



# Financial Results Presentation Materials

2026年4月期3Q 決算概要

証券コード: 3134



I . 新Hameeについて

II . 決算概要

III . 今後の取り組み

Z CULTURE SPA





# I . 新Hameeについて



# 株式分配型スピンオフの実施

NE(株)は当社の連結範囲を離れ独立上場企業となりました。当社はコマース領域へ経営資源を集中し、高い成長性と株主価値向上を実現してまいります。



## 新Hameeグループ\_アイデンティティ



### Purpose / Passion

パーパス・パッション

## クリエイティブ魂に火をつける

子どもの頃、夢中で遊んだ時の、あのワクワク。  
理屈なんて抜きに「これだ！」と胸が高鳴った、  
まっすぐな気持ち。

私たちは、これを「**クリエイティブ魂**」と呼んでいます。一人ひとりが持つ「クリエイティブ魂」の輝きこそが、その人の「らしさ」の源泉です。

私たちは、その純粋な情熱が、豊かな地球の「らしさ」と調和する未来こそ、最高に面白く、価値ある世界だと信じています。



### Vision

ビジョン

## 人と地球の“らしさ”カンパニー

人が、もっと自分らしく。

地球が、その豊かさのまま、ずっと地球らしく。

Hameeが目指すのは、どちらも輝ける未来です。  
私たちは、そんな新しい日常をつくります。



### Mission / Strategy

ミッション・ストラテジー

## ZカルチャーSPAと脱炭素の両立

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、**企画から販売まで**一貫した体制で彼らのライフスタイルに寄り添ったプロダクトを生み出し続けていくこと。

作り手としての責任を全うし、環境負荷をゼロへと近づけること。そして誰もが「自分らしく」を楽しみ続けることができる世の中を作ること。

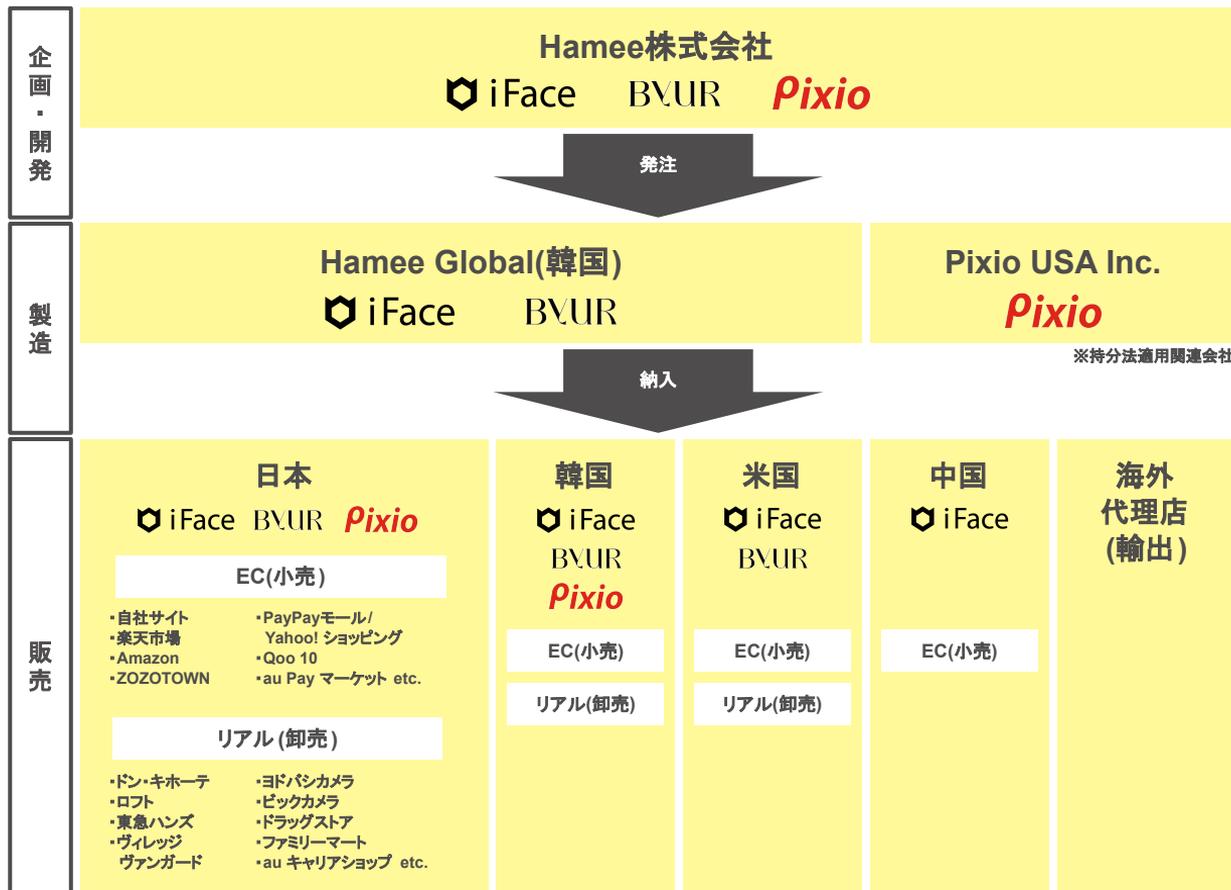
私たちのビジョンを実現するために、「ものづくり」を通じて、ふたつの挑戦に本気で取り組みます。

新Hameeグループ\_Zカルチャー SPA



## SPAモデル

- 主力商品である「iFace」や「ByUR」においては、グループ全体で企画・製造・販売（EC含む）を完結できる体制（SPAモデル）を構築
- 「Pixio」は現状SPAモデルではないものの、今後は自社企画・開発比率を高めてサプライチェーン全体を一体管理し、企画・生産・販売を通じたSPA型ビジネスへのシフトを進める方針



## 事業内容

## モバイルライフ事業



スマートフォンが“生活のハブ”となったZ世代に向け、自社ブランド「iFace」を軸にケース・フィルム・充電アクセサリなどをワンストップで提供しています。機能性とトレンド感のあるデザインを両立し、若年層の認知率はトップクラスです。

## コスメティクス事業



コスメティクスブランド「ByUR(バイユア)」は、韓国発の「毛穴管理」をコンセプトとしたナチュラルコスメブランドで、ベースメイクやスキンケア市場を中心に、自社で企画から携わったアイテムを多数展開しています。リリースから3年間、ブランド・シリーズ累計でベストコスメを264冠受賞しました。2025年11月にはインナービューティブランド「ByGLOW」をリリース。

## ゲーミングアクセサリ事業



ゲーミングアクセサリブランド「Pixio」は、手に取りやすい価格と高いクオリティを実現したゲーミングモニターおよびその周辺機器を展開しています。特にホワイトやパステルといった他社にないモニターのカラー展開により、“推し活”等と相まって、若年層を中心にブランド認知度がアップしています。

## グローバル事業



北米市場を中心に、音楽雑貨「オタマトーン」や、人気キャラクターとのコラボをしている低反発玩具「スクイーズ」等を展開しています。人気キャラクターとのコラボ商品を、自社で企画、開発を行い、北米市場だけでなく、中国、韓国、東南アジア、EU圏への展開も進んでいます。



## II. 決算概要



スピノフによる一時的な連結数値減少の一方、コマース特化の『新Hamee』体制下で『ZカルチャーSPA』戦略が加速し、トップラインは順調に成長

01

NE(株)連結除外に伴う想定内の構造変化であり、計画通りの推移。コスト管理や在庫適正化が奏功し、各段階利益は修正計画を超過

02

3Qは年末の大型セール等により各事業が堅調に推移。モバイルライフ事業は高単価モデルの拡販やクロスセル戦略により利益を創出。さらに、コスメティクス事業におけるベースメイクの導入店舗拡大や、ゲーミングアクセサリ事業の周辺アクセサリ拡販が奏功し、トップラインを力強く牽引

03

「ZカルチャーSPA」戦略に基づく事業別のカテゴリー拡張や原価改善など、来期以降に向けた仕込みは計画通り進捗。さらなる収益拡大を伴う次なる成長フェーズへ順調に前進

## 26年4月期3Q 連結概況

- NE(株)の連結除外による構造的な変化により表面上は減収減益だが、コマースセグメントのトップラインは底堅く推移し、主力のモバイルライフ事業の安定基盤に加え、コスメティクス事業・ゲーミングアクセサリ事業の増収が全社売上を牽引
- コスト管理や在庫適正化の推進が奏功し、全段階利益が修正計画を超過

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2025/04 3Q実績	2026/04 3Q実績	増減額	前年比	2025/04 1Q~3Q実績	2026/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
連結業績概況								
売上高	6,659	<b>5,693</b>	△ 965	△ 14.5%	17,336	<b>16,926</b>	△ 410	△ 2.4%
売上総利益	3,991	<b>3,251</b>	△ 740	△ 18.5%	10,199	<b>9,893</b>	△ 306	△ 3.0%
営業利益	917	<b>94</b>	△ 822	△ 89.7%	1,938	<b>799</b>	△ 1,138	△ 58.7%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	400	<b>△ 3</b>	△ 403	—	1,066	<b>296</b>	△ 769	△ 72.2%

NE(株)の連結除外による構造的な減少が含まれる

## 26年4月期3Q セグメント別概況

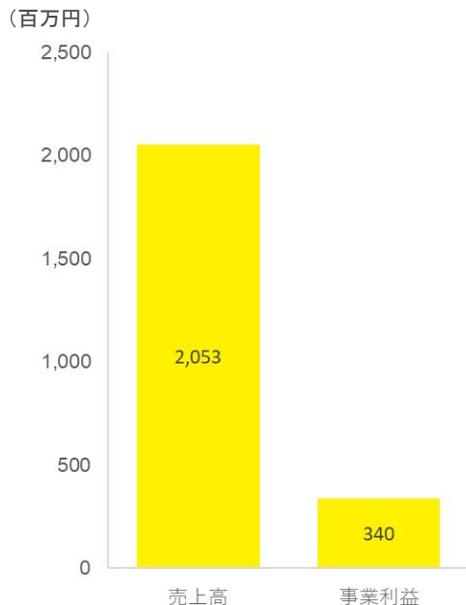
- NE株のスピノフにより、プラットフォームセグメントの業績は11月以降は含まれず、2Q累計まで計上
- コマース売上高は前年同期比4.3%増と堅調に推移。利益面は戦略的投資等により前年比減益となるも、コスト管理等が奏功し通期計画を超過する水準を確保

(百万円)		会計期間				累計期間					
		2025/04 3Q実績	2026/04 3Q実績	増減額	前年比	2025/04 1Q~3Q実績	対通期計画 達成率	2026/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比	対通期計画 達成率
連結セグメント概況											
コマース	売上高	5,454	<b>5,693</b>	238	4.4%	14,329	91.0%	<b>14,947</b>	617	4.3%	75.9%
	セグメント利益	701	<b>366</b>	△334	△47.8%	1,536	77.7%	<b>916</b>	△619	△40.4%	79.2%
	利益率	12.9%	<b>6.4%</b>	△6.4%	—	10.7%	—	<b>6.1%</b>	△4.6%	—	—
プラットフォーム	売上高	1,204	—	—	—	3,006	75.2%	<b>1,978</b>	△1,028	△34.2%	—
	セグメント利益	693	—	—	—	1,643	82.3%	<b>1,013</b>	△629	△38.3%	—
	利益率	57.6%	—	—	—	54.7%	—	<b>51.2%</b>	△3.4%	—	—
連結	売上高	6,659	<b>5,693</b>	△965	△14.5%	17,336	87.8%	<b>16,926</b>	△410	△2.4%	78.1%
	セグメント利益	1,394	<b>366</b>	△1,028	△73.7%	3,179	80.0%	<b>1,929</b>	△1,249	△39.3%	88.9%
	調整額※	△477	<b>△271</b>	205	—	△1,240	—	<b>△1,130</b>	110	—	—
	営業利益	917	<b>94</b>	△822	△89.7%	1,938	93.0%	<b>799</b>	△1,138	△58.7%	110.5%
	利益率	13.8%	<b>1.7%</b>	△12.1%	—	11.2%	—	<b>4.7%</b>	△6.5%	—	—

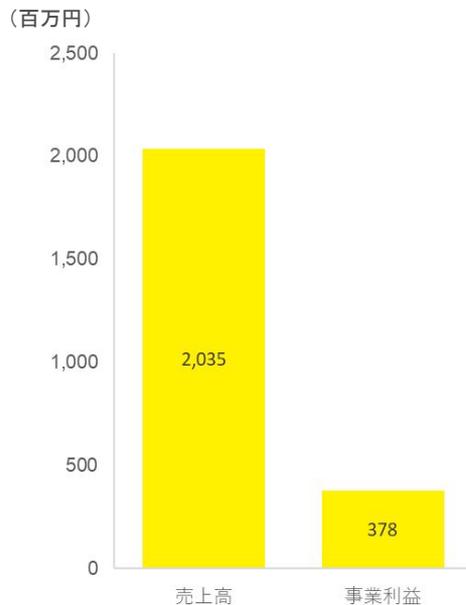
NE株のスピノフに伴い、3Qよりプラットフォームセグメントの業績は連結から除外しております。そのため、累計期間において、連結業績が大幅に減少する結果となっております。

## 26年4月期3Q モバイルライフ事業

- 卸販売の苦戦が響く一方で、ECは増収となり、売上は事業全体では前年同水準(横ばい)
- MagSafe対応等による高付加価値化とクロスセルの展開が奏功し、前年実績・計画をともに超過し増益を達成



2025/04 3Q



2026/04 3Q

売上高

2,035百万円

(前年比  $\Delta 18$ 百万円 /  $\Delta 0.9\%$ )

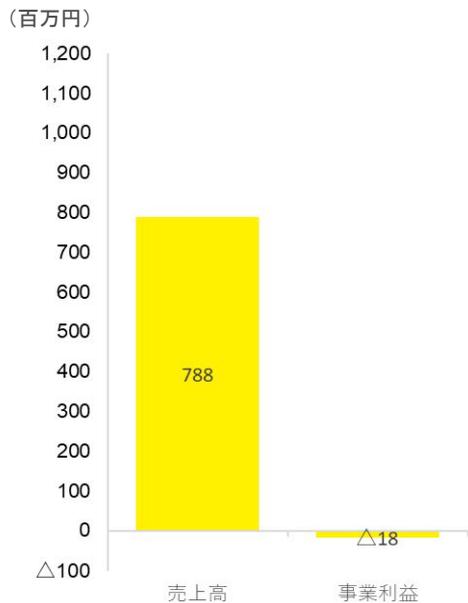
事業利益

378百万円

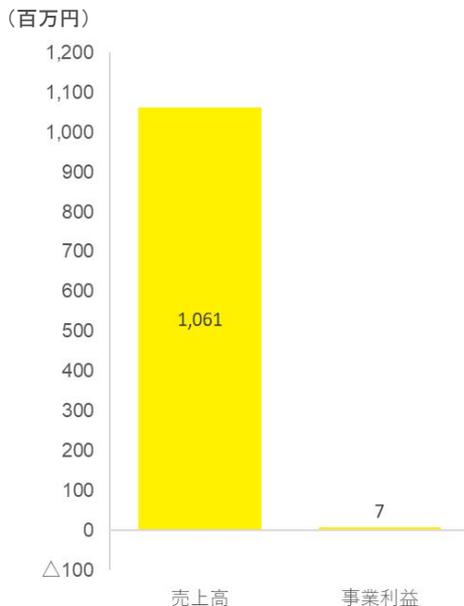
(前年比  $+37$ 百万円 /  $+11.0\%$ )

## 26年4月期3Q コスメティクス事業

- 販路再編後の体制安定とベースメイクの好調により卸販売が全体を牽引し、前年同期比34.7%増の大幅な増収を達成
- 導入店舗拡大に伴う販促費の先行投資が継続したものの、足元の3Qにおいても黒字化を達成し、収益化フェーズへと明確に移行



2025/04 3Q



2026/04 3Q

売上高

1,061百万円

(前年比 +273百万円 / +34.7%)

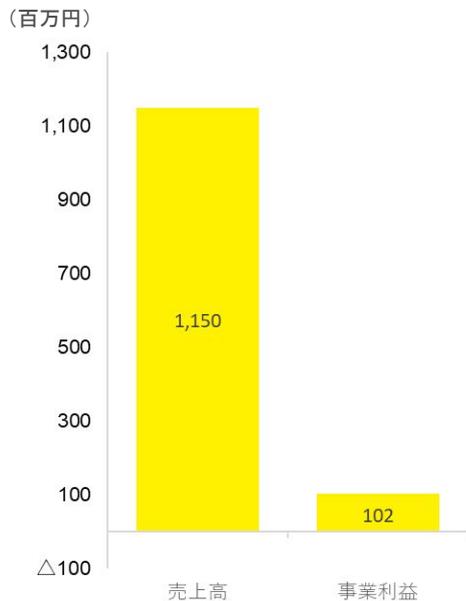
事業利益

7百万円

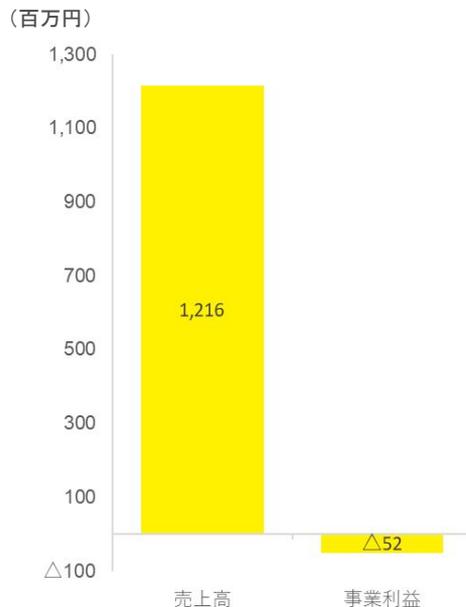
(前年比 +26百万円)

## 26年4月期3Q ゲーミングアクセサリー事業

- 価格競争が過熱する厳しい環境下においても、大型セールが牽引し増収確保。「空間提案」が奏功し、Amazonアワードを受賞
- 広告費増や一時的な物流費増により減益となるも、周辺アクセサリーの需要増により収益性改善の兆し



2025/04 3Q



2026/04 3Q

売上高

1,216百万円

(前年比 +66百万円 / +5.8%)

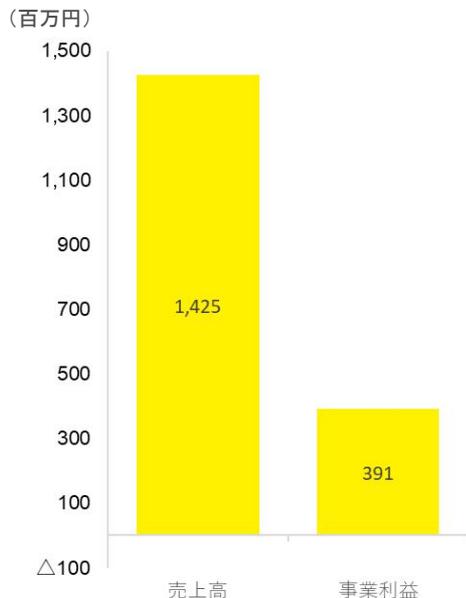
事業利益

Δ52百万円

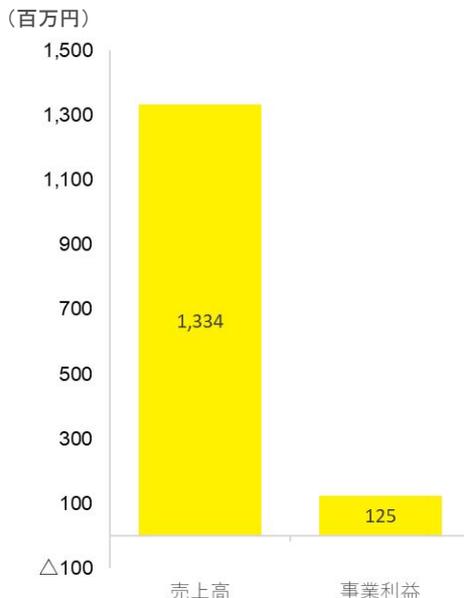
(前年比 Δ155百万円)

## 26年4月期3Q グローバル事業

- 主力の米国年末商戦が牽引するも、連結調整による影響により事業全体で6.3%減収
- 米国: 商品評価損の計上や関税影響が売上総利益を圧迫。賃金増に伴う人件費増やByUR拡大にかかる関連費用も増加
- 韓国: 内部売上減による粗利低下に加え、Pixioの販売開始による倉庫拡張や広告費の投下、並びにオタマトーンに係る広告費など販管費が増加
- 自社ブランドの販路を広げてグローバルな売上成長を図りつつ、価格転嫁や在庫最適化により徐々に利益の回復を図る



2025/04 3Q



2026/04 3Q

売上高

1,334百万円

(前年比  $\Delta 90$ 百万円 /  $\Delta 6.3\%$ )

事業利益

125百万円

(前年比  $\Delta 266$ 百万円 /  $\Delta 68.0\%$ )

## 26年4月期 3Q 連結貸借対照表

- NE株のスピノフ実施に伴い総資産・純資産が減少。構造的な変化であり、想定通りに進捗

### 主な変動要因

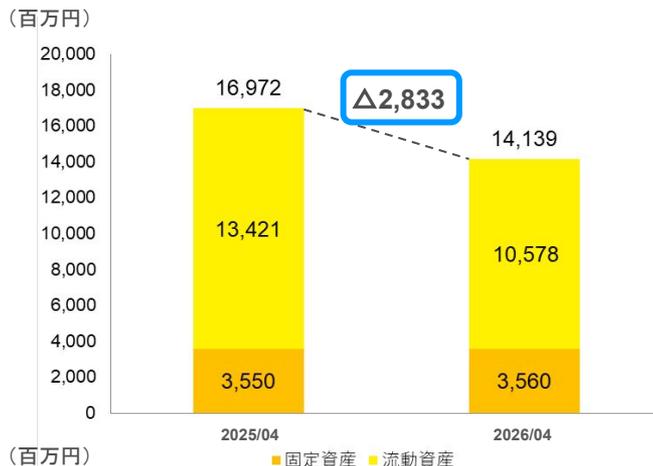
- 現金及び預金:  $\Delta 2,664$ 百万円
- 利益剰余金:  $\Delta 3,790$ 百万円
- 上記スピノフによる減少

- 商品: +200百万円
- ゲーミングアクセサリ事業の新商品展開および韓国内におけるゲーミングモニター販売にともなう在庫の増加

- 自己資本比率は50.5%を維持(前期末61.8%)

青株はNE株のスピノフに伴う構造的な変化による減少が主要因

Z CULTURE SPA



流動資産	2025/04	2026/04	変動
現金及び預金	2,329	2,664	$\Delta 2,664$
受取手形及び売掛金	1,798	1,798	$\Delta 553$
商品	4,345	4,345	200
その他	2,055	2,055	215

固定資産	2025/04	2026/04	変動
有形固定資産	2,003	2,003	375
無形固定資産	354	354	$\Delta 253$
投資その他	1,202	1,202	$\Delta 111$

流動負債	2025/04	2026/04	変動
短期借入金	4,500	4,500	650
その他	335	335	91

固定負債	2025/04	2026/04	変動
その他	741	741	619

純資産	2025/04	2026/04	変動
利益剰余金	5,728	3,790	$\Delta 3,790$

## 26年4月期 通期業績予想

- NE(株)のスピノフ(連結除外)という構造的な変化により、通期においては表面上は前年比で減収減益となる見込み
- 3Q累計の各段階利益は計画を超過して推移するも、来期以降の「次なる成長フェーズ」を見据え、通期予想は据え置き
- 「ZカルチャーSPA」戦略に基づくカテゴリー拡張や原価改善など、さらなる収益拡大に向けた前向きな先行投資を積極的に実行

(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(四半期)純利益	1株当たり 当期(四半期)純利益
業績予想	21,673	723	479	152	9.33
1Q~3Q実績	16,926	799	576	296	18.54
進捗率	78.1%	110.5%	120.3%	194.7%	—



### Ⅲ. 今後の取り組み



## 今後の取り組み

### モバイルライフ事業

#### iFaceの総合ブランド化へ

- ・客単価向上/クロスセルで高付加価値化を目指す
- ・通電系アクセサリを拡充して柱へと育成
- ・デザインやIPコラボによる差別化とCRM強化を推進



### コスメティクス事業

#### 総合的なBeauty事業へと進化

- ・EC強化と卸売拡大の加速、顧客接点の増加を推進
- ・ByURを主軸にByGLOWの育成や新ブランド投入
- ・原価低減と販促費の効率化を徹底



### ゲーミングアクセサリ事業

#### 「ライフスタイルブランド」への進化

- ・モニターの競争から「空間トータルコーディネート提案」へ
- ・周辺アクセサリを中心とした新カテゴリーの継続開発
- ・クロスセル、IPコラボを通じてファン層を拡大



### グローバル事業

#### 安定的な収益ポートフォリオを確立

- ・関税や物流費増に対し販売価格の最適化と在庫適正化を推進
- ・自社ブランドのグローバル展開を通じて販売チャネルを拡大
- ・マーケティングの最適化、IPコラボ、SPAモデルの推進



01

NE株の連結除外で見かけは減収減益も、コスト管理等で各利益は計画を超過しております。「Zカルチャー SPA」の基盤強化が進み、中長期の成長に確かな手応えを感じております。

02

4Qは、来期以降の「次なる成長フェーズ」に向けた仕込み期間と位置づけております。新商品の投入やカテゴリ拡張などの前向きな先行投資を積極的に実行し、「ブランド強化」「オペレーション改善」とともに、来期以降のさらなる収益拡大を目指します。

03

来期以降を対象とした新たな中長期の計画につきましては、Hameeの次なる成長への具体的な道筋をお示すべく、2026年6月の本決算発表と合わせて公表させていただく予定です。



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>