

2022年3月期 通期決算説明

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社ネクストジェン

証券コード : 3842



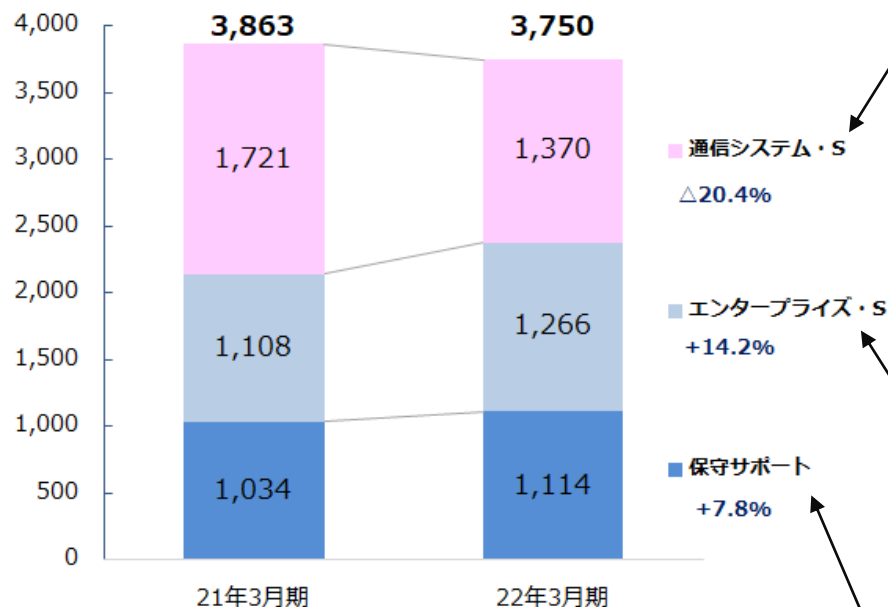
INDEX

1. 2022年3月期の業績（連結）
2. 2023年3月期の業績予想（連結）
3. 事業計画及び成長可能性に関する事項
 - ・ 会社概要
 - ・ 当社グループの事業、ビジネスモデル
 - ・ ビジョンと事業環境
 - ・ 中期経営計画と進捗状況
 - ・ 主な製品・サービスとその市場環境
 - ・ その他施策、リスク情報
4. 参考資料
 - ・ 会社概要、沿革
 - ・ 主なプレスリリース
 - ・ 導入実績

1. 2022年3月期の業績（連結）

業績ハイライト（売上高）

単位：百万円



- リモートワーク推進によるスマートフォンのクラウド内線電話利用への設備投資案件
- MVNO基盤システムの導入、モバイルコアシステムの構築案件
- 大型案件の一部に期ずれが発生（受注残高を参照）
- 前期比マイナスとなっているのは、通信事業者向けの音声基幹システムのビジネスが変化していることが背景（「事業構造とビジョン」にて説明）

- コロナ禍における自治体向けワクチン発注受付システムの販売
- 音声系クラウドサービスを提供したい企業へ当社通信技術のノウハウを搭載したプラットフォーム「U³ Enablerサービス」を販売
- 電力系通信事業者向けに音声基幹システムを販売
- 音声認識エンジンとの連携機能を持つ通話録音ソフトウェアの販売

- リモートワーク需要による通信トラフィックが増加したことによる保守金額の増加

業績ハイライト（受注残高）

単位：百万円

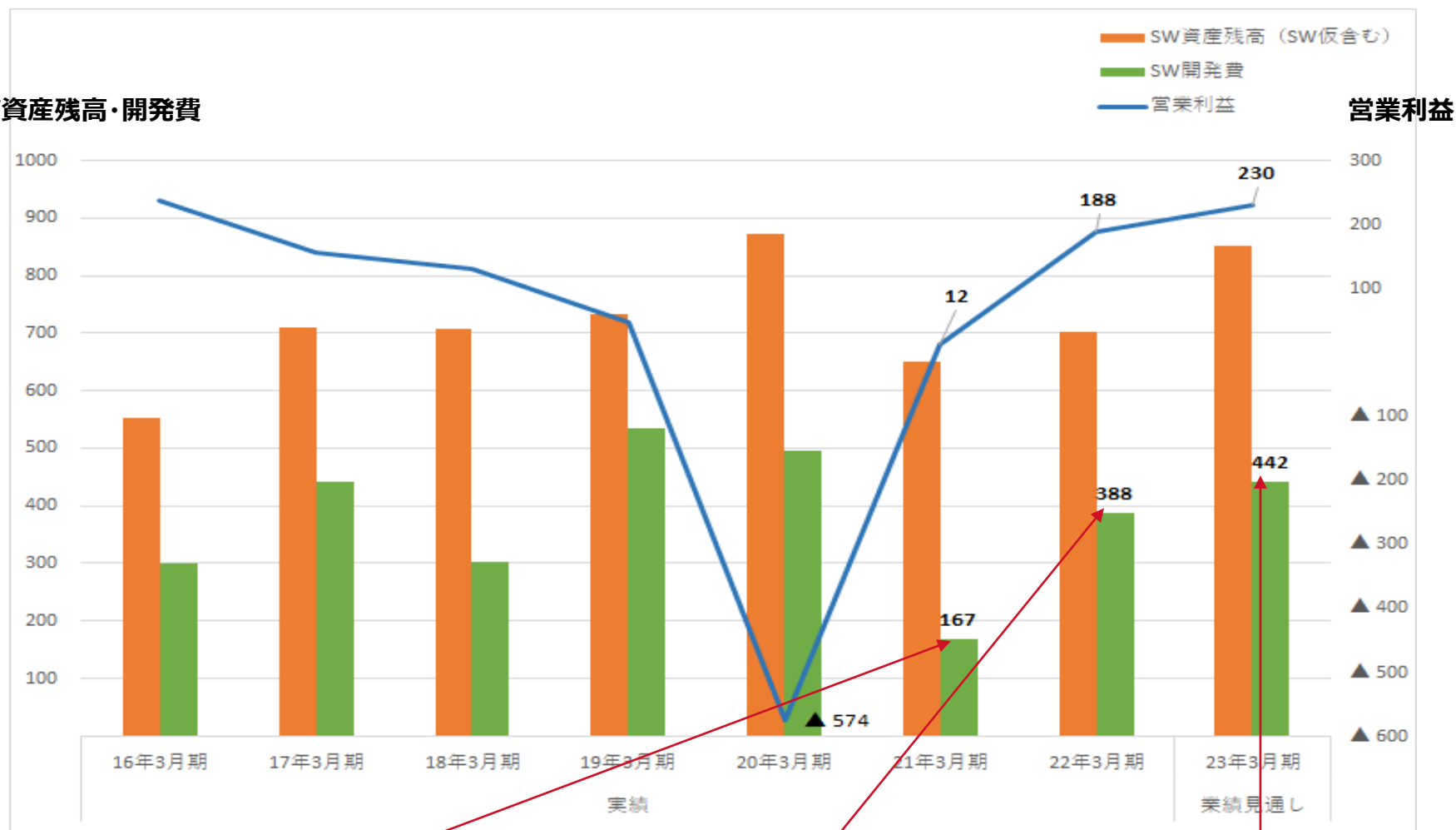
事業区分	2021年3月期	2022年3月期	増減率 (%)
通信システム・S	221	188	△15.1
エンタープライズ・S	33	88	166.3
保守サポート	1,083	1,102	1.9
合計	1,337	1,378	3.1

携帯電話事業者への進行中案件の一部期ずれによるもの

当社のプラットフォームを活用してクラウドサービスを提供する企業の需要が増加

営業利益、ソフトウェア資産残高・開発費の推移

SW資産残高・開発費



単位：百万円

利益V字回復を優先し、
一時的にソフトウェア開発
を控えた

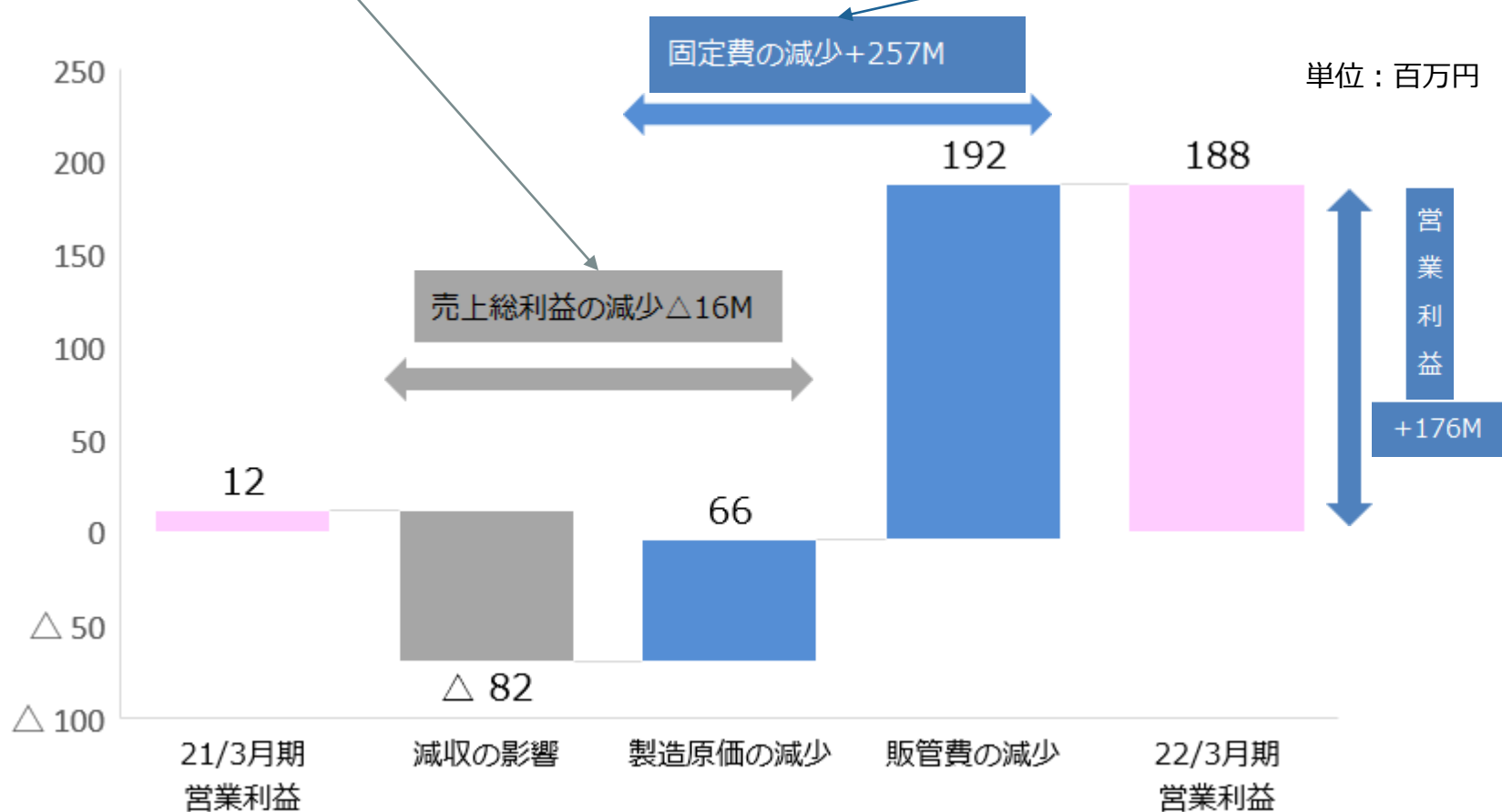
利益も大幅に改善し、
従来レベルの新製品や新
機能の開発投資を回復

市場の変化に合わせた
新しいソフトウェア開発を
推進して増益を目指す

業績ハイライト（営業利益）

- PSTNマイグレーションが完了に近づき、通信事業者向けのソフトウェア販売が減少
- 大型案件の一部に期ずれによる減収

- ソフトウェア償却費用が前期より減少
- 働き方改革などによる固定費（家賃、移動交通費など）が減少



損益計算書

コロナ禍の外出自粛による営業活動経費等の減少や、今後の業績見通し等を踏まえ、繰延税金資産を計上したことにより営業利益、経常利益、当期純利益を上方修正

	21/3月期	期初予想	22/3月期	増減額	単位：百万円
売上高	3,863	4,100	3,750	△113	
売上原価	2,482	—	2,385	△97	
売上総利益	1,380	—	1,364	△16	
売上総利益率（%）	35.7%	—	36.4%		
販売費及び一般管理費	1,368	—	1,176	△192	
営業利益	12	150	188	176	
営業利益率（%）	0.3%	3.7%	5.0%	0	
営業外収益	1	—	0	△1	
営業外費用	10	—	7	△3	
経常利益	3	140	181	178	
特別利益	0	—	21	21	
特別損失	163	—	1	△162	
法人税等	14	—	37	23	
当期純利益	△174	110	164	338	

当期純利益：過去最高益

配当に関する基本方針

- ・ 株主に対する利益還元は重要な経営課題
- ・ 経営成績及び財政状態を勘案し、将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを計りながら実施

当期末の配当金

1株当たり 3 円

2. 2023年3月期の業績予想

2023年3月期 業績予想（連結）

「ボイスコミュニケーション」、「モバイル通信ソリューション」の2つの事業分野に分類

- PSTNマイグレーションの完了が近づき通信事業者特有の需要が減少
→ 働き方改革にも関連して企業側システムのIP化やクラウド化の需要が今後増加
- クラウド技術などの進化により、通信事業者システムと企業システムの違いがなくなる
- ローカル5Gなどへつながるモバイル通信システムのニーズが拡大、多様化する

※新たな事業分野の説明は中期経営計画のページを参照

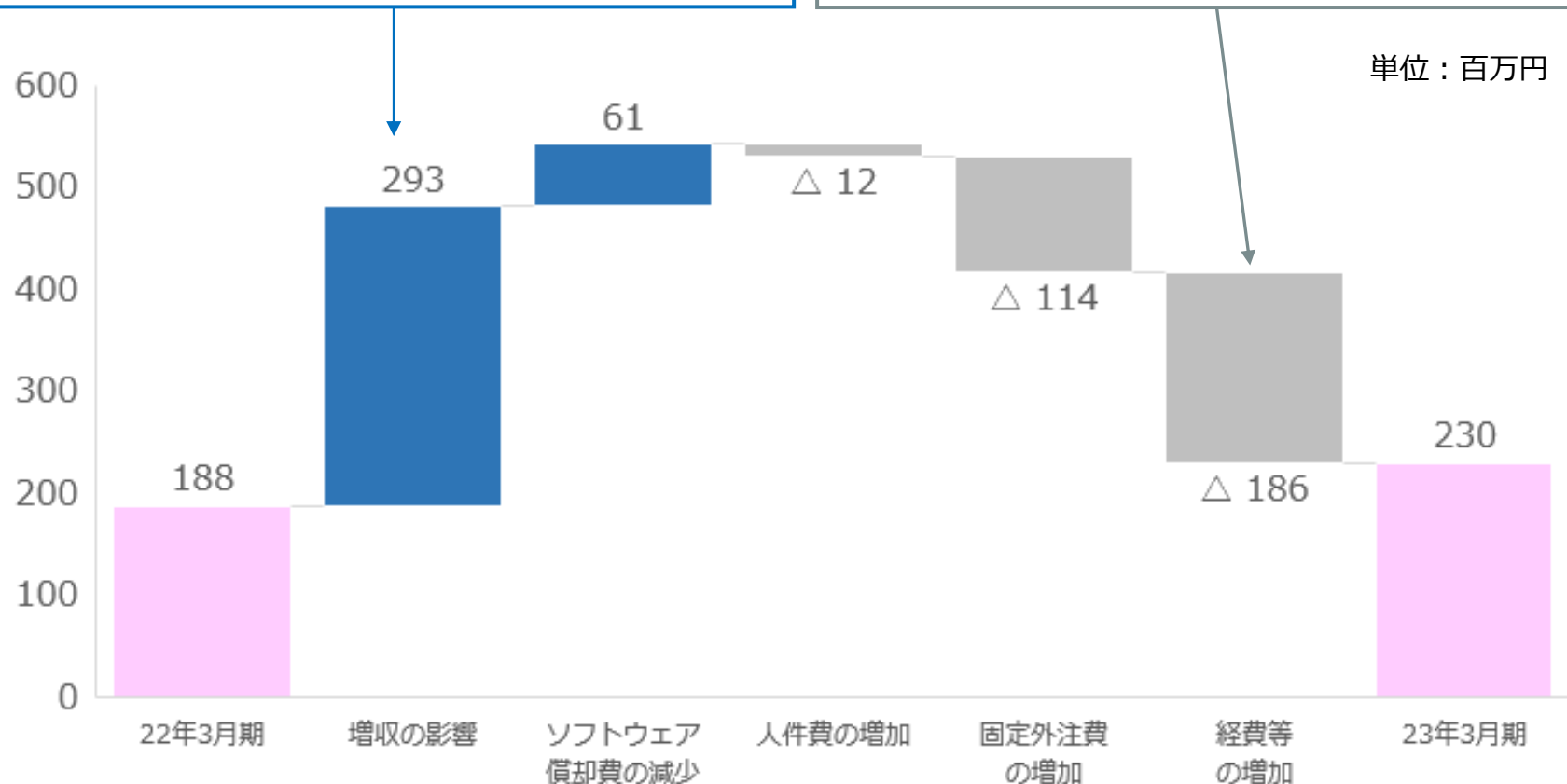
単位：百万円

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (予想)
売上高	3,863	3,750	4,400
営業利益	12	188	230
経常利益	3	181	210
親会社株主に帰属 する当期純利益	△174	164	180
1株当たり配当金	0.00円	3.00円	3.00円

2023年3月期の営業利益計画

従来コアターゲットであった通信事業者から脱却し、パートナーとの連携により大・中・小規模の企業向けにソリューション、サービスを販売（規模拡大）

- 海外動向を調査し先行事例となる海外ソリューションの開拓を実施予定
- コロナ禍で活動が制限されていたが、営業活動費や移動経費を見込む
- 人員採用などに活かせるよう当社を広めるための活動経費を見込む



3. 事業計画及び成長可能性に関する事項

- 会社概要
- 当社グループの事業、ビジネスモデル
- ビジョンと事業環境
- 中期経営計画と進捗状況
- 主な製品・サービスとその市場環境
- その他施策、リスク情報

会社概要

- ・ 2001年に次世代ネットワークの実現を目指した通信事業者のエンジニア達により設立
- ・ 海外のSIP/VoIP製品を日本の通信事業者へ導入するビジネスを中心に展開し、IPセントレックスサービス（現在のクラウドPBXサービス）を日本初として導入
- ・ 現在は、自社開発製品と他社製品の取り扱いがあり、商材は特定ベンダーに依存することがなく、企業ユーザーや通信事業者のニーズに応じて柔軟な提案をすることができるようになっている

社名	株式会社ネクストジェン（Nextgen, Inc.）	
代表取締役	大西 新二	
設立	2001年11月	
資本金	10億1百万円	
従業員数	144 名（連結/2022年3月末現在）	
上場	東京証券取引所 グロース（3842）	
事業所 / 所在地	東京本社	東京都港区白金1-27-6 白金高輪ステーションビル6F
	東日本・北日本営業所	北海道札幌市豊平区平岸1条3丁目2-33 エクシオナトラエビル4F
	中部営業所	愛知県名古屋市中区錦2-9-27 NMF名古屋伏見ビル7F
	関西営業所	大阪府大阪市中央区今橋3-1-7 日本生命今橋ビル11F
グループ会社	株式会社LignApps（ラインアップス）	
	アクロスウェイ株式会社	

当社グループの事業、ビジネスモデル



ネクストジェングループ[®] について

ネクストジェン

概要： 自社製品の企画、開発、および自社 & 他社製品の販売、顧客環境への導入、保守サービスを提供

特徴： 海外製品を含むベンダーフリーの商材取り扱い
24時間365日稼働する保守サービス提供
ユーザーのニーズに応じた柔軟な開発体制
高品質なキャリアグレードの製品開発技術力
音声の取り扱いに長けた人材保有

Acrossway (アクロスウェイ)

概要： グループ全体のクラウドコミュニケーションサービスの運用、音声系以外のクラウドサービスとの連携事業を企画

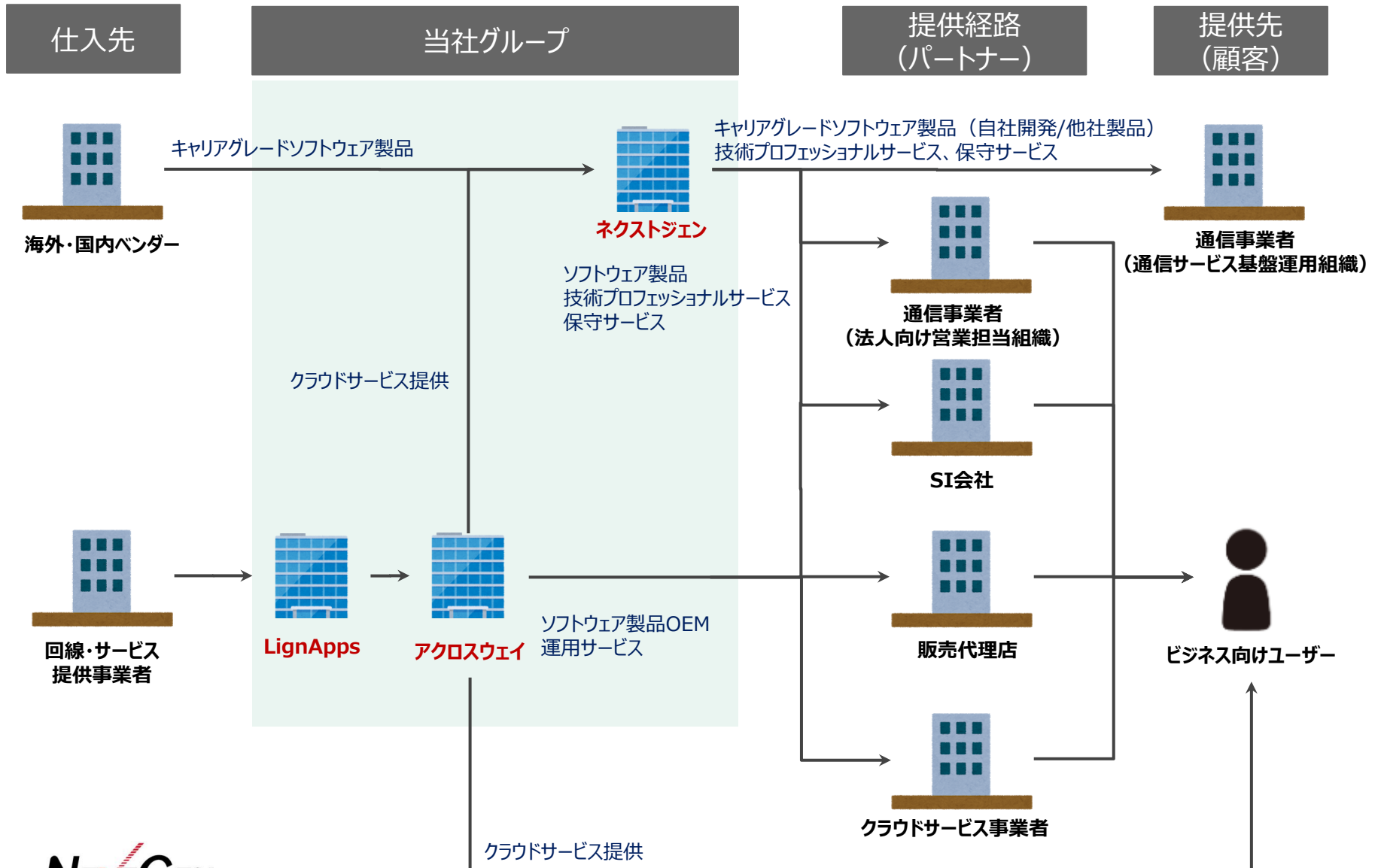
特徴： クラウドネイティブ開発・運用スキルを保有

LignApps (ラインアップス)

概要： クラウドコミュニケーションの基盤であるCPaaS、接続に必要な回線や電話番号を各事業者と契約し集約する事業を展開

特徴： 中立な立場での接続環境を提供
(「U³ Friends」サービスによるマルチキャリア接続)
NECネットズエスアイ社が株主でパートナーシップを保持

ビジネスモデル：事業の収益構造



ビジョンと事業環境



当社のビジョン

設立時（2001年）のビジョン

VoIPで日本の電話を変える（スタンダードへの対応）

- 設立から20年間で世の中の音声通信の殆どがVoIP化
- 2024年にPSTNマイグレーションが完了し、設立時に実現しようとした世界観はほぼ実現

20年間での変化によって新たに起きている市場の課題

- 電話会社のインフラから「電話」という概念が薄れていっている（設備・開発投資が大きく減少している）
- 一方で「電話サービス」はなくなっていない（0A-J電話番号、緊急通報や電話リレー等のいわゆるユニバーサルサービスは継続）

といった、音声コミュニケーションの矛盾が生じているのが現状

今後の新しいビジョン

電話というシステム・概念・言葉のない世界観を作ること

- 柔軟さと堅牢さのバランスをとったボイス コミュニケーション プラットフォームの創造
（「柔軟で手軽なベストエフォート」と「法律・制度に準拠した堅牢さと高品質」の融合）
- PBXレスなシステムの実現
（電話専用システム、アプライアンス製品の排除によるSDGsな社会実現）
- グローバルデファクトスタンダードとの共存
（世界共通、海外のイノベーションにリード・影響されて技術・制度の革新が起こると想定）

事業環境のインフラ構造変化について

音声コミュニケーションはレギュレーション（国の法令、事業者の制度など）の有無により「電話」と「ボイス」に分類

電話

レギュレーションによって制約・保護を受けている
音声系サービス（FAXなども含む）

ボイス

レギュレーションのない音声系サービス
（音声AIも含む）



当社が発揮できる領域

過去（設立時）



2000年頃は「ボイス」の概念はまだ存在していなかった。

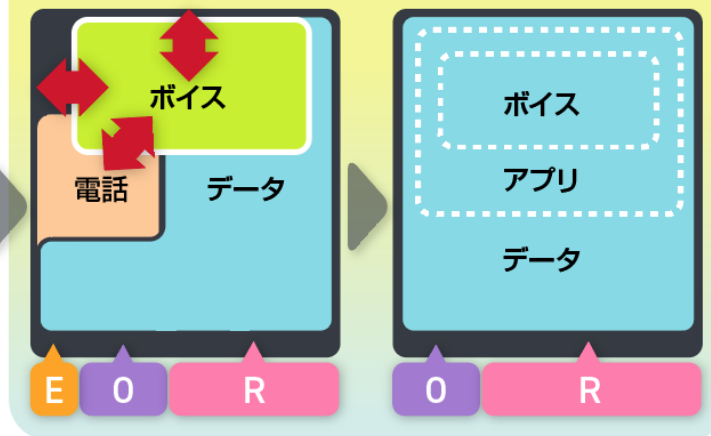
「データ」通信と「電話」はインフラが完全に切り離されていた。

現在（20周年）



その後、VoIPが進み、「データ」通信インフラ上で「電話」が一部使われるようになった。
2022年現在、「ボイス」は「データ」通信インフラ上で実現されるようになった。

未来のビジョン（今後10年）



今後は「電話」のレギュレーション緩和が進み、従来の「電話」サービスの領域に「ボイス」サービスが融合して、「ボイス」サービスの活性化が進んでいく。

「電話」の概念がなくなり「データ」通信インフラを利用して、「ボイス」アプリケーションが利用される世の中になっていく。

ボイスコミュニケーションは、あらゆるビジネスアプリと連携する。

中期経営計画と進捗状況



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】

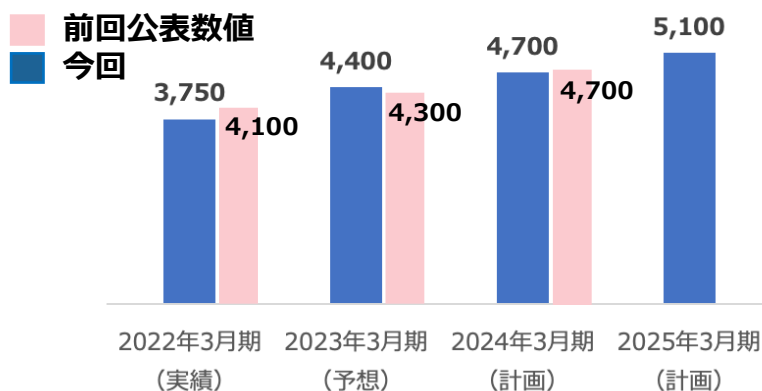
新しいICTとAIのソリューション・サービスを提供する企業として、通信事業者および多様な企業顧客の活動を支え、『音声』に強みをもつリーディングカンパニーとなって成長する

中期経営計画（連結）

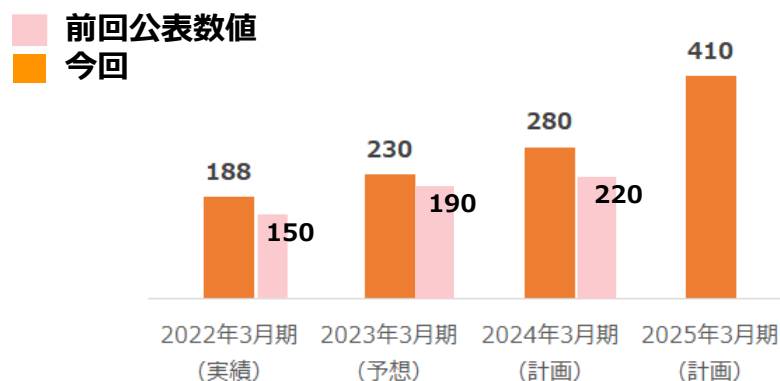
（単位：百万円）

	2022年3月期 （実績）	2023年3月期 （予想）	2024年3月期 （計画）	2025年3月期 （計画）
売上高	3,750	4,400	4,700	5,100
営業利益	188	230	280	410
経常利益	181	210	270	400
親会社株主に帰属する当期純利益	164	180	230	280

売上高



営業利益



2022年3月期：大型案件の一部に期ずれが発生したこと、一括売上ではなく月額課金での売上が計画より増えたことなどから計画を下回った
 2023年3月期：モバイル通信ソリューションの案件予定と、販売力のあるパートナーとの提携による付加機能をつけたクラウドPBXサービス
 拡販予定を加味して設定

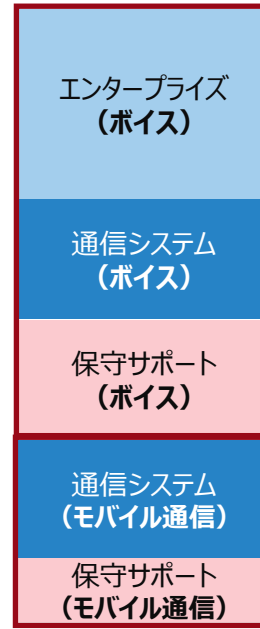
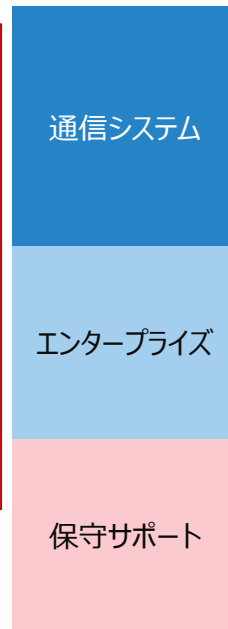
新型コロナウイルス感染症拡大による当社事業への影響について

将来見通しが不透明な環境において企業の投資控えによる設備リプレースの遅れや、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の可能性はあるが、総じて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と想定

事業区分について

従来、
売上を顧客切り口で3分類

- 通信システム・ソリューション
主に、通信事業者向け
- エンタープライズ・ソリューション
主に、法人向け
- 保守サポート
全ての顧客



近年、通信事業者がエンドユーザーになる場合と、通信事業者が法人向けへソリューション・サービスを提供する場合があります、通信事業者と法人向けの境界が明確に分けられない市場環境に変化

今期より、提供製品・サービスの切り口で「ボイスコミュニケーション」「モバイル通信ソリューション」の2分類

ボイスコミュニケーション事業

モバイル通信ソリューション事業

ボイスコミュニケーション事業

- 通信事業者のPSTNマイグレーション完了後、ビジネスユーザー市場でのマイグレーションが大規模かつ長期に発生するため、大・中規模企業、小規模企業的全領域を網羅するパートナー戦略を整備
- 企業が設備を持たないマイグレーションへの対応のため「Enablerビジネス」をすることで中小のクラウドPBXプロバイダと協業

モバイル通信ソリューション事業

- 通信事業者の電話への投資が減少し、通信網内のデータ制御への投資へ変化しているため、事業者にて柔軟なサービスメニューの変更をユーザーに提供するために必要な通信ポリシー制御システム等のソリューション・サービスを提供
- 総務省などが主導するローカル5G実証実験が現在のフェーズとなっているが、この経験を活かして継続
- 海外でも「電話」の概念がなくなっていく動きが発生していくため、海外動向をウォッチし先進事例を国内へ

事業区分別の売上計画

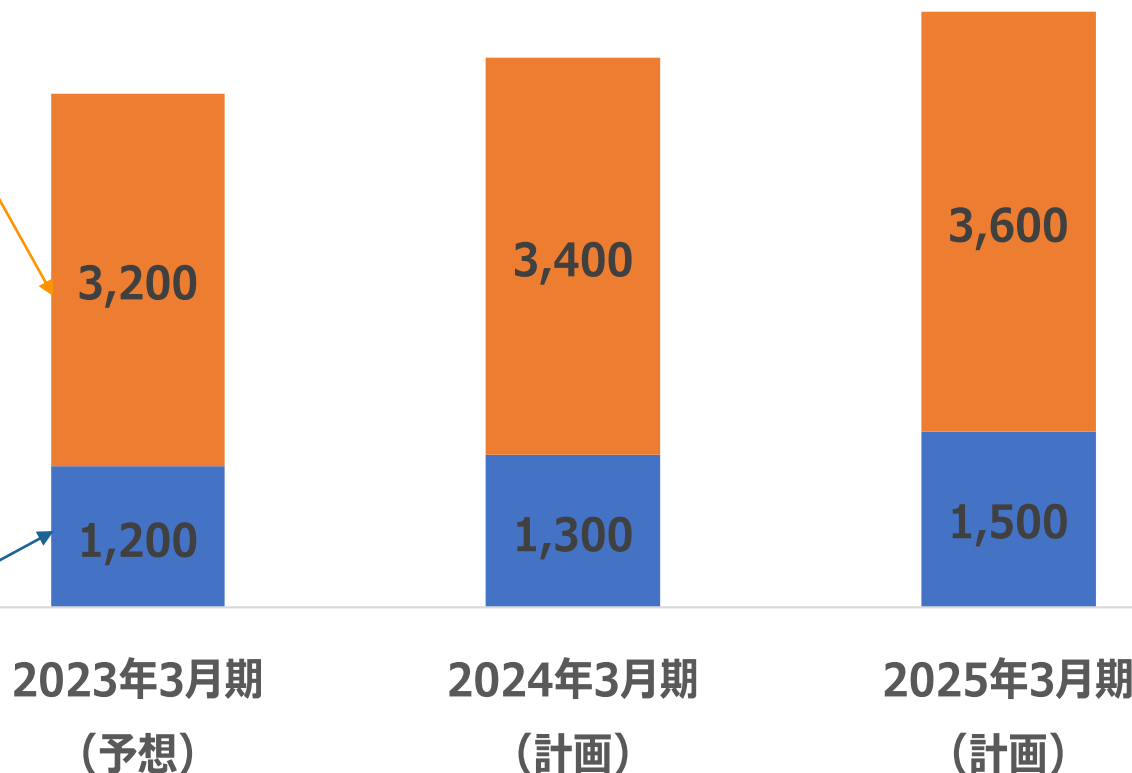
(単位:百万円)

■ モバイル通信ソリューション ■ ボイスコミュニケーション

企業内のレガシー音声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

Enablerビジネスモデルによって市場全体を狙うパートナー戦略により拡大

MVNO事業者が柔軟なサービスメニューや料金プランを提供できるようにするシステム(BSS/OSS)の拡販を計画



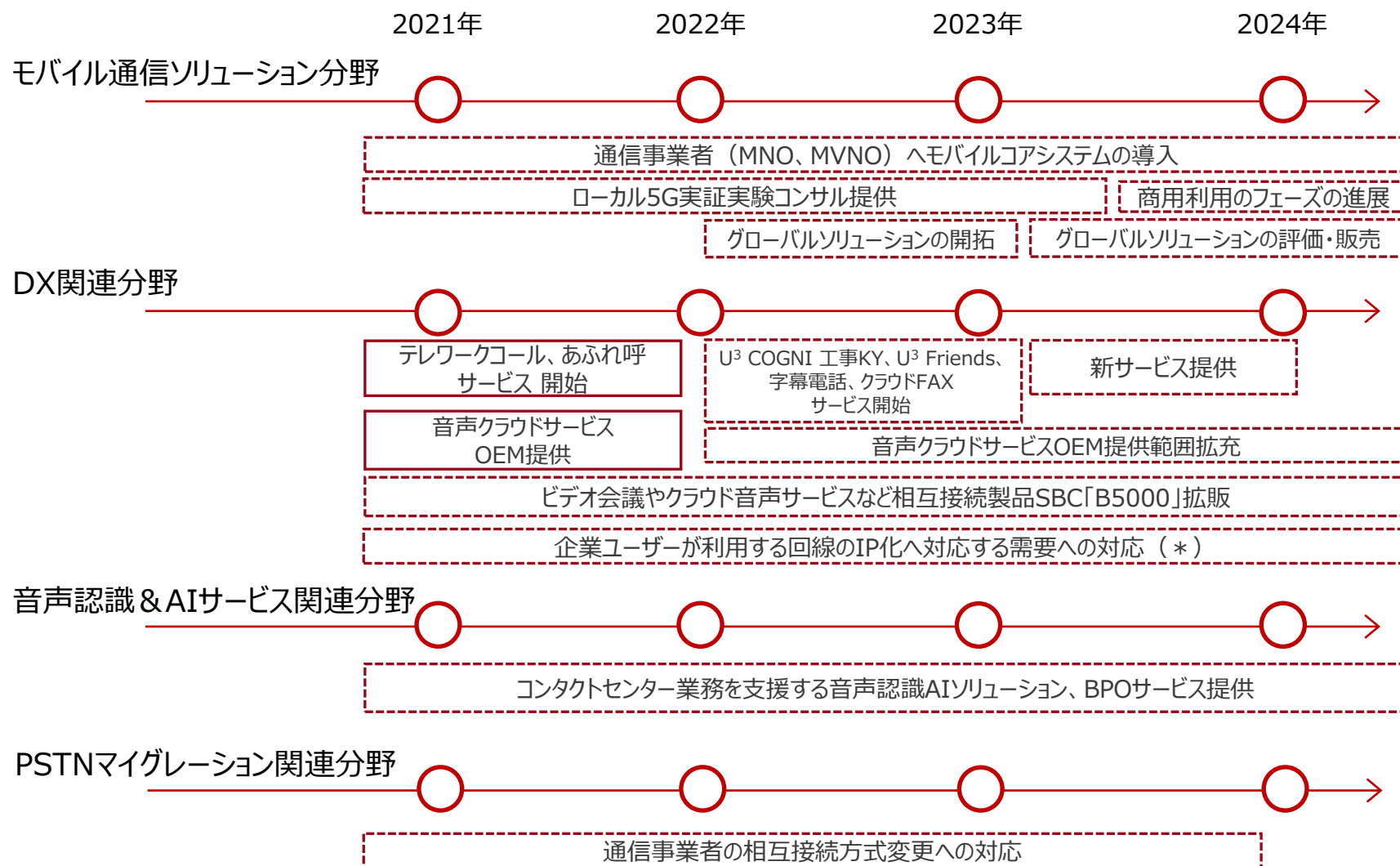
中期経営計画の注力分野

領域	当社の機会	ボイス コミュニケーション	モバイル 通信
モバイル通信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		●
	先行事例となるグローバルソリューションの開拓と提供		●
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	●	
	エンドユーザー企業が利用する回線IP化に関する需要への対応（SBCシェア拡大）	●	
音声認識&AIサービス関連分野	コンタクトセンター業務支援の音声認識AIソリューション提供	●	
	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）に関する需要対応	●	

前回の説明にて「欧州のパートナーシップを利用した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、コンサルの提供」を当社の機会としていたが、欧州向けの事業は情勢が不安定であり注力対象から外した。

セキュリティビジネスは国内で引き続き提案を行う。

注力分野に対して想定する実行タイミング



各領域の市場環境と当社の機会①

領域	市場環境	市場規模	2021年度 取り組み状況
モバイル通信 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。	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	- 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提供のためMATRIX社、Neural Technologies社の製品取り扱い - ローカル5Gの総務省実証実験参画と、当社ラボ環境構築
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。	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)	- 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」提供 「Enablerビジネス」の提供を開始し、都築電気様でのTCloud for Voiceに採用 - CPaaS基盤を利用した「テレワークCall」、「あふれ呼対策」などリモートワークに適したサービス提供

(*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

各領域の市場環境と当社の機会②

領域	市場環境	市場規模	2021年度 取り組み状況
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。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。	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)	• PBXと連携して音声キャプチャとして利用する「LA-6000」が、通信事業者が提供する新しいクラウドサービスでの認定ソフトウェアとして採用 • 通話録音装置のリプレイス需要に対応して、当社ソフトウェア製品を提供 • 当社クラウドサービスと接続するコンタクトセンターサービスを検討
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る。マイグレーション完了に向け需要は徐々に減少傾向。	SBCは2023年度において51億円の市場規模予測(*3)	• 事業者向けの相互接続需要に対する「NX-B5000」の提供はピークアウト（企業でのマイグレーション対応のため、レガシーPBXを更改する「NX-C1000 for Enterprise」を販売し、引き続きも企業向けの需要が発生→DX関連分野の売上）

(*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」

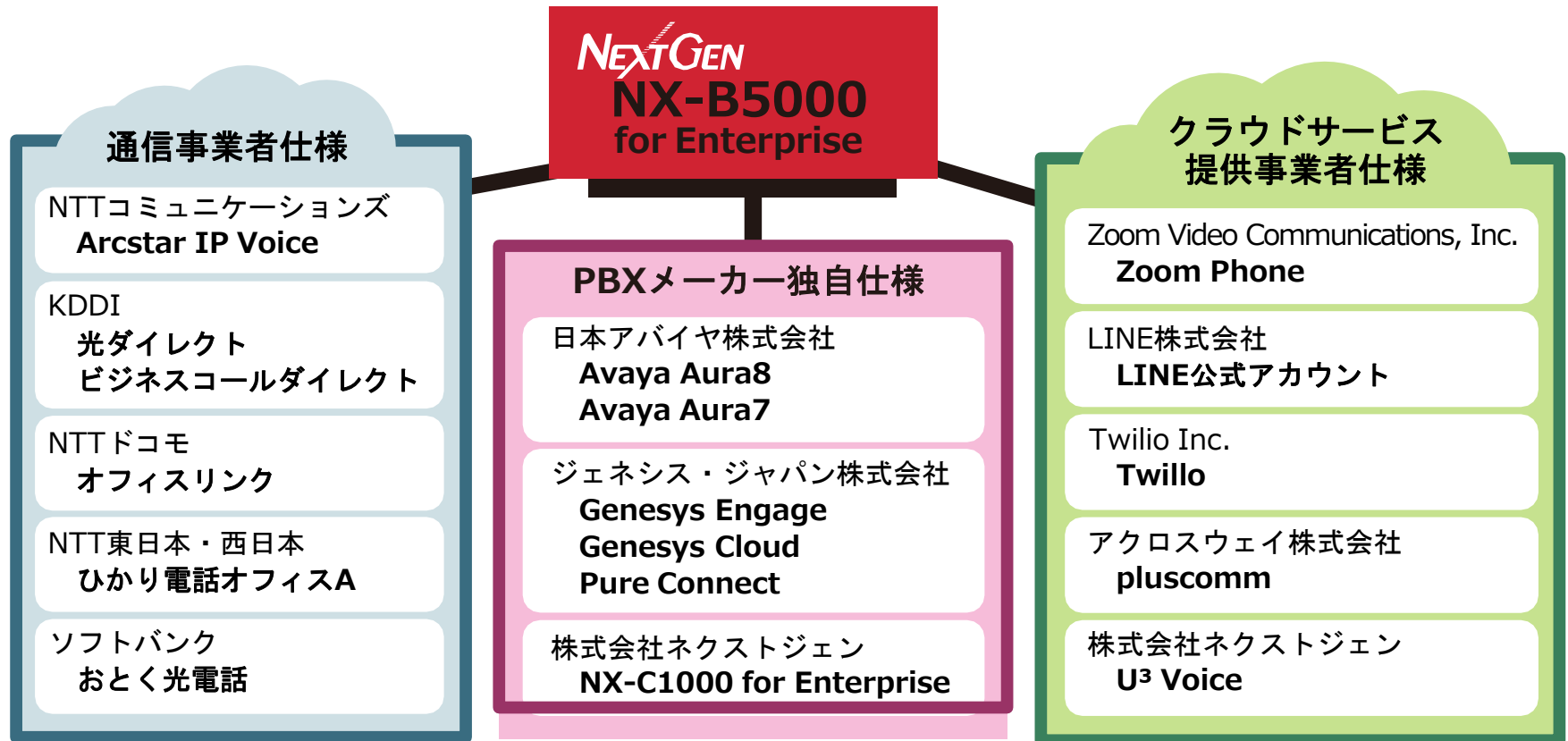
主な製品・サービスとその市場環境



主な製品、サービス【接続GW（SBC）】

【製品名：NX-B5000 for Enterprise】

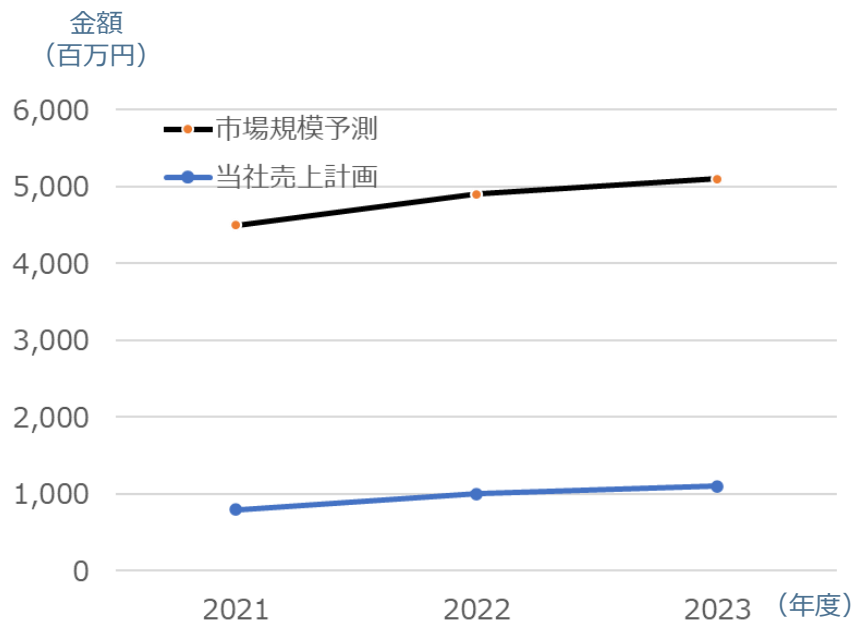
- SBC（Session Border Controller）は、他社ネットワークとの通信信号の差分吸収やメディア変換を行い、異なるベンダー製品・サービスや通信事業者との相互接続を実現するゲートウェイ
- 2021年度からはZoomなどの新しいDX推進サービスとの連携ニーズも発生



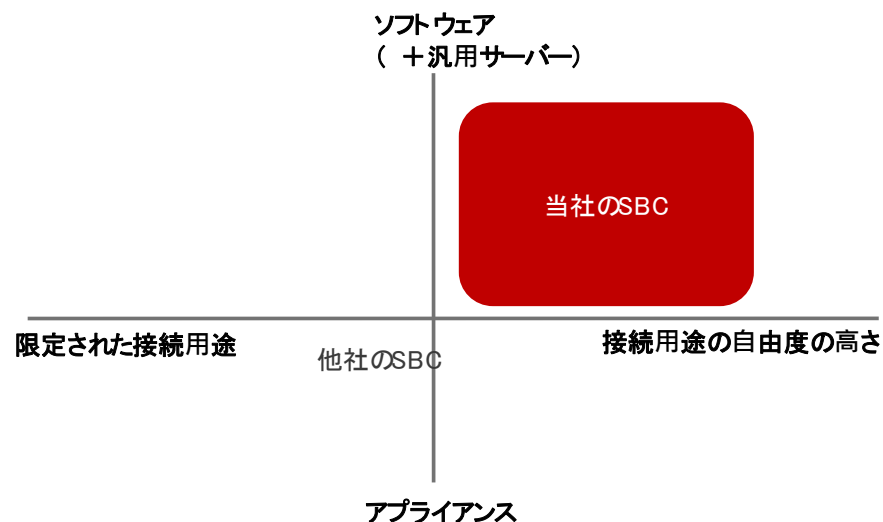
2021年11月末現在（今後も順次相互接続先を広げていく予定）

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る。新規参入が少ない市場。



【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

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」

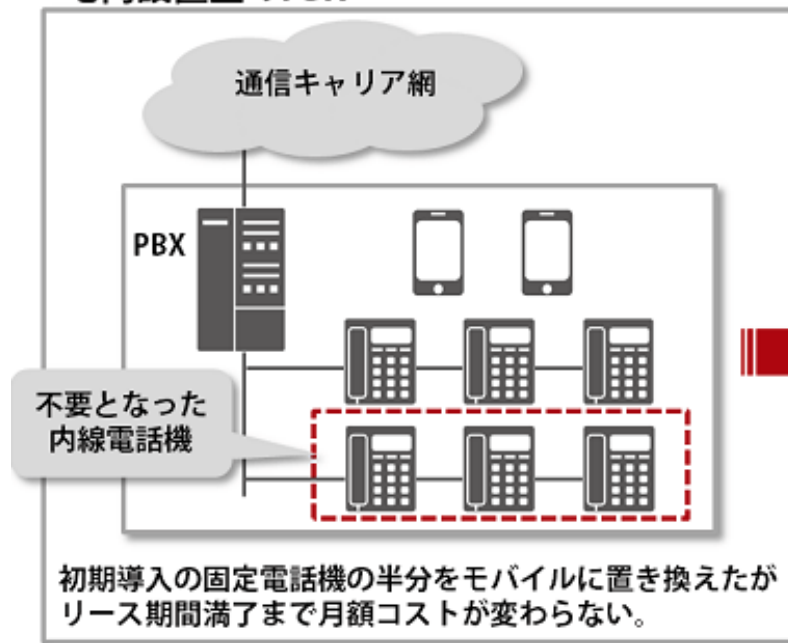
主な製品、サービス【クラウドPBX『U³ Voice』】

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。

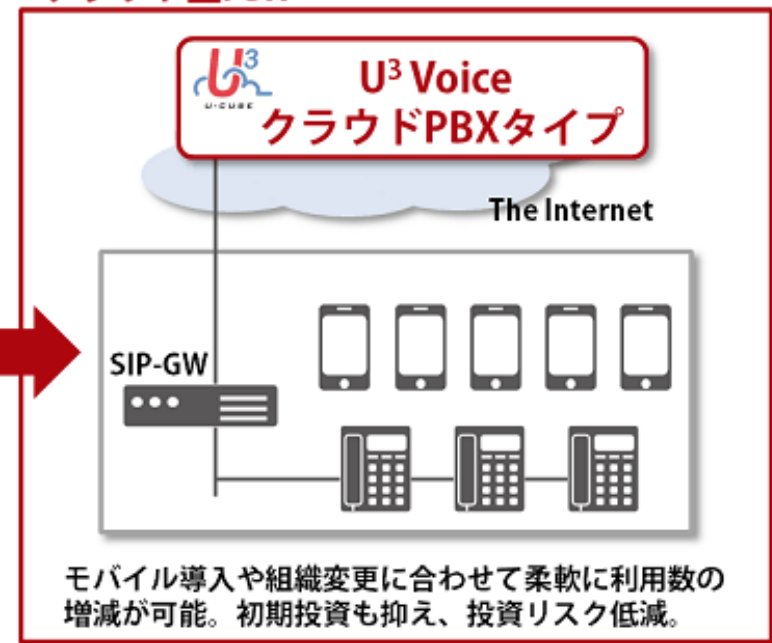
【サービス名：U³ Voice（ユーキューブボイス）】

- 当社が提供するサービスを利用することで、企業はPBX設備保有が不要
- 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解決が可能
- リモートワーク時の電話対応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

宅内設置型のPBX

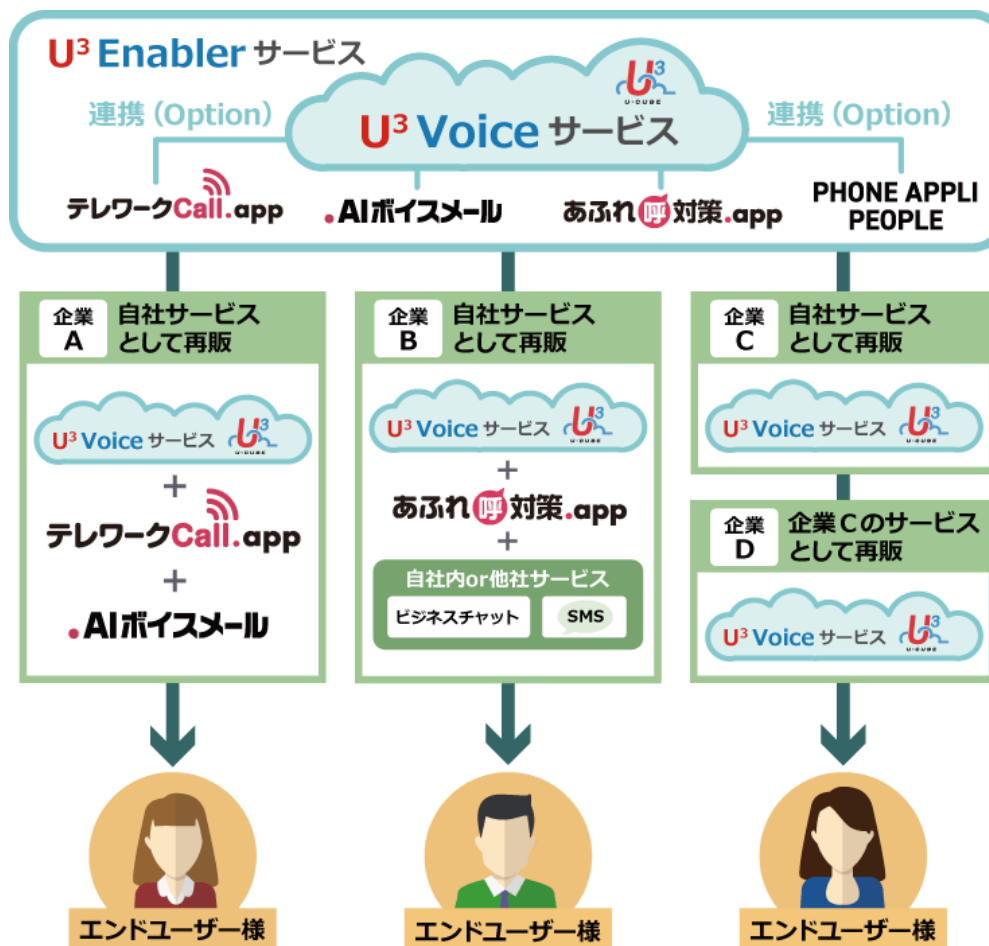


クラウド型PBX



主な製品、サービス 【クラウドPBX『U³ Enabler』】

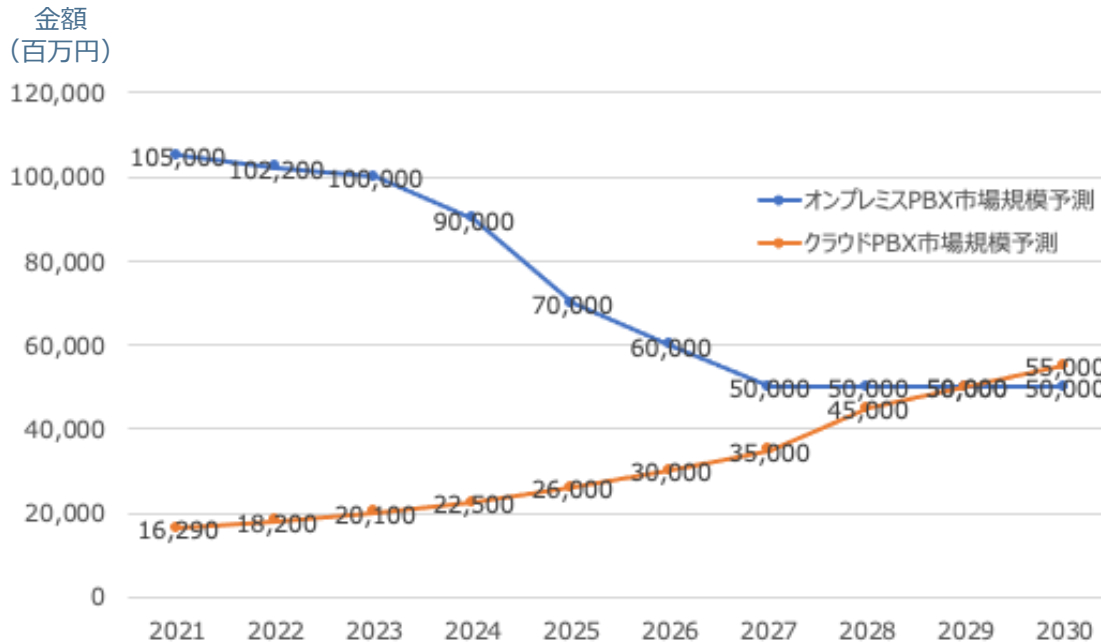
- U³ Enablerは、クラウド音声サービスプラットフォームを提供するサービス
- パートナー様は当社から提供するU³ Voiceサービスに、独自の付加機能を加えたり、 自社のプラットフォームに融合させることにより、特色のあるクラウド音声サービスをエンドユーザー様へ提供可能
- オプションで当社グループで提供している「テレワークCall.app」、「.AIボイスメール」、「あふれ呼対策.app」などのCPaaSアプリケーションサービスや、クラウド電話帳「PHONE APPLI PEOPLE」サービスを追加



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。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想定。

当社はオンプレミス/クラウドPBXの提供をしているが、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中。通信事業者のサービスレベルを満たすソフトウェアを提供できることが、他の参入企業との違い。



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 UCaaS
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
バルテック	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。

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）

その他施策、リスク情報



全体戦略を実現するための具体的施策と進捗状況

項目	計画	2021年度の実施内容
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	2021年度のソフトウェア開発投資額： 388百万円
設備投資	モバイル通信ソリューション事業への検証設備（ローカル5G、EPSコア）	検証設備を購入しデモ実施が可能となった (PRへのリンク)
広告	エンタープライズ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	メルマガ配信を開始。パートナー向けに少人数制のWebinarを3回開催
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	導入事例の紹介で商材を紹介。 2021年度のニュースリリース15件
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	社員紹介による採用面談を5件実施。 2022年度にマネジメント研修を強化予定
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	都築電気社との資本業務提携を発表 (IRへのリンク)

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オ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でない可能性	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

4. 參考資料

会社沿革（事業関連）

2022年	株式会社NextGenビジネスソリューションズを合併
2021年	- 都築電気株式会社と資本業務提携 - ネクストジェン 創立20周年（11月16日）
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（旧：株式会社協和エクシオ/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ネット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、事業の一部を株式会社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n e i x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（旧：株式会社協和エクシオ）と資本・業務提携を開始 - 名古屋市中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	大阪府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

沿革（製品・ソリューション関連）

2022	• KY活動可視化サービス「U³ COGNI 工事KY」の提供開始 • 株式会社アイセック・ジャパンと聴覚障害者向け「字幕電話サービス」の開発提供に向けた協業覚書を締結 • クラウド型相互接続サービス「U³ Friends」の提供開始
2021	• 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	• エクシオグループ株式会社（旧：株式会社協和エクシオ）と共にローカル5Gシステムに関する共同検証を実施 • 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（旧：株式会社協和エクシオ）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対応サービス「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	• 折り返し電話の自動受付サービス「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	• 「VOTEX-IVR（現：音声認識対応NGN-IVR）」を発売
2017	• 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	• 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	企業向け録音管理システム「 VoIS（現：VoISplus） 」を発売
2012	VoIPクラウドサービス「 U³ Voice クラウドPBX 」を発売
2010	• 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	• 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	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	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

主なプレスリリース

日付	内容
2021/5/11	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 リンク
2021/6/8	ローカル5G のデモ・実証環境の提供を開始 リンク
2021/6/23	ソフトウェアSBC が Zoom Phone の接続認定を取得 リンク
2021/8/3	ソフトウェア製音声キャプチャ『LA-6000』、音声認識や感情解析のAIサービスとの連携を拡大、大手通信事業者のサービスなどで採用 リンク
2021/9/29	『U ³ Voice クラウドPBX』がNTTドコモの法人向け内線サービス「オフィスリンク」の接続認定を取得 リンク
2021/10/27	クラウド音声サービスのプラットフォームを提供する『U ³ Enabler サービス』の販売を開始 リンク
2021/11/4	ソフトウェアSBC「NX-B5000 for Enterprise」販売形態を刷新 リンク
2021/12/24	都築電気株式会社との資本業務提携及び第三者割当による新株式発行に関するお知らせ リンク
2022/2/1	大阪・関西万博開催予定地 夢洲でのローカル5G を活用した実証実験の参画について リンク
2022/2/4	ボイスコミュニケーションにおける統合的な接続サービス 『U ³ Friends - ユーキューブフレンズ - 』の提供を開始 ～ 日本初となるクラウド型相互接続サービス ～ リンク
2022/3/29	アイセック・ジャパンと聴覚障害者向け字幕電話サービスの開発とサービス提供に向けた協業覚書を締結 リンク
2022/4/12	KY（危険予知）活動の見える化を実現『U ³ COGNI 工事KY』の提供を開始 ～ 音声認識を活用したエクシオグループとのコラボレーションソリューション ～ リンク

通信キャリア向け 導入実績（一部）

製品カテゴリ	製品・サービス名	概要	導入先
SBC	NX-E1010 (現・NX-B5000)	SBCとして導入。	大手通信事業者（北米）
	Sonus C4 SS 7 RS	Sonus C4・SBC導入に関する コンサルティング、 SS 7 番号変換サーバーを導入。 日本初 商用IP電話 中継案件	フュージョン・コミュニケーションズ株式会社様 (現楽天コミュニケーションズ株式会社様)
	NX-B5000	コロナ禍の在宅勤務増加に伴うトラフィック 増加による設備増強として導入。	大手通信事業者
加入者管理	現・NX-C1000	IPセントレックスサーバーとして導入。	大手通信事業者
テストコール	現・NX-C8000	試験呼システムを導入。	大手通信事業者
	現・NX-C8000	音声品質自動測定システムを導入。	大手通信事業者
セキュリティ診断	SIP/VoIP セキュリティ 診断サービス	欧州のパートナー企業と共同で、欧州大手通信キャリアのセキュリティ監査を実施。	欧州大手通信事業者
音声AI連携、 通話録音、 VOC	LA-6000 U ³ COGNI	コンタクトセンター向け高度音声サポートサービスを連携する 基盤システム、および音声認識エンジン、音声キャプチャ装置 を導入。	大手通信系グループ
	LA-6000	大手通信系システム会社の音声認識技術を連携させたサービスを 導入。	大手通信事業者コールセンター
携帯事業者向け ソリューション	MVNO基盤 運用支援	MVNO基盤の移設・リニューアルに伴う基盤 強化・運用支援業務を受注。	大手通信情報サービス会社
	コンサルティング	MVNOネットワーク設備更改について コンサルティング業務を提供。	大手通信工事会社
	MVNO基盤 運用支援	MATRIX Digital Commerce Platform を活用しSIM管理シス テム（OSS/BSS/SLMS）を独自に開発、MATRIX社の課金系 システム（PCRF/OCS）などを合わせて提供	大手通信情報サービス会社

エンタープライズ向け 導入実績（一部）

製品カテゴリ	製品・サービス名	概要	導入先
IP-PBX	NX-C1000 for Enterprise	西武信用金庫様全76店舗の電話システムリプレイスおよび社用スマートフォンの内線化。 SBCとしてNX-B5000 for Enterprise、スマートフォン用電話アプリとしてAGEphone Cloudも導入。	西武信用金庫様
クラウドサービス接続、 キャリア回線/FMCサービス接続	NX-B5000 for Enterprise	ジェネシス社のコンタクトセンターソリューションとLINE電話を接続 業界初の接続構成	株式会社JIMOS様
		大規模コールセンターのSBCとして導入。	大手テレビショッピング・通販会社
音声AI連携、 通話録音、 VOC	U ³ COGNI	お客様との通話録音内容のテキスト化。	三井住友フィナンシャルグループ S M B C 日興証券株式会社様
	VOTEX-IVR	お客様の言葉（所在地）を認識し、担当支社へ電話を自動振り分け。	株式会社サカイ引越センター様
	音声認識ボイス メールシステム	受電者が電話応答できなかった場合に代理応答し 用件を録音。録音内容をテキスト化しメール通知 またはWEBブラウザ上の伝言リストに保存。	大手通信事業者様コールセンター
	通話録音システム	お客様との通話内容の録音等。	地方銀行、大手金融系会社
IP無線	IP-PTT	無線電波が届かないエリアのカバーのため、 無線機と連携可能なスマートフォン対応の IP-PTT（Push to Talk）を導入。	大手通信システム会社（提供先）

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2023年3月期決算説明会開催の頃、すみやかに実施することを予定しております。（2023年5月中旬予定）

お問い合わせ先

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/>