



# 2024年3月期 通期決算説明

株式会社ネクストジェン | 証券コード：3842

# INDEX

	ネクストジェンとは
1	2024年3月期業績（連結）
2	当社グループの事業、ビジネスモデル
3	市場環境と弊社の主な製品およびサービス
4	事業計画と成長戦略



## 日本に初めてインターネット技術を公衆交換電話網に持ち込み PSTNマイグレーション<sup>※</sup>をリードした会社

電話網をインターネット技術で置き換える次世代ネットワーク（Next Generation Network）の実現を目指したNTT出身のエンジニアを中心に、2001年に設立

- ◆ 大手通信事業者が必要とする電話公衆網についての技術（キャリアグレード）とインターネット技術の両方を理解し、大手通信事業者が求める製品やシステムを開発・提供
- ◆ インターネット技術・製品などグローバルスタンダードを活用することで、通信効率を高めるとともに、通信設備コストを大幅に引き下げた。その結果、通話料金が劇的に低下するきっかけを創った。
- ◆ こうした大手通信事業者向けビジネスを通して築いた技術や信用を基に成長、その後、それらのインターネット技術による音声通信技術を企業向け製品やクラウドサービスに展開。
- ◆ 現在は、音声通信からショートメール、オンライン会議システム等、様々なサービスを統合的・シームレスに扱えるプラットフォームのクラウド提供まで行っている。

※ **PSTNマイグレーションとは**：Public Switched Telephone Network  
100年以上続いた従来の固定電話サービスのネットワーク、公衆交換電話網をIP網で置き換えること。NTT東日本と西日本は2024年1月31日全ての固定電話サービスをIP網へ移行した。



# 1. 2024年3月期の業績（連結）

# 業績ハイライト 2024年3月期 (連結)

**売上高**  
**3,522** 百万円 ↑  
 前期比 **+469** 百万円  
**15.4% 増**

**営業利益**  
**181** 百万円 ↑  
 前期比 **+150** 百万円

**当期純利益**  
**166** 百万円 ↑  
 前期比 **+620** 百万円

**EBITDA**  
**522** 百万円 ↑  
 前期比 **+212** 百万円

- クラウドサービス（ストック型ビジネス）の増加は年率約10%  
メーカー系パートナーとのEnablerモデル※
- 新年度事業計画、業績動向を踏まえた繰延税金資産の計上などによって当期純利益は前期比6.2億円的大幅増
- 公共機関向け（大手メーカー経由）通話音声キャプチャリングシステム販売が好調
- 2025/3月期に向けてクラウドサービスや企業DX向けのシステム開発案件、保守サービスなどを受注済み

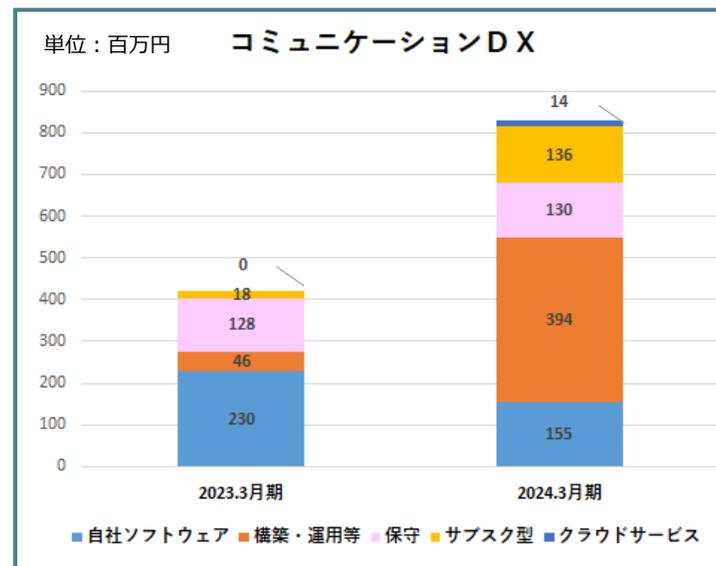
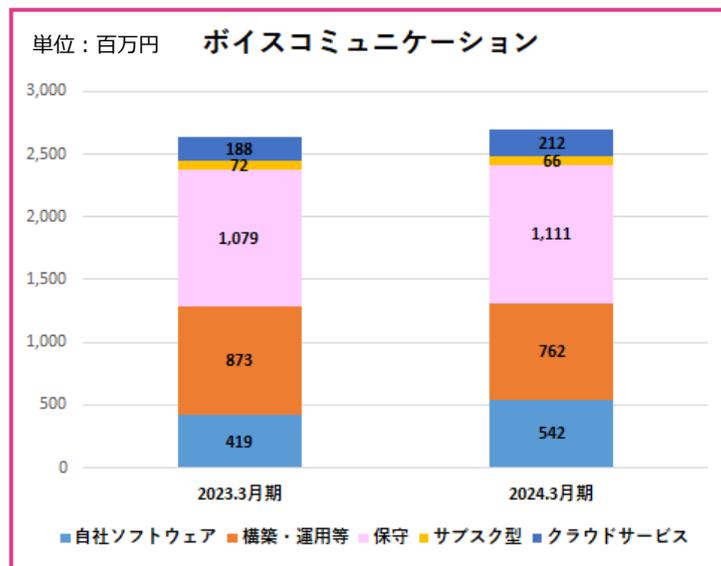
(単位：百万円)	23/3月期	24/3月期	増減額	増減率/達成率
	(①前年同期)	(②実績)	(前年同期比) ③ = ② - ①	(増減額/前期) ②/①
<b>売上高</b>	3,053.4	<b>3,522.7</b>	<b>469.3</b>	↑ 115%
仕入・外注費	1,605.4	<b>1,740.4</b>	135.0	↑ 108%
販売管理費	1,079.8	1,043.2	△ 36.5	↓ 97%
研究開発費	37.0	80.7	43.7	↑ 218%
<b>営業利益</b>	<b>31.3</b>	<b>181.4</b>	<b>150.1</b>	↑ 580%
<b>EBITDA</b>	<b>310.5</b>	<b>522.1</b>	<b>211.6</b>	↑ 168%
経常利益	23.8	<b>173.8</b>	149.9	↑ 730%
当期純利益	△ 454.4	<b>166.9</b>	621.3	-

※ **Enablerモデルとは**

パートナー企業が運営するクラウドサービスのメニューの一つに、弊社のクラウドサービスも組み込む。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を含め役割分担を柔軟に決めることが可能。

# 売上高（事業区分別）

(単位：百万円)	2023.3	2024.3	増減額	対前年比
通期売上高	3,053	3,522	469	115.4%
ボイスコミュニケーション事業	2,631	2,693	62	102.4%
フロー型	1,292	1,304	12	
ストック型	1,339	1,389	50	
コミュニケーションDX事業	422	829	407	196.4%
フロー型	276	549	273	
ストック型	146	280	134	



## ボイスコミュニケーション事業

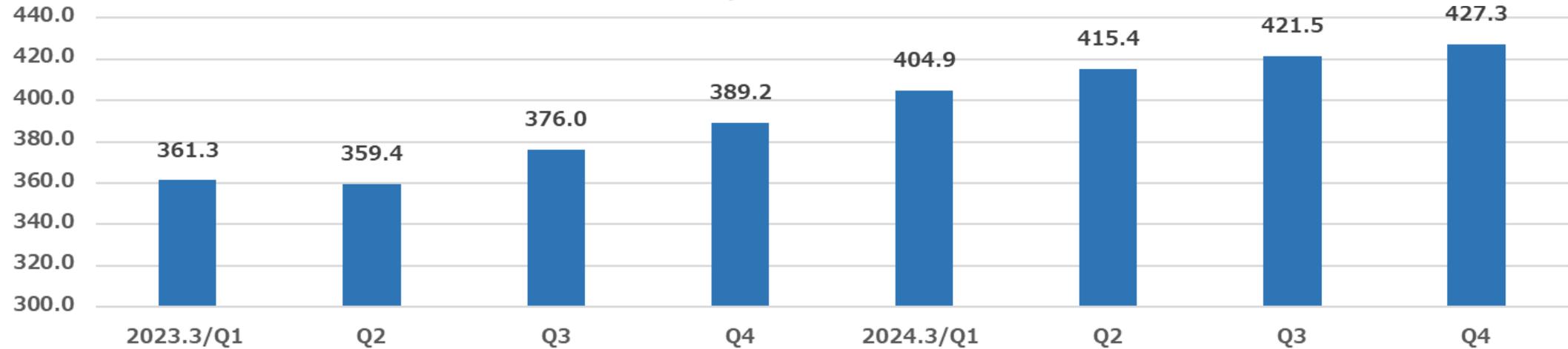
ストック型への移行が進捗、通信事業者や公共機関向けなどを受注しており、企業向けクラウドサービスが成長し始めています。

## コミュニケーションDX事業

企業DX化向けシステムの構築などで売上が成長しています。保守サービスが安定収入となり売上を下支えする構造ができつつあり、特定のアプリケーションに特化したニッチマーケットをターゲットに製品・サービスを展開します。

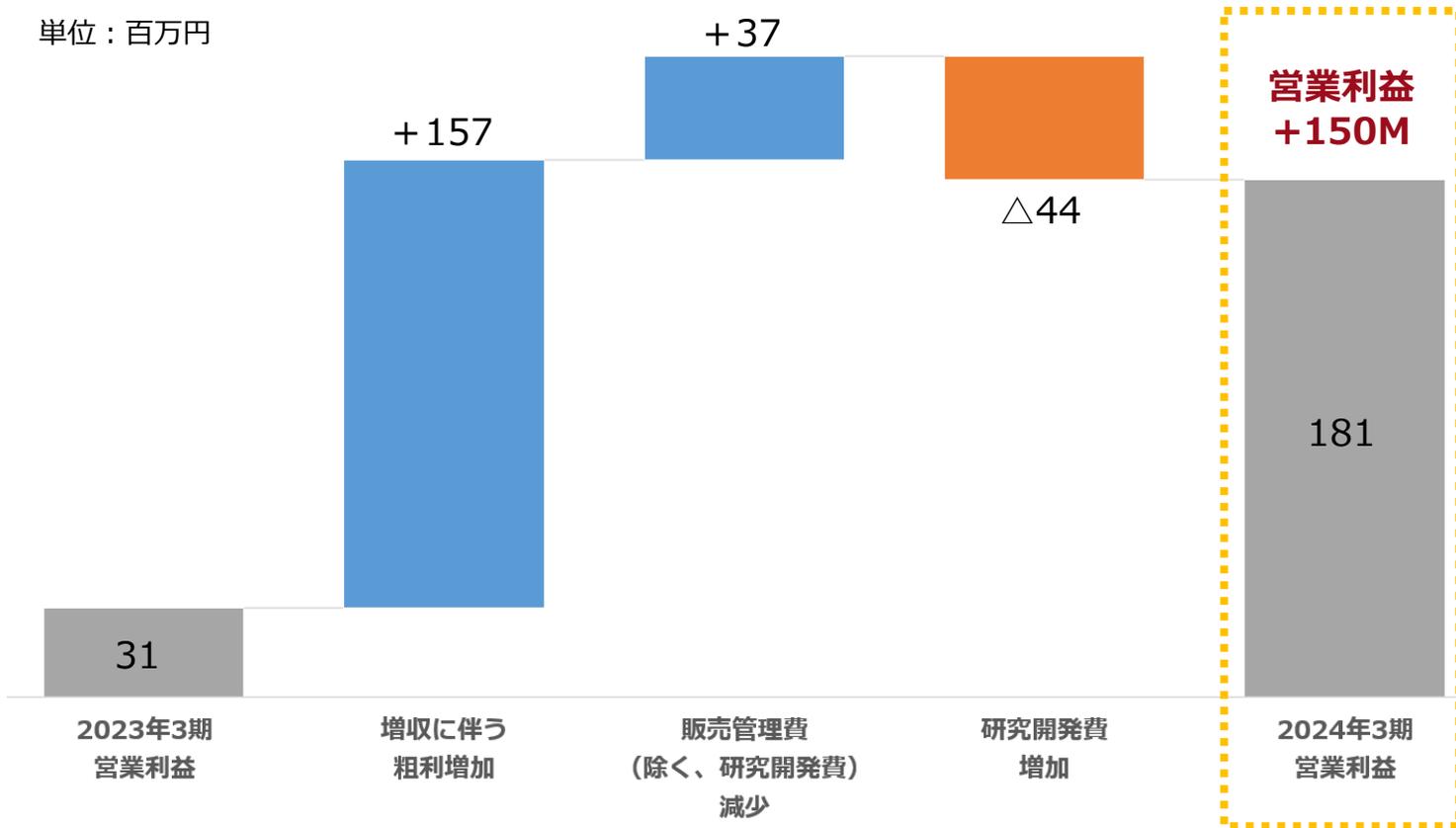
前期比 +10%増

単位：百万円



- **ストック型ビジネス（クラウドサービス、保守・運用サービスなど）**
  - 年間16.7億円と全社売上の47%を超え、安定して成長している
  - 上記のグラフは四半期ごとのストック型ビジネスの売上の推移。順調に成長している
- **年率換算で約10%成長し、今後も2桁成長が期待できる**
- **ストック型ビジネスは每期積み上げられ解約も少なく、継続的使用やアップグレード要望等を考慮すると、実際の価値は売上の5～7倍以上と推定**

単位：百万円



- 売上高の増加に伴う粗利増の影響大
- 研究開発以外の固定費は削減
- リモートワーク推進による本社スペース1/3返却
- 通勤定期支給せず都度精算
- 音声認識AI等、新規事業開拓、費用等の研究開発費の増加

- 現預金12.6億円、有利子負債を差し引いたネットキャッシュは7.8億円  
前年度末比97百万円改善となり、負債に依存しない非常に安定した財務体質
- 有利子負債の減少：43百万円
- 現預金の増：54百万円、 $43 + 54 = 97$ 百万円改善

連結貸借対照表

(単位：百万円)	23年3月期	24年3月期	増減額
<b>流動資産</b>	<b>2,256.3</b>	<b>2,455.6</b>	<b>199.3</b>
現金及び預金	1,207.7	1,262.0	54.3
売掛金	892.1	967.3	75.2
棚卸資産	85.1	147.1	62.0
<b>固定資産</b>	<b>747.8</b>	<b>822.3</b>	<b>74.4</b>
有形固定資産	37.2	52.4	15.2
ソフトウェア	581.9	651.9	70.1
投資その他の資産	<b>108.7</b>	<b>108.8</b>	<b>.1</b>
<b>資産合計</b>	<b>3,004.1</b>	<b>3,277.8</b>	<b>273.8</b>
<b>負債</b>	<b>1,207.9</b>	<b>1,317.9</b>	<b>110.0</b>
買掛金	271.0	302.7	31.8
長期借入金	517.6	474.8	△ 42.8
未払法人税等	14.7	43.5	28.8
未払消費税	81.0	122.4	41.4
<b>純資産</b>	<b>1,796.2</b>	<b>1,959.9</b>	<b>163.8</b>
資本金	1,127.1	1,127.1	.0
資本剰余金	1,079.2	686.7	△ 392.5
利益剰余金	△ 409.2	145.2	554.4
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,004.1</b>	<b>3,277.8</b>	<b>273.8</b>

(単位：百万円)	2023.3	2024.3	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	414	484	+70
投資活動によるキャッシュ・フロー	△608	△380	+228
財務活動によるキャッシュ・フロー	155	△49	△204
期末現預金残高	1,207	1,262	+55
<b>フリーキャッシュ・フロー</b>	<b>△194</b>	<b>103</b>	<b>+297</b>

- ・ 営業キャッシュ・フロー：ストック型ビジネスが安定してキャッシュを生み、利益を出す事業構造
- ・ 投資キャッシュ・フロー：2024年3月期380百万円の内、362百万円がソフトウェア開発への投資
- ・ 財務活動キャッシュ・フロー：長期借入金の一部（44百万円）を返済

以上の理由からフリーキャッシュ・フローは、**103百万円**（前期比 **+297百万円** の増加）となりました。

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	35億22百万円 (連結/2024年3月期)	
資本金	11億27百万円	
従業員数	139名 (連結/2024年3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 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今橋3-1-7 日本生命今橋ビル11F
	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	

## 2. 当社グループの事業、ビジネスモデル

## ポジショニング

キャリアグレードを理解し、提供できる技術力とグローバルスタンダードな考え方

当社は日本の公衆電話網で必要とされる技術・品質レベルを理解し、且つ、止まることが許されない信頼性を実現する技術力があります。

さらにネットワークやコミュニケーションの最新技術（例：ZOOM Phoneや5Gなど）も同時に活用し、クラウドサービスとして提供できます。

## グローバルスタンダードと先進性

グローバルスタンダードを常に意識！

ガラパゴス化に陥らず最先端の技術を取り入れる

通信の世界でも日本の独自性を重視することからガラパゴス化が起きていました。しかしながら、当社ではグローバルスタンダードを重視し、海外ソリューションで良いものを日本に持ち込み、それらを日本企業にフィットするように提供、場合により自社で開発する技術力も有しています。



## 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、市場性によっては内製化し自社製品化する  
また顧客ニーズへの柔軟な対応や売れ筋システムの採算性向上が目的で内製化する
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に組み込めるよう Enablerモデル<sup>※</sup>としての提供も可能

### ※ Enablerモデルとは

パートナー企業が運営するクラウドサービスのメニューの一つに、弊社のクラウドサービスも組み込む。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を含め役割分担を柔軟に決めることが可能。



## 当社の事業規模

ボイスコミュニケーション事業 75%

コミュニケーションDX事業 25%

### 通信キャリア向け

フロー型メイン

通信キャリア向けに通信の  
コアシステムを提供

代表  
サービス NX-B5000

### エンタープライズ向け

ストック型に移行中

企業や自治体に対し、  
電話を中心とした  
コミュニケーション  
ソリューションを提供

代表  
サービス U-cube voice  
U-cube friends

### 特定マーケット向け

ストック型メイン

特定マーケットに特化した  
ソリューションを展開

代表  
サービス U-cube connect  
U-cube cogni  
BSS (ビジネスサポートシステム)

直接販売

代理店販売

直接販売・代理店販売

## ネクストジェンの持つ競争力の源泉

### ストック型ビジネス

継続的に収益を得られるビジネスモデル（クラウドサービスや月々支払いが発生するサブスクリプションサービスなど）

### フロー型ビジネス

フロー型ビジネス：売り切り型のビジネスモデル

## 戦略の概要

- あらゆるメーカーのPBX／ビジネスホンのリプレイス需要の獲得
- コンタクトセンター市場の拡大と高度化へのアプローチ

## 戦略のポイント

- 成熟した漸進的な大きな市場に対して着実にカバレッジを広げる
- 強みであるキャリアとの関係性を活用して横展開を図る
- Enabler型ビジネスで既存顧客を持つパートナーを増やす
- 大企業から小企業まで市場セグメント別に作戦を立てる（タイミング、訴求ポイント、パートナー）
- 通信事業者のインフラ変革（クラウド化、固定・モバイル融合）の潮流に合わせたソリューション構築

## 提供するソリューション

- 企業電話システムのマイグレーション（クラウドサービス型を中心に展開）
- コンタクトセンターPBX／CTI関連ソリューション（SBC、通話録音、AI連携）
- 通信事業者向けモバイル・音声コア・運用監視・セキュリティソリューション

ボイスコミュニケーション事業とは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、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する事業のこと。



## コミュニケーションDX事業とは

人やモノのコミュニケーションについて、NxGのコアコンピタンスである相互接続やAI等の技術により、バーティカルな市場において、新しい価値の創出・ビジネスにおける変革をもたらす事業。

## 戦略のポイント

- 強みであるコミュニケーション技術とAIの組み合わせにより、コアソリューションを創出
- 新しいエマージングな市場ニーズを自ら開拓して技術とのマッチングを図る
- 業種やビジネスに特化したDXにつながるソリューション/サービスへ成長
- 海外の最先端ソリューションを目利きし、いち早く国内へ導入

## 提供するソリューション

### 実績ある音声認識AIの活用

- ・ 建設工事業界（工事現場の危険予知）
- ・ すべてAIで受注予約するAI予約ソリューション
- ・ コンタクトセンターのオペレータ支援
- ・ コンタクトセンターと業務DXシステムの融合（CSM：Customer Service Management、生成AI活用）

### DXクラウド共通基盤ソリューション

- ・ 通信事業者向けの課金やSIM管理のシステム
- ・ 通信事業者向け運用DX支援
- ・ MVNO事業者向けコンサル
- ・ 非通信事業者向け業務システムのクラウド化

## 2023年度の『U-cube』クラウドサービス拡大状況

**ID数：前期比+47%**

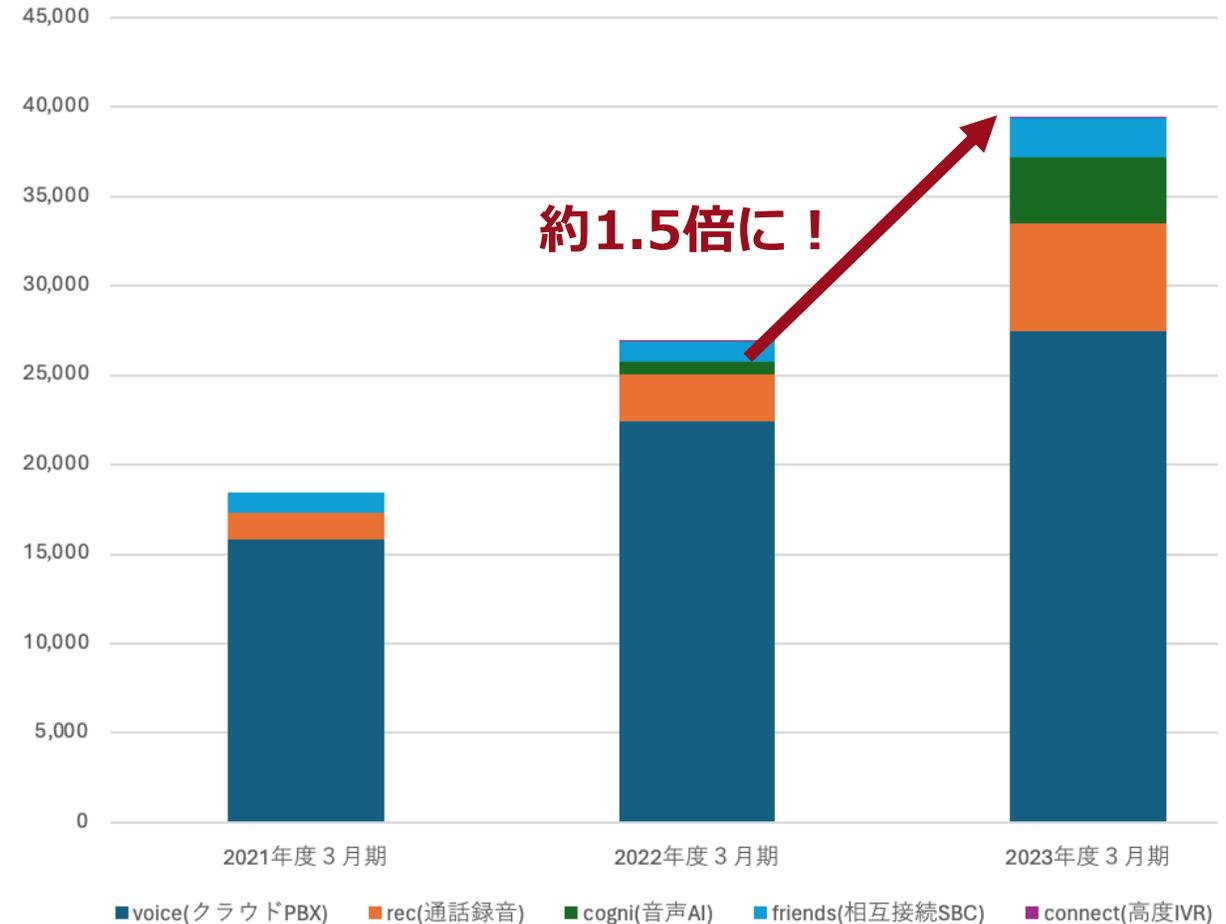
サービス名	ID数	前期比
U-cube voice (クラウドPBX)	5000 増	+22%
U-cube rec (通話録音)	3500 増	+134%
U-cube cogni (音声AI)	3000 増	+429%
U-cube friends (相互接続)	—	+94%
U-cube connect (高度IVR)	—	+125%

※一部ID数に換算

### 社内体制の強化

2024年4月にクラウドサービス特化型の開発組織【クラウド開発部】を新設いたしました。  
既存サービスの内容拡充及び新サービスの開発により、今後のさらなる利用者増大を目指します。

単位：ID数



# 3. 市場環境と弊社の主な製品 およびサービス

## 大規模から小規模まで、オンプレ機器からクラウドサービスまで、あらゆる形態でSBC機能を提案できる強みを生かしてマーケットシェア25%以上を目指す

単位:百万円、%

実績		予測	
年度	2022	2027	CAGR : 2027/2022 4.1
金額	4,500	5,500	

出典：株式会社富士キメラ総研  
「2023年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧（P114）」

日本で利用されているSBCは海外製品が多いですが、当社で提供しているSBCは自社開発をしており、日本製SBCのシェアでは第1位。

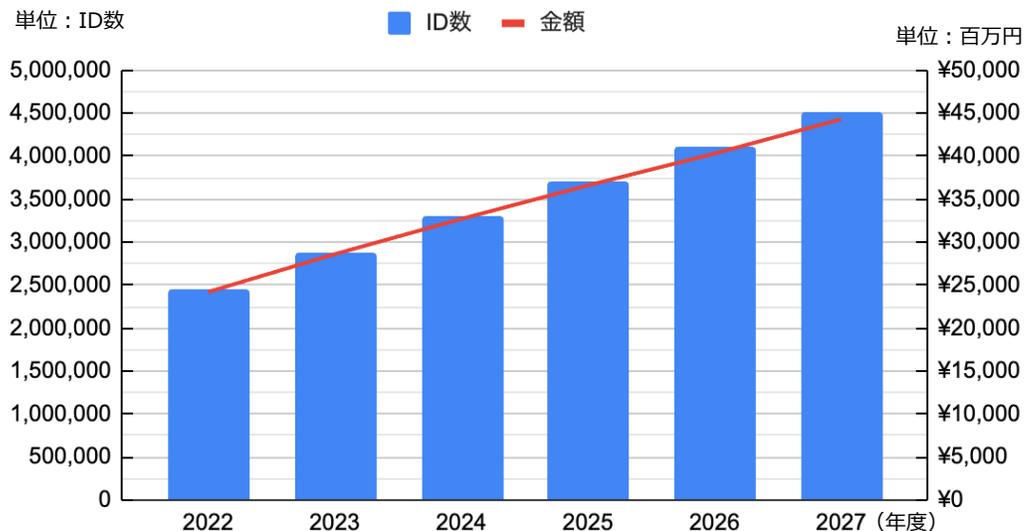
競合企業	製品名
リボン・コミュニケーションズ	SBC 1000/2000
AudioCodes	Mediantシリーズ
日本オラクル	Oracle Communications SBC

当社のSBCは大きく分けて2種類

製品名	内容
<b>NX-B5000</b>	お客様の会社内に設置する
<b>U-cube friends</b>	クラウド上で提供する

SBC（セッション・ボーダー・コントローラー）は、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です。さまざまな音声コミュニケーションの基盤となるため、緩やかに増加する予想です。今期はSBCの販売で7億43百万円を計画しています。

## 従来のオンプレミスPBX・ビジネスホンによる顧客基盤を有する企業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



### ※ PBX (Private Branch eXchanger) 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。

出典：株式会社富士キメラ総研「2023年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧（P225）」  
（2023年度は見込、2024年度以降は予測となります。）

## 今期クラウドPBXについて2億10百万円の販売を計画（前期比109%）

### クラウドPBX市場は、以下の理由より好調な拡大傾向に

- ・ 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
- ・ 設備更新の際、既存のオンプレミスPBX とのハイブリッド利用や、ハイブリッド利用からのフルクラウド移行
- ・ Web 会議サービスを展開するベンダーの市場参入や販路拡大
- ・ 固定電話番号と併せた販売を目的としたキャリアとの連携強化や販路拡大
- ・ コミュニケーションツールの統合化による業務効率化を訴求した提案
- ・ BCP 対策としての導入、PSTN マイグレーションへの対応、音声通信環境のフルクラウド移行の進展

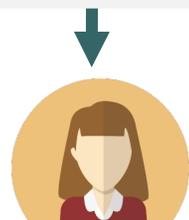
## ネクストジェン

- ・基盤ソフトの開発
- ・クラウド基盤の監視・運用
- ・課金管理
- ・キャリア等との相互接続  
(クラウド 0 AB-J番号など)

## U-cube enabler サービス



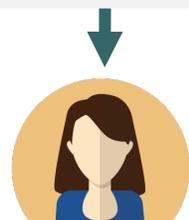
## パートナー



エンドユーザー様



エンドユーザー様



エンドユーザー様

## ビジネスモデル

### U-cube enabler

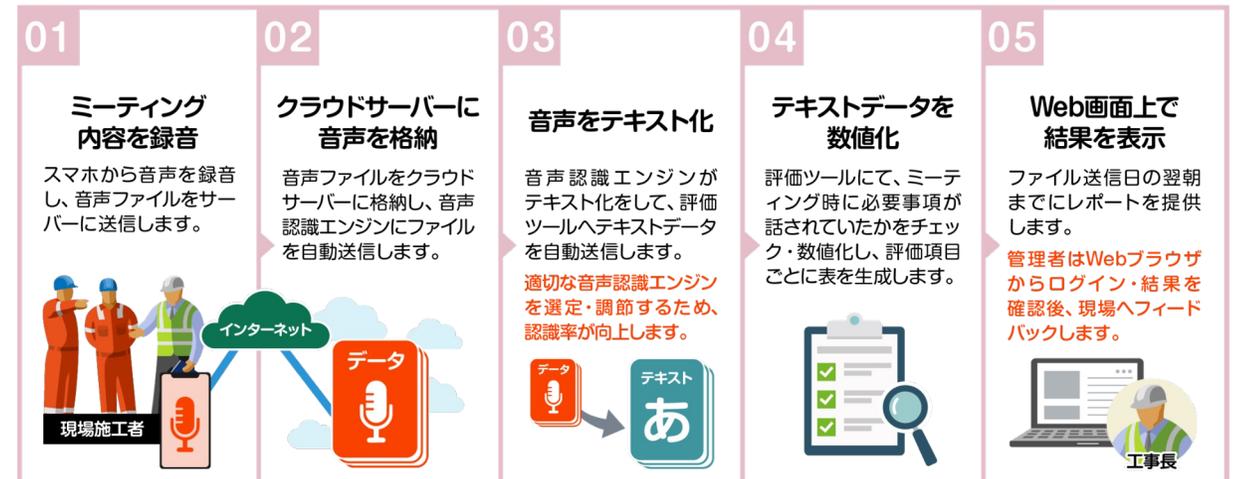
ユーキューブ イネーブラー

パートナーが提供するクラウドサービスに当社のクラウドサービスを組み込んだり、独自の機能追加やパートナーのプラットフォームとの融合を行い、特色のあるクラウド音声サービスとしてエンドユーザーに提供できるビジネスモデルです。パートナーのご要望に柔軟にサービスメニューを対応させることが可能です。

## 安全管理ソリューション『U-cube cogni 工事KY』を提供！ 安全管理ソリューションの多くは画像や映像認識を利用しているが、 音声認識AIを利用したものは当社が唯一！

### 音声認識AIを安全管理に用いるメリット

- 音声認識は画像や映像認識より、データ量が少ない
- 専用機器を購入せずとも、スマホからアプリをダウンロードするだけで利用が可能



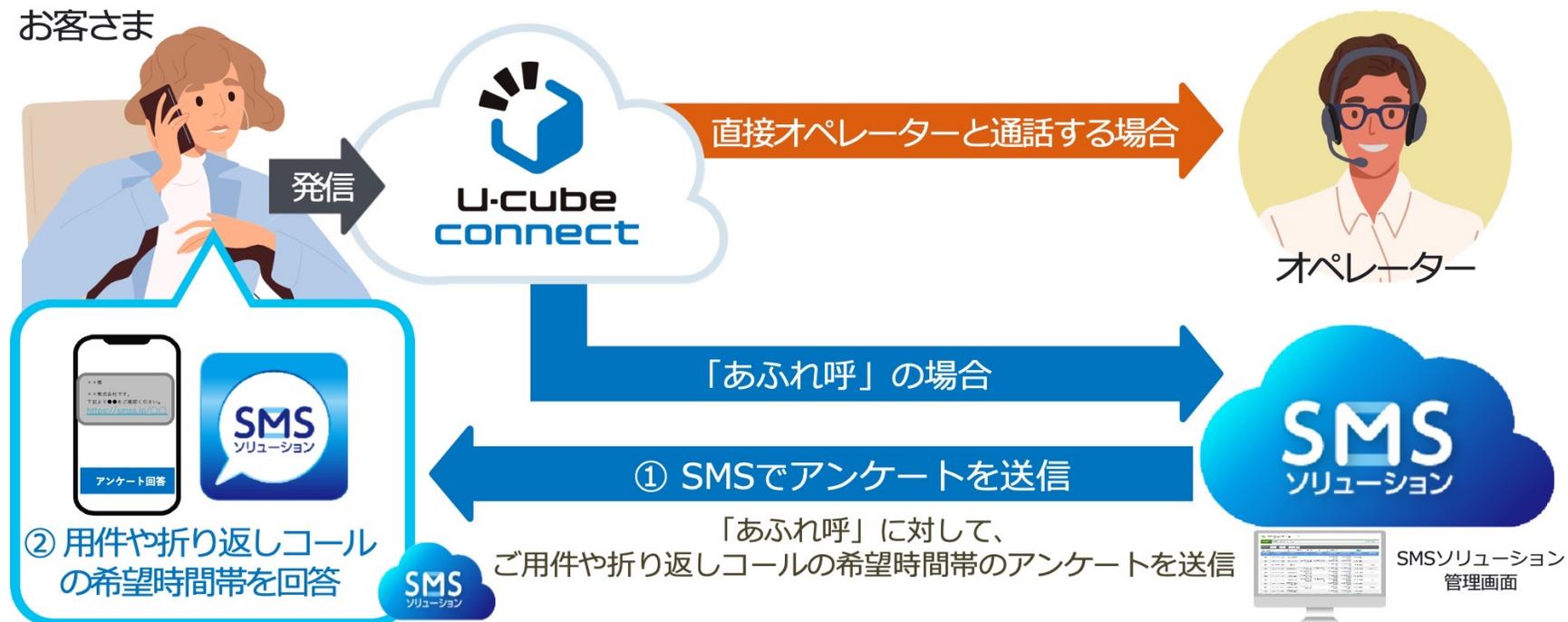
### 当社の音声認識AI技術の歩み

当社は2014年より静岡大学とAI音声認識技術の産学連携による共同研究を行い、AI音声認識事業を営んで参りました。

最新の研究成果を当社のさまざまなソリューションに反映しています。

従来、雑音や騒音が発生する場所での音声認識は難しいと言われていましたが、現在はノイズがあっても音声認識が可能となっていて、精度は日々向上しています。

当社とNTTタウンページは「Digital Lead for DX SMSソリューション」において  
電話対応業務をDX推進するIVRオプションを共同で提供



当社の「U-cube connect」とSMSソリューションをシステム連携させ、自動音声ガイダンスにより目的別に効率よく誘導するIVR機能を活用し、入電が集中して取り切れなかった「あふれ呼」対策やガイダンスからSMS送信によるホームページへの誘導など、お客さまサービスの向上と電話対応業務の効率化を支援いたします。

## U-cube cogni工事KYと生成AIの連携による 文脈解釈オプションサービス

文脈解釈により対象とする工事を拡大いたします。

## AIで受注予約を可能とするコールセンター向け AI予約ソリューション

電話を必要としないビジネス領域での展開いたします。



## 4.事業計画と成長戦略

※ ( ) 内は対前年比

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
<b>2025/3月期 【計画】</b>	<b>3,700 (105%)</b>	<b>200 (110%)</b>	<b>190 (109%)</b>	<b>170 (102%)</b>
2024/3月期 【実績】	3,522	181	173	166

- 今期は売上高より利益を重視する事業計画とする
- 販売計画の約50%はストック型ビジネスであり、引き続きクラウドサービスのID数を増やしていく計画
- 既存ビジネスを堅調に伸ばしつつ、生成AIを使った事業やDASインフラ・シェアリングなど、新規事業にもチャレンジし、次のビジネスをつくる

## 3年後売上 50億円、EBITDA 8億円を計画

### 1. VC事業を中心とした既存事業で売上30億円を達成する

クラウドサービスを中心に、売上より利益確保を重視し、年率5~10%の成長をさせる

### 2. CDX事業プラス新規事業で売上20億円を達成する

- DAS※インフラ・シェアリング事業への参入
- 電話発信者証明サービス

※DASとは: Distributed Antenna Systemの略で、基地局からの電波を光ケーブル等によって多数のアンテナに分配し、通信エリアを効率よく拡張するシステムのこと。

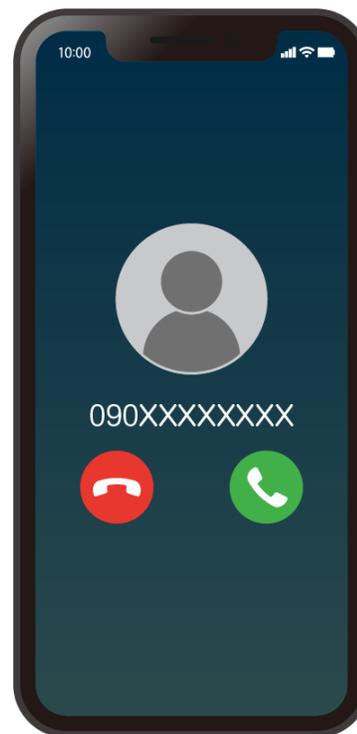


## アメリカの事例

発信者番号表示のみでは応答率は10%以下ですが、名前を表示することで40~50%近くに応答率が上昇し、さらに名前とロゴを出すことで55~67%程に上昇します。

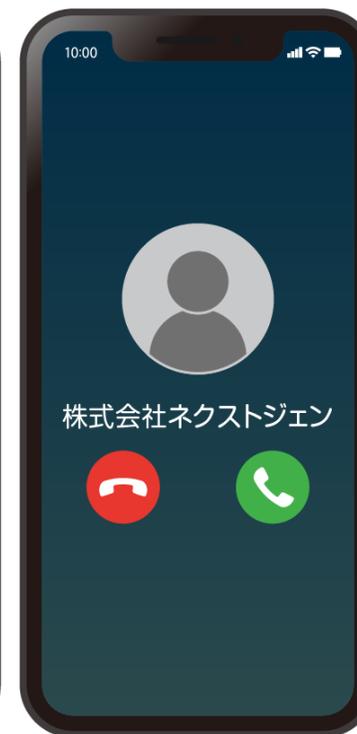
番号のみ

応答率：10%以下



名前+ロゴを表示

応答率：55~67%



## 特殊詐欺対策の根本解決につながる対策へ

「電話に出てはいけない」から「重要な連絡、必要な電話には出る。」ことが可能になるように、怪しい電話が分かる仕組みを作ること考えています。ちなみに、事業パートナー候補は、大手通信事業者グループの一つがあります。

名前のみ

応答率：40~50%

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、来月2024年6月を予定しております。

#### **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/>