



# Hamee株式会社

2024年4月期1Q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 . 組織再編
- V . 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

第1四半期における売上高および営業利益については、コマースセグメント、プラットフォームセグメントともに期初計画を上回って着地。

02

卸販売が前年同期比 10.1%増とモバイルライフ事業が回復基調にあることに加え、コスメティクス事業が前年同期比13.3倍の売上高を達成するなど国内コマースセグメントは順調。

03

プラットフォームセグメントのネクストエンジン事業について、6月に実施した基本利用料の引き下げおよび従量課金テーブルの改定により新規流入が増加し契約獲得社数が回復。7月には過去最高の 142社の新規契約を獲得。

## II. 決算概要

## 24年4月期1Q 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事業の回復とコスメティクス事業の躍進によってグループ全体でトップラインは6.8%成長
- 一部の海外子会社からの配当受け入れにより税金費用が発生したため親会社株主に帰属する四半期純利益はマイナスとなるも、税引前までの各段階利益は期初計画を超過

(百万円)

連結業績概況	2023/04 1Q実績	2024/04 1Q実績	増減額	前年比
売上高	3,106	<b>3,316</b>	210	6.8%
売上総利益	1,898	<b>2,037</b>	139	7.3%
営業利益	248	<b>174</b>	△ 74	△29.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	206	<b>△ 132</b>	△ 339	△164.0%

## 24年4月期1Q セグメント別概況

- コマースセグメントは商品ミックスの変化等により45.5%減益も売上高は前年比8.8%増収と成長性を維持
- プラットフォームセグメントはネクストエンジン事業以外が減収となるも利益率は41.7%から44.7%へ向上

(百万円)

連結セグメント概況		2023/04 1Q実績	2024/04 1Q実績	増減額	前年比
コマース	売上高	2,331	<b>2,537</b>	205	8.8%
	セグメント利益	159	<b>87</b>	△72	△45.5%
	利益率	6.9%	<b>3.4%</b>	△3.4%	—
プラットフォーム	売上高	774	<b>781</b>	7	1.0%
	セグメント利益	322	<b>349</b>	26	8.1%
	利益率	41.7%	<b>44.7%</b>	3.0%	—
連結	売上高	3,106	<b>3,316</b>	210	6.8%
	セグメント利益	482	<b>436</b>	△46	△9.6%
	調整額※1	△234	<b>△261</b>	△27	—
	営業利益	248	<b>174</b>	△74	△29.9%
	利益率	8.0%	<b>5.3%</b>	△2.7%	—

※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。

## 24年4月期1Q コマースセグメント概況(売上高)

- 新商品の投入と新規卸先の獲得によりモバイルライフ事業は卸売販を中心に売上が回復
- TV番組による紹介や各種広告宣伝の投資効果もありコスメティクスは飛躍的に成長し売上高は前年比13.3倍

(百万円)

コマースセグメント	2023/04 1Q実績	2024/04 1Q実績	増減額	前年比
売上高	2,331	2,537	205	8.8%
モバイルライフ事業	1,557	1,613	56	3.6%
ゲーミングアクセサリ事業	188	180	△8	△4.5%
コスメティクス事業	23	317	293	1234.8%
新規事業投資	18	29	10	55.3%
グローバル事業	543	397	△145	△26.8%



## 24年4月期1Q コマースセグメント概況(営業利益)

- 国内、海外ともに商品ミックスの変化(原価率の高い商品の販売増加)等により粗利益率が低下
- 連結調整額、間接部門(機能部署)への費用配賦などの影響によりセグメント利益率は3.4%へ低下するも、コスメティクス事業は増収効果により収益性の改善が進む

(百万円)

コマースセグメント	2023/04 1Q実績	2024/04 1Q実績	増減額	前年比
<b>営業利益</b>	159	<b>87</b>	△72	△45.5%
モバイルライフ事業	313	<b>324</b>	11	3.7%
ゲーミングアクセサリ事業	2	<b>△4</b>	△6	—
コスメティクス事業	△110	<b>△68</b>	42	—
新規事業投資	△54	<b>△62</b>	△7	—
機能部署	△26	<b>△83</b>	△56	—
グローバル事業	35	<b>△19</b>	△55	—
<b>利益率</b>	6.9%	<b>3.4%</b>	△3.4%	—

## 24年4月期1Q 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、ロカルコ事業の減収分をネクストエンジン事業がカバー。利益率の改善もあり1.0%の増収に対し8.1%の増益と引き続き強固な収益性を維持

(百万円)

プラットフォームセグメント	2023/04 1Q実績	2024/04 1Q実績	増減額	前年比
<b>売上高</b>	774	<b>781</b>	7	1.0%
ネクストエンジン事業	597	<b>628</b>	30	5.1%
コンサルティング事業	120	<b>100</b>	△19	△16.5%
ロカルコ事業	55	<b>52</b>	△3	△5.7%
<b>営業利益</b>	322	<b>349</b>	26	8.1%
<b>営業利益率</b>	41.7%	<b>44.7%</b>	3.0%	—

## 24年4月期1Q 連結概況 一売上高増減分析

### <コマース>

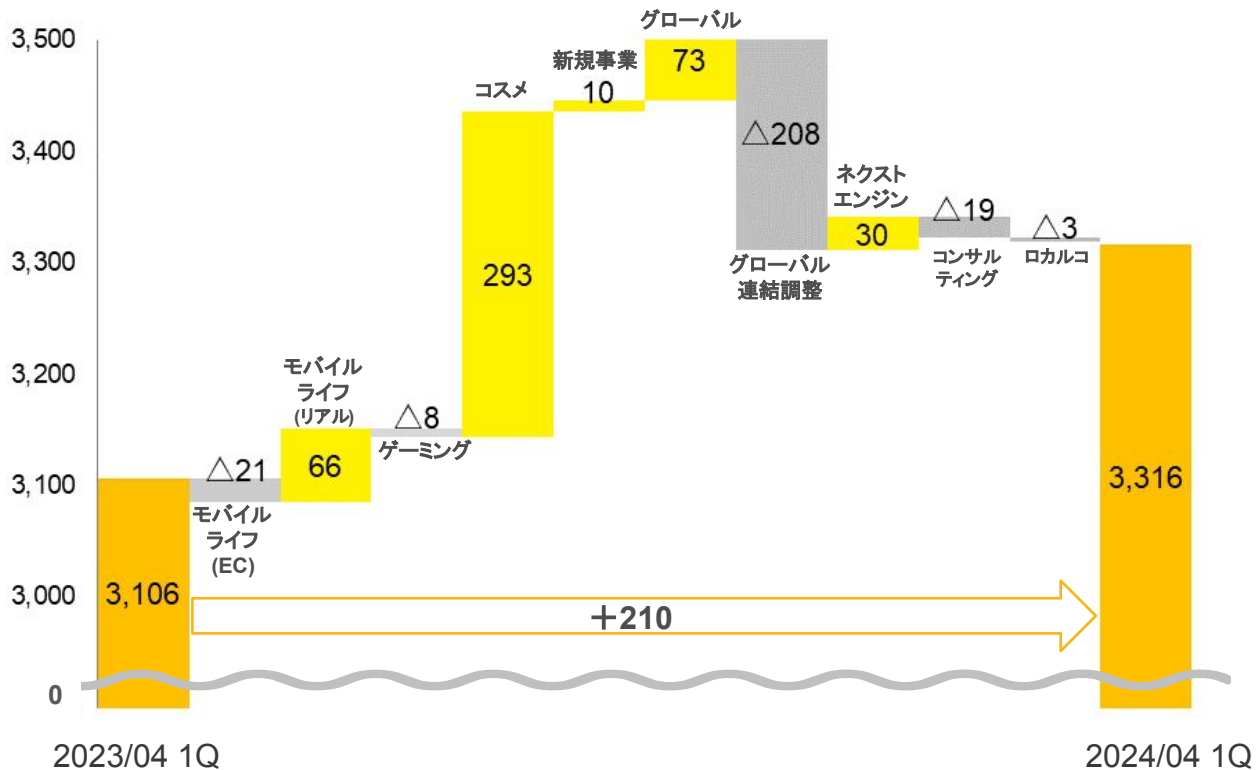
- モバイルライフ: 新商品展開の積極化が功を奏しリアル(卸販売)の回復が顕著に。
- コスメティクス: 前第4四半期の好調さを維持し前年同期に比して大躍進。今後採算性の改善に期待。
- グローバル: グループ外顧客への販売は増加するも、連結消去すべき内部取引の増加により連結ベースでは減収。

### <プラットフォーム>

- ネクストエンジン事業が他二事業の減収をカバー。

### 売上高(会計期間)

(百万円)



## 24年4月期1Q 連結概況 —営業利益増減分析

### <コマース>

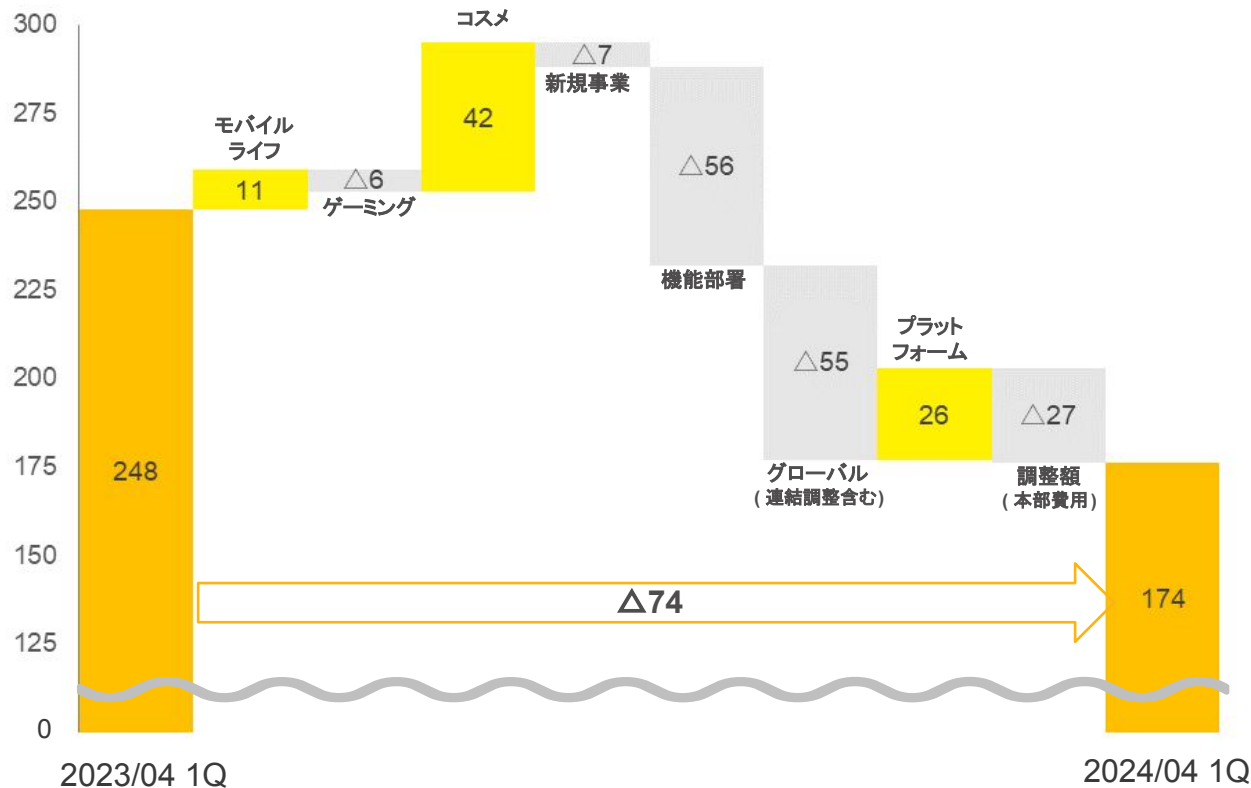
- モバイルライフ:リアル(卸販売)の増収に伴い増益を達成するなど回復基調。
- コスメティクス:大幅な増収効果によって増益を達成。今後中間コスト削減が見込めるため下期以降増益幅の拡大が期待できる。
- グローバル:売上原価率の高い商品の販売が増加していること等に起因して売上総利益率が低下し減益。

### <プラットフォーム>

- ネクストエンジン事業の増収に伴い増益基調を維持。

### 営業利益(会計期間)

(百万円)



## 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(1Q)

781 百万円

(前年比 1.0%増)

営業利益率(1Q)

44.7%

(前年比3.0%増)

ネク  
スト  
エ  
ン  
ジ  
ン  
事  
業

総契約社数(1Q)

5,917 社

(前年比 357社増)

GMV(1Q)※1

2,492 億円

(前年比 16.0%減)

ARPU(1Q)※2

35,392 円

(前年比 1.2%減)

月次解約率(1Q)※3

0.94%

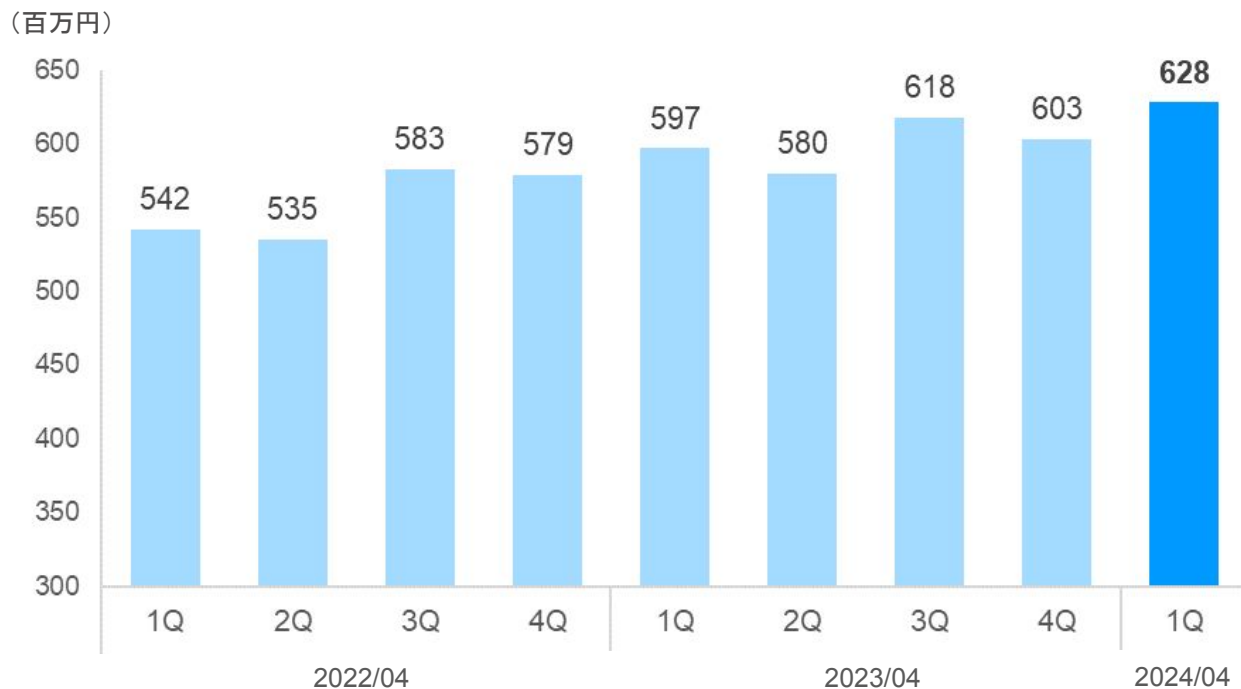
(前年比 0.1%減)

※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 —24年4月期1Q 売上高

- 価格改定(基本利用料の引き下げおよび従量課金テーブルの改定)により新規顧客の流入が増加。
- 一方でコロナ禍で加速度的に進んだデジタルシフトの反動が引き続き認められ、EC業界の流通量が減少していることに伴いARPUは伸び悩み増収率は5.1%となる。

### 売上高(会計期間)

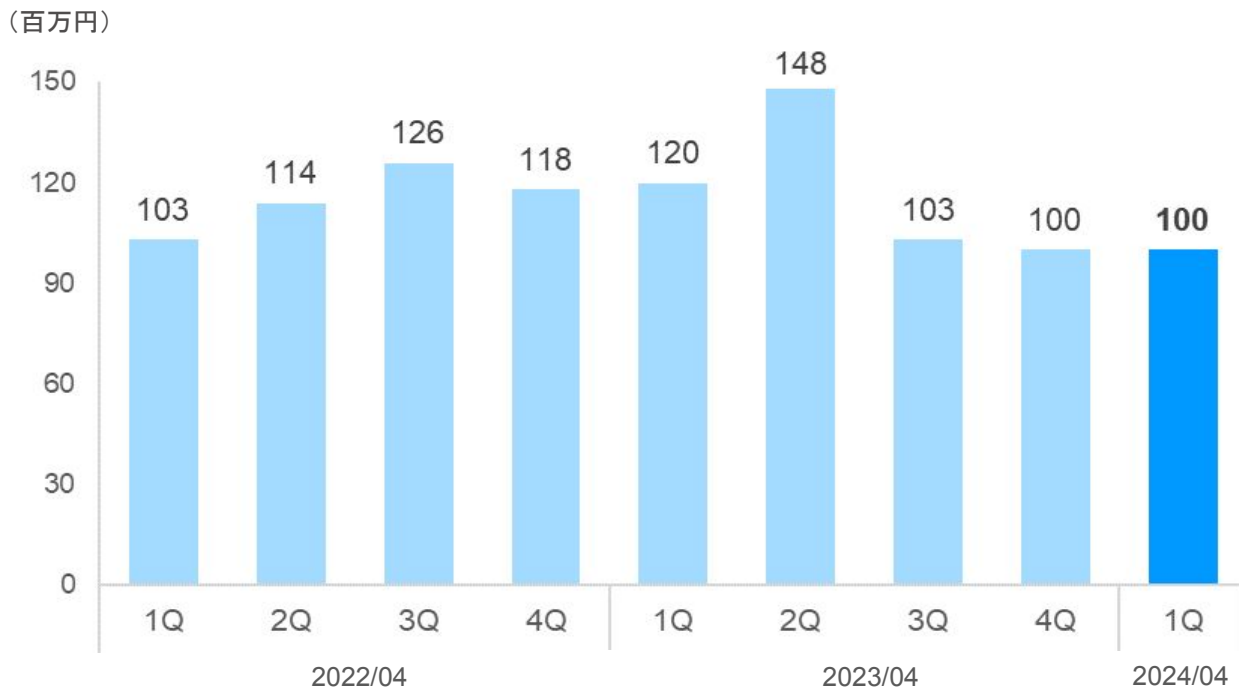




## 売上高(会計期間)

コンサルティング事業  
—24年4月期1Q 売上高

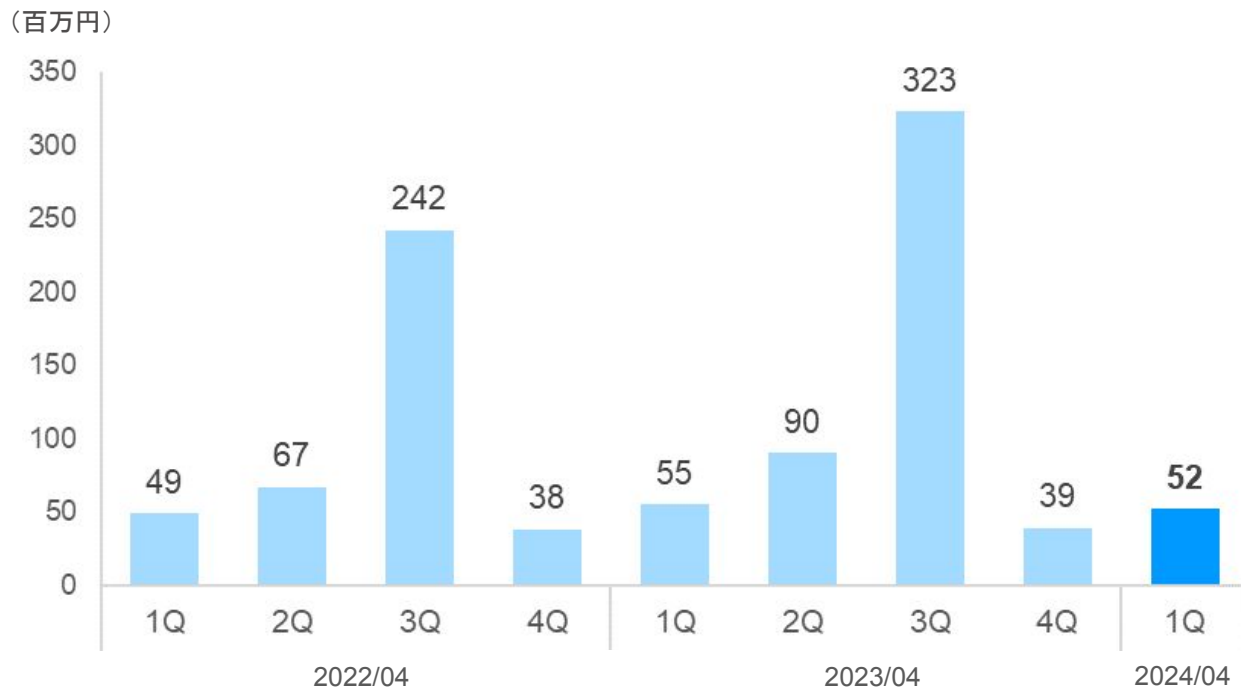
- コンサルタントの確保という経営課題に対処するため、今期は売上高の増加に主眼を置くのではなく、リソース確保と基盤整備を優先課題として取り組む。
- 引き続きEC市場のコンサルティングのニーズは旺盛であり、基盤強化後は攻めに転じる。
- サイト構築等のスポット案件の獲得で売上高を底支え。



## ロカルコ事業 —24年4月期1Q 売上高

- 安定寄付を得られていた返礼品のメーカー契約自治体から撤退したことに起因する減収を、他の契約自治体への付加価値向上施策でカバーし、前年同期比微減にとどめる。
- 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、納税期限である12月に取扱いが最も大きくなり第3四半期に売上高のピークが発生する。これに伴い第4四半期に反動減が著しくなる傾向が強い。

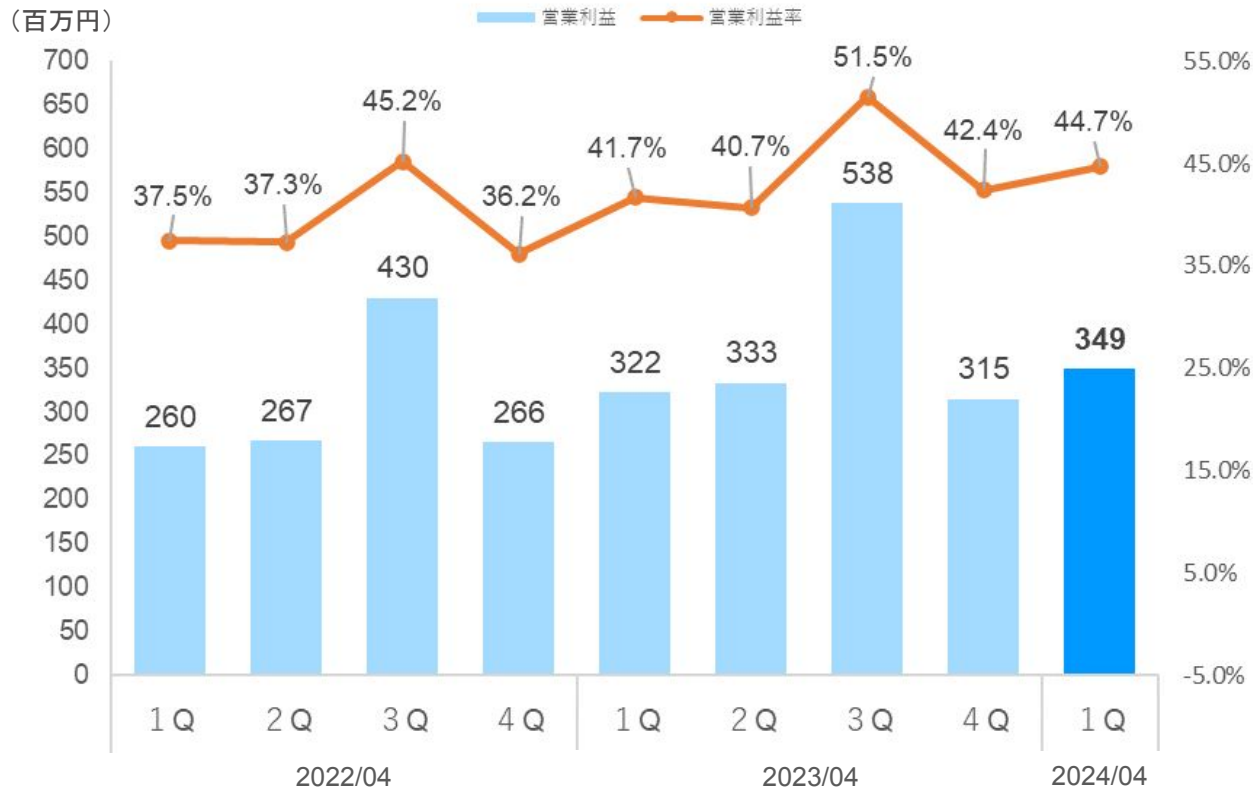
### 売上高(会計期間)



## 24年4月期1Q 営業利益

- ネクストエンジン事業及びロカ  
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  
の高さが牽引し前年対比におい  
ても増益を達成。利益率は対前  
年同四半期対比で着実に成長  
を維持。

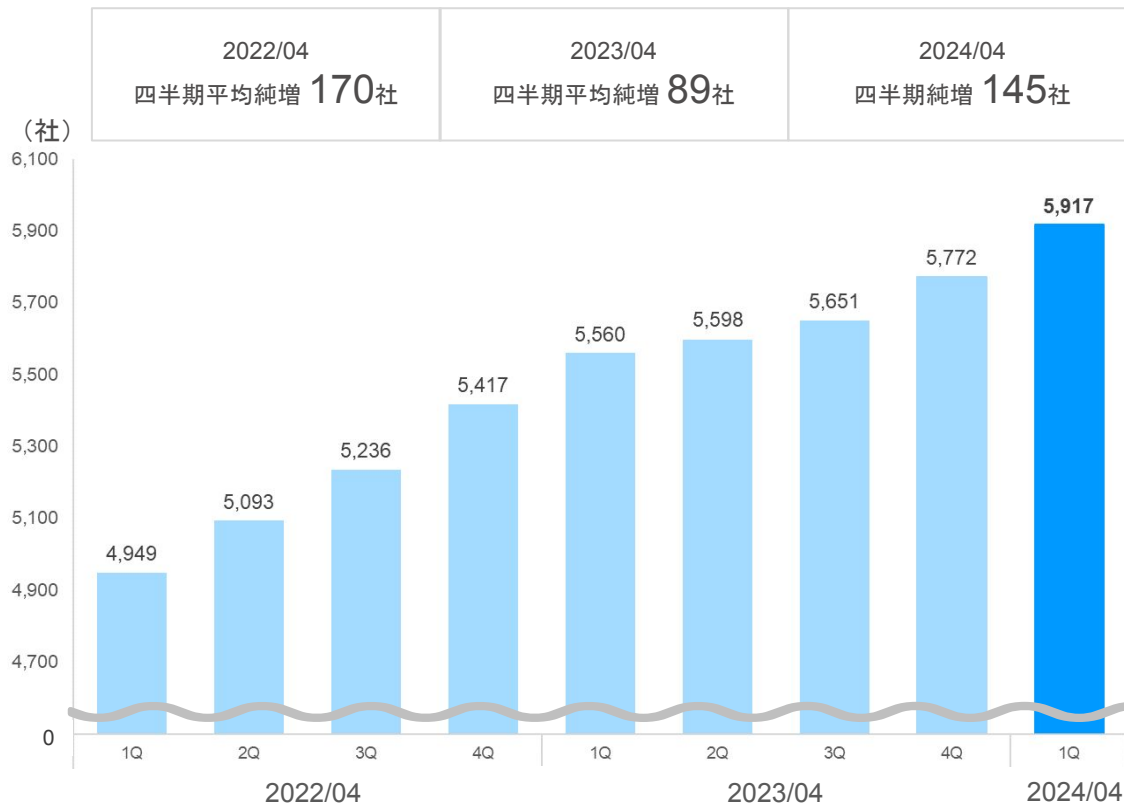
## 営業利益(会計期間)



## 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し、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た状況に改善の兆しが見えはじめた。
- 6月に基本利用料の引き下げを実施したことも手伝って、無料契約の流入がコロナ禍前の状態に回復した結果、第1四半期の契約純増数は**145社**となったほか、7月単月では**過去最高 142社**の契約獲得を記録。

### 総契約社数



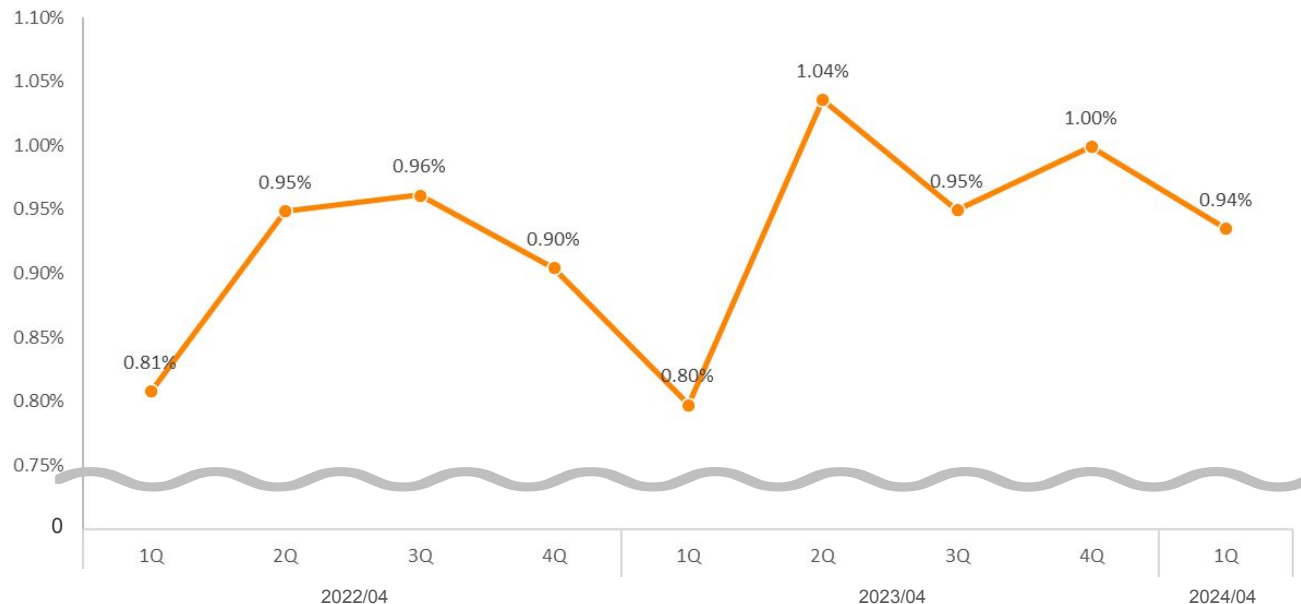
## ネクストエンジン事業 —解約率推移

- ECから撤退する事業者は一定数認められるものの、年平均月次解約率は1.00%以下を維持し引き続き低位で推移。

### 解約率

### プラットフォーム

2022/04 年平均月次解約率※ <b><u>0.91%</u></b>	2023/04 年平均月次解約率※ <b><u>0.95%</u></b>	2024/04 年平均月次解約率※ <b><u>0.94%</u></b>
---	---	---



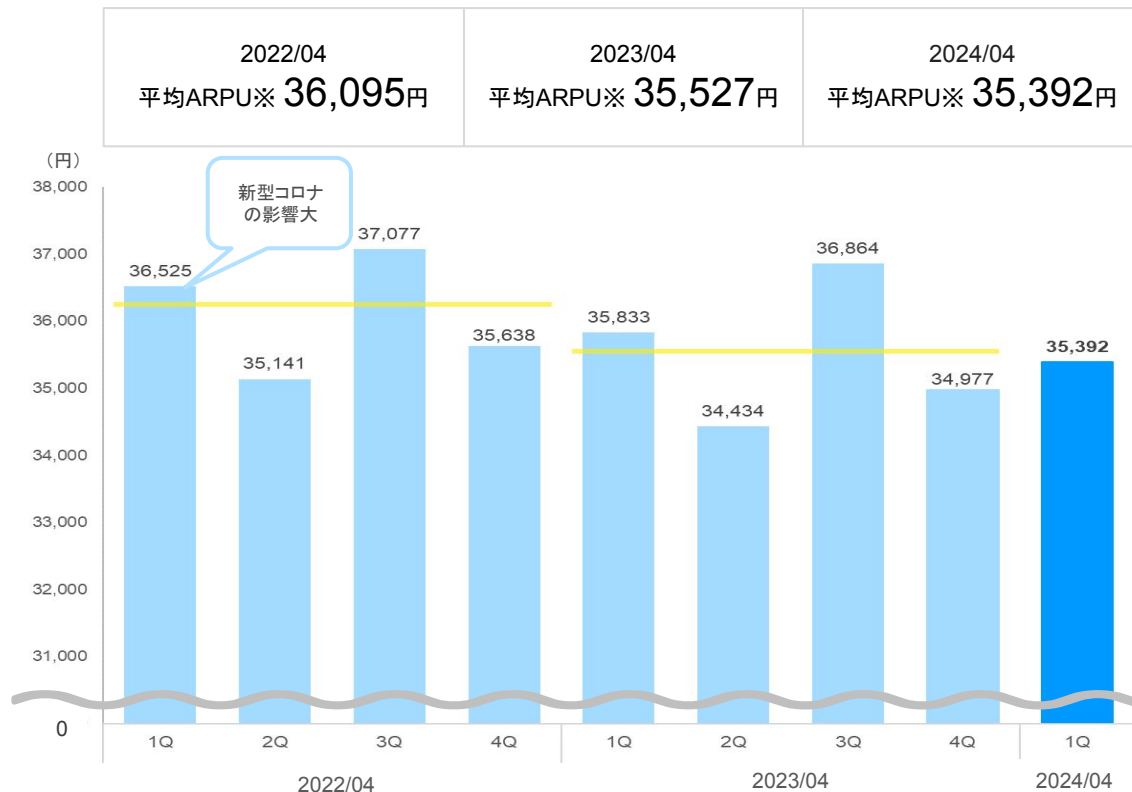
※ 年平均月次解約率…各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

## 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

### プラットフォーム



※ 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

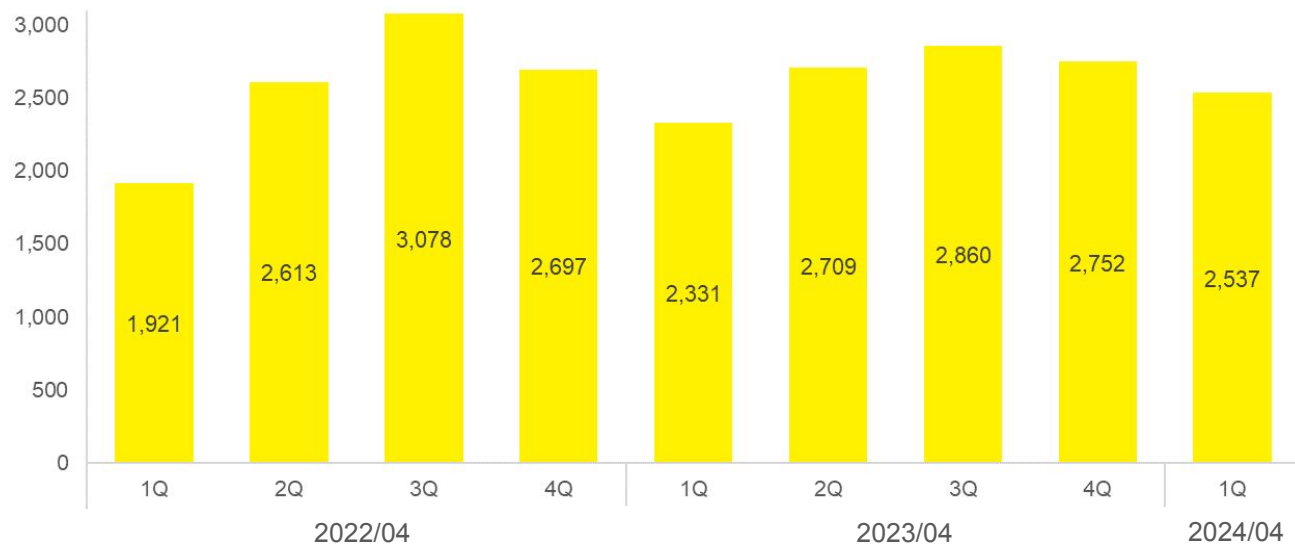


## 24年4月期1Q 一売上高四半期推移

- モバイルライフ事業の回復並びにコスメティクス事業の大躍進により売上は伸長。
- 第1四半期は比較的閑散期となるが事業ポートフォリオの形成も進み前年同期に対して8.8%の売上成長となった。
- 第2四半期の新型iPhone商戦から第3四半期の年末商戦に向けて各事業とも拡販に注力していく。

売上高(会計期間)

(百万円)





## iFace 商品展開

- 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すという期初計画のとおり、Reflectionシリーズの新カラー「Neo」やMagsafe対応の「Magnetic」をリリース。
- iFaceのブランドコンセプトである“By Your Side”に基き、ユーザーのみなさまに寄り添い、スタイリッシュなモバイルライフを提供することを目指す。

主力商品

・Look in Clear



・Reflection



商品開発

・Reflection Neo

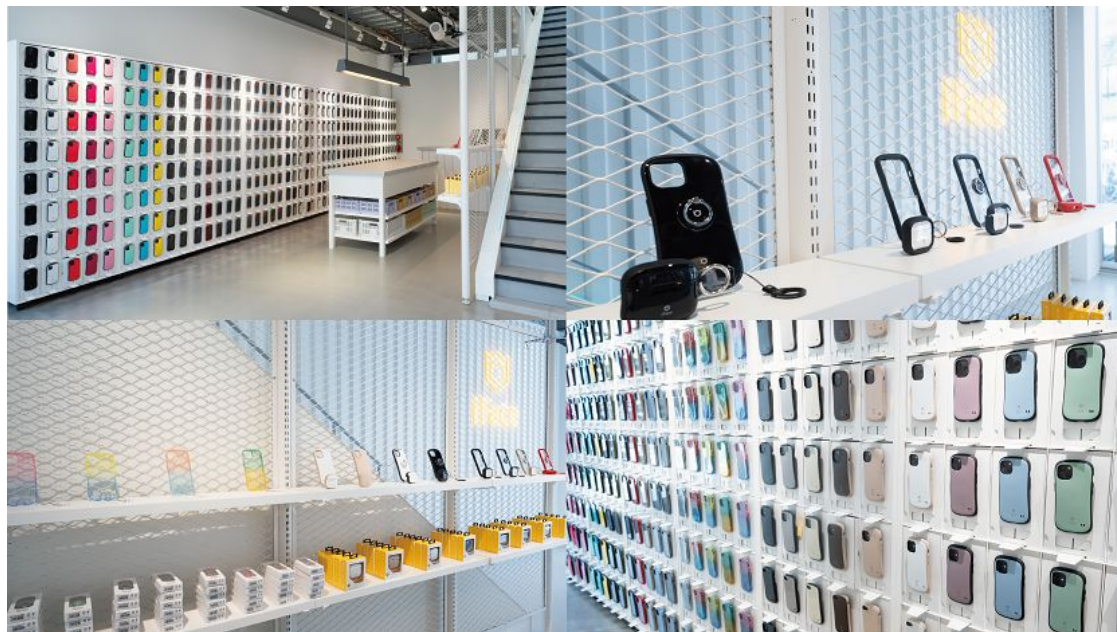


・Reflection Magnetic



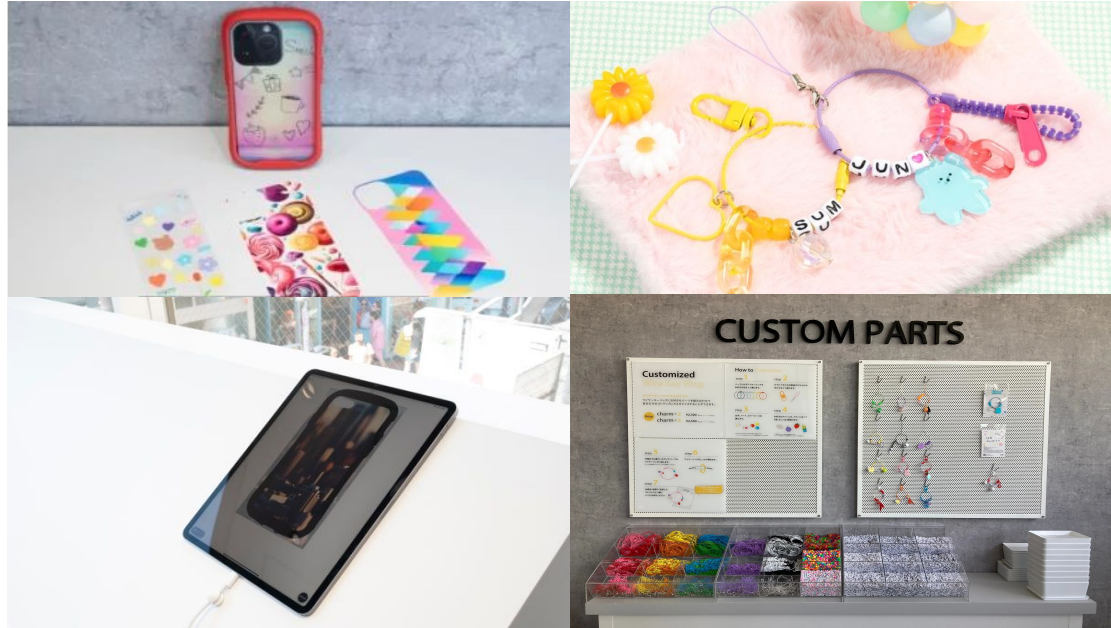
## iFace Lab

- コンセプトストアとなる『iFace Lab(アイフェイスラボ)』を8月4日(金)に東京・原宿キャットストリート沿いにオープン。
- 「ユーザーひとりひとりの自分らしさを追求する実験的なスペース」という意味を込めて命名。
- モバイルアクセサリのトレンドを常に生み出し、ユニークな企画を実施するための実験的なスペースとして活用。



## iFace Lab

- 自分だけのオリジナル製品として、AI自動画像生成でオリジナル画像やスタンプカスタマイズインナーシート作成体験およびカスタマイズモバイルアクセサリー作成体験を提供。
- その他随時様々なコラボレーション企画を実施予定。

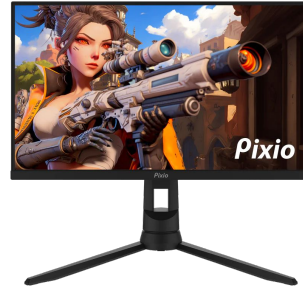


## ゲーミング アクセサリ事業

- 高性能新型モニターおよびオリジナルモニターアーム等の周辺アクセサリを展開し、商品ラインナップを更に拡充中。
- 新サービスとして、ふるさと納税返礼品およびサブスクリプションを当第1四半期より開始。顧客のニーズにあったサービス展開によりブランド認知向上を目指す。

商品開発

・PX248 PRO



・PS2D (デュアルモニターアーム)



新サービス

・ふるさと納税返礼品



・サブスクリプションサービス



## コスメティクス事業

- TV番組での紹介により認知が各段と向上。前期第4四半期より売上が飛躍的に伸びはじめ、事業ポートフォリオの形成を実現。
- 導入店舗数は 606店舗となり、順調に販路拡大中。
- さらなる販売拡大を目指すため、商品ラインナップの拡充と広告宣伝投資を継続。合わせて原価低減施策を具現化させ、モバイルライフ事業に次ぐ収益の柱を目指す。

### 主力商品

・ベースメイク商品  
(グロークッション等)



・スキンケア商品  
(シートマスク、トナーパッド等)



### 商品開発

・アクアセラムマスク



・セラムフィット ルースフェイスパウダー



## 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を実現。
- 今後は製造・仕入供給ラインの再構築による原価率の低減に着手。



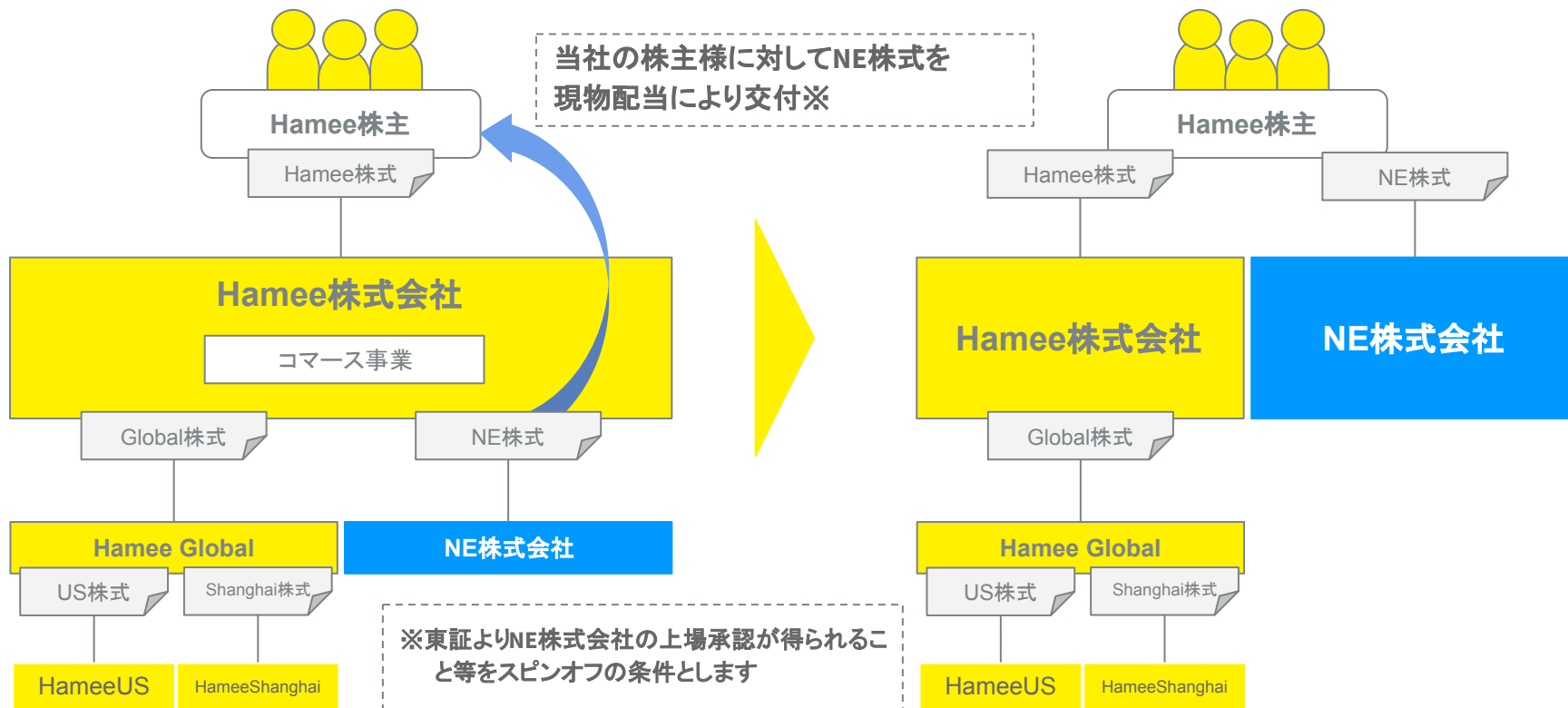
## IV. 組織再編

- NE株式会社の株式分配型スピノフ
  - 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ノ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株式会社のスピノフIPO(株式上場)
  - 株主の皆様のお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、スピノ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ノ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、スピノフ後も維持されます。従いまして、当社の株主の皆様は、**スピノフの結果、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。**



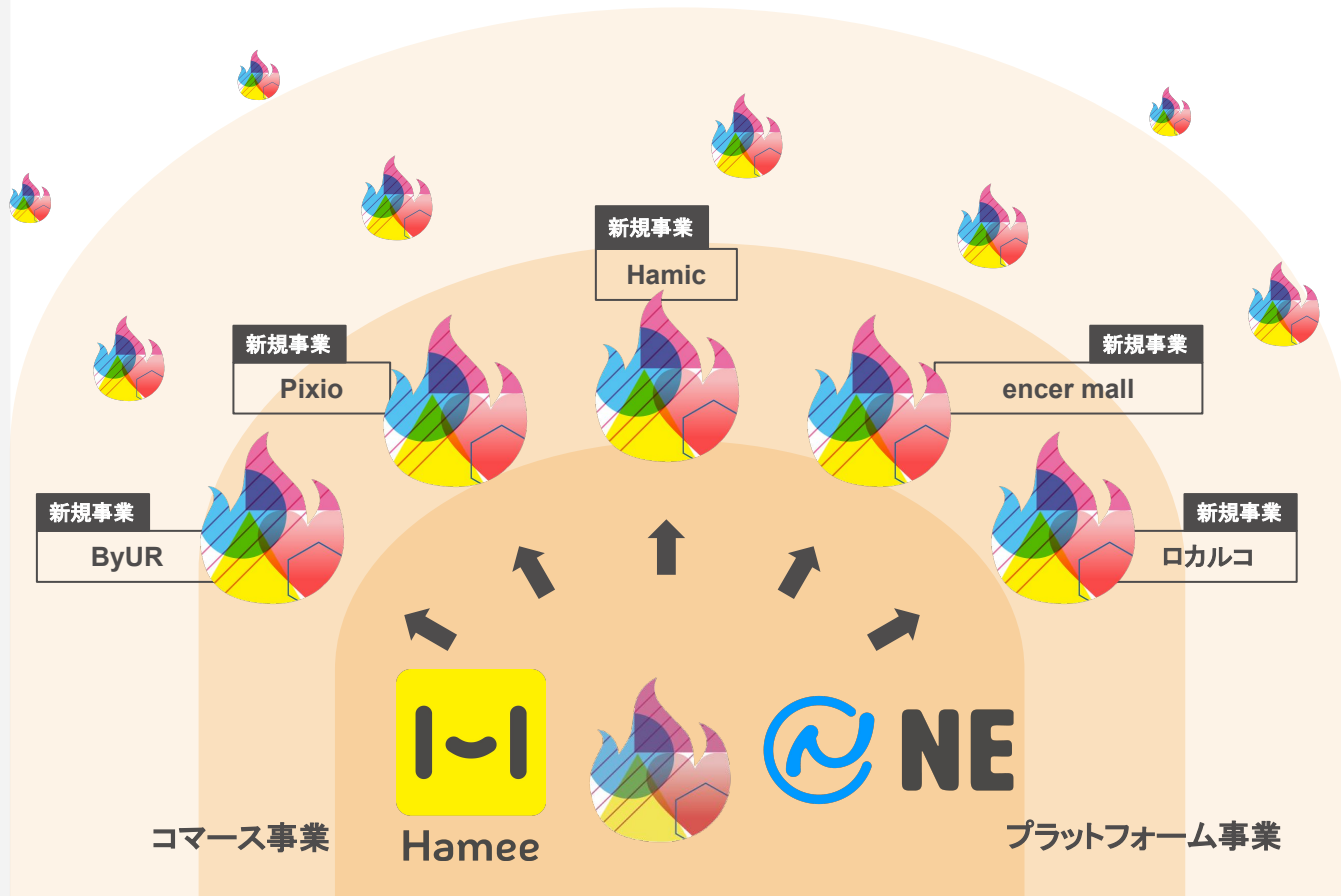
- 株主価値の最大化
  - 当社とNE株式会社それぞれ最適な経営環境のもとで課題解決に取り組み、事業の進化・成長を加速させ、中長期的な企業価値の一層の向上を目指します。
  - 成長戦略の自由度を担保したうえで業務提携やサービス展開の最善手を選択する機会を創出し、結果として2社の企業価値の総和が組織再編前の企業価値を超えることで、株主価値の最大化を実現します。
- ガバナンスの明確化
  - 当社とNE株式会社がそれぞれ上場企業として市場と対話することでガバナンスの明確化を図ります。
  - 2社の経営陣が直接的に資本市場からのガバナンスを意識することで経営の健全性を担保します。
- 意思決定の迅速化
  - 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。

## 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。



## V. 中期経営計画

## 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	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
コマースセグメント							
売上高	10,655	<b>13,032</b>	22.3%	<b>14,897</b>	14.3%	<b>17,128</b>	15.0%
モバイルライフ事業	7,157	<b>8,130</b>	13.6%	<b>8,515</b>	4.7%	<b>8,951</b>	5.1%
ゲーミングアクセサリ事業	769	<b>996</b>	29.5%	<b>1,100</b>	10.4%	<b>1,300</b>	18.2%
コスメティクス事業	294	<b>924</b>	213.5%	<b>1,706</b>	84.5%	<b>2,625</b>	53.8%
その他	101	<b>234</b>	130.9%	<b>234</b>	0.0%	<b>234</b>	0.0%
グローバル事業	2,332	<b>2,747</b>	17.8%	<b>3,341</b>	21.6%	<b>4,016</b>	20.2%
セグメント利益	696	<b>1,665</b>	139.3%	<b>1,898</b>	14.0%	<b>2,364</b>	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	<b>3,780</b>	11.7%	<b>4,511</b>	19.3%	<b>5,387</b>	19.4%
ネクストエンジン事業	2,400	<b>2,664</b>	11.0%	<b>3,151</b>	18.3%	<b>3,576</b>	13.5%
ロカルコ事業	509	<b>641</b>	25.9%	<b>801</b>	25.0%	<b>1,023</b>	27.7%
コンサルティング事業	472	<b>474</b>	0.3%	<b>558</b>	17.7%	<b>787</b>	41.1%
セグメント利益	1,509	<b>1,577</b>	4.5%	<b>2,201</b>	39.5%	<b>2,438</b>	10.8%

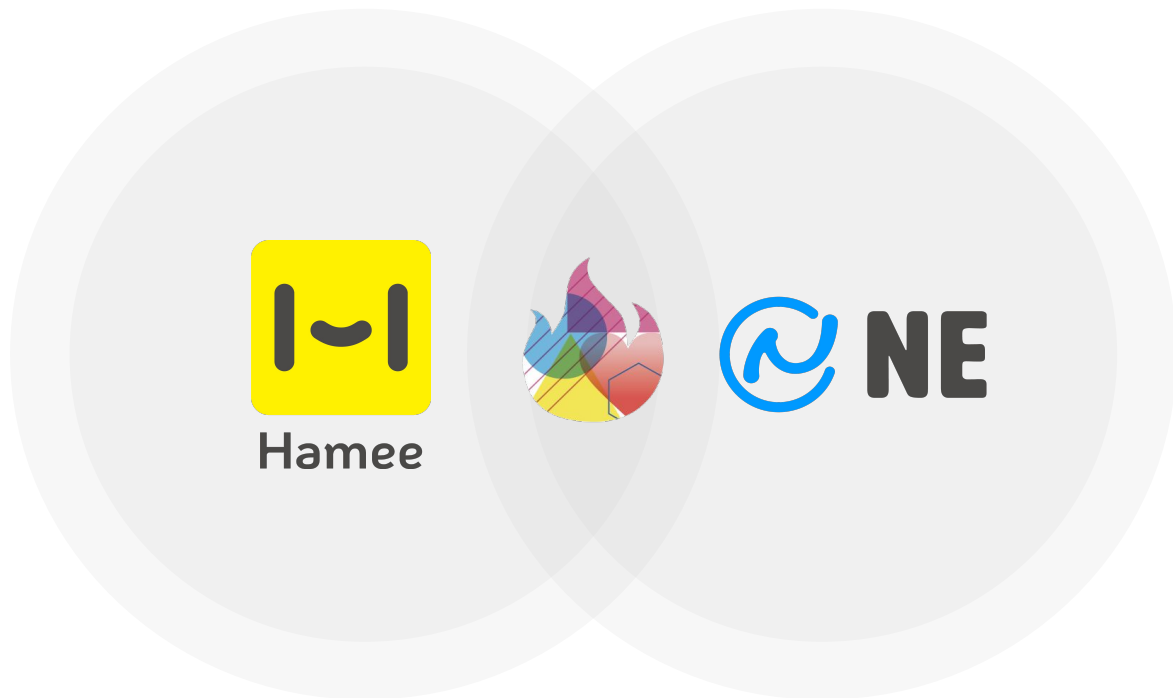
# APPENDIX ご参考



# 会社概要

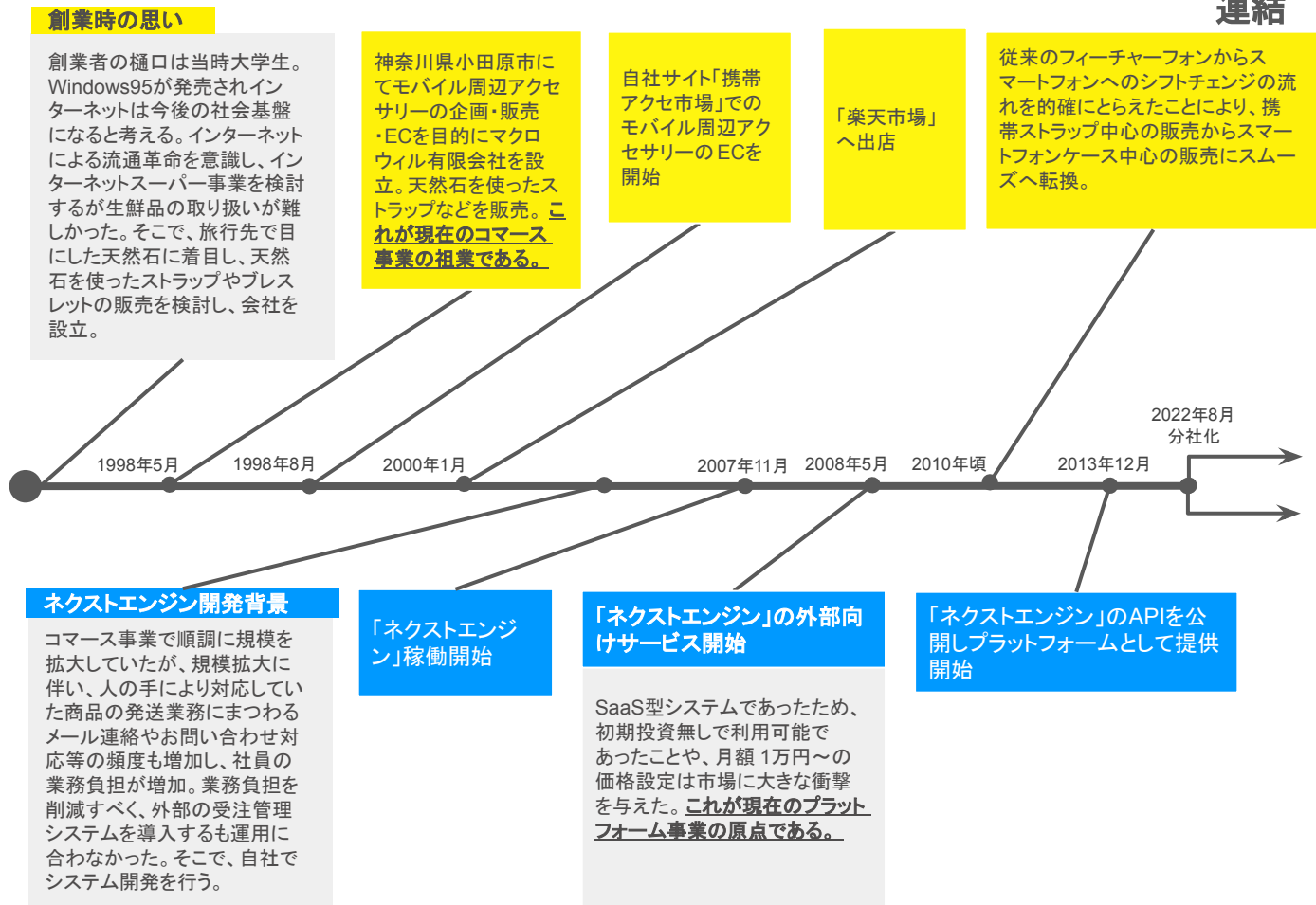
## 分社化

「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。

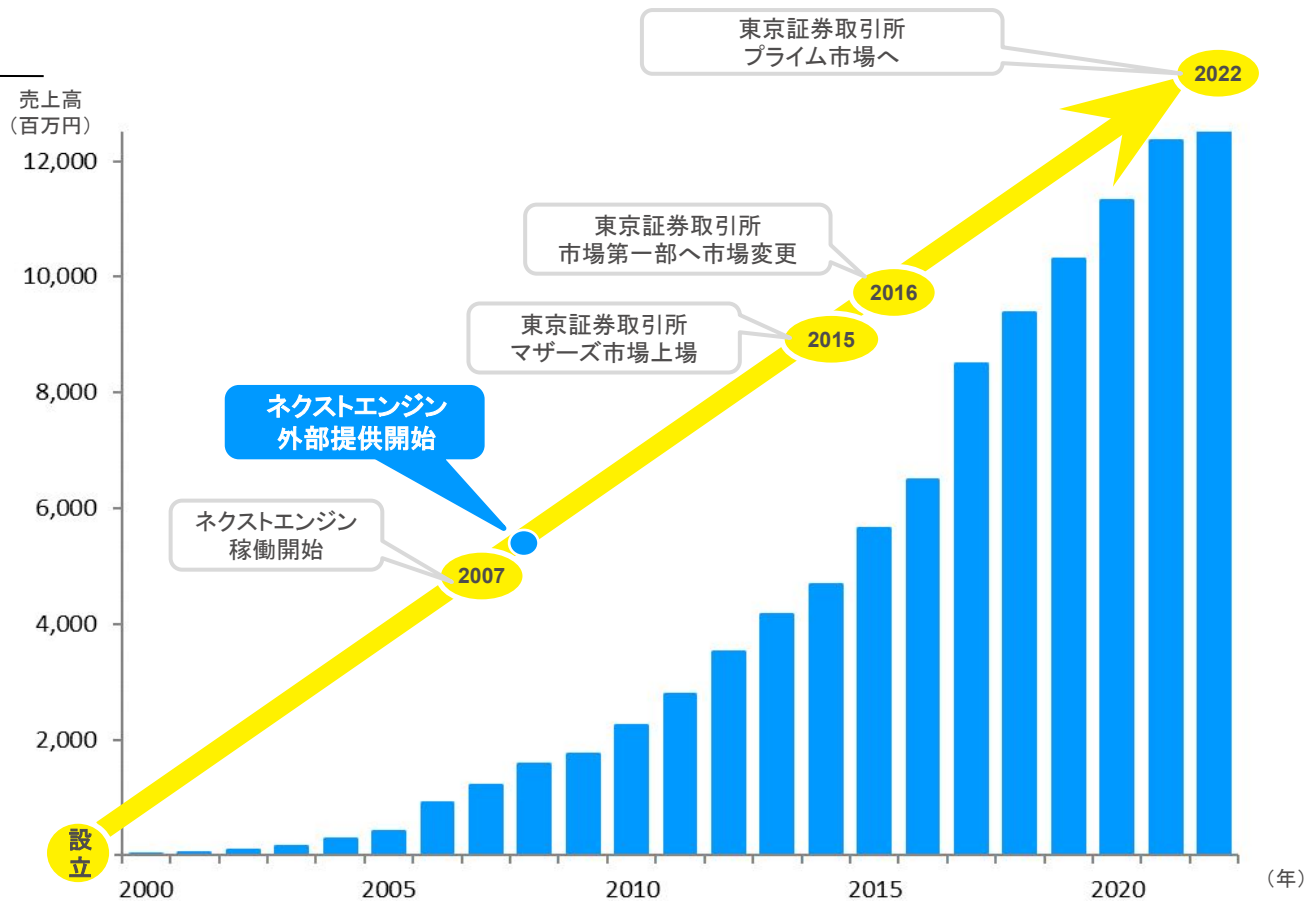


# 事業ヒストリー

## 連結



## 沿革(成長の軌跡)



# ビジネス概要

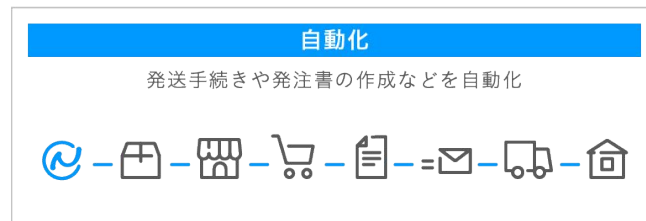
プラットフォーム



**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200件まで)	+	従量課金区分 (月間受注件数)	201件 } 400件	401件 } 1,000件	1,001件 } 3,000件	3,001件 } 5,000件	5,001件 } 7,000件	7,001件 } 10,000件	10,000件 }
		従量課金単価	35円	30円	25円	20円	15円	10円	5円
月額3,000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※

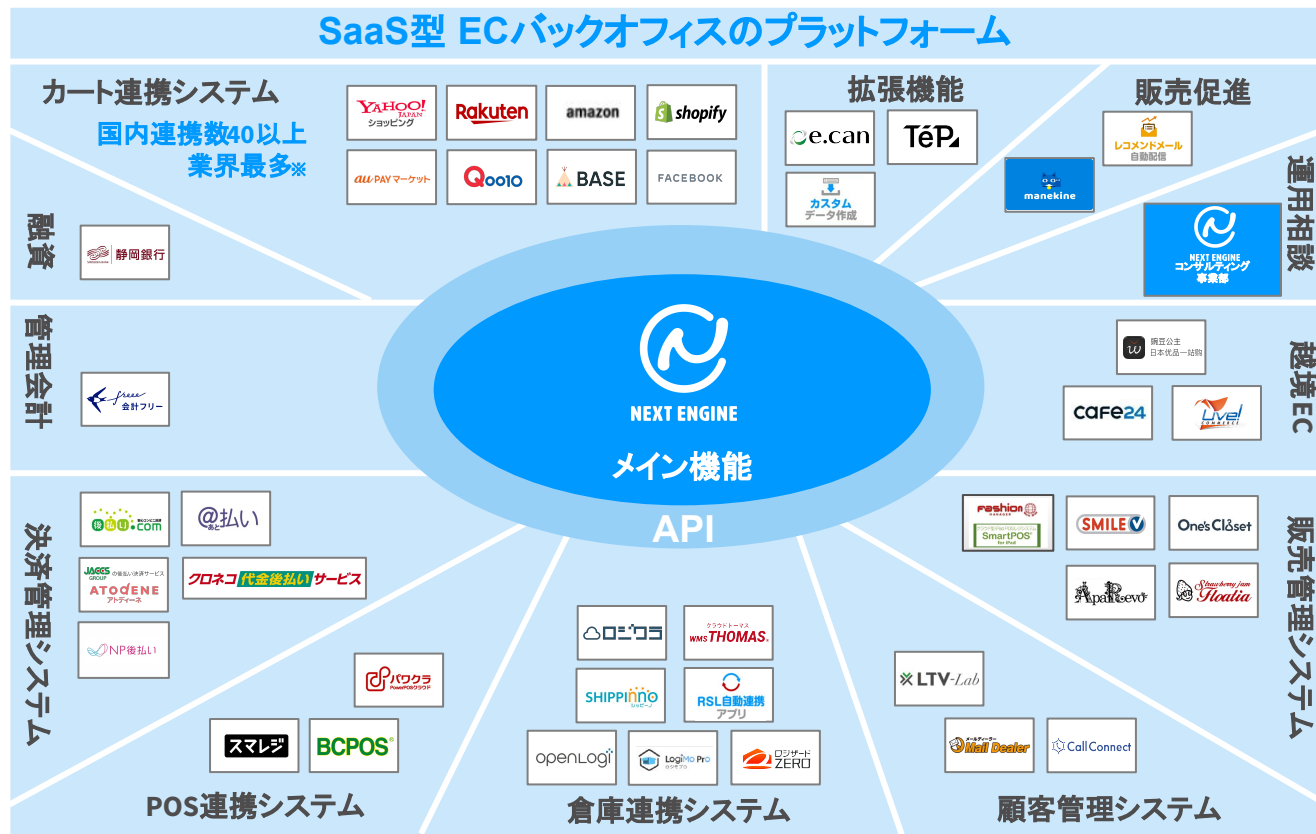
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼

※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

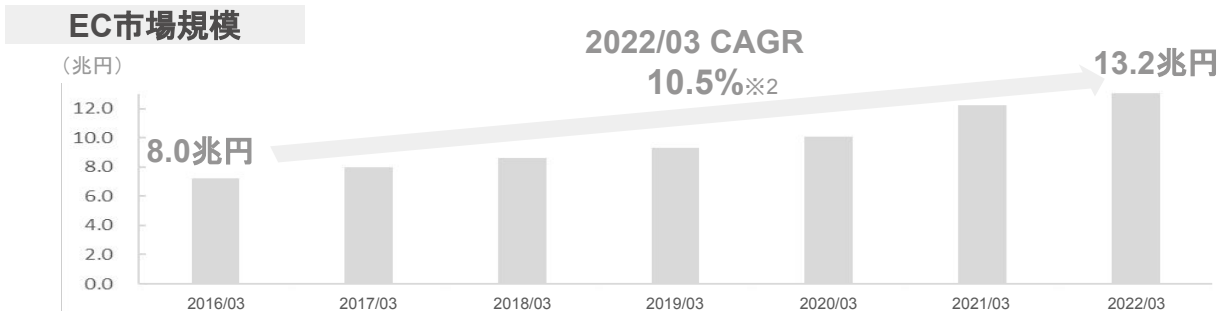
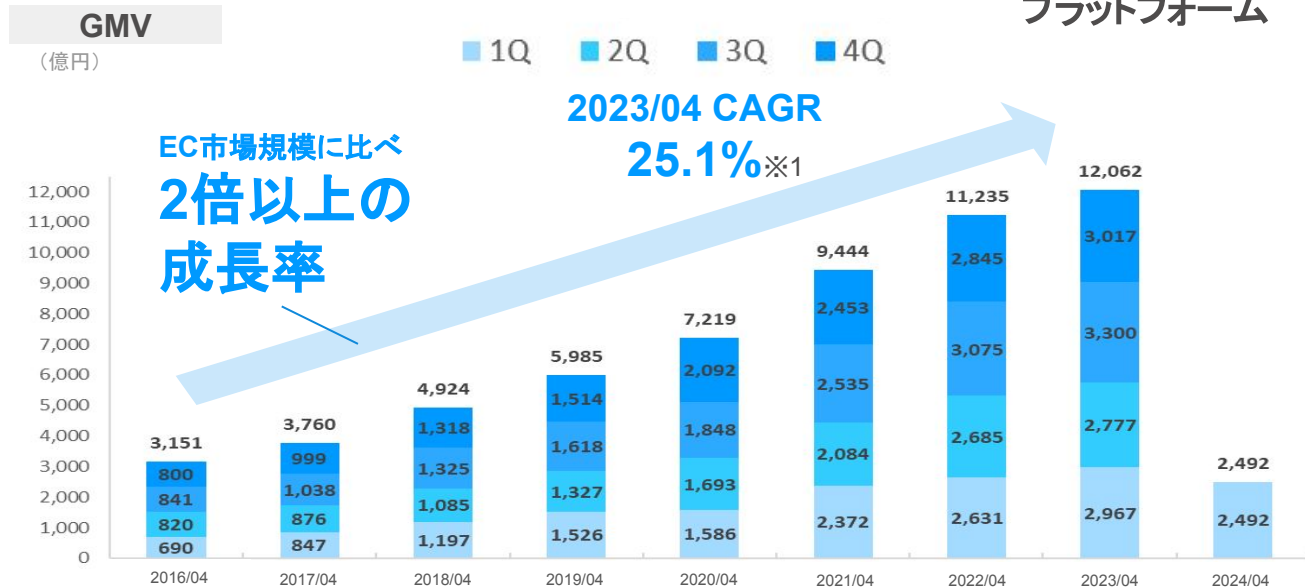
(一部掲載)



※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。

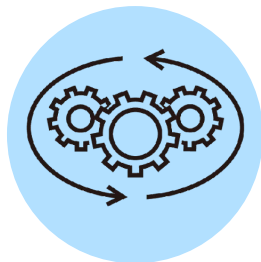
## コンサルティング事業 一事業内容

---



### 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

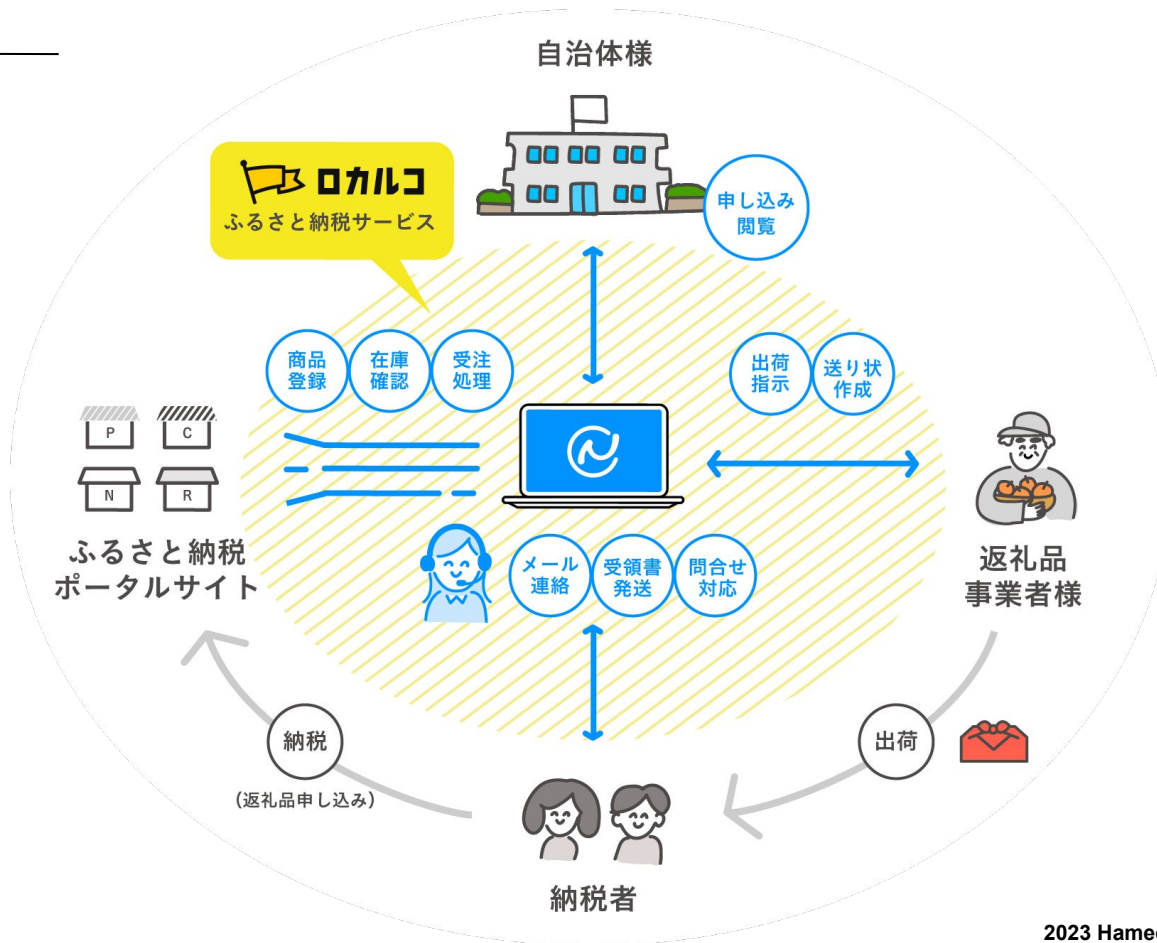
煩雑な業務が発生するECサイト運営を上流から下流まで、顧客の要望に応じて代行。



### 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

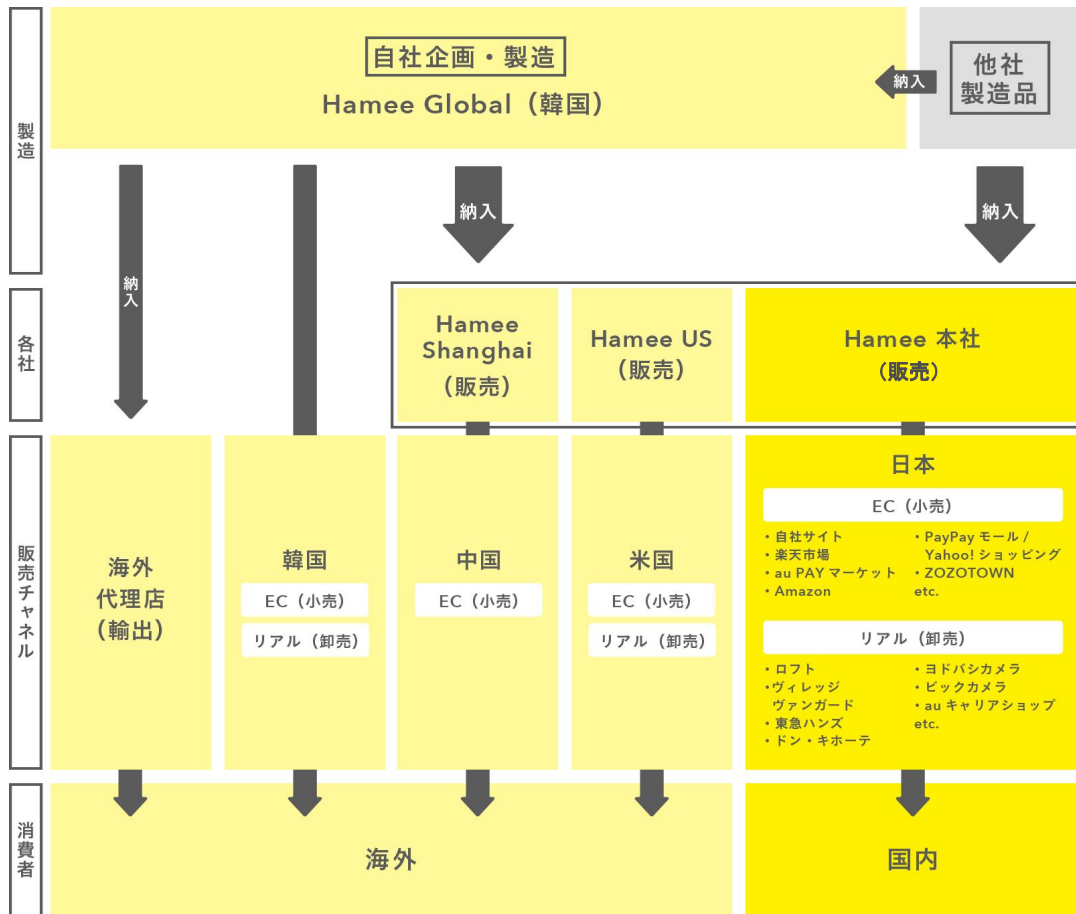


コマース



# 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



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。

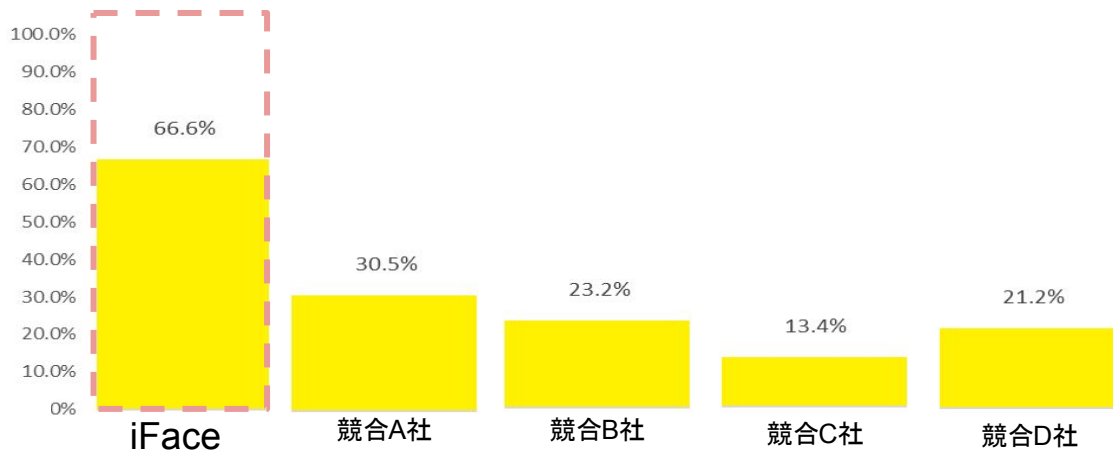
※20~24歳の女性を中心とした層として記載しています(2021年12月当社調べ)

# iFace — 認知度

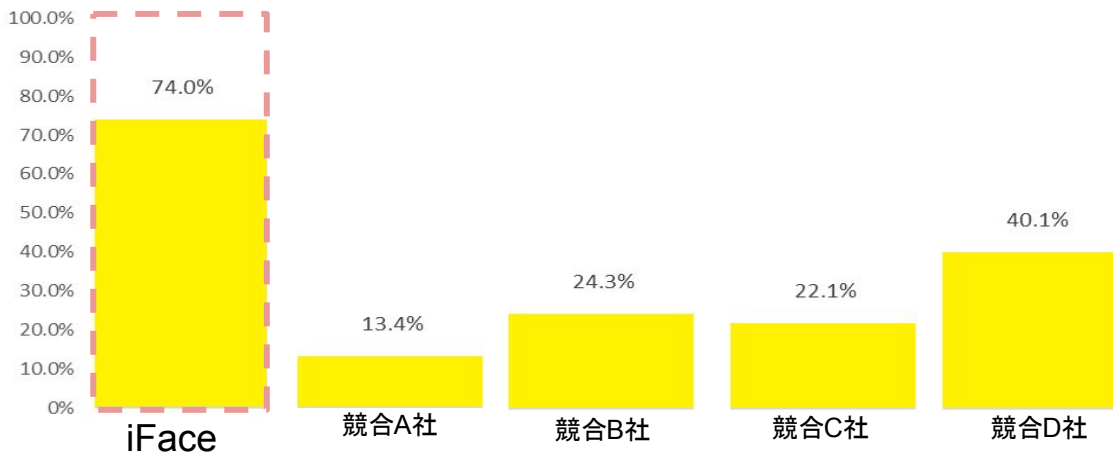
・他社ブランドに比べて、  
10代後半、20代前半の  
女性にて圧倒的な認知度

※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



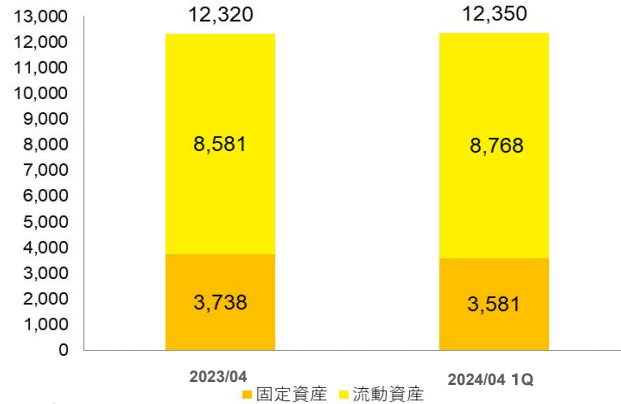
### ・Grip On Silicone Case



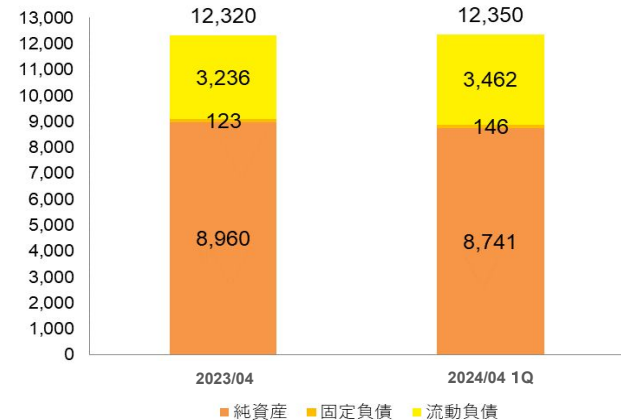
# 参考情報

# 24年4月期 1Q 連結貸借対照表

(百万円)



(百万円)



単位:百万円

流動資産		
現金及び預金	3,175	△ 359
受取手形及び売掛金	1,781	△ 15
商品	1,925	281
その他	1,836	239

固定資産		
有形固定資産	1,548	40
無形固定資産	827	1
投資その他	1,205	△ 199

流動負債		
短期借入金	1,700	400
その他	297	99

固定負債		
その他	112	0

純資産		
利益剰余金	7,337	△ 496

# ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2023/4					2024/4
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
契約社数(社)	5,560	5,598	5,651	5,772	5,772	5,917
導入店舗数(店)	43,049	44,221	45,116	45,937	45,937	46,865
GMV(億円)	2,967	2,777	3,300	3,017	12,061	24,923
ARPU(円)	35,833	34,434	36,864	34,977	35,527	35,392
月次解約率	0.80%	1.04%	0.95%	1.00%	0.95%	0.94
受注処理件数(万件)	3,924	3,587	4,117	3,731	15,359	3,496
LTV(Lifetime Value)(円)	4,493,902	3,323,480	3,881,696	3,500,899	3,799,994	3,784,611

\*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)

				2023/4				2024/4
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高			モバイルライフ事業	1,557	2,025	1,736	1,838	1,613
			ゲーミングアクセサリ事業	188	159	230	190	180
			コスメティクス事業	23	47	72	151	317
			新規事業投資	18	18	25	38	29
			国内コマース合計	1,798	2,257	2,064	2,218	2,139
			グローバル事業	543	458	795	534	397
			コマースセグメント合計	2,331	2,709	2,860	2,753	2,537
			ネクストエンジン事業	597	580	618	603	628
			コンサルティング事業	120	148	103	100	100
			ロカルコ事業	55	90	323	39	52
			プラットフォームセグメント合計	774	819	1,045	743	781
			売上高合計	3,106	3,527	3,908	3,496	3,316



# 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)

				2023/4				2024/4
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
セグメント 利益			モバイルライフ事業	313	410	324	174	324
			ゲーミングアクセサリ事業	2	7	0	△7	△4
			コスメティクス事業	△110	△138	△136	△104	△68
			新規事業投資	△54	△57	△51	△96	△62
			機能部署	△26	△26	△17	△35	△83
		国内コマース合計	134	202	120	△69	106	
		グローバル事業(未実現利益等含む)	35	15	171	97	△19	
		コマースセグメント合計	159	217	291	27	87	
		プラットフォームセグメント合計	322	333	538	315	349	
		セグメント利益合計	482	550	829	342	436	
調整額				△234	△224	△234	△241	△261
営業利益				248	326	595	101	174

## 株主還元 —1株当たり配当

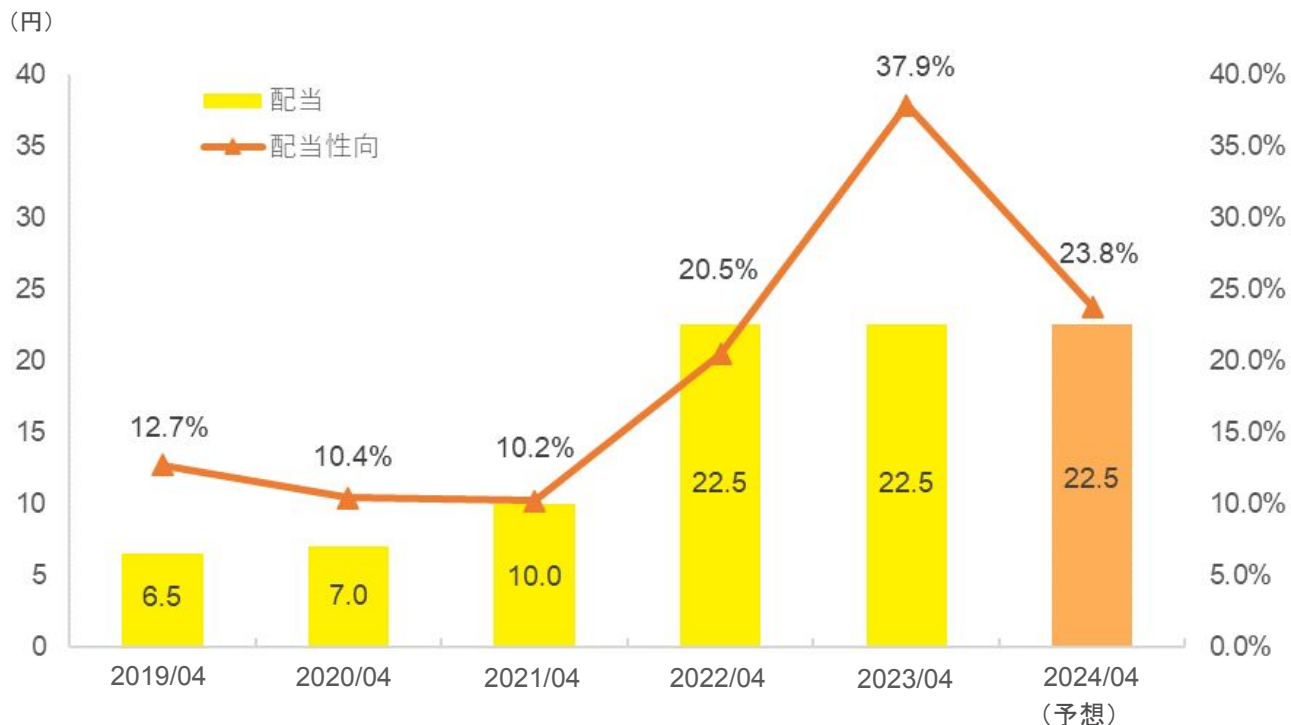
### ① 業績連動

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>