



コミュニケーションを創造するネクストジェン

株式会社ネクストジェン

2026年3月期 通期決算説明

証券コード : 3842



売上40億円突破（過去最高）！2期連続過去最高益！

市場環境と事業構造の変化により第2の成長期へ

クラウドサービスが堅調に成長

- 一部メーカーの専用ハードウェアPBXの生産終了、固定電話番号を柔軟に活用できるサービスの登場などにより、クラウドPBX「U-cube voice」の販売が好調
- これに伴いSBCのクラウドサービスである「U-cube friends」も対前年2倍超に成長

ライセンスビジネスにも追い風

- SBCライセンス販売がMicrosoft Teams連携・通信事業者経由の大企業ニーズで好調
- カスハラ対策、音声通信の生成AI連携などの用途で通話録音・音声キャプチャリングシステムのライセンス販売も好調

INDEX

1

2026年3月期業績（連結）

2

事業計画と成長戦略

3

会社概要

4

資本コストや株価を意識した経営

5

その他施策、リスク情報

6

参考資料



1

2026年3月期の業績 (連結)



売上高

4,256 百万円 ↑

前期比 +636 百万円

営業利益

328 百万円 ↑

前期比 +66 百万円

当期純利益

292 百万円 ↑

前期比 +87 百万円

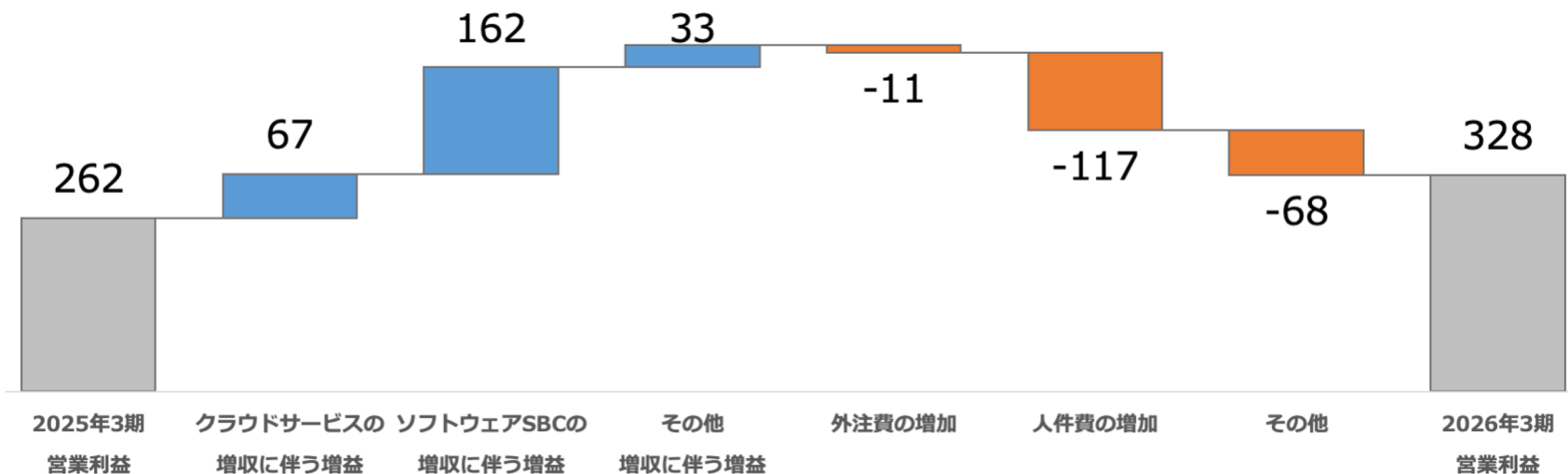
EBITDA

613 百万円 ↑

前期比 +71 百万円

- 市場環境の変化と事業モデルの増強により、クラウドサービスとライセンスがいずれも増加
- これに伴い**過去最高売上（40億円突破）**、**過去最高益（2期連続）**
- EBITDAは前期比113%、継続してキャッシュを産む力が成長
- フリーCFの減少は売掛金や仕入債務の発生タイミングによる
- 製品やサービスのニーズが想定より早まり、一部の研究開発を製品開発として実行

	25/3月期 (①前年同期)	26/3月期 (②実績)	増減額 (前年同期比) ③ = ② - ①	増減率/達成率 (増減額/前期) ④/①
(単位: 百万円)				
売上高	3,620.7	4,256.9	636.1	↑ 118%
仕入・外注費	1,593.4	2,036.0	442.6	↑ 128%
販売管理費	1,092.4	1,195.3	102.9	↑ 109%
研究開発費	62.9	54.3	△ 8.5	↓ 86%
営業利益	262.2	328.2	66.0	↑ 125%
EBITDA	542.6	613.9	71.2	↑ 113%
経常利益	250.4	324.6	74.2	↑ 130%
当期純利益	204.8	292.3	87.4	↑ 143%
フリーCF	586.9	449.7	△ 137.2	↓ 77%



クラウドサービス・ライセンスビジネスがいずれも好調で増収増益

- クラウドPBX「U-cube voice」とクラウドSBCサービス「U-cube friends」が成長
- ライセンスビジネスにおいては、SBCソフトウェアについて通信事業者設備における用途が拡大し、Microsoft Teams連携等が増加、さらにAI連携ニーズにより通話録音関連ソフトウェアの売上が好調
- 処遇改善など人財への積極的投資、および採用強化による採用費増などに伴い人件費の増額

- 現預金2,011百万円、有利子負債を差し引いた
ネットキャッシュは1,723百万円
前年度末比389百万円改善となり、実質無借
金でさらに余力のある財務体質
- 第2の成長ステージに入っており、新規事業を
含めた成長への投資を加速する予定
- ROEは昨年度の9.9%から12.8%へ上昇
高い資産効率
- ソフトウェア資産は収益性の高いものに限定
- 利益剰余金が230百万円増加
配当等の利益分配可能額549百万円を確保

(単位：百万円)	25年3月期	26年3月期	増減額
流動資産	2,753.7	2,921.1	167.3
現金及び預金	1,809.8	2,011.9	202.1
売掛金	734.3	744.7	10.3
棚卸資産	140.1	110.9	△ 29.2
固定資産	782.7	769.8	△ 12.9
有形固定資産	49.9	58.2	8.2
ソフトウェア	611.0	609.7	△ 1.2
投資その他の資産	121.7	101.8	△ 19.9
資産合計	3,536.4	3,690.9	154.4
負債	1,363.7	1,286.4	△ 77.3
買掛金	267.8	402.6	134.8
長期借入金	475.7	288.8	△ 186.9
未払法人税等	12.1	30.8	18.6
前受金	324.8	222.1	△ 102.7
純資産	2,172.7	2,404.5	231.7
資本金	1,145.6	1,146.1	0.4
資本剰余金	705.3	705.7	0.4
利益剰余金	319.4	549.8	230.4
負債純資産合計	3,536.4	3,690.9	154.4

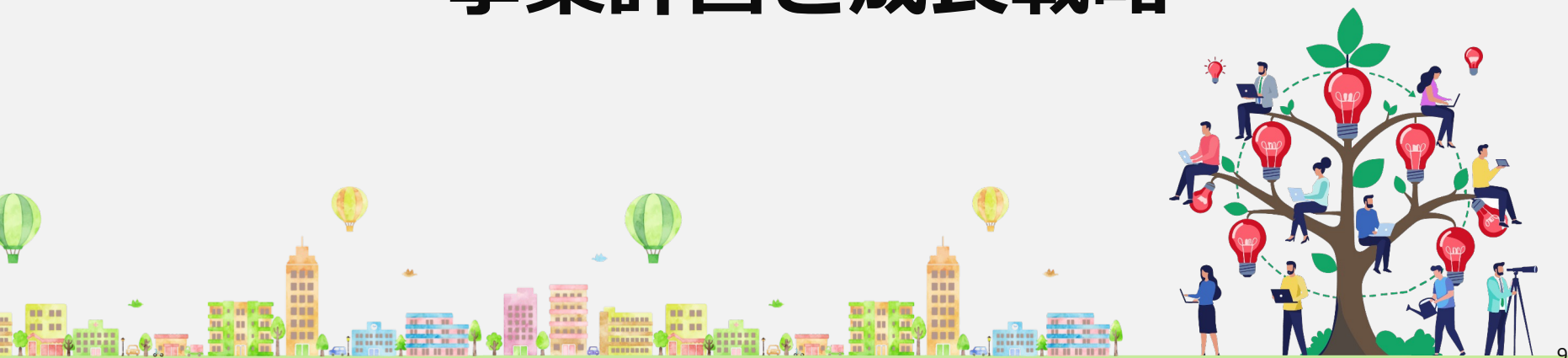
- 営業キャッシュフローは、売掛金・仕入債務の発生時期により一時的に111百万円減少
- 投資キャッシュフローは、関西オフィス移転などにより、25百万円増加
- その結果フリーキャッシュフローは449百万円に留まった
- 借入返済を進め、配当金を増やしたため、財務キャッシュ・フローは前年比208百万円減少し、△247百万円
- 投資CF、財務CFとも前年比減だが、現預金は202百万円増加し、20億円超

(単位：百万円)	25年3月期	26年3月期	増減額
営業CF	852.2	740.4	△ 111.8
税引前当期純利益	217.9	324.6	106.7
減価償却費	280.4	285.6	5.2
売掛金増減	232.9	△ 10.3	△ 243.3
棚卸資産増減	6.9	29.2	22.3
仕入債務増減	△ 34.8	134.8	169.7
未払消費税増減	20.1	8.6	△ 11.4
法人税等支払額	△ 45.5	△ 9.9	35.6
投資CF	△ 265.2	△ 290.7	△ 25.4
有形固定資産の取得	△ 7.1	△ 16.7	△ 9.6
ソフトウェアの取得	△ 258.1	△ 265.6	△ 7.4
FCF※	586.9	449.7	△ 137.2
財務CF	△ 39.2	△ 247.5	△ 208.3
借入収入	200.0	0.0	△ 200.0
借入返済	△ 199.0	△ 186.9	12.0
配当金の支払	△ 30.4	△ 61.3	△ 30.8
現預金増加額	547.7	202.1	△ 345.6
現預金残高	1,809.8	2,011.9	202.1

※FCF = 営業CF-投資CF

2

事業計画と成長戦略



2026年3月期の計画・実績と中期経営計画について

- 2026年3月期は過去最高売上、2年連続最高益を達成し、当期純利益・EBITDAも計画値を達成
昨年度の中期経営計画内の2027年3月期計画に近い水準であり、実質的に中期経営計画を1年先取りする業績
- 2028年3月期の計画値は維持しつつ、2029年3月期を売上高7,000百万円、営業利益600百万円とする着実な成長を目指す

当期の中期事業計画

(単位：百万円)

項目	2026年3月期 (計画)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	2028年3月期 (計画)	2029年3月期 (計画)
売上高	3,800	4,256	4,500	5,000	7,000
営業利益	280	328	350	400	600
親会社株主に帰属 する当期純利益	210	292	280	300	450
EBITDA	580	613	664	730	950

参考：前期の中期事業計画

(単位：百万円)

旧2026年3月期 (予想)	旧2027年3月期 (計画)	旧2028年3月期 (計画)
3,800	4,300	5,000
280	330	400
210	250	320
580	630	700

成長するSBC市場

- 1.大手企業における内外線通話とビジネスコラボレーションシステム（Microsoft Teams、Zoom等）との連携ニーズの顕在化
- 2.PSTNマイグレーション後の制度変更（固定電話番号のクラウドサービス連携や双方向番号ポータビリティ）によりクラウド化や電話回線の集約が進展

- **ビジネスコラボレーションシステムの浸透**により、大手企業における内外線通話との連携ニーズが顕在化。当社SBCはMicrosoft Teams、Zoom Phoneの認定を受けており、大規模ユーザー層でのライセンス販売が好調。
- 固定電話の番号ポータビリティなどの**制度変更により、多くの企業が音声システムのクラウド化や回線の集約による大幅なコストダウンを志向し**、通信事業者間の固定回線シェア競争が再激化する中で、当社SBCの需要が高まっている。
- SBCの市場規模は、異なる端末やサービス同士の音声通話の相互接続ニーズとしては約52億円（2025年 富士キメラ総研の調べによる）だが、**今後、音声通信のクラウド化やAIエージェントを使ったソリューションの普及においても必要とされるシステム**であり、その市場規模はさらに拡大すると見込まれる。

当社SBCの提供形態

製品名	提供形態
NX-B5000	お客様システム内に設置
U-cube friends	クラウドサービスで提供

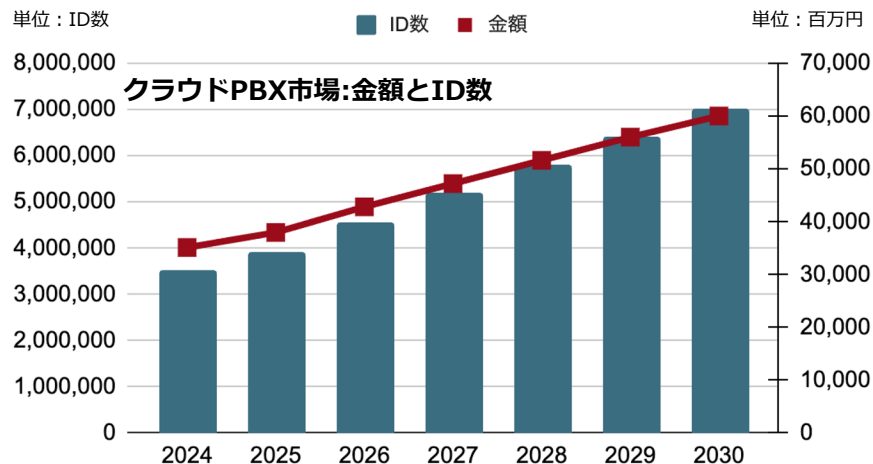
競合製品

競合企業	製品名
Ribbon	SBC 1000/2000
AudioCodes	Mediantシリーズ
日本オラクル	Oracle Communications SBC

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。

成長する クラウドPBX市場

1. 従来のハードウェアPBX市場 約1,125億円が順次移行
2. 番号ポータビリティなどの制度変更により、クラウドサービスとの連携や拠点システムの集約が可能となり、クラウドPBXのメリットが増大
3. 市場規模は2025年で約379億円、今後は年平均成長率9.3%が見込まれる



出典：株式会社富士キメラ総研「2025年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧（P279）」※ 2025年度は見込、2026年度以降は予測となります。

- 一部メーカーのハードウェアPBX製品が生産終了
- AI需要の爆発的増加による世界的な半導体メモリ不足でハードウェアPBX製品の供給遅延や価格高騰の懸念
- 双方向番号ポータビリティなどの制度変更によりクラウド連携による音声システムの集約（コストダウン）を加速
- テレワークやハイブリッドワークに対応する多様かつ柔軟な端末利用と接続パターンの要望が増加
- 生成AI、AI エージェントなどの活用に関する期待拡大
- 販売パートナーの拡大
株主パートナー（NESIC、都築電気、サクサなど）
大手SIパートナー（パナソニックコネクタなど）

PBX（Private Branch eXchangers）とは：企業などの組織で多数の電話機を使用する場合に、施設内に設置・運用される電話交換機。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）への接続を行う。

当社主カクラウドサービスの成長

U-cube voice (クラウドPBX)

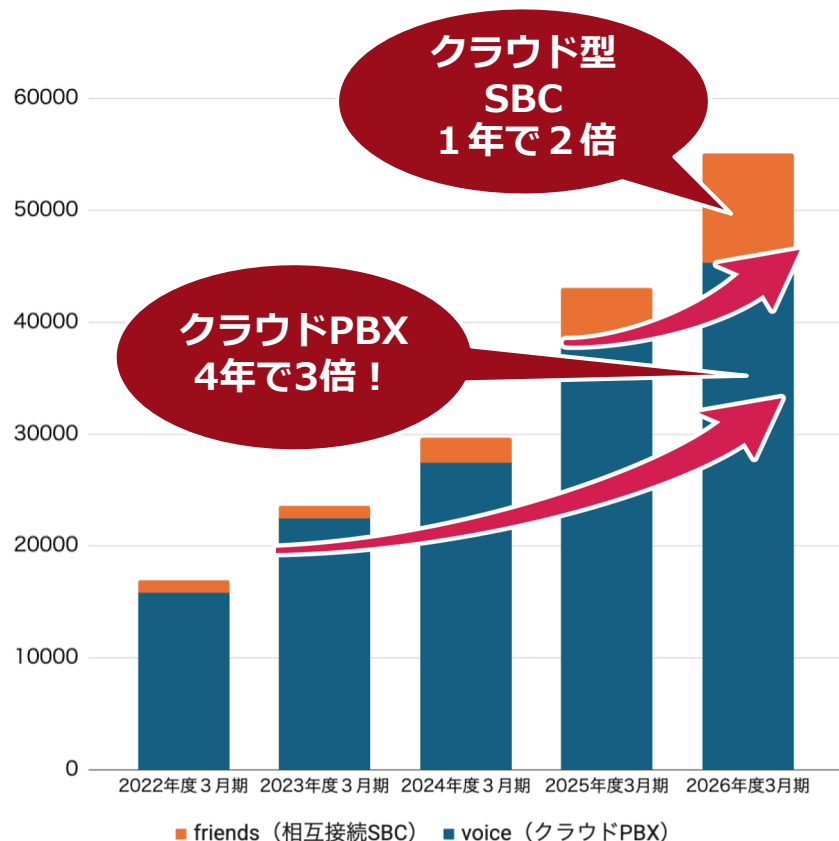
約7,000ID増加（**前期比118%**）

4年間で3倍へ成長

U-cube friends (SBC)

約5,100ID増加（**前期比208%**）

ソフトウェア型のみならず、
クラウド型SBCも成長へ



通話録音における豊富な導入実績・音声システムとの柔軟な接続性

2014年より販売開始し、ソフトウェア化、IP電話対応、モバイル対応、クラウド対応まで製品開発を進めてきた。全国に拠点を持つ官公庁や企業、通信事業者などにも採用され、国内メーカーではトップの市場シェア

コールセンターの課題に対応するソリューション

コールセンターにおける諸課題（カスタマー・エクスペリエンス向上、オペレーター支援の強化、カスハラ対策など）に対応するためにリアルタイムに音声をキャプチャリングするニーズが増加

AIエージェントとの連携ニーズ

今後、利用が拡大するAIエージェント（AIによる無人・自動の顧客接点サービス）と音声通信システムをリアルタイムに連携させるニーズが拡大

通話録音・音声キャプチャリングシステムとは：録音した音声データをAIサービスなどの外部サービスへリアルタイムで橋渡しするキャプチャリング（音声を取り込むこと）システムのこと。活用ニーズの拡大に伴い、既存のCTIシステムやさまざまなAIサービスと連携を拡大中。

CTIとは：コールセンターで使われる顧客管理・通話支援システム。

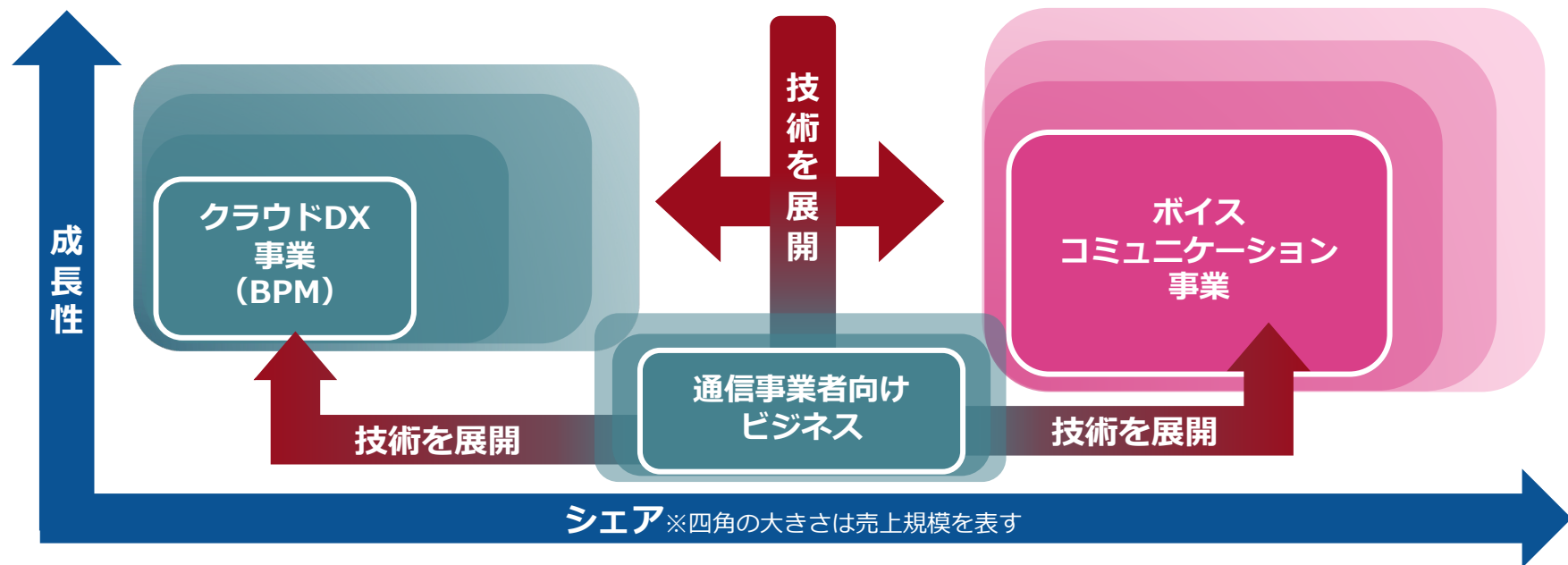
[CTIとAIソリューションの連携事例はこちら](#) | [対応CTI・AIサービスはこちら](#)



AI エージェントでコミュニケーションDXと業務プロセスDXをつなぐパイオニア



BPM（ビジネス・プロセス・マネジメント）とは：業務の進め方を継続的に見直し、最適化を図る業務管理ができるシステムで、企業や組織が業務の始まりから終わりまでのプロセスを分解、設計、モデリング、実行、監視、および最適化するための管理手法



- **ボイスコミュニケーション事業**は市場環境が想定した方向に変化し、クラウドサービス・ソフトウェアライセンスビジネス共に成長
- **クラウドDX (BPM) 事業**は技術的にユニークなものを持っており市場成長も期待できるが、シェアはまだ小さい。政府外郭団体における成功事例の水平展開を図る
- 創業以来の**通信事業者向けビジネス**は、案件単価も高いが、案件数自体は多くない。今後、PSTNマイグレーションが完了し、新サービスへの設備投資需要が見込める。この事業で培った技術を他事業に展開

3

会社概要



社名	株式会社ネクストジェン（Nextgen, Inc.）	
代表取締役社長 執行役員 CEO	大西 新二	
設立	2001年11月	
年商	42億56百万円（連結/2026年3月期）	
資本金	11億46百万円	
従業員数	152名（連結/2026年4月1日現在）	
上場	東京証券取引所 スタンダード・名古屋証券取引所 メイン（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	大阪府大阪市中心区南本町四丁目 1 番10号 DPスクエア本町ビル302号
	中四国・九州営業所	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

日本の音声IP通信のパイオニア

1 インターネット技術を公衆電話交換網に持ち込み日本初全国規模のIP電話サービスを実現※

当社は通信キャリアビジネスで創業。大手通信事業者に必要な公衆電話網とインターネット技術を熟知し、稼働率99.999%のキャリアグレードのシステムやサービスを開発提供。世界標準の技術方式や仕様に準拠した技術を保持。

※現楽天コミュニケーションズ株式会社の前身であるフュージョン・コミュニケーションズ株式会社がサービスを提供。

3 通信ネットワーク技術とAIとの連携

音声データを活用するビジネスも展開。10年間、産学連携で取組んでいる音声認識AIを軸に、コールセンターなどで活用できるAIシステムを提供。全国の官公庁における電話受付・音声認識・通話録音に必要とされるシステムを開発提供し、通信事業者のSaaS型AIコミュニケーションサービスのプラットフォームも提供。

2 エンタープライズ向けビジネスへ展開

大手通信事業者向けの技術を基盤にソフトウェア販売やクラウドサービス「U-cubeシリーズ」を展開。ハードウェア型PBXの生産が順次終了し、番号ポータビリティなどの制度変更も追い風となり市場がクラウド型に移行中。ハードウェアを扱っていた販売代理店が当社クラウドPBXを販売。一般企業・官公庁等、幅広いお客様に商品提供。

4 創業25周年を迎えボイスコミュニケーション技術とAIを活用したBPMビジネスを展開

音声通信のみならず、業務プロセス管理（Business Process Management）に関するソリューションを2025年から提供開始。2026年11月16日に25周年を迎え、AIエージェントなどの最新技術を活用して、コミュニケーションとBPMシステムが連携・統合する新しいソリューションの創造を目指す。

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てビジネスを始める

2 そのまま輸入を継続する場合もあるが、市場や顧客のニーズ変化に柔軟に対応したり、日本特有の付加価値機能を追加するために自社内製化することもできる

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として提供するEnablerサービス※も可能



※**Enablerサービスとは**：パートナー企業に当社のクラウドサービスを提供し、パートナー企業が容易に、かつ迅速に自社のクラウドサービスを開始できるようサポートする。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も可能。役割分担を柔軟に決め、クラウドサービスの事業を開始したり拡充することを迅速に可能にするビジネスモデル。

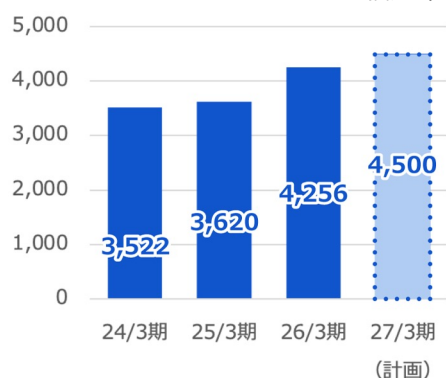
4

資本コストや 株価を意識した経営

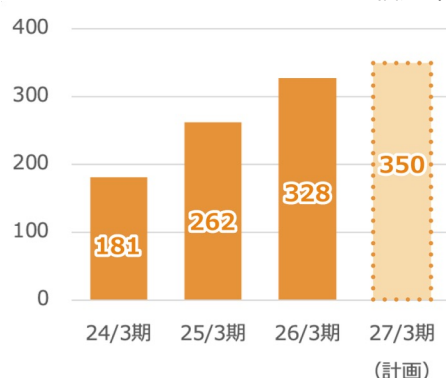


資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

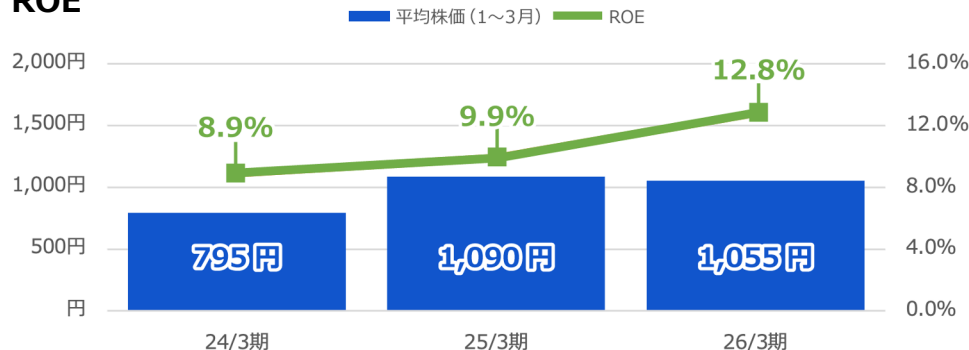
売上高



営業利益



ROE



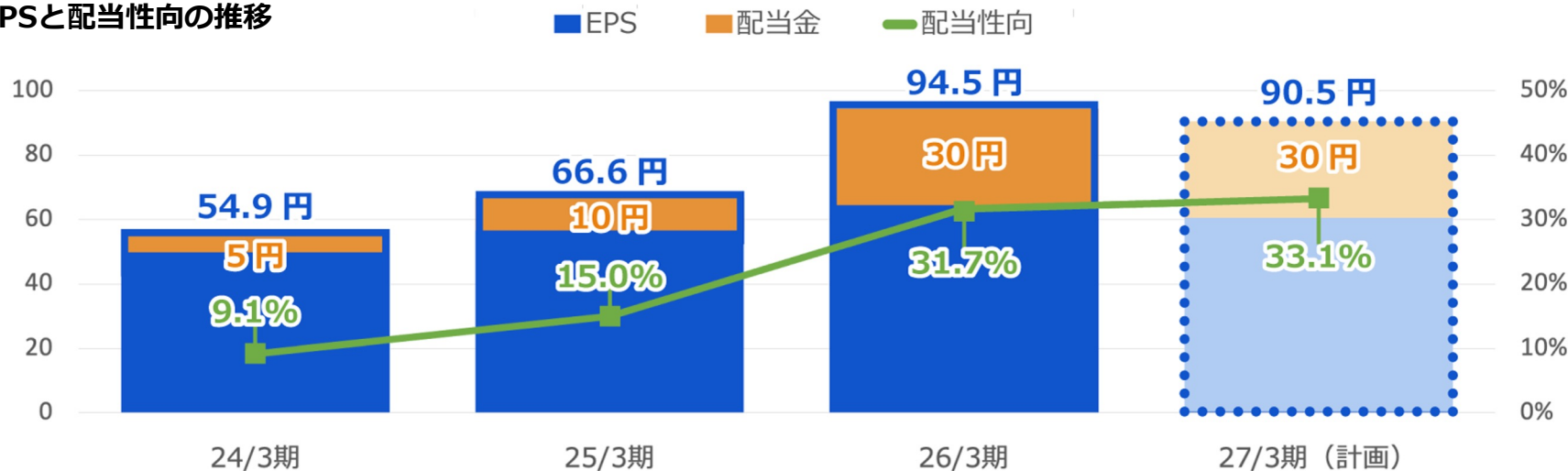
取組み方針

- 1 外注方針の見直しと働き方の多様化によるコスト削減
- 2 成長のための投資と人財への投資
- 3 財務レバレッジの適正化による財務基盤の強化
- 4 配当政策の見直しによる株主還元の強化
- 5 定期的な説明会や報告書を通じて、株主との積極的なコミュニケーションを推進

株主資本コストは9.1%と算出しており、上記取組みにより、ROEは**継続的に良い水準を確保しており、資産効率の極めて高い事業を展開しています。**

ROE	25年3月期	26年3月期
	9.9%	12.8%

EPSと配当性向の推移



当社は、成長投資に必要なキャッシュも十分に確保できております。M&A含め成長につながる投資を積極的に行っていきます。

2027年3月期は、**中間配当（普通配当10円・記念配当5円）、期末配当（普通配当10円・記念配当5円）として、年間配当30円を予定し、純利益が計画通りの場合、配当性向33.1%を見込んでおります。**

今後も、株主資本配当率(DOE)も考慮し、配当性向30%程度の株主還元策を目指して参ります。

5

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	- 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 - 企業のDX化を推進するために当社のクラウドサービスを提供することで、働く場所や、時間、デバイスを自由に選択できる職場環境づくりに貢献 - ビジネスプロセスの改善（例えば、契約締結やFAX受信などのDX化によってペーパーレス、CO2削減を推進）	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	- 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 - 多種多様な働き方を選択できる働き方改革を実施	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
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	- 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	- 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 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 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	- 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	

新卒の採用活動・育成に注力しております

当社は2001年創業、2007年当時のヘラクレス市場に上場、2025年に東証グロース市場からスタンダード市場・名証メイン市場に上場し、2026年11月16日に創業25周年を迎えます。

次の10年、20年を担う若手社員を育成すべく、新卒の採用活動に注力をしております。

- 1 2026年4月入社の新卒社員を7名採用
- 2 今後も毎年10名以上の社員を採用していく予定
- 3 今期より、経営者候補育成制度を開始



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/長期	小	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。 通信サービスそのものの販売に依存するビジネスモデルではない。
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、リスク要因を十分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	低/中長期	小	海外製品に依存する売上・利益が小さい。海外製品の取り扱いについては、複数社複数国の製品を比較をして検討をする。相手の倒産リスクなどは契約やソフトウェア・エスクロー等を活用し、できる限り対策をとる。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。
人財確保	人財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	低/中長期	小	人財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財獲得の活動をする。
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	低/中長期	中	検討に際しては十分なデューデリジェンスを行う。PMIを考慮し、基本的な事項については自社で行う。取締役会で十分検討リスクを洗い出し、実行後のPMIを想定し、価値あるものを進める。

6

參考資料



2026	株式会社LignApps（旧連結子会社）を吸収合併
2025	- 大阪市中央区南本町に関西営業所移転 - 東京証券取引所グロース市場からスタンダード市場に上場市場区分を変更 - 名古屋証券取引所メイン市場へ上場
2023	CPaaSマーケットプレイス「NextGen CaMP」発足
2022	- NECネットスエスアイ株式会社、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	- 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	- 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	- 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ネットスエスアイ株式会社と資本業務提携
2018	- 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	- 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	大阪市中央区今橋に西日本営業所移転
2014	- 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	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	大阪市中央区平野町に西日本営業所を開設
2007	大阪証券取引所ヘラクレスに上場
2006	東京都千代田区麹町に本社移転
2003	東京都港区愛宕に本社移転
2002	東京都中央区築地に本社移転
2001	東京都渋谷区神宮前に株式会社ネクストジェンを設立

2026	クラウド型SBC「U-cube friends」がNTTドコモビジネスの「Arcstar IP Voice」と連携を開始
2025	NX-B5000（SBC）が国内ベンダー初！マイクロソフト社のDirect RoutingにおけるSBC認定を取得し「Microsoft Teams」との連携を実現 - 音声キャプチャリング・システム「LA-6000」が、マイクロソフト社のAI自然言語処理サービス「Azure AI Speech」と連携を開始
2024	- 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 LA-6000を組み合わせ、NTTテクノクロスの「ForeSight Voice Mining」とシスコシステムの「Cisco Unified Communications Manager」を連携 NX-B5000 for Enterprise（SBC）が日本初！日本アピアのAXP接続認定を取得
2023	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	- 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	- 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	- 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『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	- 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
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）」とSBC「NX-E1010（現：NX-B5000）」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

日付	内容
2026.01.23	ネクストジェン、ISMS認証およびISMSクラウドセキュリティ認証を最新規格に更新 (詳しくはこちら)
2025.01.23	ネクストジェンが提供するクラウド型SBC「U-cube friends」と NTTドコモビジネスの「Arcstar IP Voice」の連携を開始 (詳しくはこちら)
2025.11.14	ネクストジェンが提供する音声キャプチャリング・システム「LA-6000」と、マイクロソフト社のAI自然言語処理サービスを連携 (詳しくはこちら)
2025.10.31	ネクストジェン、パナソニック コネクトと販売代理店契約を締結 (詳しくはこちら)
2025.06.19	ネクストジェンとARCO Japan リファーマビリティ分野で事業提携 (詳しくはこちら)
2025.05.20	国内ベンダー初！ネクストジェンが提供する"NX-B5000 (SBC)" が "Microsoft Teams" との連携を実現し外線／内線通話が可能に (詳しくはこちら)
2025.05.13	ネクストジェン、業務プロセス管理システムを提供するCamunda社とOEM契約を締結 (詳しくはこちら)
2025.04.24	ネクストジェンの提供するキャプチャーソリューション「LA-6000」の接続先を大幅拡大！ (詳しくはこちら)
2025.04.14	ネクストジェンのキャプチャーソリューション「LA-6000」と、コムデザイン社が提供するコンタクトセンター向けクラウド型CTI「CT-e1/SaaS」が連携を開始 (詳しくはこちら)
2025.04.08	ネクストジェンと都築電気、当社が提供するCPaaSプラットフォームにおける販売パートナーの契約を締結 (詳しくはこちら)

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

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。

特許番号	内容	関連製品・サービス
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5432599号	通話録音システム	-
特許第5433048号	第3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管理システム	-
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
特許第7691245号	SIPサーバ故障をSBCで検知し呼処理継続に必要な切替処理を実施する	-
特許第7833336号	録音する通話の外線電話番号および内線番号を取得することができる	-

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	日本初商用IP電話 中継案件 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
	NX-B5000	国内初フルMVNOサービス他通信事業者と相互接続するためのゲートウェイとして採用	日本通信
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-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）などを合わせて提供	大手通信情報サービス会社

製品カテゴリ	製品・サービス名	概要	導入先
- 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	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-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
	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
	LA-6000	NTTテクノクロスの「ForeSight Voice Mining」と連携し「CUCM（Cisco統合コミュニケーションマネージャー）」に機能を追加	米国BPO（Business Process Outsourcing）事業者
	LA-6000	コムデザイン社が提供するコンタクトセンター向けクラウド型CTI「CT-e1/SaaS」が連携を開始し	米国BPO（Business Process Outsourcing）事業者
- 音声認識（通話分類） - クラウドPBX - 相互接続	U-cube cogni	- 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
	NX-B5000 for Enterprise, NX-C1000 for Enterprise	- クラウドPBXを構築し、一部拠点の電話システムのクラウド移行とスマートフォンの内線化により、電話の設置場所に捉われない働き方を実現 - スマートフォン用電話アプリとしてAGEphone Cloudも導入	シーキューブ株式会社
- IP-PBX - 通話録音	NX-B5000 for Enterprise, NX-C1000 for Enterprise, VoISplus	- 全拠点の電話システムをリプレース。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
クラウド型SBC	U-cube friends	U-cube friendsと NTTドコモビジネスの「Arcstar IP Voice」の連携し、電話設備のフルクラウド化を実現	都築電気様

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。

掲載されている会社名・商品名・サービス名は、原則として各社の商標または登録商標です。

お問い合わせ先 | 株式会社ネクストジェン

Business Enabling本部

Growth Strategy & Talent Acquisition部

URL : <https://www.nextgen.co.jp/contact/>

