



2025年3月期 第3四半期決算説明

株式会社ネクストジェン | 証券コード : 3842

INDEX

1 2025年3月期第3四半期業績（連結）

2 会社概要

3 第3四半期トピックス

4 新規事業の進捗状況



1. 2025年3月期第3四半期業績（連結）

1

営業利益が168百万円（前年同期比236%）

- 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
- 外注費及び販売管理費の削減

2

EBITDA 362百万円（前年同期比139%）

キャッシュを安定的に生み出すビジネスモデル

3

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み、
ボイスコミュニケーションの**クラウド化で市場成長**

業績ハイライト 2025年3月期第3四半期（連結）

売上高

2,513 百万円 ↑

前年同期比 **+131** 百万円

営業利益

168 百万円 ↑

前年同期比 **+97** 百万円

当期純利益

127 百万円 ↑

前年同期比 **+76** 百万円

EBITDA

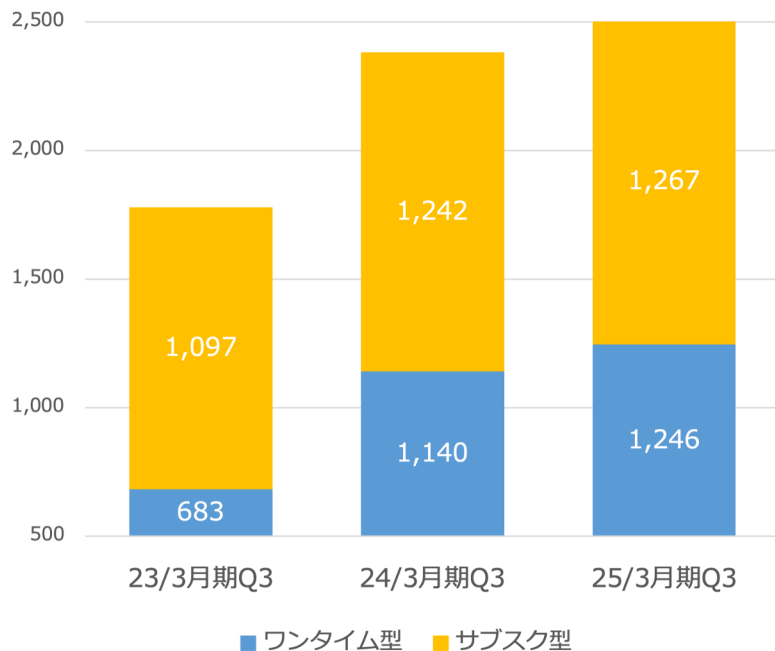
362 百万円 ↑

前年同期比 **+102** 百万円

- 売上高は前年同期比106%、営業利益は236%を達成
引き続き、高利益率のビジネスを展開
- 研究開発費は前年同期比36%だが、第2四半期から20百万円程度の進捗
現在の見通しとして、通期で1億円程度（前期比123%）の研究開発費を見込んでいる

(単位：百万円)	24/3月期Q3	25/3月期Q3	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	
売上高	2,382.2	2,513.2	131.0	↑	106%
仕入・外注費	1,260.8	1,190.4	△ 70.4	↓	94%
販売管理費	785.7	774.6	△ 11.1	→	99%
研究開発費	70.4	25.6	△ 44.7	↓	36%
営業利益	71.5	168.9	97.3	↑	236%
EBITDA	260.8	362.9	102.0	↑	139%
経常利益	65.2	160.1	94.8	↑	245%
当期純利益	51.9	127.9	76.0	↑	246%

(単位：百万円) **ワンタイム型・サブスク型推移**



- ワンタイム型は、当社のシステム構築や導入支援を基盤に横展開し、案件獲得につながっています。
特に第3四半期においては重要顧客でのコンサルティング、システム構築が増加しました。
- サブスク型は、安定した収益基盤を維持しつつ、売上が堅調に積み上がり、販売数を伸ばしています。ハードウェア製品からクラウドサービスへの移行が順調に進捗しています。

ネットキャッシュ：12.9億円

(現預金:18.2億円 - 有利子負債:5.3億円)

前年同期のネットキャッシュ:8.6億円

から4.3億円の改善

財務基盤は非常に安定しており

キャッシュを生む力が成長

(単位：百万円)	24年3月期Q3	25年3月期Q3	前年同期比
流動資産	2,306.6	2,690.7	384.1
現金及び預金	1,410.5	1,823.1	412.5
売掛金	515.6	615.0	99.4
棚卸資産	270.6	140.1	△ 130.5
固定資産	815.8	826.1	10.2
有形固定資産	43.4	50.6	7.2
ソフトウェア	682.1	676.7	△ 5.4
投資その他の資産	78.5	97.8	19.3
資産合計	3,122.5	3,516.9	394.3
負債	1,273.0	1,421.2	148.1
買掛金	184.6	250.1	65.4
長期借入金	542.6	529.9	△ 12.7
未払法人税等	9.8	4.8	△ 5.0
前受金	372.4	429.5	57.0
純資産	1,849.5	2,095.7	246.1
資本金	1,127.0	1,145.6	18.5
資本剰余金	691.7	705.3	13.5
利益剰余金	30.2	242.5	212.2
負債純資産合計	3,122.5	3,516.9	394.3

フリーキャッシュフローは 540.6百万円（前年同期比 +361.6百万円 の増加）

(単位：百万円)	24年3月期Q3	25年3月期Q3	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	477.7	750.9	273.1
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 298.7	△ 210.2	88.4
財務活動によるキャッシュ・フロー	23.8	20.4	△ 3.4
現預金残高	1,410.5	1,823.1	412.5
フリーキャッシュ・フロー	179.0	540.6	361.6

営業キャッシュフロー

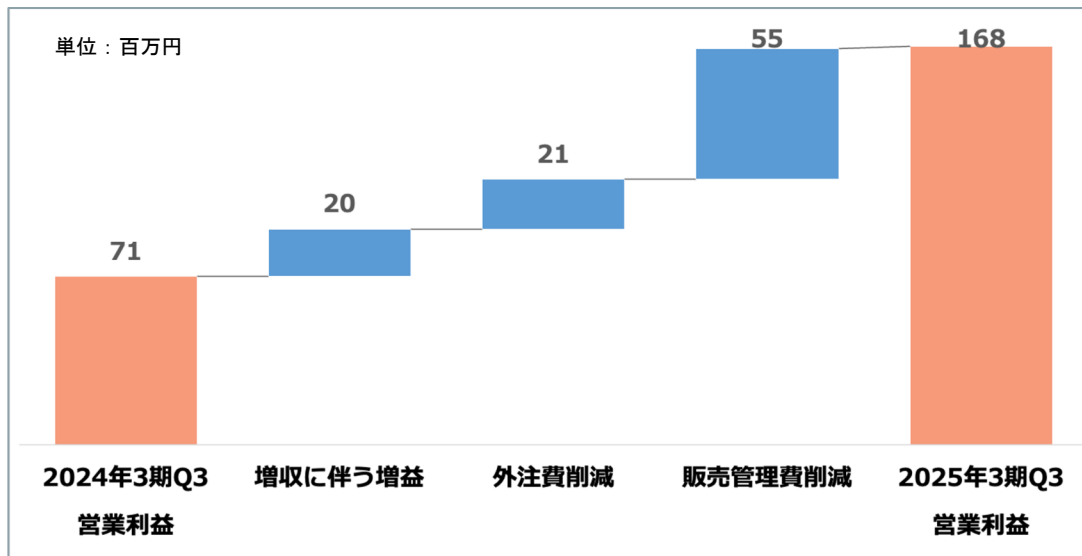
サブスク型ビジネスが安定してキャッシュを生み、利益を出す事業構造

投資キャッシュフロー

ソフトウェア開発の内製化を進め、前年同期比で投資支出は減少

財務活動キャッシュフロー

銀行との継続的な取引の実施により、3.4百万円増加



- 『U-cube voice』や『U-cube rec』などのクラウドサービス、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20百万円の増益
- 内製化を促進し、外注費を21百万円削減
- オフィスの見直しによるコスト削減、販売支援費の減少等により、販売管理費も削減

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	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	11億45百万円	
従業員数	136名 (連結/2024年12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	

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。

3. 下期トピックス

ニュースリリース

2024年11月5日



相互接続システムSBC『NX-B5000 for Enterprise』が、日本アバイアが提供するクラウドコンタクトセンター「Avaya Experience Platform™ (AXP)」の接続認定 (Avaya certification) を日本初で取得いたしました。

日本アバイアとは、長年ソリューションパートナーとして双方のビジネス強化を目的に協力関係を築いており、この度、AXP接続認定を取得したことで、正式にAvayaのコンタクトセンタープラットフォームと連携できるサードパーティ製品として認められ、日本国内の通信事業者が提供する多様なサービスをスムーズに利用することが可能となりました。

NX-B5000 for Enterpriseとは

SBC (セッション・ボーダー・コントローラー) と呼ばれる音声通信用の装置です。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。日本製SBCのシェアでは1位となります。

Avaya Experience Platform™ (AXP) とは

クラウドベースのコンタクトセンターソリューションです。

AXPは、音声、チャット、ビデオなど、複数のコミュニケーションチャネルを統合し、顧客対応を一元管理することができるため、顧客対応の質と効率を大幅に向上させます。

IRニュース

2024年11月22日

東京証券取引所スタンダード市場への市場区分変更申請及び 名古屋証券取引所メイン市場への重複上場申請に関する取締役会決議の お知らせ

当社は創業から20年以上が経過し、その事業内容、優良な顧客や事業パートナー、長期の株主の方々等、成熟したステークホルダーを有しており、次の成長段階に入っております。

こうした認識から現在の成長ステージに適した環境であるスタンダード市場への移行を選択することといたしました。

さらに、当社の重要拠点のひとつである名古屋での今後の事業展開や、個人投資家様に向けた当社事業の認知度向上を目指し、接点を増やすべく、名古屋証券取引所メイン市場への重複上場も進めてまいります。



4. 新規事業の進捗状況

正当な発信者であることが分かり、 安心して電話に出ることができる仕組みを開発



- 【コールセンター/CRM デモ&コンファレンス in 東京（2024年11月21日・22日開催）】にて、パートナー企業である日本アバイアとの共同出展スペースでデモ展示を実施
- 現在、表示される情報の真実性を担保するホワイトリスト（安全な企業の情報）を有するキャリア系パートナー企業と連携し、企業やコールセンターでアウトバンド業務等を行っている事業者をユーザー企業として、実証モデルのトライアルを予定

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。

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/>