

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 東証グロス)
問合せ先 取締役 執行役員 管理本部長 上田 豊
(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。2024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2024年3月31日時点における、東証グロ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
	基準日 (2024年3月31日)	24.1億円
上場維持基準 (グロス市場)		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、基準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ます。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に、各種取り組みを実施するとともに、会社の状況や当社の持つ可能性や成長力について、投資家の方々への的確なお知らせし、ご理解いただくことが重要と考えております。

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

2024年3月期の数値計画については、売上高は計画通り進捗し、利益面については大幅に上回る結果となりました。進捗した事項についての詳細は、下表にて説明いたします。

2024年3月期において、ボイスコミュニケーション事業は、前年度より2.4%の増収となり、売上高は2,693百万円となりました。コミュニケーションDX事業は、前年度より96.4%と大幅な増収となり、売上高は、829百万円となりました。

■進捗した事項

<p>変化している市場環境に対応した事業推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・サブスク型ビジネス（ストック型ビジネス）の拡大： 売り上げ全体の1/3以上となってきた保守サービスに、クラウドサービスが加わり、サブスク型ビジネスの成長が加速しています。サブスク型ビジネスは収益が安定しており、成長のための基盤が確立しつつあります。 ・マーケットプレイスによる拡販体制の強化： 当社が提供するCPaaSプラットフォーム「U-cube CPaaS」を利用するパートナー企業に対してのコミュニティ、マーケットプレイス「NextGen CaMP」を発足しました。メール、SMS、SNS、チャットボット等様々なコミュニケーション手段があり、それらを使い分ける方々に、共通のコミュニケーション基盤を提供するのが「U-cube CPaaS」です。「NextGen CaMP」は、この「U-cube CPaaS」を用いて開発されたクラウドアプリケーションを、会員間で相互に提供・利用できる場であり、会員間の交流や情報交換を通して、CPaaSの効果的な利用促進とコミュニケーション市場全体の拡大を目指しております。 ・純国産CPaaSプラットフォームのリリース： 海外CPaaSでは実現困難な国内ニーズに対応すべく、日本初となる純国産CPaaSプラットフォームを2023年12月にリリースしました。 ・通信事業者の再編に追従： IP化が完了した通信事業者とモバイル通信事業者の網（ネットワーク）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、継続中です。
<p>固定費の削減</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・外注費の削減： 技術の蓄積、人材育成に必要な内製と、その一方で効率性・機動性・柔軟性を優先する外注の活用ポリシーをもって配分することで、無駄を省きコスト削減につなげました。 ・研究開発費以外の販売管理費の削減： リモートワークの浸透による通勤費や移動時間の削減、オフィス面積をコンパクトにすることによって、オフィス賃料や維持に係るコストの削減を行いました。
<p>財務基盤の安定化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・サブスク型ビジネスが収益の基盤となり、キャッシュを生み出す事業構造となり、EBITDAは522百万円（前期比+212百万円）フリー・キャッシュフローは103百万円（前期比+297百万円）となりました。 ・期末配当を1株あたり5円で実施します。
<p>IR活動の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・IRTVでの動画配信を実施。当社の事業内容について動画を使って説明する取り組みを行いました。 ・2024年2月に潜在株主アンケートを実施し、投資家の方々のフィードバックを踏まえて、今後の情報開示の方法や内容に反映していく予定です。

(2) 課題

2024年3月31日基準日時点で時価総額が24.1億円と、上場維持基準である40億円を15.9億円下回っております。下記の対策を実行することで、市場での認知度を上げ、株価上昇、時価総額増を図るとともに、スタンダード市場への市場区分の変更も検討してまいります。

また、財務的なレバレッジの活用による事業成長力の強化も検討課題と考えております。

(3) 今後の取り組み内容

- ① 株主還元の強化：
 - 年2回配当の実施
 - 今後株主優待も必要に応じて検討

- ② IR活動の強化：
 - 動画配信にて決算説明の実施
 - 個人投資家勉強会への参加
 - 東証IR動画配信への参加
 - 日経主催IRセミナーへの参加

- ③ 成長のための投資と新規事業への取り組み：
 - 電話の発信者を証明するサービスを大手通信キャリアグループ会社と協議中であり、特殊詐欺対策とともに、電話の応答率を大幅に改善するサービスを検討
 - DASインフラ・シェアリング事業の検討
ビルオーナーが4G/5G通信共有設備を保有し、携帯電話通信事業者から使用料を得て収益化するビジネスであり、当社は通信インフラ設備を所有せず、ビルオーナーに4G/5Gの機器や運用サービスを提供する
 - 蓄積のある音声認識AIと生成AIを組み合わせたAIによる自動応答システムの開発

- ④ コスト削減：
 - 外注費の削減
 - 内製と外注の基本ポリシーを明確にし、過度な外注依存度の増加を抑制
 - 業務プロセスの効率化や進捗管理の徹底によって、不必要な外注費を削減

 - 働き方の多様化によるコスト削減
 - リモートワークを中心とした働き方により、地理的制約を排除し、人件費の最適化を図る(業務効率、移動コスト、労働力の確保)
 - クラウドサービスの活用によりインフラやITコストの削減を実施

- ⑤ 財務基盤の強化：
 - 借入を増やすことも選択肢であり、レバレッジを効かせ、資本効率の向上及び成長投資を検討
 - 今後の資金ニーズやリスク分散のために、資金調達が多様化を検討

以上