



# 中期経営計画2029

事業計画及び成長可能性に関する事項

エヌイー  
NE株式会社



資料読み込み用QRコード  
llms.txt



## 1 中期経営計画2029

現状とVision・WHY・WHAT・競争力の源泉・KPI・成長戦略・財務目標

## 2 会社概要

経営陣・沿革・ビジネスモデル

## 3 事業内容

ネクストエンジン／コンサルティング／コマーステック事業

## 4 APPENDIX

市場環境・ポジショニング・リスク・ガバナンス・人的資本・サステナビリティ

# ① 中期経営計画2029

All Contents

---

- ① 中期経営計画2029**  
現状とVision・WHY・WHAT・競争力の源泉・KPI・成長戦略・財務目標
- ② 会社概要**  
経営陣・沿革・ビジネスモデル
- ③ 事業内容**  
ネクストエンジン／コンサルティング／コマーステック事業
- ④ APPENDIX**  
市場環境・ポジショニング・リスク・ガバナンス・人的資本・サステナビリティ

# Commerce OS for the Agent Era

## ニッチトップから、市場拡大へ。

受注・在庫・出荷の一元管理で、私たちはニッチトップを築いてきました。  
契約6,764社、GMV年間1.35兆円に達しています。

ただし、OMSのままでは市場は顧客GMVから絞られたニッチに留まり、企業  
価値も頭打ちです。だからVisionを掲げ、市場そのものを広げにいきます。

これまで

OMS=顧客GMVから絞られたニッチ市場



これから

Commerce OS=市場そのものを広げる



これからの買い物は、人ではなくAIが選ぶ。

人が検索して選ぶ購買から、AIが比較・選定・購入する購買へ。  
競争環境が、変わりつつあります。

問われるのは、人に見つけてもらえるかだけではありません。

**AIに、正しく理解されること。**

AIに理解されない商品は、比較・推薦の対象になりません。ここに、当社の新たな役割があります。

## AIが、EC運営のもう一つの標準になる。

当社はAIそのものを開発する会社ではありません。  
その新しい標準を支える基盤、すなわち業務データ・API・実行プロセスを提供します。  
これがCommerce OSの考え方です。

目指すのは、顧客がシステムを意識せず事業に集中できる状態。

複雑な業務は当社が引き受けます。  
これが「見えないエンジン（Invisible Engine）」の考え方です。

## 競争力の源泉はネクストエンジン

2事業が成長を加速

### ネクストエンジン事業



顧客・商品・取引をひとつのIDに束ねすべての  
の起点にする。



### コンサルティング事業

顧客の成功に伴走し  
利用拡大と定着につなげる。

顧客を増やす



### コマーステック事業

自社でECを運営し、現場の知見を  
プロダクトへ還元する。

プロダクトを強くする



コンサルティング事業は顧客を増やし、コマーステック事業はプロダクトを強くする。  
どちらも、ネクストエンジンの成長につながります。

契約社数

6,764社

17年連続で増える契約基盤

GMV※1

1.35兆円

日々流れる取引

NRR

(Net Revenue Retention)

119.5%

世界トップティアSaaS水準

解約率（月次）※2

0.95%

世界トップ水準

販売チャンネルが人による購入でもAI  
エージェントでも、  
商品が物理的に存在する限り、受注・  
在庫・出荷の業務はなくなりません。

当社はこの不可欠なバックヤード業務を担  
い、50超の外部連携と相まって、置き換え  
が困難です。

※1：GMV：ネクストエンジンを通じて行われるEC取引の総額（キャンセル等を除外）

※2：2026年4月実績、解約率は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

## FY2029 財務目標

売上高

72.0億円

営業利益

16.5億円

営業利益率

22.9%

本計画は、事業計画に基づく3か年の成長計画です。

事業環境の変化に応じて業績目標を見直す可能性はありますが、当社が目指すビジョンと中長期的な成長戦略に変更はありません。

# DtoA Platform転換

01



プラットフォーム基盤

02



グローバル

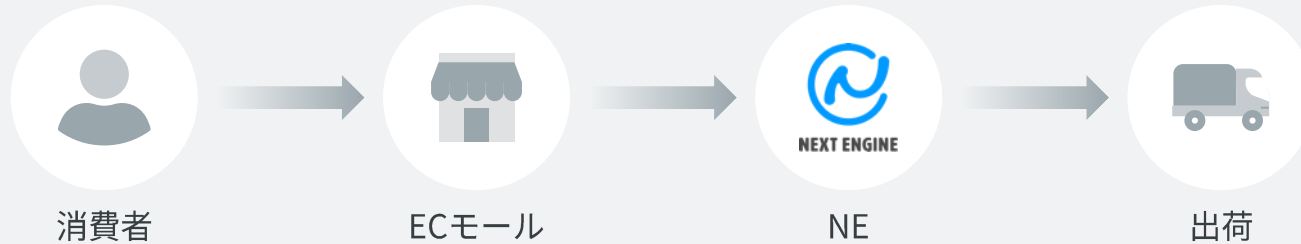
03



収益モデルの転換

現在のEC流通フロー

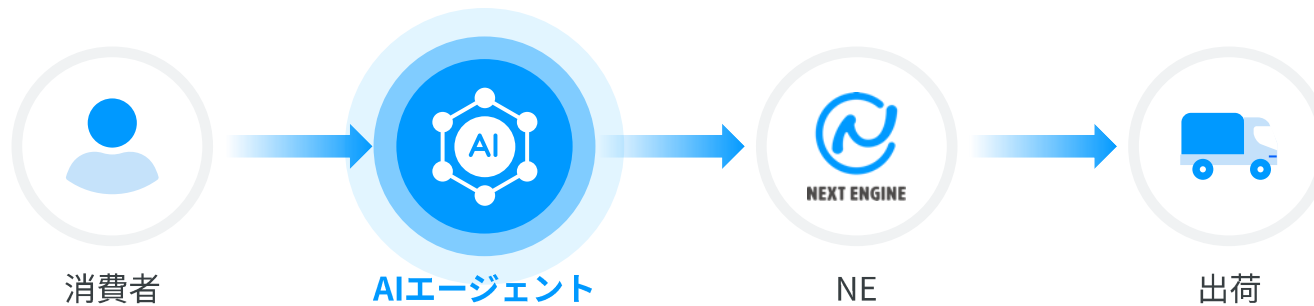
月額SaaS収益のみ



↓ AIエージェントが新チャネルに ↓

DtoA後のEC流通フロー

GMV連動収益 (新たな成長エンジン)



ECモール経由の既存フローも並存 (置き換えではなく、新チャネルの獲得)  
NEは "裏方" から "取引の通り道そのもの" へポジションが進化

人が探す時代は、検索で勝てました。AIに任せる時代に問われるのは、AIが商品を正しく理解し、選び、買えるか。その土台を整えます。

### NE-ID

顧客・商品・取引をひとつのIDに束ね、すべての起点にする。

### Unified API

OpenAPIやllms.txt対応で、AIや外部サービスが迷わず繋がる入口に。

### STUDIO / LINKS

現場の困りごとを言葉でアプリにし、毎日ひらく経営の窓口に。

### KPI

API利用量・連携50超・パートナー収益

AIエージェントによる取引の普及により、商流のグローバル化が一層進展します。当社は、日本で確立したECバックヤード運営の強みを基盤として、越境ECやアジア市場へ事業領域を拡大してまいります。

2027



まず日本国内の商流データを束ねる（Japan Connect）。

2028



韓国子会社を設立し、現地プラットフォームと接続。越境を本格化。

2029



アジア主要国へ。接続するGMVが、収益機会になる。

KPI

海外売上比率 **挑戦目標 2029 : 15%**

# 成長戦略③ 収益モデルの転換

月額 × GMV連動 × 成果報酬

## Current

既存収益



ネクストエンジンの月額課金  
(基本+従量)

安定的なストック収益

## Transaction

GMV連動収益



AI経由の注文や越境EC等、顧客のGMV  
拡大に直接連動するテイクレート収益

顧客の成長=当社の成長

## Outcome

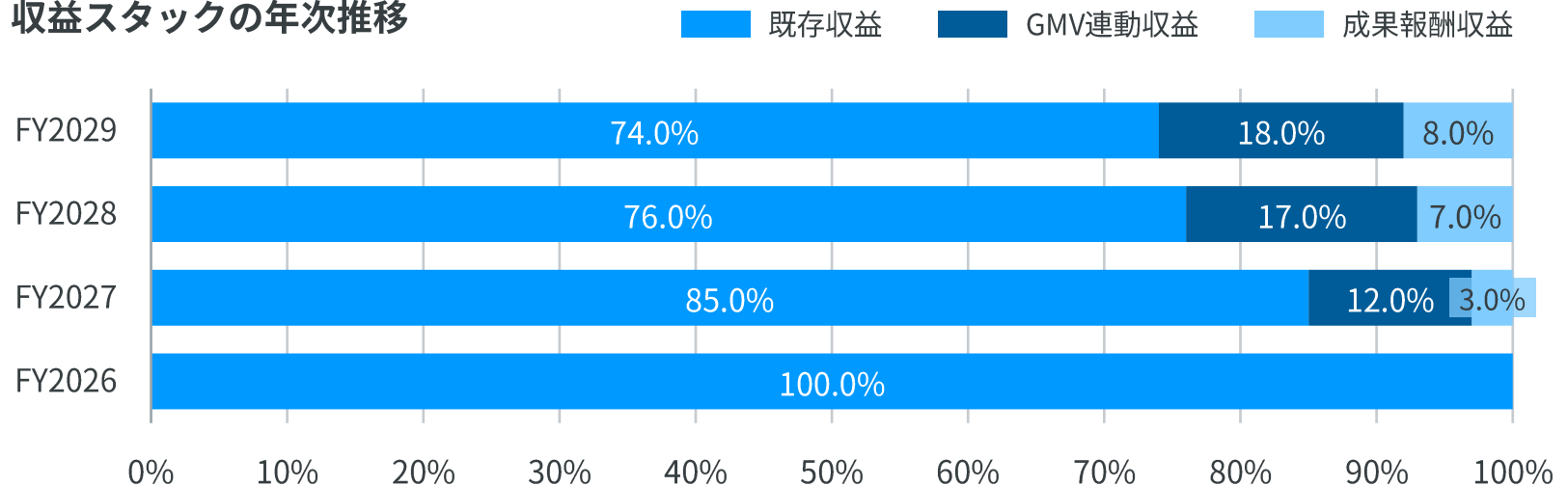
成果報酬収益



個別業務アプリの開発・運用やコンサル  
等による成果ベースの収益

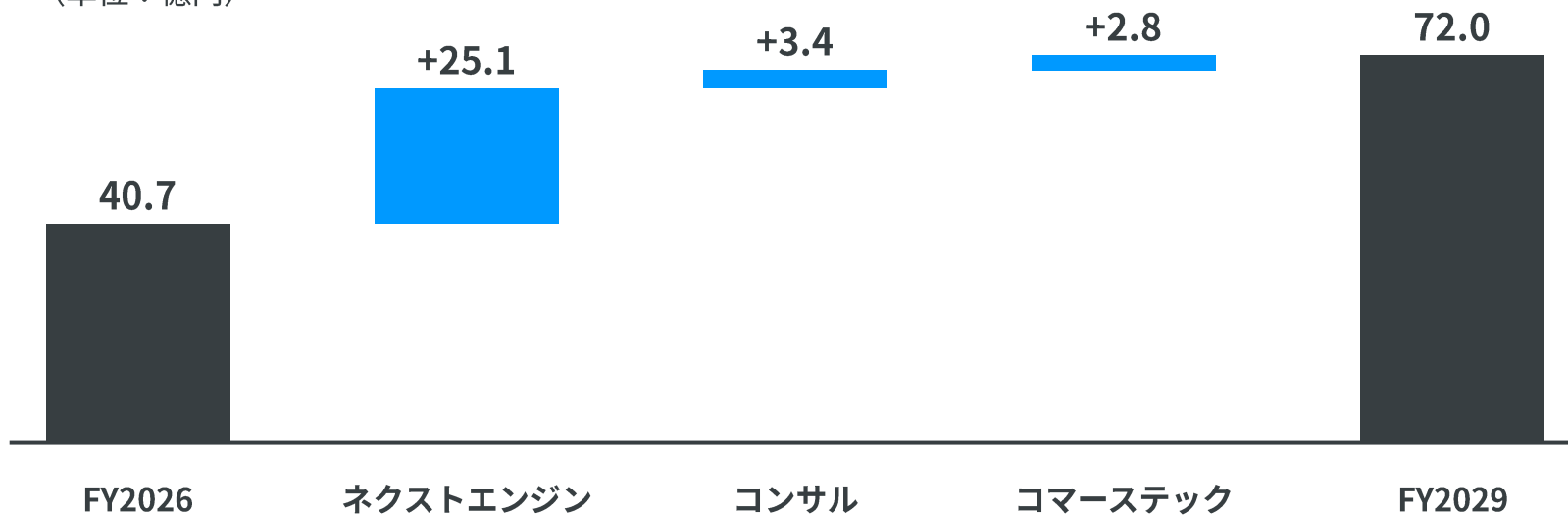
高付加価値型

## 収益スタックの年次推移



## 売上高72億円達成に向けた事業別成長イメージ

(単位：億円)



※ 事業セグメント別の積み上げ（計算書類ベース）。各増分は3か年P&L（Appendix）に対応。

## 3か年のマイルストーン

FY2027

### 転換の初動

AI・APIの利用、STUDIO/LINKSの定着、GMV連動の初動。転換の始まりを示す年。

FY2028

### 収益化を本格化

AI機能の有料化、成果報酬モデルの確立、越境の再現性検証。利用の拡大を収益に結びつける段階。

FY2029

### 計画の達成

売上・利益率・GMV連動比率で、Commerce OSへの転換を実現する年。

//////////////// AI時代の成長に向けた基盤は、すでに整えています。 //////////////////

APIマニュアル刷新

NE STUDIO

NE LINKS

直近のリリースはすべて、Commerce OSへ向けた同じ一歩です。

		FY2026 実績	FY2027	FY2028	FY2029
売上高	億円	40.6	46.3	57.0	72.0
ネクストエンジン事業	億円	31.4	38.2	45.5	56.5
コンサルティング事業	億円	5.4	5.6	7.3	8.9
コマーステック事業	億円	3.7	2.3	4.0	6.4
営業利益	億円	14.6	11.9	13.5	16.5
営業利益率	%	35.9	25.7	23.7	22.9
経常利益	億円	14.4	11.9	13.5	16.5
当期純利益	億円	10.0	10.1	9.7	11.9

※ FY2026は実績、FY2027以降は計画値。コマーステック事業は2027年4月期よりロカルコ事業を再編して新設。

## オペレーティングレバレッジ

原価率 33.4%

販管費率 17.9%

5年間



21.0% (▲12.4pt)

13.6% (▲4.3pt)

SaaSビジネスの  
スケール効果を継続的に実証

強固な高収益体質から創出される潤沢なキャッシュフローを、「コマースOS構想」の実現に向けたM&A等の成長投資に重点配分し、中長期的な企業価値の最大化を目指します。

7,320百万円 (2027/4-2029/4期)

資金配分の概要

### 総原資

(別途2,000百万円の融資枠を確保)

累計営業CF FY2027-2029 3,690百万円 <b>純利益+減価償却</b>
2026/4期首 <b>現預金</b> 3,630百万円

### キャッシュアウト

(手元確保資金含む)

<b>成長投資</b> 6,380百万円	<b>M&amp;A資金</b> 1,700百万円
	<b>既存事業・その他</b> 4,680百万円
<b>株主還元</b>	<b>株主優待</b> 20百万円
<b>運転資金・経営基盤の維持</b> 920百万円	

コマースOS構想を加速させる  
戦略的M&Aの実行

既存プロダクトの価値向上と  
人的資本への投資

中計経営計画達成後の  
配当実施と安定的な株主還元

強固な財務基盤と  
リスク耐性の維持

## Commerce OS for the Agent Era への進化

ハイグロースSaaSとしての企業価値最大化を実現する3か年

本中期経営計画2029（FY2029 売上72億・営業利益16.5億）の確実な達成を通じて、AIエージェント時代のコマースインフラを担うポジションを確立します。

事業構造

Commerce OS for the Agent Era への進化

GMV連動収益モデルの確立

GMV連動比率：0% → 18%

財務基盤

高い収益性と健全な財務体質を維持

NRR 115%以上を継続的に維持

LTV/CAC 44.5倍の優位性を保持

組織

AI-Native人材の継続採用と育成

グローバル展開を支える人的資本

138名 → 拡大

## ② 会社概要

All Contents

---

### ① 中期経営計画2029

現状とVision・WHY・WHAT・競争力の源泉・KPI・成長戦略・財務目標

### ② 会社概要

経営陣・沿革・ビジネスモデル

### ③ 事業内容

ネクストエンジン／コンサルティング／コマーステック事業

### ④ APPENDIX

市場環境・ポジショニング・リスク・ガバナンス・人的資本・サステナビリティ



## 会社名

エヌイー  
NE株式会社 (英文社名: NE Inc.)

## 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

## 設立

2022年5月2日

## 事業内容

EC支援・SaaS事業、コマーステック事業、  
コンサルティング事業

## 資本金

272,500千円

## 従業員数

138名

## 上場市場

東京証券取引所グロース市場  
(証券コード: 441A)

## 上場日

2025年11月





代表取締役会長 / CRDO



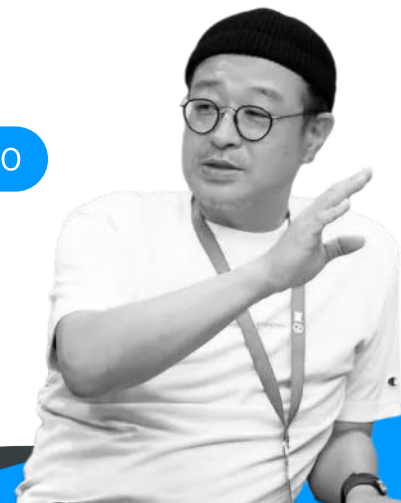
**鈴木 淳也** Suzuki Junya

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 / CEO



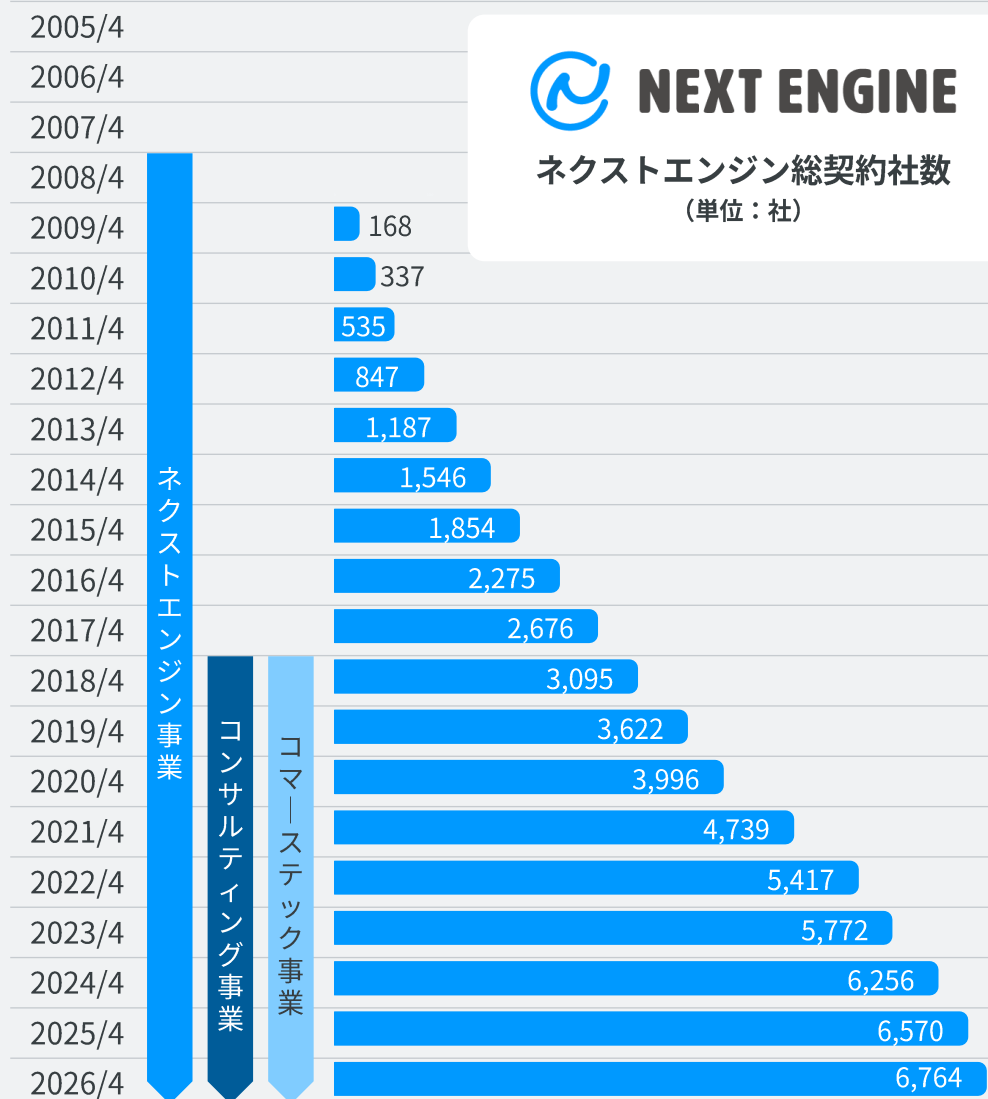
**比護 則良** Higo Noriyoshi

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。



ネクストエンジン総契約社数  
(単位：社)



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

共通基盤としてのネクストエンジンと

## 3つの事業

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。

コマーステック事業ではリテール事業のスケールと自社運用によるプロダクト進化を実現。



共通機能：受注処理 / 在庫確認 / 出荷指示 等

# ③ 事業内容

All Contents

---

## ① 中期経営計画2029

現状とVision・WHY・WHAT・競争力の源泉・KPI・成長戦略・財務目標

## ② 会社概要

経営陣・沿革・ビジネスモデル

## ③ 事業内容

ネクストエンジン／コンサルティング／コマーステック事業

## ④ APPENDIX

市場環境・ポジショニング・リスク・ガバナンス・人的資本・サステナビリティ

## ネクストエンジン事業

売上  
比率 **77.3%**

EC運営企業向けBtoB SaaSシステム。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。

## コンサルティング事業

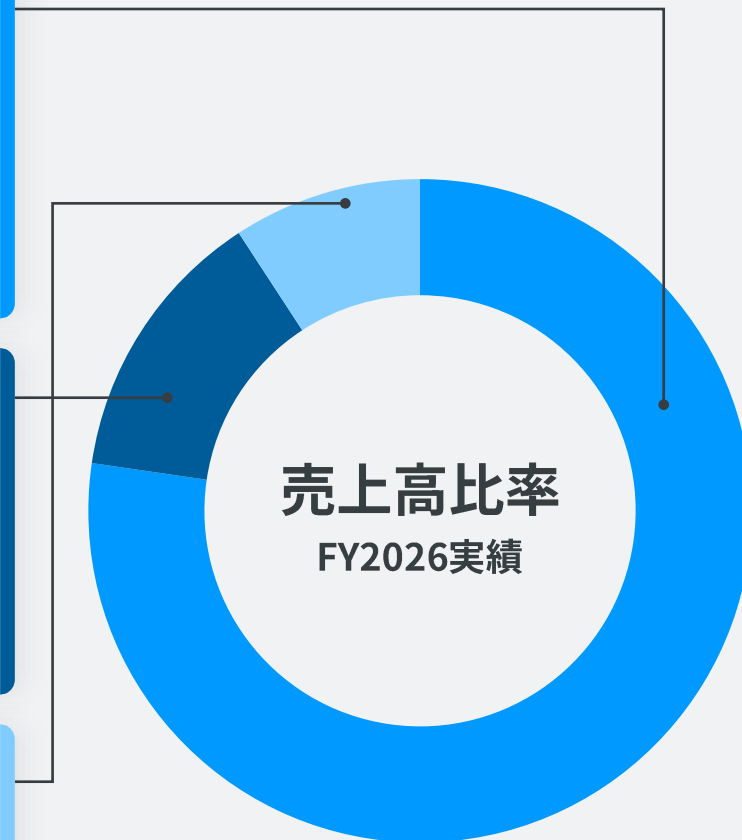
売上  
比率 **13.5%**

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。

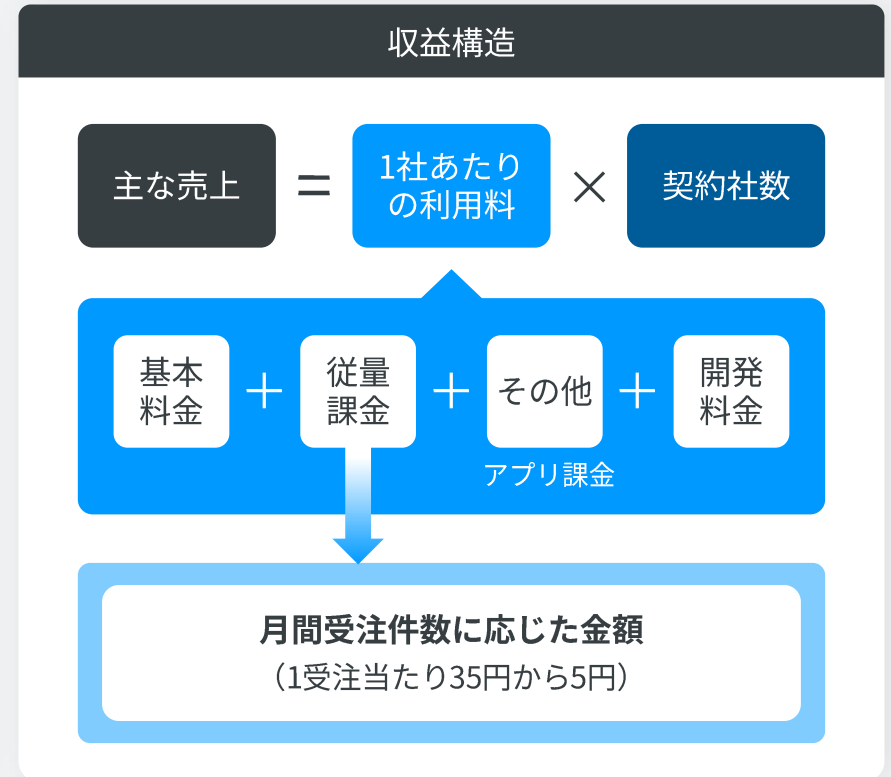
## ロカルコ事業※

売上  
比率 **9.2%**

※2027年4月期よりコマーステック事業として再編。リテール事業のスケールと自社運用によるプロダクト進化を担う。



## 「EC事業者向け」「従量課金モデル」を採用したクラウド (SaaS) 型サービス



### 導入企業のメリット

✓ バックヤード業務効率化

✓ コスト削減

✓ ヒューマンエラーの減少

# NEXT ENGINE

総契約社数

**6,764**社

17年連続増加

登録店舗数

**56,891**店

複数モール展開

受注処理件数（年間）

**1.58**億件

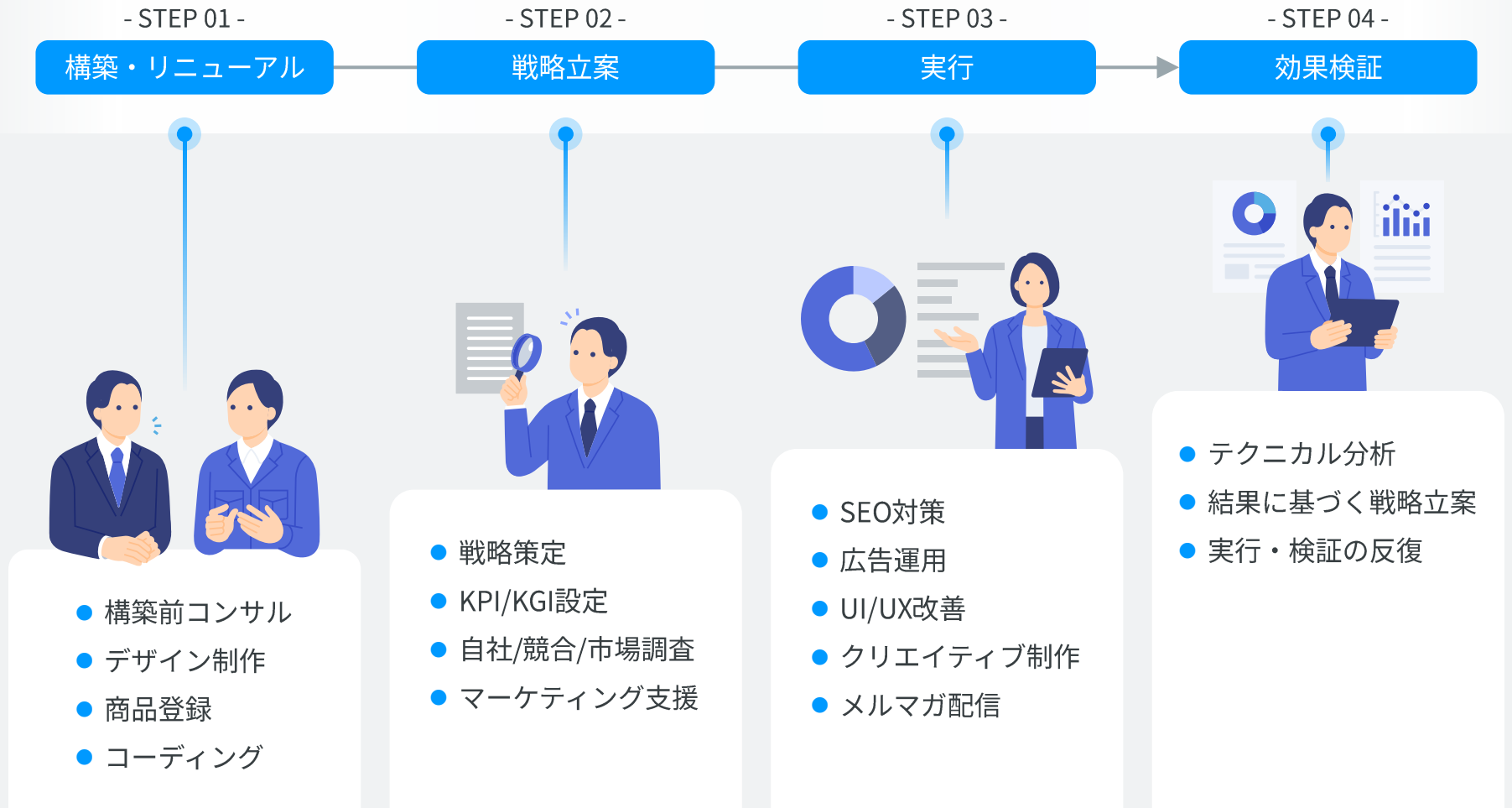
前年比+8.8%

GMV（取扱流通額）

**1.35**兆円

前年比+13.8%

## 戦略立案から実行・検証まで伴走し、EC事業者の売上拡大と運営効率向上に貢献



リテール事業のスケールと自社運用によるプロダクト進化を二本柱とする新事業領域

01

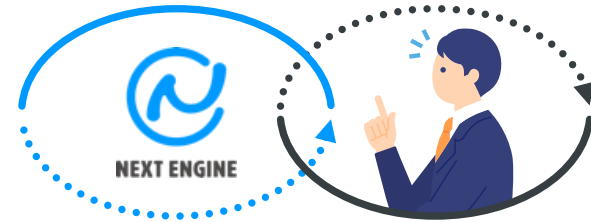
リテール事業のスケール



日本全国の伝統工芸品・食品・OEM商品等を、ロカルコストア・楽天市場・Yahoo!ショッピング店・auPAYマーケット店など複数チャネルで本格販売。当社自身が一EC事業者としてリテール事業をスケール。

02

自社運用によるプロダクト進化



当社自身がネクストエンジンの実運用者として、現場の知見を直接プロダクトに還元する継続的なフィードバックループを構築。EC事業者としての実体験をプロダクトの競争力強化に直結。

戦略的意義

プロダクト強化

自社運用での継続的なフィードバックループ

営業説得力

実体験そのものが新規顧客への最大の証明

収益基盤

リテール事業のスケールによる新収益源確保

独自ポジション

EC向けSaaS×EC事業者の二面性

# ④ APPENDIX

All Contents

---

## ① 中期経営計画2029

現状とVision・WHY・WHAT・競争力の源泉・KPI・成長戦略・財務目標

## ② 会社概要

経営陣・沿革・ビジネスモデル

## ③ 事業内容

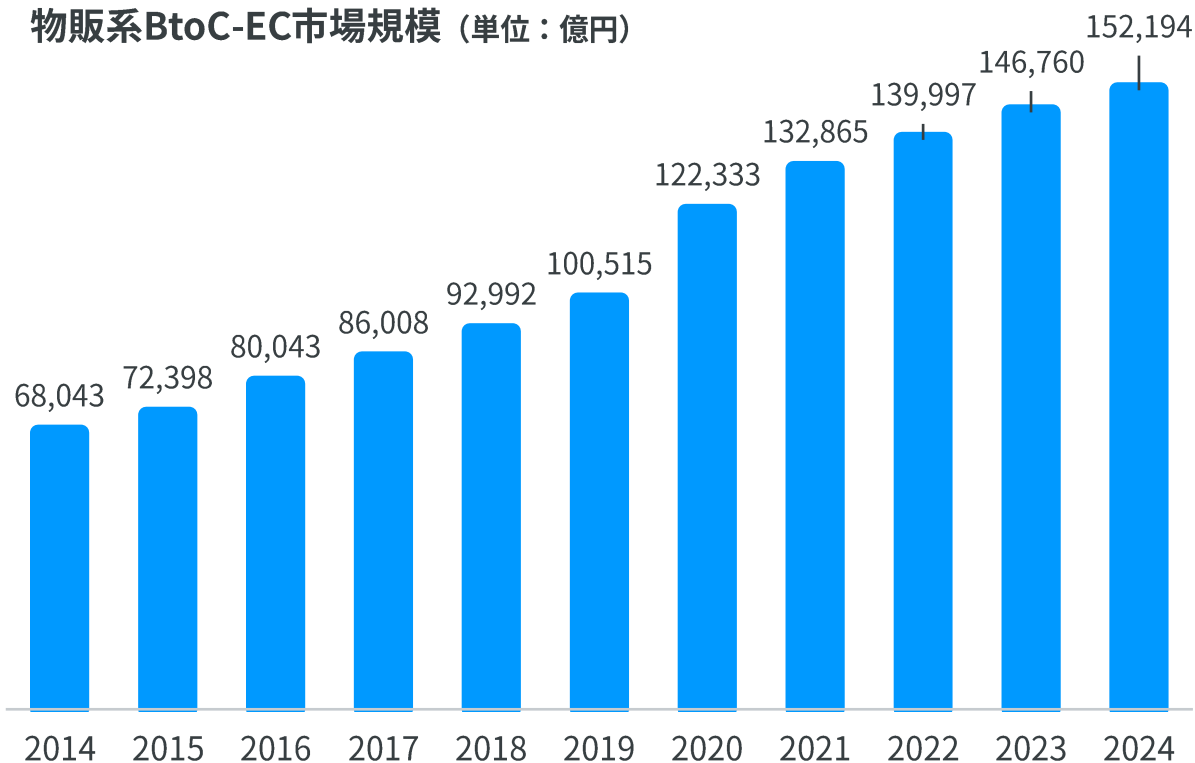
ネクストエンジン／コンサルティング／コマーステック事業

## ④ APPENDIX

市場環境・ポジショニング・リスク・ガバナンス・人的資本・サステナビリティ

日本のBtoC-EC市場規模（物販系）は2024年に15.2兆円、EC化率9.78%。底堅い成長を継続し、当社の顧客基盤拡大の追い風となります。

### 物販系BtoC-EC市場規模（単位：億円）



### EC化率

# 9.78%

2024年実績

全小売の約1割のEC化率

伸びしろが

極めて大きい市場

ChatGPT、Claude、Gemini等のAIエージェントが消費者の購買行動を代行する時代へ。複数の調査機関がEC取引のエージェント化を予測。

Bain

15~25%<sup>※1</sup>

米国eコマースがエージェント主導に  
2030年まで

Gartner

15兆ドル<sup>※2</sup>

AIエージェントによるB2B取引額  
2028年まで

当社のTAM試算

1.35兆円 (NE顧客のGMV)

×

3% (AIシェア率想定)

||

405億円

McKinsey

3~5兆ドル<sup>※3</sup>

世界EC取引がリダイレクト  
2030年代初頭

Santander

30%<sup>※4</sup>

世界EC取引がAIエージェント影響下に  
2030年まで

※1 : 2030 Forecast: How Agentic AI Will Reshape US Retail

※2 : Strategic Predictions for 2026: How AI's Underestimated Influence Is Reshaping Business

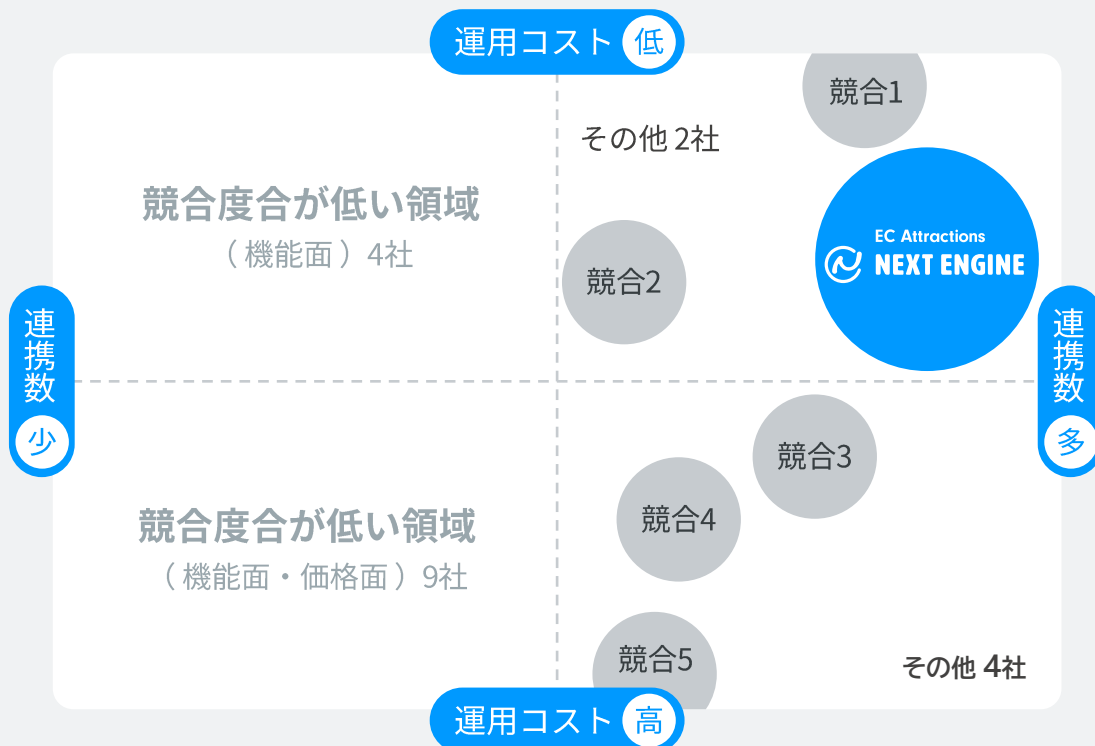
※3 : The agentic commerce opportunity: How AI agents are ushering in a new era for consumers and merchants

※4 : Getnet outlines its agentic commerce strategy as AI is set to influence 30% of global e-commerce by 2030

## 当社の差別化ポイント

連携できるモール・カートは50以上。  
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であることが最大の差別化ポイント。

月額基本利用料3,000円から利用できる  
価格競争力も保持。



※ 比較表は各社の公開情報に基づいて作成。

売上拡大に対し費用が比例的に増加しにくい構造。スケールするほど収益性が向上するSaaSビジネスの真骨頂を継続的に実証。

	売上高 (億円)	原価率	販管費率
2021/4期	19.6	33.4%	17.9%
2022/4期	23.0	26.6%	24.2%
2023/4期	24.0	25.5%	20.8%
2024/4期	28.3	21.4%	17.5%
2025/4期	29.7	21.1%	13.9%
2026/4期	31.4	21.0%	13.6%

オペレーティングレバレッジ

原価率	33.4%
販管費率	17.9%

5年間



21.0% (▲12.4pt)
13.6% (▲4.3pt)

SaaSビジネスにおけるオペレーティングレバレッジを継続的に実証

リスク区分	想定するリスク	影響度	対応策
人材の採用・育成	優秀な人材の確保が計画どおりに進まない、または流出するリスク	中	新横浜本社、カルチャー・フィット重視の採用、AI-Native人材育成
特定サービスへの依存	ネクストエンジンへの業績の依存リスク	大	既存事業の成長、新サービス開発、ポートフォリオ多角化
ECモール環境変化	特定モールの政策変更などによる多店舗展開効果の減退	大	本源的価値の伝播、多店舗一元管理を超えたブランド創出
AIエージェント市場の不確実性	想定通りにエージェント時代が到来しない可能性	中	MCP標準対応で技術依存リスクを最小化、既存事業の堅実成長
為替・地政学リスク	海外展開時の為替変動・地政学リスク	中	国内事業基盤の堅固化、海外展開はパートナー型で展開

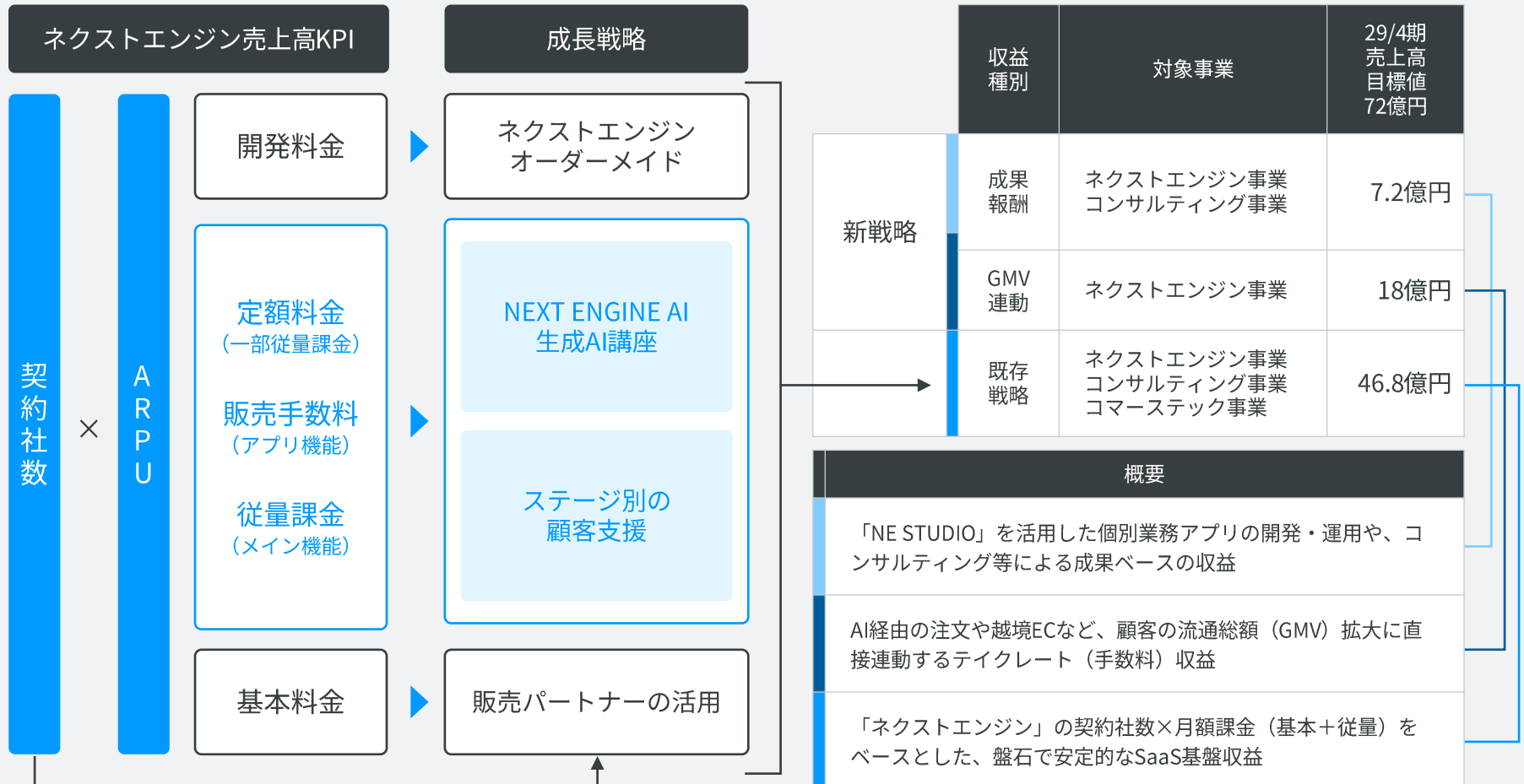
※ 上記以外のリスクについては、有価証券報告書等における「事業等のリスク」をご覧ください。

ガ バ ナ ン ス	経営監督体制の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査役会設置会社として運営</li> <li>常勤監査役1名、社外監査役2名</li> <li>取締役会は代表取締役2名と社外取締役2名で構成</li> </ul>
	内部統制・情報管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部統制はJ-SOXに準拠</li> <li>Pマーク取得による個人情報保護体制</li> </ul>
	情報開示・IRコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>TDnetを通じた適時・適切な情報開示</li> <li>株主・投資家との積極的なコミュニケーション</li> </ul>
株 主 還 元	成長投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>当面は健全な財務基盤を活かし、成長投資を最優先</li> <li>キャッシュフロー創出力を活かしたM&amp;A投資</li> </ul>
	段階的な配当方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上規模が一定水準を超えた段階で配当実施を検討</li> <li>中長期的に持続的・安定的な株主還元を目指す</li> </ul>
	資本配分の最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長と還元の最適バランスを継続検討</li> </ul>

# 2025年11月開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」からの変更点

事業計画及び成長可能性に関する事項（前回開示）

中期経営計画2029



# 2025年11月開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」 からの変更点

生成AIの台頭による購買行動の変化を見据え、従来の「EC向けSaaS」から、AIエージェントが商流を司る実行基盤「Commerce OS」の確立へと戦略を大転換しました。これに伴い、当資料では成長戦略や収益モデル等の記載事項を大幅に見直しております。

前回資料	今回資料	項目	変更内容
-	-	デザイン全般	資料サイズを従来の「ワイド」から「4:3」へ変更し、文字量を削減し視認性を高めたデザインに変更しています。
P4-7	-	スピノフ説明	親会社からの分社独立という文脈ではなく、NE単体としての独自の成長戦略（DtoAの実現）にフォーカスするため、スピノフ関連のスライドをあえて削除し、「独立したプラットフォーム企業」としてのアイデンティティを再定義いたしました。
P11	P33	市場環境の認識	従来の「物販系EC市場」に加え、AIエージェントによる購買代行が浸透する小売市場全体を対象領域として再定義しました。
P12	P34	ポジショニングマップ	前回記載していた「多店舗EC一元管理サービス 契約者数比較」は、他社公開データの条件等が当社の条件と比較することが適切ではないと判断し削除しました。
P15	P14	収益モデル	月額固定のSaaS型収益に加え、AI経由の注文に連動する「GMV連動収益」や「成果報酬収益」への転換を図り、顧客の成長と利益が連動する構造を追加しました。
P19	P7	競争力の源泉	従来の「SaaSとしての導入実績（先行優位性、開発体制など）」を中心としたプロダクトの強みにフォーカスした記載から、Visionに則してネクストエンジンが競争力の源泉であり、他の事業がその成長を加速する旨を強調した記載へ変更いたしました。
P31-37	P10-14	成長戦略	新たに策定したVision「Commerce OS for the Agent Era」に基づき「DtoA（Direct to Agent）」へのビジネスモデル転換を基本方針として、三つの成長戦略を策定いたしました。
P37	P38	成長戦略	従来の成長戦略に加えて、新戦略であるAI経由の注文に連動する「GMV連動収益」や「成果報酬収益」を追加しました。
-	P43-44	人的資本	人的資本に対する取り組みを新たに記載しました。

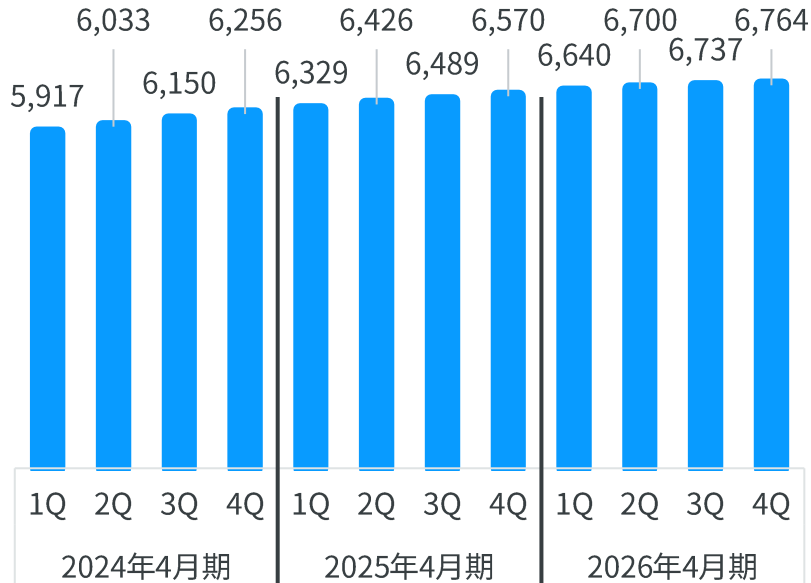
前回資料	項目	進捗状況
p32	ネクストエンジン・オーダーメイド	<p>営業人員リソースの拡充等により提案力の強化を実施。 当該効果により、グローバル動画配信プラットフォームからの契約を獲得するなど、売上高については期初計画に対して102.3%を達成。ネクストエンジン全体のARPU成長率（特殊要因除く）2.8%に対する貢献は軽微も、新たな収益のパイプラインとして成果を残す。</p>
P33	AI連携により顧客の業績進展に貢献	<p>「NEXT ENGINE AI」は2026年2月に正式リリースしたが、2026年4月末をもって販売を終了。今後は同サービスで培った技術や知見を活用し、スマートフォンアプリ「NE LINKS」の機能強化を進める。並行してEC事業者向け業務自動化プロダクト「NE STUDIO」を2026年5月にβリリース。AIを活用してユーザーごとの個別の自動化ニーズに対応することで、顧客の業績進展に貢献していく。</p>
P34	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	<p>コンサルティングサービスのクライアントかつネクストエンジンユーザーに対し、ダッシュボード機能を提供。過去のトランザクションデータを分析したうえで、効果的な販促施策を提案し、顧客の業績進展に貢献。今後はよりネクストエンジンプラットフォーム上の広範なデータを活用して、顧客の成長支援を強化していく。</p>
P35	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	<p>パートナー企業との共催によるセミナー等の実施により、リードの獲得に注力したほか、システム連携先との相互送客の取り組みを実施。今後は、パートナー企業に対してマーケティング費用を投下（顧客紹介手数料等）することで、リード流入の増加を目指していく。</p>
p36	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	<p>生成AIオンライン動画講座の販売を起点として、より低単価で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「NEアカデミー」の提供を2025年10月から開始。知識を組織全体に共有することで特定社員への依存を回避するほか、採用難の時代における企業の成長基盤づくりを後押しする。さらに、最新マーケティング手法に関する講座も拡充し、EC事業者が市場環境に適應できる学びを継続的に提供。</p>

ネクストエンジンが連携している外部の出荷システムのサービス停止の影響を受け、一時的に解約が増加したタイミングがあったものの、契約獲得ペース自体はほぼ計画通りに推移したこともあり、総契約社数は6,764社（前事業年度末比194社増）となる。

食料品や生活必需品の物価高騰の影響を受け、例年は主要なECモールの年末セールを背景にして活況となる11月から12月にかけてARPUの伸びが想定を下回る。一方で、「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、年間平均ARPUは前年同期比2.8%増（特殊要因除く）と着実に成長。

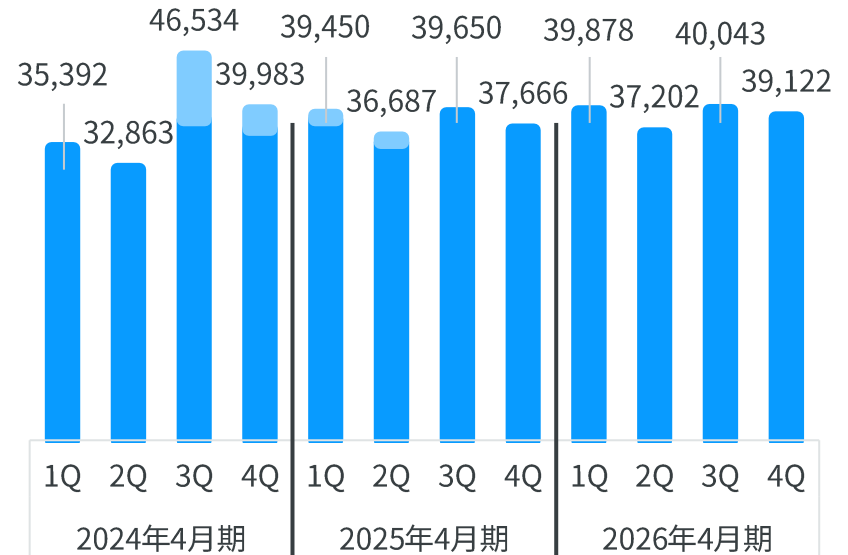
## ネクストエンジン 総契約社数 (単位：社)

■ 契約社数



## 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



主な資金使途		支払予定金額 (百万円)	支払予定時期	
項目	具体的な使途		2026年4月期 (既支払額)	2027年4月期
設備投資 (オフィスの増床)	敷金、内装工事費、什器備品、 増床部分の地代家賃等	94	37 (37)	57
運転資金	人件費及び採用費	122	25 (25)	97
	マーケティング費用	174	25 (25)	149
合計		390	-	-



有給休暇取得率

90.5%

2025/05~2026/04

新卒採用強化

22名

2026年4月入社

女性管理職比率

13%

2026年5月末時点

平均年間給与※

前期 → 5,387千円

今期 → 5,618千円

ベースアップ率

+10.2%

新卒初任給

4,176千円

※執行役員を除く

カルチャー推進室が立ち上げられ、単に制度や仕組みを整備するだけではなく、社員一人ひとりが当社のバリューズを体現できるようなイベント企画や文化醸成の施策を行っています。部署のメンバーを固定化せず、毎年入れ替わることで新しい視点やアイデアを生み出しています。

## NE VALUES



いいね。すごいね。  
楽しいね。ありがとうね。

一緒にがんばろうね。  
絶対に負けないからね。

わたしたちはコマースに  
「新しい熱狂」をつくりだすために、  
いろとりどりの「ね」をつくります。

## コマースに熱狂を。Love Commerce.

### Kickoff

年2回開催される全社イベント。毎回テーマを掲げ、会社の方向性や事業戦略を共有。戦略を主体的に捉えるため、ワークショップを通じて意見交換の場を設ける。

### NE Values Award

バリューズを日々の業務で体現した社員を四半期ごとに選出・表彰。下期末には最もインパクトを生み出した社員を「NE Values Award年間大賞」として選出。

### NE Day

オフィスに全員が集まり、普段あまり話す機会のないメンバーと交流

### Engineer's Meet-up

月1回開催する、社内のエンジニア主催の知見共有と交流の場

### 部活動支援

共通の趣味や関心を持つ社員が集まり、会社公認で活動できる。福利厚生の一環として、事業部や職種の枠を越えた交流を促進し、社員同士の新たなつながりを育てていく。

組織成長を支える多様な人材基盤の確立

外国籍メンバーの積極的な採用  
新卒採用強化・障害者雇用促進

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.

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。

Culture

# Love Commerce.

コマースに熱狂を。バリューズ「ね。」（IGNITION / SPRINT / HIGH FIVE）として全社員が体現する組織文化。

## 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。

本資料の進捗状況を反映した最新の内容につきましては、2027年7月頃の公表を予定しております。

NE株式会社 IR担当

# 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。