



Hamee株式会社

2023年4月期 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
- IV. 中期経営計画

I . エグゼクティブサマリ

01

市況が想定を下回ったため売上高は計画比若干の未達となるもコスト管理の徹底、選択と集中等合理化により営業利益は業績予想に対して256百万円の上振れ。

02

コマースセグメントはモバイルライフ事業の不振をゲーミングアクセサリ、コスメティクス、グローバル事業の売上拡大でカバー。採算面の課題はあるものの事業ポートフォリオの形成が進む。

03

プラットフォームセグメントは引き続き厳しい市況の中でストックビジネスの強みを発揮し増収幅を超える増益を確保。第2四半期をボトムに契約社数の伸びも回復傾向。

II. 決算概要

23年4月期通期 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が苦戦したものの**事業ポートフォリオの形成が進み**
グループ全体でトップラインは**4.7%成長**

| (百万円) | 会計期間 | | | | 累計期間 | | | |
|---------------------|-----------------|-----------------|------|--------|--------------------|--------------------|------|--------|
| | 2022/04 4Q実績 | 2023/04 4Q実績 | 増減額 | 前年比 | 2022/04 1Q~4Q実績 | 2023/04 1Q~4Q実績 | 増減額 | 前年比 |
| 連結業績概況 | | | | | | | | |
| 売上高 | 3,434 | 3,496 | 62 | 1.8% | 13,413 | 14,038 | 624 | 4.7% |
| 売上総利益 | 2,110 | 1,979 | △131 | △6.2% | 8,521 | 8,475 | △46 | △0.5% |
| 営業利益 | 327 | 101 | △226 | △69.1% | 2,202 | 1,271 | △931 | △42.3% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 295 | 130 | △164 | △55.8% | 1,743 | 945 | △798 | △45.8% |

23年4月期 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前期(累計) **39.5%**から **44.6%**へ向上

| (百万円) | | 会計期間 | | | | 累計期間 | | | |
|-----------|---------|-----------------|-----------------|-------|--------|--------------------|--------------------|--------|--------|
| | | 2022/04 4Q実績 | 2023/04 4Q実績 | 増減額 | 前年比 | 2022/04 1Q~4Q実績 | 2023/04 1Q~4Q実績 | 増減額 | 前年比 |
| 連結セグメント概況 | | | | | | | | | |
| コマース | 売上高 | 2,697 | 2,752 | 54 | 2.0% | 10,311 | 10,655 | 344 | 3.3% |
| | セグメント利益 | 288 | 27 | △260 | △90.5% | 1,870 | 696 | △1,174 | △62.8% |
| | 利益率 | 10.7% | 1.0% | △9.7% | — | 18.1% | 6.5% | △11.6% | — |
| プラットフォーム | 売上高 | 736 | 739 | 2 | 0.4% | 3,102 | 3,383 | 280 | 9.1% |
| | セグメント利益 | 266 | 315 | 48 | 18.4% | 1,225 | 1,509 | 284 | 23.2% |
| | 利益率 | 36.2% | 42.7% | 6.5% | — | 39.5% | 44.6% | 5.1% | — |
| 連結 | 売上高 | 3,434 | 3,496 | 62 | 1.8% | 13,413 | 14,038 | 624 | 4.7% |
| | セグメント利益 | 554 | 342 | △211 | △38.2% | 3,095 | 2,205 | △889 | △28.8% |
| | 調整額※1 | △ 226 | △ 241 | △ 14 | — | △893 | △934 | △41 | — |
| | 営業利益 | 327 | 101 | △226 | △69.1% | 2,202 | 1,271 | △931 | △42.3% |
| | 利益率 | 9.6% | 2.9% | △6.6% | — | 16.4% | 9.1% | △7.4% | — |

※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 コマースセグメント概況(売上高)

- 行動自粛緩和に伴う消費行動の変容など外部環境の変化に伴う影響からモバイルライフは苦戦
- 市場認知が進んだゲーミングアクセサリー、コスメティクスは **着実に成長**
- グローバルは上半期販促活動に注力した成果もあり増収

| (百万円) | 会計期間 | | | |
|---------------|-----------------|-----------------|------|--------|
| | 2022/04 4Q実績 | 2023/04 4Q実績 | 増減額 | 前年比 |
| コマースセグメント | | | | |
| 売上高 | 2,697 | 2,752 | 55 | 2.0% |
| モバイルライフ事業 | 2,240 | 1,838 | △402 | △17.9% |
| ゲーミングアクセサリー事業 | 177 | 190 | 12 | 7.% |
| コスメティクス事業 | 18 | 151 | 132 | 514.9% |
| 新規事業投資 | 21 | 38 | 17 | 82.6% |
| グローバル事業 | 240 | 534 | 294 | 122.4% |

| 累計期間 | | | |
|--------------------|--------------------|--------|--------|
| 2022/04 1Q~4Q実績 | 2023/04 1Q~4Q実績 | 増減額 | 前年比 |
| 10,311 | 10,655 | 344 | 3.3% |
| 8,299 | 7,157 | △1,142 | △13.8% |
| 395 | 769 | 373 | 94.4% |
| 30 | 294 | 264 | 879.5% |
| 56 | 101 | 45 | 80.3% |
| 1,529 | 2,332 | 802 | 52.5% |

23年4月期 コマースセグメント概況(営業利益)

- 第4四半期に実施した在庫廃棄(前期比+144百万円)と減収に伴いモバイルライフは大幅な減益
- コスメティクス等新規ビジネス分野についても先行投資が続き減益トレンドが続く
- グローバルは第2四半期までの減益トレンドから大幅に改善

| (百万円) | 会計期間 | | | | 累計期間 | | | |
|--------------|-----------------|-----------------|-------|---------|--------------------|--------------------|--------|--------|
| | 2022/04 4Q実績 | 2023/04 4Q実績 | 増減額 | 前年比 | 2022/04 1Q~4Q実績 | 2023/04 1Q~4Q実績 | 増減額 | 前年比 |
| コマースセグメント | | | | | | | | |
| 営業利益 | 288 | 27 | △260 | △90.5% | 1,870 | 696 | △1,174 | △62.8% |
| モバイルライフ事業 | 469 | 174 | △295 | △62.9% | 1,717 | 1,223 | △494 | △28.8% |
| ゲーミングアクセサリ事業 | 6 | △7 | △13 | △215.2% | 0 | 2 | 2 | — |
| コスメティクス事業 | △99 | △104 | △4 | — | △197 | △489 | △291 | — |
| 新規事業投資 | △114 | △96 | 17 | — | △300 | △258 | 41 | — |
| 機能部署 | △18 | △35 | △17 | — | △82 | △105 | △23 | — |
| グローバル事業 | 44 | 97 | 52 | 118.8% | 734 | 324 | △409 | △55.9% |
| 利益率 | 10.7% | 1.0% | △9.7% | — | 18.1% | 6.5% | △11.6% | — |

23年4月期 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のリソース不足にともなう減収等の要因により第4四半期はトップラインが伸び悩むも、ストックビジネスの強みを活かし通期では**9.1%の増収**、**23.2%の増益**

| (百万円) | 会計期間 | | | |
|---------------|-----------------|-----------------|------|--------|
| | 2022/04 4Q実績 | 2023/04 4Q実績 | 増減額 | 前年比 |
| プラットフォームセグメント | | | | |
| 売上高 | 736 | 743 | 7 | 1.0% |
| ネクストエンジン事業 | 579 | 603 | 24 | 4.1% |
| コンサルティング事業 | 118 | 100 | △17 | △15.1% |
| ロカルコ事業 | 38 | 39 | 0 | 2.3% |
| 営業利益 | 266 | 315 | 49 | 18.4% |
| 営業利益率 | 36.2% | 42.4% | 6.2% | — |

| 累計期間 | | | |
|--------------------|--------------------|------|-------|
| 2022/04 1Q~4Q実績 | 2023/04 1Q~4Q実績 | 増減額 | 前年比 |
| 3,102 | 3,383 | 280 | 9.1% |
| 2,240 | 2,400 | 159 | 7.1% |
| 462 | 472 | 10 | 2.2% |
| 398 | 509 | 111 | 27.9% |
| 1,225 | 1,509 | 284 | 23.2% |
| 39.5% | 44.6% | 5.1% | — |

23年4月期 連結概況 一売上高増減分析

<コマース>

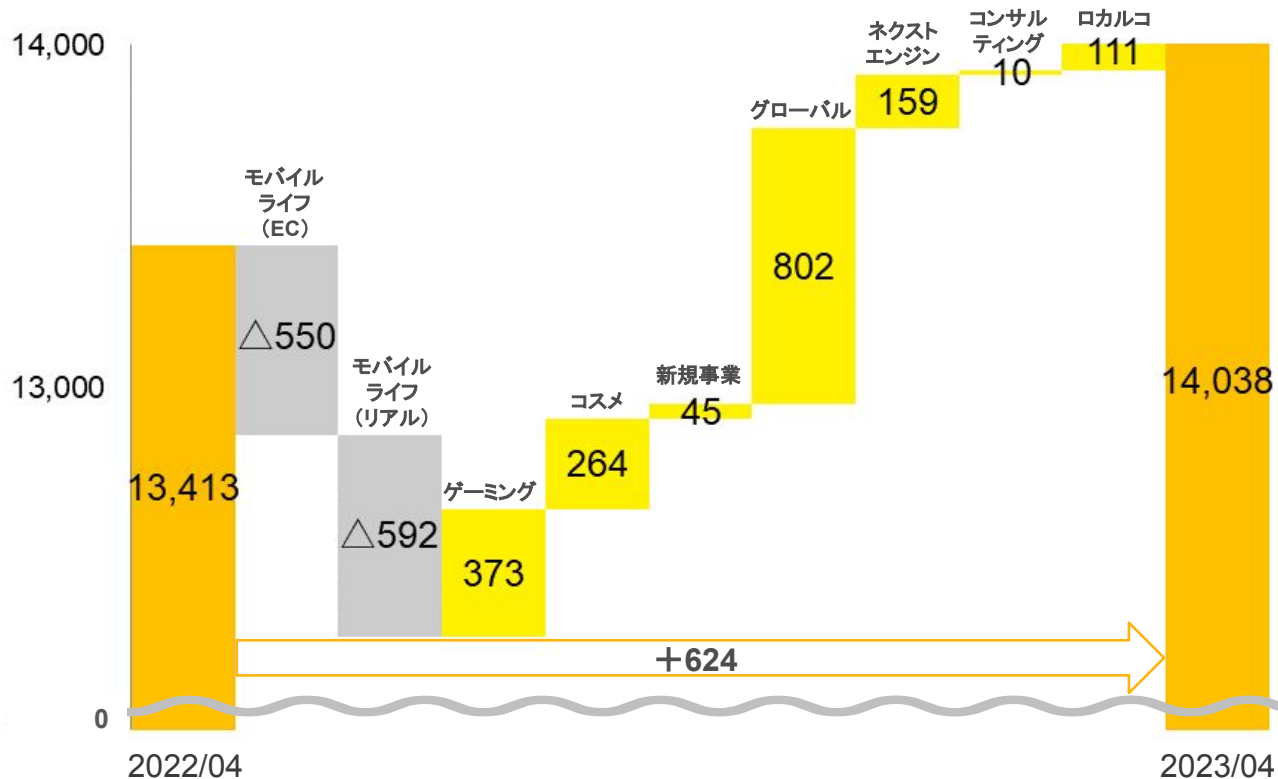
- モバイルライフ: iPhone14シリーズ向け商品の低迷などによりEC・リアル(卸)ともに大幅な減収。
- ゲーミングアクセサリ: 各種施策でPixioの市場認知が拡大し増収。
- コスメティクス: スキンケアライン投入後売上が拡大。
- グローバル: 米国において積極化した拡販施策により大幅増収。

<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)

(百万円)



23年4月期 連結概況 —営業利益増減分析

<コマース>

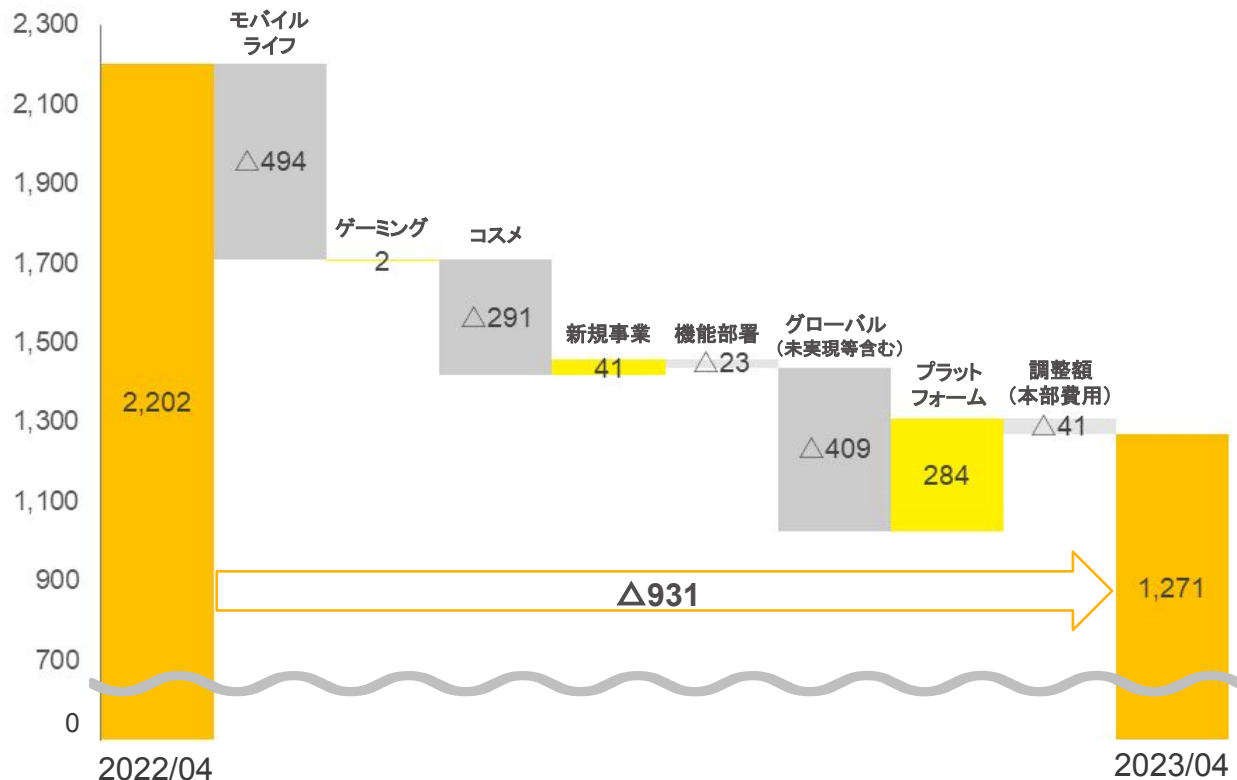
- モバイルライフ: 減収の影響が大きく大幅減益。
- コスメティクス: 23年4月期を通してブランド認知のための広告宣伝投資を継続し営業損失を計上。
- グローバル: 米国にて拡販施策を実施したことにより大幅な減益となるも、第3四半期以降は採算性改善。

<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) と実績との差異

- コマースセグメントについては、市況が想定を下回ったため売上高は若干の未達となったものの、コスト管理の徹底によりセグメント利益は計画を達成。
- プラットフォームセグメントについても、コスト管理の徹底が奏功しセグメント利益は計画を上回る。
- 調整額(本部費用)も低位で推移し、営業利益は計画に対し256百万円上振れて着地。

| (百万円) | | 2023/4期 累計期間 | | | |
|----------|---------|--------------|--------------------|------|--------|
| | | 修正予想 | 2023/04 1Q-4Q実績 | 乖離額 | 達成率 |
| 連結セグメント | 売上高 | 10,717 | 10,655 | △61 | 99.4% |
| | セグメント利益 | 694 | 696 | 1 | 100.2% |
| | 利益率 | 6.5% | 6.5% | 0.0% | 100.7% |
| コマース | 売上高 | 3,383 | 3,383 | - | 100.0% |
| | セグメント利益 | 1,337 | 1,509 | 171 | 112.9% |
| | 利益率 | 39.5% | 44.6% | 5.1% | 112.9% |
| プラットフォーム | 売上高 | 14,098 | 14,038 | △60 | 99.6% |
| | セグメント利益 | 2,032 | 2,205 | 173 | 108.5% |
| | 調整額※1 | △1,017 | △934 | 82 | 91.9% |
| 連結 | 営業利益 | 1,014 | 1,271 | 256 | 125.3% |
| | 利益率 | 7.2% | 9.1% | 1.9% | 125.8% |

※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



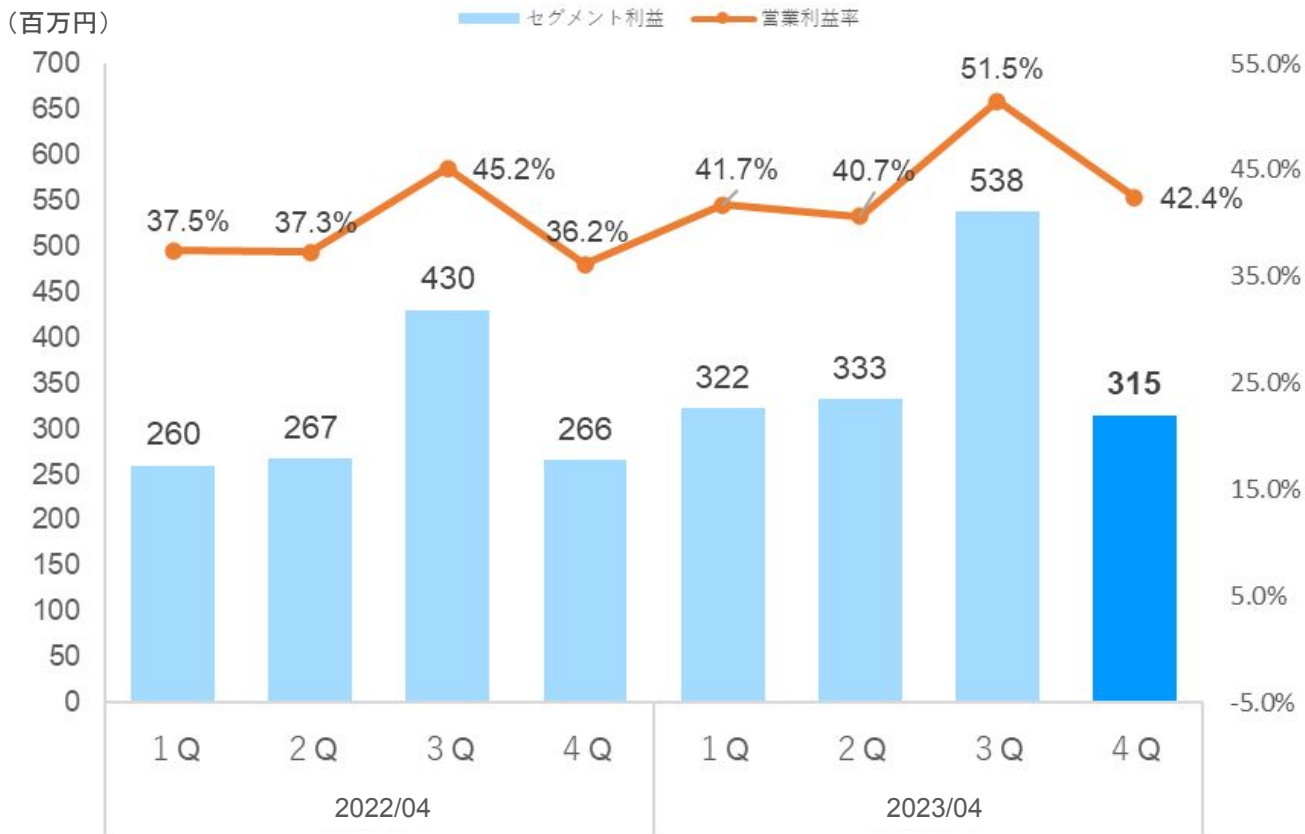
NEXT ENGINE

23年4月期4Q 営業利益

- ネクストエンジン事業及びロカー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。

営業利益(会計期間)

(百万円)

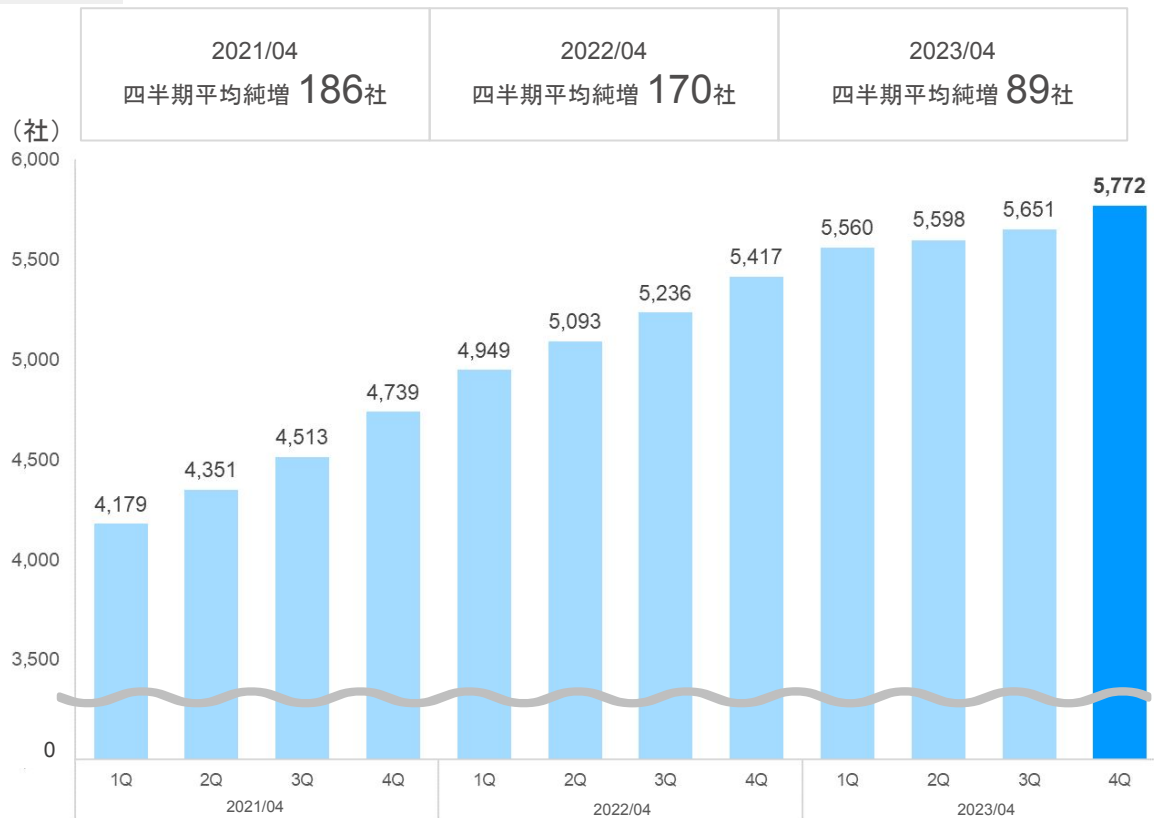


ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

- 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。
- 第4四半期は状況改善の兆しが認められ純増数は**121社**まで回復。

総契約社数

プラットフォーム

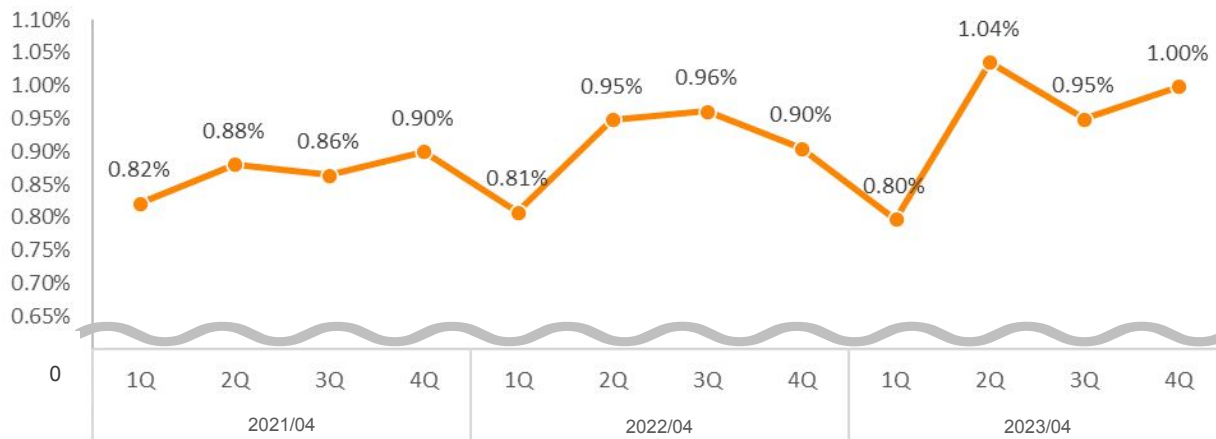


ネクストエンジン事業 —解約率推移

- ECから撤退する事業者の増加傾向が続く。
- 第2四半期において解約率が1.04%となったものの、年平均月次解約率は0.95%と1.00%以下を維持し引き続き低位で推移。

解約率

| 2021/04 年平均月次解約率※ | 2022/04 年平均月次解約率※ | 2023/04 年平均月次解約率※ |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| 0.87% | <u>0.91%</u> | <u>0.95%</u> |



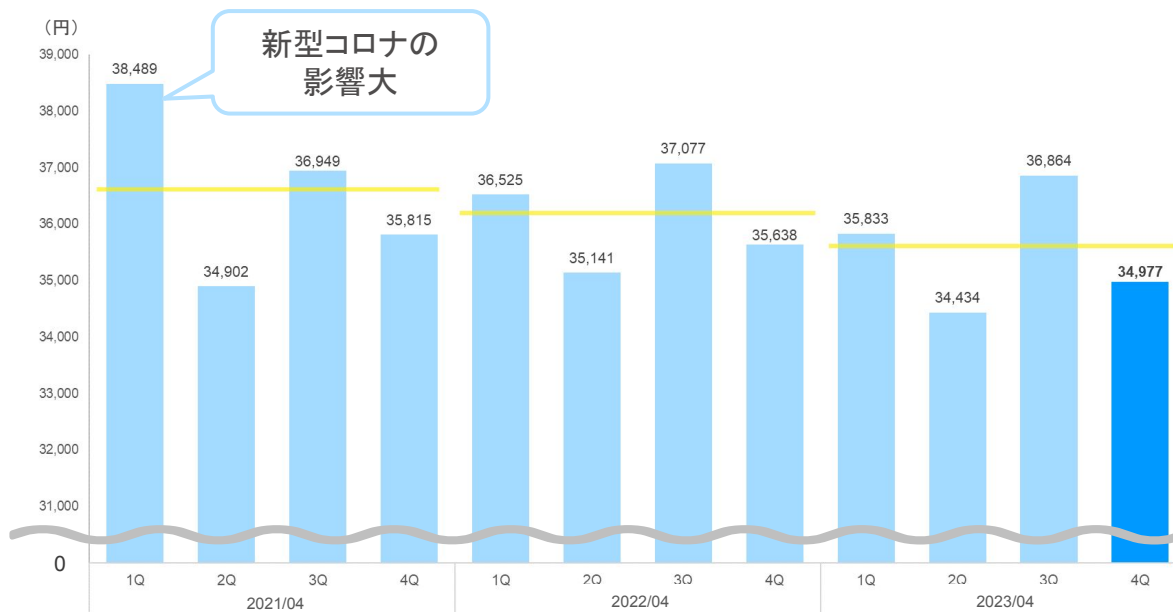
※ 年平均月次解約率…各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

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

| 2021/04 | 2022/04 | 2023/04 |
|-----------------|-----------------|-----------------|
| 平均ARPU※ 36,539円 | 平均ARPU※ 36,095円 | 平均ARPU※ 35,527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

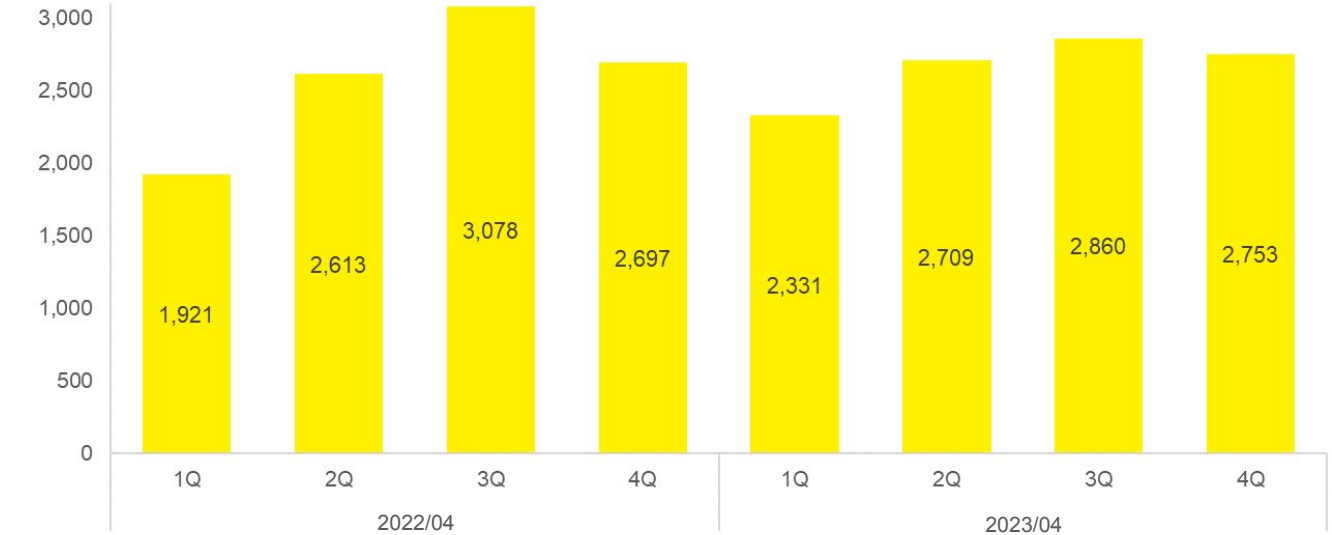


23年4月期 一売上高四半期推移

- 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。
- 第4四半期についてはコスメティクス事業の貢献が認められた。

売上高(会計期間)

(百万円)



iFace 商品展開

- スマホケースブランドとして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し安定的な売上に繋げていく。
- 「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、**Hang and**を2月にリリース。

主力商品

・First Class



・Reflection



コマース

商品開発

・Look in Clear



ユーザーの声から開発したフルクリアケース

・Hang and(ハンガアンド)



コスメティクス事業 — 現在までの販売状況

- 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に対する顧客の反応は良好。
- ベースメイクと合わせ、プロダクトとしての強みは十分に確立。
- 期を通して実施したブランド認知のための広告宣伝投資も一定の効果を発揮。
- 2023年4月、TV番組で取り上げられたことをきっかけに売上が急伸。

【2022年1月発売】ベースメイクシリーズ



ソフトスティック
コンシーラー



グロークッション
ファンデーション

【2022年9月発売】スキンケアライン



プランプハニー スージンググリーン
(トナーパッド、セラム、クリーム)

コスメティクス事業 商品カテゴリ別売上推移

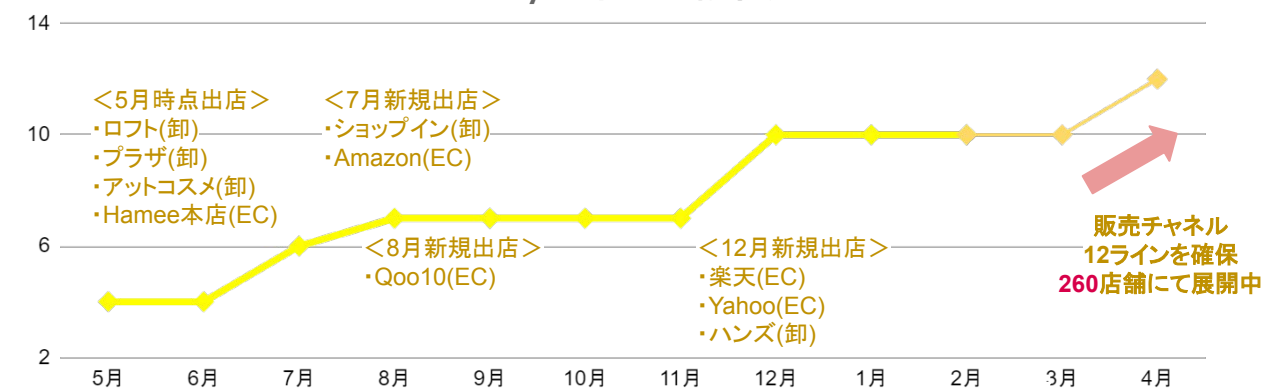


コスメティクス事業 —今後の投資方針

- EC5店舗、卸販売先7社（取扱店舗数260店舗）と、順調に販売チャネルを拡大。
- 各種メディアのアワードも40冠受賞。
- 卸販売先（取扱店舗数）の拡大により更なる売上成長を実現する。
- ブランド認知のための広告宣伝投資が先行するも今後は採算性を重視し2025年4月期の完全黒字化を目指す。

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



ゲーミング アクセサリ事業

- サイトリニューアルによる訴求力の強化、モニターアーム等の周辺アクセサリーの展開など新規顧客獲得施策を多数展開。
- メーカーであるPixio USA Inc. への出資を通じた関係強化により、今後は原価率低減、販売地域の拡大、自社企画商品の市場投入などを実現していく。



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と、製造・仕入供給ラインの再構築による原価率の低減を目指す。



IV. 中期経営計画

中期経営計画の見直しについて

- 当社グループを取り巻く経済環境や直近の経営状態及び各種方針を踏まえ、2022年6月13日公表の中期経営計画（2023年4月期～2025年4月期）を見直し、新たに2024年4月期～2026年4月期に係る3か年計画を策定いたしました。
- 当社グループは、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。これはコマース事業を担うHamee株式会社と、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おります。
- 当該コーポレートアクションの具体的成果として新たな中期経営計画の達成を目指してまいります。



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。



中期経営計画の達成に向けて

- 2社共通のDNAである『クリエイティブ魂に火をつける。』のもと、Hamee株式会社とNE株式会社は中期経営計画の達成に向け、体現したい価値を言語化するため、Missionと Purposeを策定いたしました。
- Hamee株式会社は Missionとして『By your side 「じぶん」のそばに「らしさ」という相棒を。』を掲げ、By your side を体現するプロダクトとサービスを世界に広めていくことで企業価値の更なる向上を目指します。
- NE株式会社は Purposeとして『コマースに熱狂を。』を掲げ、全てのコマース事業者に伴走することで、コマースに関わるすべての人と、単なる楽しさを超えた「新しい熱狂」をつくりだす存在になることを目指します。



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。**



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 | 13,032 | 22.3% | 14,897 | 14.3% | 17,128 | 15.0% |
| モバイルライフ事業 | 7,157 | 8,130 | 13.6% | 8,515 | 4.7% | 8,951 | 5.1% |
| ゲーミングアクセサリ事業 | 769 | 996 | 29.5% | 1,100 | 10.4% | 1,300 | 18.2% |
| コスメティクス事業 | 294 | 924 | 213.5% | 1,706 | 84.5% | 2,625 | 53.8% |
| その他 | 101 | 234 | 130.9% | 234 | 0.0% | 234 | 0.0% |
| グローバル事業 | 2,332 | 2,747 | 17.8% | 3,341 | 21.6% | 4,016 | 20.2% |
| セグメント利益 | 696 | 1,665 | 139.3% | 1,898 | 14.0% | 2,364 | 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 | 3,780 | 11.7% | 4,511 | 19.3% | 5,387 | 19.4% |
| ネクストエンジン事業 | 2,400 | 2,664 | 11.0% | 3,151 | 18.3% | 3,576 | 13.5% |
| ロカルコ事業 | 509 | 641 | 25.9% | 801 | 25.0% | 1,023 | 27.7% |
| コンサルティング事業 | 472 | 474 | 0.3% | 558 | 17.7% | 787 | 41.1% |
| セグメント利益 | 1,509 | 1,587 | 5.1% | 2,201 | 38.7% | 2,438 | 10.8% |



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>