

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）	6	当社グループの事業ポートフォリオ
2	会社概要	7	資本コストや株価を意識した経営
3	当社グループの事業、 ビジネスモデル	8	その他施策、リスク情報
4	市場環境と弊社の主な製品 およびサービス	9	参考資料
5	事業計画と成長戦略		



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

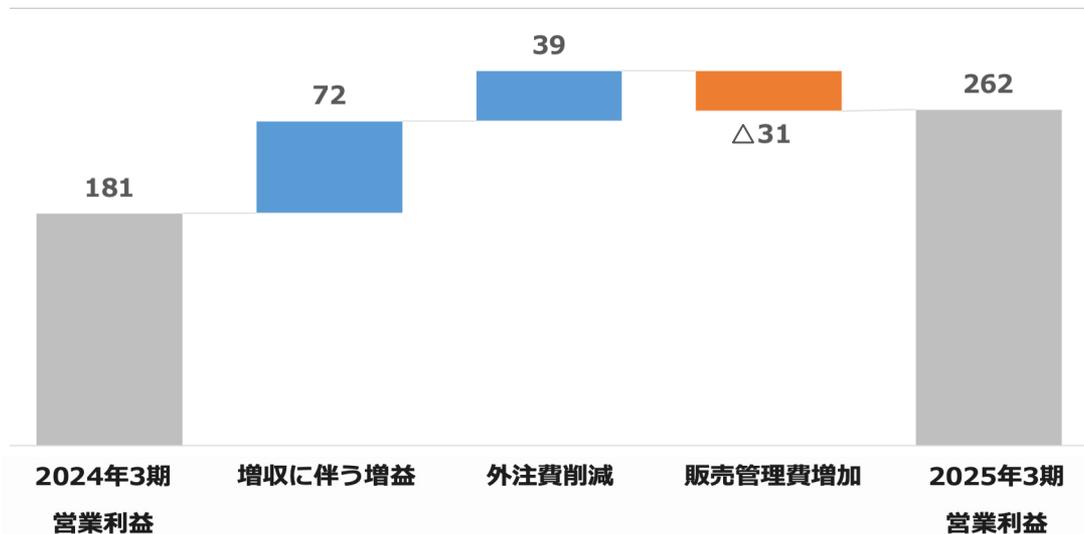
542 百万円 ↑

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

(単位: 百万円)	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) ④/①
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	大阪府大阪府中央区今橋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を掛け合わせたサービスを開発

クラウドDX	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) <ul style="list-style-type: none">● 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) <ul style="list-style-type: none">● 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

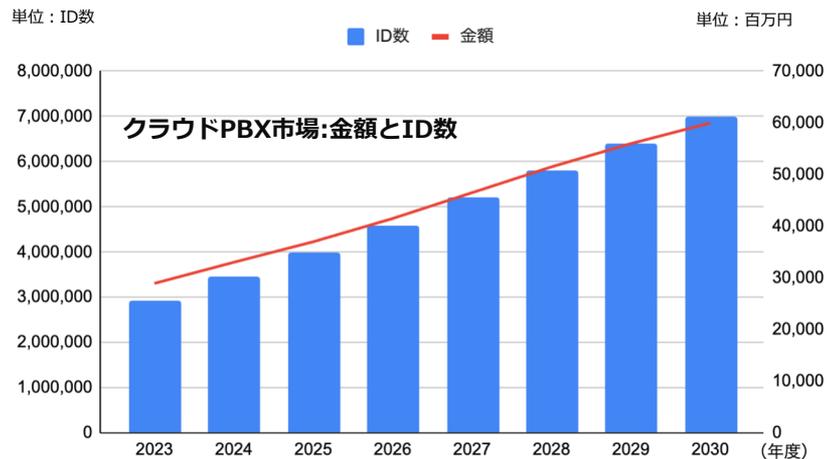
※ クラウドシフトとは：オンプレミス型サービスを骨組みから新たに作り変え、クラウドに最適化させ、機能面も向上させたもの

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。

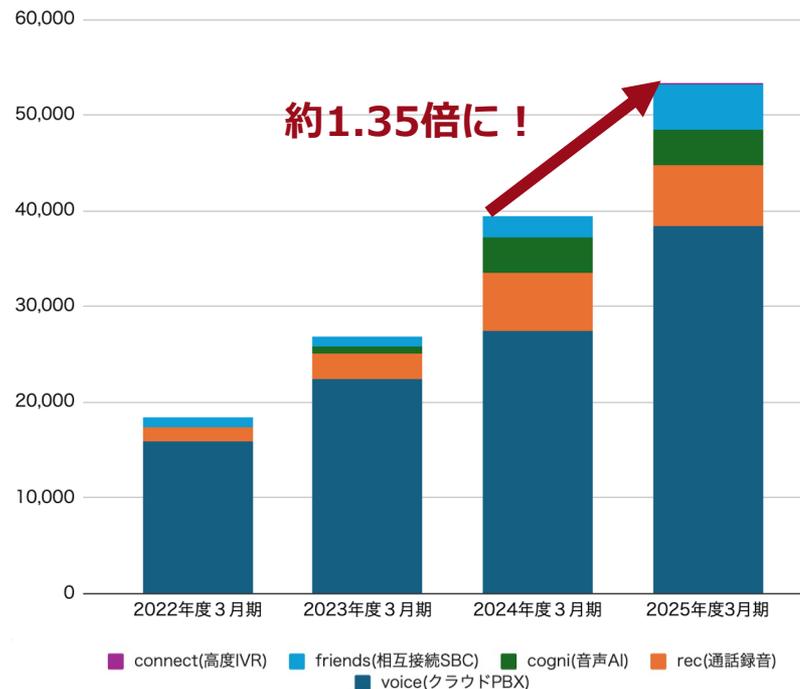
- ※：マイクロソフト社のDirect RoutingにおけるSession Border Controller（SBC）認定を取得
- 表に関する出展：株式会社富士キメラ総研「2024年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧（P143）」より抜粋

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

単位：ID数

※一部ID数に換算



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。

2024年度の研究開発費は約63百万円、今年度は約89百万円へ増額！

進化の早い通信ネットワーク技術を中心に、利用の可能性のある最新技術のグローバルな動向調査、新製品の研究・開発に取り組んでおります。
基礎研究よりも市場性の高いもの、ビジネスに結びつくものが中心です。



主な取り組みと成果

- 1 電話受付業務の自動化や、受付業務から派生するマルチチャネルでの自動応答の研究開発
- 2 コールセンターのDX化に必要なAIを活用した自動応答、外部ツールと連携したデータ分析や情報管理を実現するための研究開発
- 3 効率的なクラウドサービスの拡販に必要な課金・請求の自動化に関する研究開発
- 4 通信アプリの開発を容易にし、サービスに対応する端末の選択肢を増やし、サービスの販売機会を増やすための音声系クラウドサービスとWebRTC※との相互接続に関する研究開発

※ **WebRTCとは** : Web Real-Time Communicationの略。

インターネットを通じて音声やビデオの通話、データのやり取りができる技術のこと。特別なソフトをインストールしなくてもブラウザだけで簡単に通話やビデオ会議が可能。

行動指針 「トレンドをとらえ半歩先へ行く」 → 実用化できる特許を取得

製品・サービスに実装できる技術を開発するために、日々の研究・開発に取り組んでいます。
お客様や市場のニーズに適応させ【社会へ貢献する製品・サービスの開発】を目指してまいります。

特許番号	内容	関連製品・サービス
特許第4099515号	ネットワークを利用した通話録音装置及び音声集約装置	他社向け製品
特許第4698569号	通話録音システム、その方法及び通話録音プログラム	NX-C2100
特許第5216249号	呼制御装置及び呼制御方法	NX-C1000
特許第5433048号	第三者制御にて2者間通話又は多者間通話を実現する通信システム及び通信方法	NX-C2100
特許第5432599号	通話録音システム	-
特許第5568348号	通信制御装置及び通信制御システム	NXIシステム
特許第6184796号	スマートフォンアプリ等、複数のVoIP端末からの同時利用を制限する認証キーシステム	-
特許第6663258号	情報記録制御装置及び情報記録制御方法	LA-6000
特許第6697248号	グループ構成設定装置及びグループ構成設定方法	-
特許第6780978号	情報記録制御装置及び情報記録制御方法	LA-6000

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を中心に、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



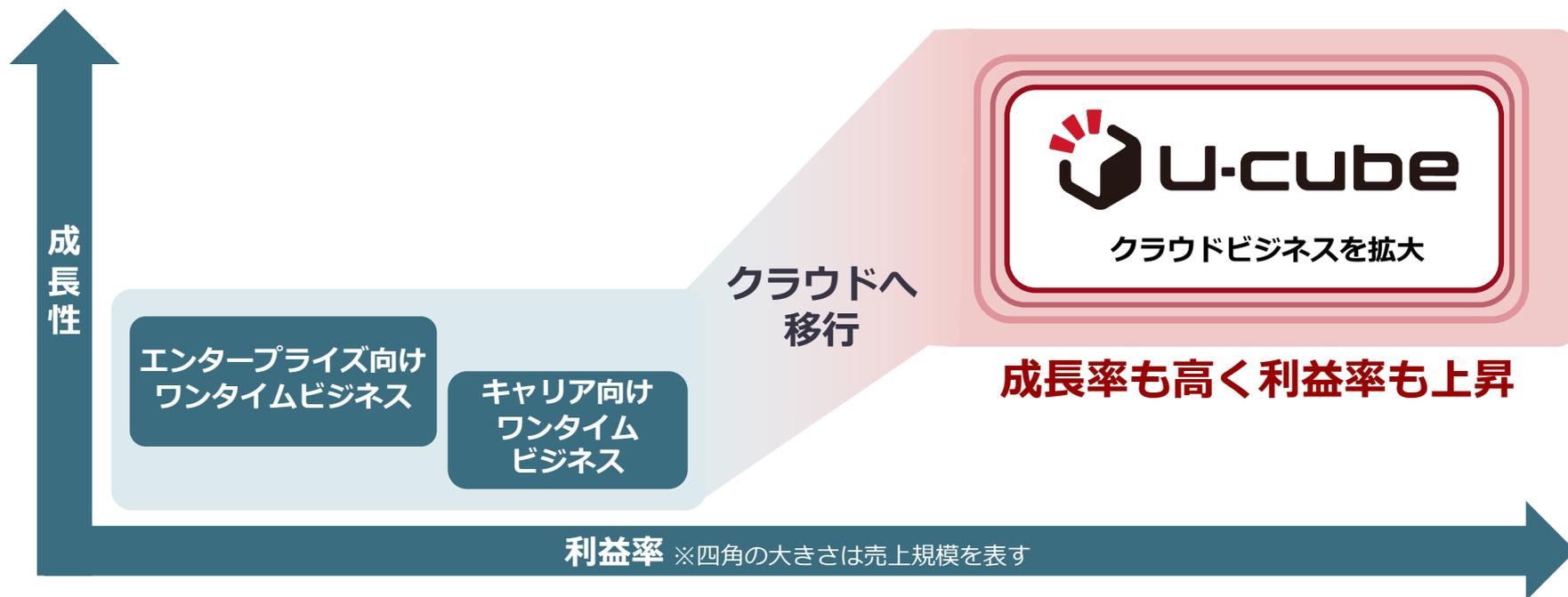
※ BPMとは：

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

6

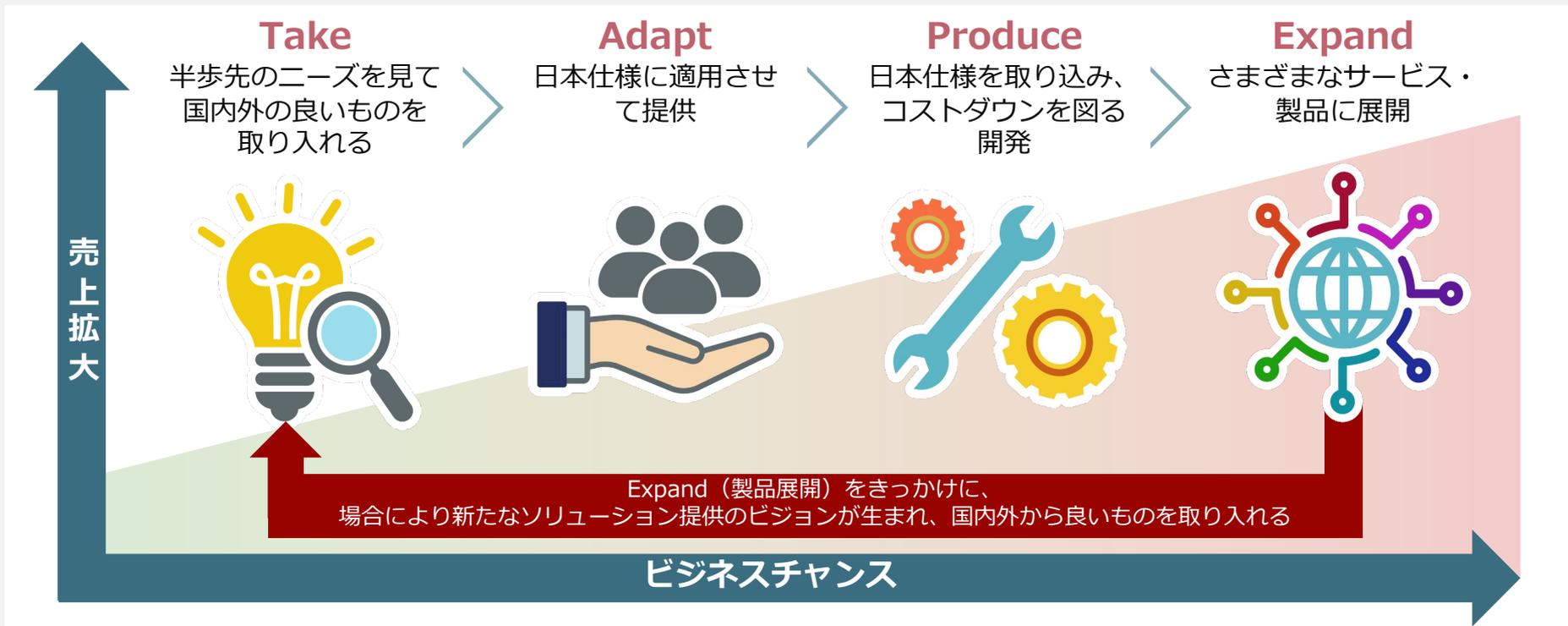
当社グループの 事業ポートフォリオ

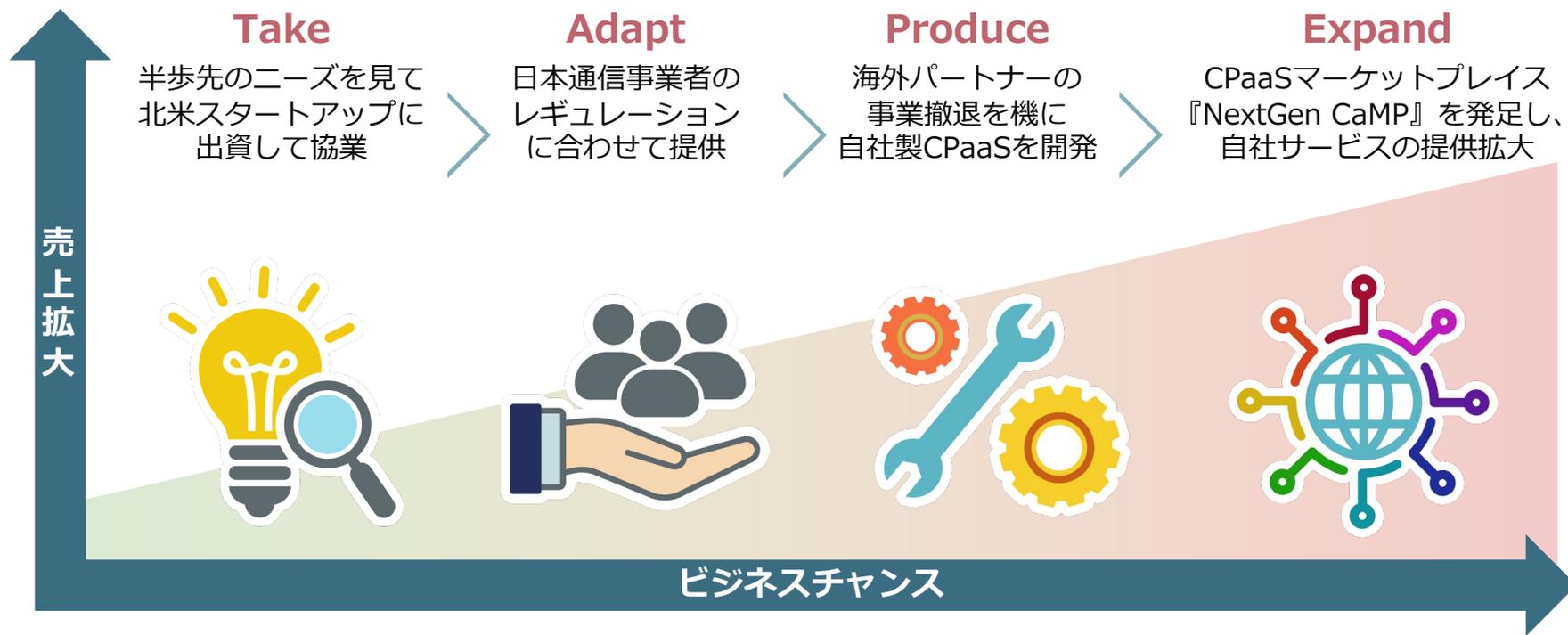




- 通信事業者向けのワンタイムビジネスは案件単価も高く主力事業だったが、案件数が減少
- エンタープライズ向けワンタイムビジネスは、通信事業者向けより案件単価は低く案件数も多いが、競合も多いため利益率も低め
- クラウドサービスはユーザーが増えると売上の平準化ができ、規模の経済の効果もあり利益率も上昇

国内外の最新技術を取り入れ活用し、 日本市場のニーズに合わせたソリューション提供を展開



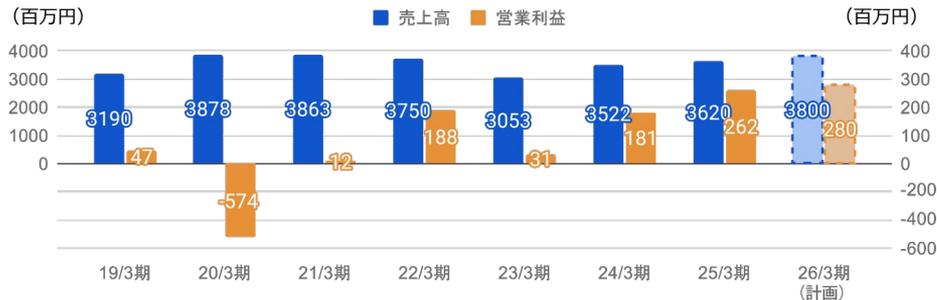


7

資本コストや 株価を意識した経営



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

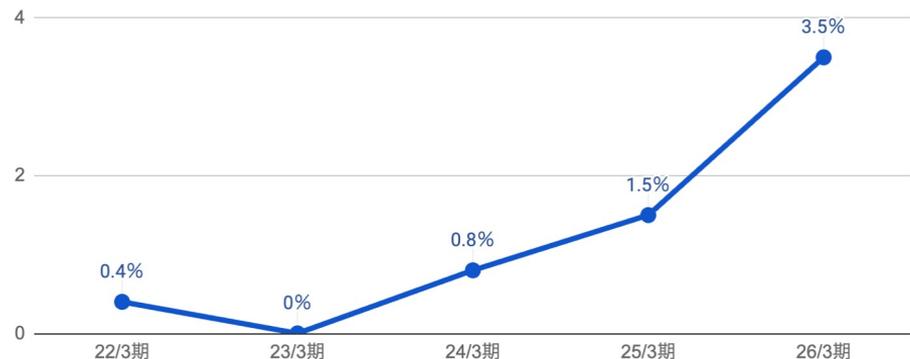
株主資本コストは6~7%と算出しており、上記取組みにより、ROEは**8%以上を継続的に確保し、PBRの向上**を図ってまいります。

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。

8

その他施策、リスク情報



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 グリーン調達を意識した取引 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、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"> 字幕電話サービスの提供 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 ※当社の働く環境についてはこちら	<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ける環境作り	<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 総務省の通信サービス運用事業者に対する法制度の遵守 	

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/中長期	大	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
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を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	中/中長期	中	複数の国のベンダと取引ができるよう海外製品の取り扱いについては各社比較をして検討をする 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	中/中長期	中	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だせない可能性	中/中長期	中	検討に際しては取締役会での十分な時間をかけた討議の場を設け、実行後のPMIの体制を整え進捗を確認しながら進める

* 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。

9

參考資料



2025年	<ul style="list-style-type: none"> 東京証券取引所グロース市場からスタンダード市場に上場市場区分を変更 名古屋証券取引所メイン市場へ上場
2023年	<ul style="list-style-type: none"> CPaaSマーケットプレイス「NextGen CaMP」発足
2022年	<ul style="list-style-type: none"> NECネットエスアイ株式会社、岩崎通信機株式会社と資本業務提携 アクロスウェイ株式会社を吸収合併 株式会社NextGenビジネスソリューションズを吸収合併
2021年	<ul style="list-style-type: none"> 都築電気株式会社と資本業務提携 ネクストジェン 創業20周年（11月16日） 札幌市豊平区に北日本営業所移転
2020年	<ul style="list-style-type: none"> 札幌市白石区に北日本営業所を開所 当社孫会社 アクロスウェイ株式会社の全株式をLignAppsより取得、子会社化
2019年	<ul style="list-style-type: none"> エクシオグループ株式会社（増資）、株式会社タカコムと資本業務提携 LignAppsがNECネットエスアイ株式会社と資本業務提携
2018年	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社LignAppsを設立、CPaaS・UPaaS事業を開始 株式会社NextGenビジネスソリューションズを設立、株式会社n e i xより事業を譲受、音声認識事業を強化

2017年	<ul style="list-style-type: none"> エクシオグループ株式会社と資本業務提携 名古屋市中区錦に中部営業所を開設 西日本営業所を関西営業所に名称変更
2016年	<ul style="list-style-type: none"> 大阪市中央区今橋に西日本営業所移転
2014年	<ul style="list-style-type: none"> ティアック株式会社よりボイスロギング（通話録音）事業を譲受 東京都港区白金に本社移転
2013年	<ul style="list-style-type: none"> 東京証券取引所と大阪証券取引所の現物市場統合により東京証券取引所JASDAQに上場
2008年	<ul style="list-style-type: none"> 大阪市中央区平野町に西日本営業所を開設
2007年	<ul style="list-style-type: none"> 大阪証券取引所へラクレスに上場
2006年	<ul style="list-style-type: none"> 東京都千代田区麹町に本社移転
2003年	<ul style="list-style-type: none"> 東京都港区愛宕に本社移転
2002年	<ul style="list-style-type: none"> 東京都中央区築地に本社移転
2001年	<ul style="list-style-type: none"> 東京都渋谷区神宮前に株式会社ネクストジェンを設立

2025年	<ul style="list-style-type: none"> • NX-B5000 (SBC) が日本通信が着手する国内初フルMVNOサービス【2026年5月開始予定】に採用決定 • NX-B5000 (SBC) が国内ベンダー初のマイクロソフト社のDirect RoutingにおけるSession Border Controller (SBC) 認定を受け「Microsoft Teams」との連携を実現
2024年	<ul style="list-style-type: none"> • ネクストジェンと電話放送局、2024年3月11日に協業パートナーシップの合意 • LA-6000を組み合わせ、NTTテクノクロスの「ForeSight Voice Mining」と シスコシステムズの「Cisco Unified Communications Manager」を連携 • NX-B5000 for Enterprise (SBC) が日本初！日本アバイアのAXP接続認定を取得
2023年	<ul style="list-style-type: none"> • 12月11日にISMSの国際標準規格認証を取得 • 自社製ソフトウェアにより開発したCPaaS基盤「U-cube CPaaS」の本格提供を開始 • エクシオ・デジタルソリューションズ株式会社との協業でServiceNowに音声DXソリューションを連携 • 聴覚障害者向け「字幕電話サービス」の提供を開始
2022年	<ul style="list-style-type: none"> • SaaSブランド「U³」の表記を「U-cube」に変更、サブスクリプションサービスブランドとしてリブランディング • AIによる電話取り次ぎサービス「U³ connect」の提供を開始 • KY活動可視化サービス「U³ COGNI 工事KY」の提供開始 • クラウド型相互接続サービス「U³ Friends」の提供開始
2021年	<ul style="list-style-type: none"> • クラウド音声サービスのプラットフォームを提供する • 「U³ Enablerサービス」の販売を開始 • 「NX-B5000 for Enterprise」が日本製SBCとして初となるZoom Phoneの接続認定を取得 • ローカル5Gのデモ・実証環境の提供を開始
2020年	<ul style="list-style-type: none"> • ニューノーマル時代に対応のテレワークソリューションブランド『テレワークCall』を展開 • エクシオグループ株式会社との協業によるローカル5G導入コンサルティングの提供を開始 • オンプレミス型「スマートフォン内線化ソリューション（現：テレワークCallダイレクト）」の提供開始

2019年	<ul style="list-style-type: none"> • 折り返し電話の自動受付サービス「U³ コールバック（現：テレワークCall.app）」の提供開始 • 住友商事株式会社が実施するローカル5G実証実験に参画 • 丸紅情報システムズ株式会社の「MSYS Omnis」を音声認識サービス U³ COGNI にて提供開始
2018年	<ul style="list-style-type: none"> • 「VOTEX-IVR（現：音声認識対応NGN-IVR）」を発売
2017年	<ul style="list-style-type: none"> • エンタープライズ向けVoIP製品・ソリューションを『VOICEMARK』として統合・体系化 • 月額音声認識BPOサービス「U³ COGNI」を発売 • 無線機の不感地帯をカバーする「スマホ対応IP-PTTソリューション（現：NX-PTT）」を発表
2016年	<ul style="list-style-type: none"> • ソフトウェアベースの統合型通話録音ソリューション「VoISplus」「LA-6000」を発売 • クラウド型通話録音管理サービス「U³ REC」を発売
2013年	<ul style="list-style-type: none"> • 企業向け録音管理システム「VoIS（現：VoISplus）」を発売
2012年	<ul style="list-style-type: none"> • VoIPクラウドサービス「U³ Voice クラウドPBX」を発売
2010年	<ul style="list-style-type: none"> • 固定電話・携帯電話の収容可能な仮想化IMSサーバー「NXI」を発売
2009年	<ul style="list-style-type: none"> • 法人向け携帯通話録音ソリューションを発売 • SIP/VoIPセキュリティ事業を展開
2004年	<ul style="list-style-type: none"> • エンタープライズ向けIP-PBX「NX-E1000（現：NX-C1000）」とSBC「NX-E1010（現：NX-B5000）」の販売を開始
2002年	<ul style="list-style-type: none"> • 日本初の商用IP電話中継を支えるSonus C4、SBC導入等に関するコンサルティングを受託 • 同様に自社開発製品のSS7番号変換サーバー「SS7RS」を導入

日付	内容
2025.01.21	ネクストジェン、全クラウドサービス・保守サービスにおいて最新規格のISMS認証およびISMSクラウドセキュリティ認証を取得 (詳しくはこちら)
2025.01.15	多くの通信キャリアで実績があり、通信業界のグローバルスタンダードに準拠しているソフトウェア・ゲートウェイ (SBC) 「NX-B5000」が、日本通信が着手する国内初フルMVNOサービス【2026年5月開始予定】に採用決定 (詳しくはこちら)
2024.12.23	ネクストジェン、経済産業省が定める「DX認定事業者」の認定を12月1日に更新 (詳しくはこちら)
2024.11.05	ネクストジェンのSBC「NX-B5000 for Enterprise」が日本初！日本アバイアのAXP接続認定を取得 (詳しくはこちら)
2024.08.28	コールセンターAIプロダクト「ForeSight Voice Mining」が Cisco統合コミュニケーションマネージャーに対応 (詳しくはこちら)
2024.07.26	ネクストジェンの完全子会社「LignApps (ラインアップス)」が日本ユニファイド通信事業者協会 (JUSA) へ加入 (詳しくはこちら)
2024.05.14	ネクストジェン、従業員持株会の奨励金付与率を10%から100%へ引き上げ (詳しくはこちら)
2024.04.23	デバイスフリーで相手の声を文字で聞く『字幕電話サービス』、電話帳&プッシュ通知機能を追加したベータ版 Webアプリを2024年5月上旬より提供開始！ (詳しくはこちら)

製品カテゴリ	製品・サービス名	概要	導入先
SBC	NX-E1010 (現・NX-B5000)	SBCとして導入	大手通信事業者 (北米)
	Sonus C4 SS 7 RS	Sonus C4・SBC導入に関するコンサルティング、 SS 7 番号変換サーバーを導入	フュージョン・コミュニケーションズ 株式会社様 (現楽天コミュニケーションズ株式会社様)
	NX-B5000	コロナ禍の在宅勤務増加に伴うトラフィック増加による設備増強として導入	大手通信事業者
	NX-B5000 (追加)	国内初フルMVNOサービス他通信事業者と相互接続するためのゲートウェイとして採用	日本通信
加入者管理	現・NX-C1000	IPセントレックスサーバーとして導入	大手通信事業者
テストコール	現・NX-C8000	試験呼システムを導入	大手通信事業者
	現・NX-C8000	音声品質自動測定システムを導入	大手通信事業者
セキュリティ診断	SIP/VoIP セキュリティ診断サービス	欧州のパートナー企業と共同で、欧州大手通信キャリアのセキュリティ監査を実施	欧州大手通信事業者
<ul style="list-style-type: none"> 音声AI連携 通話録音 VOC 	LA-6000 U-cube cogni	コンタクトセンター向け高度音声サポートサービスを連携する基盤システム、および 音声認識エンジン、音声キャプチャ装置を導入	大手通信系グループ
	LA-6000	大手通信系システム会社の音声認識技術を連携させたサービスを導入	大手通信事業者コールセンター
モバイル ソリューション	MVNO基盤、運用支援	MVNO基盤の移設・リニューアルに伴う基盤強化・運用支援業務を受注	大手通信情報サービス会社
	コンサルティング	MVNOネットワーク設備更改についてコンサルティング業務を提供	大手通信工事会社
	MVNO基盤、運用支援	MATRIX Digital Commerce Platform を活用しSIM管理システム (OSS/BSS/SLMS) を独自に開発、MATRIX社の課金系システム (PCRF/OCS) など を合わせて提供	大手通信情報サービス会社

**日本初
商用IP電話 中継案件**

エンタープライズ向け 導入実績（一部）

製品カテゴリ	製品・サービス名	概要	導入先
<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービス接続 キャリア回線FMCサービス接続 	NX-B5000 for Enterprise	ジェネシス社のコンタクトセンターソリューションとLINE電話を接続	株式会社JIMOS様
		大規模コールセンターのSBCとして導入	大手テレビショッピング・通販会社
<ul style="list-style-type: none"> 音声AI連携 通話録音 VOC 	U-cube cogni	お客様との通話録音内容のテキスト化	三井住友フィナンシャルグループ S M B C日興証券株式会社様
	VOTEX-IVR	お客様の言葉（所在地）を認識し、担当支社へ電話を自動振り分け	株式会社サカイ引越センター様
	通話録音システム	お客様との通話内容の録音など	地方銀行、大手金融系会社
	LA-6000	NTTテクノクロスの「ForeSight Voice Mining」と連携し「CUCM（Cisco統合コミュニケーションマネージャー）」に機能を追加	米国BPO（Business Process Outsourcing）事業者
IP無線	IP-PTT	無線電波が届かないエリアのカバーのため、無線機と連携可能なスマートフォン対応のIP-PTT（Push to Talk）を導入	大手通信システム会社（提供先）
<ul style="list-style-type: none"> 音声認識（通話分類） クラウドPBX 相互接続 	U-cube cogni	<ul style="list-style-type: none"> 既存電話システムと連携し、電話による問い合わせの音声認識を実施 キーワード抽出による通話分類・傾向把握を実現 	一般社団法人 建設技能人材機構様
	U-cube voice, U-cube connect, U-cube friends	コムデザインのクラウド型CTIとの連携による本格的なコールセンター構築の事例	
クラウドPBX	NX-B5000 for Enterprise, NX-C1000 for Enterprise	電話システムをIP化による、モバイル端末内線化での業務効率化、関連施設を含めた電話システムの一元管理による運用効率化	愛媛県 松野町様
	NX-B5000 for Enterprise, NX-C1000 for Enterprise	<ul style="list-style-type: none"> クラウドPBXを構築し、一部拠点の電話システムのクラウド移行とスマートフォンの内線化により、電話の設置場所に捉われない働き方を実現 スマートフォン用電話アプリとしてAGEphone Cloudも導入 	シーキューブ株式会社
<ul style="list-style-type: none"> IP-PBX 通話録音 	NX-B5000 for Enterprise, NX-C1000 for Enterprise, VoISplus	<ul style="list-style-type: none"> 全拠点の電話システムをリプレイス。固定電話を8割削減し、固定電話の代わりとなるスマートフォン250台を導入市内線化、同時に全通話録音も実現 スマートフォン用電話アプリとしてAGEphone Cloudも導入 	奈良信用金庫様



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/>

