



Hamee株式会社

2023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

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

市況が想定を下回ったため売上高は計画比若干の未達となるもコスト管理の徹底、選択と集中等合理化により営業利益は業績予想に対して256百万円の上振れ。

02

コマースセグメントはモバイルライフ事業の不振をゲーミングアクセサリ、コスメティクス、グローバル事業の売上拡大でカバー。採算面の課題はあるものの事業ポートフォリオの形成が進む。

03

プラットフォームセグメントは引き続き厳しい市況の中でストックビジネスの強みを発揮し増収幅を超える増益を確保。第2四半期をボトムに契約社数の伸びも回復傾向。

II. 決算概要

23年4月期通期 連結概況

- コマースセグメントの主要事業であるモバイルライフが苦戦したものの**事業ポートフォリオの形成が進み**
グループ全体でトップラインは**4.7%成長**

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2022/04 4Q実績	2023/04 4Q実績	増減額	前年比	2022/04 1Q~4Q実績	2023/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
連結業績概況								
売上高	3,434	3,496	62	1.8%	13,413	14,038	624	4.7%
売上総利益	2,110	1,979	△131	△6.2%	8,521	8,475	△46	△0.5%
営業利益	327	101	△226	△69.1%	2,202	1,271	△931	△42.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	295	130	△164	△55.8%	1,743	945	△798	△45.8%

23年4月期 セグメント別概況

- プラットフォームセグメントの利益率が前期(累計) **39.5%**から **44.6%**へ向上

(百万円)		会計期間				累計期間			
		2022/04 4Q実績	2023/04 4Q実績	増減額	前年比	2022/04 1Q~4Q実績	2023/04 1Q~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	2,697	2,752	54	2.0%	10,311	10,655	344	3.3%
	セグメント利益	288	27	△260	△90.5%	1,870	696	△1,174	△62.8%
	利益率	10.7%	1.0%	△9.7%	—	18.1%	6.5%	△11.6%	—
プラットフォーム	売上高	736	739	2	0.4%	3,102	3,383	280	9.1%
	セグメント利益	266	315	48	18.4%	1,225	1,509	284	23.2%
	利益率	36.2%	42.7%	6.5%	—	39.5%	44.6%	5.1%	—
連結	売上高	3,434	3,496	62	1.8%	13,413	14,038	624	4.7%
	セグメント利益	554	342	△211	△38.2%	3,095	2,205	△889	△28.8%
	調整額※1	△ 226	△ 241	△ 14	—	△893	△934	△41	—
	営業利益	327	101	△226	△69.1%	2,202	1,271	△931	△42.3%
	利益率	9.6%	2.9%	△6.6%	—	16.4%	9.1%	△7.4%	—

※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。

23年4月期 コマースセグメント概況(売上高)

- 行動自粛緩和に伴う消費行動の変容など外部環境の変化に伴う影響からモバイルライフは苦戦
- 市場認知が進んだゲーミングアクセサリ、コスメティクスは **着実に成長**
- グローバルは上半期販促活動に注力した成果もあり増収

(百万円)	会計期間			
	2022/04 4Q実績	2023/04 4Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント				
売上高	2,697	2,752	55	2.0%
モバイルライフ事業	2,240	1,838	△402	△17.9%
ゲーミングアクセサリ事業	177	190	12	7.%
コスメティクス事業	18	151	132	514.9%
新規事業投資	21	38	17	82.6%
グローバル事業	240	534	294	122.4%

累計期間			
2022/04 1Q~4Q実績	2023/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
10,311	10,655	344	3.3%
8,299	7,157	△1,142	△13.8%
395	769	373	94.4%
30	294	264	879.5%
56	101	45	80.3%
1,529	2,332	802	52.5%

23年4月期 コマースセグメント概況(営業利益)

- 第4四半期に実施した在庫廃棄(前期比+144百万円)と減収に伴いモバイルライフは大幅な減益
- コスメティクス等新規ビジネス分野についても先行投資が続き減益トレンドが続く
- グローバルは第2四半期までの減益トレンドから大幅に改善

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2022/04 4Q実績	2023/04 4Q実績	増減額	前年比	2022/04 1Q~4Q実績	2023/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
営業利益	288	27	△260	△90.5%	1,870	696	△1,174	△62.8%
モバイルライフ事業	469	174	△295	△62.9%	1,717	1,223	△494	△28.8%
ゲーミングアクセサリ事業	6	△7	△13	△215.2%	0	2	2	—
コスメティクス事業	△99	△104	△4	—	△197	△489	△291	—
新規事業投資	△114	△96	17	—	△300	△258	41	—
機能部署	△18	△35	△17	—	△82	△105	△23	—
グローバル事業	44	97	52	118.8%	734	324	△409	△55.9%
利益率	10.7%	1.0%	△9.7%	—	18.1%	6.5%	△11.6%	—

23年4月期 プラットフォームセグメント概況

- コンサルティング事業のリソース不足にともなう減収等の要因により第4四半期はトップラインが伸び悩むも、ストックビジネスの強みを活かし通期では**9.1%の増収**、**23.2%の増益**

(百万円)	会計期間			
	2022/04 4Q実績	2023/04 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	736	743	7	1.0%
ネクストエンジン事業	579	603	24	4.1%
コンサルティング事業	118	100	△17	△15.1%
ロカルコ事業	38	39	0	2.3%
営業利益	266	315	49	18.4%
営業利益率	36.2%	42.4%	6.2%	—

累計期間			
2022/04 1Q~4Q実績	2023/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
3,102	3,383	280	9.1%
2,240	2,400	159	7.1%
462	472	10	2.2%
398	509	111	27.9%
1,225	1,509	284	23.2%
39.5%	44.6%	5.1%	—

23年4月期 連結概況 一売上高増減分析

<コマース>

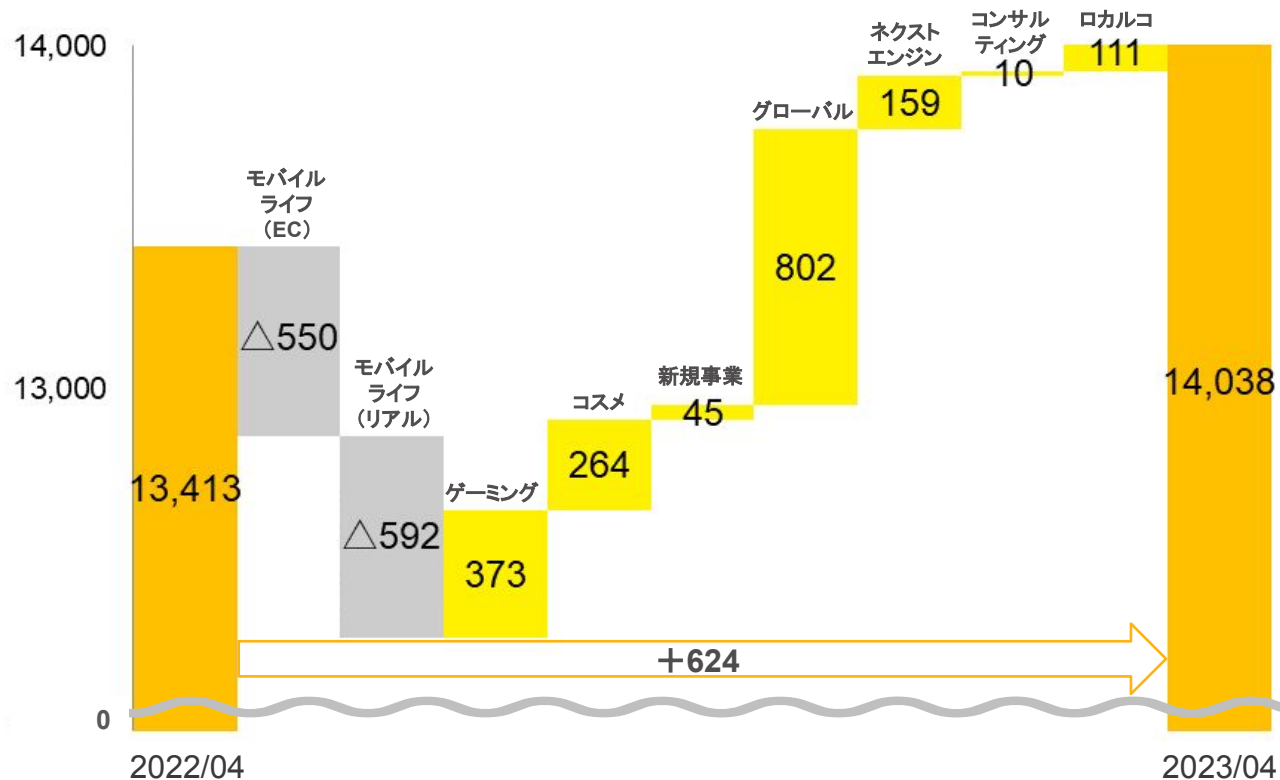
- モバイルライフ: iPhone14シリーズ向け商品の低迷などによりEC・リアル(卸)ともに大幅な減収。
- ゲーミングアクセサリ: 各種施策でPixioの市場認知が拡大し増収。
- コスメティクス: スキンケアライン投入後売上が拡大。
- グローバル: 米国において積極化した拡販施策により大幅増収。

<プラットフォーム>

- 各事業とも増収基調を維持。
- コンサルティング事業はリソース確保の課題が残る。

売上高(累計期間)

(百万円)



23年4月期 連結概況 —営業利益増減分析

<コマース>

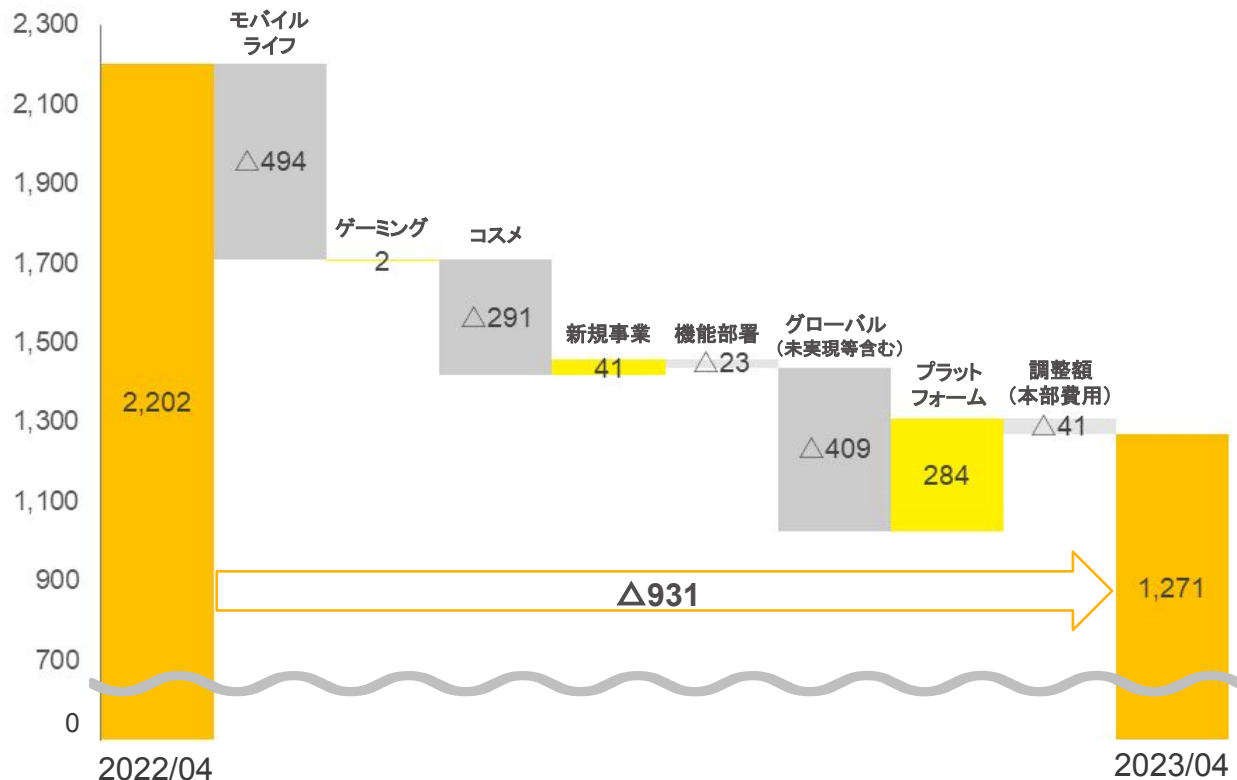
- モバイルライフ: 減収の影響が大きく大幅減益。
- コスメティクス: 23年4月期を通してブランド認知のための広告宣伝投資を継続し営業損失を計上。
- グローバル: 米国にて拡販施策を実施したことにより大幅な減益となるも、第3四半期以降は採算性改善。

<プラットフォーム>

- 各事業の増収に伴い引き続き増益基調を維持。

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

- コマースセグメントについては、市況が想定を下回ったため売上高は若干の未達となったものの、コスト管理の徹底によりセグメント利益は計画を達成。
- プラットフォームセグメントについても、コスト管理の徹底が奏功しセグメント利益は計画を上回る。
- 調整額(本部費用)も低位で推移し、営業利益は計画に対し256百万円上振れて着地。

(百万円)		2023/4期 累計期間			
		修正予想	2023/04 1Q-4Q実績	乖離額	達成率
連結セグメント	売上高	10,717	10,655	△61	99.4%
	セグメント利益	694	696	1	100.2%
	利益率	6.5%	6.5%	0.0%	100.7%
コマース	売上高	3,383	3,383	-	100.0%
	セグメント利益	1,337	1,509	171	112.9%
	利益率	39.5%	44.6%	5.1%	112.9%
プラットフォーム	売上高	14,098	14,038	△60	99.6%
	セグメント利益	2,032	2,205	173	108.5%
	調整額※1	△1,017	△934	82	91.9%
連結	営業利益	1,014	1,271	256	125.3%
	利益率	7.2%	9.1%	1.9%	125.8%

※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。

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)

743百万円

(前年比 1.0%増)

営業利益率(4Q)

42.4%

(前年比6.3%増)

ネク
スト
エ
ン
ジ
ン
事
業

総契約社数(4Q)

5,772社

(前年比 355社増)

GMV(4Q)※1

3,017億円

(前年比 6.0%増)

ARPU(4Q)※2

34,977円

(前年比 1.9%減)

月次解約率(4Q)※3

1.00%

(前年比 0.1%減)

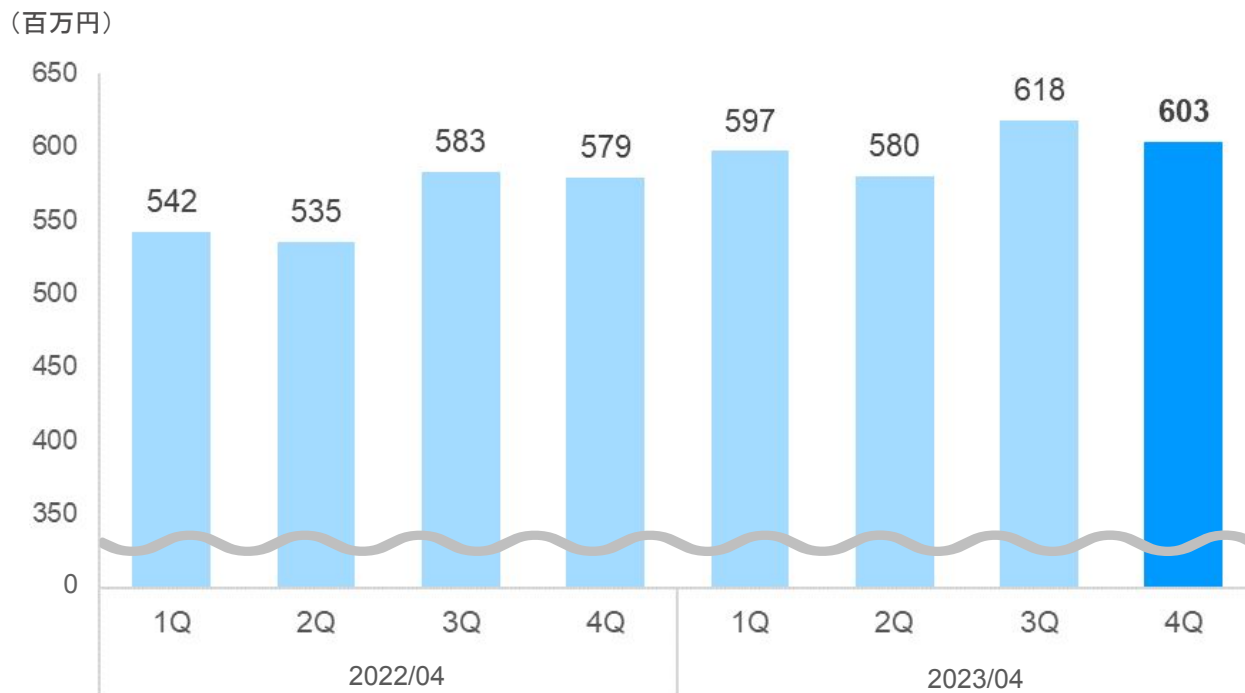
※1 GMV…Gross Merchandise Valueの略でネクストエンジンを通じて行われる取引の受注処理金額として記載しております。
※2 ARPU…Average Revenue Per Userの略でネクストエンジン利用者 1社当たりの月次売上の平均として記載しております。
※3 月次解約率…四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の総契約社数を除算した数値を記載しております。

ネクストエンジン事業 —23年4月期4Q 売上高

- コロナ禍で加速度的に進んだデジタルシフトの反動が認められるものの、ストックビジネスの強みを活かし引き続き増収基調を維持。

売上高(会計期間)

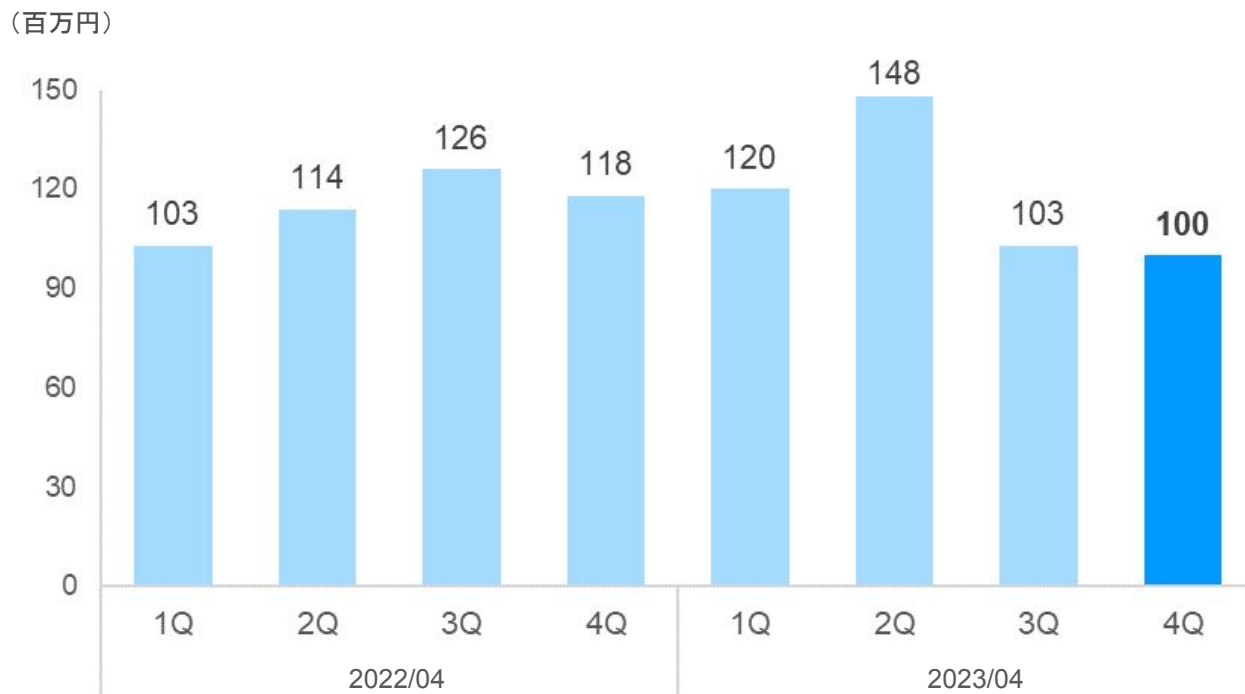
プラットフォーム



売上高(会計期間)

コンサルティング事業 —23年4月期4Q 売上高

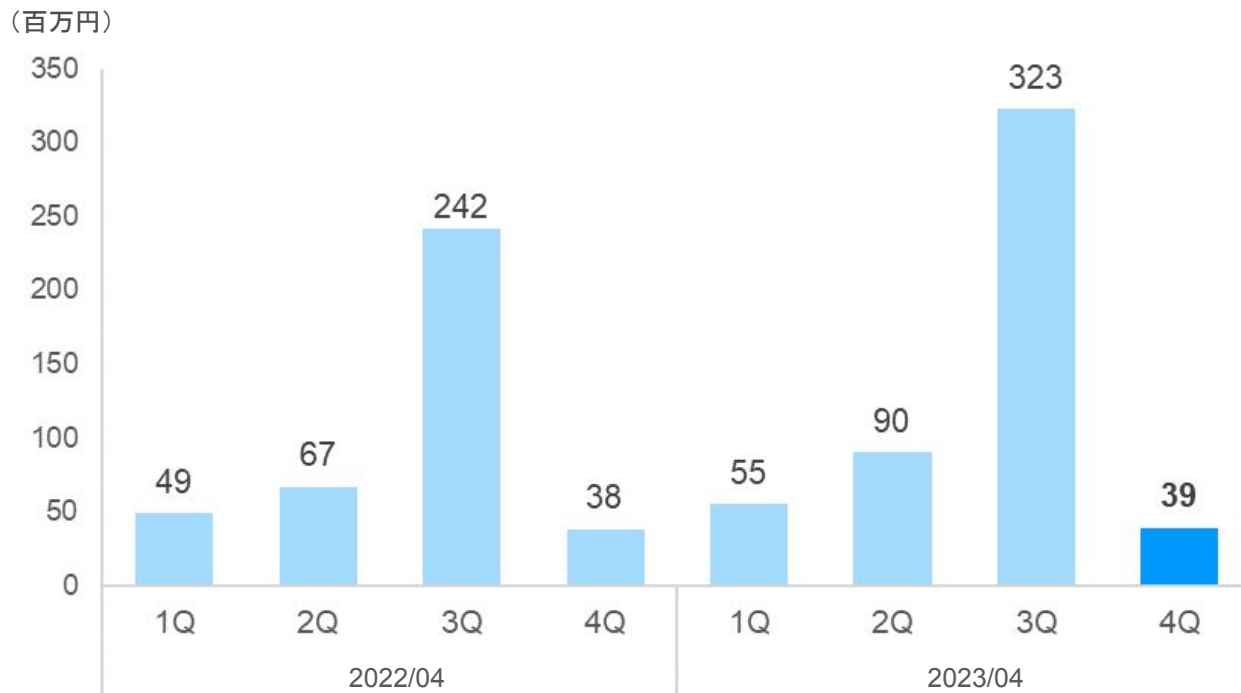
- コンサルタントの確保という経営課題に継続的に取り組んではいるものの、新たに採用したコンサルタントが戦力化するまでは十分な稼働が得られないため売上の苦戦。
- 引き続きEC市場のコンサルティングのニーズは旺盛であり、基盤強化に注力。
- サイト構築等のスポット案件の獲得で売上高を底支え。



ロカルコ事業 —23年4月期4Q 売上高

- ふるさと納税の取扱い増加を背景に前年同四半期対比で増収傾向を維持。
- なお当事業は、ふるさと納税市場全体の動きと相関性が高いため、四半期ごとの売上高の変動が大きくなる。
- 例年、納税期限である12月に取扱いが最も大きくなるため第3四半期に売上高のピークが発生し、第4四半期に反動減となる傾向が強い。

売上高(会計期間)

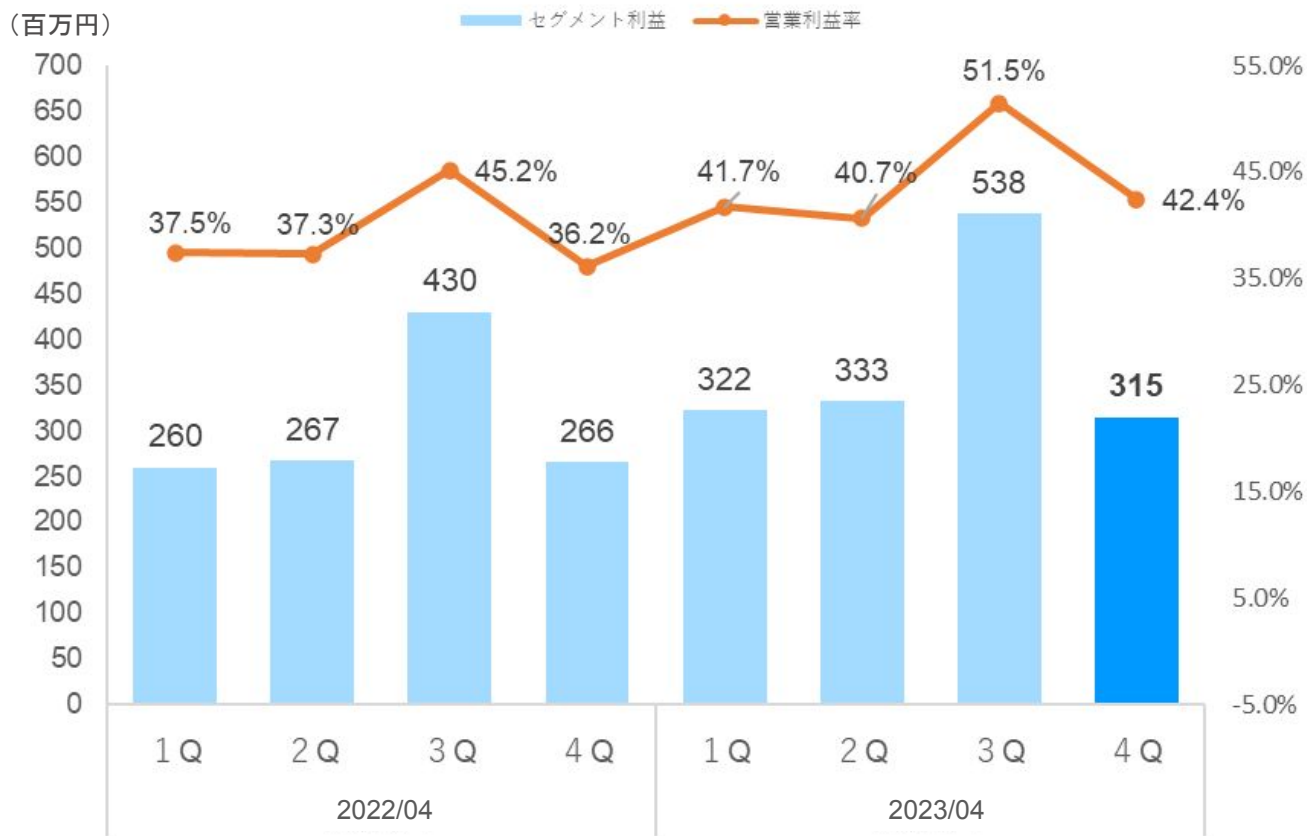


23年4月期4Q 営業利益

- ネクストエンジン事業及びロカールコ事業については12月を含む第3四半期に売上高がピークとなるためセグメントとして第3四半期の営業利益が一番高くなる傾向がある。
- ネクストエンジンの限界利益率の高さが牽引し増収幅を超える増益を達成。
- 利益率は対前年同四半期対比で着実に改善。

営業利益(会計期間)

(百万円)

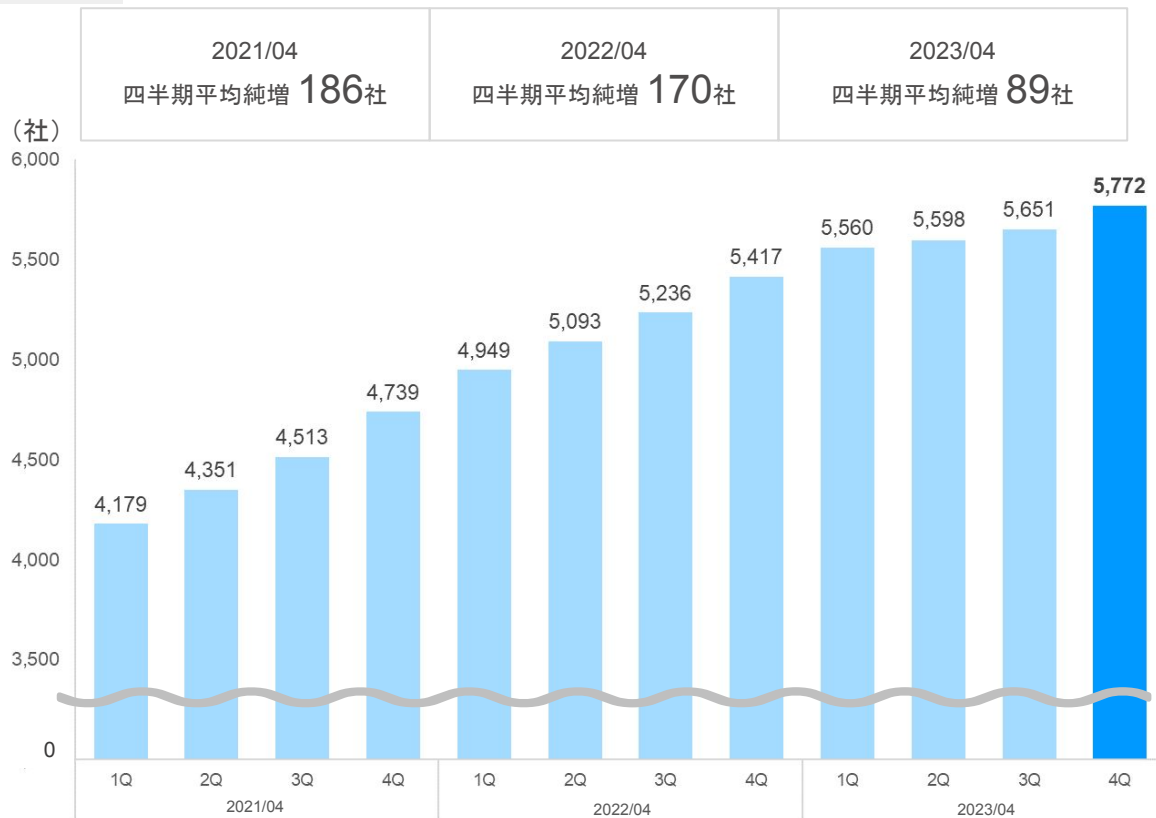


ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

- EC事業者における優先課題が業務効率化から売上極大化及び利益の確保へシフト。
- 各種の業務効率化サービスの導入意欲が一時的に減退していると考えられる。
- これらを背景として無料契約が伸び悩む状況が生じ転換率は一定を維持するものの契約社数の伸びが鈍化。
- 第4四半期は状況改善の兆しが認められ純増数は**121社**まで回復。

総契約社数

プラットフォーム

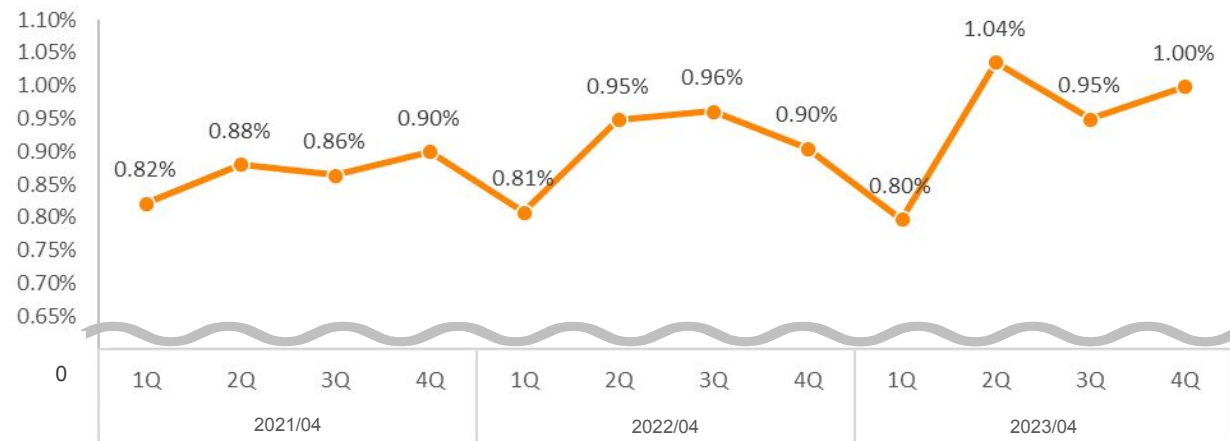


ネクストエンジン事業 —解約率推移

- ECから撤退する事業者の増加傾向が続く。
- 第2四半期において解約率が1.04%となったものの、年平均月次解約率は0.95%と1.00%以下を維持し引き続き低位で推移。

解約率

2021/04 年平均月次解約率※	2022/04 年平均月次解約率※	2023/04 年平均月次解約率※
0.87%	<u>0.91%</u>	<u>0.95%</u>



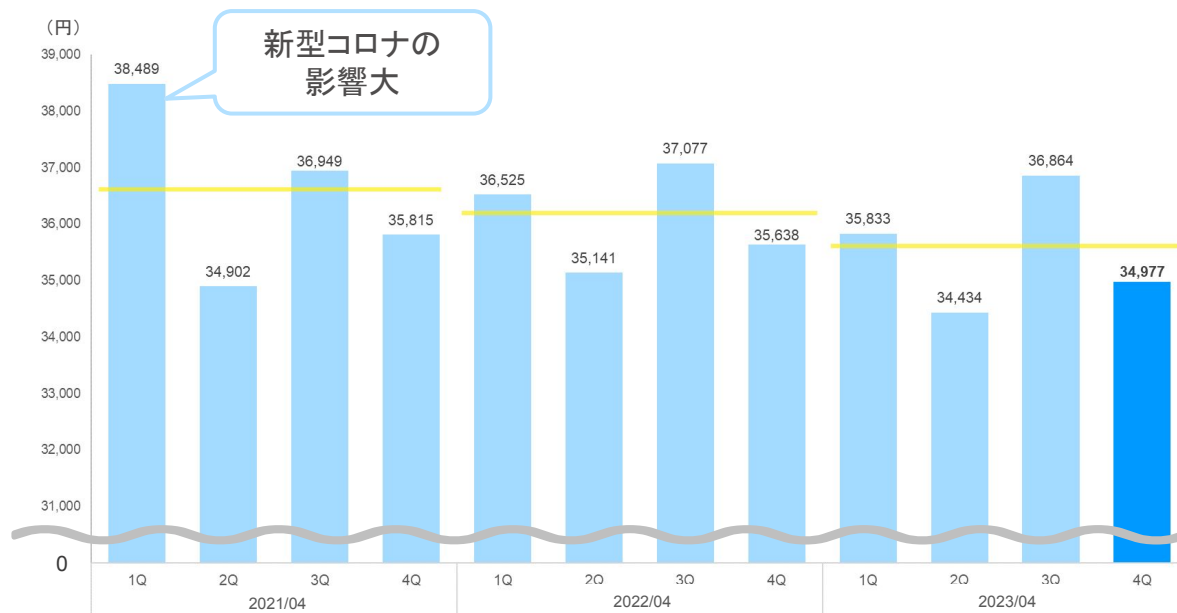
※ 年平均月次解約率…各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

ネクストエンジン事業 —ARPU推移

- EC市場においてデジタルシフトの反動が認められることに起因して、ユーザーの受注処理件数が低迷。
- 受注処理件数に対する従量課金であるためARPUも前年同四半期に対して若干下回って推移。

ARPU

2021/04	2022/04	2023/04
平均ARPU※ 36,539円	平均ARPU※ 36,095円	平均ARPU※ 35,527円



※ 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

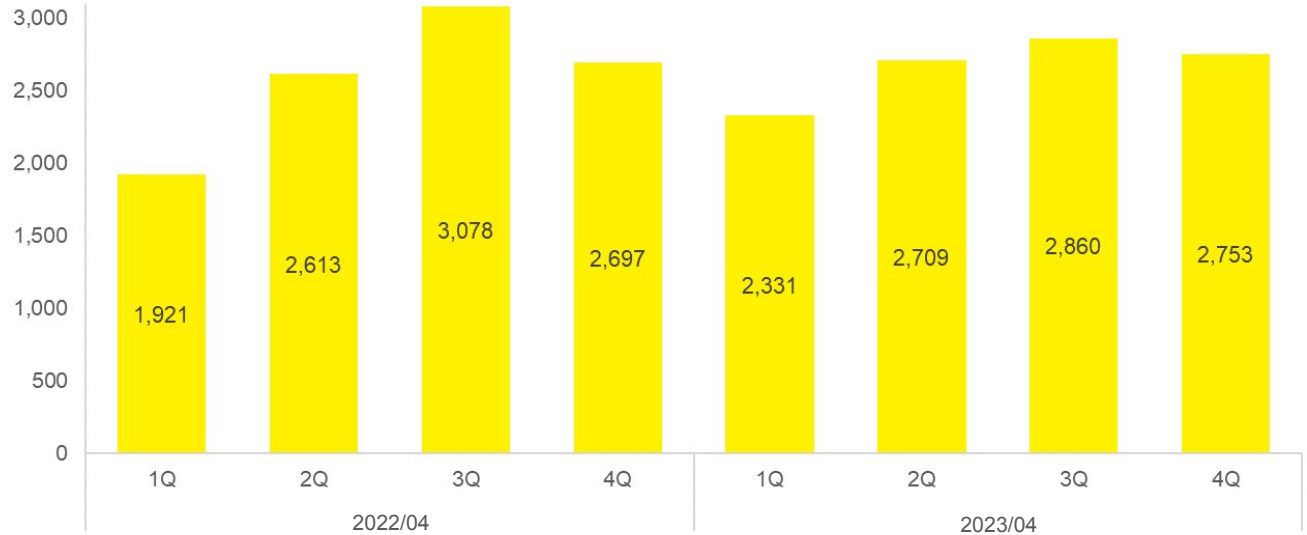


23年4月期 一売上高四半期推移

- モバイルライフ事業の減収をその他事業でカバーする構図が顕著に。
- 第3四半期については前年同期のモバイルライフ事業が好調だった分落ち込みをカバーしきれず。
- 第4四半期についてはコスメティクス事業の貢献が認められた。

売上高(会計期間)

(百万円)



iFace 商品展開

- スマホケースブランドとして圧倒的な認知度を誇るiFaceシリーズについて、継続的に新作をリリースすることで需要喚起を促し安定的な売上に繋げていく。
- 「Keep on moving！もっと軽やかに、アクティブに遊ぼう！」をコンセプトにした、**Hang and**を2月にリリース。

主力商品

・First Class



・Reflection



コマース

商品開発

・Look in Clear



ユーザーの声から開発したフルクリアケース

・Hang and(ハンガンド)



コスメティクス事業 一現在までの販売状況

- スキンケアラインの市場投入の遅れがあったもののリリース商品に対する顧客の反応は良好。
- ベースメイクと合わせ、プロダクトとしての強みは十分に確立。
- 期を通して実施したブランド認知のための広告宣伝投資も一定の効果を発揮。
- 2023年4月、TV番組で取り上げられたことをきっかけに売上が急伸。

【2022年1月発売】ベースメイクシリーズ



ソフトスティック
コンシーラー



グロークッション
ファンデーション

【2022年9月発売】スキンケアライン



プランプハニー スーzingグリーン
(トナーパッド、セラム、クリーム)

コスメティクス事業 商品カテゴリ別売上推移

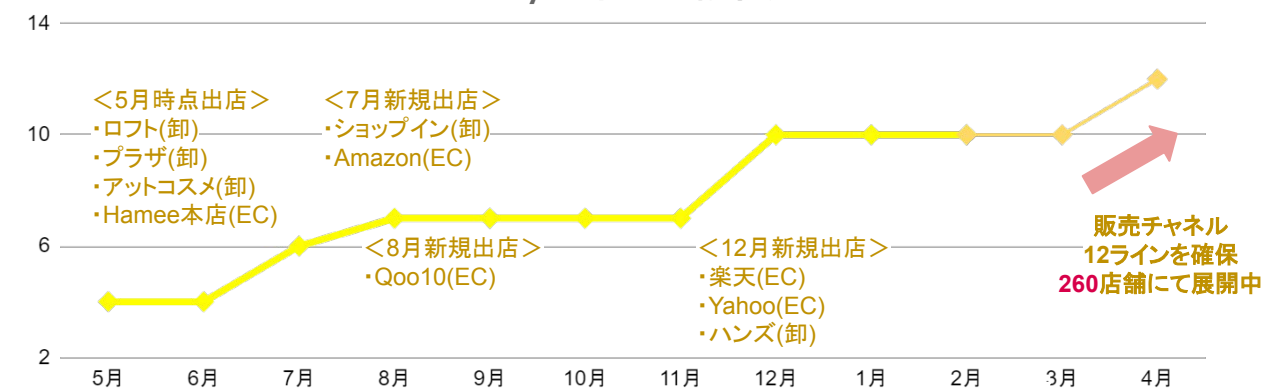


コスメティクス事業 —今後の投資方針

- EC5店舗、卸販売先7社（取扱店舗数260店舗）と、順調に販売チャネルを拡大。
- 各種メディアのアワードも40冠受賞。
- 卸販売先（取扱店舗数）の拡大により更なる売上成長を実現する。
- ブランド認知のための広告宣伝投資が先行するも今後は採算性を重視し2025年4月期の完全黒字化を目指す。

コマース

ByUR取扱店舗 推移



コスメティクス事業 広告宣伝費の推移



ゲーミング アクセサリ事業

- サイトリニューアルによる訴求力の強化、モニターアーム等の周辺アクセサリーの展開など新規顧客獲得施策を多数展開。
- メーカーであるPixio USA Inc. への出資を通じた関係強化により、今後は原価率低減、販売地域の拡大、自社企画商品の市場投入などを実現していく。



グローバル事業

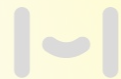
- 2023年1月にHamee USで販売が好調なオタマトーンの海外販売事業を事業譲受。
- 販売地域の拡大、製品の安定供給によるトップラインの上昇と、製造・仕入供給ラインの再構築による原価率の低減を目指す。



IV. 中期経営計画

中期経営計画の見直しについて

- 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、2022年6月13日公表の中期経営計画（2023年4月期～2025年4月期）を見直し、新たに2024年4月期～2026年4月期に係る3か年計画を策定いたしました。
- 当社グループは、2022年8月にプラットフォーム事業をNE株式会社として分社化いたしました。これはコマース事業を担うHamee株式会社と、プラットフォーム事業を担うNE株式会社がそれぞれ単一事業に集中することで、経営環境の変化に対応するための事業戦略の立案・実行を迅速に行い、結果的に各事業の進化・成長を加速させ、株主利益の最大化を実現することを目的としております。
- 当該コーポレートアクションの具体的成果として新たな中期経営計画の達成を目指してまいります。



Mission
By your side
「じぶん」のそばに
「らしさ」という相棒を。



Purpose
コマースに
熱狂を。



中期経営計画の達成に向けて

- 2社共通のDNAである『クリエイティブ魂に火をつける。』のもと、Hamee株式会社とNE株式会社は中期経営計画の達成に向け、体現したい価値を言語化するため、Missionと Purposeを策定いたしました。
- Hamee株式会社は Missionとして『By your side 「じぶん」のそばに「らしさ」という相棒を。』を掲げ、By your side を体現するプロダクトとサービスを世界に広めていくことで企業価値の更なる向上を目指します。
- NE株式会社は Purposeとして『コマースに熱狂を。』を掲げ、全てのコマース事業者に伴走することで、コマースに関わるすべての人と、単なる楽しさを超えた「新しい熱狂」をつくりだす存在になることを目指します。



Mission

By your side

「じぶん」のそばに
「らしさ」という相棒を。

Purpose

**コマースに
熱狂を。**



中期経営計画(24/04期～26/04期)連結概要

(百万円)		実績			中期経営計画					
		2022/04	2023/04	前期比	2024/04	前期比	2025/04	前期比	2026/04	前期比
連結セグメント										
コマース	売上高	10,311	10,655	3.3%	13,032	22.3%	14,897	14.3%	17,128	15.0%
	セグメント利益	1,870	696	△62.8%	1,665	139.3%	1,898	14.0%	2,364	24.5%
	利益率	18.1%	6.5%		12.8%		12.7%		13.8%	
プラットフォーム	売上高	3,102	3,383	9.1%	3,780	11.7%	4,511	19.3%	5,387	19.4%
	セグメント利益	1,225	1,509	23.2%	1,577	4.5%	2,201	39.5%	2,438	10.8%
	利益率	39.5%	44.6%		41.7%		48.8%		45.3%	
連結	売上高	13,413	14,038	4.7%	16,813	19.8%	19,408	15.4%	22,515	16.0%
	セグメント利益	3,095	2,205	△28.7%	3,243	47.0%	4,100	26.4%	4,802	17.1%
	調整額※	△893	△934	4.7%	△1,157	23.8%	△1,346	16.3%	△1,479	9.9%
	営業利益	2,202	1,271	△42.3%	2,086	64.1%	2,754	32.0%	3,323	20.7%
	利益率	16.4%	9.1%		12.4%		14.2%		14.8%	

※ 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。

中期経営計画(24/04期～26/04期)コマース概要

(百万円)	実績	中期経営計画					
	2023/04	2024/04	前期比	2025/04	前期比	2026/04	前期比
コマースセグメント							
売上高	10,655	13,032	22.3%	14,897	14.3%	17,128	15.0%
モバイルライフ事業	7,157	8,130	13.6%	8,515	4.7%	8,951	5.1%
ゲーミングアクセサリ事業	769	996	29.5%	1,100	10.4%	1,300	18.2%
コスメティクス事業	294	924	213.5%	1,706	84.5%	2,625	53.8%
その他	101	234	130.9%	234	0.0%	234	0.0%
グローバル事業	2,332	2,747	17.8%	3,341	21.6%	4,016	20.2%
セグメント利益	696	1,665	139.3%	1,898	14.0%	2,364	24.5%

中期経営計画(24/04期～26/04期)プラットフォーム概要

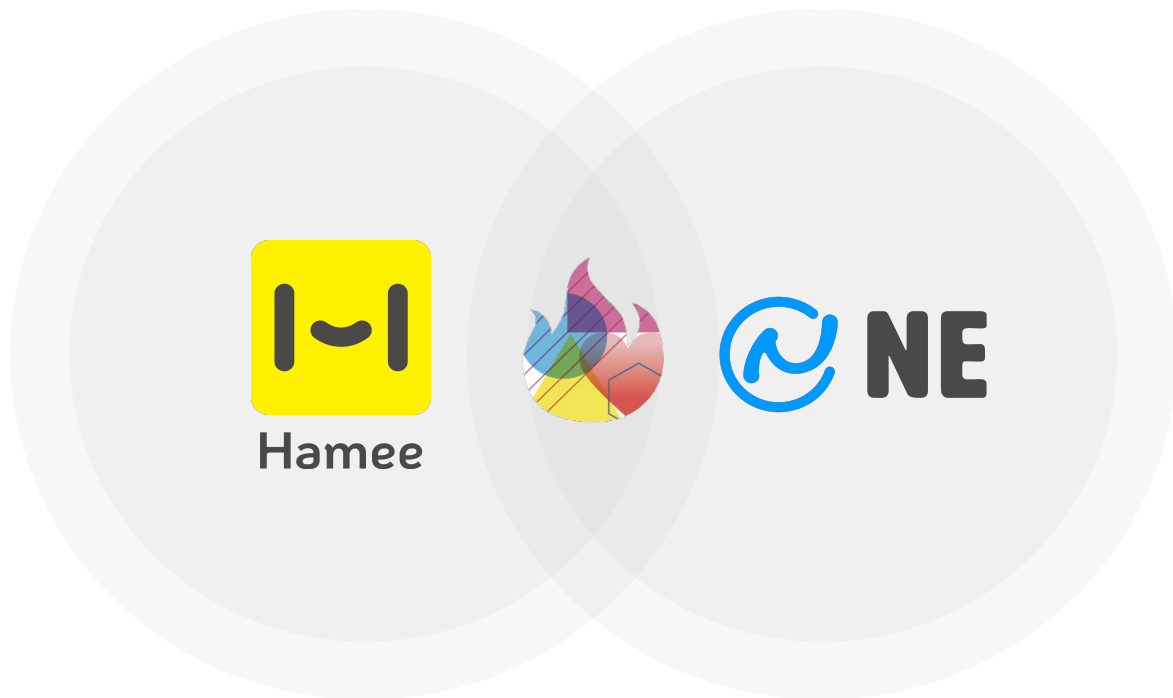
(百万円)	実績	中期経営計画					
	2023/04	2024/04	前期比	2025/04	前期比	2026/04	前期比
プラットフォームセグメント							
売上高	3,383	3,780	11.7%	4,511	19.3%	5,387	19.4%
ネクストエンジン事業	2,400	2,664	11.0%	3,151	18.3%	3,576	13.5%
ロカルコ事業	509	641	25.9%	801	25.0%	1,023	27.7%
コンサルティング事業	472	474	0.3%	558	17.7%	787	41.1%
セグメント利益	1,509	1,587	5.1%	2,201	38.7%	2,438	10.8%

APPENDIX ご参考

会社概要

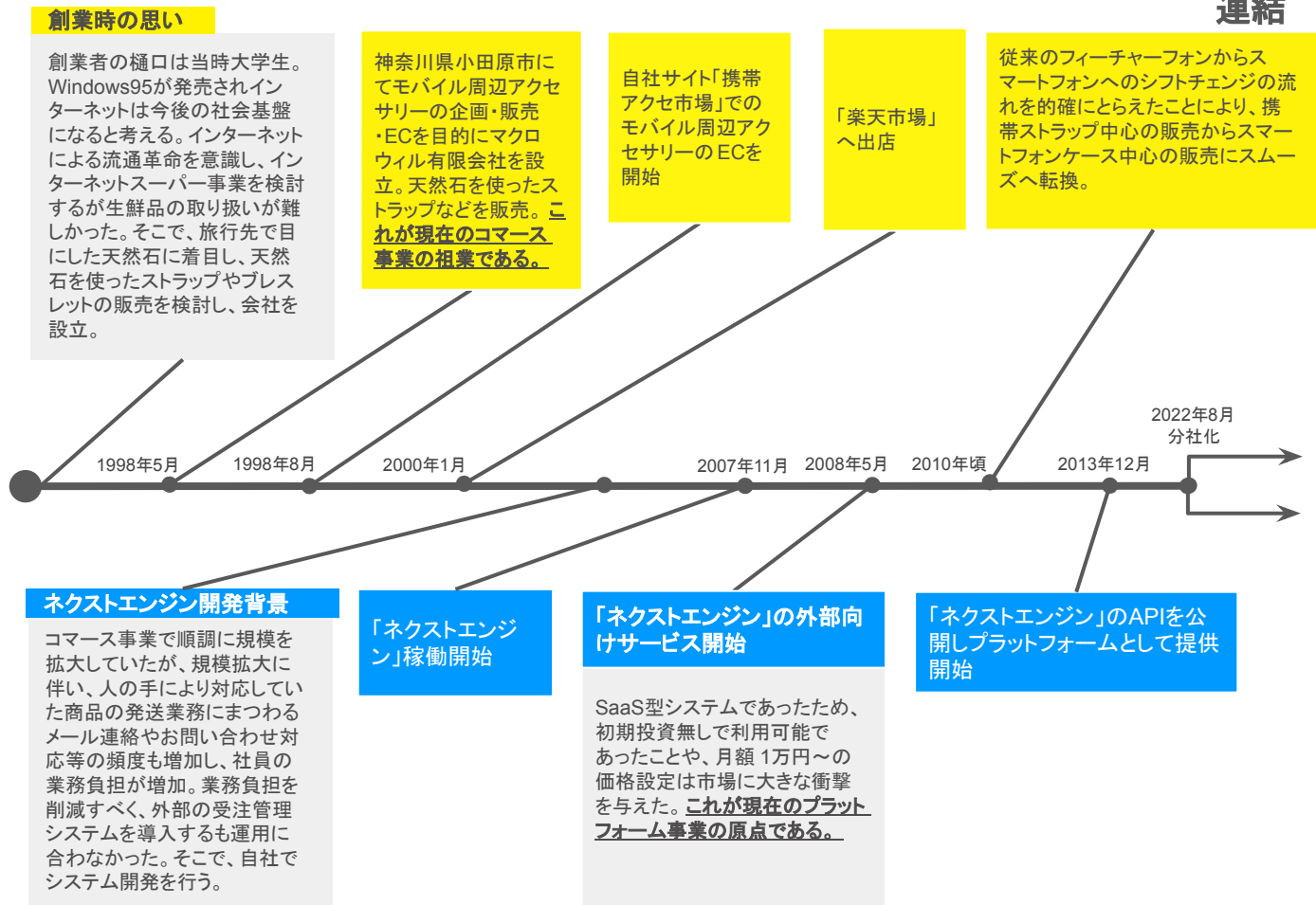
分社化

「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。

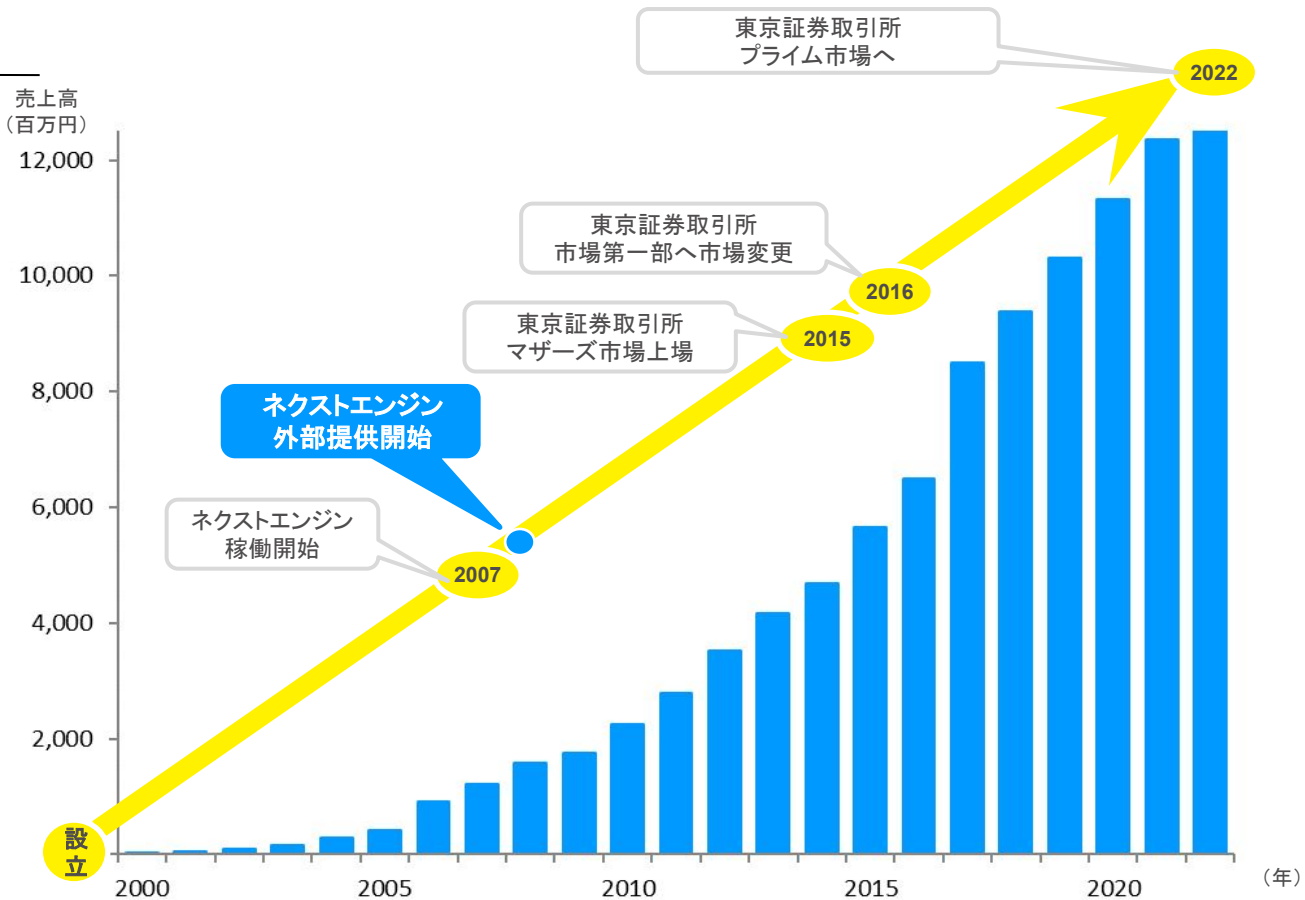


事業ヒストリー

連結



沿革(成長の軌跡)



ビジネス概要

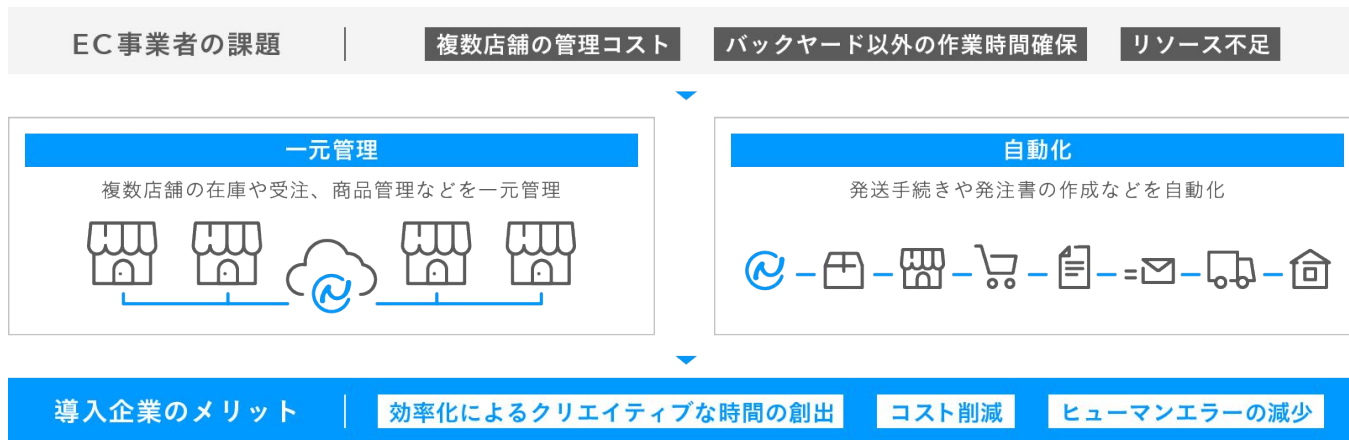
プラットフォーム



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。



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

- ・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※

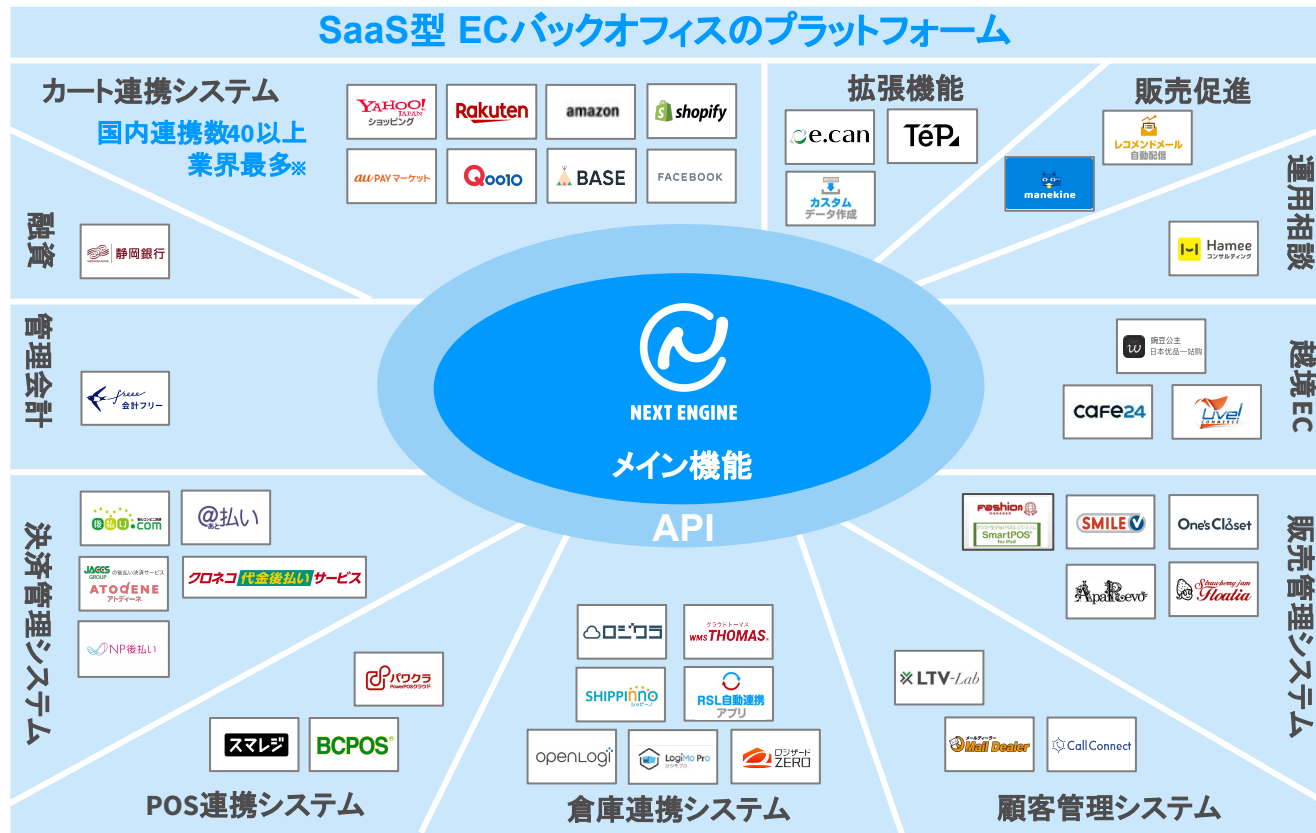
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼

※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

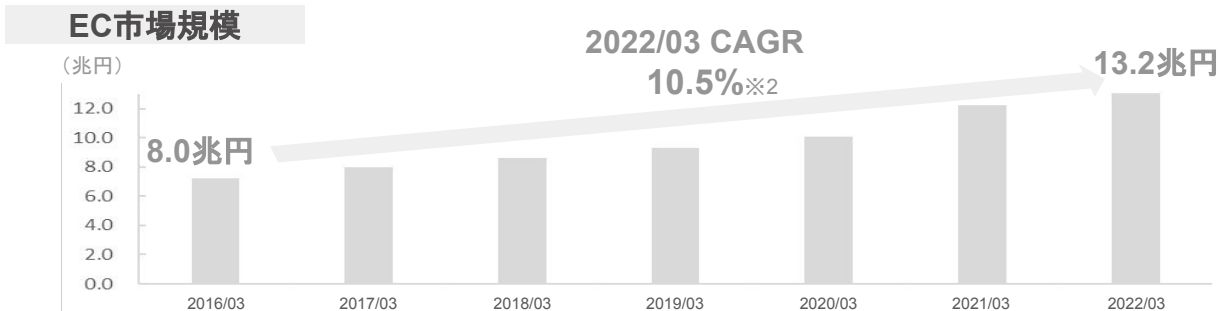
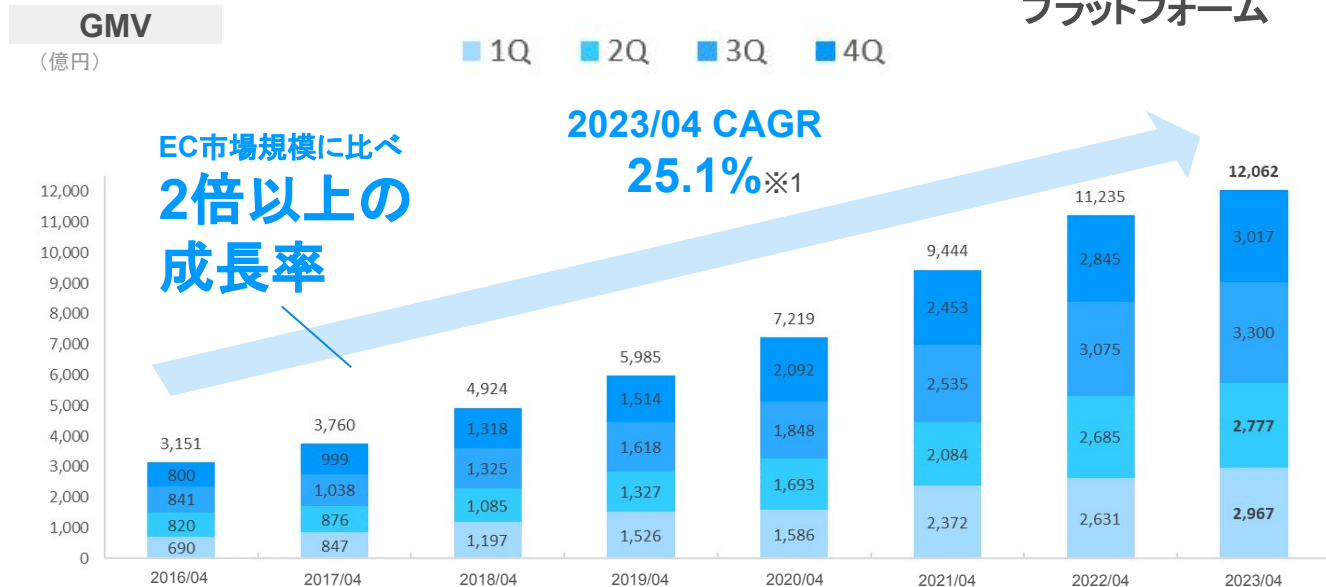
(一部掲載)



※当社調べ、2022年10月末時点

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。

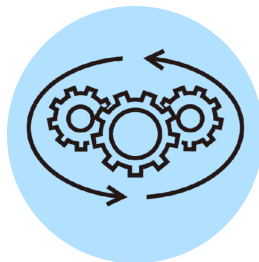
※2 2016/3(2015年度)を初年度とみなし、経済産業省が実施している「電子商取引実態調査」の「物販系分野のBtoC-ECの市場規模」のデータより当社が算出。

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

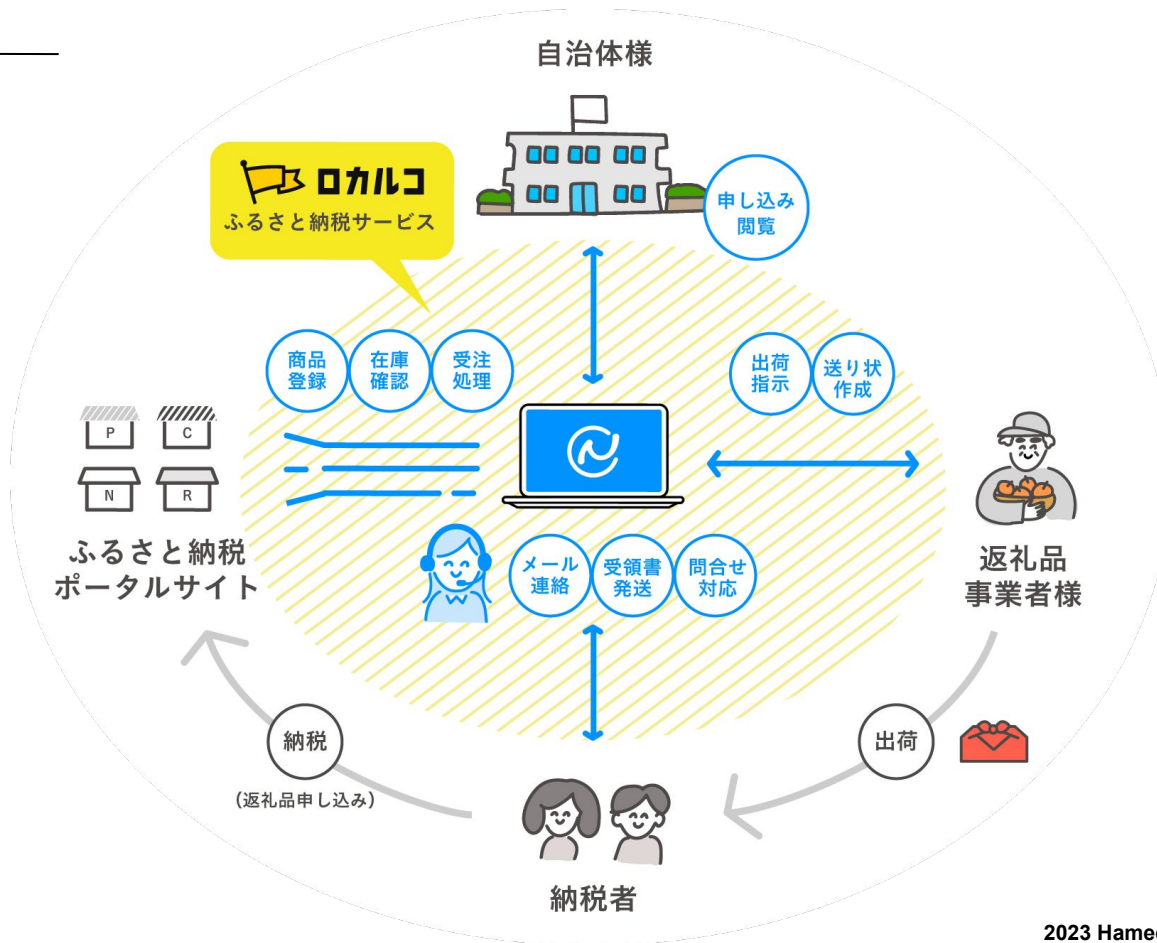
煩雑な業務が発生するECサイト運営を上流から下流まで、顧客の要望に応じて代行。



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

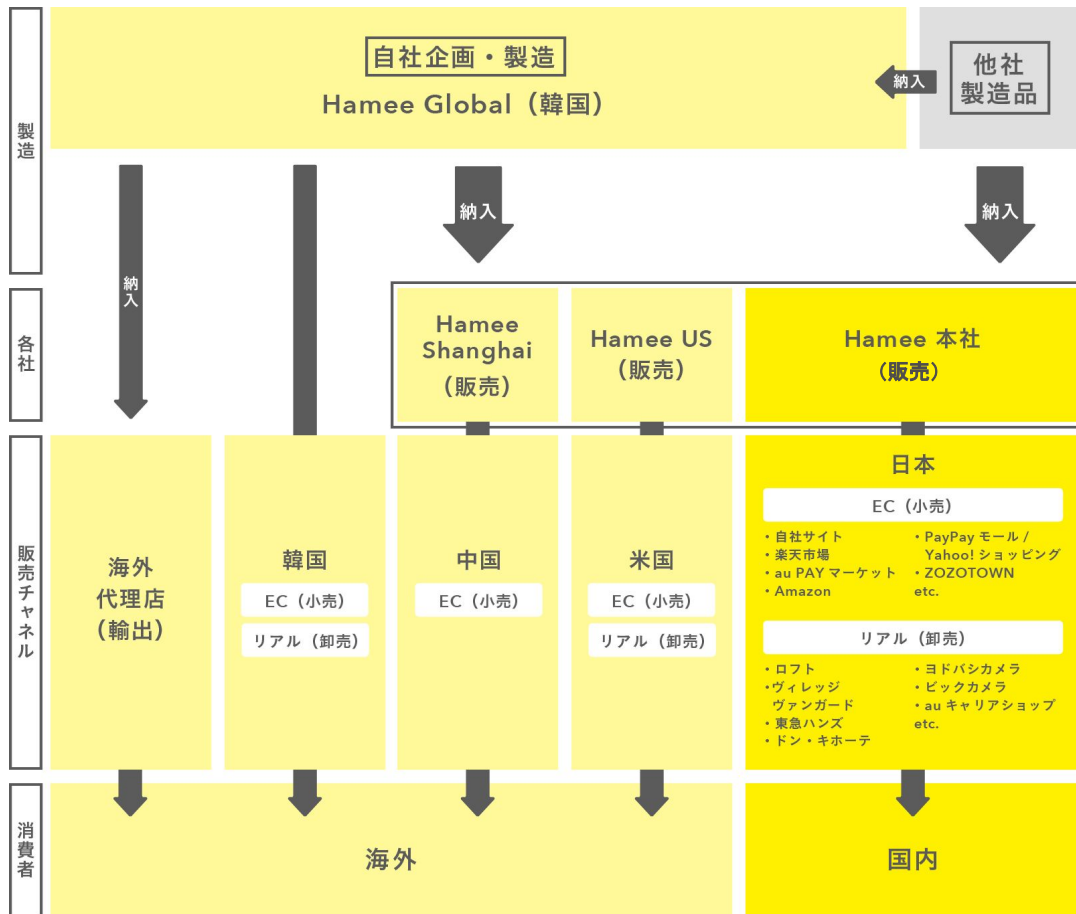


コマース



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、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 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。

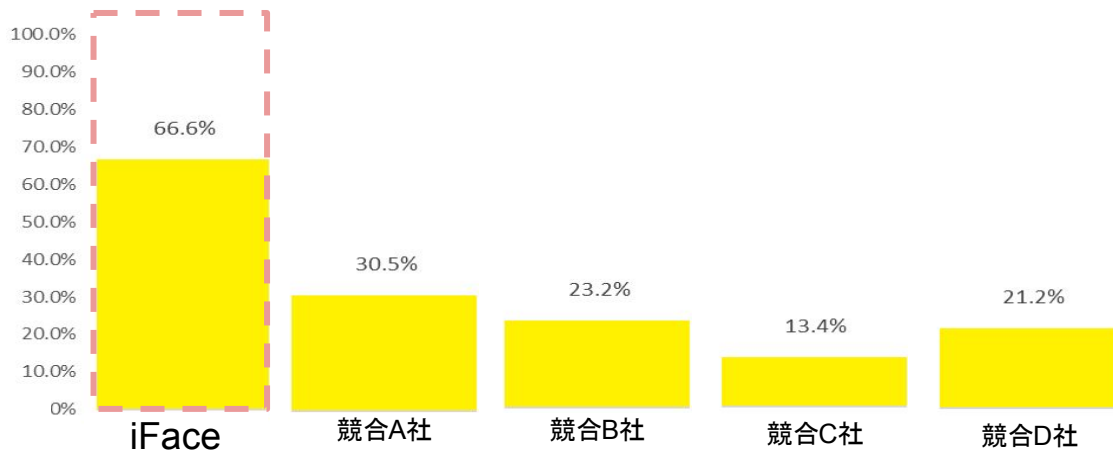
※20~24歳の女性を中心とした層として記載しています(2021年12月当社調べ)

iFace — 認知度

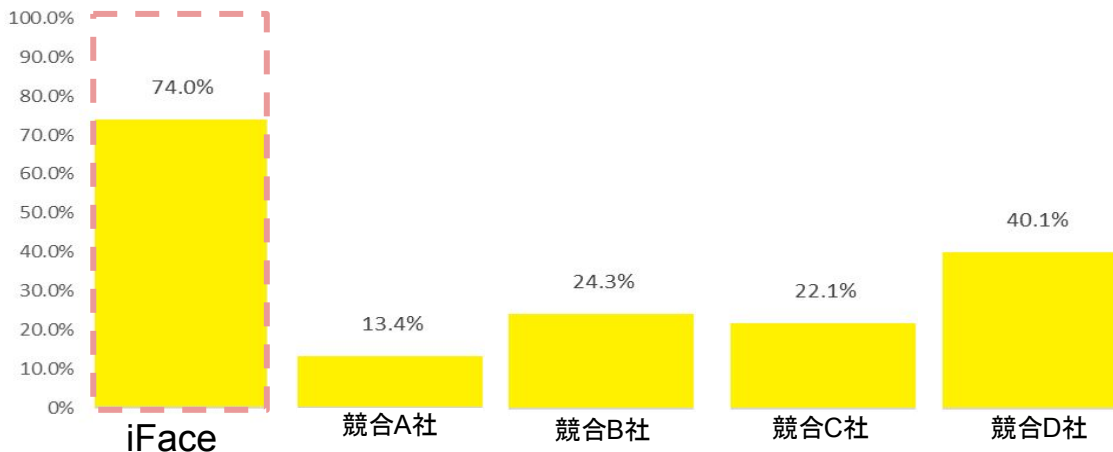
・他社ブランドに比べて、
10代後半、20代前半の
女性にて圧倒的な認知度

※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

・First Class



主力商品

・Reflection



・Look in Clear



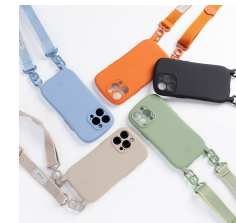
商品開発

・タブレットケース



周辺アクセサリ展開

・Hang and



商品開発

・Finger Ring Holder



・Compact Wallet



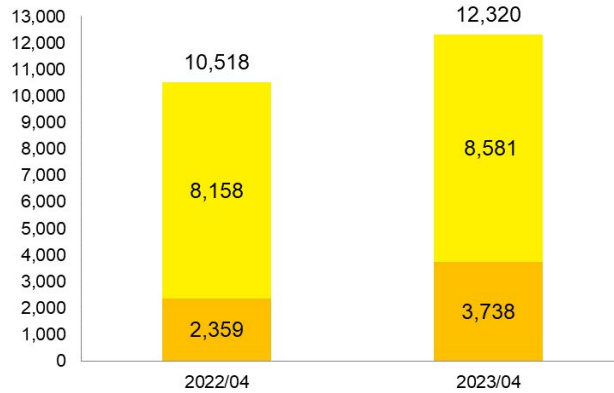
・Grip On Silicone Case



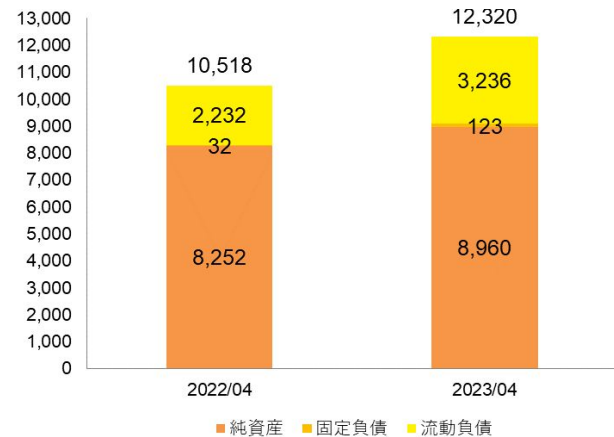
参考情報

23年4月期 連結貸対照表

(百万円)



(百万円)



単位:百万円

流動資産		
現金及び預金	8,581	423
受取手形及び売掛金	3,535	△490
商品	1,797	129
その他	1,665	237
	1,597	543

固定資産		
有形固定資産	3,738	1,378
無形固定資産	1,508	295
投資その他	825	368
	1,404	714

流動負債		
短期借入金	3,236	1,003
その他	1,300	800
	198	129

固定負債		
その他	123	90
	112	109

純資産		
利益剰余金	8,960	707
	7,834	636

ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2022/04				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
契約社数(社)	4,949	5,093	5,236	5,417	5,417
導入店舗数(店)	37,765	39,134	40,192	41,595	41,595
GMV(億円)	2,631	2,685	3,075	2,845	11,236
ARPU(円)	36,525	35,141	37,077	35,638	36,095
月次解約率	0.81%	0.95%	0.96%	0.90%	0.91%
受注処理件数(万件)	3,543	3,335	3,909	3,738	14,525
LTV(Lifetime Value)(円)	4,519,089	3,702,895	3,857,032	3,939,768	4,004,696
年度	2023/04				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
契約社数(社)	5,560	5,598	5,651	5,772	5,772
導入店舗数(店)	43,049	44,221	45,116	45,937	45,937
GMV(億円)	2,967	2,777	3,300	3,017	12,061
ARPU(円)	35,833	34,434	36,864	34,977	35,527
月次解約率	0.80%	1.04%	0.95%	1.00%	0.95%
受注処理件数(万件)	3,924	3,587	4,117	3,731	15,359
LTV(Lifetime Value)(円)	4,493,902	3,323,480	3,881,696	3,500,899	3,799,994

※GMV及び受注処理件数は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)

				2022/04				2023/04			
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高			モバイルライフ事業	1,588	2,302	2,167	2,240	1,557	2,025	1,736	1,838
			ゲーミングアクセサリ事業	19	35	163	177	188	159	230	190
			コスメティクス事業	-	-	11	18	23	47	72	151
			新規事業投資	10	10	14	21	18	18	25	38
			国内コマース合計	1,626	2,356	2,364	2,465	1,798	2,257	2,064	2,218
			グローバル事業	302	264	721	240	543	458	795	534
			コマースセグメント合計	1,921	2,613	3,078	2,697	2,331	2,709	2,860	2,752
			ネクストエンジン事業	542	535	583	579	597	580	618	603
			コンサルティング事業	103	114	126	118	120	148	103	100
			ロカルコ事業	49	67	242	38	55	90	323	39
			プラットフォームセグメント合計	695	717	952	736	774	819	1,045	743
			売上高合計	2,617	3,331	4,030	3,434	3,106	3,527	3,908	3,496

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)

				2022/04				2023/04			
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
セグメント 利益			モバイルライフ事業	285	527	425	469	313	410	324	174
			ゲーミングアクセサリ事業	△2	0	△4	6	2	7	0	△7
			コスメティクス事業	△8	△16	△73	△99	△110	△138	△136	△104
			新規事業投資	△65	△64	△56	△114	△54	△57	△51	△96
			機能部署	△21	△24	△17	△18	△26	△26	△17	△35
	国内コマース合計		196	438	280	251	134	202	120	△69	
	グローバル事業(未実現利益等含む)		88	330	270	44	35	15	171	97	
	コマースセグメント合計		285	753	542	288	159	217	291	27	
	プラットフォームセグメント合計		260	267	430	266	322	333	538	315	
セグメント利益合計				546	1,021	973	554	482	550	829	342
調整額				△218	△215	△233	△226	△234	△224	△234	△241
営業利益				327	806	739	327	248	326	595	101

株主還元 —1株当たり配当

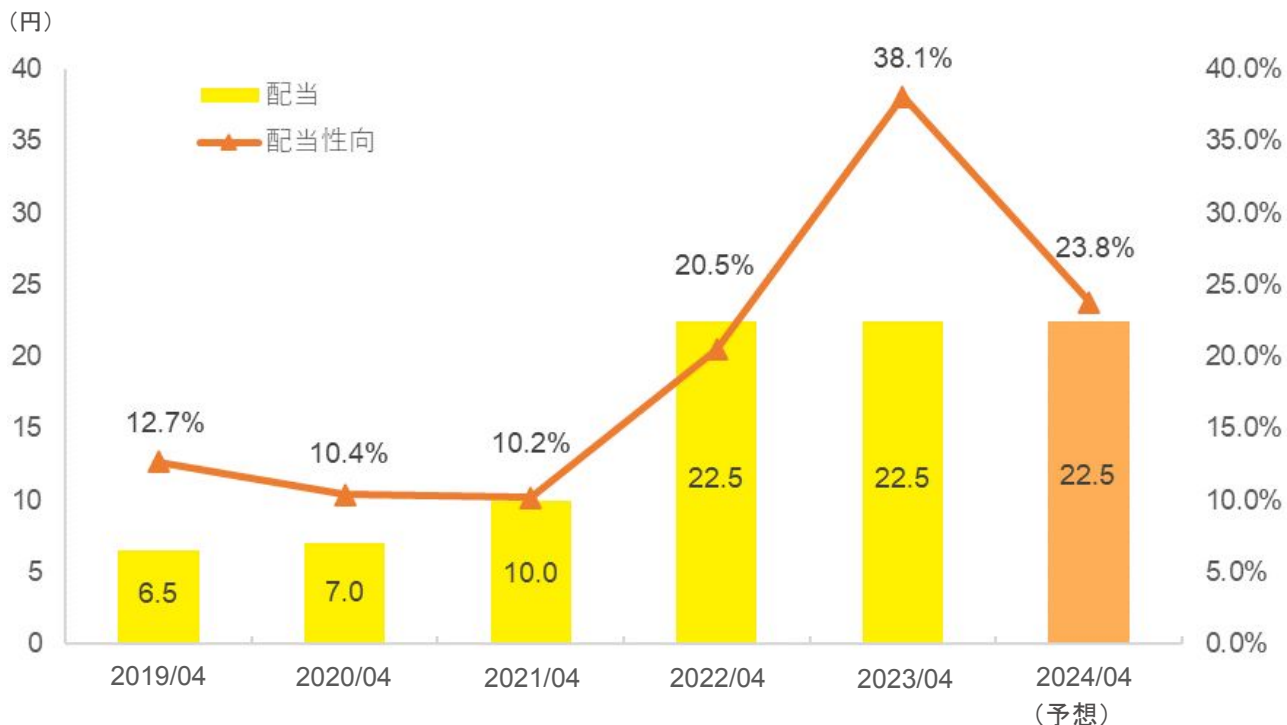
① 業績連動

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