

2019年6月期

# 決算説明資料

2019年8月22日

株式会社AmidAホールディングス

(東証マザーズ:7671)

1 事業概要

2 2019年6月期 決算概要

3 2020年6月期 業績予想

4 今後の成長戦略

5 参考資料

# 1 事業概要

# 事業概要 / 組織図



当社グループは、当社と連結子会社2社で構成され、当社は持株会社であります。子会社の株式会社ハンコヤドットコムにおいて、印鑑を中心としたEC通販事業を行っており、現在の主軸事業となっております。また、株式会社AmidAにおいて、WEBマーケティング分野におけるノウハウを活用し、ECサイトの集客・接客・データ分析・改善及び開発からシステム保守までWEBマーケティングの全プロセスをワンストップで提供するデジタルマーケティング事業を展開しております。



# 事業概要 / 一気通貫ビジネスモデル



専門性を持ったグループ会社が連携する一気通貫型ECビジネスモデルを実現。

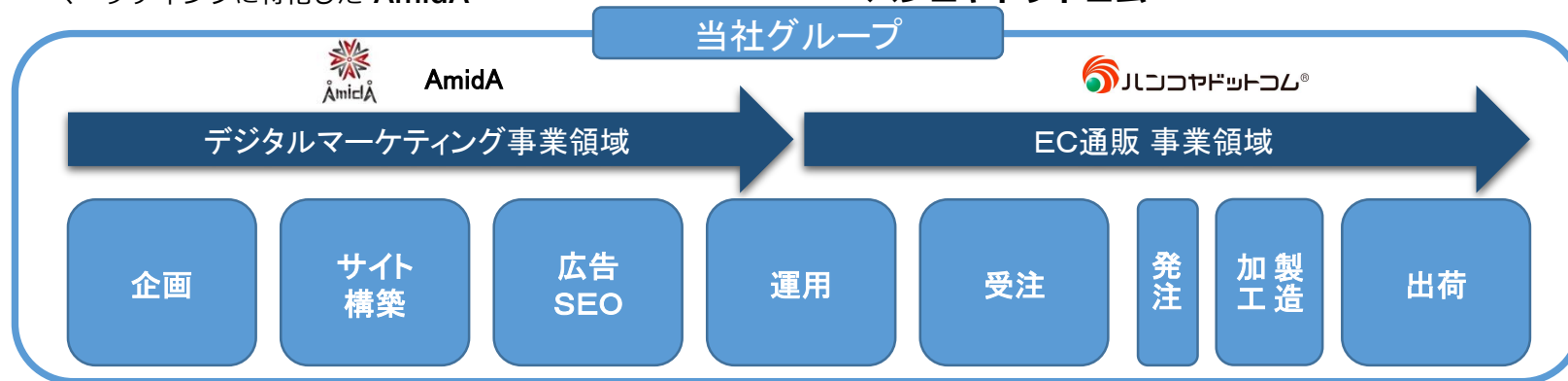
## デジタルマーケティング事業

集客をはじめ、EC通販事業に関わるWEBマーケティングに特化した AmidA



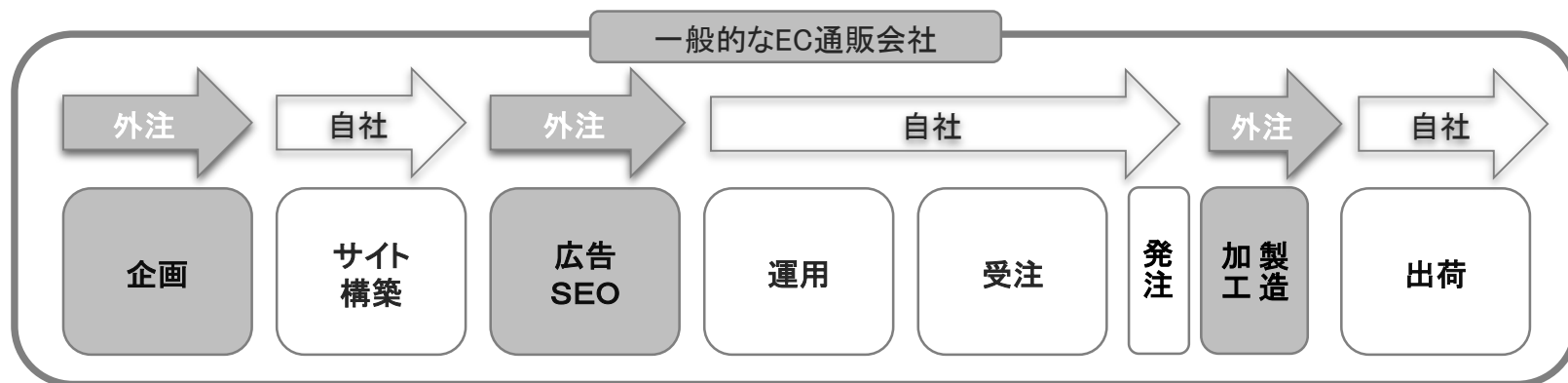
## EC通販事業

お客様の窓口となるEC通販事業に特化したハンコヤドットコム



EC通販事業に特化した株式会社ハンコヤドットコムとEC通販事業に関わるWEBマーケティングに特化した株式会社AmidAという、それぞれ専門性をもったグループ会社が連携、グループ会社内で販売戦略の企画からECサイトの構築、広告・SEO対策※等のサイト集客、EC通販事業（受注、製造、加工、発注、出荷）までを行う一気通貫型ECビジネスモデルを構築しております。それにより、原価率の低減や当日又は翌日出荷を実現する体制を特徴としております。

※SEOとは、Search Engine Optimizationの略であり、検索結果で自社サイトを多く露出するための手法のことです。



# 事業概要 / 独自ドメインの集客力



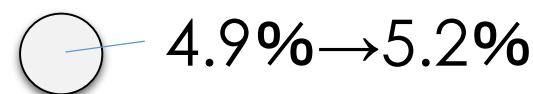
WEBマーケティング分野におけるノウハウを活用し、自社グループサイトへ集客をすることで、顧客の多くが自社グループサイトを利用しています。またECモールに出店している店舗は、価格の店舗比較表示がされるなど、価格競争に陥りやすい状況ですが、自社グループサイトで運営することで抑制することができます。

ECモールサイトに頼らない、自社グループサイトへの集客を実現することで、自社グループサイトと各モールの売上構成比は、以下の通りとなっております。



2018年6月期    2019年6月期

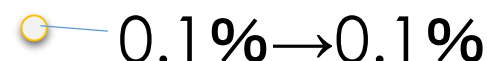
ECモール：楽天市場



ECモール：Yahoo!ショッピング



ECモール：Amazon



※ハンコヤドットコム グループサイト  
ショッピングモール売上割合(%)

2

## 2019年6月期 決算概要

## 業績ハイライト

**売上高** 2,718百万円 (前年同期比 1.0%減、計画比 9.3%減)

**当期純利益** 148百万円 (前年同期比 27.2%減、計画比 19.6%減)

## トピックス

### EC通販事業

- 西日本における物流拠点(関西ゲートウェイ)の開設、繁忙期に向けた体制づくり(製造機械の増設等)
- 改元、ゴールデンウィークの長期化、G20サミットの影響

### デジタルマーケティング事業

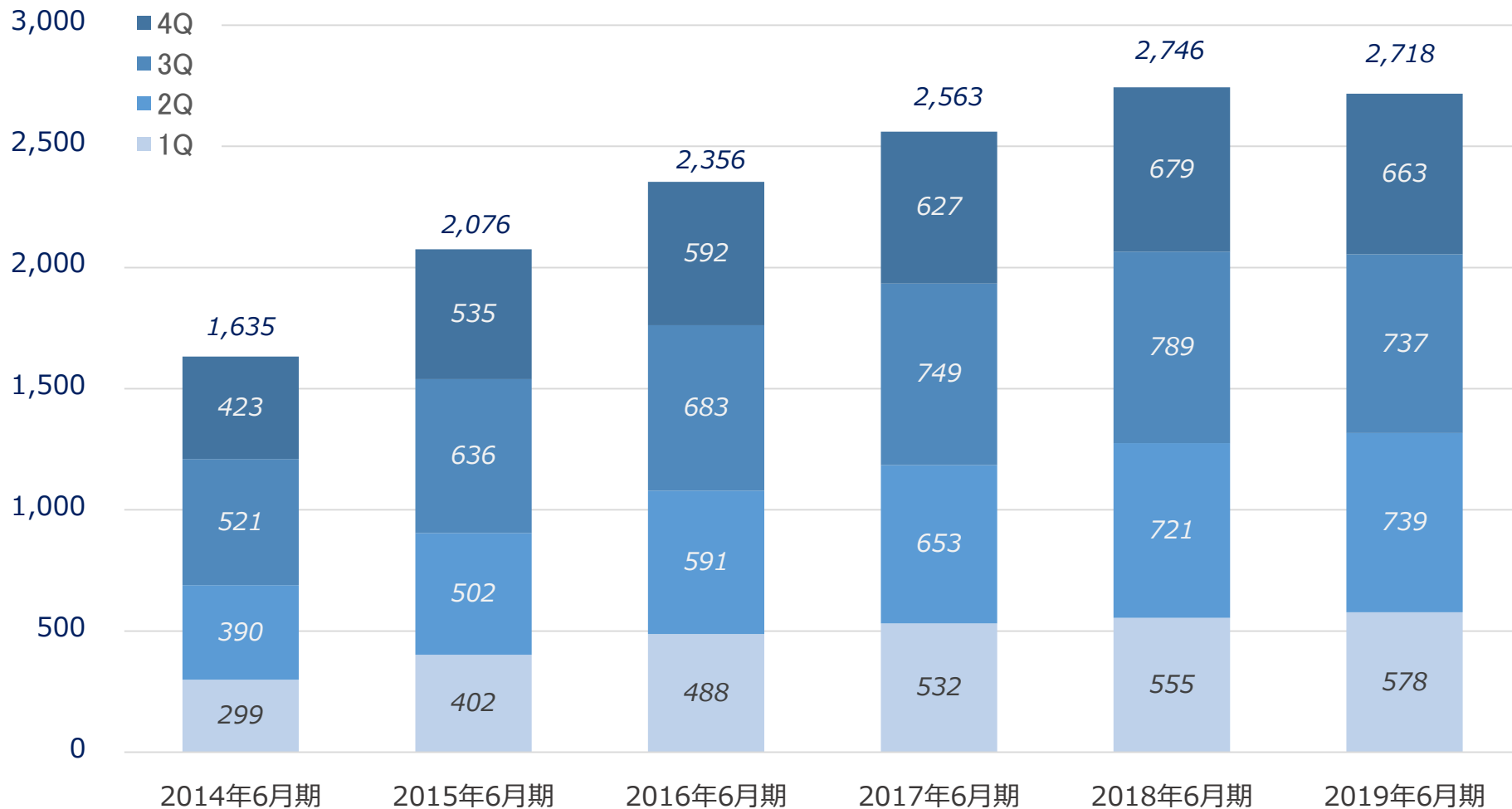
- 採用計画11名 (8名入社、入社承諾者1名)
- スマートフォンを利用したポイント及びスタンプシステムの有料サービス開始 (2018年11月)



# 売上高の推移



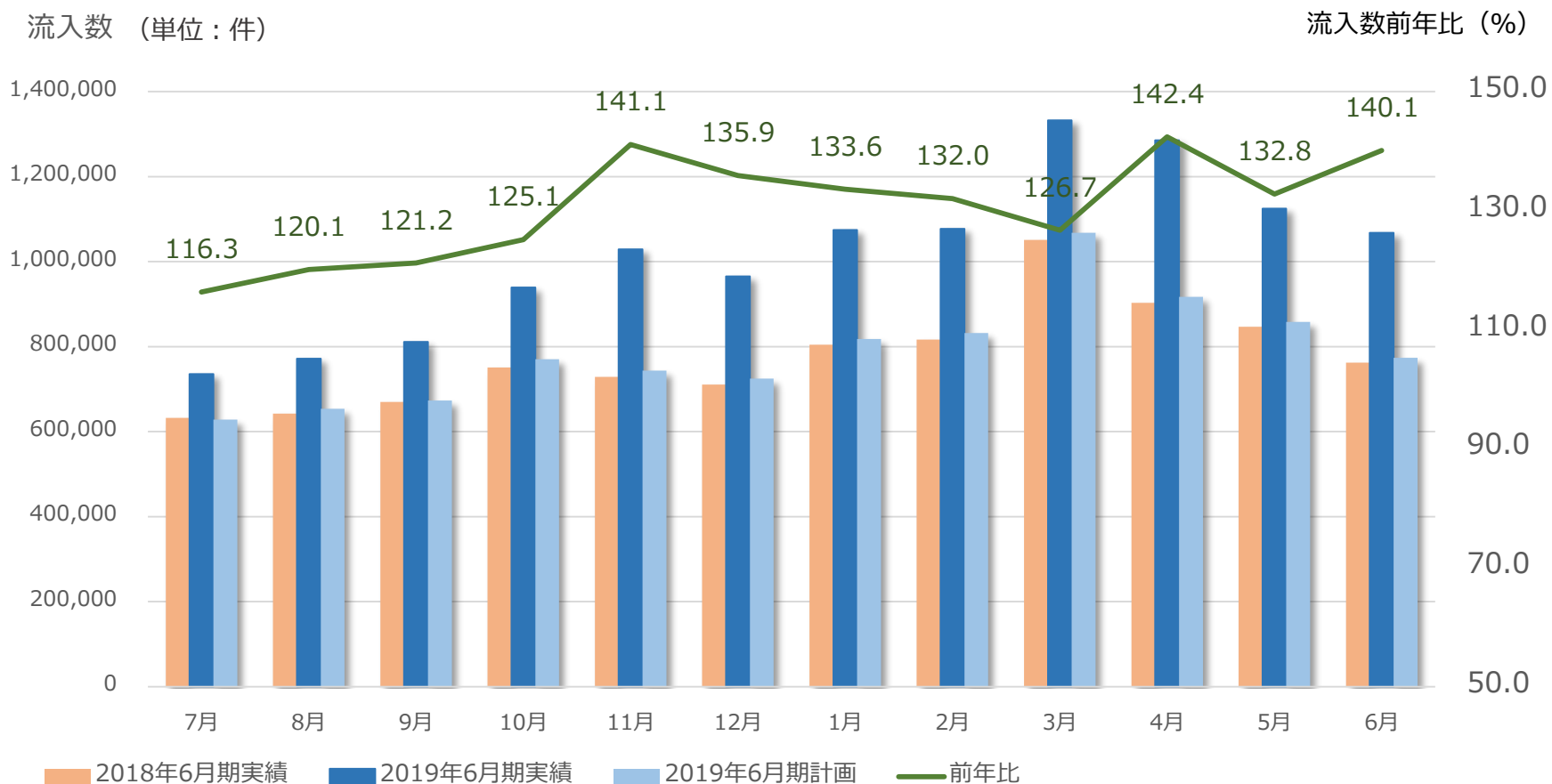
(単位:百万円)



# KPI 流入数

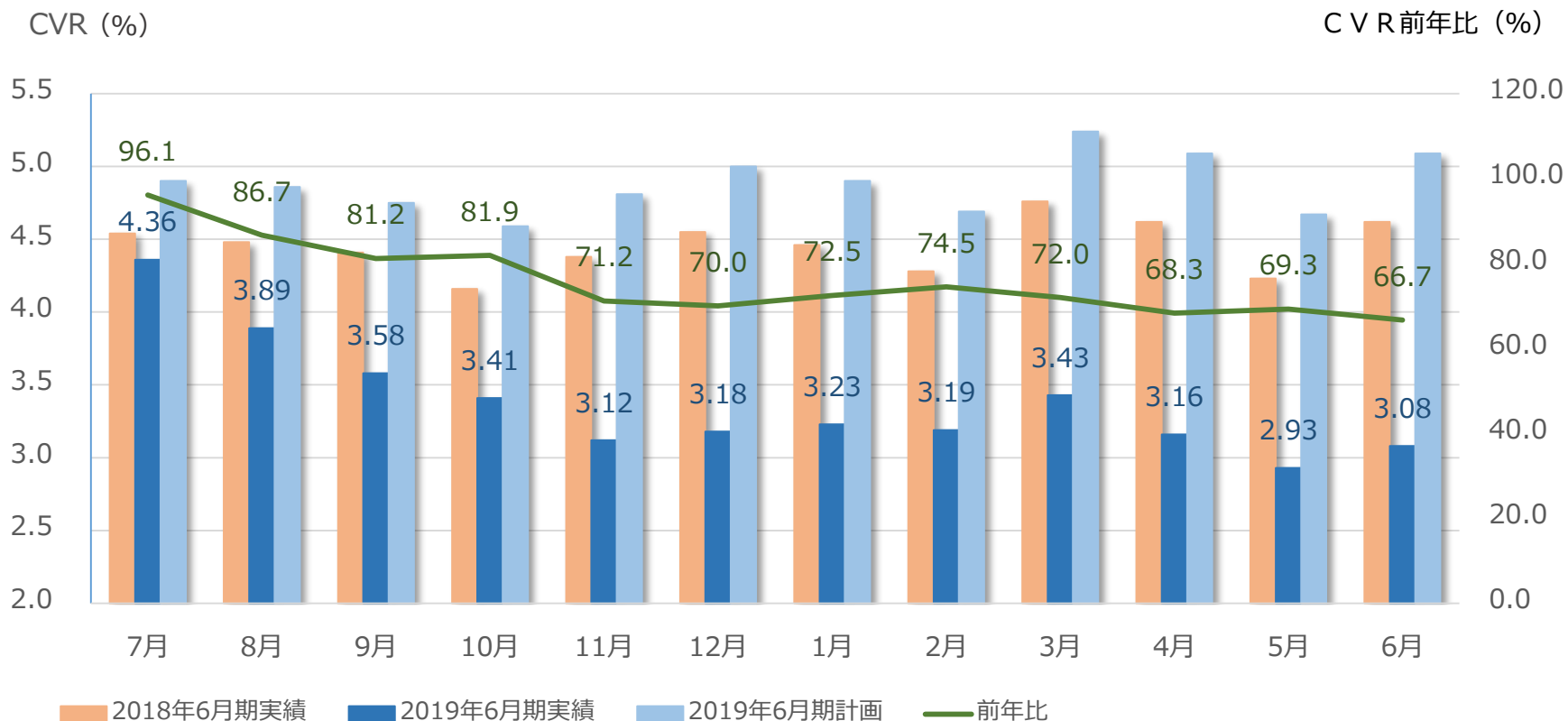


## ユーザーが当社グループのWEBサイトに訪問する数



▶ 情報系サイト「印鑑うんちく事典」や「お役所手続き事典」などの 流入数が増加

## 流入数のうち、購入に至った割合

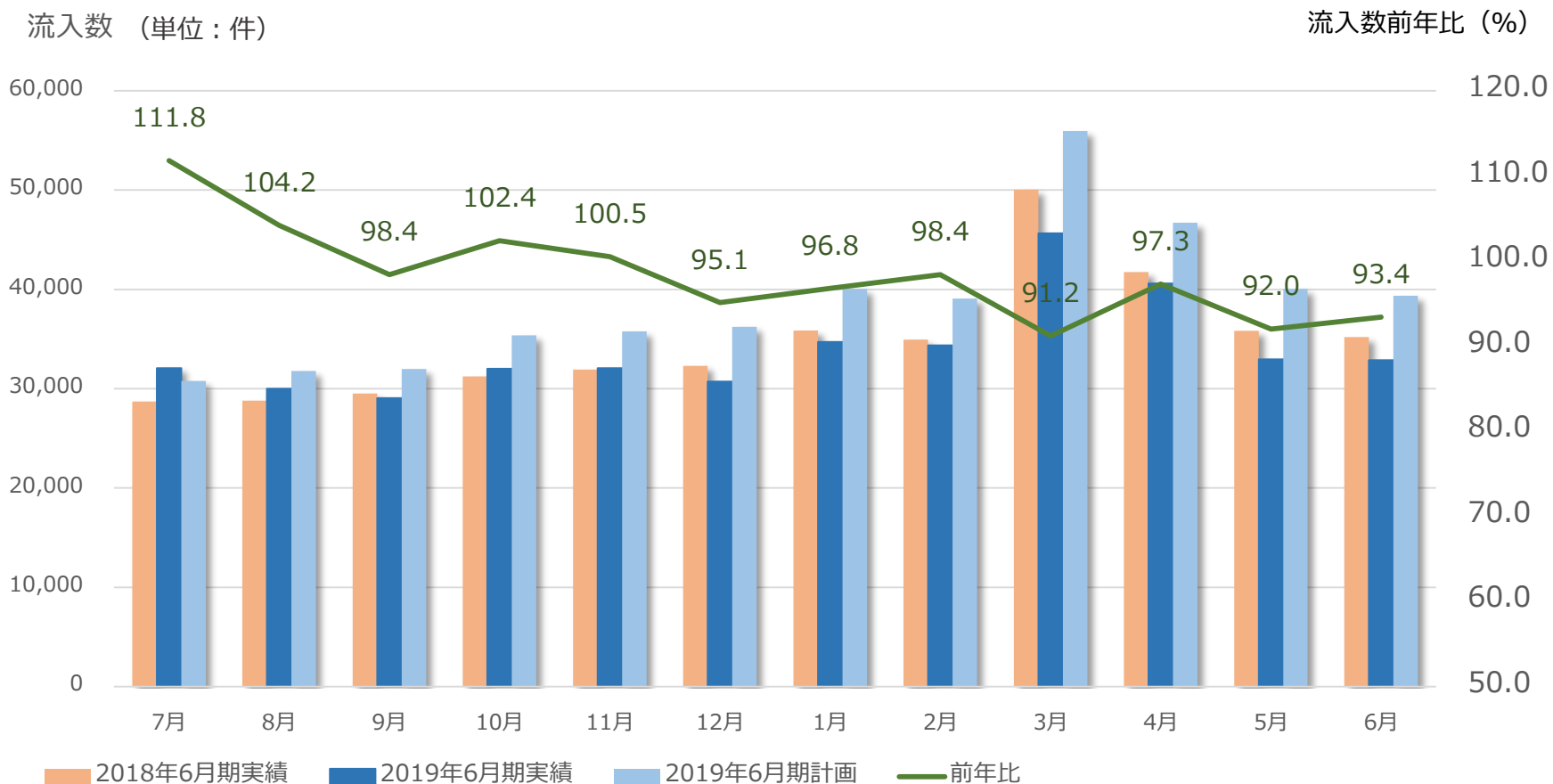


▶ 購入を検討する段階の情報系サイトの流入が増加したことで、CVRが低下

# KPI 受注件数



## 流入数のうち、購入に至った件数



▶ 購入を検討する流入が増加したことでCVRが低下し、購入に至った件数が減少

# BIGキーワード 検索表示順位



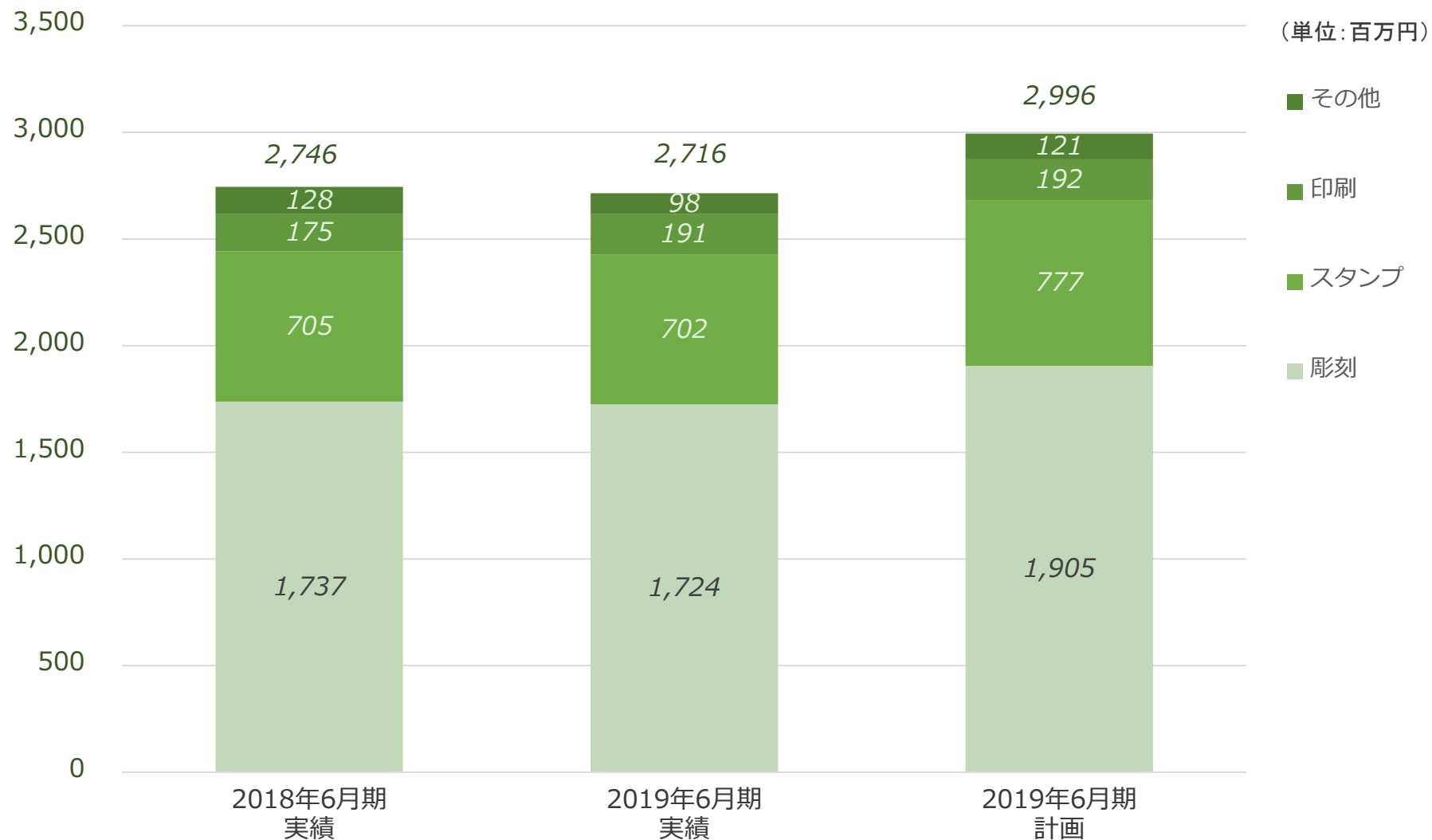
(2019年6月期)

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	平均
印鑑	3.2	4.4	5.0	5.0	4.8	5.1	5.3	4.7	3.9	3.6	2.8	3.7	4.3
はんこ	2.9	4.3	4.9	4.3	4.6	4.8	4.9	4.2	4.6	4.5	3.4	3.1	4.2
実印	1.0	2.0	2.9	3.1	3.1	3.1	2.9	2.6	2.0	3.2	1.0	1.0	2.3
平均	2.4	3.6	4.3	4.1	4.2	4.3	4.4	3.8	3.5	3.8	2.4	2.6	<b>3.6</b>
前年差	0.9	2.1	2.9	2.6	2.6	2.9	2.6	1.9	2.1	1.8	0.3	0.4	1.9

(2018年6月期)

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	平均
印鑑	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	1.2	2.1	2.6	1.2	1.9	2.3	2.8	1.6
はんこ	1.2	1.1	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.0	1.6	2.2	2.3	1.3
実印	1.9	2.2	2.0	2.6	2.7	2.0	2.0	2.0	2.1	2.4	1.7	1.6	2.1
平均	1.4	1.5	1.3	1.5	1.6	1.4	1.7	1.9	1.4	2.0	2.1	2.2	1.7

# EC通販事業 商材区分別売上



# 2019年6月期 連結業績概要



(単位:百万円)

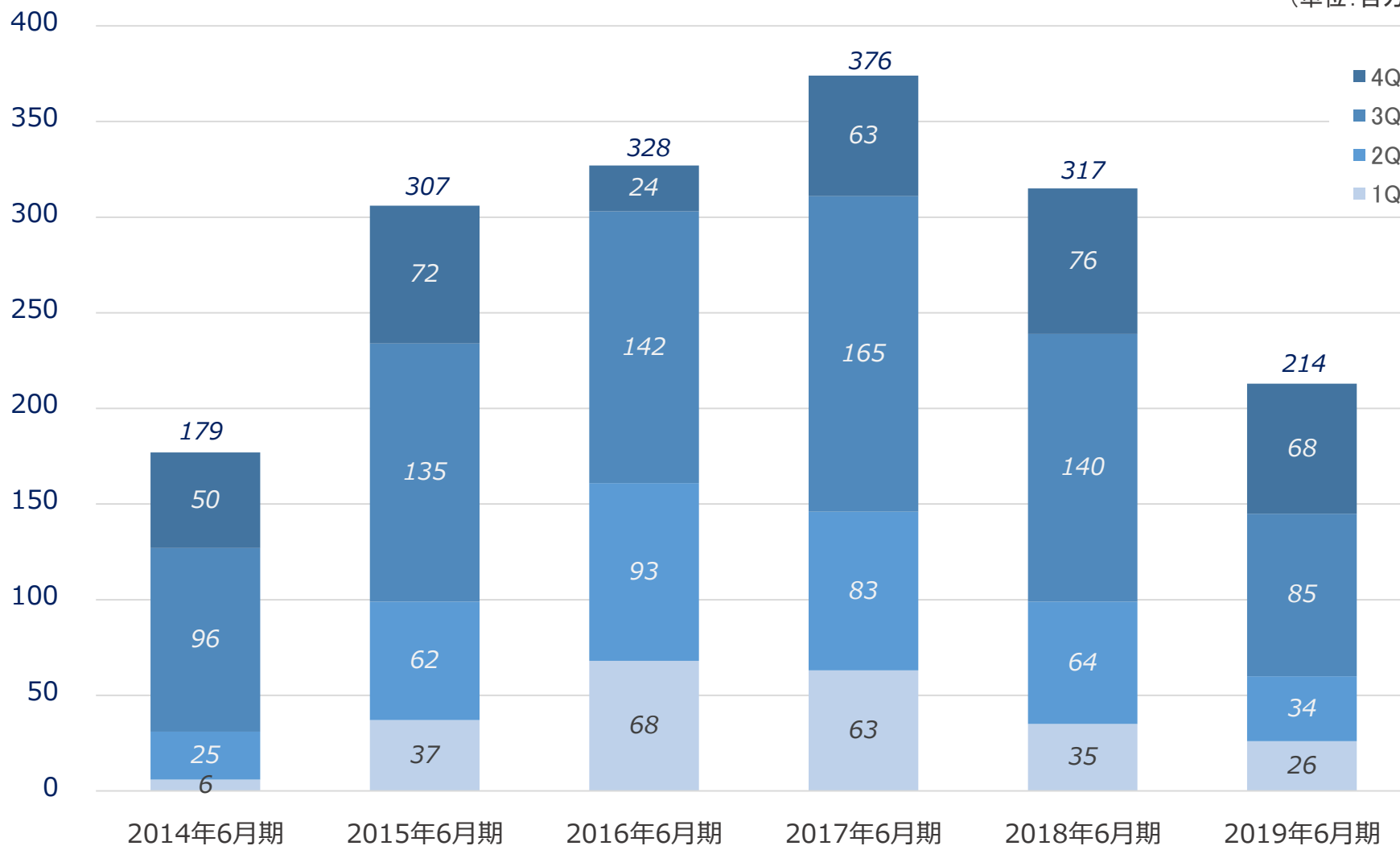
	2018年6月期	2019年6月期	前年同期比
売上高	2,746	<b>2,718</b>	99.0%
売上総利益	1,525	<b>1,441</b>	94.5%
販売費及び一般管理費	1,207	<b>1,208</b>	100.1%
営業利益	317	<b>232</b>	73.2%
経常利益	317	<b>214</b>	67.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	203	<b>148</b>	72.8%

- ▶ 売上高 E C通販事業における彫刻、スタンプはほぼ横ばい。ポイント引当の増加による減少
- ▶ 売上総利益 E C通販事業における製造コスト(労務費及び外注費等)の増加及び既製品(カレンダー等)の増加による売上原価の増加により減少
- ▶ 販売費及び一般管理費 流入経路の多様化に対する広告宣伝費及び販売促進費の増加、給与テーブルの見直しによる人件費の増加
- ▶ 経常利益 株式交付費及び上場関連費用17百万円計上による減少

# 経常利益の推移



(単位:百万円)



▶ 上場関連費用：1Q 2百万円、2Q 15百万円を計上



# 季節変動要因



EC通販事業では、需要期の異なる商材を取り扱っていることから、売上の構成に一定の季節変動があります。また、利益面においては、商材によって売上総利益率が異なることにより、季節変動性の要因となっております。2019年6月期の変動推移は以下のとおりです。

	2019年6月期連結会計年度(自 2018年7月1日 至 2019年6月30日)				
	第1四半期 (7~9月)	第2四半期 (10~12月)	第3四半期 (1~3月)	第4四半期 (4~6月)	合計 (通期)
売上高(百万円)	578	739	737	663	2,718
構成比(%)	21.3	27.2	27.1	24.4	100.0
経常利益(百万円)	26	34	85	68	214
構成比(%)	12.6	15.8	40.0	31.6	100.0

# 連結貸借対照表



(単位:百万円)

	2018年6月期末	2019年6月期末	増減額
流動資産	1,105	1,350	+244
固定資産	512	490	△21
資産合計	1,618	1,840	+222
流動負債	363	295	△68
固定負債	129	132	+2
純資産	1,125	1,413	+287
負債・純資産合計	1,618	1,840	+222

- ▶ 流動資産 現金及び預金の増加により207百万円増加
- ▶ 純資産 新株発行により139百万円増加、当期純利益148百万円

# キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)

	2018年6月期	2019年6月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	292	157	△135
投資活動による キャッシュ・フロー	△49	△66	△17
財務活動による キャッシュ・フロー	△9	117	+127
現金及び現金同等物の増減額	233	207	△25
現金及び現金同等物の期末残高	761	969	+207

- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フロー 税金等調整前当期純利益 214百万円
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フロー 有形固定資産の取得による支出 60百万円
- ▶ 財務活動によるキャッシュ・フロー 株式の発行による収入 134百万円

3

## 2020年6月期連結業績予想

# 2020年6月期連結業績予想



(単位:百万円)

	2019年6月期 実績	2020年6月期 計画	前年同期比
売上高	2,718	<b>2,832</b>	104.2%
売上総利益	1,441	<b>1,498</b>	104.0%
販売費及び一般管理費	1,208	<b>1,335</b>	110.5%
営業利益	232	<b>163</b>	70.3%
経常利益	214	<b>163</b>	76.0%
親会社株主に帰属する 当期期純利益	148	<b>152</b>	102.9%

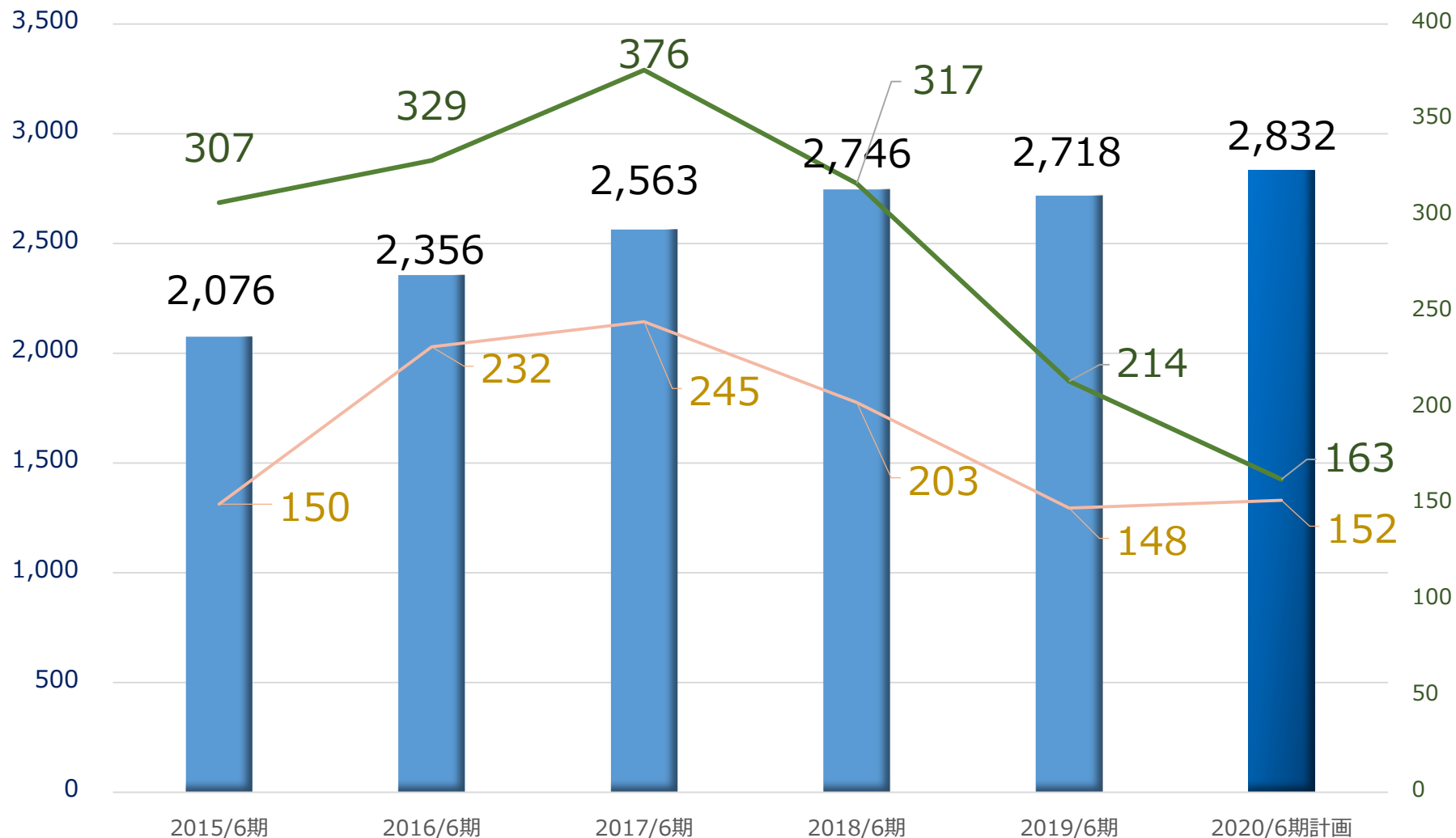
- ▶ 売上高 流入数前期比3.7%増、C V R前期比0.1%増、客単価前期比1.4%減を見込んでおります。
- ▶ 販売費及び一般管理費 ブランディングプロモーション費用として50百万円を見込み、販売費前期比16.3%増、人件費前期比9.9%増
- ▶ 特別利益 役員退職慰労引当金戻入益50百万円を計上する予定です。

# 2020年6月期連結業績予想



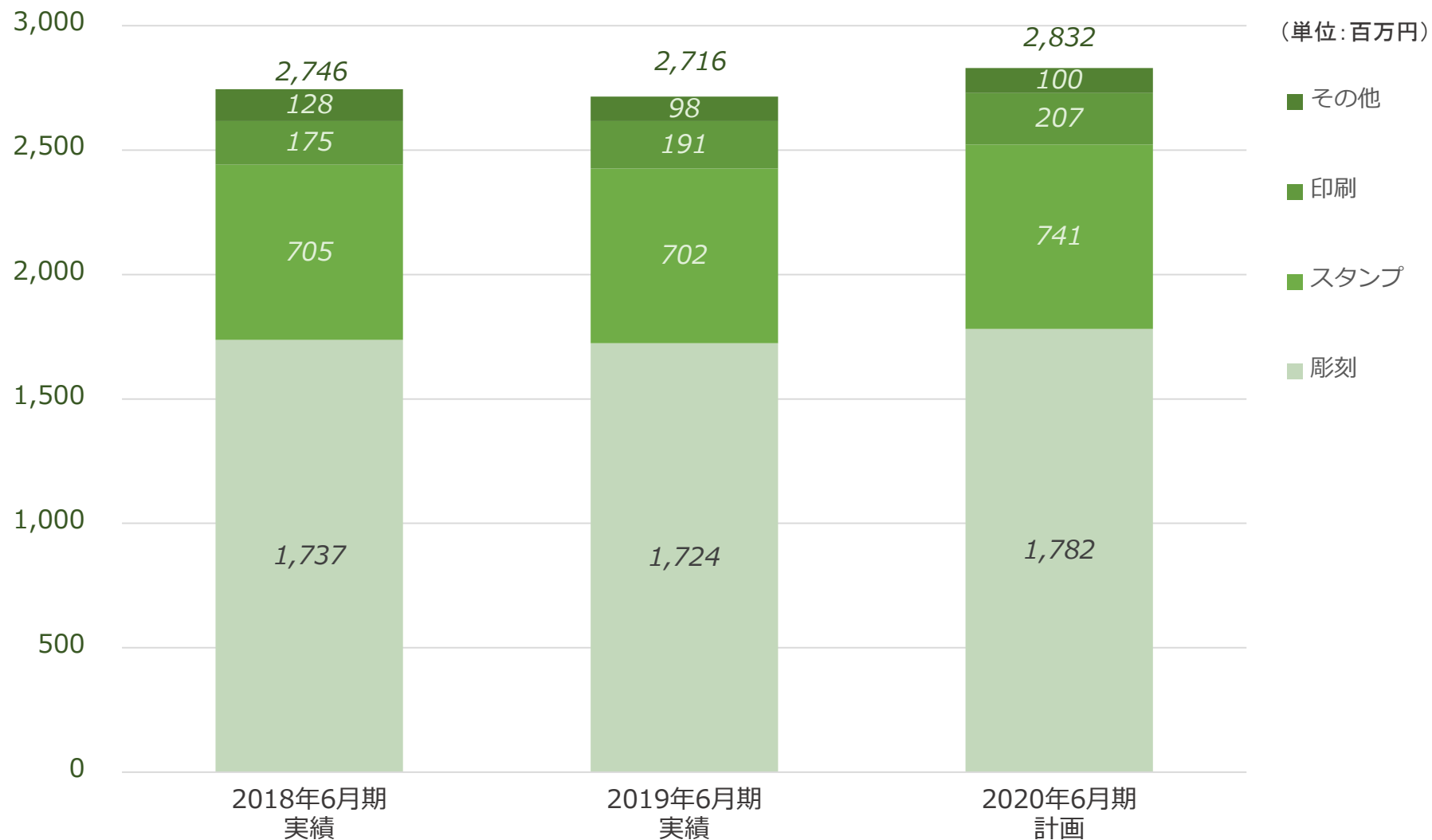
売上高／経常利益／親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)



2016/6期までは連結財務諸表を作成していないため、単体決算の実績数値です

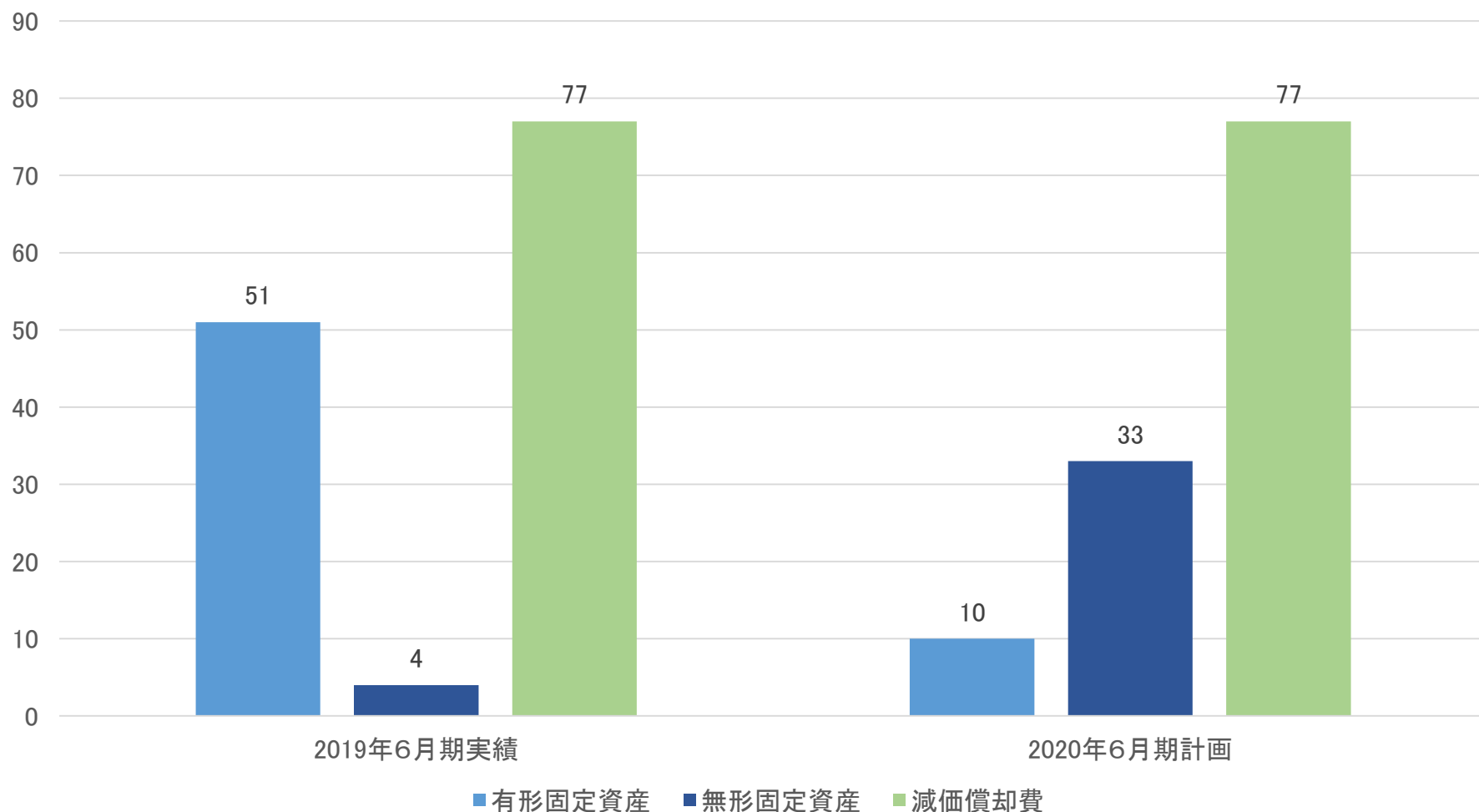
# EC通販事業 商材区分別売上予想



# 設備投資額及び減価償却費



(単位:百万円)

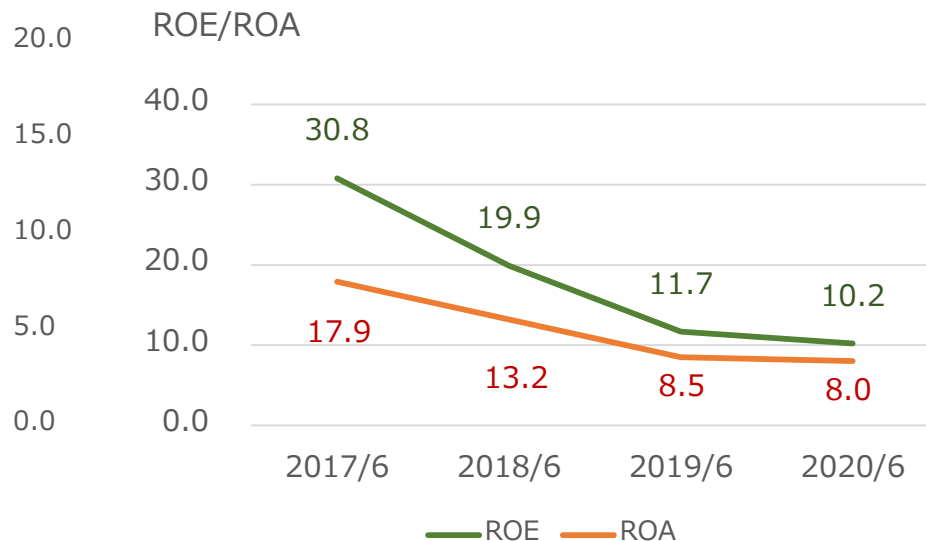
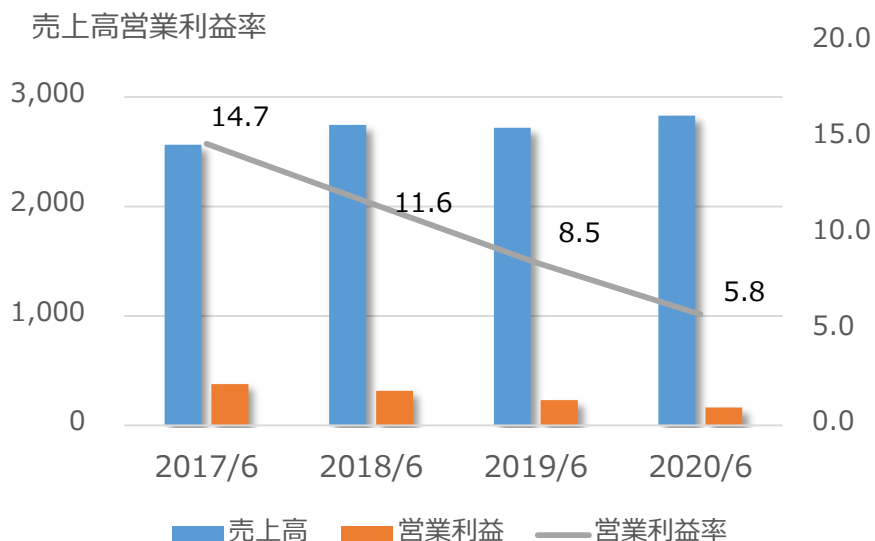




# 経営指標



(単位:%)



	2017年度6月期 実績	2018年度6月期 実績	2019年度6月期 実績	2020年度6月期 計画
売上高前年対比	108.8	107.1	99.0	104.2
売上高 営業利益率	14.7	11.6	8.5	5.8
自己資本利益率 (ROE)	30.8	19.9	11.7	10.2
総資産利益率 (ROA)	17.9	13.2	8.5	8.0

## 4 今後の成長戦略

## 販売サイト施策

### ▶ 価格戦略

ハンコヤドットコムサイト 高価格帯のプライスゾーン（プライスリーダー）  
本店サイトのリニューアル

はんこ工房kaguraサイト 新プライスゾーン（お手ごろ価格）  
2019年12月頃、リニューアルオープン  
※新たな客層の獲得

### ▶ 新サイト構築

印刷専門サイトの「PRINT.JP」の立ち上げ

### ▶ 商品の強化

顧客ニーズに合った新商品の開発  
取扱商品を増やし、商品力を高める

### ▶ 押印文化にとらわれない商品の販売

映画の上映に合わせたキャラクター印鑑の販売強化  
英語等を漢字に変換し、商品化するサービス

## マーケティング施策

- ▶ 自然検索順位の改善
  - SEO対策の強化（上位表示の安定）
  - 情報系サイトから販売サイトへの誘導を促進
- ▶ 広告コスト増加への対応
  - 広告運用を最適化し、流入経路の多様化による影響を抑える
- ▶ ブランディング強化
  - メディアミックス戦略による指名検索の拡充（SNS・CM・雑誌）

## その他施策

- ▶ システム
  - データベースを活用した戦略的ITの活用
- ▶ 新規事業
  - Pokepon事業において、安定した顧客基盤の構築、アライアンスによる拡散

# 今後の事業成長/多店舗展開拡大



印鑑及びスタンプを中心とした商材他、名刺や封筒、表札、名入れカレンダーなど約20万アイテムを超える商品をインターネット通販サイトで販売しております。それぞれの商材に特化した専門店サイトを運営することにより、より詳しい情報を提供しています。商材に特化した専門店サイト展開を今後も継続しておこなうことで、ユーザーへの回遊する楽しさ、豊富な品揃えから選択できる利便性を高め、さまざまな専門サイトを展開して参ります。



はんこ



名刺



パンフレット



表札



ポスター



名入れカレンダー



シャチハタ



のぼり



クリアファイル



名入れポスト



## 日本のEC化率 6.22%

EC事業の利用客を着実に拡大し、安定した成長ビジネスモデルを実現。

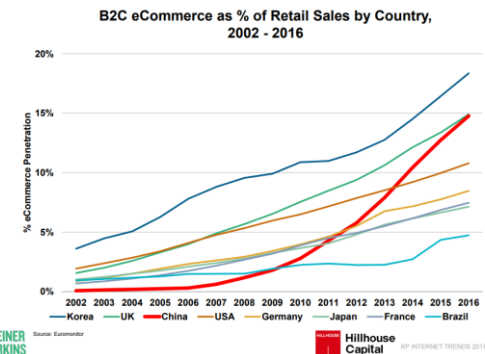


成長比率	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
EC化率	111.6%	107.3%	113.2%	113.5%	108.7%	114.3%	106.6%	107.4%
市場規模	108.6%	112.5%	117.4%	114.6%	107.6%	109.9%	109.0%	109.0%

### 海外のEC化率

韓国 : 18%  
 イギリス : 15%  
 中国 : 15%  
 アメリカ : 11%  
 ドイツ : 8%  
 フランス : 7%  
 ブラジル : 5%

※Euromonitor 2016



# 今後の事業成長/ターゲットの拡大



電子スタンプカード pokepon

お店もお客もみんな簡単。  
アプリ不要のスタンプカード。

お店さまは1分でカードを作成できて、  
お客さまは10秒でダウンロード完了。

インストール  
いりません

特別な機器  
いりません



50人分  
無料!

¥2

お客様1人につき¥2のみご請求

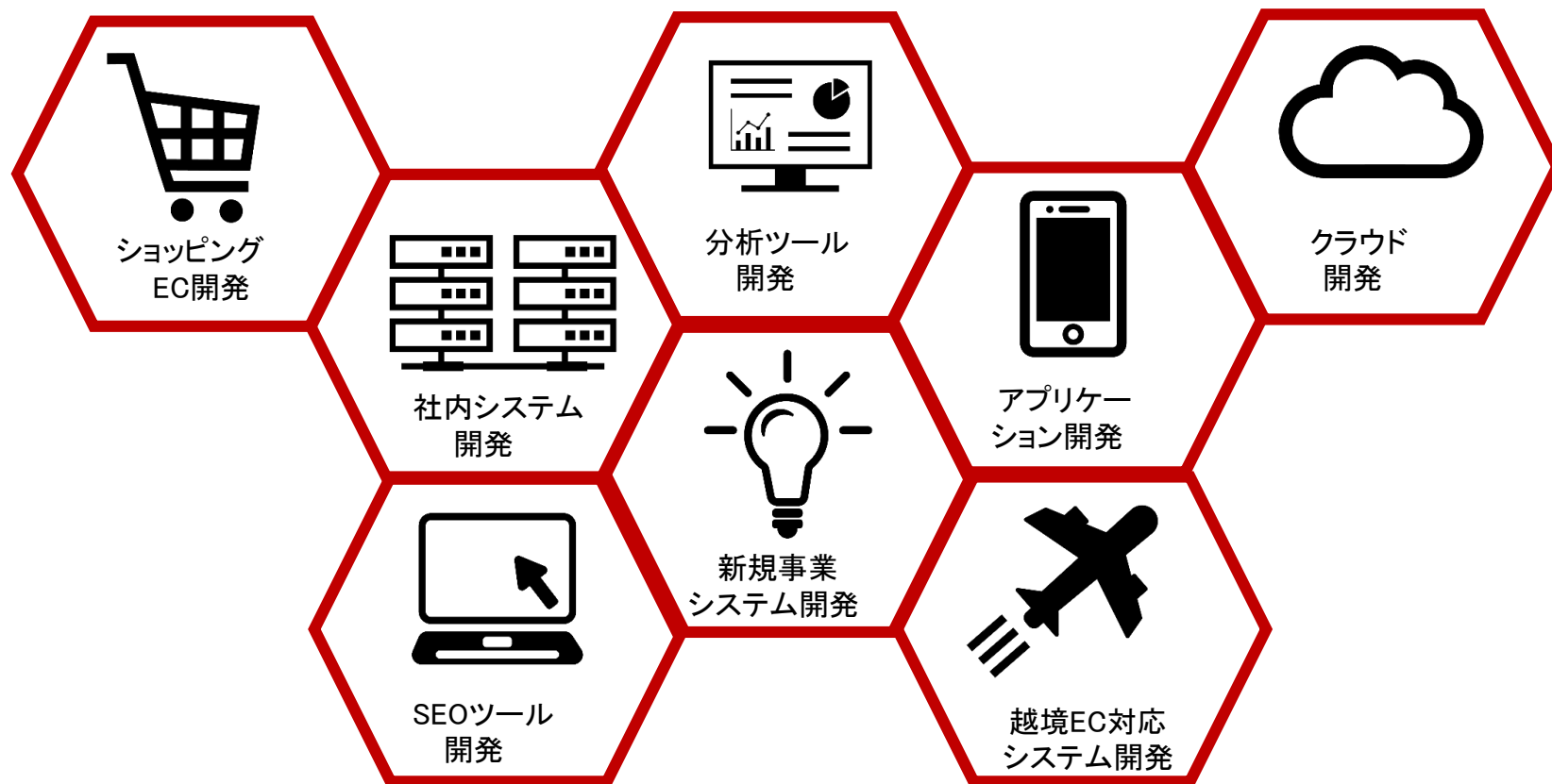
店舗のポイントカードやスタンプラリーで使える  
専用アプリインストール不要のスタンプカード

スマホ標準アプリにスタンプカードを登録



## システム開発 本社/パートナー会社(ベトナム)2拠点

EC事業、マーケティング事業などで展開する多種多様なプログラム開発を行っています。自社サービスの開発スピード向上を目的としています。





# 今後の事業成長/事業成長の展開



## 事業成長の展開

EC通販事業（通信販売事業）を基盤に、グローバルに拡大するEC市場にも視野を広げる取り組みをしてまいります。

新規事業（デジタル化分野）による収益基盤の拡大は、主力事業であるEC通販事業に次ぐ新たな収益基盤となる新規事業の展開が必要であると考えております。インターネットを通じて、一人でも多くの方にその利便性・楽しさ・文化的な豊かさを伝えるという経営方針のもと、事業化に向けた取り組みをしてまいります。

具体的には、世の中に存在する身の回りの“不便”をインターネットやスマートフォンなどを活用し、デジタル化することで便利に変換するビジネス（例えば、ポイントカードが複数枚あり、管理や整理ができないという不便に対して、スマートフォンを活用することで、ポイントカードをデジタル化し一元管理できるようにするというデジタルへの置き換え事業）に取り組む予定であります。



デジタルマーケティング事業  
新規事業（デジタル化分野）

オーダーメイド商品の展開

【基盤】  
印鑑を中心としたEC通販事業  
WEBマーケティング事業

5

## 參考資料

WEBマーケティング分野における内容は以下のとおりであります。

なお、2019年6月現在のサービス提供先は、株式会社ハンコヤドットコムのみとなっております。

## 1. ECサイトへの集客

インターネット広告（Yahoo!プロモーション広告、Google広告、インターネットショッピングモールの広告）の最適化提案やテレビコマーシャルなどの広告代理店業を行っており、新商品・新サービスをメディアに取り上げてもらうためのプロモーション提案も行っております。

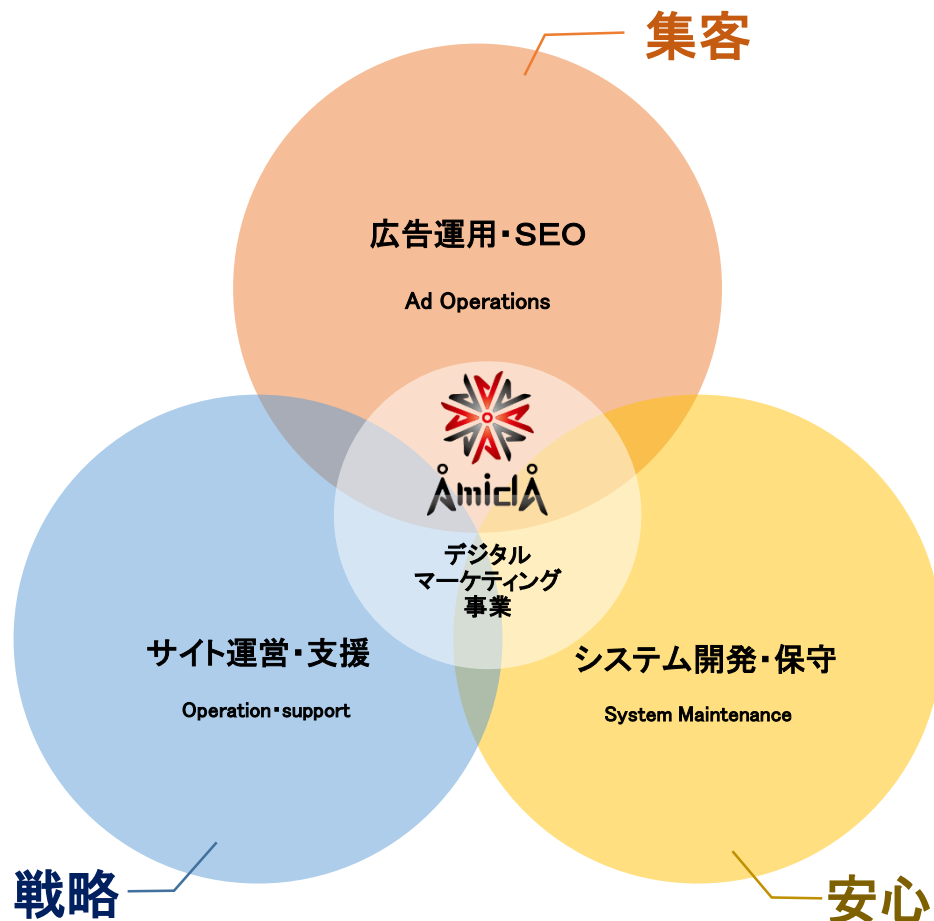
さらに、SEO対策として、検索エンジンにおける表示順位の改善案を行う事で、ECサイトへの集客につなげております。

## 2. データ分析・改善提案

EC通販事業におけるサイトへの集客状況などのデータを分析し、改善点などを素早くサイト運営に反映できるような提案を行っております。

## 3. システムの開発・保守

システム開発から保守サービスまでを提供しております





GP FRONTLINE  
自分のDNAを刻み込む  
オレだけの1本「HANCODE」

遺伝子の結果が出てから約3週間後完成!

Myself

遺伝子印鑑 HANCODE

印刷のデザインは2340万通り

遺伝子印鑑 HANCODE

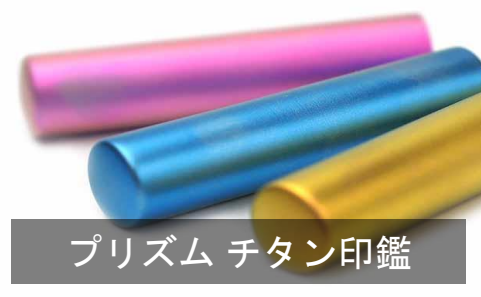


カーボンチタン印鑑

IPコート・チタン印鑑

従来にはなかった新発想の商品開発

## 超合金系 オリジナル 商品開発



プリズムチタン印鑑



京セラ × ハンコヤドットコム  
コバルトクロムモリブデン印鑑



ハンコヤドットコム × 京セラ  
歴史織り成す古都の彩り

雅びな伝統色をイメージした  
“京都生まれのオパール”を印鑑にあしらいました。

実印・銀行印・認印・角印  
ジュエルズチタン  
京都オパール

# 事業概要 / ハンコヤドットコム概要



EC通販事業では、商材毎に35以上の専門店化を行うことで幅広いユーザーニーズに対応。また多くの専門サイトでも利用可能な共通のショッピングカート、会員ポイントサービスなども充実。今後もオーダーメイドを軸に、専門店サイトの拡大を目指しています。



チタン印鑑スクエア

キレイはんこ

住所印.NET

サンビー館

名入れ  
カレンダー印刷.com



ゴム印ドットコム

お名前つけ

シヤチハタ館

Speed封筒館

国内最大のオーダーメイドEC通販事業を目指し創業以来順調に成長を継続しています。

The screenshot displays the Hancoya.com website interface. At the top, there's a navigation bar with search and account options. The main banner features a large image of a red seal with the text '文字に込められる熟練の技術' (Mastery of technique that can be put into text) and 'Your unique seal made by experienced craftworkers.' Below this, there are several promotional banners for different stamp types: '個人印鑑' (Personal seals) with a 50% discount, '会社設立セット' (Company establishment set) for 17,780 yen, '黒水牛' (Black water buffalo) seals with a 30% discount, and 'シャチハタ ネーム印' (Shachihata name stamps) for 1,026 yen. The bottom section is divided into three columns: '個人の印鑑' (Personal seals), 'チタン印鑑' (Titanium seals), and '法人の印鑑' (Corporate seals), each listing various products and prices.

## 東京・北大阪の物流センター及び本社の3拠点から全国に出荷

当社グループの主軸事業であるEC通販事業が属するe-コマース市場は、EC化率の増加によって拡大しておりますが、印章業界全体の市場規模は維持からやや減少傾向にあり企業競争は更に強まる状況が続くと考えております。一方、当グループでは、インターネットの利便性を活かし、翌日午前中配達のエリア拡大を行っています。

東京1拠点・大阪2拠点の3拠点から全国出荷  
(合計40万件以上※第20期)

日本国内約90%以上の地域に  
翌日午前中配達が可能！

### 北大阪物流センター

ヤマト関西GATEWAY  
2018年7月稼働

大阪

東京

### 東京物流センター

ヤマト羽田CHRONOGATE  
2014年8月稼働

### 本社物流センター

(大阪市西区)

製造拠点契約を締結  
(東京・大阪)

# 会社概要



社名	株式会社AmidAホールディングス (AmidA Holdings Co., Ltd.)
本社	大阪府大阪西区靱本町一丁目13番1号 ドットコムビル
設立	2000年3月
代表者	藤田 優
資本金	7,991万円 (2019年6月末日現在)
従業員	100名 (連結 2019年6月末日現在)
事業内容	EC通販事業 (印鑑及びスタンプを中心とした商材を自社グループサイトを中心としたインターネット通販サイトで販売) を展開するグループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務
監査法人	EY新日本有限責任監査法人
グループ会社	株式会社ハンコヤドットコム 株式会社AmidA

# 本資料のお取扱い上のご注意



本資料は、業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。

また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしております。

本資料の内容には当社の判断が含まれており、情報の正確性を保証するものではなく、今後様々な要因により実際の業績や結果と異なることがあります。本資料及びその記載内容につきまして、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはご遠慮ください。

## 本資料及び当社 IR に関するお問い合わせ先

株式会社 Am i d Aホールディングス グループ統括管理本部

TEL : 06-6449-5510

Email : [contact@amida.holdings](mailto:contact@amida.holdings)