



Hamee株式会社

2023年4月期第3四半期決算概要

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

I . エグゼクティブサマリ

01

プラットフォームセグメントの利益率が 40.5%から45.2%へ向上
(第3四半期累計期間)

02

モバイルライフ事業のトップラインの落ち込みを新規事業と
グローバル事業がカバー

03

新規事業分野への先行投資が続いているため減益トレンドが続くも
グローバル事業は第2四半期会計期間に比して収益性が改善

II. 決算概要

23年4月期3Q 連結概況

・第2四半期会計期間と同様のトレンドが続くも累計期間対前年比でトップラインが伸長

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2022/04 3Q実績	2023/04 3Q実績	増減額	前年比	2022/04 1Q~3Q実績	2023/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
連結業績概況								
売上高	4,030	3,908	△122	△3.0%	9,979	10,542	562	5.6%
売上総利益	2,509	2,498	△10	△0.4%	6,411	6,496	85	1.3%
営業利益	739	595	△144	△19.5%	1,874	1,169	△705	△37.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	504	315	△189	△37.6%	1,448	814	△634	△43.7%

23年4月期3Q 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向上

(百万円)		会計期間				累計期間			
		2022/04 3Q実績	2023/04 3Q実績	増減額	前年比	2022/04 1Q~3Q実績	2023/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
連結セグメント概況									
コマース	売上高	3,078	2,860	△217	△7.1%	7,613	7,902	289	3.8%
	セグメント利益	542	291	△251	△46.3%	1,582	668	△913	△57.7%
	利益率	17.6%	10.2%	△7.4%	—	20.8%	8.5%	△12.3%	—
プラットフォーム	売上高	952	1,045	97	9.8%	2,365	2,639	273	11.6%
	セグメント利益	430	538	133	25.1%	958	1,194	235	24.6%
	利益率	45.2%	51.5%	8.5%	—	40.5%	45.2%	4.7%	—
連結	売上高	4,030	3,908	△122	△3.0%	9,979	10,542	562	5.6%
	セグメント利益	973	829	△143	△14.7%	2,541	1,862	△678	△26.7%
	調整額※1	△ 233	△ 234	△ 1	—	△666	△693	△26	—
	営業利益	739	595	△144	△19.5%	1,874	1,169	△704	△37.6%
	利益率	18.4%	15.2%	△3.1%	—	18.8%	11.1%	△7.7%	—

※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。

23年4月期3Q コマースセグメント概況(売上高)

- ・モバイルライフ事業の減収をその他事業の伸びがカバーする構図が顕著に(累計期間)
- ・3Q会計期間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

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2022/04 3Q実績	2023/04 3Q実績	増減額	前年比	2022/04 1Q~3Q実績	2023/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
売上高	3,078	2,860	△218	△7.1%	7,613	7,902	289	3.8%
モバイルライフ事業	2,167	1,736	△431	△19.9%	6,058	5,318	△740	△12.2%
ゲーミングアクセサリ事業	163	230	67	41.6%	218	578	360	165.1%
コスメティクス事業	11	72	61	614.9%	11	143	132	1200.0%
新規事業投資	14	25	11	78.5%	34	62	28	82.4%
グローバル事業	721	796	75	10.3%	1,289	1,798	509	39.5%

23年4月期3Q コマースセグメント概況(営業利益)

- ・新規事業分野への先行投資が続いているため減益トレンドが続く
- ・グローバル事業(主にUS)は第2四半期会計期間に比して収益性が改善

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2022/04 3Q実績	2023/04 3Q実績	増減額	前年比	2022/04 1Q~3Q実績	2023/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
営業利益	542	291	△251	△46.3%	1,582	668	△914	△57.8%
モバイルライフ事業	425	324	△101	△23.7%	1,247	1,049	△198	△15.9%
ゲーミングアクセサリ事業	△4	0	4	—	△6	9	16	—
コスメティクス事業	△73	△136	△63	—	△98	△385	△287	—
新規事業投資	△56	△51	5	—	△186	△162	24	—
機能部署	△17	△17	0	—	△63	△69	△6	—
グローバル事業	270	171	△99	△36.8%	689	227	△462	△67.1%
利益率	17.6%	10.2%	△7.4%	—	20.8%	8.5%	△12.3%	—

23年4月期3Q プラットフォームセグメント概況

- ・ロカルコ事業の売上増加がEC市場のトラフィック減少をヘッジ
- ・限界利益率の高さを背景にセグメント利益率が大きく向上

(百万円)	会計期間			
	2022/04 3Q実績	2023/04 3Q実績	増減額	前年比
プラットフォームセグメント				
売上高	952	1,045	93	9.8%
ネクストエンジン事業	583	618	35	6.1%
コンサルティング事業	126	103	△23	△18.3%
ロカルコ事業	242	323	81	33.5%
営業利益	430	538	108	25.1%
営業利益率	45.2%	51.5%	5.9%	—

累計期間			
2022/04 1Q~3Q実績	2023/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
2,365	2,639	273	11.6%
1,661	1,797	135	8.2%
344	372	27	8.1%
359	469	110	30.7%
958	1,194	235	24.6%
40.5%	45.2%	4.7%	—

23年4月期3Q 連結概況 一売上高増減分析

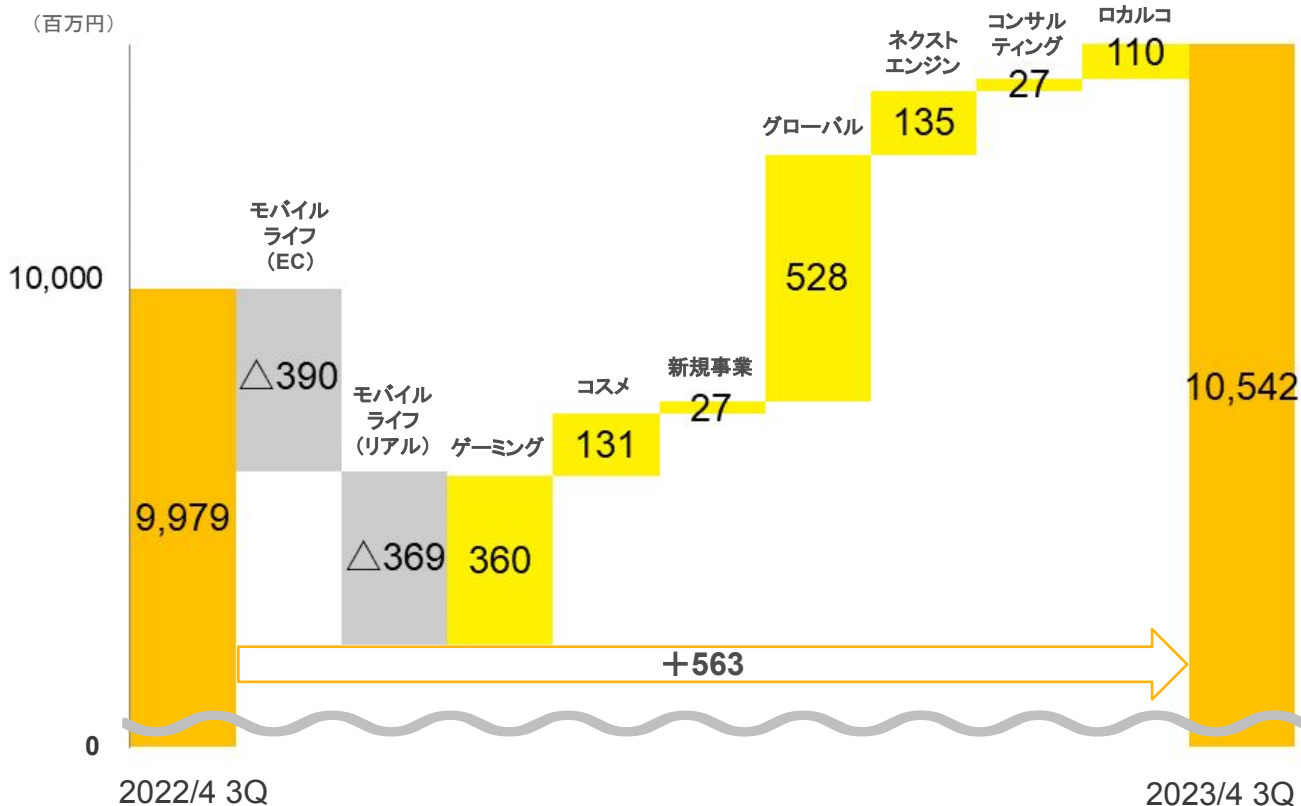
<コマース>

- ・iPhone14シリーズ向け商品の需要が想定より伸びずEC・リアル(卸)ともに減収。
- ・ゲーミングモニターPixioの市場認知が拡大し大幅増収。
- ・コスメティクスはスキンケアライン投入後売上が拡大。
- ・グローバル事業(主に米国)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)



23年4月期3Q 連結概況 —営業利益増減分析

<コマース>

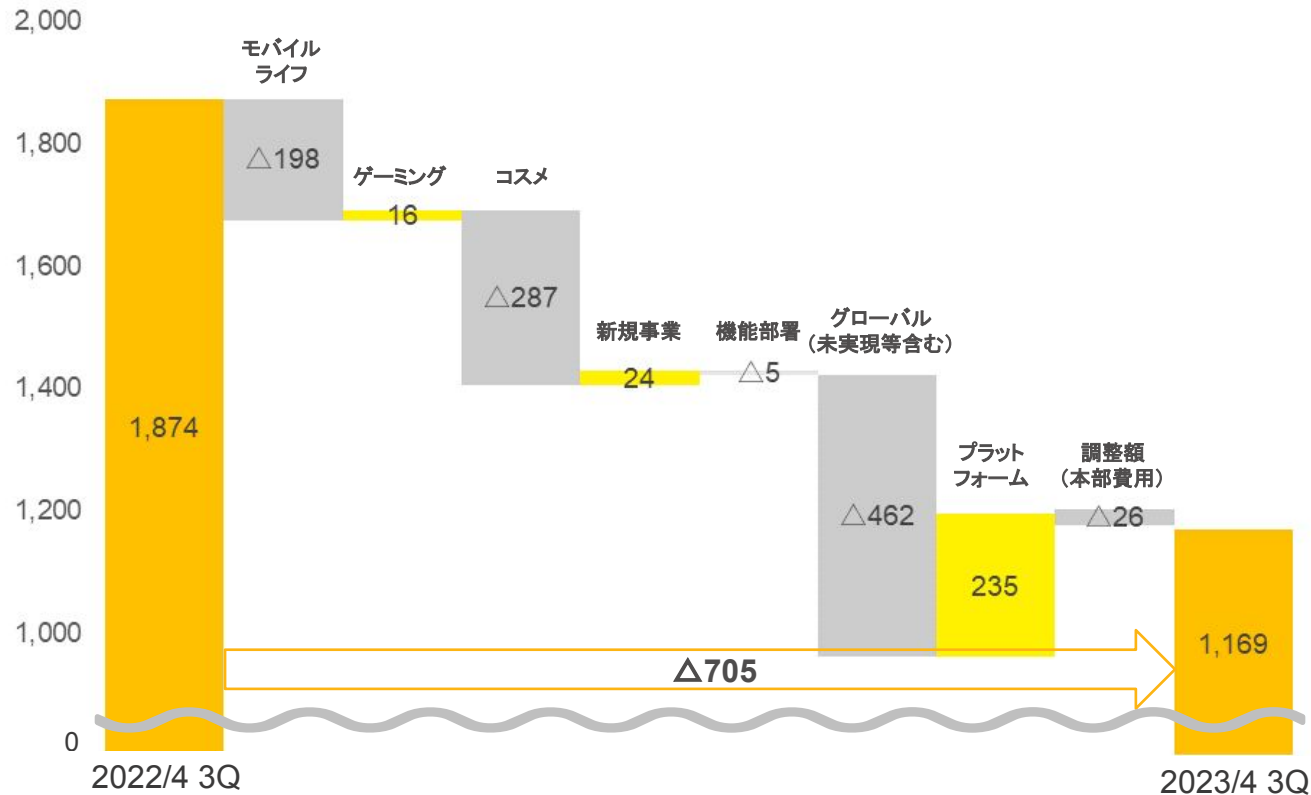
- ・モバイルライフ事業: 減収の影響が大きく減益。
- ・コスメティクス事業: 第3四半期以降は売上に紐づく広告宣伝投資に比重を置くも、当面は投資が先行するため営業損失を計上。
- ・グローバル事業: 米国にて拡販施策を実施したことにより大幅な減益となるも、第3四半期以降は採算性改善。

<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) に対する進捗状況

・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コスト(固定費)管理の徹底によって利益率は業績予想値を上回る。

・結果、修正計画に対して営業利益の進捗状況はプラスで推移。

・調整額(本部費用)も進捗状況は低位で推移。

(百万円)		2023/4期 累計期間				
		修正予想	2023/04 1Q-3Q実績	乖離額	達成率	
連結セグメント	コマース	売上高	10,717	7,902	△2,815	73.7%
		セグメント利益	694	668	△26	96.3%
		利益率	6.5%	8.5%	2.0%	130.0%
プラットフォーム		売上高	3,383	2,639	△744	78.0%
		セグメント利益	1,337	1,194	△143	89.3%
		利益率	39.5%	45.2%	5.7%	114.4%
連結		売上高	14,098	10,542	△3,556	74.8%
		セグメント利益	2,032	1,862	△170	91.6%
		調整額※1	△1,017	△693	324	68.1%
		営業利益	1,014	1,169	155	115.3%
		利益率	7.2%	11.1%	3.9%	154.2%

※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

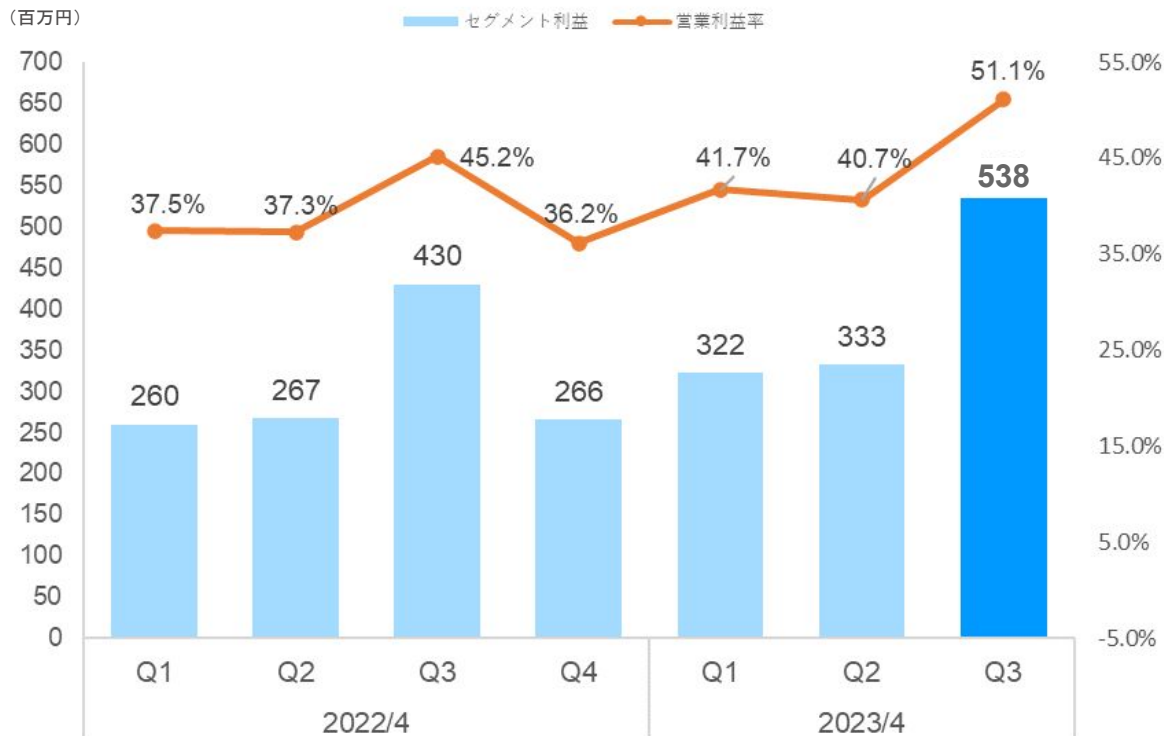


NEXT ENGINE

23年4月期3Q 営業利益

営業利益(会計期間)

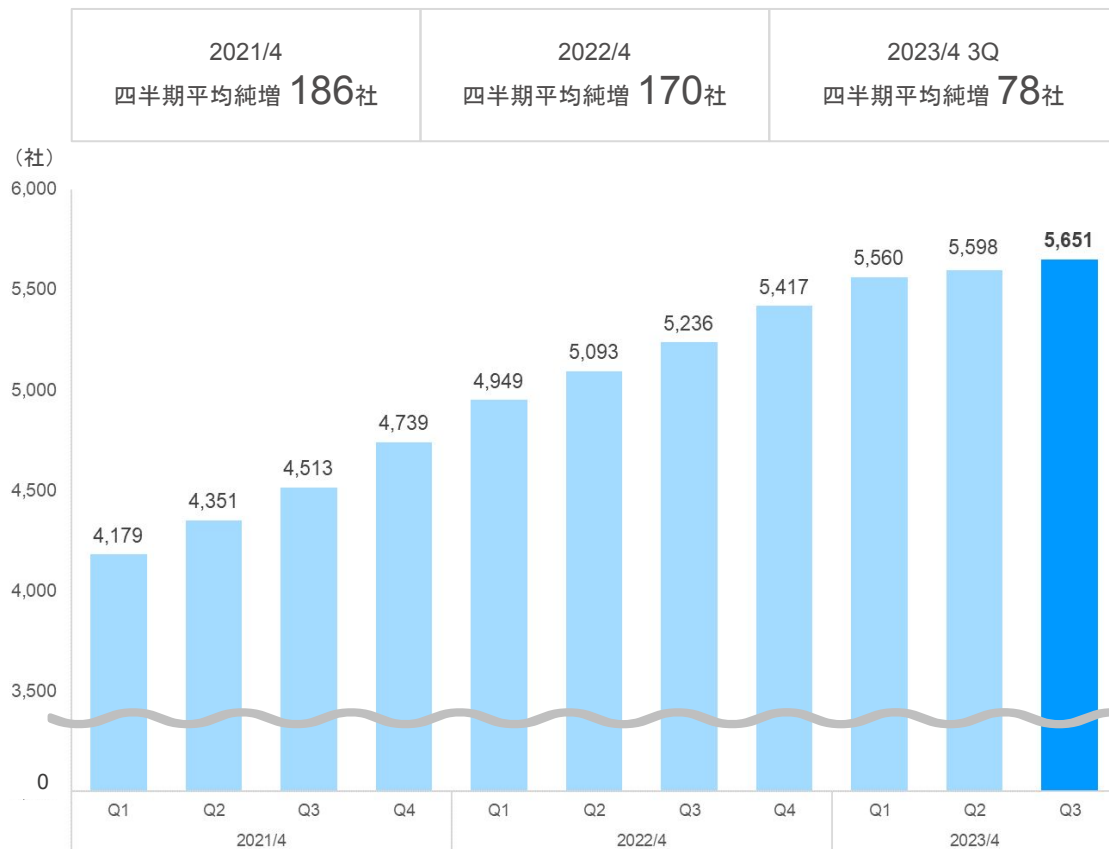
- ・ネクストエンジン事業及びロカルコ事業については12月を含む第3四半期に売上高がピークとなるためセグメントとして第3四半期の営業利益が一番高くなる傾向がある。
- ・ネクストエンジンの限界利益率の高さが牽引し両事業とも増収幅を超える増益を達成。
- ・利益率は対前年同四半期対比で着実に改善。



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。
- ・カスタマーサクセスの原点に立ち返りつつも、第3四半期は契約獲得にも注力。
- ・純増数は第2四半期の38社から53社へ改善。

総契約社数



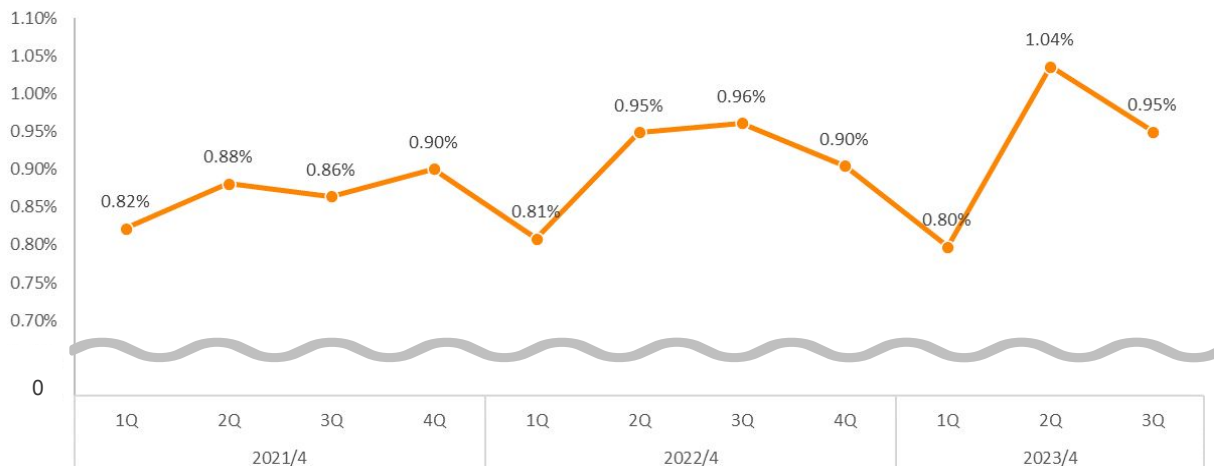
ネクストエンジン事業 —解約率推移

・ECから撤退する事業者の増加傾向が続くも解約率は引き続き低位で推移。

・第2四半期に対して解約率は若干改善。

解約率

2021/4	2022/4	2023/4
年平均月次解約率※ 0.87%	年平均月次解約率※ 0.91%	年平均月次解約率※ 0.92%



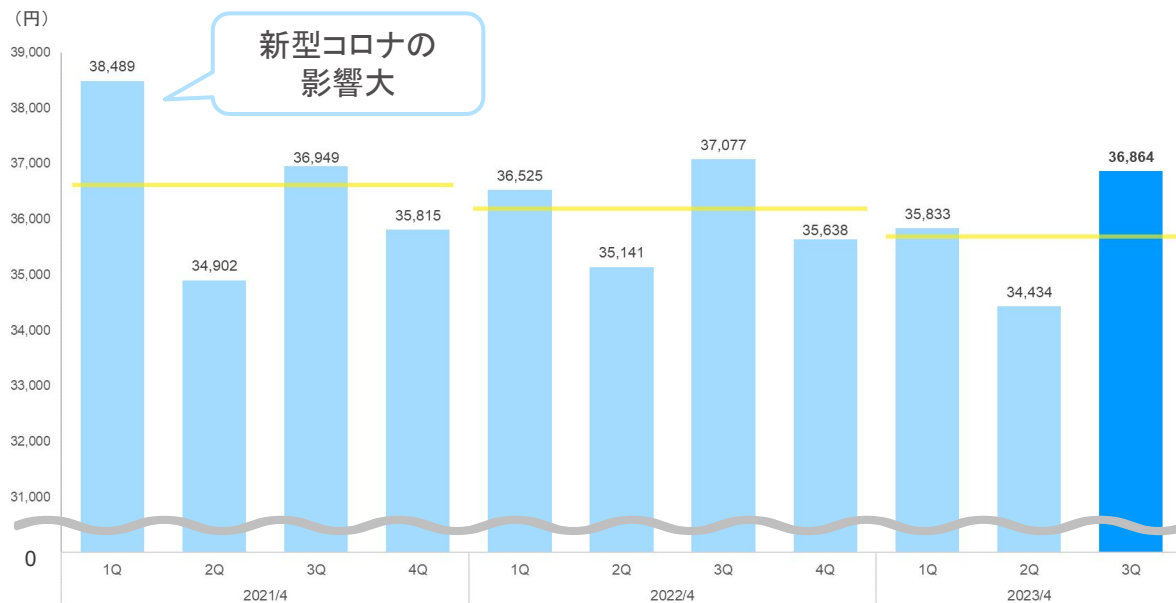
※ 年平均月次解約率・・・各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

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る。

ARPU

2021/4	2022/4	2023/4
平均ARPU※ 36,539円	平均ARPU※ 36,095円	平均ARPU※ 35,710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

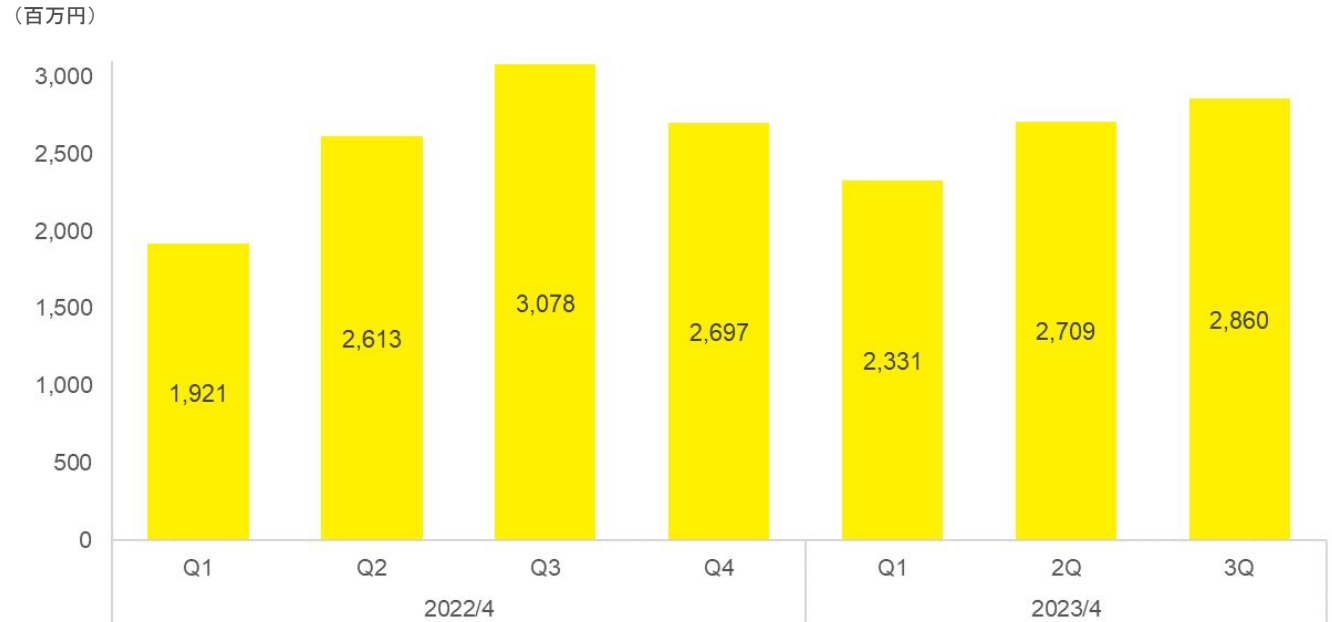
コマース



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。

売上高(会計期間)



iFace 新シリーズ

Hang and(ハングアンド)

・「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、便利で機能的なiFace新シリーズとして開発。

・2023年2月販売開始。



コスメティクス事業 —3Q現在までの販売状況

<新商品の展開力を再度確認>

- ・スキンケアラインの市場投入の遅れがあったものの、リリース商品の顧客反応は良好であり、プロダクトとしての強みは十分に確立できている。

<11月に月商ギネスを達成>

- ・Amazonブラックフライデーをきっかけに11月において過去最高月商を記録。



【2022年9月発売】
ブランブハニー、スージンググリーンシリーズ
(トナーパッド、美容液、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

<販売チャネル拡大による販売力強化>

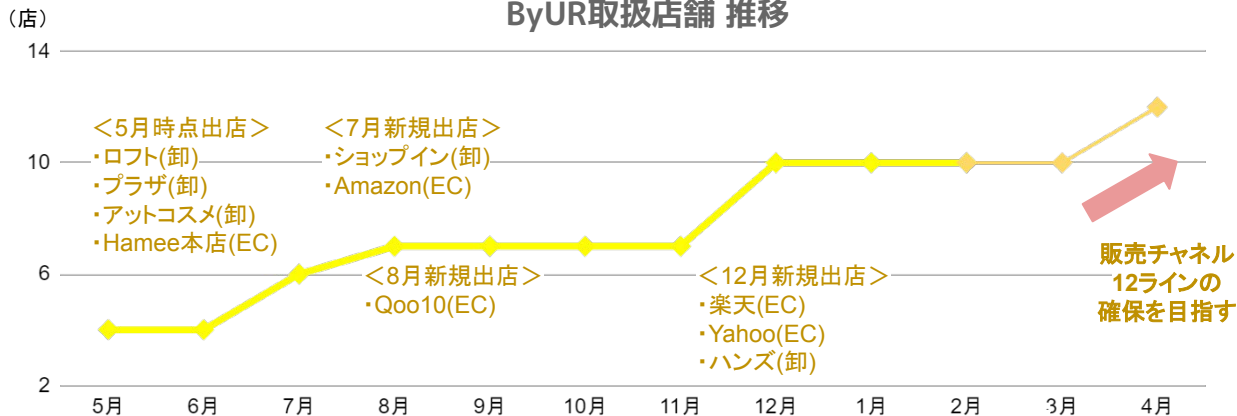
- ・ByURブランドリリース後の初期認知は良好であるため、25期下期は広告宣伝等の先行投資を継続しつつ、取扱い店舗の拡大及びECモール出展を加速。

<一部広告宣伝投資を前倒し>

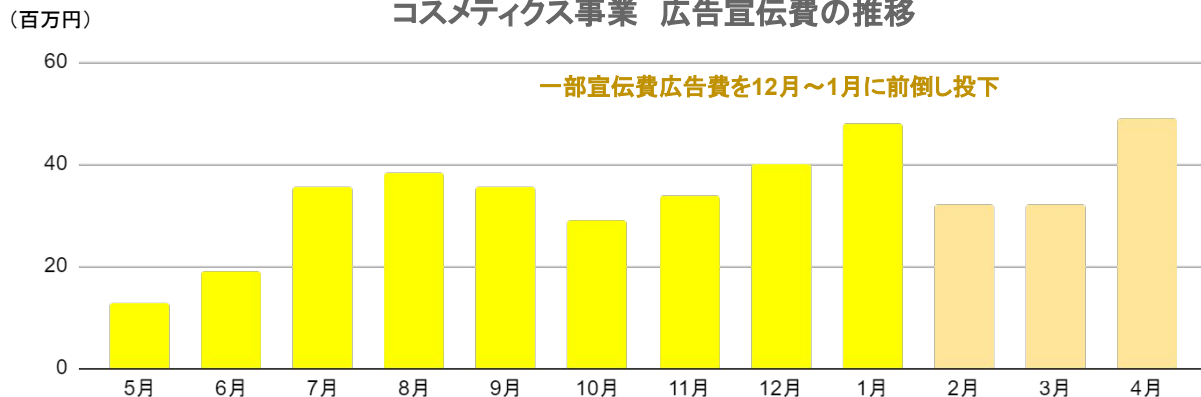
- ・出店店舗の増加、売上の増加等足元の状況を鑑み、12月～1月にかけて一部広告宣伝投資を前倒し。
- ・投資総額は通年計画値に納める予定。

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



グローバル事業

<オタマトーン事業譲受>

- ・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。
- ・これにより米国などにおける製造権と販売権を取得。
- ・製品の安定供給と原価率の低減によりグローバル事業の更なる成長を目指す。





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>