



Hamee株式会社

2020年4月期第1四半期
決算説明資料

**ネクストエンジン及び国内コマース事業は期初計画を上回って推移
前年同期比 +14.5%の2桁増収、同 +63.9%の大幅な営業増益を達成**

2020年4月期
第1四半期
決算概要

売上高
25.5億円
(前年同期増減率)
+14.5%

営業利益
3.8億円
(前年同期増減率)
+63.9%

**プラット
フォーム
事業**

ネクストエンジンは前年同期比+14.1%の増収、同+29.5%の大幅増益（営業利益）。コールセンター業務の移管、Hameeコンサルティングの人材投資も計画どおり進捗。

**コマース
事業**

前期第4四半期に引き続いて「iFace Reflection」を中心にiFaceシリーズが好調を維持。国内は小売、卸販売ともに前年同期比2桁の増収を達成。

**グローバル
展開**

2018年8月に韓国子会社が取得した「PATCHWORKS」ブランドが期初から貢献するも、米国子会社で前期獲得した大口受注の反動減等の要因により減収。

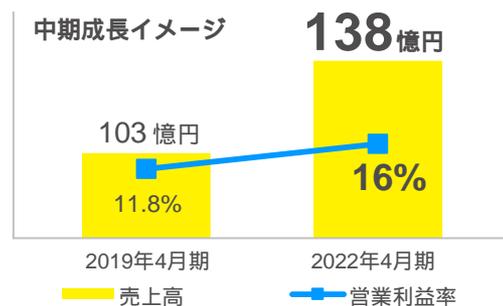
中期経営計画
**Hamee
Infinity
Strategy**

データ・AI時代の事業モデルへ進化、戦略投資を加速

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

.決算概要

.ビジネス概況

.中期経営計画とVision

決算概要

iFaceシリーズの継続ヒットを受け国内コマース事業が業績を牽引
 ネクストエンジンも期初計画を上回って推移

単位 百万円
 (百万円未満切捨て)

	2019/4 1Q		2020/4 1Q			
		売上比	増減	対前年同期 増減率	売上比	
売上高	2,234	100.0%	2,557	323	14.5%	100.0%
営業利益	234	10.5%	384	149	63.9%	15.0%
経常利益	239	10.7%	399	159	66.7%	15.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	174	7.8%	291	116	66.7%	11.4%
1株当たり四半期純利益	10.90円		18.41円			

単位 百万円
(百万円未満切捨て)

	2019/4 1Q	売上比	2020/4 1Q	増減	対前年同期 増減率	売上比
売上高	2,234	100.0%	2,557	323	14.5%	100.0%
コマース事業	1,811	81.0%	2,074	263	14.6%	81.1%
小売	755	33.8%	932	177	23.6%	36.5%
卸売	1,055	47.3%	1,141	85	8.1%	44.6%
P F 事業 1	419	18.8%	450	31	7.5%	17.6%
その他 2	4	0.2%	32	28	645.6%	1.3%
売上原価	1,122	50.2%	1,152	30	2.7%	45.1%
売上総利益	1,112	49.8%	1,404	292	26.3%	54.9%
販管費	879	39.3%	1,021	142	16.2%	40.0%
うち物流費	116	5.2%	128	12	10.8%	5.0%
うち人件費 3	348	15.6%	385	37	10.6%	15.1%
うち支払手数料	135	6.1%	176	40	30.1%	6.9%
営業利益	234	10.5%	384	149	63.9%	15.0%
経常利益	239	10.7%	399	159	66.7%	15.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	174	7.8%	291	116	66.7%	11.4%

売上総利益率54.9%
(前年同期比+5.1ポイント)

コマース事業 54.1%(5.4%)
新型iPhone (XS、XR等) 向け
iFaceシリーズなど自社企画商材
の粗利率改善傾向続く
国内に比し粗利率が低い海外売上
比率の低下に伴って粗利率は5.1
ポイントの改善

P F 事業 57.4%(+3%)
サーバー費、コールセンター外注
費の増加があるも組織変更に伴い
労務費の一部が売上原価から販管
費へ振替ったため粗利率は3.4ポ
イントの改善

営業外損益+15百万円

【営業外収益】
持分法による投資利益 6百万円
保険返戻金 19百万円

【営業外費用】
為替差損 5百万円
支払保証料 1百万円

- 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。
3 人件費 当第1四半期決算説明資料より従前の給与手当に加え、役員報酬、法定福利費等を含めて「人件費」として記載しております。

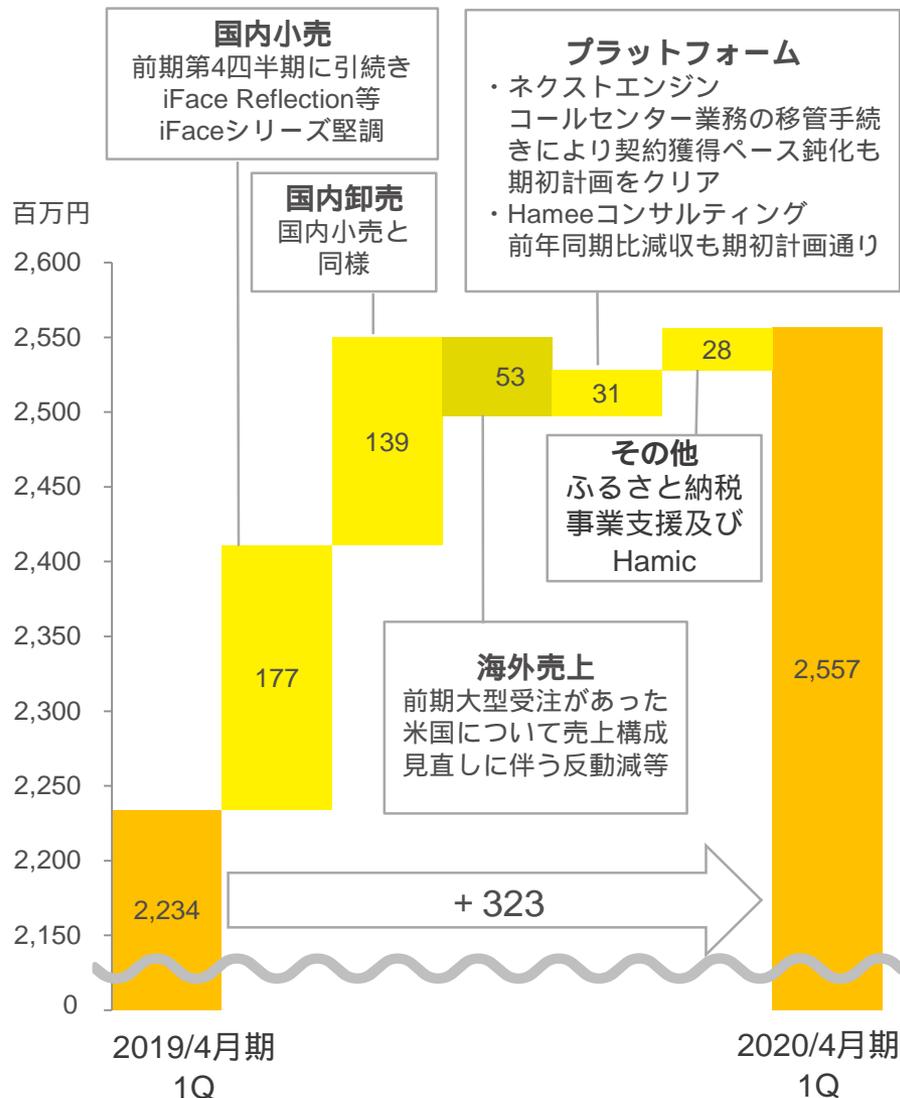
単位 百万円
(百万円未満切捨て)

		2019/4 1Q	2020/4 1Q	増減	対前年同期 増減率	構成比
コマース事業	売上高	1,811	2,074	263	14.6%	81.1%
	セグメント利益	351	501	149	42.5%	84.8%
	利益率	19.4%	24.2%	4.7%	-	-
プラットフォーム事業	売上高	419	450	31	7.5%	17.6%
	セグメント利益	133	127	5	4.4%	21.5%
	利益率	31.7%	28.2%	3.5%	-	-
その他 ¹	売上高	4	32	28	645.6%	1.3%
	セグメント利益	40	37	2	-	6.4%
	利益率	-	-	-	-	-
合計	売上高	2,234	2,557	323	14.5%	100.0%
	セグメント利益	444	590	146	32.9%	100.0%
	調整額 ²	209	206	3	1.7%	-
	営業利益	234	384	149	63.9%	-
	利益率	10.5%	15.0%	4.5%	-	-

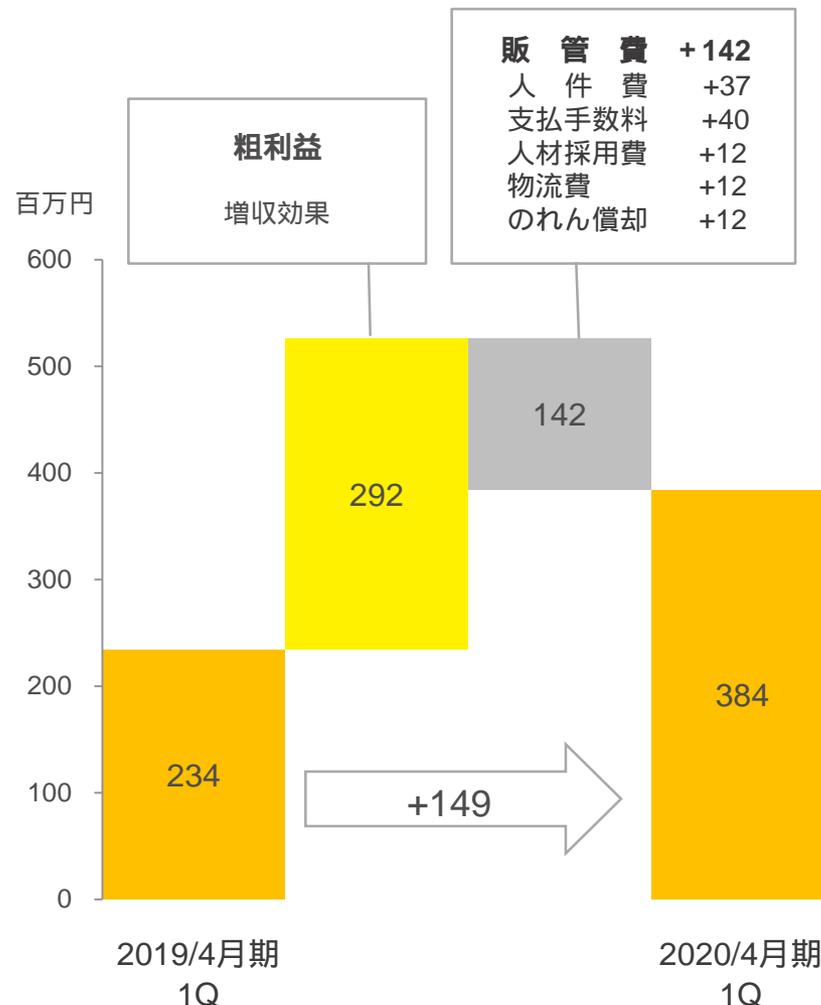
1 その他 コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービス区について「その他」として記載しております。

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。

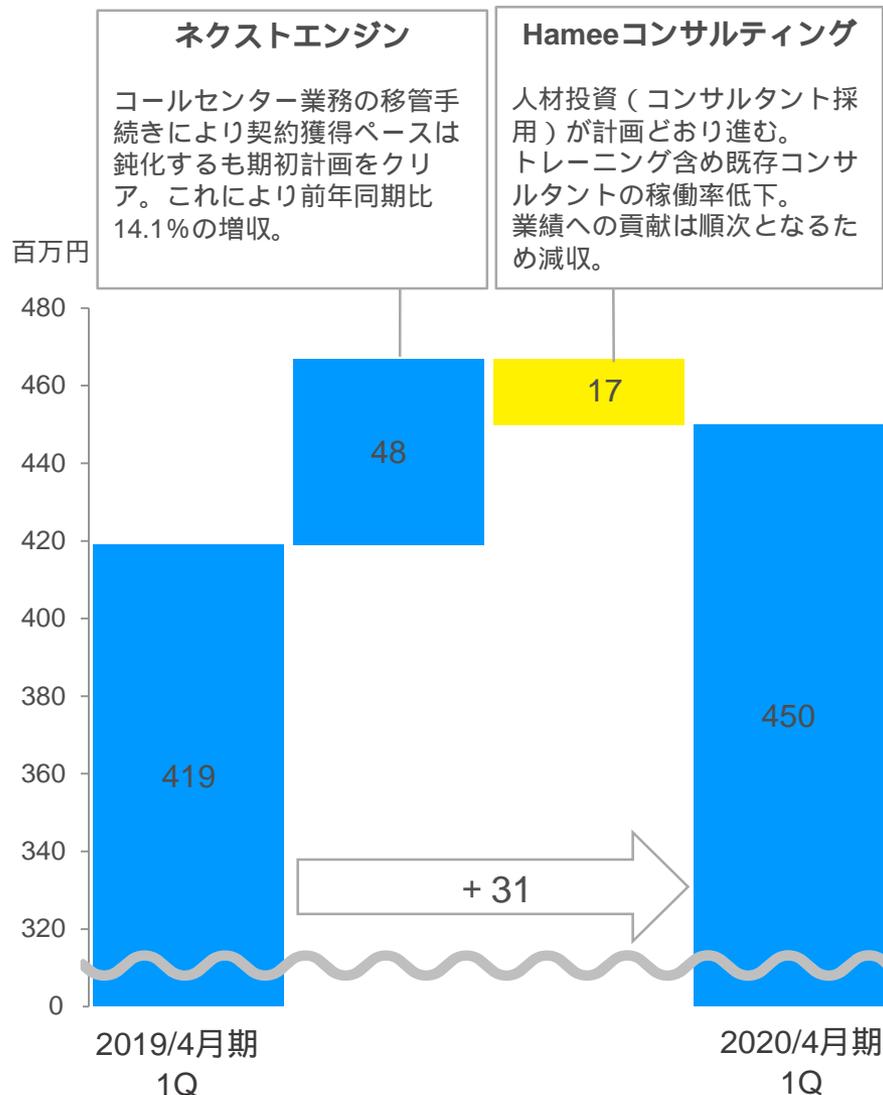
売上高



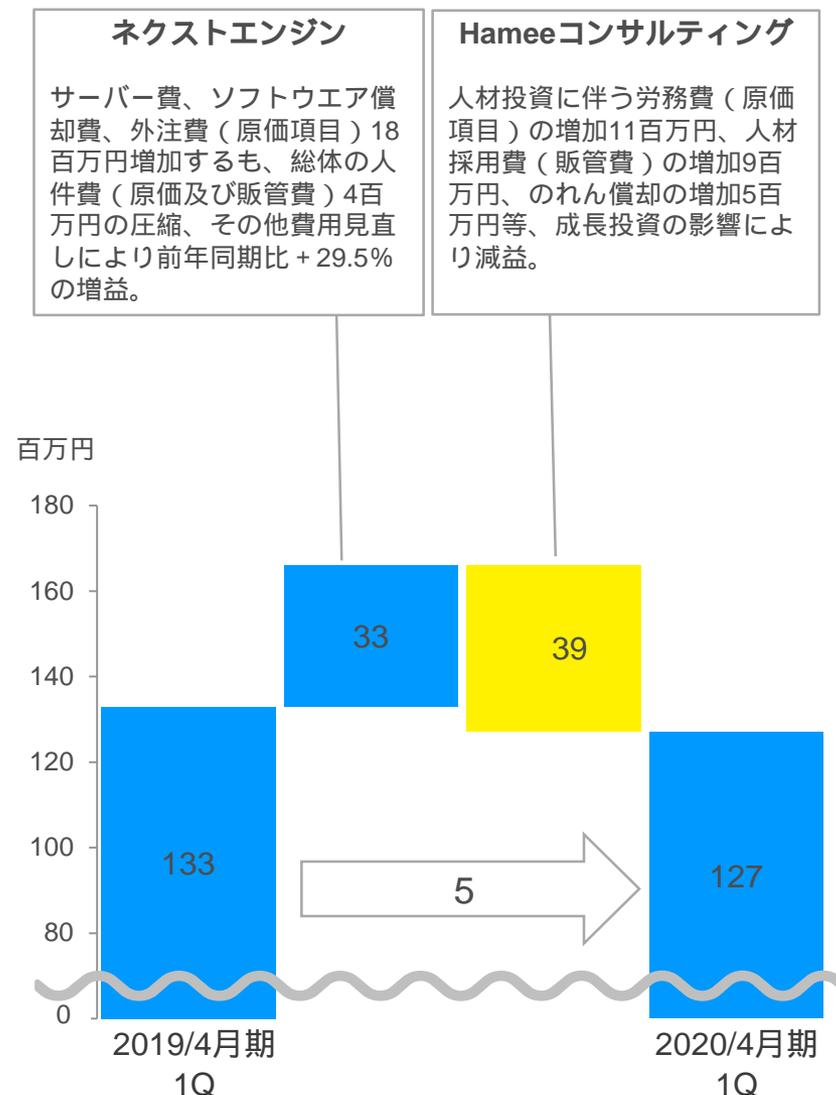
営業利益



売上高



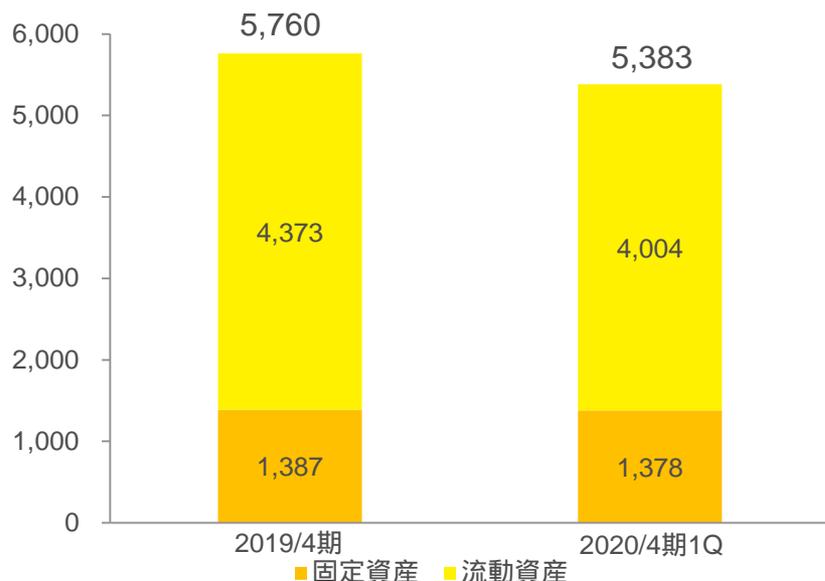
セグメント利益



2020年4月期第1四半期 貸借対照表

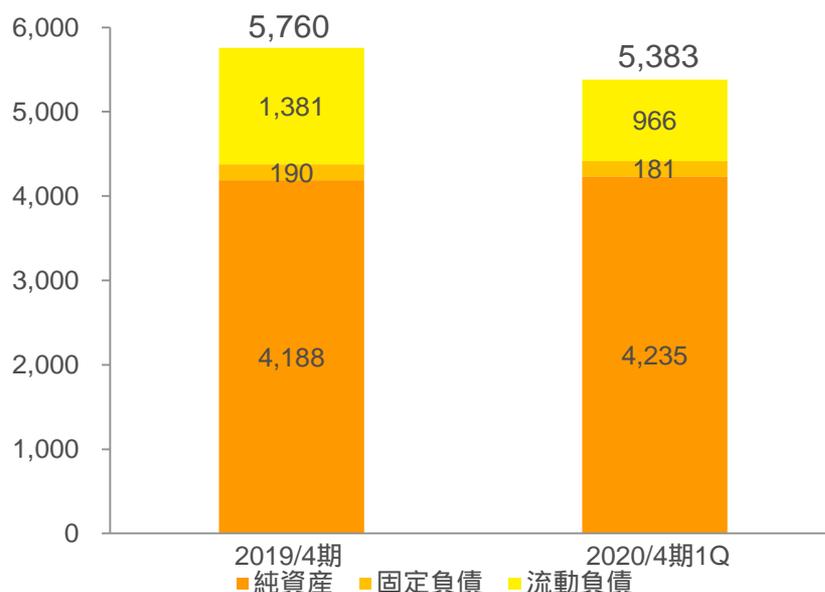


単位 百万円
(百万円未満切捨て)



流動資産	4,004 (369)
現金及び預金	1,250 (409)
受取手形及び売掛金	1,195 (87)
商品	1,069 (+ 37)

固定資産	1,378 (8)
有形固定資産	274 (2)
無形固定資産	687 (28)
投資その他	416 (+ 22)



流動負債	966 (415)
買掛金	155 (52)
短期借入金	- (300)
賞与引当金	36 (40)

固定負債	181 (9)
長期借入金	127 (12)

純資産	4,235 (+ 46)
利益剰余金	3,390 (+ 188)

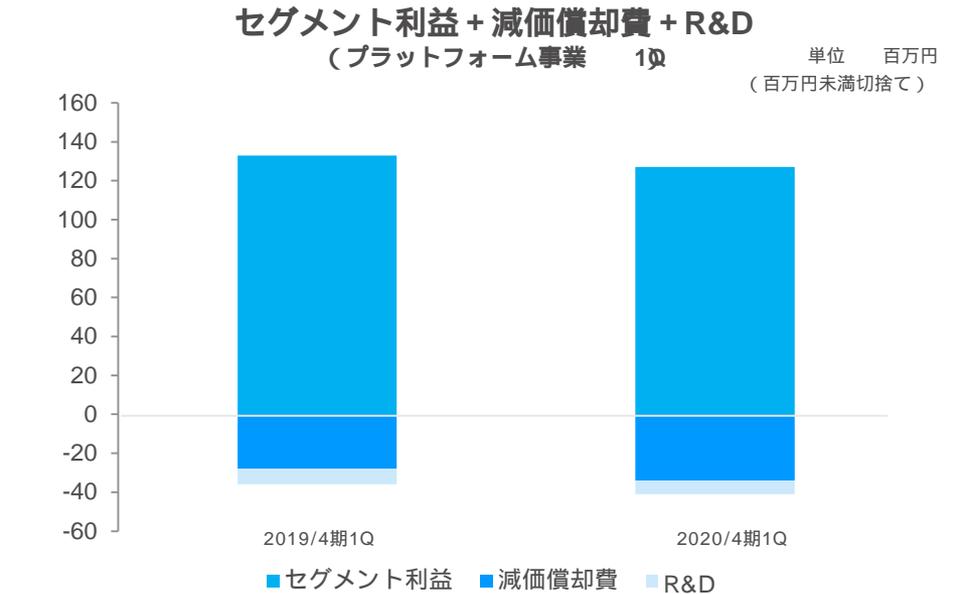
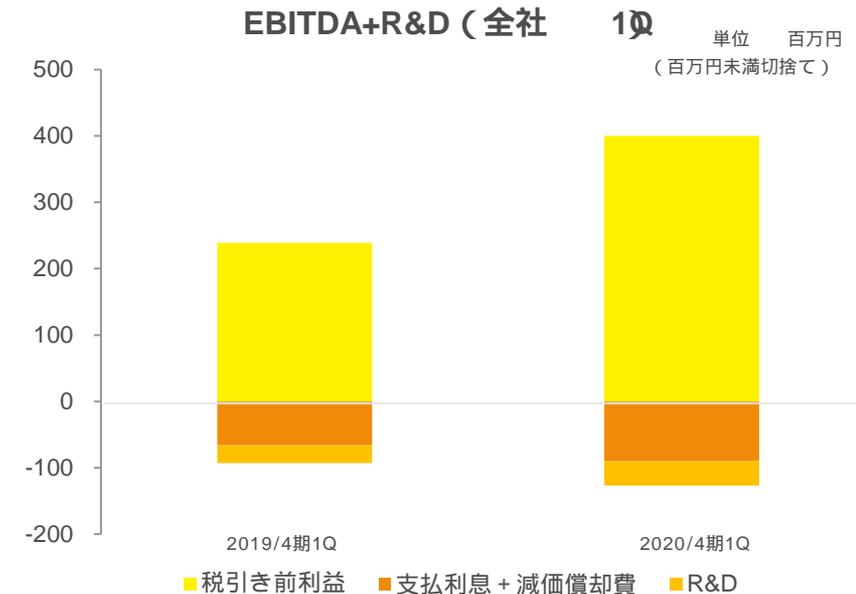
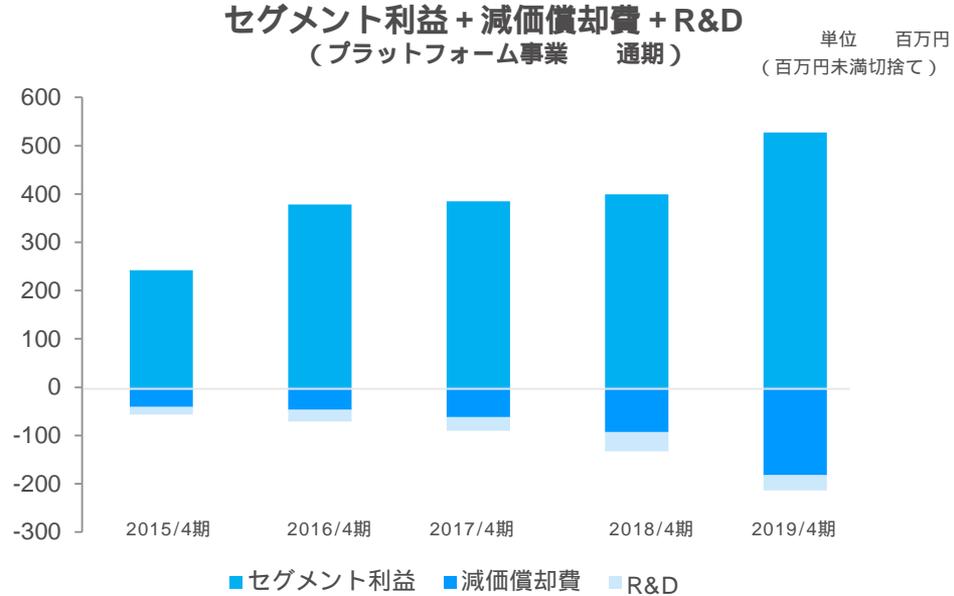
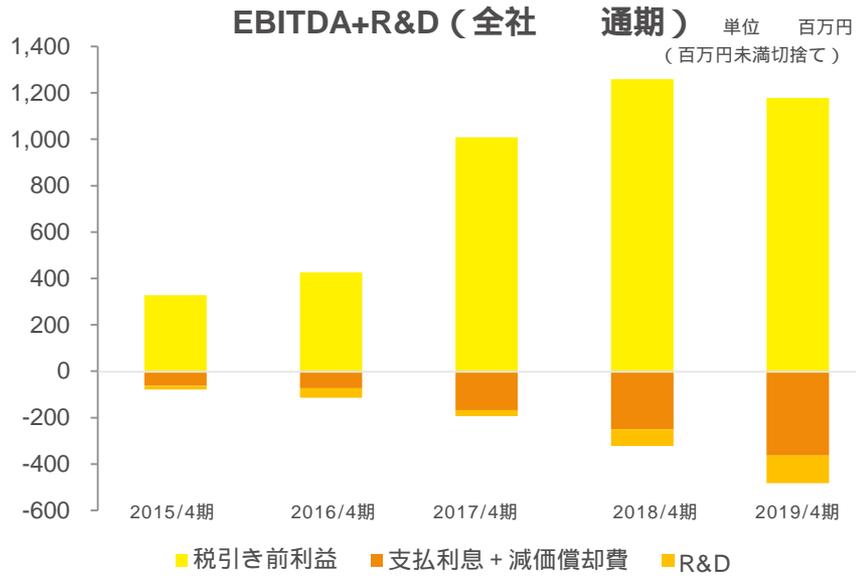
成長投資を加味した収益力の指標

単位 百万円
(百万円未満切捨て)

	2019/4 1Q	2020/4 1Q	増減	対前年同期 増減率
税金等調整前四半期純利益	239	400	161	67.2%
支払利息	0	0	0	63.8%
減価償却費	65	89	23	36.3%
ソフトウェア	28	34	6	24.6%
のれん	9	22	12	131.9%
その他の無形固定資産	8	1	7	86.3%
EBITDA	305	491	185	60.6%
研究開発費	27	37	9	34.2%

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 14百万円 (Hameeコンサルティング) コマース事業 7百万円 (PATCHWORKS及びAndMesh)	コマース事業 1百万円 (PATCHWORKS商標権)



2020年4月期 損益計算書（通期予想）



単位 百万円
(百万円未満切捨て)

	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	73	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	5,055	49.1%	5,105	49	1.0%	46.6%
売上総利益	5,247	50.9%	5,844	597	11.4%	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 3	1,472	14.3%	1,662	190	12.9%	15.2%
うち支払手数料	701	6.8%	841	139	19.9%	7.7%
営業利益	1,163	11.3%	1,092	70	6.1%	10.0%
経常利益	1,179	11.5%	1,082	97	8.2%	9.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	821	8.0%	801	19	2.4%	7.3%

- 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。
 3 人件費 当第1四半期決算説明資料より従前の給与手当に加え、役員報酬、法定福利費等を含めて「人件費」として記載しております。

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	1,637	1,890	252	15.4%	93.7%
	利益率	19.2%	21.1%	1.9%	-	-
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	2,003	2,018	14	0.7%	100.0%
	調整額 ²	839	925	85	10.2%	45.9%
	営業利益	1,163	1,092	70	6.1%	-
	利益率	11.3%	10.0%	1.3%	-	-

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。

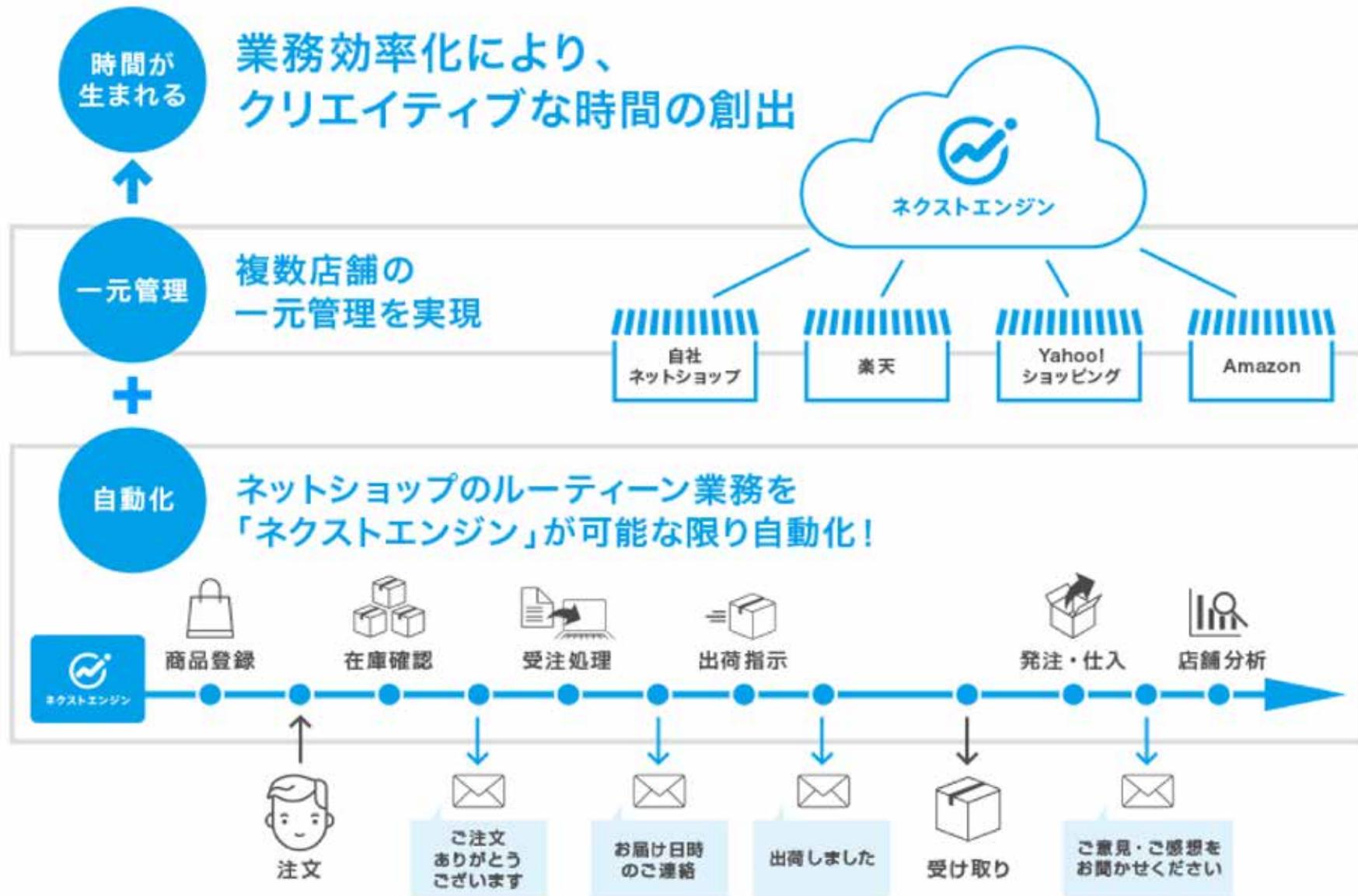
² 調整額 全社的な管理費用を「調整額」として記載しております。

.ビジネス概況

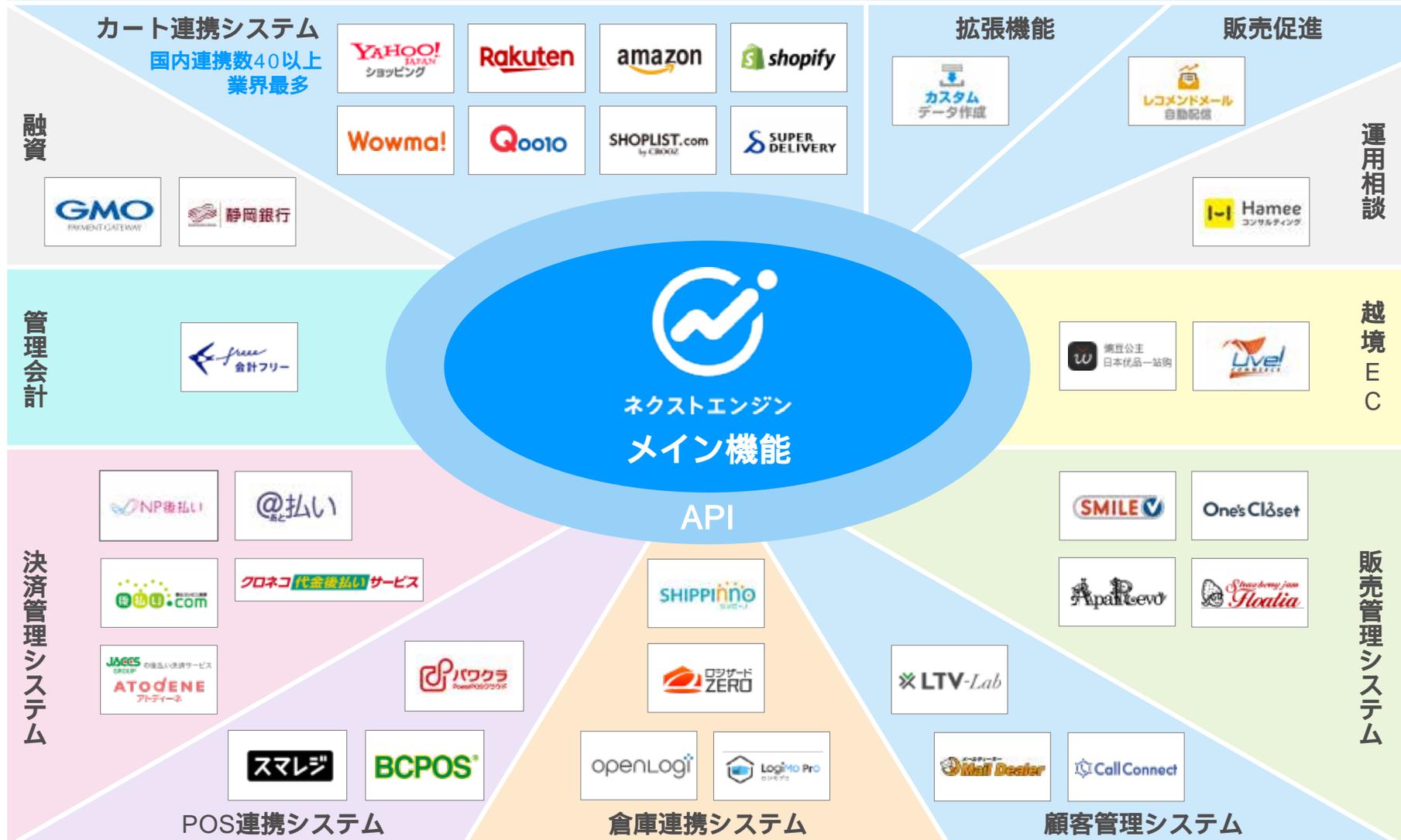
プラットフォーム事業



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

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。

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**

**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)

NE&GMO-PGユーザー限定 貸出利率最大
0.25%優遇

**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 Inago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 メイン機能契約実績

(2019年7月31日現在)

総契約数 3,718 社

(2019年4月期末比 96 社増)

導入店舗数

(2019年7月31日現在)

店舗数 28,814 店

(2019年4月期末比 808 店増)

導入ストア

一部掲載

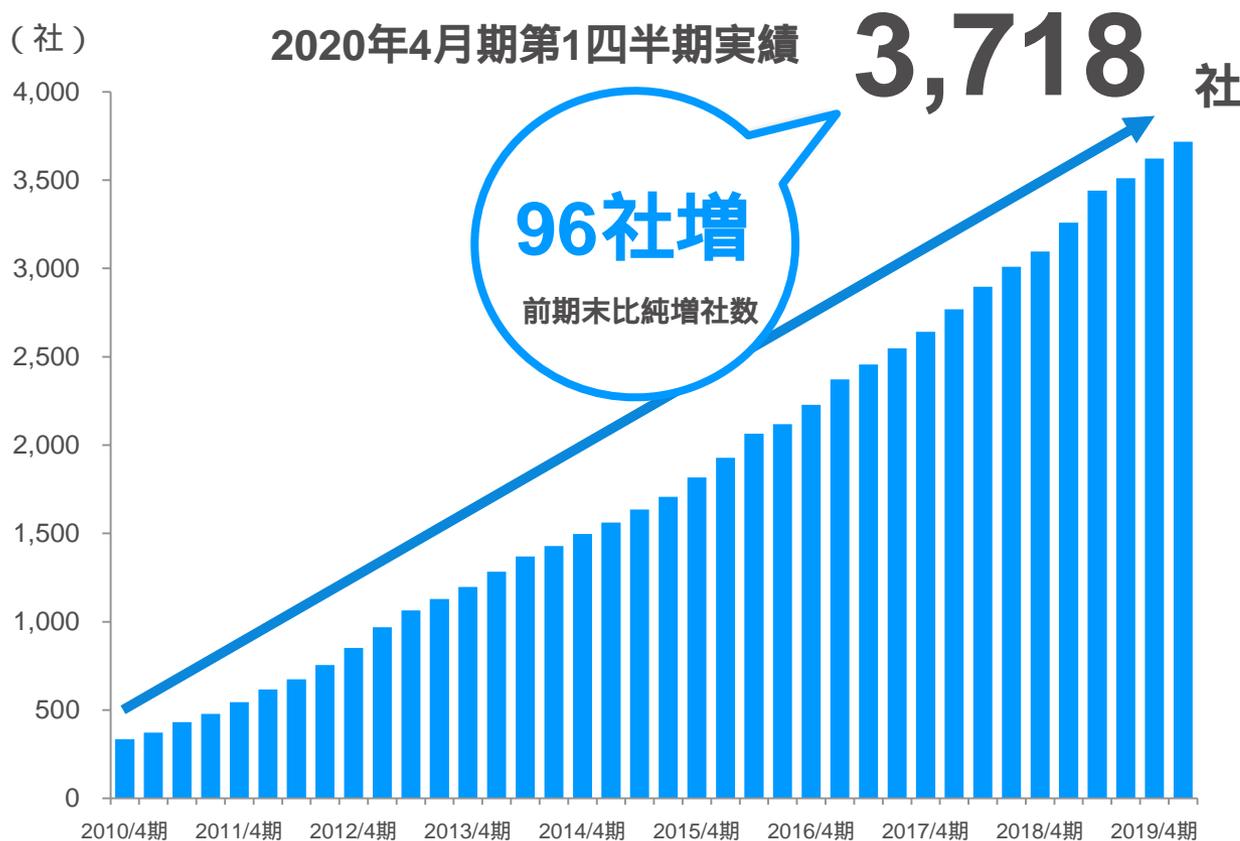


2020年4月期第1四半期の契約社数は前年同期比 14.1%増の 3,718 社

2019年7月末時点

<背景>

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
外注移管手続き中のため契約社数の伸びが鈍化も期初計画をクリア



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



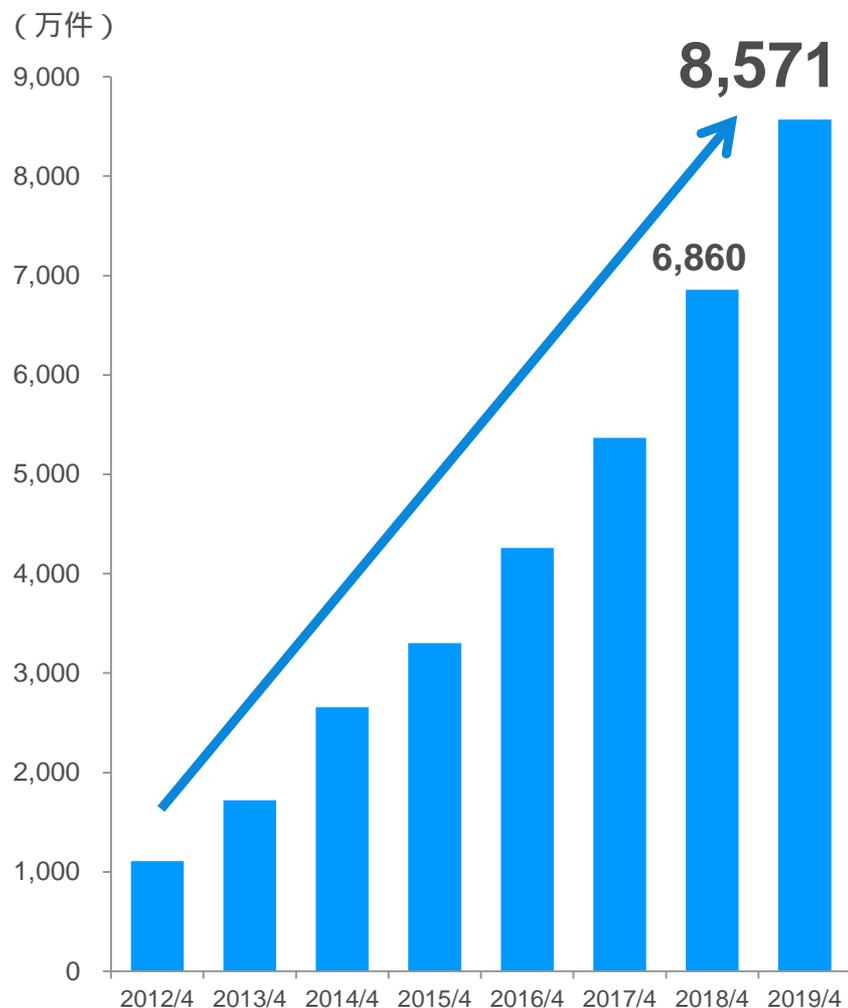
サポート人員の充実



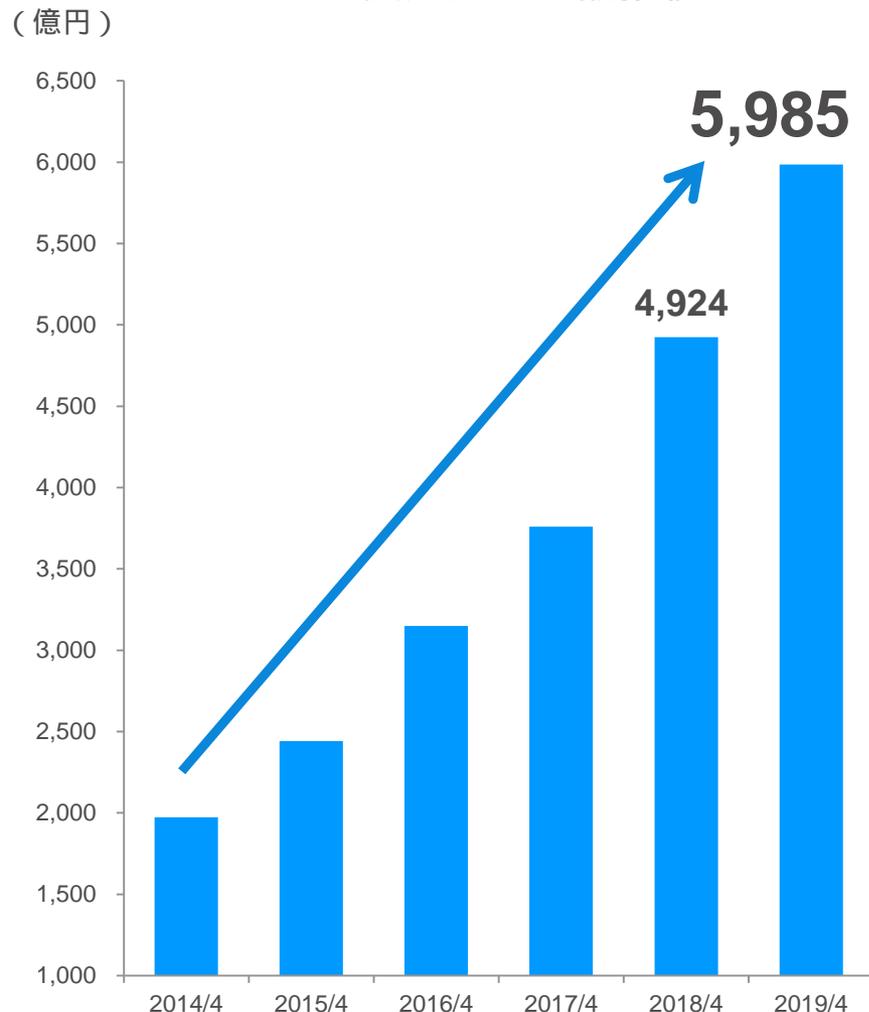
ネクストエンジン
機能強化

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（7月末現在の契約社数は**529**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。

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

B to C 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 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 ざわい商店

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

主力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



主力ブランド「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

防滴仕様のBluetoothスピーカー



アパレル市場向け商材



アウトドア市場向け防水ケース



「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/>

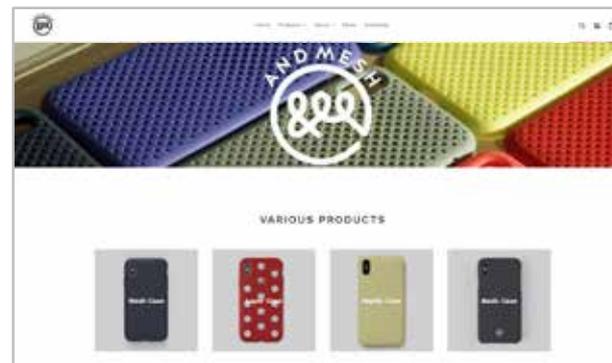


iFace 新シリーズ Instagramキャンペーン
期間中の応募・コメント総数 5000件超

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/>

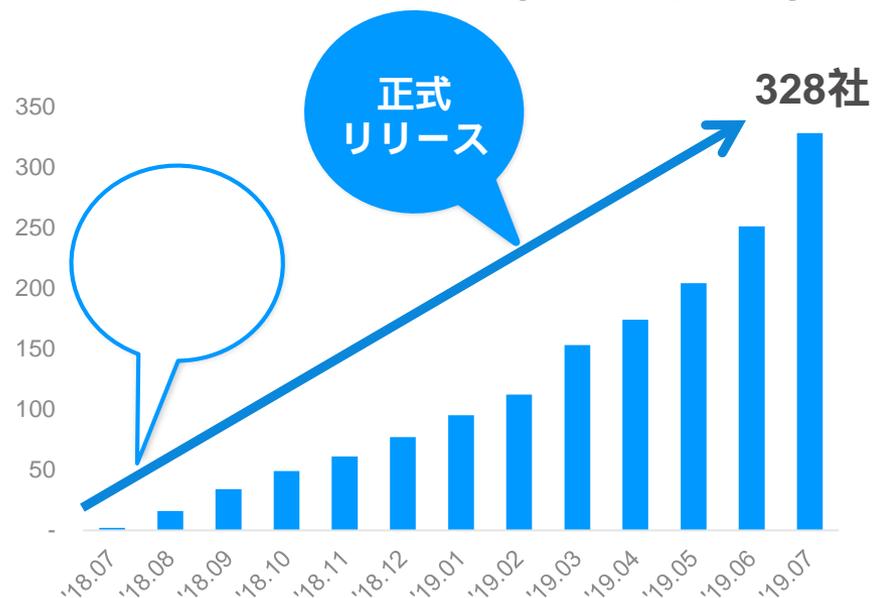
グローバル展開

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 登録社数推移 (2019年7月末実績)



「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)

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)

Hamee Korea による「PATCHWORKS」ブランドの取得



Hamee Korea による成長投資の経過

グローバル市場のニーズに対応するため
2018年8月、事業譲受によりモバイルアクセサリブランド「PATCHWORKS」を取得。

中米のディストリビューター向け輸出及びグループ企業向けの輸出が増加基調。

ブランドの特徴

- ・市場ニーズにマッチした価格帯の商品が豊富
- ・Hameeブランドは女性向け商品に強みがあるのに対しシンプルでタフなイメージから男性への訴求力を有する
- ・中米を中心に世界26カ国に販路を有する

米国軍事規格に準拠したタフな構造



バリエーション



・ 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))

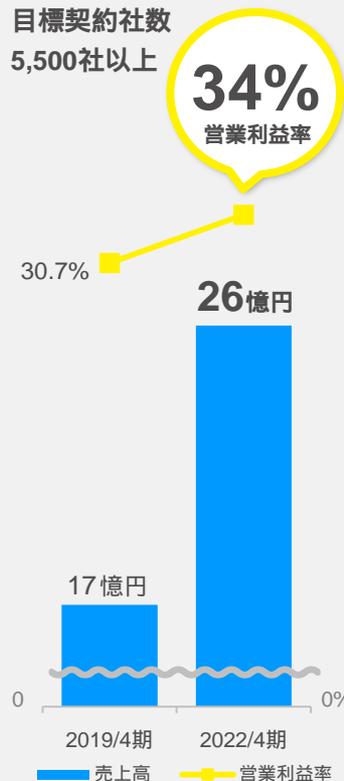
全社

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



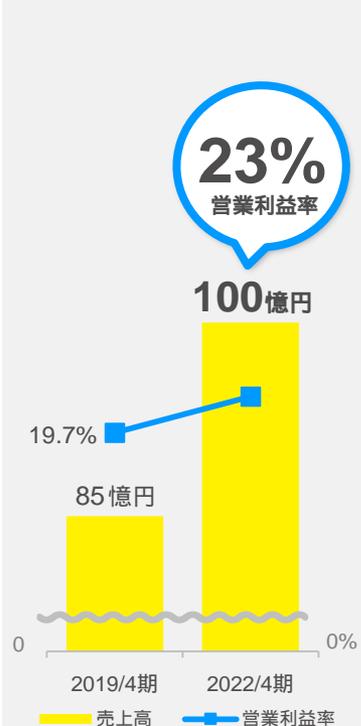
プラットフォーム事業

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

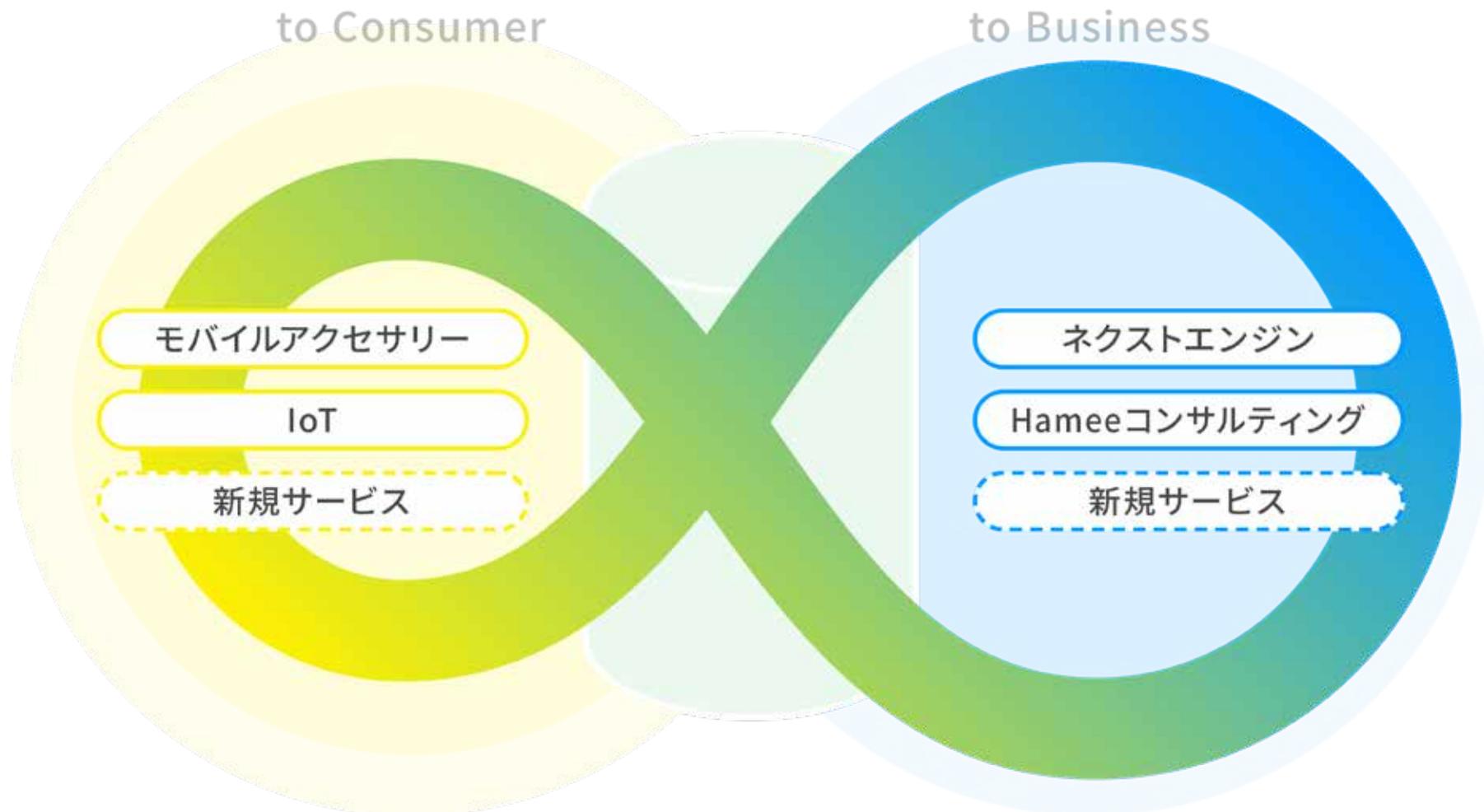
IoT（Hamic サービス展開）

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

Hamic BEAR が「第13回 キッズデザイン賞」を受賞しました



キッズデザイン賞とは

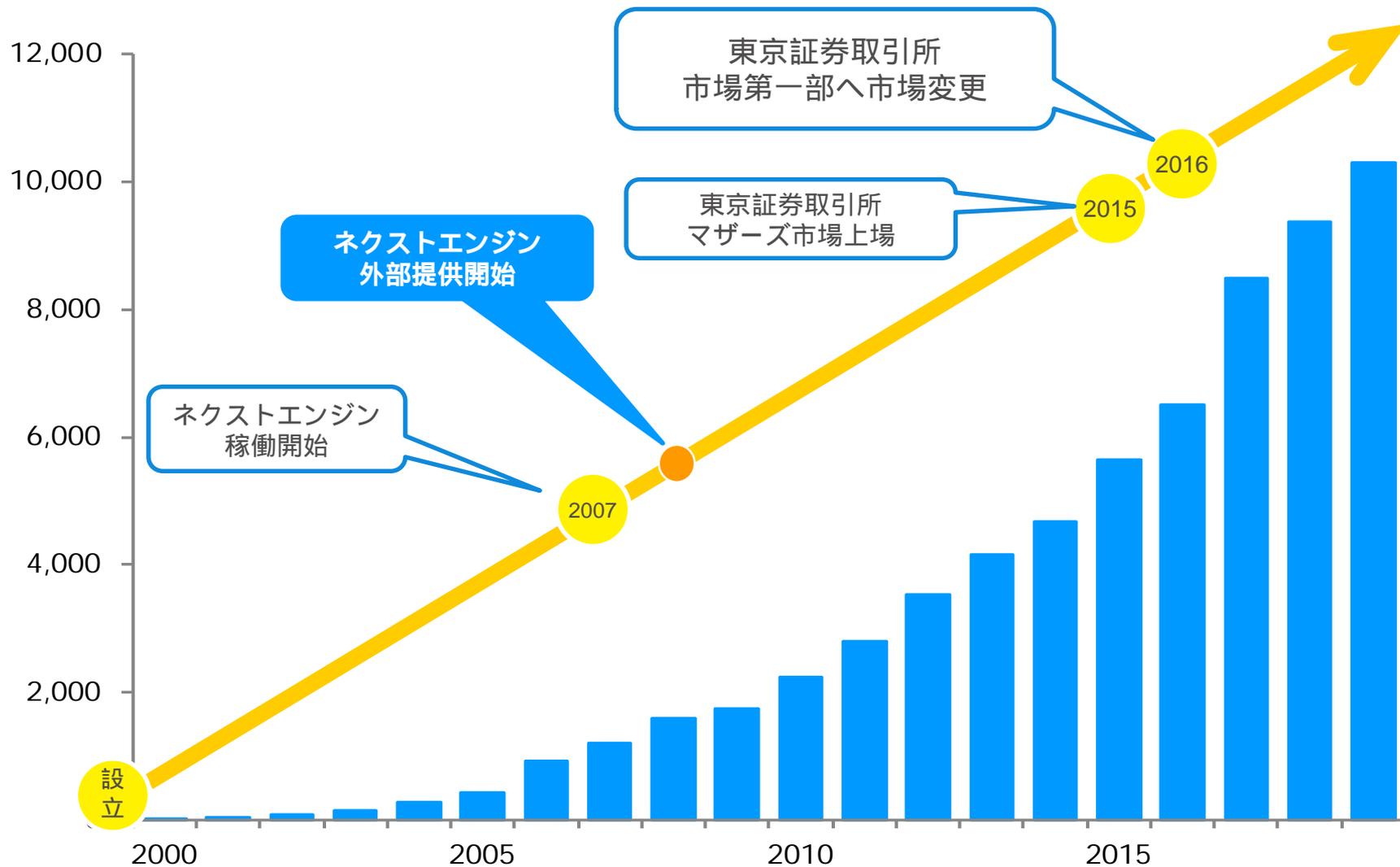
2007年から特定非営利活動法人キッズデザイン協議会が取り組んでいる顕彰制度で、「子どもたちが安全に暮らす」「子どもたちが感性や創造性豊かに育つ」「子どもを産み育てやすい社会をつくる」という目的を満たす、製品・空間・サービス・活動・研究の中から、子どもや子育てに関わる社会課題解決に取り組む優れた作品を選び、広く社会に伝えることを目的としています。

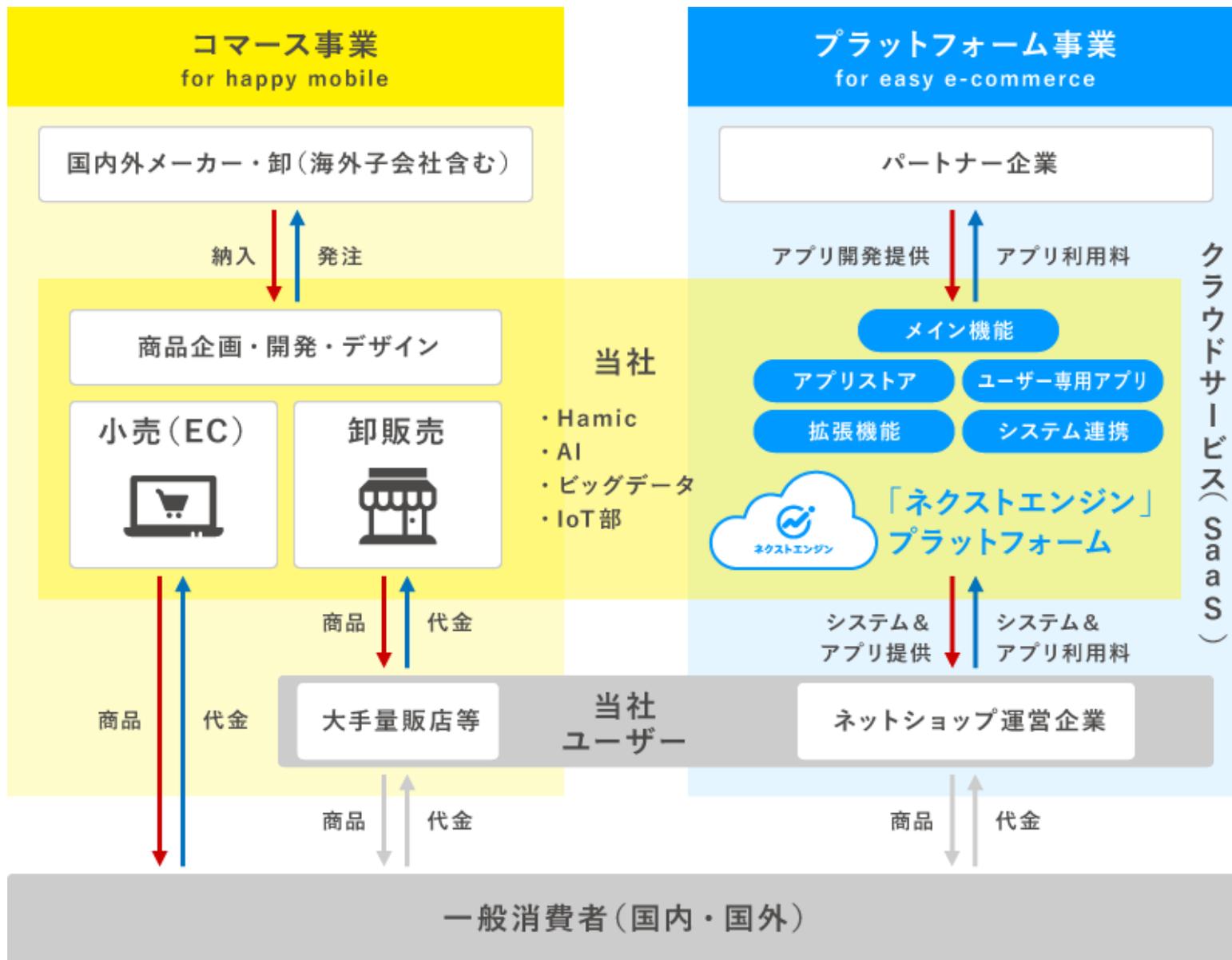
APPENDIX ご参考

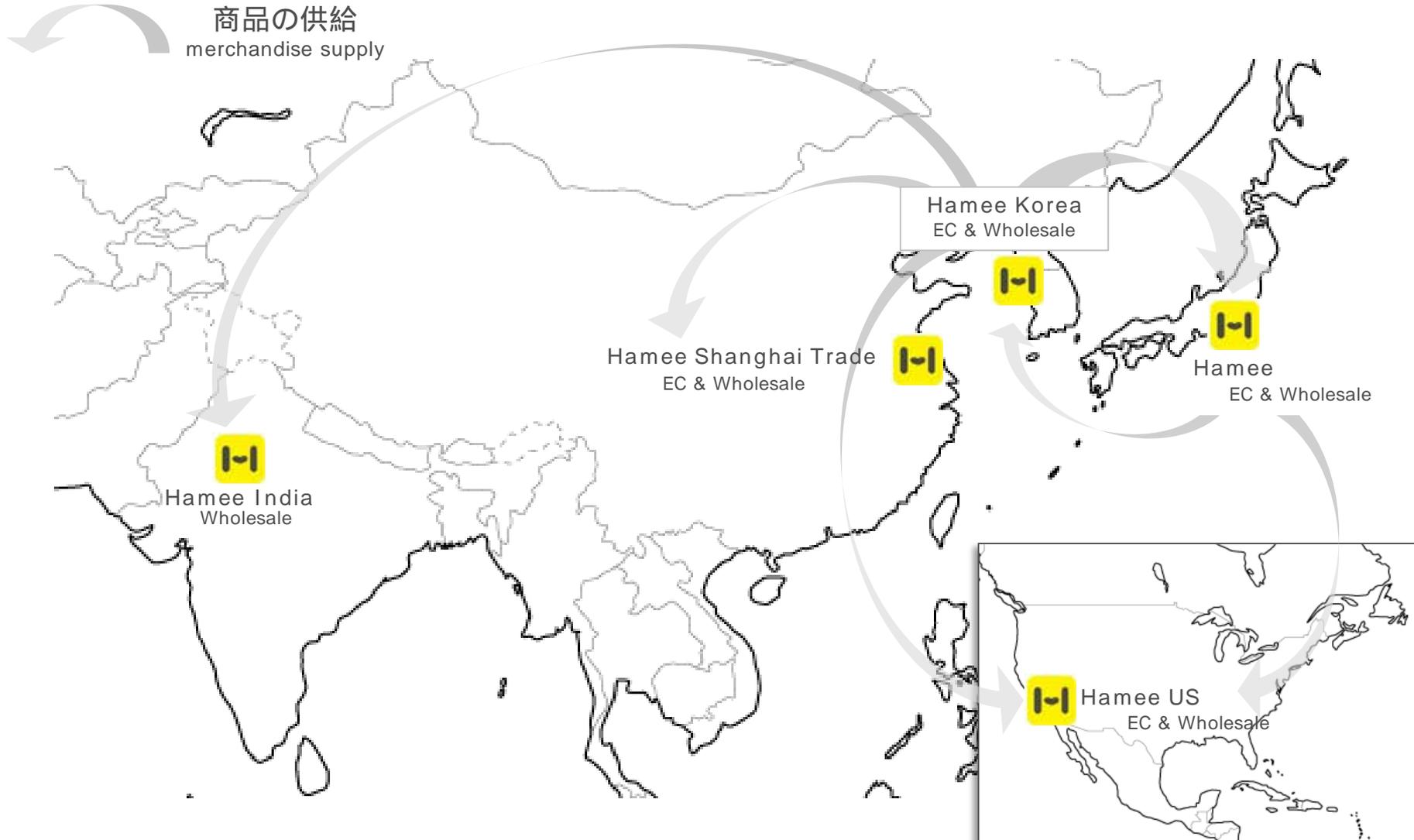
会社名	H a m e e 株式会社
代表者	代表取締役社長 樋口 敦士
設 立	1998年5月
本社所在地	神奈川県小田原市栄町2-12-10 Square O2
資本金	5億3,580万円
事業内容	<p>コマース事業 モバイルアクセサリーを主とした雑貨等の商品企画・仕入とそれら商品のインターネット通信販売並びに大手雑貨店、大手家電量販店への卸売等</p> <p>プラットフォーム事業 EC事業者向けバックオフィス業務一元管理クラウド・ASPサービス「ネクストエンジン」の開発・提供</p>
連結子会社	Hamee Korea Co.,Ltd. Hamee US,Corp. Hamee Taiwan,Corp. Hamee Shanghai Trade Co.,Ltd Hamee India Pvt.Ltd. Hameeコンサルティング株式会社
従業員数	連結309名 (パートタイマー36名除く)



売上高
(百万円)







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、「!」、「ヨ」は明記していません。

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/>