



2024年度 中期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

2024年6月28日

INDEX

- 1 ネクストジェンについて
- 2 弊社グループの事業、ビジネスモデル
- 3 市場環境と弊社の主な製品およびサービス
- 4 事業計画と成長可能性
- 5 その他施策、リスク情報
- 6 参考資料



1. ネクストジェンについて

アナログな電話の通信ネットワークをインターネットに置き換え、 通信コミュニケーションのイノベーションを推進する会社

- ✓ 日本初！インターネット技術による電話（IP電話）を実現した会社
- ✓ グローバルスタンダードの海外先端製品の活用が得意で、SIPのプロトコル・スタック※を開発できるインターネットの技術力を有する
- ✓ 自社開発したソフトウェアは大手通信事業者の通信網で絶賛活躍中！音声通信技術には定評があり、その技術を一般企業向け製品やクラウドサービスにも展開

※ SIPのプロトコル・スタックとは

- ① SIP… インターネット上でリアルタイム通信を行うためのプロトコル（手順）のこと
- ②プロトコル・スタック… ①を実際の機器やサーバー上で動く通信プロトコル群として階層的に構築してまとめたもの

現在～これからも技術力が自慢の会社で有り続けます



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	

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



行動指針

- 1 自ら、素早く変化を起こす
- 2 技術は仲間と顧客と社会のために提供する
- 3 オープンに、伝わるコミュニケーションをする
- 4 トレンドをとらえ、半歩先へ行く

2. 弊社グループの事業、ビジネスモデル

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

製品・サービス提供方法

大手通信事業者（NTT・KDDI・ソフトバンク・楽天モバイル）へは直接販売し、企業向け製品やクラウドサービスは事業パートナー（NECネットエスアイ、都築電気、サクサ等の通信系SI）経由で販売する。
コミュニケーションDX事業については特定業務のニーズにターゲットを絞り市場を開拓する。

海外製品を取り入れる考え方

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、新規事業・ビジネスに繋げていく。

市場・顧客ニーズを意識した開発と提供

市場性によっては内製・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。

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（進化したOEM）※としての提供も可能。

※ Enablerモデル（進化したOEM）

当社から提供する「クラウド音声プラットフォーム」を活用いただき、パートナー企業が自社のブランドやサービスに機能を追加してクラウドサービスをスピーディに実現するモデルのことです。クラウドサービスを迅速に提供することが可能になるため、他社ビジネスへの差別化にも繋がります。

当社の事業領域

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

通信キャリア向けに通信の
コアシステムを提供
ソフトウェア・ライセンス販売

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、
音声通話システムを中心に
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

特定マーケットに特化した
業務特化型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 (グローバルスタンダード海外製品 + 自社開発製品)

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

事業戦略のポイント

- 強みであるキャリアとの長年の関係を活用して横展開を図る
- 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を構築する

提供ソリューション

- 企業内の電話システムをクラウドサービスなどの新しい環境への移行をサポート
- コンタクトセンター向けPBX（電話交換システム）やCTI関連ソリューション（SBC※、通話録音システム、AI連携）を提供
- 通信事業者向けモバイルサービスや音声コアシステム、運用監視・セキュリティソリューションを提供

※ SBC（セッション・ボーダー・コントローラー）とは
音声通信用の「ゲートウェイ」とも呼ばれており、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。

ボイスコミュニケーション事業とは

音声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、当社が開発したソフトウェアをオンプレミスやクラウドサービスとして提供する事業



事業戦略のポイント

- 強みである音声コミュニケーション技術を音声認識AIや生成AIと組み合わせ、コアソリューションを創出
- 特定の業務に特化したDXにつながるソリューション／サービスを提供
- グローバルスタンダードとなり得る海外の最先端ソリューションをいち早く国内へ導入し提供

提供ソリューション

音声コミュニケーション技術を音声認識AIや生成AIと組み合わせ、特定業務のDXソリューションを提供

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ミーティング）
- AIで受注や予約を受け付ける生成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
（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
- 非通信事業者向け業務システムのクラウド化

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、当社の得意分野であるキャリアグレードやグローバルスタンダードを活かし、音声認識AIや生成AI、相互接続技術と組み合わせ、特定ニーズに特化した業務特化型ソリューションを提供する事業

2023年度の「U-cube」クラウドサービス(サブスク型)の収益は安定し、順調に成長中

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 (クラウド通話録音)	3500 増	+134%
U-cube cogni (音声AI)	3000 増	+429%
U-cube friends (クラウドGateway)	—	+94%
U-cube connect (クラウドIVR)	—	+125%

※一部ID数に換算

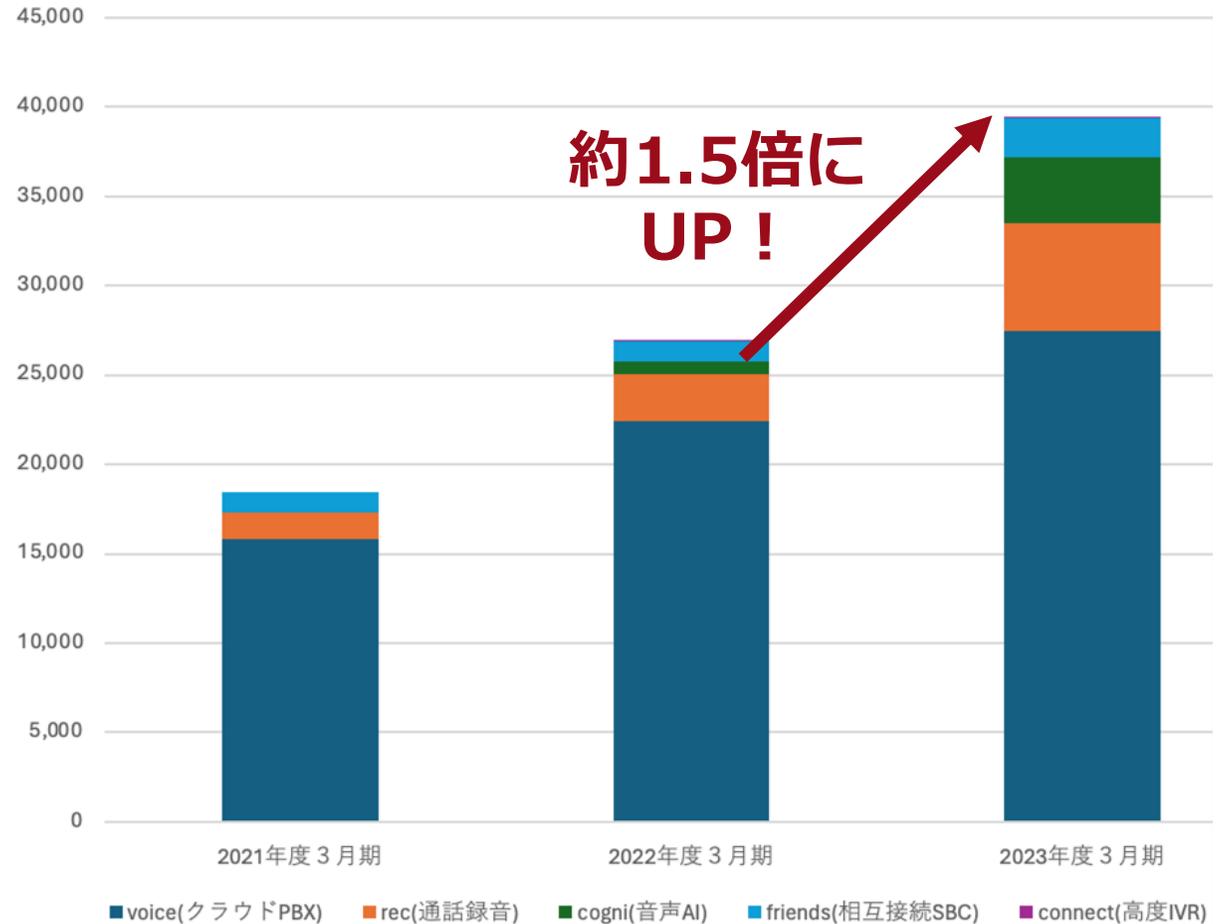
社内体制の強化

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。

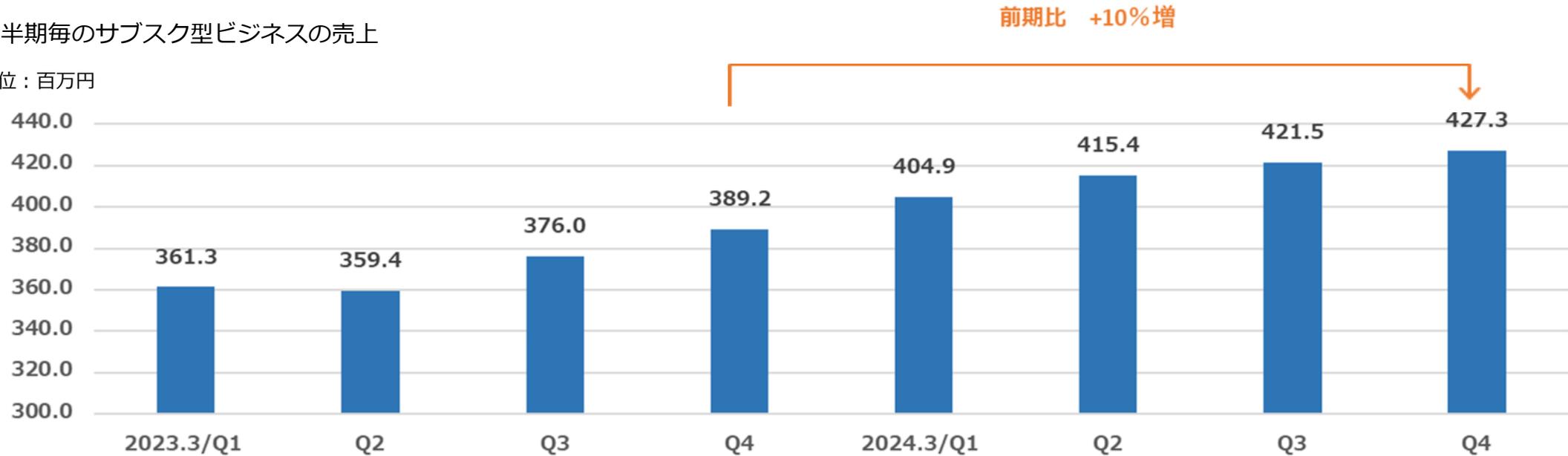
単位：ID数



サブスク型ビジネスの売上推移（四半期毎）

四半期毎のサブスク型ビジネスの売上

単位：百万円

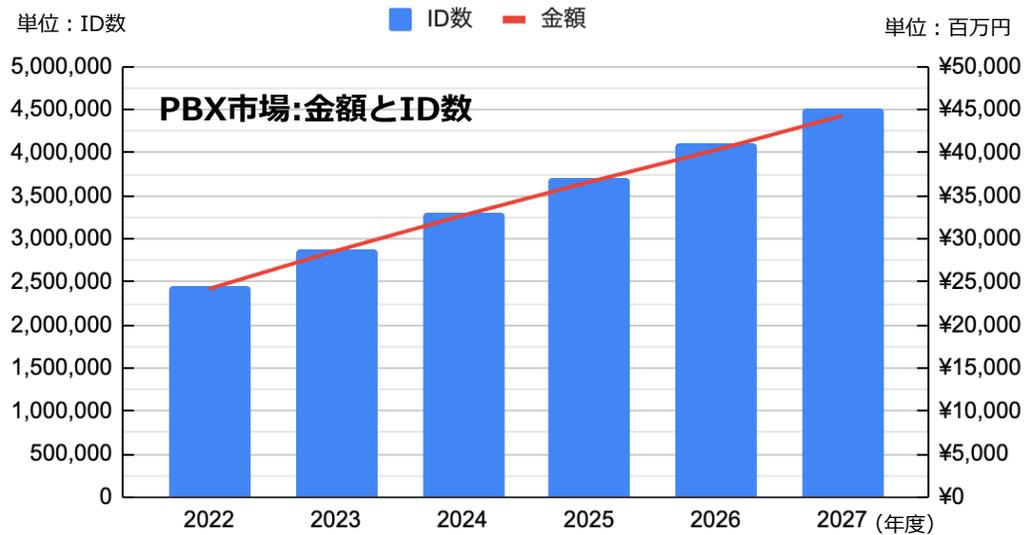


サブスク型ビジネスの売上高について（クラウドサービス、保守・運用サービスなど）

- 年間16.7億円と**全社売上の47%を超え**、安定して成長
- 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、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**

3. 市場環境と弊社の主な製品 およびサービス

**従来のハードウェアPBX（専用内線電話交換機）市場約1,000億円・クラウドPBX市場約250億円
通信システムインテグレーター（通信SI）、従来型PBX、ビジネスホン販売代理店を
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 s）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。
従来、多くは専用ハードウェアを使用していたが生産中止となり、ソフトウェア、クラウド・サービスへの移行が始まっている。

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。）

ここ1、2年クラウドPBXへの移行が本格的に進展し始め、クラウドPBX市場は拡大している。
大株主である通信系SI（NESIC、都築電気、サクサ等）をパートナーとし市場シェアを拡大中。

- ・ 従来型のハードウェアPBX（専用内線電話交換機）が生産終了し、徐々にソフトウェア化、クラウド化が進展している
- ・ 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
- ・ Web 会議サービスを展開するベンダーの参入、SNSやチャット・ツールとの連携等、コミュニケーションツールとの連携



当社のSBCは日本製シェアNo.1!

市場規模は大規模通信キャリアから小規模一般企業まで！
設置型SBC（オンプレ） / クラウド型SBC どちらもマーケットシェア
トータル25%以上を目指す！

大手通信キャリア4社にも採用されている実績が強み！
且つ日本製ではシェアNo.1*です。
今期はSBCの販売で7億43百万円を計画しています。

年度	2022 (実績)	2027 (予測)	CAGR : 2027/2022
金額	4,500	5,500	4.1

単位:百万円、%

SBC（セッション・ボーダー・コントローラー）とは

音声通信用の「ゲートウェイ」とも呼ばれており、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。

- ・※1：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）」より推定
- ・表に関する出展：上記※1の媒体より抜粋

当社のSBCは大きく分けて以下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

当社の競合製品

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

自社のソフトウェアを活用し U-cube CPaaS（CPaaS基盤）を開発

CPaaSとは

Communications Platform as a Serviceの略。

「通信機能をAPIで接続するクラウドサービス」を指し、通信に関わるサービスやバックオフィスで利用されているシステムの間をAPI (Application Programming Interface) を利用して接続する技術を用いたサービス。

U-cube CPaaSとは

当社が開発・提供するCPaaSの基盤になります。

相互接続性に優れ、音声チャンネルにリアルタイムコミュニケーション機能などを簡単に融合することができます。

コンタクトセンターなどでの通話録音、IVR（自動音声応答）やビジネスチャット、SMS送信、資料共有、映像を介したミーティング等にも活用でき、アイデア次第であらゆる課題を解決に導きます。

当社の通信業界での知見を基にしたキャリアグレードのサービス基盤であると共に、日本のレギュレーションや契約など、海外ベンダーでは対応が難しい部分も品質を担保しながらカバーできるのが大きな特長です。



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

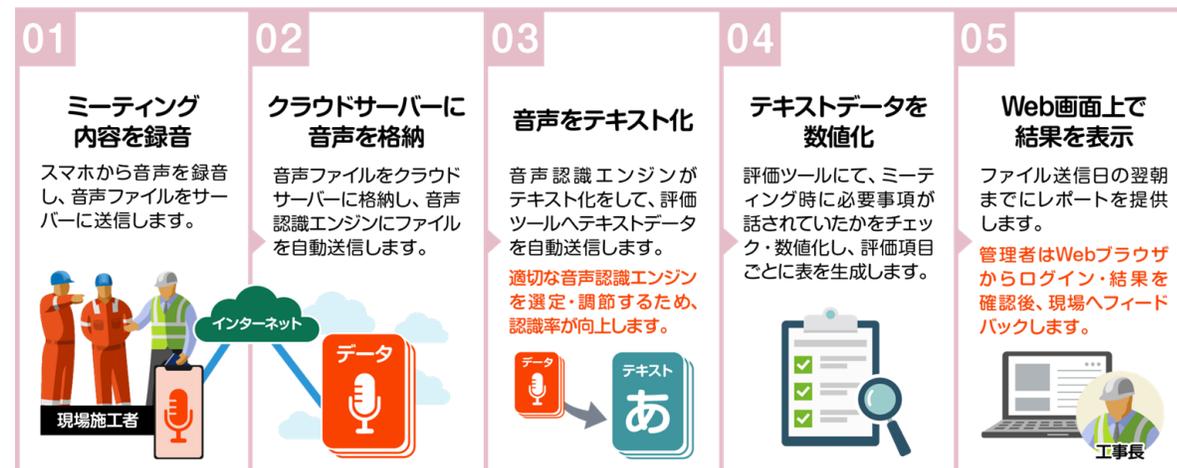
ユーキューブ イネーブラー

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



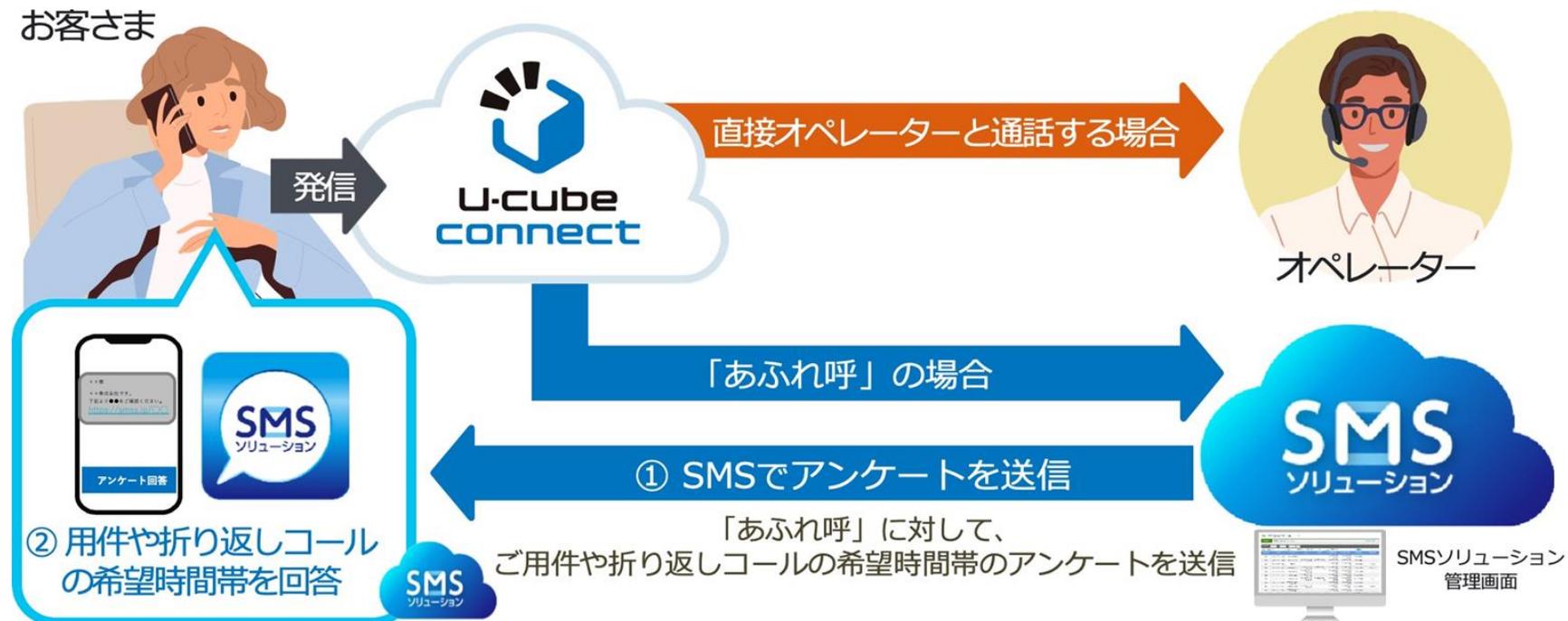
当社の音声認識AI技術の歩み

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。

競争力の源泉

キャリアグレードを提供できる技術力

当社はNTT出身の技術者で創業され、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、**停止することが許されない「電話をつなぐ技術」**において**高い信頼性を実現してきた技術力**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）も活用、クラウドサービス（安価で信頼性の高い）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に基づく製品とサービス ガラパゴス化に陥らず世界の最先端技術を取り入れる

通信の世界でも日本の独自性にこだわりガラパゴス化が起きました。当社はグローバルスタンダードを重視し、優れた海外ソリューションを取り入れ、それらを日本企業にフィットするようにアジャストして提供、必要に応じて自社で開発する技術力も有しています。



2023年度の研究開発費は約80百万円、今年度は138百万円へ増額！

進化の早い通信ネットワーク技術を中心に、利用の可能性のある最新技術のグローバルな動向調査、新製品の研究・開発に取り組んでおります。基礎研究よりも市場性の高いもの、ビジネスに結びつくものが中心です。

主に生成AIと音声認識AIの連携活用、特殊詐欺電話対策となる仕組作りなどを開発中

主な取り組みと成果

- ✓ 音声認識AIと生成AIを組み合わせた電話自動応答の製品化・サービス化のための研究開発
- ✓ 発信者を証明することで、安心して電話に出ることができる仕組みの技術検討
- ✓ ビル内の通信インフラ整備を変革する仕組みの検討
- ✓ 電話システムのクラウド化、SMSやwebサービス、チャットボットなど様々なコミュニケーション手段との連動を容易にするプラットフォームCPaaS※の開発

※CPaaS : Communications Platform as a Serviceの略で、コミュニケーション・サービスの基盤のこと



行動指針 「トレンドをとらえ半歩先へ行く」 → 実用化できる特許を取得

特許番号	内容	関連製品・サービス
特許第4099515号	ネットワークを利用した通話録音装置及び音声集約装置	他社向け製品
特許第4698569号	通話録音システム、その方法及び通話録音プログラム	NX-C2100
特許第5216249号	呼制御装置及び呼制御方法	NX-C1000
特許第5433048号	第三者制御にて2者間通話又は多者間通話を実現する通信システム及び通信方法	NX-C2100
特許第5432599号	通話録音システム	-
特許第5568348号	通信制御装置及び通信制御システム	NXIシステム
特許第6184796号	スマートフォンアプリ等、複数のVoIP端末からの同時利用を制限する認証キーシステム	-
特許第6663258号	情報記録制御装置及び情報記録制御方法	LA-6000
特許第6697248号	グループ構成設定装置及びグループ構成設定方法	-
特許第6780978号	情報記録制御装置及び情報記録制御方法	LA-6000

製品・サービスに実装できる技術を開発するために、日々の研究・開発に取り組んでいます。

お客様や市場のニーズに適応させ **【社会へ貢献する製品・サービスの開発】** を目指してまいります。

4. 事業計画と成長可能性

業績ハイライト 2024年3月期 (連結)

連結売上高
3,522 百万円 ↑

前期比 +469 百万円
15.4% 増

連結営業利益
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

**フリー
キャッシュフロー**
103 百万円 ↑

前期比 +297 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6.2億円の大幅増
- 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

当社から提供する「クラウド音声プラットフォーム」を活用いただき、パートナー企業が自社のブランドやサービスに機能を追加してクラウドサービスをスピーディに実現するモデルのことです。クラウドサービスを迅速に提供することが可能になるため、他社ビジネスへの差別化にも繋がります。

中期経営計画（連結）

単位：百万円

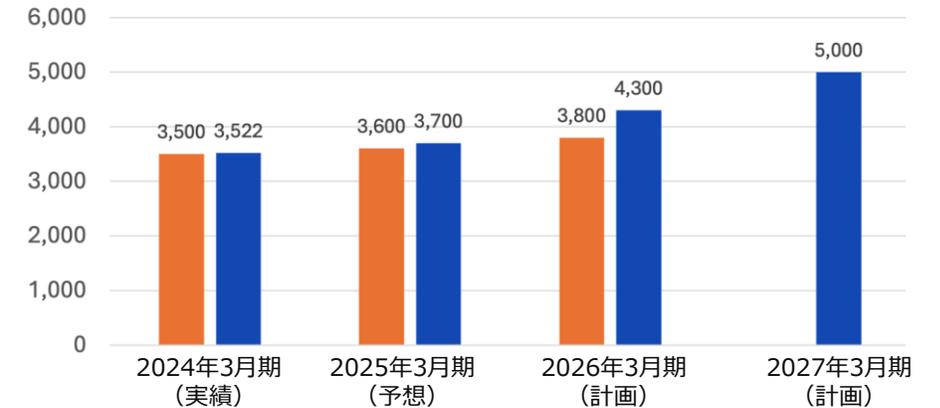
項目	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (予想)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)
売上高	3,522	3,700	4,300	5,000
営業利益	181	200	300	370
親会社株主に帰属 する当期純利益	166	170	240	290
EBITDA	522	550	670	800

前年公表の中期経営計画からの見直しと今後について

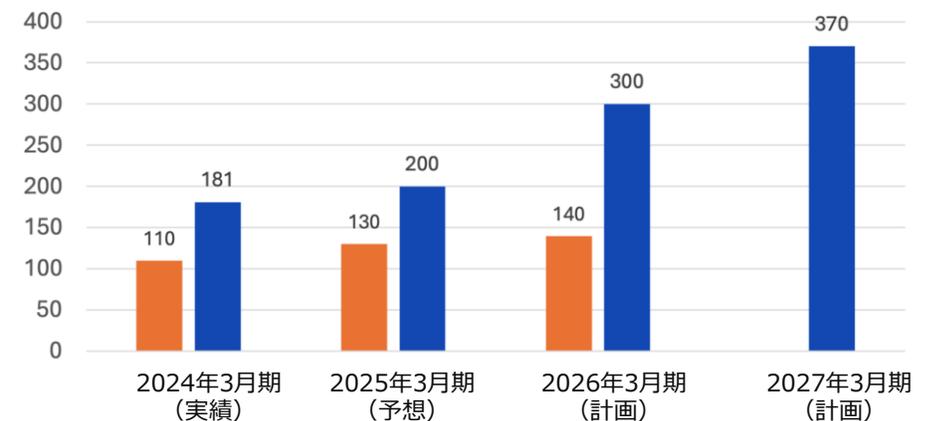
- サブスク型ビジネスが収益の安定基盤として定着、利益率も高い。前期売上の47%がサブスク型ビジネスとなり、ボイスコミュニケーション事業中心に既存事業は順調な成長（年率5%以上）が見込まれる
- コミュニケーションDX事業では、音声収録が成長。従来より実績を重ねてきた音声認識AIに生成AIを組み合わせ、自動応答等の新分野を開拓
- 後述の有望な新規事業を検討しており、これらが立ち上がるのを前提

■ 前回公表数値 ■ 今回

売上高



営業利益

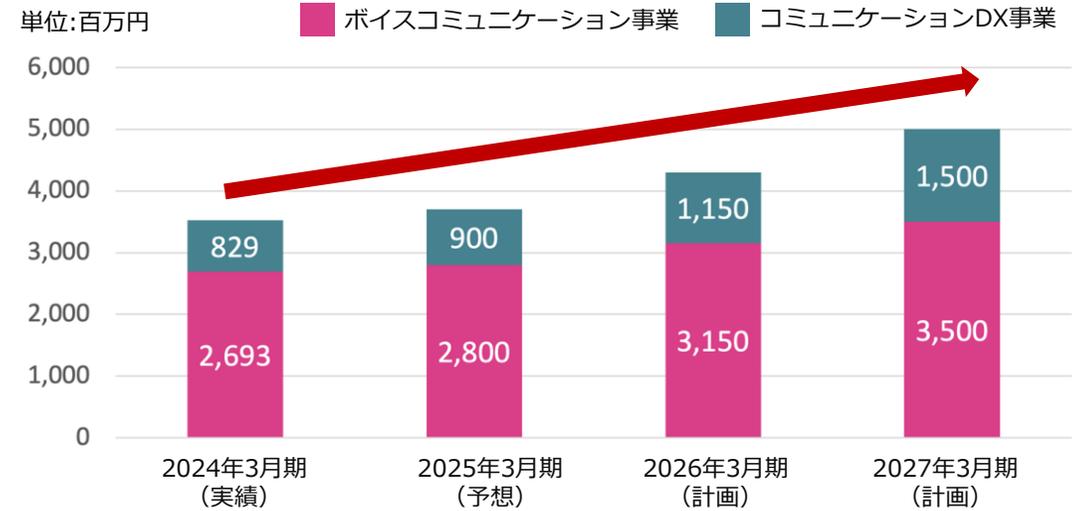


ボイスコミュニケーション事業

- サブスク型ビジネスのクラウドサービスである U-cube シリーズが成長ステージに入り、売上成長と収益基盤となってきた
例えば、契約ID数が対前年比1.5倍
- ここ数年注力・開拓してきた、株主でもある事業パートナー、が代理店やOEM先として本格稼働し始め、サブスク型ビジネスであるクラウドサービス（OEMやEnablerモデル）の売上拡大
- 従来大手キャリア向けビジネスが一段落し、更新需要や保守売上で安定化

コミュニケーションDX事業

- 音声収録ニーズが拡大
通販やコンタクトセンター、予約・注文受付など、あらゆる電話受付で対応の録音が一般的になり、弊社の音声収録の導入が増加（クラウドサービスのU-cube recや、ソフトウェアで提供するタイプLA6000, C3000）
- 収録した音声を音声認識AIでテキストへ変換し、業務に活用することが様々な分野で始まっており、長年蓄積してきた音声認識AI技術も徐々に浸透



単位：百万円

項目	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (予想)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)
ボイス コミュニケーション	2,693	2,800	3,150	3,500
コミュニケーション DX	829	900	1,150	1,500
連結売上	3,522	3,700	4,300	5,000

領域 ※	当社の機会	進捗状況
ボイス コミュニケーション 事業	生産終了に向かう従来の専用ハードウェアPBX（内線電話交換機）のリプレース	順調に進捗
	大株主事業パートナーとの協業によるクラウドサービスの拡販	順調に進捗 ID数1.5倍
	企業等が使用する回線のインターネット化で発生するニーズ（SBCニーズの拡大）	販売量増
コミュニケーション DX事業	コンタクトセンター等の受付・予約に音声認識AI+生成AIによる自動応答システムを提供	準備中
	通信事業者向けの課金やSIM管理のシステムの提供と他分野への展開	準備中
	ニーズが増加している通話録音システムの対応機種拡大による拡販	進捗中

※前年公表の「注力分野と実行タイミング」については、事業区分に整理し見直ししております。

2つの事業の戦略ポイントをより具体化して記載しております。10ページと11ページの各事業の戦略についても併せてご参照ください。

1. ボイスコミュニケーション事業を中心とした既存事業で売上35億円を達成する

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

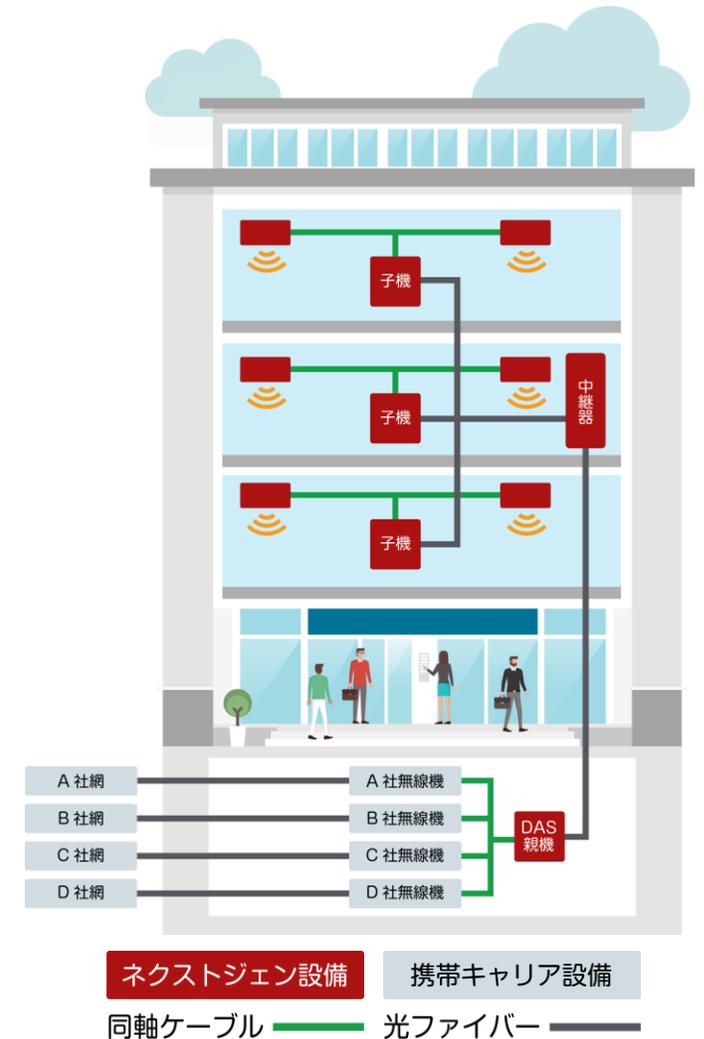
2. コミュニケーションDX事業プラス新規事業で売上15億円を達成する

- 新規事業1：DASインフラ・シェアリング事業への参入
- 新規事業2：電話発信者証明サービス
- 工事KYの音声認識AIに生成AIを組み合わせ、新たな価値を提供する

新規事業 1 | DASインフラ・シェアリング

- 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）が、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
- **ビルオーナーが通信インフラを保有、収益をあげる新しいビジネスモデルであり、**当社は通信インフラを保有するのではなく、システムやサービスの運用を提供する
- 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※
- 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

イメージ図



市場ポテンシャル

- 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

DASとは…Distributed Antenna Systemの略。

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。

※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）」

アメリカの事例

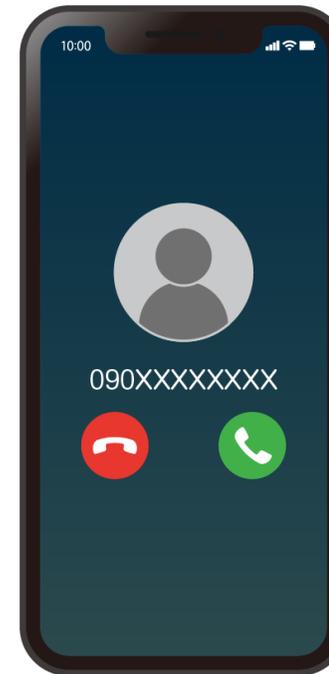
発信者番号表示のみでは応答率は10%以下ですが、名前を表示することで40~50%近くに応答率が上昇し、さらに名前とロゴを出すことで55~67%程※に上昇します。 ※TNS社調査より

特殊詐欺電話の根本解決につながる対策

「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を事業パートナー候補として交渉中
- 2022年度日本コールセンター協会調査の国内コールセンター市場は、前年度比17%増の約1兆4,200億円。アウトバウンドの市場規模は約5,000億円
- 応答率が大幅に上がるため、アウトバウンド市場の10~15%、500~750億円の市場を見込む

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%



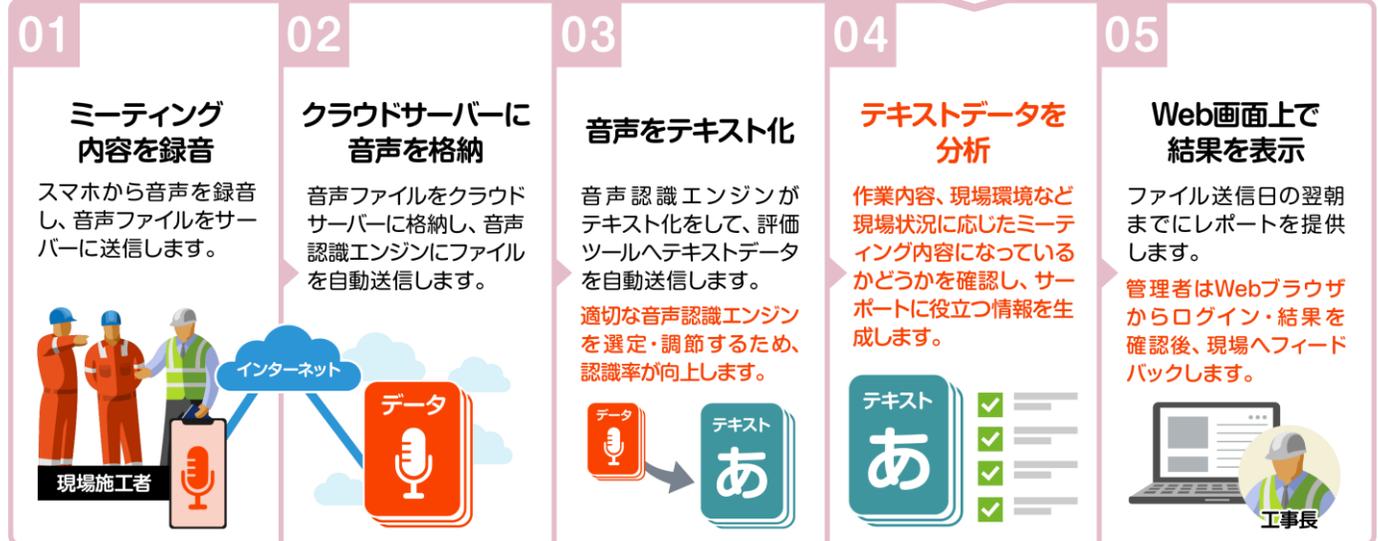
音声認識に生成AIを組み合わせることで、作業内容からみてミーティング内容が妥当かどうかを確認するなど、**従来のキーワード方式の工事KYを超えて、ユーザーの安全管理手法にフィットする柔軟で高度なシステムを提供することを検討中**

テキストデータを数値化するのみではなく、現場の状況に応じたミーティング内容になっているかどうかも判別が可能に！

KY活動【危険（K）予知（Y）】活動とは

建設業界などの工事現場にて**事故防止や安全配慮に関する重要性を毎日朝礼で作業員に周知し安全確認をすること**です。

日時や天候などの定型化した内容はもちろん、当日の工程・作業内容、周辺状況に応じて注意喚起がされ、安全への配慮が不十分な作業班については改善が促されます。



従業員・経営陣が株主と一体となり成長にコミット！

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ておりましたが、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す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



5. 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	2023年度の実施内容
ソフトウェア開発投資	年次で300百万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	内製と外注の基本方針を定め、外注費の削減を実施中
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780百万円を超え、実質無借金 フリーキャッシュフローも103百万円超

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	儲からないプロジェクトには手を出さない。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定期的なレビューの場を設け、現状と今後の見通しを確認し必要な対策を講じ進める
海外製品の取り扱い	海外ベンダーの経営状況の悪化や製品サービスの品質低下、為替変動（円安）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/短中期	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 外注、業務委託の活用と自社領域の区分
上場維持基準	東証グロース市場の上場維持基準である時価総額基準を満たしていない	中/短中期	大	投資家への認知向上、株主還元強化（配当、株主優待等）を図りグロース残留もしくはスタンダードへの市場変更を検討

※本スライドに記載していないリスク情報は、【有価証券報告書「事業等のリスク」】を参照してください。

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 	

6. 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"> 東京都千代田区麴町に本社移転
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

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MATRIXX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) などを含わせて提供	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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2025年6月を予定しております。

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/>