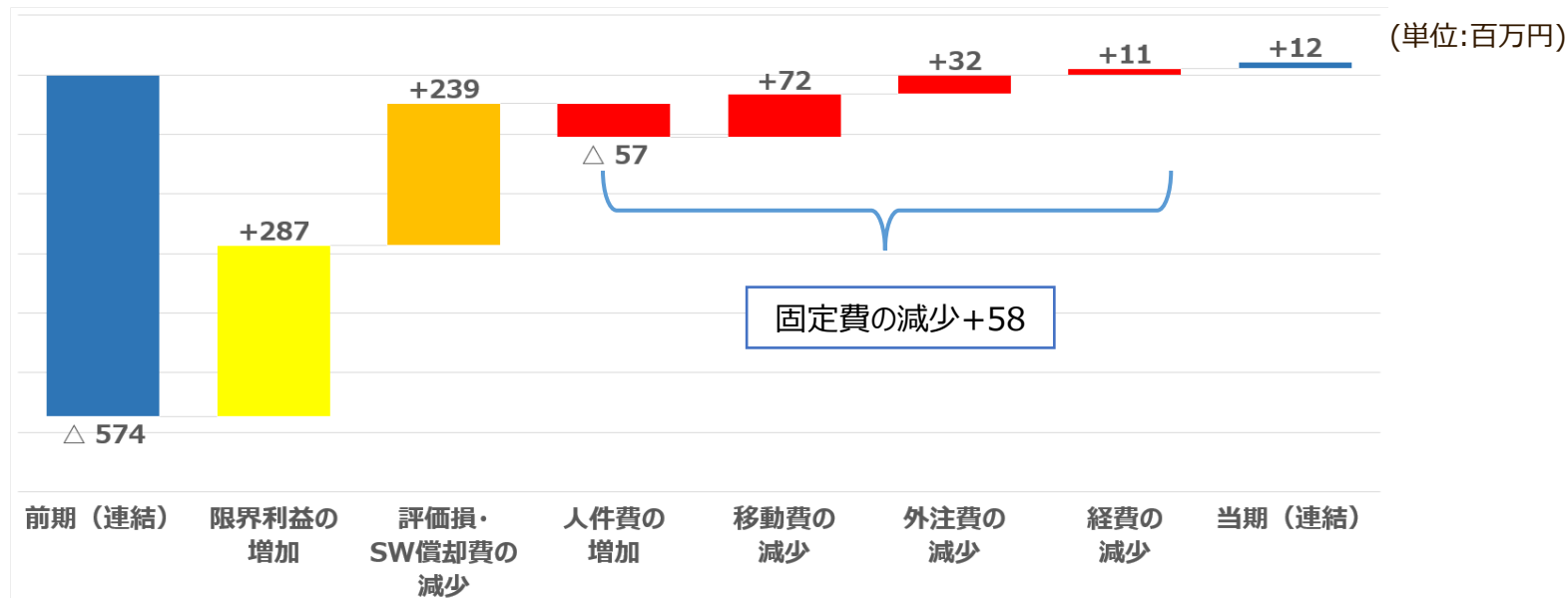
- キャリア向け保守を安定的なストックビジネスとしながら、大手企業に対する保守を提供し
ほぼ横ばいで安定的に売上を推移

決算のポイント（連結/利益）

営業利益12百万円（前年度営業損失5.7億円、当初計画レンジを下回る）

前期からの改善

- 収益性の高い自社ソフトウェアの販売の占める割合を増やし、限界利益の増加
- 原材料の評価損及びソフトウェア製品の減価償却費の減少
- 製品開発や企画部門を中心とした外注費の削減や働き方改革を推進し、コスト削減による固定費圧縮



当期の期初計画との乖離

- 新規事業関連の先行投資(CPaaS事業、ローカル5G等)に対しては回収サイクルに至らず

特別損失

- 事業拡大に向けて買収した事業の進捗遅れによる投資有価証券評価損
- 子会社におけるのれんの減損損失及び自社利用目的ソフトウェアの減損損失

中期経営計画におけるグループ会社の事業ドメイン



【企業理念】

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

【中期全体戦略】

新しいICTとAIのソリューション・サービス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、『音声』に強みをもつリーディングカンパニーとなって成長する

【中期経営計画の注力分野】

領域	当社の機会	通信システム	エンタープライズ
モバイルデータソリューション分野	モバイル通信事業者のコアシステムの開発導入需要への対応	●	
	ローカル 5 G市場における協和エクシオとの協業体制推進	●	●
	欧州等の海外需要を含むネットワークセキュリティソリューション展開	●	
DX関連分野	テレワーク等のワークスタイル変化に対応するCPaaSを活用したソリューション提供	●	●
	レガシーPBXの更改需要に対する音声クラウドサービスのOEM提供		●
音声認識&AIサービス関連分野	コンタクトセンター業務を支援する音声認識AIソリューションの提供		●
	タカコム社との協業による通話録音ソフトウェア製品の提供範囲拡大	●	●
	音声関連のAIを利用したBPOサービスの拡充		●
PSTNマイグレーション関連分野	全キャリアの相互接続方式変更（IP化）に関する需要への対応	●	
	エンドユーザー企業が利用する回線のIP化に関する需要への対応（SBCシェア拡大）		●

各領域の市場環境と当社の機会①

領域	市場環境と当社グループ商材	市場規模
モバイルデータソリューション分野	NTTグループ再々編やモバイル料金プランの低価格化などの大きな変化が起きている。また、ローカル5G/IoT関連の実証実験が総務省のプロジェクト採択により進む。 - モバイルキャリアが差別性のあるサービスを提供するために必要となるコアシステムや周辺アプリケーションのソフトウェア 10年以上前に導入したIP電話システムの更改のために必要となるソフトウェア - ローカル5G/IoTに関するシステムやコンサルティングサービス	一定規模を超える電気通信回線設備を保有する「登録電気通信事業者」は216事業者あり(*1)、当社グループがターゲットとする事業者はそのうち30~40社程度である
DX関連分野	ワークスタイル変化に伴い業務コミュニケーションツールがオンプレミス製品からクラウドサービスへの乗り換えが進み、クラウドサービスの相互接続が進む。 - ビデオ会議サービスやクラウド音声サービスの相互接続を可能とする「NX-B5000 for Enterprise」 - スマートフォンで会社の050番号を利用し、公私分計ができる「U³ Voice」や携帯通話録音の「U³ Rec」クラウドサービス - CPaaS基盤「Pluscomm」を利用した「テレワークCall.app」、 「あふれ呼対策.app」、などのクラウドサービス	DX市場は2030年度3兆425億円と2019年度の3.8倍に伸びていく予測(*2)

(*1)出典：令和3年3月1日現在、総務省情報通信統計データベース

(*2)出典：株式会社富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」プレスリリース

各領域の市場環境と当社の機会②

領域	市場環境と当社グループ商材	市場規模
音声認識 & AI サービス関連分野	コンタクトセンターシステムへの投資は引き続き堅調に伸び、クラウド型のソリューションを中心に投資が進み単価が低下する。 これにより、これまで利用の少なかった中小企業での導入の増加やAIソリューションとの機能連携も進む。 • PBXと連携して音声キャプチャとして利用する「LA-6000」 • 音声認識 & AIソリューションの「U³ COGNI」 • 目的に応じて複数のAIエンジンを選択利用できるソリューションの提供	コンタクトセンターソリューションの市場規模は2018～2022年度CAGR2.8%での推移で、2022年度に5,359億円に達する予測(*1) AI関連の市場は2024年度にかけてCAGR20%程度、2024年度に1,000億円を切る程度の予測(*2)
PSTN マイグレーション 関連分野	NTTが決定している2025年までに公衆交換電話網（PSTN）からIP網への切り替えの実施最終フェーズとなり、IP相互接続需要により市場拡大する • キャリア間相互接続に必要な「NX-B5000」や「ENUM」 • 企業PBXをIP化を解決する「NX-B5000 for Enterprise」 • レガシーPBXを更改する「NX-C1000 for Enterprise」	SBCは2023年度において56億円の市場規模予測(*3)

(*1)出典：株式会社矢野経済研究所「コールセンター市場総覧2020」

(*2)出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITRがAI主要8市場規模推移および予測を発表」プレスリリース

(*3)出典：株式会社富士キメラ総研「2019年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

CPaaS基盤を活用したコロナ禍における電話対応ソリューションの提供について



当社と株式会社エヌ・ティ・ティ ネオメイトで、CPaaS基盤を活用した電話対応ソリューションの提供を開始

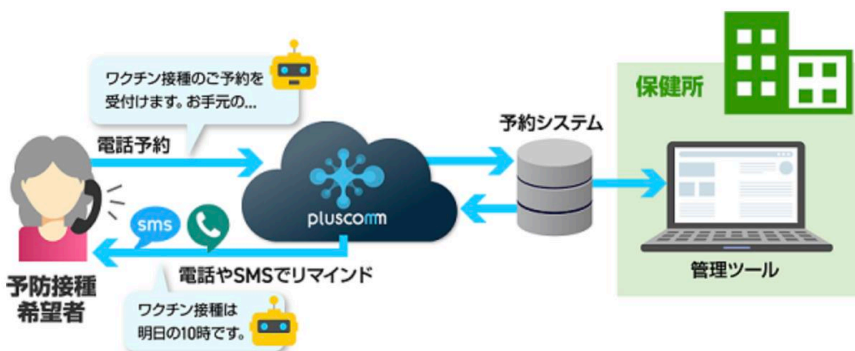
両社は、当社のグループ会社が提供するCPaaS基盤『pluscomm』とエヌ・ティ・ティ ネオメイト社の営業活動から得る市場ニーズを組み合わせ、音声通信とWebサービスを融合したソリューションを共同で企画・開発

コロナ禍におけるテレワーク時の受電支援や、コンタクトセンターにおける『あふれ呼』フォロー、自治体や保健所へのコロナウイルス感染対応電話支援システムなどを両社で提供していく

サービス例①『ワクチン接種自動予約支援システム』

ワクチン接種希望者からの入電に対し、自動音声を利用したガイダンスが予約を受け付けるシステム

- インターネットでの予約が苦手な方でも電話で予約が可能
- 既存のWeb予約システムに、電話受付を簡単に追加可能
- ワクチン接種前日や当日に接種会場へ行く時間を連絡することも可能

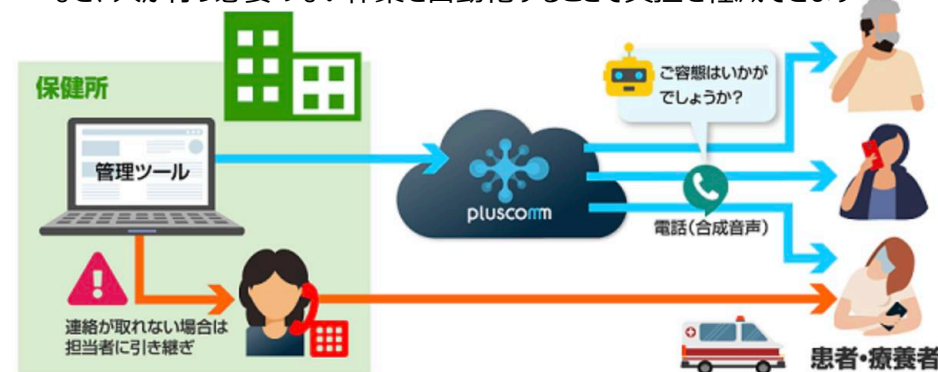


ワクチン接種自動予約支援システム 運用イメージ

サービス例②『感染症患者安否確認支援システム』

新型コロナウイルス感染症患者に自動で電話やショートメッセージを発信し、安否確認や状況確認のための問診を行うシステム

- 電話に出ない場合やプッシュボタン入力がない場合には、繰り返し発信したり、アラートを発報したりします
- 安否確認や問診結果の確認、報告用レポート作成、軽症患者の経過観察など、人が行う必要のない作業を自動化することで負担を軽減できます



感染症患者安否確認支援システム 運用イメージ

差別化

- ・ 特定資本に依存せず、国内・海外のベンダーフリーなソリューションの提供ができる企業としての身軽さ
- ・ 稼働しつづけることが必要な高品質を求められるキャリアグレードの製品提供ができる技術力

保有能力

- ・ 音声系に強みをもつソリューション提供のできるエンジニア人材
- ・ 自社での製品開発スキル
- ・ 先進的な海外ベンダのプロダクトやサービスの発掘とローカライズスキル
- ・ 相互接続^(*)のインテグレーションスキル
- ・ クラウドサービス提供の実績による、クラウドネイティブ開発・運用スキル

(*) 相互接続には、通信事業者間、通信事業者とユーザーサイドの間、マルチベンダシステムの接続

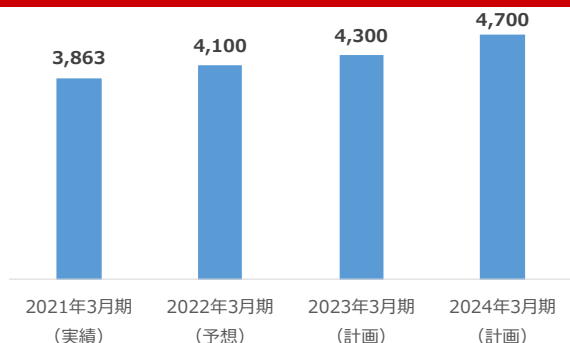
中期経営計画（連結）

（単位:百万円）

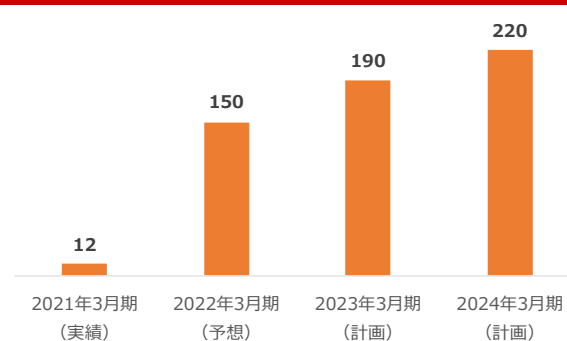


	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)
売上高	3,863	4,100	4,300	4,700
営業利益	12	150	190	220
経常利益	3	140	180	210
親会社株主に帰属する当期純利益	△174	110	150	170

売上高



営業利益



- 設立20周年を迎える2022年3月期の売上高は、通信システム・ソリューション約18億円、エンタープライズ・ソリューション約13億円、保守サポート・サービス約10億円を計画しています。特に、エンタープライズ・ソリューションはDX関連分野などにおける市場成長の流れがあり、企業内のレガシーシステムをリプレイスする需要に応えることにより成長を計画しています。利益面は収益性の高い自社ソフトウェアの販売と販管費を引き続き抑える予定です。
- 2023年3月期以降の売上高については、保守サポート・サービスは2022年3月期と同水準と想定しており、通信システム/エンタープライズ・ソリューションは市場の販路変化なども想定されることから内訳の数値は公表しておりません。具体的には7～8ページ記載の商材を中心として拡販を進めていく計画です。
- 予想数値については従来のレンジ形式を廃止
従来は、1つの案件規模が大きい通信システム事業を中核事業として検収時期の変動により数値予測が大きく上下する可能性があるためレンジ形式で公表していましたが、エンタープライズ事業が成長していることから案件規模も大規模から中小規模までミックスされるようになったことにより今回よりレンジ形式を廃止
- 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は、企業の投資控えによる設備リプレイスの遅れや、導入構築作業が現地で出来ないことに対する期ずれの発生が起きているため、今後も影響がある可能性があります。通信システムや通信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ものと考えております。今後の動向については引き続き注視してまいります。

利益配分に関する基本方針

- 当社は、株主の皆さま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、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
- 一方で、将来の事業拡大のために、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の必要な内部留保の充実も重視しております
- 今後の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態を総合的に勘案し、適切に実施していく方針であります

【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 管理本部 経営企画部

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