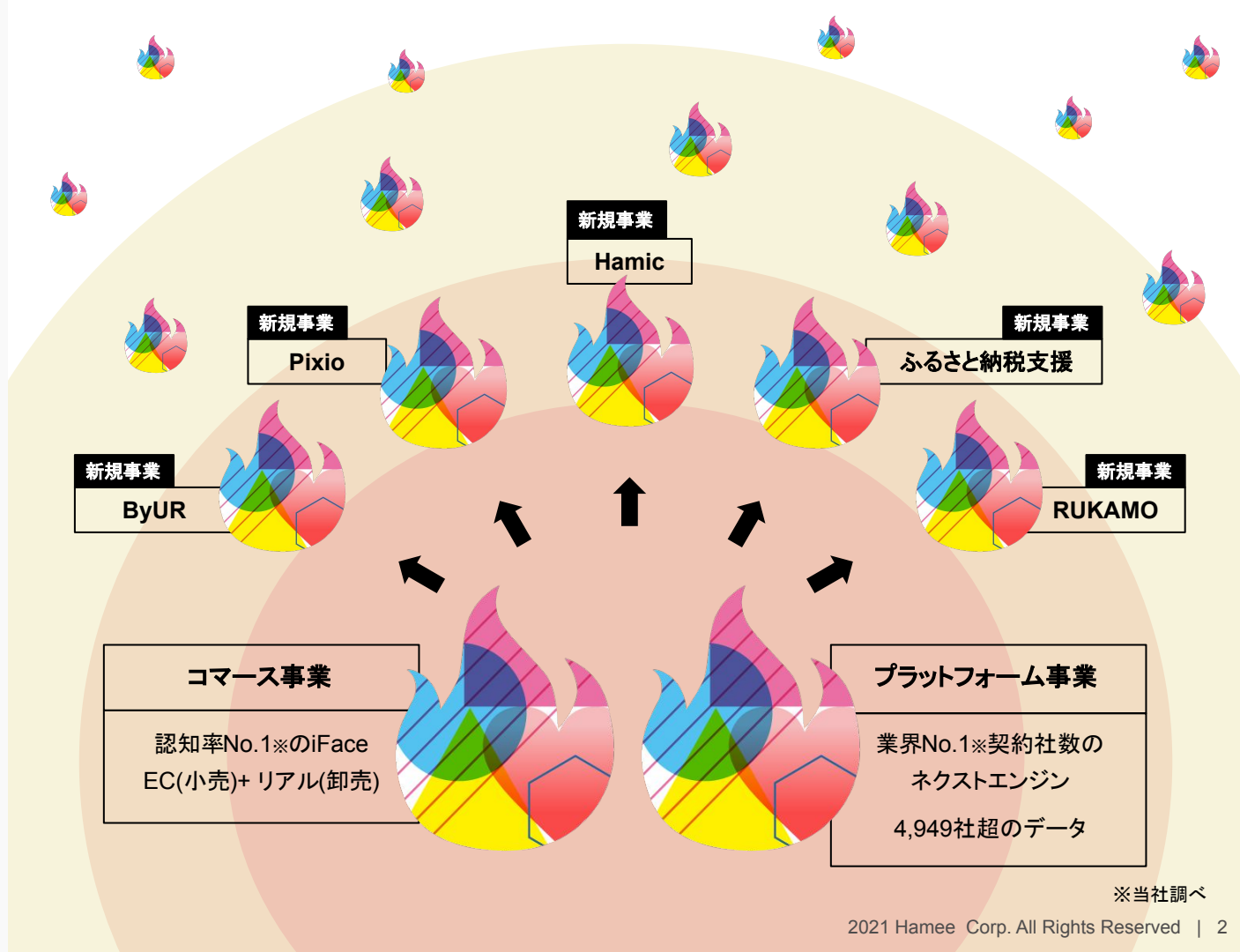




Hamee株式会社

2022年4月期1Q決算
決算説明資料



- I . 決算概要
- II . ビジネス概要
- III . 通期業績予想
- IV . 株主還元

I. 決算概要

コマース事業



コマース事業

22年第1四半期 損益分析
—市場環境

<スマートフォンアクセサリ市場環境>

前期第1四半期

iPhone SE2の
発売需要

コロナ特需

当期第1四半期

新機種の発売なし

半導体
供給問題

高いデザイン性+シリーズ拡張+周辺アクセサリ展開

コマース事業

iFace ーシリーズ展開

主力商品

•First Class



•Reflection



新シリーズ

•Cardina



•Look in Clear



周辺アクセサリ展開

•Finger Ring Holder



•Compact Wallet



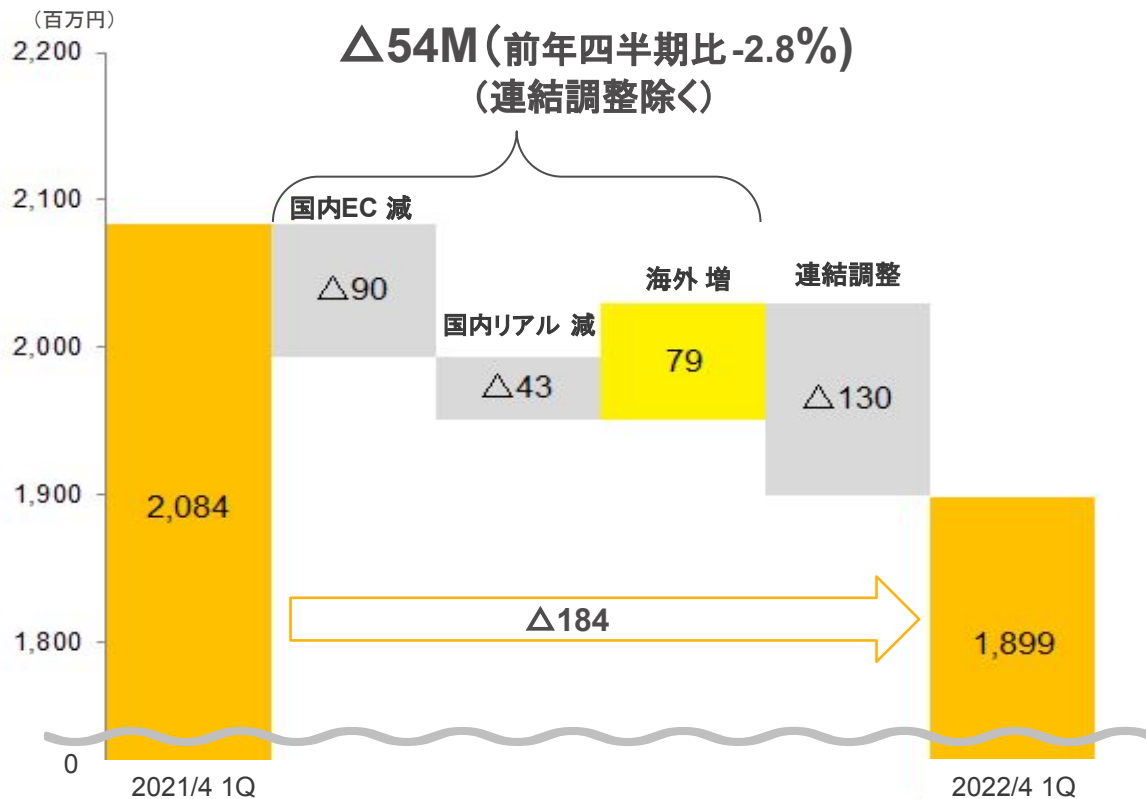
•Grip On Silicone Case



コマース事業

売上高増減分析
(前年四半期比)

売上高(会計期間)

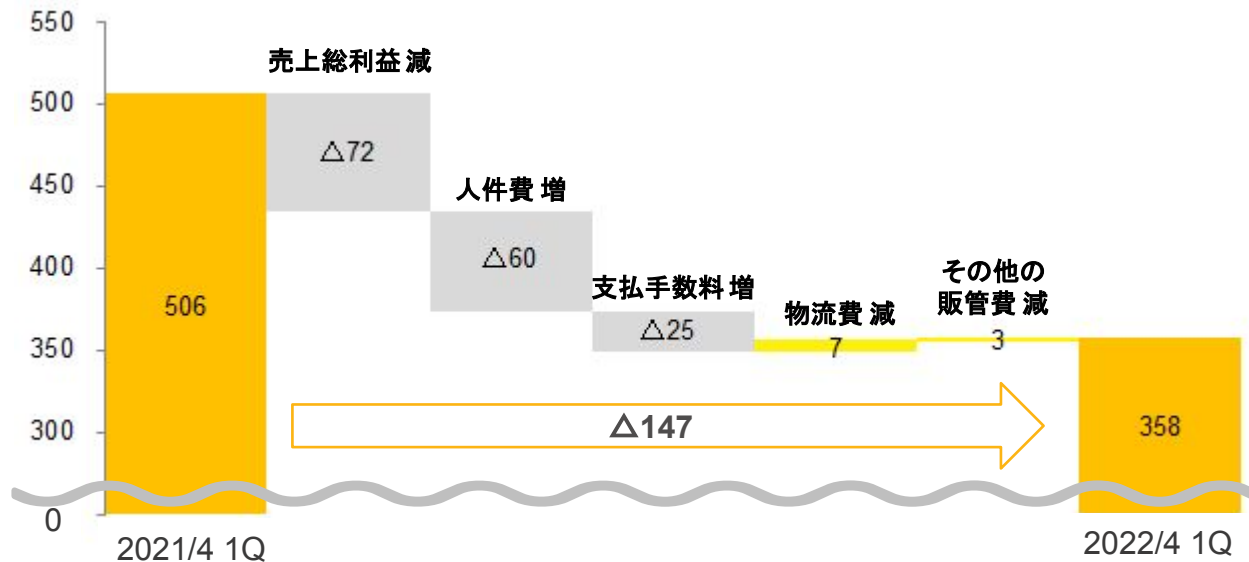


コマース事業

営業利益増減分析
(前年四半期比)

営業利益増減(会計期間)

(百万円)



コマース事業

22年4月期1Q 実績

(百万円)	2021/4	2022/4			
コマース事業	1Q実績	1Q実績	増減額	前年比	会計方針の変更による影響額※1
売上高	2,084	1,899	△184	△8.9%	+5
EC(小売)	1,218	1,141	△77	△6.3%	+0
リアル(卸売)	681	704	22	3.4%	+4
連結調整※2	184	54	△130	—	—
営業利益	506	358	△147	△29.2%	+1
営業利益率	24.3%	18.9%	△5.4%	—	—

※1 当期より収益認識に関する会計基準を適用しており、影響額について記載しております。

※2 連結調整:コマース事業のリアル(卸売)のうち、連結時に当社と当社子会社との決算期の違いにより発生する調整額を記載しております。

※3 期初の組織変更により、以前は「調整額」に含まれていた人件費(15百万円)がセグメント負担となった影響により利益が減少しております。

コマース事業

22年4月期 取組方針

国内事業

・継続的な新シリーズの開発

「First Class」、「Reflection」に続き、新シリーズを展開

・iFaceブランドによる別カテゴリ商品へのチャレンジ

これまでにない製品カテゴリーであるコスメ事業を立ち上げ

BY
UR

・既存の経営資源を活かした更なる展開

ゲーミングモニター市場へ事業拡張

Pixio

・サステナビリティへの取り組み強化

サステナブルプログラムの検討(リサイクル可能素材の導入、製造工程の見直しによる廃棄物削減、固形燃料としてのリサイクル等)



海外事業

・自社商品の拡販

米国での自社商品の取扱高拡大中



・iFaceグローバルサイト開設

全世界から受注、新たなDtoCスキームへの挑戦



プラットフォーム事業

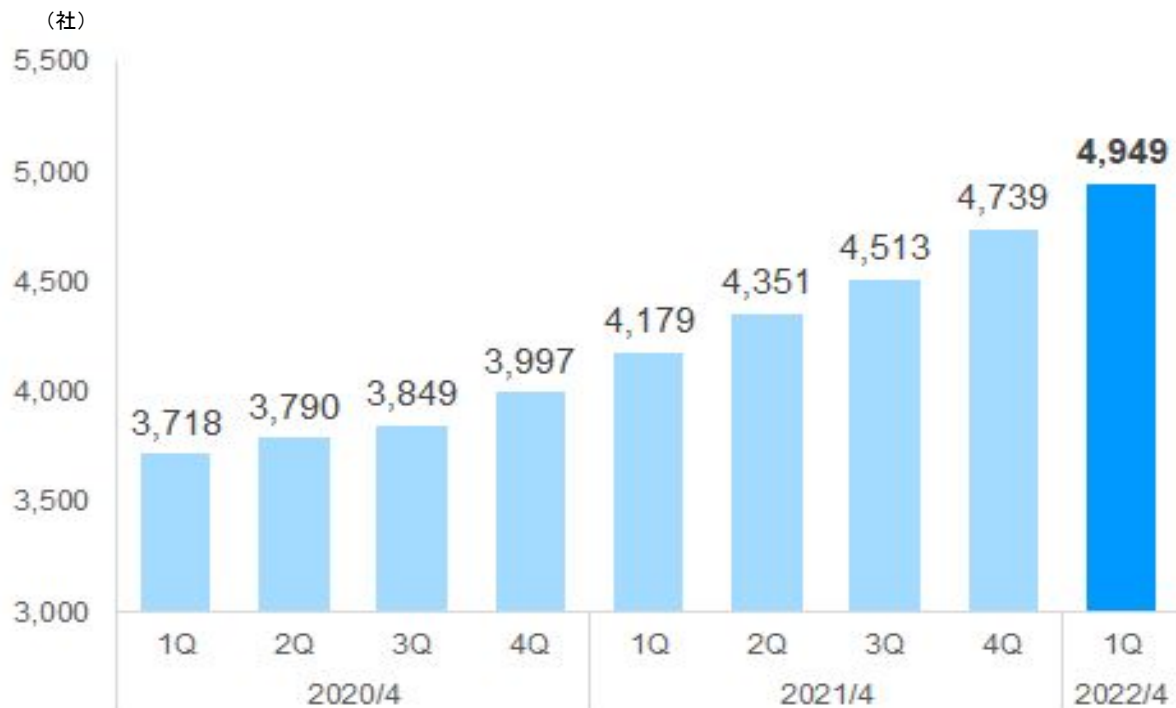


NEXT ENGINE

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
ー契約社数の推移

契約社数



プラットフォーム事業

ネクストエンジン
—解約率の推移

解約率

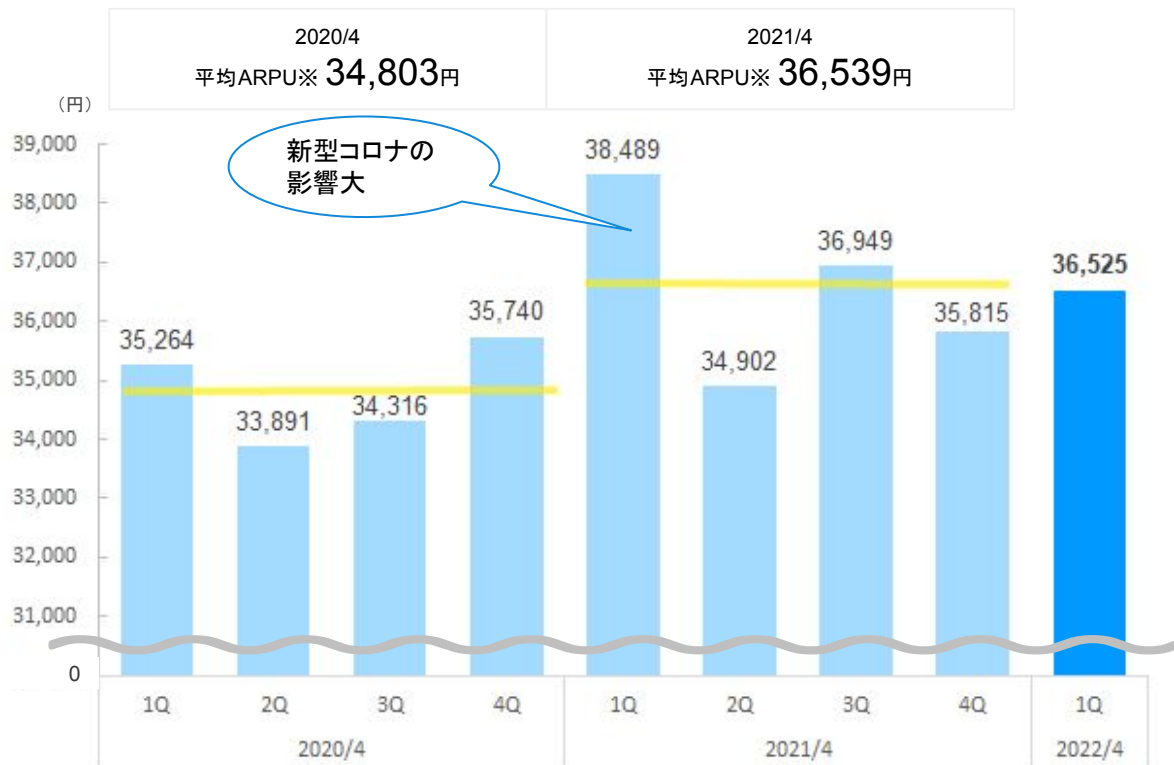


※ 年平均月次解約率・・・各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
ーARPU推移

ARPU

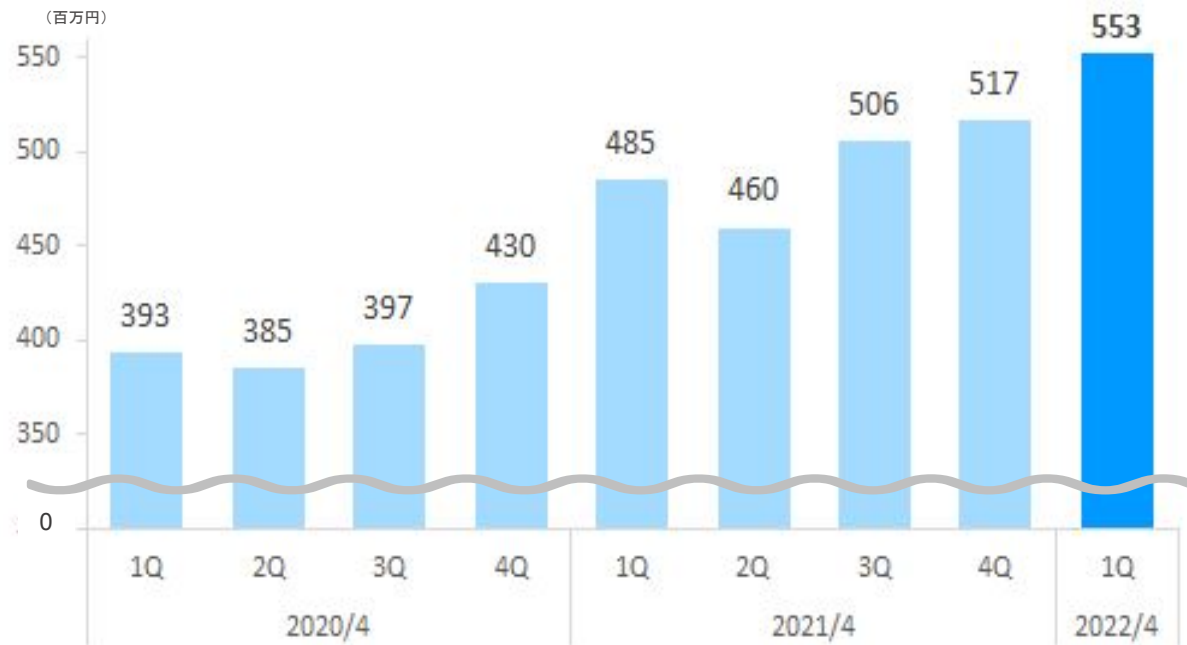


※ 年平均ARPU・・・各四半期期間において算出した ARPUを単純平均しております。

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
—22年4月期1Q 売上高

売上高(会計期間)

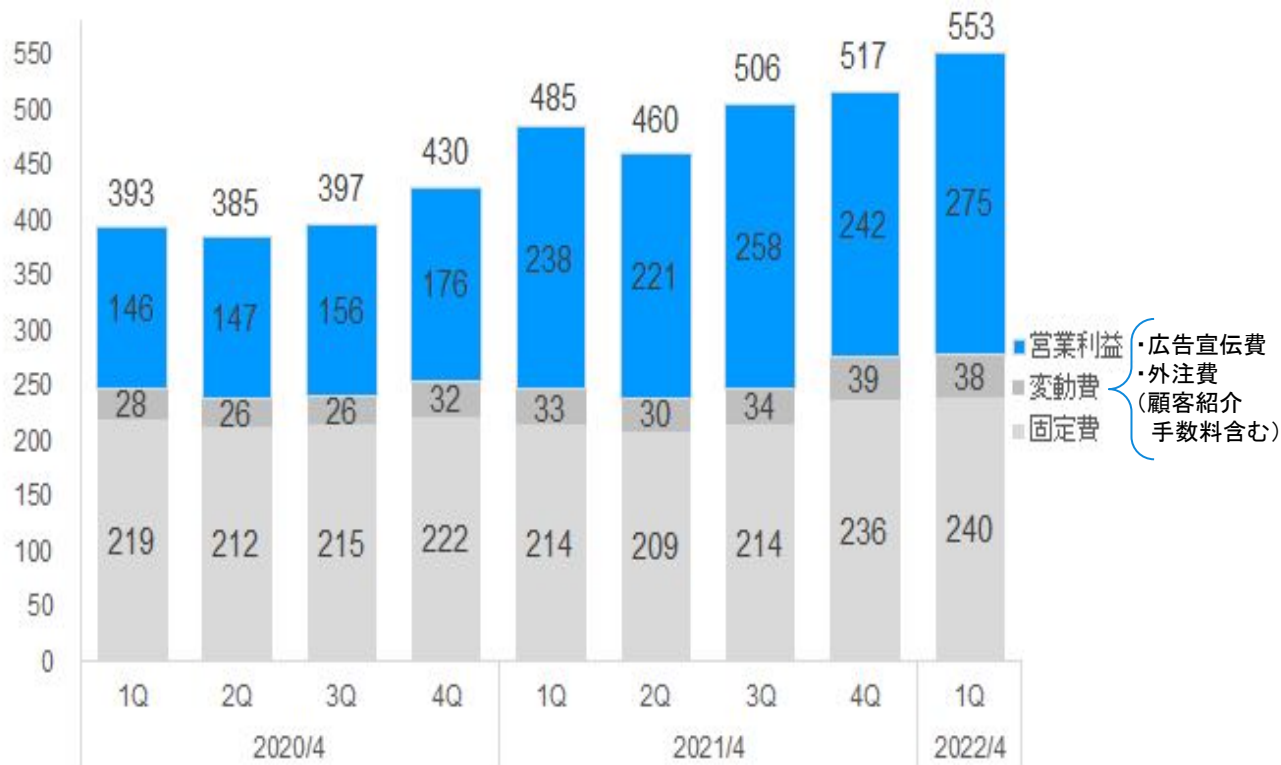


プラットフォーム事業

ネクストエンジン
ー営業利益分析

営業利益分析(会計期間)

(百万円)



プラットフォーム事業

22年4月期 1Q実績

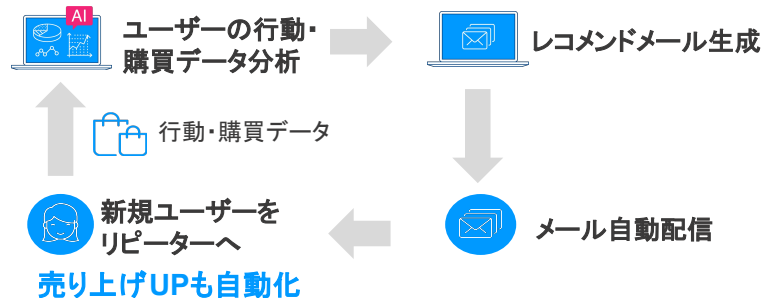
(百万円)	2021/4	2022/4			
プラットフォーム事業	1Q実績	1Q実績	増減額	前年比	会計方針の変更による影響額※1
売上高	549	656	107	19.5%	—
ネクストエンジン	485	553	67	14.0%	—
Hameeコンサルティング	64	103	39	61.5%	—
営業利益	230	272	42	18.3%	—
ネクストエンジン	238	275	36	15.1%	—
Hameeコンサルティング	△8	△2	6	—	—
営業利益率	42.0%	41.5%	△0.4%	—	—
ネクストエンジン	49.1%	49.7%	0.5%	—	—
Hameeコンサルティング	—	—	—	—	—

※ 当期より収益認識に関する会計基準を適用しており、影響額について記載しております。

プラットフォーム事業

アップセル施策例ー
データを活用したマーケ
ティングソリューション

レコメンドメールの仕組み



レコメンドメール配信詳細



メルマガ自動運用



広告運用自動化



22年4月期 取組方針

ネクスト
エンジン

・カスタマーサクセス活動の継続的強化

定型業務のデジタル化推進とアナログコミュニケーションの深耕
運用習熟度を高める為のウェビナー開催、他

・グループリソースの活用

Hameeコンサルティングによる設定代行、他

・アップセル施策の推進

「レコメンドメール自動配信アプリ」等の推進
ビジネスパートナー、各種連携サービスとの相互送客
その他新施策の実施

Hamee
コンサル
ティング

- ・ネクストエンジンの初期設定代行からコンサル、運営代行へのクロスセル
- ・広告活動の強化による獲得加速
- ・サービス強化によるコンサルアップセルプラン
- ・新規サービスの確立

22年4月期1Q 連結概況

(百万円)		2021/4	2022/4			
連結セグメント概況		1Q実績	1Q実績	増減額	前年比	会計方針変更による影響額※1
コマース事業	売上高	2,084	1,899	△184	△8.9%	+5
	セグメント利益	506	358	△147	△29.2%	+1
	利益率	24.3%	18.9%	△5.4%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	549	656	107	19.5%	—
	セグメント利益	230	272	42	18.3%	—
	利益率	42.0%	41.5%	△0.4%	—	—
その他※2	売上高	50	60	10	20.6%	+0
	セグメント利益	△81	△83	△1	—	+0
	利益率	—	—	—	—	—
連結	売上高	2,684	2,617	△67	△2.5%	+5
	セグメント利益	655	548	△107	△16.4%	+1
	調整額※3	△239	△220	19	—	—
	営業利益	415	327	△88	△21.2%	+1
	利益率	15.5%	12.5%	△3.0%	—	—

※1 当期より収益認識に関する会計基準を適用しており、影響額について記載しております。

※2 その他：コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※3 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。

※4 期初の組織変更により、以前は「調整額」に含まれていた人件費(21百万円)が各セグメント負担(多くはコマース)となった影響によりセグメント利益が減少しております。

Ⅱ．ビジネス概要

コマース事業





特徴的な
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

若年層顧客から
の強い支持

高いデザイン性+シリーズ拡張+周辺アクセサリ展開

コマース事業

iFace ーシリーズ展開

主力商品

・First Class



・Reflection



新シリーズ

・Cardina



・Look in Clear



周辺アクセサリ展開

・Finger Ring Holder



・Compact Wallet



・Grip On Silicone Case



プラットフォーム事業



NEXT ENGINE

プラットフォーム事業

ネクストエンジン —主な機能

EC事業者の課題

複数店舗の管理コスト

バックヤード以外の作業時間確保

リソース不足

一元管理

複数店舗の在庫や受注、商品管理などを一元管理



自動化

発送手続きや発注書の作成などを自動化



導入企業のメリット

効率化によるクリエイティブな時間の創出

コスト削減

ヒューマンエラーの減少

基本料金（受注件数400件まで）

月額 10,000円～

+

従量課金区分

401件～

1,001件～

3,001件～

5,001件～

7,001件～

従量課金単価

25円

20円

15円

10円

5円

ネクストエンジン
一強み



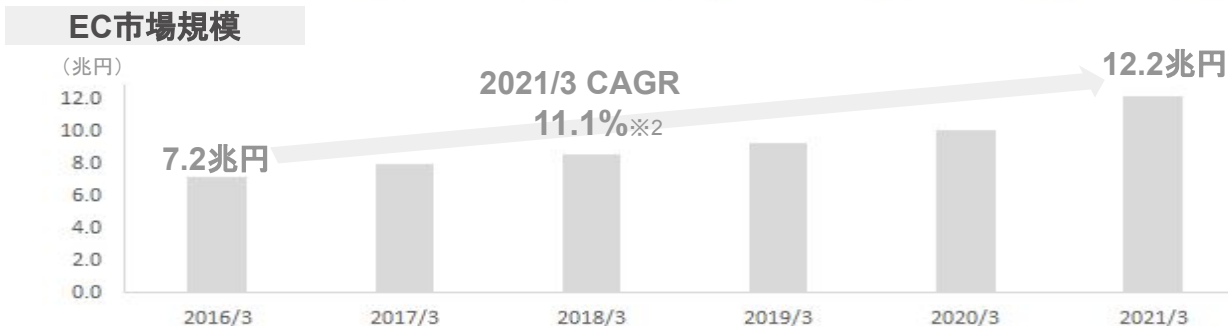
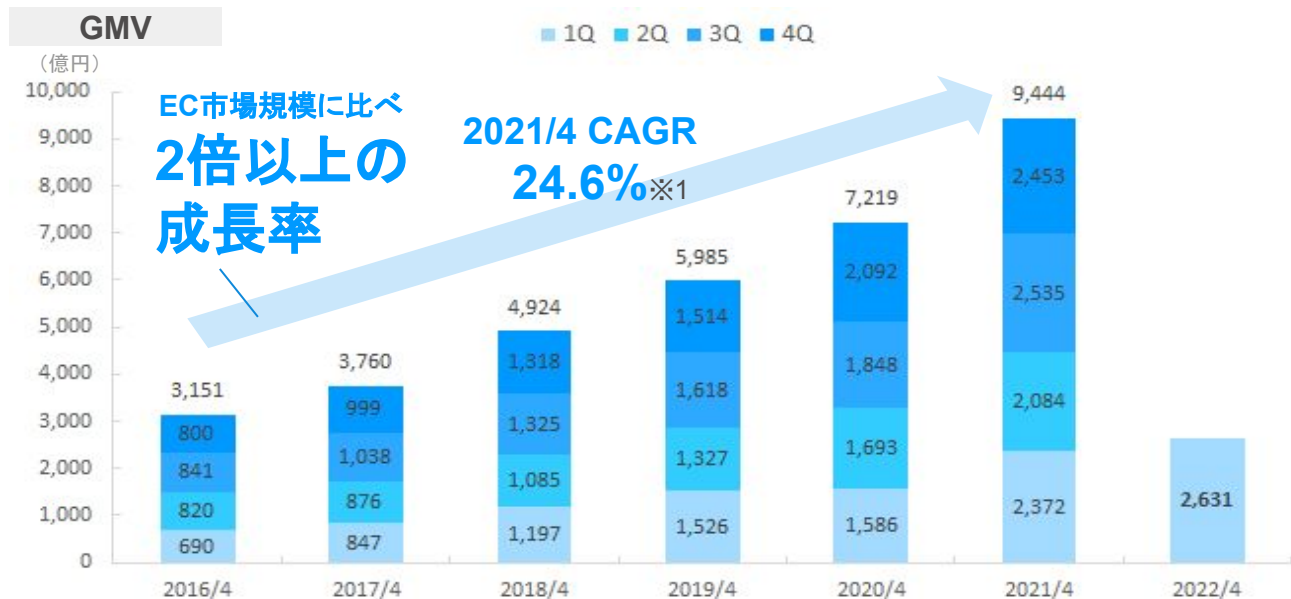
ECの現場から
生まれた
サービス

業界No1の
契約社数※

変化に強いカ
スタマイズ性

※当社調べ

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
ーGMV推移

※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。

新規事業

新規事業

Hamic POCKET

子どもが
スマートフォンを
持つとき…

親の
希望

- ・子どもが使っても安心な機能設計
(一定程度の機能制限があるスマホ)
- ・子どもの安全確保に役立つ機能
- ・キャリアにとらわれない自由な購入

子ども
の希望

- ・動画機能等の多様なアプリ
(大人と同じような機能のスマホ)
- ・周囲に自慢したくなるデザイン

Hamic POCKETの
主な機能

- ・専用アプリによる安全なコミュニケーション機能
- ・アプリの利用時間、履歴確認機能
- ・GPS位置情報確認
- ・防犯ブザー機能
- ・親のキャリアに関係なく購入可能

- ・Google Playからのアプリダウンロード可能
- ・デザイン性の高いFaceを使用

etc.

2021年2月26日より、[Hamic専門サイト](#)にて
販売開始



親子の「あんしん」

小学生が「たのしい」

スマホ・IT「リテラシー」向上

新規事業

Hameeふるさと納税支援サービス

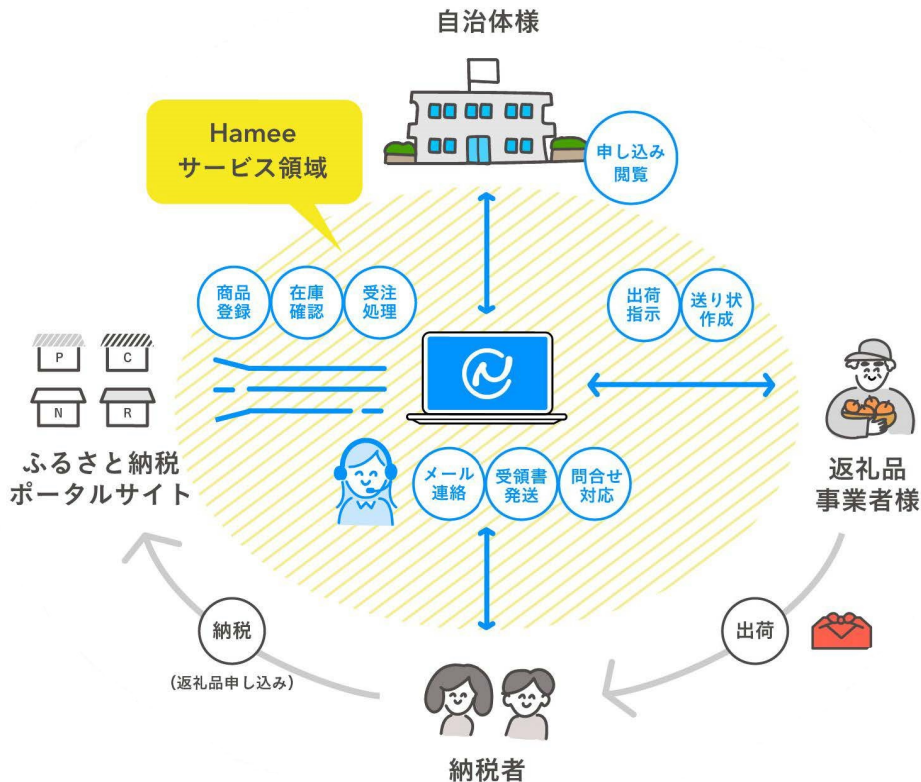
NEXT ENGINE

業務効率化

+

代行業務

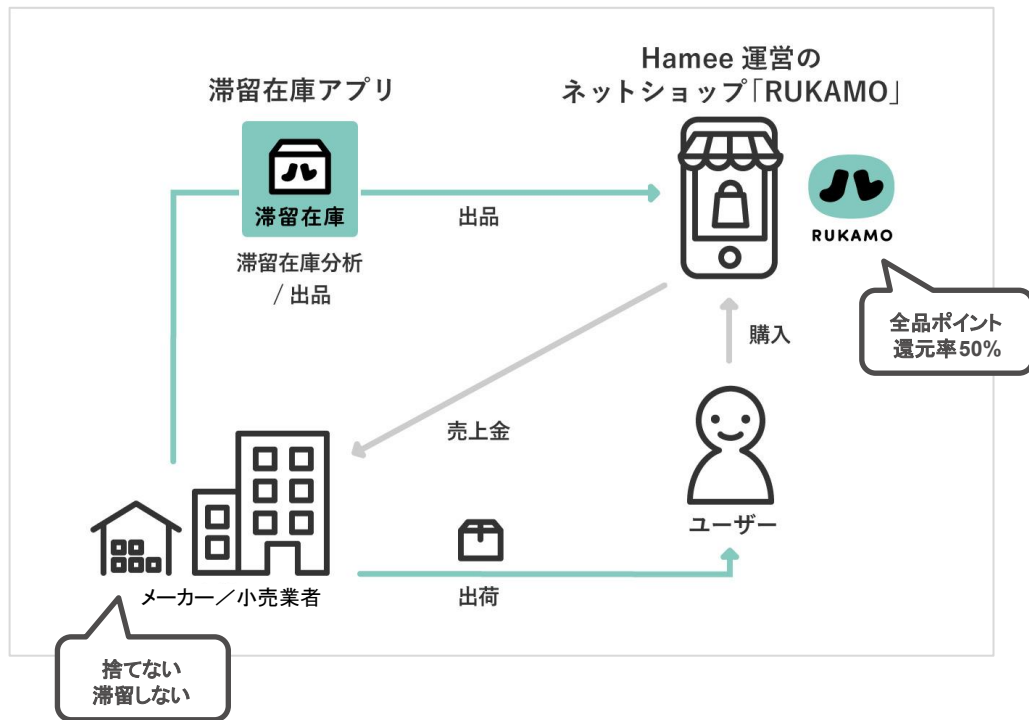
ファン作り



新規事業

RUKAMO

～持続可能な社会へ向け
て、モノのサステナビリティ
を考える～



新規事業

Pixio(注)

(注)「コマーセシャルセグメント」における新規事業であり、「その他セグメント」ではありません。

**PXC327**

数多くの機能を備えた WQHD, 165hzの湾曲ベゼルレスモニター

Ⅲ. 通期業績予想

22年4月期 通期業績予想

(百万円)		2021/4	2022/4			
業績予想		通期実績	業績予想	増減額	前年比	構成比
コマース事業	売上高	9,726	10,550	824	8.5%	75.4%
	セグメント利益	2,498	2,550	52	2.1%	76.1%
	利益率	25.7%	24.2%	△1.5%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	2,308	2,750	442	19.2%	19.6%
	セグメント利益	954	1,050	96	10.1%	31.3%
	利益率	41.4%	38.2%	△3.2%	—	—
その他※1	売上高	329	700	371	112.8%	5.0%
	セグメント利益	△273	△250	23	△8.4%	△7.5%
	利益率	—	—	—	—	—
連結	売上高	12,363	14,000	1,637	13.2%	100.0%
	セグメント利益	3,180	3,350	170	5.3%	100.0%
	調整額※2	△1,000	△1,100	△100	10.0%	△32.8%
	営業利益	2,179	2,250	71	3.2%	—
	利益率	17.6%	16.1%	△1.5%	—	—

※1 その他：コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

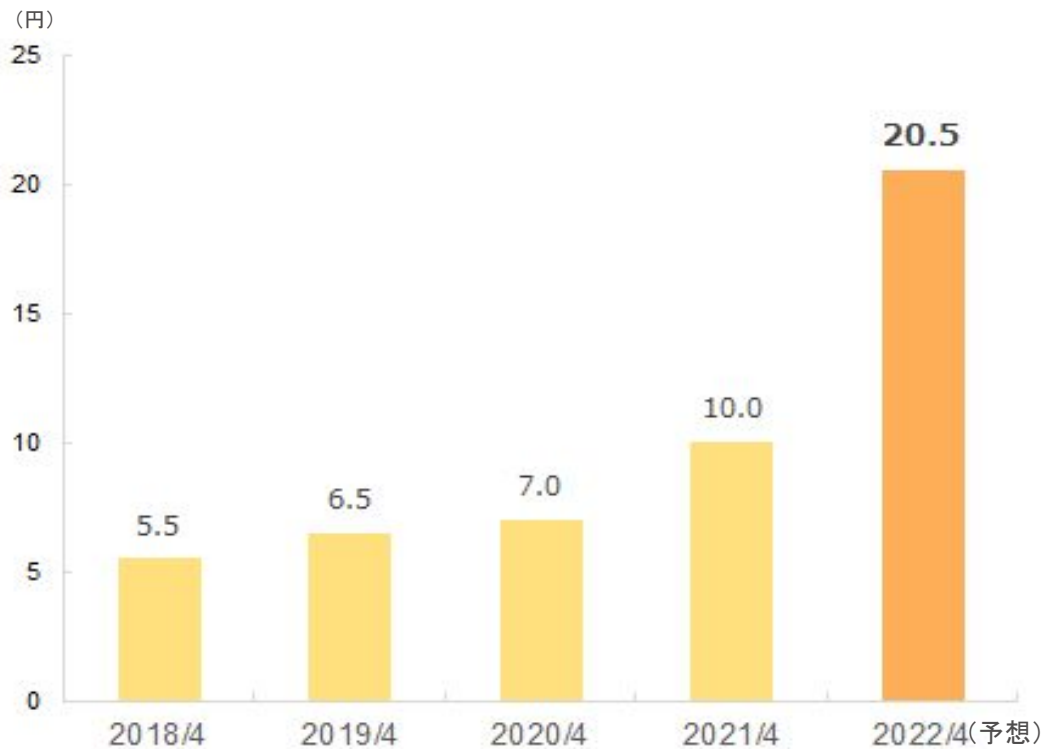
※2 調整額：全社的な本部費用を「調整額」として記載しております。

IV. 株主還元



株主還元—
1株当たり配当

配当金額





Hamee