



2019年6月期 第2四半期
決算説明資料

2019年2月20日

株式会社AmidAホールディングス

(東証マザーズ:7671)

1 事業概要

2 2019年6月期第2四半期 決算概要

3 2019年6月期業績予想

4 当社の強み・特徴

5 今後の成長戦略

1 事業概要

事業概要/組織図



当社グループは、当社と連結子会社2社で構成され、当社は持株会社であります。子会社の株式会社ハンコヤドットコムにおいて、印鑑を中心としたEC通販事業を行っており、現在の主軸事業となっております。また、株式会社AmidAにおいて、WEBマーケティング分野におけるノウハウを活用し、ECサイトの集客・接客・データ分析・改善及び開発からシステム保守までWEBマーケティングの全プロセスをワンストップで提供するデジタルマーケティング事業を展開しております。



事業概要 一気通貫ビジネスモデル



専門性を持ったグループ会社が連携する一気通貫型ECビジネスモデルを実現。

デジタルマーケティング事業

集客をはじめ、EC通販事業に関わるWEBマーケティングに特化した AmidA



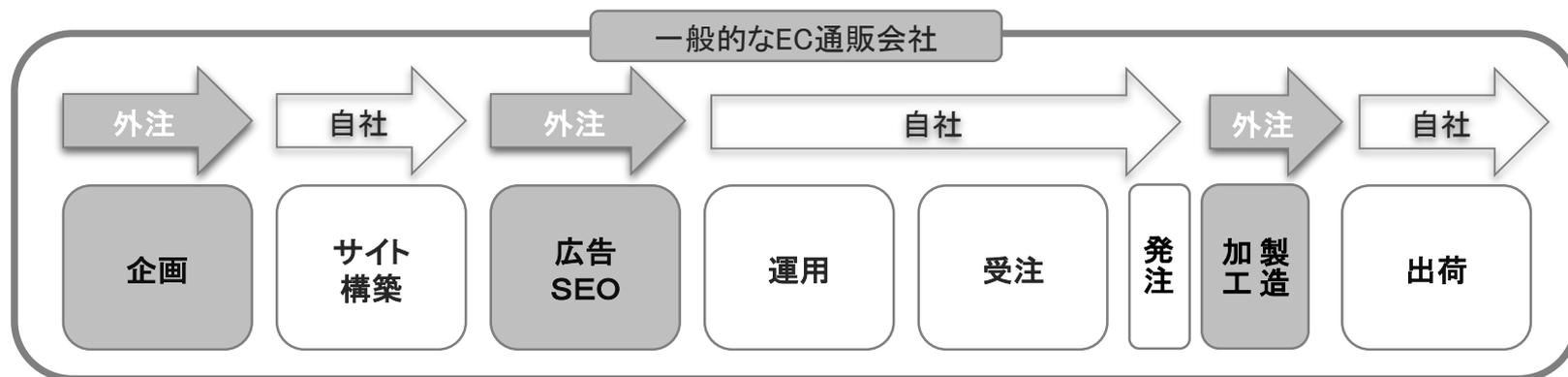
EC通販事業

お客様の窓口となるEC通販事業に特化したハンコヤドットコム



EC通販事業に特化した株式会社ハンコヤドットコムとEC通販事業に関わるWEBマーケティングに特化した株式会社AmidAという、それぞれ専門性をもったグループ会社が連携、グループ会社内で販売戦略の企画からECサイトの構築、広告・SEO対策※等のサイト集客、EC通販事業（受注、製造、加工、発注、出荷）までを行う一気通貫型ECビジネスモデルを構築しております。それにより、原価率の低減や当日又は翌日出荷を実現する体制を特徴としております。

※SEOとは、Search Engine Optimizationの略であり、検索結果で自社サイトを多く露出するための手法のことです。



2

2019年6月期第2四半期 決算概要

業績ハイライト

売上高 1,318百万円(前年同期比 3.2%増、計画比 5.2%減)

四半期純利益 45百万円(前年同期比32.0%減、計画比11.8%増)

トピックス

EC通販事業

- ・西日本における物流拠点(関西ゲートウェイ)の開設、繁忙期に向けた体制づくり
- ・機械の増設

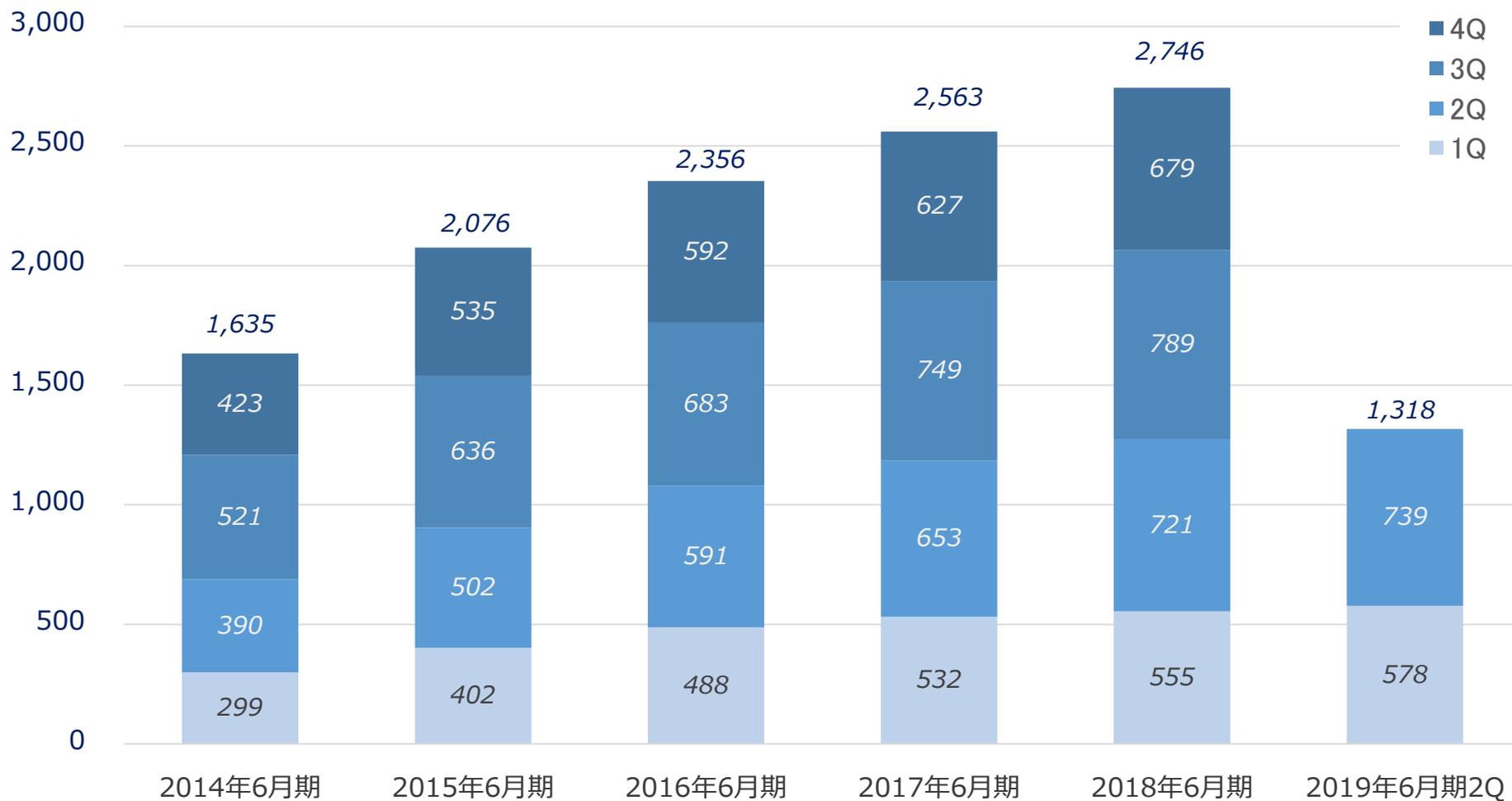
デジタルマーケティング事業

- ・採用計画11名(5名入社、入社承諾者2名)
- ・スマートフォンを利用したポイント及びスタンプシステムの有料サービス開始

売上高の推移



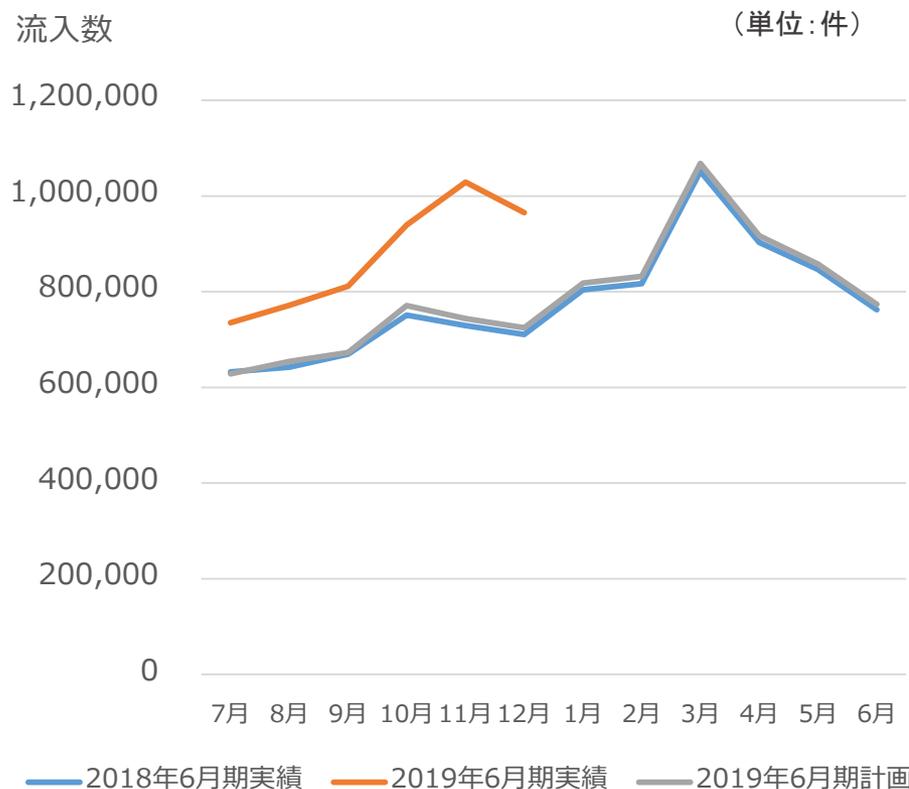
(単位:百万円)



KPI 流入数



ユーザーが当社グループのWEBサイトに訪問する数

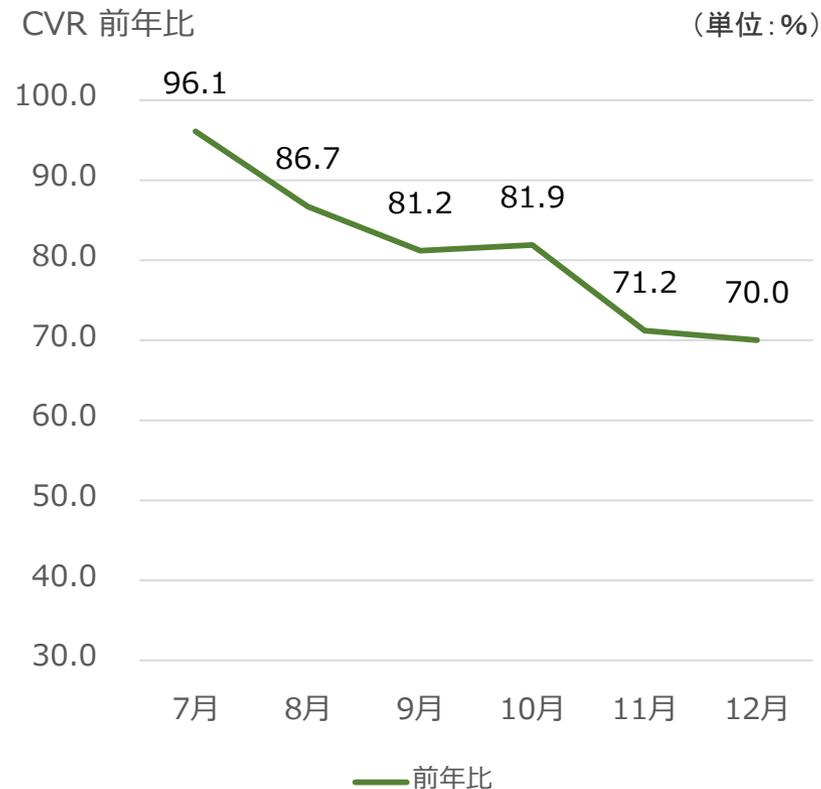
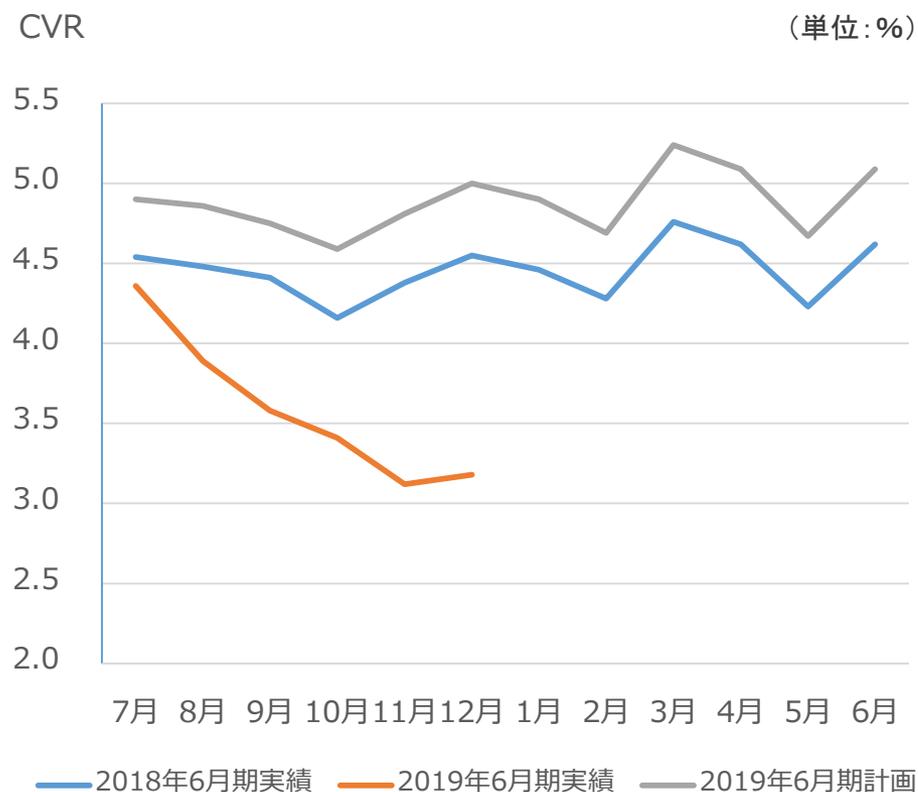


▶ 情報系サイト「印鑑とはんこの違いや実印と銀行印のサイズなど」の流入数が増加

KPI CVR(Conversion Rate)

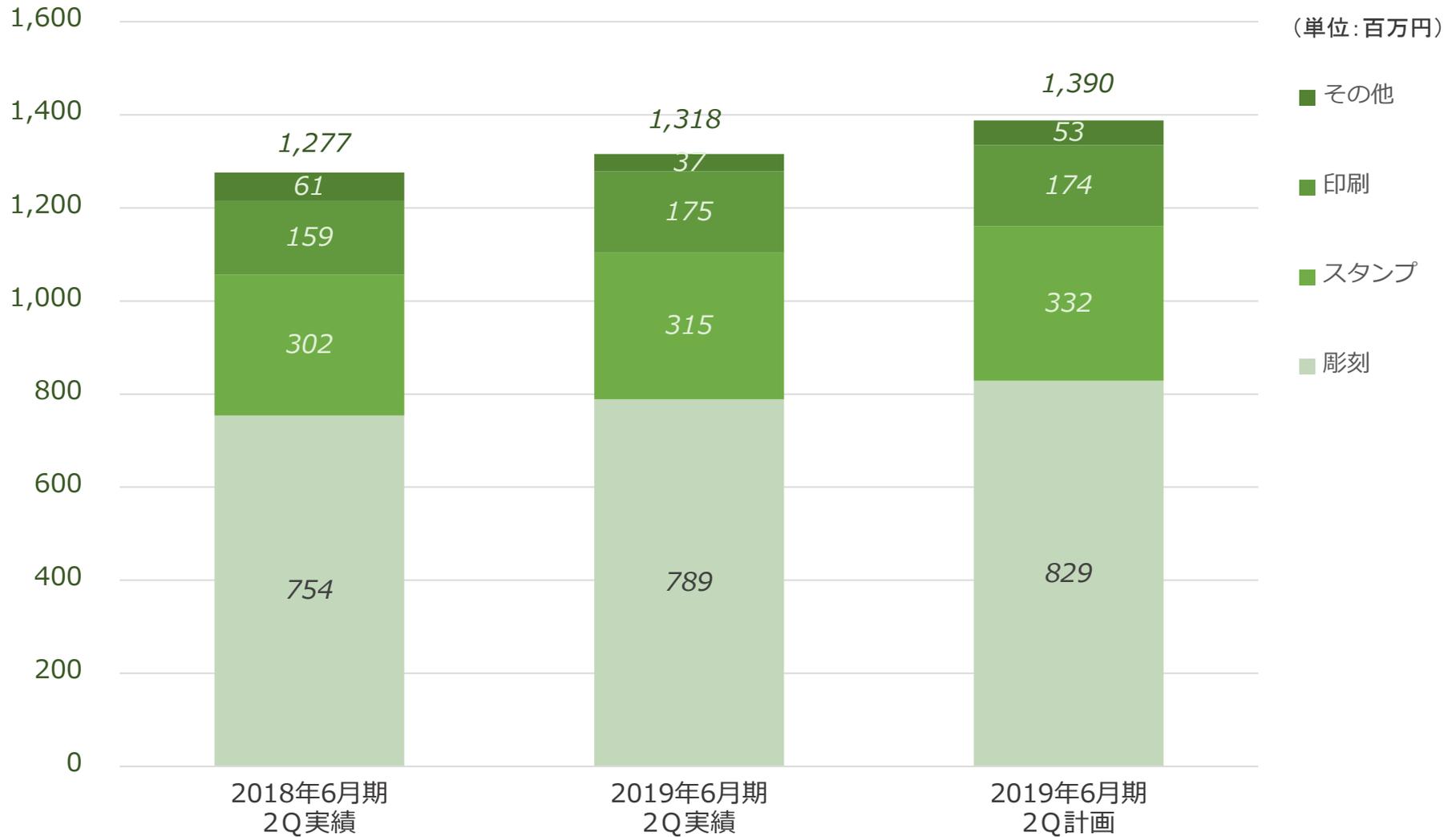


流入数のうち、購入に至った割合



▶ 購入を検討する段階の情報系サイトの流入が増加したことで、CVRが低下

EC通販事業 商材区分別売上



2019年6月期第2四半期 業績概要



(単位:百万円)

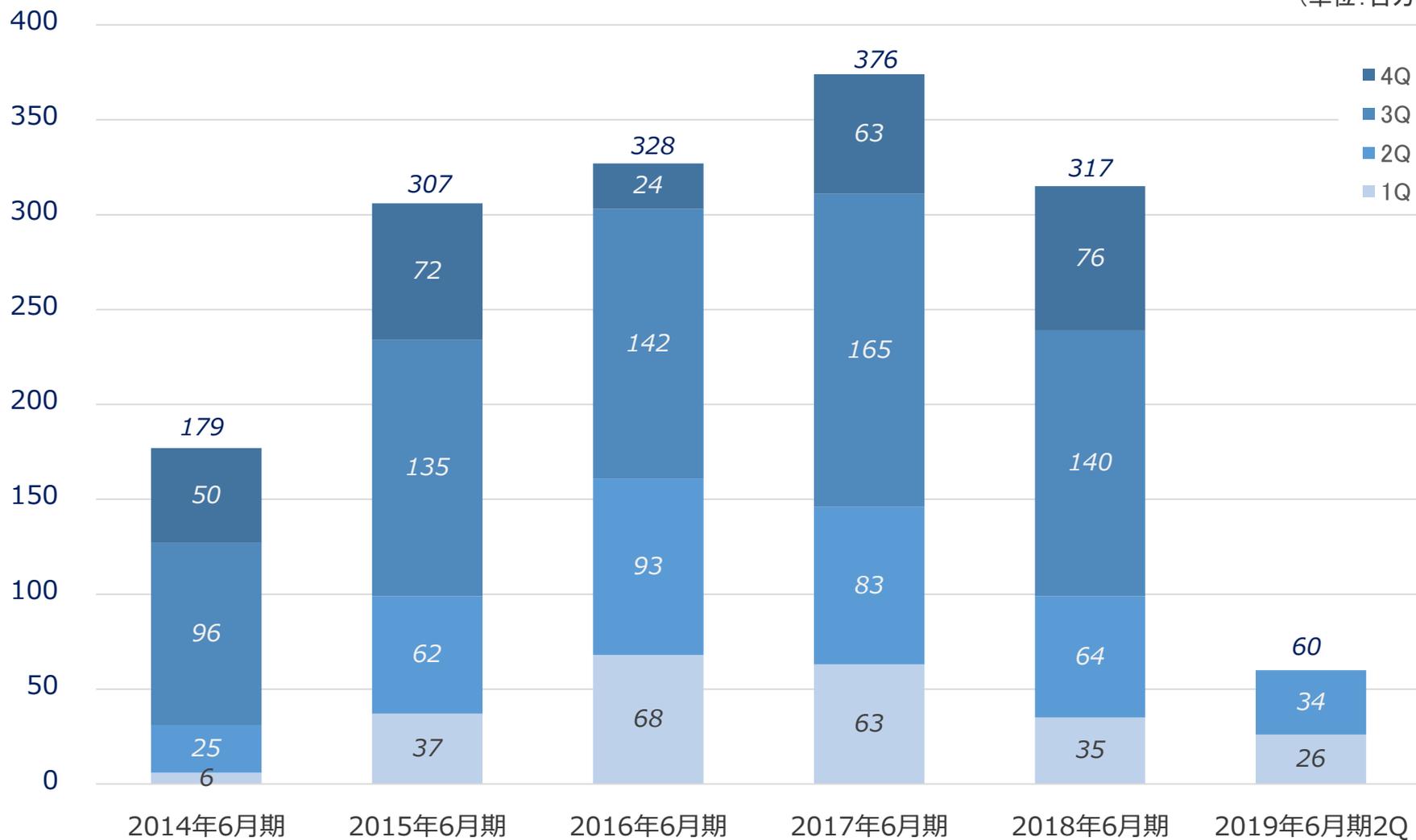
	2018年6月期 2Q	2019年6月期 2Q	前年同期比
売上高	1,277	1,318	103.2%
売上総利益	675	671	99.4%
販売費及び一般管理費	575	593	103.2%
営業利益	100	78	78.0%
経常利益	100	60	60.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	66	45	68.0%

- ▶ 売上高 E C通販事業における法人印鑑及びゴム印の売上増加
- ▶ 売上総利益 E C通販事業におけるポイント引当及び製造コストの増加による売上原価の増加により減少
- ▶ 販売費及び一般管理費 流入経路の多様化に対する広告費等の増加、給与テーブルの見直しによる人件費の増加
- ▶ 経常利益 上場関連費用17百万円計上による減少

経常利益の推移



(単位:百万円)



▶ 上場関連費用：1Q 2百万円、2Q 15百万円を計上

季節変動要因



EC通販事業では、需要期の異なる商材を取り扱っていることから、売上の構成に一定の季節変動があります。また、利益面においては、商材によって売上総利益率が異なることにより、季節変動性の要因となっております。2018年6月期の変動推移を参考に記載しております。

	2018年6月期連結会計年度(自 2017年7月1日 至 2018年6月30日)				
	第1四半期 (7~9月)	第2四半期 (10~12月)	第3四半期 (1~3月)	第4四半期 (4~6月)	合計 (通期)
売上高(百万円)	555	721	789	679	2,746
構成比(%)	20.2	26.3	28.8	24.7	100.0
経常利益(百万円)	35	64	140	76	317
構成比(%)	11.2	20.5	44.3	24.0	100.0

連結貸借対照表



(単位:百万円)

	2018年6月期末	2019年6月期 第2四半期末	増減額
流動資産	1,105	1,244	+138
固定資産	512	515	+2
資産合計	1,618	1,759	+141
流動負債	363	328	△35
固定負債	129	126	△2
純資産	1,125	1,304	+179
負債・純資産合計	1,618	1,759	+141

- ▶ 流動資産 現金及び預金の増加により102百万円増加
- ▶ 純資産 新株発行により134百万円増加

キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)

	2018年6月期 2Q	2019年6月期 2Q	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	111	30	△81
投資活動による キャッシュ・フロー	△28	△40	△12
財務活動による キャッシュ・フロー	△4	111	+115
現金及び現金同等物の増減額	77	102	+25
現金及び現金同等物の期末残高	606	863	+257

- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フロー 税金等調整前四半期純利益 60百万円
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フロー 有形固定資産の取得による支出 38百万円
- ▶ 財務活動によるキャッシュ・フロー 株式の発行による収入 128百万円

3

2019年6月期業績予想

2019年6月期業績予想



(単位:百万円)

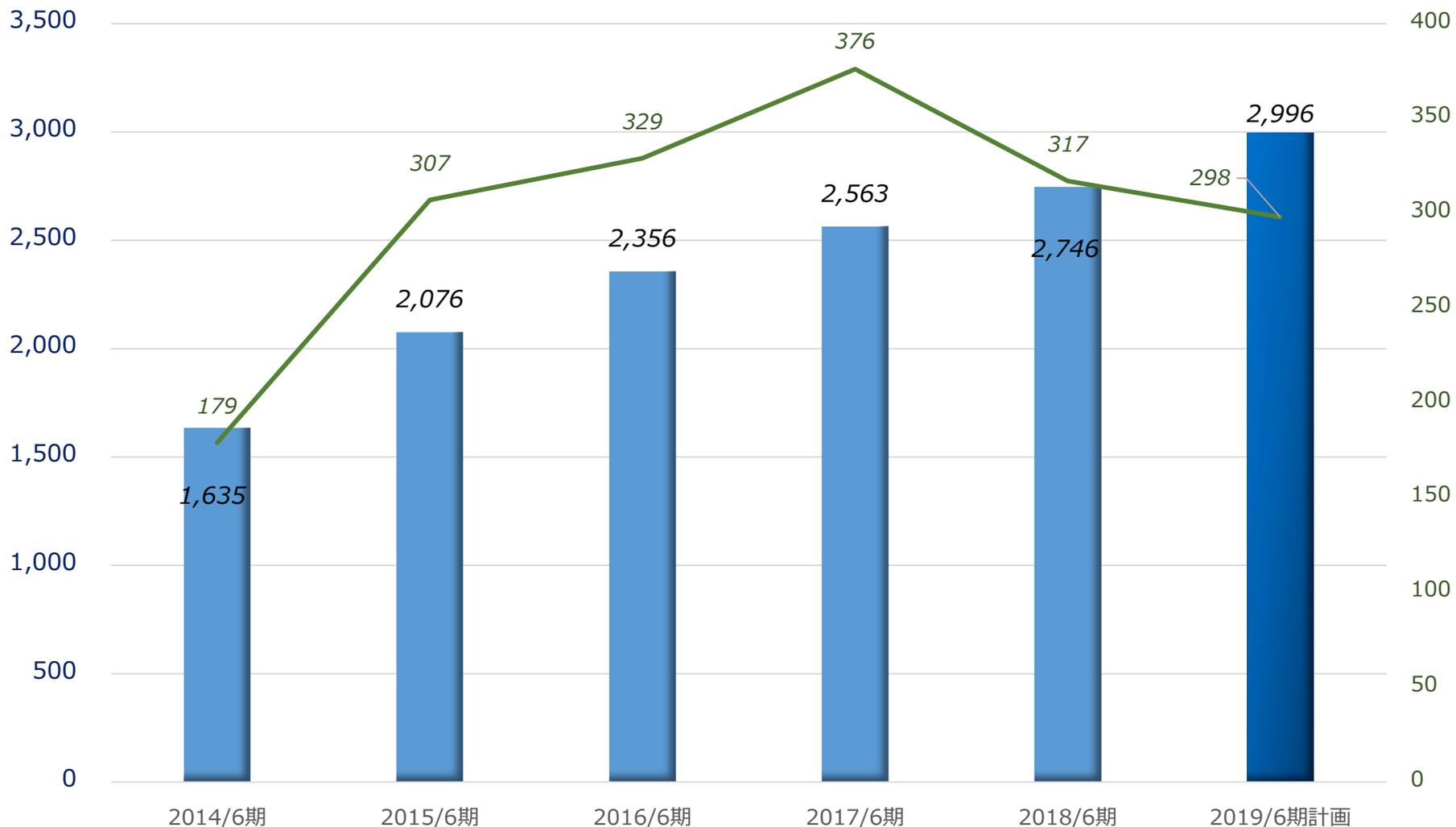
	2018年6月期 実績	2019年6月期 計画	前年同期比
売上高	2,746	2,996	109.1%
売上総利益	1,525	1,637	107.3%
販売費及び一般管理費	1,207	1,317	109.1%
営業利益	317	320	100.8%
経常利益	317	298	93.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	203	184	90.5%

2019年6月期業績予想



売上高／経常利益

(単位:百万円)



2016/6期までは連結財務諸表を作成していないため、単体決算の実績数値です

4

当社の強み・特徴

事業の強み/デジタルマーケティング



WEBマーケティング分野における内容は以下のとおりであります。

なお、2018年11月現在のサービス提供先は株式会社ハンコヤドットコムのみとなっております。

① ECサイトへの集客

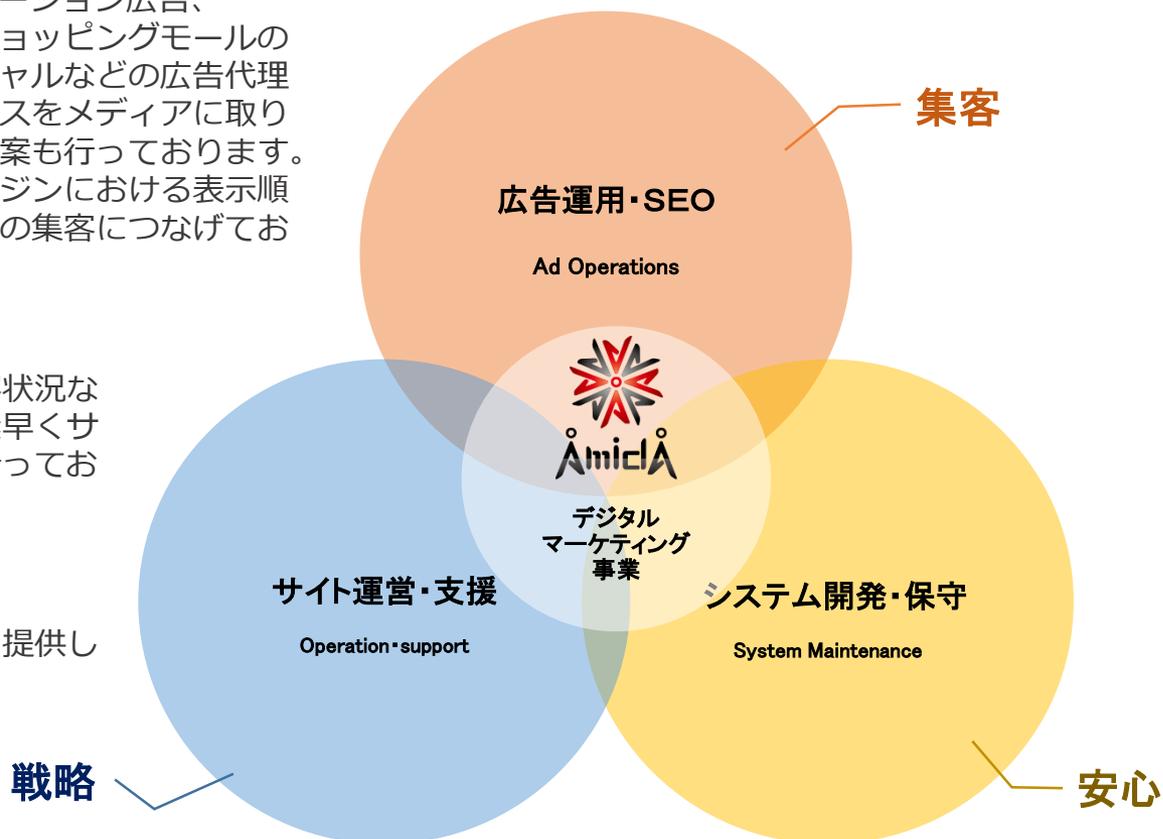
インターネット広告（Yahoo!プロモーション広告、Google広告、インターネットショッピングモールの広告）の最適化提案やテレビコマーシャルなどの広告代理店業を行っており、新商品・新サービスをメディアに取り上げてもらうためのプロモーション提案も行っております。さらに、SEO対策として、検索エンジンにおける表示順位の改善案を行う事で、ECサイトへの集客につなげております。

② データ分析・改善提案

EC通販事業におけるサイトへの集客状況などのデータを分析し、改善点などを素早くサイト運営に反映できるような提案を行っております。

③ システムの開発・保守

システム開発から保守サービスまでを提供しております。



事業の強み/独自ドメインの集客力



WEBマーケティング分野におけるノウハウを活用し、自社グループサイトへ集客をすることで、顧客の多くが自社グループサイトを利用しています。またECモールに出店している店舗は、価格の店舗比較表示がされるなど、価格競争に陥りやすい状況ですが、自社グループサイトで運営することで抑制することができます。

ECモールサイトに頼らない、自社グループサイトへの集客を実現することで、自社グループサイトと各モールの売上構成比は、以下の通りとなっております。



ECモール：楽天市場



ECモール：Yahoo!ショッピング



ECモール：Amazon



※ハンコヤドットコム グループサイト
ショッピングモール売上割合(%)
(2017年7月~2018年6月)

事業の強み/ハンコヤドットコム概要



EC通販事業では、商材毎に35以上の専門店化を行うことで幅広いユーザーニーズに対応。また多くの専門サイトでも利用可能な共通のショッピングカート、会員ポイントサービスなども充実。今後もオーダーメイドを軸に、専門店サイトの拡大を目指しています。



チタン印鑑スクエア

キレイはんこ

住所印.NET

サンビー館

名入れ
カレンダー印刷.com



ゴム印ドットコム

お名前つけ



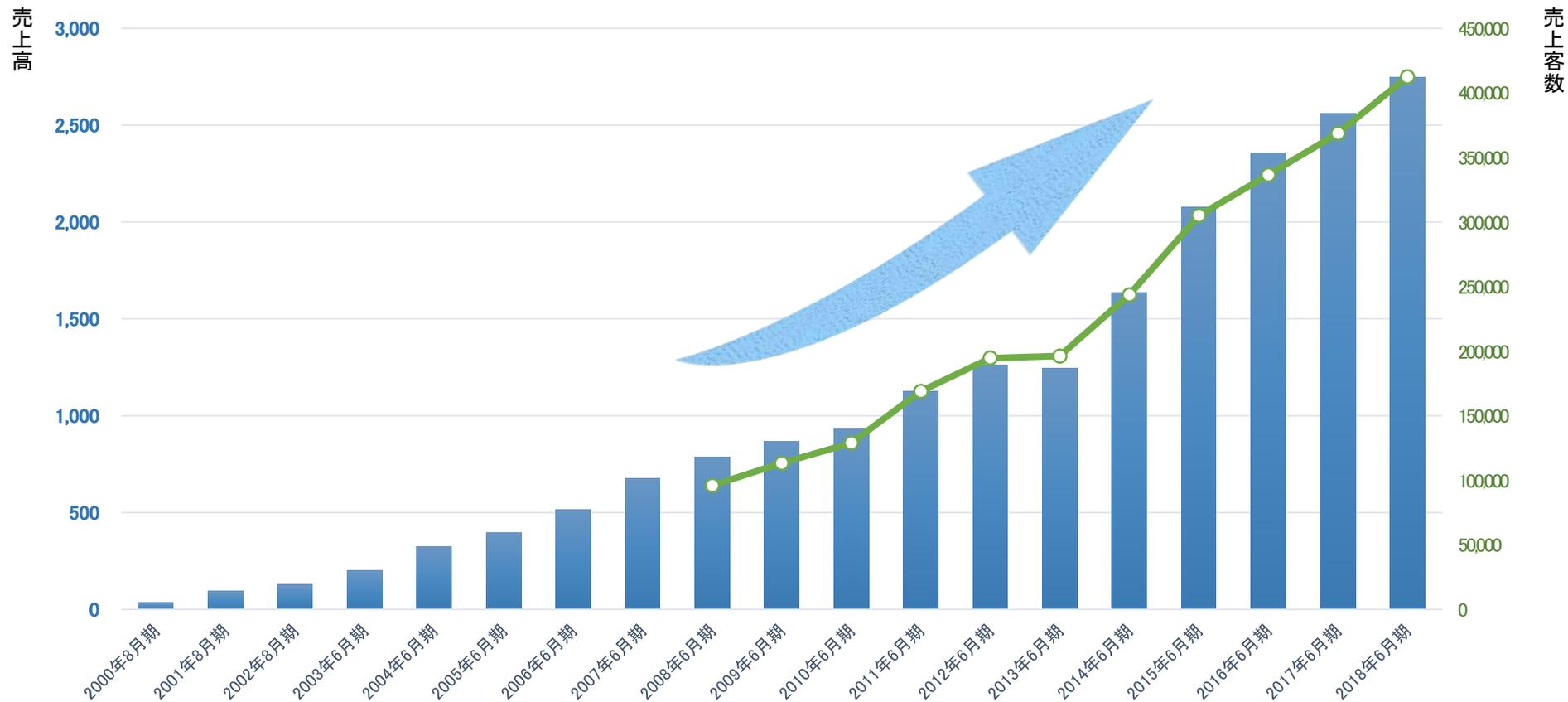
国内最大のオーダーメイドEC通販事業を目指し、創業以来順調に成長を継続しています。

安定した成長



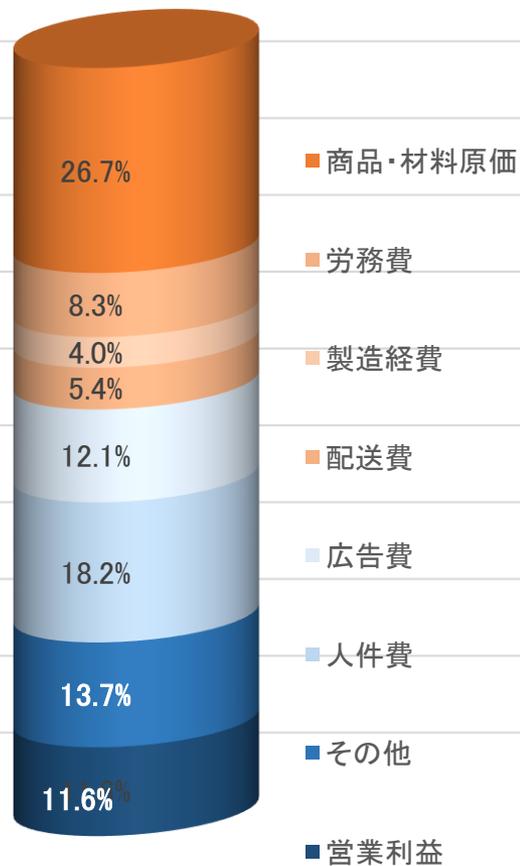
EC事業の利用客を着実に拡大し、安定した成長ビジネスモデルを実現

2018年6月期: 売上高 ⇒ 27億46百万円 売上件数 ⇒ 約41万件



事業の強み/粗利率が高い理由

粗利率が高い理由は、内製化による原価コントロールにあり



原
価

粗
利

強みは
粗利率
にあり
55%
以上

※2017年7月～2018年6月実績



GP FRONTLINE 5 SEAL
自分のDNAを刻み込む
オレだけの1本「HANCODE」

遺伝子の結果が出てから約3週間後完成!

Myself

遺伝子印鑑 HANCODE

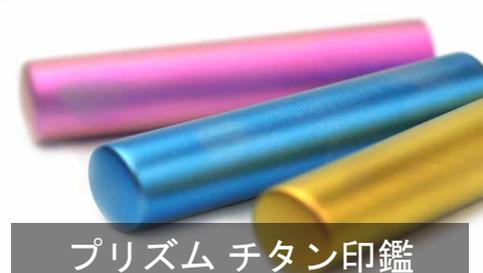
独自のデザインは2340万あり

遺伝子印鑑 HANCODE



従来にはなかった新発想の商品開発

超合金系 オリジナル 商品開発



京セラ × ハンコヤドットコム
コバルトクロムモリブデン印鑑



ハンコヤドットコム × 京セラ
歴史織り成す古都の彩り
雅びな伝統色をイメージした
“京都生まれのオパール”を印鑑にあしらいました。

実印・銀行印・認印・角印
ジュエルズチタン
京都オパール

東京・北大阪の物流センター及び本社の3拠点から全国に出荷

当社グループの主軸事業であるEC通販事業が属するe-コマース市場は、EC化率の増加によって拡大しておりますが、印章業界全体の市場規模は維持からやや減少傾向にあり企業競争は更に強まる状況が続くと考えております。一方、当グループでは、インターネットの利便性を活かし、翌日午前中配達のエリア拡大を行っています。

東京1拠点・大阪2拠点の3拠点から全国出荷
(合計41万件以上※第19期)

日本国内約90%以上の地域に
翌日午前中配達が可能！

北大阪物流センター

ヤマト関西GATEWAY
2018年7月稼働

大阪

東京

東京物流センター

ヤマト羽田CHRONOGATE
2014年8月稼働

本社物流センター

(大阪市西区)

製造拠点契約を締結
(東京・大阪)

5

今後の成長戦略

• EC通販事業

- ▶ 配送運賃の値上対策
- ▶ 繁忙期に向けた製造・出荷体制の構築 ※臨時社員採用を含む
- ▶ 自動オペレーションシステムの運用構築
- ▶ 製造機器増設に伴う安定運用

• デジタルマーケティング事業

- ▶ SEOではビックキーワード「印鑑・はんこ・実印」の自然検索順位の上位表示
- ▶ リスティング広告施策:ROAS「コストに対する売上の割合」と目標数値の獲得
- ▶ 新規取引先の開拓
- ▶ 商品の展開
- ▶ 自動オペレーションシステムの開発

今後の事業成長/多店舗展開拡大



印鑑及びスタンプを中心とした商材他、名刺や封筒、表札、名入れカレンダーなど約20万アイテムを超える商品をインターネット通販サイトで販売しております。それぞれの商材に特化した専門店サイトを運営することにより、より詳しい情報を提供しています。商材に特化した専門店サイト展開を今後も継続しておこなうことで、ユーザーへの回遊する楽しさ、豊富な品揃えから選択できる利便性を高め、さまざまな専門サイトを展開して参ります。



はんこ



名刺



パンフレット



表札



ポスター



名入れカレンダー



シャチハタ



のぼり



クリアファイル



名入れポスト



日本のEC化率 5.79%

EC事業の利用客を着実に拡大し、安定した成長ビジネスモデルを実現。

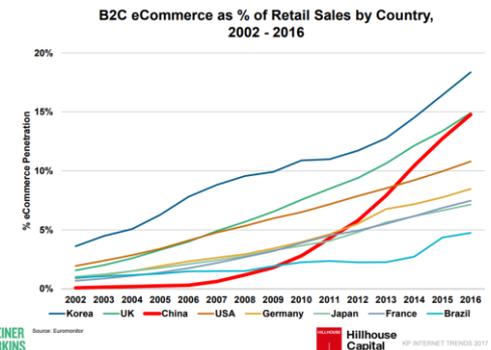


※経済産業省資料 2017年

海外のEC化率

韓国 : 18%
 イギリス : 15%
 中国 : 15%
 アメリカ : 11%
 ドイツ : 8%
 フランス : 7%
 ブラジル : 5%

※Euromonitor 2016



今後の事業成長/ターゲットの拡大



電子スタンプカード pokepon

お店もお客もみんな簡単。
アプリ不要のスタンプカード。

お店さまは1分でカードを作成できて、
お客さまは10秒でダウンロード完了。

インストール
いりません

特別な機器
いりません

お客様登録
10秒で完了



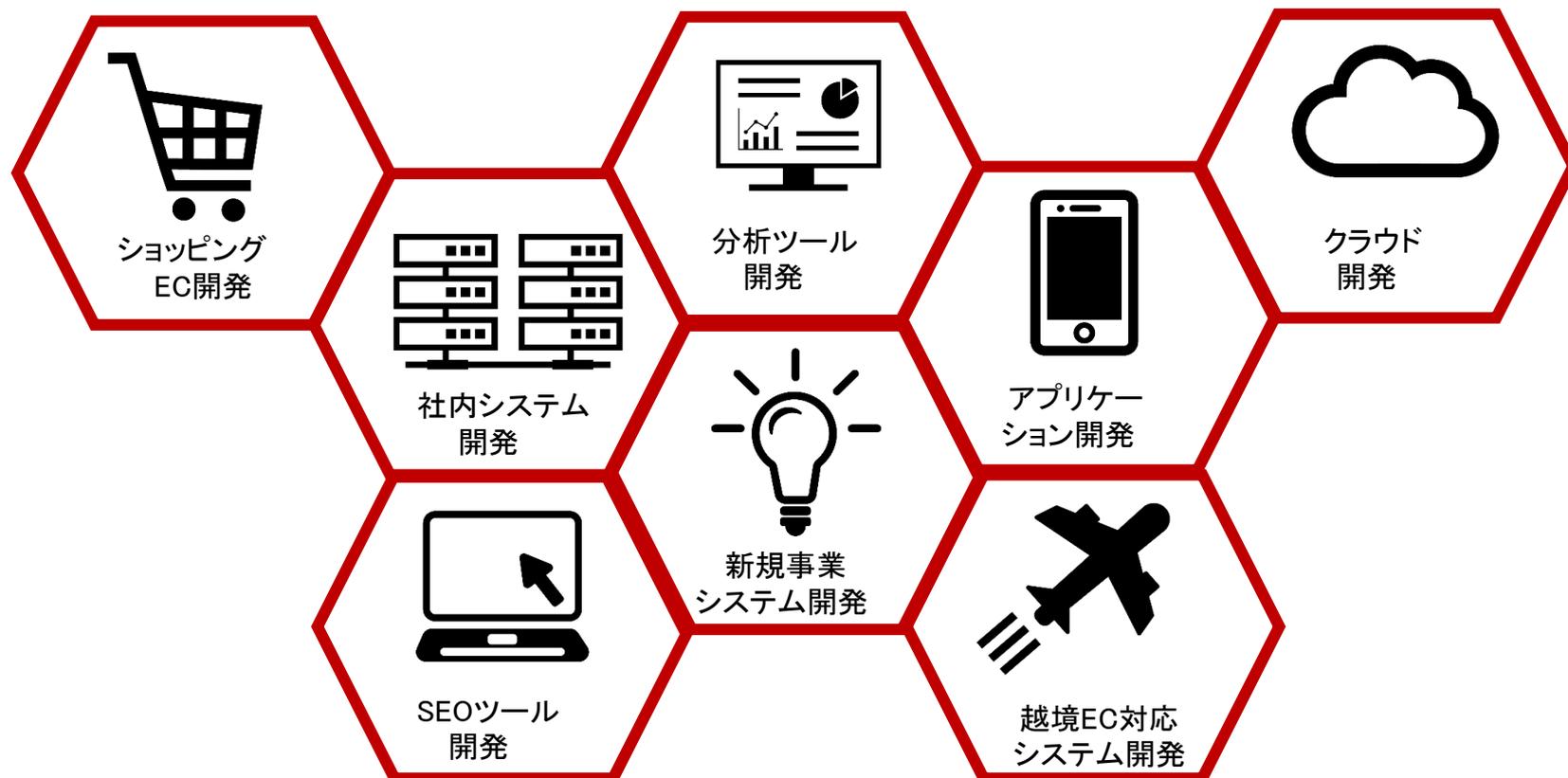
店舗のポイントカードやスタンプラリーで使える
専用アプリインストール不要のスタンプカード

スマホ標準アプリにスタンプカードを登録



システム開発 本社/パートナー会社(ベトナム)2拠点

EC事業、マーケティング事業などで展開する多種多様なプログラム開発を行っています。自社サービスの開発スピード向上を目的としています。



今後の事業成長/事業成長の展開



事業成長の展開

EC通販事業（通信販売事業）を基盤に、グローバルに拡大するEC市場にも視野を広げる取り組みをしてまいります。

新規事業（デジタル化分野）による収益基盤の拡大は、主力事業であるEC通販事業に次ぐ新たな収益基盤となる新規事業の展開が必要であると考えております。インターネットを通じて、一人でも多くの方にその利便性・楽しさ・文化的な豊かさを伝えるという経営方針のもと、事業化に向けた取り組みをしてまいります。

具体的には、世の中に存在する身の回りの“不便”をインターネットやスマートフォンなどを活用し、デジタル化することで便利に変換するビジネス（例えば、ポイントカードが複数枚あり、管理や整理ができないという不便に対して、スマートフォンを活用することで、ポイントカードをデジタル化し一元管理できるようにするというデジタルへの置き換え事業）に取り組む予定であります。



デジタルマーケティング事業
新規事業（デジタル化分野）

オーダーメイド商品の展開

【基盤】

印鑑を中心としたEC通販事業
WEBマーケティング事業

会社概要



社名	株式会社AmidAホールディングス (AmidA Holdings Co., Ltd.)
本社	大阪府大阪西区靱本町一丁目13番1号 ドットコムビル
設立	2000年3月
代表者	藤田 優
資本金	7,991万円 (2019年1月末日現在)
従業員	120名 (連結 2018年12月31日現在)
事業内容	EC通販事業 (印鑑及びスタンプを中心とした商材を自社グループサイトを中心としたインターネット通販サイトで販売) を展開するグループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務
監査法人	EY新日本有限責任監査法人
グループ会社	株式会社ハンコヤドットコム 株式会社AmidA

本資料のお取扱い上のご注意



本資料は、業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。

また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしております。

本資料の内容には当社の判断が含まれており、情報の正確性を保証するものではなく、今後様々な要因により実際の業績や結果と異なることがあります。本資料及びその記載内容につきまして、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはご遠慮ください。

本資料及び当社 IR に関するお問い合わせ先

株式会社 Am i d Aホールディングス グループ統括管理本部

TEL : 06-6449-5510

Email : contact@amida.holdings