



Hamee株式会社

2025年4月期2Q決算
決算説明資料

Hameeグループについて

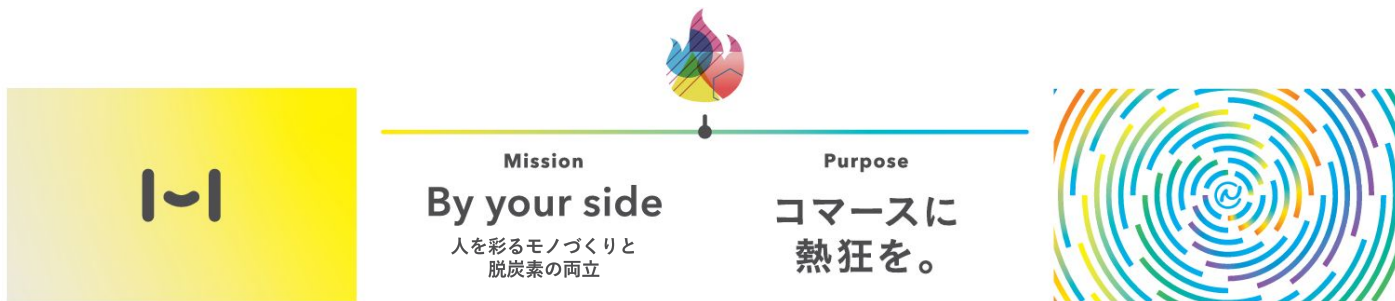
会社概要

当社グループは、モバイルライフ事業やコスメティクス事業、ゲーミングアクセサリ事業などの「コマースセグメント」と、ネクストエンジン事業やふるさと納税支援事業、コンサルティング事業などの「プラットフォームセグメント」を展開しています。

組織再編

プラットフォームセグメントにおいては、2022年8月に**NE株式会社**として分社化し、ただいま**2025年中の上場申請**を目標に準備をしています。
NE株式会社のスピンオフ上場により、さらなる株主価値の最大化を実現していきます。
※詳細はP.47～「V. 組織再編」をご覧ください。

当社グループのPurpose/Passionである「**クリエイティブ魂に火をつける**」を通して、2つのセグメントの継続的進化・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ていきます。



事業概要—コマーセセグメント

モバイルライフ事業



「iFace」を主力商品としたスマートフォンケースやその周辺アクセサリを展開しています。「iFace」について、耐久性やデザイン性などの強みを持っており、**若年層からの高い認知度**を誇っています。

コスメティクス事業



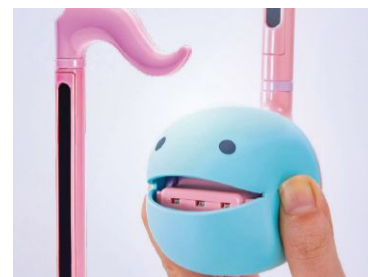
コスメティクスブランド「ByUR(バイユア)」は、**韓国生まれの「毛穴管理」**をコンセプトとしており、ベースメイクやスキンケアアイテムを展開しています。ECサイトやドラッグストア、バラエティーショップ等で販売しており、**各種アワード**を獲得しています。

ゲーミングアクセサリ事業



ゲーミングアクセサリブランド「Pixio」は、ゲーミングモニター及びその周辺機器を展開しています。特に**ホワイトカラー**や**パステルカラー**のモニターはご好評をいただいております。カラー豊富な周辺アクセサリも展開することでデスク環境をプロデュースしています。

グローバル事業



北米市場を中心に、音楽雑貨「オタマトーン」や、人気キャラクターとのコラボをしている低反発玩具「スクイーズ」などを展開しています。モバイル関連においても、人気キャラクターとコラボしたアクセサリなどを海外で販売しています。

事業概要ープラットフォームセグメント

ネクストエンジン事業



ネクストエンジンはECサイト運営業務の**自動化・効率化**を支援するサービスです。**業界No.1**の契約者数※で食品や生活雑貨、化粧品など様々なジャンルのお客様をサポートしています。

※当社調べ

コンサルティング事業

EC CONSULTING

多くのデータ・ノウハウに基づくECコンサル・運営代行サービスを提供し、ECサイトを支援します。**サイト運営の代行**や、EC新規出店を検討する事業者へ、**コンサルティング**から**実際のサイト制作**までを一気通貫で引き受けます。

ロカルコ事業



ロカルコは自治体を対象とした**煩雑なふるさと納税業務を支援**するサービスをメインとする事業です。楽天ショップ・オブ・ザ・イヤーの受賞経験者が**ページ作成・プロモーション・返礼品**事業者の相談対応を行います。2024年4月より**伝統工芸品のEC販売**事業についても取り扱っています。

エンサーモール事業



エンサーモールはメーカーと小売店とをマッチングする**卸売マーケットプレイス**です。ネクストエンジンアプリ「encer mall連携 for 卸会員」のリリースに続き、2024年10月には仕入れ会員専用の連携アプリをリリースしました。

- 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

エグゼクティブサマリ

01

グループ全体で 前年同期比 39.9%の大幅増収、61.2%の大幅増益を達成
計画を上回って2Qは着地

02

コマースセグメントは前年同期比売上48.1%、利益は 51.4%と増収増益を達成
3Q、4Qは引き続き、堅調に推移する見込み

03

プラットフォームセグメントはロカルコ事業において特殊要因の反動があったものの、
EC市場への消費回帰が継続。利用単価の高いユーザーの受注処理件数が増加したことに伴い
ネクストエンジン事業が売上の伸びを牽引、セグメント全体で 9.9%の増収、25.3%の増益を達成

※全て累計期間を対象

II. 決算概要

当社グループにおける季節要因に関するご説明

- 下記の各要因により、当社グループは3Qに売上高及び各段階利益が最も大きくなる傾向が強く、加えて4Qも一定の需要期であるため、業績は下期偏重になる特性があります。
- そのため利益計画についても下期偏重を前提として策定しています。

コマース
セグメント

- 2Q(新商品販売需要)
 - 新型 iPhone向け商材の卸販売が拡大
 - コスメティクス事業における新商品発表
- 3Q(売上高及び利益の最盛期)
 - 年末商戦(グローバル事業においてはクリスマス商戦)による販売拡大
 - 新型 iPhone向け商材を中心とするモバイルライフ事業の販売拡大
- 4Q(年度末、年度初めに伴う需要期及び新商品需要)
 - 入学・就職などの新生活に伴う当社プロダクトの需要増
 - コスメティクス事業における新商品発表

当社グループにおける季節要因に関するご説明

- 下記の各要因により、当社グループは3Qに売上高及び各段階利益が最も大きくなる傾向が強く、加えて4Qも一定の需要期であるため、業績は下期偏重になる特性があります。
- そのため利益計画についても下期偏重を前提として策定しています。

プラットフォーム
フォーム
セグメント

- 2Q(ARPU低迷期)
 - 夏季レジャー等「コト消費」へ消費行動が変化するため EC事業者の受注処理件数が低下、結果としてネクストエンジン事業のARPU低下(売上減少)傾向
- 3Q(売上高及び利益の最盛期)
 - 年末商戦に伴い EC事業者の受注処理件数が増加、結果としてネクストエンジン事業のARPU上昇(売上増加)傾向
(前期はメルカリとの営業連携により特に売上が突出)
 - 一方で EC事業者繁忙期につき契約獲得は鈍化傾向
 - ロカルコ事業はふるさと納税のピークである12月が業績の最盛期
- 4Q(年度末、年度初めに伴う需要期)
 - 入学・就職などの新生活需要により消費行動が一時的に活性化
 - これに伴い EC事業者の受注処理件数が増加し、ネクストエンジン事業のARPUにわずかながら好影響が生じる傾向

25年4月期2Q 連結概況

- 両セグメントの売上が堅調に推移したことにより会計期間では前年比で**41.3%**と大幅増収
- **各段階利益** においても1Qに続き、前年比 **大幅増益**

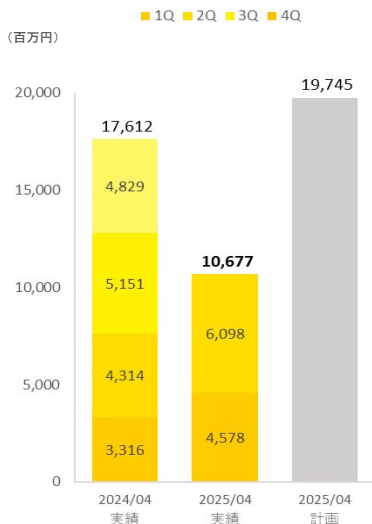
(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 2Q実績	2025/04 2Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~2Q実績	2025/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比
連結業績概況								
売上高	4,314	6,098	1,783	41.3%	7,631	10,677	3,046	39.9%
売上総利益	2,683	3,470	787	29.3%	4,721	6,208	1,487	31.5%
営業利益	459	797	338	73.6%	633	1,021	387	61.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	334	564	229	68.8%	201	665	463	229.7%

25年4月期2Q 連結財務ハイライト

売上高

1Q~2Q実績

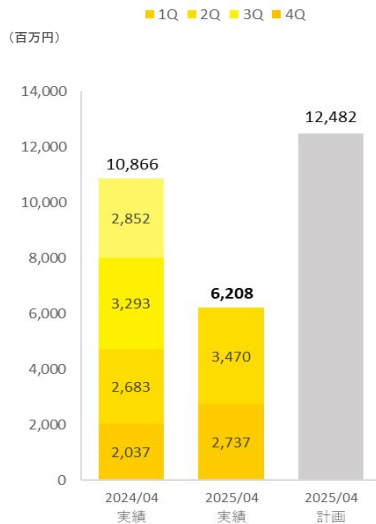
10,677百万円
(前年比 39.9%増)



売上総利益

1Q~2Q実績

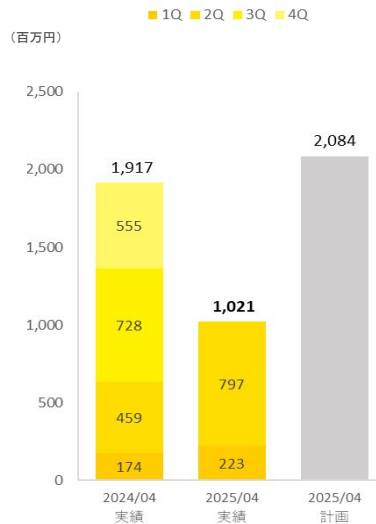
6,208百万円
(前年比 31.5%増)



営業利益

1Q~2Q実績

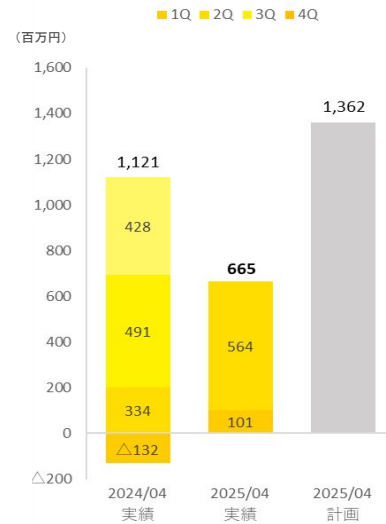
1,021百万円
(前年比 61.2%増)



親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益

1Q~2Q実績

665百万円
(前年比 229.7%増)



25年4月期2Q セグメント別概況

- コマースセグメントは、売上**48.1%増**・利益は**51.4%増**となり、**好調を維持**
- プラットフォームセグメントは特殊要因の反動あるも**9.9%の増収**、**25.3%の大幅な増益**を達成

連結セグメント概況		会計期間				累計期間					
		2024/04 2Q実績	2025/04 2Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~2Q実績	対通期計画 達成率	2025/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比	対通期計画 達成率
コマース	売上高	3,453	5,196	1,742	50.5%	5,991	46.0%	8,874	2,883	48.1%	56.3%
	セグメント利益	395	700	305	77.2%	551	33.1%	834	283	51.4%	42.2%
	利益率	11.4%	13.5%	2.0%	—	9.2%	—	9.4%	0.2%	—	—
プラットフォーム	売上高	858	901	43	5.1%	1,639	43.4%	1,802	162	9.9%	45.1%
	セグメント利益	409	467	58	14.2%	758	48.1%	950	191	25.3%	47.6%
	利益率	47.7%	51.9%	4.2%	—	46.3%	—	52.7%	6.5%	—	—
連結	売上高	4,314	6,098	1,783	41.3%	7,631	45.4%	10,677	3,046	39.9%	54.1%
	セグメント利益	804	1,168	363	45.2%	1,309	40.4%	1,784	475	36.3%	44.9%
	調整額※	△345	△370	△25	—	△676	—	△763	△87	—	—
	営業利益	459	797	338	73.6%	633	30.3%	1,021	387	61.2%	49.0%
	利益率	10.6%	13.1%	2.4%	—	8.3%	—	9.6%	1.3%	—	—

25年4月期2Q コマースセグメント概況(売上高)

- **モバイルライフ事業** は、新型iPhone向け新製品の販売が好調に推移し、会計期間で前期比**18.0%**の大幅増収
- **コスメティクス事業** 及び **ゲーミングアクセサリ事業** は1Qに引き続き**大幅に増収**
- **グローバル事業**は韓国、米国を中心に**売上が拡大**

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 2Q実績	2025/04 2Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~2Q実績	2025/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比
売上高	3,453	5,196	1,742	50.5%	5,991	8,874	2,883	48.1%
モバイルライフ事業	2,161	2,550	388	18.0%	3,774	4,188	414	11.0%
コスメティクス事業	468	913	445	95.1%	785	1,822	1,036	132.0%
ゲーミングアクセサリ事業	151	768	616	406.2%	332	1,461	1,129	340.2%
新規事業投資	71	32	△39	△54.9%	100	61	△39	△39.1%
グローバル事業	601	932	331	55.1%	999	1,341	342	34.2%

25年4月期2Q コマースセグメント概況(営業利益)

- モバイルライフ事業、ゲーミングアクセサリ事業、グローバル事業が利益貢献
- コスメティクス事業は販促費の増加により、会計期間は損失が発生するも、累計期間では計画を上回り着地

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 2Q実績	2025/04 2Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~2Q実績	2025/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
営業利益	395	700	305	77.2%	551	834	283	51.4%
モバイルライフ事業	454	535	80	17.8%	779	765	△14	△1.8%
コスメティクス事業	△161	△48	113	—	△230	21	251	—
ゲーミングアクセサリ事業	△11	16	27	—	△15	55	70	—
新規事業投資	△53	△57	△3	—	△116	△104	11	—
機能部署	△78	△63	14	—	△162	△122	39	—
グローバル事業	246	318	72	29.2%	296	219	△76	△25.7%
営業利益率	11.4%	13.5%	2.0%	—	9.2%	9.4%	0.2%	—

25年4月期2Q プラットフォームセグメント概況

- EC市場への消費回帰の流れが継続したことを背景に、利用単価の高いユーザーの受注処理件数が増加したこと及びサービス価格の改定効果によりARPUが向上し、**ネクストエンジン事業** は**大幅な増収・増益** を達成
- **ロカルコ事業** は、昨年10月のふるさと納税制度の変更に伴う駆け込み需要で9月単月の売上高が一昨年比**3倍**となった**特殊要因の反動**により、前年同期比**19.7%の減収**
- **コンサルティング事業** は徹底した採算管理と稼働率向上施策により**減収・増益**

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 2Q実績	2025/04 2Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~2Q実績	2025/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比
プラットフォームセグメント								
売上高	858	901	43	5.1%	1,639	1,802	162	9.9%
ネクストエンジン事業	594	703	108	18.2%	1,223	1,448	225	18.4%
ロカルコ事業	159	103	△56	△35.5%	212	170	△41	△19.7%
コンサルティング事業	103	95	△8	△7.9%	204	183	△21	△10.3%
営業利益	409	467	58	14.2%	758	950	191	25.3%
営業利益率	47.7%	51.9%	4.2%	—	46.3%	52.7%	6.5%	—

25年4月期2Q 連結概況 —売上高増減分析

<コマース>

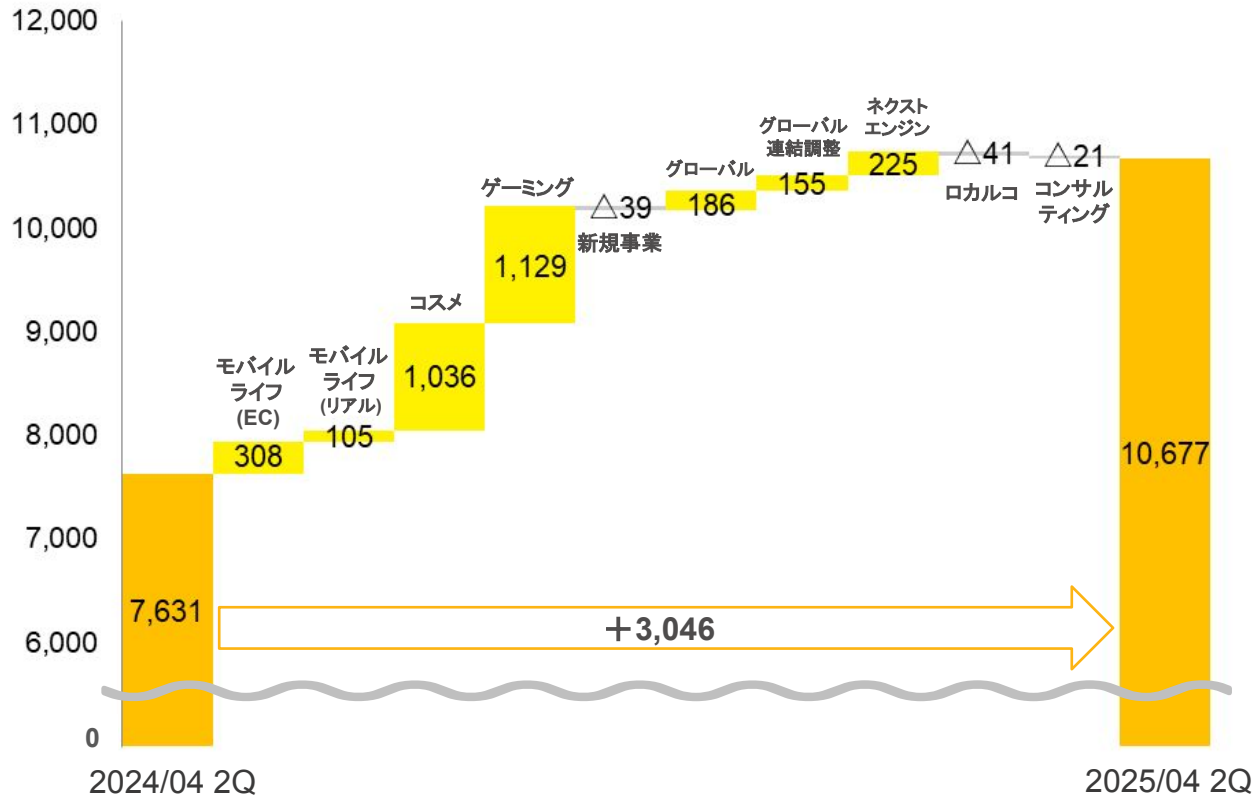
- モバイルライフ: 新型iPhone向け商品を中心に好調。卸も回復
- コスメティクス: EC及び卸販売共に好調を維持。新商品も売上向上に貢献
- ゲーミングアクセサリ: ホワイトカラー、パステルカラーのモニターや周辺機器などが牽引し大幅に売上伸長
- グローバル: 韓国・米国での販売が好調

<プラットフォーム>

- EC市場の回復と昨年実施したサービス価格の改定を背景に ARPUが向上し大幅な増収を達成

売上高(累計期間)

(百万円)



25年4月期2Q 連結概況 —営業利益増減分析

<コマース>

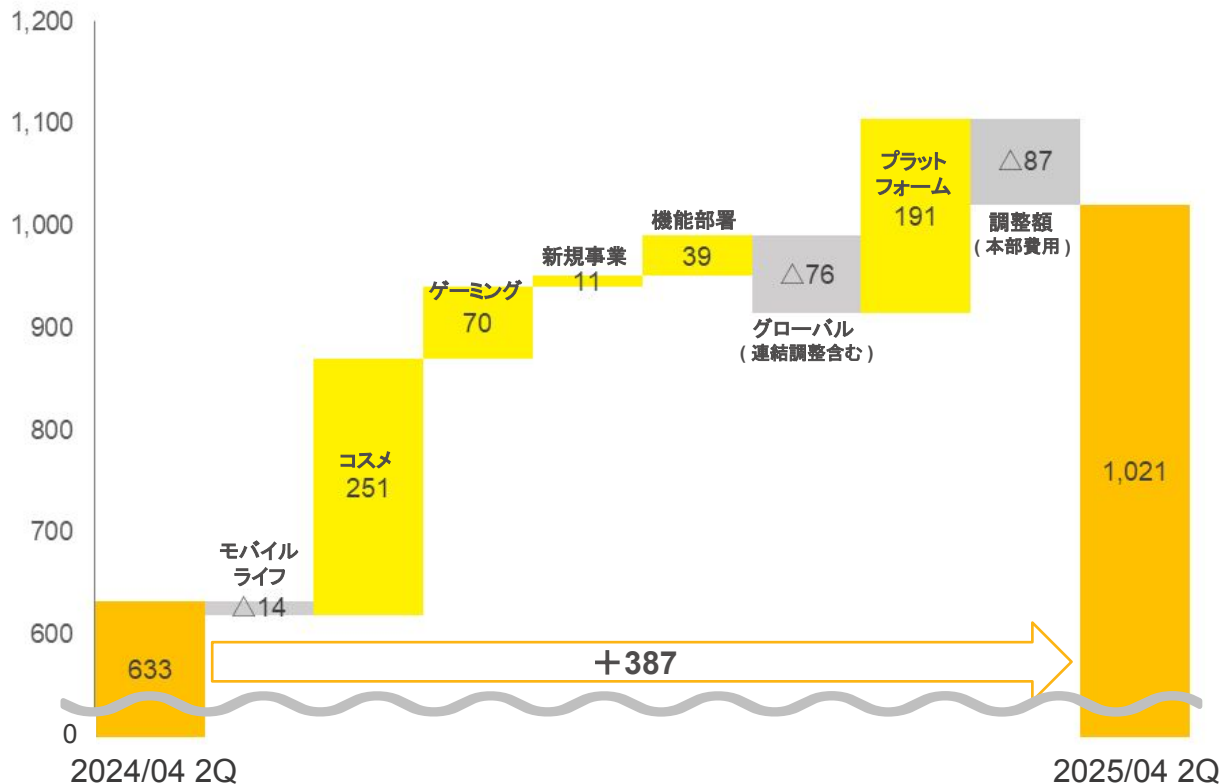
- モバイルライフ: 配賦基準の変更及びマーケティング・物流コストの増加により若干減益
- コスメティクス: 大幅な増収効果と原価改善によって改善。広告投資と原価低減施策を継続し、通期黒字転換を狙う
- ゲーミングアクセサリー: 大幅な増収効果もあり、1Qに続き黒字化及び利益貢献。通期増益を目指す
- 機能部署: 配賦基準の見直しにより費用減
- グローバル: 韓国・米国が好調となるものの、売上拡大に係るマーケティング費用及び物流費などが引き続き増加し、減益

<プラットフォーム>

- 限界利益率の高さと適切なコストコントロールにより引き続き増益

営業利益(累計期間)

(百万円)



Ⅲ. ビジネスハイライト

Ⅲ. ビジネスハイライト

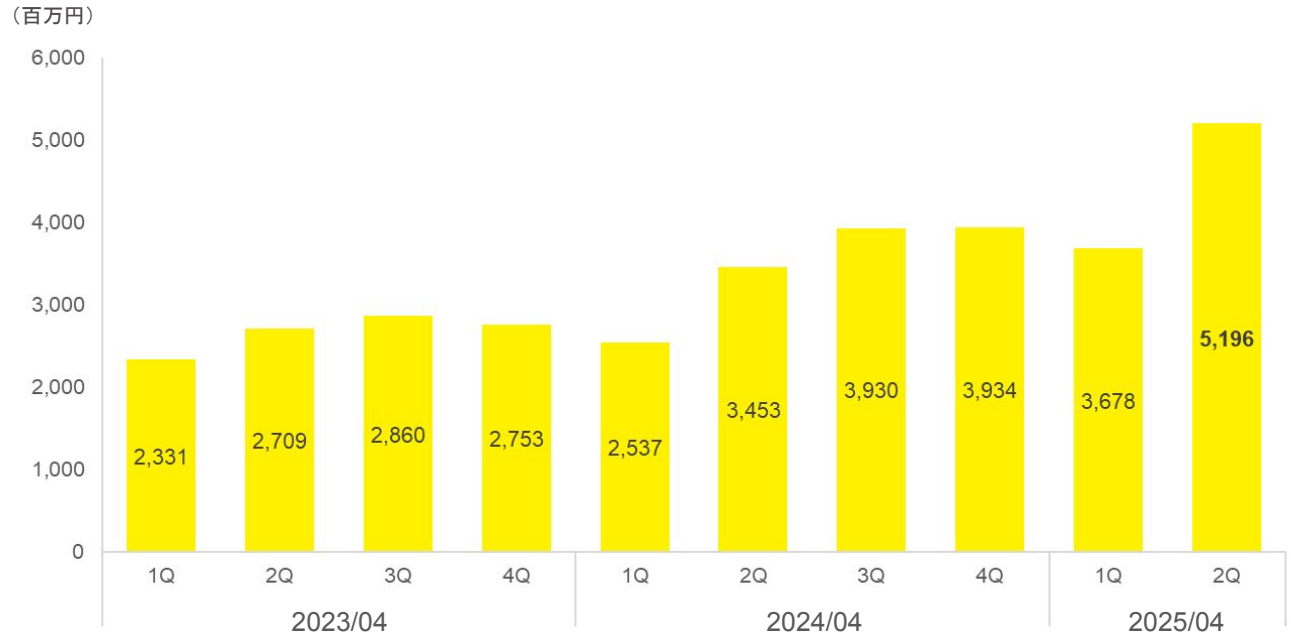
コマース



25年4月期2Q 一売上高四半期推移

- コスメティクス事業及びゲーミングアクセサリ事業の大幅増収により前年比で売上は大幅伸長
- 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、前年比50.5%の売上成長

売上高(会計期間)

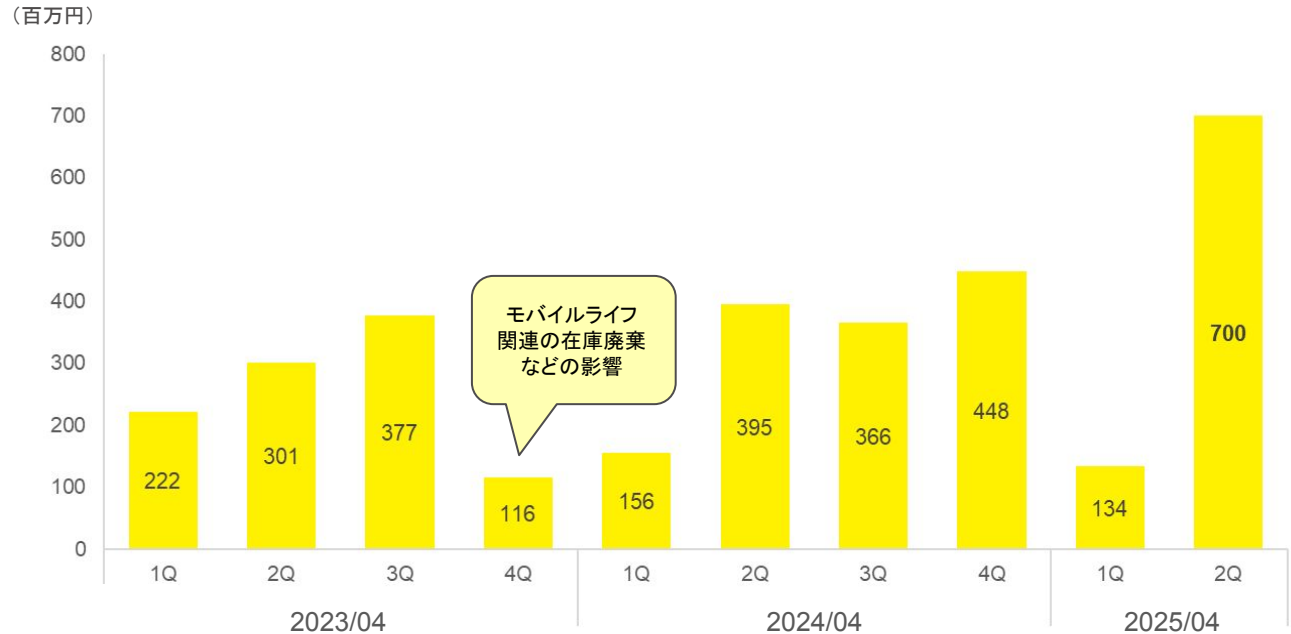


25年4月期2Q

–セグメント利益四半期推移

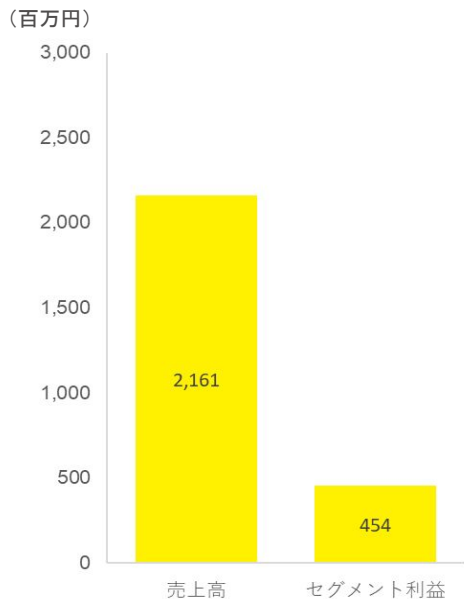
- 新型iPhone向け商品と周辺アクセサリーを中心に好調推移。カラーモニターとモニターアームやグローバル事業も利益貢献し、大幅増益を達成
- 3Q以降は、更なる需要期に突入。各種モールセール、年末商戦、新生活需要などによる増収効果もあり利益上昇トレンド傾向

セグメント利益(会計期間)

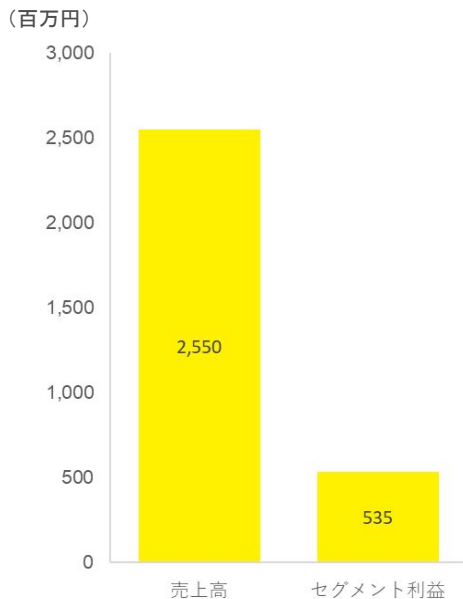


25年4月期2Q モバイルライフ事業

- 売上・セグメント利益については、新型iPhone商戦と周辺アクセサリーが好調となり、伸長
- 需要期に入り、3Qの年末商戦や4Qの新生活需要により更なる上昇見込み



2024/04 2Q



2025/04 2Q

売上高

2,550百万円
(前年比 18.0%増)

セグメント利益

535百万円
(前年比 17.8%増)

iFace 商品展開

- iFaceの定番商品である「Reflection」シリーズ「First Class」シリーズにおけるiPhone16向け新商品を展開
- iPhoneのMagsafeの機能を活用した、「MagSynq」シリーズなど、ケース以外の周辺アクセサリ開発も強化。シリーズ初のモバイルバッテリーをローンチ
- 各種IPとのコラボ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
- Pixelなど、iPhone以外の対応も強化。iPhone依存を緩和

人気商品

・iFace + 周辺アクセサリ



・iPhone16シリーズ



商品開発

・MagSynq モバイルバッテリー

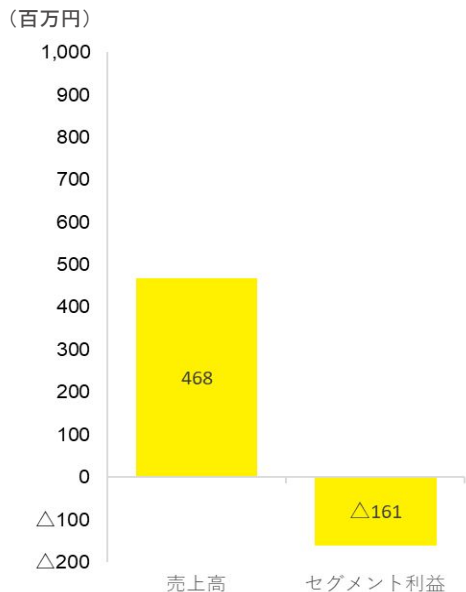


・Google Pixel9 対応ケース

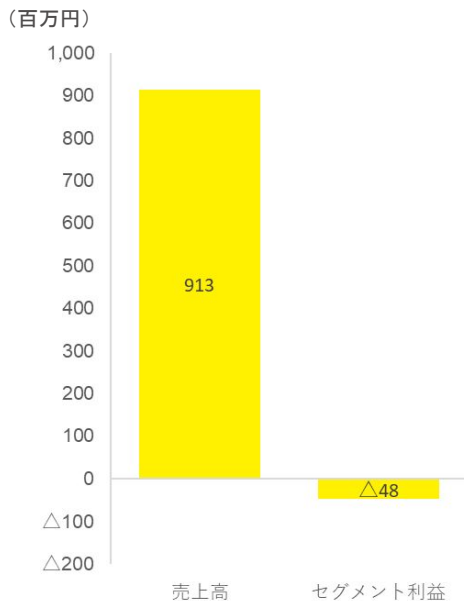


25年4月期2Q コスメティクス事業

- 卸売販売店舗数は約7,000店舗となり、計画を上回って売上が伸長
- 商品ミックスの変化や新規導入店舗数拡大による什器やサンプル品等の販売促進費が増加するも前年比改善



2024/04 2Q



2025/04 2Q

売上高

913百万円
(前年比 95.1%増)

セグメント利益

Δ48百万円
(前年比 ー)

コスメティクス事業

- 新商品展開やサンリオキャラクターとのコラボ商品等により、引き続き売上は伸長
- さらなるブランド拡大を目指すため、エイジングケアなどの商品を発売し、ターゲット層の拡大に注力中
- 3Q・4Qは利益拡大を狙うべく、広告宣伝費のコントロール及び配分変更や販売チャネル施策を実施予定

主力商品

・ベースメイク商品



・スキンケア商品



商品開発

・トナー(化粧水)



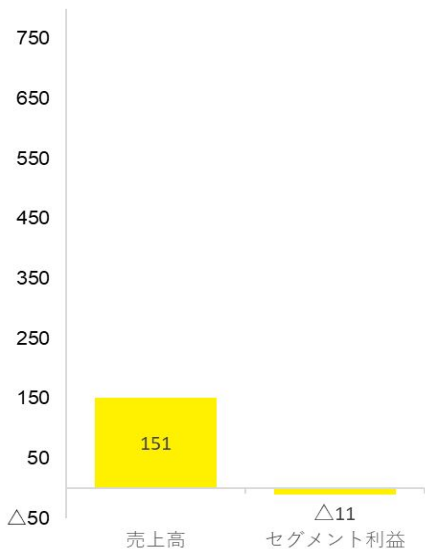
・ポップアップショップ



25年4月期2Q ゲーミングアクセサリー事業

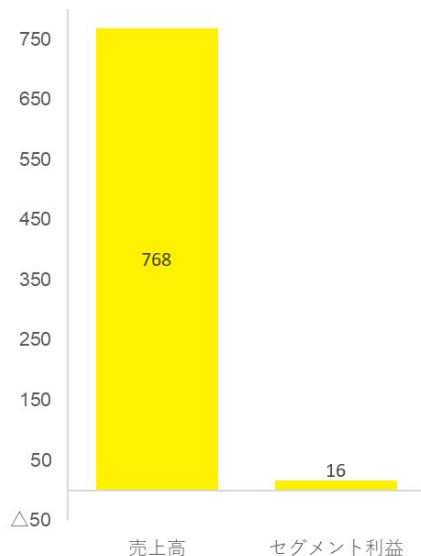
- 売上・利益共に計画を大幅に上回る。販売チャンネルが徐々に拡大しており、更なる拡大に期待
- ホワイトカラー・パステルカラーモデルのモニターと周辺機器が圧倒的な人気を誇る

(百万円)



2024/04 2Q

(百万円)



2025/04 2Q

売上高

768百万円
(前年比 406.2%増)

セグメント利益

16百万円
(前年比 ー)

ゲーミング アクセサリ事業

- 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及びオリジナルモニターアームなどの周辺アクセサリを展開するなど、商品ラインナップを拡充中。カラーモニターはベージュ、ミント、パープルを追加し、好評発売中
- 更なるブランド認知向上のため、東京ゲームショウへ初出展し、多くの来場者へアピールが成功
- 引き続きVTuberや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中

商品開発

・Wave シリーズ



・新色展開



サービス

・人気動画配信者とのコラボ

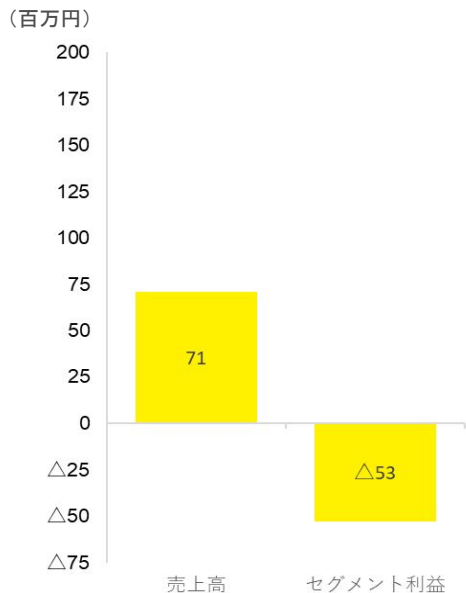


・東京ゲームショウ2024に出展

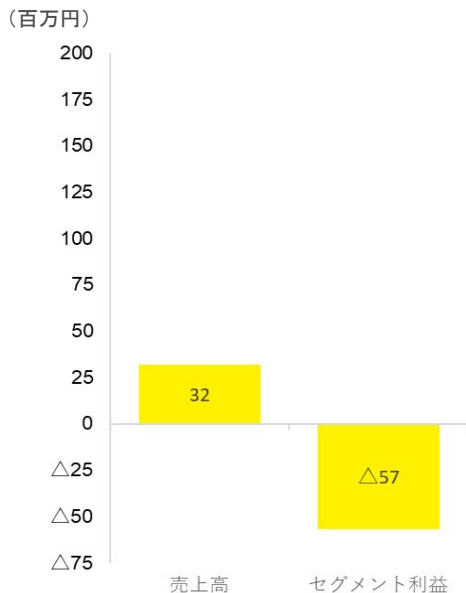


25年4月期2Q 新規事業

- 一部モバイルライフ事業に配賦基準を変更したことにより、前年比減収となるが、売上・利益共に計画通り
- コスメティクス事業やゲーミングアクセサリ事業に次ぐ新たな事業創出のため、引き続き投資を継続



2024/04 2Q



2025/04 2Q

売上高

32百万円

(前年比 54.9%減)

セグメント利益

Δ57百万円

(前年比 ー)

新規事業投資

- 脱炭素への取り組みとして、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。協業の引き合いも増加傾向
- 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 アクセサリーチャーム



その他新規事業

・CustoMee

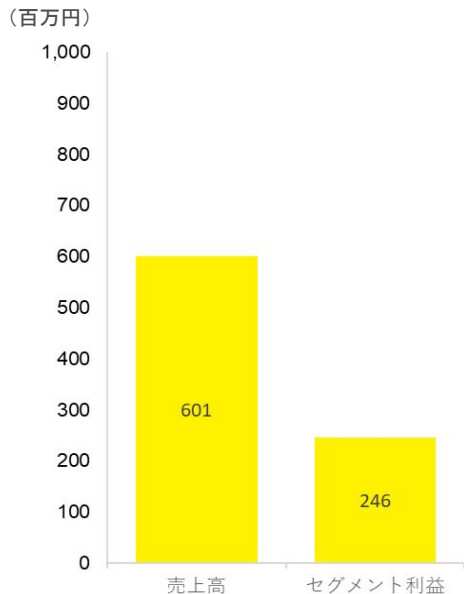


・Hamic

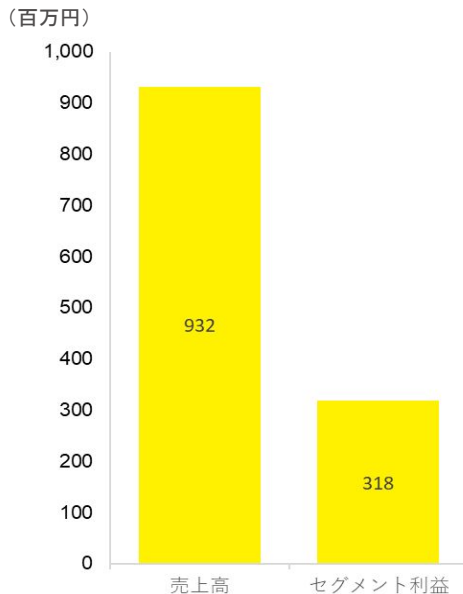


25年4月期2Q グローバル事業

- Hamee Globalにおける全事業が好調、Hamee USにおける卸売販売が拡大に伴い、55.1%売上拡大
- セグメント利益は29.2%増益。3Qは最盛期を迎え、増収増益に期待



2024/04 2Q



2025/04 2Q

売上高

932百万円
(前年比 55.1%増)

セグメント利益

318百万円
(前年比 29.2%増)

グローバル事業

- 生産拠点である Hamee Global において、モバイルライフ事業とコスメティクス事業の売上拡大に伴い、製造利益も増加
- オタマトーンやスクイーズ(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計画。韓国やEU諸国において販売地域の拡大を狙う

・モバイルライフ事業 製造開発



・コスメティクス事業 製造開発



・オタマトーン ユニコーン



・オタマトーン ジャパン



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(2Q) 901 百万円 (前年比 5.1%増)	営業利益率(2Q) 51.9% (前年比 4.2%増)
	総契約社数(2Q) 6,426 社 (前年比 393社増)	GMV(2Q)※1 2,667 億円 (前年比 1.7%増)
ネクストエンジン事業	ARPU(2Q)※2 36,687 円 (前年比 11.6%増)	月次解約率(2Q)※3 0.87% (前年比 0.05%増)

※1GMV・・・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。
26期2Q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。

※2ARPU・・・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。

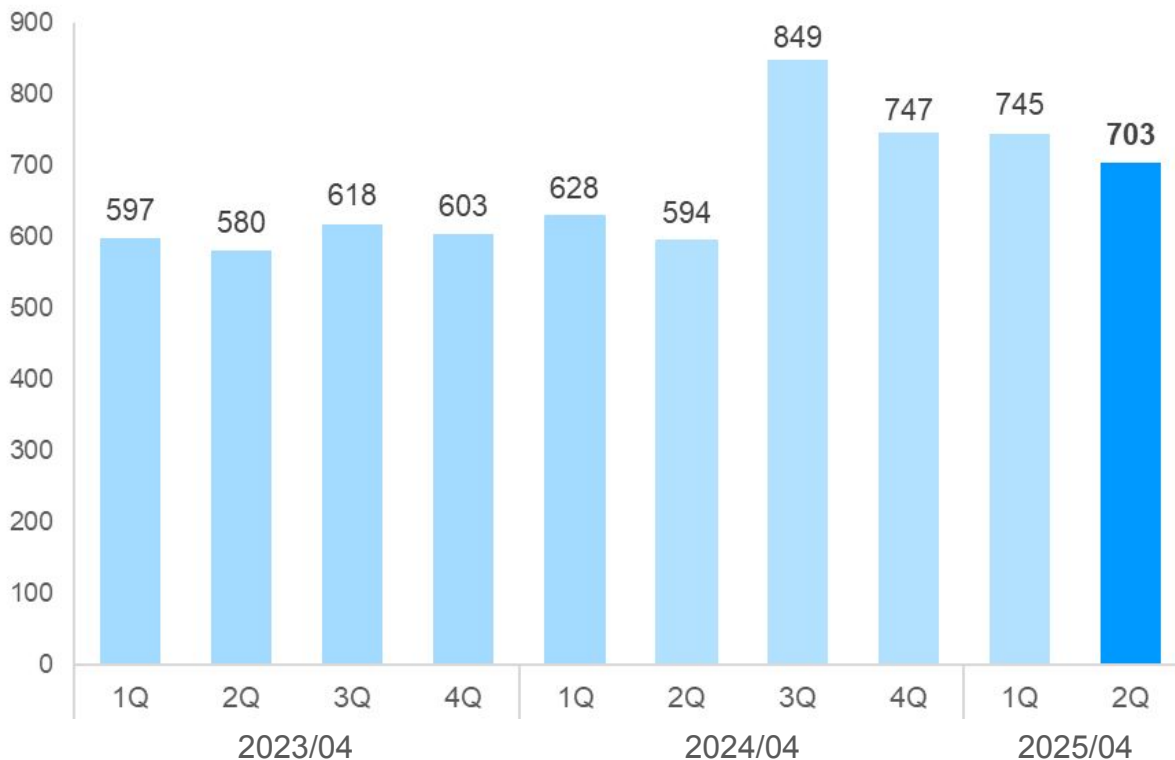
※3月次解約率・・・四半期間における解約数の平均から四半期末時点の総契約社数を除算した数値を記載しております。

ネクストエンジン事業 —25年4月期2Q 売上高

- コロナ禍の反動に伴うコト消費へシフトした消費行動の変容も落ち着きが見られ、1Qに引き続きEC市場への消費回帰の兆しが見られた
- これを背景に利用単価の高いユーザーの受注処理件数が増加したことと、2023年11月から新サービス価格を既存ユーザーに適用したことにより、ARPUの向上傾向が続いており会計期間の売上高は前年同期比18.2%増の二桁成長となる

売上高(会計期間)

(百万円)

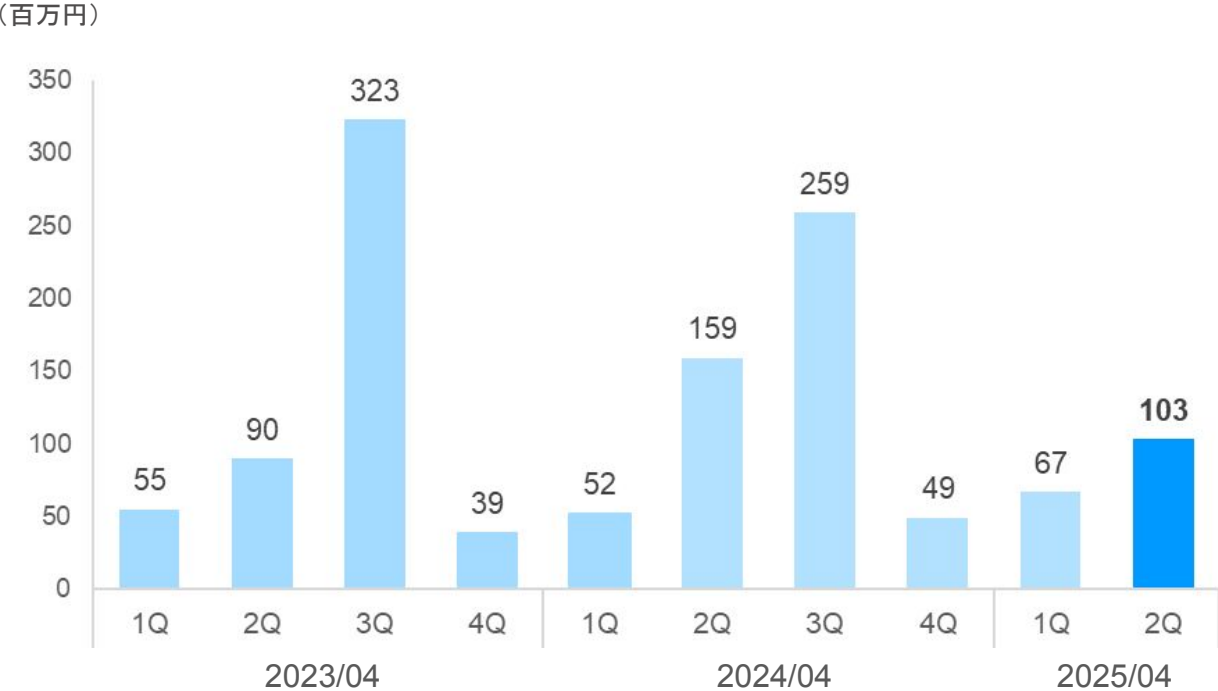


プラットフォーム

ロカルコ事業 —25年4月期2Q 売上高

売上高(会計期間)

- 昨年10月に実施されたふるさと納税制度の変更に伴う駆け込み寄附で、前期2Qに売上高の前倒しが発生(特に9月は一昨年比3倍の売上高を計上)した反動により、前年同四半期比35.5%の減収
- 本年4月に事業譲受にて取得した伝統工芸品のEC販売事業については、新規商品の開拓、在庫の安定供給への取り組み等、事業基盤を整備中
- 特殊要因がなければ売上高及び利益の最盛期は3Qとなる見込み

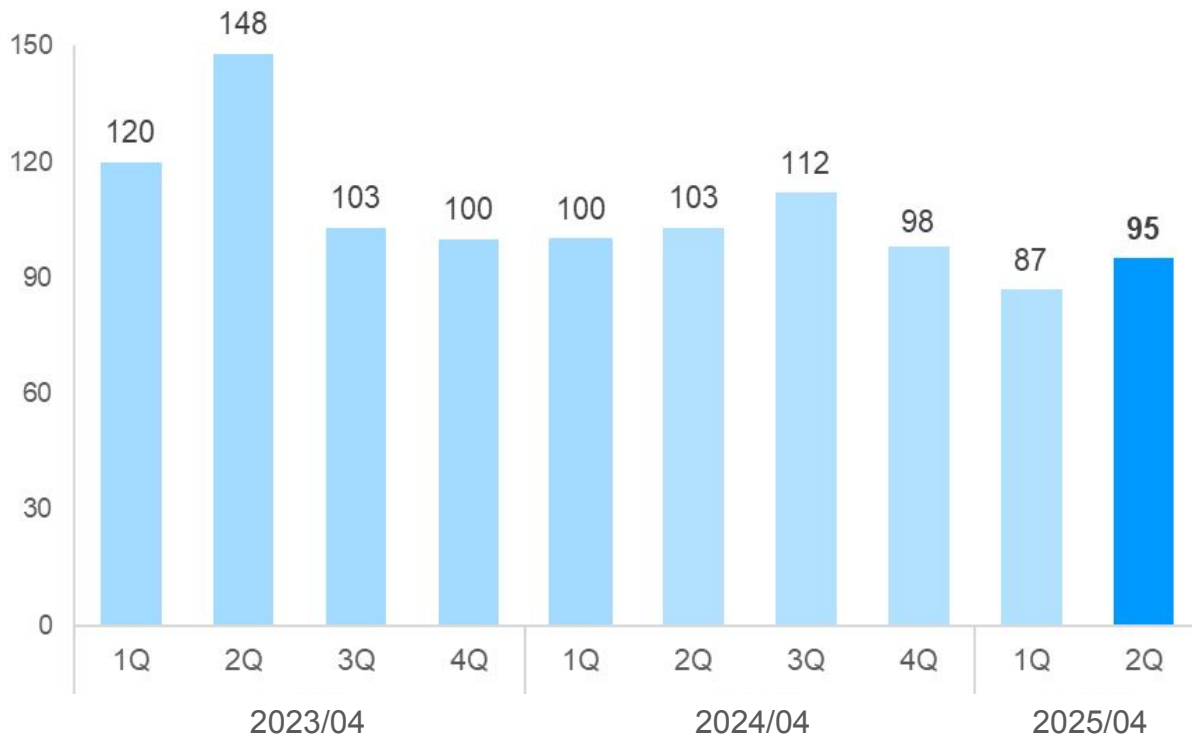


コンサルティング事業 —25年4月期2Q 売上高

- 売上は前年同四半期比 7.9%の減収となるが、期初計画を上回って推移
- 引き続きコンサルタントのリソース確保(採用と定着率の向上)という経営課題があることから、採算管理の徹底を意識した活動を継続
- 案件ごとの採算管理、コンサルタントの稼働率向上、コスト見直しなど、収益性を重視した取り組みに注力した結果、営業利益の実績は前年を大きく上回る

売上高(会計期間)

(百万円)

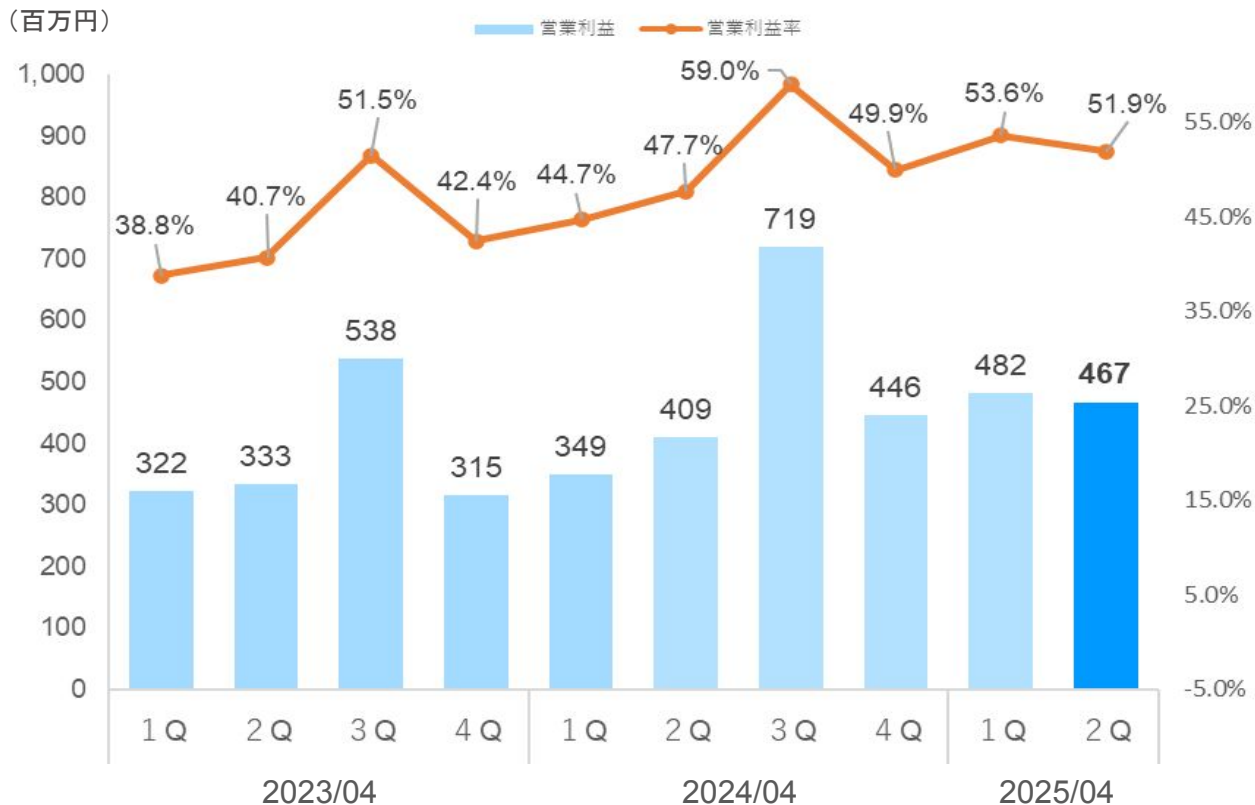


25年4月期2Q 営業利益

- ネクストエンジン事業の限界利益率の高さにより、サービス価格改定による増収効果がダイレクトに利益へインパクトし、ロカルコ事業の特殊要因による反動があったものの、営業利益は前年同四半期比 14.2%増
- 一方で、コンサルティング事業の増益も寄与したほか、ネクストエンジン事業の強固な収益性により、営業利益率は 47.7%から51.9%に向上

営業利益(会計期間)

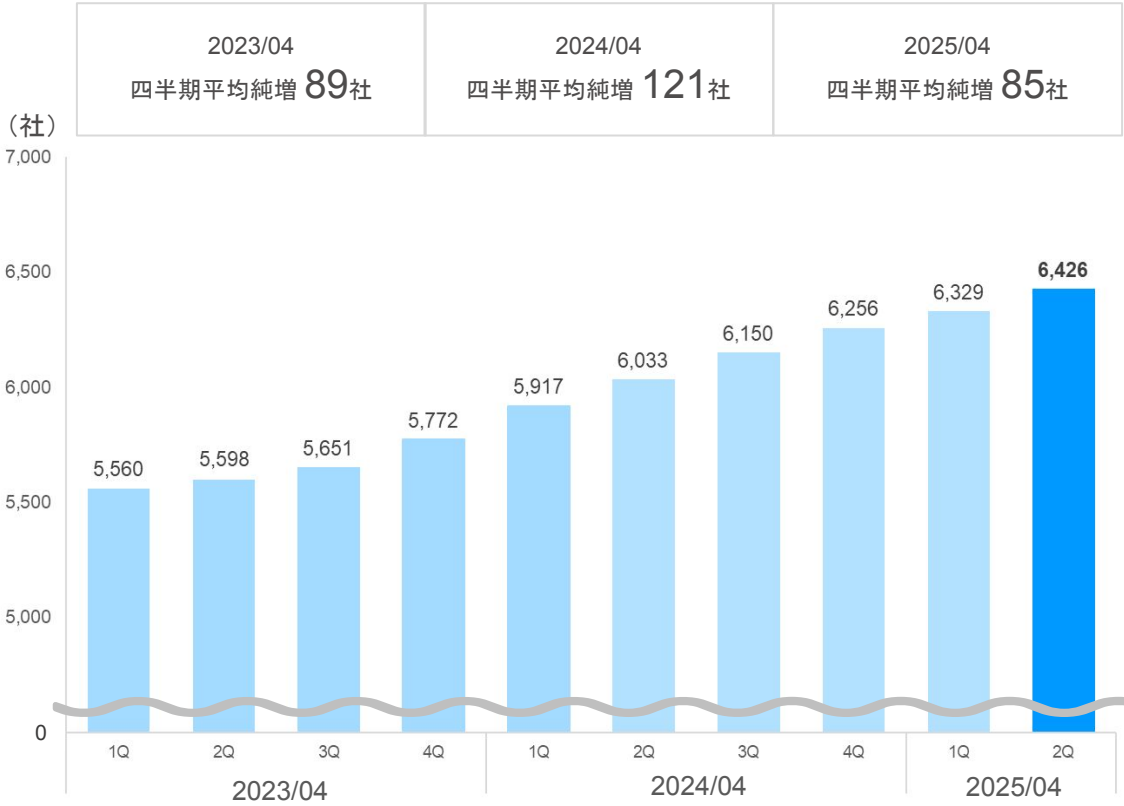
プラットフォーム



総契約社数

ネクストエンジン事業
—総契約社数推移

- 基本利用料の引き下げに伴い顧客ターゲットが広がったことから、従来とは異なるマーケティング手法が求められているため、リード獲得の効率が低下するなど、課題はあるものの、無料契約から正式契約への転換率向上と、解約率の低位維持に注力することで、総契約社数は6,426社（前連結会計年度末比170社増）となる
- 2Qでの挽回もあり、期初計画を上回って着地



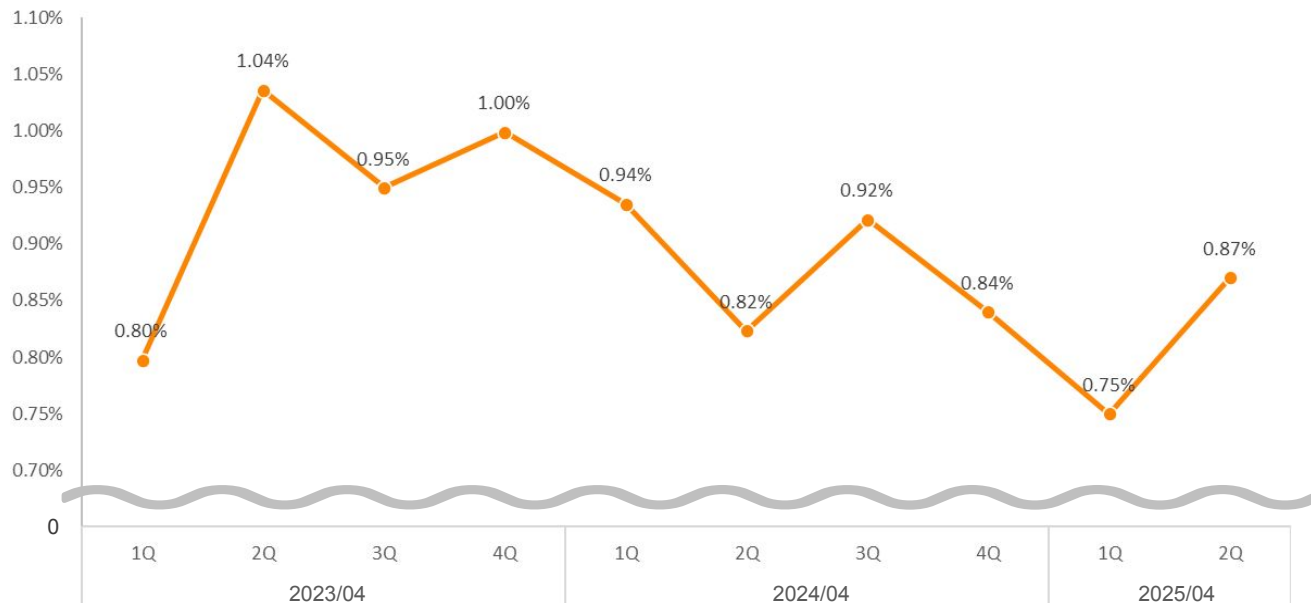
ネクストエンジン事業 —解約率推移

- ECから撤退する事業者は一定数認められるものの、解約率はコロナ禍の反動が認められた2023年4月期をピークに低下傾向
- 年平均の月次解約率は0.90%以下を維持し引き続き低位で推移

解約率

プラットフォーム

2023/04 年平均月次解約率※	2024/04 年平均月次解約率※	2025/04 年平均月次解約率※
<u>0.95%</u>	<u>0.88%</u>	<u>0.81%</u>



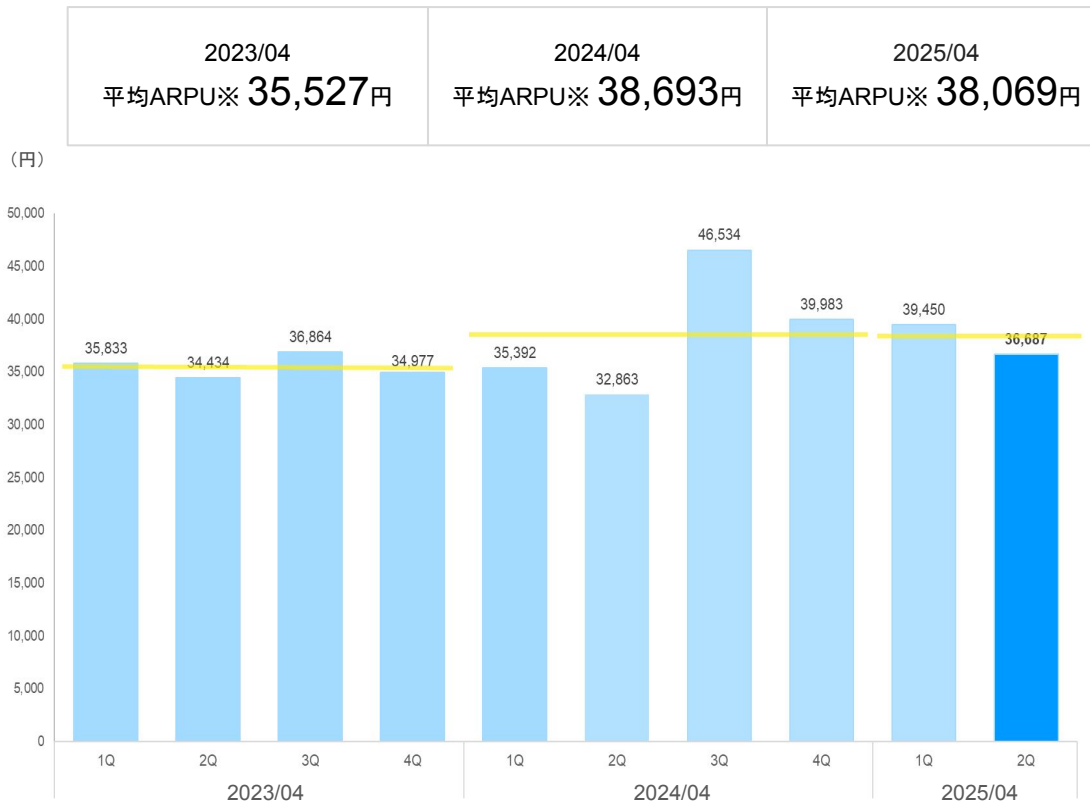
※ 年平均月次解約率…各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

ネクストエンジン事業 —ARPU推移

- EC市場への消費回帰を背景に、利用単価の高いユーザーの受注処理件数が増加したことと、2023年11月から新サービス価格を既存ユーザーに適用したことにより、ARPUの向上傾向が続く
- なお、2024年4月期3Qには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が多分に含まれているため ARPUが突出している

ARPU

プラットフォーム



※ 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。

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/Passion「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。



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	15,750	13.7%	19,399	23.2%
モバイルライフ事業	7,387	7,927	7.3%	8,455	6.7%
ゲーミングアクセサリ事業	1,115	1,195	7.2%	2,300	92.4%
コスメティクス事業	2,219	2,963	33.5%	4,274	44.2%
その他	270	148	△ 45.1%	200	34.6%
グローバル事業	2,863	3,516	22.8%	4,170	18.6%
セグメント利益	1,365	1,976	44.8%	2,601	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	3,995	6.4%	4,651	16.4%
ネクストエンジン事業	2,820	2,872	1.9%	3,060	6.5%
ロカルコ事業	520	633	21.6%	619	△ 2.2%
コンサルティング事業	415	378	△ 8.8%	498	31.7%
エンサーモール事業	-	110	-	473	326.8%
セグメント利益	1,925	1,997	3.8%	2,391	19.7%

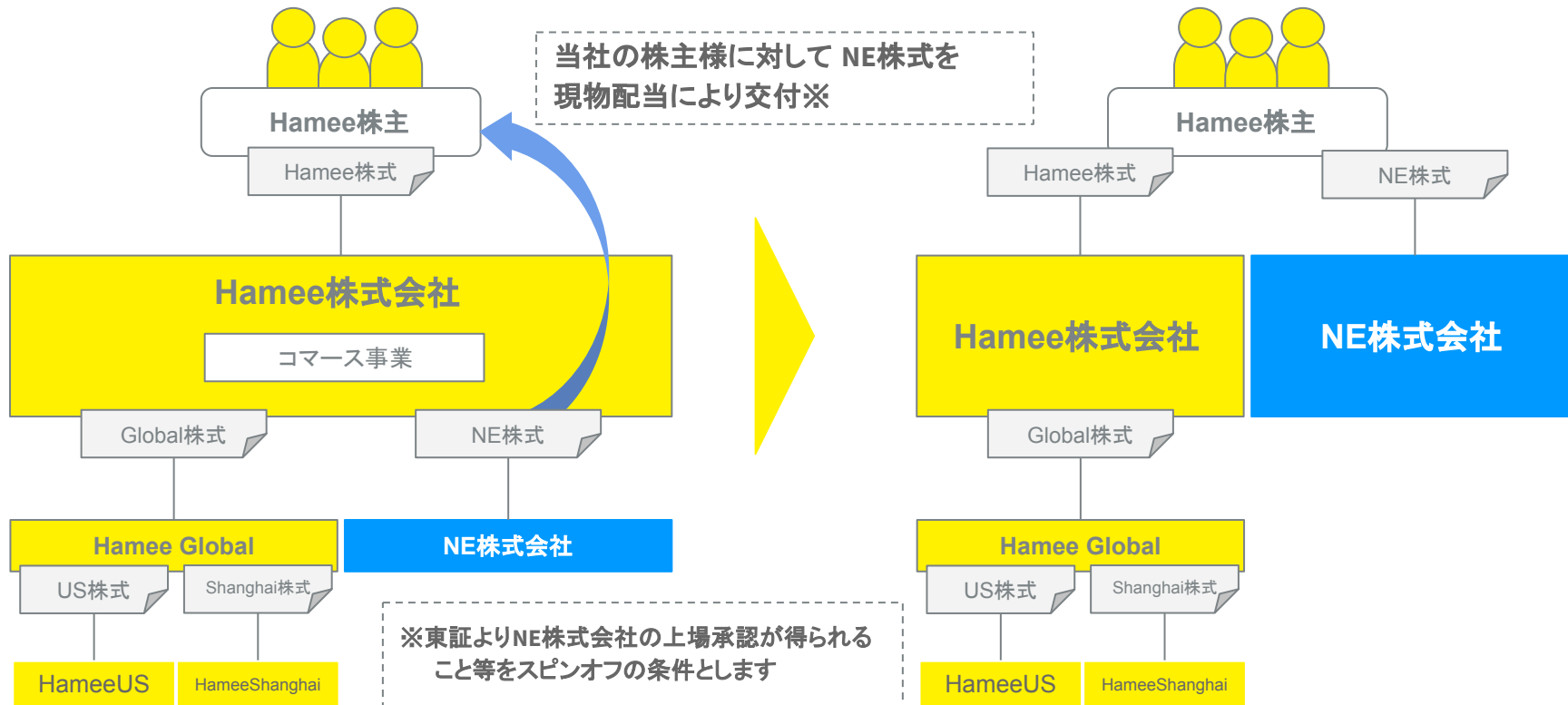
V. 組織再編

- NE株式会社の株式分配型スピンオフ
 - 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ンオ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株式会社のスピンオフ IPO(株式上場)
 - 株主の皆様の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、スピンオ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ンオ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、スピンオフ後も維持されます。従いまして、当社の株主の皆様は、**スピンオフの結果、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。

株式分配型スピノフについて

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）

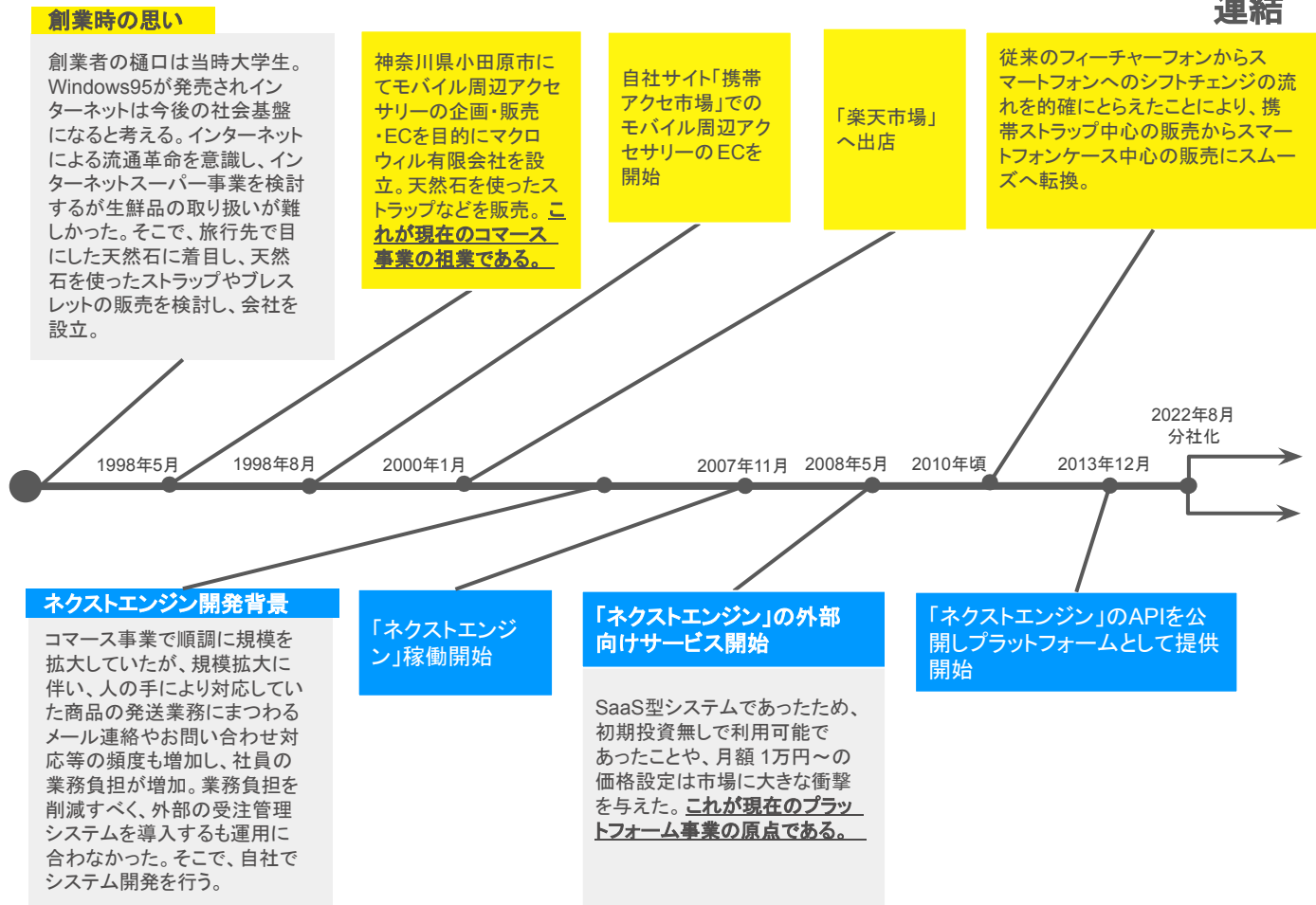


APPENDIX ご参考

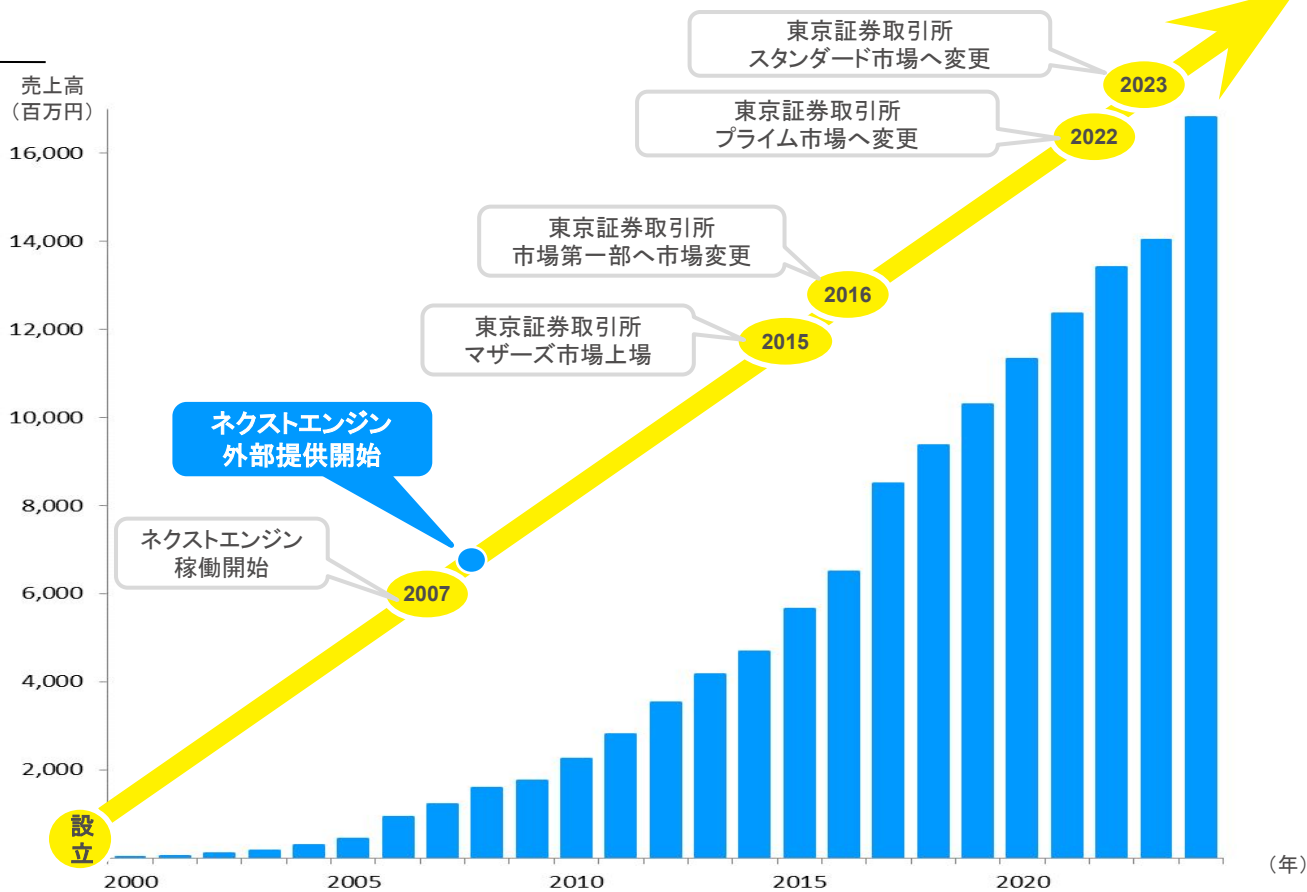
会社概要

事業ヒストリー

連結



沿革(成長の軌跡)



ビジネス概要

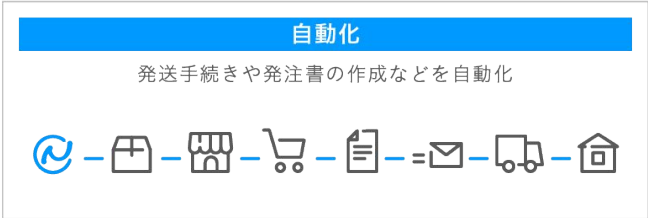
プラットフォーム



NEXT ENGINE

ネクストエンジン —主な機能

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



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

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



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※

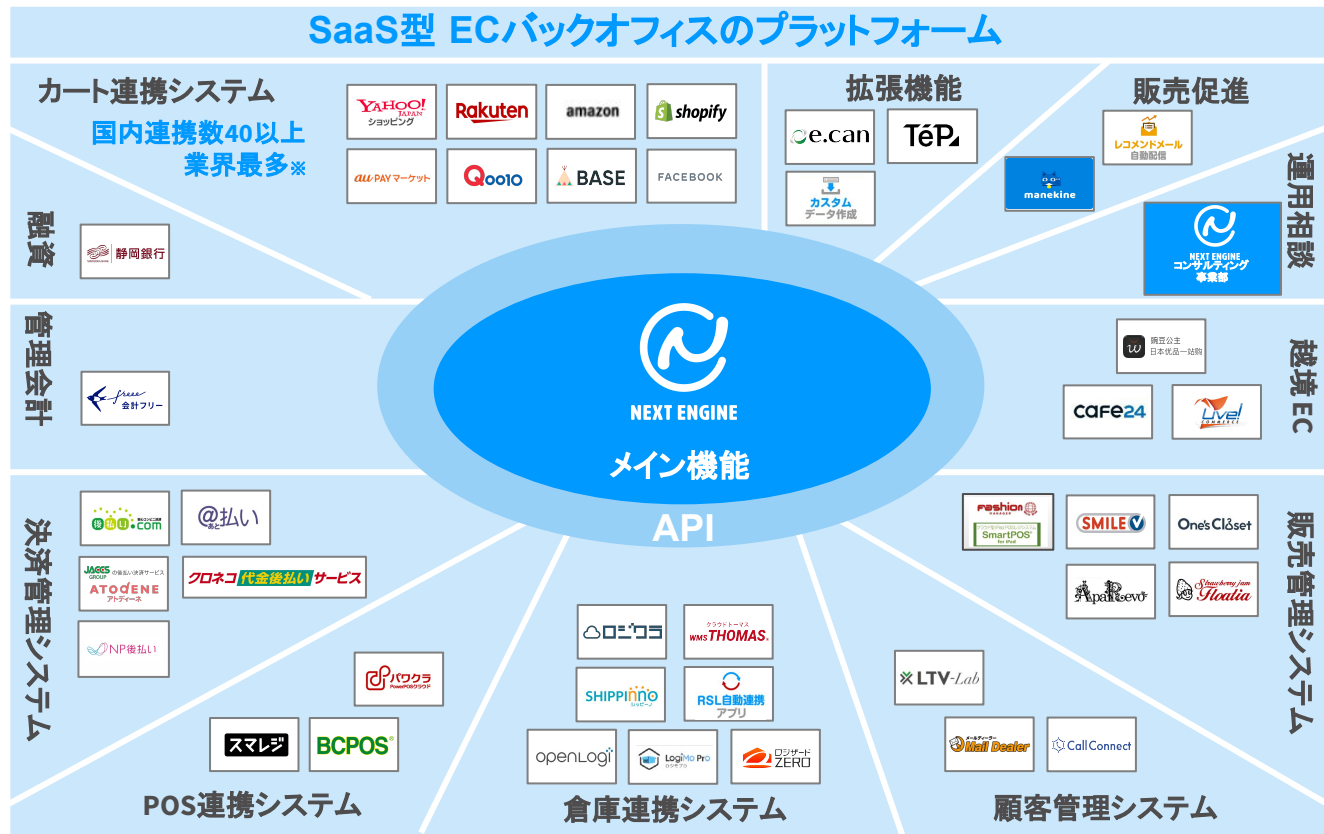
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼

※当社調べ

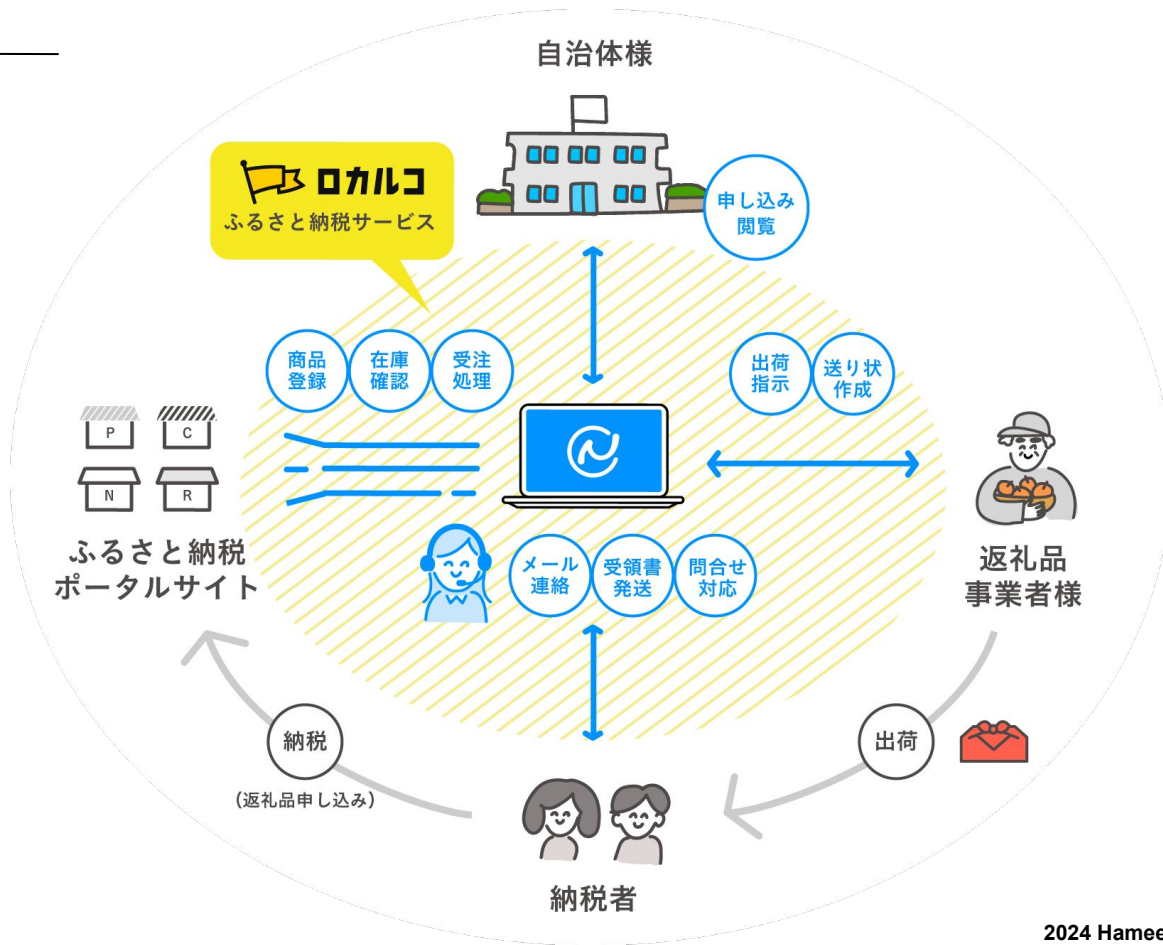
変化に強い
カスタマイズ性

「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

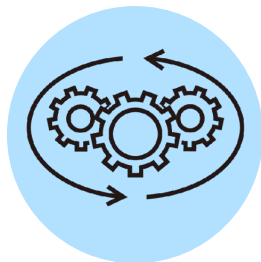


コンサルティング事業 一事業内容



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。

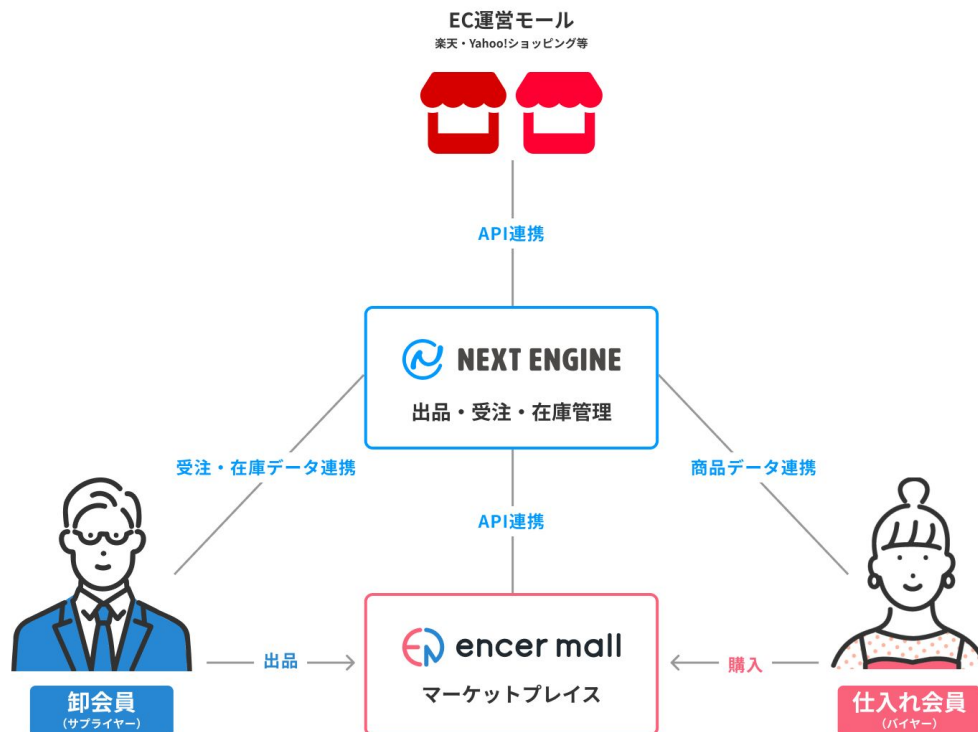


EC出店・構築コンサル

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。

エンサーモール事業 一事業内容

- メーカーと小売店とをマッチングする卸売マーケットプレイス
- 注文管理、在庫管理、ブランドページ作成、メッセージ送受信等の卸売・仕入れに必要な機能を集約
- ネクストエンジンアプリ「encer mall連携 for 卸会員」のリリースに続き、2024年10月には仕入れ会員専用の連携アプリをリリース



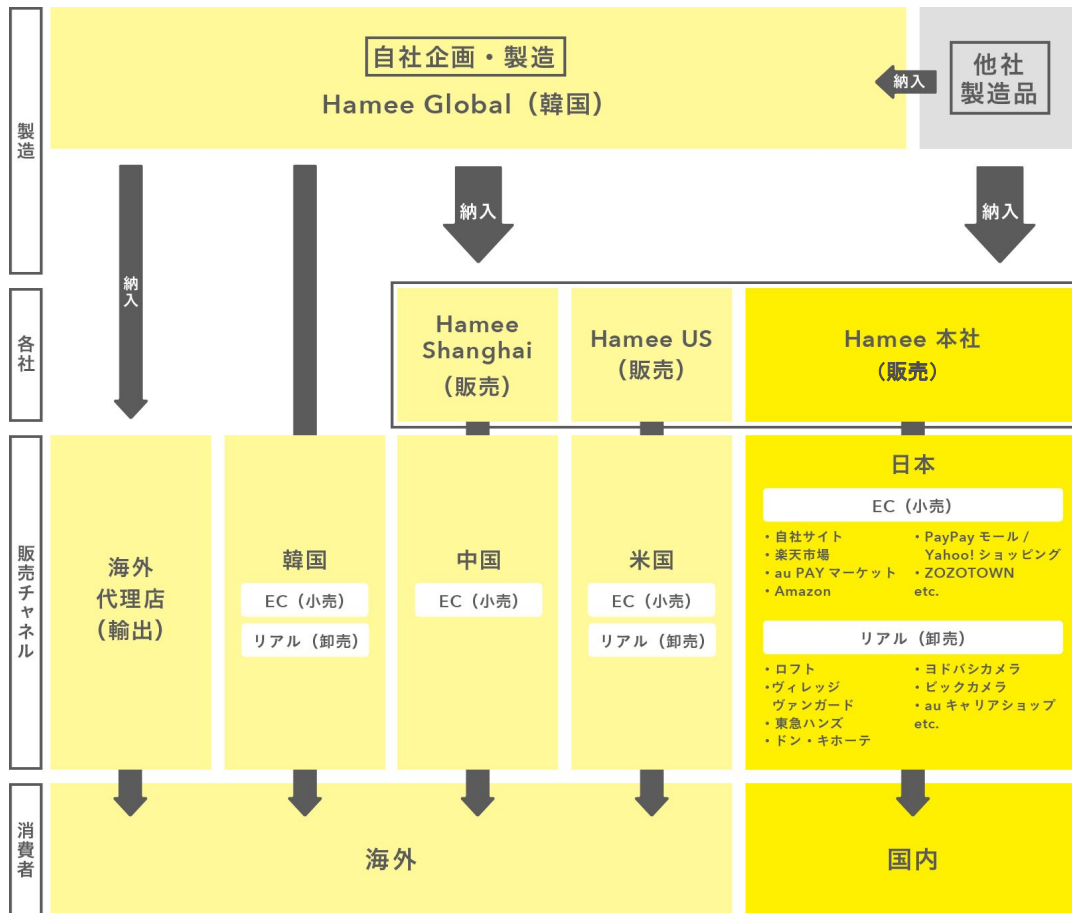
コマース



コマース事業 サプライチェーン

コマース

・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
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。

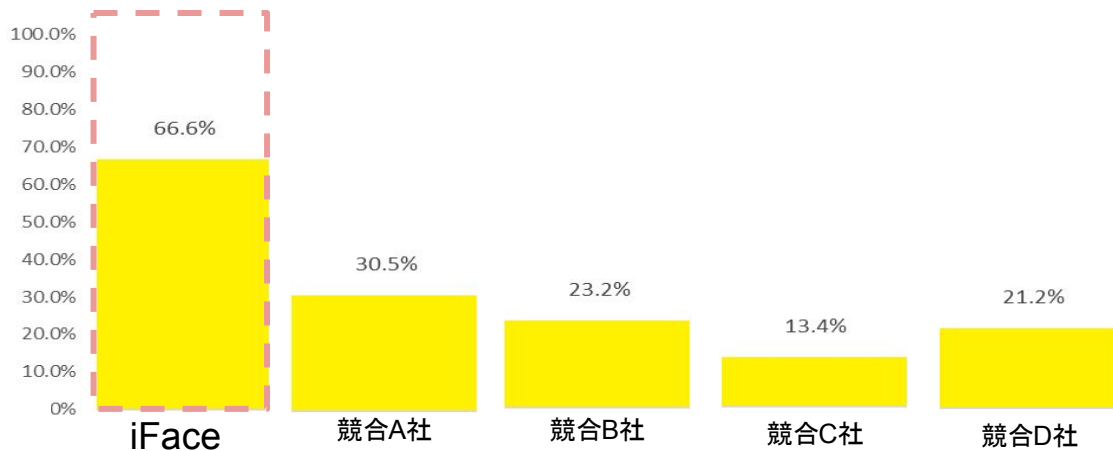
※20~24歳の女性を中心とした層として記載しています(2021年12月当社調べ)

iFace — 認知度

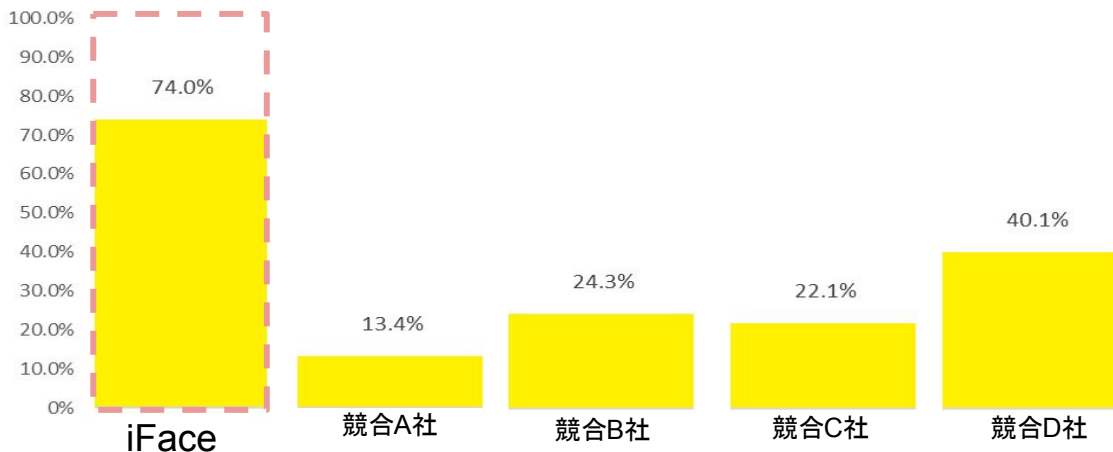
・他社ブランドに比べて、
10代後半、20代前半の
女性にて圧倒的な認知度

※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)



コマース

iFace —シリーズ展開

iFaceユーザーの声を商品化。

・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

・Hang and

トレンドを押さえたショルダーストラップをカラー展開

・MagSynqシリーズ

iPhoneのマグネットでスマホ本体の背面にアクセサリ装着できる「MagSafe」に対応したケースやスマホリング、カードウォレットなどを開発

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

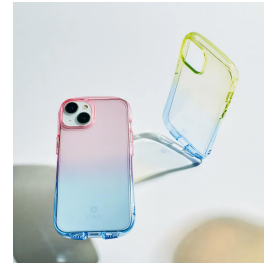
・Reflection



・First Class



・Look in Clear



・Neo Magnetic



商品開発

・ショルダーストラップ



・スマホリング



・カードウォレット

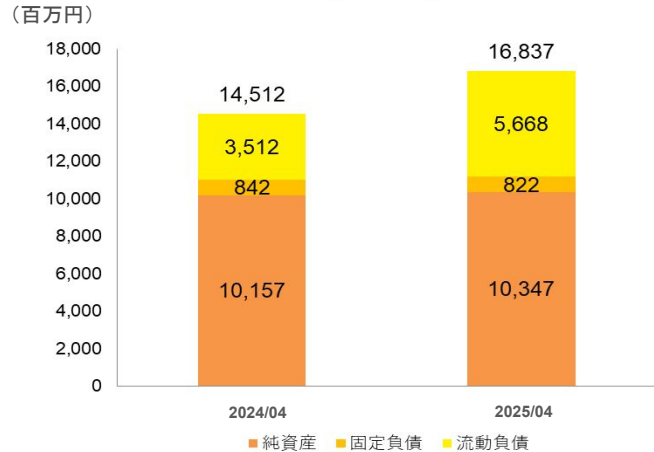
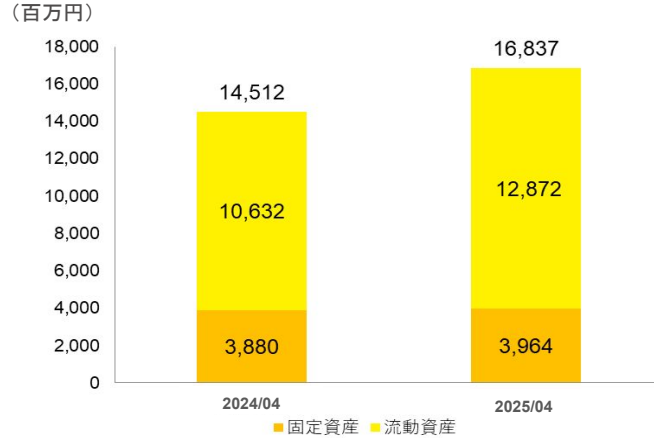


・Air Pods ケース



参考情報

25年4月期 2Q
連結貸借対照表



(百万円)

流動資産	2024/04	2025/04
■ 現金及び預金	3,911	△ 110
■ 受取手形及び売掛金	2,942	574
■ 商品	3,776	985
■ その他	2,150	739

固定資産	2024/04	2025/04
■ 有形固定資産	1,543	93
■ 無形固定資産	740	△ 90
■ 投資その他	1,681	82

流動負債	2024/04	2025/04
■ 短期借入金	3,100	1,900
■ その他	232	42

固定負債	2024/04	2025/04
■ その他	140	84

純資産	2024/04	2025/04
■ 利益剰余金	8,907	307

ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2024/4					2025/4	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
契約社数(社)	5,917	6,033	6,150	6,256	6,256	6,329	6,426
導入店舗数(店)	46,865	47,728	49,311	50,471	50,471	51,396	52,311
GMV(億円)	2,797	2,623	2,921	2,795	11,138	2,736	2,667
ARPU(円)	35,392	32,863	46,534	39,983	38,693	39,450	36,687
月次解約率	0.94%	0.82%	0.92%	0.84%	0.88%	0.75%	0.87%
受注処理件数(万件)	3,702	3,314	3,638	3,553	14,209	3,559	3,322
LTV(Lifetime Value)(円)	3,784,611	3,991,849	5,050,357	4,779,658	4,401,619	5,238,076	4,209,814

※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)

				2024/4				2025/4	
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高		モバイルライフ事業		1,613	2,161	1,751	1,861	1,638	2,550
		コスメティクス事業		317	468	634	799	908	913
		ゲーミングアクセサリ事業		180	151	342	440	693	768
		新規事業投資		29	71	98	65	28	32
		国内コマース合計		2,139	2,852	2,826	3,166	3,269	4,264
		グローバル事業		397	601	1,103	767	408	932
		コマースセグメント合計		2,537	3,453	3,930	3,934	3,678	5,196
		ネクストエンジン事業		628	594	849	747	745	703
		ロカルコ事業		52	159	259	49	67	103
		コンサルティング事業		100	103	112	98	87	95
		プラットフォームセグメント合計		781	858	1,220	895	900	901
	売上高合計		3,316	4,314	5,151	4,829	4,578	6,098	

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)

				2024/4				2025/4	
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
セグメント 利益	国内	セグメント	モバイルライフ事業	324	454	276	343	229	535
			コスメティクス事業	△68	△161	△56	54	69	△48
			ゲーミングアクセサリ事業	△4	△11	3	28	39	16
			新規事業投資	△62	△53	△58	△62	△47	△57
			機能部署	△83	△78	△76	△72	△58	△63
	国内コマース合計			106	148	89	291	232	382
	グローバル事業(連結調整含む)			49	246	276	156	△98	318
	コマースセグメント合計			156	395	366	448	134	700
	プラットフォームセグメント合計			349	409	719	446	482	467
	セグメント利益合計			505	804	1,085	894	616	1,168
調整額※				△331	△345	△357	△339	△393	△370
営業利益				174	459	728	555	223	797

※ 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。

株主還元 —1株当たり配当

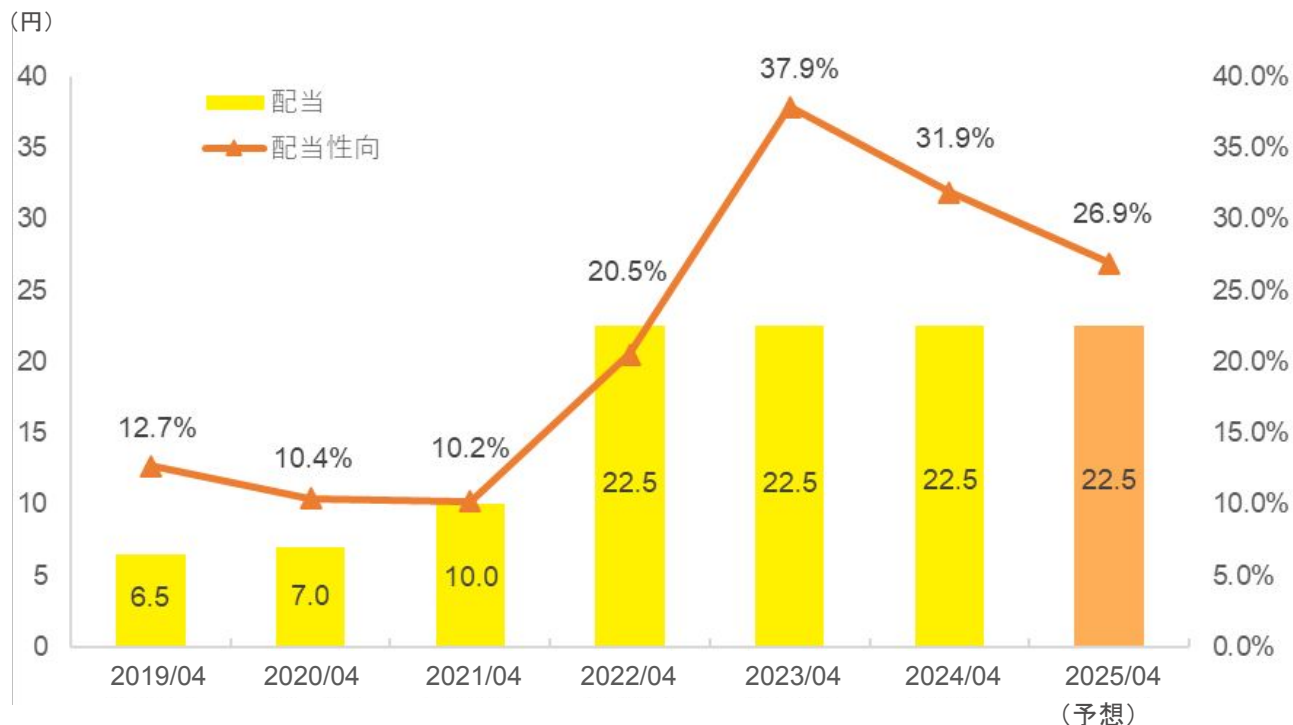
① 業績連動

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>