

令和4年12月22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 東証プライム
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

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、令和3年12月24日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画（以下、「適合計画」という）を提出し、その内容について開示しております。令和4年9月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり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

当社の令和4年9月30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。

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の 適合状況 ※	令和3年6月30日 (移行基準日時点)	5,798	59,308	57.5	44.2
	令和4年9月30日	6,316	72,172	42.9	53.5
上場維持基準		800	20,000	100	35
計画書に記載の項目		—	—	○	—

※ 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。

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

当社は「流通株式時価総額」がプライム市場の求める基準を充たしていない状況を踏まえ、基準値の達成に向けて株価上昇をさせるべく、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に沿って、次の通り持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資する取り組みを実施してまいりました。

(1) 中期経営計画に沿った業績向上

① 令和4年9月期業績の振り返り

令和4年9月期につきましては、上半期に電力小売事業で電力仕入価格の高騰があったものの、下半期においてワクチン接種等のコロナウイルス感染症対策が広まったことにより、個人消費や経済活動に回復の兆しが見えたことで、企業の設備投資や広告需要も増加し、中期経営計画で公表した計画を上回り、売上高、各段階利益が共にそれぞれ増加いたしました。また、3期ぶりの黒字化を達成する事が出来ました。

(単位：百万円)

	令和4年9月期 計画値	令和4年9月期 実績	計画比
売上高	19,000	19,214	+214
営業利益	300	382	+82
経常利益	300	377	+77
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	185	+15

② 令和5年9月期以降の計画について

令和5年9月期以降の計画につきましては、直近の業績や事業環境の変化を踏まえて、令和4年12月15日付で新たに「中期経営計画 2023-2025」として計画を策定しております。

[中期経営計画の業績目標]

(単位：百万円)

	令和5年9月期 計画値	令和6年9月期 計画値	令和7年9月期 計画値
売上高	19,000	22,000	25,000
営業利益	700	2,000	2,500
経常利益	700	2,000	2,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	1,200	1,300

なお、当社では引き続き令和6年9月期までを計画期間として業績目標達成に向けて進めてまいります。平成29年9月期～令和元年9月期（コロナ前、赤字期を除く）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）で計算した場合、いずれの場合でも流通株式時価総額が達成可能と見込んでおります。

	(3カ年平均) PER14.91の場合	(平成30年9月期末) PER13.71倍の場合
令和6年9月期 (2024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4年9月期末 発行済株式総数(自己株式を除く) 13,010,119株

令和4年9月期末 期末流通株式数 7,927,259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。

各報告セグメント別の今後の取り組みにつきましては、次のとおりです。

[ネクシィーズ・ゼロ事業]

新型コロナウイルス感染症の広がりによる経済環境への影響がワクチン接種の普及等で改善しており、飲食店や宿泊業を中心とした店舗・施設などの設備投資需要が回復傾向にあります。また農業分野の設備取扱いを開始したことにより、新たな市場の開拓を進めております。その他、地域金融機関との提携を増やすことで案件紹介の増加や、採用活動を強化することで営業人員の拡充を図ってまいります。

[電力小売事業]

電力小売事業は電力仕入価格の高騰の影響により、赤字が続いておりましたが、他社へ電力供給業務を移管したことにより、今後は、価格変動の影響をほぼ受けなくなります。そのため、連結業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。

[電子メディア事業]

電子メディア事業においては、自治体からの広告売上の拡大に加え、観光や外食需要の回復による宿泊施設や飲食店等からの広告売上の拡大や、「ECサポートサービス」の業務受託売上の拡大、新プロジェクト「ACCEL JAPAN (アクセルジャパン)」の提供を開始し、さらなる売上規模拡大を図ってまいります。

中長期的な計画の詳細につきましては、末尾に添付しております「中期経営計画2023-2025」をご覧ください。

(2) IR、PRの強化

令和4年9月期においては、IR広報部門の人員を増員し、強化してまいりました。国内、海外機関投資家を中心に積極的なIRミーティング機会の創出に努めたほか、専門業者との連携による決算説明動画の内容充実、決算短信発表から決算説明動画配信、資料公開までの期間を短縮することで、早期の情報提供に努めてまいりました。

今後も引き続き、機関投資家への積極的なIRと、プレスリリースの実施により、投資家に対する認知度の強化と中期経営計画及び事業環境等に対する理解を促進し、株価の向上を図ってまいります。

(3) サステナビリティ経営の強化

ESG関連の情報充実のため、環境、社会、ガバナンスについてまとめたサステナビリティページの公開、「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同表明、経済産業省「GXリーグ基本構想」への賛同、環境大臣より認定された環境への取り組み「エコ・ファーストの約束」における進捗レポートの開示を行いました。それぞれ適時開示、プレスリリースも適宜併せて行ってまいりました。

近年、持続可能な社会を実現するため気候変動問題への対応が重要課題となっており、関心を集めております。金融機関との提携に当たっては当社の環境に対する取り組みやサービスの環境への貢献をご評価頂いております。また、「J-クレジット制度」を活用し、CO2排出削減を推進する当社の「ゼロカーボン グリーンプロジェクト」においては、環境に貢献する一方で、お客様にも直接的な還元を実施していく予定です。今後も、環境への対応を企業の成長戦略と捉え、サステナビリティ（持続可能性）を踏まえたビジネスにグループ全体で取り組んでまいります。

※「ゼロカーボン グリーンプロジェクト」の詳細につきましては、2022年7月5日公表のプレスリリースをご参照ください。

・ゼロカーボン グリーンプロジェクト開始

<https://www.nexyzgroup.jp/press/2022/0705153000.html>

3. 上場維持基準の適合にむけた今後の課題と取り組み内容

上記「1. 当社の上場維持基準の適合状況」に記載のとおり、令和4年9月30日時点において、当社の流通株式時価総額は42.9億となっており、プライム市場の上場維持基準である流通株式時価総額100億円を充たしておりません。一方で、3期ぶりの業績の黒字転換を果たし、今後も成長軌道が続くと見込まれます。

業績の向上、事業計画の達成を中心課題として、同時にIR・PRの強化とサステナビリティ経営の強化を上記に記載のとおり継続していくことにより、企業価値の向上に努めてまいります。

以上

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 2023-2025



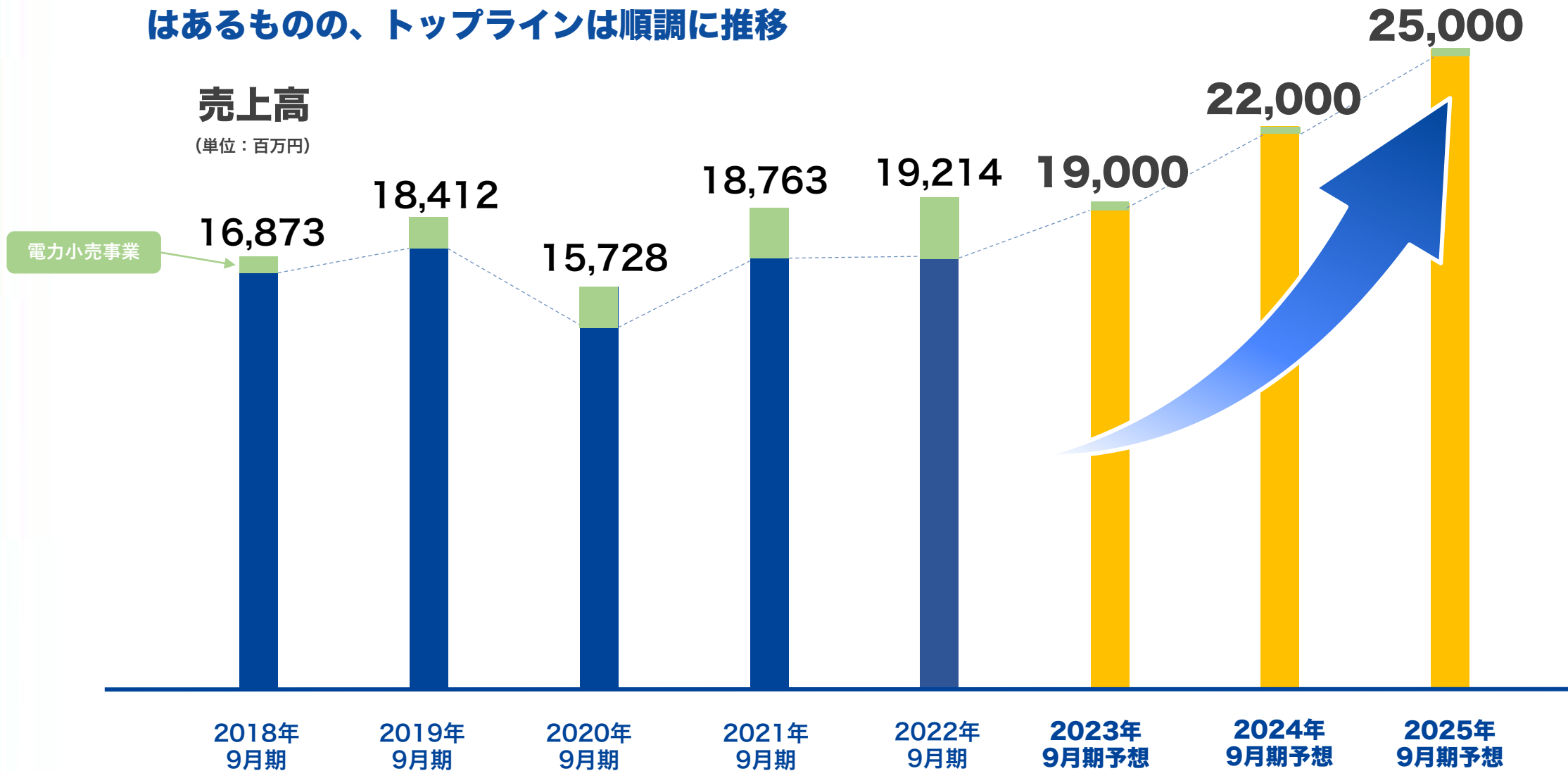
4346

中期経営計画 2023-2025 3ヶ年業績目標

(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
売上高	19,000	22,000	25,000
営業利益	700	2,000	2,500
経常利益	700	2,000	2,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	1,200	1,300

中期経営計画 2023-2025 売上高

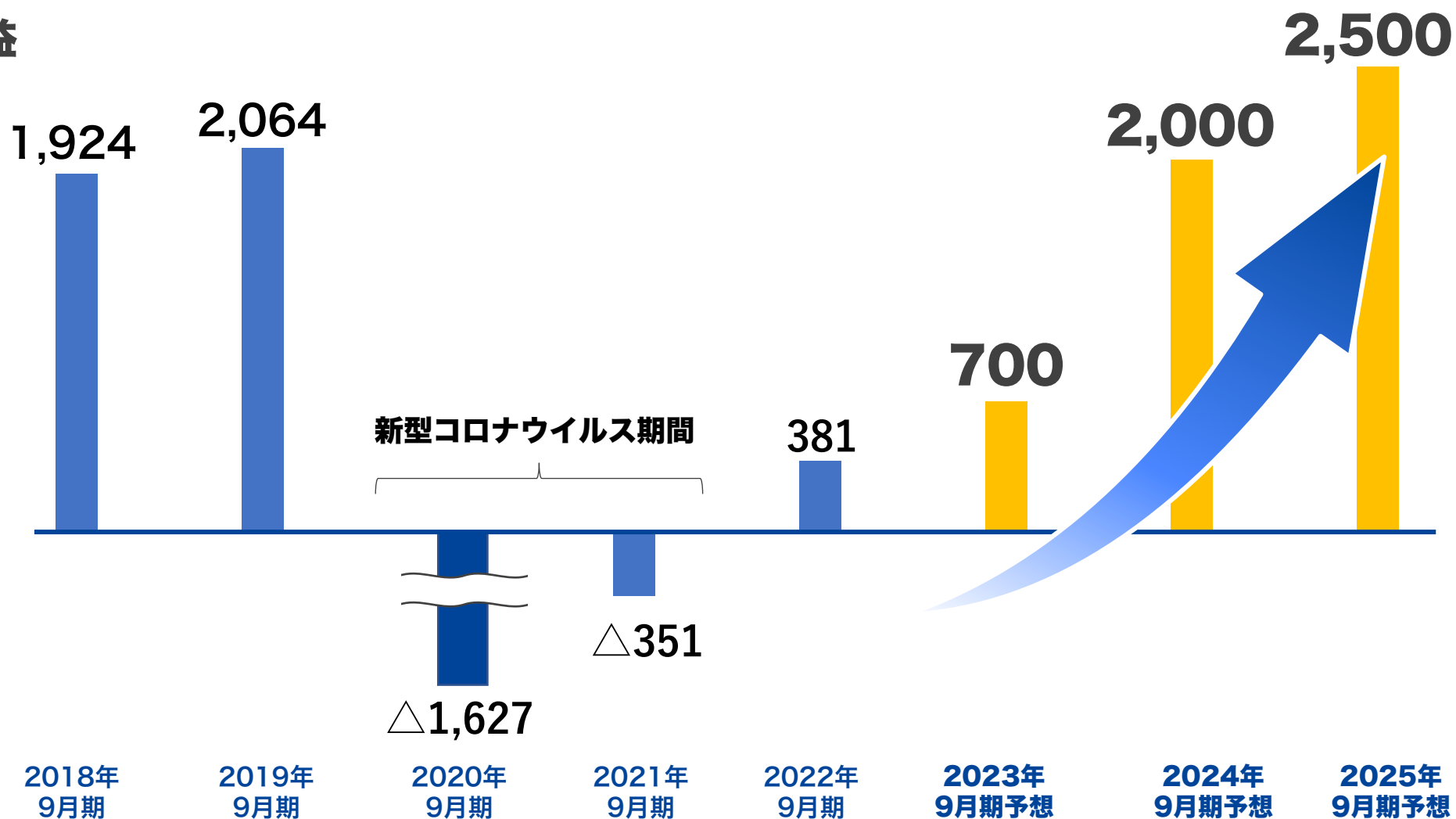
電力小売事業の移管による影響（グロス売上からネット売上へ変更）
はあるものの、トップラインは順調に推移



中期経営計画 2023-2025 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

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

V字回復を
目指す

プライム市場
上場維持基準
流通株式時価総額
100億円

現在

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

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。



サービスアウトライン (ネクシィーズ・ゼロ事業)

一括では購入しにくい高額な業務用設備を
初期投資オールゼロで提供
5年間のサービス満了後は**所有権が移転**

商材数
バリエーション

490,000

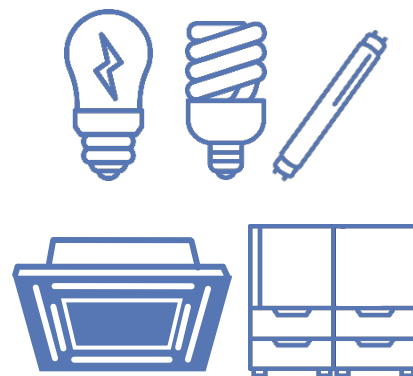
導入実績

86,000件

2022年9月末 現在

店舗設備 ほぼ **100%** 対応

- LED照明
- 業務用空調機器
- 厨房機器 その他



農業も初期投資ゼロ

- 農業用ハウス
- 暖房機
- 自動カーテン設備 その他



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



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

[エンベデッド・ファイナンス]

の仕組み

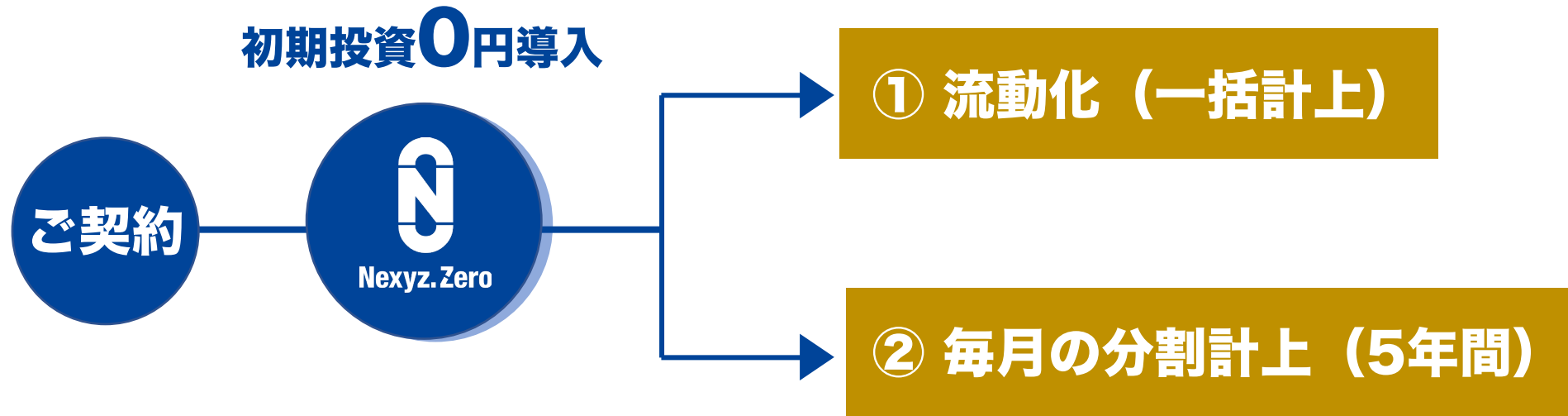
投資金確保

流動化枠

金融機関

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 700億円

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
86,625件
(2022年9月末 現在)



2025年までに
導入件数 **12**万件 以上

①地域金融機関との連携強化

- ・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

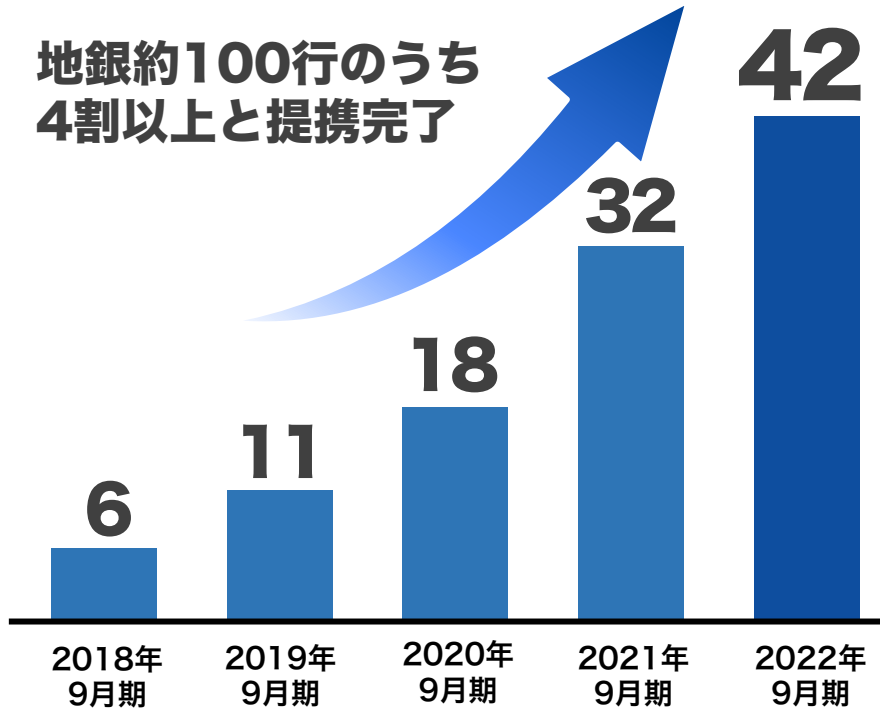
環境貢献とビジネスマッチングのサイクルを強化

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

※
42行と提携完了

地銀約100行のうち
4割以上と提携完了

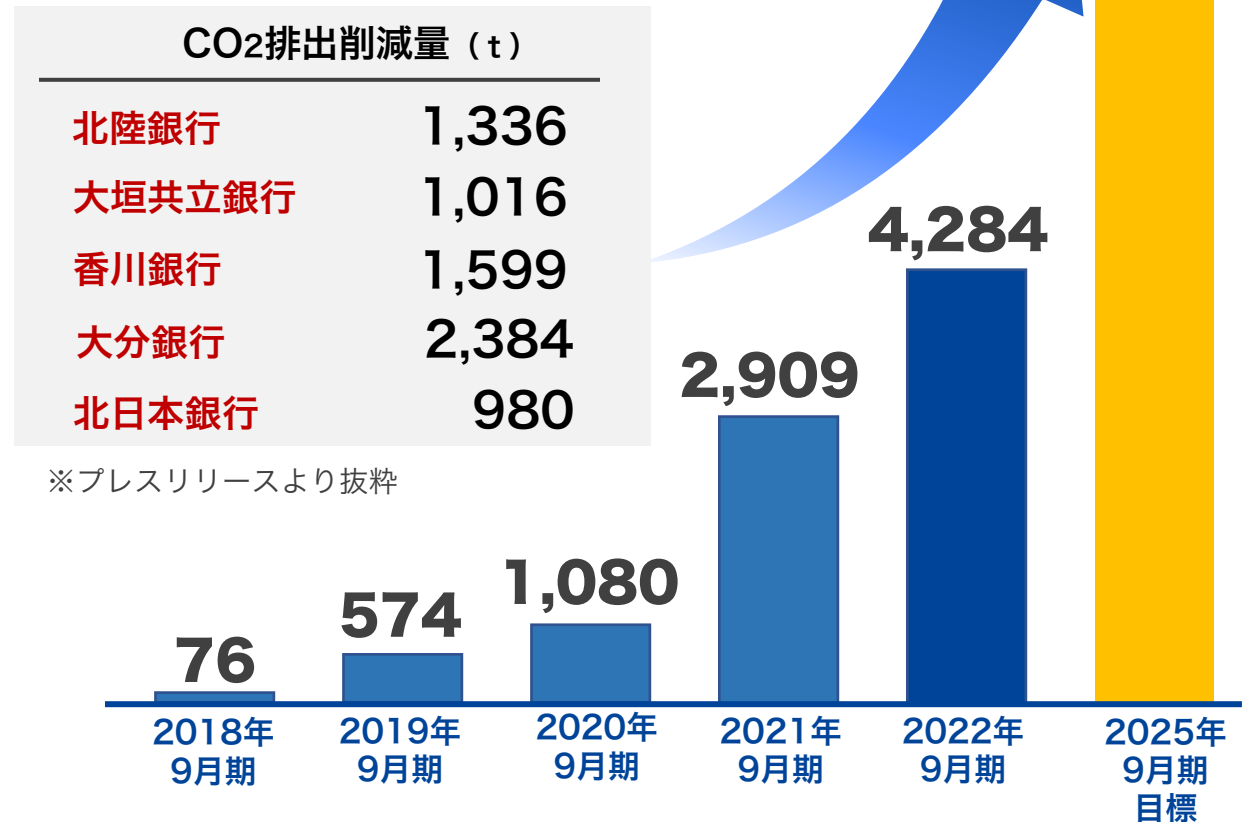


※地域銀行・信用金庫・信用組合・リース会社を含む提携済地方金融機関の合計

■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 **4,284社**
(2022年9月末現在)



CO2排出削減量 (t)

北陸銀行	1,336
大垣共立銀行	1,016
香川銀行	1,599
大分銀行	2,384
北日本銀行	980

※プレスリリースより抜粋

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

環境貢献商材

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

- 環境貢献商材
- スマート農業
- 冷凍自動販売機

**2022年以降は
「高単価・商材多様化」を推進**

③新規市場への参入

新商材

コロナ禍でニーズ急増!!
冷凍自動販売機
(ど冷えもん) スタート

様々な商品を**24時間**販売

冷 凍 自 動 販 売 機

ど冷えもん

お店自慢の商品を 24 時間冷凍販売!



初期投資 **0**円

導入
開始

農業設備もぜんぶゼロ
全国で導入開始!

初期投資オールゼロの**農業**



ネットハウスなら
ぜんぶ

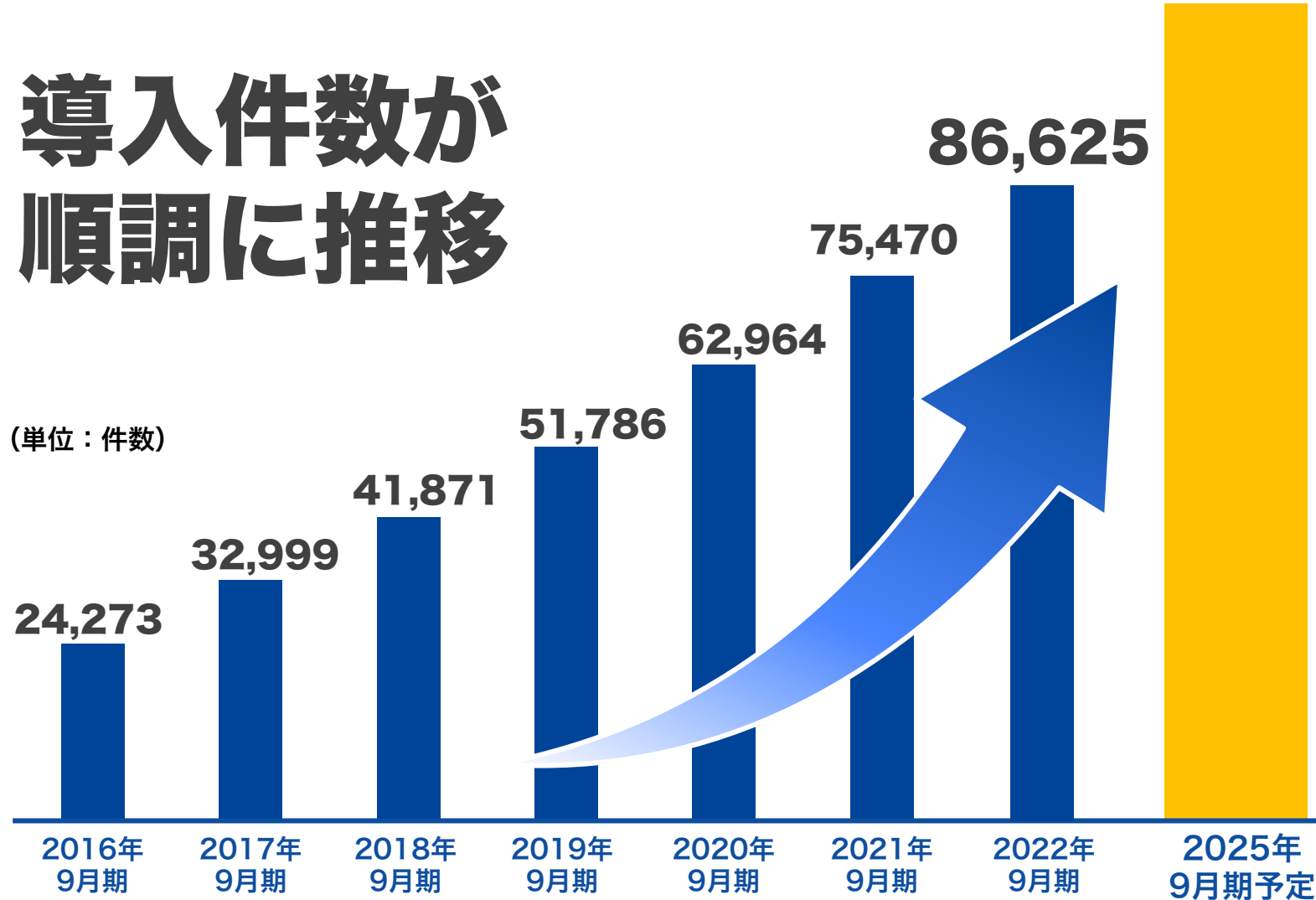
初期投資 **0**円

ネクシィーズ・ゼロ導入件数

120,000~

導入件数が 順調に推移

(単位：件数)



12万件 突破予定

↑
86,625件
(2022年9月末 現在)

電子メディア事業

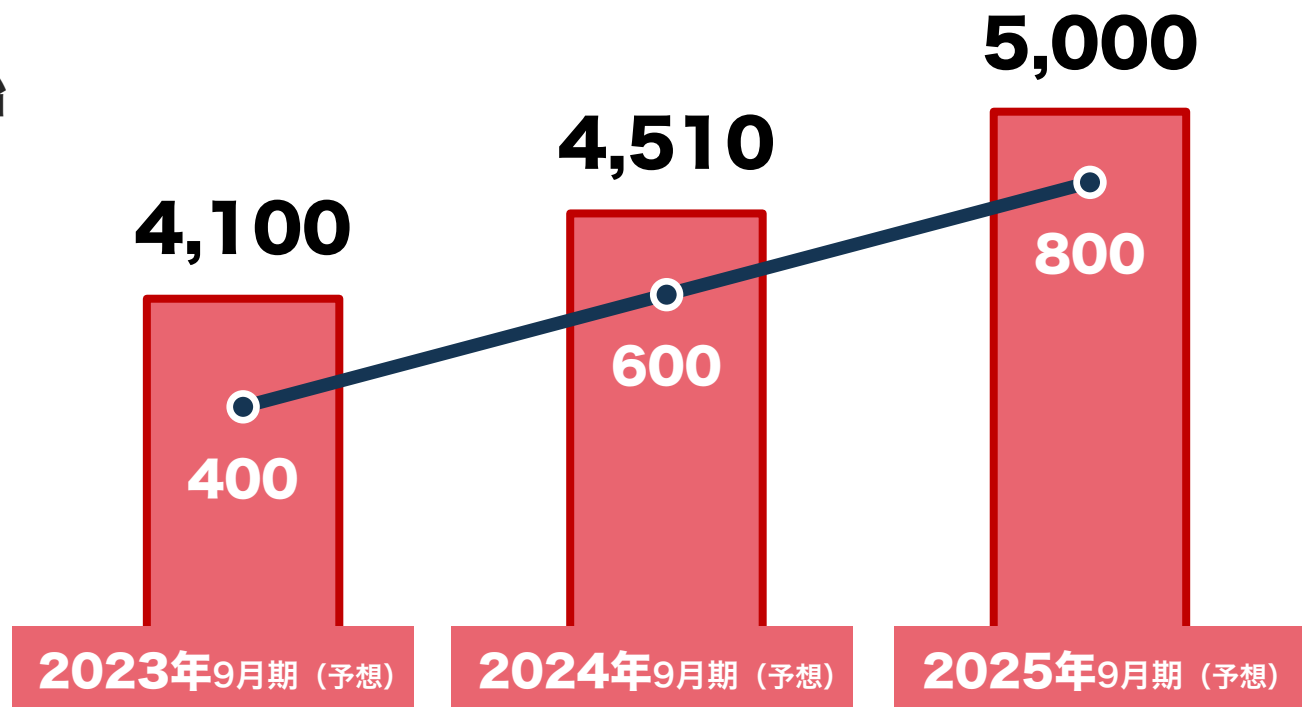
(株)ブランジスタ

2025年9月期までの連結売上高・営業利益計画

(単位：百万円)

- ▶ 自治体とのタイアップ広告好調
- ▶ 連結子会社を設立、新サービスを開始
- ▶ 旅行・外食業界の回復

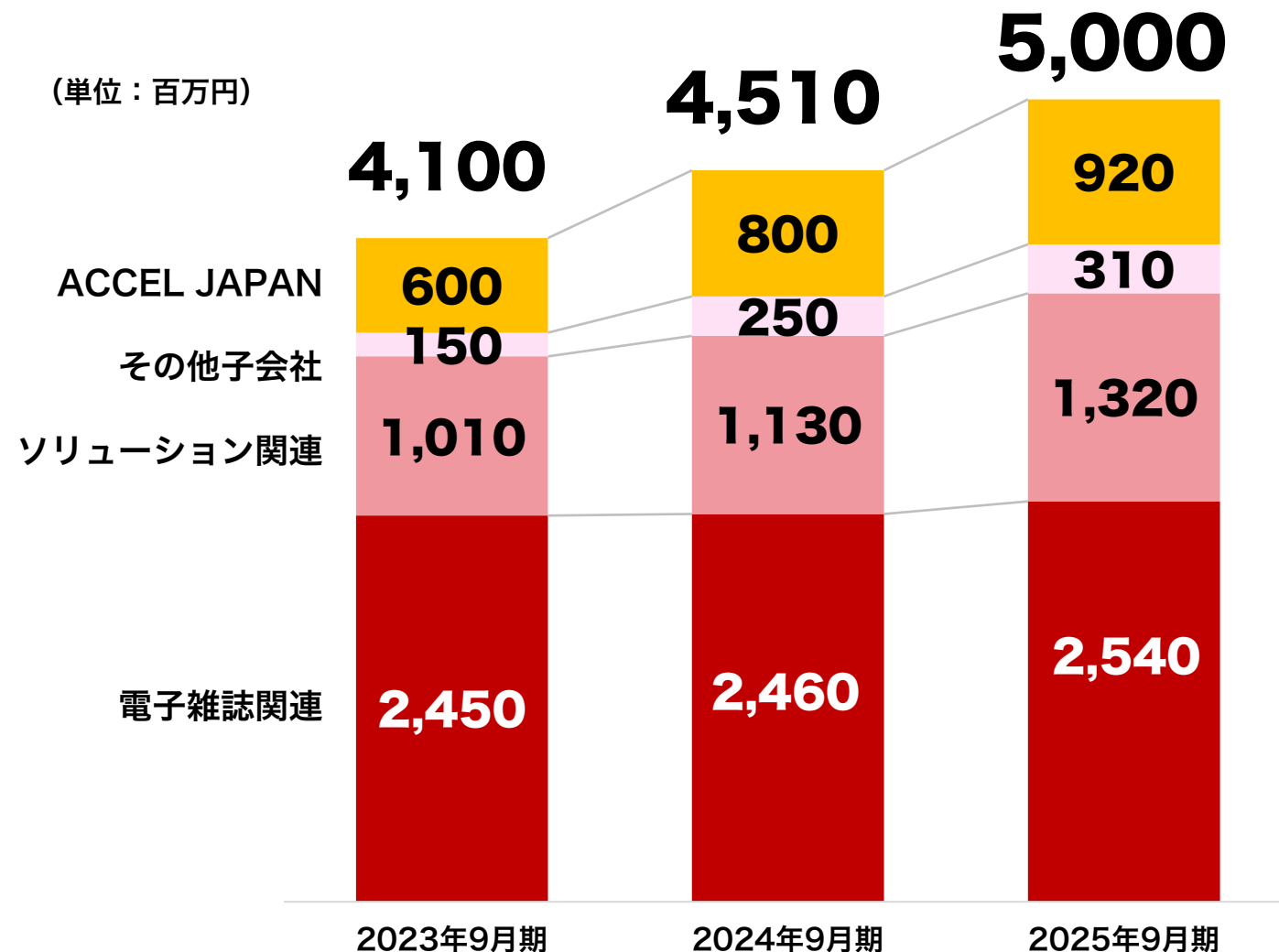
▶ 2024年9月期
**過去最高売上、
最高益達成見込み**



■ 売上高	4,100	4,510	5,000
● 営業利益	400	600	800

2023年9月期～2025年9月期（予想）

売上高の内訳



- 各サービスの拡大
- 連結子会社を設立
新サービス
ACCEL JAPAN開始



順調に拡大

成長戦略 電子雑誌関連

地方創生を支援する新サービス開始を前倒し

売上の最大化に向けて
既存サービスの拡大と
新サービスを開始

電子メディアを通じた手数料売上の獲得

個人向け新商品、新サービスの販売

- 利用者数拡大による媒体価値向上 → **過去最高月間利用者数586万人を記録**
- サービスラインナップの拡大による平均売上単価向上 → **スポット広告用特集を続々増加
広告売上のさらなる拡大へ**
- 自治体支援サービスの拡充 → **予算確保が難しい自治体向けに新たに官民連携プラン開始**
- 地方創生を支援する新サービスを開始 → **旅色セレクションを開始**

2022年9月期

**取組
開始**

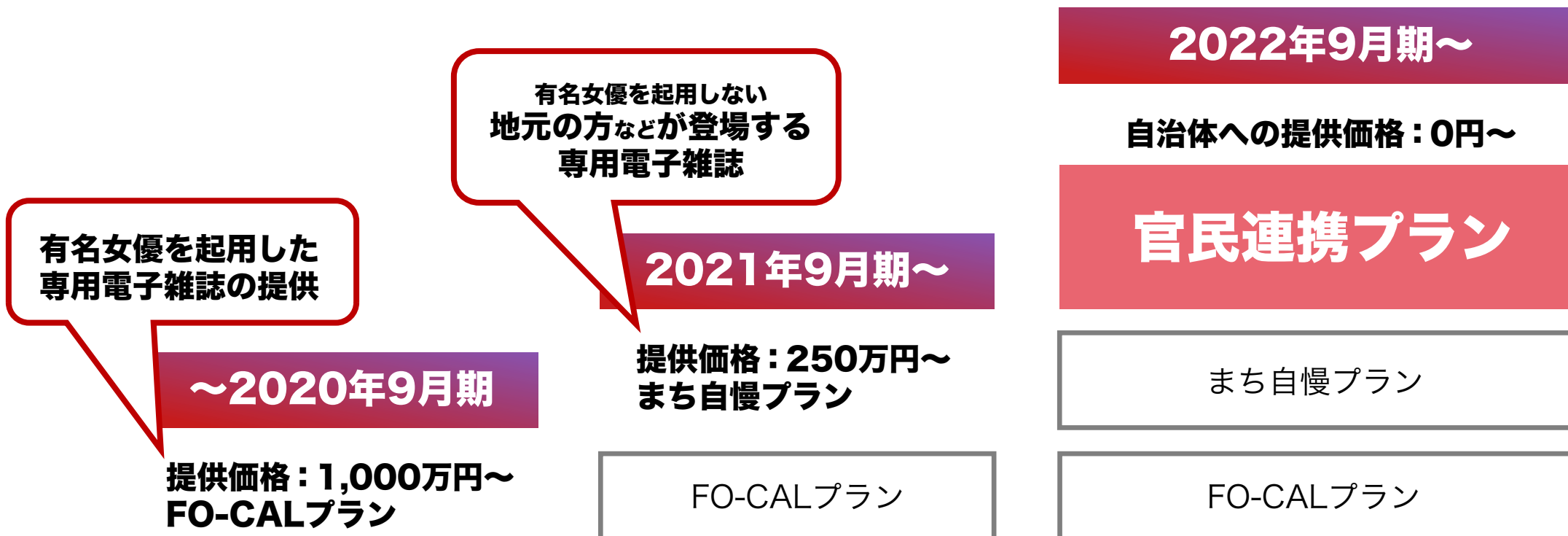
2022年9月末

2023年9月末

2024年9月末

2025年9月末

自治体支援サービスの拡充



すべての自治体に向けた商品を開発・提供し、より多くの自治体を支援
継続的な売上の拡大と収益機会の増大を目指します

ソリューション関連 今後の戦略

低額サービスから **アップセル**

さらに**クロスセル**で売上拡大へ

中核サービスへ
アップセル

周辺サービスを
クロスセルへ

低額サービス
契約社数を拡大

まとまる EC 店長

おてがる一括管理 イーシー・テンチョウ

月**9,800**円(税別)~の
在庫一元管理ASP

クライアントの
事業拡大に合わせて
中核サービスを追加受託
業務受託売上を拡大

 **Brangista** 
Solution

クライアントの
業務拡大・ニーズに合わせて

追加受託

ブランジスタの物流サービス **物流**

ソクレス 
SOKURESU 他



ACCEL JAPAN

ア ク セ ル ジ ャ パ ン

世の中の 現状

タレントを起用した宣伝効果の高い
プロモーションは
資本力のある

0.3%[※]の大手企業が独占

成長企業の 課題

経営資源に限りがある

99.7%[※]の中小企業は
プロモーションに多くを割けず
事業スピードを加速できない

※総務省・経済産業省が公表した「平成28年経済センサス-活動調査」のデータ分析より、中小企業庁が集計した結果を引用。

初期費用ゼロ円+月額固定の新モデル



ACCEL JAPAN アンバサダー

板野友美



名倉潤



ヒロミ



佐藤隆太



篠田麻里子



画期的な2つのサービスをひとつに

著名タレントの写真・動画が使えるプロモーション

タレントパワーで 事業成長を加速!



著名タレントの写真・動画を
プロモーション・採用活動などに使用して
訴求力を強化

経営者の学びと交流の場

リーダーシップ強化で 経営力をアップ!



日本最大級の経営者交流団体で
経営ノウハウ・人脈を得て経営者自身の
底力をアップ

PASSION
LEADERS
SINCE 2011.4.18

No.1
JAPAN

会員数 **4,000** 名

経営者の知識や人脈を形成する様々なプログラムに参加
第一線の著名経営者の講演 ビジネスマッチング



入会費・月額会費全額無償

ACCEL JAPANのポジショニング

	A社	B社	ACCEL JAPAN
価格	50万円/月	30万円/月～ (タレントによる)	35万円/月～
活用方法	静止画50素材 動画1素材	静止画300素材	タレント写真60カット～ 動画10素材～使い放題
販売方法	代理店中心	代理店中心	全国規模の自社営業網 代理店販売
その他	タレントの契約期間に応じた 使用期間のため、最長1年しか 使用できず、途中参加不可	起用できるタレントが 50代中心で偏りがある	どのタレントでも いつからでも、幅広い企業で 自由に利用開始が可能

高い競争優位性と全国規模の営業力で拡販

ACCEL JAPAN成長戦略

契約更新+紹介によって
契約件数増大

ACCEL JAPAN売上高推移（単位：百万円）

2023年9月期 (予想)	2024年9月期 (予想)	2025年9月期 (予想)
600	800	920

企業とのコラボ

代理店販売

WEB広告・タクシー広告などのPULL型

自社営業人員によるPUSH型

2023年9月期

2024年9月期

2025年9月期

日本全国の企業を網羅する販売網と商材で拡大

ACCEL ● JAPAN のミッション

成長企業

有名タレントを使用したPR
プレゼンス向上で競合と差別化



ACCEL
JAPAN

経営者自身の学習と成長
ビジネスマッチングの提供

Passion
Leaders



著名経営者
による講演

日本一の
経営者
交流団体



会員との
ビジネス
マッチング



ビジネス専門
電子雑誌で
露出UP



有名人が
自社サービス
を紹介

タレント
パワーで
注目度UP

日本経済の成長



月1万円からのサブスクエステ

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

Service

サービス

確かな美容カウンセリング

根拠のある3つのプログラム

月額10,000円~でできること

全身ケアできる

最先端
エステマシン

ライフスタイルを
改善する

遺伝子解析

体の変化を
管理する

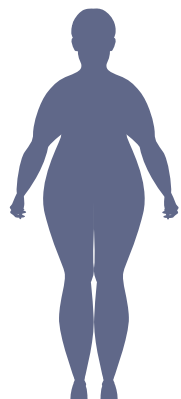
体成分分析

ボディアーキは充実したサポートでお客様のライフスタイルを輝かせます

Customer Story

カスタマー ストーリー

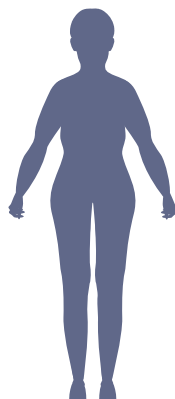
ボディアーキのある生活でリバウンドしにくい体質に



現状

キレイになりたい

遺伝子解析&栄養学のカウンセリングで
自分の生活習慣と体質を知る



12ヶ月後

美容体重に

体組成計InBodyで月2回計測し
BODY ARCHI通いを継続



将来

健康を維持

体質の変化に気づき始めたら気になる部位に
徹底アプローチし自分の理想へボディメイク

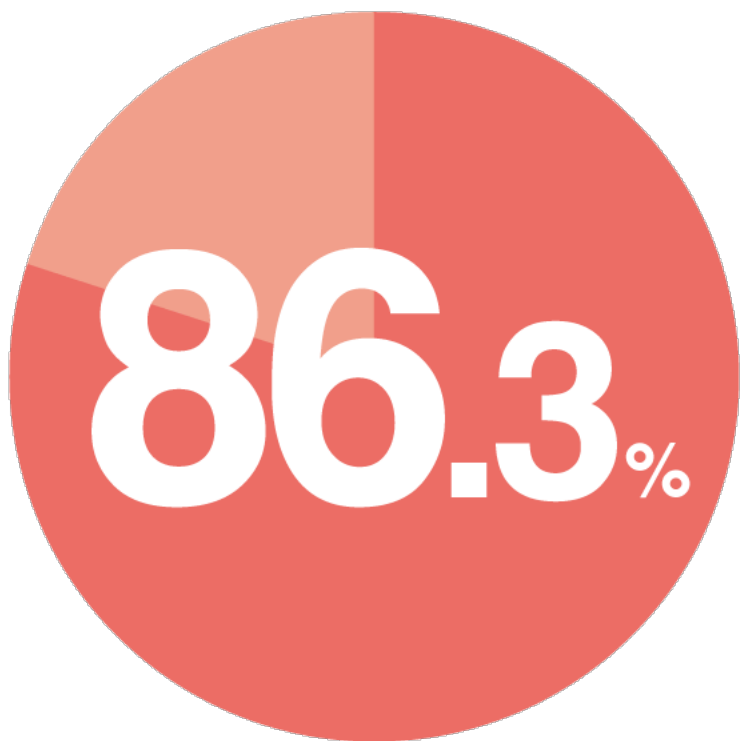
美しく健康的になりたい女性を継続的にサポート

Potential

ポテンシャル

長期プラン契約率

(12ヶ月プラン・24ヶ月プラン)

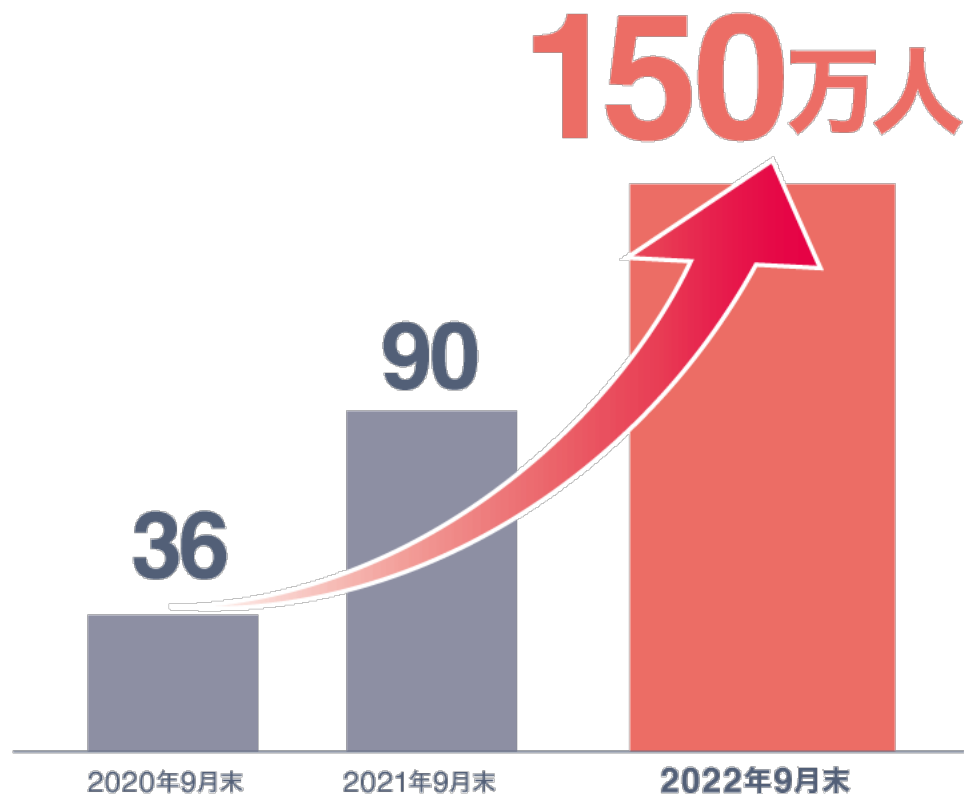


※2022年7月末時点 当社調べ

#ボディアーキのある生活

総来店利用者数の推移

(単位:万人)



※ 2018年11月～2022年9月末までの来店延べ人数 (会員・非会員問わず)

投資先企業の動向

株式会社アイメッド



アイメッド オンライン診療・医療機関総合アプリ

楽天が新たに株主として参画。

2022.9.20
プレスリリース

湘南美容クリニックグループと共に当社関連会社として設立。楽天グループ株式会社がオンライン診療サービス領域における協業に合意し新たに株主として参画。病院・クリニックの検索や予約、遠隔診療などを提供する病院検索・オンライン診療アプリ「アイメッド」のアカウントと楽天IDの連携を開始。今後もオンライン診療サービスと連携した新規事業など検討へ。

インフルエンサーの育成・マネジメント
「Lemon Square」の運営

C Channel

蓄電池/蓄電システム・
大型リチウムイオン電池

 ELIYY Power

がんと闘う革新的な光免疫療法の開発

Rakuten Medical

理念浸透/企業文化醸成 社内SNS

 Talknote

広告運用自動最適化サービス

 Ai Robotics

店舗・企業をつなぐスキマバイトアプリ

 Timee

ESGの取り組み

ESG Activities

A Venn diagram consisting of three overlapping circles. The left circle is labeled '環境' (Environment), the middle circle is labeled '社会' (Social), and the right circle is labeled 'ガバナンス' (Governance). Each circle has a white outline and a blue-to-green gradient fill. The circles overlap in the center, creating a central intersection area.

環境

Environment

社会

Social

ガバナンス

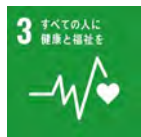
Governance

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の開示



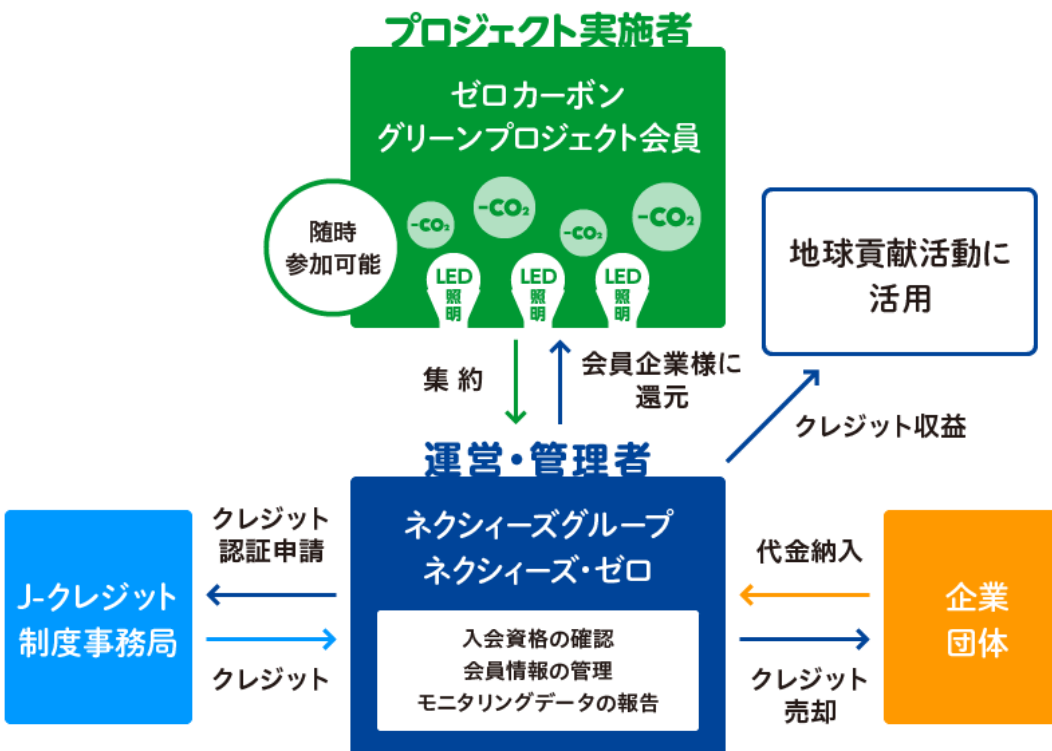
「気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD)」に対する賛同を前提とし、
4つのTCFD推奨開示項目に沿った開示に向けて準備してまいります。

CO₂排出削減を推進する新たな取組み

ゼロカーボン グリーンプロジェクト開始



CO₂排出削減量の価値を「みえる化」
クレジット売買収益の還元により
「2050年カーボンニュートラル」に貢献



CO₂排出削減実績

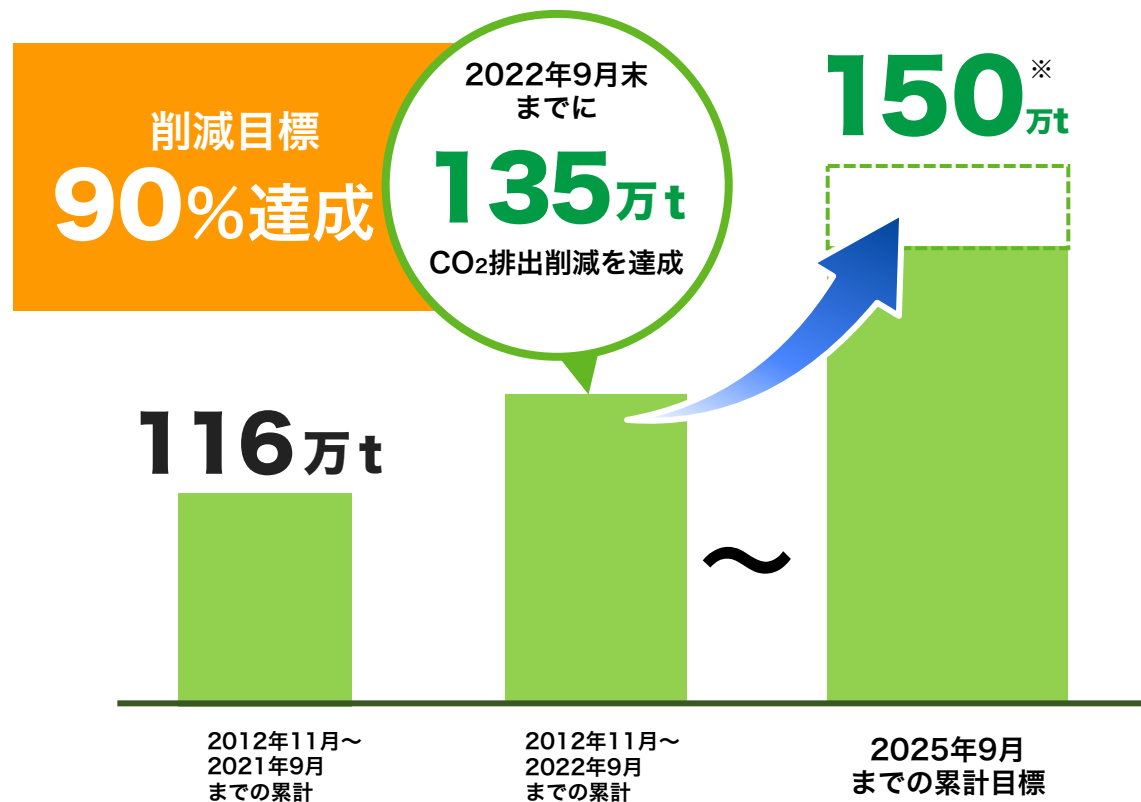
Environment

「エコ・ファーストの約束」と連動して、2025年9月末までにネクシィーズ・ゼロ導入件数10万件、LED照明導入によるCO₂排出削減目標150万tを目指しています。

日本政府の基本方針閣議決定
地球温暖化対策計画

2030年までに
LED照明設置 

100%へ



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

Social

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

Passion Leaders

—情熱経済人交流会— パッションリーダーズ

2011年4月に発足した、一般社団法人パッションリーダーズの企画・運営を行っております。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社会貢献活動です。



※順不同、一部のみ掲載しています

アスリート支援



「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の人材育成を目的としたプロジェクト一般社団法人HDPを運営しております。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



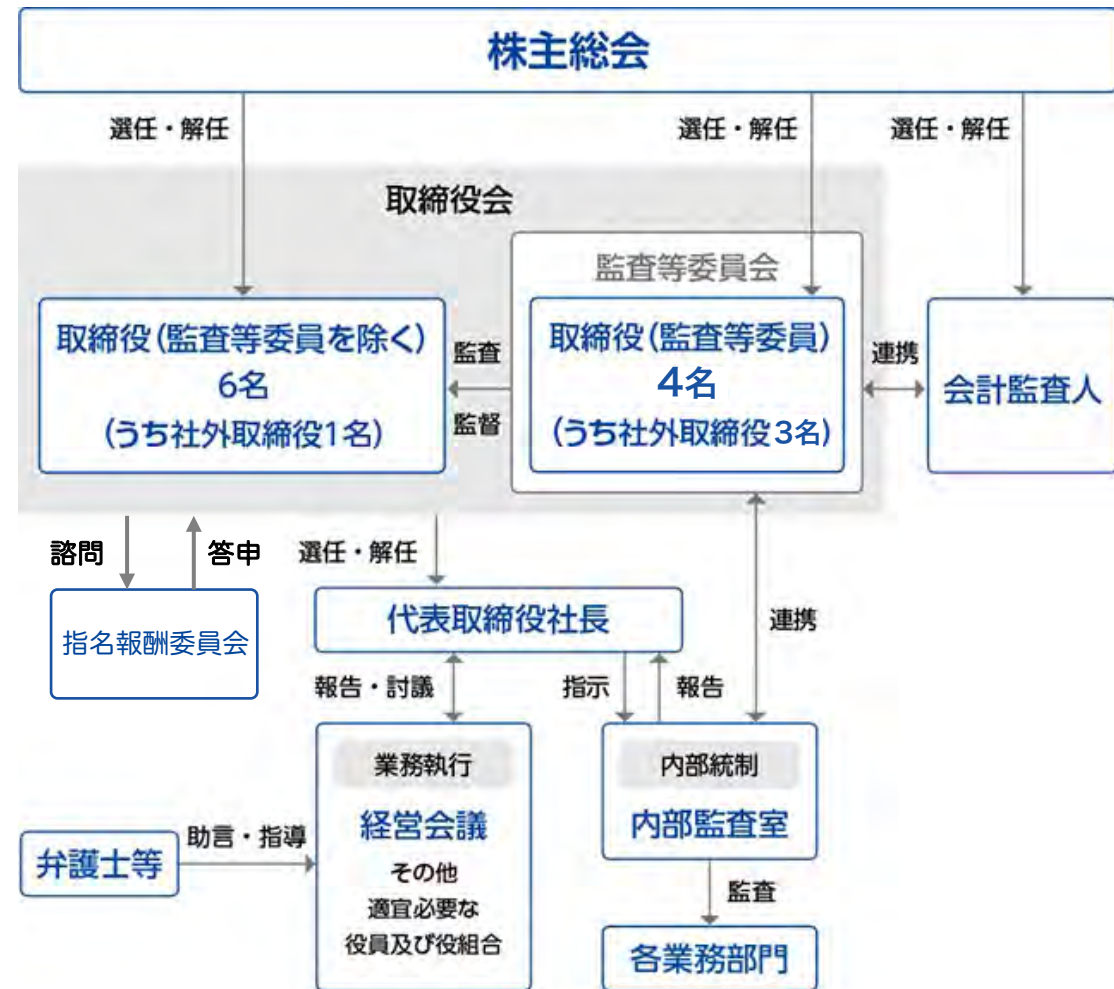
ガバナンス

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



**まだない
常識を、
次の
あたりまえに。**

Nexyz.

初期費用オールゼロの設備投資

Brangista

電子メディア・プロモーション・EC

**BODY
ARCHI**

サブスク型パーソナライズビューティ



Nexyz.Group

www.nexyzgroup.jp

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

ネクシ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。

■著作権 株式会社ネクシーズグループ：株式会社ネクシ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。