



Hamee株式会社

2025年4月期本決算 決算概要

東証スタンダード 証券コード3134

Hameeグループについて



Hameeグループ

Hamee

コマース
セグメント

モバイルライフ事業



コスメティクス事業



ゲーミングアクセサリー
事業



国内トップ認知度
※当社調べ



NE ※2022年8月に分社化

プラットフォーム
セグメント

ネクストエンジン事業



ロカルコ事業



コンサルティング事業



国内トップシェア
※当社調べ

ネクストエンジンとのシナジー

2025年中のスピンオフ・上場予定

※詳細はP.57～「V. 組織再編」をご覧ください。

I. 決算概要

II. 通期業績予想と実績との差異

III. コマースセグメント

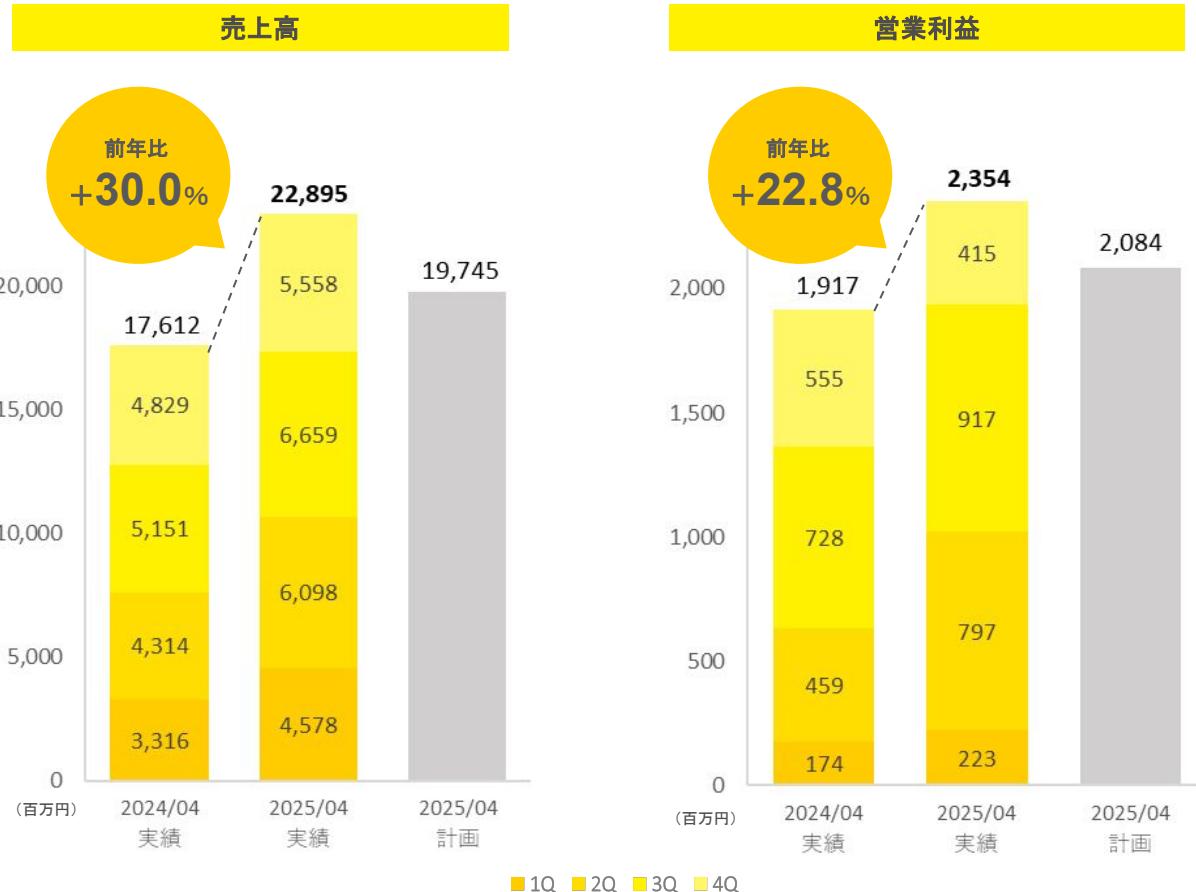
IV. プラットフォームセグメント

V. 組織再編

I. 決算概要

25年4月期4Q 一連結財務ハイライト

- コマースセグメントを中心に売上高が好調に推移したこと、またこれに伴って営業利益も伸長したことから、**売上高、営業利益ともに過去最高を更新**
- 新商品展開、効果的な販売促進、国内外の販路拡大が功を奏し、**コマースセグメントが好調**。全体の業績向上に大きく貢献
- ネクストエンジン事業のARPU向上とコスト削減による各事業の収益体质強化により**プラットフォーム事業全体での利益計画を超過**



25年4月期4Q 連結概況

- 累計期間においては前年同期比30.0%の大幅増収、22.8%の営業増益となり、**過去最高益を達成**
- 会計期間においては減価償却費、研修費及び人件費増等に伴い、前年比営業減益となるも概ね計画通り
- 4Q四半期純利益は為替差損や借入枠増加に伴う手数料支払等の増加により、前年比減益

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
売上高	4,829	5,558	729	15.1%	17,612	22,895	5,283	30.0%
売上総利益	2,852	3,297	444	15.6%	10,866	13,497	2,630	24.2%
営業利益	555	415	△139	△ 25.1%	1,917	2,354	436	22.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	428	211	△216	△ 50.5%	1,121	1,278	156	13.9%

25年4月期4Q セグメント別概況

- コマースセグメント 売上高は前年比 37.0%、セグメント利益は前年比 58.0%と大幅増収増益
- プラットフォームセグメント 売上高は前年比 4.1%成長を達成しつつ、利益面では前年比 8.2%と力強い伸びを実現
- 調整額(本部費)については NE(株)の本社移転費用やスピンオフ IPO準備費用、グループ各社の人事費等が増加

(百万円)		会計期間				累計期間			
		2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
コマース	売上高	3,934	4,656	722	18.4%	13,855	18,986	5,130	37.0%
	セグメント利益	448	622	173	38.8%	1,365	2,158	792	58.0%
	利益率	11.4%	13.4%	2.0%	—	9.9%	11.4%	1.5%	—
プラットフォーム	売上高	895	901	6	0.7%	3,756	3,908	152	4.1%
	セグメント利益	446	440	△6	△ 1.5%	1,925	2,083	158	8.2%
	利益率	49.9%	48.8%	△ 1.1%	—	51.3%	53.3%	2.0%	—
連結	売上高	4,829	5,558	729	15.1%	17,612	22,895	5,283	30.0%
	セグメント利益	894	1,062	167	18.7%	3,290	4,241	950	28.9%
	調整額※	△339	△646	△ 306	—	△1,373	△1,887	△513	—
	営業利益	555	415	△139	△ 25.1%	1,917	2,354	436	22.8%
	利益率	11.5%	7.5%	△ 4.0%	—	10.9%	10.3%	△0.6%	—

※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。なお、各事業セグメントの業績をより適切に評価するため、一般管理費のうち本社管理費等を調整額に含めるよう配分方法を変更しております。

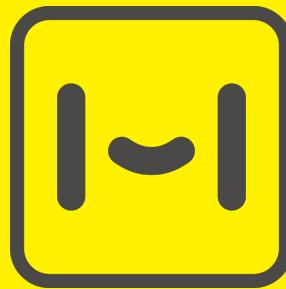
II. 通期業績予想と実績との差異

2025年4月期 通期業績予想との差異

- コマースセグメントを中心に売上高が好調に推移したこと、またこれに伴って営業利益および経常利益ともに過去最高益を更新したことから、売上高、営業利益、経常利益が通期業績予想数値を上回る
- 3Qに特別損失として非連結子会社の関係会社株式評価損を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益は通期業績予想数値を下回る
- 詳細につきましては2025年6月13日公表の「通期業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ」をご参照ください。

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	19,745	2,084	2,051	1,362	83.69
実績値(B)	22,895	2,354	2,352	1,278	80.15
増減額(B-A)	3,150	270	301	△ 84	—
増減率(%)	16.0	13.0	14.7	△ 6.2	—
(ご参考)前期連結実績 (2024年4月期)	17,612	1,917	2,018	1,121	70.45

III. コマースセグメント



25年4月期4Q コマースセグメント概況(売上高)

- 新規事業を除く全事業において、会計・累計期間ともに大幅増収を達成
- モバイルライフ事業は、新製品および周辺アクセサリーが好調を維持し、前年比13.2%増収
- コスメティクス事業は、各種アワード受賞やポップアップストア出店等、導入店舗数増加に伴い 増収
- ゲーミングアクセサリー事業はカラーモニターが年間を通じて売上を牽引。各種モールセールや卸販売の拡大により前年比約3.3倍の増収
- グローバル事業は4Q会計期間ではクリスマス商戦の反動によりEC販売の鈍化があったものの、年間を通して卸販売が牽引役となり、結果として累計期間では前年比17.2%増収を実現

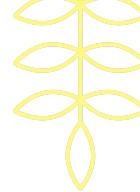
(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
売上高	3,934	4,656	722	18.4%	13,855	18,986	5,130	37.0%
モバイルライフ事業	1,861	2,116	254	13.7%	7,387	8,359	971	13.2%
コスメティクス事業	799	813	14	1.8%	2,219	3,424	1,205	54.3%
ゲーミングアクセサリー事業	440	1,094	654	148.4%	1,115	3,706	2,590	232.3%
新規事業投資	72	41	△30	△42.5%	270	140	△130	△48.2%
グローバル事業	760	590	△170	△ 22.4%	2,863	3,356	493	17.2%

25年4月期4Q コマースセグメント概況(営業利益)

- モバイルライフ事業の新商品展開、ゲーミングアクセサリー事業の商品力、グローバル事業の卸販売拡大及び各種モールセールでの健闘により利益貢献
- コスメティクス事業は販売チャネルミックスの変化や卸販売増加に伴う販促費及び物流費の増加による影響で、会計期間87.1%減益となったものの、**通期黒字化を達成**。

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
営業利益	448	622	173	38.8%	1,365	2,158	792	58.0%
モバイルライフ事業	343	385	42	12.3%	1,399	1,491	91	6.6%
コスメティクス事業	54	7	△47	△ 87.1%	△232	9	242	—
ゲーミングアクセサリー事業	28	126	98	348%	16	284	268	1,623.0%
新規事業投資	△55	△65	△10	—	△230	△224	5	—
機能部署	△72	△66	5	—	△310	△250	60	—
グローバル事業	149	235	85	57.2%	722	846	124	17.2%
営業利益率	11.4%	13.4%	2.0%	—	9.9%	11.4%	1.5%	—

NE(株)スピンオフ後の Hameeグループについて



NE株式会社スピンオフ後の「**新Hamee**」はコマースセグメントの成長・拡大を一層加速させ
株主の皆様に選ばれ続ける企業価値創造を実現してまいります。

私たちHameeは、**Z世代**を中心とする次世代の消費者ニーズを的確に捉え
スマートフォンアクセサリー、コスメやゲーミングモニターなどを通して
ライフスタイルや価値観、コミュニティなど「カルチャー」を形にし、提供しています。

このカルチャーを企画・デザインから製造・販売まで一気通貫でコントロールする
“**SPA**(垂直統合型・製造小売)モデル”こそが、当社の競争優位の源泉です。

この強固なビジネス基盤を最大限に活かし、Vision「人と地球の“らしさ”カンパニー」をより深く体現すべく
Mission／Strategy「**ZカルチャーSPAと脱炭素の両立**」へとアップデートいたしました。



Z世代カルチャーを形にしながら環境負荷の低減にも貢献し
高成長・高利益率を実現する企業グループへと進化してまいります。



Mission/Strategy

ZカルチャーSPAと脱炭素の両立

モバイルライフ事業



コスメティクス事業



ゲーミングアクセサリー事業



グローバル(トイ)事業



Zカルチャー×SPA(垂直統合型・製造小売)モデルによる
高成長率・高利益率のビジネスを実現し企業価値を向上

NE(株)スピンオフ後の Hameeグループについて



Z世代(将来を担う次世代)市場は今後の消費を牽引する 急成長マーケット であり高成長が可能

Z世代が大切にする カルチャー(自己表現、共感、サステイナビリティ等)を形にした付加価値の高いプロダクト 提供により高利益率を実現



高成長
高利益率



商品企画→製造→販売までを自社でコントロールするビジネスモデル。中間マージンを最小化、高利益率を確保

多様なチャネルから得たデータをリアルタイムで分析し「売れ筋・トレンド」を素早く商品企画に取り込み、プロダクトへ反映

小ロット/高頻度生産で在庫リスクを最小化

連結業績予想(コマース)

- モバイルライフ事業:新カテゴリーにおける新製品リリースを計画しており、年4.4%の成長を見込む。
- コスメティクス事業:新製品リリースによる、年32%の成長を見込む。利益率の改善も継続して実施。
- ゲーミングアクセサリー事業:年7%を超える成長の実現。新カテゴリーにおける新製品のリリースを予定。
- グローバル事業:コスメやゲーミングアクセサリーの海外展開を計画。前期の成長率の上回る成長を見込む。

(百万円) コマースセグメント	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
売上高	8,874	18,986	10,006	12.7%	21,350	12.5%
モバイルライフ事業	4,188	8,359	4,436	5.9%	8,724	4.4%
コスメティクス事業	1,822	3,424	2,136	17.2%	4,520	32.0%
ゲーミングアクセサリー事業	1,461	3,706	1,786	22.3%	3,970	7.1%
新規事業投資	61	140	56	△ 7.6%	117	△ 16.6%
グローバル事業	1,341	3,356	1,591	18.6%	4,018	19.7%
セグメント利益	834	2,158	1,226	46.9%	2,716	25.9%

IV. プラットフォームセグメント



25年4月期4Q プラットフォームセグメント概況

- 前期にメルカリとの営業連携に伴う一過性の売上(3Q:140百万円、4Q:41百万円)が発生したため前4Q会計期間比で減収となるも、当該特殊要因を除くと **ネクストエンジン事業** は会計期間で4.6%の増収、累計期間で11.3%の増収
- ロカルコ事業** は、会計期間で44.7%の大幅な増収、累計期間でも11.6%の増収
伝統工芸品のEC販売事業も徐々に貢献
- コンサルティング事業** は引き続き徹底した採算管理と稼働率向上施策により **減収となるも増益**

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
売上高	895	901	6	0.7 %	3,756	3,908	152	4.1 %
ネクストエンジン事業	747	737	△9	△1.3%	2,820	2,953	133	4.7 %
ロカルコ事業	49	71	22	44.7 %	520	581	60	11.6 %
コンサルティング事業	98	92	△6	△6.6%	415	372	△42	△10.2%
営業利益	446	440	△ 6	△1.5%	1,925	2,083	158	8.2 %
営業利益率	49.9%	48.8%	△1.1%	—	51.3%	53.3%	2.0%	—

ハイライト (会計期間)

プラットフォーム

P
F

ネクストエンジン事業

売上高(4Q)

901 百万円

(前年比 0.7%増)



【特記事項】

前期にメルカリとの営業連携に伴う一過性の売上が発生したため前年比で微増となるも、当該特殊要因を除くと前年比 4.6%増とオーガニックな成長を維持

総契約社数(4Q)

6,570 社

(前年比 314社増)

GMV(4Q)※1

3,052 億円

(前年比 9.2%増)

ARPU(4Q)※2

37,666 円

(前年比 5.8%減)



【特記事項】

前期年間ARPU 38,693円 に対し当期年間ARPUは 38,363円(前年比 0.8%減)となるも、特殊要因による前期年間ARPUの押し上げ効果は 2,450円であり実質的なARPUの成長率は 5.9% を達成

※1GMV…Gross Merchandise Valueの略でネクストエンジンを通じて行われる EC取引の総額として記載しております。

26期2Qよりキャンセル処理分を GMVから除外した値となっております。

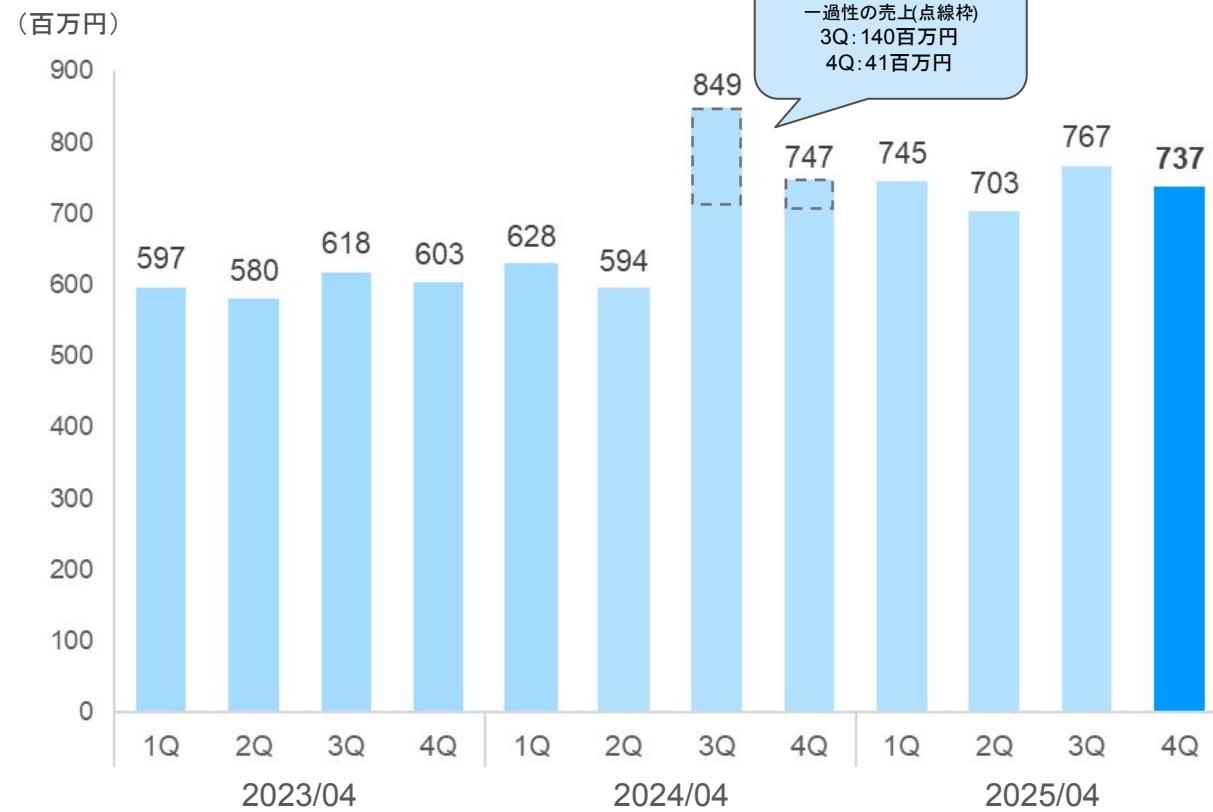
※2ARPU…Average Revenue Per Userの略でネクストエンジン利用社 1社当たりの月次売上の平均として記載しております。

ネクストエンジン事業 —25年4月期4Q 売上高

- 物価高騰の影響により年度末の各ECモールのセールが振るわなかつたものの、強固な顧客基盤により安定した売上を確保
- また、前期下期に発生したメルカリとの営業連携に伴う一過性の売上(3Q:140百万円、4Q:41百万円)が発生したことにより前4Q会計期間比で減収の外観を呈するも、当該特殊要因を除くと、ネクストエンジン事業は会計期間で4.6%の増収、累計期間で11.3%の増収

売上高(会計期間)

プラットフォーム

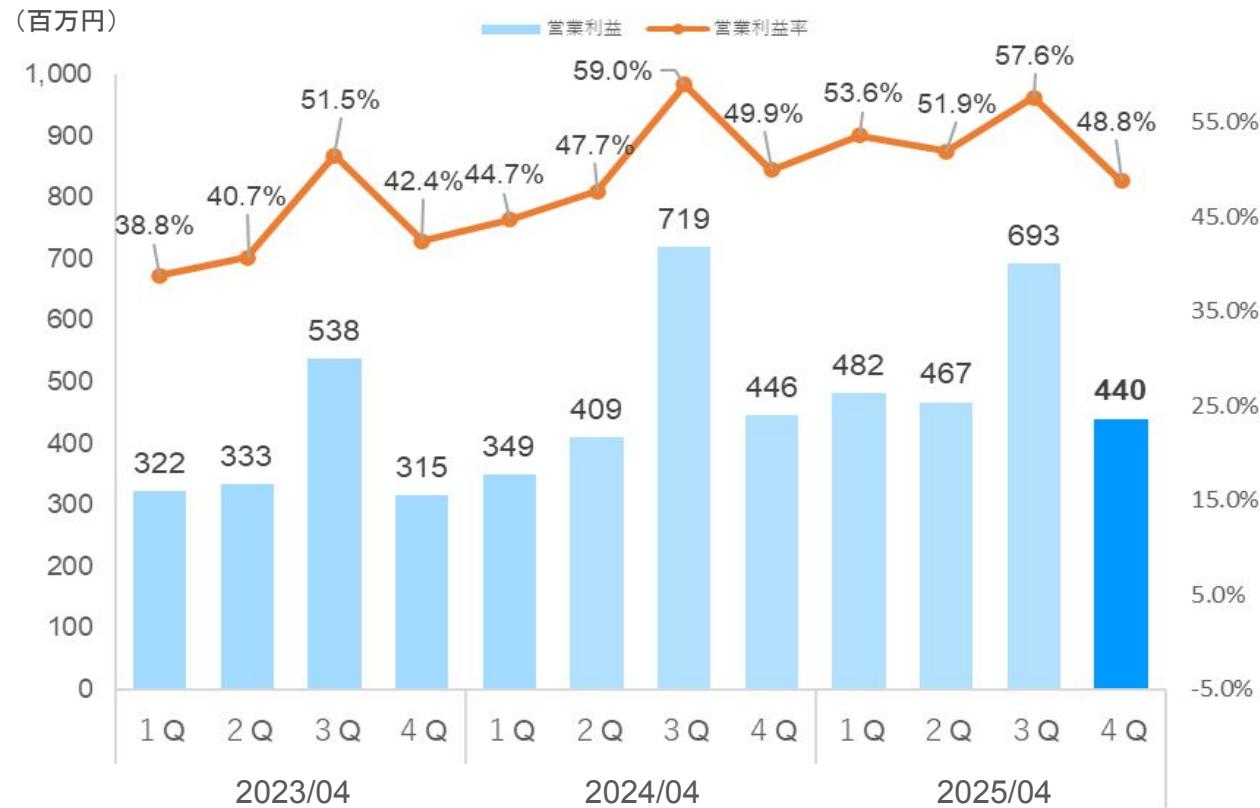


25年4月期4Q 営業利益

- エンサーモール等の新規事業が費用先行し営業損失を計上しているため、前年比 1.5%の減益となっているものの、ネクストエンジン事業、ロカルコ事業、コンサルティング事業の主要三事業については前年比増益
- 営業利益率については上記の営業損失がありながら **48.8%**と高い収益性を維持

営業利益(会計期間)

プラットフォーム

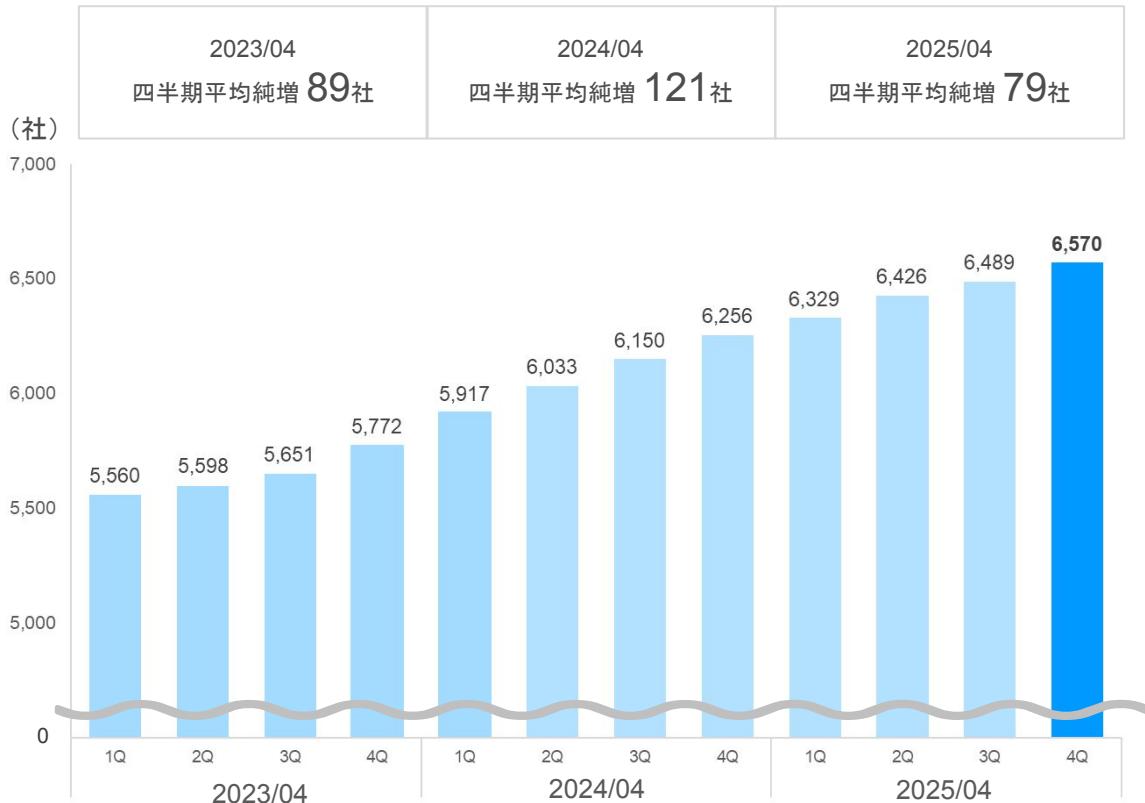


ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

- 基本利用料の引き下げに伴い顧客ターゲットが広がったことから、従来とは異なるマーケティング手法が求められているため、リード獲得の効率が低下するなど、課題はあるものの、無料契約から正式契約への転換率向上と、解約率の低位維持に注力することで、総契約社数は6,570社(前連結会計年度末比314社増)となる

総契約社数

プラットフォーム



基本的な事業戦略

- ネクストエンジンとその強固な顧客基盤を事業の中心に据え、顧客の体験価値の向上、顧客ごとの個別ニーズへの対応、ステージ別の顧客支援、顧客構造変化への対応を通じてブランド価値を高めていきます

顧客ごとの個別ニーズへの適合

- 「ネクストエンジン・オーダーメイド」による顧客事業者の個別課題への対応

顧客の体験価値の向上

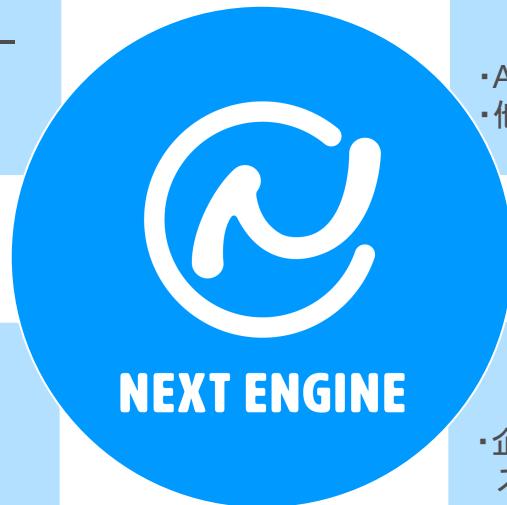
- AI連携によるサポート不要のUI実装
- 他事業との連携による顧客体験の拡張

顧客構造変化への対応

- 外部パートナー活用による「人を介した利用価値の翻訳・接続」

ステージ別の顧客支援

- 企業アセットの活用による顧客の成長ステージに合わせた各種支援の実践



各施策の狙い

- それぞれの施策により、顧客への貢献と自社サービスの成長という好循環を生み出します

顧客ごとの個別ニーズへの適合

- 顧客ごとに異なる運営上のニーズに受託開発サービスで対応することでARPUの向上と同時にネクストエンジンを必須の存在へ

顧客の体験価値の向上

- ネクストエンジン活用の壁を取り除き顧客の業績進展に貢献
- コンサル事業等他の事業との連携を通じて顧客のビジネス拡張機会を創出

顧客構造変化への対応

- スモールビジネスとの親和性を高めるためのタッチポイントを増大させることで、新規導入企業の増加と解約抑制を実現

ステージ別の顧客支援

- ネクストエンジンのデータを活用したダッシュボード機能、教育コンテンツ、コンサルサービス等、ステージ別の顧客支援でブランド価値を創出



連結業績予想(プラットフォーム)

- 主力のネクストエンジン事業は約10%の成長、コンサルティング事業においては44%の成長を見込む
- ロカルコ事業に関しては、ふるさと納税事業において自治体との契約が解消されることが見込まれていることから業績予想は減収。今後は近隣自治体への営業を強化する方向に戦略転換。
- セグメント営業利益に関しては、ネクストエンジン事業やコンサルティング事業の增收効果がある一方で、IPO準備費用及び、新規事業への先行投資も発生するため、前期に対してほぼ横ばい

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
売上高	1,802	3,908	1,934	7.3%	4,177	6.9%
ネクストエンジン事業	1,448	2,953	1,540	6.3%	3,238	9.7%
ロカルコ事業	170	581	175	2.6%	401	△ 30.9%
コンサルティング事業	183	372	218	19.3%	537	44.1%
セグメント利益	950	2,083	905	△ 4.7%	2,066	△ 0.8%

連結業績予想(スピンオフなし)

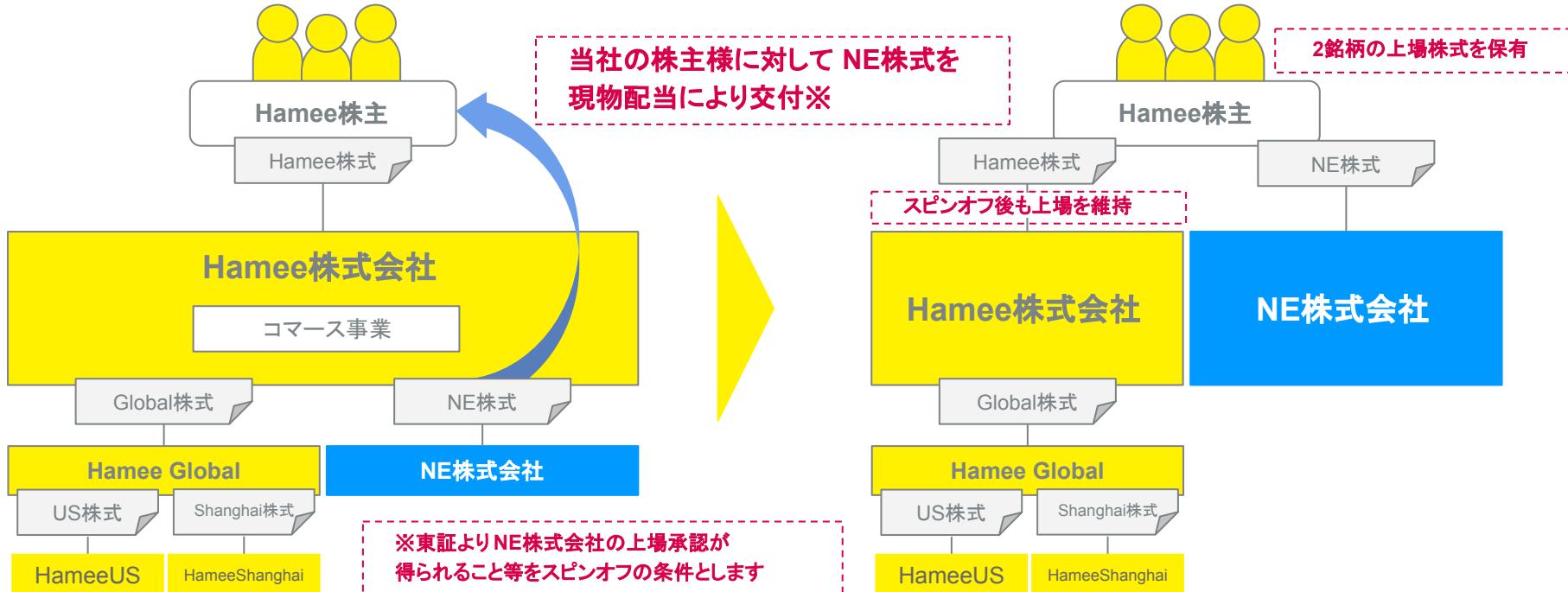
(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
連結セグメント						
売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	25,528	11.5%
営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,920	24.1%
経常利益	1,033	2,352	1,139	10.2%	2,798	19.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	665	1,278	771	15.9%	1,940	51.8%
一株当たり配当金	—	22.5	—	—	22.5	—

V. 組織再編 NE株式会社のスピンオフ・上場について

NE株式会社の株式分配型スピンオフ・上場について

NE株式会社の株式分配型スピンオフ・上場(2025年中予定)

詳細は2025年6月13日公表「子会社株式の現物配当(株式分配型スピンオフ)及び特定子会社の異動に関するお知らせ」をご覧ください。



NE株式会社の株式分配型スピンオフ・上場の目的

経営スピードと事業効率の最大化

質の違う2つの事業の成長を最大限に担保するためには、意思決定プロセスの単純化や、労働環境、給与水準などをそれぞれの事業に合わせる必要があるものの、現組織体制では全体最適が優先されるため当該課題の根本的な解決が困難となっており、それが非効率化に繋がっていると考えております。本スピンオフにより両社が適正な制度と迅速な意思決定を採用でき、事業の成長速度と資源効率の向上が期待されます。

プラットフォーム事業に対する適正な評価の確保

現在の当社に対する市場からの評価は、ECや卸販売の売上比率の高さからコマース企業の側面が強調されたものになっていると認識しております。これに起因し、プラットフォーム事業に対してSaaS運営企業としての市場評価が適切に反映されず、株主価値を最大限に発揮できていないと考えております。本スピンオフにより、両社が適切な評価を得ることを可能にします。

成長戦略の自由度の拡大

現在具体的な問題が生じている訳ではありませんが、成長戦略を描く際に全体最適を過度に意識した場合、取り得る選択肢の自由度が担保されず、成長戦略の実現に影響が生じる可能性も考えられます。本スピンオフにより、両社は事業特性に合った柔軟な戦略オプションを選択することが可能となります。

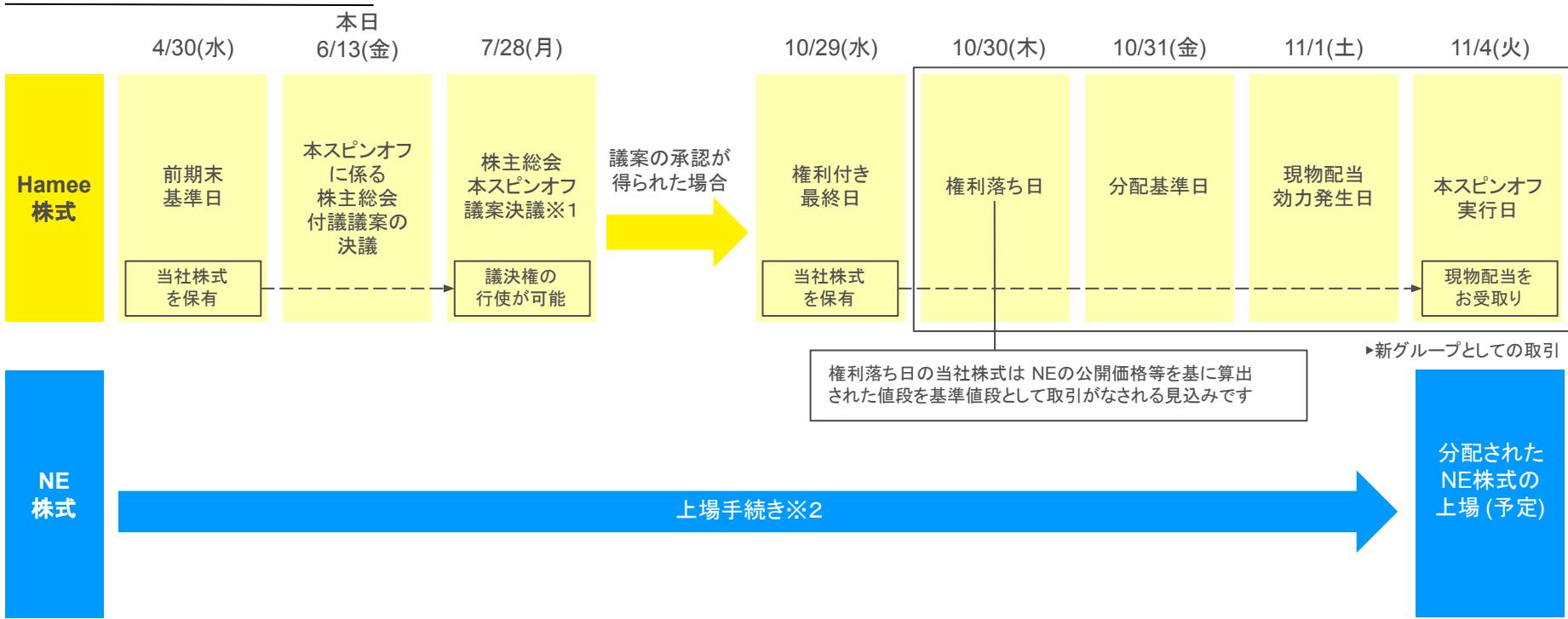
Note更新:スピンオフ IPOについて

本スピンオフ IPOについて、背景や今後の成長戦略について
代表取締役会長の樋口と代表取締役社長の水島による対話形式でのNote記事をアップしました。



https://note.com/hamee_831/n/n0f513699688a

スピンオフまでのスケジュール (2025年)

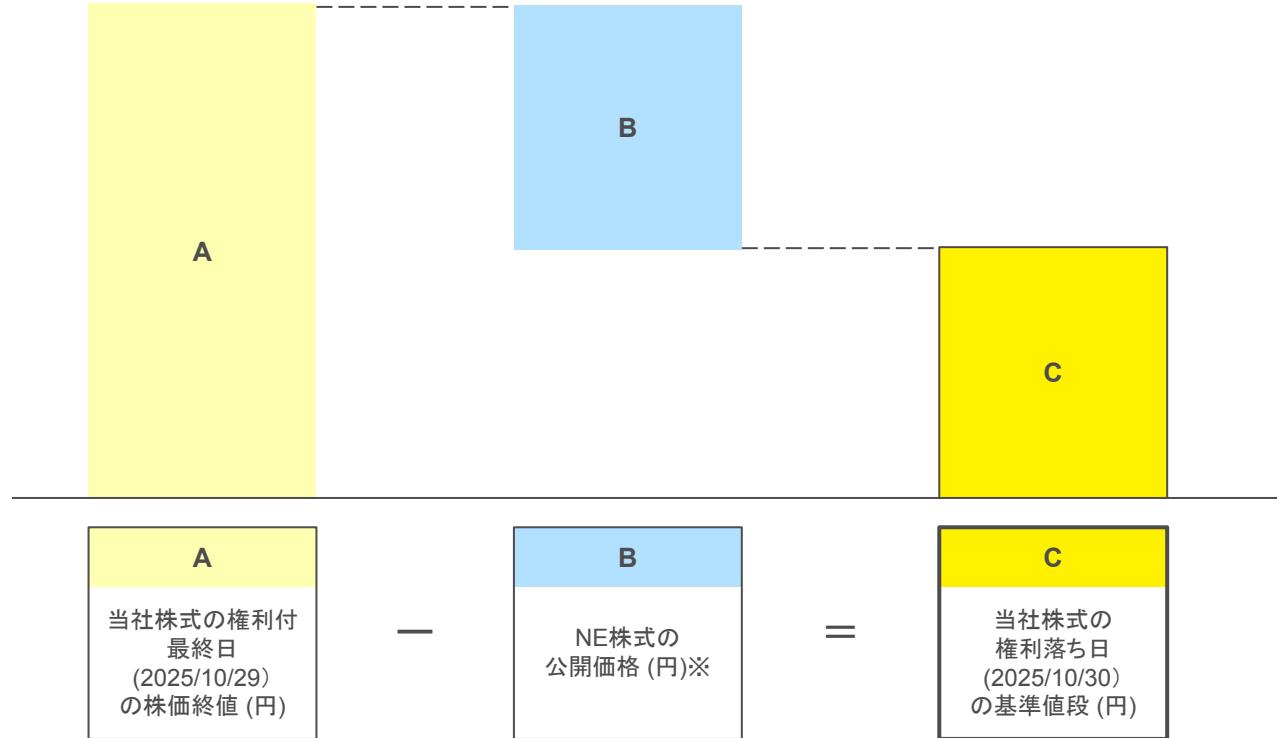


※1 議案の承認が得られない場合、本スピンオフは中止

※2 東証の上場承認が得られない場合、本スピンオフは中止

※3 NEの新株式発行が実施される予定でなくなった場合、本スピンオフは中止

株価イメージ



※東証の上場承認が得られない場合、本スピンオフは中止

連結業績予想(スピンオフなし)

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
連結セグメント						
売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	25,528	11.5%
営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,920	24.1%
経常利益	1,033	2,352	1,139	10.2%	2,798	19.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	665	1,278	771	15.9%	1,940	51.8%
一株当たり配当金	—	22.5	—	—	22.5	—

連結業績予想(スピンオフなし)

(百万円)		実績		業績予想			
		2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
連結セグメント	売上高	8,874	18,986	10,006	12.7%	21,350	12.5%
	セグメント利益	834	2,158	1,226	46.9%	2,716	25.9%
	利益率	9.4%	11.4%	12.3%	—	12.7%	—
コマース	売上高	1,802	3,908	1,934	7.3%	4,177	6.9%
	セグメント利益	950	2,083	905	△ 4.7%	2,066	△ 0.8%
	利益率	52.7%	53.3%	46.8%	—	49.5%	—
プラットフォーム	売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	25,528	11.5%
	セグメント利益	1,784	4,241	2,131	19.4%	4,783	12.8%
	調整額※	△763	△1,887	△935	—	△1,862	—
連結	営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,920	24.1%
	利益率	9.6%	10.3%	10.0%	—	11.4%	—

※ 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。なお、各事業セグメントの業績をより適切に評価するため、一般管理費のうち本社管理費等を調整額に含めるよう配分方法を変更しております。

連結業績予想(スピンオフあり)

NE(株)はQ1-Q2は連結、
Q3-Q4は連結から外れる

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
連結セグメント						
売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	23,285	—
営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,073	—
経常利益	1,033	2,352	1,139	10.2%	1,990	—
親会社株主に帰属する当期純利益	665	1,278	771	15.9%	1,417	—
一株当たり配当金	—	22.5	—	—	22.5	—

連結業績予想(スピンオフあり)

NE(株)はQ1-Q2は連結、
Q3-Q4は連結から外れる

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
コマース	売上高	8,874	18,986	10,006	12.7%	21,350
	セグメント利益	834	2,158	1,226	46.9%	2,716
	利益率	9.4%	11.4%	12.3%	—	12.7%
プラットフォーム	売上高	1,802	3,908	1,934	7.3%	1,934
	セグメント利益	950	2,083	905	△ 4.7%	905
	利益率	52.7%	53.3%	46.8%	—	46.8%
連結	売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	23,285
	セグメント利益	1,784	4,241	2,131	19.4%	3,621
	調整額※	△763	△1,887	△935	—	△1,548
	営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,073
	利益率	9.6%	10.3%	10.0%	—	8.9%

※ 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。なお、各事業セグメントの業績をより適切に評価するため、一般管理費のうち本社管理費等を調整額に含めるよう配分方法を変更しております。



本資料ならびにIR関係のお問い合わせにつきましては、
下記までお願ひいたします。

Hamee株式会社 経営企画部

TEL: 0465-25-0260

ホームページ: <https://hamee.co.jp>