



Hamee株式会社

2019年4月期

第3四半期決算説明資料

東証一部 証券コード 3134

2019年3月13日

プラットフォーム事業 は増収増益

サポート人員の充実、販売代理店等パートナー活用、機能強化のための開発、M&Aなど各種施策の効果によりプラットフォーム事業売上高は前年同期比39.9%増
セグメント利益は同19.5%増と大幅な増収増益

ネクスト エンジン 契約社数 増加に向け た施策

サービスレベルの維持向上と自社リソースの有効活用を目的としてコールセンター業務を外部委託へ

コールセンター業務移管後は自社リソースを顧客満足度の向上と契約社数の伸長に向けフル活用

中期経営 ビジョンを策定 投資を加速

2018年12月12日公表の中期経営ビジョンを具現化したサービスをリリース

- ①レコメンドメール自動配信アプリ
- ②Hamic BEAR

I . 決算概要

II . ビジネス概況と今後の成長戦略

I .決算概要

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2018/4 3Q		2019/4 3Q			
		売上比	増減	対前年同期 増減率	売上比	
売上高	7,051	100.0%	7,664	613	8.7%	100.0%
営業利益	1,037	14.7%	882	△155	△15.0%	11.5%
経常利益	921	13.1%	880	△40	△4.4%	11.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	625	8.9%	631	5	1.0%	8.2%
1株当たり四半期純利益	39.25円		39.31円			

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2018/4 3Q	売上比	2019/4 3Q	増減	対前年同期 増減率	売上比
売上高	7,051	100.0%	7,664	613	8.7%	100.0%
■ コマース事業	6,124	86.9%	6,369	245	4.0%	83.1%
小売	2,734	38.8%	2,893	159	5.8	37.8%
卸売	3,390	48.1%	3,476	85	2.5	45.4%
■ P F 事業 ※ 1	914	13.0%	1,279	364	39.9%	16.7%
■ その他 ※ 2	12	0.2%	15	3	26.4%	0.2%
売上原価	3,508	49.8%	3,759	250	7.1%	49.0%
売上総利益	3,543	50.2%	3,905	362	10.2%	51.0%
販管費	2,507	35.6%	3,021	514	20.5%	39.4%
うち物流費	418	5.9%	406	△11	△2.7%	5.3%
うち人件費	549	7.8%	680	131	23.9%	8.9%
うち支払手数料	426	6.0%	520	94	22.1%	6.8%
営業利益	1,037	14.7%	882	△155	△15.0%	11.5%
経常利益	921	13.1%	880	△40	△4.4%	11.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	625	8.9%	631	5	1.0%	8.2%

売上総利益率51.0%
(前年同期比+0.8ポイント)

- コマース事業：50.2%(+0.7%)
不動産に係る商品評価損の減少及び洗い替えによる戻し入れが発生し粗利益率改善
- P F 事業：54.2%(△0.4%)
インフラ投資（サーバー増強）、機能開発（ソフトウェア償却）等成長投資の増加とサービス品質向上のための検証テスト等外注費が増加

営業外損益△1百万円

- 【営業外収益】
- 持分法による投資利益 4百万円
 - 受取補償金 3百万円
- 【営業外費用】
- 支払保証料 5百万円
 - 売上割引 3百万円

※1 P F 事業：プラットフォーム事業

※2 その他：第1四半期連結会計期間より、コマース事業、PF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。

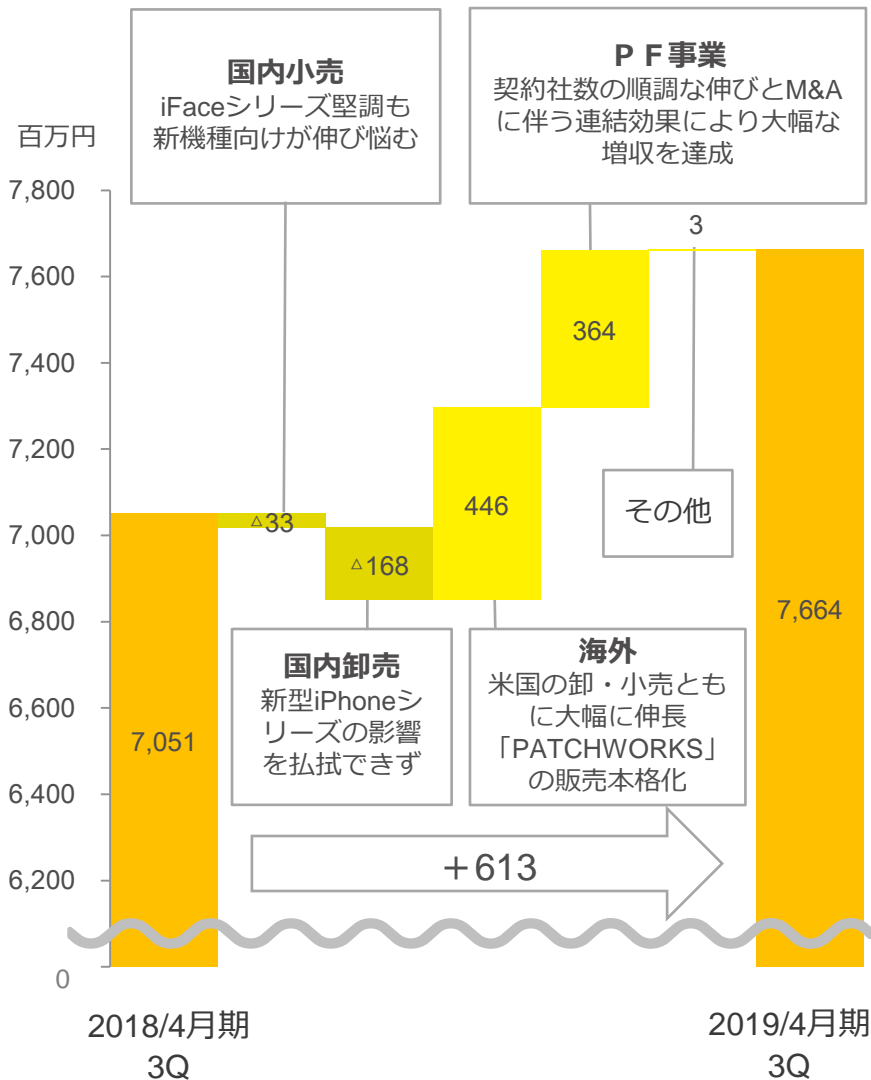
単位：百万円
(百万円未満切捨て)

		2018/4 3Q	2019/4 3Q	増減	対前年同期 増減率	構成比
コマース事業	売上高	6,124	6,369	245	4.0%	83.1%
	セグメント利益	1,315	1,263	△52	△4.0%	83.7%
	利益率	21.5%	19.8%	△1.7%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	914	1,279	364	39.9%	16.7%
	セグメント利益	313	374	60	19.5%	24.8%
	利益率	34.3%	29.3%	△5.0%	—	—
その他 ※ 1	売上高	12	15	3	26.4%	0.2%
	セグメント利益	△53	△127	△74	—	△8.5%
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	7,051	7,664	613	8.7%	100.0%
	セグメント利益	1,576	1,509	△66	△4.2%	100.0%
	調整額 ※ 2	△538	△627	△89	16.6%	—
	営業利益	1,037	882	△155	△15.0%	—
	利益率	14.7%	11.5%	△3.2%	—	—

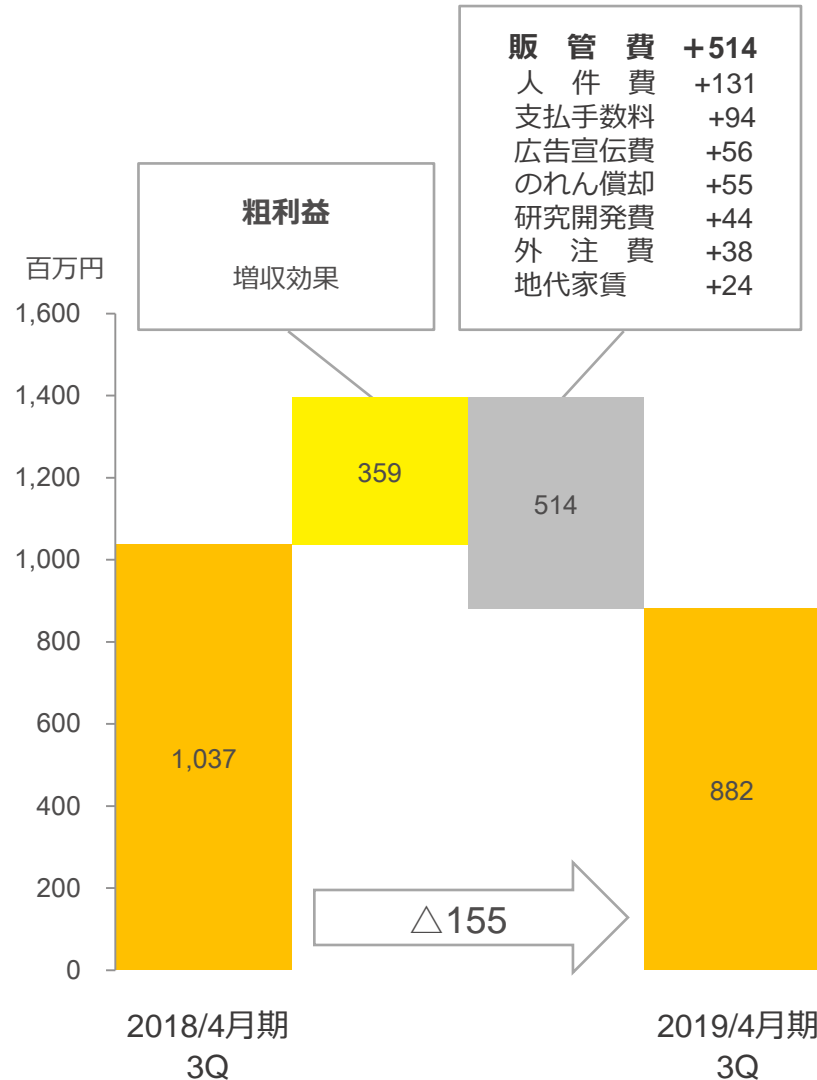
※1 その他：コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※2 調整額：全社的な管理費用を「調整額」として記載しております。

売上高

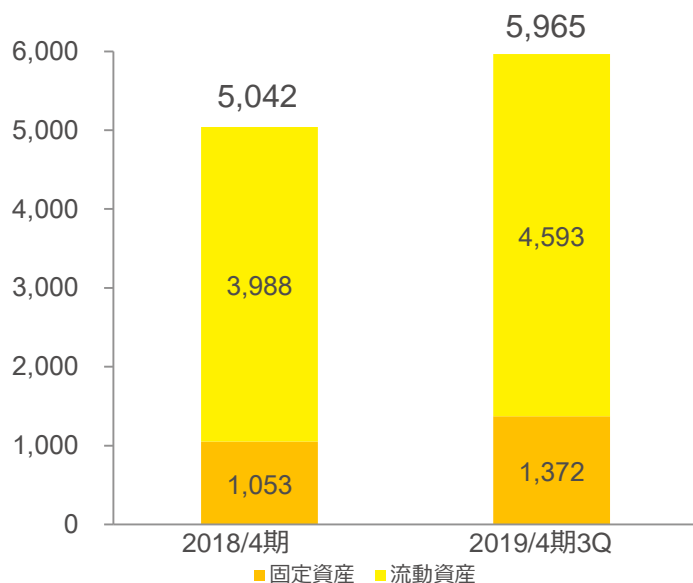


営業利益



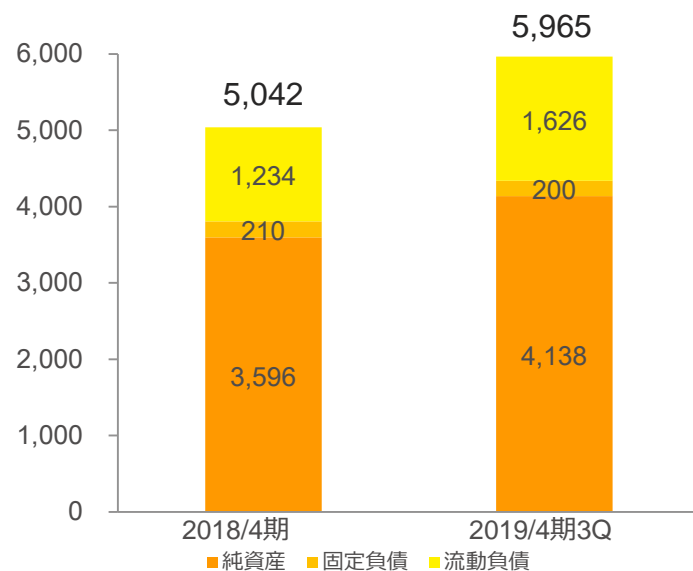
販管費	+514
人件費	+131
支払手数料	+94
広告宣伝費	+56
のれん償却	+55
研究開発費	+44
外注費	+38
地代家賃	+24

単位：百万円
(百万円未満切捨て)



流動資産	4,593 (+604)
■ 現金及び預金	1,433 (△261)
■ 受取手形及び売掛金	1,388 (+127)
■ 商品	1,235 (+462)

固定資産	1,372 (+318)
■ 有形固定資産	289 (+25)
■ 無形固定資産	729 (+297)
■ 投資その他	353 (△4)



流動負債	1,626 (+392)
■ 買掛金	219 (△76)
■ 短期借入金	600 (+600)
■ 未払法人税等	102 (△175)

固定負債	200 (△10)
■ 長期借入金	151 (△45)

純資産	4,138 (+541)
■ 利益剰余金	3,012 (+539)

成長投資を加味した収益力の指標

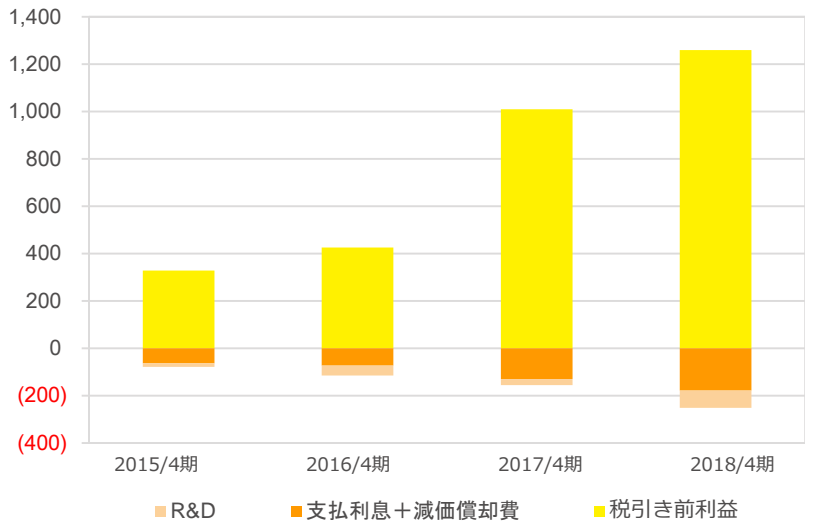
単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2018/4 3Q	2019/4 3Q	増減	対前年同期 増減率
税金等調整前四半期純利益	915	882	△33	△3.6%
支払利息	2	1	△0.7	△34.0%
減価償却費	131	210	79	60.3%
ソフトウェア	67	89	22	33.7%
のれん	—	55	55	—
その他の無形固定資産	25	26	1	6.1%
EBITDA	1,049	1,094	45	4.3%
研究開発費	46	90	44	95.7%

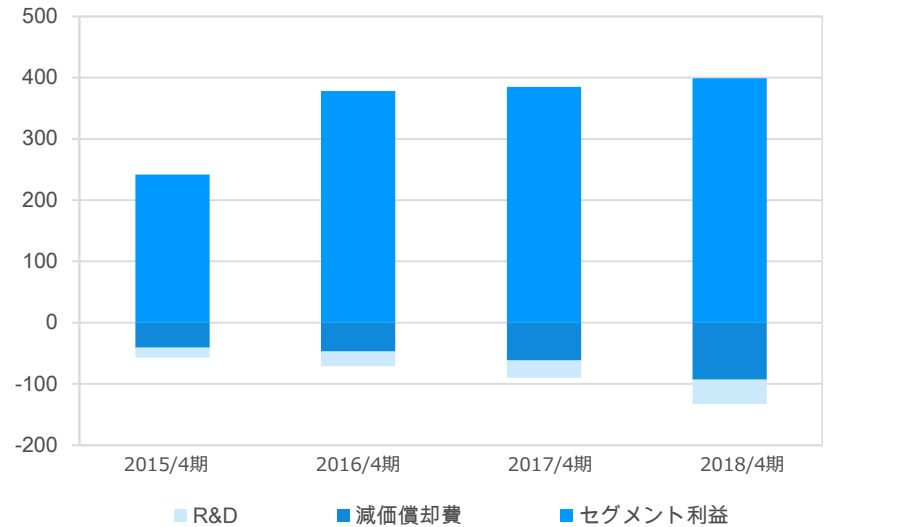
減価償却費（内訳）：

ソフトウェア	のれん	その他の無形固定資産
ネクストエンジン機能増強及びネクストエンジンアプリ開発等の中規模開発案件に係る人件費をソフトウェアに計上し3年間で償却	プラットフォーム事業 44百万円 (Hameeコンサルティング) コマース事業 10百万円 (PATCHWORKS)	コマース事業 26百万円 (iFace及びPATCHWORKS商標権)

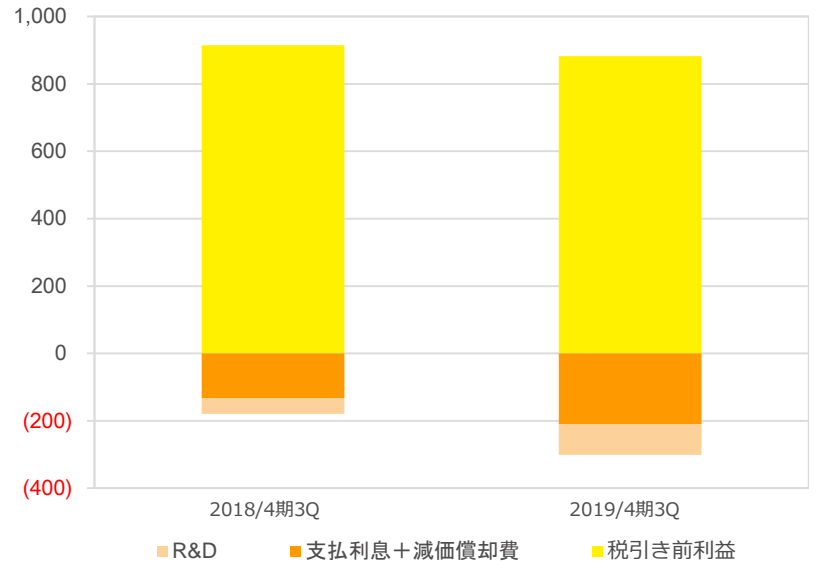
EBITDA+R&D (全社：通期) 単位：百万円
(百万円未満切捨て)



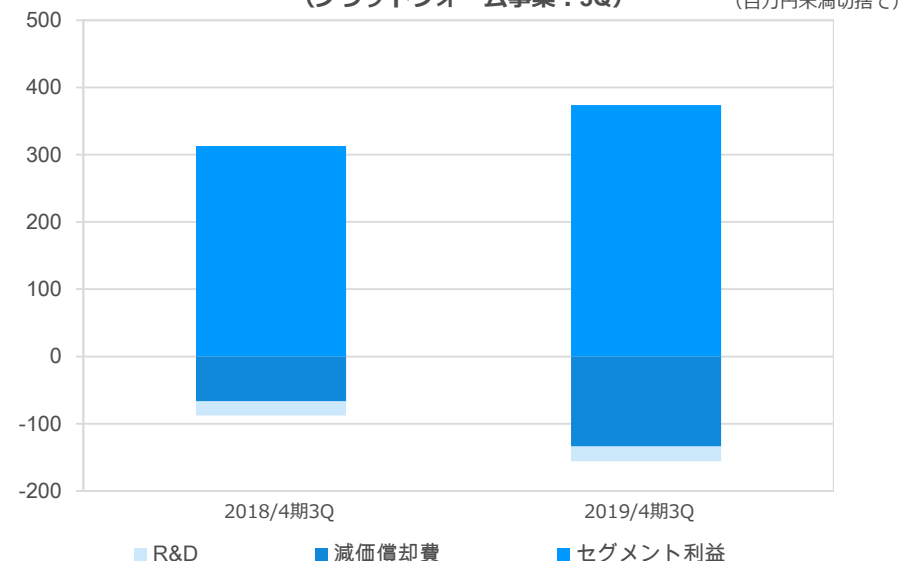
セグメント利益+減価償却費+R&D (プラットフォーム事業：通期) 単位：百万円
(百万円未満切捨て)



EBITDA+R&D (全社：3Q) 単位：百万円
(百万円未満切捨て)



セグメント利益+減価償却費+R&D (プラットフォーム事業：3Q) 単位：百万円
(百万円未満切捨て)



2019年3月13日公表「通期業績予想の修正に関するお知らせ」

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2019/4 当初予想	売上比	2019/4 今回修正	増減	当初計画対比	売上比
売上高	10,214	100.0%	10,031	△183	△1.8%	100.0%
営業利益	1,403	13.7%	1,026	△376	△26.8%	10.2%
経常利益	1,391	13.6%	1,021	△370	△26.6%	10.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	979	9.6%	718	△260	△26.6%	7.2%

1株当たり当期純利益

61.00円

44.69円

1株当たり配当金

6.50円

6.50円

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

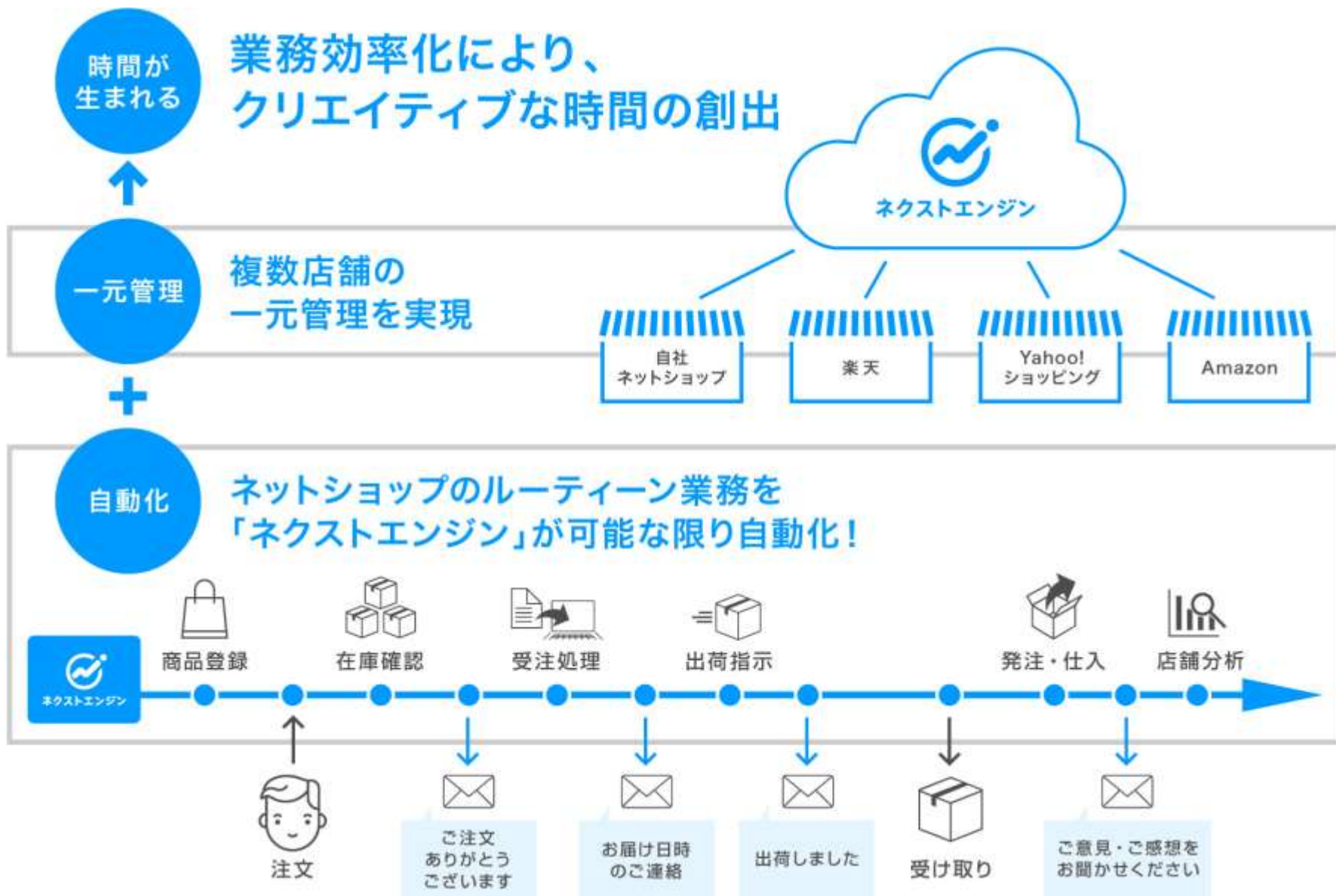
		2018/4	2019/4 予想	増減	対前年同期 増減率	構成比
コマース事業	売上高	8,120	8,292	172	2.1%	82.7%
	セグメント利益	1,780	1,530	△250	△14.0%	82.7%
	利益率	21.9%	18.5%	△3.5%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	1,238	1,715	477	38.5%	17.1%
	セグメント利益	399	497	98	24.6%	26.9%
	利益率	32.2%	29.0%	△3.2%	—	—
その他 ※ 1	売上高	18	23	5	27.8%	0.2%
	セグメント利益	△70	△176	△106	151.4%	△9.5%
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	9,376	10,031	655	7.0%	100.0%
	セグメント利益	2,109	1,851	△258	△12.2%	100.0%
	調整額 ※ 2	△729	△824	△95	13.0%	△44.5%
	営業利益	1,380	1,026	△353	△25.6%	100.0%
	利益率	14.7%	10.2%	△4.5%	—	—

※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。

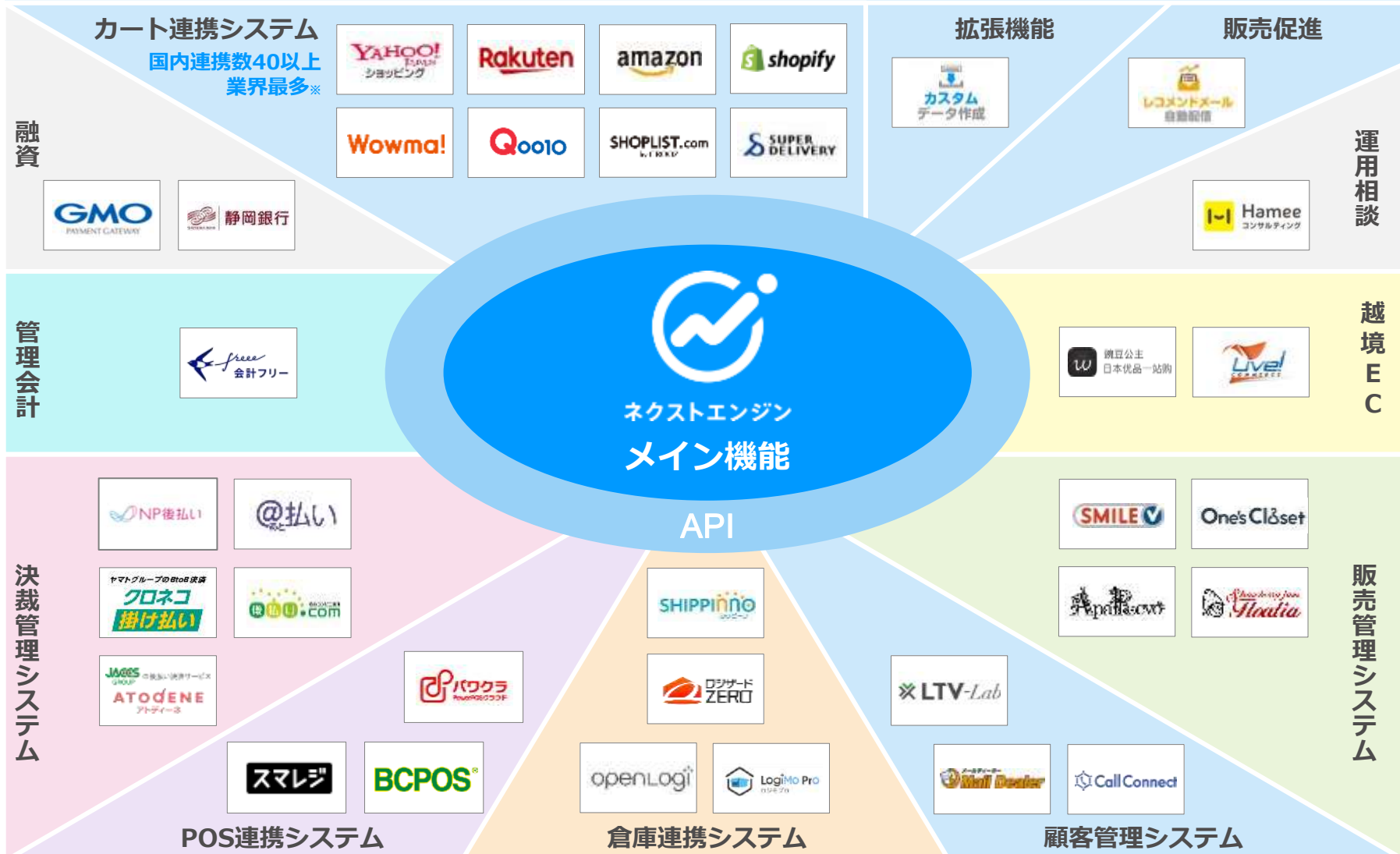
※2 調整額：全社的な管理費用を「調整額」として記載しております。

Ⅱ. ビジネス概況と今後の成長戦略

プラットフォーム事業



SaaS型 データプラットフォーム



会計ソフト連携

ネクストエンジンと会計ソフトfreeを連携！
日々の業務負担を今すぐ軽減！

free専用
会計ソフト連携アプリ

**free専用
会計ソフト連携アプリ**

ネクストエンジンの保有データ
(受注伝票・仕入伝票)を
free株式会社の会計ソフト
「会計free」と連携するアプリ。

※2019/3/8正式リリース

売上アップ支援

**レコメンドメール
自動配信**

レコメンドメール自動配信

ネクストエンジンの保有データを
活用したレコメンドAIからEC事業
者が配信するメールに商品レコメ
ンドを自動掲載するアプリ。

※2018/12/13正式リリース

カートシステム連携

150ヶ国に展開!かんたん&高機能な「海外本店」

Shopify用自動連携

Shopify用 自動連携

ネクストエンジンの保有データ
(在庫・受注・出荷状況)を海外
カートシステム“Shopify”と自動
連携するアプリ。

提供：シッピーノ株式会社

物流・倉庫連携

400店舗以上が利用中の
アウトソース先倉庫との自動連携アプリ！

**ロジザードZEROへ
自動で出荷指示**

Power by ネクストエンジン

**ロジザードZERO用自動出荷
アプリ「シッピーノ」**

ロジザード株式会社(4391)が
提供する「ロジザードZERO」と
ネクストエンジンが連携し、
自動出荷が可能になるアプリ。

提供：シッピーノ株式会社

CRM (顧客管理・分析)

**顧客管理
顧客分析
リピート
利益拡大**

**通販CRM LTV-Lab
同期アプリ**

ネクストエンジンの保有データを
活用、リピート売上/リピート率
を可視化。リピート率向上の戦略
立案に活用できるアプリ。

提供：株式会社コアフォース

融資 (Fintech)

NE&GMO-PGユーザー限定 貸出利率最大
0.25%優遇

ネクストエンジン
GMO-PG決済サービス
利用/EC事業者

GMO
PAYMENT GATEWAY

受発注・
売上実績など

GMOペイメントゲートウェイとフィンテックで企業連携
商機を逃さない、**スピード融資**

**GMO-PG トランザクション
レンディング連携**

ネクストエンジンの保有データ
(受発注データ・売上実績等)を
基に、担保・連帯保証不要の「ス
ピード融資審査」が利用可能に。

提供：GMOペイメントゲートウェイ株式会社

越境EC

**越境ECをどこよりも手軽に
WONDERFULL Platform**

**豌豆公主(ワンドウ)
プラットフォーム連携**

ネクストエンジンに登録済みの
商品を、中国市場向けに販売可能
にする中国向け越境ECショッピン
グアプリ。

提供：Inagora株式会社

データ活用・機能拡張

**カスタム
データ作成**

**ネクストエンジン
カスタムデータ作成**

ネクストエンジンの保有データを
各種用途に合わせて自由な条件、
形式にカスタマイズして取得可能
にするアプリ。

ネクストエンジン メイン機能契約数 (2019年4月期第3四半期実績)

総契約数

※2019年1月末時点

総契約数：**3,511**社

(2018年4月期末比**416**社増)

年間受注処理件数

※2018年4月末時点

約**6,860**万件

(2017年4月期末比約**1,490**万件増)

導入店舗数

※2019年1月末時点

店舗数：**27,006**店

(2018年4月期末比**3,154**店増)

年間流通総額

※2018年4月末時点

約**4,924**億円

(2017年4月期末比約**1,164**億円増)

導入ストア

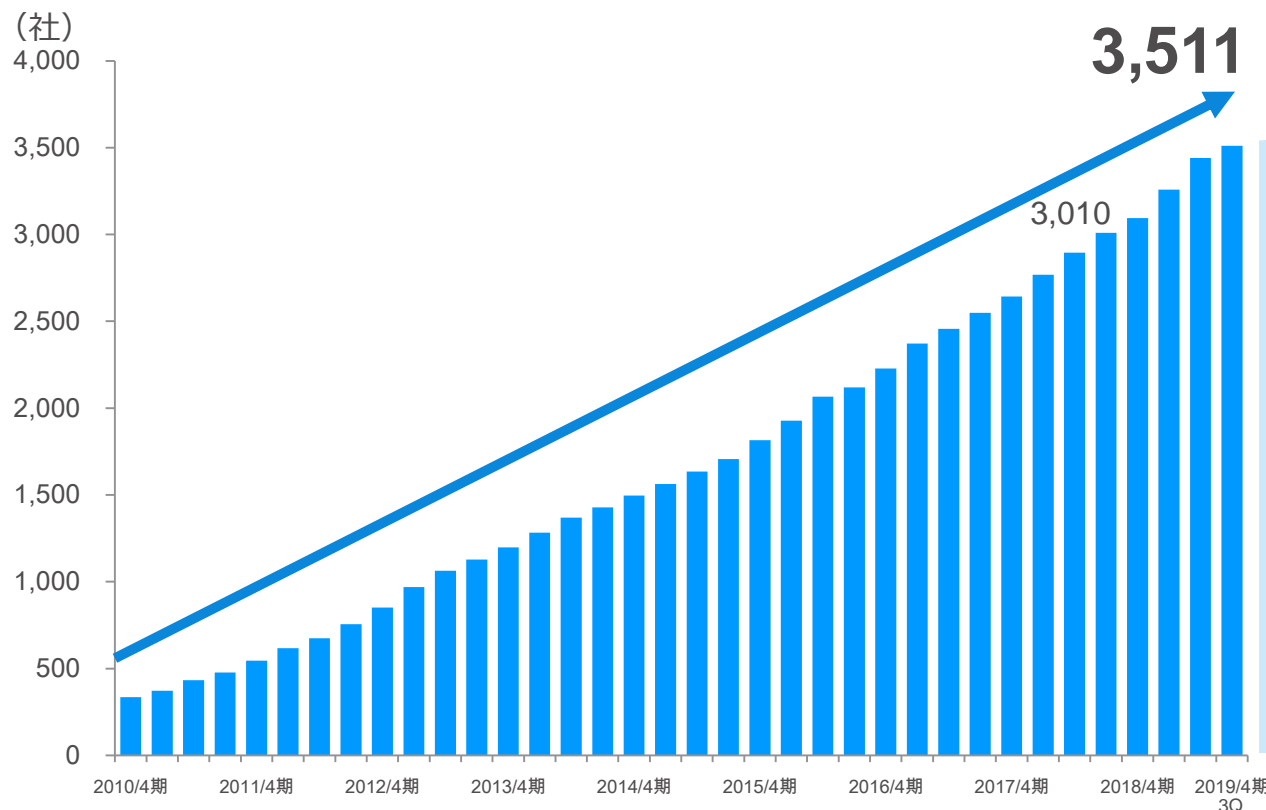
※一部掲載



2019年4月期第3四半期の契約社数は前年同期比16.6%増の3,511社※ ※2019年1月末時点

<背景>

- ① サービスレベルの維持向上と自社リソースの有効活用の観点から
コールセンター業務をアウトソーシングへ（現状移管手続き中）
- ② 例年 E C 事業者の業務負荷が高まる年末年始において新規契約の獲得数が鈍化



アウトソーシング後 契約獲得の再加速

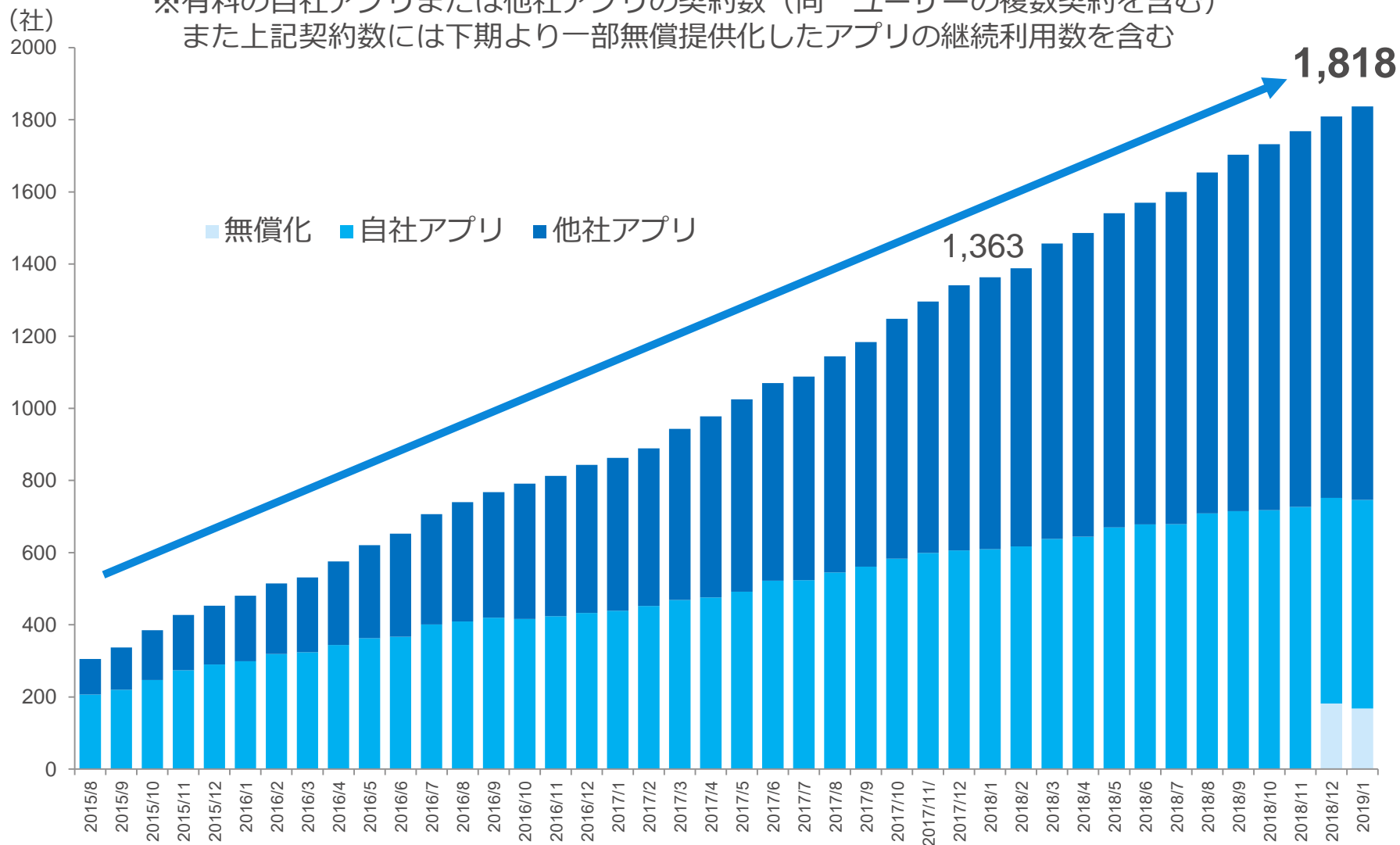
コールセンター業務 アウトソーシング

- 販売代理店等
パートナー活用
- サーバー増強
- サポート人員の充実
- ネクストエンジン
機能強化

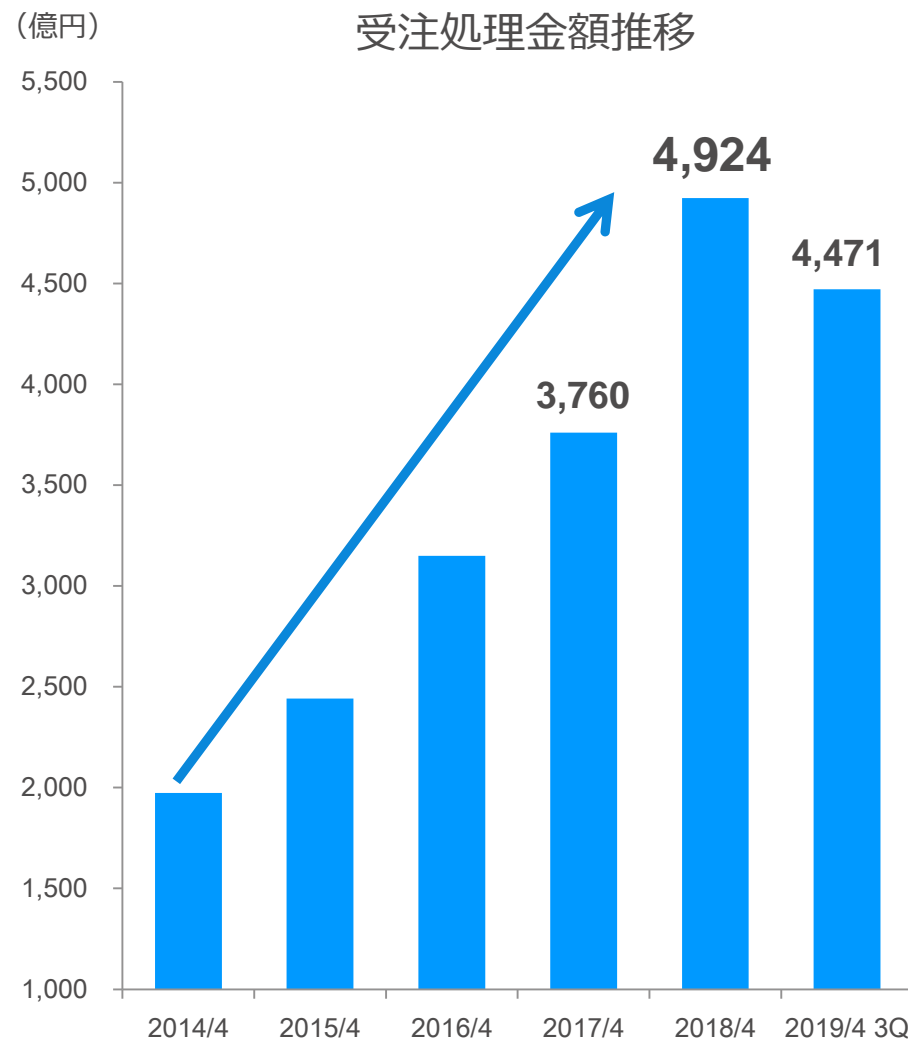
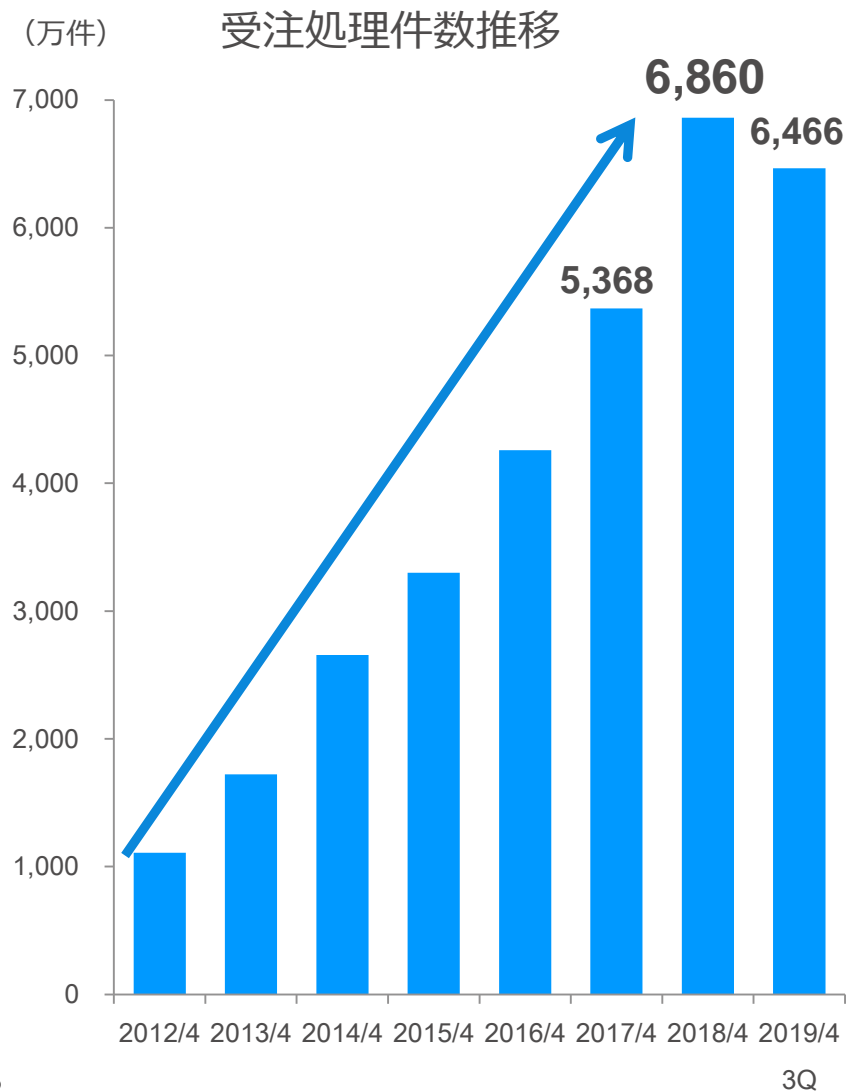
アプリ契約数※は前年同期比22.5%増の1,818社※

※2019年1月末時点

※有料の自社アプリまたは他社アプリの契約数（同一ユーザーの複数契約を含む）
また上記契約数には下期より一部無償提供化したアプリの継続利用数を含む



ネット通販企業の基幹システムとしてトランザクションは引き続き拡大



レコメンドメール自動配信アプリを正式リリース～売上UPも自動化へ～

レコメンドメールの仕組み

ユーザーの行動・購買データ分析
ネクストエンジンAIが、
店舗ごとに購入傾向を分析

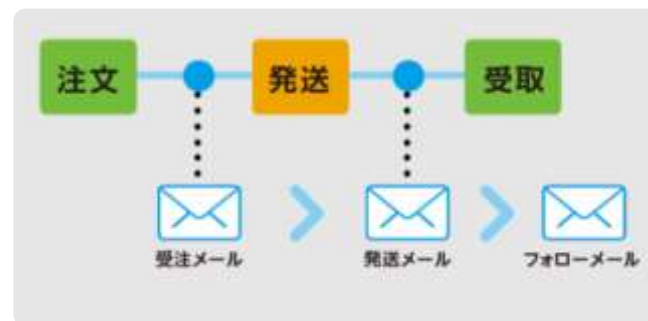
レコメンドメールの生成
メールに消費者の傾向に合わせた
おすすめ商品情報を挿入



レコメンドメール配信詳細



「受注確認連絡・発送連絡・フォロー連絡」メール内に
好みに応じたおすすめ商品を自動的にご案内。
配信日、閲覧日によってレコメンド内容も変わります。



ネクストエンジンのECデータを活用した商品レコメンドAIを2018年12月13日にリリース（2月末現在の契約社数は215社）。ネクストエンジンから購入者向けに配信されるメールに、パーソナライズされた商品レコメンドを自動掲載することで、売上UP支援、リピーター確保、認知度UP支援などEC事業者様へのさらなる付加価値のご提供へと繋げてまいります。

free専用「会計ソフト連携アプリ」をリリース

ネクストエンジンと会計ソフトfreeを連携！ 日々の業務負担を今すぐ軽減！



ネクストエンジンから会計ソフトfreeへ、
受注伝票 & 仕入伝票情報を毎日送信。
経理をサポートします！



100万事業者が導入するfree株式会社の会計ソフト「会計free」に、ネクストエンジンが保有するデータ（受注伝票・仕入伝票）を連携することができるアプリを正式リリース。

コマース事業

自社企画商、品仕入れ商品

多様なチャネルへ

BtoC ネット販売 (国内14店舗)



モバイルアクセサリグッズ Hamee

本店
Wowma!店
楽天市場店
Qoo10店
Yahoo!ショッピング 店
ポンパレモール店
Amazon店



スマートフォングッズ専門店 iPlus

楽天市場店



かわいいものグッズ専門店 Kawaii 館

楽天市場店
Yahoo!ショッピング店



女子のためのスマホアクセサリー Ketchup!

楽天市場店



スマホガジェット動画 Hamee TV

楽天市場店



おもしろバラエティ雑貨専門店 ぎわい商店

楽天市場店
Yahoo!ショッピング 店

卸販売

ロフト

東急ハンズ

ヴィレッジヴァンガード

ヨドバシカメラ

ビックカメラ



スマホグッズ仕入れ・卸売
Hamee Biz

多数他（敬称略）

海外ネット販売



アメリカ
Hamee US, Corp.



中国
Hamee Shanghai Trade Co.,Ltd



台湾
Hamee Taiwan, Corp.



韓国
Hamee Korea Co.,Ltd



インド
Hamee India Pvt. Ltd.

従来の売り切り（フロー）型ビジネスモデルからデータを活用したストック型ビジネスモデルへの進化

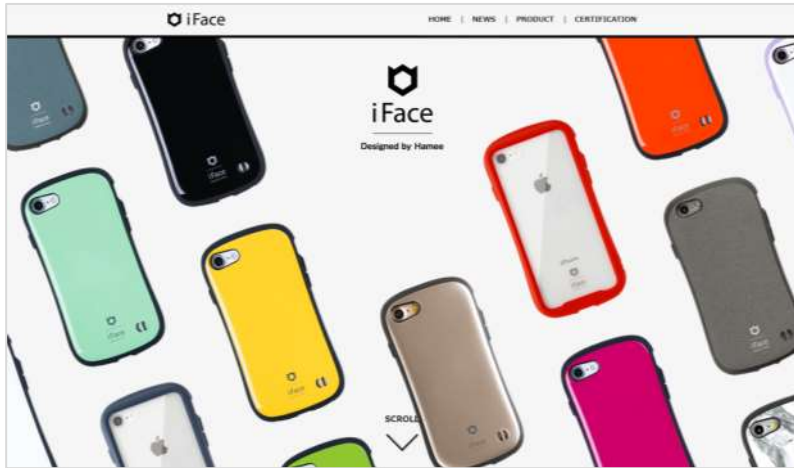


IoTプロダクトのクマ型メッセージロボット「Hamic BEAR（はみっくベア）」をリリース。
“安心・安全”なコミュニケーション・ネットワークサービスやコンテンツを提供。
将来的にはネクストエンジン等の他事業とデータベースと統合することで、ユーザーにとってより有益なAIソリューションを開発・提供致します。



ユニークな自社企画商品によるブランド価値の創造





iFace ブランドサイト
<https://jp.iface.com/>



iFace Reflection イメージムービー



Hamic BEAR プロモーションサイト
<https://hamic.ai/>



salisty ブランドサイト
<https://www.strapya.com/special/salisty/>

グローバル展開

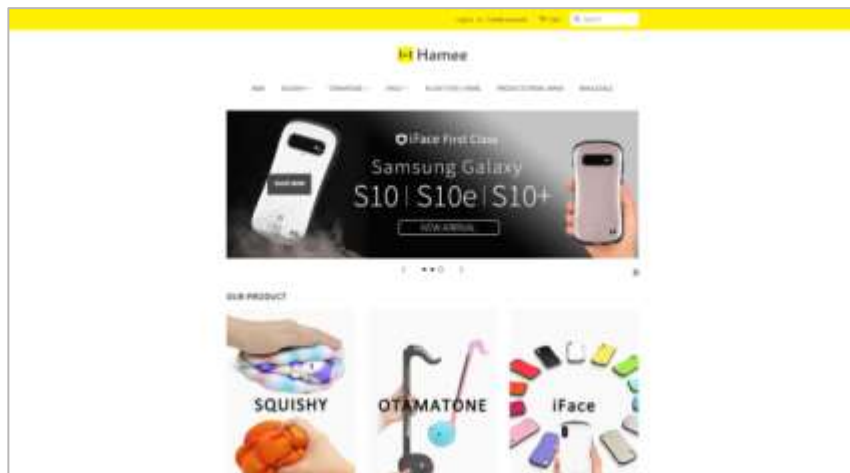
韓国 (hamee.co.kr)



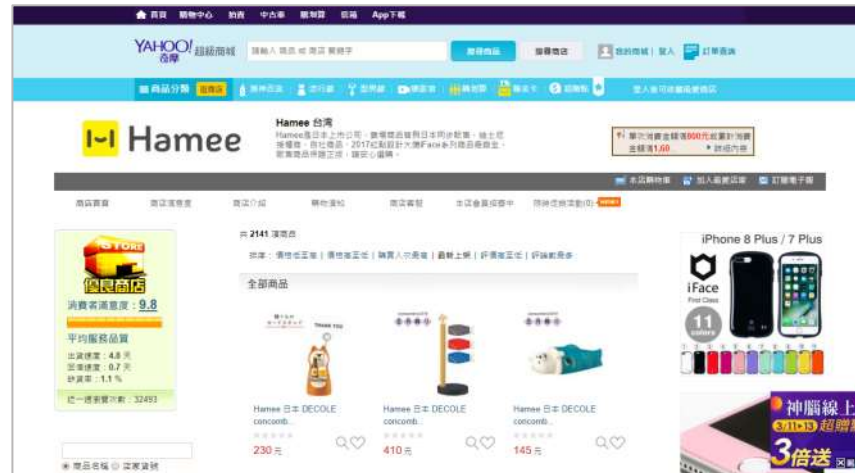
中国taobao (strapya.world.taobao.com)



米国 (hamee.com)



台湾Yahoo! (tw.mall.yahoo.com/store/hamee_taiwan)



海外ブランディングの強化



ラスベガスで開催された「CES 2019」に「iFace」と「PATCHWORKS」ブランドを出展

キャラクターグッズを中心に卸売好調



©1976,2019 SANRIO CO.,LTD.



PATCHWORKS



© 2019 Maywa Denki.

Hamee US 取得のライセンス商材が好調
市場ニーズに合わせた商材をラインナップ

世界出荷累計1,400万個超「iFace」シリーズ



iFace 日本公式サイト

<https://jp.iface.com/>



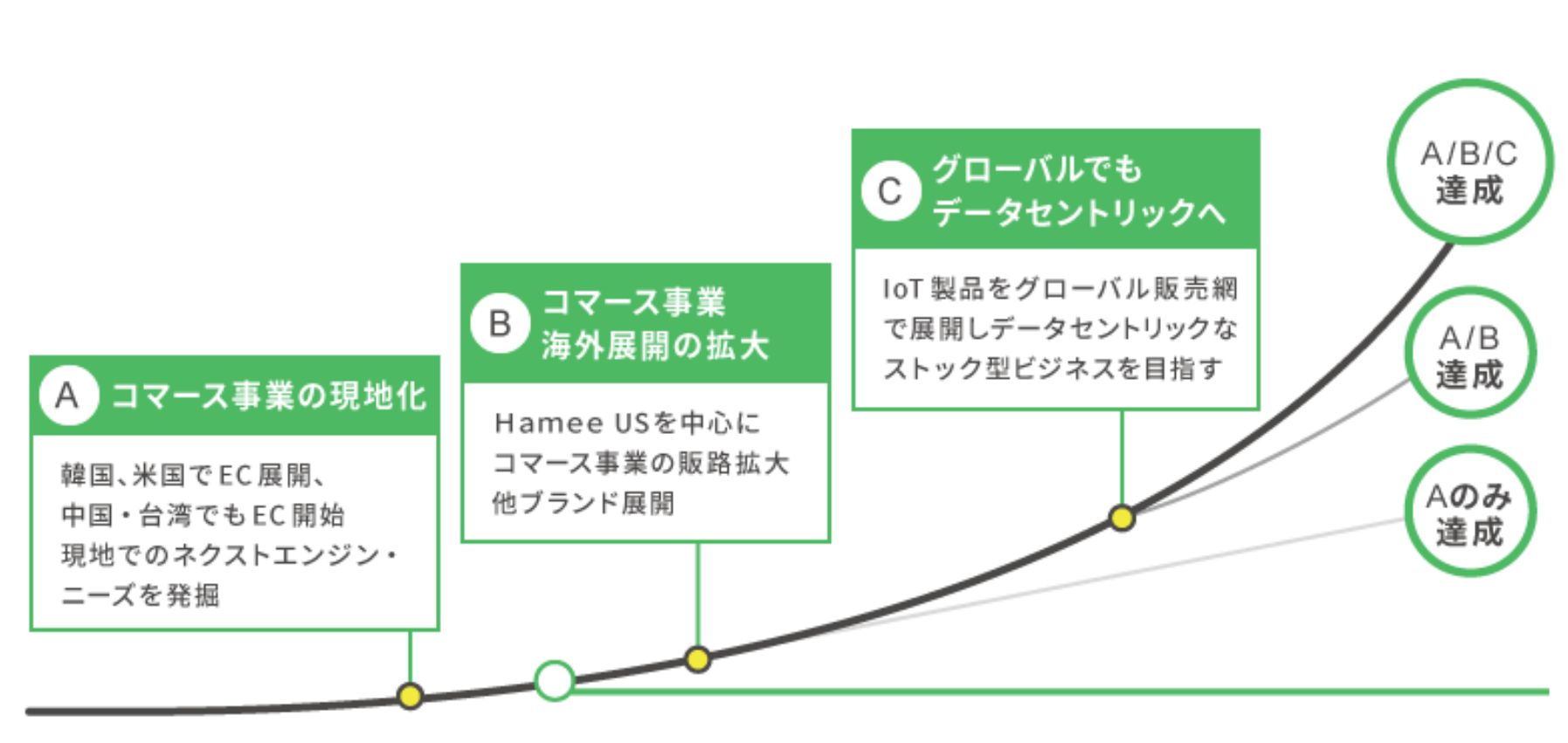
iPhone XS Max / XS / XR 対応



iFace ブランド強化（関連アクセサリ展開）



iFace ブランド強化（シリーズ展開）



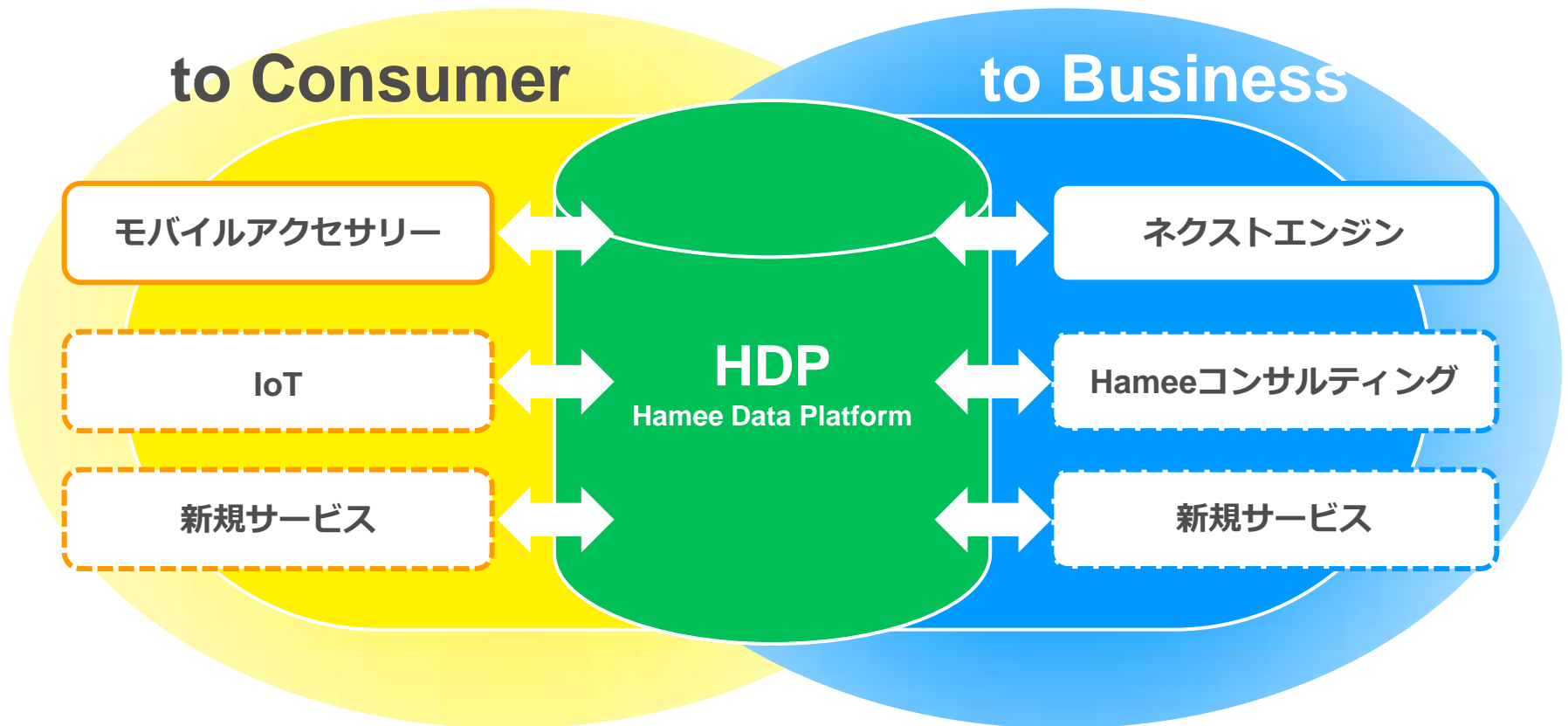
中期経営ビジョン

本項目はHameeの中期経営戦略に係る、現時点における定性的な情報であり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

Hameeの全事業のデータを活用 データセントリックなビジネスモデルへの転換

プロダクトとデータでユーザーに新体験を

テクノロジーとデータでEC企業2.0を推進



Hameeの全事業のデータを活用 データセントリックなビジネスモデルへ進化

プロダクトとデータでユーザーに新体験を

テクノロジーとデータでEC企業2.0を推進

to Business

ネクストエンジン（既存事業の拡大・進化）

ECバックヤードの自動化に加え、
データ活用による売り上げUPの自動化を目指す

ネクストエンジン

Hameeコンサルティング

ECコンサルティング、運営代行事業の
データ活用による自動化を目指す

Hameeコンサルティング

新規サービス

HDPのデータを活用した新たなサービスを創造する

新規サービス

Hameeの全事業のデータを活用
データセントリックなビジネスモデルへ進化

プロダクトとデータでユーザーに新体験を

テクノロジーとデータでEC企業2.0を推進

to Consumer

モバイルアクセサリー

モバイルアクセサリー事業（プロダクト開発）

従来の売り切り（フロー）型ビジネスモデルからデータを活用したストック型ビジネスモデルに進化する

IoT

IoT（Hamic サービス展開）

HamicのデータとHDPデータより、サービスを進化させる

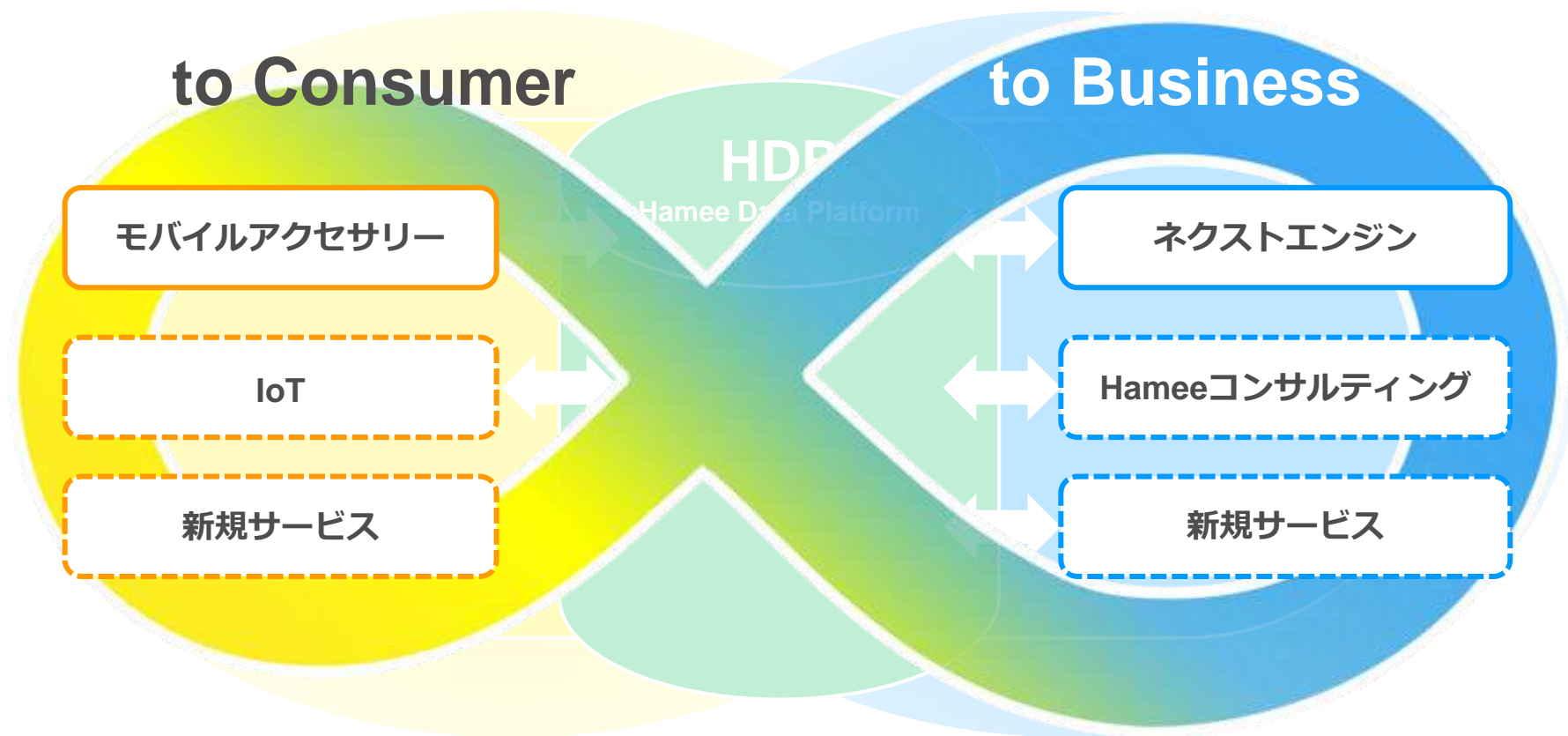
新規サービス

新規サービス

HDPのデータを活用した、新たなサービスを創造する

Hameeの全事業のデータを活用
データセントリックなビジネスモデルへ進化

Hamee Infinity Strategy の完成系



利益還元

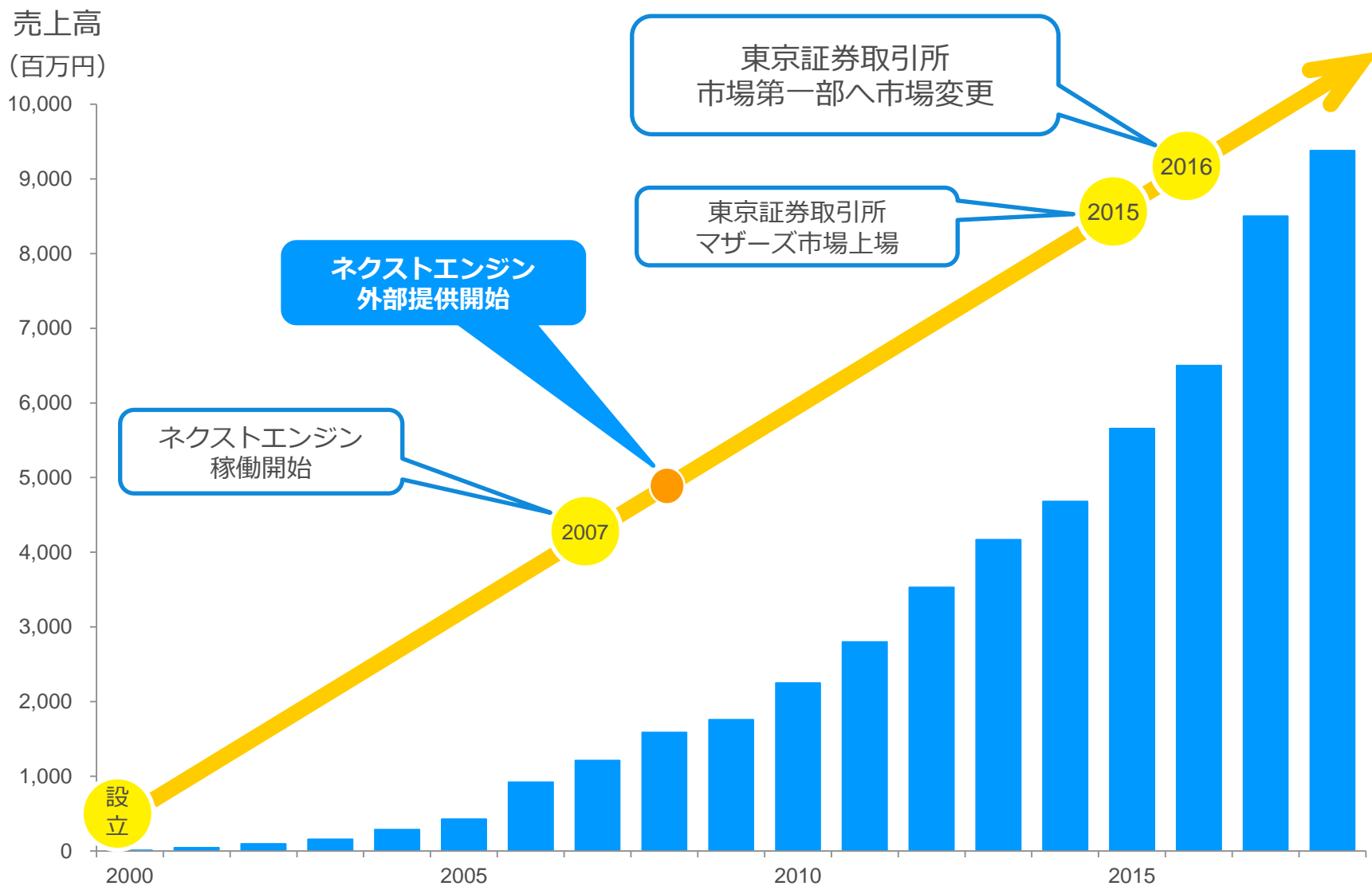
2019年4月期の1株当たり配当金につきましては、当初予想とおり6円50銭を維持する方針です。

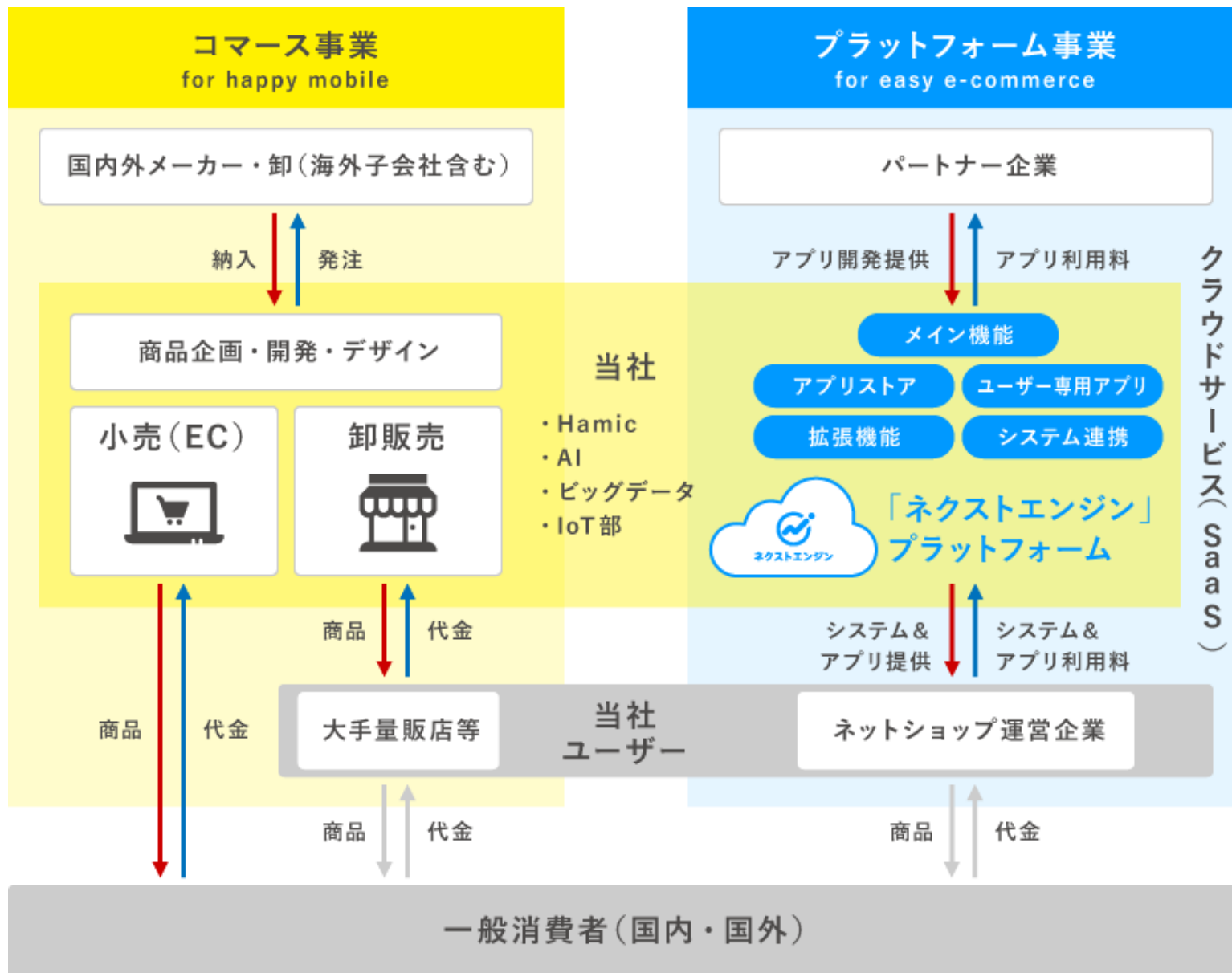
	2019年4月期 (予想)	2018年4月期 (実績)	2017年4月期 (ご参考)
基準日	2019年4月30日	2018年4月30日	2017年4月30日
1株当たり配当金	6円50銭	5円50銭	4円50銭

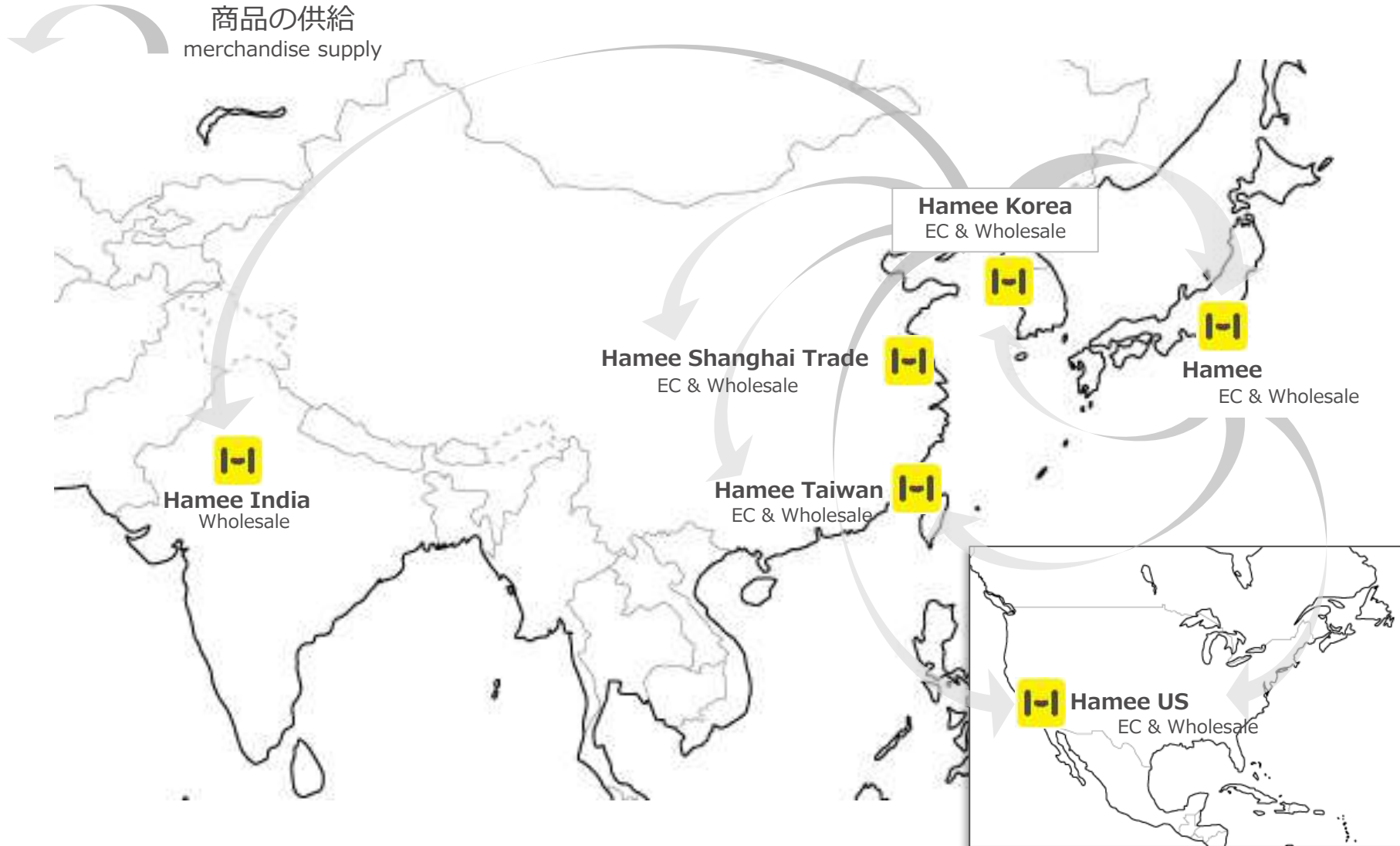
APPENDIX ご参考

会社名	H a m e e 株式会社
代表者	代表取締役社長 樋口 敦士
設 立	1998年5月
本社所在地	神奈川県小田原市栄町2-12-10 Square O2
資本金	5億3,573万円
事業内容	<p>コマース事業 モバイルアクセサリーを主とした雑貨等の商品企画・仕入とそれら商品のインターネット通信販売並びに大手雑貨店、大手家電量販店への卸売等</p> <p>プラットフォーム事業 E C事業者向けバックオフィス業務一元管理クラウド・ASPサービス「ネクストエンジン」の開発・提供</p>
連結子会社	<p>Hamee Korea Co.,Ltd. Hamee US,Corp. Hamee Taiwan,Corp. Hamee Shanghai Trade Co.,Ltd Hamee India Pvt.Ltd. Hameeコンサルティング株式会社</p>
従業員数	連結311名 (パートタイマー37名除く)









- 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。

Hamee株式会社

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: 0465-42-9083

ホームページ: <https://hamee.co.jp/>