

Briefing Transcription

|| 2026 年 3 月期上期決算説明文字起こし ||

株式会社ネクストジェン

3842 東証スタンダード市場 情報・通信業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 11 月 28 日 (金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント

- ・通信キャリア、一般企業、官公庁向けに音声を中心とする通信技術に関するソリューション及びサービスを手掛けている。インターネット技術を公衆電話交換網に持ち込み、日本初の全国規模の IP 電話サービスを可能にした会社であり、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、内製化やクラウドサービス化なども含めて市場開拓を先行させるビジネスモデルを確立している。
- ・サブスク型ビジネスの安定的な成長により、2026 年 3 月期 第 2 四半期（中間期）決算は、売上高で前年同期比 18.4% 増の 1,894 百万円、営業利益で同 78.3% 増の 190 百万円となり、通期業績予想である売上高 3,800 百万円（前期比 4.9% 増）、営業利益 280 百万円（同 6.8% 増）と比較しても、高い成長かつ順調な推移となっている。
- ・2028 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画の定量目標は売上高が 5,000 百万円、営業利益が 400 百万円。ボイスコミュニケーション事業は音声通信のクラウド移行に関する需要が徐々に拡大しており、契約数の増加による堅調な売上成長が見込まれる。同社が長年蓄積してきた音声コミュニケーション技術と業務プロセス、AI を一体化することで、新しい価値提供を目指していく。
- ・中期経営計画は、今期予想から最終年度に向けた営業利益の CAGR で +20% と高い成長となっている。積極的な株主還元と利益成長で ROE も 2 桁が視野に入る状況下、利益と PER の切り上がりの両面が期待し得る状況が想定される。今期予想で PER20 倍の評価だと、株価は 1,350 円を上回り、現状から約 30% 上方の水準となる。
- ・株主還元については、2026 年 3 月期の年間配当は 25.0 円の計画であり、1 株当たり当期純利益計画をもとに算出される配当性向は 36.8% である。また、株主優待を新設しており、毎年 3 月末時点で同社株を 200 株以上保有する株主向けに QUO カード 3,000 円分を贈呈しており、配当と優待を合計した総還元利回りは 4% 近く、魅力的な水準となっている。

株式会社ネクストジェン
3842 東証スタンダード市場 情報・通信業

2025 年 11 月 28 日 (金)

■ 出演者

株式会社ネクストジェン
代表取締役社長 執行役員 CEO

大西 新二様

■ 決算説明



■ネクストジェン 大西様

皆さん、こんにちは。株式会社ネクストジェン 代表取締役社長 執行役員 CEO の大西新二でございます。本日は、2026 年 3 月期・上期決算についてご説明いたします。



内容は、こちらにございます 5 点に沿って順にお話ししてまいります。

決算説明

ネクストジェンとは



日本初

インターネット技術を公衆電話交換網に持ち込み
日本初の全国規模のIP電話サービスを可能にした会社※

1. キャリアグレードとインターネット技術を熟知

大手通信事業者が必要とする公衆電話網についての技術とインターネット技術の両方を理解し、99.999%の稼働率が求められるキャリアグレードのシステムやサービスを開発提供。

2. グローバルスタンダードに立脚

インターネット技術・4G/5Gなどグローバルスタンダードを採用、通信設備の大幅なコストダウンを実現。またそれによって、通話料金が劇的に低下するテクノロジー・ドライバーとなり、その実現に寄与してきた。

3. 企業向けクラウドサービス（PBX等）に展開

大手通信事業者向けビジネスで培った技術と信頼を基盤とし、インターネットを活用した音声コミュニケーション技術を、企業向け製品やクラウドサービスU-cubeシリーズに展開。通信分野に強みを持つ事業パートナーを通して販売中。

4. 通信ネットワーク技術とAIとの連携

10年産学連携で取り組んできた音声認識AIを中心に、コールセンター業務等、実運用で活用できるAIシステムを提供。最近では、全国で活用される官公庁の電話受付・音声認識に必要とされる通話録音システムを開発提供。

※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

まず、当社について簡単にご紹介いたします。ネクストジェンは今から 24 年前、インターネットの技術を公衆電話網の世界に持ち込み、インターネットと電話がシームレスにつながる社会を実現したいという思いから創業いたしました。当時、日本で初めて全国規模のキャリアグレード IP システムを実現するにあたり、海外製品の活用と当社の技術開発力を組み合わせながら、サービスシステムを構築してまいりました。

創業以来、主に 4 つのポイントを重視しております。

1 つ目は、キャリアグレードの品質です。通信事業者が求める 99.999% という高い稼働率に耐えうるシステムを、インターネット技術で実現することを追求してきました。

2 つ目は、グローバルスタンダードの徹底です。日本固有、あるいは特定ベンダーの独自仕様ではなく、世界で通用するグローバルな仕様やスペックを重視したモノづくりを行っております。

3 つ目は、この 10 年ほどの取り組みになりますが、従来中心だった通信事業者向けの事業から、一般企業の電話システム領域へと展開してきた点です。技術は従来の強みを活かしつつ、営業やビジネスモデルを少しずつ拡大してまいりました。

4 つ目は、AI 技術の活用です。生成 AI が広く使われる以前から、当社では産学連携を通じて音声認識を中心とした AI 技術に 10 年ほど前から取り組んでおり、近年は具体的なサービスとして形になってきております。



1

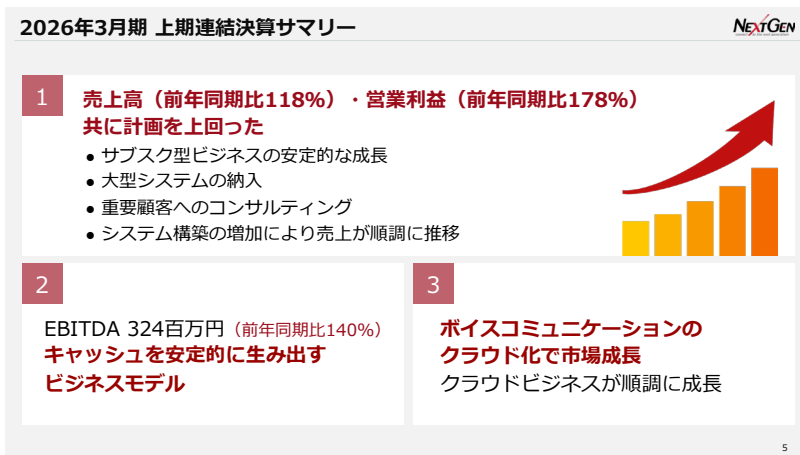
2026年3月期上期業績 (連結)



続いて、上期の業績についてご説明いたします。サマリーとして 3 点ございます。

株式会社ネクストジェン | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3842 東証スタンダード市場 情報・通信業

決算説明



サマリーとして3点ございます。

1つ目は売上高で、前年同期比118%となり、営業利益も前年同期比178%と、いずれも計画を上回って推移しております。主な要因は、サブスクリプション型ビジネスの安定的な成長に加え、大型システムの納入が上期にあったこと、さらに重要顧客向けのコンサルティングを含むサービスソリューション提供が順調に進んだ点が挙げられます。また、複数のシステム構築案件が売上の押し上げに寄与いたしました。

2つ目は、EBITDAが3億2,400万円となり、前年同期比140%を達成したことです。前期に続き、キャッシュを安定的に生み出すビジネスモデルがより強固になってきていると考えております。

3つ目は、ボイスコミュニケーション市場においてクラウド化が一段と進んでいる点です。こうした市場環境の変化に伴い、当社のサービスソリューションがより幅広いニーズに対応できるようになり、上期の計画を上回る結果につながりました。

業績ハイライト 2026年3月期上期（連結）

売上高	営業利益	当期純利益	EBITDA
1,894 百万円 ↑	190 百万円 ↑	156 百万円 ↑	324 百万円 ↑
前期比 +294 百万円	前期比 +83 百万円	前期比 +72 百万円	前期比 +92 百万円

∥ 従来の期末集中型から四半期平準化へ ∥

(単位: 百万円)	25/3月期中間	26/3月期中間	増減額（前年同期比）	増減率/達成率
売上高	1,600.0	1,894.3	294.3	↑ 118%
仕入・外注費	739.9	925.8	185.8	↑ 125%
販売管理費	519.8	556.4	36.5	↑ 107%
研究開発費	6.4	20.5	14.1	↑ 320%
営業利益	106.9	190.6	83.7	↑ 178%
EBITDA	231.6	324.4	92.8	↑ 140%
経常利益	105.2	188.2	82.9	↑ 179%
当期純利益	84.0	156.2	72.1	↑ 186%

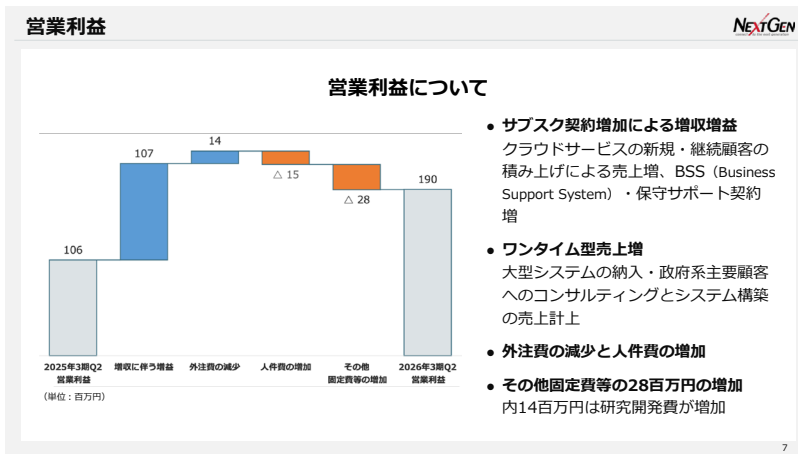
続いて、業績ハイライトです。売上高は18億9,400万円となり、前期比で2億9,400万円増加いたしました。営業利益は1億9,000万円で、前期比プラス8,300万円となっております。当期純利益は1億5,600万円で、こちらも前期比プラス7,200万円となりました。

EBITDAについては3億2,400万円となり、前期比プラス9,200万円です。いずれの指標も堅調に拡大しており、順調な成長を確認できる結果となっております。

決算説明

また、従来は期末に業績が集中しやすいビジネスモデルが長く続いておりましたが、近年は四半期ごとの売上が平準化してきました。これにより、安定的な事業運営が可能となり、投資家の皆さまにも安心して当社の成長を見守っていただける状況が整いつつあります。

売上の増加に伴い、販売管理費や研究開発費も増加しておりますが、その中でも利益は順調に拡大しています。こうした状況は、下段の表に示されているとおりです。



利益面について補足いたします。まず、サブスクリプション契約の増加が増収増益の中心的な要因となっています。加えて、ワンタイム型の売上も伸びており、大型システムの納入や、政府系のお客様向けのコンサルティング・システム構築といった案件が売上増加に寄与しました。

一方で、外注費については一部削減が進み、減少しております。人件費はビジネス拡大に伴い増加したものの、全体としては大きな影響のない範囲に収まっています。その他の固定費は約 2,800 万円増加しておりますが、そのうち約 1,400 万円は研究開発費であり、将来に向けた技術開発活動への投資でございます。

2026年3月期 上期連結BS

2026年3月期 上期連結BS について

- 現預金2,004百万円、有利子負債を差し引いたネットキャッシュは1,627百万円
前年度末比293百万円改善となり、実質無借金
の安定した財務体質
- 売上の平準化により、9月末の売掛金が31百万円減少
- 利益剰余金が140百万円増加、その結果、
配当等の分配可能額460百万円を確保

(単位: 百万円)	25年3月期 期末	26年3月期 中間	増減額
流動資産	2,753.7	2,996.3	242.5
現金及び預金	1,809.8	2,004.0	194.2
売掛金	734.3	702.5	△ 31.8
棚卸資産	140.1	158.2	18.0
固定資産	782.7	800.0	17.2
有形固定資産	49.9	59.0	9.0
ソフトウェア	611.0	629.0	18.0
投資その他の資産	121.7	111.8	△ 9.8
資産合計	3,536.4	3,796.3	259.8
負債	1,363.7	1,481.3	117.6
買掛金	267.8	306.6	38.8
長期借入金	475.7	376.5	△ 99.1
未払法人税等	12.1	33.5	21.3
前受金	324.8	575.6	250.7
純資産	2,172.7	2,314.9	142.1
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	460.2	140.8
負債純資産合計	3,536.4	3,796.3	259.8
※ネットキャッシュ (現預金-有利子負債)	1,334.1	1,627.5	293.3

連結のバランスシートについてご説明いたします。

まず、現金及び預金は 20 億円強となっており、有利子負債を差し引いたネットキャッシュは 16 億 2,700 万円となりました。前期からさらに改善しており、実質無借金と言える安定的な財務体質を維持しております。

株式会社ネクストジェン | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3842 東証スタンダード市場 情報・通信業

決算説明

また、売上の平準化が進んでいることから、売掛金はやや減少していますが、これはより健全なビジネスモデルへ移行している結果とご理解いただければと思います。

利益剰余金については、堅調な事業成績を反映し、1 億 4,000 万円増加いたしました。結果として、配当などに充当可能な分配可能額は 4 億 6,000 万円を確保しております。

キャッシュ・フロー

**フリーキャッシュ・フローは、308百万円
(前期比 282百万円 の減少)**

(単位: 百万円)	25年3月期中間	26年3月期中間	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	741.7	458.6	△ 283.1
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 151.3	△ 150.6	0.6
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 125.9	△ 113.7	12.2
現預金残高	1,726.5	2,004.0	277.5
フリーキャッシュ・フロー	590.4	308.0	△ 282.4

売上が平準化し、売掛金の残高も大きな変動が無くなったことによる。

キャッシュ・フローにつきましてご説明いたします。営業活動によるキャッシュ・フローは、前期比でマイナスとなっております。これは繰り返しになりますが、ビジネスモデルが平準化し、四半期ごとに一定の売上・利益を安定的に計上できる体制へと移行してきたことによるものです。

そのため、昨年度との比較ではキャッシュ・フローがマイナスに見える部分がありますが、これはビジネスモデルの健全な変化に伴うものであり、問題のある減少ではございません。



会社概要についてご説明いたします。

株式会社ネクストジェン | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3842 東証スタンダード市場 情報・通信業

決算説明

会社概要		NextGen
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	36億20百万円 (連結/2025年3月期)	
資本金	11億46百万円	
従業員数	147名 (連結/2025年9月末現在)	
上場	東京証券取引所 スタンダード市場・名古屋証券取引所 メイン市場 (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
	北日本営業所	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南本町4丁目1-10 DPスクエア本町ビル302
	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	

主な事業所や所在地などに大きな変更はございません。



市場環境と当社の主要製品について、この上半期に新たに生まれてきている動きや、注力している領域をご紹介します。

決算説明

通話録音・音声キャプチャリングシステム※ | LA-6000・U-cube rec **NextGen**

- 通話録音・音声キャプチャリングシステムの実績**
 当社は2014年より販売を開始。NTTドコモビジネス株式会社（旧NTTコミュニケーションズ）を始め、全国隅々まで拠点を持つ官公庁他、多くの企業で実績。
- 通話録音を活用する事例が飛躍的に増加**
 特に、最近の生成AIの進化により、コールセンターにおいて「カスタマー・エクスペリエンスの向上」「オペレーター支援の強化」「カスハラ対策」といった目的で通話録音を活用する事例が増加。
- 様々なCTIシステムやAIソリューションとのリアルタイム連携が必須**
 通話録音データは既存のシステムとリアルタイムに連携・活用され、AIの進化によりさらなる成長が期待できる。
 CTI: コールセンターで使われる顧客管理・通話支援システム



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しています。

- [CTIとAIソリューションの連携事例はこちら](#)
- [対応CTI・AIサービスはこちらをご確認ください](#)

まず、当社は通話音声キャプチャリングシステムとして「LA-6000」というソフトウェア製品を展開しております。これをクラウドサービスとして提供する場合「U-cube rec」という名称で販売しています。いずれも通話録音ソリューションであり、以前は特定業種のみが必要とするものでしたが、近年は一般企業でも通常の電話に録音を導入し、記録を活用するケースが増えてまいりました。

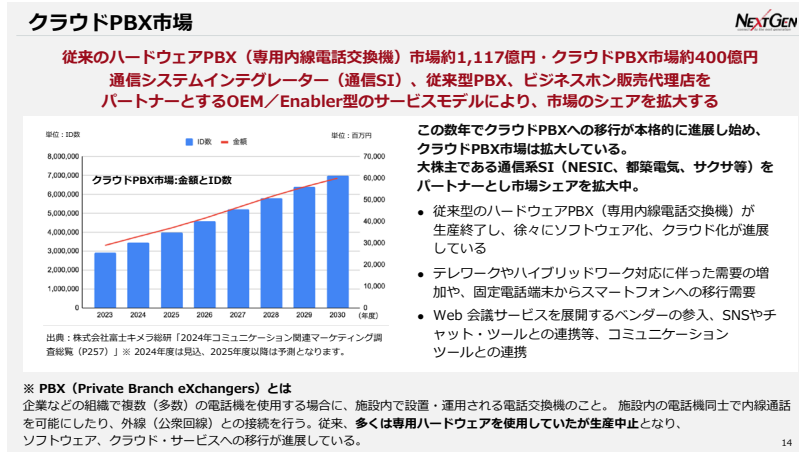
特に、NTTドコモビジネス様に当社の通話録音クラウドサービスを取り扱っていただいております。これにより全国の企業や官公庁へ導入が広がっています。最近では、AIを活用した会話内容の分析ニーズが高まり、人と顧客の対話をデータとして活かしたいという企業が増えております。

また、カスタマーハラスメント（カスハラ）対策の重要性が高まっており、社員を守る目的で通話内容を録音しておく取り組みが多く企業で進んでいます。こうした背景から、カスハラ対策用途でも当社の通話録音ソリューションの需要が拡大しております。

AI活用の観点では、企業が顧客との会話データをAIで解析するためには、電話システムとの連携が不可欠です。しかし、AI技術を提供する企業の多くは通信インターフェースの技術を持っておらず、従来の電話システム側もAI連携を前提とした構造になっておりません。この“技術のすき間”を埋めるべく、当社は通話録音システムを改良し、「AI」と「電話システム」「コンタクトセンターシステム」をつなぐ技術を提供しています。近年、AIに取り組む企業が急増していることから、当社へ技術協力・開発協力を依頼する声が大幅に増えております。今後は、従来の通話録音にとどまらず、録音した内容をAIで解析し、業務に活かす高度な付加価値サービスが広がると見込んでいます。

当社の「LA-6000」および「U-cube rec」は、こうした市場変化を捉え、事業成長の柱となる製品群へと進化していると考えております。

決算説明



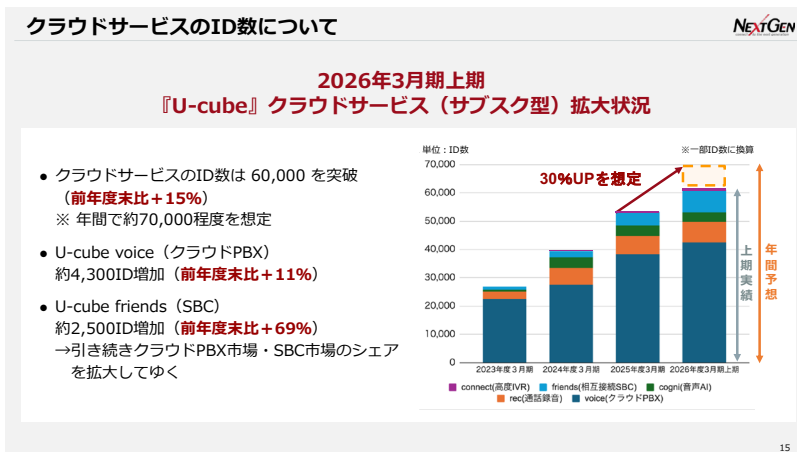
こちらのスライドは、クラウド PBX 市場について簡単にご説明するものです。日本全国の企業は規模を問わず、何らかの電話システムを導入しており、その多くが従来型のハードウェア PBX、いわゆる社内交換機を利用してきました。市場調査会社のデータによれば、このハードウェア型 PBX 市場は年間約 1,117 億円規模とされています。

そのうち、2025 年時点では約 400 億円がクラウド PBX へと置き換わっている状況です。今後は長い時間をかけて、1,000 億円規模の従来型システムのビジネスが、徐々にクラウドベースの仕組みへ移行していくと予想されます。

こちらのスライドは、2030 年までの市場予測を示したのですが、その後もクラウド PBX への移行は継続し、ゆるやかに変化が進んでいくと見込んでおります。当社の音声関連ソリューションやクラウドサービスは、この市場にしっかりと根差しており、非常に大きなマーケットの中で拡大の余地が多く残されている領域です。市場全体の移行には時間を要しますが、確実に増加していく成長市場であることは間違いありません。当社としては、この市場においてどれだけシェアを獲得できるかが今後の営業戦略の重要なポイントとなります。

一方、当社は 150 名程度の規模で全国を直接カバーすることは現実的ではありません。そのため、従来から PBX やビジネスフォンを扱ってこられた販売会社の皆さまを中立的なパートナーとしてお迎えし、協業体制を確立してきました。こうしたパートナー企業は年々増加しており、この広大な市場を当社の事業として取り込むための基盤が固まりつつあります。

決算説明



クラウドサービスについては、ユーザー数（ID 数）を基準とした利用状況を示しており、複数サービスの ID 総数が順調に増加していることを表すグラフとなっております。

現在、当社クラウドサービスの ID 数は約 6 万を突破し、前期末比で 15% の増加となっております。今期は前期比で 30% 程度の伸びを見込んでおり、引き続き堅調な成長を続けております。

とりわけ、従来型 PBX をクラウド化する「U-cube voice（クラウド PBX）」が着実に拡大しており、前年末と比べて 11% 増加しています。老朽化した PBX をクラウドサービスへ置き換えたいというお客様のリプレースニーズが背景にあり、この需要に応じて導入件数が伸びています。

さらに、「U-cube friends（SBC）」も利用が大きく伸びているサービスです。こちらはクラウド PBX と組み合わせて活用されることが多く、従来の電話番号をアナログ回線から IP 回線へ移行したい場合や、拠点ごとに個別で契約していた電話回線を一カ所に集約してコスト削減を実現したい場合などに用いられます。このような用途では SBC が必要となりますが、当社はこれをクラウドサービスとして提供できることが大きな特徴となっています。その結果、「U-cube friends」の利用 ID は前期比 69% 増と大幅に伸長しており、今後もさらなる拡大が期待できる分野でございます。



NX-B5000と Microsoft Teams との連携を実現

NextGen

- 国内ベンダー初！NX-B5000（ソフトウェア型SBC）が、マイクロソフト社のDirect RoutingにおけるSession Border Controller（SBC）認定を取得
- 認定を取得したことにより、NX-B5000 は Microsoft Teams と連携が可能となり、既存の電話回線や電話番号を変更することなく、「Microsoft Teams」から外線および内線の音声通話が、通信キャリアの固定電話・携帯電話・IP電話サービスを使用して、シームレスに発信することができる

<接続イメージ図>



17

上期のトピックスとして、1つご紹介したい事項があります。Microsoft が提供する「Microsoft Teams」は、Web 会議ツールとして広く利用されており、特に大企業を中心に導入が進んでいます。この Microsoft Teams には、実は電話機能も備わっており、Web 会議だけでなく電話システムとしても利用したいという企業が、近年少しずつ増えてきています。

ただし、Teams の電話機能は従来の電話とそのままでは接続できず、日本の固定電話番号や既存の電話回線を直接つなぐことができません。内線として利用する分には非常に便利ですが、外線と連携しようとすると追加の仕組みが必要になる点が課題となっていました。

こうした課題に対して、当社が提供する SBC ソフトウェア「NX-B5000」が今年の上期に Microsoft 社より接続認定を取得し、技術面・ビジネス契約面の双方で正式に認められました。これにより、当社は日本で初めて、Microsoft Teams と従来の電話網をつなぐことができるソフトウェアを保有する企業となりました。さらに、この仕組みはクラウドサービスとしても提供可能であり、Teams を活用する企業の外線連携ニーズに応える重要なソリューションとなっています。

決算説明

こちらの図にあるとおり、Microsoft Teams を利用しながら社内コミュニケーションを行いつつ、各種電話会社のサービスや従来の電話番号、あるいは既存の電話回線をそのまま使いたいというニーズがあります。また、古い PBX が残っている企業では、PBX と Teams を連携させたいという要望も多く寄せられています。こうしたケースにおいて、当社のソフトウェアやクラウドサービスをご利用いただくことで、Teams と従来の電話環境をシームレスに接続することが可能になります。

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 

- 当社では、音声以外のDXソリューションの拡大も視野に入れ、通信事業者向け業務支援システム（BSS：ビジネス・サポート・システム）を提供してきている。この度一般企業向けにも展開し、最新のアーキテクチャへと刷新するべく、業務プロセス管理システム（BPM：ビジネス・プロセス・マネジメント※）を提供するCamunda社とOEM契約を締結。
- Camunda社の業務改善システム「Camunda」では、ローコード開発方式を採用しているため、従来のような方法で大規模システムを一括導入して一度に全業務を刷新するのではなく、PDCAサイクルを継続的に回しながら、段階的に業務を改善できるシステム更改が可能。
- 「Camunda」を活用することで、当社の持つクラウド技術とDXソリューションの知見を掛け合わせ、電話や音声だけではない業務改善ソリューションの発展を目指す。
- 当社が10年前から取り組んできたAI技術が、コミュニケーションとBPMをつなぎ、企業の生産性を向上させる、という新しいソリューション・サービスの創造へ。



※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のことで、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となります。
BPMの目的は、業務フローの効率化、パフォーマンス向上、コスト削減、品質維持、および柔軟性の向上を図ることになります。

18

もう1つの取り組みとして、当社は「業務プロセス管理システム（BPM：Business Process Management）」の領域において、新規事業を開始しております。これを推進するため、上半期にドイツのCamunda社と契約を締結いたしました。Camundaは、近年「ローコード開発プラットフォーム」と呼ばれるカテゴリーに属する製品で、お客様の業務プロセスを可視化し、その業務フローを図式化することで、複雑なプログラムを詳細に書かずとも、業務アプリケーションを構築できる点が特徴です。

具体的には、現在の業務の流れを図として表現し、その図式化された業務フローをそのままプログラムとして自動生成し、プラットフォーム上で動作させることができます。生産性の向上や働き方改革の推進、AIを活用した自動化など、多様な企業課題を解決するためには、業務改善の基盤となるプラットフォームが必要となりますが、毎回プログラムを個別に作り込むことは非常に負担が大きいのが実情です。当社は、このプラットフォームを活用したソリューションを幅広い企業へ提供していきたいと考えております。

特にこの領域では、個別に業務プロセス管理へ取り組む企業は多く存在しますが、「電話の仕組み」や「コールセンター」、つまりお客様とのコミュニケーションの接点から得られた情報を、そのままシームレスにAIへ連携し、自動的に業務フローや業務処理までつなげる仕組みは、現状ほとんど実現されていません。コンタクトセンターで受け付けた情報は、多くの場合、人手により処理されたうえでCRM（顧客管理システム）やSFA（営業支援システム）へと集約されますが、そこから先の業務処理が自動化され、大きな効率化につながるケースはまだ多くありません。

当社は、この点において非常に優位性のある立場にあります。コミュニケーション領域のサービスを保有しているだけでなく、クラウドベースのプラットフォーム開発にも取り組んでいるため、双方の強みを掛け合わせることで、コミュニケーションとビジネスプロセスマネジメント、そして業務フローの処理をAIで統合する、新しい価値提供が可能になります。

こうした背景のもと、当社はCamunda社との契約を通じて、この取り組みをコアとなるプロダクトとして育てていく計画です。一見すると分かりにくいソリューションかもしれませんが、今後、この領域では非常に大きな市場が形成されていくと考えております。

決算説明

以上で、トピックスを含めたご説明を終えさせていただきます。



株主名簿管理人の変更について

このたび当社は2025年12月5日より、右記の通り株主名簿管理人をみずほ信託銀行株式会社に変更することいたしましたのでお知らせいたします。

株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
同事務連絡先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-288-324 ご利用時間 9:00~17:00 (土・日・休日を除く)



20

最後にお知らせとして、株主名簿管理人の変更についてご案内いたします。今後は、みずほ信託銀行様に株主名簿管理人としてご担当いただく予定です。これにより、株主の皆様とのリレーション構築やコミュニケーション、当社からの情報発信を一層強化してまいりたいと考えております。新たな管理会社様と連携し、より良い体制を構築してまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

以上で、私からの上期業績説明を終了させていただきます。本日は誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp