



Hamee株式会社

2020年4月期第3四半期  
決算説明資料



## 当期第2四半期とトレンドは変わらず、国内コマース事業が引き続き全社を牽引 第3四半期までの実績を加味し通期業績予想を上方修正

(新型コロナウイルスの影響については合理的な見積りが困難であるため第4四半期連結会計期間の予想には含まず)

2020年4月期  
第3四半期  
決算概要

売上高  
**86.6億円**  
(前年同期増減率)  
**+13.0%**

営業利益  
**13.8億円**  
(前年同期増減率)  
**+56.9%**

プラット  
フォーム  
事業

ネクストエンジンは倉庫管理システムとの連携強化等、各種付加価値向上の施策へ継続的に取り組む。前年同期比**+11.2%の増収**、同**+28.5%の大幅増益**(営業利益)。Hameeコンサルティングは減収・減益も経営改善施策が奏功し赤字幅は想定よりも縮小傾向。新サービス展開等、成長投資にも注力。

コマース  
事業

第2四半期に引き続き、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。iPhone11関連商品も堅調に推移。

グローバル  
展開

韓国子会社において製造事業の譲り受けを行い、グローバルに展開できる準備を推進。米国子会社において、小売販売が好調に推移するものの、卸販売において前期獲得した大口受注の反動減等があり減収。

通期業績  
予想

売上高 (通期)  
**112.8億円**  
(対前期比)  
**+9.8** 億円

営業利益 (通期)  
**14.2億円**  
(対前期比)  
**+2.6** 億円

プラット  
フォーム  
事業

ネクストエンジンは契約社数の伸びは抑制されているものの売上計画は達成の見通し。Hameeコンサルティングは一時的な離職増に起因して採用計画未達となったため、改善施策による改善の芽はあるものの減収予想を据え置き。

コマース  
事業

第3四半期までの実績を織り込むも、国内コマースについて第4四半期計画は据え置き。海外は製造事業譲受に伴うのれん償却費等を加味する等、引き続き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、第4四半期の卸販売については前回修正同様保守的な見込みを継続。

I . 決算概要

II . ビジネス概況

III . 中期経営計画

# I .決算概要

第2四半期に引き続き、国内コマース事業が業績を牽引  
プラットフォーム事業においてはネクストエンジンが期初計画を着実にクリア

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

|                      | 2019/4<br>3Q |        | 2020/4<br>3Q |     |              |        |
|----------------------|--------------|--------|--------------|-----|--------------|--------|
|                      |              | 売上比    |              | 増減  | 対前年同期<br>増減率 | 売上比    |
| 売上高                  | 7,664        | 100.0% | 8,660        | 995 | 13.0%        | 100.0% |
| 営業利益                 | 882          | 11.5%  | 1,383        | 501 | 56.9%        | 16.0%  |
| 経常利益                 | 880          | 11.5%  | 1,396        | 515 | 58.6%        | 16.1%  |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 631          | 8.2%   | 958          | 326 | 51.8%        | 11.1%  |
| 1株当たり四半期純利益          | 39.31円       |        | 60.40円       |     |              |        |

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

|                      | 2019/4<br>3Q | 売上比    | 2020/4<br>3Q | 増減  | 対前年同期<br>増減率 | 売上比    |
|----------------------|--------------|--------|--------------|-----|--------------|--------|
| 売上高                  | 7,664        | 100.0% | 8,660        | 995 | 13.0%        | 100.0% |
| ■ コマース事業             | 6,369        | 83.1%  | 7,072        | 702 | 11.0%        | 81.7%  |
| 小売                   | 2,893        | 37.8%  | 3,307        | 414 | 14.3%        | 38.2%  |
| 卸売                   | 3,476        | 45.4%  | 3,764        | 288 | 8.3%         | 43.5%  |
| ■ P F 事業 ※ 1         | 1,279        | 16.7%  | 1,362        | 83  | 6.5%         | 15.7%  |
| ■ その他 ※ 2            | 15           | 0.2%   | 231          | 215 | 1,351.9%     | 2.7%   |
| 売上原価                 | 3,759        | 49.0%  | 3,887        | 127 | 3.4%         | 44.9%  |
| 売上総利益                | 3,905        | 51.0%  | 4,773        | 867 | 22.2%        | 55.1%  |
| 販管費                  | 3,021        | 39.4%  | 3,388        | 366 | 12.1%        | 39.1%  |
| うち物流費                | 406          | 5.3%   | 417          | 10  | 2.7%         | 4.8%   |
| うち人件費 ※ 3            | 1,089        | 14.2%  | 1,205        | 116 | 10.7%        | 13.9%  |
| うち支払手数料              | 520          | 6.8%   | 608          | 87  | 16.8%        | 7.0%   |
| 営業利益                 | 882          | 11.5%  | 1,383        | 501 | 56.9%        | 16.0%  |
| 経常利益                 | 880          | 11.5%  | 1,396        | 515 | 58.6%        | 16.1%  |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 631          | 8.2%   | 958          | 326 | 51.8%        | 11.1%  |

売上総利益率55.1%  
(前年同期比+4.1ポイント)

- コマース事業：54.2%(+4.1%)  
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4.1ポイントの改善
- P F 事業：57.2%(+2.9%)  
ネクストエンジンについて、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改善。  
Hameeコンサルティングは人材投資（労務費）の影響で粗利率減少。  
粗利率は2.9ポイントの改善

営業外損益+12百万円

- 【営業外収益】
- 持分法による投資利益 14百万円
  - 保険戻戻金 19百万円
- 【営業外費用】
- 支払い保証料 5百万円
  - 為替差損 16百万円

※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。

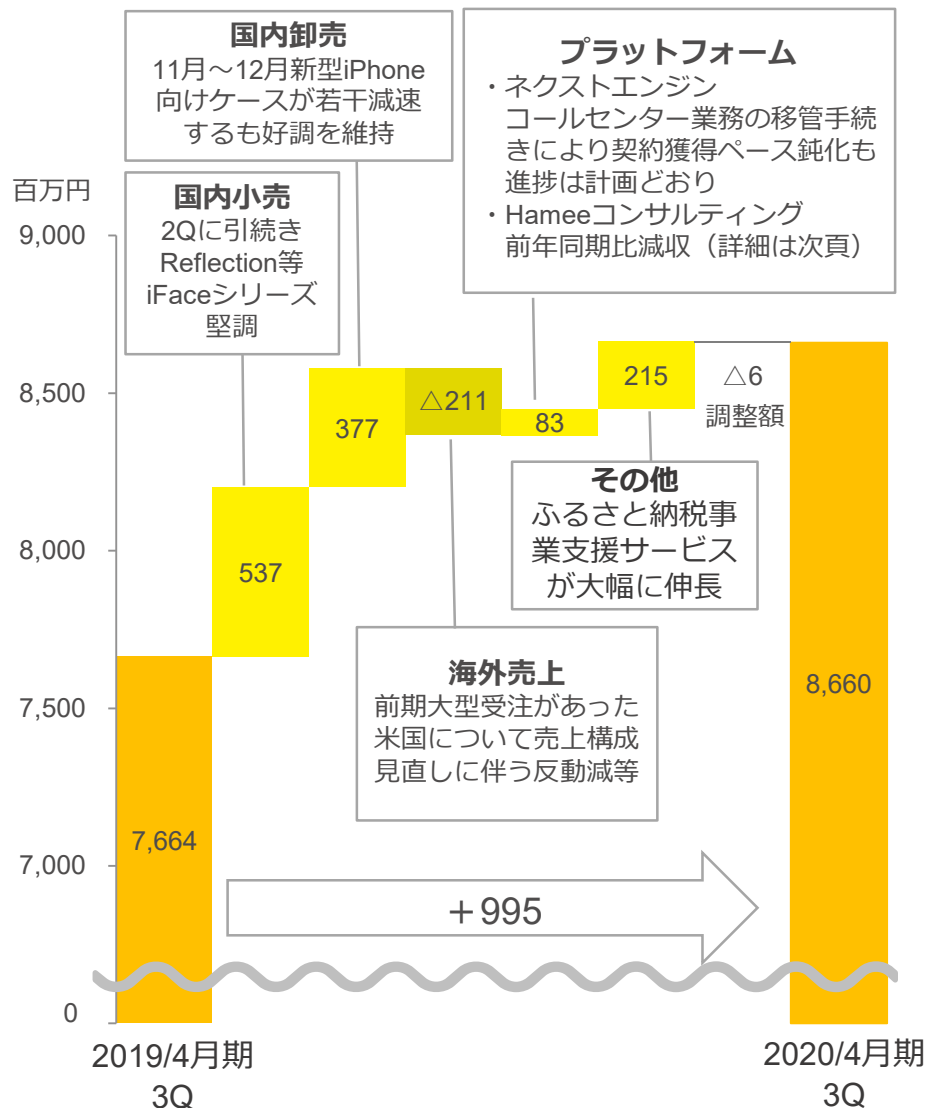
単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

|            |         | 2019/4<br>3Q | 2020/4<br>3Q | 増減   | 対前年同期<br>増減率 | 構成比    |
|------------|---------|--------------|--------------|------|--------------|--------|
| コマース事業     | 売上高     | 6,369        | 7,072        | 702  | 11.0%        | 81.7%  |
|            | セグメント利益 | 1,263        | 1,688        | 425  | 33.7%        | 83.9%  |
|            | 利益率     | 19.8%        | 23.9%        | 4.0% | —            | —      |
| プラットフォーム事業 | 売上高     | 1,279        | 1,362        | 83   | 6.5%         | 15.7%  |
|            | セグメント利益 | 374          | 414          | 40   | 10.7%        | 20.6%  |
|            | 利益率     | 29.3%        | 30.4%        | 1.1% | —            | —      |
| その他 ※ 1    | 売上高     | 15           | 231          | 215  | 1,351.9%     | 2.7%   |
|            | セグメント利益 | △127         | △90          | 37   | 29.6%        | △4.5%  |
|            | 利益率     | —            | —            | —    | —            | —      |
| 合計         | 売上高     | 7,664        | 8,660        | 995  | 13.0%        | 100.0% |
|            | セグメント利益 | 1,509        | 2,012        | 503  | 33.3%        | 100.0% |
|            | 調整額 ※ 2 | △627         | △629         | △1   | △0.3%        | —      |
|            | 営業利益    | 882          | 1,383        | 501  | 56.9%        | —      |
|            | 利益率     | 11.5%        | 16.0%        | 4.5% | —            | —      |

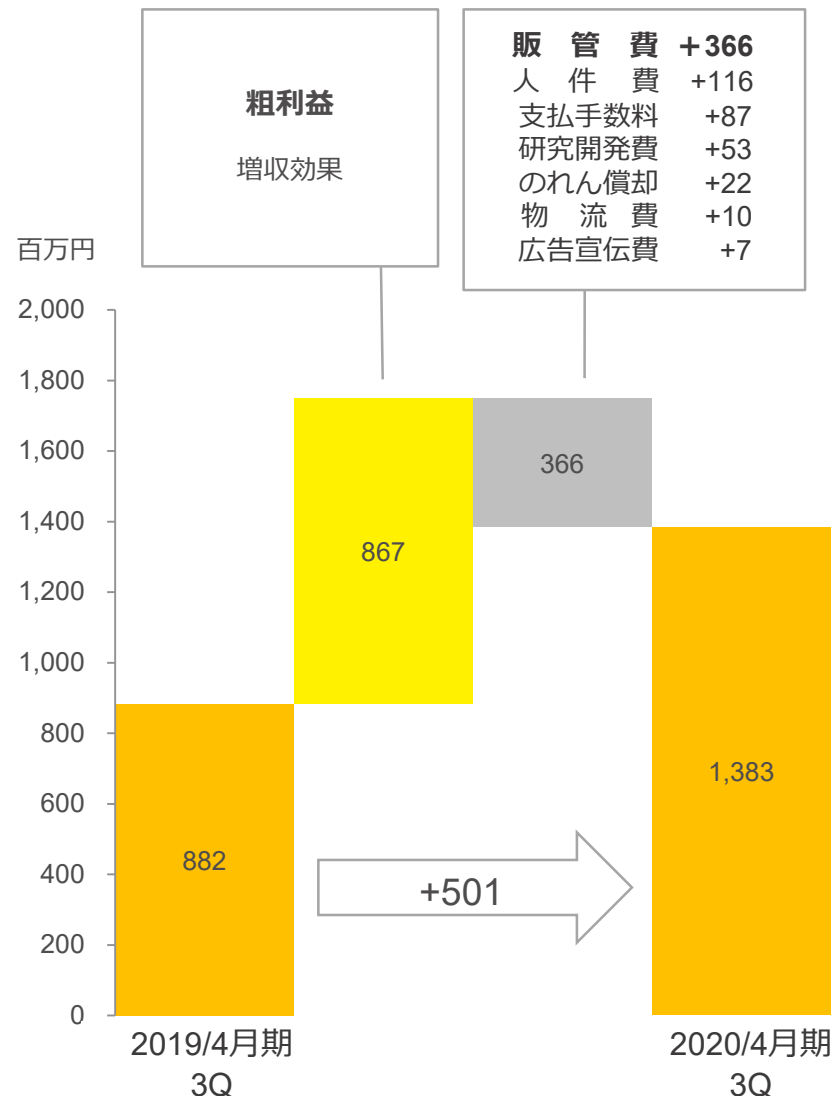
※1 その他：コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※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

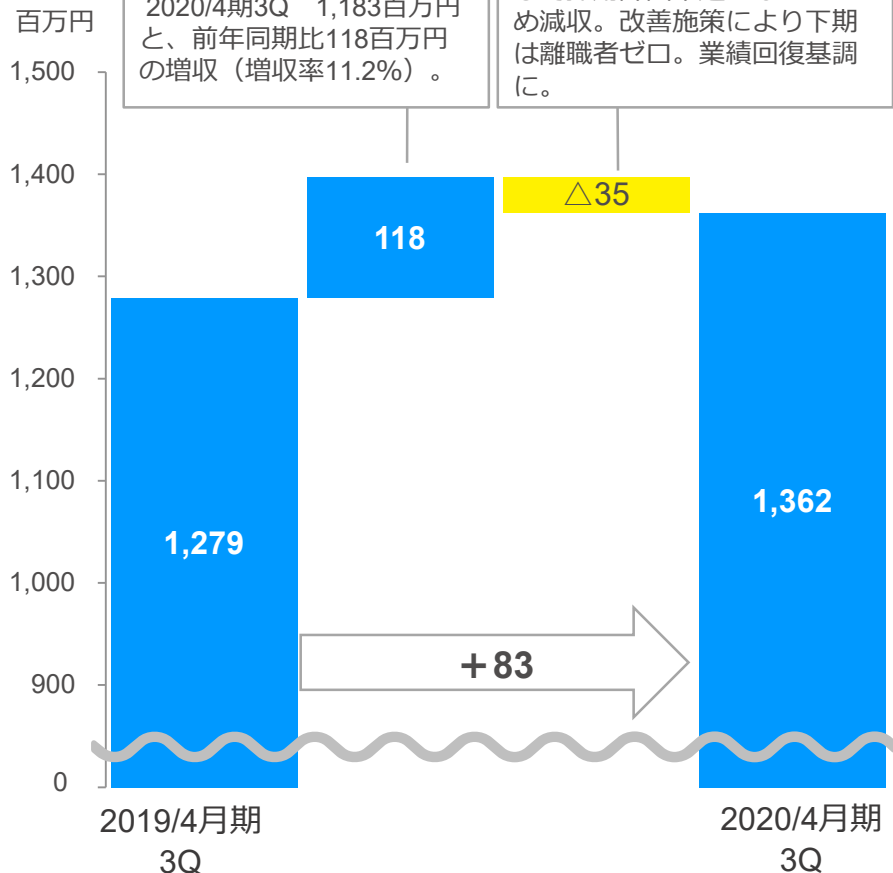
### ネクストエンジン

契約社数の伸びは抑制されているものの売上計画は着実にクリア。

2019/4期3Q 1,064百万円  
2020/4期3Q 1,183百万円  
と、前年同期比118百万円の増収（増収率11.2%）。

### 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。一時的な離職増に起因して採用計画未達となったため減収。改善施策により下期は離職者ゼロ。業績回復基調に。



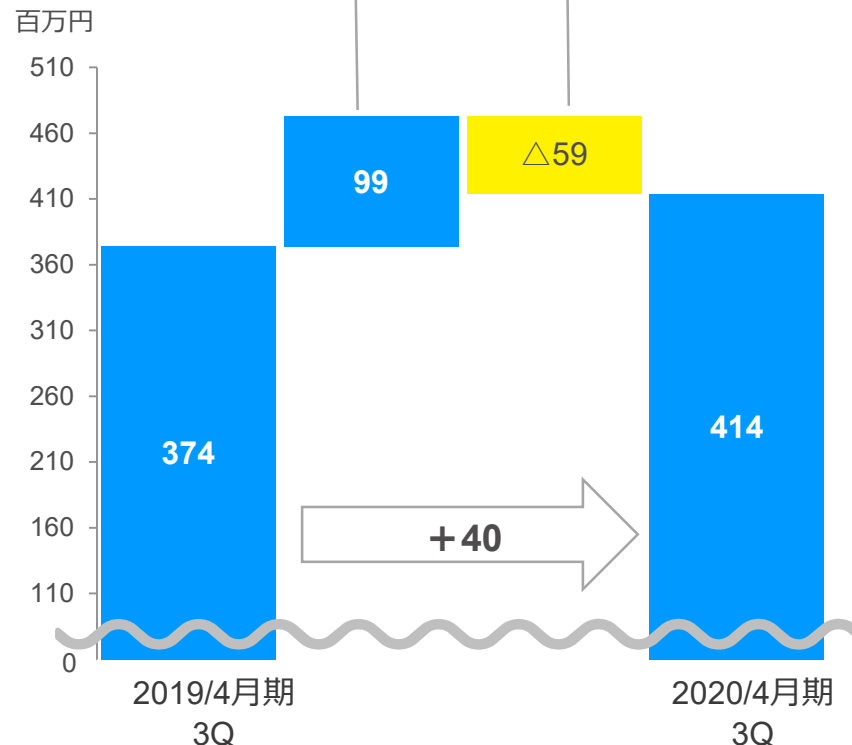
## セグメント利益

### 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）48百万円増加するも、総体の人件費（原価及び販管費）26百万円の圧縮、その他費用見直しにより前年同期比+28.5%の増益。

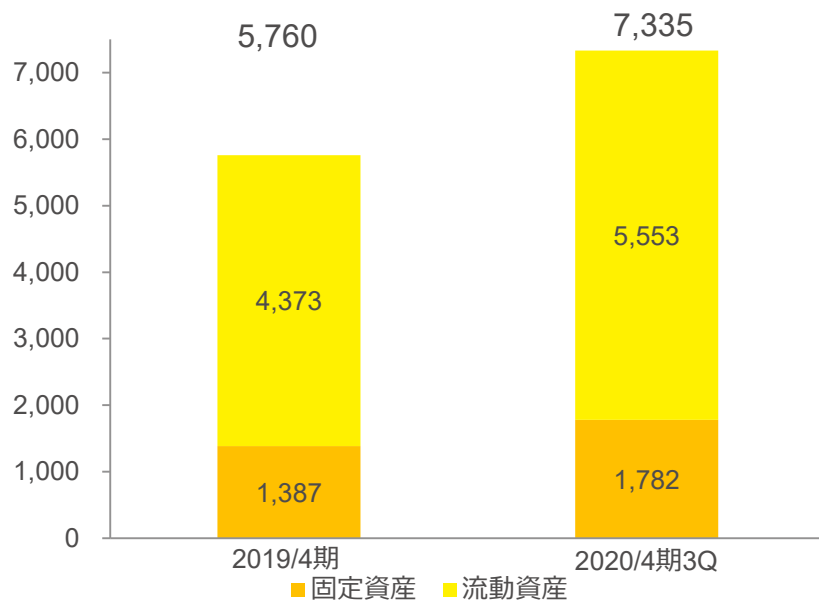
### Hameeコンサルティング

人材投資に伴う労務費（原価項目）の増加20百万円、販売管理費の増加28百万円等、成長投資の影響が大きく、前年同期比59百万円（うち、のれん償却45百万円）の大幅減益。



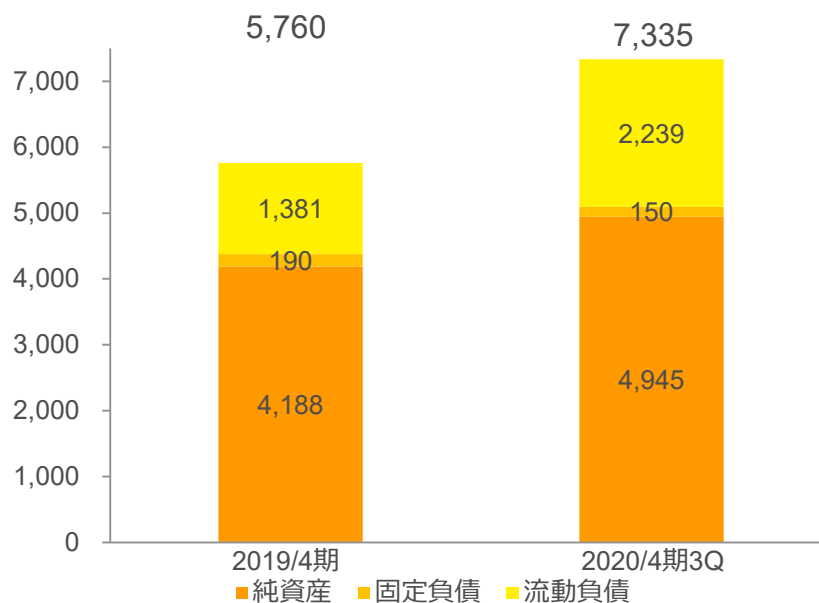
# 2020年4月期第3四半期 貸借対照表

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)



| 流動資産        | 5,553 (+1,179) |
|-------------|----------------|
| ■ 現金及び預金    | 1,962 (+302)   |
| ■ 受取手形及び売掛金 | 1,454 (+170)   |
| ■ 商品        | 1,209 (+177)   |
| ■ その他       | 935 (+516)     |

| 固定資産     | 1,782 (+394) |
|----------|--------------|
| ■ 有形固定資産 | 324 (+47)    |
| ■ 無形固定資産 | 996 (+280)   |
| ■ 投資その他  | 461 (+67)    |



| 流動負債    | 2,239 (+858) |
|---------|--------------|
| ■ 買掛金   | 127 (△80)    |
| ■ 短期借入金 | 800 (+500)   |
| ■ 未払金   | 733 (+398)   |

| 固定負債    | 150 (△40) |
|---------|-----------|
| ■ 長期借入金 | 103 (△35) |

| 純資産     | 4,945 (+756) |
|---------|--------------|
| ■ 利益剰余金 | 4,055 (+852) |

## 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)

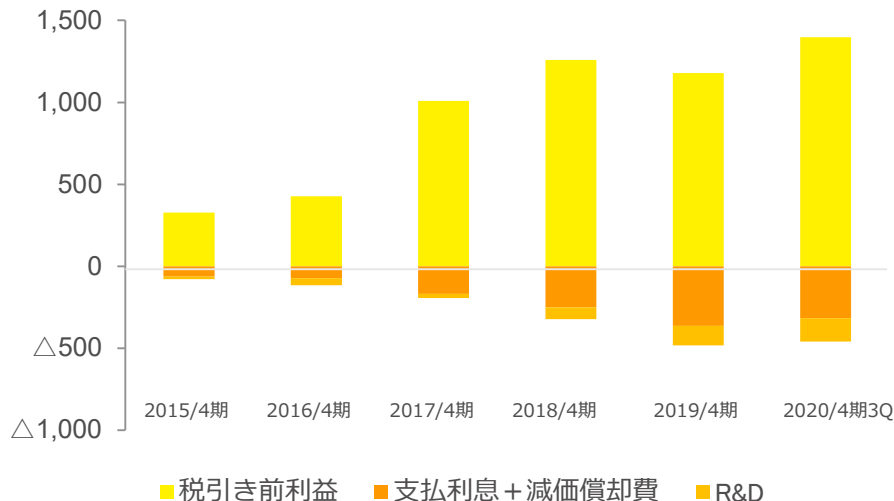
|              | 2019/4<br>3Q | 2020/4<br>3Q | 増減  | 対前年同期<br>増減率 |
|--------------|--------------|--------------|-----|--------------|
| 税金等調整前四半期純利益 | 882          | 1,397        | 514 | 58.3%        |
| 支払利息         | 1            | 1            | 0   | 12.8%        |
| 減価償却費        | 210          | 315          | 104 | 49.9%        |
| ソフトウェア       | 89           | 106          | 16  | 18.3%        |
| のれん          | 55           | 77           | 22  | 40.3%        |
| その他の無形固定資産   | 26           | 4            | △21 | △82.7%       |
| EBITDA       | 1,094        | 1,713        | 619 | 56.6%        |
| 研究開発費        | 90           | 143          | 53  | 59.0%        |

## 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<br>ネクストエンジンアプリ開発等の<br>中規模開発案件に係る人件費を<br>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<br>(Hameeコンサルティング)<br><br>コマース事業 32百万円<br>(PATCHWORKS及びJEI DESIGN WORKS) | コマース事業 4百万円<br>(PATCHWORKS商標権) |

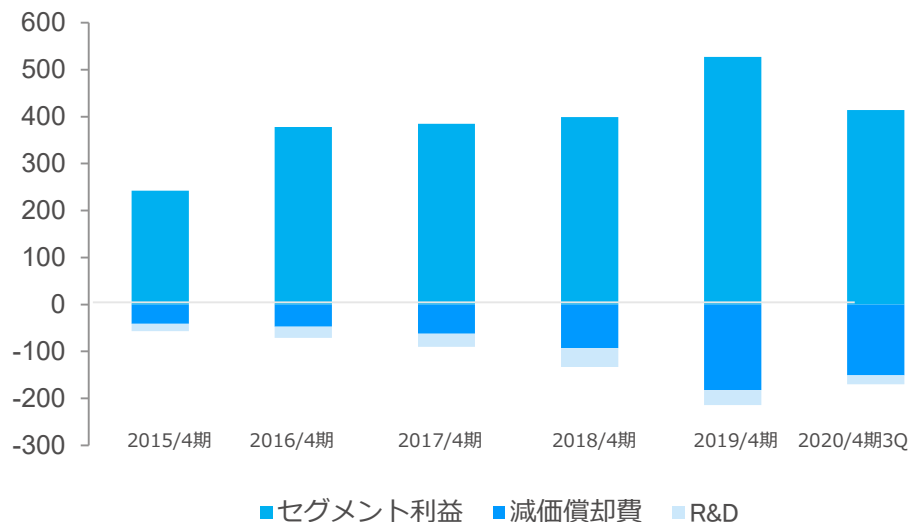
### EBITDA+R&D (全社：通期)

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)



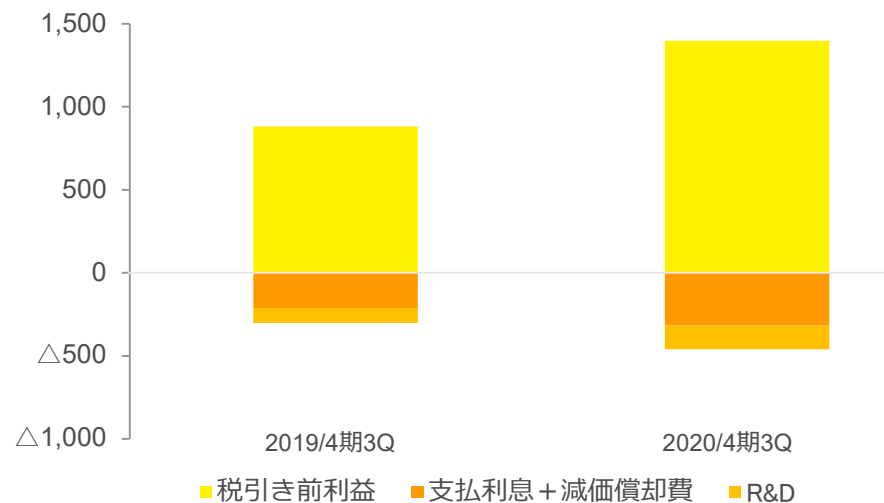
### セグメント利益+減価償却費+R&D (プラットフォーム事業：通期)

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)



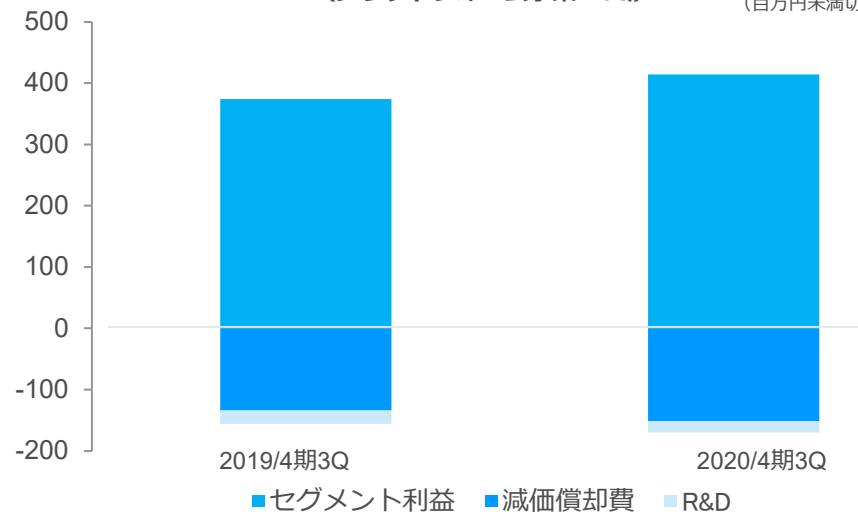
### EBITDA+R&D (全社：3Q)

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)



# 2020年4月期 通期業績予想 (損益計算書)



(2020年3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<br>最新予想 | 増減  | 対前年同期<br>増減率 | 売上比    |
|---------------------|--------|--------|----------------|-----|--------------|--------|
| 売上高                 | 10,302 | 100.0% | 11,288         | 985 | 9.6%         | 100.0% |
| ■ コマース事業            | 8,544  | 82.9%  | 9,189          | 645 | 7.6%         | 81.4%  |
| 小売                  | 3,956  | 38.4%  | 4,350          | 393 | 9.9%         | 38.5%  |
| 卸売                  | 4,587  | 44.5%  | 4,839          | 252 | 5.5%         | 42.9%  |
| ■ PF事業 ※ 1          | 1,722  | 16.7%  | 1,833          | 111 | 6.5%         | 16.2%  |
| ■ その他 ※ 2           | 36     | 0.4%   | 264            | 228 | 625.3%       | 2.3%   |
| 売上原価                | 5,055  | 49.1%  | 5,126          | 71  | 1.4%         | 45.4%  |
| 売上総利益               | 5,247  | 50.9%  | 6,161          | 914 | 17.4%        | 54.6%  |
| 販売管費                | 4,080  | 39.6%  | 4,732          | 651 | 16.0%        | 41.9%  |
| うち物流費               | 545    | 5.3%   | 558            | 12  | 2.3%         | 4.9%   |
| うち人件費 ※ 3           | 1,472  | 14.3%  | 1,684          | 212 | 14.4%        | 14.9%  |
| うち支払手数料             | 701    | 6.8%   | 823            | 121 | 17.4%        | 7.3%   |
| 営業利益                | 1,163  | 11.3%  | 1,427          | 264 | 22.7%        | 12.6%  |
| 経常利益                | 1,179  | 11.5%  | 1,438          | 258 | 21.9%        | 12.7%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 821    | 8.0%   | 974            | 152 | 18.6%        | 8.6%   |

※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)



(2020年3月11日修正)

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

|            |                         | 2019/4           | 2020/4<br>予想     | 増減           | 対前年同期<br>増減率    | 構成比              |
|------------|-------------------------|------------------|------------------|--------------|-----------------|------------------|
| コマース事業     | 売上高                     | 8,544            | 9,189            | 645          | 7.6%            | 81.4%            |
|            | セグメント利益                 | 1,637            | 2,002            | 364          | 22.3%           | 87.7%            |
|            | 利益率                     | 19.2%            | 21.8%            | 2.6%         | —               | —                |
| プラットフォーム事業 | 売上高<br>(うちネクストエンジン)     | 1,722<br>(1,443) | 1,833<br>(1,577) | 111<br>(133) | 6.5%<br>(9.3%)  | 16.2%<br>(14.0%) |
|            | セグメント利益<br>(うちネクストエンジン) | 527<br>(501)     | 528<br>(582)     | 0<br>(80)    | 0.0%<br>(16.1%) | 23.1%<br>(25.5%) |
|            | 利益率                     | 30.7%            | 28.8%            | △1.9%        | —               | —                |
| その他 ※ 1    | 売上高                     | 36               | 264              | 228          | 625.3%          | 2.3%             |
|            | セグメント利益                 | △161             | △248             | △86          | △53.4%          | △10.9%           |
|            | 利益率                     | —                | —                | —            | —               | —                |
|            | 合計                      | 10,302           | 11,288           | 985          | 9.6%            | 100.0%           |
|            | セグメント利益                 | 2,003            | 2,282            | 278          | 13.9%           | 100.0%           |
|            | 調整額 ※ 2                 | △839             | △854             | △14          | △1.7%           | —                |
|            | 営業利益                    | 1,163            | 1,427            | 264          | 22.7%           | —                |
|            | 利益率                     | 11.3%            | 12.6%            | 1.4%         | —               | —                |

※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。

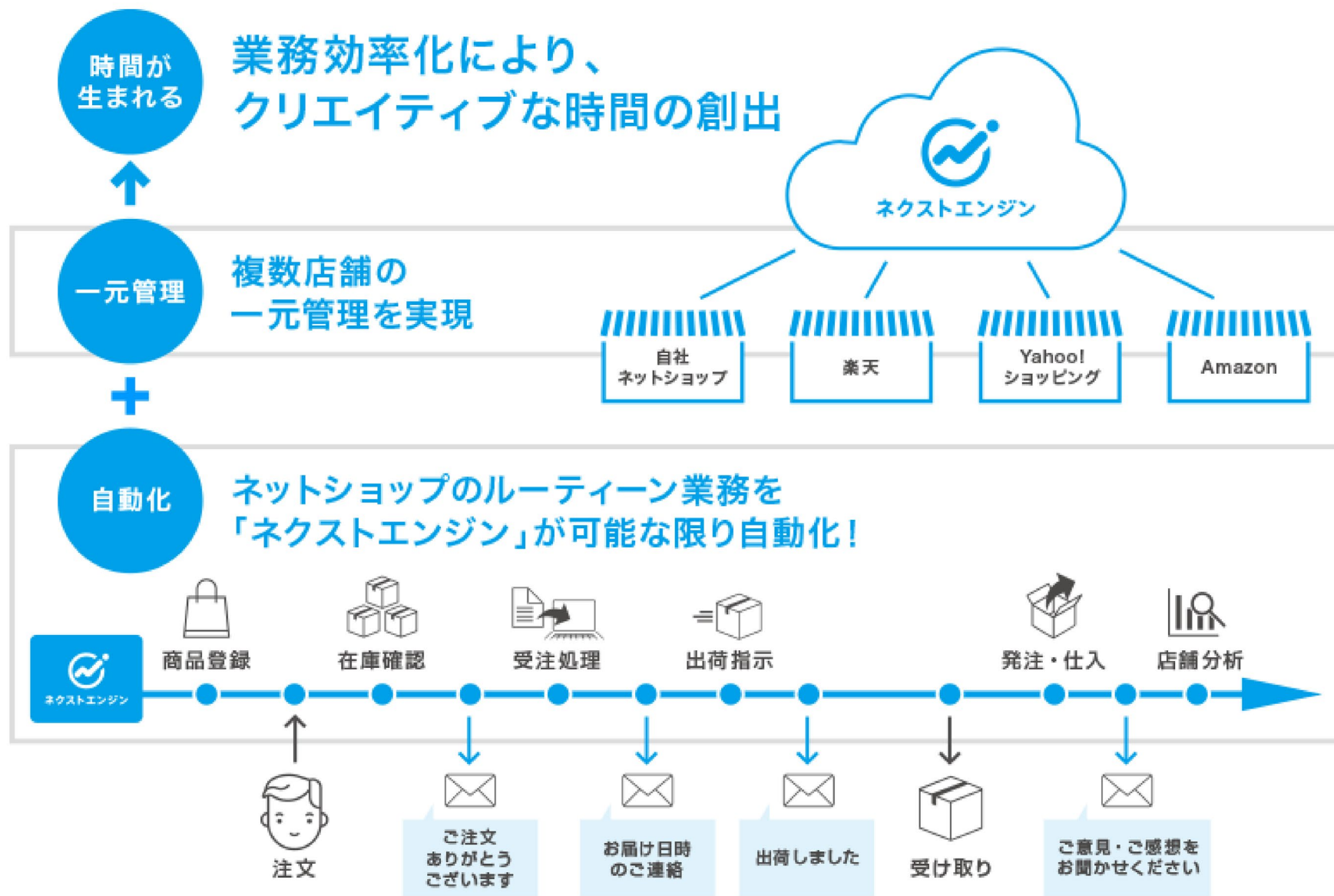
## Ⅱ. ビジネス概況

# プラットフォーム事業

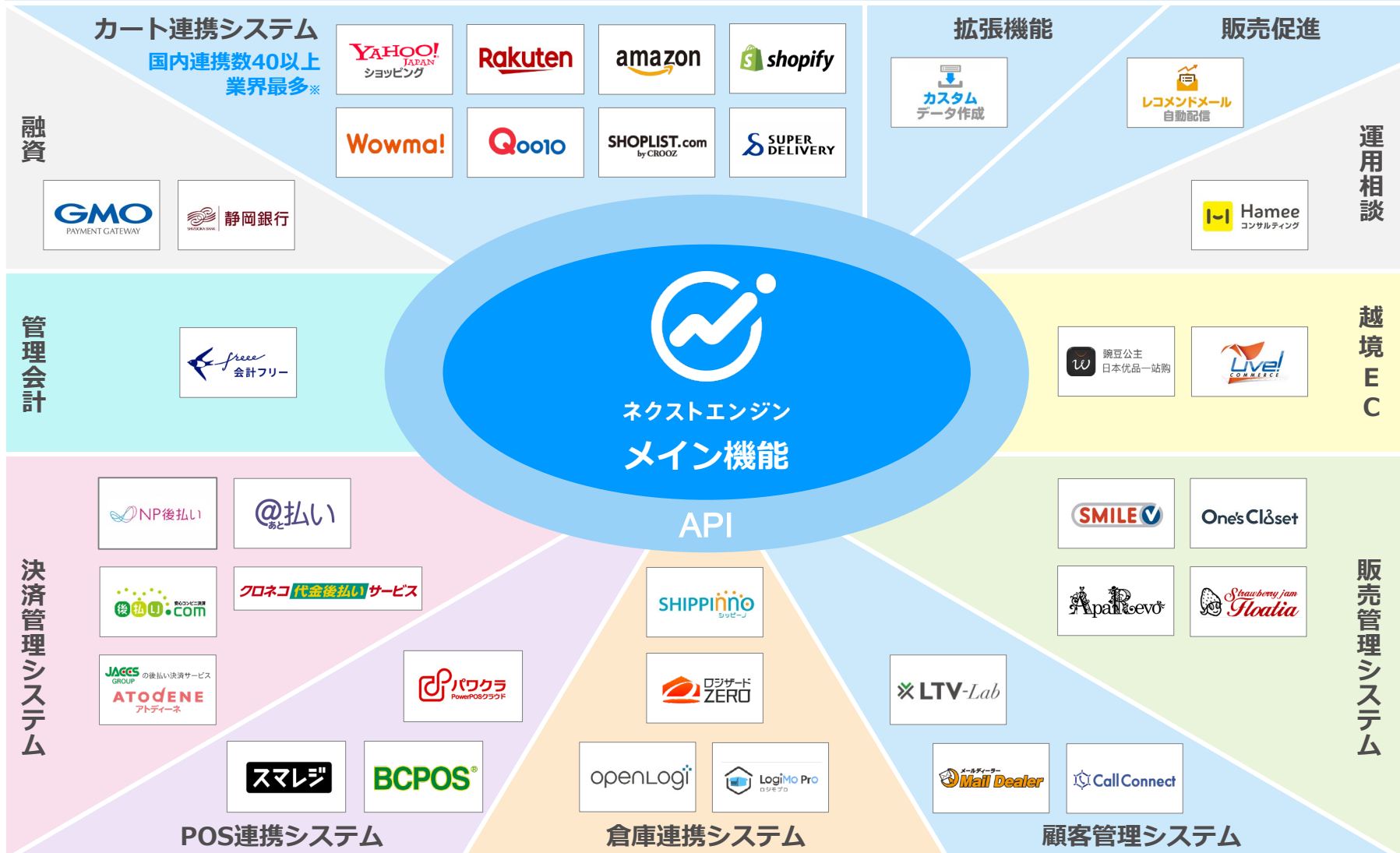


ネクストエンジン





## 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&高性能な「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**

ネクストエンジン  
GMO-PG決済サービス  
利用のEC事業者

Y 融資

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 メイン機能契約実績

(2020年1月31日現在)

総契約数：**3,849**社

(2019年4月期末比 **227**社増)

## 導入店舗数

(2020年1月31日現在)

店舗数：**30,034**店

(2019年4月期末比 **2,028**店増)

## 導入ストア

※一部掲載

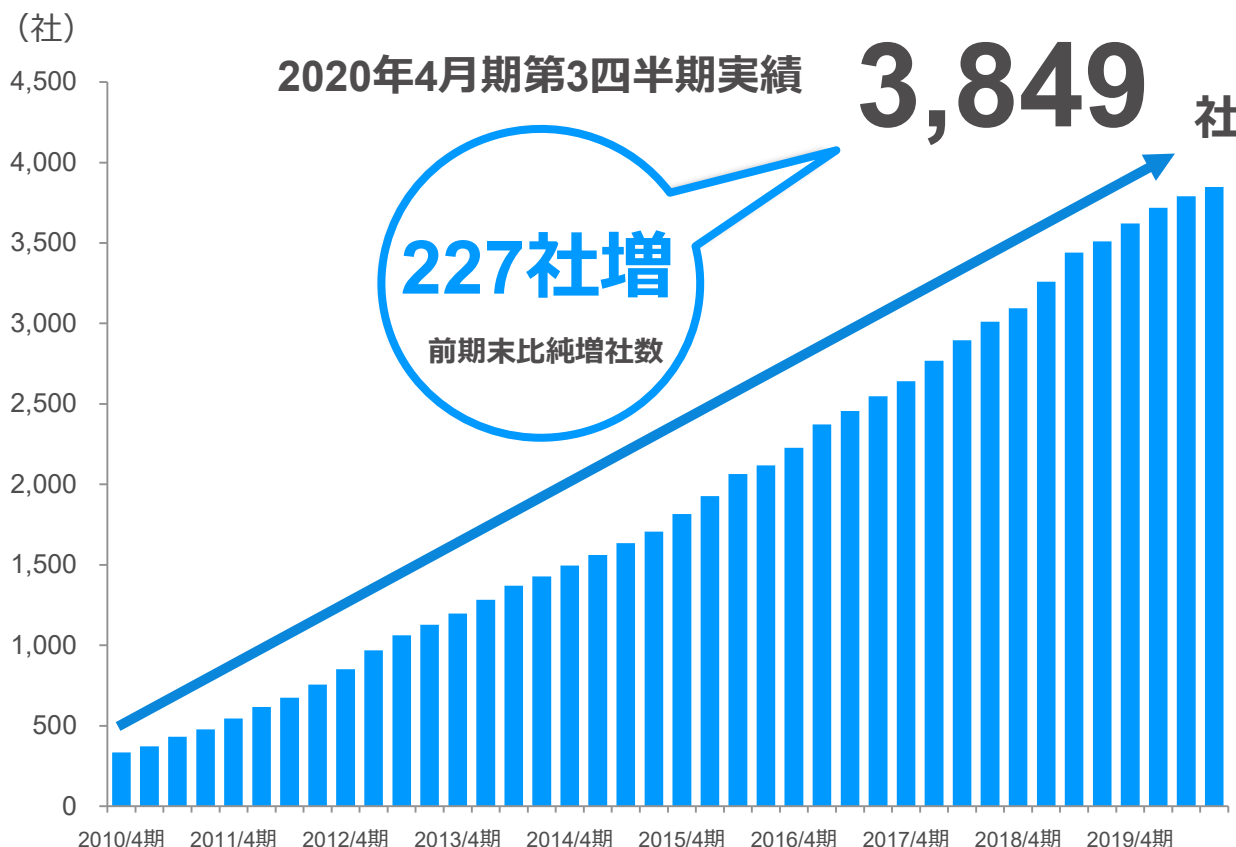


2020年4月期第3四半期の契約社数は前年同期比 9.6%増の 3,849社※

※2020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
- 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



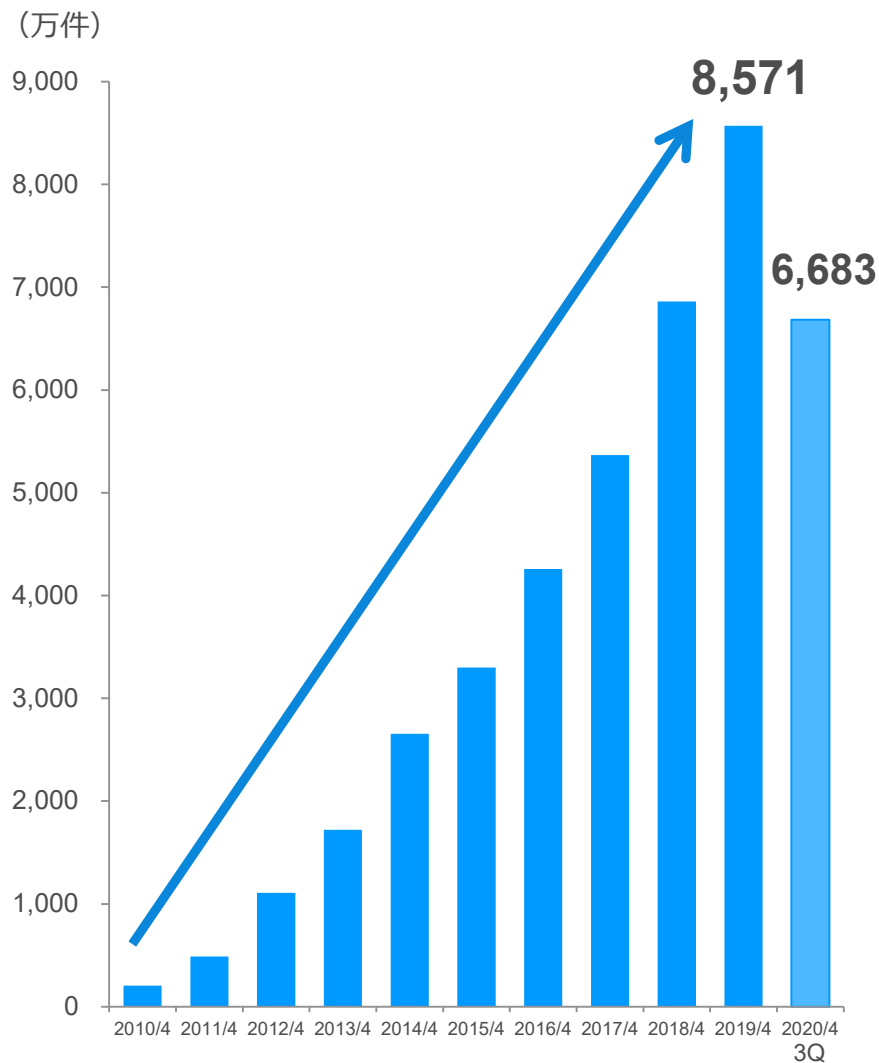
サポート人員の充実



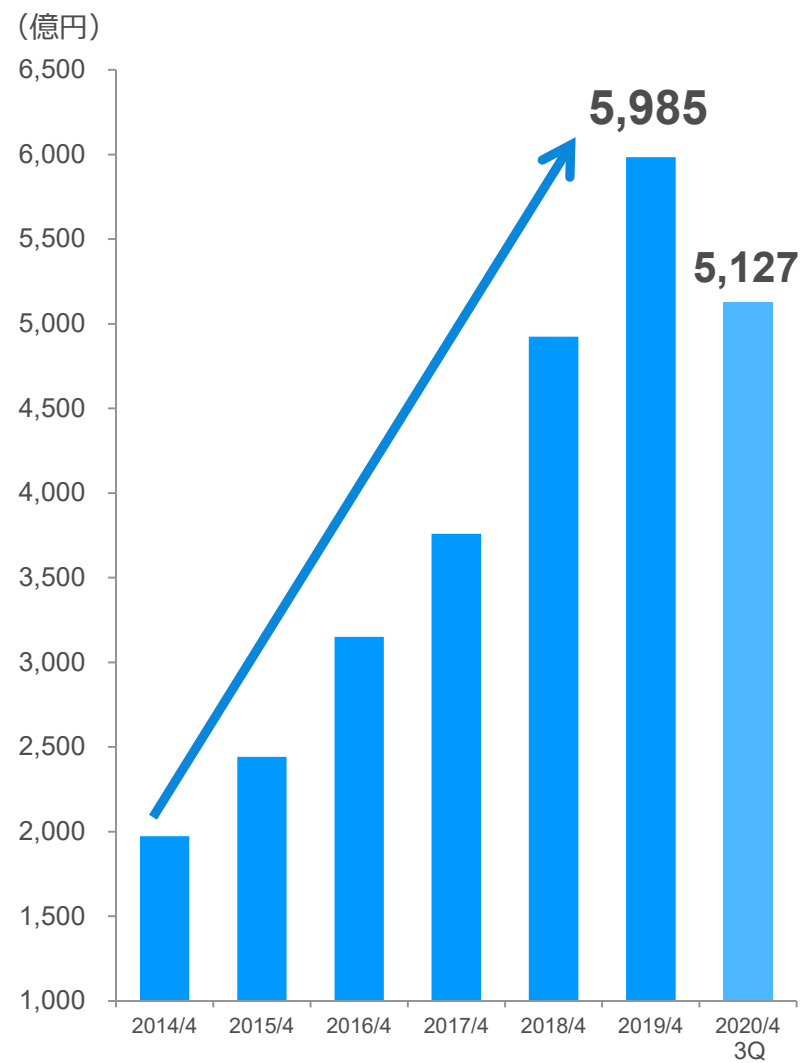
ネクストエンジン  
機能強化

## 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



## 『ネクストエンジン』がクラウドWMS『ロジガードZERO』とAPIによる自動連携を開始

～ シームレスなシステム連携による出荷業務のワンストップ化を実現 ～

**1,197**現場で稼働中！

物流のプロも認める クラウド型WMS  
『ロジガードZERO』がネクストエンジンと自動連携



今回の自動連携により、連携に必要な「ネクストエンジン」の受注情報や商品マスタのデータを、EC事業者様の操作なしで「ロジガードZERO」へ自動連携できるようになり、ダウンロードおよびアップロードの操作時間を削減することが可能となりました。

## ネクストエンジン、楽天スーパーロジスティクスとの 完全自動連携を実現！



EC事業者様向けのWeb自動出荷サービス「シッピーノ」を提供するシッピーノ株式会社の物流連携に関するノウハウ提供のもと、「RSL」との連携を完全自動化するアプリ「ネクストエンジンRSL自動連携」を開発し、受注業務から出荷業務までのワンストップ化を実現しました。



# 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  
ZOZOWN店  
dショッピング店



#### スマートフォングッズ専門店 iPlus

Yahoo!ショッピング店



#### かわいいものグッズ専門店 Kawaii 館

楽天市場店



#### 女子のためのスマホアクセサリー Ketchup!

楽天市場店



#### iPhone・スマホケース情報発信基地 Hamee TV

楽天市場店



#### おもしろバラエティ雑貨専門店 にぎわい商店

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



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

iPhone11シリーズ向けiFace

iPhone 11 Pro / 11 / 11 Pro Max



iFace ガラスフィルム

iPhone XS Max / XR  
8 Plus / 7 Plus

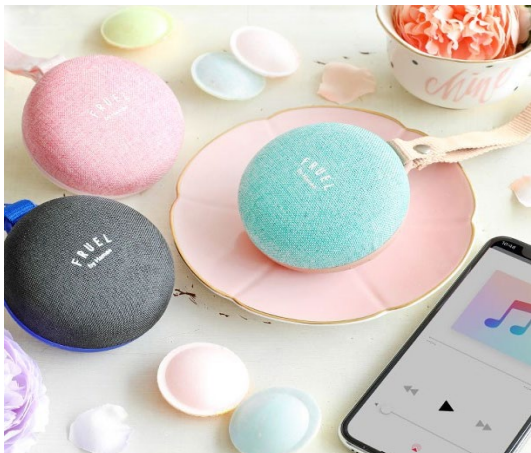


iFace リングホルダー



## 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



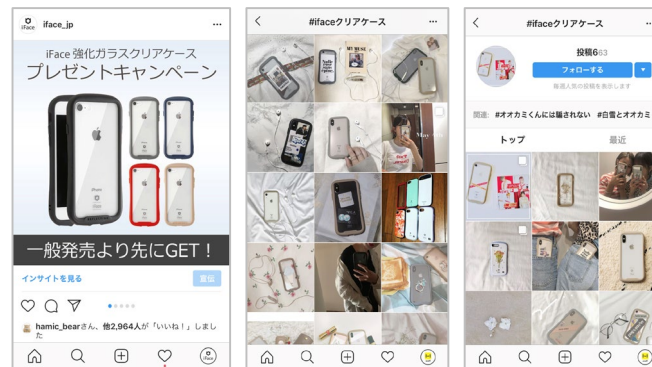
アウトドア市場向け防水バッテリー



「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/>

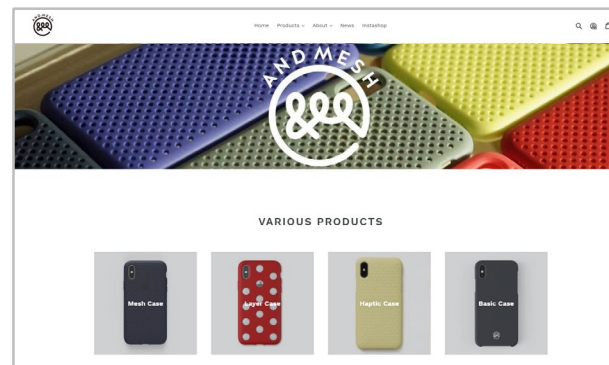


iFace 新シリーズ Instagramキャンペーン  
 期間中の応募・コメント総数：5000件超

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/>

「楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2019」ジャンル大賞を受賞！  
～「iFace」販売好調、世界累計販売数1,745万個突破！～



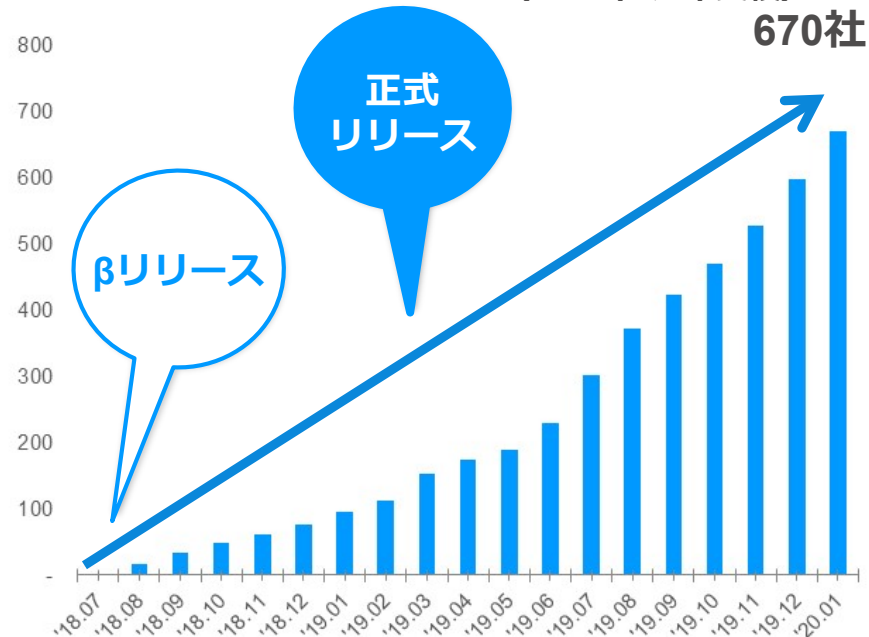
オンラインモール「楽天市場」に出店している『Hamee楽天市場店』において、4万店以上の店舗の中からベストショップを決める「楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2019」のスマートフォン・タブレット・周辺機器部門ジャンル大賞を受賞

# 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



ネクストエンジン コリア 登録社数推移  
(2020年1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

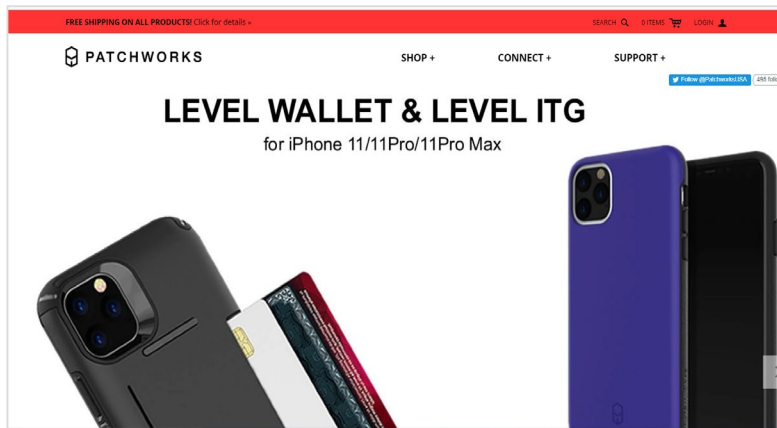


韓国 (hamee.co.kr)

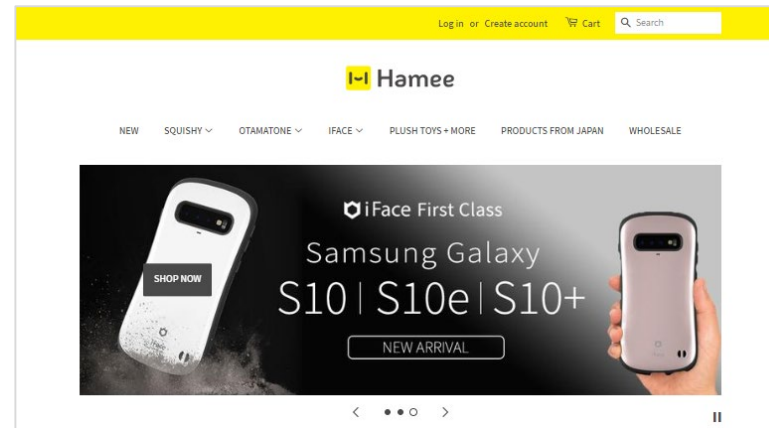


中国taobao (strapya.world.taobao.com)

## 拡大する米国市場向けの戦略商材の投入



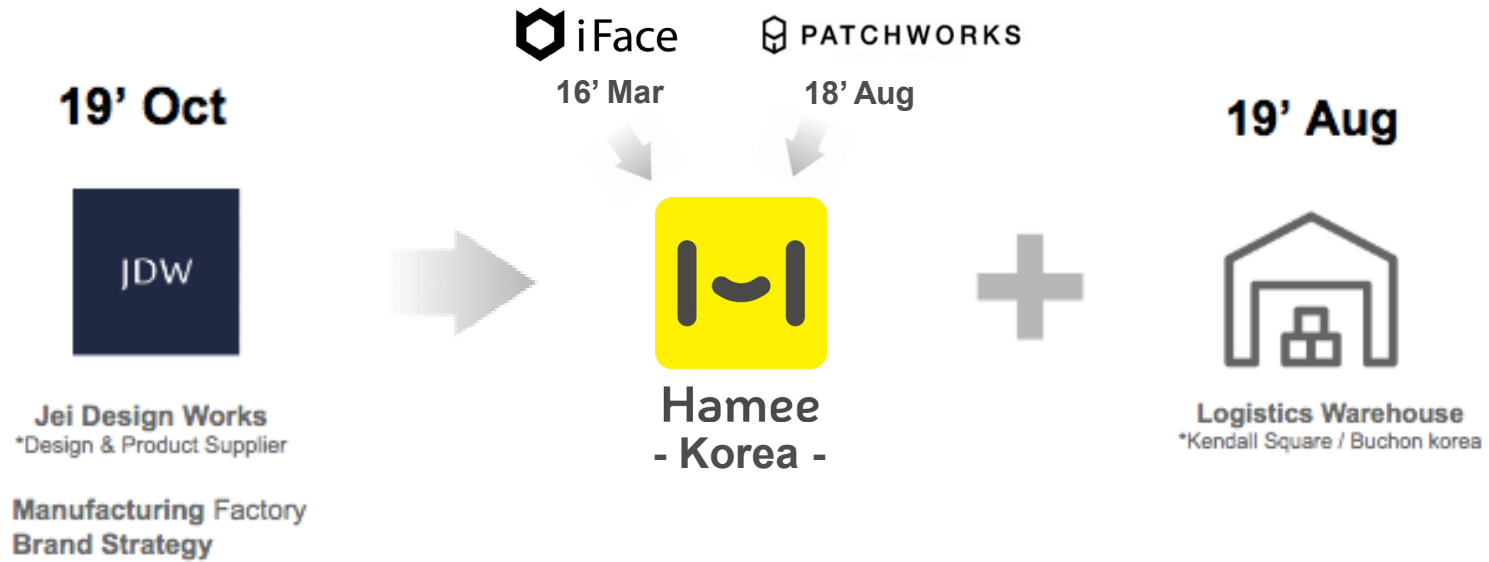
PATCHWORKS ( patchworks.us )



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

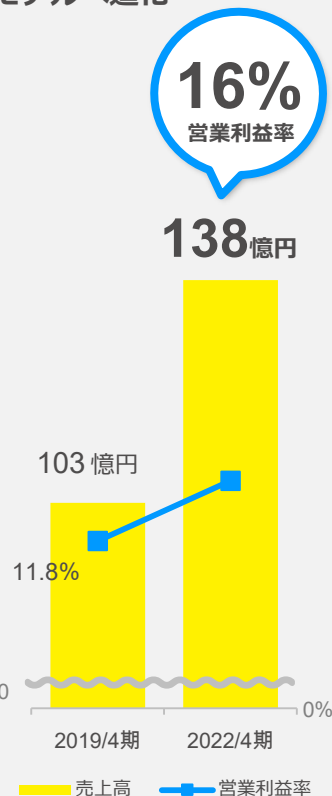
グループ目標  
配当性向

(2022年4月期)

**20%**以上

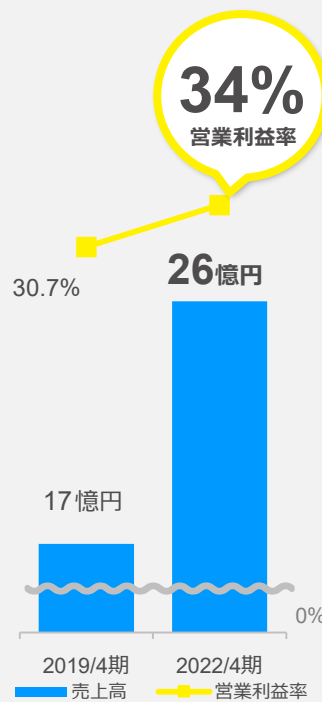
## 全社

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



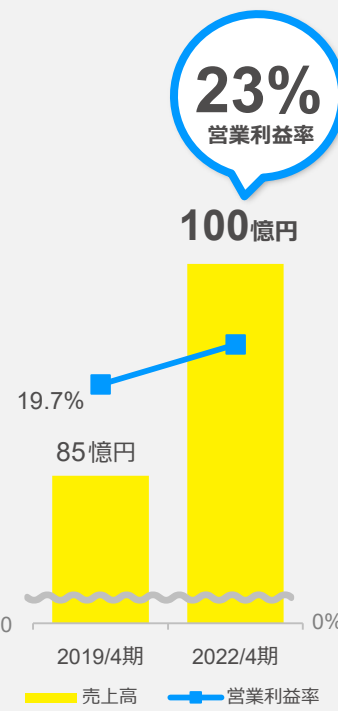
## プラットフォーム事業

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



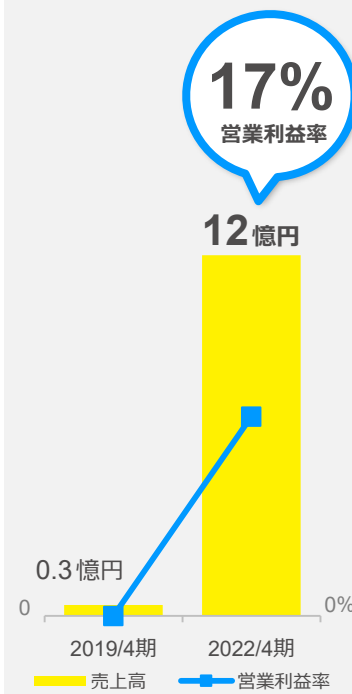
## コマース事業

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

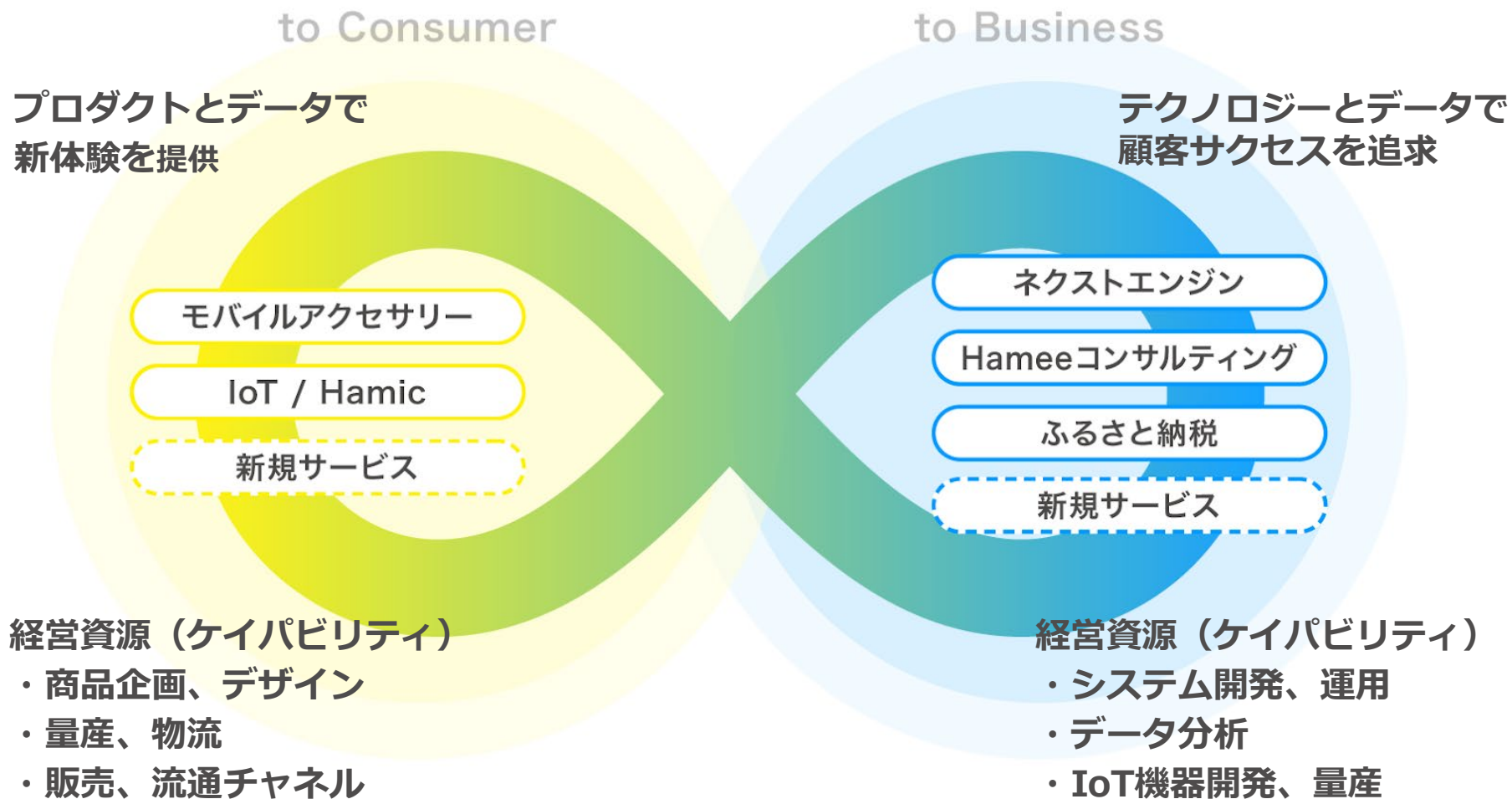


## 新規事業

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  
へ進化



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

いつでもどのスマホでも加入OK！Hameeが月額200円のお手軽「スマホ保険」の販売をスタート！



通常  
200円 画面割れから守る

スマホ保険登場！

イマなら！  
1か月無料  
キャンペーン中！

うっかり  
落としちゃっても  
安心！

SOMPO MYSURANCE

世界累計販売数1745万個（2020年1月時点）の自社スマホアクセサリーブランド「iFace」。物理的な面からスマホを守るスマホケースの展開だけでなく、スマホ破損時の「安心」をお届けする「スマホ保険」を販売することで、皆さまのスマホライフがより楽しく豊かになるよう、サポートしていきます。



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

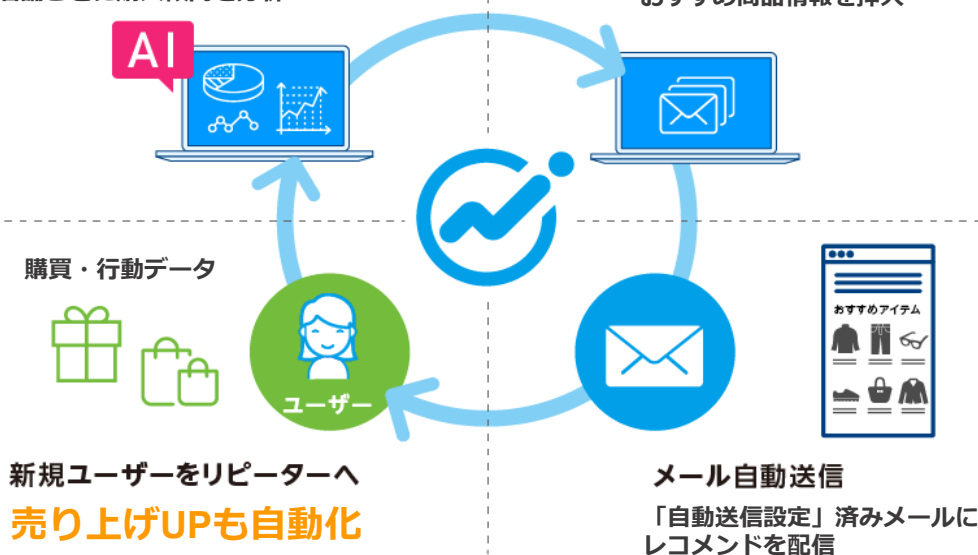
その他、各事業とデータ連携可能な新サービス

## 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

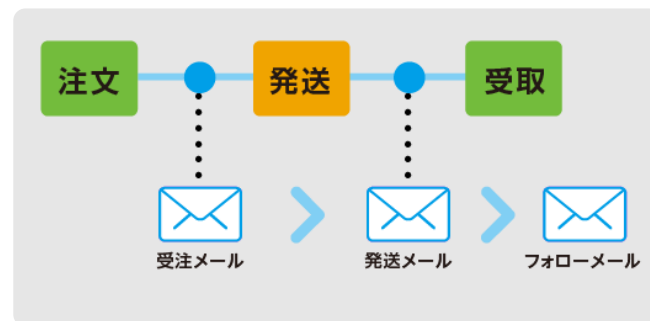
レコメンドメールの生成  
メールに消費者の傾向に合わせた  
おすすめ商品情報を挿入



### 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（2020年1月末現在の契約社数は**673**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。

## 滞留在庫を減らすことからサステナビリティを体現するEC「RUKAMO」をOPEN



いいものあるかも、ほしいひといるかも

 **RUKAMO**

滞留在庫を流通させる、  
ネットショップはじまる。

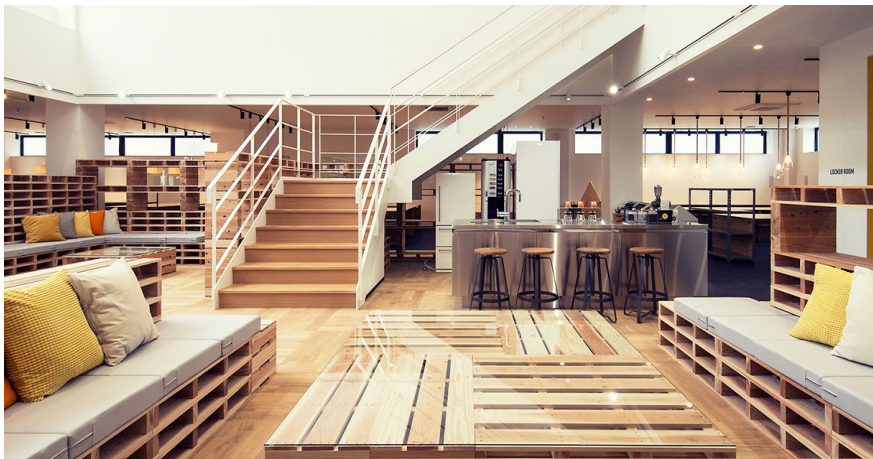
2020.3  
OPEN

全商品ポイント還元率50%

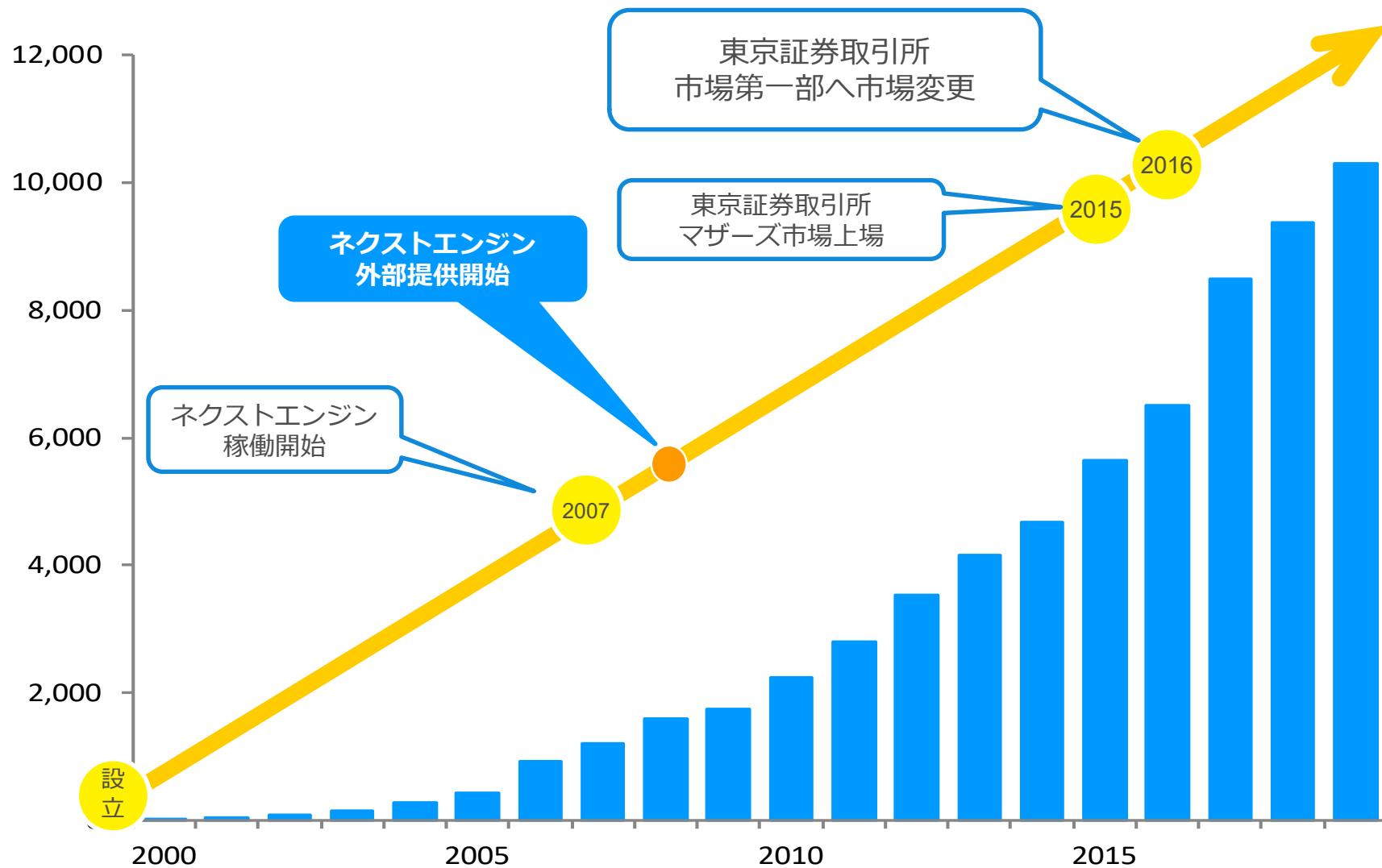
「RUKAMO」は滞留在庫や大量に廃棄される商品を減らすソリューションとして、メーカー/小売店は商品を出品でき、ユーザーは商品を購入する際に全商品還元率50%でポイントが付与されるサービスを提供いたします。価値ある商品を本来必要な人に届け、比類のないお得感とともに、SDGsの目標12「つくる責任 つかう責任」を果たせるような持続可能性のあるサービスを提供してまいります。

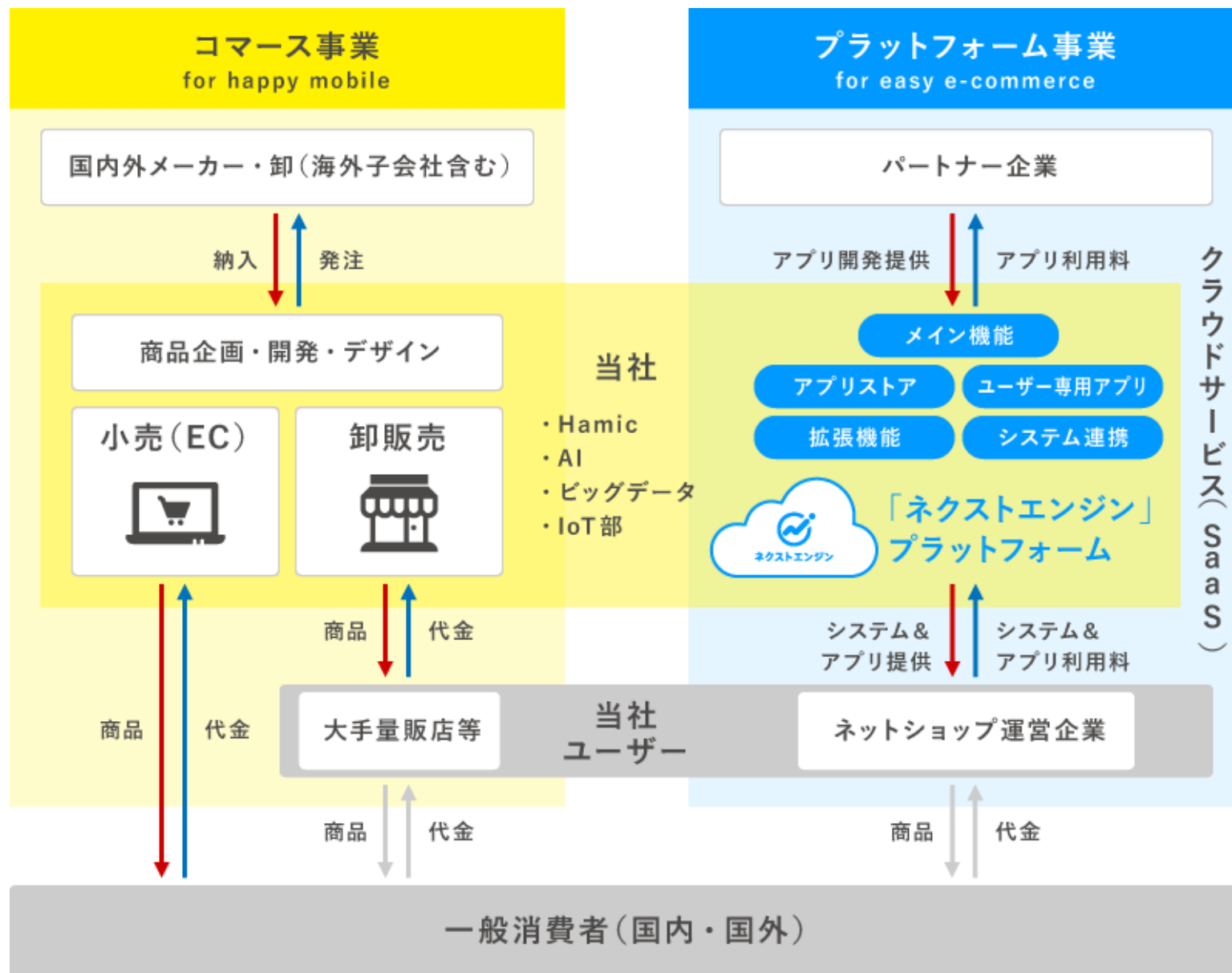
# APPENDIX ご参考

|              |                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>会社名</b>   | <b>H a m e e 株式会社</b>                                                                                                                                                                                               |
| <b>代表者</b>   | <b>代表取締役社長 樋口 敦士</b>                                                                                                                                                                                                |
| <b>設 立</b>   | <b>1998年5月</b>                                                                                                                                                                                                      |
| <b>本社所在地</b> | <b>神奈川県小田原市栄町2-12-10 Square O2</b>                                                                                                                                                                                  |
| <b>資本金</b>   | <b>5億3,646万円</b>                                                                                                                                                                                                    |
| <b>事業内容</b>  | <p><b>コマース事業</b><br/>                     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><b>プラットフォーム事業</b><br/>                     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> |
| <b>連結子会社</b> | <b>Hamee Korea Co.,Ltd. Hamee US,Corp.</b><br><b>Hamee Shanghai Trade Co.,Ltd Hamee India Pvt.Ltd.</b><br><b>Hameeコンサルティング株式会社</b>                                                                                  |
| <b>従業員数</b>  | <b>連結347名 (パートタイマー30名除く)</b>                                                                                                                                                                                        |

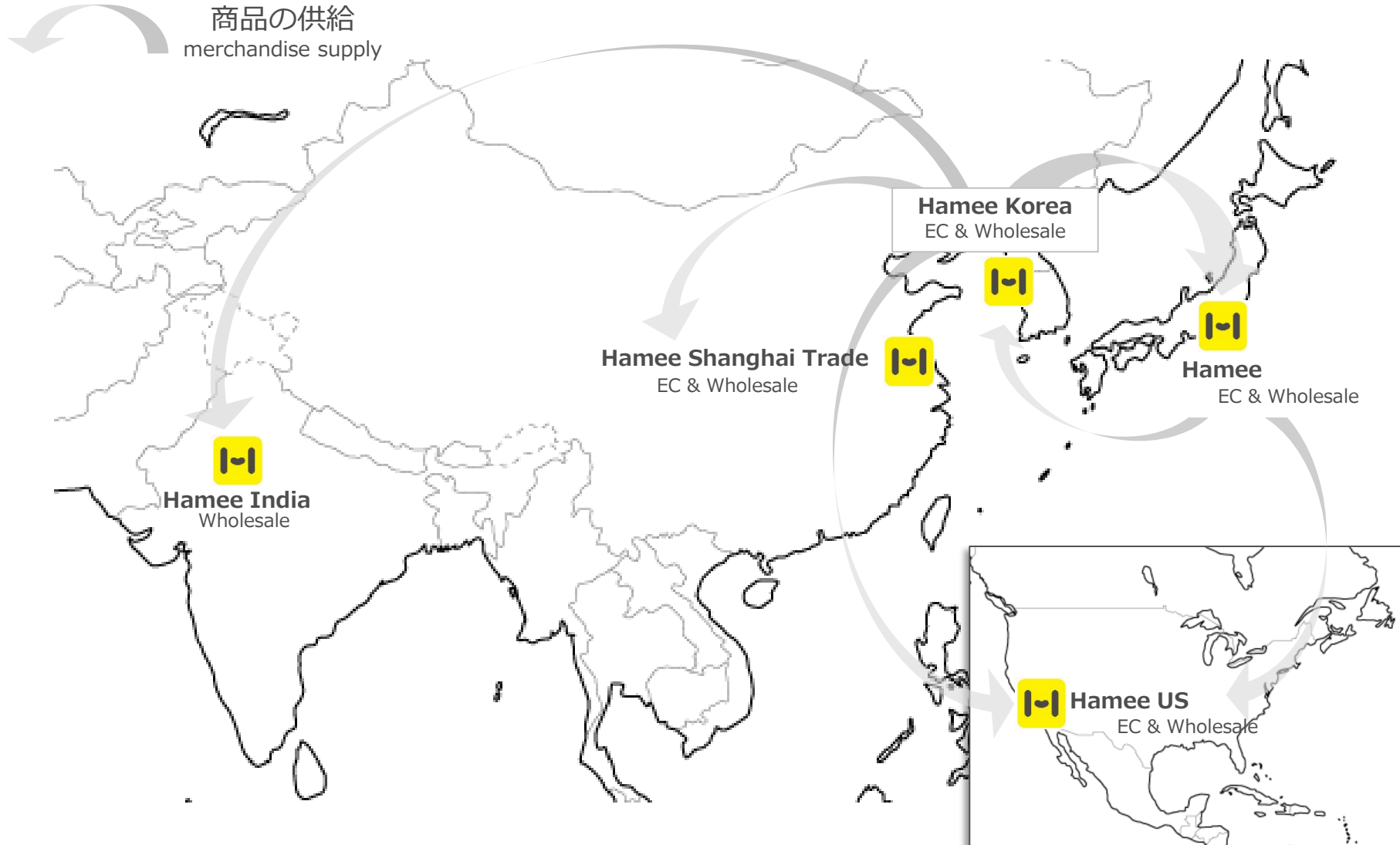


売上高  
(百万円)









- 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/>