



Hamee株式会社

2019年4月期
決算説明資料

I. エグゼクティブサマリー

II. 決算概要

III. ビジネス概況

IV. 中期経営計画とVision

I . エグゼクティブサマリー



グループシナジーを強化、全事業でデータセントリックなストック型ビジネスモデルへ「Hamee Infinity Strategy」形成に向け成長投資を加速

2019年4月期
決算概要

グループ
売上高
103億円
(前年同期増減率)
+9.9%

ネクストエンジン
契約社数
3,622社
(前年同期純増数)
過去最高 **527**社増

プラットフォーム事業

契約社数伸長 & 顧客単価上昇 & 連結効果 39%増収・32%増益

コマース事業

第4四半期の売上復調、XR向け商材、iFace新シリーズが好調

グローバル事業

HameeUSの売上大幅増

その他

Hamicシリーズサービスイン

ビジネス概況

Hamee Infinity Strategy



プラットフォーム事業

データ活用「レコメンドメール自動配信アプリ」スタート

コマース事業

グループ内シナジーの顕在化、戦略的商材の開発加速

グローバル事業

HameeUS本格始動、成長フェーズへの体制強化

その他

Hamicシリーズの次フェーズ展開への開発リソース拡大

データ・AI時代の事業モデルへ進化、戦略投資を加速

中期経営計画

Hamee
Infinity
Strategy

単位：億円
(億円未満切捨て)

グループ目標

売上高

(2022年4月期)

138億円以上

グループ目標

営業利益率

(2022年4月期)

16%以上

グループ目標

配当性向

(2022年4月期)

20%以上

To Business

- NEの販売促進、自動化ビジネスを確立、ECバックオフィス・プラットフォームとして基盤を一層強化

to Consumer

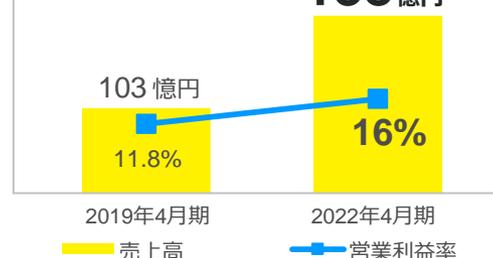
- ・消費者向けIoT事業 Hamicシリーズのラインナップ展開強化
- ・ストック型ビジネスモデルへ

to Global

- ・海外全グループ会社 コマース黒字化
- ・ITビジネス確立

中期成長イメージ

138億円



2019年4月期

2022年4月期

売上高

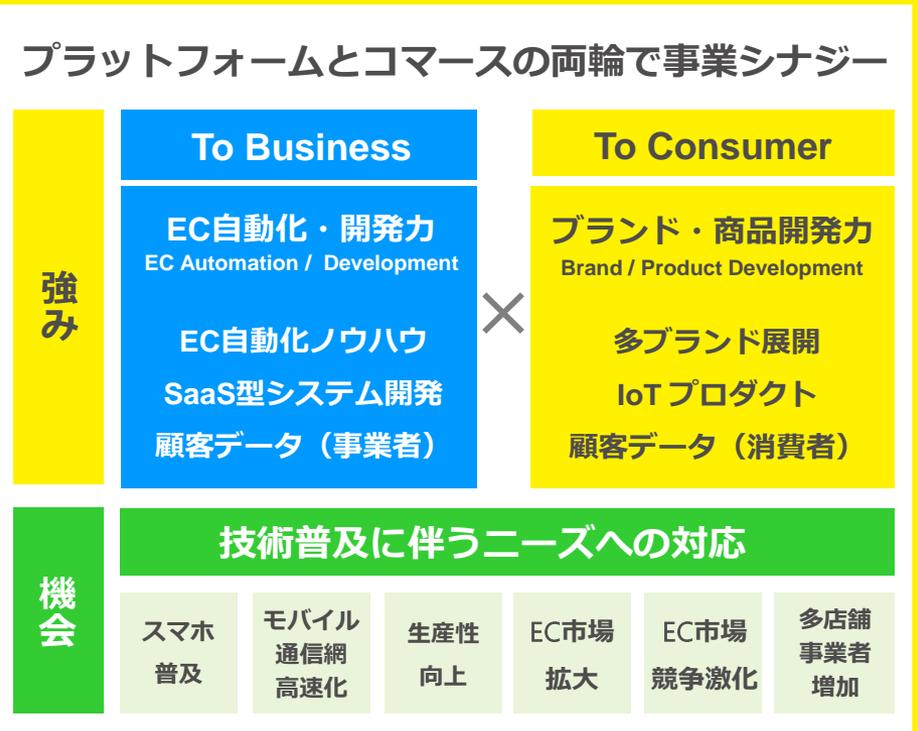
営業利益率

Hamee Vision : **クリエイティブ魂に火をつける**

自らのクリエイティブ魂に火をつけ、プロダクト&サービスを通じ顧客体験価値を最大化し、クリエイティブな炎を燃え上がらせます。

市場の変化に対応、進化成長

当社の強み



成長戦略 (Hamee Infinity Strategy)

データを軸に、新規事業、新規市場へ

Ⅱ. 決算概要

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2018/4	売上比	2019/4	増減	対前年同期増減率	売上比
売上高	9,376	100.0%	10,302	926	9.9%	100.0%
営業利益	1,379	14.7%	1,210	△168	△12.2%	11.8%
経常利益	1,266	13.5%	1,226	△40	△3.2%	11.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	872	9.3%	856	△16	△1.9%	8.3%

1株当たり当期純利益	54.69円	53.35円
------------	--------	--------

1株当たり配当金	5.50円	6.50円
----------	-------	-------

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2018/4	売上比	2019/4	増減	対前年同期 増減率	売上比
売上高	9,376	100.0%	10,302	926	9.9%	100.0%
■ コマース事業	8,120	86.6%	8,544	424	5.2%	82.9%
小売	3,637	38.8%	3,956	319	8.8%	38.4%
卸売	4,483	47.8%	4,587	104	2.3%	44.5%
■ P F 事業 ※ 1	1,238	13.2%	1,722	483	39.1%	16.7%
■ その他 ※ 2	18	0.2%	37	19	19.8%	0.4%
売上原価	4,618	49.3%	5,008	390	8.4%	49.3%
売上総利益	4,758	50.7%	5,294	536	11.3%	51.4%
販管費	3,380	36.1%	4,080	699	20.7%	39.6%
うち物流費	547	5.8%	545	△1	△0.3%	5.3%
うち人件費	738	7.9%	924	186	25.2%	9.0%
うち支払手数料	574	6.1%	701	126	22.1%	6.8%
営業利益	1,379	14.7%	1,210	△168	△12.2%	11.8%
経常利益	1,266	13.5%	1,226	△40	△3.2%	11.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	872	9.3%	856	△16	△1.9%	8.3%

売上総利益率51.4%
(前年同期比+0.6ポイント)

- コマース事業：50.3%(+0.2%)
新型iPhoneシリーズ向けiFace
など自社企画商材の粗利益率改善
- P F 事業：56.2%(+2.2%)
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
が増加するも増収分で吸収

営業外損益 + 15百万円

- 【営業外収益】
- 為替差益 13百万円
 - 持分法による投資利益 7百万円
 - 受取補償金 5百万円
- 【営業外費用】
- 支払保証料 6百万円
 - 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：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。

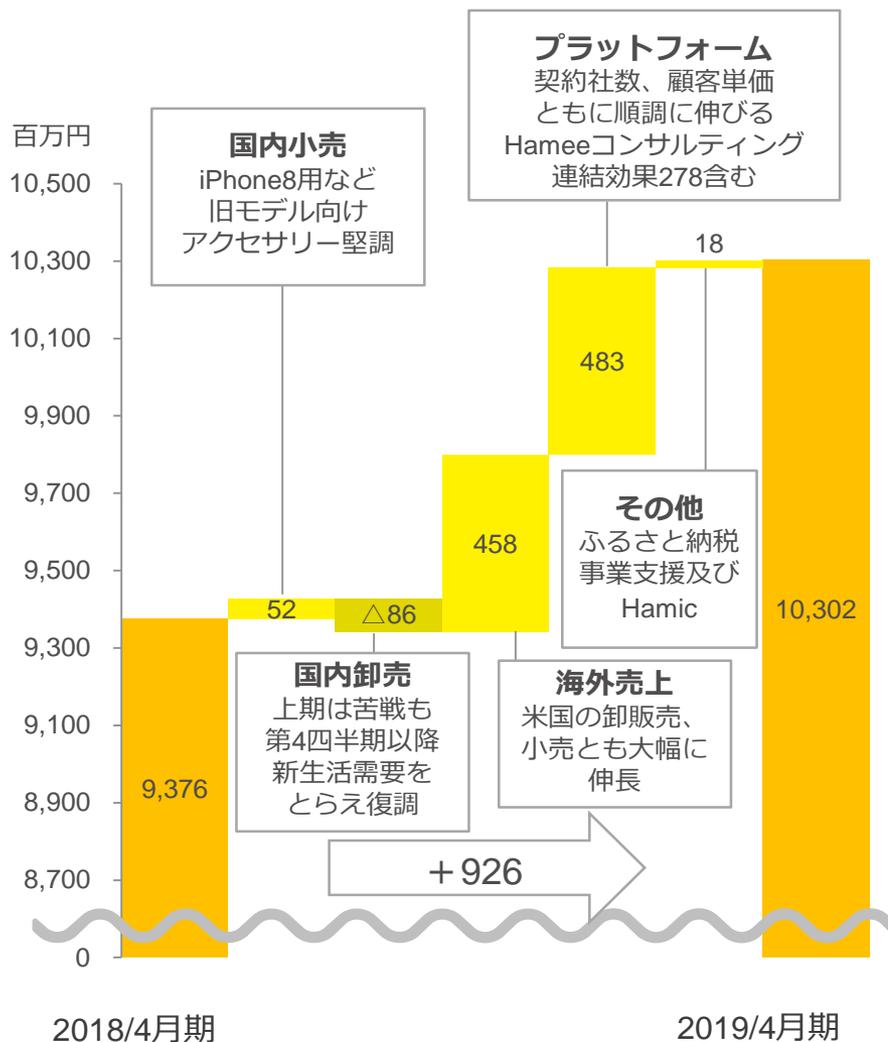
単位：百万円
(百万円未満切捨て)

		2018/4	2019/4	増減	対前年同期 増減率	構成比
コマース事業	売上高	8,120	8,544	424	5.2%	82.9%
	セグメント利益	1,780	1,684	△95	△5.4%	82.2%
	利益率	21.9%	19.7%	△2.2%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	1,238	1,722	483	39.1%	16.7%
	セグメント利益	399	527	128	32.3%	25.7%
	利益率	32.2%	30.7%	△1.6%	—	—
その他 ※ 1	売上高	18	36	18	102.1%	0.4%
	セグメント利益	△70	△161	△91	—	△7.9%
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	9,376	10,302	926	9.9%	100.0%
	セグメント利益	2,109	2,050	△58	△2.8%	100.0%
	調整額 ※ 2	△729	△839	△110	15.1%	—
	営業利益	1,379	1,210	△168	△12.2%	—
	利益率	14.7%	11.8%	△3.0%	—	—

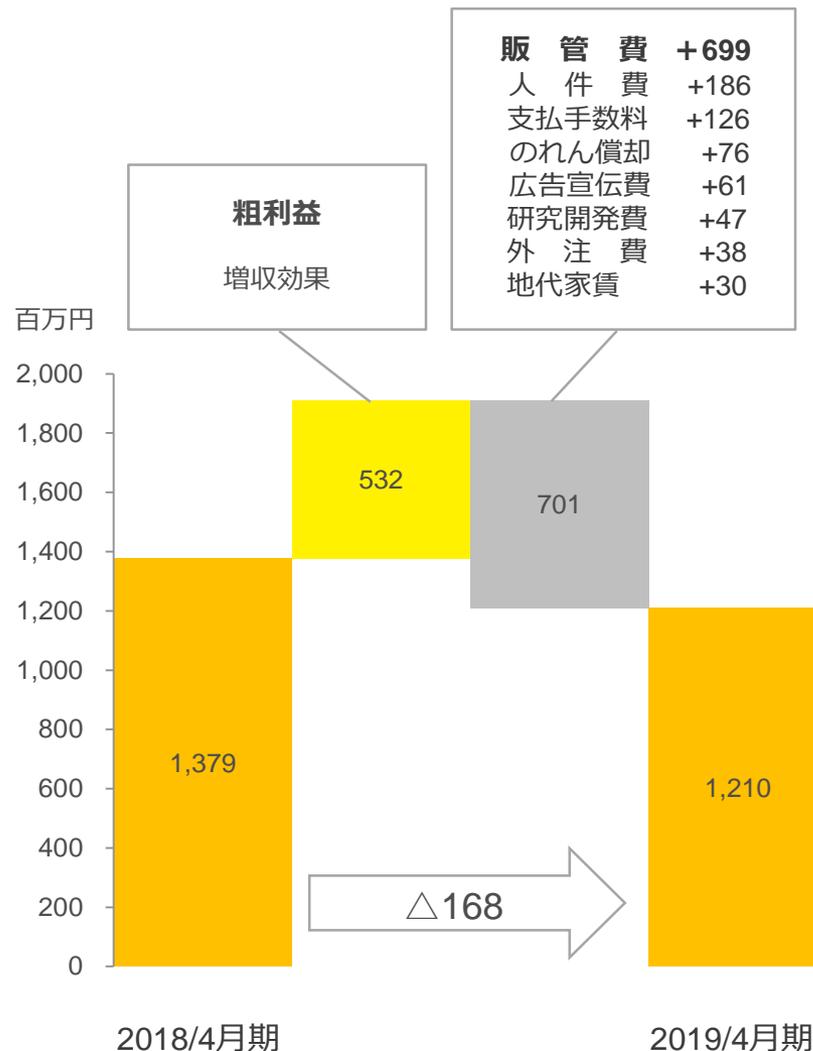
※1 その他：コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※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

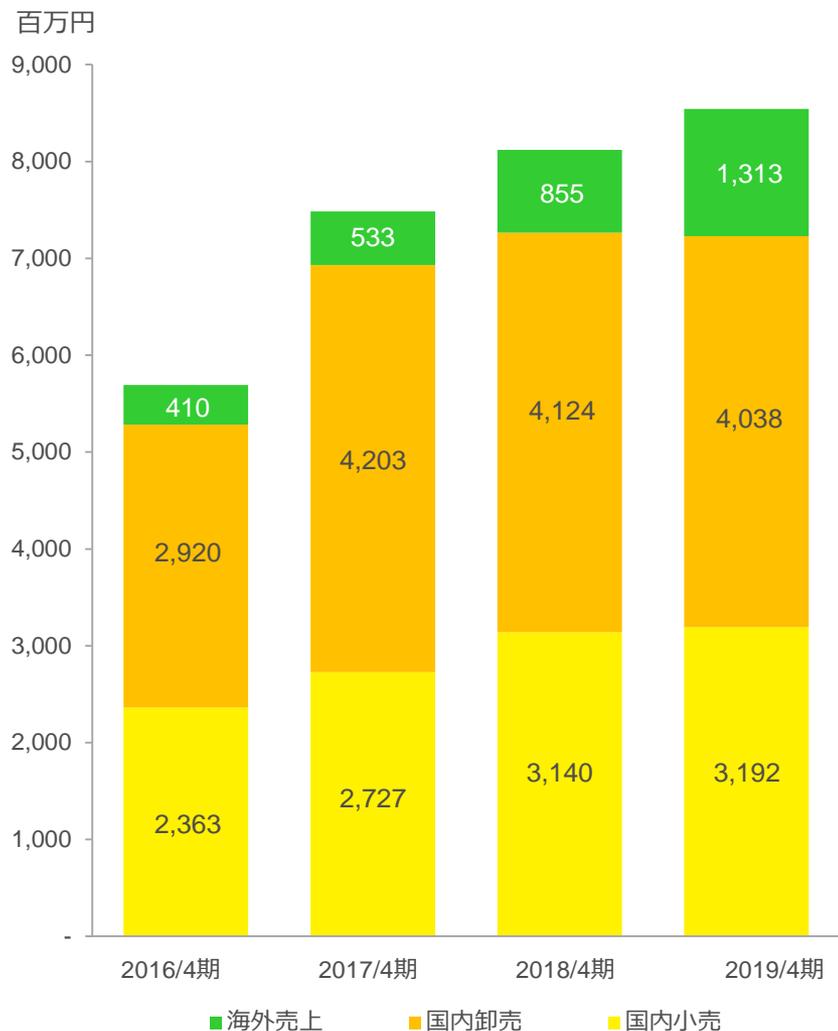


営業利益

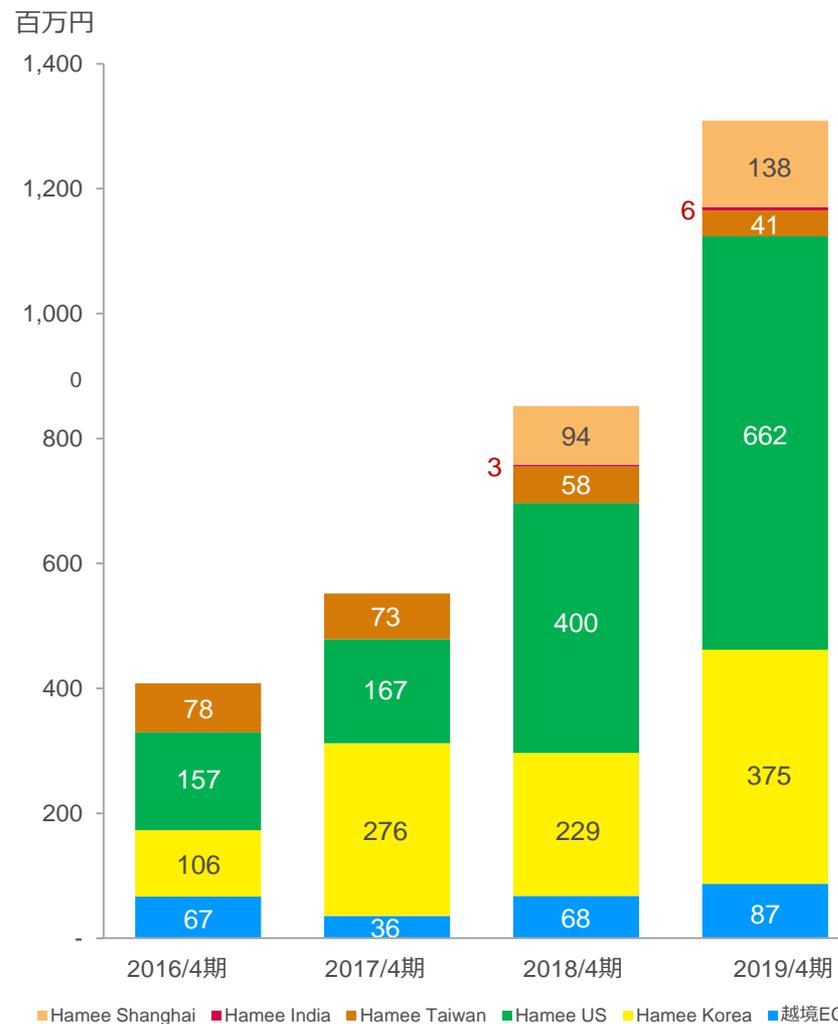


単位：百万円
(百万円未満切捨て)

販売チャネル別売上高推移

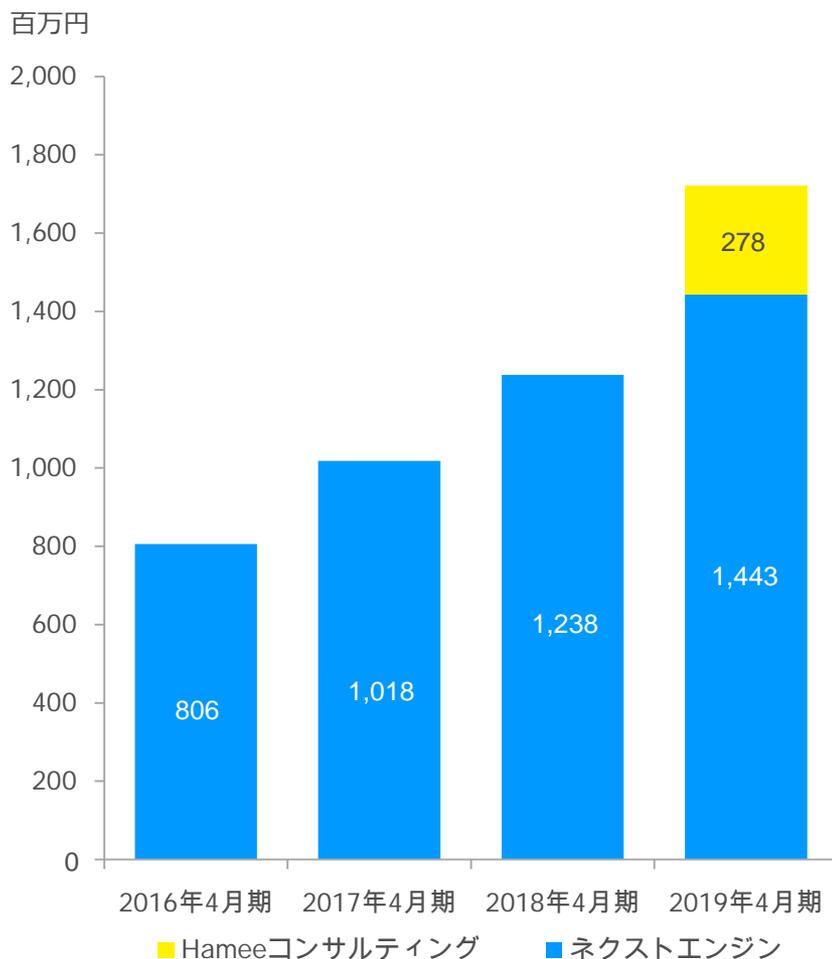


海外子会社別売上高推移

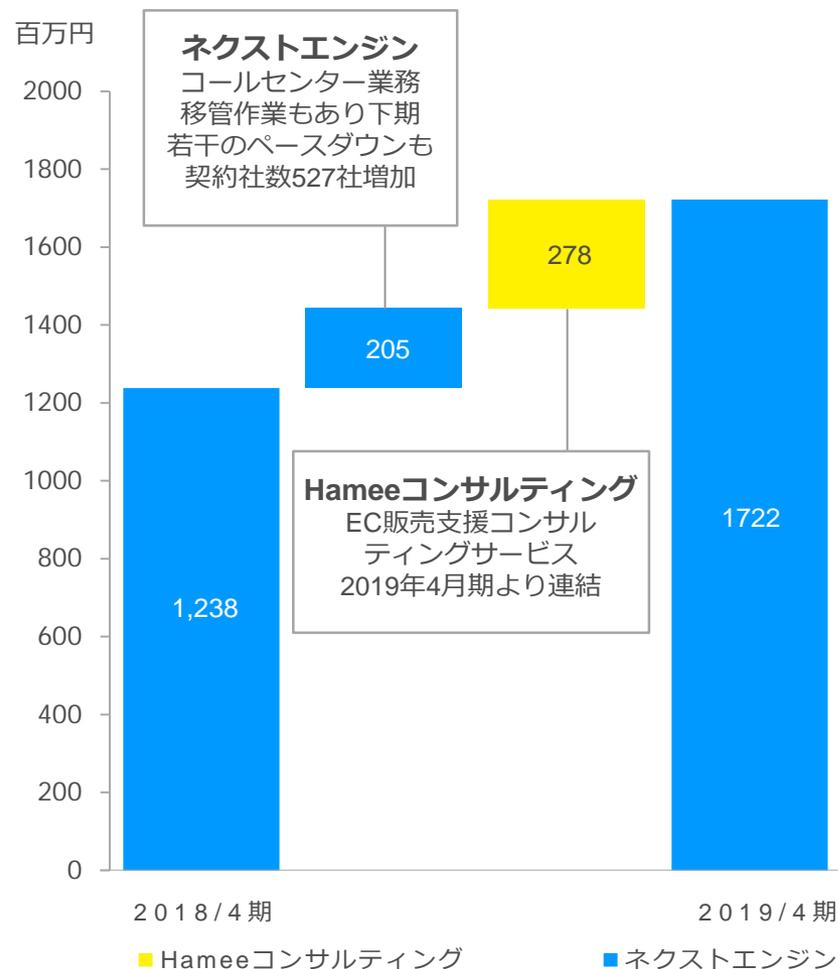


単位：百万円
(百万円未満切捨て)

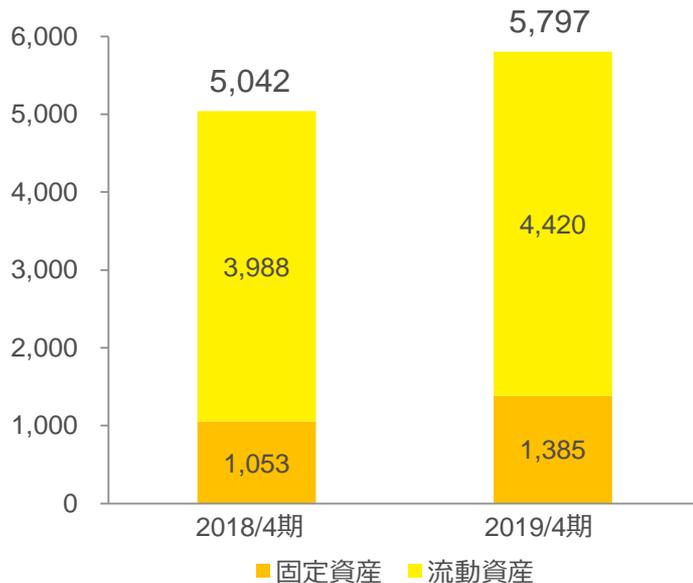
売上高推移



増減分析

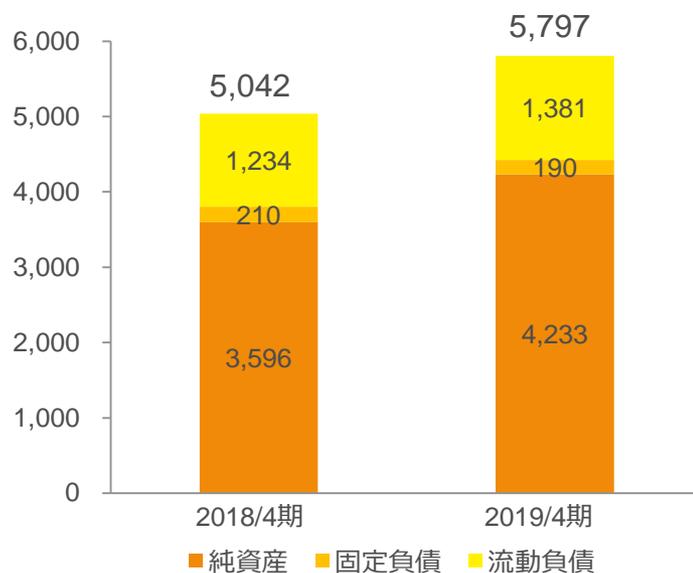


単位：百万円
(百万円未満切捨て)



流動資産	4,420 (+432)
■ 現金及び預金	1,660 (△34)
■ 受取手形及び売掛金	1,283 (+22)
■ 商品	1,079 (+305)

固定資産	1,376 (+323)
■ 有形固定資産	263 (+12)
■ 無形固定資産	716 (+284)
■ 投資その他	384 (+25)



流動負債	1,381 (+147)
■ 買掛金	207 (△88)
■ 短期借入金	300 (+300)
■ 未払法人税等	187 (△91)

固定負債	190 (△20)
■ 長期借入金	139 (△57)

純資産	4,225 (+628)
■ 利益剰余金	3,239 (+766)

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)

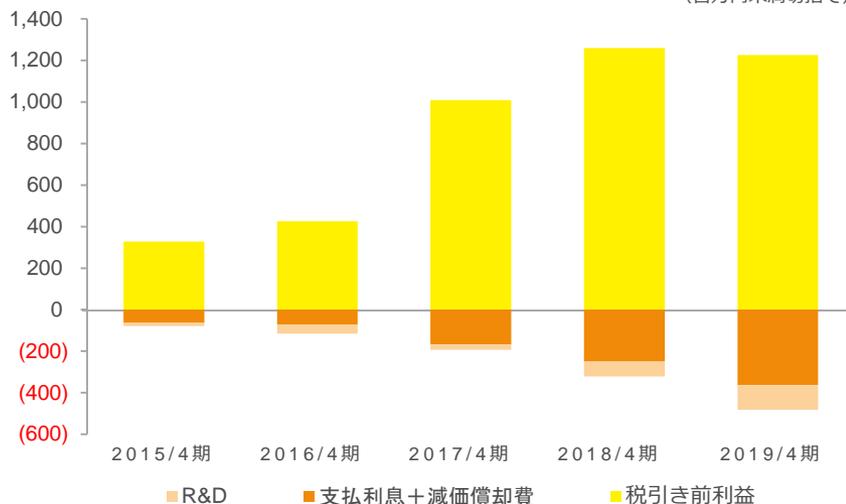
	2018/4	2019/4	増減	対前年同期増減率
税金等調整前当期純利益	1,259	1,226	△32	△2.6%
支払利息	2	2	△0.6	△24.0%
減価償却費	247	361	114	46.1%
ソフトウェア	93	122	28	30.8%
のれん	—	76	76	—
その他の無形固定資産	33	32	△0.4	△1.4%
EBITDA	1,509	1,590	81	5.4%
研究開発費	72	120	47	65.6%

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 60百万円 (Hameeコンサルティング) コマース事業 16百万円 (PATCHWORKS)	コマース事業 32百万円 (iFace及びPATCHWORKS商標権等事業譲受に係る無形固定資産)

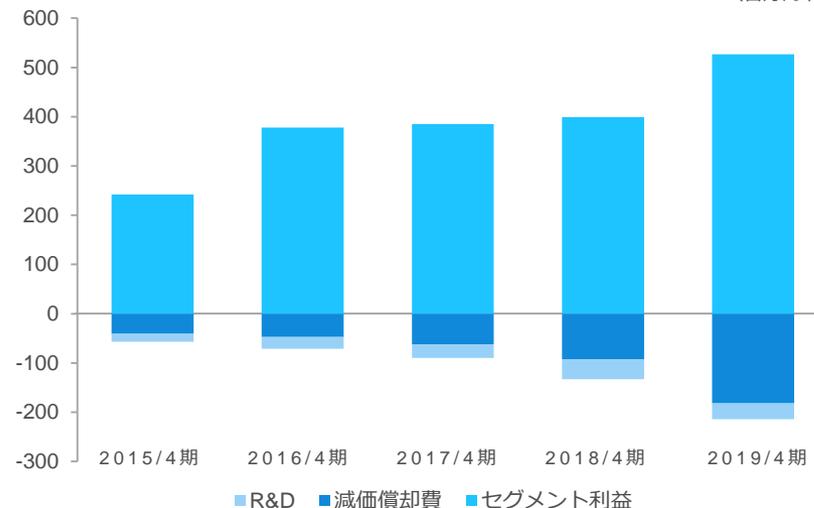
EBITDA+R&D (全社：通期)

単位：百万円
(百万円未満切捨て)



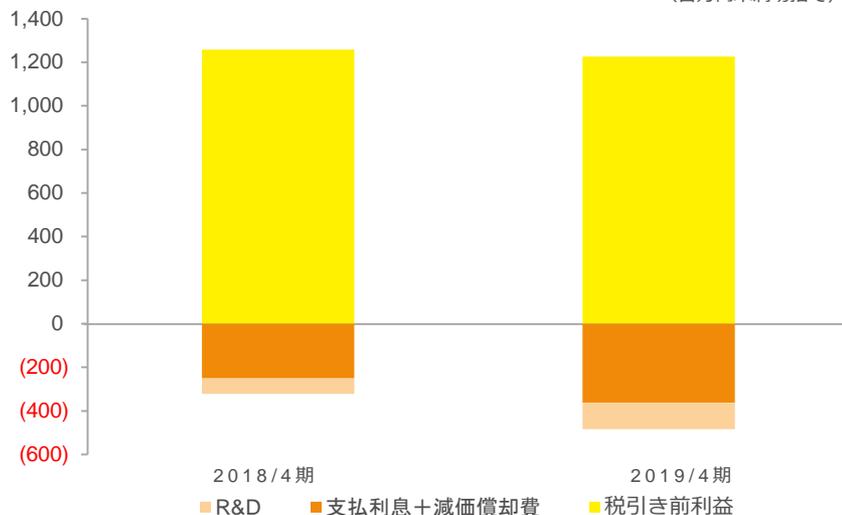
セグメント利益+減価償却費+R&D (プラットフォーム事業：通期)

単位：百万円
(百万円未満切捨て)



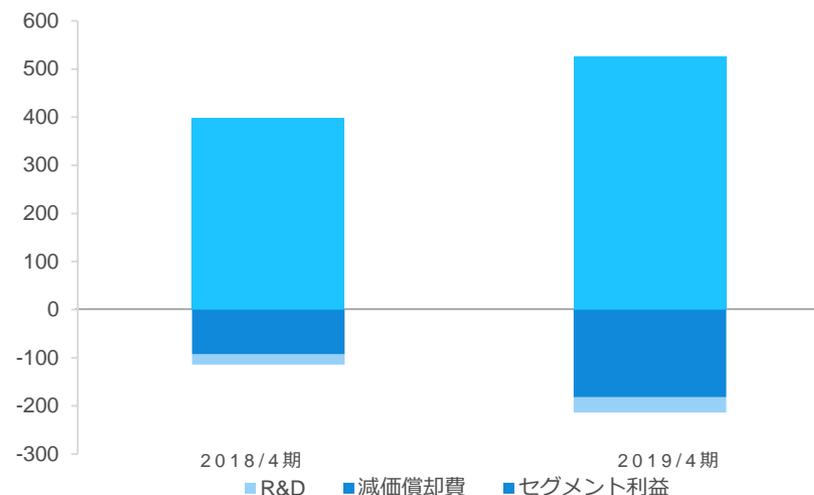
EBITDA+R&D (全社：前期比)

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)

単位：百万円
(百万円未満切捨て)



単位：百万円
(百万円未満切捨て)

		2019/4	2020/4 予想	増減	対前年同期 増減率	構成比
コマース事業	売上高	8,544	8,977	433	5.1%	82.0%
	セグメント利益	1,684	1,890	205	12.2%	93.7%
	利益率	19.7%	21.1%	1.3%	—	—
プラットフォーム事業	売上高 (うちネクストエンジン)	1,722 (1,443)	1,841 (1,559)	119 (115)	7.0% (8.0%)	16.8% (14.2%)
	セグメント利益 (うちネクストエンジン)	527 (501)	487 (556)	△40 (55)	△7.7% (11.0%)	24.1% (27.6%)
	利益率	30.7%	26.5%	△4.2%	—	—
その他 ※ 1	売上高	36	130	93	257.1%	1.2%
	セグメント利益	△161	△359	△197	121.9%	△17.8%
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	10,302	10,949	646	6.3%	100.0%
	セグメント利益	2,050	2,018	△32	△1.6%	100.0%
	調整額 ※ 2	△839	△925	△85	10.2%	△45.9%
	営業利益	1,210	1,092	△118	△9.8%	—
	利益率	11.8%	10.0%	△1.8%	—	—

※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。

16 ※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。

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

※ P F 事業：プラットフォーム事業

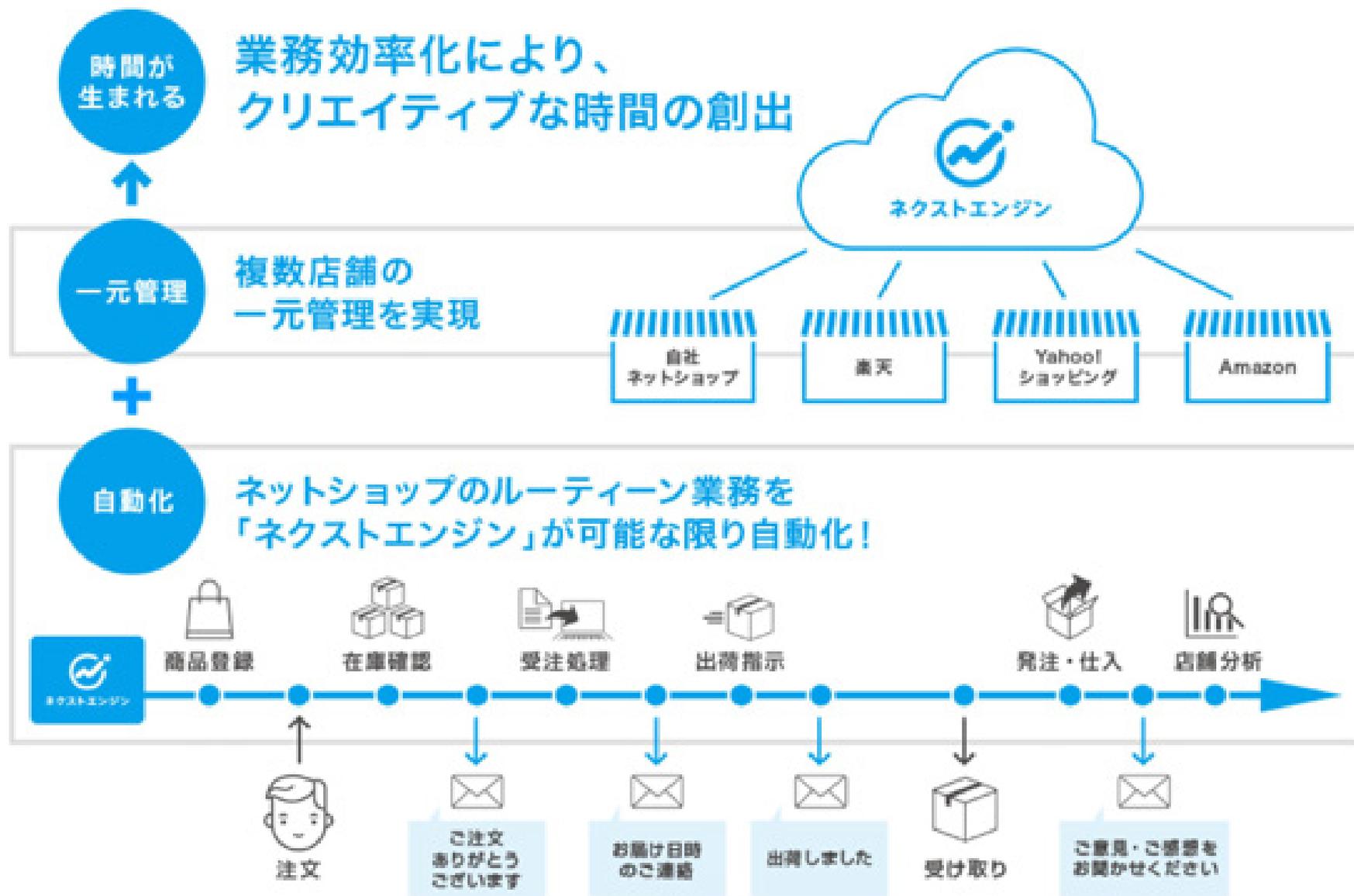
	2019/4	売上比	2020/4 予想	増減	対前年同期 増減率	売上比
売上高	10,302	100.0%	10,949	646	6.3%	100.0%
■ コマース事業	8,544	82.9%	8,977	433	5.1%	82.0%
小売	3,956	38.4%	4,317	360	9.1%	39.4%
卸売	4,587	44.5%	4,660	72	1.6%	42.6%
■ P F 事業 ※ 1	1,722	16.7%	1,841	119	7.0%	16.8%
■ その他 ※ 2	36	0.4%	130	93	257.1%	1.2%
売上原価	5,008	48.6%	5,105	96	1.9%	46.6%
売上総利益	5,294	51.4%	5,844	550	10.4%	53.4%
販売管費	4,080	39.6%	4,751	671	16.5%	43.4%
うち物流費	545	5.3%	572	26	4.8%	5.2%
うち人件費	924	9.0%	1,115	190	20.6%	10.2%
うち支払手数料	701	6.8%	841	139	19.9%	7.7%
営業利益	1,210	11.8%	1,092	△118	△9.8%	10.0%
経常利益	1,226	11.9%	1,082	△144	△11.8%	9.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	856	8.3%	801	△54	△6.4%	7.3%

Ⅲ. ビジネス概況

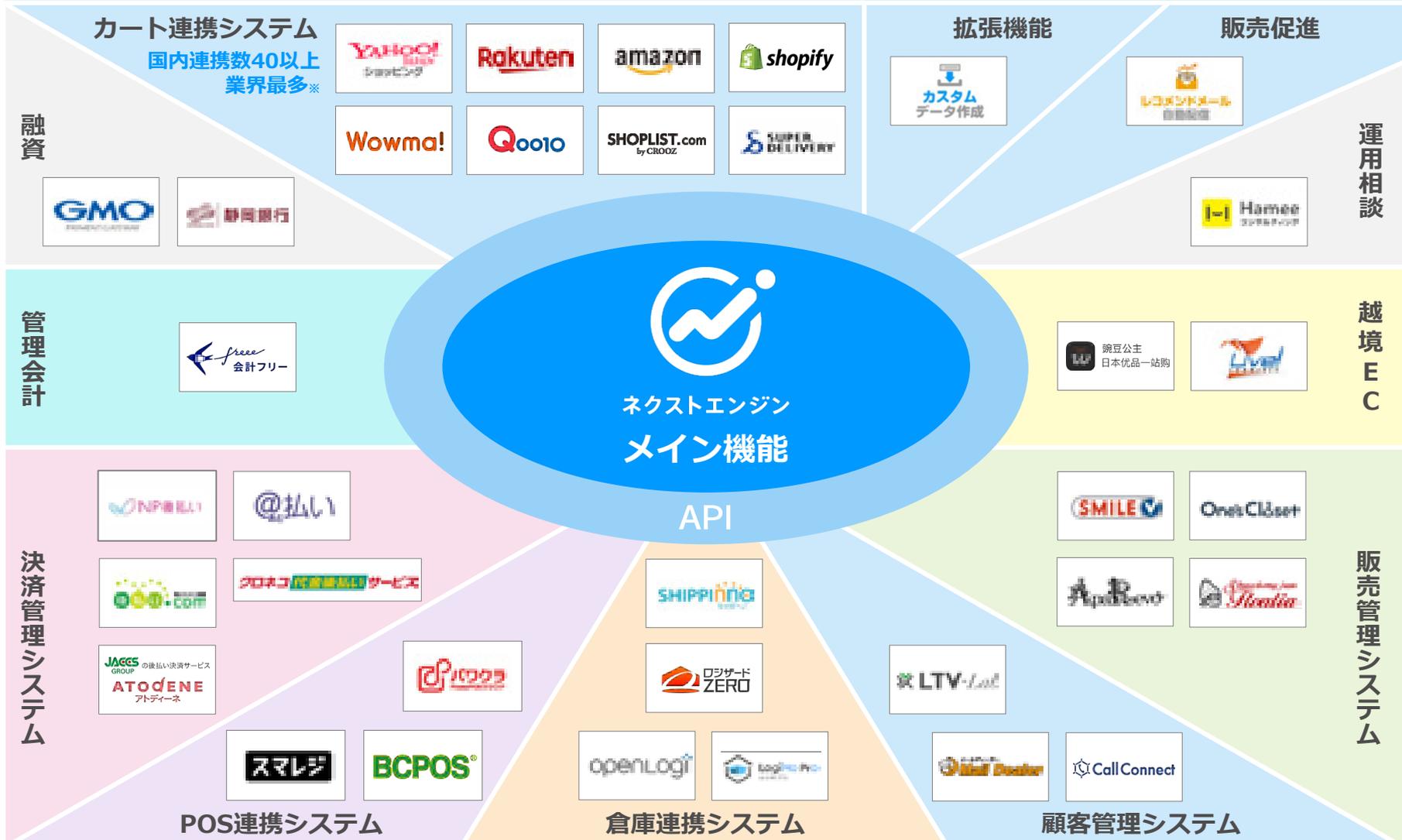
プラットフォーム事業



ネクストエンジン



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

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: Inagora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

Powered 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 レポート 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、レポート売上/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)

0.25%

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

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月期実績)

総契約数

※2019年4月末時点

年間受注処理件数

※2019年4月末時点

総契約数：**3,622**社

(2018年4月期末比 **527**社増)

約 **8,571**万件

(2018年4月期末比約 **1,711**万件増)

導入店舗数

※2019年4月末時点

年間流通総額

※2019年4月末時点

店舗数：**28,006**店

(2018年4月期末比 **4,154**店増)

約 **5,985**億円

(2018年4月期末比約 **1,061**億円増)

導入ストア

※一部掲載



2019年4月期の契約社数は前年同期比 20.3%増の 3,622 社※

※2019年4月末時点

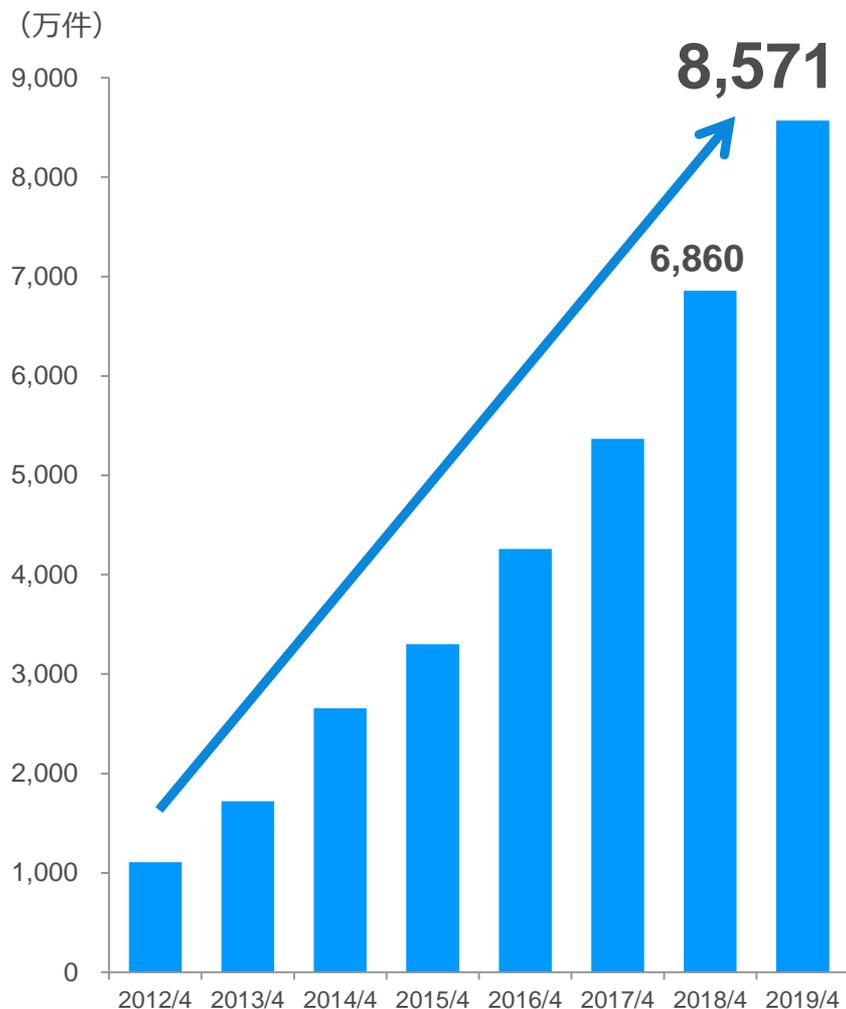
<背景>

- 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 下期は季節要因により契約社数の伸びが鈍化も年間純増数は527社で過去最高に

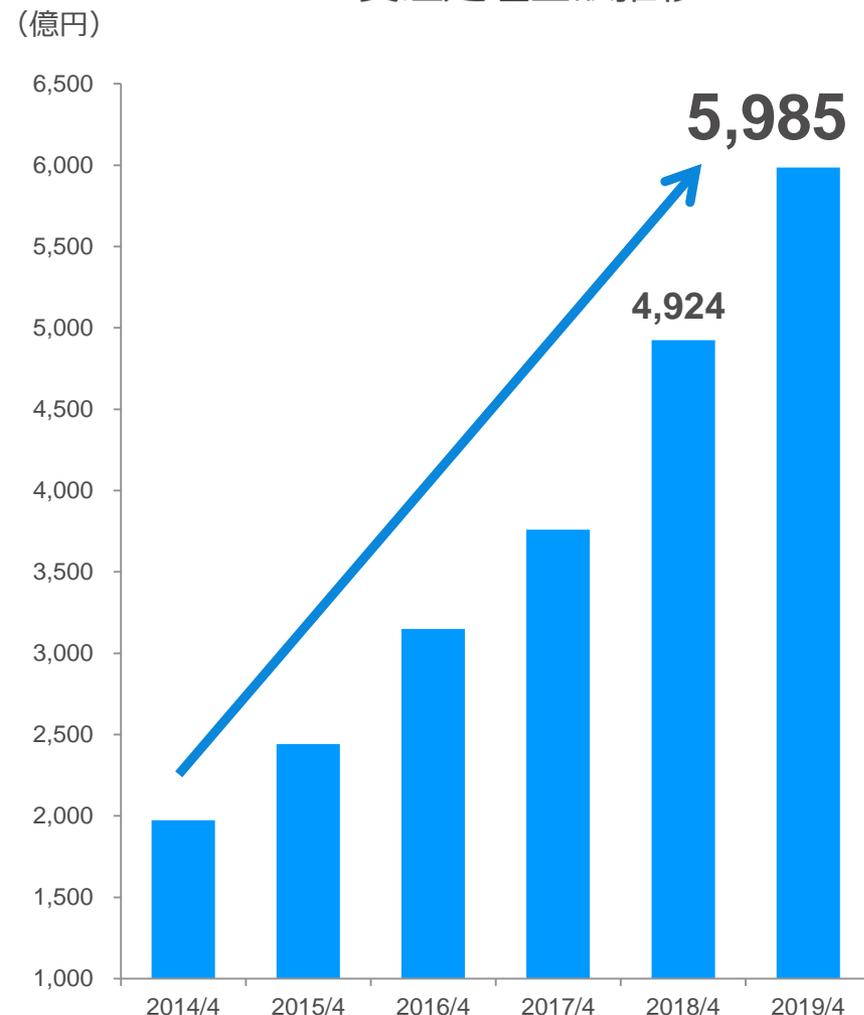


ネット通販企業の基幹システムとしてトランザクションは引き続き拡大

受注処理件数推移



受注処理金額推移



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

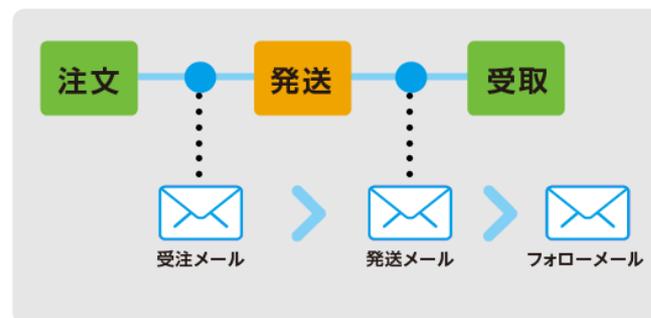
レコメンドメールの生成
メールに消費者の傾向に合わせた
おすすめ商品情報を挿入



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
好みに応じたおススメ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（4月末現在の契約社数は420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
楽天市場店
Yahoo!ショッピング 店
Amazon店
Wowma!店
Qoo10店
ボンパレモール店



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



韓国
Hamee Korea Co.Ltd



インド
Hamee India Pvt. Ltd.

iFace グローバル・ブランドへ

市場を捉えたプロダクト開発

主カブランドのラインナップ強化



継続的な新シリーズ開発・市場投入



中長期ブランディング

ブランド価値の強化

ブランド・コンセプト



iFace is always By Your Side.

ブランディング投資

プロモーション活動の強化



主カブランド「iFace」シリーズの継続的開発・市場投入によるブランド価値の創造

iFace 新シリーズ



iFace ガラスフィルム



iFace リングホルダー



市場ニーズを捉えたユニークな自社企画商品によるブランド価値の創造

新素材モバイルアクセサリ



アパレル市場向け商材



アウトドア市場向け商材



「iFace」ユーザーとのコミュニケーション強化・顧客体験価値の追求



iFace ブランドサイト (リニューアルオープン)
<https://jp.iface.com/>

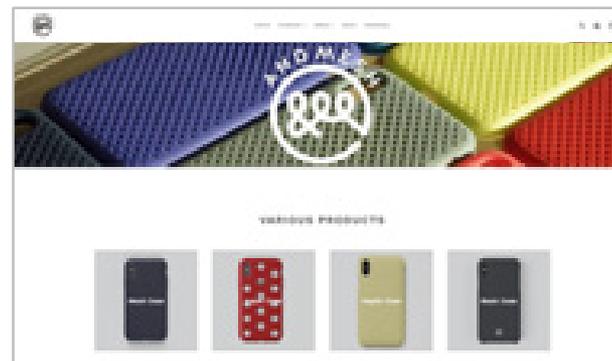


iFace 新シリーズ Instagramキャンペーン
期間中の応募・コメント総数：5000件超

継続的な多ブランド展開



salisty ブランドサイト (春夏シーズン)
<https://www.strapya.com/special/salisty/>



ANDMESH ブランドサイト
<https://www.andmesh.com/>

グローバル展開

韓国国内向けに「ネクストエンジン コリア」を本格展開
 韓国国内の多数の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・カートシステム

(2019年5月末時点 / 一部抜粋)

 SmartStore	 coupang	 Gmarket	 AUCTION.	 11D	 INTERPARK
 emart	 BUNHONGDAE HALL	 LOTTE.COM	 MakeShop ⁺	 cafe24	 10X10

タイムリーな自社ブランド・プロダクトの海外市場投入

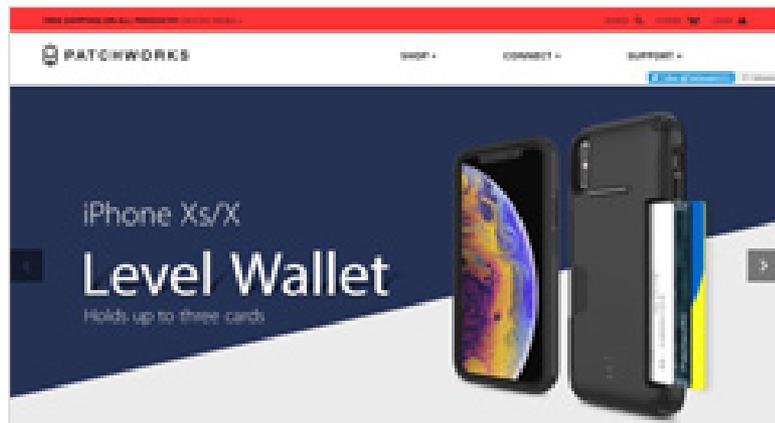


韓国 (hamee.co.kr)

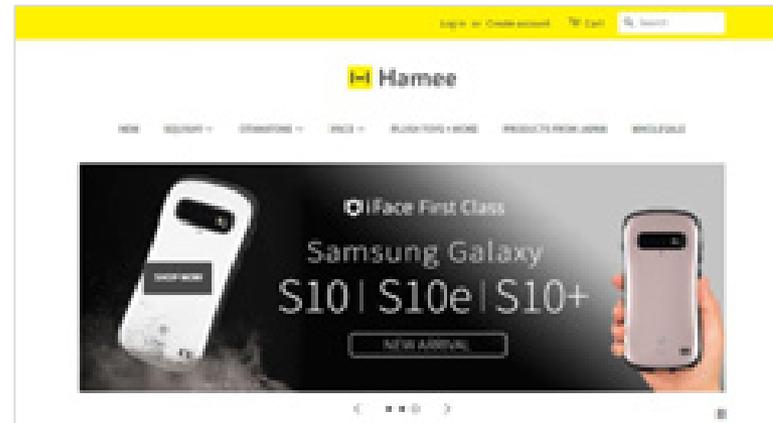


中国taobao (strapya.world.taobao.com)

拡大する米国市場向けの戦略商材の投入



PATCHWORKS (patchworks.us)



米国 (hamee.com)

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

ライセンス商材を中心に卸売好調



© 2019 Gund. / Genuine Pusheen Licensed Squishy



© 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

IV. 中期経営計画とVision

2022年4月期 グループ売上高138億円、営業利益率16%以上を目標に
Hameeデータ・プラットフォーム（HDP）構築、グループシナジー最大化を目指し成長投資拡大

中期経営計画

グループ目標
売上高

(2022年4月期)

138億円以上

グループ目標
営業利益率

(2022年4月期)

16%以上

グループ目標
配当性向

(2022年4月期)

20%以上

単位：億円（億円未満切捨て）

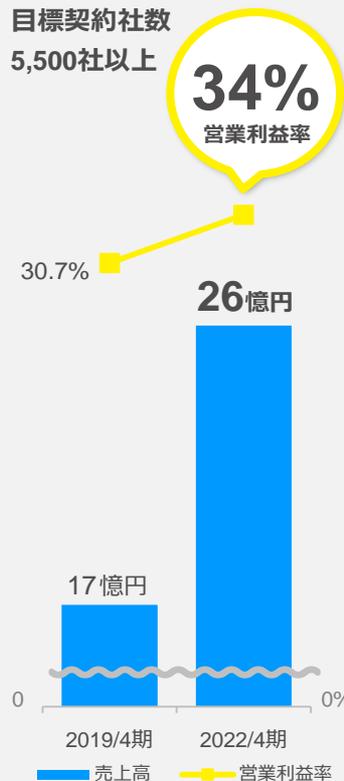
全社

AI時代にあった
事業モデルへ進化
グループ全事業で
データセントリックな
ストック型ビジネスモデル形成
成長投資加速



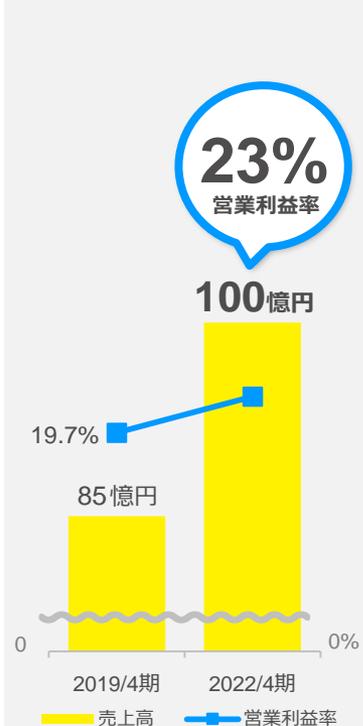
プラットフォーム事業

ECプラットフォームの
トップランナーとして
ネクストエンジンを拡大
目標契約社数
5,500社以上



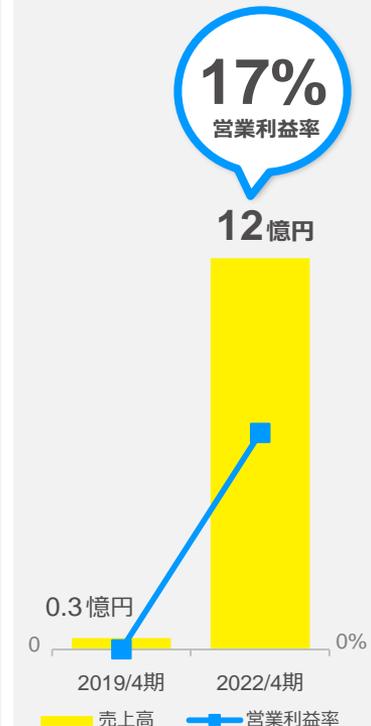
コマース事業

自社ブランドの展開強化
国内・海外市場にて
スマートアクセサリーと
データビジネスで深化・成長



新規事業

Hamicシリーズの展開加速
新規事業はデータ活用モデル
に注力



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

to Consumer

プロダクトとデータで
ユーザーに新体験を

モバイルアクセサリ

IoT

新規サービス

HDP
Hamee
Data
Platform

to Business

テクノロジーとデータで
EC企業 2.0を推進

ネクストエンジン

Hameeコンサルティング

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

to Business

テクノロジーとデータでEC企業2.0を推進

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

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

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

to Consumer

プロダクトとデータでユーザーに新体験を

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

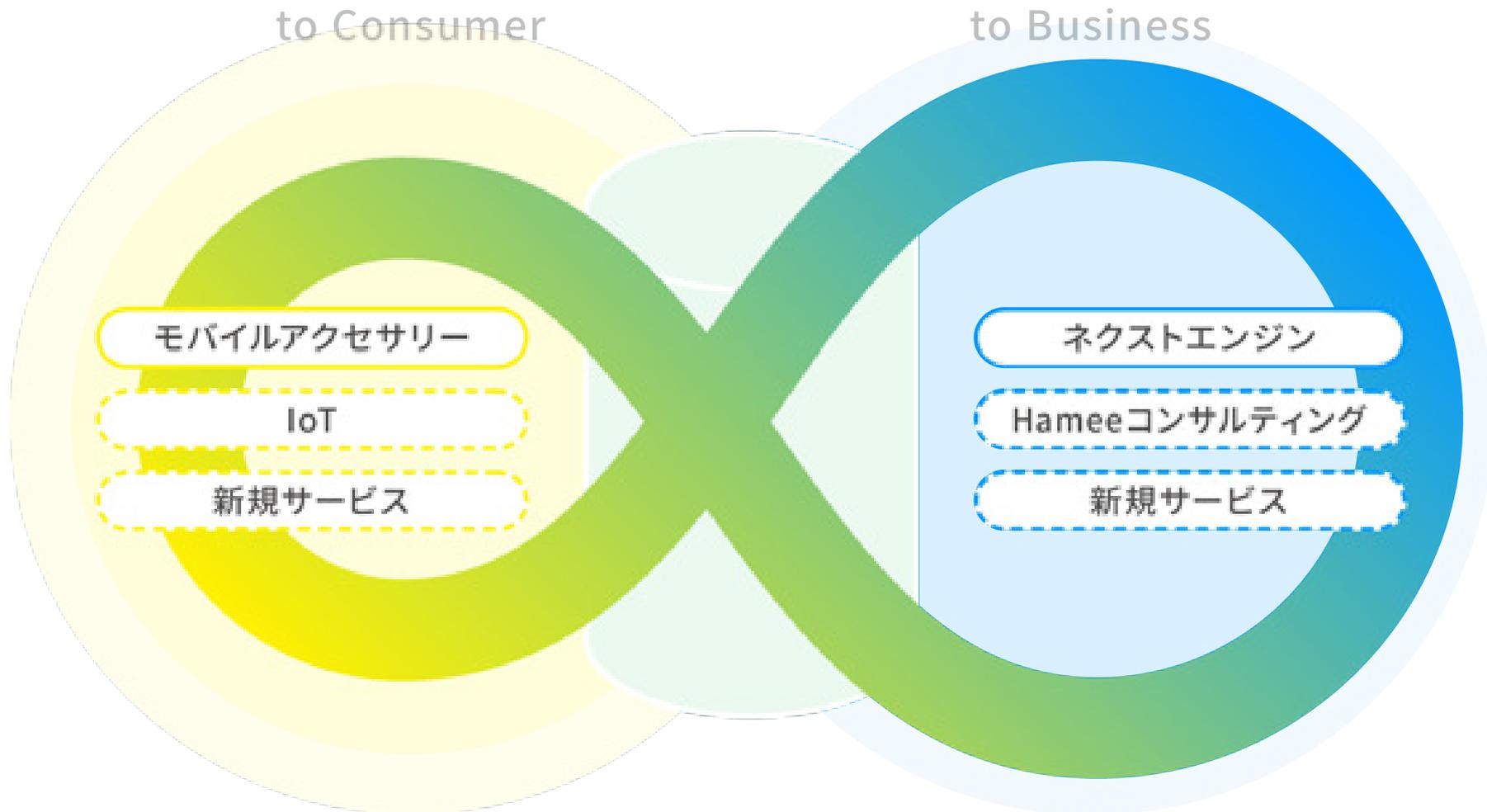
IoT（Hamic サービス展開）

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

HDPのデータを活用した新たなサービスを創造する

Hamee Infinity Strategyの完成形



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・提供へ

利益還元

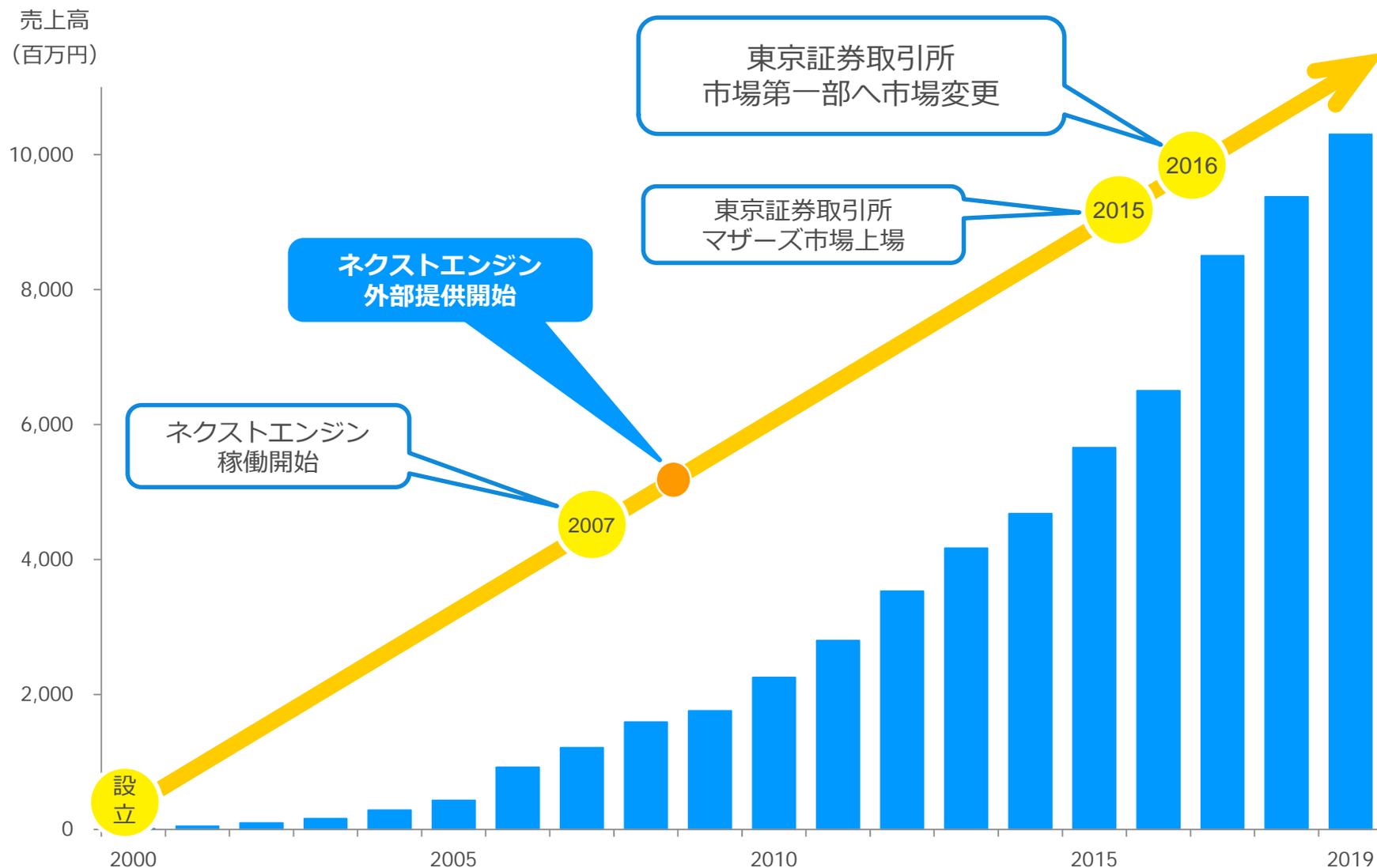
2020年4月期の1株当たり配当金につきましては6円50銭を維持する方針です。

	2020年4月期 (予想)	2019年4月期 (当期)	2018年4月期 (実績)
基準日	2020年4月30日	2019年4月30日	2018年4月30日
1株当たり配当金	6円50銭	6円50銭	5円50銭

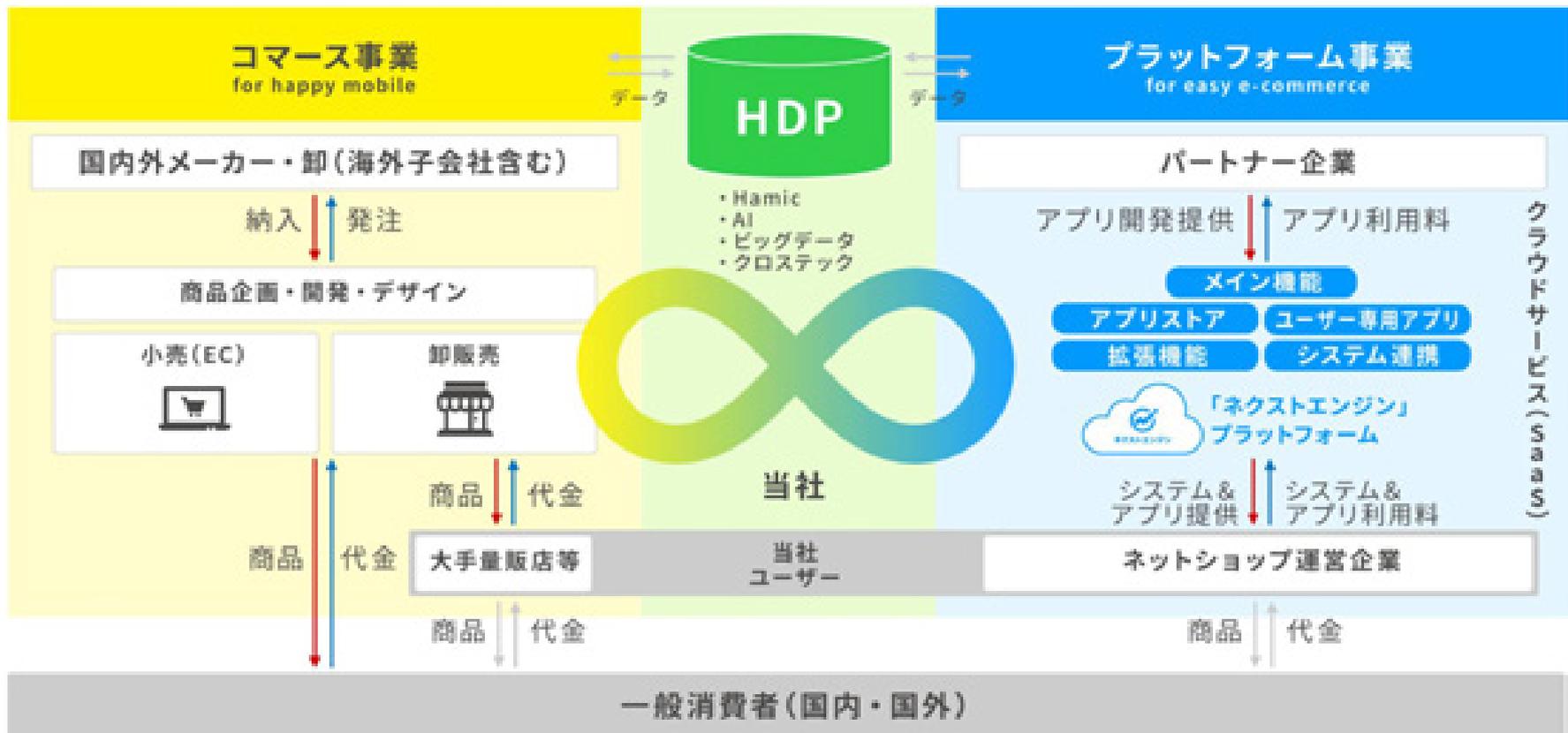
APPENDIX ご参考

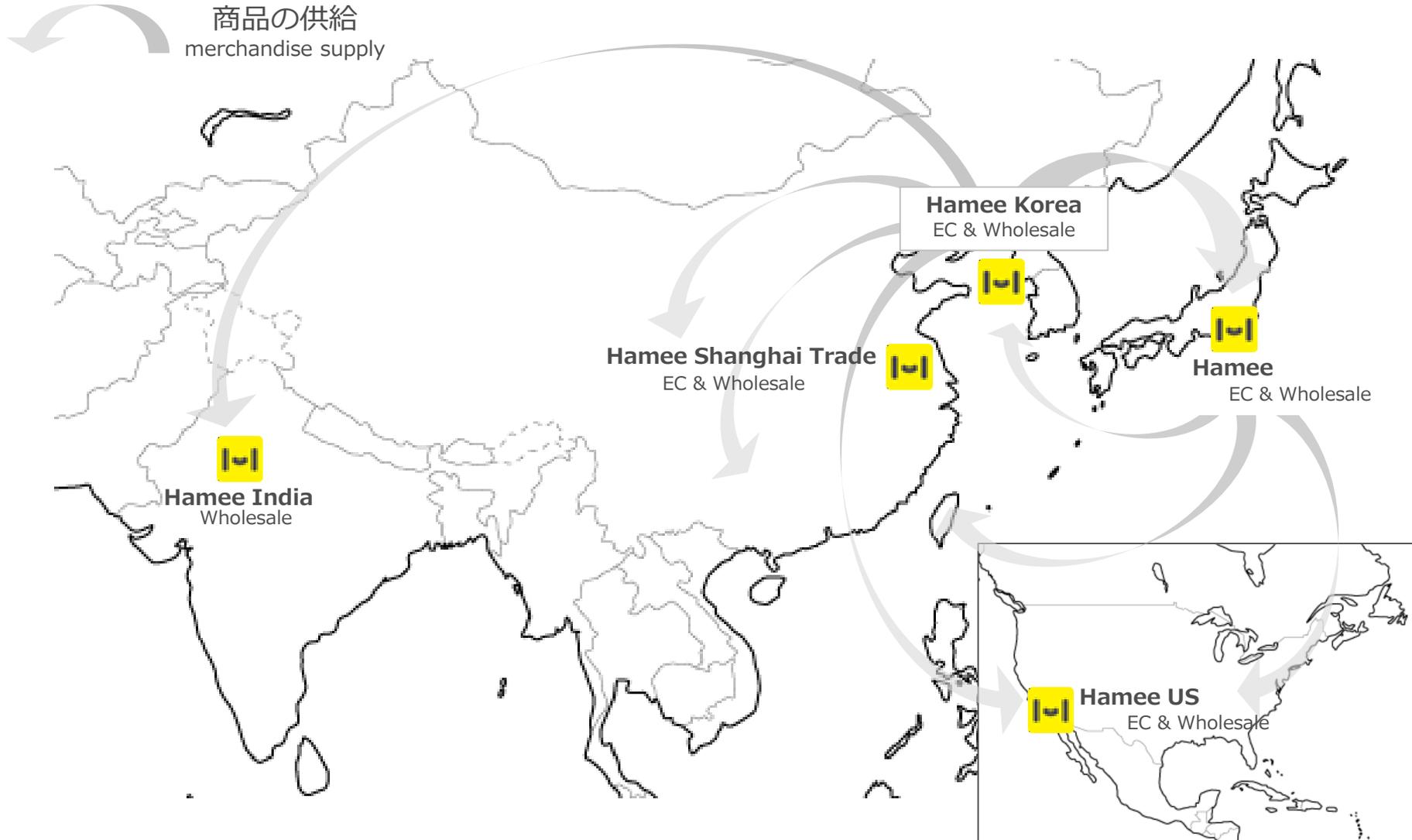
会社名	H a m e e 株式会社
代表者	代表取締役社長 樋口 敦士
設 立	1998年5月
本社所在地	神奈川県小田原市栄町2-12-10 Square O2
資本金	5億3,580万円
事業内容	<p>プラットフォーム事業 EC事業者向けバックオフィス業務一元管理クラウド・ASPサービス「ネクストエンジン」の開発・提供</p> <p>コマース事業 モバイルアクセサリーを主とした雑貨等の商品企画・仕入とそれら商品のインターネット通信販売並びに大手雑貨店、大手家電量販店への卸売等</p>
連結子会社	<p>Hamee Korea Co.,Ltd. Hamee US,Corp. Hamee Shanghai 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)





Hamee Infinity Strategy





- 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/>