

令和3年12月24日

会社名 株式会社ネクシィーズグループ
本店所在地 東京都渋谷区桜丘町20番4号
代表者 代表取締役社長 近藤太香巳
上場取引所 証券コード 4346 東証第一部
問い合わせ先 責任者役職名 専務取締役管理本部長
氏名 松井康弘
電話番号 (03) 5459-7444

各位

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、令和4年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（令和3年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっております。流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は後述の施策を実施することで流通株式時価総額に関して、上場維持基準を充たす所存です。計画期間については下記に記載した令和3年11月30日公表の「中期経営計画 2022-2024」の達成結果が株価に反映される令和6年（2024年）9月期までに上場維持基準を満たすための施策に取り組んでまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	59,308 単位	57.5 億円	44.2%	0.8 億円
上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円
計画書に記載の項目		○		

※当社の適合状況は、東京証券取引所「上場維持基準への適合状況に関する一時判定」に基づき記載しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

「プライム市場」の上場維持基準の充足に向けた当社の具体的な取り組み等については、次頁以降の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。



新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年12月

株式会社ネクシィーズグループ



4346

目次

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
 2. 上場維持基準の適合に向けた課題と基本方針
 3. 具体的な取り組み内容
 - ・ 中期経営計画 ・ IR、PRの強化
 - ・ サステナブル経営の強化に向けた施策
- ・ (参考資料) 中期経営計画2022-2024

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

- プライム市場の上場維持基準への適合状況は、流通株式時価総額のみ基準を充たせていない。
- 「中期経営計画2022-2024」の達成結果が株価に反映される2024年9月期（令和6年9月期）までに、基準を充たすための取り組みを進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	59,308	57.5	44.2	0.8
上場維持基準	20,000	100	35	0.2
計画書に記載の項目	—	○	—	—

※ 東京証券取引所「上場維持基準への適合状況に関する一時判定」より転載

【計画期間】 2024年9月期（令和6年9月期）まで

2. 上場維持基準の適合に向けた課題と基本方針

1. 中期経営計画達成

2024年9月末までに売上高250億円、営業利益20億円を目指す中期経営計画を推進してまいります。

2. IR、PRの充実

連結業績が回復状況にある現状を踏まえ、IR活動やサービス内容、取り扱い商品などのPRを強化してまいります。

3. サステナビリティ経営強化

持続可能な社会、環境、経済などに配慮した経営を強化してまいります。

3.具体的な取り組み内容

中期経営計画 2022-2024

- 令和3年11月30日に中期経営計画2022-2024を公表。
- 令和6年9月期に売上高250億円、営業利益20億円、当期純利益12億円を目指します。

(単位：百万円)	2022年9月期 (令和4年9月期)	2023年9月期 (令和5年9月期)	2024年9月期 (令和6年9月期)
売上高	19,000	21,000	25,000
営業利益	300	1,000	2,000
経常利益	300	1,000	2,000
当期純利益	170	580	1,200

- 中期経営計画の主な内容
 - 地域金融機関との連携強化
 - 商材の多様化
 - 新規市場への参入（農業）

※詳細につきましては、添付の参考資料「中期経営計画 2022-2024」をご覧ください。

時価総額、流通株式時価総額

- 平成29年9月期～令和元年9月期（※直近赤字2期を除く）の期末PERの平均は14.91倍（ボトムは平成30年9月期末の13.71倍）

	(3カ年平均) PER14.91の場合	(平成30年9月期) PER13.71の場合
2024年9月期（令和6年9月期） 当期純利益（百万円）	1,200	1,200
流通株式時価総額（億円）	109	100

- 流通株式時価総額は、以下の前提で計算しております。

令和3年9月期末 発行済株式総数（自己株式を除く） 12,978,259株

令和3年9月期末 期末流通株式数 7,927,519株

※ 期末流通株式数は、純投資目的等の株式数の影響を加味し、自社で試算した数値です。

いずれの場合でも、流通株式時価総額100億円が達成可能。

IR、PRの強化

- 業績内容を含め、市場の認知度を高め、投資家の理解を促進するため、情報開示の充実を行ってまいります。
- 機関投資家、個人投資家への積極的なIR活動により適正な株価形成へと繋げてまいります。

＜具体的な実施項目＞

- **国内外機関投資家を中心にIRミーティングの機会の増加**
- **PRリリースを積極的に行い、広報活動の強化**
- **ESG関連の情報開示を充実**
- **IR部門の人材の拡充、教育体制の強化**

サステナビリティ経営の強化施策

・ネクシィーズグループのサステナビリティ経営

For Society

新しい価値創造・社会課題の解決

For Earth

地球環境の保護・環境への貢献

ネクシィーズグループは社会になくなくてはならない企業を目指す上で、当社のサービスの価値をサステナビリティの視点でとらえ、お客様にとってよいサービスであるだけでなく、社会にとってもよりよい未来につながっていくサービスであることを目指し、全社員で取組みを推進しています。社会課題を「発見」し、その課題を解決しうるサービスを「企画」し、お客様への丁寧なコンサルティング「営業」でサービスを普及する、そしてそれが社会問題解決への起爆剤となり、社会を一步先に進める大きなインパクトとなる、そんな事業づくりに取り組んでいます。事業そのものを社会をよりよく変えられる力にすることこそ、持続的な社会貢献、そして真のサステナビリティ活動になると考えています。

・環境大臣認定「エコ・ファーストの約束」の推進

環境大臣認定
エコ・ファースト企業



1. ネクシィーズグループは、地球温暖化防止に向けて事業活動を通じてCO2排出削減を積極的に推進します。
2. ネクシィーズグループは、持続的な資源の利用のため、環境への負荷を低減させる製品の普及や活動を積極的に推進します。
3. ネクシィーズグループは、事業活動を通して環境教育、環境意識の向上に積極的に取り組めます。

・サステナビリティページを通じたESG情報の開示、TCFDへの対応を準備

2021年12月に、企業価値向上に貢献するESGの取り組み「サステナビリティページ」を公開。当社グループのサービス価値をサステナビリティの視点でとらえ、社会にとってもよりよい未来へとつなげていくことを目指します。
また「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」に対する賛同を前提とし、TCFD推奨開示項目に沿った開示に向けて準備してまいります。

サステナビリティ経営の強化施策



ネクシィーズグループは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

SDGs（持続可能な開発目標）とネクシィーズグループとのかかわり



地球温暖化防止に向けた
CO2排出量の削減



新型コロナウイルス感染症対策



コンプライアンス教育の強化



働きやすい環境づくり

アスリートの活動支援



パートナーシップによる
目標の達成



※詳細情報をサステナビリティページ (<https://www.nexyzgroup.jp/sustainability/>) にて開示してまいります。



www.nexyzgroup.jp

■著作権 株式会社ネクシィーズグループ：株式会社ネクシィーズグループの承諾なしに、本資料の全部もしくは一部を引用または複製することを厳重に禁じます。

当資料の記載内容のうち、歴史的事実でないものは、ネクシィーズグループの将来に関する見通しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは記載の見通しとは異なる可能性があります。

Nexyz. Group MID-TERM BUSINESS PLAN

株式会社ネクシィーズグループ | 中期経営計画 2022 - 2024



東証一部上場

4346

中期経営計画 2022-2024 3ヶ年業績目標

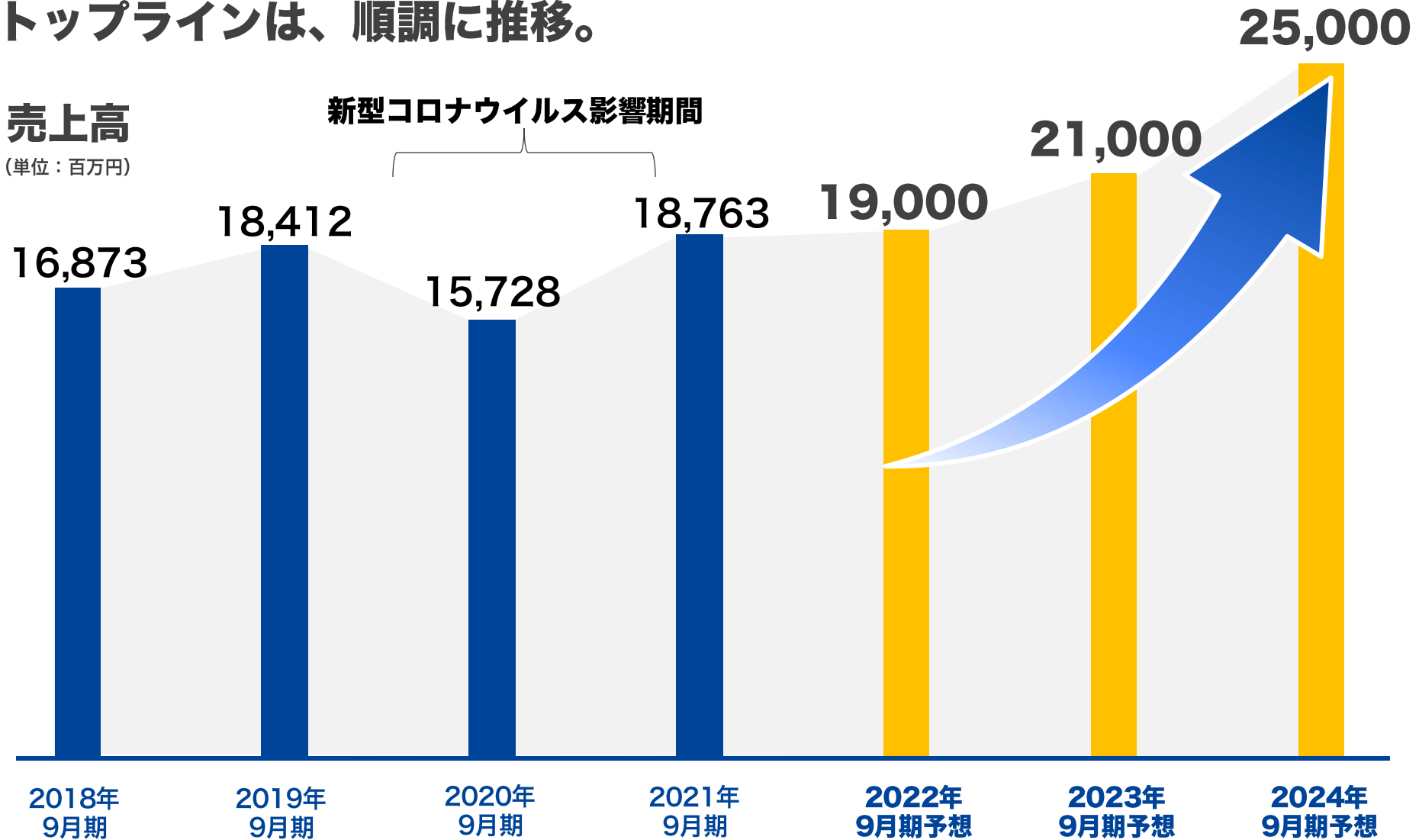
(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
売上高	19,000	21,000	25,000
営業利益	300	1,000	2,000
経常利益	300	1,000	2,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	580	1,200

中期経営計画 2022-2024 売上高

トップラインは、順調に推移。

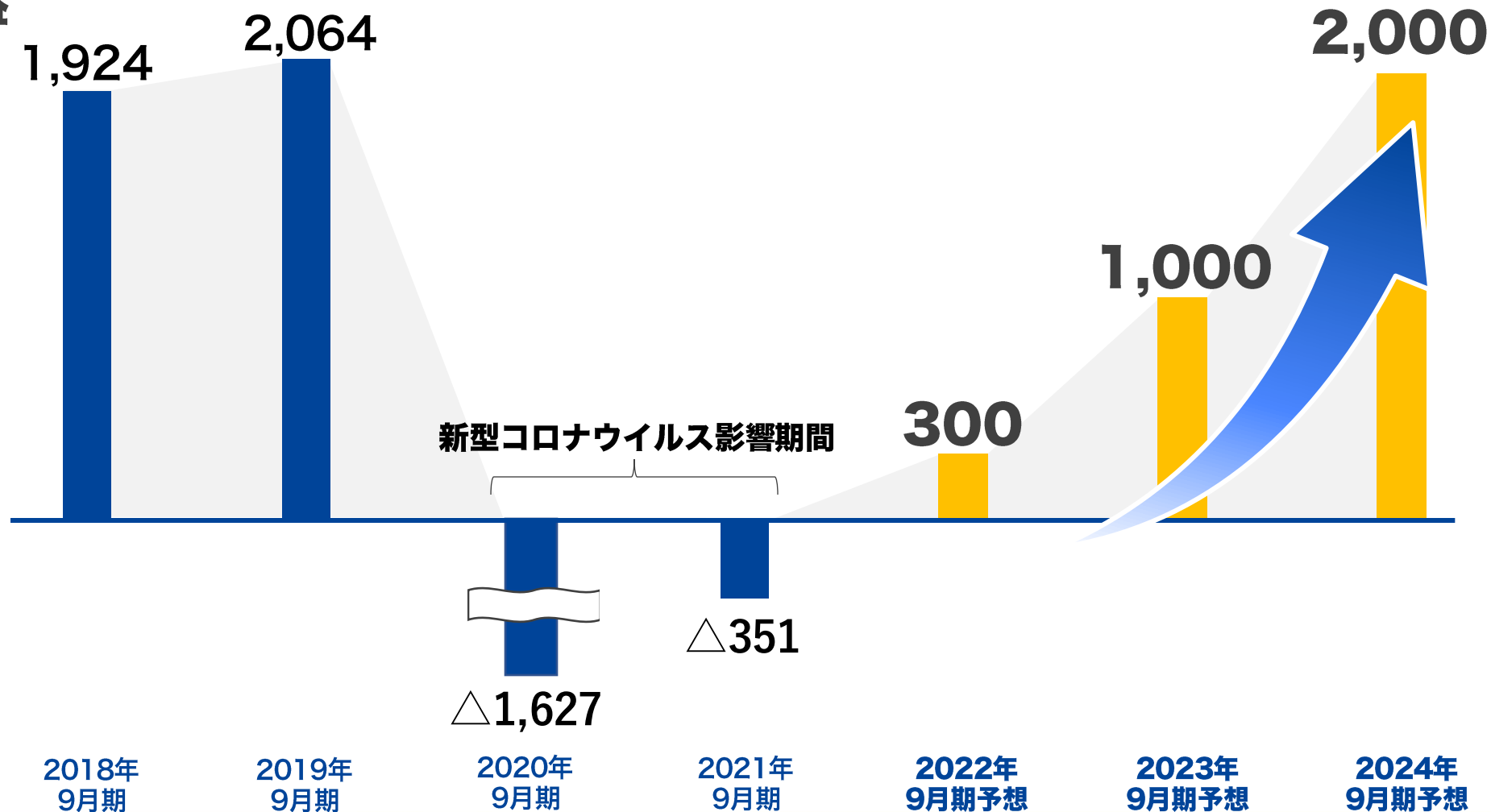
売上高

(単位：百万円)



中期経営計画 2022-2024 営業利益

営業利益
(単位：百万円)



東証プライム市場 上場維持基準について

■プライム市場上場維持基準

上場維持基準

- ①流通株式数
- ②流通株式比率
- ③売買代金

基準を
クリア

- ④流通株式
時価総額

未達

■市場選択の判断

プライム市場を選択する方針

流通株式時価総額基準
100億円以上の達成を目指します

株価水準について

2019年当時の

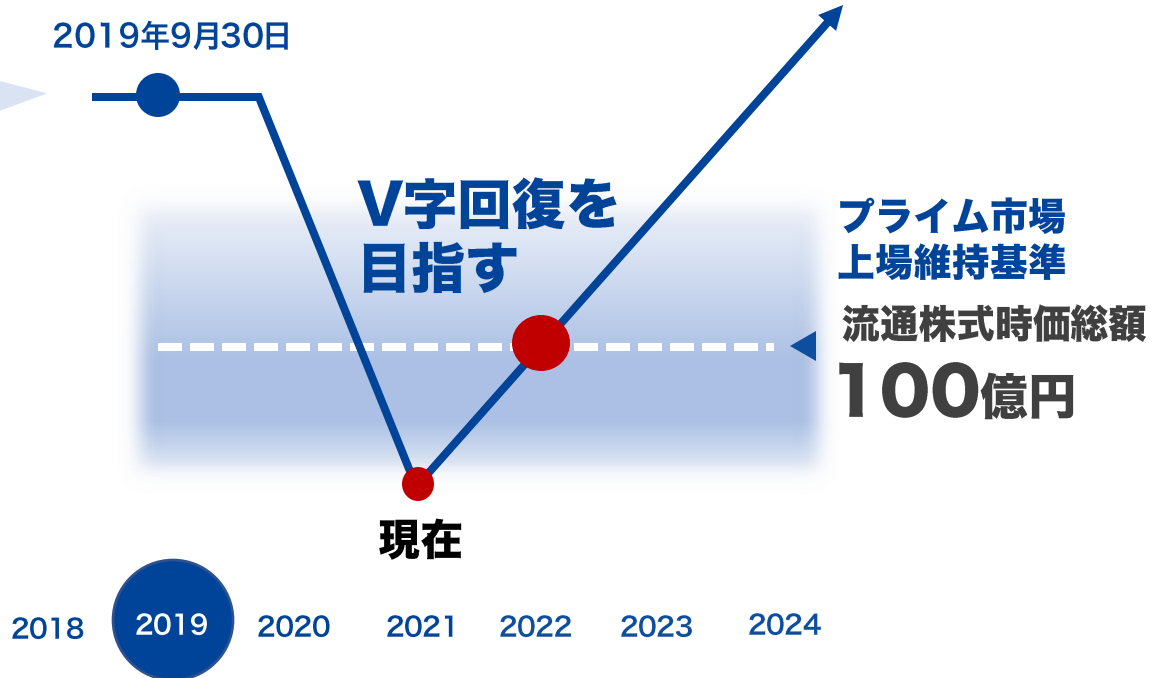
時価総額は **261億円**

(2019年9月30日の終値1,913円で算出)

流通株式時価総額は **182億円**

時価総額・流通株式時価総額の目標

2019年9月30日



早期に、流通株式時価総額
目標100億円をクリア

ネクシィーズ・ゼロ事業



Nexyz.Zero

ネクシィーズ・ゼロとは、
高額な最新設備を、
初期投資ゼロで導入できる
新しい普及の仕組み。



店舗設備の「必要」を全て揃える。



Nexyz.Zero

より便利に、より幅広く進化しています。

取り扱い商材

品目数

448,000点以上

サプライヤー

300社以上

サービスアウトライン

店舗内
環境設備 **ほぼ100%対応**

LED照明 **業務用冷蔵庫・空調**

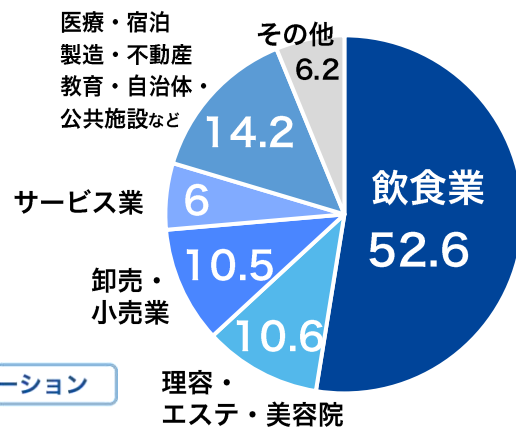


- 一括では購入しにくい高額な業務用設備を**初期投資ゼロ**で提供。

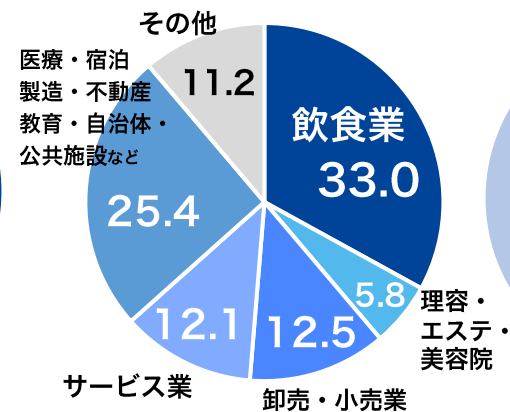
- 5年間のサービス期間満了後には、所有権が移転。**

- 中小企業・地方自治体へ **77,000件以上の導入実績**

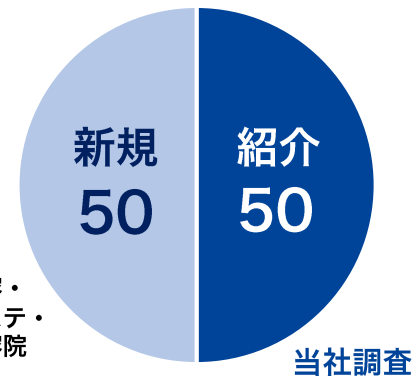
件数比率内訳



売上総額比率内訳



導入店からの紹介率
単位：%



当社調査

ネクシィーズ・ゼロの強み

- 日本の会社の99.7%が中小企業。
- ネクシィーズ・ゼロとは、時代に合った「モノの融資」の仕組み。
- 新しいファイナンスで、中小企業・地方自治体の課題解決の力に。



ビジネスモデル (ネクシィーズ・ゼロ事業)

[一般的な銀行融資]

企業が設備投資を行う場合
銀行の融資によりメーカー
から購入またはリース



仕入れ

支払い



投資金確保

流動化枠

金融機関

商品提供

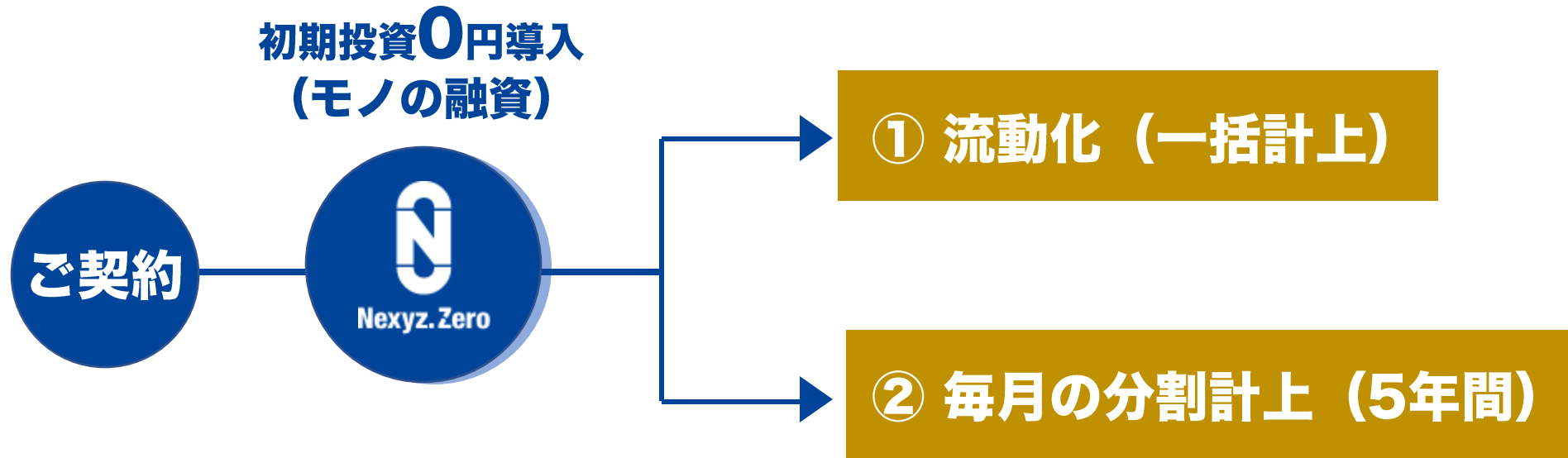
サービス利用料



[**ネクシィーズ・ゼロ**]
環境にも貢献できる
「モノを融資」する
仕組み

収益モデル

1契約あたりの収益パターン



- ▶ 流動化した場合は、一括計上。
- ▶ 流動化しなければ、分割計上の2通りのパターン。

外部評価と資金調達

環境に貢献するリース債権の証券化商品として、最高の評価。

(エネルギー消費を抑え、地球環境に貢献するLED照明を主な対象)



「ネクシィーズ・ゼロ Green Finance」



世界初取得

LED証券化 ムーディーズ
最高ランク格付取得

Aaa (sf)



国内初の評価

R&I グリーンローン評価取得 (株式会社 格付投資情報センター)

金融機関との流動化枠 500億円

信頼性の高い証券化商品

世界から流動化と証券化による資金調達、海外展開が可能に

ネクシィーズ・ゼロ事業 重点戦略

拡大 ① 地域金融機関との連携強化

拡張 ② 商材の多様化

開拓 ③ 新規市場へ参入



導入件数
75,470件
(2021年9月末現在)



2024年までに
導入件数 **10**万件 以上

①地域金融機関との協力体制

- ・コスト削減の提案
- ・SDGsを支援



ネクシィーズを紹介

地域金融機関

取引先活性化
新規取引の機会創出

- ・CO₂削減レポート

取引先

ビジネス
マッチング

ネクシィーズ

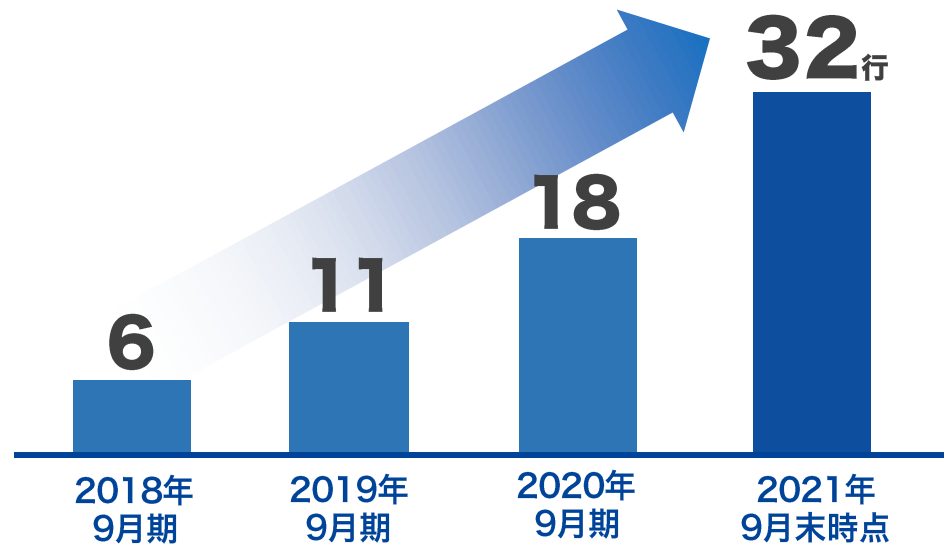
「モノの融資」で地域金融機関と提携

地域金融機関との提携数 ビジネスマッチングの推移

地域金融機関

※
32行と提携完了

■地域金融機関との累計提携数



※地域銀行・信用金庫・信用組合・リース会社を含む提携済地方金融機関の合計

■ビジネスマッチング成約数の推移 (累計件数)

目標
10,000以上

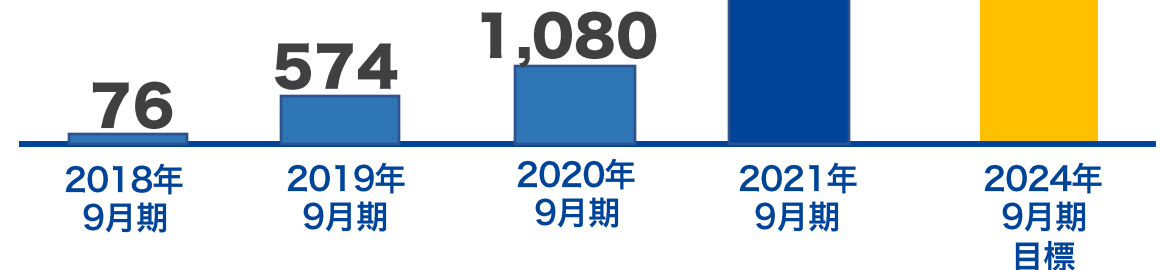
累計成約社数 **2,909社**
(2021年9月末現在)

2021年8月30日

出展：日本経済新聞

北陸銀行、省エネ
コンサルで二酸化炭素
1,336トン削減
ネクシィーズと連携

※WEBニュースから抜粋



全国規模での販売力の強化

中国・四国九州エリア

- ・もみじ銀行
- ・山口銀行
- ・島根銀行
- ・松江リース
- ・筑邦銀行
- ・北九州銀行
- ・大分銀行

関西エリア

- ・池田泉州銀行
- ・みなと銀行

北陸エリア

- ・北陸銀行
- ・福邦銀行

東北エリア

- ・仙台銀行
- ・北日本銀行
- ・福島銀行

北海道エリア

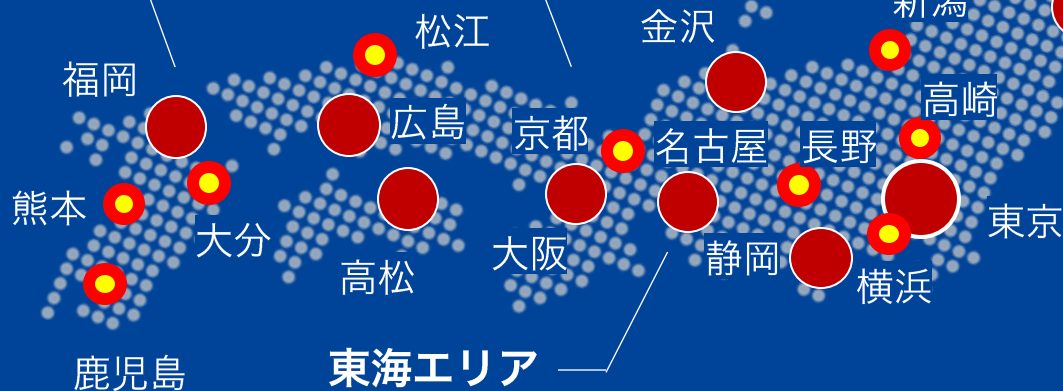
- ・北海道銀行

関東エリア

- ・楽天銀行
- ・三菱HCキャピタル
- ・千葉銀行
- ・東和銀行
- ・筑波銀行
- ・武蔵野銀行
- ・足利銀行

東海エリア

- ・名古屋銀行
- ・三十三銀行
- ・百五銀行
- ・岡崎信用金庫
- ・静岡銀行
- ・大垣共立銀行
- ・浜松磐田信用金庫



ネクシィーズ	● 支店	11
	● 営業所	14
地方金融機関		32

地方自治体への導入

全国 **100** 件以上に導入

※2021年9月時点

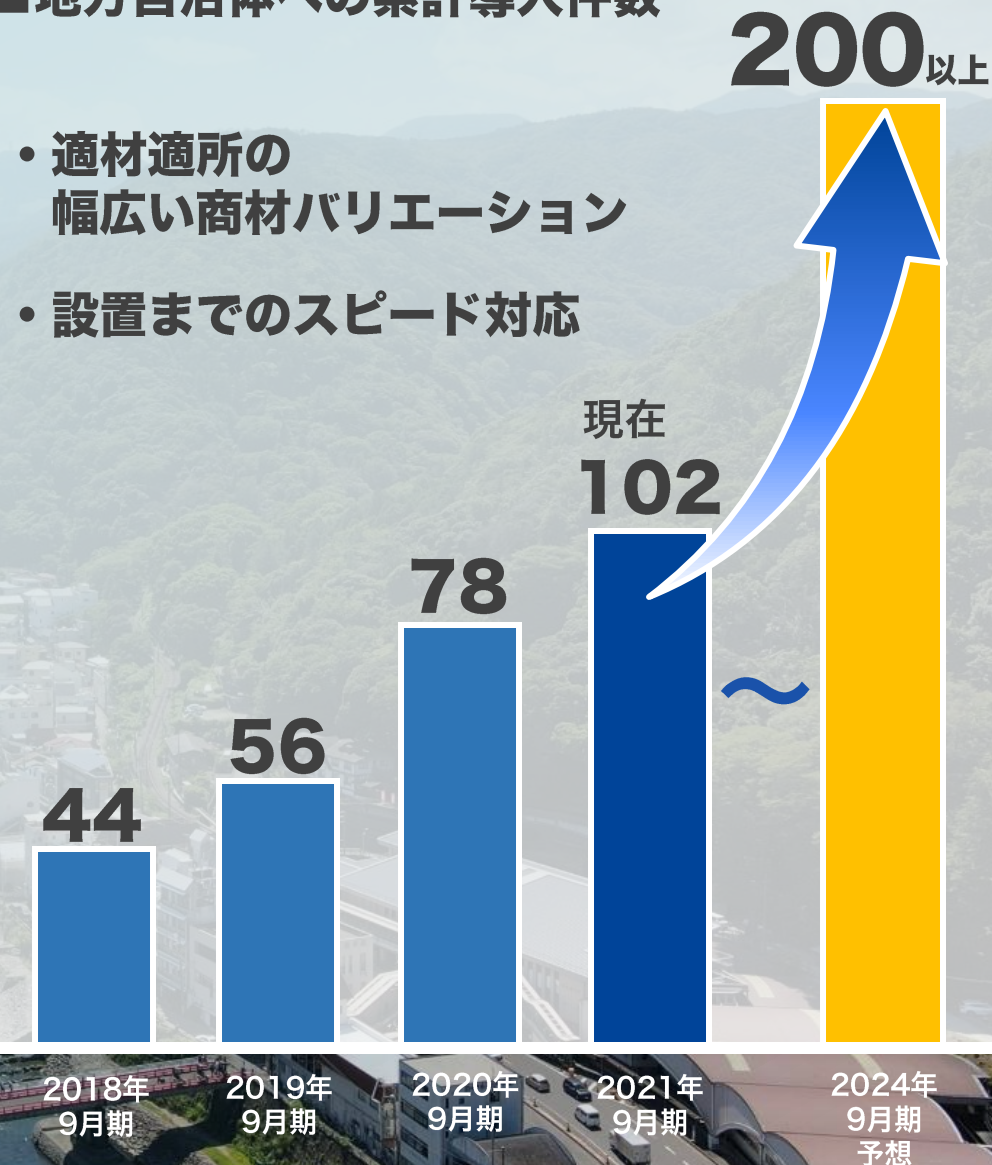
自治体窓口サービス・公共施設へ、キャッシュレス機器導入
Withコロナ関連商材も提供

自治体・公共施設 導入実績 (一部)



県庁舎・市役所・公立小中学校・法務局
病院/医療施設・図書館・老人ホーム
市有施設・教育施設・体育競技場・消防署等

■地方自治体への累計導入件数



- ・ 適材適所の幅広い商材バリエーション
- ・ 設置までのスピード対応

②商材の多様化

2020年以前
コロナ前

2020年～2021年
コロナ中

2022年以降
アフターコロナ

高単価

コスト削減

省エネ商材

LED照明・業務用冷蔵庫・空調等

低単価

コロナ対策

Withコロナ商材

Withコロナ商材・除菌脱臭機等

高単価

商材多様化

- ・省エネ商材
- ・リノベーション
- ・スマート農業

これからは

「高単価・商材多様化・クロスセル」を推進

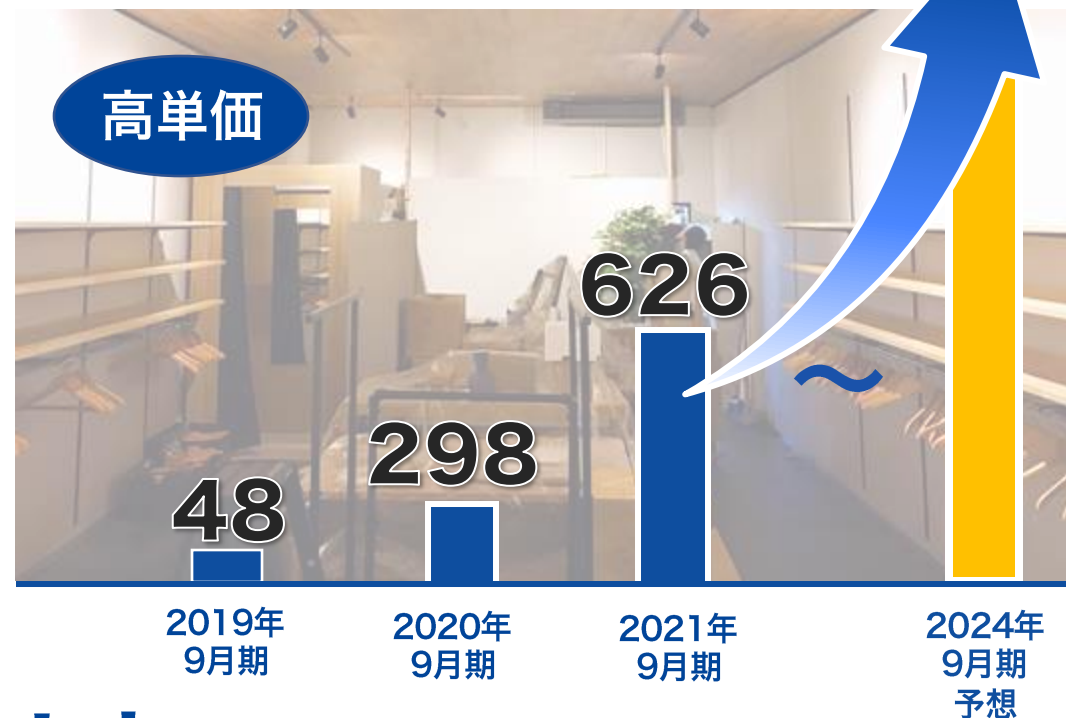
②リノベーションの強化

商業施設・工場・オフィス・
自治体のリニューアルに対応



- ・店舗内装/外装・トイレ設備
- ・分煙設備・全面改装・レイアウト変更
- ・リフォーム

■リノベーション累計取引件数



- ・全国で提携工事業者が拡大中。
- ・コロナ後の**需要増加**→リノベーションを強化。

新規市場に参入

Agriculture

lexvz. zero

ネクシィーズの解決策



農業 初期投資 **0** 円

ハウス建設・効率化にかかる、数百万～数千万円の
初期投資をオールゼロに

解決策①

初期投資ゼロでハウス建設



+

解決策②

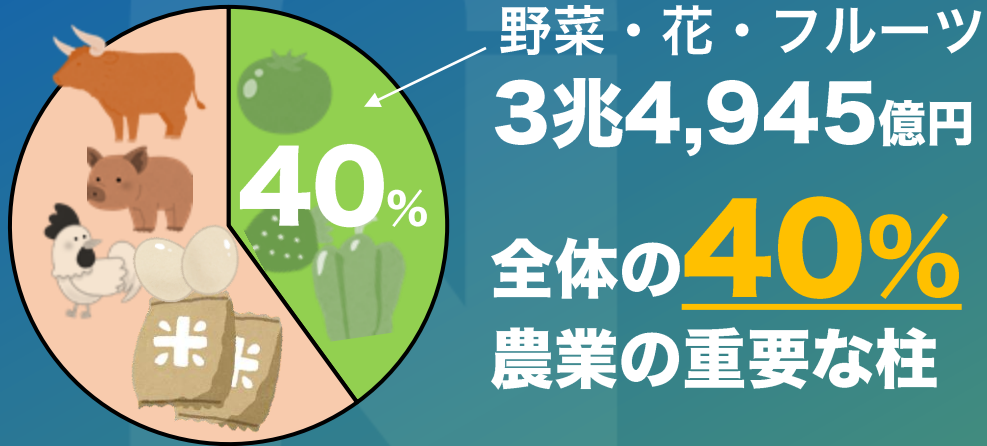
IoT化で生産性UP

- 環境制御システム
- 換気設備・暖房機
- 炭酸ガス発生器
- 栽培システム等

スマート
農業化

農業の課題と解決策

■日本の園芸作物の割合



■露地栽培/ハウス栽培の収益比較 (10aあたり)



ハウス栽培を促進



解決策①

初期投資ゼロで **ハウス建設**

+

解決策②

IoT機器導入で **スマート農業化**

課題解決

テストマーケティング結果

※北海道～沖縄まで200件以上の農家からのヒアリング

7割がハウス建設を希望

- ハウス建設にかかる、数百万～数千万円の高額な初期投資が課題
- 災害や劣化により建て替えたい
- 新規栽培のため拡張したい
- 様々なハウス内設備等の追加購入費用が高額



日本の農家の
ニーズに応える
ネクシィーズ・ゼロで
日本の農業を効率化

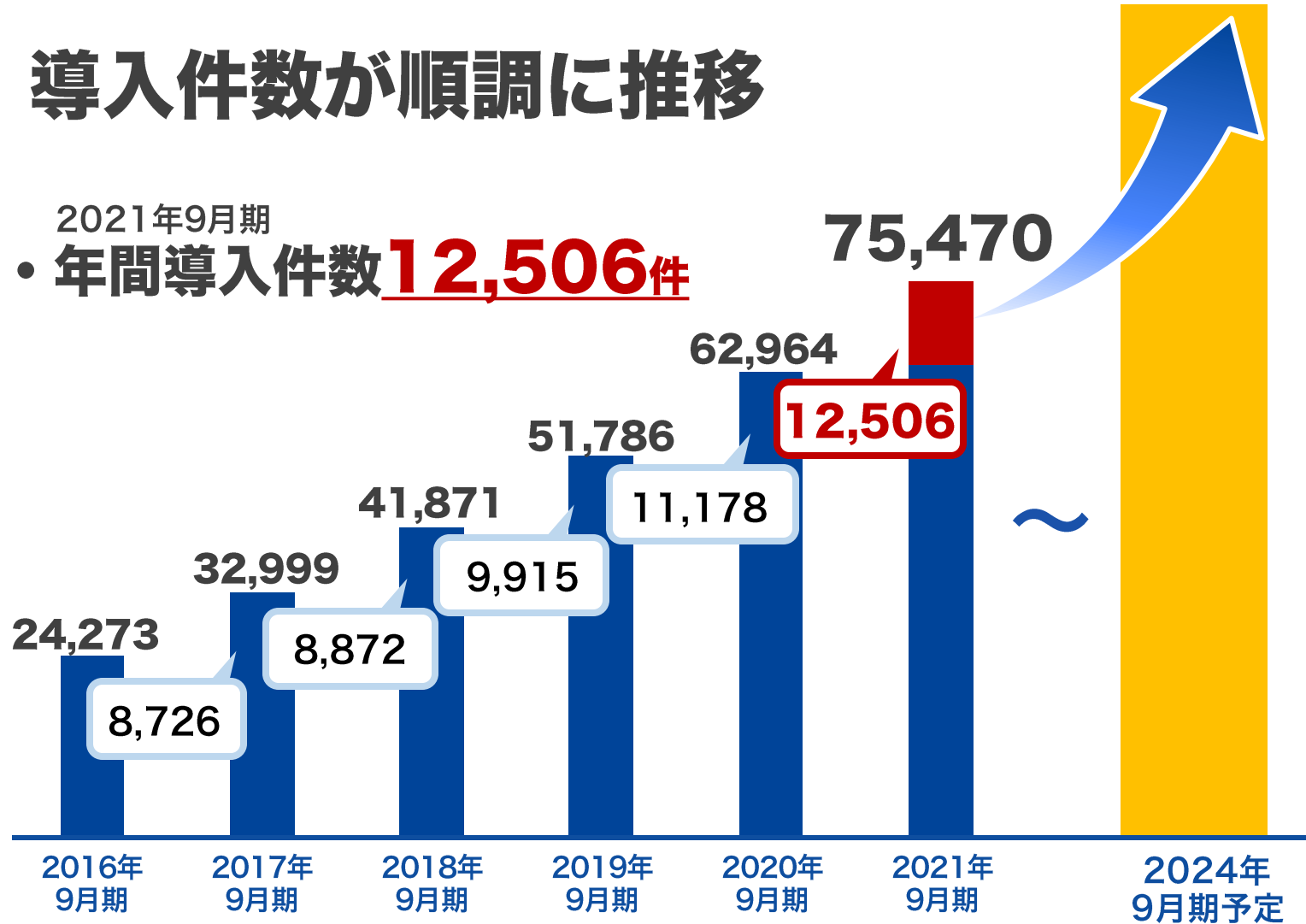
**ハウス建設、
スマート農業化を促進**

ネクシィーズ・ゼロ導入件数

100,000~

導入件数が順調に推移

2021年9月期
• 年間導入件数 **12,506件**



10万件
突破予定

↑
75,470件
(2021年9月末 現在)

電力小売事業（ネクシィーズ電力）

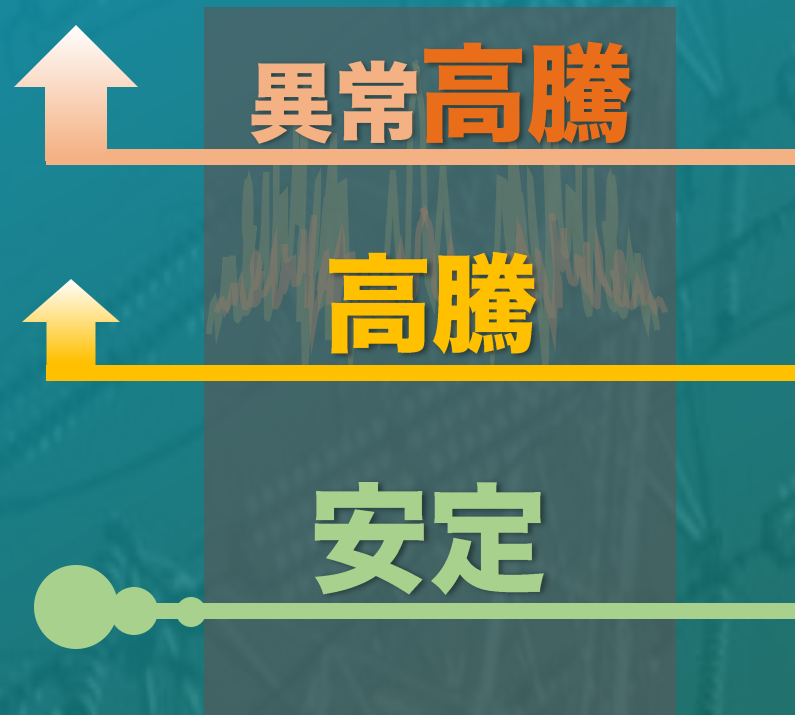


ネクシィーズ電力

Nexyz. Electric Power

電力卸売市場の動き

ネクシィーズ電力の対応



異常高騰

契約顧客とリスクを共有

→契約顧客への電気代で分配調整

高騰

市場高騰による仕入リスク回避

→相対電源の購入

→天候デリバティブによるリスクヘッジ

安定

地域最安値クラスでサービス提供

→お客様の電気代コスト削減をサポート

電力卸売市場高騰リスクに対応し、安定した収益体制を目指します。

成長ロジック

新市場開拓

- 省エネ市場
- 農業市場
- withコロナ市場



商材の拡張

- LED照明・業務用冷蔵庫/空調
- リノベーション設備・スマート農業

立体的に 事業拡大

- 地球環境にも貢献
- 環境型リース債権の証券化商品

販売網の拡大

- 全国規模の販売拠点
- 提携パートナーの拡大

電子メディア事業

(株)ブランジスタ

(株)ブランジスタ 2021年9月期 連結業績ハイライト

(前期比)

売上高 5億円増

営業利益 3.5億円増

単位：百万円

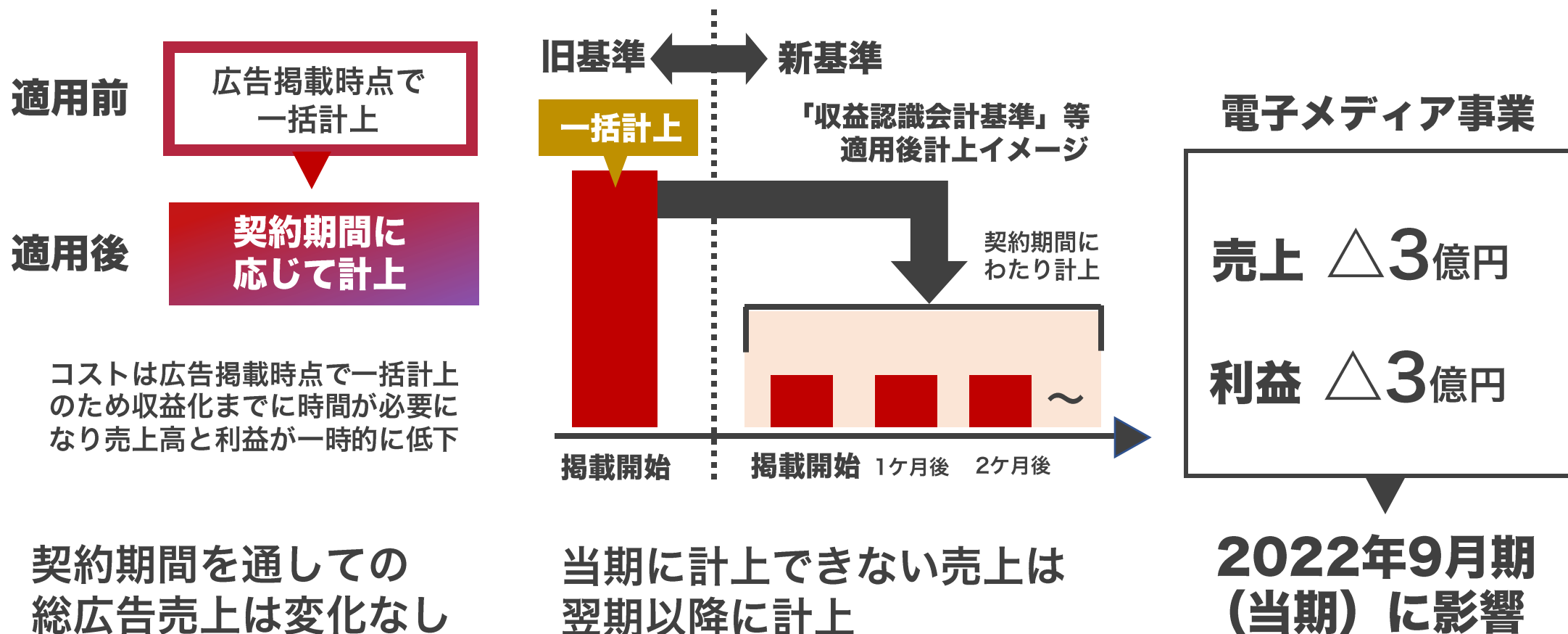
	2020年9月期	2021年9月期	増減率
売上高	2,780	3,290	18.4%
営業利益	3	350	-
経常利益	8	365	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△381	213	-

収益認識に関する会計基準の変更について 2022年9月期（当期）より

電子メディア事業 電子雑誌広告の売上計上時期を変更

■ 適用時期：2021年10月

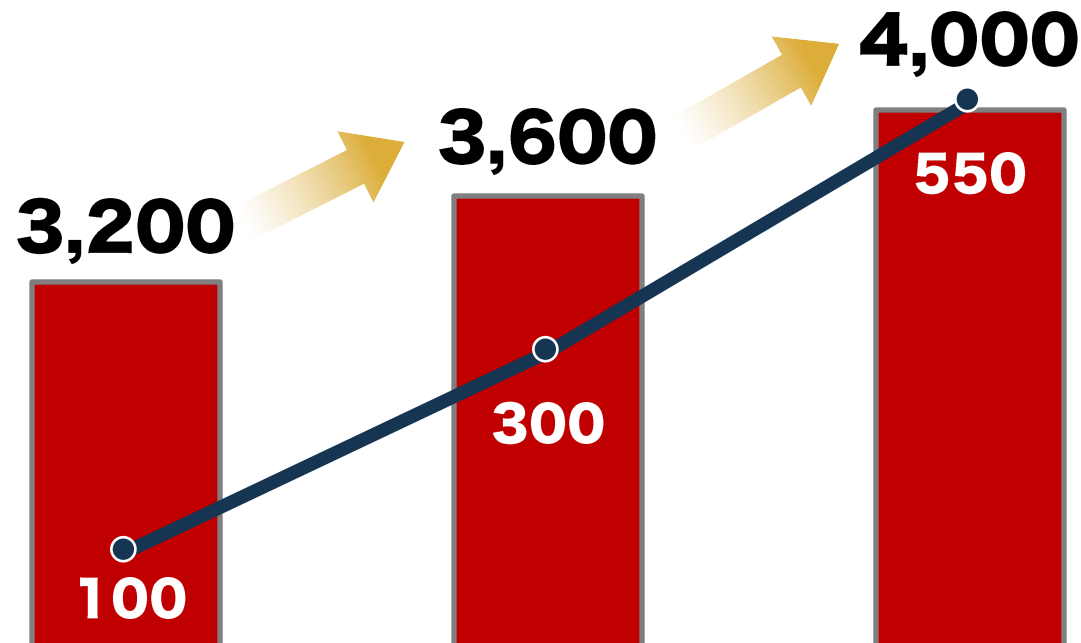
■ 影響範囲：電子雑誌広告売上の計上



2024年9月期までの連結売上高・営業利益計画

単位：百万円

2024年9月期には、
過去最高売上高
最高益達成見込み



株式会社ブランジスタ 3カ年計画

	2022年9月期 (予想)	2023年9月期 (予想)	2024年9月期 (予想)
■ 売上高	3,200	3,600	4,000
●- 営業利益	100	300	550

今後の成長戦略

電子雑誌



▶ 観光・外食需要の回復による広告売上拡大へ

新型コロナ前のメイン商材、宿泊施設・飲食店の提案を積極化

▶ 月間利用者数 **500万人突破!** 新たな収益(スポット売上)の獲得へ

更なる媒体力向上によって広告価値を向上させ、追加広告掲載料の獲得へ

▶ 自治体広告売上の更なる市場拡大へ

新たな商材開発による地域活性化を実現

ソリューション



▶ アップセル + クロスセルで売上拡大へ

ECサポート売上の増大のための1社あたり売上の増加

▶ ソリューション関連の地域活性化へのアプローチ

「旅色」自治体販路との連携による市場の拡大



定額制セルフエステ

BODY ARCHI

ボディアーキ

株式会社ボディアーキ・ジャパン

持分法適用会社

定額制セルフエステ「BODY ARCHI」 (ボディアーキ)

時代にFITする美と健康のサービスを提案

「定額制」

・

「完全個室」

・

「セルフ施術」

+

定額制セルフエステ

月額10,000円~

+

通うだけでも

お得になる

様々な会員特典

長く続ける人がより健康で美しく

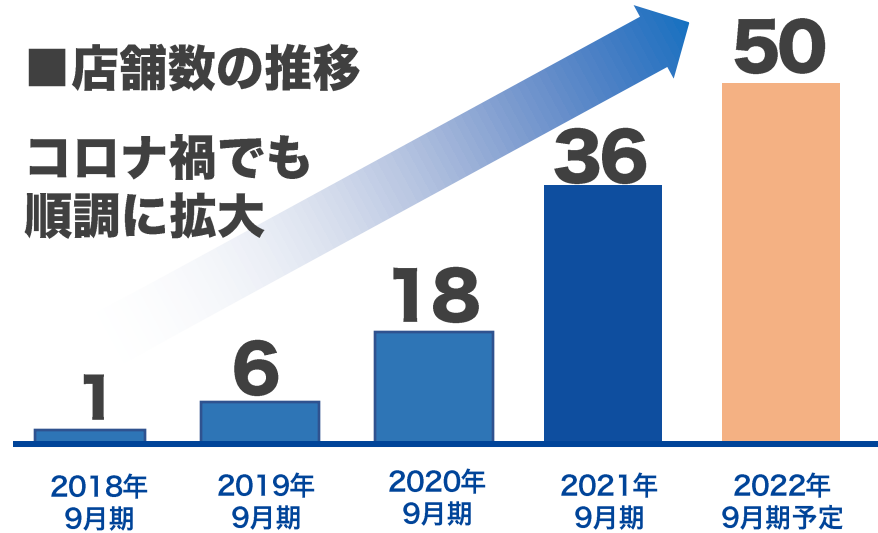
これまでの短期型の美容、痩身ビジネスの概念を変えるサービスの提案、プロモーションを展開していきます。

「エステ業界に変革を」



国内出店数 **No.1** 来店者 **95万人**突破。

1号店OPENから**3年**
全国 38 店舗
 ※2021年12月OPEN店を含む



商業施設 **13** 施設



札幌大通店・仙台駅前店・表参道店・渋谷桜丘店・東急プラザ渋谷店・銀座店・銀座並木通店・日本橋高島屋S.C.店・新宿店・新宿都庁前店・池袋店・六本木店・中野店・吉祥寺店・立川店・横浜店・武蔵小杉店・川崎駅前店・イオンモール幕張新都心店・千葉店・柏高島屋ステーションモール店・大宮店・トナリエ宇都宮店・栄店・スパイラルタワーズ店・心齋橋店・LINKS UMEDA店・あべのHoop店・神戸元町店・イオンモール岡山店・天神VIORO店・京都四条烏丸店・イトーヨーカドー甲府昭和店・錦糸町駅前店・品川港南口店・かじまちの湯 SPA SOLANI店・SOLA SPA 牧の原モア温泉店・SOLA SPA 呉 大和温泉店

投資先企業の動向

楽天メディカルジャパン株式会社

Rakuten Medical

がんと闘う革新的な光免疫療法の開発

2022年度から臨床開発に向けた研究を開始予定。

2021.11.11
プレスリリース

楽天メディカルジャパン、抗CD25抗体-IR700複合体であるRM-1995を用いた制御性T細胞を標的としたイルミノックス治療（光免疫療法）の開発について、AMEDによる「医療研究開発革新基盤創成事業（CiCLE）」における「スタートアップ型（ViCLE）」に採択

インフルエンサーの育成・マネジメント
「Lemon Square」の運営



オンライン診療・医療機関総合アプリ



広告運用自動最適化サービス



蓄電池/蓄電システム・
大型リチウムイオン電池



理念浸透/企業文化醸成 社内SNS



店舗・企業をつなぐスキマバイトアプリ



ESGの取り組み

ESG Activities

環境

Environment

社会

Social

ガバナンス

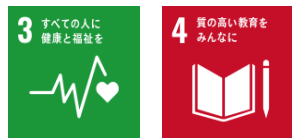
Governance

SDGSテーマと取組について



ネクシィーズグループは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

SDGs（持続可能な開発目標）とネクシィーズグループとのかかわり



地球温暖化防止に向けた
CO2排出量の削減



新型コロナウイルス感染症対策



コンプライアンス教育の強化



働きやすい環境づくり



アスリートの活動支援



パートナーシップによる
目標の達成

エコ・ファーストの約束

環境大臣認定



先進的・独自ので、業界をリードする環境先進企業として
2020年より環境大臣よりエコ・ファースト企業 に認定。

約束1

地球温暖化防止に向けて事業活動を通じてCO₂排出削減を積極的に推進します。

約束2

持続的な資源の利用のため、環境への負荷を低減させる
製品の普及や活動を積極的に推進します。

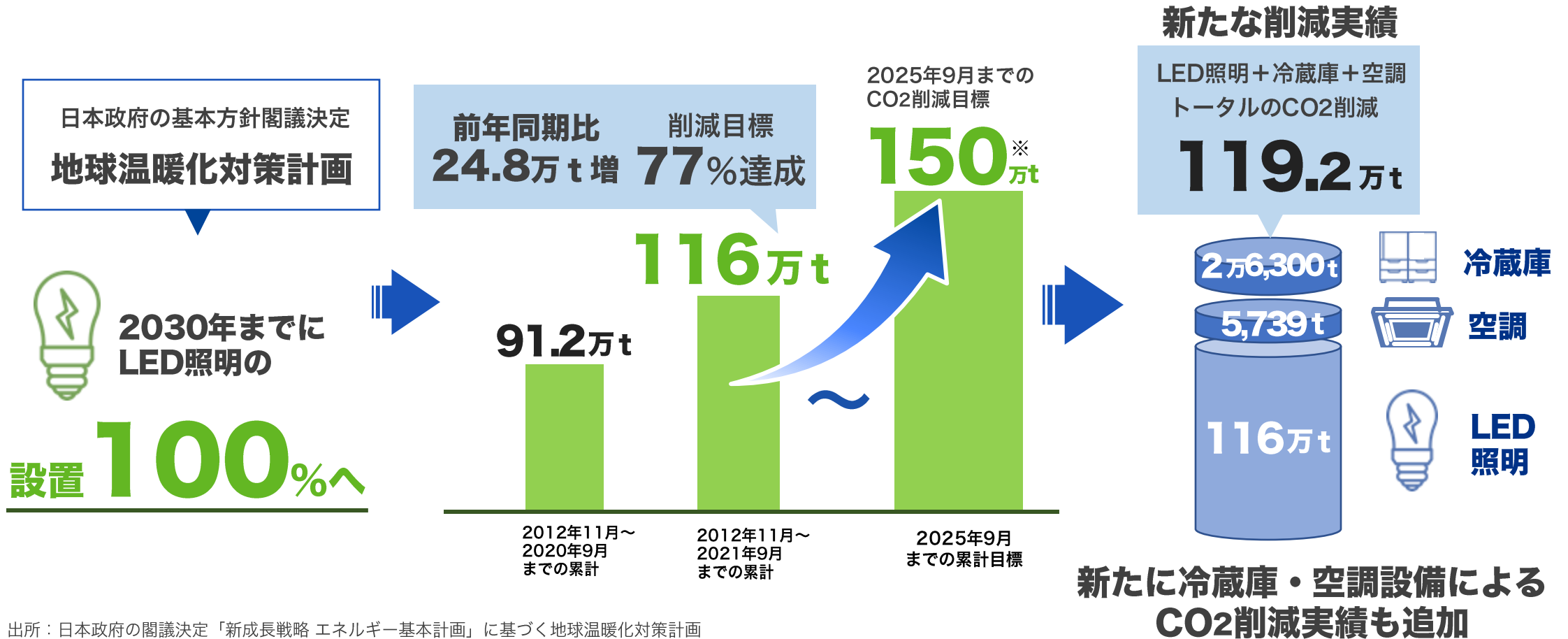
約束3

事業活動を通して環境教育、環境意識の向上に積極的に取り組みます。

TCFDへの対応

「気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD)」に対する賛同を前提とし、
4つのTCFD推奨開示項目に沿った開示に向けて準備してまいります。

「エコ・ファーストの約束」と連動して 2025年9月までにCO₂削減目標 **150万t**[※]を目指しています。



出所：日本政府の閣議決定「新成長戦略 エネルギー基本計画」に基づく地球温暖化対策計画

※環境省・経済産業省 2020年公表の東京電力エナジーパートナー(株) 基礎排出係数0.468kg-CO₂/kWhに基づく

社会

Social

地方創生

地方金融機関との連携による地方創生

地方金融機関と連携し、全国規模の営業チーム体制でネクシイズ・ゼロの普及を進めています。



「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」にブランジスタが参画

電子雑誌「旅色」をはじめとした、ソリューションの各サービスを地方自治体や関連企業へ提供し、持続可能なまちづくりや地域活性化に貢献しています。

地方創生 SDGs
官民連携
プラットフォーム



私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

電子雑誌「旅色」による地方創生

ブランジスタが提供する、電子雑誌「旅色」を通じて地方の魅力を発信することで、全国の自治体、観光を中心とした地方創生の一役を担っています。



地方自治体のPR活動に貢献

ローカルって、奥深い。
FO-CAL
フォーカル

地方PR専用特集「FO-CAL (フォーカル)」を展開する他、長年培ってきたノウハウを生かし、観光客誘致や移住・定住促進のための地域のブランディング、ふるさと納税PRなど、多くの地方自治体の情報発信に活用いただいております。

社会

次世代経営者育成

Social

日本一の規模を誇る経営者団体

2011年4月の発足。10周年を迎えた一般社団法人
パッションリーダーズの企画・運営を行っています。
次代の経営者の育成と、会員同士の交流を通じて
学びと事業の成功を促進させる活動です。



※順不同、一部のみ掲載しています

Passion Leaders

— 情熱経済人交流会 — パッションリーダーズ

一般社団法人パッションリーダーズ



スポーツで、強くなる。

「スポーツで、強くなる。」をテーマに、スポーツを本気で頑張る若者を本気で応援する若者人材育成を目的としたプロジェクトです。スポーツ界のあらゆる分野で活躍し、幅広く社会に貢献できる人材の輩出を目指し、スポーツ支援の中心的な存在として社会を後押しするような熱い情熱の嵐を吹かせていきます。

実力ある若い
アスリートを支援



スポーツの
環境作りを支援



高田千明さんが、2021年に開催された
東京パラリンピック2種目に出場。

・女子100m (T11) ・女子走幅跳 (T11)



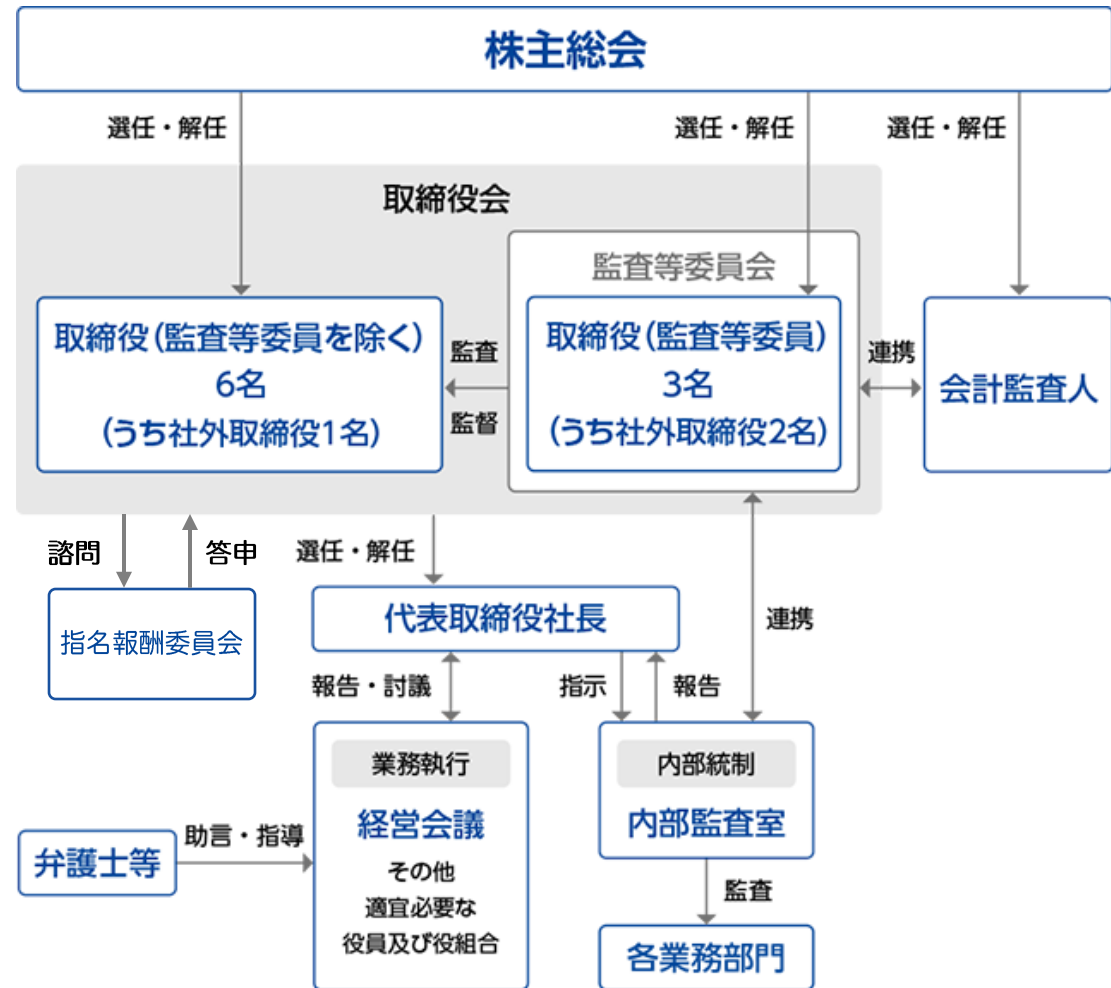
ガバナンス

governance

コーポレート・ガバナンス

- ステークホルダーとの良好な関係
- 体制の継続強化
- 経営の透明性
- 公正性の確保

企業価値向上の 最大化へ





WE BUILD
FRESH
PARADIGMS
THAT BECOME
THE NEW NORM

まだない常識を、
次のあたりまえに。



www.nexyzgroup.jp

■著作権 株式会社ネクシィーズグループ：株式会社ネクシィーズグループの承諾なしに、本資料の全部もしくは一部を引用または複製することを厳重に禁じます。

当資料の記載内容のうち、歴史的事実でないものは、ネクシィーズグループの将来に関する見通しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは記載の見通しとは異なる可能性があります。