

2023年6月23日

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
(コード:3842 東証グロース)
問合せ先 取締役 執行役員 管理本部長 齊田 奈緒子
(TEL. 03-5793-3230)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月22日に東証グロース市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2023年3月31日時点における計画の進捗状況等について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2023年3月31日時点における、東証グロース市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、時価総額のみ基準を充たしておりません。

当社は時価総額に関し2025年3月期までに、上場維持基準を充たすための各種取り組みをすすめてまいります。

計画書に記載の項目		時価総額
当社の 状況	移行基準日 (2021年6月30日)	33.4億円
	基準日 (2023年3月31日)	21.4億円
上場維持基準 (グロース市場)		40億円
適合状況		不適合
当初の計画に記載した計画期間		2025年3月末

※1. 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2. 時価総額については、2023年3月31日時点の上場株式数に、事業年度の末日以前3ヵ月間の東証の売買立会における日々の最終価格の平均値を乗じて得た額です。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針

持続的な成長と企業価値の向上により、当社株式の価値を高めることは必須であり、そのためには、業績の向上及び安定した収益構造を確立するため、各種取り組みを実施し、上場維持基準への適合を目指してまいります。

3. 上場維持基準に適合していない時価総額基準の適合への課題及び取組内容

(1) 中期経営計画に基づく各施策の取り組み推進状況

2023年3月期の数値計画については、未達となり下方修正をすることになりました。計画通り進捗した事項と想定から外れた事項について下表にて説明しますが、ビジネスモデルの変化としましては、従来のビジネスモデルである、数年にわたって利用するライセンスを一括で販売する形態から、月額でサービス利用料をいただくサブスクリプション型のクラウドサービスへと、販売形態が変化していることにより、期間売上が減少しています。

ボイスコミュニケーション事業は、前年度より16.1%の減収となり、売上高は26億3100万円となりました。モバイル通信ソリューション事業は、前年度より31.2%の減収となり、売上高は、4億2200万円となりました。モバイル通信ソリューション事業については、政府政策によるMVNO市場縮小という現在の市場環境を鑑みて、モバイル分野に限定しない、新しいソリューション区分であるコミュニケーションDX事業として2024年3月期より手掛けることにします。これについては(3)今後の取り組み内容で説明します。

■進捗した事項

グループ会社再編	2022年11月1日付けで、当社100%子会社であったアクロスウェイ株式会社を吸収合併しました。これにより機動的な意思決定、経営資源の集約による効率化を図りました。 ※前回計画書での「グループ全体での人材の最適配置により外部コストを抑える」取り組みに該当
資本業務提携の実施	NECネットエスアイ株式会社及び、岩崎通信機株式会社と2022年12月23日に資本業務提携の契約を締結し、資本の増強及び当社のソフトウェア、クラウドサービス基盤、通信事業者や他サービスとの接続ノウハウ、保守運用体制などを提供する協業取り組みを開始しました。 ※前回計画書での「クラウドサービス事業の初期投資を回収するためにサービス提供の拡大」取り組みに該当
パートナービジネスの拡大	パートナー拡大による、企業向けの案件数は、前年度より20%ほど増加しています。昨今、テレワークやクラウド化への動きが急激に進んでいることもあり、当社のクラウドサービスの利用者も増加しています。それに伴いAIを活用したサービスのラインナップも充実しました。 当期の売上には至りませんでした。企業向けを中心に受注を獲得し、受注残高は前年度より41.6%増加しています。 ※前回計画書での「収益性の高い自社ソフトウェアの販売を拡大」及び「クラウドサービス事業の初期投資を回収するためにサービス提供の拡大」取り組みに該当

保守ビジネスの堅調な拡大	ボイスコミュニケーション事業の創業以来積み上げてきた保守ビジネスは、前年度より 9.7%の増収となっており、堅調に推移しています。また、モバイル通信ソリューション事業の保守ビジネスも堅調に推移しており、前年度より 4.2%の増収となっています。
広報体制の見直し	当事業をステークホルダーの皆様へご理解いただけるよう PR の頻度を増やし、製品説明の Web サイトの公開をしました。また従来は、機関投資家向けに限定していた決算説明会を、どなたでもご参加いただけるようオンラインで開催し、後日映像の一部を公開しました。2023年6月23日に開催した株主総会では、当社サービスを利用した電話によるリアルタイムの音声聴取サービスを提供しました。
DX 認定の取得	経済産業省が定める DX 認定制度に基づき「DX 認定事業者」として 2022年12月1日付で取得しました。認定は従来の取り組んでいることの延長ではありますが、これをきっかけとして社内外の意識を高め、お客様への音声システムの DX 推進支援と社内業務の DX 推進の2つのアプローチで世の中の働き方改革の一助となるよう推進しています。

■想定から外れた事項

ローカル 5G や MVNO 事業者の投資環境が伸び悩み	政府主導の携帯料金大幅値下げ政策などの影響で MVNO 事業者のシェアが伸び悩んでおり、新規投資案件が活性化せず、当社も準備を進めてきたローカル 5G の市場が、当初の予想を反して拡大化しませんでした。
通信事業者向けの案件の減少	電話回線の IP 化である PSTN マイグレーションが、完了に近づいていることもあり、通信事業者向けの案件が減少しました。移行完了の 2024年に駆け込みで実施される通信事業者もある見込みですが、2023年3月期については、想定していた実施計画を下回りました。
新領域である課金管理システムの開発投資の失敗	納期遅延や仕様変更に伴う開発コストの増加等により開発したソフトウェアの減損処理を実施しました。ただし、今期以降に当該ソフトウェアのライセンス販売の継続案件は存在しており今期の売上となる見込みです。

(2) 課題

2023年3月31日基準日時点で時価総額が 21.4 億円と、上場維持基準である 40 億円を 18 億 6 千万円下回っております。現在時価総額基準を満たしていない理由としては、業績が安定していないこと、当社事業の将来性を株主の皆様にご伝えることができていると考えると考えております。

よって、今後、以下の施策に取り組むことによって、安定的な黒字化を目指し、2025年3月末時点で時価総額基準に適合できるよう企業価値の向上に努めてまいります。

- ① 変化している市場環境に対応した事業推進
- ② 固定費の削減
- ③ 財務基盤の安定化
- ④ IR 活動の強化

(3) 今後の取り組み内容

① 変化している市場環境に対応した事業推進

様々な企業・機関での問い合わせ対応の効率化や、多様化したコミュニケーション間で発生する膨大な情報を DX 化するなど、多くの企業が抱える新たな課題の発見もありました。当社は音声認識 AI システムの開発を 2014 年より開始し、大手金融機関における導入実績を始め、様々な領域における音声認識・テキスト化 AI システムの開発・提供を行ってきました。また、当社の強みである電話の IP 化技術をベースに、ソフトウェア PBX（電話交換機）や、ソフトウェア SBC（Session Border Controller: 音声通信におけるネットワーク間接続ゲートウェイ）等を、急成長する大規模言語モデルの生成 AI（例えば、ChatGPT 等）と組み合わせることによって、新たな価値を提供できるコミュニケーション DX 事業へシフトいたします。なお、主力事業であるボイスコミュニケーション事業は変更ありません。ユーザー企業が、高度なセキュリティと安定稼働を低価格で手に入れることを可能にし、ハードウェアに依存しないソフトウェア PBX や、ソフトウェア SBC を、クラウドサービスとして提供していきます。また、様々なコミュニケーションのためのアプリケーションを容易に開発・通信可能とするためのプラットフォーム CPaaS（Communications Platform as a Service）を自社開発しており、API の公開によってアプリケーション間の相互接続性や、開発の容易性を高め、コミュニケーション DX のための基盤を提供します。

ボイスコミュニケーションにおいては、リモートワーク推進やオフィス移転、オンプレミス PBX の更改期などの要因により、スマートフォンの内線利用などに適したクラウド PBX の需要が近年増えつつあります。あらゆる業種の企業が導入していることから非常に大きな市場となっている PBX ですが、通信事業者の PSTN マイグレーションが完了する 2025 年以降、オンプレミス PBX の保守期間が終了し、後継機選定の際にコスト削減や業務効率化を目指して、クラウド PBX への移行を検討する企業が多くなっています。この市場の変化に対応し、当社グループはクラウド化を推進しています。オンプレミス PBX やビジネスホンの顧客基盤を有する企業とのパートナーシップを強化し、OEM/Enabler 型のサービスモデルを展開しています。これにより、既存の顧客を支援しながら PBX 市場におけるシェアを拡大します。さらに近年では、企業のコンタクトセンター PBX/CTI 関連における通信コミュニケーションサービス的手段として、チャットや SMS などオムニチャネルでのシームレスなコミュニケーションが求められるようになっており、この市場においても当社の相互接続ソリューションを提供しています。そして 2025 年の PSTN マイグレーションが完了する最終フェーズに向けて、通信事業者を中心とした既設システムの更改や、機能強化の対策として、ソフトウェア SBC「NX-B5000」の提供も継続します。

コミュニケーション DX は、ボイスコミュニケーションが創業時からのノウハウを生かしてあらゆる市場領域に広げていくのに対して、音声認識/AI や CPaaS といった技術を活用した、特定の業種や用途に特化した DX ソリューション・サービスを提供する新規分野となります。金融コンプライアンスへの AI 活用、建設や工事現場における危険予知、コンタクトセンターのオペレーション支援、CSM(Customer Service Management)の DX 化として使えるクラウド IVR や FAX など、具体的なビジネス事例が増えています。オペレーションコストの最適化が課題となっている通信事業者に対しては、業務支援システムのクラウド化や、サービス運用支援なども計画しています。5G 及び次世代通信技術の展開、サイバーセキュリティの強化、クラウドサービスの提供、人工知能 (AI) やビッグデータの活用などが通信事業者の中長期的な課題となっており、これらの課題解決には時間と技術革新が必要となります。長く通信事業者に対するソリューションを提供してきた当社も、これらの課題解決に向けて、研究開発活動を進めていきます。

これらの事業分野において、さらなる成長と市場シェアの拡大を目指しています。

2024 年 3 月期の連結業績予想は、売上高 3,500 百万円、営業利益 110 百万円、経常利益 100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 80 百万円としております。なお、新たなビジネス領域となるコミュニケーション DX 事業の成長ポテンシャル分として見込まれる売上額については、現時点ではまだ不透明な

部分が多いことより、計画数値には織り込んでいませんが、コミュニケーション DX 事業の成長や、今後展開されるクラウドサービスへの需要拡大があると考えております。

具体的に2024年3月期より取り組む事業推進活動

- スtockビジネスの拡大：保守サービス提供のStockビジネスに、クラウドサービスが加わり、Stockビジネスの割合が増加することによる安定した収益構造の確立します
- マーケットプレイスによる拡販体制の強化：クラウドサービスを提供する国内外企業との連合によりマーケットプレイスを企画し、拡販体制の強化を図ります
- 純国産CPaaSプラットフォームのリリース：海外CPaaSでは実現不可能な国内ニーズに対応すべく、純国産としては初となるCPaaSプラットフォームをリリースします（2024年冬頃予定）
- 通信事業者の再編に追従：IP化に移行が完了した通信事業者とモバイル通信事業者の網をクラウド環境で接続するような通信事業者の技術革新に合わせた提案活動と研究開発活動を実施します

② 固定費の削減

採算性向上のため、機動的なリソース配置による外注費の削減を進めます。人事部を社長直下の管轄組織として配置し、社内リソースの配置転換を戦略的に実行することにより社員のパフォーマンスを最大化するための施策を実施します。さらに、オフィス環境の見直し（リモートワーク推進によるオフィススペースの縮小など）による固定費削減や、社員モチベーション向上、及び採用力の強化を図ります。

③ 財務基盤の安定化

今後の株主還元の実施と拡充に向けた資本政策の機動性、柔軟性を確保しながら、財務体質の健全化を図ることを目的として、2023年3月期の個別決算において計上している389,169,807円の繰越利益剰余金の欠損を2023年6月23日に補填しました。これにより再び配当可能となる財務基盤を整えました。

今後も必要性や効果を勘案しながら資金調達を第三者割当による新株予約権の発行や、金融機関からの借り入れなどを検討します。

④ IR活動の強化

積極的な取材対応や当社Webサイトのコンテンツの充実、オンラインでの発信等により、多くの株主や投資家、市場関係者の方々に当社の事業内容をご理解していただき、成長性、企業価値を判断するための情報発信を強化します。

以 上