

証券コード：3842

2022年3月期 第2四半期 決算補足資料

株式会社ネクストジェン



NEXTGEN
connect to the next generation

1

2022年3月期 第2四半期業績

2

トピックス

3

通期の見通し（連結）

4

当社グループの概要

第2四半期 決算のポイント



売上高 16億78百万円（前年同四半期比14.4%増）

- ・ モバイルデータソリューション関連における情報通信サービス会社へMVNO基盤の構築支援案件、ネットワーク設備更改の販売増加
- ・ 保守サービスの増加
- ・ 子会社のVOICEMARK製品の販売増加

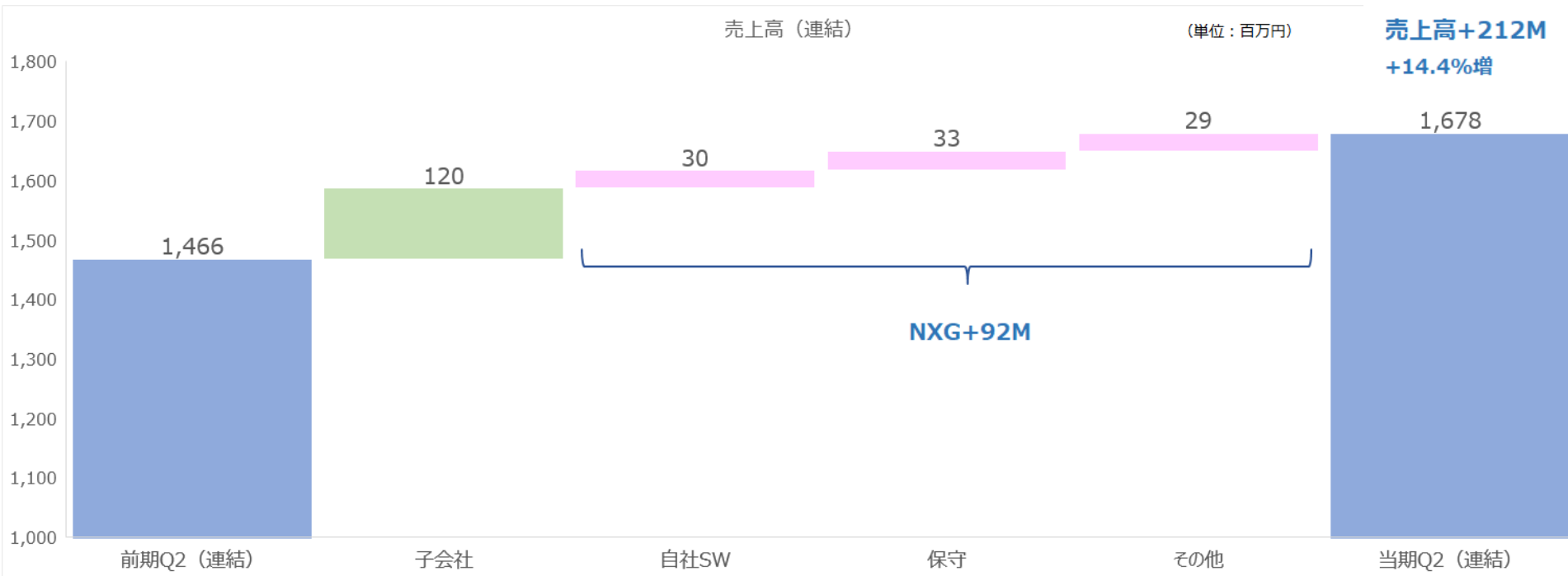
営業損失 1億47百万円（前年同四半期は営業損失1億63百万円）

- ・ 収益性の高い自社ライセンス製品販売の増加による粗利益の増加
- ・ 構築案件に掛かる仕掛品等のたな卸資産が減少
- ・ 人員減による人件費の減少や、働き方改革の推進による移動費、家賃等のコスト削減の効果

受注残高 14億93百万円（前年同四半期比71.4%増）

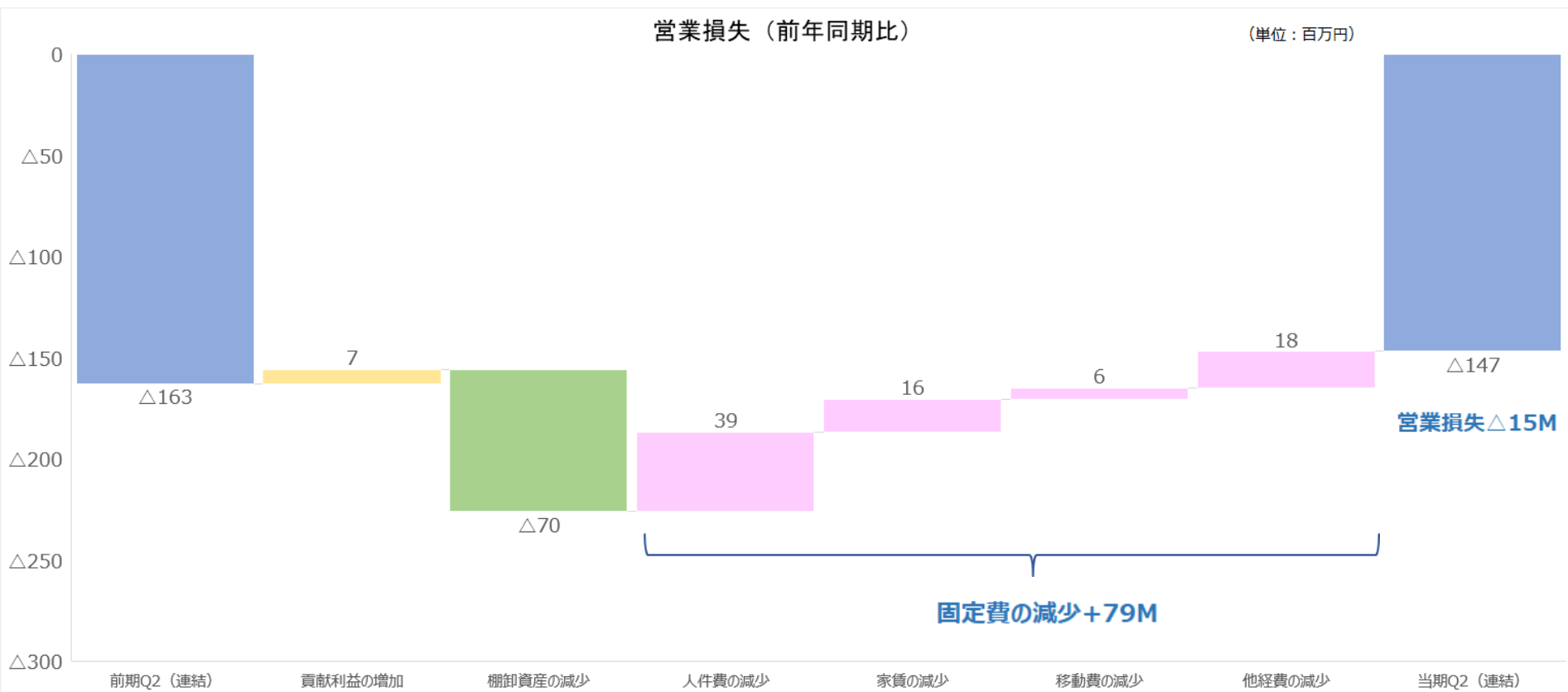
- ・ 電力系通信事業者向けに自社ソフトウェアの大口案件を受注
- ・ VOICEMARK製品の受注
- ・ 新規案件に伴う保守案件を受注

第2四半期 売上高の状況



- モバイルデータソリューション関連における情報通信サービス会社へMVNO基盤の構築支援案件、ネットワーク設備更改の販売増加
- 保守サービスの増加
- 子会社のVOICEMARK製品の販売増加

第2四半期 営業損失の状況



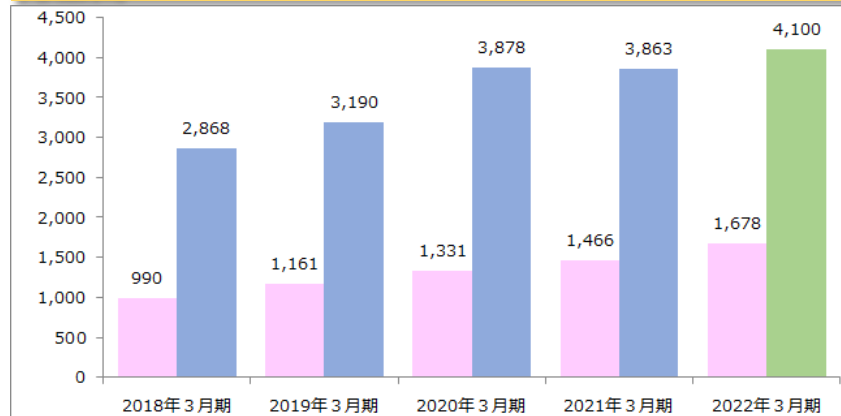
- 収益性の高い自社ライセンス製品の販売の増加による粗利益の増加
- 構築案件に掛かる仕掛品等のたな卸資産が減少
- 人員減による人件費の減少や、働き方改革の推進による移動費、家賃等のコスト削減の効果

第2四半期 業績ハイライト

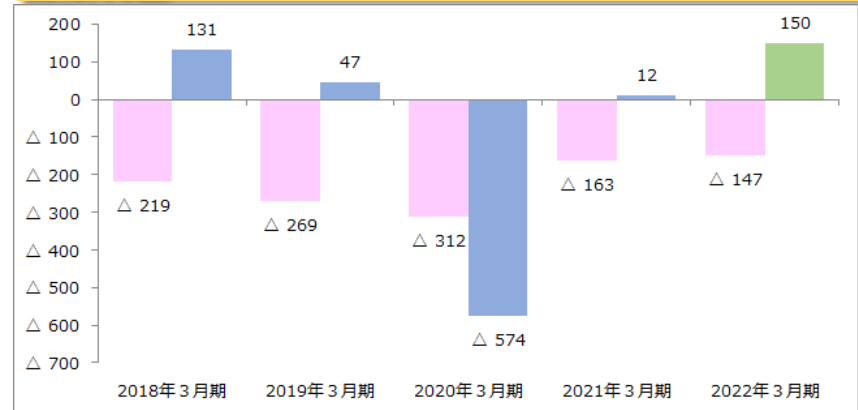
■ 2Q実績 ■ 通期実績 ■ 通期予想

(単位：百万円)

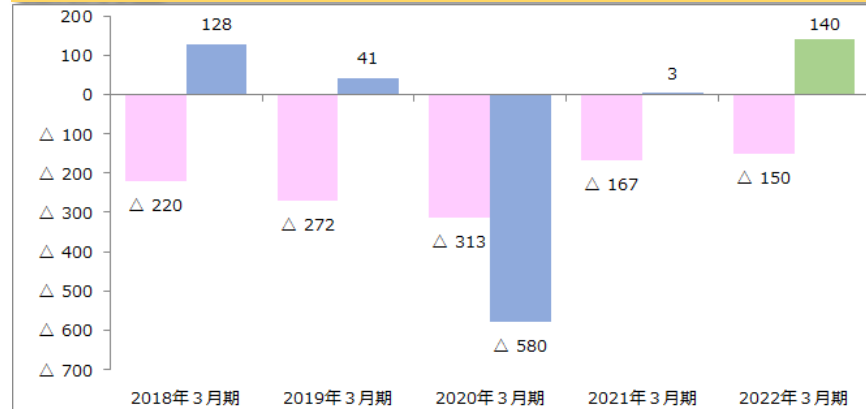
売上高



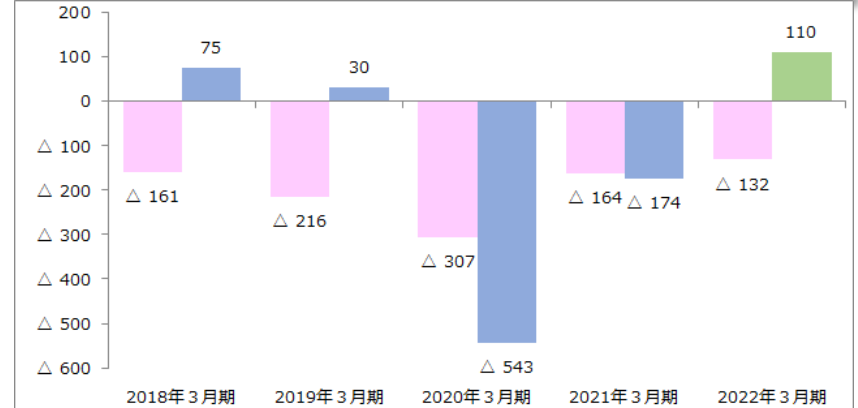
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



- 売上高は計画達成
- 営業利益については、当初計画でも赤字を見込んでいたが、当初計画より赤字幅が減少

第2四半期 連結貸借対照表

	(単位：百万円)		
	21年3月期 期末	22年3月期 Q2	前期末比
資産の部			
流動資産合計	2,467	2,226	△ 241
有形固定資産合計	52	44	△ 8
無形固定資産合計	700	671	△ 28
投資その他の資産	122	119	△ 3
資産合計	3,342	3,061	△ 280
負債及び純資産の部			
流動負債合計	1,248	1,151	△ 96
固定負債合計	309	257	△ 52
負債合計	1,558	1,409	△ 148
純資産合計	1,784	1,652	△ 132
負債・純資産合計	3,342	3,061	△ 280

資産〔主な増減要因〕

現金及び預金	+25百万円
仕掛品	+37百万円
前渡金	+12百万円
前払費用	+50百万円
未収入金	+17百万円
売掛金	△346百万円
製品	△51百万円
ソフトウェア資産	△22百万円

負債〔主な増減要因〕

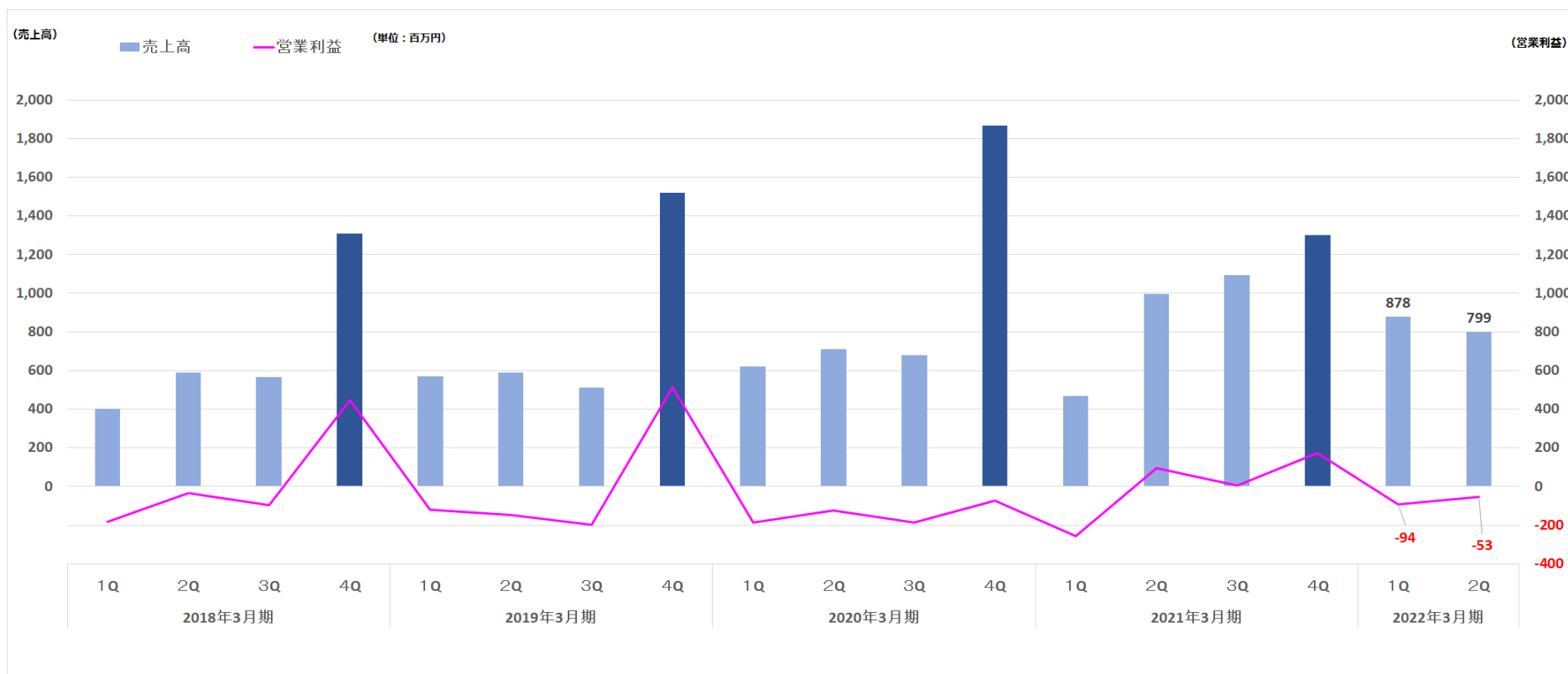
前受金	+170百万円
受注損失引当金	+15百万円
買掛金	△24百万円
短期借入金	△100百万円
長期借入金	△73百万円
資産除去債務	△8百万円
未払消費税等	△120百万円

純資産〔主な増減要因〕

四半期純損失計上	
利益剰余金	△132百万円

業績の四半期別トレンド

今期は期初より売上高が大きく増加
営業損失は当初計画より減少



第2四半期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	21年3月期 Q2累計	22年3月期 Q2累計	前年同期比
売上高	1,466	1,678	211
売上原価	912	1,213	300
売上総利益	554	465	△ 89
販管費	718	613	△ 105
営業損失 (△)	△ 163	△ 147	15
営業外収益	1	0	△ 1
営業外費用	5	2	△ 2
経常損失 (△)	△ 167	△ 150	16
特別利益	—	21	21
特別損失	—	1	1
税金等調整前 四半期純損失 (△)	△ 167	△ 129	37
法人税等	△ 2	2	4
親会社株主に帰属する 四半期純損失 (△)	△ 164	△ 132	32
(参考) 受注残高	871	1,493	621

第2四半期 連結キャッシュフロー計算書

	21年3月期 Q2累計	22年3月期 Q2累計	(単位: 百万円) 前年同期比
営業活動によるCF	△ 340	357	697
税金等調整前四半期純損失 (△)	△ 167	△ 129	37
減価償却費	203	204	0
売上債権の増減額 (△は増加)	345	346	0
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△ 132	1	134
仕入債務の増減額 (△は減少)	△ 667	△ 24	643
前受金の増減額 (△は減少)	139	170	31
未払又は未収消費税等の増減額 (△は減少)	△ 17	△ 121	△ 104
その他	△ 43	△ 89	△ 45
投資活動によるCF	△ 77	△ 158	△ 80
有形固定資産の取得による支出	△ 1	△ 3	△ 1
無形固定資産の取得による支出	△ 75	△ 157	△ 81
事業譲渡による収入	0	15	15
その他	0	△ 12	△ 12
財務活動によるCF	176	△ 173	△ 350
借入れによる収入	408	100	△ 308
借入金の返済による支出	△ 231	△ 273	△ 41
その他	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額	△ 240	25	266
現金及び現金同等物の期末残高	906	1,202	296
フリーCF	△ 417	199	616

- 営業CFは、税金等調整前四半期純損失はやや改善し129百万円、未払又は未収消費税等の減少121百万円、前払費用の増加46百万円等の減少要因があったものの、減価償却費204百万円、売上債権の減少346百万円、前受金の増加170百万円等により前年同四半期期比+697百万円と大きく増加した。
- 投資CFは、無形固定資産の取得による支出157百万円等により前年同四半期比△80百万円と支出が増加した。
- 財務CFは、長期借入金の返済による支出273百万円が影響し、前年同四半期比△350百万円と大きく減少した。
- その結果フリーCFは前年同四半期比+616百万円と大きく増加した。

1

2022年3月期 第2四半期業績

2

トピックス

3

通期の見通し（連結）

4

当社グループの概要

ネクストジェンは2021年11月16日に

設立20周年を迎えます



20

NextGen
20th Anniversary
ミナに感謝 ミライに飛躍



グループ会社構成



通信システム事業 / 企画、営業、SE
ソフトウェア開発、検証
保守サポート
地域営業



NEXTGEN ビジネスソリューションズ

エンタープライズ事業 / 企画、パートナー営業、SE



クラウドコミュニケーション事業 /
企画、ダイレクト営業、サービス運用



コミュニケーションサービス基盤事業

自社製品開発・販売

国内外他社製品販売

保守サービス提供

クラウドサービス提供

当社の働き方改革

2021年9月17日ニュースリリース

- 多様な働き方による生産性の向上を目的として、在宅勤務の継続と、スーパーフレックスタイム制度の本格導入などを盛り込んだ『働き方ガイドライン』を策定しました
- スキルアップを見据えた『副業ガイドライン』も整備し、社員全員が高いモチベーションを維持しながら働ける環境作りを進めています

当社顧客環境の変化による当社事業への影響

- エンタープライズ製品の販売について、業種によっては企業の投資控えによる設備リプレースの遅れが一部発生しているものの、ITシステムの投資についてはリモートワークの推進などで需要もあり、通信事業者からの追加ライセンスの受注があるなど、プラスとマイナス要素が打ち消し合い、全体として目立ったマイナス影響は発生していません

中期経営計画の基本戦略 変更なし



【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 5 G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）		●

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

（*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

◆ 上期進捗状況

- エクシオグループ株式会社とのステアリング会議を開催し通信事業者や一般法人企業への提案活動を進め、PoC案件を完遂
- ローカル5Gの総務省採択事業について今年度案件を受注
- モバイル通信事業者のコアシステム導入実績の積み上げ（代理店となっているAffirmed Networks、他海外製品の国内導入）

領域	市場環境と当社グループ商材	市場規模
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.app」、 「あふれ呼対策.app」、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）

（*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

◆ 上期進捗状況

- 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
- Zoom Phoneと企業内のPBXを相互接続するための機能をもつ「NX-B5000 for Enterprise」の接続認定を国内初で獲得し、Zoom Phone販売パートナーにおける製品取り扱いを開始
- 「U³ Voice クラウドPBX」は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
- U³ Enablerサービスの提供を開始

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N T T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

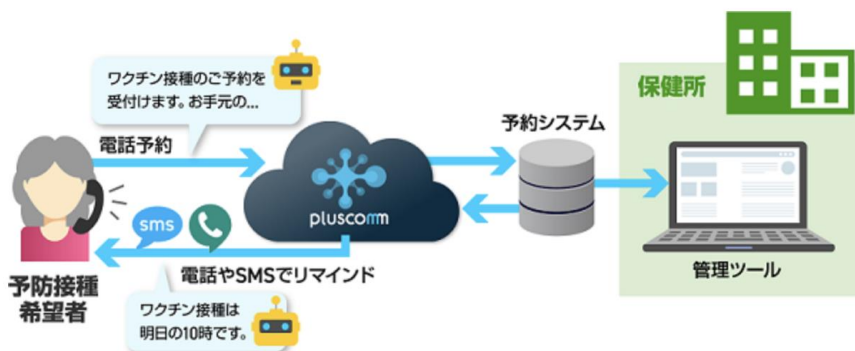
両社は、当社のグループ会社が提供するCPaaS基盤『pluscomm』とN T Tビジネスソリューションズ社の営業活動から得る市場ニーズを組み合わせ、音声通信とWebサービスを融合したソリューションを共同で企画・開発

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

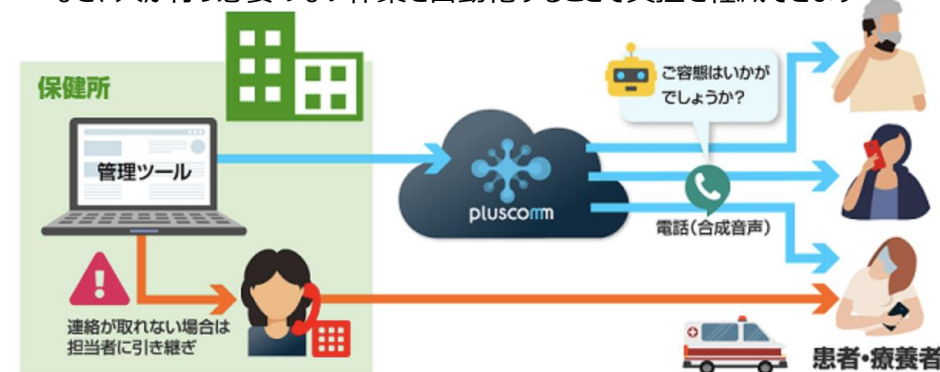


ワクチン接種自動予約支援システム 運用イメージ

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ない場合には、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

イネーブラーサービスの提供について

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

クラウド PBX およびスマートフォン内線化を実現するサービス「U³ Voice 」のプラットフォームを、「U³ Enabler サービス」として、ネクストジェングループのパートナーに提供

本サービスの利用により、オプションとして、クラウドコミュニケーション API サービスや、パートナーの既存サービス、他社のサービスと「U³ Voice 」を組み合わせ、パートナー独自のサービスとしてお客様に提供することが可能に

【U³ Enabler サービス イメージ】



コロナ禍や働き方改革、BCP の観点から、昨今はクラウドPBXやスマートフォン内線化のニーズが増加し、市場も拡大傾向。

音声系サービス提供事業者になるには、高度な通信技術や知識・ノウハウが必要となる為、当社の「U³ Enabler サービス」によってパートナーの市場参入をバックアップします。

音声認識 & AIサービス関連分野

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)

(*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

◆ 上期進捗状況

- 「LA-6000」が、大手通信事業者の音声キャプチャ装置として採用

2021年8月3日ニュースリリース

解説：「LA-6000」と音声認識ソリューションとの連携



領域	市場環境と当社グループ商材	市場規模
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56億円の市場規模予測（*3）

（*3）出典：株式会社富士キメラ総研「2019年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

◆ 上期進捗状況

- ・ 通信事業者が企業ユーザー向けに販売しているIP接続ゲートウェイのライセンス販売が前期に引き続き増加
- ・ 西武信用金庫全76店舗の電話システムのリプレイスを実施し「NX-B5000 for Enterprise」や「NX-C1000 for Enterprise」を導入
- ・ 通信事業者の設備増強（冗長構成対応）のため「NX-B5000」や「NX-C1000」のライセンス追加を受注し、下期にプロジェクト完遂予定

NX-B5000 for Enterpriseの利用用途



解説 : 「NX-B5000 for Enterprise」の利用用途

通信事業者が提供するサービス



**NX-B5000 for
Enterprise**



通信事業者と企業内PBXで使われている信号仕様の差分を吸収、信号の暗号化、音声仕様の変換などしてNX-B5000 for Enterpriseが接続

企業内IP電話ネットワーク



企業内PBX



1

2022年3月期 第2四半期業績

2

トピックス

3

通期の見通し（連結）

4

当社グループの概要

(単位:百万円)

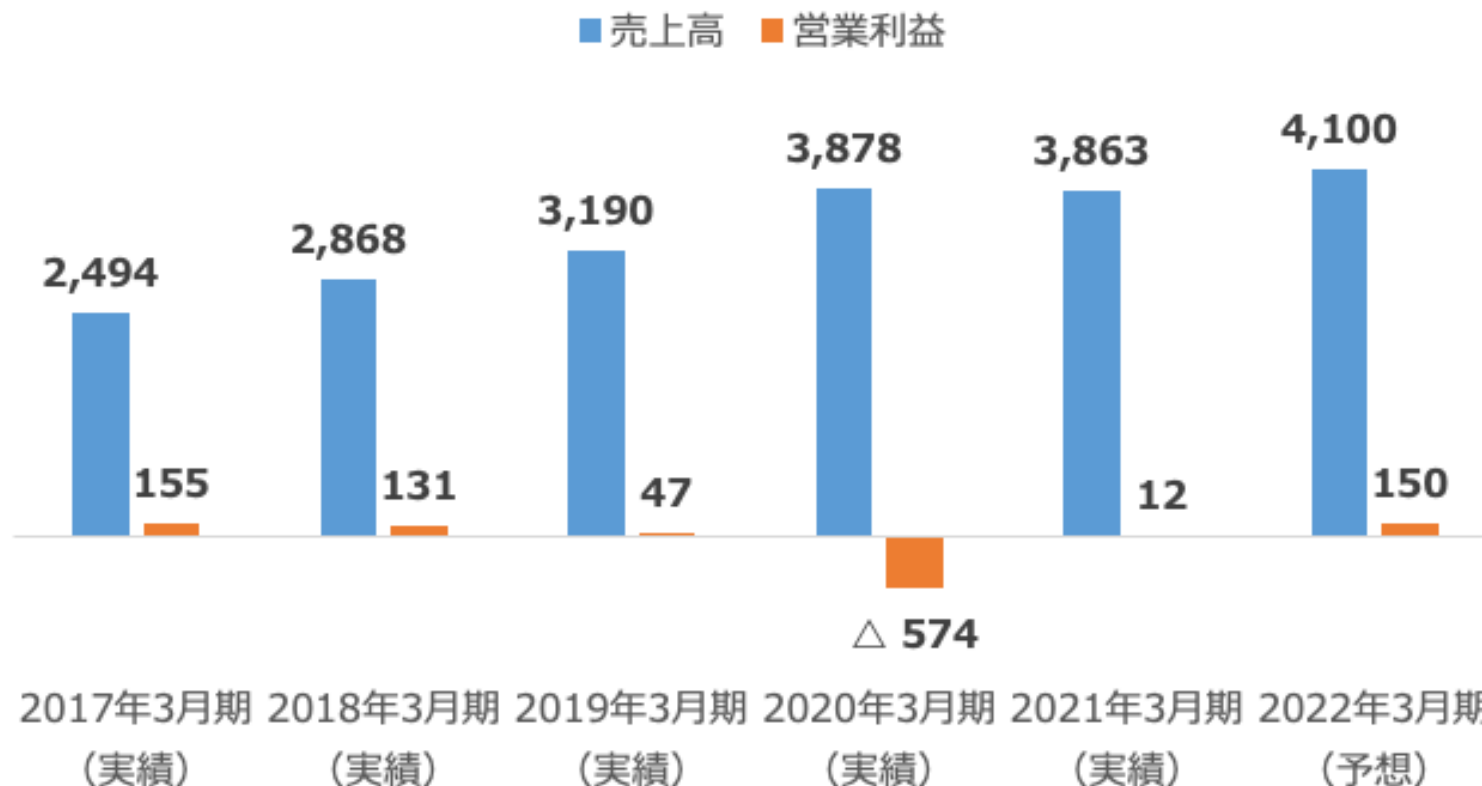
	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想)
売上高	3,878	3,863	4,100
営業利益	△574	12	150
経常利益	△580	3	140
親会社株主に帰属 する当期純利益	△543	△174	110
1株当たり配当金	0.00円	0.00円	(未定)

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

- 企業の投資控えによる設備リプレースの遅れや、現地で導入構築作業が出来ないことによる期ずれが起きており、2022年3月期においても影響を及ぼす可能性があるが、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
- クラウドサービスの提供については、現地設定作業が不要かつWeb会議での商談が成立することから現在の環境下においても営業活動の引き合いが継続している

売上高・営業利益の推移 変更なし

(単位:百万円)



- 2022年3月期は当期に受注したモバイルデータ・ソリューション事業の案件の確実な実行と、先行投資として進めているローカル5G事業の案件化、クラウド事業の拡販、エンタープライズ事業のライセンス販売を進め、利益が出る体質へ復活
- 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
- 予想数値については従来のレンジ形式を廃止
従来は、1つの案件規模が大きい通信システム事業を中核事業として、検収時期の変動により数値予測が大きく上下する可能性があるため、レンジ形式で公表していましたが、エンタープライズ事業が成長していることから、案件規模も大規模から中小規模までミックスされるようになったことにより今回よりレンジ形式を廃止

※2018年3月期4Qより連結決算に移行したため、2017年3月期は単体決算として参考比較

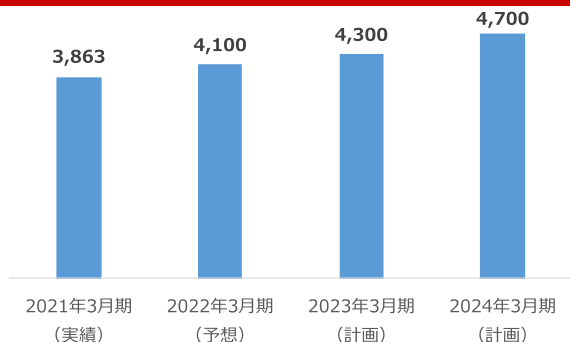
中期経営計画（連結） 変更なし

(単位:百万円)

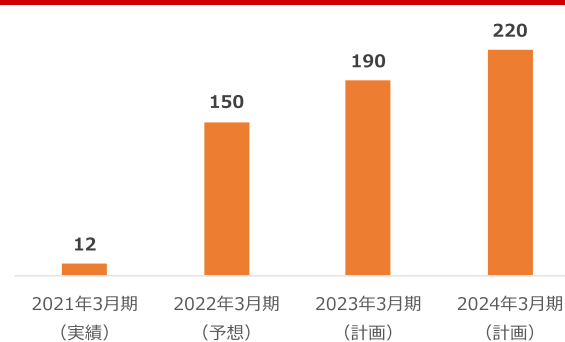


	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)
売上高	3,863	4,100	4,300	4,700
営業利益	12	150	190	220
経常利益	3	140	180	210
親会社株主に帰属する当期純利益	△174	110	150	170

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16～22ページ記載の商材を中心として拡販を進めていく計画です。
- 予想数値については従来のレンジ形式を廃止。
従来は、1つの案件規模が大きい通信システム事業を中核事業として検収時期の変動により数値予測が大きく上下する可能性があるためレンジ形式で公表していましたが、エンタープライズ事業が成長していることから案件規模も大規模から中小規模までミックスされるようになったことにより今回よりレンジ形式を廃止
- 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。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。

当社は、2021年9月17日開催の取締役会において、東京証券取引所における 2022年4月より適用される新市場区分において、グロース市場を選択する方針である旨を決議しました。

2021年7月9日付で東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定の結果、「流通株式数」、「流通株式時価総額」、「流通株式比率」の各項目についてはグロース市場の上場維持基準を充たしている一方で、「時価総額」については基準を充たしていない旨の通知を受けました。

当社は、「事業計画及び成長可能性に関する事項」および「上場維持基準への適合に向けた計画書」を作成し、2021年12月末までの間に開示する予定です。

1

2022年3月期 第2四半期業績

2

トピックス

3

通期の見通し（連結）

4

当社グループの概要

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

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

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 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	・大阪市中心部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）

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対応の課題を解決する「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

【免責事項】

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/>