

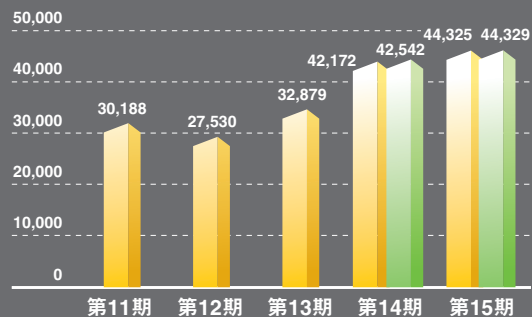


www.nextcom.co.jp

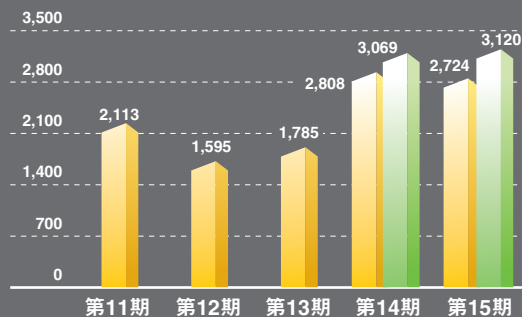
第15期事業報告書

平成17年4月1日～平成18年3月31日

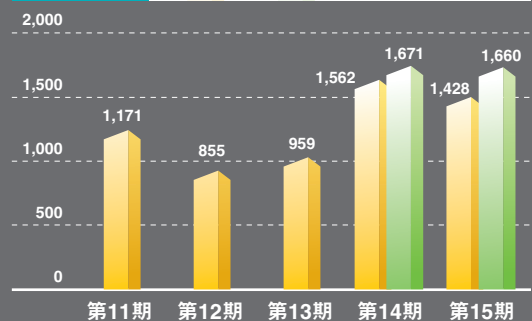
売上高 [百万円]



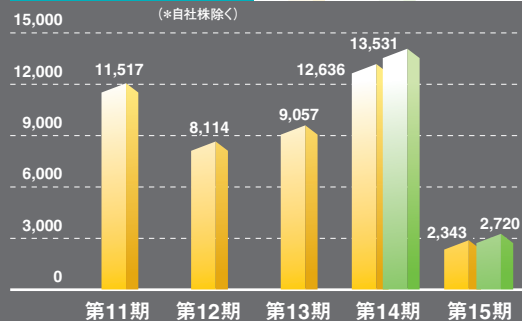
経常利益 [百万円]



当期純利益 [百万円]

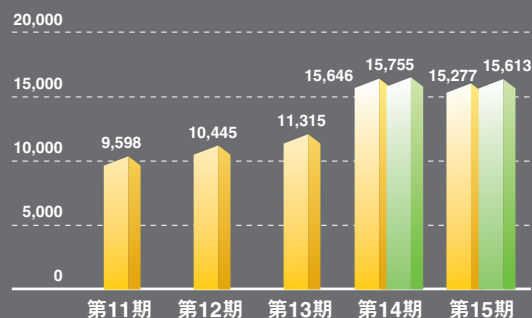


1株当たり当期純利益 [円]

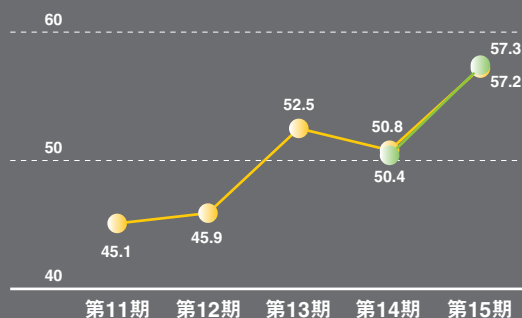


注1) 第11期につきましては、平成13年9月1日付をもって1株を2株へ分割しているため、1株当たり当期純利益は株式分割が期首に行われたものとして計算しております。
 注2) 第15期につきましては、平成17年12月20日付をもって1株を4株へ分割しているため、1株当たり当期純利益は株式分割が期首に行われたものとして計算しております。

純資産 [百万円]



株主資本比率 [%]



株主の皆様へ

株主の皆様には、益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。

本年5月11日、当社は平成18年3月期の本決算を発表いたしましたのでご報告申し上げます。

当期におけるネットワーク・システム業界は、企業収益の改善を背景にした景況感の回復に伴い、緩やかながら回復の兆しが出てまいりました。しかしながら、ITシステムへのROI（投資対効果）を求める姿勢を以前にも増して強めるなど引き続き厳しい状況が続いております。このような環境の中、当期にお

ける連結業績は、売上高443億29百万円（対前年同期比4.2%増）、売上総利益113億74百万円（同37.9%増）、営業利益27億84百万円（同4.8%減）、経常利益31億

20百万円（同1.7%増）となりました。

合併より1年が経過し、当社グループはボイスソリューション事業、データネットワークソリューション事業、システムソリューション事業と事業領域を拡大し、3事業の連携を進めてまいりました。第16期は、これら各事業の個別機能強化および3事業の連携による総合力発揮を重点テーマとして「Speed & Change」を掲げ、プロダクト型ビジネスから、より高度な付加価値機能を伴うサービス型ビジネスへのシフトを加速させてまいります。また、これら経営・業務課題に迅速に対応すべく、組織体制を整えとともに中長期的な視野をもって人的投資に取り組みます。併せて、コーポレートガバナンス体制を強化し、企業価値を高めてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

平成18年6月

ネクストコム株式会社 代表取締役社長

山本 茂



ネットワーク・システム系の市場動向について、お聞かせください。

日本経済の本格的な回復を受け、企業におけるITへの設備投資需要は上向いています。しかしながら、近年の経営環境の変化に伴いITシステムへのROI(投資対効果)を求める姿勢を以前にも増して強めております。こうした環境下、我々の主要顧客である通信事業者や一部自治体で、ITインフラへの設備投資が控えられたことや、通信キャリアの再編などの影響を受けて、ネットワーク業界全体でふるわなかった年でした。今後の市場動向としては、企業業績の回復に伴い、ITへの設備投資意欲もさらに高まるものと思われませんが、価格競争の激化および、顧客ニーズの多様化がますます高まるものと想定されます。



御社のビジネスの強みはどんな点にあるとお考えですか？

これは、合併した最大の目的でもありますが、データ、ボイス、システムインテグレーションをワンストップでお客様に提供できる姿が、ネクストコム最大の強みであると考えています。現在のお客様のご要望はボイス系システムだけ、あるいはネットワーク系システムだけ、というような単純なものにはとどまりません。1分野のみのシステムだけではなく3分野を有機的に複合させたサービス・ソリューションを提供することが、価格競争に巻き込まれないソリューションを提供する原動力となっています。当社においては合併以降、ソリューションベースの営業活動を推進したことにより、売上総利益率が前年比で5ポイント以上増加するという成果を得ることができました。

こうした力をさらに発展させて、ネクストコムにしかできないサービス型のソリューションを展開したいと考えています。

今回の機構改革は組織やビジネスにどのように変化をもたらすとお考えですか？

今期より、3部門の業務体系の明確化と部門連携を深めるため、営業、管理、技術に部門統括を配置し大幅な権限の委譲を行いました。これにより、会社の経営課題を迅速に共有し、改善・実行に移すことが最大の目的です。さらに、今期より新たに執行役員を5名増員し部下とのコミュニケーションを積極的にとり、クライアントサービスを円滑に行う体制を構築することを主目的としています。また、従来はセールスサポートエンジニア(SSE)を各営業部下に分散配置しておりましたが、技術リソースの共有化が図られず、エンジニアリソースの

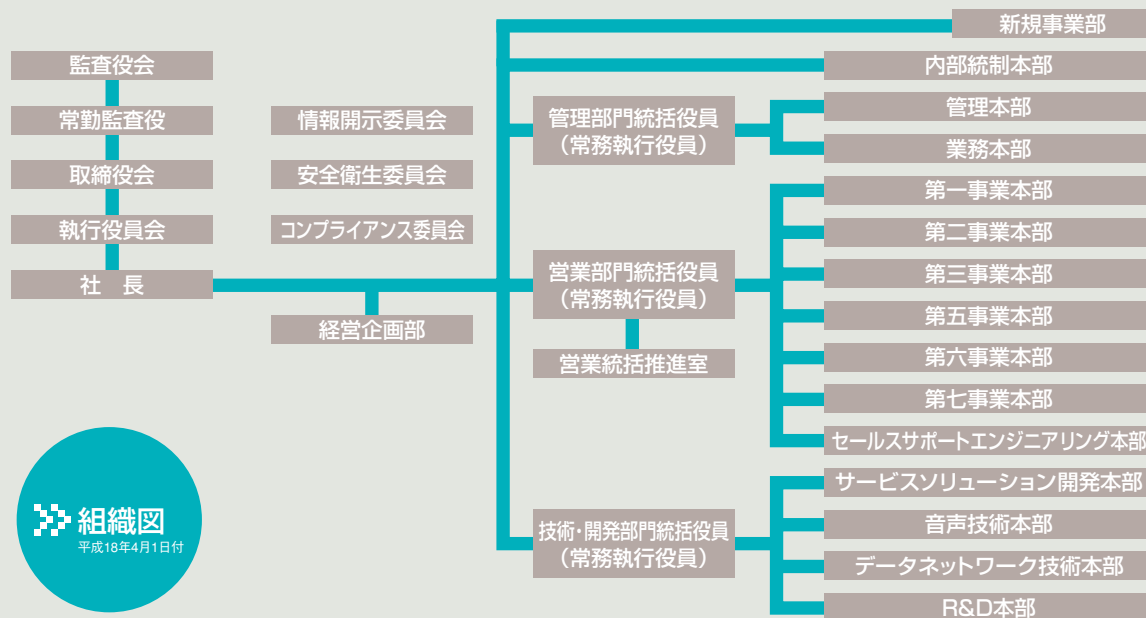
枯渇が問題となったため、当期より1部門に集中配置いたしました。この結果、案件に応じてエンジニアリソースの適正配置が可能になり、効率的な人的リソースの活用ができるようになりました。また、新規事業を展開するために、社長直轄組織としての新規事業部を設立しました。この部隊は、次世代事業の柱となる事業開発に専念させ、新たな収益モデルを生み出す部隊です。

今回の組織変更では、より顧客に密着しスピード感をもった対応ができる組織づくりを目指しました。お客様の要望に対し、迅速かつ時代にあった的確なサービスを提供できる、「スピード&チェンジ」という言葉を経営テーマに掲げ、ネクストコムとしての新たなステージへと邁進していきたいと思っています。

❖ 最後になりましたが、
株主の皆様へのメッセージをお願いします。

前期においては、株主の皆様方には多大なるご心配をかけた1年となりました。当期は、上場来はじめての減益計画を発表しております。これは、当社の次なるステップに向け、身をかがめて力を蓄えるべく、人材面への投資を主とした基礎体力の強化をはかる1年と位置づけております。そして、次年度以降の更なる業績拡大へつなげていきたいと考えております。この1年の成果を土台にし、役員・従業員の意識を変え、危機感をもってビジネスに取り組むことで、企業価値、株主価値を高めていきたいと考えています。

株主の皆様におかれましては引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



日本経済の本格的な景気回復を受けて、企業においては設備投資やM&A、グループ再編などに積極的になっています。これらの動きに伴いIT製品やサービスへの需要も上向いています。しかし、企業を取り巻く経営環境の変化がますます激しくなっていることから、企業は経営基盤としてのITシステムへの厳しいROI（投資対効果）を求める姿勢を以前にも増して強めております。

このような環境の下、当社グループはIP Solution Providerとして快適なIT環境の提供と複合的なワンストップサービス提供の実現を目指し、従来の強みであるデータネットワークソリューションに加え、ボイスソリューションおよびシステムソリューションにビジネス領域を拡大し、更なる付加価値を生み出せるよう、3つのソリューションの多面的融合を進めてまいりました。

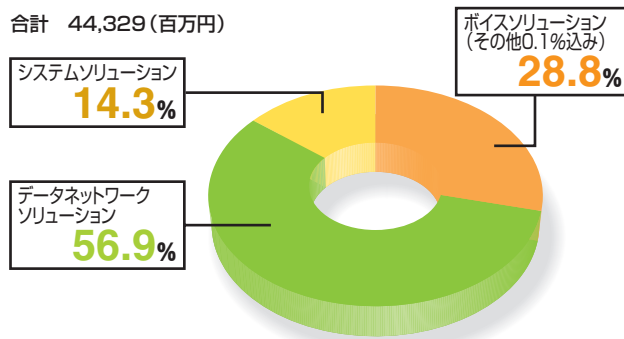
この結果、コンタクトセンタ構築等の需要が継続したボイスネットワーク関連案件は比較的堅調に推移しました。しかしながら、通信事業者や公共・文教向けのインフラ投資は低迷しデータネットワーク構築案件が減少したことおよび顧客ニーズの多様化により受注までのリードタイムが長期化したこと等により、当期における連結売上高は対前年同期比4.2%増の443億29百万円（*対公表値1.9%増）になりました。

利益に関しましては、合併に伴うボイスソリューションおよびデータネットワークソリューションにおけるサービス売上の大幅増加、システムソリューションにおける保守・開発案件の増加、また採算管理の強化による利益率向上により、売上総利益は対前年同期比37.9%増の113億74百万円となりました。これにより、売上総利益率は25.7%となり対前年同期比6.3ポイント増と大幅に改善いたしました。営業利益は、合併による事業規模の拡大に伴い販売費及び一般管理費が増加したことにより、対前年同期比4.8%減の27億84百万円、経常利益は対前年同期比1.7%増の31億20百万円となりました。当期純利益は、長期デリバティブ契約解約により3億41百万円等を特別損失に計上した為、対前年同期比0.7%減の16億60百万円となりました。

*は、2006年2月1日開示の公表値

ビジネス区分別に見ますと、ボイスソリューションでは、コンタクトセンタ案件の需要が堅調に推移したことにより、対前年同期比79.9%増の127億42百万円となりました。データネットワークソリューションは、ルータ・スイッチ等の需要減に伴い販売が低迷し、売上高は対前年同期比23.4%減の252億37百万円となり、システムソリューションについては、対前年同期比150.9%増の63億49百万円となりました。

ビジネス区分別の連結売上高



※なお、従来のビジネス区分としてまいりましたシステム系ネットワークキング及びインフラ系ネットワークキングを含むネットワークインテグレーションとディストリビューションにつきましては、合併を通じ実態に即した区分となるよう、当連結会計年度よりボイスソリューション（音声系ビジネス）、データネットワークソリューション（データ系IPインフラビジネス）、システムソリューション（システムインテグレーションビジネス）に改めます。

旧区分別売上高 ●平成18年度3月期実績●

| 旧区分 | 平成18年度3月期実績 | 構成比 |
|-----------------|-------------|-------|
| ネットワークインテグレーション | 41,388 | 93.4% |
| システム系ネットワークキング | 15,517 | 35.0% |
| インフラ系ネットワークキング | 25,871 | 58.4% |
| ディストリビューション | 526 | 1.2% |
| その他 | 2,414 | 5.4% |

(単位：百万円 単位未満切捨て)

連結財務諸表（要旨）

連結貸借対照表

[単位:百万円]

| 科目 | 第15期 平成18年3月31日現在 | 第14期 平成17年3月31日現在 |
|---------------|----------------------|----------------------|
| (資産の部) | | |
| ① 流動資産 | 23,854 | 24,321 |
| 現金及び預金 | 6,892 | 5,487 |
| 受取手形及び売掛金 | 10,975 | 12,825 |
| たな卸資産 | 5,213 | 4,615 |
| 繰延税金資産 | 507 | 974 |
| その他 | 290 | 421 |
| 貸倒引当金 | △24 | △2 |
| ② 固定資産 | 3,400 | 6,945 |
| 有形固定資産 | 2,034 | 1,930 |
| 建物及び構築物 | 346 | 352 |
| 工具器具及び備品 | 1,688 | 1,577 |
| 無形固定資産 | 210 | 231 |
| 投資その他の資産 | 1,155 | 4,783 |
| 資産合計 | 27,254 | 31,266 |

① 流動資産は、現金及び預金14億5百万円、たな卸資産5億98百万円増加した一方、受取手形及び売掛金18億49百万円、繰延税金資産4億67百万円減少等により238億54百万円となりました。

② 固定資産は、長期デリバティブ契約の解約による繰延ヘッジ損失17億円、差入保証金19億8百万円減少等により34億円となりました。

③ 流動負債は、支払手形及び買掛金6億71百万円減少、未払法人税等6億54百万円減少及び賞与引当金5億81百万円減少等により106億55百万円となりました。

※ COMMENTS

[単位:百万円]

| 科目 | 第15期 平成18年3月31日現在 | 第14期 平成17年3月31日現在 |
|---------------|----------------------|----------------------|
| (負債の部) | | |
| ③ 流動負債 | 10,655 | 12,864 |
| 支払手形及び買掛金 | 6,540 | 7,211 |
| 短期借入金 | 40 | 120 |
| 未払費用 | 1,079 | 1,151 |
| 未払法人税等 | 601 | 1,256 |
| 前受金 | 1,713 | 1,768 |
| 賞与引当金 | 331 | 913 |
| 品質保証引当金 | 29 | 37 |
| その他 | 318 | 406 |
| ④ 固定負債 | 985 | 2,646 |
| 退職給付引当金 | 572 | 518 |
| 役員退職慰労引当金 | 236 | 182 |
| デリバティブ債務 | - | 1,759 |
| 連結調整勘定 | 177 | 186 |
| 負債合計 | 11,640 | 15,511 |
| (資本の部) | | |
| ⑤ 資本金 | 4,113 | 3,801 |
| 資本剰余金 | 6,919 | 6,607 |
| 利益剰余金 | 6,822 | 5,339 |
| その他有価証券評価差額金 | 17 | 7 |
| 自己株式 | △2,259 | 0 |
| 資本合計 | 15,613 | 15,755 |
| 負債・資本合計 | 27,254 | 31,266 |

④ 固定負債は、長期デリバティブ契約の解約によるデリバティブ債務17億59百万円減少等により9億85百万円となりました。

⑤ 資本は従業員ストックオプション行使により資本金及び資本剰余金がそれぞれ3億12百万円増加、自己株式を22億58百万円で取得したこと等により156億13百万円となりました。

※ COMMENTS

連結損益計算書

[単位:百万円]

| 科目 | 第15期 | 第14期 |
|--------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | 平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで | 平成16年4月1日から 平成17年3月31日まで |
| 売上高 | 44,329 | 42,542 |
| 売上原価 | 32,954 | 34,292 |
| 売上総利益 | 11,374 | 8,250 |
| 販売費及び一般管理費 | 8,590 | 5,324 |
| 営業利益 | 2,784 | 2,925 |
| 営業外収益 | 381 | 209 |
| 営業外費用 | 45 | 65 |
| 経常利益 | 3,120 | 3,069 |
| 特別利益 | 30 | 43 |
| 特別損失 | 351 | 376 |
| 税金等調整前当期純利益 | 2,799 | 2,735 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 676 | 1,460 |
| 法人税等調整額 | 462 | △396 |
| 当期純利益 | 1,660 | 1,671 |

連結キャッシュ・フロー計算書

[単位:百万円]

| 科目 | 第15期 | 第14期 |
|--------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | 平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで | 平成16年4月1日から 平成17年3月31日まで |
| ⑥ 営業活動によるキャッシュ・フロー | 3,951 | 261 |
| ⑦ 投資活動によるキャッシュ・フロー | △681 | △615 |
| ⑧ 財務活動によるキャッシュ・フロー | △1,864 | 1,506 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 0 | 0 |
| 現金及び現金同等物の増加額 | 1,405 | 1,153 |
| 合併及び新規連結に伴う現金及び現金同等物の受入高 | — | 1,068 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 5,482 | 3,260 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 6,888 | 5,482 |

連結剰余金計算書

[単位:百万円]

| 科目 | 第15期 | 第14期 |
|------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | 平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで | 平成16年4月1日から 平成17年3月31日まで |
| (資本剰余金の部) | | |
| 資本剰余金期首残高 | 6,607 | 4,609 |
| 増資による新株の発行 | 312 | 892 |
| 合併による増加高 | — | 1,104 |
| 資本剰余金期末残高 | 6,919 | 6,607 |
| (利益剰余金の部) | | |
| 利益剰余金期首残高 | 5,339 | 3,796 |
| 利益剰余金増加高 | 1,660 | 1,671 |
| 当期純利益 | 1,660 | 1,671 |
| 利益剰余金減少高 | 177 | 127 |
| 配当金 | 150 | 107 |
| 役員賞与 | 26 | 20 |
| 利益剰余金期末残高 | 6,822 | 5,339 |

⑥ 営業活動によるキャッシュ・フローは39億51百万円の収入となりました。これは、税金等調整前当期純利益27億99百万円、売上債権の減少17億94百万円、長期デリバティブ契約の解約による差入保証金の減少15億50百万円等による資本増加が、たな卸資産の増加6億18百万円、仕入債務の減少6億30百万円及び法人税等の支払12億90百万円等の支出を上回ったことによります。

⑦ 投資活動によるキャッシュ・フローは6億81百万円の支出となりました。これは、保守用設備機器等の有形固定資産の取得6億69百万円等によります。

⑧ 財務活動によるキャッシュ・フローは18億64百万円の支出となりました。これは従業員のス톡オプションの行使による株式の発行収入6億24百万円、自己株式の取得による支出22億58百万円によるものです。

※ COMMENTS

単体財務諸表（要旨）

貸借対照表

[単位:百万円]

| 科目 | 第15期 | 第14期 |
|---------------|--------------|--------------|
| | 平成18年3月31日現在 | 平成17年3月31日現在 |
| (資産の部) | | |
| 流動資産 | 23,325 | 23,879 |
| 現金及び預金 | 6,360 | 5,069 |
| 受取手形 | 175 | 291 |
| 売掛金 | 10,798 | 12,533 |
| 商品 | 5,193 | 4,579 |
| その他 | 822 | 1,408 |
| 貸倒引当金 | △24 | △2 |
| 固定資産 | 3,405 | 6,948 |
| 有形固定資産 | 2,012 | 1,904 |
| 建物 | 330 | 334 |
| 工具器具及び備品 | 1,682 | 1,570 |
| 無形固定資産 | 198 | 222 |
| ソフトウェア | 180 | 205 |
| その他 | 17 | 17 |
| 投資その他の資産 | 1,194 | 4,821 |
| 資産合計 | 26,731 | 30,828 |

損益計算書

[単位:百万円]

| 科目 | 第15期 | 第14期 |
|--------------|-------------------------|-------------------------|
| | 平成17年4月1日から平成18年3月31日まで | 平成16年4月1日から平成17年3月31日まで |
| 売上高 | 44,325 | 42,172 |
| 売上原価 | 33,164 | 34,235 |
| 販売費及び一般管理費 | 8,770 | 5,268 |
| 営業利益 | 2,391 | 2,668 |
| 営業外収益 | 379 | 205 |
| 営業外費用 | 45 | 65 |
| 経常利益 | 2,724 | 2,808 |
| 特別利益 | 30 | 42 |
| 特別損失 | 351 | 298 |
| 税引前当期純利益 | 2,403 | 2,552 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 518 | 1,340 |
| 法人税等調整額 | 456 | △349 |
| 当期純利益 | 1,428 | 1,562 |
| 前期繰越利益 | 181 | 171 |
| 中間配当額 | 75 | 55 |
| 当期末処分利益 | 1,534 | 1,678 |

| 科目 | 第15期 | 第14期 |
|---------------|--------------|--------------|
| | 平成18年3月31日現在 | 平成17年3月31日現在 |
| (負債の部) | | |
| 流動負債 | 10,663 | 12,743 |
| 買掛金 | 6,876 | 7,372 |
| 短期借入金 | 40 | 120 |
| 未払法人税等 | 518 | 1,136 |
| 賞与引当金 | 297 | 874 |
| その他 | 2,930 | 3,241 |
| 固定負債 | 790 | 2,438 |
| 退職給付引当金 | 556 | 504 |
| 役員退職慰労引当金 | 234 | 174 |
| デリバティブ債務 | - | 1,759 |
| 負債合計 | 11,454 | 15,181 |
| (資本の部) | | |
| 資本金 | 4,113 | 3,801 |
| 資本剰余金 | 6,919 | 6,607 |
| 資本準備金 | 6,919 | 6,607 |
| 利益剰余金 | 6,485 | 5,230 |
| その他有価証券評価差額金 | 17 | 7 |
| 自己株式 | △2,259 | 0 |
| 資本合計 | 15,277 | 15,646 |
| 負債・資本合計 | 26,731 | 30,828 |

利益処分

[単位:百万円]

| 科目 | 第15期 | 第14期 |
|------------|-------------------------|-------------------------|
| | 平成17年4月1日から平成18年3月31日まで | 平成16年4月1日から平成17年3月31日まで |
| 当期末処分利益 | 1,534 | 1,678 |
| 利益処分額 | 1,110 | 1,497 |
| 配当金 | 288 | 74 |
| 役員賞与金 | 21 | 23 |
| (うち監査役賞与金) | (0) | (0) |
| 任意積立金 | | |
| 別途積立金 | 800 | 1,400 |
| 次期繰越利益 | 423 | 181 |

営業部門 Interview 統括

営業部門統括役員
鈴木 茂男氏

営業部門でのこれからの課題は？

4月1日付で、営業部門を中心とした大幅な組織改定を行いました。これは、社外（お客様・お取引先様）に対する極め細やかな対応と、合併後不足がちであった社内コミュニケーションを再活性化させることが目的です。我々営業はお客様、お取引先様、関係各署のさまざまな人と関わりを持ちます。お客様に最高のITシステムを提供するには、それに関わるすべての人々との意思疎通を円滑に行うことが重要になります。さらに、お客様との直接対話を通じて、早い段階でお互いの考えを共有することが最高のITシステムを提供する最も重要なポイントと考えています。

これらを実現するためには、先ほどから申し上げているコミュニケーションの効率を上げ、お客様とフェイス・トゥ・フェイスのコミュニケーションをとることが最大の課題と考えております。

今回の組織改革にともない、 どんな変化をお感じになりましたか？

いままでは各部門が並列する「WEB型」の組織を採用しておりました。そして、その中で各営業部が自律的に活動し、自部門の効率の最大化を狙っておりました。

今回の組織改革により営業部門が統合され、営業部門間の情報がスムーズに共有されるようになりました。結果として、営業部門内のコミュニケーションも活性化されてきたように思います。さらに、今回の組織変更のもう一つのポイントは、SSE本部（セールスサポートエンジニア）の設置によるエンジニアリソースの効率化です。以前、各々の営業部門が独自に抱えていたエンジニアを集約し一つの部門として本部組織にし、社内エンジニアリソースの効率化を図っています。これにより、幅広い分野への横断的なサポートが可能になり、お客様にワンストップで対応し、効率的に仕事ができるようになっていきます。



あわせて営業拠点を統括されていますが、その狙いは？

これもコミュニケーション活性化という、同じ狙いがあります。各地の営業拠点にはそれぞれの課題や問題がありました。当社は東京に本社を配置している関係上、地方は情報リソースが不足しがちです。これを補うために営業所統括責任者を配置し、全国各地の情報をお互いに共有し地方特有のビジネスの獲得に努めてまいりたいと思います。

今後の市場動向について、どうぞ覧になりますか？

確かに既存のルータ、スイッチというデータ系ビジネスの市場は厳しくなっていますが、高速無線LANなどの新しい技術が世に出てきており、新たな需要が喚起されると期待しております。そして、当社の強みでもあるボイス系ビジネスには俄然追い風を感じています。システム事業に関しては、主に金融系企業を起点として製造業などの幅広い業種の投資意欲を増していくのではと感じています。このあたりは営業現場からの手ごたえを感じています。

今後の抱負についてお聞かせください。

お客様がネクストコムとつきあい業績が伸びた、社員がこの会社で働いたら成長した、そして株主様がこの株を買ってよかったと、ネクストコムを媒介としてそこに関わるすべての人が喜びを共有できるような会社でありたいと考えています。

管理部門 Interview 統括

管理部門統括役員
佐野 秋生氏

組織変更後の現在の業務の役割について、お聞かせください。

4月1日の組織改革以前の管理部門は、人事・総務系、経理・情報システム系、営業管理や物の管理を行う業務系など、営業部門と同じく各々機能別に組織されておりました。今回の組織改革により、管理系部門のすべてを束ね会社全体の管理を統括し、関連情報を共有し管理機能の強化、業務効率化と迅速な意思決定をすることが私の最大のミッションです。

情報開示やコーポレートガバナンスについてはどうお考えですか？

当社は、従来から株主の皆様をはじめ、ステークホルダーの皆様会社によく理解していただくとの考えのもと、積極的な情報開示を行う姿勢をとってきました。当社は社内に情報開示委員会を設けており、管理部門、経営企画部のキーマンを集め、社内の情報をつぶさに集約し、積極的に情報を公開できる体制をとっています。情報開示という点では、今回の機構改革により、いっそうスピーディーな開示が可能になるのではと考えています。

また、組織改革により従来の社長権限が、営業、技術、管理部門統括に大幅に委譲されました。これにより意思決定をすばやく行うことができるようになり時代に則したスピード経営が可能になっております。

また、4月1日に新たに内部統制本部を設置しました。企業が内部統制機能、即ち自己管理機能を高めるのは当然ですが、社員一人ひとりまでその意識を浸透させることが重要です。例えば営業がお客様から注文をいただくと納入、代金回収に至るまでの一連の業務が発生し、それに対応した管理機能が複雑に関わってきます。内部統制本部は、こうした日常業務の遂行に係る内部統制体制の整備、コンプライアンス体制の整備、それら体制が社内ですっかり機能しているかをチェックする部署です。内部統制体制、コンプライアンスが企業存続の前提であり、社員一人ひとりが内部統制、コンプライアンスの担い手だという意識を、内部統制本部や管理部門が連携、率先して社内に浸透させていきたいと考えています。

人への投資についての考え方をお話してください。

人事制度を市場環境、ビジネスのスタイルにあわせるために大幅な制度変更を行いました。具体的にはインセンティブ制度・賞与制度を見直しました。我々は、合併以前はネットワーク機器販売主体のビジネスをしてまいりました。これは、提案、受注、売上げまでのタイムスパンが比較的短いビジネス形態で、効率性の高いビジネスでした。しかしながら、現在の顧客のニーズは、提供するシステムに対し、お客様に喜ばれる付加価値を提供する必要があります。そのためにも、我々は腰をすえてお客様に最高のシステムを提供する必要があります。これに対して、従来の諸制度はマッチしづらい制度となっております。こうした中、社員がじっくりと大きなビジネスに取り組んでいける土壌や制度を作るべく、インセンティブ・賞与制度の見直しを行ったしだい

です。事実、ボイス系のビジネスが増えるにつれ、1案件あたりのタイムスパンが長期化しております。我々としては、ビジネス形態により即した制度を適宜構築・改善していきたいと考えております。

今後の抱負についてお聞かせください。

管理部門は組織の業務遂行状況をルールに照らしチェックする機能が大切ですが、このチェック機能と共に営業・技術部門が効率的に動けるようなサポート機能も重要な役割です。管理部門の仕事には、営業や技術の社員が働きやすい環境をつくることも含まれていると考えています。社員の相談や支援も十分に果たすこと、また、同時に牽制・チェックも十分に行うというバランスの取れた管理部門を構築するよう日々努めています。今後はCSRにも積極的に取り組んでいきたいと考えております。ネクストコム強みの営業、技術を管理部門がスピード感をもって後方から支援して、株主の皆様からも信頼をしていただける組織を作っていきたいと思っております。



情報系分析市場への新たな取り組み ▶ サイバース社との業務提携

当社では、通信、金融、流通、製造など、無停止性およびリアルタイム性と膨大なデータの管理が要求される情報系分析市場へ新たな取り組みを開始します。この新たな取り組みにネクストコムはサイバース社と協業し、同社が提供する分析専用データベース「Sybase IQ (サイバース・アイキュー)」を情報系ソリューション・ビジネスの基盤技術の一つとして、この分野におけるマーケティング活動、営業活動、技術検証活動を実施し、新規ビジネスの開拓を推進してまいります。

具体的な取り組みとして、ネクストコムとサイバースでは、社内に専任の技術者と営業担当を含む総勢15名の「Sybase IQ」チームを立ち上げ、技術スキルや販売力を強化します。また、複数ベンダーから構成される基盤技術のサイジング、パフォーマンスチューニングなどの検証を行い、無停止のための基盤技術と「Sybase IQ」を組み合わせることにより、顧客の高い要求にお応えします。

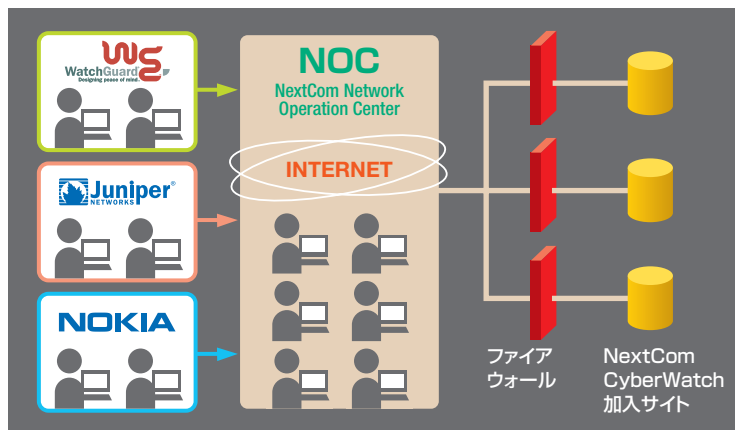
セキュリティマネージドサービス事業への更なる布石

▶ 「NextCom CyberWatch」のラインアップを拡充

近年企業を悩ませるWinny (ウイニー) などのウィルス感染を未然に防ぐ定番の機器と言えばファイアウォール。しかし、機器導入だけではその効果を十分に発揮することはできません。高いレベルのセキュリティを保つためには、パッチの適用やアップデート、ネットワーク状況に合わせた設定変更といった導入後の日常的な運用管理が不可欠であり、スキルをもった専任のセキュリティ担当者の確保も必要となってきます。しかしながら、専任担当者の確保は容易でないことが多いため、運用管理を委託するマネージドサービスの利用はもはや常識となっています。

こうした背景下、ネクストコムでは、業界に先んじて「NextCom CyberWatch」サービスを提供し、専任プロフェッショナルによるセキュリティシステムの運用管理/監視を行うサービスを1999年より提供しております。当社はこれまでに550社以上の導入実績を有するこのサービスに、新たにWatchguard社が提供する「Firebox X Coreシリーズ」を加え、一層のサービス拡充を図ってまいります。

こうした背景下、ネクストコムでは、業界に先んじて「NextCom CyberWatch」サービスを提供し、専任プロフェッショナルによるセキュリティシステムの運用管理/監視を行うサービスを1999年より提供しております。当社はこれまでに550社以上の導入実績を有するこのサービスに、新たにWatchguard社が提供する「Firebox X Coreシリーズ」を加え、一層のサービス拡充を図ってまいります。



NextCom CyberWatch for Firewall構成図

株式の状況

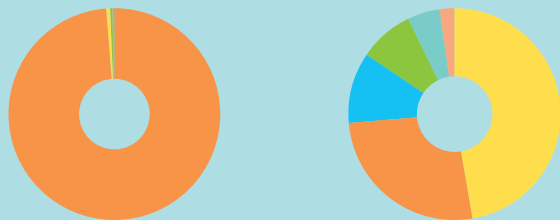
| | |
|---------------------|------------|
| 会社が発行する株式の総数 | 1,600,000株 |
| 発行済株式の総数 (自己株含む) | 607,308株 |
| 株主数 | 16,597名 |

大株主

| 株主名 | 持株数(株) | 持株比率(%) |
|-----------------------------------|---------|---------|
| 三井物産株式会社 | 282,885 | 46.58 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) | 23,213 | 3.82 |
| 日本証券金融株式会社 | 22,567 | 3.72 |
| ユニオンバンクプリベルクセンブルグ エスエー 497200 | 11,950 | 1.97 |
| 日興シティ信託銀行株式会社(投信口) | 7,000 | 1.15 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 4,760 | 0.78 |
| ブラグ | 4,500 | 0.74 |
| 山本 茂 | 4,200 | 0.69 |
| ルクセンブルグ オフショア ジャスティックレンディング アカウント | 4,186 | 0.69 |
| ピーアイエル ジャパン ダイナミック ファンド | 3,150 | 0.52 |

(注) 上記のほか、自己株式が30,008株あります。

株式分布状況



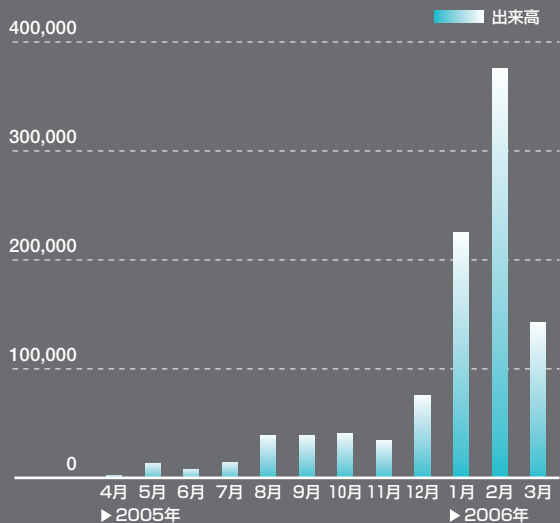
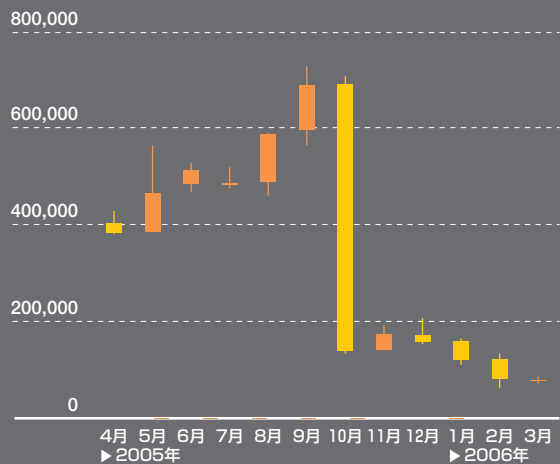
株主数構成比

| | | |
|--------|---------|--------|
| 個人・その他 | 16,393名 | 98.74% |
| 金融機関 | 21名 | 0.14% |
| その他の法人 | 100名 | 0.60% |
| 外国法人等 | 56名 | 0.34% |
| 証券会社 | 26名 | 0.16% |
| 自己名義株式 | 1名 | 0.01% |

株式数構成比

| | | |
|--------|-------------|--------|
| 個人・その他 | 160,073.00株 | 26.36% |
| 金融機関 | 65,672.60株 | 10.80% |
| その他の法人 | 287,198.16株 | 47.30% |
| 外国法人等 | 50,687.00株 | 8.35% |
| 証券会社 | 13,669.00株 | 2.25% |
| 自己名義株式 | 30,008.24株 | 4.94% |

株価チャート



平成17年12月20日(火)付をもって、次の通り普通株式1株を4株に分割しました。

| | |
|----------------------|----------|
| 平成17年9月30日時点の発行済株式総数 | 151,471株 |
| 株式分割による増加株式総数 | 454,413株 |
| 増加後発行済株式総数 | 605,884株 |

会社の状況 (平成18年3月31日現在)

| | |
|--------|--|
| 会社名 | ネクストコム株式会社 |
| 設立 | 1991年6月20日 |
| 資本金 | 41億1,373万円 |
| 従業員数 | 841名 (役員、派遣社員は除く) |
| 主要取引銀行 | 三菱東京UFJ銀行 東京営業部 / 三井住友銀行 本店営業部 / みずほ銀行 渋谷中央支店 / 住友信託銀行 東京営業部 |
| 主要取引先 | 東日本電信電話(株) / (株)NTTデータ / (株)NTTドコモ / 富士通(株) / 日本HP(株) / 日本IBM(株) / 沖電気工業(株) / キヤノン販売(株) / (株)東芝 / 日本電気(株) / (株)三井住友銀行 / メリルリンチ日本証券(株) / KDDI(株) / (株)スカイパーフェクトコミュニケーションズ / ボードフォン(株) / 三井物産(株) / (株)CSK その他・官公庁ほか |
| 主な事業内容 | ネットワークインテグレーション事業 / システムインテグレーション事業および上記付帯事業全般 |

営業拠点 (平成18年3月31日現在)

| | |
|---------|---|
| 本社(東京) | 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-26 一ツ橋Sビル TEL. 03-5259-6111 (大代表) FAX. 03-5280-8316 |
| 札幌営業所 | 〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西6-2-6 三井生命札幌大通りビル7F |
| 東北営業所 | 〒983-0852 宮城県仙台市宮城野区榴岡5-12-55 Navisビル6F |
| 北関東営業所 | 〒330-0802 埼玉県さいたま市大宮区宮町2-96-1 三井生命大宮宮町ビル4F-A |
| 新潟出張所 | 〒950-0088 新潟県新潟市万代4-2-23 オフィス万代301 |
| 北陸営業所 | 〒920-8203 石川県金沢市鞍月4-133 KCビル8F |
| 名古屋営業所 | 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-2-29 名古屋広小路プレイス7F |
| 大阪支店 | 〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島2-3-33 大阪三井物産ビル6F |
| 四国営業所 | 〒760-0056 香川県高松市中新町11-1 EME高松中新町ビル6F |
| 松山出張所 | 〒790-0011 愛媛県松山市千舟町5-5-3 EME松山ビル7F (松山出張所は、7月に開所予定です。) |
| 広島営業所 | 〒730-0013 広島県広島市中区八丁堀14-4 広島八丁堀第一生命ビルディング |
| 九州営業所 | 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東2-10-1 第一福岡ビルS館8F |
| 沖縄営業所 | 〒900-0032 沖縄県那覇市松山1-1-19 JPR那覇ビル12F |
| TCSセンター | 〒143-0006 東京都大田区平和島6-1-1 東京流通センター物流ビルB棟7F |

取締役、監査役および執行役員 (平成18年4月1日現在)

| | | | |
|--------------------------|--------|--------|--------|
| 代表取締役社長 | 山本 茂 | 常務執行役員 | 本橋 直人 |
| 取締役 | 佐野 秋生 | 常務執行役員 | 佐野 秋生 |
| <small>※常務執行役員兼務</small> | | 常務執行役員 | 鈴木 茂男 |
| 取締役(非常勤) | 小川 真二郎 | 執行役員 | 吉沢 比呂志 |
| 取締役(非常勤) | 佐藤 元信 | 執行役員 | 西垣 栄一 |
| 常勤監査役 | 荒木 慎一 | 執行役員 | 岡 恭彦 |
| 監査役(非常勤) | 松澤 修一 | 執行役員 | 原 繁好 |
| 監査役(非常勤) | 熊谷 幸三 | 執行役員 | 秋沢 茂 |
| | | 執行役員 | 秋野 孝 |
| | | 執行役員 | 中谷 克久 |
| | | 執行役員 | 井下 映一 |
| | | 執行役員 | 印牧 裕二 |
| | | 執行役員 | 亀井 克明 |
| | | 執行役員 | 佐瀬 明美 |
| | | 執行役員 | 渡邊 辰夫 |

IR情報のご提供について



ネクストコムでは、投資家・株主の皆様との信頼をより確かなものにするため、さまざまなメディアを使った積極的な情報開示に努めています。当社のホームページからもIR情報をご提供しています。下記アドレスにアクセスの上、是非ご覧ください。

<http://www.nextcom.co.jp/>

- 事業年度 ▶ 毎年4月1日から翌年3月31日まで
- 定時株主総会 ▶ 6月
- 基準日 ▶ 定時株主総会 3月31日
 期末配当 3月31日
 中間配当 9月30日
- そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
- 株主名簿管理人 ▶ 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
- 同事務取扱場所 ▶ 東京都千代田区丸の内一丁目4番4号
- (郵便物送付先) ▶ 住友信託銀行株式会社 証券代行部
 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10
- (電話照会先) ▶ 住友信託銀行株式会社 証券代行部
 [住所変更用紙のご請求] ☎ (0120) 175-417
 [その他のご照会] ☎ (0120) 176-417
- 同取次所 ▶ 住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
- 公告掲載新聞名 ▶ 日本経済新聞
- 貸借対照表および損益計算書に係る情報は、
<http://www.nextcom.co.jp/ir/>において提供する。
- 上場証券取引所 ▶ 東京証券取引所第二市場
- 証券コード ▶ 2665



この冊子に関するお問い合わせは
ネクストコム株式会社

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-26 一ツ橋SIビル
 TEL 03-5259-6102
 URL <http://www.nextcom.co.jp/>



古紙パルプ配合率100%再生紙を使用しています。



このフラットは大豆油インキで印刷しています。

株主向け
アンケート

株主の皆さまの声を お聞かせください

当社では、株主の皆さまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、下記の方法にてアンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
 アクセスコード入力後に表示される
 アンケートサイトにてご回答ください。
 所要時間は5分程度です。



<http://www.e-kabunushi.com>
 アクセスコード 2665



携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入) アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

- アンケート実施期間は、本事業報告書がお手元に到着してから約2ヶ月間(2006年8月31日まで)です。

インターネットにてご回答いただいた方の中から
 ①20名の方にネクストコムオリジナル
 くつみがきセット
 ②図書カード500円
 上記いずれか一つを抽選で進呈いたします。



※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」
 TEL: 03-5777-3900 MAIL: info@e-kabunushi.com



ISO 14001認証
 JQA-EM4161



ISO 9001認証
 JQA-1611

システムリユース・開発本部
 サービスリユース・開発本部
 サービスリユース・開発本部
 大塚支店
 開発部

平成18年 6 月23日

株 主 各 位

東京都千代田区神田錦町三丁目26番地

ネクストコム株式会社

代表取締役社長 山 本 茂

情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）のご説明

ネクストコム株式会社グループは、企業活動の全ての領域において、万全な情報セキュリティ管理を実施し、お客様の情報資産をあらゆる脅威から守ることの重要性を認識し、「情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）」を確立して参りました。今後も情報セキュリティ対策に努め、お客様からの信頼を得ると共に社会的責任を果たしてまいります。

本事業報告書 裏表紙右下の情報セキュリティマネジメントシステム国際規格「ISO27001」認証の適応範囲は以下の通りとなります。

| | |
|---------------|--|
| 認 証 登 録 番 号 | IJ506324、IS504096 |
| 認 証 取 得 事 業 者 | ネクストコム株式会社（本社：東京都千代田区） |
| 登 録 活 動 範 囲 | ・社内システム及びネットワークシステムにおける運用、管理業務 ・社内システム及びネットワークシステムにおけるセキュリティ監視業務 ・社内のシステムインフラに関する管理業務 ・2006年3月22日付適用宣言書 第3版 |
| 適 用 規 格 | ISO/IEC 27001：2005 |
| 認 証 登 録 日 | 2006年4月5日 |
| 有 効 期 限 日 | 2009年4月5日 |
| 審 査 登 録 機 関 | ビーエスアイジャパン株式会社 |
| 関 連 事 業 所 | なし |