



Hamee株式会社

2021年4月期第2四半期
決算説明資料

EC市場情報

コマース
事業

認知率No.1のiFace
EC(小売)+リアル(卸売)

相
乗
効
果

プラットフォーム
事業

業界No.1契約者数の
ネクストエンジン
4,351社超のデータ

リソース/
ノウハウ



効率化(一元管理 + 自動化)



リソース/
ノウハウ

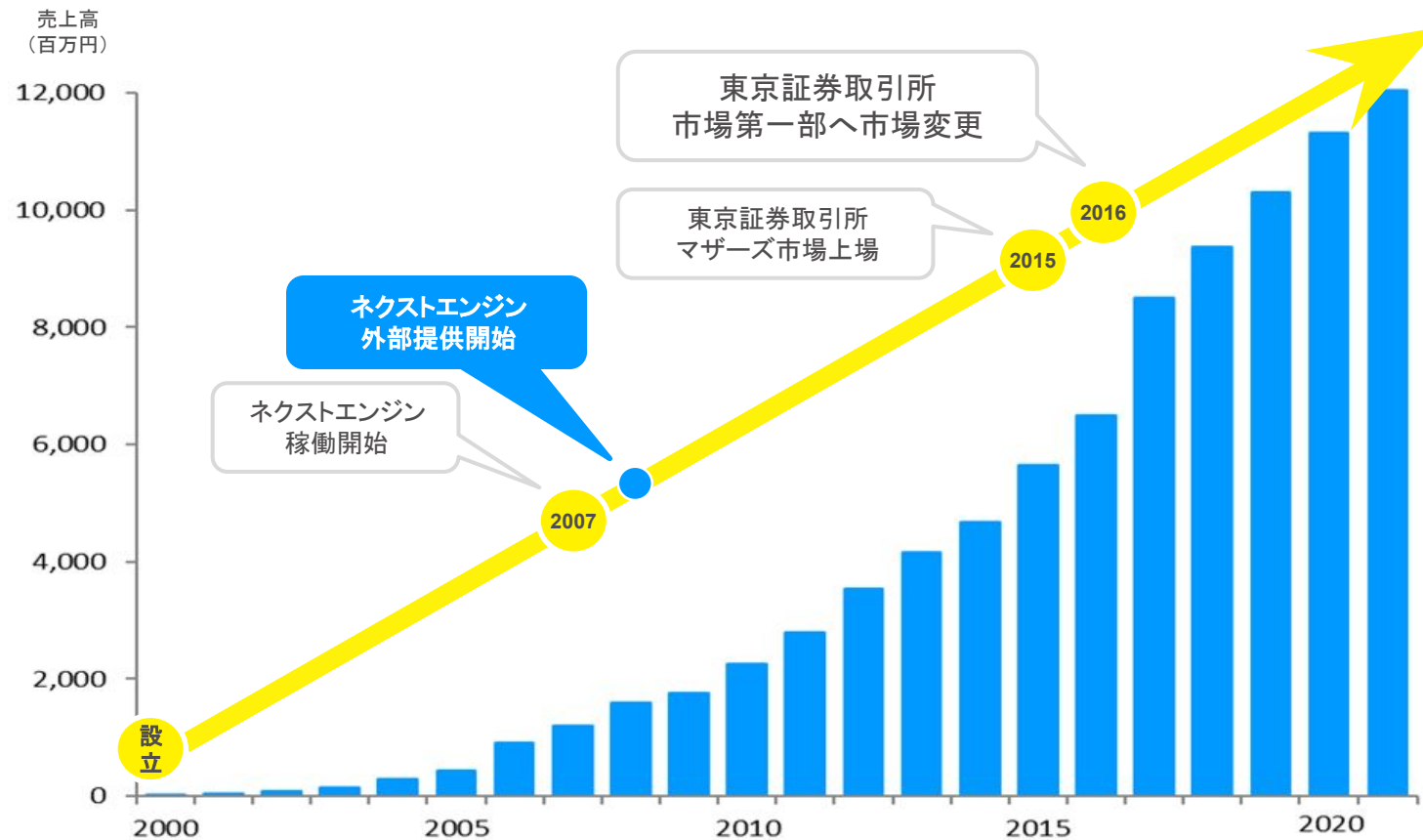
Hamic

ふるさと納税支援

RUKAMO

新規事業

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・成長と、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火をつける。



コロナ禍を機に定着し始めた新常态(ニューノーマル)のトレンドをとらえ、プラットフォーム事業、コマース事業ともに更なる成長を実現。

2021年4月期第2四半期 決算概要

売上高
56.2億円
(前年同期増減率)
+3.8%

営業利益
9.9億円
(前年同期増減率)
+17.8%

プラットフォーム事業

ネクストエンジンにおいて、消費行動のECシフト等による市場拡大の影響により、顧客単価が13.1%増加した事により大幅増収。契約社数も第1四半期末比+172社と順調に推移。また、高い限界利益率による利益の押し上げ効果もあり**前年同期比68.0%の大幅増益を達成**。

コマース事業

新型iPhoneの発売が例年よりも遅い時期であったものの、EC(小売)は堅調に増収。リアル(卸売)は減収であるが第1四半期より着実に回復し、減収幅が大幅縮小。結果、前年同期水準の売上を確保。また、グループのサプライチェーン見直し等の効果もあり、**前年同期比14.5%の増益**。

その他(新規事業)

ふるさと納税支援サービスが好調に推移し、**前年同期比39.1%の増収**。一方、RUKAMOやHamic POCKET等への継続投資の結果、168百万円の損失(前年同四半期は81百万円の損失)。



DX銘柄2020

Digital Transformation

35社
約3,700社

経済産業省・東京証券取引所の選ぶ「デジタルトランスフォーメーション銘柄」に選定されました。

東京証券取引所の国内上場会社（一部、二部、マザーズ、JASDAQ）約3,700社の中から「DX銘柄2020」として35社が選ばれています。

I . 決算概要

II . ビジネス概要

III . 中期経営計画

IV . CORPORATE DX & SDGs

I . 決算概要

単位:百万円

単位:百万円

	2020/4 2Q		2021/4 2Q			
	売上比		増減	対前年同期 増減率	売上比	
売上高	5,413	100.0%	5,621	208	3.8%	100.0%
売上総利益	2,952	54.5%	3,466	513	17.4%	61.7%
営業利益	842	15.6%	992	149	17.8%	17.7%
経常利益	877	16.2%	968	91	10.4%	17.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	602	11.1%	671	69	11.5%	12.0%

1株当たり四半期純利益

38.02

42.54

営業利益 992

(前年同期比 +149)

売上総利益	+513	増収効果
販売管理費	+365	
人件費	+178	韓国子会社における製造 事業譲受、新規事業開始等
旅費交通費	△24	出張機会の減少
支払手数料	+95	小売の増加
物流費	+20	小売の増加
のれん償却	+52	韓国連結子会社における 製造事業譲受等

営業外損益 △24

特別損益 △4

営業外損益		特別損益	
為替差損	△17	投資有価証券売却益	+4
支払利息	△5	投資有価証券評価損	△10

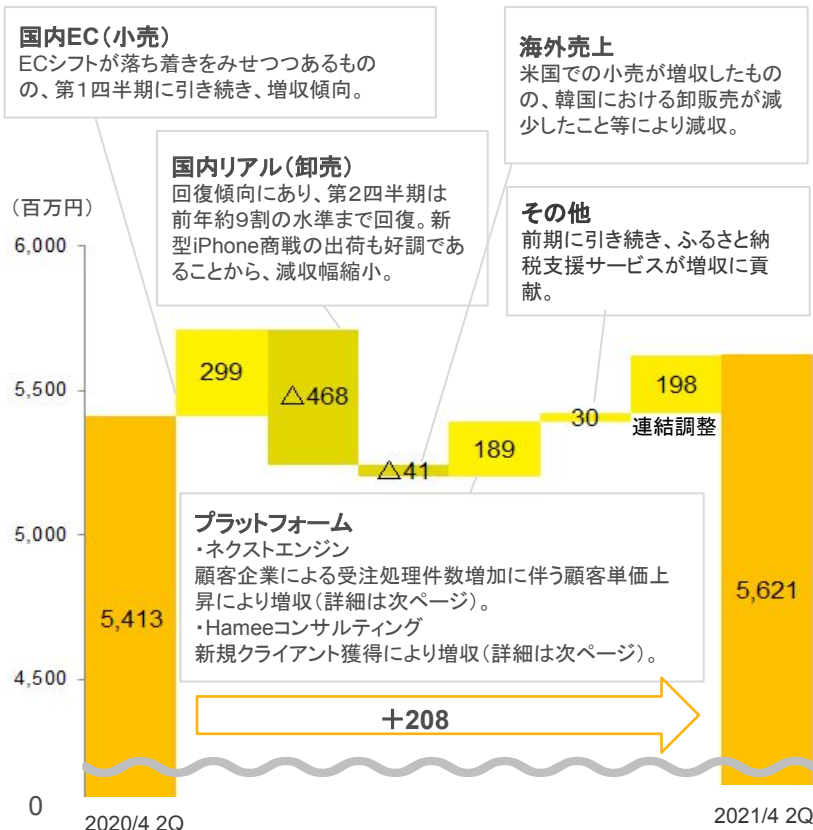
単位:百万円

		2020/4 2Q	2021/4 2Q			
			増減	対前年同期 増減率	構成比	
コマース事業	売上高	4,443	4,425	△17	△0.4%	78.7%
	EC (小売)	1,978	2,312	334	16.9%	41.1%
	リアル (卸売)	2,464	2,113	△351	△14.2%	37.6%
	セグメント利益	1,068	1,223	155	14.5%	81.2%
	利益率	24.0%	27.6%	3.6%	—	—
プラットフォーム 事業	売上高	897	1,087	189	21.1%	19.3%
	セグメント利益	269	452	183	68.0%	30.0%
	利益率	30.0%	41.6%	11.6%	—	—
その他 ※ 1	売上高	78	109	30	39.1%	1.9%
	セグメント利益	△81	△168	△86	—	△11.2%
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	5,413	5,621	208	3.8%	100.0%
	セグメント利益	1,255	1,507	252	20.1%	100.0%
	調整額※2	△ 412	△ 515	△ 102	—	—
	営業利益	842	992	149	17.8%	—
	利益率	15.6%	17.7%	2.1%	—	—

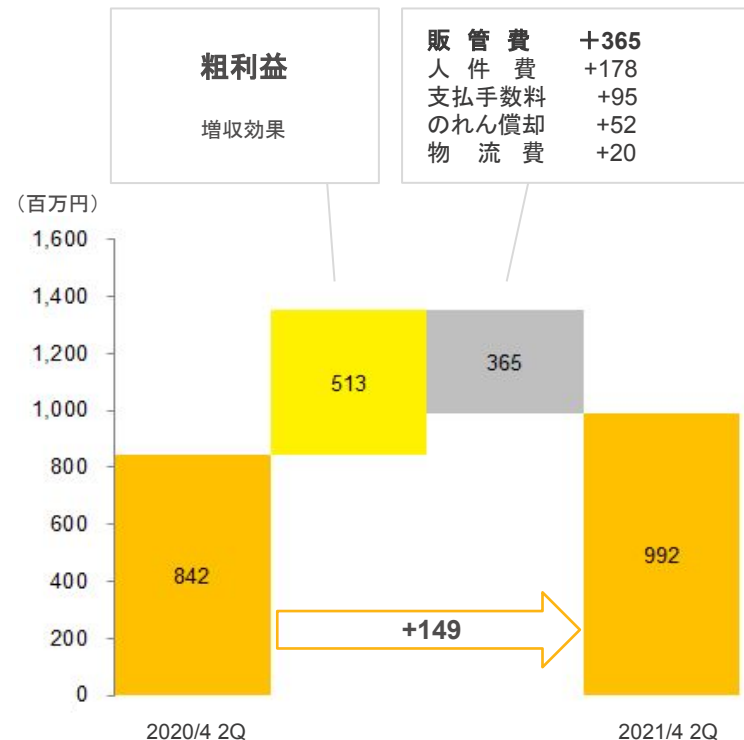
※1 その他 :コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※2 調整額 :全社的な管理費用を「調整額」として記載しております。

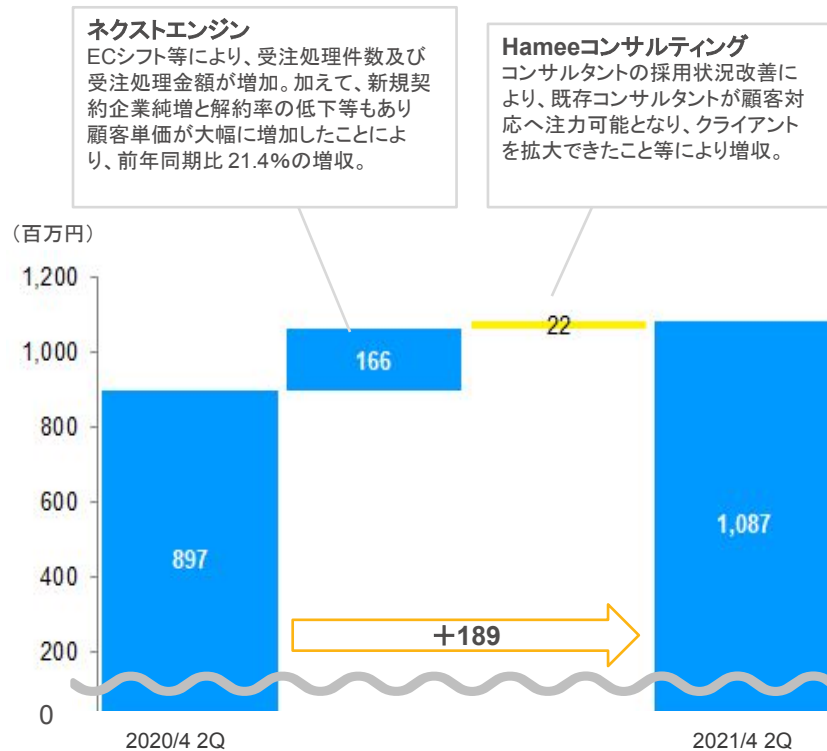
売上高



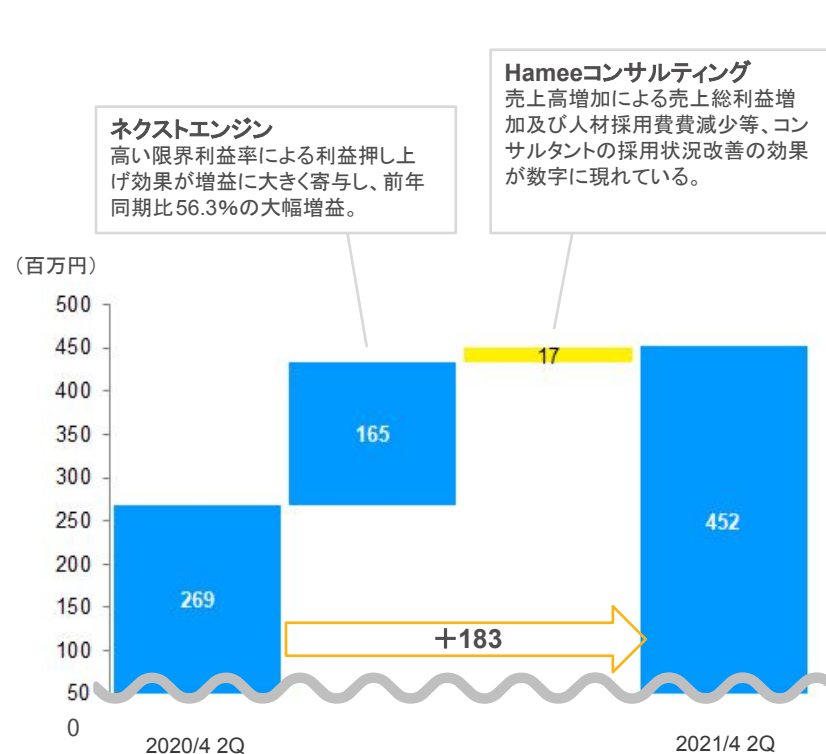
営業利益



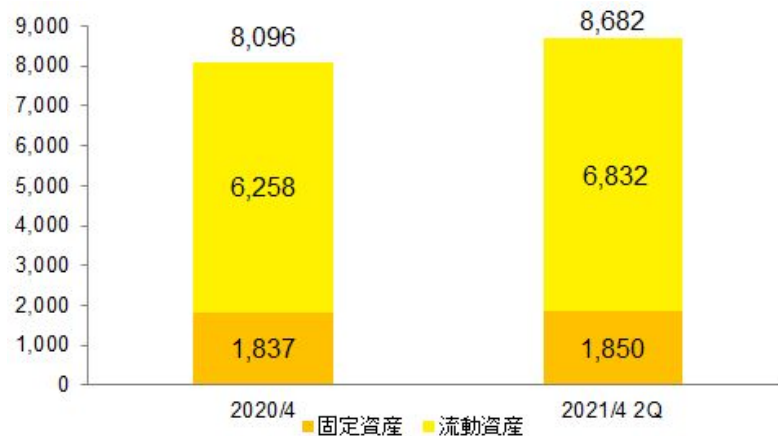
売上高



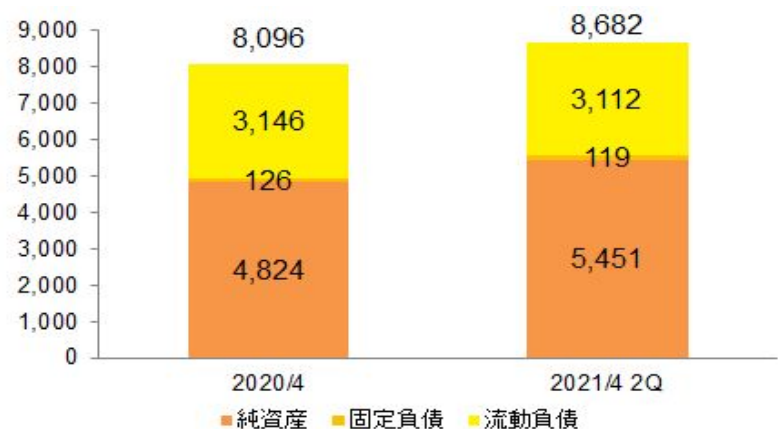
セグメント利益



(百万円)



(百万円)



単位:百万円

流動資産	2021/4 2Q	2020/4 2Q
現金及び預金	3,362	(△90)
受取手形及び売掛金	1,828	(+598)
商品	1,012	(△42)
その他	624	(+101)
合計	6,832	(+573)

固定資産	2021/4 2Q	2020/4 2Q
有形固定資産	617	(+48)
無形固定資産	638	(△123)
投資その他	595	(+88)
合計	1,850	(+12)

流動負債	2021/4 2Q	2020/4 2Q
買掛金	145	(△20)
短期借入金	1,611	(+11)
未払金	645	(△15)
合計	3,112	(△33)

固定負債	2021/4 2Q	2020/4 2Q
長期借入金	67	(△24)
合計	119	(△6)

純資産	2021/4 2Q	2020/4 2Q
利益剰余金	4,728	(+561)
合計	5,451	(+626)

単位:百万円

		2020/4	2021/4			
			(予想)	増減	通期増減率	構成比
コマース事業	売上高	9,208	9,990	781	8.5%	77.9%
	セグメント利益	2,205	2,561	356	16.1%	90.9%
	利益率	24.0%	25.6%	1.7%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	1,848	2,059	211	11.4%	16.0%
	(うちネクストエンジン)	(1,607)	(1,770)	(163)	(10.2%)	(13.8%)
	セグメント利益	578	661	83	14.4%	23.5%
(うちネクストエンジン)	(626)	(732)	(106)	(17.0%)	(26.0%)	
利益率	31.3%	32.1%	0.8%	—	—	
その他※1	売上高	268	782	514	191.8%	6.1%
	セグメント利益	△179	△405	△226	126.4%	△14.4%
	利益率	△66.8%	△51.8%	15.0%	—	—
合計	売上高	11,325	12,832	1,507	13.3%	100.0%
	セグメント利益	2,604	2,817	212	8.2%	100.0%
	調整額※2	△859	△1,038	△179	20.8%	△36.9%
	営業利益	1,744	1,778	33	1.9%	—
利益率	15.4%	13.9%	△1.5%	—	—	

※1 その他:コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※2 調整額:全社的な管理費用を「調整額」として記載しております。

Ⅱ. ビジネス概要

プラットフォーム事業



NEXT ENGINE



ネクストエンジン契約数

4,351社



(前年同月比14.8%増 2019年10月末 3,790社)

純増数(半期)+354社

前年比 約2倍!

(2019年10月末+168社)

受注処理件数(半期)約6,270万件

前年比 43%増

(2019年10月末 4,380万件)

受注処理金額(半期)4,455億円

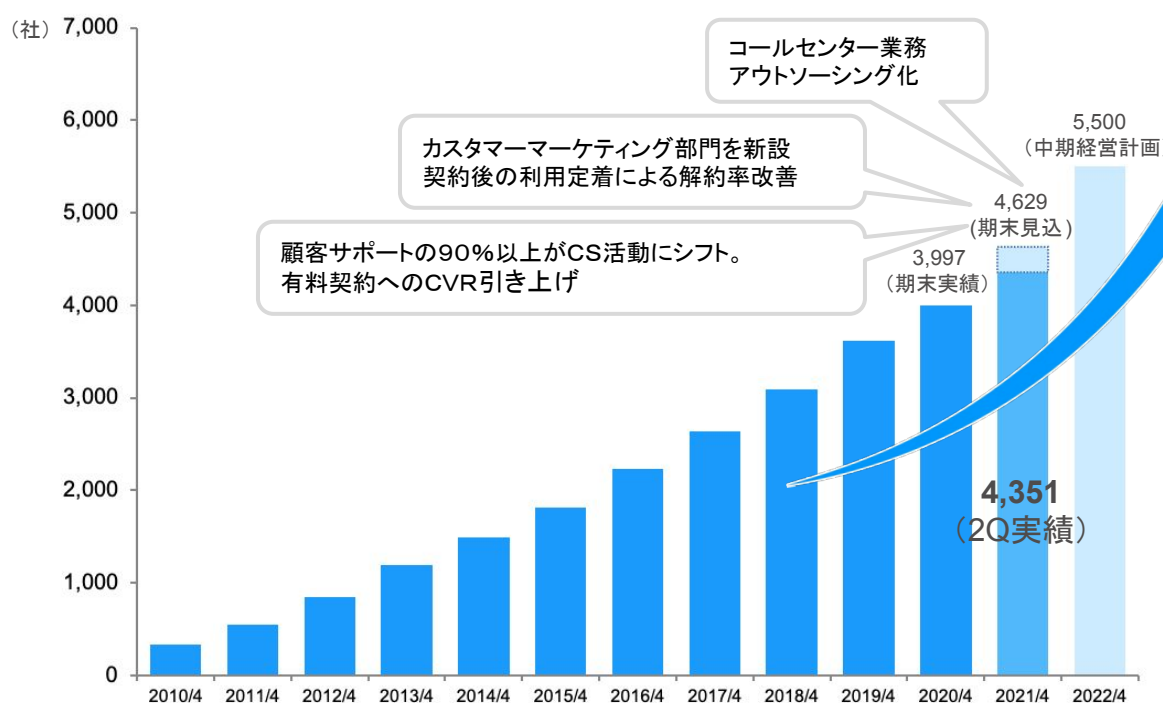
前年比 36%増

(2019年10月末 3,279億円)

2021年4月末契約予測数は過去最高となる見込み。

コールセンター業務のアウトソースにより社内リソースをCS※活動へフォーカス。大幅な契約増を目指す。

2021年4月期第2四半期実績



顧客サポートの90%以上がCS活動にシフト。
有料契約へのCVR引き上げ

カスタマーマーケティング部門を新設
契約後の利用定着による解約率改善

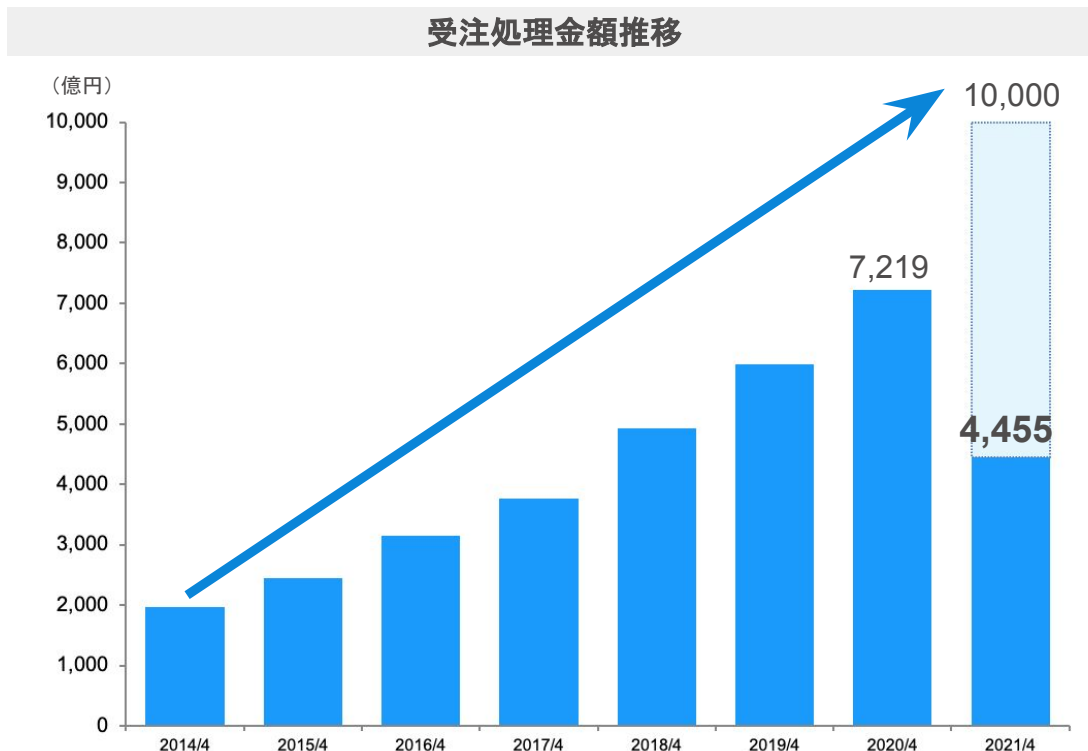
コールセンター業務
アウトソーシング化

契約社数
(2020年10月末)

4,351社

※CS: カスタマーサクセス

2021年4月期第2四半期はコロナ禍によるEC利用増大の波をキャッチし前年同期比43%増で推移。契約者数、受注処理件数の増加に伴い、受注処理金額は1兆円に到達する予測。

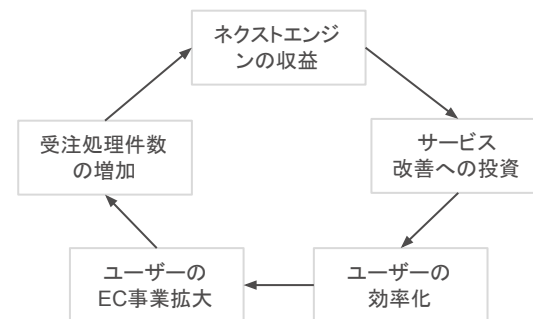
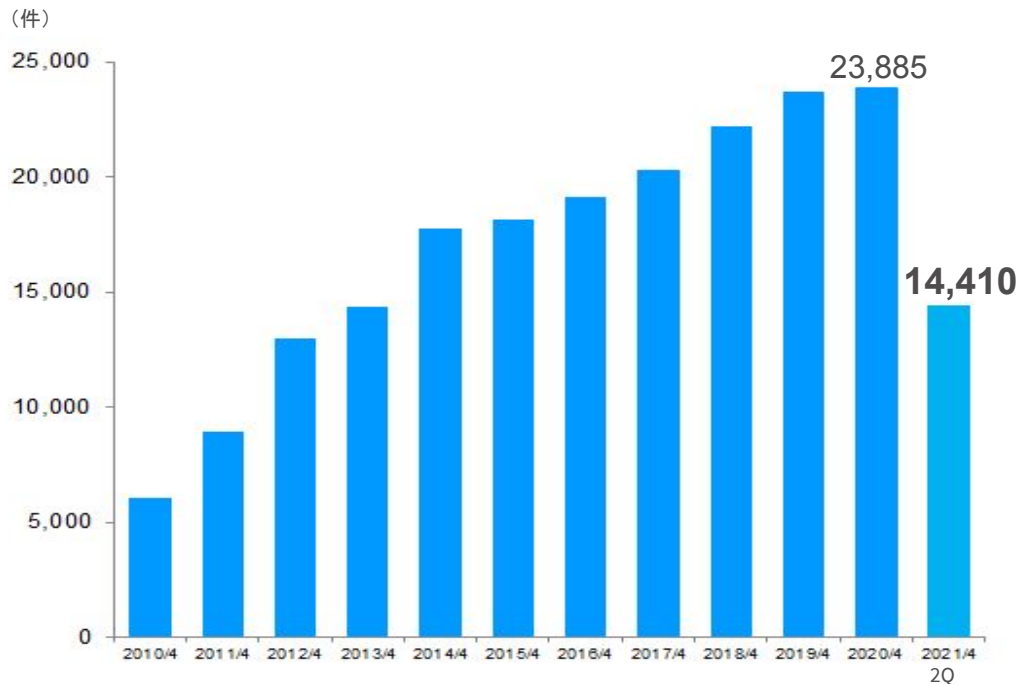


今期末
受注処理金額予測

1兆円

ネクストエンジンの利用が顧客のEC販売拡大に寄与。顧客当たり受注処理件数が大幅増加。

顧客当たりの受注処理件数推移



基本料金(受注件数 400件まで)	
月額 10,000円~	

+

従量課金区分	401件~	1,001件~	3,001件~	5,001件~	7,001件~
従量課金単価	25円	20円	15円	10円	5円

レコメンドメール自動配信アプリ～売上UPも自動化へ～

レコメンドメールの仕組み



ユーザーの行動・購買データ分析

ネクストエンジンAIが、店舗ごとに購入傾向を分析



レコメンドメールの生成

メールに消費者の傾向に合わせたおすすめ商品情報を挿入



メール自動配信

「自動送信設定」済みメールにレコメンドを配信



新規ユーザーをリピーターへ

売り上げUPも自動化



行動・購買データ

レコメンドメール配信詳細

「受注確認連絡・発送連絡・フォロー連絡」メール内に好みに応じたおすすめ商品を自動的にご案内。配信日、閲覧日によってレコメンド内容も変わります。

**レコメンドメール
自動配信**



ネクストエンジンから購入者向けに配信されるメールに、パーソナライズされた商品レコメンドを自動掲載することで、売上UP支援、リピーター確保、認知度UP支援などEC事業者様へのさらなる付加価値のご提供へと繋げてまいります。

AI全自動メルマガ「[manekine\(マネキネ\)](#)」～近日中に正式リリース予定～



Coming Soon!

AI全自動メルマガ運用アプリ

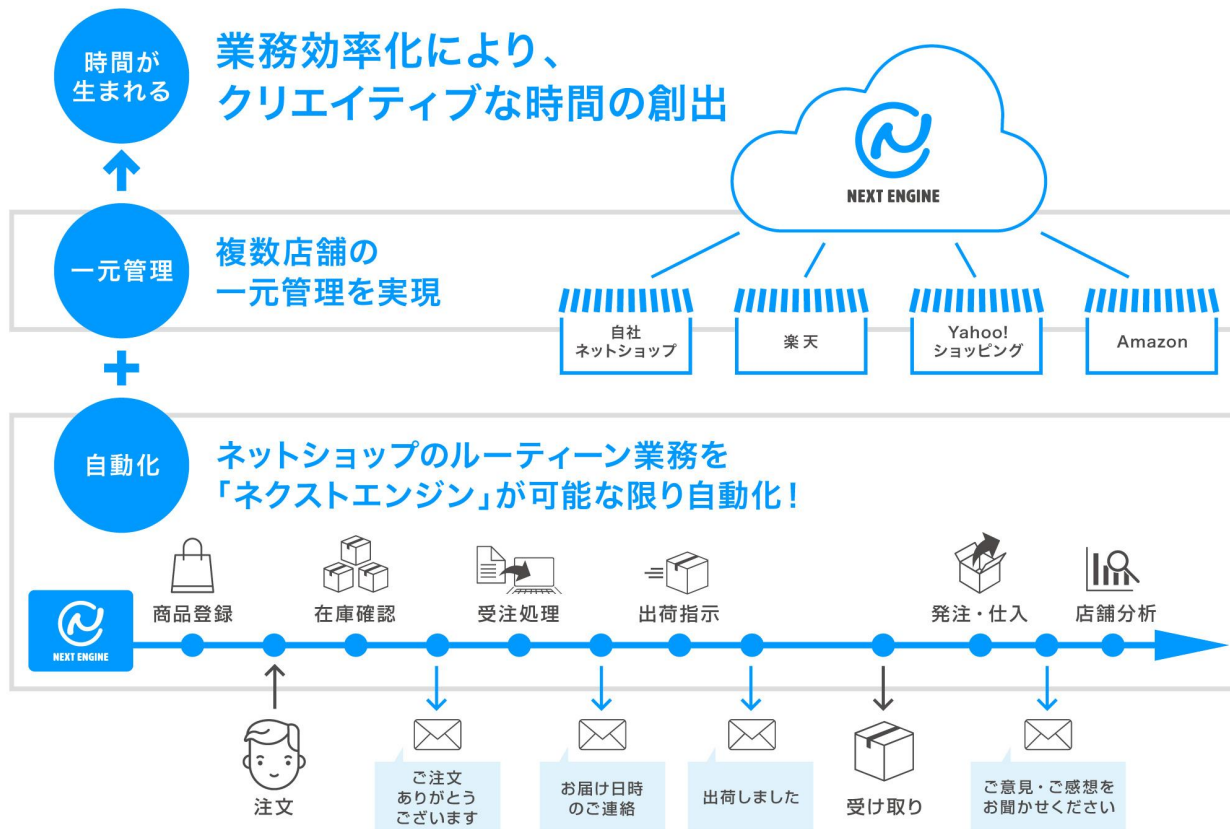
manekine

AIがあなたの代わりに
メルマガ運用!

 NEXT ENGINE

The graphic features a blue background with white line-art icons representing various business and technology concepts like mail, charts, and people. A red banner with white text 'Coming Soon!' is positioned in the upper right. The main title 'manekine' is in large white font, with the subtitle 'AI全自動メルマガ運用アプリ' above it and the tagline 'AIがあなたの代わりにメルマガ運用!' below it. The Next Engine logo is at the bottom left.

「レコメンドメール自動配信」アプリの技術や、ネクストエンジンのノウハウを活用し、EC事業者のメルマガ運用をAIにより自動化。近日中に正式リリース予定。



(一部掲載)

SaaS型 ECバックオフィスのプラットフォーム



※当社調べ、2020年10月末時点



※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

韓国 の多数のECモール、カートに対応

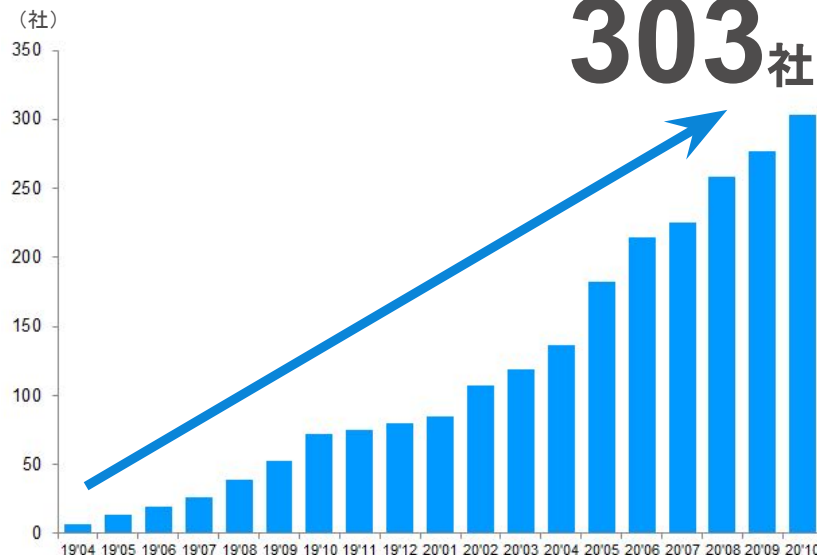
中長期戦略に基づく、海外市場向け
ストック型ビジネスモデルの形成



「ネクストエンジン코리아」対応モール・カート

(2020年4月末時点 / 一部抜粋)

ネクストエンジン コリア 有料契約社数推移 (2020年10月末実績)



コマース事業



自社ブランドを中心とする商品

多様なチャネルへ

EC(小売)



モバイルアクセサリー
Hamee

自社ECサイト

楽天市場

au PAYマーケット

PayPayモール/

Yahoo!ショッピング

Amazon

Qoo10

ZOZOTOWN

dショッピング

リアル(卸売)

ロフト

ヴィレッジヴァンガード

東急ハンズ

ドン・キホーテ

ヨドバシカメラ

ビックカメラ

auキャリアショップ

多数他(敬称略)



スマホグッズ仕入れ・卸売
Hamee Biz

海外 EC



韓国

Hamee Global Inc.



アメリカ

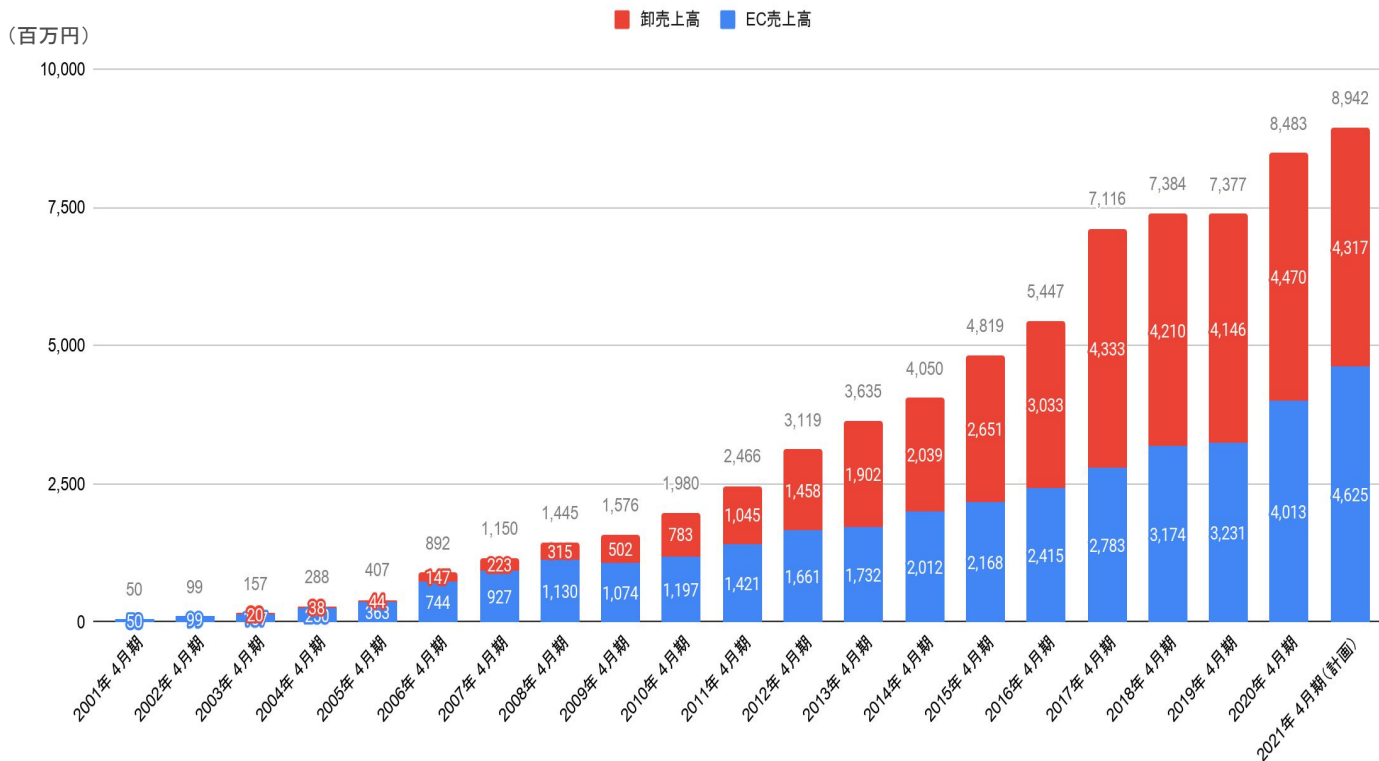
Hamee US, Corp.



中国

Hamee Shanghai
Trade Co.,Ltd

過去20年にわたり、国内コマース事業は増収傾向。
EC売上比率の高さもあり、コロナ禍においても増収トレンドを維持。



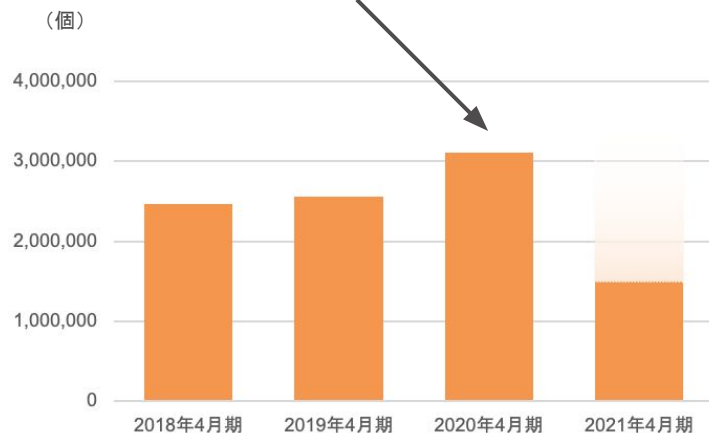
2021年4月期
リアル(卸)vsEC(小売)

48:52



iFaceシリーズ 年間販売数

年間販売
300万個
突破！



TOPICS

2020楽天年間ランキング

スマートフォン・
タブレット部門 **1位!**

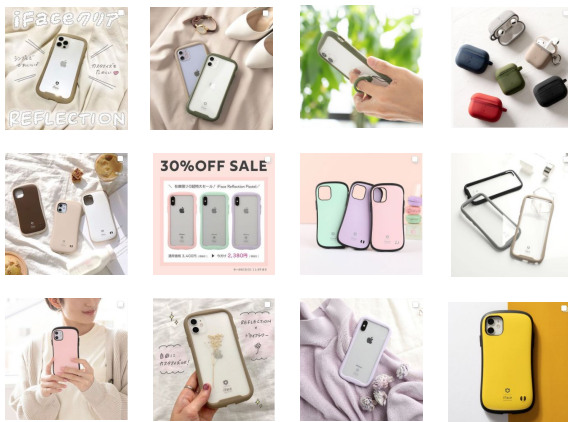


ランキング集計期間 2019年09月25日(水)～2020年09月24日(木)

iFace関連 instagramアカウント

フォロワー

9万人!*



※「@hamee_staff」と「@iface_jp」合算値

アンケート調査

スマホケースに関するアンケート

3冠達成!



実査委託先: 日本マーケティングリサーチ機構
 調査概要: 2020年1月期ブランドのイメージ調査
 商品のイメージを調査した結果であり、
 商品の耐衝撃性を比較調査したものではありません。

マーケットに合った適切な品質・価格でプロダクトを創出可能に。
ブランディング～販売までの一連の工程を自社で管理する事により、
生産益の取り込みに加え、スピーディーな商品開発が可能に。



TinyTANとのコラボレーションにより日本国内に加え、
北米地域攻略のため iFaceの認知度向上にチャレンジ！



By Hamee



iFace

© Big Hit Entertainment. All Rights Reserved.



By Hamee

© Big Hit Entertainment. All Rights Reserved.



若年層を中心に大きな支持を得ているBTSの
新キャラクターであるTinyTANとコラボレーシ
ョンすることで、日本国内におけるBTSのファンを
中心にさらにiFaceの認知度が高まるとともに、
北米地域においてもiFaceの認知度が高まる効
果が期待されます。

いつでもどのスマホでも加入OK！月額200円のお手軽「スマホ保険」

月額
200円〜

「あっ!」と、
こうなるその前に!

iPhone12
シリーズ対応!

12mini/12/12Pro/12ProMax 対応

スマホ保険

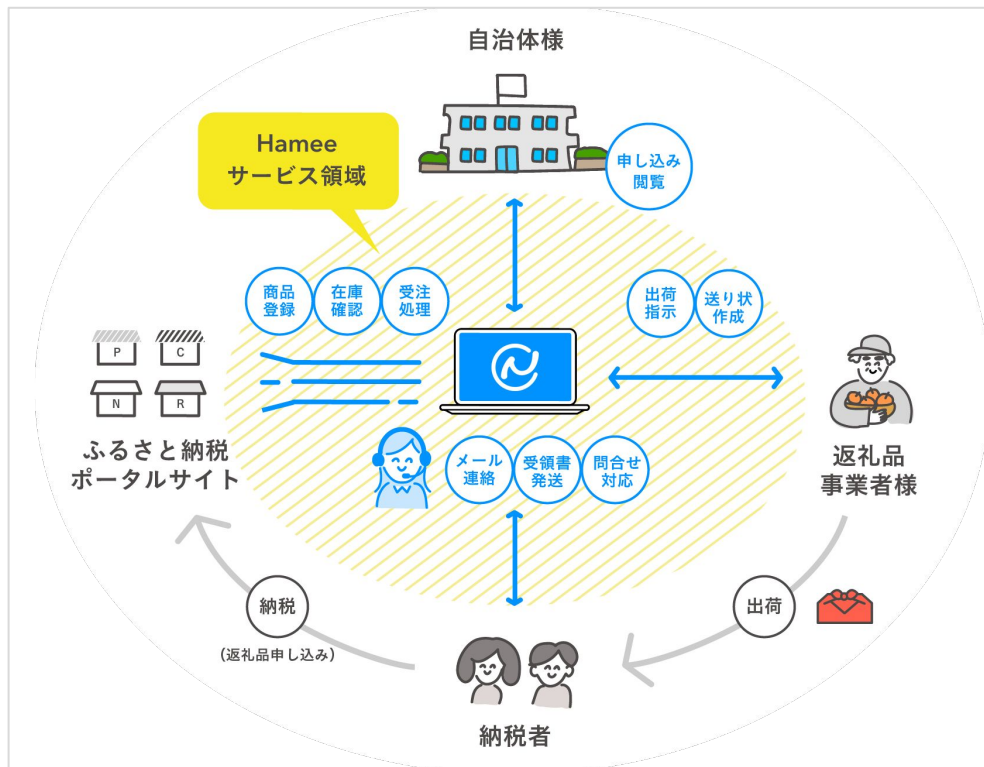
※格安 SIM ユーザー専用の保険です

物理的な面からスマホを守るスマホケースの展開だけでなく、スマホ破損時の「安心」をお届けする「スマホ保険」を販売することで、皆さまのスマホライフがより楽しく豊かになるよう、サポートしてまいります。

新規事業

主要2事業のケイパビリティを活かし
イノベーティブな新規事業を創出と同時に、
既存事業の進化・成長を側面支援する。

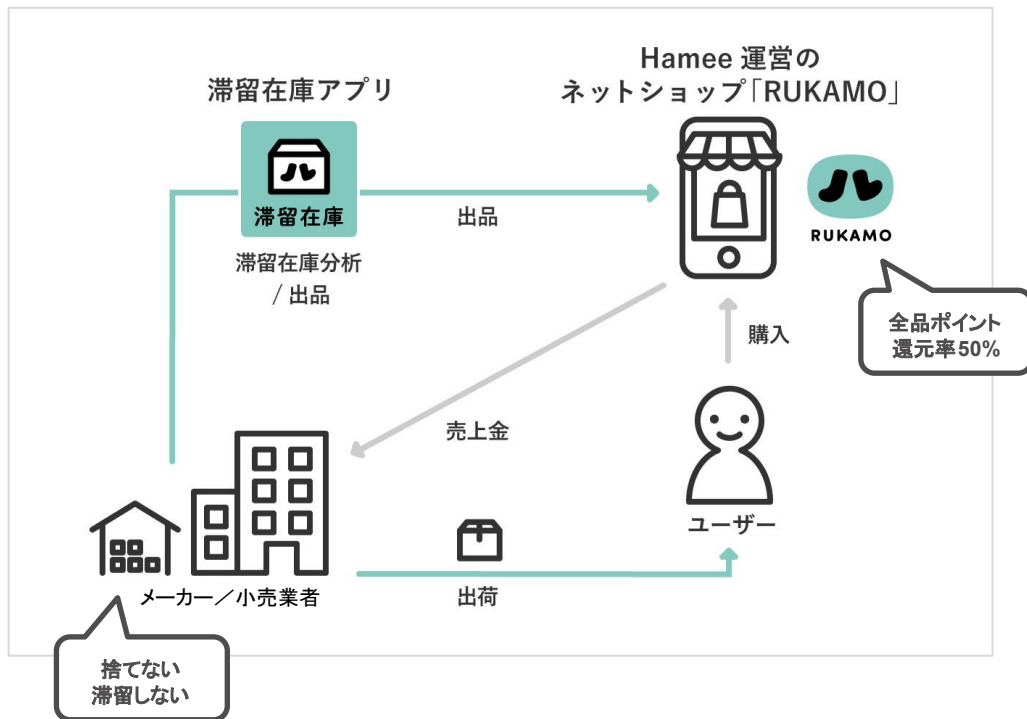
ネクストエンジンによる業務効率化と EC事業によるサイト構築・ファンリピーター作りをサポート。



管理システム『ネクストエンジン』は「一元管理」と「自動化」による業務フロー改善に多くの実績を保有。

20年以上のEC運営経験にて培ったノウハウで「ファン・リピーター作りのお手伝い」をいたします。

～持続可能な社会へ向けて、モノのサステナビリティを考える～



ユーザーが商品を購入する際に全商品還元率50%でポイントが付与され
メーカー/小売店が抱えている滞留在庫・大量廃棄の課題を解決。

SDGsの目標12「つくる責任 つかう責任」
を果たせるような持続可能性のあるサービスを提供してまいります。

親子スマホ あんしん、たのしい、リテラシー。



2021年1月からオンラインにて発売開始予定です。
親の携帯電話が3大キャリアでなくても契約が可能で、
契約期間の縛りが無く、購入～利用開始まで手続きはWEBで完結します。

あんしん

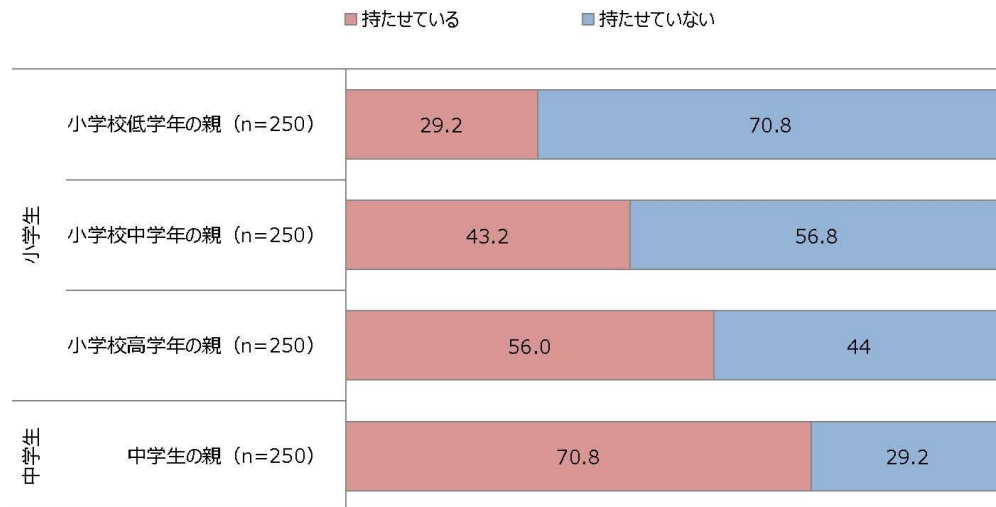
専用メッセージアプリでコミュニケーションの見守り、Google Family LinkでGPS位置情報確認やペアレンタルコントロール

たのしい

持ち歩きたくなるデザインとGoogle Playよりアプリのダウンロード

リテラシー

スマホデビュー前のプレススマホです。
制限付き端末で、小学生のうちに親子でスマホ利用について考える



Q. お子様に携帯電話を持たせていますか？持たせている方はその携帯電話の種類を教えてください。（幾つでも）

※ お子様の為に回線契約している携帯電話に限る。

ベース: 全体 (n=1000) / 複数回答

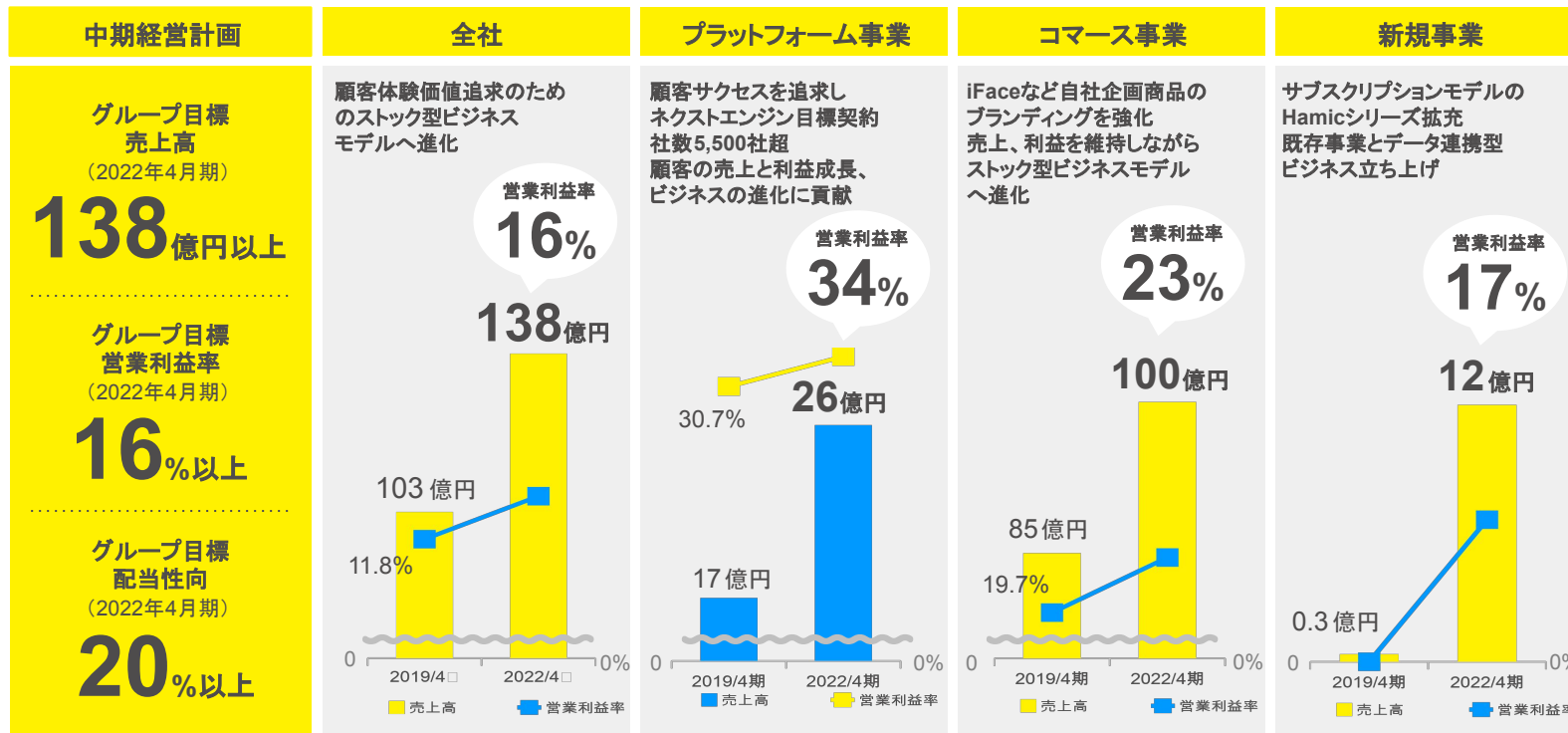
株式会社マクロミル調べ

調査期間: 2019年2月14日(木)～2019年2月15日(金)

小学校			中学校				
長子が小学校低学年	長子が小学校中学年	長子が小学校高学年	長子が中学生の親				
キッズ向けガラケー	18.4%	キッズ向けガラケー	27.6%	キッズ向けガラケー	26.8%	スマートフォン	57.2%
キッズ向けスマートフォン	4.4%	スマートフォン	8.8%	スマートフォン	19.2%	キッズ向けガラケー	6.4%
スマートフォン	4.0%	キッズ向けスマートフォン	6.0%	キッズ向けスマートフォン	6.8%	ガラケー	5.6%
ガラケー	1.2%	ガラケー	1.6%	ガラケー	4.4%	キッズ向けスマートフォン	3.2%

Ⅲ. 中期経営計画

2022年4月期 グループ売上高138億円、営業利益率 16%以上を目標として
 既存事業で獲得した経営資源(ケイパビリティ)をダイナミックに活用し、顧客体験価値追求のためのビジネス
 モデル転換(フローからストックへ)にチャレンジしています。



IV. CORPORATE DX & SDGs

～自らのクリエイティブ魂に火をつけるDXとSDGs～



VUCAだからこそ、
イノベティブな挑戦を讃え
る柔軟な組織風土すなわち、
クリエイティブ魂が燃え盛る
カルチャー醸成に力を入れて
います。

- ・フルテレワークを導入、人事制度もテレワークにあわせて刷新。
- ・社内会議もプレストも、ほぼ全てのコミュニケーションをオンライン化に成功。
- ・テレワーク社員もオフィスに来やすくなる、特急通勤制度「いざ小田原！」開始。

人事制度の刷新



リモートワーク準備手当



リモートワーク手当



小田原手当



いざ！小田原

ツールの採用



オンライン会議ツール



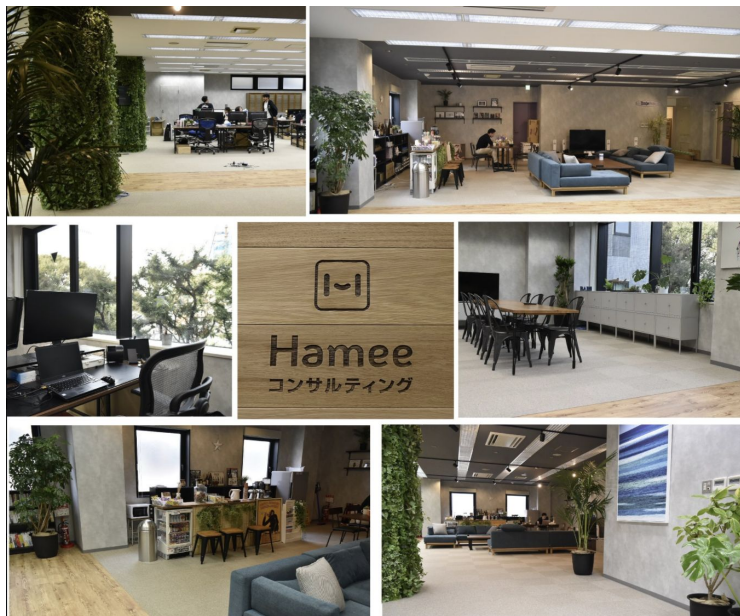
オンラインホワイトボード



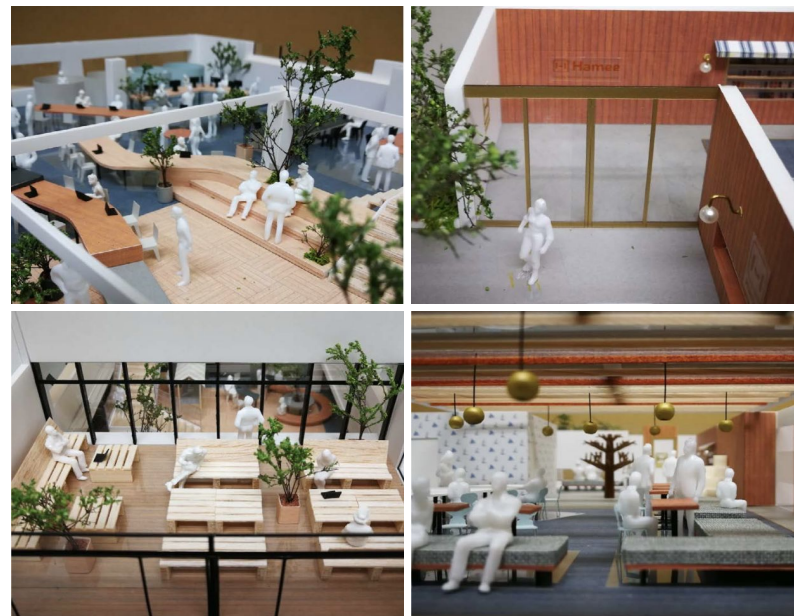
メディアプラットフォーム

- ・全社員全拠点テレワーク導入は2月に実施。 現在、出勤率は2割程度。
- ・withコロナ、アフターコロナ、テレワークに対応したオフィス環境へと再設計。
- ・300席ある座席数は1/3に縮小。来春、テレワーク対応オフィスとしてフルモデルチェンジ。

Hameeコンサルティング & 東京営業所 オフィス統合



小田原オフィスリニューアル



- ・新型コロナウイルスを機に、環境保護への世界的アクションが加速。
- ・個人も組織も、SDGsを意識したライフスタイル、ビジネスモデルを志向。
- ・人事制度も採用も地元小田原推し、仲間により優しく、よりユニークに。
- ・新規事業(RUKAMO、Hamic)、SDGs未来都市小田原の活動にも貢献。

従業員エンゲージメントを可視化



wevix

制度も採用も小田原推し



SDGs & ESG経営ヘシフト



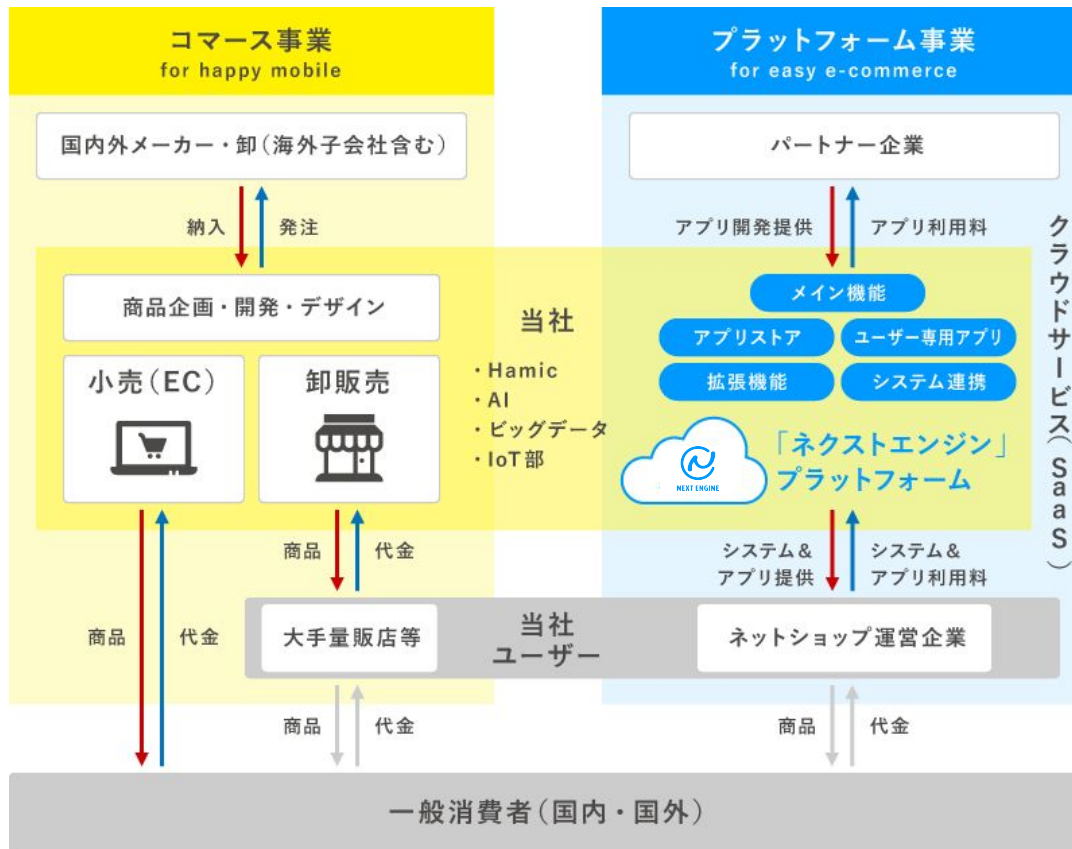
Think
MIRAI
ODAWARA 2030



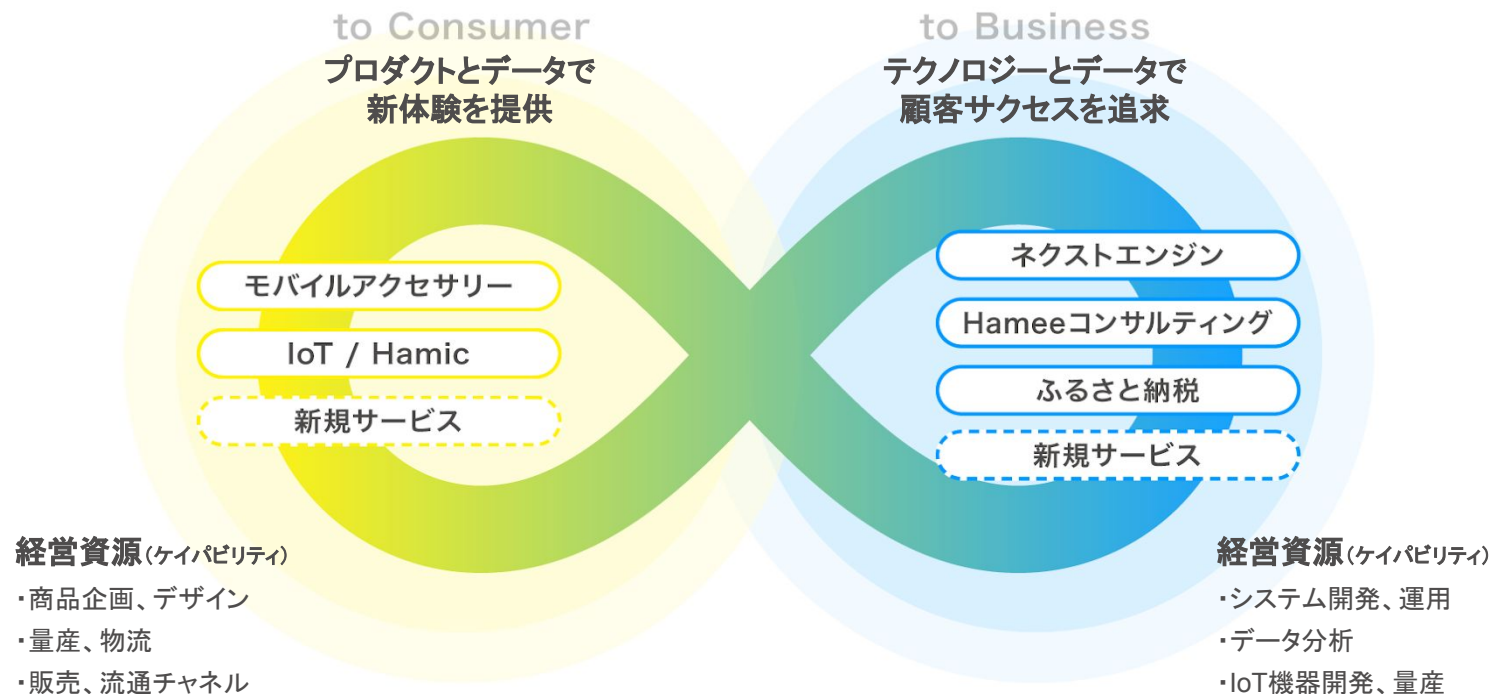
APPENDIX ご参考

会社名	Hamee株式会社
代表者	代表取締役社長 樋口 敦士
設立	1998年5月
本社所在地	神奈川県小田原市栄町2-12-10 Square O2
資本金	5億8055万円
事業内容	<p>コマース事業 モバイルアクセサリーを主とした雑貨等の商品企画、仕入、インターネット通信販売、卸売等</p> <p>プラットフォーム事業 SaaS型EC事業社向けバックヤード管理システム「ネクストエンジン」の開発・提供等</p> <p>グローバル事業 欧米、韓国、中国向けモバイルアクセサリー・雑貨のネット通販・卸販売等</p>
連結子会社	Hamee Global Inc. Hamee US,Corp. Hamee Shanghai Trade Co.,Ltd Hameeコンサルティング株式会社
従業員数	連結371名(パートタイマー18名除く) 単体213名(パートタイマー15名除く)エンジニア55名(25.8%)、デザイナー25名(11.7%)





既存事業で獲得した経営資源(ケイパビリティ)をダイナミックに活用し
顧客体験価値追求のためのビジネスモデル転換(フローからストックへ)にチャレンジしています



成長投資を加味した収益力の指標

単位: 百万円

		2020/4 2Q	2021/4 2Q	増減	対前年同期 増減率
	税金等調整前四半期純利益	879	964	85	9.7%
	支払利息	0	5	4	491.9%
	減価償却費	191	237	46	24.2%
	ソフトウェア	74	69	△5	△6.9%
	のれん	43	96	52	120.4%
	その他の無形固定資産	11	2	△9	△82.5%
EBITDA		1,071	1,207	136	12.7%
研究開発費		79	60	△19	△24.3%

減価償却費(内訳)

ソフトウェア	のれん	その他の無形固定資産
ネクストエンジン機能増強及び ネクストエンジンアプリ開発等の 中規模開発案件に係る人件費を ソフトウェアに計上し3年間で償却	プラットフォーム事業 29百万円 (Hameeコンサルティング) コマース事業 66百万円 (JEI DESIGN WORKS)	その他の無形固定資産 コマース事業 2百万円 (iFace商標権)

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 他社登録商標・商標をはじめ、本資料に記載されている会社名、システム名、製品名は一般に各社の登録商標または商標です。なお、本文および図表中では、「™」、「®」は明記しておりません。



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: 0465-42-9181
ホームページ: <https://hamee.co.jp/>