

Briefing Transcription

|| 2026年3月期通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 名証メイン 情報・通信業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年5月15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きた。
- ・足もとでは、固定電話の番号ポータビリティ制度変更や Microsoft Teams 等との連携ニーズを背景に、クラウド PBX (※1) および SBC (※2) 市場が急拡大している。クラウド PBX 市場は 2030 年にかけて年平均 9.3% 成長が見込まれ、同社の主力サービス「U-cube voice (PBX)」「U-cube friends (SBC)」はそれぞれ 4 年で 3 倍、1 年で 2 倍と高成長中だ。通話録音・音声キャプチャリングシステムでは国内トップシェアを誇り、コールセンターの AI 活用ニーズも追い風となっている。さらに、AI エージェントを軸にボイスコミュニケーションのフロントエンド DX と業務プロセス管理 (BPM) のバックエンド DX を統合するパイオニアとしての事業展開を加速させている。
 - ※1: Private Branch eXchangers: 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であり。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。
 - ※2: セッション・ボーダー・コントローラー: 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。
- ・2026年3月期の決算は、売上高が前期比 18% 増の 4,256 百万円、営業利益が同 25% 増の 328 百万円と事前予想(売上高 3,800 百万円、営業利益 280 百万円)を上回っての着地となった。昨年度に発表している中期経営計画内の 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 年先取りする業績である。中期経営計画は 2029 年 3 月期が追加され、売上高 7,000 百万円、営業利益 600 百万円という目標が示された。
- ・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 +30% 強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 10% を上回り、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 ~ 30 倍の評価だと、株価は 1,800 ~ 2,700 円となり、現状の 975 円から大きな上値余地が試算される。
- ・株主還元については、2027 年 3 月期の年間配当は 30.0 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 33.1% である。また、株主優待は、毎年 3 月末時点に同社株を 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 4.5% 超であり、魅力的な水準となっている。

■ 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

皆様、こんにちは。株式会社ネクストジェン 代表取締役社長の大西新二でございます。本日は、当社の2026年3月期通期決算についてご説明申し上げます。

NextGen

2026年3月期 通期連結決算サマリー

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

2

まず初めに、決算サマリーです。

2026年3月期におきましては、売上高が40億円を突破いたしました。これにより、2期連続の最高益という結果となりました。

この要因については後ほど詳しくご説明いたしますが、市場環境の変化に対応した事業構造およびビジネスモデルの着実な転換が功を奏した結果で、当社は現在、「第2の成長期」に入ったものと考えております。

決算説明

特にクラウドサービスの成長が顕著に現れております。従来主流であった一部メーカーによるハードウェア PBX 製品の生産終了、固定電話番号を柔軟に運用できる通信事業者のサービスの登場、総務省の制度変更といったものが相まって、当社のクラウド PBX 「U-cube voice」というサービスが販売好調となっております。さらに、サービスへの接続を可能とするクラウド型 SBC 「U-cube friends」についても、前年比で2倍以上の成長を遂げております。

一方で、ソフトウェアをライセンス型で販売する従来型のビジネスモデルも、市場の追い風を受けて成長しております。SBC ライセンスの販売については、Microsoft Teams との連携や大手通信事業者におけるニーズが拡大しており、これに伴って販売が好調に推移しました。

また、カスタマーハラスメント（カスハラ）対策や、多くの企業で導入が進んでいる生成 AI システムとの連携における通話録音や音声キャプチャリングシステムの販売も好調に推移していることが、今回の業績を牽引する主な要因となりました。

INDEX

1	2026年3月期業績（連結）	4	資本コストや株価を意識した経営
2	事業計画と成長戦略	5	その他施策、リスク情報
3	会社概要	6	参考資料



これより、こちらのインデックスに沿って順次ご説明を進めてまいります。



1

**2026年3月期の業績
（連結）**



まずは、2026年3月期の業績についてご説明いたします。

株式会社ネクストジェン | 2026年5月15日(金)
3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

決算説明

業績ハイライト 2026年3月期(連結) NextGen

売上高	営業利益	当期純利益	EBITDA
4,256 百万円 ↑	328 百万円 ↑	292 百万円 ↑	613 百万円 ↑
前期比 +636 百万円	前期比 +66 百万円	前期比 +87 百万円	前期比 +71 百万円

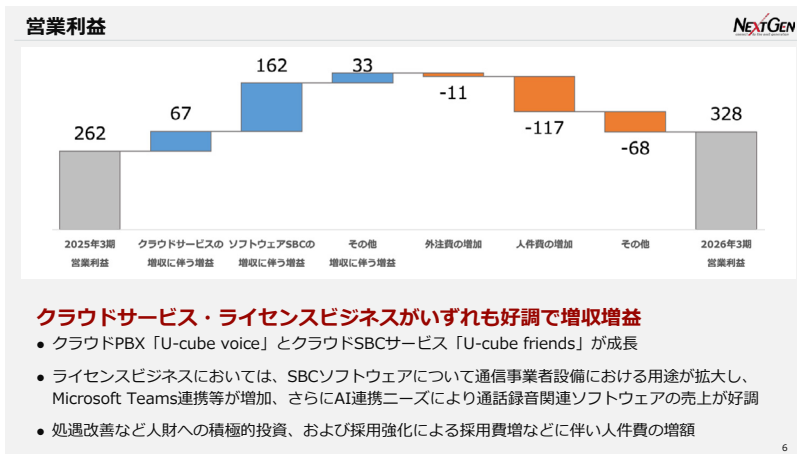
(単位: 百万円)	25/3月期 (①前年同期)	26/3月期 (②実績)	増減額 (前年同期比) (③=②-①)	増減率/達成率 (増減額/前期) (④/①)
売上高	3,620.7	4,256.9	636.1	↑ 118%
仕入・外注費	1,593.4	2,036.0	442.6	↑ 128%
販売管理費	1,092.4	1,195.3	102.9	↑ 109%
研究開発費	62.9	54.3	△ 8.5	↓ 86%
営業利益	262.2	328.2	66.0	↑ 125%
EBITDA	542.6	613.9	71.2	↑ 113%
経常利益	250.4	324.6	74.2	↑ 130%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

5

- 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

売上高 4,256 百万円 (前期比 +636 百万)、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) となっております。EBITDA については前期比 113% となっており、継続的にキャッシュを生み出す力が高まっていると言えます。フリーキャッシュ・フローについては前期と比較して減少しておりますが、こちらは仕入債務や売掛金が発生するタイミングによるもので、当社の経営状況において特段の問題はないと考えております。

研究開発費につきましては、一部の製品・サービスにおいて予想よりも早期の商用化が求められた結果、当初「研究開発」として予定していた活動が、実製品への「開発投資」へと振り替えられたため、計上額としては若干減少しております。引き続き、新しいシステムや新たな付加価値を創出するための開発活動は進めております。



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

こちらは利益のウォーターフォールチャートです。クラウドサービスおよびライセンスビジネスがいずれも好調で増収増益となりました。クラウドサービスにおきましては、先ほど申し上げたサービスが成長を牽引しており、ライセンスビジネスにつきましても、冒頭で触れた市場環境の変化があり収益が拡大しております。一方で、費用面に関しましては、昨今の経済情勢や社会的な賃上げ動向を踏まえた従業員の処遇改善や賃金アップ等の人件費施策を行っております。さらに、高度人材の獲得を加速させるべく、採用コストを増強しており、これらの人材投資が主なコスト増加要因となっております。

株式会社ネクストジェン | 2026年5月15日(金)
3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

決算説明

2026年3月期 連結BS NextGen

(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

7

- 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

B/S の状況につきましては、現預金が 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 百万円となりました。前期末比で 389 百万円の改善となり、実質無借金といえる財務体質となっております。冒頭で申し上げた通り、現在は「第 2 の成長ステージ」として事業環境が大きく変化しておりますが、今後、新規事業への積極的な投資を推進するにあたって、十分な財務基盤（財務的体力）を備えていると考えております。

ROE は昨年度の 9.9% から 12.8% へと上昇し、高い資産効率を実現していると思います。また、ソフトウェア資産については、収益性が高く、質の良い開発を厳選することで、資産が過剰に膨らまないようコントロールしております。これらの結果、利益剰余金は 230 百万円増加し、配当等の利益分配可能額は 549 百万円を確保できております。

2026年3月期 連結キャッシュフロー NextGen

(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

8

- 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

キャッシュ・フローについてです。営業キャッシュ・フローにおいて、売掛金および仕入債務の発生時期の影響により、一時的に減少しました。投資キャッシュ・フローは、関西オフィスの移転等を実施したことで増加となっております。その結果、フリーキャッシュ・フローは 449 百万円となりました。財務キャッシュ・フローにつきましては、借入金の返済を進め配当金を増額したことにより、前年比 208 百万円減のマイナス 247 百万円となっております。投資キャッシュ・フローおよび財務キャッシュ・フローは前年比で減少したものの、現預金は 202 百万円増加し、20 億円を超える水準を維持しております。

決算説明



続きまして、事業計画と成長戦略についてです。

中期経営計画 NEXTGEN

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

項目	当期の中期事業計画 (単位: 百万円)					参考: 前期の中期事業計画 (単位: 百万円)		
	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)	旧2026年3月期 (予想)	旧2027年3月期 (計画)	旧2028年3月期 (計画)
売上高	3,800	4,256	4,500	5,000	7,000	3,800	4,300	5,000
営業利益	280	328	350	400	600	280	330	400
親会社株主に帰属する当期純利益	210	292	280	300	450	210	250	320
EBITDA	580	613	664	730	950	580	630	700

10

中期経営計画について、2026年3月期は好調な業績を収めており、1年前の中期計画における2027年3月期の目標に近い水準へ約1年前倒しで進捗しております。今後の不確定な点も考慮し、2028年3月期の計画は維持しつつ、続く2029年3月期には売上高70億円、営業利益6億円の達成を掲げ、着実な成長を目指してまいります。

株式会社ネクストジェン | 2026年5月15日(金)
3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

決算説明

市場の変化と当社のチャンス1 | SBC (セッション・ボーダー・コントローラー) NextGen

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。

11

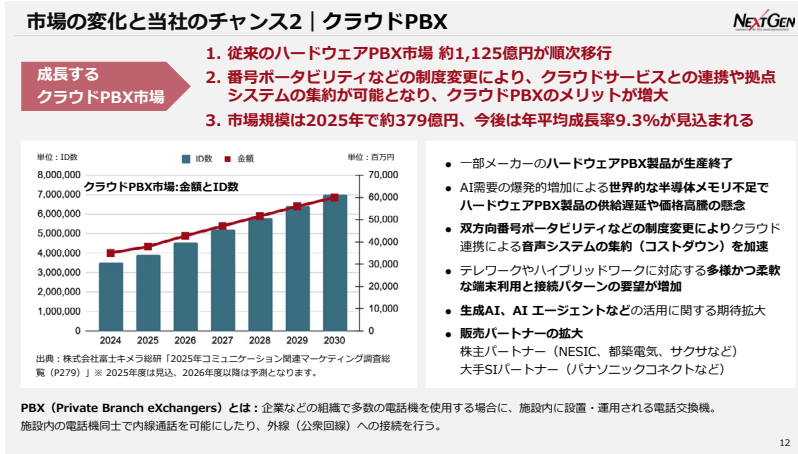
続いて、当社ビジネスにおける市場環境の変化と事業機会についてご説明いたします。

1つ目は、多様な通信サービスを相互接続するシステムである「セッション・ボーダー・コントローラー (SBC)」です。当社の主力製品のひとつである SBC の市場は、今後さらなる成長が見込まれます。その背景として、日常的に Web 会議システムとして利用されている Microsoft Teams や Zoom といったビジネスコラボレーションシステムの普及が挙げられます。これらのサービスは、会議機能にとどまらず、通信コミュニケーションやビジネスに必要な諸機能を具備したサービスです。昨今、これらの普及に伴い、従来の電話システムとコラボレーションシステムを連携・相互接続させて、働き方の効率化を促すソリューションが浸透してきました。当社の SBC は、これらコラボレーションシステムと従来の電話網を接続するために不可欠な製品となっています。当社製品はマイクロソフト社およびズーム社からグローバル認定を受けており、今後さらなる需要の拡大を見込んでおります。なお、これら 2 社からグローバルで接続認定を取得している日本国内のメーカーは、現在当社のみとなっております。

2つ目として、企業にとって重要な会社を代表する固定電話番号を維持したまま、既存システムのクラウド化や複数拠点の回線集約を実現し、コスト削減や業務効率化を図りたいという需要が高まっております。こうした場面において、当社の SBC が有効です。富士キメラ総研の調査によれば、SBC と従来型電話システムの相互接続ニーズは、2025 年に約 52 億円の市場規模があるとされています。今後はクラウド化に伴うシステム連携に加え、生成 AI や AI エージェントといった最新技術の活用においても SBC が不可欠な製品となるため、市場はさらに拡大するものと考えております。

なお、当社の SBC の提供形態は 2 種類ございます。1つ目は、ソフトウェアライセンスとして提供する製品「NX-B5000」を、お客様のシステム内へ組み込んで導入いただく形態です。2つ目はクラウドサービスとしての提供で、お客様の拠点内に特別なハードウェア設備を設置することなく、通信サービスとして SBC の機能を利用いただく形態となります。大手企業においては、従来のシステムに特有の機能や要件など、一般的なクラウドサービスでは対応しきれない事情があるため、ライセンス提供の形態で大型案件に対応するケースが多くなっています。今後、中小規模の企業による音声システムの刷新においては、導入が容易で運用の手間がかからないクラウドサービス形態が、より優位になると考えております。

決算説明



続きまして、2 番目の事業機会として、クラウド PBX サービスについてご説明いたします。

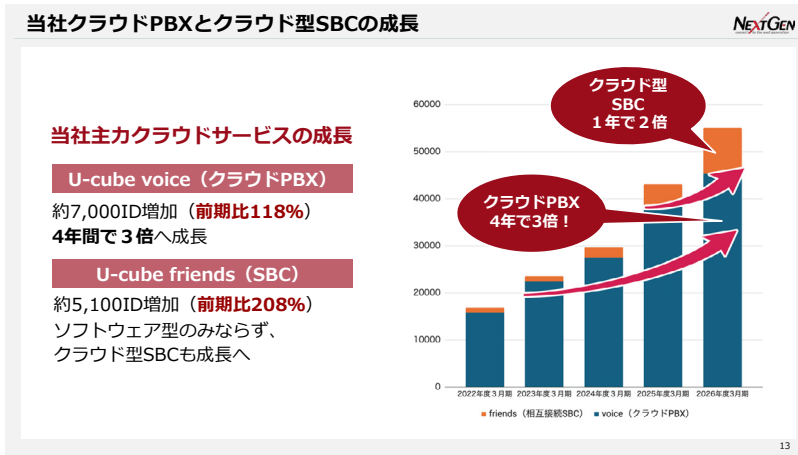
従来、ハードウェアベースの PBX 市場は年間約 1,125 億円にのぼる巨大なマーケットであり、国内のあらゆる企業が何らかの形で電話システムを利用しています。現在は、これらが順次クラウド型サービスへ移行し始めた初期段階にあると認識しております。今後、この市場が大きく成長することが当社のビジネスチャンスになると考えており、その主な要因を右側に記載しています。主な要因は、先ほども触れた通り、一部のメーカーですでに従来型のハードウェア PBX 製品が生産を終了している点です。他の大手メーカーも現在は製品を維持していますが、中長期的にはハードウェア PBX 製品の生産・販売は順次終了していくものと思われる。さらに、昨今の AI 需要の爆発的な増加に伴い、世界的に半導体メモリが不足していることも、現在の市場環境に影響を及ぼしています。これにより、現在製造されているハードウェア型 PBX 製品においても、供給遅延や価格高騰が懸念されています。この傾向は 2027 年いっぱいまで続くと思われており、さらに長期化する可能性もあります。こうした背景から、クラウド PBX サービスに対する期待や、お客様による選択が加速するものと考えております。また、制度面での変更も追い風となっています。双方向の番号ポータビリティ (LNP) の実現により、通信キャリアを変更しても同一の電話番号が継続利用できるほか、従来の番号を維持したまま拠点を集約して一括受電するといった、新しいソリューションが可能になっています。

企業の働き方改革においては、テレワークやハイブリッドワークといった形態に柔軟に対応するため、社員が利用する端末や接続場所、接続形態を状況に応じて変更する必要があります。こうしたニーズに対してもクラウド PBX ならではの対応しやすいというメリットがあります。

さらには、生成 AI や AI エージェントといった最新テクノロジーを導入する際も、従来の電話に特化したシステムでは融合が困難ですが、クラウド PBX であればこれらの技術と容易に連携することが可能です。

また、ビジネスの拡大にはパートナーによる販売強化が不可欠です。現在、こちらに記載された資本提携パートナーに加え、大手 SI パートナー等の拡大を順次進めております。今後成長が見込まれるターゲット市場に対し、当社の製品を提供・構築できる体制を、パートナーシップを通じて実現してまいります。

決算説明



これらは、クラウド SBC およびクラウド PBX の直近の成長状況をまとめたものです。クラウド PBX サービスの「U-cube voice」は、前期比 118% で成長しており、この 4 年間で約 3 倍の規模となりました。従来型 PBX からのリプレースには一定の時間を要しますが、着実な成長を続けております。また、SBC サービスである「U-cube friends」は、前期比で約 2 倍の成長を記録しました。制度変更により可能となった新しいソリューションであるため、現時点での規模はまだ限定的ですが、今後の伸び率は飛躍的に拡大するものと考えております。

市場の変化と当社のチャンス3 | 通話録音・音声キャプチャリングシステム

- 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

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

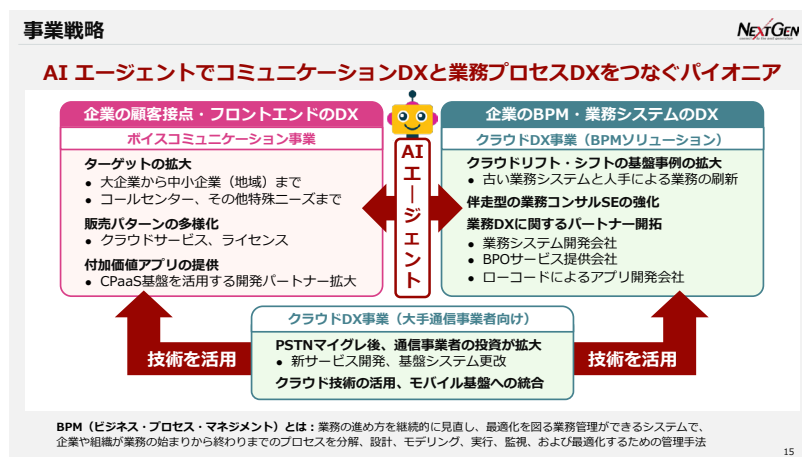
通話録音・音声キャプチャリングシステムとは：録音した音声データをAIサービスなどの外部サービスへリアルタイムで機渡りするキャプチャリング（音声を取り込むこと）システムのこと。活用ニーズの拡大に伴い、既存のCTIシステムやさまざまなAIサービスと連携を拡大中。
CTIとは：コールセンターで使われる顧客管理・通話支援システム。
CTIとAIソリューションの連携事例はこちら | 対応CTI・AIサービスはこちら

続いて、3 番目の事業機会として、通話録音および音声キャプチャリングシステムについてご説明いたします。当社は 2014 年より通話録音サービスの提供を開始いたしました。当初は M&A によって昔ながらの通話録音システムと顧客基盤を継承しましたが、その後、通話録音システムのソフトウェア化や IP 電話・クラウドへの対応を推進しました。現在はモバイル対応およびクラウド対応まで実現しており、その結果、全国規模の官公庁や民間企業、通信事業者への導入が拡大しました。現在、国内の通話録音ソリューション市場において、当社はトップシェアを占めていると考えております。

決算説明

コールセンターにおいて通話録音は従来から不可欠な要素でしたが、近年はその活用範囲が拡大しています。具体的には、カスタマー・エクスペリエンスの向上やオペレーター支援の強化に加え、昨今社会問題となっているカスハラ対策においても、録音データおよびそれを活用したアプリケーションの重要性が高まっています。こういったところに当社の音声キャプチャリングシステムが必要となってまいります。従来の録音、検索、再生といった事後確認の機能だけでは不十分であり、リアルタイムで録音しているものを解析し、即座にアクションへ繋げることが不可欠です。そのため、単にデータを蓄積するだけのシステムから、即時活用を可能にする音声キャプチャリングシステムへと進化しています。当社は自社開発を通じて、この製品を実現化してまいりました。

今後はAIとの連携により、AIエージェントが人間に代わり自動対応を行うことも可能になります。これを実現するには、通話のリアルタイムな受容、録音、テキスト化、そして解析といったことをAIエージェントとともに実現する必要があり、当社はこうした機能開発を進めてまいりました。今後もこの分野の付加価値は拡大すると予想され、10年以上にわたり積み重ねてきた製品開発の成果が、真価を発揮する時期を迎えていると考えております。



本スライドは、当社の中長期的な事業戦略を俯瞰したものです。戦略の柱は主に3点あります。第一に、ボイスコミュニケーション事業です。これは企業のフロントエンドにおける顧客接点のDXニーズを充足させるものです。第二に、右側に記載された「企業のBPM・業務システムのDX」は、各企業の事業実態をシステム化・自動化することで、業務運営の最適化を実現いたします。そして第三に、一番下の枠にある創業時より継続している通信事業者向けの大規模通信システム構築です。

決算説明

今後は、これら3つの事業領域においてAIエージェントやクラウド技術を活用し、各事業を統合することでシナジーを生み出すソリューションを展開してまいります。以上のように、AIエージェントの活用を通じて「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企業を目指しております。従来、これら3つの事業領域は多くの企業において個別に展開されており、それらを融合させた一体的なソリューションを提供できる企業は稀でした。大手企業においても部門ごとに分断されているのが実状ですが、現在はAIエージェント等の最新技術により、これらを自動かつ相互に連携させることが技術的に可能となっています。当社は、これを実現するリーディングカンパニーとなるべく、ボイスコミュニケーション事業においては、ターゲットを大企業から中小・地域企業、さらにはコールセンターや特殊な専門領域へと拡大する必要があると考えています。販売パターンの多様化を推進し、クラウドサービスやライセンス型など、お客様のニーズに合わせた柔軟な提供形態を継続・発展させてまいります。また、付加価値の高いアプリケーションを提供するため、自社のCPaaS基盤を活用し、コミュニケーション領域に留まらず業務アプリケーションとの連携を強化する取り組みが必要です。

右側に記載された業務システム(BPM)領域については、多くの企業が抱える従来のシステムを対象に、最新のクラウド環境への移行を支援する「クラウドリフト・シフト」を推進し、事業の拡大を図ってまいります。その際、お客様の課題を理解するために、伴走型の業務コンサルティングやSEの機能を強化し、顧客対応力を向上させる必要があると考えております。本領域は当社にとって新規参入となるため、パートナーシップの構築が極めて重要です。現在、業務システム開発会社やBPOサービス事業者、ローコード開発に強みを持つソフトウェア開発会社との連携を拡大しており、これらが事業推進の鍵になると考えています。

これらのサービスをAIによって自動化するための技術開発も進めております。その際、最下段に掲げる通信事業者向けビジネスで培ったシステム開発・導入の知見が、上に記載の2つの事業領域(ボイスコミュニケーション事業とクラウドDX事業)を統合・連携させる基盤になると考えております。



会社概要についてです。

株式会社ネクストジェン | 2026年5月15日(金)
3842 東証スタンダード 名証メイン 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	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	大阪府大阪市中央区南本町四丁目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

会社概要に大きな変更はありませんが、年商および社員数が少し増加しております。地域拠点も現状を維持しつつ、地方の優秀な人材を確保する観点からも、拠点の充実が重要になると考えております。

ネクストジェンとは		NextGen
日本の音声IP通信のバイオニア		
<p>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*</p> <p>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。 ※現業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。</p>	<p>2 エンタープライズ向けビジネスへ展開</p> <p>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。</p>	
<p>3 通信ネットワーク技術とAIとの連携</p> <p>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。</p>	<p>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</p> <p>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。</p>	

こちらは当社のこれまでの特徴を4点にまとめたものですが、従来のIR等で既にご説明している内容のため、詳細は割愛いたします。


右下の4点目について補足しますと、本年11月に設立25周年を迎えますので、これまでご支援いただいた皆様と歩みを振り返るとともに、第2の成長ステージへと移行した当社のさらなる飛躍に向け、共に発展を目指す機会を設けたいと考えております。

決算説明

当社のビジネスモデル NEXTGEN

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。

19

当社のビジネスモデルの根幹に大きな変更はありません。創業以来、世界標準の革新的な製品を国内へ導入し、そこに当社の開発力を活かして日本独自のニーズや付加価値を加えることでシステムを拡張してまいりました。さらに、その過程で自社内製製品を創出するというサイクルを現在も堅持しており、今後もこの体制を一層拡大していく方針です。

現在は、自社ソフトウェア開発に注力しているように見えるかもしれませんが、並行して海外の革新的なソリューションやスタートアップの調査、および製品のソーシング活動も強化しています。

NEXTGEN

4

**資本コストや
株価を意識した経営**

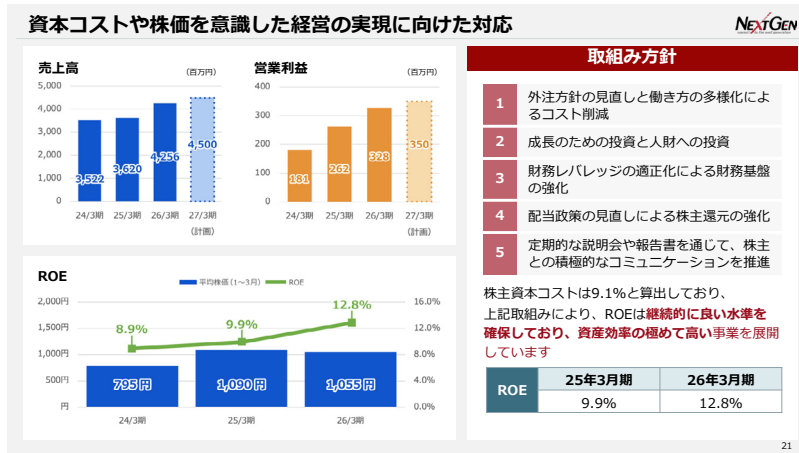


20

続いて、資本コストや株価を意識した経営についてです。

株式会社ネクストジェン | 2026年5月15日(金)
3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

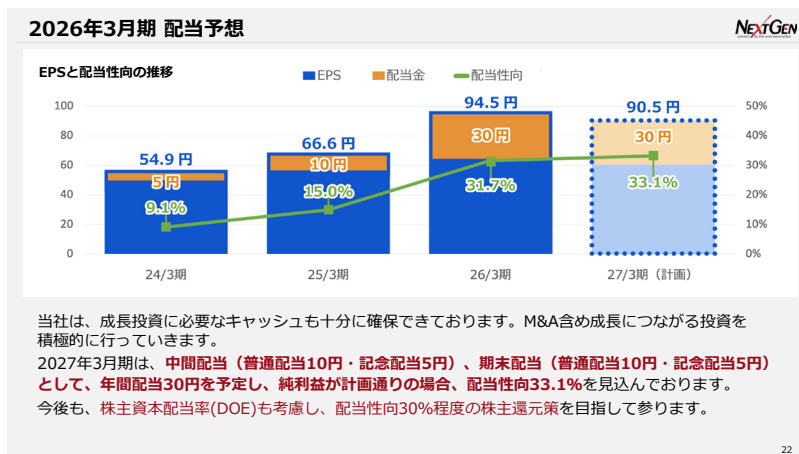
決算説明



上場企業として資本コストや株価を意識した経営が求められるなか、当社では主に5つの取り組みに注力しております。

第一に、外注方針を見直し、働き方の多様化を通じたコスト削減を推進します。第二に、成長の源泉となる人材投資を強化しています。第三に、財務レバレッジの適正化による財務基盤の強化を図ります。第四に、配当政策を含めた株主還元強化に努めてまいります。第五に、ステークホルダーとのコミュニケーションの充実です。当社の事業内容は一般の投資家の方々に理解しづらい側面があるため、説明会や報告書を通じて、より分かりやすく噛み砕いた情報発信に注力します。

現在、株主資本コストは約9.1%と算出しておりますが、これらの取り組みにより、ROEは継続的に良好な水準を維持しています。今後も資産効率の極めて高い事業展開を継続する方針です。



次に、配当の予想についてです。成長投資に必要なキャッシュを十分に確保できている状況ですので、M&Aを含めた成長加速のための投資アクションを積極的に検討してまいります。

同時に、株主還元につきましても、前述の通り充実した内容を継続していく方針です。2027年3月期は年間配当30円、計画通りの純利益が実現すれば配当性向33.1%となる見込みです。今後も株主資本配当率(DOE)等を考慮しつつ、配当性向30%程度を目安とした株主還元策を推進してまいります。

決算説明



その他施策、リスク情報についてです。

SDGsの取り組み		NEXTGEN
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 グリーン調達を推進した取引 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 <small>※当社の働く環境についてはこちら</small>	<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く環境作り	<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 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	<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 	

当社の SDGs への取り組みをこちらの表にまとめております。

17のゴールの中には当社の事業と直接関わりの薄いものもありますが、本表の右側に示す通り、関連性の高いゴールを環境・社会・ガバナンスの3つの視点で整理し、中央に具体的な取り組み内容を記載いたしました。今後もこれらのゴールを意識し、経営を推進してまいります。

株式会社ネクストジェン | 2026年5月15日(金)
3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

決算説明

新卒採用・育成に関する取り組み

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しております。

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

新規採用および人材育成に関する取り組みについてです。

「第2の成長期」を支える基盤は何よりも人材の確保です。優秀な人材を広く募り、その能力を遺憾なく発揮できる環境を整えることで、業績の向上、ひいては会社の成長と社会貢献へと繋げていくことが極めて重要であると考えています。その起点として、現在は新卒採用の強化にリソースを集中させております。実績として、2026年4月入社では7名を採用しました。来年もさらに規模を拡大し、10名以上の優秀な人材を迎え入れる計画です。こうした若手社員が早期に実力を蓄え、将来の経営を担う候補者として多数育てていくことを期待しております。

リスク情報 | 認識するリスク、リスク対応策

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して検討をする。相手の生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、できる限り対抗策をとる。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	低/中長期	小	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。
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、備蓄あるものを進める。

*その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください。

こちらはリスク情報をまとめたものです。

当社では、常にこれらのリスクを注視し、細心の注意を払っております。しかし、リスクという名の不確定要素の中には、実はビジネスチャンスも潜んでいると考えております。「第2の成長期」へと足を進める中、リスクを単なるマイナス要因で終わらせるのではなく、不確定な部分を成長の機会へと変えていけるよう、積極果敢な経営を推進してまいります。

以上をもちまして、私からの説明を終了させていただきます。ご清聴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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは堅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