



# Hamee株式会社

2023年4月期1Q決算  
決算説明資料

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

## Appendix

- ・会社概要
- ・ビジネス概要
- ・参考情報

# I. 決算概要

## 報告セグメントの変更

新しい経営体制に則り、今期より報告セグメントの変更を行っています。

主な変更点は以下のとおりです。

これ以降のページの過去数値は全て変更後のセグメントの実績値となっております。

	コマース	プラットフォーム	その他
前期	スマートフォンアクセサリー (iFace, salisty等) Pixio ByUR グローバル事業	ネクストエンジン Hameeコンサルティング NE코리아	Hamic ロカルコ (旧ふるさと納税) RUKAMO
↓			
今期	スマートフォンアクセサリー (iFace, Salisty等) Pixio ByUR グローバル事業 変更 Hamic 変更 NE코리아※	ネクストエンジン コンサルティング (旧Hameeコンサルティング) 変更 <u>ロカルコ (旧ふるさと納税)</u> 変更 <u>RUKAMO</u>	-

※NE코리아は今後、韓国EC市場に適したサービスをHamee Globalの元で独自に開発・発展しながら、新たなサービス形態を模索するため、コマースセグメントにて集計・開示。

## 23年4月期1Q 連結概況

### <コマース>

・ゲーミングアクセサリ事業：多店舗展開が進み、着実に業績を上げる。

・コスメティクス事業：PR広告を始めとする投資（営業損失）約1億円。

・グローバル事業：円安を中心とする生産コスト増（約70M）（注）

### <プラットフォーム>

・主力3事業が堅調に推移。ネクストエンジン事業のサーバー費用減もあり、増収増益。

(百万円)	2022/4	2023/4		
	1Q実績	1Q実績	増減額	前年比
売上高	2,617	3,106	488	18.7%
売上総利益	1,664	1,898	233	14.0%
営業利益	327	248	△79	△24.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	254	206	△47	△18.7%

（注）国内への商品供給における為替安・原材料高の影響が中心（韓国子会社で為替リスクを持っているため）

# Hamee

## 23年4月期1Q 連結概況 一売上高増減分析

### <コマース>

・モバイルライフ事業

行動制限の緩和に伴い卸売りが回復する一方、ECが反動減。

・前年下期に立ち上がったゲーミングアクセサリは着実に業績を上げる。

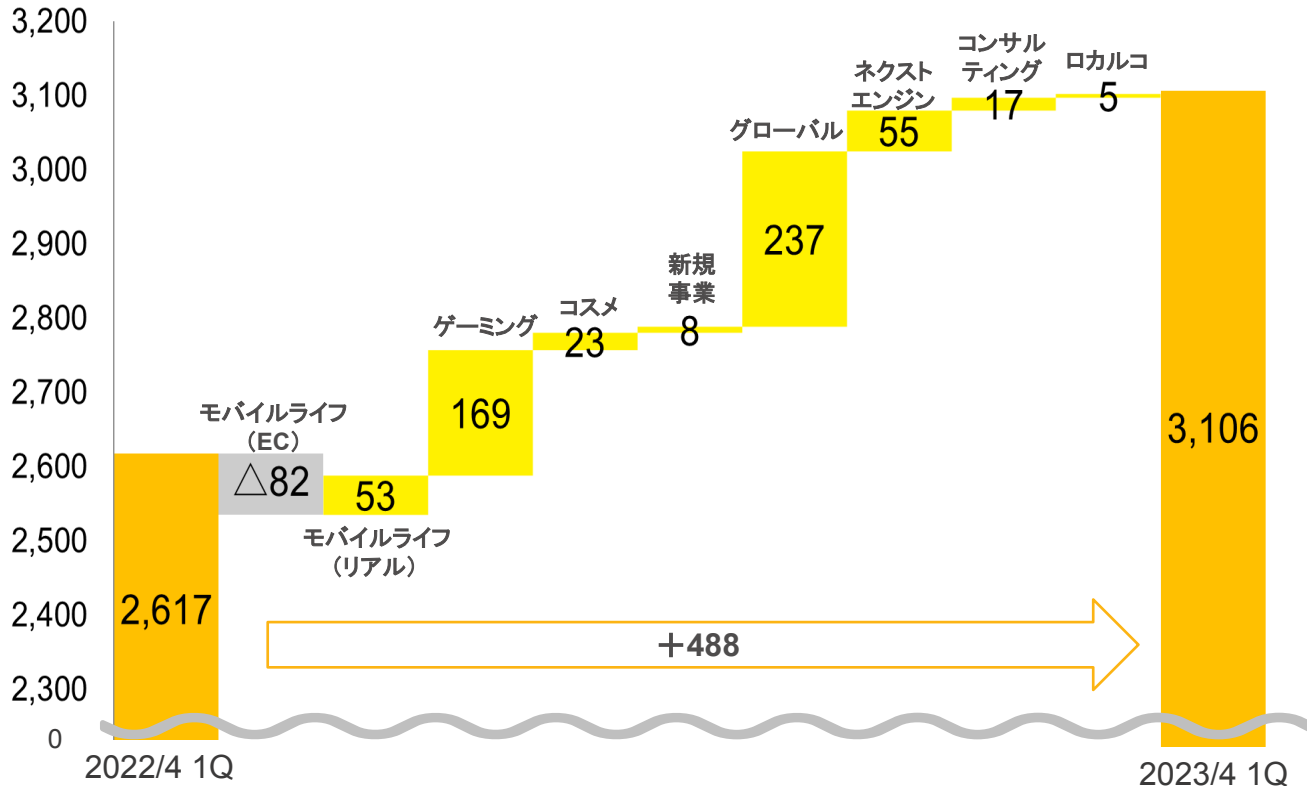
・グローバル事業(米国中心)において引き続き増収基調。

### <プラットフォーム>

・各事業とも堅調。

### 売上高(会計期間)

(百万円)



# Hamee

## 23年4月期1Q 連結概況 一営業利益増減分析

### <コマース>

・コスメティクス事業:積極的なPR  
広告を展開し、ブランド認知度を  
大きく高める。投資額(営業損失)  
約1億円。

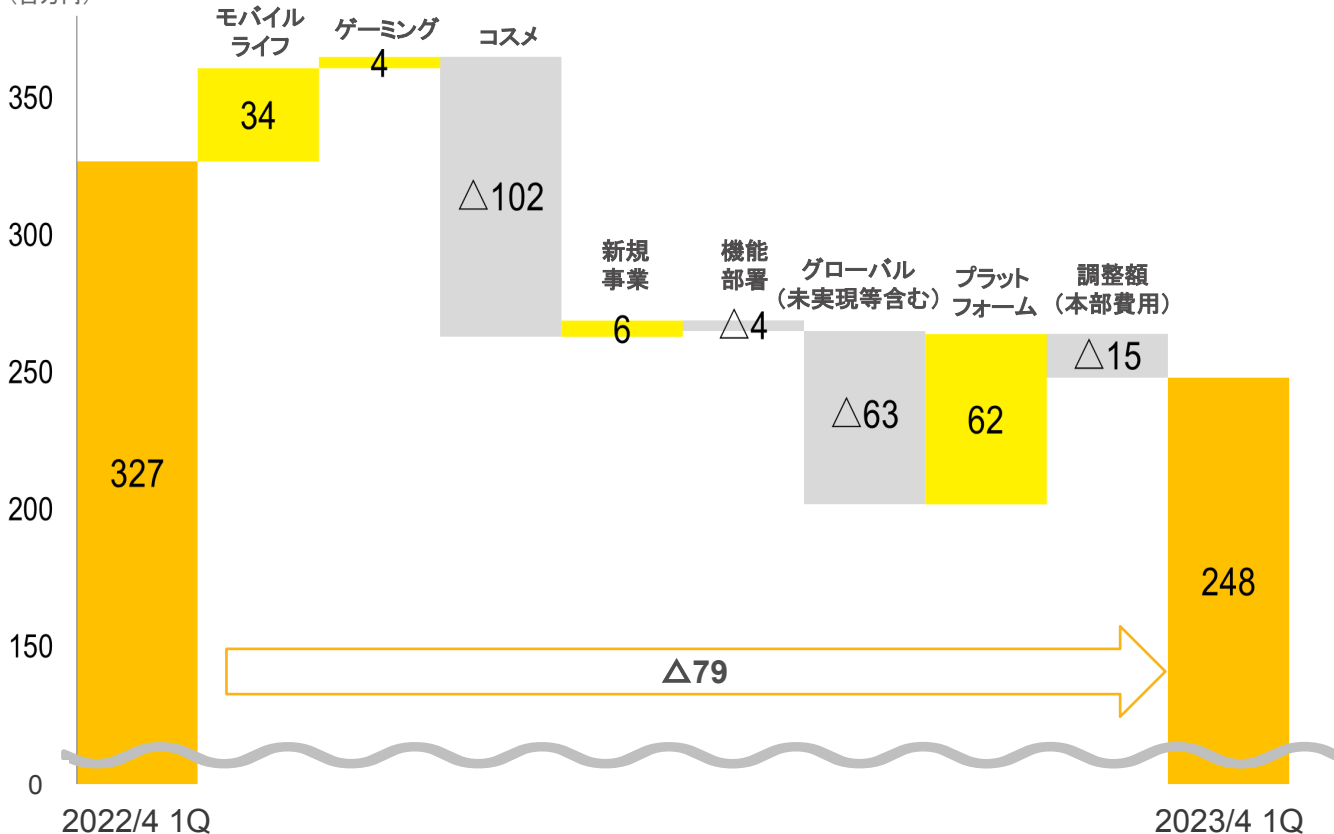
・グローバル事業:韓国子会社に  
おける為替安や原材料高による  
原価増(約70M)(注)。

### <プラットフォーム>

・ネクストエンジン事業のサー  
バー費用減もあり、増収増益。

### 営業利益(会計期間)

(百万円)



(注)国内への商品供給における為替安・原材料高の影響が中心  
(韓国子会社で為替リスクを持っているため)

## 23年4月期1Q 連結概況

## ＜コマース＞

・ゲーミングアクセサリ事業：  
売上拡大が計画通り推移し、増収に寄与。

・コスメティクス事業：  
積極的なPR広告を展開し、ブランド認知度を大きく高める。投資額(営業損失)約1億円。

・グローバル事業  
韓国子会社における為替安や原材料高による原価増(約70M)(注)。

## ＜プラットフォーム＞

・主力3事業が堅調に推移。ネクストエンジン事業のサーバー費用減もあり、増収増益。

(百万円)		2022/4	2023/4		
		1Q実績	1Q実績	増減	前年比
<b>連結セグメント概況</b>					
コマース	売上高	1,921	2,331	410	21.4%
	セグメント利益	285	159	△125	△44.1%
	利益率	14.8%	6.9%	△8.0%	—
プラットフォーム	売上高	695	774	78	11.3%
	セグメント利益	260	322	62	23.8%
	利益率	37.5%	41.7%	4.2%	—
連結	売上高	2,617	3,106	488	18.7%
	セグメント利益	546	482	△63	△11.7%
	調整額※1	△218	△234	△15	—
	営業利益	327	248	△79	△24.3%
	利益率	12.5%	8.0%	△4.5%	—

※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。

(注) 国内への商品供給における為替安・原材料高の影響が中心  
(韓国子会社で為替リスクを持っているため)



## Ⅱ. ビジネス概況

プラットフォーム



**NEXT ENGINE**

## プラットフォーム

## ハイライト(会計期間)

P  
F

売上高(1Q)

774百万円

(前年比 11.3%増)

営業利益率(1Q)

41.7%

(前年比4.2%増)

ネクストエンジン事業

総契約社数(1Q)

5,560社

(前年比 611社増)

GMV(1Q)※1

2,967億円

(前年比 12.8%増)

ARPU(1Q)※2

35,833円

(前年比 1.9%減)

月次解約率(1Q)※3

0.80%

(前年比 0.01%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総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

### 23年4月期1Q 実績

#### 〈ネクストエンジン事業〉

・サーバー投資が前年第4四半期をピークに減少に転じる。

#### 〈コンサルティング事業〉

・ECコンサルティング、設計・構築双方が伸長。

#### 〈ロカルコ事業〉

・前年契約した新規自治体の取引が貢献し、増収。

(百万円)	2022/4	2023/4		
	1Q実績	1Q実績	増減	前年比
プラットフォームセグメント				
売上高	695	774	78	11.3%
ネクストエンジン事業	542	597	55	10.2%
コンサルティング事業	103	120	17	16.8%
ロカルコ事業	49	55	5	11.6%
営業利益	260	322	62	23.8%
営業利益率	37.5%	41.7%	4.2%	—

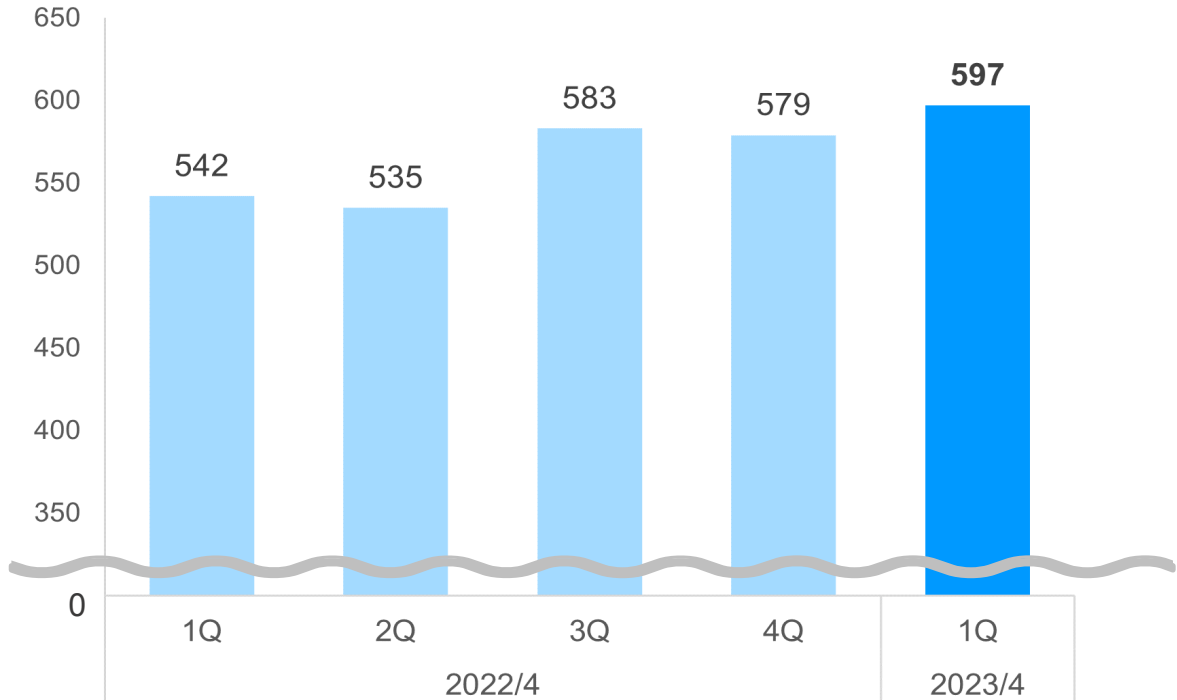
## プラットフォーム

ネクストエンジン事業  
—23年4月期1Q 売上高

・継続的な増収トレンド

## 売上高(会計期間)

(百万円)

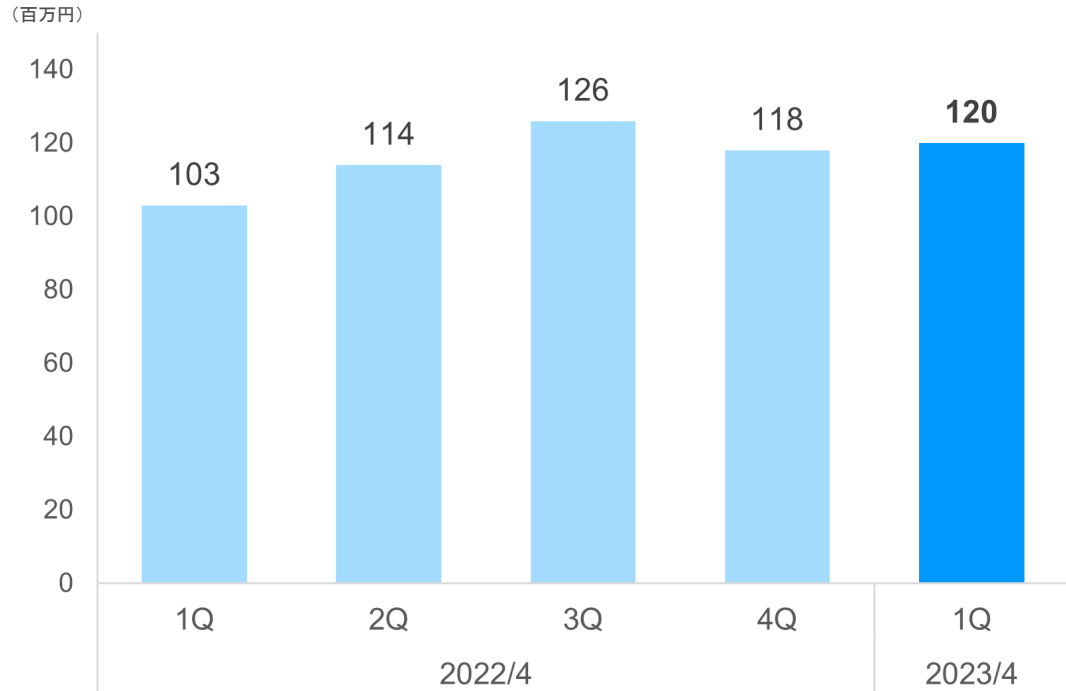


## プラットフォーム

コンサルティング事業  
—23年4月期1Q 売上高

・ECコンサルティング(ストック型)を中心に、設計・構築が上乗せされることにより着実に増収。

## 売上高(会計期間)

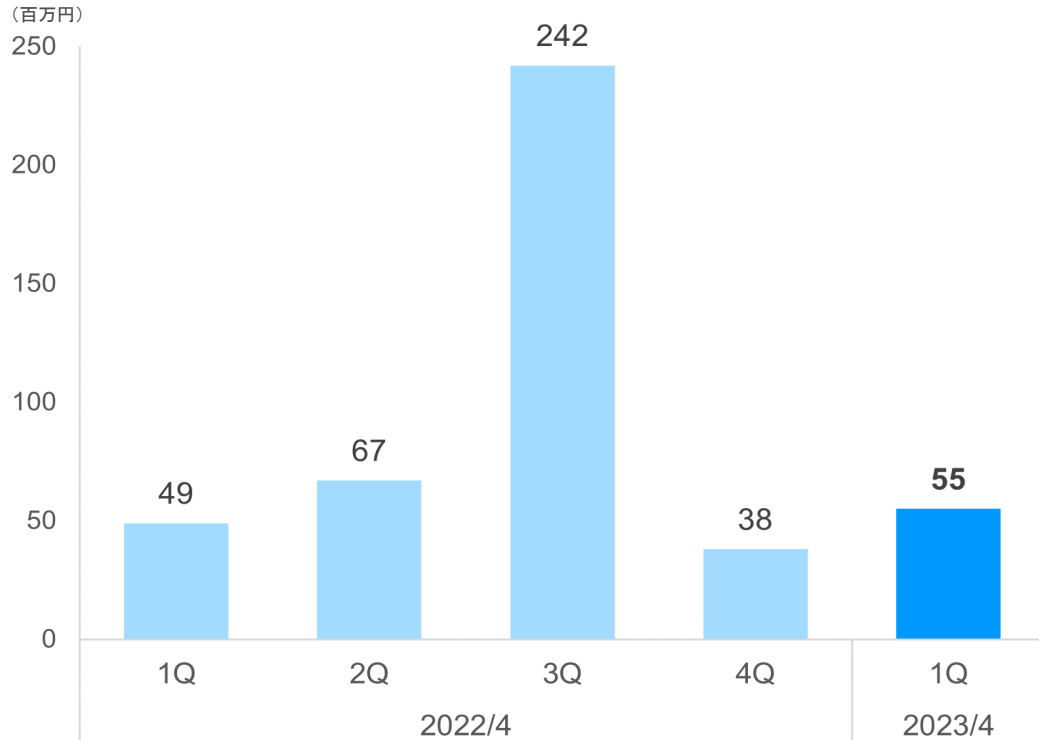


## プラットフォーム

ロカルコ事業  
—23年4月期1Q 売上高

・ふるさと納税市場における展開であるため、当事業の売上は市場トレンドとの相関関係が高く、季節性がある。

## 売上高(会計期間)



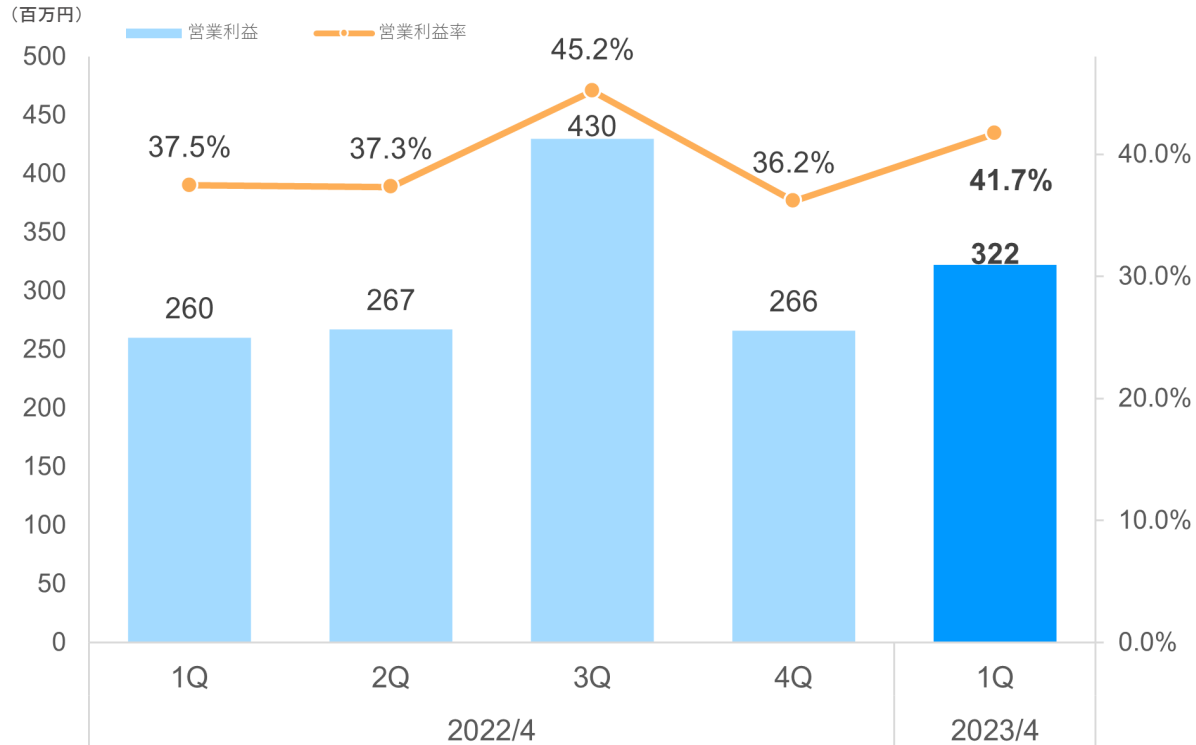
## プラットフォーム

## 23年4月期1Q 営業利益

・NE株式会社として共通基盤による展開を行うため、営業利益はプラットフォーム（コンサル事業含む）で開示。

・ネクストエンジン事業とロカルコ事業（ふるさと納税）において第3四半期が一番売上が高い季節性の為、セグメント全体でも第3四半期の営業利益が一番高い。

## 営業利益(会計期間)



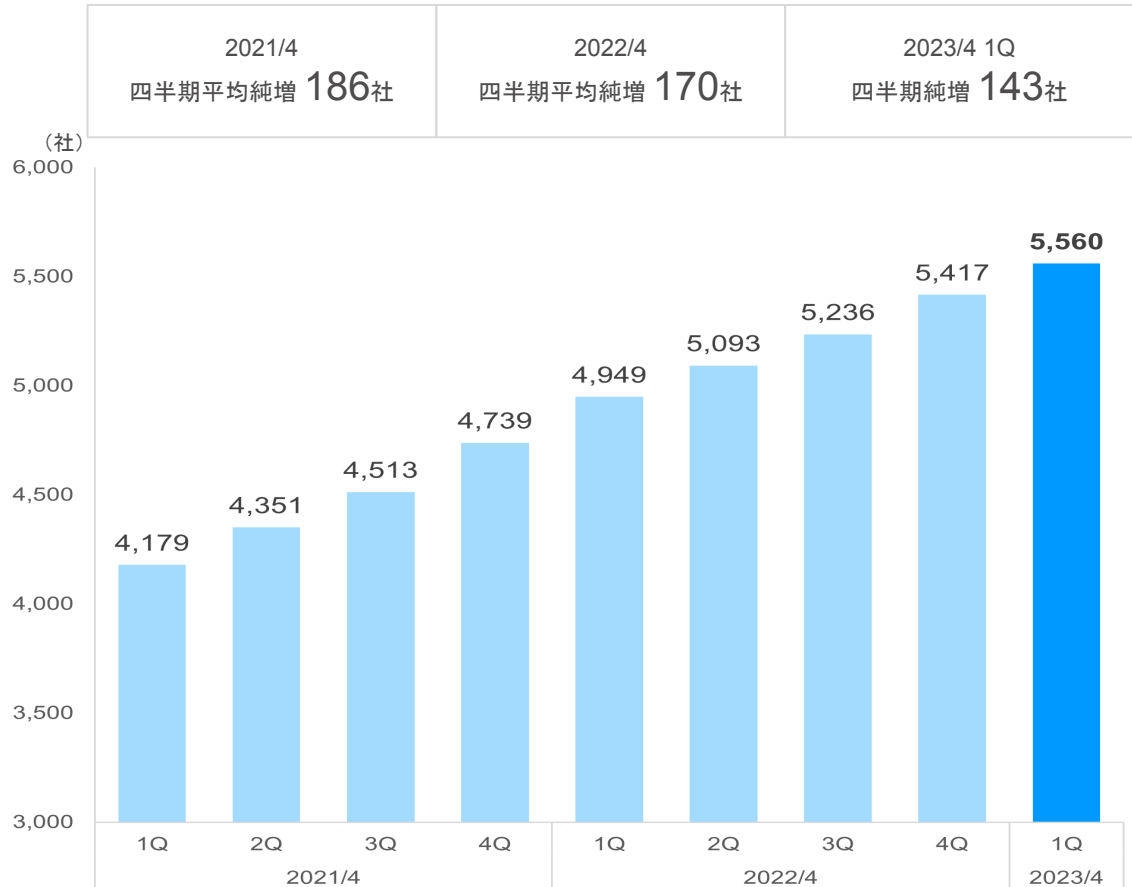


## プラットフォーム

### ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

・契約増加においては直前四半期と比較し落ち着いたものの、コロナ禍前(2020/4期四半期平均純増94社)との比較では引き続き高い増加ペースを維持。

#### 総契約社数

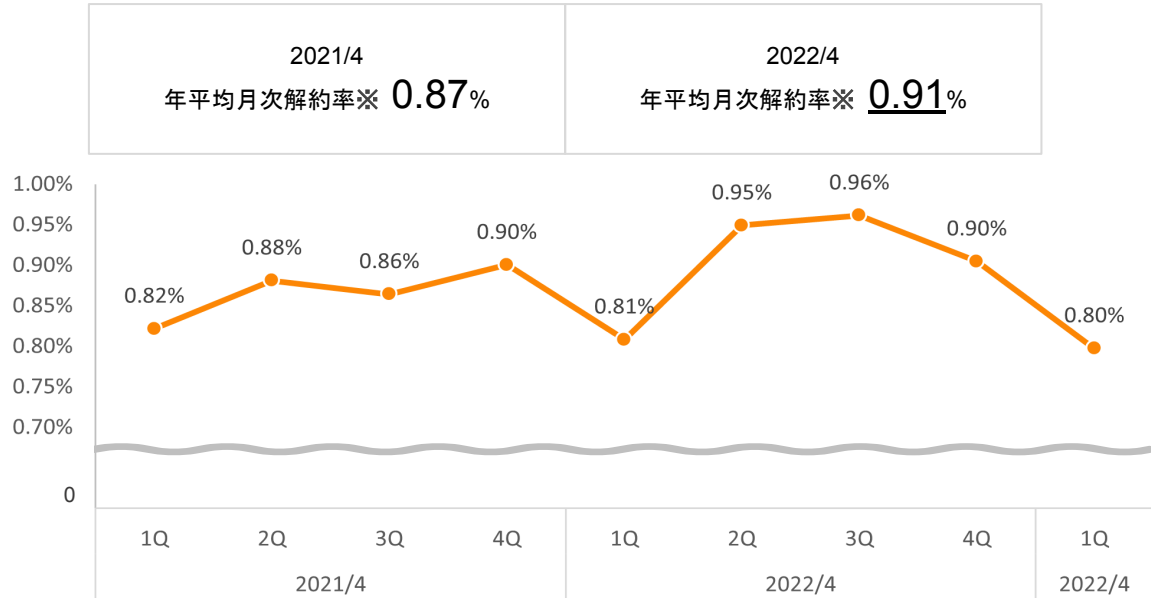


## プラットフォーム

## ネクストエンジン事業 一解約率推移

・引き続き低位安定で推移。

## 解約率



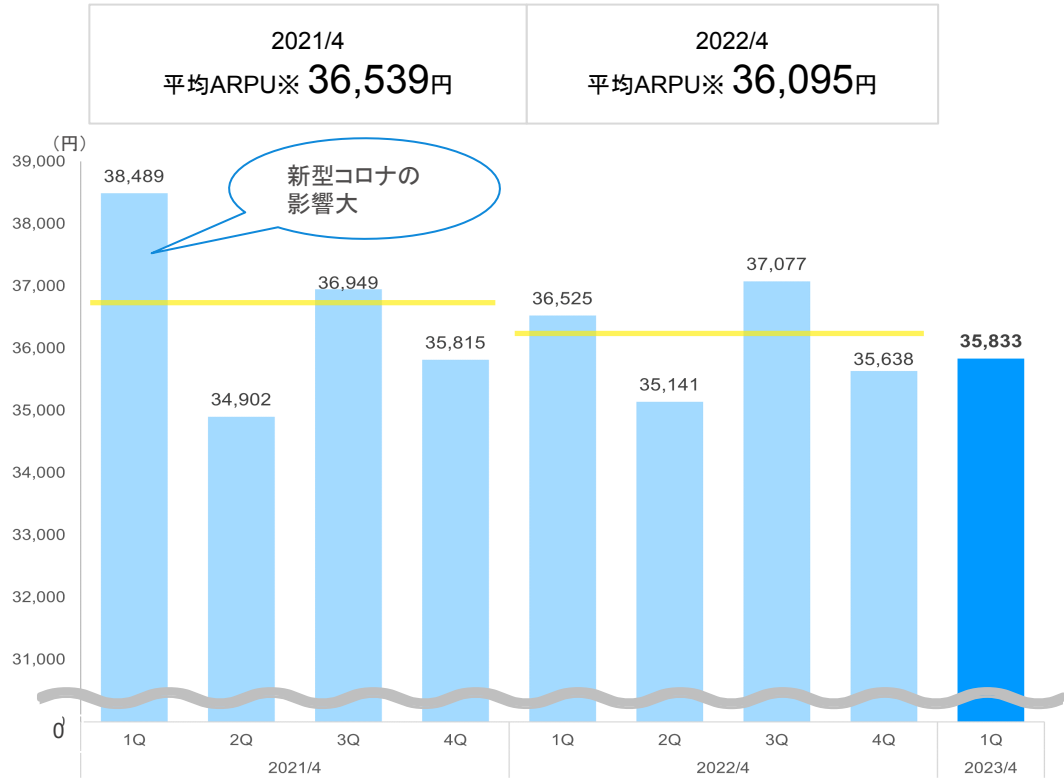
※ 年平均月次解約率・・・各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

## プラットフォーム

## ネクストエンジン事業 —ARPU推移

・前四半期比、着実にARPU  
は増加

## 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。

コマース



## コマース

### 23年4月期1Q実績

#### 〈モバイルライフ事業〉

・概ね前年並みの業績となった。

#### 〈ゲーミングアクセサリ事業〉

・5月にPayPayモール、7月に楽天市場、ヤフオク!と出店を加速。

#### 〈コスメティクス事業〉

・積極的なPR広告を展開し、ブランド認知度を大きく高めた事に伴い流通での取り扱いが増えた一方、CPAが想定に届かなかったため、現在広告代理店との取り組みの見直しや多店舗展開を進めており、PRで広げた認知を購買に結び付け、CPA改善を目指す。

#### 〈グローバル事業〉

・韓国子会社における為替安や原材料高による原価増(約70M)(注)

(百万円)	2022/4	2023/4		
	1Q実績	1Q実績	増減	前年比
売上高	1,921	2,331	410	21.4%
モバイルライフ事業	1,596	1,567	△28	△1.8%
ゲーミングアクセサリ事業	19	188	169	873.7%
コスメティクス事業	—	23	23	—
新規事業投資	10	18	8	82.1%
グローバル事業	295	533	125	11.5%
営業利益	285	159	△125	△44.1%
モバイルライフ事業	294	328	34	11.6%
ゲーミングアクセサリ事業	△2	2	4	—
コスメティクス事業	△8	△110	△102	—
新規事業投資	△65	△59	6	—
機能部署	△21	△26	△4	—
グローバル事業(未実現等含む)	88	25	△63	△71.7%
営業利益率	14.9%	6.9%	△8.0%	—

(注)国内への商品供給における為替安・原材料高の影響が中心  
(韓国子会社で為替リスクを持っているため)

## コマース

### iFace 商品展開

・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としてタブレットケースをリリース。今後もスマートフォンケース周辺領域の商品展開を進めて行く。

主力商品

・First Class



・Reflection



商品開発

・Look in Clear



ユーザーの声から開発したフルクリアース

・タブレットケース



## コマース

## iFace 10周年

・機能性はもとより、カラーバリエーションなどのデザイン性や各種シリーズ展開などが、たくさんのお客様に支持され続け、10周年となりました。



10<sup>TH</sup> ANNIVERSARY

iFaceがおかげさまで10周年！

## コマース

カテゴリ拡張—  
ゲーミングアクセサリ事業

・前年においては本店とAmazon1店舗のみの運営であったが、2022年5月にPayPayモール、7月には楽天市場、ヤフオク!と出店を加速



## 多店舗展開を加速

自社ECサイト

Amazon

PayPayモール

ヤフオク!

楽天市場

2022/5 出店

2022/7 出店

2022/7 出店



## コマース

### カテゴリー拡張ー コスメティクス事業

#### <卸販売>

・積極的なPR広告を展開し、流通  
において取扱店舗が拡大。

#### <小売販売(EC)>

CPAが想定の水準に届かず、現在  
下記施策を通じてCPAの改善を目  
指す。

- ・WEB広告における人員強化
- ・運用広告に特化した広告代理店  
へ変更
- ・トライアルセットの導入
- ・多店舗展開(Amazon、Qoo10、そ  
の他主要モール)

#### ・(1月発売)ベースメイク



#### ・(7月発売)シートマスク



#### ・(9月発売)スキンケアライン①



#### ・(9月発売)スキンケアライン②



コマース

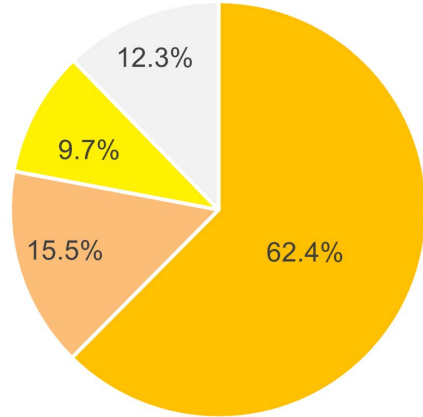
米国市場  
一プロダクト

・スクイズの成長によりプロダクトミックスのバランスがより安定的になっている。

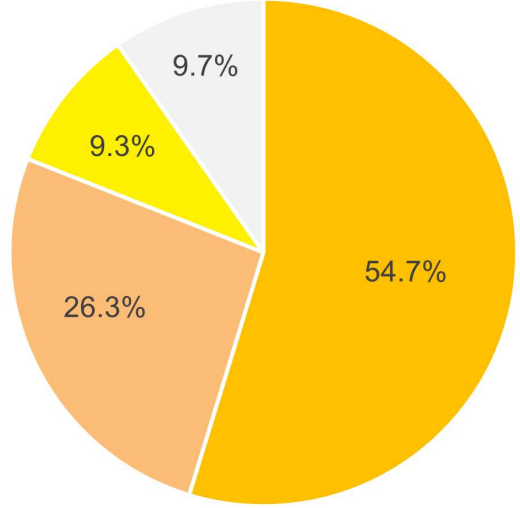
中心プロダクト



売上構成比



2021/4(通期)  
US 6.7M



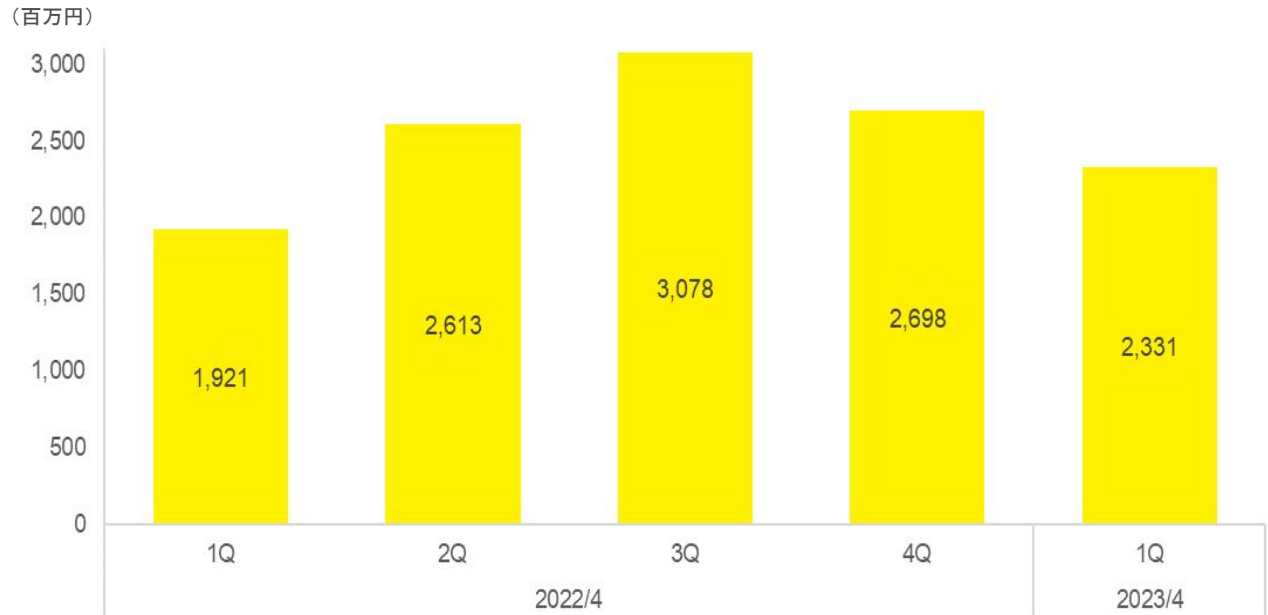
2022/4(通期)  
US 11.2M

- オタマトーン
- スクイズ
- iFace
- その他

## コマース

## 23年4月期1Q 売上高

## 売上高(会計期間)



## コマース

### 売上高増減分析 (対前年同期比)

#### 〈モバイルライフ事業〉

・行動制限の緩和に伴い卸売りが回復する一方、ECが反動減。

#### 〈ゲーミングアクセサリ事業〉

・PayPayモール、楽天市場、ヤフオク!と出店を加速。

#### 〈コスメティクス事業〉

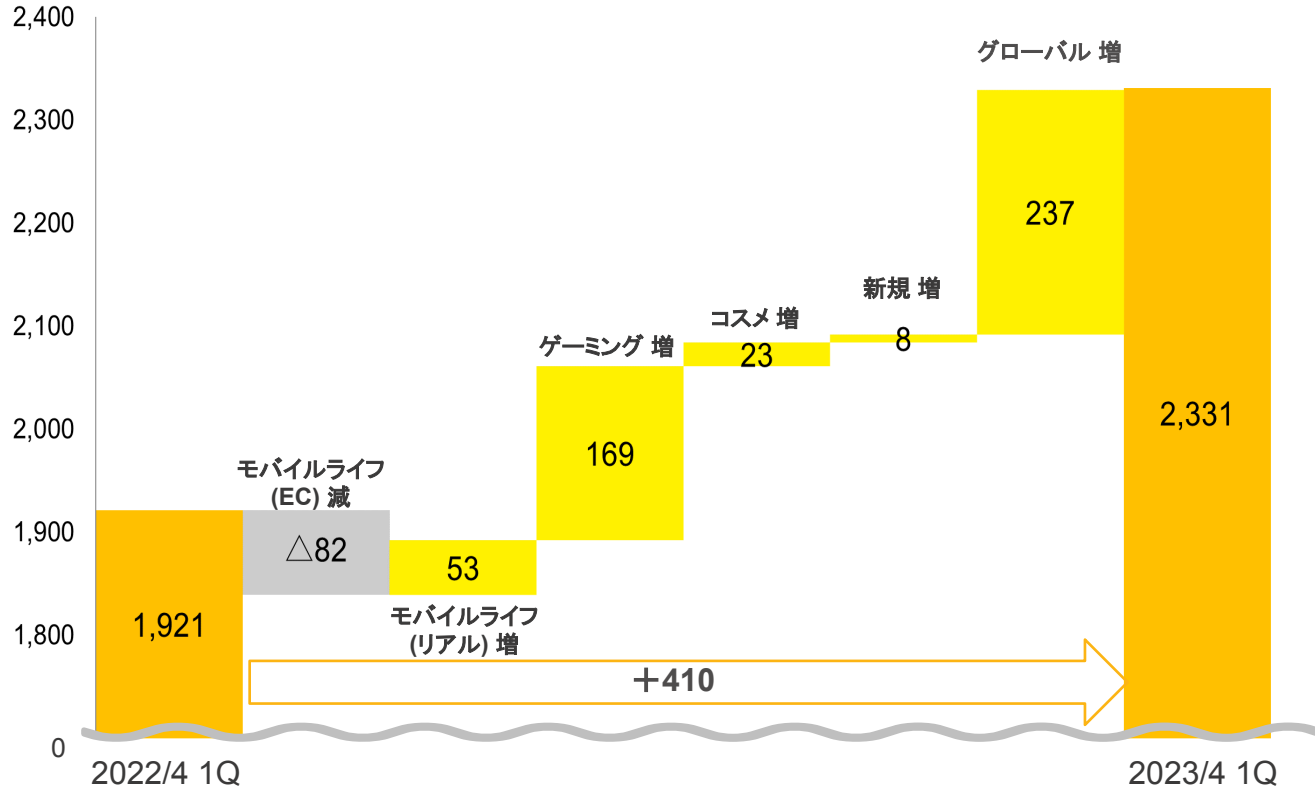
・積極的なPR広告を展開し、流通において取扱店舗が拡大。

#### 〈グローバル事業〉

・引き続きオタマトーン、スクイーズ、iFaceそれぞれのカテゴリーがしっかりと伸長。

### 売上高(会計期間)

(百万円)



## コマース

### 営業利益増減分析 (対前年同期比)

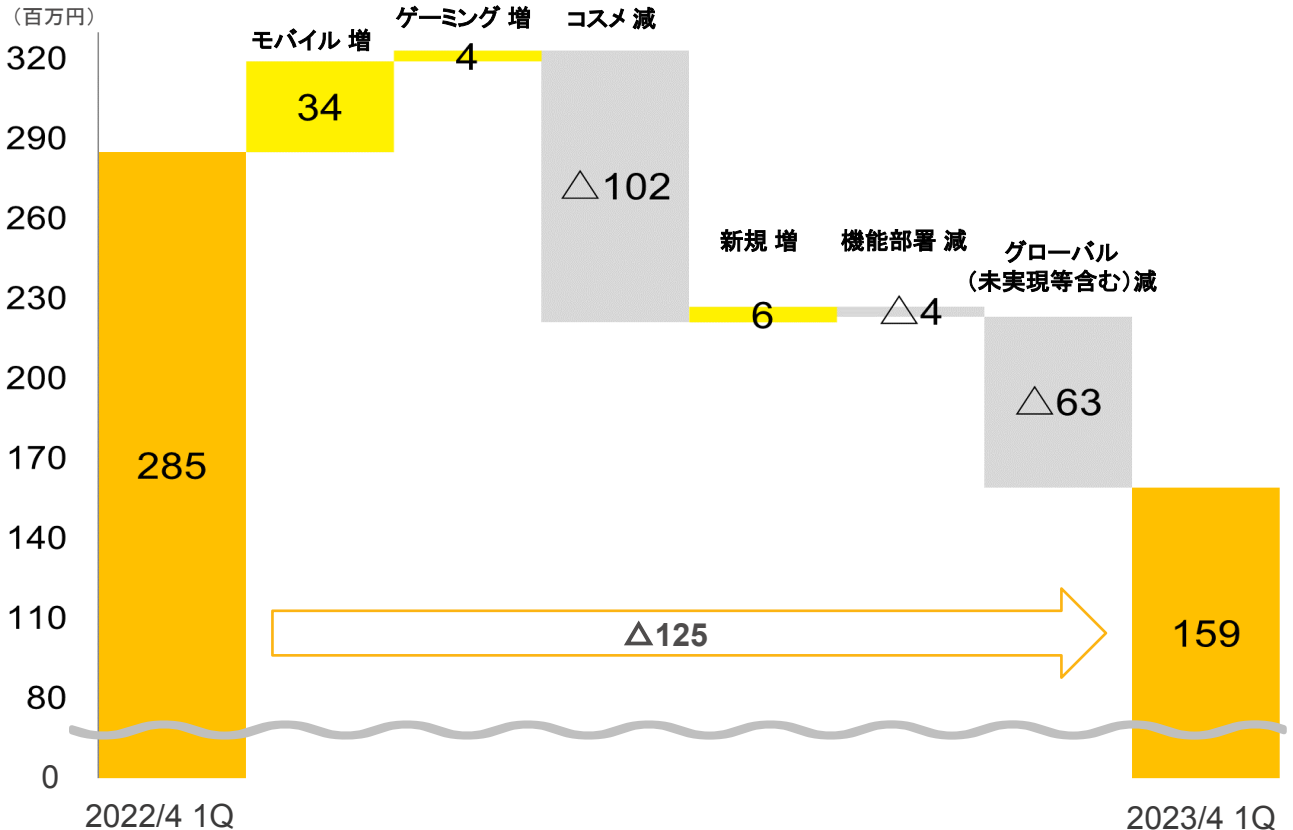
#### 〈コスメティクス事業〉

・積極的なPR広告を展開し、ブランド認知度を高めた事に伴い流通での取り扱いが増えた一方、小売(EC)ではCPAが想定に届かず、現在広告運用の改善に向けて取り組み中。

#### 〈グローバル事業〉

・韓国子会社における為替安や原材料高による原価増(約70M)(注)。

### 営業利益増減(会計期間)



(注)国内への商品供給における為替安・原材料高の影響が中心  
(韓国子会社で為替リスクを持っているため)

## Ⅲ. 通期業績予想

## 23年4月期 通期業績予想

(百万円)		2022/4	2023/4			
			業績予想	増減額	前年比	構成比
<b>業績予想</b>		通期実績				
コマース	売上高	10,311	12,311	2,000	19.4%	77.3%
	セグメント利益	1,870	2,026	156	8.3%	59.0%
	利益率	18.1%	16.5%	△1.6%	—	—
プラットフォーム	売上高	3,102	3,620	518	16.7%	22.7%
	セグメント利益	1,225	1,407	182	14.9%	41.0%
	利益率	39.5%	38.9%	△0.6%	—	—
連結	売上高	13,413	15,932	2,519	18.8%	100.0%
	セグメント利益	3,095	3,432	333	10.7%	100.0%
	調整額※1	△893	△1,139	△246	27.5%	△33.2%
	営業利益	2,202	2,293	91	4.1%	—
	利益率	16.4%	14.4%	△2.0%	—	—

※1 調整額：管理部門に関わる費用を「調整額」として記載しております。

# APPENDIX ご参考



# 会社概要

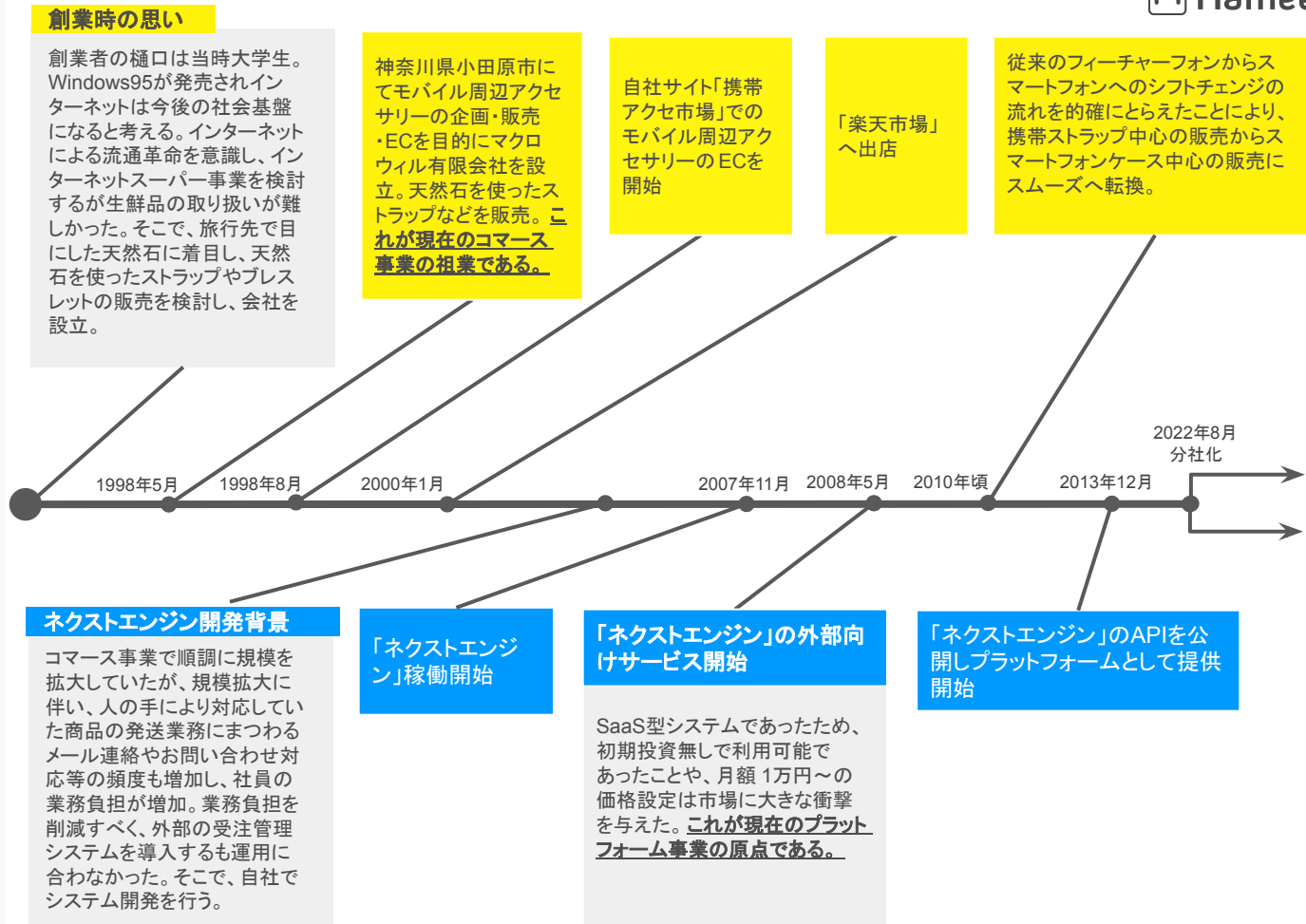
 Hamee

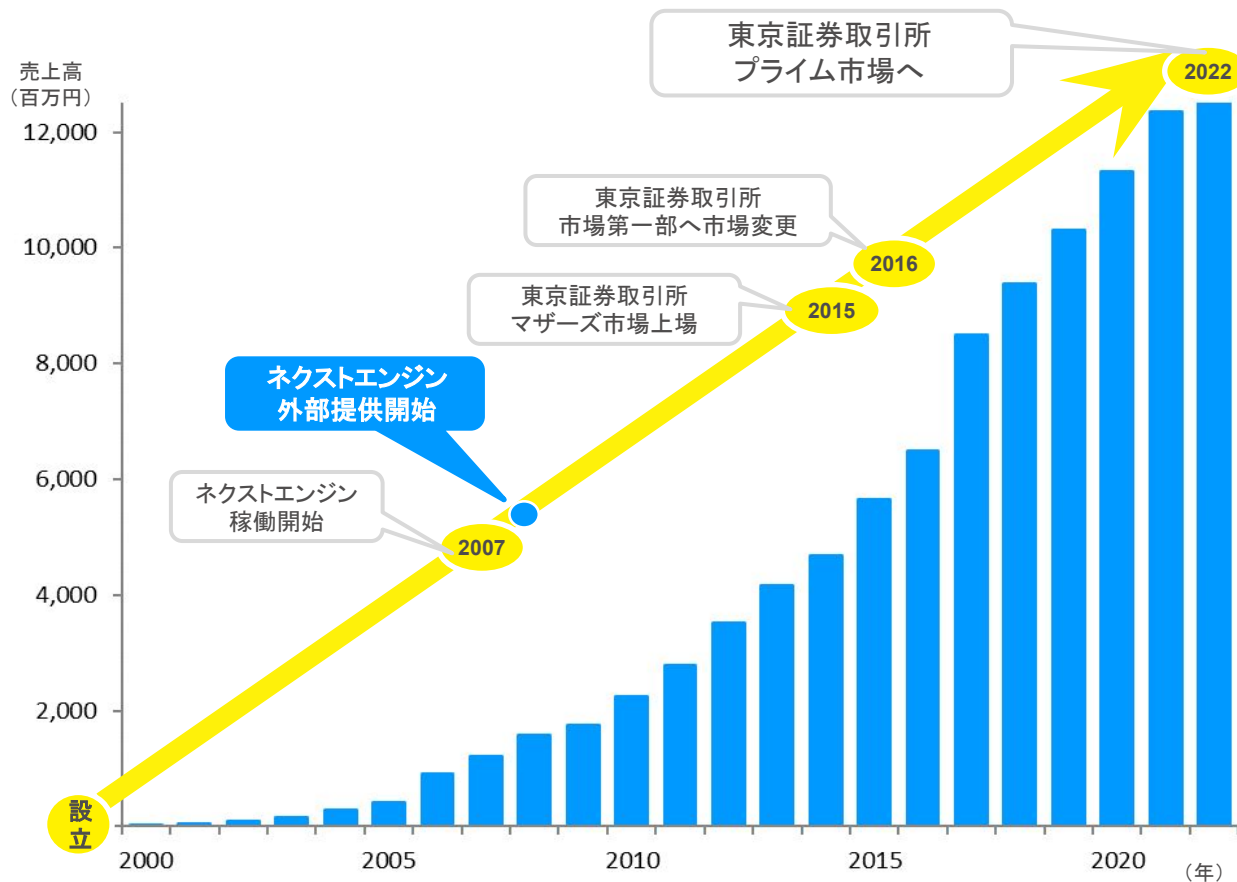
「クリエイティブ魂に火をつける」をMissionとして掲げ、超長期的にMissionを維持、実現していくため、プラットフォーム事業をNE株式会社として分社化し、両社にて成長していく。



Hamee







# ビジネス概要

プラットフォーム

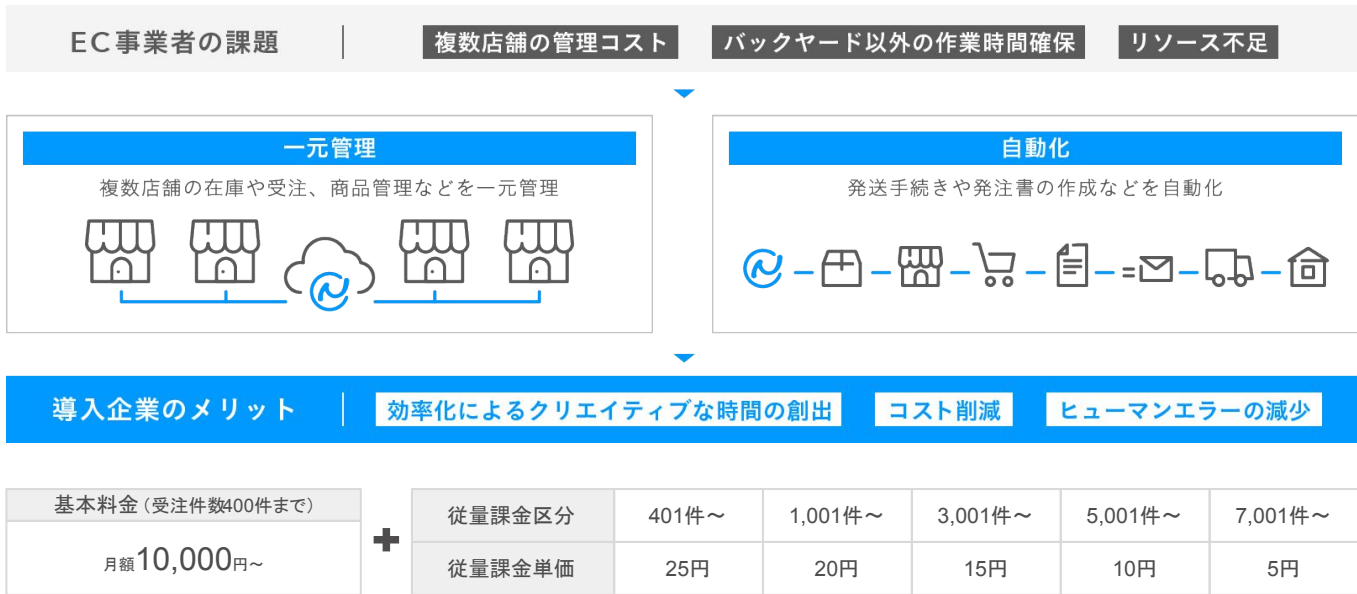


**NEXT ENGINE**

## プラットフォーム

## 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。



## プラットフォーム

### 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



## プラットフォーム

## 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、「もっと業務を楽しみたい」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

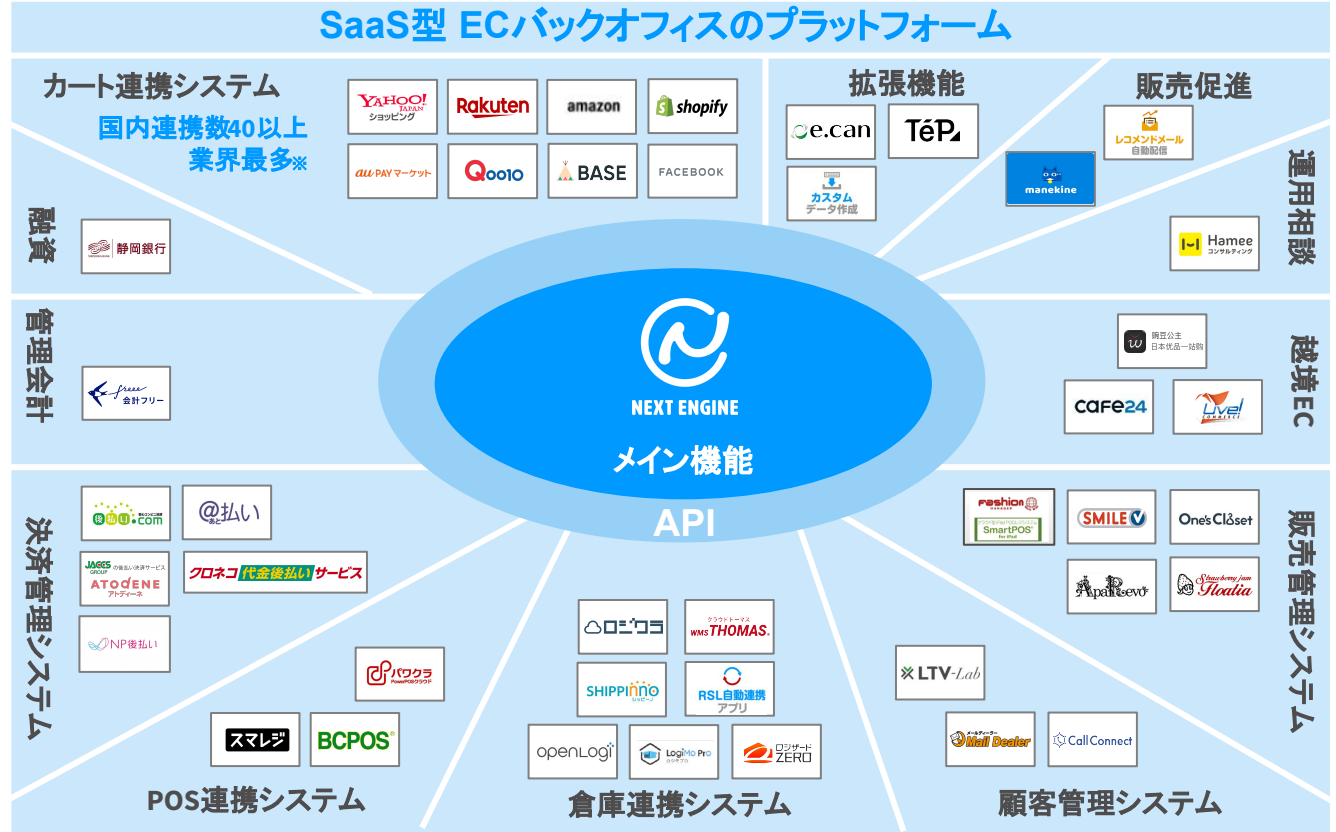
※当社調べ

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

プラットフォーム

ネクストエンジン  
一強み

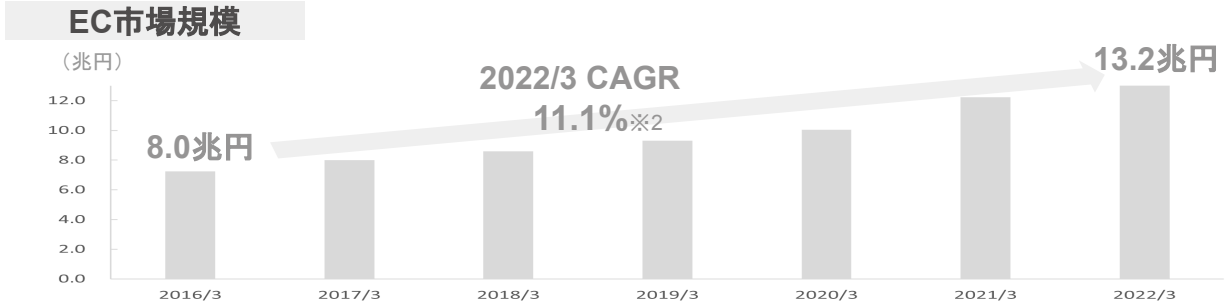
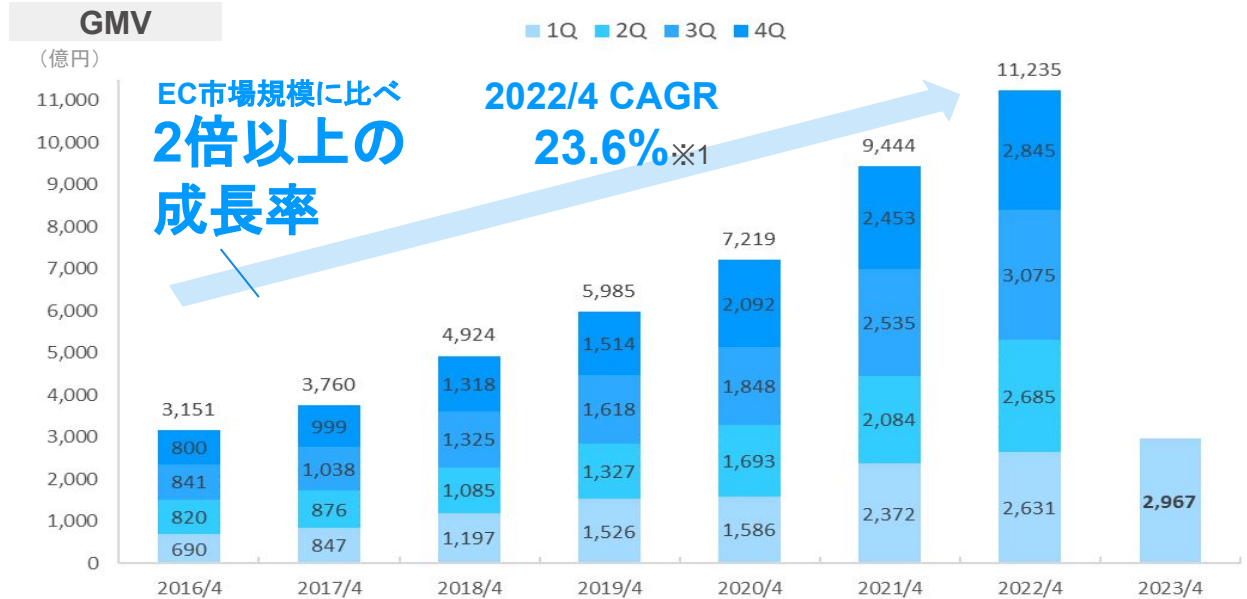


※当社調べ、2022年4月末時点

## プラットフォーム

## ネクストエンジン —GMV推移

・ネクストエンジンは国内EC市場より2倍以上の成長率。



※1「年平均成長率」のこと。2016/4期を初年度とみなして算出。

※2 2016/3(2015年度)を初年度とみなし、経済産業省が実施している「電子商取引実態調査」の「物販系分野のBtoC-ECの市場規模」のデータより当社が算出。

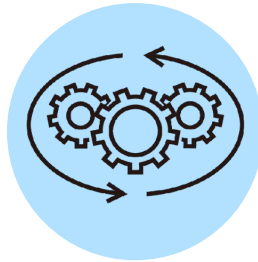
## プラットフォーム

### 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。

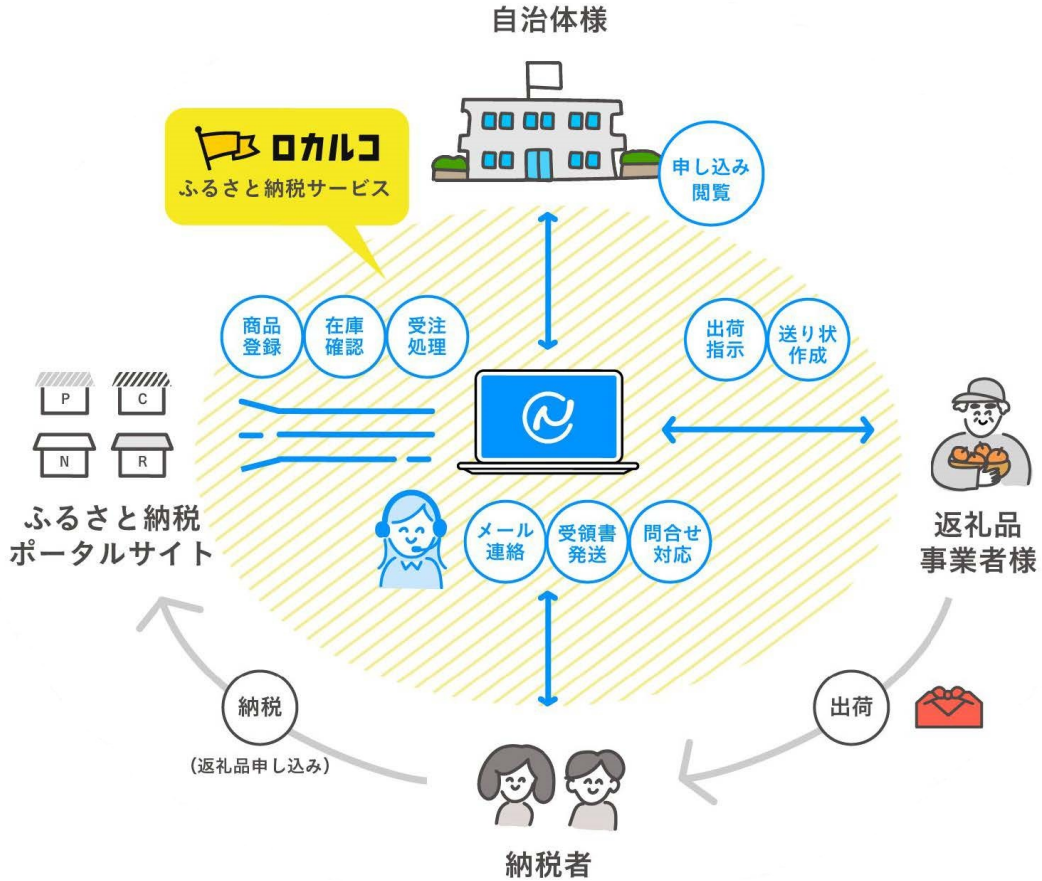


#### EC出店・構築コンサル

EC新規出店を検討する事業者へ、モール選定やサイト・ページの設計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。

プラットフォーム

ロカルコ事業  
一事業内容



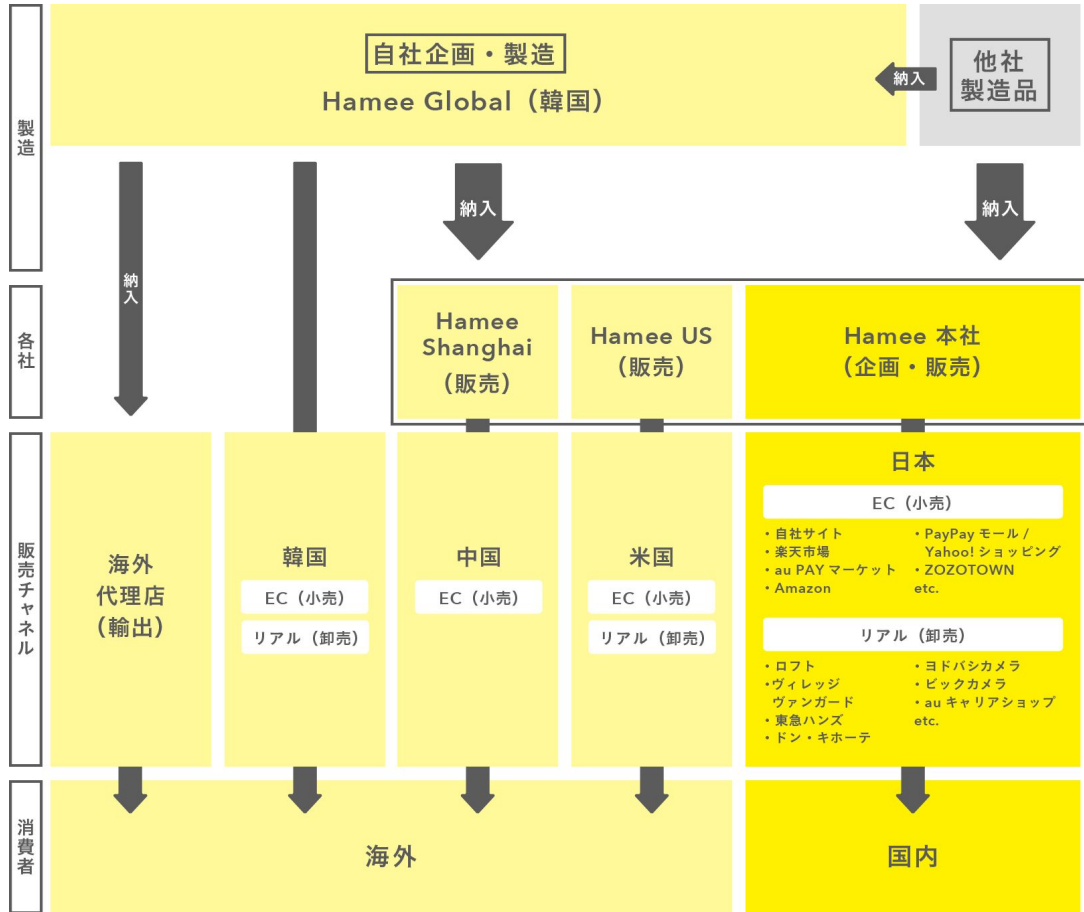
コマース



# 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)

## コマース

iFace  
一認知度

・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

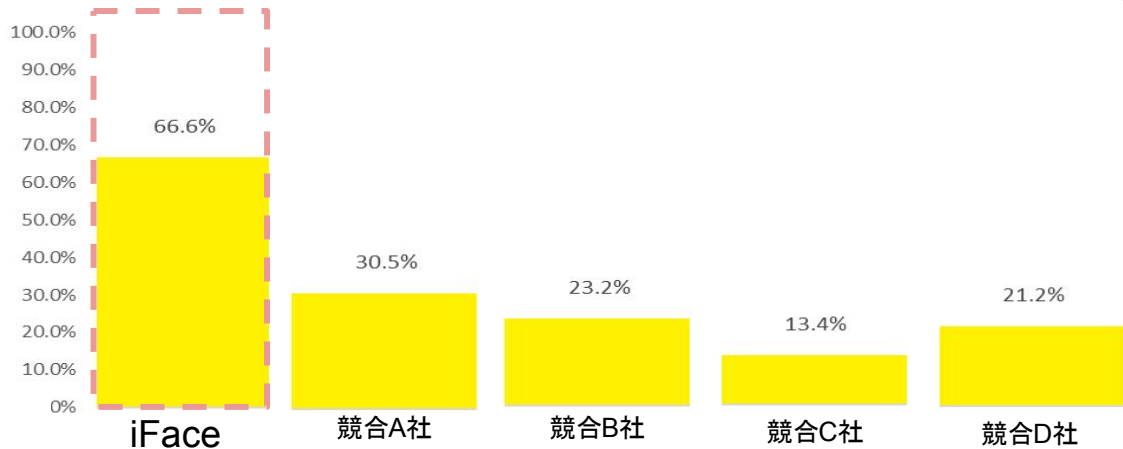
調査期間:2021年12月

調査人数:10代女性 599人/20代前半女性 638人

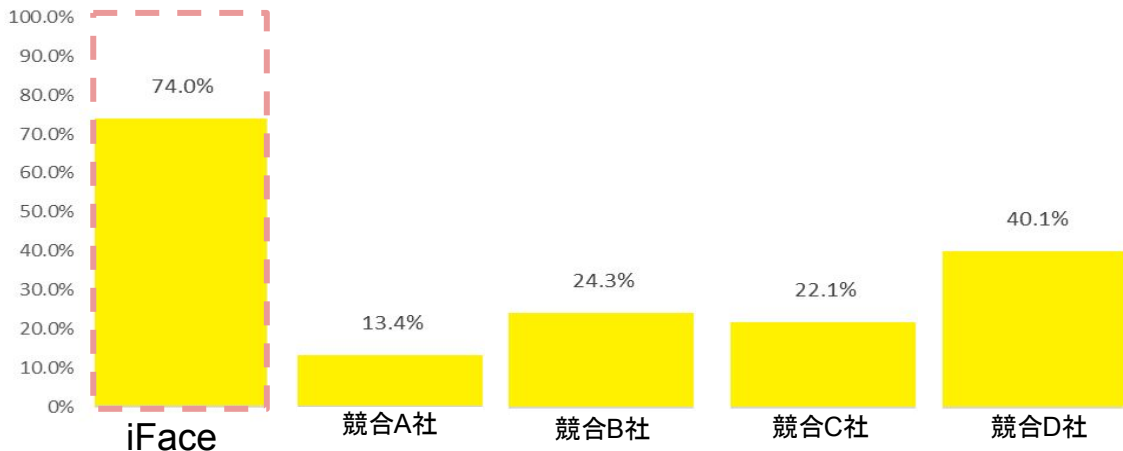
調査手法:インターネット調査

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 ーシリーズ展開

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。

## 高いデザイン性+シリーズ拡張+周辺アクセサリ展開

### ・First Class



主力商品

### ・Reflection



### ・Look in Clear



商品開発

### ・タブレットケース



## 周辺アクセサリ展開

### ・Finger Ring Holder



### ・Compact Wallet

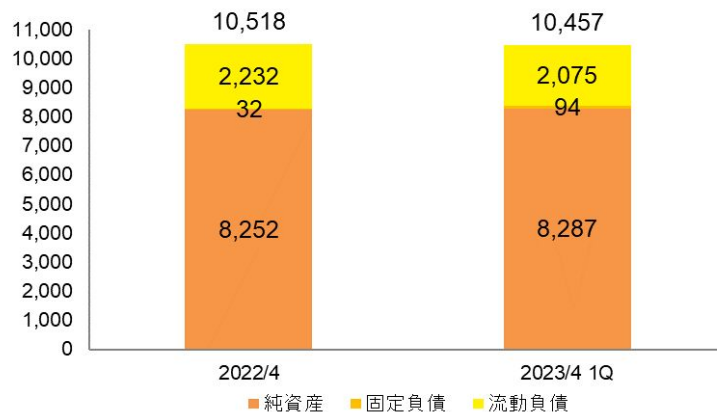
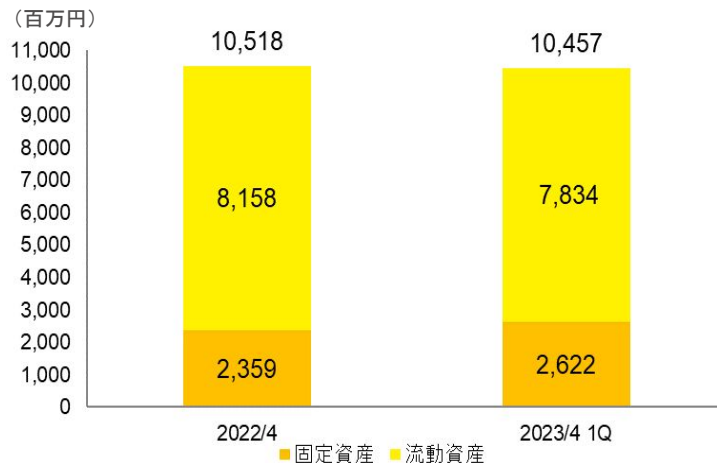


### ・Grip On Silicone Case



# 参考情報

## 23年4月期1Q 連結貸借 対照表



流動資産	7,834	( △323)
■現金及び預金	3,320	( △705)
■商品	1,569	( +141)

固定資産	2,622	( +262)
■有形固定資産	1,471	( +259)
■無形固定資産	412	( △44)
■投資その他	738	( +48)

流動負債	2,075	( △156)
■未払法人税等	99	( △261)
■その他	218	( +149)

固定負債	94	( +61)
■その他	82	( +79)

純資産	8,287	( +34)
■利益剰余金	7,093	( △104)
■為替換算調整勘定	314	( +139)

## ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2021/4				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
契約社数(社)	4,179	4,351	4,513	4,739	4,739
導入店舗数(店)	31,771	33,114	34,461	36,004	36,004
GMV(億円)	2,372	2,084	2,535	2,453	9,444
ARPU(円)	38,489	34,902	36,949	35,815	36,539
月次解約率	0.82%	0.88%	0.86%	0.90%	0.87%
受注処理件数(万件)	3,394	2,876	3,364	3,321	12,955
LTV(Lifetime Value)(円)	4,684,866	3,961,527	4,275,717	3,978,015	4,225,031

年度	2022/4					2023/4
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
契約社数(社)	4,949	5,093	5,236	5,417	5,417	5,560
導入店舗数(店)	37,765	39,134	40,192	41,595	41,595	43,049
GMV(億円)	2,631	2,685	3,075	2,845	11,236	2,967
ARPU(円)	36,525	35,141	37,077	35,638	36,095	35,833
月次解約率	0.81%	0.95%	0.96%	0.90%	0.91%	0.80%
受注処理件数(万件)	3,543	3,335	3,909	3,738	14,525	3,924
LTV(Lifetime Value)(円)	4,519,089	3,702,895	3,857,032	3,939,768	4,004,696	4,493,902

※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。

## 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)

					2022/4				2023/4
					1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高				モバイルライフ事業	1,596	2,310	2,175	2,248	1,567
				ゲーミングアクセサリ事業	19	35	163	177	188
				コスメティクス事業	-	-	11	18	23
				新規事業投資	10	10	14	21	18
				国内コマース合計	1,626	2,356	2,364	2,465	1,798
				グローバル事業	296	257	714	233	533
				コマースセグメント合計	1,921	2,613	3,078	2,697	2,331
				ネクストエンジン事業	542	535	583	579	597
				コンサルティング事業	103	114	126	118	120
				ロカルコ事業	49	67	242	38	55
				プラットフォームセグメント合計	695	717	952	736	774
				売上高合計	2,617	3,331	4,030	3,434	3,106



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)

					2022/4				2023/4
					1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
セグメント 利益			モバイルライフ事業	294	543	433	477	328	
			ゲーミングアクセサリ事業	△2	0	△4	6	2	
			コスメティクス事業	△8	△16	△73	△99	△110	
			新規事業投資	△65	△64	△56	△114	△59	
			機能部署	△21	△24	△17	△18	△26	
		国内コマース合計	196	438	280	251	134		
		グローバル事業(未実現利益等含む)	88	315	262	36	25		
		コマースセグメント合計	285	753	542	288	159		
		プラットフォームセグメント合計	260	267	430	266	322		
		セグメント利益合計	546	1,021	973	554	482		
調整額					△218	△215	△233	△226	△234
営業利益					327	806	739	327	248



## 株主還元— 1株当たり配当

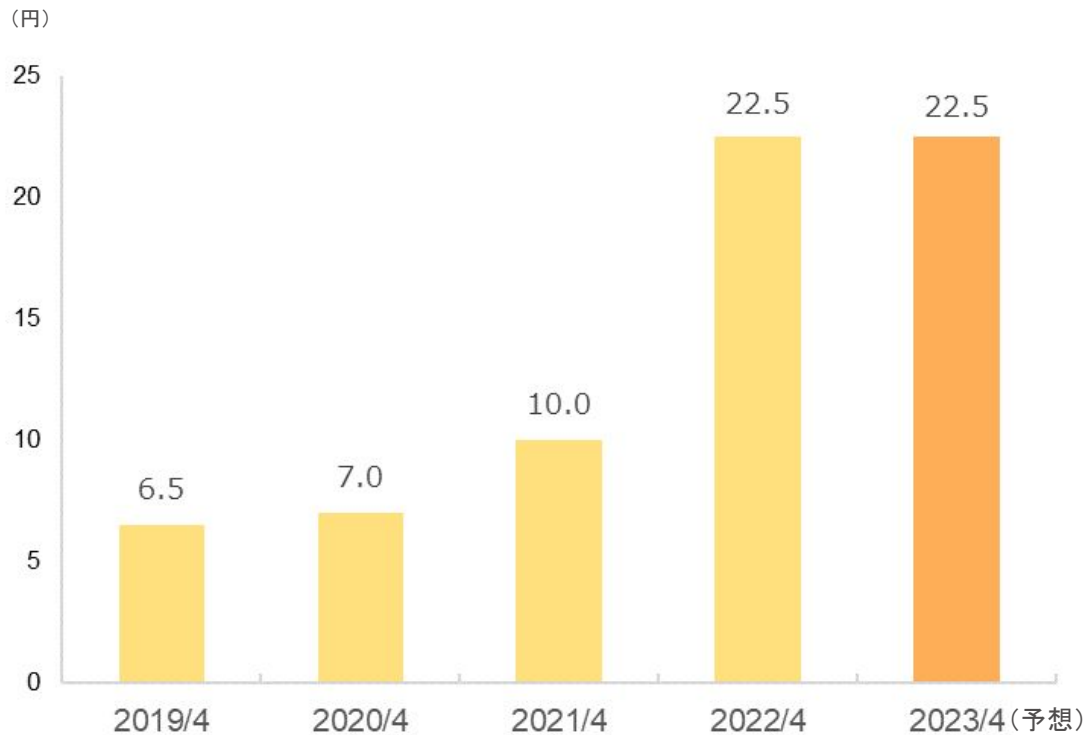
### ① 業績連動

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

### 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



## 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>