



# 2026年4月期 第2四半期 決算説明資料

NE株式会社（エヌイー株式会社）



## MESSAGE

NE株式会社は、2025年11月4日をもちまして、東京証券取引所グロース市場へ新規上場いたしました。

ここに謹んでご報告させていただくとともに、設立よりNEを支えてくださった全ての関係者の皆様に心より感謝申し上げます。

NEは、「コマースに熱狂を。」をパーソスに掲げ、コマースに関わるすべての人と新しい熱狂をつくりだす未来を目指してまいりました。

上場を機に、これまで築いてきた挑戦の軌跡を土台に、より大きな舞台で新しい価値を生み出してまいります。NEはこれからも、挑戦を重ね進化を続けながら、コマースの未来に新たな価値と熱狂をつくりだしてまいります。

引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

NE株式会社 代表取締役社長 比護 則良



# CONTENTS

- 01 会社概要・スピンオフ上場の目的及び理由
- 02 2026年4月期第2四半期実績・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・スピンオフ上場の目的及び理由

# 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

100,000千円

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

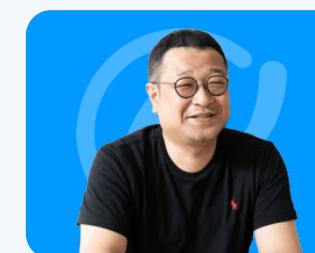
129名



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)



代表取締役社長

**比護 則良** Higo Noriyoshi

CEO (Chief Executive Officer／最高経営責任者)

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)。

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。

## Hameeによる本スピンオフの目的及び理由



### 株主価値の最大化

- Hameeと当社がそれぞれ最適な経営環境のもとで課題解決に取り組み、事業の進化・成長を加速させ、中長期的な企業価値の一層の向上を目指す
- 成長戦略の自由度を担保したうえで業務提携やサービス展開の最善手を選択する機会を創出し、結果として2社の企業価値の総和が組織再編前の企業価値を超えることで、株主価値の最大化を実現する



### ガバナンスの明確化

- Hameeと当社がそれぞれ上場企業として市場と対話することでガバナンスの明確化を図る
- 2社の経営陣が直接的に資本市場からのガバナンスを意識することで経営の健全性を担保する

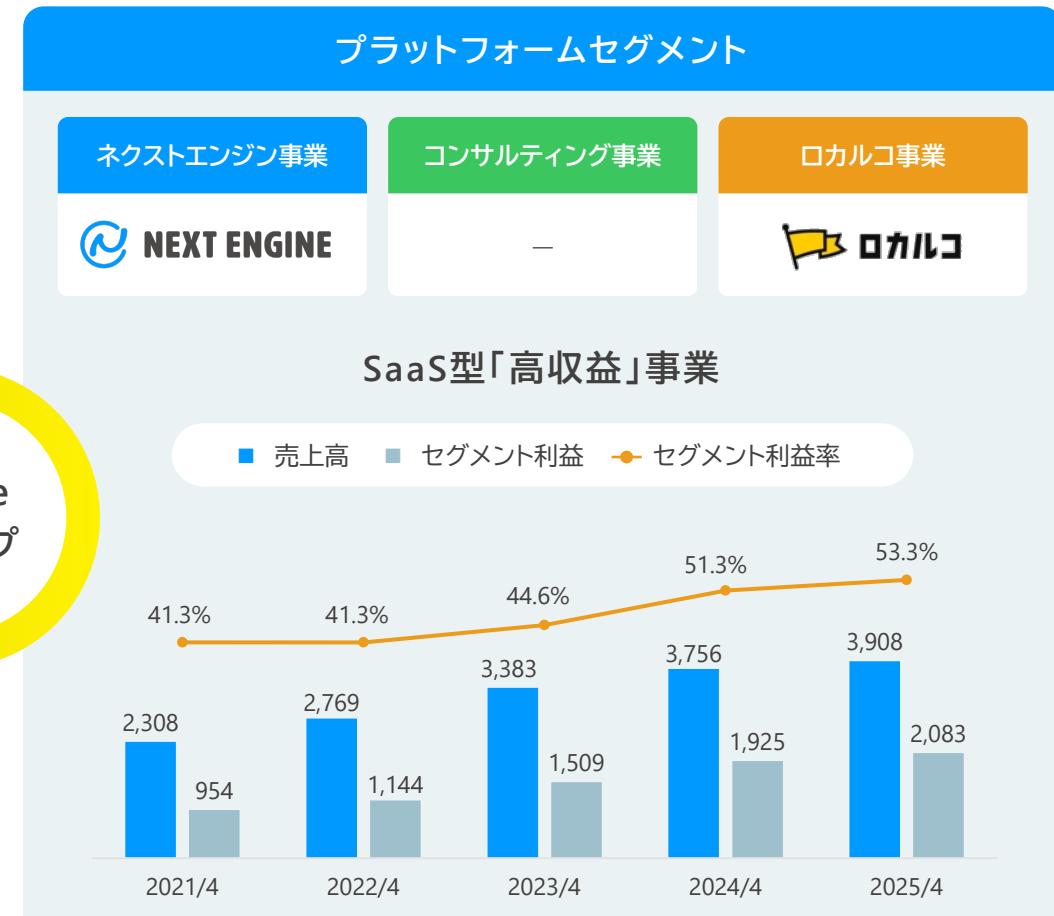
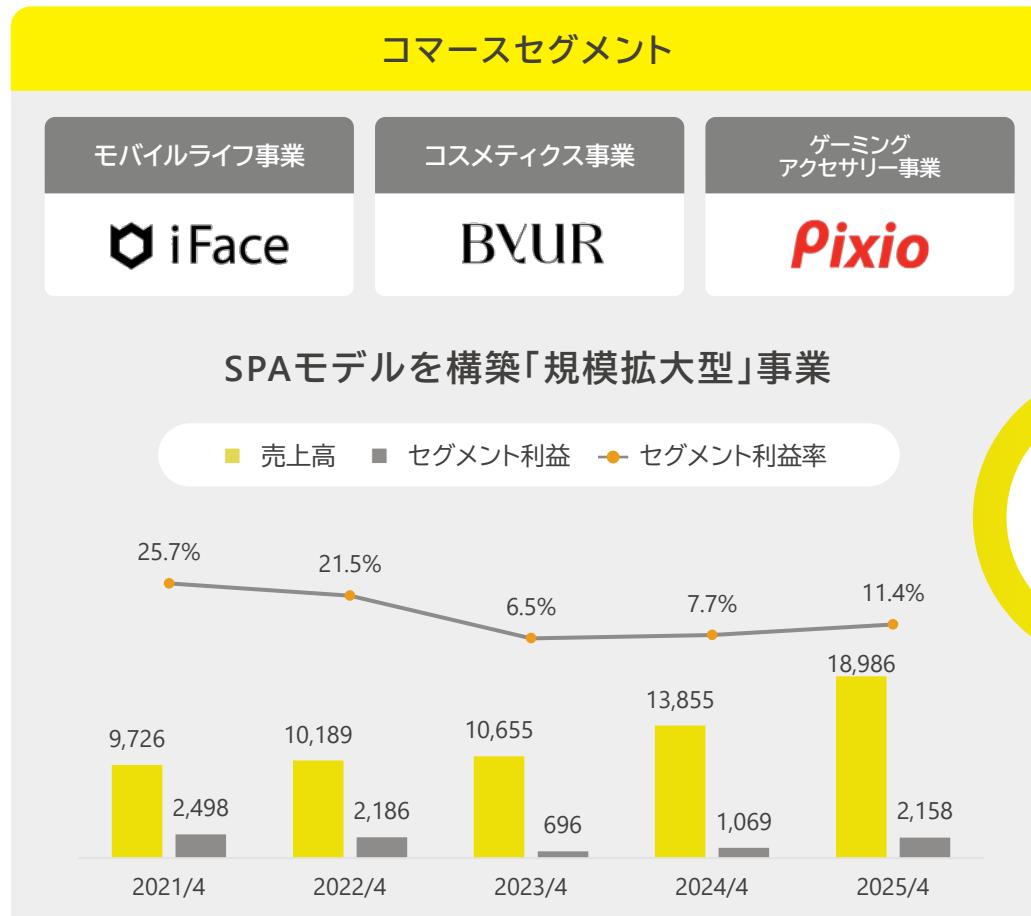


### 意思決定の迅速化

- 事業を跨る全体最適を意識する必要性がなくなることで、各事業に特化したマネジメント層がそれぞれの領域における意思決定を迅速に行う

Hameeグループの2事業は「規模の大きさ」と「収益性の高さ」という異なる特徴を持っています。

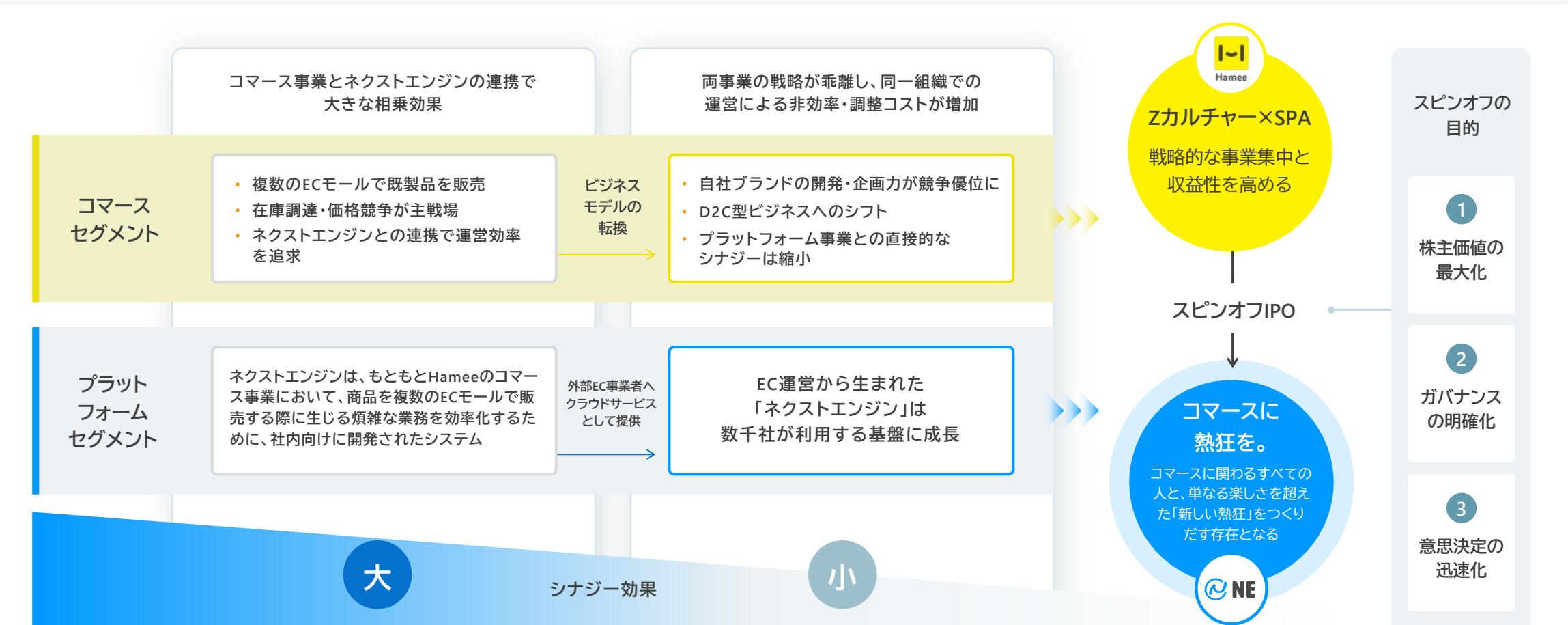
(単位:百万円)



※：業績数値はHamee決算説明資料を参照

当初は強いシナジーが両事業の成長を牽引していましたが、事業構造の変化により乖離が拡大しました。

スピンオフ上場によって、プラットフォーム事業に対する適正な評価の確保や、経営効率と戦略の自由度を高め、さらなる成長を目指します。



(単位:社)

1998/4

ネクストエンジン  
総契約社数



2000/4

2005/4

2006/4

2007/4

2008/4

2009/4 168

2010/4 337

2011/4 535

2012/4 847

2013/4 1,187

2014/4 1,546

2015/4 1,854

2016/4 2,275

2017/4 2,676

2018/4 3,095

2019/4 3,622

2020/4 3,996

2021/4 4,739

2022/4 5,417

2023/4 5,772

2024/4 6,256

2025/4 6,570

## プラットフォームセグメント

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

東証グロース上場

## コマースセグメント

1998年

(有)マクロウィル(現Hamee(株))設立 / 自社サイト「携帯アクセ市場」で携帯電話ストラップのEC事業を開始

2000年

楽天市場に出店

2010年

スマートフォンアクセサリーへ商材を転換

2015年

東証マザーズ上場

2016年

市場第一部に市場変更

2022年

東証プライム市場へ移行

2024年

東証スタンダード市場へ移行

## 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。ネットショッピング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

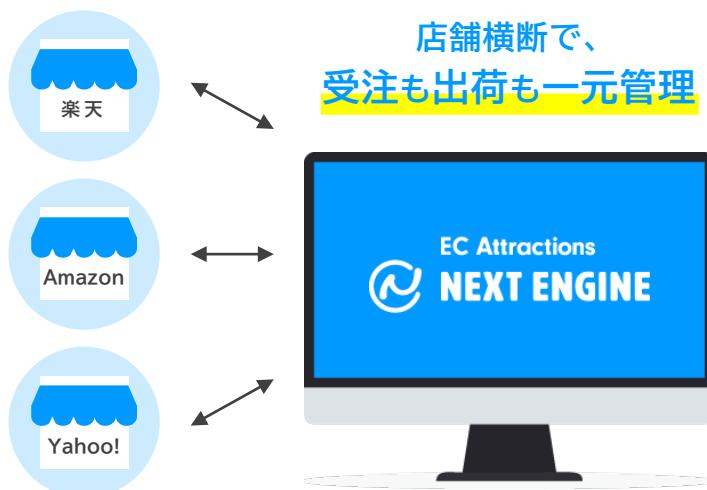
## 伝統工芸品のEC販売(リテール)事業

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

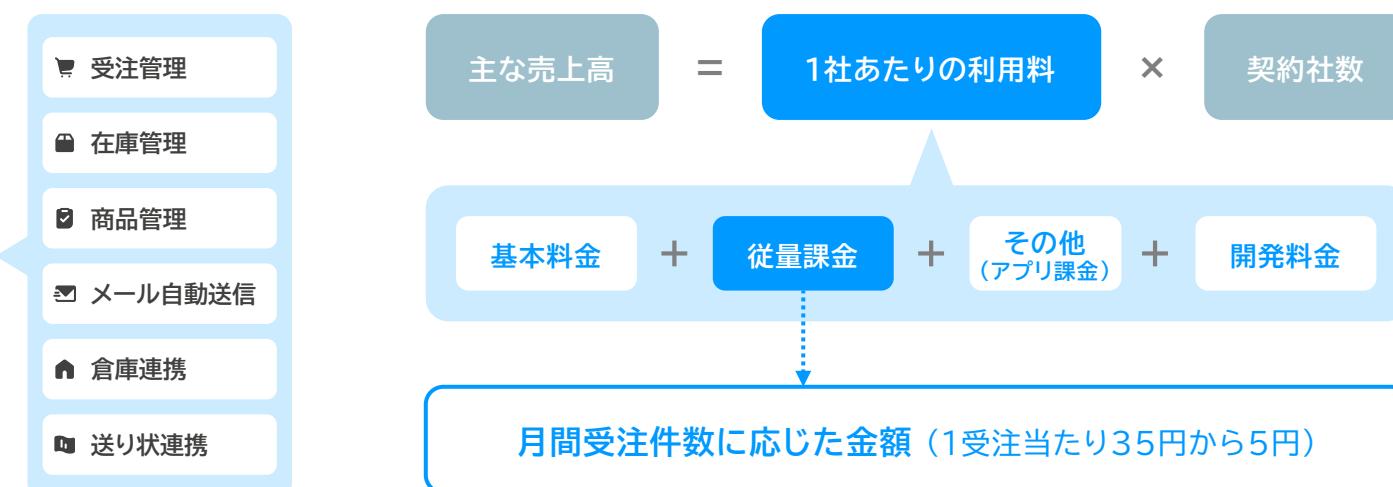
### ネクストエンジンのサービス

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  
利用料金が変動する従量課金モデル



# CONTENTS

- 01 会社概要・スピンオフ上場の目的及び理由
- 02 2026年4月期第2四半期実績・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2四半期実績・  
2026年4月期業績予想**

## 全社

売上高

**1,987** 百万円

前年同期比 +9.8%

営業利益率

**36.4** %

前年同期比 △2.7pt

## ネクストエンジン事業

総契約社数

**6,700** 社

前年同期比 +274社

ARPU<sup>※2</sup>**37,202** 円

前年同期比 +1.4%

月次解約率<sup>※3</sup>**0.98** %

前年同期比 +0.11pt

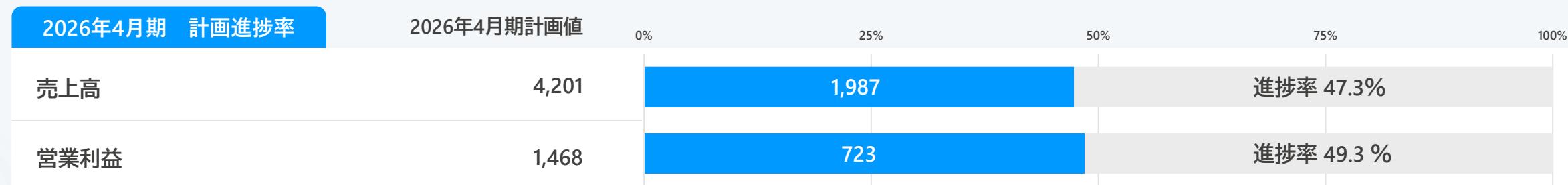
※1 : GMV…Gross Merchandise Value の略でネクストエンジンを通じて行われるEC取引の総額として記載。2024年4月期2Qよりキャンセル処理分をGMVから除外した値

※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の平均として記載

※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

ネクストエンジン事業においてはネクストエンジンオーダーメイド、コンサルティング事業においては生成AIオンライン動画講座の販売といった新しい取り組みが、口カルコ事業は各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着実な取り込みが、それぞれ奏功し全社で前年同期比9.8%の増収。

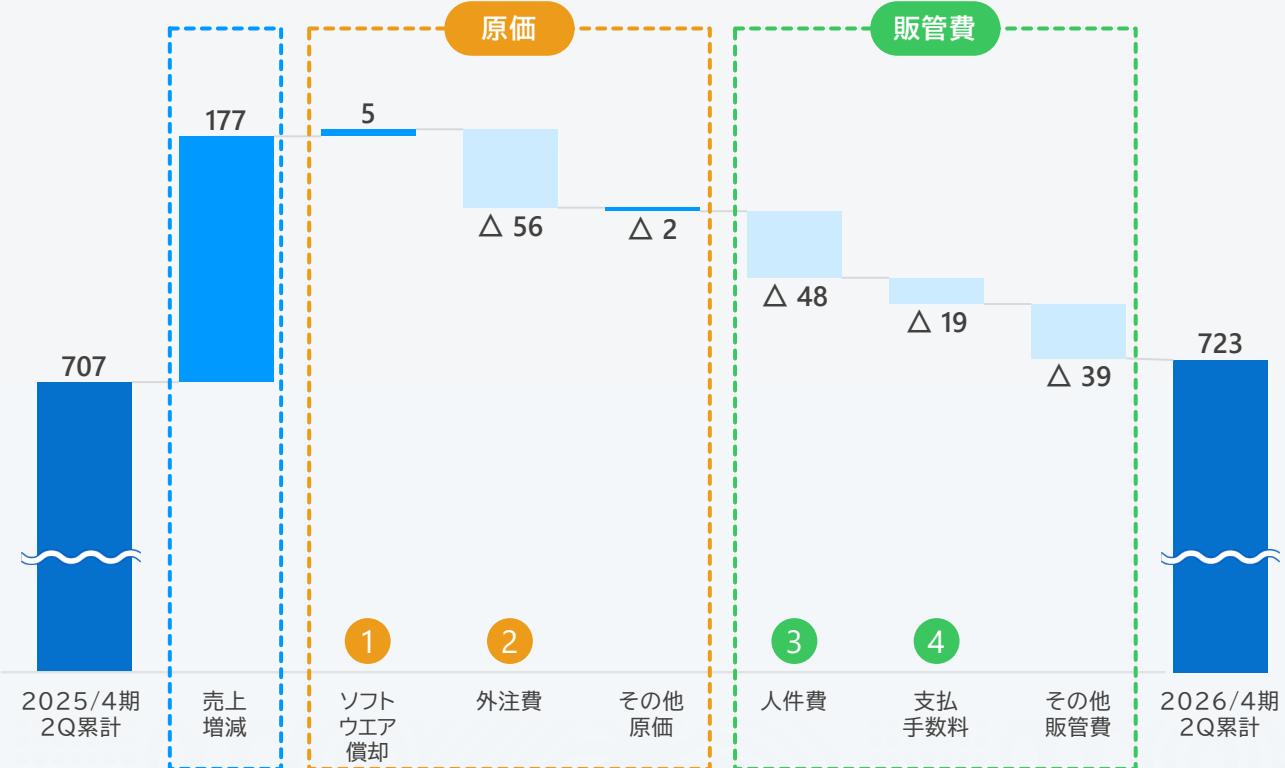
単位:百万円	会計期間				累計期間			
	2025/4期 2Q実績	2026/4期 2Q実績	増減額	前年同期比	2025/4期 1Q-2Q実績	2026/4期 1-2Q実績	増減額	前年同期比
売上高	905	994	+88	+9.8%	1,810	1,987	+177	+9.8%
ネクストエンジン事業	707	747	+40	+5.7%	1,456	1,542	+86	+5.9%
コンサルティング事業	95	100	+4	+5.1%	183	236	+53	+29.1%
口カルコ事業	103	146	+43	+42.2%	170	208	+38	+22.4%
営業利益	343	366	+23	+6.8%	707	723	+16	+2.3%
営業利益率	37.9%	36.9%	△1.0pt	-	39.1%	36.4%	△2.7pt	-



※：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

(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)



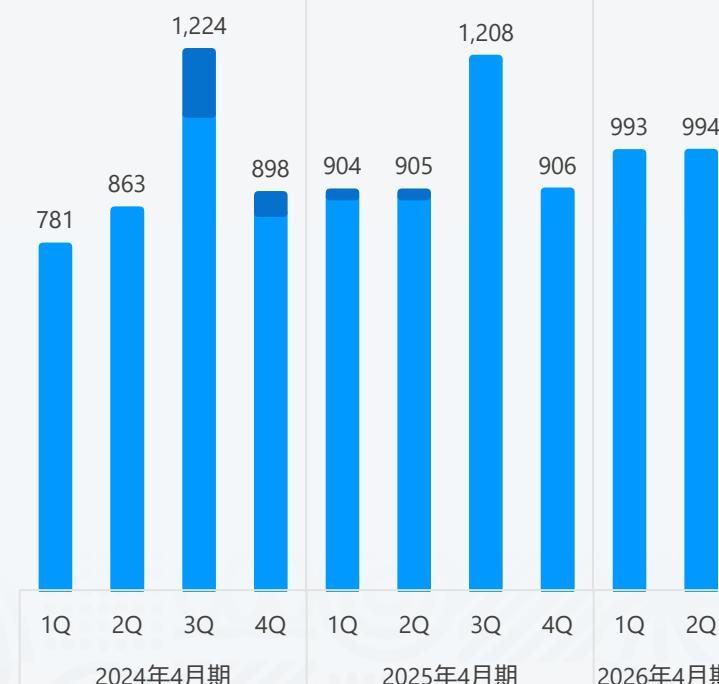
## 利益増減要因

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。機能開発、アプリ開発の増加に伴い償却額が増加したもの。
2. 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。
3. 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出社率の上昇による通勤費の増加等により人件費が増加。
4. 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。

第1四半期におけるコンサルティング事業の伸び、第2四半期におけるロカルコ事業の伸びによりQoQは同水準の売上高で推移。ネクストエンジン事業、コンサルティング事業の外注活用があるものの営業利益率は35%以上を維持。

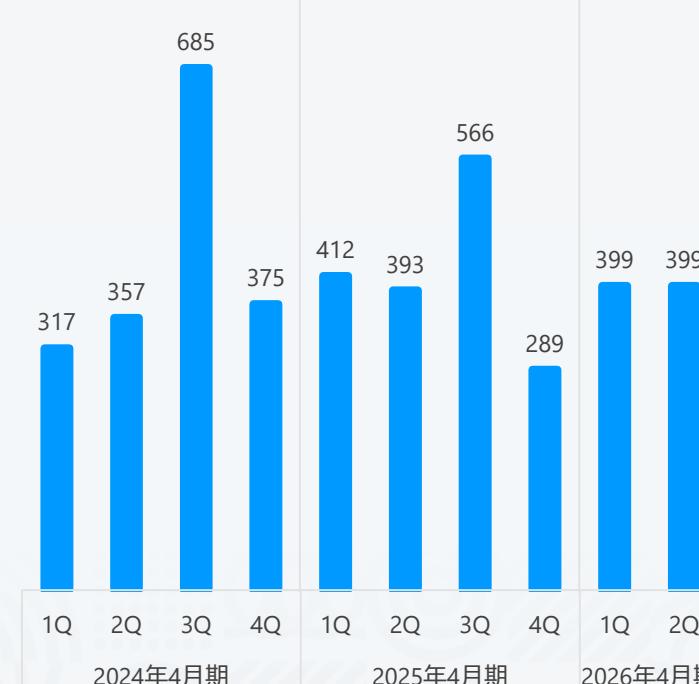
全社 売上高推移 (単位:百万円)

■ 売上高(特殊要因除く) ■ メルカリ連携による一時的要因



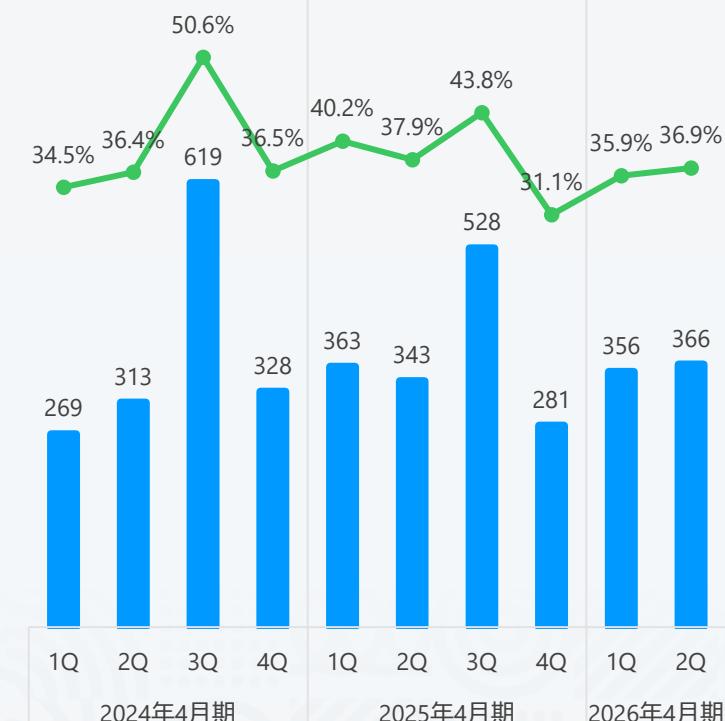
全社 EBITDA (単位:百万円)

■ EBITDA



全社 営業利益 (単位:百万円)

■ 営業利益 ■ 営業利益率



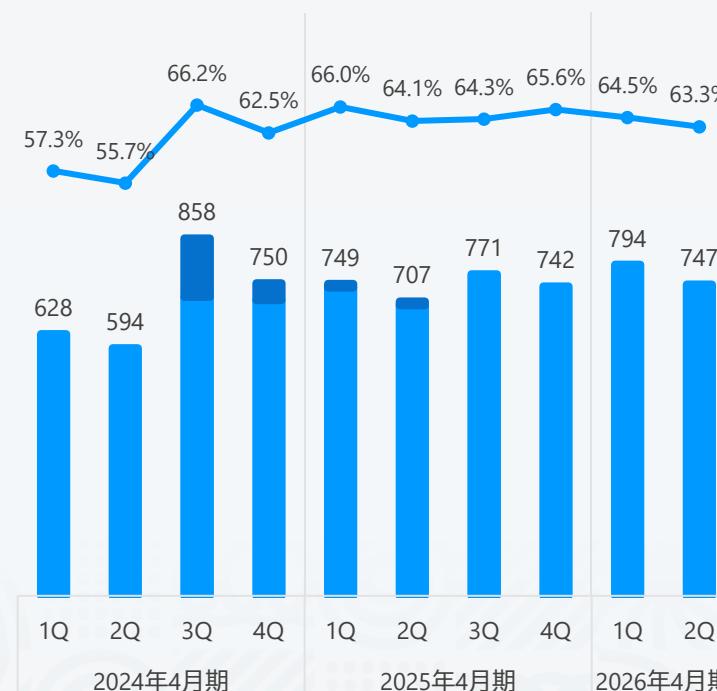
2024年4月期第2四半期以降、価格改定の効果により営業利益率は60%越えの高水準にて推移。

第1四半期はネクストエンジンオーダーメイドが好調だった半面、第2四半期は案件の仕込みフェーズへ。

連携する外部サービス停止に紐づく解約により一時的に解約率が上昇するも、第2四半期は再び1%未満へ低下。

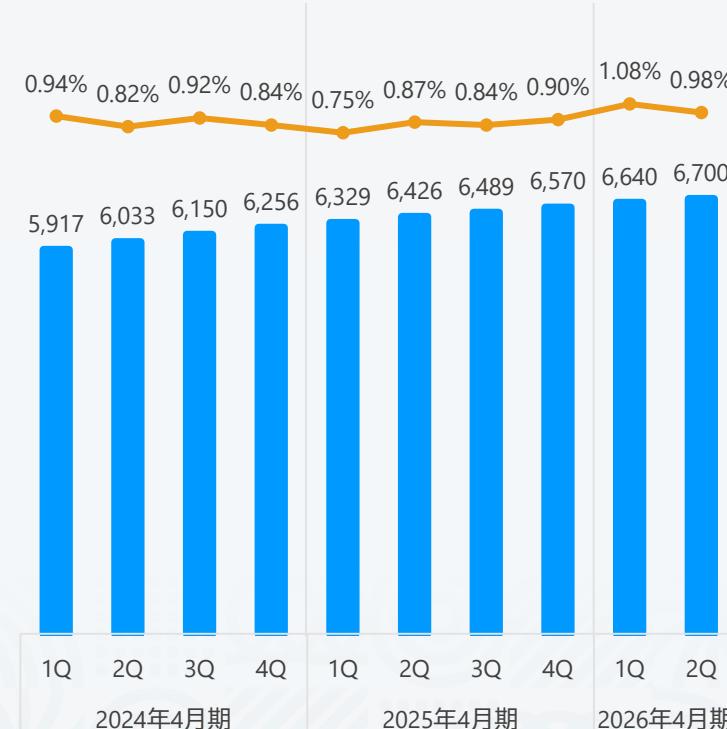
ネクストエンジン事業 売上高推移 (単位:百万円)

- 売上高(特殊要因除く)
- メルカリ連携による一時的要因
- セグメント利益率



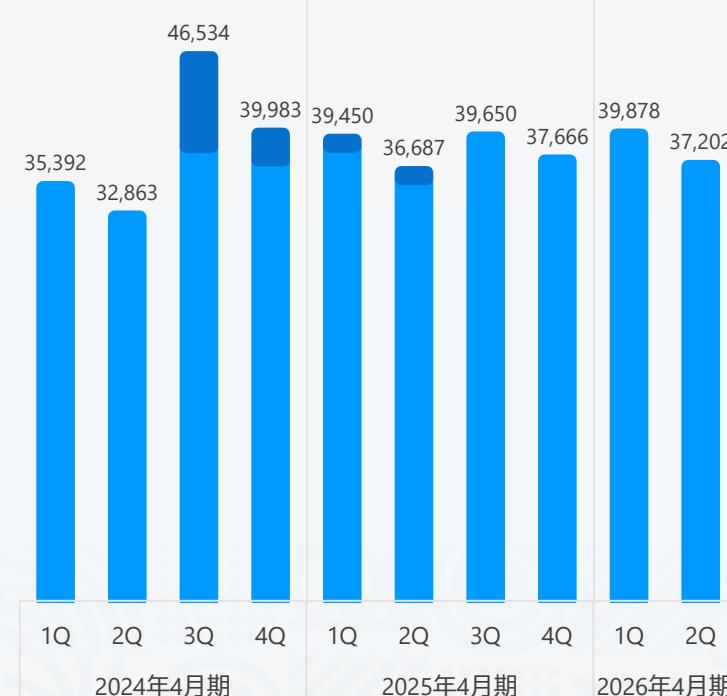
ネクストエンジン 総契約社数と解約率 (単位:社)

- 契約社数
- 解約率



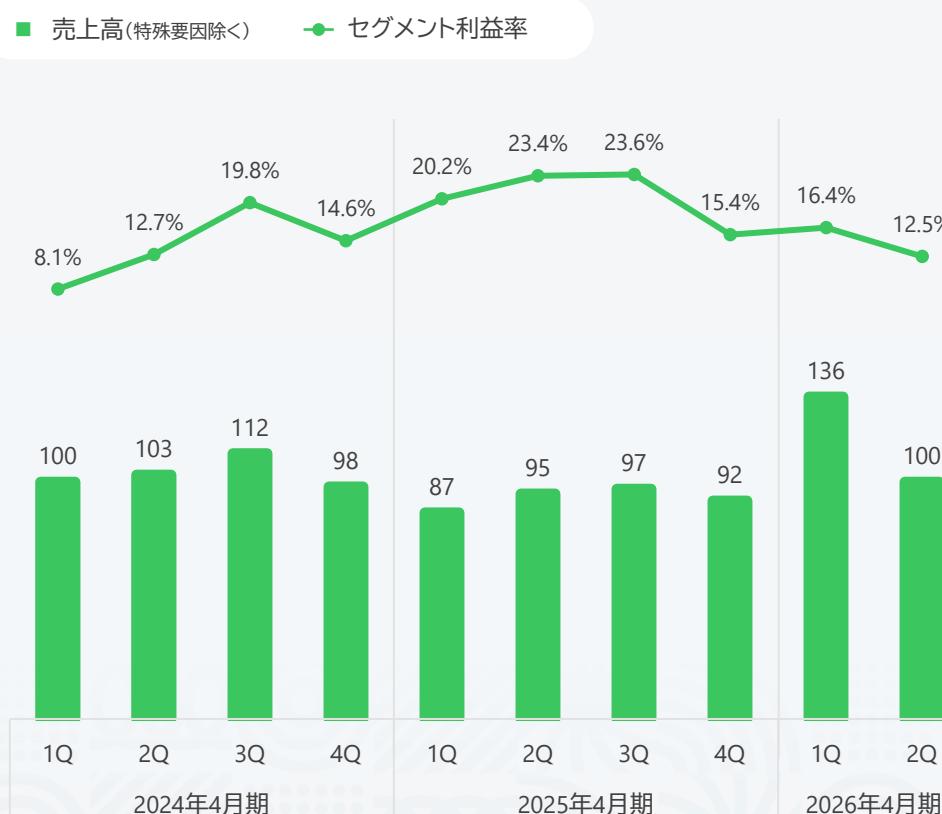
ネクストエンジン ARPU (単位:円)

- ARPU
- メルカリ連携による一時的要因



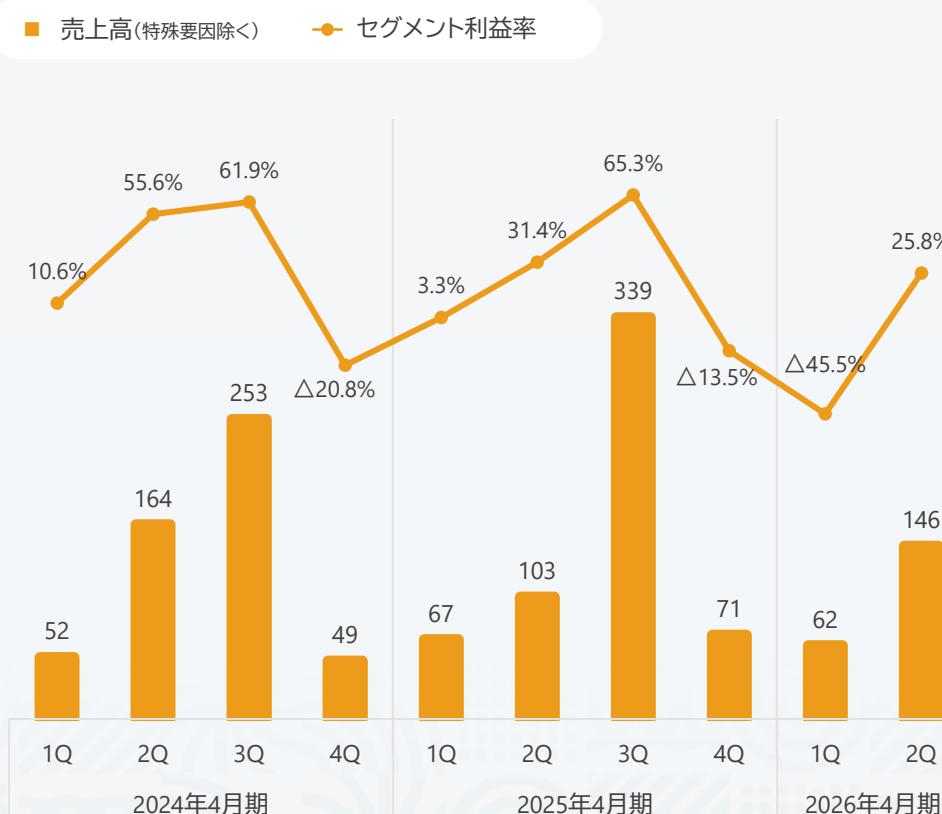
第1四半期に生成AIオンライン動画講座販売で  
大口受注を獲得し売上高が大きく伸長。

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いう逆風の中、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を着実に取り込み、  
第2四半期の売上実績は前年同期を上回る。

口カルコ事業 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

- ネクストエンジン事業、ロカルコ事業は下期偏重の傾向が強いものの、第2四半期末時点の通期業績予想に対する進捗は売上高で47.3%、営業利益で49.3%と順調に推移しております。
- 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・スピンオフ上場の目的及び理由
- 02 2026年4月期第2四半期実績・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！	<a href="#">別途資料</a>
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	<a href="#">別途資料</a>
2025年5月28日	1Q	日本の手仕事の魅力に出会う「口カルコストア」、ルミネ横浜に期間限定POPUPショップをオープン	<a href="#">別途資料</a>
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「口カルコストア」、NEWoMan横浜と湘南T-SITEにPOPUPショップをオープン	<a href="#">別途資料</a>
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	P21 <a href="#">別途資料</a>
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	P23 <a href="#">別途資料</a>
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 —	P22 <a href="#">別途資料</a>
2025年10月20日	2Q	口カルコストア、楽天市場「10月度 月間優良ショップ」を受賞！	P23 <a href="#">別途資料</a>



当社は、「ネクストエンジン」とショートムービープラットフォーム「TikTok(ティックトック)」のアプリ内で商品の販売から購入が可能となるEC機能「TikTok Shop」とのシステム連携を、2025年8月末に開始いたしました。あわせて、TikTok Shopの公式パートナーである「TikTok Shop Partner(TSP)」に認定されたことをお知らせします。

### TikTok Shop参入におけるEC事業者の課題



- 業務負担の増大  
新規チャネル追加による受注・在庫管理などのバックヤード業務が複雑化し、リソースが不足している
- 動画コンテンツ運用のノウハウ不足  
ユーザーを惹きつける動画制作やライブ配信経験がない、または不足している

これらの課題を解決するため、以下の2つのサービスで包括的に支援

01

ネクストエンジンとの  
システム連携による  
バックエンド効率化

02

TikTok Shop運用  
コンサルティングによる  
フロントエンド強化





当社は、EC事業者のバックヤード業務を完全自動化するAIエージェントとなることを目指し、SaaS型ECバックエンドシステム「ネクストエンジン」の新アプリ「NEXT ENGINE AI」のオープンβテストを2025年10月17日より開始いたしました。

「NEXT ENGINE AI」は、EC事業者のバックヤード業務を完全に自動化し“戦略的成長パートナー”となるAIエージェントを目指します。

NEXT ENGINE AI

伝票番号14698を見せてください

EC事業者

NEXT ENGINE AI

伝票番号「14698」の受注伝票が見つかりました。詳細は以下の通りです。

受注伝票詳細

- 伝票番号:14698
- 注文の状態:出荷確定済(完了)

⋮

#### EC運営の現状と課題

#### EC市場は拡大を続ける一方で、運営の多様化と複雑化が進行

- 受注処理、在庫管理、出荷手配など、人の判断や調整を要する“最後の壁”が存在
- 本来注力すべき活動に集中するためには、非自動化領域をゼロに近づけることが不可欠

#### NEXT ENGINE AIが描く未来

#### 自然言語による指示だけで、AIが操作を自動で代行

- 画面を直接操作する必要がなく、導入直後から効果を実感
- AIが学習を重ねることで、「最適な設定提案」や「自律的な処理判断」が可能に
- 将来的には「バックエンドの完全自動化」「顧客体験の自律的最適化」の実現を目指す

※：「NEXT ENGINE AI」に関する成長戦略はp43参照

2025年10月1日

## 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

当社は、EC運営や企業成長に欠かせないAI活用・デジタルマーケティング・実務ノウハウを体系的に学べるオンライン教育サービス「NEアカデミー」を、2025年10月1日より提供開始いたしました。

## サービス概要

EC事業者の成長に不可欠なスキルを実践的に学べるオンライン教育サービス

 900以上の講座	マーケティング基礎からAI、EC実務まで網羅
 短時間学習	1講座10分弱で業務と両立
 専用カリキュラム	研修組み込みや独自講座も可能
 学習定着支援	テストとレポートで理解度を可視化
 柔軟契約	1アカウントから大規模まで対応

## 今後

## EC事業者が変化の激しい市場環境に適応できる学びを継続的に提供

- ・「ネクストエンジン基礎編」などの講座を順次公開予定
- ・AI活用や最新マーケティング手法に関する講座を拡充予定

2025年10月20日

## 口カルコストア、楽天市場「10月度 月間優良ショップ」を受賞！

当社が運営する、日本の伝統工芸品を取り扱うECサイト「口カルコストア 楽天市場店」が、楽天市場において「10月度 月間優良ショップ」を受賞いたしました。

## 受賞概要



## 月間優良ショップ

楽天市場に出店する全店舗の中から、お客様から高い評価を得た上位1%の店舗のみが選出される、大変名誉ある賞。

受賞サイト: [口カルコストア 楽天市場店](#)

## 口カルコストア概要

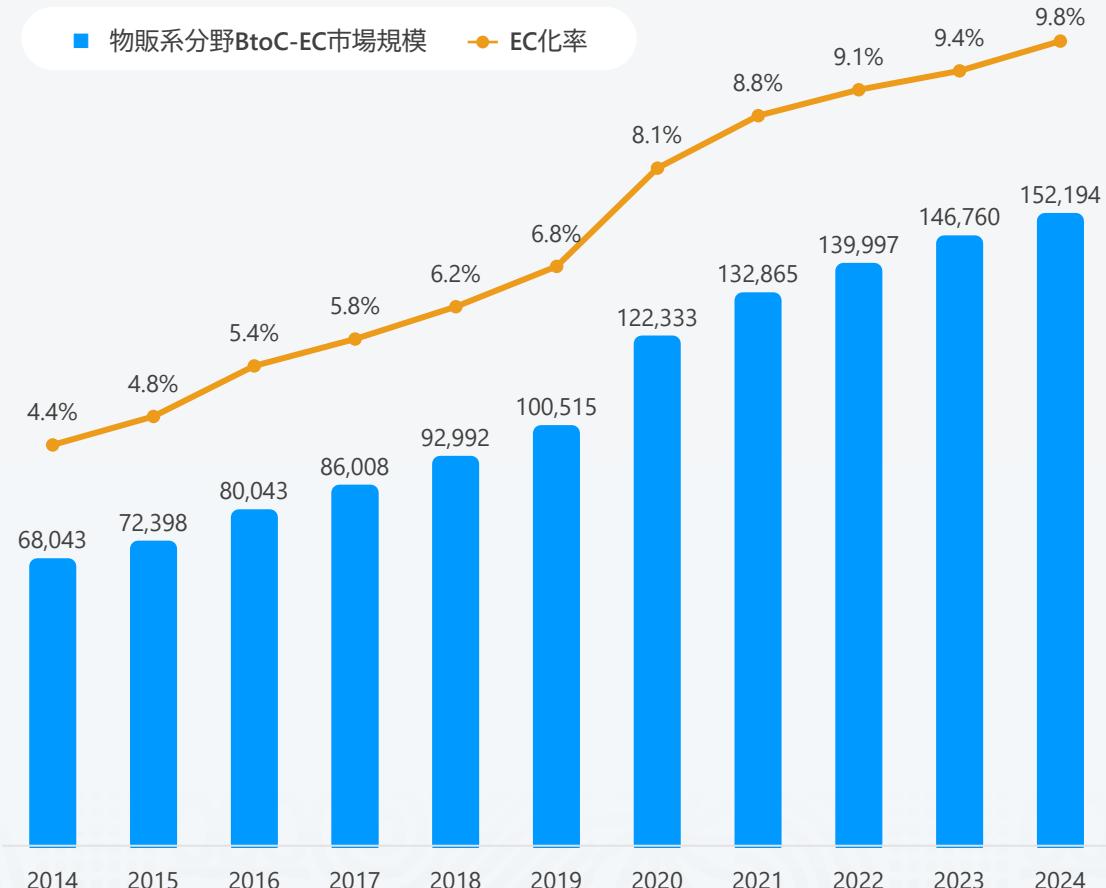
「日本のものづくりをもっと身近に、そして未来へ」をコンセプトに、日本各地の伝統工芸品や職人技が光る逸品を厳選して取り扱うライフスタイルショップです。

# CONTENTS

- 01 会社概要・スピンオフ上場の目的及び理由
- 02 2026年4月期第2四半期実績・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<sup>®</sup> (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<sup>®</sup> (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	6,700社 (2025年10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・スピンオフ上場の目的及び理由
- 02 2026年4月期第2四半期実績・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**

**NEXT ENGINE**

**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**

**ロカルコ**

**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

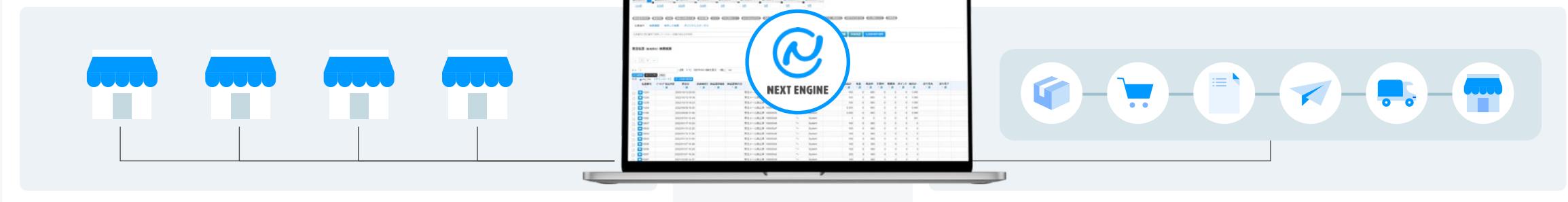
## クラウド(SaaS)型EC Attractions

## 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

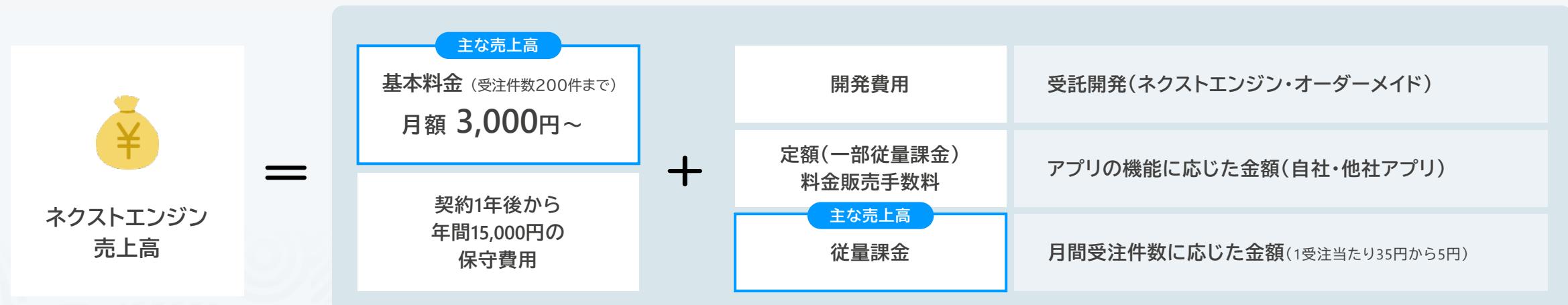


## ネクストエンジン 導入企業のメリット

効率化によるクリエイティブな時間の創出

コスト削減

ヒューマンエラーの減少



## 総契約社数

6,700 社

(前期末比 130社増)

## 店舗数※1

55,505 店

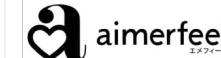
(前期末比 1,903店増)

## GMV※2

6,221 億円

(前年同期比 15.1%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。



※ : 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

## ECプロダクトとして6,000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

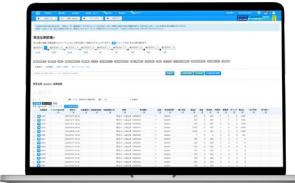


2008年  
クラウド先行

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



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

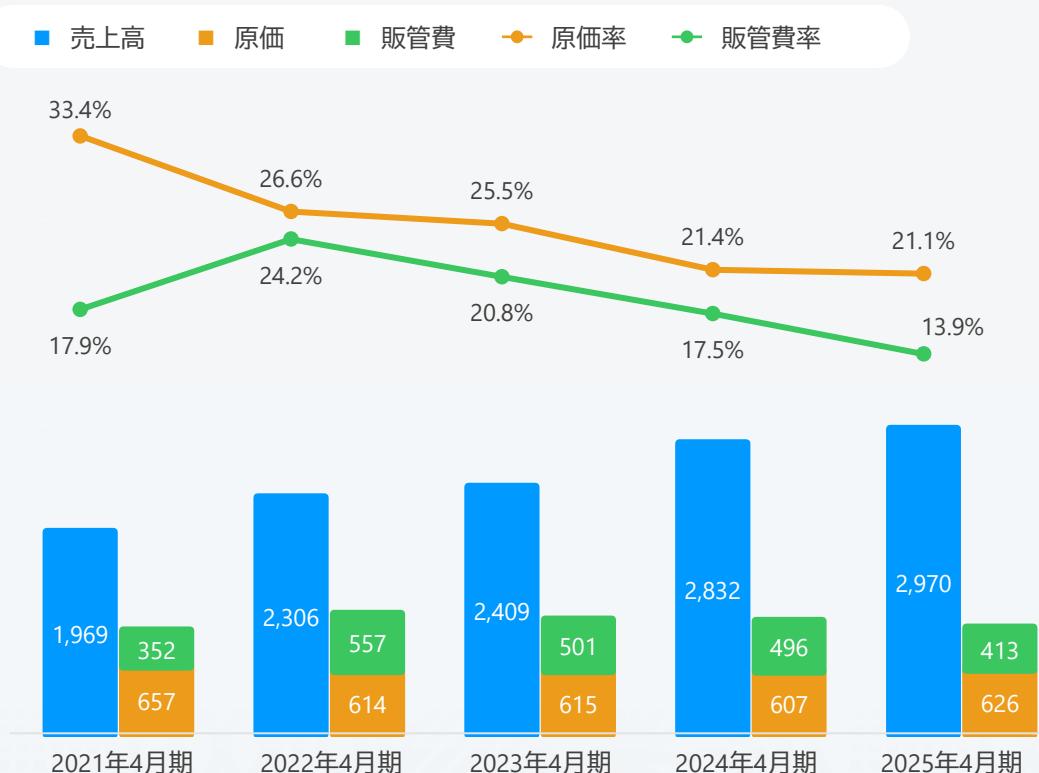
### 高いスイッチングコスト

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>ソフトウエア償却費</li> <li>ソフトウエア(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

伝統工芸品の  
EC販売  
(リテール)事業

寄附拡大ふるさと納税  
業務支援を提供

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。





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



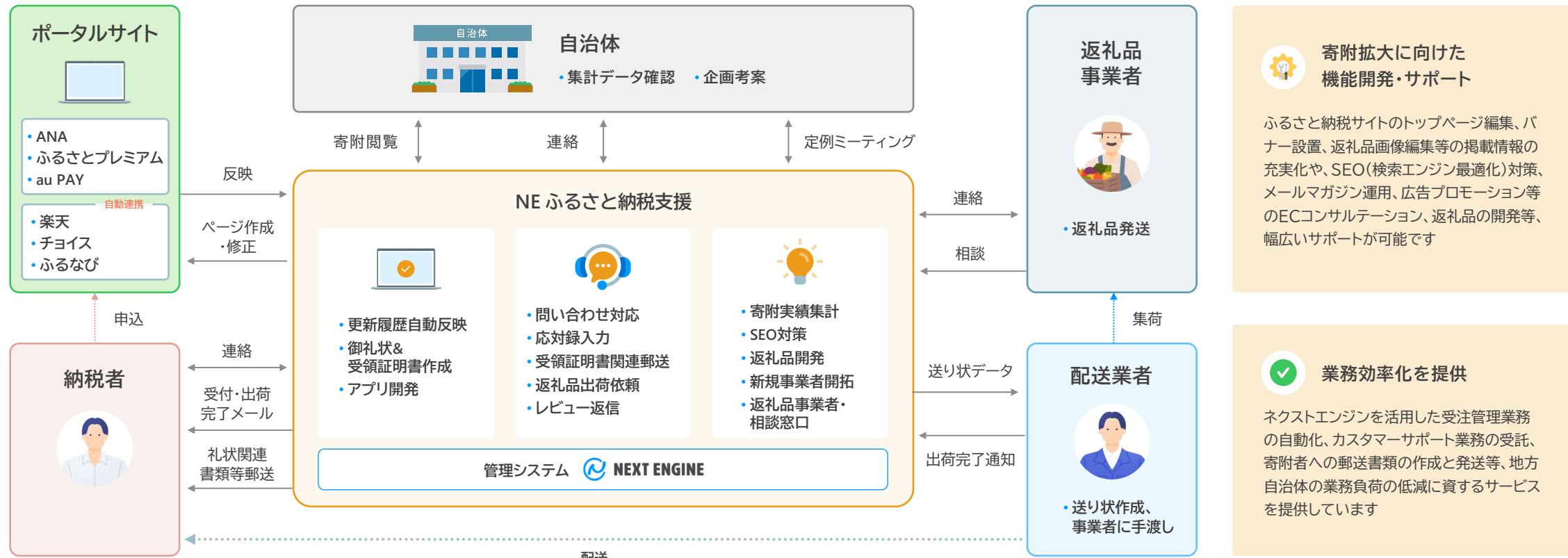
自治体向け  
ふるさと納税  
支援サービス

伝統工芸品の  
EC販売  
(リテール)事業

寄附拡大ふるさと納税  
業務支援を提供

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



## 当社のKPI

¥ 口カルコ事業 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。

K市



ページ掲載情報の拡充や  
積極的な広告施策を実施



B市



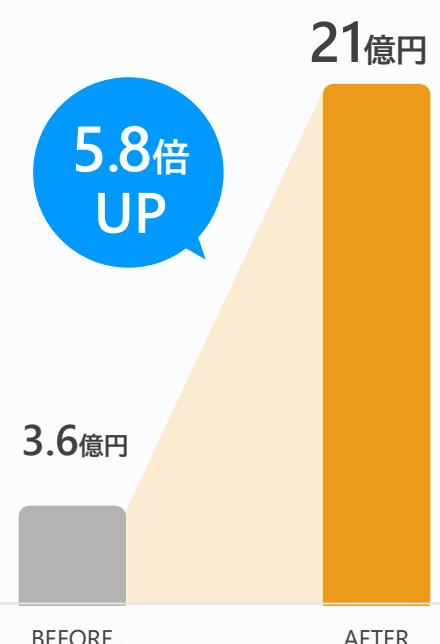
新メニューの提案を実施



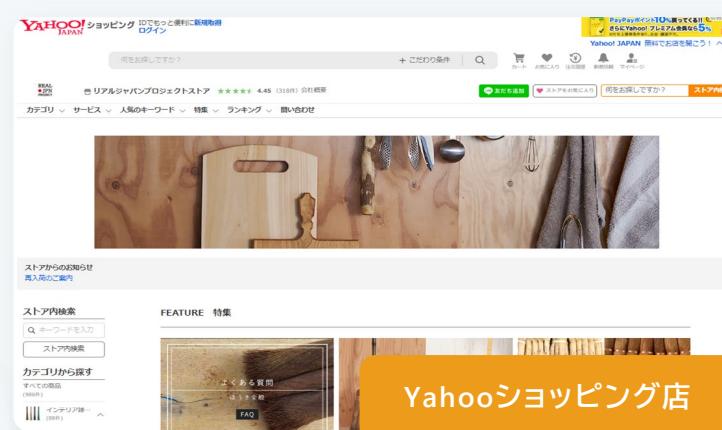
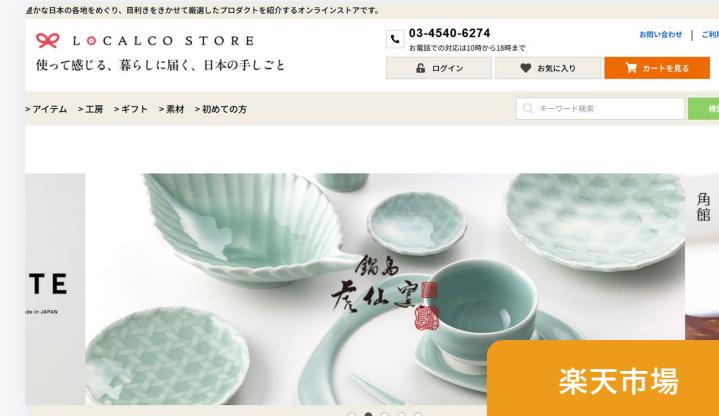
W市



配送会社や事業者と調整し  
納期最短出荷を実現



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・スピンオフ上場の目的及び理由
- 02 2026年4月期第2四半期実績・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

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

## 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

高い価値を持つツールに  
単なるツールからEC運用業務になくては  
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

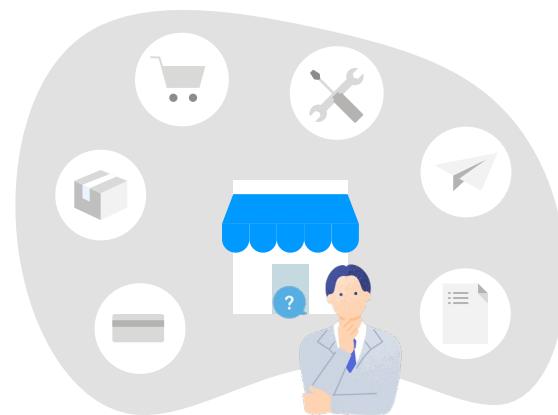
2026年4月期第1四半期実績においてARPU計画の達成



## 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

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

## 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

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p22参照



## 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

顧客体験拡張

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・スマ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<sup>※2</sup>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

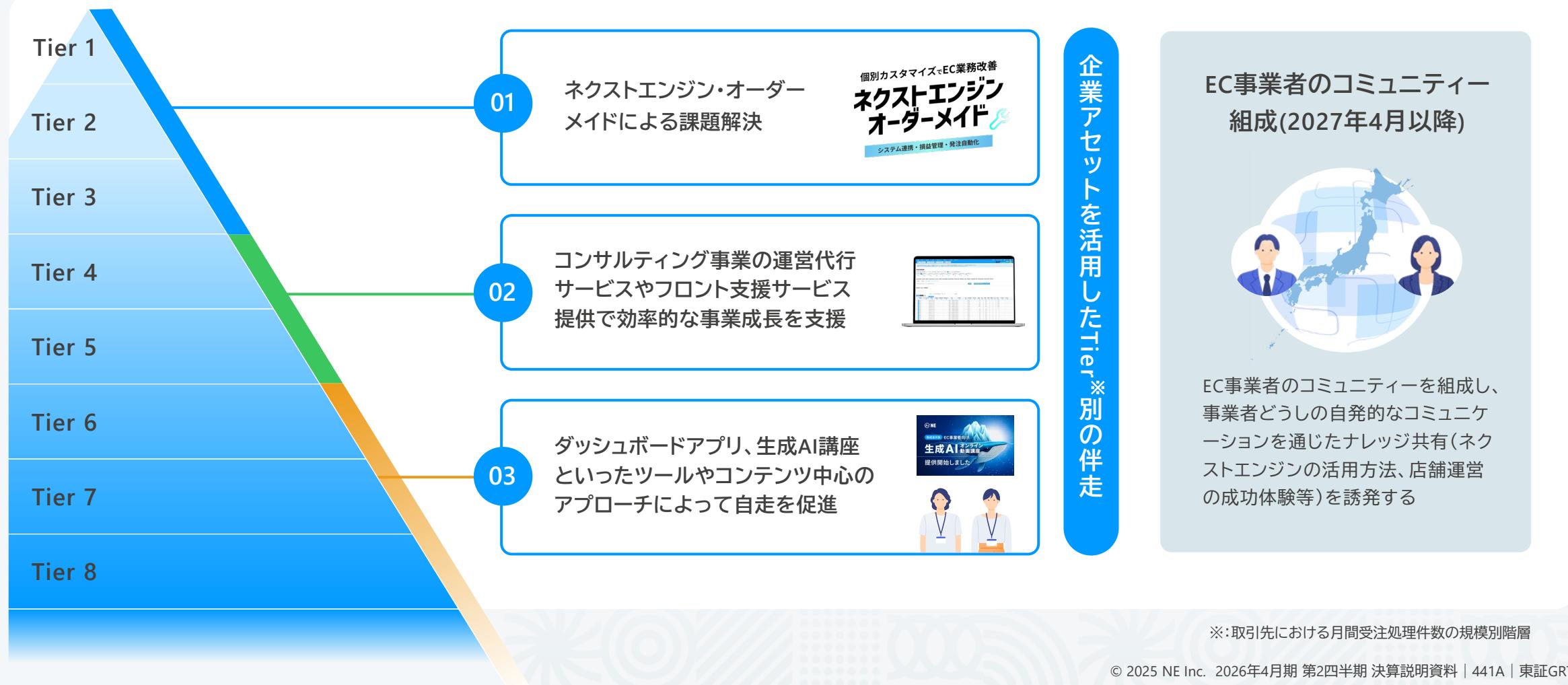
※1:使いこなすためには各機能の特徴や設定方法等に習熟する必要のあるプロダクトを意味します

※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

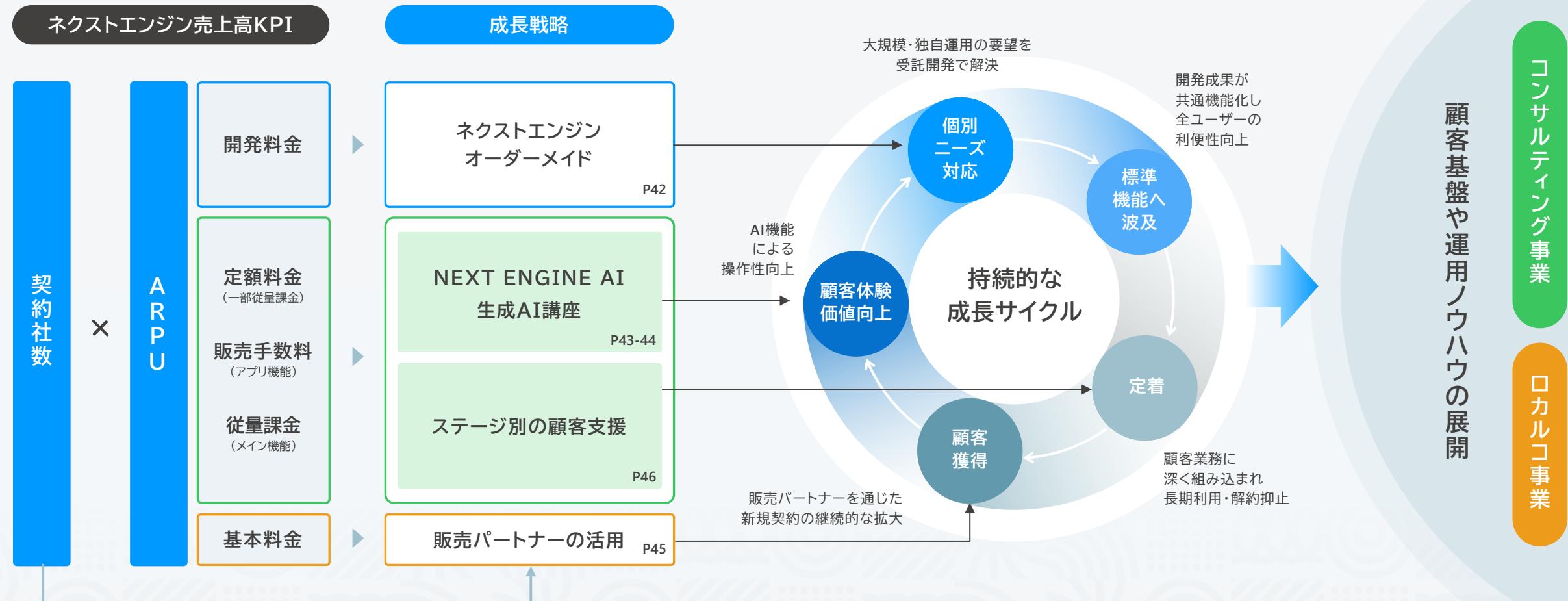


## 成長戦略 「企業アセットの活用による顧客の成長ステージに合わせた各種支援の実践」

ARPU向上



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。

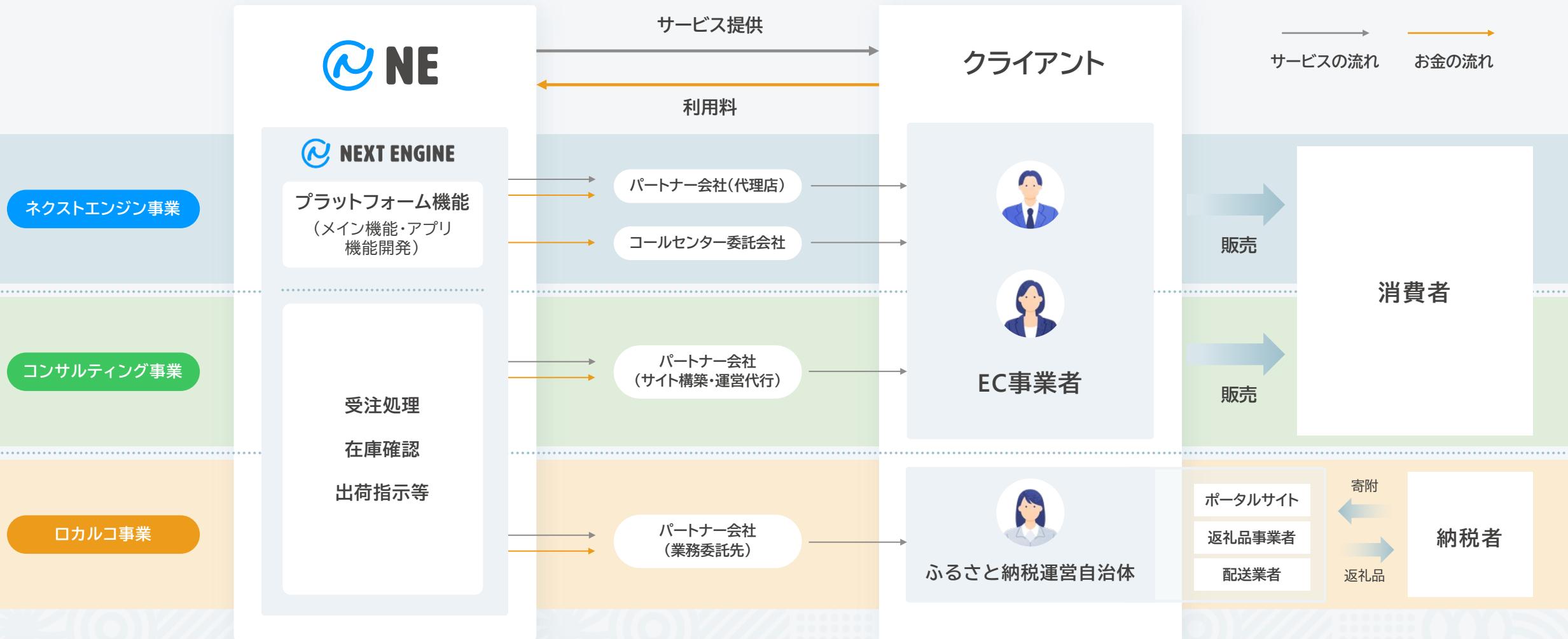


# CONTENTS

- 01 会社概要・スピンオフ上場の目的及び理由
- 02 2026年4月期第2四半期実績・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 2Q	2026/4期 2Q	増減額	増減率
売上高	1,810	1,987	+177	+9.8%
売上原価	516	570	+53	+10.4%
原価率	28.5%	28.7%	+0.2pt	-
売上総利益	1,293	1,417	+123	+9.6%
販管費	586	694	+107	+18.3%
営業利益	707	723	+16	+2.3%
営業利益率	39.1%	36.4%	△2.7pt	-
経常利益	709	714	+5	+0.7%
中間純利益	459	489	+30	+6.7%

単位:百万円	2025/4期 2Q	2026/4期 2Q	増減額	増減率
売上高	1,810	1,987	+177	+9.8%
ネクストエンジン事業	1,456	1,542	+86	+5.9%
コンサルティング事業	183	236	+53	+29.1%
ロカルコ事業	170	208	+38	+22.4%
セグメント利益	707	723	+16	+2.3%
ネクストエンジン事業	947	986	+39	+4.1%
コンサルティング事業	40	34	△5	△13.1%
ロカルコ事業	34	9	△25	△72.7%

単位:百万円	2025/4期 期末	2026/4期 2Q末	増減額
流動資産合計	3,558	4,444	+885
現金及び預金	2,596	2,779	+183
固定資産合計	665	593	△72
無形固定資産	203	203	+0
資産合計	4,224	5,038	+813
流動負債合計	668	927	+258
固定負債合計	37	38	+0
負債合計	706	965	+258
純資産合計	3,517	4,072	+554
自己資本	3,517	4,072	+554
負債・純資産合計	4,224	5,038	+813

## 増減の主要要因

## 流動資産

- 現金及び預金の主要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、主要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151百万円、口カルコ事業(ふるさと納税支援)における立替金の増加422百万円等であります。

## 流動負債

- 主要な増加要因は口カルコ事業(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350百万円等であります。

## 純資産

- 主要な増加要因は、中間純利益489百万円、新株式申込証拠金345百万円であります。
- 主要な減少要因は、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
総契約社数(社)	6,329	6,426	6,489	6,570	6,570	6,640	6,700
総導入店舗数(店)	51,396	52,311	52,867	53,602	53,602	54,436	55,505
GMV <sup>※1</sup> (億円)	2,736	2,667	3,422	3,052	11,879	3,176	3,045
ARPU(円)	39,450	36,687	39,650	37,666	38,363	39,878	37,202
月次解約率 <sup>※2</sup>	0.75%	0.87%	0.84%	0.90%	0.84%	1.08%	0.98%
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
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

※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：月次契約数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。