

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 上期決算説明

証券コード : 3842

ネクストジェンとは

1

2026年3月期上期業績（連結）

2

会社概要

3

市場環境と弊社の主な製品およびサービス

4

上期トピックス

5

株主名簿管理人の変更について



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年程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。

1

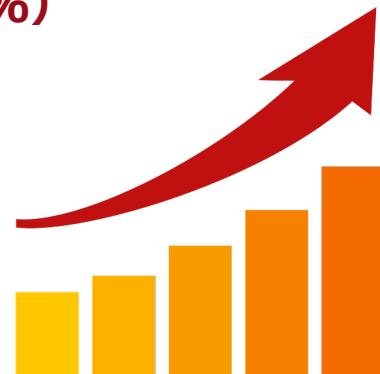
2026年3月期上期業績 (連結)



1

売上高（前年同期比118%）・営業利益（前年同期比178%） 共に計画を上回った

- サブスク型ビジネスの安定的な成長
- 大型システムの納入
- 重要顧客へのコンサルティング
- システム構築の増加により売上が順調に推移



2

EBITDA 324百万円（前年同期比140%）
キャッシュを安定的に生み出す
ビジネスモデル

3

ボイスコミュニケーションの
クラウド化で市場成長
クラウドビジネスが順調に成長

売上高

1,894 百万円 ↑

前期比 +294 百万円

営業利益

190 百万円 ↑

前期比 +83 百万円

当期純利益

156 百万円 ↑

前期比 +72 百万円

EBITDA

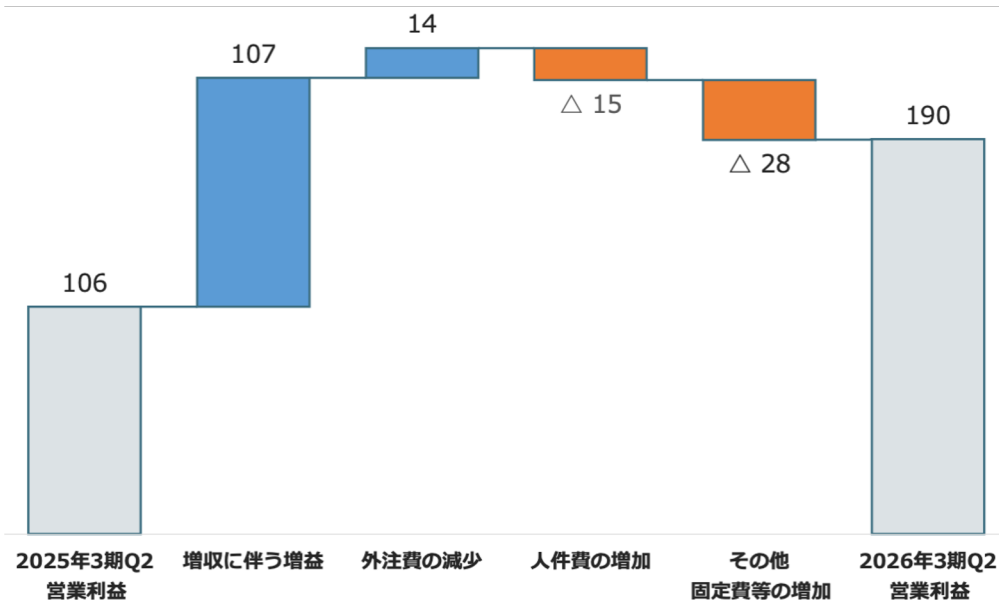
324 百万円 ↑

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%

営業利益について



(単位：百万円)

- サブスク契約増加による増収増益**
 クラウドサービスの新規・継続顧客の積み上げによる売上増、BSS（Business Support System）・保守サポート契約増
- ワンタイム型売上増**
 大型システムの納入・政府系主要顧客へのコンサルティングとシステム構築の売上計上
- 外注費の減少と人件費の増加**
- その他固定費等の28百万円の増加**
 内14百万円は研究開発費が増加

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

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。

2

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	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	

3

市場環境と弊社の主な製品 およびサービス



● 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。

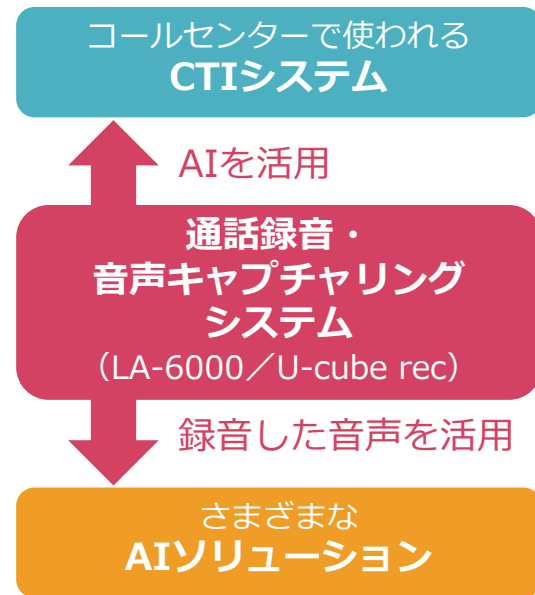
● 通話録音を活用する事例が飛躍的に増加

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」「カスタム対策」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

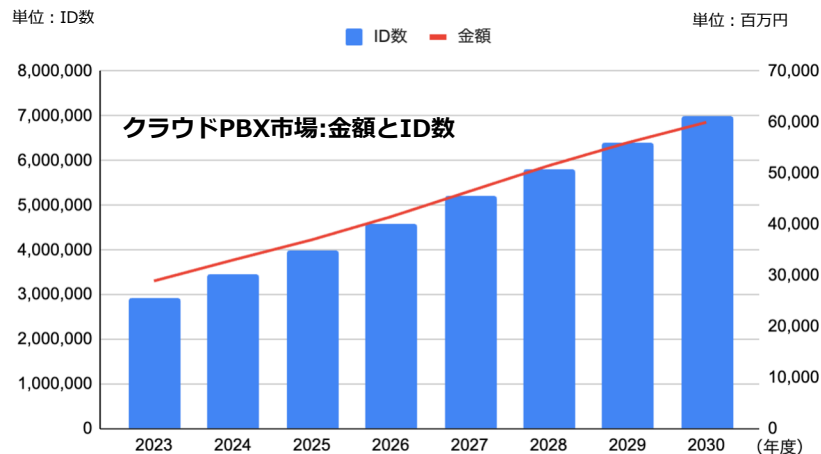


通話録音・音声キャプチャリングシステムとは

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参考ください](#)

従来のハードウェアPBX（専用内線電話交換機）市場約1,117億円・クラウドPBX市場約400億円
通信システムインテグレーター（通信SI）、従来型PBX、ビジネスホン販売代理店を
パートナーとするOEM／Enabler型のサービスモデルにより、市場のシェアを拡大する



出典：株式会社富士キメラ総研「2024年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧（P257）」※ 2024年度は見込、2025年度以降は予測となります。

この数年でクラウドPBXへの移行が本格的に進展し始め、クラウドPBX市場は拡大している。
大株主である通信系SI（NESIC、都築電気、サクサ等）をパートナーとし市場シェアを拡大中。

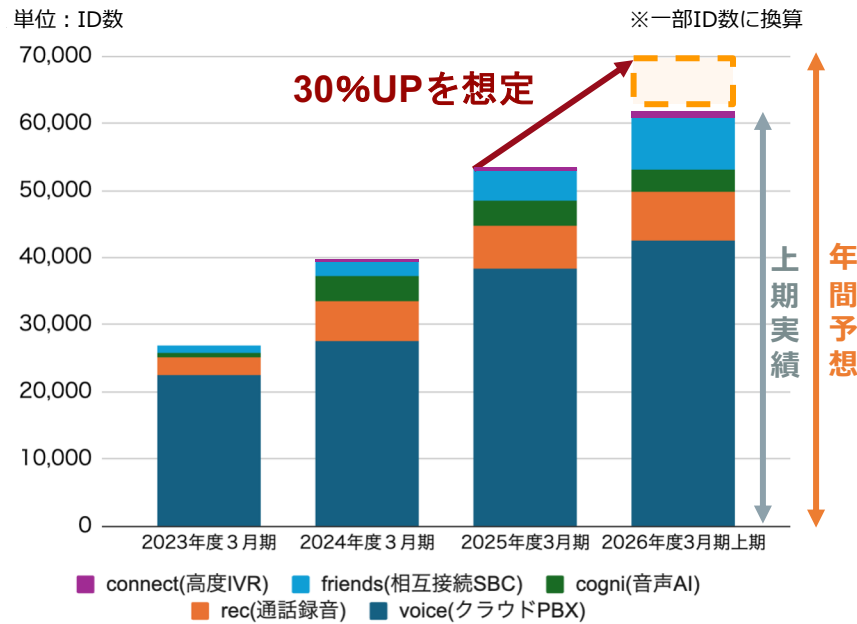
- 従来型のハードウェアPBX（専用内線電話交換機）が生産終了し、徐々にソフトウェア化、クラウド化が進展している
- テレワークやハイブリッドワーク対応に伴った需要の増加や、固定電話端末からスマートフォンへの移行需要
- Web 会議サービスを展開するベンダーの参入、SNSやチャット・ツールとの連携等、コミュニケーションツールとの連携

※ PBX（Private Branch eXchangers）とは

企業などの組織で複数（多数）の電話機を使用する場合に、施設内で設置・運用される電話交換機のこと。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）との接続を行う。従来、**多くは専用ハードウェアを使用していたが生産中止となり**、ソフトウェア、クラウド・サービスへの移行が進展している。

2026年3月期上期 『U-cube』クラウドサービス（サブスク型）拡大状況

- クラウドサービスのID数は 60,000 を突破
(前年度末比+15%)
※ 年間で約70,000程度を想定
- U-cube voice (クラウドPBX)
約4,300ID増加 (前年度末比+11%)
- U-cube friends (SBC)
約2,500ID増加 (前年度末比+69%)
→引き続きクラウドPBX市場・SBC市場のシェア
を拡大してゆく



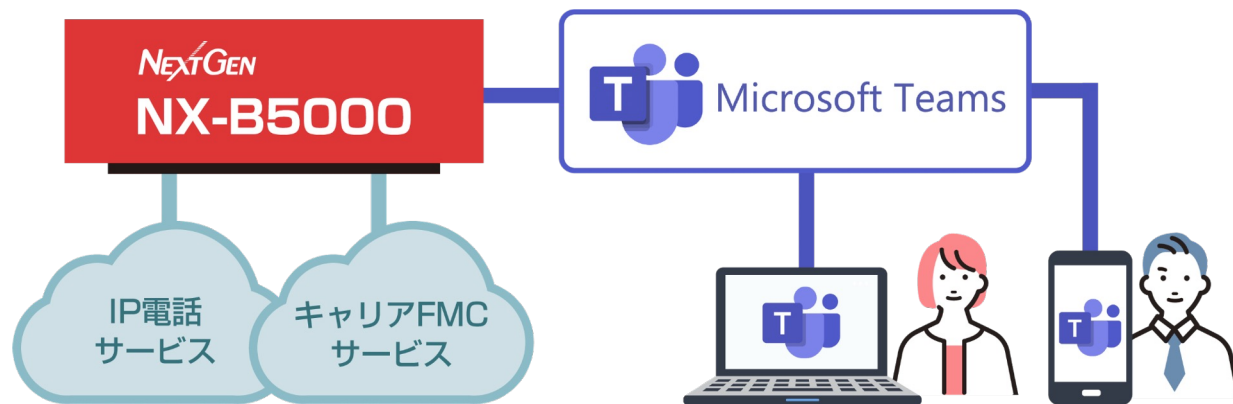
4

上期トピックス



- 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、シームレスに発着信することができる

<接続イメージ図>



以下のメリットを提供することが可能となります

会社の電話番号を利用した
外線の発信・着信

既存の電話設備との連携
（内線通話）

デバイスフリーな通話環境

- 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。

5

お知らせ



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)



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 管理本部 経営企画部

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

