



Hamee株式会社

2024年4月期3Q決算
決算説明資料

- I . エグゼクティブサマリ
- II . 決算概要
- III . 通期業績予想
- IV . ビジネスハイライト
- V . 組織再編

Appendix

- ・会社概要
- ・ビジネス概要
- ・参考情報

I . エグゼクティブサマリ

01

モバイルライフ事業の健闘に加え、コスメティクス事業が牽引役となりグループ全体で31.8%の大幅増収、営業段階で22.4%の大幅増益を達成※

02

第1四半期から繰延税金負債を計上したことで法人税等が前年同期比332百万円増加し、累計期間の当期純利益は14.9%の減益となるもこれは一過性の特殊要因であり本業の収益力は改善進む

03

プラットフォーム事業はネクストエンジン事業のサービス価格の改定に伴うARPUの向上と他社との営業連携に付随する売上などにより16.7%の大幅増収、33.7%の大幅増益※

※第3四半期会計期間

II. 決算概要

24年4月期3Q 連結概況

- モバイルライフ事業の健闘、コスメティクス事業の大躍進およびネクストエンジン事業の増収等によって売上高は前年と比べ会計期間で31.8%、累計期間で21.3%と大幅に伸長
- 1Qに発生した税金費用の影響により親会社株主に帰属する四半期純利益は3Q累計期間で前年比マイナスとなるも、会計期間においては前年比55.9%の増益

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
連結業績概況								
売上高	3,908	5,151	1,242	31.8%	10,542	12,782	2,240	21.3%
売上総利益	2,498	3,293	794	31.8%	6,496	8,014	1,518	23.4%
営業利益	595	728	133	22.4%	1,169	1,362	192	16.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	315	491	176	55.9%	814	693	△121	△14.9%

24年4月期3Q セグメント別概況

- コマースはコスメティクス事業の広告宣伝費・販促費の投資拡大によりセグメント利益が前年並みに留まるが、トップラインは **前年比 25.6%**と大幅増収(累計期間)

連結セグメント概況		会計期間				累計期間			
		2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
コマース	売上高	2,860	3,930	1,069	37.4%	7,902	9,921	2,019	25.6%
	セグメント利益	291	274	△16	△5.8%	668	667	△1	△0.2%
	利益率	10.2%	7.0%	△3.2%	—	8.5%	6.7%	△1.7%	—
プラットフォーム	売上高	1,045	1,220	174	16.7%	2,639	2,860	221	8.4%
	セグメント利益	538	719	181	33.7%	1,194	1,478	283	23.8%
	利益率	51.5%	59.0%	7.5%	—	45.2%	51.7%	6.4%	—
連結	売上高	3,908	5,151	1,242	31.8%	10,542	12,782	2,240	21.3%
	セグメント利益	829	994	164	19.9%	1,862	2,145	282	15.2%
	調整額※1	△ 234	△ 265	△ 31	—	△ 693	△ 783	△90	—
	営業利益	595	728	133	22.4%	1,169	1,362	192	16.4%
	利益率	15.2%	14.1%	△1.1%	—	11.1%	10.7%	△0.4%	—

24年4月期3Q コマースセグメント概況(売上高)

- 新型iPhone向けおよび売れ筋の機種向けの継続的な新商品展開などによりモバイルライフ事業は卸販売を中心に売上伸長と健闘を見せる
- ECモールでの好調な販売実績を背景に卸販売先の導入店舗数が順調に拡大すると同時に新商品のタイムリーな市場投入などによりコスメティクス事業は売上高が前年比9.9倍と好調を維持

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
売上高	2,860	3,930	1,069	37.4%	7,902	9,921	2,019	25.6%
モバイルライフ事業	1,736	1,751	15	0.9%	5,318	5,525	206	3.9%
ゲーミングアクセサリ事業	230	342	111	48.4%	578	674	95	16.5%
コスメティクス事業	72	634	562	776.6%	143	1,419	1,276	888.1%
新規事業投資	25	98	73	291.6%	62	198	136	217.5%
グローバル事業	796	1,103	307	38.6%	1,798	2,102	304	16.9%

24年4月期3Q コマースセグメント概況(営業利益)

- 米国での販売が好調なグローバル事業が、累計期間で41.7%の増益を達成
- 引き続き営業損失を計上しているものの売上高の大幅な伸びを背景にコスメティクス事業の採算改善が顕在化
- モバイルライフ事業は商品ミックスの変化などにより営業利益率は若干の低下

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
営業利益	291	274	△16	△5.8%	668	667	△1	△0.2%
モバイルライフ事業	324	276	△47	△14.7%	1,049	1,056	7	0.7%
ゲーミングアクセサリ事業	0	3	3	—	9	△11	△21	—
コスメティクス事業	△136	△56	79	—	△385	△286	98	—
新規事業投資	△51	△58	△7	—	△162	△174	△12	—
機能部署	△17	△76	△58	—	△69	△238	△168	—
グローバル事業	171	185	14	8.2%	227	322	94	41.7%
営業利益率	10.2%	7.0%	△3.2%	—	8.5%	6.7%	△1.7%	—

24年4月期3Q プラットフォームセグメント概況

- サービス価格の改定に伴うARPUの向上と他社と営業連携に付随するインセンティブ売上などにより、**ネクストエンジン事業は大幅な増収・増益を達成**
- **コンサルティング事業は新規契約に向けた営業活動を再開、採算管理が浸透し営業利益は期初計画を上回る**

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2023/04 3Q実績	2024/04 3Q実績	増減額	前年比	2023/04 1Q~3Q実績	2024/04 1Q~3Q実績	増減額	前年比
プラットフォームセグメント								
売上高	1,045	1,220	174	16.7%	2,639	2,860	221	8.4%
ネクストエンジン事業	618	849	231	37.3%	1,797	2,072	275	15.3%
コンサルティング事業	103	112	8	8.2%	372	316	△ 56	△15.1%
ロカルコ事業	323	259	△ 64	△19.9%	469	471	1	0.3%
営業利益	538	719	181	33.7%	1,194	1,478	283	23.8%
営業利益率	51.5%	59.0%	7.5%	—	45.2%	51.7%	6.4%	—

24年4月期3Q 連結概況 一売上高増減分析

<コマース>

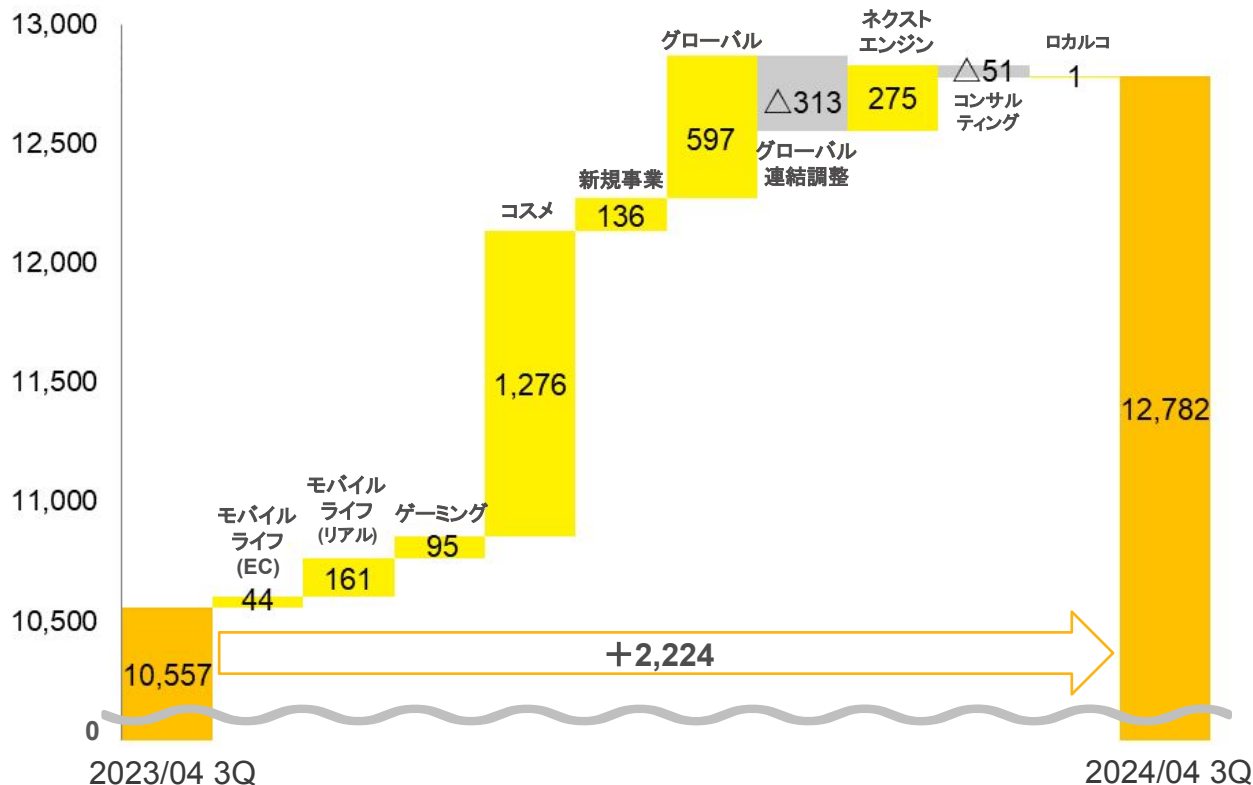
- モバイルライフ: 新型iPhone商戦で卸販売の回復が顕著に。ECも健闘。
- ゲーミングアクセサリ: 新商品投入などで売上回復。
- コスメティクス: ECモールでの販売が好調。これを背景に卸販売先の開拓も進む。今後採算性の改善に期待。
- グローバル: 米国での販売が拡大し、連結消去後も連結ベースでは増収となる。

<プラットフォーム>

- 価格改定、他社連携施策で大幅な増収を達成。

売上高(累計期間)

(百万円)



24年4月期3Q 連結概況 —営業利益増減分析

<コマース>

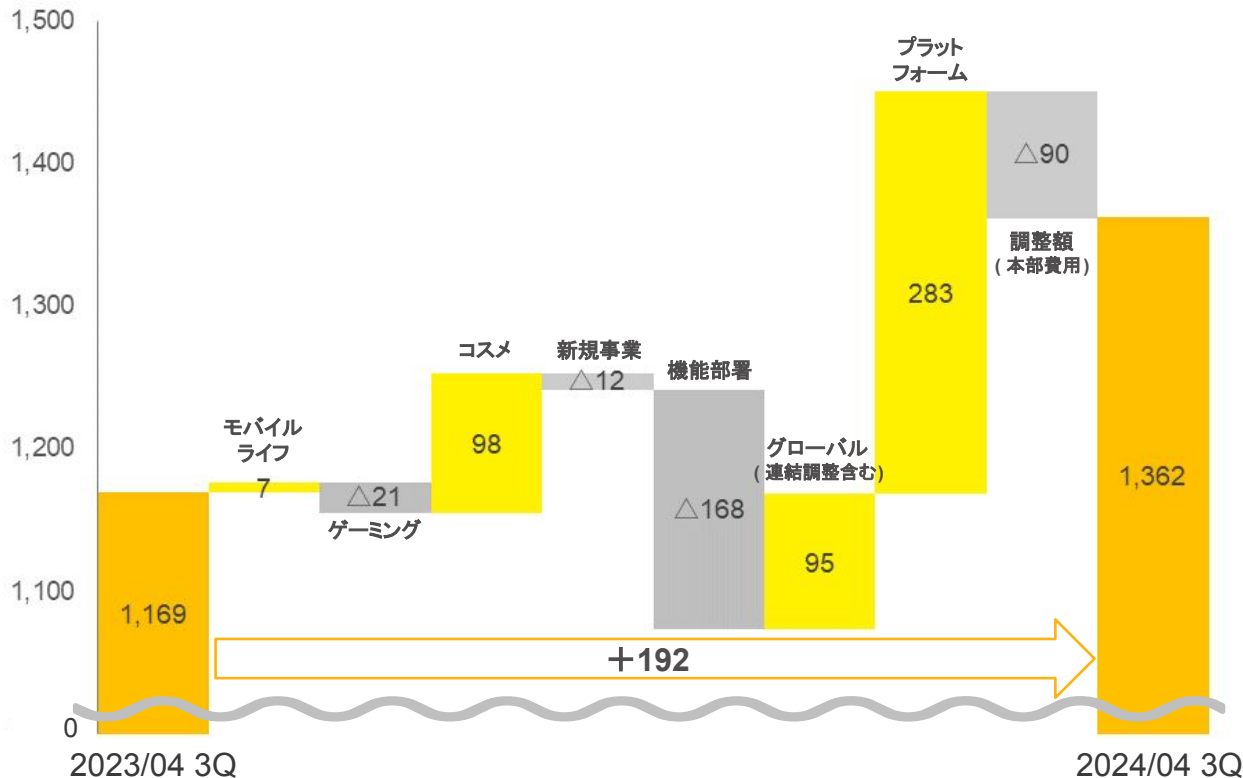
- モバイルライフ: 卸販売の増収に伴い微増益。
- コスメティクス: 大幅な増収効果によって採算改善が進む。販促効果を見極めた広告投資へのシフトを進め黒字転換を見込む。
- 配賦基準の見直しで機能部署の費用増。
- グローバル: 米国での好調な販売を背景に増益を達成。

<プラットフォーム>

- 各種施策が奏功し増収幅を超える大幅な増益。

営業利益(累計期間)

(百万円)



Ⅲ. 通期業績予想

24年4月期 通期業績予想修正

詳細につきましては2024年3月15日公表の「通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

(百万円)		2023/4	2024/4					
		①通期実績	②期初予想	前期増減額 (②-①)	③修正予想	予想増減額 (③-②)	前期増減額 (③-①)	修正率 (③÷②×100)
コマース	売上高	10,655	13,032	2,377	13,552	520	2,897	104.0%
	セグメント利益	696	1,665	969	1,036	△629	340	62.2%
プラットフォーム	売上高	3,383	3,780	397	3,740	△40	357	98.9%
	セグメント利益	1,509	1,577	68	1,903	326	394	120.7%
連結	売上高	14,038	16,813	2,775	17,292	479	3,254	102.8%
	セグメント利益	2,205	3,243	1,038	2,939	△304	734	90.6%
	調整額※1	△934	△1,157	△223	△1,071	86	△137	92.6%
	営業利益	1,271	2,086	815	1,868	△218	597	89.5%
	経常利益	1,399	2,069	670	1,942	△127	543	93.9%
	親会社株主に帰属する当期純利益	945	1,537	592	1,053	△484	108	68.5%

※1 調整額：管理部門に関わる費用を「調整額」として記載しております。

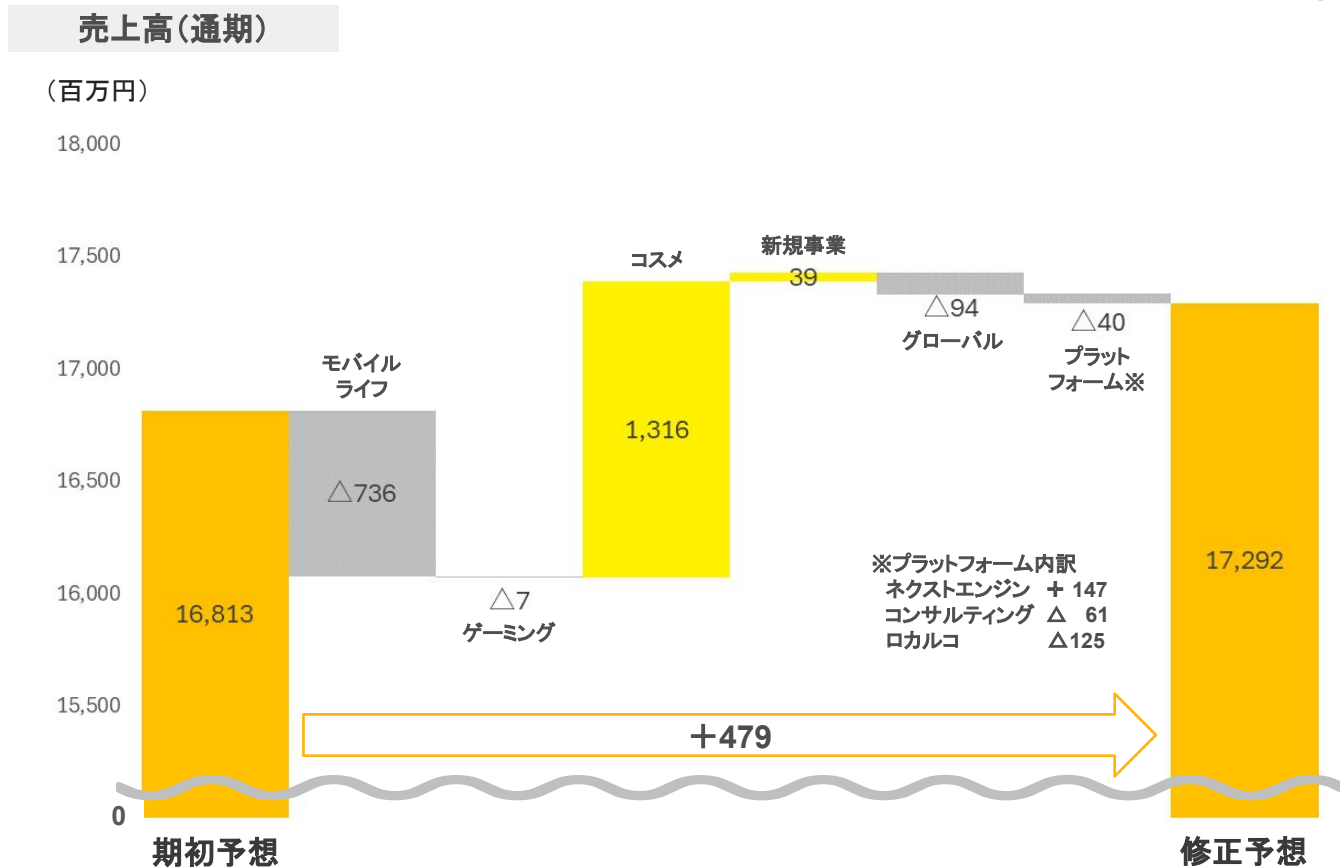
通期業績予想修正 一売上高増減分析

<コマース>

- モバイルライフ: 前年実績は上回るも個人消費の停滞により当初計画に届かず。
- コスメティクス: TV放映をきっかけに計画に対する達成率は242.3%と大躍進。事業ポートフォリオの大きな転換期に。

<プラットフォーム>

- ネクストエンジン事業が他事業の落ち込みをカバー。



通期業績予想修正 一利益増減分析

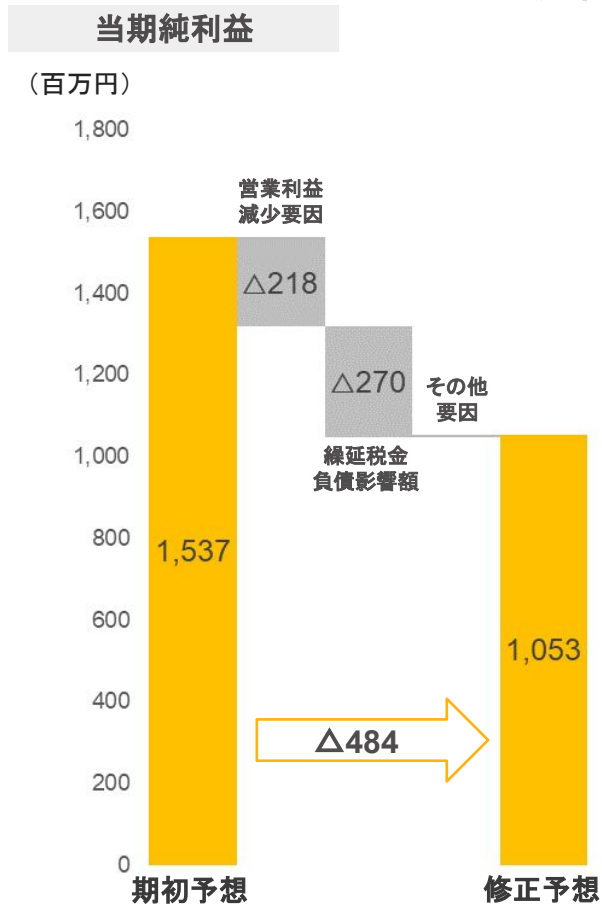
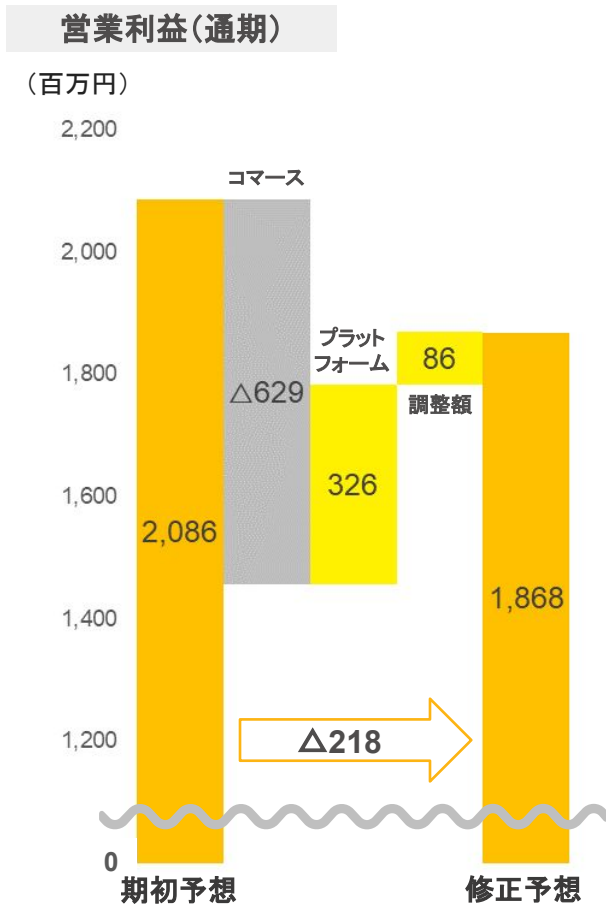
<営業利益>

- モバイルライフの計画未達、販売拡大の好機と捉え広告宣伝投資等を継続したコスメティクス事業の影響でコマースセグメントが計画に対してビハインド。プラットフォームセグメントの上振れあるも218百万円の計画未達見込み。

<当期純利益>

- 繰延税金負債※の影響額により484百万円の計画未達見込み。

※詳細は2023年9月14日公表の「繰延税金負債の計上に関するお知らせ」をご参照ください。



IV. ビジネスハイライト

プラットフォーム



NEXT ENGINE

ハイライト (会計期間)

プラットフォーム

P F	売上高(3Q) 1,220 百万円 (前年比 16.7%増)	営業利益率(3Q) 59.0% (前年比 7.5%増)
	総契約社数(3Q) 6,150 社 (前年比 499社増)	GMV(3Q)※1 2,921 億円 (前年比 1.8%増)
ネクストエンジン事業	ARPU(3Q)※2 46,534 円 (前年比 26.2%増)	月次解約率(3Q)※3 0.92% (前年比 0.03%減)

※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。

当第2四半期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。

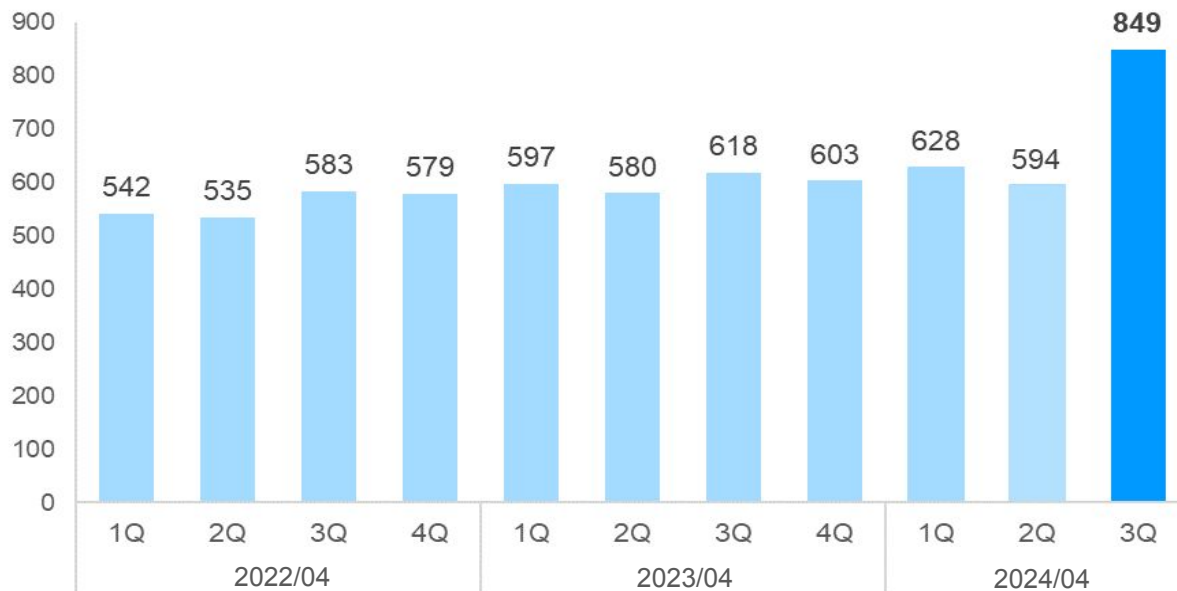
※3 月次解約率・・・四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の総契約社数を除算した数値を記載しております。

ネクストエンジン事業 —24年4月期3Q 売上高

- サービス価格の改定と、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及び営業連携に付随するキャンペーンの効果もあり、前年同期比37.3%増の二桁成長となる。

売上高(会計期間)

(百万円)

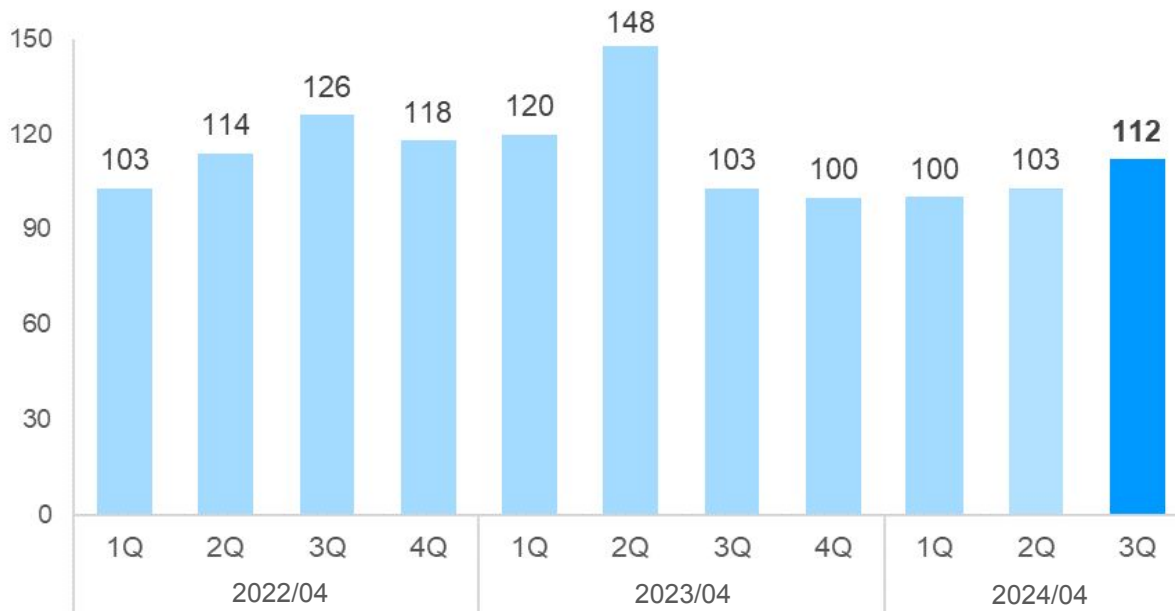


コンサルティング事業 —24年4月期3Q 売上高

- 経営課題に対処するため、今期は売上高の増加に主眼を置くのではなく、リソース確保と基盤整備を優先課題として取り組んでいたが、2024年1月より新規契約に向けた営業活動を再開。
- 採算性重視により、利益率は好調を維持しており、営業利益については期初の計画を上回って推移。

売上高(会計期間)

(百万円)

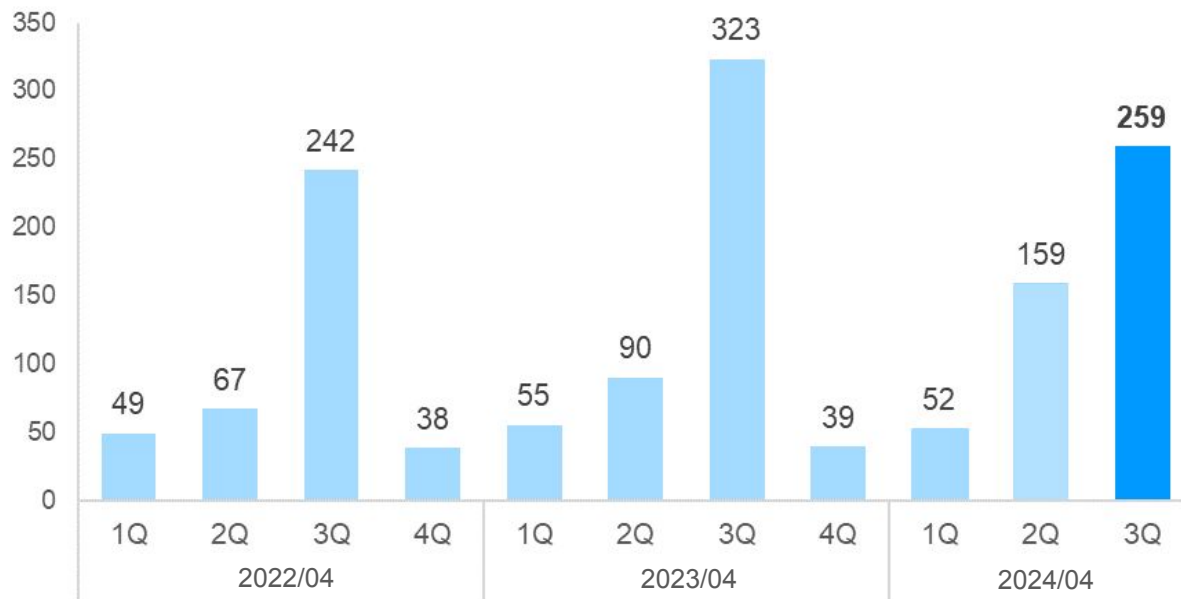


ロカルコ事業 —24年4月期3Q 売上高

- 納税期限である12月に取扱いが最も大きくなるが、10月の制度変更に伴う駆け込み需要の反動減と、人気返礼品事業者の撤退による寄付額減少等の要因により3Q売上高は前年より減少となる。
- 3Q累計期間における売上高は前年水準を維持。

売上高(会計期間)

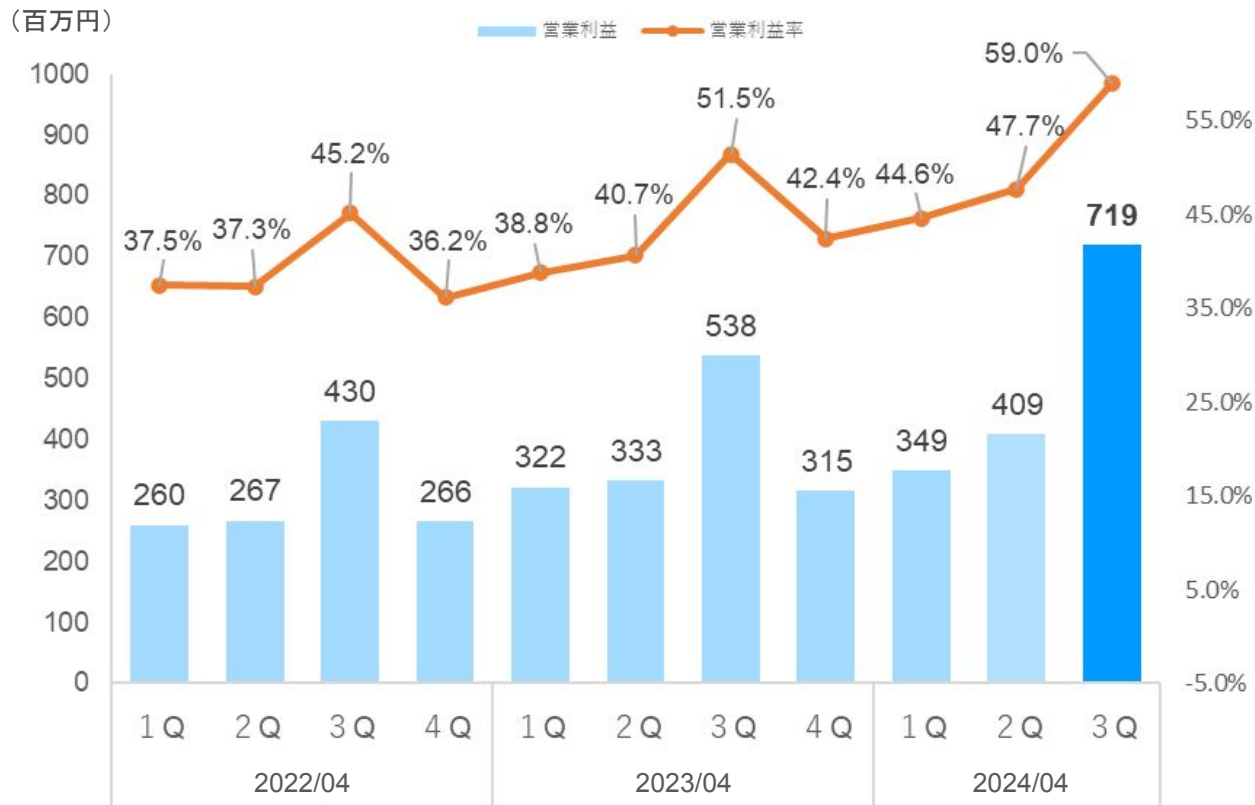
(百万円)



営業利益(会計期間)

24年4月期3Q 営業利益

- ネクストエンジン事業の大幅な増収を背景に限界利益率の高さも手伝って3Qの営業利益は大幅に伸長。
- 3Qにおけるロカルコ事業の売上反動減というネガティブ要素があったものの、ネクストエンジン事業が利益面もカバーすることで過去最高益を達成。

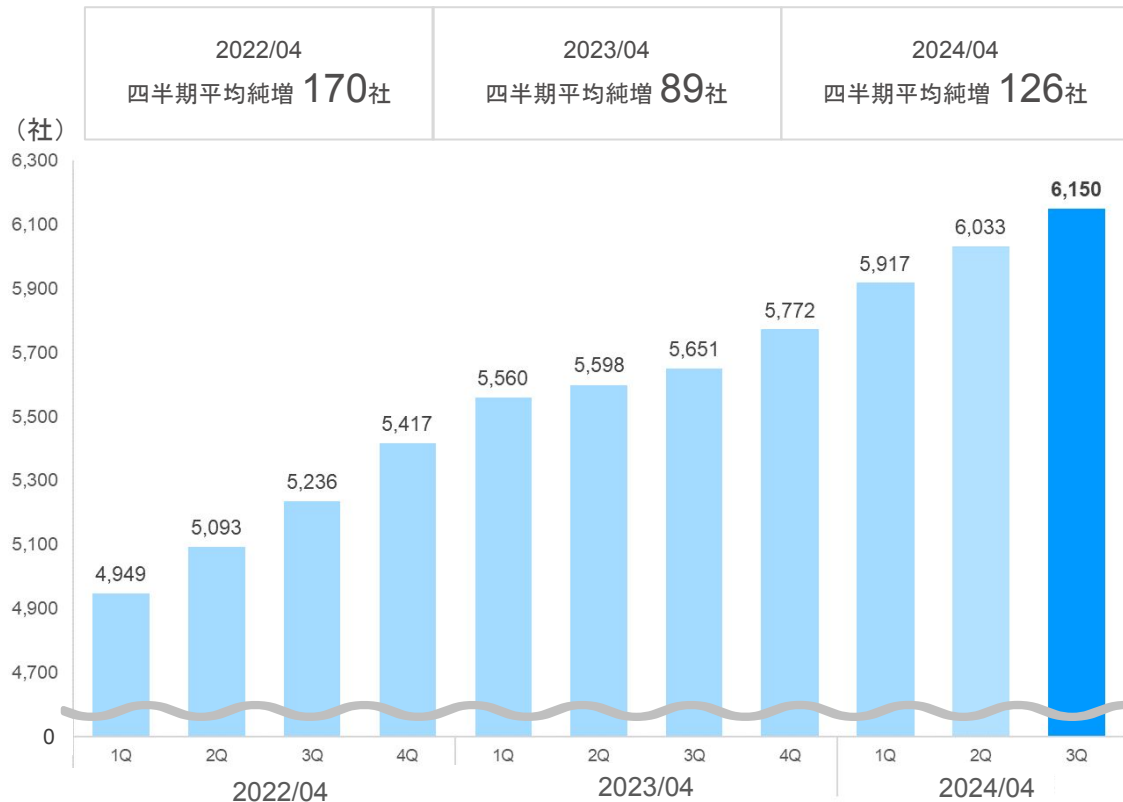


ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

- EC事業者における優先課題が業務効率化から売上極大化及び利益の確保へシフトし、各種の業務効率化サービスの導入意欲が一時的に減退していた状況も改善し、四半期平均で100社を超える純増数を維持。
- 3Qの契約純増数は**117社**で着地し今期累計契約純増数は**378社**となる。

総契約社数

プラットフォーム



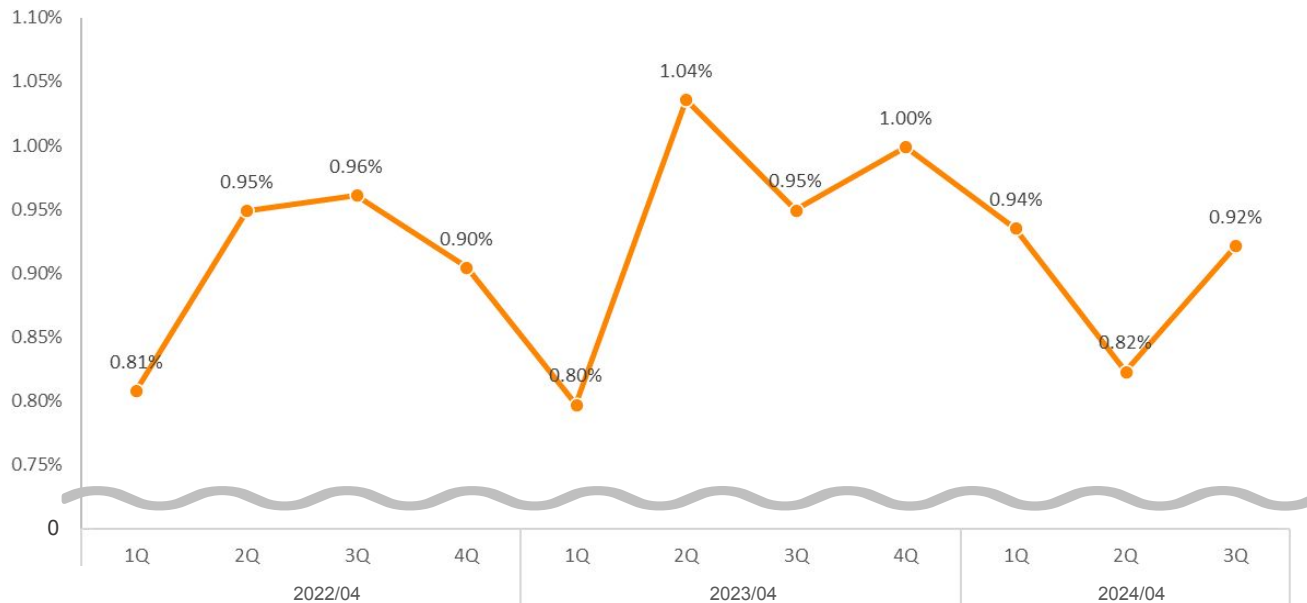
ネクストエンジン事業 —解約率推移

- ECから撤退する事業者は一定数認められるものの、年平均月次解約率は1.00%以下を維持し引き続き低位で推移。

解約率

プラットフォーム

2022/04 年平均月次解約率※	2023/04 年平均月次解約率※	2024/04 年平均月次解約率※
<u>0.91%</u>	<u>0.95%</u>	<u>0.89%</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。

ネクストエンジン事業 —ARPU推移

- サービス価格の改定と、年末商戦に付随する顧客EC事業者の受注処理件数増加、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及び営業連携に付随するキャンペーンの効果もあり売上が増加した結果、ARPUが向上となる。

ARPU

プラットフォーム



※ 年平均ARPU・・・各四半期期間において算出した ARPUを単純平均しております。

IV. ビジネスハイライト

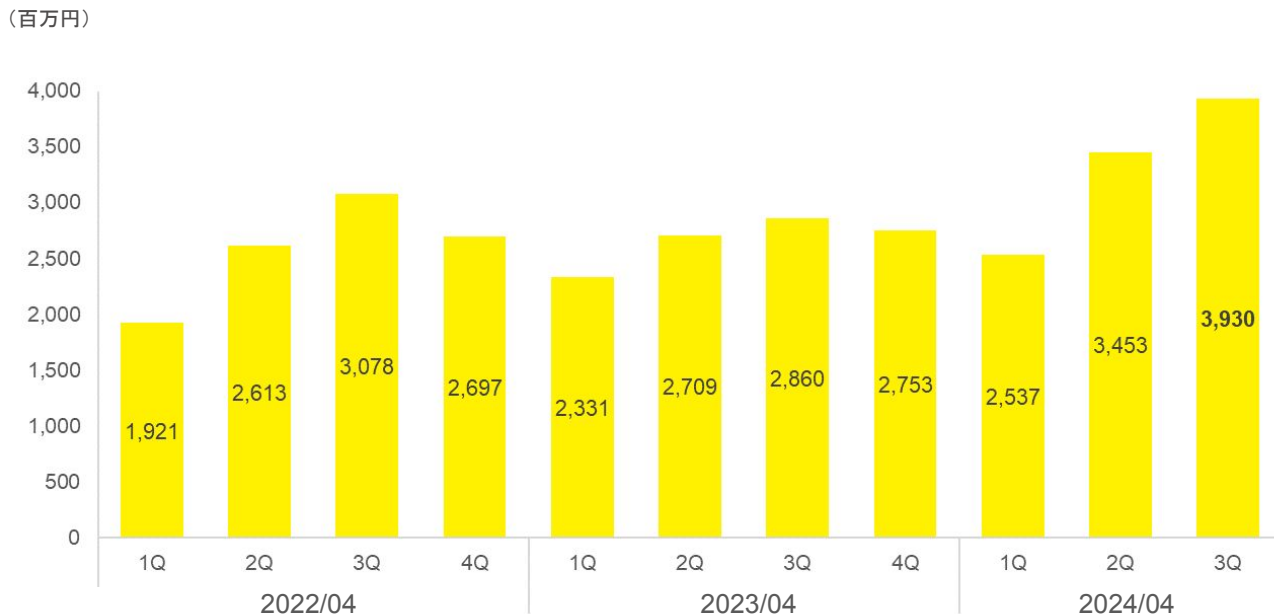
コマース



24年4月期3Q 一売上高四半期推移

- 新型iPhone商戦および積極的な新商品展開を背景にしたモバイルライフ事業の健闘並びにコスメティクス事業の大躍進により2Qに引き続き対前年比で売上は伸長。
- 事業ポートフォリオの形成も進み、会計期間で前年比37.4%、累計期間で同25.6%の売上成長。
- 4Qの新生活商戦に向けて各事業とも拡販に注力していく。

売上高(会計期間)



iFace 商品展開

- 圧倒的な認知度を誇るiFaceシリーズについて、継続的に新作をリリースすることで需要喚起を促すという期初計画のとおり、ReflectionシリーズのMagsafe対応の「Magnetic」、手帳型クリアケース、各種アクセサリをリリース。

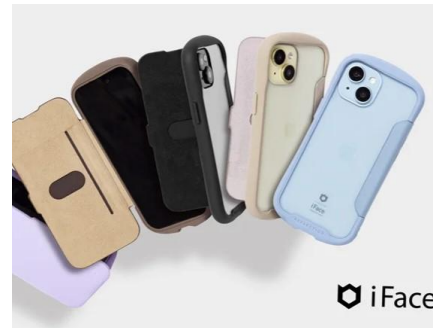
- iFaceのブランドコンセプトである“By Your Side”に基き、ユーザーのみなさまに寄り添い、スタイリッシュなモバイルライフを提供することを目指す。

人気商品

・Magsafe対応 強化ガラスケース



・手帳型クリアケース



アクセサリ

・MagSynq カードウォレット



・ブレスレットストラップ



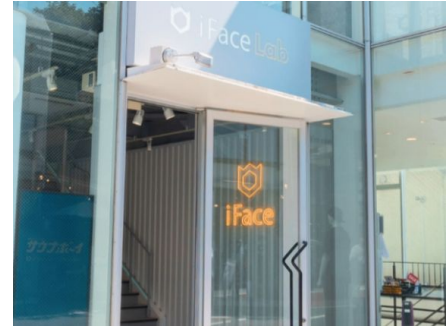
iFace Lab

- コンセプトストアとなる『iFace Lab(アイフェイスラボ)』を2023年8月4日(金)に東京・原宿キャットストリート沿いにオープン。様々なコンテンツとコラボを実施。
- 「ユーザーひとりひとりの自分らしさを追求する実験的なスペース」という意味を込めて命名。
- モバイルアクセサリーのトレンドを常に生み出し、ユニークな企画を実施するための実験的なスペースとして活用。

・ロゴ



・店舗外観



・1F / 販売、コラボスペース



・2F / カスタマイズフロア



ゲーミング アクセサリ事業

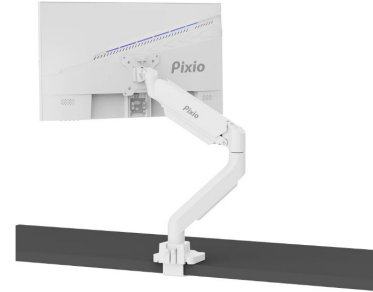
- 他社製品との差別化のため、ホワイトカラーの高性能新型モニターおよびオリジナルモニターアーム等の周辺アクセサリを展開するなど、商品ラインナップを拡充中。
- 新サービスとして、ふるさと納税返礼品およびサブスクリプションを1Qより開始。顧客のニーズにあったサービス展開によりブランド認知向上を目指す。

商品開発

・PX259 Advanced White



・PS2SW(ホワイト・シングルモニターアーム)



サービス

・ふるさと納税返礼品



・サブスクリプションサービス



コスメティクス事業

- TV番組での紹介により認知が各段と向上。前期4Qより売上が飛躍的に伸びはじめ、事業ポートフォリオの形成を実現。
- スキンケアカテゴリへの注力と、ドラッグストアを含む卸販売先の導入店舗数が2,000店舗以上となり、売上も9.9倍に増加。
- 各種ECモールランキングに上位入賞が定着。

展開商品

・ベースメイク商品



・スキンケア商品



商品開発

・デイリーアクアセラムマスク



・クリーンリセットシリーズ



コスメティクス事業

- 2023年年間で計51冠のベストコスメアワードを受賞。(ブランド累計118冠を達成)
- さらなる販売拡大を目指すため、商品ラインナップの拡充と販売に特化した広告宣伝投資を継続。店頭什器やサンプル品等の提供により、コストアップとなるが、化粧品販売事業者登録完了に伴い、輸入コスト等の原価低減施策を実行中。モバイルライフ事業に次ぐ収益の柱を目指す。

主力商品

・ベースメイク商品



・スキンケア商品



新作発表会

・ディスプレイ会場



・展示品



グローバル事業

- 2023年1月にHamee USで販売が好調なオタマトーンの海外販売事業を事業譲受。
- 販売地域の拡大、製品の安定供給によるトップラインの上昇を実現。
- 今後は製造・仕入供給ラインの再構築による原価率の低減並びに販売地域の拡大を狙う。

・オタマトーンユニコーン



・オタマトーンジャパン



・オタマトーンカラーズ



・オタマトーンメロディー

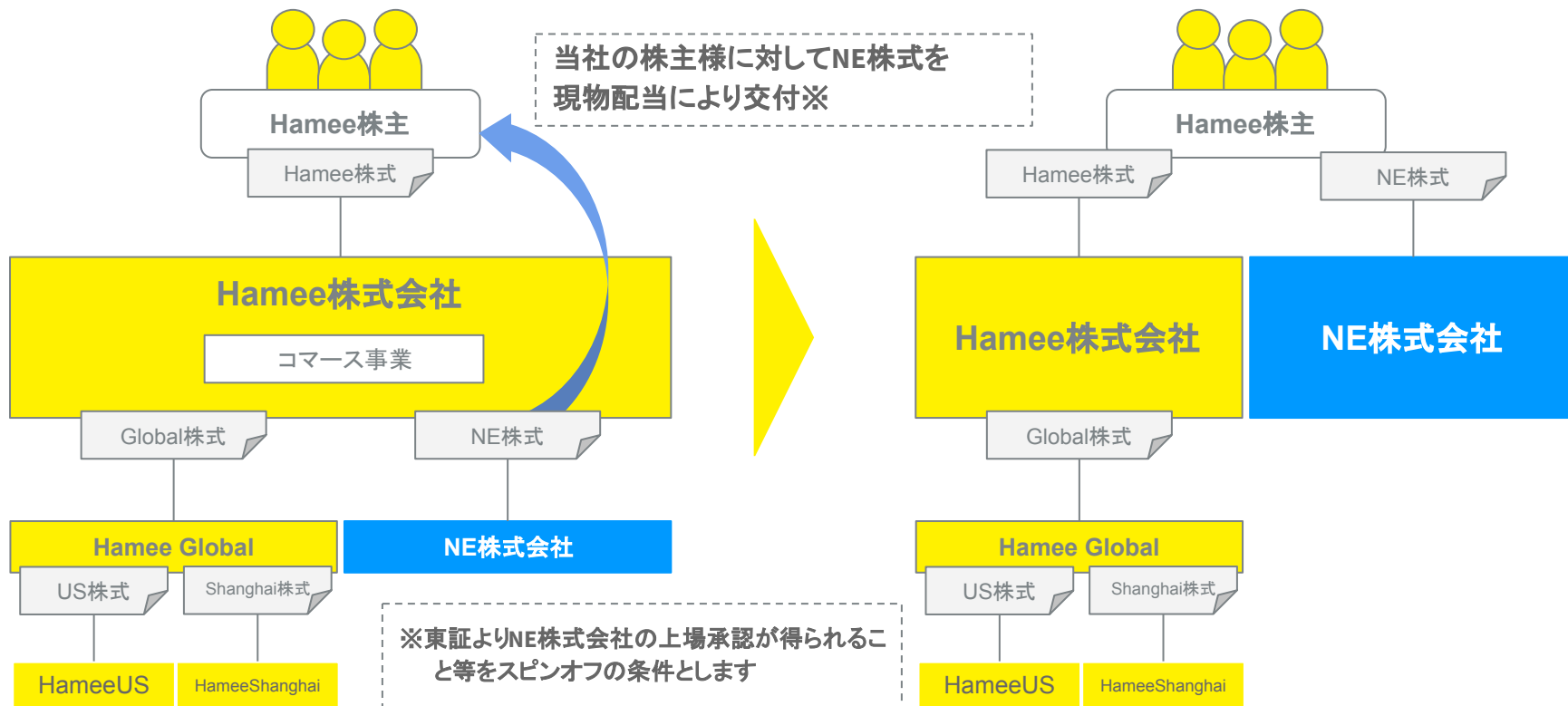


V. 組織再編

- NE株式会社の株式分配型スピンオフ
 - 2017年度税制改正により、株式分配を実施する法人の譲渡損益や分配を受ける株主への配当に対する非課税措置並びに株主の譲渡損益課税の繰り延べ措置が創設された株式分配型のスピンオフを利用することで、当社の株主に対して **NE株式を現物配当により交付**いたします。
- NE株式会社のスピンオフIPO(株式上場)
 - 株主の皆様のお買い得機会を確保する観点から、NE株式の株式会社東京証券取引所(以下「東証」といいます。)への上場を前提としております。そのため、スピンオフ実施前に東証に新規上場申請を行う予定であり、東証の上場承認を得られること等を本スピンオフの条件といたします。
 - 当社株式の東証における上場につきましては、スピンオフ後も維持されます。従いまして、当社の株主の皆様は、**スピンオフの結果、当社株式とNE株式という2銘柄の上場株式を保有することになります。**

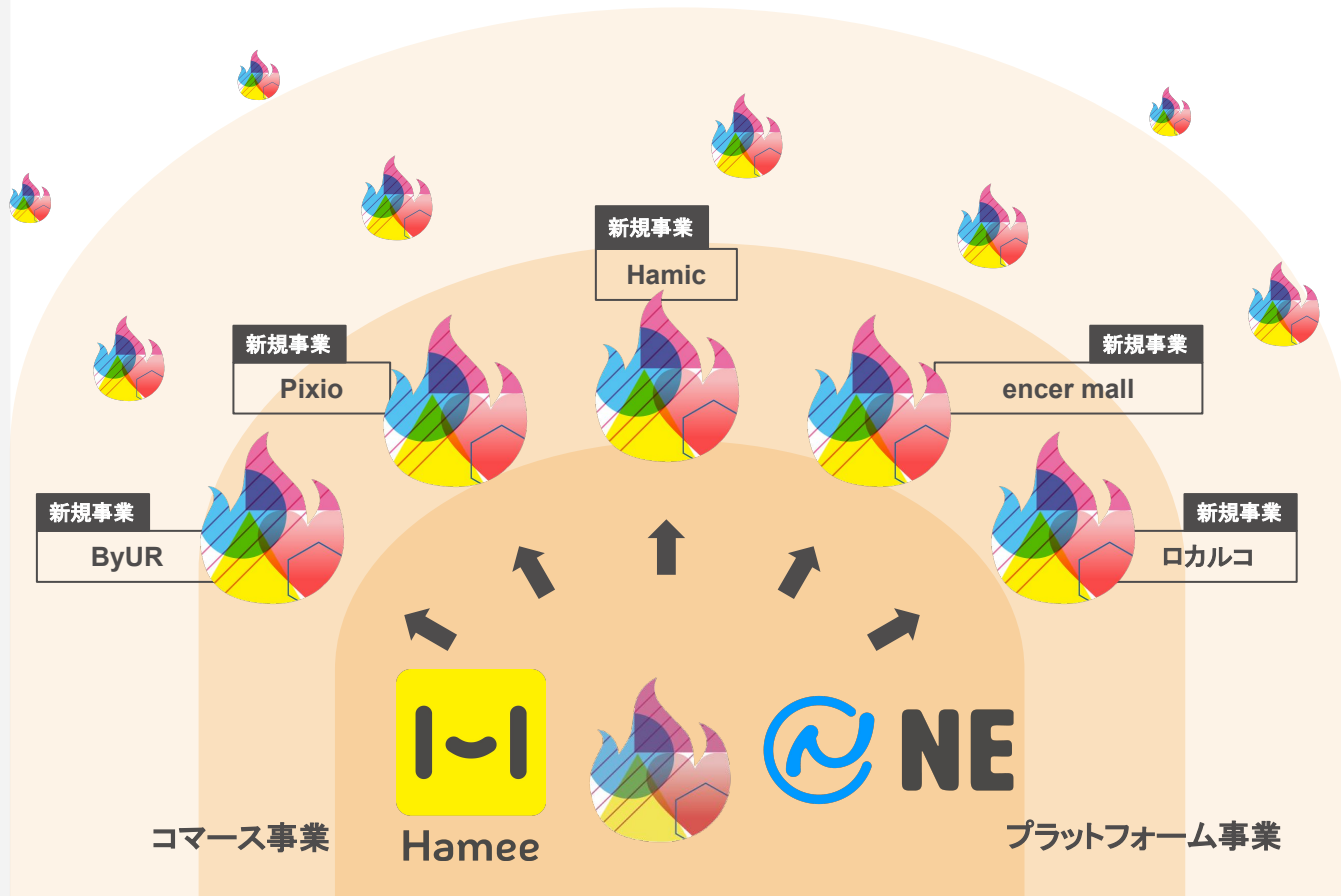
- 株主価値の最大化
 - 当社とNE株式会社それぞれ最適な経営環境のもとで課題解決に取り組み、事業の進化・成長を加速させ、中長期的な企業価値の一層の向上を目指します。
 - 成長戦略の自由度を担保したうえで業務提携やサービス展開の最善手を選択する機会を創出し、結果として2社の企業価値の総和が組織再編前の企業価値を超えることで、株主価値の最大化を実現します。
- ガバナンスの明確化
 - 当社とNE株式会社がそれぞれ上場企業として市場と対話することでガバナンスの明確化を図ります。
 - 2社の経営陣が直接的に資本市場からのガバナンスを意識することで経営の健全性を担保します。
- 意思決定の迅速化
 - 事業を跨る全体最適を意識する必要性がなくなることで、各事業に特化したマネジメント層がそれぞれの領域における意思決定を迅速に行います。

NE株式会社の株式分配型スピノフ(2025年中の上場申請目標)



クリエイティブ魂に火をつける。

当社グループの DNAであるこの言葉には、「自らのクリエイティブ魂に火をつけ、主要2事業の継続的進化・成長を実現すると同時に、周辺分野でイノベーティブな新規事業を創出し、顧客のクリエイティブ魂にも火をつけるようなビジネスと経営者を継続的に輩出する。」という想いが込められています。本事業再編はこれを体現するものです。

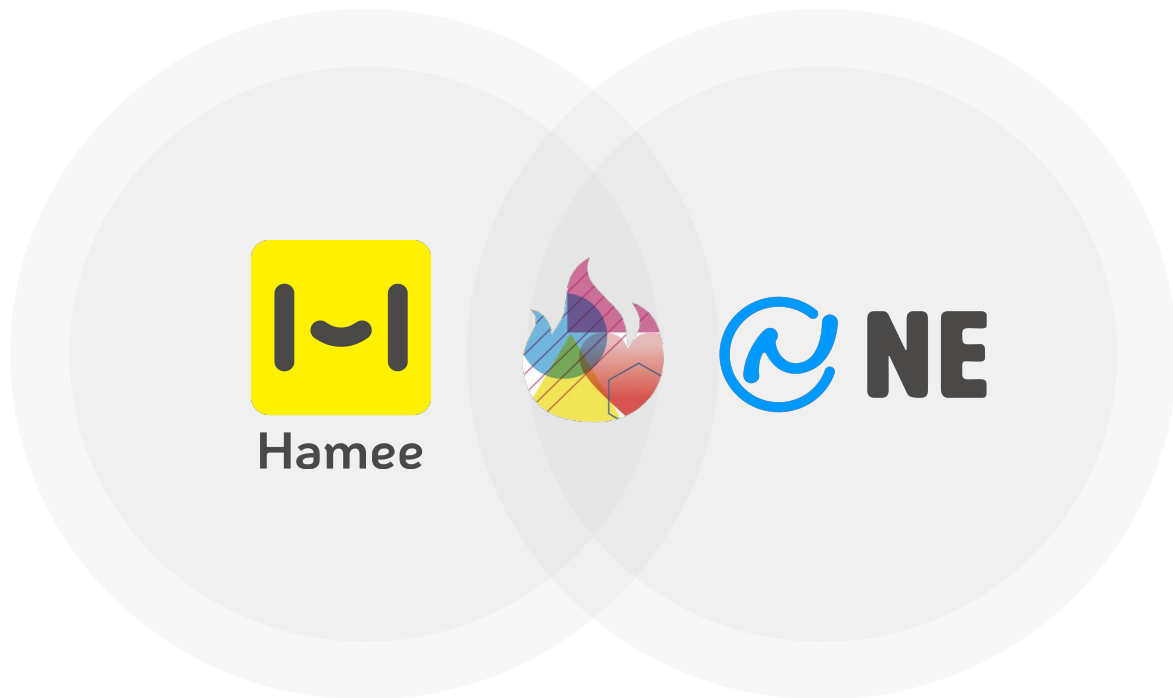


APPENDIX ご参考

会社概要

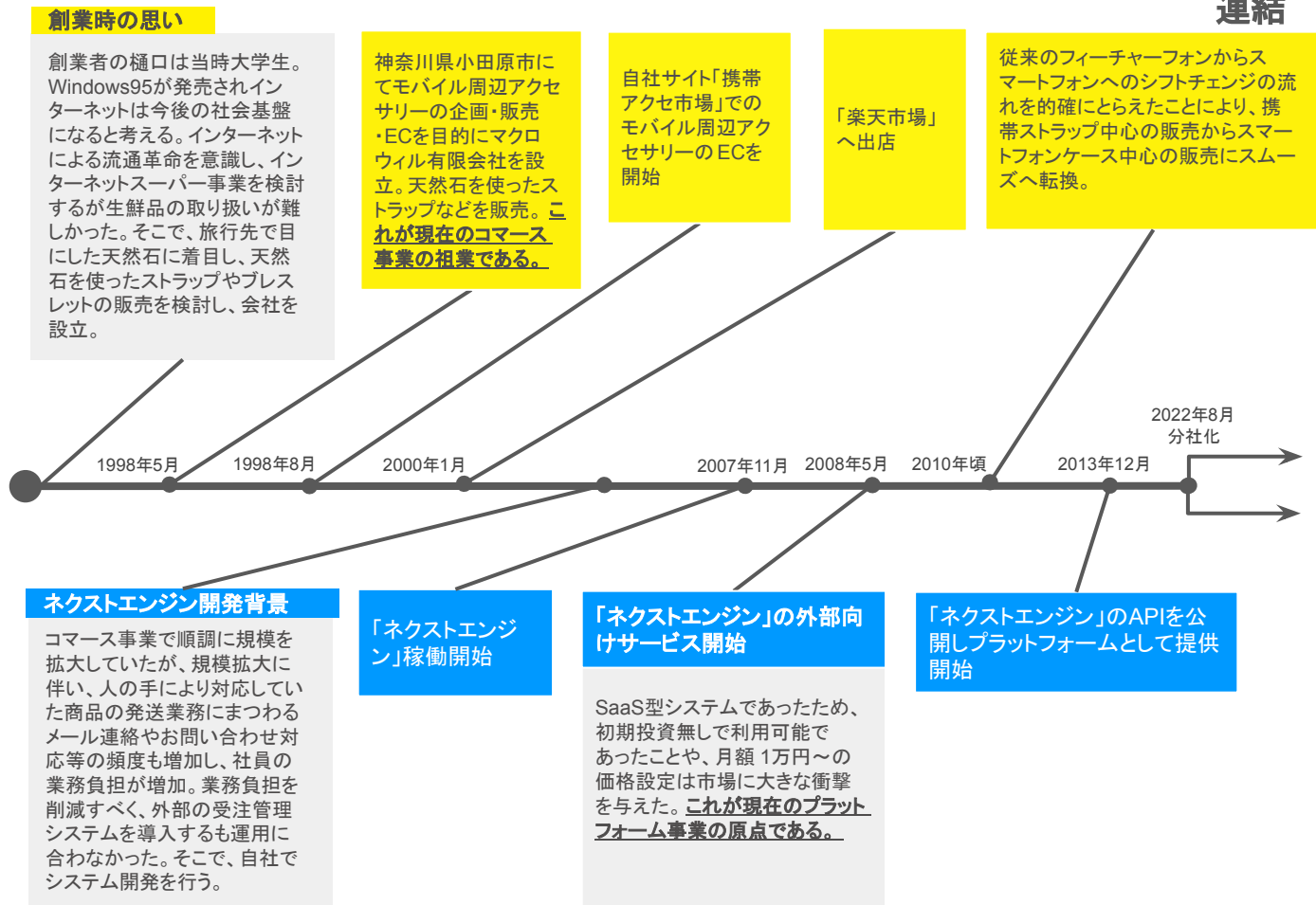
分社化

「クリエイティブ魂に火をつける」をMissionとして掲げ、超長期的にMissionを維持、実現していくため、プラットフォーム事業をNE株式会社として分社化し、両社にて成長していく。

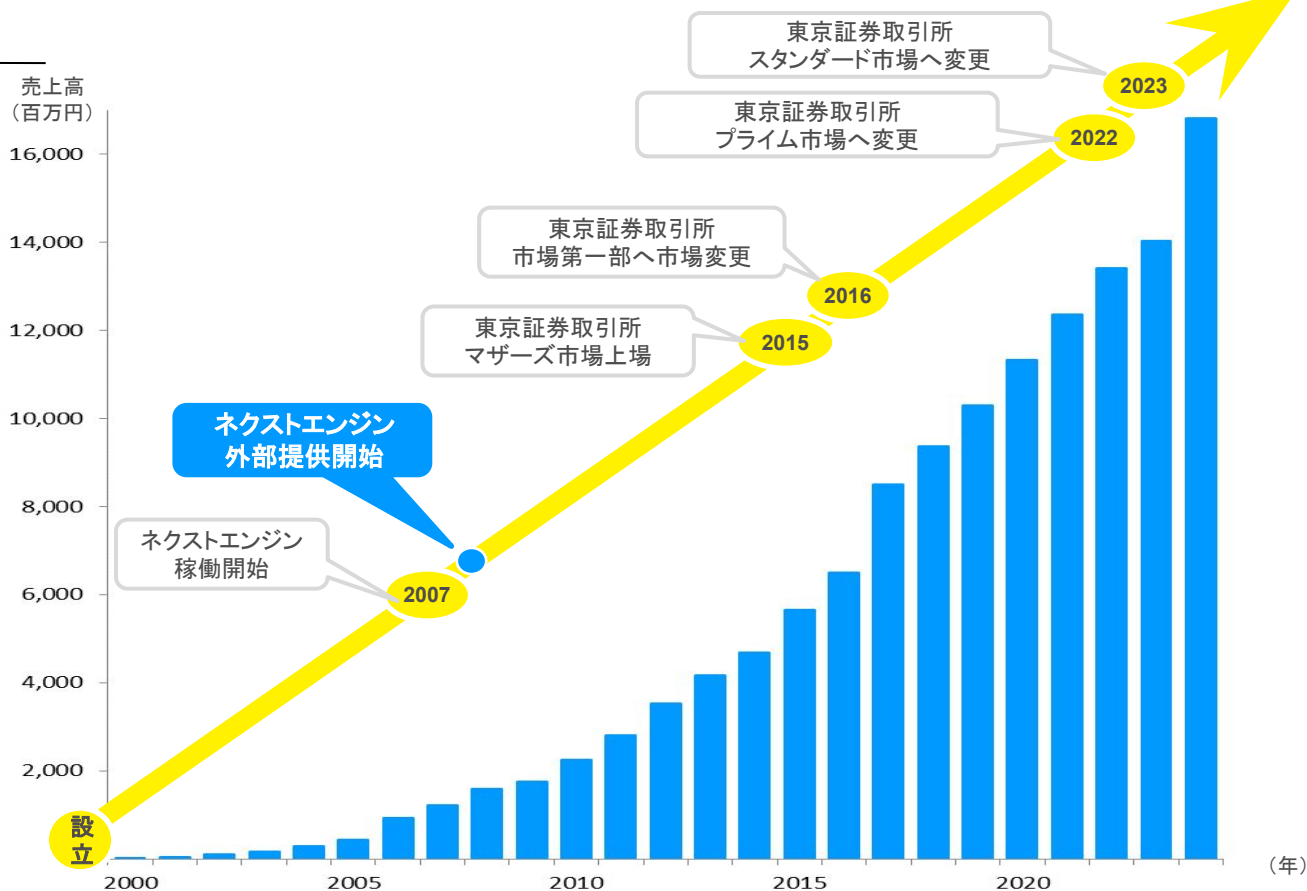


事業ヒストリー

連結



沿革(成長の軌跡)



ビジネス概要

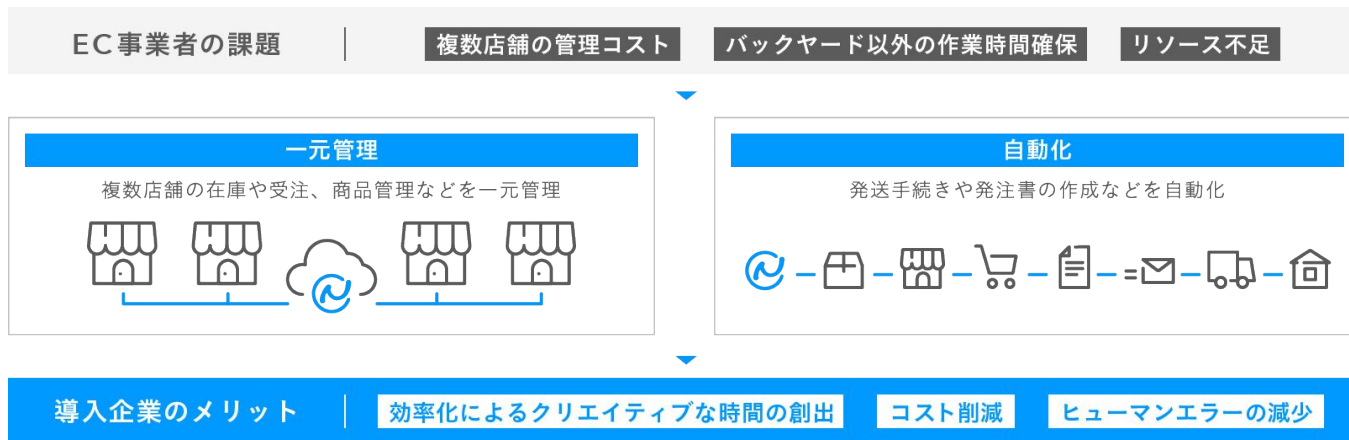
プラットフォーム



NEXT ENGINE

ネクストエンジン — 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。



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

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。



※一部掲載

ネクストエンジン —代表的な導入企業—



※一部掲載

プラットフォーム



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



NEXT ENGINE

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※

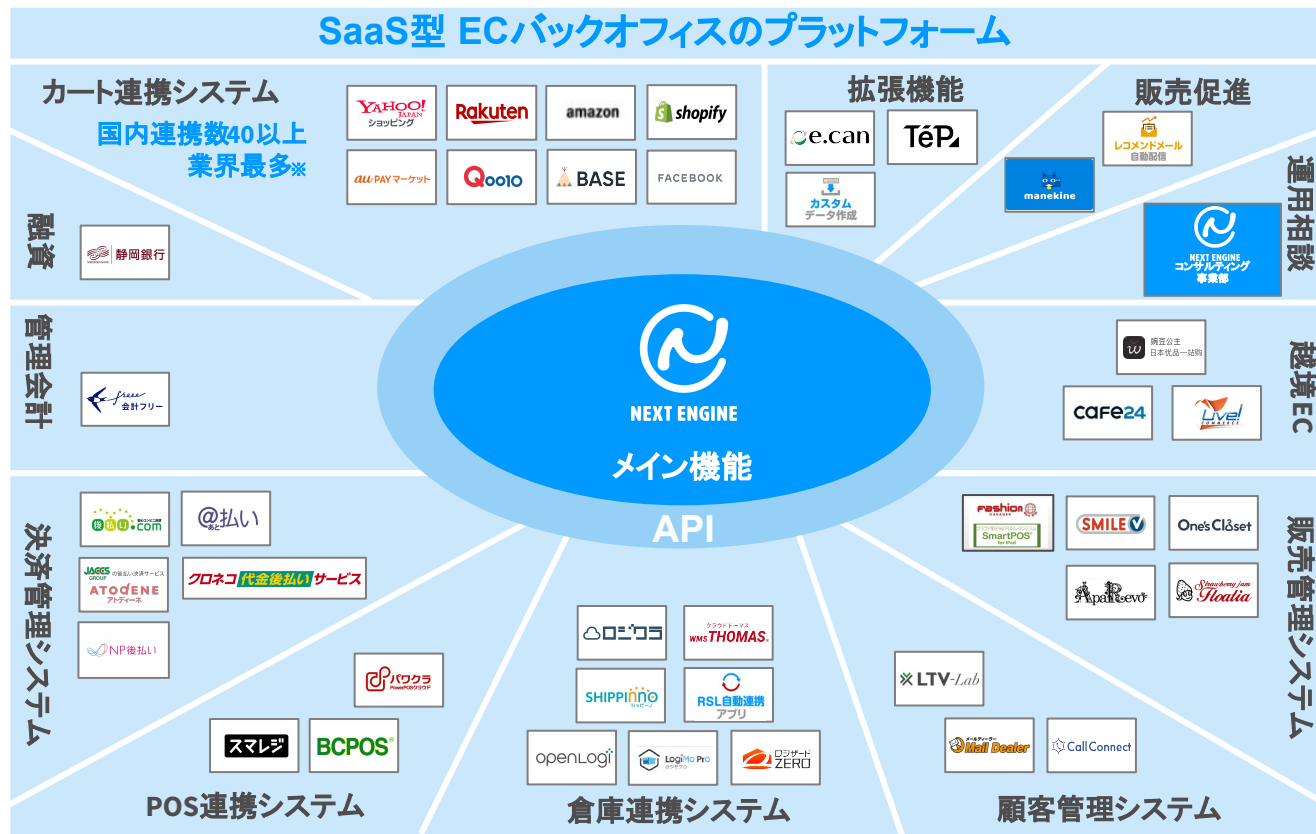
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼

※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)



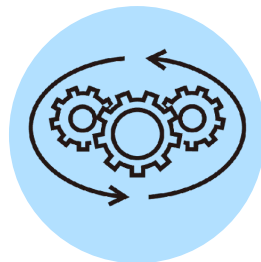
※当社調べ、2022年10月末時点

コンサルティング事業 一事業内容



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、レポートや客単価向上など、様々な角度からサポート。



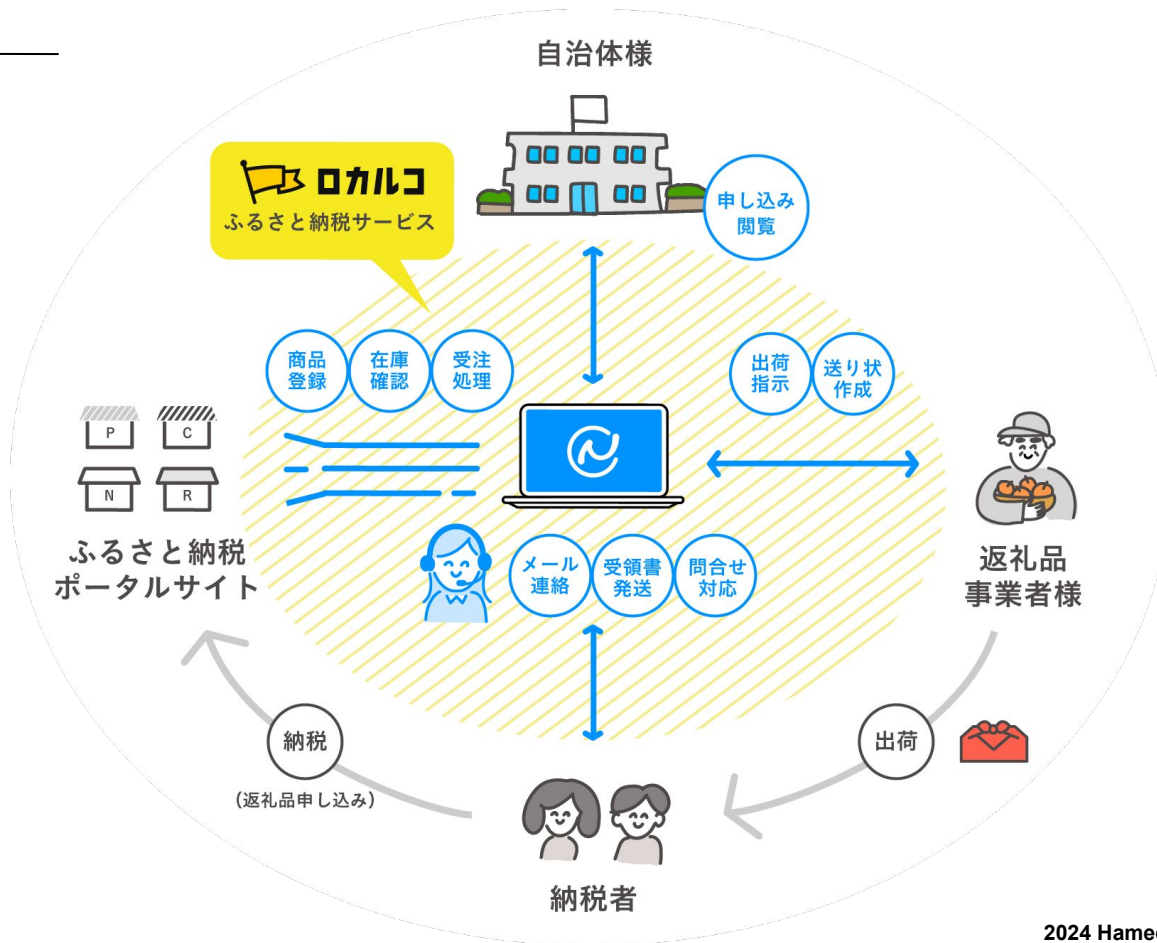
運営代行

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・ページ的设计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。

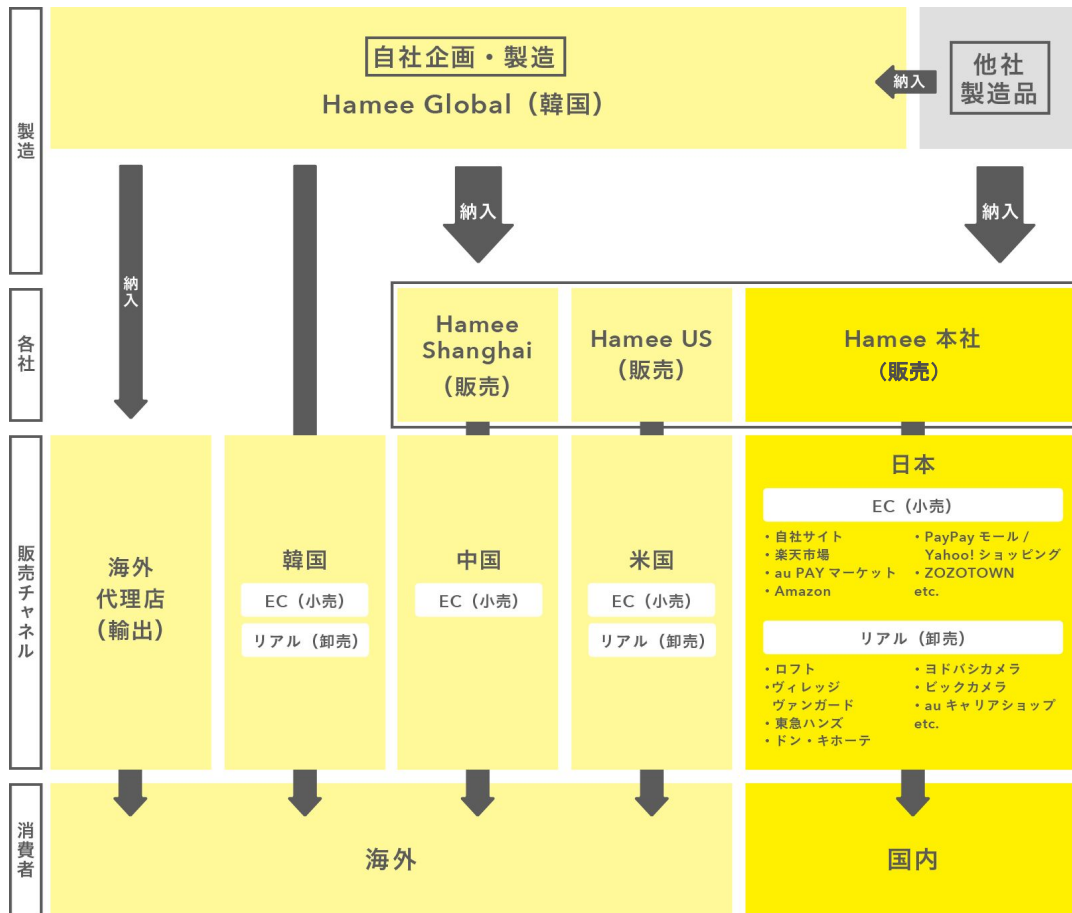


コマース



コマース事業 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)を完結できる体制を構築。



コマース

コマース
競争力の源泉

ECノウハウ最大化

- ・ネクストエンジンを徹底活用した効率的なオペレーション
- ・店舗運営
- ・CS対応
- ・倉庫連携等

多様な販売チャネル

- ・商品販売の最大化
- ・自社企画商品による利益率の向上
- ・コロナ禍においても成長継続

サプライチェーン
マネジメント

- ・消費者の声をスピーディーに商品企画へ
- ・商品カテゴリー拡張
- ・自社生産による生産益の取込

iFaceブランドを
活用した成長

- ・First Class
- ・Reflection
- ・新シリーズ
- ・周辺アクセサリー
- ・色、キャラクター展開



iFaceの成長過程で得た
ブランドマネジメントを活用し
新ブランド立ち上げ

- ・salisty、Andmesh



過去20年にわたり、国内コマース事業は増収トレンドを維持。



特徴的な デザイン

耐衝撃性といった機能性のもとより、「くびれ」による独特な曲線美や豊富なカラーバリエーションなど個性を表現することも考慮したデザイン。

モバイルアクセサリー 専門ブランドとしての 高い認知

製品の丈夫さや使用性から信頼度も高く、ブランド認知度は20代前半の男女では64%の高さを誇る。

※当社調べ
調査期間:2021年12月
調査人数1,291人
調査手法:インターネット調査
対象:20~24歳の男女(スマートフォン利用者)

若年層顧客からの 強い支持

若年層※のスマートフォン使用者のなかで、iFace使用者(経験含む)が40%以上であり、高いロイヤルティを得ており、多様な販売先の確保も可能にしている。

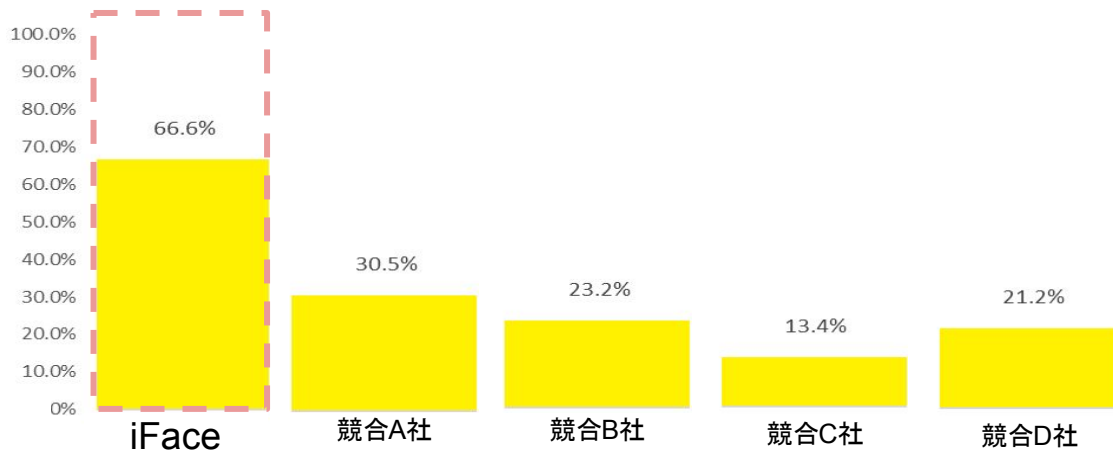
※20~24歳の女性を中心とした層として記載しています(2021年12月当社調べ)

iFace —認知度

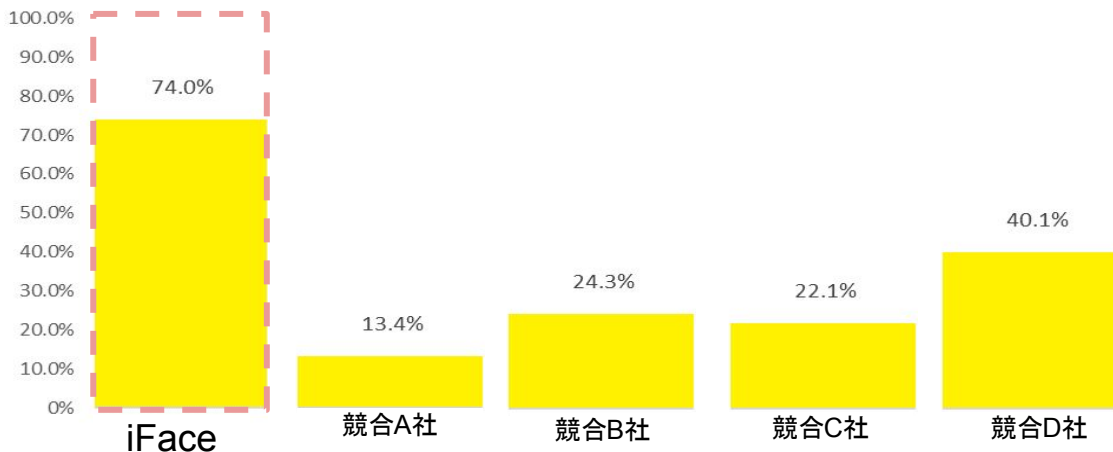
・他社ブランドに比べて、
10代後半、20代前半の
女性にて圧倒的な認知度

※当社調べ
調査期間:2021年12月
調査人数:10代女性 599人/20代前半
女性 638人
調査手法:インターネット調査
対象:15~24歳の女性(スマートフォン
利用者)

ブランド認知度(10代後半 女性)



ブランド認知度(20代前半 女性)



iFace —シリーズ展開

iFaceユーザーの声を次々と商品化。

・Look in Clear

WEBアンケート調査にて、「iFaceで使ってみたいアイテム」として、一番強い要望であった”フルクリアケース”を商品化。

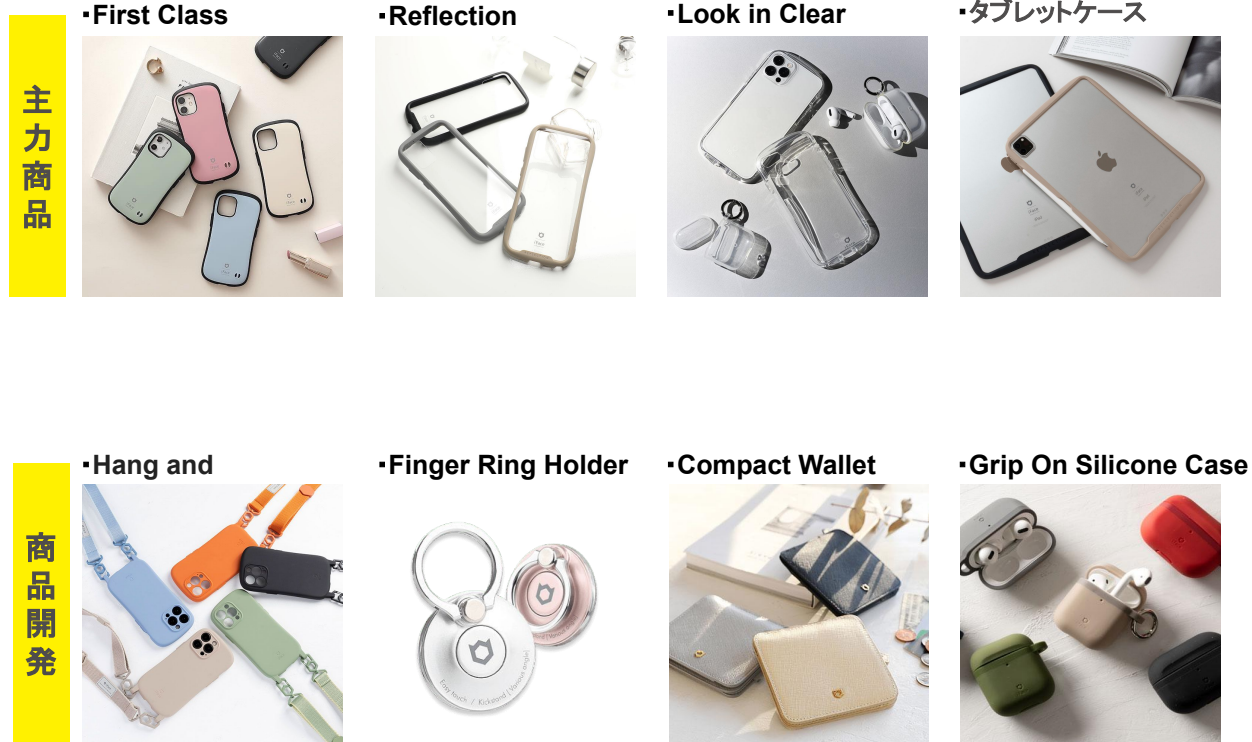
・タブレットケース

中期経営戦略の1つである商品戦略に基づくスマホケースに留まらない商品展開。

・Hang and

トレンドを押さえたショルダーストラップ付属の新商品を2月に発売開始。

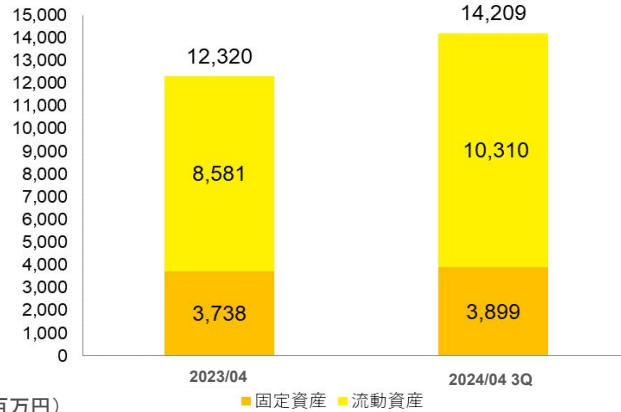
高いデザイン性+シリーズ拡張+周辺アクセサリ展開



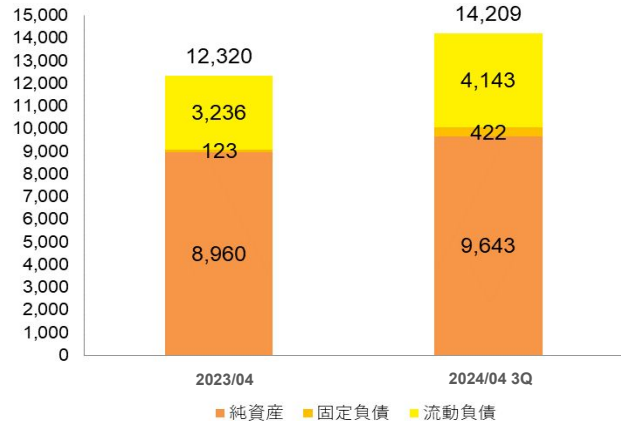
参考情報

24年4月期 3Q 連結貸借対照表

(百万円)



(百万円)



単位:百万円

流動資産	10,310	1,728
■現金及び預金	3,429	△ 105
■受取手形及び売掛金	2,108	311
■商品	2,618	974
■その他	2,125	528

固定資産	3,899	160
■有形固定資産	1,509	1
■無形固定資産	776	△ 49
■投資その他	1,613	208

流動負債	4,143	907
■短期借入金	1,500	200
■その他	211	13

固定負債	422	298
■その他	72	△ 39

純資産	9,643	683
■利益剰余金	8,194	360

ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2023/4					2024/4		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
契約社数(社)	5,560	5,598	5,651	5,772	5,772	5,917	6,033	6,150
導入店舗数(店)	43,049	44,221	45,116	45,937	45,937	46,865	47,728	49,311
GMV(億円)	2,967	2,777	3,300	3,017	12,061	2,797	2,623	2,921
ARPU(円)	35,833	34,434	36,864	34,977	35,527	35,392	32,863	46,534
月次解約率	0.80%	1.04%	0.95%	1.00%	0.95%	0.94%	0.82%	0.92%
受注処理件数(万件)	3,924	3,587	4,117	3,731	15,359	3,702	3,314	3,638
LTV(Lifetime Value)(円)	4,493,902	3,323,480	3,881,696	3,500,899	3,799,994	3,784,611	3,991,849	5,050,357

※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)

				2023/4				2024/4		
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高			モバイルライフ事業	1,557	2,025	1,736	1,838	1,613	2,161	1,751
			ゲーミングアクセサリ事業	188	159	230	190	180	151	342
			コスメティクス事業	23	47	72	151	317	468	634
			新規事業投資	18	18	25	38	29	71	98
			国内コマース合計	1,798	2,257	2,064	2,218	2,139	2,852	2,826
			グローバル事業	543	458	796	534	397	601	1,103
			コマースセグメント合計	2,331	2,709	2,860	2,753	2,537	3,453	3,930
			ネクストエンジン事業	597	580	618	603	628	594	849
			コンサルティング事業	120	148	103	100	100	103	112
			ロカルコ事業	55	90	323	39	52	159	259
			プラットフォームセグメント合計	774	819	1,045	743	781	858	1,220
			売上高合計	3,106	3,527	3,908	3,496	3,316	4,314	5,151

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)

				2023/4				2024/4		
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
セグメント 利益			モバイルライフ事業	313	410	324	174	324	454	276
			ゲーミングアクセサリ事業	2	7	0	△7	△4	△11	3
			コスメティクス事業	△110	△138	△136	△104	△68	△161	△56
			新規事業投資	△54	△57	△51	△96	△62	△53	△58
			機能部署	△26	△26	△17	△35	△83	△78	△76
			国内コマース合計	134	202	120	△69	106	148	89
			グローバル事業(未実現利益等含む)	35	15	171	97	△19	157	185
			コマースセグメント合計	159	217	291	27	87	306	274
			プラットフォームセグメント合計	322	333	538	315	349	409	719
			セグメント利益合計	482	550	829	342	436	715	994
調整額				△234	△224	△234	△241	△261	△255	△265
営業利益				248	326	595	101	174	459	728

株主還元 —1株当たり配当

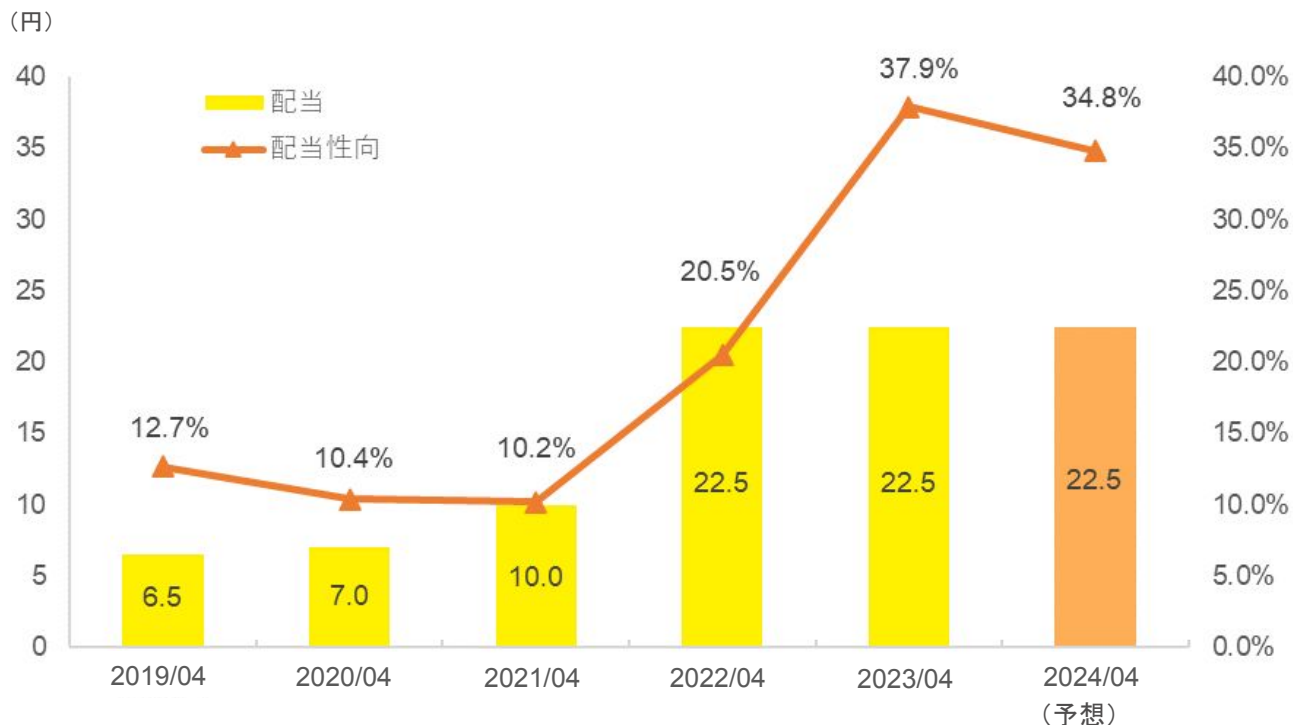
① 業績連動

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



連結



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>