



# Hamee株式会社

2024年4月期本決算  
決算説明資料

- I. エグゼクティブサマリ
- II. 決算概要
- III. ビジネスハイライト
- IV. 中期経営計画
- V. 組織再編

## Appendix

- ・会社概要
- ・ビジネス概要
- ・参考情報

# I . エグゼクティブサマリ

01

コマースセグメント、プラットフォームセグメント、  
両セグメントともに健闘したことにより  
グループ全体で 前年同期比 25.5%の大幅増収、50.8%の大幅増益を達成

02

コマースセグメントはモバイルライフ事業の健闘、  
コスメティクス事業の大躍進を筆頭に各事業が増収となり、  
前年同期比 30.0%大幅増収、53.7%大幅増益を達成

03

プラットフォームセグメントはネクストエンジン事業のサービス価格の  
改定に伴うARPUの向上と他社との営業連携に付随する売上などにより  
前年同期比11.0%の大幅増収、27.5%の大幅増益を達成

※全て累計期間を対象

## II. 決算概要

## 24年4月期4Q 連結概況

- 両セグメントの健闘により前年比会計期間で38.1%、累計期間で25.5%と大幅増収
- 営業利益および親会社株主に帰属する当期純利益は会計期間にて前年比大幅上昇
- 各段階利益においても累計期間にて前年比大幅上昇

(百万円)	会計期間			
	2023/04 4Q実績	2024/04 4Q実績	増減額	前年比
連結業績概況				
売上高	3,496	<b>4,829</b>	1,332	38.1%
売上総利益	1,979	<b>2,852</b>	872	44.1%
営業利益	101	<b>555</b>	453	447.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	130	<b>428</b>	297	228.4%

	累計期間			
	2023/04 1Q~4Q実績	2024/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
売上高	14,038	<b>17,612</b>	3,573	25.5%
売上総利益	8,475	<b>10,866</b>	2,391	28.2%
営業利益	1,271	<b>1,917</b>	646	50.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	945	<b>1,121</b>	176	18.6%

## 24年4月期4Q セグメント別概況

- コマースセグメントの健闘により、**売上・利益**ともに累計において前年比**30%超える**
- **連結営業利益**は会計期間**447.2%**、累計期間**50.8%**と大きく上昇

(百万円)		会計期間			
		2023/04 4Q実績	2024/04 4Q実績	増減額	前年比
連結セグメント概況					
コマース	売上高	2,752	<b>3,934</b>	1,181	42.9%
	セグメント利益	27	<b>402</b>	374	1,361.8%
	利益率	1.0%	<b>10.2%</b>	9.2%	—
プラットフォーム	売上高	743	<b>895</b>	151	20.4%
	セグメント利益	315	<b>446</b>	131	41.7%
	利益率	42.4%	<b>49.9%</b>	7.5%	—
連結	売上高	3,496	<b>4,829</b>	1,332	38.1%
	セグメント利益	342	<b>848</b>	505	147.6%
	調整額※1	△241	<b>△293</b>	△ 52	—
	営業利益	101	<b>555</b>	453	447.2%
	利益率	2.9%	<b>11.5%</b>	8.6%	—

累計期間			
2023/04 1Q~4Q実績	2024/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
10,655	<b>13,855</b>	3,200	30.0%
696	<b>1,069</b>	373	53.7%
6.5%	<b>7.7%</b>	1.2%	—
3,383	<b>3,756</b>	373	11.0%
1,509	<b>1,925</b>	415	27.5%
44.6%	<b>51.3%</b>	6.6%	—
14,038	<b>17,612</b>	3,573	25.5%
2,205	<b>2,994</b>	788	35.8%
△934	<b>△1,077</b>	△142	—
1,271	<b>1,917</b>	646	50.8%
9.1%	<b>10.9%</b>	1.8 %	—

※1 調整額: 全社的な本部費用を「調整額」として記載しております。

## 24年4月期4Q コマースセグメント概況(売上高)

- 全事業において会計、累計ともに **前年比増収** を達成
- **モバイルライフ事業** は期初計画に未達も、**累計期間 3.2%** 増収となり健闘
- **ゲーミングアクセサリ事業** および **コスメティクス事業** が大幅に増収  
中核事業へのステップとなり、単一事業依存からの脱却、事業ポートフォリオ形成が進む

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 4Q実績	2024/04 4Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~4Q実績	2024/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
<b>売上高</b>	2,752	<b>3,934</b>	1,180	42.9%	10,655	<b>13,855</b>	3,200	30.0%
モバイルライフ事業	1,838	<b>1,861</b>	23	1.3%	7,157	<b>7,387</b>	230	3.2%
ゲーミングアクセサリ事業	190	<b>440</b>	250	131.6%	769	<b>1,115</b>	346	45.0%
コスメティクス事業	151	<b>799</b>	647	428.2%	294	<b>2,219</b>	1,924	652.3%
新規事業投資	38	<b>72</b>	33	85.2%	101	<b>270</b>	169	166.7%
グローバル事業	534	<b>760</b>	225	42.3%	2,332	<b>2,863</b>	530	22.7%



## 24年4月期4Q コマースセグメント概況(営業利益)

- **コスメティクス事業**は会計期間において、**黒字化を実現**。累計期間にて採算改善が顕在化
- **モバイルライフ事業**は周辺アクセサリーを含む売れ筋商材に絞った商品ミックスの変化やコスト削減に努めた結果、利益が改善し、会計期間では**前年比97.1%**の増益を達成

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 4Q実績	2024/04 4Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~4Q実績	2024/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
<b>営業利益</b>	27	<b>402</b>	374	1,361.8%	696	<b>1,069</b>	373	53.7%
モバイルライフ事業	174	<b>343</b>	169	97.1%	1,223	<b>1,399</b>	176	14.4%
ゲーミングアクセサリー事業	△7	<b>28</b>	35	—	2	<b>16</b>	14	700.5%
コスメティクス事業	△104	<b>54</b>	158	—	△489	<b>△232</b>	257	—
新規事業投資	△96	<b>△55</b>	41	—	△258	<b>△230</b>	28	—
機能部署	△35	<b>△72</b>	△36	—	△105	<b>△310</b>	△204	—
グローバル事業	97	<b>103</b>	6	6.2%	324	<b>426</b>	101	31.2%
<b>営業利益率</b>	1.0%	<b>10.2%</b>	9.2%	—	6.5%	<b>7.7%</b>	1.2%	—

## 24年4月期4Q プラットフォームセグメント概況

- サービス価格の改定に伴うARPUの向上と他社と営業連携に付随するインセンティブ売上などにより、**ネクストエンジン事業は大幅な増収・増益**を達成
- **コンサルティング事業**は体制整備に伴い減収となるも、採算管理が浸透し**営業利益は期初計画を上回る**

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 4Q実績	2024/04 4Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~4Q実績	2024/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
プラットフォームセグメント								
売上高	743	<b>895</b>	151	20.4 %	3,383	<b>3,756</b>	373	11.0 %
ネクストエンジン事業	603	<b>747</b>	143	23.8 %	2,400	<b>2,820</b>	419	17.5 %
コンサルティング事業	100	<b>98</b>	△1	△1.7%	472	<b>415</b>	△57	△12.2%
ロカルコ事業	39	<b>49</b>	9	24.7 %	509	<b>520</b>	11	2.2 %
営業利益	315	<b>446</b>	131	41.7 %	1,509	<b>1,925</b>	415	27.5 %
営業利益率	42.4%	<b>49.9%</b>	7.5%	—	44.6%	<b>51.3%</b>	6.6%	—

## 24年4月期4Q 連結概況 一売上高増減分析

### <コマース>

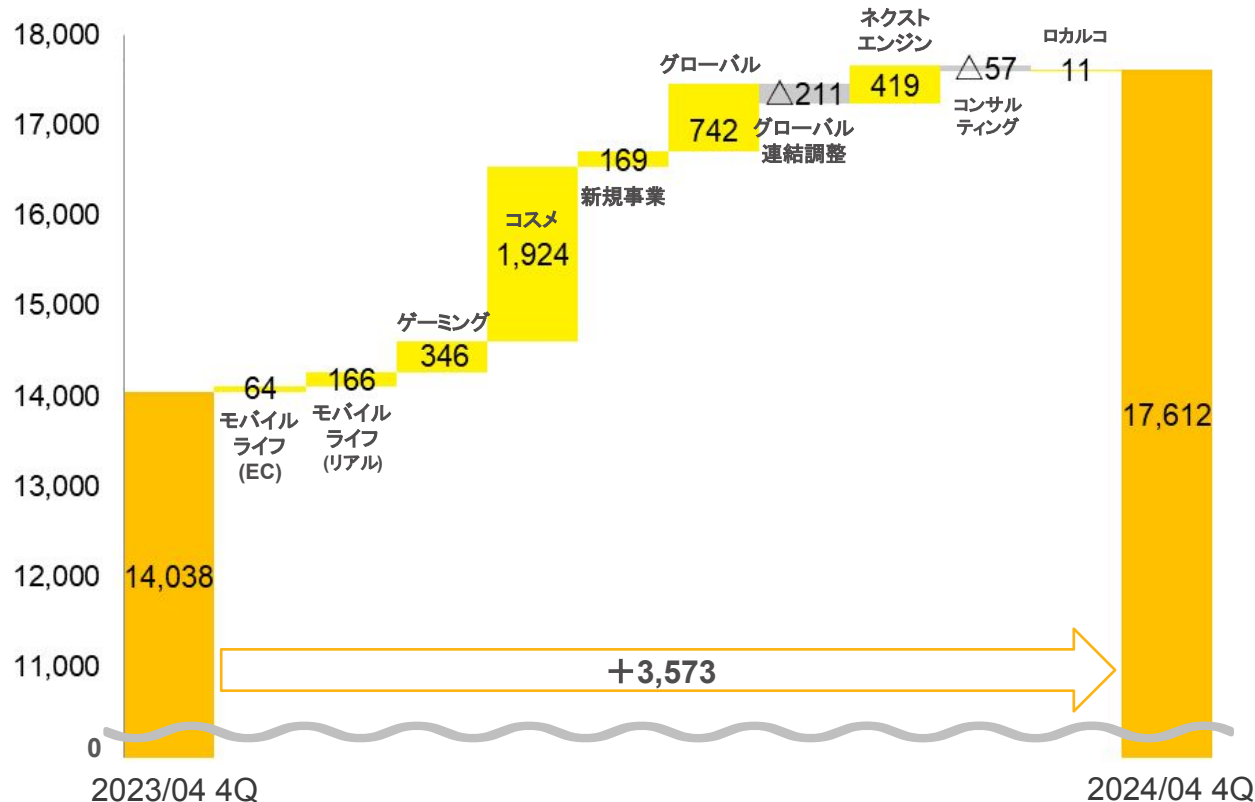
- モバイルライフ: 新型iPhoneと売れ筋機種向けに新商品展開を加速させ増収。
- ゲーミングアクセサリ: ホワイトカラー、パステルカラーのモニターや周辺機器などの新商品投入にて売上伸長。
- コスメティクス: ブランドの認知度の高まりとともに新商品を積極投入、EC・卸ともに大幅増収。
- グローバル: 米国での販売が引き続き好調。

### <プラットフォーム>

- 価格改定、他社連携施策で大幅な増収を達成。

### 売上高(累計期間)

(百万円)



## 24年4月期4Q 連結概況 一営業利益増減分析

### <コマース>

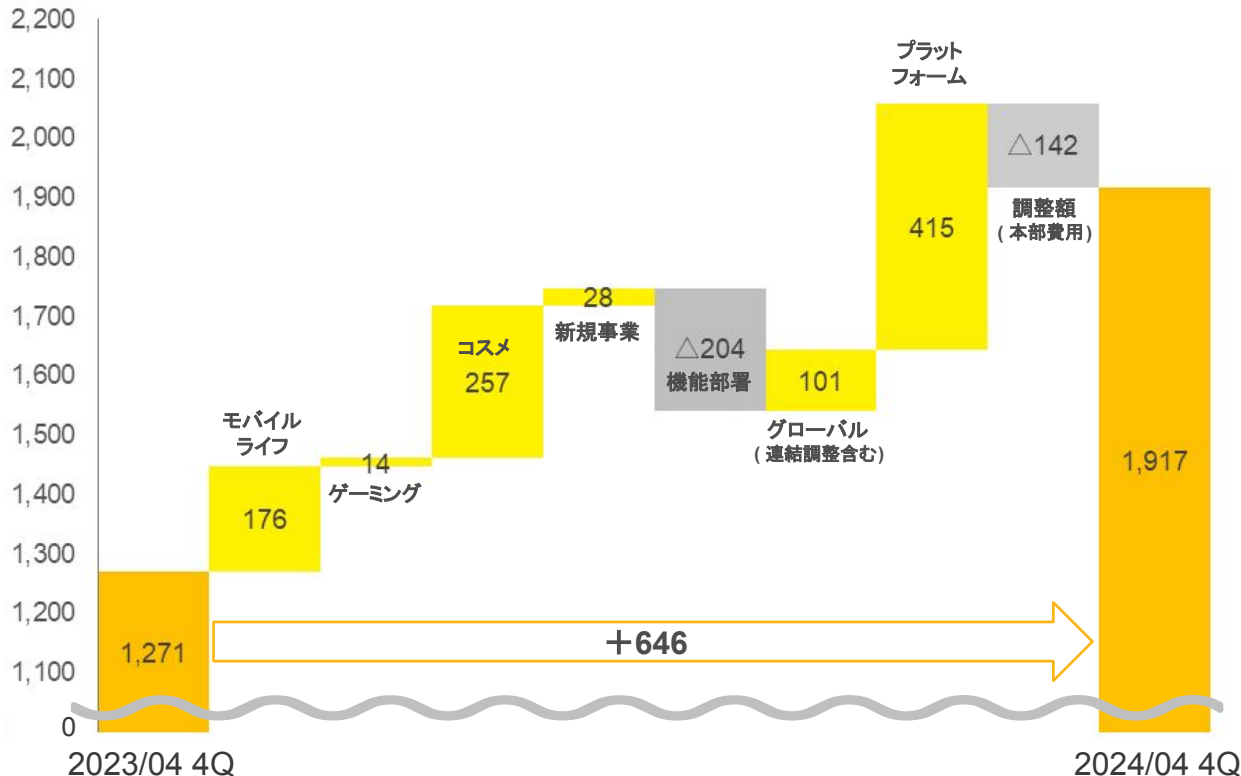
- モバイルライフ: 商品ミックスの変化およびコスト管理の徹底により増益。
- コスメティクス: 大幅な増収効果によって採算改善が進む。販促効果を見極めた広告投資へのシフトや原価低減施策を進め、通期黒字転換を狙う。
- 配賦基準の見直しで機能部署の費用増。
- グローバル: 米国での好調な販売を背景に増益を達成。

### <プラットフォーム>

- 精緻なコスト管理と他社連携という特殊要因も重なり増収幅を超える大幅な増益。

### 営業利益(累計期間)

(百万円)



## 通期業績予想(修正後) と実績との差異

- 売上高は、モバイルライフ事業の健闘、コスメティクス事業・グローバル事業・ネクストエンジン事業の躍進により増収を達成。
- 増収効果ならびにコスト管理の徹底により各段階利益は修正計画を上回って着地。

(百万円) 連結セグメント	2024/4期 累計期間			
	修正予想	2024/04 1Q-4Q実績	乖離額	達成率
売上高	17,292	<b>17,612</b>	320	101.9%
営業利益	1,868	<b>1,917</b>	49	102.6%
経常利益	1,942	<b>2,018</b>	76	104.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,053	<b>1,121</b>	68	106.5%

## Ⅲ. ビジネスハイライト

プラットフォーム



**NEXT ENGINE**

## ハイライト (会計期間)

## プラットフォーム

P F	売上高(4Q) <b>895</b> 百万円 (前年比 20.4%増)	営業利益率(4Q) <b>49.9%</b> (前年比 7.5%増)
	総契約社数(4Q) <b>6,256</b> 社 (前年比 484社増)	GMV(4Q)※1 <b>2,795</b> 億円 (前年比 1.3%増)
ネクストエンジン事業	ARPU(4Q)※2 <b>39,983</b> 円 (前年比 14.3%増)	月次解約率(4Q)※3 <b>0.84%</b> (前年比 0.16%減)

※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しております。

当第2四半期よりキャンセル処理分を GMVから除外した値となっております。

※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しております。

※3 月次解約率・・・四半期期間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しております。



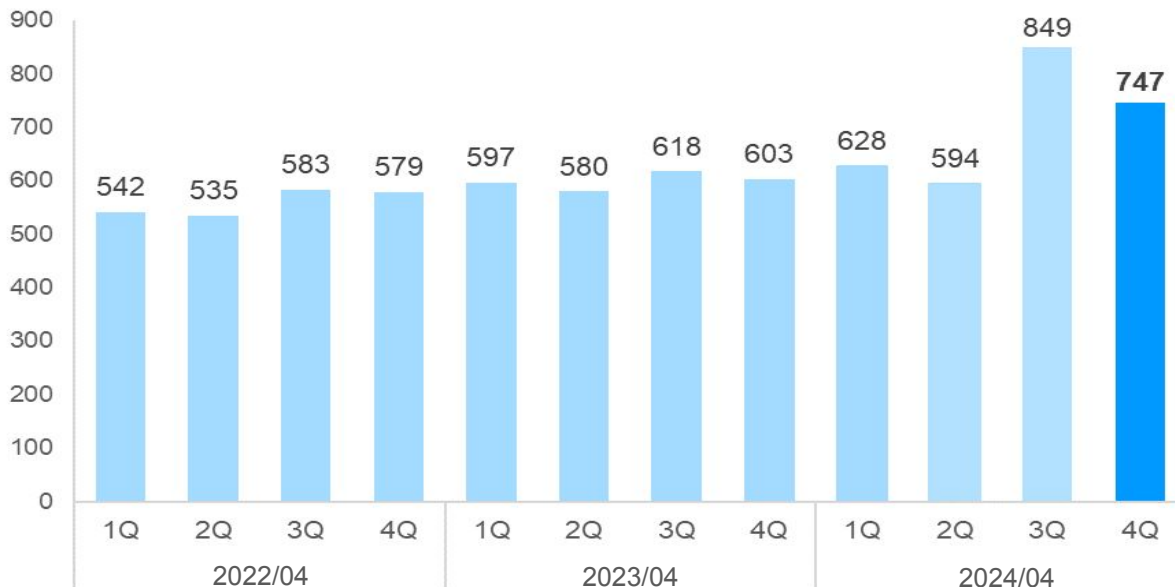
## ネクストエンジン事業 —24年4月期4Q 売上高

- サービス価格の改定に伴うARPUの向上と、株式会社メルカリの運営する「メルカリShops」とネクストエンジンのシステム連携及び営業連携に付随するインセンティブ売上の効果もあり、前年同期比 23.8%増の二桁成長となる。

### 売上高(会計期間)

### プラットフォーム

(百万円)

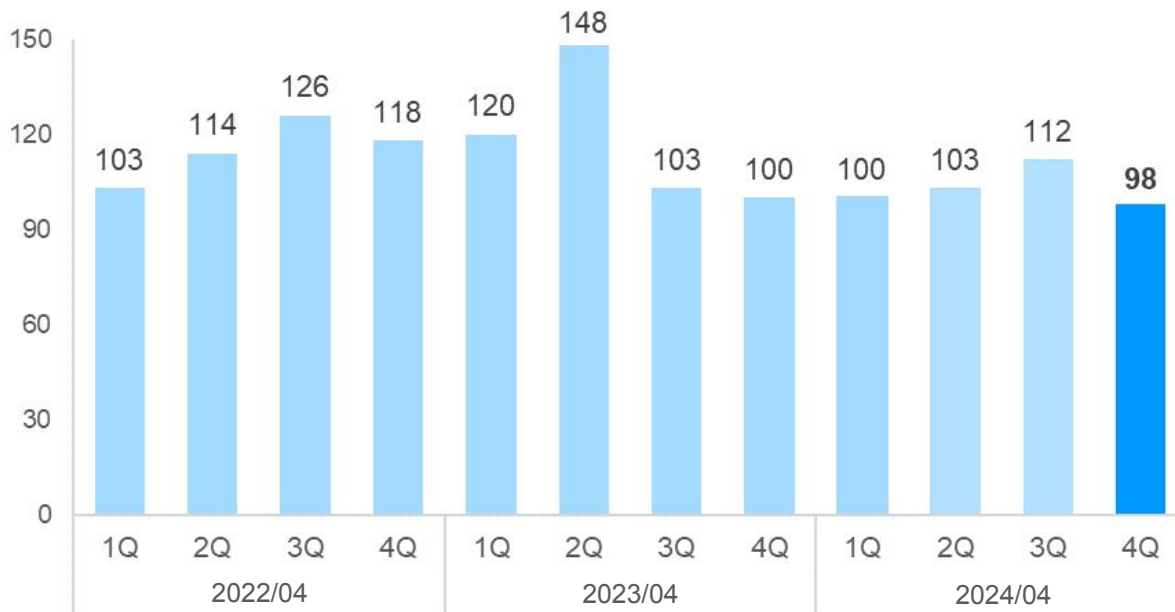


## コンサルティング事業 —24年4月期4Q 売上高

- 経営課題に対処するため、今期は売上高の増加に主眼を置くのではなく、リソース確保と基盤整備を優先課題として取り組む。2024年1月より新規契約に向けた営業活動を再開するも、クライアントの事業年度末において解約する事例が散見され、前年同期比 1.7%の減収。
- 採算性重視により、利益率は好調を維持しており、営業利益については期初の計画を上回って推移。

### 売上高(会計期間)

(百万円)

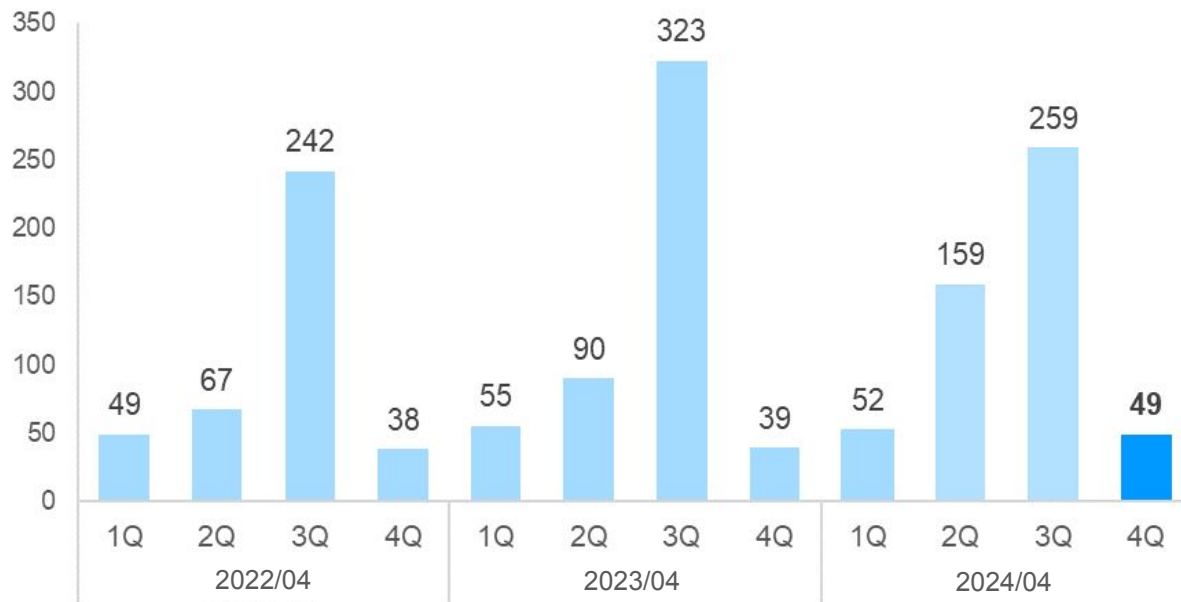


## ロカルコ事業 —24年4月期4Q 売上高

- 納税期限である12月に取扱いが最も大きくなるが、10月の制度変更に伴う駆け込み需要の反動減と、人気返礼品事業者の撤退による寄付額減少等の要因により3Q売上高は前年より減少。
- 既存契約自治体に対する付加価値向上施策の提供と、新規契約自治体の貢献により、4Qについては前年同期比24.7%の増収を達成。

### 売上高(会計期間)

(百万円)

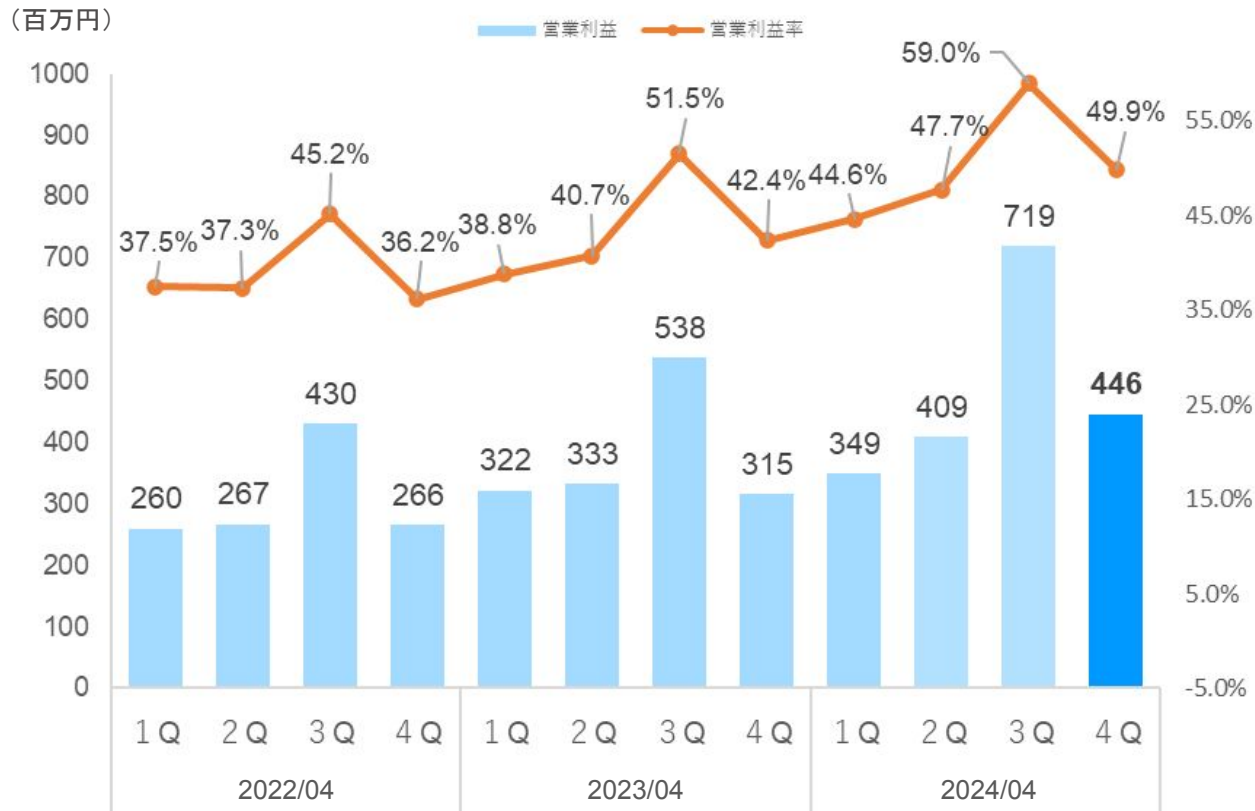


## 24年4月期4Q 営業利益

- ネクストエンジン事業の限界利益率の高さに加え、営業連携に付随するインセンティブ売上という特殊要因も手伝って、営業利益は前年同期比 41.7%増と大幅に伸長。
- コンサルティング事業の採算改善も増益に寄与。

### 営業利益(会計期間)

### プラットフォーム

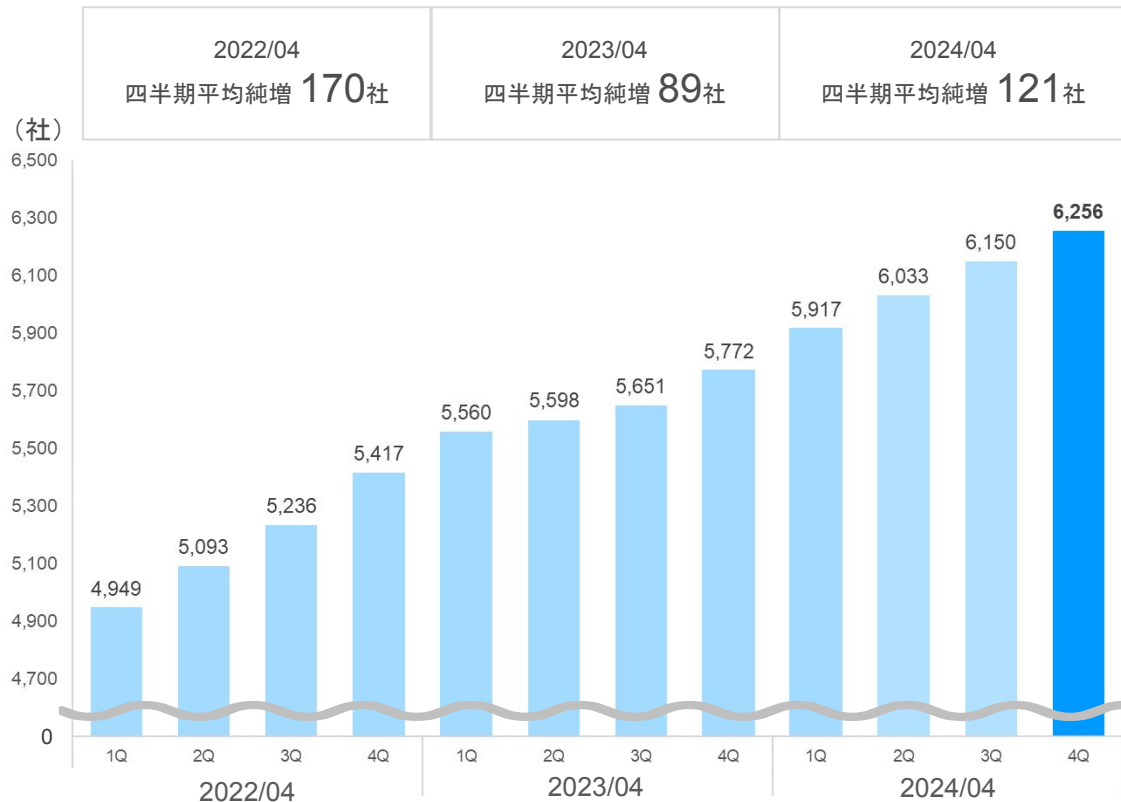


## ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

- 基本利用料を月額 10,000円から3,000円に引き下げたことでEC販売における流通額が小規模な事業者への間口が広がり、コロナ禍の反動により鈍化した前期に比べて契約獲得ペースは改善。四半期平均で100社を超える純増数を維持。
- 4Qの契約純増数は **106社**で着地し今期累計契約純増数は484社となる。

### 総契約社数

### プラットフォーム

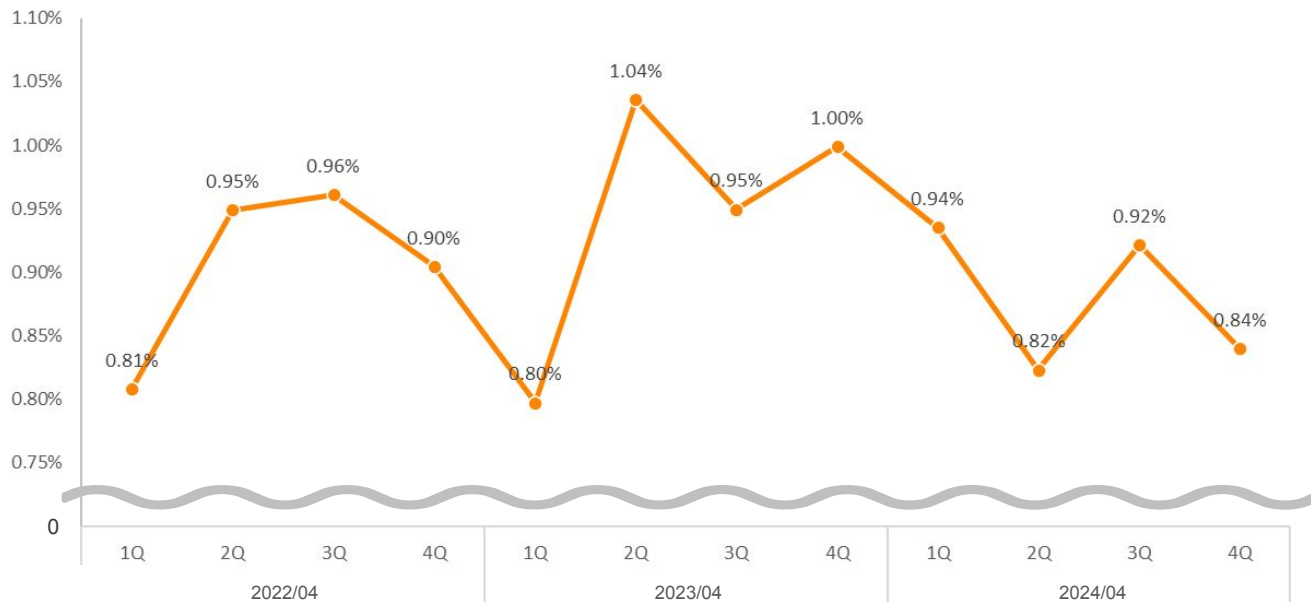


## ネクストエンジン事業 —解約率推移

- ECから撤退する事業者は一定数認められるものの、年平均月次解約率は1.00%以下を維持し引き続き低位で推移。

### 解約率

2022/04 年平均月次解約率※ <b><u>0.91%</u></b>	2023/04 年平均月次解約率※ <b><u>0.95%</u></b>	2024/04 年平均月次解約率※ <b><u>0.88%</u></b>
---	---	---

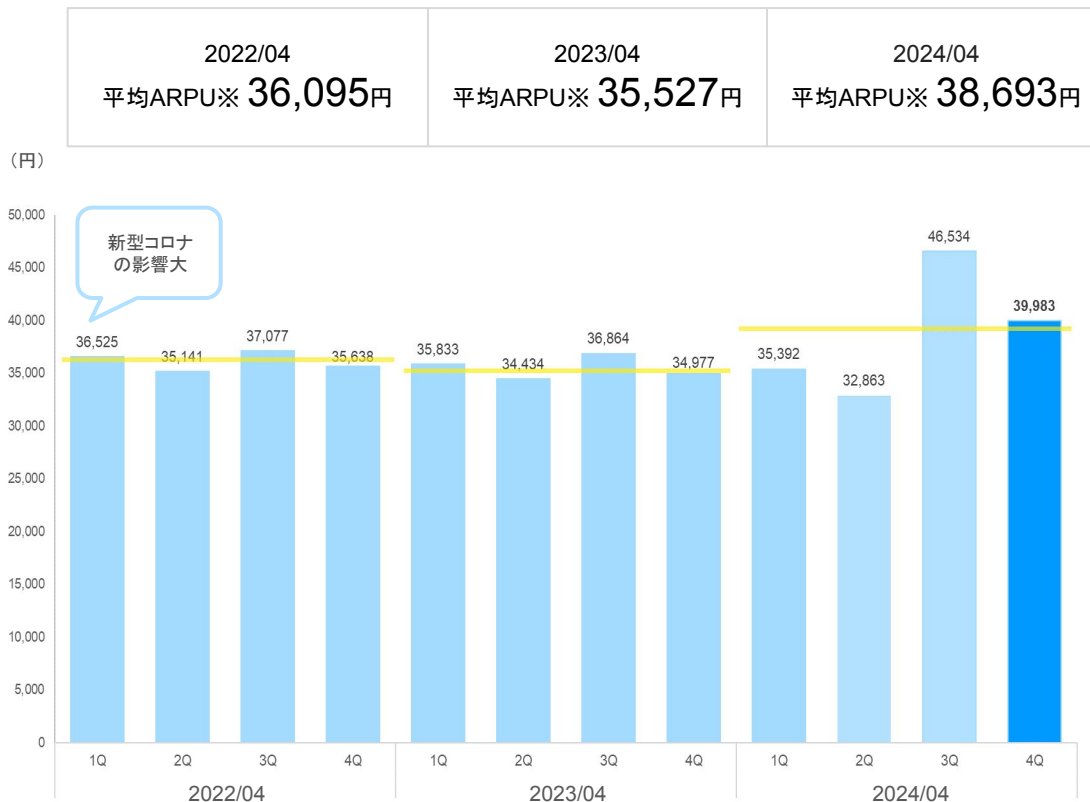


※ 年平均月次解約率…各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

## ネクストエンジン事業 —ARPU推移

- サービス価格の改定と、各 EC モールの年度末セールに付随する顧客 EC 事業者の受注処理件数増加、株式会社メルカリの運営する「メルカリ Shops」とネクストエンジンのシステム連携及び営業連携の効果もあり売上が増加した結果、3Qに引き続き4Qも対前年同期比で ARPU が向上。

### ARPU



※ 年平均ARPU・・・各四半期期間において算出した ARPUを単純平均しております。

### Ⅲ. ビジネスハイライト

コマース

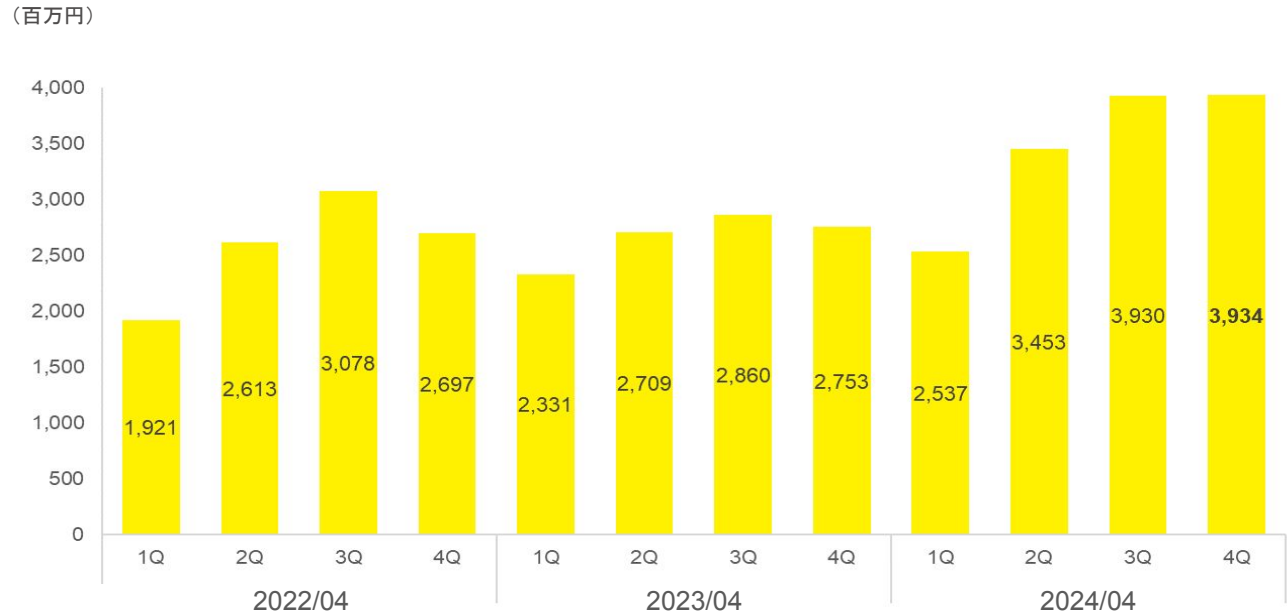




## 24年4月期4Q 一売上高四半期推移

- 新生活商戦および積極的な新商品展開を背景にしたモバイルライフ事業の健闘並びにコスメティクス事業の大躍進により前年比で売上は伸長。
- 単一事業依存からの脱却、事業ポートフォリオの形成も進み、会計期間で前年比 42.9%、累計期間で同 30.0%の売上成長。

### 売上高(会計期間)



## iFace 商品展開

- iFaceの定番商品である Reflectionシリーズ、First Classシリーズに加え、ケース以外の周辺アクセサリーのリリースも強化し、ブランド認知度・販売数量も向上。
- 人気クリエイターや各種 IPとのコラボ、および自社商品のカプセルトイの展開などの施策を通して、継続的にブランドマーケティングに注力。
- GalaxyやPixel等、iPhone以外の対応も強化。iPhone依存を緩和。

人気商品

・Reflection



・First Class



展開商品

・Airpods ケース



・Google Pixel 8a 対応ケース

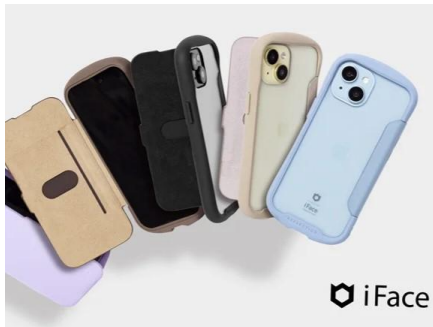


## モバイルライフ事業 新商品リリース

- 要望が強かった Reflection 手帳型クリアケース等、ユーザーの声を反映させた商品をリリース。
- iPhoneのMagsafeの機能を活用した、「MagSynq」シリーズ等、ケース以外の周辺アクセサリ開発も強化。
- 海外拠点がある韓国、米国のトレンドを活かした商品開発にも注力し、ビーズストラップ等の商品をリリース。
- 多機能充電タップ「humor」のクリアカラー展開等、トレンドと既存リソースを活かした商品開発を促進。

新商品

・Reflection 手帳型クリアケース



・「MagSynq」スマホリング

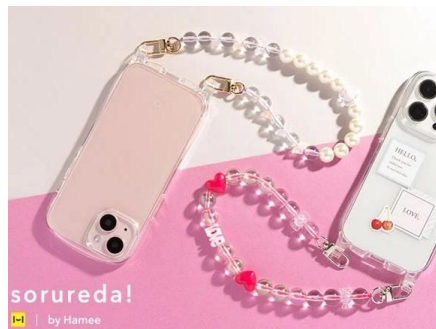


商品企画・開発

・多機能充電タップ「humor」



・ビーズストラップ「sorureda!」

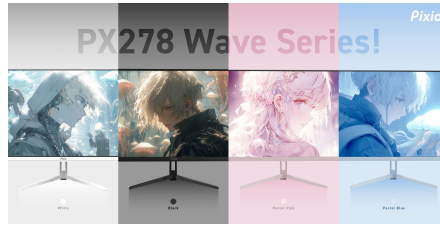


## ゲーミング アクセサリ事業

- 他社製品との差別化のため、ホワイトカラーやパステルカラーの高性能新型モニターおよびオリジナルモニターアーム等の周辺アクセサリを展開するなど、商品ラインナップを展開中。
- ブランド認知向上のため、人気ゲーム配信者とのコラボやeスポーツの大会・イベントに協賛するなどの施策を実施。

### 商品開発

#### ・PX278 Wave Series



#### ・周辺アクセサリ



### サービス

#### ・人気ゲーム配信者とのコラボ



#### ・eスポーツ大会やイベントへ協賛



## コスメティクス事業

- TV番組やインフルエンサーによる紹介により認知が各段と向上。1年を通じて売上が飛躍的に伸び、事業ポートフォリオの形成を実現した結果、4Q会計期間において、黒字化を実現。
- スキンケアカテゴリへの注力と、ドラッグストアを含む卸販売先の導入店舗数が5,000店舗以上となり、売上も7.5倍に増加。
- 各種ECモールランキングに上位入賞が定着。

### 展開商品

#### ・ベースメイク商品



#### ・スキンケア商品



### 商品開発

#### ・グロースティック



#### ・UVケアアイテム



## コスメティクス事業

- ブランド累計118冠のベストコスメアワードを受賞。
- さるなるブランド拡大を目指すため、商品開発ならびに販売先の拡大に注力。モバイルライフ事業に次ぐ収益の柱を目指す。
- コストを抑えるべく、広告宣伝費のコントロールや物流アウトソーシング費用の見直しなどを実施中。

### 主力商品

#### ・ベースメイク商品



#### ・スキンケア商品



### イベント

#### ・ディスプレイ会場



#### ・展示品





## 新規事業投資

- さらなるブランド価値向上を目的に、環境課題解決に取り組むべく、プラスチック製品の不良品や余剰在庫から新たなプロダクトをつくるリサイクルサービス「Parallel Plastics」を展開。
- イラストや写真を使って商品を自由にカスタマイズできるサービス「CustoMee」を開発・リリース。
- 見守り機能が付いた子ども向けファーストスマホ「Hamic」を展開中。

リサイクルサービス

・Parallel Plastics



・100%リサイクルトレイ



その他新規事業

・CustoMee



・Hamic



## グローバル事業

- 2023年1月にHamee USで販売が好調なオタマトーンの海外販売事業を事業譲受。
- オタマトーンや従来からのスクイーズ(低反発玩具)のキャラクターIPコラボ商品等により米国大手量販店での取引を拡大中。
- 販売地域の拡大、製品の安定供給によるトップラインの上昇を実現。
- 今後は製造・仕入供給ラインの再構築による原価率の低減並びに販売地域の拡大を狙う。

・オタマトーンユニコーン



・オタマトーンジャパン



・オタマトーンスタンド



・オタマトーンメロディー





## IV. 中期経営計画

## 中期経営計画の達成に向けて

- 当社グループを取り巻く経済環境や直近の経営状態及び各種方針を踏まえ  
2023年6月14日公表の中期経営計画の 2025年4月期～ 2026年4月期の計画を新たに見直いたしました。
- さらなるブランド価値向上を図るため、Hameeの経営理念をアップデートいたしました。  
モノづくりだけでなく、脱炭素への取り組みにも挑戦してまいります。  
人類を彩るブランド創造企業として事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献いたします。
- Purpose/目的「クリエイティブ魂に火をつける。」のもと、主要2事業の継続的進化・成長を実現すると同時に、  
周辺分野でイノベティブな新規事業を創出してまいります。

### Mission Update



## 中期経営計画(25/04期～26/04期)連結概要

(百万円)		実績	中期経営計画			
			2024/04	2025/04	前期比	2026/04
連結セグメント						
コマース	売上高	13,855	15,750	13.7%	19,399	23.2%
	セグメント利益	1,365	1,976	44.8%	2,601	31.6%
	利益率	9.9%	12.6%	—	13.4%	—
プラットフォーム	売上高	3,756	3,995	6.4%	4,651	16.4%
	セグメント利益	1,925	1,997	3.8%	2,391	19.7%
	利益率	51.3%	50.0%	—	51.4%	—
連結	売上高	17,612	19,745	12.1%	24,050	21.8%
	セグメント利益	3,290	3,974	20.8%	4,992	25.6%
	調整額※	△1,373	△1,890	37.6%	△1,960	3.7%
	営業利益	1,917	2,084	8.7%	3,031	45.4%
	利益率	10.9%	10.6%	—	12.6%	—

※ 調整額: 全社的な本部費用を「調整額」として記載しております。なお、各事業セグメントの業績をより適切に評価するため、一般管理費のうち本社管理費等を調整額に含めるよう配分方法を変更しております。

## 中期経営計画(25/04期～26/04期)コマース概要

(百万円)	実績	中期経営計画			
	2024/04	2025/04	前期比	2026/04	前期比
コマースセグメント					
売上高	13,855	<b>15,750</b>	13.7%	<b>19,399</b>	23.2%
モバイルライフ事業	7,387	<b>7,927</b>	7.3%	<b>8,455</b>	6.7%
ゲーミングアクセサリ事業	1,115	<b>1,195</b>	7.2%	<b>2,300</b>	92.4%
コスメティクス事業	2,219	<b>2,963</b>	33.5%	<b>4,274</b>	44.2%
その他	270	<b>148</b>	△ 45.1%	<b>200</b>	34.6%
グローバル事業	2,863	<b>3,516</b>	22.8%	<b>4,170</b>	18.6%
セグメント利益	1,365	<b>1,976</b>	44.8%	<b>2,601</b>	31.6%

## 中期経営計画(25/04期～26/04期)プラットフォーム概要

(百万円)	実績	中期経営計画			
	2024/04	2025/04	前期比	2026/04	前期比
プラットフォームセグメント					
売上高	3,756	<b>3,995</b>	6.4%	<b>4,651</b>	16.4%
ネクストエンジン事業	2,820	<b>2,872</b>	1.9%	<b>3,060</b>	6.5%
ロカルコ事業	520	<b>633</b>	21.6%	<b>619</b>	△ 2.2%
コンサルティング事業	415	<b>378</b>	△ 8.8%	<b>498</b>	31.7%
エンサーモール事業	-	<b>110</b>	-	<b>473</b>	326.8%
セグメント利益	1,925	<b>1,997</b>	3.8%	<b>2,391</b>	19.7%

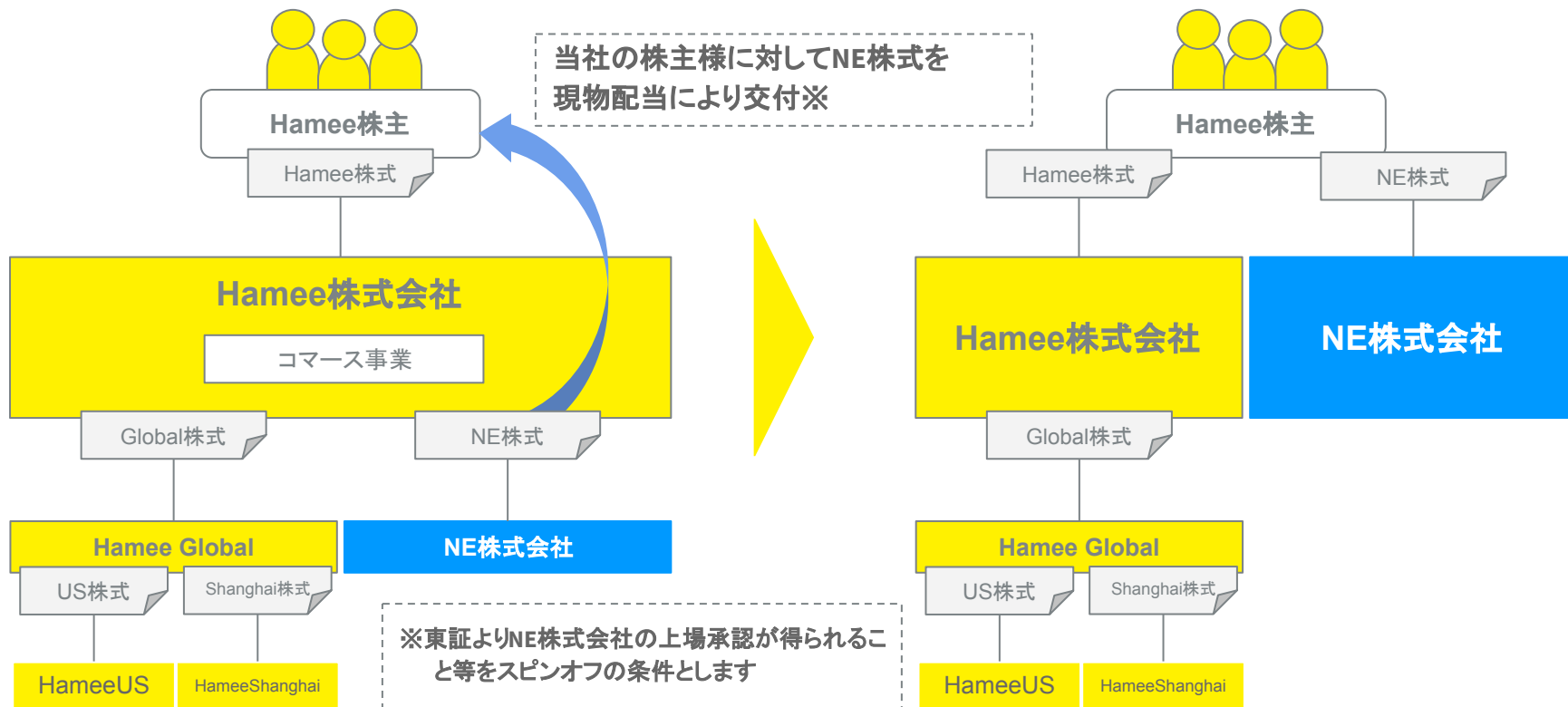
# V. 組織再編

- NE株式会社の株式分配型スピノフ
  - 2017年度税制改正により、株式分配を実施する法人の譲渡損益や分配を受ける株主への配当に対する非課税措置並びに株主の譲渡損益課税の繰り延べ措置が創設された株式分配型のスピノフを利用することで、当社の株主に対して **NE株式を現物配当により交付**いたします。
- NE株式会社のスピノフIPO(株式上場)
  - 株主の皆様が売買機会を確保する観点から、NE株式の株式会社東京証券取引所(以下「東証」といいます。)への上場を前提としております。そのため、スピノフ実施前に東証に新規上場申請を行う予定であり、東証の上場承認を得られること等を本スピノフの条件といたします。
  - 当社株式の東証における上場につきましては、スピノフ後も維持されます。従いまして、当社の株主の皆様は、**スピノフの結果、当社株式とNE株式という2銘柄の上場株式を保有することになります。**

- 株主価値の最大化
  - 当社とNE株式会社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します。
  - 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します。
- ガバナンスの明確化
  - 当社とNE株式会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ります。
  - 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します。
- 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います。

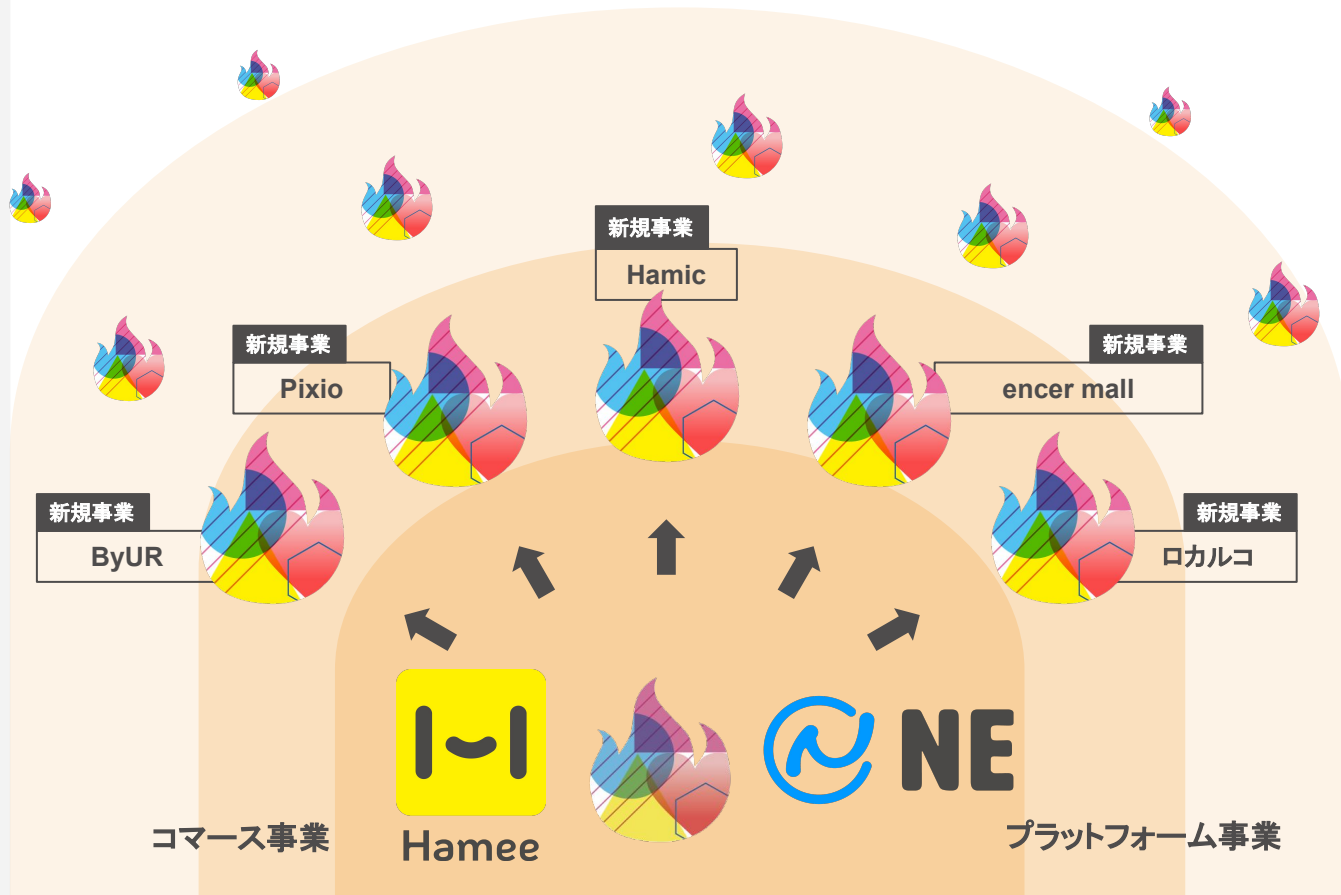


## NE株式会社の株式分配型スピノフ(2025年中の上場申請目標)



# クリエイティブ魂に火をつける。

当社グループの DNAであるこの言葉には、「自らのクリエイティブ魂に火をつけ、主要2事業の継続的進化・成長を実現すると同時に、周辺分野でイノベーティブな新規事業を創出し、顧客のクリエイティブ魂にも火をつけるようなビジネスと経営者を継続的に輩出する。」という想いが込められています。本事業再編はこれを体現するものです。



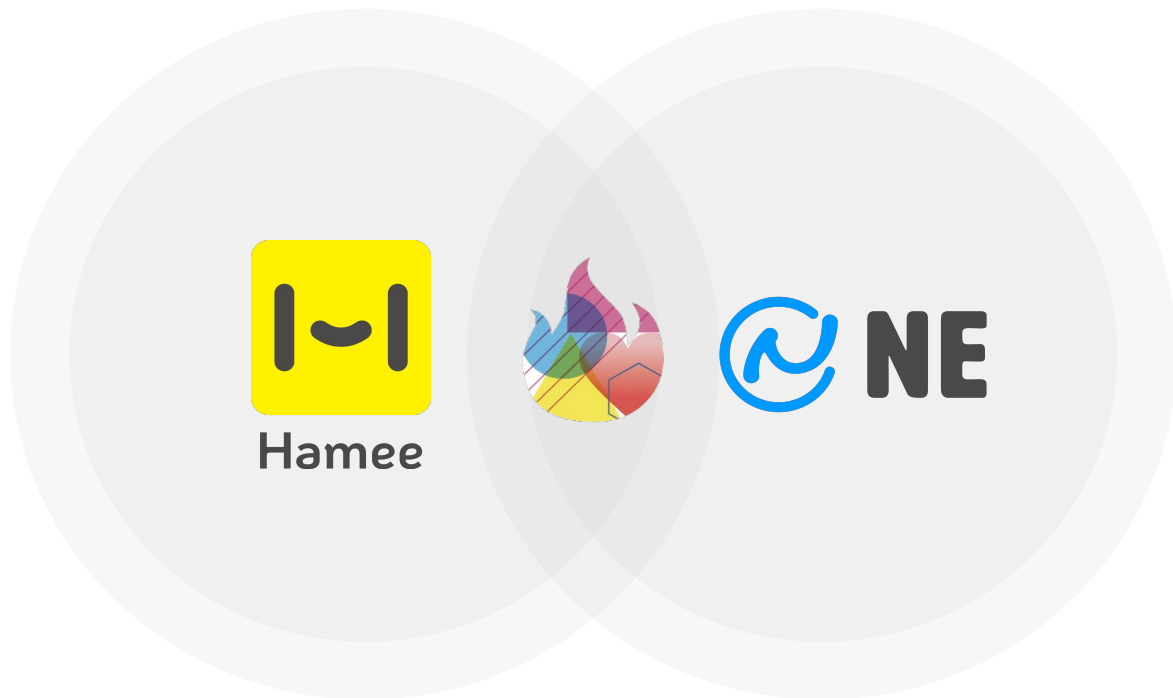
# APPENDIX ご参考

# 会社概要

## 分社化

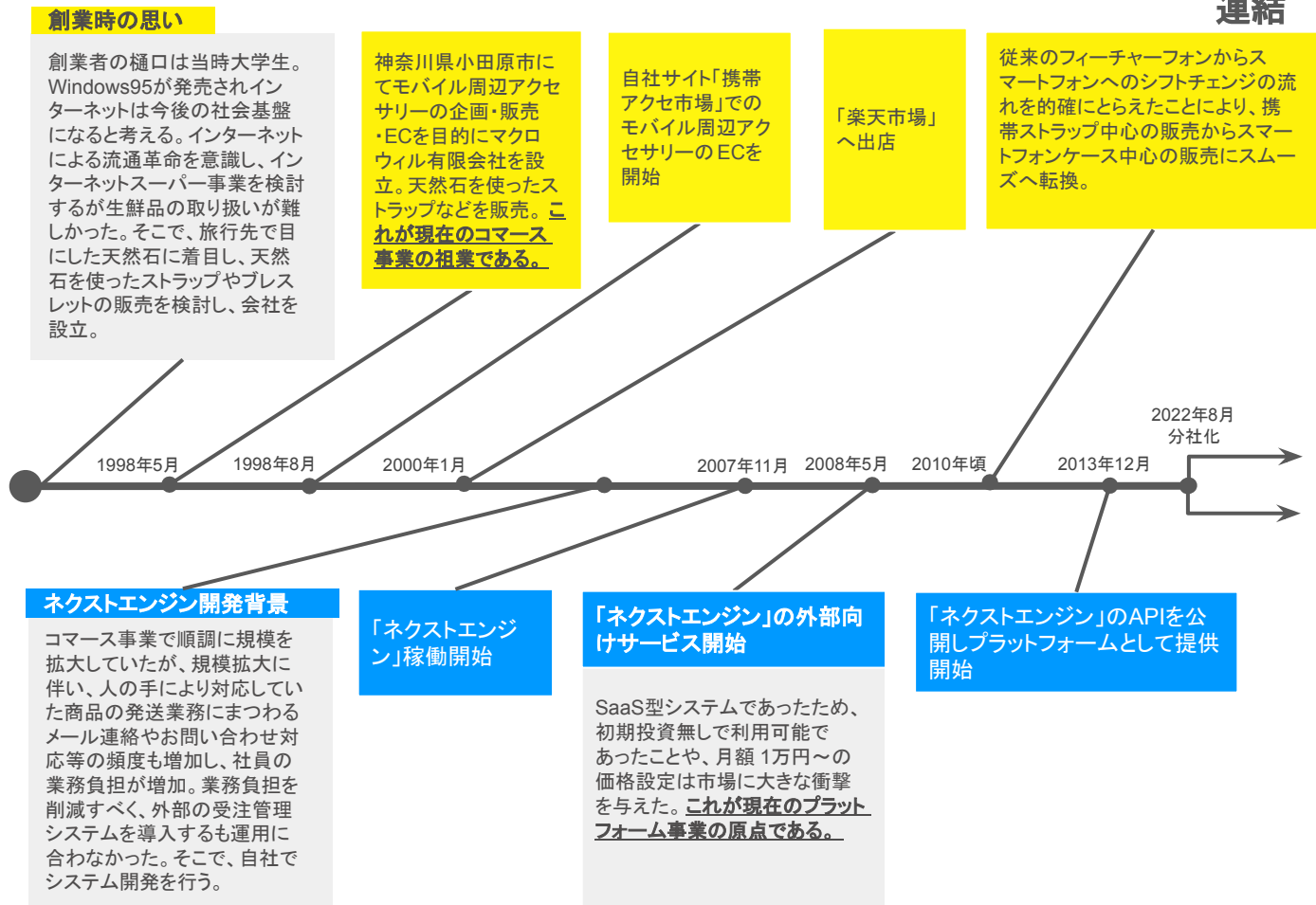
---

「クリエイティブ魂に火をつける」をMissionとして掲げ、超長期的にMissionを維持、実現していくため、プラットフォーム事業をNE株式会社として分社化し、両社にて成長していく。

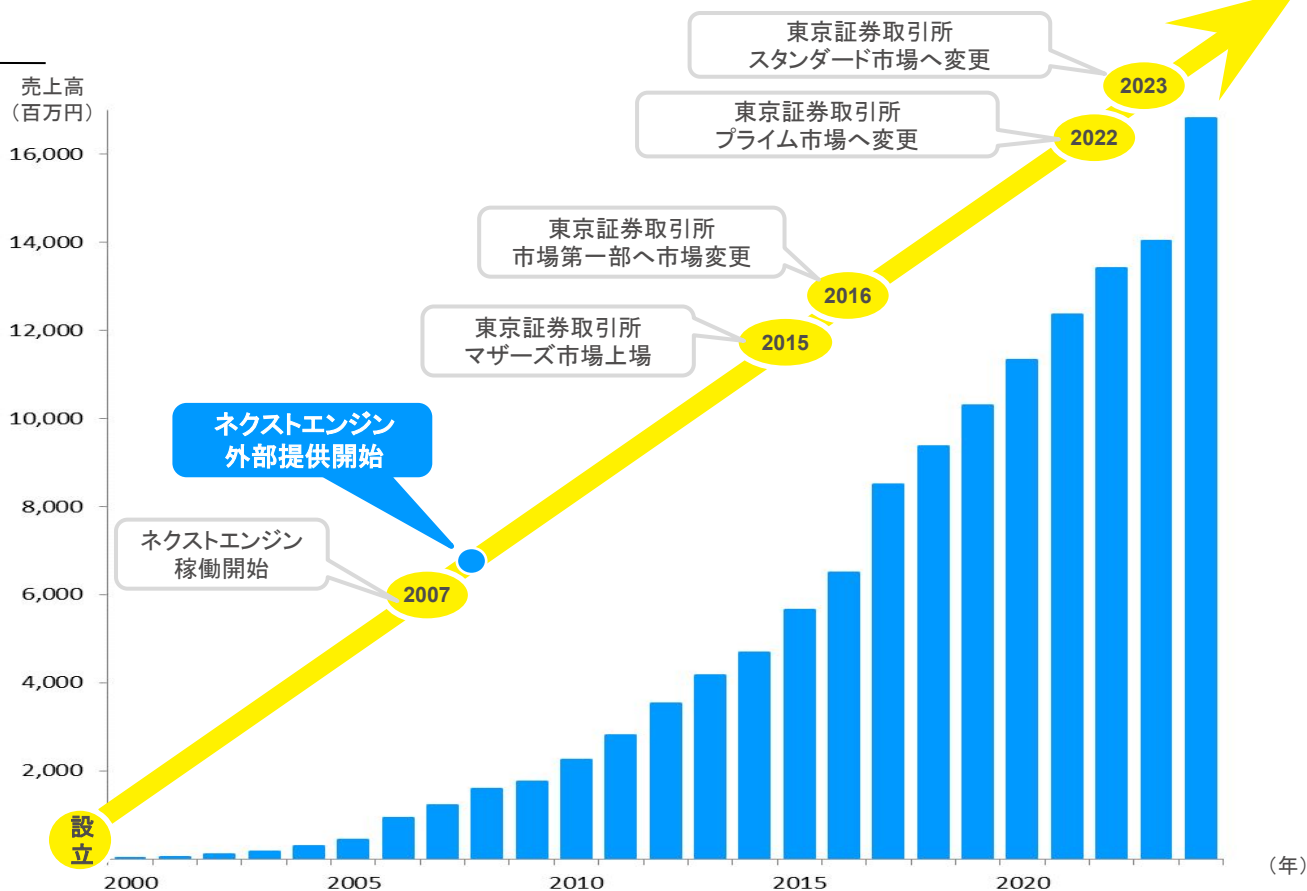


# 事業ヒストリー

## 連結



# 沿革(成長の軌跡)



# ビジネス概要



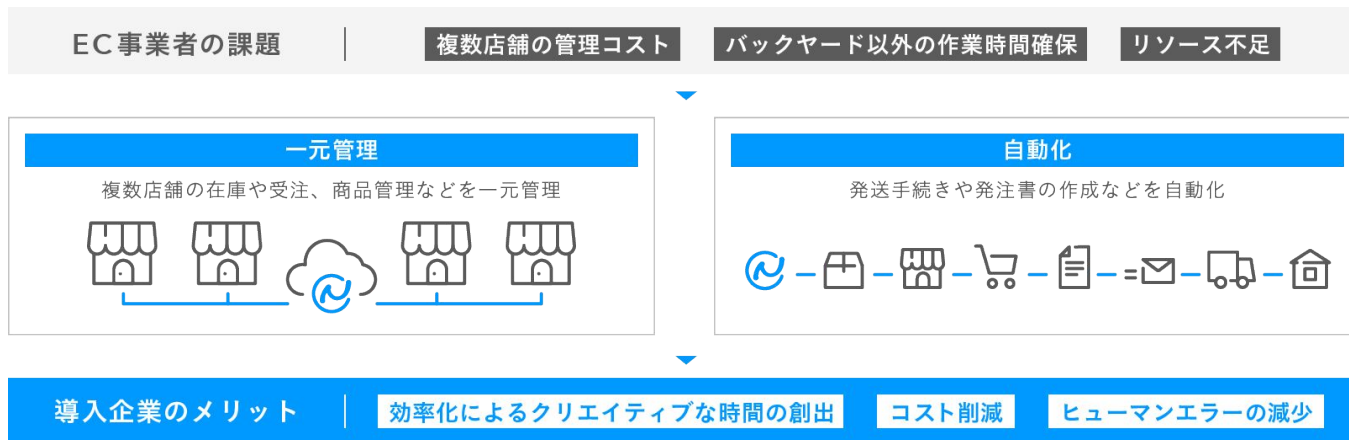
プラットフォーム



**NEXT ENGINE**

# ネクストエンジン — 主な機能

- ・ECサイト運営業務の自動化・効率化を支援するSaaS型EC Attractions。



<p>基本料金 (受注件数200件まで)</p>	+	<p>従量課金区分 (月間受注件数)</p>	<p>201件 } 400件</p>	<p>401件 } 1,000件</p>	<p>1,001件 } 3,000件</p>	<p>3,001件 } 5,000件</p>	<p>5,001件 } 7,000件</p>	<p>7,001件 } 10,000件</p>	<p>10,000件 }</p>
<p>月額<b>3,000円</b>~</p>		<p>従量課金単価</p>	<p>35円</p>	<p>30円</p>	<p>25円</p>	<p>20円</p>	<p>15円</p>	<p>10円</p>	<p>5円</p>

## ネクストエンジン 一導入企業

- ・ネクストエンジンは  
様々なジャンルのお客様を  
サポート。



※一部掲載

## ネクストエンジン —代表的な導入企業—



※一部掲載

## プラットフォーム



株式会社ネバーセイネバー

<https://neversaynever.jp/>

商材: 女性ファッション・アパレル



メイド・イン・アース

<https://madeinearth-store.jp/>

商材: オーガニックコットン製品、  
石けん、家具



株式会社インターナショナルスワングループ

<https://swan-group.net/>

商材: 衣類、ファッション小物等



ザボディショップジャパン株式会社

<http://www.the-body-shop.co.jp/shop/>

商材: 自然派化粧品



合同会社わらいみらい

<http://waraimirai.com/>

商材: スイーツ、フルーツ、ギフト



# NEXT ENGINE

ECの現場から  
生まれた  
サービス

当社がECを運営する中で、「もっと業務を楽しくしたい」という現場の声から生まれたサービス

業界No1の  
契約社数※

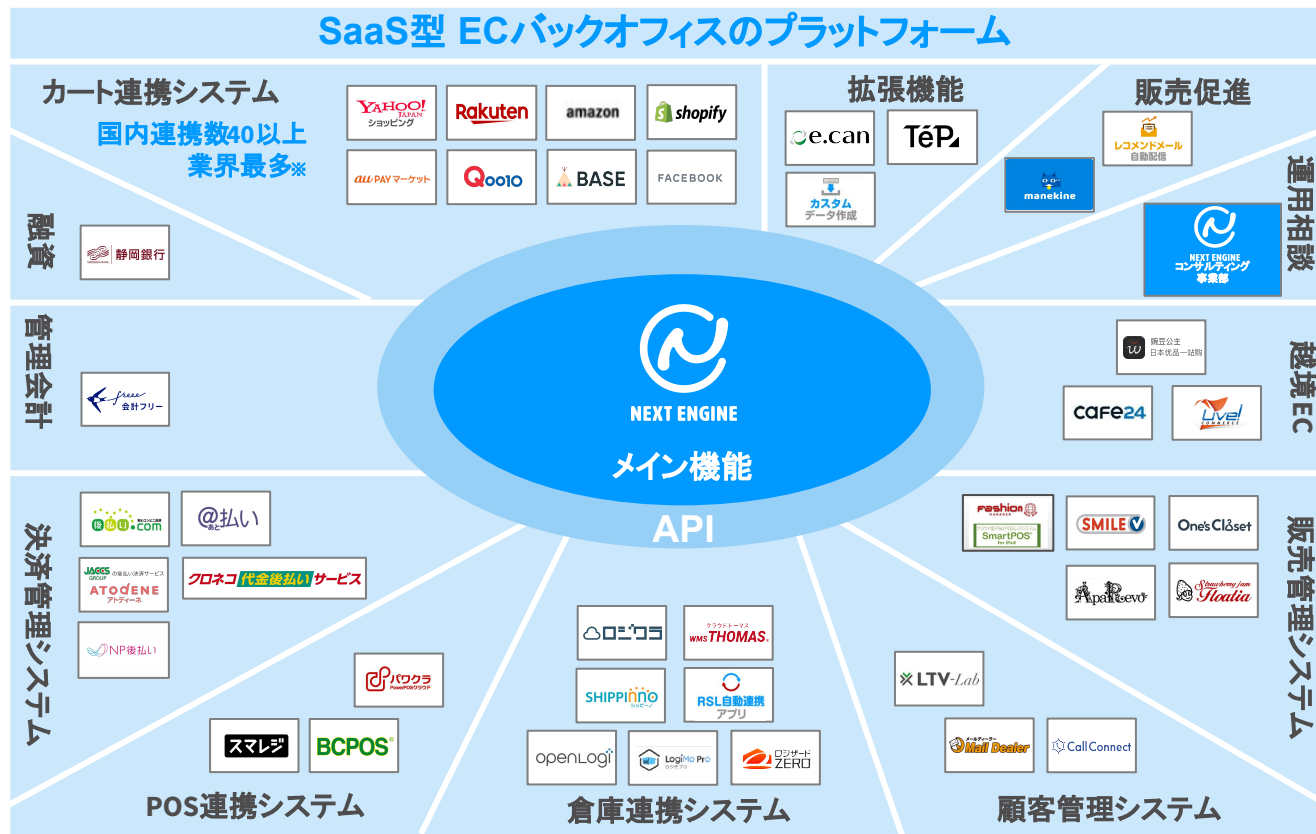
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼

※当社調べ

変化に強い  
カスタマイズ性

「アプリ」で機能をカスタマイズ・追加可能。事業規模や社会環境が変化しても変わらずずっと利用可能

(一部掲載)



※当社調べ、2022年10月末時点

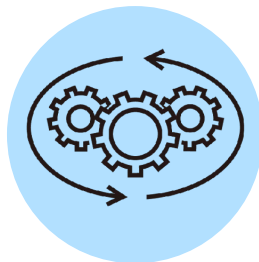
## コンサルティング事業 一事業内容

---



### ECコンサル

担当コンサルタントが戦略策定、SEOや広告などの集客改善、レポートや客単価向上など、様々な角度からサポート。



### 運営代行

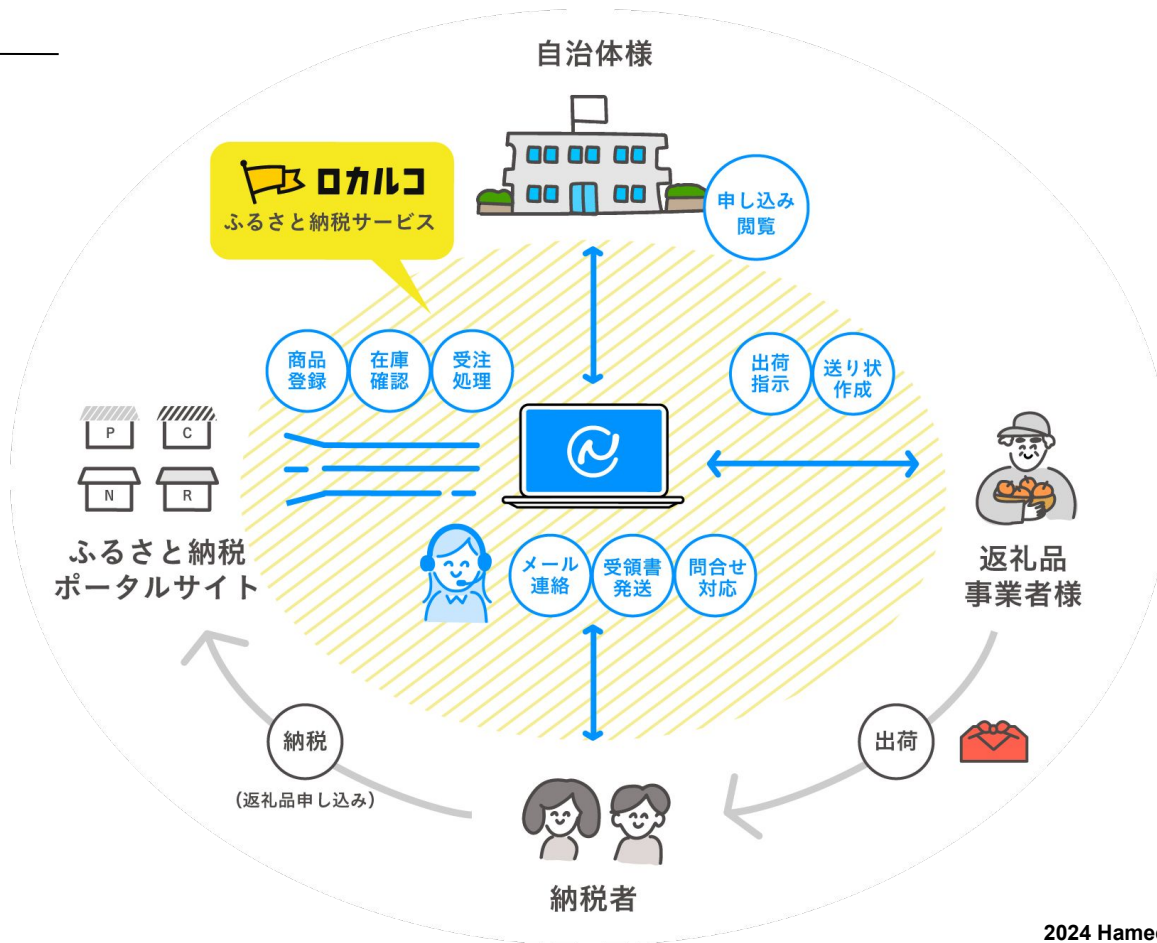
煩雑な業務が発生するECサイト運営を上流から下流まで、顧客の要望に応じて代行。



### EC出店・構築コンサル

EC新規出店を検討する事業者へ、モール選定やサイト・ページ的设计を含むコンサルティングと、実際のサイト制作までを一気通貫で引受。

ロカルコ事業  
一事業内容



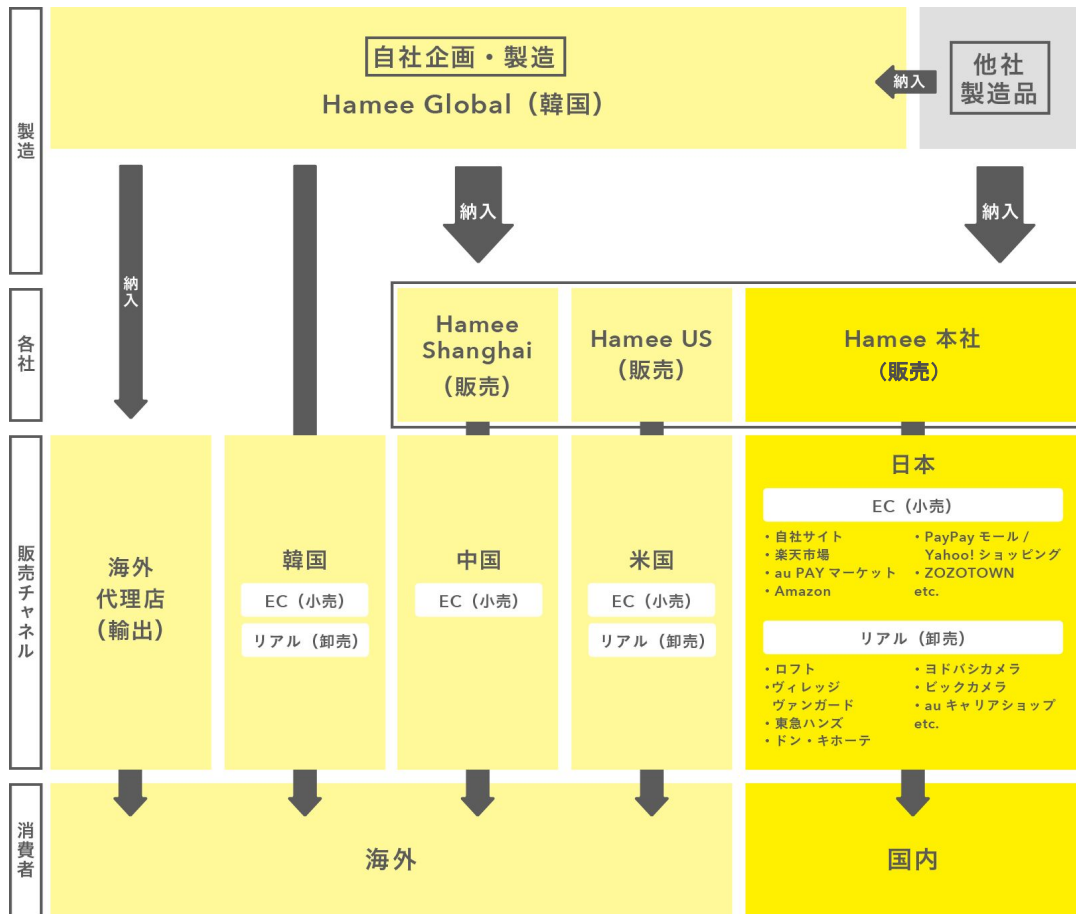


コマース



# コマース事業 サプライチェーン

・主力商品である「iFace」に  
おいては、自社で企画・  
製造・販売(EC含む)を  
完結できる体制を構築。



コマース

コマース  
競争力の源泉

ECノウハウ最大化

- ・ネクストエンジンを徹底活用した効率的なオペレーション
- ・店舗運営
- ・CS対応
- ・倉庫連携等

多様な販売チャネル

- ・商品販売の最大化
- ・自社企画商品による利益率の向上
- ・コロナ禍においても成長継続

サプライチェーン  
マネジメント

- ・消費者の声をスピーディーに商品企画へ
- ・商品カテゴリー拡張
- ・自社生産による生産益の取込

iFaceブランドを  
活用した成長

- ・First Class
- ・Reflection
- ・新シリーズ
- ・周辺アクセサリー
- ・色、キャラクター展開



iFaceの成長過程で得た  
ブランドマネジメントを活用し  
新ブランド立ち上げ

- ・salisty、Andmesh



過去20年にわたり、国内コマース事業は増収トレンドを維持。



## 特徴的な デザイン

耐衝撃性といった機能性のもとより、「くびれ」による独特な曲線美や豊富なカラーバリエーションなど個性を表現することも考慮したデザイン。

## モバイルアクセサリー 専門ブランドとしての 高い認知

製品の丈夫さや使用性から信頼度も高く、ブランド認知度は20代前半の男女では64%の高さを誇る。

※当社調べ  
調査期間:2021年12月  
調査人数:1,291人  
調査手法:インターネット調査  
対象:20~24歳の男女(スマートフォン利用者)

## 若年層顧客からの 強い支持

若年層※のスマートフォン使用者のなかで、iFace使用者(経験含む)が40%以上であり、高いロイヤルティを得ており、多様な販売先の確保も可能にしている。

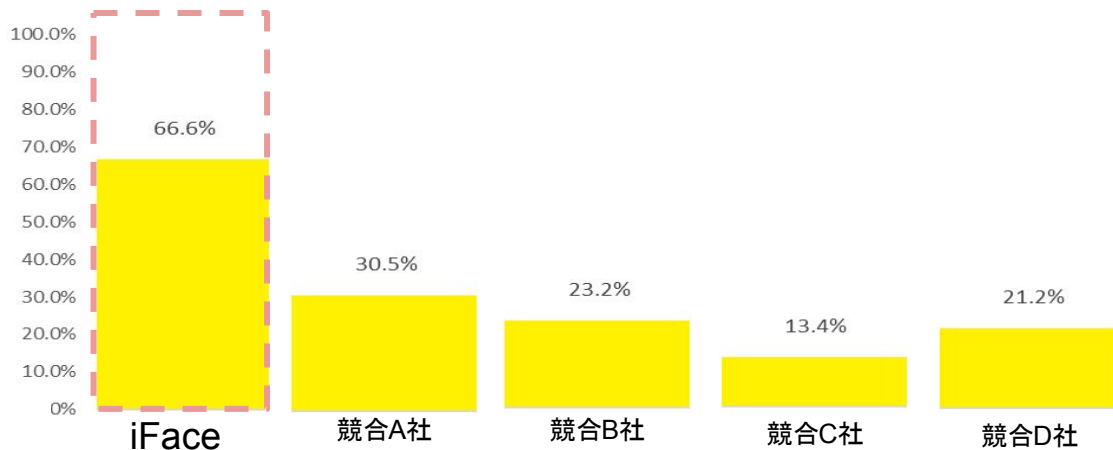
※20~24歳の女性を中心とした層として記載しています(2021年12月当社調べ)

# iFace —認知度

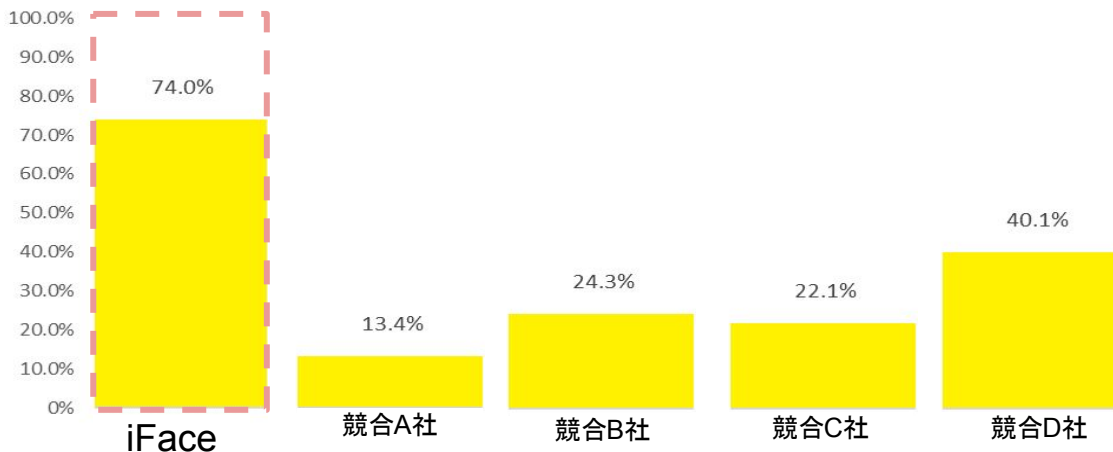
・他社ブランドに比べて、  
10代後半、20代前半の  
女性にて圧倒的な認知度

※当社調べ  
調査期間:2021年12月  
調査人数:10代女性 599人/20代前半  
女性 638人  
調査手法:インターネット調査  
対象:15~24歳の女性(スマートフォン  
利用者)

## ブランド認知度(10代後半 女性)



## ブランド認知度(20代前半 女性)











# iFace —シリーズ展開

iFaceユーザーの声を次々と商品化。

- ・Look in Clear  
WEBアンケート調査にて、「iFaceで使ってみたいアイテム」として、一番強い要望であった”フルクリアケース”を商品化。
- ・タブレットケース  
中期経営戦略の1つである商品戦略に基づくスマホケースに留まらない商品展開。
- ・Hang and  
トレンドを押さえたショルダーストラップ付属の新商品を2月に発売開始。

## 高いデザイン性+シリーズ拡張+周辺アクセサリ展開

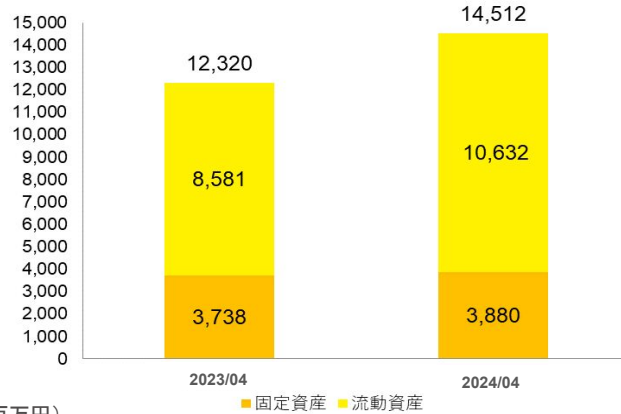
主力商品	<p>・First Class</p> 	<p>・Reflection</p> 	<p>・Look in Clear</p> 	<p>・タブレットケース</p> 
	<p>・Hang and</p> 	<p>・Finger Ring Holder</p> 	<p>・Compact Wallet</p> 	<p>・Grip On Silicone Case</p> 

商品開発

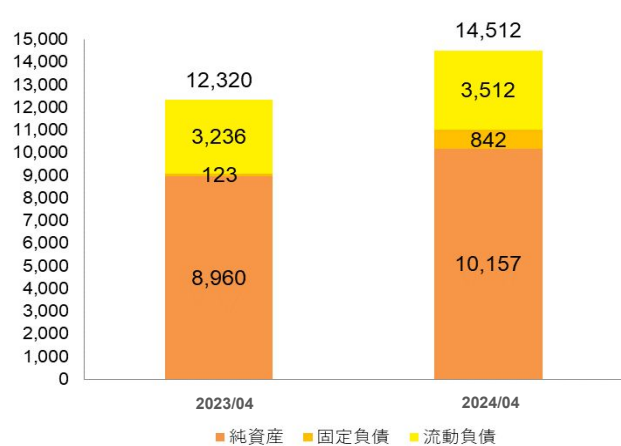
# 参考情報

# 24年4月期 4Q 連結貸借対照表

(百万円)



(百万円)



単位:百万円

流動資産	2023/04	2024/04
■現金及び預金	4,021	486
■受取手形及び売掛金	2,367	570
■商品	2,810	1,166
■その他	1,410	△ 186

固定資産	2023/04	2024/04
■有形固定資産	1,449	△ 58
■無形固定資産	831	5
■投資その他	1,598	194

流動負債	2023/04	2024/04
■短期借入金	1,200	△ 100
■その他	190	△ 8

固定負債	2023/04	2024/04
■その他	55	△ 56

純資産	2023/04	2024/04
■利益剰余金	8,599	765



# ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2023/4					2024/4				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
契約社数(社)	5,560	5,598	5,651	5,772	5,772	5,917	6,033	6,150	6,256	6,256
導入店舗数(店)	43,049	44,221	45,116	45,937	45,937	46,865	47,728	49,311	50,471	50,471
GMV(億円)	2,967	2,777	3,300	3,017	12,061	2,797	2,623	2,921	2,795	11,138
ARPU(円)	35,833	34,434	36,864	34,977	35,527	35,392	32,863	46,534	39,983	38,693
月次解約率	0.80%	1.04%	0.95%	1.00%	0.95%	0.94%	0.82%	0.92%	0.84%	0.88%
受注処理件数(万件)	3,924	3,587	4,117	3,731	15,359	3,702	3,314	3,638	3,553	14,209
LTV(Lifetime Value)(円)	4,493,902	3,323,480	3,881,696	3,500,899	3,799,994	3,784,611	3,991,849	5,050,357	4,779,658	4,401,619

※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、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。

# 各事業数値 一売上高

(単位:百万円)

事業数値サマリー(会計期間)

				2023/4				2024/4			
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高			モバイルライフ事業	1,557	2,025	1,736	1,838	1,613	2,161	1,751	1,861
			ゲーミングアクセサリ事業	188	159	230	190	180	151	342	440
			コスメティクス事業	23	47	72	151	317	468	634	799
			新規事業投資	18	18	25	38	29	71	98	72
			国内コマース合計	1,798	2,257	2,064	2,218	2,139	2,852	2,826	3,173
			グローバル事業	543	458	796	534	397	601	1,103	760
			コマースセグメント合計	2,331	2,709	2,860	2,753	2,537	3,453	3,930	3,934
			ネクストエンジン事業	597	580	618	603	628	594	849	747
			コンサルティング事業	120	148	103	100	100	103	112	98
			ロカルコ事業	55	90	323	39	52	159	259	49
			プラットフォームセグメント合計	774	819	1,045	743	781	858	1,220	895
			売上高合計	3,106	3,527	3,908	3,496	3,316	4,314	5,151	4,829

## 各事業数値 一営業利益

(単位:百万円)

事業数値サマリー(会計期間)

				2023/4				2024/4					
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
セグメント 利益	モバイルライフ事業	ゲーミングアクセサリ事業	コスメティクス事業	新規事業投資	機能部署	313	410	324	174	324	454	276	343
						2	7	0	△ 7	△4	△11	3	28
						△ 110	△ 138	△ 136	△ 104	△68	△161	△56	54
						△ 54	△ 57	△ 51	△ 96	△62	△53	△58	△55
						△ 26	△ 26	△ 17	△ 35	△83	△78	△76	△72
	国内コマース合計				124	196	120	△ 69	106	148	89	298	
	グローバル事業(未実現利益等含む)				35	21	171	97	△19	157	185	103	
	コマースセグメント合計				159	217	291	27	87	306	274	402	
	プラットフォームセグメント合計				322	333	538	315	349	409	719	446	
	セグメント利益合計				482	550	829	342	436	715	994	848	
調整額				△ 234	△ 224	△ 234	△ 241	△261	△255	△265	△293		
営業利益				248	326	595	101	174	459	728	555		

## 株主還元 —1株当たり配当

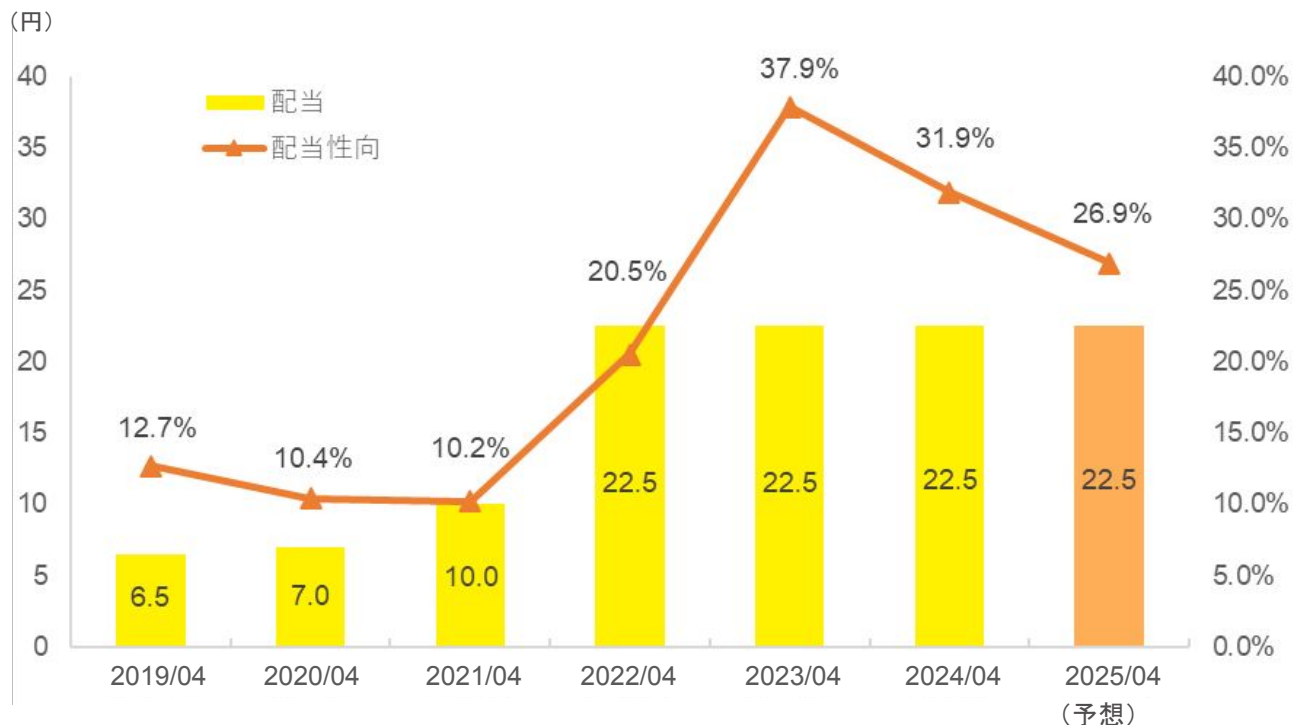
### ① 業績連動

利益成長に応じて株主様へ利益還元をしていきます。  
配当性向20%以上を維持する方針です。

### ② 安定配当

大きな損益や外部環境の変化が無い限り、原則DPSを維持もしくは向上させます。

### 配当金額と配当性向



連結



本資料ならびにIR関係のお問い合わせにつきましては、  
下記までお願いいたします。

Hamee株式会社 経営企画部  
TEL: 0465-25-0260  
ホームページ: <https://hamee.co.jp>