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

2027年3月期 上期決算説明

証券コード：3842



© Nextgen, Inc. All rights reserved.

2027年3月期 上期決算ハイライト

業績ハイライト

売上高
21.6億円 114% YoY

営業利益
2.8億円 152% YoY

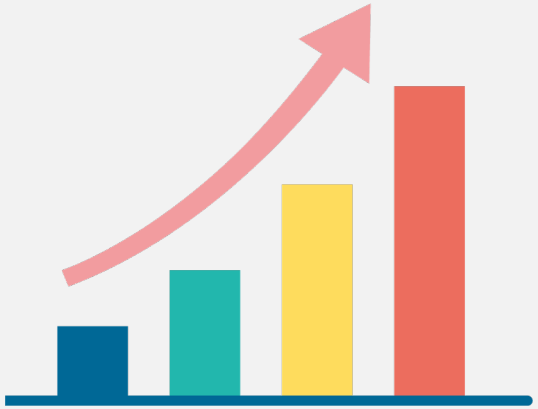
当期純利益
2.3億円 150% YoY

財務・株主還元

中間配当金（1株当たり）
20円 15円（予想）＋5円（増配）

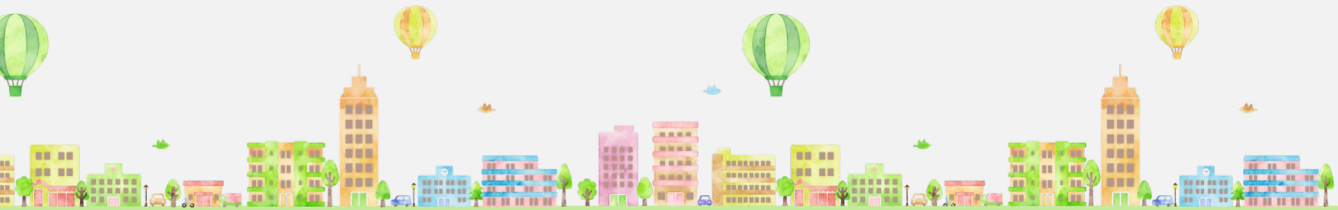
年間配当予想（1株当たり）
35円 30円（予想）＋5円（増配）

ストック型ビジネスの成長
現預金21.9億円の実質無借金



INDEX

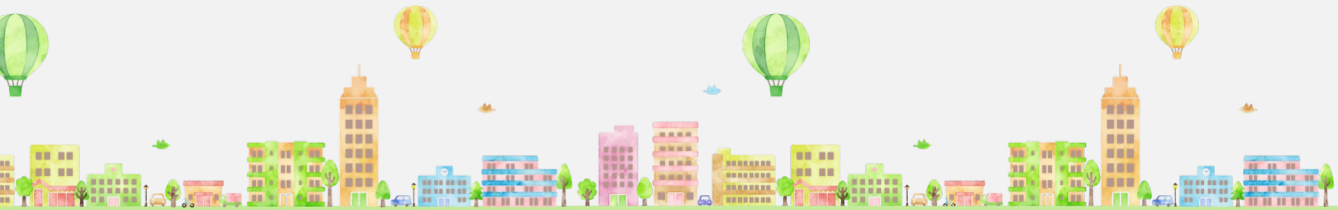
1	2027年3月期上期業績
2	会社概要
3	NextGen BRIDGE (中期経営計画)
4	上期トピックス





1

2027年3月期上期の業績





業績ハイライト 2027年3月期 上期

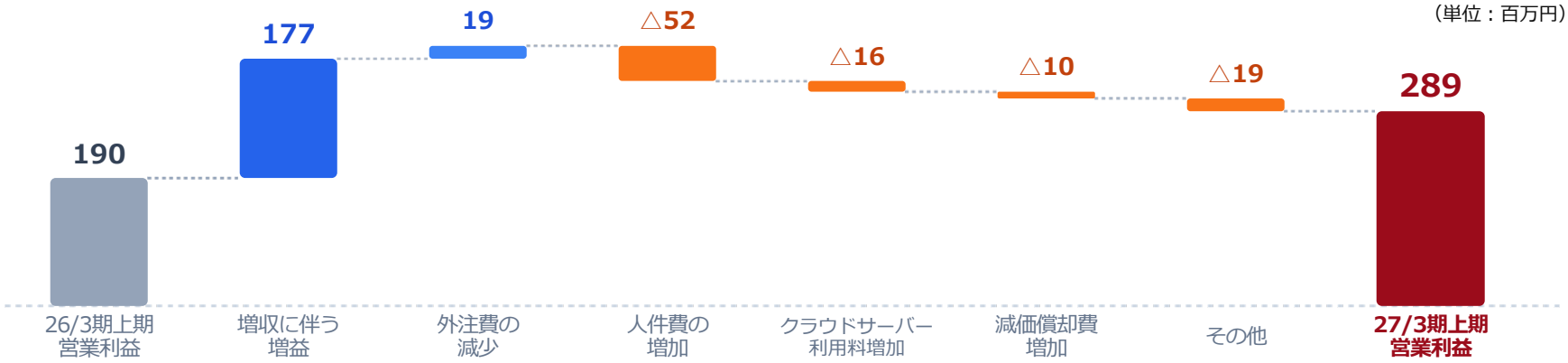
売上高	営業利益	当期純利益	EBITDA
2,167 百万円 ↑	289 百万円 ↑	233 百万円 ↑	433 百万円 ↑
前年同期比 +273 百万円	前年同期比 +98 百万円	前年同期比 +77 百万円	前年同期比 +109 百万円

- クラウドサービス、ライセンスビジネス、エンジニアリングサービス、いずれも好調
- 前年同期比で売上高 114%、営業利益 152%と順調に拡大（大型のライセンスビジネス案件が上期計上されたことが収益拡大に貢献）
- クラウドサービスでは、「U-cube voice」と「U-cube friends」が成長
- ライセンスビジネスでは、SBC製品が好調
- EBITDA 前年同期比 134%となり、キャッシュ創出力が継続して成長

（単位：百万円）	26/3月期上期（①前年同期）	27/3月期上期（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
売上高	1,894.3	2,167.7	273.3	114%
仕入・外注費	897.6	953.3	55.6	106%
販売管理費	556.4	595.2	38.8	107%
研究開発費	20.5	11.2	△ 9.3	55%
営業利益	190.6	289.3	98.6	152%
EBITDA	324.4	433.6	109.2	134%
経常利益	188.2	291.1	102.9	155%
当期純利益	156.2	233.7	77.5	150%
フリーCF	308.0	308.2	0.2	100%

営業利益

クラウドサービス・ライセンスビジネス・エンジニアリングサービスが いずれも好調で増収増益



- **クラウド＆ライセンス事業が牽引**
  - クラウドPBX「U-cube voice」やクラウドSBC「U-cube friends」が成長
  - 通信事業者向けSBCソフトウェアが好調
  - AI連携ニーズに伴う通話録音関連ソフトウェアの売上が好調
- **増収効果により、社員の処遇改善や優良人材採用の強化のコストを吸収**
- **計画的なソフトウェア資産開発、外注の適正化、クラウド基盤の効率的な利用によりコスト増加をコントロール**

2027年3月期 第2四半期 BS

- 現金及び預金が、総資産の 55.6%、流動資産の 68.5% を占めるなど、高い手元流動性を確保
- 前受金の増加分は、将来のサービス売上に振り替わるものであり、ストック型ビジネスが成長
- 買掛金やその他負債の支払いが進んだことに加え、長期借入金を着実に圧縮し、極めて安全性の高い実質無借金経営
- 固定資産の総資産に占める割合は 18.9% と低く、固定資産の中ではソフトウエアが 79.9% を占めており、知的財産を中心とする強靭な資産構造を維持
- 純資産合計は増加しており、期末配当の支払いを経てもなお、利益剰余金が 183百万円増加し、自己資本比率 65.4% の盤石な財務基盤

（単位：百万円）	26年3月期 期末	27年3月期 第2四半期	増減額
流動資産	**2,921.1**	**3,209.1**	**288.0**
現金及び預金	2,011.9	2,198.5	186.5
売掛金	744.7	761.3	16.5
棚卸資産	110.9	112.2	1.3
その他流動資産	53.4	136.9	83.5
固定資産	**769.8**	**746.4**	**△ 23.4**
有形固定資産	58.2	54.2	△ 3.9
ソフトウエア	609.7	596.3	△ 13.4
投資その他の資産	101.8	95.8	△ 5.9
資産合計	**3,690.9**	**3,955.5**	**264.6**
負債	**1,286.4**	**1,364.0**	**77.6**
買掛金	402.6	337.0	△ 65.6
長期借入金	288.8	212.5	△ 76.2
未払法人税等	30.8	61.0	30.2
前受金	222.1	586.5	364.3
その他負債	341.9	166.8	△ 175.0
純資産	**2,404.5**	**2,591.5**	**186.9**
資本金	1,146.1	1,146.6	0.4
資本剰余金	705.7	709.1	3.3
利益剰余金	549.8	733.1	183.3
その他	2.6	2.5	△ 0.1
負債純資産合計	**3,690.9**	**3,955.5**	**264.6**

2027年3月期 第2四半期 キャッシュフロー

- 営業CFは、税引前当期純利益の拡大、前受金の増加、仕入債務の減少、などの結果、微減ながらも潤沢なキャッシュ創出力を維持
- 投資CFは、高水準のソフトウェア開発投資を継続
- FCFは、前年同期と同水準を維持
- 財務CFは、借入返済による債務削減と配当支払増額による株主還元拡大を継続
- 潤沢な営業CFの創出により、投資CFおよび財務CFをカバーし、現預金残高が増加して財務基盤が更に強化

（単位：百万円）	26年3月期 第2四半期	27年3月期 第2四半期	増減額
営業CF	**458.6**	**444.9**	**△ 13.6**
税引前当期純利益	188.2	282.8	94.6
減価償却費	133.7	144.3	10.5
引当金増減	△ 34.8	△ 41.2	△ 6.4
売掛金増減	31.8	△ 16.5	△ 48.3
棚卸資産増減	△ 18.0	△ 1.3	16.6
仕入債務増減	38.8	△ 65.6	△ 104.4
前受金増減	250.7	364.3	113.5
未払消費税増減	△ 70.0	△ 81.3	△ 11.2
法人税等支払額	△ 1.5	△ 19.6	△ 18.1
その他営業CF	△ 60.3	△ 120.7	△ 60.4
投資CF	**△ 150.6**	**△ 136.7**	**13.9**
有形固定資産の取得	△ 3.4	△ 4.0	△ 0.5
ソフトウエアの取得	△ 141.4	△ 132.6	8.7
その他投資CF	△ 5.7	0.0	5.7
FCF※	**308.0**	**308.2**	**0.2**
財務CF	**△ 113.7**	**△ 121.7**	**△ 7.9**
借入収入	0.0	0.0	0.0
借入返済	△ 99.1	△ 76.2	22.9
配当金の支払	△ 15.3	△ 46.2	△ 30.8
その他財務CF	0.8	0.8	0.0
現預金増加額	**194.2**	**186.5**	**△ 7.7**
現預金残高	**2,004.0**	**2,198.5**	**194.4**

※FCF＝営業CF-投資CF

2027年3月期 中間配当の増配および株主還元方針

中間配当金（1株当たり）

20円 ⬆ **5円増配**

直近予想15円から引き上げ
※ 普通配当10円 ／ 記念配当10円

年間配当予想（1株当たり）

35円 ⬆ **前期比+5円**

※中間配当金：20円　期末予想：15円

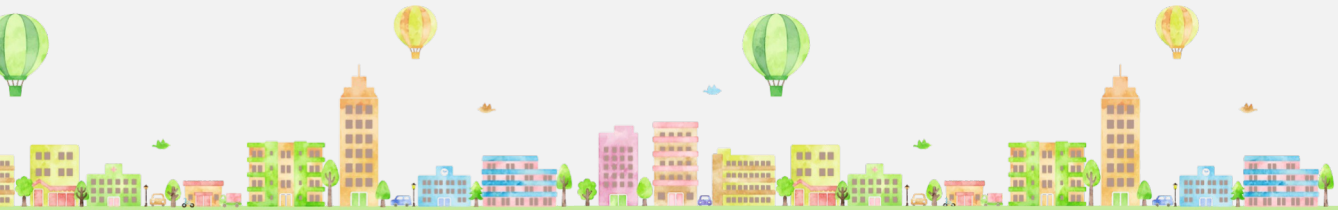
還元方針と増配の理由

- **上期の業績動向を勘案し記念配当を増額**
- **配当性向30%程度を目安とした利益還元**

中間配当スケジュール	
基準日	2026年9月30日
効力発生日（予定）	2026年12月4日

2

会社概要

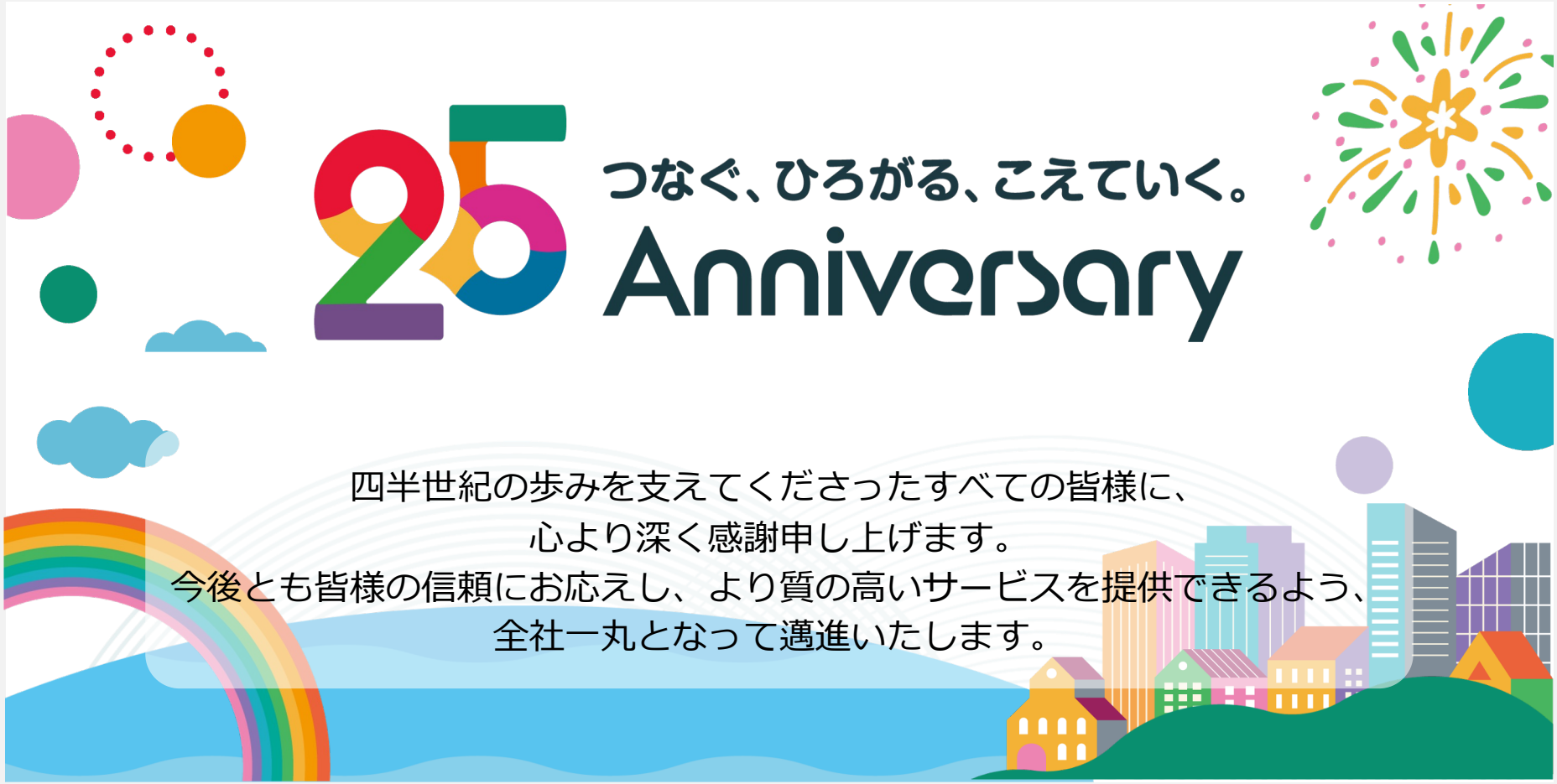




会社概要

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	42億56百万円（連結/2026年3月期）	
資本金	11億46百万円	
従業員数	154名（2026年9月30日現在）	
上場	東京証券取引所 スタンダード・名古屋証券取引所 メイン（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四丁目１番10号 DPスクエア本町ビル302号
	中四国･九州営業所	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

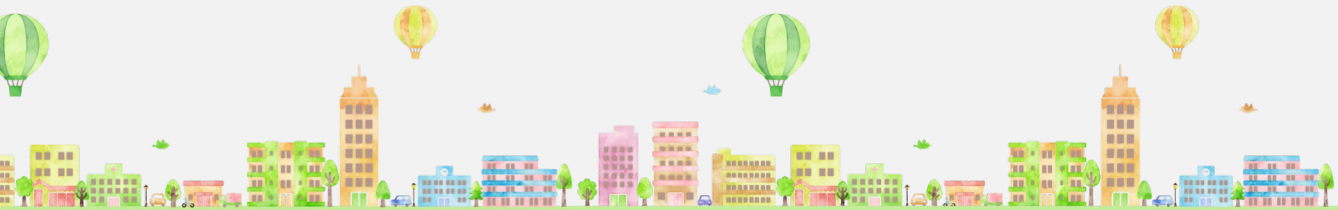
2026年11月16日、当社は創業25周年を迎えます



四半世紀の歩みを支えてくださったすべての皆様に、
心より深く感謝申し上げます。
今後とも皆様の信頼にお応えし、より質の高いサービスを提供できるよう、
全社一丸となって邁進いたします。

3

NextGen BRIDGE
(中期経営計画)





レガシー通信と次世代技術、コミュニケーションDXと業務プロセスをつなぐ、次世代DXの架け橋へ

NextGen BRIDGE

AIでコミュニケーションDXと業務プロセスDXをつなぐ
ワンストップXaaSベンダーへ進化



BRIDGE Business Resolution	BR**ID**GE Integrated DX	BRID**GE** Global Enabler
目的達成ソリューション	**AIで通信とビジネスを統合**	**グローバル展開できる基盤**
通信という「手段」から事業課題の「解決」へシフトし、ビジネス成果にコミット	フロント（顧客接点）とバックエンド業務（業務システム）を一気通貫	レガシー通信からAIなどの次世代技術をグローバルに繋ぐ唯一無二のパートナー（Enabler）

中期事業戦略を支える事業構造

AIでコミュニケーションDXと業務プロセスDXをつなぐパイオニア

企業の顧客接点・フロントエンドのDX

ボイスコミュニケーション事業

あらゆる業種の企業・自治体で利用される電話や音声コミュニケーションを、IP（インターネット・プロトコル）技術で最適化し、通話録音、音声認識やAI連携によって顧客接点のコミュニケーションDXを推進し、新たな付加価値を提供する事業。



企業のBPM・業務システムのDX

クラウドDX事業（BPMソリューション）

企業DX（業務プロセスDX）を支援するビジネス。業務プロセス全体を見直し、段階的なDXアプローチによって、周辺業務を含めたプロセス全体の最適化・効率化を行う。

技術を活用

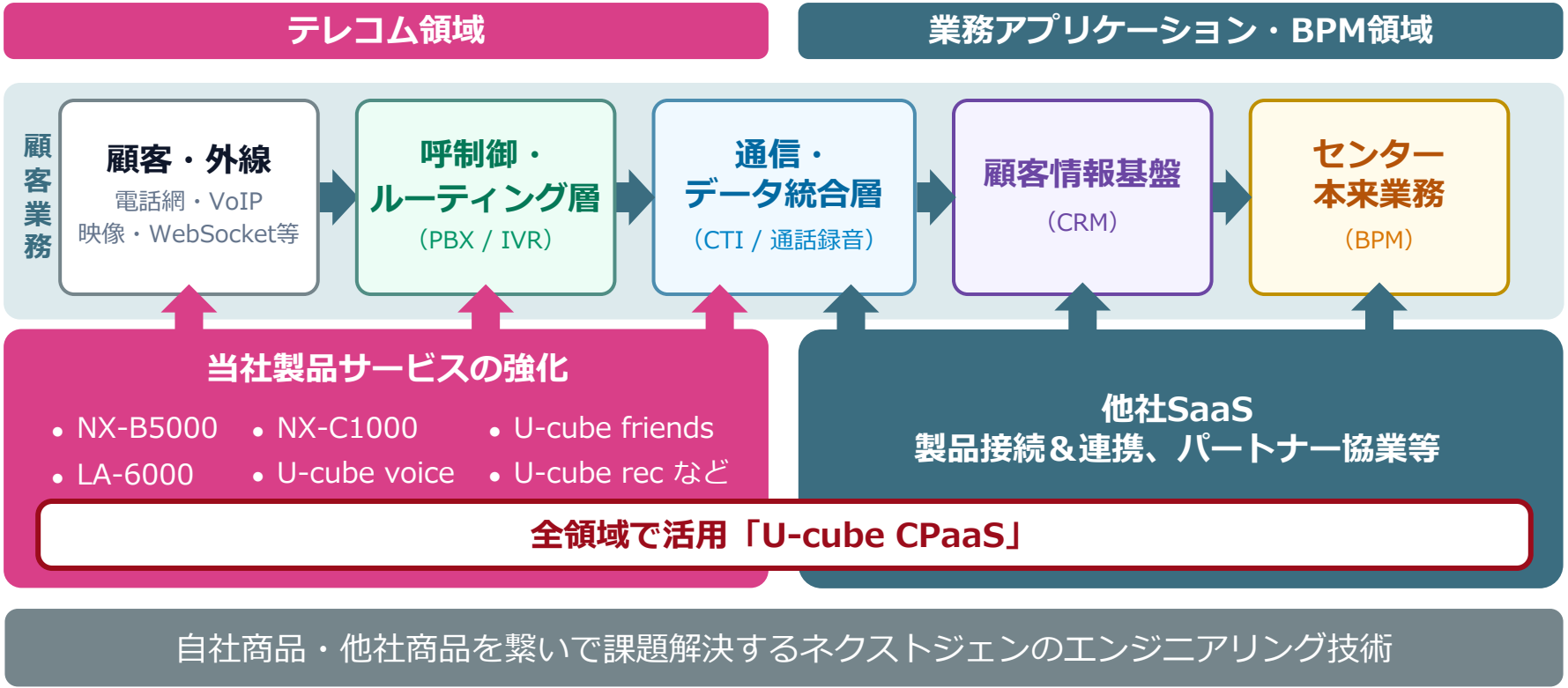
クラウドDX事業（大手通信事業者向け）

国内の通信インフラを支える高度な音声ソリューションと通信システムを提供。厳しい品質基準を満たす自社開発のソフトウェアをコア技術とし、構築から業務支援システムの提供まで次世代コミュニケーション基盤を総合的に支援。

技術を活用

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

コミュニケーション基盤における顧客業務とネクストジェンの戦略



中期経営計画

2031年3月期 売上高計画	2031年3月期 営業利益計画	2031年3月期 当期純利益計画	事業構成比 (ボイスコミュニケーション事業：クラウドDX事業)
100 億円 (2.2倍)	**15** 億円 (利益率 15.0%)	**10** 億円 (3.6倍)	**50**%：**50**% (新事業伸長)

（単位：百万円）

【全社PL推移】	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	2030年3月期	2031年3月期	5年成長率
売上高	4,500	5,200	7,000	8,000	10,000	+122.2%
営業利益	350	470	650	960	1,500	+328.6%
当期純利益	280	300	480	670	1,000	+257.1%
EBITDA	680	830	1140	1,520	2,170	+186.1%

ネクストジェンの6つの強み

唯一無二のポジション

- レガシー技術と次世代技術を安全に繋げる
- 最新AIを既存の電話システム基盤と連携させる
- 海外系のソリューションやサービスとの既存システムを連携させる
- 高いセキュリティ、拡張性、信頼性が必要である

高品質なコア製品

国内大手キャリアの音声系ネットワークコア設備として採用され、高品質かつ安定稼働

フルスタック自社開発力

音声技術を中心に、通信・プロトコルに対応してクラウド基盤まで構築可能

国内完結の製品と保守スキル

製品の製造から開発、Tier1～Tier3の保守まで国内で完結できるリソースを保有

海外技術の日本仕様化スキル

最新の海外技術を日本仕様へ適応させ、迅速なサポート力で提供

AIオーケストレーション

主要生成AIサービス等とレガシー通信をフレキシブルに接続

豊富なエンジニア人材

社員の半数以上が、豊富な経験と高度なスキルを持つ開発およびSE人材

ネクストジェンの絶対的優位性：「オーケストレーション能力」

レガシー技術と次世代技術を安全・確実につなぐ唯一無二のハブ



ギャップを吸収し、シームレスな対話と制御を可能にするハブ機能

現実的課題の解決

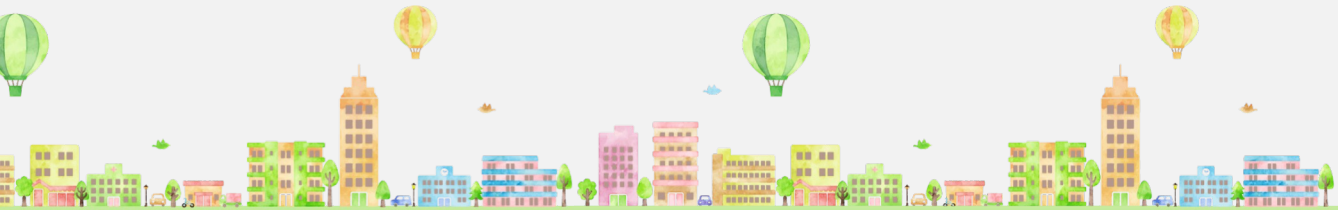
最新AIを活用したいが、既存の電話基盤とセキュリティを捨てられない日本企業の**現実的課題を解決**

標準インフラ化

SaaSシフトし、業界の**デファクトスタンダード（標準インフラ）**を確立

4

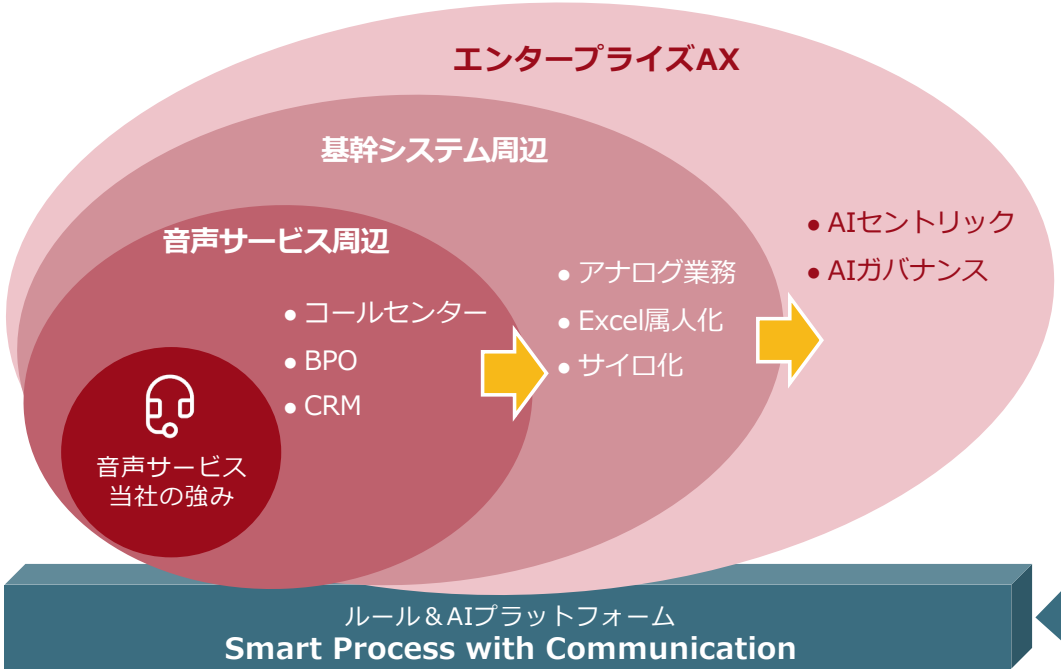
上期トピックス

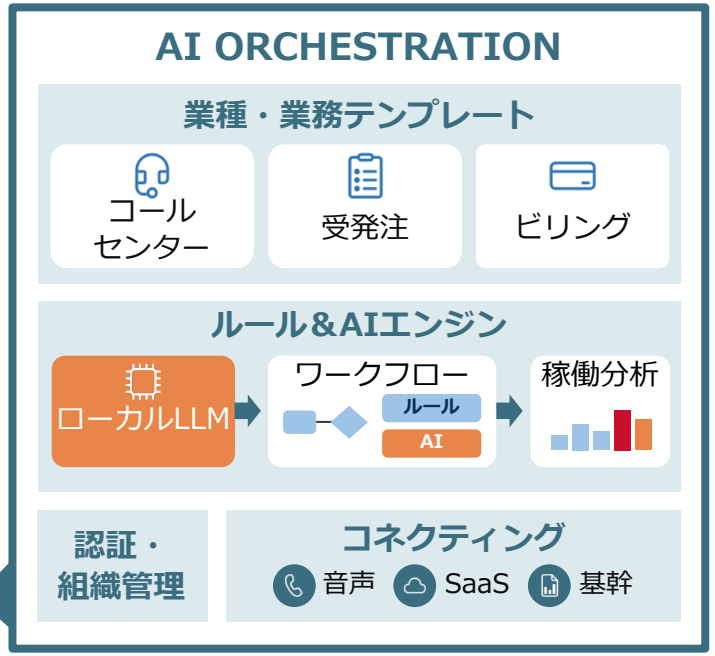




新規事業構想「Smart Process with Communication」

音声サービス周辺や基幹システム周辺のアナログ業務、Excel等による属人化、サイロ化などを巻き取る
「ルール&AIプラットフォーム（Smart Process with Communication）」を活用したSI・サービス事業を来年度より開始予定。企業のAIセントリックな取組みを**「ルール&AIオーケストレーション」**で支え、AX（AIトランスフォーメーション）に貢献する。

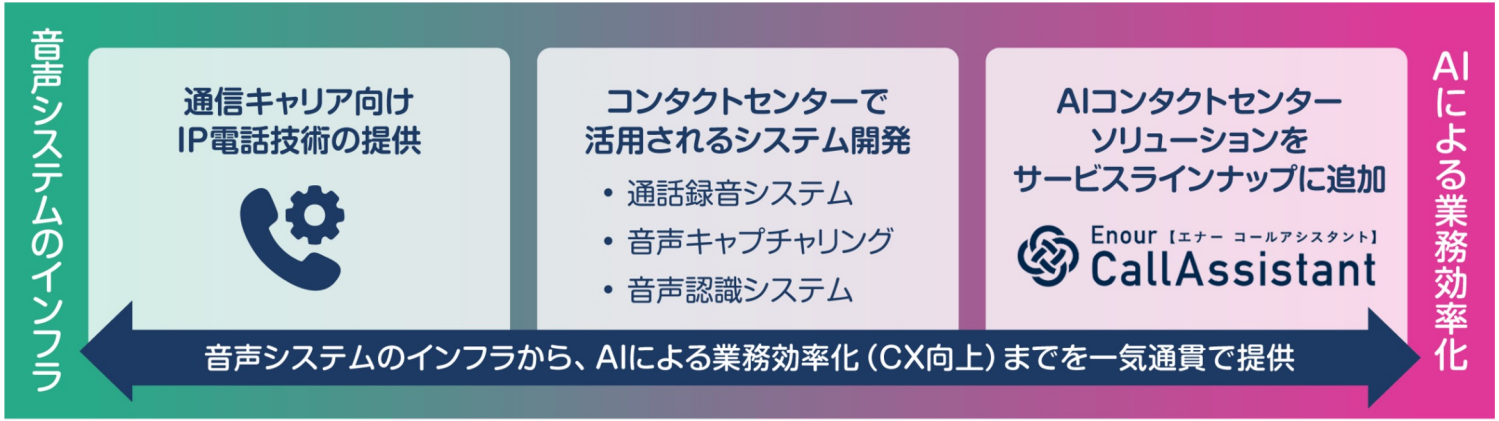




オプテージが提供する「Enour CallAssistant」の販売を開始

- 当社では通信キャリア向けIP電話サービスの開発、通話録音、音声キャプチャリング、音声認識とコンタクトセンターサービスに通ずる製品ラインナップの幅を広げてきた。今回「Enour CallAssistant」をラインナップに追加することで、コンタクトセンターの「音声システムのインフラから、AIによる業務効率化（CX向上）」までを一気通貫で提供が可能になる。

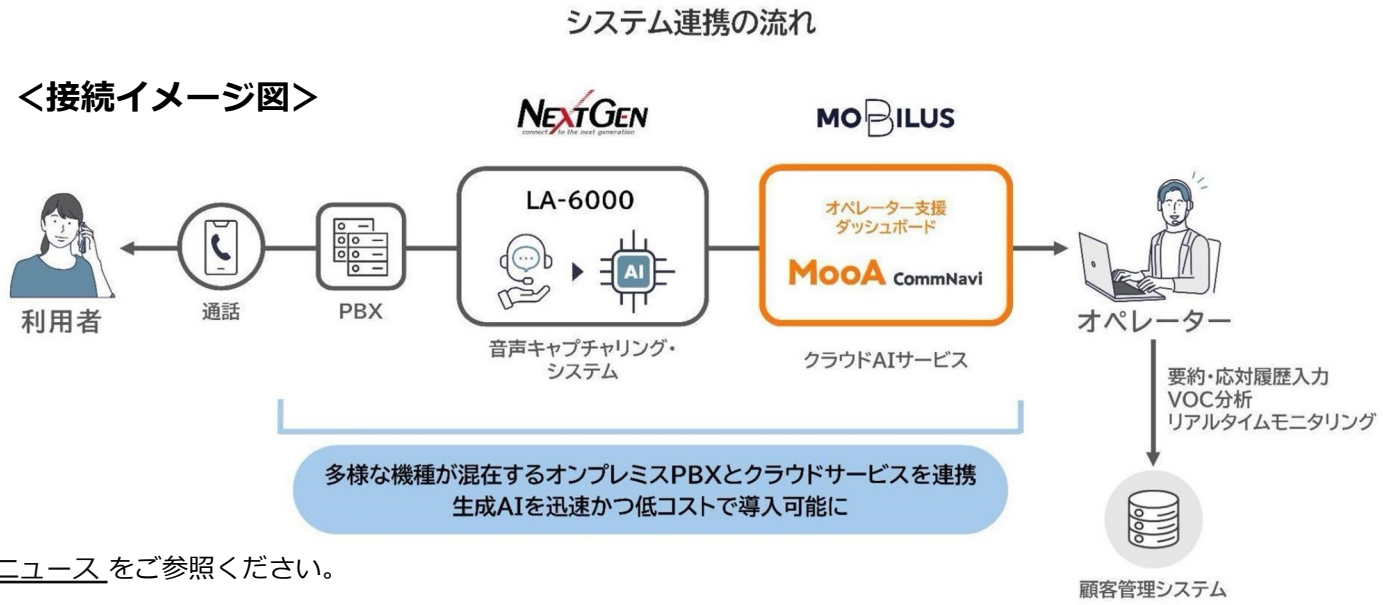
- 「Enour CallAssistant」にすでに採用されている「LA-6000」のほか、当社が提供しているクラウド通信基盤「U-cube CPaaS」や各種ソリューションを組み合わせることで、コンタクトセンター業界が抱える課題解決を実現する。



詳細は　本件のニュース をご参照ください。

LA-6000とモビルスの生成AIを活用した「MooA CommNavi」を連携

- 当社とモビルス株式会社は、クラウド型生成AIソリューションとPBXとの相互接続を目的とした業務提携契約を締結した。本提携により、LA-6000とモビルスの生成AIを活用したオペレーターダッシュボード「MooA CommNavi®」を連携することで各企業の持つPBX環境とスムーズに接続することが可能になる。
- 当社はオンプレミスからクラウドまで幅広い環境構築を現在進行形で支援しており、既存の強固なシステムを維持したいお客さまにも、本格的なクラウド化を進めるお客さまにも、最適な選択肢を提供していく。



詳細は　本件のニュース をご参照ください。

LA-6000がGenesys Cloud CXの「AudioHook Monitor」に対応

- LA-6000がクラウド型コンタクトセンタープラットフォーム「Genesys Cloud CX™」のクラウドAPIである「AudioHook Monitor」に対応
- 「Genesys Cloud CX™」を利用する企業はLA-6000を介して、さまざまな外部AIサービスや機能と容易に連携することが可能になるため、リアルタイムな音声認識やFAQにおけるテキストマイニング、感情分析などの高度な機能をスムーズに導入できるようになり、カスタマーエクスペリエンス（CX）の向上と業務効率化につながる。

本連携によるメリット

容易な外部AI連携	「LA-6000」を介することで、複雑な個別開発をすることなく、多様な外部AIサービスや機能と容易に連携が可能
高度なCX・業務効率化の実現	リアルタイム音声認識、FAQテキストマイニング、感情分析などの最新AI機能をスムーズに導入し、顧客体験の向上とオペレーターの業務負荷軽減を両立
既存システムへの影響を最小化	既存のコンタクトセンター環境に影響を与えることなく、迅速なAIサービスの導入（DXの加速）を実現

詳細は　本件のニュース をご参照ください。

（参考）音声キャプチャリング・システム「LA-6000」とつながる製品・サービス

対応音声認識・AIサービス

サービス・ソリューション名	提供企業
Azure AI Speech	日本マイクロソフト株式会社
Enour CallAssistant	株式会社オプテージ
ForeSight Voice Mining	ＮＴＴテクノクロス株式会社
MooA CommNavi	モビルス株式会社
RECAIUS コンタクトセンタープラス	東芝デジタルソリューションズ株式会社
U-cube cogni	株式会社ネクストジェン

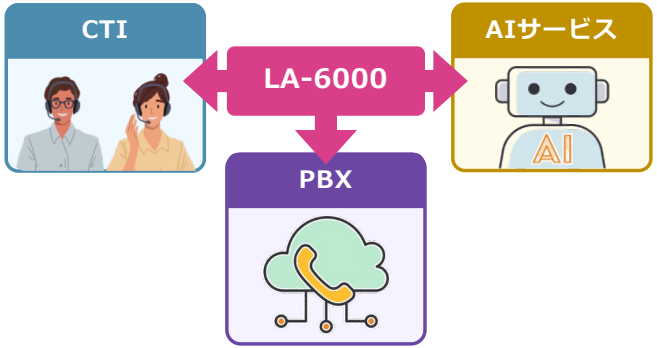
対応CTI

サービス・ソリューション名	提供企業
Cisco Unified Communications Manager	シスコシステムズ合同会社
Avaya Aura	日本アバイア株式会社
NETTOWER CX-01	株式会社 日立情報通信エンジニアリング
Genesys Cloud CX	ジェネシスクラウドサービス株式会社
CT-e1/SaaS	株式会社コムデザイン

対応PBX、コミュニケーション基盤

サービス・ソリューション名	提供企業
• Avaya Aura Application Enablement Services • Avaya Aura Communication Manager	日本アバイア株式会社
Genesys Engage	ジェネシスクラウドサービス株式会社
UC Server-P	ユニファイドコミュニケーションズ株式会社
NX-C1000	株式会社ネクストジェン

異なるサービス領域間で音声データを橋渡しすることでリアルタイムなサポートや即時分析が可能になる



従来の通話録音は「録音ファイルの保管」のみだったが、LA-6000が音声データをリアルタイムで他サービスへ橋渡しすることで、例えば電話で通話中の音声を外部AIへ直接流し込み、リアルタイムなサポートや即時分析が可能になる。

電話の音声をただの「録音記録」で終わらせず、話しているその瞬間に**「価値あるデータ」として別のシステムへ受け渡せるようになる点がLA-6000の強み**となる

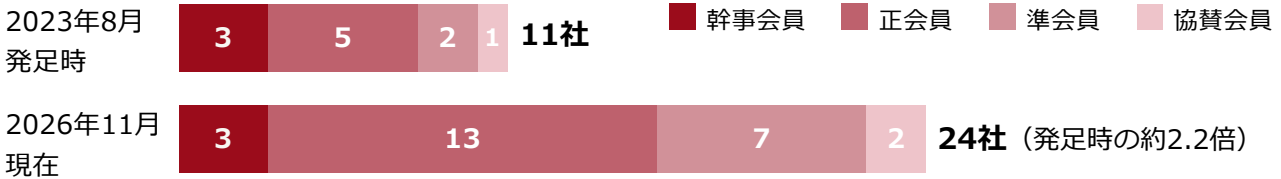
CPaaS マーケットプレイス「NextGen CaMP」会員数推移と売上拡大計画

NextGen CaMP会員数の推移

2023年8月 → 2026年11月

+13社

社・団体数（重複除く）



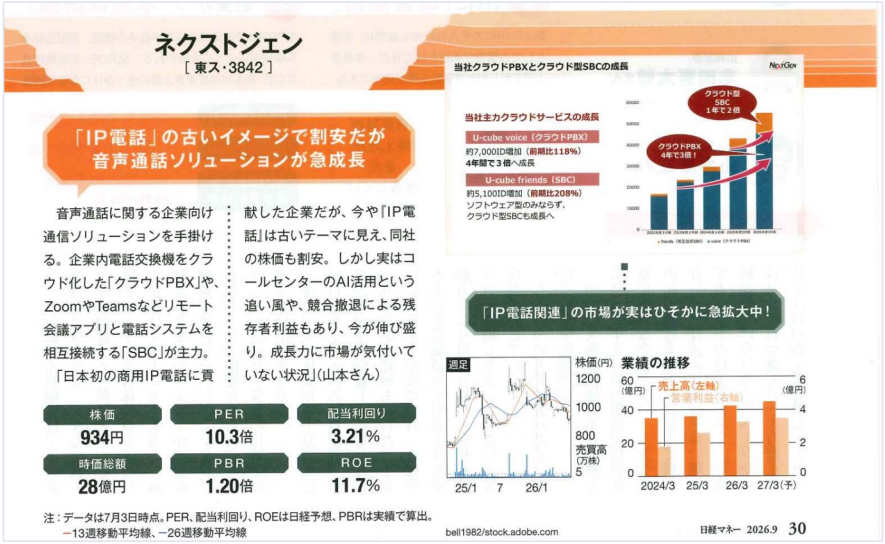
- VAR（付加価値再販売）契約やOEM契約などを結び、販売チャネルに
- CPaaSを利用するためのマイクロアプリ開発を担い、会員への流通へ
- 引き合いのトス先として共同提案・案件化を進める

NextGen CaMP会員企業一覧

- NECネッツエスアイ株式会社
- 都築電気株式会社
- 岩崎通信機株式会社
- エクシオグループ株式会社
- NTTタウンページ株式会社
- トラムシステム株式会社
- HY技研株式会社
- 株式会社フィックスポイント
- 株式会社コムデザイン
- 株式会社電話放送局
- NTTドコモビジネス株式会社
- エス・アンド・アイ株式会社
- 株式会社ナカヨ
- NECプラットフォームズ株式会社
- KDDI株式会社
- 株式会社日立情報通信エンジニアリング
- ユニファイドコミュニケーションズ株式会社
- NTTドコモビジネスX株式会社
- NTTドコモソリューションズ株式会社
- NDSインフォス株式会社
- 株式会社ジェイ・ウイング
- OKIクロステック株式会社
- 株式会社ギークフィード
- 株式会社ageet

『日経マネー』2026年9月号にネクストジェンが掲載

2026年7月21日発売の『日経マネー』2026年9月号において、特集「いい企業なのにもったいない IR深読みで探す大化け株（知名度さえ上がれば大化け！もったいないIR株8選）」に当社の記事が掲載されました。
本記事では、コールセンターでのAI活用の広がりが追い風となり、音声通話ソリューションが急成長していることなどが紹介されました。



ネクストジェン
［東ス・3842］

「IP電話」の古いイメージで割安だが音声通話ソリューションが急成長

音声通話に関する企業向け通信ソリューションを手掛ける。企業内電話交換機をクラウド化した「クラウドPBX」や、ZoomやTeamsなどリモート会議アプリと電話システムを相互接続する「SBC」が主力。「日本初の商用IP電話に貢献した企業だが、今や「IP電話」は古いテーマに見え、同社の株価も割安。しかし実はコールセンターのAI活用という追い風や、競合撤退による残存者利益もあり、今が伸び盛り。成長力に市場が気付いていない状況」（山本さん）

株価	PER	配当利回り
934円	10.3倍	3.21%
時価総額	PBR	ROE
28億円	1.20倍	11.7%

注：データは7月3日時点。PER、配当利回り、ROEは日経予想、PBRは実績で算出。
―13週移動平均線、―26週移動平均線

当社クラウドPBXとクラウド型SBCの成長

当社主力クラウドサービスの成長

U-cube voice（クラウドPBX）
約7,000ID増加（前期比118%）
4年間で3倍へ成長

U-cube friends（SBC）
約5,100ID増加（前期比208%）
ソフトウェア型のみならず、クラウド型SBCも成長へ

クラウド型SBC 1年で2倍
クラウドPBX 4年で3倍！

「IP電話関連」の市場が実はひそかに急拡大中！

週足 株価（円）1200 1000 800 売買高（万株）5 25/1 7 26/1

業績の推移 売上高（左軸）（億円）60 40 20 0 営業利益（右軸）（億円）6 4 2 0 2024/3 25/3 26/3 27/3（予）

bell1982/stock.adobe.com

日経マネー 2026.9 30



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。

お問い合せ先｜株式会社ネクストジェン
Business Enabling本部
Growth Strategy & Talent Acquisition部
URL：https://www.nextgen.co.jp/contact/

