



2027年4月期第1四半期

決算説明資料

エヌイー

NE株式会社

2026年9月 | 東証グロース市場：441A

① 2027年4月期第1四半期実績

All Contents

- ① 2027年4月期第1四半期実績
- ② 中期経営計画の進捗状況
- ③ その他の取組み
- ④ APPENDIX

第1四半期の全社売上高はやや下振れたものの、中核のネクストエンジン事業はGMV、受注処理件数、ARPUともに堅調に推移し、売上高・営業利益は前年同期比5%以上の成長を実現。

全社

売上高

966百万円

前年同期比 Δ 2.7%

営業利益率

32.2%

前年同期比 Δ 3.7pt

ネクストエンジン事業

売上高

834百万円

前年同期比 +5.0%

営業利益

557百万円

前年同期比 +8.8%

GMV※1

3,752億円

前年同期比
+18.1%

受注処理件数

4,307万件
(総契約6,770社)前年同期比
+8.0%

ARPU※2

41,069円

前年同期比
+3.0%

月次解約率※3

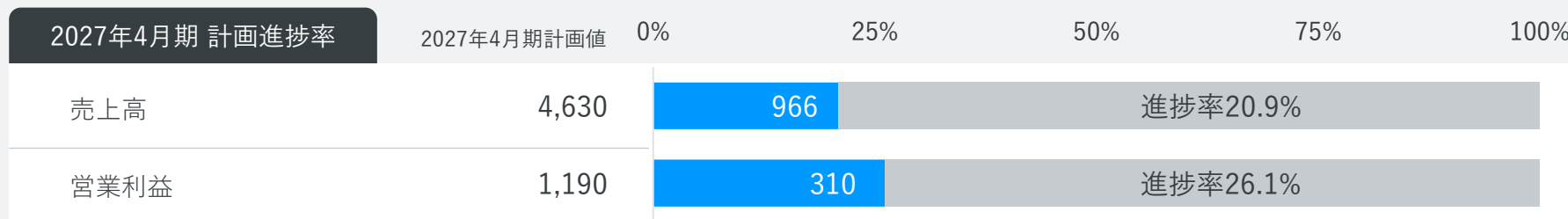
0.92%

※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

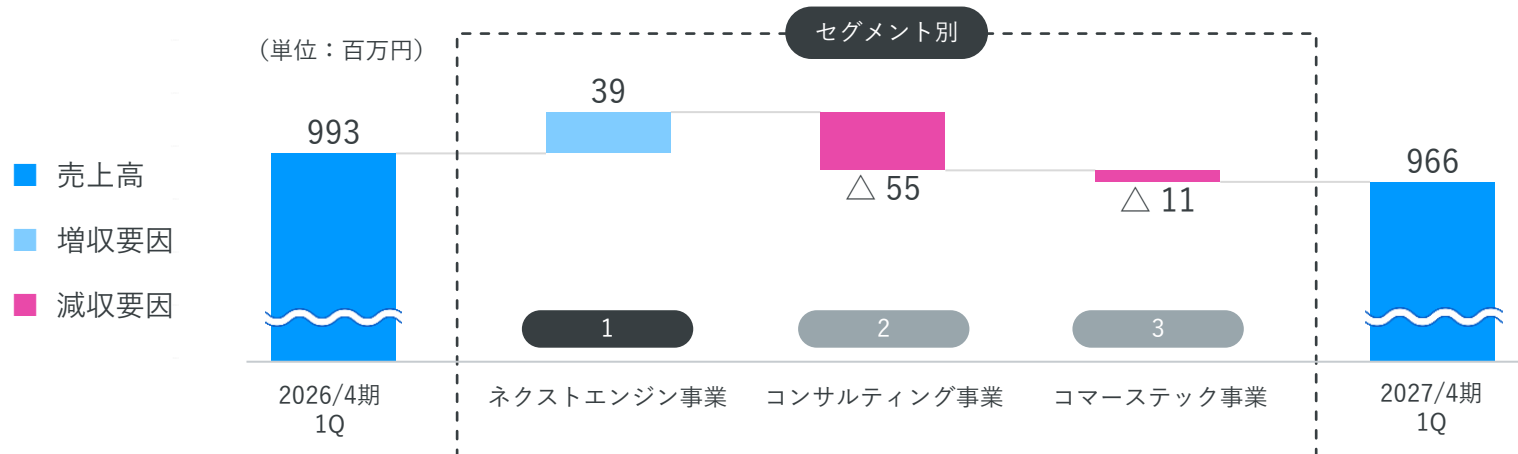
単位：百万円	会計期間（3か月）			
	2026/4期 1Q実績	2027/4期 1Q実績	増減額	前年同期比
売上高	993	966	△27	△2.7%
ネクストエンジン事業	794	834	+39	+5.0%
コンサルティング事業	136	81	△55	△40.5%
コマーステック事業※	62	51	△11	△18.2%
営業利益	356	310	△46	△12.9%
営業利益率	35.9%	32.2%	△3.7pt	-



※ 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 ※ 2027年4月期より、ロカルコ事業をコマーステック事業として再編

💬 計画進捗率に関するコメント

- 当社の業績は下期偏重の特性があるため、売上高の計画に対する進捗について1Qは低くなる傾向があります。
- 営業利益の進捗は通期計画に対して1/4を超えておりますが、これは1Qにおいて投資計画の進捗が遅れていることに起因しているためであり、2Q以降に期初計画した投資を実施する予定です。



売上高増減要因

※ 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

1

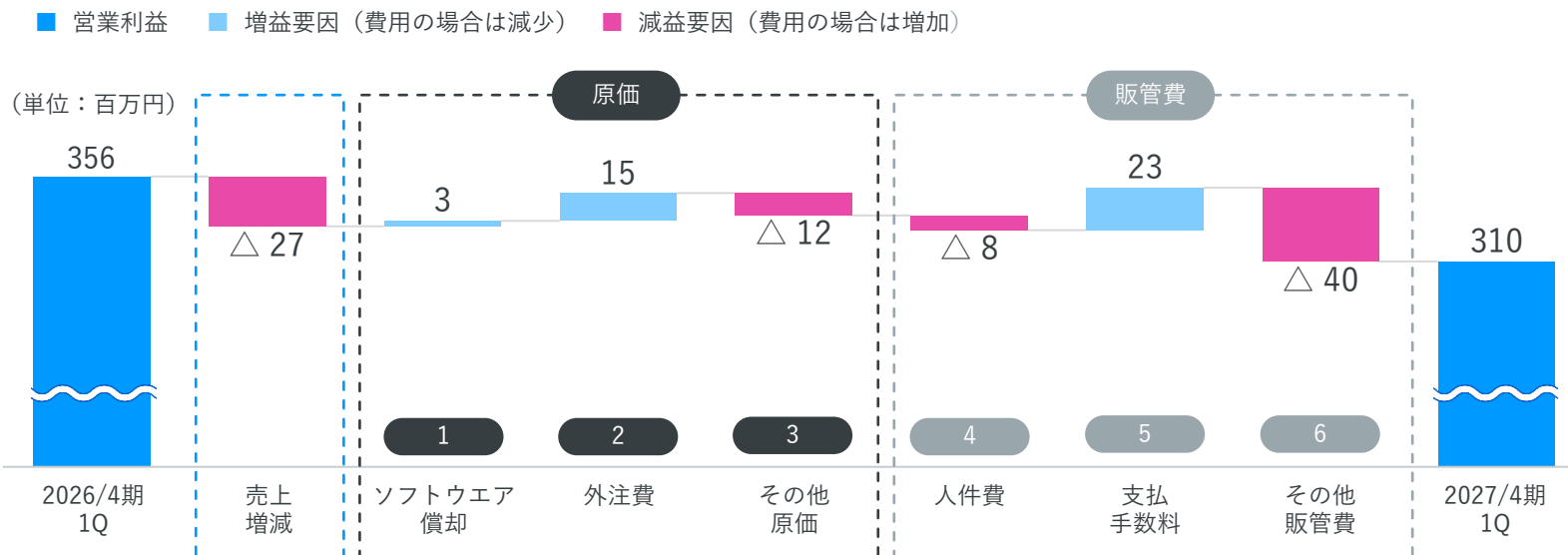
- ・ 賃上げにより消費マインドが改善したことを受け、顧客であるEC事業者のGMVは前年同期比18.1%増となるなど市場環境は回復の兆し。
- ・ これにより顧客の受注処理件数も前年同期比8.0%増となったほか、顧客ごとの個別課題に対応するための受託開発サービス「ネクストエンジン・オーダーメイド」案件の着実な獲得により、売上構成における主要な指標であるARPUは、前年同期比3.0%増と着実に成長。
- ・ 外部要因、内部要因双方の循環により、ネクストエンジン事業は前年同期比5.0%の増収となる。

2

- ・ 前期より取り扱いを開始した生成AIオンライン動画講座の販売について、助成金制度変更の影響を受け営業のリードタイムが長期化。1Qにおいて目立った成果が得られず前年同期比41百万円の減収となる。
- ・ 通常コンサルティングサービスは引き続きリソース確保の課題があり前年同期比減収となるも、期初計画を上回って推移。

3

- ・ ふるさと納税支援事業は、前期に2025年10月の制度変更に伴うふるさと納税ポータルサイトのポイント廃止を前に特需が発生していた反動に加え、2025年6月に主要自治体の解約が発生したことなどの特殊要因もあり、14百万円の減収となる。なお、当該事業は2026年8月3日付で事業譲渡済み。
- ・ 伝統工芸品のEC販売事業は前年同期比12.9%増収も期初計画を若干下回って推移。



利益増減要因

※ 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

1

- ・ 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。

2

- ・ コンサルティング事業において営業外注の活用を見直したことにより外注費が減少。
- ・ ふるさと納税支援事業の減収に伴い変動費である外注費が減少。

3

- ・ その他原価の主な増加要因は、ソフトウェア機能維持に関わるエンジニアに対する人件費の増加14百万円等。

4

- ・ 昇給や人員構成の変化による給与手当の増加及び出勤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。

5

- ・ 生成AIオンライン動画講座販売の販売手数料がほぼ発生しなかったため、支払手数料が減少。

6

- ・ オフィス増床に伴い消耗品費、地代家賃が16百万円増加。
- ・ 上場に伴い外形標準課税分を販売費及び一般管理費で処理する必要が生じたため租税公課が15百万円増加。

※2026年6月12日に公表した業績予想に変更はありません。

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2027年4月期業績予想 (A)	4,630	1,190	1,190	1,011
2026年4月期実績 (B)	4,068	1,461	1,444	1,008
増減額 (A-B)	+561	△271	△254	+2
増減率	+13.8%	△18.6%	△17.6%	+0.3%

※ 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

コメント

- サイバーセキュリティ対策の一環としてのシステム投資や、マーケティング投資等の成長投資を積極化する方針であり、営業利益、経常利益は減益を見込んでおります。
- 一部プロダクトの開発遅れにより投資計画の進捗が遅れたこともあり、1Qにおける営業利益の計画に対する進捗率は通期計画の1/4超となっております。
- 新設する海外拠点でのマーケティング施策やオフショア開発の活用等、2Q以降は成長投資を強化する方針としております。

② 中期経営計画の進捗状況

All Contents

- ① 2027年4月期第1四半期実績
- ② 中期経営計画の進捗状況
- ③ その他の取組み
- ④ APPENDIX

当社が掲げるビジョン「Commerce OS for the Agent Era」の実現に向けて、中長期的な企業価値の最大化を目指します。

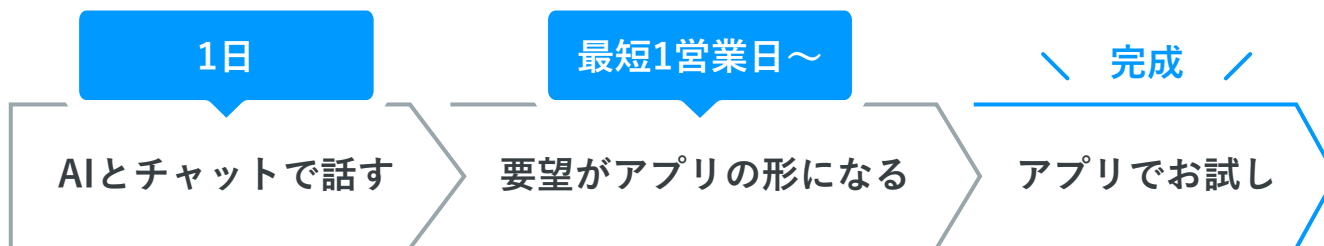
成長戦略		2027年4月期	2028年4月期	2029年4月期
① Platform基盤の構築	マイルストーン	- AI、APIの利用 - NE STUDIO/NE LINKSの定着	OpenAPI、llms.txt対応でAIや外部サービスが繋がる入口に	Commerce OSへの転換
	進捗	5月：APIマニュアル刷新 6月：NE LINKS β リリース 6月：MCPサーバー実装 8月：NE STUDIOリリース		
② グローバル展開	マイルストーン	日本の商流データ整備	- 韓国子会社設立 - 現地プラットフォームと接続 - 越境支援本格化	- アジア主要国進出 - GMVモデルの確立 - 海外売上比率15%
	進捗	6月：Cafe24と業務提携 8月：韓国子会社設立		
③ 収益モデルの転換	マイルストーン	- NE STUDIO/NE LINKSの定着 - GMV連動収益事業モデル開発	- 成果報酬モデルの確立 - 越境支援の利用拡大	- GMV連動収益比率18.0% - 成果報酬収益比率8.0%
	進捗	6月：NE LINKS β リリース 6月：Cafe24と業務提携 8月：NE STUDIOリリース		

NE STUDIO

SaaS型ECバックエンドシステム「ネクストエンジン」を利用するEC事業者が、日々の業務改善や自動化したい内容を自然言語で入力し、自社の業務に合わせたカスタマイズアプリを開発できるサービス。

ネクストエンジンを、AIで自社の業務に合わせてカスタマイズ

NE STUDIOの開発フロー



- ✓ 日常会話で「やりたいこと」を入力できる
- ✓ 見積もり・要件定義は不要
- ✓ 開発の待ち時間を劇的に短縮できる

※NE STUDIOは2026年8月3日に正式リリース済み（ご利用にはネクストエンジンのご契約が必要です）

<https://base.next-engine.org/apps/7849/detail/>

NE LINKS β

SaaS型ECバックエンドシステム「ネクストエンジン」上の受注・売上データをもとに、EC運営の状況をスマートフォンで確認できるPWA型の売上ダッシュボード。

EC運営の状態をスマホで把握



NE LINKS βで提供する主な機能

1. 受注件数・総合計金額の確認
2. 店舗別の受注状況の確認
3. 購入商品の上位一覧の確認
4. PWAによる先行提供

提供開始日・提供形態

提供開始日 2026年6月3日

提供形態 β版

提供対象 既存のネクストエンジン契約顧客の一部

利用形態 PWA（スマートフォンのブラウザから利用可能）

NEは、Missionとして「Build the Invisible Engine」を掲げています。NE LINKS βは、EC事業者が日々の運営状況をより自然に、より少ない負荷で把握できる状態をつくるための第一歩です。ネイティブアプリ化については、β版の利用状況や顧客フィードバックを踏まえて検討・開発を進めてまいります。

NE LINKS βについて：<https://next-engine.net/lp/ne-links/>

MCPサーバー

「ネクストエンジン」の既存APIを活用したMCPサーバー。AIエージェントに話しかけるだけで、受注・売上・在庫・商品などの業務データを参照・集計できる接続基盤。

MCPサーバーの利用イメージ

「操作する」から「話しかけて確認する」へ



- 管理画面を開かずに、対話で必要な数値を取得できる
- 受注・売上・在庫・商品などのデータをまとめて参照・集計
- レポート作成の手間なく、その場で確認できる

提供開始日・提供形態

提供開始日 2026年6月30日

提供形態 β版

今後の展開

AIエージェントが集計できる範囲を段階的に拡張。スマートフォンアプリ「NE LINKS」への応用も検討します。ネクストエンジンをAIエージェント時代のコマースOSへと進化させてまいります。

ネクストエンジンMCPについて：

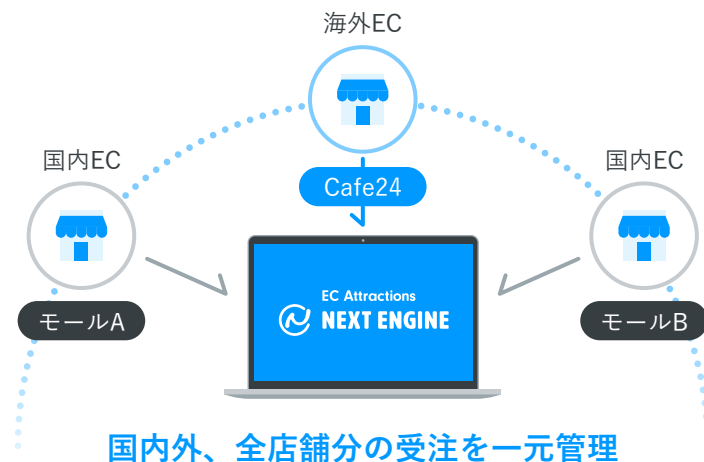
<https://next-engine.net/lp/next-engine-mcp/>

中期経営計画2029 成長戦略 ② ③

Cafe24は、200万超のストア基盤を持つ、韓国発のグローバルECプラットフォーム企業です。本提携は、2026年4月17日に公表したCafe24との業務提携に関する基本合意に基づき、具体的な実行フェーズへ移行するものです。

海外販路を最速で拡大するECプラットフォーム

Cafe24 PRO も他モールも、
ネクストエンジン で一元管理



業務提携の内容

- Cafe24 PROとネクストエンジンを連携するアプリを開発・提供（NEが開発、Cafe24が情報提供・開発協力）
- ネクストエンジン顧客へのCafe24 PRO紹介
- 出品促進・運用サポートの連携
- 業務提携契約締結日：2026年6月30日
- 連携アプリ正式リリース日：2026年8月5日

提携企業の概要

名称	Cafe24 Corp.
所在地	15 Boramae-ro 5gil, Dongjak-gu, Seoul, South Korea
代表者の役職・氏名	CEO Lee Jaesuk（イ・ジェソク）
事業内容	電子商取引ソリューション、グローバルマーケティング、グローバル物流
資本金	121 億ウォン



NE Korea Inc.

子会社設立の理由

当社は、AIエージェントによる商流のグローバル化を見据え、日本で培ったECバックヤード運営の強みを活かし、越境ECやアジア市場への拡大を成長戦略としています。これに基づき韓国Cafe24社と提携して日韓越境EC支援を目指し、ネクストエンジンのGMV連動課金拡大の足掛かりとします。

日程

決議日	2026年7月17日
会社設立日	2026年8月3日
事業開始日	2026年10月1日（予定）

設立した子会社の概要

名称	NE Korea Inc.
所在地	韓国ソウル特別市
代表者の役職・氏名	代表理事 比護 則良 代表理事 イ・サンヒョン
事業内容	EC運営システムの開発、 提供及び運営管理
資本金	200,000,000ウォン
株主及び持株比率	NE株式会社（100.0%）

③ その他の取組み

All Contents

- ① 2027年4月期第1四半期実績
- ② 中期経営計画の進捗状況
- ③ その他の取組み
- ④ APPENDIX

2026年4月30日を基準日として運用を開始した株主優待制度において、株主さま専用サイトを開設。持株数及び保有期間に応じて株主さまに進呈された優待割引クーポンをご利用いただくことで、当社ユーザー企業の商品を割引価格で購入可能に。



優待商品例

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

基準日

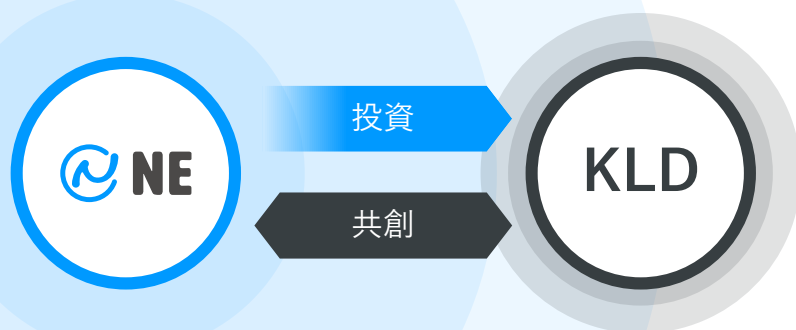
2026年4月30日を基準日として、以降毎年4月30日を基準日とする

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。

当社は、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コーポレート・ベンチャーキャピタル（以下「CVC」）事業において、第1号案件となる株式会社KLD（以下「KLD」）への投資を実行しました。

NEを起点とした共創エコシステムの拡張



パートナーとの協働による新たな価値創出

KLDへの投資理由

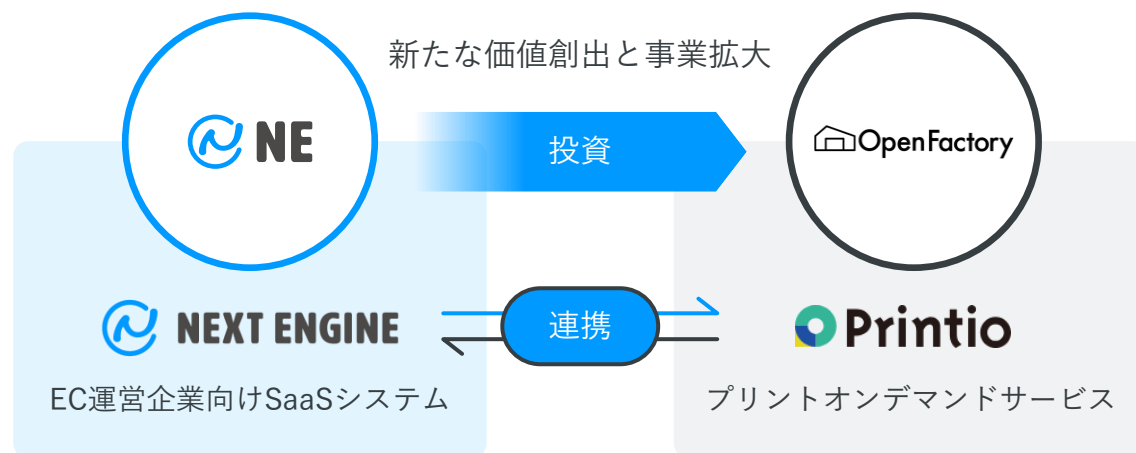
KLDはネクストエンジンの利用企業であるとともに、リユース領域におけるデジタル化やRaaS展開を進めており、今後の共創によるシナジー創出と当社プラットフォームの付加価値向上が期待できることから、投資を決定しました。

本件投資の概要

当社による第三者割当増資の引き受け

投資実行日	2026年5月29日
投資金額	A種優先株式／引受総額19,999千円
引受ラウンド	プレシリーズA

当社はCVC事業において、第2号案件となる株式会社OpenFactory（以下「OpenFactory」）への投資を実行しました。



OpenFactoryへの投資理由

同社は、当社のプラットフォームの価値向上やCVC事業の目的に合致する重要なパートナーです。本投資を通じて、EC事業者が在庫リスクなく「つくって売る」環境を整備し、コマース基盤の拡張と価値創出を支援してまいります。

OpenFactoryについて

名称	株式会社OpenFactory
代表者の役職・氏名	代表取締役 堀江賢司
事業内容	デジタルプリントやITを活用したオンデマンドシステム・サービスの展開

本件投資の概要

当社による第三者割当増資の引き受け	
投資実行日	2026年6月24日
投資金額	B種優先株式／引受総額20,000千円
引受ラウンド	シリーズA

新横浜に本社を置く企業として、横浜エリアでの当社認知の向上と採用強化、地域社会との連携を目的に、プロサッカークラブ「横浜F・マリノス」とオフィシャルスポンサー契約を締結しました。

地域社会との連携を深める 地域とともに新しい熱狂をつくる



本取組みの狙い

- 横浜での認知向上と採用強化、地域社会との連携を深め地域貢献を目指す
- 横浜F・マリノスの情熱やスポーツが持つ「熱狂」を経営・組織の推進力に

スポンサー契約締結の背景・目的

NEは、『Love Commerce.』をカルチャーに掲げ、EC事業者様が売れる喜びに熱狂できるインフラを構築してまいりました。新横浜に拠点を置く企業として、地域社会やファン・サポーターの皆様とともに歩み、スポーツの熱狂を通じて地域経済や街の活性化に貢献することを目指します。

④ APPENDIX

All Contents

- ① 2027年4月期第1四半期実績
- ② 中期経営計画の進捗状況
- ③ その他の取組み
- ④ APPENDIX

単位：百万円	2026/4期				2027/4期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	993	994	1,126	953	966
ネクストエンジン事業	794	747	809	793	834
コンサルティング事業	136	100	200	110	81
コマーステック事業	62	146	117	49	51
EBITDA	399	399	446	365	342
営業利益	356	366	417	320	310
ネクストエンジン事業	512	473	538	535	557
コンサルティング事業	22	12	22	23	4
コマーステック事業	△28	37	14	△40	△29
経常利益	356	357	406	323	311
当期純利益	238	251	288	230	211

※ 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

※ 2027年4月期より、ロカルコ事業をコマーステック事業として再編

	2026/4期					2027/4期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
総契約社数（社）	6,640	6,700	6,737	6,764	6,764	6,770
総導入店舗数（店）	54,436	55,505	56,074	56,891	56,891	57,715
GMV ^{※1} （億円）	3,176	3,045	3,721	3,573	13,515	3,752
ARPU（円）	39,878	37,202	40,043	39,122	39,061	41,069
月次解約率 ^{※2}	1.08%	0.98%	0.93%	0.82%	0.95%	0.92%
受注処理件数 ^{※1} （万件）	3,986	3,625	4,220	4,010	15,841	4,307
LTV ^{※3} （千円）	3,694	3,796	4,305	4,753	4,137	4,460

※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

単位：百万円	2026/4期 期末	2027/4期 1Q末	増減額
流動資産合計	4,589	4,709	+120
現金及び預金	3,632	3,530	△102
固定資産合計	600	604	+3
無形固定資産	185	162	△22
資産合計	5,190	5,313	+123
流動負債合計	553	462	△90
固定負債合計	38	38	0
負債合計	592	501	△90
純資産合計	4,598	4,812	+214
自己資本	4,598	4,812	+214
負債・純資産合計	5,190	5,313	+123

Love Commerce.

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。

コマースに**熱狂**を。

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、予測及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及び国際的な経済状況が含まれます。

最新IR資料のご確認

NE株式会社 投資家情報

<https://ne-inc.jp/investor/>



IRのご質問に
ヘルプボットがお答えします

[質問する >](#)

上記リンク先のページ右下に
ある「IRヘルプボット」もぜひ
お試しください。

お問い合わせ

投資家専用フォーム

<https://ne-inc.jp/contact-us/ir/>



NE株式会社 IR担当

ir@ne-inc.jp