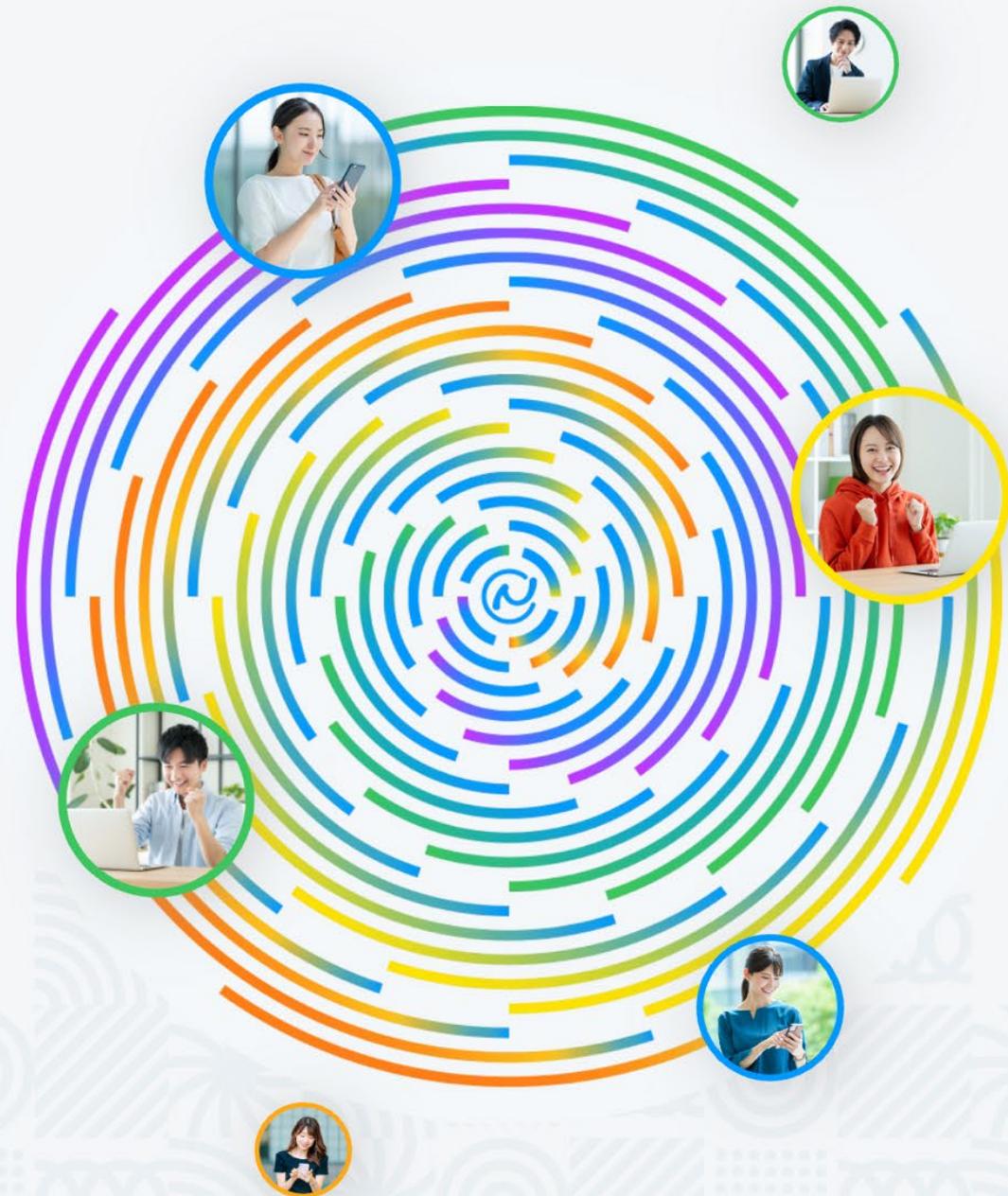


# 2026年4月期 第3四半期 決算説明資料

NE株式会社（エヌイー株式会社）



# CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 2026年4月期第3四半期実績・  
2026年4月期業績予想
- 03 トピックス
- 04 市場・競合環境
- 05 ビジネスハイライト
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

## 01 会社概要

# COMPANY PROFILE

会社名	NE株式会社 (エヌイー株式会社)
設立	2022年5月2日
本店所在地	神奈川県横浜市港北区新横浜三丁目2番3号 EPIC TOWER SHIN YOKOHAMA 16階
資本金	272,500千円
事業内容	EC支援・SaaS事業、ふるさと納税支援事業、コンサルティング事業
従業員数	119名



代表取締役会長

**鈴木 淳也** Suzuki Junya

CRDO (Chief R&D Officer / 最高研究開発責任者)

2005年にHamee株式会社へ入社後、ECシステム事業やプラットフォーム事業の責任者を歴任し、CTO・CCOとして技術と事業の両面を統括。  
2022年に当社を設立し代表取締役会長に就任(現任)。

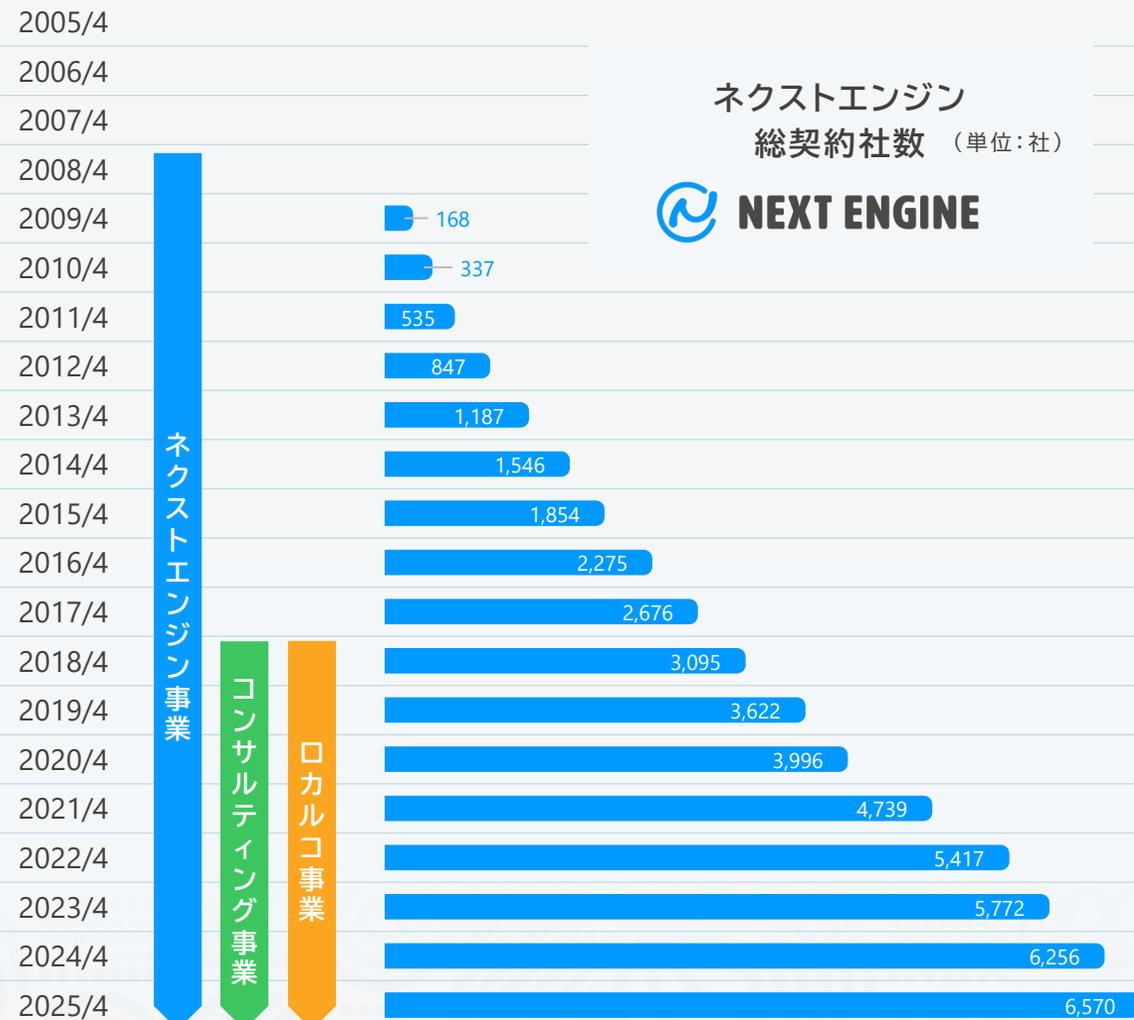


代表取締役社長

**比護 則良** Higo Noriyoshi

CEO (Chief Executive Officer / 最高経営責任者)

スタートアップでEC一元管理システムを開発・リリースするなどエンジニアとしてキャリアを開始。  
2014年にHamee株式会社入社後、マーケティング責任者・取締役を歴任し、2022年にNE株式会社を分社・設立し、代表取締役に就任。



トピックス

2005年 HameeのEC事業の課題解決のために「ネクストエンジン」の開発を開始

2007年 Hamee社内向けシステムとしてネクストエンジンの稼働開始

2008年 ネクストエンジンをEC事業者向けSaaSとして提供開始

2013年 ネクストエンジンのAPIを公開しプラットフォーム化

2022年 NE(株)設立 / 会社吸収分割によりHameeからプラットフォーム事業を継承 / Hameeコンサルティングを吸収合併

2024年 リアルジャパンプロジェクトから、日本の伝統工芸品の国内EC事業(リテール事業)を事業譲受により取得

2025年 東証グロース市場上場

ネクストエンジン事業

売上  
比率 **75.7%**



EC運営企業向け BtoB SaaSシステム

メール自動対応、受注伝票一括管理、在庫自動連携、商品ページ一括アップロード等の機能を提供。ネットショップ運営の業務プロセスの自動化を進め、EC事業者の経営効率向上を支援するクラウド(SaaS)型システム

コンサルティング事業

売上  
比率 **9.5%**

EC運営企業向けコンサル

ECサイト構築、デザイン制作、商品登録、受注処理や広告運用などを総合的に支援。自社の運営ノウハウを活かし、EC事業者の売上拡大と運営効率向上に寄与

ロカルコ事業

売上  
比率 **14.8%**



自治体向けふるさと納税支援

自社で保有するECコンサルティングのナレッジを活用したSEO(検索エンジン最適化)対策、メールマガジン運用、広告プロモーション等、各種の支援施策を提供することで寄附額の拡大に寄与

伝統工芸品のEC販売(リテール)事業

日本全国の伝統工芸品を製作する職人等から様々な商品を仕入れ、自社(本店)サイト、Amazon、楽天市場等のEC店舗で販売



# ネクストエンジンは、「EC事業者向け」の「従量課金モデル」を採用したクラウド(SaaS)型サービス

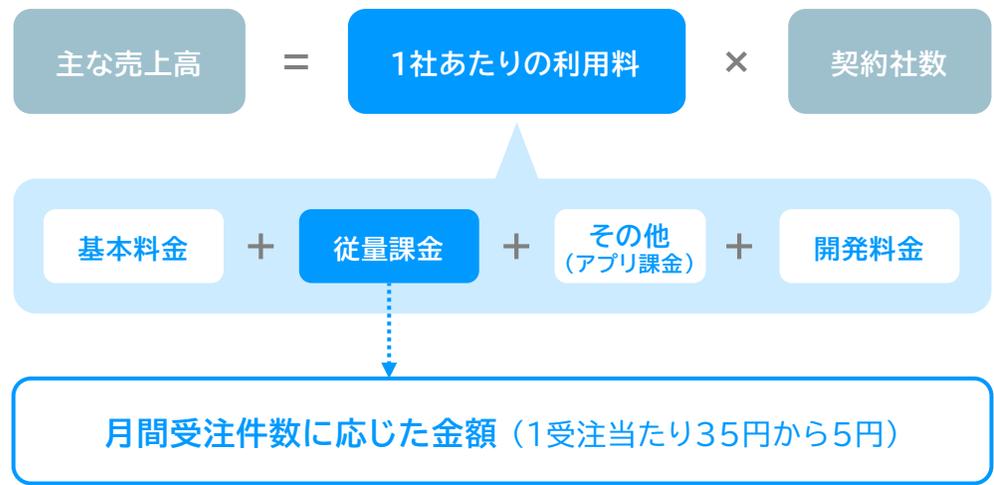
## ネクストエンジンのサービス

インターネット通販を行うEC事業者向けに提供する  
クラウド型SaaSサービス



## ネクストエンジン事業の収益構造

受注件数に応じて  
利用料金の変動する従量課金モデル



Vision

# Commerce OS for the Agent Era<sup>+</sup>

あらゆるEC事業者の価値を、  
AIエージェントが理解できる言語(データ)へと変換し、  
エージェント時代のコマースOSとなる。

Mission

# Build the Invisible Engine.

システムを、意識の外側へ。

バックヤード業務のすべてから人々を解放し、  
EC事業者が売る喜びだけに熱狂できる土台を築く。

## AI時代におけるソフトウェア企業の勝者と敗者

### AI Winners

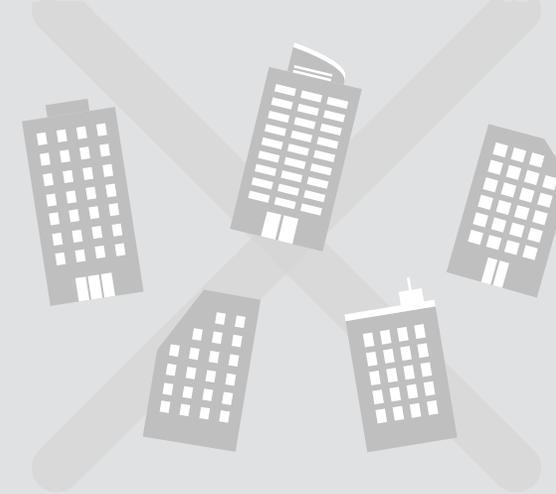
AIの普及に伴い、インフラや  
データセキュリティを提供する企業



ネクストエンジンはEC商流の実行を支えるインフラ

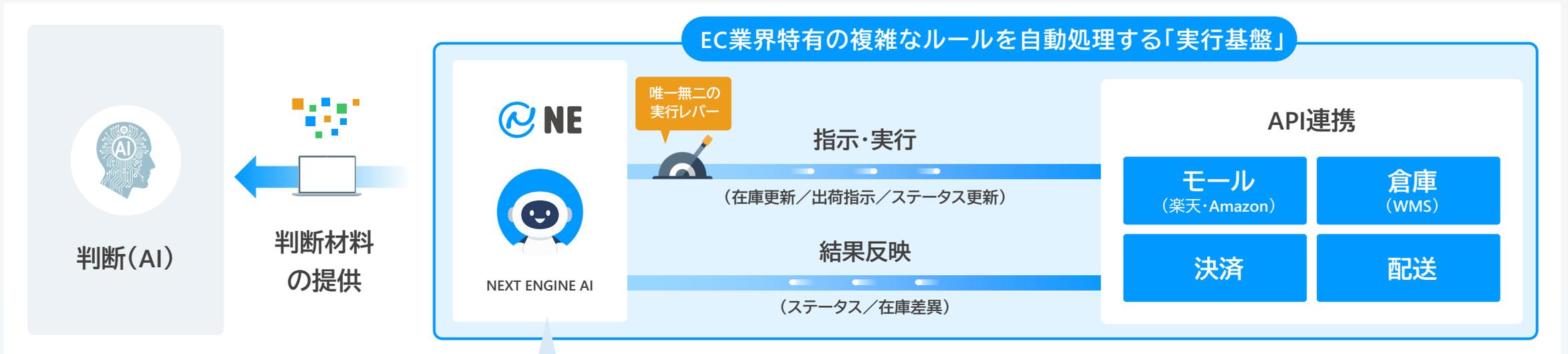
### AI Losers

AIによって業務が自動化・代替され、  
シート課金モデルが崩れるリスクがある企業



ユーザー数に応じて料金変動する企業

ネクストエンジンは単なる管理画面ではなく、ECバックヤードの「インフラ」  
AI代替不可能なパートナーエコシステムによる複雑な運用フローを実現している



# 「人が探す (Search)」から「AIに任せる (Agent)」へ



ネクストエンジンは、AIが正しく選べるデータ環境を提供する新たなサービスへと進化します

従来の消費行動 検索 (Search)

情報の洪水と選ぶコストの増大

種類、値段、口コミ、  
SNS、在庫、配送日...



エージェントコマース 代行 (Agent)



キャンプ行くので、予算10万円で  
必要なものを買いたい。

テントはあなたの好きなアウトドアブ  
ランドからコスパの良いものを選び  
ました。食器はお子様が好きアニメ  
キャラクターを選びました。

週末に届くよう注文して良いですか。



AIエージェント時代の  
新しいOS

判断材料の提供



NEXT ENGINE AI

## ビジョン実現のための、3つの約束

BtoA時代において、EC事業者が選ばれ続けるために、我々が果たすべきシステムとしての約束です。

### 1 データの完全性



「在庫」と「スペック」をAIエージェントが最も信頼する『一次情報』にする

- 単なる在庫連携を超え、AIが参照する一次情報を構築
- 世界中のAIエージェントが「ここを見れば間違いない」と参照する状態を目指す

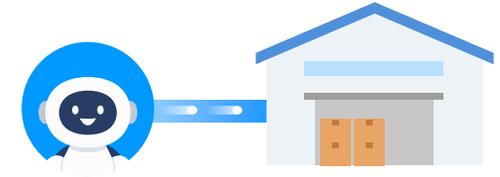
### 2 価値の翻訳



「こだわり」を、AIエージェントが選ぶ『根拠』に変える

- EC事業者の「想い」や「ストーリー」を、AIが評価できるスコアやメタデータに翻訳
- AIが「これを買うべきだ」と確信するための明確な根拠を提供

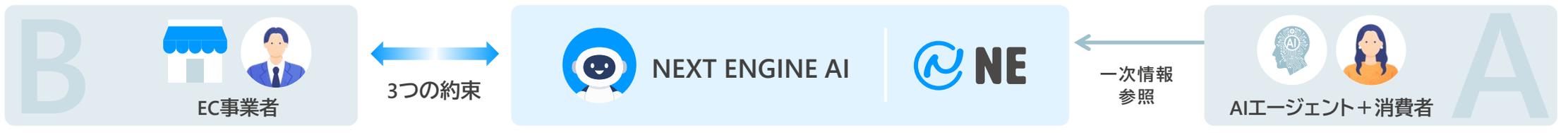
### 3 シームレスなフロー



注文から配送までをAI主導で自動実行

- AIエージェントとEC事業者の倉庫間で、決済と配送手配が完了するパイプラインを構築
- 人を介さない、完全自動化されたBtoAフローを実現

### BtoA (Business to AI)



# CONTENTS

01 会社概要

02 2026年4月期第3四半期実績・  
2026年4月期業績予想

03 トピックス

04 市場・競合環境

05 ビジネスハイライト

06 成長戦略

07 Appendix

02

## 2026年4月期第3四半期実績・ 2026年4月期業績予想

全社

売上高

3,114 百万円

前年同期比 +3.2%

営業利益率

36.6 %

前年同期比 △4.3pt

ネクストエンジン事業

総契約社数

6,737 社

前年同期比 +248社

ARPU※2

40,043 円

前年同期比 +1.0%

GMV※1

9,942 億円

前年同期比 +12.7%

月次解約率※3

0.93 %

前年同期比 +0.09pt

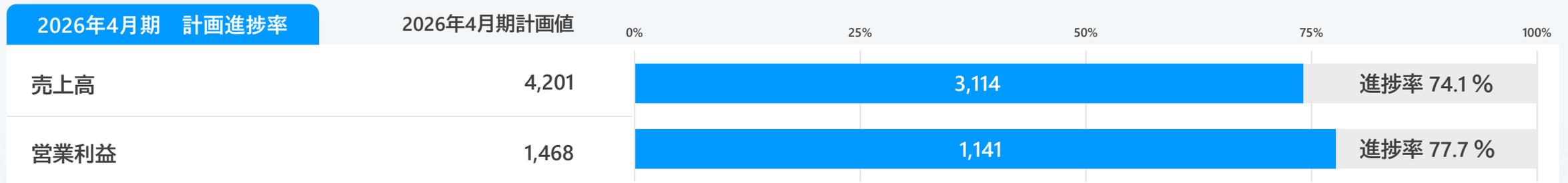
※1：GMV…Gross Merchandise Value の略でネクストエンジンを通じて行われるEC取引の総額として記載。2024年4月期2Qよりキャンセル処理分をGMVから除外した値

※2：ARPU…Average Revenue Per User の略でネクストエンジン利用社1社当たりの月次売上平均として記載

※3：月次解約率…四半期累積における解約数の平均から四半期末時点の総契約社数を除算した数値を記載

前期に発生した契約自治体の解約とポイント廃止に伴う需要の前倒しにより、ロカルコ事業は会計期間で65.4%、累計期間で36.0%の減収となるも、ネクストエンジン事業とコンサルティング事業が減収分をカバー。特に新商材である生成AIオンライン動画講座の販売が大きく貢献したコンサルティング事業は、会計期間で105.4%、累計期間で55.6%の大幅増収。

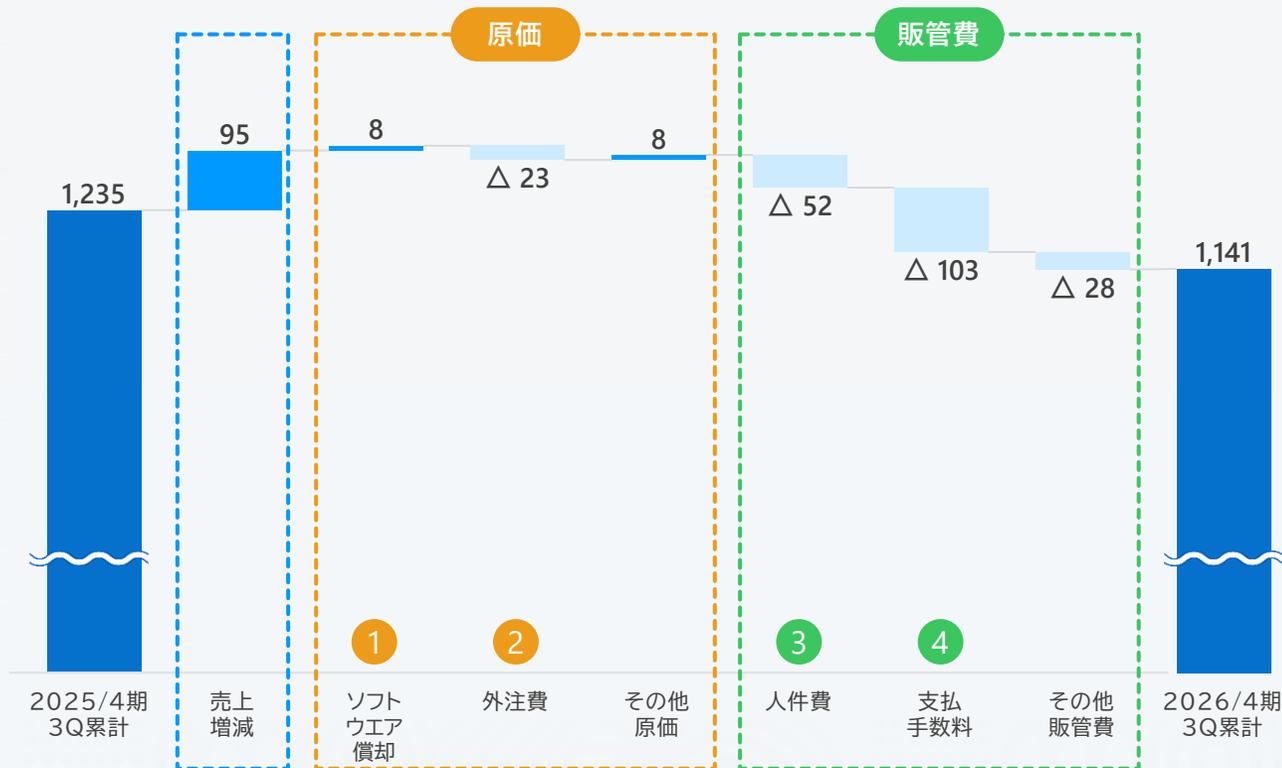
単位：百万円	会計期間				累計期間			
	2025/4期 3Q実績	2026/4期 3Q実績	増減額	前年同期比	2025/4期 1Q-3Q実績	2026/4期 1-3Q実績	増減額	前年同期比
売上高	1,208	1,126	△81	△6.8%	3,018	3,114	+95	+3.2%
ネクストエンジン事業	771	809	+37	+4.9%	2,228	2,351	+123	+5.5%
コンサルティング事業	97	200	+102	+105.4%	280	436	+156	+55.6%
ロカルコ事業	339	117	△222	△65.4%	509	326	△183	△36.0%
営業利益	528	417	△110	△21.0%	1,235	1,141	△94	△7.7%
営業利益率	43.7%	37.1%	△6.6pt	-	40.9%	36.6%	△4.3pt	-



※：百万円未満切り捨て、業績数値の百万円未満の端数の扱いにより、若干の差異が生じる可能性があります

(単位:百万円)

■ 営業利益 ■ 増益要因(費用の場合は減少) ■ 減益要因(費用の場合は増加)



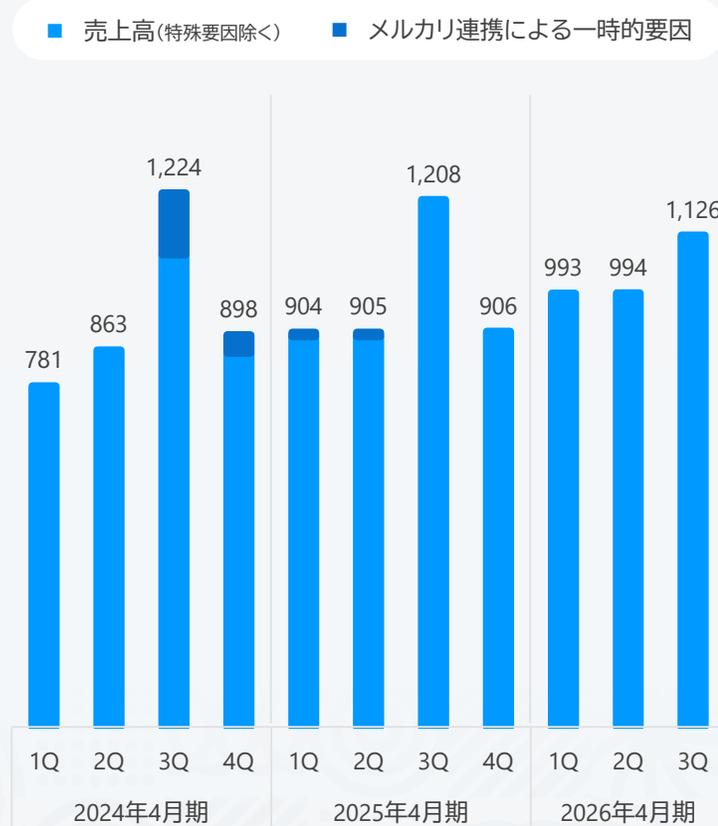
## 利益増減要因

- ネクストエンジンの機能開発、アプリ開発に伴う人件費はソフトウェア(資産)に配賦後、3~5年で償却。
  - 償却が進み償却額が微減となったもの。
- ネクストエンジンオーダーメイドの受注増加に伴い、開発パートナーへの外注費が増加。
  - コンサルティング事業において、サービスデリバリーの外注活用等により外注費が増加。
- 昇給や人員構成の変化による給与手当の増加及び入社率の上昇による通勤費の増加等により人件費が増加。
  - 人材への投資は今後も継続予定。
- コンサルティング事業において生成AIオンライン動画講座の販売拡大に伴い、取次手数料が増加。

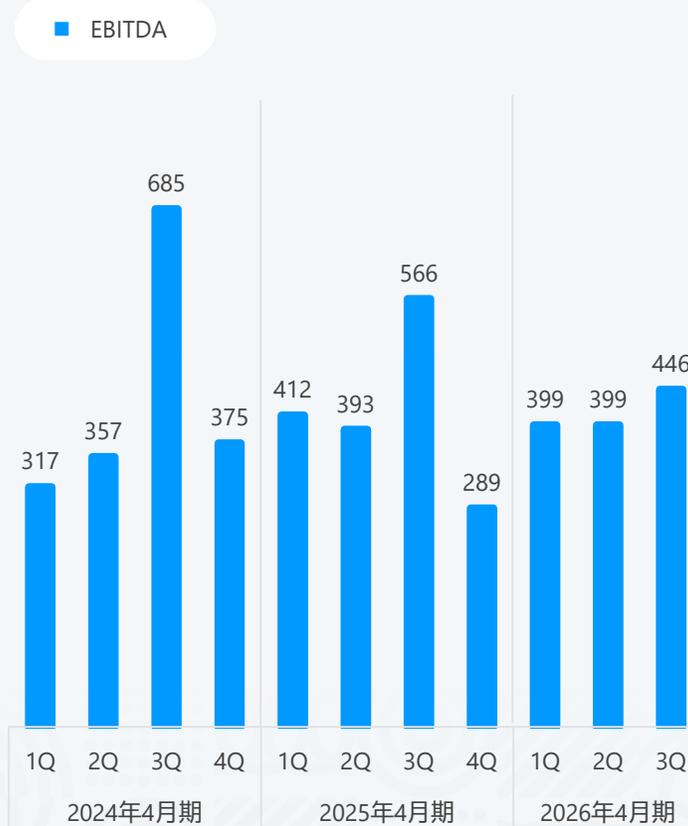
前期に発生した契約自治体の解約により、ロカルコ事業が第3四半期(会計期間)に前年同期比65.4%の減収となったことが影響し、EBITDA、営業利益は伸び悩み。

ただし、期初計画において既に織り込み済みであり、第3四半期(累計期間)は、ほぼ計画通りの着地。

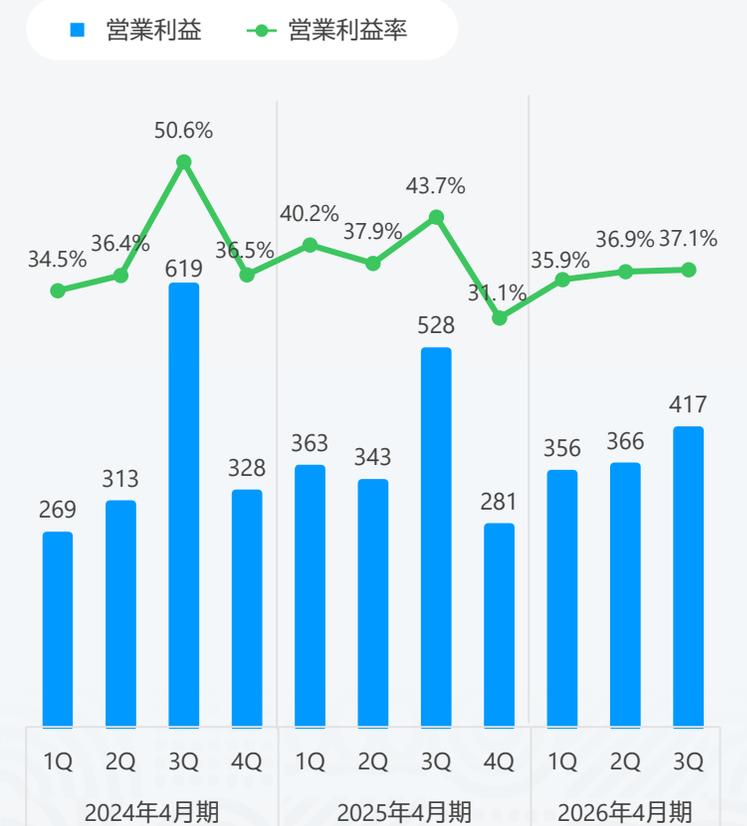
全社 売上高推移 (単位:百万円)



全社 EBITDA (単位:百万円)

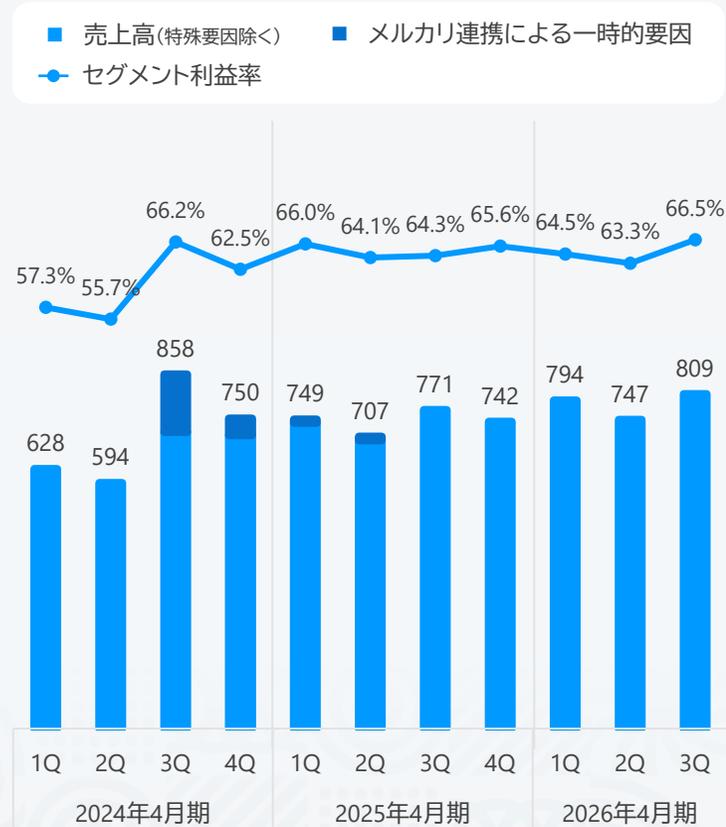


全社 営業利益 (単位:百万円)

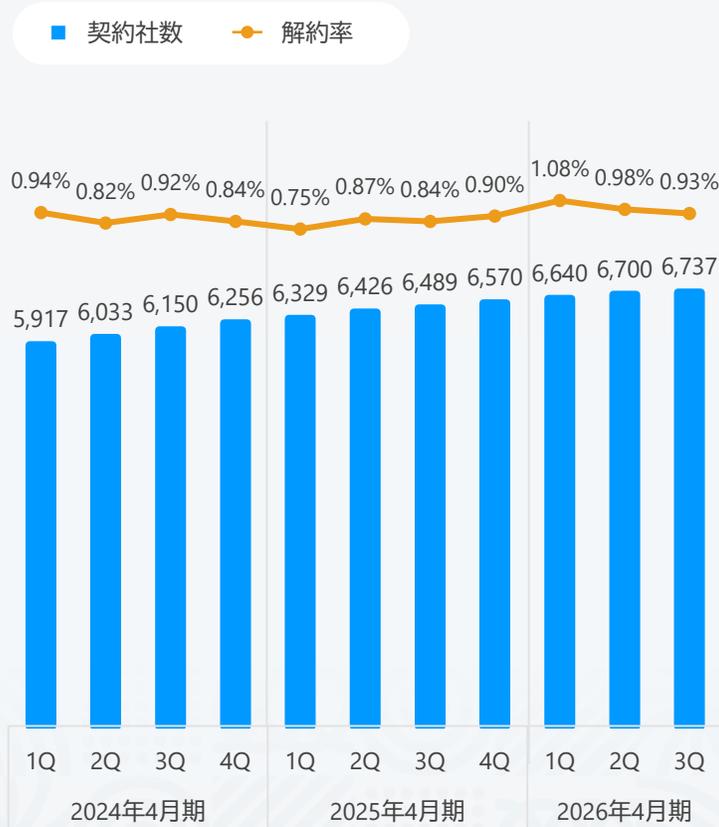


2024年4月期第2四半期以降、価格改定の効果により営業利益率は60%越えの高水準にて推移。  
 連携する外部サービス停止に紐づく解約により第1四半期は一時的に解約率が上昇するも、第2四半期以降は再び1%未満へ低下。  
 ARPUについても一時的要因を除き成長軌道を維持。

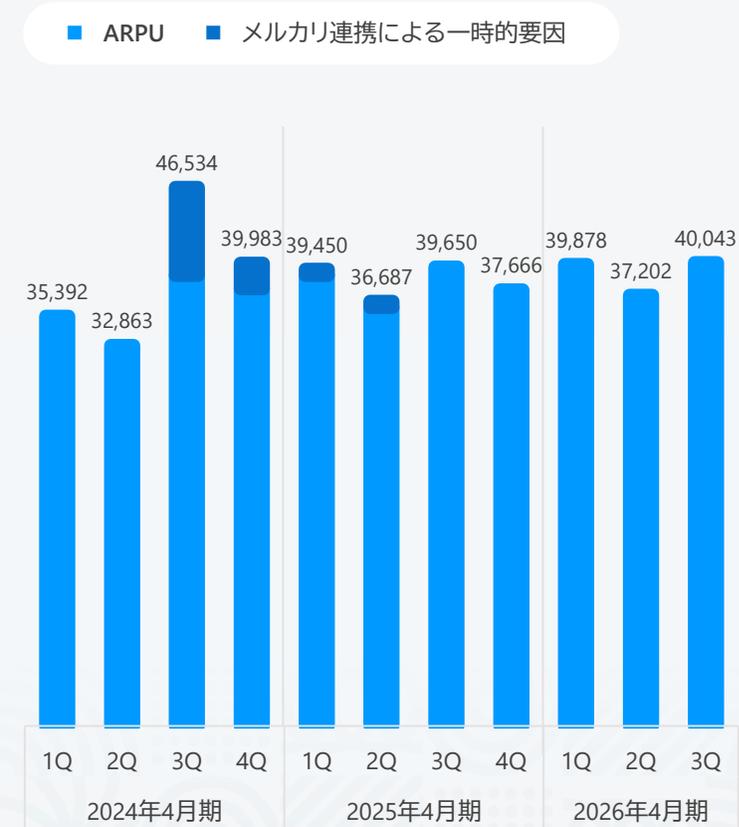
ネクストエンジン事業 売上高推移 (単位:百万円)



ネクストエンジン 総契約社数と解約率 (単位:社)

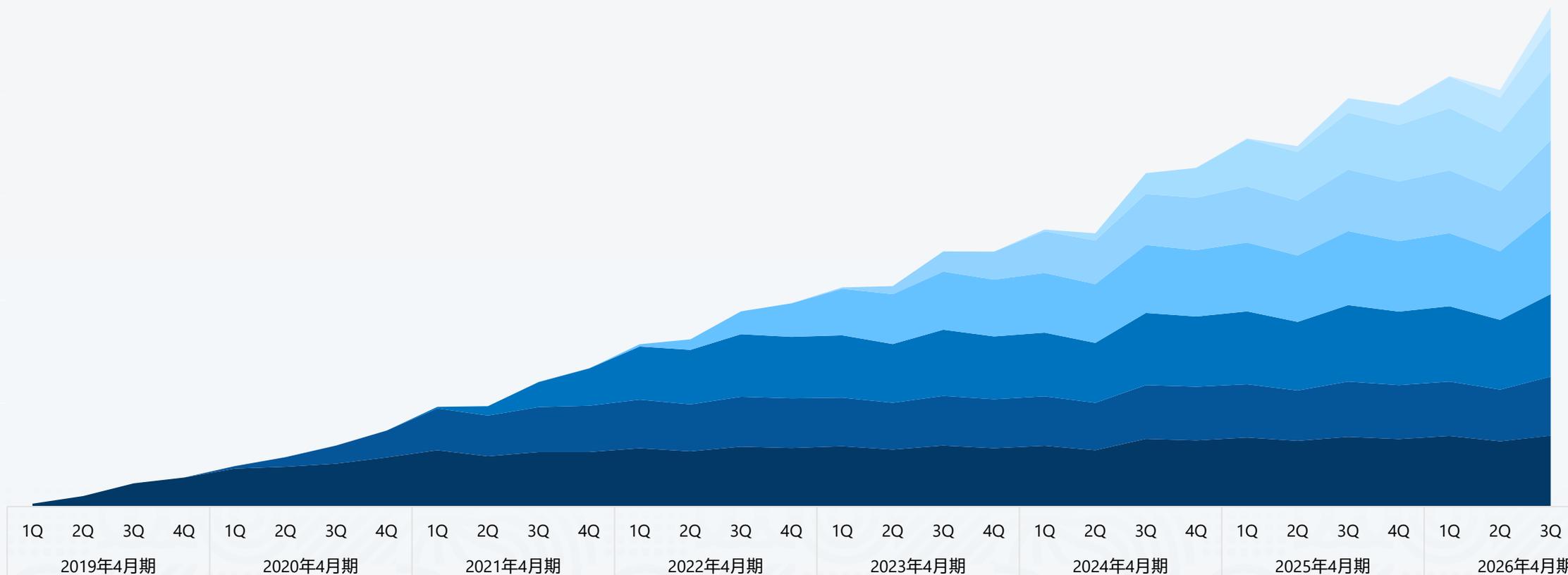


ネクストエンジン ARPU (単位:円)



解約による減収を既存顧客の利用拡大が上回る、理想的な「ネガティブチャーン」を実現。  
 ツール提供にとどまらず、顧客のビジネス成長を支えるインフラとして機能することで、長期利用と収益拡大を両立。

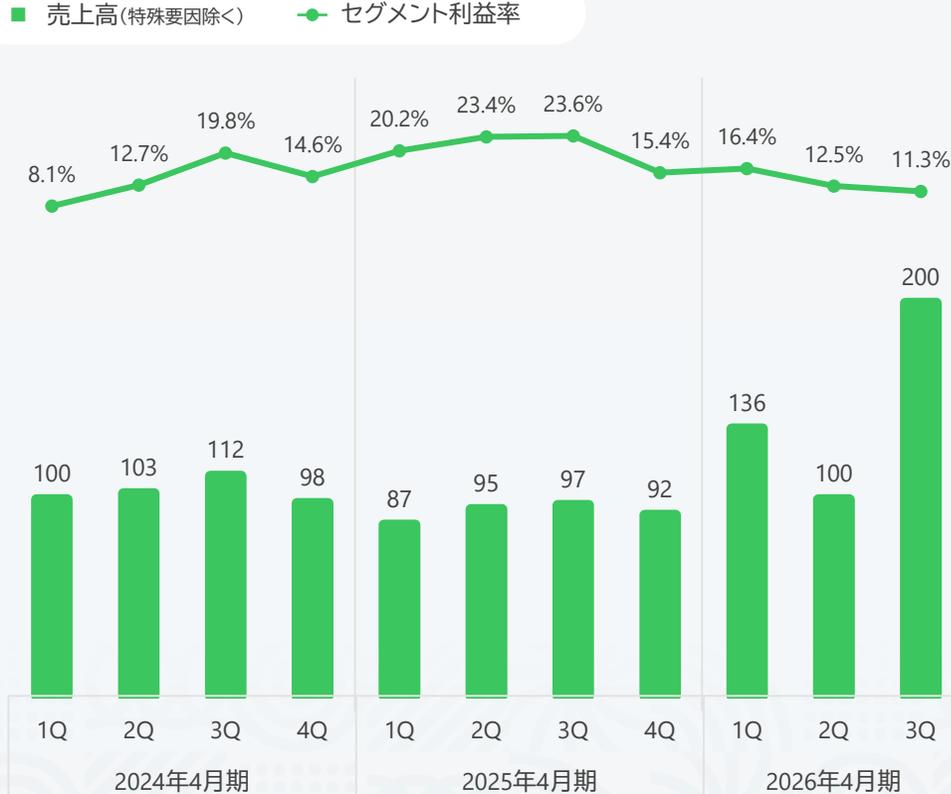
契約開始時期別の収入構成 (ストック収入)



※:本グラフは当社が直接請求書を発行している請求データを基に集計しており、代理店経由等で他社が請求している取引は含まれておりません。そのため、決算数値と若干の差異が生じる可能性があります

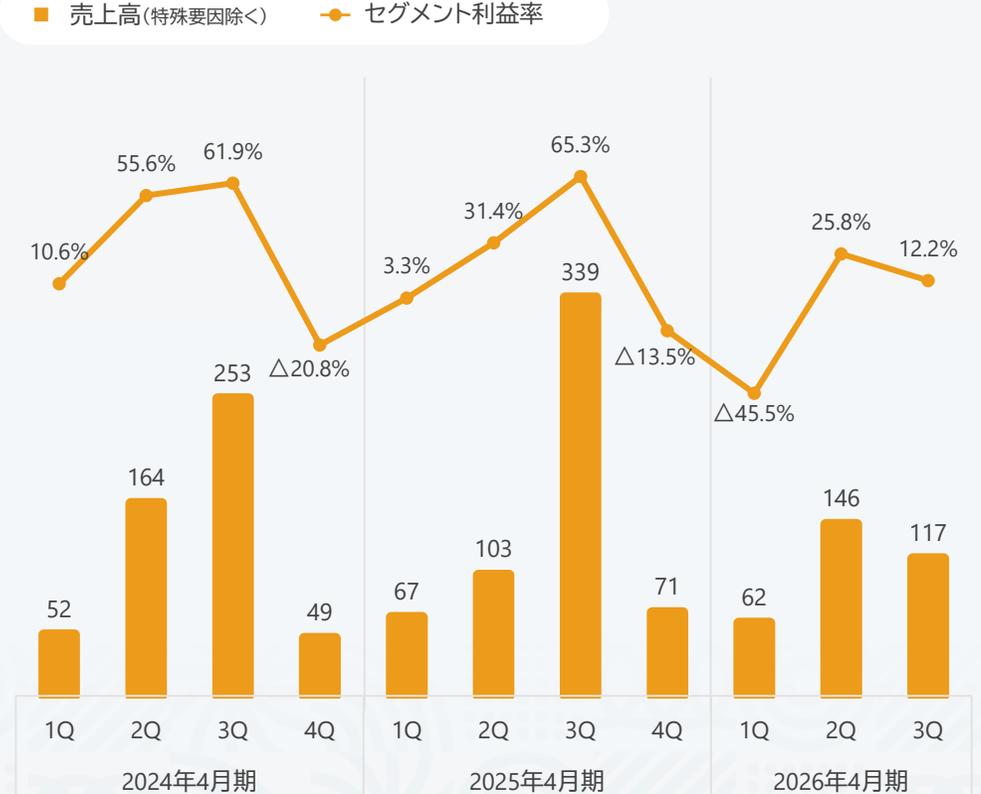
第1四半期に続き第3四半期も生成AIオンライン動画講座販売で大口受注を獲得し売上高が大きく伸長。

コンサルティング事業 売上高推移 (単位:百万円)



契約自治体の解約と、ふるさと納税ポータルサイトのポイント廃止に伴う前倒し需要の影響から、第3四半期は売上高、セグメント利益率ともに苦戦。

ロカルコ事業 売上高推移 (単位:百万円)



単位:百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2026年4月期業績予想(A)	4,201	1,468	1,469	973
2025年4月期実績(B)	3,925	1,517	1,524	940
増減額(A-B)	+276	△49	△55	+33
増減率	+7.0%	△3.3%	△3.6%	+3.6%

 コメント

- 各事業において期初計画に対する多少のブレは生じているものの、全社売上高、全社営業利益とも第3四半期末時点では期初計画どおりに着地しており、通期業績予想に対する進捗は売上高で74.1%、営業利益で77.7%となっております。
- ロカルコ事業における契約自治体の解約の影響と、上場関連費用、本社移転に伴う地代家賃の上昇等により前期比では減益を見込んでおります。

# CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 2026年4月期第3四半期実績・  
2026年4月期業績予想
- 03 トピックス
- 04 市場・競合環境
- 05 ビジネスハイライト
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

## 03 トピックス

リリース日	該当四半期	タイトル	詳細
2025年5月4日	1Q	クラウド(SaaS)型 EC Attractions「ネクストエンジン」ご利用のEC事業者23社が「Yahoo!ショッピング年間ベストストア2024」を受賞！	別途資料
2025年5月22日	1Q	EC現場を知るプロが設計—生成AIで売上も業務も変える実践講座、スタート	別途資料
2025年5月28日	1Q	日本の手仕事の魅力に出会う「ロカルコストア」、ルミネ横浜に期間限定POPUPショップをオープン	別途資料
2025年6月13日	1Q	好評につき第二弾！日本の手仕事の魅力に出会う「ロカルコストア」、NEWoMan横浜と湘南T-SITEにPOPUPショップをオープン	別途資料
2025年8月27日	2Q	NE株式会社、6,500社以上が導入する「ネクストエンジン」とTikTok Shopのシステム連携を2025年8月末より提供開始	別途資料
2025年10月1日	2Q	NE株式会社、EC人材を育成するオンライン学習サービス「NEアカデミー」をリリース	別途資料
2025年10月17日	2Q	「NEXT ENGINE AI」オープンβテスト開始 — 対話から始まる、AI自動化の未来 —	別途資料
2025年10月20日	2Q	ロカルコストア、楽天市場「10月度 月間優良ショップ」を受賞！	別途資料
2025年12月2日	3Q	NE株式会社、コーポレート・ベンチャーキャピタル(CVC)事業を始動～共創による未来価値の創出で、「コマースに熱狂を。」をさらに推進～	P23 別途資料
2026年1月19日	3Q	記録的猛暑、米騒動、推し活—受注データから振り返る「2025年購買トレンド」調査レポートを公開	P24 別途資料
2026年2月6日	4Q	「話しかけるだけ」でEC業務を自動化。NE、日常会話で働くAIを正式リリース	P25 別途資料
2026年2月20日	4Q	株式分割および株主優待制度の導入に関するお知らせ	P26 別途資料

## 既存事業の競争力強化と将来的なコマース市場の価値創出を目的としたCVC事業を開始

NEを起点とした共創エコシステムの拡張



投資

共創



パートナーとの協働による新しい価値創出

### CVC事業開始の背景と目的

#### 成長支援を通じた、新たな価値創出と事業拡大

- 自社の枠を超え、外部の革新的な技術やビジネスモデルとの共創が不可欠
- 外部パートナーとの協働を通じたコマース領域での新しい価値創出
- NEが担うバリューチェーンをより強固なものへと進化

### CVC投資の基本方針と概要

投資形態	自己資本による直接投資(将来的にはファンド組成を検討)
投資対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>● NEと協働・共創できるユーザー企業</li> <li>● 周辺サービス・技術企業・取引先・事業パートナー</li> <li>● エコシステムを共に創り上げる意思を持つ企業・チーム</li> </ul>
投資領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 熱狂を生み、価値の連鎖をもたらす事業領域</li> <li>● データ・プロダクト・オペレーションと掛け合わせて価値拡張できる領域</li> <li>● 共創エコシステムの発展につながるあらゆる領域</li> </ul>
年間投資目安	年間5件程度

## 「ネクストエンジン」の受注データを用い、EC上の購買行動を分析した調査レポート※を公開



### 調査概要

調査機関	NE株式会社	集計方法	受注情報テキストに対象キーワードを含む受注件数を集計
調査対象	ネクストエンジン利用企業のうち、2024年以前から契約し、2025年12月時点も契約中のユーザー受注データ	集計単位	月次単位と週次単位 週次集計はISO週 (ISO week) を採用 (月曜始まり) 各年の同一ISO週同士で前年比較を実施
対象期間	2024/1/1～12/15、2025/1/1～12/15		

※：本レポートは、2025年という変化の大きい一年を通じて、生活者の意思決定がどのように購買行動として表れたのかを多角的に整理したものです。  
本レポートの結果は、ネクストエンジンを利用するEC事業者(販売者)の店舗で発生した購買行動データを集計・分析して導き出したものであり、国内EC市場全体の推計ではありません。

## 日常会話で指示するだけで受注処理などの実務をAIが代行する「NEXT ENGINE AI」を正式リリース

### NEXT ENGINE AI



#### 開発の背景

多機能になればなるほど  
人間が細かく条件を設定する必要



システムが人間に歩み寄り  
AIが直接業務を解釈・実行する仕組みを構築

#### 「NEXT ENGINE AI」が提供する新しい体験



#### 「いつもの言葉」で 業務が完結

- IT特有の複雑な検索条件の入力は不要
- 「〇〇の注文を探して」のような日常的な言葉(自然言語)による指示をAIが理解し、最大100件のデータ更新やタグ付けなどを、担当者に代わって実行



#### 経験の差を埋める 対話型サポート

- ベテラン担当者が経験則で行っていた注文内容に応じた細かな判断や操作をAIがサポート
- システムの操作に慣れていない方でも、AIとやり取りを重ねるだけで、精度の高い実務を完結させることが可能



#### ユーザーと共に 進化するプロダクト

- まずは受注処理の領域から機能提供をスタートし、ユーザーからのフィードバックを糧に、対応範囲と精度を継続的に向上

#### 今後に向けて

- 受注処理に加え、発注・仕入・在庫管理、データ分析に基づく戦略立案支援へと拡大
- ルーチンワークをAIが代行することで、捻出された時間とリソースを、商品開発や顧客体験の向上といった創造的な活動へ再投資することを可能に

## 株式分割の実施

株式分割により、当社株式の投資単位当たりの金額(最低投資金額)を引き下げることによって、投資家の皆さまがより投資しやすい環境を整え、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図る。

## 分割の概要

## 1株につき2株の割合で分割

基準日	2026年4月30日	効力発生日	2026年5月1日
-----	------------	-------	-----------

## 最低投資単位(100株)

	株価/株	最低投資金額※
分割前	637.0円	63,700円
分割後	318.5円	31,850円

※：最低投資金額は2026年3月12日の終値をもとに算出しており、効力発生日(2026年5月1日)時点の最低投資金額とは異なる可能性があります

## 株主優待制度の導入

株主の皆さまの日頃からの温かいご支援に心から感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの株主の皆さまに中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として導入。

## 対象となる株主さま

毎年4月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された株主さまのうち、当社株式を100株(1単位)以上保有されている株主さまを対象。また、継続して3年以上保有されている株主さまを対象に、優待内容の優遇を実施予定。

## ご優待内容

該当の株主さまに対して、毎年7月にお送りする株主総会決議通知に、ネクストエンジンのユーザー企業の商品を割引価格で購入することができる割引クーポンおよび専用サイトへのご招待用QRコードを同封して送付予定

保有株式数※	保有期間3年未満	保有期間3年以上
100株以上300株未満	割引クーポン 500円分	割引クーポン1,000円分
300株以上1,000株未満	割引クーポン1,000円分	割引クーポン2,000円分
1,000株以上	割引クーポン3,000円分	割引クーポン4,000円分

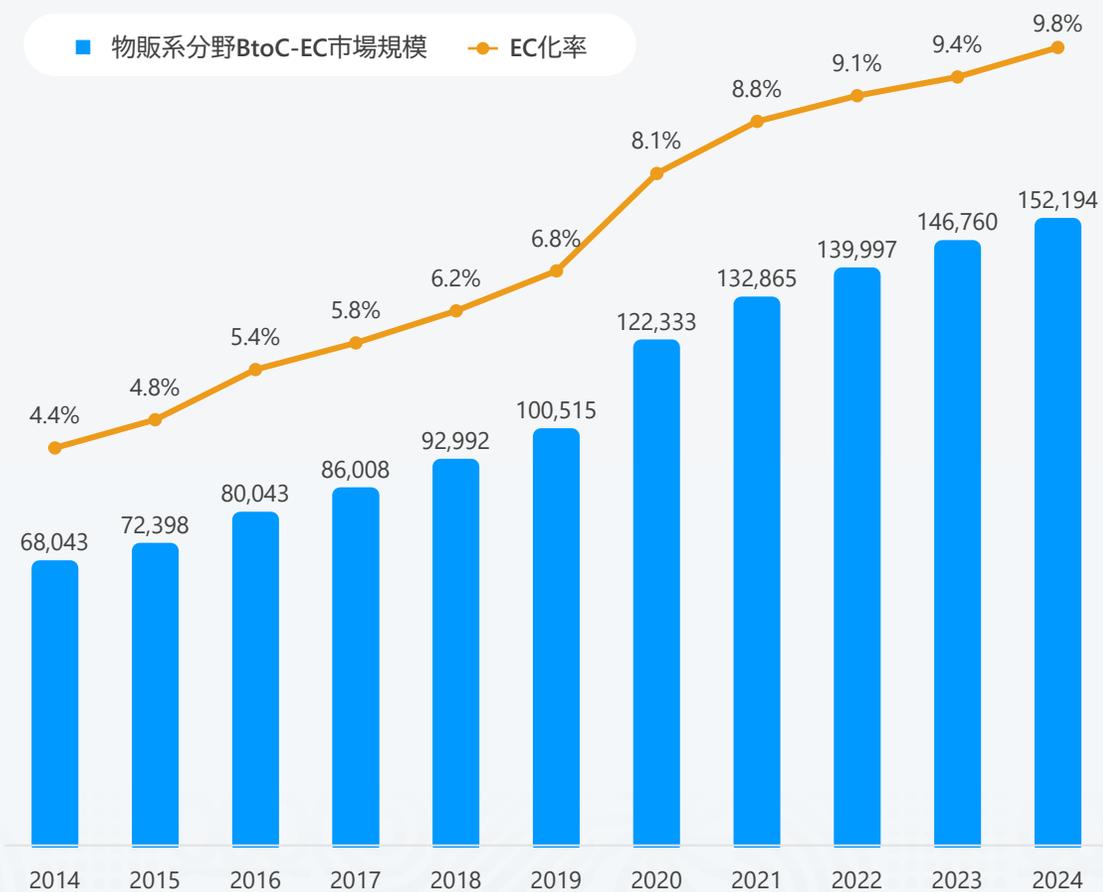
※：2026年4月30日の保有株式数は、2026年5月1日効力発生の株式分割の分割比率に応じた保有株式数に置き換えて判定いたします。「継続して3年以上保有」とは、初回基準日を4月30日とし、半期ごとの当社株主名簿に、同一株主番号で連続して7回以上記録されていることで判定いたします

# CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 2026年4月期第3四半期実績・  
2026年4月期業績予想
- 03 トピックス
- 04 市場・競合環境
- 05 ビジネスハイライト
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

## 04 市場・競合環境

物販系分野のBtoC-EC市場規模およびEC化率の暦年推移（単位：億円）



BtoC-EC市場

2024年  
**15.2兆円**  
(前年比+5千億円、+3.7%)

2024年の物販系BtoC-EC市場規模は15兆2千億円(前年比+5千億円、+3.7%)となり、伸び率はコロナ期より緩やかながら拡大が続いています。EC化率も9.78%(前年比+0.40pt)と上昇し、市場は堅調に拡大しています

当社ビジネスの影響について

ユーザー数 ↑

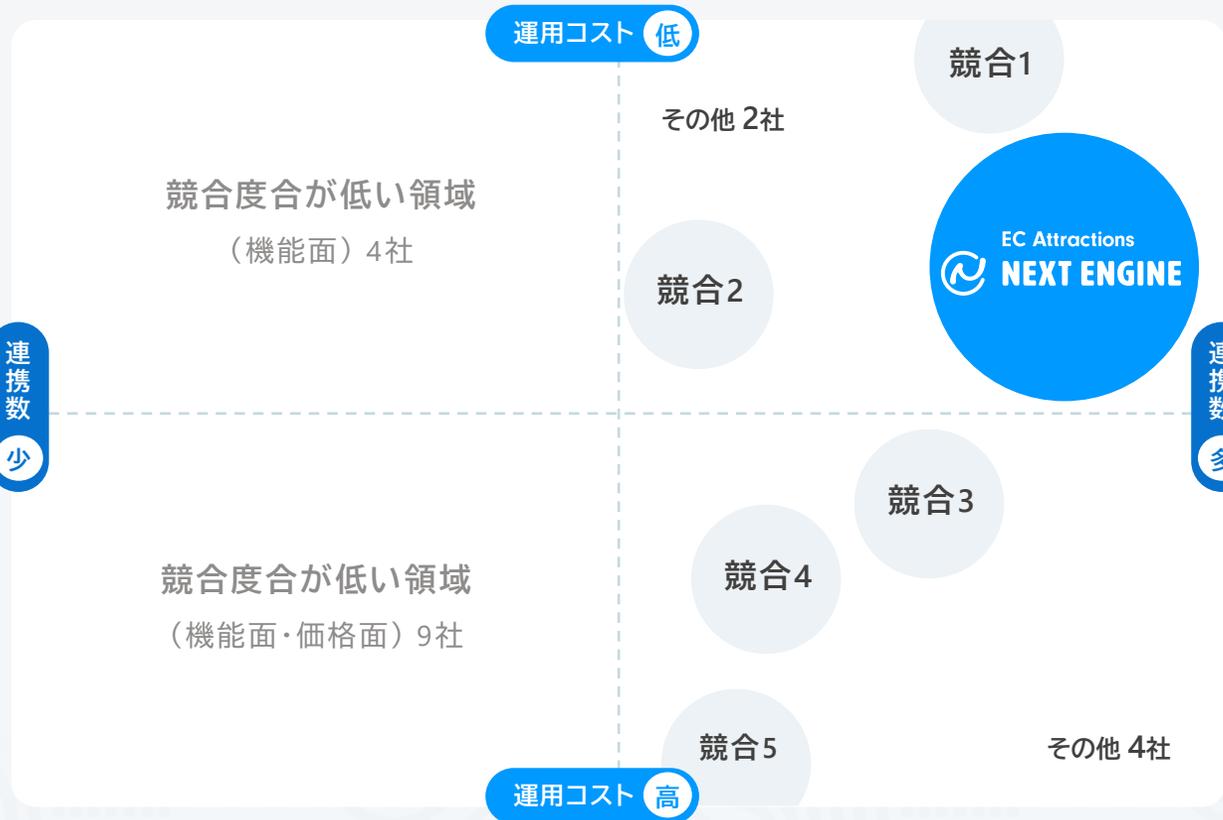
受注件数 ↑

顧客獲得 ↑

市場拡大はネクストエンジン事業のユーザー数・受注件数やコンサル事業の顧客獲得に直結し、当社の成長に影響します。今後も拡大が見込まれるため、事業規模拡大の機会が継続すると考えています

ネクストエンジンは連携できるモール、カートは50以上を誇り、プラットフォーム化によって様々な外部サービスとのデータ連携が可能となっていることが最大の差別化ポイントです。また、月額基本利用料3,000円から利用できるなど、価格競争力も有しております。

多店舗EC一元管理サービス ポジショニングマップ (公開データをもとに自社でマッピング)



多店舗EC一元管理サービス 契約社数比較 (公開データをもとに自社でマッピング)

運営会社	契約社数	運用コスト	連携数
NE	6,737社 (2026年1月末時点)	3,000円～	50以上
A社	3,500社	11,000円～	28
B社	約2,000社	10,000円～	42
C社	1,400社以上	20,000円～	34

※：当比較表は各社の公開情報に基づいて作成しており、非開示または定義が不明確な数値(企業・サービス)は除外しています

# CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 2026年4月期第3四半期実績・  
2026年4月期業績予想
- 03 トピックス
- 04 市場・競合環境
- 05 **ビジネスハイライト**
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

## 05 ビジネスハイライト



ネクストエンジン事業



EC運営企業向け  
BtoB SaaSシステム

受注管理・在庫管理の一元化および自動化  
ツールとして経営効率向上を支援



コンサルティング事業

EC運営企業向け  
コンサルサービス

ECサイト構築、デザイン制作、商品登録、受  
注処理や広告運用などを総合的に支援



ロカルコ事業



自治体向け  
ふるさと納税  
支援サービス

寄附拡大ふるさと納税  
業務支援を提供

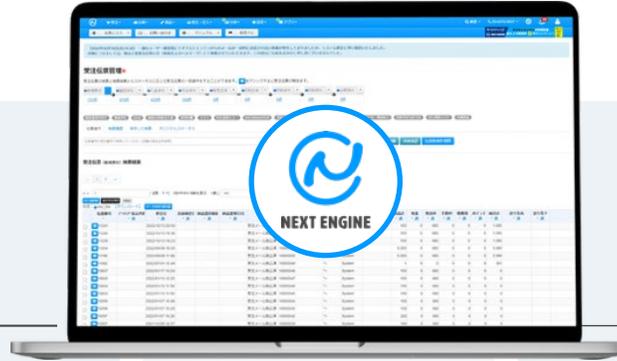
伝統工芸品の  
EC販売  
(リテール)事業

日本全国の伝統工芸品  
をEC店舗で販売

クラウド(SaaS)型EC Attractions

一元管理

複数店舗の在庫や受注、商品管理などを一元管理



発送手続きや発注書の作成などを自動化

自動化



ネクストエンジン 導入企業のメリット

バックヤード業務効率化による時間創出

コスト削減

ヒューマンエラーの減少

主な売上高



ネクストエンジン  
売上高

=

基本料金 (受注件数200件まで)

月額 3,000円~

+

従量課金

月間受注件数に応じた金額  
(1受注当たり35円から5円)

付随的な売上高

+

開発費用

受託開発(ネクストエンジン・オーダーメイド)

定額(一部従量課金)  
料金販売手数料

アプリの機能に応じた金額(自社・他社アプリ)

総契約社数

6,737 社

(前期末比 167社増)

店舗数※1

56,074 店

(前期末比 2,472店増)

GMV※2

9,942 億円

(前年同期比 12.7%増)

導入企業 (※一部抜粋(順不同、敬称略))


※1：店舗数:契約企業が登録するEC店舗の総数を記載しています

※2：GMV:Gross Merchandise Valueの略でネクストエンジンを通じて行われるEC取引の総額として記載しています。キャンセル処理等市場流通していない額を除外した値です

ネクストエンジンは、主要ECモールやカートをはじめ、決済・倉庫・顧客管理・POS・越境ECなど多様な外部システムとAPI連携※が可能です。これにより、販売・在庫・物流・顧客対応といった業務を一元化し、効率的かつ柔軟なEC運営を実現します。



**モール**

Rakuten	amazon	YAHOO! JAPAN ショッピング
BUYMA	YAHOO! JAPAN オークション	au PAY マーケット
Shops	Qoo10	SHOPLIST.com

**カート**

makeshop.com	futureshop	COLOR ME
ecforce	ECICUBE	o.hanoko
エストアー	shopify	BASE

**決済管理システム**

@払い	代金後払い.com	NP後払い
クロネコ 代金後払い サービス		

**顧客管理システム**

CallConnect	LTV-Lab	Mail Dealer
-------------	---------	-------------

**POS連携システム**

パワクラ	BCPOS	スマレジ
------	-------	------

**倉庫連携システム**

ロコココ	WMS THOMAS	RSL自動連携アプリ
ロザード ZERO	SHIPPInno	ロジメアロ

**販売管理システム**

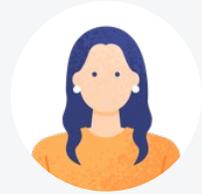
fashion	SMILE	Staub-bevy jam
SmartPOS		

**越境システム**

Live Commerce	豌豆公主	cafe24
---------------	------	--------

ネクストエンジンと連携可能なシステム一例

※：API(Application Programming Interface): コンピュータプログラム(ソフトウェア)の機能や管理するデータなどを、外部の他のプログラムから簡単に呼び出して利用できるようにするインターフェース



アパレル・A社様では  
ネクストエンジンの導入後に、**91%のコスト削減**に成功

基本情報

運営店舗数	2店舗
毎月の受注件数	1,000件
毎月登録する商品点数	500点

BEFORE

ネクストエンジン導入前コスト（削減原資）

	コスト※1
受注受付～出荷作業	150,300 円/月
商品登録	150,300 円/月
TOTAL	300,600 円/月

※1:作業時間に従事者の人件費単価を乗じて算出



AFTER

ネクストエンジン導入後コスト



	コスト
基本料金※2	3,000 円/月
従量課金※3	25,000 円/月
TOTAL	<b>28,000 円/月</b>

※2:受注件数200件まで(基本料金) ※3:201件～の従量課金額(800件分)

※:ネクストエンジンの導入効果はお客様ごとに異なります。全てのお客様に等しい効果を保証するものではありません

## # 競争優位性

### ECプロダクトとして6,700社を超える導入実績

ネクストエンジンは、国内ECバックヤードにおけるデファクトスタンダードとして地位を築いています。年間1.3兆円の流通処理を誇り、オペレーションをNE仕様に最適化することで切替コストが高く、競合に比べ高い定着率を実現。フロントSaaSやモール専用ツールが「売場単位」機能に留まるのに対し、業務基盤を支える存在として参入障壁を構築しています。

2005年

#### 現場起点で開発

実務課題の解決から誕生し  
現場に即した機能を提供



2008年

#### クラウド先行

早期からSaaS化し  
先行者優位を確立



継続的な改善

ユーザーの声を反映し、機能の充実化を実施



NEXT ENGINE



数千社規模の  
導入実績に  
基づく高いシェア

#### 開発体制

ECモール等の外部  
連携サービスの  
改修に追随可能

#### 顧客基盤

低単価でも採算性  
を維持することが  
できる顧客基盤

#### 価格体系

EC事業者の  
低コスト嗜好に  
対応

#### 高いスイッチングコスト

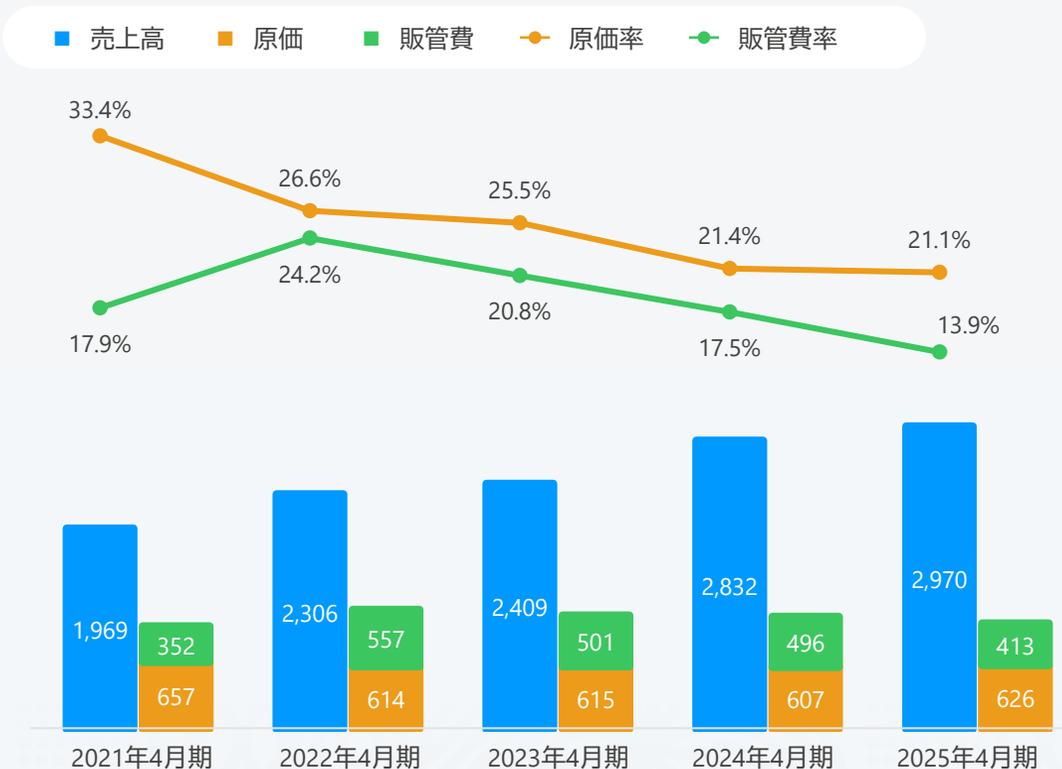
顧客業務に深く組み込まれた  
低い解約率

競合他社を阻む参入障壁

ネクストエンジン事業は、強固なオペレーティング・レバレッジを備え、売上の拡大に対して費用が比例して増加しにくい構造を有します。限られた費用負担で継続的な収益性の向上を実現し、利益成長の加速を目指します。

ネクストエンジン事業 売上高・費用推移 (単位:百万円)

ネクストエンジン事業 主な費用項目



	固定費	変動費
販管費	<ul style="list-style-type: none"> <li>人件費</li> <li>採用教育費</li> <li>外注費(デザイン外注等)</li> <li>減価償却費</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外注費(顧客紹介手数料)</li> <li>広告宣伝費</li> <li>サーバーシステム費</li> <li>支払い手数料</li> </ul>
原価	<ul style="list-style-type: none"> <li>労務費</li> <li>ソフトウェア償却費</li> <li>ソフトウェア(機能維持)</li> <li>地代家賃</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サーバー費</li> <li>外注費(コールセンター費用)</li> <li>受託開発費</li> </ul>

※：2023年4月期第1四半期の販管費と原価は、Hamee社プラットフォームセグメントを使用



ネクストエンジン事業



EC運営企業向け  
BtoB SaaSシステム

受注管理・在庫管理の一元化および自動化  
ツールとして経営効率向上を支援



コンサルティング事業

EC運営企業向け  
コンサルサービス

ECサイト構築、デザイン制作、商品登録、受  
注処理や広告運用などを総合的に支援



ロカルコ事業



自治体向け  
ふるさと納税  
支援サービス

寄附拡大ふるさと納税  
業務支援を提供

伝統工芸品の  
EC販売  
(リテール)事業

日本全国の伝統工芸品  
をEC店舗で販売

コンサルティング事業は戦略立案から実行・検証まで伴走し、EC事業者の成果最大化に貢献します。

提供形態

ネクストエンジン事業

システム提供

コンサルティング事業

人的サービス提供



EC事業者

1ヶ月無料のお試しコンサル

各分野のスペシャリストが支援

モールから自社サイトまで対応

ネクストエンジンを使った効率的な受注運営代行

未経験者でも体系化された教育によりサービス品質を均一化

当社のKPI



コンサルティング事業 売上高

=

顧客数

×

平均単価

対応領域

構築・リニューアル

戦略立案

実行

効果検証

構築前コンサル

デザイン制作

商品登録

コーディング

戦略策定

KPI/KGI設定

自社/競合/市場調査

マーケティング支援

SEO対策

広告運用

UI/UX改善

クリエイティブ制作

メルマガ配信

etc.

テクニカル分析

結果に基づく戦略立案

実行・検証を繰り返し



ネクストエンジン事業



EC運営企業向け  
BtoB SaaSシステム

受注管理・在庫管理の一元化および自動化  
ツールとして経営効率向上を支援



コンサルティング事業

EC運営企業向け  
コンサルサービス

ECサイト構築、デザイン制作、商品登録、受  
注処理や広告運用などを総合的に支援



ロカルコ事業



自治体向け  
ふるさと納税  
支援サービス

寄附拡大ふるさと納税  
業務支援を提供

伝統工芸品の  
EC販売  
(リテール)事業

日本全国の伝統工芸品  
をEC店舗で販売

地方自治体向け ふるさと納税運営の業務受託サービス



**寄附拡大に向けた機能開発・サポート**

ふるさと納税サイトのトップページ編集、バナー設置、返礼品画像編集等の掲載情報の充実化や、SEO(検索エンジン最適化)対策、メールマガジン運用、広告プロモーション等のECコンサルテーション、返礼品の開発等、幅広いサポートが可能です

**業務効率化を提供**

ネクストエンジンを活用した受注管理業務の自動化、カスタマーサポート業務の受託、寄附者への郵送書類の作成と発送等、地方自治体の業務負荷の低減に資するサービスを提供しています

当社のKPI



ロカルコ事業 売上高

=

契約自治体への寄附額

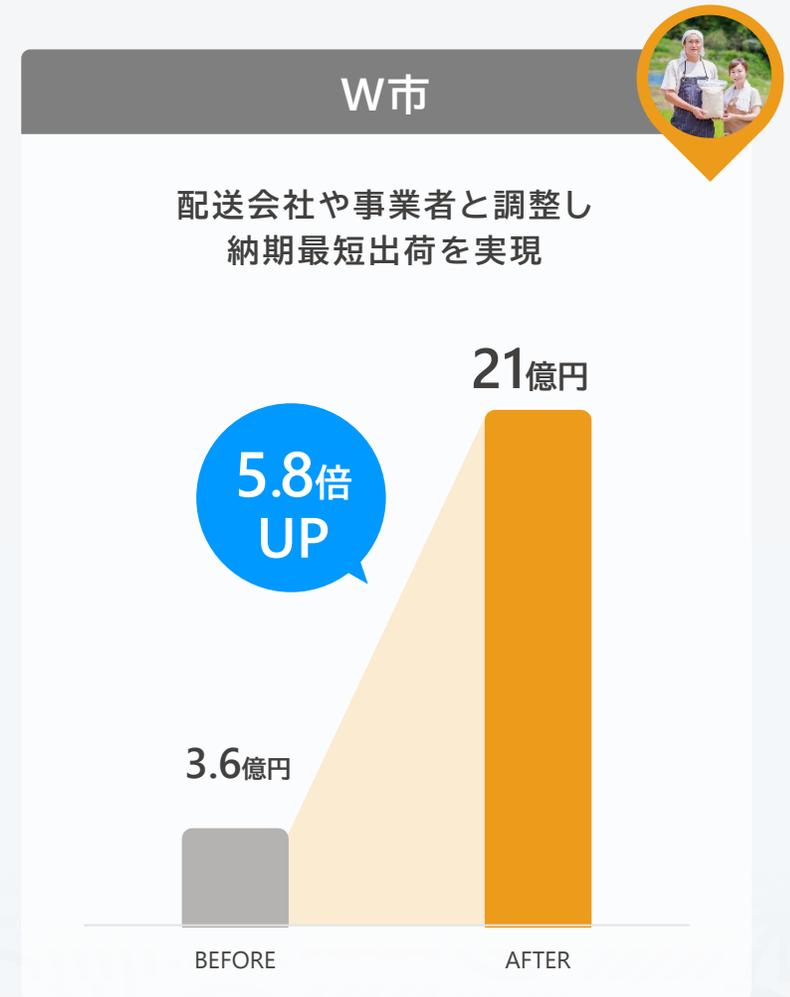
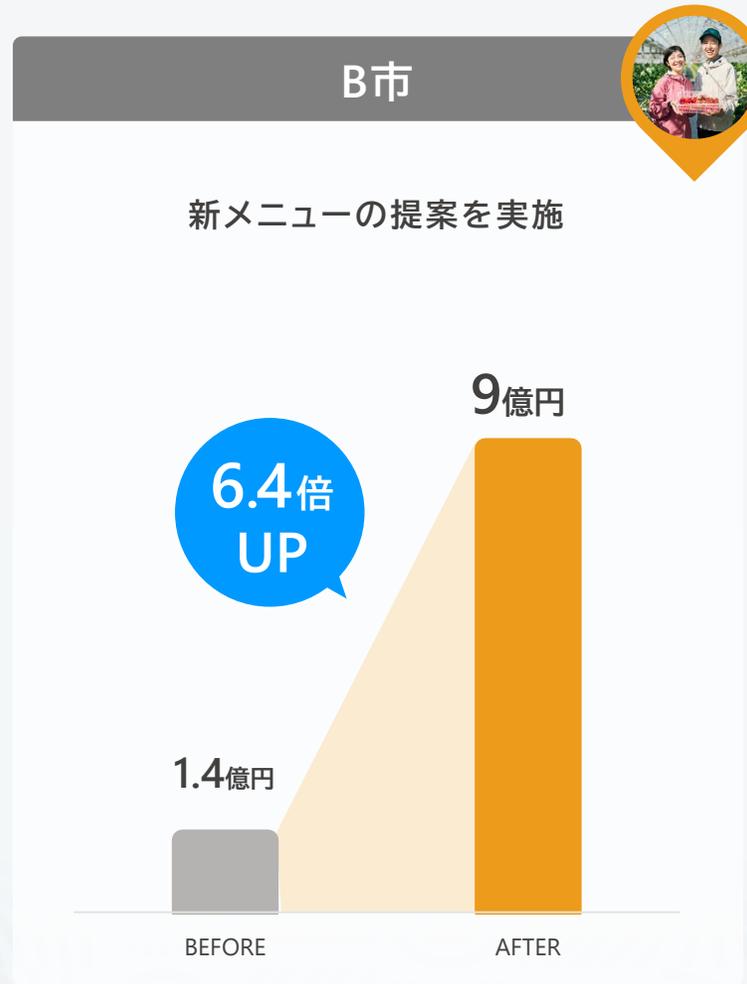
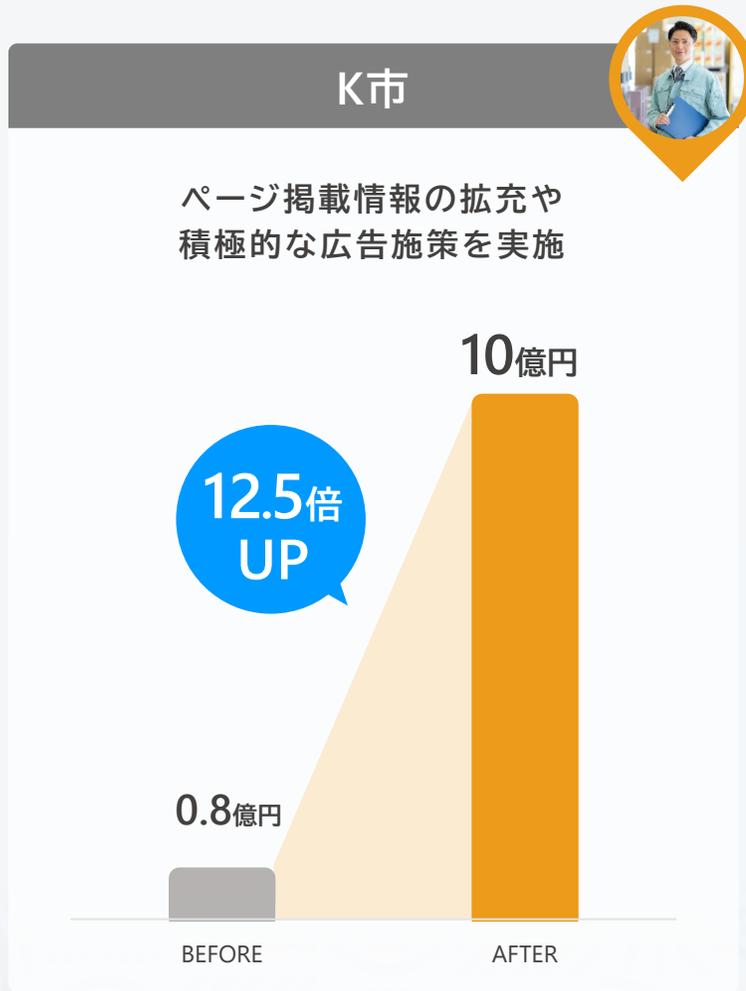
×

手数料率

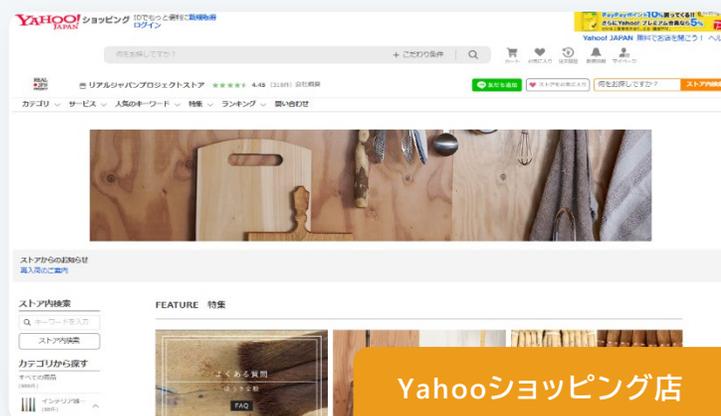
+

作業量に応じた従量課金

EC運営経験が豊富な人材がふるさと納税支援サービスを運営することで、契約自治体の寄附金の増加に貢献しています。



リテール事業では、日々の暮らしに寄り添う道具類を中心に、全国の伝統工芸品を下記ECサイトにて販売。  
30代・40代以上の女性を中心に、主にギフト用品としての需要を捉えており、リピート顧客も数多く存在します。



# CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 2026年4月期第3四半期実績・  
2026年4月期業績予想
- 03 トピックス
- 04 市場・競合環境
- 05 ビジネスハイライト
- 06 成長戦略**
- 07 Appendix

## 06 成長戦略



## 成長戦略 「ネクストエンジン・オーダーメイド」

価値向上

ARPU向上

### 顧客ごとの課題



標準機能だけではカバーできない  
EC事業者ごとの課題が存在



基幹システムと  
連携できない



手動の伝票確認  
や在庫チェック



売上・在庫など  
データが煩雑

### ネクストエンジン・オーダーメイドにより、個別ニーズへ適合

## 個別カスタマイズでEC業務改善 ネクストエンジン オーダーメイド

システム連携・損益管理・発注自動化

- API連携で基幹システムにも無理なくつながる
- 出荷・発注作業が自動化
- 売上・広告・在庫・原価バラバラの数字を1つに

高い価値を持つツールに  
単なるツールからEC運用業務になくは  
ならない必須の存在に価値を高める

### ARPUの向上

顧客の業務改善に伴う顧客ビジネスの  
成長によりネクストエンジンの従量課金  
の増加につながることを企図

2026年4月期第1四半期実績においてARPU計画の達成



成長戦略 「AI連携により顧客の業績進展に貢献」

自動化の加速・拡張

ARPU向上



多機能化に伴う初期設定の煩雑さや  
ネクストエンジン活用による障壁

## NEXT ENGINE AI

AI連携によりネクストエンジン活用の  
壁を取り除き顧客の業績進展に貢献

コアバリューである「自動化」の加速

自動化をEC運営のあらゆる業務に拡張



ワンランク上の自動化  
売上極大化

有料アプリとして提供

AI連携機能は従量課金制の有料アプリを想定。  
ARPU向上にも貢献。2026年4月期2Qにオープンβテスト開始

人の介在が必要な煩雑な業務の範囲  
にまで自動化を拡張。コスト圧縮だけ  
でなく売上向上に貢献

※：「NEXT ENGINE AI」に関するリリース内容はp25参照



## 成長戦略 「コンサルティングサービス等他事業との連携による顧客体験の拡張」

利便性向上

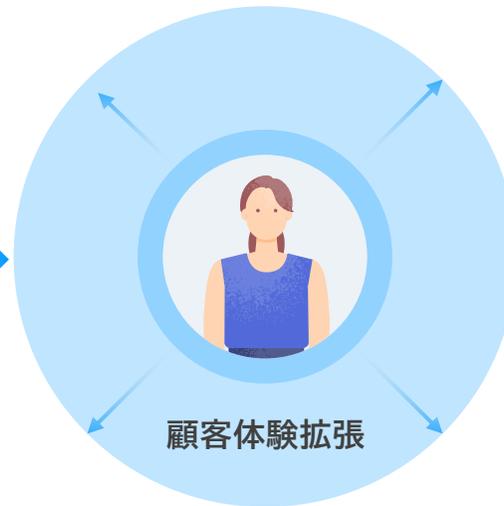
ARPU向上



### EC事業者向け生成AI講座を通じた ノウハウの提供

コンサルティング事業の新たなサービスである、生成AIオンライン動画講座は、EC現場を知るプロが設計した、生成AIで売上も業務も変える実践講座

EC運営ノウハウから自律自走による  
成長という新たな顧客体験を創出



決済サービスやPOS連携、  
倉庫・WMSなどで利便性を向上



### 顧客利便性を向上するパートナー活用

ネクストエンジンは中立的な立場で、EC運営に必要な様々なサービスを提供するパートナーとの連携を実現



## 成長戦略 「外部パートナー活用による人を介した利用価値の翻訳・接続」

新規流入の増加

解約抑制

### 顧客構造の変化



マイクロビジネス・スモールビジネス層の急増

業務整理や設計が必要な高度な統合型ツールが使いこなせない  
「習得型※1」プロダクトの本質的な価値に  
到達できないケースが増加

### 外部パートナー活用による本質的価値の伝播

親和性の高い外部パートナー ※2



ネクストエンジン  
エバンジェリスト制度

人を介した  
利用価値の翻訳・接続

本質的な価値に接続し解約抑制



ネクストエンジンがもつ本質的価値の伝播  
を企図した各種施策を展開し**新規流入の増加**  
と**解約抑制**を実現



新規流入の増加

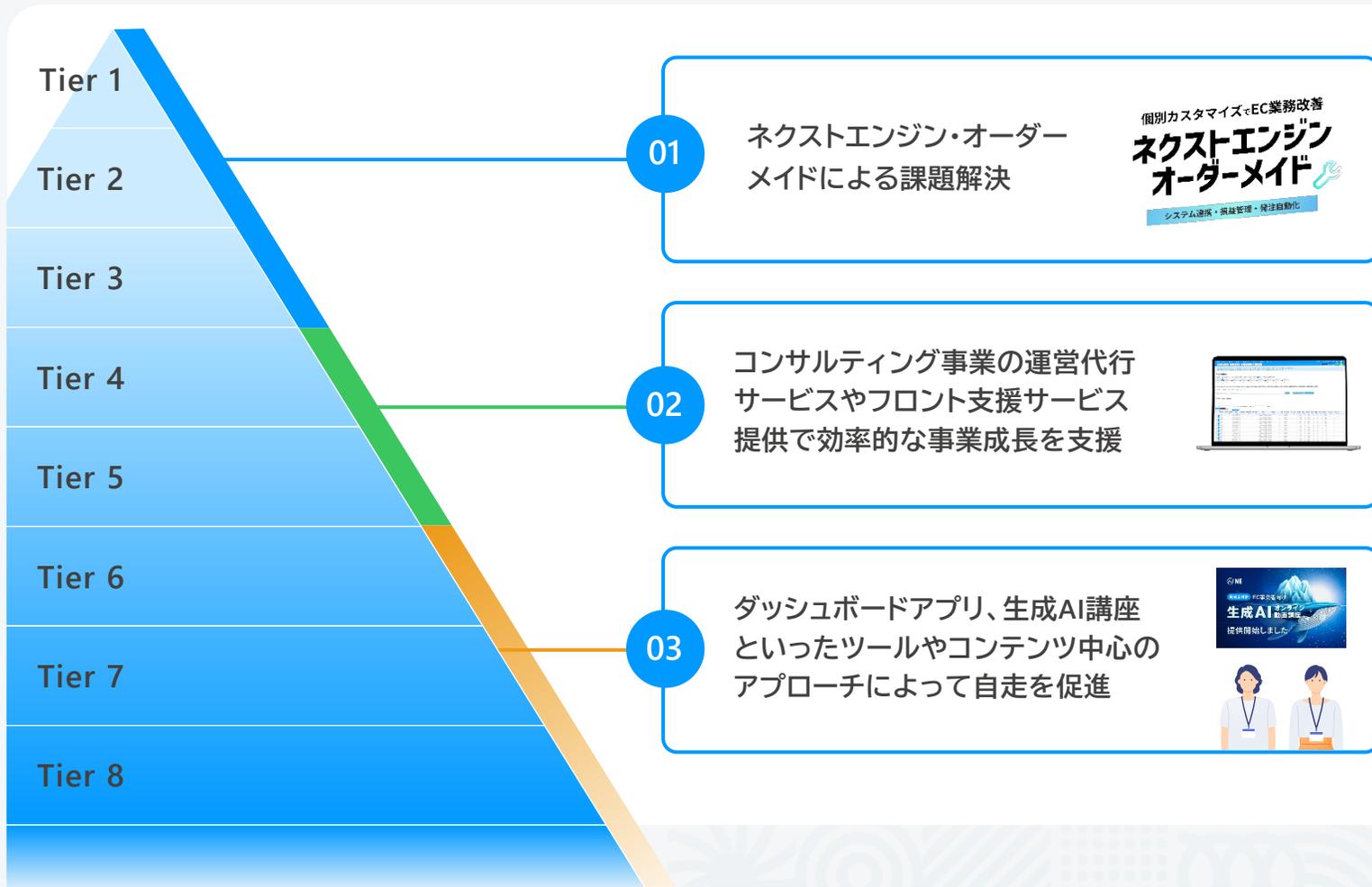
※1: 使いこなすためには各機能の特徴や設定方法等に習熟する必要があるプロダクトを意味します

※2: ECを始める事業者が初期に利用開始する倉庫・物流事業者やサイト構築サービス事業者等



成長戦略 「企業アセットの活用による顧客の成長ステージに合わせた各種支援の実践」

ARPU向上



企業アセットを活用したTier別の伴走

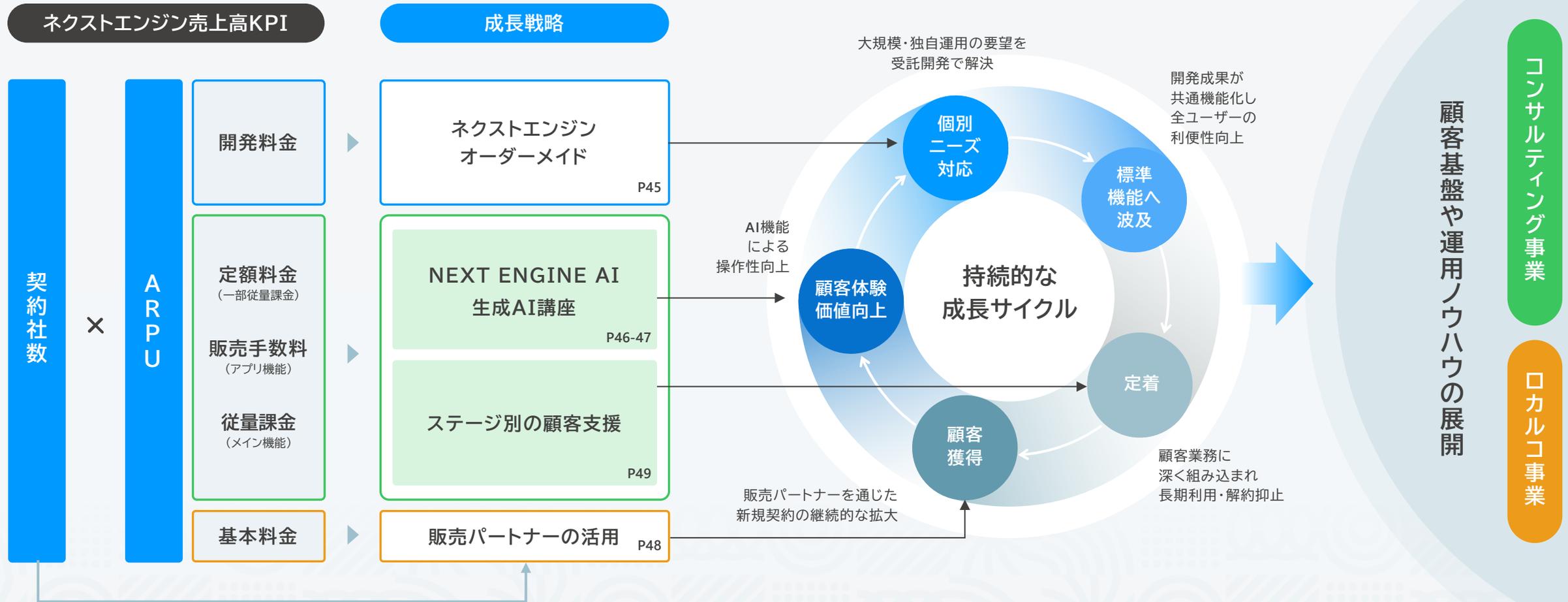
EC事業者のコミュニティー組成(2027年4月以降)



EC事業者のコミュニティーを組成し、事業者どうしの自発的なコミュニケーションを通じたナレッジ共有(ネクストエンジンの活用方法、店舗運営の成功体験等)を誘発する

※:取引先における月間受注処理件数の規模別階層

ネクストエンジンの成長で蓄積された顧客基盤や運用ノウハウは、コンサルティング事業に展開され収益機会を拡大し、さらに自治体向けのロカルコ事業にも応用されることで、全社的な成長サイクルを形成しています。

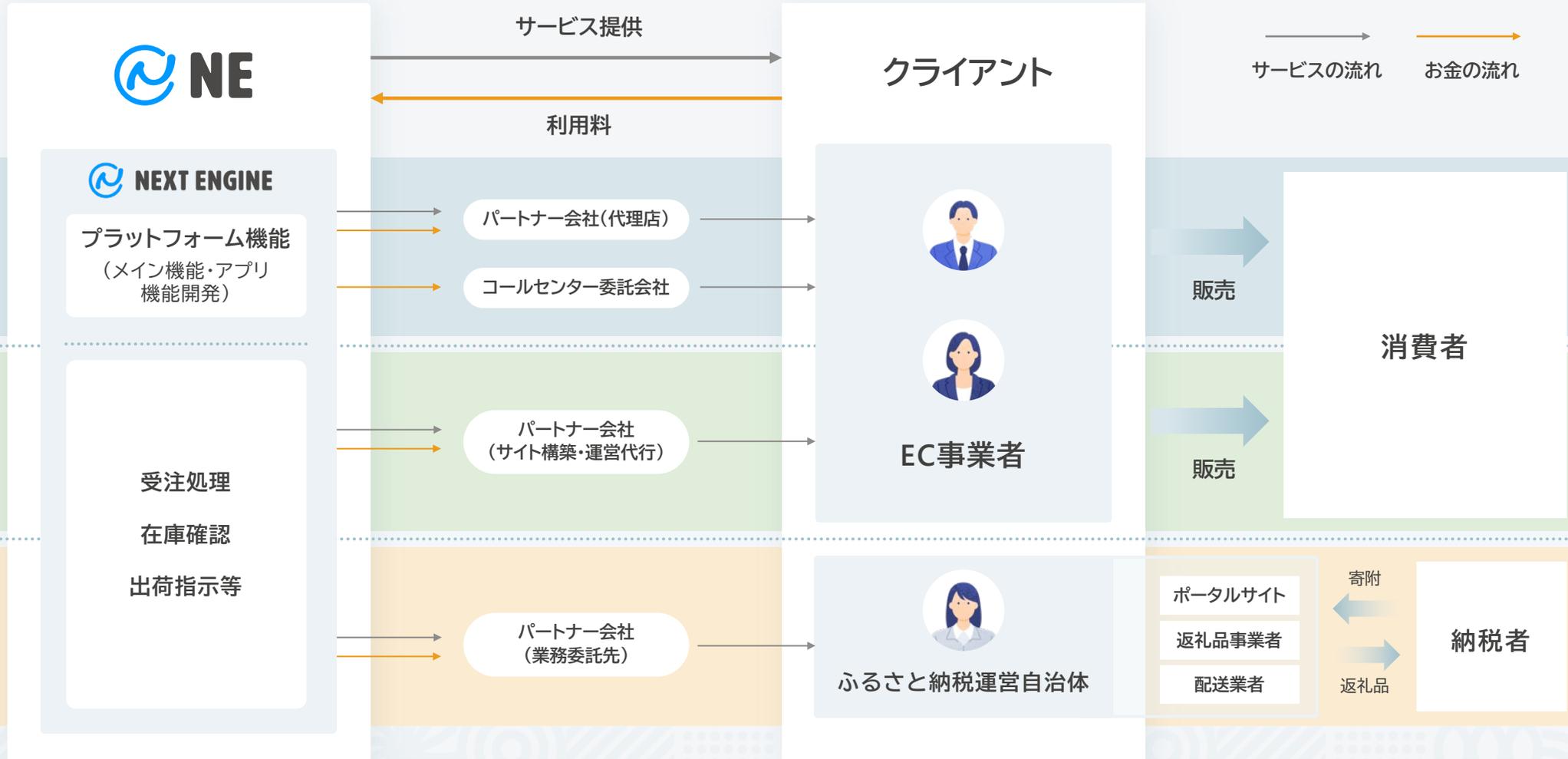


# CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 2026年4月期第3四半期実績・  
2026年4月期業績予想
- 03 トピックス
- 04 市場・競合環境
- 05 ビジネスハイライト
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

## 07 Appendix

当社はSaaSシステム「ネクストエンジン」をベースに、EC事業者向けにはプラットフォーム提供とコンサルティング支援を、自治体向けにはふるさと納税支援を展開しています。共通の基盤を活かしつつ、それぞれの顧客に最適化したサービスを提供しています。



単位:百万円	2025/4期 3Q	2026/4期 3Q	増減額	増減率
売上高	3,018	3,114	+95	+3.2%
売上原価	843	849	+6	+0.7%
原価率	27.9%	27.3%	△0.6pt	-
売上総利益	2,175	2,265	+89	+4.1%
販管費	940	1,124	+184	+19.6%
営業利益	1,235	1,141	△94	△7.7%
営業利益率	40.9%	36.6%	△4.3pt	-
経常利益	1,238	1,120	△117	△9.5%
四半期純利益	800	778	△22	△2.8%

## # セグメント別実績(累計)

ネクストエンジン事業

コンサルティング事業

ロカルコ事業



単位:百万円	2025/4期 3Q	2026/4期 3Q	増減額	増減率
売上高	3,018	3,114	+95	+3.2%
ネクストエンジン事業	2,228	2,351	+123	+5.5%
コンサルティング事業	280	436	+156	+55.6%
ロカルコ事業	509	326	△183	△36.0%
セグメント利益	1,235	1,141	△94	△7.7%
ネクストエンジン事業	1,443	1,524	+80	+5.6%
コンサルティング事業	63	57	△5	△9.0%
ロカルコ事業	256	23	△232	△90.7%

単位:百万円	2025/4期 期末	2026/4期 3Q末	増減額
流動資産合計	3,558	4,609	+1,051
現金及び預金	2,596	3,020	+424
固定資産合計	665	626	△39
無形固定資産	203	196	△7
資産合計	4,224	5,235	+1,011
流動負債合計	668	836	+167
固定負債合計	37	38	+0
負債合計	706	874	+167
純資産合計	3,517	4,361	+843
自己資本	3,517	4,361	+843
負債・純資産合計	4,224	5,235	+1,011

## 増減の主な要因

## 流動資産

- 現金及び預金の主な増加要因は上場時の募集株式の発行に伴う新株式申込証拠金の受入であり、主な減少要因は法人税等の支払いに伴う支出であります。
- その他の増加要因は、売掛金の増加283百万円、ロカルコ事業(ふるさと納税支援)における立替金の増加269百万円等であります。

## 流動負債

- 主な増加要因はロカルコ事業(ふるさと納税支援)における未払金(返礼品調達代金の期末締め分)の増加359百万円等であります。

## 純資産

- 主な増加要因は、四半期純利益778百万円、資本金及び資本準備金345百万円であります。
- 主な減少要因は、当社上場前の親会社に対する支払配当金280百万円であります。

	2025/4期					2026/4期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
総契約社数(社)	6,329	6,426	6,489	6,570	6,570	6,640	6,700	6,737
総導入店舗数(店)	51,396	52,311	52,867	53,602	53,602	54,436	55,505	56,074
GMV <sup>※1</sup> (億円)	2,736	2,667	3,422	3,052	11,879	3,176	3,045	3,721
ARPU(円)	39,450	36,687	39,650	37,666	38,363	39,878	37,202	40,043
月次解約率 <sup>※2</sup>	0.75%	0.87%	0.84%	0.90%	0.84%	1.08%	0.98%	0.93%
受注処理件数 <sup>※1</sup> (万件)	3,559	3,322	3,952	3,718	14,554	3,986	3,625	4,220
LTV <sup>※3</sup> (円)	5,238,076	4,209,814	4,735,401	4,170,813	4,588,526	3,694,779	3,796,163	4,305,699

※1：GMV及び受注処理件数はキャンセル処理分を除外した各四半期末における合計値を記載しております

※2：月次解約率は四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を記載しております

※3：LTV…Life Time Valueの略で、ARPUを月次解約率で除した数値を記載しております



# コマースに**熱狂**を。

わたしたちはコマースに関わるすべての人と、「新しい熱狂」をつくりだしていきます。

## 本資料の取り扱いについて

将来見通しに関する注意事項本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。