



Hamee株式会社

2024年4月期1Q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 . 組織再編

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	3,316	210	6.8%
売上総利益	1,898	2,037	139	7.3%
営業利益	248	174	△ 74	△29.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	206	△ 132	△ 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	2,537	205	8.8%
	セグメント利益	159	87	△72	△45.5%
	利益率	6.9%	3.4%	△3.4%	—
プラットフォーム	売上高	774	781	7	1.0%
	セグメント利益	322	349	26	8.1%
	利益率	41.7%	44.7%	3.0%	—
連結	売上高	3,106	3,316	210	6.8%
	セグメント利益	482	436	△46	△9.6%
	調整額※1	△234	△261	△27	—
	営業利益	248	174	△74	△29.9%
	利益率	8.0%	5.3%	△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
営業利益	159	87	△72	△45.5%
モバイルライフ事業	313	324	11	3.7%
ゲーミングアクセサリ事業	2	△4	△6	—
コスメティクス事業	△110	△68	42	—
新規事業投資	△54	△62	△7	—
機能部署	△26	△83	△56	—
グローバル事業	35	△19	△55	—
利益率	6.9%	3.4%	△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
売上高	774	781	7	1.0%
ネクストエンジン事業	597	628	30	5.1%
コンサルティング事業	120	100	△19	△16.5%
ロカルコ事業	55	52	△3	△5.7%
営業利益	322	349	26	8.1%
営業利益率	41.7%	44.7%	3.0%	—

24年4月期1Q 連結概況 一売上高増減分析

<コマース>

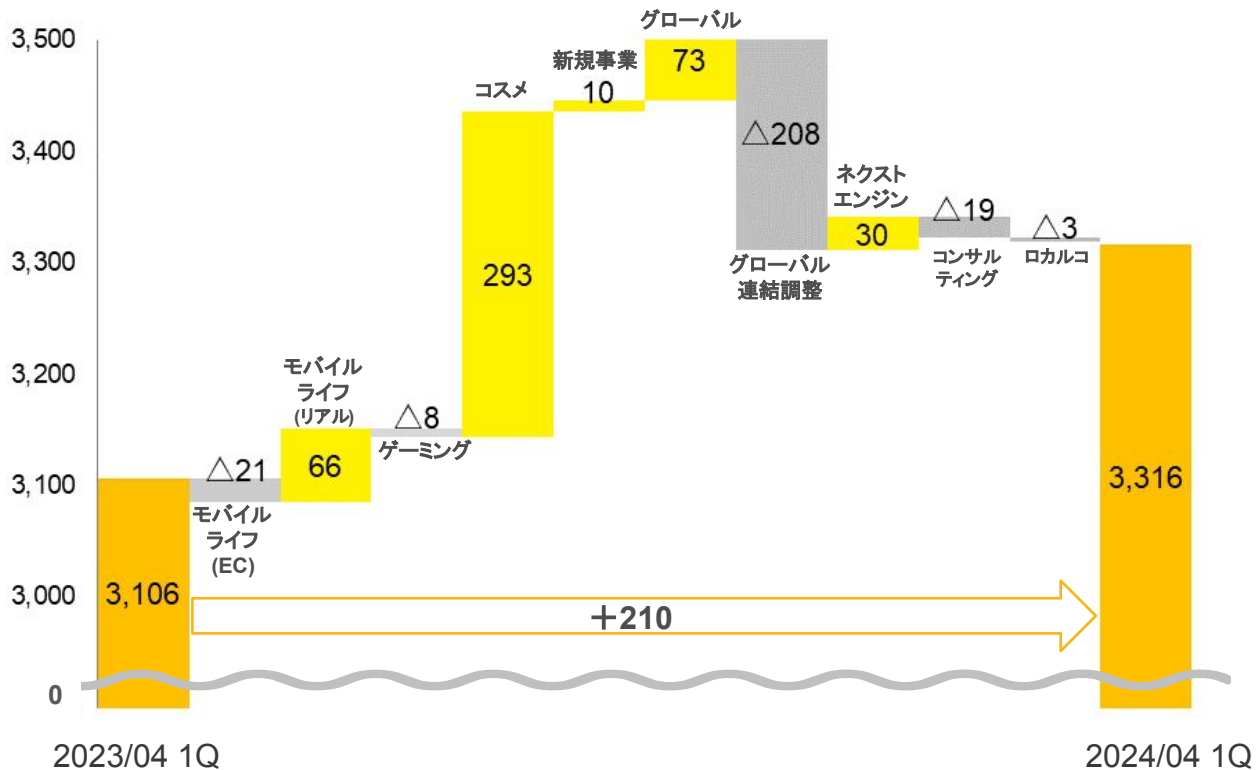
- モバイルライフ: 新商品展開の積極化が功を奏しリアル(卸販売)の回復が顕著に。
- コスメティクス: 前第4四半期の好調さを維持し前年同期に比して大躍進。今後採算性の改善に期待。
- グローバル: グループ外顧客への販売は増加するも、連結消去すべき内部取引の増加により連結ベースでは減収。

<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>

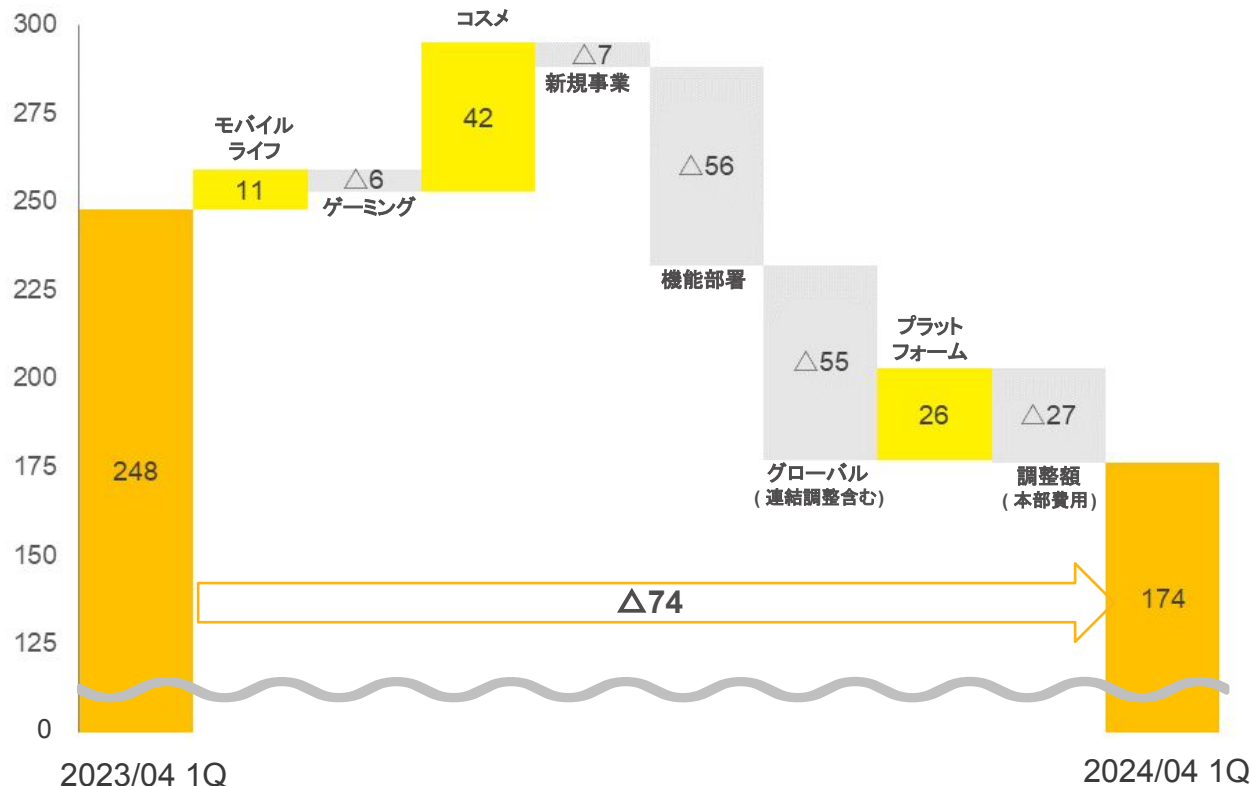
- モバイルライフ:リアル(卸販売)の増収に伴い増益を達成するなど回復基調。
- コスメティクス:大幅な増収効果によって増益を達成。今後中間コスト削減が見込めるため下期以降増益幅の拡大が期待できる。
- グローバル:売上原価率の高い商品の販売が増加していること等に起因して売上総利益率が低下し減益。

<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

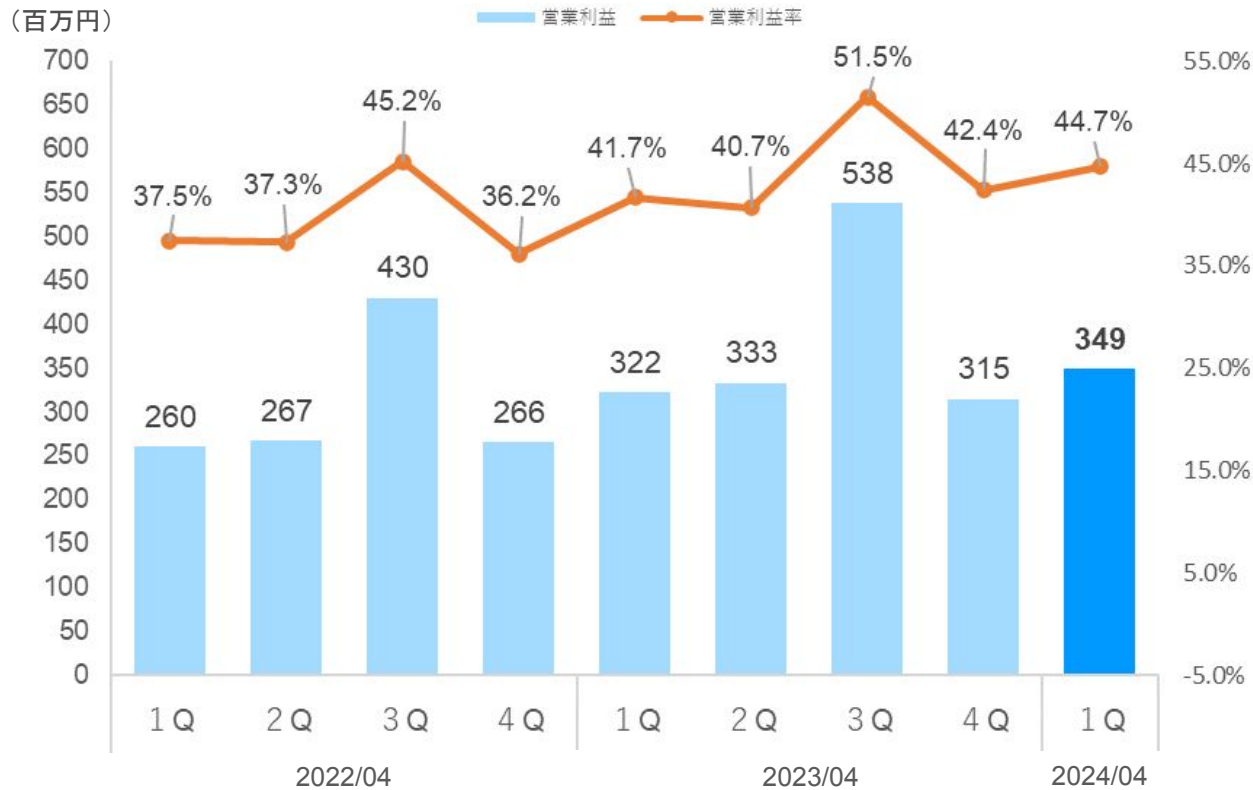


NEXT ENGINE

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。

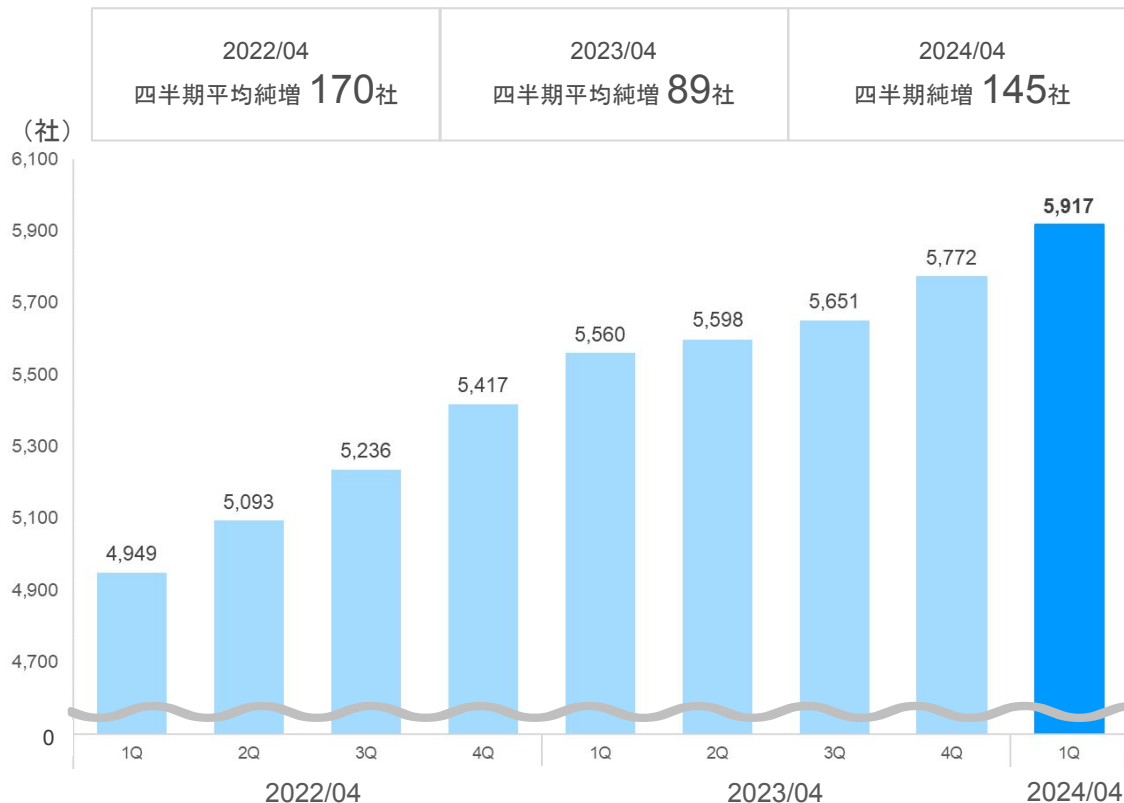
営業利益(会計期間)



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



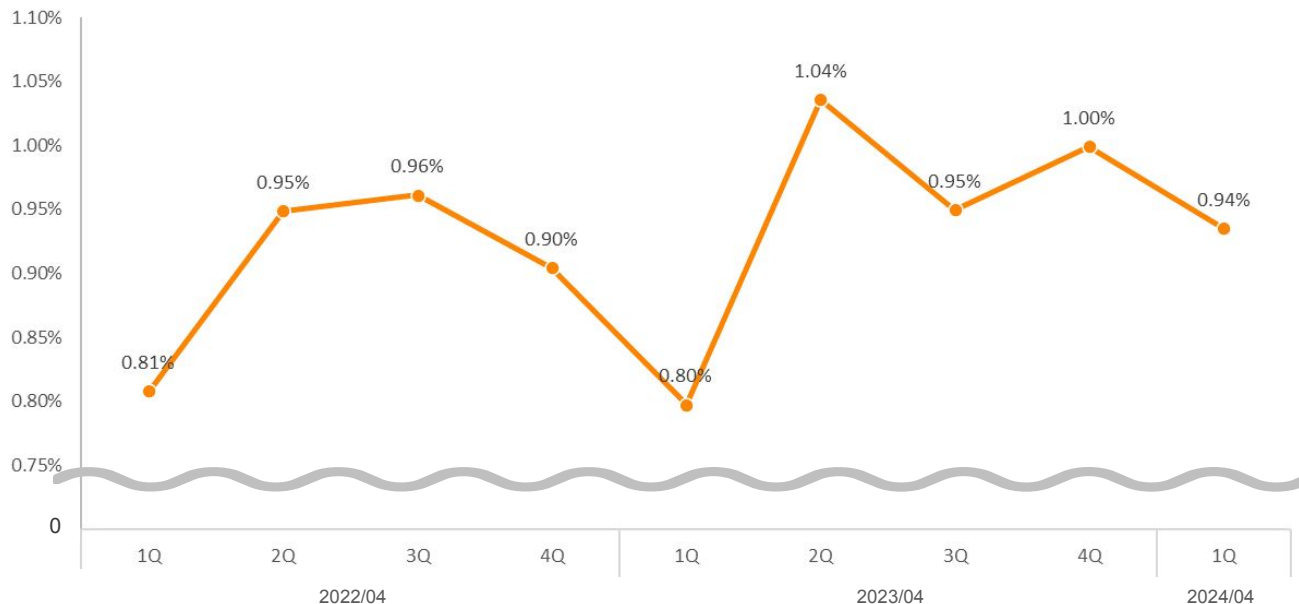
ネクストエンジン事業 —解約率推移

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



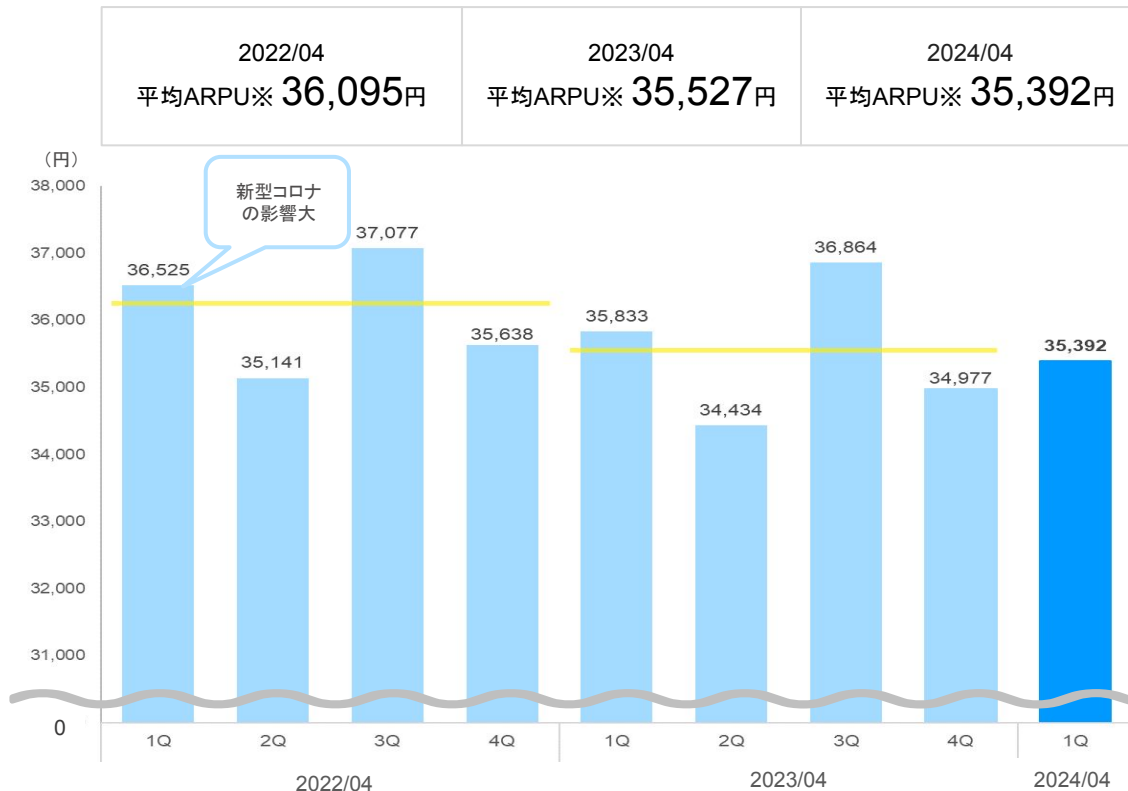
※ 年平均月次解約率…各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

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

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

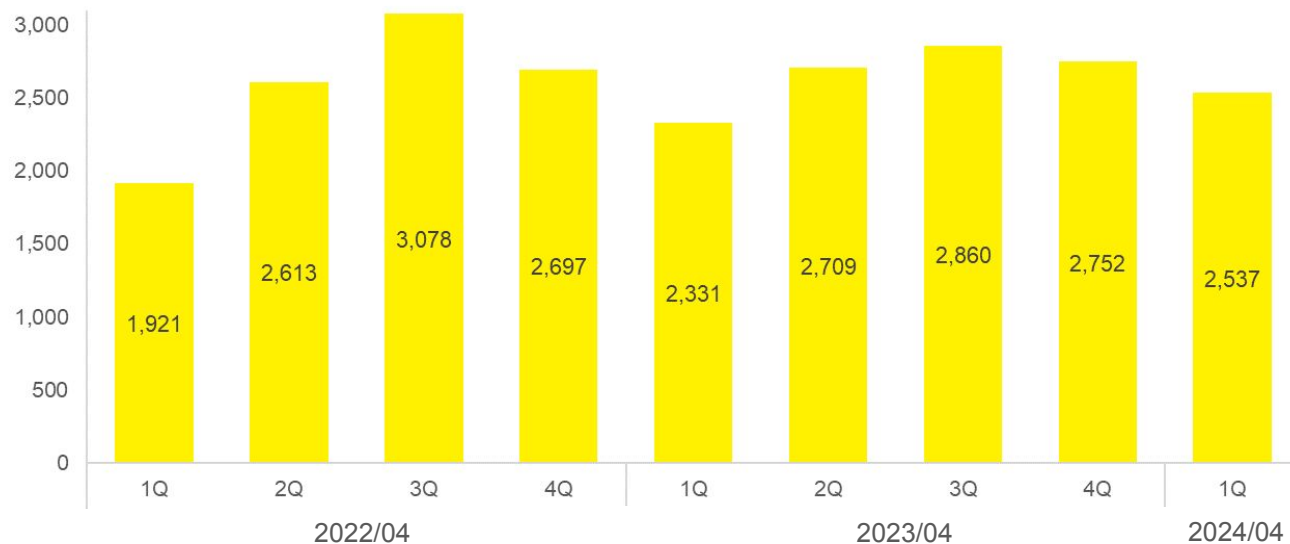


24年4月期1Q 一売上高四半期推移

- 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

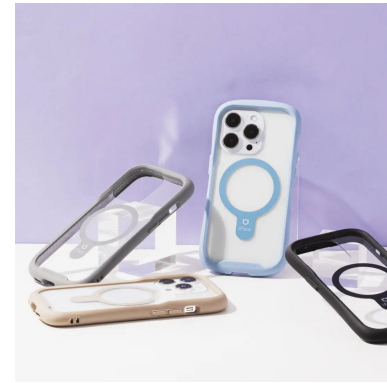


商品開発

・Reflection Neo

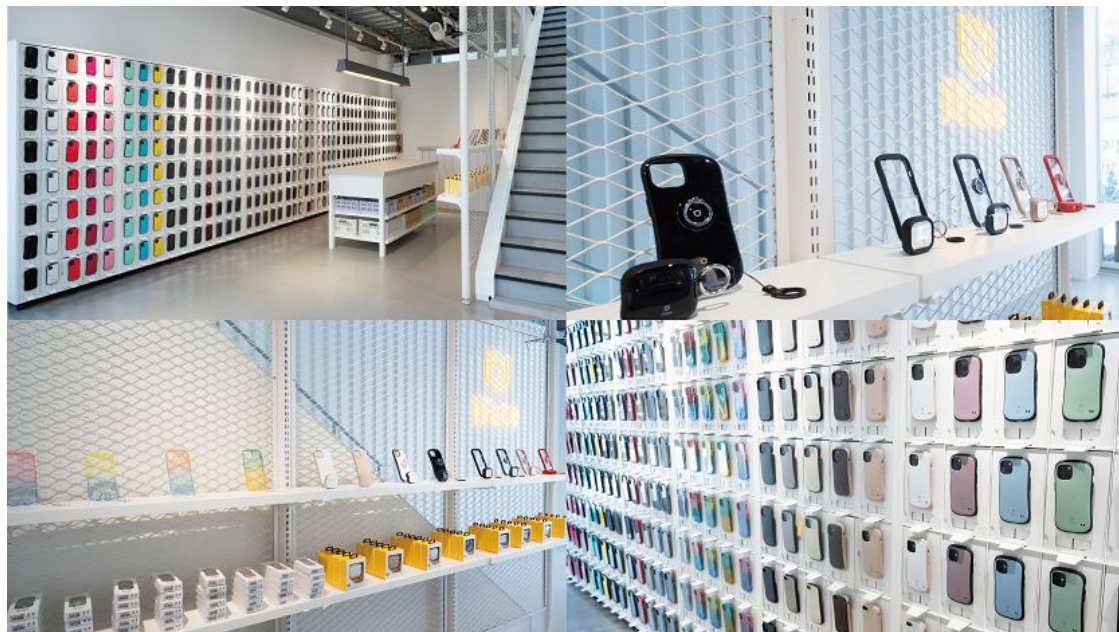


・Reflection Magnetic



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。



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

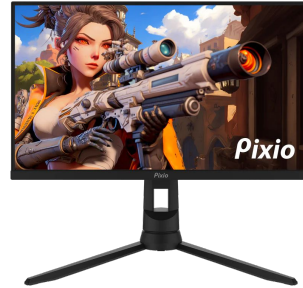


ゲーミング アクセサリ事業

- 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



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。

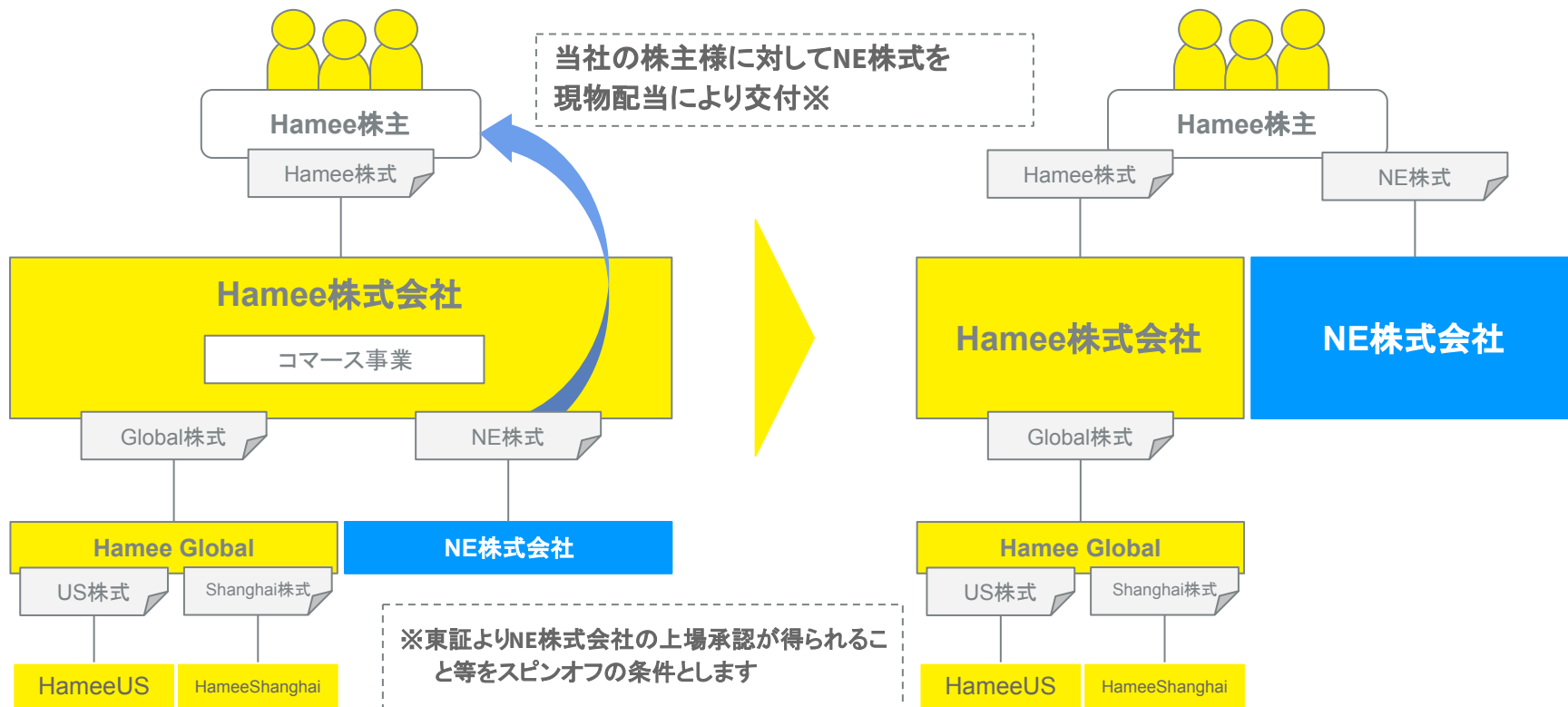


IV. 組織再編

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

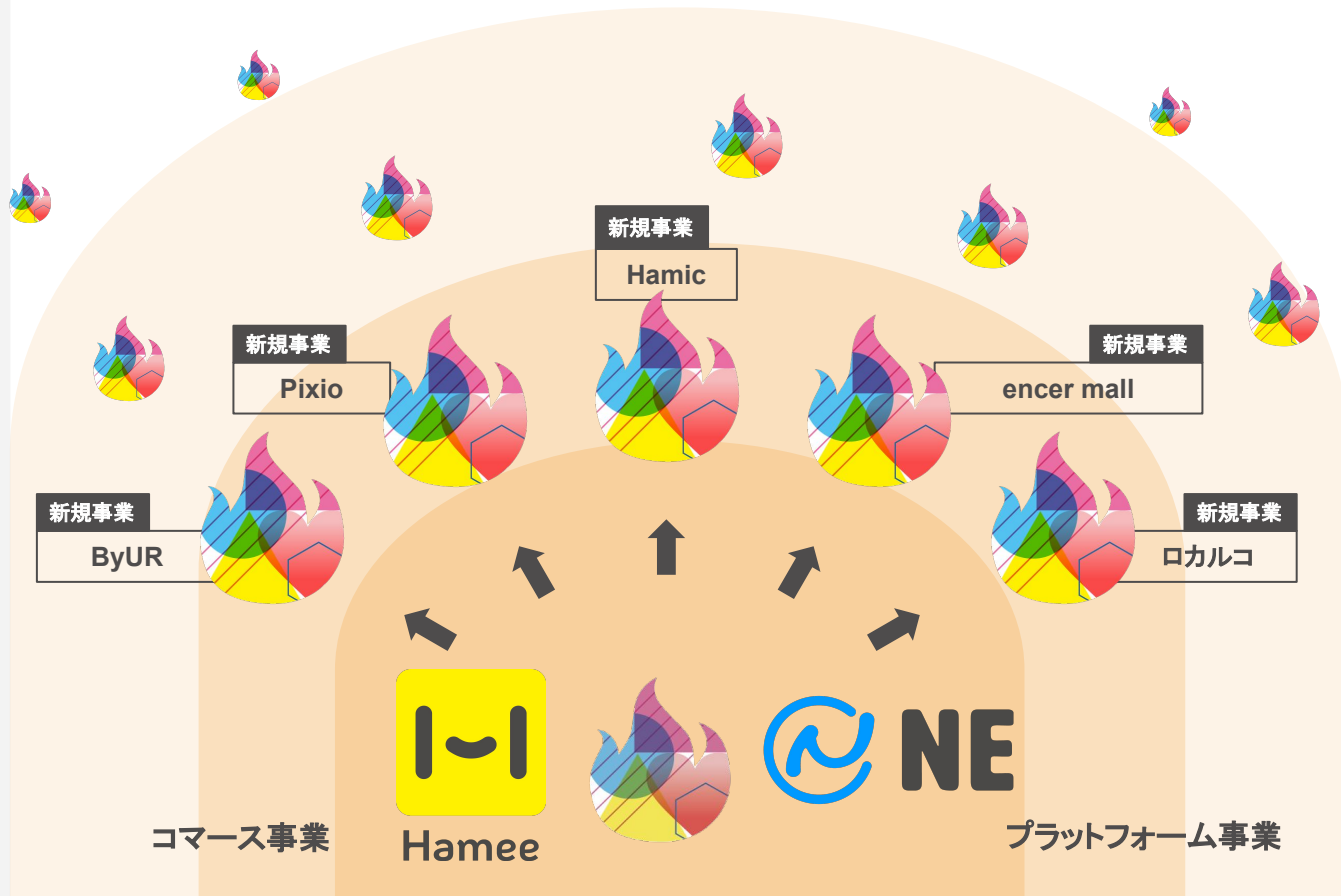
- 株主価値の最大化
 - 当社とNE株式会社それぞれ最適な経営環境のもとで課題解決に取り組み、事業の進化・成長を加速させ、中長期的な企業価値の一層の向上を目指します。
 - 成長戦略の自由度を担保したうえで業務提携やサービス展開の最善手を選択する機会を創出し、結果として2社の企業価値の総和が組織再編前の企業価値を超えることで、株主価値の最大化を実現します。
- ガバナンスの明確化
 - 当社とNE株式会社がそれぞれ上場企業として市場と対話することでガバナンスの明確化を図ります。
 - 2社の経営陣が直接的に資本市場からのガバナンスを意識することで経営の健全性を担保します。
- 意思決定の迅速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





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>