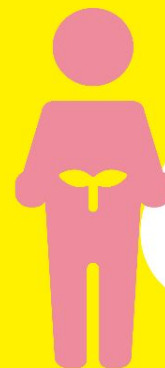
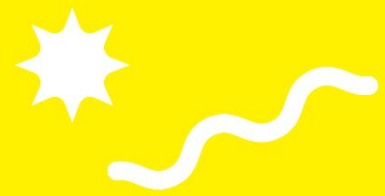


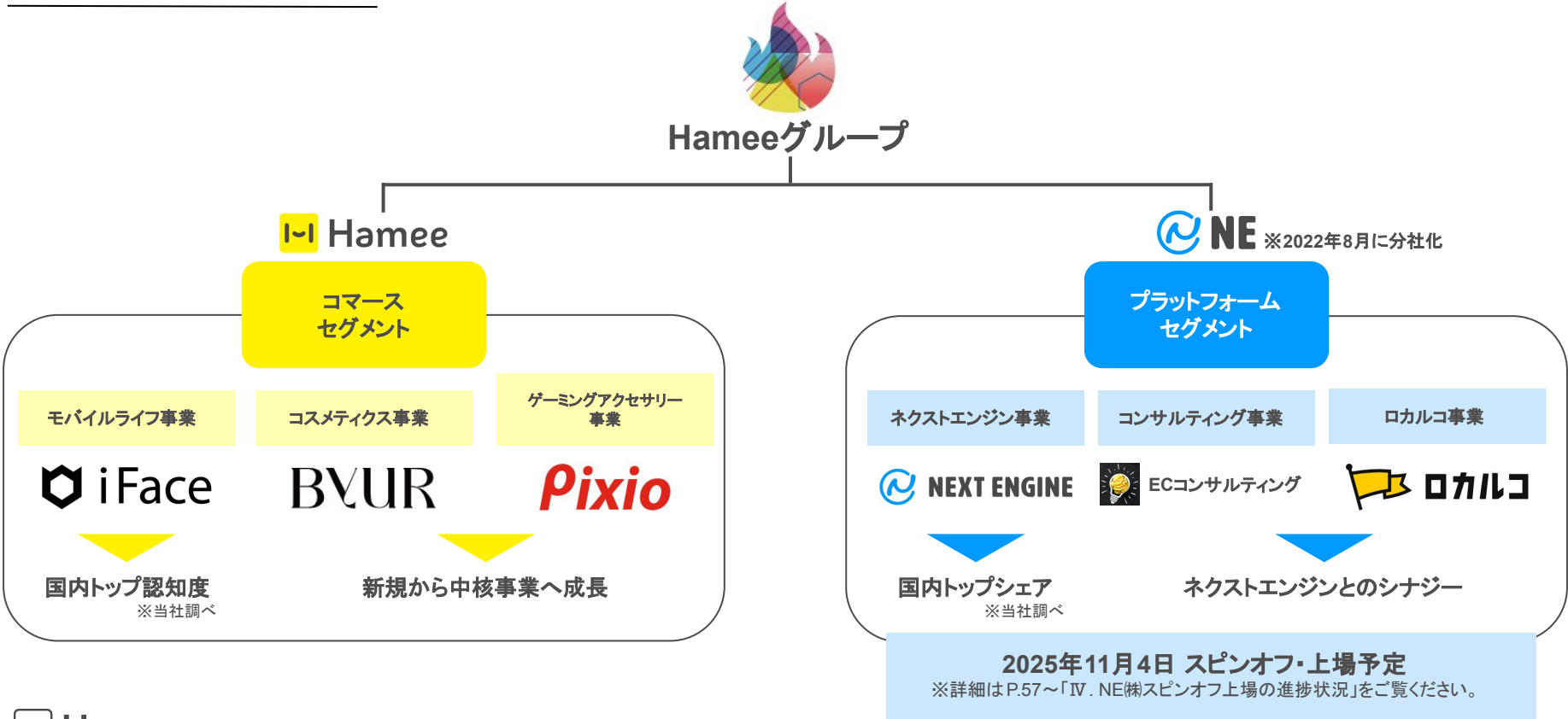
Financial Results Presentation Materials

2026年4月期1Q決算 決算説明資料

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

Appendix

- ・会社概要
- ・ビジネス概要
- ・参考情報





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

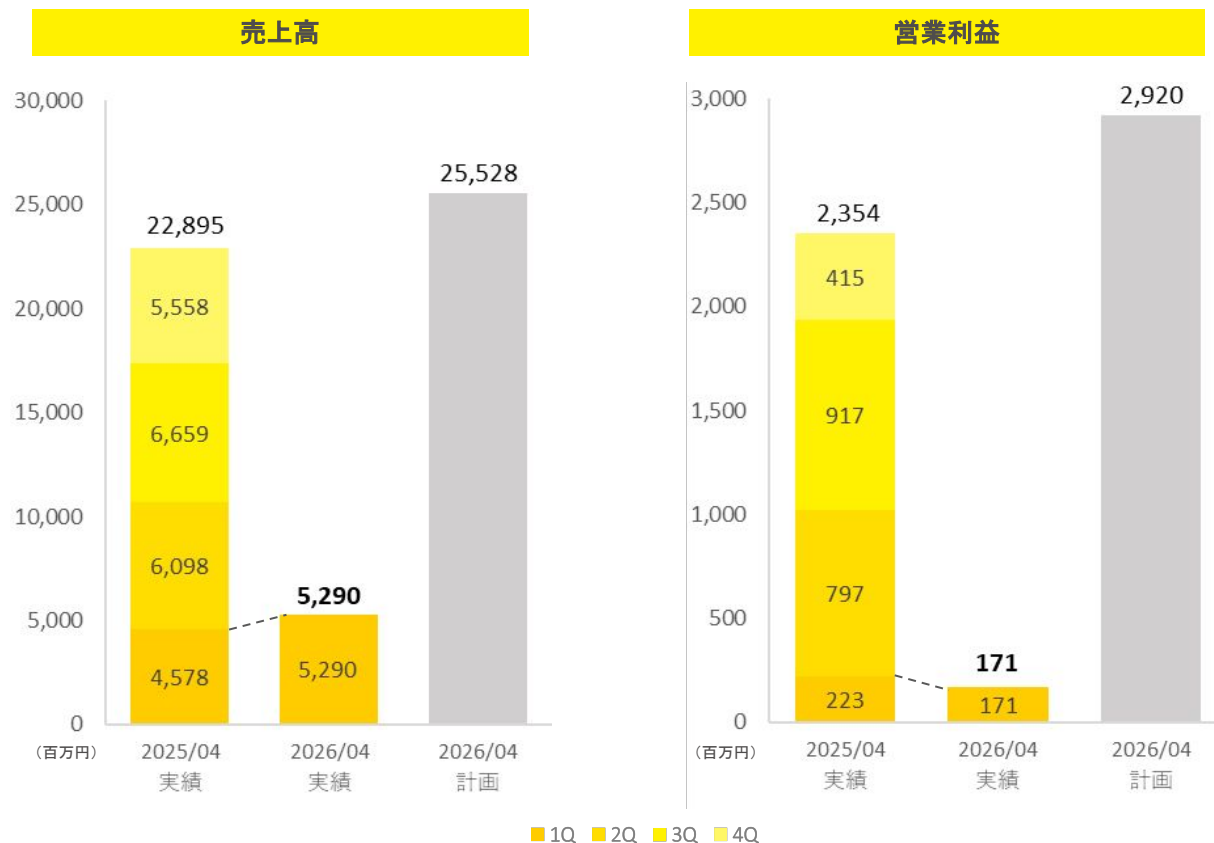
コマースセグメントは、主要3事業の堅調な販売により売上高が前年同期比17.0%増
一方で、コスメティクス事業の商品評価損に加え、EC販売体制強化費用、2Qの新商品関連費用の前倒し計上および
韓国子会社の退職給付費用増等により、セグメント利益は前年同期比26.3%減で着地
なお、米国関税影響は限定的となっており、通期見通しに変更なし

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>

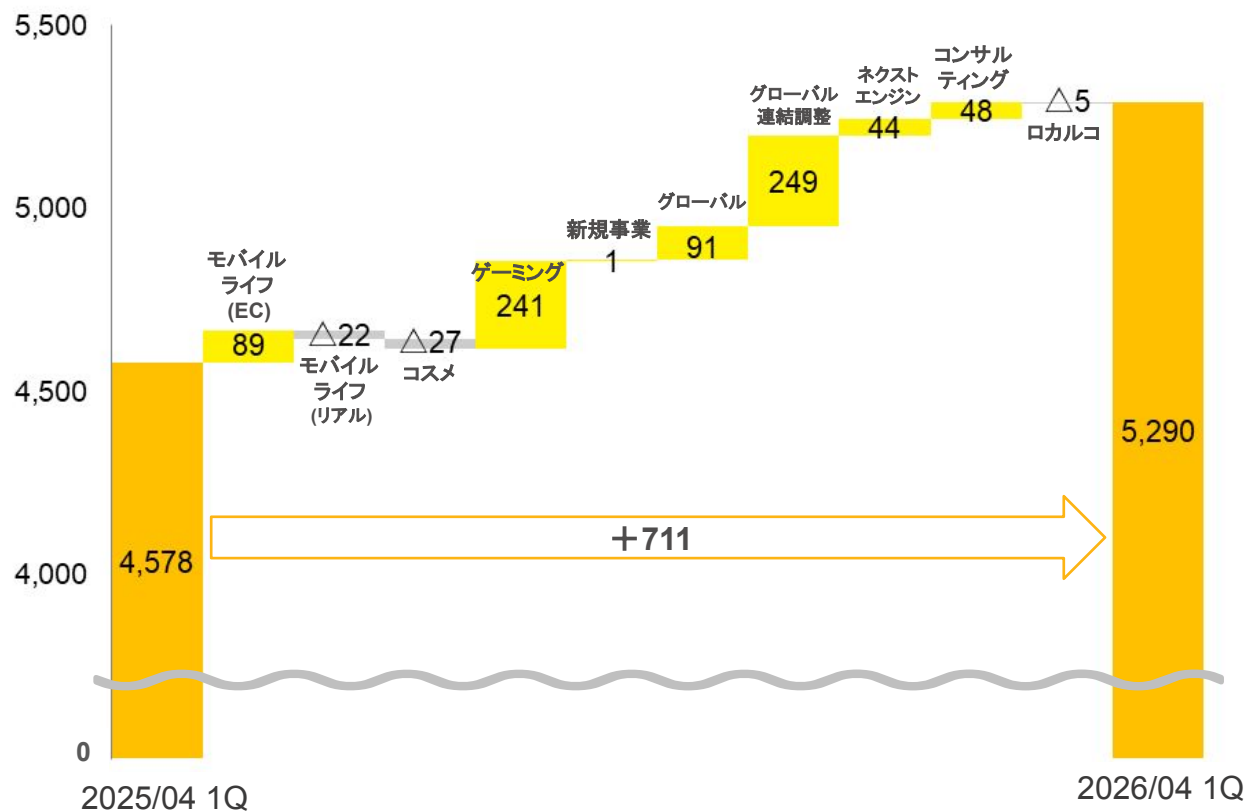
- モバイルライフ: 新型 iPhone 発売前により卸販売は苦戦するもECが好調により増収
- コスメティクス: 卸販売の販路再編により若干減収となるも、2Q以降の新商品投入、販路再編および店頭プレゼンス強化による増収見込み
- ゲーミングアクセサリ: カラーモニターが好調。周辺機器等のアイテム増により引き続き売上伸長
- グローバル: 米国関税施策に影響は一定程度あるものの、米国におけるコスメティクス(ByUR)の発売や新規販路開拓により卸販売が増加

<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ティ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>

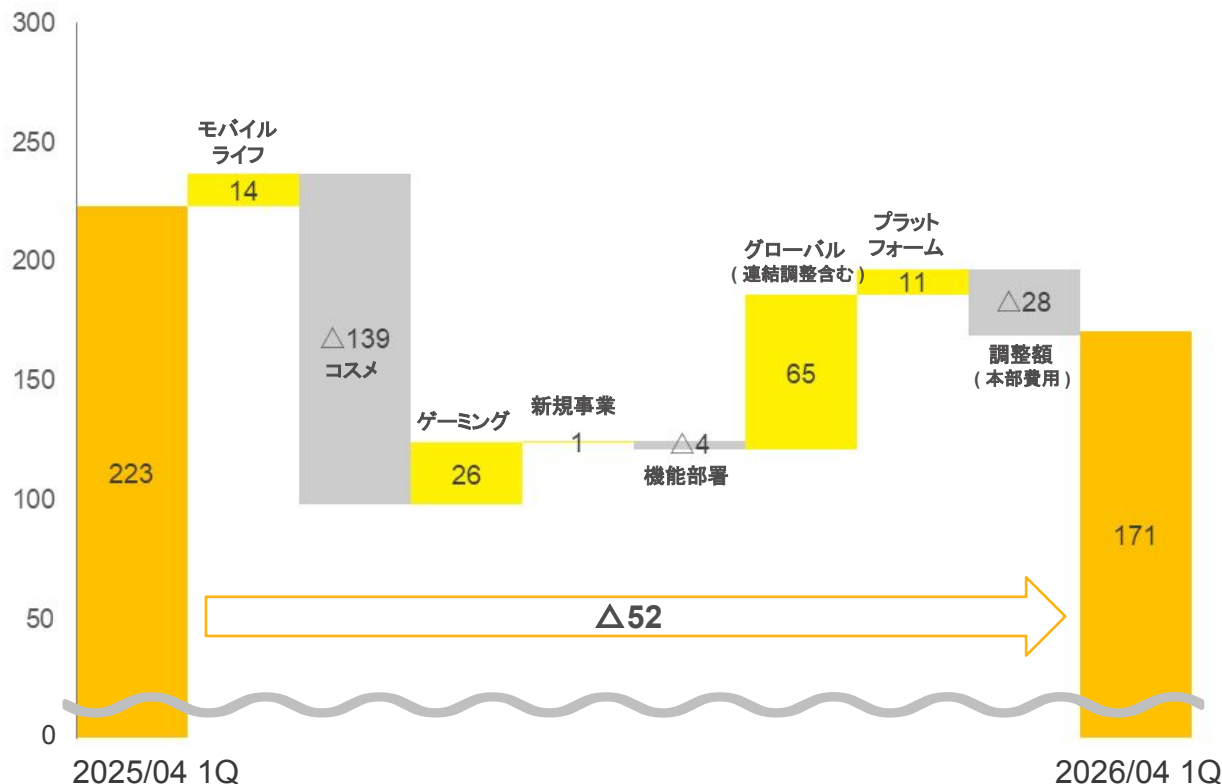
- モバイルライフ: 広告宣伝費が増加となるも、その他コストの最適化が進むと同時に増収効果もあり増益
- コスメティクス: 商品評価損の計上、秋の新商品リリースに伴う費用の前倒し等、一過性の要因で減益となるも2Q以降堅調に推移する見込み
- ゲーミングアクセサリー: 大幅な増収効果もあり、黒字化および利益貢献を実現
- 機能部署: 保守人員増により減益
- グローバル: 米国による関税施策の影響はあるものの、全体から見ると限定的であり、連結調整も含め増益

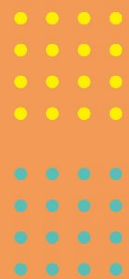
<プラットフォーム>

- 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



事業概要ーコマーセセグメント

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



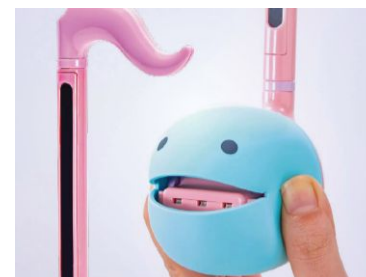
コスメティクスブランド「ByUR(バイユア)」は、韓国発の「毛穴管理」をコンセプトとしたナチュラルコスメブランドであり、ベースメイクやスキンケア市場を中心に、自社で企画から携わったアイテムを多数展開しています。リリースから3年間でブランド・シリーズ累計でベストコスメを224冠受賞しました。

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。

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

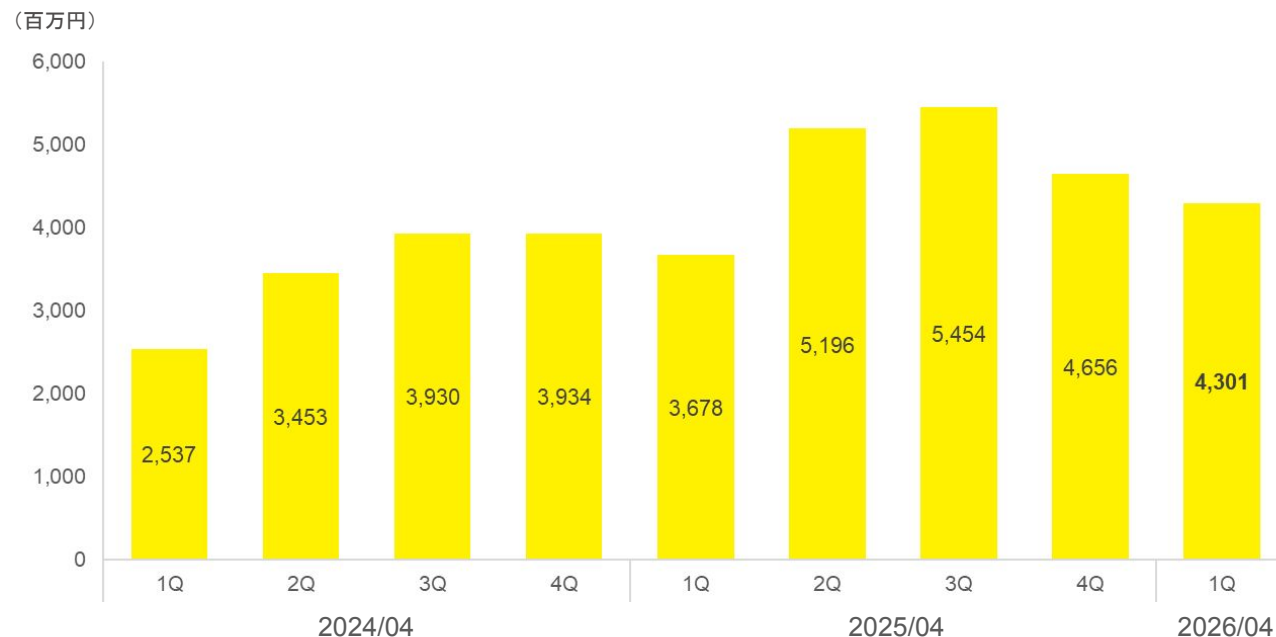
(百万円)

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%	—

26年4月期1Q 一売上高四半期推移

- コスメティクス事業、ゲーミングアクセサリ事業およびグローバル事業の増収により前年比で売上は大幅伸長。これらの新規事業はモバイルライフ事業と並ぶ中核事業へと成長中
- 単一事業依存からの脱却、事業ポートフォリオの形成も進み、前年比 17.0%の売上成長

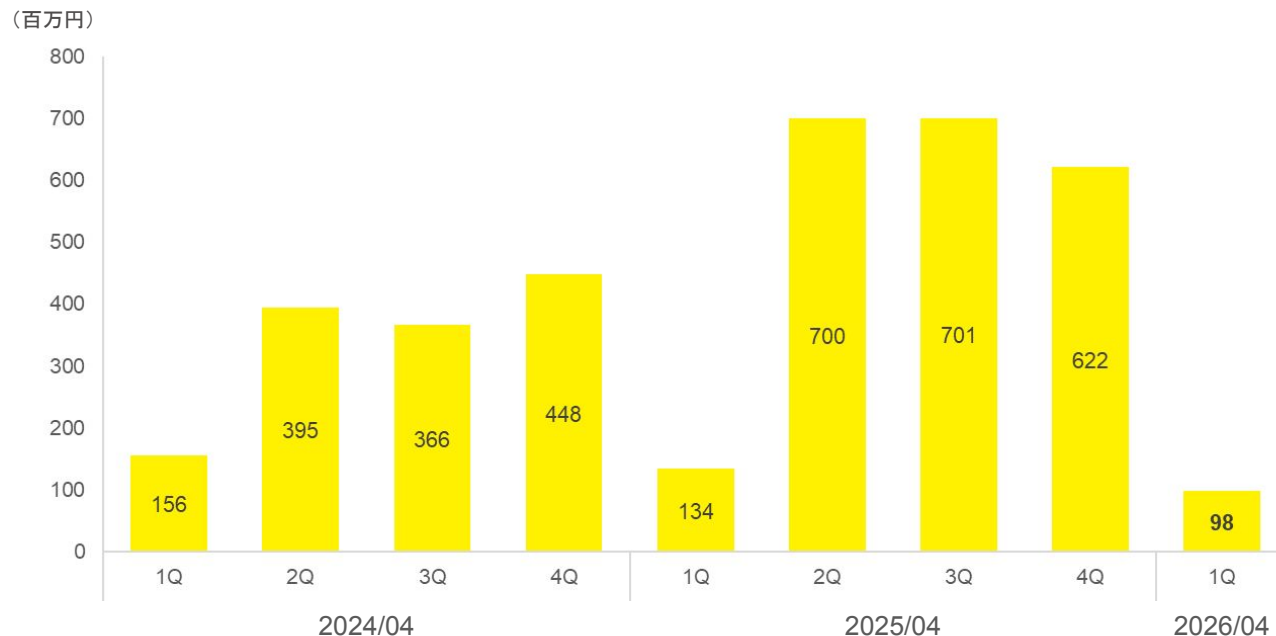
売上高(会計期間)



26年4月期1Q ーセグメント利益四半期推移

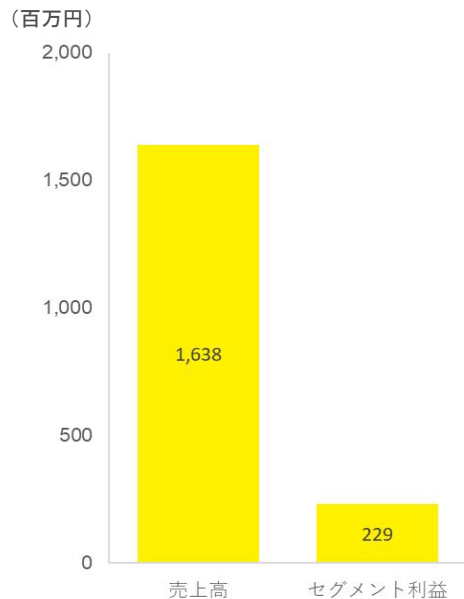
- モバイルライフ事業は新型iPhone向け商品と周辺アクセサリを中心に好調を維持
- カラーモニターおよびモニターアーム等のゲーミングアクセサリが好調となり計画を大きく上回った
- グローバル事業も増収に伴い増益を達成
- 28期も新商品発売などによる増益を狙う

セグメント利益(会計期間)

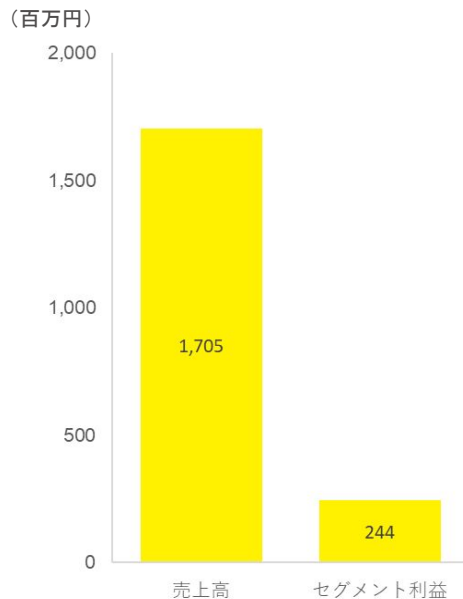


26年4月期1Q モバイルライフ事業

- 新型 iPhone発売前の需要がない中、売れ筋商品向けに IPコラボ商品や MagSafe対応商品の拡販、通電系アクセサリも2機種投入する等、販促・マーケ施策を行った結果、EC販売が伸長し増収・増益基調を維持
- 2Qには新型 iPhone発売に伴う、更なる増収増益を目指す



2025/04 1Q



2026/04 1Q

売上高

1,705百万円
(前年比 67百万円増)

セグメント利益

244百万円
(前年比 14百万円増)

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

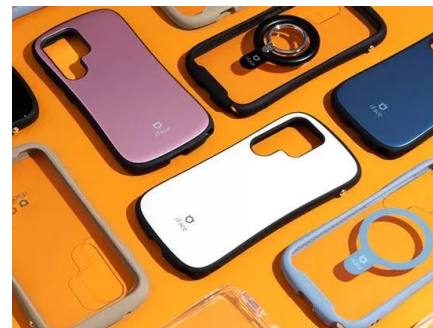


商品開発

・ダイレクトモバイルバッテリー



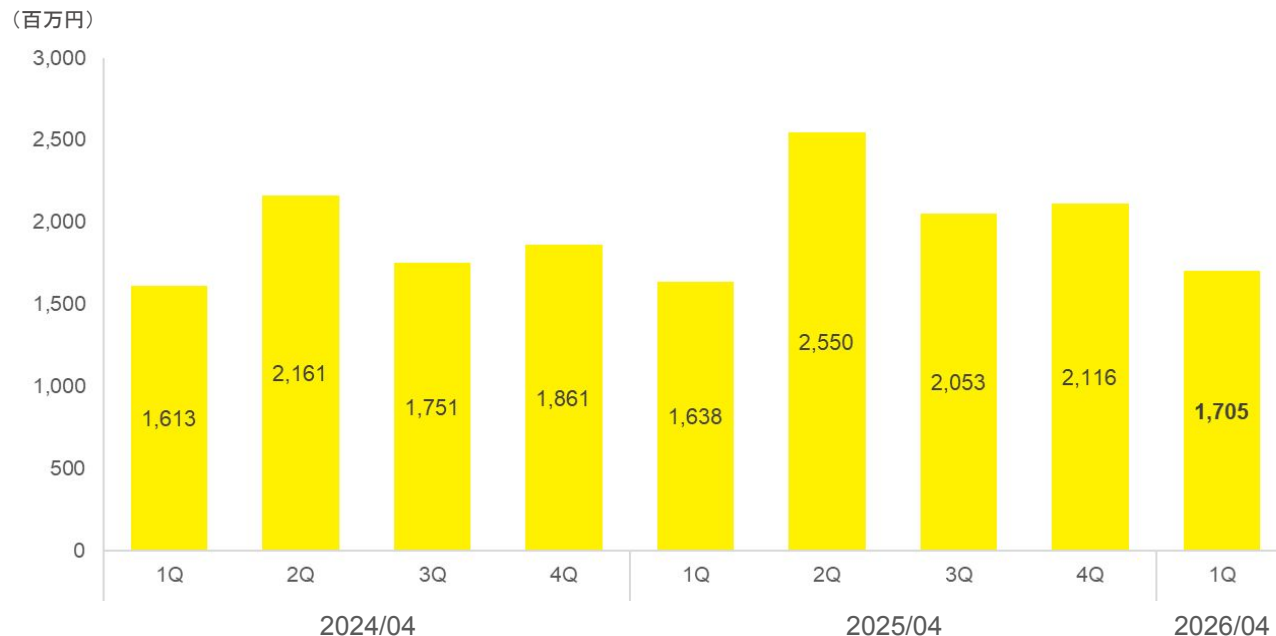
・Galaxy S25/S25 Ultra対応ケース



モバイルライフ事業 一売上高四半期推移

- 2Qは新型 iPhoneの発表に伴うスマートフォンの買い替え需要や周辺アクセサリーの販売増により大きく伸長
- 3Qは年末商戦や各種 ECモールセールが重なることから販売数量増加による増収
- 4Qは入学や就職等の新生活需要でスマホの買い替えが増加。さらに各種通信キャリアのキャンペーンも重なるため、増収傾向

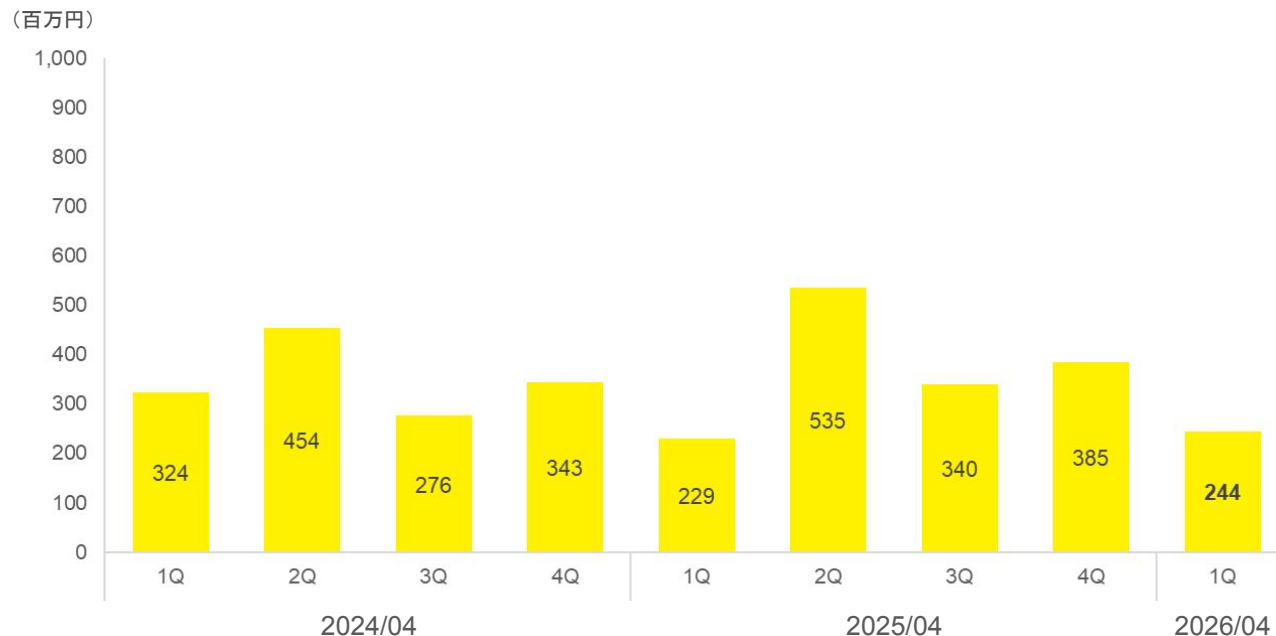
売上高(会計期間)



モバイルライフ事業 —事業別利益四半期推移

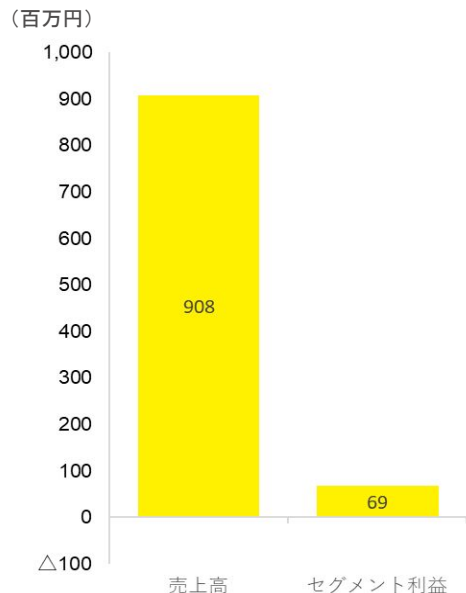
- 新型 iPhone 発売に伴う販売数量増加により 2Q 利益が大きく伸び、利益貢献
- ブラックフライデーや年末商戦といったイベント等により 3Q も利益が大きく伸びる
- 4Q は新生活需要に伴うスマートフォンケースの買い替え需要により利益貢献
- 「MagSafe」商材の増加により、周辺アクセサリーとのクロスセル施策を実行することで、利益を獲得。引き続き周辺アクセサリー開発も同時に強化

事業別利益(会計期間)

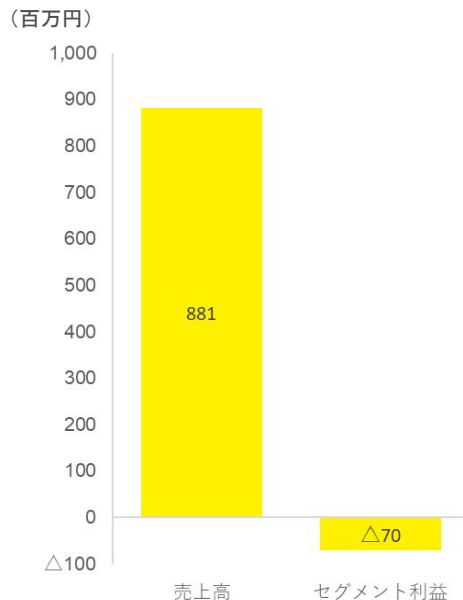


26年4月期1Q コスメティクス事業

- 韓国コスメ市場の勢いが鈍化する中、ベストコスメアワード累計224冠受賞するも、導入店舗数の維持により前年比売上は微減収
- 商品評価損に加え、EC販売体制強化費用と2Q新製品リリース関連費用の前倒し計上が営業損失の主因となるも、一時的な費用のため、2Q以降で新商品リリース等により増収見込み



2025/04 1Q



2026/04 1Q

売上高

881百万円
(前年比 27百万円減)

セグメント利益

△70百万円
(前年比 139百万円減)

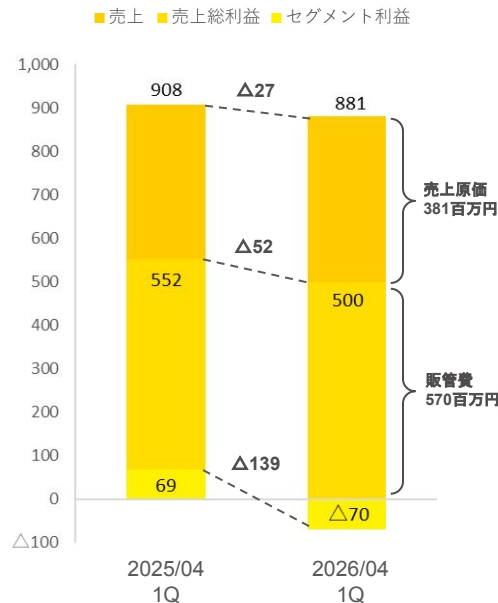
26年4月期1Q コスメティクス事業 一営業損失の主な要因

【一過性費用増加による減益】

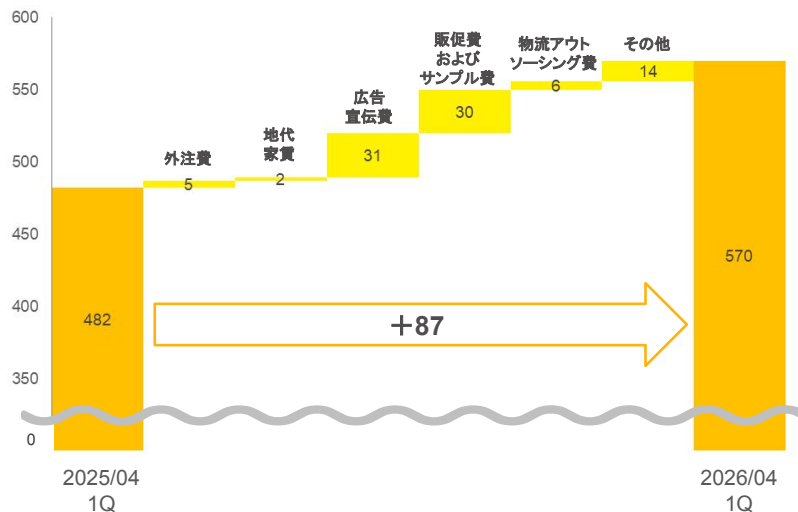
- 卸先再編に伴う商品出荷のずれ込みにより売上高は前年比3%減
- 前期前半の急激な需要増を受け一括発注・入庫を実施した結果、見込み外れ在庫が発生し評価損を計上。発注ロット縮小等で是正済みで、2Q以降は大きな評価損を見込まず
- 新商品PRの前倒し実施による広告宣伝費および販促費等の増加、卸先再編に伴う仕器が追加発生等、139百万円営業減益

【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



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

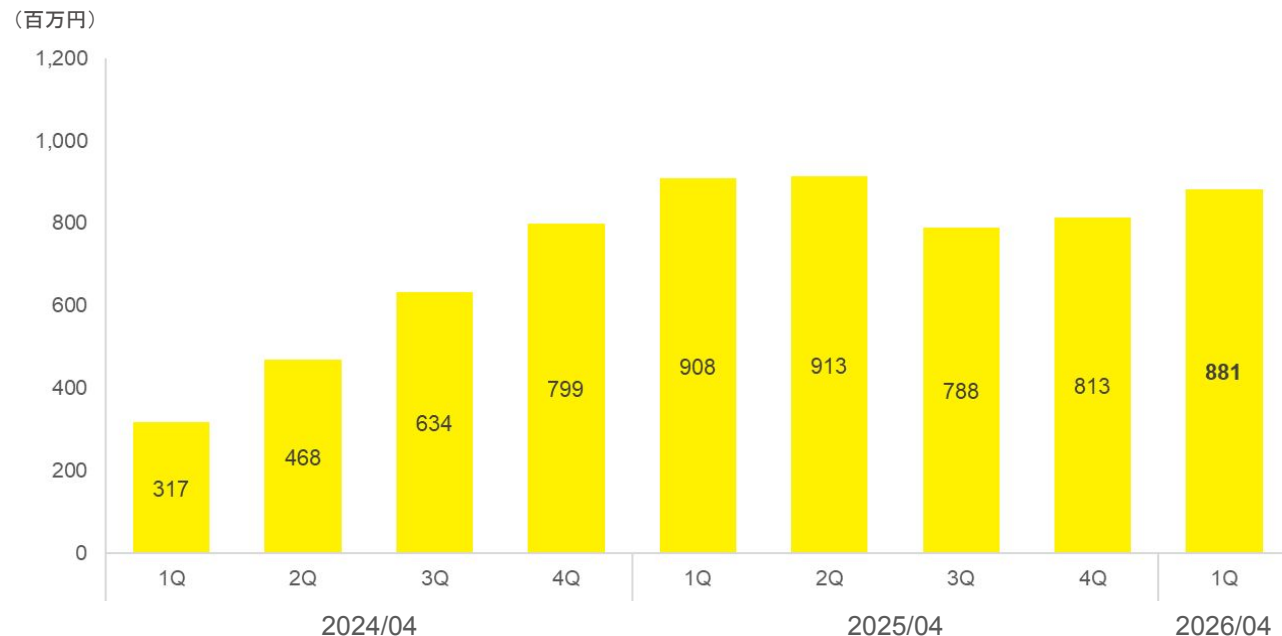


コスメティクス事業 一売上高四半期推移

- 2023年4月にTV番組で紹介いただいたことをきっかけに、爆発的にEC市場での販売が伸びる
- その後、インフルエンサーによるメディア露出が拡大すると同時に、卸売市場においても徐々に導入店舗数が拡大。現在は約 7,000店舗※の導入に至るまで成長
- 毎年、春(4Q)と秋(2Q)の新商品リリースに伴い、売上が伸長傾向。季節のトレンドにあった新商品をリリース中

※大手コンビニエンスストアへの導入も含めると17,000店舗

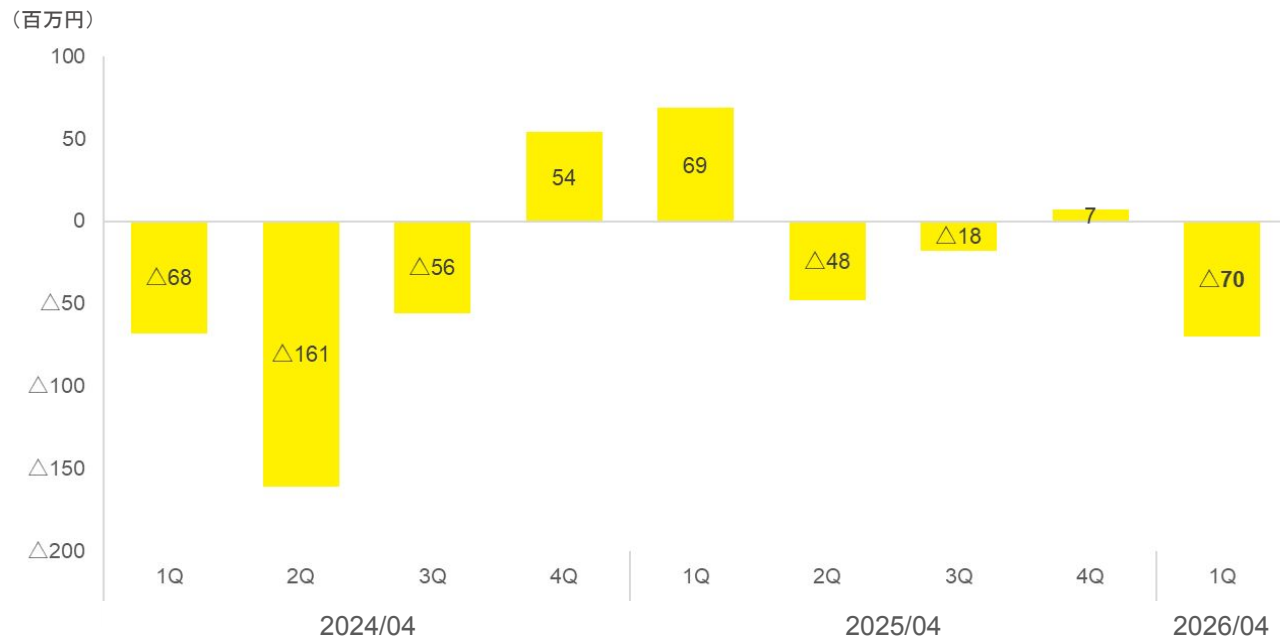
売上高(会計期間)



コスメティクス事業 —事業別利益四半期推移

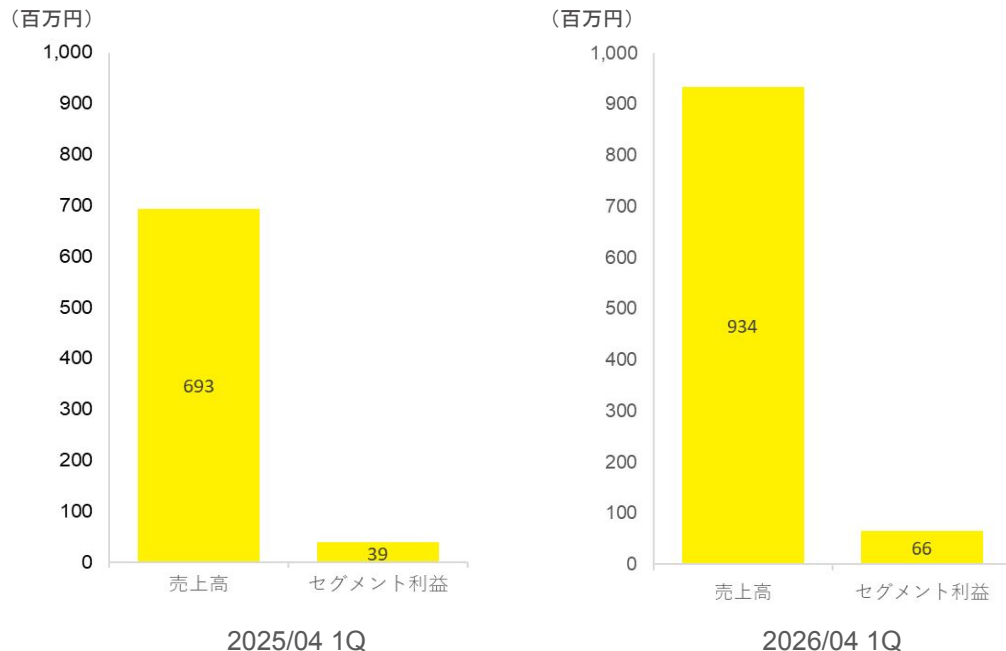
- 新規事業としてローンチ後は認知拡大に伴う広告を多く配信。認知拡大後は徐々に利益を獲得
- 2024年度に輸入にかかる化粧品製造販売業許可を取得し、原価率低減を実行
- 今期は新商品展開の加速と新規カテゴリーへの挑戦により利益拡大を狙う

事業別利益(会計期間)



26年4月期1Q ゲーミングアクセサリ事業

- 売上・利益ともに前年比で大幅に上回る。ECおよび卸販売チャンネルが拡大しており、更なる成長を実現
- 各種カラーモニターの好調と周辺機器アイテム数増加によりユーザーから高い認知度と支持を獲得
- ECおよび卸先販売機会も堅調に拡大し、継続的に成長実現



売上高

934百万円
(前年比 241百万円増)

セグメント利益

66百万円
(前年比 26百万円増)

ゲーミング アクセサリー事業

- 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ーを展開するなど、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ー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
- 周辺アクセサリー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



・周辺アクセサリー(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

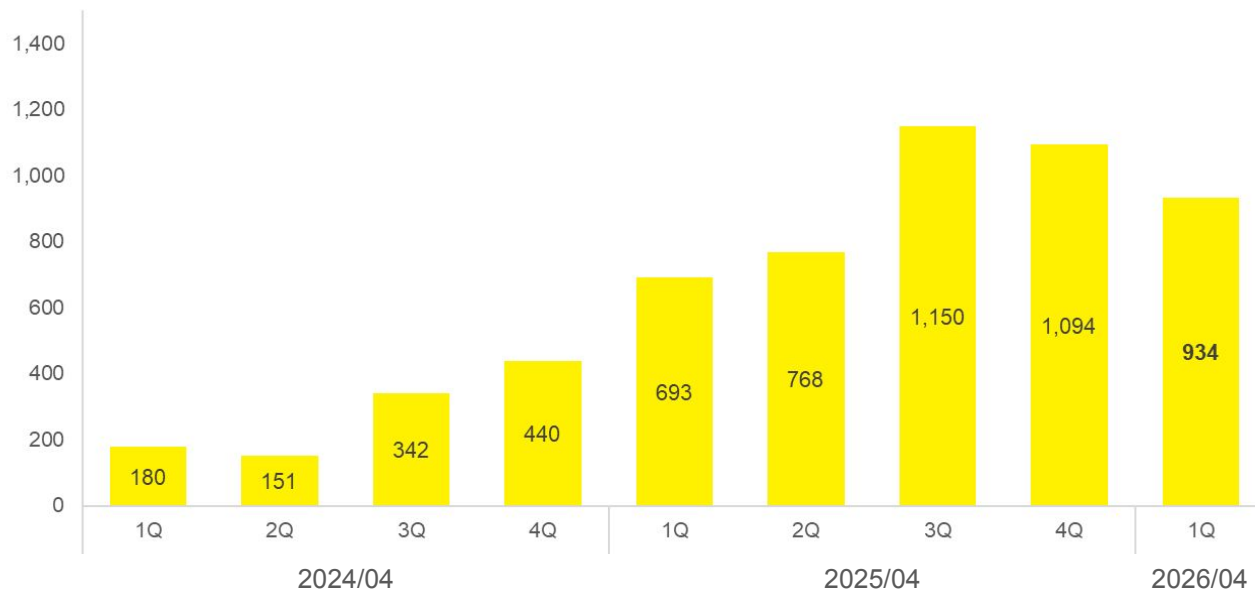


ゲーミングアクセサリ事業 一売上高四半期推移

- 2024年4月期3Qから市場投入した、ホワイトモデルのモニター、同年4Qから市場投入したパステルカラーモニターが大ヒット
- ホワイトモデルを中心としたモニターや周辺アクセサリが継続的に好調
- 卸売販売においては大手家電量販店にて取り扱い開始。ECモールにおける取引も拡大中
- 新型ゲーム機の発売やWindows OSサポート終了に伴う、需要に向けて各施策を準備中

売上高(会計期間)

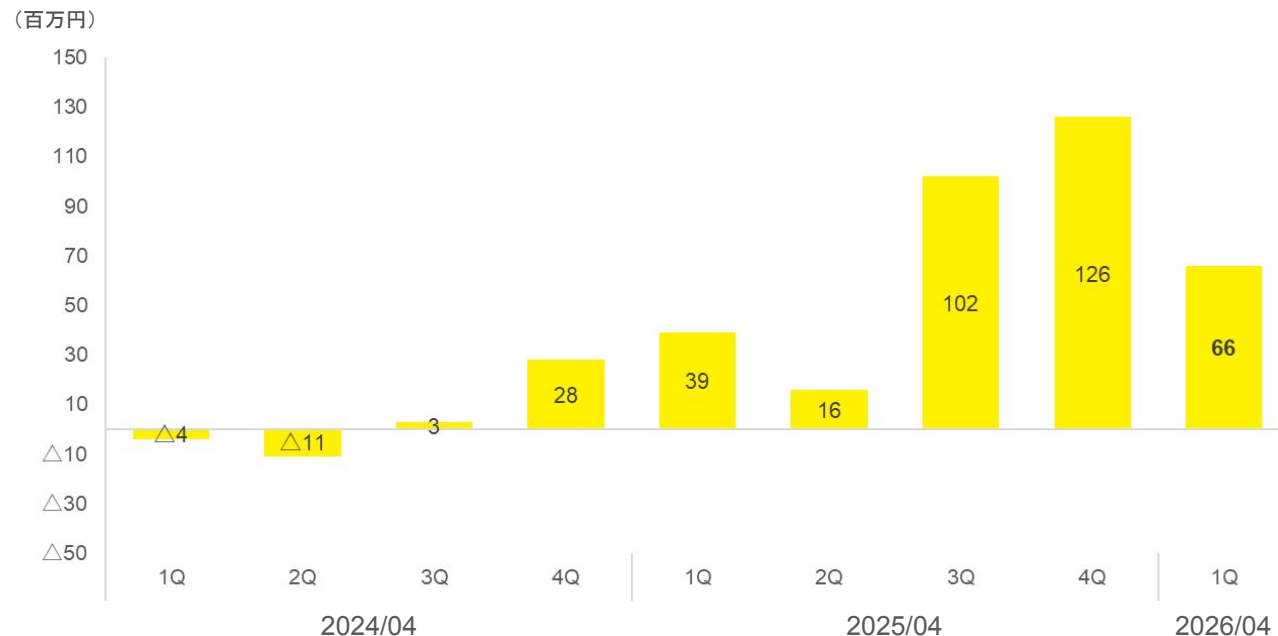
(百万円)



ゲーミングアクセサリ事業 —事業別利益四半期推移

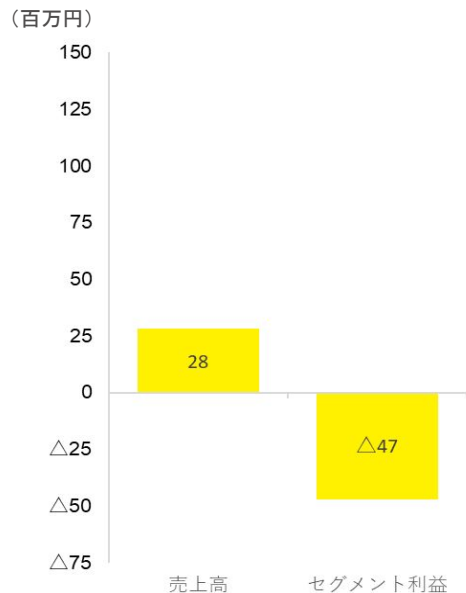
- 利益水準はカラーモニター投入まではおおよそ横這いであったが、投入後はクォーターごとに利益を確保
- 今後の展開として、新商品開発数と新規カテゴリーへの挑戦を通じた利益確保を目指す
- DXを通じた顧客との接点強化、並びに保守体制の内製化による迅速なレスポンスを行い、利益率を改善していく

事業別利益(会計期間)

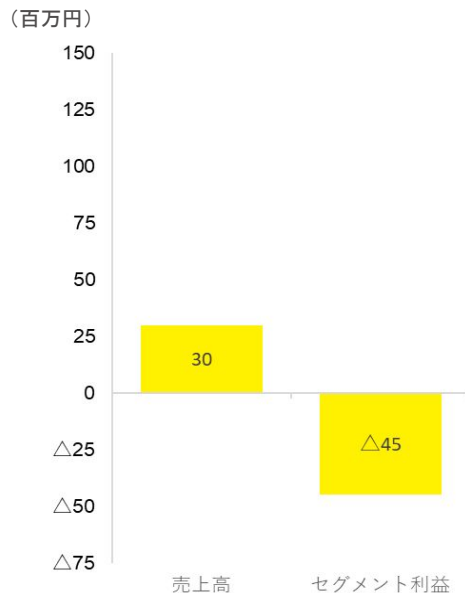


26年4月期1Q 新規事業

- 売上・利益ともに概ね計画通りにて着地
- 新たな事業創出のため、引き続き投資を継続



2025/04 1Q



2026/04 1Q

売上高

30百万円
(前年比 1百万円増)

セグメント利益

△45百万円
(前年比 1百万円増)

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

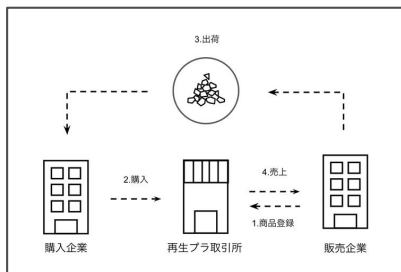
株式会社REMAREは複合プラスチックを板材にマテリアルリサイクルする独自の技術を持ち、企業が焼却に回している複合プラスチックの再資源化を実現することでCO₂の削減に貢献

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

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



（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

脱炭素ビジネス・ サーキュラーエコノミーの探求

- 脱炭素への取り組みとして、環境課題解決に取り組むべく、プラスチック製品の不良品や余剰在庫から新たなプロダクトをつくるリサイクルサービス「ParallelPlastics」を展開。また再生プラスチック取引所を運営し、プラスチックの再生による社会貢献を目指す
- 「人と地球の“らしさ”カンパニー」として、2030年の脱炭素実質排出ゼロ達成に向けた新たな取り組みを始動。有機廃棄物のメタン化技術で排出削減に貢献し、カーボンクレジットの創出を目指す

プラスチックの再生

・Parallel Plastics



・100%リサイクルトレイ



有機廃棄物のガス化

・加水分解炭化炉

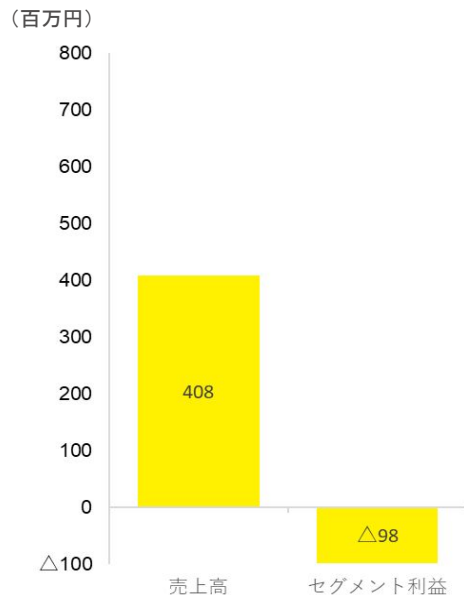


・ガス化炉

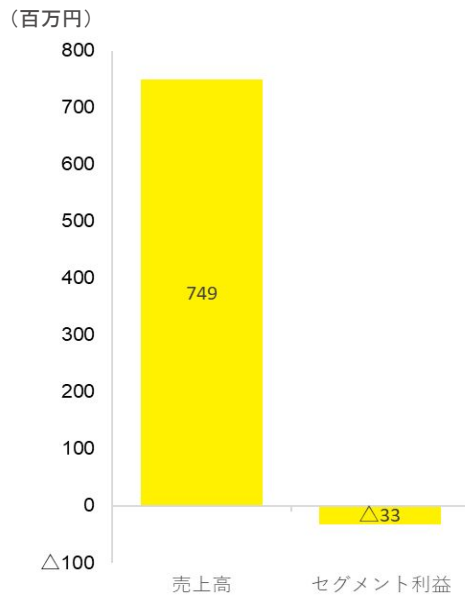


26年4月期1Q グローバル事業

- 在庫抑制によりグループ内取引が減少し、連結調整額が縮小した一方、米国取引が増加した結果、売上高は前年同期比大幅増収
- 適正在庫へのシフトが進み、未実現利益の消去額が縮小したことに加え、円高による仕入れコストの改善や在庫関連コストの抑制が寄与し、前年比大幅改善



2025/04 1Q



2026/04 1Q

売上高

749百万円
(前年比 341百万円増)

セグメント利益

△33百万円
(前年比 65百万円増)

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



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は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、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
カルチャー

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



Z CULTURE SPA

高成長
高利益率SPA
垂直統合型
製造小売

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されており、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)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
コマースセグメント						
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%

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。



事業概要ープラットフォームセグメント

ネクストエンジン事業



ネクストエンジンはECサイト運営業務の**自動化・効率化**を支援するサービスです。**業界No.1**の契約社数※で食品や生活雑貨、化粧品など様々なジャンルのお客様をサポートしています。

※当社調べ

コンサルティング事業

EC CONSULTING

多くのデータ・ノウハウに基づくECコンサル・運営代行サービスを提供し、ECサイトを支援します。**サイト運営の代行**や、EC新規出店を検討する事業者へ、**コンサルティング**から**実際のサイト制作**までを一気通貫で引き受けます。

ロカルコ事業



ロカルコは自治体を対象とした煩雑な**ふるさと納税業務**を支援するサービスをメインとする事業です。**楽天ショッピング・ザ・イヤー**の受賞経験者が**ページ作成・プロモーション・返礼品事業者**の相談対応を行います。2024年4月より伝統工芸品のEC販売事業についても取り扱っています。

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リスキリ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。

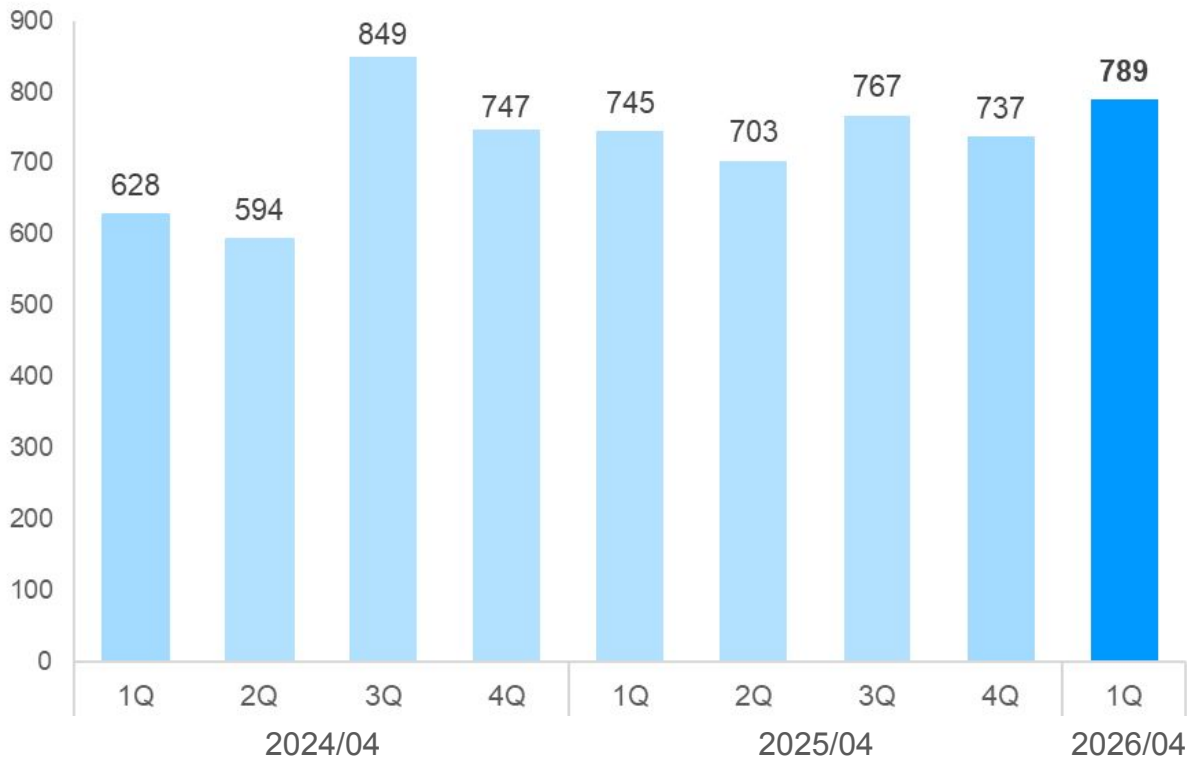
※3 月次解約率・・・四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の総契約社数を除算した数値を記載しております。

ネクストエンジン事業 ー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)



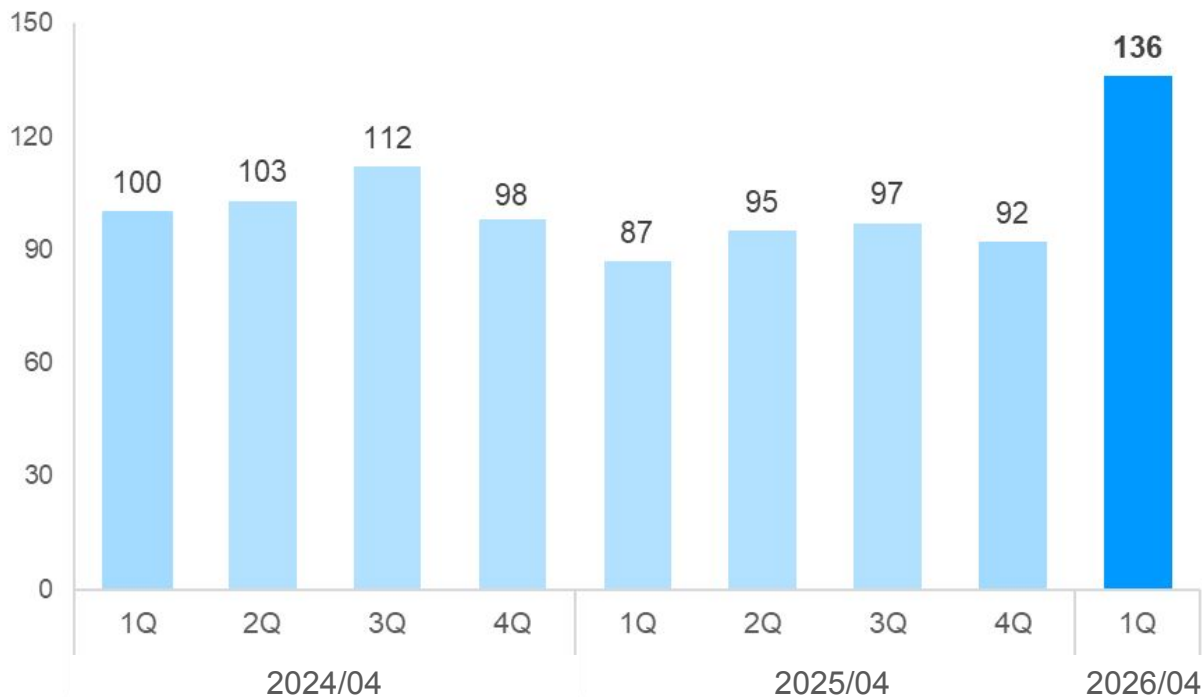
コマースに熱狂を。

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)



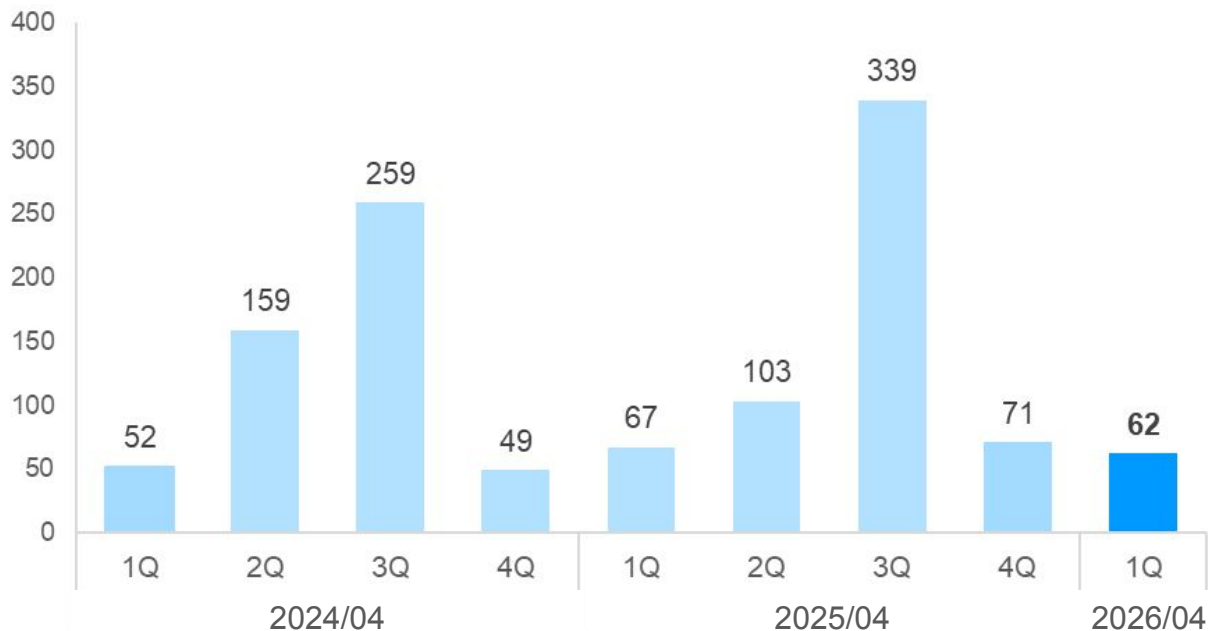
コマースに熱狂を。

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。

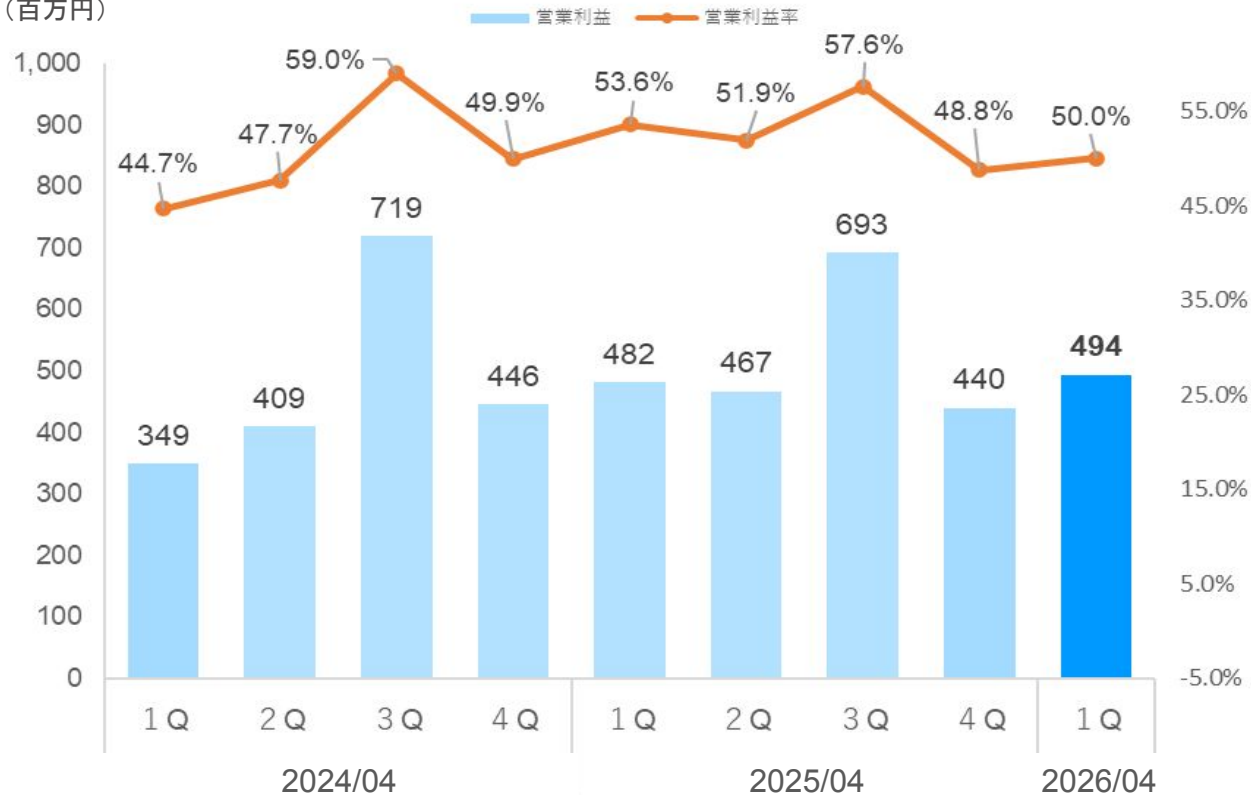
26年4月期1Q 営業利益

- 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스에 熱狂을。

(百万円)

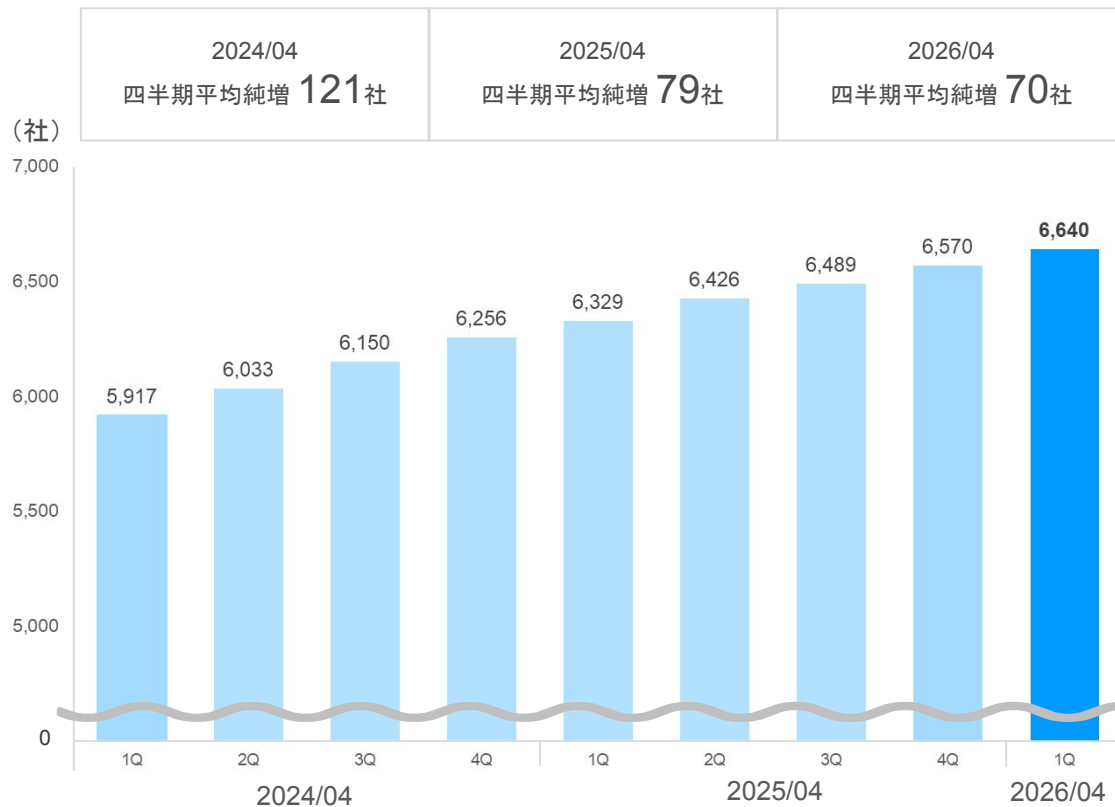


ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

- 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스에 熱狂을。

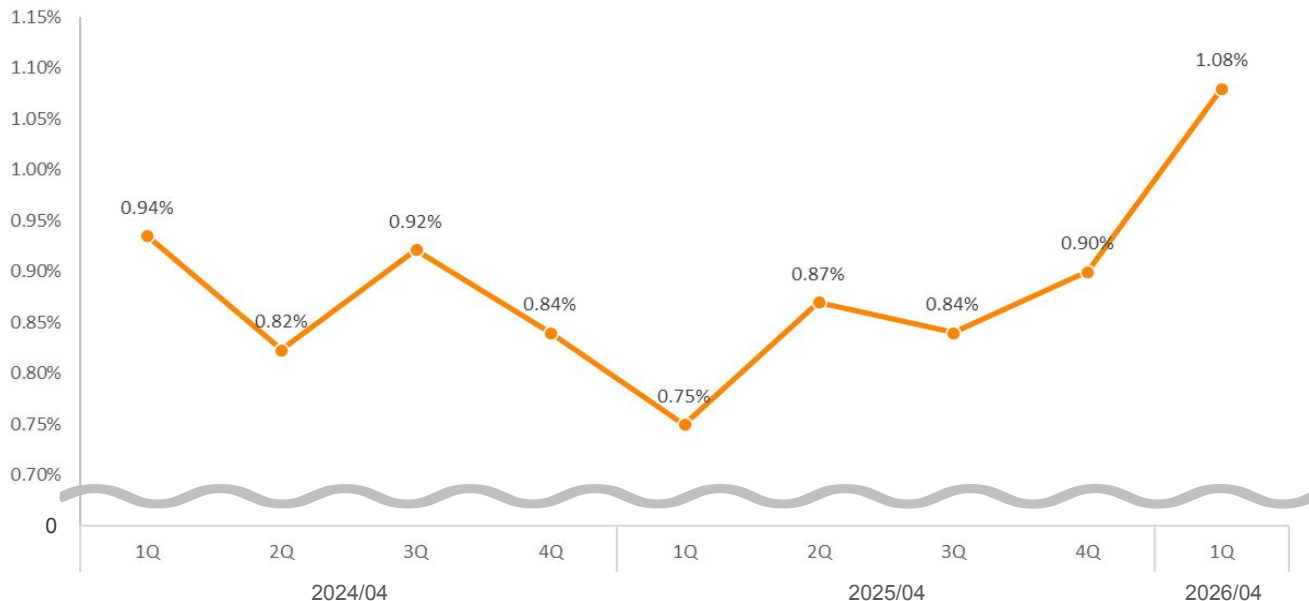


ネクストエンジン事業 —解約率推移

- 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。

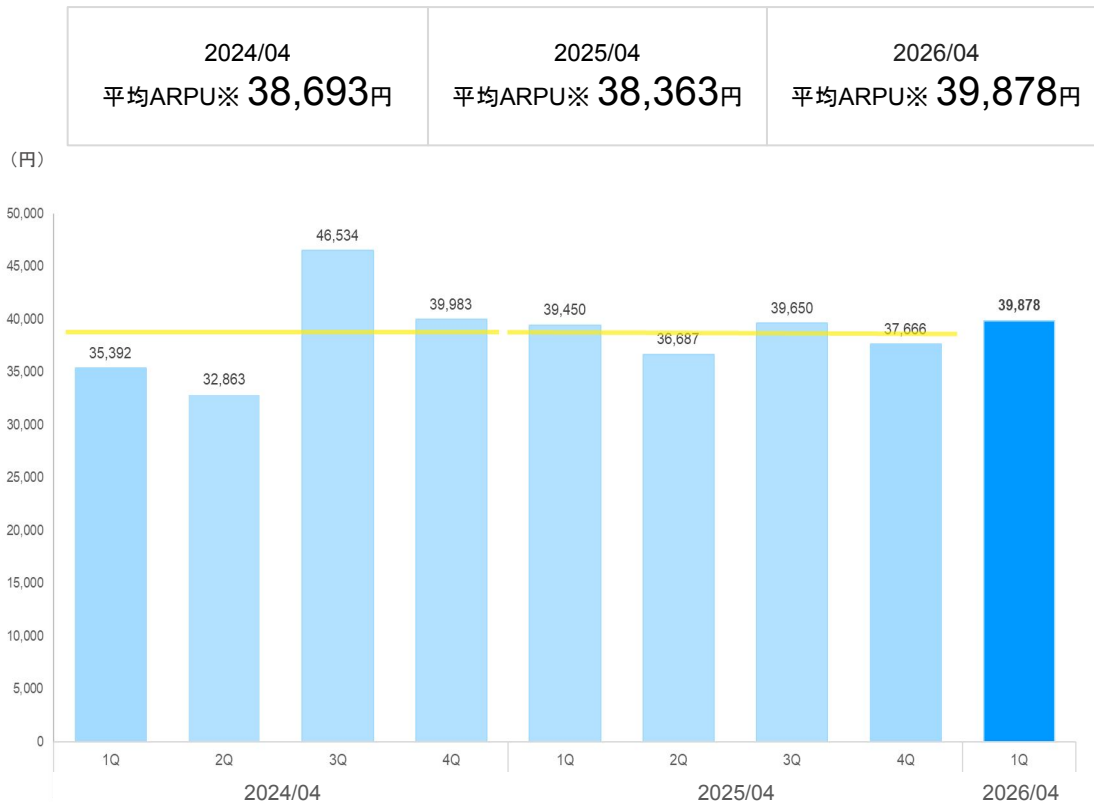
コマースに熱狂を。

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。



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

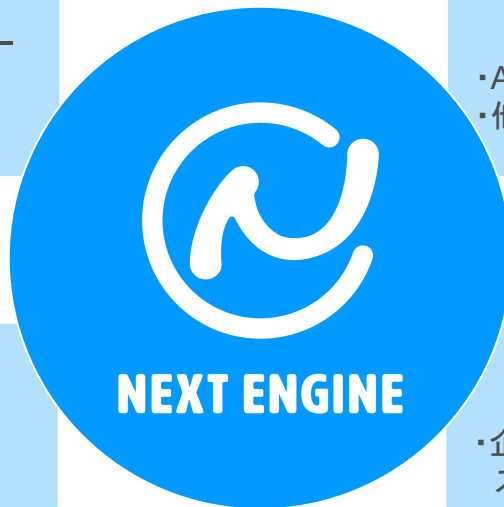
- ・AI連携によるサポート不要のUI実装
- ・他事業との連携による顧客体験の拡張

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増収効果がある一方で、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
プラットフォームセグメント						
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) 連結セグメント	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	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			
連結セグメント		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	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%	—
プラットフォーム	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%	—
連結	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	—
	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%	—

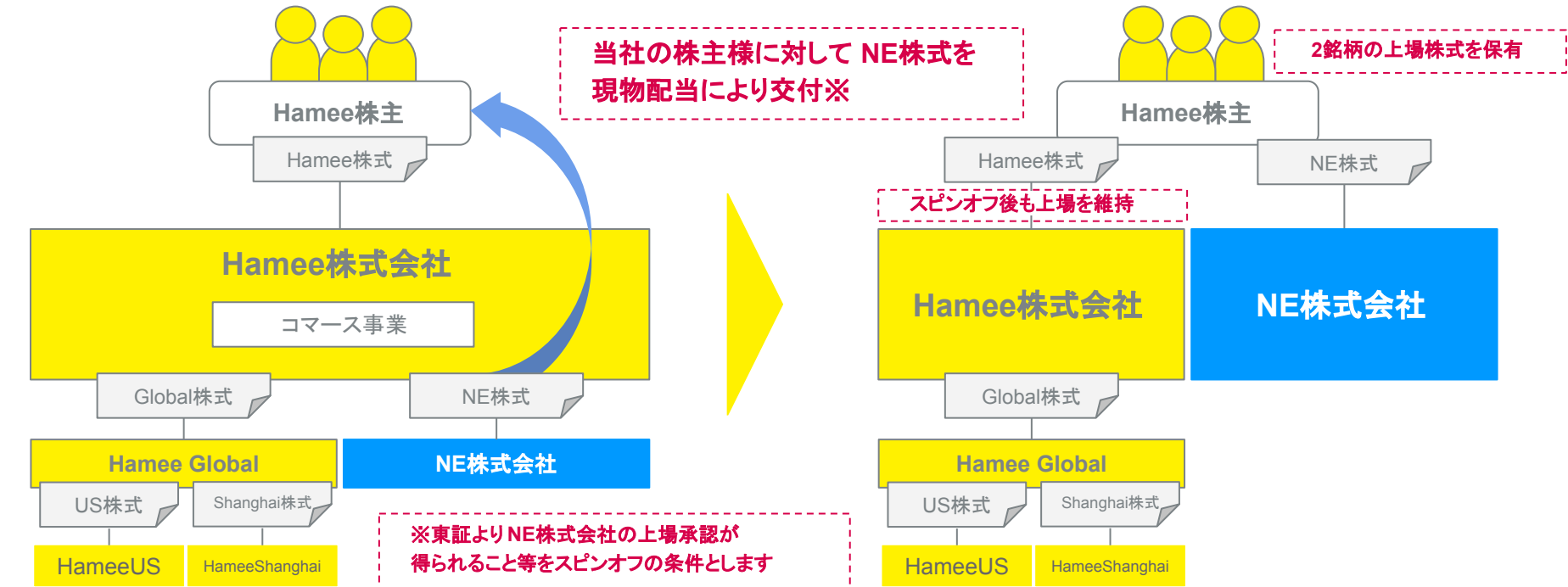
※ 調整額: 全社的な本部費用を「調整額」として記載しております。なお、各事業セグメントの業績をより適切に評価するため、一般管理費のうち本社管理費等を調整額に含めるよう配分方法を変更しております。

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。



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。

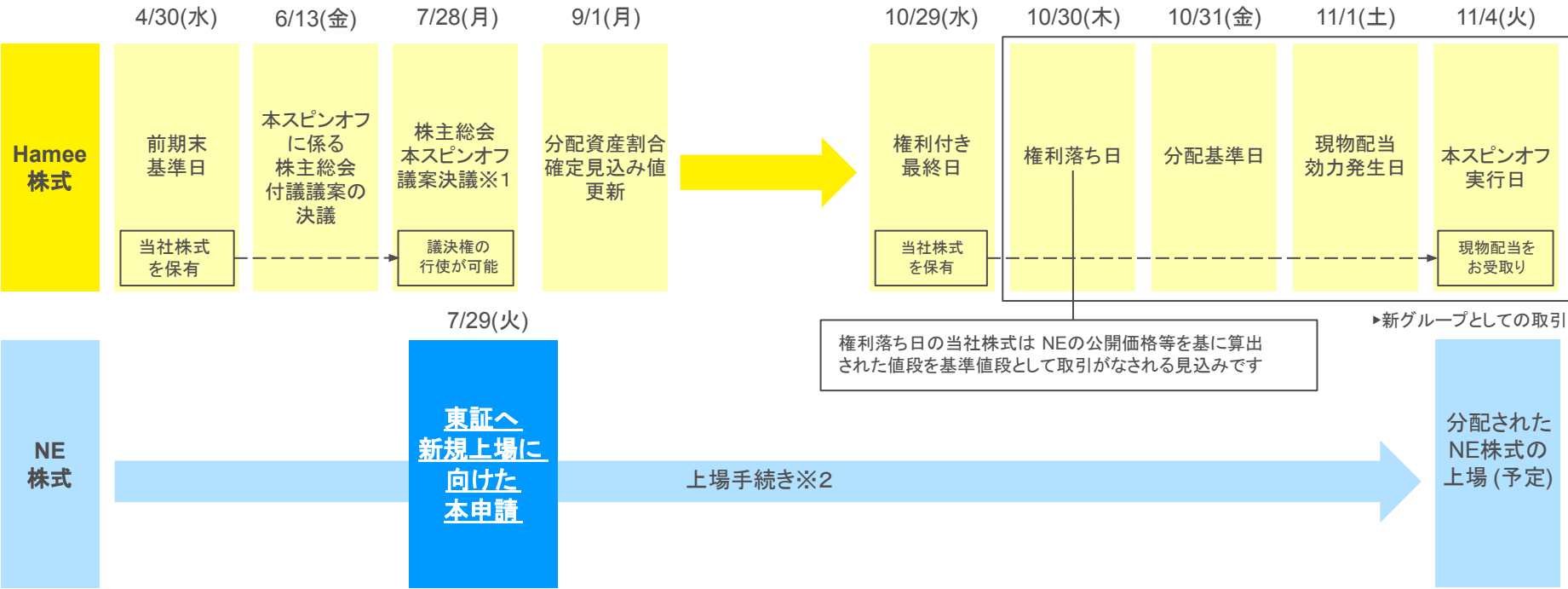
Note更新: スピンオフ IPOについて

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

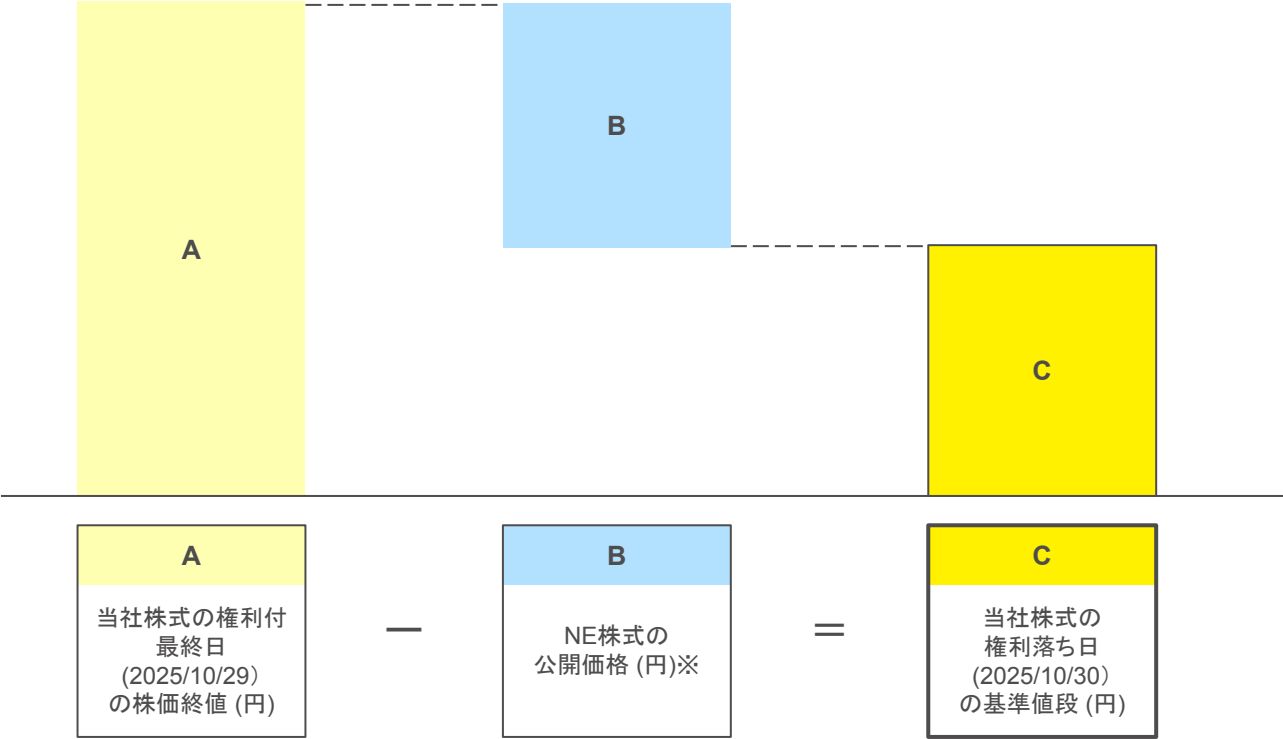
スピンオフまでのスケジュール (2025年)

		2025年									
		4/30	6/13	7/28			10/29	10/30	10/31	11/1	11/4
Hamee株式	前期末基準日	○									
	株主総会付議案決議		○								
	定時株主総会※1			○							
	配当権利付最終日						○				
	配当権利落日							○			
	分配基準日								○		
	現物配当効力発生日									○	
	スピンオフ実行日										○
NE株式					上場手続き※2						
	分配株の上場日(予定)										○

 Hamee

※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) 連結セグメント	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	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			
連結セグメント		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	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%	—
プラットフォーム	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%	—
連結	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	—
	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(コマース)

(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
コマースセグメント						
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%

連結業績予想(プラットフォーム)

(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
プラットフォームセグメント						
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			
連結セグメント	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
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

Z CULTURE SPA

(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	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%	—
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。



APPENDIX ご参考



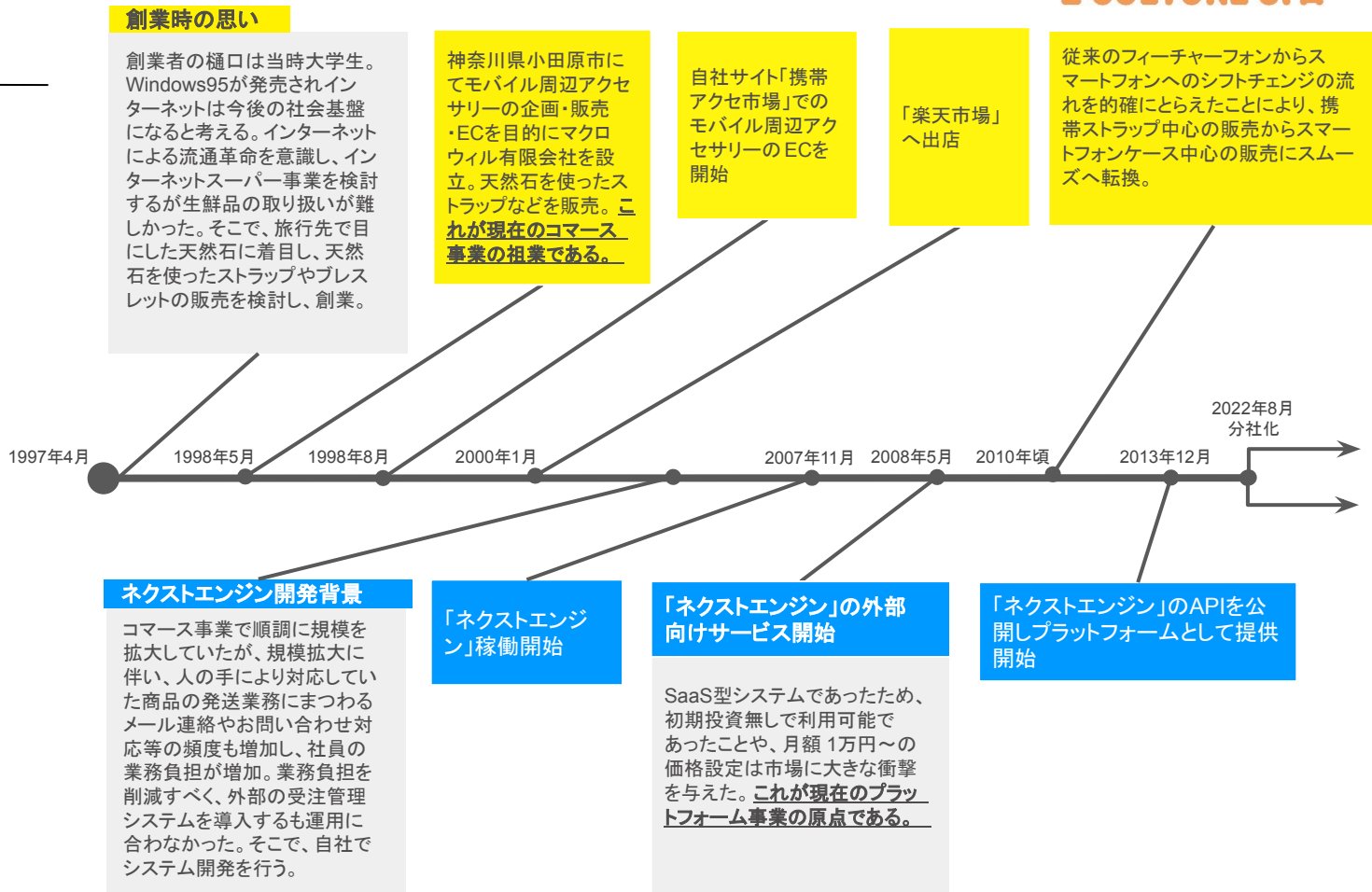


会社概要

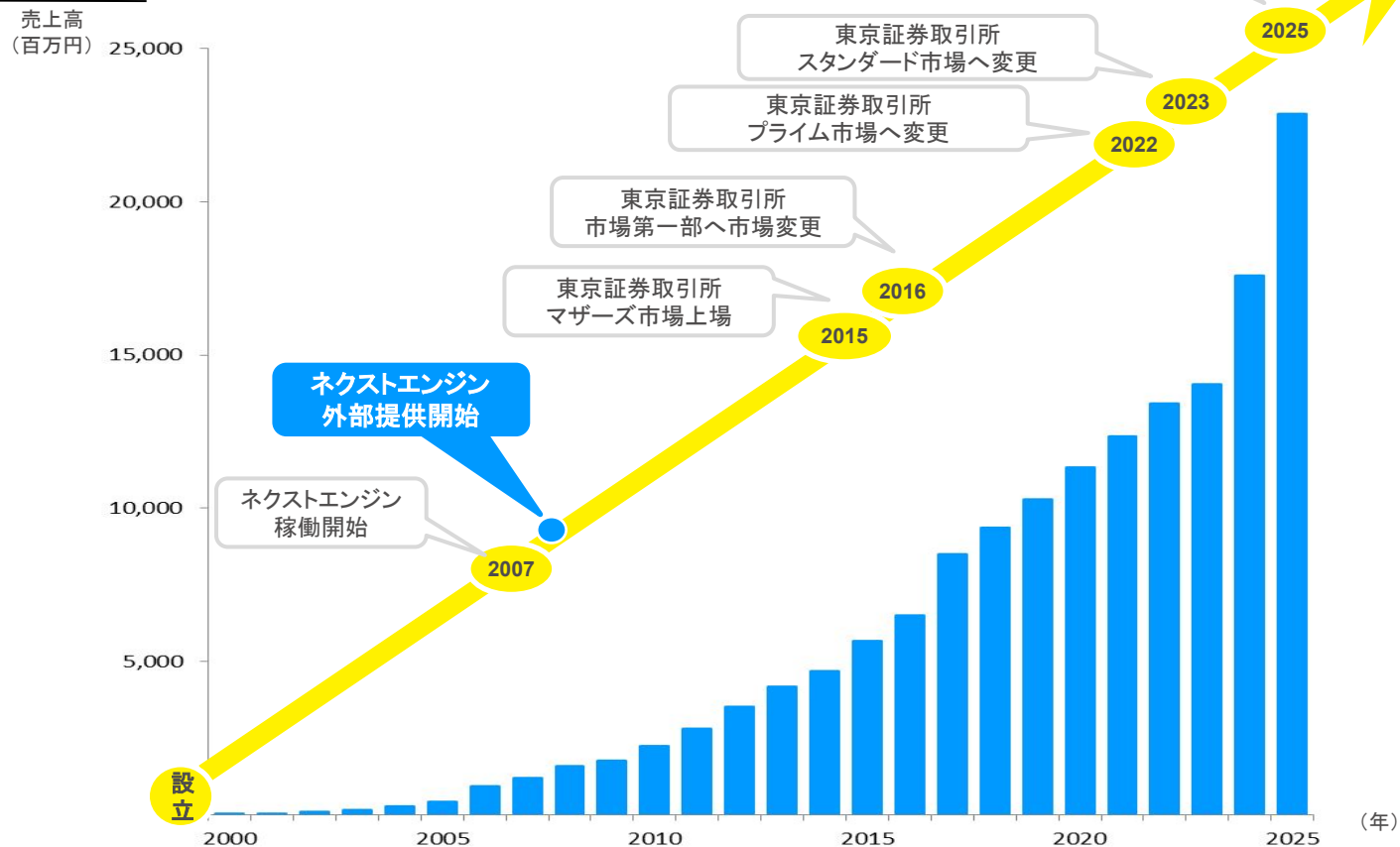


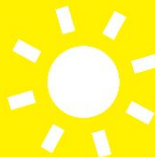
事業ヒストリー

Z CULTURE SPA



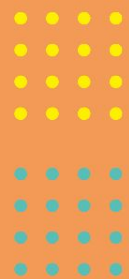
沿革(成長の軌跡)





ビジネス概要





Commerce Segment

コマースセグメント

Mobile Life Division

Cosmetics Division

Gaming Accessories Division

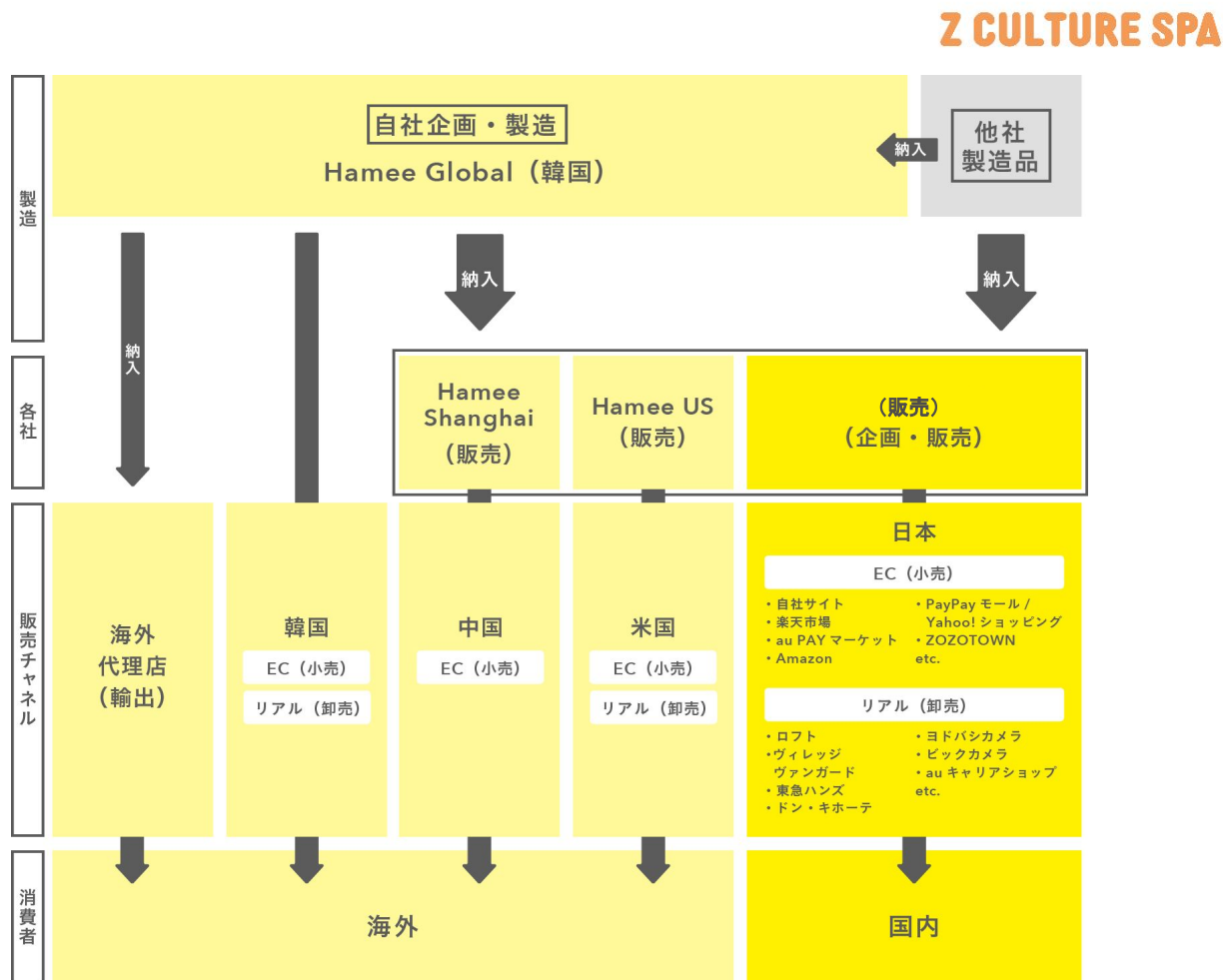
Global Division

Z CULTURE SPA



コマースセグメント サプライチェーン

- 主力商品である「iFace」においては、自社で企画・製造・販売(EC含む)を完結できる体制(SPAモデル)を構築



モバイルライフ事業

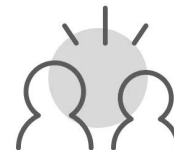
- 「iFace」は特徴的なデザインでスマホケース人気No.1※の高い認知度を持ったHameeの代表的なモバイルアクセサリブランドです。※当社調べ
- 高いデザイン性をもつケースを中心に広い顧客層にアプローチできる商品ラインナップや、認知度の高いブランドを活用したケースに留まらない様々な商品展開をしています。



特徴的な
デザイン



高い
認知度



若年層から
強い支持

ゲーミングアクセサリ事業

- これまでにモバイルライフ事業にて培われてきたEC販売のノウハウを活用し、スマートフォン周辺領域に留まらない、商品カテゴリーの拡張を目指し、ゲーミングモニターブランド「Pixio」の日本国内独占販売代理店として販売しております。
- 多店舗展開を加速させるなど、売上拡大に向けて取り組んでまいります。



コスメティクス事業

- 当社の事業カテゴリー拡張にむけて、韓国コスメブランド「ByUR」を販売するコスメティクス事業を立ち上げました。2022年1月のベースメイクを皮切りに、7月にシートマスク、9月にスキンケアラインを発売開始しております。
- iFaceブランドの展開で得た韓国生まれの商品を日本向けに適合させる企画・開発力を発揮し、商品認知・売上拡大に努めます。



グローバル事業

- 海外の各子会社にてグローバル展開を実施しております。
- また、韓国子会社においては、販売機能に加えて、iFaceの一部を企画・開発・製造しており、製造から販売までのサプライチェーンをグループ内で完結できる体制を構築しております。



Hamee
Global

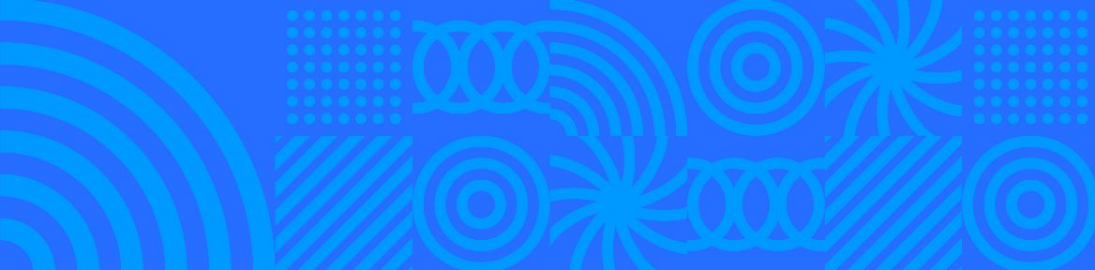
韓国

Hamee
US

米国

Hamee
Shanghai

中国



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。



ネクストエンジン

ー主な機能

- ECサイト運営業務の自動化・効率化を支援するSaaS型EC Attractions

コマースに熱狂を。



基本料金 (受注件数200件まで)	+	従量課金区分 (月間受注件数)	201件 } 400件	401件 } 1,000件	1,001件 } 3,000件	3,001件 } 5,000件	5,001件 } 7,000件	7,001件 } 10,000件	10,000件 }
月額3,000円~		従量課金単価	35円	30円	25円	20円	15円	10円	5円

ネクストエンジン 一導入企業

- ネクストエンジンは様々なジャンルのお客様をサポート

コマースに熱狂を。



※一部掲載

ネクストエンジン ー代表的な導入企業



※一部掲載

コマースに熱狂を。



株式会社ネバーセイネバー

<https://neversaynever.jp/>

商材：女性ファッション・アパレル



メイド・イン・アース

<https://madeinearth-store.jp/>

商材：オーガニックコットン製品、
石けん、家具



株式会社インターナショナルスワングループ

<https://swan-group.net/>

商材：衣類、ファッション小物等



ザボディショップジャパン株式会社

<http://www.the-body-shop.co.jp/shop/>

商材：自然派化粧品



合同会社わらいみらい

<http://waraimirai.com/>

商材：スイーツ、フルーツ、ギフト



ECの現場から
生まれた
サービス

当社がECを運営する中で、「もっと業務を楽しみたい」という現場の声から生まれたサービス

業界No1の
契約社数※

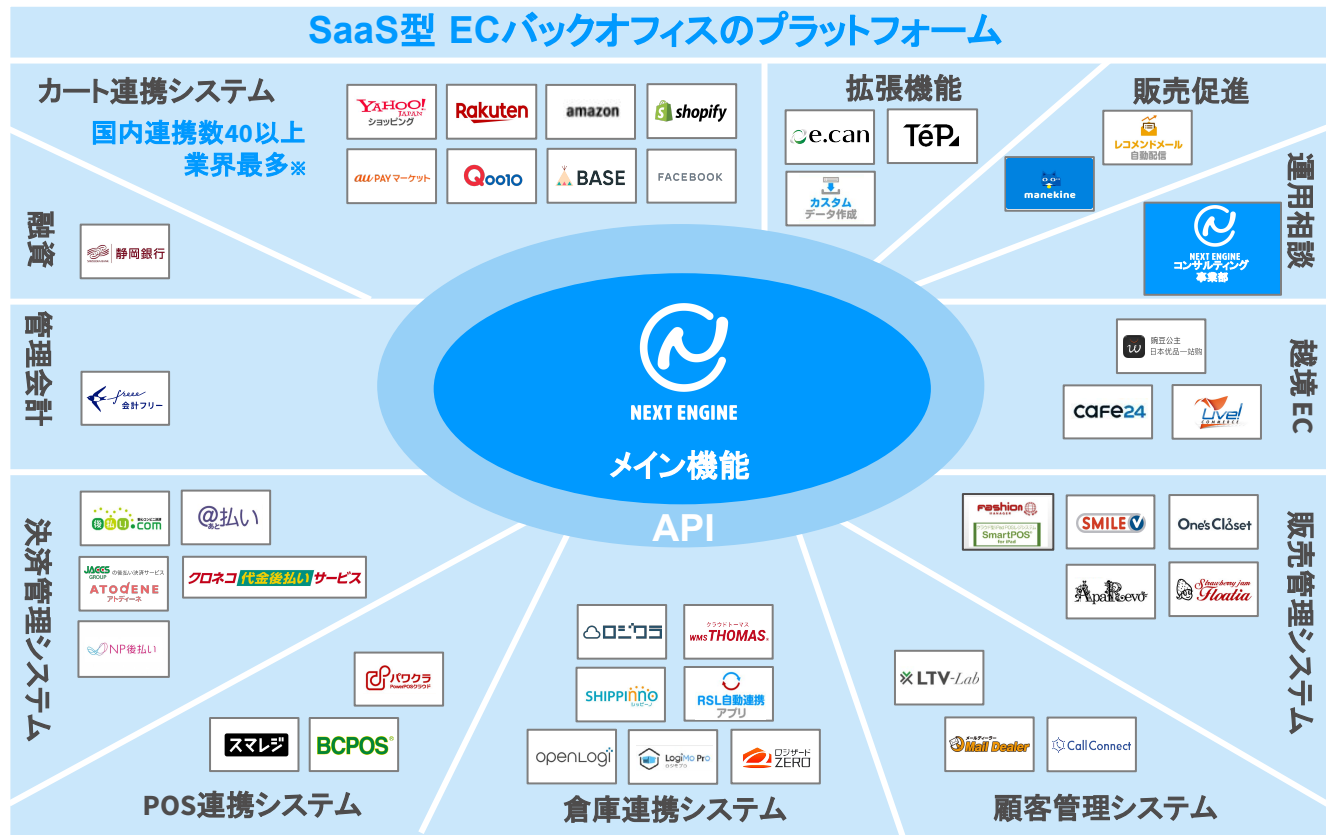
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼

※当社調べ

変化に強い
カスタマイズ性

「アプリ」で機能をカスタマイズ・追加可能。事業規模や社会環境が変化しても変わらずずっと利用可能

(一部掲載)

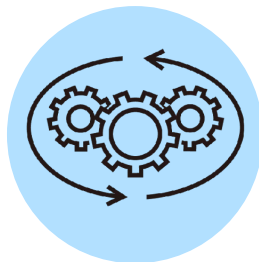


※当社調べ、2022年10月末時点



ECコンサル

担当コンサルタントが戦略策定、SEOや広告などの集客改善、リピートや客単価向上など、様々な角度からサポート。



運営代行

煩雑な業務が発生する EC サイト運営を上流から下流まで、顧客の要望に応じて代行。

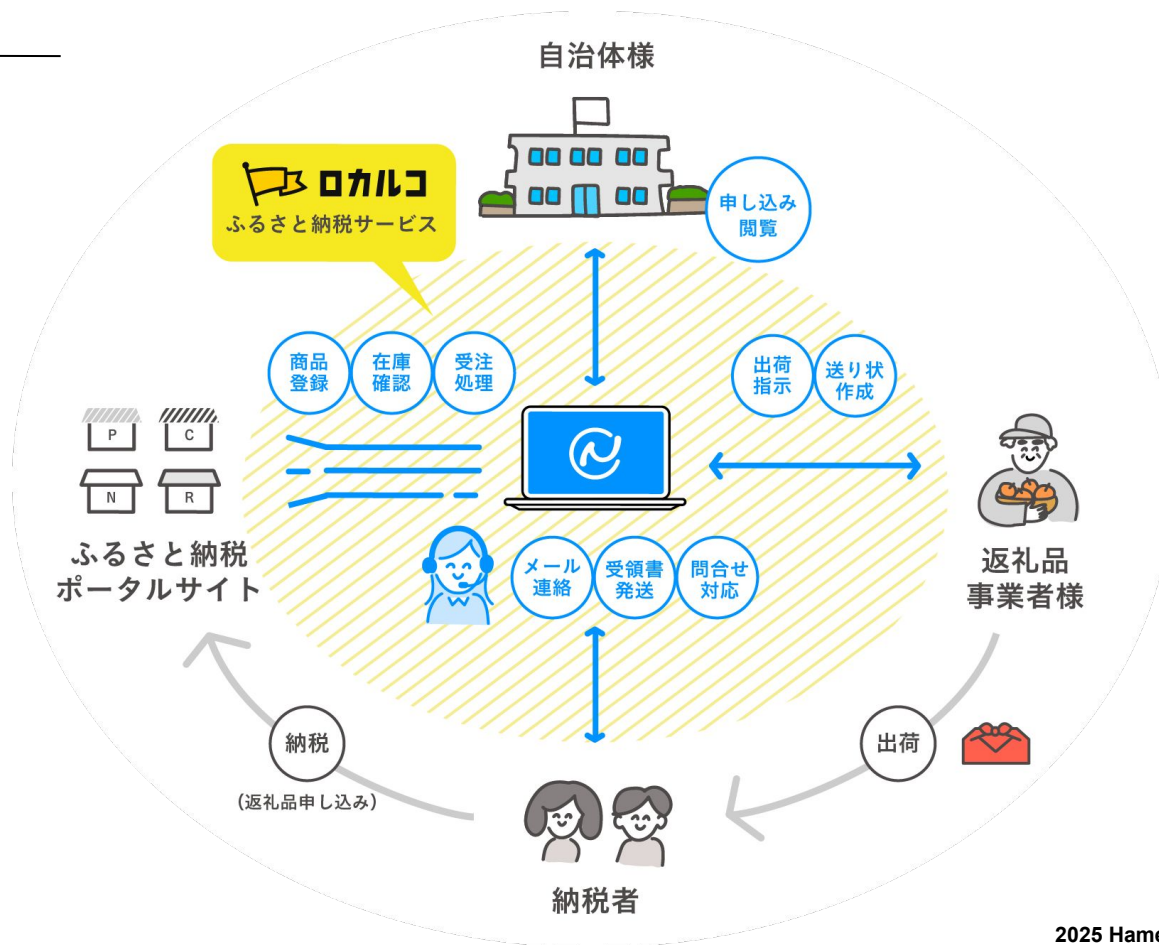


EC出店・構築コンサル

EC新規出店を検討する事業者へ、モール選定やサイト・ページの設計を含むコンサルティングと、実際のサイト制作までを一気通貫で引受。

ロカルコ事業 一事業内容

コマースに熱狂を。

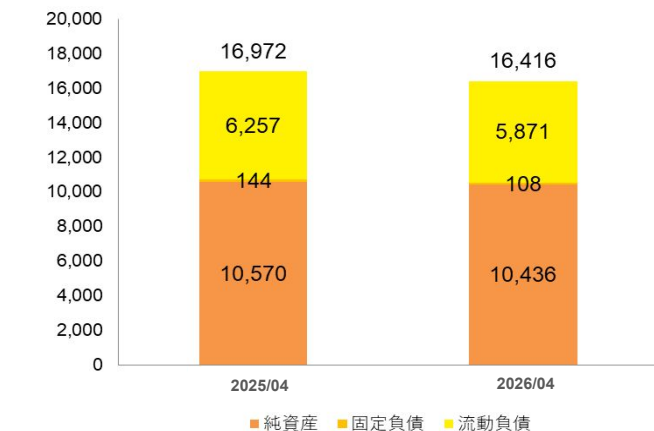
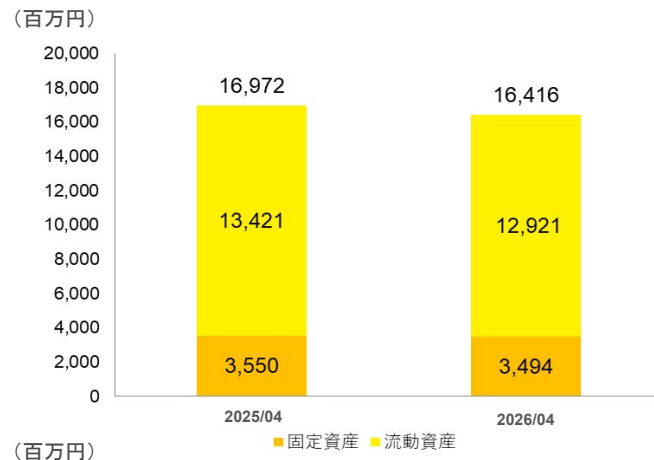




参考情報



26年4月期 1Q 連結貸借対照表



(百万円)

流動資産	12,921	△ 500
■ 現金及び預金	4,172	△ 821
■ 受取手形及び売掛金	2,368	15
■ 商品	4,177	31
■ その他	2,075	235

固定資産	3,494	△ 56
■ 有形固定資産	1,634	6
■ 無形固定資産	607	0
■ 投資その他	1,252	△ 61

流動負債	5,871	△ 386
■ 短期借入金	3,850	0
■ その他	257	13

固定負債	108	△ 36
■ その他	66	△ 37

純資産	10,436	△ 133
■ 利益剰余金	9,186	△ 333

ネクストエンジン
ー各種指標データ

年度	2025/4					2026/4
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
契約社数(社)	6,329	6,426	6,489	6,570	6,570	6,640
導入店舗数(店)	51,396	52,311	52,867	53,602	53,602	54,436
GMV(億円)	2,736	2,667	3,422	3,052	11,879	3,176
ARPU(円)	39,450	36,687	39,650	37,666	38,363	39,878
月次解約率	0.75%	0.87%	0.84%	0.90%	0.84%	1.08%
受注処理件数(万件)	3,559	3,322	3,952	3,718	14,554	3,986
LTV(Lifetime Value)(円)	5,238,076	4,209,814	4,735,401	4,170,813	4,588,526	3,694,779

※GMV及び受注処理件数はキャンセル処理分を除外した各四半期末における合計値、月次解約率は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記載しております。

各事業数値
一売上高

(単位:百万円)

事業数値サマリー(会計期間)

(単位:百万円)					2025/4				2026/4
					1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
事業数値サマリー(会計期間)									
売上高				モバイルライフ事業	1,638	2,550	2,053	2,116	1,705
				コスメティクス事業	908	913	788	813	881
				ゲーミングアクセサリ事業	693	768	1,150	1,094	934
				新規事業投資	28	32	37	41	30
		国内コマース合計		3,269	4,264	4,029	4,066	3,551	
		グローバル事業		408	932	1,425	590	749	
		コマースセグメント合計		3,678	5,196	5,454	4,656	4,301	
				ネクストエンジン事業	745	703	767	737	789
				コンサルティング事業	87	95	97	92	136
				ロカルコ事業	67	103	339	71	62
				プラットフォームセグメント合計		900	901	1,204	901
		売上高合計		4,578	6,098	6,659	5,558	5,290	

各事業数値 一営業利益

(単位:百万円)

事業数値サマリー(会計期間)

(単位:百万円)					2025/4				2026/4
					1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
事業数値サマリー(会計期間)									
セグメント 利益				モバイルライフ事業	229	535	340	385	244
				コスメティクス事業	69	△48	△18	7	△70
				ゲーミングアクセサリ事業	39	16	102	126	66
				新規事業投資	△47	△57	△54	△65	△45
				機能部署	△58	△63	△60	△66	△63
				国内コマース合計	232	382	309	386	132
				グローバル事業(連結調整含む)	△98	318	391	235	△33
				コマースセグメント合計	134	700	701	622	98
				プラットフォームセグメント合計	482	467	693	440	494
				セグメント利益合計	616	1,168	1,394	1,062	592
調整額※					△393	△370	△477	△646	△421
営業利益					223	797	917	415	171

※ 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。

株主還元ー1株当たり配当 (スピンオフなし)

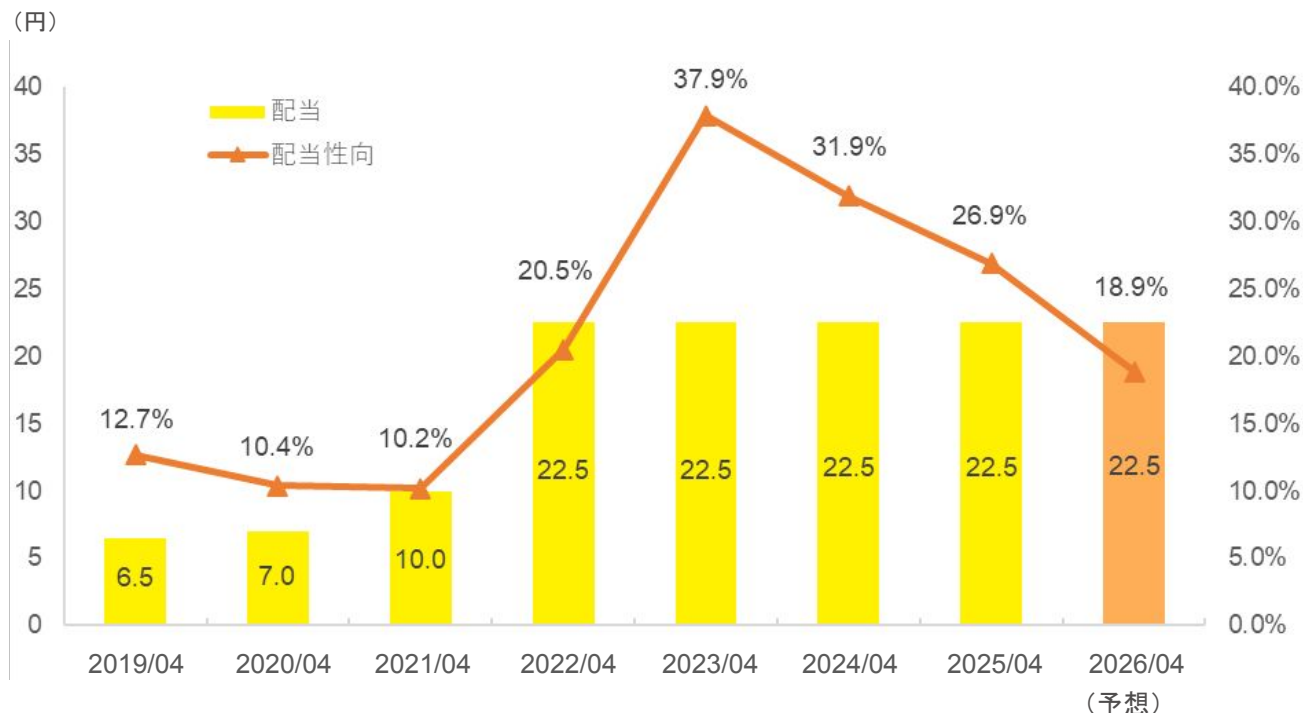
① 業績連動

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。

② 安定配当

大きな損益や外部環境の変化が無い限り、原則DPSを維持もしくは向上させます。

配当金額と配当性向



株主還元ー1株当たり配当 (スピンオフあり)

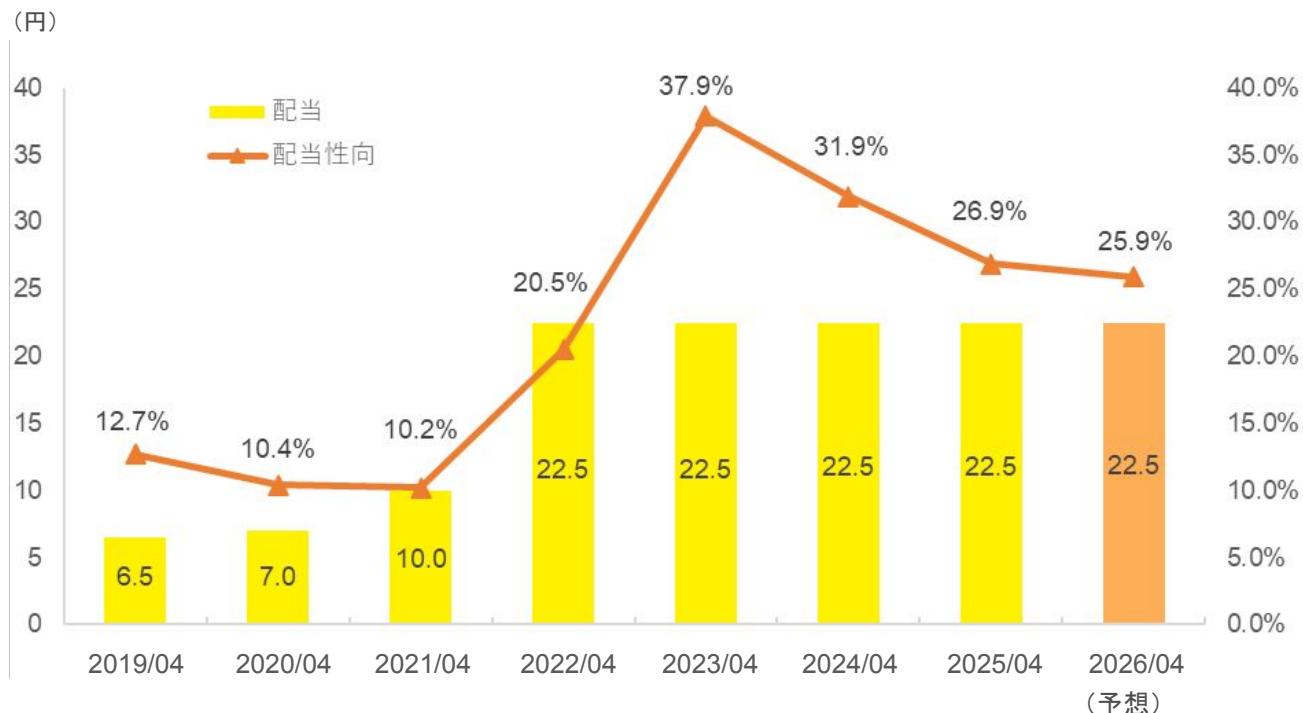
① 業績連動

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。

② 安定配当

大きな損益や外部環境の変化が無い限り、原則DPSを維持もしくは向上させます。

配当金額と配当性向





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>