



Hamee株式会社

2022年4月期3Q決算
決算説明資料

プラットフォーム事業

<ネクストエンジン>

- ・3Q末の総契約社数は5,236社(2Q比143社増)。
- ・12月単月の売上が2億円を突破。
- ・クラウドインフラ化へのサーバー投資を継続実行中。

<Hameeコンサルティング>

- ・ECサイト制作における大型受注もあり、好調に推移。

コマース事業

<国内市場>

- ・新型iPhone商戦の勢いを継続しつつ、年末商戦を迎え、キャリアによる旧機種の販売施策もあり、iFaceシリーズは堅調に推移。
- ・「楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2021」においてジャンル大賞を3年連続受賞。
- ・全世界的な半導体供給不足の影響を受けていたPixioが売上貢献開始。
- ・1月13日に販売を開始したコスメ事業の初動は順調。広告宣伝もYouTuberとのタイアップ動画など積極的に展開。

<海外市場(米国)>

- ・商品企画とEC販売の組織力強化によりローカライズアイテムのリリース、拡販が進む。iFace、オタマトーン、低反発雑貨全ての 카테고리において増収となり、対前年同四半期比105.7%増と売上を大きく伸ばす。

新規事業

<ふるさと納税支援サービス>

- ・引き続き、返礼品開拓を推進し、契約自治体の寄付額増加に繋げる。契約自治体の寄付額が前年同期比35.5%増と大きく拡大し、四半期売上で過去最高を記録。

- I . 決算概要
- II . ビジネス概況
- III . 通期業績予想

Appendix

- ・会社概要
- ・ビジネス概要
- ・参考情報

I. 決算概要

22年4月期3Q 連結概況

売上高・営業利益

・連結で増収・増益を達成。

(百万円)	2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
	3Q実績	3Q実績	増減額	前年比	3Q累計実績	前年比
売上高	3,433	4,030	598	17.4%	9,979	10.2%
売上総利益	2,142	2,509	370	17.3%	6,411	14.3%
営業利益	661	739	78	11.8%	1,874	13.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	473	504	31	6.6%	1,448	26.5%

22年4月期3Q 連結概況

コマース事業

- ・新型iPhone商戦の勢いを継続しつつ年末商戦を迎え、堅調に推移。
- ・米国市場において大幅増収増益。
- ・コスメ事業のリリースに伴う広告宣伝投資(58百万円)等、販管費増加により、昨対比では減益。

プラットフォーム事業

- ・12月の単月売上で過去最高を記録。
- ・クラウドインフラ化へのサーバー投資を推進中。

その他

- ・ふるさと納税支援サービスが好調に推移し、セグメント利益が黒字。

(百万円)		2021/4				【ご参考】2022/4	
		3Q実績	3Q実績	増減	前年比	3Q累計実績	前年比
コマース事業	売上高	2,669	3,045	376	14.1%	7,532	6.2%
	セグメント利益	651	604	△47	△7.2%	1,783	△4.9%
	利益率	24.4%	19.9%	△4.6%	—	23.7%	—
プラットフォーム事業	売上高	602	728	125	20.9%	2,051	21.4%
	セグメント利益	258	305	47	18.2%	850	19.6%
	利益率	42.9%	42.0%	△0.9%	—	41.5%	—
その他 (新規事業) ※1	売上高	161	256	94	58.4%	394	45.6%
	セグメント利益	△6	61	67	—	△90	—
	利益率	—	23.8%	—	—	—	—
連結	売上高	3,433	4,030	596	17.4%	9,979	10.2%
	セグメント利益	904	971	67	7.4%	2,544	5.5%
	調整額※2	△242	△231	10	—	△669	—
	営業利益	661	739	78	11.8%	1,874	13.3%
	利益率	19.3%	18.4%	△0.9%	—	18.8%	—

※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含まれないサービスについて「その他」として記載しております。

※2 調整額：全社的な本部費用を「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



NEXT ENGINE

プラットフォーム事業

ハイライト

P
F
事業

売上高(3Q)

728百万円

(前年比 20.9%増)

営業利益率(3Q)

42.0%

(前年比0.9%減)

ネ
ク
ス
ト
エ
ン
ジ
ン

総契約社数(3Q)

5,236社

(前年比 723社増)

GMV(3Q)※1

3,075億円

(前年比 21.3%増)

ARPU(3Q)※2

37,077円

(前年比 0.3%増)

月次解約率(3Q)※3

0.96%

(前年比 0.1%増)

※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社当たりの月次売上の平均として記載しております。
※3 月次解約率・・・四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の総契約社数を除算した数値を記載しております。

プラットフォーム事業

22年4月期 3Q実績

ネクストエンジン:

- ・12月単月では過去最高の売上を記録。
- ・クラウドインフラ化へのサーバー投資を推進中(対前年同期比26百万円増)。

Hameeコンサルティング:

- ・ECサイト制作における大型受注もあり、四半期売上を大きく拡大。

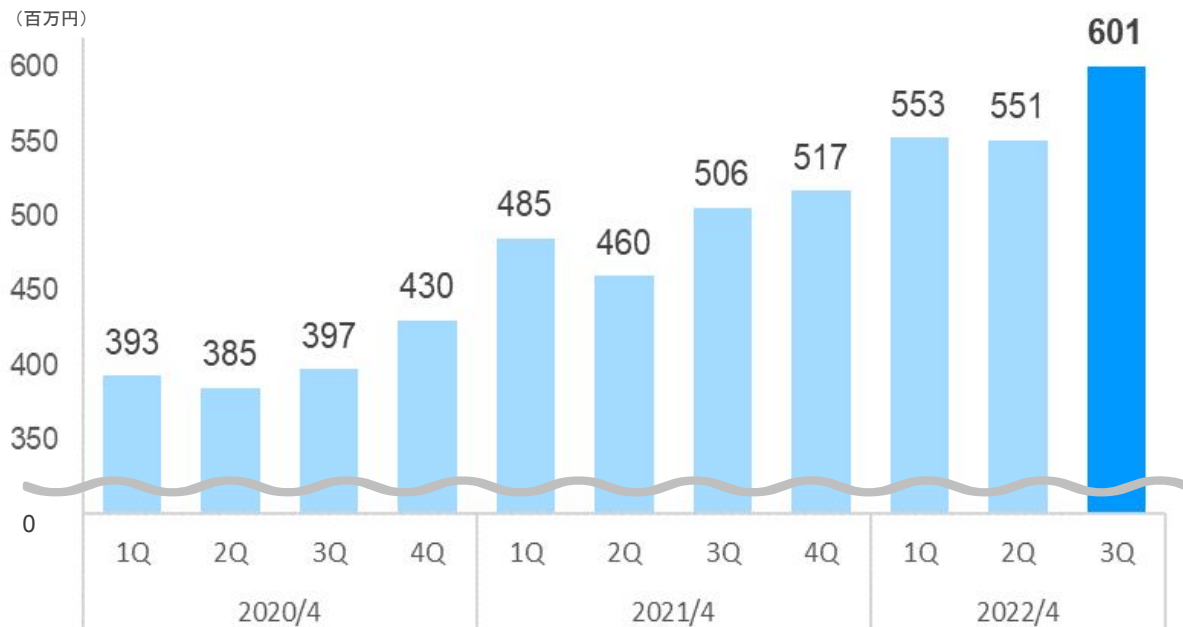
(百万円)	2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
	3Q実績	3Q実績	増減額	前年比	3Q累計実績	前年比
プラットフォーム事業						
売上高	602	728	125	20.9%	2,051	21.4%
ネクストエンジン	506	601	95	18.8%	1,706	17.5%
Hameeコンサルティング	96	126	30	31.9%	344	44.9%
営業利益	258	305	47	18.2%	850	19.6%
ネクストエンジン	258	298	40	15.5%	841	17.1%
Hameeコンサルティング	0	7	7	2615.7%	9	—
営業利益率	42.9%	42.0%	△0.9%	—	41.5%	—
ネクストエンジン	51.0%	49.6%	△1.4%	—	49.3%	—
Hameeコンサルティング	0.3%	5.8%	5.5%	—	2.8%	—

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
—22年4月期3Q 売上高

・最繁忙期である12月に単月
売上で2億円を突破し、好調に
推移。

売上高(会計期間)



プラットフォーム事業

ネクストエンジン —22年4月期3Q 営業利益

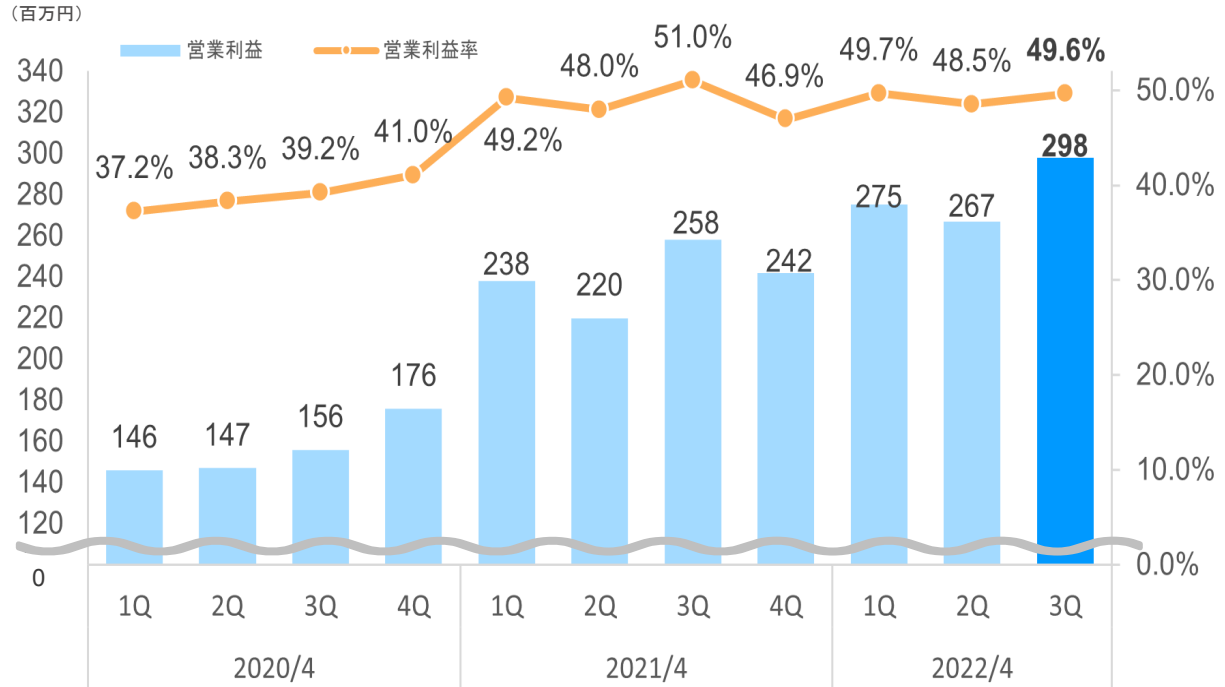
・当期計画通り人員強化(開発・新卒)とクラウドインフラ化への投資を実行。それらのコストをカバーする売上拡大を達成できたことにより、前年比で利益改善。

・米国のベンチャーキャピタル「Battery Ventures」提唱の「成長性」と「収益性」の合計が40%を超えていれば、持続成長可能という「40%ルール」を大きく満たす

※。

※売上高成長率と営業利益率の合計で算出。

営業利益(会計期間)



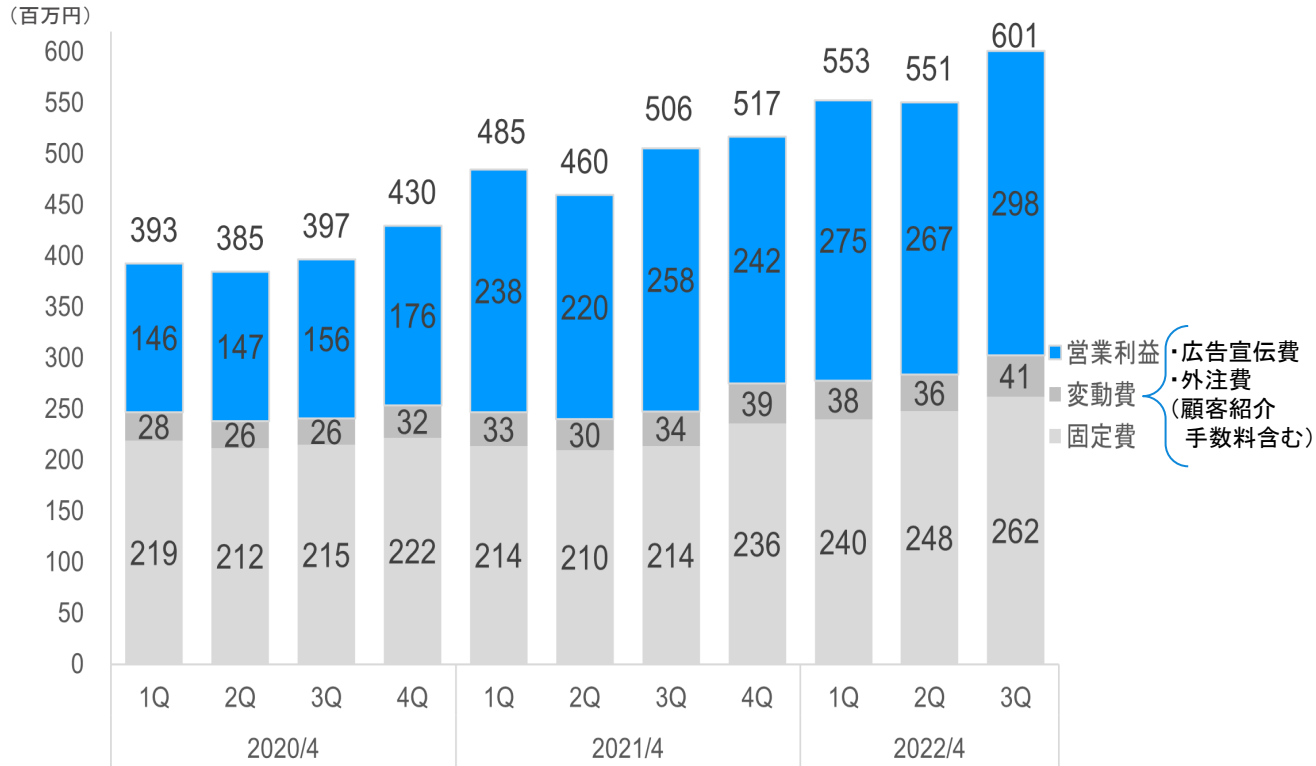
プラットフォーム事業

ネクストエンジン 一営業利益分析

・固定費: 当期計画通り人員強化(開発・採用)とクラウドインフラ化への投資を実行。

・変動費: パートナー(代理店)による顧客獲得加速による外注費の増加。

営業利益分析(会計期間)

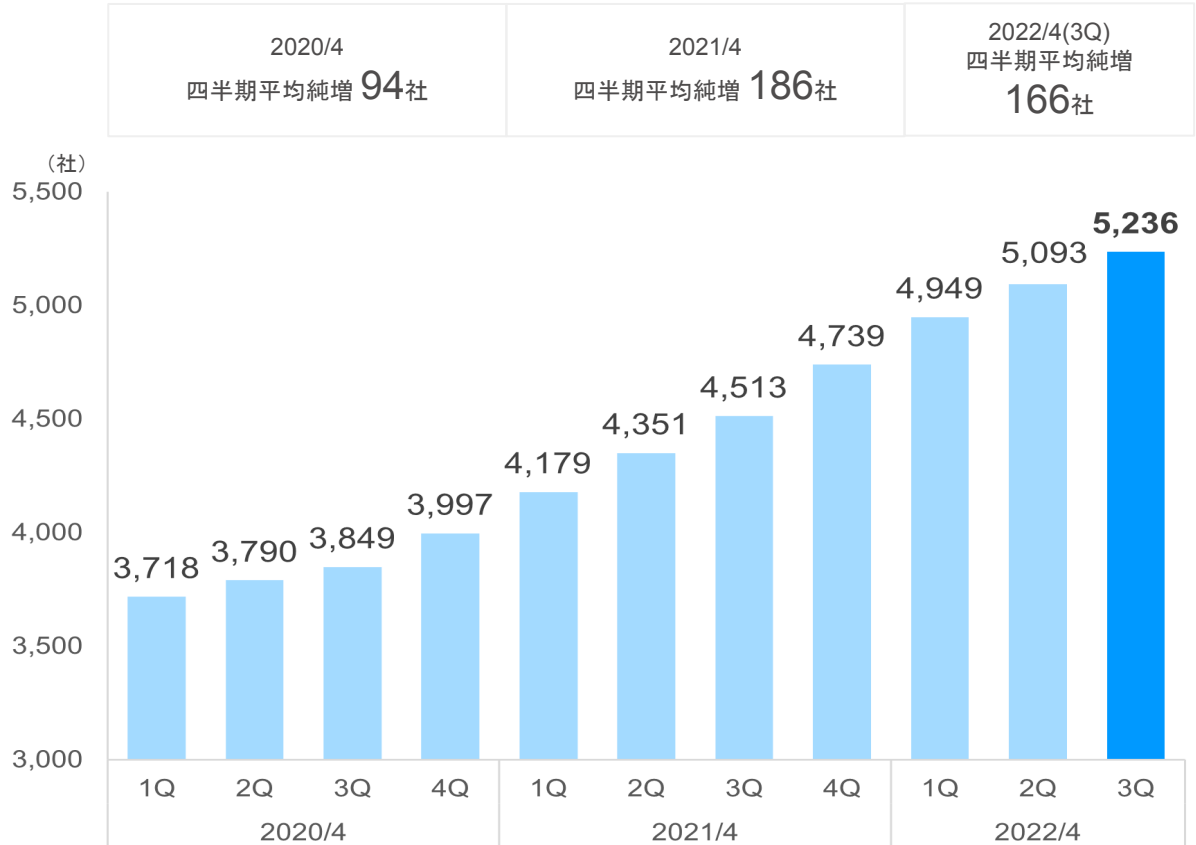


プラットフォーム事業

ネクストエンジン ー総契約社数推移

- ・前年とほぼ同じ純増ペースを維持。
- ・中期経営計画目標である5,500社超に近い水準の総契約社数となる見込。

総契約社数



プラットフォーム事業

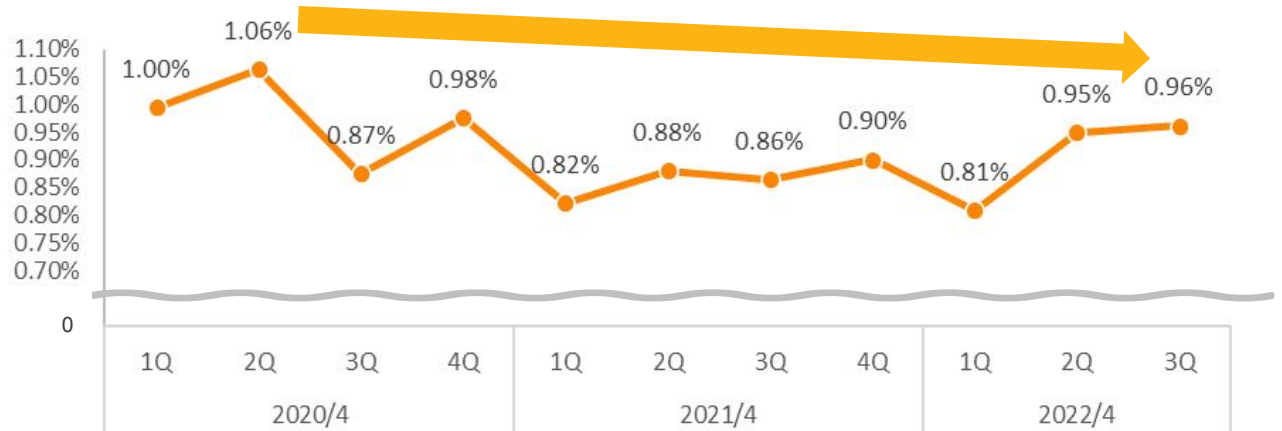
ネクストエンジン 一解約率推移

・引き続き、低位安定で推移。

・コロナ禍に入った後、一部顧客において「当初計画通り多店舗展開が進まなかった」等の理由で解約が発生。引き続き、カスタマーサクセスの強化に取り組む。

解約率

2020/4 年平均月次解約率※ 0.98%	2021/4 年平均月次解約率※ 0.87%	2022/4(3Q) 年平均月次 解約率※ <u>0.91%</u>
----------------------------------	----------------------------------	---



※ 年平均月次解約率・・・各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

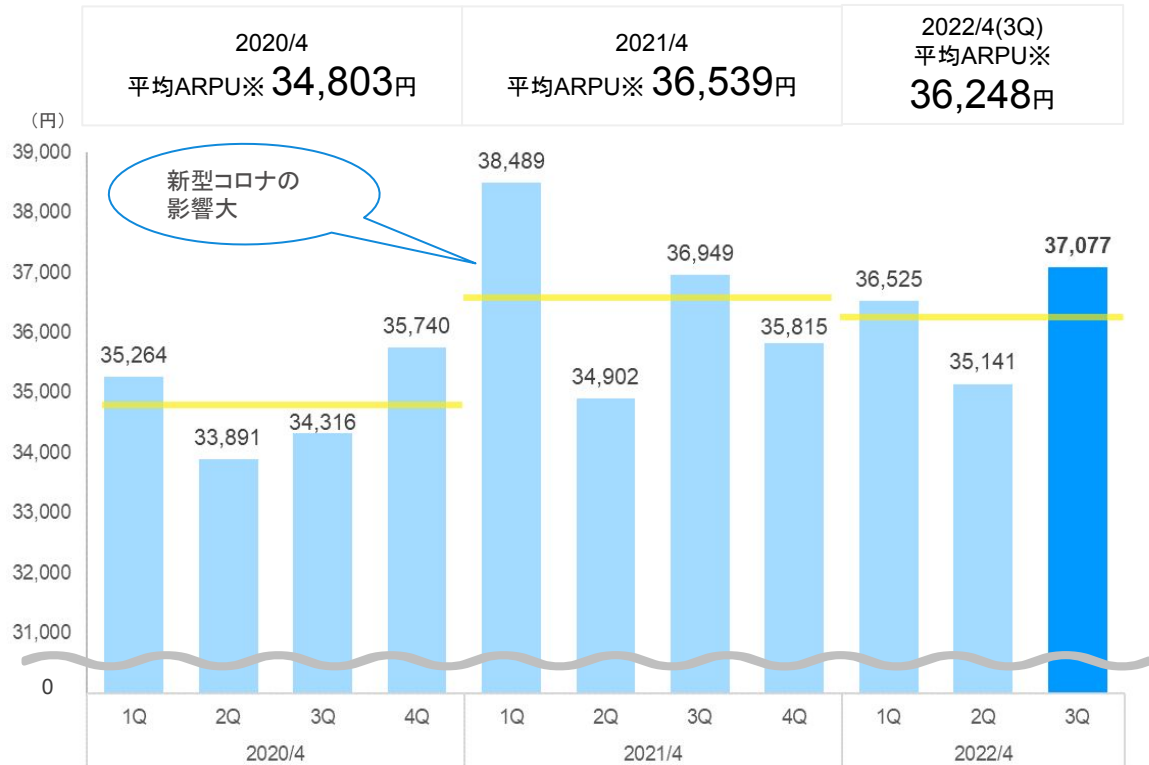
プラットフォーム事業

ネクストエンジン —ARPU推移

・季節性※による変動はあるが成長基調。

※ネクストエンジンの売上はクライアントのトランザクションと相関があり、クリスマス商戦等、EC市場が活況となる3Qの実績が1年間で1番高くなる傾向がある。

ARPU



※ 年平均ARPU・・・各四半期期間において算出した ARPUを単純平均しております。

コマース事業



コマース事業

22年4月期3Q 実績

<国内市場>

・iFaceシリーズが新型iPhone商戦の勢いを継続しつつ年末商戦を迎え、堅調に推移。

・半導体不足の影響を受けていたPixioが売上貢献開始し、1月単月では70百万円を超える売上。

・1月13日にコスメ事業リリース。引き続き、広告宣伝も積極的に展開。

<海外市場(米国市場)>

・ローカライズされた商品を展開できるほどに組織力が強化されたことにより、iFaceは前年同四半期比で82.0%増、音楽玩具であるオタマトーンや低反発雑貨も好調に推移し、全カテゴリー増収となり、米国における売上高は前年同四半期比105.7%増。

(百万円)	2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
	3Q実績	3Q実績	増減額	前年比	3Q累計実績	前年比
売上高	2,669	3,045	376	14.1%	7,532	6.2%
EC(小売)	1,721	1,848	127	7.4%	4,306	6.8%
リアル(卸売)	1,034	1,147	113	11.0%	3,181	10.7%
連結調整※1	△86	49	135	—	44	—
営業利益	651	604	△47	△7.2%	1,783	△4.9%
営業利益率	24.4%	19.9%	△4.6%	—	23.7%	—

※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。

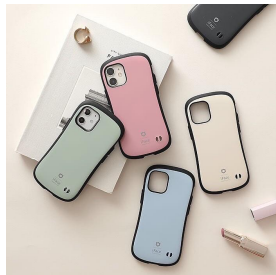
コマース事業

商品展開

国内

主力商品

・First Class



・Reflection



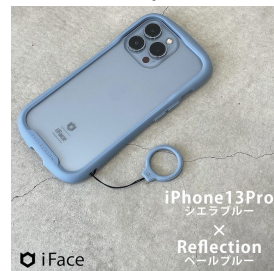
商品開発

・Look in Clear



ユーザーの声から開発したフルクリアース

・Reflection (パールブルー)



iPhone13Pro シェアブル × Reflection パールブルー
iPhone新色とマッチした新色ケース

海外
(米国)

音楽玩具

Otanalone

Exclusive International Distributor



コマース事業

ブランド実績

楽天・ショップ・オブ・ザ・イヤー2021



コマース事業

カテゴリー拡張

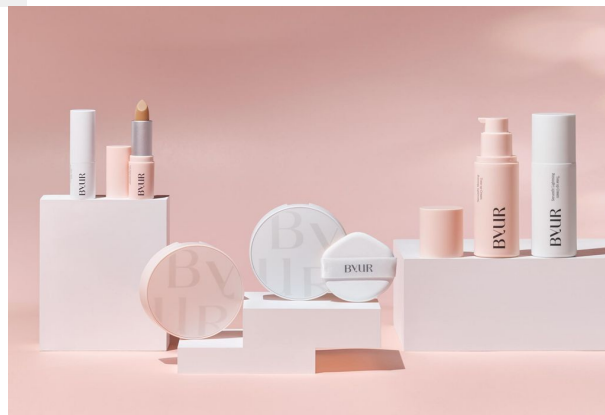
・Pixio
半導体不足の影響を受けていたが売上貢献開始。1月単月では70百万円を超える売上を達成。

・コスメ事業
1月13日にリリース。1月単月の売上は半月程度にもかかわらず、11百万円と順調に推移。Webを中心に広告宣伝活動を積極的に展開しており、今期の広告投資は132百万円の見通し。

Pixio



コスメ事業



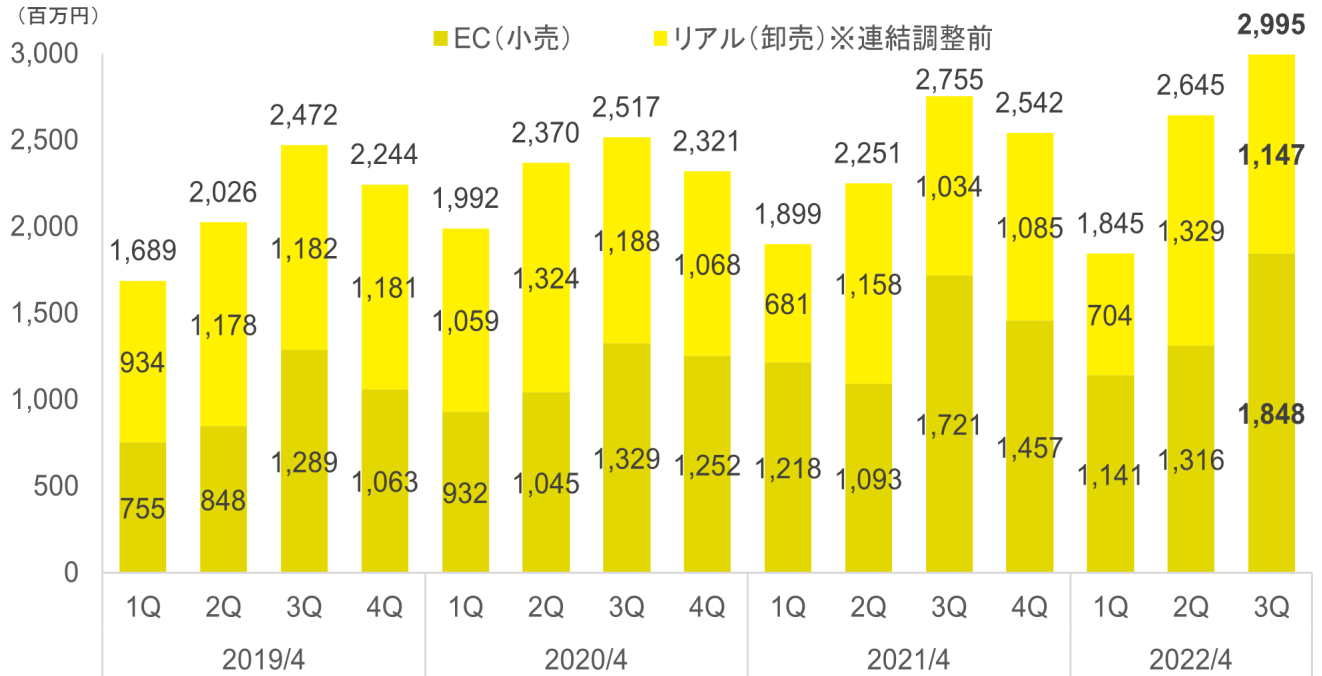
コマース事業

22年4月期3Q 売上高

・国内が堅調に推移し、米国が好調に拡大した結果、EC(小売)、リアル(卸)ともに前年同期比増。

・コマース事業全体では過去最高の四半期売上を達成。

売上高(会計期間)



コマース事業

売上高増減分析 (対前年同期比)

<国内市場>

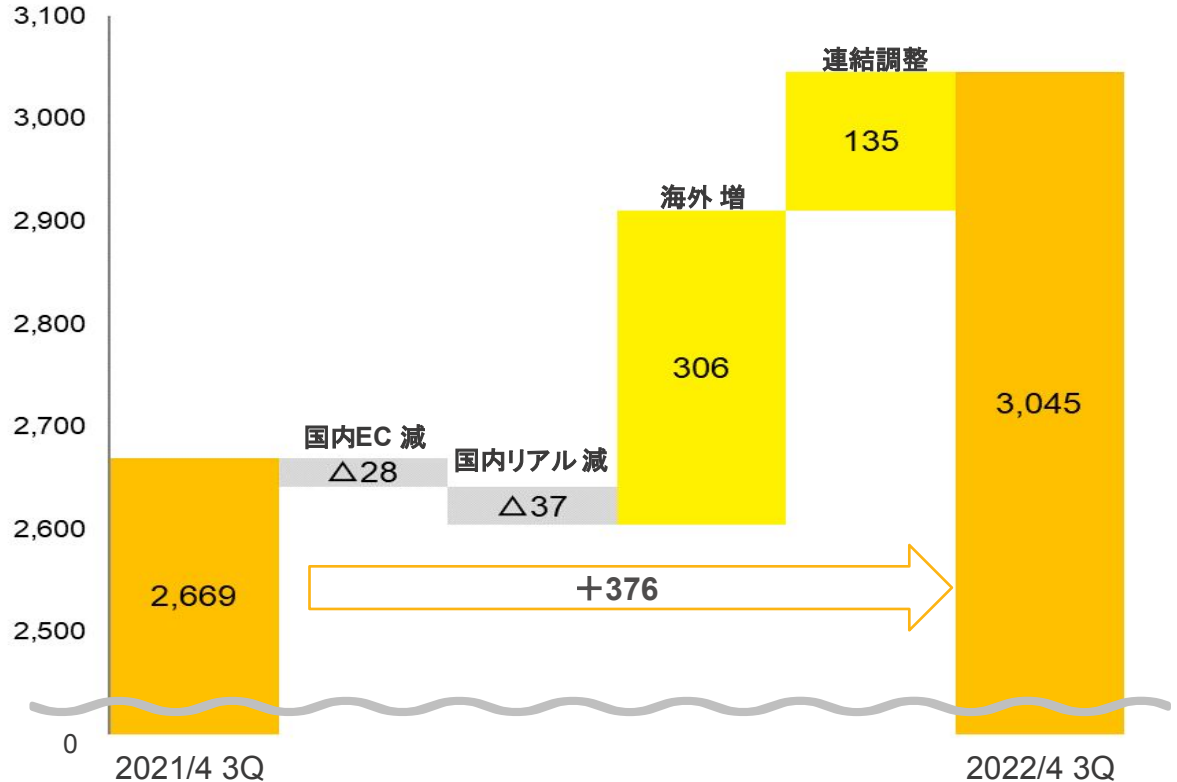
- ・ECは他社仕入商品(玩具等)が厳しい状況であったものの、iFaceシリーズが堅調に推移し、前年同期水準を維持。
- ・リアルは新型コロナウイルスの感染拡大はあったが、堅調に推移。

<海外市場>

- ・米国市場:EC販売の組織力強化により音楽雑貨を中心にEC販売が大幅伸長。商品企画の組織力も強化したことにより、ローカライズアイテムの開発が進む。低反発雑貨はキャラクター展開を強化したことが多くの消費者に支持されたことに加え、iFaceも低反発雑貨に合わせたキャラクター展開を行うことにより売上を大きく拡大。

売上高(会計期間)

(百万円)

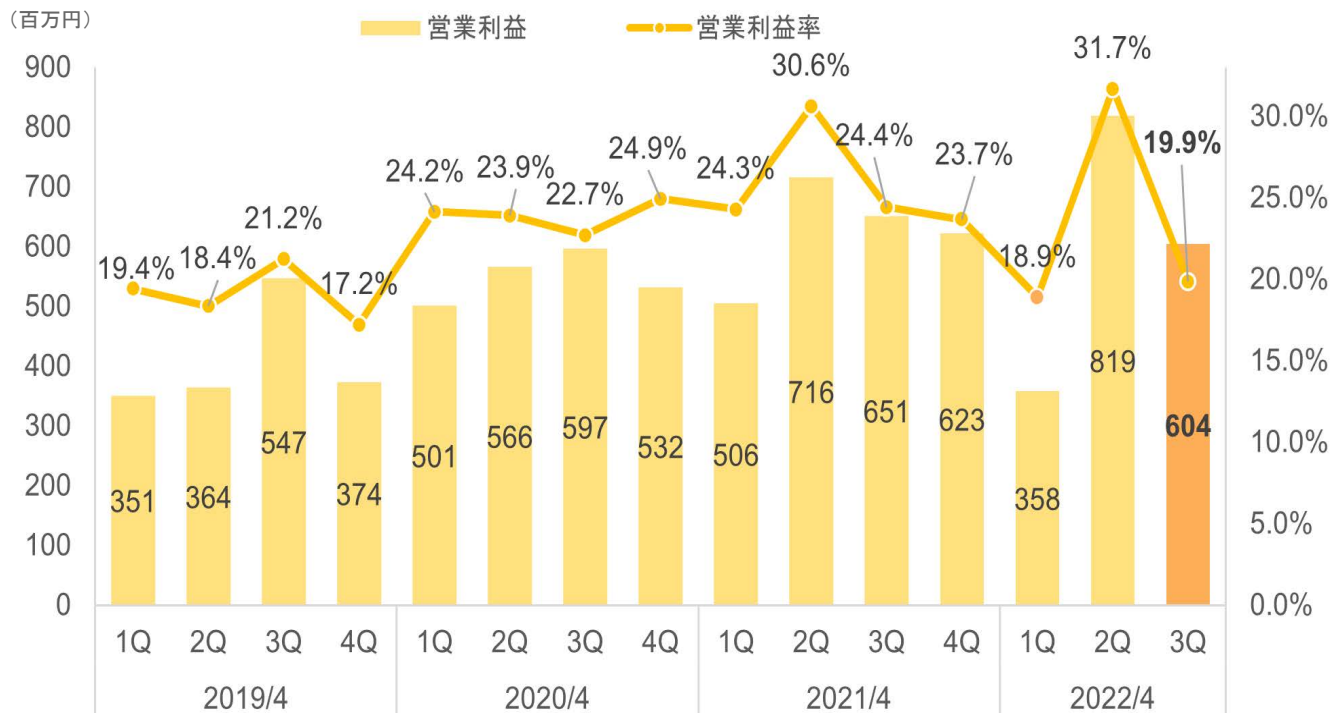


コマース事業

22年4月期3Q 営業利益

・既存事業では前年同期並みの利益を獲得。1月にリリースしたコスメ事業の広告投資があり、前年同期比で減益。

営業利益(会計期間)



コマース事業

営業利益増減分析 (対前年同期比)

・人件費

①期初の組織変更により、前年四半期では「調整額(本部費用)」に含まれていた人件費の一部がコマースセグメント負担となったこと。

②開発・生産機能を有する韓国子会社と本社における、期初計画に基づいた人員増等の影響。

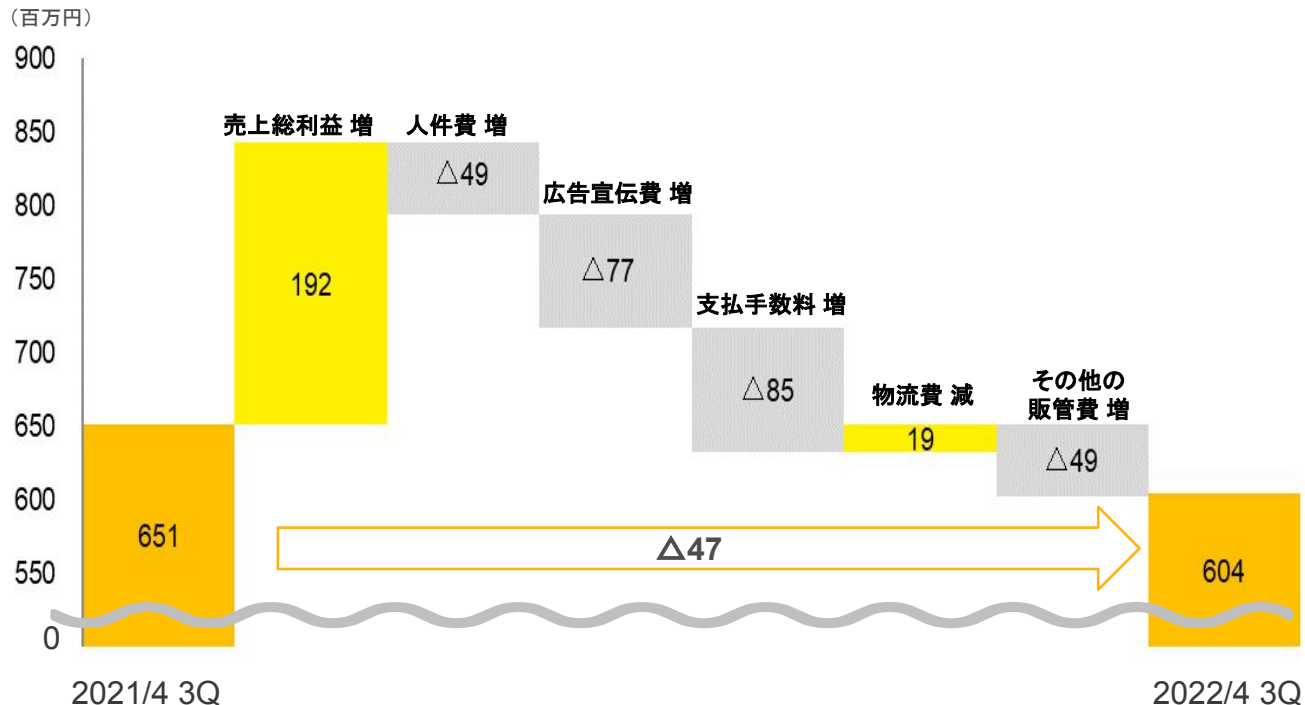
・広告宣伝費

コスメ事業リリースに伴う広告宣伝等が発生し大きく増加。

・支払手数料

Pixioの売上拡大及び米国でのEC売上拡大に伴う増加。

営業利益増減(会計期間)



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。

新規事業

22年4月期3Q 実績

・ふるさと納税事業の寄付額増加を背景に大幅増収増益。

(百万円)	2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
	3Q実績	3Q実績	増減額	前年比	3Q累計実績	前年比
売上高	161	256	94	58.4%	394	45.5%
営業利益	△6	61	67	—	△90	—

※1「その他」のセグメントにおける実績になります。

〈主な取り組み〉



- ・返礼品開拓を推進し、契約自治体の寄付額増加へ繋げる。契約自治体の寄付額が前年同期比**35.5%増**と拡大。
- ・年間でふるさと納税が最も集中する四半期でもあり、過去最高の売上を達成。



- ・既存ユーザーとのコミュニケーションを図り、課題検証を行っていく。



- ・引き続き、アップサイクル及びRUKAMOゼロに取り組中。

Ⅲ. 通期業績予想

22年4月期 通期業績予想

業績予想(期初計画)		(百万円)	2021/4	2022/4			
			通期実績	業績予想	増減額	前年比	構成比
コマース事業	売上高		9,726	10,550	824	8.5%	75.4%
	セグメント利益		2,498	2,550	52	2.1%	76.1%
	利益率		25.7%	24.2%	△1.5%	—	—
プラットフォーム事業	売上高		2,308	2,750	442	19.2%	19.6%
	セグメント利益		954	1,050	96	10.1%	31.3%
	利益率		41.4%	38.2%	△3.2%	—	—
その他 (新規事業) ※1	売上高		329	700	371	112.8%	5.0%
	セグメント利益		△273	△250	23	△8.4%	△7.5%
	利益率		—	—	—	—	—
連結	売上高		12,363	14,000	1,637	13.2%	100.0%
	セグメント利益		3,180	3,350	170	5.3%	100.0%
	調整額※2		△1,000	△1,100	△100	10.0%	△32.8%
	営業利益		2,179	2,250	71	3.2%	—
	利益率		17.6%	16.1%	△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含まれ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：全社的な本部費用を「調整額」として記載しております。

22年4月期 通期業績進捗率

(百万円)		2022/4		
		通期業績予想	3Q累計実績	進捗率
コマース事業	売上高	10,550	7,532	71.4%
	セグメント利益	2,550	1,783	69.9%
	利益率	24.2%	23.7%	—
プラットフォーム事業	売上高	2,750	2,051	74.6%
	セグメント利益	1,050	850	81.0%
	利益率	38.2%	41.5%	—
その他 (新規事業) ※1	売上高	700	394	56.3%
	セグメント利益	△250	△90	36.0%
	利益率	—	—	—
連結	売上高	14,000	9,979	71.3%
	セグメント利益	3,350	2,544	75.9%
	調整額※2	△1,100	△669	60.8%
	営業利益	2,250	1,874	83.3%
	利益率	16.1%	18.8%	—

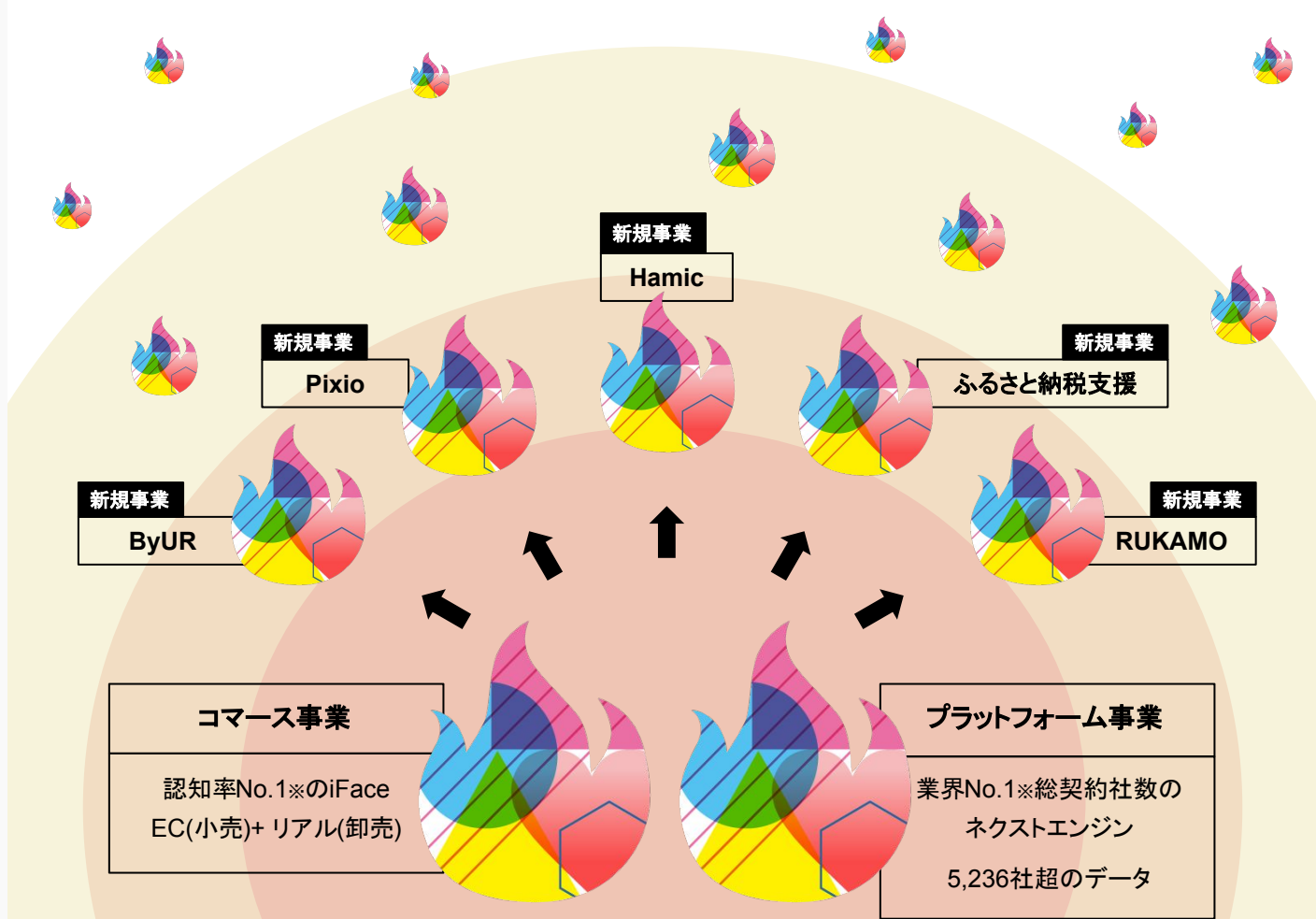
※1 その他：コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも含まれない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

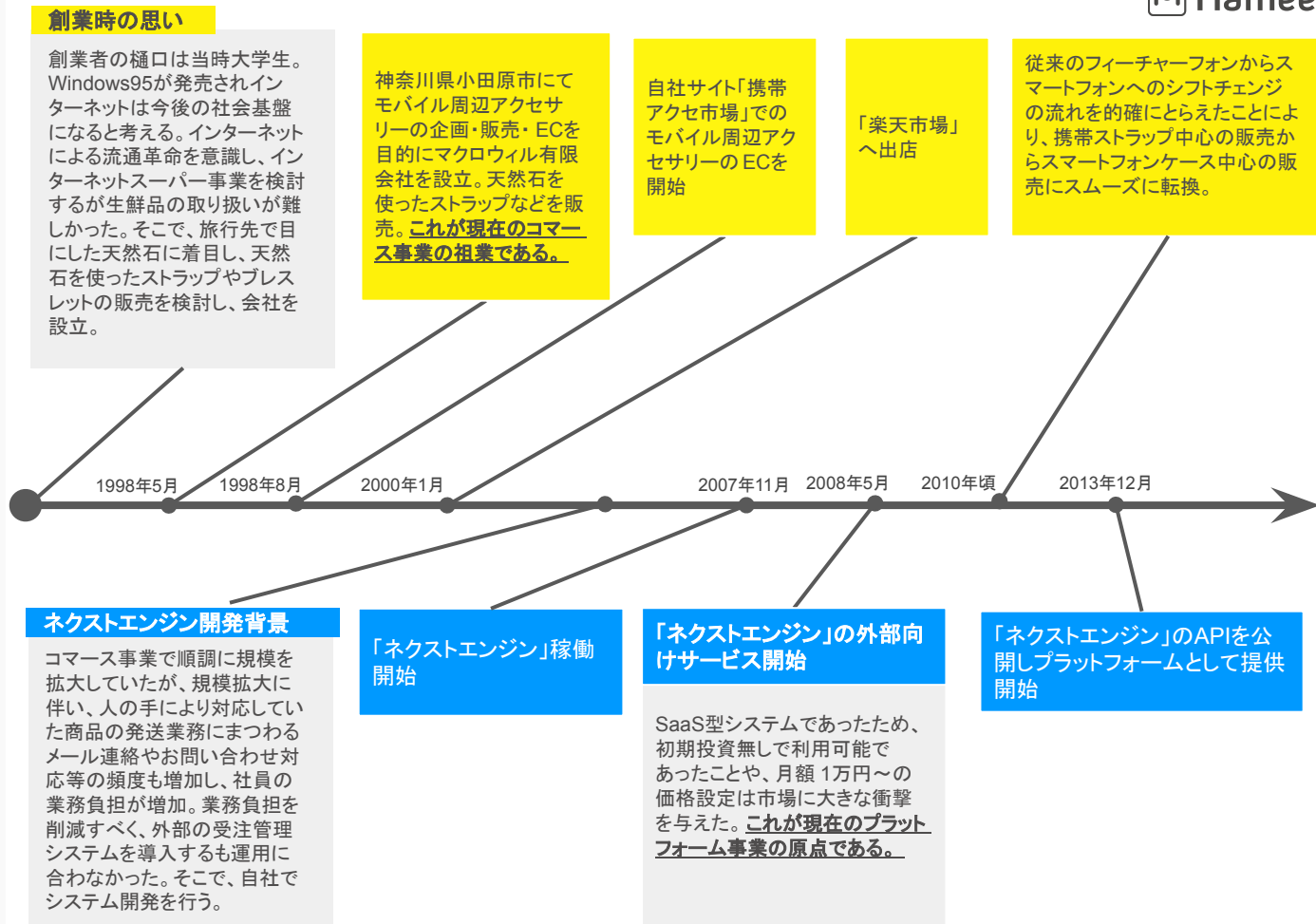
※2 調整額：全社的な本部費用を「調整額」として記載しております。

APPENDIX ご参考

会社概要

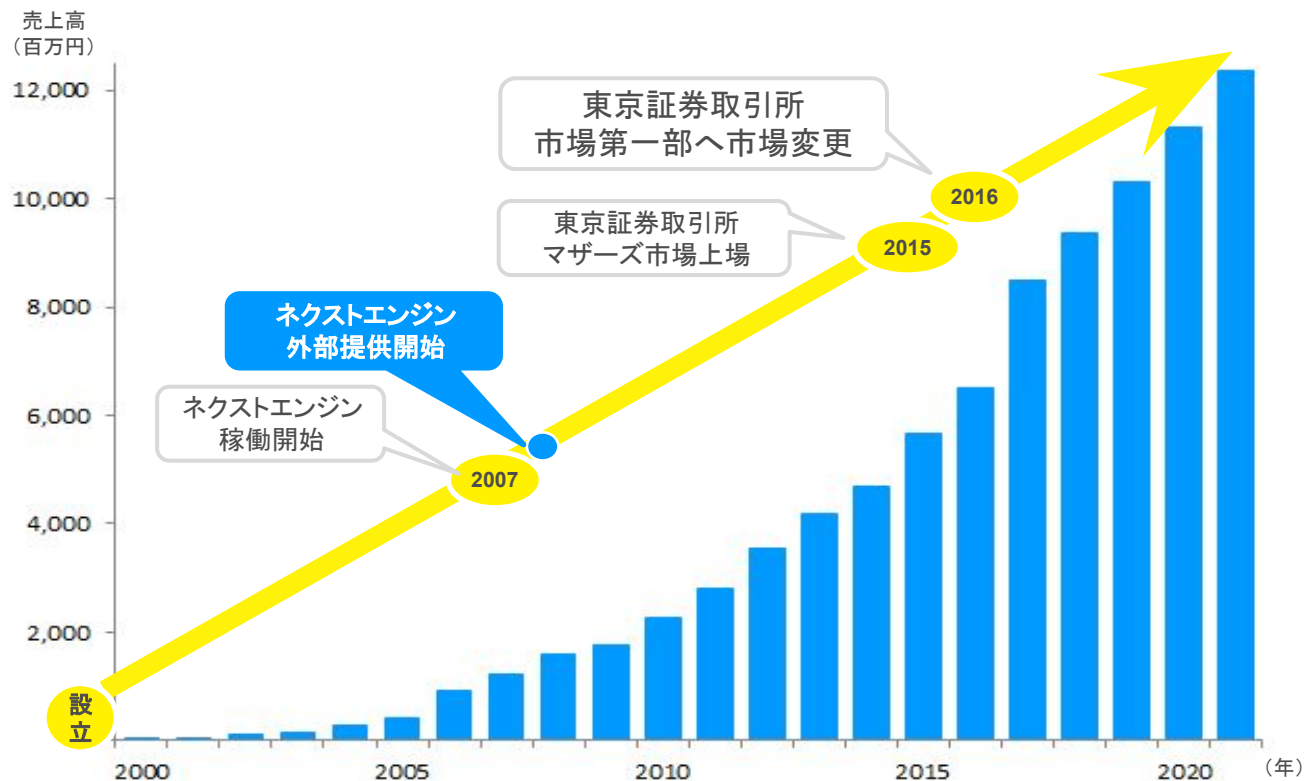
自らのクリエイティブ魂に火をつけ、主要2事業の継続的進化・成長と、周辺分野でイノベーティブな新規事業を創出し、顧客のクリエイティブ魂に火をつける。







沿革(成長の軌跡)



ビジネス概要

プラットフォーム事業

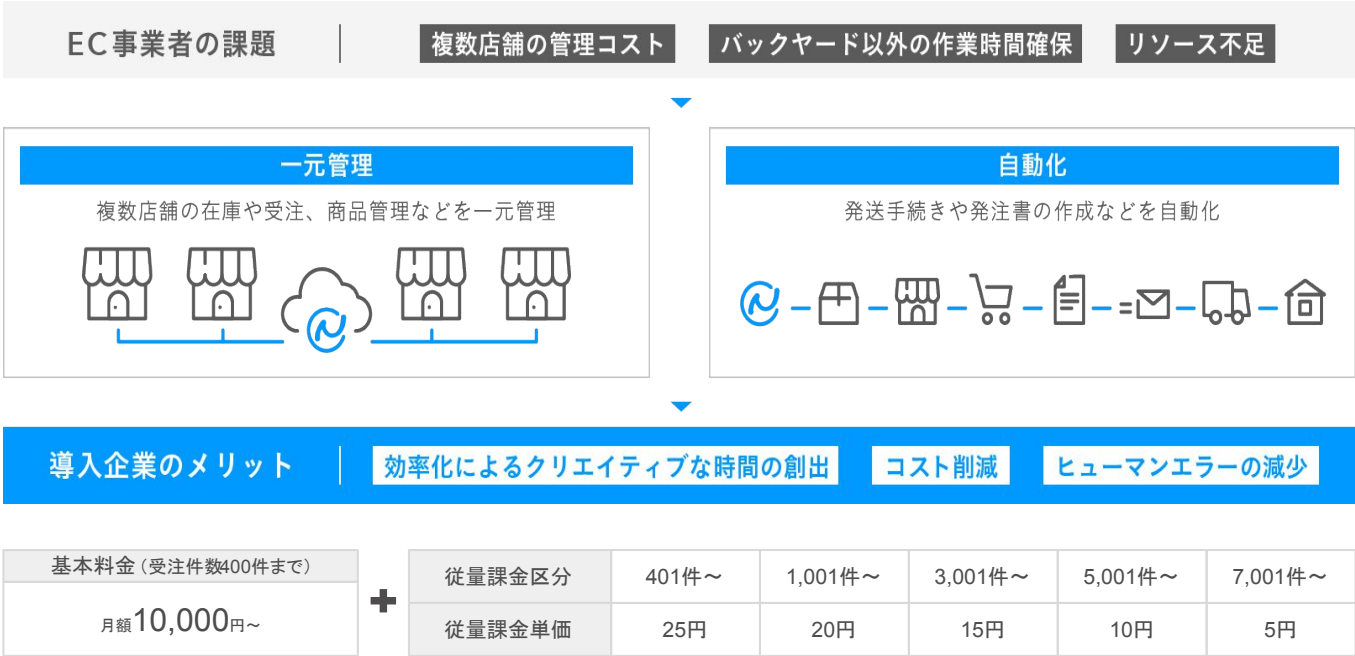


NEXT ENGINE

プラットフォーム事業

ネクストエンジン — 主な機能

・ECサイト運営業務の自動化・
効率化を支援するSaaS型EC
Attractions。



プラットフォーム事業

ネクストエンジン 一導入企業

・ネクストエンジンは様々なジャンルのお客様をサポート。



※一部掲載

プラットフォーム事業

ネクストエンジン 一代表的な導入企業



※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



NEXT ENGINE

ECの現場から
生まれた
サービス

当社がECを運営する中で、「もっと業務を楽しみたい」という現場の声から生まれたサービス

業界No1の
契約社数※

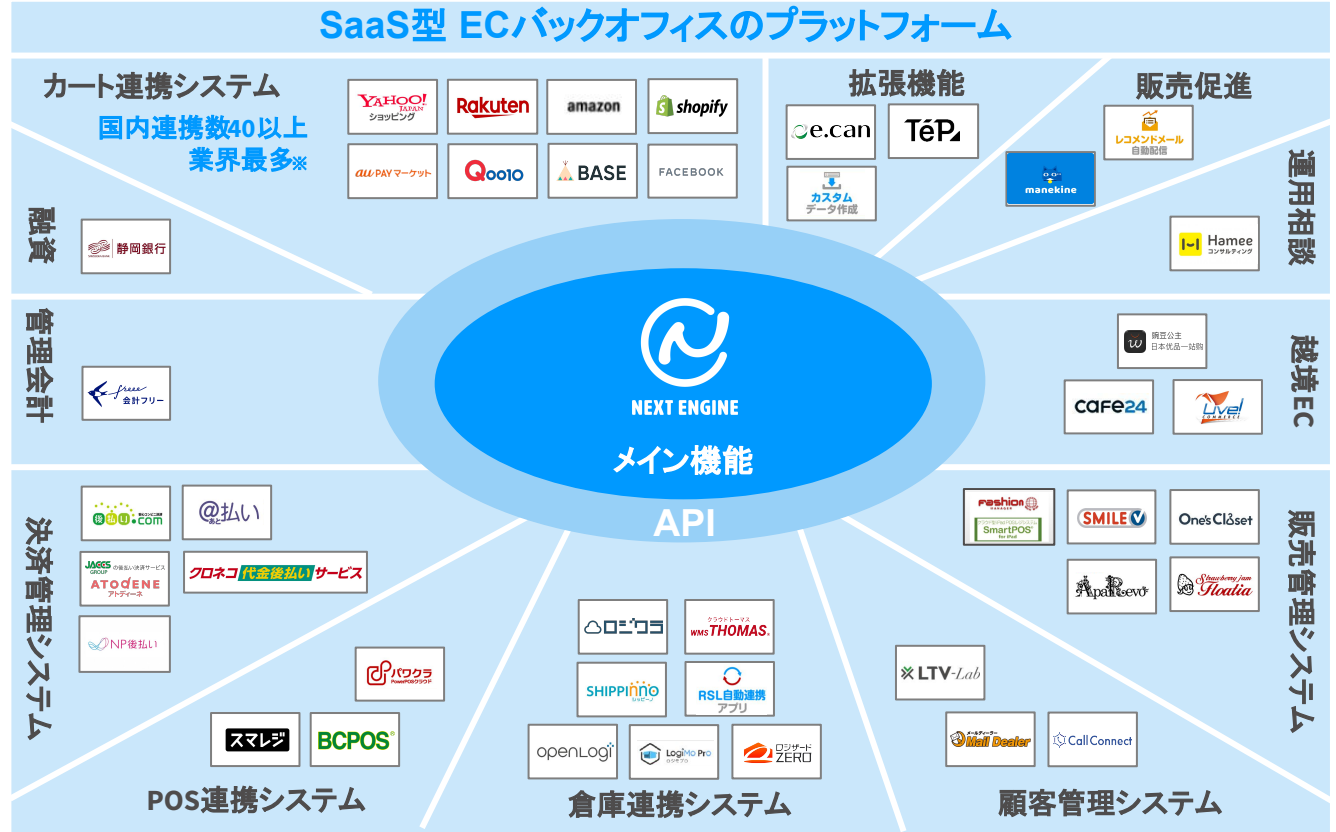
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼
※当社調べ

変化に強いカ
スタマイズ性

「アプリ」で機能をカスタマイズ・追加可能。事業規模や社会環境が変化しても変わらずずっと利用可能

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
一強み

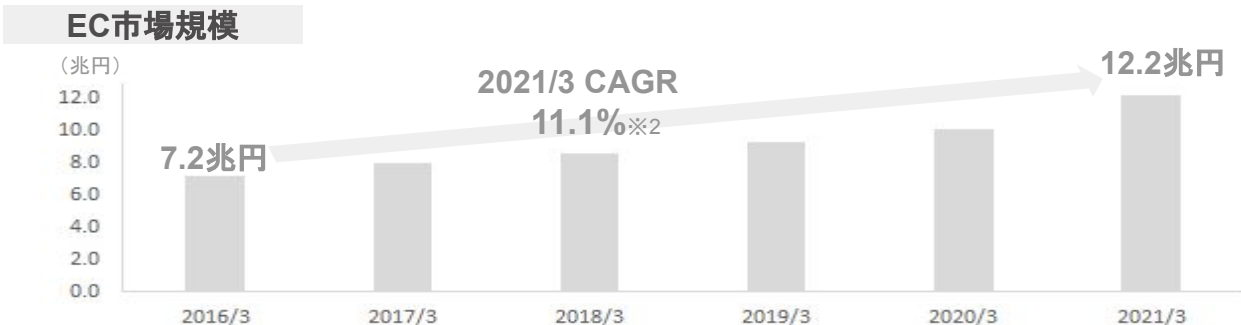
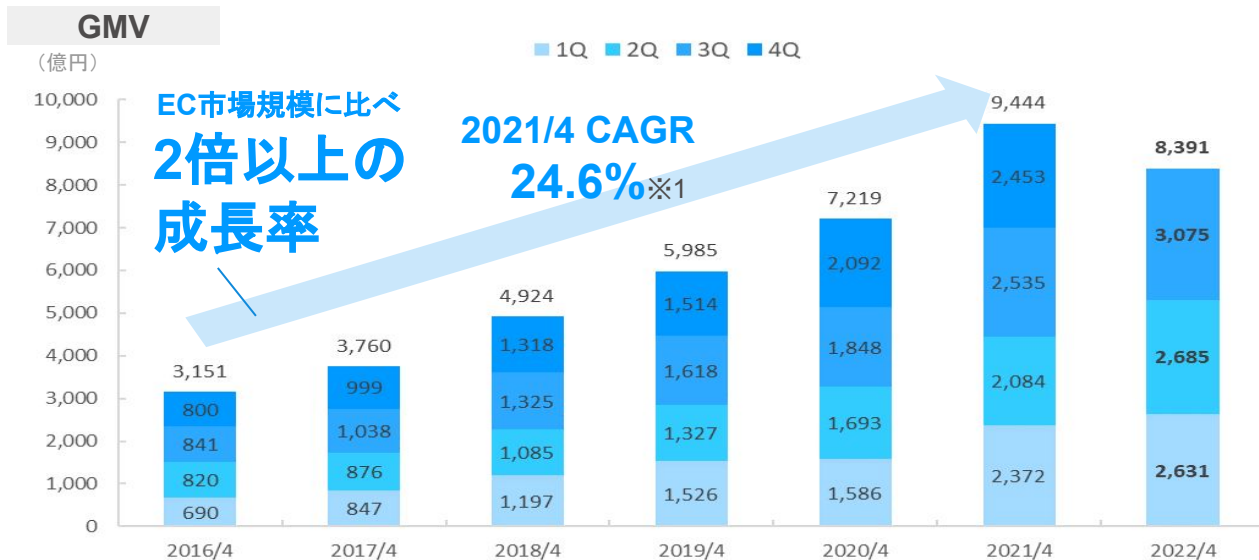


※当社調べ、2022年1月末時点

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
ーGMV推移

- ・ネクストエンジンは国内EC市場より2倍以上の成長率。



※1「年平均成長率」のこと。2016/4期を初年度とみなして算出。

※2 2016/3(2015年度)を初年度とみなし、経済産業省が実施している「電子商取引実態調査」の「物販系分野のBtoC-ECの市場規模」のデータより当社が算出。

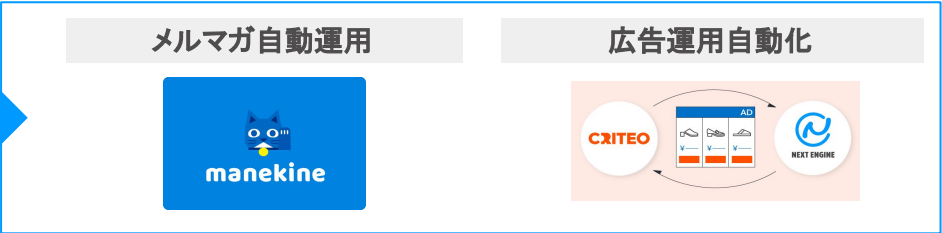
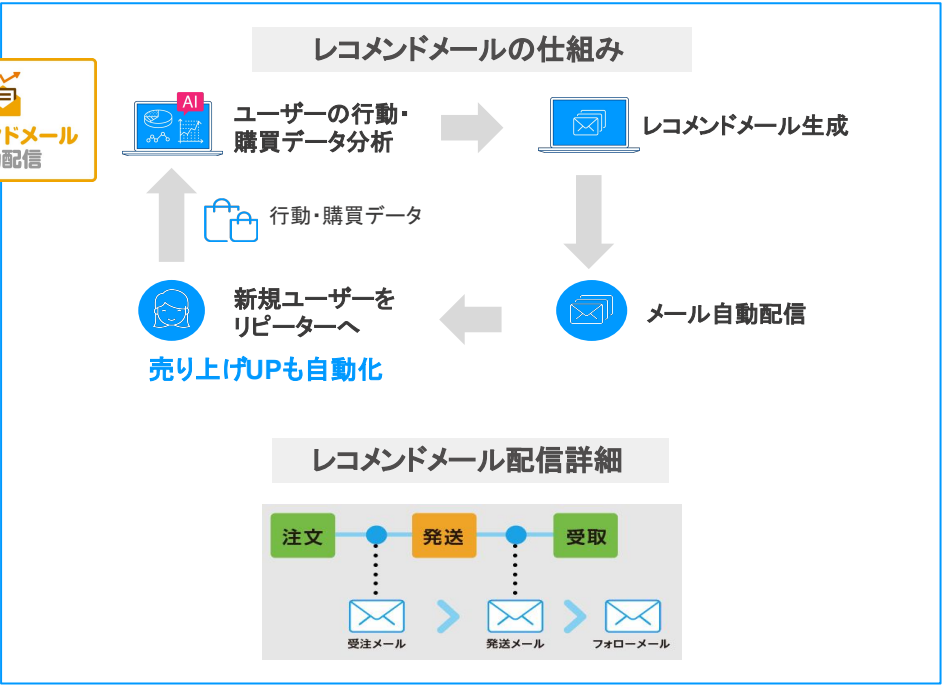
プラットフォーム事業

アップセル施策例ー
データを活用したマーケティングソリューション

・Criteoと広告運用自動化におけるテストマーケティングを実施し検証中。



業界No.1
トランザクション
データ



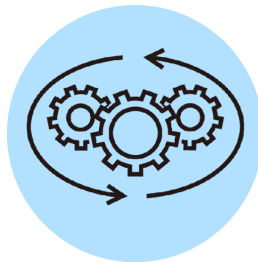
Hameeコンサルティング
一事業内容

Hameeコンサルティング



ECコンサル

担当コンサルタントが戦略策定、SEOや広告などの集客改善、リピートや客単価向上など、様々な角度からサポート。



運営代行

煩雑な業務が発生するECサイト運営を上流から下流まで、顧客の要望に応じて代行。



EC出店・構築コンサル

EC新規出店を検討する事業者へ、モール選定やサイト・ページの設計を含むコンサルティングと、実際のサイト制作までを一気通貫で受入。

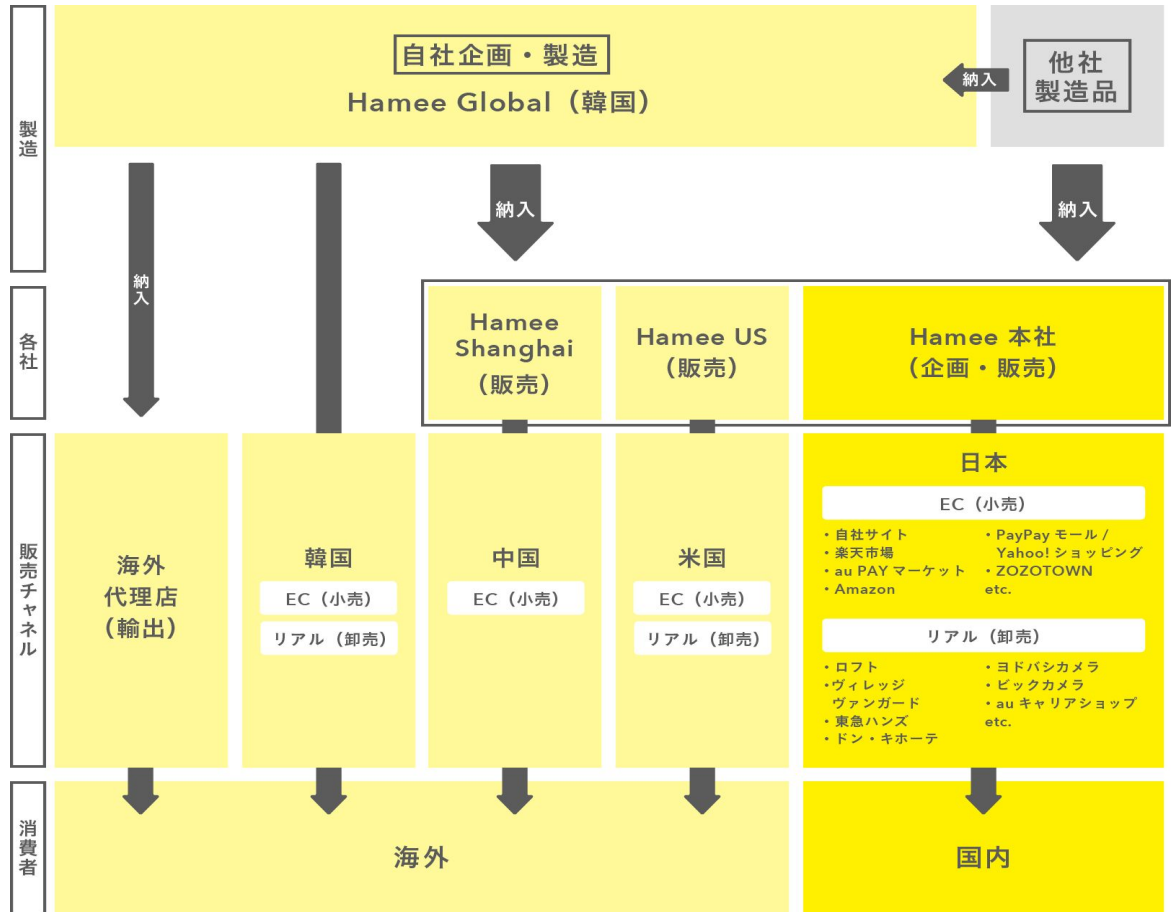
コマース事業



コマース事業

コマース事業 サプライチェーン

主力商品である「iFace」においては、自社で企画・製造・販売（EC含む）を完結できる体制を構築。



コマース事業

コマース 競争力の源泉

ECノウハウ最大化

- ・ネクストエンジンを徹底活用した効率的なオペレーション
- ・店舗運営
- ・CS対応
- ・倉庫連携等

多様な販売チャネル

- ・商品販売の最大化
- ・自社企画商品による利益率の向上
- ・コロナ禍においても成長継続

サプライチェーンマネジメント

- ・消費者の声をスピーディーに商品企画へ
- ・商品カテゴリー拡張
- ・自社生産による生産益の取込

iFaceブランドを活用した成長

- ・First Class
- ・Reflection
- ・新シリーズ
- ・周辺アクセサリ
- ・色、キャラクター展開



iFaceの成長過程で得た
ブランドマネジメントを活用し
新ブランド立ち上げ

・salisty、Andmesh

過去20年にわたり、国内コマース事業は増収トレンドを維持。

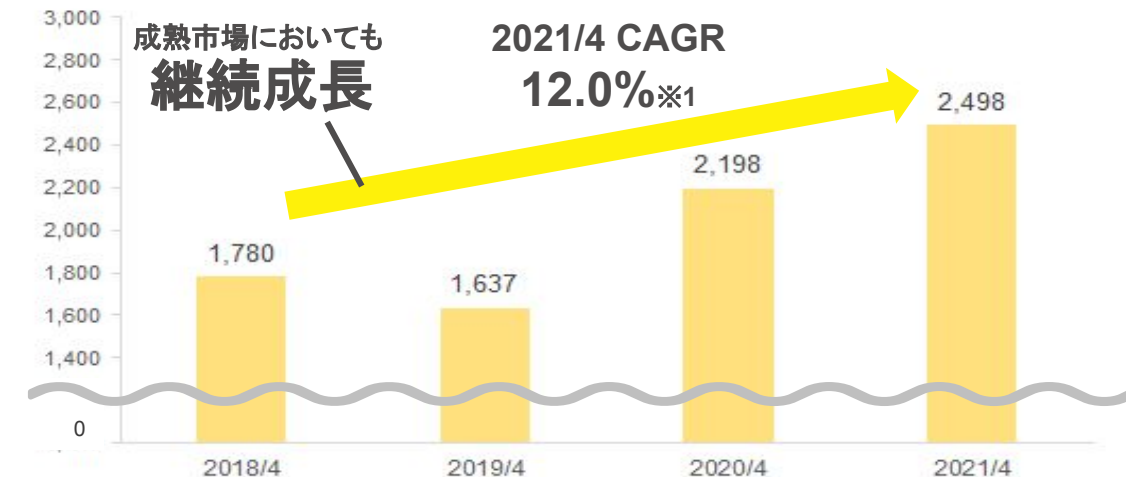
コマース事業

継続的な成長

・成熟しているスマートフォン市場の中でも継続的な成長を実現。

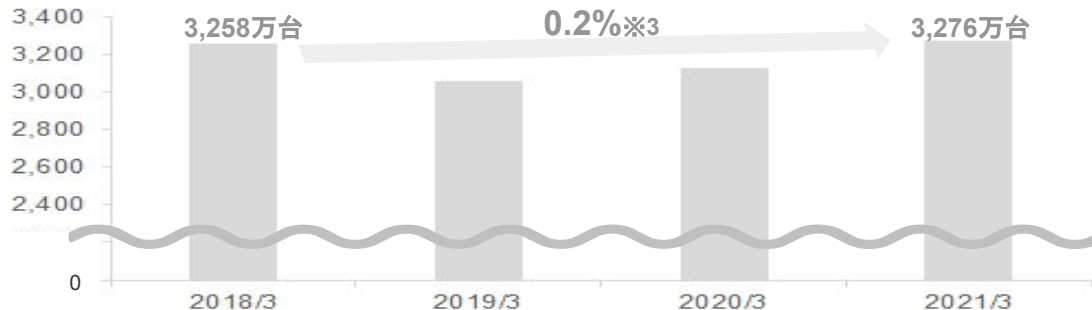
営業利益(通期)

(百万円)



国内スマートフォン出荷台数 ※2

(万台)



※1 「年平均成長率」のこと。2018/4を初年度とみなして算出

※2 株式会社MM総研の調査データをもとに弊社がグラフ作成

※3 株式会社MM総研の調査データをもとに2018/3(2017年度)を初年度とみなして弊社算出



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

製品の丈夫さや使用性から信頼度も高く、ブランド認知度は20代男女では71%の高さを誇る。

※当社調べ
調査期間:2021年4月
調査人数:13,718人
調査手法:インターネット調査
対象:15~39歳の男女(スマートフォン利用者)

若年層顧客からの 強い支持

若年層※のスマートフォン使用者のなかで、iFace使用者(経験含む)が40%以上であり、高いロイヤルティを得ており、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層として記載しています(2021年4月当社調べ)

コマース事業

iFace
一認知度

・他社ブランドに比べて、10代後半、20代前半の女性にて圧倒的な認知度

※当社調べ

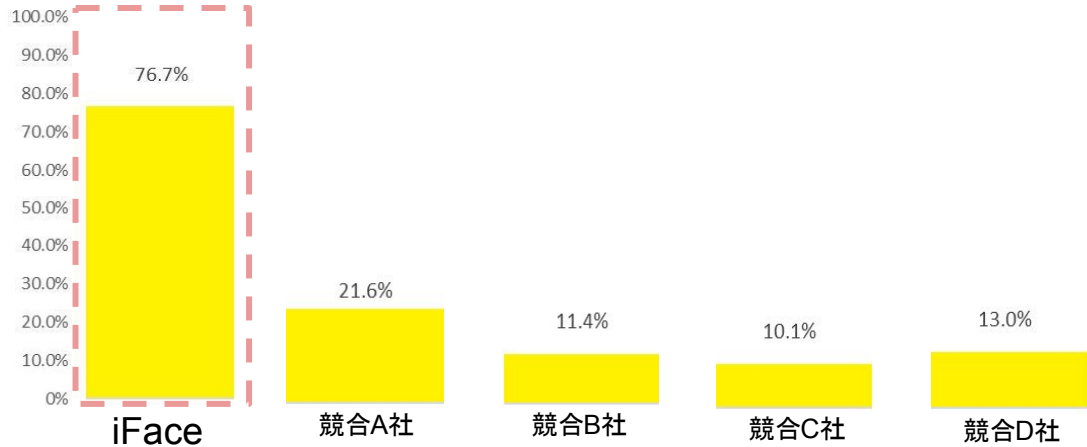
調査期間:2021年4月

調査人数:10代女性 1,195人/20代前半女性 1,307人

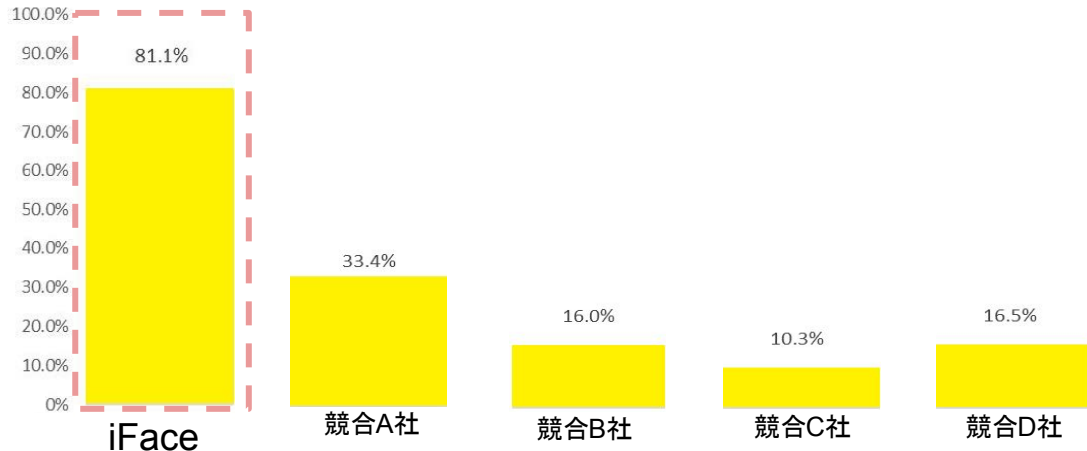
調査手法:インターネット調査

対象:15~24歳の女性(スマートフォン利用者)

ブランド認知度(10代後半 女性)



ブランド認知度(20代前半 女性)



高いデザイン性+シリーズ拡張+周辺アクセサリ展開

コマース事業

iFace
ーシリーズ展開

iFaceユーザーの声を次々と商品化。

・Look in Clear

WEBアンケート調査にて、「iFaceで使ってみたいアイテム」として、一番強い要望であった”フルクリアケース”を商品化。

主力商品

新シリーズ

・First Class



・Reflection



・Look in Clear



・Cardina



周辺アクセサリ展開

・Finger Ring Holder



・Compact Wallet



・Grip On Silicone Case



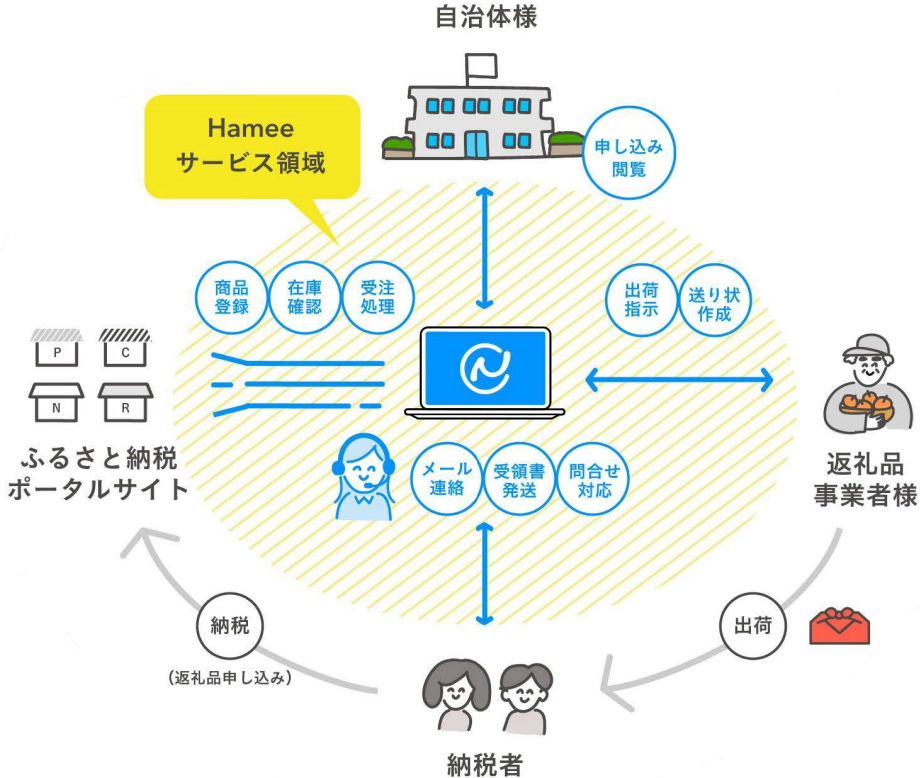
新規事業

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。

新規事業

Hameeふるさと納税支援サービス

業務効率化
 +
 代行業務
 ファン作り



新規事業

Hamic POCKET

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
- ・キャリアにとらわれない自由な購入

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Faceを使用

etc.



親子の「あんしん」

小学生が「たのしい」

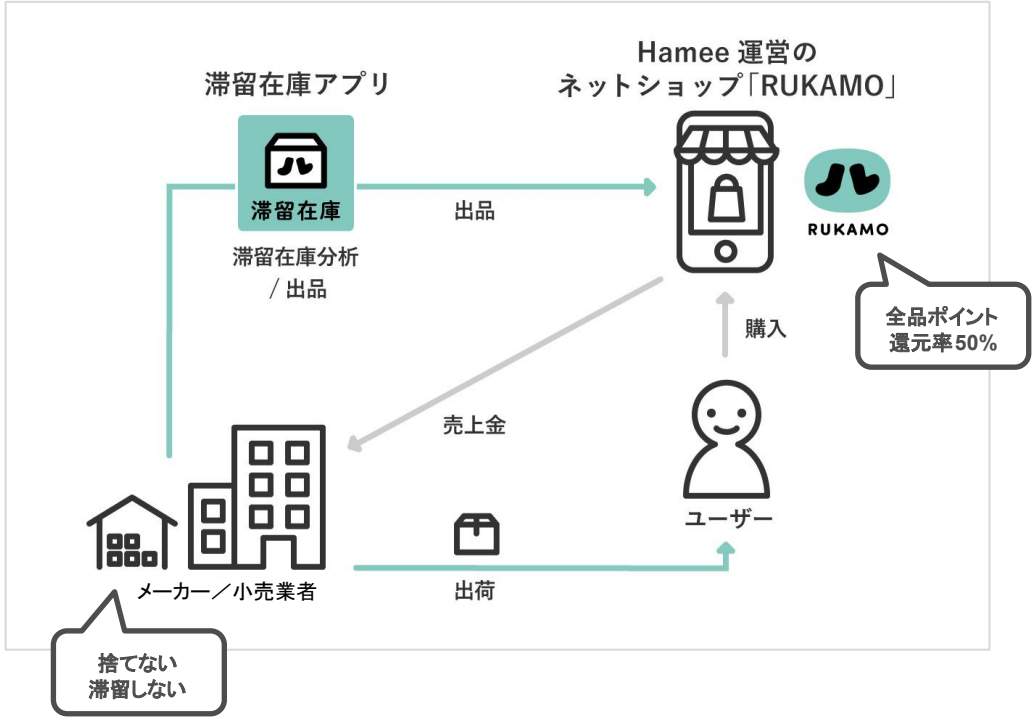
スマホ・IT「リテラシー」向上

新規事業

RUKAMO

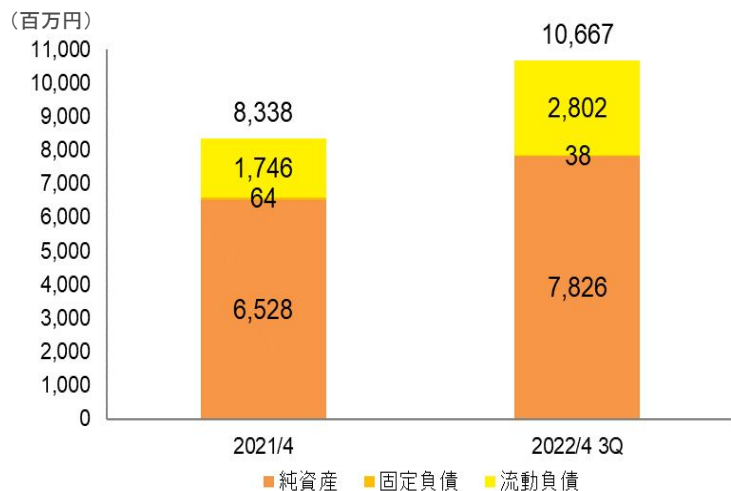
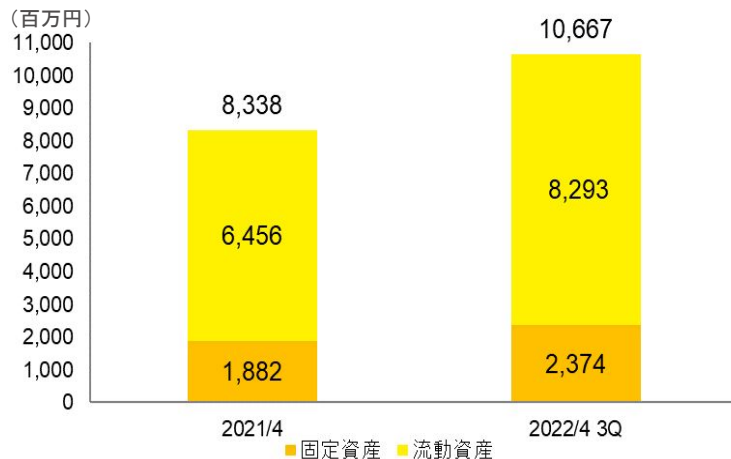
～持続可能な社会へ向け
て、モノのサステナビリティ
を考える～

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。



参考情報

22年4月期3Q 連結貸借対照表



単位: 百万円

流動資産	8,293	(+1,836)
■ 現金及び預金	3,254	(△100)
■ 受取手形及び売掛金	1,958	(+368)
■ 商品	1,527	(+564)
■ その他	1,586	(+1,014)

固定資産	2,374	(+492)
■ 有形固定資産	1,230	(+611)
■ 無形固定資産	475	(△128)
■ 投資その他	667	(+8)

流動負債	2,802	(+1,056)
■ 買掛金	159	(△48)
■ 短期借入金	900	(+887)
■ 未払金	1,158	(+428)

固定負債	38	(△25)
■ 長期借入金	7	(△36)

純資産	7,826	(+1,310)
■ 利益剰余金	6,902	(+1,289)

ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2020/4					2021/4	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
契約社数(社)	3,718	3,790	3,849	3,997	3,997	4,179	4,351
導入店舗数(店)	28,814	29,376	30,034	30,835	30,835	31,771	33,114
GMV(億円)	1,586	1,693	1,848	2,092	7,219	2,372	2,084
ARPU(円)	35,264	33,891	34,316	35,740	34,803	38,489	34,902
月次解約率	1.00%	1.06%	0.87%	0.98%	0.98%	0.82%	0.88%
受注処理件数(万件)	2,248	2,133	2,302	2,864	9,547	3,394	2,876
LTV(Lifetime Value)(円)	3,543,583	3,184,650	3,923,231	3,662,894	3,578,589	4,684,866	3,961,527

年度	2021/4			2022/4		
	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
契約社数(社)	4,513	4,739	4,739	4,949	5,093	5,236
導入店舗数(店)	34,461	36,004	36,004	37,765	39,134	40,192
GMV(億円)	2,535	2,453	9,444	2,631	2,685	3,075
ARPU(円)	36,949	35,815	36,539	36,525	35,141	37,077
月次解約率	0.86%	0.90%	0.87%	0.81%	0.95%	0.96%
受注処理件数(万件)	3,364	3,321	12,955	3,543	3,335	3,909
LTV(Lifetime Value)(円)	4,275,717	3,978,015	4,225,031	4,519,089	3,702,895	3,857,032

※GMV及び受注処理件数は各四半期末における合計値、月次解約率は四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を記載しております。

ネクストエンジン 一グローバル展開 韓国 向け「ネクストエンジン コリア」

・韓国の多数のECモール、
カートに対応。

・前四半期で獲得したユーザー
に継続期間が短期見込のユー
ザーが多かった影響もあり、解
約が増加し、当四半期では純増
数が鈍化。

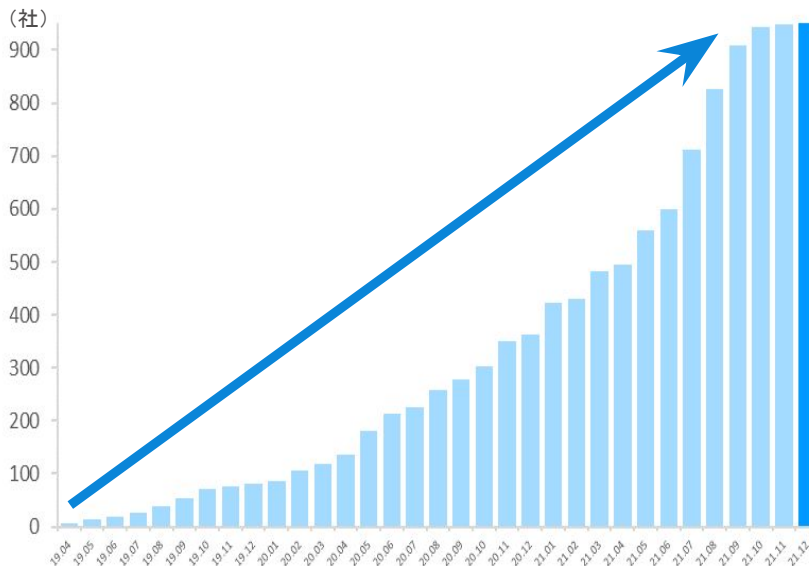
中長期戦略に基づく、海外市場向けストック型ビジネスモデルの形成



「ネクストエンジン コリア」対応モール・カート

SmartStore	coupang	Gmarket	AUCTION.	11	INTERPARK
emart	SSG SHINSEGAE	LOTTE.COM	MakeShop	CAFE24	10X10

(2021年4月末時点 / 一部抜粋)



ネクストエンジン コリア
有料契約社数純増推移
(22年4月期3Q実績)

960社



株主還元— 1株当たり配当

配当性向

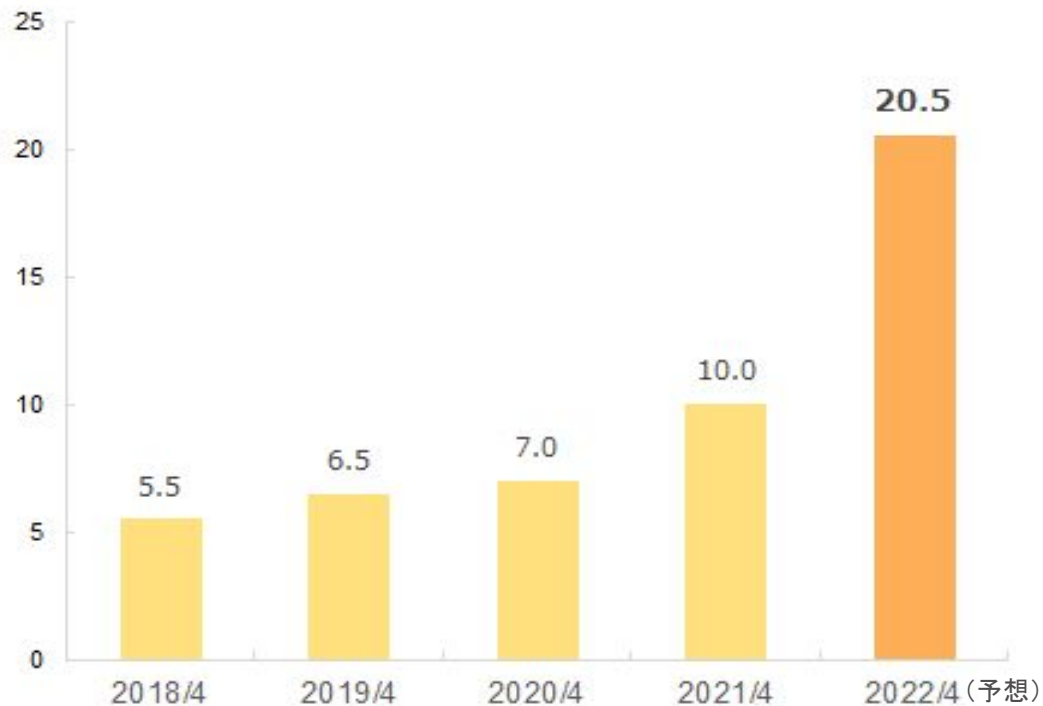
・～21年4月期 10%

・22年4月期 20%

中期経営計画の達成の際には
配当性向20%へ

配当金額

(円)



CORPORATE DX & SDGs

～自らのクリエイティブ魂に火をつけるDXとSDGs～

Hamee

企業カルチャーの醸成

VUCAだからこそ、
イノベー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。



Hamee

ワークスタイルDX

- ・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。
- ・社内会議もブレストも、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



メッセージアプリ

Hamee

ワークプレイスの コロナ対応

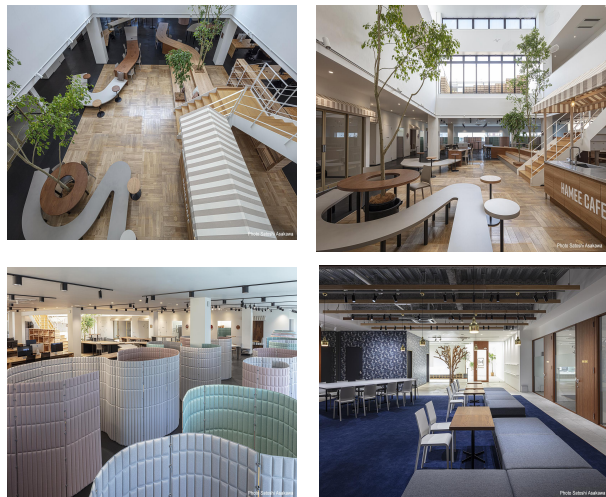
・2020年7月から、従業員がオフィスワークとリモートワークを自由に選択できるニューノーマルな働き方を制度化し、働き方DXを推進しております。

・一方で、当社はリアルなコミュニケーションにより生まれるアイデアや思いも重要と考えており、こうしたコミュニケーション活性化を目的に、小田原本社を2021年6月にリニューアルいたしました。

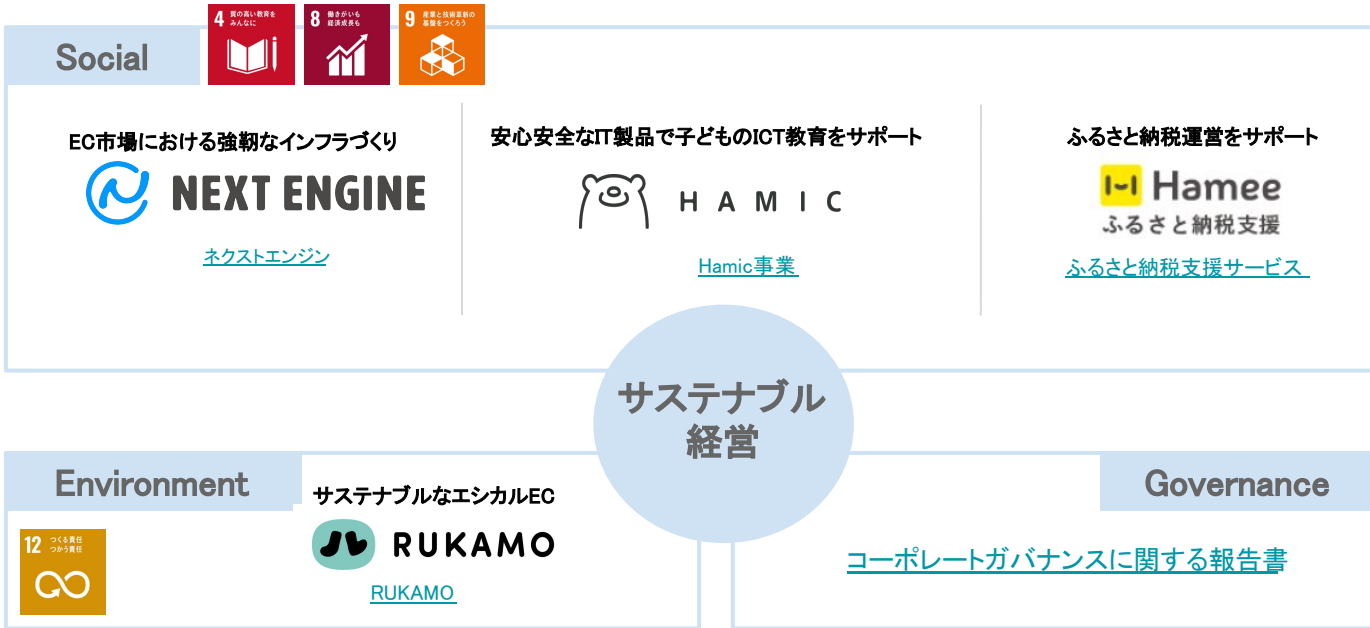
Hameeコンサルティング & 東京営業所 オフィス統合



小田原ヘッドオフィス リニューアル



サステナブル経営



本資料の取扱いについて

- 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>