20 ミンナに感謝 ミライに飛躍

証券コード：3842

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年12月22日
株式会社ネクストジェン

NEXTGEN
connect to the next generation

Copyright@ Nextgen, Inc.

ビジネスモデル：事業の内容

当社グループの事業は、『音声』を中心とする通信技術に関するソリューション提供を行う単一セグメントとなっており、20年前の創業時より通信事業者向けの高度なソリューション事業を中核としておりますが、ここ10年はその開発で蓄積してきた技術・経験を活かして、スマートフォンやクラウドサービス、AIといった新しいデバイスや技術の普及に合わせて一般企業のICTやDXに直接貢献するソリューション・サービスも提供しております。なお、単一セグメントではございますが、販売ターゲットや提供事業の特性により「通信システム・ソリューション」「エンタープライズ・ソリューション」「保守サポート・サービス」の3区分に分けております。

通信システム・ソリューション

- 通信事業者の大規模ネットワークで利用される通信システムのライセンス販売、SI、周辺アプリケーション及びネットワークセキュリティ診断や通信システム導入のコンサルティングサービスを提供
- 主に通信事業者向けに自社開発ソフトウェア及び国内外の他社ベンダー製品を取り扱い、マルチベンダーとして通信事業者のニーズに対応できるソリューションを提供
- Local5Gに関するビジネスについて他社に先駆けて実証実験に参画して技術を取得し、エクシオグループ株式会社との協業によってコンサルティングから構築導入まで幅広く提案可能
- 特に、海外ベンダー製品を国内通信事業者の仕様に対応させる経験を創業当初から蓄積しており、そのノウハウを保有していることが当社の強み
- ほとんどの大手通信事業者様に何らかの形でソリューションを提供（数百万ユーザーが通信サービスを利用）

エンタープライズ・ソリューション

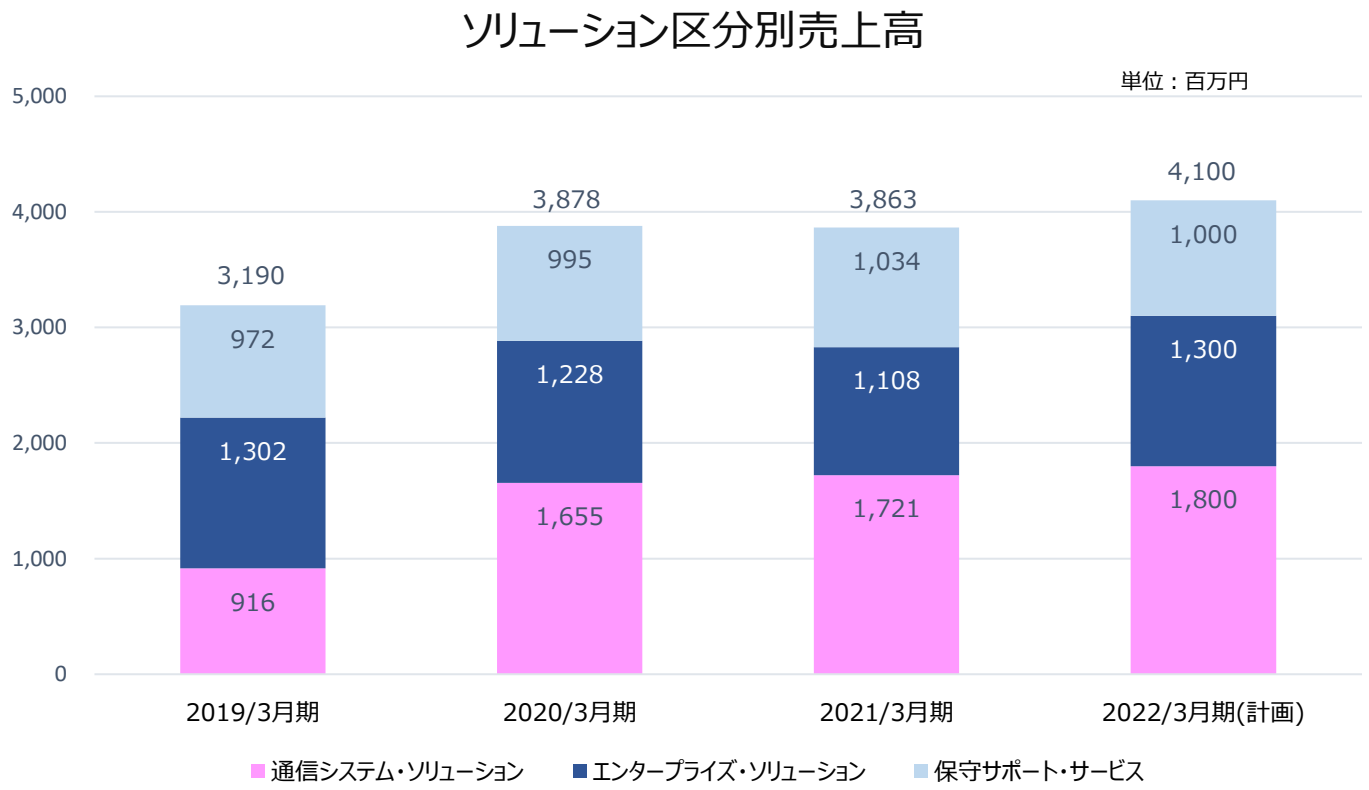
- 通信事業者以外の企業や官公庁に向けて、通信システムのVOICEMARKブランドのライセンス販売、SI、周辺アプリケーション及びクラウド／BPO・サービスを、販売・構築パートナー経由で提供
- 子会社では音声、テキスト、映像などオムニチャネルコミュニケーションのためのプラットフォームを提供するCPaaS事業を展開しており、そのプラットフォーム上で、電話音声を活用することのできるクラウドサービスを提供

保守サポートサービス

- 通信システム・ソリューションで培ったパートナーシップの強化により、通信事業者及びエンタープライズ向けに全国24時間・365日対応の保守サポート業務を提供

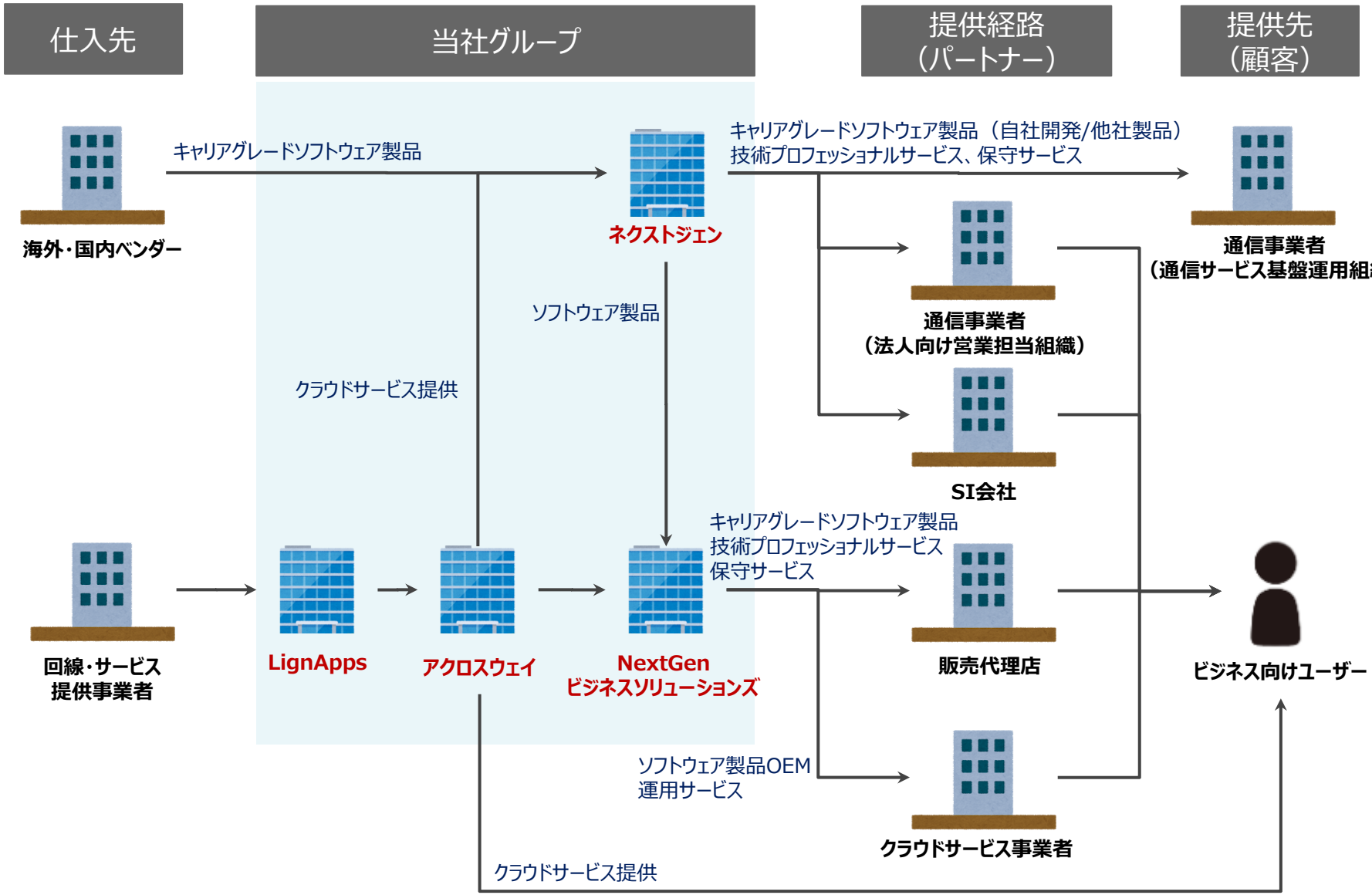
Copyright@ Nextgen, Inc.

ビジネスモデル：事業の内容構成比



Copyright@ Nextgen, Inc.

ビジネスモデル：事業の収益構造

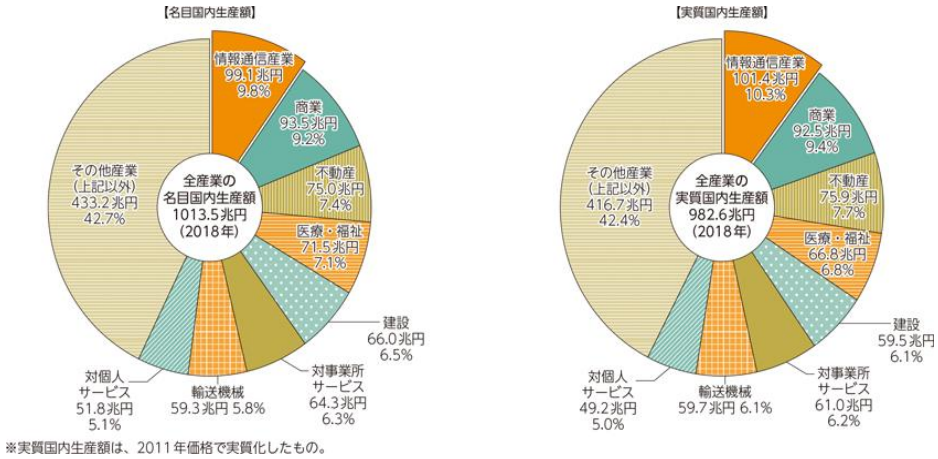


Copyright@ Nextgen, Inc.

市場規模と競合環境：通信システム

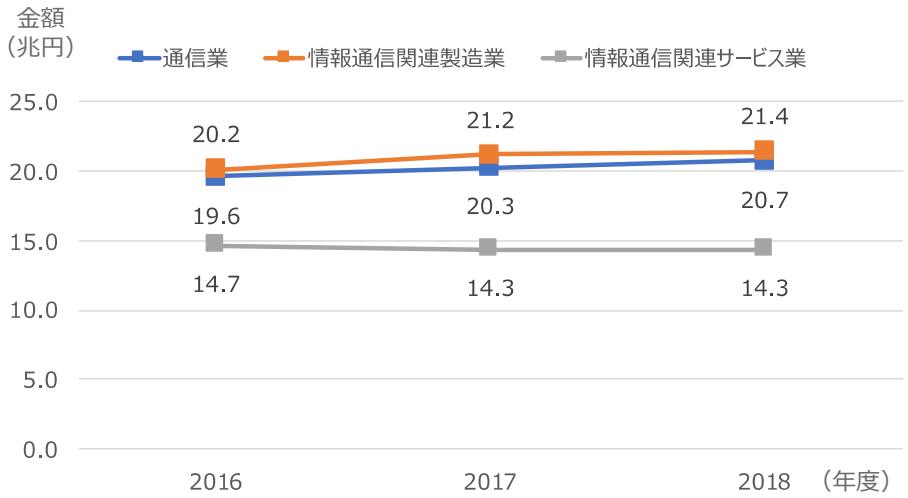
2018年の情報通信産業の名目国内生産額は99.1兆円であり、全産業の9.8%を占めております。
「その他産業」を除く8つの主な産業のうち、情報通信産業は最大の規模。

情報通信産業のうち、通信業、情報通信関連製造業、情報通信関連サービス業の実質国内生産額の年度推移において、通信業と情報通信関連製造業は増加傾向。情報通信関連サービス業はクラウド化の進行により増加していくと考えられます。



※実質国内生産額は、2011年価格で実質化したもの。

出典：「令和２年版情報通信白書」（総務省）

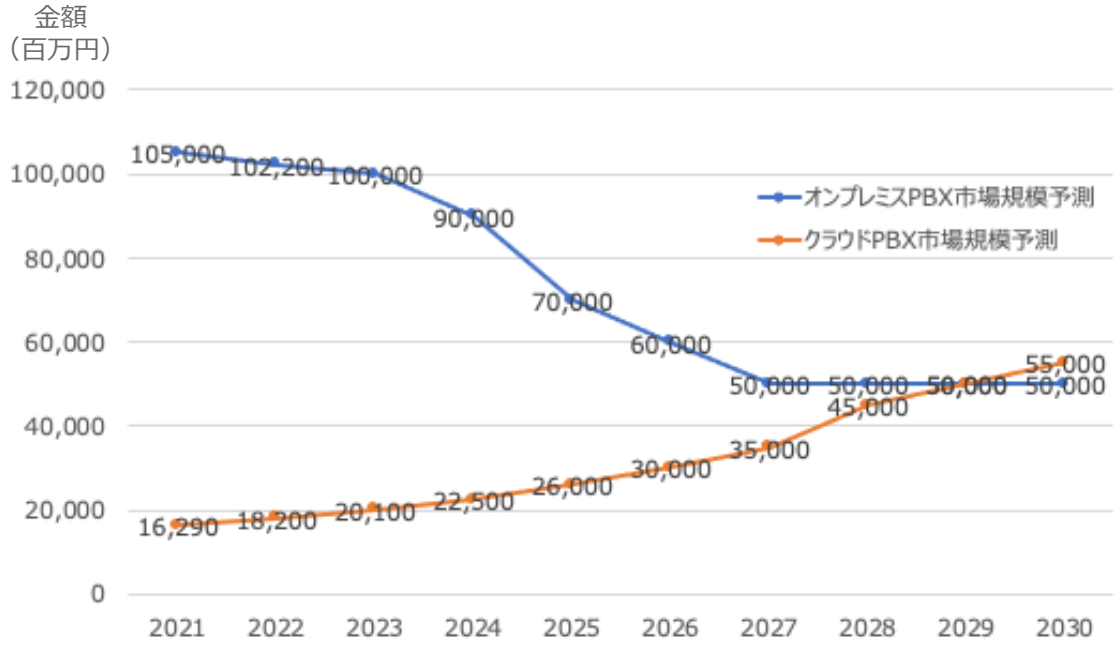


出典：総務省「令和元年度　ICTの経済分析に関する調査」（2020）

Copyright@ Nextgen, Inc.

市場規模と競合環境：オンプレミス/クラウド PBX

PBX市場は、官公庁や製造業において従来市場規模が拡大してきましたが、オンプレミスPBXの更改、オフィス移転、リモートワーク推進によるスマートフォンのビジネスホンとしての利用などで、今後電話環境を新たに構築する際には、PBXのクラウド化を検討する企業ユーザーが増加していき、オンプレミスPBXの需要は縮小していくと予想されます。特にPSTNマイグレーションが完了する2025年以降は減少幅が大きくなると考えられます。
当社はオンプレミス/クラウドPBXの提供をしていますが、この動きに合わせて、クラウドPBXサービス事業を開始したい通信事業者や企業に対して、サービス事業開始に必要なパッケージとしてシステムのOEM提供やEnablerサービスとして提供しています。
通信事業者のサービスレベルを満たすソフトウェアを当社は提供できることが、他の参入企業との違いです。



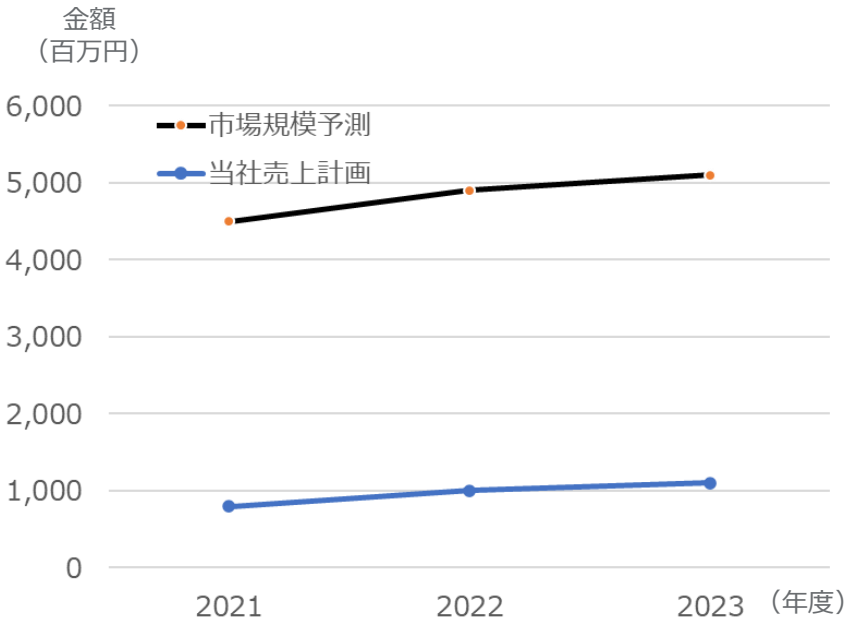
クラウドPBX主要参入企業	サービス名
NTTコミュニケーションズ	Arcstar Smart PBX Arcstar UCssS
NTTコムウェア	SmartCloud Phone
リンク	Biztel
NTT東日本、NTT西日本	ひかりクラウドPBX
オフィス24	MOT/TEL
OKIクロステック	EXaaS音声クラウドサービス

※PBX（Private Branch eXchangerの略）とは、企業などの組織で複数（多数）の電話機を使用する場合に、施設内で設置・運用される電話交換機のこと。施設内の電話機同士で内線通話を可能にしたり、外線（公衆回線）との接続を行う。

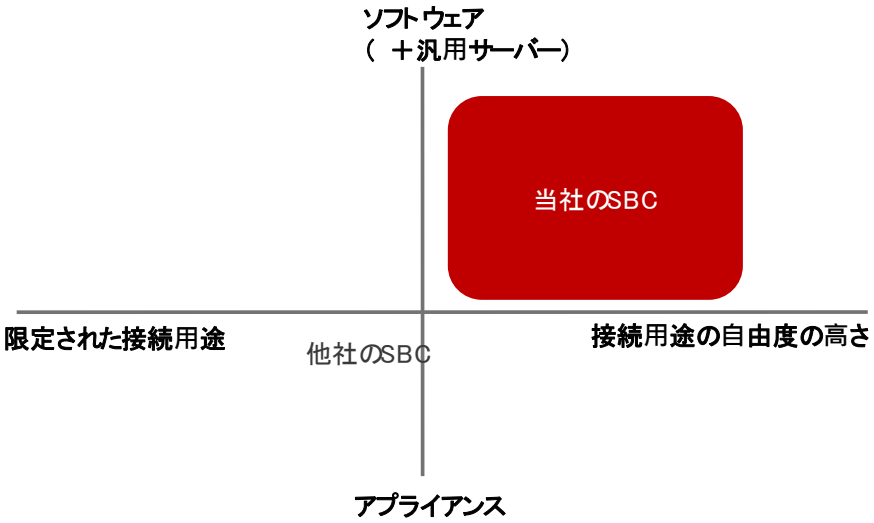
Copyright@ Nextgen, Inc.
出典：株式会社富士キメラ総研「2021年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」および当社予測（2024年以降の市場規模予測）

市場規模と競合環境：接続GW（SBC）

クラウドPBXの接続GW、固定電話網のIP化に対応する接続GW、通信事業者間のIP相互接続GWといった需要があり、SBCは堅調に市場拡大が見込まれています。新規参入が少ない市場です。



【当社SBCの差別性】



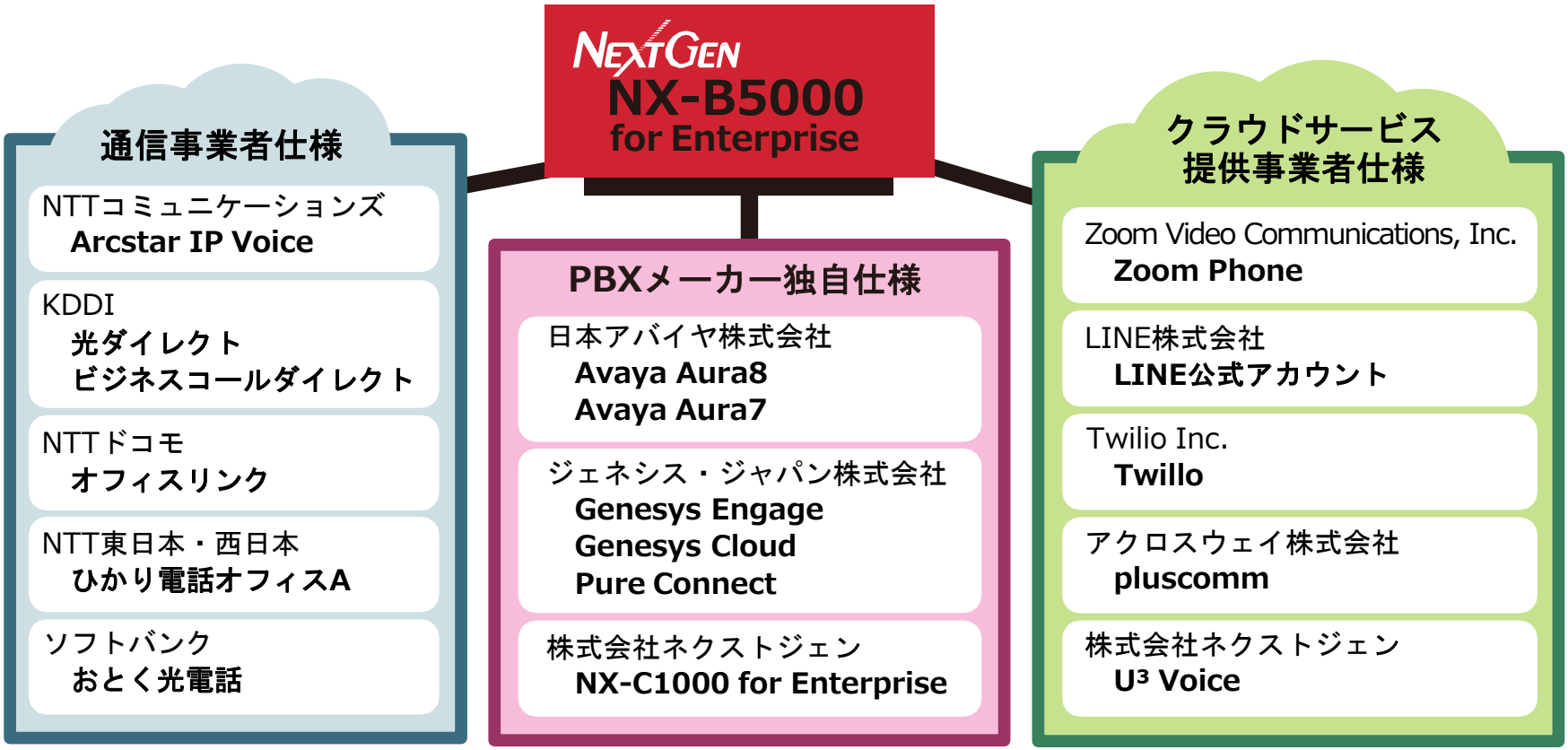
主要参入企業	製品名
リボン・コミュニケーションズ	SBC 1000/2000
AudioCodes	Mediantシリーズ
シスコシステムズ	Cisco Unified Border Element
日本オラクル	Oracle Communications Session Border Controller

Copyright@ Nextgen, Inc.

出典：株式会社富士キメラ総研「2021年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

主な製品、サービス 【接続GW（SBC）】

SBC（Session Border Controller）は、他社ネットワークとの通信信号の差分吸収やメディア変換を行い、異なるベンダー製品・サービスや通信事業者との相互接続を実現するゲートウェイです。2021年度からはZoomなどの新しいDX推進サービスとの連携ニーズも出てきています。
【製品名：NX-B5000 for Enterprise】



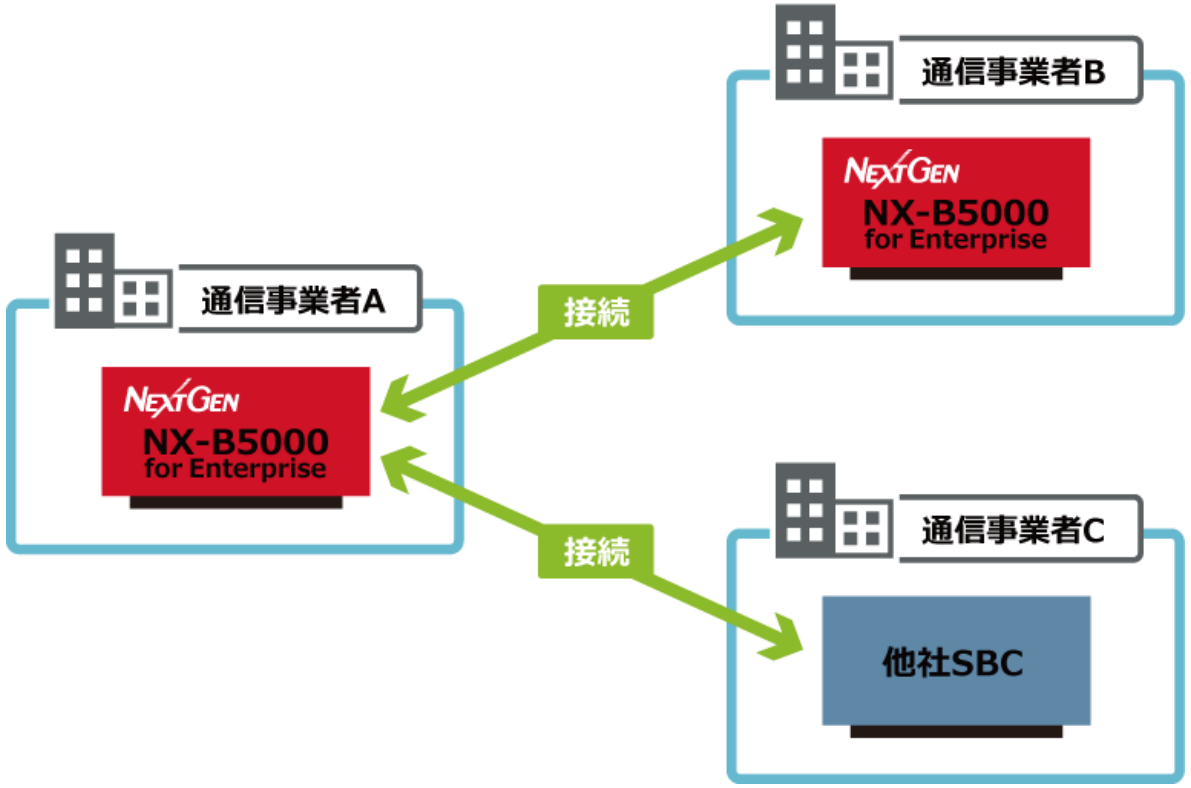
2021月11月末現在（今後も順次相互接続先を広げていく予定）

Copyright@ Nextgen, Inc.

主な製品、サービス 【接続GW（SBC）】

前のページでは異なる製品やサービスを接続するために使われる接続GWを説明しましたが、接続GWには通信事業者のネットワーク設備として配置される利用用途もあります。

複数の通信事業者の間を相互接続ための機能、通信事業者の中に設置している異なるメーカーの装置同士を接続するための機能、VoIPネットワーク上のセキュリティ対策や帯域制御などの機能も兼ね備えています。



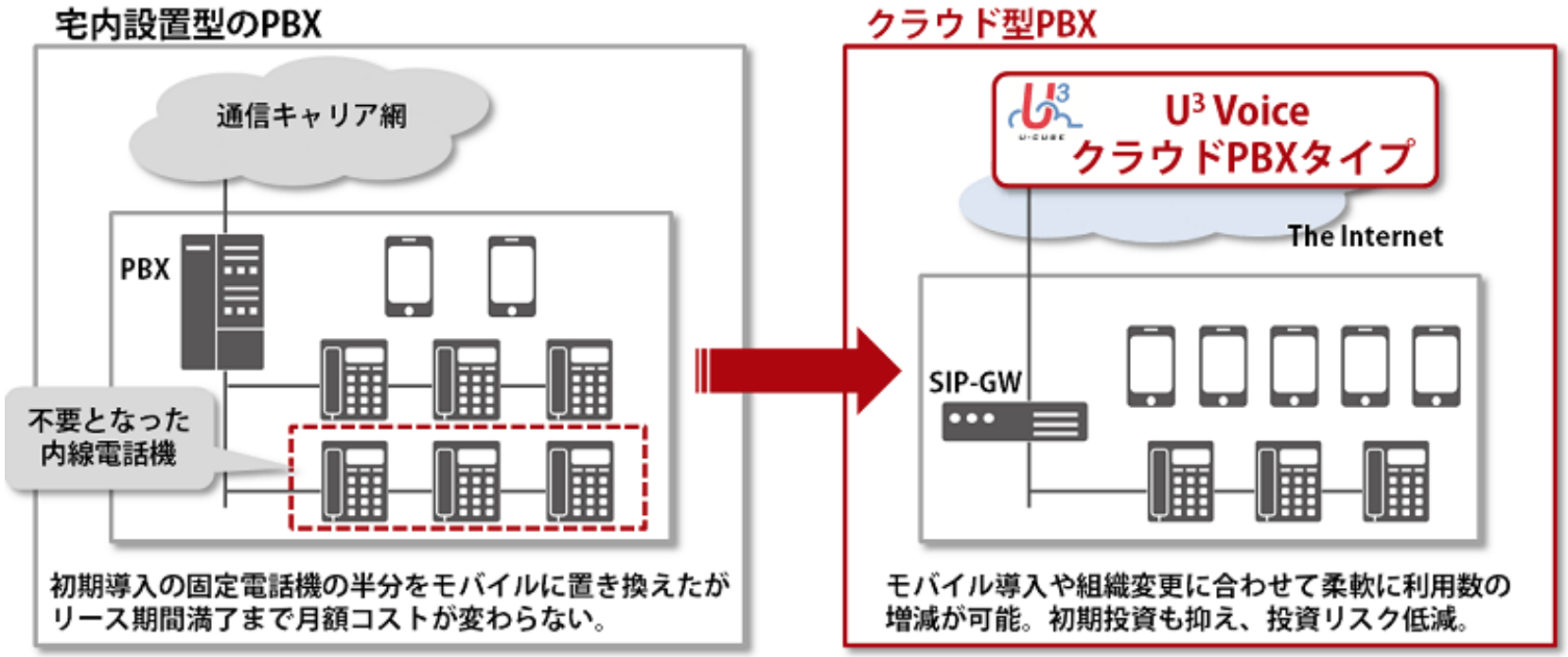
Copyright@ Nextgen, Inc.

主な製品、サービス 【クラウドPBX『U³ Voice』】

企業内に設置しているPBXの機能をクラウドサービスで提供しています。【サービス名：U³ Voice（ユーキューブボイス）】

当社が提供するサービスを利用することで、企業はPBX設備を持つ必要がなくなります。また、スマートフォンにアプリケーションをインストールして業務端末としての利用ができるため、リモートワークをする社員の電話対応の課題が解決できます。

リモートワーク時の電話応対の課題を解決するためのクラウドサービスには、U³ Voiceの他に、「テレワークCall」サービスを提供しています。



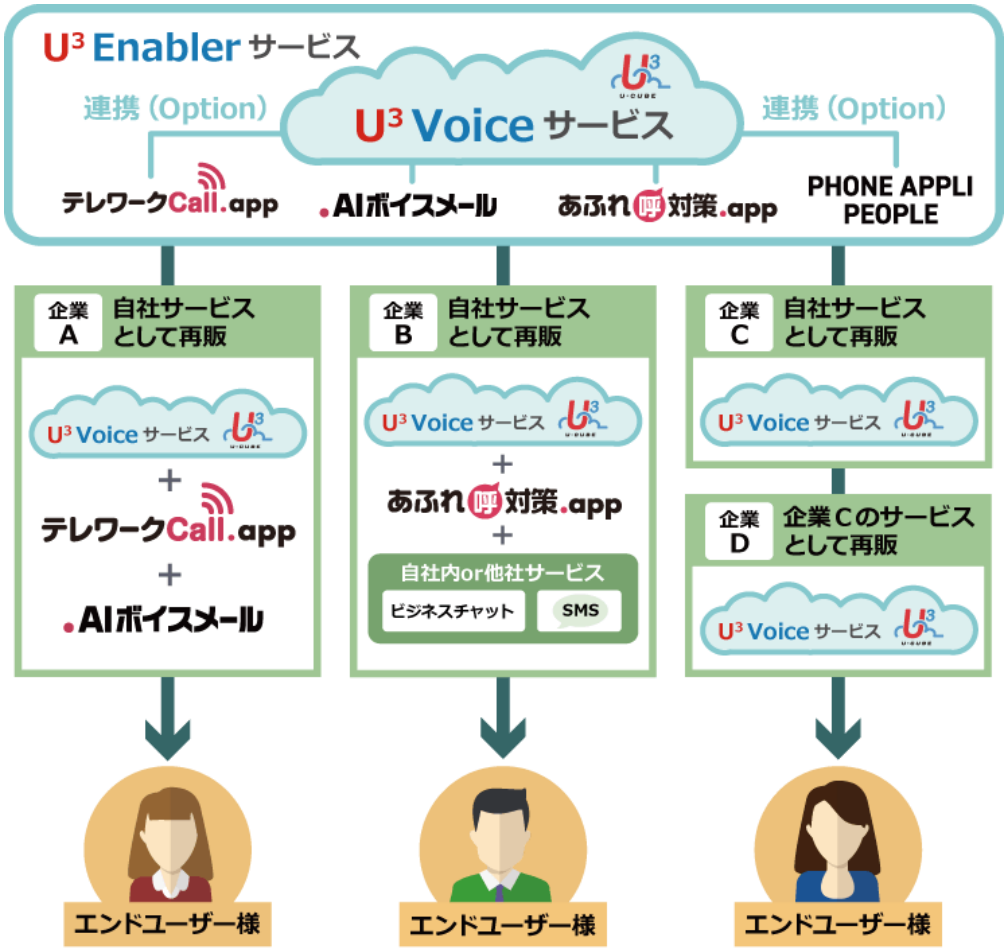
Copyright@ Nextgen, Inc.

主な製品、サービス 【クラウドPBX『U³ Enabler』】

U³ Enablerは、クラウド音声サービスプラットフォームを提供するサービスです。

パートナー様は当社から提供するU³ Voiceサービスに、独自の付加機能を加えたり、 自社のプラットフォームに融合させることにより、特色のあるクラウド音声サービスをエンドユーザー様へ提供することができます。

オプションで当社グループで提供している「テレワークCall.app」、「.AIボイスメール」、「あふれ呼対策.app」などのCPaaSアプリケーションサービスや、クラウド電話帳「PHONE APPLI PEOPLE」サービスを追加することができます。



Copyright@ Nextgen, Inc.

当社の競争力の源泉

差別化

- 特定資本に依存せず、国内・海外のベンダーフリーなソリューションの提供ができる企業としての身軽さ
- 稼働しつづけることが必要な高品質を求められるキャリアグレードの製品提供ができる技術力

保有能力

- 音声系に強みをもつソリューション提供のできるエンジニア人材
- 自社での製品開発スキル
- 先進的な海外ベンダのプロダクトやサービスの発掘とローカライズスキル
- 相互接続(*)のインテグレーションスキル
- クラウドサービス提供の実績による、クラウドネイティブ開発・運用スキル

（＊）相互接続： 通信事業者間
通信事業者とユーザーサイドの間
マルチベンダシステム間

Copyright@ Nextgen, Inc.

基本戦略

【企業理念】

時空を超えてヒトやモノをつなぎ、豊かな社会を創造する

【中期全体戦略】

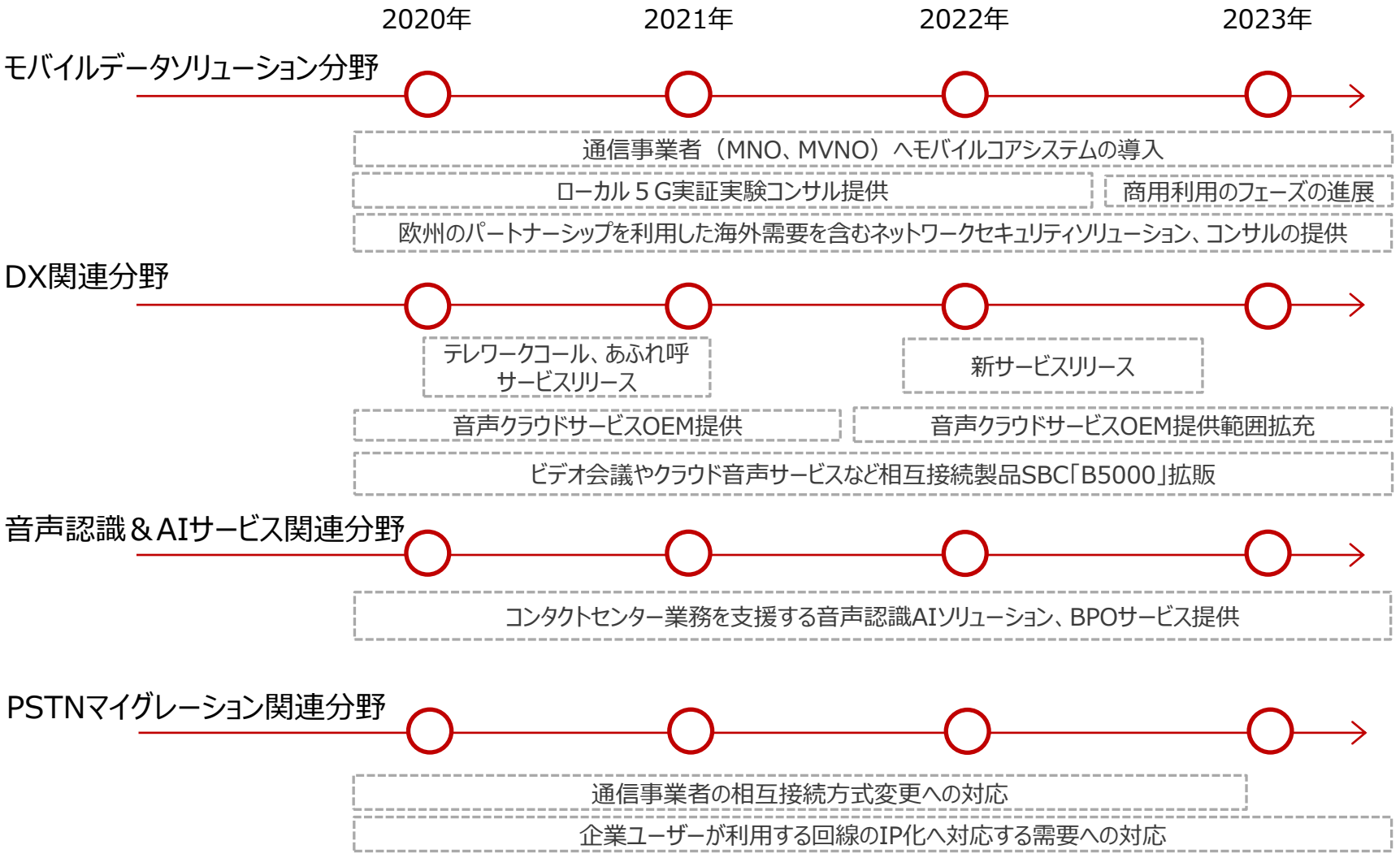
新しいICTとAIのソリューション・サービスを提供する企業として、通信事業者および多様な企業顧客の活動を支え、『音声』に強みをもつリーディングカンパニーとなって成長する

【中期経営計画の注力分野】

領域	当社の機会	通信システム	エンタープライズ
モバイルデータソリューション分野	モバイル通信事業者のコアシステムの開発導入需要への対応	●	
	ローカル５G市場におけるエクシオグループ株式会社との協業体制推進	●	●
	欧州等の海外需要を含むネットワークセキュリティソリューション展開	●	
DX関連分野	テレワーク等のワークスタイル変化に対応するCPaaSを活用したソリューション提供	●	●
	レガシーPBXの更改需要に対する音声クラウドサービスのOEM提供		●
音声認識＆AIサービス関連分野	コンタクトセンター業務を支援する音声認識AIソリューションの提供		●
	株式会社タカコムとの協業による通話録音ソフトウェア製品の提供範囲拡大	●	●
	音声関連のAIを利用したBPOサービスの拡充		●
PSTNマイグレーション関連分野	全キャリアの相互接続方式変更（IP化）に関する需要への対応	●	
	エンドユーザー企業が利用する回線のIP化に関する需要への対応（SBCシェア拡大）		●

Copyright@ Nextgen, Inc.

注力分野に対して想定する実行タイミング



Copyright@ Nextgen, Inc.

各領域の市場環境と当社の機会①

領域	市場環境と当社グループ商材	市場規模
モバイルデータソリューション分野	NTTグループ再々編やモバイル料金プランの低価格化などの大きな変化が起きている。また、ローカル5G/IoT関連の実証実験が総務省のプロジェクト採択により進む。 • モバイルキャリアが差別性のあるサービスを提供するために必要となるコアシステムや周辺アプリケーションのソフトウェア • 10年以上前に導入したIP電話システムの更改のために必要となるソフトウェア • ローカル5G/IoTに関するシステムやコンサルティングサービス	一定規模を超える電気通信回線設備を保有する「登録電気通信事業者」は216事業者あり（*1）、当社グループがターゲットとする事業者はそのうち30～40社程度である
DX関連分野	ワークスタイル変化に伴い業務コミュニケーションツールがオンプレミス製品からクラウドサービスへの乗り換えが進み、クラウドサービスの相互接続が進む。 • ビデオ会議サービスやクラウド音声サービスの相互接続を可能とする「NX-B5000 for Enterprise」 • スマートフォンで会社の050番号を利用し、公私分計ができる「U³ Voice」や携帯通話録音の「U³ Rec」クラウドサービス • CPaaS基盤「Pluscomm」を利用した「テレワークCall」、「あふれ呼対策」、などのクラウドサービス	DX市場は2030年度3兆425億円と2019年度の3.8倍に伸びていく予測（*2）

(*1)出典：令和3年3月1日現在、総務省情報通信統計データベース
(*2)出典：株式会社富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」プレスリリース

Copyright@ Nextgen, Inc.

各領域の市場環境と当社の機会②

領域	市場環境と当社グループ商材	市場規模
音声認識＆AI サービス関連分野	コンタクトセンターシステムへの投資は引き続き堅調に伸び、クラウド型のソリューションを中心に投資が進み単価が低下する。 これにより、これまで利用の少なかった中小企業での導入の増加やAIソリューションとの機能連携も進む。 • PBXと連携して音声キャプチャとして利用する「LA-6000」 • 音声認識＆AIソリューションの「U³ COGNI」 • 目的に応じて複数のAIエンジンを選択利用できるソリューションの提供	コンタクトセンターソリューションの市場規模は2018～2022年度CAGR2.8%での推移で、2022年度に5,359億円に達する予測(*1) AI関連の市場は2024年度にかけてCAGR20%程度、2024年度に1,000億円を切る程度の予測(*2)
PSTN マイグレーション 関連分野	NTTが決定している2025年までに公衆交換電話網（PSTN）からIP網への切り替えの実施最終フェーズとなり、IP相互接続需要により市場拡大する • キャリア間相互接続に必要な「NX-B5000」や「ENUM」 • 企業PBXをIP化を解決する「NX-B5000 for Enterprise」 • レガシーPBXを更改する「NX-C1000 for Enterprise」	SBCは2023年度において51億円の市場規模予測(*3)

(*1)出典：株式会社矢野経済研究所「コールセンター市場総覧2020」
(*2)出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITRがAI主要8市場規模推移および予測を発表」プレスリリース
(*3)出典：株式会社富士キメラ総研「2021年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

Copyright@ Nextgen, Inc.

「DX関連分野」の事例：CPaaS基盤を活用したコロナ禍における電話対応ソリューションの提供について

当社とＮＴＴビジネスソリューションズ株式会社で、CPaaS基盤を活用した電話対応ソリューションの提供を開始

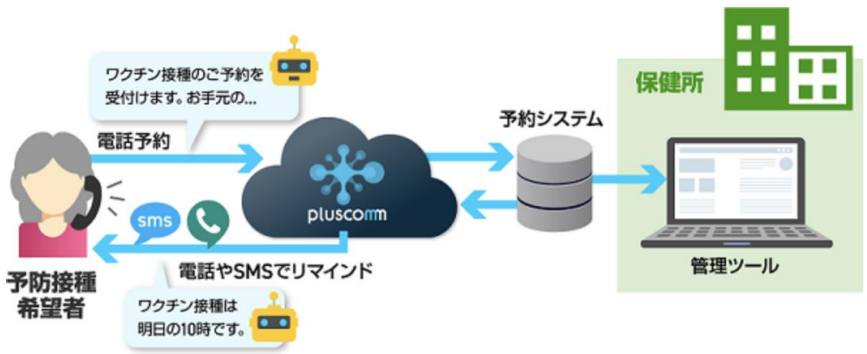
両社は、当社のグループ会社が提供するCPaaS基盤『pluscomm』とＮＴＴビジネスソリューションズ社の営業活動から得る市場ニーズを組み合わせ、音声通信とWebサービスを融合したソリューションを共同で企画・開発

コロナ禍におけるテレワーク時の受電支援や、コンタクトセンターにおける『あふれ呼』フォロー、自治体や保健所へのコロナウイルス感染対応電話支援システムなどを両社で提供していく

サービス例①『ワクチン接種自動予約支援システム』

ワクチン接種希望者からの入電に対し、自動音声を利用したガイダンスが予約を受け付けるシステム

- インターネットでの予約が苦手な方でも電話で予約が可能
- 既存のWeb予約システムに、電話受付を簡単に追加可能
- ワクチン接種前日や当日に接種会場へ行く時間を連絡することも可能

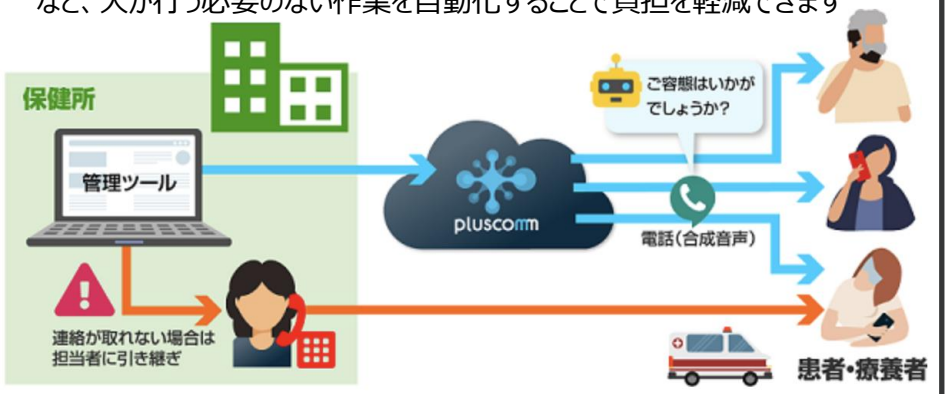


ワクチン接種自動予約支援システム 運用イメージ

サービス例②『感染症患者安否確認支援システム』

新型コロナウイルス感染症患者に自動で電話やショートメッセージを発信し、安否確認や状況確認のための問診を行うシステム

- 電話に出ない場合やプッシュボタン入力が無い場合には、繰り返し発信したり、アラートを発報したりします
- 安否確認や問診結果の確認、報告用レポート作成、軽症患者の経過観察など、人が行う必要のない作業を自動化することで負担を軽減できます



感染症患者安否確認支援システム 運用イメージ

Copyright@ Nextgen, Inc.

全体戦略を実現するための具体的な施策

ソフトウェア 開発投資	年次で3億円程度のソフトウェア開発を実施し、既存のソフトウェアの陳腐化を抑止し、使われる新機能を提供し続ける
設備投資	モバイルデータソリューション事業への検証設備（ローカル５G、EPSコア）
広告	エンタープライス向け商材に対する認知度向上のため、ターゲットに確実に届く方法による、広告宣伝活動の実施
PR・IR	当社グループの方針や取組内容を広く理解してもらえるよう、分かりやすさとタイミングを意識したリリースを実施
人員	階層別研修を設定し将来のマネジメントを担う人材を育成する 主に技術者の積極的な採用活動を実施するが、ウェルカムバック制度や社員紹介制度を活用して、当社に馴染みやすい社員を採用する
資金調達	現時点では、保有資金において上記を実行することが可能と考えているが、協業取組などで関係を強化するためにエクイティでの資金調達を行うことも視野に検討を進める

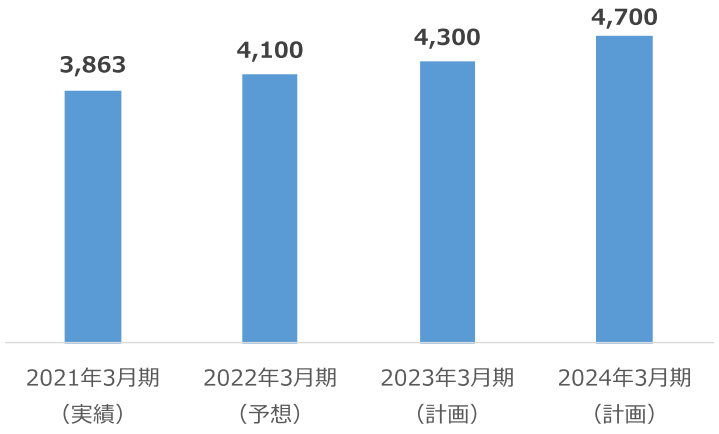
Copyright@ Nextgen, Inc.

中期経営計画（連結）

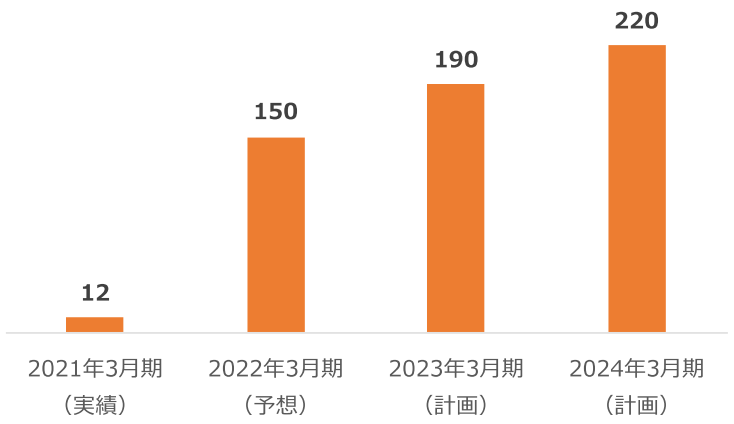
(単位:百万円)

	2021年3月期（実績）	2022年3月期（予想）	2023年3月期（計画）	2024年3月期（計画）
売上高	3,863	4,100	4,300	4,700
営業利益	12	150	190	220
経常利益	3	140	180	210
親会社株主に帰属する当期純利益	△174	110	150	170

売上高



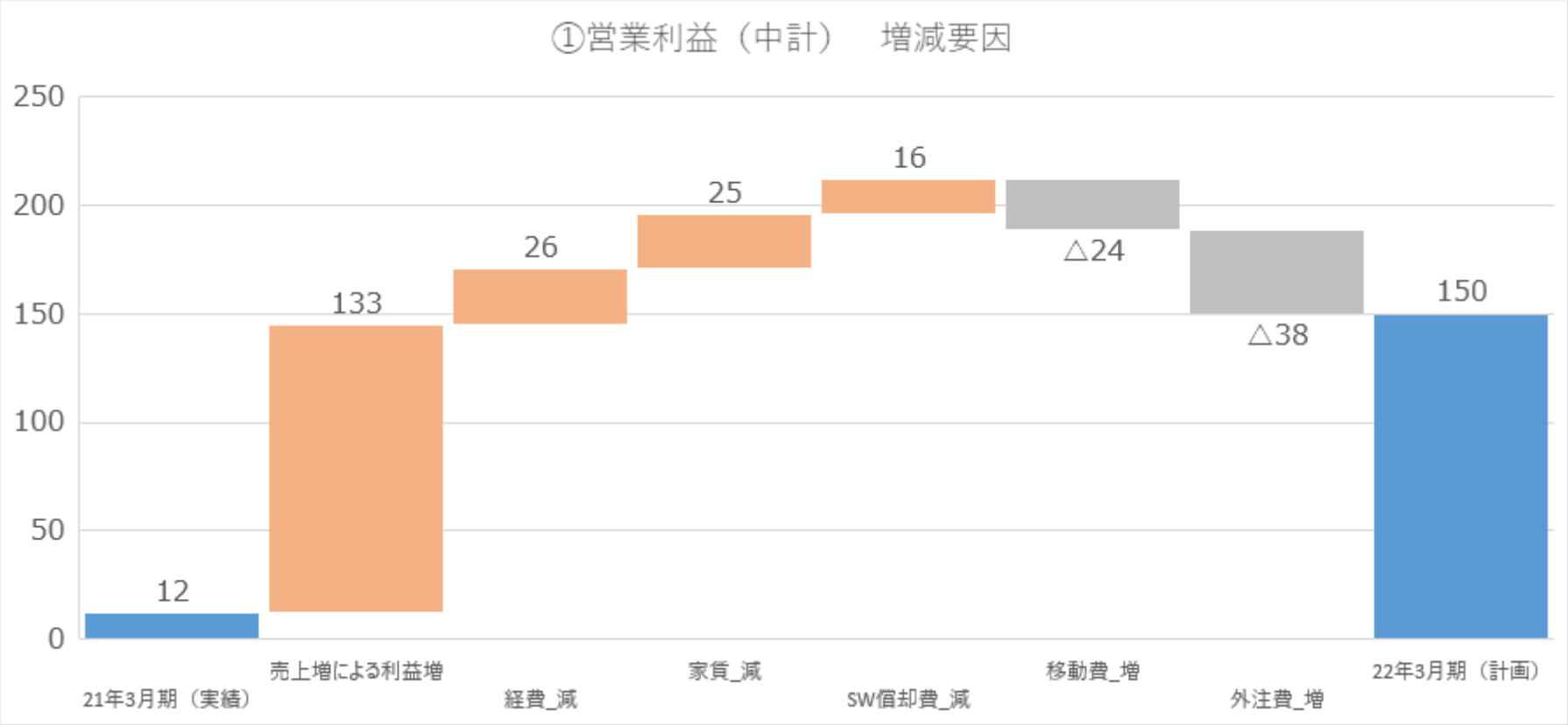
営業利益



- 設立20周年を迎える2022年3月期の売上高は、通信システム・ソリューション約18億円、エンタープライズ・ソリューション約13億円、保守サポート・サービス約10億円を計画しています。特に、エンタープライズ・ソリューションはDX関連分野などにおける市場成長の流れがあり、企業内のレガシー音声コミュニケーションシステムをリプレイスする需要に応えることにより成長を計画しています。利益面は収益性の高い自社ソフトウェアの販売と販管費を引き続き抑える予定です。
- 2023年3月期以降の売上高については、保守サポート・サービスは2022年3月期と同水準と想定しており、通信システム/エンタープライズ・ソリューションは市場の販路変化なども想定されることから内訳の数値は公表しておりません。具体的には14ページ記載の取り組みを中心として拡販を進めていく計画です。
- 新型コロナウイルス感染症拡大による当社事業への影響については、企業の投資控えによる設備リプレイスの遅れや、導入構築作業が現地で出来ないことに対する期ずれの発生が起きているため、今後も影響がある可能性がありますが、通信システムや通信サービスを提供している業種は比較的影響を受けにくいものと考えております。今後の動向については引き続き注視してまいります。

Copyright@ Nextgen, Inc.

2022年3月期の営業利益計画



Copyright@ Nextgen, Inc.

リスク情報：認識するリスク、リスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
法制度	通信サービスを提供する法制度が変更となり当社が資格を失う可能性	低/中長期	大	総務省などの法政策の検討状況をウォッチし変化に対して後手にまわらないよう情報入手をする
プロジェクトの遂行	プロジェクトが失敗して期間が延長することによるコスト超過や顧客から違約金を請求される可能性	中/中長期	中	規模が大きく、長い期間がかかるプロジェクトについては月次進捗報告する場を設け、現状と今後の見通しを確認しながら進める
海外製品の取り扱い	特定の国との取引が停止・不買運動が発生したり、為替変動による利益悪化が発生する可能性	中/中長期	中	複数の国のベンダと取引ができるよう海外製品の取り扱いについては各社比較をして検討をする 為替変動については金額規模や契約条件を勘案して為替予約を利用するなどの対策をとる
人材確保	人材が不足することにより案件の獲得機会の損失、開発の遅延が発生する可能性	中/中長期	中	人材の流出を防ぐための働きやすい職場環境（リモートワーク推進やコアタイム制度の廃止など）作りと期中における人材獲得の活動をする
投資活動	変化のスピードに早く対応するために実行するM&A等（買収、合併、事業の譲渡・譲受、事業投資）が想定通りに進まず投資効果が十分だせない可能性	中/中長期	中	検討に際しては取締役会での十分な時間をかけた討議の場を設け、実行後のPMIの体制を整え進捗を確認しながら進める

＊その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください。

Copyright@ Nextgen, Inc.

当社の概要

Copyright@ Nextgen, Inc.

会社概要（ネクストジェン）

会社概要

名称　　：株式会社ネクストジェン
（英文名　：Nextgen, Inc.）
本社所在地：東京都港区白金1-27-6
白金高輪ステーションビル6F
設立　　：2001年11月　設立20周年
代表者　　：代表取締役社長　大西新二
資本金　　：971,142千円
従業員数　：145名（連結）
2021年９月30日現在
上場区分　：東京証券取引所
JASDAQグロース
（証券コード：3842）

主要株主

- エクシオグループ株式会社（25.61%）
- サクサ株式会社（21.34%）
- 日商エレクトロニクス株式会社（4.72%）
- 株式会社タカコム（3.02%）

グループ会社

- 株式会社NextGenビジネスソリューションズ
- 株式会社LignApps
- アクロスウェイ株式会社

主な事業内容

- 電気通信事業 (電気通信事業者 届出番号 A-19-9441)
- 通信技術に関するコンサルティング業務
- 通信ネットワークシステム及びアプリケーションに関する企画、開発、保守、賃貸、販売、輸出入、及びコンサルティング業務
- コンピューターシステム及びソフトウェアの企画、開発、制作、販売及び輸出入
- 通信機器の輸出入、販売

主要取引先

- エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
- 株式会社NTTドコモ
- エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社
- 株式会社オプテージ
- KDDI株式会社
- ビッグローブ株式会社
- 楽天コミュニケーションズ株式会社
- パナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社
- 中部テレコミュニケーション株式会社
- エクシオグループ株式会社
- サクサ株式会社
- ソフトバンク株式会社
- 東日本電信電話株式会社
- 西日本電信電話株式会社

Copyright@ Nextgen, Inc.

会社概要（グループ会社）

社名	**株式会社NextGen ビジネスソリューションズ**	**株式会社LignApps** （読み仮名：ラインアップス）	**アクロスウェイ株式会社**
英文名	NextGen Business Solutions, Inc.	LignApps, Inc.	Acrossway Corporation
事業内容	• エンタープライス向け事業 • ソフトウェアIP-PBX、SBC、セキュリティ商品の販売 • 通話録音製品、通信機器をはじめとする電子機器の製造販売	• CPaaS事業 • DX（デジタルトランスフォーメーション）に関わるコンサルティング、アプリ開発、マーケティング	• 通信サービス事業 • コンタクトセンターソリューション販売 • ECサイト運営 • ソフトウェア開発
設立	2018年1月	2018年8月	2002年11月
代表者	代表取締役社長　大西　新二	代表取締役社長　大西　新二	代表取締役社長　野中　昭男
資本金	30百万円	41百万円	20百万円

Copyright@ Nextgen, Inc.

会社沿革（事業関連）

2020年	・札幌市白石区に北日本営業所を開所 ・当社孫会社 アクロスウェイ株式会社の全株式をLignAppsより取得、子会社化
2019年	・エクシオグループ株式会社（増資）、株式会社タカコムと資本・業務提携・米国Telestax, Inc.へ出資 ・LignAppsがNECネッツエスアイ株式会社と資本業務提携 ・ネクストジェングループのエンタープライズ向け事業を再編、事業の一部を NextGenビジネスソリューションズに集約
2018年	・株式会社LignAppsを設立、CPaaS・UPaaS事業を開始 ・株式会社NextGenビジネスソリューションズを設立、株式会社ｎｅｉｘより事業を譲受、 音声認識事業を強化
2017年	・エクシオグループ株式会社と資本・業務提携を開始 ・名古屋市中央区錦に中部営業所を開設
2014年	・ティアック株式会社よりボイスロギング（通話録音）事業を譲受
2013年	・東京証券取引所と大阪証券取引所の現物市場統合により東京証券取引所JASDAQに上場
2008年	・大阪市中央区平野町に西日本営業所を開設
2007年	・大阪証券取引所ヘラクレスに上場
2001年	・東京都渋谷区神宮前に株式会社ネクストジェンを設立

Copyright@ Nextgen, Inc.

沿革（製品・ソリューション関連）

2021年	・クラウド音声サービスのプラットフォームを提供する「U³ Enabler サービス」の販売を開始 ・「NX-B5000 for Enterprise」が日本製SBCとして初となるZoom Phoneの接続認定を取得 ・ローカル5Gのデモ・実証環境の提供を開始
2020年	・エクシオグループ株式会社と共にローカル5Gシステムに関する共同検証を実施 ・ニューノーマル時代に対応のテレワークソリューションブランド『テレワークCall』を展開 ・エクシオグループ株式会社との協業によるローカル5G導入コンサルティングの提供を開始 ・テレワーク時の電話応対の課題を解決する「U³ コールバック for テレワーク（現：テレワークCall.app）」の販売開始 ・オンプレミス型「スマートフォン内線化ソリューション（現：テレワークCallダイレクト）」の提供開始
2019年	・お客様への折り返し電話を自動で受け付けるあふれ呼対応サービス「U³ コールバック（現：テレワークCall.app）」の提供開始 ・住友商事株式会社が実施するローカル5G実証実験に参画 ・丸紅情報システムズ株式会社の「MSYS Omnis」を音声認識サービス U³ COGNI にて提供開始
2018年	・音声認識機能搭載の「VOTEX-IVR（現：音声認識対応NGN-IVR）」を発売
2017年	・エンタープライズ向けVoIP製品・ソリューションを『VOICEMARK 』として統合・体系化 ・月額音声認識BPOサービス「U³ COGNI」を発売 ・無線機の不感地帯をカバーする「スマホ対応IP-PTTソリューション（現：NX-PTT）」を発表
2016年	・ソフトウェアベースの統合型通話録音ソリューション「VoISplus 」「LA-6000」を発売 ・クラウド型通話録音管理サービス「 U³ REC 」を発売
2013年	・企業向け録音管理システム「VoIS（現：VoISplus）」を発売
2012年	・VoIPクラウドサービス「U³ Voice クラウドPBX」を発売
2010年	・固定電話・携帯電話の収容可能な仮想化IMSサーバー「NXI」を発売 ・クラウド型双方向マルチメディアサービス「U³ Live 」を発売
2009年	・法人向け携帯通話録音ソリューションを発売 ・SIP/VoIPセキュリティ事業を展開
2004年	・エンタープライズ向けIP-PBX「NX-E1000（現：NX-C1000 for Enterprise）」とSBC「NX-E1010（現： NX-B5000 for Enterprise）」の販売を開始
2002年	・日本初の商用IP電話中継を支えるSonus C4、SBC導入等に関するコンサルティングを受託 同様に自社開発製品のSS7番号変換サーバー「SS7RS」を導入

Copyright@ Nextgen, Inc.

本資料に記載された計画、見通し、戦略等の将来に関する記述は、現在入手している情報に基づく当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
実際の業績は、経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。
また、本資料に記載されている当社以外の企業などに関わる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2022年3月期決算説明会の開催後すみやかに実施することを予定しております。（2022年5月中旬予定）

お問い合せ先
株式会社ネクストジェン　管理本部　経営企画部
URL　https://www.nextgen.co.jp/contact/

Copyright@ Nextgen, Inc.