



2024年3月期 通期決算説明

株式会社ネクストジェン | 証券コード : 3842

INDEX

	ネクストジェンとは	6	その他施策、リスク情報
1	2024年3月期業績（連結）	7	参考資料
2	会社概要		
3	当社グループの事業、ビジネスモデル		
4	市場環境と弊社の主な製品およびサービス		
5	事業計画と成長戦略		



「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、当初2024年5月中旬予定としておりましたが、来月2024年6月を予定しております。

日本に初めてインターネット技術を公衆交換電話網に持ち込み PSTNマイグレーション※をリードした会社

電話網をインターネット技術で置き換える次世代ネットワーク（Next Generation Network）の実現を目指したNTT出身のエンジニアを中心に、2001年に設立

- ◆ 大手通信事業者が必要とする電話公衆網についての技術（キャリアグレード）とインターネット技術の両方を理解し、大手通信事業者が求める製品やシステムを開発・提供
- ◆ インターネット技術・製品などグローバルスタンダードを活用することで、通信効率を高めるとともに、通信設備コストを大幅に引き下げた。その結果、通話料金が劇的に低下するきっかけを創った。
- ◆ こうした大手通信事業者向けビジネスを通して築いた技術や信用を基に成長、その後、それらのインターネット技術による音声通信技術を企業向け製品やクラウドサービスに展開。
- ◆ 現在は、音声通信からショートメール、オンライン会議システム等、様々なサービスを統合的・シームレスに扱えるプラットフォームのクラウド提供まで行っている。

※ **PSTNマイグレーション**とは：Public Switched Telephone Network 100年以上続いた従来の固定電話サービスのネットワーク、公衆交換電話網をIP網で置き換えること。NTT東日本と西日本は2024年1月31日全ての固定電話サービスをIP網へ移行した。



1. 2024年3月期の業績（連結）

業績ハイライト 2024年3月期 (連結)

売上高
3,522 百万円 ↑
 前期比 **+469** 百万円
15.4% 増

営業利益
181 百万円 ↑
 前期比 **+150** 百万円

当期純利益
166 百万円 ↑
 前期比 **+620** 百万円

EBITDA
522 百万円 ↑
 前期比 **+212** 百万円

- クラウドサービス（サブスク型ビジネス）の増加は年率約10%
メーカー系パートナーとのEnablerモデル※
- 新年度事業計画、業績動向を踏まえた繰延税金資産の計上などによって当期純利益は前期比6.2億円的大幅増
- 公共機関向け（大手メーカー経由）通話音声キャプチャリングシステム販売が好調
- 2025/3月期に向けてクラウドサービスや企業DX向けのシステム開発案件、保守サービスなどを受注済み

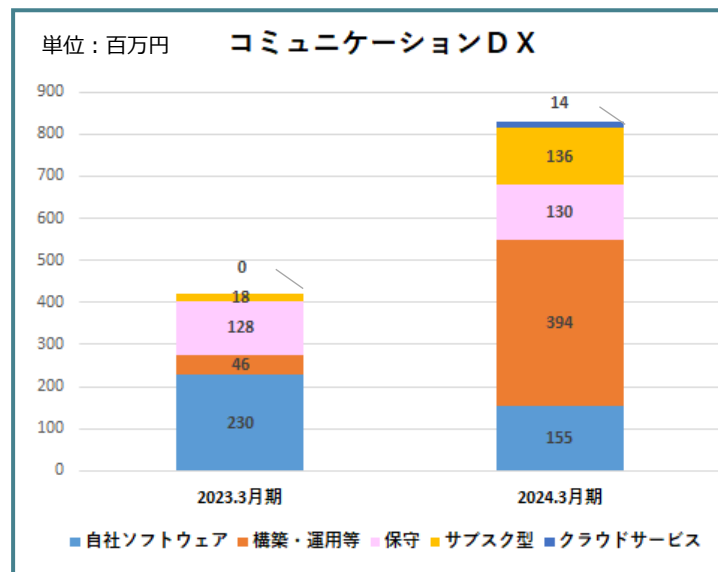
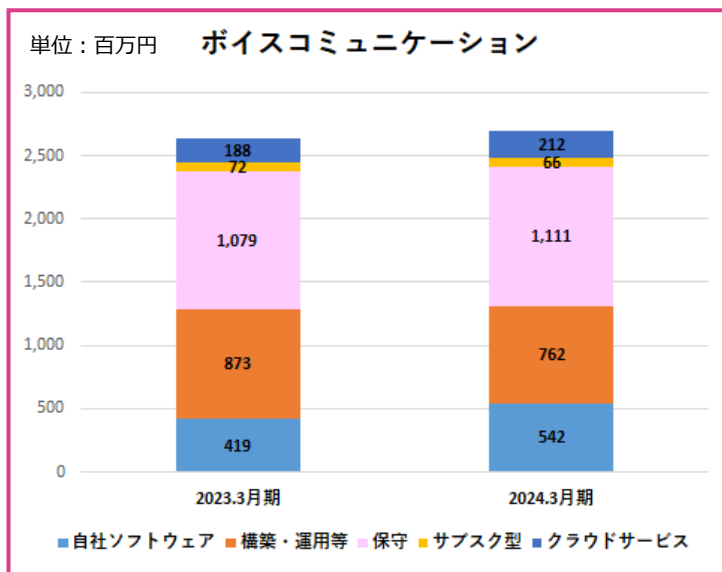
(単位：百万円)	23/3月期	24/3月期	増減額	増減率/達成率
	(①前年同期)	(②実績)	(前年同期比) ③ = ② - ①	(増減額/前期) ②/①
売上高	3,053.4	3,522.7	469.3	↑ 115%
仕入・外注費	1,605.4	1,740.4	135.0	↑ 108%
販売管理費	1,079.8	1,043.2	△ 36.5	↓ 97%
研究開発費	37.0	80.7	43.7	↑ 218%
営業利益	31.3	181.4	150.1	↑ 580%
EBITDA	310.5	522.1	211.6	↑ 168%
経常利益	23.8	173.8	149.9	↑ 730%
当期純利益	△ 454.4	166.9	621.3	-

※ **Enablerモデルとは**

パートナー企業が運営するクラウドサービスのメニューの一つに、弊社のクラウドサービスも組み込む。ブランドもパートナー企業のものとし、オペレーションをパートナー企業が行うことを含め役割分担を柔軟に決めることが可能。

売上高（事業区分別）

(単位：百万円)	2023.3	2024.3	増減額	対前年比
通期売上高	3,053	3,522	469	115.4%
ボイスコミュニケーション事業	2,631	2,693	62	102.4%
ワン・タイム型	1,292	1,304	12	
サブスク型	1,339	1,389	50	
コミュニケーションDX事業	422	829	407	196.4%
ワン・タイム型	276	549	273	
サブスク型	146	280	134	



ボイスコミュニケーション事業

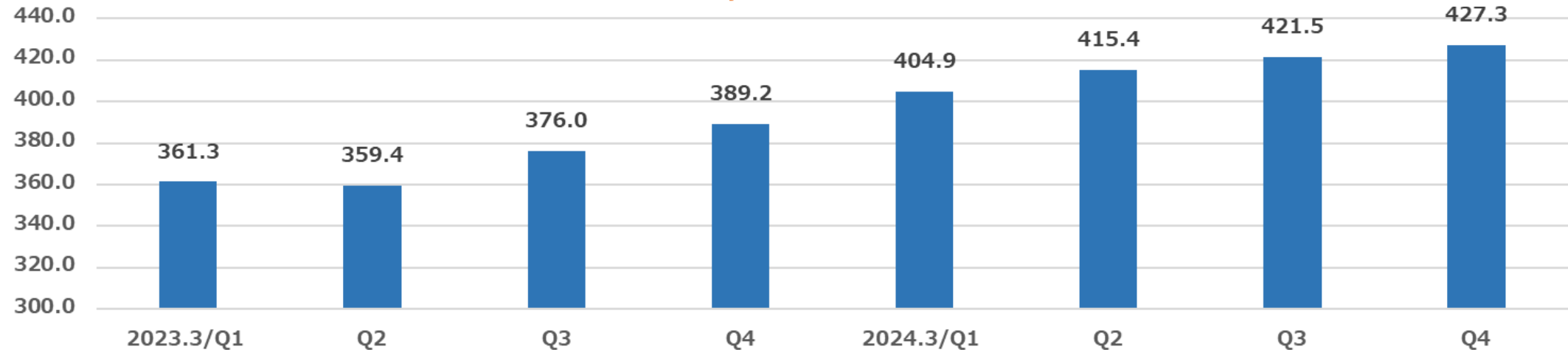
サブスク型への移行が進捗、通信事業者や公共機関向けなどを受注しており、企業向けクラウドサービスが成長し始めています。

コミュニケーションDX事業

企業DX化向けシステムの構築などで売上が成長しています。保守サービスが安定収入となり売上を下支えする構造ができつつあり、特定のアプリケーションに特化したニッチマーケットをターゲットに製品・サービスを展開します。

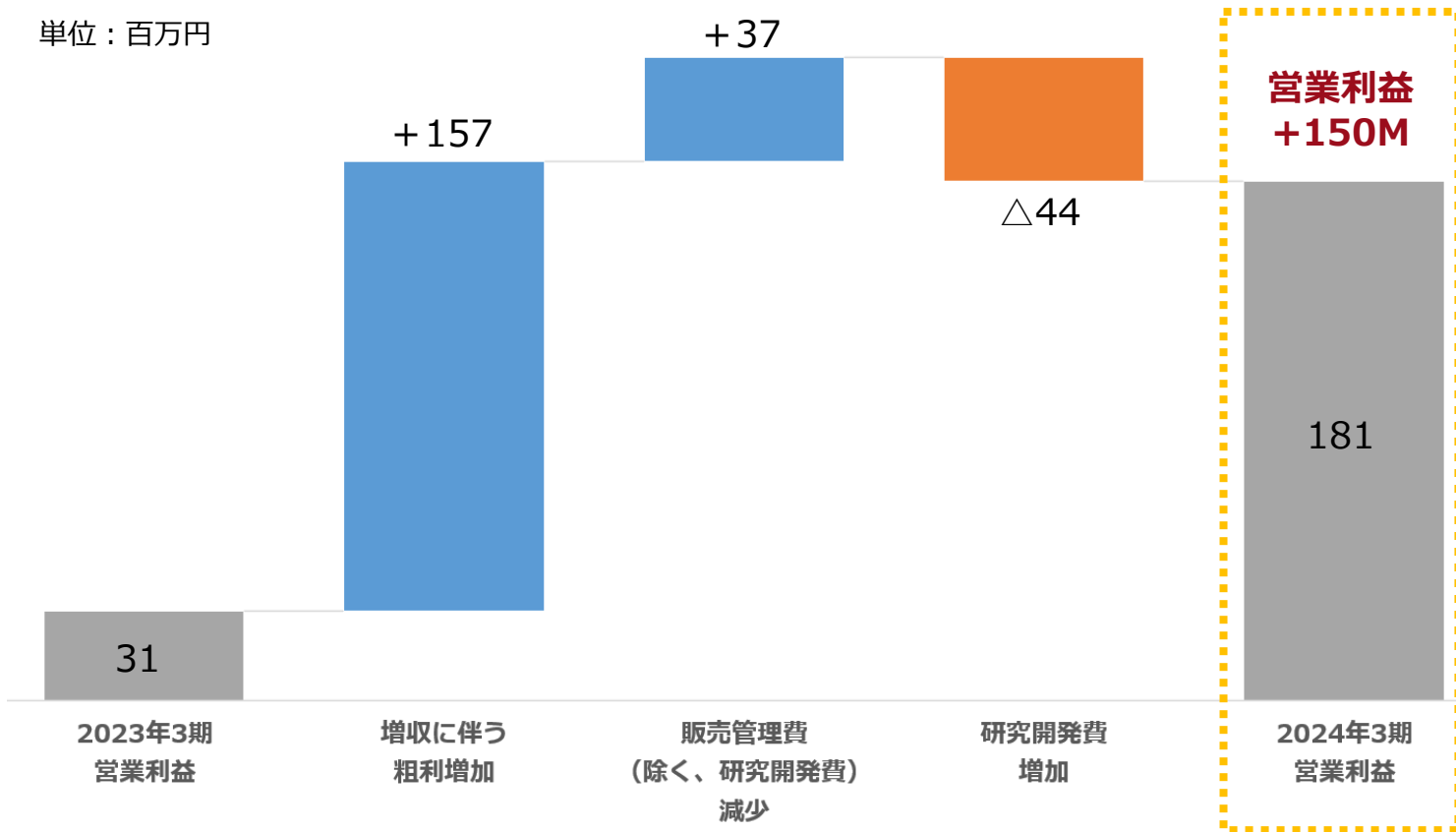
前期比 +10%増

単位：百万円



- **サブスク型ビジネス（クラウドサービス、保守・運用サービスなど）**
 - 年間16.7億円と全社売上の47%を超え、安定して成長している
 - 上記のグラフは四半期ごとのサブスク型ビジネスの売上の推移。順調に成長している
- **年率換算で約10%成長し、今後も2桁成長が期待できる**
- **サブスク型ビジネスは每期積み上げられ解約も少なく、継続的使用やアップグレード要望等を考慮すると、実際の価値は売上の5～7倍以上と推定**

単位：百万円



- 売上高の増加に伴う粗利増の影響大
- 研究開発以外の固定費は削減
- リモートワーク推進による本社スペース1/3返却
- 通勤定期支給せず都度精算
- 音声認識AI等、新規事業開拓、費用等の研究開発費の増加

- 現預金12.6億円、有利子負債を差し引いたネットキャッシュは7.8億円
前年度末比97百万円改善となり、負債に依存しない非常に安定した財務体質
- 有利子負債の減少：43百万円
- 現預金の増：54百万円、 $43 + 54 = 97$ 百万円改善

連結貸借対照表

(単位：百万円)	23年3月期	24年3月期	増減額
流動資産	2,256.3	2,455.6	199.3
現金及び預金	1,207.7	1,262.0	54.3
売掛金	892.1	967.3	75.2
棚卸資産	85.1	147.1	62.0
固定資産	747.8	822.3	74.4
有形固定資産	37.2	52.4	15.2
ソフトウェア	581.9	651.9	70.1
投資その他の資産	108.7	108.8	.1
資産合計	3,004.1	3,277.8	273.8
負債	1,207.9	1,317.9	110.0
買掛金	271.0	302.7	31.8
長期借入金	517.6	474.8	△ 42.8
未払法人税等	14.7	43.5	28.8
未払消費税	81.0	122.4	41.4
純資産	1,796.2	1,959.9	163.8
資本金	1,127.1	1,127.1	.0
資本剰余金	1,079.2	686.7	△ 392.5
利益剰余金	△ 409.2	145.2	554.4
負債純資産合計	3,004.1	3,277.8	273.8

(単位：百万円)	2023.3	2024.3	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	414	484	+70
投資活動によるキャッシュ・フロー	△608	△380	+228
財務活動によるキャッシュ・フロー	155	△49	△204
期末現預金残高	1,207	1,262	+55
フリーキャッシュ・フロー	△194	103	+297

- ・ 営業キャッシュ・フロー：サブスク型ビジネスが安定してキャッシュを生み、利益を出す事業構造
- ・ 投資キャッシュ・フロー：2024年3月期380百万円の内、362百万円がソフトウェア開発への投資
- ・ 財務活動キャッシュ・フロー：長期借入金の一部（44百万円）を返済

以上の理由からフリーキャッシュ・フローは、**103百万円**（前期比 **+297百万円** の増加）となりました。

2. 会社概要

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	
年商	35億22百万円 (連結/2024年3月期)	
資本金	11億27百万円	
従業員数	139名 (連結/2024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
	東日本営業所 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
	九州・中国営業所	福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目23-2 ParkFront博多駅前1丁目5F-B
グループ会社	株式会社LignApps (ラインアップス) : コミュニケーションサービス基盤事業	

3. 当社グループの事業、ビジネスモデル

ポジショニング

キャリアグレードを理解し、提供できる技術力とグローバルスタンダードな考え方

当社は日本の公衆電話網で必要とされる技術・品質レベルを理解し、且つ、止まることが許されない信頼性を実現する技術力があります。

さらにネットワークやコミュニケーションの最新技術（例：ZOOM Phoneや5Gなど）も同時に活用し、クラウドサービスとして提供できます。

グローバルスタンダードと先進性

グローバルスタンダードを常に意識！

ガラパゴス化に陥らず最先端の技術を取り入れる

通信の世界でも日本の独自性を重視することからガラパゴス化が起きていました。しかしながら、当社ではグローバルスタンダードを重視し、海外ソリューションで良いものを日本に持ち込み、それらを日本企業にフィットするように提供、場合により自社で開発する技術力も有しています。



グローバルスタンダード製品を輸入することで、初期の製品開発投資のリスクをコントロールし、市場開拓を先行させるビジネスモデルを確立

1. グローバルスタンダードの海外製品を日本にフィットさせビジネスを始める
2. そのまま輸入を継続する場合もあるが、市場性によっては内製化し自社製品化する
また顧客ニーズへの柔軟な対応や売れ筋システムの採算性向上が目的で内製化する
3. さらにその製品を自社のクラウドサービスとして提供したり、パートナー企業のクラウドサービスに組み込めるよう Enablerモデル[※]としての提供も可能

※ Enablerモデルとは

パートナー企業が運営するクラウドサービスのメニューの一つに、弊社のクラウドサービスも組み込む。ブランドもパートナー企業のものとし、オペレーションをパートナー企業が行うことを含め役割分担を柔軟に決めることが可能。



当社の事業規模

ボイスコミュニケーション事業 75%

コミュニケーションDX事業 25%

通信キャリア向け

ワン・タイム型メイン

通信キャリア向けに通信のコアシステムを提供

代表サービス NX-B5000

直接販売

エンタープライズ向け

サブスク型に移行中

企業や自治体に対し、電話を中心としたコミュニケーションソリューションを提供

代表サービス U-cube voice
U-cube friends

代理店販売

特定マーケット向け

サブスク型メイン

特定マーケットに特化したソリューションを展開

代表サービス U-cube connect
U-cube cogni
BSS (ビジネスサポートシステム)

直接販売・代理店販売

ネクストジェンの持つ競争力の源泉

サブスク型ビジネス

継続的に収益を得られるビジネスモデル（クラウドサービスや月々支払いが発生するサブスクリプションサービスなど）

ワン・タイム型ビジネス

売り切り型のビジネスモデル

戦略の概要

- あらゆるメーカーのPBX／ビジネスホンのリプレイス需要の獲得
- コンタクトセンター市場の拡大と高度化へのアプローチ

戦略のポイント

- 成熟した漸進的な大きな市場に対して着実にカバレッジを広げる
- 強みであるキャリアとの関係性を活用して横展開を図る
- Enabler型ビジネスで既存顧客を持つパートナーを増やす
- 大企業から小企業まで市場セグメント別に作戦を立てる（タイミング、訴求ポイント、パートナー）
- 通信事業者のインフラ変革（クラウド化、固定・モバイル融合）の潮流に合わせたソリューション構築

提供するソリューション

- 企業電話システムのマイグレーション（クラウドサービス型を中心に展開）
- コンタクトセンターPBX／CTI関連ソリューション（SBC、通話録音、AI連携）
- 通信事業者向けモバイル・音声コア・運用監視・セキュリティソリューション

ボイスコミュニケーション事業とは電話系コミュニケーションシステムの更改や高度化の需要に対し、自社で企画・開発したソフトウェアをオンプレミスやクラウド環境で提供する事業のこと。



コミュニケーションDX事業とは

人やモノのコミュニケーションについて、NxGのコアコンピタンスである相互接続やAI等の技術により、バーティカルな市場において、新しい価値の創出・ビジネスにおける変革をもたらす事業。

戦略のポイント

- 強みであるコミュニケーション技術とAIの組み合わせにより、コアソリューションを創出
- 新しいエマージングな市場ニーズを自ら開拓して技術とのマッチングを図る
- 業種やビジネスに特化したDXにつながるソリューション／サービスへ成長
- 海外の最先端ソリューションを目利きし、いち早く国内へ導入

提供するソリューション

実績ある音声認識AIの活用

- ・ 建設工事業界（工事現場の危険予知）
- ・ すべてAIで受注予約するAI予約ソリューション
- ・ コンタクトセンターのオペレータ支援
- ・ コンタクトセンターと業務DXシステムの融合
（CSM：Customer Service Management、生成AI活用）

DXクラウド共通基盤ソリューション

- ・ 通信事業者向けの課金やSIM管理のシステム
- ・ 通信事業者向け運用DX支援
- ・ MVNO事業者向けコンサル
- ・ 非通信事業者向け業務システムのクラウド化

2023年度の『U-cube』クラウドサービス(サブスク型)拡大状況

ID数 : 前期比+47%

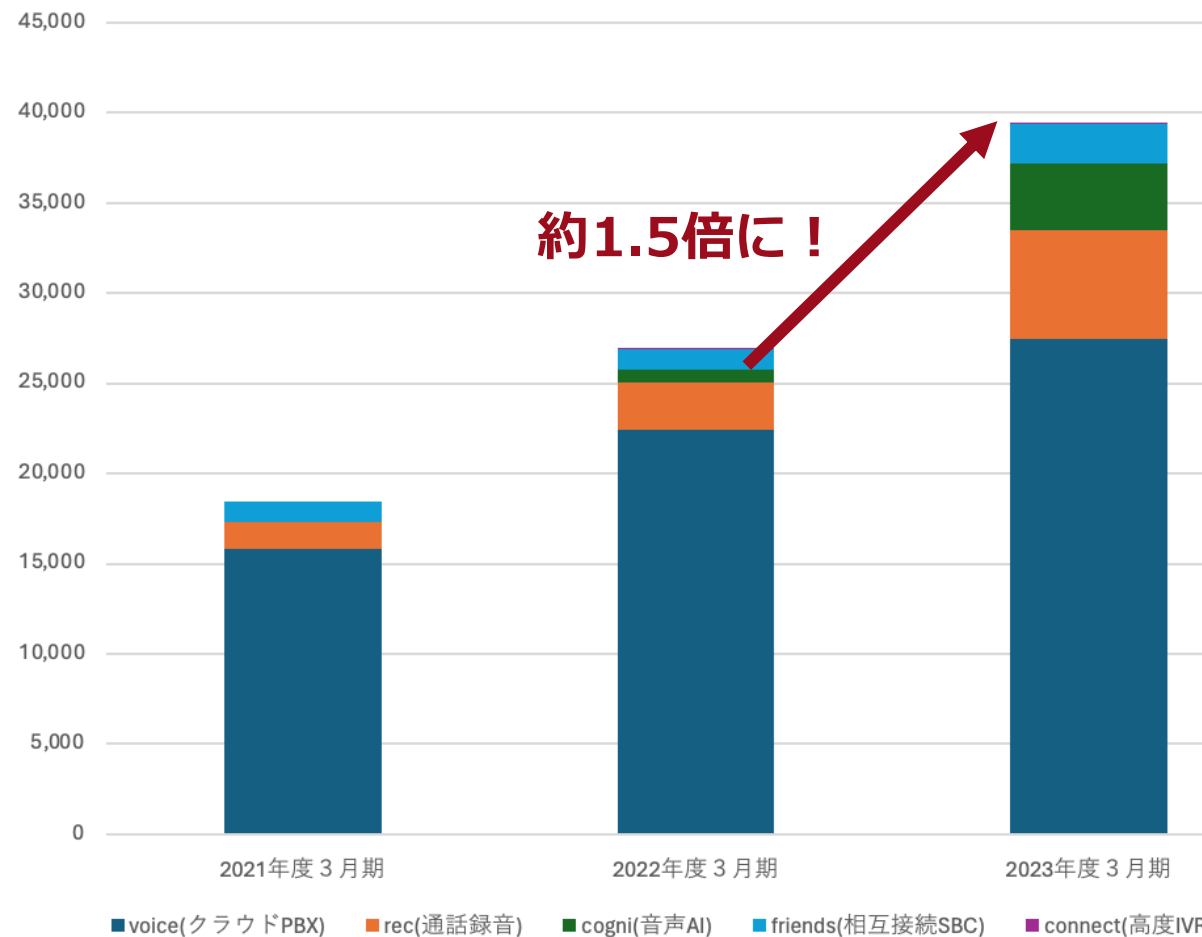
サービス名	ID数	前期比
U-cube voice (クラウドPBX)	5000 増	+22%
U-cube rec (通話録音)	3500 増	+134%
U-cube cogni (音声AI)	3000 増	+429%
U-cube friends (相互接続)	—	+94%
U-cube connect (高度IVR)	—	+125%

※一部ID数に換算

社内体制の強化

2024年4月にクラウドサービス特化型の開発組織【クラウド開発部】を新設いたしました。
既存サービスの内容拡充及び新サービスの開発により、今後のさらなる利用者増大を目指します。

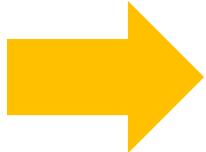
単位：ID数



4. 市場環境と弊社の主な製品 およびサービス

大規模から小規模まで、オンプレ機器からクラウドサービスまで、あらゆる形態でSBC機能を提案できる強みを生かしてマーケットシェア25%以上を目指す

単位:百万円、%

年度	2022 (実績)		2027 (予測)	CAGR : 2027/2022
	金額		4,500	5,500

出典：株式会社富士キメラ総研
 「2023年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧（P114）」

日本で利用されているSBCは海外製品が多いですが、当社で提供しているSBCは自社開発をしており、日本製SBCのシェアでは第1位。

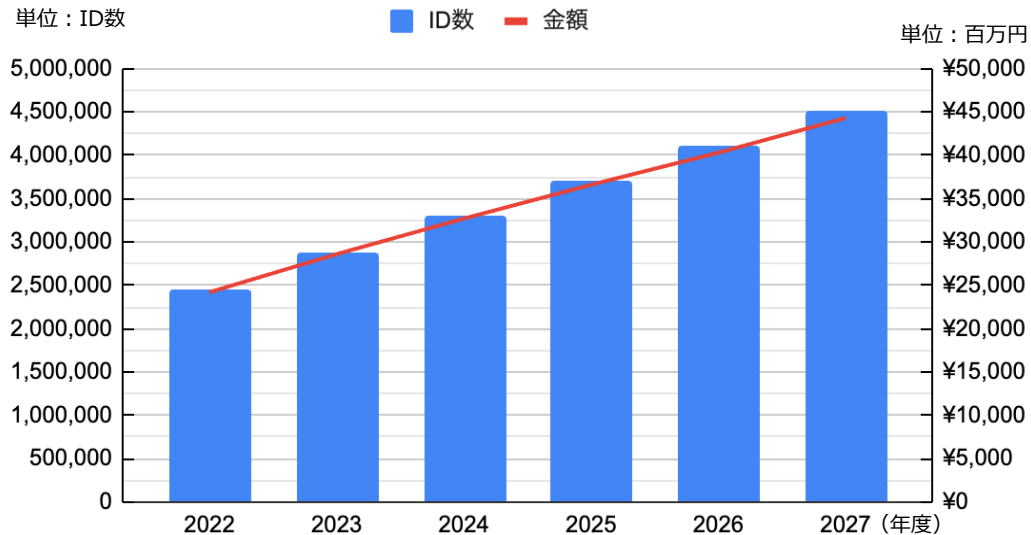
競合企業	製品名
リボン・コミュニケーションズ	SBC 1000/2000
AudioCodes	Mediantシリーズ
日本オラクル	Oracle Communications SBC

当社のSBCは大きく分けて2種類

製品名	内容
NX-B5000	お客様の会社内に設置する
U-cube friends	クラウド上で提供する

SBC（セッション・ボーダー・コントローラー）は、通信会社が異なる2つの電話網間の細かい差異を吸収し相互接続を可能とするソフトウェアです。さまざまな音声コミュニケーションの基盤となるため、緩やかに増加する予想です。今期はSBCの販売で7億43百万円を計画しています。

従来のオンプレミスPBX・ビジネスホンによる顧客基盤を有する企業をパートナーとする OEM/Enabler型のサービスモデルにより、市場のシェアを拡大する



※ PBX (Private Branch eXchanger) 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「2023年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧（P225）」
（2023年度は見込、2024年度以降は予測となります。）

今期クラウドPBXについて2億10百万円の販売を計画（前期比109%）

クラウドPBX市場は、以下の理由より好調な拡大傾向に

- ・ テレワークやハイブリッドワーク対応に伴った需要の増加や、固定電話端末からスマートフォンへの移行需要
- ・ 設備更新の際、既存のオンプレミスPBX とのハイブリッド利用や、ハイブリッド利用からのフルクラウド移行
- ・ Web 会議サービスを展開するベンダーの市場参入や販路拡大
- ・ 固定電話番号と併せた販売を目的としたキャリアとの連携強化や販路拡大
- ・ コミュニケーションツールの統合化による業務効率化を訴求した提案
- ・ BCP 対策としての導入、PSTN マイグレーションへの対応、音声通信環境のフルクラウド移行の進展

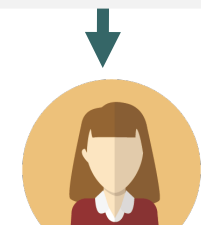
ネクストジェン

- ・基盤ソフトの開発
- ・クラウド基盤の監視・運用
- ・課金管理
- ・キャリア等との相互接続
(クラウド 0 AB-J番号など)

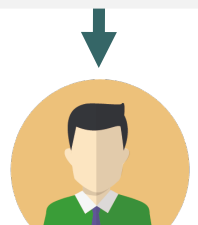
U-cube enabler サービス



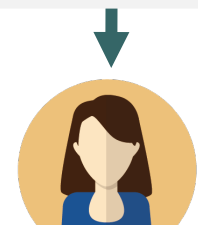
パートナー



エンドユーザー様



エンドユーザー様



エンドユーザー様

ビジネスモデル

U-cube enabler

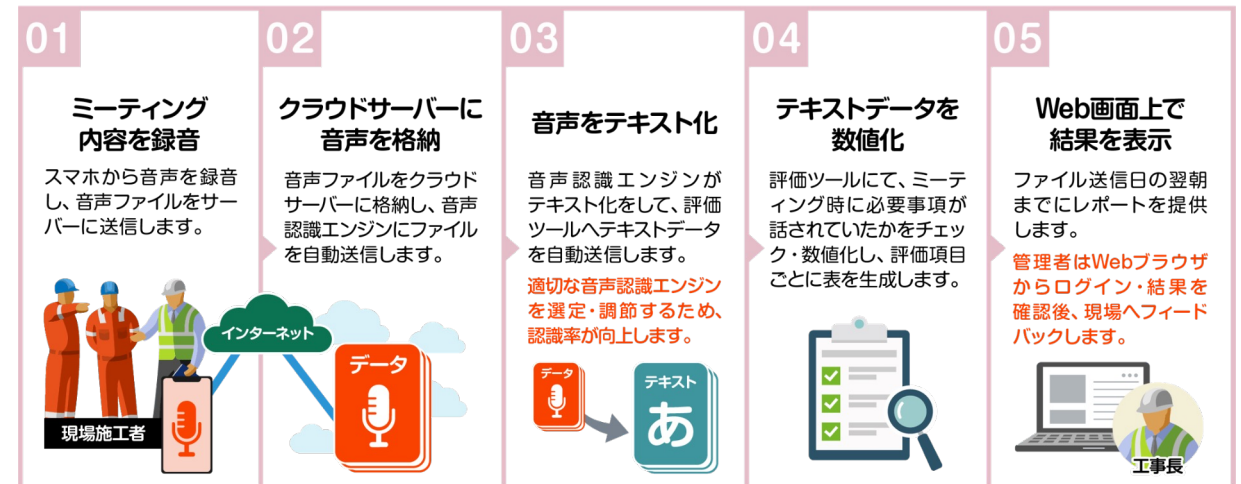
ユーキューブ イネーブラー

パートナーが提供するクラウドサービスに当社のクラウドサービスを組み込んだり、独自の機能追加やパートナーのプラットフォームとの融合を行い、特色のあるクラウド音声サービスとしてエンドユーザーに提供できるビジネスモデルです。パートナーのご要望に柔軟にサービスメニューを対応させることが可能です。

安全管理ソリューション『U-cube cogni 工事KY』を提供！ 安全管理ソリューションの多くは画像や映像認識を利用しているが、 音声認識AIを利用したものは当社が唯一！

音声認識AIを安全管理に用いるメリット

- 音声認識は画像や映像認識より、データ量が少ない
- 専用機器を購入せずとも、スマホからアプリをダウンロードするだけで利用が可能



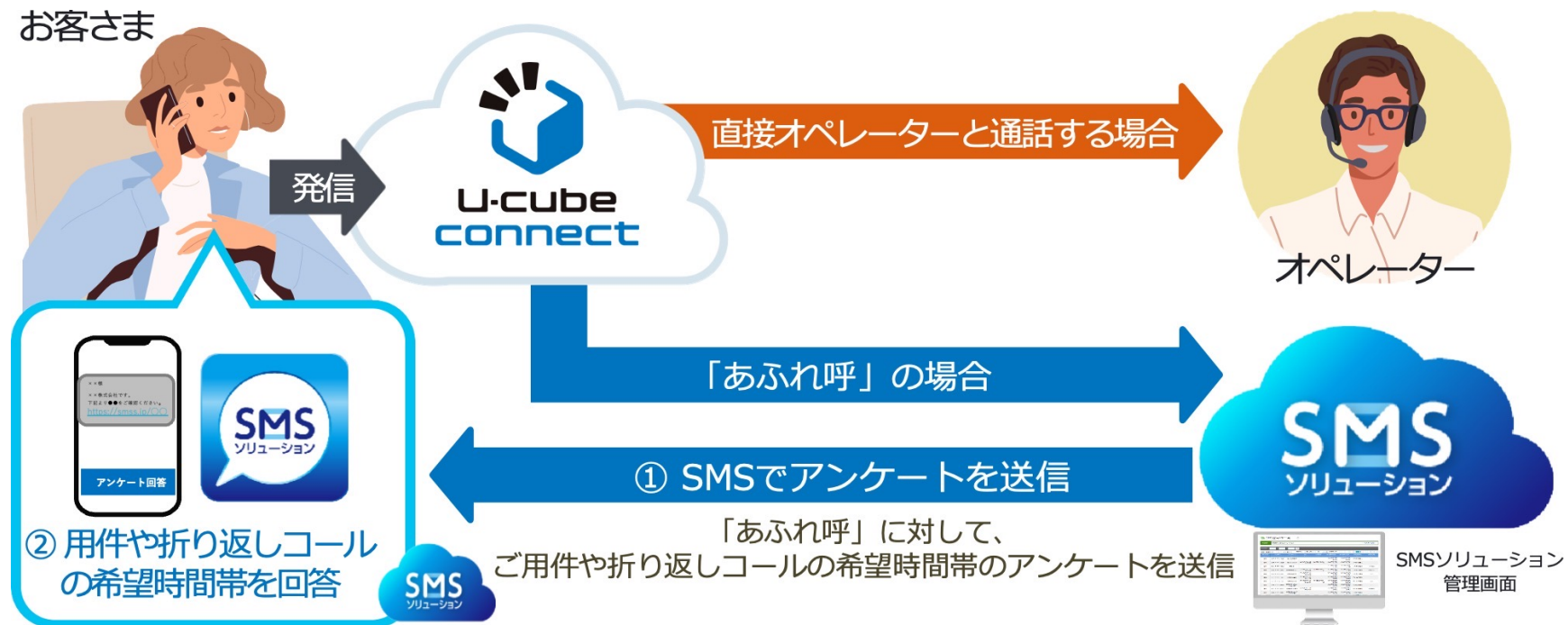
当社の音声認識AI技術の歩み

当社は2014年より静岡大学とAI音声認識技術の産学連携による共同研究を行い、AI音声認識事業を営んで参りました。

最新の研究成果を当社のさまざまなソリューションに反映しています。

従来、雑音や騒音が発生する場所での音声認識は難しいと言われていましたが、現在はノイズがあっても音声認識が可能となっていて、精度は日々向上しています。

当社とNTTタウンページは「Digital Lead for DX SMSソリューション」において 電話対応業務をDX推進するIVRオプションを共同で提供



当社の「U-cube connect」とSMSソリューションをシステム連携させ、自動音声ガイダンスにより目的別に効率よく誘導するIVR機能を活用し、入電が集中して取り切れなかった「あふれ呼」対策やガイダンスからSMS送信によるホームページへの誘導など、お客さまサービスの向上と電話対応業務の効率化を支援いたします。

U-cube cogni工事KYと生成AIの連携による 文脈解釈オプションサービス

文脈解釈により対象とする工事を拡大いたします。

AIで受注予約を可能とするコールセンター向け AI予約ソリューション

電話を必要としないビジネス領域での展開いたします。



5.事業計画と成長戦略

※ () 内は対前年比

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2025/3月期 【計画】	3,700 (105%)	200 (110%)	190 (109%)	170 (102%)
2024/3月期 【実績】	3,522	181	173	166

- 今期は売上高より利益を重視する事業計画とする
- 販売計画の約50%はサブスク型ビジネスであり、引き続きクラウドサービスのID数を増やしていく計画
- 既存ビジネスを堅調に伸ばしつつ、生成AIを使った事業やDASインフラ・シェアリングなど、新規事業にもチャレンジし、次のビジネスをつくる


3年後売上 50億円、EBITDA 8億円を計画

1. VC事業を中心とした既存事業で売上30億円を達成する

- ・クラウドサービスを中心に、売上より利益確保を重視し、2桁成長を計画する

2. CDX事業プラス新規事業で売上20億円を達成する

- ・ DAS※インフラ・シェアリング事業への参入
- ・ 電話発信者証明サービス



※DASとは: Distributed Antenna Systemの略で、基地局からの電波を光ケーブル等によって多数のアンテナに分配し、通信エリアを効率よく拡張するシステムのこと。

- 3G以降この20年間で、諸外国では携帯電話の基地局のインフラ・シェアリングが普及している（基地局の70%以上）
- 日本におけるインフラシェアリングはまだ全体の数パーセント
- ビル内のインフラシェアリングのポテンシャル:

- 新築ビル：300棟/年
- 既設ビル内の携帯インフラ更新：4Gから4G+5Gへ
約30,000棟x10%として約3,000棟/年
- 新たなカテゴリー：例) 鉄道トンネル内等5,000件

- ビル内のインフラシェアリングは、2026年度には100億円を超える市場規模となる予測

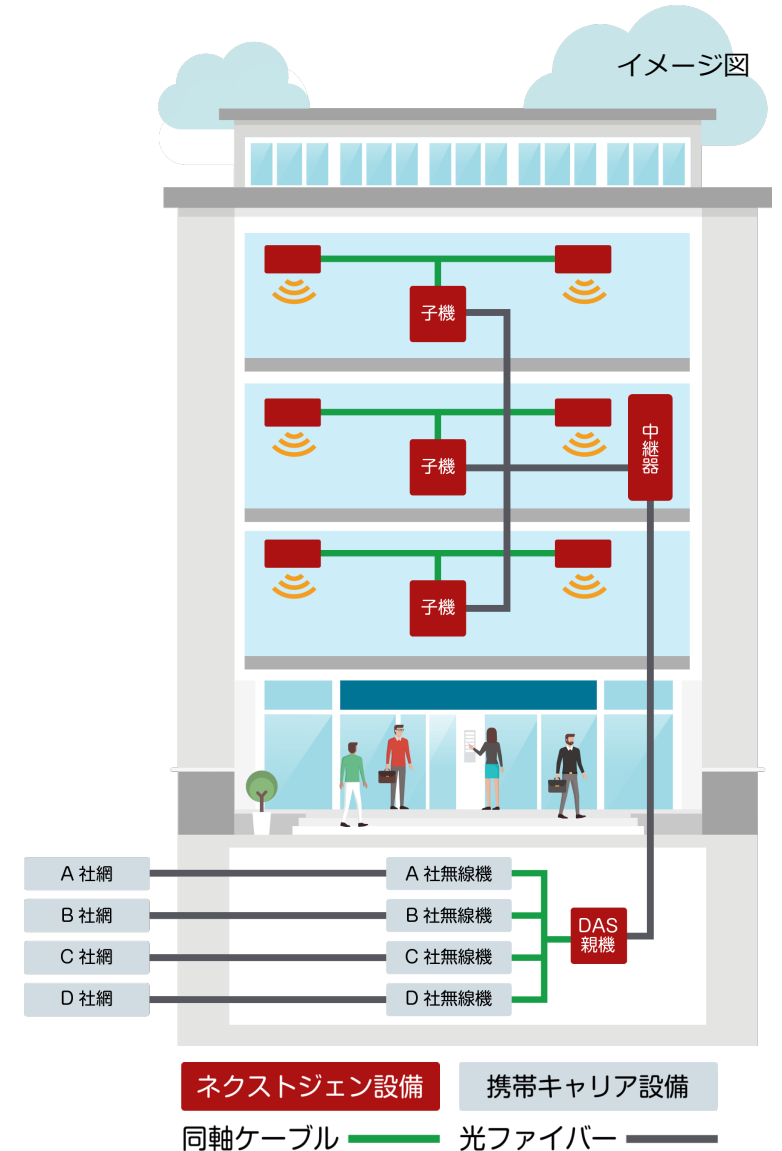
※株式会社富士キメラ総研「2023年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧（P266）」

- すでにこの分野で事業を行っている企業と提携し、今年度中に参入を計画

インフラ・シェアリングとは…

移動体通信事業者以外の事業者（例：ビルオーナー、鉄道駅、大手チェーン店など）が、アンテナやDAS、基地局を屋内に設置し、通信事業者に貸し出すサービスのこと。

イメージ図



アメリカの事例

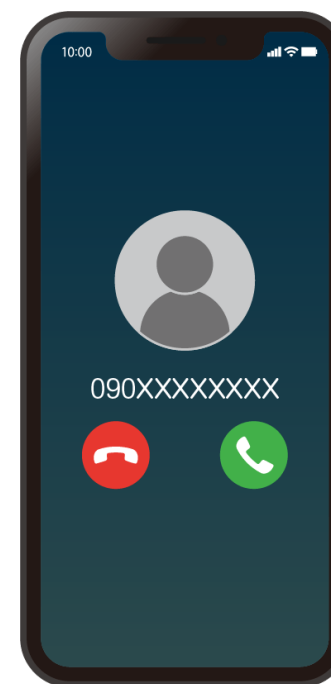
発信者番号表示のみでは応答率は10%以下ですが、名前を表示することで40~50%近くに応答率が上昇し、さらに名前とロゴを出すことで55~67%程に上昇します。

特殊詐欺対策の根本解決につながる対策へ

「詐欺の電話が多いので電話に出ない」のではなく、**重要な連絡・必要な電話には安心して出られるように**

- 正当な発信者であることが分かり、安心して電話に出ることができる仕組みを検討中
- 大手通信事業者グループの会社が、事業パートナー候補

番号のみ
応答率：10%以下



名前+ロゴを表示
応答率：55~67%



名前のみ
応答率：40~50%

6. その他施策、リスク情報

環境・社会・ガバナンスの3つの観点での取り組みを通してSDGsへの貢献を目指しています

環境 | 持続的に環境負荷を軽減する社会の実現

目標 取引先と環境負荷軽減の取り組み連携	<ul style="list-style-type: none"> 環境対策推進のためのパートナーシップのプログラムへの参加 グリーン調達を意識した取引 社内外のコミュニケーションにおけるリモート化に対応可能なクラウドサービスを提供(DC電力の削減、オフィス維持、移動によって発生するエネルギー削減) 紙媒体の削減によるペーパーレス化 	貢献できるSDGsのゴール 12. つくる責任 つかう責任 13. 気候変動に具体的な対策を 17. パートナーシップで目標を達成しよう
-------------------------------	--	--

社会 | 社員をはじめ社会全体の幸せな生活の実現

目標 音声コミュニケーション技術を活かしたサービス提供	<ul style="list-style-type: none"> 字幕電話サービスの提供 コミュニケーション基盤となる共通プラットフォームの提供 	貢献できるSDGsのゴール 3. すべての人に健康と福祉を 5. ジェンダー平等を実現しよう 8. 働きがいも経済成長も 9. 産業と技術革新の基礎をつくろう 10. 人や国の不平等をなくそう 17. パートナーシップで目標を達成しよう
目標 働き方改革の推進 ※当社の働く環境についてはこちら	<ul style="list-style-type: none"> リモートワーク推進 スーパーフレックス制度導入 育児・介護休業制度の利用促進 女性社員の役員、管理職への登用 ハラスメント教育実施 カムバック制度推進 定年制廃止 ストレスチェックを用いた健康経営の実施 	

ガバナンス | ガバナンスの強化による強い組織や製品サービスの提供

目標 従業員が倫理観をもって働ける環境作り	<ul style="list-style-type: none"> 社内勉強会開催 ・ 社内DX推進 	貢献できるSDGsのゴール 4. 質の高い教育をみんなに 5. ジェンダー平等を実現しよう 9. 産業と技術革新の基礎をつくろう 12. つくる責任 つかう責任
目標 製品・サービスの品質維持、向上	<ul style="list-style-type: none"> 商用システムにおける製品バグを起因とする運用停止時間の低減 クラウドサービスにおける高稼働率の実現 総務省の通信サービス運用事業者に対する法制度の遵守 	

従業員・経営陣が株主と一体となり成長にコミットする

当社は従業員への福利厚生の一環として2006年7月に従業員持株会を設立し、任意加入として運営しております。加入した従業員は、自社株式の取得及び保有を通じて株主の皆様と同様の視点を持ち、経営参画意識を高め、会社組織と自身の成長にコミットすることが期待できます。

従来、従業員の拠出額の10%を奨励金として付与してきましたが、この度奨励金の付与率を100%に引き上げる※こととしました。

当社の従業員の株式購入機会の増加を促進し、従業員の資産形成に寄与するとともに、安定的な当社の株式購入需要を確保することで、出来高の増加に寄与し、株式市場での流動性向上を図ることを目的としております。

※ 奨励金上限額：10,000円、2024年7月1日開始



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	2023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	<ul style="list-style-type: none"> 2023年度ソフトウェア開発投資額：359.5百万円 ネクストジェン製CPaaS「U-cube Cpaas」を開発
外注費	社員技術者育成や業務効率化により外注費の削減を実現	内製と外注の方針を定め、外注費の削減を実施中（2023年度追加施策）
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	ウェビナーのほか、動画・バナー広告等従来用いてきていない方法による訴求を実施。
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	<ul style="list-style-type: none"> 協業でのPRに重点を置き実施 2023年度のニュースリリースは18件
人員	<ul style="list-style-type: none"> 階層別研修にて将来のマネジメントを担う人材を育成予定 技術者の採用活動を積極的に実施、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 	<ul style="list-style-type: none"> 若手社員に対しオンライン研修を実施。 将来のリーダー層育成のために、アセスメントを実施。 2023年度は社員紹介で3名採用
資金調達	現時点では上記計画を保有資金内で実行可能と考えているが、協業取組などの関係を強化するためエクイティでの資金調達を行うことも視野に入れ検討を進める	<ul style="list-style-type: none"> 借入金43百万円返済し期末残高は474百万円。 ネットキャッシュは7.8億円を超え、実質無借金。 フリーキャッシュフローも1億円超。

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。

7. 參考資料

2023年	<ul style="list-style-type: none"> CPaaSマーケットプレイス「NextGen CaMP」発足
2022年	<ul style="list-style-type: none"> NECネットエスアイ株式会社、岩崎通信機株式会社と資本業務提携 アクロスウェイ株式会社を吸収合併 株式会社NextGenビジネスソリューションズを吸収合併
2021年	<ul style="list-style-type: none"> 都築電気株式会社と資本業務提携 ネクストジェン 創業20周年（11月16日） 札幌市豊平区に北日本営業所移転
2020年	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 LignAppsがNECネットエスアイ株式会社と資本業務提携
2018年	<ul style="list-style-type: none"> 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 ne i x より事業を譲受、音声認識事業を強化

2017年	<ul style="list-style-type: none"> エクシオグループ株式会社と資本業務提携 名古屋市中区錦に中部営業所を開設 西日本営業所を関西営業所に名称変更
2016年	<ul style="list-style-type: none"> 大阪府中央区今橋に西日本営業所移転
2014年	<ul style="list-style-type: none"> 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 東京都港区白金に本社移転
2013年	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 大阪府中央区平野町に西日本営業所を開設
2007年	<ul style="list-style-type: none"> 大阪証券取引所ヘラクレスに上場
2006年	<ul style="list-style-type: none"> 東京都千代田区麹町に本社移転
2003年	<ul style="list-style-type: none"> 東京都港区愛宕に本社移転
2002年	<ul style="list-style-type: none"> 東京都中央区築地に本社移転
2001年	<ul style="list-style-type: none"> 東京都渋谷区神宮前に株式会社ネクストジェンを設立

2023年	<ul style="list-style-type: none"> 12月11日にISMSの国際標準規格認証を取得 自社製ソフトウェアにより開発したCPaaS基盤「U-cube CPaaS」の本格提供を開始 エクシオ・デジタルソリューションズ株式会社との協業でServiceNowに音声DXソリューションを連携 聴覚障害者向け「字幕電話サービス」の提供を開始
2022年	<ul style="list-style-type: none"> SaaSブランド「U³」の表記を「U-cube」に変更、サブスクリプションサービスブランドとしてリブランディング AIによる電話取り次ぎサービス「U³ connect」の提供を開始 KY活動可視化サービス「U³ COGNI 工事KY」の提供開始 クラウド型相互接続サービス「U³ Friends」の提供開始
2021年	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 「VOTEX-IVR (現: 音声認識対応NGN-IVR)」を発売
2017年	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 企業向け録音管理システム「VoIS (現: VoISplus)」を発売
2012年	<ul style="list-style-type: none"> VoIPクラウドサービス「U³ Voice クラウドPBX」を発売
2010年	<ul style="list-style-type: none"> 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
2009年	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> エンタープライズ向けIP-PBX「NX-E1000 (現: NX-C1000)」とSBC「NX-E1010 (現: NX-B5000)」の販売を開始
2002年	<ul style="list-style-type: none"> 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
2024.03.28	「Digital Lead for DX SMSソリューション」におけるIVRオプションの提供について (詳しくはこちら)
2024.03.19	ネクストジェンと電話放送局、2024年3月11日に協業パートナーシップの合意 (詳しくはこちら)
2024.02.08	ネクストジェンのSBC、ひかり電話と企業の電話システムを直接接続する機能を1月に拡充 (詳しくはこちら)
2024.01.23	ネクストジェン、シーキューブの電話システムをクラウドベースに刷新 (詳しくはこちら)
2024.01.16	情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の国際標準規格「ISO/IEC 27001:2013」ならびに「ISO/IEC 27017:2015」の認証を取得 (詳しくはこちら)
2023.12.07	ネクストジェン、MVNO業界のDX推進に向けMATRIX社との連携を強化 (詳しくはこちら)
2023.11.30	ネクストジェン、日本アバイアとコンタクトセンターのフルクラウド化を推進~ (詳しくはこちら)
2023.11.27	自社ソフトウェアを活用したCPaaS基盤『U-cube CPaaS』を12月より本格的に提供開始 (詳しくはこちら)
2023.10.26	SMB市場向け・手頃なコミュニケーションゲートウェイを10月より提供開始 (詳しくはこちら)
2023.10.24	松野町の電話システムを効率化・ネクストジェンの音声ソリューション (詳しくはこちら)
2023.10.17	社団法人の電話システムを高度化・ネクストジェンと都築電気グループ企業のコラボレーション (詳しくはこちら)
2023.09.28	NTTドコモ みえる電話の代替が可能・相手の声を文字で聞く『字幕電話サービス』 (詳しくはこちら)
2023.08.31	CPaaSによるサービス創造を促進するネクストジェンのマーケットプレイスが誕生 (詳しくはこちら)
2023.08.04	ネクストジェン、フィックスポイント、エクシオ・デジタルソリューションズの三社協働でITOM市場のCSM領域の充実化を推進 (詳しくはこちら)
2023.06.22	ネクストジェンとエクシオグループ、ServiceNowに音声DXソリューションを連携 (詳しくはこちら)

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	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
<ul style="list-style-type: none"> 音声AI連携 通話録音 VOC 	LA-6000 U-cube 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
モバイルソリューション	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) など合わせて提供	大手通信情報サービス会社

**日本初
商用IP電話 中継案件**

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
<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 音声AI連携 通話録音 VOC 	U-cube 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など	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）
<ul style="list-style-type: none"> 音声認識（通話分類） クラウドPBX 相互接続 	U-cube cogni	<ul style="list-style-type: none"> 既存電話システムと連携し、電話による問い合わせの音声認識を実施 キーワード抽出による通話分類・傾向把握を実現 	一般社団法人 建設技能人材機構様
	U-cube voice, U-cube connect, U-cube friends	コムデザインのクラウド型CTIとの連携による本格的なコールセンター構築の事例	
クラウドPBX	NX-B5000 for Enterprise, NX-C1000 for Enterprise	電話システムをIP化による、モバイル端末内線化での業務効率化、関連施設を含めた電話システムの一元管理による運用効率化	愛媛県 松野町様
<ul style="list-style-type: none"> IP-PBX 通話録音 	NX-B5000 for Enterprise, NX-C1000 for Enterprise, VoISplus	<ul style="list-style-type: none"> 全拠点の電話システムをリプレイス。固定電話を8割削減し、固定電話の代わりとなるスマートフォン250台を導入市内線化、同時に全通話録音も実現 スマートフォン用電話アプリとしてAGEphone Cloudも導入 	奈良信用金庫様

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。

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/>