



# Hamee株式会社

2024年4月期2Q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1四半期から引き続き、売上高および営業利益について両セグメントともに期初計画を上回って推移。

02

モバイルライフ事業の売上回復に加え、コスメティクス事業の売上が前年同期比11.0倍と好調を維持したことで、コマースセグメントは大幅な回復基調。

03

9月の駆け込み需要に伴い、ふるさと納税支援サービスであるロカルコ事業が業績を牽引。逆風が強まる環境下にあるも、強固な顧客基盤によりプラットフォームセグメントは引き続き増収増益。

## II. 決算概要

## 24年4月期2Q 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前年比15.0%成長(累計期間)
- 1Qに発生した税金費用の影響により親会社株主に帰属する四半期純利益は2Q累計期間で前年比マイナスとなるも、会計期間においては前年比16.1%の成長

(百万円)	会計期間			
	2023/04 2Q実績	2024/04 2Q実績	増減額	前年比
連結業績概況				
売上高	3,527	<b>4,314</b>	787	22.3%
売上総利益	2,099	<b>2,683</b>	583	27.8%
営業利益	326	<b>459</b>	133	40.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	288	<b>334</b>	46	16.1%

	累計期間			
	2023/04 1Q~2Q実績	2024/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比
売上高	6,633	<b>7,631</b>	997	15.0%
売上総利益	3,997	<b>4,721</b>	723	18.1%
営業利益	574	<b>633</b>	59	10.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	495	<b>201</b>	△ 293	△59.2%

## 24年4月期2Q セグメント別概況

- コマースは2Qの大幅増収により1Qでのセグメント利益のビハインドを払拭し前年比4.2%増益(累計期間)
- プラットフォームはセグメント利益が前年比15.6%成長、利益率も41.2%から46.3%へ向上(累計期間)

連結セグメント概況		会計期間				累計期間			
		2023/04 2Q実績	2024/04 2Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~2Q実績	2024/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比
コマース	売上高	2,709	<b>3,453</b>	743	27.5%	5,041	<b>5,991</b>	949	18.8%
	セグメント利益	217	<b>306</b>	88	40.7%	377	<b>393</b>	15	4.2%
	利益率	8.0%	<b>8.9%</b>	0.8%	—	7.5%	<b>6.6%</b>	△0.9%	—
プラットフォーム	売上高	819	<b>858</b>	38	4.7%	1,593	<b>1,639</b>	46	2.9%
	セグメント利益	333	<b>409</b>	76	22.8%	656	<b>758</b>	102	15.6%
	利益率	40.7%	<b>47.7%</b>	7.0%	—	41.2%	<b>46.3%</b>	5.1%	—
連結	売上高	3,527	<b>4,314</b>	787	22.3%	6,633	<b>7,631</b>	997	15.0%
	セグメント利益	550	<b>715</b>	164	29.9%	1,033	<b>1,151</b>	118	11.4%
	調整額※1	△ 224	<b>△ 255</b>	△ 31	—	△ 458	<b>△ 517</b>	△ 58	—
	営業利益	326	<b>459</b>	133	40.9%	574	<b>633</b>	59	10.3%
	利益率	9.2%	<b>10.6%</b>	1.4%	—	8.7%	<b>8.3%</b>	△0.4%	—

## 24年4月期2Q コマースセグメント概況(売上高)

- 継続的な新商品の投入と新規卸先の獲得、新型iPhone商戦の出足が想定どおりだったことなどによりモバイルライフ事業は卸販売を中心に売上が回復
- TV番組による紹介を起点として認知が急拡大したコスメティクス事業は売上高が前年比11.0倍と好調を維持

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 2Q実績	2024/04 2Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~2Q実績	2024/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
売上高	2,709	<b>3,453</b>	743	27.5%	5,041	<b>5,991</b>	949	18.8%
モバイルライフ事業	2,025	<b>2,161</b>	135	6.7%	3,582	<b>3,774</b>	191	5.3%
ゲーミングアクセサリ事業	159	<b>151</b>	△7	△4.7%	347	<b>332</b>	△15	△4.6%
コスメティクス事業	47	<b>468</b>	420	884.7%	71	<b>785</b>	714	1,001.3%
新規事業投資	18	<b>71</b>	52	280.1%	37	<b>100</b>	62	167.8%
グローバル事業	458	<b>601</b>	142	31.1%	1,002	<b>999</b>	△2	△0.3%



## 24年4月期2Q コマースセグメント概況(営業利益)

- 米国での販売が好調なグローバル事業がセグメント利益の伸びを牽引。会計期間で前年比 639.8%、累計期間で 142.6%の大幅な増益
- 間接部門(機能部署)への費用配賦方針の見直しによりモバイルライフ事業も増益となる

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 2Q実績	2024/04 2Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~2Q実績	2024/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
営業利益	217	306	88	40.7%	377	393	15	4.2%
モバイルライフ事業	410	454	43	10.6%	724	779	55	7.6%
ゲーミングアクセサリ事業	7	△11	△18	—	9	△15	△24	—
コスメティクス事業	△138	△161	△23	—	△249	△230	19	—
新規事業投資	△57	△53	3	—	△111	△116	△4	—
機能部署	△26	△78	△52	—	△52	△162	△109	—
グローバル事業	21	157	135	639.8%	56	137	80	142.6%
利益率	8.0%	8.9%	0.8%	—	7.5%	6.6%	△0.9%	—

## 24年4月期2Q プラットフォームセグメント概況

- EC市場の低迷に伴ってARPU低下が見られるも契約社数増加により **ネクストエンジン事業** は増収を維持
- **コンサルティング事業** は 前年の吸収合併の際に7か月分の業績を取り込んだことから前年比減収の外観を呈するも **利益率は改善**
- 9月に制度変更に伴う駆け込み需要が発生し **ロカルコ事業** が **大幅増収**

(百万円)

プラットフォームセグメント	会計期間			
	2023/04 2Q実績	2024/04 2Q実績	増減額	前年比
売上高	819	<b>858</b>	38	4.7%
ネクストエンジン事業	580	<b>594</b>	14	2.4%
コンサルティング事業	148	<b>103</b>	△44	△30.1%
ロカルコ事業	90	<b>159</b>	69	76.5%
営業利益	333	<b>409</b>	76	22.8%
営業利益率	40.7%	<b>47.7%</b>	7.0%	—

累計期間			
2023/04 1Q~2Q実績	2024/04 1Q~2Q実績	増減額	前年比
1,593	<b>1,639</b>	46	2.9%
1,178	<b>1,223</b>	44	3.8%
268	<b>204</b>	△64	△24.0%
146	<b>212</b>	66	45.2%
656	<b>758</b>	102	15.6%
41.2%	<b>46.3%</b>	5.1%	—

## 24年4月期2Q 連結概況 一売上高増減分析

### <コマース>

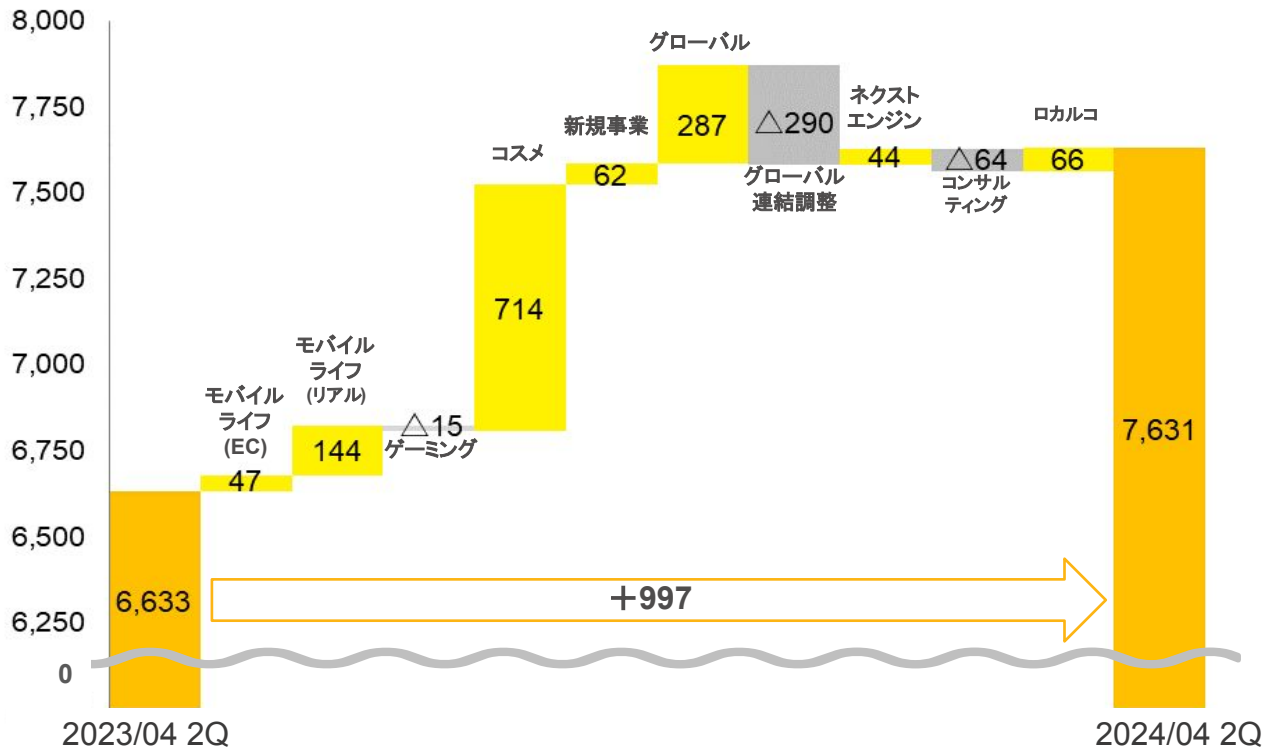
- モバイルライフ: 新商品展開、新型iPhone商戦でリアル(卸販売)の回復が顕著に。
- コスメティクス: 引き続き好調を維持し大躍進。今後採算性の改善に期待。
- グローバル: 米国での販売が増加するも、連結消去すべき内部取引の増加により連結ベースでは若干の減収。

### <プラットフォーム>

- コンサルティングの減収は前期の吸収合併時に7か月分の業績を取り込んだ影響が大きい。

### 売上高(累計期間)

(百万円)



## 24年4月期2Q 連結概況 —営業利益増減分析

### <コマース>

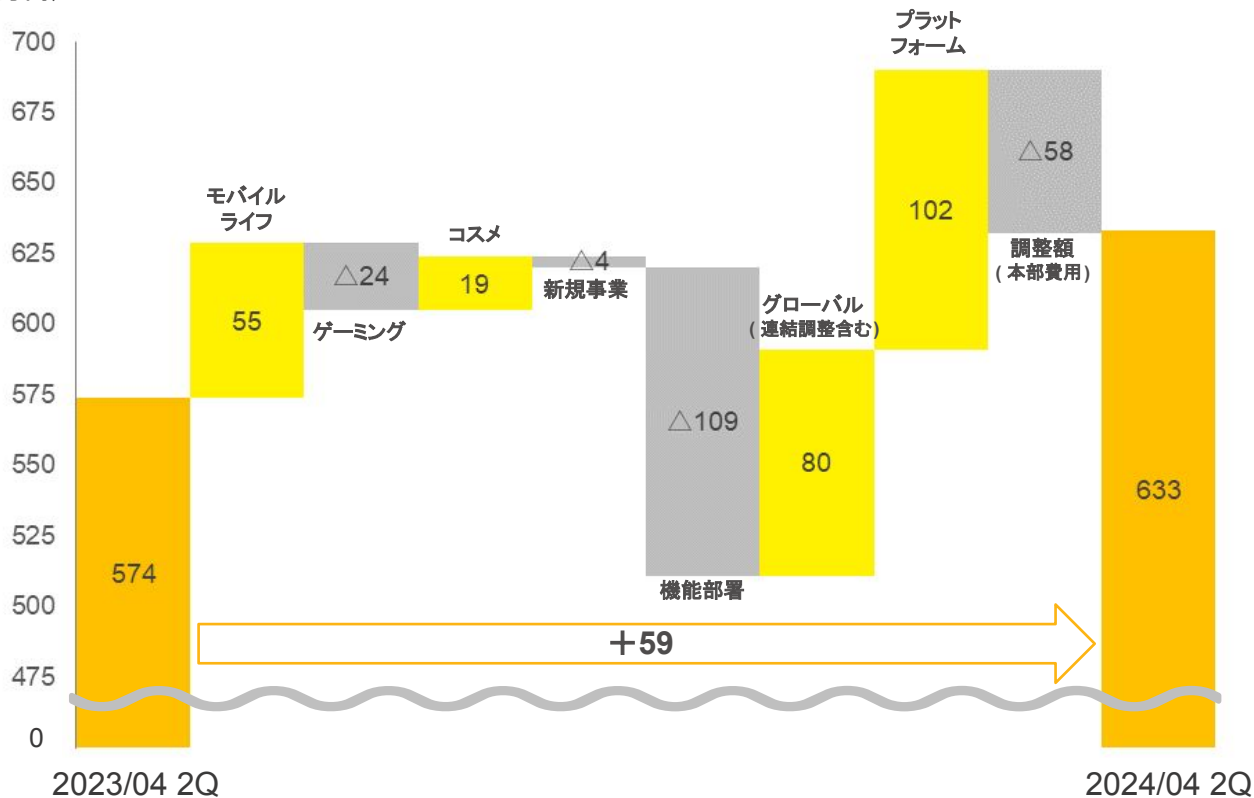
- モバイルライフ:リアル(卸販売)の増収と間接費の配賦方針変更に伴い大幅増益。
- コスメティクス:大幅な増収効果によって増益を達成。下期以降増益幅の拡大に期待。
- グローバル:米国での好調な販売を背景に大幅な増益。
- 間接費の一部をモバイルライフ事業から機能部署に配賦したため費用増。

### <プラットフォーム>

- 強固な顧客基盤に支えられ限界利益率も高いことから増益基調を維持。

### 営業利益(累計期間)

(百万円)



## Ⅲ. ビジネスハイライト

プラットフォーム

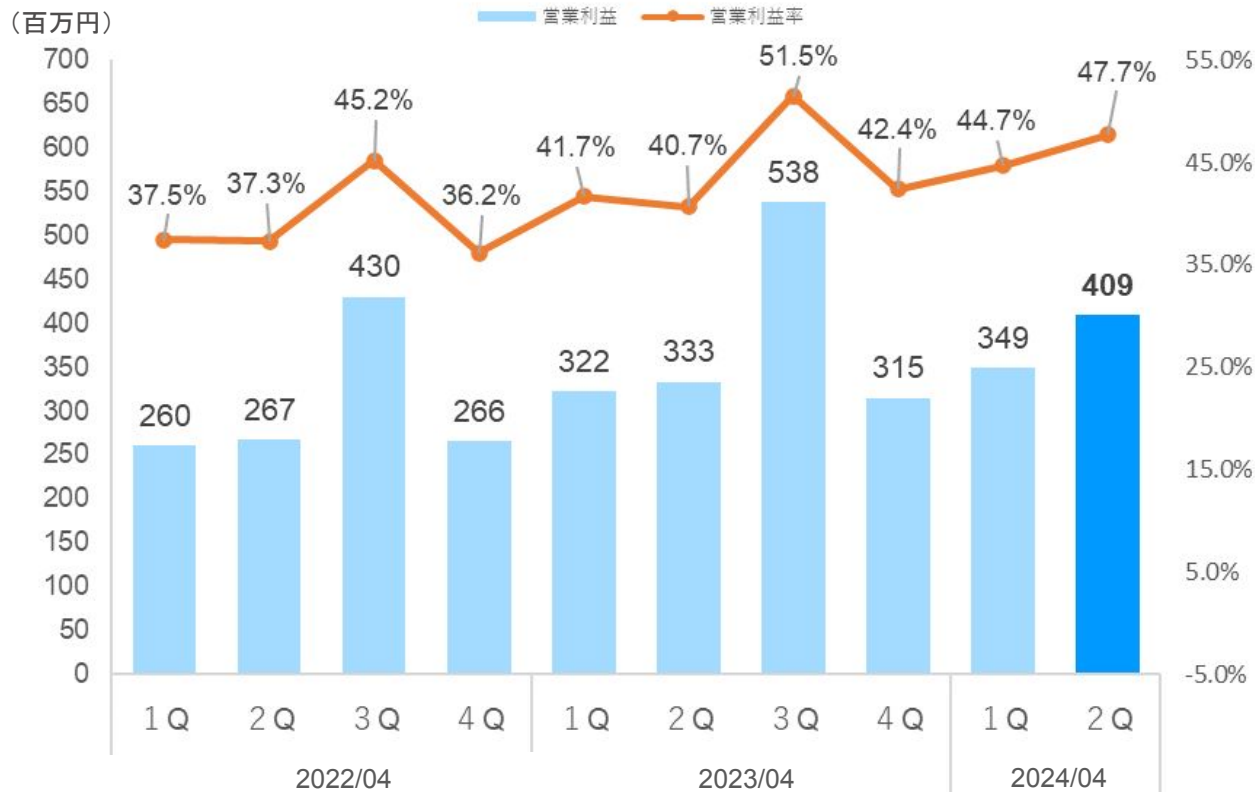


**NEXT ENGINE**

## 営業利益(会計期間)

## 24年4月期2Q 営業利益

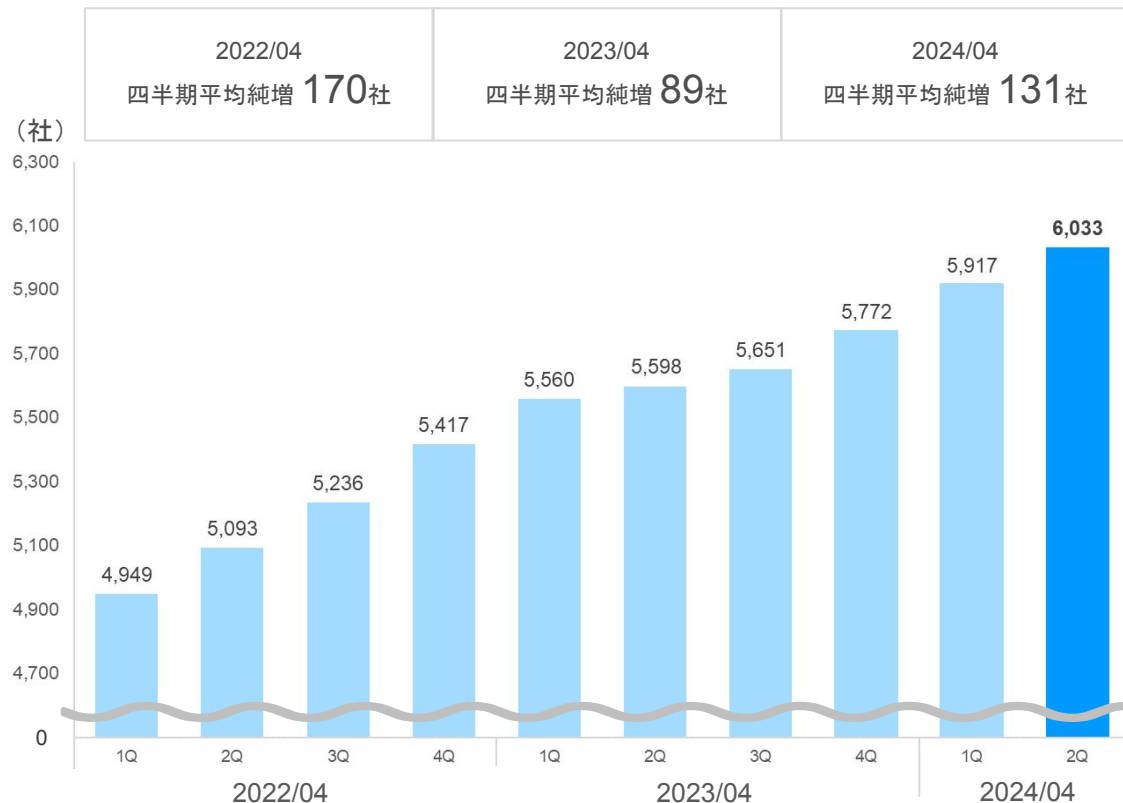
- ロカルコ事業の大幅増収が牽引。また、ネクストエンジンの限界利益率の高さもあり2Qの営業利益は大幅に伸長。
- ネクストエンジン事業及びロカルコ事業については12月を含む3Qに売上高がピークとなるためセグメントとして3Qの営業利益が一番高くなる傾向がある。



## 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。
- 1Qの契約純増数 **145社**に対し2Qの契約純増数は**116社**で着地。夏季休業等、EC事業者の営業日数が少なくなりシステム導入検討意欲が一次的に減退したものの、粘り強く営業活動を展開し、前年平均純増社数を超える契約獲得水準を達成。

### 総契約社数





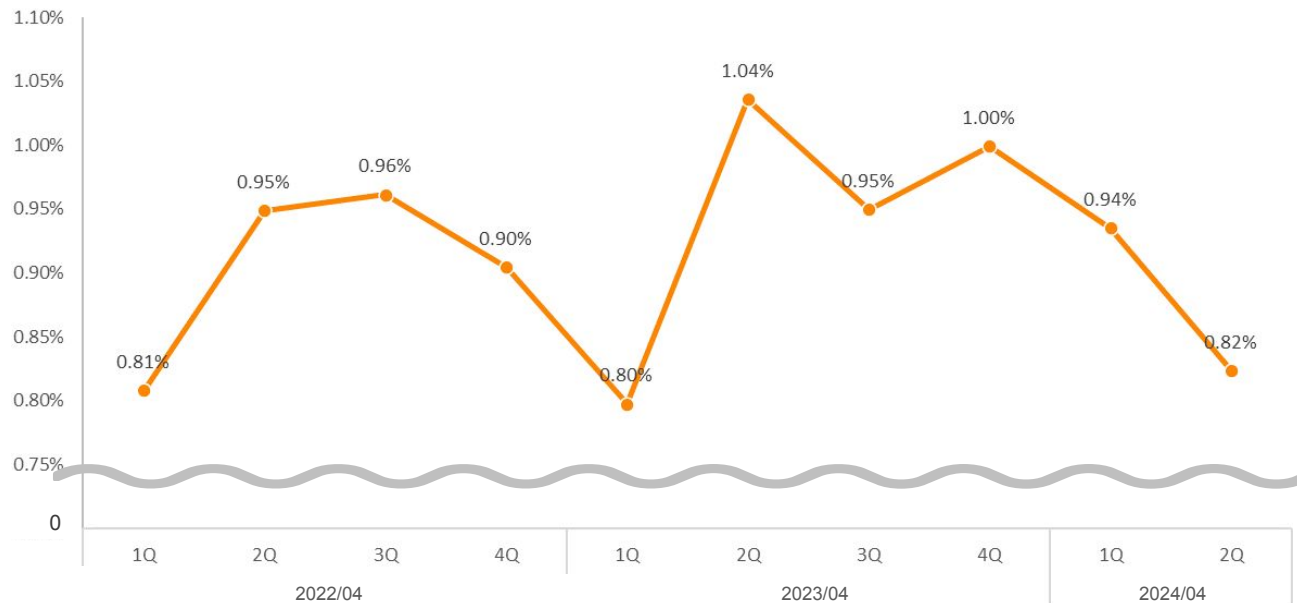
## ネクストエンジン事業 —解約率推移

- 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※	2023/04 年平均月次解約率※	2024/04 年平均月次解約率※
<u>0.91%</u>	<u>0.95%</u>	<u>0.88%</u>



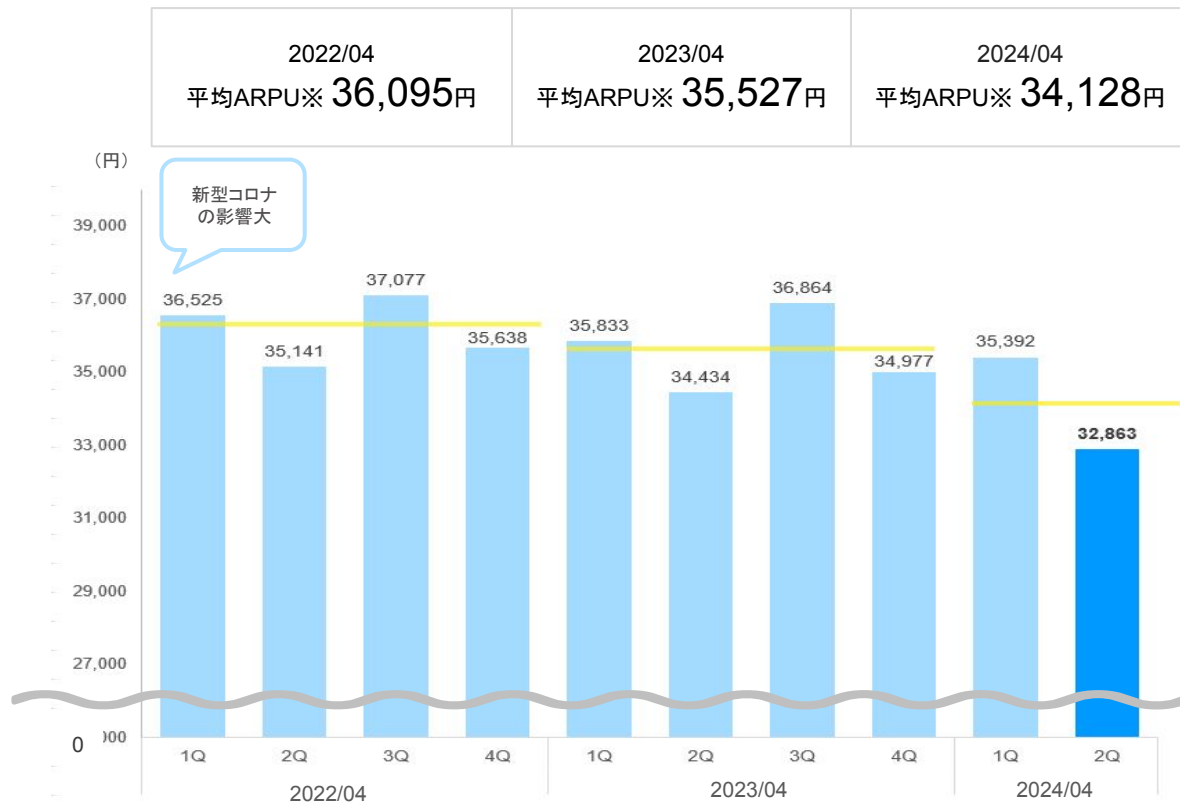
※ 年平均月次解約率…各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

## ネクストエンジン事業 —ARPU推移

- 引き続きEC市場の低迷が認められること、2Qは夏季休暇に伴うレジャー等「コト消費」へ消費行動がシフトしやすいこと等に起因して、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も前年同四半期を下回る。
- 3Q以降は料金改定の効果によりARPUの向上が見込まれる。

### 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

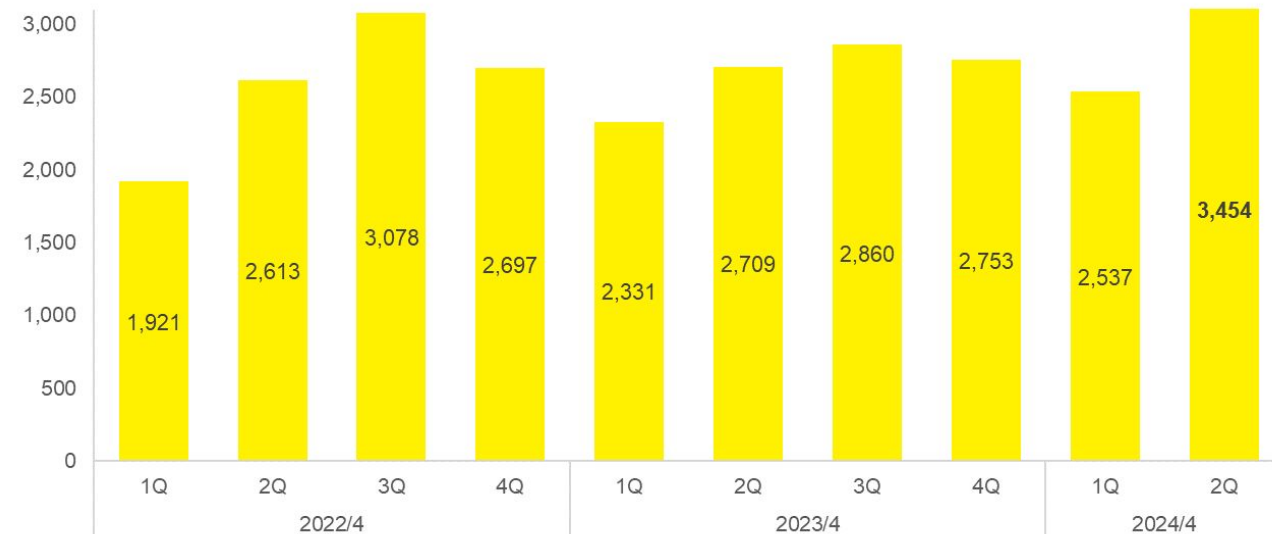


## 24年4月期2Q 一売上高四半期推移

- 新型iPhone商戦を背景にした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1Qに引き続き対前年比で売上は伸長。
- 事業ポートフォリオの形成も進み、会計期間で前年比27.5%、累計期間で同18.8%の売上成長。
- 3Q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

・Reflection



・Look in Clear



商品開発

・iPhone15シリーズ



・Reflectionシリーズ (Neo、Magnetic等)



## 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ー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。



## ゲーミング アクセサリ事業

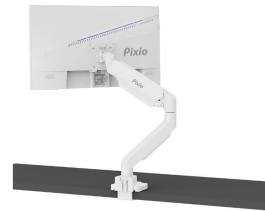
- 他社製品との差別化のため、ホワイトカラーの高性能新型モニターおよびオリジナルモニターアーム等の周辺アクセサリを展開するなど、商品ラインナップを拡充中。
- 新サービスとして、ふるさと納税返礼品およびサブスクリプションを1Qより開始。顧客のニーズにあったサービス展開によりブランド認知向上を目指す。

### 商品開発

・PX259 Advanced White



・PS2SW(ホワイト・シングルモニターアーム)



### 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



## 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4Q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。
- 導入店舗数が1,000店舗以上となり、売上も11.0倍程度に増加。
- 新商品のスキンケア商品であるアクアセラムマスクが楽天デイリー総合ランキング1位獲得。また、クレンジングバーム2位、グロークッション8位と上位獲得の安定化。

### 展開商品

#### ・ベースメイク商品



#### ・スキンケア商品



### 商品開発

#### ・デイリーアクアセラムマスク



#### ・クリーンリセットシリーズ





## コスメティクス事業

- ブランド誕生から1年半で計64冠のベストコスメアワードを受賞。
- 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。
- また、スキンケアカテゴリへの注力と、ドラッグストアを含む卸販売先の拡大も目指す。

### 主力商品

#### ・ベースメイク商品



#### ・スキンケア商品



### 新作発表会

#### ・ディスプレイ会場

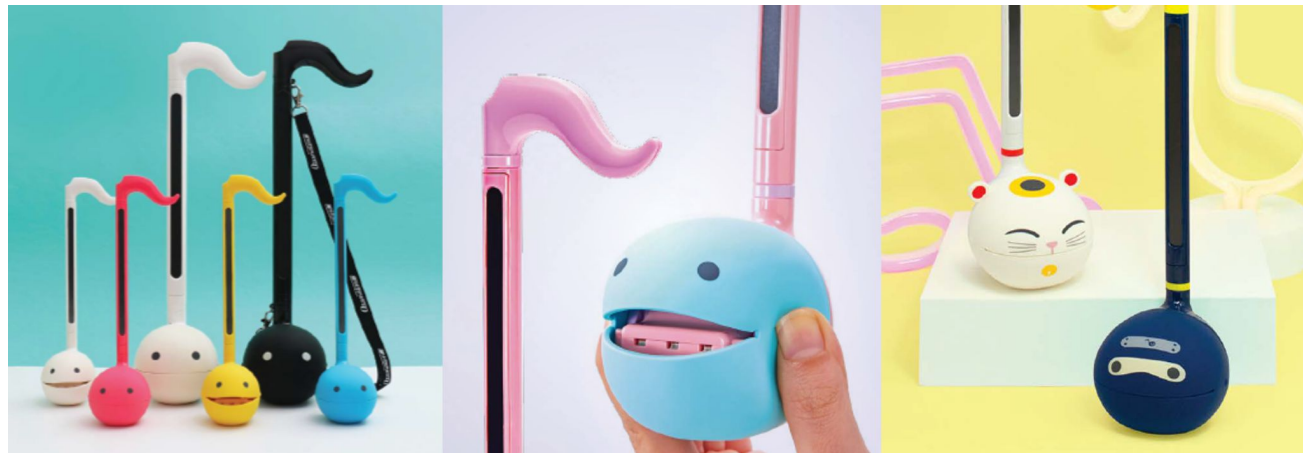


#### ・展示品



## グローバル事業

- 2023年1月にHamee USで販売が好調なお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。

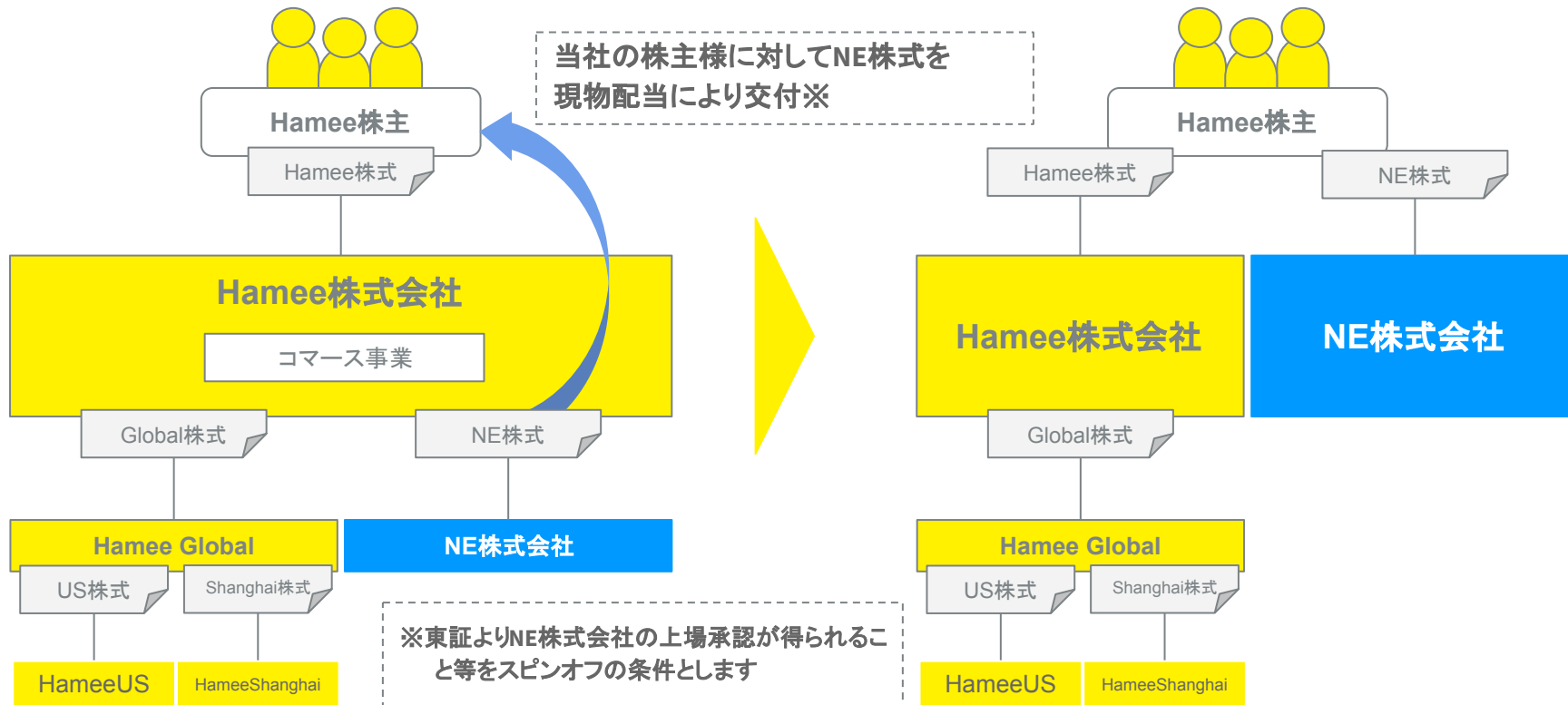


## IV. 組織再編

- 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。**

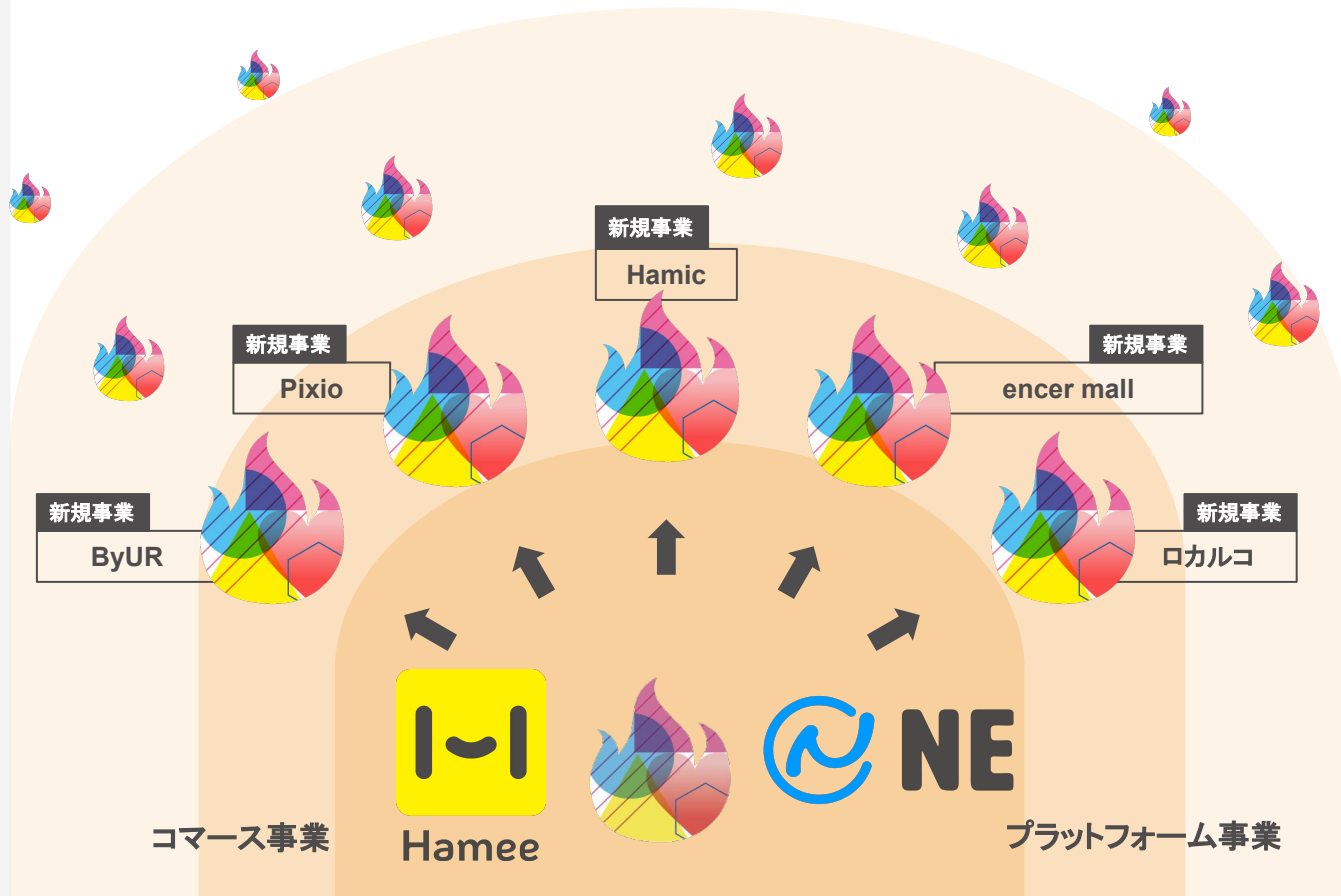
- 株主価値の最大化
  - 当社とNE株式会社それぞれ最適な経営環境のもとで課題解決に取り組み、事業の進化・成長を加速させ、中長期的な企業価値の一層の向上を目指します。
  - 成長戦略の自由度を担保したうえで業務提携やサービス展開の最善手を選択する機会を創出し、結果として2社の企業価値の総和が組織再編前の企業価値を超えることで、株主価値の最大化を実現します。
- ガバナンスの明確化
  - 当社とNE株式会社がそれぞれ上場企業として市場と対話することでガバナンスの明確化を図ります。
  - 2社の経営陣が直接的に資本市場からのガバナンスを意識することで経営の健全性を担保します。
- 意思決定の迅速化
  - 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: 0465-25-0260  
ホームページ: <https://hamee.co.jp>