

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

2025年3月期 通期決算説明

証券コード : 3842

ネクストジェンとは

1 2025年3月期業績（連結）

2 会社概要

3 当社グループの事業、
ビジネスモデル

4 市場環境と弊社の主な製品
およびサービス

5 事業計画と成長戦略

6 資本コストや株価を意識した経営



日本初

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※をリードした会社

1. キャリアグレードとインターネット技術

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

2. グローバルスタンダード

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し、通信効率を向上させ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

3. エンタープライズ向けに展開

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し、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している

4. コミュニケーションプラットフォーム

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、様々なコミュニケーションのアプリやサービスを統合的・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

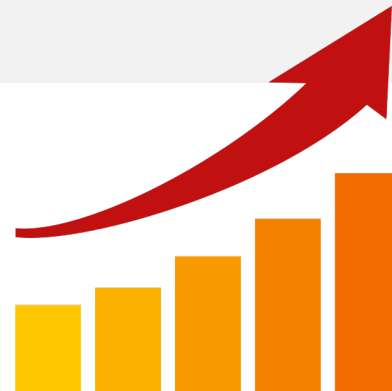
2025年3月期の業績 (連結)



1

営業利益が過去最高益の262百万円（前年同期比145%）

サブスク型の安定的な成長と、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るワンタイム型ビジネスの増加



2

EBITDA 542百万円（前年同期比107%）
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

3,620 百万円 ↑

前期比 **+98** 百万円

営業利益

262 百万円 ↑

前期比 **+80** 百万円

当期純利益

204 百万円 ↑

前期比 **+37** 百万円

EBITDA

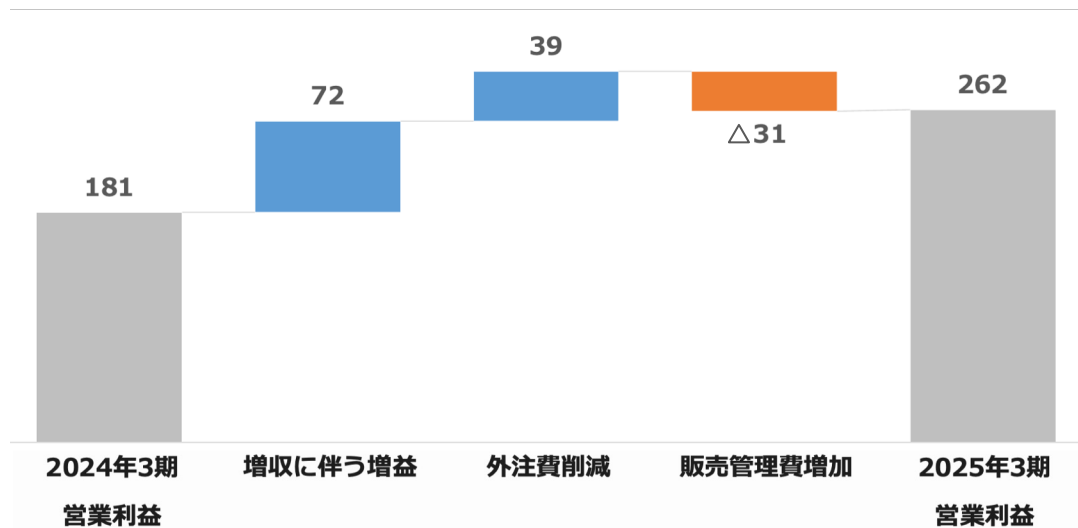
542 百万円 ↑

前期比 **+35** 百万円

- 営業利益は過去最高益を達成
 - 高利益率のビジネスを展開
- 営業キャッシュ・フローが大幅に増え、フリーキャッシュフローが前期比5倍以上に
- 製品・サービス開発や顧客サポートが増加し、一部研究開発を前倒しで製品化

	24/3月期 (①前年同期)	25/3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) ②/①
(単位：百万円)				
売上高	3,522.7	3,620.7	98.0	↑ 103%
仕入・外注費	1,740.3	1,624.4	△ 115.8	↓ 93%
販売管理費	1,043.2	1,092.4	49.1	↑ 105%
研究開発費	80.6	62.9	△ 17.7	↓ 78%
営業利益	181.3	262.2	80.8	↑ 145%
EBITDA	507.6	542.6	35.0	↑ 107%
経常利益	173.7	250.4	76.6	↑ 144%
当期純利益	166.9	204.8	37.9	↑ 123%
フリーCF	103.5	586.9	483.4	↑ 567%

営業利益について



- 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加、BSS（Business Support System）・保守サポートによるサブスク契約の増加、及び重要顧客のコンサルティング・システム構築の増加による72百万円の増益
- 内製化促進による外注費39百万円の削減
- 販売管理費が人件費増等で増加

2025年3月期 連結BS について

- 現預金1,809百万円、有利子負債を差し引いた
ネットキャッシュは1,334百万円
前年度末比547百万円改善となり、実質無借金
の安定した財務体質
- 売上の前倒し、平準化により、3月末の売掛金
が233百万円減少
- 財務体質の改善の為、ソフトウェア資産を41
百万円減少
- 利益剰余金が174百万円増加、その結果、
配当等の分配可能額319百万円を確保

(単位：百万円)	24年3月期	25年3月	増減額
流動資産	2,455.5	2,753.7	298.1
現金及び預金	1,262.0	1,809.8	547.7
売掛金	967.3	734.3	△ 232.9
棚卸資産	147.1	140.1	△ 6.9
固定資産	822.2	782.7	△ 39.4
有形固定資産	52.4	49.9	△ 2.4
ソフトウェア	651.9	611	△ 40.9
投資その他の資産	108.8	121.7	12.9
資産合計	3,277.8	3,536.4	258.6
負債	1,317.9	1,363.7	45.8
買掛金	302.7	267.8	△ 34.8
長期借入金	474.8	475.7	0.9
未払法人税等	43.5	12.1	△ 31.3
前受金	230.2	324.8	94.6
純資産	1,959.9	2,172.7	212.8
資本金	1,127.0	1,145.6	18.5
資本剰余金	686.7	705.3	18.5
利益剰余金	145.2	319.4	174.2
負債純資産合計	3,277.8	3,536.4	258.6

フリーキャッシュ・フローは、**586百万円** (前期比 **+483百万円** の増加)

(単位：百万円)	24年3月期	25年3月期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	484.2	852.2	368.0
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 380.7	△ 265.2	115.4
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 49.1	△ 39.2	9.9
現預金残高	1,262.0	1,809.8	547.7
フリーキャッシュ・フロー	103.5	586.9	483.4

- 営業キャッシュ・フロー：サブスク型ビジネスが安定し、重要顧客へのコンサルティング、システム構築の増加がキャッシュを生み、利益を出す事業構造に
- 投資キャッシュ・フロー：2025年3月期265百万円の内、250百万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（約10百万円）を返済

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	11億45百万円	
従業員数	145名（連結/2025年3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	

3

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を有し、また様々な日本の法規制を理解し海外製品も適合させてきました。

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しています。



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

当社ではグローバルスタンダードを重視し、優れた海外ソリューションを日本に持ち込み、それらを日本企業にフィットするように提供、市場性を十分確認できた場合は、自社で開発することもあり、それを実行できる技術力を有しています。

最近では当社の提供する 音声通信のためのソフトウェア・ゲートウェイNX-B5000（SBC）が 国内ベンダーで初めてマイクロソフト社のTeamsとの接続認定※を受け、Teamsから外線／内線通話を可能にしました。

※Microsoft社のDirect Routing対応のSBCとしての接続認定

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。

当社の事業規模

ボイスコミュニケーション事業 60%

エンタープライズ向け

サブスク型に移行中

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 CPaaS
- U-cube voice
- U-cube friends
- U-cube rec
- U-cube connect
- U-cube cogni

代理店販売

クラウドDX事業 40%

通信キャリア向け

ワンタイム型メイン

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
- LA-6000

直接販売

エンタープライズ・通信キャリア向け

サブスク型 ワンタイム型

エンタープライズ／通信キャリア向けに高度なDXを展開

- 業務改善・自動化ソリューション
- BSS (ビジネスサポートシステム)

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

サブスク型ビジネス

継続的に収益を得られるビジネスモデルのこと
(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)

ワンタイム型ビジネス

売り切り型のビジネスモデルのこと

戦略の概要

- 企業ユーザーが持つPBX（内線電話交換システム）／ビジネスホンのリプレイス需要を獲得する
- コンタクトセンターの高度化へのアプローチ
 - 大規模コンタクトセンターへのNX-B5000の展開
 - クラウドCTI事業者のフルクラウド化をU-cube friendsで実現
 - AI関連における新たな相互接続ビジネスをLA-6000で実現

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サービス※で既存顧客を持つパートナーを増やす
- VC市場：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
- コンタクトセンター市場：AIビジネスにおける新興企業層を含めた市況を把握し、VC市場同様にセグメント別の戦略に落とし込む

提供するソリューション

- クラウドサービス型を中心とした企業電話システムのマイグレーション
- NX-B5000
- U-cube friends
- LA-6000



コミュニケーションDX事業から ▶▶▶ クラウドDX事業へ

ソフトウェアの利用形態は益々クラウド化

- 多くの企業において、セキュリティ上の問題や運用上の課題(24/365対応、人的リソース確保等)から、クラウドサービスの活用が一層進むと予測。コスト、信頼性、ウィルス感染リスク、安定性など、キャリア（通信事業者）も対策を検討している。コア事業へのクラウドサービス活用はさらに進展、広く一般企業においてもクラウド活用が進み、クラウド化が一層進む。
- クラウド化に必要な技術はどの分野でも基本的に共通しており、クラウド技術を早い段階から活用してきた当社では、あらゆるクラウド化へのニーズに対応可能
- AIを活用することでさらなるDXを促進させるサービス提供が実現可能

クラウドDX事業を支える 今までの経験値

業務プロセス 改革の経験

通信事業者の複雑な業務プロセスを把握し、クラウドベースの課金請求・運用を受託

クラウド開発 の経験

クラウドの創成期から10年以上にわたりクラウド技術を開発

音声AI開発の 経験

長年培ってきた電話技術と音声認識AIをかけ合わせたサービスを開発

クラウドDX

ITの設計をオンプレからクラウドへリフト※し、さらにクラウドサービスにシフト※させ、クラウドアーキテクチャの価値を最大限に引き出す、高度なDXを実現するソリューションを軸とする。

ITに加え、業務設計も上流コンサルから参入し、真のDXを目指していく。

1

顧客伴走型ビジネス

（コンサル→業務フローシステム化→運用サービス）

- 業務自動化
- 業務改善&自動化

2

プラットフォームサービスビジネス（共通業務サービス基盤）

- 請求業務

キャリアコア

通話録音ソリューション、MVNO IMSソリューションを重点テーマとし、当社の強みを複数キャリアへ展開・拡大する技術営業戦略を実行する。

- キャリアコアビジネスを盤石な基盤確立とし、クラウドDXビジネスの成長を事業の方針とする
- クラウドDXビジネスが、U-cubeサービスシリーズ等のソリューションとシナジーを発揮できるよう、コアソリューションのユースケースを拡大
キャリアコアビジネスは、大型案件の受注確度を上げていく

※ クラウドリフトとは：オンプレミス型サービスを、機能はそのままにクラウドへ移行するもの

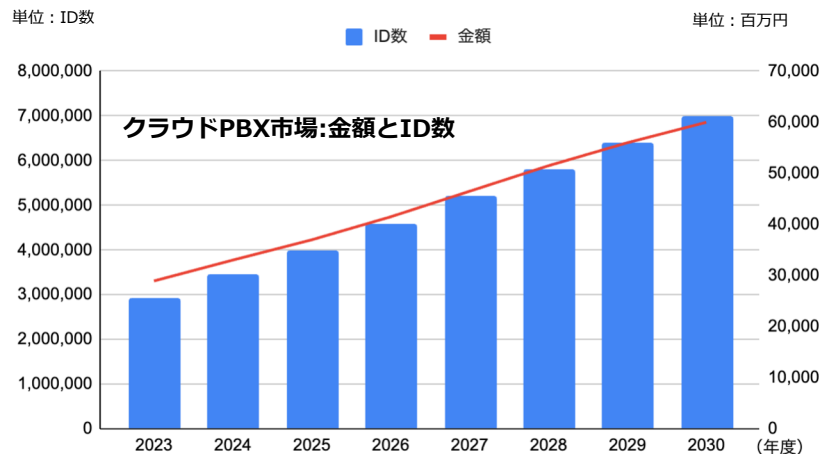
※ クラウドシフトとは：オンプレミス型サービスを骨組みから新たに作り変え、クラウドに最適化させ、機能面も向上させたもの

4

市場環境と弊社の主な製品 およびサービス



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330億円
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。**

日本製
SBC
順調に
拡大中

**市場規模は大規模通信キャリアから小規模一般企業まで！
設置型SBC（オンプレ）／クラウド型SBC どちらも
マーケットシェアトータル25%以上を目指す！**

日本製SBCとして大手通信キャリアにも採用！

多様な外部サービスとの連携ニーズに対応し市場シェアを拡大

2025年4月に国内ベンダー初のマイクロソフト社の認定を受け※
「Microsoft Teams」との連携を実現し外線／内線通話が可能に。
キャリア・SIer等の販売パートナーを通じ、今後3年間のSBCに
関するビジネスで**約44億円**の販売計画を予定しています。

市場規模	2023年 (実績)	2030年 (予測)	CAGR : 2030/2023
金額	4,700	6,100	3.8

単位:百万円、%

当社のSBCは大きく分けて以下2種類

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

競合製品

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

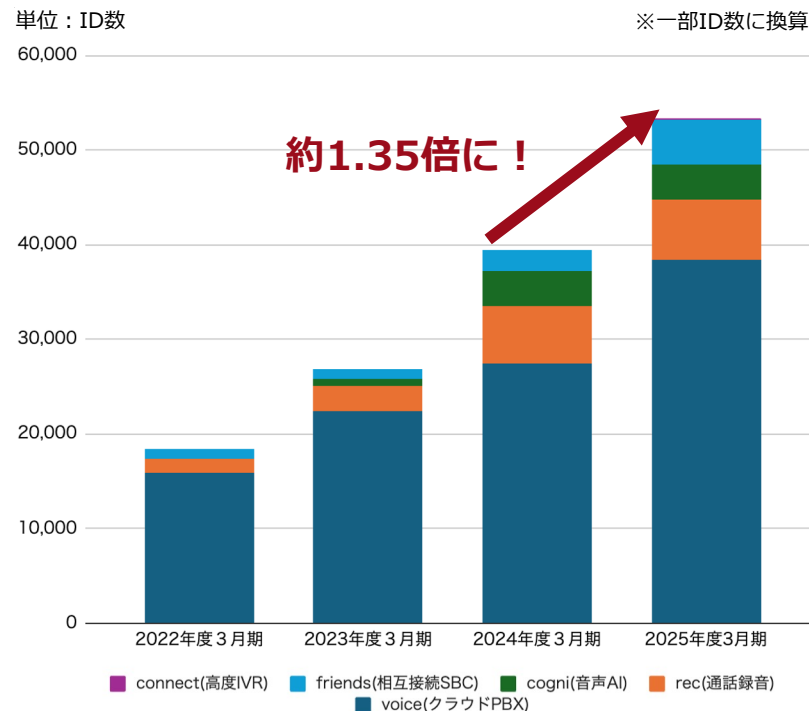
SBC（セッション・ボーダー・コントローラー）とは

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です。

- ・※：マイクロソフト社のDirect RoutingにおけるSession Border Controller（SBC）認定を取得
- ・表に関する出展：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（P143）」より抜粋

2025年3月期の『U-cube』クラウドサービス（サブスク型） 拡大状況

- U-cube voice（クラウドPBX）
約11,000ID増加（**前期比+40%**）
- U-cube friends（SBC）
約2,500ID増加（**前期比+112%**）
→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
- U-cubeサービス全体で**前期比+35%**へ



自社のソフトウェアを活用し U-cube CPaaS（CPaaS基盤）を開発

U-cube CPaaSとは

当社が開発・提供するCPaaSの基盤になります。
相互接続性に優れ、音声チャンネルにリアルタイムコミュニケーション機能などを簡単に融合することができます。

コンタクトセンターなどでの通話録音、IVR（自動音声応答）やビジネスチャット、SMS送信、資料共有、映像を介したミーティング等にも活用でき、アイデア次第でコミュニケーションの様々な課題を解決に導きます。

当社の通信業界での知見を基にしたキャリアグレードのサービス基盤であると共に、日本のレギュレーションや契約など、海外ベンダーでは対応が難しい部分も品質を担保しながらカバーできるのが大きな特長です。



※ **CPaaSとは** : Communications Platform as a Serviceの略。

「通信機能をAPIで接続するクラウドサービス」を指し、通信に関わるサービスやバックオフィスで利用されているシステムの間をAPI（Application Programming Interface）を利用して接続する技術を用いたサービス。

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)



パートナー



U-cube enabler ビジネスモデル

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。

5

事業計画と成長戦略



2025年3月期の計画・実績と中期経営計画について

単位：百万円

項目	2025年3月期 (計画)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)
売上高	3,700	3,620	3,800	4,300	5,000
営業利益	181	262	280	330	400
親会社株主に帰属 する当期純利益	166	204	210	250	320
EBITDA	522	542	580	630	700

- 2025年3月期は営業利益が過去最高益の262百万円（計画比144%）を達成し、当期純利益・EBITDAも計画値を達成。
売上高については、ワンタイム型ビジネスからサブスク型ビジネスへの移行が進行している。売上額は大きい利益が薄いハードウェア製品の売上が減少、このため全体の売上高の成長が抑えられている。
- 3年後の売上高5,000百万円、営業利益400百万円を目指す。

1

ボイスコミュニケーション事業・キャリア向け事業を中心とした既存事業で売上40億円へ

クラウドサービスや保守ビジネス中心に、売上より利益確保を重視し、2桁成長を計画する

2

クラウドDX事業プラス新規事業で売上10億円を達成する

領域 ※	当社の機会	進捗状況
ボイス コミュニケーション 事業	生産終了に向かう従来の専用ハードウェアPBX（内線電話交換機）のリプレース	順調に進捗
	大株主事業パートナーとの協業によるクラウドサービスの拡販	順調に進捗 ID数1.35倍
	企業等が使用する回線のインターネット化で発生するニーズ（SBCニーズの拡大）	ソフトウェア・クラウドサービス共に順調に進捗
クラウドDX事業	顧客の業務の改善・自動化を行う顧客伴走型ビジネスの拡販	拡販に向け準備中
	クラウドサービス事業者に必要な課金・請求業務のプラットフォームサービスビジネスの拡販	横展開へ
	MVNOも含めた通信コア設備事業の拡大	進捗中

※前年公表の「注力分野と実行タイミング」については、事業区分に整理し見直ししております。

2つの事業の戦略ポイントをより具体化して記載しております。16ページと18ページの各事業の戦略についても併せてご参照ください。

クラウドDX事業とは、BPM ※（ビジネス・プロセス・マネジメント）システムとクラウド技術を活用して「業務の最適化」を推進する事業

電話領域である通信キャリア向けはもちろん、一般企業向けのBPM領域の業務において以下を遂行する

- 1 今まで手作業で行っていた業務をクラウドシステム化
- 2 ハードウェアシステムを利用していたものを新たにクラウド化してより使いやすくする。
→ハードウェアに依存せず、変更やVer. Upが容易



※ BPMとは：

業務プロセスにおいて、分析・設計・実行・監視し、改善を繰り返すことで、効率化と最適化を実現する手法

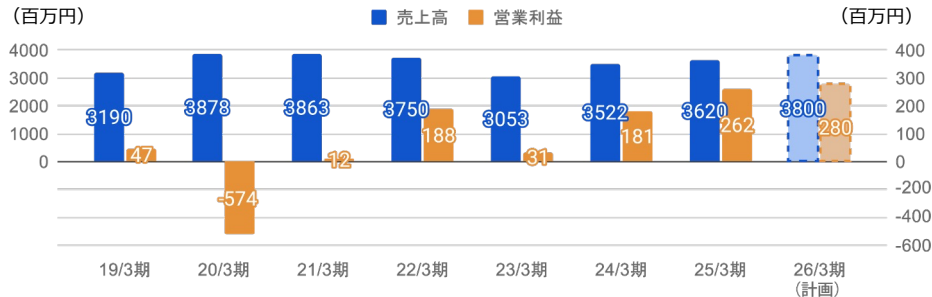
7

資本コストや 株価を意識した経営

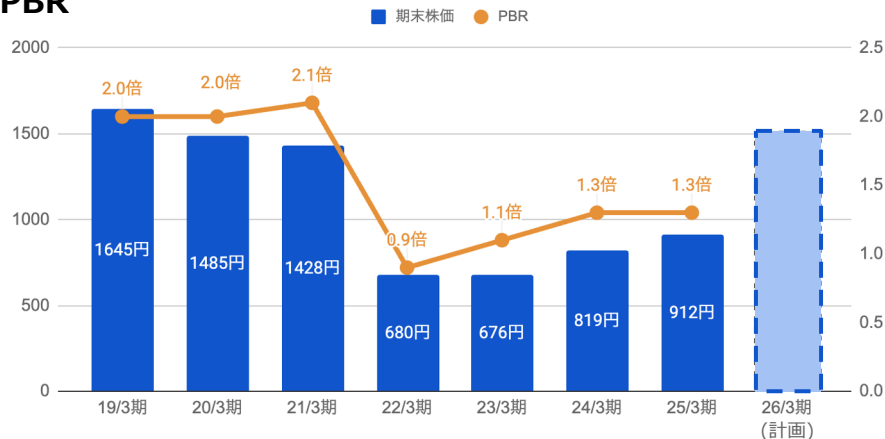


資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

売上高と営業利益



PBR



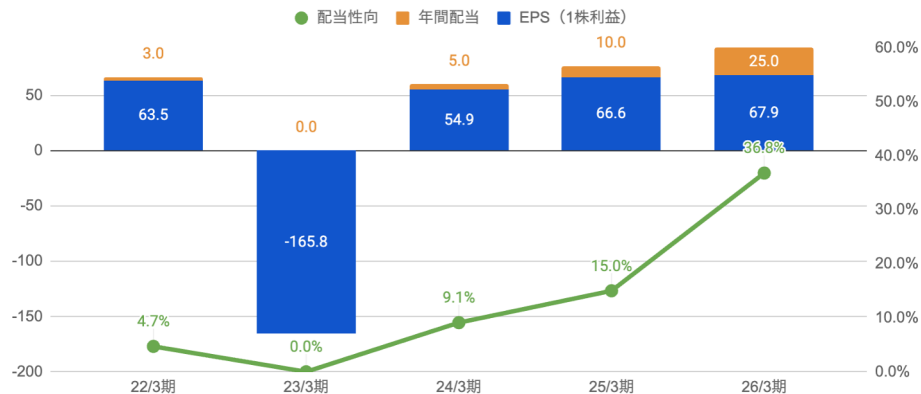
取組み方針

- 1 外注方針の見直しと働き方の多様化によるコスト削減
- 2 成長のための投資と新規事業への取り組み
- 3 財務レバレッジの適正化による財務基盤の強化
- 4 配当政策の見直しによる株主還元の強化
- 5 定期的な説明会や報告書を通じて、株主との積極的なコミュニケーションを推進

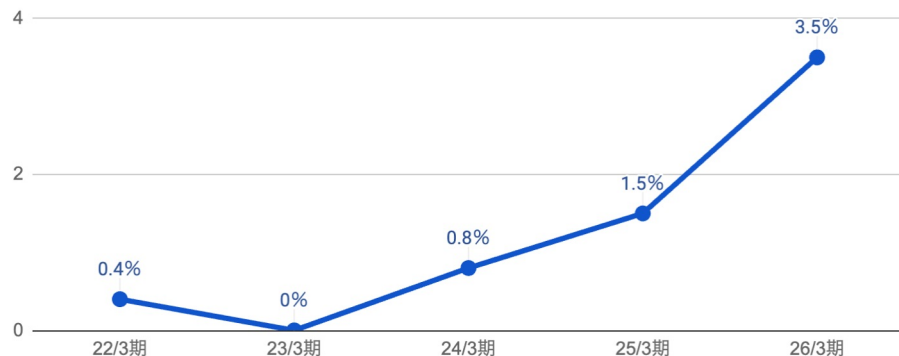
株主資本コストは6～7%と算出しており、上記取組みにより、ROEは**8%以上を継続的に確保し、PBRの向上**を図ってまいります。

ROE	24年3月期	25年3月期
	8.9%	9.9%

EPSと配当性向の推移



DOEの推移



当社は、成長投資に必要なキャッシュも十分に確保できております。M&A含め成長につながる投資を積極的に行っていきます。

2026年3月期は、**年間配当25円(中間・期末配当各10円、東証スタンダード・名証メイン上場記念配当5円)**、純利益が計画通りの場合、**配当性向36.8%**を見込んでおります。

今後は、**株主資本配当率(DOE)**も考慮し、**配当性向30%程度の株主還元策**を目指して参ります。



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/>

