

株式会社ネクストジェン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

2023年11月20日
東証グロース
証券コード：3842



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	30億53百万円 (連結/2023年3月期)	
資本金	11億27百万円	
従業員数	139名 (連結/2023年9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
	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
	中部営業所	愛知県名古屋市中区錦2-9-27
	関西営業所	大阪府大阪市中央区今橋3-1-7
	九州・中国営業所	福岡県福岡市博多区博多駅前1-23-2
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	

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
- 自社開発製品と他社製品を柔軟に組み合わせ、企業ユーザーや通信事業者のニーズに応えるソリューション提案やクラウドサービス事業を展開

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

当社グループの事業

ボイスコミュニケーション事業

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て
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

コミュニケーションDX事業

電話を中心としないオムニチャネル
コミュニケーションやAI技術を活用して
業務DX化に貢献するクラウドサービスを
企画・開発して提供

モバイル通信
ソリューション

開発・SI・保守
経験とノウハウ

CPaaSプラットフォーム
とアプリケーション

通信事業者向け高信頼性で大規模な
ソフトウェア資産

業績ハイライト 2024年3月期 第2四半期 (連結)

売上高

1,598百万円 ↑

前期比+**435**百万円

営業利益

26百万円 ↑

前期比+**182**百万円

当期純利益

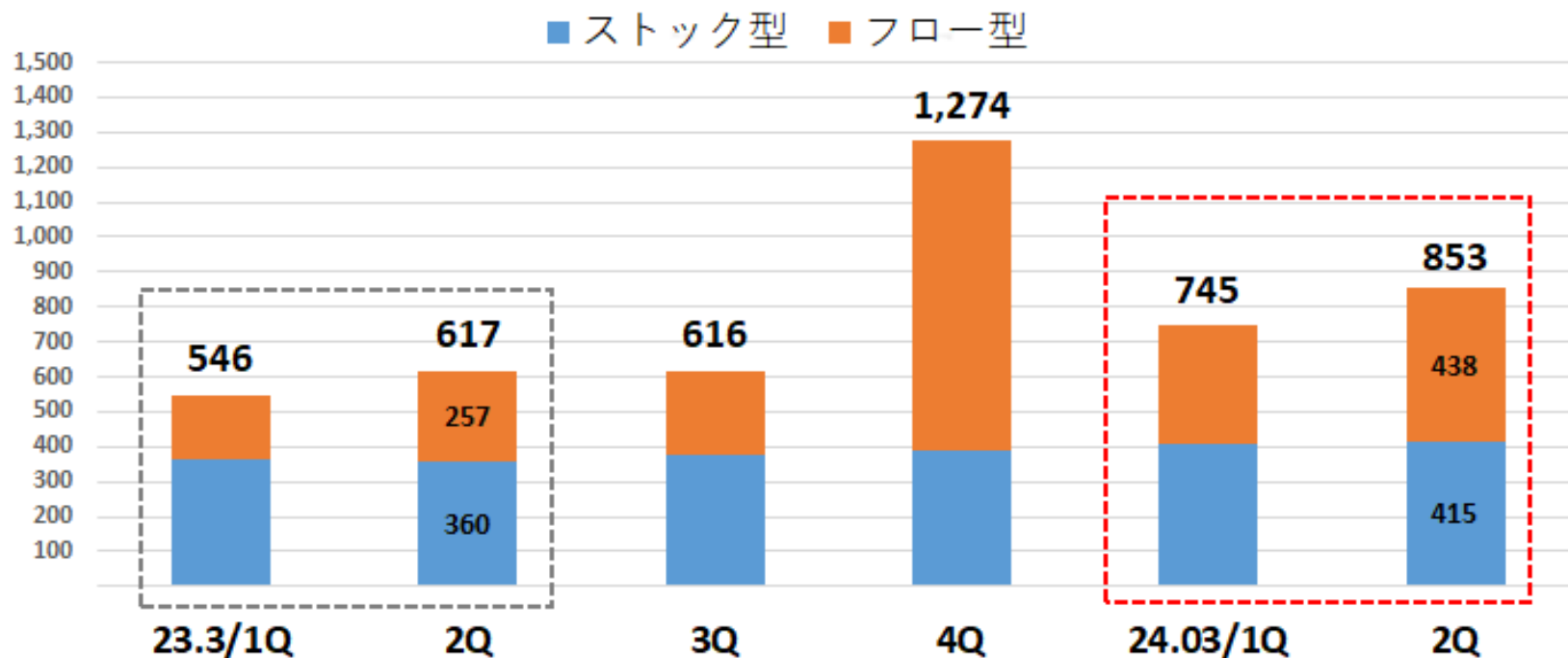
17百万円 ↑

前期比+**159**百万円

受注残高 **1,436**百万円 ↑ 前期比 **+95**百万円

- 前期から堅実に積み上げた受注案件
- 通信事業者・官公庁向けへ自社ソフトウェア販売、ストック型ビジネスの伸長
- 提供ソリューションからの継続的なプロジェクトや、運用案件の獲得
- 売上高前期比増減率が**+37.4%**となる増益
- 固定費の削減により利益が増加

売上高 (ビジネス区分別)

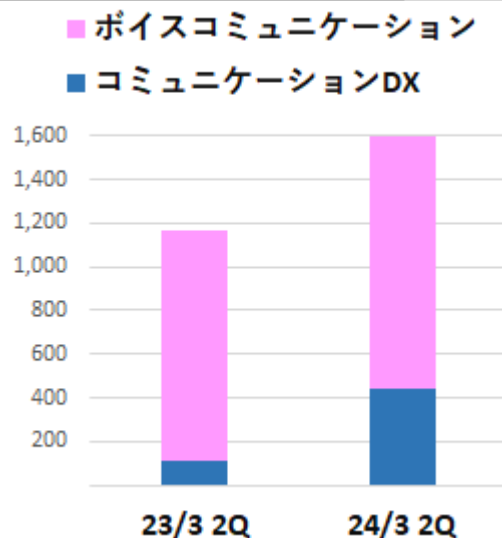


- クラウドサービスなどのストック型ビジネスが確実に伸長・安定化
- フロー型ビジネスである大型案件を中心に、前上期を上回る売上高となった

売上高 (事業区分別)

単位：百万円

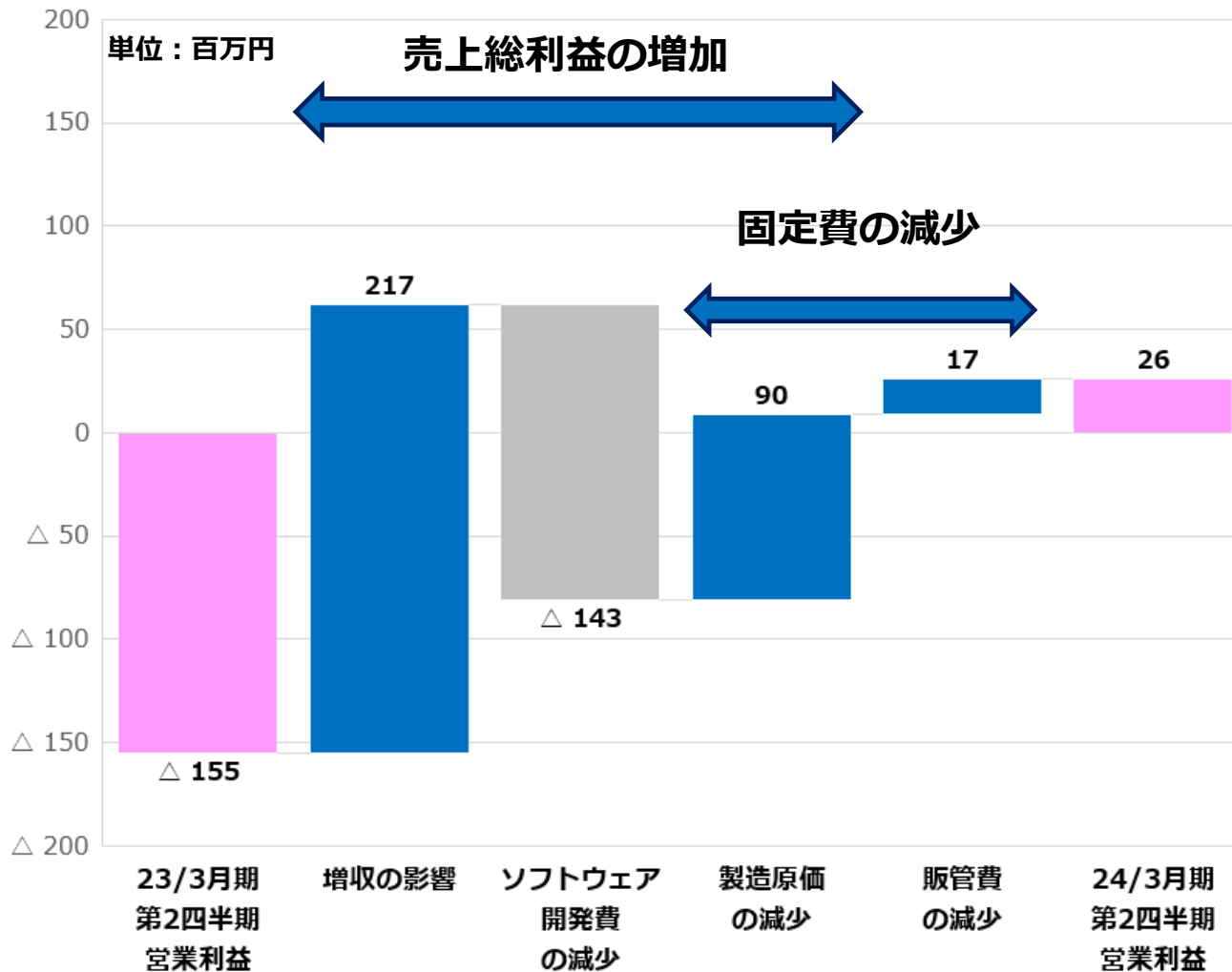
区分	23/3 2Q	24/3 2Q	増減額	増減率
ボイスコミュニケーション	1,056	1,161	105	+10.0%
フロー型	398	480	82	
ストック型	658	681	23	
コミュニケーションDX	107	437	330	+307.9%
フロー型	45	299	254	
ストック	62	138	76	
売上高合計	1,163	1,598	435	+37.4%



- ボイスコミュニケーション事業、コミュニケーションDX事業ともに増収
- フロー型・ストック型ビジネスともに増収

営業利益

- 売上高の増加に伴う増益の影響大 ↑
- 製造原価・販管費ともに固定費の削減を実施 ↑
- 前期は長期にわたる大規模なソフトウェア開発があったが、今期は通常どおり ↓



クラウドサービスビジネスの強化

◆2024年度上期「U-cube」クラウドサービス拡大状況

voice (クラウドPBX) : 前期末より2,000ID 増

rec (通話録音) : 前期末比+260%

cogni (音声AI) : 大手工事会社1社受注、新規PoC提供中

friends (相互接続) : 前期末比+62%

connect (高度IVR) : 新規1社受注

- ・絶対数がまだ少ないものの、ユーザー数は順調に増加
- ・電話系サービスの解約率は非常に低い（過去実績より）

◆今後の期待

- ・ストックビジネスとして収入の安定化と平準化につながる
- ・ボリューム増加により収益性の向上が見込める

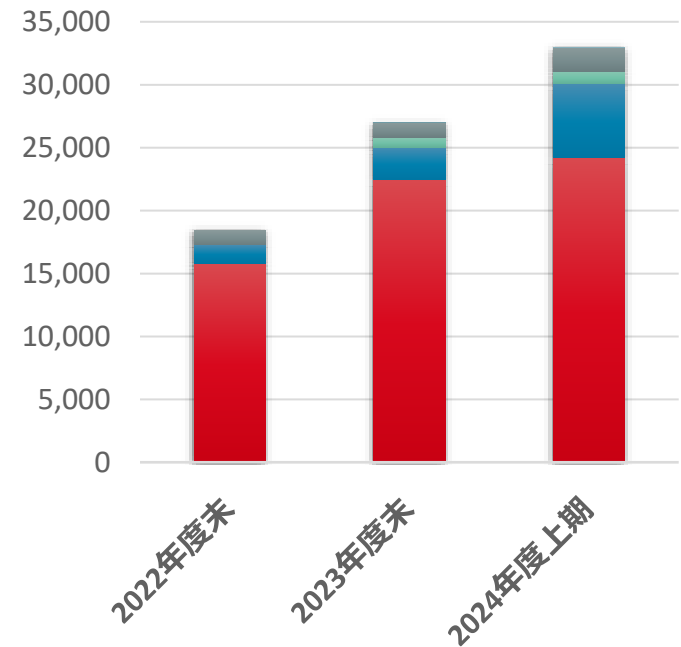
◆オンプレミスとクラウドサービスの期間売上の違い

(概ね5年間の利用ライセンスを月額とすると)

オンプレミス案件売上 ≒ クラウド案件の年間売上の5～60倍程度

ユーザー数

※一部は換算値



- connect(高度IVR)
- friends(相互接続SBC)
- cogni(音声AI)
- rec(通話録音)
- voice(クラウドPBX)

CPaaS マーケットプレイス「NextGen CaMP」発足

■ NextGen CaMP（ネクストジェン キャンプ/CPaaS Market Place）とは

- U-cube CPaaSを利用するパートナー向けコミュニティ
- 会員企業間でのサービスの相互利用・情報交換・交流により新たなサービス創造を推進



NextGen CaMPの価値

- 企業間連携でサービスを高付加価値化&効率的に新規ビジネスを創造
- 各社の得意とする領域で拡販し社会全体のDXに寄与
- グローバルなCPaaSプロバイダ推進団体と連携
- 国内外の情報シェアにより市場動向や最新技術をキャッチ

参加企業 2023年 10月末時点	幹事会員	<ul style="list-style-type: none">• NECネットエスアイ株式会社 / DXソリューション事業本部• 都築電気株式会社 / ソリューションビジネス本部・サービス&サポート本部• 岩崎通信機株式会社 / 営業本部
	正会員	<ul style="list-style-type: none">• エクシオグループ株式会社 / ソリューションビジネス本部• NTTタウンページ株式会社 / ビジネスソリューション事業部• トラムシステム株式会社• HY技研株式会社• 株式会社フィックスポイント• 株式会社コムデザイン
	準会員	<ul style="list-style-type: none">• ユニファイドコミュニケーションズ株式会社• エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社 / プラットフォームサービス本部 SkyWay推進室• NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューションズ株式会社• エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社 / ネットワーククラウド事業本部
	協賛会員	<ul style="list-style-type: none">• エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社 / プラットフォームサービス本部 SkyWay推進室• CPaaS Acceleration Alliance

通期見通し

売上高 35億円

(前期 30.5億円)

営業利益 1.1億円

(前期 3千万円)

経常利益 1億円

(前期 2千万円)

親会社株主に帰属する当期純利益

8千万円

(前期 ▲4.5億円)

ボイスコミュニケーション事業：売上26億円

- 官公庁向け通話録音とAIを組み合わせたソリューション全国展開
- U-cube voice、rec、cogniのユーザー数獲得

コミュニケーションDX事業：売上9億円

- モバイル通信ソリューションのMVNO向け継続案件
- AIを活用したクラウドサービスの提供

利益確保のための固定費削減

- 本社オフィスの面積を縮小し集しやすいレイアウトに見直し（賃料・光熱費の低減）
- リモートワーク継続による移動時間、移動コストカットでの効率的な稼働

上期トピックス ServiceNowに音声DXソリューションを連携

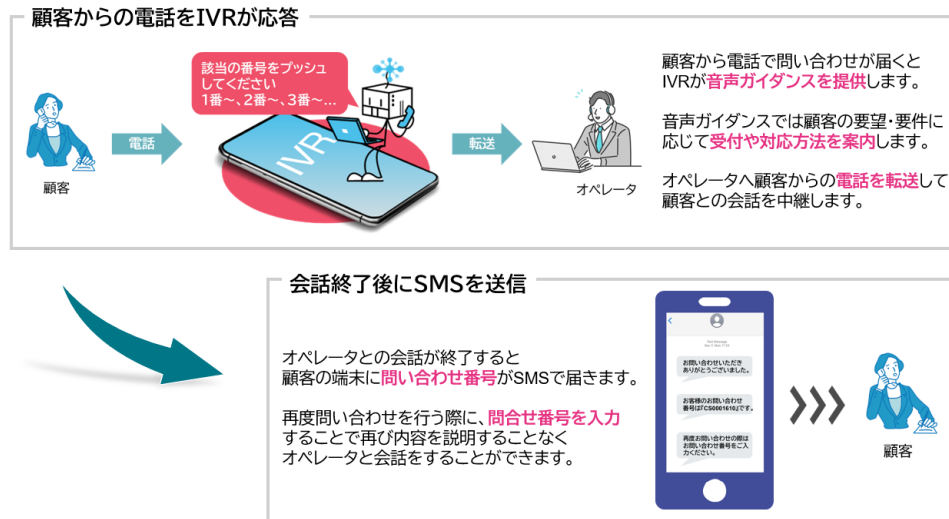
ニュースリリース

2023年6月22日

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 ～クラウドAPIサービスによりServiceNowを高付加価値化、CSM市場のシェア獲得へ～

CPaaSおよび音声コミュニケーションに関する知見を持つネクストジェンと、ServiceNow*の認定パートナーとして多数の導入実績を持つエクシオ・デジタルソリューションズの協業により、ServiceNowにIVRやSMS配信、音声認識などを追加し電話対応業務の自動化ソリューションを実現。

電話の自動振り分け・
SMSでの問い合わせ番号
送信イメージ



ServiceNowとは

ServiceNow (NYSE : NOW) は、人にしかできない、付加価値の高い新しい仕事を創造します。

ServiceNowのクラウド型プラットフォームとソリューションは、組織のデジタル化と統合を推進し、よりスマートで、迅速かつ優れたワークフローの構築を支援します。その結果として、従業員はお客様とのつながりを深め、革新性とアジリティを高めることができ、誰もが描く将来のあり方を実現することができます。詳細はこちらをご参照ください。

www.servicenow.com/jp/

※詳細は 本件のニュース をご参照ください。

上期トピックス フィックスポイント、エクシオグループとの協業

ニュースリリース

2023年8月4日

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

各社の強みを融合し、ITOM*市場のCSM領域を充実化するソリューション提供を目指す。



*ITOM(Information Technology Operations Management)とは：

企業や組織内で利用されているITサービス・基盤の効率性、可用性などを確保し維持するものでモニタリングやインシデント管理、リソース管理、自動化対応などによりITサービスや基盤の効率的な運用をサポートする企業と顧客の関係性全体で最適化を図るCSM（カスタマーサービスマネジメント）もITOM市場に含まれる

※詳細は [本件のニュース](#) をご参照ください。

上期トピックス 字幕電話サービス アプリ版提供

ニュースリリース

2023年9月28日

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』*
～2024年3月にアプリ版を提供予定・使いやすさを向上～

2023年1月より聴覚障害者向けのサービスとして提供を開始した『字幕電話サービス』のアプリ版を来春提供予定。現在のWEBブラウザのみでの利用から、アプリ版提供による使いやすさの向上を目指す。



*字幕電話サービスとは・・・

オペレーターとAI（音声認識システム）により通話相手の声を文字化するサービス。

ネクストジェンのCPaaS、音声認識、クラウド音声サービスの技術と、聴覚障害者向け電話支援におけるアイセック・ジャパンの専門的な知識と人材を融合。

NTTドコモでは「みえる電話」（2024年3月末に終了）の代替サービスとして『字幕電話サービス』を紹介。

※詳細は [本件のニュース](#) をご参照ください。

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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2024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。（2024年5月中旬予定）

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/>