



Hamee株式会社

2022年4月期本決算
決算説明資料

- 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月期通期 連結概況

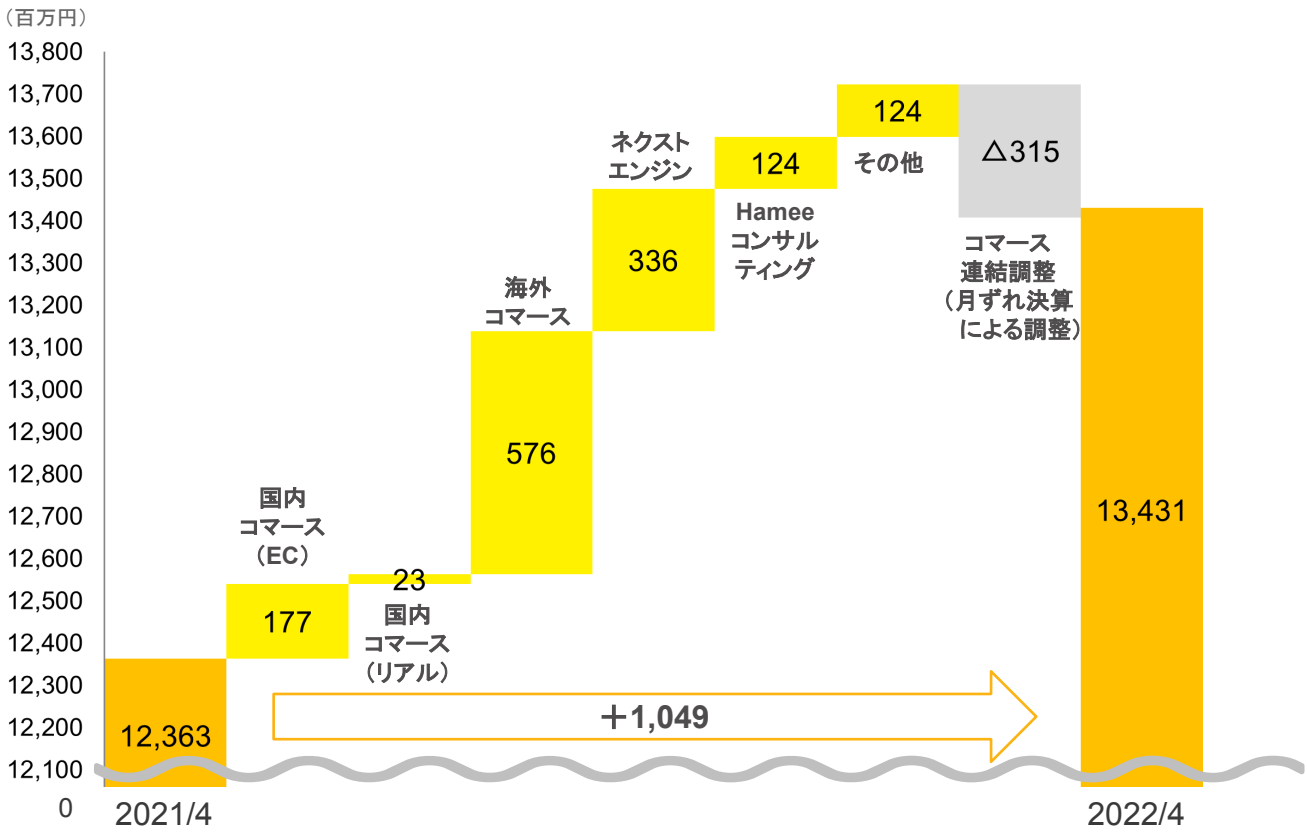
売上高・営業利益

・新規事業投資を行いつつも連結で増収・増益を達成。

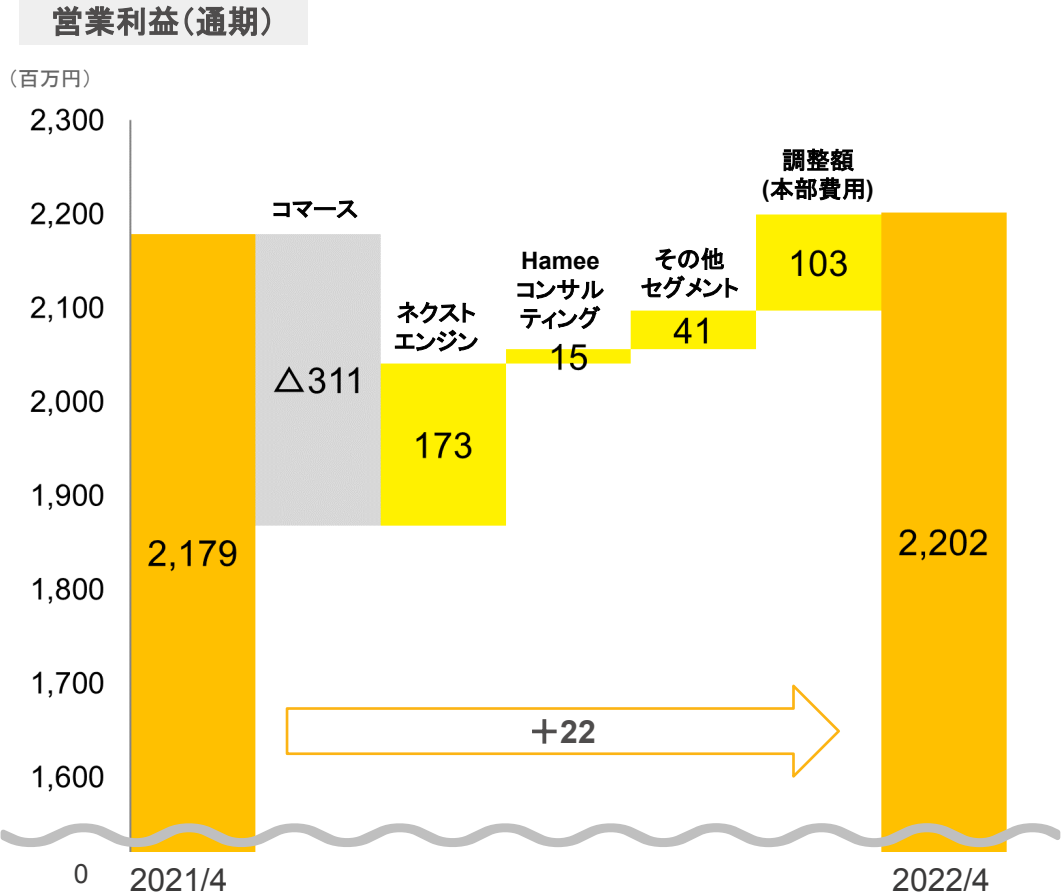
(百万円)	2021/4	2022/4		
	通期実績	通期実績	増減額	前年比
売上高	12,363	13,413	1,049	8.5%
売上総利益	7,561	8,521	959	12.7%
営業利益	2,179	2,202	22	1.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,556	1,743	187	12.0%

22年4月期 通期連結概況 一売上高増減分析

売上高(通期)



22年4月期 通期連結概況 一営業利益増減分析



22年4月期通期 連結概況

コマース事業

・主力商品である iFace シリーズは4%成長と堅実に売上拡大。

・期初の組織再編により、デザイン部門の経費が調整額から主としてコマース事業へ振替(約1億円)。

・コスメティクス事業のリリースに伴う約2億円の投資。

プラットフォーム事業

・年間の受注処理金額が1兆円を突破するなど、着実に成長。

その他

・ふるさと納税サービスが大幅成長し、増収増益。

(百万円)		2021/4	2022/4		
		通期実績	通期実績	増減	前年比
連結セグメント概況					
コマース事業	売上高	9,726	10,189	462	4.8%
	セグメント利益	2,498	2,186	△311	△12.5%
	利益率	25.7%	21.5%	△4.2%	—
プラットフォーム事業	売上高	2,308	2,769	461	20.0%
	セグメント利益	954	1,144	189	19.8%
	利益率	41.4%	41.3%	△0.1%	—
その他 (新規事業) ※1	売上高	329	454	124	37.9%
	セグメント利益	△273	△231	41	—
	利益率	—	—	—	—
連結	売上高	12,363	13,413	1,049	8.5%
	セグメント利益	3,180	3,099	△80	△2.5%
	調整額※2	△1,000	△897	103	—
	営業利益	2,179	2,202	22	1.0%
	利益率	17.6%	16.4%	△1.2%	—

※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。

22年4月期4Q 連結概況

売上高・営業利益

・コスメティクス事業における広告宣伝投資もあり、売上は成長するも営業減益。

(百万円)	2021/4	2022/4		
	4Q実績 (会計期間)	4Q実績 (会計期間)	増減額	前年比
売上高	3,307	3,434	126	3.8%
売上総利益	1,951	2,110	158	8.1%
営業利益	524	327	△196	△37.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	411	295	△112	△27.4%

22年4月期4Q 連結概況

コマース事業

- ・iFaceシリーズは堅調に推移し売上成長。
- ・Pixio事業も着実に売上貢献。
- ・コスメ事業に伴う1億強の投資もあり、昨対比では減益。

プラットフォーム事業

- ・年間の流通時価総額が1兆円を突破するなど、着実に成長。
- ・クラウドインフラ化へのサーバー投資を推進中。

(百万円)		2021/4	2022/4		
			4Q実績 (会計期間)	4Q実績 (会計期間)	増減
連結セグメント概況	売上高	2,631	2,656	25	1.0%
	セグメント利益	623	403	△219	△35.3%
	利益率	23.7%	15.2%	△8.5%	—
コマース事業	売上高	618	717	99	16.1%
	セグメント利益	243	293	49	20.4%
	利益率	39.4%	40.8%	1.40%	—
プラットフォーム事業	売上高	58	59	1	2.3%
	セグメント利益	△98	△141	△42	—
	利益率	—	—	—	—
その他 (新規事業) ※1	売上高	3,307	3,434	126	3.8%
	セグメント利益	767	555	△212	△27.7%
	調整額※2	△242	△227	15	—
連結	営業利益	524	327	△194	△37.5%
	利益率	15.9%	9.6%	△6.3%	—

※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(会計期間)

P
F
事業

売上高(4Q)

717 百万円

(前年比 16.1%増)

営業利益率(4Q)

40.8%

(前年比1.4%増)

ネ
ク
ス
ト
エ
ン
ジ
ン

総契約社数(4Q)

5,417 社

(前年比 678社増)

GMV(4Q)※1

2,844 億円

(前年比 16.0%増)

ARPU(4Q)※2

35,638 円

(前年比 0.5%減)

月次解約率(4Q)※3

0.90%

(前年比 ±0)

※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 4Q実績

ネクストエンジン:

- ・1年間の受注処理金額が1兆円を突破する等着実に成長。
- ・クラウドインフラ化へのサーバー投資を推進中。

Hameeコンサルティング:

- ・会計期間ではわずかに減益となったが、通期では黒字を達成。

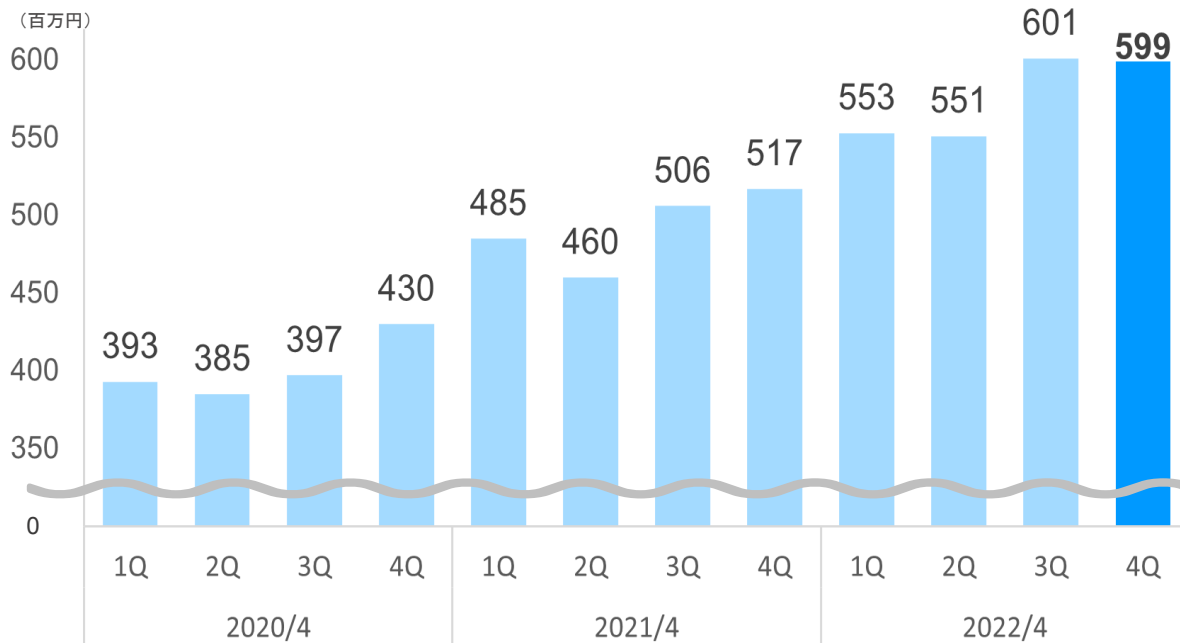
(百万円)	2021/4	2022/4		【ご参考】2022/4		
	4Q実績 (会計期間)	4Q実績 (会計期間)	増減額	前年比	通期実績	前年比
プラットフォーム事業						
売上高	618	717	99	16.1%	2,769	20.0%
ネクストエンジン	517	599	81	15.8%	2,306	17.1%
Hameeコンサルティング	100	118	17	17.8%	462	36.9%
営業利益	243	293	49	20.4%	1,144	19.8%
ネクストエンジン	242	293	50	20.8%	1,134	18.1%
Hameeコンサルティング	0	△0	△0	—	9	—
営業利益率	39.4%	40.8%	1.4%	—	41.3%	—
ネクストエンジン	46.9%	48.9%	2.0%	—	49.2%	—
Hameeコンサルティング	0.6%	△0.2%	△0.8%	—	2.1%	—

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
—22年4月期4Q 売上高

・最繁忙期である3Qと同程度の売上を達成し、前年同期よりも大幅増加。

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4Q 営業利益

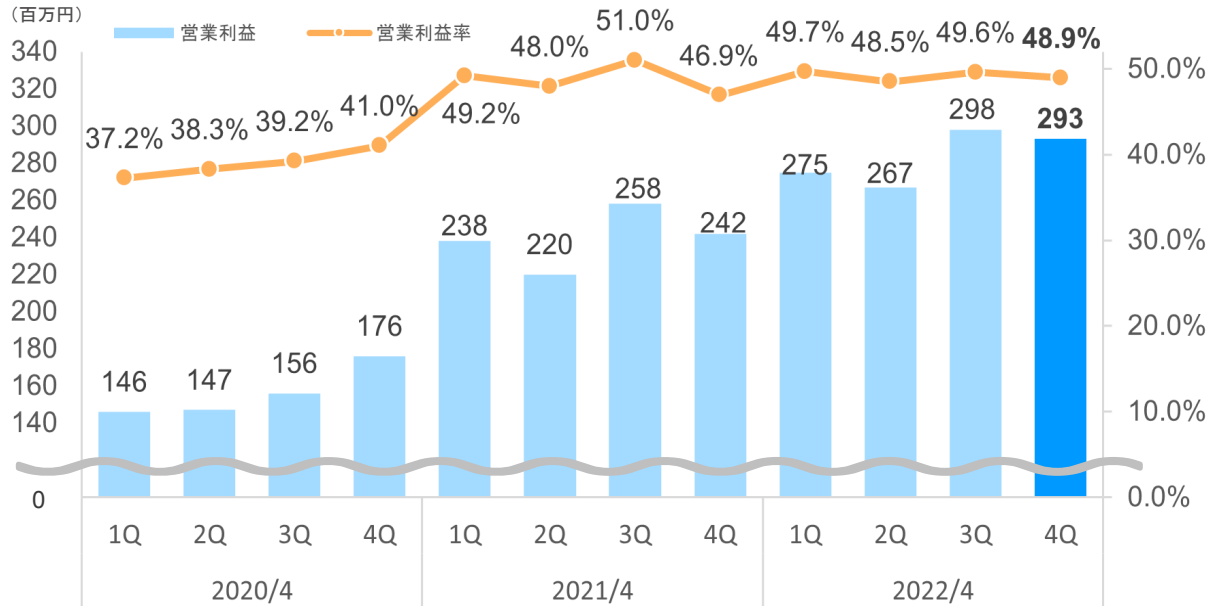
・当期計画通り人員強化(開発・新卒)とクラウドインフラ化への投資を実行。それらのコストをカバーする売上拡大を達成できたことにより、前年比で利益改善。

・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)

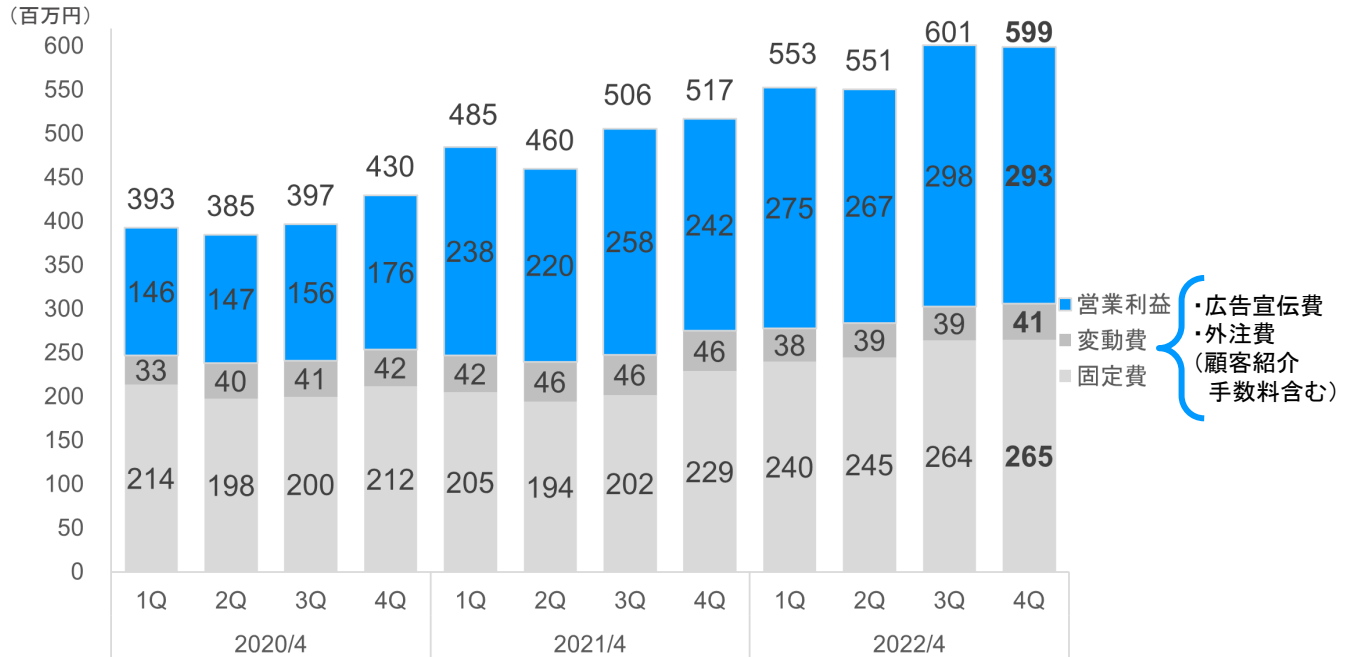


プラットフォーム事業

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。

営業利益分析(会計期間)



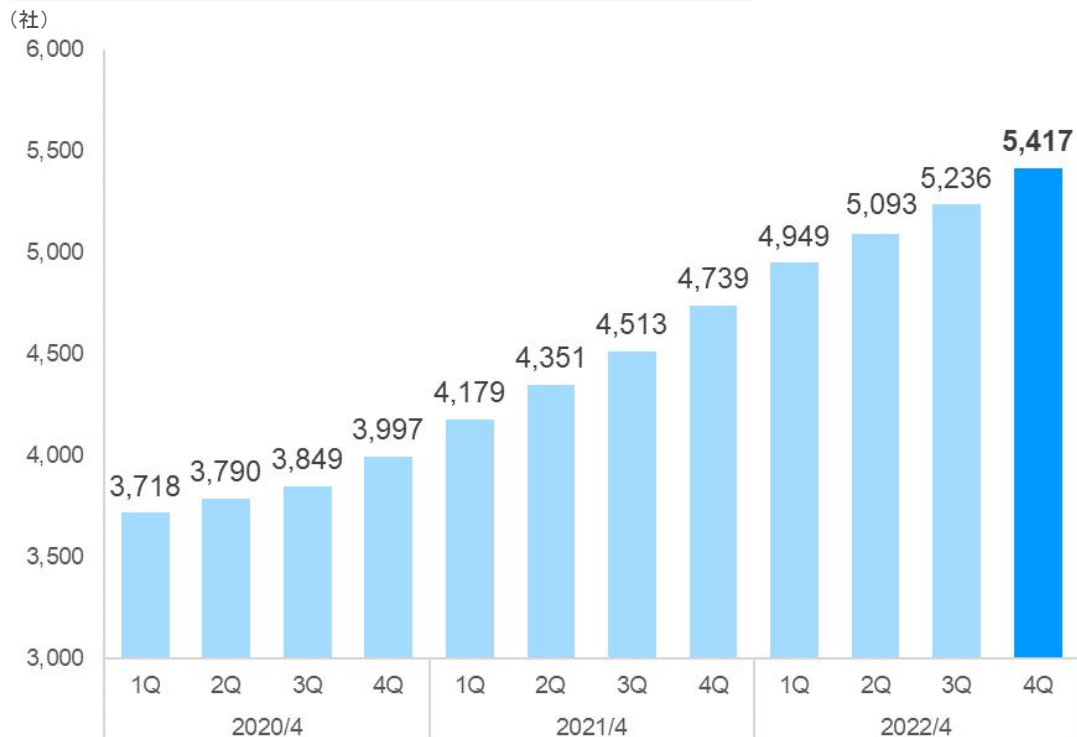
プラットフォーム事業

ネクストエンジン —総契約社数推移

・コロナ禍前と比べ獲得数は引き続き高い水準を維持。

総契約社数

2020/4	2021/4	2022/4
四半期平均純増 94社	四半期平均純増 186社	四半期平均純増 170社



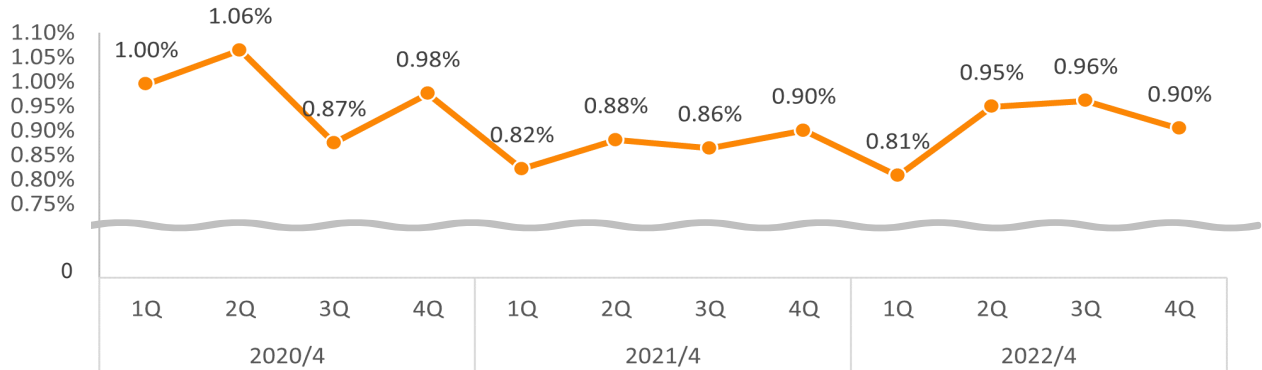
プラットフォーム事業

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。

解約率

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



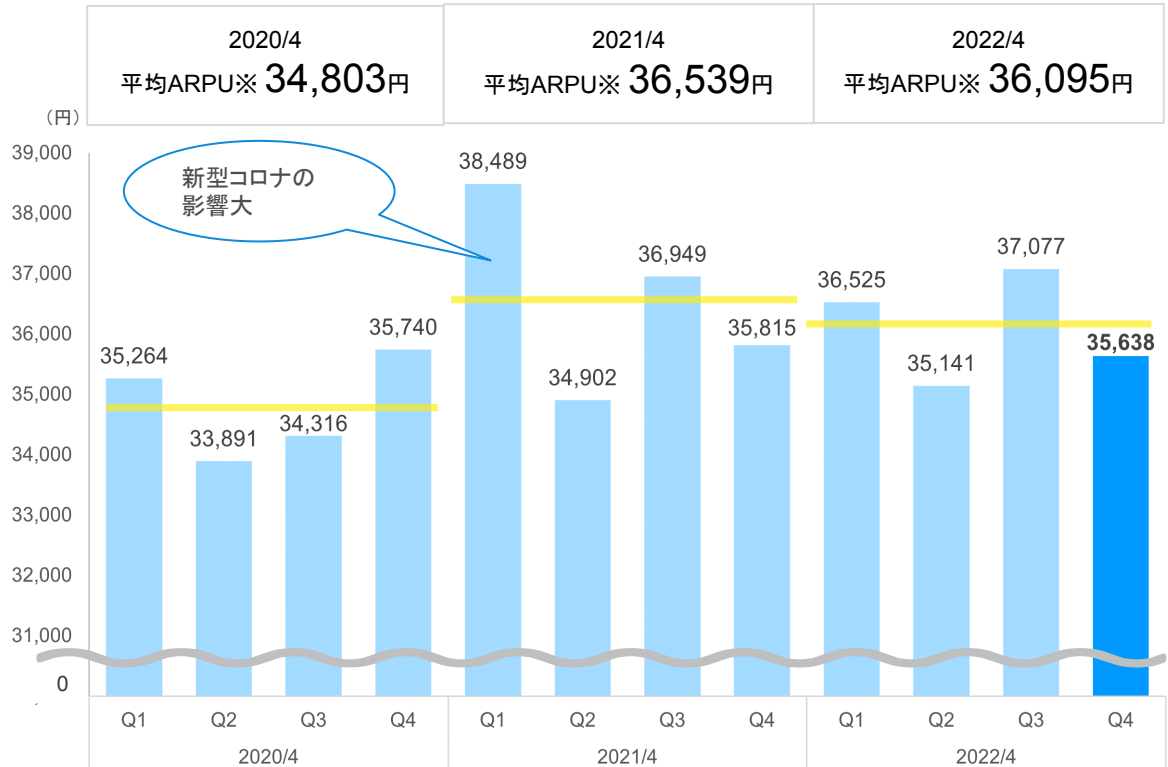
※ 年平均月次解約率・・・各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
—ARPU推移

・新型コロナによる特需があった前年と同水準を達成。

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4Q 実績

<国内市場>

- ・iFaceシリーズが堅調に推移。
- ・Pixio事業がしっかりと売上貢献。
- ・コスメ事業による1億円強の投資。
- ・期初の組織再編と子会社における人員増等による人件費増加。

<海外市場(米国市場)>

- ・低反発雑貨(スクイーズ)の卸販売が大幅に拡大。
- ・加えて、音楽玩具(オタマトーン)やローカライズ商品の展開もあり、
- 米国における売上高は前年同四半期比40.3%増。

(百万円)	2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
	4Q実績 (会計期間)	4Q実績 (会計期間)	増減額	前年比	通期実績	前年比
コマース事業						
売上高	2,631	2,656	25	1.0%	10,189	4.8%
EC(小売)	1,457	1,596	138	10.7%	5,902	7.5%
リアル(卸売)	1,085	1,144	58	5.4%	4,326	9.3%
連結調整※1	88	△83	△172	—	△38	—
営業利益	623	403	△219	△35.3%	2,186	△12.5%
営業利益率	23.7%	15.2%	△8.5%	—	21.5%	—

※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

主力商品

・First Class



・Reflection



・Look in Clear



商品開発

・Cardina



ユーザーの声から開発したフルクリアース

ユーザーの声から開発した手帳型ケース

コマース事業

iFace 10周年

・機能性はもとより、カラーバリエーションなどのデザイン性や各種シリーズ展開などが、たくさんのお客様に支持され続け、10周年となりました。



10TH ANNIVERSARY

iFaceがおかげさまで10周年！

コマース事業

カテゴリ拡張— Pixio事業 (ゲーミングアクセサリ— 事業)

・2022年4月期通期における売上高が395百万円と売上貢献。今期Amazon1店舗での運営スタートに加えて、5月にPayPayモール店をオープン。今後も多店舗展開を図る。

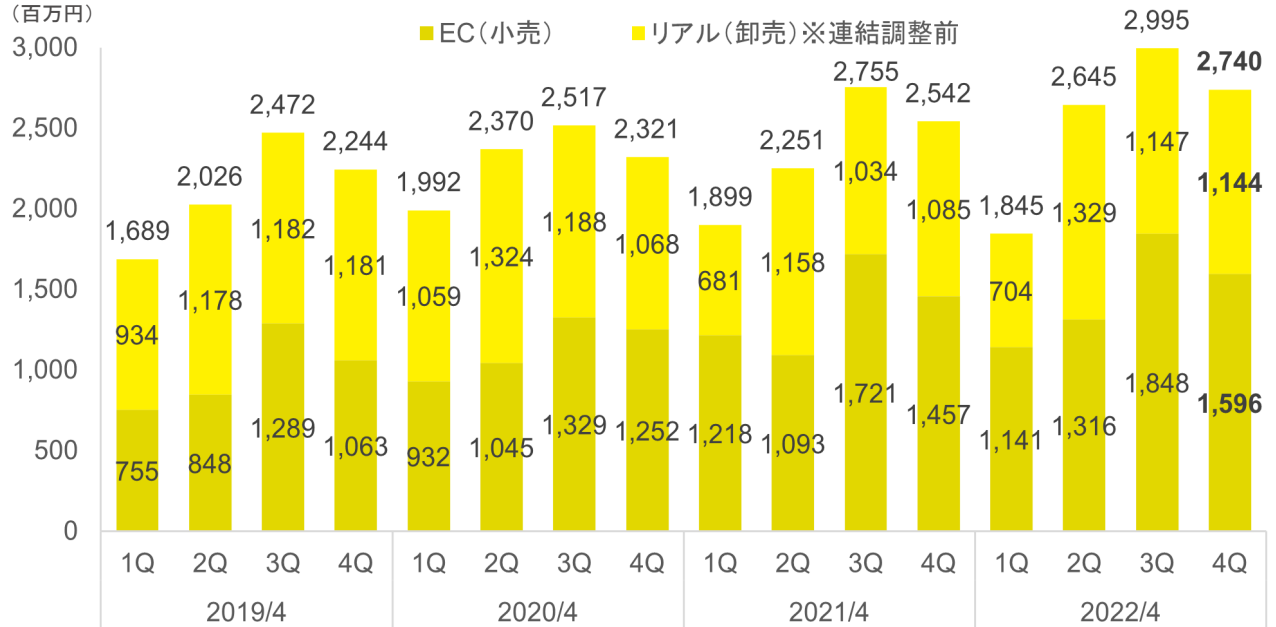


コマース事業

22年4月期4Q 売上高

- ・前年同期比で約196百万円の売上拡大。
- ・国内はPixio事業の売上がEC(小売)に貢献。
- ・米国におけるリアル(卸売)の売上拡大が寄与。

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)

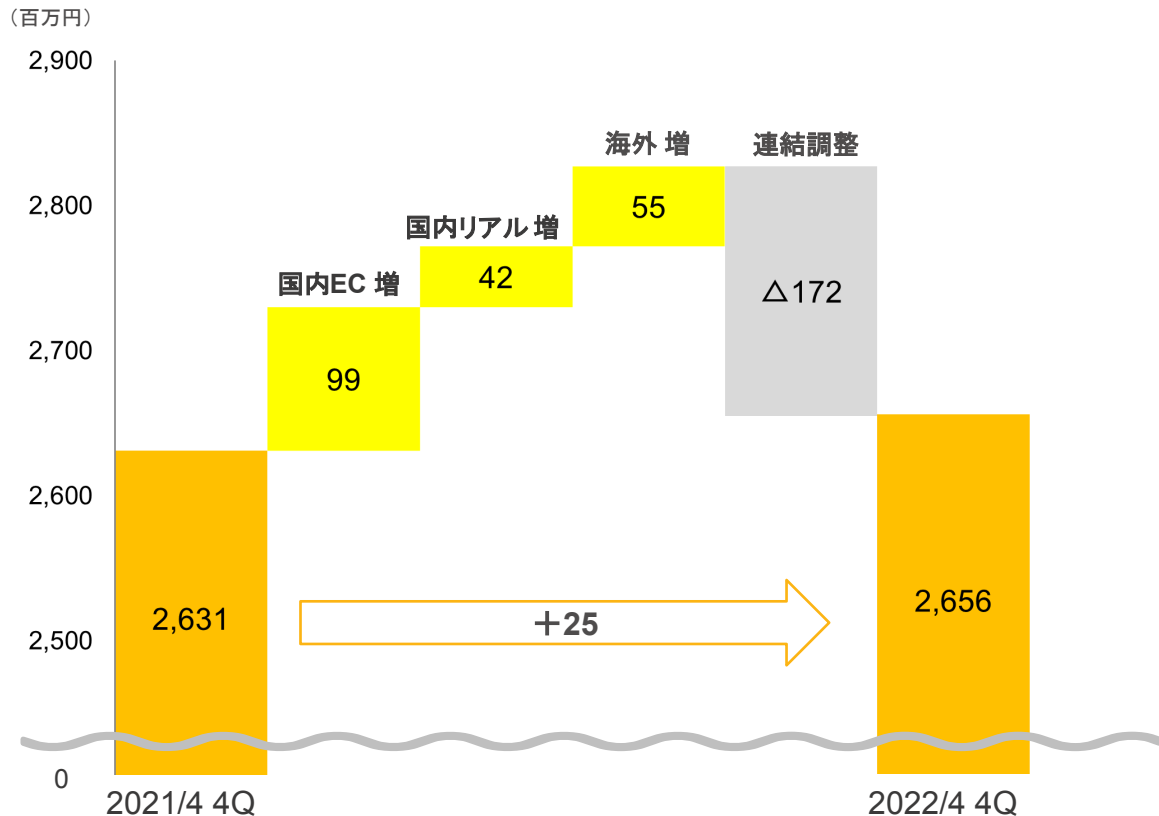
<国内市場>

- ・ECはPixioが売上貢献し始めたこともあり、前年同期で大幅拡大。
- ・リアルも引き続き堅調に推移。

<海外市場>

- ・米国市場: 低反発雑貨(スクイーズ)の卸売拡大。

売上高(会計期間)



コマース事業

売上高増減分析 (対前年比)

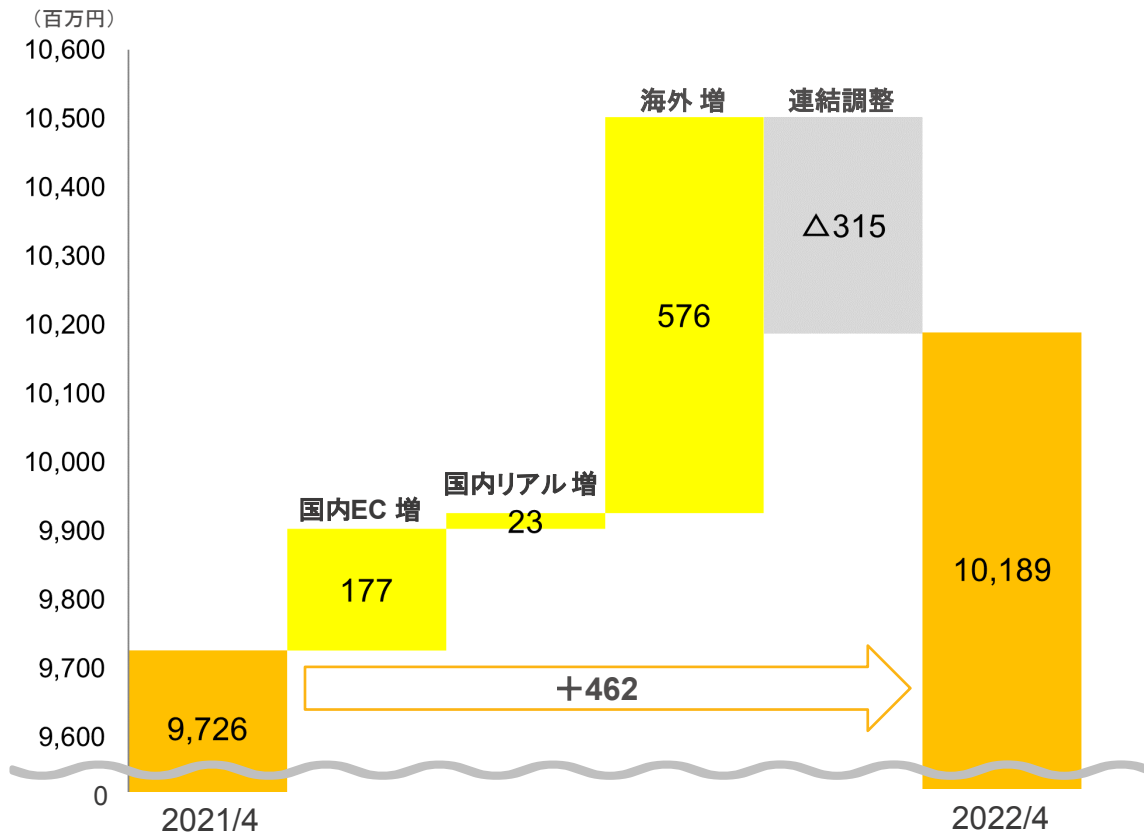
<国内市場>

- ・ECはPixio事業が年後半から順調に売上貢献。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、売上拡大。
- ・リアルは前年を上回る結果となった。

<海外市場>

- ・米国市場: 音楽雑貨(オタマトーン)や低反発雑貨(スクイーズ)が販売拡大。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(累計期間)

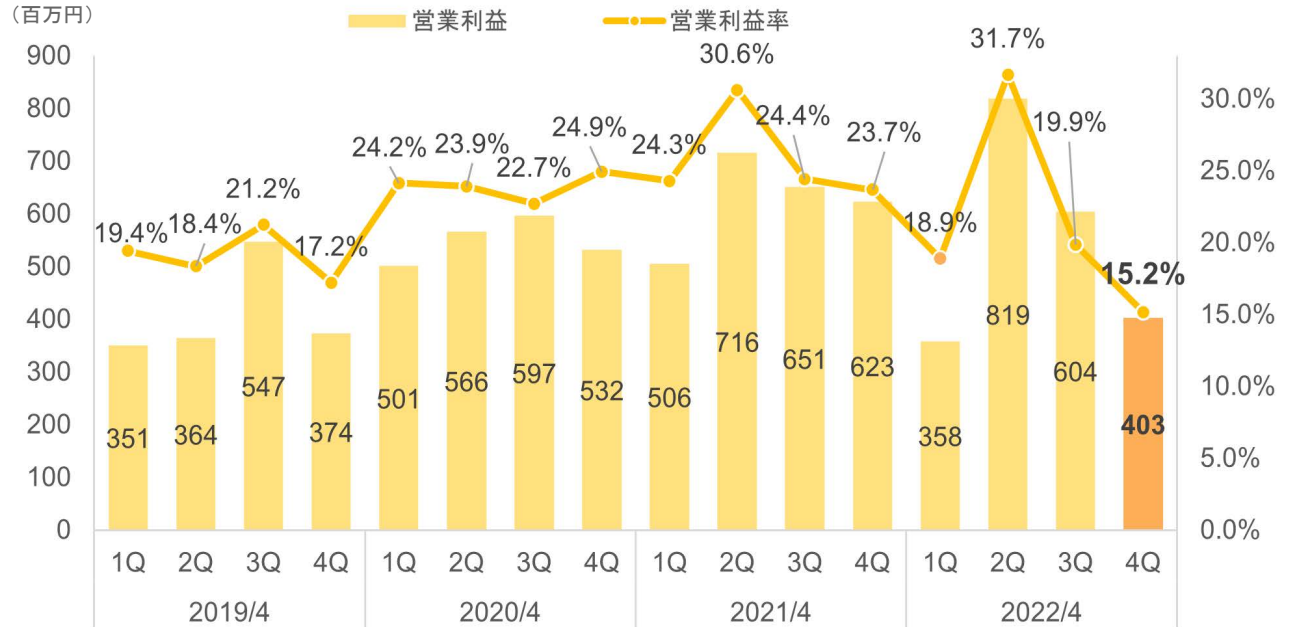


コマース事業

22年4月期4Q 営業利益

・コスメ事業への1億円強の投資もあり、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)」に含まれていたデザイン機能の人件費の一部がコマース事業負担となったこと。

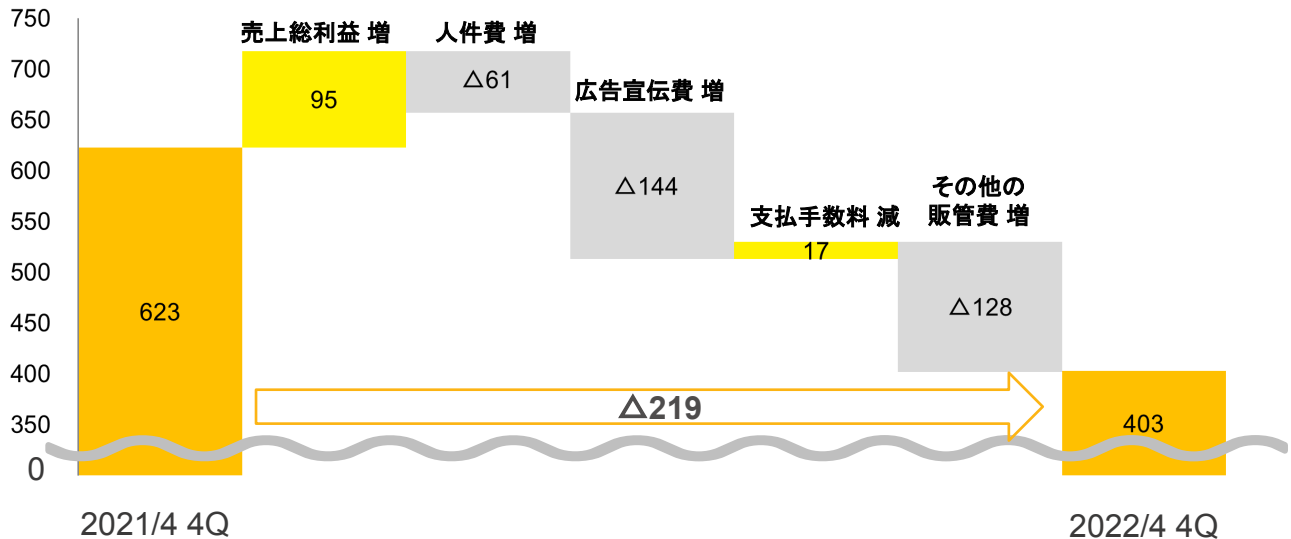
②開発・生産機能を有する韓国子会社における、期初計画に基づいた人員増等の影響。

・広告宣伝費

コスメ事業における広告宣伝等が発生し大きく増加。

営業利益増減(会計期間)

(百万円)



コマース事業

営業利益増減分析 (対前年比)

・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)」に含まれていたデザイン機能の人件費の一部がコマース事業負担となったこと。

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

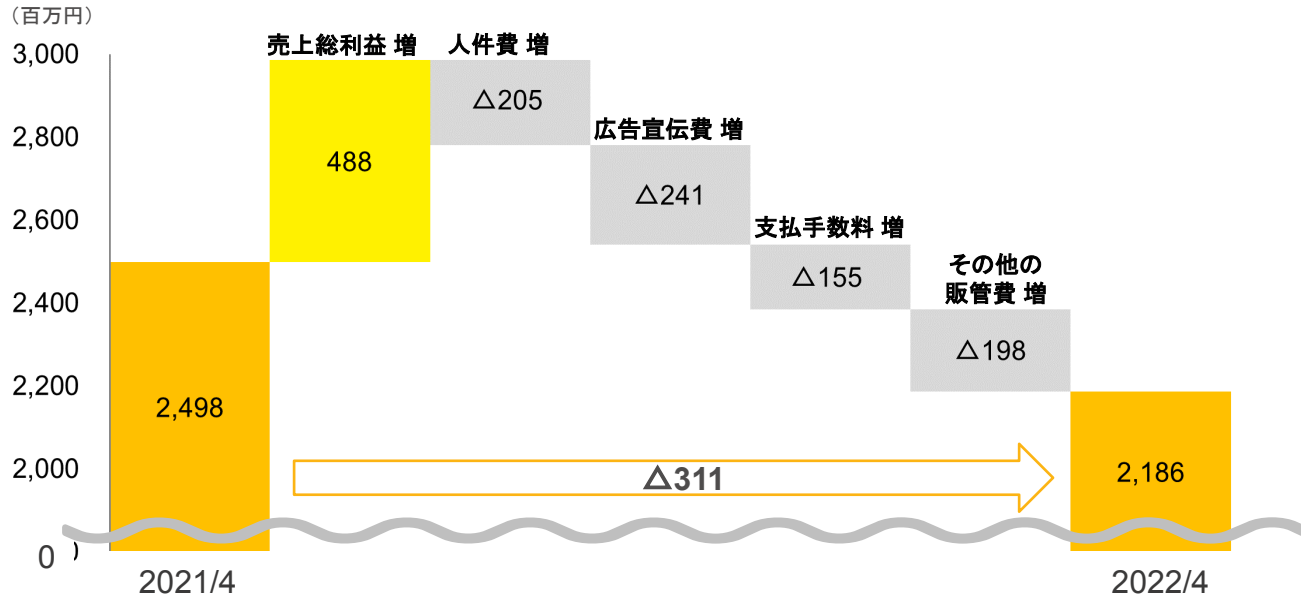
・広告宣伝費

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(累計期間)



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4Q 実績

(百万円)	2021/4	2022/4		【ご参考】2022/4		
	4Q実績 (会計期間)	4Q実績 (会計期間)	増減額	前年比	通期実績	前年比
売上高	58	59	1	2.3%	454	37.9%
営業利益	△98	△141	△42	—	△231	—

※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〉

ふるさと納税支援

- ・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19.9%増と拡大。



- ・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、RUKAMOゼロの取組を実施中。

Ⅲ. 通期業績予想

23年4月期 通期業績予想

・来期業績予想を含めて今後の事業の見通しについては中期経営計画について説明している資料をご確認ください。

業績予想		(百万円)	2022/4	2023/4		
		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	10,189	12,311	2,122	20.8%	77.3%
	セグメント利益	2,186	2,026	△160	△7.3%	59.0%
	利益率	21.5%	16.5%	△4.9%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	2,769	3,620	851	30.7%	22.7%
	セグメント利益	1,144	1,407	263	23.0%	41.0%
	利益率	41.3%	38.9%	△2.4%	—	—
その他※1	売上高	454	—	—	—	—
	セグメント利益	△231	—	—	—	—
	利益率	—	—	—	—	—
連結	売上高	13,413	15,932	2,519	18.8%	100.0%
	セグメント利益	3,099	3,432	333	10.7%	100.0%
	調整額※2	△897	△1,139	△242	27.0%	△33.2%
	営業利益	2,202	2,293	91	4.1%	—
	利益率	16.4%	14.4%	△2.0%	—	—

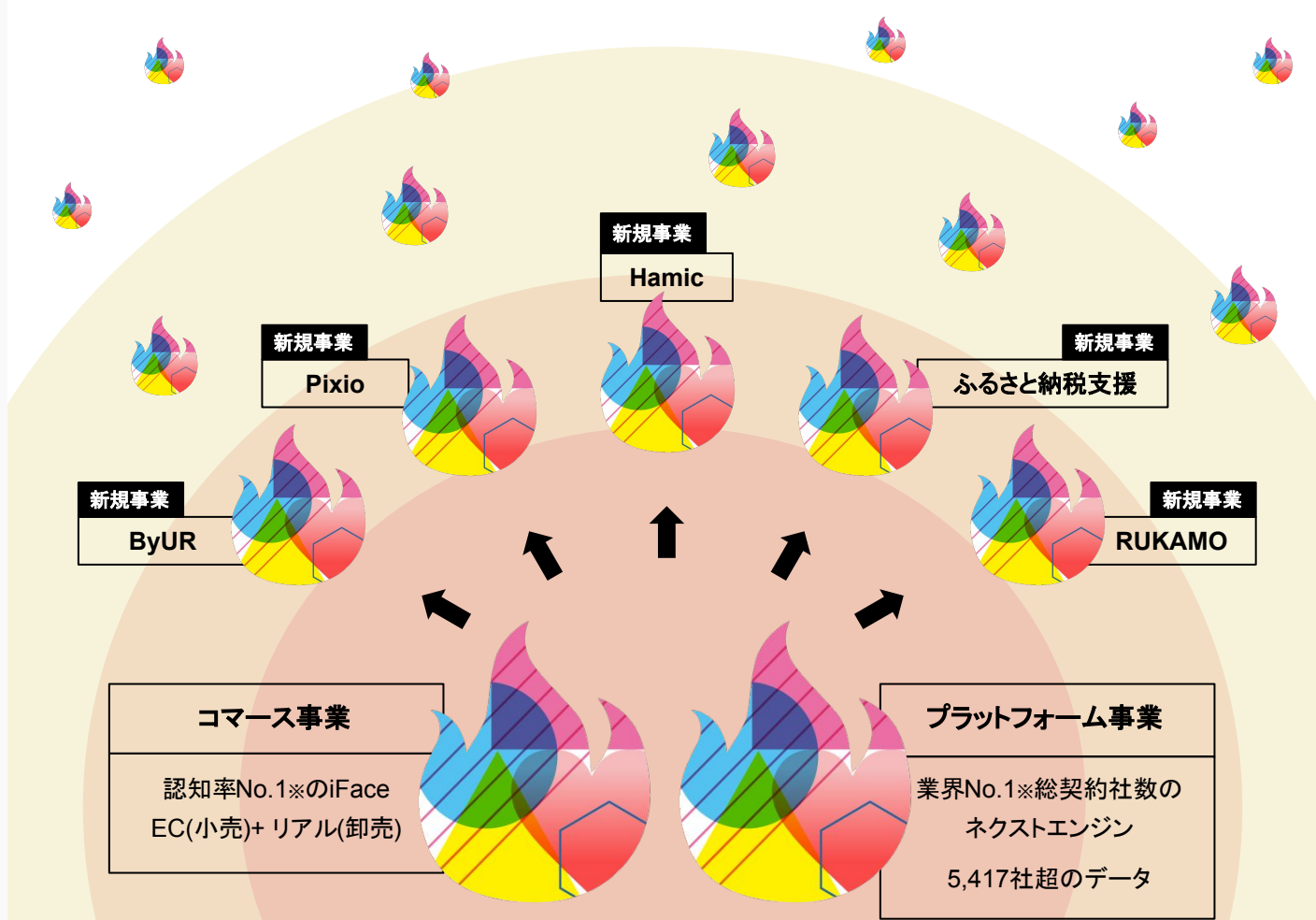
※1 2023年4月期において報告セグメントを修正するため、「その他」の業績予想値を「—」としております。

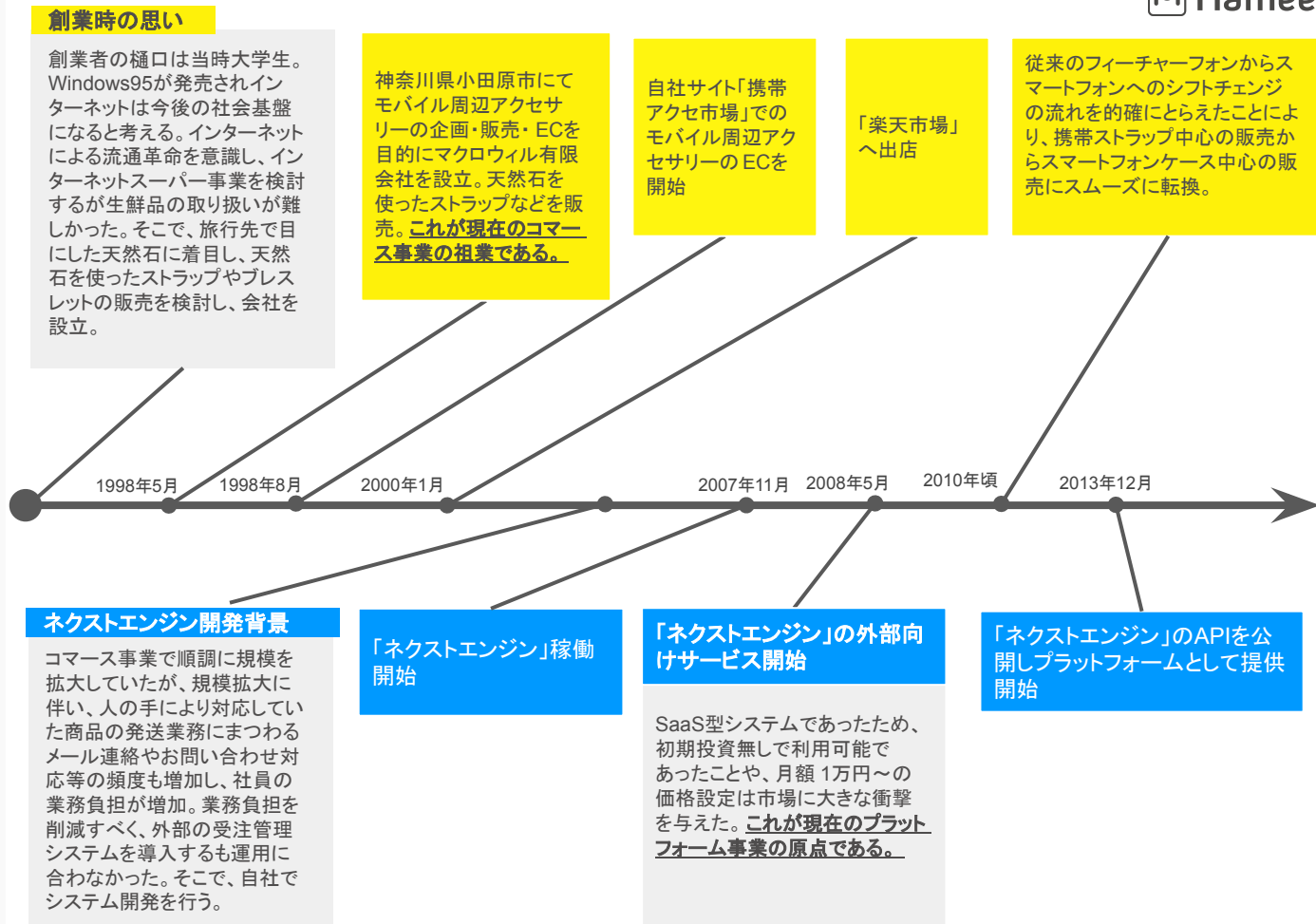
※2 調整額：管理部門に関わる費用を「調整額」として記載しております。

APPENDIX ご参考

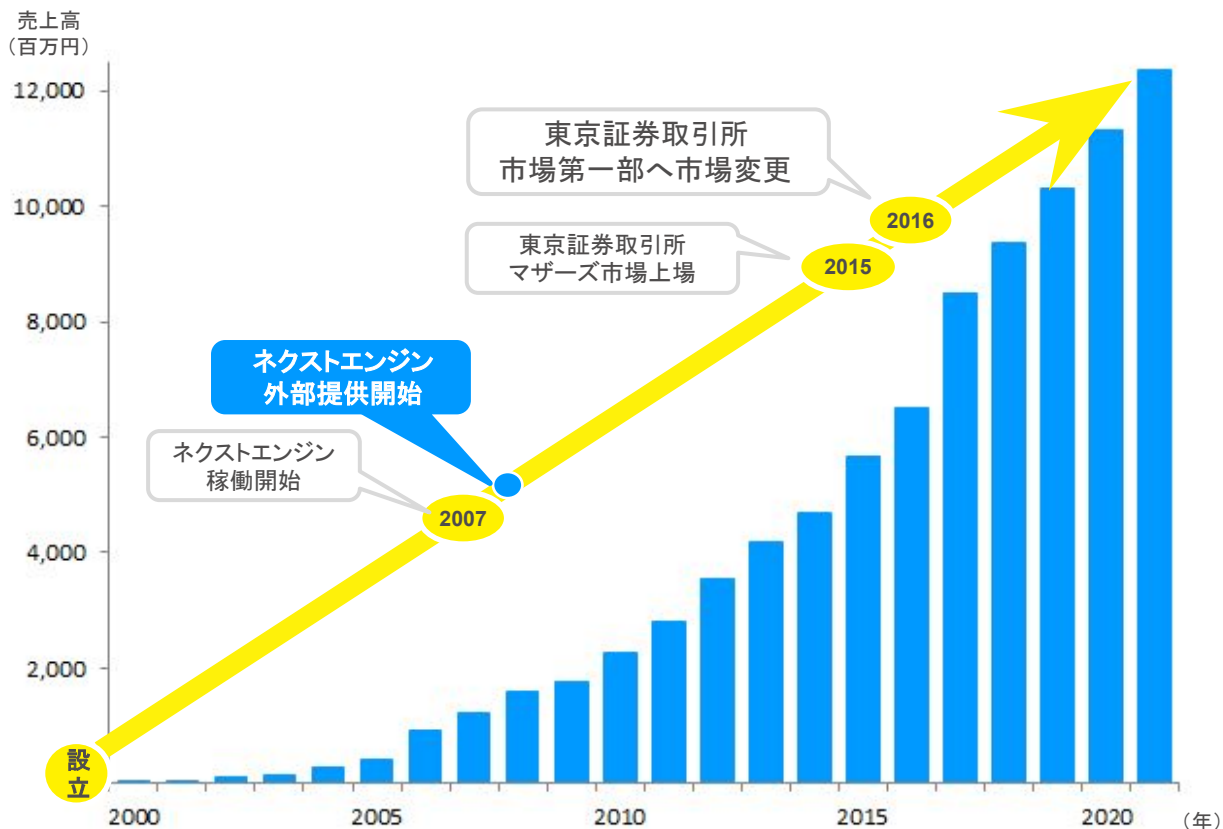
会社概要

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

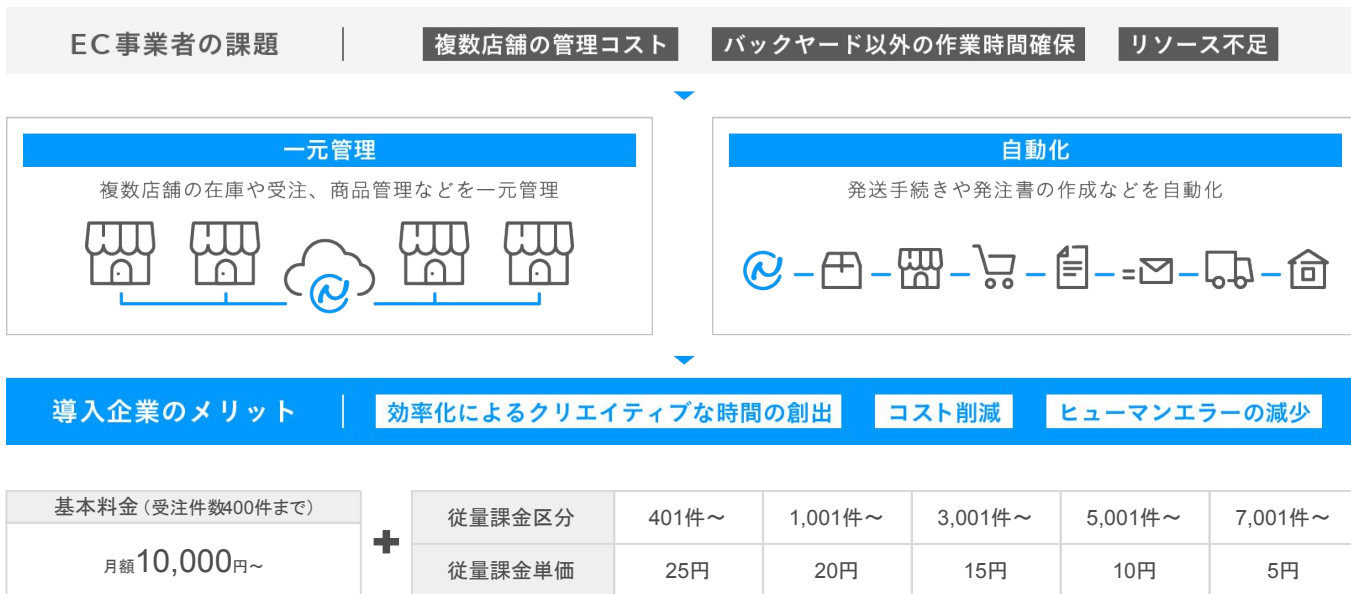


NEXT ENGINE

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

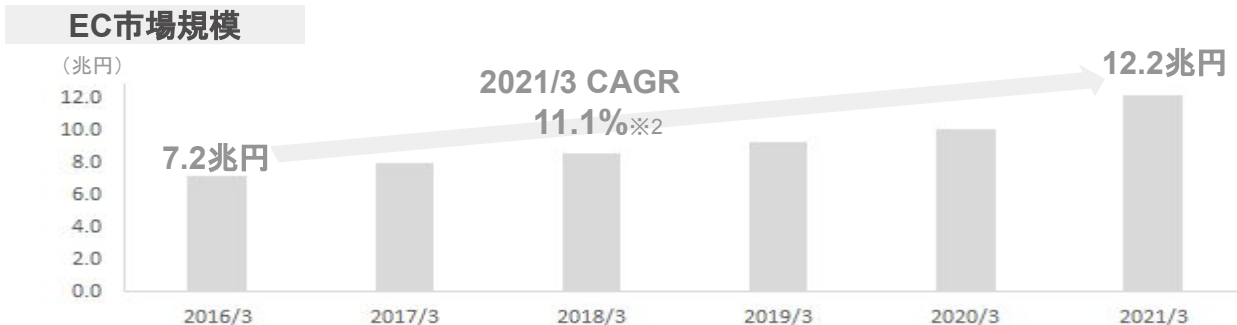
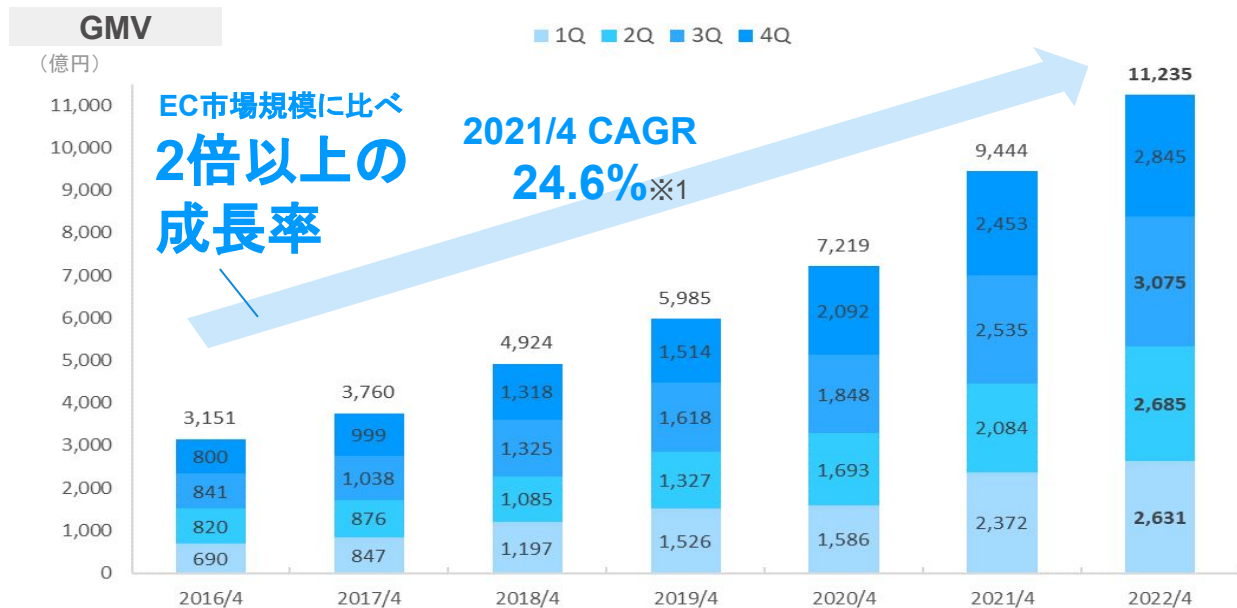
変化に強いカ
スタマイズ性

「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 —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。

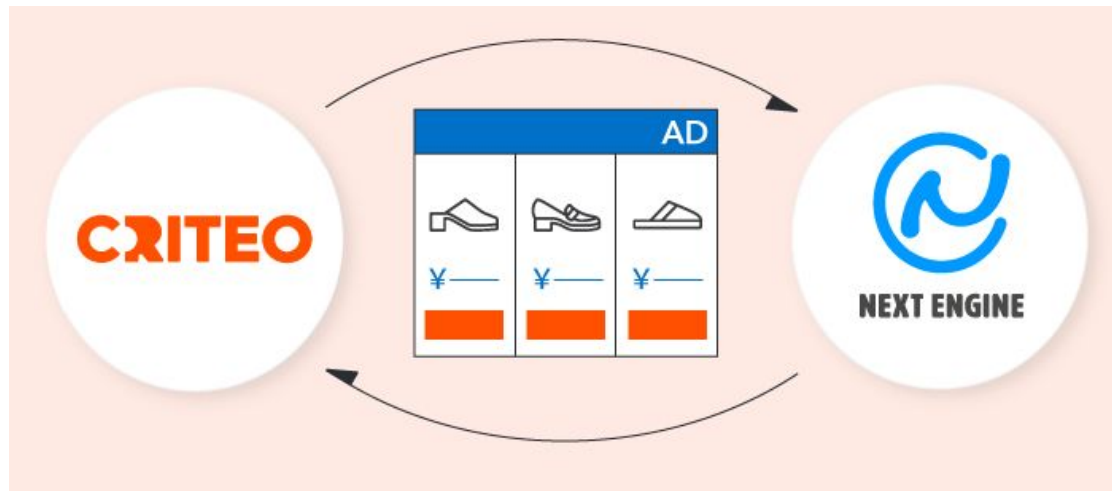
※2 2016/3(2015年度)を初年度とみなし、経済産業省が実施している「電子商取引実態調査」の「物販系分野のBtoC-ECの市場規模」のデータより当社が算出。

プラットフォーム事業

アップセル施策例

・Criteoと広告運用自動化におけるテストマーケティングの結果を受け、クローズで運用中。正式リリースを目指す。

広告運用自動化



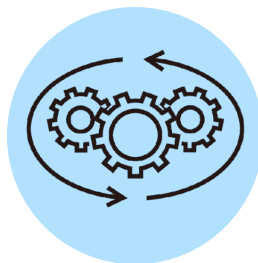
Hameeコンサルティング
一事業内容

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引受。

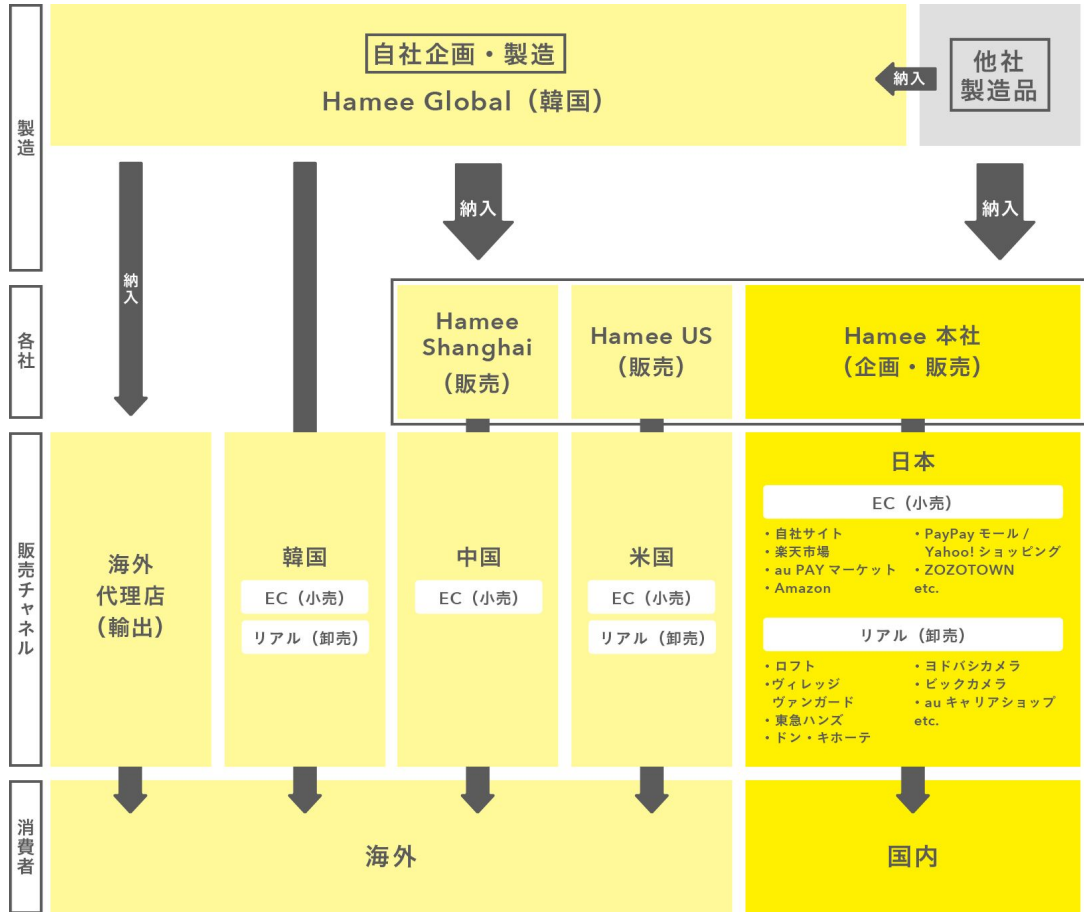
コマース事業



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。



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代前半の男女では64%の高さを誇る。

※当社調べ
調査期間:2021年12月
調査人数1,291人
調査手法:インターネット調査
対象:20~24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。

※20~24歳の女性を中心とした層として記載しています(2021年12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

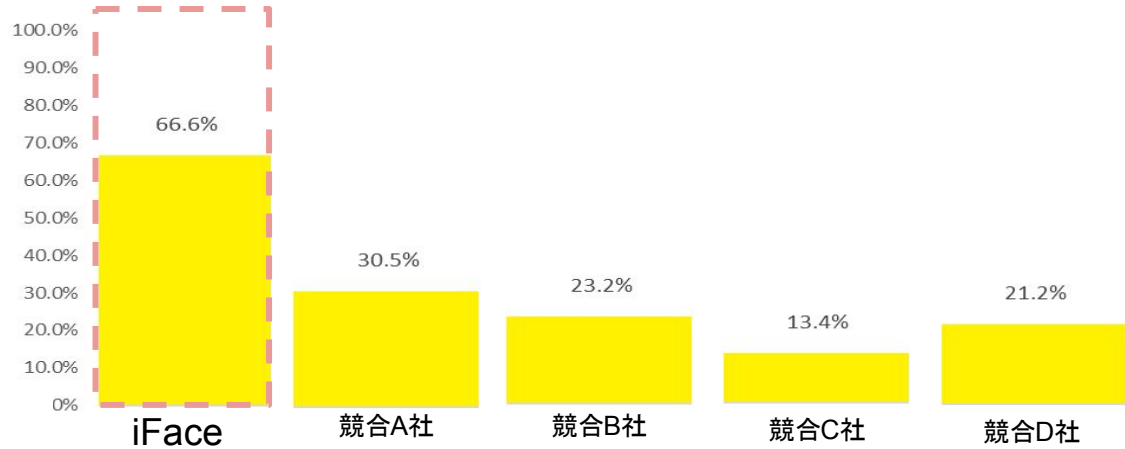
調査期間:2021年12月

調査人数:10代女性 599人/20代前半女性 638人

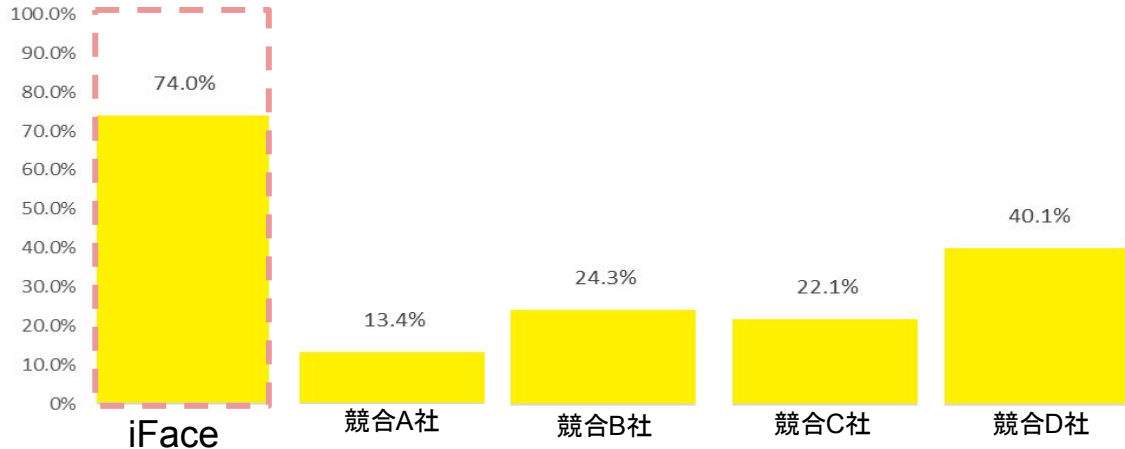
調査手法:インターネット調査

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)



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。

高いデザイン性+シリーズ拡張+周辺アクセサリ展開

・First Class



・Reflection



・Look in Clear



・Cardina



主力商品

新シリーズ

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。

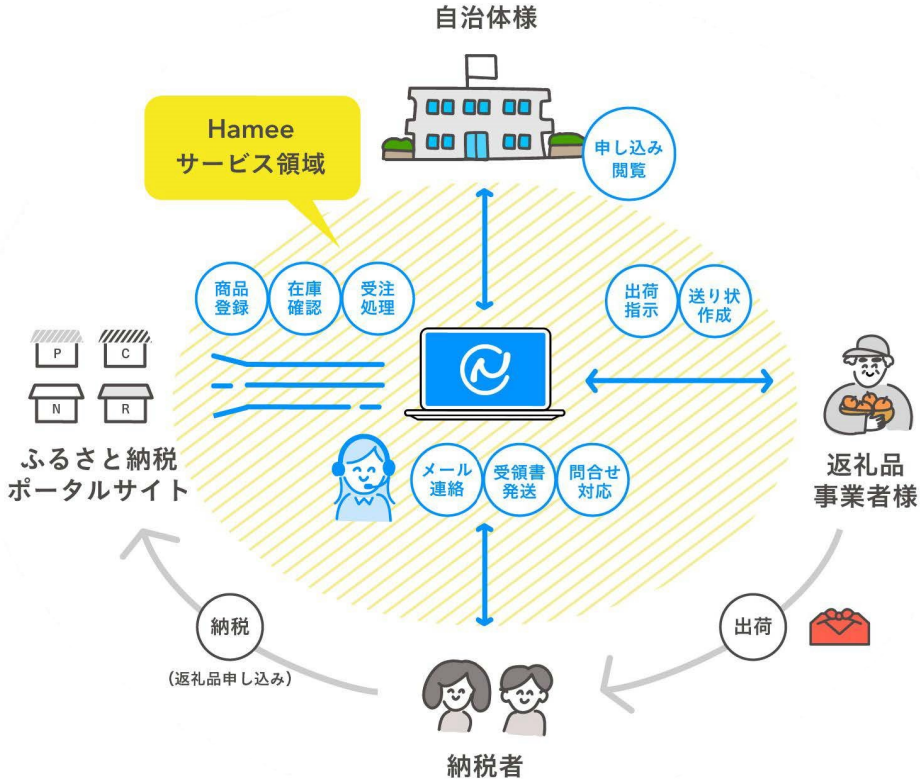
新規事業

Hameeふるさと納税支援サービス

NEXT ENGINE
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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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

<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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

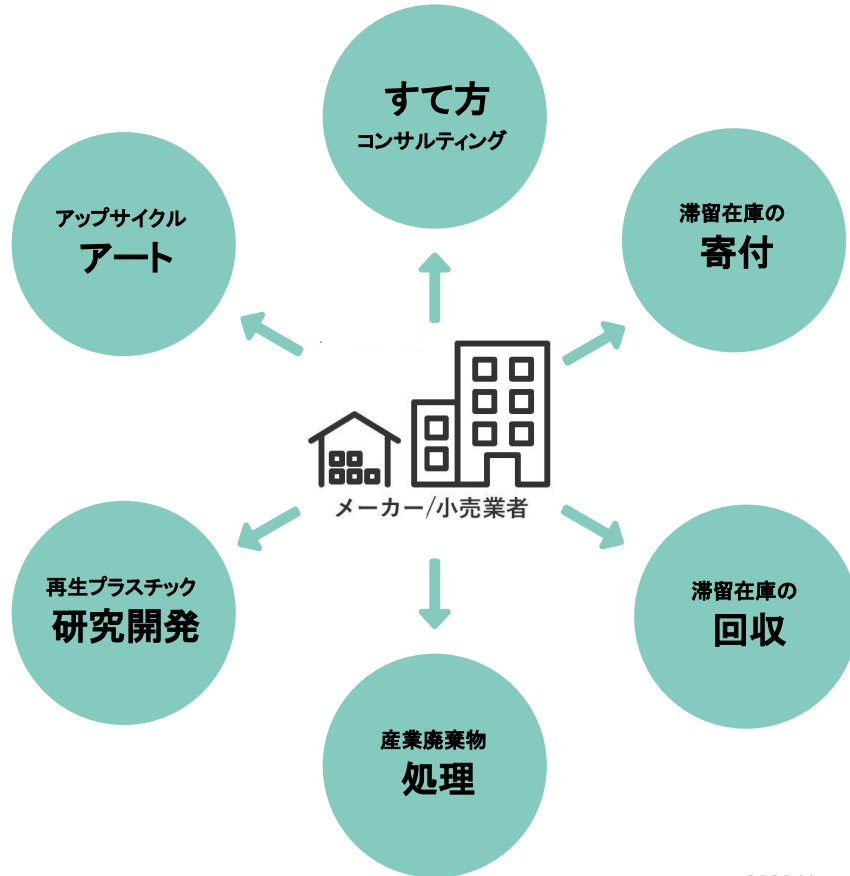
新規事業

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～

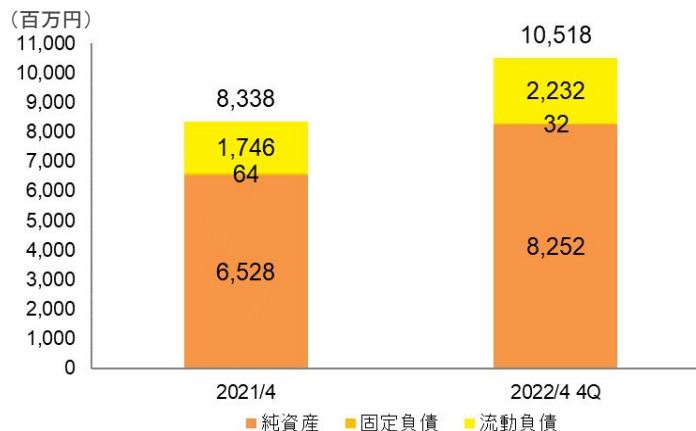
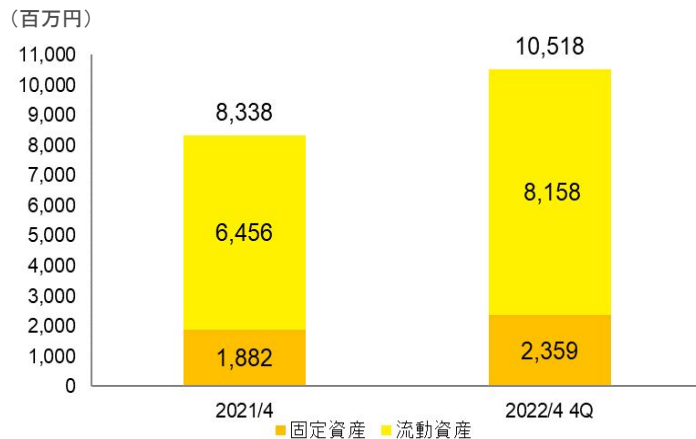
SDGs の目標 12「つくる責任 つかう責任」を果たせるような持続可能性のあるサービスを提供してまいります。

RUKAMOのしくみ



参考情報

22年4月期4Q 連結貸借 対照表



単位:百万円

流動資産	8,158	(+1,701)
■現金及び預金	4,025	(+671)
■受取手形及び売掛金	1,667	(+76)
■商品	1,428	(+465)
■前渡金	551	(+366)

固定資産	2,359	(+477)
■有形固定資産	1,212	(+593)
■無形固定資産	457	(△146)
■投資その他	690	(+31)

流動負債	2,232	(+486)
■買掛金	173	(△35)
■短期借入金	500	(+487)

固定負債	32	(△31)
■長期借入金	—	(△43)

純資産	8,252	(+1,724)
■利益剰余金	7,198	(+1,585)

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	4Q	通期
契約社数(社)	4,513	4,739	4,739	4,949	5,093	5,236	5,417	5,417
導入店舗数(店)	34,461	36,004	36,004	37,765	39,134	40,192	41,595	41,595
GMV(億円)	2,535	2,453	9,444	2,631	2,685	3,075	2,845	11,236
ARPU(円)	36,949	35,815	36,539	36,525	35,141	37,077	35,638	36,095
月次解約率	0.86%	0.90%	0.87%	0.81%	0.95%	0.96%	0.90%	0.91%
受注処理件数(万件)	3,364	3,321	12,955	3,543	3,335	3,909	3,738	14,525
LTV(Lifetime Value)(円)	4,275,717	3,978,015	4,225,031	4,519,089	3,702,895	3,857,032	3,939,768	4,004,696

※GMV及び受注処理件数は各四半期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。



株主還元— 1株当たり配当

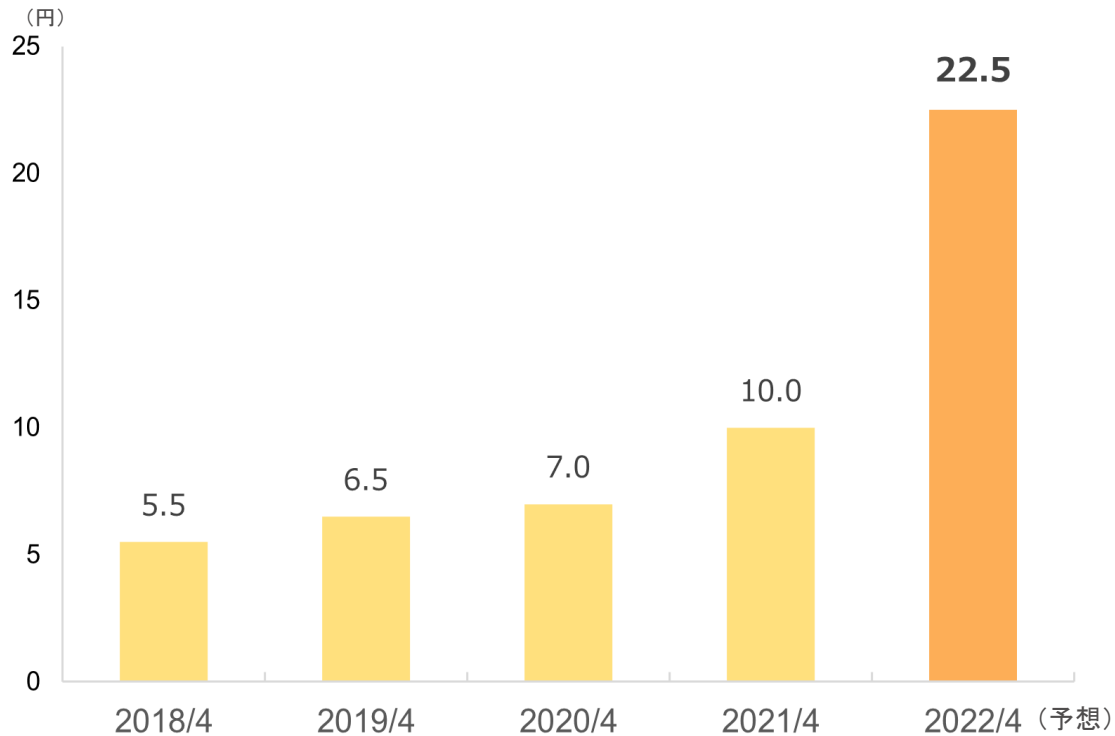
配当性向

・～21年4月期 10%

・22年4月期 20%以上

中期経営計画の達成と判断し、
配当性向20%以上。

配当金額



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>