



Hamee株式会社

2020年4月期第2四半期
決算説明資料

 **当期第1四半期に引き続き国内コマース事業が好調を維持
前年同期比+16.7%の2桁増収、同+80.5%の大幅な営業増益を達成**

2020年4月期
第2四半期
決算概要

売上高
54.1億円
(前年同期増減率)
+16.7%

営業利益
8.4億円
(前年同期増減率)
+80.5%

プラット
フォーム
事業

ネクストエンジンはコールセンター業務移管にフォーカスするも、契約獲得が期初計画を順調にクリアー。前年同期比**+13.7%の増収**、同**+30.4%の大幅増益**（営業利益）。Hameeコンサルティングは引き続き来期に向けて先行投資を実施。

コマース
事業

国内小売、卸販売共に「iFace Reflection」をはじめとするiFaceシリーズが好調。第2四半期もiPhone11関連商品の滑り出し好調。

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。

通期業績
予想

売上高 (通期)
114.1億円
(対期初予想比)
+1.9 億円

営業利益 (通期)
12.6億円
(対期初予想比)
+1.7 億円

プラット
フォーム
事業

ネクストエンジンは期初計画とおり好調を維持。Hameeコンサルティングは採用計画未達の見通しも、人的リソースの確保・教育に対する投資を継続。

コマース
事業

第2四半期までの実績を織り込むも、国内コマースについて下期計画は据え置き。海外は製造事業譲受に伴うのれん償却費等を加味し保守的に業績を見積り。

グローバル
展開

米国について卸販売先の開拓進むも、下期の卸販売について保守的な見込みへ修正。

I . 決算概要

II . ビジネス概況

III . 中期経営計画

I .決算概要

国内コマース事業が業績を牽引
プラットフォーム事業はネクストエンジンが連結子会社の先行投資の影響を補完し増収増益

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2019/4 2Q		2020/4 2Q			
		売上比		増減	対前年同期 増減率	売上比
売上高	4,639	100.0%	5,413	774	16.7%	100.0%
営業利益	467	10.1%	842	375	80.5%	15.6%
経常利益	469	10.1%	877	407	86.8%	16.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	337	7.3%	602	264	78.5%	11.1%
1株当たり四半期純利益	21.04円		38.02円			

単位：百万円
(百万円未満切捨て)

	2019/4 2Q	売上比	2020/4 2Q	増減	対前年同期 増減率	売上比
売上高	4,639	100.0%	5,413	774	16.7%	100.0%
■ コマース事業	3,793	81.8%	4,443	649	17.1%	82.1%
小売	1,603	34.6%	1,978	374	23.4%	36.5%
卸売	2,190	47.2%	2,464	274	12.5%	45.5%
■ P F 事業 ※ 1	836	18.0%	897	60	7.3%	16.6%
■ その他 ※ 2	8	0.2%	78	70	839.5%	1.5%
売上原価	2,316	49.9%	2,461	145	6.3%	45.5%
売上総利益	2,323	50.1%	2,952	629	27.1%	54.5%
販管費	1,856	40.0%	2,110	254	13.7%	39.0%
うち物流費	244	5.3%	266	21	8.8%	4.9%
うち人件費 ※ 3	708	15.3%	780	72	10.3%	14.4%
うち支払手数料	298	6.4%	363	65	21.8%	6.7%
営業利益	467	10.1%	842	375	80.5%	15.6%
経常利益	469	10.1%	877	407	86.8%	16.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	337	7.3%	602	264	78.5%	11.1%

売上総利益率54.5%
(前年同期比+4.5ポイント)

- コマース事業：53.8%(+4.5%)
iPhoneXシリーズ以降の機種向け
iFaceシリーズ（Reflection含む）
など自社企画商材の粗利率改善傾
向が続くとともに、国内・海外の
売上ミックス変化により粗利率は
4.5ポイントの改善
- P F 事業：56.8%(+4.0%)
コールセンター外注費の増加があ
るも、アプリ開発の内製化回帰等
経費の見直しを実施。また組織変
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4.0ポイントの改善

営業外損益+31百万円

- 【営業外収益】
- 持分法による投資利益 9百万円
 - 保険返戻金 19百万円
 - 為替差益 8百万円
- 【営業外費用】
- 支払い保証料 3百万円
 - 売上割引 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：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。

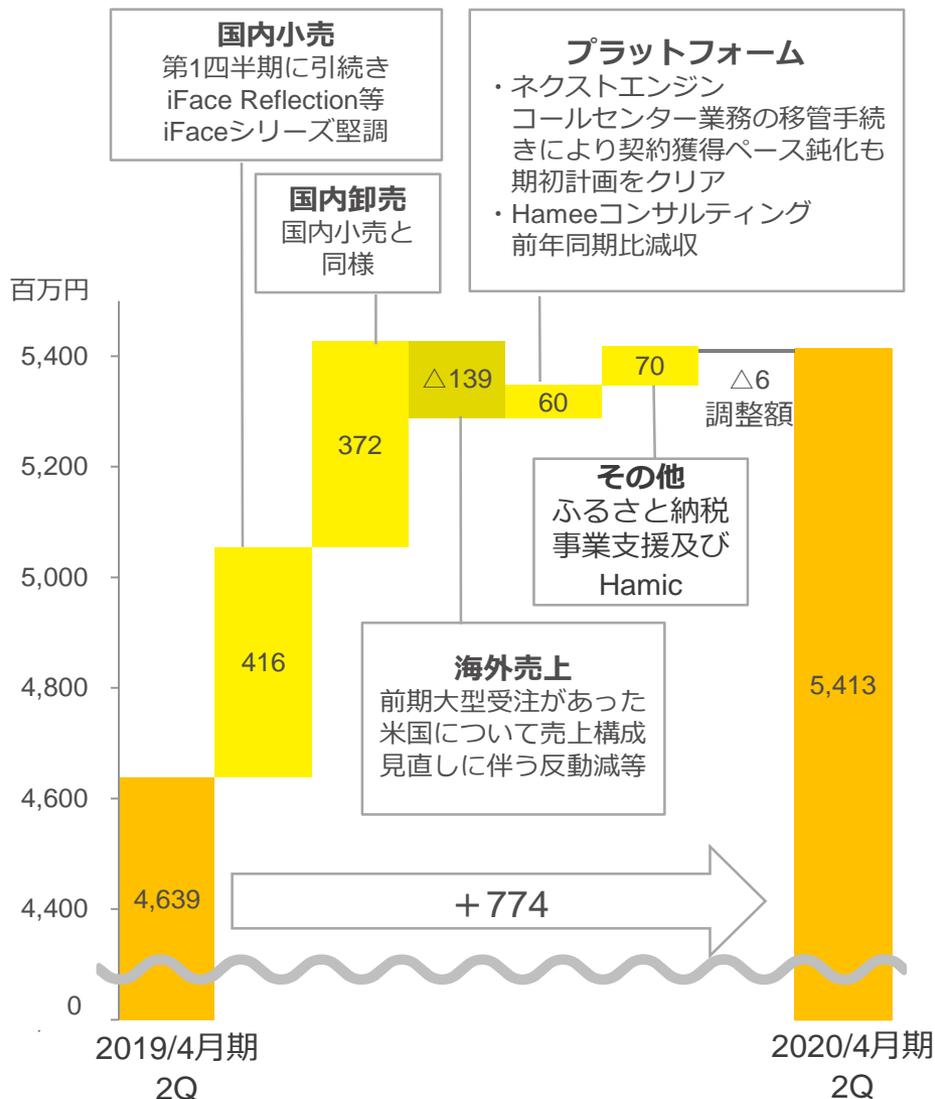
単位：百万円
(百万円未満切捨て)

		2019/4 2Q	2020/4 2Q	増減	対前年同期 増減率	構成比
コマース事業	売上高	3,793	4,443	649	17.1%	82.1%
	セグメント利益	716	1,068	352	49.2%	85.1%
	利益率	18.9%	24.0%	5.2%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	836	897	60	7.3%	16.6%
	セグメント利益	246	269	22	9.1%	21.5%
	利益率	29.5%	30.0%	0.5%	—	—
その他 ※ 1	売上高	8	78	70	839.5%	1.5%
	セグメント利益	△84	△81	2	—	△6.5%
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	4,639	5,419	780	16.7%	100.0%
	セグメント利益	878	1,255	377	42.9%	100.0%
	調整額 ※ 2	△411	△412	△1	△0.3%	—
	営業利益	467	842	375	80.5%	—
	利益率	10.1%	15.6%	5.5%	—	—

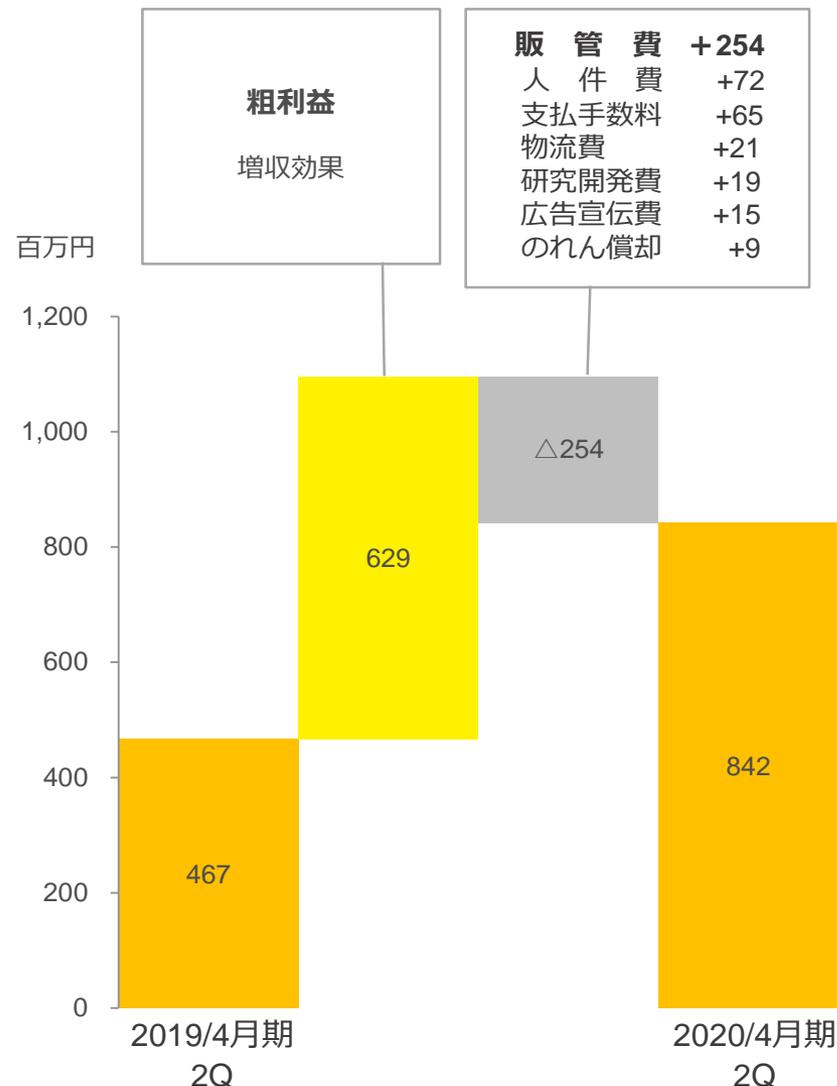
※1 その他：コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※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。

売上高



営業利益



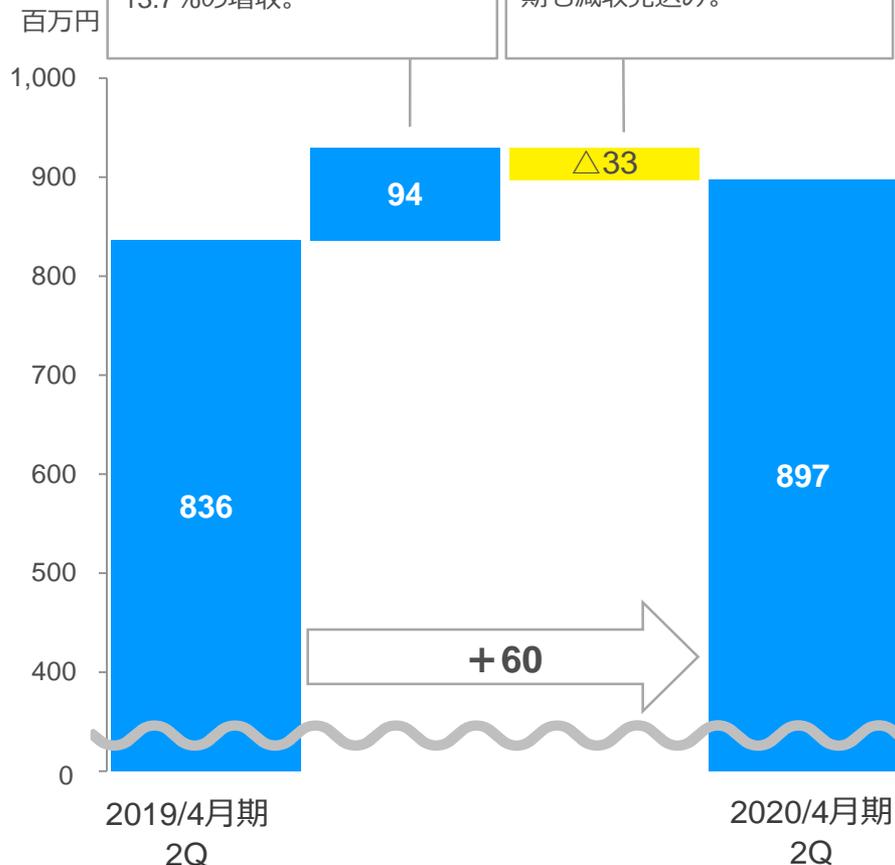
売上高

ネクストエンジン

コールセンター業務の移管手続きにより契約獲得ペースは鈍化するも期初計画をクリア。これにより前年同期比13.7%の増収。

Hameeコンサルティング

人材投資（コンサルタント採用）に伴いトレーニング含め既存コンサルタントの稼働率低下。採用計画未達により下期も減収見込み。



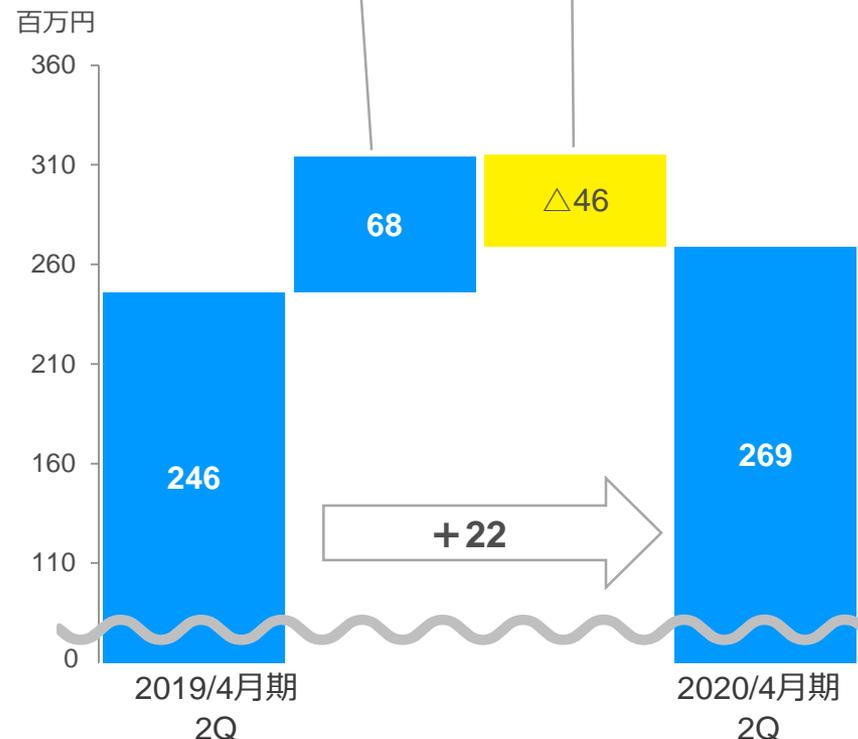
セグメント利益

ネクストエンジン

サーバー費、ソフトウェア償却費、外注費（原価項目）33百万円増加するも、総体の人件費（原価及び販管費）9百万円の圧縮、その他費用見直しにより前年同期比+30.4%の増益。

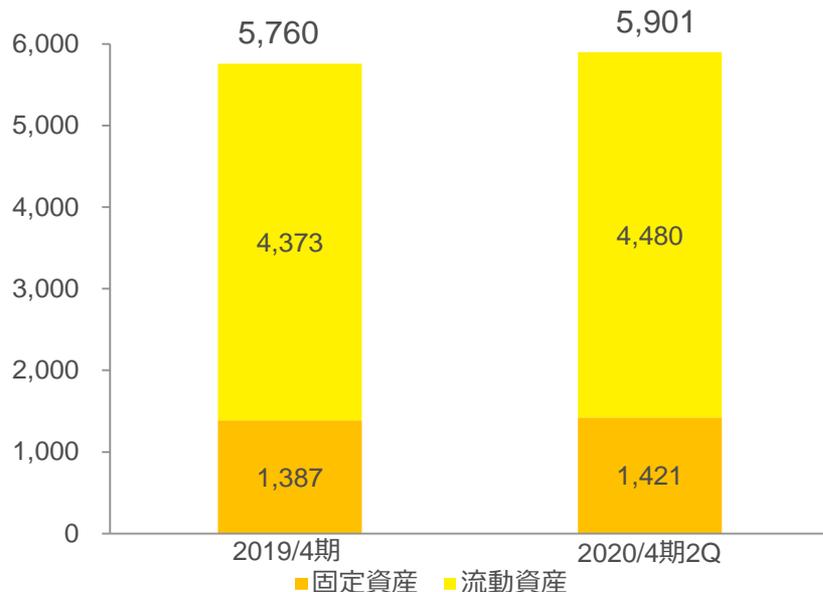
Hameeコンサルティング

人材投資に伴う労務費（原価項目）の増加18百万円、人材採用費（販管費）の増加6百万円等、成長投資の影響と減収により減益。



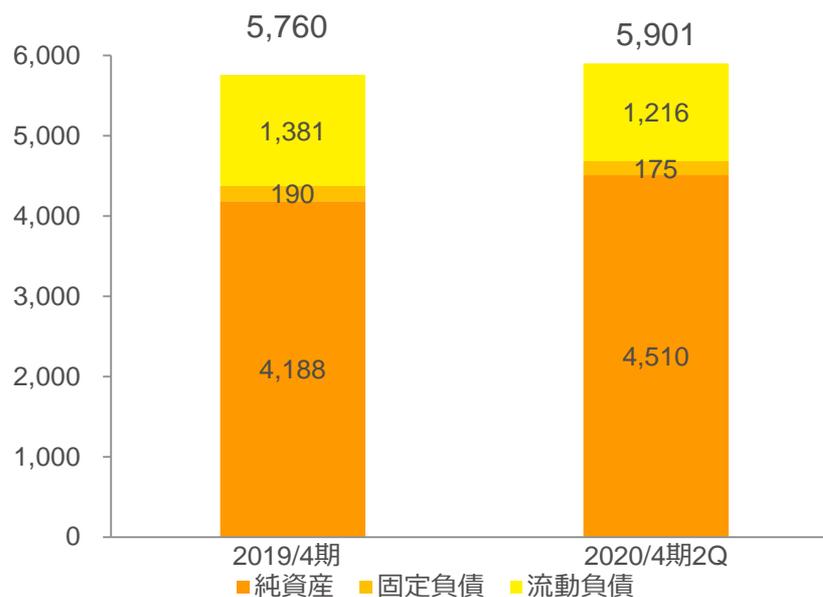
2020年4月期第2四半期 貸借対照表

単位：百万円
(百万円未満切捨て)



流動資産	4,480 (+106)
■ 現金及び預金	1,257 (△403)
■ 受取手形及び売掛金	1,615 (+332)
■ 商品	1,069 (+37)

固定資産	1,421 (+34)
■ 有形固定資産	306 (+29)
■ 無形固定資産	651 (△64)
■ 投資その他	464 (+69)



流動負債	1,216 (△165)
■ 買掛金	142 (△65)
■ 短期借入金	— (△300)
■ 賞与引当金	73 (△3)

固定負債	175 (△14)
■ 長期借入金	115 (△24)

純資産	4,510 (+321)
■ 利益剰余金	3,700 (+497)

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)

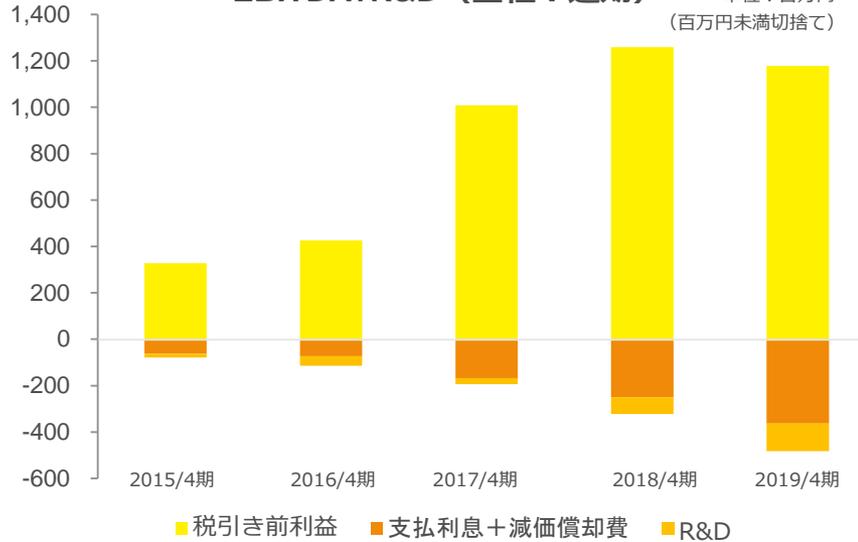
	2019/4 2Q	2020/4 2Q	増減	対前年同期 増減率
税金等調整前四半期純利益	471	879	407	86.6%
支払利息	0	0	0	22.2%
減価償却費	155	191	35	22.7%
ソフトウェア	59	74	15	25.8%
のれん	34	43	9	28.6%
その他の無形固定資産	20	11	△9	△44.0%
E B I T D A	627	1,071	443	70.6%
研究開発費	59	79	19	33.0%

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 29百万円 (Hameeコンサルティング) コマース事業 13百万円 (PATCHWORKS及びAndMesh)	コマース事業 2百万円 (PATCHWORKS商標権)

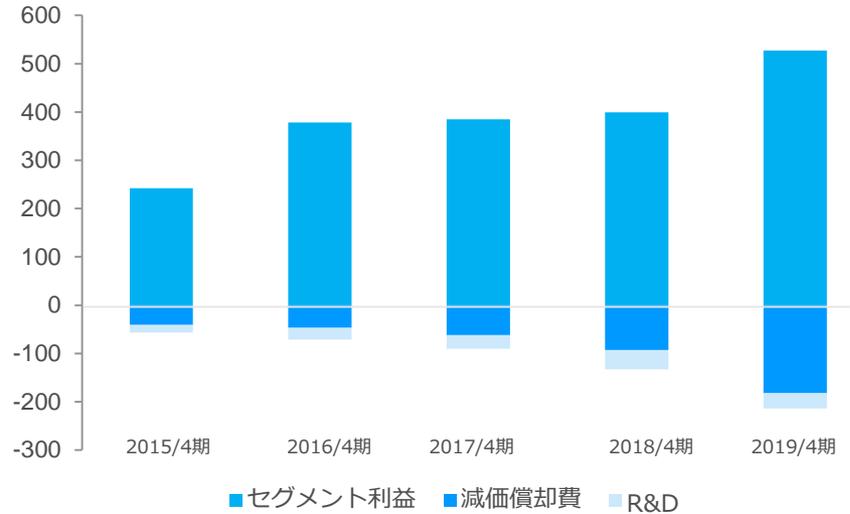
EBITDA+R&D (全社：通期)

単位：百万円
(百万円未満切捨て)



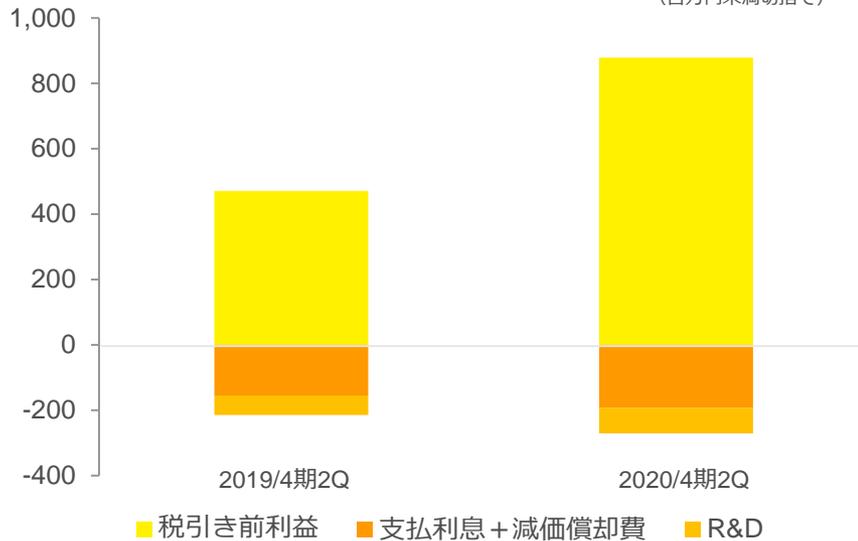
セグメント利益+減価償却費+R&D (プラットフォーム事業：通期)

単位：百万円
(百万円未満切捨て)



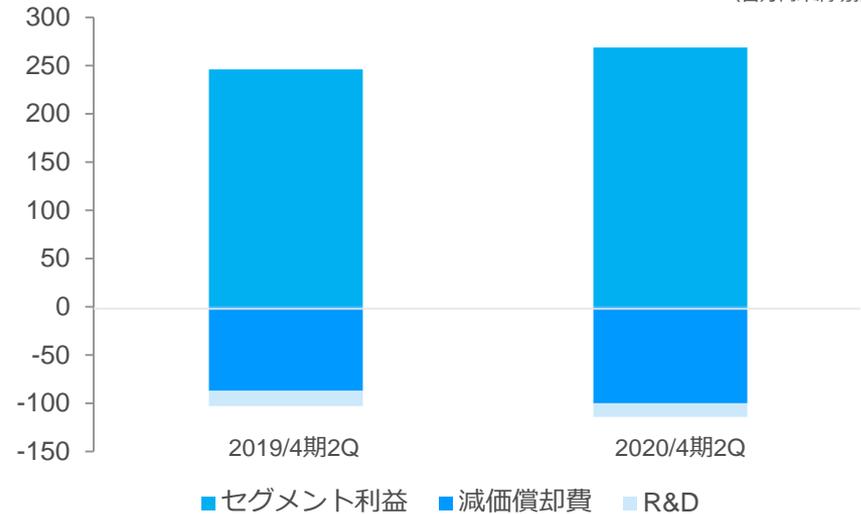
EBITDA+R&D (全社：2Q)

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：2Q)

単位：百万円
(百万円未満切捨て)



2020年4月期 通期業績予想 (損益計算書)



(2019年12月11日修正)

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%	11,141	838	8.1%	100.0%
■ コマース事業	8,544	82.9%	9,118	574	6.7%	81.8%
小売	3,956	38.4%	4,329	372	9.4%	38.9%
卸売	4,587	44.5%	4,789	202	4.4%	43.0%
■ PF事業 ※ 1	1,722	16.7%	1,829	107	6.2%	16.4%
■ その他 ※ 2	36	0.4%	193	157	431.6%	1.7%
売上原価	5,055	49.1%	5,116	60	1.2%	45.9%
売上総利益	5,247	50.9%	6,025	778	14.8%	54.1%
販売管費	4,080	39.6%	4,757	677	16.6%	42.7%
うち物流費	545	5.3%	575	29	5.4%	5.2%
うち人件費 ※3	1,472	14.3%	1,661	189	12.8%	14.9%
うち支払手数料	701	6.8%	842	141	20.1%	7.6%
営業利益	1,163	11.3%	1,269	105	9.1%	11.4%
経常利益	1,179	11.5%	1,295	115	9.8%	11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	821	8.0%	889	67	8.3%	8.0%

※1 PF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。

2020年4月期 通期業績予想 (セグメント別)



(2019年12月11日修正)

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	9,118	574	6.7%	81.8%
	セグメント利益	1,637	1,950	313	19.1%	88.5%
	利益率	19.2%	21.4%	2.2%	—	—
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)	1,829 (1,571)	107 (127)	6.2% (8.8%)	16.4% (14.1%)
	セグメント利益 (うちネクストエンジン)	527 (501)	487 (587)	△40 (86)	△7.7% (17.2%)	22.8% (27.5%)
	利益率	30.7%	26.6%	△4.0%	—	—
その他 ※ 1	売上高	36	193	157	431.6%	1.7%
	セグメント利益	△161	△298	△136	84.2%	△13.5%
合計	売上高	10,302	11,141	838	8.1%	100.0%
	セグメント利益	2,003	2,140	136	6.8%	100.0%
	調整額 ※ 2	△839	△870	△30	3.6%	—
	営業利益	1,163	1,269	105	9.1%	—
	利益率	11.3%	11.4%	0.1%	—	—

※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。

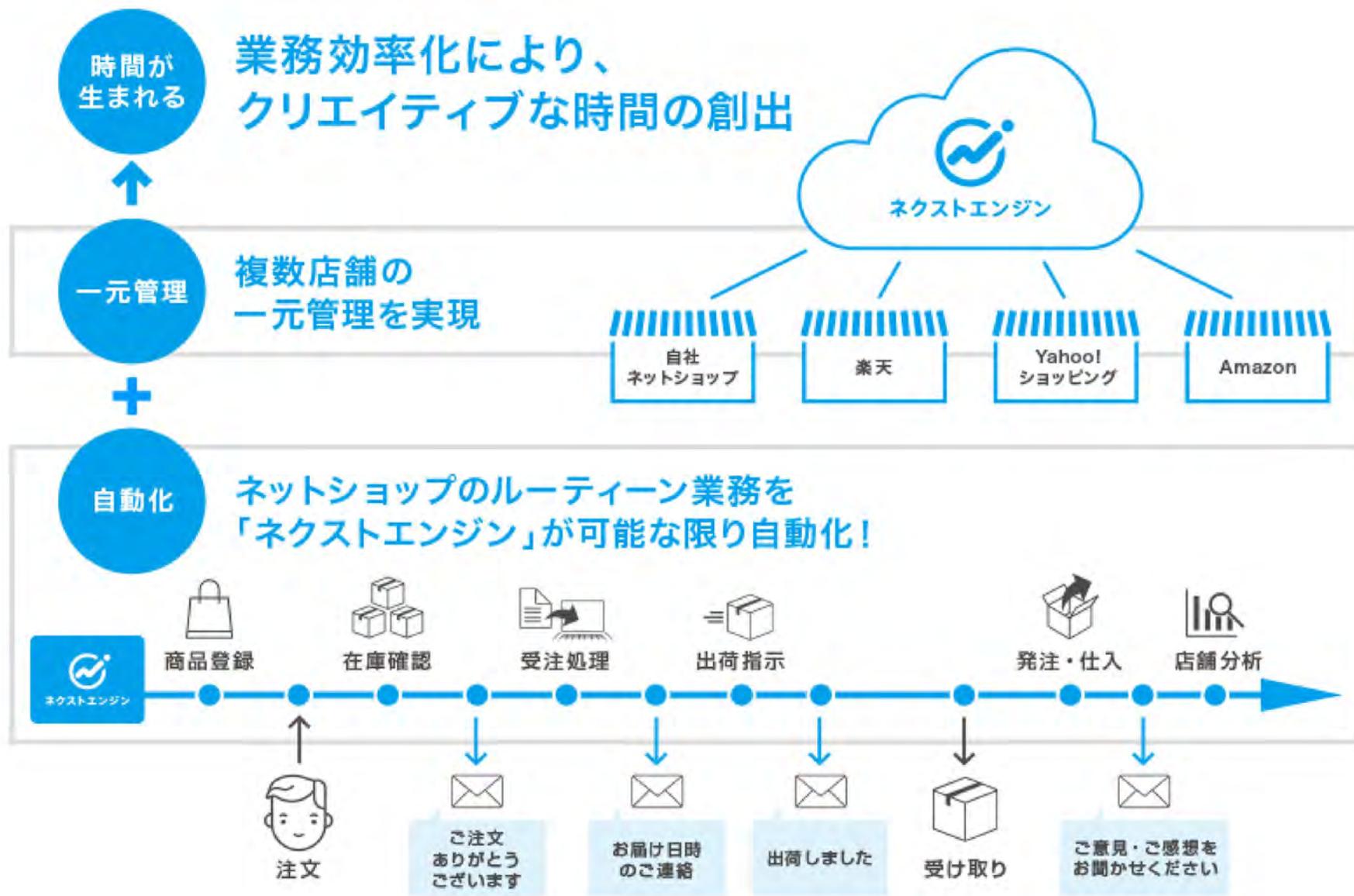
※2 調整額：全社的な管理費用を「調整額」として記載しております。

Ⅱ. ビジネス概況

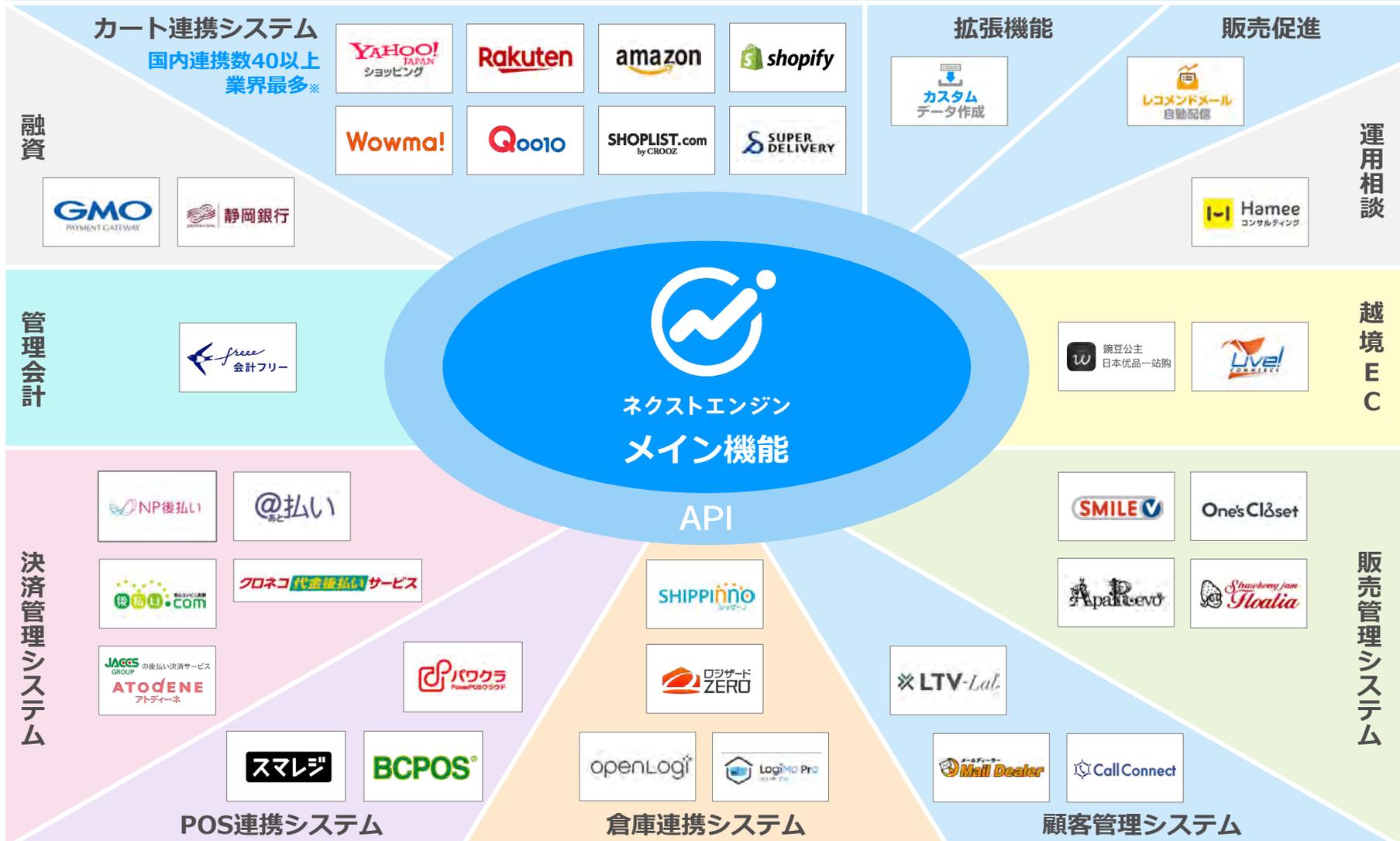
プラットフォーム事業



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。

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**

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 メイン機能契約実績

(2019年10月31日現在)

総契約数：**3,790**社

(2019年4月期末比 **168**社増)

導入店舗数

(2019年10月31日現在)

店舗数：**29,376**店

(2019年4月期末比 **1,370**店増)

導入ストア

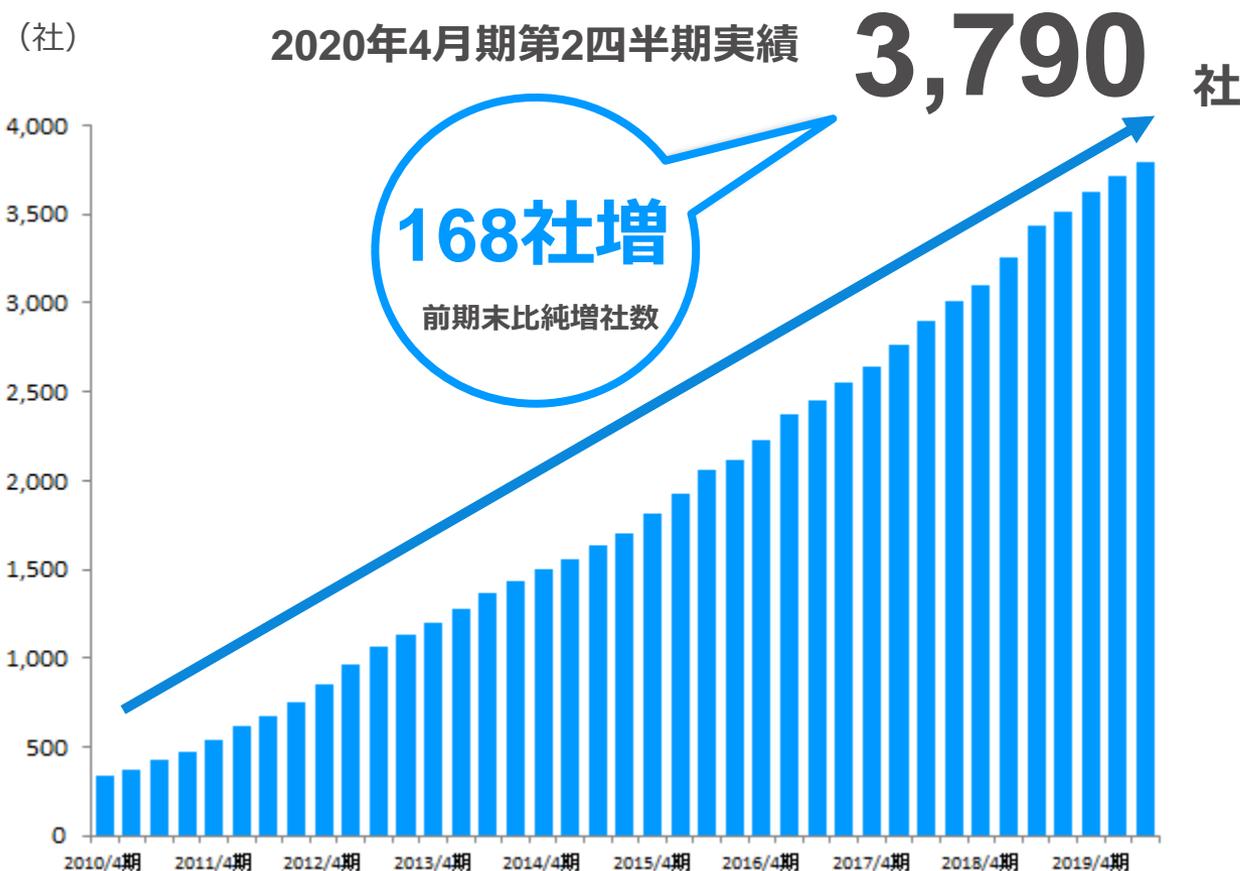
※一部掲載



2020年4月期第2四半期の契約社数は前年同期比 10.2%増の 3,790 社 ※ ※2019年10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
- ② 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



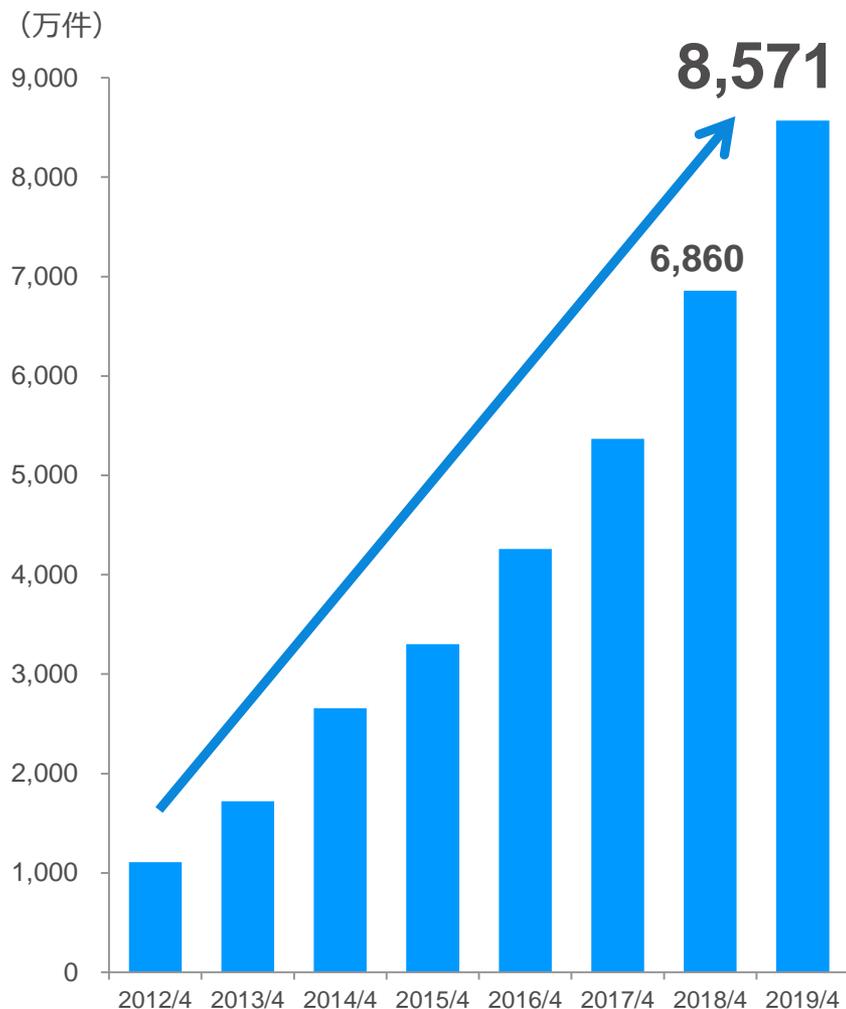
サポート人員の充実



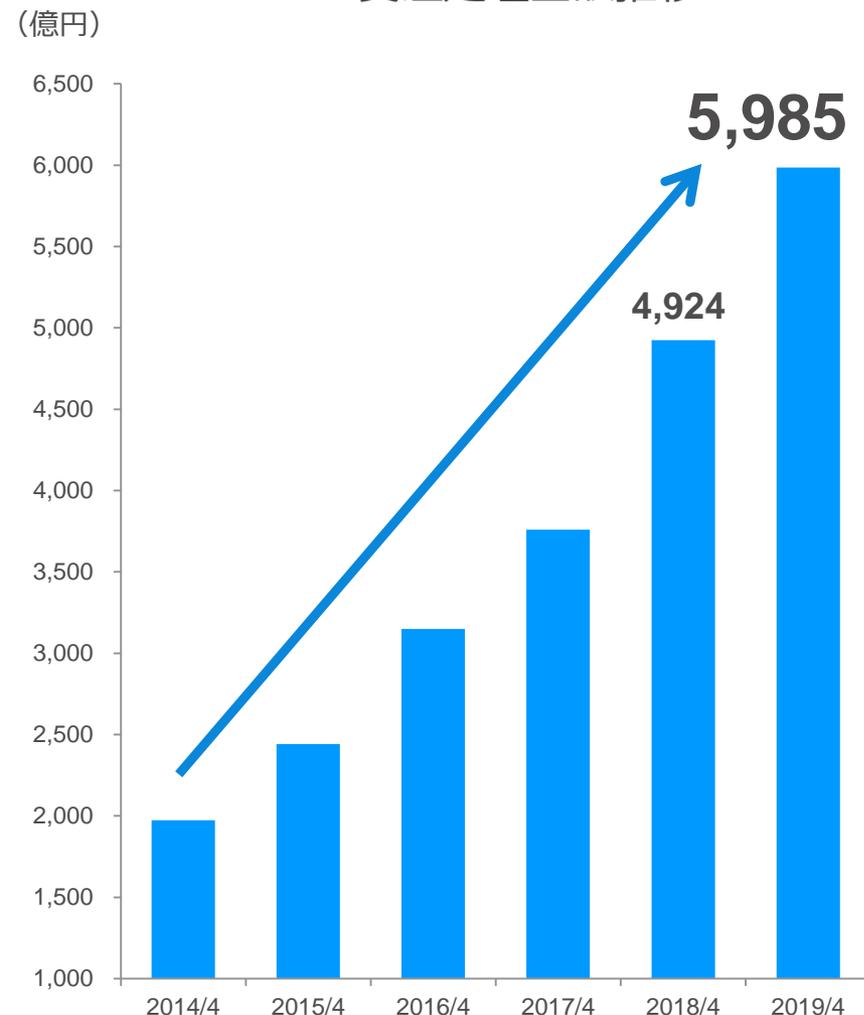
ネクストエンジン
機能強化

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



世界最大のECサイト制作プラットフォーム「Shopify」国内注文と連携



今回の連携により、「Shopify」にて発生した国内注文をネクストエンジン内に取り込むことで、受注処理や在庫管理等を他モールと一括して行うことが出来るようになりました。また、在庫数、出荷情報のShopifyへの自動反映を実現し、EC事業者様の処理の負担を軽減することが可能となりました。

在庫管理ソフト「ロジクラ」とAPI連携を開始



ネクストエンジンとクラウド在庫管理ソフト「ロジクラ」のAPI連携機能を拡充させ、ネクストエンジンの受注業務からロジクラでのピッキング・検品・梱包業務までのワンストップ化を実現しました。これにより、ネクストエンジンの受注管理ステータス「印刷待ち」「印刷済み」のオーダーを、iPhoneを使用してピッキングやスキャン検品が出来るようになりました。

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15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

auキャリアショップ



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



ブランド価値の強化

ブランド・コンセプト



iFace is always By Your Side.

中長期ブランディング

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

iPhone11シリーズ向けiFace
iPhone 11 Pro / 11 / 11 Pro Max



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



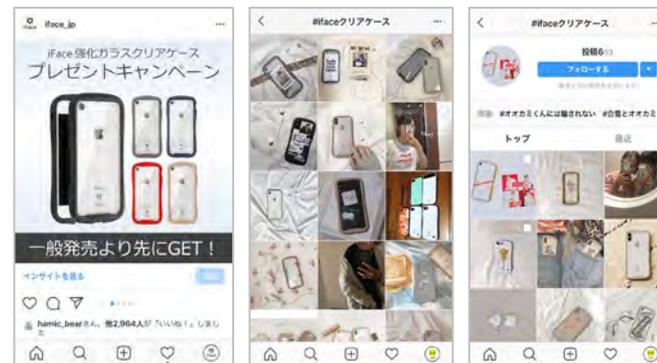
アウトドア市場向け防水ケース



「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/>

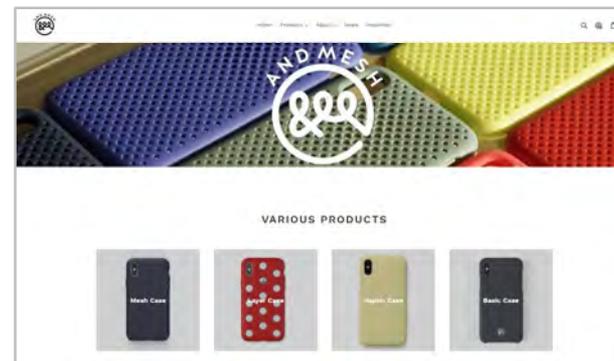


iFace 新シリーズ Instagramキャンペーン
 期間中の応募・コメント総数：5000件超

継続的な多ブランド展開



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



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

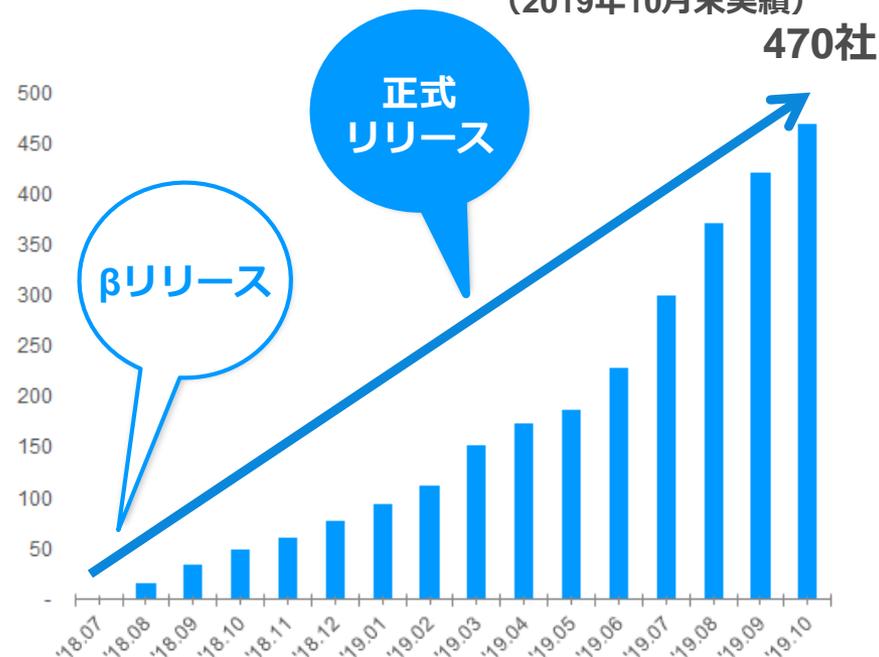
グローバル展開

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10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

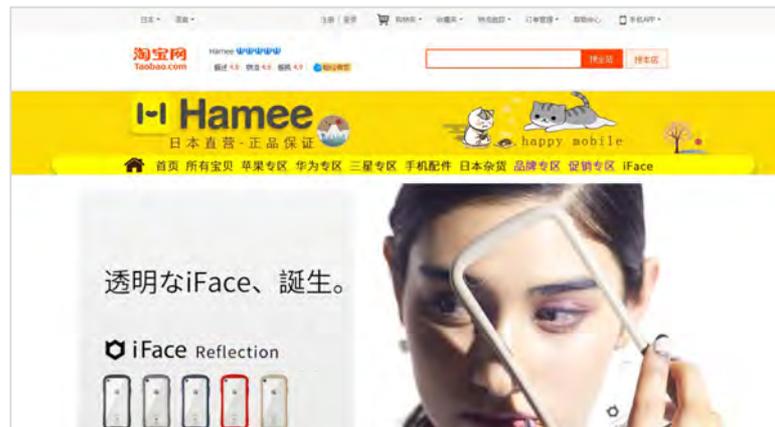
(2019年5月末時点 / 一部抜粋)



タイムリーな自社ブランド・プロダクトの海外市場投入

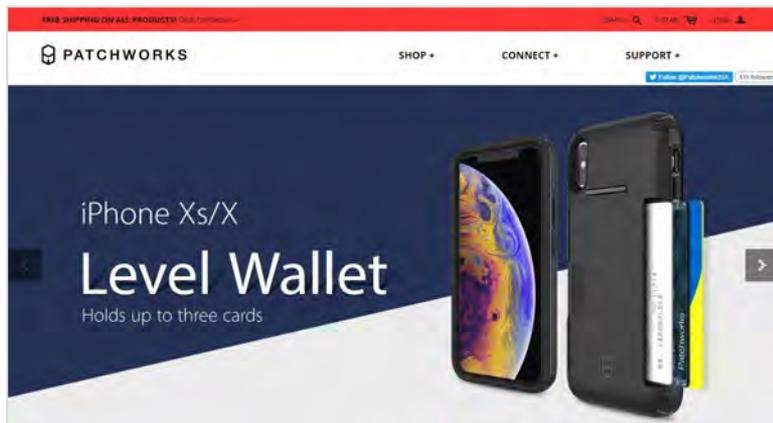


韓国 (hamee.co.kr)

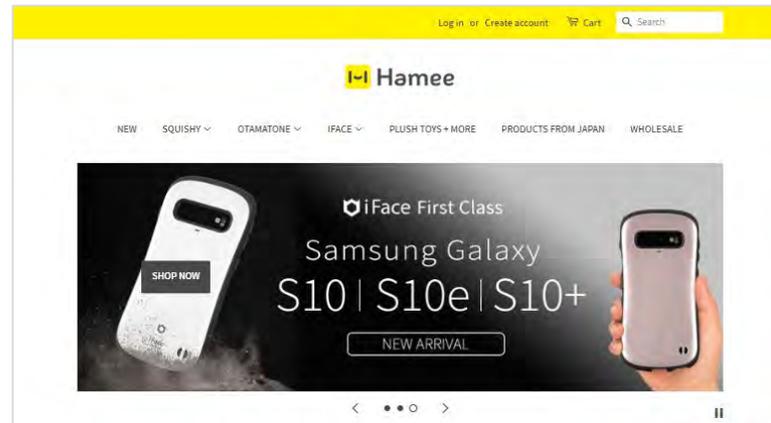


中国taobao (strapya.world.taobao.com)

拡大する米国市場向けの戦略商材の投入



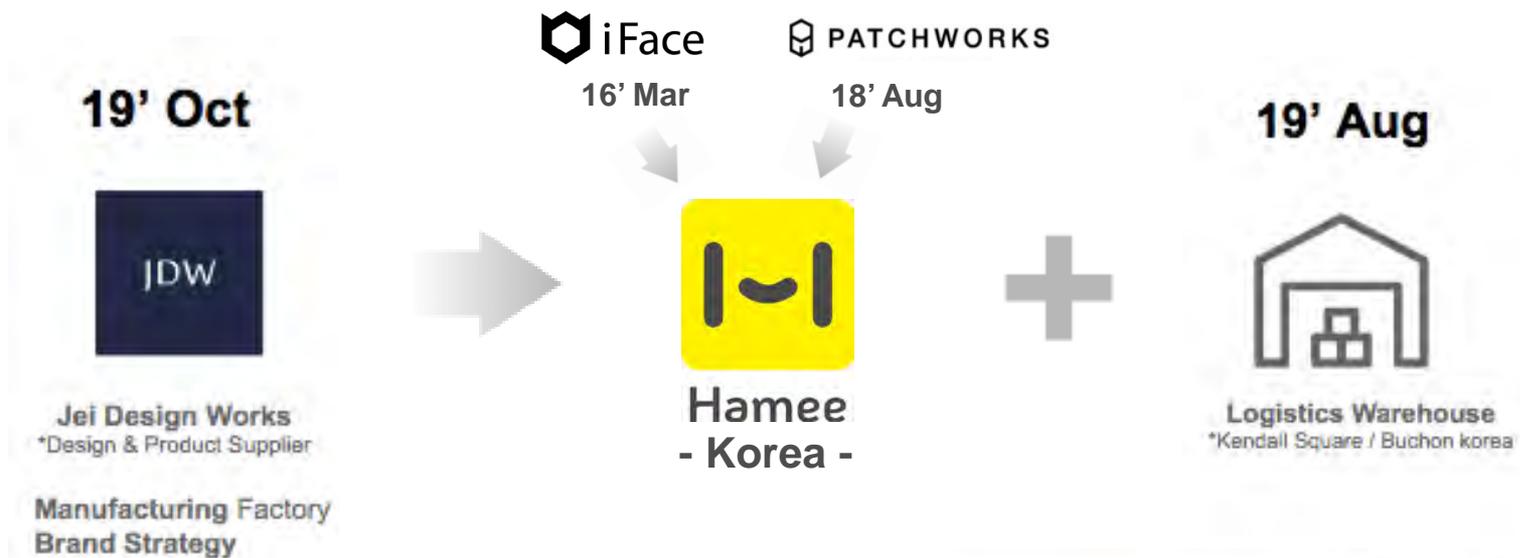
PATCHWORKS (patchworks.us)



米国 (hamee.com)

Full system for original product in Korea

“JDW” join + Logistics Warehouse



- ✓ 主力製品の製造機能をグループへ統合・集約
- ✓ リードタイムおよび在庫の適正化による収益性の向上



グループ全体のバリューチェーンを見直すことで現在の市場環境下においてさらなる収益の拡大を目指します。

Ⅲ. 中期経営計画

2022年4月期 グループ売上高138億円、営業利益率16%以上を目標として
 既存事業で獲得した経営資源（ケイパビリティ）をダイナミックに活用し、顧客体験価値追求の
 ためのビジネスモデル転換（フローからストックへ）にチャレンジしています

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

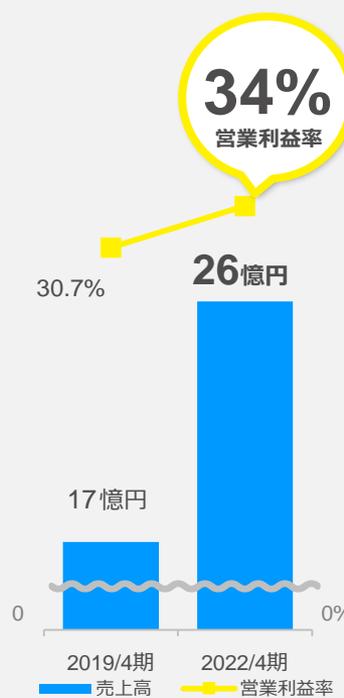
全社

顧客体験価値追求のため
のストック型ビジネス
モデルへ進化



プラットフォーム事業

顧客サクセスを追求し
ネクストエンジン目標契約
社数5,500社超
顧客の売上と利益成長、
ビジネスの進化に貢献



コマース事業

iFaceなど自社企画商品の
ブランディングを強化
売上、利益を維持しながら
ストック型ビジネスモデル
へ進化

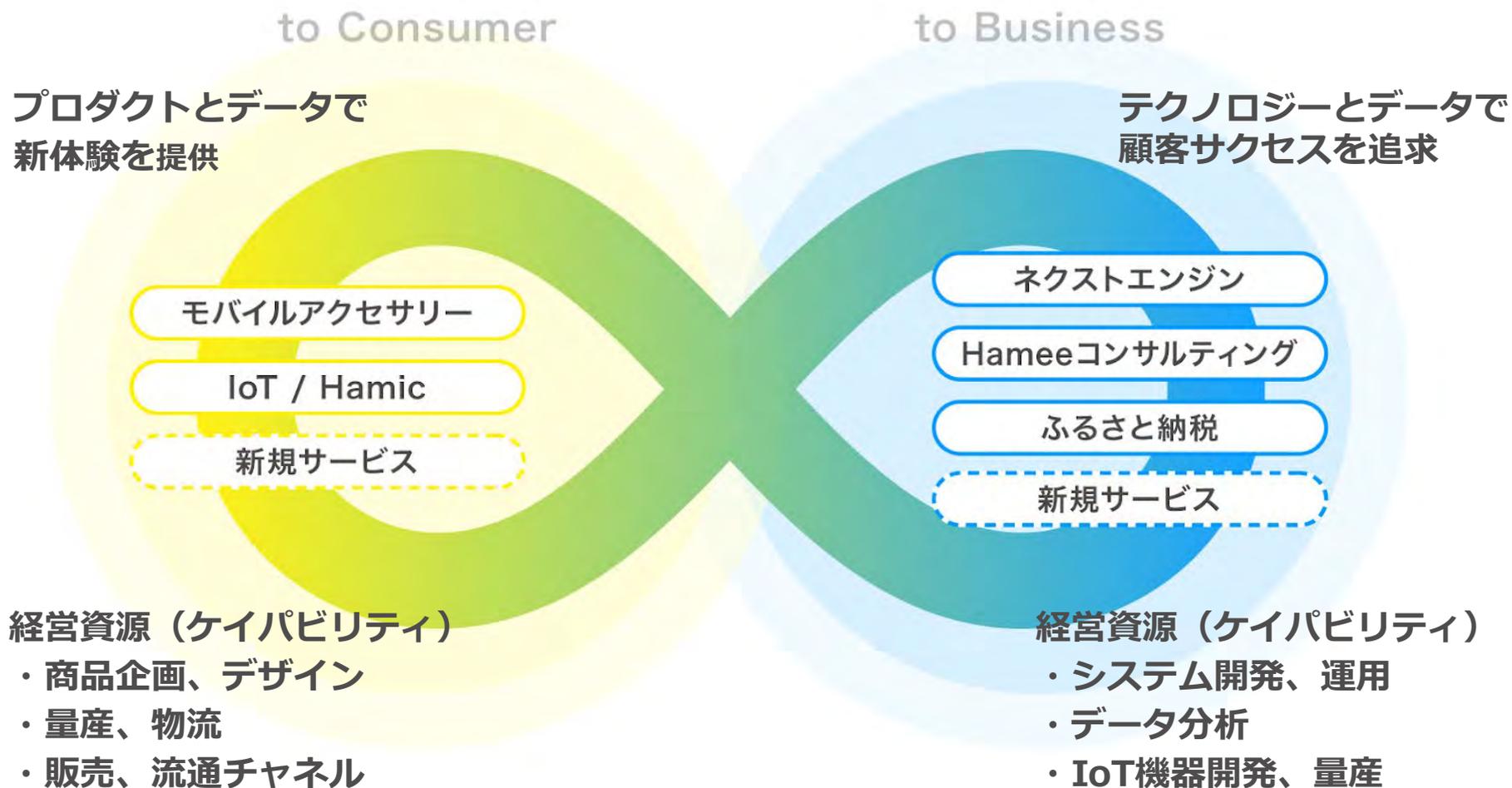


新規事業

サブスクリプションモデルの
Hamicシリーズ拡充
既存事業とデータ連携型
ビジネス立ち上げ



既存事業で獲得した経営資源（ケイパビリティ）をダイナミックに活用し顧客体験価値追求のためのビジネスモデル転換（フローからストックへ）にチャレンジしています



to Consumer

プロダクトとデータで新体験を提供

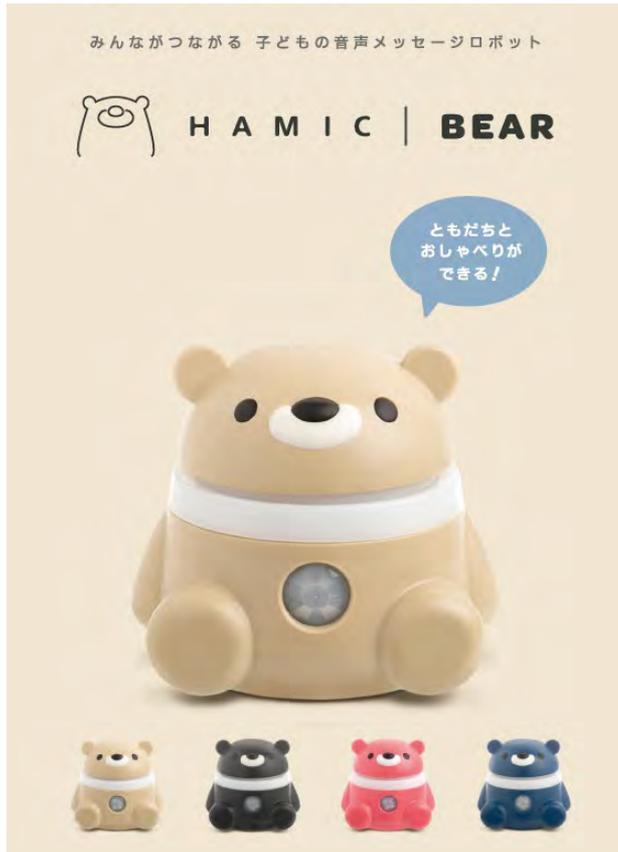
iFace 拡販による顧客接点拡張

iFace と親和性の高いサービスを複数展開

IoT の Hamic シリーズ 拡充

その他、各事業とデータ連携可能な新サービス

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

to Business

テクノロジーとデータで顧客サクセスを追求

商品レコメンドAIでNE顧客企業の売上貢献

ネクストエンジンを活用したふるさと納税支援受託業務全国に拡大

ネクストエンジンデータを活用しフィンテック事業

ネクストエンジン顧客のストック型ビジネス化推進

その他、各事業とデータ連携可能な新サービス

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

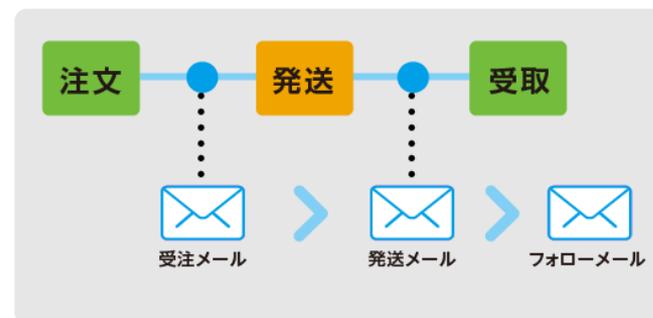
レコメンドメールの生成
メールに消費者の傾向に合わせた
おすすめ商品情報を挿入



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（7月末現在の契約社数は**632**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。

住信SBIネット銀行とEC事業者向けオンライン融資等の検討を開始

フィンテック事業創出へ



住信SBIネット銀行



Hamee

 ネクストエンジン

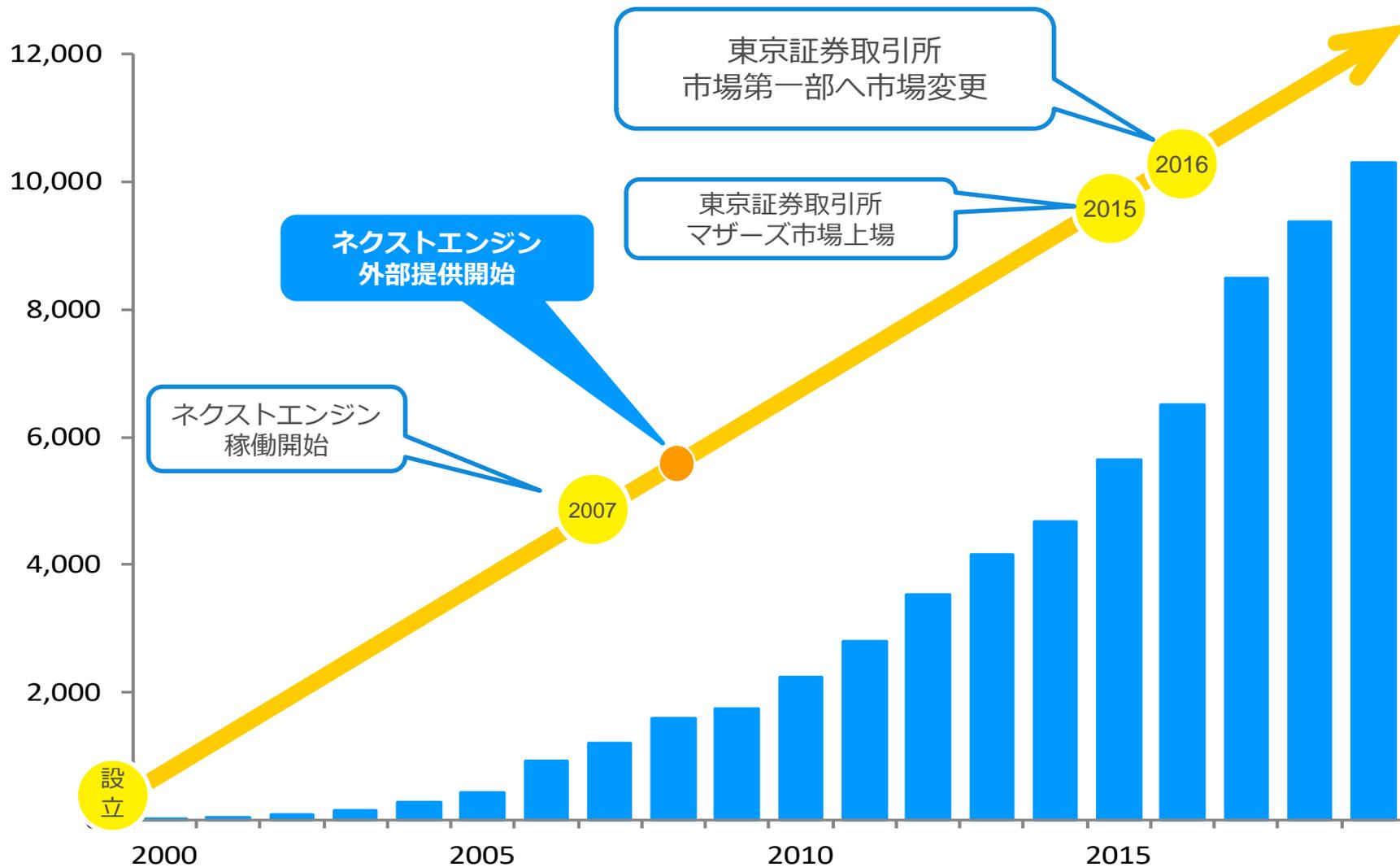
Hameeが保有する「ネクストエンジン」の受注・在庫等の情報と、住信SBIネット銀行の有するAIテクノロジーや与信ノウハウを用いることにより、利用者の資金調達等の財務活動に関して、新たな顧客体験を提供するサービスの創出を行い、利用者がより生産性の高い業務に集中できるような世界の実現を目指してまいります。EC事業者向けオンライン融資サービスの展開に向け、10月29日よりフィジビリティ調査を開始いたしました。

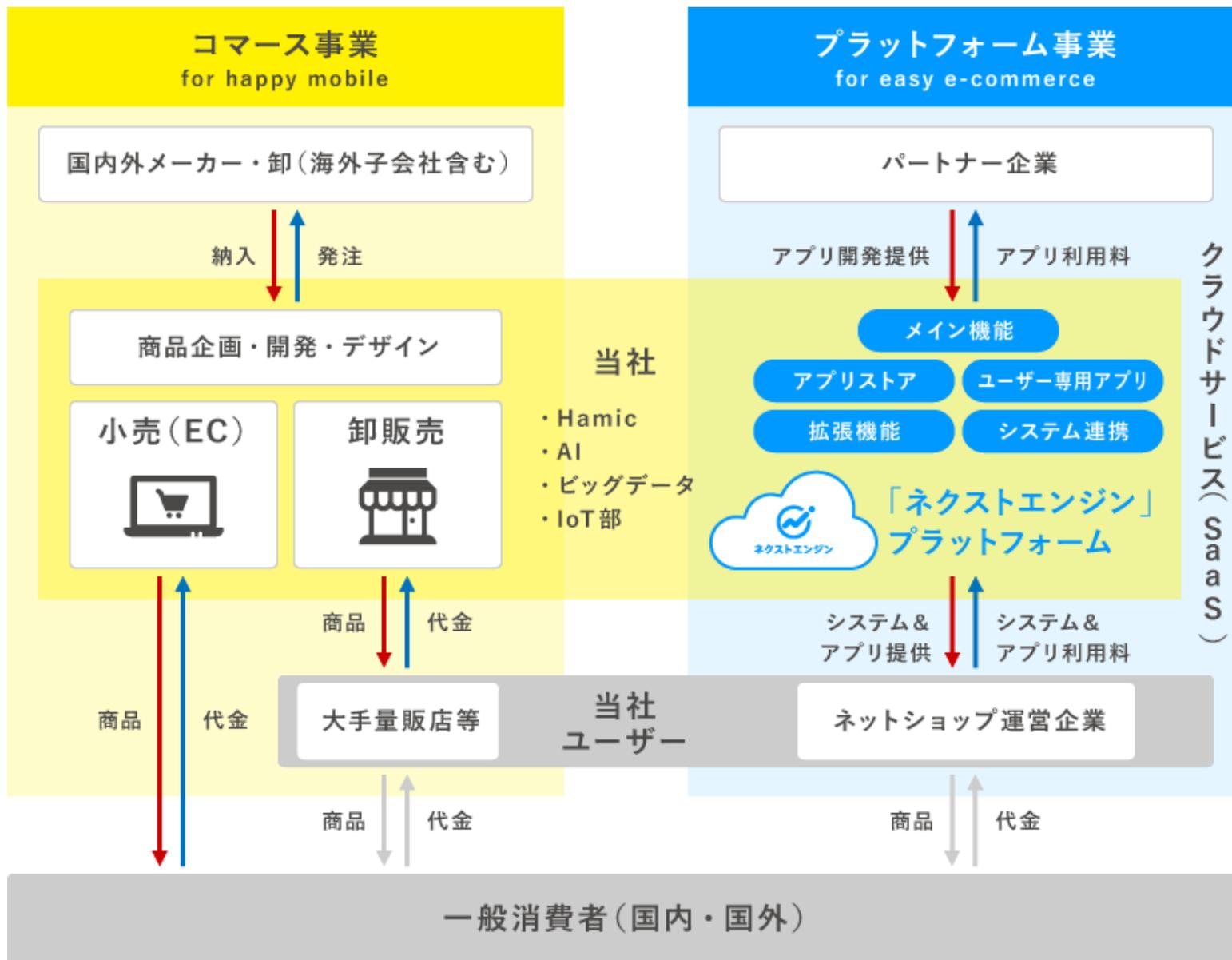
APPENDIX ご参考

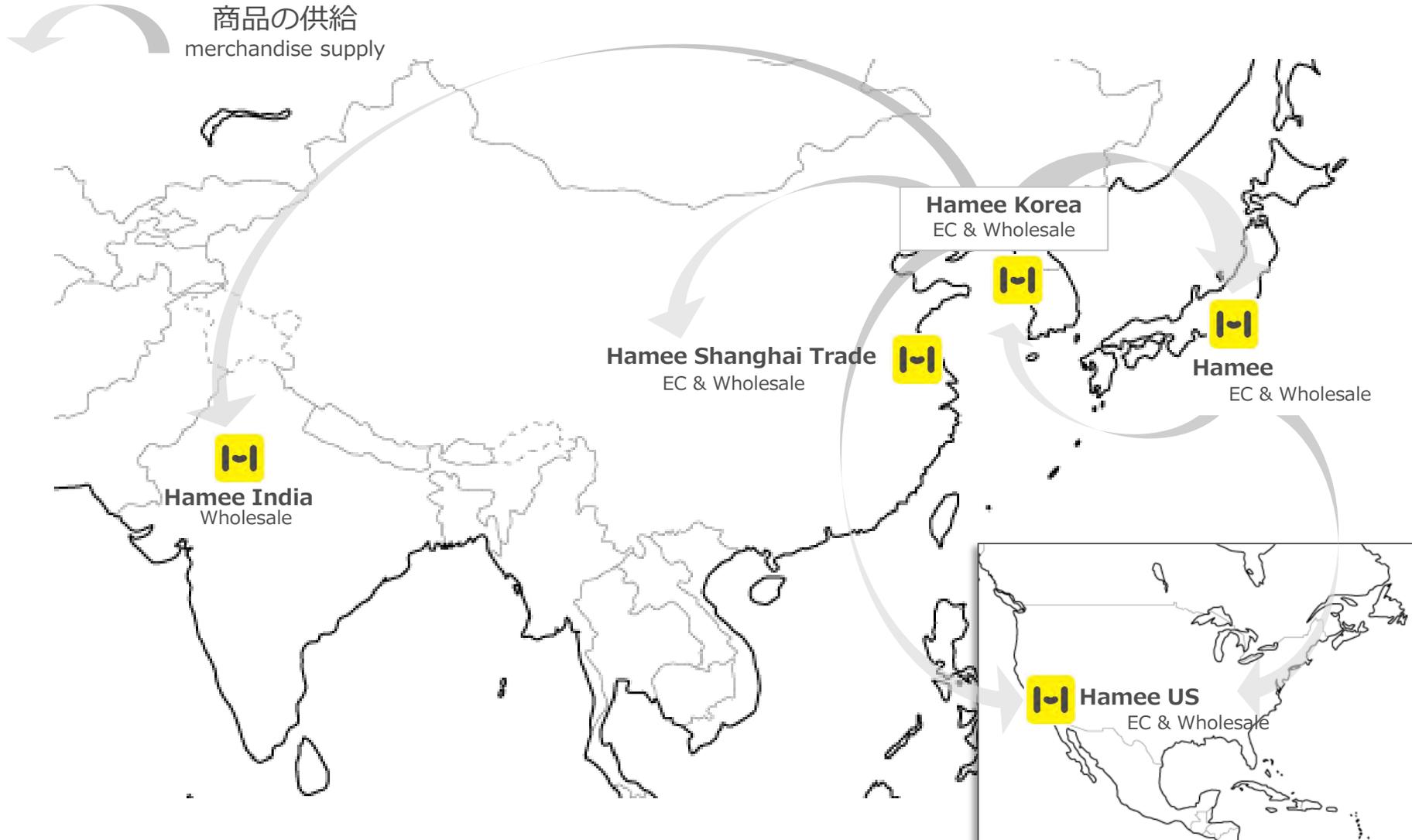
会社名	H a m e e 株式会社
代表者	代表取締役社長 樋口 敦士
設 立	1998年5月
本社所在地	神奈川県小田原市栄町2-12-10 Square O2
資本金	5億3,615万円
事業内容	<p>コマース事業 モバイルアクセサリーを主とした雑貨等の商品企画・仕入とそれら商品のインターネット通信販売並びに大手雑貨店、大手家電量販店への卸売等</p> <p>プラットフォーム事業 E C事業者向けバックオフィス業務一元管理クラウド・ASPサービス「ネクストエンジン」の開発・提供</p>
連結子会社	<p>Hamee Korea Co.,Ltd. Hamee US,Corp. Hamee 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338名 (パートタイマー38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、「™」、「®」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/>