

株式会社ネクストジェン 中期経営計画 (2013～2015)

2013年2月12日

代表取締役社長 大西 新二

定性的ポイント

全体方針

インフラ・プラットフォーム志向からソリューション・サービス志向へ(継続方針)

NXGのソリューション戦略

自社の強みを発揮できる市場に集中しつつ、効率的、かつ確実な販路拡大を目指す

通信システム・ソリューション

- ▶ 大手キャリアを中心に安定した収益を確保
 - ▶ 保守契約の獲得、拡大

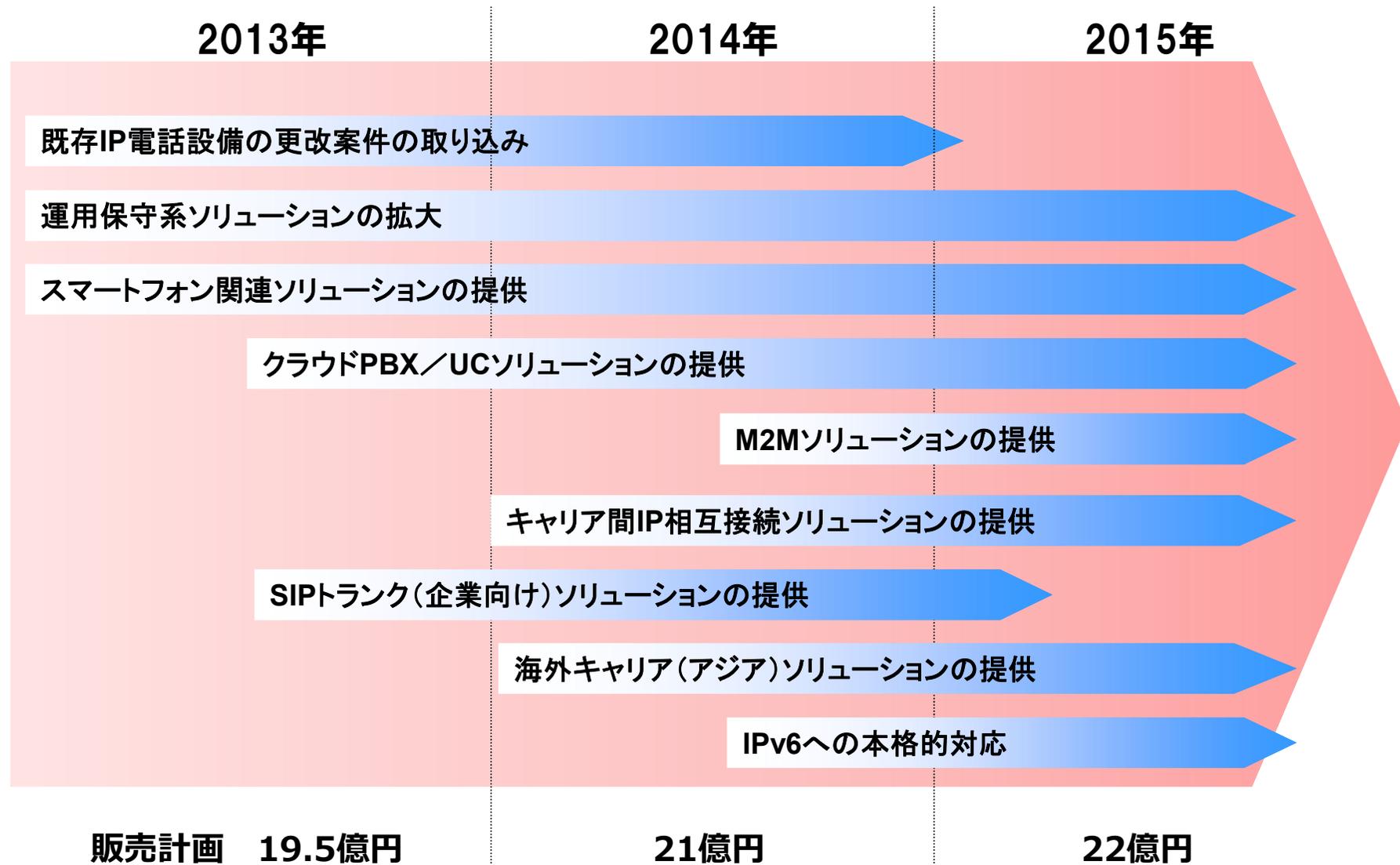
クラウド&スマートフォン・ソリューション

- ▶ 自社ブランドのクラウド・ソリューションの開始
- ▶ クラウドとスマホ(IP電話)の連携サービスの提供

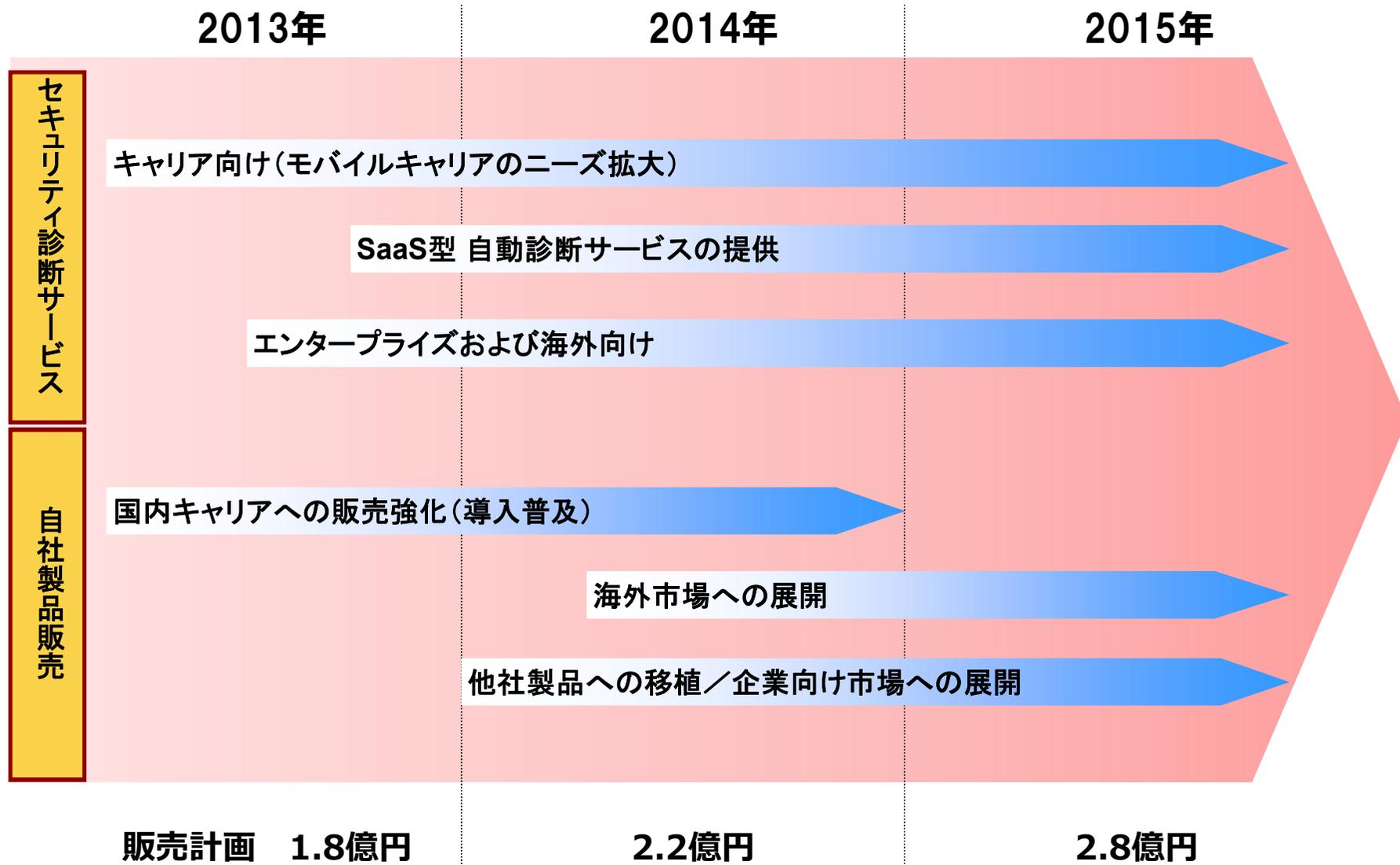
セキュリティ・ソリューション

- ▶ 自社製品(C6000)の販路拡大
- ▶ セキュリティ診断をエンタプライズ向けに展開

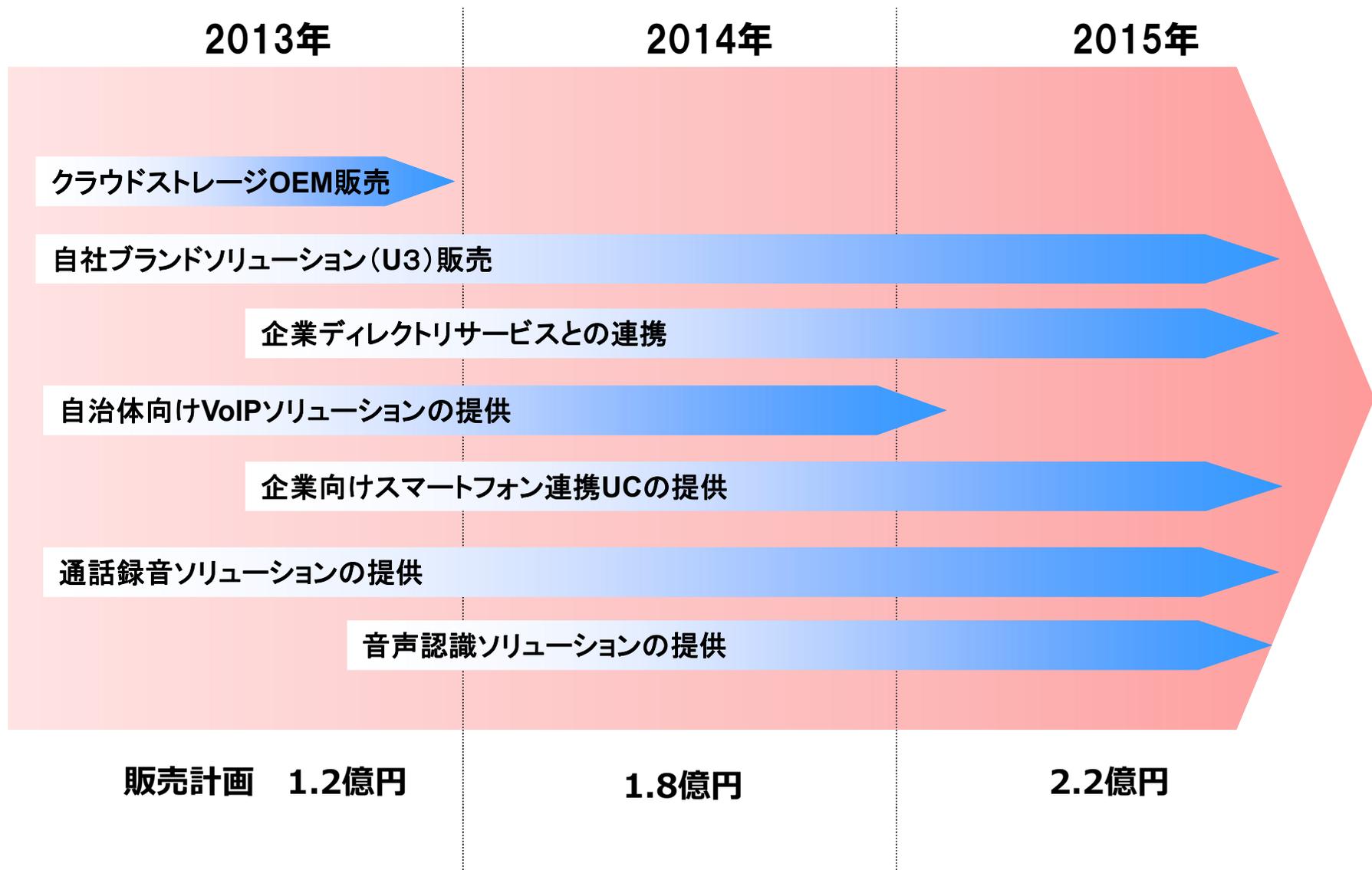
通信システム・ソリューション 今後の展開



セキュリティ・ソリューション 今後の展開



クラウド&スマートフォン・ソリューション 今後の展開



ソリューション戦略ポイントの概要

◎通信システム・ソリューション

PSTNマイグレーションに伴うIP相互接続ソリューションの需要が2025年まで継続する見通しであり、既存サービスのIP網への移行やまったく新しいサービスの提供に関して、当社のSIP/VoIPソリューションの需要が拡大する。

自社サポート体制の拡充とパートナーシップの強化により、新規案件の保守契約を着実に獲得し、海外ベンダ製品に対する保守サポートノウハウを生かした大型保守案件の獲得も計画する。

◎セキュリティ・ソリューション

サイバー攻撃の増加に伴い、SIP/VoIPのセキュリティ診断サービスの需要が増加傾向にある。SIP/VoIPに関する脆弱性診断のサービスプロバイダとしては国内唯一の先駆的存在として、診断の自動化、効率化、詳細化を実現する開発を行い、拡大する市場への対応を強化する。

セキュリティ製品(NX-C6000)は、キャリアVoIP網の保守運用効率化とセキュリティ対応を実現するとともに、IPS(Protection)機能やリモート監視機能の実現により、一般企業向けのVoIP網監視サービスも提供する。

◎クラウド&スマートフォン・ソリューション

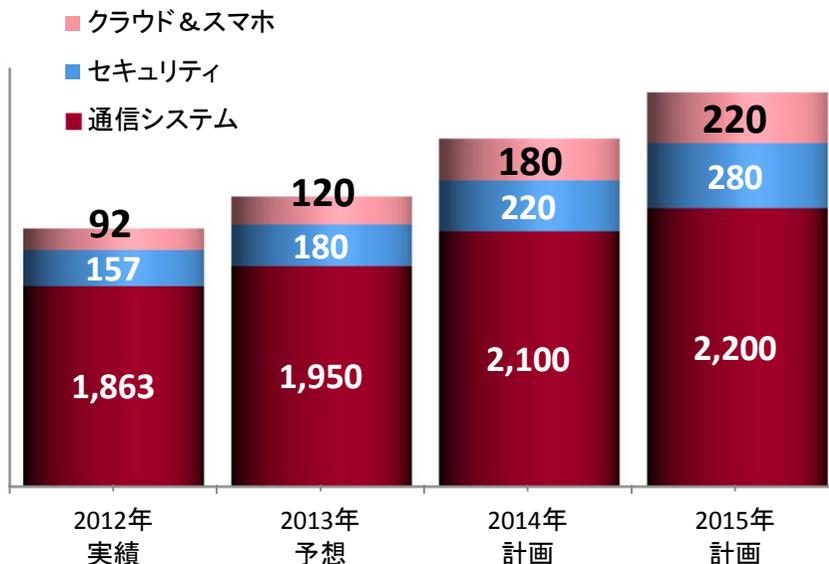
スマートフォンやタブレット等、常時ネットワーク接続されたデバイスの爆発的な伸張と高速ネットワークアクセス環境の充実により、FMCをはじめとしたVoIPサービスに対応した、スマートフォン対応のセントレックスサービス(クラウドPBX)など、顧客の多様なニーズに対応できるいくつかのスマートフォン活用サービスを実現し、かつ上記の2つのソリューションにおける技術、製品、ノウハウを活用して「Only One Solution」を市場に投入していく。

業績予想および業績目標

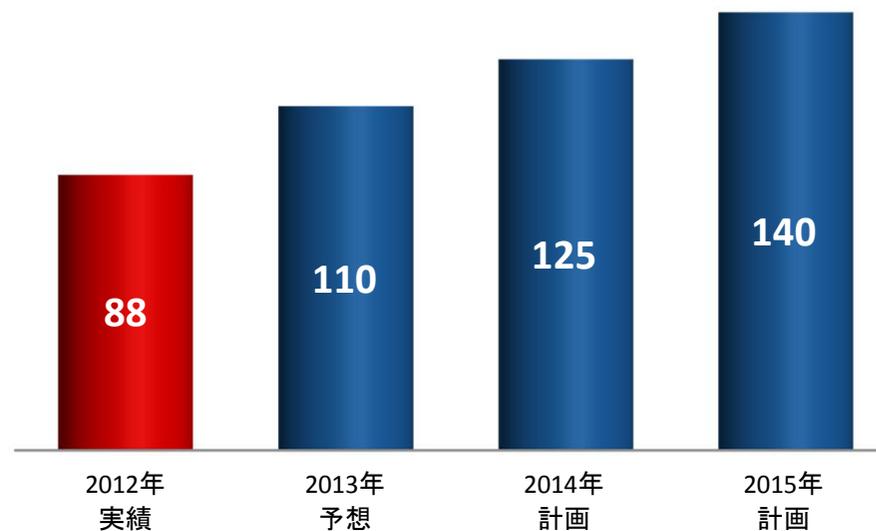
(単位:百万円)

	2012(予想)	2012(実績)	2013(予想)	2014(計画)	2015(計画)
売上高	2,150	2,112	2,250	2,500	2,700
営業利益	100	88	110	125	140
経常利益	90	83	100	120	135
当期純利益	85	83	90	100	80

売上高



営業利益



会社概要

社名	株式会社ネクストジェン (Nextgen, Inc.)	
設立	2001年11月	
資本金	4億89百万円	
従業員数	74名	(2012年12月末現在)
売上高	21億12百万円	(2012年12月期)
上場区分	大阪証券取引所 JASDAQ グロース(証券コード : 3842)	
本社所在地	東京都千代田区麹町三丁目3番地4	
役員構成	代表取締役社長	大西 新二
	取締役	柏木 宏之
	取締役	景山 薫
	取締役	牧野 昌彦
	取締役	金 克能
	監査役	飛田 和男
	監査役	出澤 秀二
	監査役	天田 貴之