



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

# 2026年3月期 通期決算説明

証券コード：3842



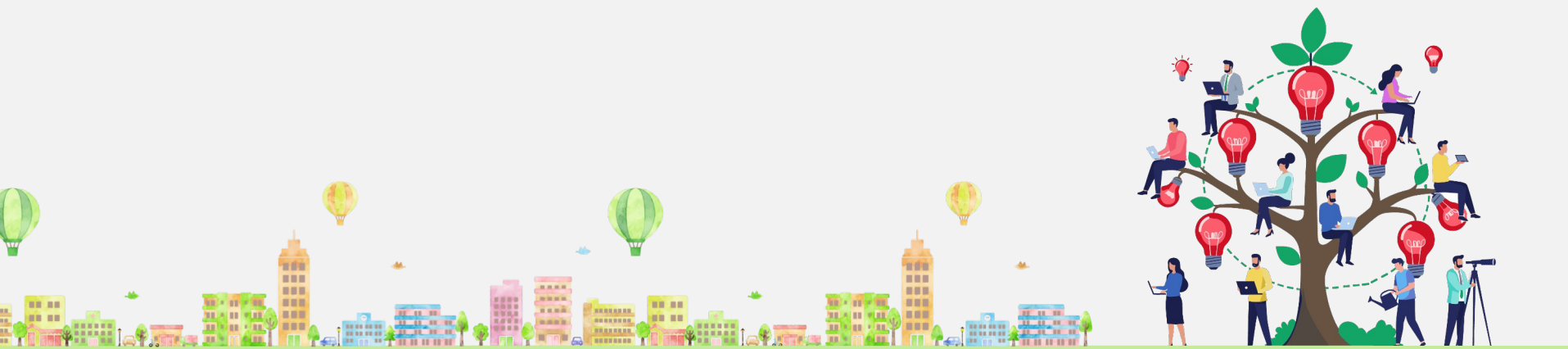
# INDEX

1 会社概要

2 2026年3月期業績（連結）

3 事業計画と成長戦略

4 資本コストや株価を意識した経営



1

# 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	152名 (連結/2026年4月1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

## 日本の音声IP通信のパイオニア

### 1 インターネット技術を公衆電話交換網に持ち込み日本初全国規模のIP電話サービスを実現※

当社は通信キャリアビジネスで創業。大手通信事業者に必要な公衆電話網とインターネット技術を熟知し、稼働率99.999%のキャリアグレードのシステムやサービスを開発提供。世界標準の技術方式や仕様に準拠した技術を保持。

※現楽天コミュニケーションズ株式会社の前身であるフュージョン・コミュニケーションズ株式会社がサービスを提供。

### 3 通信ネットワーク技術とAIとの連携

音声データを活用するビジネスも展開。10年間、産学連携で取組んでいる音声認識AIを軸に、コールセンターなどで活用できるAIシステムを提供。全国の官公庁における電話受付・音声認識・通話録音に必要とされるシステムを開発提供し、通信事業者のSaaS型AIコミュニケーションサービスのプラットフォームも提供。

### 2 エンタープライズ向けビジネスへ展開

大手通信事業者向けの技術を基盤にソフトウェア販売やクラウドサービス「U-cubeシリーズ」を展開。ハードウェア型PBXの生産が順次終了し、番号ポータビリティなどの制度変更も追い風となり市場がクラウド型に移行中。ハードウェアを扱っていた販売代理店が当社クラウドPBXを販売。一般企業・官公庁等、幅広いお客様に商品提供。

### 4 創業25周年を迎えボイスコミュニケーション技術とAIを活用したBPMビジネスを展開

音声通信のみならず、業務プロセス管理（Business Process Management）に関するソリューションを2025年から提供開始。2026年11月16日に25周年を迎え、AIエージェントなどの最新技術を活用して、コミュニケーションとBPMシステムが連携・統合する新しいソリューションの創造を目指す。

2

# 2026年3月期の業績 (連結)



**売上40億円突破（過去最高）！2期連続過去最高益！**

## 市場環境と事業構造の変化により第2の成長期へ

### クラウドサービスが堅調に成長

- 一部メーカーの専用ハードウェアPBXの生産終了、固定電話番号を柔軟に活用できるサービスの登場などにより、クラウドPBX「U-cube voice」の販売が好調
- これに伴いSBCのクラウドサービスである「U-cube friends」も対前年2倍超に成長

### ライセンスビジネスにも追い風

- SBCライセンス販売がMicrosoft Teams連携・通信事業者経由の大企業ニーズで好調
- カスハラ対策、音声通信の生成AI連携などの用途で通話録音・音声キャプチャリングシステムのライセンス販売も好調

## 売上高

4,256 百万円 ↑

前期比 +636 百万円

## 営業利益

328 百万円 ↑

前期比 +66 百万円

## 当期純利益

292 百万円 ↑

前期比 +87 百万円

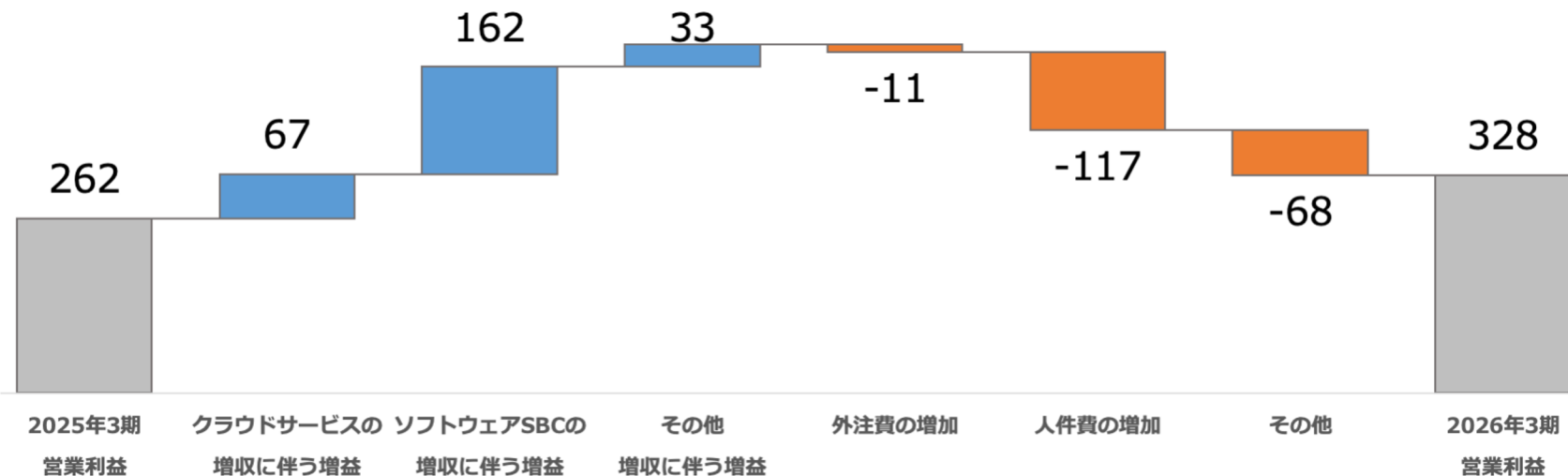
## EBITDA

613 百万円 ↑

前期比 +71 百万円

- 市場環境の変化と事業モデルの増強により、クラウドサービスとライセンスがいずれも増加
- これに伴い**過去最高売上（40億円突破）**、**過去最高益（2期連続）**
- EBITDAは前期比113%、継続してキャッシュを産む力が成長
- フリーCFの減少は売掛金や仕入債務の発生タイミングによる
- 製品やサービスのニーズが想定より早まり、一部の研究開発を製品開発として実行

	25/3月期 (①前年同期)	26/3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
(単位：百万円)				
売上高	3,620.7	4,256.9	636.1	↑ 118%
仕入・外注費	1,593.4	2,036.0	442.6	↑ 128%
販売管理費	1,092.4	1,195.3	102.9	↑ 109%
研究開発費	62.9	54.3	△ 8.5	↓ 86%
営業利益	262.2	328.2	66.0	↑ 125%
EBITDA	542.6	613.9	71.2	↑ 113%
経常利益	250.4	324.6	74.2	↑ 130%
当期純利益	204.8	292.3	87.4	↑ 143%
フリーCF	586.9	449.7	△ 137.2	↓ 77%



## クラウドサービス・ライセンスビジネスがいずれも好調で増収増益

- クラウドPBX「U-cube voice」とクラウドSBCサービス「U-cube friends」が成長
- ライセンスビジネスにおいては、SBCソフトウェアについて通信事業者設備における用途が拡大し、Microsoft Teams連携等が増加、さらにAI連携ニーズにより通話録音関連ソフトウェアの売上が好調
- 処遇改善など人財への積極的投資、および採用強化による採用費増などに伴い人件費の増額

- 現預金2,011百万円、有利子負債を差し引いた  
ネットキャッシュは1,723百万円  
前年度末比389百万円改善となり、実質無借金  
でさらに余力のある財務体質
- 第2の成長ステージに入っており、新規事業を  
含めた成長への投資を加速する予定
- ROEは昨年度の9.9%から12.8%へ上昇  
高い資産効率
- ソフトウェア資産は収益性の高いものに限定
- 利益剰余金が230百万円増加  
配当等の利益分配可能額549百万円を確保

(単位：百万円)	25年3月期	26年3月期	増減額
<b>流動資産</b>	<b>2,753.7</b>	<b>2,921.1</b>	<b>167.3</b>
現金及び預金	1,809.8	2,011.9	202.1
売掛金	734.3	744.7	10.3
棚卸資産	140.1	110.9	△ 29.2
<b>固定資産</b>	<b>782.7</b>	<b>769.8</b>	<b>△ 12.9</b>
有形固定資産	49.9	58.2	8.2
ソフトウェア	611.0	609.7	△ 1.2
投資その他の資産	121.7	101.8	△ 19.9
<b>資産合計</b>	<b>3,536.4</b>	<b>3,690.9</b>	<b>154.4</b>
<b>負債</b>	<b>1,363.7</b>	<b>1,286.4</b>	<b>△ 77.3</b>
買掛金	267.8	402.6	134.8
長期借入金	475.7	288.8	△ 186.9
未払法人税等	12.1	30.8	18.6
前受金	324.8	222.1	△ 102.7
<b>純資産</b>	<b>2,172.7</b>	<b>2,404.5</b>	<b>231.7</b>
資本金	1,145.6	1,146.1	0.4
資本剰余金	705.3	705.7	0.4
利益剰余金	319.4	549.8	230.4
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,536.4</b>	<b>3,690.9</b>	<b>154.4</b>

- 営業キャッシュフローは、売掛金・仕入債務の発生時期により一時的に111百万円減少
- 投資キャッシュフローは、関西オフィス移転などにより、25百万円増加
- その結果フリーキャッシュフローは449百万円に留まった
- 借入返済を進め、配当金を増やしたため、財務キャッシュ・フローは前年比208百万円減少し、△247百万円
- 投資CF、財務CFとも前年比減だが、現預金は202百万円増加し、20億円超

(単位：百万円)	25年3月期	26年3月期	増減額
<b>営業CF</b>	<b>852.2</b>	<b>740.4</b>	△ <b>111.8</b>
税引前当期純利益	217.9	324.6	106.7
減価償却費	280.4	285.6	5.2
売掛金増減	232.9	△ 10.3	△ 243.3
棚卸資産増減	6.9	29.2	22.3
仕入債務増減	△ 34.8	134.8	169.7
未払消費税増減	20.1	8.6	△ 11.4
法人税等支払額	△ 45.5	△ 9.9	35.6
<b>投資CF</b>	△ <b>265.2</b>	△ <b>290.7</b>	△ <b>25.4</b>
有形固定資産の取得	△ 7.1	△ 16.7	△ 9.6
ソフトウェアの取得	△ 258.1	△ 265.6	△ 7.4
<b>FCF※</b>	<b>586.9</b>	<b>449.7</b>	△ <b>137.2</b>
<b>財務CF</b>	△ <b>39.2</b>	△ <b>247.5</b>	△ <b>208.3</b>
借入収入	200.0	0.0	△ 200.0
借入返済	△ 199.0	△ 186.9	12.0
配当金の支払	△ 30.4	△ 61.3	△ 30.8
<b>現預金増加額</b>	<b>547.7</b>	<b>202.1</b>	△ <b>345.6</b>
<b>現預金残高</b>	<b>1,809.8</b>	<b>2,011.9</b>	<b>202.1</b>

※FCF = 営業CF - 投資CF

3

# 事業計画と成長戦略



## 2026年3月期の計画・実績と中期経営計画について

- 2026年3月期は過去最高売上、2年連続最高益を達成し、当期純利益・EBITDAも計画値を達成  
昨年度の中期経営計画内の2027年3月期計画に近い水準であり、実質的に中期経営計画を1年先取りする業績
- 2028年3月期の計画値は維持しつつ、2029年3月期を売上高7,000百万円、営業利益600百万円とする着実な成長を目指す

### 当期の中期事業計画

(単位：百万円)

項目	2026年3月期 (計画)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	2028年3月期 (計画)	2029年3月期 (計画)
売上高	3,800	4,256	4,500	5,000	7,000
営業利益	280	328	350	400	600
親会社株主に帰属 する当期純利益	210	292	280	300	450
EBITDA	580	613	664	730	950

### 参考：前期の中期事業計画

(単位：百万円)

旧2026年3月期 (予想)	旧2027年3月期 (計画)	旧2028年3月期 (計画)
3,800	4,300	5,000
280	330	400
210	250	320
580	630	700

## 成長するSBC市場

### 1. 大手企業における内外線通話とビジネスコラボレーションシステム (Microsoft Teams、Zoom等) との連携ニーズの顕在化

### 2. PSTNマイグレーション後の制度変更 (固定電話番号のクラウドサービス連携や双方向番号ポータビリティ) によりクラウド化や電話回線の集約が進展

- **ビジネスコラボレーションシステムの浸透**により、大手企業における内外線通話との連携ニーズが顕在化。当社SBCはMicrosoft Teams、Zoom Phoneの認定を受けており、大規模ユーザー層でのライセンス販売が好調。
- 固定電話の番号ポータビリティなどの**制度変更により、多くの企業が音声システムのクラウド化や回線の集約による大幅なコストダウンを志向し**、通信事業者間の固定回線シェア競争が再激化する中で、当社SBCの需要が高まっている。
- SBCの市場規模は、異なる端末やサービス同士の音声通話の相互接続ニーズとしては約52億円 (2025年 富士キメラ総研の調べによる) だが、**今後、音声通信のクラウド化やAIエージェントを使ったソリューションの普及においても必要とされるシステム**であり、その市場規模はさらに拡大すると見込まれる。

#### 当社SBCの提供形態

製品名	提供形態
NX-B5000	お客様システム内に設置
U-cube friends	クラウドサービスで提供

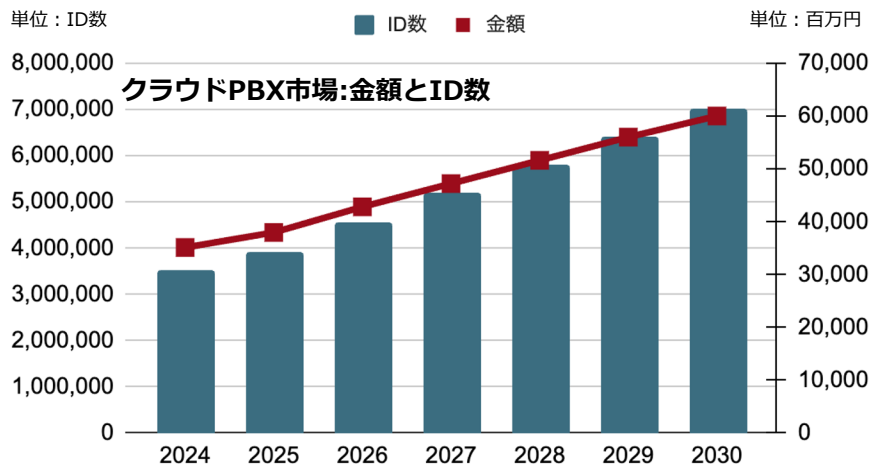
#### 競合製品

競合企業	製品名
Ribbon	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。

成長する  
クラウドPBX市場

- 1.従来のハードウェアPBX市場 約1,125億円が順次移行
- 2.番号ポータビリティなどの制度変更により、クラウドサービスとの連携や拠点システムの集約が可能となり、クラウドPBXのメリットが増大
- 3.市場規模は2025年で約379億円、今後は年平均成長率9.3%が見込まれる



出典：株式会社富士キメラ総研「2025年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧 (P279)」※ 2025年度は見込、2026年度以降は予測となります。

- 一部メーカーのハードウェアPBX製品が生産終了
- AI需要の爆発的増加による世界的な半導体メモリ不足でハードウェアPBX製品の供給遅延や価格高騰の懸念
- 双方向番号ポータビリティなどの制度変更によりクラウド連携による音声システムの集約（コストダウン）を加速
- テレワークやハイブリッドワークに対応する多様かつ柔軟な端末利用と接続パターンの要望が増加
- 生成AI、AI エージェントなどの活用に関する期待拡大
- 販売パートナーの拡大  
株主パートナー（NESIC、都築電気、サクサなど）  
大手SIパートナー（パナソニックコネクストなど）

**PBX (Private Branch eXchangers) とは：**企業などの組織で多数の電話機を使用する場合に、施設内に設置・運用される電話交換機。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）への接続を行う。

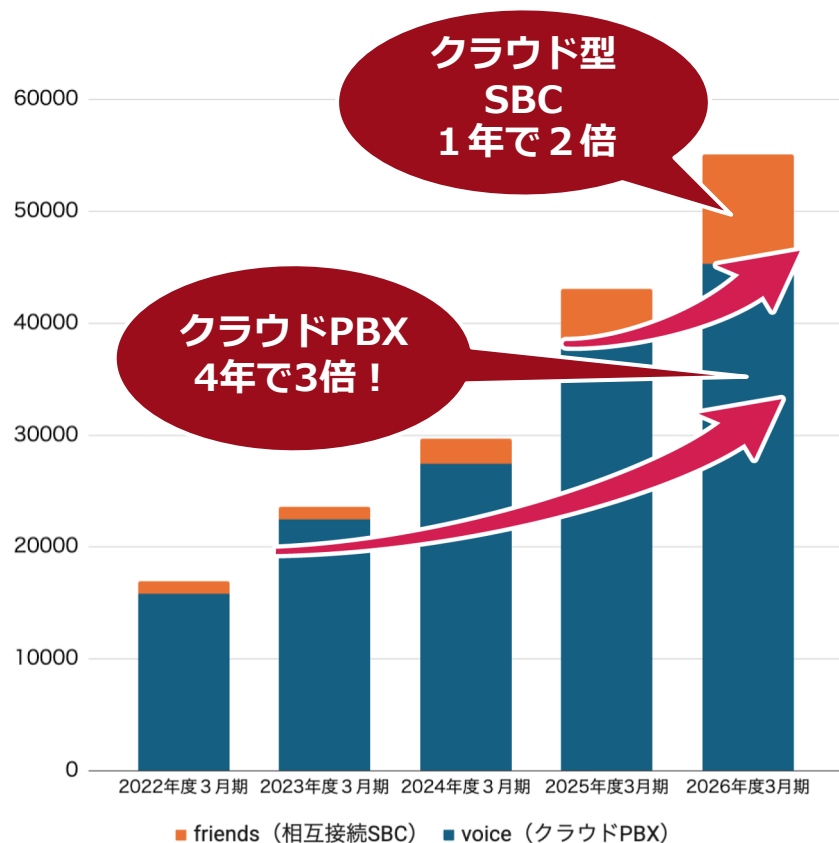
## 当社主カクラウドサービスの成長

### 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



## 通話録音における豊富な導入実績・音声システムとの柔軟な接続性

2014年より販売開始し、ソフトウェア化、IP電話対応、モバイル対応、クラウド対応まで製品開発を進めてきた。全国に拠点を持つ官公庁や企業、通信事業者などにも採用され、国内メーカーではトップの市場シェア

## コールセンターの課題に対応するソリューション

コールセンターにおける諸課題（カスタマー・エクスペリエンス向上、オペレーター支援の強化、カスタマー対策など）に対応するためにリアルタイムに音声をキャプチャリングするニーズが増加

## AIエージェントとの連携ニーズ

今後、利用が拡大するAIエージェント（AIによる無人・自動の顧客接点サービス）と音声通信システムをリアルタイムに連携させるニーズが拡大



**通話録音・音声キャプチャリングシステムとは：**録音した音声データをAIサービスなどの外部サービスへリアルタイムで橋渡しするキャプチャリング（音声を取り込むこと）システムのこと。活用ニーズの拡大に伴い、既存のCTIシステムやさまざまなAIサービスと連携を拡大中。

**CTIとは：**コールセンターで使われる顧客管理・通話支援システム。

[CTIとAIソリューションの連携事例はこちら](#) | [対応CTI・AIサービスはこちら](#)

## AI エージェント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



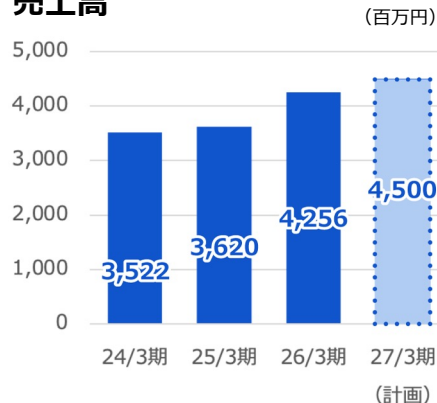
**BPM（ビジネス・プロセス・マネジメント）とは：**業務の進め方を継続的に見直し、最適化を図る業務管理ができるシステムで、企業や組織が業務の始まりから終わりまでのプロセスを分解、設計、モデリング、実行、監視、および最適化するための管理手法

4

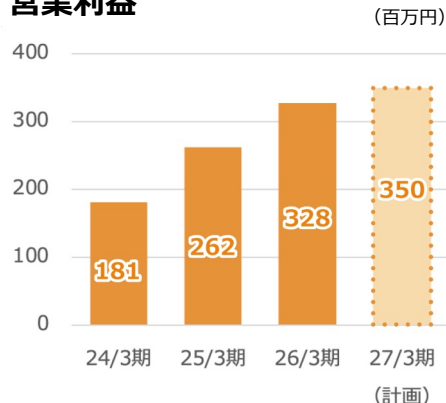
# 資本コストや 株価を意識した経営



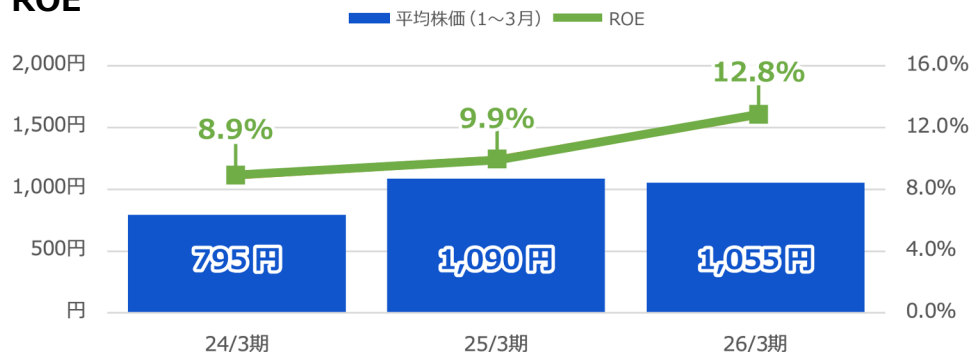
## 売上高



## 営業利益



## ROE



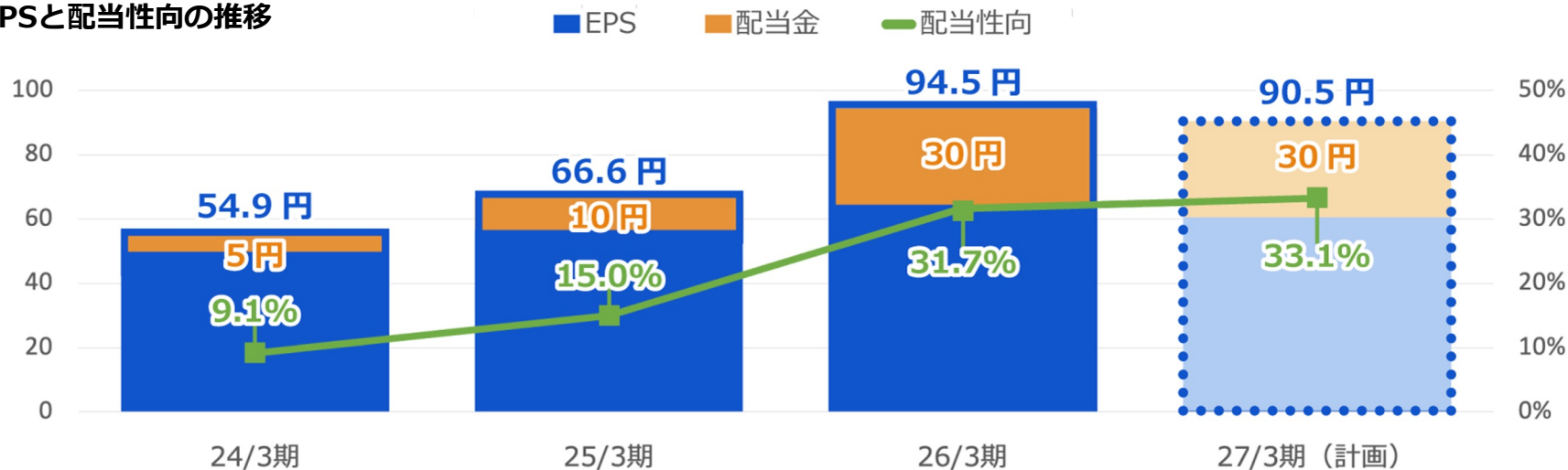
## 取組み方針

- 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人財への投資
- 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9.1%と算出しており、上記取組みにより、ROEは**継続的に良い水準を確保しており、資産効率の極めて高い事業を展開しています**

ROE	25年3月期	26年3月期
	9.9%	12.8%

## EPSと配当性向の推移



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まいります。

2027年3月期は、**中間配当（普通配当10円・記念配当5円）、期末配当（普通配当10円・記念配当5円）として、年間配当30円を予定し、純利益が計画通りの場合、配当性向33.1%を見込んでおります。**

今後も、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**

Business Enabling本部

Growth Strategy & Talent Acquisition部

URL : <https://www.nextgen.co.jp/contact/>

