

2008年12月期 決算説明資料

2009年2月16日

株式会社ネクストジェン
代表取締役社長
大西新二



2008年12月期 決算概要

事業区分別売上高

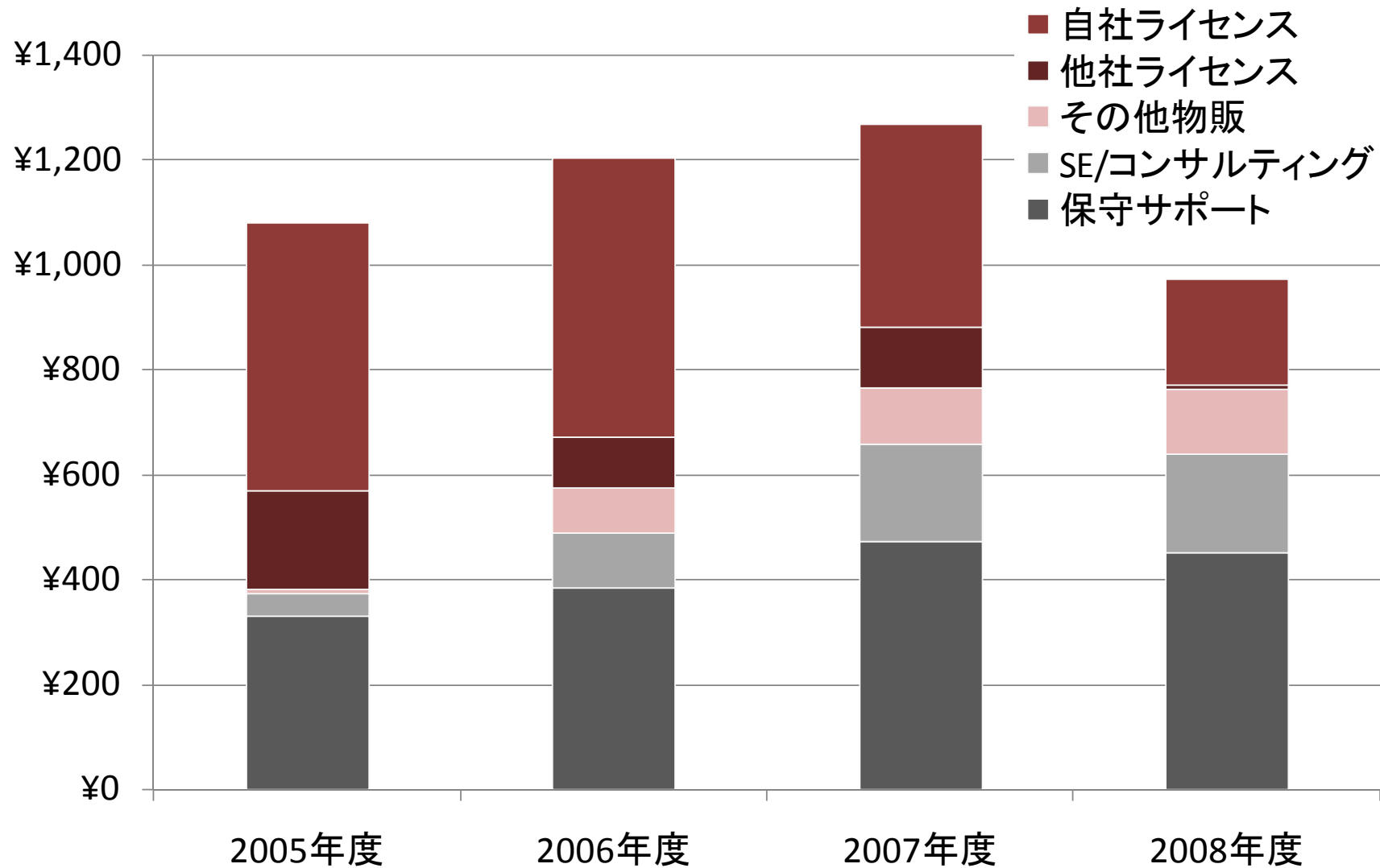


- NGNソリューション事業** **全体的に案件数が少なく低調に推移**
 - 当社の主力である自社製ライセンス製品販売が伸び悩む
 - 通信事業者の設備投資に牽引される大型プロジェクトが、計画通り獲得できなかったことが主な要因
- NGNサービス事業** **前年同期に比べ微減**
 - ソフトウェアの保守・サポートに関する売り上げは、主要顧客である通信事業者の調達コスト削減の動きを受けつつも全体として底堅く、前年同期に比べ微減にて推移
 - SE/コンサルティングに関しては、前年同期に比べほぼ横ばいで推移

(単位:百万円)

	前期実績	当期実績	当期構成比	前年同期比
売上高	1,267	971	100.0%	△23.4%
NGNソリューション事業	609	333	34.4%	△45.2%
自社ライセンス製品販売	386	200	(20.7%)	△48.1%
他社ライセンス製品販売	117	9	(1.0%)	△91.7%
その他物販	105	123	(12.7%)	+17.1%
NGNサービス事業	658	637	65.6%	△3.1%
保守サポート	472	450	(46.3%)	△4.7%
SE/コンサルティング	185	187	(19.3%)	+1.0%
人員数	57人	78人		

事業区分別の売上高推移



□ 通信事業者向け

- IP電話技術を利用した新たなサービスへの投資は低調に推移
- 既存ベンダのシステム更改に振り向けられる投資比率が高い傾向が継続

□ 企業向け

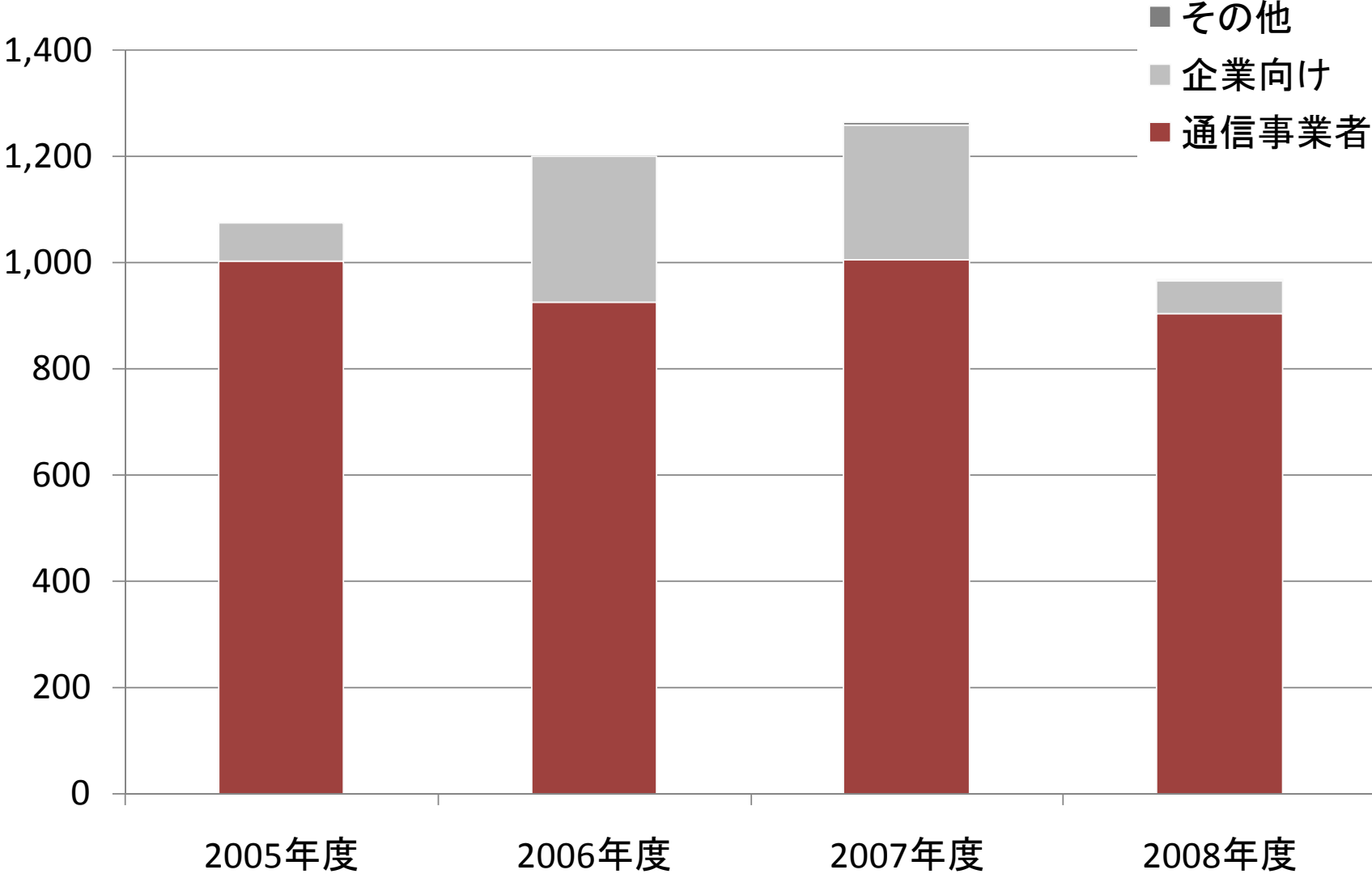
- 主力商品と位置付けていたSIP サーバの販売では、販売パートナーの方針転換等もあり、低調に推移

(単位:百万円)

	前期実績	当期実績	当期構成比	前期比
売上高	1,267	971	100.0%	△23.4%
通信事業者	1,005 ^(*)	905	93.2%	△10.0%
企業	254	63	6.6%	△75.2%
その他	7	2	0.2%	△71.4%

(*) 前期説明会資料では「Webポータル」と区分していた売上について、「通信事業者」に変更しています

顧客別の売上高推移



2008年12月期 損益計算書



(単位:百万円)

	前期実績	当期実績	前年同期比	ポイント
売上高	1,267	971	△23.4%	NGNソリューション事業の不振
売上原価	777	680	△12.5%	
売上総利益	490	291	△40.6%	
販売費及び一般管理費	462	622	+34.5%	営業・SE人員の採用
営業利益	27	△330	—	
営業外収入	1	4	+149.9%	
営業外費用	21	6	△70.9%	
経常利益	8	△332	—	
特別利益	12	—	—	
特別損失	3	34	+993.1%	販売用ソフトウェアの除却
法人税等調整額	9	2	△69.2%	
当期純利益	8	△369	—	

□ 売上総利益

- 利益率の高い自社ライセンス売り上げの伸び悩みにより、NGNソリューション事業で利益率が悪化

□ 営業利益/経常利益

- 企業向け総合通信ソリューションの提供など新規事業分野の拡大に向けて、営業及び技術・開発面での活動強化のため、営業及びSEの人員を採用したことにより、人件費が増加

□ 当期純利益

- 販売用ソフトウェア資産の見直しによる除却損(34,031千円)の計上

2008年12月期 貸借対照表



(単位:百万円)

	前期実績	当期実績	前期との差異	ポイント
資産の部				
流動資産	777	546	△231	現預金、売掛金の減少
有形固定資産	53	86	+33	開発用サーバ等の購入
無形固定資産	350	330	△20	販売用ソフトウェアの再評価による除却
投資その他の資産	29	30	+1	
資産 合計	1,210	993	△217	
負債及び純資産の部				
買掛金	9	61	+52	
短期借入金	0	100	+100	2008年末に銀行借入
未払金	42	43	+1	
前受金	30	31	+1	
負債 合計	117	265	+148	
純資産(株主資本)合計	1,093	727	△366	
負債及び純資産 合計	1,210	993	△217	

2008年12月期 キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)

	前期実績	当期実績	増減	ポイント
営業活動によるC/F	194	△15	△209	当期純損失の影響
税引前当期純利益	17	△366		
減価償却費	114	+180		
売上債権の増減額	182	+55		
その他	125	+115		
投資活動によるC/F	△448	△136	311	有価証券の償還
有価証券償還による収入	0	+99		
無形固定資産取得による支出	△305	△161		
その他	△42	△74		
財務活動によるC/F	325	+103	△222	
短期借入金の純増減額	△150	+100		短期借入の実施
株式の発行による収入	492	+3		ストックオプション行使
現金及び現金同等物の増減額	71	△48	△120	
現金及び現金同等物の期末残高	253	+204	△48	



2009年12月期 業績予想

2009年12月期 通期業績予想



(単位:百万円)

	2008年12月期		2009年12月期		前期比(%)
	実績	構成比	通期見通し	構成比	
売上高	971	100.0%	1,228	100.0%	26.4%
営業利益	△330	—	53	4.3%	—
経常利益	△332	—	37	3.0%	—
当期純利益	△369	—	29	2.4%	—

- 輸出不振等で国内主要企業の業績は急速に悪化しているが、基本的に内需型である通信事業者各社は、不況の影響を受けにくい

顧客名	2008年度 第3四半期決算の概況
NTTグループ	グループ全体で営業利益が前年同期比 16%増加 通期営業利益では、トヨタを抜き、国内上場企業首位となる見通し
KDDI	営業利益は、前年同期比 9.6%増加 通期予想では、売上高を下方修正(△5%)するも、営業利益は通期目標を達成見込み FMC、モバイルWiMAXに対する積極的な投資意欲あり
ソフトバンクグループ	営業利益は、第3四半期ベースで過去最高を更新。 懸念されたキャッシュフローも上方修正し、大幅改善の見通し 設備投資額は減価償却の範囲内で安定的に推移
ケイ・オプティコム	2008年度 第2四半期は、対前年同期比で増収・増益 FTTH顧客の増加、税制改正に伴う減価償却の減が奏功し、全般的に順調に推移

予算達成に向けた取り組み ～売上拡大～

事業の選択と集中

- 通信事業者向けソリューションに集中
- 法人向けも、通信事業者の法人営業部門との連携により展開。

組織体制の強化

- 顧客接点強化のため、営業・SE部門を統合
- 「製品企画本部」を創設
- 「検証サポート本部」の増強

製品力強化

- 製品ラインナップ、カテゴリの見直し
- NGN関連の相互接続ソリューションに注力
- モバイル系ソリューション(通話録音・セキュア電話帳)を強化
- VoIP/SIPセキュリティ事業の強化

□ 従来のSIPサーバー等のIP電話システムを超えての新たな取り組みの例

SBC Session Border Controller ソリューション

- NGNの広がり、IPv6の普及に伴い、ネットワーク間の相互接続ニーズは今後ますます増え、要求も高度化していく。
- SIPを用いた相互接続に関して経験・ノウハウを蓄積してきた当社の強みを最大限に生かせる。

通話録音 ソリューション

- 従来の方法とは異なる、IPネットワークならではの通話録音のソリューションを提供。
- コンプライアンスに敏感な小規模の法人向けから、大規模な通信事業者向けまで対応可能。
- 音声認識やデータマイニング等と組み合わせることにより、更に応用例は広がる。

M2M ソリューション

- 電話という枠に留まらず、SIPを用いて次世代VPNのサービスを提供するソリューション。
- 既に開発済みのプレゼンスサーバーと組み合わせることにより人・物の状態をシームレスにネットワーク化することが可能となる。
- 将来の情報家電ネットワークにも重要なソリューション。

予算達成に向けた取り組み ～固定費削減～

□ 固定費として、160百万円の削減を実施する

人件費の削減

- 取締役報酬の削減 (△30～40%)
- 人事制度見直しによる社員年俸の平均20%カット
- 採用抑制、人員再配置による適正化
- 労働分配率の適正化目標の設定 (50%以下)

経費削減

- 広告宣伝費、旅費交通費、会議費および交際費、事務用品費など、経費全般を徹底的に削減

減価償却費の削減

- ソフトウェア資産の厳密な再評価による除却

経営改革(ANGELプロジェクト)について

- 全社一丸となつての業績改善に向け、社長直轄の「ANGEL(All NextGen EvoLution)プロジェクト」を発足
- 創業の精神に立ち戻るべく、あらたな「企業理念」、「行動指針」を策定
- 早急に取り組むべき課題について、5つの観点からの検討を実施中





生活をささえる通信サービスの分野において
技術が生み出すあらたな価値をつうじて
ひとびとに安心とよろこび、そして豊かさを提供する

〒102-0083 東京都千代田区麴町3-3-4
TEL: 03-3234-6855(代) / FAX: 03-3234-6857
<http://www.nextgen.co.jp>

IP電話市場に関する参考資料

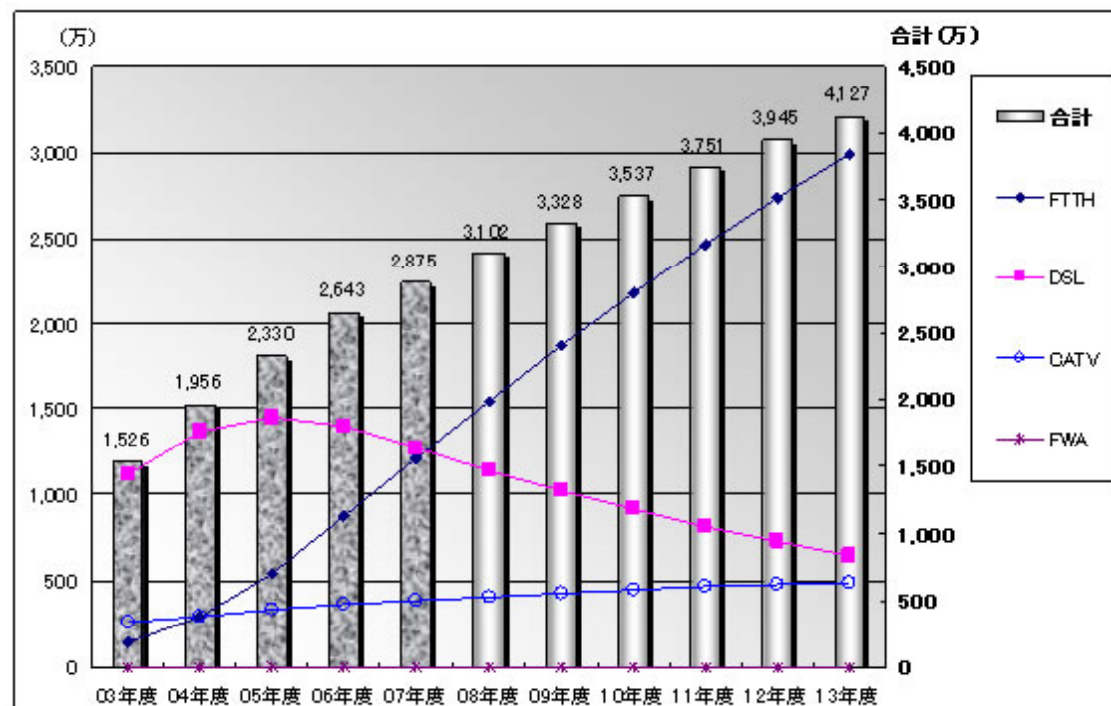
NTTグループ中期経営戦略概要

- 次世代ネットワークへの移行
 - 次世代ネットワーク(端末機器からネットワークまで一貫してIP化したネットワーク)を構築
 - 「メタルから光」、「固定電話網から次世代ネットワーク」へ切り替えることとし、その方針を2010年までに策定
 - 2010年には3000万(全加入者6000万)の顧客が光アクセスと次世代ネットワークにシフト
- 競争力の強化と財務基盤の確立
 - 固定通信事業のコスト2010年に8,000億円の削減を目標(設備投資今後6年間で5兆円)
 - 次世代ネットワークを活用したソリューションやノントラヒックビジネスにおいて、2010年に5,000億円の売上増

KDDIの固定電話網IP化計画概要

- これまでの取り組み
 - 2003年10月にFTTHにより、映像、インターネット、IP電話のトリプルプレイサービスを提供する「KDDI光プラス」を開始
 - 2005年2月に、加入者電話回線(メタル回線)をKDDIのIP網にダイレクトに接続する(NTT交換機非経由)サービス「KDDIメタルプラス」を提供開始
- 固定電話網のIP化スケジュール
 - 世界に先駆け固定網のIP化を完了、ブロードバンドを利用しない加入者にもIP技術により低廉なサービス提供を目指す。2005年度より既存固定網のIP化着手、ソフトスイッチへの置き換えを2007年度までに完了
 - 固定電話網をIP化することで、IP電話系の新しいサービスの導入が容易な環境を構築

- 国内ブロードバンドサービスの契約者数は、FTTHの急速な普及に牽引され、2007年度で2,800万を越えた。ただし、年間の純増数は年々鈍化傾向にあり、ブロードバンドの総純増数は、2005年度374万、2006年度313万、2007年度232万と推移
- 今後のブロードバンド市場に影響を与えるものとして、ケータイサービスの進化・ワイヤレスブロードバンドの立ち上がりが挙げられる。3G(Generation)・3.5Gの携帯電話の普及により、フルブラウジングなど携帯端末からwebサービスを利用できる環境が浸透し、固定系と移動系の端末・サービス・コンテンツが融合しつつある。



右図：ブロードバンド接続回線種別普及の推移と予測

注：2003～2007年度は総務省発表値。2008年度以降は矢野経済研究所予測値。

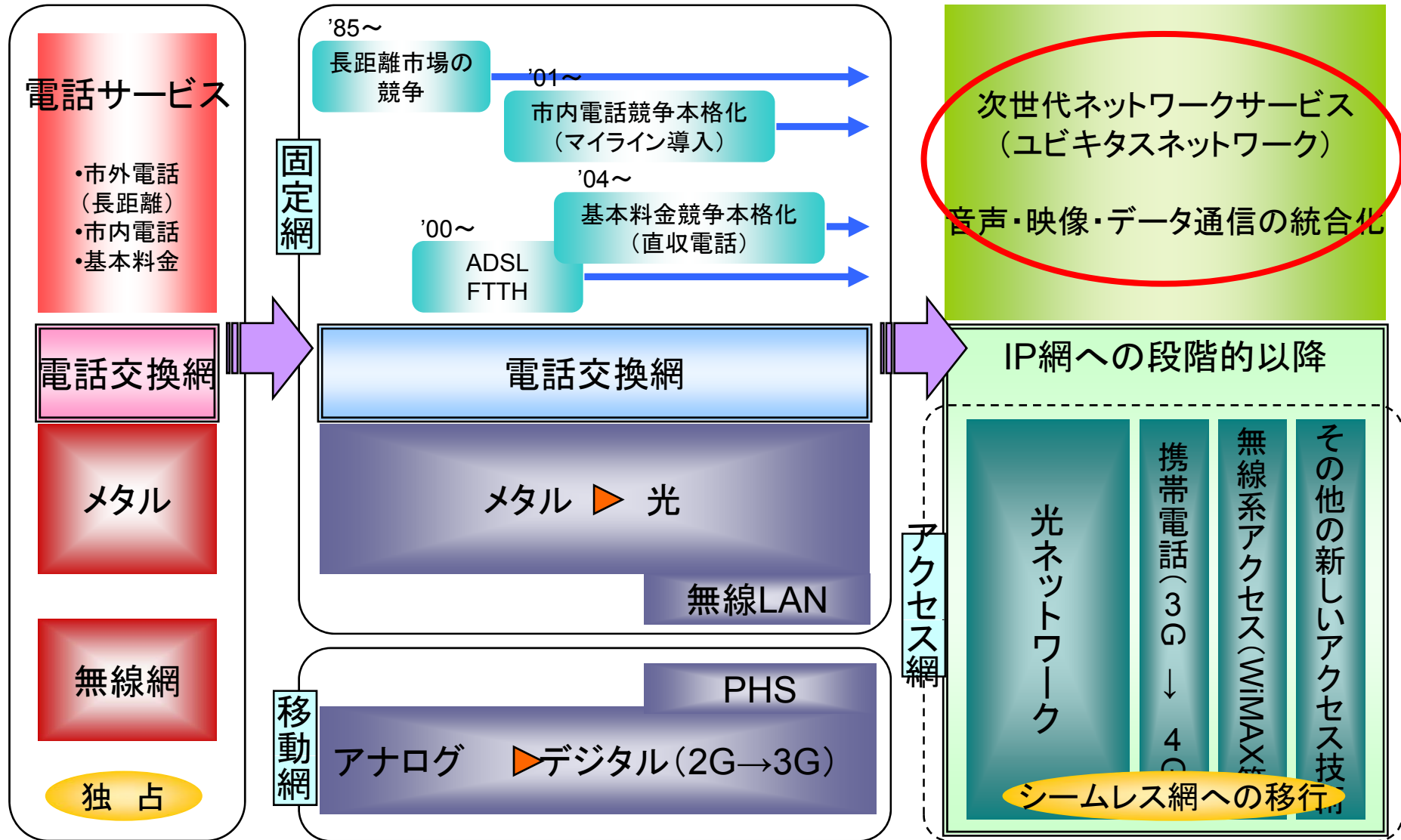
矢野研究所国内ブロードバンド市場に関する調査結果ダイジェスト・2008年8月4日より抜粋

通信ネットワークの構造的変化

80年代

90年代～00年代前半

00年代後半～



ブロードバンド市場におけるビジネスモデルの変化

- 細かく分割されていたサービスが、IP化への進展により共通の網で流通
- 伝送プラットフォームの融合(水平統合)が実現、各市場内での競争が「市場内」から「市場間」へ
- 物理網、通信サービス、プラットフォーム(認証・課金等)、コンテンツ・アプリケーションを組み合わせせた「垂直統合」型のビジネスモデルが主流に

