



Financial Results Presentation Materials

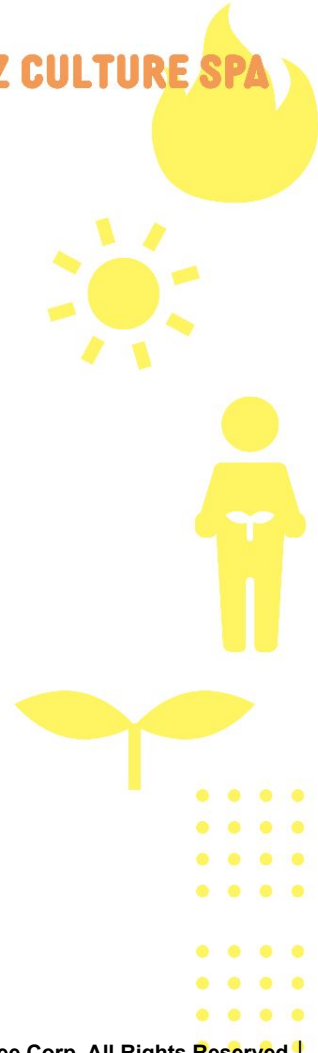
2026年4月期本決算 決算概要

証券コード: 3134



目次

- I . 新Hameeについて
- II . 決算概要
- III . 通期業績予想と実績との差異
- IV . コマースセグメント実績
- V . 29期業績予想および今後の取り組み





I . 新Hameeについて

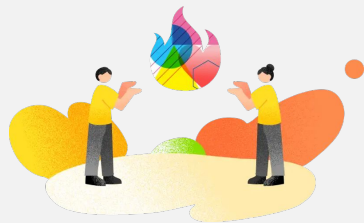


株式分配型スピンオフの実施

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

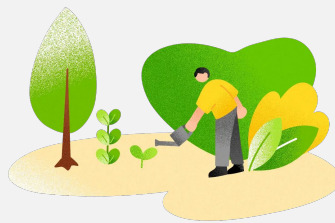
パーパス・パッション

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。

※Z世代：一般的に1990年代半ばから2010年代初頭に生まれた世代を指します。
※SPA：企画から製造、販売までを垂直統合するビジネスモデル。

新Hameeグループ_Zカルチャー SPA



Z世代 カルチャー

次世代の価値観

- ・自分らしさの象徴
- ・推し活
- ・サステナビリティ

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



創造と成長のエンジン

高成長・高利益率

ものづくりの仕組み

SPA



お客様のお手元まで
真っ直ぐに届ける

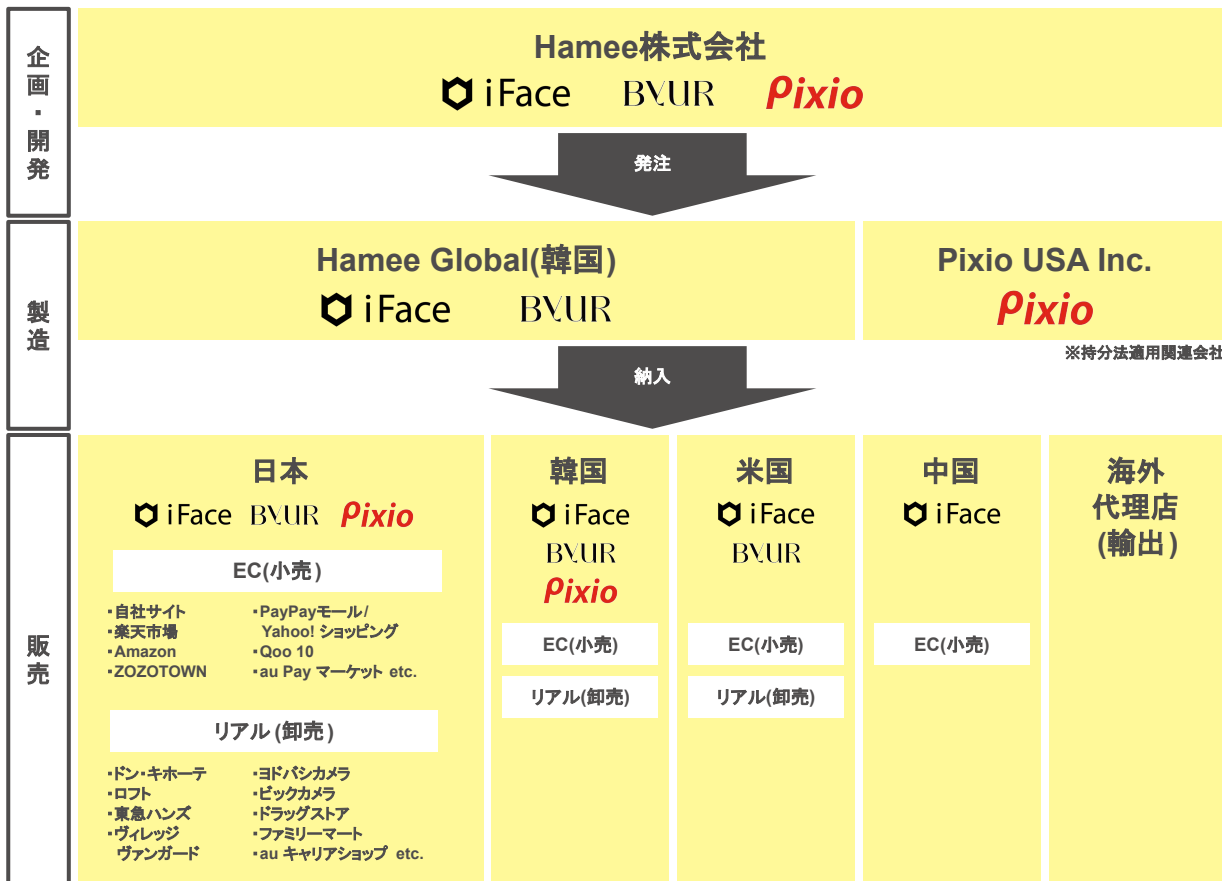
商品企画 → 製造 → 販売までを自社でコントロールするビジネスモデル。
中間マージンを最小化、高利益率を確保

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

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。

ビューティー事業※



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ーブランド「ByGLOW」をリリース。

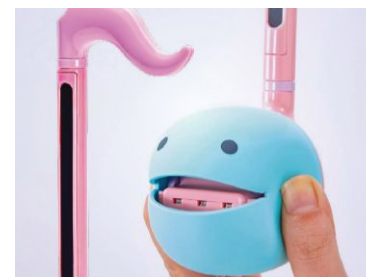
※2027年4月期よりコスメティクス事業をビューティー事業へ名称変更いたしました。

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



コマースは増収、各段階利益は修正計画を超過
新Hameeの『Zカルチャー SPA』戦略が始動し、次の成長フェーズへ踏み出した一年

01

NE(株)の連結除外に伴う想定内の構造変化により、連結業績は表面上の減収減益
コマースへ経営資源を集中する体制へと移行

02

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・グローバル事業の伸長が牽引し、
コマースは前年比増収。成長投資の先行で減益ながら、本部費を含む全社的なコスト管理で吸収

03

『ZカルチャーSPA』に基づくカテゴリー拡張に加え、在庫適正化と限界利益率の追求を推進
来期も成長基盤への先行投資を継続

26年4月期 連結概況

- 前期比の減収減益は、NE株(プラットフォーム事業)の連結除外による構造要因が主因
- 修正計画(2025年12月15日公表)比では、新規事業の損失縮小・海外子会社の寄与等により、売上・各段階利益すべてが超過

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2025/04 4Q実績	2026/04 4Q実績	増減額	前年比	2025/04 1Q~4Q実績	2026/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
連結業績概況								
売上高	5,558	5,147	△ 411	△ 7.4%	22,895	22,073	△ 821	△ 3.6%
売上総利益	3,297	3,037	△ 259	△ 7.9%	13,497	12,930	△ 566	△ 4.2%
営業利益	415	184	△ 231	△ 55.7%	2,354	983	△ 1,370	△ 58.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	211	244	32	15.5%	1,278	541	△ 736	△ 57.6%

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 セグメント別概況

- プラットフォーム(NE株)の連結除外により、当社のセグメント構造はコマース中心へ再編
- コマース売上高は前年比+5.8%、利益は成長投資の先行や米国関税影響等で減益ながら、修正計画を超過。今後の業績評価はコマース基準。

連結セグメント概況		会計期間				累計期間					
		2025/04 4Q実績	2026/04 4Q実績	増減額	前年比	2025/04 1Q~4Q実績	対通期計画 達成率	2026/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比	対通期計画 達成率
コマース	売上高	4,656	5,147	490	10.5%	18,986	120.5%	20,095	1,108	5.8%	102.0%
	セグメント利益	622	470	△151	△24.4%	2,158	109.2%	1,386	△771	△35.8%	119.9%
	利益率	13.4%	9.1%	△4.2%	—	11.4%	—	6.9%	△4.5%	—	—
プラットフォーム	売上高	901	—	—	—	3,908	97.8%	1,978	△1,930	△49.4%	—
	セグメント利益	440	—	—	—	2,083	104.3%	1,013	△1,069	△51.3%	—
	利益率	48.8%	—	—	—	53.3%	—	51.2%	△2.1%	—	—
連結	売上高	5,558	5,147	△411	△7.4%	22,895	116.0%	22,073	△821	△3.6%	101.8%
	セグメント利益	1,062	470	△591	△55.7%	4,241	106.7%	2,400	△1,841	△43.4%	110.7%
	調整額※	△646	△285	360	—	△1,887	—	△1,416	471	—	—
	営業利益	415	184	△231	△55.7%	2,354	113.0%	983	△1,370	△58.2%	136.0%
	利益率	7.5%	3.6%	△3.9%	—	10.3%	—	4.5%	△5.8%	—	—

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。



Ⅲ. 通期業績予想と実績との差異



2026年4月期 通期業績予想との差異

- 全項目で2025年12月15日公表の通期業績予想を超過。コスメティクス事業の国内販売拡大に加え、商品評価損の減少・全社的な費用管理・新規事業の損失縮小・海外子会社(Hamee Global)の業績寄与等が営業利益を押し上げ
- 詳細につきましては2026年6月15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)	21,673	723	479	152	9.33
実績値(B)	22,073	983	761	541	33.85
増減額(B-A)	400	260	282	389	—
増減率(%)	1.8	36.0	58.9	255.9	—
(ご参考)前期連結実績 (2025年4月期)	22,895	2,354	2,352	1,278	80.15

2026年4月期 通期業績予想との差異

- モバイルライフ

原価改善を主因に採算が向上。高付加価値モデルへの構成シフトやクロスセルも寄与し、予想を超過

- 新規事業

投資を継続中ながら、損失が想定を下回って縮小し、予想を上回る水準で着地

- グローバル

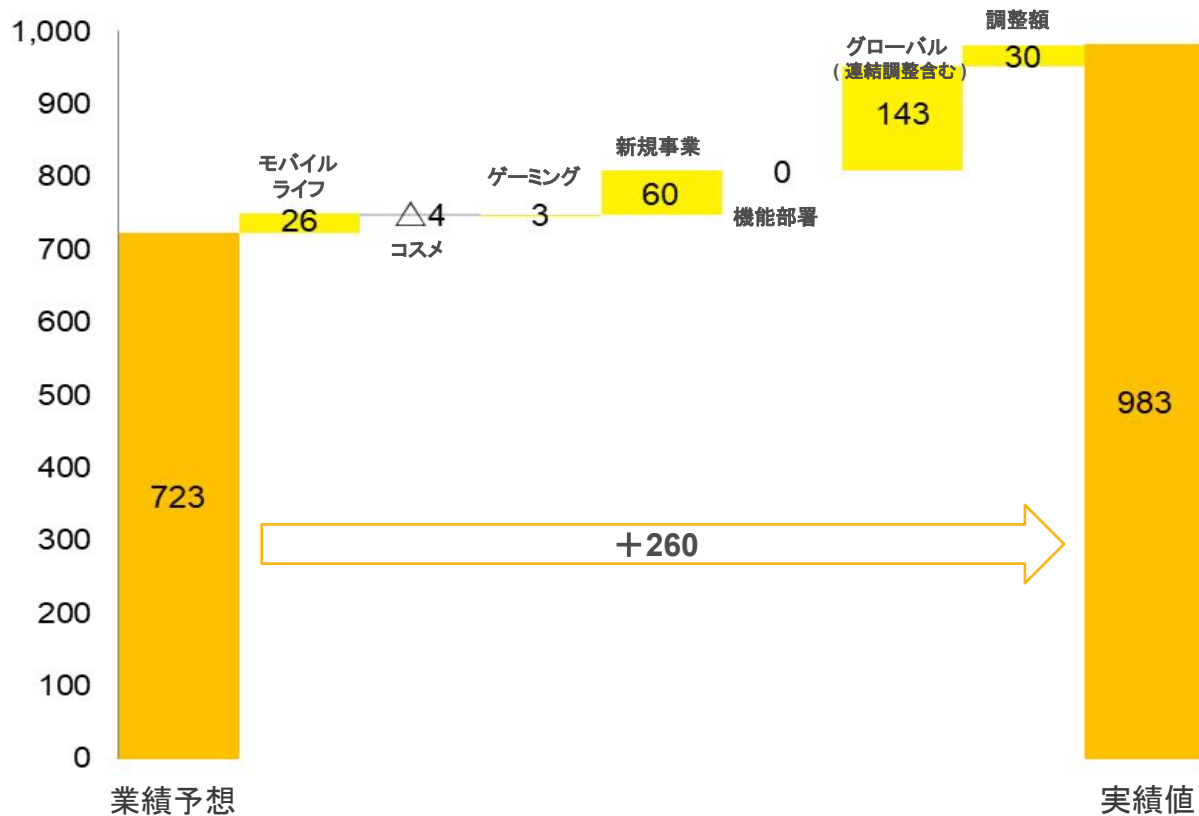
海外子会社の費用管理に加え、在庫削減による未実現利益の減少も寄与し採算が改善。米国の関税影響を吸収し、事業全体で予想を上回る着地

- 調整額

本部費用を含む全社的な費用管理が奏功し、調整額が想定を下回る水準で着地し、利益を押し上げ

営業利益(累計期間)

(百万円)



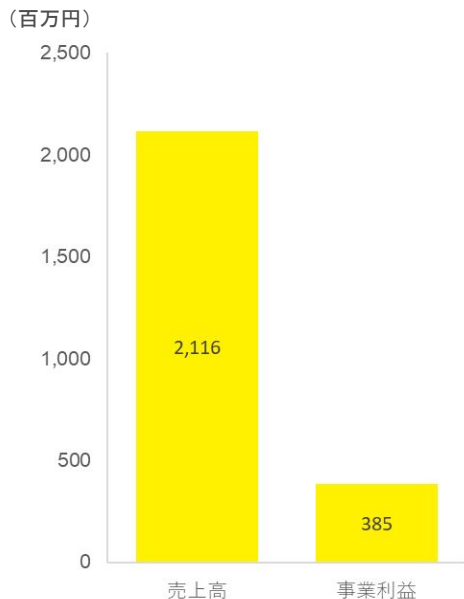


IV. コマースセグメント実績

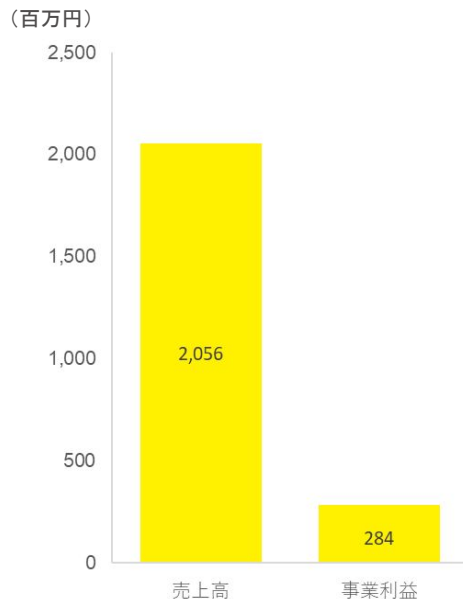


26年4月期4Q モバイルライフ事業

- ECは増収も、卸販売の苦戦を吸収しきれず、シェア拡大に向けた戦略的投資等の先行も重なり、前年比減収減益
- MagSafe対応等による高付加価値化とクロスセルに加え、商品評価損の減少等による原価改善も下支えとなり、修正計画に対しては超過



2025/04 4Q



2026/04 4Q

売上高

2,056百万円

(前年比 $\Delta 60$ 百万円 / $\Delta 2.9\%$)

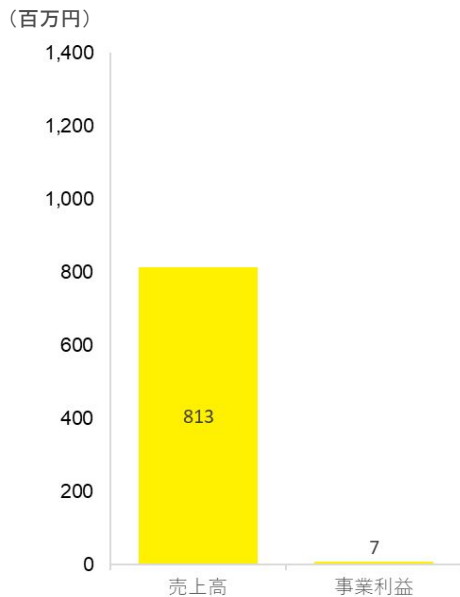
事業利益

284百万円

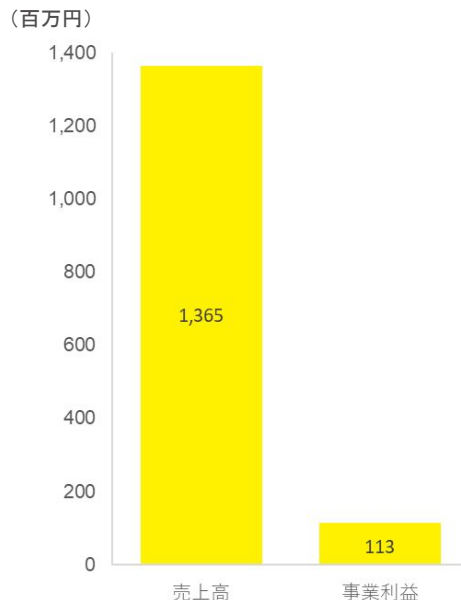
(前年比 $\Delta 101$ 百万円 / $\Delta 26.2\%$)

26年4月期4Q 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牽引し、前年比+67.8%の大幅な増収
- 導入店舗拡大に伴う販促費の先行投資が継続するも、当四半期も黒字を確保して黒字幅を拡大し、収益化フェーズへと明確に移行



2025/04 4Q



2026/04 4Q

売上高

1,365百万円

(前年比 +551百万円 / +67.8%)

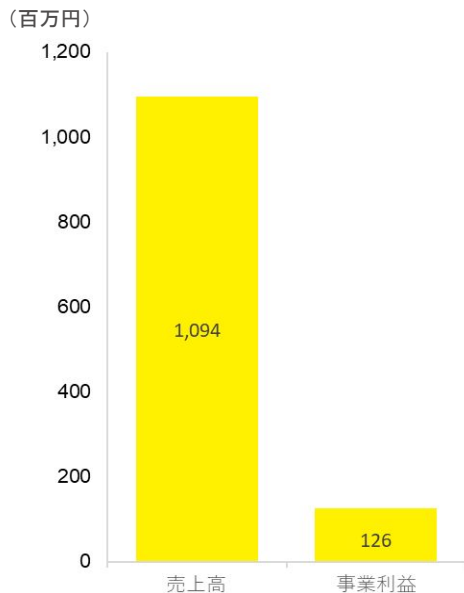
事業利益

113百万円

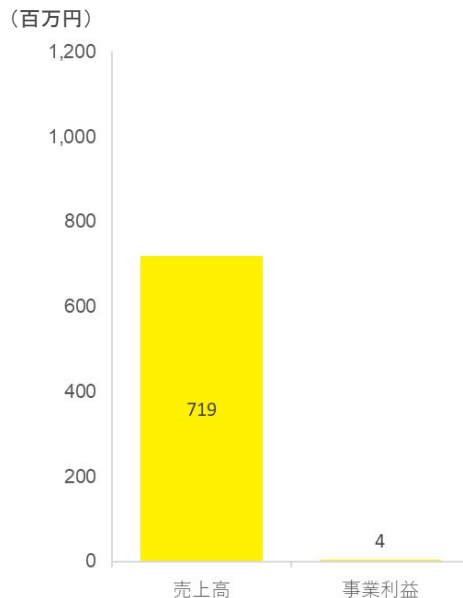
(前年比 +106百万円 / +1,513.7%)

26年4月期4Q ゲーミングアクセサリー事業

- 前期の大型ゲームタイトルによる特需の一巡と価格競争の激化により減収
- モニター単体への依存から周辺アクセサリー・空間提案を軸とする事業構造へ転換中であり、減益は再構築に伴う先行的なコスト



2025/04 4Q



2026/04 4Q

売上高

719百万円

(前年比 $\Delta 375$ 百万円 / $\Delta 34.3\%$)

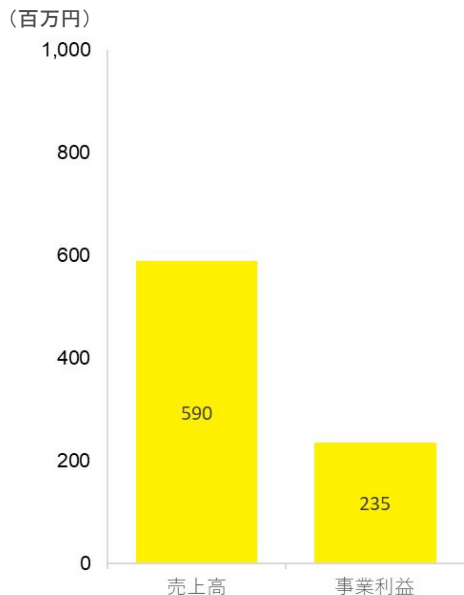
事業利益

4百万円

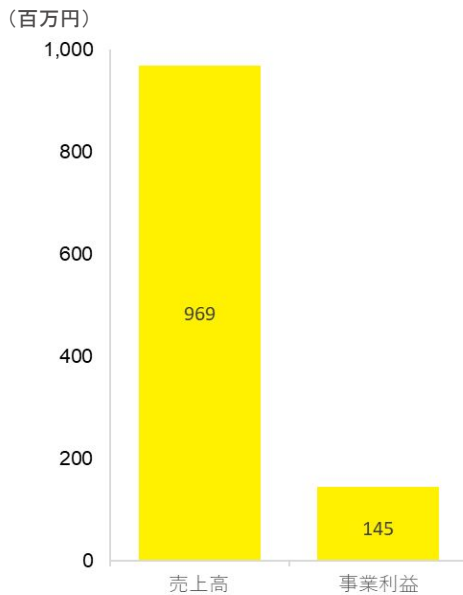
(前年比 $\Delta 121$ 百万円 / $\Delta 96.2\%$)

26年4月期4Q グローバル事業

- 米国を中心に外部向け売上が伸長し、大きく増収。IPコラボ商品による大手量販店との取引拡大や自社ブランドの海外展開開始(ByUR→米国、Pixio→韓国)、中国でのトイ新規入店・BtoB取引の拡大等、各拠点で販路が拡大
- 一方、事業利益の減益はグループ間取引に係る連結調整(未実現利益の消去)が主因であり、当該調整前の実態は前年と同等の水準。すなわち採算悪化ではなく、連結会計上の調整による減益。今後は自社ブランドの認知拡大とカテゴリー拡張を進めつつ、韓国を生産拠点とするグループ内の安定供給体制の強化へ



2025/04 4Q



2026/04 4Q

売上高

969百万円

(前年比 +379百万円 / +64.3%)

事業利益

145百万円

(前年比 △89百万円 / △38.0%)

26年4月期 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: $\Delta 3,181$ 百万円
 - 利益剰余金: $\Delta 3,545$ 百万円
- 上記スピノフによる減少

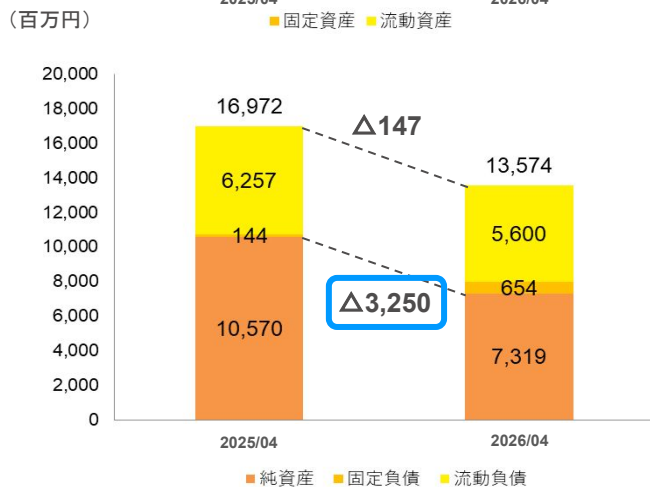
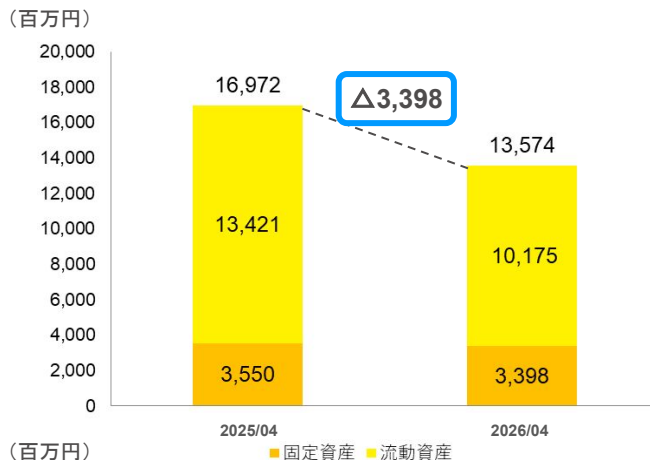
- 商品: $+116$ 百万円
- 各事業の新商品展開・販路拡大に伴う在庫の増加

- 自己資本比率は53.5%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

(2026年4月期)



流動資産	2025/04	2026/04	変動
現金及び預金	1,812	1,812	$\Delta 3,181$
売掛金	2,129	2,129	$\Delta 222$
商品	4,261	4,261	116
その他	945	945	88

固定資産	2025/04	2026/04	変動
有形固定資産	1,837	1,837	209
無形固定資産	324	324	$\Delta 283$
投資その他	1,236	1,236	$\Delta 77$

流動負債	2025/04	2026/04	変動
短期借入金	4,100	4,100	250
その他	284	284	40

固定負債	2025/04	2026/04	変動
その他	632	632	509

純資産	2025/04	2026/04	変動
利益剰余金	5,973	5,973	$\Delta 3,545$



V.29期業績予想 および今後の取り組み



29期 連結業績予想

2026年4月期の連結実績には、第2四半期累計までプラットフォーム事業(NE株)の業績を含んでおります。継続事業ベースで適切に比較できるよう、NE株を除外した実績(NE除外)を併記しております。その他の詳細につきましては、2026年6月15日付で開示いたしました「中期経営計画の策定に関するお知らせ」において、2027年4月期から2029年4月期の数値計画を公表しておりますので、併せてご参照ください。

(百万円)	実績	実績 (NE除外)	業績予想		
	2026/04	2026/04	2027/04	増減額※	前年比※
連結業績概況					
売上高	22,073	20,095	22,817	2,722	13.5%
売上原価	9,142	8,572	9,427	855	10.0%
売上総利益	12,930	11,522	13,389	1,866	16.2%
営業利益	983	260	502	241	92.8%

※増減額および前年比につきましては、NE株の業績を除外した数値を用いて算出しております。

29期 事業別業績予想

(百万円)	実績	業績予想		
	2026/04	2027/04	増減額	前年比
売上高	20,095	22,817	2,722	13.5%
モバイルライフ事業	8,230	8,849	619	7.5%
ビューティー事業 ※1	4,466	5,399	933	20.9%
ゲーミングアクセサリ事業	3,522	3,650	127	3.6%
新規事業投資	140	107	△ 33	△23.6%
グローバル事業	3,735	4,809	1,073	28.7%
事業利益※2	1,386	1,850	463	33.4%

※1 2027年4月期よりコスメティクス事業をビューティー事業へ名称変更いたしました。

※2 2027年4月期より単一セグメントとなったことに伴い、従来「セグメント利益」としていた呼称を「事業利益」に変更しております。

事業利益は、営業利益に本部費用(コーポレート部門の販管費等)を加え戻した利益指標であり、算出方法は従来とのセグメント利益と同一であるため、過年度との連続性を維持しております。

今後の取り組み

モバイルライフ事業

iFaceの総合モバイルブランド化へ

- ・ブランド力強化で定番の第一候補を確立
- ・通電系アクセサリーの拡充により第2の柱へと育成
- ・公式チャンネルと顧客接点を強化し、継続購入を促進



ビューティー事業※

複数ブランドで収益基盤を確立

- ・ByUR: 原価低減と販管費効率化で収益基盤を確立
- ・ByGLOW: 広告を先行集中投下し、収益貢献は次期以降
- ・新ブランド、新カテゴリーで商品構成を多角化

※2027年4月期よりコスメティクス事業をビューティー事業へ名称変更いたしました。



ゲーミングアクセサリー事業

「ライフスタイルブランド」への進化

- ・空間全体のトータルコーディネート提案で差別化を構築
- ・周辺アクセサリーや家具など新カテゴリーを継続開発
- ・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

自社ブランドのグローバル展開を加速

- ・米国ByUR・韓国Pixioなど自社ブランドの現地展開で販路を拡大
- ・マーケティングの最適化、IPコラボ、SPAモデルの推進
- ・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



まとめ

01

NE(株)の連結除外により見かけは減収減益ながら、コスト管理等で各段階利益は修正計画を超過『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

02

本年度は「次なる成長フェーズ」に向けた仕込みの期間。新商品の投入やカテゴリー拡張等、前向きな先行投資を積極的に実行し、ブランド強化や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追求

03

次なる成長への具体的な道筋は、本決算同日に公表した新たな中期経営計画にて提示あわせて、株主優待の拡充を通じて「ブランドを愛用し、株主としても支えてくださるファン層」の拡大を図り、株主還元と顧客基盤の強化を一体で加速

配当金額と配当性向

株主還元

・ 1株当たり配当

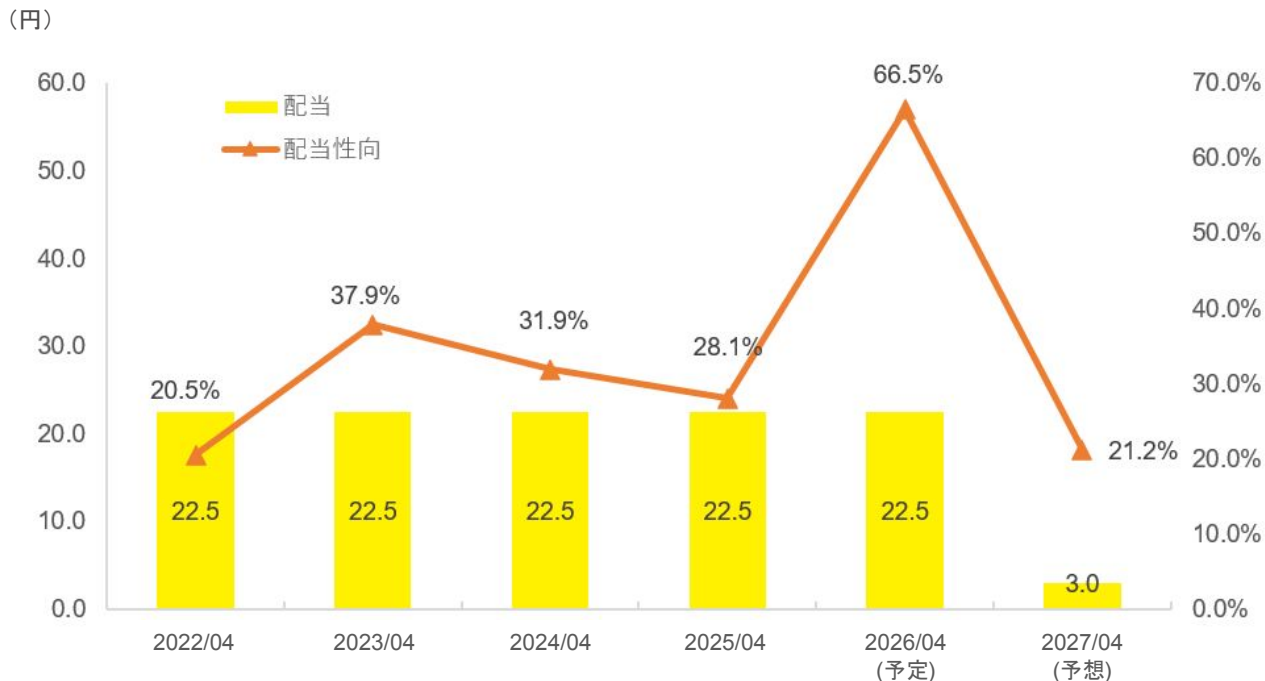
利益成長に応じて株主様へ利益還元をしていきます。

配当性向 20%以上を維持する方針です。なお、2026年4月期の配当につきましては、従来の公表どおり22.5円/株を予定しております。

2027年4月期の配当予想は、NE株式会社のスピンオフ後の利益規模を踏まえ、1株当たり3円を見込んでおります。今後は、中計目標の達成後から段階的に引き上げ、利益成長に伴う増配を目指してまいります。

・ 株主優待

1単元(100株)以上保有の株主様へ、年2回、1,500円分の自社製品割引クーポンをお届けしております。さらなる還元強化に向け、2026年6月15日開示「株主優待制度の変更及び拡充のお知らせ」のとおり、2026年10月末基準日から優待を変更・拡充いたします。





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>

【本資料のご利用にあたって(免責事項)】

本資料に記載されている業績予想、戦略、方針、目標等の将来に関する記述は、作成時点において当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいています。実際の業績等は、主要市場の経済状況、為替レートの変動、技術革新、競争環境、規制の変更など、様々な不確定要素により、これら将来に関する記述と大きく異なる可能性があることをご承知おきください。本資料は投資勧誘を目的としたものではなく、情報提供のみを目的として作成されたものです。本資料の情報に基づき投資を行った結果生じた損害について、当社は一切の責任を負いません。投資に関する最終的な決定は、投資家ご自身の判断において行われますようお願い申し上げます。また、当社は新たな情報や事象の発生等により、本資料に記載された内容を予告なく更新・修正する義務を負うものではありません。