

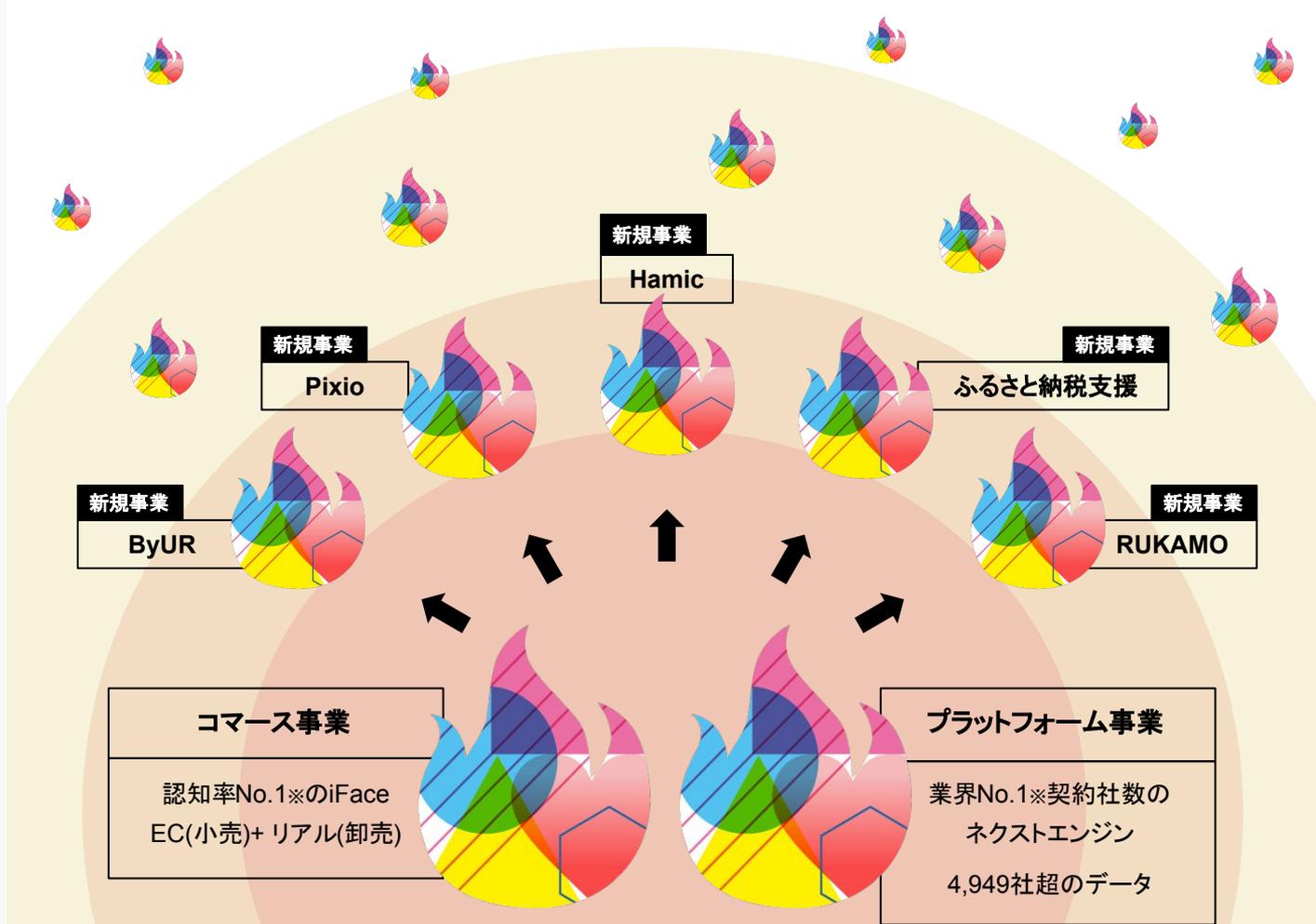


# Hamee株式会社

2022年4月期1Q決算  
決算説明資料

# Hamee

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・成長と、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火をつける。



※当社調べ

## プラットフォーム事業

## &lt;ネクストエンジン&gt;

- ・新規顧客獲得が順調に推移し、総契約社数は前四半期比+210社。
- ・月次解約率は更に改善し0.81%へ。
- ・ARPUは前四半期から2%増。
- ・「レコメンドメール自動配信アプリ」の有料化スタート。
- ・アップセル施策の推進に向けて、「Criteo」との共同開発をスタート。

## &lt;Hameeコンサルティング&gt;

- ・大手企業案件の獲得が加速、順調に売上が拡大。
- ・コンサルティング事業の更なる成長のため、コンサルタントの採用に注力。

## コマース事業

## &lt;国内市場&gt;

- ・iFace好調。iPhone SE2発売があった昨年と同程度の売上を記録。2Qでは新型iPhone商戦に向けて、手帳型等、新シリーズ導入準備を進める。
- ・周辺アクセサリや他社仕入商品(玩具等)の売上が減少。

## &lt;海外市場&gt;

- ・米国市場:玩具中心にコロナ需要を捉え、89%の大幅増収。iFace拡販に向けて商品ラインアップを見直し。

## 新規事業

## &lt;ふるさと納税支援サービス&gt;

- ・各種ECマーケティング施策や新規返礼品の開拓を行い、年末商戦に向けて既存自治体の寄付額最大化に向けて取り組む。

## &lt;Hamic POCKET&gt;

- ・2022年4月期中のプロダクトマーケットフィットに向けて、引き続き機能・性能改善実施。

- I . 決算概要
- II . ビジネス概要
- III . 通期業績予想

# I. 決算概要

## 22年4月期1Q 連結概況

## 収益認識基準適用の影響

・コマース事業を中心に影響はあるものの、金額は限定的。

(百万円)	2021/4	2022/4			
	1Q実績	1Q実績	増減額	前年比	会計方針変更による影響額※
売上高	2,684	2,617	△66	△2.5%	+5
売上総利益	1,630	1,664	33	2.1%	+1
営業利益	415	327	△88	△21.2%	+1
親会社株主に帰属する 当期純利益	260	254	△6	△2.4%	+2

※ 当期より収益認識に関する会計基準を適用しており、影響額について記載しております。

## 22年4月期1Q 連結概況

## コマース事業

- ・周辺アクセサリ、他社仕入商材、玩具等で減収・減益。
- ・iFaceは引き続き堅調。

## プラットフォーム事業

- ・ネクストエンジン:新規顧客獲得、顧客単価ともに堅調。コスト面では当期計画通り人員強化とクラウドインフラ化への投資を実行。
- ・Hameeコンサルティング:大口顧客との契約獲得により大幅増益。

(百万円)		2021/4	2022/4			
		1Q実績	1Q実績	増減額	前年比	会計方針変更による影響額※1
コマース事業	売上高	2,084	1,899	△184	△8.9%	+5
	セグメント利益	506	358	△147	△29.2%	+1
	利益率	24.3%	18.9%	△5.4%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	549	656	107	19.5%	—
	セグメント利益	230	272	42	18.3%	—
	利益率	42.0%	41.5%	△0.4%	—	—
その他※2	売上高	50	60	10	20.6%	+0
	セグメント利益	△81	△83	△1	—	+0
	利益率	—	—	—	—	—
連結	売上高	2,684	2,617	△67	△2.5%	+5
	セグメント利益	655	548	△107	△16.4%	+1
	調整額※3	△239	△220	19	—	—
	営業利益	415	327	△88	△21.2%	+1
	利益率	15.5%	12.5%	△3.0%	—	—

※1 当期より収益認識に関する会計基準を適用しており、影響額について記載しております。

※2 その他:コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※3 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。

※4 期初の組織変更により、以前は「調整額」に含まれていた人件費(21百万円)が各セグメント負担(多くはコマース)となった影響によりセグメント利益が減少しております。

## Ⅱ. ビジネス概要

# プラットフォーム事業



**NEXT ENGINE**

## プラットフォーム事業

## ハイライト

売上高(1Q)

656百万円

(前年比 19.5%増)

営業利益率(1Q)

41.5%

(前年比 0.4%減)

契約社数(1Q)

4,949社

(前年比 770社増)

GMV(1Q)※1

2,631億円

(前年比 10.9%増)

ARPU(1Q)※2

36,525円

(前年比 5.1%減)

月次解約率(1Q)※3

0.81%

(前年比 0.01%改善)

※1 GMV・・・Gross Merchandise Valueの略でネクストエンジンを通じて行われる取引の受注処理金額として記載しております。

※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契約社数を除算した数値を記載しております。

## プラットフォーム事業

### 22年4月期 1Q実績

#### ネクストエンジン:

・新規顧客獲得、ARPUともに堅調により増収。コスト面では当期計画通り人員強化とクラウドインフラ化への投資を実行。

#### Hameeコンサルティング:

・大型案件や継続的な新規案件の獲得もあり、売上が大きく拡大。  
・コンサルタントの増員や売上の急増に伴い一部外注したことによりコスト増があったため、増益幅は抑えられる形に。

(百万円)	プラットフォーム事業	2021/4	2022/4			
		1Q実績	1Q実績	増減額	前年比	会計方針の変更による影響額※1
	売上高	549	656	107	19.5%	—
	ネクストエンジン	485	553	67	14.0%	—
	Hameeコンサルティング	64	103	39	61.5%	—
	営業利益	230	272	42	18.3%	—
	ネクストエンジン	238	275	36	15.1%	—
	Hameeコンサルティング	△8	△2	6	—	—
	営業利益率	42.0%	41.5%	△0.4%	—	—
	ネクストエンジン	49.1%	49.7%	0.5%	—	—
	Hameeコンサルティング	—	—	—	—	—

※ 当期より収益認識に関する会計基準を適用しており、影響額について記載しております。

## プラットフォーム事業

ネクストエンジン  
—22年4月期1Q 売上高

・新規顧客獲得、ARPUともに  
堅調により増収。過去最高四半  
期売上を更新。

・「 Recommendメール自動配信ア  
プリ」有料化により売上貢献ス  
タート。

## 売上高(会計期間)

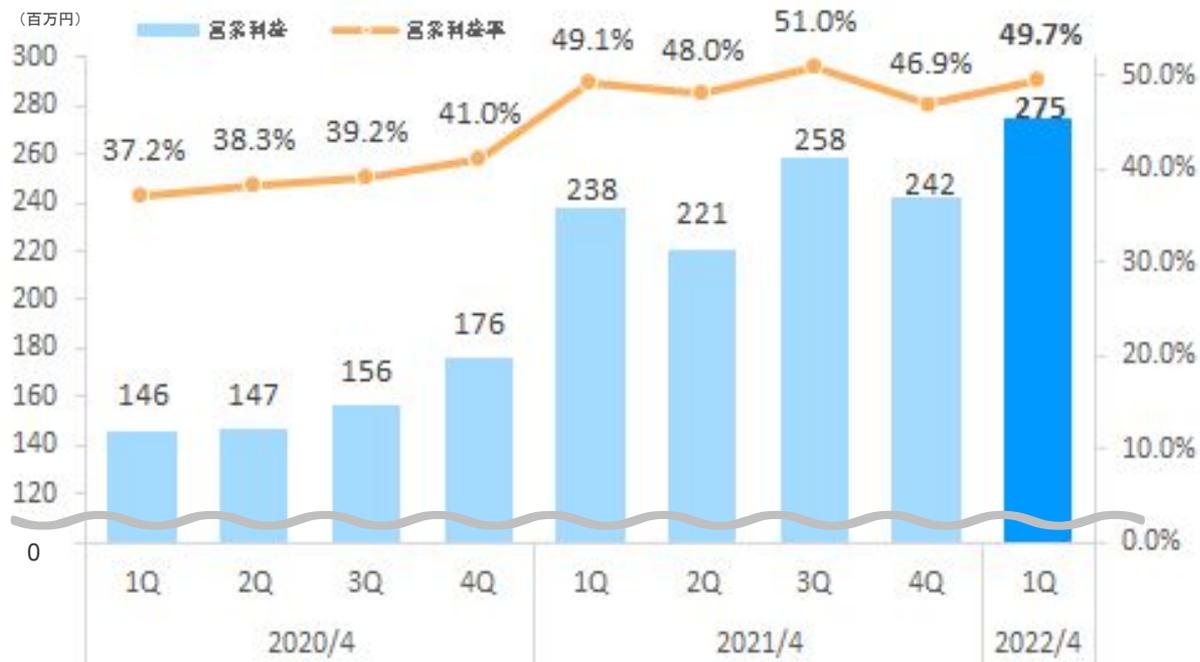


## プラットフォーム事業

## ネクストエンジン —22年4月期1Q 営業利益

・当期計画通り人員強化（開発・新卒）とクラウドインフラ化への投資を実行。それらのコストをカバーする売上拡大を達成できたことにより、前年比で利益改善。

### 営業利益(会計期間)



## プラットフォーム事業

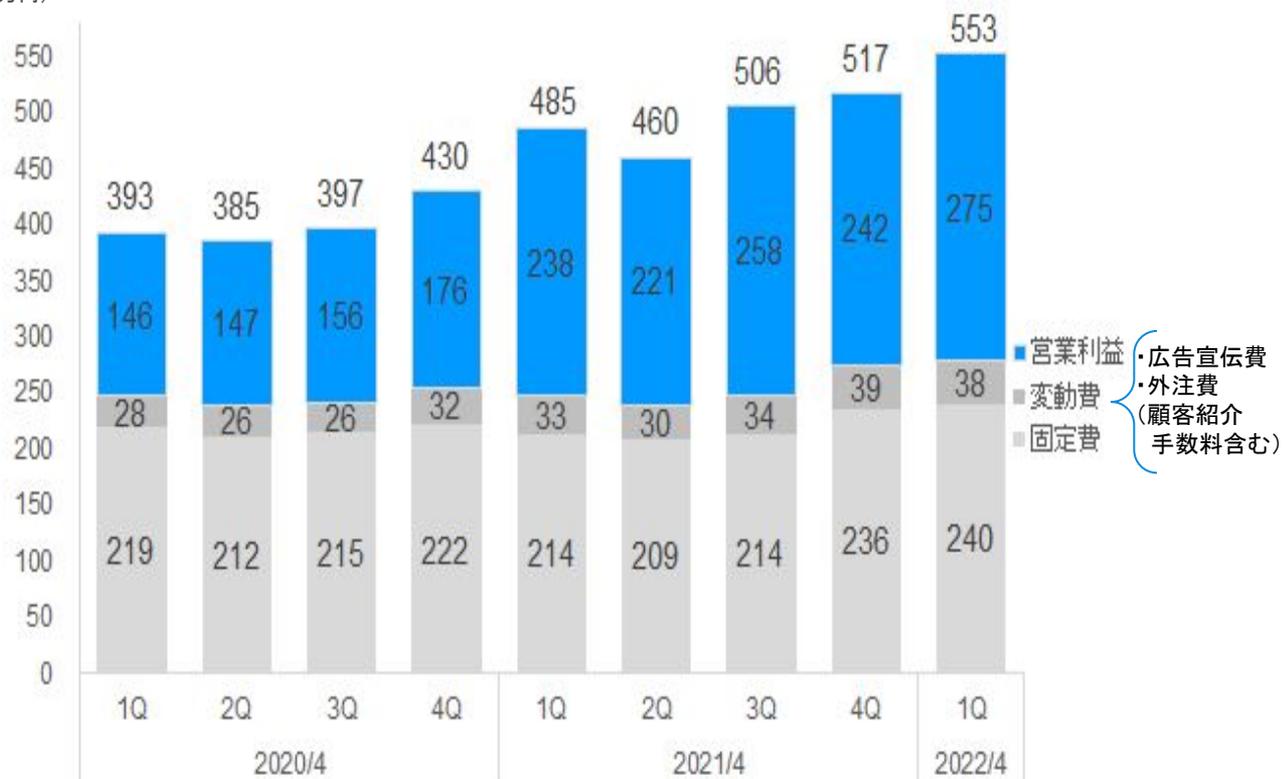
ネクストエンジン  
ー営業利益分析

・固定費: 当期計画通り人員強化(開発・新卒)とクラウドインフラ化への投資を実行。

・変動費: パートナー(代理店)経由による顧客獲得により外注費用が微増。

## 営業利益分析(会計期間)

(百万円)

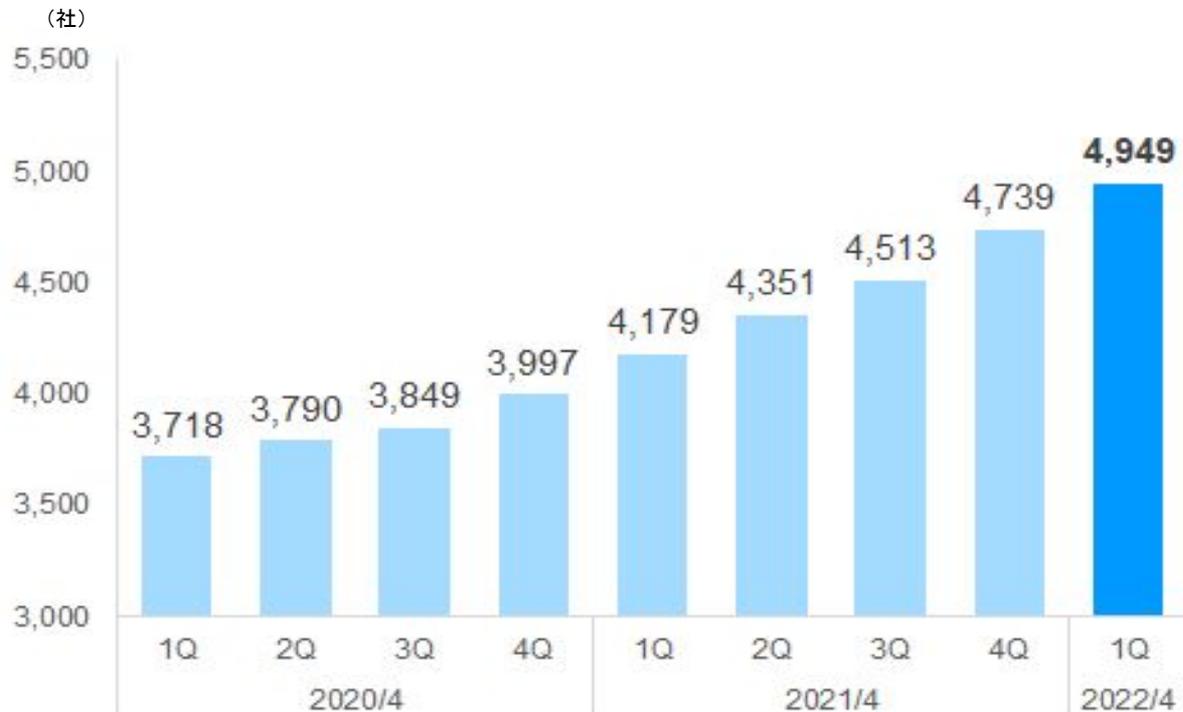


## プラットフォーム事業

### ネクストエンジン — 契約社数の推移

・昨年度実施したカスタマーサクセス活動強化に向けた組織変更の効果が出始めた事により、契約社数は増加傾向に。

#### 契約社数

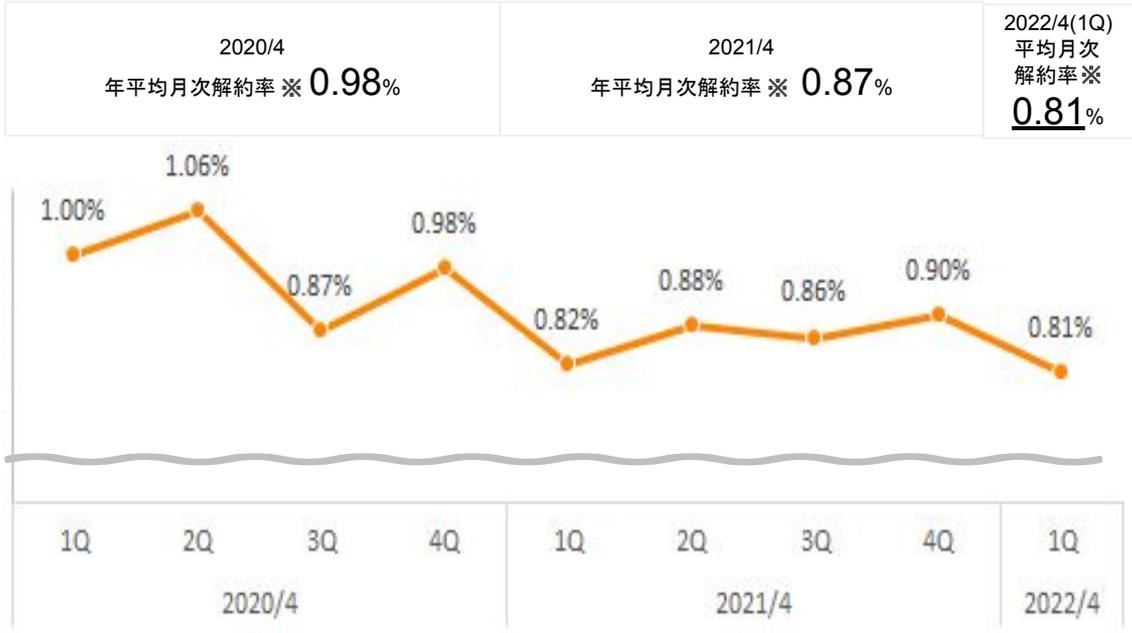


プラットフォーム事業

ネクストエンジン  
一解約率の推移

・前述の組織変更の効果もあり、解約率は更なる改善へ。

解約率

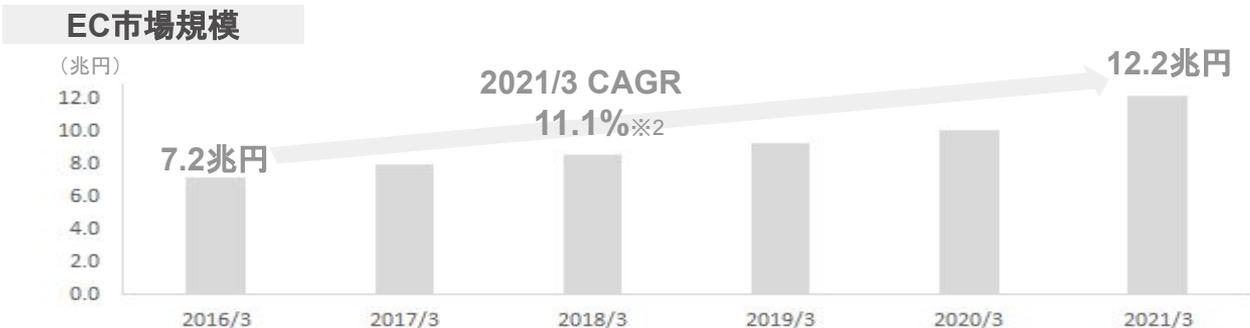
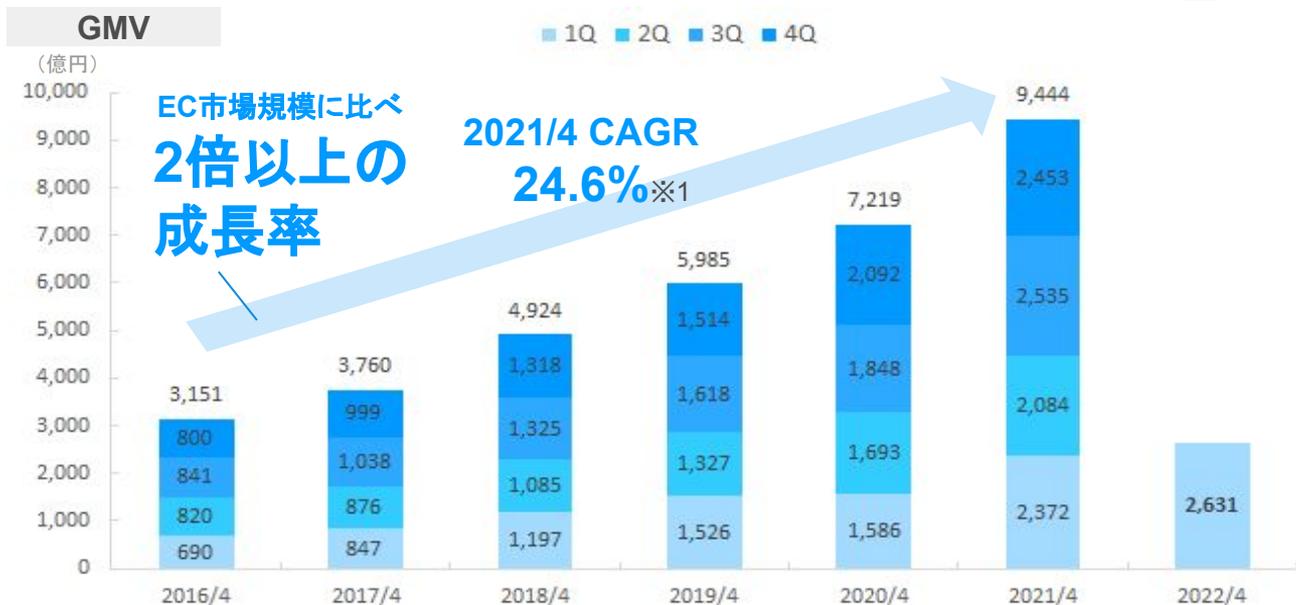


※ 年平均月次解約率・・・各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

## プラットフォーム事業

ネクストエンジン  
—GMV推移

・ネクストエンジンは国内EC市場より2倍以上の成長率。



※1「年平均成長率」のこと。2016/4期を初年度とみなして算出。

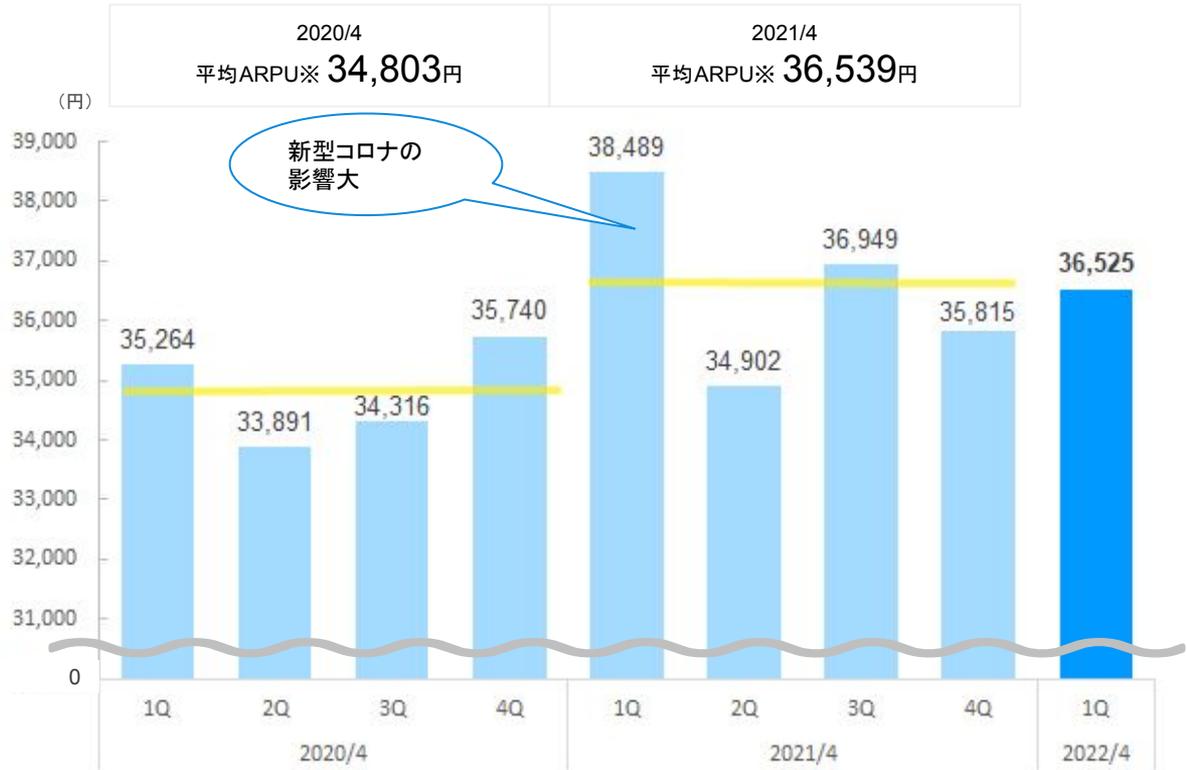
※2 2016/3(2015年度)を初年度とみなし、経済産業省が実施している「電子商取引実態調査」の「物販系分野のBtoC-ECの市場規模」のデータより当社が算出。

## プラットフォーム事業

ネクストエンジン  
—ARPU推移

- ・当期1Qは前期4Qを2%上回る単価で着地。
- ・「レコメンドメール自動配信アプリ」の有料化によりARPUへの貢献スタート。
- ・前期1Qは新型コロナの影響が大きく特需要因有りハードルが高い。

## ARPU

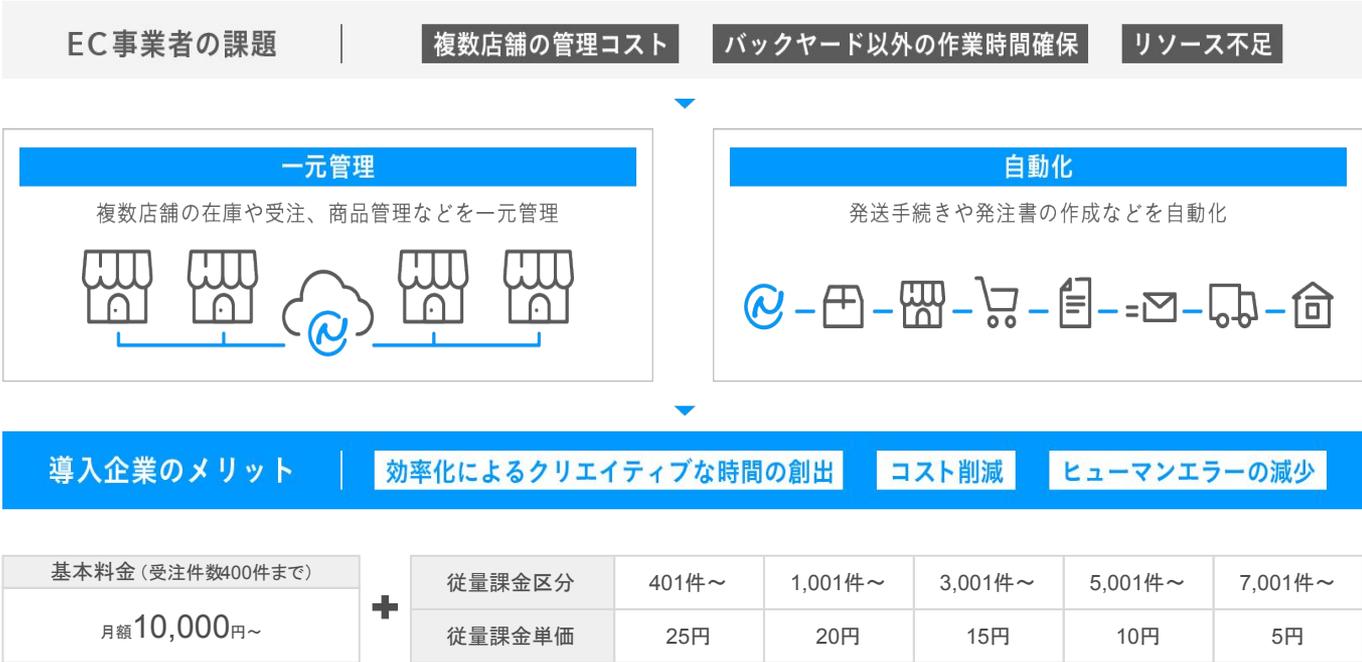


※ 年平均ARPU・・・各四半期期間において算出した ARPUを単純平均しております。

## プラットフォーム事業

### 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。



## プラットフォーム事業

### 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

## プラットフォーム事業

### ネクストエンジン 一代表的な導入企業



※一部掲載



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※

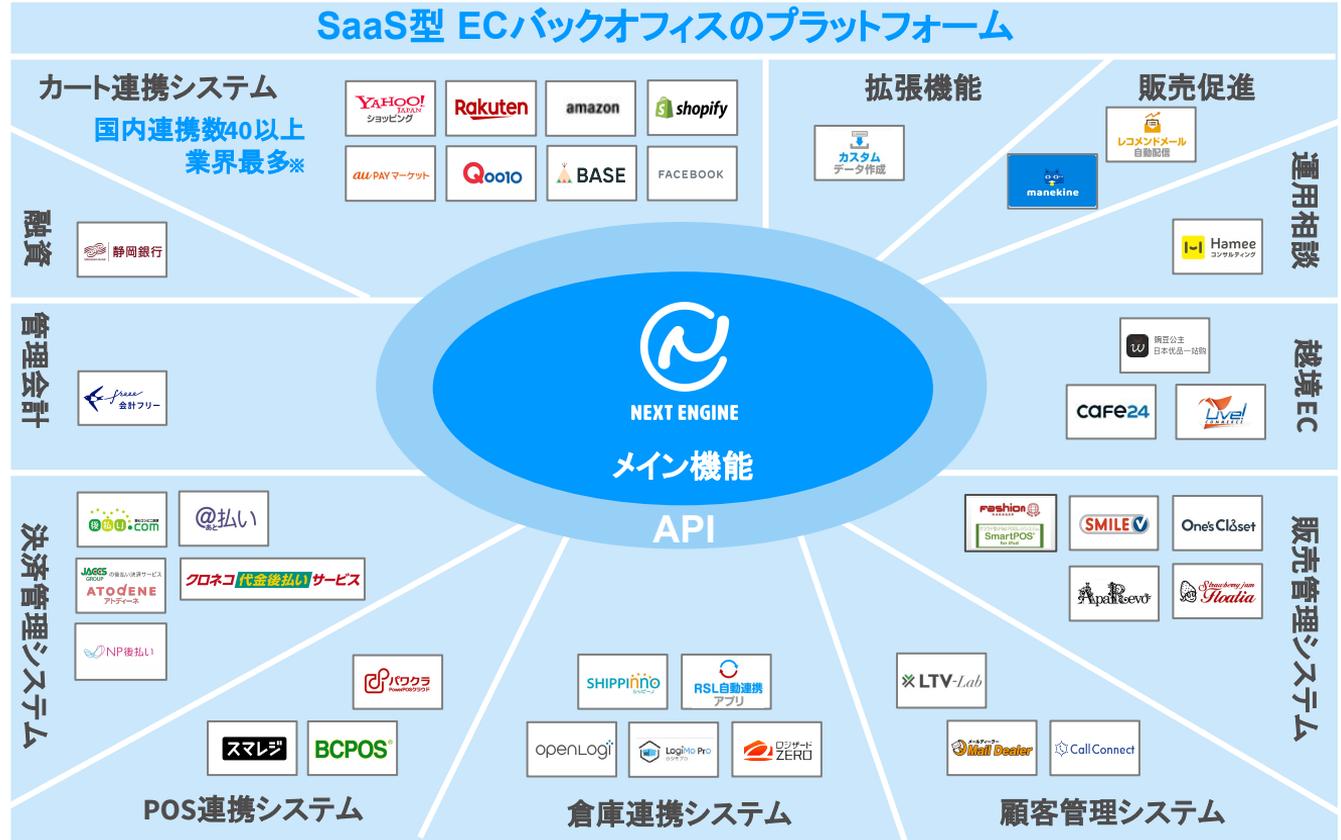
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼  
※当社調べ

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

プラットフォーム事業

ネクストエンジン  
一強み



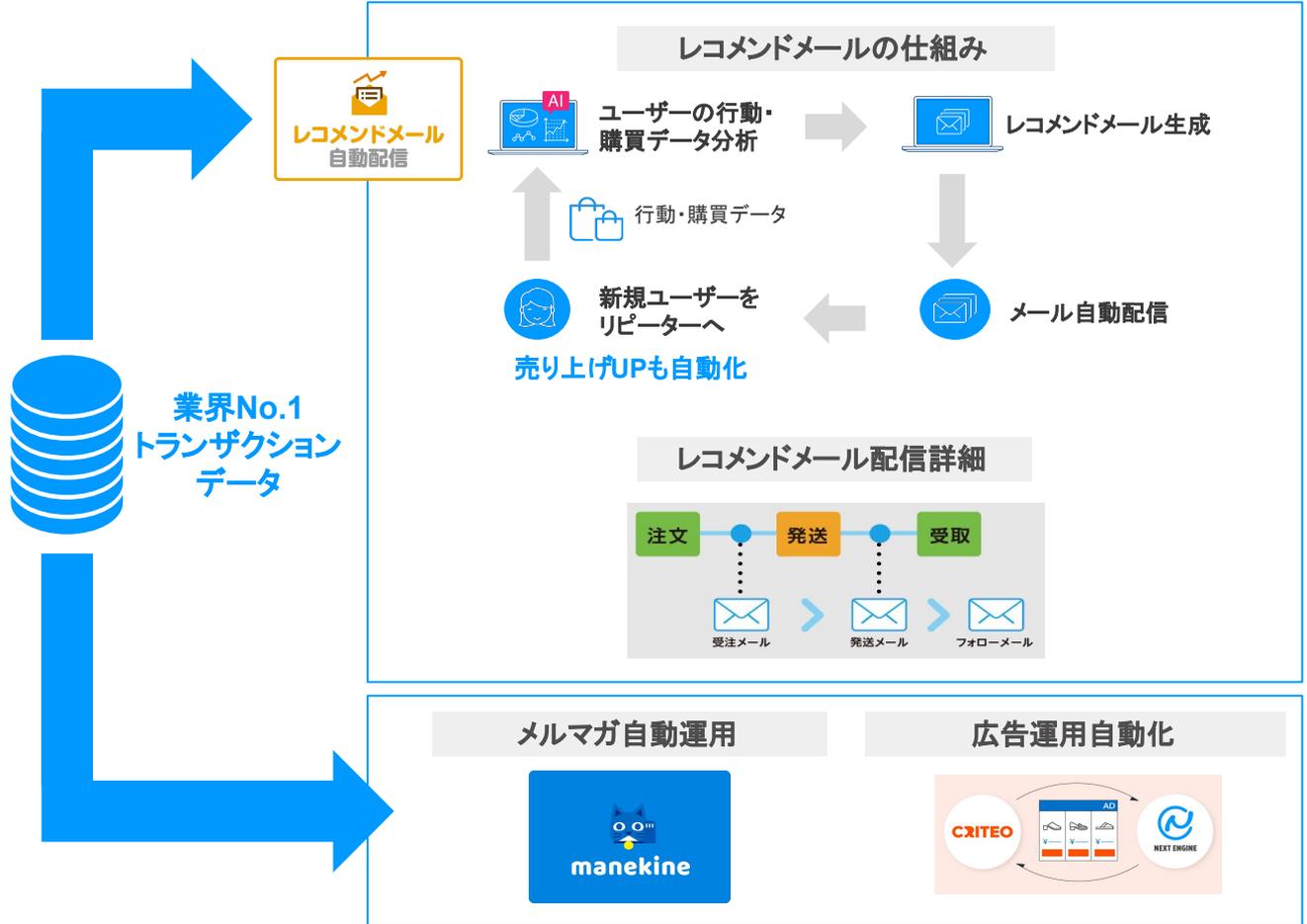
※当社調べ、2021年4月末時点

プラットフォーム事業

アップセル施策例ー  
データを活用したマーケティングソリューション

・1Q期中から「 Recommendメール自動配信アプリ」が有料化スタート。

・Criteoと広告運用自動化におけるテストマーケティングを開始。



コマース事業



## コマース事業

### 22年4月期1Q実績

#### <国内市場>

・iFace好調。iPhone SE2発売があった昨年と同程度の売上を記録。2Qでは新型iPhone商戦に向けて、手帳型等、新シリーズ導入準備を進める。

・周辺アクセサリや他社仕入商品(玩具等)の売上が減少。

#### <海外市場>

・米国市場:玩具中心にコロナ需要を捉え、89%の大幅増収。iFace拡販に向けて商品ラインアップを見直し。

(百万円)	2021/4	2022/4			
コマース事業	1Q実績	1Q実績	増減額	前年比	会計方針の変更による影響額※1
売上高	2,084	1,899	△184	△8.9%	+5
EC(小売)	1,218	1,141	△77	△6.3%	+0
リアル(卸売)	681	704	22	3.4%	+4
連結調整※2	184	54	△130	—	—
営業利益	506	358	△147	△29.2%	+1
営業利益率	24.3%	18.9%	△5.4%	—	—

※1 当期より収益認識に関する会計基準を適用しており、影響額について記載しております。

※2 連結調整:コマース事業のリアル(卸売)のうち、連結時に当社と当社子会社との決算期の違いにより発生する調整額を記載しております。

※3 期初の組織変更により、以前は「調整額」に含まれていた人件費(15百万円)がセグメント負担となった影響により利益が減少しております。

## コマース事業

### 22年4月期1Q 売上高

・販路別の影響

#### リアル(卸売):

・前年同四半期と比較し緊急事態宣言等の対象期間が長期化したこと。

・昨年見られた宣言解除後の反動が見られなかったこと。

・宣言等の対象地域が拡大したこと等。

#### EC(小売):

・EC市場は成長を維持しつつも、スピードが昨年1Qの急成長と比較しモデレートになったこと。

・競合他社における値下げ販売の影響を受けたこと。

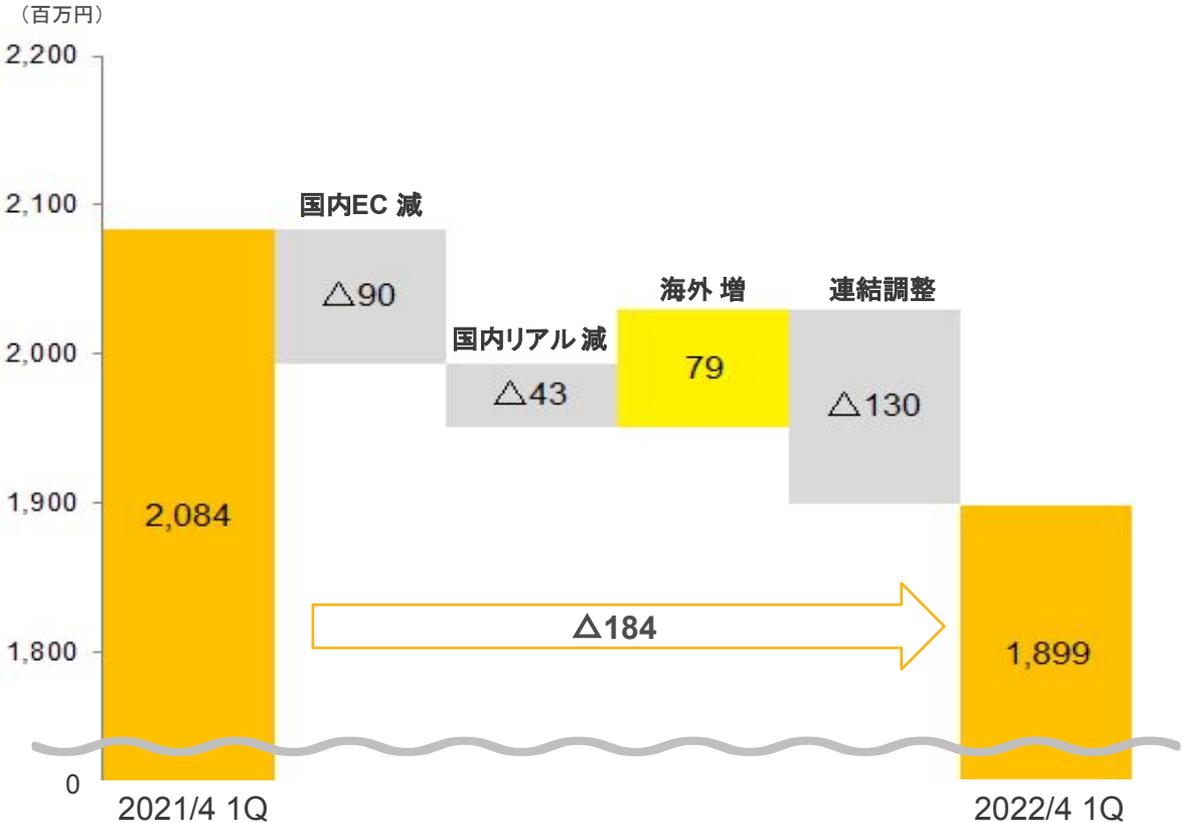
### 売上高(会計期間)



コマース事業

売上高増減分析  
(対前年同期比)

売上高(会計期間)



## コマース事業

### 22年4月期1Q 営業利益

#### 増益ファクター:

玩具等他社ブランド中心の米国における大幅な伸長

#### 減益ファクター:

- ・国内において周辺アクセサリや他社仕入商品(玩具等)の売上が減少。
- ・本社での組織変更、子会社における人員増や為替の影響等により人件費が増加(詳細は次ページに記載)。

#### 営業利益率

2021/4(1Q)

のれん償却後

24.3%

のれん償却前

**25.9%**

2022/4(1Q)

のれん償却後

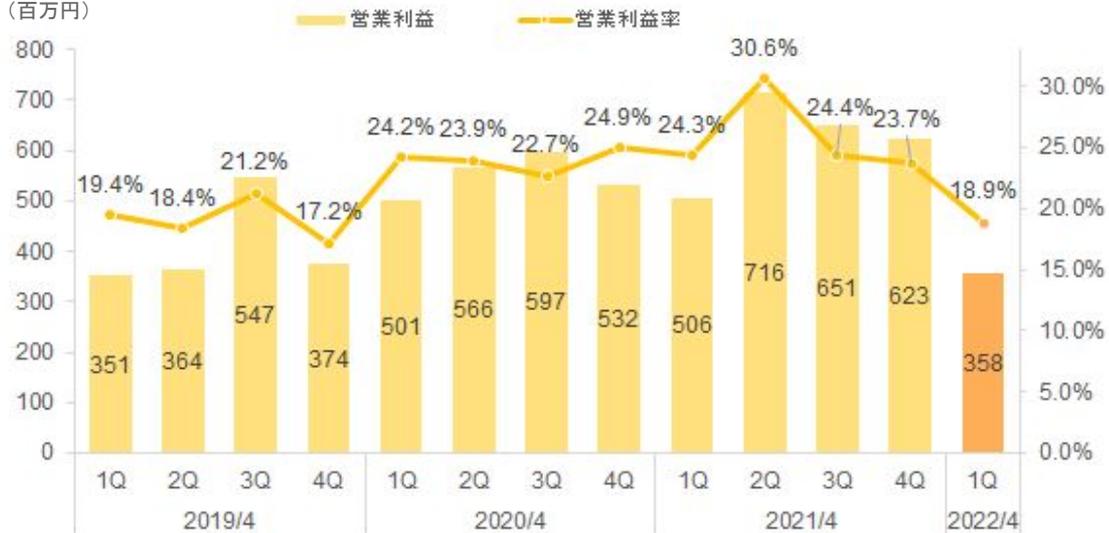
18.9%

のれん償却前

**20.8%**

#### 営業利益(会計期間)

(百万円)



※iFace製造機能ののれん償却期間 2019年10月～2022年9月

## コマース事業

### 営業利益増減分析 (対前年同期比)

#### ・売上総利益

①主として、国内における周辺アクセサリや他社仕入商品(玩具等)の売上が減少したことによる減益

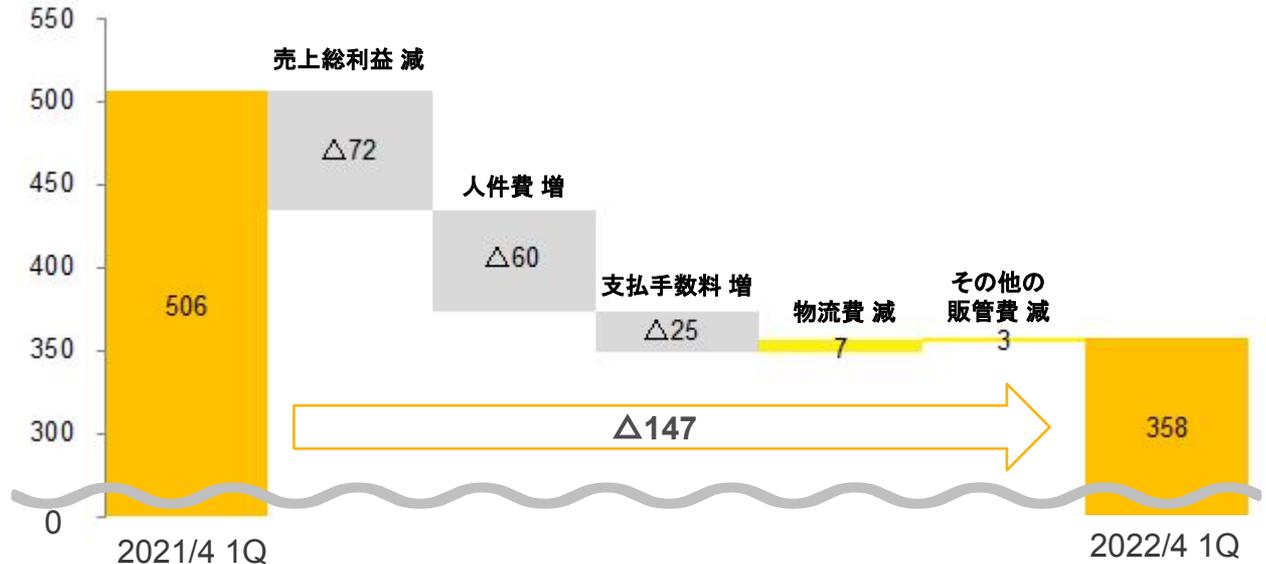
#### ・人件費

①予定していた期初の組織変更により、前四半期では「調整額」に含まれていた人件費の一部(15百万円)がコマースセグメント負担となったこと。

②開発・生産機能を有する韓国子会社において、計画に基づいた人員採用や昇給があったほか前年同四半期比で為替(対韓国ウォン)が円安になったこと等の影響。

### 営業利益増減(会計期間)

(百万円)



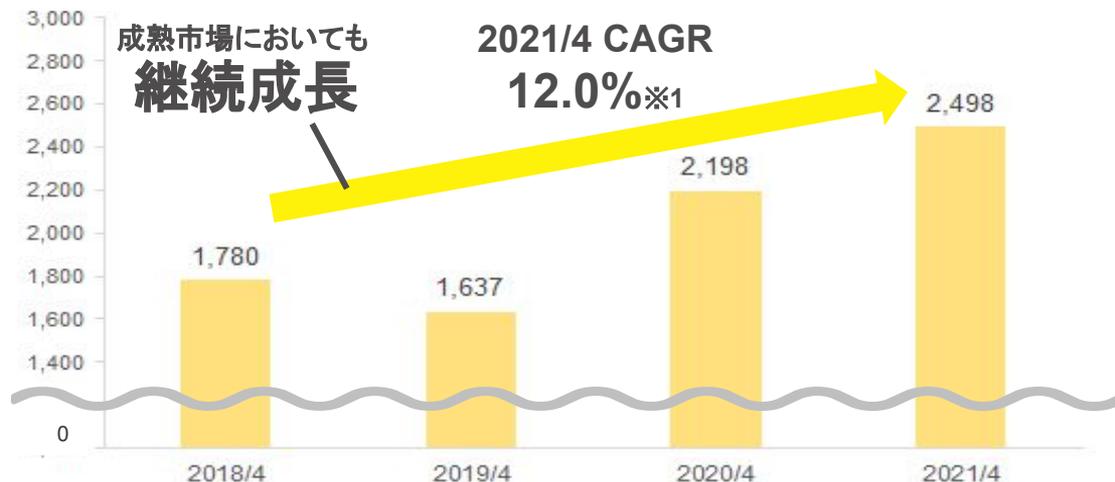
## コマース事業

### 継続的な成長

・成熟しているスマートフォン市場の中でも継続的な成長を実現。

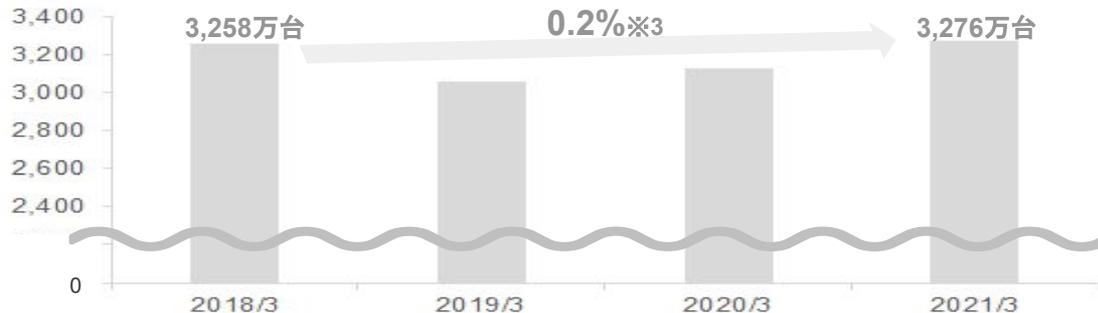
#### 営業利益(通期)

(百万円)



#### 国内スマートフォン出荷台数 ※2

(万台)



※1 「年平均成長率」のこと。2018/4を初年度とみなして算出。

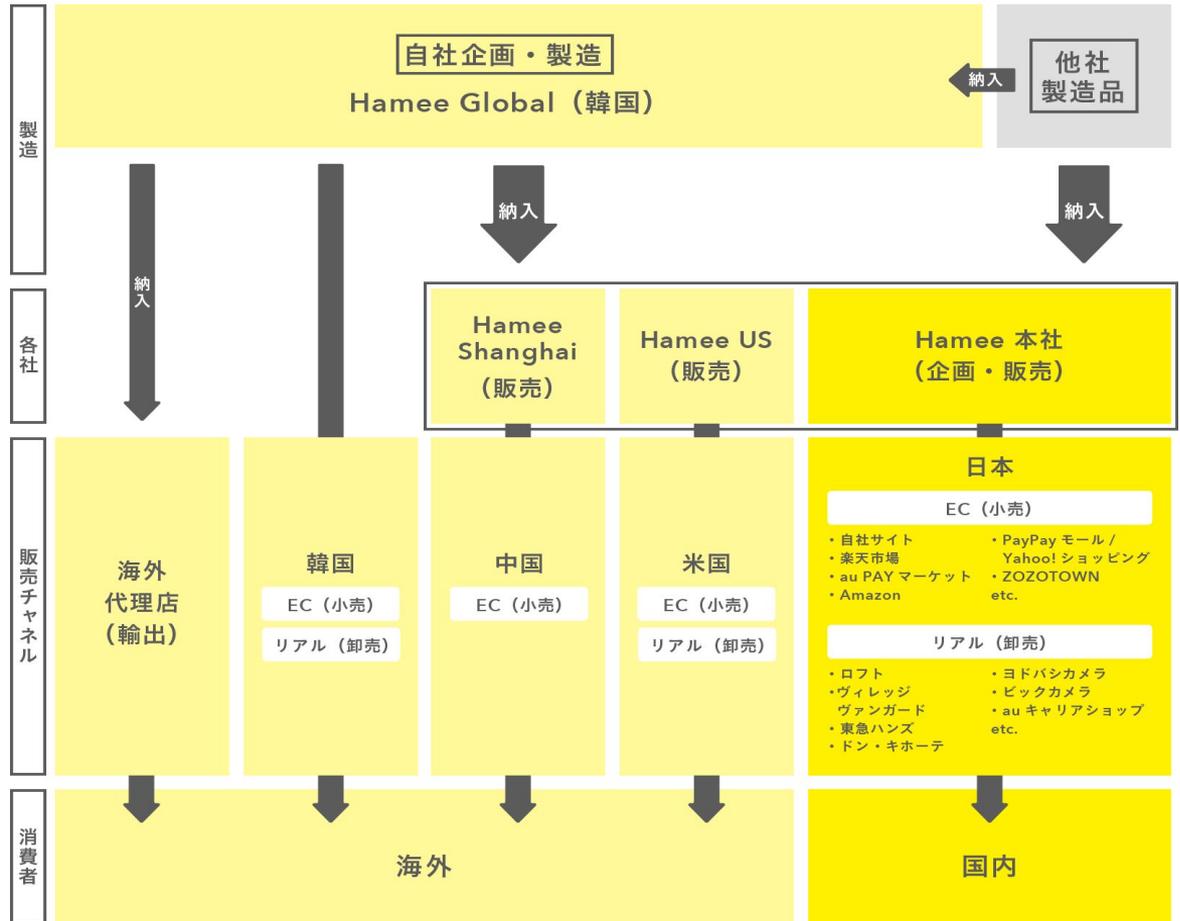
※2 株式会社MM総研の調査データをもとに弊社がグラフ作成。

※3 株式会社MM総研の調査データをもとに2018/3(2017年度)を初年度とみなして弊社算出。

## コマース事業

### 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。





## 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、ブランドの高い視認性もあいまって、2人に1人が知っているブランド※。

※2021年4月当社調べ

## 若年層顧客からの 強い支持

購入者の40%以上が若年層顧客※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。

※15~24歳の女性を中心とした顧客層として記載しています(2021年4月当社調べ)

## 高いデザイン性+シリーズ拡張+周辺アクセサリ展開

## コマース事業

iFace  
ーシリーズ展開

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。

・Cardina

同じくWEBアンケートで二番目にニーズが強かった”手帳型”を採用し、商品化。新しいユーザー層のアプローチが可能となる。ラウンド形状のフォルムによる高級感や、カード収納、スタンド機能などが特徴。

主力商品

新シリーズ

・First Class



・Reflection



・Cardina



・Look in Clear



## 周辺アクセサリ展開

・Finger Ring Holder



・Compact Wallet



・Grip On Silicone Case



# 新規事業

主要2事業のケイパビリティを活かし  
イノベーティブな新規事業の創出と同時に、  
既存事業の進化・成長を側面支援する。

## 新規事業

### 22年4月期1Q 実績

(百万円)	2021/4	2022/4			
	1Q実績	1Q実績	増減額	前年比	会計方針の変更による影響額※2
売上高	50	60	10	20.6%	+0
営業利益	△81	△83	△1	—	+0

※1 「その他セグメント」における実績になります。

※2 当期より収益認識に関する会計基準を適用しており、影響額について記載しております。

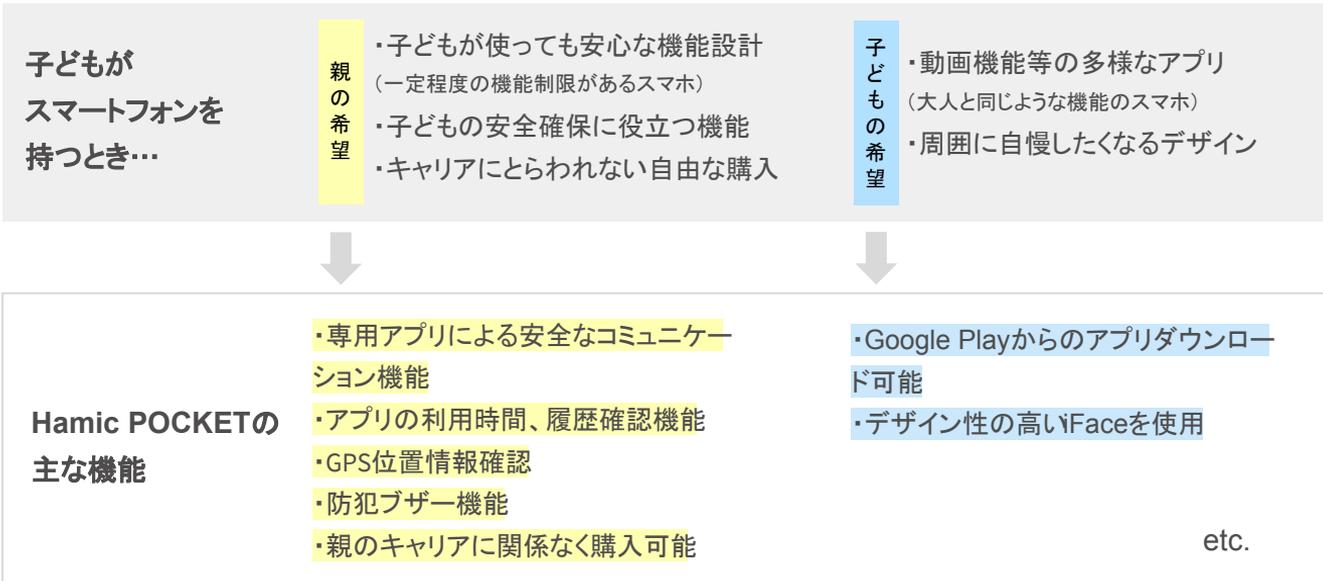
## 新規事業

### Hamic POCKET

22年4月期業績予想  
営業損失 382百万円

22年4月期 取組方針  
・22年4月期中のPMF(プロダクト  
マーケットフィット)を目指す

1Qの状況  
・月次解約率は1%台  
・PMF到達後の拡販を見据えて卸  
売先との商談をスタート



2021年2月26日より、[Hamic専門サイト](#)にて販売開始



- 親子の「あんしん」
- 小学生が「たのしい」
- スマホ・IT「リテラシー」向上

## 新規事業

### Hameeふるさと納税支援サービス

NEXT ENGINE

業務効率化

+

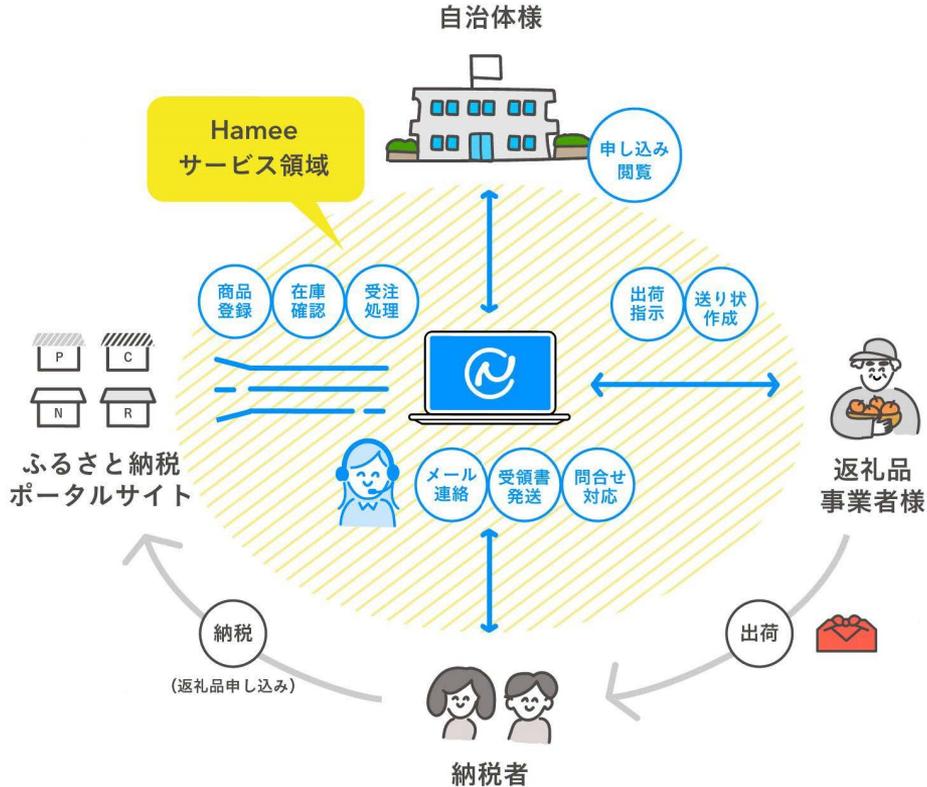
代行業務

ファン作り

① 年末商戦に向けて着実に準備を進める

- ・各種ECマーケティング施策 (WEB広告活用、メルマガ配信等) を行い、契約自治体のサイトを強化
- ・新規返礼品の開拓

② 来年度に向けた新規契約の獲得に向けた営業活動の強化



## 新規事業

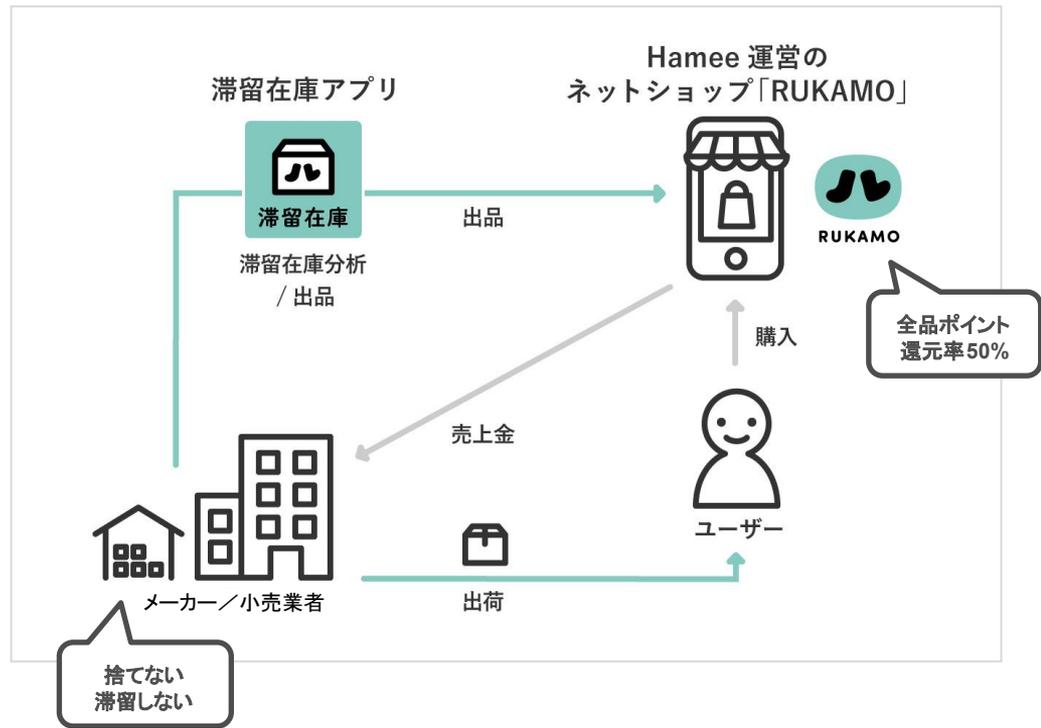
## RUKAMO

～持続可能な社会へ向け  
て、モノのサステナビリティ  
を考える～

SDGs の目標 12「つくる責任 つかう責任」を果たせるような持続可能性のあるサービスを提供してまいります。

## 1Qの状況

RUKAMOを進化させるべくEC事業者向けのクーポン配布とクローズドな限定セールスのサービスである、「[BENEFITS](#)」のベータ版をリリース



## 新規事業

### Pixio (注)

- ・Pixio USA Inc.と独占販売契約締結

- ・最上級グレードパネルを使用した高品質・高性能ながらも、仲介マージンやマーケティングコストをカットすることで、手頃な価格を実現したハイエンドゲーミングモニターブランド

- ・スマホケース周辺とのクロスセル、新製品企画や開発の連携

注)「コマースセグメント」における新規事業であり、「その他セグメント」ではありません。



### PXC327

数多くの機能を備えた WQHD, 165hzの湾曲ベゼルレスモニター

## Ⅲ. 通期業績予想

## 22年4月期 通期業績予想

業績予想		(百万円)	2021/4	2022/4			
			通期実績	業績予想	増減額	前年比	構成比
コマース事業	売上高		9,726	10,550	824	8.5%	75.4%
	セグメント利益		2,498	2,550	52	2.1%	76.1%
	利益率		25.7%	24.2%	△1.5%	—	—
プラットフォーム事業	売上高		2,308	2,750	442	19.2%	19.6%
	セグメント利益		954	1,050	96	10.1%	31.3%
	利益率		41.4%	38.2%	△3.2%	—	—
その他※1	売上高		329	700	371	112.8%	5.0%
	セグメント利益		△273	△250	23	△8.4%	△7.5%
	利益率		—	—	—	—	—
連結	売上高		12,363	14,000	1,637	13.2%	100.0%
	セグメント利益		3,180	3,350	170	5.3%	100.0%
	調整額※2		△1,000	△1,100	△100	10.0%	△32.8%
	営業利益		2,179	2,250	71	3.2%	—
	利益率		17.6%	16.1%	△1.5%	—	—

※1 その他：コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※2 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。

ネクスト  
エンジン

- ・**カスタマーサクセス活動の継続的強化**  
定型業務のデジタル化推進とアナログコミュニケーションの深耕  
運用習熟度を高める為のウェビナー開催、他

- ・**グループリソースの活用**  
Hameeコンサルティングによる設定代行、他

- ・**アップセル施策の推進**  
「レコメンドメール自動配信アプリ」等の推進  
ビジネスパートナー、各種連携サービスとの相互送客  
その他新施策の実施

Hamee  
コンサル  
ティング

- ・ネクストエンジンの初期設定代行からコンサル、運営代行へのクロスセル
- ・広告活動の強化による獲得加速
- ・サービス強化によるコンサルアップセルプラン
- ・新規サービスの確立

## プラットフォーム事業

## 22年4月期 進捗状況

(百万円)	2022/4	2022/4	
	1Q実績	通期業績予想	進捗率
売上高	656	2,750	26.3%
営業利益	272	1,050	26.0%
営業利益率	41.5%	38.2%	—

## 通期業績予想の前提

## ＜ネクストエンジン＞

- ・期末契約社数5,500社超
- ・ARPUは21年4月期と同水準
- ・解約率は更なる改善を目指す
- ・将来の事業成長を見据えた投資
  - a. サーバーを中心としたクラウド  
インフラ化への投資の強化+83
  - b. 開発人員強化及び新卒採用+103

## ＜Hamee コンサルティング＞

- ・継続的な新規顧客獲得
- ・アップセルプランの確実な実行
- ・ネクストエンジン設定代行からのシナジー

## コマース事業

### 22年4月期 取組方針

#### 国内事業

- ・継続的な新シリーズの開発  
「First Class」、「Reflection」に続き、新たに「Look in Clear」を展開

- ・iFaceブランドによる別カテゴリ商品へのチャレンジ  
これまでにない製品カテゴリーであるコスメ事業を立ち上げ



- ・既存の経営資源を活かした更なる展開  
ゲーミングモニター市場へ事業拡張



- ・サステナビリティへの取り組み強化  
サステナブルプログラムの検討(リサイクル可能素材 の導入、製造工程の見直しによる廃棄物削減、固形燃料 としてのリサイクル等)



#### 海外事業

- ・自社商品の拡販  
米国での自社商品の取扱高拡大中



- ・iFaceグローバルサイト開設  
全世界から受注、新たなDtoCスキームへの挑戦



## コマース事業

### 22年4月期 通期業績予想

(百万円)	2022/4	2022/4	
	1Q実績	通期業績予想	進捗率
売上高	1,899	10,550	18.0%
営業利益	358	2,550	14.1%
営業利益率	18.9%	24.2%	—

#### 通期業績予想の前提

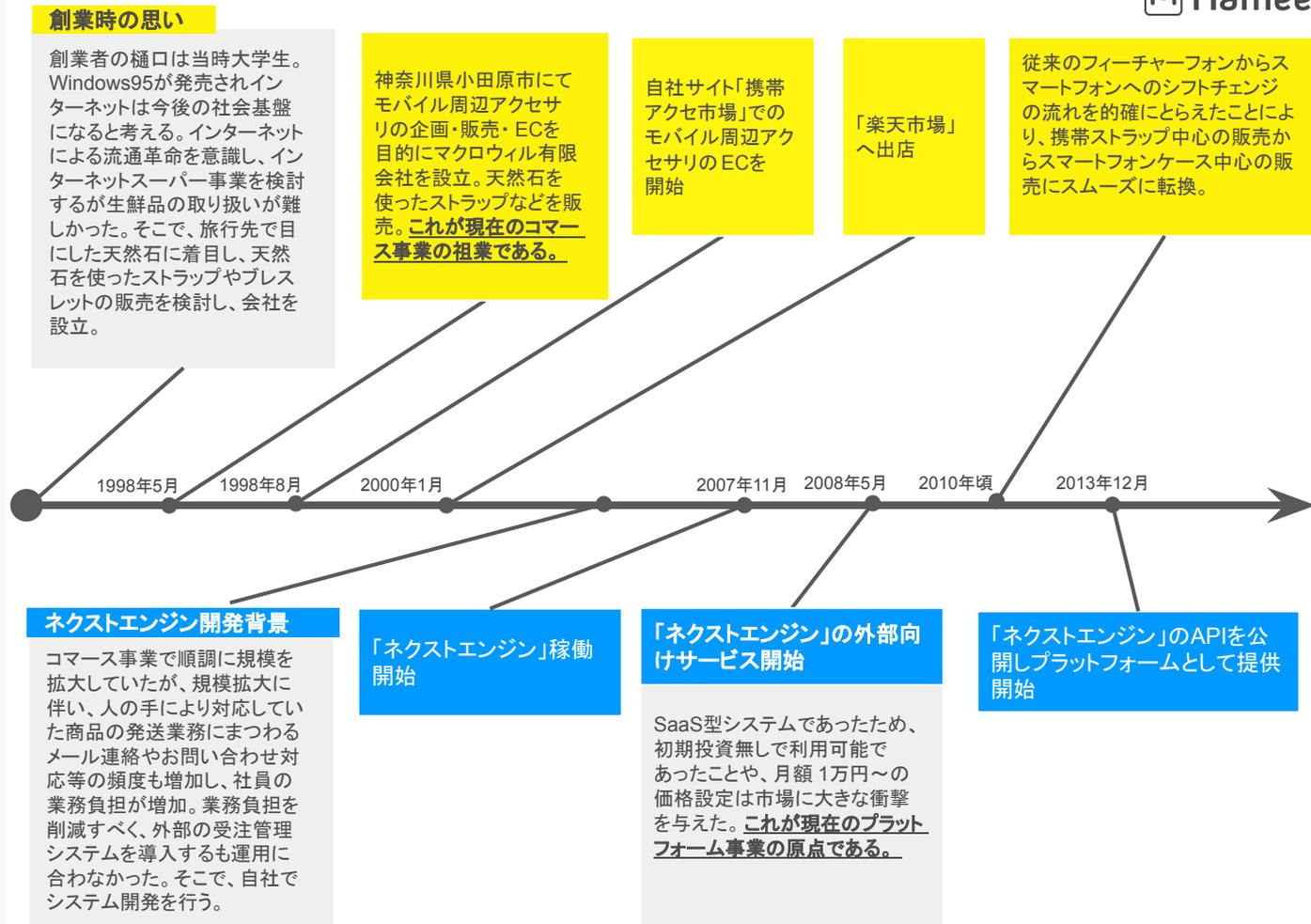
##### <国内事業>

- ・卸売販売は21年4月期と同水準
- ・引き続きEC市場は拡大すると見込み、EC販売は成長持続
- ・コスメ事業開始。広告宣伝を中心とした初期投資を実行(営業利益 前年比△224百万円)
- ・ゲーミングモニターは当社がPixio USA社と代理店契約を結ぶ直前と同程度の売上計画(売上 665百万円)

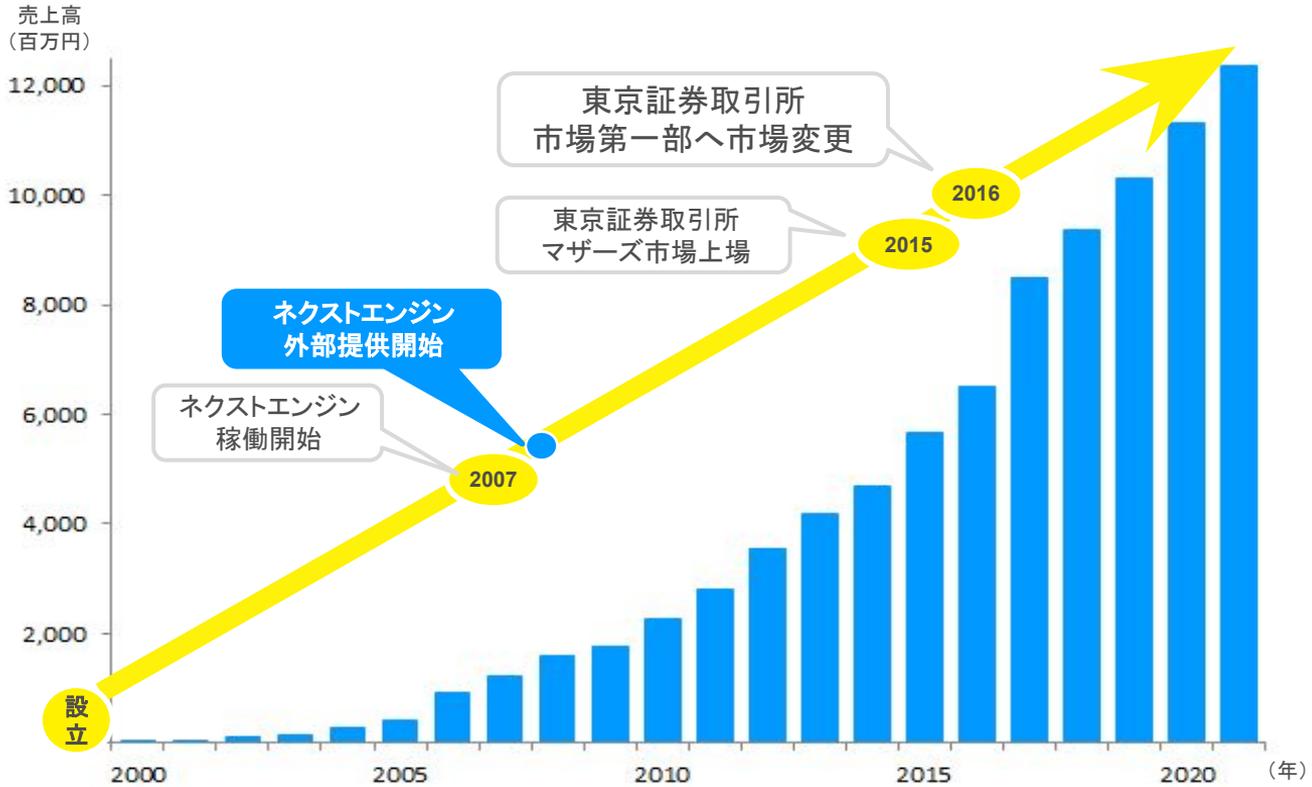
##### <海外事業>

- ・米国における自社商品を中心としたEC販売の拡大
- ・韓国市場においてコスメ事業開始。広告宣伝を中心とした初期投資を実行(営業利益 前年比△11百万円)
- ・iFace DtoCスキーム開始

# APPENDIX ご参考



# 沿革(成長の軌跡)



## 22年4月期1Q 連結貸借対照表

(百万円)



(百万円)



単位:百万円

流動資産	2021/4	2022/4 1Q
現金及び預金	3,086	( $\Delta$ 267)
受取手形及び売掛金	1,291	( $\Delta$ 299)
商品	1,052	(+89)
その他	721	(+149)

固定資産	2021/4	2022/4 1Q
有形固定資産	693	(+74)
無形固定資産	562	( $\Delta$ 40)
投資その他	678	(+19)

流動負債	2021/4	2022/4 1Q
買掛金	224	(+15)
未払金	687	( $\Delta$ 42)
未払費用	207	(+22)
未払法人税等	130	( $\Delta$ 348)

固定負債	2021/4	2022/4 1Q
長期借入金	31	( $\Delta$ 12)

純資産	2021/4	2022/4 1Q
利益剰余金	5,706	(+93)

## ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2020/4				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
契約社数(社)	3,718	3,790	3,849	3,997	3,997
導入店舗数(店)	28,814	29,376	30,034	30,835	30,835
GMV(百万円)	158,568	169,333	184,819	209,220	721,940
ARPU(円)	35,264	33,891	34,316	35,740	34,803
月次解約率	1.00%	1.06%	0.87%	0.98%	0.98%
受注処理件数(万件)	2,248	2,133	2,302	2,864	9,547
LTV(Lifetime Value)(円)	3,543,583	3,184,650	3,923,231	3,662,894	3,578,589

年度	2021/4					2022/4
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
契約社数(社)	4,179	4,351	4,513	4,739	4,739	4,949
導入店舗数(店)	31,771	33,114	34,461	36,004	36,004	37,765
GMV(百万円)	237,157	208,428	253,487	245,304	944,375	263,114
ARPU(円)	38,489	34,902	36,949	35,815	36,539	36,525
月次解約率	0.82%	0.88%	0.86%	0.90%	0.87%	0.81%
受注処理件数(万件)	3,394	2,876	3,364	3,321	12,955	3,543
LTV(Lifetime Value)(円)	4,684,866	3,961,527	4,275,717	3,978,015	4,225,031	4,519,089

※GMV及び受注処理件数は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。

# Hamee

ネクストエンジン  
 ーグローバル展開 韓国  
 向け「ネクストエンジン コリア」

韓国の多数のECモール、  
 カートに対応

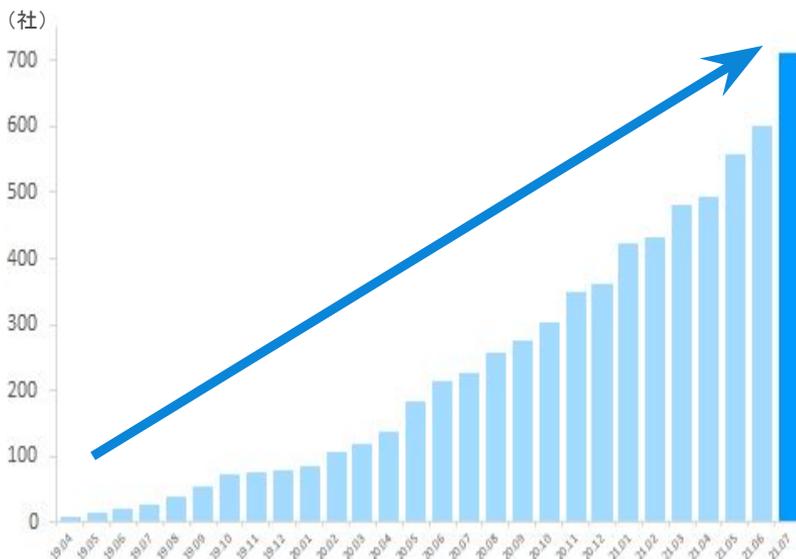
## 中長期戦略に基づく、海外市場向けストック型ビジネスモデルの形成



### 「ネクストエンジン コリア」対応モール・カート

SmartStore	COUPANG	Gmarket	AUCTION.	11D	INTERPARK
emart	SSG SHINSEGAE	LOTTE.COM	MakeShop*	CAFE24	10X10

(2021年4月末時点 / 一部抜粋)



ネクストエンジン コリア  
 有料契約社数推移  
 (22年4月期1Q実績)

# 712社



## 株主還元— 1株当たり配当

配当性向

・～21年4月期 10%

・22年4月期 20%

中期経営計画の達成の際には  
配当性向20%へ

### 配当金額

(円)



# CORPORATE DX & SDGs

～自らのクリエイティブ魂に火をつけるDXとSDGs～

# Hamee

## 企業カルチャーの醸成

VUCAだからこそ、  
イノベーティブな挑戦を讃える柔  
軟な組織風土すなわち、クリエイ  
ティブ魂が燃え盛るカルチャー醸  
成に力を入れています。



# Hamee

## ワークスタイルDX

- ・フルテレワークを導入、人事制度もテレワークにあわせて刷新。
- ・社内会議もブレストも、ほぼ全てのコミュニケーションをオンライン化に成功。
- ・テレワーク社員もオフィスに来やすくなる、特急通勤制度「いざ小田原！」開始。

### 人事制度の刷新



リモートワーク準備手当



リモートワーク手当



小田原手当



いざ！小田原

### ツールの採用



オンライン会議ツール



オンラインホワイトボード



メディアプラットフォーム

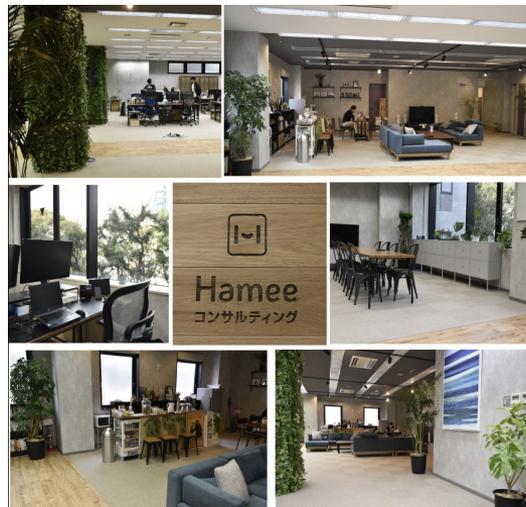
# Hamee

## ワークプレイスの コロナ対応

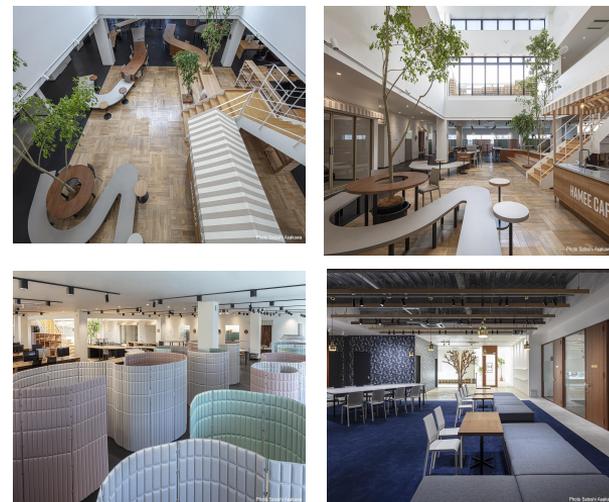
・2020年7月から、従業員がオフィスワークとリモートワークを自由に選択できるニューノーマルな働き方を制度化し、働き方DXを推進しております。

・一方で、当社はリアルなコミュニケーションにより生まれるアイデアや思いも重要と考えており、こうしたコミュニケーション活性化を目的に、小田原本社を2021年6月にリニューアルいたしました。

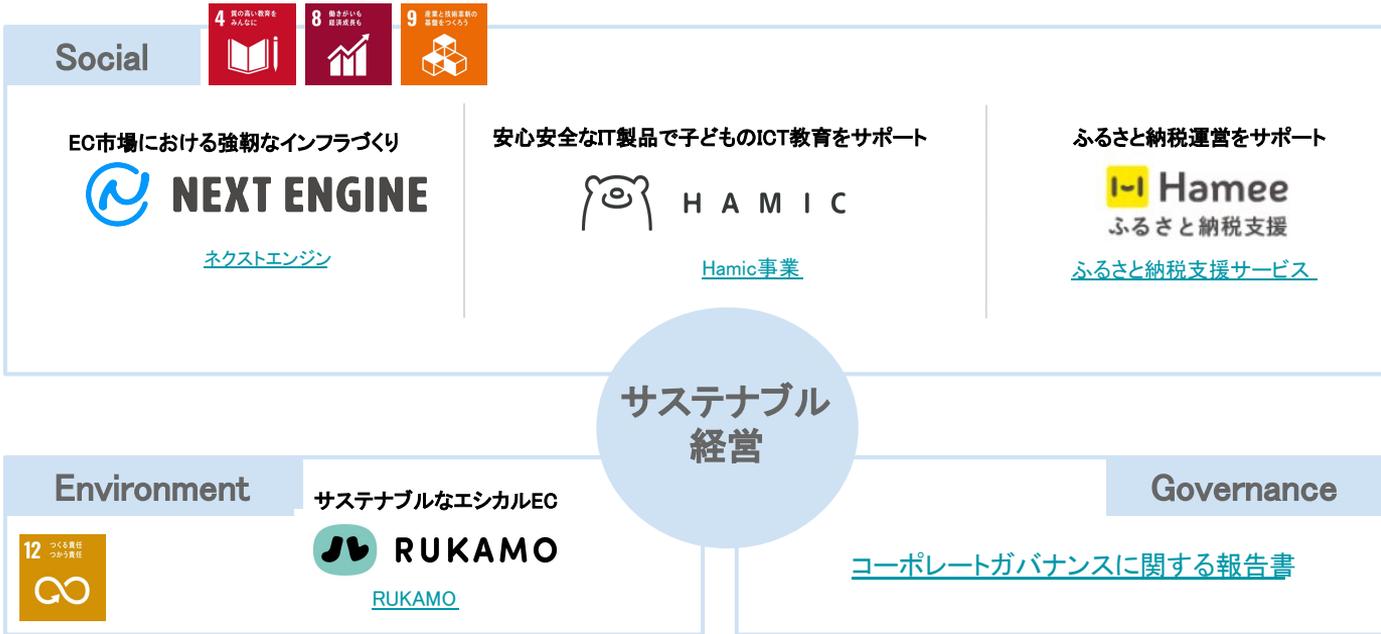
## Hameeコンサルティング & 東京営業所 オフィス統合



## 小田原ヘッドオフィス リニューアル



## サステナブル経営



## 本資料の取扱いについて

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 他社登録商標・商標をはじめ、本資料に記載されている会社名、システム名、製品名は一般に各社の登録商標または商標です。なお、本文および図表中では、「™」、「®」は明記しておりません。



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: 0465-42-9181  
ホームページ: <https://hamee.co.jp/>