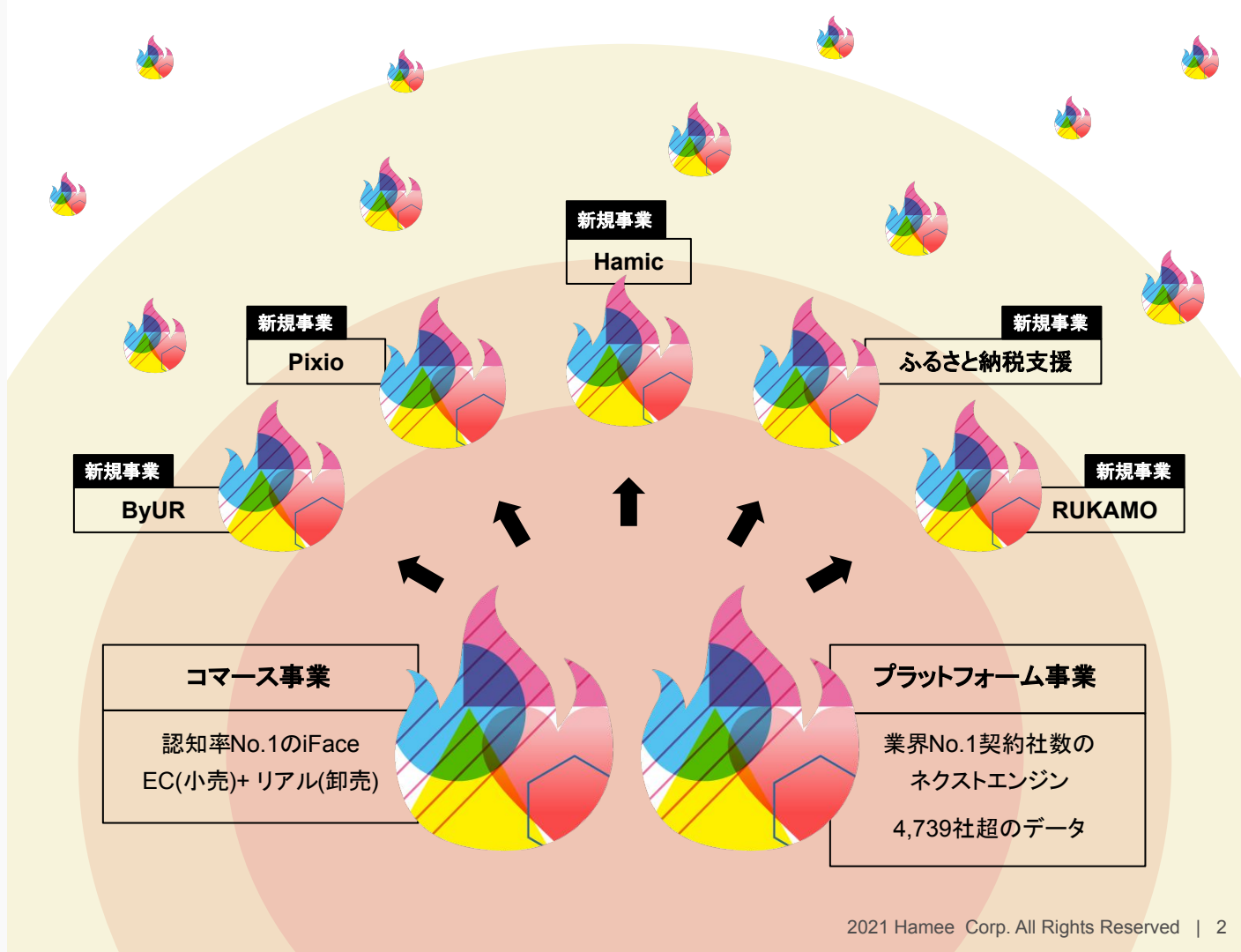




Hamee株式会社

2021年4月期本決算(4Q)
決算説明資料

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。





IR Topics

当社の新経営体制について

樋口敦士 (新)代表取締役会長
水島育大 (新)代表取締役社長

樋口は会長兼大株主という立場から、当社の企業価値最大化にむけたサポートを水島及び経営陣等に対して行うと同時に、新たな事へ挑戦するカルチャーの醸成を行います。また、新規事業の中心的なプロダクトであるHamic事業をリードしていきます。

水島は最高執行責任者として事業遂行に最大限務めるとともに、Mission「クリエイティブ魂に火をつける」に基づいた各事業の独立性・自主性や従業員の個性を重視したCX(組織体制の変革、構築)を進めていきます。



IR Topics

DX注目企業2021選定

経済産業省・東京証券取引所
が選ぶ「デジタルトランス
フォーメーション注目企業
2021」に選定されました。

当社は昨年の「デジタルトラン
スフォーメーション銘柄2020」
及び前身の「攻めのIT経営銘
柄」での選定を含めると、6年連
続の選定となります。

DX 取組事例(一部)

**NEXT ENGINE****H A M I C
POCKET**

プラットフォーム事業

<ネクストエンジン>

- ・新規顧客獲得が加速し、総契約社数は前四半期比+226社
- ・解約率は引き続き低位安定で推移
- ・ARPUは新型コロナの影響が始まった前年同四半期と同水準
- ・当第4四半期で若干のサーバー・広告宣伝投資が増えたものの、売上増加でカバー。

<Hameeコンサルティング>

- ・組織改善によりコンサルタントが定着。順調に新規顧客を獲得し、売上が伸長
- ・第2第3四半期に引き続きのれん償却後も黒字で着地

コマース事業

<国内市場>

- ・新型iPhoneシリーズ、SE2共に堅調に推移した事により、前年同四半期を上回る結果に。
- ・国内ECは、引き続き消費者の購入経路の変化を捉え拡大。

<海外市場>

- ・米国ECを中心に大きく成長。

新規事業

<Hamic POCKET>

- ・21年2月26日に販売開始。発売時期の遅れはあるものの、初速は概ね計画通り推移。
- ・専用サイトに絞った販売を継続、22年4月期中のプロダクトマーケットフィットを目指し、継続的な機能・性能改善実施 21年4月期に予定していた広告宣伝投下は22年4月期へスライド

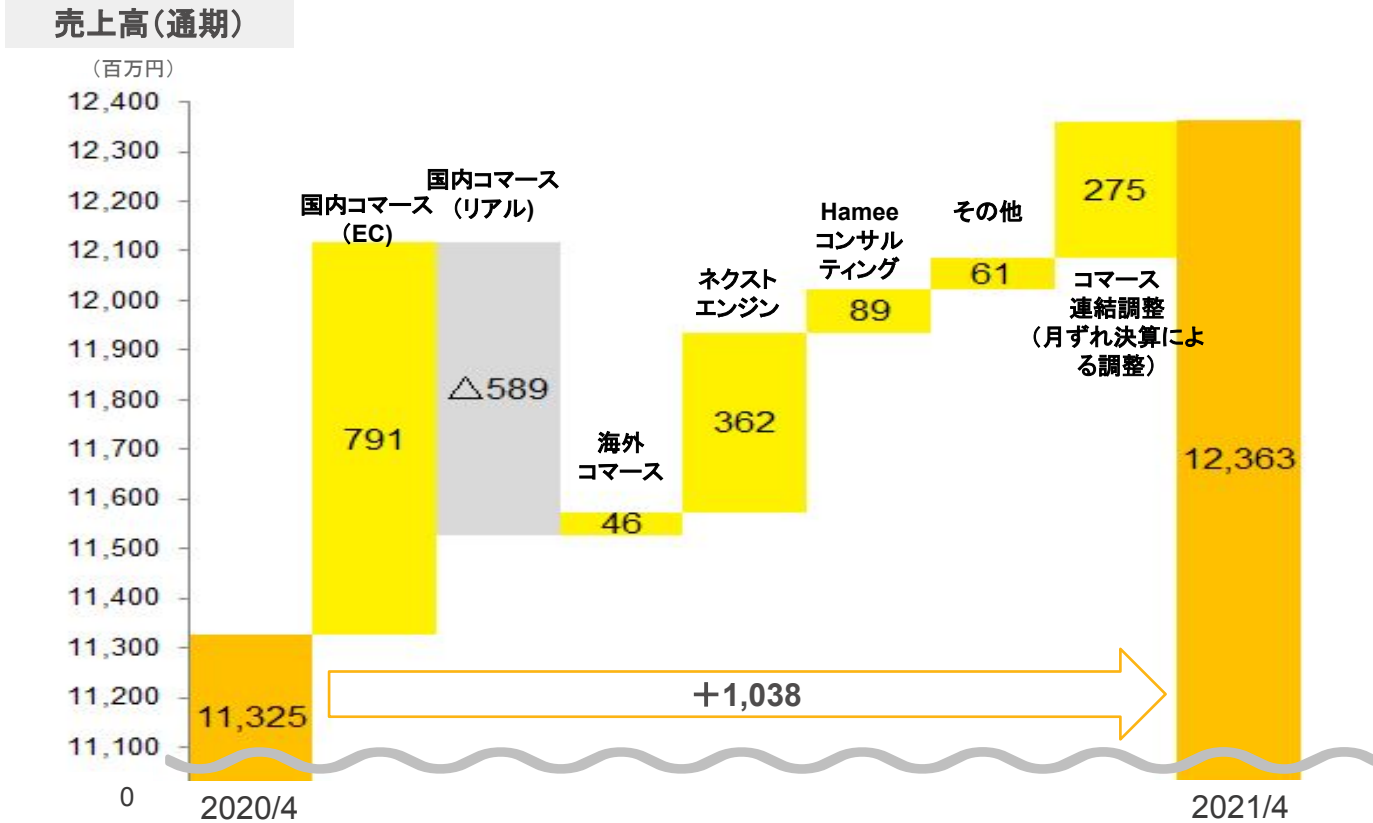
- I . 決算概要
- II . ビジネス概要
- III . 通期業績予想

I. 決算概要

21年4月期 業績概況

(百万円)	2020/4	2021/4		
	通期実績	通期実績	増減額	前年比
売上高	11,325	12,363	1,038	9.2%
売上総利益	6,430	7,561	1,131	17.6%
営業利益	1,744	2,179	435	24.9%
親会社に帰属する当期純利益	1,069	1,556	487	45.6%

21年4月期 通期連結概況一売上高増減分析

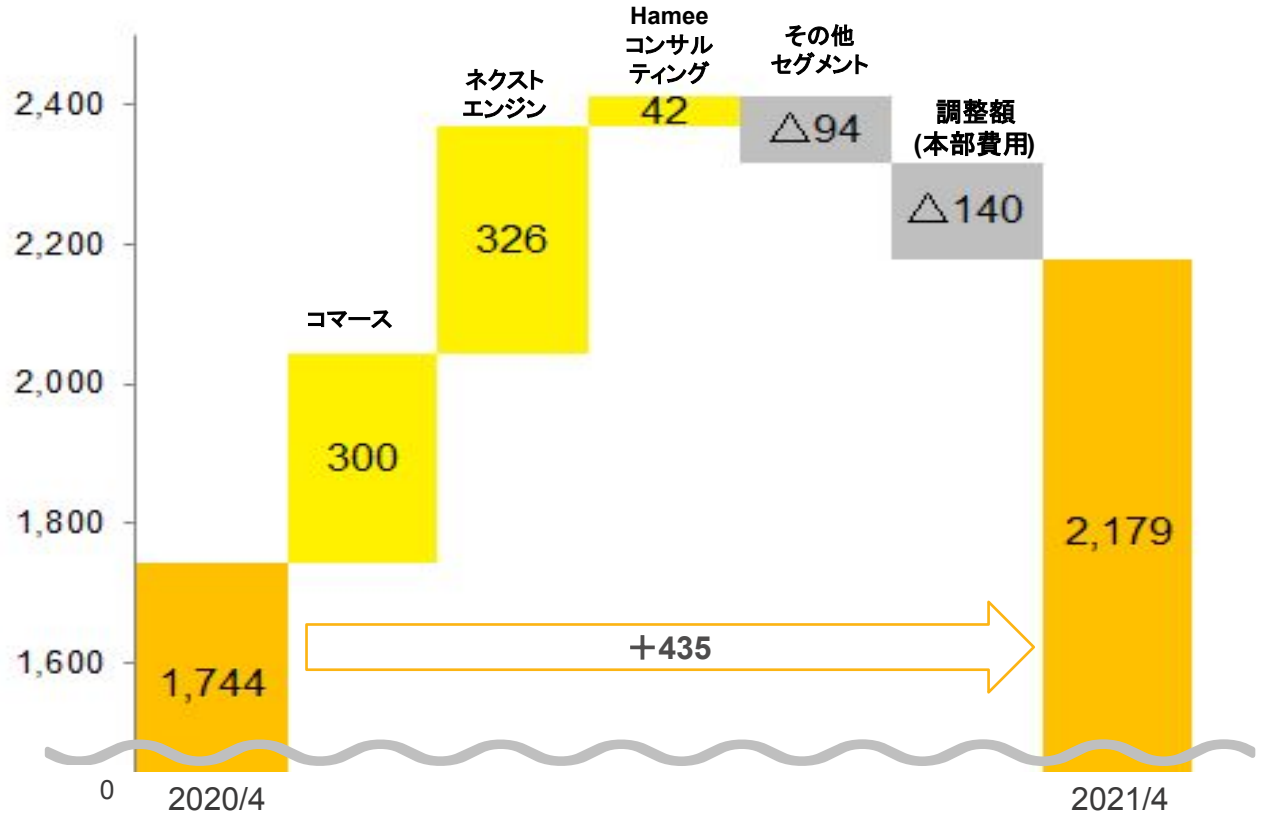




21年4月期 通期連結概況一営業利益増減分析

営業利益(通期)

(百万円)



21年4月期4Q 業績概況

(百万円)		2020/4	2021/4			【ご参考】2021/4	
		4Q実績 (会計期間)	4Q実績 (会計期間)	増減額	前年比	通期実績	前年比
連結セグメント概況	売上高	2,136	2,631	494	23.2%	9,726	5.6%
	セグメント利益	532	623	90	16.9%	2,498	13.7%
	利益率	24.9%	23.7%	△1.3%	—	25.7%	—
プラットフォーム事業	売上高	492	618	125	25.5%	2,308	24.4%
	セグメント利益	171	243	72	42.1%	954	64.0%
	利益率	34.8%	39.4%	4.6%	—	41.4%	—
その他※1	売上高	36	58	21	59.6%	329	22.9%
	セグメント利益	△89	△98	△9	—	△273	-
	利益率	—	—	—	—	—	—
連結	売上高	2,665	3,307	642	24.1%	12,363	9.1%
	セグメント利益	614	767	152	24.9%	3,180	22.1%
	調整額※2	△230	△242	△12	—	△1,000	—
	営業利益	384	524	140	36.6%	2,179	24.9%
	利益率	14.4%	15.9%	1.4%	—	17.6%	—

※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：全社的な本部費用を「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

プラットフォーム事業

ハイライト

売上高(4Q)

618百万円

(前年同期比 25.5%増)

営業利益率(4Q)

39.4%

(前年同四半期比 4.6%増)

契約社数(4Q)

4,739社

(第3四半期比 226社増)

GMV(年間)※1

9,444億円

(前年比 30.8%増)

ARPU(4Q)※2

35,815円

(前年同期比 0.2%増)

月次解約率(4Q)※3

0.90%

(前年同期比 0.08%改善)

※1 GMV・・・Gross Merchandise Valueの略でネクストエンジンを通じて行われる取引の受注処理金額として記載しております。

※2 ARPU・・・Average Revenue Per Userの略でネクストエンジン利用者 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契約社数を除算した数値を記載しております。

プラットフォーム事業

21年4月期4Q実績

ネクストエンジン:

- ・新規顧客獲得が加速し、売上増に寄与
- ・ARPUは前年同四半期と同水準
- ・4Qで若干のサーバー(クラウド化対応)・広告宣伝投資(リブランディング)有

Hameeコンサルティング:

- ・組織改善によりコンサルタントが定着。順調に新規顧客を獲得し、売上が伸長
- ・2Q、3Qに引き続きのれん償却後も黒字で着地

(百万円)	2020/4	2021/4			【ご参考】2021/4	
	4Q実績 (会計期間)	4Q実績 (会計期間)	増減額	前年比	通期実績	前年比
売上高	492	618	125	25.5%	2,308	24.4%
ネクストエンジン	430	517	87	20.2%	1,969	22.6%
Hameeコンサルティング	61	100	38	62.1%	338	36.3%
営業利益	171	243	72	42.1%	954	63.0%
ネクストエンジン	183	242	58	32.0%	960	51.5%
Hameeコンサルティング	△12	0	13	—	△6	—
営業利益率	34.8%	39.4%	4.6%	—	41.4%	—
ネクストエンジン	42.7%	46.9%	4.2%	—	48.8%	—
Hameeコンサルティング	△20.4%	0.6%	21.0%	—	△1.8%	—

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
—21年4月期4Q 売上高

・4Qは新規顧客の獲得が大きく伸び、売上成長に貢献。

売上高(会計期間)

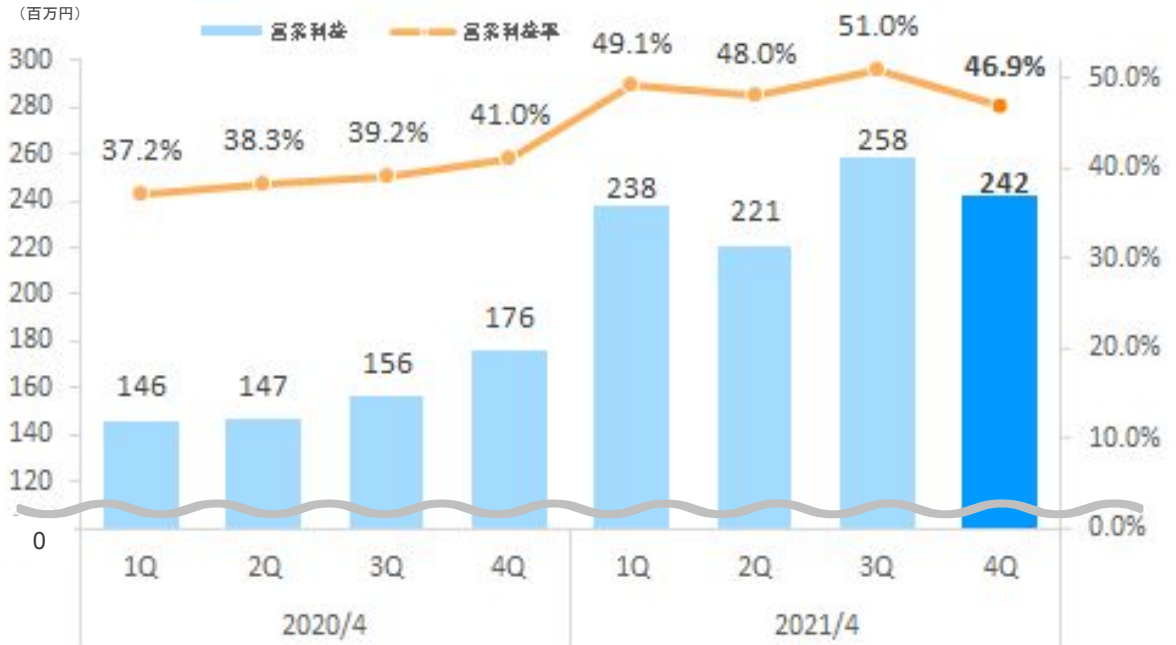


プラットフォーム事業

ネクストエンジン —21年4月期4Q 営業利益

・4Qにてクラウド化対応の為のサーバー投資とリブランディングに伴う広告宣伝投資が計上されたものの、順調に利益を伸ばす。

営業利益(会計期間)



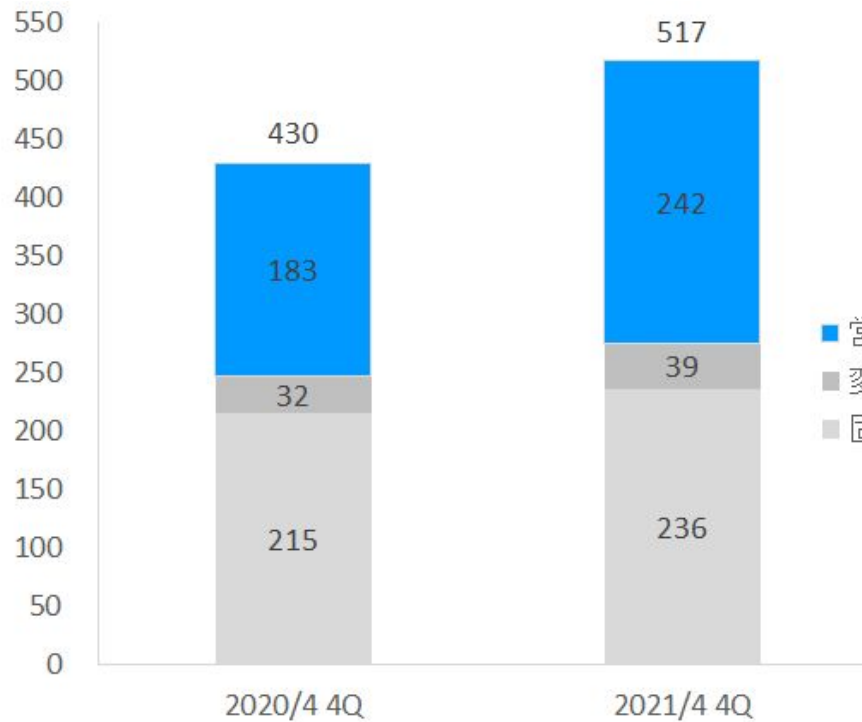
プラットフォーム事業

ネクストエンジンー収益構造

- ・高い限界利益を持つ収益構造

収益構造

(百万円)



- 営業利益
 - 変動費
 - 固定費
- ・広告宣伝費
・外注費
(顧客紹介手数料含む)

プラットフォーム事業

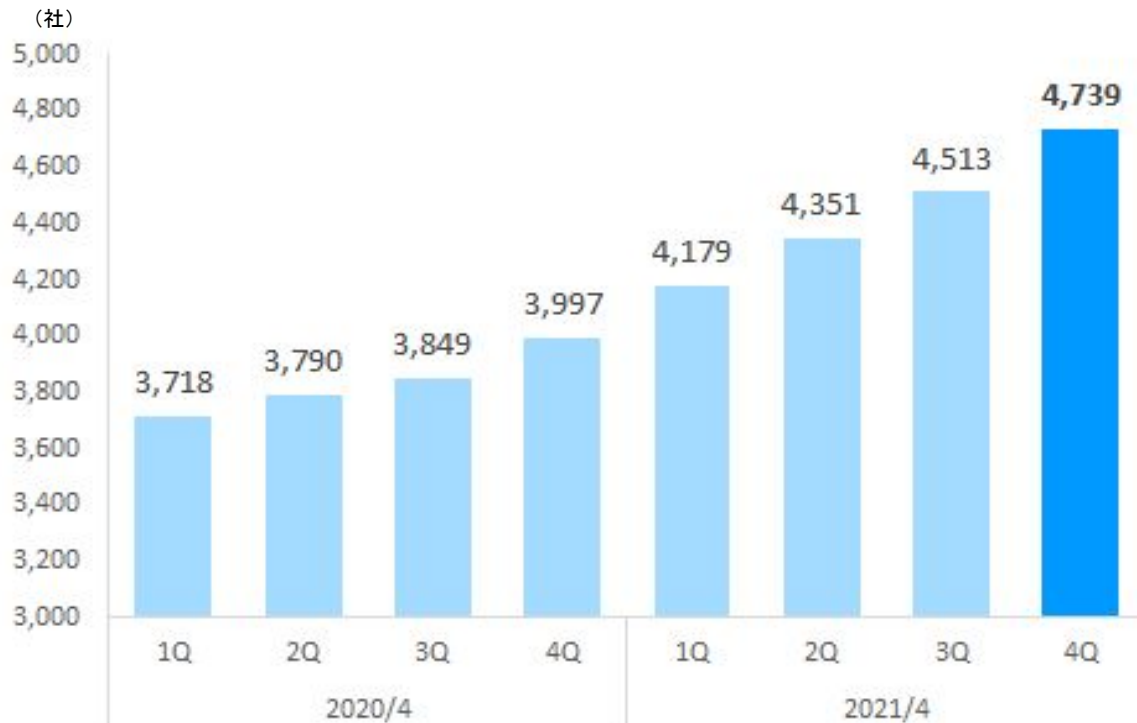
ネクストエンジン—契約社数の推移

・4Qにおいては有料契約獲得が前年同四半期比134%と大幅増。

・3Q比+226社と積み上げペースが加速。中期経営計画目標5,500社超を視野に。

・当期通期では当初計画を上回り着地

契約社数



プラットフォーム事業

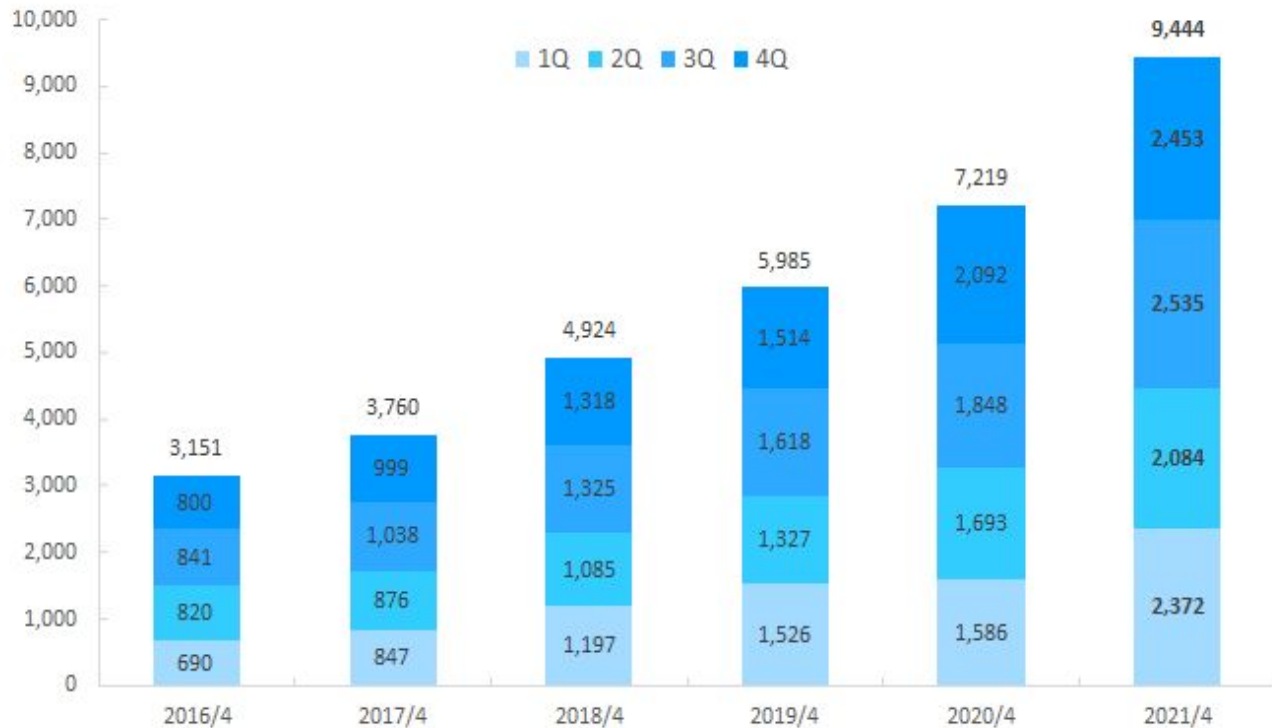
ネクストエンジン—GMV推移

・年間GMVが1兆円目前に

・21年4月期4Qは前年のハードルが高いものの、契約社数の増加に伴い順調に拡大

GMV

(億円)

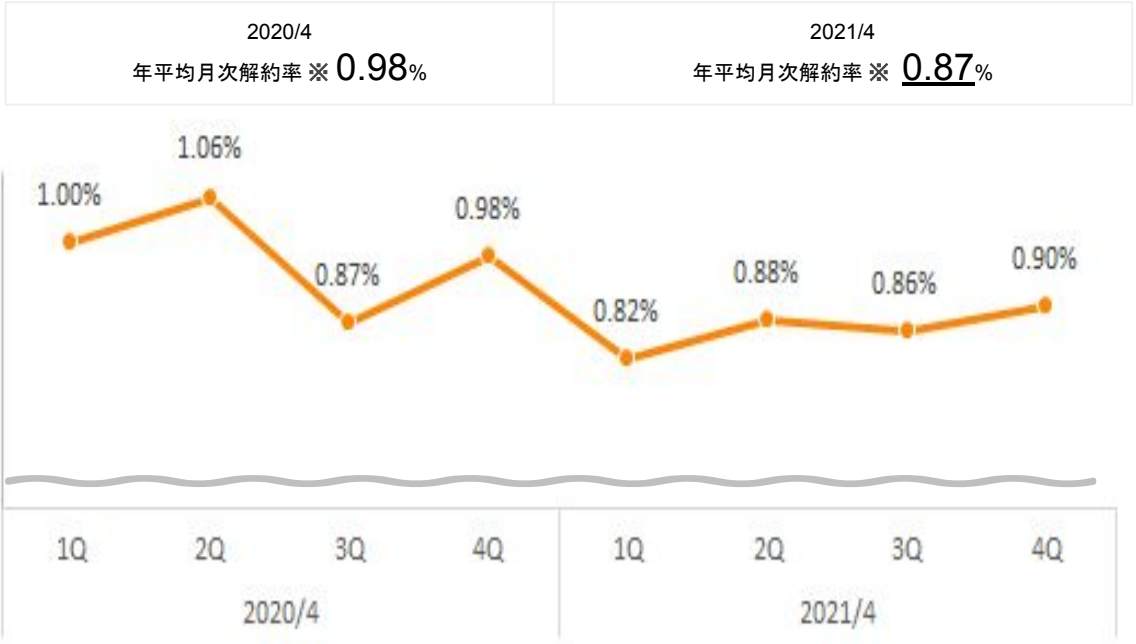


プラットフォーム事業

ネクストエンジン—解約率の推移

- ・引き続き低位安定
- ・4Qは前年を下回る解約率で推移
- ・カスタマーサクセス活動の強化により更なる改善を目指す

解約率



※ 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。

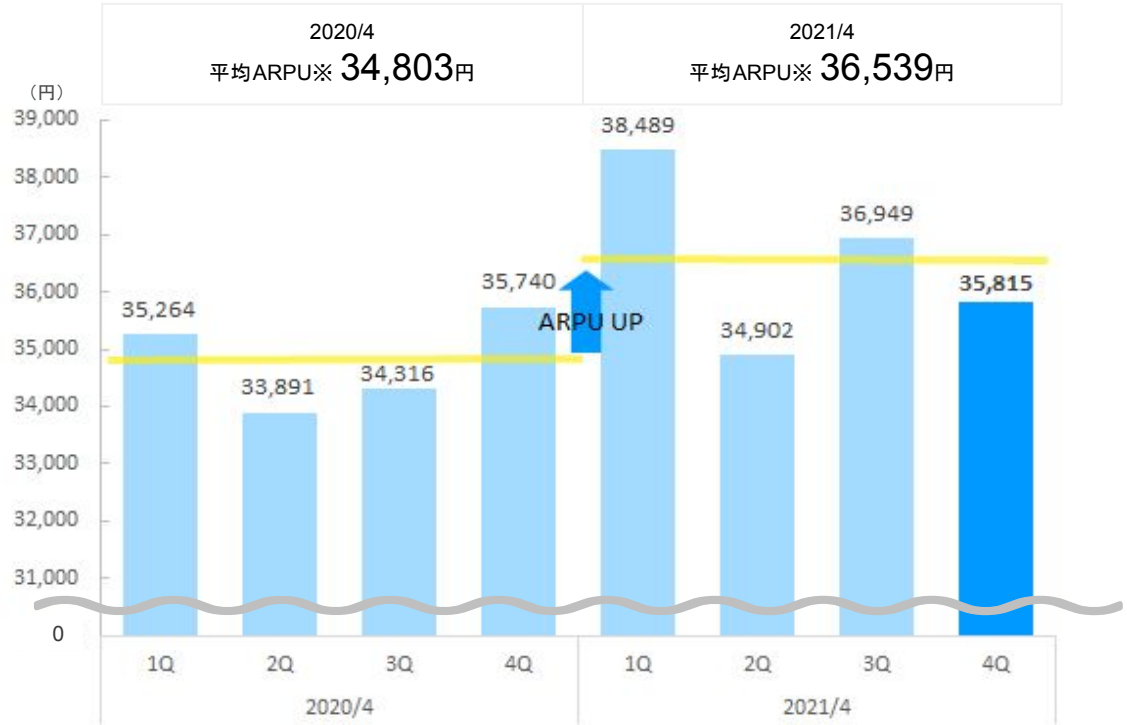
プラットフォーム事業

ネクストエンジン-ARPU
推移

・年平均ARPUはECシフトの
追い風を受け大幅増

・21年4月期4Qは、前年4Q
のハードルが高いものの、同
じ水準を確保

ARPU

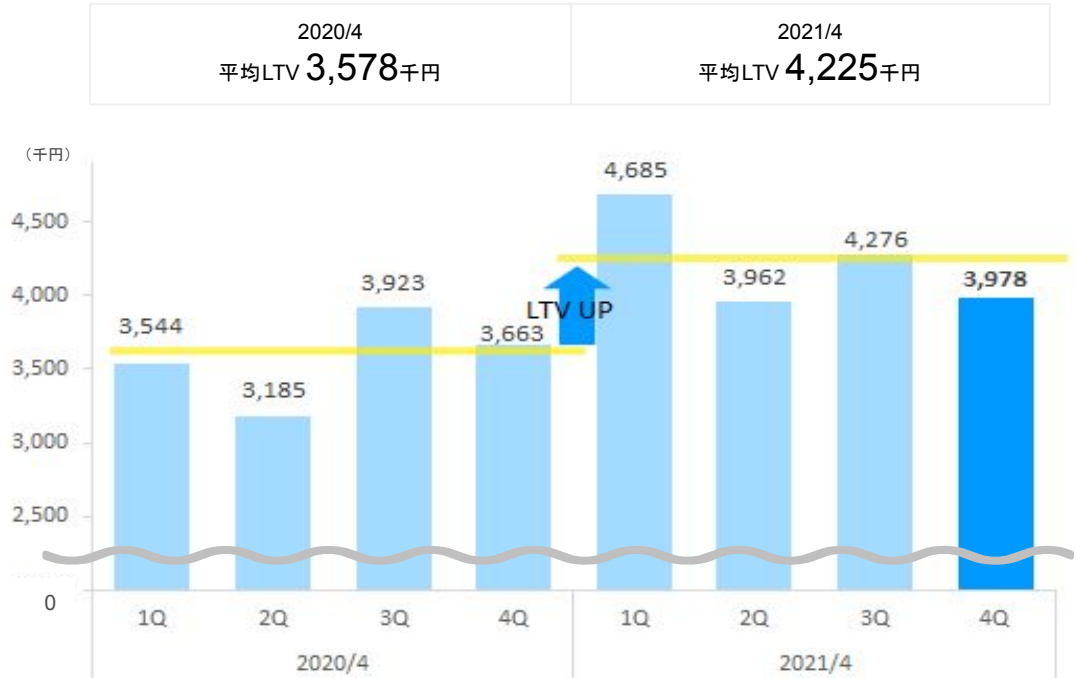


※ 年平均ARPU・・・各四半期期間において算出した ARPUを単純平均しております。

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
ーLTV推移

LTV



※LTV・・・Lifetime Value の略でARPU÷解約率で算出しております。

プラットフォーム事業

ネクストエンジン ー主な機能

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

EC事業者が直面する課題

- ・出店モール毎での管理が大変
- ・バックヤード作業が多く、営業活動をする時間がない
- ・受注後のバックヤード作業に割ける人手や時間が足りない

ネクストエンジンの主な機能

在庫の一元管理や、ルーティン作業を自動化することによる
業務効率化を支援する、SaaS型ECプラットフォーム

一元管理

- ・複数店舗の在庫自動更新・管理
- ・複数店舗の受注自動処理・管理
- ・複数店舗への商品情報自動連携
- ・自社及び外部倉庫データ連携

自動化

- ・発送手続きとその連絡の自動化
- ・発注量の算出・発注書の自動作成
- ・受注・出荷等の連絡メールの自動送信
- ・決済システム連携による自動入金確認

etc.

etc.



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

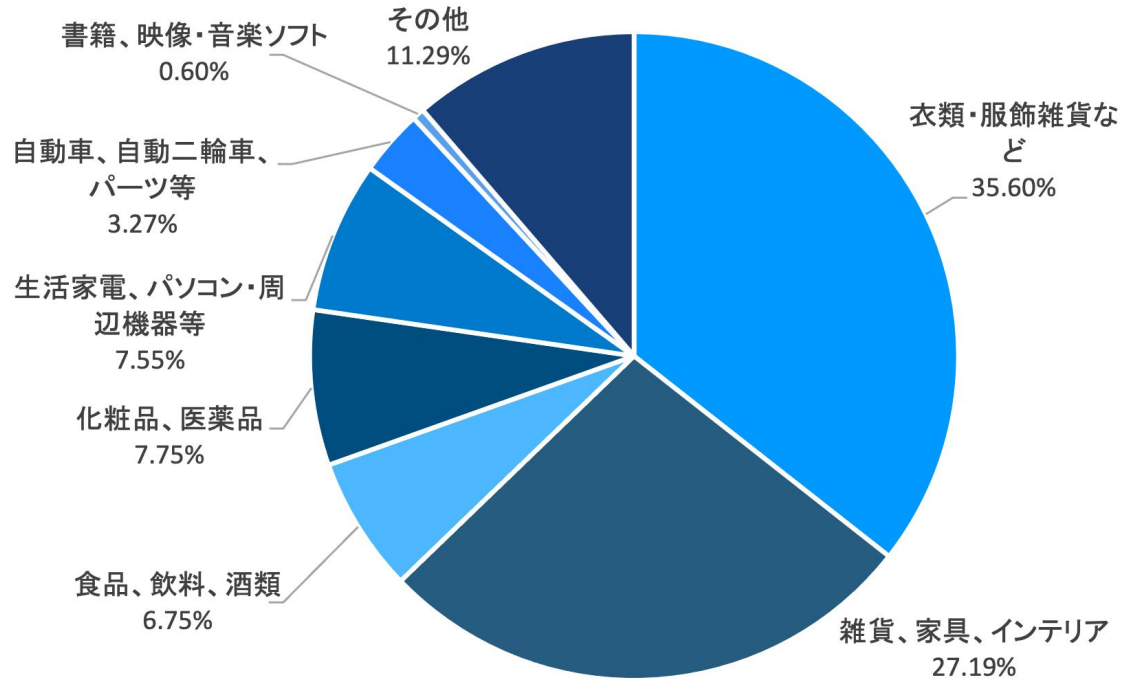
10円

5円

導入企業のメリット

- ・業務効率化により、マーケティング・販売等、クリエイティブな活動に充てられる時間の創出
- ・コスト削減
- ・ヒューマンエラーの減少

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
導入企業の割合(当社調べ)

※当社調べ

プラットフォーム事業

ネクストエンジン 一代表的な導入企業



※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※

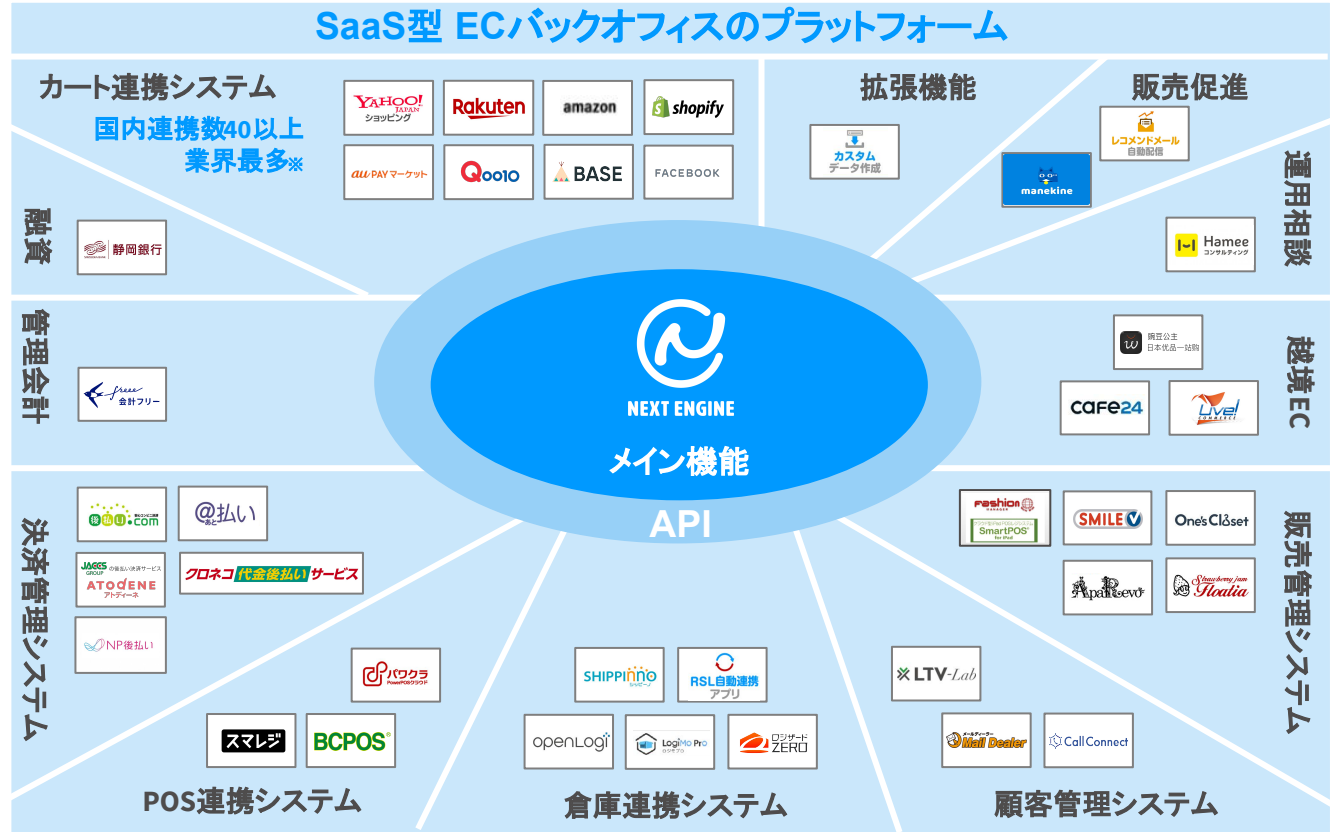
EC事業者様から支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼
※当社調べ

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

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
一強み



※当社調べ、2021年4月末時点

プラットフォーム事業

ネクストエンジン—効率化
のその先へ

ネクストエンジンは自動化や効率化のその先にある「自由」や「楽しい」といった価値を生み出し、「せかいであそぼ。」を実現することを目指しています。



ネクスト
エンジン

- ・**カスタマーサクセス活動の継続的強化**
定型業務のデジタル化推進とアナログコミュニケーションの深耕
運用習熟度を高める為のウェビナー開催、他

- ・**グループリソースの活用**
Hameeコンサルティングによる設定代行、他

- ・**アップセル施策の推進**
「レコメンドメール自動配信アプリ」「manekine」等の推進
ビジネスパートナー、各種連携サービスとの相互送客
その他新施策の実施

Hamee
コンサル
ティング

- ・ネクストエンジンの初期設定代行からコンサル、運営代行へのクロスセル
- ・広告活動の強化による獲得加速
- ・サービス強化によるコンサルアップセルプラン
- ・新規サービスの確立

プラットフォーム事業

22年4月期 通期業績予想

(百万円)	2021/4	2022/4		
	通期実績	通期業績予想	増減額	前年比
売上高	2,308	2,750	442	19.2%
営業利益	954	1,050	96	10.1%
営業利益率	41.4%	38.2%	△3.2%	—

通期業績予想の前提

<ネクストエンジン>

- ・期末契約社数5,500社超
- ・ARPUは21年4月期と同水準
- ・解約率は更なる改善を目指す
- ・将来の事業成長を見据えた投資
 - a.クラウド化対応を中心としたサーバー投資の強化+83
 - b.開発人員強化及び新卒採用+103

<Hamee コンサルティング>

- ・継続的な新規顧客獲得
- ・アップセルプランの確実な実行
- ・ネクストエンジン設定代行からのシナジー

コマース事業



コマース事業

21年4月期4Q 実績

・新型iPhoneシリーズ、SE2
共に堅調に推移したことにより、前年を上回る結果に。

・海外ECも米国を中心に大きく成長。

(百万円)	2020/4	2021/4			【ご参考】2021/4	
	4Q実績 (会計期間)	4Q実績 (会計期間)	増減額	前年比	通期実績	前年比
売上高	2,136	2,631	494	23.2%	9,726	5.6%
EC(小売)	1,252	1,457	204	16.3%	5,491	20.4%
リアル(卸売)	1,068	1,085	16	1.6%	3,958	△14.7%
連結調整※	△184	88	273	—	276	—
営業利益	532	623	90	16.9%	2,498	13.7%
営業利益率	24.9%	23.7%	△1.3%	—	25.7%	—

※ 連結調整:コマース事業のリアル(卸売)のうち、連結時に当社と当社子会社との決算期の違いにより発生する調整額を記載しております。

コマース事業

21年4月期4Q 売上高

・20年4月期4Qから新型コロナウイルスの影響が出ているため、リアル(卸売)は同水準。

・国内ECは、消費者の購買行動の変化を捉え大幅に成長。

売上高(通期)

EC(小売)

5,491 前年比 **20.4%増**

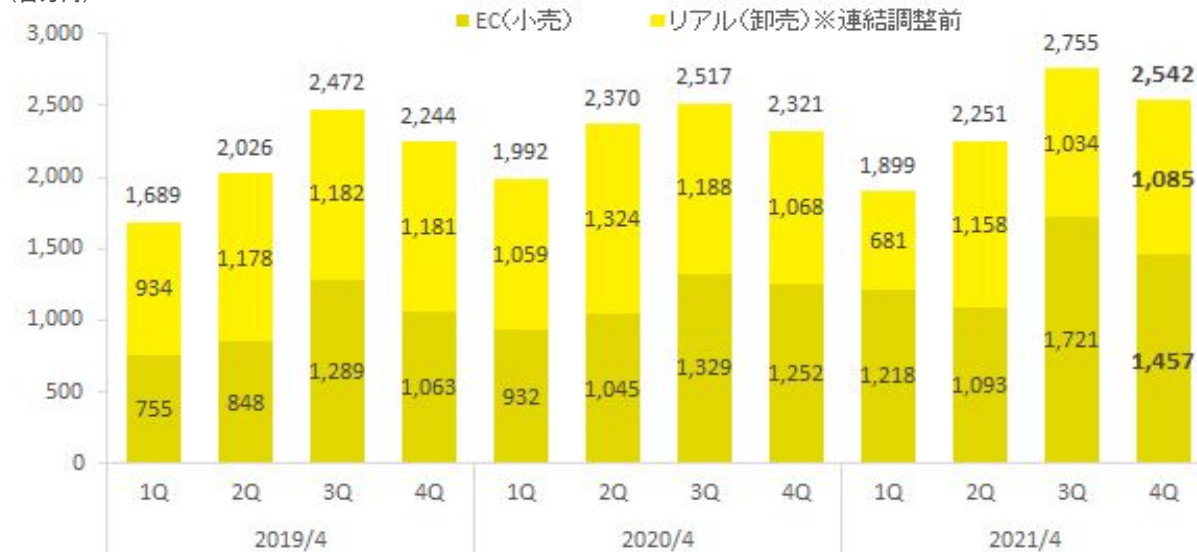
リアル(卸売)※連結調整前

3,958 前年比 **14.7%減**

(百万円)

売上高(会計期間)

(百万円)



コマース事業

21年4月期4Q 営業利益

・ECシフトによるEC売上の増加とグループのサプライチェーンの見直しにより、営業利益は上昇傾向。

・iFace製造機能取得におけるのれん償却※終了後は営業利益率が一段と高まる見通し。

営業利益率(通期)

2020/4

のれん償却後

23.9%

のれん償却前

24.6%

2021/4

のれん償却後

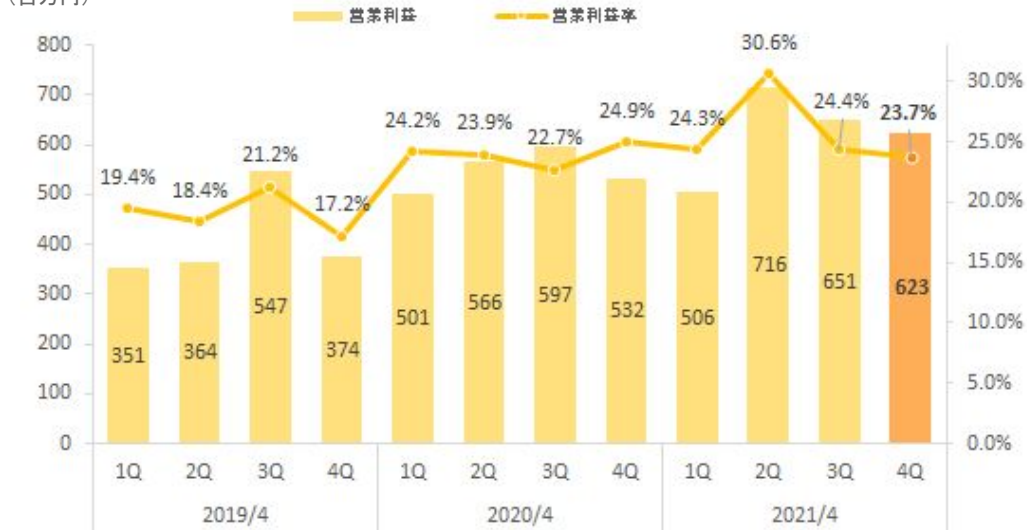
25.7%

のれん償却前

27.1%

営業利益(会計期間)

(百万円)



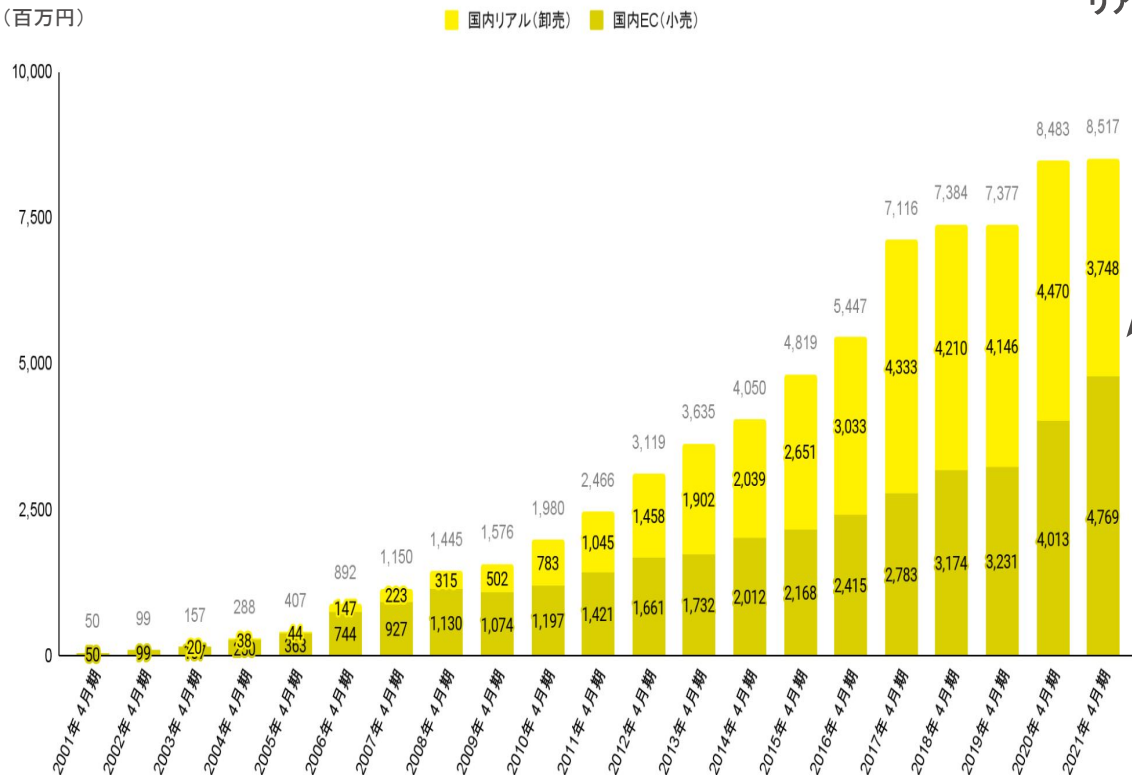
※iFace製造機能ののれん償却期間 2019年10月～2022年9月

コマース事業

国内コマース事業の売上高実績推移

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。

(百万円)



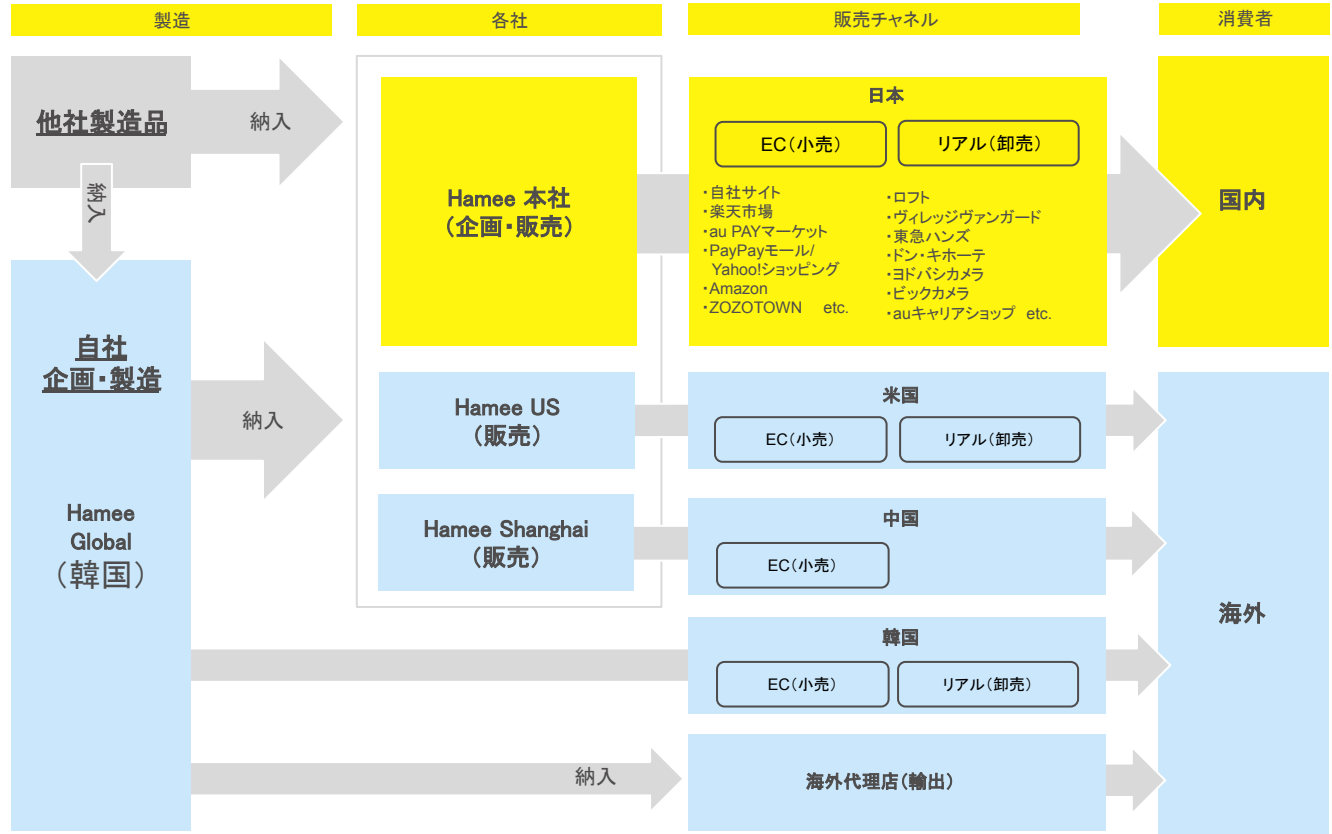
2021年4月期
リアル(卸)vsEC(小売)

44:56

コマース事業

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・販売を完結できる体制を構築。





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、ブランドの高い視認性もあいまって、2人に1人が知っているブランド※。

※2020年11月当社調べ

若年層顧客からの 強い支持

購入者の40%以上が若年層顧客※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。

※15~24歳の女性を中心とした顧客層として記載しています(2020年5月当社調べ)

コマース事業

iFaceシリーズ展開

高いデザイン性をもつケースを中心に
幅広い顧客層にアプローチできる商品ラインナップ



認知度の高いブランドを活用したケースに留まらない様々な商品展開



コマース事業

iFace一ブランドとしての 強さ

楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2020

スマートフォン・タブレット・
周辺機器ジャンル大賞、ダブルイヤー賞



au BEST SHOP AWARD

スマホ・タブレット・
モバイル通信カテゴリ賞



コマース事業

22年4月期 取組方針

国内事業

- ・継続的な新シリーズの開発

「First Class」、「Reflection」次ぐ第3の柱

- ・iFaceブランドによる別カテゴリ商品へのチャレンジ

これまでにない製品カテゴリーであるコスメ事業を立ち上げ

By
UR

- ・既存の経営資源を活かした更なる展開

ゲーミングモニター市場へ事業拡張

Pixio

- ・サステナビリティへの取り組み強化

サステナブルプログラムの検討(リサイクル可能素材の導入、製造工程の見直しによる廃棄物削減、固形燃料としてのリサイクル等)



海外事業

- ・自社商品の拡販

米国での自社商品の取扱高拡大中



- ・iFaceグローバルサイト開設

全世界から受注、新たなDtoCスキームへの挑戦



コマース事業

22年4月期 通期業績予想

(百万円)	2021/4	2022/4		
	通期実績	通期業績予想	増減額	前年比
売上高	9,726	10,550	824	8.5%
営業利益	2,498	2,550	52	2.1%
営業利益率	25.7%	24.2%	△1.5%	—

通期業績予想の前提

<国内事業>

- ・卸売販売は21年4月期と同水準
- ・引き続きEC市場は拡大すると見込み、EC販売は成長持続
- ・コスメ事業開始。広告宣伝を中心とした初期投資を実行(営業利益△224百万円)
- ・ゲーミングモニターは当社がPixio USA社と代理店契約を結ぶ直前と同程度の売上計画(売上665百万円)

<海外事業>

- ・米国における自社商品を中心としたEC販売の拡大
- ・韓国市場においてコスメ事業開始。広告宣伝を中心とした初期投資を実行(営業利益△11百万円)
- ・iFace DtoCスキーム開始

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の創出と同時に、
既存事業の進化・成長を側面支援する。

新規事業

Hamic POCKET

子どもがスマートフォンを持つとき…

親の希望	<ul style="list-style-type: none"> ・子どもが使っても安心な機能設計 (一定程度の機能制限があるスマホ) ・子どもの安全確保に役立つ機能 ・キャリアにとられない自由な購入 	子どもの希望	<ul style="list-style-type: none"> ・動画機能等の多様なアプリ (大人と同じような機能のスマホ) ・周囲に自慢したくなるデザイン
------	---	--------	---



Hamic POCKETの主な機能

<ul style="list-style-type: none"> ・専用アプリによる安全なコミュニケーション機能 ・アプリの利用時間、履歴確認機能 ・GPS位置情報確認 ・防犯ブザー機能 ・親のキャリアに関係なく購入可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・Google Playからのアプリダウンロード可能 ・デザイン性の高いFaceを使用 	etc.
---	--	------



2021年2月26日より、[Hamic専門サイト](#)にて販売開始



親子の「あんしん」
小学生が「たのしい」
スマホ・IT「リテラシー」向上

●小学校低学年児童の約割がスマートフォンを未所有。

※国内の小学生の人口 630万人(2019年4月1日時点、総務省統計局「人口推計」より)

新規事業

Hamic POCKETの マーケットと22年4月期の 取組方針

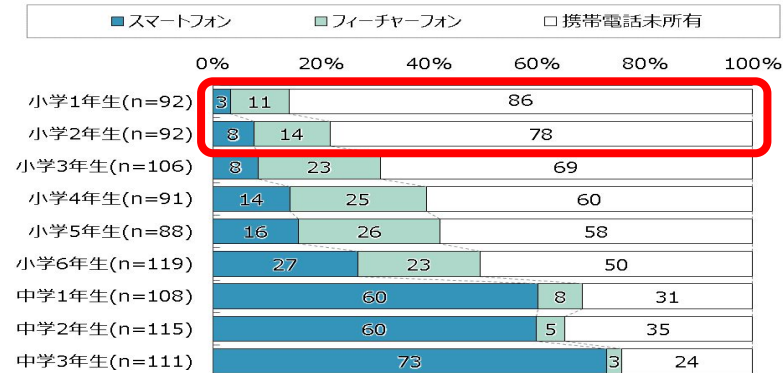
22年4月期業績予想
営業損失 382百万円

22年4月期 取組方針

- ・22年4月期中のPMF(プロダクトマーケットフィット)を目指し、継続的な機能・性能改善実施
- ・PMF到達後は、販売チャネル拡大、積極的なプロモーションの展開予定(広告宣伝投資予算194百万円)

自分専用の端末として子どもが所有している携帯電話の種類 [学年別]

(出典:NTTドコモ モバイル社会研究所ホームページ モバイル社会白書 Web版)



注1: 全国の小中学生の保護者が回答。

注2: 「スマートフォン」はキッズスマホ、iPhone、Androidスマートフォンを集計。

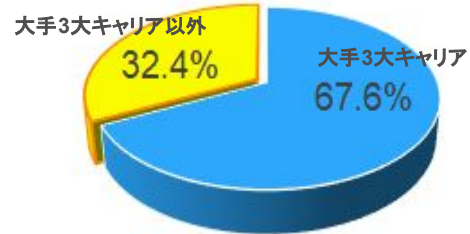
注3: 「フィーチャーフォン」はスマートフォン以外のフィーチャーフォン、キッズケータイを含む集計。

注4: 「スマートフォン」と「フィーチャーフォン」をどちらも所有している場合は、スマートフォン所有として集計。

出典: 小中学生ICT利用調査2019(訪問調査)

●約3割がキッズケータイ、キッズスマホのない3大キャリア以外のユーザー。

携帯電話・スマートフォン利用者のキャリア割合



※2020年10月当社アンケート調べ

新規事業

Hameeふるさと納税支援サービス

NEXT ENGINE

業務効率化

+

代行業務

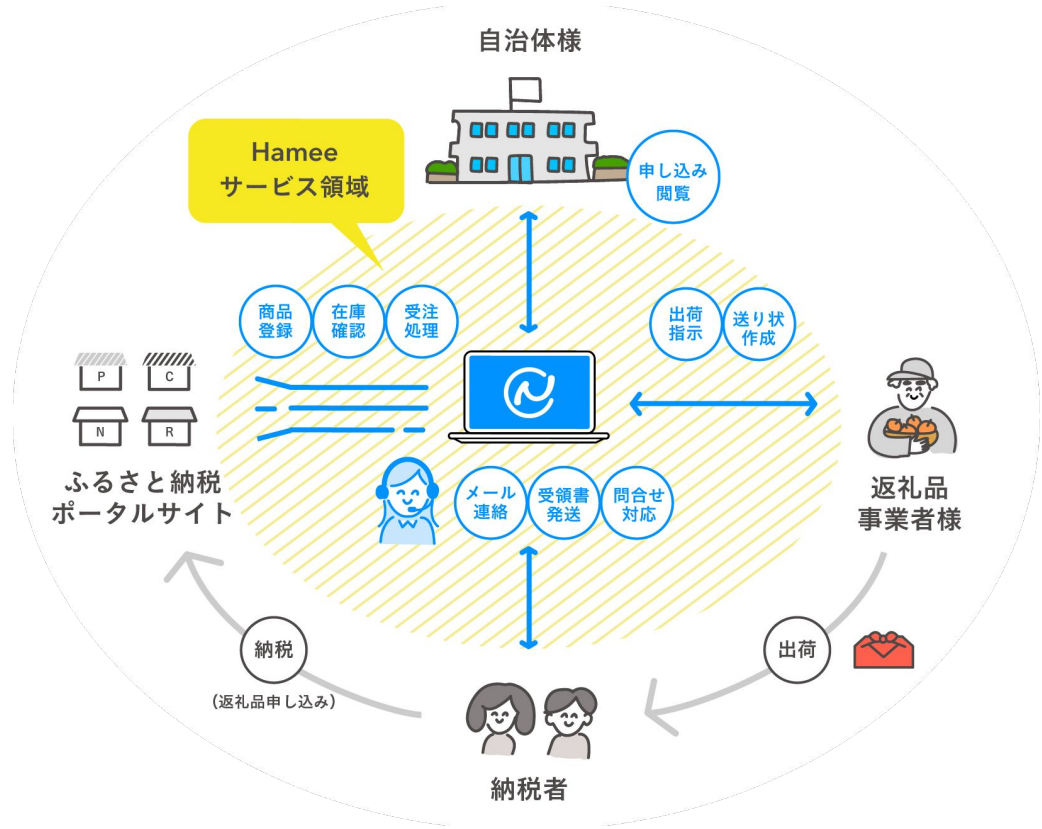
ファン作り

22年4月期業績予想
売上高成長率152%

22年4月期 取組方針

- ・WEBデザイナー増強により既存顧客(自治体)におけるポータルサイトのブラッシュアップを行い、寄付額増加へ

- ・営業人員増強による新規自治体獲得を推進



新規事業

RUKAMO

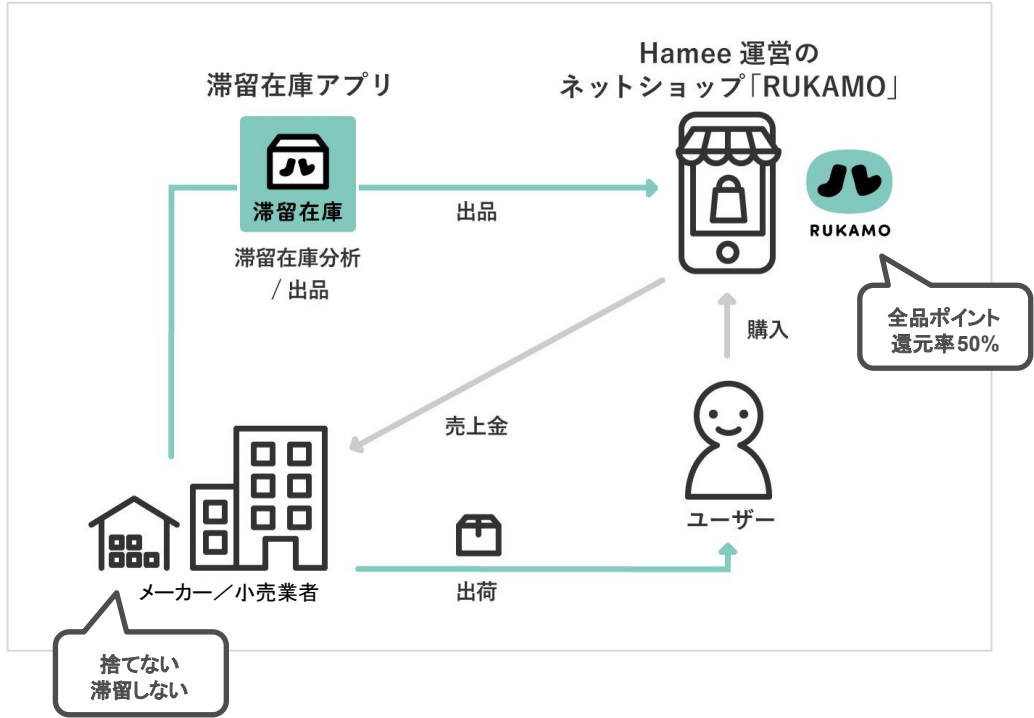
～持続可能な社会へ向け
て、モノのサステナビリティ
を考える～

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。

22年4月期の取組方針

- ・アップサイクルを更に強化して、流通増を狙う

- ・既存の仕組みに捉われない、滞留在庫を流通させる仕組みの開発
／ローンチ



新規事業

Pixio (注)

- ・Pixio USA Inc.と独占販売契約締結

- ・最上級グレードパネルを使用した高品質・高性能ながらも、仲介マージンやマーケティングコストをカットすることで、手頃な価格を実現したハイエンドゲーミングモニターブランド

- ・スマホケース周辺とのクロスセル、新製品企画や開発の連携

注)「コマースセグメント」における新規事業であり、「その他セグメント」ではありません。



PXC327

数多くの機能を備えた WQHD, 165hzの湾曲ベゼルレスモニター

Ⅲ. 通期業績予想

22年4月期 通期業績予想—
セグメント

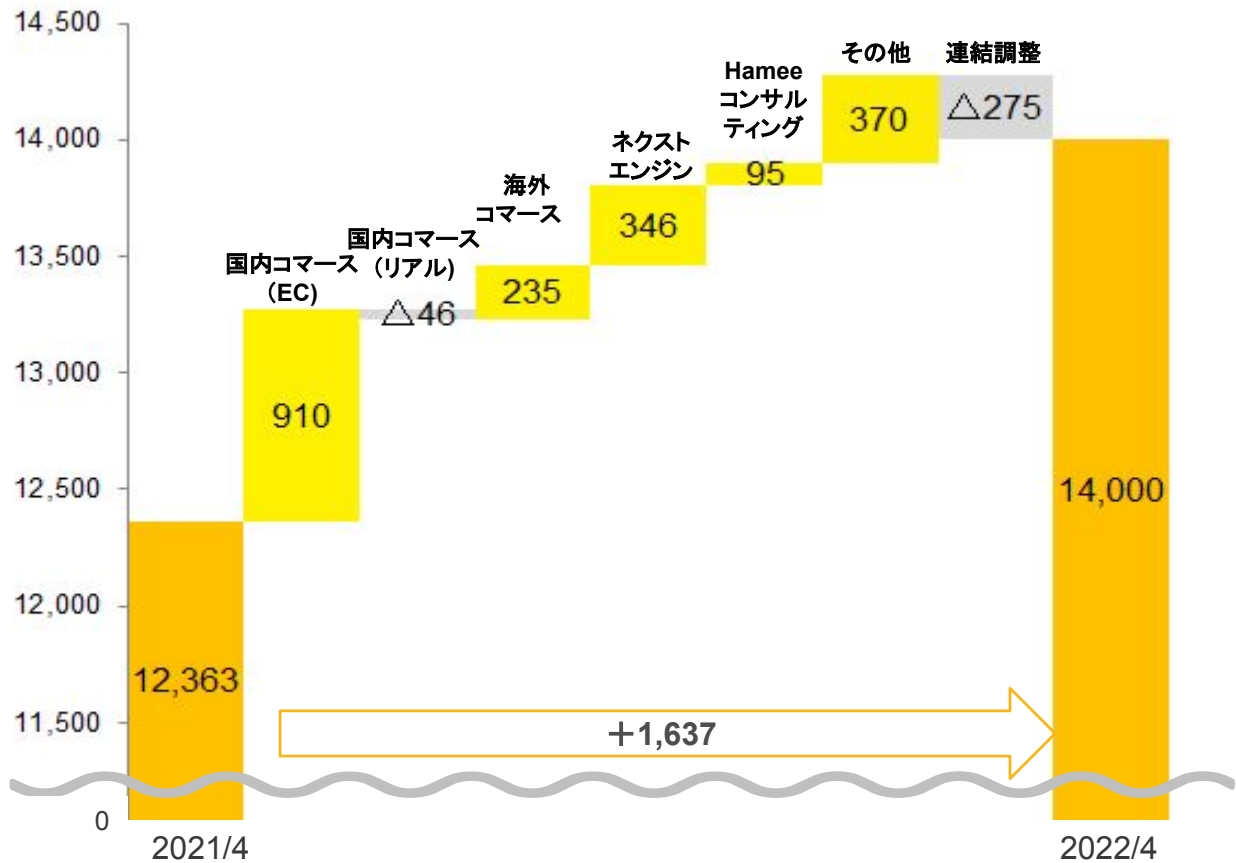
(百万円)		2021/4	2022/4			
		通期実績	業績予想	増減額	前年比	構成比
コーマース事業	売上高	9,726	10,550	824	8.5%	75.4%
	セグメント利益	2,498	2,550	52	2.1%	76.1%
	利益率	25.7%	24.2%	△1.5%	—	—
プラットフォーム 事業	売上高	2,308	2,750	442	19.2%	19.6%
	セグメント利益	954	1,050	96	10.1%	31.3%
	利益率	41.4%	38.2%	△3.2%	—	—
その他※1	売上高	329	700	371	112.8%	5.0%
	セグメント利益	△273	△250	23	△8.4%	△7.5%
	利益率	—	—	—	—	—
連結	売上高	12,363	14,000	1,637	13.2%	100.0%
	セグメント利益	3,180	3,350	170	5.3%	100.0%
	調整額※2	△1,000	△1,100	△100	10.0%	△32.8%
	営業利益	2,179	2,250	71	3.2%	—
	利益率	17.6%	16.1%	△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 : 全社的な本部費用を「調整額」として記載しております。

22年4月期 通期業績予想一売上高増減分析

売上高(通期)



Hamee

22年4月期 通期業績予想一営業利益増減分析

営業利益(通期)

(百万円)

2,400

2,300

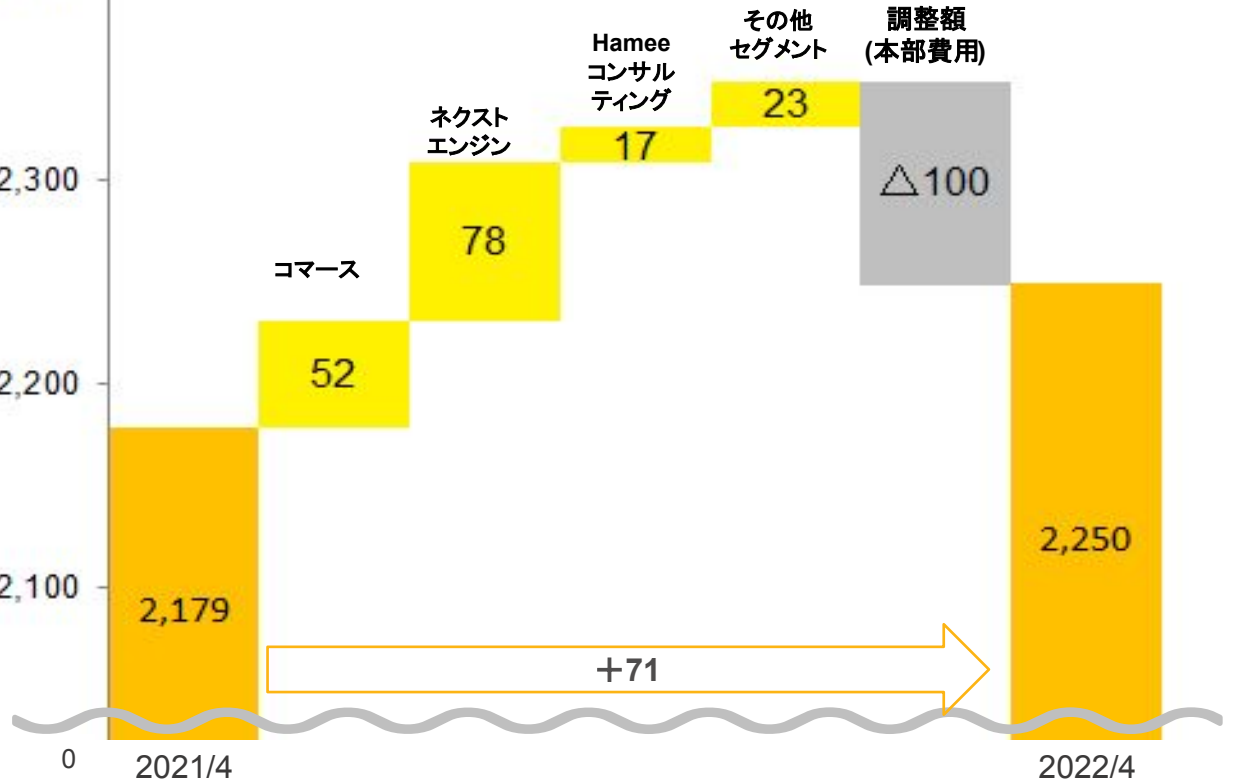
2,200

2,100

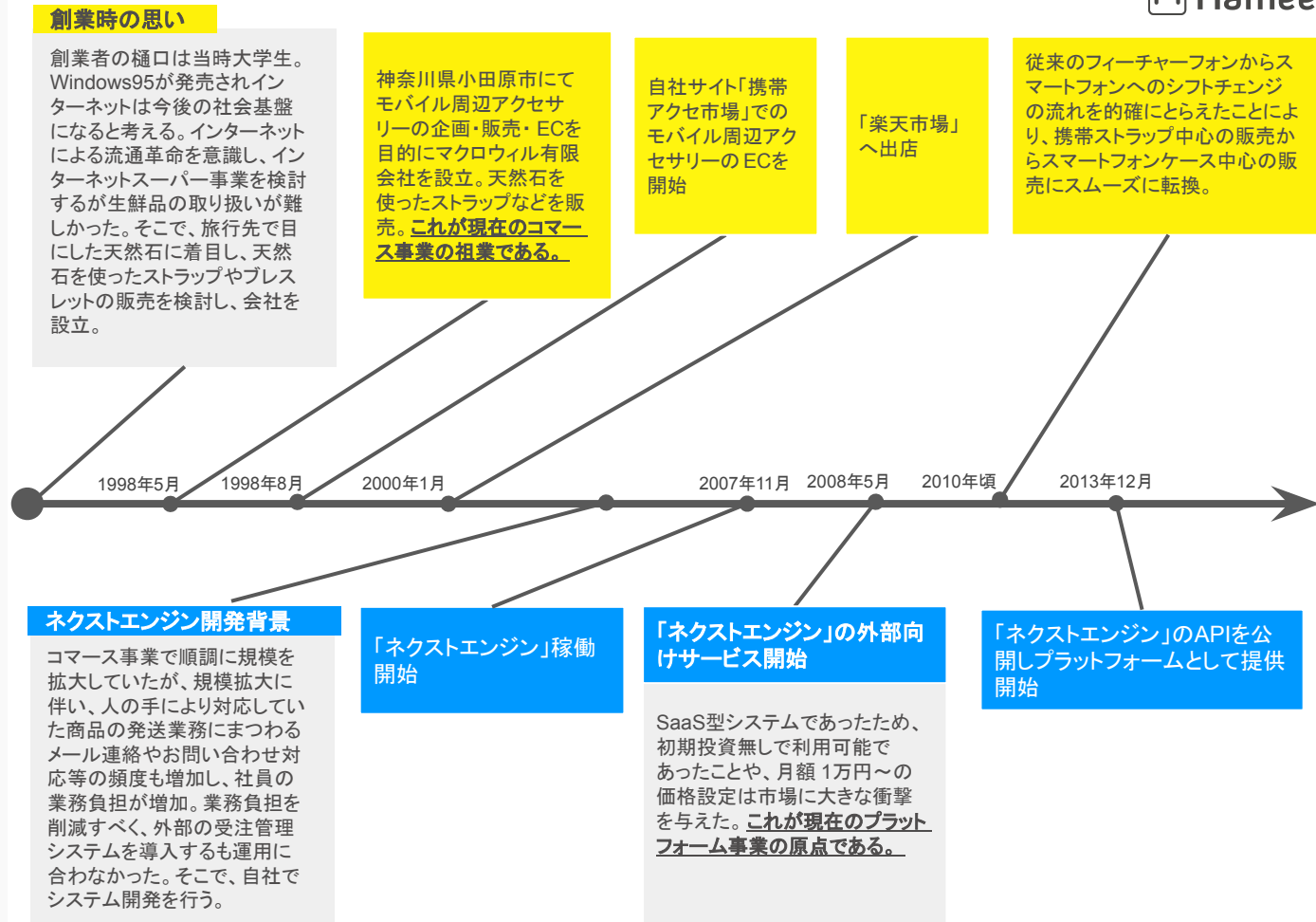
0

2021/4

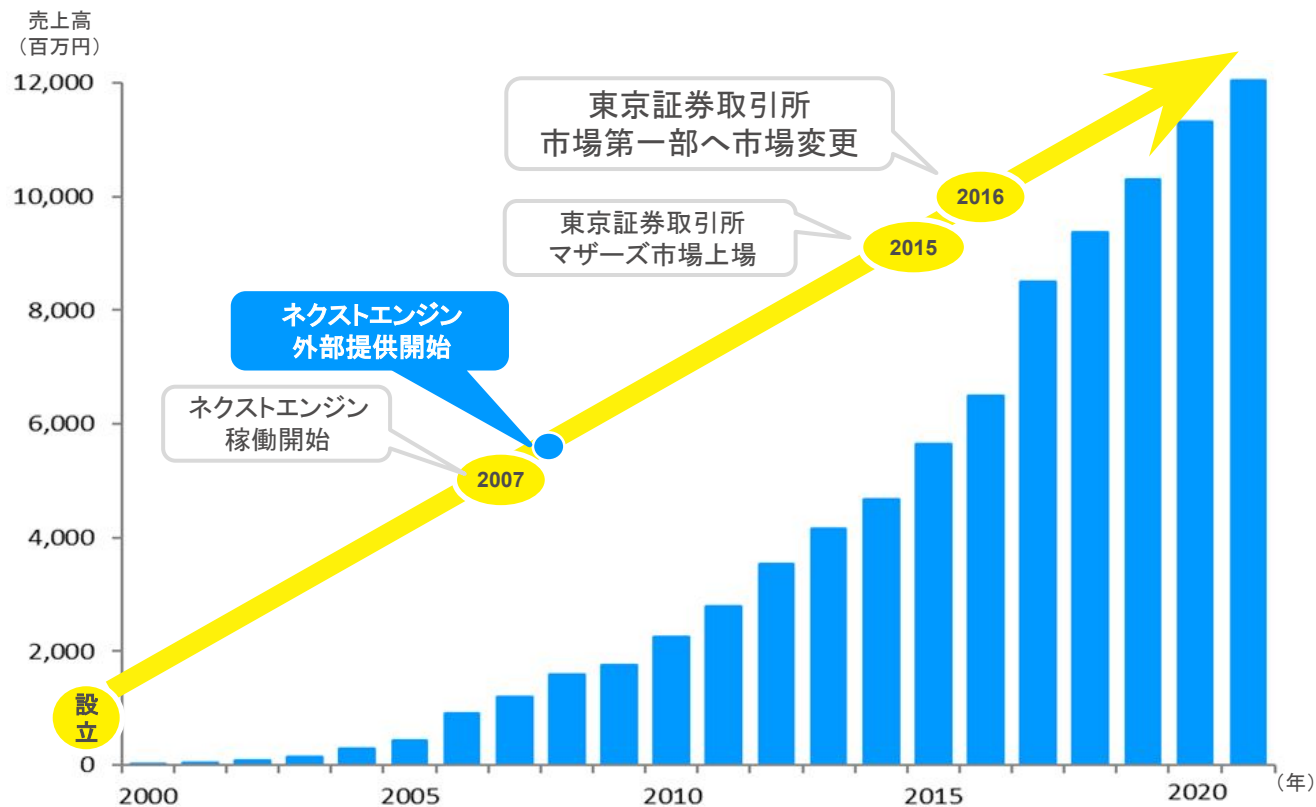
2022/4



APPENDIX ご参考

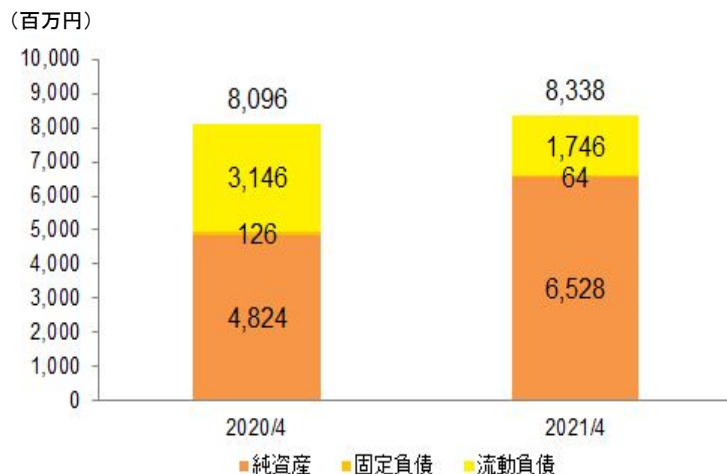
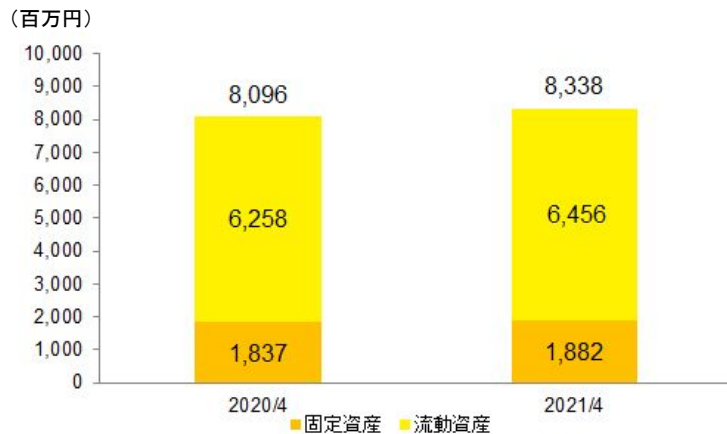


沿革(成長の軌跡)



21年4月期 連結貸借対照表

一時的に手元流動性を厚くしていたが、コロナ禍においても同感染症拡大前と同程度以上の業績を出せることが確認できたため、短期借入金を返済。



単位:百万円

流動資産	2020/4	2021/4
現金及び預金	3,354	(△98)
受取手形及び売掛金	1,590	(+360)
商品	962	(△92)
その他	571	(+48)

固定資産	2020/4	2021/4
有形固定資産	619	(+50)
無形固定資産	603	(△157)
投資その他	659	(+151)

流動負債	2020/4	2021/4
買掛金	208	(+42)
短期借入金	12	(△1,587)
未払金	729	(+69)

固定負債	2020/4	2021/4
長期借入金	43	(△48)

純資産	2020/4	2021/4
利益剰余金	5,612	(+1,445)

ネクストエンジン 各種指標データ

年度	2020/4					2021/4				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
契約社数(社)	3,718	3,790	3,849	3,997	3,997	4,179	4,351	4,513	4,739	4,739
導入店舗数(店)	28,814	29,376	30,034	30,835	30,835	31,771	33,114	34,461	36,004	36,004
GMV(百万円)	158,568	169,333	184,819	209,220	721,940	237,157	208,428	253,487	245,304	944,375
ARPU(円)	35,264	33,891	34,316	35,740	34,803	38,489	34,902	36,949	35,815	36,539
月次解約率	1.00%	1.06%	0.87%	0.98%	0.98%	0.82%	0.88%	0.86%	0.90%	0.87%
受注処理件数(万件)	2,248	2,133	2,302	2,864	9,547	3,394	2,876	3,364	3,321	12,955

※GMV及び受注処理件数は各四半期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。

Hamee

ネクストエンジン・グローバル展開 ~韓国向け「ネクストエンジン コリア」

韓国の多数のECモール、
カートに対応

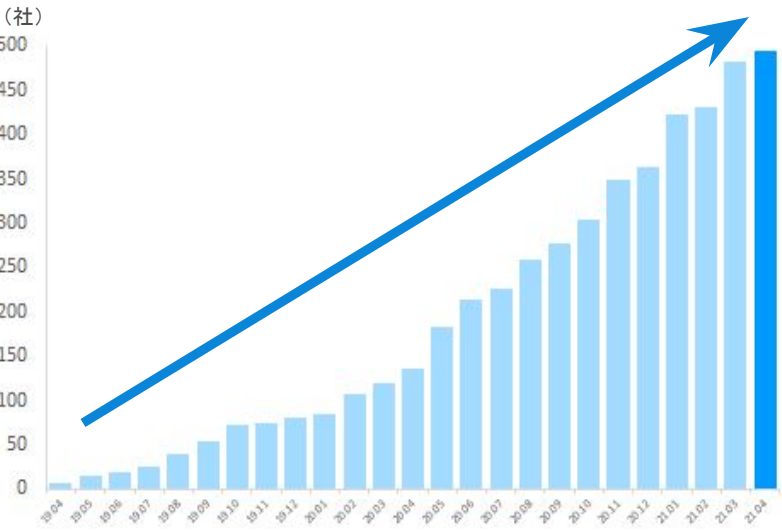
中長期戦略に基づく、海外市場向けストック型ビジネスモデルの形成



「ネクストエンジン コリア」対応モール・カート

SmartStore	COUPANG	Gmarket	AUCTION.	11D	INTERPARK
emart	SSG SHINSEGAE	LOTTE.COM	MakeShop	CAFE24	10X10

(2021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
(21年4月期4Q実績)

494社

CORPORATE DX & SDGs

～自らのクリエイティブ魂に火をつけるDXとSDGs～

Hamee

企業カルチャーの醸成

VUCAだからこそ、
イノベー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。



Hamee

ワークスタイルDX

- ・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。
- ・社内会議もブレストも、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

Hamee

ワークプレイスの コロナ対応

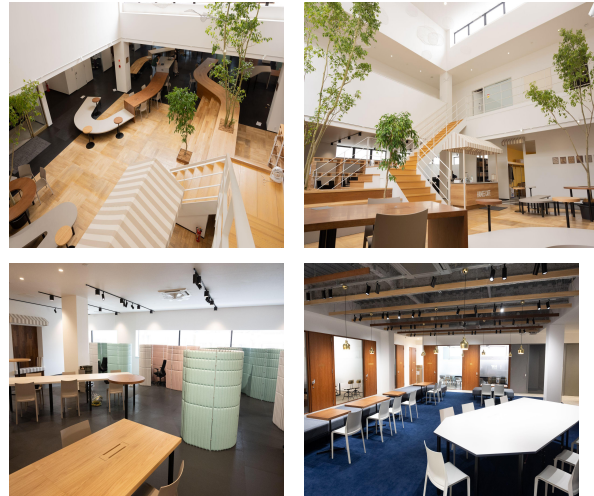
・2020年7月から、従業員がオフィスワークとリモートワークを自由に選択できるニューノーマルな働き方を制度化し、働き方DXを推進しております。

・一方で、当社はリアルなコミュニケーションにより生まれるアイデアや思いも重要と考えており、こうしたコミュニケーション活性化を目的に、小田原本社を2021年6月にリニューアルいたしました。

Hameeコンサルティング & 東京営業所 オフィス統合



小田原ヘッドオフィス リニューアル





サステナブル経営

・”iFace”を川上(生産)から川下(EC販売)まで自社で一貫して行っているメリットを最大限活かして、SX (Sustainable Transformation)を推進します。

生産プロセス

廃棄率改善

19%

商品企画・開発

製品のリサイクル可能指数

20%

包装リサイクル可能指数

80%

最終製品のリサイクル



本資料の取扱いについて

- 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/>