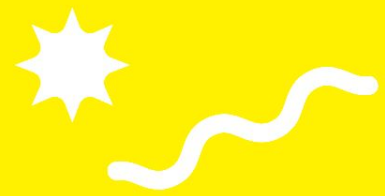


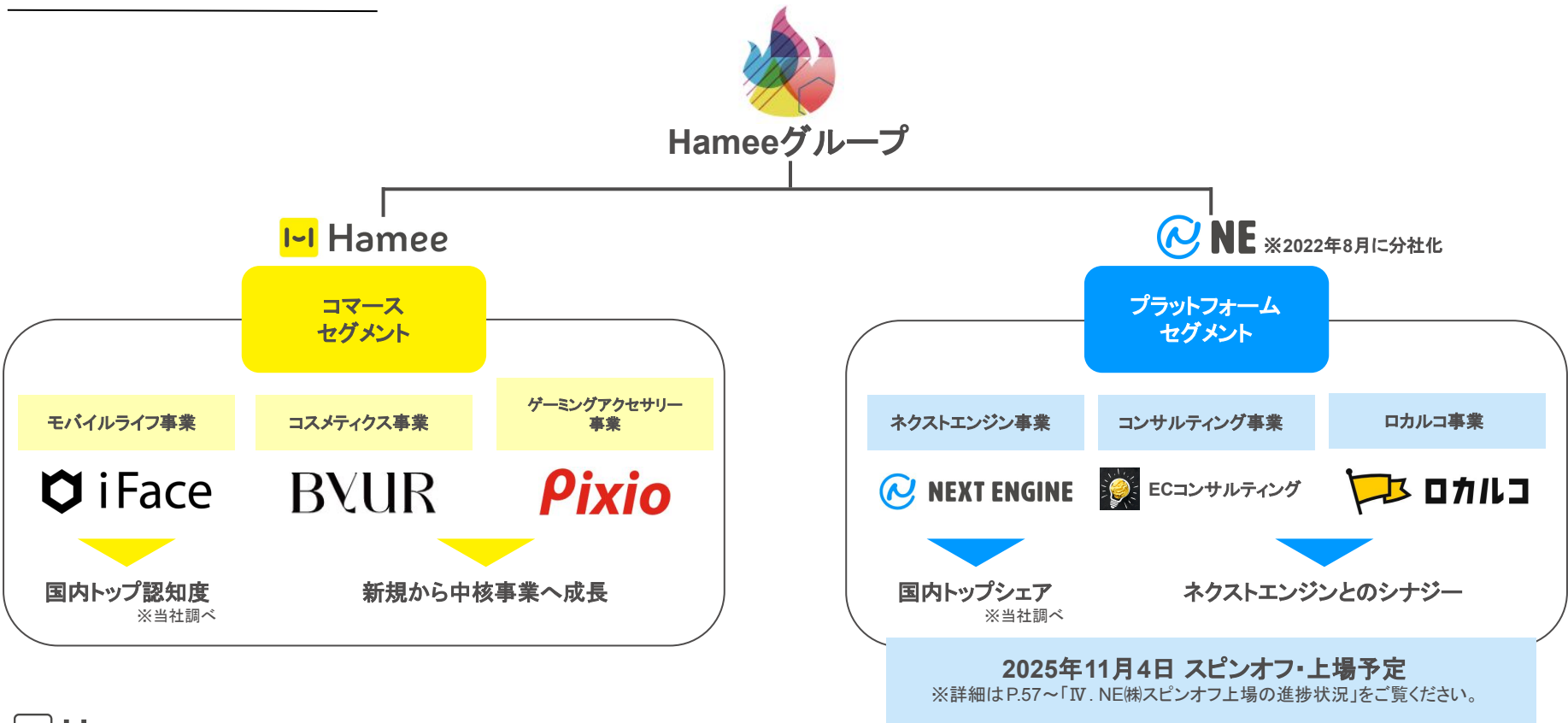
Financial Results Presentation Materials

2026年4月期1Q 決算概要

証券コード: 3134



Hameeグループについて



- I . 決算概要
- II . コマースセグメント
- III . プラットフォームセグメント
- IV . NE(株)スピンオフ上場の進捗状況





I . 決算概要



エグゼクティブサマリ

NE株式会社のスピンオフについて

2025年7月29日、NE(株)の東証上場に向け本申請を行いました。

2025年11月4日の上場に向けてスピンオフIPOの準備は計画どおり順調に進捗しております。

01

1Qは例年需要イベントはないが、売上高が前年同期比15.5%増の一方、営業利益は同23.4%減
営業外費用では持分法適用会社ののれん償却等により投資損失を計上し、親会社株主に帰属する四半期純利益
は同74.6%減。減益要因は一過性で、通期計画に対する影響も小さく、業績予想に変更なし

02

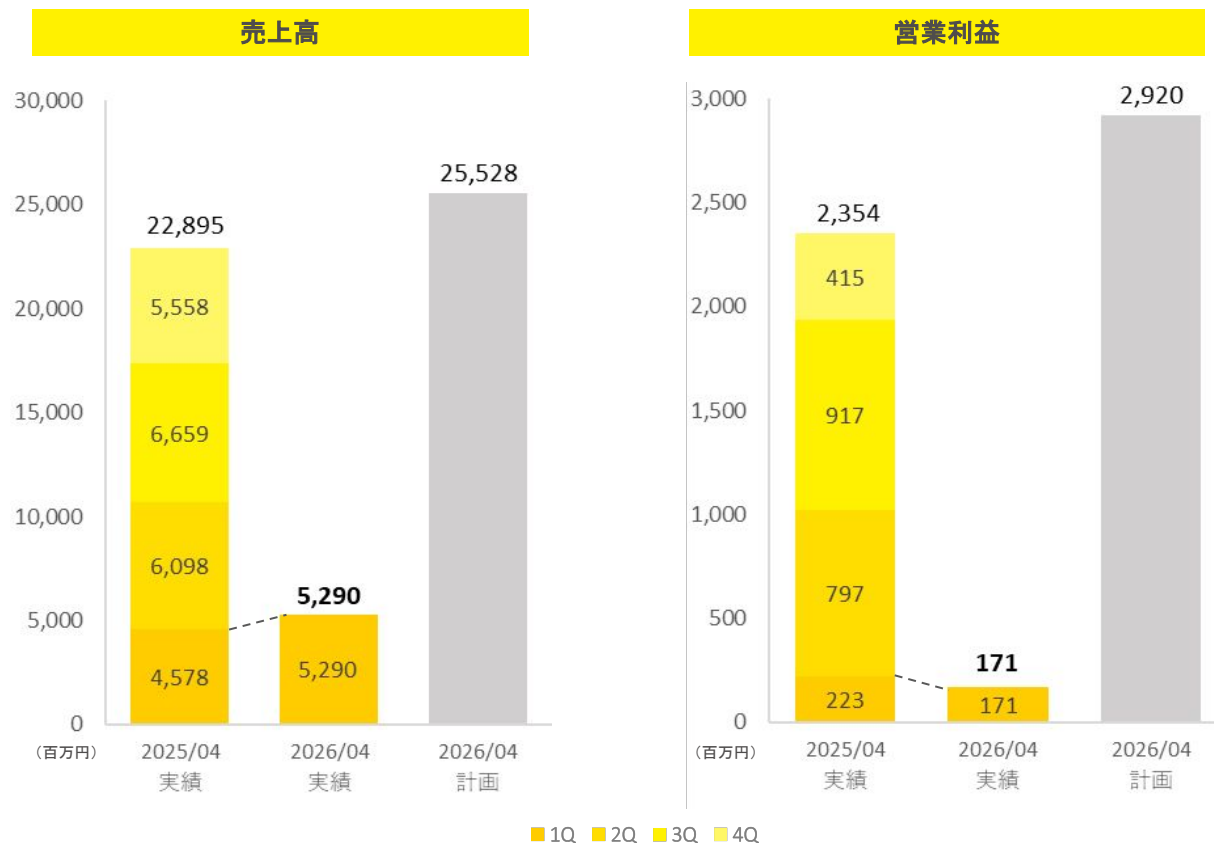
コマースセグメントは、主要3事業の堅調な販売により売上高が前年同期比17.0%増
一方で、コスメティクス事業の商品評価損に加え、EC販売体制強化費用、2Qの新商品関連費用の前倒し計上および
韓国子会社の退職給付費用増等により、セグメント利益は前年同期比26.3%減で着地
なお、米国関税影響は限定的となっており、通期見通しに変更なし

03

プラットフォームセグメントは、売上高が前年同期比9.8%増、セグメント利益が同2.4%増と増収増益で推移
主要のネクストエンジン事業が堅調に推移し、コンサルティング事業では新規取り組みであるリスティングサービスの販
売が好調に推移

26年4月期1Q 一連結財務ハイライト

- 1Qは例年大きな需要イベントはないものの、売上高はコマースセグメントを中心に各種セールや新商品展開が功を奏し、前年を上回って推移
- 減益要因としてコスメティクス事業における商品評価損の計上、2Q新商材PRの前倒し実施、韓国子会社の退職給付費用の増加等、一過性の要因が発生したものの、2Q以降の需要増加を迎えるため通期計画は変更なし
- ネクストエンジン事業およびコンサルティング事業の好調を受け、増収増益。リスキリング等の新規サービスによる各事業の収益体質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



26年4月期1Q 連結概況

- コマースおよびプラットフォームともに売上が伸長し、前年同期比15.5%の増収
- コスメティクス事業における商品評価損や卸先再編による販促費の増加、韓国子会社の退職給付増加等、一過性の費用増加が発生し、営業利益は 23.4%減益
- Pixio USA Inc.の持分法適用化(2025年1月)に伴い、同社仕入れ分の未実現利益の増加等により営業外費用が発生この影響もあり親会社株主に帰属する四半期純利益が74.6%減益

(百万円) 連結業績概況	2025/04 1Q実績	2026/04 1Q実績	増減額	前年比
売上高	4,578	5,290	711	15.5%
売上総利益	2,737	3,015	278	10.2%
営業利益	223	171	△52	△ 23.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	101	25	△75	△ 74.6%

26年4月期1Q セグメント別概況

- コマースセグメントは国内3事業およびグローバル事業が堅調に推移し売上高は前年比17.0%
- コスメティクス事業の商品評価損が発生、EC販売体制強化および2Q新商品PRの前倒し等、販管費増加により前年比 26.3%減益
- プラットフォームセグメントはネクストエンジン・コンサルティング事業の好調により、増収増益を達成。利益率50%以上を維持
- 本部費はグループ各社の人件費増となるもコスト最適化の推進により計画水準を下回って着地

(百万円)

連結セグメント概況		2025/04 1Q実績	対通期計画 達成率	2026/04 1Q実績	増減額	前年比	対通期計画 達成率
コマース	売上高	3,678	23.4%	4,301	623	17.0%	20.1%
	セグメント利益	134	6.8%	98	△35	△26.3%	3.6%
	利益率	3.6%	—	2.3%	△1.3%	—	—
プラットフォーム	売上高	900	22.5%	988	88	9.8%	23.7%
	セグメント利益	482	24.1%	494	11	2.4%	23.9%
	利益率	53.6%	—	50.0%	△ 3.6%	—	—
連結	売上高	4,578	23.2%	5,290	711	15.5%	20.7%
	セグメント利益	616	15.5%	592	△23	△3.8%	12.4%
	調整額※	△393	—	△421	△28	—	—
	営業利益	223	10.7%	171	△52	△23.4%	5.9%
	利益率	4.9%	—	3.2%	△1.6%	—	—

※ 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。

26年4月期1Q 連結概況 —売上高増減分析

<コマース>

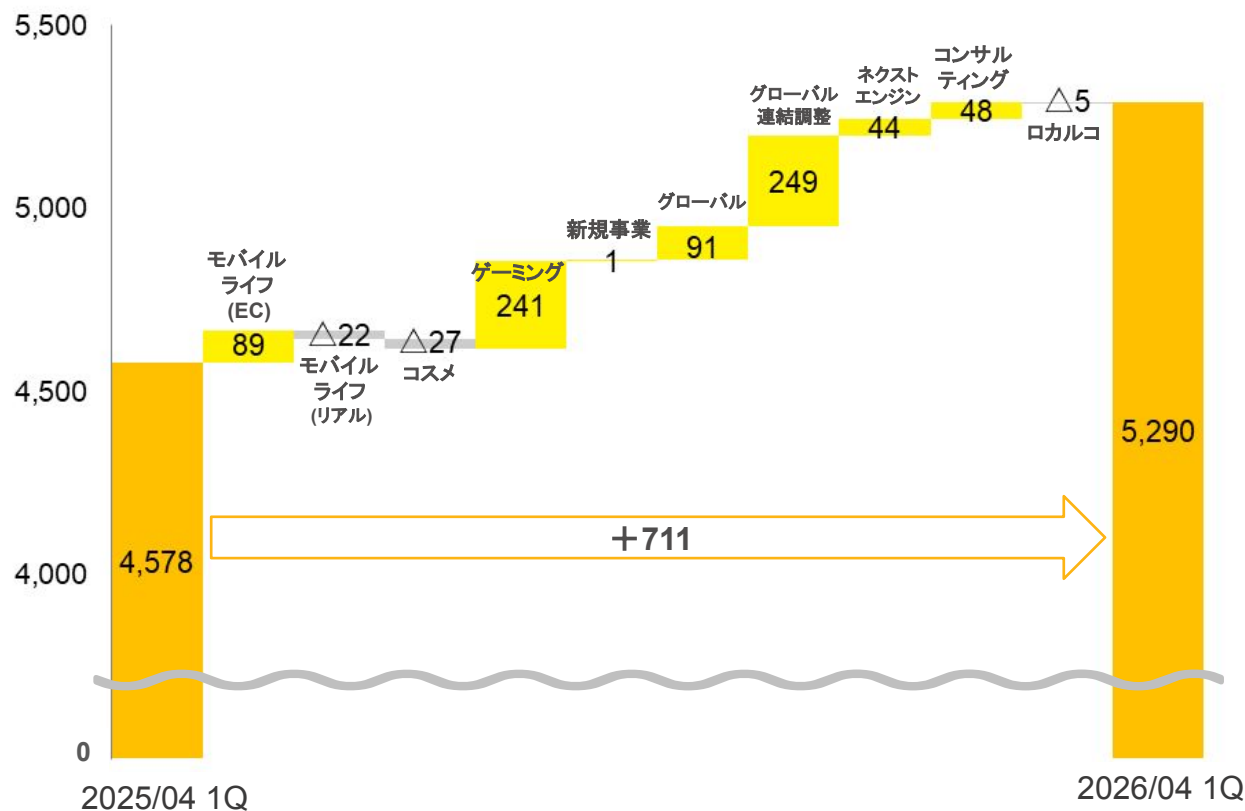
- モバイルライフ: 新型 iPhone 発売前により卸販売は苦戦するもECが好調により増収
- コスメティクス: 卸販売の販路再編により若干減収となるも、2Q以降の新商品投入、販路再編および店頭プレゼンス強化による増収見込み
- ゲーミングアクセサリ: カラーモニターが好調。周辺機器等のアイテム増により引き続き売上伸長
- グローバル: 米国関税施策に影響は一定程度あるものの、米国におけるコスメティクス(ByUR)の発売や新規販路開拓により卸販売が増加

<プラットフォーム>

- ネクストエンジン事業の売上増やコンサルティング事業の新規取り組みであるリスキリングサービスの販売も好調に推移し増収基調を維持

売上高(累計期間)

(百万円)



26年4月期1Q 連結概況 —営業利益増減分析—

<コマース>

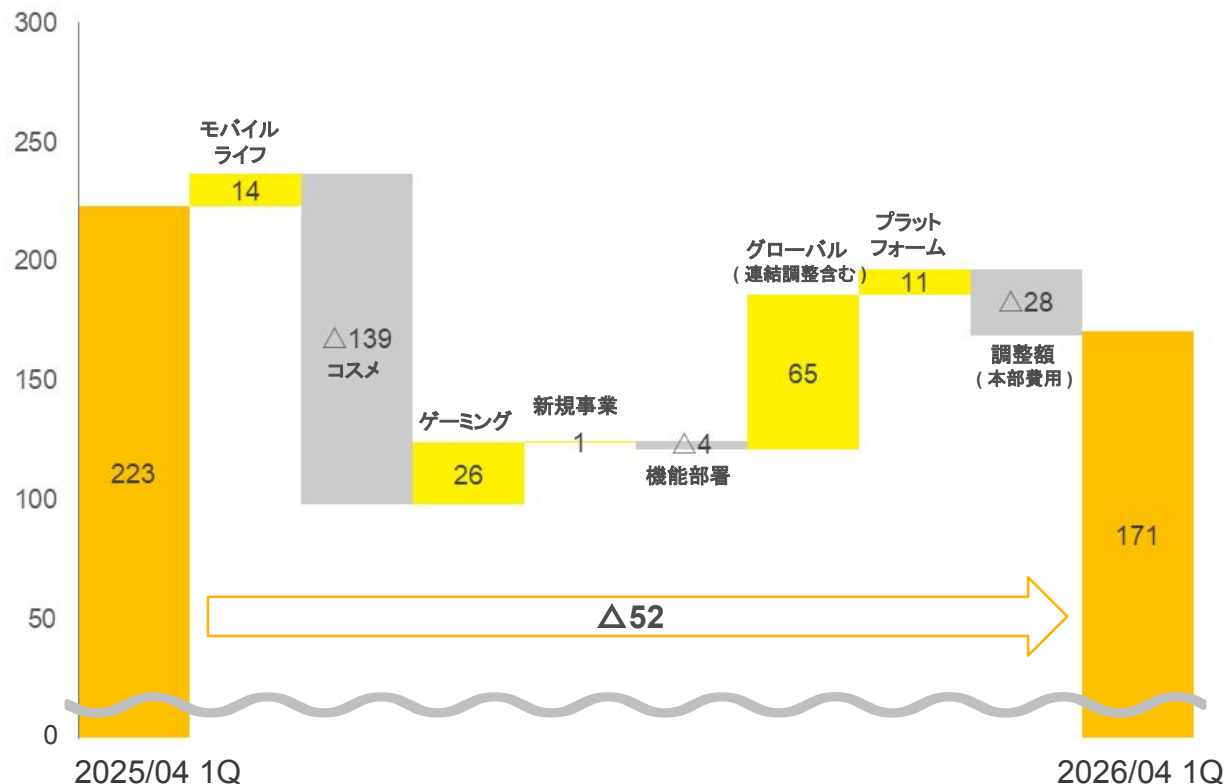
- モバイルライフ: 広告宣伝費が増加となるも、その他コストの最適化が進むと同時に増収効果もあり増益
- コスメティクス: 商品評価損の計上、秋の新商品リリースに伴う費用の前倒し等、一過性の要因で減益となるも2Q以降堅調に推移する見込み
- ゲーミングアクセサリ: 大幅な増収効果もあり、黒字化および利益貢献を実現
- 機能部署: 保守人員増により減益
- グローバル: 米国による関税施策の影響はあるものの、全体から見ると限定的であり、連結調整も含め増益

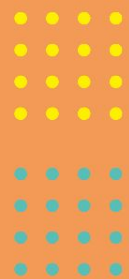
<プラットフォーム>

- 限界利益率の高さと適切なコストコントロールにより高収益体質を継続

営業利益(累計期間)

(百万円)





Ⅱ .Commerce Segment

コマースセグメント

Mobile Life Division

Cosmetics Division

Gaming Accessories Division

Global Division

Z CULTURE SPA



当社グループにおける季節要因に関するご説明

- 下記の各要因により、当社グループは3Qに売上高および各段階利益が最も大きくなる傾向が強く、加えて4Qも一定の需要期であるため、業績は下期偏重になる特性があります。
- そのため利益計画についても下期偏重を前提として策定しています。

コマー
セグメント

- 2Q(新商品販売需要)
 - 新型 iPhone向け商材の卸販売が拡大
 - コスメティクス事業における新商品発表
- 3Q(売上高及び利益の最盛期)
 - 年末商戦(グローバル事業においてはクリスマス商戦)による販売拡大
 - 新型 iPhone向け商材を中心とするモバイルライフ事業の販売拡大
- 4Q(年度末、年度初めに伴う需要期及び新商品需要)
 - 入学・就職などの新生活に伴う当社プロダクトの需要増
 - コスメティクス事業における新商品発表

26年4月期1Q コマースセグメント概況(売上高)

- コスメティクス事業を除く全事業において、増収を達成
- モバイルライフ事業は、販促・マーケ施策の積み上げによりEC販売が伸長し、前年比4.1%増収
- コスメティクス事業は、卸先再編により出荷が2Qにずれ込んだ影響等に伴い3%減収
- ゲーミングアクセサリー事業はカラーモニターが売上牽引。各種モールセールや卸販売の拡大により34.8%増収
- グローバル事業は米国関税施策の影響はあったものの、卸売販売が伸び前年比83.5%大幅増収

(百万円)

コマースセグメント	2025/04 1Q実績	2026/04 1Q実績	増減額	前年比
売上高	3,678	4,301	623	17.0%
モバイルライフ事業	1,638	1,705	67	4.1%
コスメティクス事業	908	881	△27	△3.0%
ゲーミングアクセサリー事業	693	934	241	34.8%
新規事業投資	28	30	1	4.7%
グローバル事業	408	749	341	83.5%

26年4月期1Q 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事業の商品数増加に伴う増収効果等により利益貢献
- コスメティクス事業は商品評価損の計上、EC販売体制強化費用、新商品 PRの前倒し実施等により減益となったものの、2Q以降のずれ込んだ卸販売等の増収、新商品販売等で通期利益計画達成を目指す
- グローバル事業は米国関税施策が米国市場での販売に影響はあるものの、限定的であり連結調整も含め改善

(百万円)

コマースセグメント	2025/04 1Q実績	2026/04 1Q実績	増減額	前年比
営業利益	134	98	△35	△ 26.3%
モバイルライフ事業	229	244	14	6.5%
コスメティクス事業	69	△70	△139	—
ゲーミングアクセサリ事業	39	66	26	68.9%
新規事業投資	△47	△45	1	—
機能部署	△58	△63	△4	—
グローバル事業	△98	△33	65	—
営業利益率	3.6%	2.3%	△ 1.3%	—

iFace 商品展開

- iFaceの定番シリーズである「Reflection」「First Class」を中心に iPhone向け製品を展開
- 新シリーズ『BeBling』は光沢感とウェーブデザインが若年層から圧倒的な支持を集め、再販のたびに即完売となる勢いを継続
- iFaceスマホケースの形状に合わせたダイレクトモバイルバッテリーをリリース。通電系アクセサリーの開発にも継続注力
- 話題の折り畳み型のGalaxy端末など、iPhone以外の製品対応も継続中。iPhone依存を緩和

人気商品

・iFace + 周辺アクセサリー



・BeBlingシリーズ

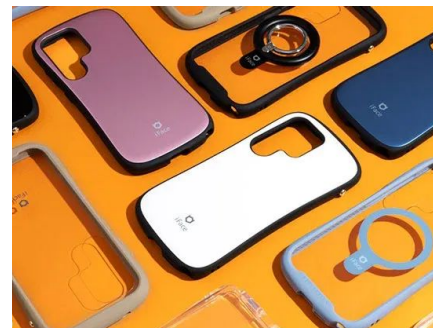


商品開発

・ダイレクトモバイルバッテリー



・Galaxy S25/S25 Ultra対応ケース



コスメティクス事業

- 7月発売のクレンジングウォーターが好調となり、今後の売上拡大に期待
- 新商品投入を2026年4月期は前期比で多くリリース予定
- ベストコスメアワード累計 224冠達成
- 導入店舗はバラエティーショップおよびドラッグストア等で約 7,000店舗、コンビニエンスストアで約 10,000店舗まで拡大
- 原価改善、広告宣伝費のコントロールおよび配分変更や、販売チャネル施策を実施し利益率改善に継続注力

主力商品

・ベースメイク商品



・スキンケア商品



商品開発

・クレンジングウォーター



・ベストコスメアワード



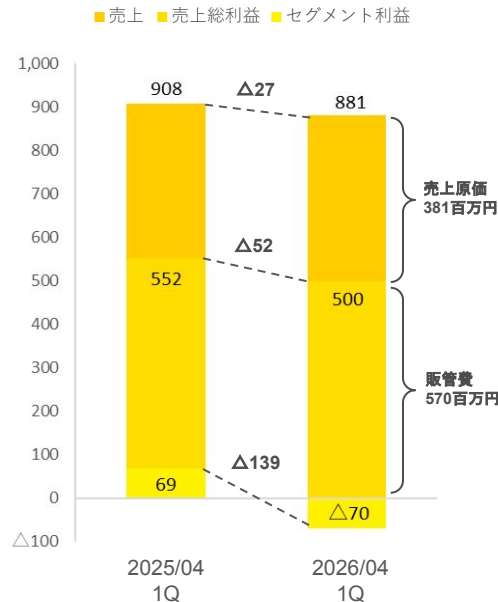
26年4月期1Q コスメティクス事業 一営業損失の主な要因

【一過性費用増加による減益】

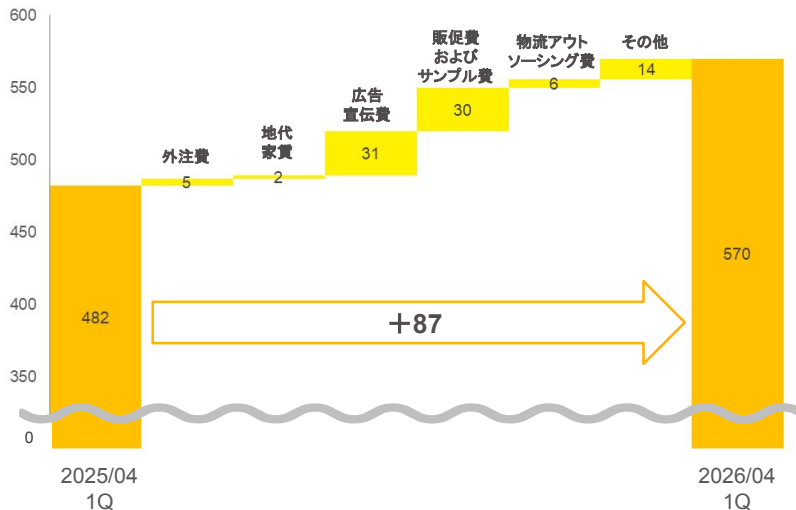
- 卸先再編に伴う商品出荷のずれ込みにより売上高は前年比3%減
- 前期前半の急激な需要増を受け一括発注・入庫を実施した結果、見込み外れ在庫が発生し評価損を計上。発注ロット縮小等で是正済みで、2Q以降は大きな評価損を見込まず
- 新商品PRの前倒し実施による広告宣伝費および販促費等の増加、卸先再編に伴う仕器が追加発生等、139百万円営業減益

【2Q以降の取り組み】

- ずれ込んだ卸販売による増収
- 秋新商品の投入による増収
- ドラッグストア等におけるベースメイク商品の拡充による増収



販管費増減分析



ゲーミング アクセサリ事業

- ホワイトカラー、パステルカラーを中心とした高性能新型モニターおよびオリジナルモニターアームなど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
- IPコラボモデル商品、新規周辺アクセサリの投入によりプロダクトポートフォリオ拡充とブランド世界観訴求を強化
- 周辺アクセサリの同時購入やセット提案の浸透、新規顧客層の取り込みが進展

商品展開

・Wave シリーズ



・周辺アクセサリ(マウスパッド)



開発・サービス

・新色展開



・デスク空間プロデュース



脱炭素ビジネス・サーキュラーエコノミーの探求

当社ではMission / Strategyである「ZカルチャーSPAと脱炭素の両立」に基づき
昨今の課題である気候変動対策に積極的に取り組み、持続可能な社会を創ることに貢献していきます



ParallelPlasticsと

株式会社REMAREの資本・業務提携

株式会社REMAREは複合プラスチックを板材にマテリアルリサイクルする独自の技術を持ち、企業が焼却に回している複合プラスチックの再資源化を実現することでCO₂の削減に貢献

同社と提携することで、国内の海洋プラスチックごみや産業廃プラスチックの有効活用を加速させる



(新規事業)

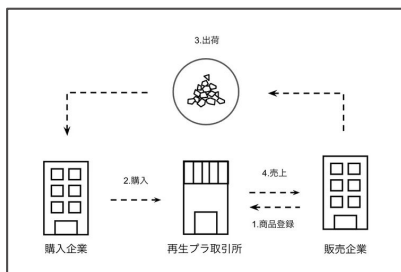
有機廃棄物のメタンガス化

自社製品が数年で廃棄される実情を課題とし、有機廃棄物からエネルギーをつくる資源循環へアプローチ

有機物からメタンガスを高効率に生成できる革新的技術で環境価値を創出し、

HameeグループのCO₂排出量0化を目指す

メタンガス生成プラントプロジェクトの推進パートナーとして活動開始



再生プラスチック取引所

企業間での再生プラスチック材の取引を目的としたオンラインショッピングモール

不要なプラスチックの有効活用に工場端材、不良在庫、複合プラスチック、海洋プラスチックを出品可能

グローバル事業

- コスメティクスブランド「ByUR(バイユア)」の米国内での発売開始
- 音楽雑貨「オタマトーン」や「スクイーズ」(低反発トイ)のキャラクターIPコラボ商品等により米国大手量販店での取引を拡大中
- 2Q以降は韓国内でのゲーミングモニター発売を予定しており、さらなる売上拡大を目指す

・モバイルライフ事業 製造開発



・コスメ事業 製造開発/米国販売開始



・オタマトーン ユニコーン



・オタマトーン ジャパン



Ⅲ. Platform Segment

プラットフォームセグメント

NEXT ENGINE Division

Consulting Division

Localco Division

コマースに熱狂を。



当社グループにおける季節要因に関するご説明

- 下記の各要因により、当社グループは3Qに売上高および各段階利益が最も大きくなる傾向が強く、加えて4Qも一定の需要期であるため、業績は下期偏重になる特性があります。
- そのため利益計画についても下期偏重を前提として策定しています。

プラット
フォーム
セグメント

- 2Q(ARPU低迷期)
 - 夏季レジャー等「コト消費」へ消費行動が変化するためEC事業者の受注処理件数が低下、結果としてネクストエンジン事業のARPU低下(売上減少)傾向
- 3Q(売上高及び利益の最盛期)
 - 年末商戦に伴いEC事業者の受注処理件数が増加、結果としてネクストエンジン事業のARPU上昇(売上増加)傾向
 - 一方でEC事業者繁忙期につき契約獲得は鈍化傾向
 - ロカルコ事業はふるさと納税のピークである12月が業績の最盛期
- 4Q(年度末、年度初めに伴う需要期)
 - 入学・就職などの新生活需要により消費行動が一時的に活性化
 - これに伴いEC事業者の受注処理件数が増加し、ネクストエンジン事業のARPUにわずかながら好影響が生じる傾向

26年4月期1Q プラットフォームセグメント概況

- ネクストエンジン事業は連携先サービスの終了に伴う一時的な解約増の影響はあったものの、新規獲得が下支えし、総契約社数は増加
受託開発「ネクストエンジン・オーダーメイド」の拡大等により6.0%増収
- コンサルティング事業は新規顧客の獲得と既存契約先へのアップセル施策により堅調に推移
また新商材のAIリスティング講座の販売が計画を大幅に上回り、55.1%の大幅増収
- ロカルコ事業は前期において自治体の解約が複数発生し収入基盤は縮小したものの、既存自治体への施策強化で寄附額が伸長するなど健闘
伝統工芸品のEC販売事業は認知拡大とPOP UP STORE展開で売上拡大に注力した結果、前年同期比98.0%と大幅増収

(百万円)

プラットフォームセグメント	2025/04 1Q実績	2026/04 1Q実績	増減額	前年比
売上高	900	988	88	9.8 %
ネクストエンジン事業	745	789	44	6.0 %
コンサルティング事業	87	136	48	55.1 %
ロカルコ事業	67	62	△5	△7.7%
営業利益	482	494	11	2.4 %
営業利益率	53.6%	50.0%	△3.6%	—

ハイライト (会計期間)

コマースに熱狂を。

P
F

売上高(1Q)

988百万円

(前年比 9.8%増)

営業利益率(1Q)

50.0%

(前年比 3.6%減)

ネクストエンジン事業

総契約社数(1Q)

6,640社

(前年比 311社増)

GMV(1Q)※1

3,176億円

(前年比 16.1%増)

ARPU(1Q)※2

39,878円

(前年比 1.1%増)

月次解約率(1Q)※3

1.08%

(前年比 0.33%増)

※1 GMV・・・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。

※2 ARPU・・・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。

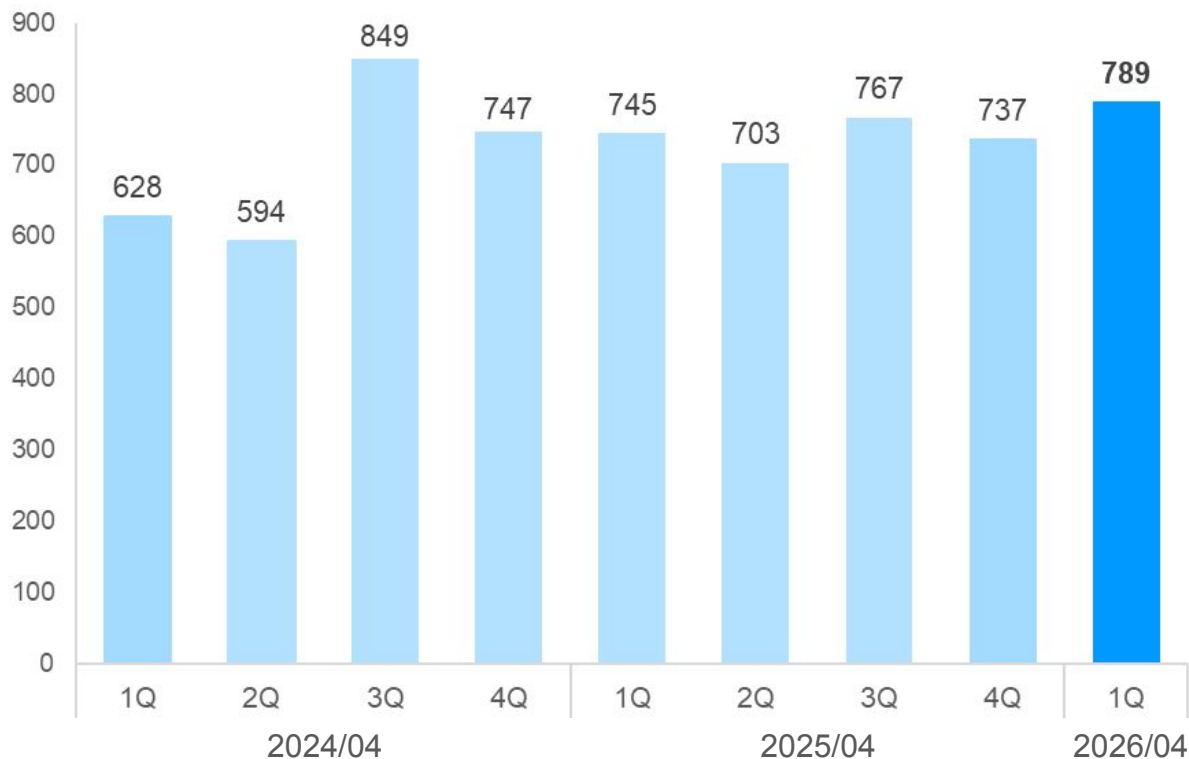
※3 月次解約率・・・四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の総契約社数を除算した数値を記載しております。

ネクストエンジン事業 —26年4月期1Q 売上高

- 市場環境としては物価高騰の影響を受けたものの、顧客ごとの個別課題に対応するための受託開発サービス「ネクストエンジン・オーダーメイド」の取扱いが拡大したことに伴い、ネクストエンジンの売上構成における主要な指標であるARPUは、1Qを通して計画対比で100%超を維持するなど、好調に推移し、前年同期比で6.0%の増収

売上高(会計期間)

(百万円)



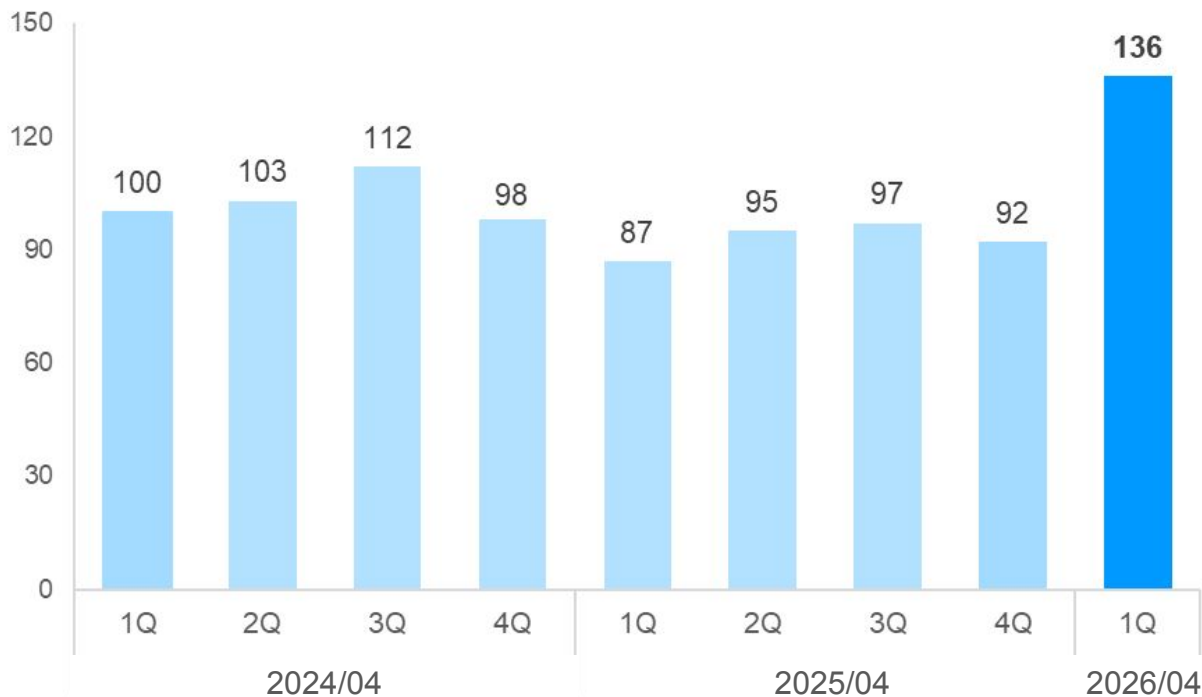
コマースに熱狂を。

コンサルティング事業 —26年4月期1Q 売上高

- ECコンサルティングについては、新規契約獲得と合わせ、既存契約先に対する付加価値向上によるアップセル施策に取り組んだ結果、前年同期比7.8%の増収
- 新商材であるAIリスクリング講座の販売において、期初計画を大幅に上回る実績をあげ、セグメントとして前年同期比55.1%の増収を達成

売上高(会計期間)

(百万円)



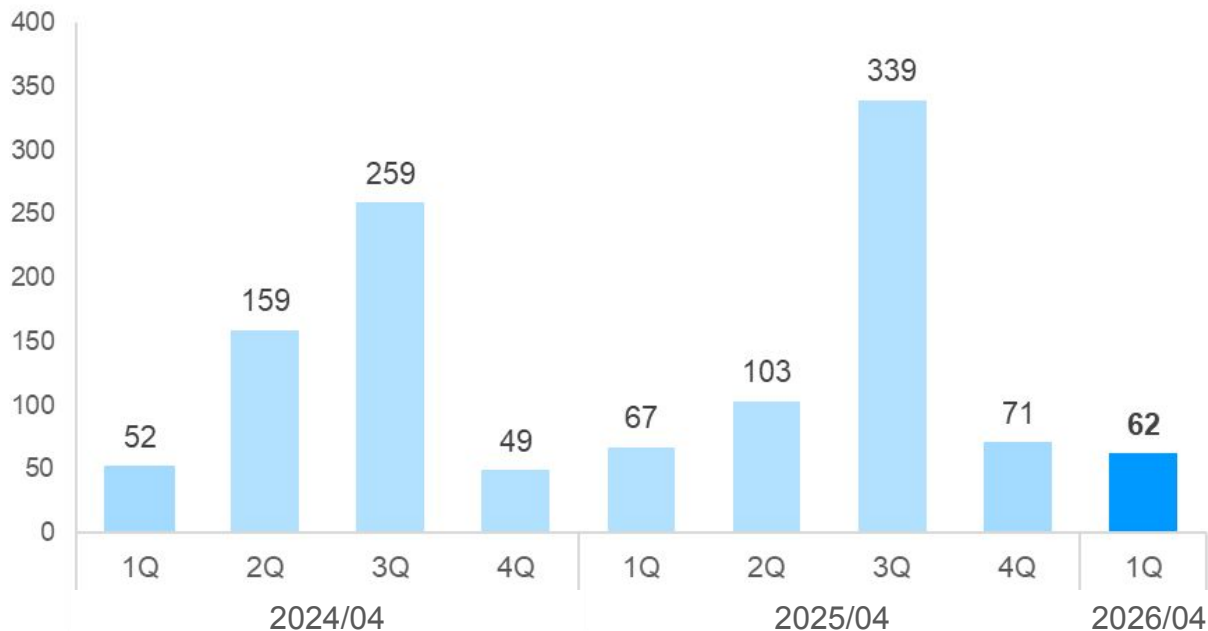
コマースに熱狂を。

ロカルコ事業 —26年4月期1Q 売上高

- 前期において契約自治体の解約が複数発生し、収入のベースは減少したものの、各種の施策の効果が顕在化し、契約を継続する自治体においては前年同期の実績を超えて寄附額が増加したことで、計画を3割程度上回る売上を達成
- 伝統工芸品のEC販売事業については、ECモールでの認知拡大施策や神奈川県内の商業施設でのPOP UP STORE展開等の施策を実施し、前年同期比98.0%の大幅増収

売上高(会計期間)

(百万円)



コマースに熱狂を。

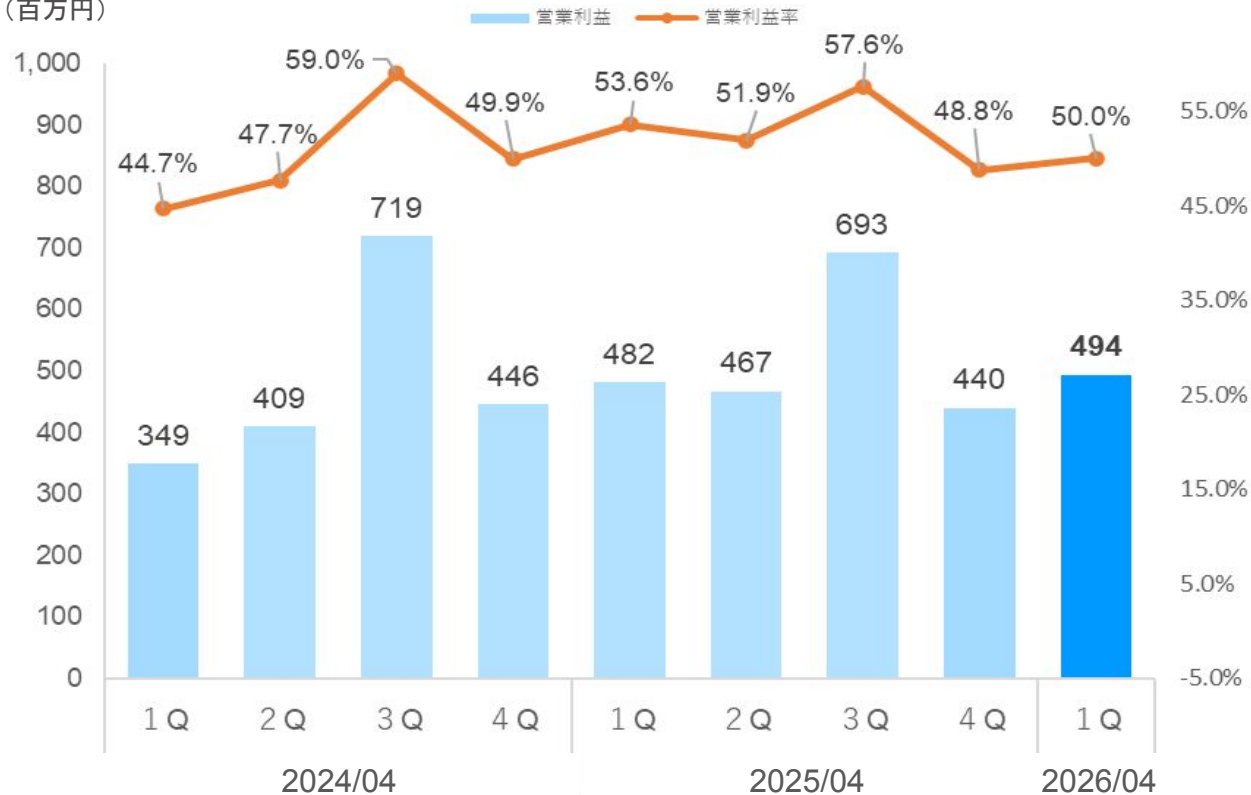
26年4月期1Q 営業利益

- 人員の増加とNE株式会社の
本社移転を機に、生産性を高
めることを目的としてリモート
ワークから出社回帰の方針と
したことで、人件費が増加した
こと等により、営業利益率につ
いては前年同期比 3.6ポイント
低下したものの、増収により
2.4%の増益

営業利益(会計期間)

コマースに熱狂を。

(百万円)

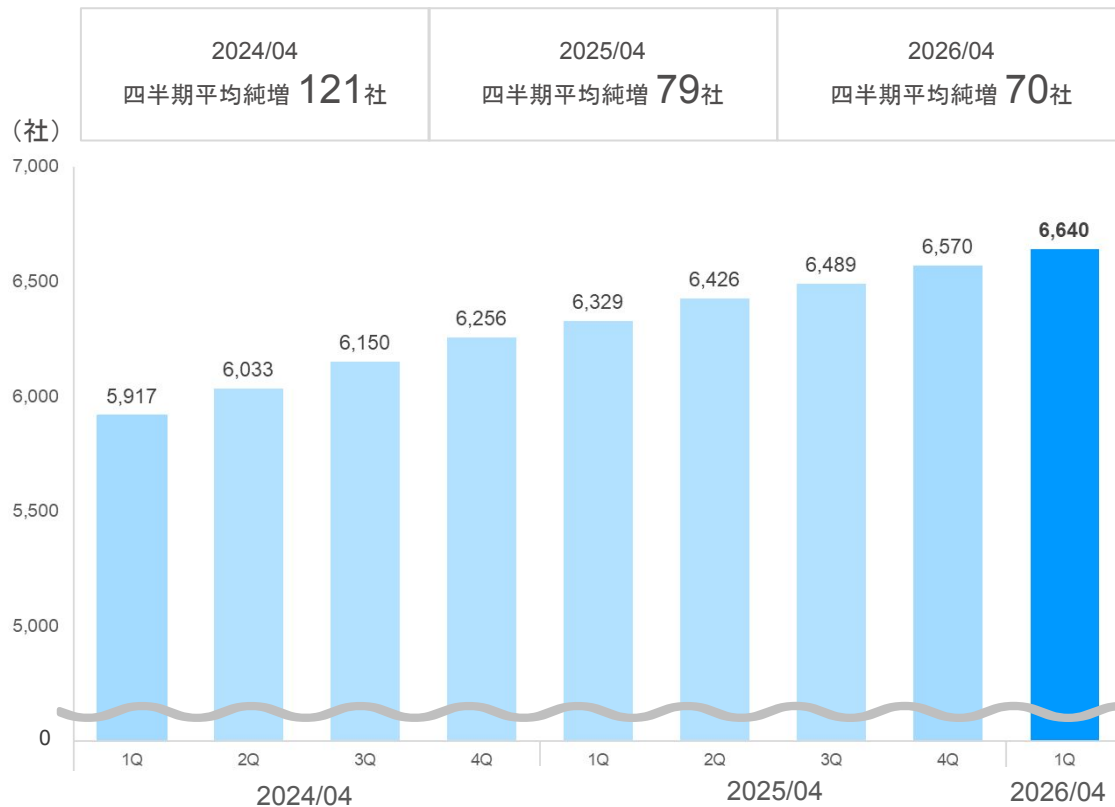


ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

- ネクストエンジンが連携している外部企業のWEBサービス（倉庫連携サービス）停止の影響を受け、5月、6月と一時的に解約が増加したものの、契約純増数は70社を確保

総契約社数

コマースに熱狂を。

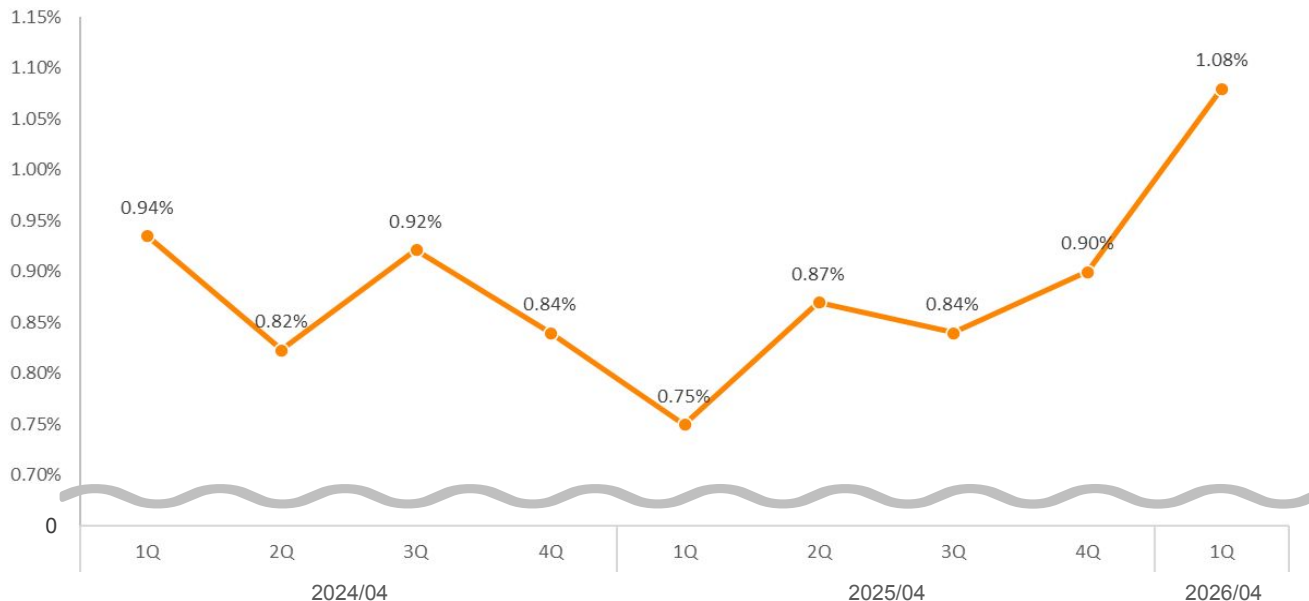


ネクストエンジン事業 —解約率推移

- ネクストエンジンが連携している外部企業のWEBサービス（倉庫連携サービス）停止の影響を受け、5月、6月と一時的に解約が増加
- 四半期ごとの平均解約率は1.08%と、SaaSとしては低水準を維持

解約率

2024/04 年平均月次解約率※	2025/04 年平均月次解約率※	2026/04 年平均月次解約率※
<u>0.88%</u>	<u>0.84%</u>	<u>1.08%</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。

コマー스에 熱狂을。

ネクストエンジン事業 —ARPU推移

- ネクストエンジン・オーダーメイドの販売拡大により、ARPUは着実に上昇
- なお、2024年4月期3Qには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および営業連携の効果が十分に含まれているためARPUが突出している

ARPU

コマースに熱狂を。

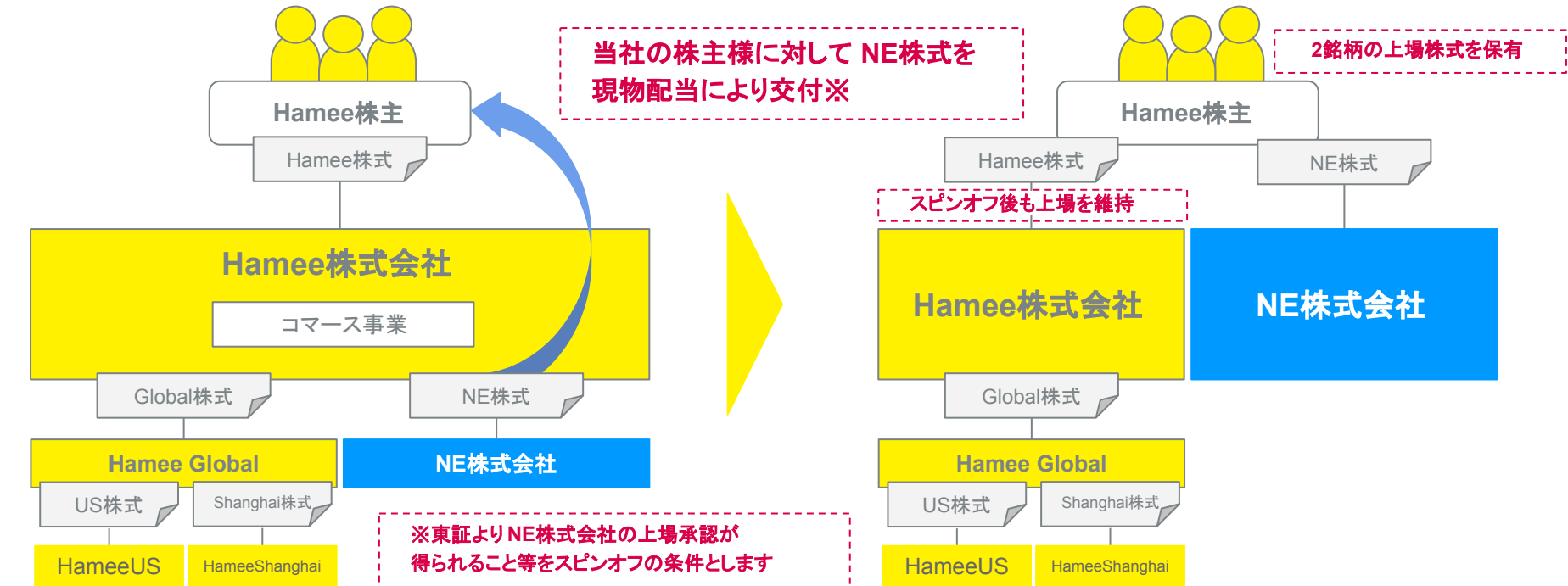


IV. NE株式会社のスピンオフ・ 上場の進捗状況

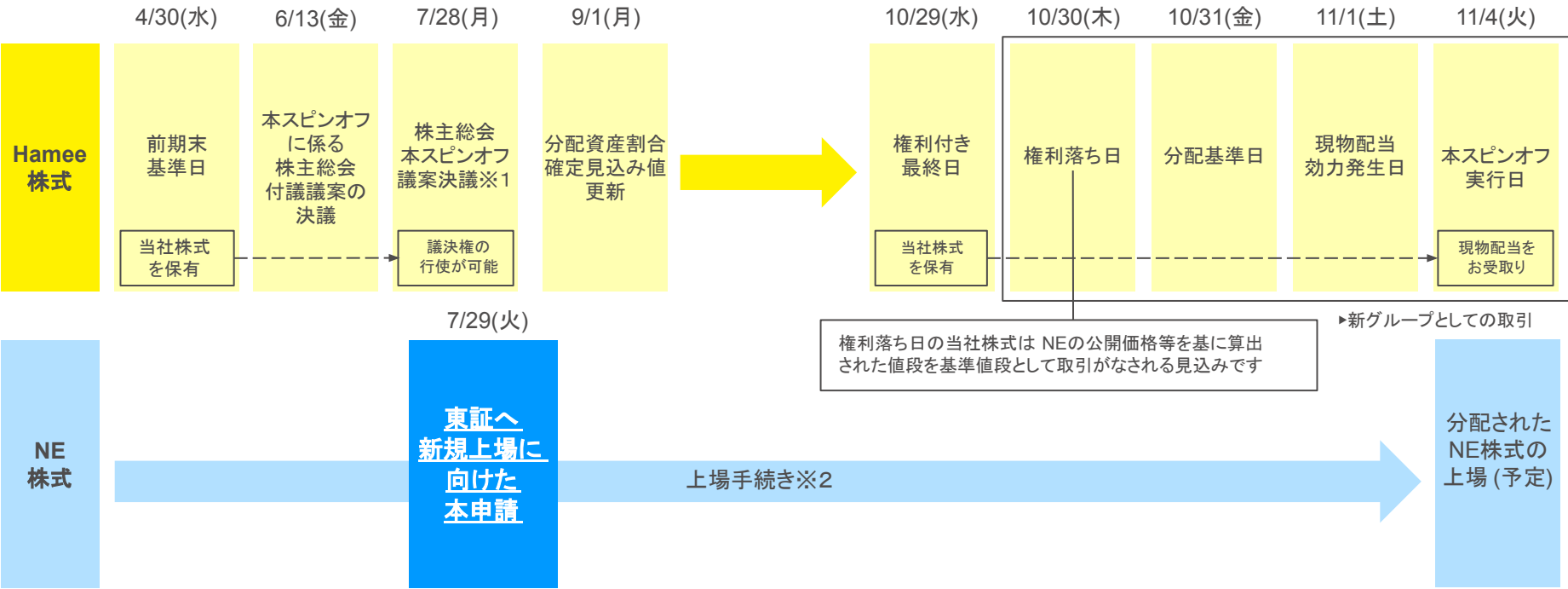
NE株式会社の株式分配型スピンオフ・上場について

NE株式会社の株式分配型スピンオフ・上場(2025年11月4日予定)

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。



スピノフまでのスケジュール (2025年)



※1 議案の承認は得られております
※2 東証の上場承認が得られない場合、本スピノフは中止
※3 NEの新株式発行が実施される予定でなくなった場合、本スピノフは中止



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>