



2023年7月14日

各位

会社名 H a m e e 株式会社
代表者名 代表取締役社長 水島 育大
(コード番号：3134 東証プライム)
問合せ先 執行役員 富山 幸弘
(TEL. 0465-42-9181)

当社グループの組織再編方針について

当社は、当社グループの組織再編方針についてとりまとめましたのでお知らせいたします。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



Hamee株式会社

当社グループの組織再編方針について

- 当社はスマートフォンアクセサリーのEC・卸販売を主とするコマース事業と、自社EC運営の課題解決のために生れた SaaS型ECプラットフォーム「ネクストエンジン」をメインサービスとするプラットフォーム事業の2つの事業のシナジーを背景に成長してまいりました。
- スマートフォンケースの iFaceは国内トップの認知度を誇り、ネクストエンジンはECプラットフォームとして国内トップシェアの地位までになりましたが、構造の大きく異なる2つの事業を単一の企業体として運営する中でさまざまな課題を認識しております。



Hamee



- 事業を跨った全体最適への適合による非効率化
 - 質の違う2つの事業の成長を最大限に担保するためには、意思決定プロセスの単純化や、労働環境、給与水準などをそれぞれの事業に合わせる必要があるものの、現組織体制では全体最適が優先されるため当該課題の根本的な解決が困難となっており、それが非効率化に繋がっていると考えております。
- プラットフォーム事業に対する適正な評価の確保
 - 現在の当社に対する市場からの評価は、ECや卸販売の売上比率の高さからコマース企業の側面が強調されたものになっていると認識しております。
 - これに起因し、プラットフォーム事業に対してSaaS運営企業としての市場評価が適切に反映されず、株主価値を最大限に発揮できていないと考えております。
- 成長戦略の自由度に対する影響
 - 現在具体的な問題が生じている訳ではありませんが、成長戦略を描く際に全体最適を過度に意識した場合、取り得る選択肢の自由度が担保されず、成長戦略の実現に影響が生じる可能性も考えられます。

- **迅速な事業戦略の立案と実行**
 - コマース事業を担う当社と、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、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。
- **経営責任の明確化と経営資源の再配分**
 - それぞれの事業に特化したノウハウを有する取締役を代表に任命し経営責任を明確化したうえで、2社の継続的な成長を担保するために経営資源の最適な再配分を実施いたしました。
- **新規事業の継続的な創出**
 - 2社それぞれが企業価値の向上のため、周辺分野でイノベーティブな新規事業を創出し続ける土壌を整備いたしました。

- NE株式会社の株主分配型スピンオフ
 - 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)
 - 株主の皆様が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。

- 全株主を対象とした株主価値の最大化
 - 少数株主を含めた株主全体への価値提供が本組織再編の前提であるため、株式分配型スピノフによる株主価値の最大化を手法として選択いたしました。
- 制度として開かれた事業再編手法の活用事例創出
 - 自社の課題解決のために開発した仕組みをサービス化し、NE株式会社として分社化いたしました。さらにこれをスピノフ上場させることで制度として開かれた事業再編手法の活用事例を創出いたします。



Mission

By your side

「じぶん」のそばに
「らしさ」という相棒を。

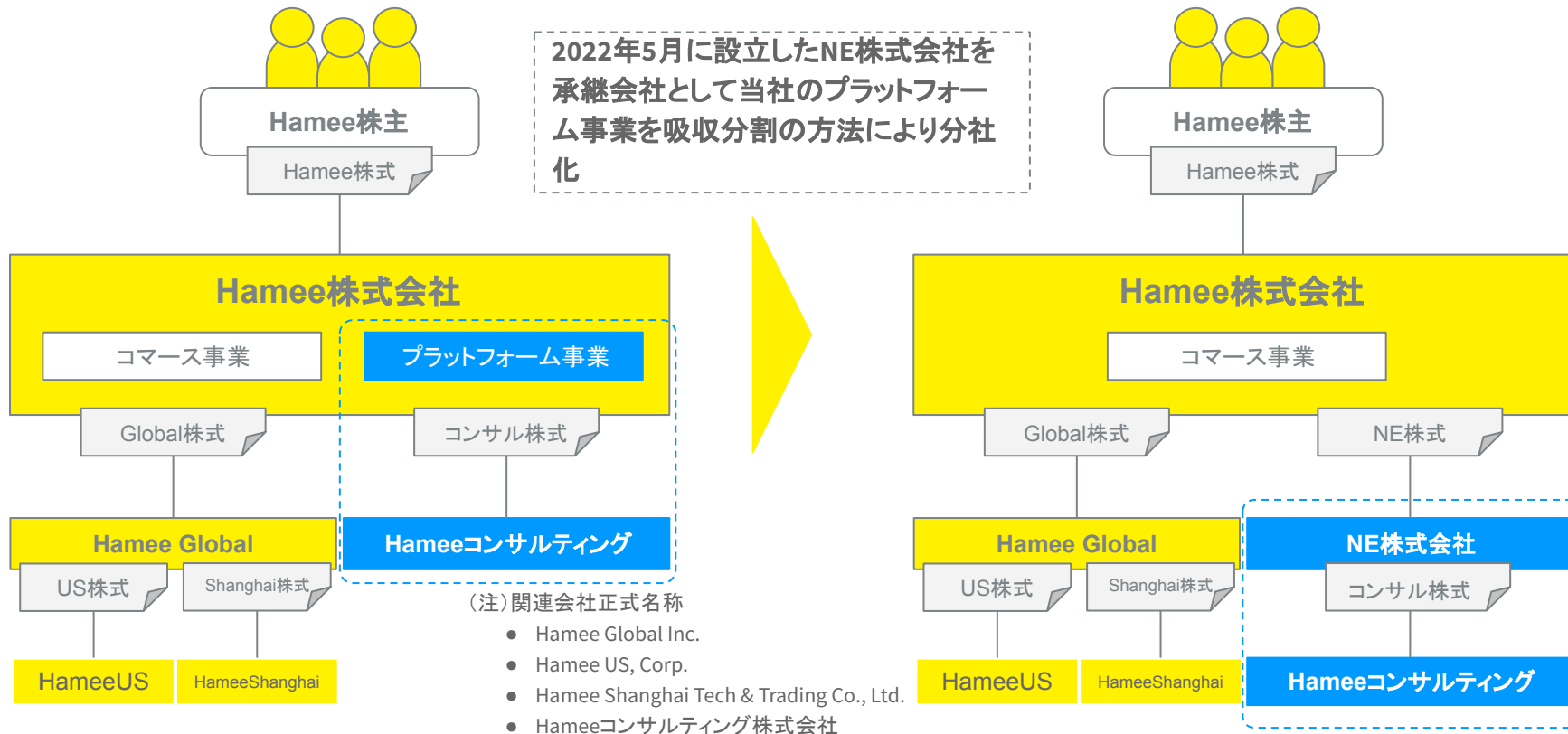
Purpose

**コマースに
熱狂を。**



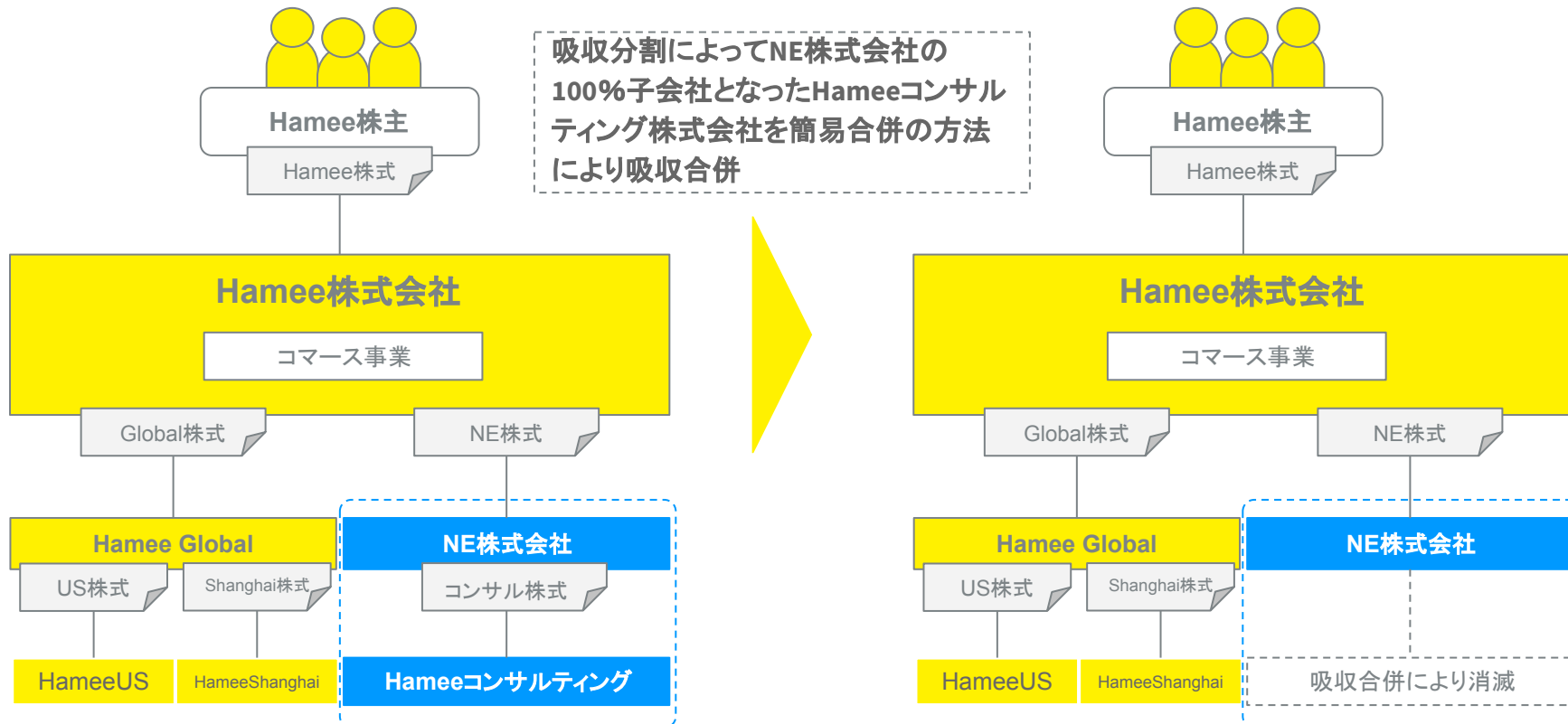
組織再編のステップ①会社分割

NE株式会社を承継会社とするプラットフォーム事業の吸収分割(2022年8月)



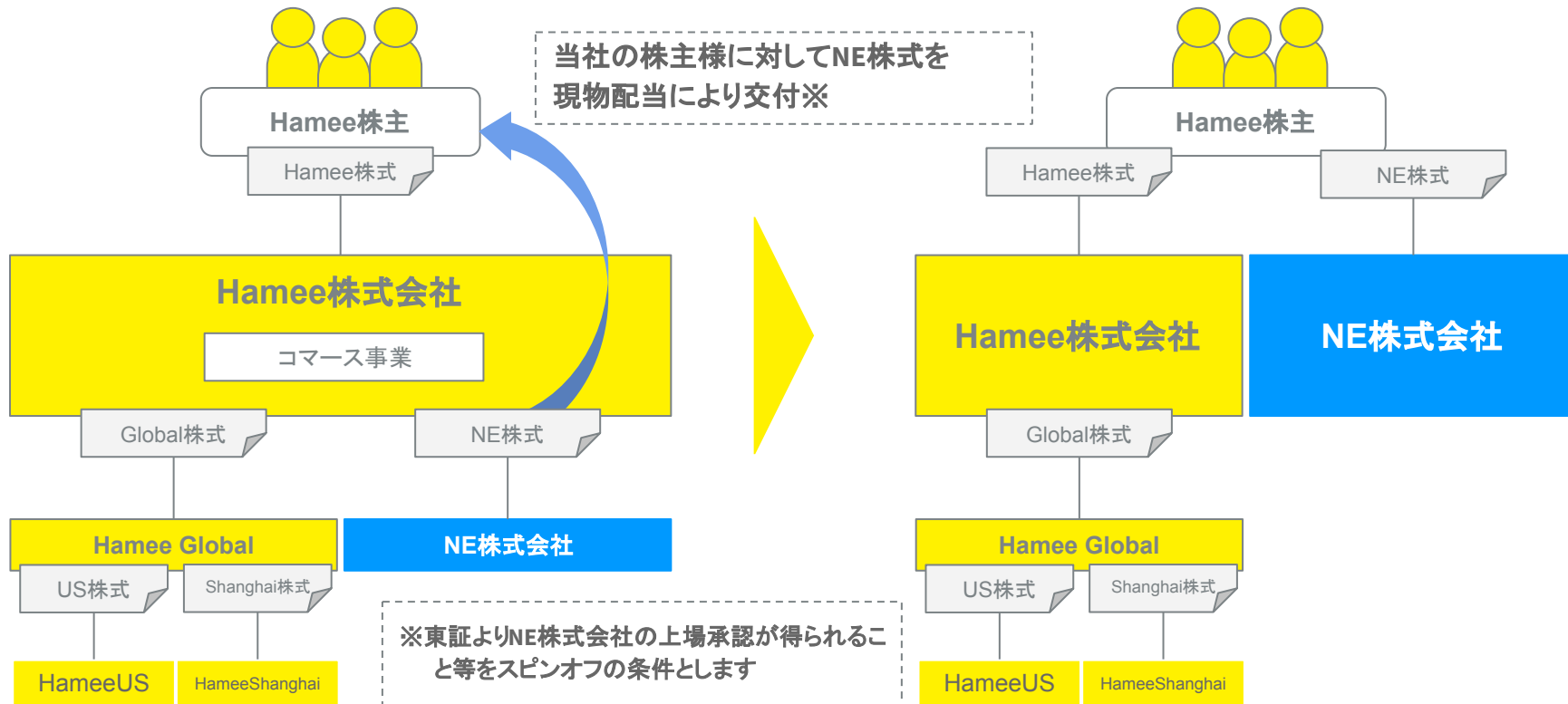
組織再編のステップ②吸収合併

NE株式会社によるHameeコンサルティングの吸収合併(2022年9月)



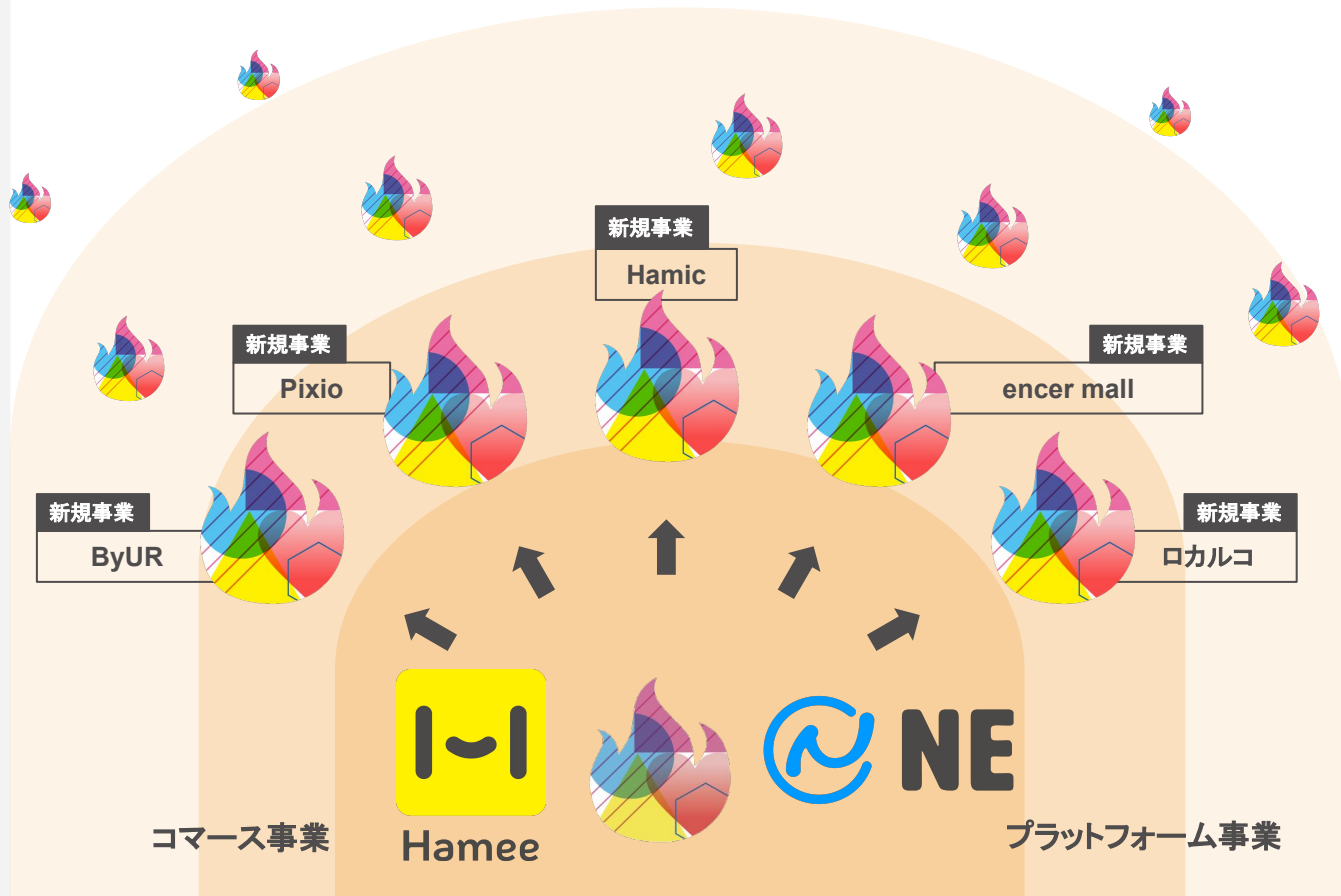
組織再編のステップ③株式分配型スピノフ

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)



クリエイティブ魂に火をつける。

当社グループの DNAであるこの言葉には、「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、顧客のクリエイティブ魂にも火をつけるようなビジネスと経営者を継続的に輩出する。」という想いが込められています。本事業再編はこれを体現するものです。





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>