

# 2023年3月期 第2四半期決算説明

株式会社ネクストジェン

証券コード:3842



## INDEX

- 1. 2023年3月期 第2四半期の業績(連結)
- 2. 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

#### 3. 参考資料

- 会社沿革
- 主なプレスリリース
- 導入実績



# 1.2023年3月期 第2四半期の業績(連結)



# 業績ハイライト(売上高)

ボイスコミュニケーション: 前上期にテレワーク需要が急激に増加。それに伴うソフトウェア販売が集中したため、

当上期は前上期比△14.4%の減収となっている。ただし、世の中のDX化推進による

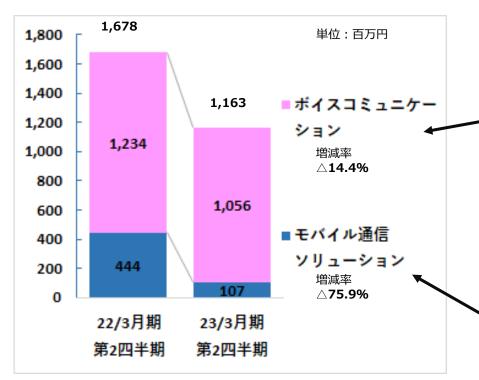
当社製品のニーズは引き続き高い傾向にあり、ほぼ計画通りに進捗している。

保守案件は堅調に積みあがっている。

モバイル通信ソリューション: 前上期に大型の仕掛案件が完了したため、当上期は前上期比△75.9%と大幅な減収と

なっている。安定した運用・保守案件があるものの、長期にわたる大型案件が多く、当期の

売上は下期偏重となっている。



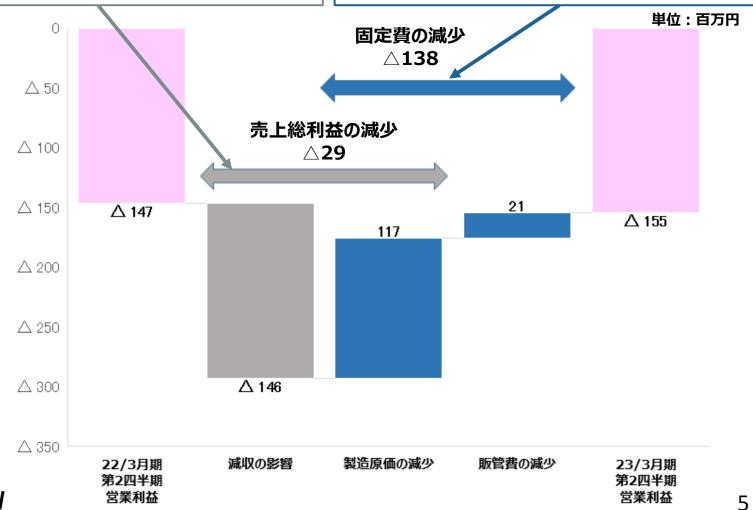
- スマートフォン内線ソリューションを提供
- Zoom Phoneと接続して電話の発着信を可能にする ソフトウェアNX-B5000 for Enterpriseの販売
- コンプライアンス強化に有効な音声BPOサービス U-cube cogniの提供を継続
- テレワーク課題を解決し、音声認識連携機能を備えた 通話録音ソフトウェアLA-6000の販売
- システム保守の提供
- モバイル事業者向けのシステム運用支援
- 企業向けコンテナソリューションの導入に必要なシステム更改
- システム保守の提供



# 業績ハイライト(営業利益)

- 前上期はテレワーク対応に伴う、利益率の高いソフト ウェア販売などが集中した影響
- 当期仕掛案件の完了が下期となり売上高も 下期偏重

- ソフトウェア償却費用が前上期より減少
- DX推進の影響などによる固定費 (家賃・水道光熱費、移動交通費など)が減少
- 働き方改革や業務効率化活動による人件費の減少





## 損益計算書

- ・ 売上高前上期比は△30.7%の減収となった。前期と比較して当期売上は下期偏重である
- ・ 売上高・営業利益の増減額ともにマイナスとなっているが、営業利益率は僅差となっており、 施策やコスト管理の成果が出ている
- ・ 営業外費用の増加は主に為替差損である

単位:百万円	22/3月期 第2四半期	23/3月期 第 2 四半期	増減額
売上高	1,678	1,163	△ 514
売上原価	1,213	727	△ 485
売上総利益	465	436	△ 29
売上総利益率(%)	28%	37%	
販売費及び一般管理費	613	591	△ 21
営業利益	△ 147	∆ <b>155</b>	△ 7
営業利益率(%)	-9%)	(-13%)	
営業外収益	0	0	△ 0
営業外費用	2	4	2
経常利益	△ 150	△ <b>160</b>	△ 9
特別利益	21	_	△ 21
特別損失	1	_	△ 1
法人税等	2	△ 18	△ 20
当期純利益	△ 132	△ <b>142</b>	△ 9

売上高前上期比 増減率△30.7%

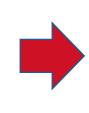
### 連結子会社のアクロスウェイを11月1日付けで吸収合併

### 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



ネクストジェンへ 統合



- クラウドサービスに関する企画・運用・保守の 市場シェア獲得を強化
- 組織連携・情報連携の強化
- 社内の流動性を高め、戦略的な配置を可能に
- 経営資源の集約による経営の効率化。



### クラウドサービスのブランド 『U<sup>3</sup> (ユーキューブ)』から 『U-cube 』へ リブランディング

#### 2022年11月

- 音声コミュニケーションサービスのIP化・クラウド化などユーザー環境の変化や、 アクロスウェイの合併に伴う組織力の強化を機に、SaaSブランド『U³』をリブランディング
- 読みやすく親しみを持ちやすい『U-cube』に表記を変更、ロゴを刷新し、サブスクリプションサービスとして幅広いお客様への認知拡大・訴求に繋げる



『 U-cube 』はビジネスの「チョット不便」を「グット便利」にする サブスクリプションサービスです。

私たちの大切なお客様(U=You)が抱えている問題に寄り添い、解決の手助けをするために生まれた道具箱(cube) という想いを込めました。

< U-cube ラインアップ >







**U-cubeconnect** ・・ AI電話取り次ぎサービス





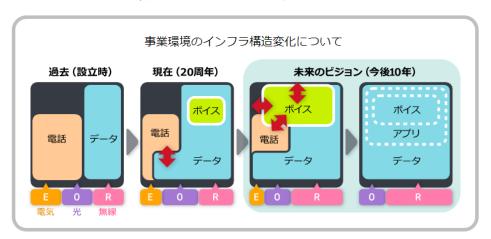
### DXへの取り組みを当社のWebサイトに公開 (経済産業省のDX認定制度申請中)



#### DXへのビジョン

働き方改革やコロナ禍の影響で電話に替わる新たな音声 コミュニケーション手段が続々登場、今後も市場ニーズ は変化。

当社自らデジタル技術を活用することですべての ビジネスユーザーにおいて【電話】という システム・概念・言葉のない世界を創る。



#### ビジョンを実現するための戦略

2つのアプローチを軸に取り組みます



音声システムのクラウドサービスを開発・提供する ことでお客様のDXを支援。

新しい情報通信技術と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』に強みを持つリーディングカンパニーとなって成長する。また、これを実現するための人材育成および社内業務の改革を推進。

### SDGsの取り組み(当社のWebサイトに近日公開予定)

当社では環境・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

取引先と環境負荷 軽減の取り組み連携

- 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対応可能なサービスを提供(オフィス維持、 移動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

音声コミュニケー ション技術を活かし たサービス提供

- 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

働き方改革の推進

- 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。

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

#### ガバナンスがバナンスの強化による強い組織や製品サービスの提供

従業員が倫理観を もって働ける 環境作り

社内勉強会開催 ・社内DX推進

製品・サービスの品質維持、向上

- ・ 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



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



### 相手の声を文字で聞く『字幕電話サービス』の実証実験の実施

**ニュースリリース** 2022.07.14

#### 相手の声を文字で聞く『字幕電話サービス』本格運用に向けた実証実験を開始 ~聞こえに不自由を感じている方を対象にモニターを募集~

株式会社ネクストジェン(本社:東京都港区、代表取締役 執行役員 社長:大西 新二)と株式会社アイセック・ジャパン(本社:沖縄県うるま市、代表取締役 一瀬 宗也)は、相手の声を文字で表示する『字幕電話サービス』の本格的な運用に向け、7月14日(木)より実証実験を開始いたしました。 実証実験は500名で実施予定で、聞こえに不自由を感じている方を対象にモニターを募集いたします。

#### ■ 背景

聴覚障害者の電話による意思疎通を、オペレーターが手話やチャットで仲介(リレー)する「電話リレーサービス」が昨年日本で法制化されました。 便利なサービスとして活用される一方で、手話やチャットに慣れていない難聴者や中途失聴者、聴力が衰えた高齢者への電話利用支援が行き届いていない現状がありました。

海外では手話やチャットの電話リレーのほか、通話相手が話したことをオペレーターが字幕にし表示する「字幕電話」も公的サービスとして普及が進み、利便性が認知されています。

国民の10人に1人が聴力に問題を抱えている※日本においても「字幕電話」の二ーズが高まっており、高齢化が進むにつれ、需要は拡大するものと予測されます。

当社とアイセック・ジャパンは、オペレーターと音声認識AIシステムを融合した<u>『字幕電話サービス』の開発に本年3月から着手</u>しており、このたび実証実験を行う段階となりました。

実証実験では「発話はできるけれど相手の声が聞こえにくい」といった方を対象に500名のモニターを募り、実際の通話で、オペレーターによる字幕作成と音声認識AIシステムによる字幕作成の比較、字幕電話サービス利用に関する問題などを検証いたします。



モニター(利用者)が電話をかけると相手の会話はオペレーターまたはAIにより字幕化され、モニターのスマートフォンやタブレット、パソコンに表示される



# 2. 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

前回2022年5月19日に公開した資料から更新したページに アップデート

を付けています



### 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)			
	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		
事業所 / 所在地	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		
子来// / //II-6	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)			





# 当社グループの事業、ビジネスモデル



## 『音声』を中心とする通信技術に関するソリューション・サービスを提供

IP-PBX、事業者間接続ゲートウェイ、通話録音、音声認識AIシステムをオンプレミスとクラウド環境の両方の形態で提供

### ボイスコミュニケーション事業

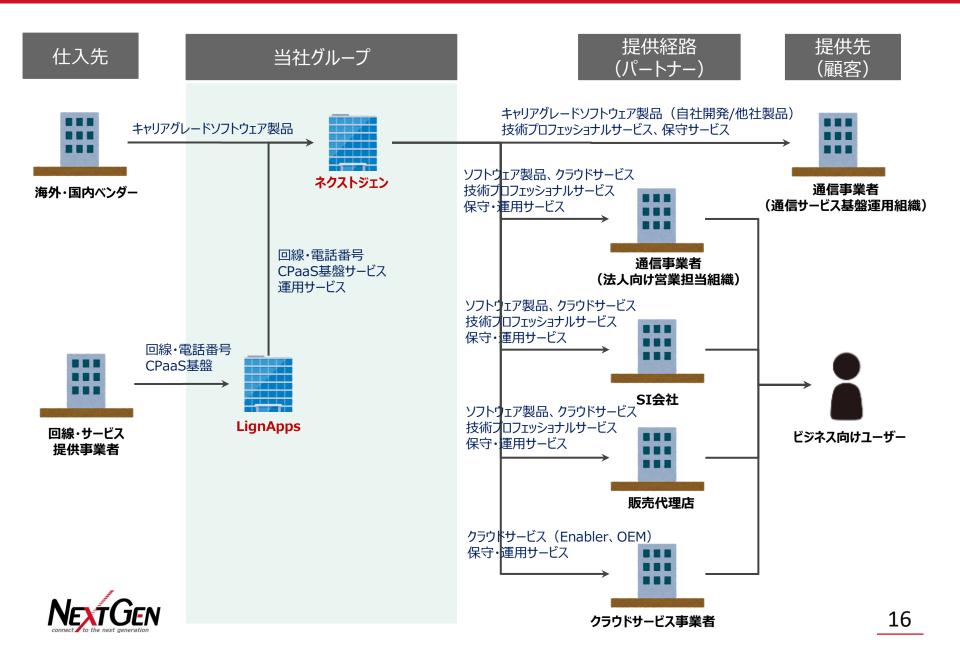
- 電話やコラボレーションツールを利用した音声コミュニケーションを実現するソフトウェアを自社で企画・ 開発し、通信事業者のサービスや法人の社内外とのコミュニケーションを用途に提供
- クラウドサービスはCPaaS (Communication Platform as a Service) を利用しスピーディなアプリ開発と提供を実現
- 通信事業者のPSTNマイグレーション完了後、ビジネスユーザー市場でのマイグレーションが大規模かつ長期に発生するため、大・中規模企業、小規模企業の全領域を網羅するパートナー戦略による拡販計画

### モバイル通信ソリューション事業

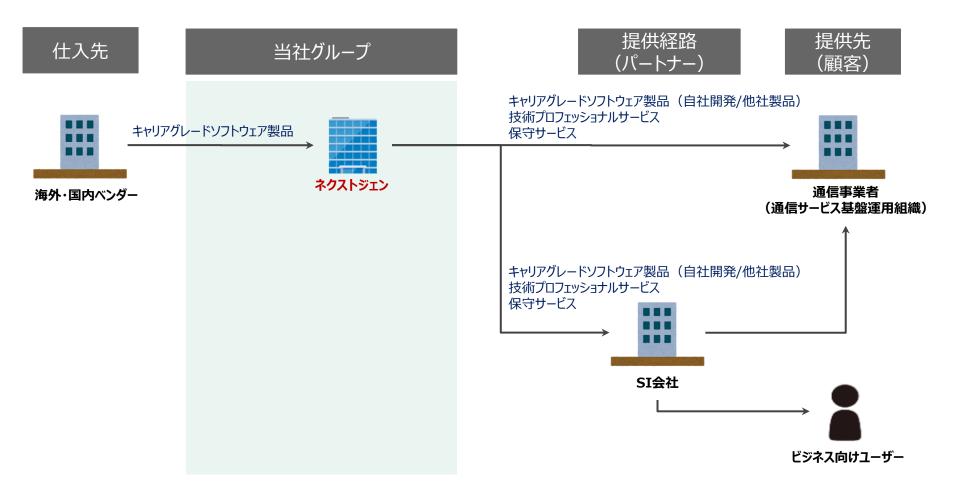
- 事業者にて柔軟なサービスメニューの変更(通信網内のデータ制御)をユーザーに提供する際に 必要な通信ポリシー制御システム等のソリューション・サービスを提供
- パブリッククラウドでの運用が可能となるモバイルデータ通信用コアシステムの提供
- 総務省などが主導するローカル5G実証実験参画



# ビジネスモデル:事業の収益構造(ボイスコミュニケーション事業)



# ビジネスモデル:事業の収益構造(モバイル通信ソリューション事業)







# 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(OA-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

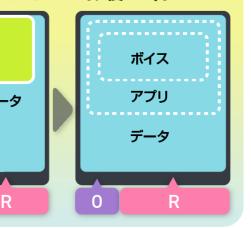
#### 過去(設立時)



現在 (20周年)



未来のビジョン(今後10年)



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。 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。

今後は「電話」のレギュー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。

F 0

ボイス

「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)

/ YY /	_	—-		$\neg$
(単	١, ,	$\Box$	_	ш١
( <del>=</del> 1	١/ .	-	, , ,	

				(112:11313)
	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





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

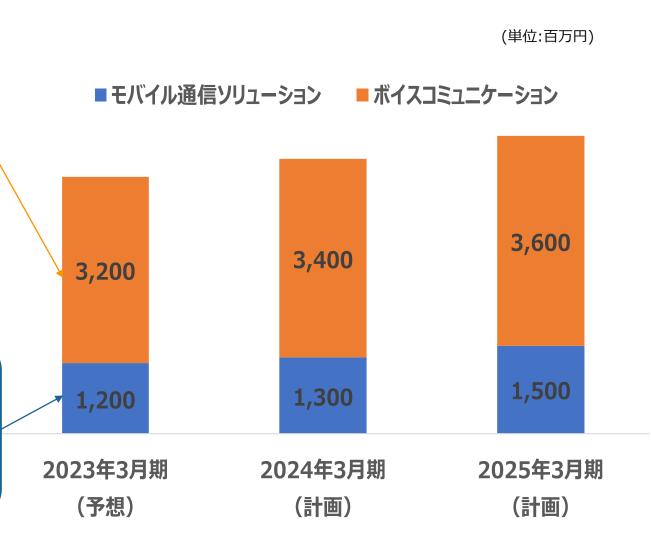


### 事業区分別の売上計画

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





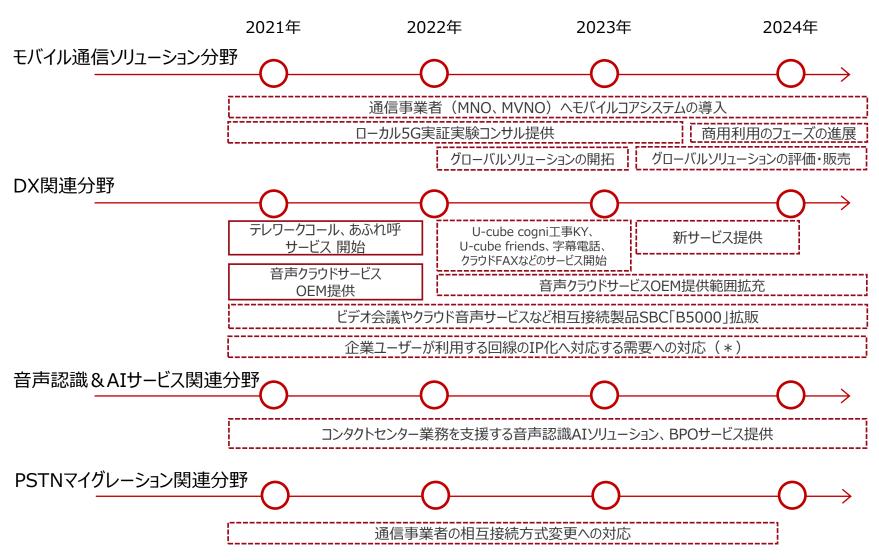
# 中期経営計画の注力分野

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
	モバイル通信事業者のコアシステムの開発導入需要への対応		•
モバイル通信ソリ ューション分野	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		•
	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	•	
DX関連分野	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)	•	
	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	•	
音声認識&AIサ ービス関連分野	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	2022年度上期 取り組み状況	2022年度下期 見通し
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	モバイル事業者の ユーザーやサービス制 御をするソフトウェア提 供のためMATRIXX 社、Neural Technologies社の 製品取り扱い 商用システム導入の プロジェクト進行中	進行中プロジェクトの商用サービス開始オペレーティングシステムを利用できる通信事業者への案件提案活動ローカル5Gの動向注視
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)	スマートフォン内線ソリューション(NX-B5000、NX-C1000)の販売が引き続き好調 パートナー戦略の推進 U-cube friends サービスリリース	クラウドFaxサービスの企画 Enablerビジネスの範囲拡大 クラウドサービスの契約を増やし、 保守サービスと同様に将来の収益 安定化につなげる

(\*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 (\*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	2022年度上期 取り組み状況	2022年度下期 見通し
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」の 販売継続 音声認識AIのU- cube cogni工事KY サービスのリリース U-cube connect サービスのリリース	字幕電話の実証 実験から商用 サービス開始フェ ーズへ移行 当社クラウド基盤 と接続するコンタ クトセンター サービスをリリース
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 ション対応需要、DX 関連分野の売上)	上期と同様

(\*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

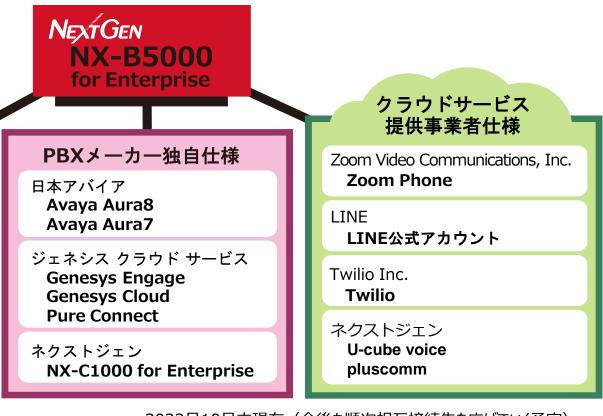


# 主な製品、サービス【接続GW(SBC)】

【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



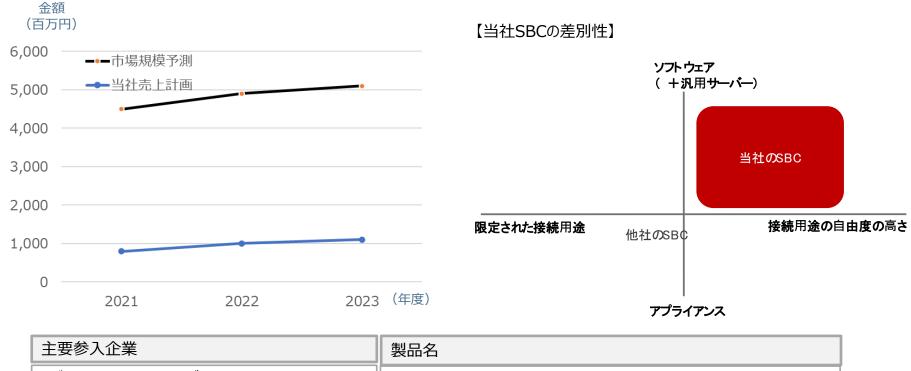


2022月10月末現在(今後も順次相互接続先を広げていく予定)



# 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。



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

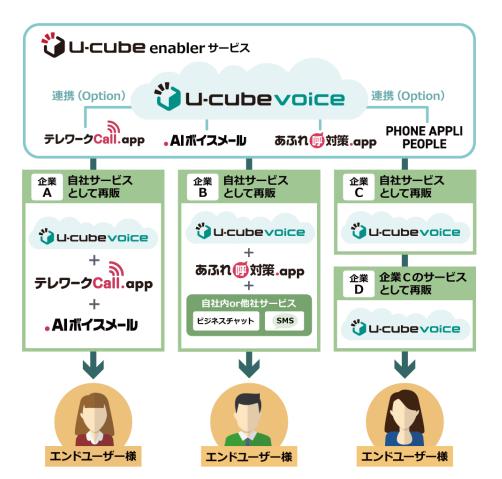


出典:株式会社富士キメラ総研「2021年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

### 主な製品、サービス / 音声プラットフォーム提供 『 U-cube enabler』

#### サービス名: U-cube enabler (ユーキューブ イネーブラー)

- 当社のクラウドPBXサービス U-cube voice に、パートナー様が独自の機能追加や自社のプラットフォームとの 融合などを行い、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様に提供できるサービス
- オプションで当社で提供している「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」サービスの追加も可能





- PBX機能をクラウドで提供
- 通信事業者のFMCサービスや 当社および他社の音声コミュニ ケーションサービスとの連携が 可能

   可能



# 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。

金額 (百万円) 120,000										
100,000	105,000	102,200	100,000	90,900					PBX市場規	
80,000							<b>→</b> -0	ラウドPBX	市場規模	予測
					70,000					
60,000						60,000	<u></u>			55,000
40,000							50,000	50,000 45,000	50,000	<del>50,</del> 000
40,000						30 000	35,000			
20,000	16,290	18,200	20,100	22,500	26,000	30,000				
0										
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030

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 ( <b>PRへのリンク</b> )
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	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



# 3. 参考資料



# 会社沿革 (事業関連)

2022年	• アクロスウェイ株式会社を合併 • 株式会社NextGenビジネスソリューションズを合併			
2021年	<ul><li> 都築電気株式会社と資本業務提携</li><li> ネクストジェン 創立20周年(11月16日)</li></ul>			
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	<ul> <li>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</li> <li>米国Telestax, Inc.へ出資</li> <li>LignAppsがNECネッツエスアイ株式会社と資本業務提携</li> <li>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</li> </ul>			
2018年	<ul><li>株式会社LignAppsを設立、CPaaS・UPaaS事業を開始</li><li>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</li></ul>			
2017年	<ul><li>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</li><li>名古屋市中区錦に中部営業所を開設</li></ul>			
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	大阪証券取引所へラクレスに上場			
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)

(年)	<ul> <li>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</li> <li>AIによる電話取り次ぎサービス「U³ connect」の提供を開始</li> <li>KY活動可視化サービス「U³ COGNI 工事KY」の提供開始</li> <li>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」の本格運用に向けた実証実験を開始</li> <li>クラウド型相互接続サービス「U³ Friends」の提供開始</li> </ul>
2021	<ul> <li>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</li> <li>「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</li> <li>ローカル5Gのデモ・実証環境の提供を開始</li> </ul>
2020	<ul> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
2019	<ul> <li>折り返し電話の自動受付サービス「U<sup>3</sup> コールバック(現:テレワークCall.app)」の提供開始</li> <li>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</li> <li>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 U<sup>3</sup> COGNI にて提供開始</li> </ul>

2018	「VOTEX-IVR(現:音声認識対応NGN-IVR)」を発売		
2017	<ul> <li>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</li> <li>月額音声認識BPOサービス「U<sup>3</sup> COGNI」を発売</li> <li>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</li> </ul>		
2016	<ul> <li>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</li> <li>クラウド型通話録音管理サービス「U<sup>3</sup> REC」を発売</li> </ul>		
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「U <sup>3</sup> Voice クラウドPBX」を発売		
2010	<ul> <li>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</li> <li>クラウド型双方向マルチメディアサービス「U³ Live 」を発売</li> </ul>		
2009	<ul><li>法人向け携帯通話録音ソリューションを発売</li><li>SIP/VoIPセキュリティ事業を展開</li></ul>		
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
2022/10/13	ネクストジェンとスイタ情報システム、奈良信用金庫全拠点の電話システムをリプレイス ~ スマートフォン内線化で固定電話8割を削減、通話録音によるコンプライアンス強化まで実現 ~ <u>リンク</u>
2022/9/16	ネクストジェン、AI による電話取り次ぎサービス『U³ connect』の提供を開始 ~スマートフォンへの電話取り次ぎと電話対応履歴の見える化を実現 ~ <u>リンク</u>
2022/7/29	アクロスウェイの電話クラウドAPI『pluscomm』、ハピクロのIoT温度監視システムの進化に貢献 〜コロナワクチン用冷蔵庫・冷凍庫の異常発生時に担当者への自動電話通知を実現〜 <u>リンク</u>
2022/7/14	相手の声を文字で聞く『字幕電話サービス』本格運用に向けた実証実験を開始 〜聞こえに不自由を感じている方を対象にモニターを募集〜 <u>リンク</u>
2022/7/6	アクロスウェイ、電話クラウドAPI『pluscomm』を活用し「Salesforce」に電話機能を追加 〜従業員とお客様間での電話番号秘匿システムを構築〜 <u>リンク</u>
2022/6/14	ネクストジェンと日本電通、クラウドコミュニケーションサービスの展開で協業 ~ 日本電通のクラウドPBX&CPaaSのビジネス展開をネクストジェンが支援 ~ <u>リンク</u>
2022/4/12	KY(危険予知)活動の見える化を実現『 U³ 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 ~ <u>リンク</u>



# 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
	NX-E1010 (現・NX-B5000)	SBCとして導入。	大手通信事業者(北米)
SBC	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
音声AI連携、 通話録音、	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
VOC	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
	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
 携帯事業者向け   ソリューション	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	MATRIXX Digital Commerce Platform を活用しSIM管理システム(OSS/BSS/SLMS)を独自に開発、MATRIXX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
クラウドPBX 通話録音	U-cube voice クラウドPBX VoISplus	奈良信用金庫様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。同時に全通話録音も実現。	奈良信用金庫
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 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
	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 SMBC日興証券株式会社様
音声AI連携、 通話録音、	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
VOC	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/

