



# Hamee株式会社

2024年4月期3Q決算概要

- I. エグゼクティブサマリ
- II. 決算概要
- III. 通期業績予想
- IV. ビジネスハイライト

# I . エグゼクティブサマリ

01

モバイルライフ事業の健闘に加えコスメティクス事業が牽引役となり  
グループ全体で31.8%の大幅増収、営業段階で22.4%の大幅増益を達成※

02

第1四半期から繰延税金負債を計上したことで法人税等が  
前年同期比 332百万円増加し、累計期間の当期純利益は14.9%の減益となるも  
これは一過性の特殊要因であり本業の収益力は改善進む

03

プラットフォーム事業はネクストエンジン事業のサービス価格の改定に伴う  
ARPUの向上と他社との営業連携に付随する売上などにより  
16.7%の大幅増収、33.7%の大幅増益※

※第3四半期会計期間

## II. 決算概要

## 24年4月期3Q 連結概況

- モバイルライフ事業の健闘、コスメティクス事業の大躍進およびネクストエンジン事業の増収等によって売上高は前年と比べ会計期間で31.8%、累計期間で21.3%と大幅に伸長
- 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3Q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55.9%の増益

(百万円)	会計期間			
	2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比
連結業績概況				
売上高	3,908	<b>5,151</b>	1,242	31.8%
売上総利益	2,498	<b>3,293</b>	794	31.8%
営業利益	595	<b>728</b>	133	22.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	315	<b>491</b>	176	55.9%

	累計期間			
	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
売上高	10,542	<b>12,782</b>	2,240	21.3%
売上総利益	6,496	<b>8,014</b>	1,518	23.4%
営業利益	1,169	<b>1,362</b>	192	16.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	814	<b>693</b>	△121	△14.9%

## 24年4月期3Q セグメント別概況

- コマースはコスメティクス事業の広告宣伝費・販促費の投資拡大によりセグメント利益が前年並みに留まるが、トップラインは前年比25.6%と大幅増収(累計期間)

連結セグメント概況		会計期間				累計期間			
		2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
コマース	売上高	2,860	<b>3,930</b>	1,069	37.4%	7,902	<b>9,921</b>	2,019	25.6%
	セグメント利益	291	<b>274</b>	△16	△5.8%	668	<b>667</b>	△1	△0.2%
	利益率	10.2%	<b>7.0%</b>	△3.2%	—	8.5%	<b>6.7%</b>	△1.7%	—
プラットフォーム	売上高	1,045	<b>1,220</b>	174	16.7%	2,639	<b>2,860</b>	221	8.4%
	セグメント利益	538	<b>719</b>	181	33.7%	1,194	<b>1,478</b>	283	23.8%
	利益率	51.5%	<b>59.0%</b>	7.5%	—	45.2%	<b>51.7%</b>	6.4%	—
連結	売上高	3,908	<b>5,151</b>	1,242	31.8%	10,542	<b>12,782</b>	2,240	21.3%
	セグメント利益	829	<b>994</b>	164	19.9%	1,862	<b>2,145</b>	282	15.2%
	調整額※1	△ 234	<b>△ 265</b>	△ 31	—	△ 693	<b>△ 783</b>	△ 90	—
	営業利益	595	<b>728</b>	133	22.4%	1,169	<b>1,362</b>	192	16.4%
	利益率	15.2%	<b>14.1%</b>	△1.1%	—	11.1%	<b>10.7%</b>	△0.4%	—

## 24年4月期3Q コマースセグメント概況(売上高)

- 新型iPhone向けおよび売れ筋の機種向けの継続的な新商品展開などによりモバイルライフ事業は卸販売を中心に売上伸長と健闘を見せる
- ECモールでの好調な販売実績を背景に卸販売先の導入店舗数が順調に拡大すると同時に新商品のタイムリーな市場投入などによりコスメティクス事業は売上高が前年比9.9倍と好調を維持

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
売上高	2,860	<b>3,930</b>	1,069	37.4%	7,902	<b>9,921</b>	2,019	25.6%
モバイルライフ事業	1,736	<b>1,751</b>	15	0.9%	5,318	<b>5,525</b>	206	3.9%
ゲーミングアクセサリ事業	230	<b>342</b>	111	48.4%	578	<b>674</b>	95	16.5%
コスメティクス事業	72	<b>634</b>	562	776.6%	143	<b>1,419</b>	1,276	888.1%
新規事業投資	25	<b>98</b>	73	291.6%	62	<b>198</b>	136	217.5%
グローバル事業	796	<b>1,103</b>	307	38.6%	1,798	<b>2,102</b>	304	16.9%



## 24年4月期3Q 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、累計期間で41.7%の増益を達成
- 引き続き営業損失を計上しているものの売上高の大幅な伸びを背景にコスメティクス事業の採算改善が顕在化
- モバイルライフ事業は商品ミックスの変化などにより営業利益率は若干の低下

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
営業利益	291	<b>274</b>	△16	△5.8%	668	<b>667</b>	△1	△0.2%
モバイルライフ事業	324	<b>276</b>	△47	△14.7%	1,049	<b>1,056</b>	7	0.7%
ゲーミングアクセサリ事業	0	<b>3</b>	3	—	9	<b>△11</b>	△21	—
コスメティクス事業	△136	<b>△56</b>	79	—	△385	<b>△286</b>	98	—
新規事業投資	△51	<b>△58</b>	△7	—	△162	<b>△174</b>	△12	—
機能部署	△17	<b>△76</b>	△58	—	△69	<b>△238</b>	△168	—
グローバル事業	171	<b>185</b>	14	8.2%	227	<b>322</b>	94	41.7%
営業利益率	10.2%	<b>7.0%</b>	△3.2%	—	8.5%	<b>6.7%</b>	△1.7%	—

## 24年4月期3Q プラットフォームセグメント概況

- サービス価格の改定に伴うARPUの向上と他社と営業連携に付随するインセンティブ売上などにより、**ネクストエンジン事業は大幅な増収・増益を達成**
- **コンサルティング事業は新規契約に向けた営業活動を再開、採算管理が浸透し営業利益は期初計画を上回る**

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~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	1,045	<b>1,220</b>	174	16.7%	2,639	<b>2,860</b>	221	8.4%
ネクストエンジン事業	618	<b>849</b>	231	37.3%	1,797	<b>2,072</b>	275	15.3%
コンサルティング事業	103	<b>112</b>	8	8.2%	372	<b>316</b>	△ 56	△15.1%
ロカルコ事業	323	<b>259</b>	△ 64	△19.9%	469	<b>471</b>	1	0.3%
営業利益	538	<b>719</b>	181	33.7%	1,194	<b>1,478</b>	283	23.8%
営業利益率	51.5%	<b>59.0%</b>	7.5%	—	45.2%	<b>51.7%</b>	6.4%	—

## 24年4月期3Q 連結概況 一売上高増減分析

### <コマース>

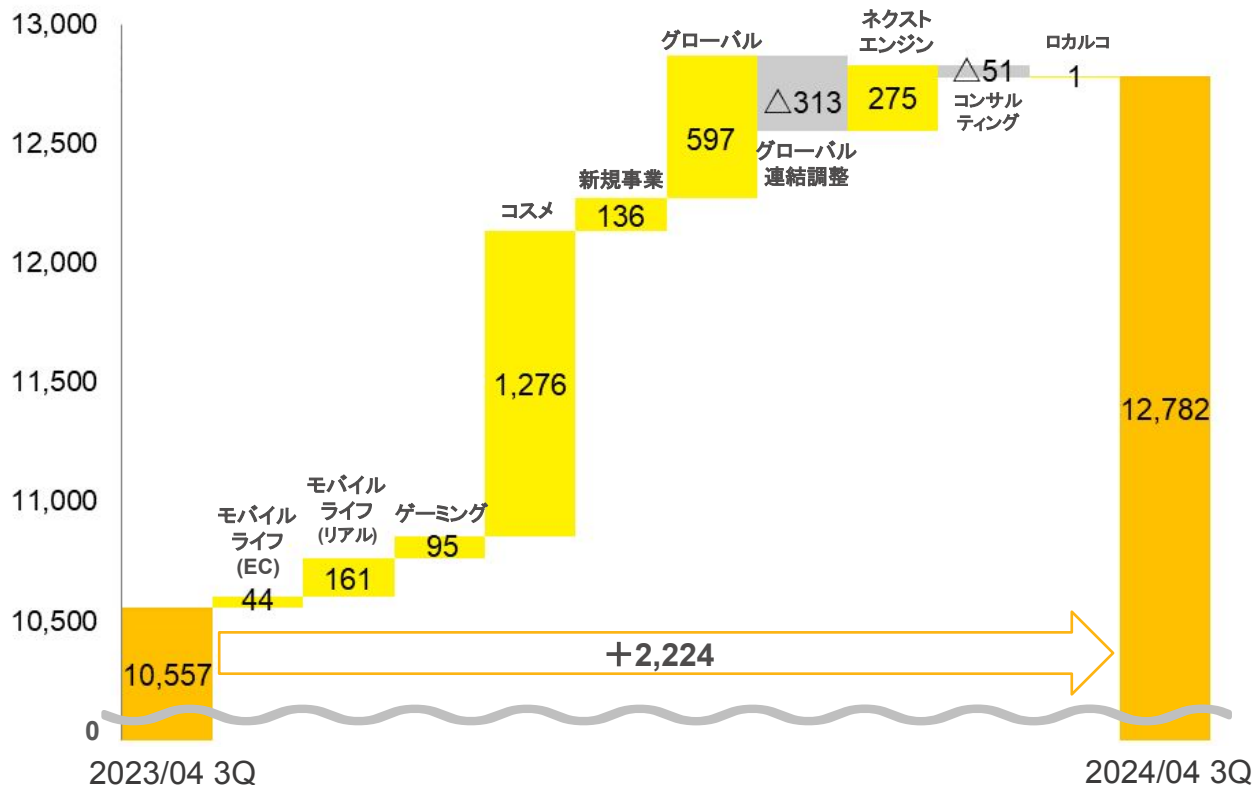
- モバイルライフ: 新型iPhone商戦で卸販売の回復が顕著に。ECも健闘。
- ゲーミングアクセサリ: 新商品投入などで売上回復。
- コスメティクス: ECモールでの販売が好調。これを背景に卸販売先の開拓も進む。今後採算性の改善に期待。
- グローバル: 米国での販売が拡大し、連結消去後も連結ベースでは増収となる。

### <プラットフォーム>

- 価格改定、他社連携施策で大幅な増収を達成。

### 売上高(累計期間)

(百万円)



## 24年4月期3Q 連結概況 —営業利益増減分析

### <コマース>

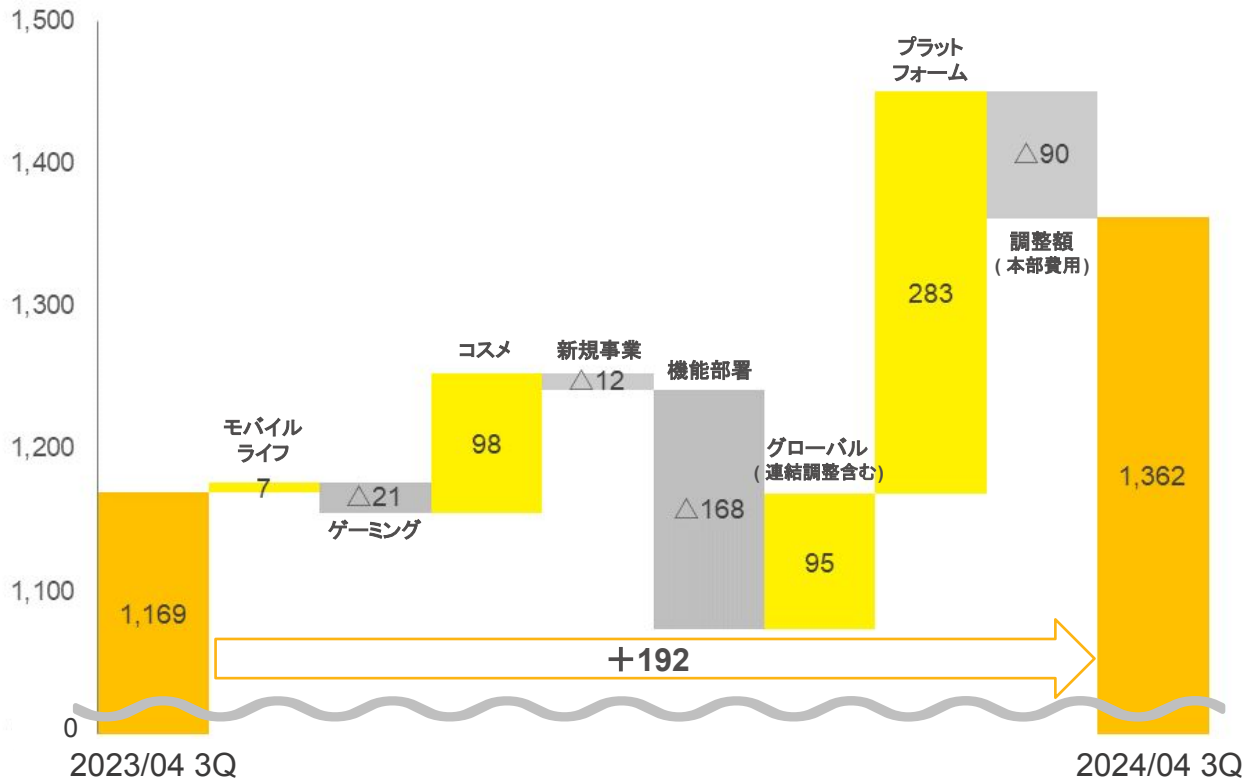
- モバイルライフ: 卸販売の増収に伴い微増益。
- コスメティクス: 大幅な増収効果によって採算改善が進む。販促効果を見極めた広告投資へのシフトを進め黒字転換を見込む。
- 配賦基準の見直しで機能部署の費用増。
- グローバル: 米国での好調な販売を背景に増益を達成。

### <プラットフォーム>

- 各種施策が奏功し増収幅を超える大幅な増益。

### 営業利益(累計期間)

(百万円)



## Ⅲ. 通期業績予想

## 24年4月期 通期業績予想修正

詳細につきましては2024年3月15日公表の「通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

(百万円)		2023/4	2024/4					
		①通期実績	②期初予想	前期増減額 (②-①)	③修正予想	予想増減額 (③-②)	前期増減額 (③-①)	修正率 (③÷②×100)
コマース	売上高	10,655	13,032	2,377	13,552	520	2,897	104.0%
	セグメント利益	696	1,665	969	1,036	△629	340	62.2%
プラットフォーム	売上高	3,383	3,780	397	3,740	△40	357	98.9%
	セグメント利益	1,509	1,577	68	1,903	326	394	120.7%
連結	売上高	14,038	16,813	2,775	17,292	479	3,254	102.8%
	セグメント利益	2,205	3,243	1,038	2,939	△304	734	90.6%
	調整額※1	△934	△1,157	△223	△1,071	86	△137	92.6%
	営業利益	1,271	2,086	815	1,868	△218	597	89.5%
	経常利益	1,399	2,069	670	1,942	△127	543	93.9%
	親会社株主に帰属する当期純利益	945	1,537	592	1,053	△484	108	68.5%

※1 調整額：管理部門に関わる費用を「調整額」として記載しております。

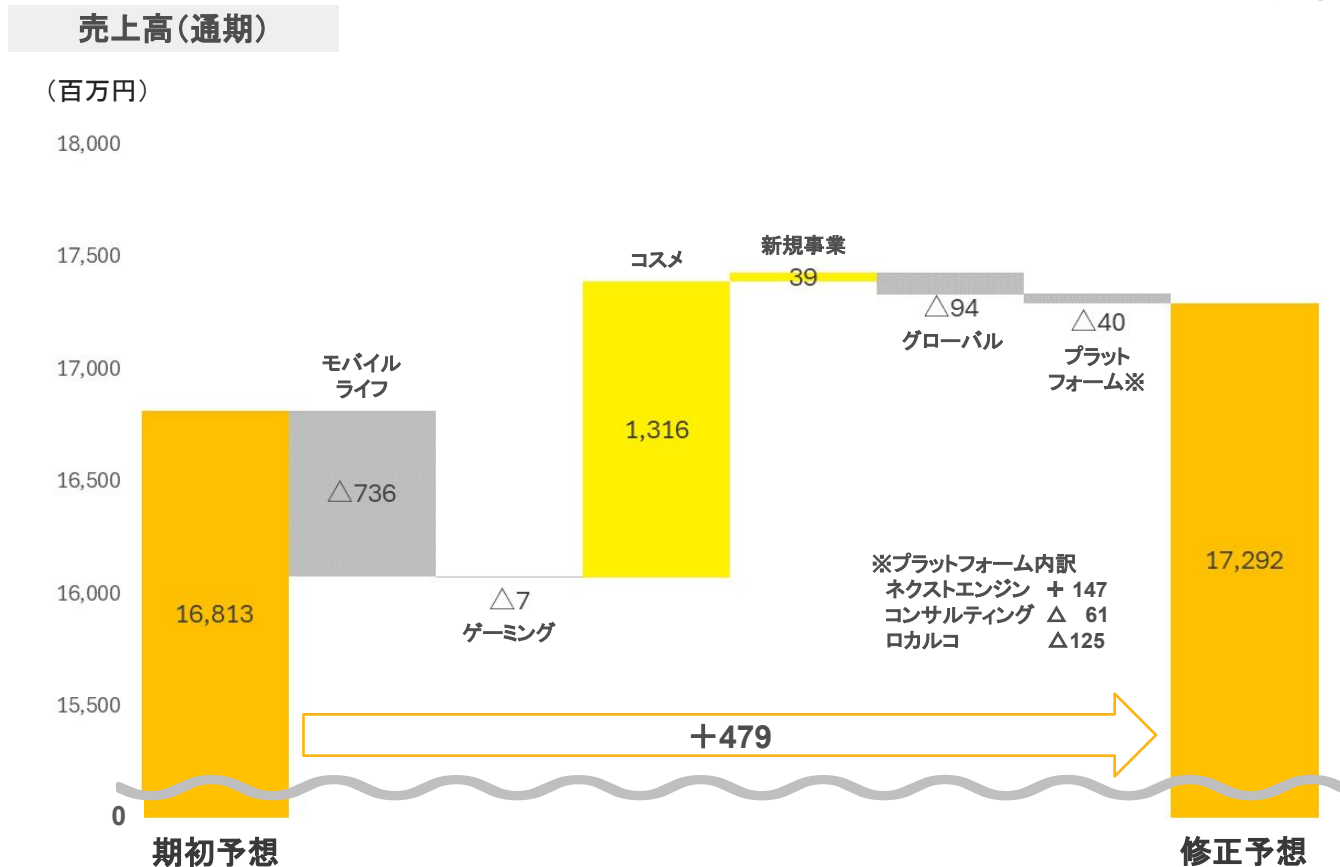
## 通期業績予想修正 一売上高増減分析

### <コマース>

- モバイルライフ: 前年実績は上回るも個人消費の停滞により当初計画に届かず。
- コスメティクス: TV放映をきっかけに計画に対する達成率は242.3%と大躍進。事業ポートフォリオの大きな転換期に。

### <プラットフォーム>

- ネクストエンジン事業が他事業の落ち込みをカバー。



## 通期業績予想修正 一利益増減分析

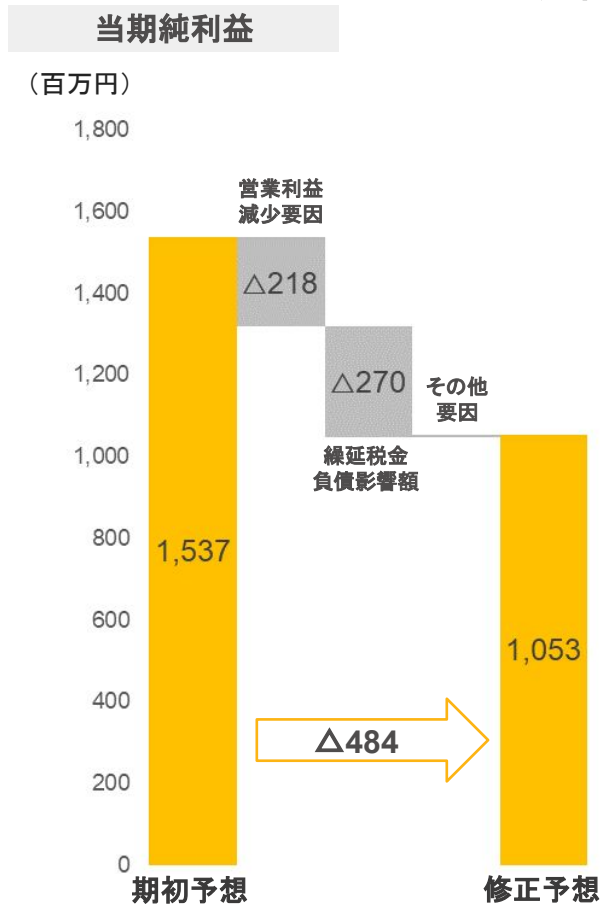
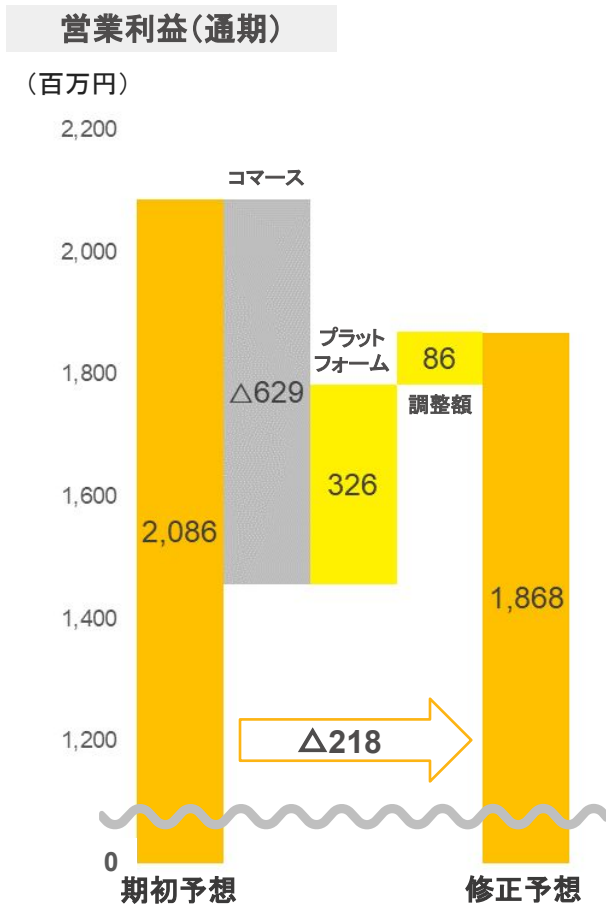
### <営業利益>

- モバイルライフの計画未達、販売拡大の好機と捉え広告宣伝投資等を継続したコスメティクス事業の影響でコマースセグメントが計画に対してビハインド。プラットフォームセグメントの上振れあるも218百万円の計画未達見込み。

### <当期純利益>

- 繰延税金負債※の影響額により484百万円の計画未達見込み。

※詳細は2023年9月14日公表の「繰延税金負債の計上に関するお知らせ」をご参照ください。





## IV. ビジネスハイライト

プラットフォーム

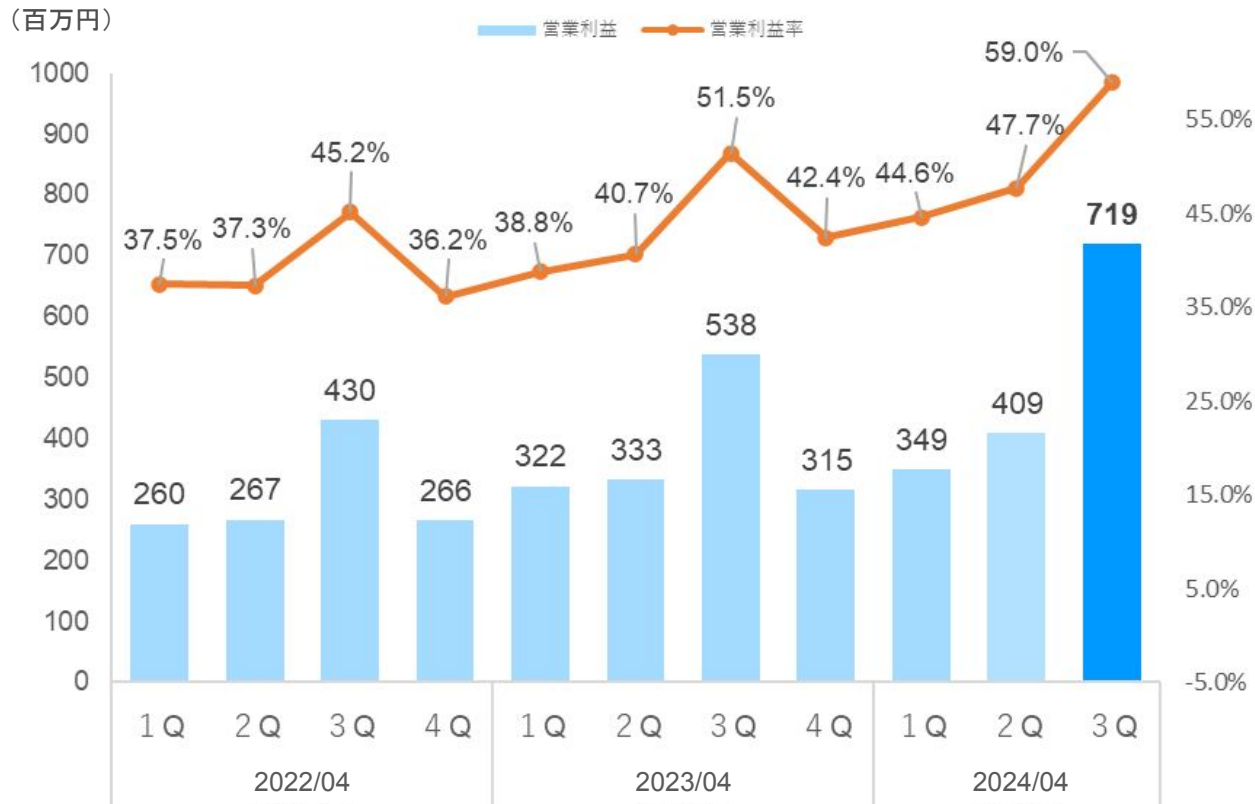


**NEXT ENGINE**

## 営業利益(会計期間)

## 24年4月期3Q 営業利益

- ネクストエンジン事業の大幅な増収を背景に限界利益率の高さも手伝って3Qの営業利益は大幅に伸長。
- 3Qにおけるロカルコ事業の売上反動減というネガティブ要素があったものの、ネクストエンジン事業が利益面もカバーすることで過去最高益を達成。

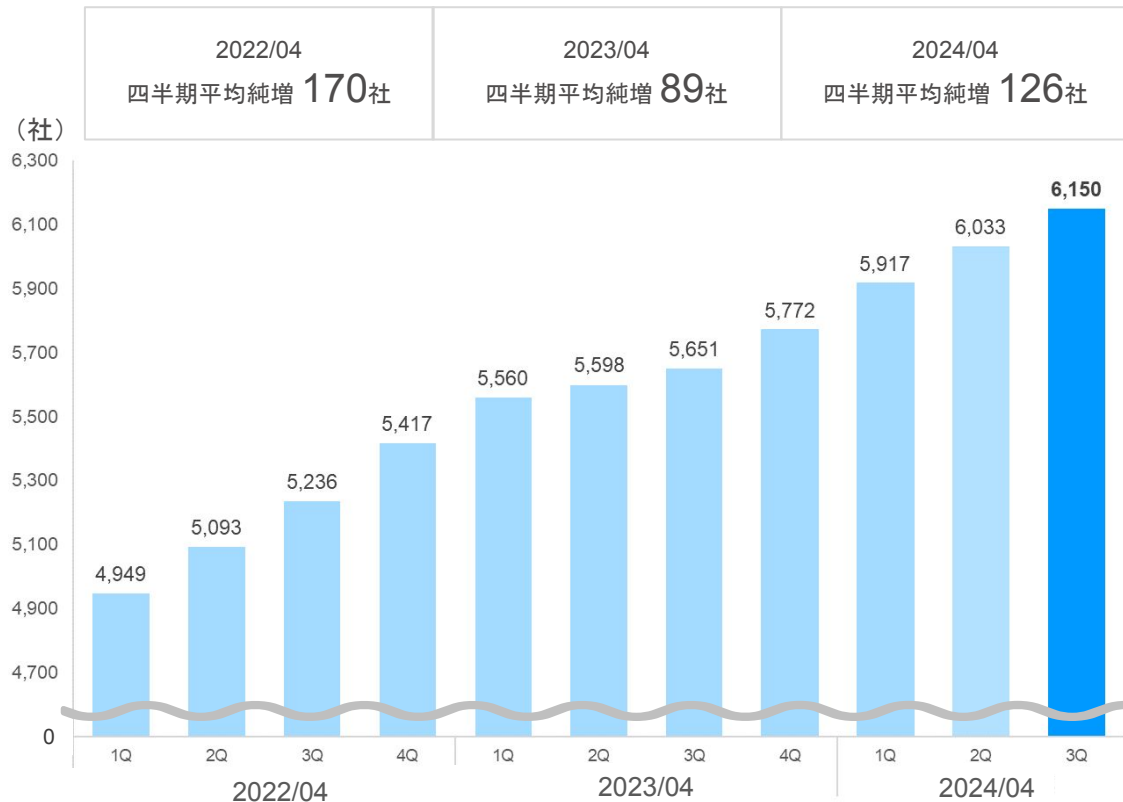


## ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

- 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も改善し、四半期平均で100社を超える純増数を維持。
- 3Qの契約純増数は**117社**で着地し今期累計契約純増数は**378社**となる。

### 総契約社数

### プラットフォーム



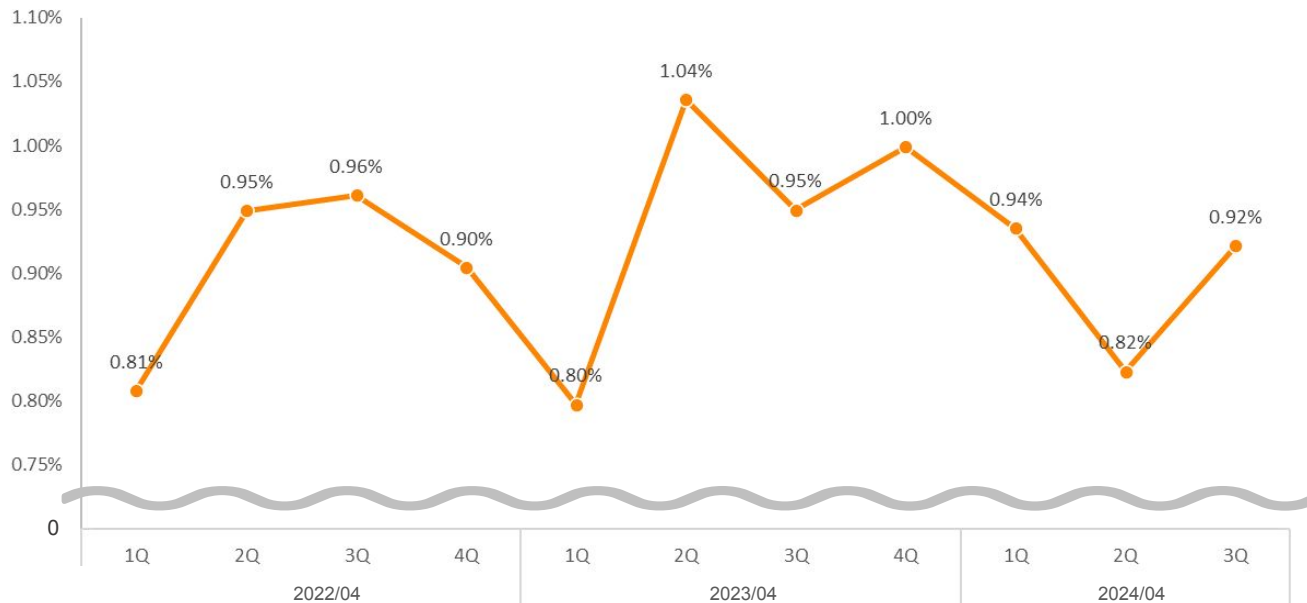
## ネクストエンジン事業 —解約率推移

- 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>0.89%</u>



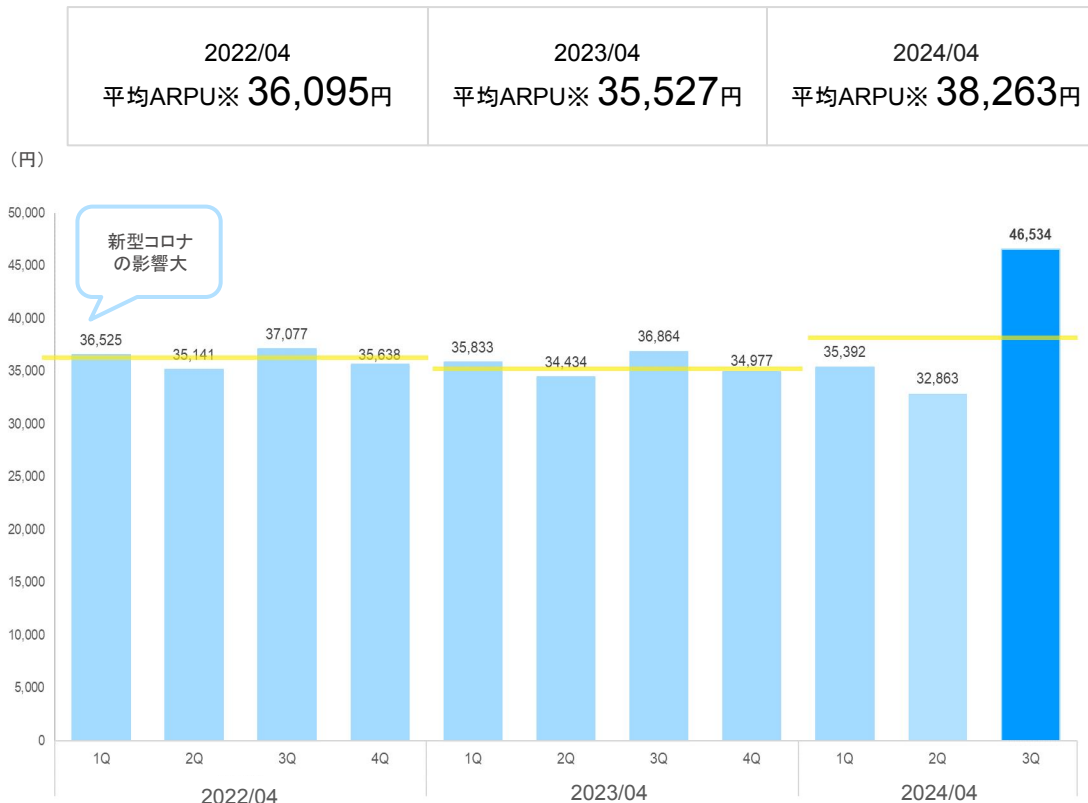
※ 年平均月次解約率…各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

## ネクストエンジン事業 —ARPU推移

- サービス価格の改定と、年末商戦に付随する顧客EC事業者の受注処理件数増加、株式会社メルカリの運営する「メルカリShops」とネクストエンジンのシステム連携及び営業連携に付随するキャンペーンの効果もあり売上が増加した結果、ARPUが向上となる。

### 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。

## Ⅳ. ビジネスハイライト

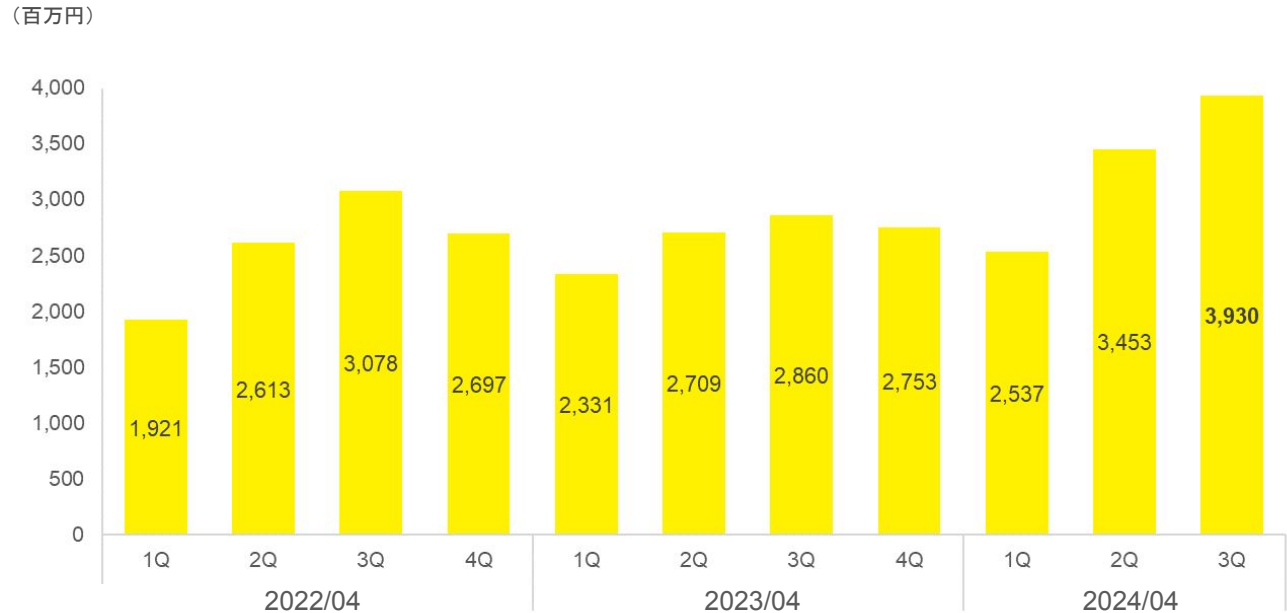
コマース



## 24年4月期3Q 一売上高四半期推移

- 新型iPhone商戦および積極的な新商品展開を背景にしたモバイルライフ事業の健闘並びにコスメティクス事業の大躍進により2Q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37.4%、累計期間で同25.6%の売上成長。
- 4Qの新生活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)





## iFace 商品展開

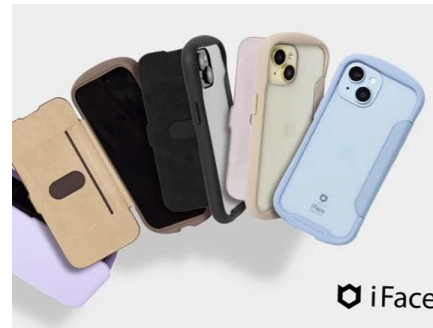
- 圧倒的な認知度を誇るiFaceシリーズについて、継続的に新作をリリースすることで需要喚起を促すという期初計画のとおり、ReflectionシリーズのMagsafe対応の「Magnetic」、手帳型クリアケース、各種アクセサリをリリース。
- iFaceのブランドコンセプトである“By Your Side”に基き、ユーザーのみなさまに寄り添い、スタイリッシュなモバイルライフを提供することを目指す。

人気商品

・Magsafe対応 強化ガラスケース



・手帳型クリアケース



アクセサリ

・MagSynq カードウォレット



・ブレスレットストラップ



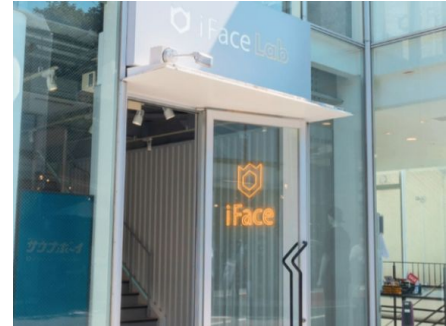
## iFace Lab

- コンセプトストアとなる『iFace Lab(アイフェイスラボ)』を2023年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。様々なコンテンツとコラボを実施。
- 「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。

### ・ロゴ



### ・店舗外観



### ・1F / 販売、コラボスペース



### ・2F / カスタマイズフロア



## ゲーミング アクセサリ事業

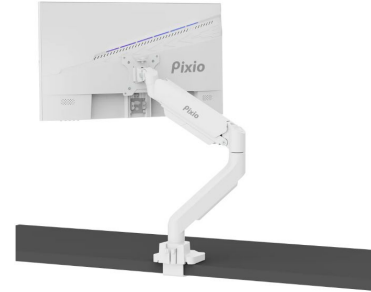
- 他社製品との差別化のため、ホワイトカラーの高性能新型モニターおよびオリジナルモニターアーム等の周辺アクセサリを展開するなど、商品ラインナップを拡充中。
- 新サービスとして、ふるさと納税返礼品およびサブスクリプションを1Qより開始。顧客のニーズにあったサービス展開によりブランド認知向上を目指す。

### 商品開発

・PX259 Advanced White



・PS2SW(ホワイト・シングルモニターアーム)



### 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。
- 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導入店舗数が2,000店舗以上となり、売上も9.9倍に増加。
- 各種ECモールランキングに上位入賞が定着。

### 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

- 2023年年間で計51冠のベストコスメアワードを受賞。(ブランド累計118冠を達成)
- 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販売に特化した広告宣伝投資を継続。店頭什器やサンプル品等の提供により、コストアップとなるが、化粧品販売事業者登録完了に伴い、輸入コスト等の原価低減施策を実行中。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



#### ・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並びに販売地域の拡大を狙う。

・オタマトーンユニコーン



・オタマトーンジャパン



・オタマトーンカラーズ



・オタマトーンメロディー





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>