



Hamee株式会社

2021年4月期第3四半期
決算説明資料

EC市場情報

コマース
事業

認知率No.1のiFace
EC(小売)+リアル(卸売)

相
乗
効
果

プラットフォーム
事業

業界No.1契約社数の
ネクストエンジン
4,513社超のデータ

リソース/
ノウハウ



効率化(一元管理 + 自動化)



リソース/
ノウハウ

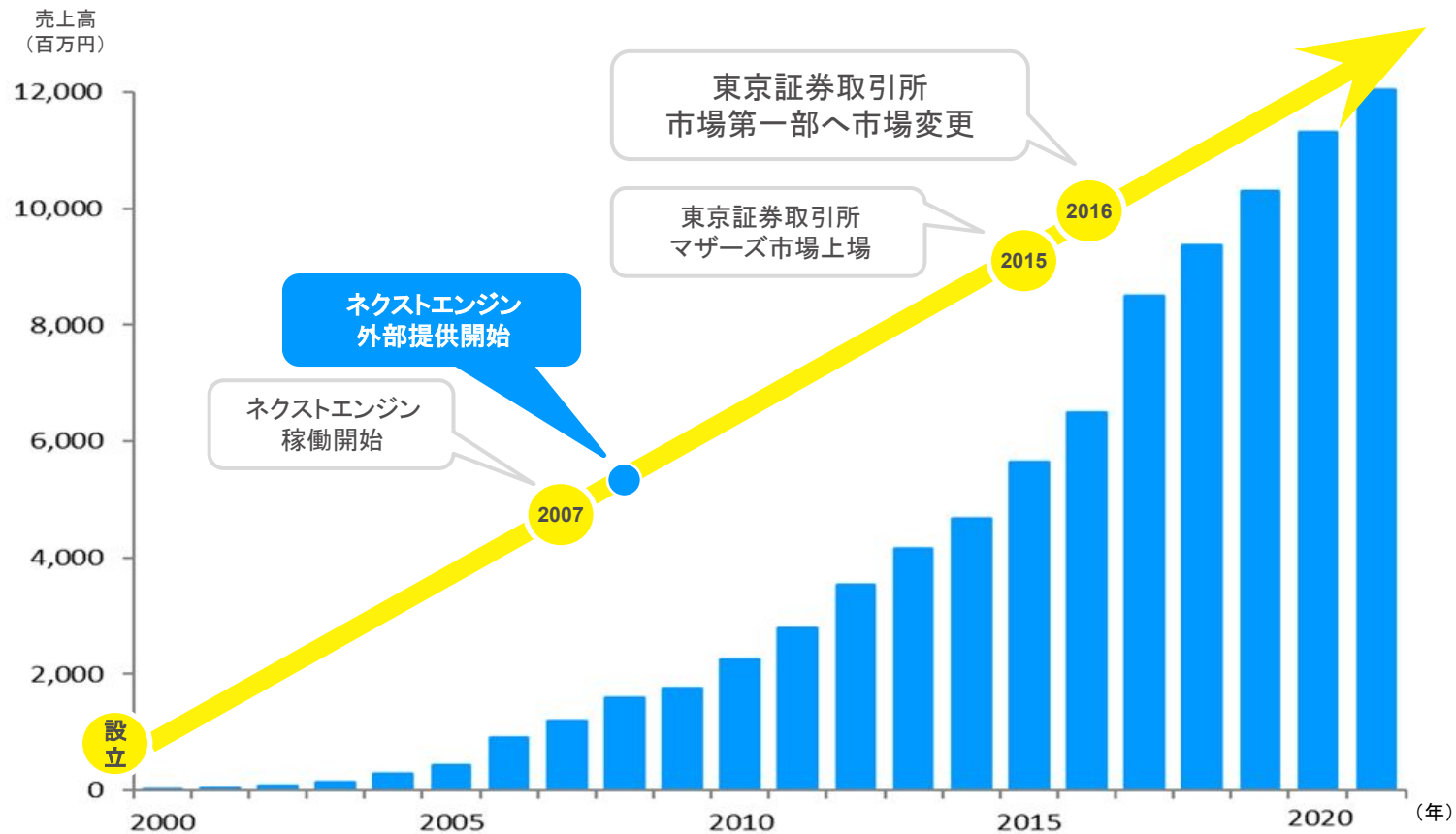
Hamic

ふるさと納税支援

RUKAMO

新規事業

自らのクリエイティブ魂に火をつけ、主要2事業の継続的進化・成長と、周辺分野でイノベーティブな新規事業を創出し、顧客のクリエイティブ魂に火をつける。



プラットフォーム事業、過去最高売上・営業利益を大幅更新！

プラットフォーム事業

<ネクストエンジン>

- 外出自粛の影響によるEC市場の活況から、四半期GMV(受注処理金額)は+137%(YoY)を記録
- 契約社数も+162社(QonQ)と大幅増加
- 解約率は低位安定推移。カスタマーサクセス強化により更なる改善を目指す

<Hameeコンサルティング>

- 組織改善により離職率が改善し、顧客獲得率も向上。ECシフトの追い風も受け、顧客数が増加傾向。
- 大口顧客の獲得もあり、大幅増収。

コマース事業

- 「iFace」シリーズは「楽天シヨップ・オブ・ザ・イヤー」を受賞するなど、ブランド価値を更に高める
- 連結調整の影響はあったものの、好調な新型iPhone商戦等により売上高は堅調に推移
- 比較的利益率の高いEC売上の伸長による利益の押し上げ効果
- 継続的なサプライチェーンの改善に取り組む

新規事業

- ふるさと納税支援サービスは堅調、+12%増(YoY)
- Hamic POCKET、2月26日に販売開始。第4四半期は広告宣伝投資も視野に。
- RUKAMOは新たな取り組みとして「アップサイクル」を開始

I . 決算概要

II . ビジネス概要

III . 中期経営計画

I. 決算概要

(百万円)		2020/4	2021/4			【ご参考】2021/4	
		3Q実績 (会計期間)	3Q実績 (会計期間)	増減	対前年同期比 増減率	3Q実績 (累計期間)	対前年同期比 増減率
連結業績概況	売上高	2,629	2,669	40	1.5%	7,095	0.3%
	セグメント利益	597	651	54	9.2%	1,875	12.6%
	利益率	22.7%	24.4%	1.7%	—	26.4%	—
コマース事業	売上高	465	602	137	29.5%	1,690	24.0%
	セグメント利益	144	258	113	78.5%	711	71.7%
	利益率	31.2%	42.9%	11.8%	—	42.1%	—
プラットフォーム事業	売上高	152	161	8	5.8%	271	17.1%
	セグメント利益	△8	△6	2	—	△174	—
	利益率	△5.3%	△3.7%	—	—	—	—
その他※1	売上高	3,246	3,433	181	5.8%	9,055	4.5%
	セグメント利益	734	904	170	23.2%	2,412	21.2%
	調整額※2	△ 216	△ 242	△ 26	—	△757	—
連結	営業利益	517	661	144	27.9%	1,654	21.6%
	利益率	15.9%	19.3%	3.3%	—	18.3%	—

※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。

Ⅱ. ビジネス概要

プラットフォーム事業



NEXT ENGINE

ネクストエンジン:GMVの大幅増加に伴い営業利益率が+11.8%と過去最高収益を更新。

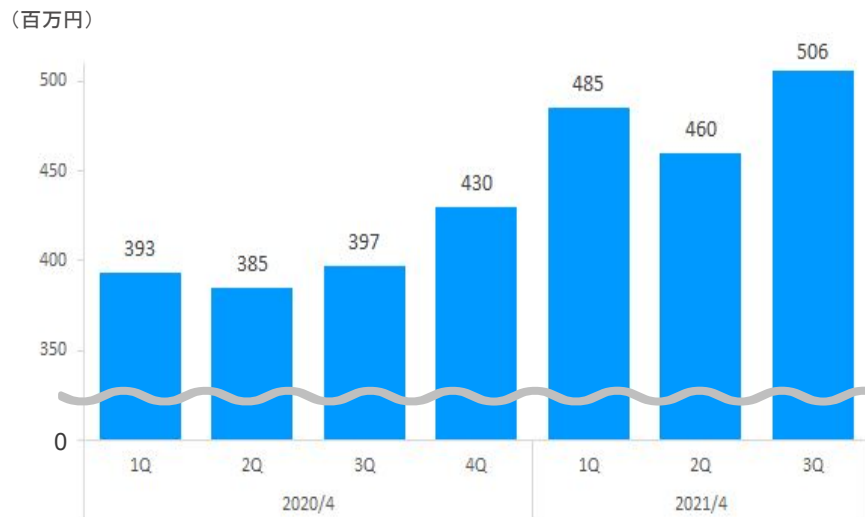
Hameeコンサルティング:組織改善により離職率が改善し、顧客獲得率も向上。大口顧客の獲得もあり大幅増収。

(百万円)	2020/4		2021/4			【ご参考】2021/4	
	3Q実績 (会計期間)	3Q実績 (会計期間)	増減額	対前年同期比 増減率	3Q実績 (累計期間)	対前年同期比 増減率	
プラットフォーム事業							
売上高	465	602	137	29.5%	1,690	24.0%	
ネクストエンジン	397	506	108	27.3%	1,452	23.4%	
Hameeコンサルティング	67	96	28	42.7%	237	27.7%	
営業利益	144	258	113	78.5%	711	71.7%	
ネクストエンジン	156	258	102	65.6%	718	59.5%	
Hameeコンサルティング	△11	0	11	—	△6	—	
営業利益率	31.2%	42.9%	11.8%	—	42.1%	—	
ネクストエンジン	39.2%	51.0%	11.8%	—	49.4%	—	
Hameeコンサルティング	△16.5%	0.3%	16.7%	—	△2.8%	—	
(ご参考)							
Hameeコンサルティング のれん償却費※	14	14	—	—	44	—	

※2018/4/1の株式会社JSコンサルティング(現 Hameeコンサルティング株式会社)の株式取得時に計上したのれんの償却費を記載しております。

季節トレンド(クリスマス、年末年始)に加え緊急事態宣言の再発令により EC市場が活況となり、GMV※1及び受注処理件数が増加し、ARPU※2が上昇。高い限界利益率が営業利益の押し上げに。

売上高(会計期間)



営業利益(会計期間)



※1 GMV・・・Gross Merchandise Valueの略でネクストエンジンを通じて行われる取引の受注処理金額として記載しております。

※2 ARPU・・・Average Revenue Per Userの略でネクストエンジン利用者 1社当たりの売上の平均として記載しております。

- ・中期経営計画目標 5,500社超に向けて順調に契約獲得(当第 2四半期比 162社増)
- ・解約率は低位で安定推移。カスタマーサクセス活動の更なる強化により、一層の解約率改善を目指す



- ・ECシフトの追い風に加え、カスタマーサクセス強化による新規契約獲得強化（インバウンド、契約 CVR）、解約率改善等によりLTV※は大幅成長。
- ・カスタマーサクセス強化により更なる ARPU、解約率の改善を図る。またマーケティングソリューション（例「manekine」）やその他アップセル施策により LTVの継続的な増加を目指す。



※LTV・・・Lifetime Value の略でARPU÷解約率で算出しております。

GMV(受注処理金額)

第3四半期累計

6,991億円

通期見通し

約1兆円

参考)2019年国内EC市場規模(物販系)

10兆円

出典:経済産業省「令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業(電子商取引に関する市場調査)」

受注処理件数

第3四半期累計

9,635万件

通期見通し

1億件 突破

※導入店舗数は「Appendix」をご参照ください。

ECサイト運營業務の自動化・効率化を支援する SaaS型ECプラットフォーム

EC事業者が直面する課題

- ・出店モール毎での管理が大変
- ・バックヤード作業が多く、営業活動をする時間がない
- ・受注後のバックヤード作業に割ける人手や時間が足りない

ネクストエンジンの主な機能

在庫の一元管理や、ルーティン作業を自動化することによる業務効率化を支援する、SaaS型ECプラットフォーム



一元管理

- ・複数店舗の在庫自動更新・管理
- ・複数店舗の受注自動処理・管理
- ・複数店舗への商品情報自動連携
- ・自社及び外部倉庫データ連携

etc.

自動化

- ・発送手続きとその連絡の自動化
- ・発注量の算出・発注書の自動作成
- ・受注・出荷等の連絡メールの自動送信
- ・決済システム連携による自動入金確認

etc.

基本料金(受注件数 400件まで)

月額10,000円~

+

従量課金区分	401件~	1,001件~	3,001件~	5,001件~	7,001件~
従量課金単価	25円	20円	15円	10円	5円

導入企業のメリット

- ・業務効率化により、マーケティング・販売等、クリエイティブな活動に充てられる時間の創出
- ・コスト削減
- ・ヒューマンエラーの減少



NEXT ENGINE

カスタマイズが
自由自在

API公開により多数のサービスと連携しており、事業者様の希望にあった自由なカスタマイズを実現

ECの現場から
生まれた
サービス

現場の声をもとに生まれたサービスのため、EC事業者のニーズにきめ細かく対応

導入店舗の
成長

ネクストエンジンを導入したことで、多くの店舗様の売上がアップ



※一部掲載



株式会社ネバーセイネバー
<https://neversaynever.jp/>

商材: 女性ファッション・アパレル



メイド・イン・アース
<https://madeinearth-store.jp/>

商材: オーガニックコットン製品、
石けん、家具



株式会社インターナショナルスワングループ
<https://swan-group.net/>

商材: 衣類、ファッション小物等



ザボディショップジャパン株式会社
<http://www.the-body-shop.co.jp/shop/>

商材: 自然派化粧品



合同会社わらいみらい
<http://waraimirai.com/>

商材: スイーツ、フルーツ、ギフト



業界No.1ランザクションデータ

メールに商品レコメンドを自動掲載！



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、AIによる分析に基づくパーソナライズされた商品レコメンドを自動掲載



メルマガ運用を自動化！



ネクストエンジンの受注データと商品データをAIが分析し、顧客属性に応じた商品紹介メルマガを自動生成し、開封率が高いと予測した時間に送信する、という一連の作業を自動化



ネクストエンジン
導入企業の
売上アップに
貢献！

韓国¹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

넥스트엔진을 무료로 체험해보세요!

넥스트엔진은 다양한 상황에 대응하는 풍부한 기능과 이용자의 규모에 맞게 사용할 수 있는 요금 체계를 갖추고 있습니다.

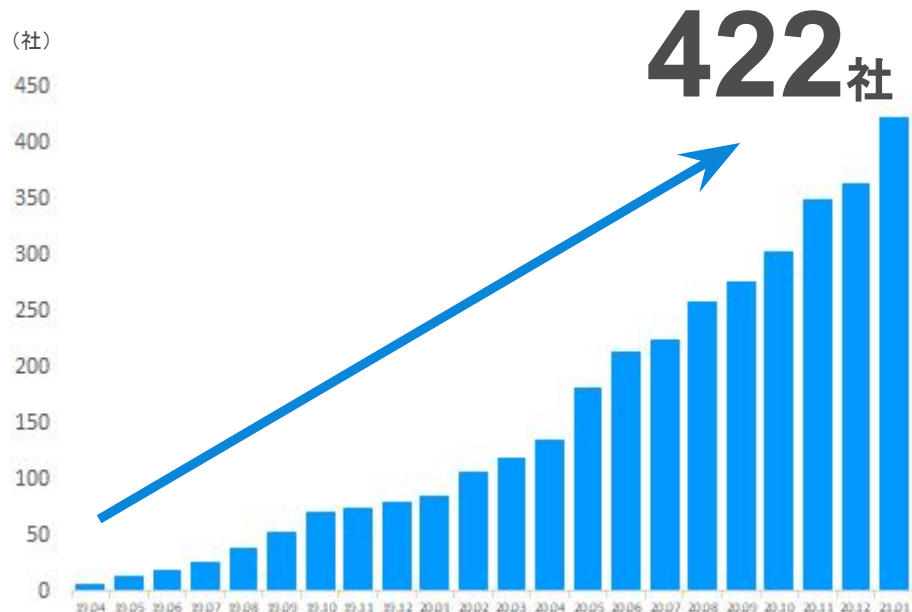


「ネクストエンジン 코리아」対応モール・カート

SmartStore	coupang	Gmarker	AUCTION.	11D	INTERPARK
emart	BENNEGAE	LOTTE-COM	MakeShop*	cafe24	10X10

(2020年4月末時点 / 一部抜粋)

ネクストエンジン コリア 有料契約社数推移 (2021年1月末実績)



コマース事業



緊急事態宣言によりリアル(卸売)売上が落ち込んだものの、好調な新型 iPhone商戦もありEC(小売)売上が大幅に拡大。

(百万円)	2020/4	2021/4			【ご参考】2021/4	
	3Q実績 (会計期間)	3Q実績 (会計期間)	増減額	対前年同期比 増減率	3Q実績 (累計期間)	対前年同期比 増減率
売上高	2,629	2,669	40	1.5%	7,095	0.3%
EC(小売)	1,329	1,721	392	29.5%	4,033	22.0%
リアル(卸売)	1,188	1,034	△154	△13.0%	2,873	△19.6%
連結調整※1	111	△86	△197	—	187	—
営業利益	597	651	54	9.2%	1,875	12.6%
のれん償却費※2	34	35	0	1.5%	101	—
(のれん償却前)営業利益	631	687	55	8.8%	1,977	—
営業利益率	22.7%	24.4%	1.7%	—	26.4%	—
のれん償却前	24.0%	25.7%	1.7%	—	27.9%	—

※1 連結調整:コマース事業のリアル(卸売)のうち、連結時に当社と当社子会社との決算期の違いにより発生する調整額を記載しております。

※2 のれん償却費: 2019/10/1にJEI DESIGN WORKS Inc.より、製造事業を譲り受けた際に計上したのれんの償却額を記載しております。

また、当該のれんは在韓子会社にて計上されているため、為替変動の影響を受けております。

ECシフトによるEC売上の増加とグループのサプライチェーンの見直しにより、営業利益は改善傾向。
 iFace製造機能取得におけるのれん償却 ※終了後は営業利益率が一段と高まる見通し。

※iFace製造機能ののれん償却期間 2019年10月～2022年9月

売上高(累計期間)

EC(小売)

4,033 対前年同期比 **22.0%増**

リアル(卸売)

2,873 対前年同期比 **19.6%減**

営業利益率(累計期間)

2020/4(3Q)

のれん償却後 **23.5%** のれん償却前 **24.0%**

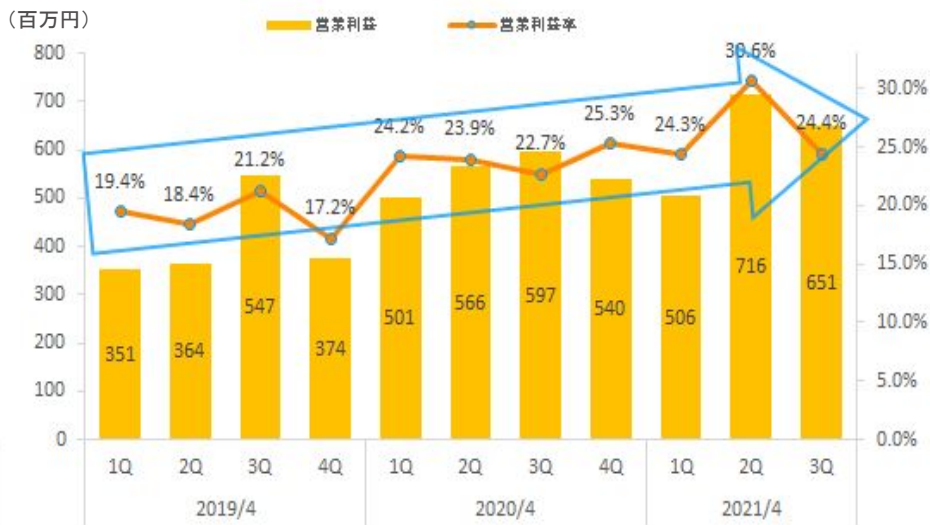
2021/4(3Q)

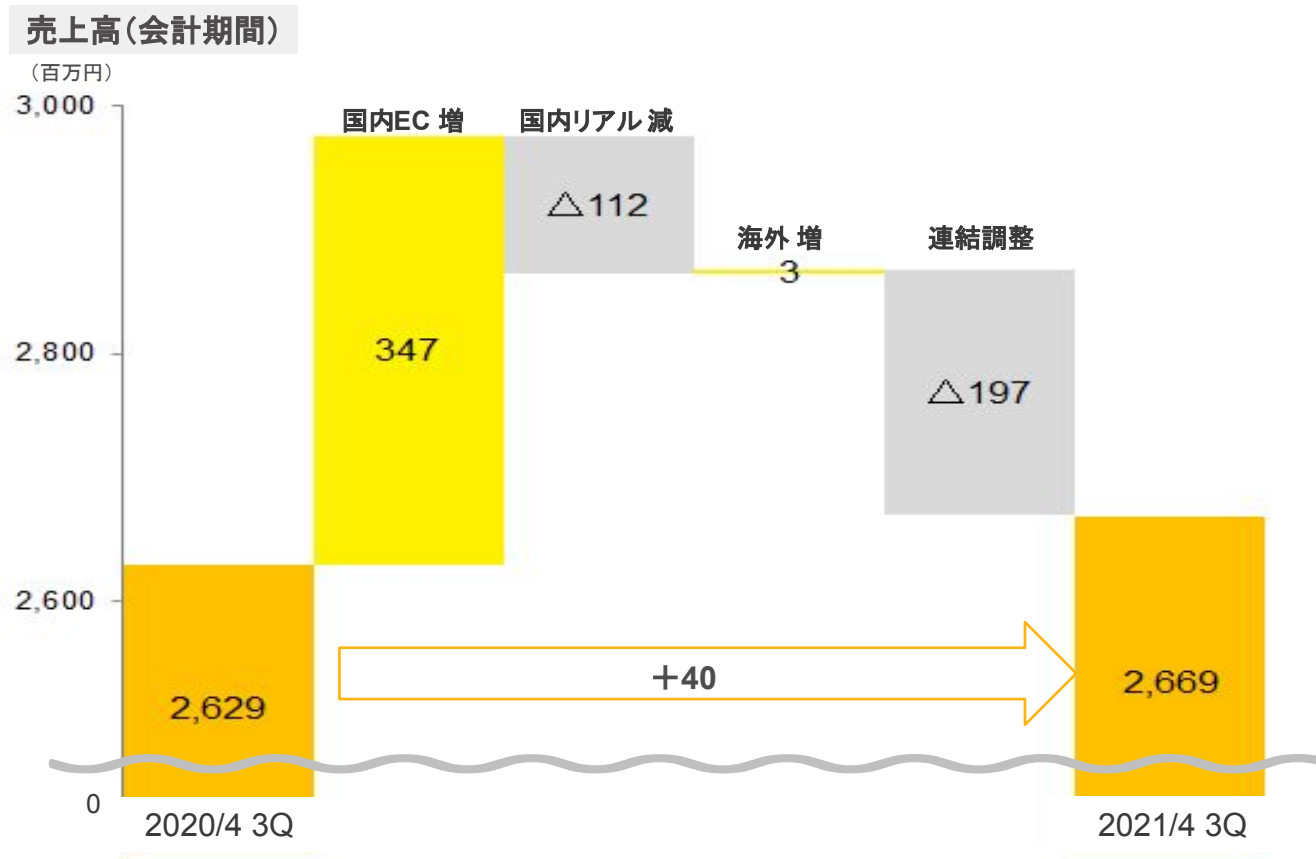
のれん償却後 **26.4%** のれん償却前 **27.9%**

売上高(会計期間)

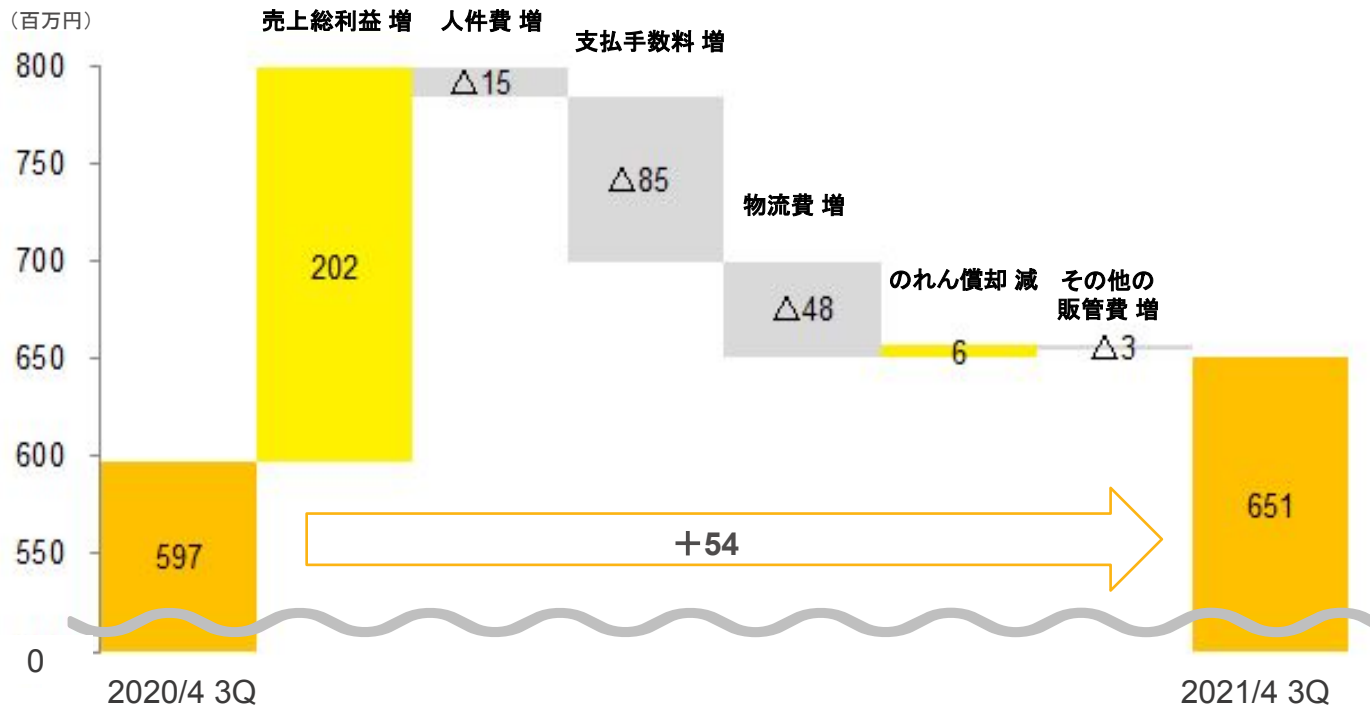


営業利益(会計期間)



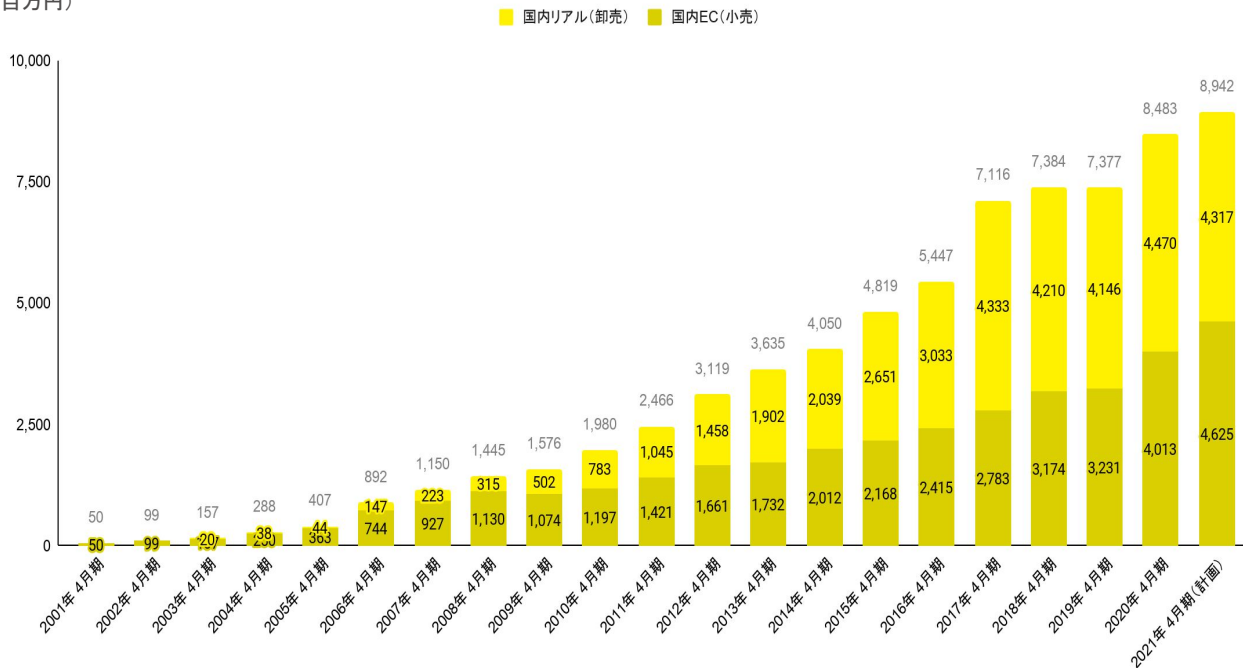


営業利益(会計期間)



過去20年にわたり、国内コマース事業は増収傾向。
EC売上比率の高さもあり、コロナ禍においても増収トレンドを維持。

(百万円)

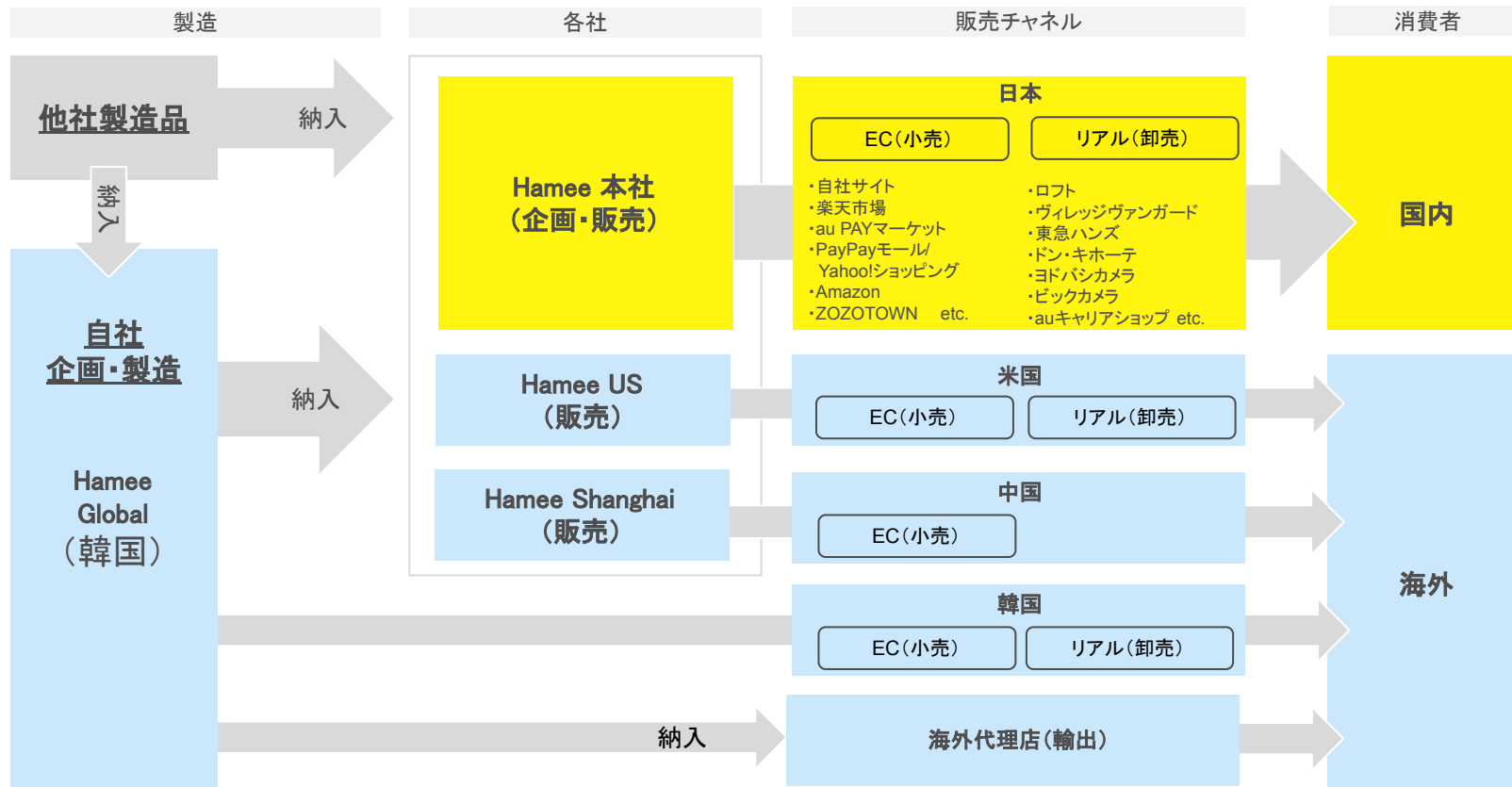


2021年4月期
リアル(卸)vsEC(小売)

48:52




自社で企画・製造・販売を完結できる体制を構築。



 iFace

特徴的な デザイン


耐衝撃性といった機能性のもとより、「くびれ」による独特な曲線美や豊富なカラーバリエーションなど個性を表現することも考慮したデザイン。



モバイルアクセサリー 専門ブランドとしての 高い認知度

製品の丈夫さや使用性から信頼度も高く、ブランドの高い視認性もあいまって、2人に1人が知っているブランド※。

※2020年11月当社調べ



若年層顧客に 対する 深い理解

購入者の40%以上が若年層顧客※であり、高いロイヤリティを得ており、多様な販売先の確保も可能にしている。

※15~24歳の女性を中心とした顧客層として記載しています(2020年5月当社調べ)

高いデザイン性をもつケースを中心に幅広い顧客層にアプローチできる商品ラインナップ



認知度の高いブランドを活用したケースに留まらない様々な商品展開



2020楽天年間ランキング

スマートフォン・
タブレット部門

1位



ランキング集計期間 2019年09月25日(水)～2020年09月24日(木)

楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2020

スマートフォン・タブレット・周辺機器ジャンル大賞、ダブルイヤー賞



「iFace」ブランドから公式アプリが誕生！

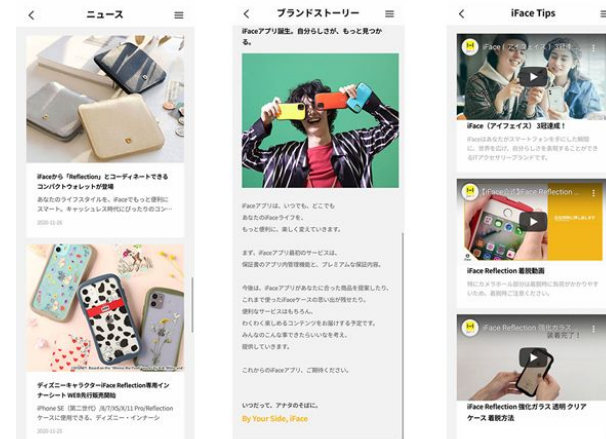
iFace アプリ誕生！

無料！ iFace アプリで
プレミアム保証にアップグレード！

Premium Warranty
L4YZ-KYC2-FUCC

アプリ会員様なら
プレミアム保証に無料アップグレード

今すぐシリアルNo.登録

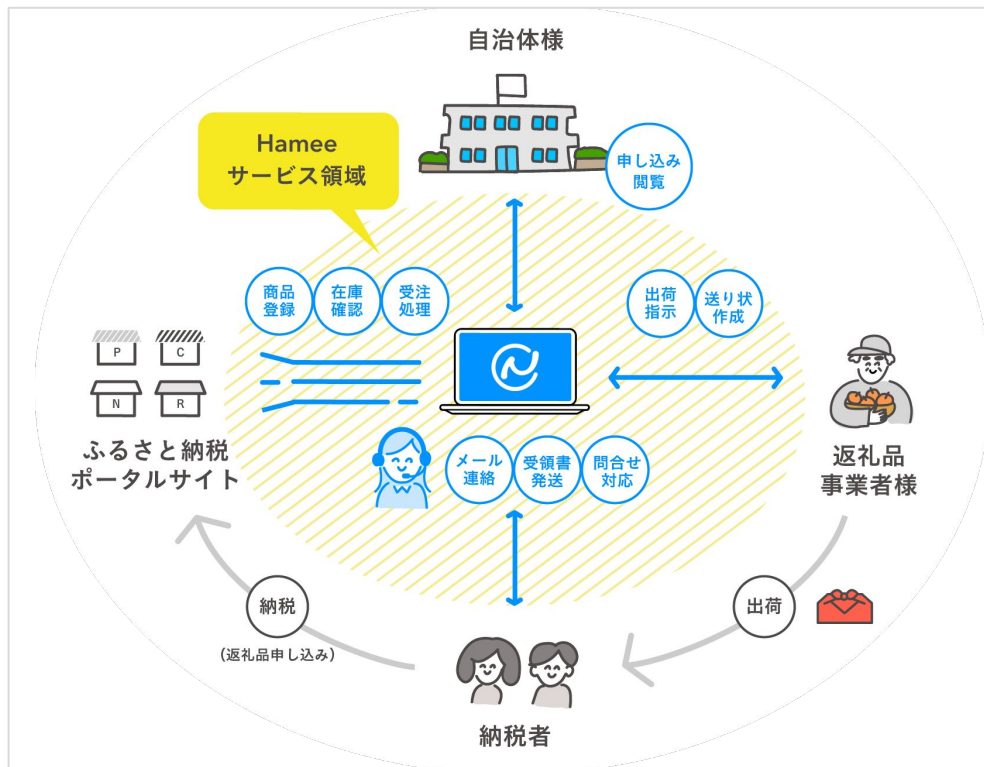


- ・限定コンテンツの配信
 - ・新サービスを展開
 - ・ユーザーとの継続的な接点確保
 - ・顧客満足度向上
- ➡コマース事業のDXにチャレンジ

新規事業

主要2事業のケイパビリティを活かし
イノベーティブな新規事業の創出と同時に、
既存事業の進化・成長を側面支援する。

ネクストエンジンによる業務効率化と EC事業によるサイト構築・ファンリピーター作りをサポート。



NEXT ENGINE
業務効率化

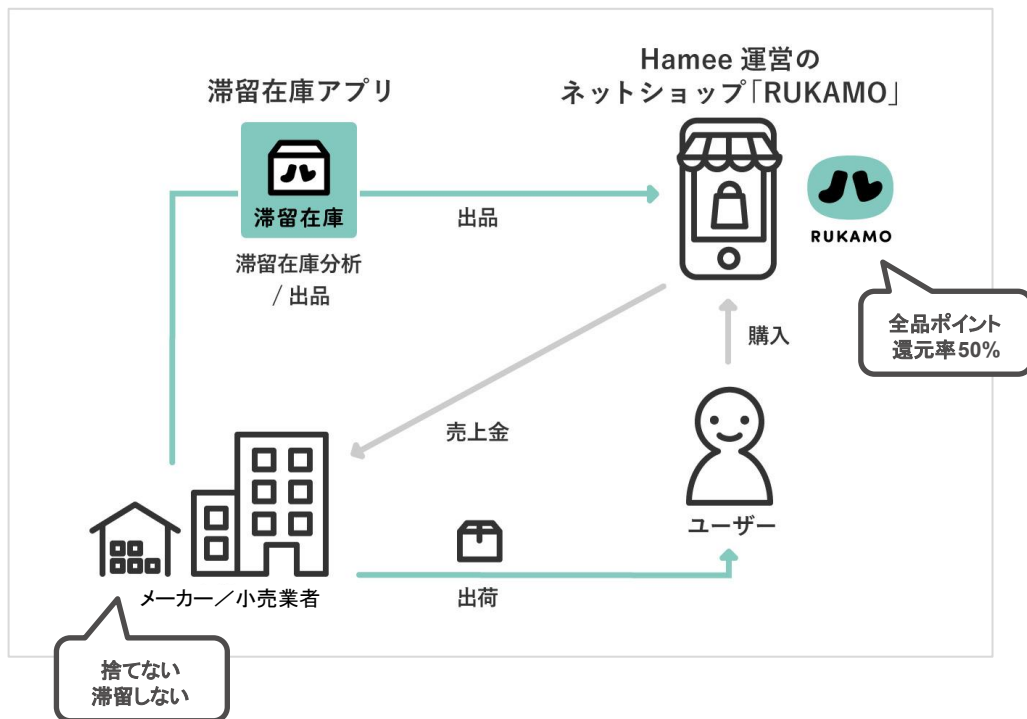
+

代行業務
ファン作り

管理システム『ネクストエンジン』は「一元管理」と「自動化」による業務フロー改善に多くの実績を保有。

20年以上のEC運営経験にて培ったノウハウで「ファン・リピーター作りのお手伝い」をいたします。

～持続可能な社会へ向けて、モノのサステナビリティを考える～



ユーザーが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
メーカー/小売店が抱えている滞留在庫・大量廃棄の課題を解決。

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。

また、RUKAMOでは滞留在庫等に新たな価値を生み出すアップサイクルにも取り組んでおり、[公式サイト](#)を2月9日にオープンしております。

子どもが
スマートフォンを
持つとき…

親の
希望

- ・子どもが使っても安心な機能設計
(一定程度の機能制限があるスマホ)
- ・子どもの安全確保に役立つ機能
- ・キャリアにとられない自由な購入

子ども
の希望

- ・動画機能等の多様なアプリ
(大人と同じような機能のスマホ)
- ・周囲に自慢したくなるデザイン

Hamic POCKETの
主な機能

- ・専用アプリによる安全なコミュニケーション機能
- ・アプリの利用時間、履歴確認機能
- ・GPS位置情報確認
- ・防犯ブザー機能
- ・親のキャリアに関係なく購入可能

- ・Google Playからのアプリダウンロード可能
- ・デザイン性の高いiFaceを使用

etc.

2021年2月26日より、[Hamic専門サイト](#)にて
販売開始



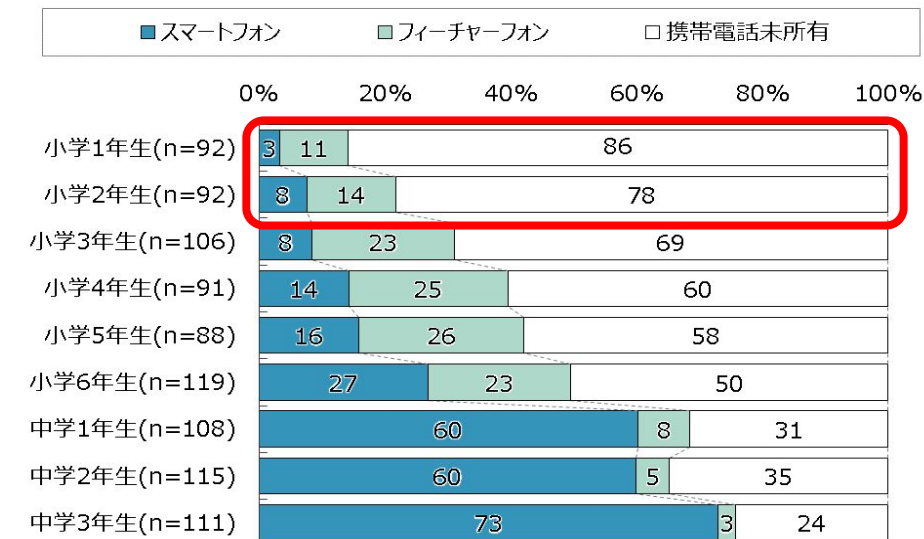
親子の「あんしん」

小学生が「たのしい」

スマホ・IT「リテラシー」向上

・小学校低学年児童の約9割がスマートフォンを未所有。
 ※国内の小学生の人口 630万人(2019年4月1日時点、総務省統計局「人口推計」より)

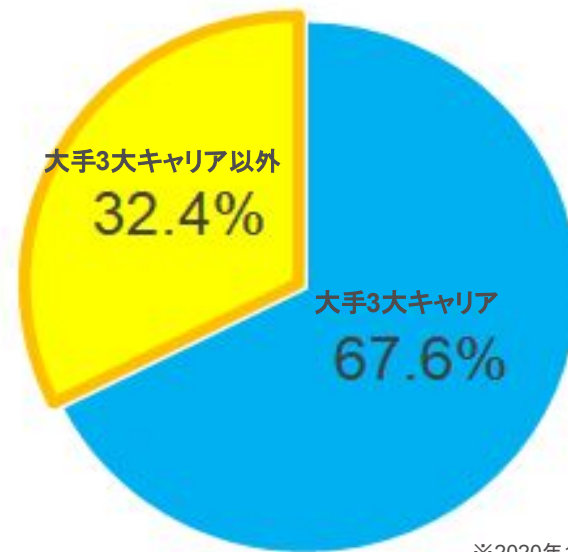
自分専用の端末として子どもが所有している携帯電話の種類[学年別]
 (出典:NTTドコモ モバイル社会研究所ホームページ モバイル社会白書 Web版)



注1: 全国の小中学生の保護者が回答。
 注2: 「スマートフォン」はキッズスマホ、iPhone、Androidスマートフォンを集計。
 注3: 「フィーチャーフォン」はスマートフォン以外のフィーチャーフォン、キッズケータイを含め集計。
 注4: 「スマートフォン」と「フィーチャーフォン」をどちらも所有している場合は、スマートフォン所有として集計。
 出典: 小中学生ICT利用調査2019(訪問調査)

・約3割がキッズケータイ、キッズスマホのない3大キャリア以外のユーザー。Hamic POCKETはキャリアにとられないので、大きな可能性が。

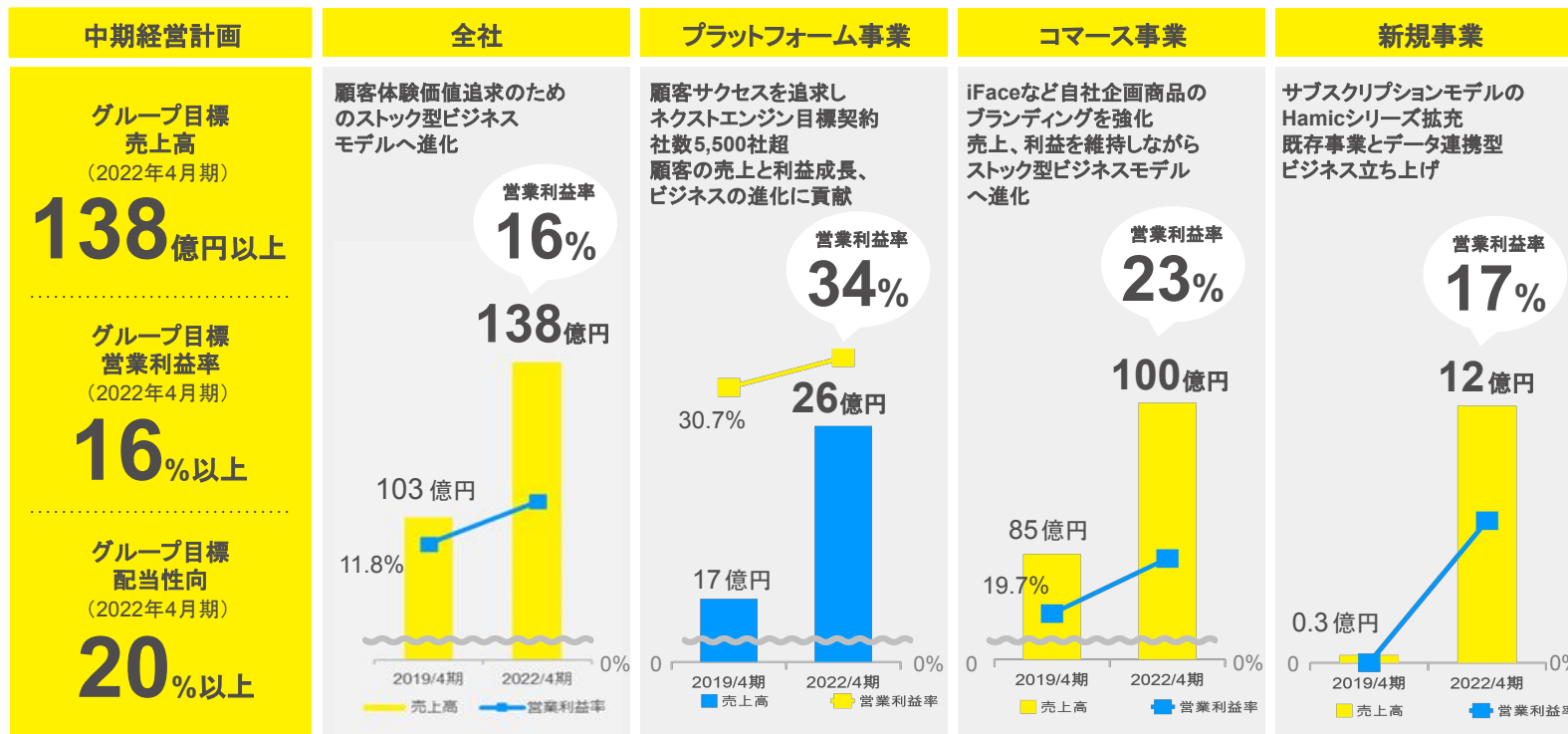
携帯電話・スマートフォン利用者のキャリア割合



※2020年10月当社アンケート調べ

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。

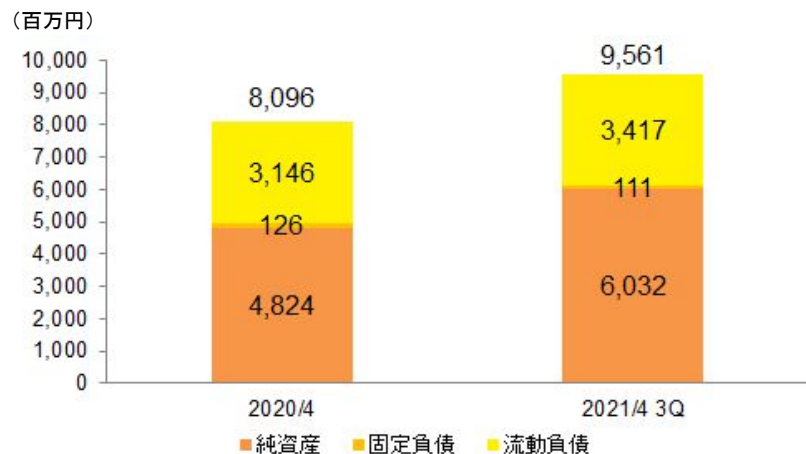
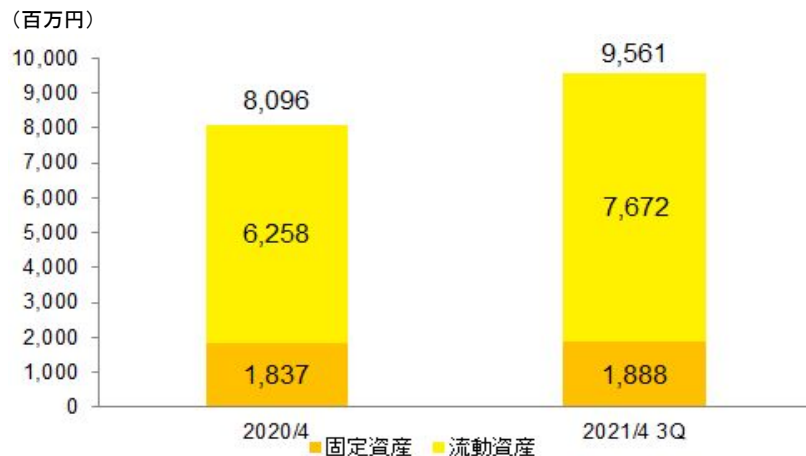


APPENDIX ご参考

(百万円)		2020/4		2021/4		
		実績	予想実績	増減額	対前年同期比増減率	構成比
業績予想	売上高	9,208	9,990	781	8.5%	77.9%
	セグメント利益	2,198	2,561	363	16.5%	90.9%
	利益率	23.9%	25.6%	1.8%	—	—
コマース事業	売上高	1,855	2,059	203	11.0%	16.0%
	セグメント利益	585	661	76	13.0%	23.5%
	利益率	31.6%	32.1%	0.6%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	268	782	514	191.8%	6.1%
	セグメント利益	△179	△405	△226	126.4%	△14.4%
	利益率	△66.8%	△51.8%	15.0%	—	—
その他※1	売上高	11,325	12,832	1,507	13.3%	100.0%
	セグメント利益	2,604	2,817	212	8.2%	100.0%
	調整額※2	△859	△1,038	△179	20.8%	△36.9%
連結	営業利益	1,744	1,778	33	1.9%	—
	利益率	15.4%	13.9%	△1.5%	—	—

※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。



単位:百万円

流動資産	7,672	(+1,414)
■現金及び預金	4,237	(+784)
■受取手形及び売掛金	1,507	(+277)
■商品	1,063	(+8)
■その他	870	(+346)

固定資産	1,888	(+51)
■有形固定資産	645	(+76)
■無形固定資産	614	(△146)
■投資その他	628	(+121)

流動負債	3,417	(+271)
■買掛金	213	(+47)
■短期借入金	1,611	(+11)
■未払金	925	(+264)

固定負債	111	(△14)
■長期借入金	55	(△36)

純資産	6,032	(+1,207)
■利益剰余金	5,201	(+1,034)

年度	2015/4	2016/4				2017/4			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
契約社数社)	1,816	1,928	2,065	2,119	2,228	2,374	2,457	2,548	2,642
導入店舗数(店)	13,472	14,101	14,864	15,772	16,793	17,719	18,541	19,320	20,268
GMV(百万円)	244,100	68,956	81,977	84,107	80,022	84,650	87,614	103,830	99,915
受注処理件数(万件)	3,300	974	1,055	1,127	1,105	1,234	1,252	1,449	1,433

2018/4				2019/4				2020/4				2021/4		
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
2,768	2,896	3,010	3,095	3,259	3,440	3,511	3,622	3,718	3,790	3,849	3,997	4,179	4,351	4,513
21,505	21,893	22,898	23,852	25,025	26,064	27,006	28,006	28,814	29,376	30,034	30,835	31,771	33,114	34,461
119,654	108,515	132,479	131,778	152,579	132,685	161,840	151,413	158,568	169,333	184,819	209,220	237,157	208,428	253,487
1,626	1,574	1,810	1,850	2,389	1,908	2,169	2,105	2,248	2,133	2,302	2,864	3,394	2,876	3,364

※GMV及び受注処理件数は各四半期期末における合計値を記載しております。

CORPORATE DX & SDGs

～自らのクリエイティブ魂に火をつけるDXとSDGs～



VUCAだからこそ、
イノベティブな挑戦を讃え
る柔軟な組織風土すなわち、
クリエイティブ魂が燃え盛る
カルチャー醸成に力を入れて
います。

- ・フルテレワークを導入、人事制度もテレワークにあわせて刷新。
- ・社内会議もプレストも、ほぼ全てのコミュニケーションをオンライン化に成功。
- ・テレワーク社員もオフィスに来やすくなる、特急通勤制度「いざ小田原！」開始。

人事制度の刷新



リモートワーク準備手当



リモートワーク手当



小田原手当



いざ！小田原

ツールの採用



オンライン会議ツール



オンラインホワイトボード



メディアプラットフォーム

- ・全社員全拠点へのテレワーク制度の導入は 2020年2月と早期に実施。
- ・300席ある座席数は50%削減し、リアルとリモートを共存させた働き方 DXを推進。
- ・小田原ヘッドオフィスは、2021年6月にリニューアルオープン の予定。

Hameeコンサルティング & 東京営業所 オフィス統合



小田原ヘッドオフィス リニューアル



- ・新型コロナウイルスを機に、環境保護への世界的アクションが加速。
- ・個人も組織も、SDGsを意識したライフスタイル、ビジネスモデルを志向。
- ・人事制度も採用も地元小田原推し、仲間により優しく、よりユニークに。
- ・新規事業(RUKAMO、Hamic)、SDGs未来都市小田原の活動にも貢献。

従業員エンゲージメントを可視化



wevix

制度も採用も小田原推し



SDGs & ESG経営ヘシフト



Sustainability Report 2021

- 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。



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: 0465-42-9181
ホームページ: <https://hamee.co.jp/>