



2025年3月期 上期決算説明

株式会社ネクストジェン | 証券コード：3842

INDEX

1 2025年3月期上期業績（連結）

2 会社概要

3 当社グループの事業ポートフォリオ

4 資本コストや株価を意識した経営

5 上期トピックス

6 新規事業の進捗状況



1. 2025年3月期上期業績（連結）

□営業利益が106.9百万円（前年同期比397%）

上場後、**上期最高益**

□EBITDA 231.6百万円（前年同期比146%）

キャッシュを安定的に生み出すビジネスモデル

□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

□クラウドサービス全体で**50,000ID**を突破

半年毎にID数：**25%増の高成長**

業績ハイライト 2025年3月期上期（連結）

売上高

1,600 百万円 ↑

前期比 **+1.2** 百万円

営業利益

106.9 百万円 ↑

前期比 **+80.0** 百万円
上場後 上期最高益

当期純利益

84.0 百万円 ↑

前期比 **+66.8** 百万円

EBITDA

231.6 百万円 ↑

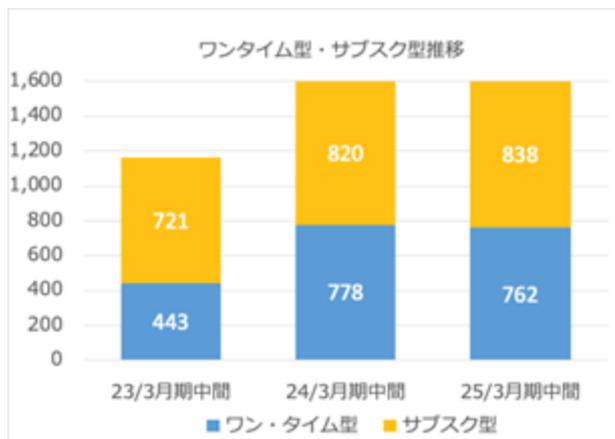
前期比 **+72.4** 百万円

- サブスク型ビジネスが進み、高利益率のビジネスを展開。
- ワンタイム型においても、SI案件が好調。
- 結果上場後、上期最高益:営業利益106.9百万円(前年同期比397%)を達成

(単位:百万円)	24/3月期中間	25/3月期中間	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	1,598.8	1,600.0	1.2	↑ 100%
仕入・外注費	868.6	739.9	△ 128.7	↓ 85%
販売管理費	527.9	519.8	△ 8.1	↓ 99%
研究開発費	45.7	6.4	△ 39.3	↓ 14%
営業利益	26.9	106.9	80.0	↑ 397%
EBITDA	159.1	231.6	72.4	↑ 146%
経常利益	21.0	105.2	84.1	↑ 499%
当期純利益	17.2	84.0	66.8	↑ 489%

売上高（事業区分別）

(単位：百万円)	24/3月期 上期	25/3月期 上期	増減額	増減率/達成率
売上高	1,598.8	1,600.0	1.2	↑ 100%
ボイスコミュニケーション事業	1,161.4	1,088.1	△ 73.3	↓ 94%
ワンタイム型	479.6	422.0	△ 57.6	↓ 88%
サブスク型	681.8	666.1	△ 15.7	↓ 98%
コミュニケーションDX事業	437.3	511.9	74.6	↑ 117%
ワンタイム型	298.8	340.3	41.5	↑ 114%
サブスク型	138.4	171.6	33.2	↑ 124%



過去1年間の上期売上推移

前年度比ワンタイム型が98%、
サブスク型が102%

ビジネスモデルの移行が順調に進捗している

ワンタイム型については、ハードウェア製品の
売上が減少し、クラウドサービスに移行。

(単位：百万円)	24年3月期 期末	25年3月期 中間	増減額
流動資産	2,455.5	2,561.9	106.3
現金及び預金	1,262.0	1,726.5	464.4
売掛金	967.3	511.6	△ 455.6
棚卸資産	147.1	186.3	39.2
固定資産	822.2	843.7	21.4
有形固定資産	52.4	52.7	0.3
ソフトウェア	651.9	678.7	26.8
投資その他の資産	108.8	108.5	△ 0.2
資産合計	3,277.8	3,405.6	127.8
負債	1,317.9	1,338.8	20.9
買掛金	302.7	232.1	△ 70.5
長期借入金	474.8	364.8	△ 109.9
未払法人税等	43.5	12.7	△ 30.8
前受金	230.2	587.8	357.5
純資産	1,959.9	2,066.8	106.8
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	214.0	68.8
負債純資産合計	3,277.8	3,405.6	127.8

ネットキャッシュ：13.6億円

(現預金:17.2億円 - 有利子負債:3.6億円)

前年同期のネットキャッシュ:7.9億円

から5.7億円の改善

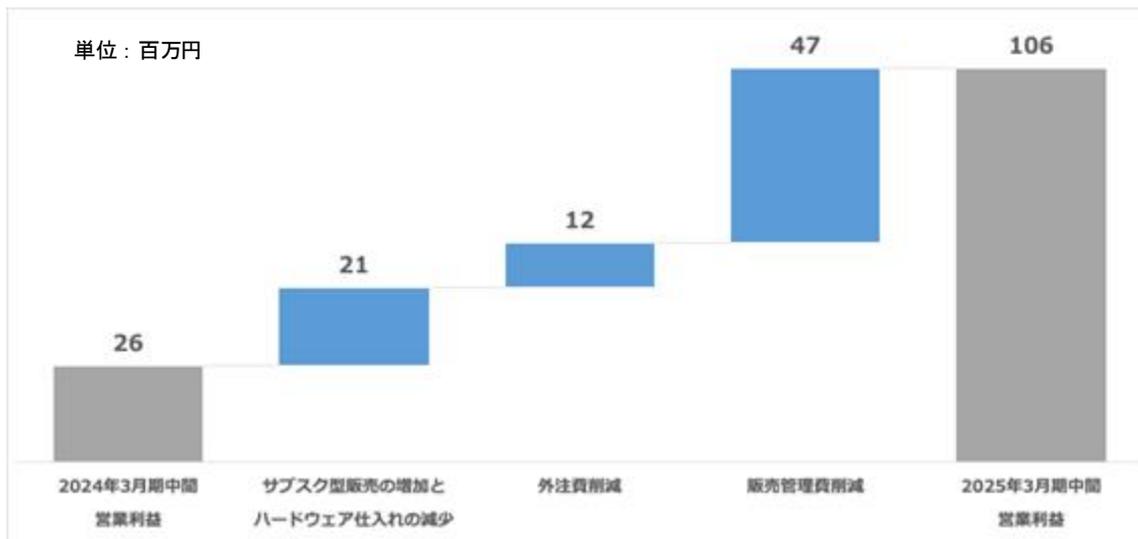
財務基盤は非常に安定しキャッシュを生む力

有利子負債の減少：1.1億円

フリーキャッシュフローは **590.4百万円**（前期比 **+163.6百万円** の増加）

（単位：百万円）	24年3月期上期	25年3月期上期	前期比
営業活動によるキャッシュフロー	609.6	741.8	+132.1
投資活動によるキャッシュフロー	△182.9	△151.3	+31.5
財務活動によるキャッシュフロー	△114.7	△125.9	△11.2
現預金残高	1,519.7	1,726.5	+206.7
フリーキャッシュ・フロー	426.8	590.5	+163.7

- 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： 上期ソフトウェア開発では内製化を進め、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： 借入金の返済109.9百万円、配当金の支払い15百万円



- 『U-cube voice』、『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
- サブスク型販売：クラウドサービスの増加により、ハードウェア製品の売上減、その結果仕入れが21百万円減少
- 内製化を促進し、外注費を12百万円削減
- 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

従来のハードウェアPBX（専用内線電話交換機）市場約1,000億円・クラウドPBX市場約250億円
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



※ PBX (Private Branch eXchanger s) とは

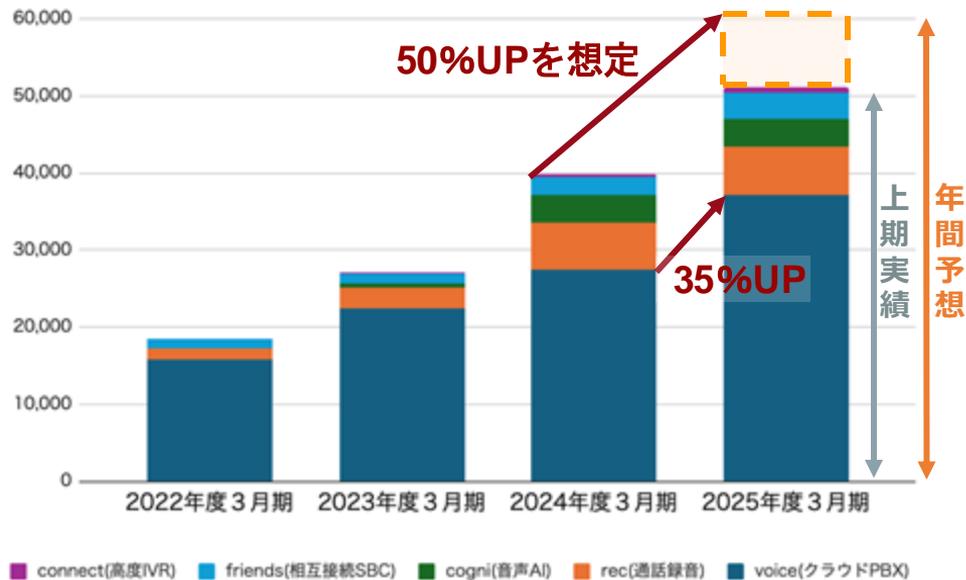
企業などの組織で複数（多数）の電話機を使用する場合に、施設内で設置・運用される電話交換機のこと。施設内の電話機同士で内線通話を可能にしたり、外線（公衆回線）との接続を行う。従来、多くは専用ハードウェアを使用していたが生産中止となり、ソフトウェア、クラウド・サービスへの移行が始まっている。

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。）

ここ1、2年クラウド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

クラウドサービスのID数



- クラウドサービスのID数は **50,000** 突破
(年間で **60,000** 超を想定)
- U-cube voiceサービスはEnablerモデル※
により、半年で**35%増加**
- クラウドサービス全体の**成長率は半年で
+25%、年間で+50%の見込み**

※ Enablerモデルとは

当社から提供する「クラウド音声プラットフォーム」を活用いただき、パートナー企業が自社のブランドやサービスに機能を追加してクラウドサービスをスピーディに実現するモデルのことです。クラウドサービスを迅速に提供することが可能になるため、他社ビジネスへの差別化にも繋がります。

2025年3月期に実施・決定した事項は以下の5項目となります。

1 増配：年間5円を年10円（5円×2回） | 配当性向18.5%

2 投資家への情報発信の強化（主にYouTubeを活用）

- IRTVでの決算説明、事業説明会開催（のべ視聴回数5,500回超）
- 個人投資家向けYouTubeチャンネル（KabuBerry、湘南投資勉強会）での決算説明・質疑応答（のべ視聴回数800回超）
- 第19回日経 I R・個人投資家フェア2024でのセミナー開催

3 PR活動強化：具体的な事業成長をイメージできるPR案件をリリース
例) NTTテクノクロス様との米国事業での協業など

4 従業員持株会の充実：100%奨励金制度（掛金と同額の奨励金を支給）を導入
従業員も株主となり、株主・従業員・経営が同じベクトルで会社の成長に参画する

5 株主優待制度の新設：200株以上保有の株主に7,000円のQUOカードを提供

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	135名 (連結/2024年9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※をリードした会社

- 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、様々なコミュニケーションのアプリをサービスを統合的・シームレスに扱えるプラットホームのクラウド提供まで行っている。

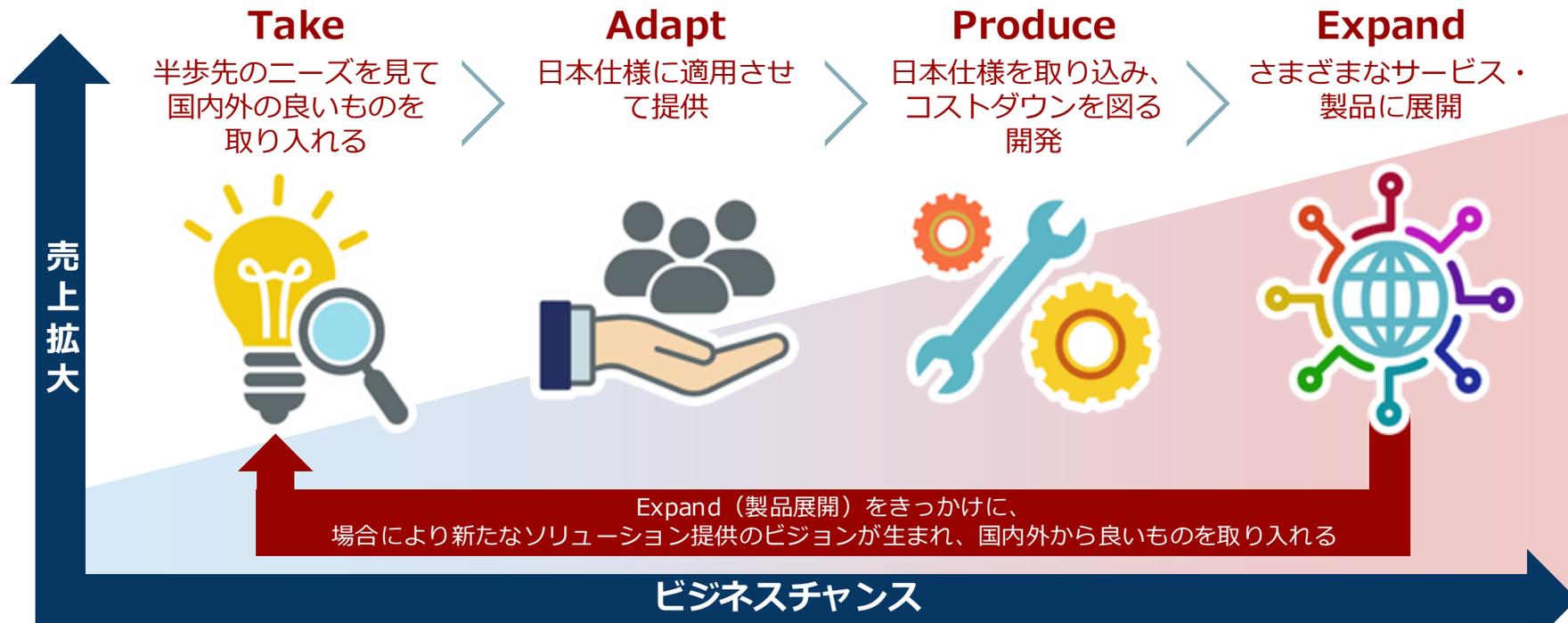
※ PSTNマイグレーションとは：Public Switched Telephone Network

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。

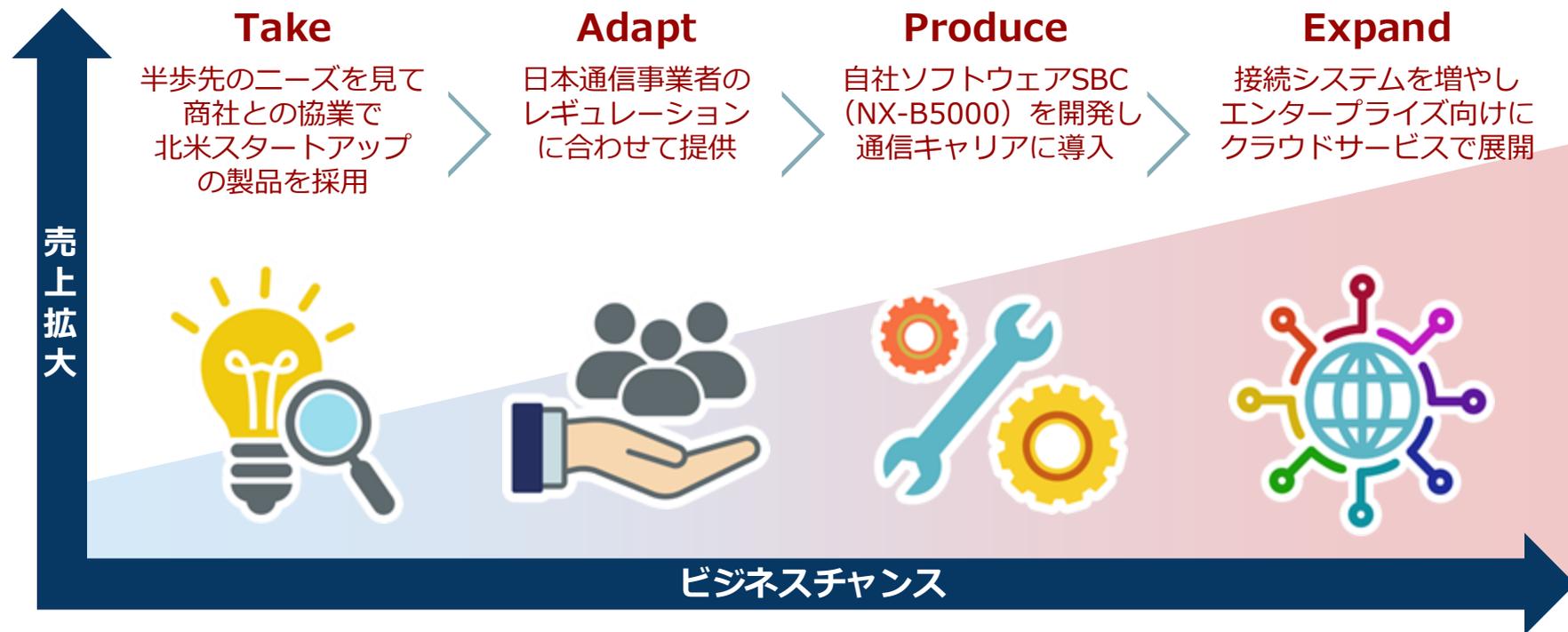


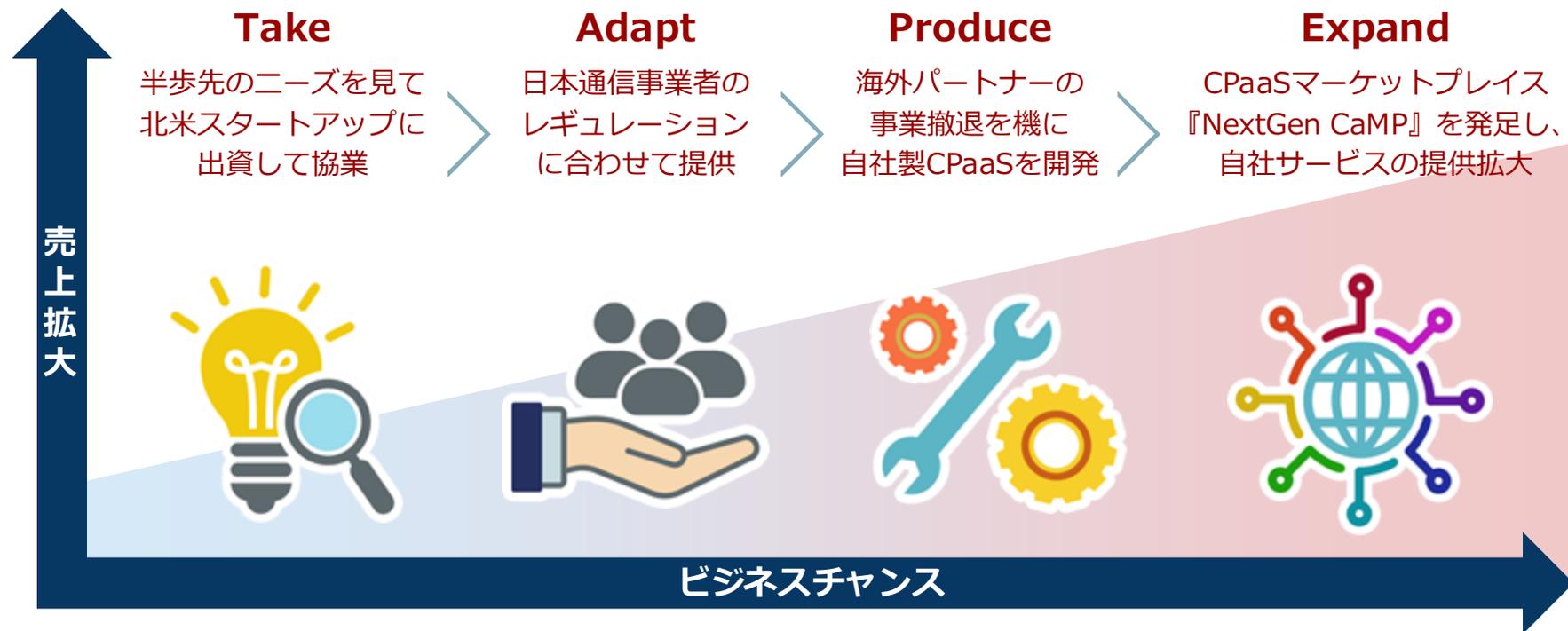
3. 当社グループの事業ポートフォリオ

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

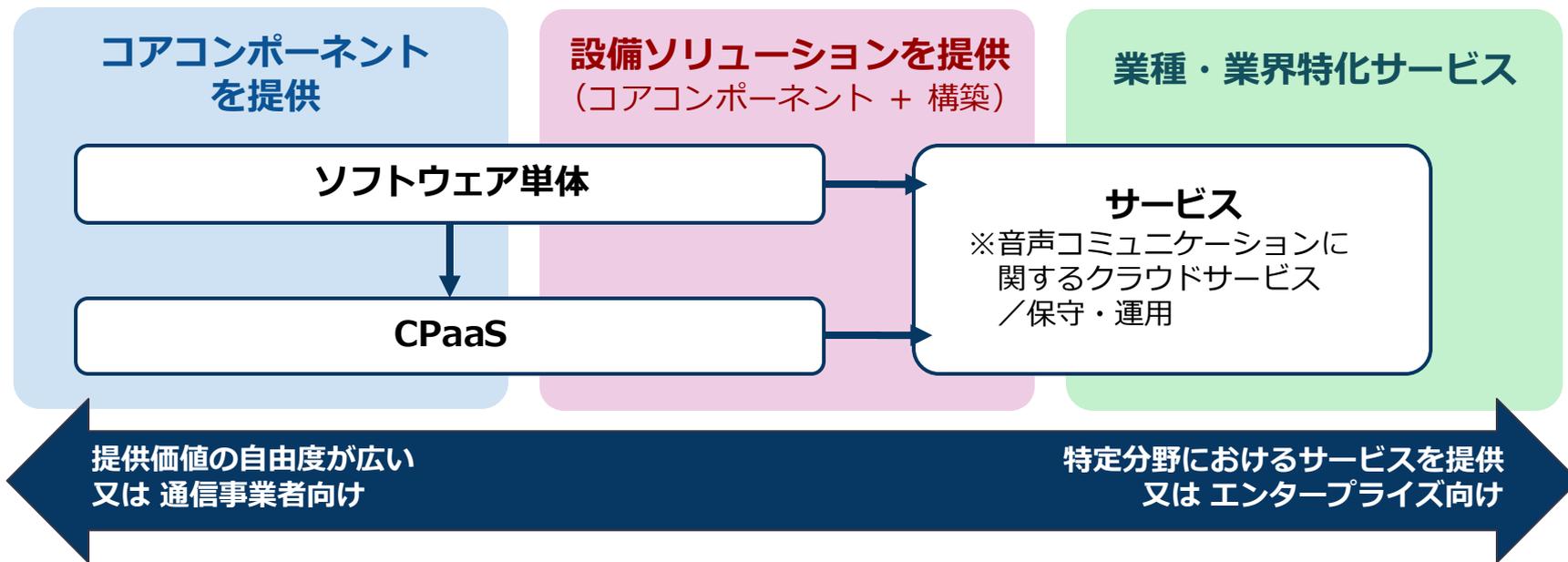


事例① SBC (セッション・ボーダー・コントローラー) の場合





自社他社問わず、ソフトウェアソリューションやソフトウェアベースのCPaaSを活用したソリューションを提供します



2001～2013年

創業～通信事業者向け事業活動

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、最先端の北米スタートアップの製品を採用して、大手通信事業者が求める製品やシステムをワンタイム型で開発・提供。

2014年

エンタープライズ向け事業の開始

通信事業者向けにビジネス展開を創業以来行ってきたが、2014年にTEACから通話録音事業を譲受して以来、エンタープライズ向け事業を営む。

事業を開始した2014年は全体の売上の約22%。

主力は通信事業者向けビジネス。

2015～2022年

エンタープライズ向け事業の成長と チャレンジ

2016年、自社開発によるLA-6000とVoISPlusを発表。2018年、neixより事業譲受してエンタープライズ向け事業を拡大。

エンタープライズ向け事業をより拡大する為に、CPaaS事業を開始。CPaaSを含む新規事業への投資・チャレンジのため、2019年・2020年と赤字となるが2021年に黒字化。

2022年、モバイル事業の立ち上げ投資のため、再度赤字に。

2023年～現在

利益中心の事業へ進化！ さらなる発展へ

通信事業者向けビジネスとエンタープライズ向けビジネスが近づきボイスコミュニケーション事業が確立。

CPaaSをはじめとするクラウド事業への注力により、徐々に高利益率を生み出すサブスクリプション型ビジネスが成長し、2023年に1.8億円の営業利益に。

一方コミュニケーションの中心が電話ではなくなり、この変化にに対応する事業としてコミュニケーションDX事業が誕生。

高成長が見込まれるクラウドサービスビジネス



- 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、競争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。

当社の持つ技術力で、2つの事業を遂行します

コアコンポーネント
を提供

設備ソリューションを提供
(コアコンポーネント + 構築)

業種・業界特化サービス

事業規模 75%

ボイスコミュニケーション (VC) 事業

音声事業をメイン市場として汎用性の高い製品・サービスを担う

事業規模 25%

コミュニケーションDX (CDX) 事業

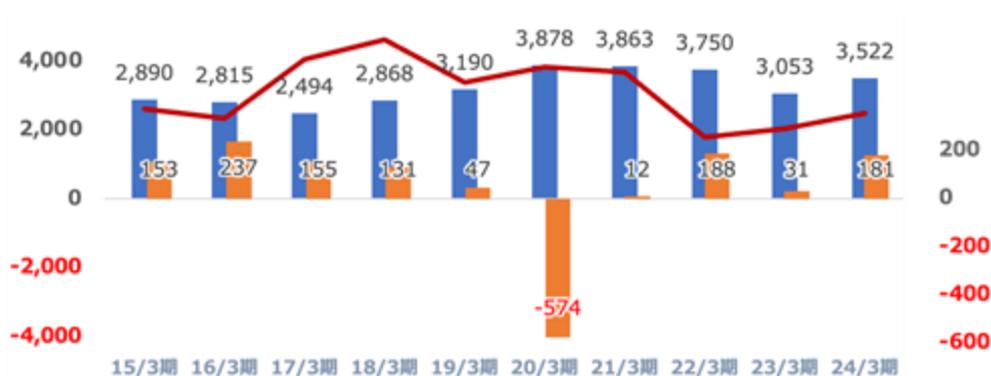
従来の技術にAIなどの隣接技術を融合し、特定の事業や業務に特化した製品・サービスを担う

企画・開発・構築・保守など、上流～下流までを網羅する当社の技術力

4. 資本コストや株価を意識した経営

現状分析① (業績推移)

(単位: 百万円)
■ 売上高
■ 営業利益
— 時価総額



売上高は増加傾向にあるものの、企業価値の向上につながっていない

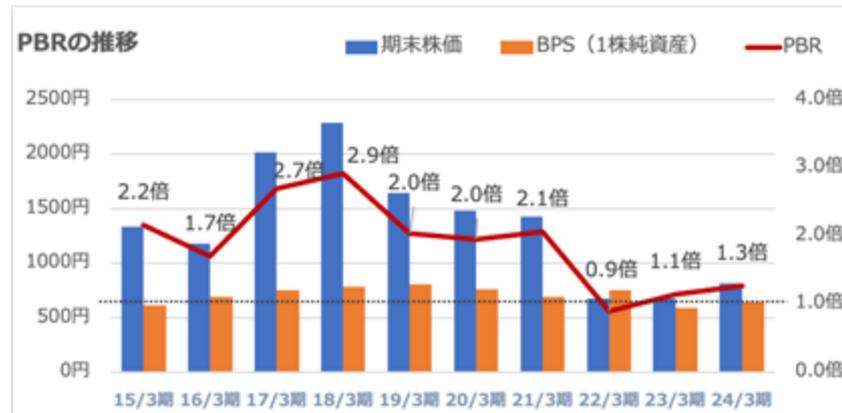
決算年月		15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
売上高	(百万円)	2,890	2,815	2,494	2,868	3,190	3,878	3,863	3,750	3,053	3,522
営業利益	(百万円)	153	237	155	131	47	-574	12	188	31	181
BPS	(円)	617.5	693.5	750.2	785.2	805.6	760.3	692.6	756.7	590.5	644.0
ROE	(%)	10.9	11.3	7.0	4.9	1.9	-30.0	-9.3	8.7	-23.9	8.9
PER	(倍)	20.9	16.0	40.6	61.5	112.2	-7.0	-21.1	11.0	-4.5	14.9
PBR	(倍)	2.2	1.7	2.7	2.9	2.0	2.0	2.1	0.9	1.1	1.3
配当性向	(%)	—	4.1	6.0	8.1	20.4	—	—	4.7	—	9.1
時価総額	(百万円)	2,623	2,338	4,069	4,624	3,383	3,826	3,679	1,806	2,056	2,491

現状分析② (ROEとPBRの推移)

株主資本コスト	<ul style="list-style-type: none"> ● 株主資本コストはCAPMを採用し、6%~7%と推計
資本収益性	<ul style="list-style-type: none"> ● 好業績の際は、ROEは8%を超えており株主資本コストを上回る水準にある ● 過年度推移は、業績の不安定さが続き株主資本コストを下回ることがあり、ROEがマイナスになる時期も見られた
市場評価	<ul style="list-style-type: none"> ● PBRは、直近数年では1.0倍水準で推移しているが、過年5年~10年前と比較すると半分以下に低迷している ● PERは、スタンダード市湯の業界平均に及ばず（業界平均：19.6倍） ● 度重なる下方修正や特別損失の計上により、業績が低迷し株主からの信頼と期待が低下した

株主資本コスト（推計値）
の算出根拠（CAPMを採用）

$$\begin{array}{c} \text{リスク} \\ \text{フリーレート} \end{array} + \begin{array}{c} \beta \\ \text{(当社固有リスク)} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{市場リスク} \\ \text{プレミアム} \end{array} = \begin{array}{c} \text{株主資本コスト (推計値)} \\ 6\% \sim 7\% \end{array}$$



現状認識	<ul style="list-style-type: none">● 株主資本コストはCAPMを採用し、6%~7%と推計● 好業績時にはROEが8%以上となり、株主資本コストを上回る水準に達することが可能● 事業内容の移行に伴い利益水準が不安定な期間があったため、一時期低迷。PBRは1.0倍以上をキープ
課題認識	<ul style="list-style-type: none">● 持続的成長を実現するための基盤の整備、開発における外注政策の明確化と外注依存度のコントロール● 当社の強みを活かした成長戦略や株主還元について、投資家へ明確に伝わっていなかったと認識
取組みの方向性	<ul style="list-style-type: none">● 外注方針の見直しと働き方の多様化によるコスト削減● 成長のための投資と新規事業への取り組み● 財務レバレッジの適正化による財務基盤の強化● 配当政策の見直しによる株主還元の強化● 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

5. 上期トピックス

ニュースリリース 2024年4月23日

電話帳とプッシュ通知機能を追加し、操作性を改善したベータ版Webアプリ（PWA : Progressive Web Apps）を5月上旬より提供を開始

電話帳とは

従来は着信時は相手の電話番号しか表示されなかったが、電話帳を利用することで名前が表示されるようになった。

すでにスマホで利用中の電話帳を『字幕電話サービス』にインポートすることも可能。

プッシュ通知機能とは

プッシュ通知とは、アプリが自動的にお知らせを表示する機能のこと。『字幕電話サービス』アプリを閉じている場合でも着信時にデバイス画面にアイコンが表示される。

プッシュ通知表示イメージ



設定画面イメージ



ニュースリリース

2024年7月26日

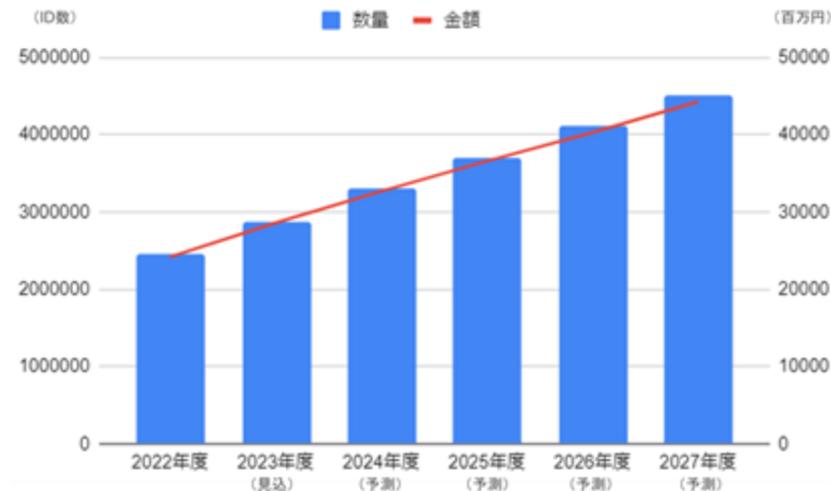


当社完全子会社、UCaaS/CPaaS事業を行う株式会社LignAppsが、クラウド系コミュニケーションの最新技術や業界動向を共有・把握し、業界各社とともに更なる市場の活性化を目指すべく、一般社団法人 日本ユニファイド通信事業者協会 (JUSA) に加入。

日本ユニファイド通信事業者協会とは

クラウド電話 (クラウドPBX) ・SMS配信 ・その他通信サービス系の通信事業者によって組織され、日本におけるクラウド系コミュニケーションの発展と普及を支える事業者団体。

今後もクラウド音声通信サービス市場は成長が見込まれる

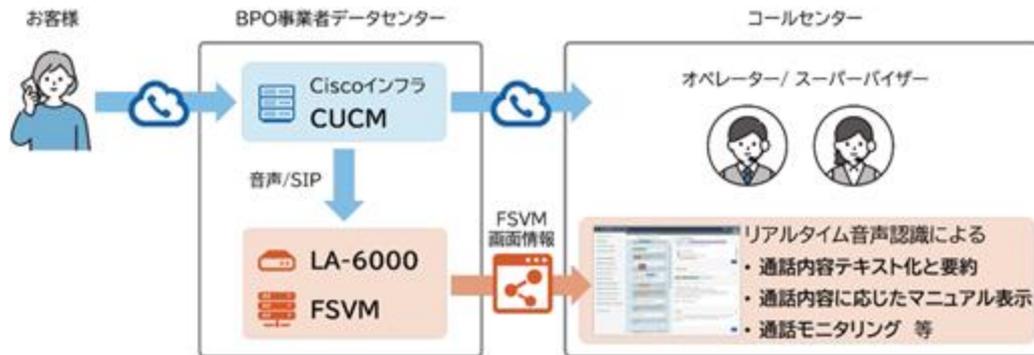


出典：株式会社富士キメラ総研
「2023 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧 (P225)」
(2023年度は見込、2024年度以降は予測となります。)

ニュースリリース

2024年8月28日

NTTテクノクロスと共に、コールセンターAIプロダクト「FSVM」に多様なコミュニケーション機能を統合したプラットフォーム「CUCM」の連携機能を、当社の『LA-6000』を組み合わせ開発・提供。米国BPO事業者に導入した。



LA-6000とは

当社が提供する音声収録及びキャプチャーシステム。これまで官公庁や保険、金融業界など多数の国内顧客に提供されている

BPO事業者とは

企業から特定の業務を委託される事業者のこと

FSVMとは

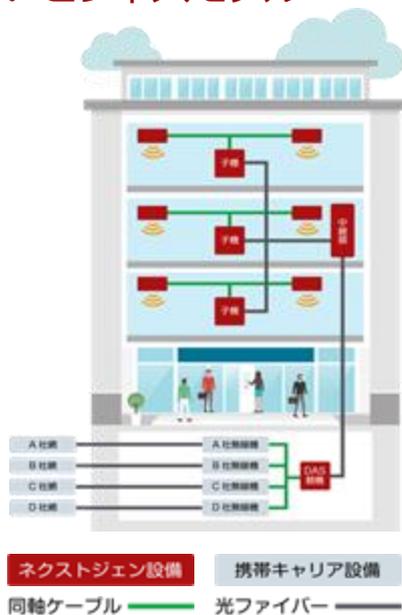
NTTの研究所が独自に開発した音声認識技術や感情分析技術、言語解析技術を活用したNTTテクノクロスが提供するコールセンターAIプロダクト

6. 新規事業の進捗状況

DASインフラ・シェアリング

ビルオーナーが通信インフラを保有し、
収益をあげる新しいビジネスモデル

- 諸外国では携帯電話基地局の70%以上で普及
- 当社はシステムやサービスの運用を提供する
- 2026年度には100億円を超える市場規模となる予測※
- 具体的案件の受注に向けてパートナーと連携して活動中



※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 (P266)」

特殊詐欺対策—発信者証明

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

番号のみ | 応答率：10%以下

名前+ロゴを表示 | 応答率：55~67%



- ビジネス検討・プロト開発を終了し、案件創出へ。
- 【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を展示予定。

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/>