

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし (2025 年 12 月 24 日公開) ||

株式会社ネクストジェン×Bコミ

3842 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら>>>](#)

[紹介動画はこちら>>>](#)

2025 年 12 月 24 日 (水)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	-----	2
■ 冒頭のあいさつ	-----	3
■ 企業説明・質疑応答	-----	4
■ 終わりのあいさつ	-----	18

株式会社ネクストジェン | 2025 年 12 月 24 日 (水)
3842 東証スタンダード市場 | <https://www.nextgen.co.jp/ir/>

■出演者

株式会社ネクストジェン

管理本部経営企画部 部長

古谷野 亮様

著名投資家

Bコミ

株式会社フィスコマーケットレポーター 高井 ひろえ (司会進行役)

■冒頭あいさつ

▲フィスコ 高井

では、始めさせていただきます。皆様こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。

今回は、株式会社ネクストジェン 管理本部経営企画部 部長の 古谷野 亮（こやの りょう）様 にご登壇いただき、著名投資家の B コミさんにさまざまな観点からご質問をいただきます。

それではまず、本日ご登壇いただくお二方をご紹介します。

初めに、株式会社ネクストジェンの古谷野様です。よろしくお願いいたします。

■ネクストジェン 古谷野様

こんにちは。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

古谷野様は、2015年に株式会社ネクストジェンへ入社後、経営企画のほか事業企画、事業部での業務を経験されました。2022年にはボイスコミュニケーション事業本部 企画部 副部長、2023年には事業企画開発部 部長を歴任し、2024年より管理本部 経営企画部 部長としてご活躍されています。

続いて、著名投資家の B コミさんです。よろしくお願いいたします。

●B コミ

よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井


B コミさんは、証券会社で5年半ディーラーとして勤務された後、生命保険会社にて7年間ファンドマネージャーを務めました。そのご経験を生かし、現在は個人投資家として活動する傍ら、株式の評論業にも携わっておられます。

また、個人投資家育成のため「心トレード研究所」を運営し、評論活動と並行してトレーダー向け教育も行われています。2019年から2021年にかけてのメディア出演回数は200回を超え、週刊プレイボーイ、日経グループ、ダイヤモンド社など多くのメディアに寄稿されています。

それではここから、古谷野様にまず企業説明をお願いし、その後 B コミさんから気になる点をご質問いただければと思います。古谷野様、よろしくお願いいたします。

■企業説明・質疑応答

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。

4

■ネクストジェン 古谷野様

それでは、当社の企業説明を始めさせていただきます。

まず、ネクストジェンはあまり耳にしたことがない会社かもしれませんので、概要からご説明します。当社は、インターネット技術を公衆電話交換網に持ち込み、日本で初めて全国規模のIP電話サービスを可能にした企業です。これは今から24年前の取り組みになります。

IP電話とは、インターネット網を利用して通話を行う仕組みです。現在では固定電話を含め、ほとんどの電話が裏側ではインターネットを通して動作しています。24年前に当社が取り組んだことは、今となっては当たり前になった技術の源流のひとつといえます。

当時のインターネットは、いまほど品質が高いものではなく、接続が不安定な場面も多くありました。一方、電話サービスは99.999%の稼働率、年間で約10分の停止しか許されないという非常に厳しい品質基準が求められる世界です。この不安定なインターネット技術で、厳格な品質基準の電話サービスを実現したことが、当社のスタートでした。

ただし、これは日本独自の挑戦としてゼロから始めたわけではなく、海外、特に米国ではすでに成功している事例がありました。そこで、海外で使われていた優れた製品を日本に輸入し、日本仕様やレギュレーションに合わせて再構築し、サービスとして提供したのが当社の原点です。

その後、自社での開発力も高まり、現在では多くの製品を自社開発で提供し、利益率の向上にもつながっています。

当社は通信キャリア向けのビジネスからスタートしましたが、国内のキャリアは4社ですので案件数自体は限られます。一方で、1件の規模が非常に大きいため、1件の失注が大きな影響を及ぼすという特徴もあります。そのため、現在は企業向けの電話システムなど、キャリア向けで培った技術を企業領域にも展開しています。

近年では、AI領域にも注力しています。特に音声認識AIを活用したコールセンター向けソリューションなど、実運用に耐えるAIシステムを提供しています。官公庁の電話受付や通話録音システムなど、全国規模で活用される案件も増えています。

なお、社名の「ネクストジェン」は、24年前に流行していた「Next Generation Network」に由来します。海外の技術者が略して「ネクストジェン」と呼んでいたことから、当社でもその呼称を社名として採用しました。

株式会社ネクストジェン | 2025 年 12 月 24 日 (水)
3842 東証スタンダード市場 | <https://www.nextgen.co.jp/ir/>

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	

■ネクストジェン 古谷野様

続いて会社概要です。

当社は2001年11月に設立され、2025年3月期の売上高は36億2,000万円、資本金は11億4,600万円、従業員数は147名です。規模としては小規模ですが、国内の4大通信キャリアのいずれにも当社製品が採用されており、日本の通信インフラを支える一翼を担っています。また、当社は今年2月に東京証券取引所スタンダード市場および名証メイン市場へ上場しました。それ以前は約10年間、グロース市場に上場していた経緯があります。

●Bコミ

ここまでのご説明の中で、御社の「日本初」の取り組みや技術の流れについて触れていただきました。あらためて、創業当初から現在に至るまでの簡単な沿革をお聞きできると、視聴者の方もイメージが湧きやすいと思います。よろしくお願いいたします。

■ネクストジェン 古谷野様

当社はまさに、Next Generation Network を実現するために設立された会社です。この領域に取り組むことが創業目的でした。当社が技術面で大きく貢献し、現在のIP電話サービスの基盤づくりを支えてきたことは間違いありません。楽天コミュニケーションズ(前身: フュージョンコミュニケーションズ)様がフロントとなってIP電話サービスを提供していた際、その裏側の技術を担っていたのが当社です。当社は技術面でIP電話の発展に長く関わってきた企業とご理解いただければと思います。

●Bコミ

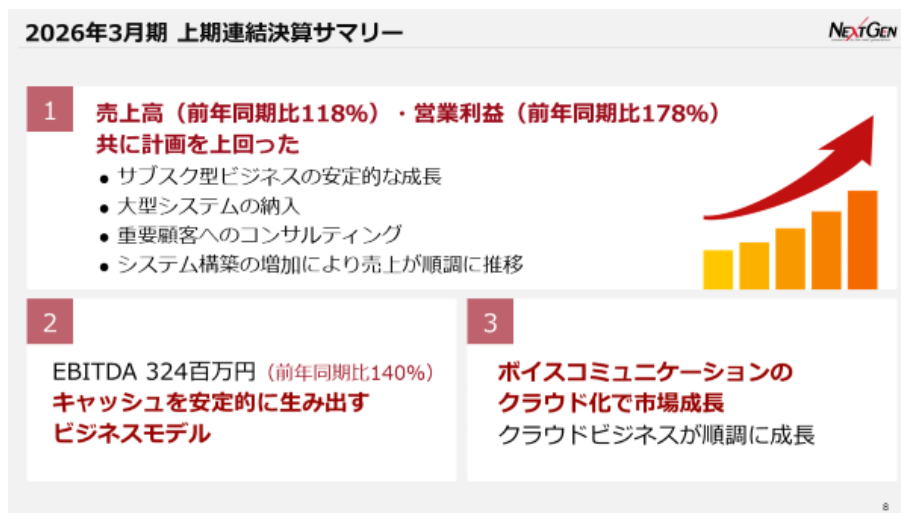
ありがとうございます。では、続いてお願いいたします。

■ネクストジェン 古谷野様

それではご説明を続けます。

まず、当社はIP電話領域からスタートしたのですが、その後、企業向けビジネスの拡大に取り組んでまいりました。具体的には、クラウドPBXと呼ばれる、企業内の内線と外線をつなぐ“電話交換機”のクラウド版を提供しています。大企業を

中心に、オンプレの交換機を保有されているケースが多いのですが、こうした仕組みをクラウドとしてご利用いただけるサービスです。さらに、通話録音ソリューションなど、電話に関わる付帯サービスも企業向けに提供し、法人領域の事業を拡大してきたという経緯があります。



● B コミ

ありがとうございます。では次に、業績の部分をお願いします。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。続いて、2026年3月期・上期の連結決算についてご説明します。

売上高は前年同期比118%、営業利益は同178%と、いずれも計画を上回り順調に推移しています。主な要因は、サブスクリプション型ビジネスの安定成長、大型システム導入案件の増加、さらに顧客向けのコンサルティング・システム構築需要の増加です。

EBITDAは3億2,400万円で、前年同期比140%と、安定的にキャッシュを生み出すビジネスモデルが機能しています。音声コミュニケーション市場そのものがクラウド化によって拡大しており、当社のクラウドビジネスもこの市場成長とともに順調に伸びている状況です。

● B コミ

売上、営業利益ともに伸びていて計画超過ということですが、この4つの要因のうち、特にどの部分が業績に大きく寄与したのでしょうか？

■ネクストジェン 古谷野様

どれも寄与していますが、最も大きかったのは“クラウドビジネスのID増加”と“大型システムの納入”です。

サブスク型の、いわゆる毎月積み上がる売上が着実に伸びていることに加え、ワンタイム型の大口納入案件も大きく貢献しました。ワンタイム型は売り切りではありますが、その後の保守契約は続きますので、安定収益にもつながっています。

●Bコミ

ありがとうございます。そのあたりは後ほど詳しく伺いたいと思います。では、続いてお願いします。

業績ハイライト 2026年3月期上期（連結）

NETGEN

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

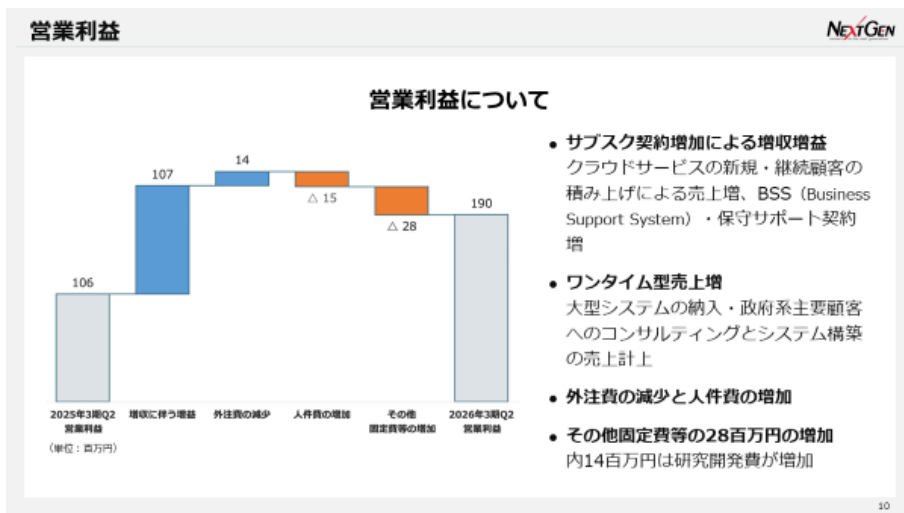
\\ 従来の期末集中型から四半期平準化へ //

（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%

■ネクストジェン 古谷野様

はい。続いて業績ハイライトです。

売上高は18億9,400万円（前期比+2億9,400万円）、営業利益は1億9,000万円（同+8,300万円）、当期純利益は1億5,600万円（同+7,200万円）、EBITDAは3億2,400万円（同+9,200万円）と、いずれも全体的に上向きの結果となりました。



■ネクストジェン 古谷野様

営業利益の増加要因としては、まず“増収による増益”が1億700万円、その内訳はサブスク契約増加による売上増と、ワンタイム型売上の増加です。サブスクでは新規・継続顧客の積み上げによりクラウドサービスが順調に伸長しています。

また、ビジネスサポートシステムについてもご説明します。これは通信事業者向けに提供している“課金基盤”のことで、当社が課金システムそのものを提供しています。この部分のサブスク契約が収益として積み上がっています。また、保守サポート契約の増加も収益寄与しています。

● B コミ

ありがとうございます。ここで個人投資家の方からよくいただく質問なのですが、サブスク契約が増加して増収増益につながっているとのことですが、この伸びは今後も続くのでしょうか。また、サブスク収益は今後の貴社にとってどれくらい重要な割合を占めていくのでしょうか。それと、クラウドサービスとおっしゃっていましたが、どのようなサービスなのか、もう少し具体的に教えていただけると助かります。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。まず、当社が提供しているクラウドサービスですが、1 つは先ほど申し上げた“クラウド PBX”です。企業内の電話交換機をクラウド化したもので、ハードウェアをオフィス内に置かずに利用できる仕組みです。次に、通話録音サービスもクラウド型で提供しています。こうした電話関連の機能をクラウド上で利用できるという点をイメージいただければと思います。

● B コミ

サブスク型とワンタイム型の比率はどれくらいなのですか？

■ネクストジェン 古谷野様

現在は おおむね 1 : 1 です。

● B コミ

1 : 1 ですね。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。ここ数年でようやくそのバランスになってきました。徐々にサブスク型の比率が増えてきている状況です。サブスク型が増えることで何が起きているかというと、収益が平準化してきている点です。従来は、当社も設備導入の調整や開発を進め、納入が期末に集中しがちでした。そのため、収益がどうしても下期偏重だったのですが、サブスクの積み上げによって収益の平準化が進んでいます。

● B コミ

なるほど。利益率については、サブスク型とワンタイム型で大きな差はありますか？ 期間が長くなった時に、どちらが有利になるのか気になります。また、すべてがサブスク型に移行するわけではないと思いますが、そのあたりの将来イメージについても教えてください。

■ネクストジェン 古谷野様

利益率の比較は難しいところですが、ならして考えると大きな違いはないと考えています。将来的な比率については、現在は 5 : 5 ですが、極端にサブスクが増えて 7 : 3 や 8 : 2 になることは考えにくい です。おそらく 6 : 4 ~ 7 : 3 の範囲で推移する のではないかと思います。理由としては、サービス型にするには一定のパッケージ化が必要である点や、企業ごとのカスタマイズ需要が一定存在する点があります。また、新商品を試験導入する場合、まずワンタイム型で導入し、その後ブラッシュアップしていくケースも多いため、ワンタイム型の需要が完全になくなることはないと思っています。

● B コミ

なるほど、とても分かりやすかったです。ビジネスモデルが明確に理解できました。ありがとうございます。では続いてお願いします。

■ネクストジェン 古谷野様

まず、ワンタイム型の売上増についてですが、大型システムの納入や、政府系主要顧客向けのコンサルティングおよびシステム構築の売上が計上されています。その一方で、外注費は削減を進めています。ただ、ビジネス拡大に伴い人件費は増加していますが、全体としてはほぼ相殺される形になっています。その他固定費については約 2,800 万円増加していますが、そのうち約 1,400 万円は研究開発費の増加ですので、これは将来への投資として健全な範囲と考えています。これらを踏まえた結果、営業利益は 1 億 9,000 万円を計上しております。ここまでが収益の状況です。

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

● 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、全国隅々に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

コールセンターで使われる
CTIシステム

↑ AIを活用 ↓

通話録音・音声キャプチャリングシステム
(LA-6000/U-cube rec)

↓ 録音した音声を活用 ↓

さまざまな
AIソリューション

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連携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

14

● B コミ

はい、大丈夫です。では続けてお願いします。

■ネクストジェン 古谷野様

続きまして、市場環境および当社の主な製品・サービスについてご説明します。

当社では“通話録音・音声キャプチャリングシステム”として、オンプレミス製品の LA6000、クラウド型サービスの U-cube recの2つを提供しています。通話録音領域については、2014年から販売を開始し、NTTドコモビジネス様をはじめ、全国に拠点を持つ官公庁や多くの企業に導入実績があります。また近年では、カスハラ対策や顧客体験（CX）の向上といった観点から、通話録音を活用した業務改善の需要が飛躍的に増加しています。

さらに、ここ2〜3年でAI技術が急速に進化し、AIベンダーも大幅に増えています。AIベンダーの多くは顧客接点領域、つまり電話領域のデータを求めています。しかし、AIベンダーは電話システムに精通しているわけではありません。一方で、電話関連のシステムベンダーもAI技術には詳しくない。ここを“つなげる”ことこそが当社の価値であり、AIベンダーからの API連携や開発協力の依頼が急増 している状況です。今後は、単なる通話録音にとどまらず、録音データをAIで解析して業務改善につなげる“付加価値サービス”が大きく広がっていくと考えています。

● B コミ

ありがとうございます。ここで質問です。通話録音はコールセンターだけでなく、営業やカスハラ対策など幅広い用途でニーズが拡大しているとのことでしたが、この市場の拡大余地をどう見えていますか。また、LA6000の売上目標や市場シェアもあれば教えてください。

■ネクストジェン 古谷野様

通話録音市場は非常に幅広く、コールセンターだけでなく、個人のスマホの通話録音まで含めると大きな領域です。AIベンダーとの接続需要や、コンタクトセンターにおける録音・解析需要など、対象範囲は多岐にわたります。明確な市場規模は定義が難しいのですが、世界全体では 2025年に約7,000億円弱 と推計されています。その中で日本は“記録を残したい”という国民性もあり 7〜10%程度 を占めると見られています。したがって、日本市場は 500〜700億円規模 の潜在市場があると想定しています。

● B コミ

かなり有望な市場ですね。証券会社など従来の用途に加え、カスハラ対策など新しいニーズも増えており、確かに広がりを感じます。もう一点伺います。冒頭にありました“産学連携で約10年取り組んできた音声認識AI”についてですが、具体的にどのような技術を開発してこられたのでしょうか。また、他社の通話録音システムと比較した際の優位性があれば教えてください。

■ネクストジェン 古谷野様

ありがとうございます。ここは少し補足して説明させてください。当社は2014年から通話録音ビジネスを開始しました。当初から音声データを蓄積していく仕組みは構築していましたが、膨大なデータを“保管するだけ”では十分ではなく、“活用して価値を高める”ことが必要だと、事業開始から2年ほどで強く認識するようになりました。

●Bコミ

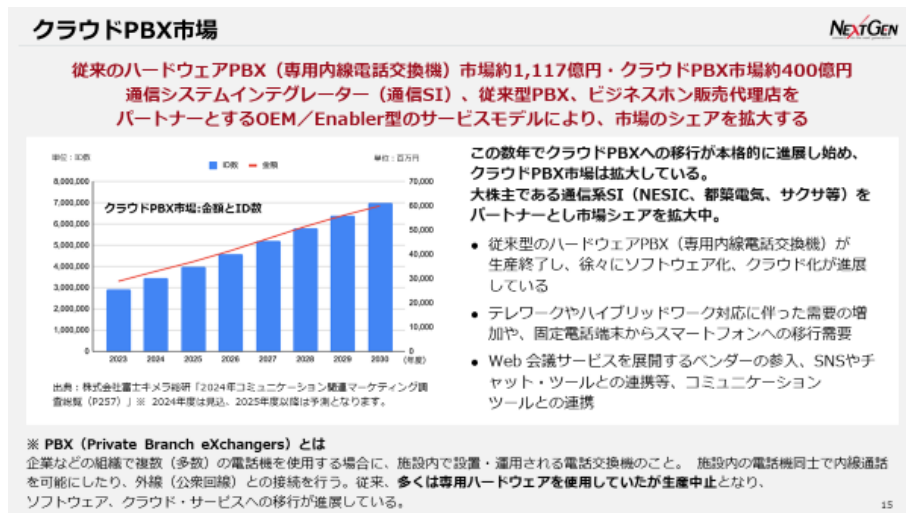
はい。

■ネクストジェン 古谷野様

録音データは膨大になりますので、有効に活用しなければ意味がありません。そのため最初の研究テーマは「コールセンターの通話内容を分析すること」でした。一般企業にも協力を打診しましたが、実現が難しいケースが多く、その中で静岡大学の研究室から興味を示していただき、産学連携で共同研究をスタートしました。当時は、音声認識の精度向上にはディープラーニング(深層学習)が有効だと分かり始めた時期でした。そこで大学とともに、音声認識エンジンを磨き上げていく取り組みを本格化させました。音声認識エンジンは、学習量を増やすほど精度が高まることがわかってきており、その研究を進めていたのです。なお、当社のビジネスモデル上、特定の音声認識エンジンに依存することはなく、お客様のニーズに応じて最適なエンジンを選択する“中立的立場”を維持しています。ただし、その中でも静岡大学と共同で開発したエンジンがいくつかあり、たとえば「雑音に強いエンジン」など、工事現場のような環境下でも使える技術を開発しました。さらに両社の取り組みを活かし、商品化したものもあります。たとえば証券会社向けには、営業担当者が発言してはいけないNGワードを自動検知する仕組みを開発し、録音データをすべて音声認識にかけて“エラー発言を自動で抽出”できるシステムを提供しています。また工事現場などの安全活動(危険予知活動)に活用できる音声認識ソリューションも提供しており、こうした技術がさまざまな形で実用化されるようになりました。

●Bコミ

ありがとうございます。非常によく理解できました。では、このまま次のテーマ「クラウドPBX市場」についてお願いします。



■ネクストジェン 古谷野様

はい。次にクラウドPBX市場についてご説明します。まず、従来型のハードウェアPBX市場は約1,117億円あります。一方、クラウドPBX市場は約400億円と試算されています。現在、ハードウェアPBXは徐々に縮小傾向にあります。メーカー側もハードウェアの維持が難しくなっていること、さらに社会全体のクラウド化の流れが強まっていることが背景にあります。そのため市場はクラウドへ確実に移行しつつあります。

このグラフでは2030年までの推計ですが、クラウドPBX市場は今後も年率10%前後で成長すると見込まれています。

当社の販売戦略としては、この領域では 代理店販売が中心 です。もともとハードウェアPBXを扱っていた販売会社は、取り扱う商材が減ってきているため、当社のクラウドPBXを扱っていただくケースが増えています。大株主でもある通信系SIer、たとえば NECネットエスアイ様、都築電気様、サクサ様 のほか、パナソニック様など、多くの企業に代理店として販売いただいております、市場シェア拡大につながっています。

● Bコミ

はい。ハードウェアPBXがクラウドに置き換わっているという話がありましたが、これはハードウェア市場が今後シュリンクしていくという理解で良いでしょうか。

■ネクストジェン 古谷野様

はい、徐々にその方向へ進むと見ています。ただ、ここ1~2年は意外とハードウェアPBXの需要も残っている状況です。すでに導入済みの設備を“最後まで使い切る”お客様も多いからです。

● Bコミ

なるほど。小規模事業者だけでなく、大規模企業でもハードウェア型を継続利用しているケースがあるということですね。

■ネクストジェン 古谷野様

その通りです。大規模企業でもハードウェアPBXを使い続けるケースはあります。設備として導入されているため、耐用年数いっぱいまで使い切る方が合理的だという判断です。一方でクラウドPBXは機能性が向上しており、当社のサービスも日本独自の“ビジネスフォン（多機能電話機）”に対応するなど、機能強化を進めています。

● Bコミ

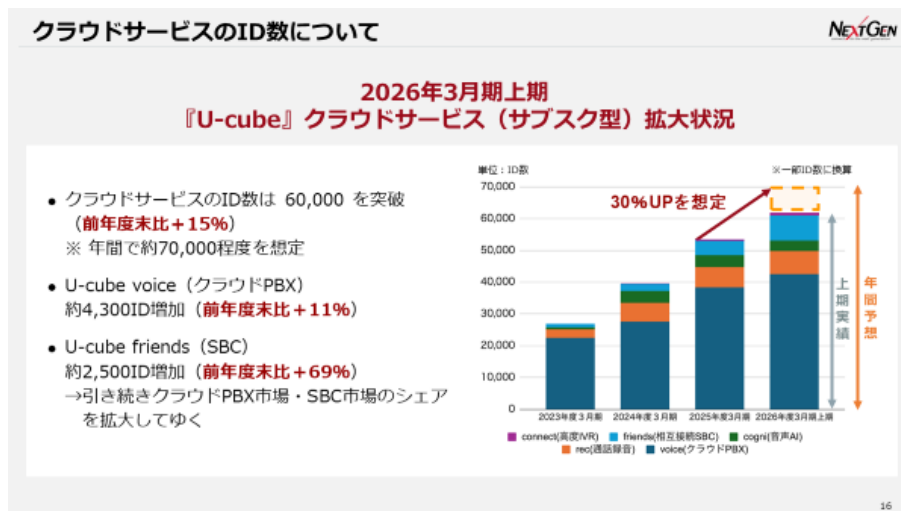
ありがとうございます。では、代理店との関係についてです。NECネットエスアイさん、都築電気さん、サクサさんなど販売パートナーとのシナジーは、販売以外にも何かありますか。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。まず、販売代理店は非常に多く、オフィス系を中心に約50社存在します。上場企業も多数あります。各代理店には、それぞれ得意とする顧客層があります。ユーザー数が1,000名以上の大規模拠点もあれば、5名程度の小規模事業者向けに強い販売会社もあります。当社はこれらすべての顧客層をカバーするため、多様な代理店とパートナーシップを組み、最適な製品を提供できる体制を整えています。

● Bコミ

なるほど、顧客規模に応じて最適な商材を展開できるよう、リレーションを構築されているんですね。とてもよく分かりました。では、次に“クラウドサービス全体のID数”についてお願いします。



■ネクストジェン 古谷野様

はい。クラウドサービス全体のID数は現在 6万IDを突破 しました。これは上期時点の数字で、前年度末比で +15% の成長です。通期では 約7万ID を見込んでおり、年間では 30%成長 を想定しています。

クラウドPBX単体では前年度末比で +11% の増加です。

一方、SBC（セッション・ボーダー・コントローラー）という有償サービスがありますが、こちらは前年度末比 +69% と非常に高い成長率となっています。このSBCがこういった商品か。

●Bコミ

すみません、こちらについて教えてください。私自身あまり馴染みがなくて恐縮ですが、グラフで最も伸びているこの水色の部分、棒グラフのところですね。こちらについてお願いします。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。右側にある項目がそれに該当します。これはクラウドPBXと組み合わせて使われることが多いサービスで、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、拠点ごとに個別契約している電話回線を一か所に集約してコスト削減を図りたい場合などに活用される、いわゆるゲートウェイです。

当社はこれをクラウドサービスとして提供できる点が大きな強みであり、現在非常に伸びています。

●Bコミ

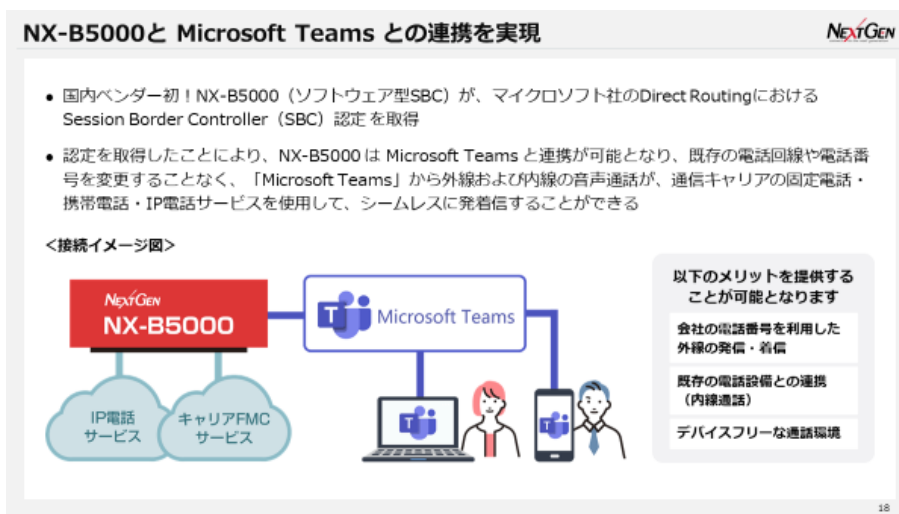
なるほど。これは規模の大きい企業が中心で使うものなのでしょうか。

■ネクストジェン 古谷野様

そうですね。大規模なところでも小規模なところでも使っていただいています。複数の番号があれば導入可能です。

●Bコミ

よく理解できました。ありがとうございます。では続いて、上期のトピックスについてお願いします。



■ネクストジェン 古谷野様

はい。上期のトピックスとして、当社のオンプレミス型SBC「NX-B5000」と、マイクロソフトTeamsとの連携を実現し、Microsoft認定を取得したことが大きなポイントです。これだけ聞いてもイメージしづらいと思いますので、具体的に何ができるのかを説明します。

●B コミ

ありがとうございます。イメージとしては、Teamsに電話機能を接続できるようになる、という理解でよいでしょうか。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。Teams自体にも内線的な通話機能はありますが、現在お使いの会社の電話番号を使って外線発信することはそのままではできません。しかし当社の「NX-B5000」と連携させると、会社の電話番号を使った外線通話が可能になります。

●B コミ

なるほど。

■ネクストジェン 古谷野様

また、通常こうした仕組みを導入すると電話番号が変わってしまうケースも多いのですが、番号ポータビリティを活用し、番号を変えずにTeamsで通話できる仕組みを提供しています。さらに、専用の電話機が不要で、PCやスマホで通話ができることが非常に喜ばれているポイントです。

●B コミ

確かに、専用電話機が不要になり、PCやスマホだけで会社番号の外線が使えるのは便利ですね。リモートワークなどにも向いていますし。

■ネクストジェン 古谷野様

おっしゃる通りです。Teamsのアプリを使えば、出先でも03番号や050番号など会社番号で発着信できます。

●Bコミ

これはコロナ以降にニーズが伸びて定着したサービスという理解でよいでしょうか。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。ニーズは非常に強くなっています。当社はこれを 国内ベンダーとして初めて Microsoftと連携して実現しています。さらに、Teamsだけでなく Zoom とも連携しています。

●Bコミ

つまり主要なオンライン会議ツールと広く連携しているということですね。

■ネクストジェン 古谷野様

そうです。オンライン会議システムと電話の双方を使える形で連携しているので、多様なユースケースに対応できます。

●Bコミ

このサービスは御社の中でも非常に伸びていると伺っていますが、やはり市場の拡大に加え、御社の技術優位性も背景にあるのでしょうか。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。市場成長に加え、当社の技術的な強みもあり、シェアも伸びていると認識しています。今後もニーズは一段と高まっていくと見込んでおり、成長が期待できる領域です。

●Bコミ

ありがとうございます。続きまして、提携のお話ですね。お願いします。

株式会社ネクストジェン | 2025 年 12 月 24 日 (水)
3842 東証スタンダード市場 | <https://www.nextgen.co.jp/ir/>

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。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。最後のトピックスは、ドイツの「Camunda（カムンダ）」社とOEM契約を締結した件になります。これは、当社が新規事業として取り組んでいる「業務プロセス管理システム」に関するものです。いわゆる Business Process Management（BPM）の領域になります。

●Bコミ

よく聞く言葉ですね。

■ネクストジェン 古谷野様

ありがとうございます。企業には必ず業務プロセスのフローが存在し、それをPDCAサイクルで最適化していく必要があります。本システムは、その最適化を目的にしたものです。これを推進するため、ドイツのCamunda社と、同社の業務改善システムに関するOEM契約を締結しました。特徴として、ノーコード開発プラットフォームになっており、お客様の業務プロセスを可視化し、図式化することで、複雑なプログラムを書かずに業務アプリケーションを構築できます。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できるという点が非常に優れています。

これが役立つ場面としては、生産性向上や働き方改革が挙げられます。ただ、この領域のシステムを毎回ゼロからプログラムで作り込むのは非常に大変です。

●Bコミ

そうですね。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。そのため、このプラットフォームを活用すれば、当社として幅広い企業に効率的にソリューションを提供できると考えています。

●Bコミ

なるほど。最後に書かれているAI技術ですが、御社が蓄積しているAIと相性が良さそうですね。

■ネクストジェン 古谷野様

まさにそこに可能性があると考えています。多くの企業が業務プロセス管理に取り組み始めていますが、「電話システム」や「顧客接点」から得られる情報を、AIにシームレスにつないで、業務処理まで自動化していく仕組みはまだ一般的ではありません。現在は、コンタクトセンターで受け付けた情報を人がCRMに入力する運用が多いと思いますが、当社であれば、この部分をAIと連携させて自動化し、シームレスにつなげることができると考えています。ここを重点的に攻めているところです。



●Bコミ

ありがとうございます。では最後に、株主還元について伺えればと思います。増配が続いていますが、配当方針のイメージがあれば教えてください。

■ネクストジェン 古谷野様

はい。株主還元についてですが、当社は売上・利益率ともに向上しており、その成果はしっかり株主の皆さまへ還元したいと考えています。2026年3月期は年間配当25円を予定しており、純利益が計画通りであれば配当性向は36.8%となる見込みです。今後については、株主資本配当率も考慮しつつ、配当性向30%程度を目安に株主還元を行っていきたいと考えています。

●Bコミ

ありがとうございます。イメージがよく分かりました。では、一旦お戻します。

■終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

古谷野様、B コミさん、ありがとうございました。

■ネクストジェン 古谷野様

本日はご視聴いただきありがとうございました。上期業績は堅調に推移しています。市場環境もビジネスも良い方向に向かっていると感じていますので、今後も当社にご注目いただければ幸いです。

●B コミ

本日はありがとうございました。初めてご覧になった方には業務内容が難しく見えたかもしれませんが、ご説明いただいたことで理解が深まったと思います。特に、利益体質が強まり配当も増えている点は非常に魅力的だと感じています。クラウド化など今後も成長が期待できるテーマが多いので、引き続き注目していきたいと思います。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。それでは本日の対談は終了となります。

株式会社ネクストジェン | 2025 年 12 月 24 日 (水)
3842 東証スタンダード市場 | <https://www.nextgen.co.jp/ir/>

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したのですが、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