



Hamee株式会社

2025年4月期本決算
決算説明資料

Hameeグループについて



Hameeグループ

 Hamee

コマー
セグメント

モバイルライフ事業

 iFace

国内トップ認知度
※当社調べ

コスメティクス事業

BYUR

新規から中核事業へ成長

ゲーミングアクセサリ
事業

Pixio

 NE ※2022年8月に分社化

プラットフォーム
セグメント

ネクストエンジン事業

 NEXT ENGINE

国内トップシェア
※当社調べ

ロカルコ事業

 ロカルコ

ネクストエンジンとのシナジー

コンサルティング事業

 ECコンサルティング

2025年中のスピノフ・上場予定
※詳細はP.57～「V. 組織再編」をご覧ください。

 Hamee

- I . 決算概要
- II . 通期業績予想と実績との差異
- III . コマースセグメント
- IV . プラットフォームセグメント
- V . 組織再編

Appendix

- ・会社概要
- ・ビジネス概要
- ・参考情報

I . 決算概要

エグゼクティブサマリ

01

グループ全体で 前年同期比 30.0%の大幅増収、22.8%の営業増益となり、過去最高益を達成
3Qに特別損失として非連結子会社の関係会社株式評価損を計上するも
親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比 13.9%増益にて着地

02

コマースセグメントは前年同期比売上 37.0%、セグメント利益は 58.0%と増収増益を達成
モバイルライフ事業を筆頭に各事業売上・利益が前年同期に比べ大幅に増収増益となる

03

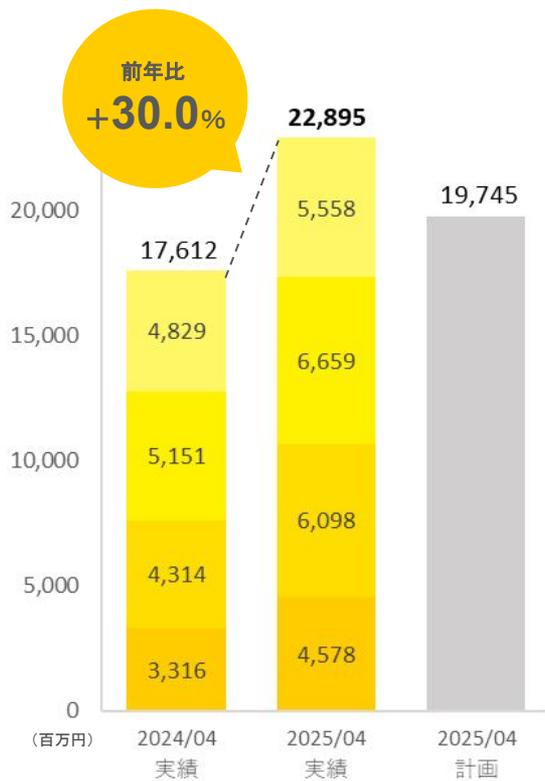
プラットフォームセグメントは、前期においてメルカリとの営業連携に伴う一過性の売上181百万円が
ネクストエンジン事業で発生したため、セグメントの増収率が4.1%に留まるも
特殊要因を除く増収率は 8.8%(ネクストエンジン事業は 11.3%)と引き続き成長性を維持

※全て累計期間を対象

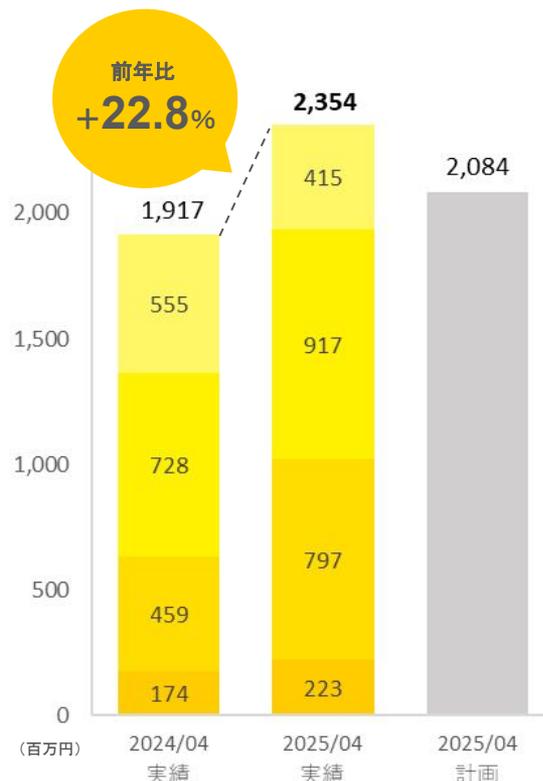
25年4月期4Q 一連結財務ハイライト

- コマースセグメントを中心に売上が好調に推移したこと、またこれに伴って営業利益も伸長したことから、**売上高、営業利益ともに過去最高を更新**
- 新商品展開、効果的な販売促進、国内外の販路拡大が功を奏し、**コマースセグメントが好調**。全体の業績向上に大きく貢献
- ネクストエンジン事業のARPU向上とコスト削減による各事業の収益体質強化により**プラットフォーム事業全体での利益計画を超過**

売上高



営業利益



■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

25年4月期4Q 連結概況

- 累計期間においては前年同期比30.0%の大幅増収、22.8%の営業増益となり、**過去最高益を達成**
- 会計期間においては減価償却費、研修費及び人件費増等に伴い、前年比営業減益となるも概ね計画通り
- 4Q四半期純利益は為替差損や借入枠増加に伴う手数料支払等の増加により、前年比減益

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
連結業績概況								
売上高	4,829	5,558	729	15.1%	17,612	22,895	5,283	30.0%
売上総利益	2,852	3,297	444	15.6%	10,866	13,497	2,630	24.2%
営業利益	555	415	△139	△ 25.1%	1,917	2,354	436	22.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	428	211	△216	△ 50.5%	1,121	1,278	156	13.9%

25年4月期4Q セグメント別概況

- コマースセグメント 売上高は前年比 37.0%、セグメント利益は前年比 58.0%と大幅増収増益
- プラットフォームセグメント 売上高は前年比 4.1%成長を達成しつつ、利益面では前年比 8.2%と力強い伸びを実現
- 調整額(本部費)については NE(株)の本社移転費用やスピンオフ IPO準備費用、グループ各社の人件費等が増加

(百万円)		会計期間				累計期間			
		2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
連結セグメント概況									
コマース	売上高	3,934	4,656	722	18.4%	13,855	18,986	5,130	37.0%
	セグメント利益	448	622	173	38.8%	1,365	2,158	792	58.0%
	利益率	11.4%	13.4%	2.0%	—	9.9%	11.4%	1.5%	—
プラットフォーム	売上高	895	901	6	0.7%	3,756	3,908	152	4.1%
	セグメント利益	446	440	△6	△ 1.5%	1,925	2,083	158	8.2%
	利益率	49.9%	48.8%	△ 1.1%	—	51.3%	53.3%	2.0%	—
連結	売上高	4,829	5,558	729	15.1%	17,612	22,895	5,283	30.0%
	セグメント利益	894	1,062	167	18.7%	3,290	4,241	950	28.9%
	調整額※	△339	△646	△ 306	—	△1,373	△1,887	△513	—
	営業利益	555	415	△139	△ 25.1%	1,917	2,354	436	22.8%
	利益率	11.5%	7.5%	△ 4.0%	—	10.9%	10.3%	△0.6%	—

25年4月期4Q 連結概況 —売上高増減分析

<コマース>

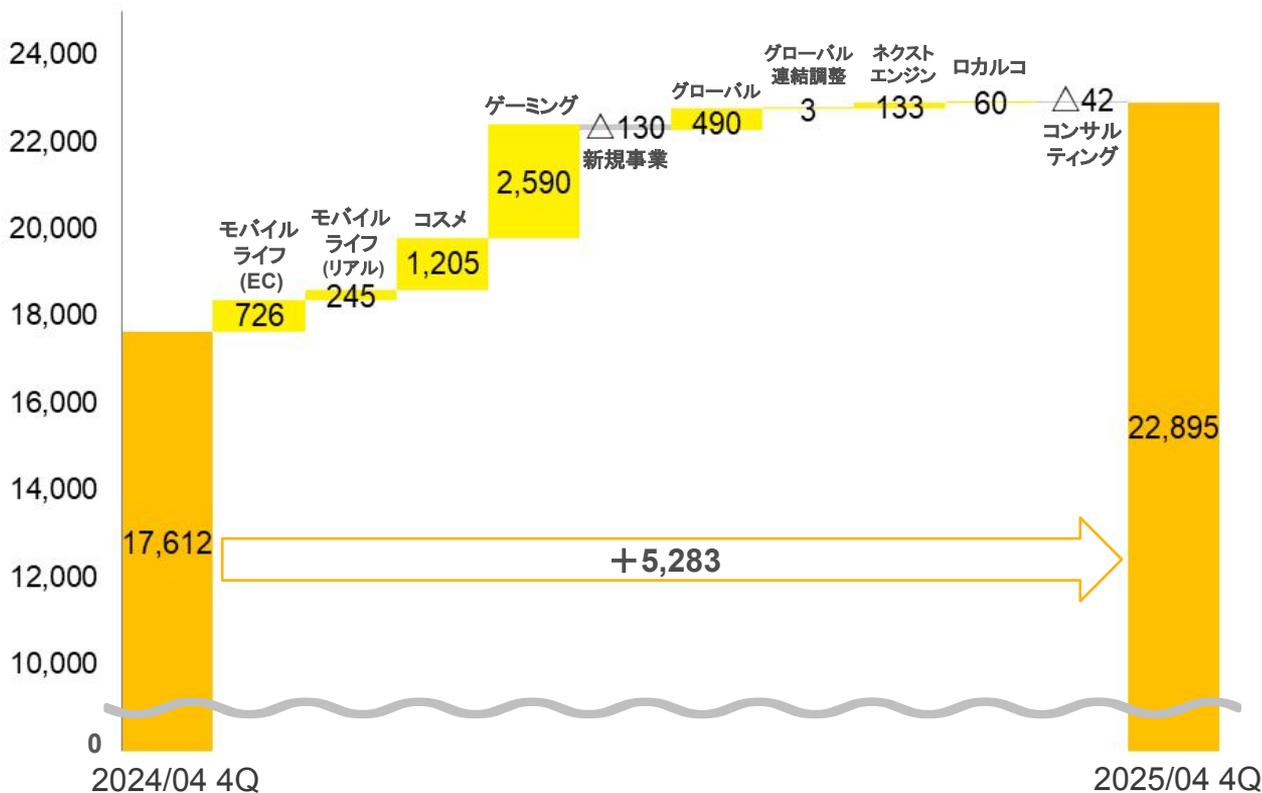
- モバイルライフ: 新型 iPhone向け商品、新商品展開および周辺アクセサリーが順調に販売増となる。新生活需要増も成長に貢献
- コスメティクス: ECおよび卸販売は、前年比大幅増収。導入店舗数増も大きく売上貢献
- ゲーミングアクセサリー: ホワイトカラーモニターを筆頭に、カラーのモニターや周辺機器などが牽引し大幅に売上伸長
- グローバル: 米国における導入店舗数増により卸販売が増加。クリスマス商戦も大きく寄与

<プラットフォーム>

- 前期末一過性の売上181百万円を計上した影響があるものの、引き続きネクストエンジンが牽引し累計期間では増収を維持

売上高(累計期間)

(百万円)



25年4月期4Q 連結概況 —営業利益増減分析

<コマース>

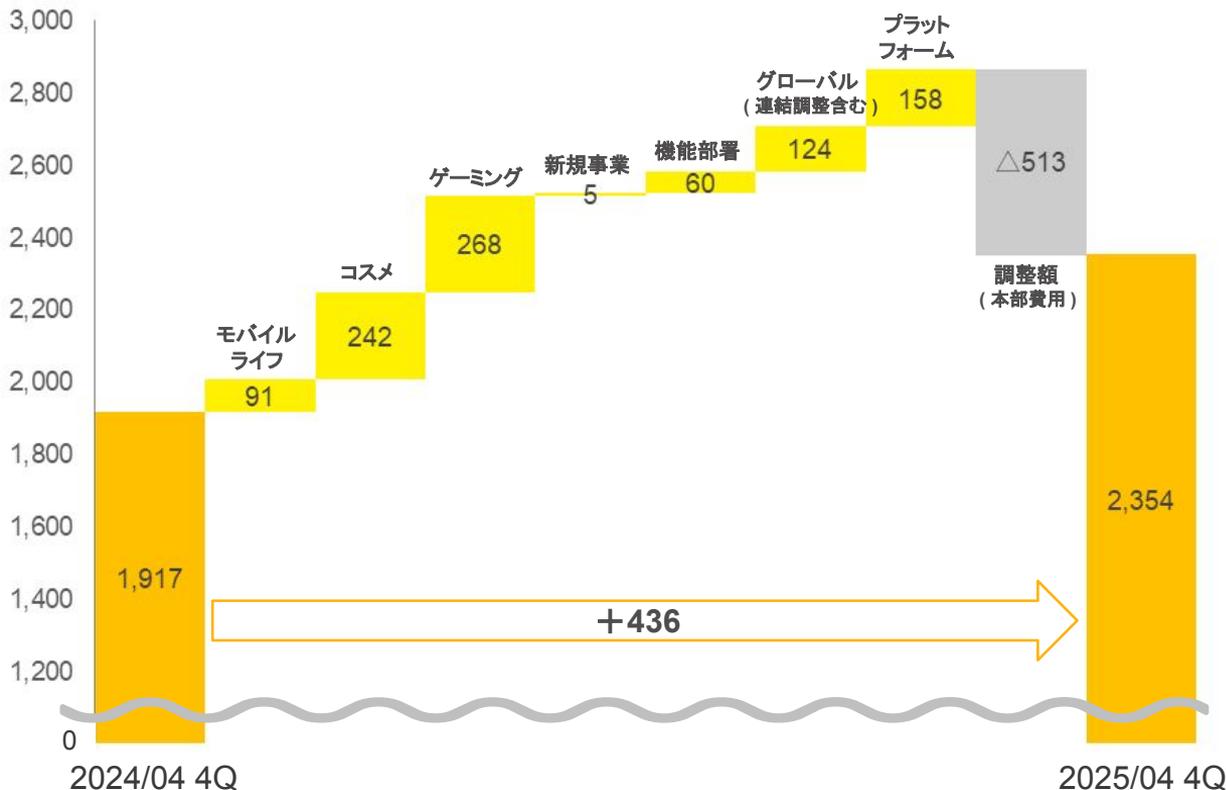
- モバイルライフ: マーケティング・物流コストが増加となるも、それらを上回る増収効果により増益
- コスメティクス: 大幅な増収効果と原価改善により利益も改善。広告投資配分調整と原価低減施策を継続し、来期増益を狙う
- ゲーミングアクセサリ: 大幅な増収効果もあり、黒字化および利益貢献を実現
- 機能部署: 配賦基準の見直しにより費用減
- グローバル: 米国の売上拡大に係るマーケティング費用および物流費などが引き続き増加となったが、増収効果により増益

<プラットフォーム>

- 限界利益率の高さと適切なコストコントロールにより高収益体質を継続

営業利益(累計期間)

(百万円)



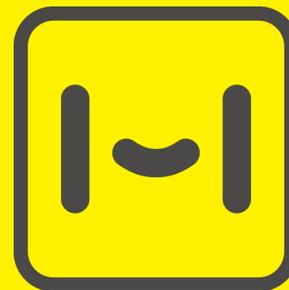
Ⅱ．通期業績予想と実績との差異

2025年4月期 通期業績予想との差異

- コマースセグメントを中心に売上高が好調に推移したこと、またこれに伴って営業利益および経常利益ともに過去最高益を更新したことから、売上高、営業利益、経常利益が通期業績予想数値を上回る
- 3Qに特別損失として非連結子会社の関係会社株式評価損を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益は通期業績予想数値を下回る
- 詳細につきましては2025年6月13日公表の「通期業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ」をご参照ください。

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	19,745	2,084	2,051	1,362	83.69
実績値(B)	22,895	2,354	2,352	1,278	80.15
増減額(B-A)	3,150	270	301	△ 84	—
増減率(%)	16.0	13.0	14.7	△ 6.2	—
(ご参考)前期連結実績 (2024年4月期)	17,612	1,917	2,018	1,121	70.45

Ⅲ. コマースセグメント



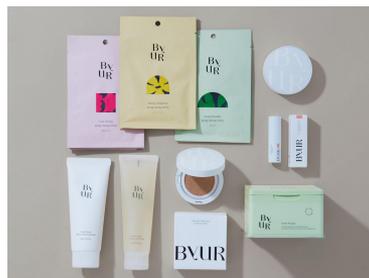
事業概要—コマーセセグメント

モバイルライフ事業



スマートフォンが“生活のハブ”となったZ世代に向け、自社ブランド「iFace」を軸にケース・フィルム・充電アクセサリなどをワンストップで提供しています。機能性とトレンド感のあるデザインを両立し、若年層の認知率はトップクラスです。

コスメティクス事業



コスメティクスブランド「ByUR(バイユア)」は、**韓国発**の「毛穴管理」をコンセプトとしたナチュラルコスメブランドであり、ベースメイクやスキンケア市場を中心に、自社で企画から携わったアイテムを多数展開しています。リリースから3年間でブランド・シリーズ累計でベストコスメを200冠受賞しました。

ゲーミングアクセサリ事業



ゲーミングアクセサリブランド「Pixio」は、手に取りやすい価格と高いクオリティを実現したゲーミングモニターおよびその周辺機器を展開しています。特に**ホワイトカラー**や**パステルカラー**といった他社にないモニターのカラー展開により、“推し活”などと相まって、若年層を中心にブランド認知度がアップしています。

グローバル事業



北米市場を中心に、音楽雑貨「オタマトーン」や、人気キャラクターとのコラボをしている低反発玩具「スクイーズ」などを展開しています。人気キャラクターとのコラボ商品を、自社で企画、開発を行い、ECだけでなく大手量販店等への展開も進んでいます。

当社グループにおける季節要因に関するご説明

- 下記の各要因により、当社グループは3Qに売上高および各段階利益が最も大きくなる傾向が強く、加えて4Qも一定の需要期であるため、業績は下期偏重になる特性があります。
- そのため利益計画についても下期偏重を前提として策定しています。

コマース
セグメント

- 2Q(新商品販売需要)
 - 新型 iPhone向け商材の卸販売が拡大
 - コスメティクス事業における新商品発表
- 3Q(売上高及び利益の最盛期)
 - 年末商戦(グローバル事業においてはクリスマス商戦)による販売拡大
 - 新型 iPhone向け商材を中心とするモバイルライフ事業の販売拡大
- 4Q(年度末、年度初めに伴う需要期及び新商品需要)
 - 入学・就職などの新生活に伴う当社プロダクトの需要増
 - コスメティクス事業における新商品発表

25年4月期4Q コマースセグメント概況(売上高)

- 新規事業を除く全事業において、**会計・累計期間ともに大幅増収**を達成
- モバイルライフ事業は、**新製品および周辺アクセサリー**が好調を維持し、前年比13.2%増収
- コスメティクス事業は、各種アワード受賞やポップアップストア出店等、導入店舗数増加に伴い**増収**
- ゲーミングアクセサリー事業はカラーモニターが年間を通じて売上を牽引。各種モールセールや卸販売の拡大により**前年比約3.3倍の増収**
- グローバル事業は4Q会計期間ではクリスマス商戦の反動によりEC販売の鈍化があったものの、年間を通して**卸売販売が牽引役**となり、結果として累計期間では前年比17.2%増収を実現

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
売上高	3,934	4,656	722	18.4%	13,855	18,986	5,130	37.0%
モバイルライフ事業	1,861	2,116	254	13.7%	7,387	8,359	971	13.2%
コスメティクス事業	799	813	14	1.8%	2,219	3,424	1,205	54.3%
ゲーミングアクセサリー事業	440	1,094	654	148.4%	1,115	3,706	2,590	232.3%
新規事業投資	72	41	△30	△42.5%	270	140	△130	△48.2%
グローバル事業	760	590	△170	△22.4%	2,863	3,356	493	17.2%

25年4月期4Q コマースセグメント概況(営業利益)

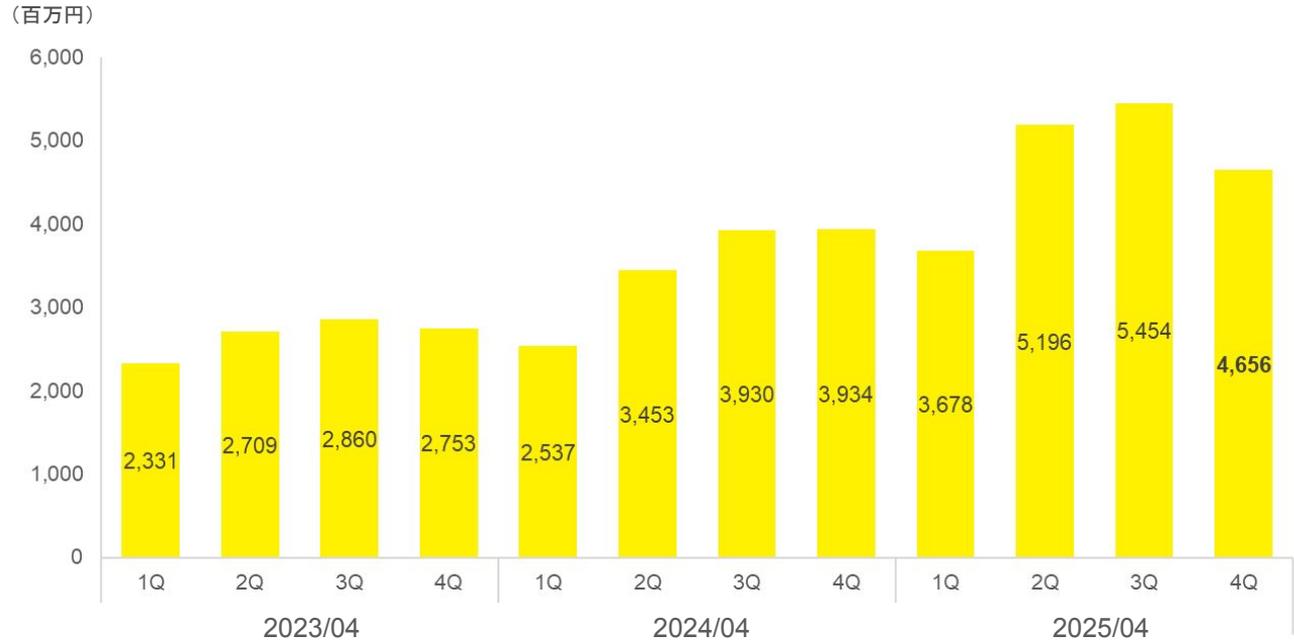
- モバイルライフ事業の新商品展開、ゲーミングアクセサリ事業の商品力、グローバル事業の卸販売拡大及び各種モールセールでの健闘により利益貢献
- コスメティクス事業は販売チャネルミックスの変化や卸販売増加に伴う販促費及び物流費の増加による影響で、会計期間87.1%減益となったものの、**通期黒字化を達成**。

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
コマースセグメント								
営業利益	448	622	173	38.8%	1,365	2,158	792	58.0%
モバイルライフ事業	343	385	42	12.3%	1,399	1,491	91	6.6%
コスメティクス事業	54	7	△47	△ 87.1%	△232	9	242	—
ゲーミングアクセサリ事業	28	126	98	348%	16	284	268	1,623.0%
新規事業投資	△55	△65	△10	—	△230	△224	5	—
機能部署	△72	△66	5	—	△310	△250	60	—
グローバル事業	149	235	85	57.2%	722	846	124	17.2%
営業利益率	11.4%	13.4%	2.0%	—	9.9%	11.4%	1.5%	—

25年4月期4Q 一売上高四半期推移

- コスメティクス事業、ゲーミングアクセサリ事業およびグローバル事業の増収により前年比で売上は大幅伸長。これらの新規事業はモバイルライフ事業と並ぶ中核事業へと成長中
- 単一事業依存からの脱却、事業ポートフォリオの形成も進み、前年比37.0%の売上成長

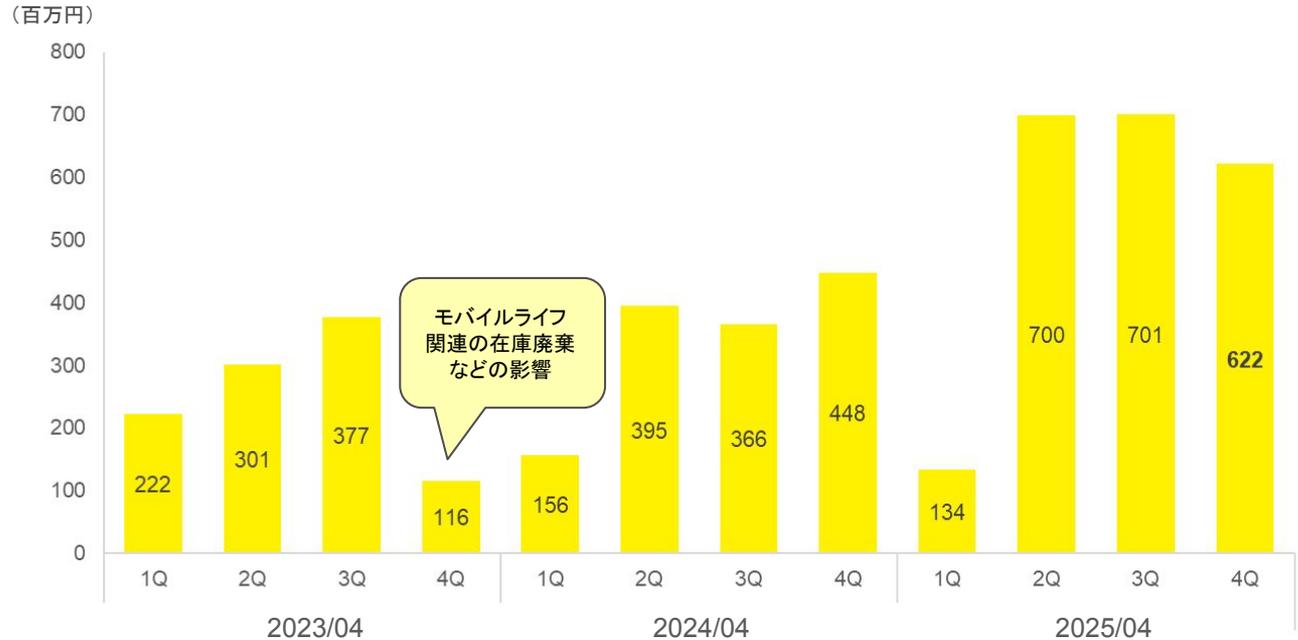
売上高(会計期間)



25年4月期4Q -セグメント利益四半期推移

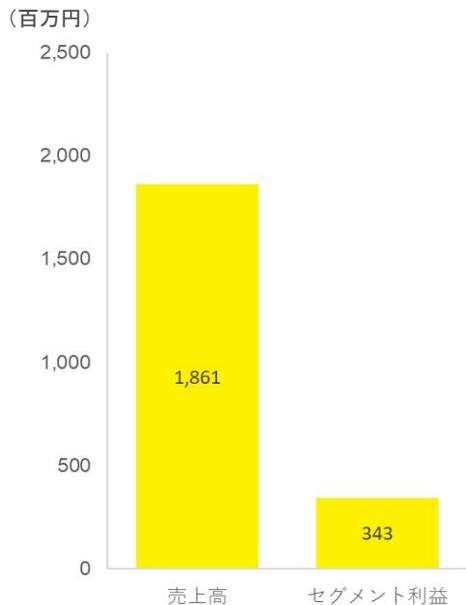
- モバイルライフ事業は新型iPhone向け商品と周辺アクセサリを中心に好調を維持
- カラーモニターおよびモニターアーム等のゲーミングアクセサリが好調となり計画を大きく上回った
- グローバル事業も増収に伴い増益を達成
- 28期も新商品発売などによる増益を狙う

セグメント利益(会計期間)

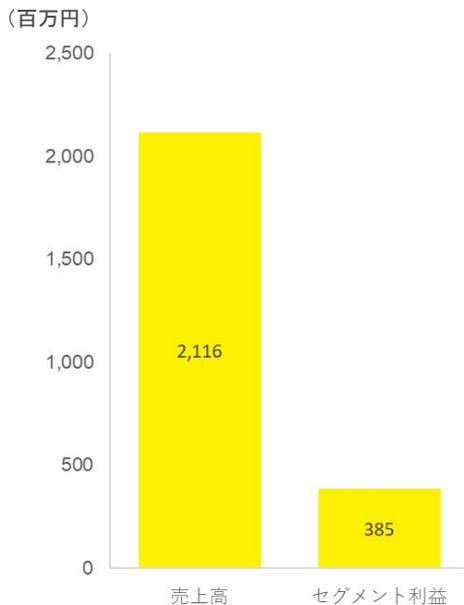


25年4月期4Q モバイルライフ事業

- **iPhone16e向けの新商品**を中心に周辺アクセサリも好調となり、売上・セグメント利益ともに伸長
- **BeBlingシリーズ**も再販となり、増収へ貢献



2024/04 4Q



2025/04 4Q

売上高

2,116百万円

(前年比 254百万円増)

セグメント利益

385百万円

(前年比 42百万円増)

iFace 商品展開

- iFaceの定番シリーズである「Reflection」「First Class」を中心に新型 iPhone向け製品を展開
- **新シリーズ『BeBling』**は光沢感とウェーブデザインが若年層から圧倒的な支持を集め、再販のたびに即完売となる勢いを継続
- Magsafeの機能を活用した、「MagSynq」シリーズなど、ケース以外の周辺アクセサリ開発も強化。**通電系アクセサリの開発にも今後は注力**
- 話題の折り畳み型のGalaxy端末など、iPhone以外の製品対応も継続中。iPhone依存を緩和

人気商品

・iFace + 周辺アクセサリ



・BeBlingシリーズ



商品開発

・MagSynq モバイルバッテリー



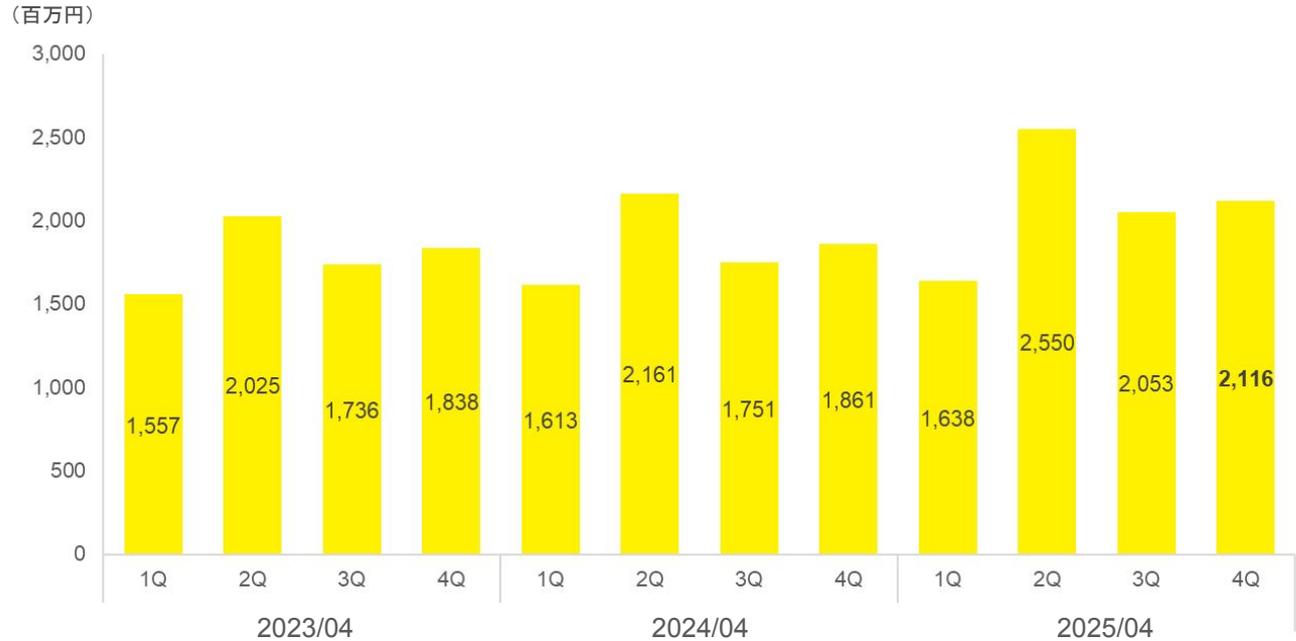
・Galaxy S25/S25 Ultra対応ケース



モバイルライフ事業 一売上高四半期推移

- 2Qは新型iPhoneの発表に伴うスマートフォンの買い替え需要や周辺アクセサリーの販売増により大きく伸長
- 3Qは年末商戦や各種ECモールセールが重なることから販売数量増加による増収
- 4Qは入学や就職などの新生活需要でスマホの買い替えが増加。さらに各種通信キャリアのキャンペーンも重なるため、増収傾向
- 2025/04 4QはiPhone16eの発売もあり、買い替え需要が発生

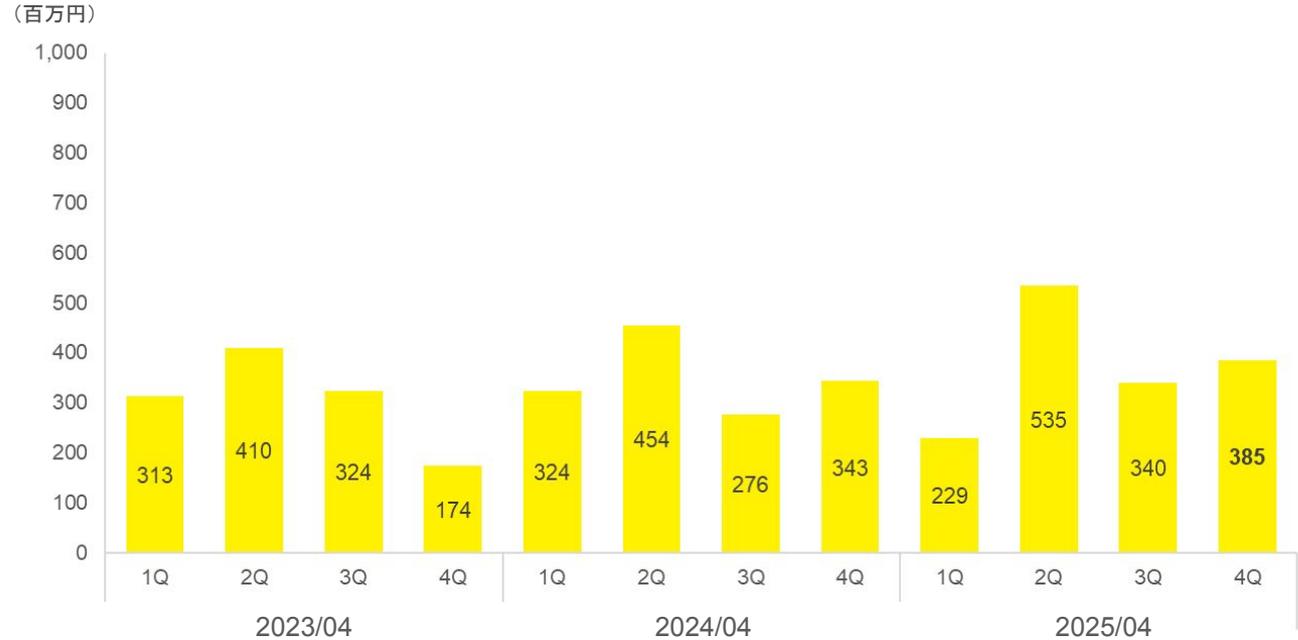
売上高(会計期間)



モバイルライフ事業 —事業別利益四半期推移

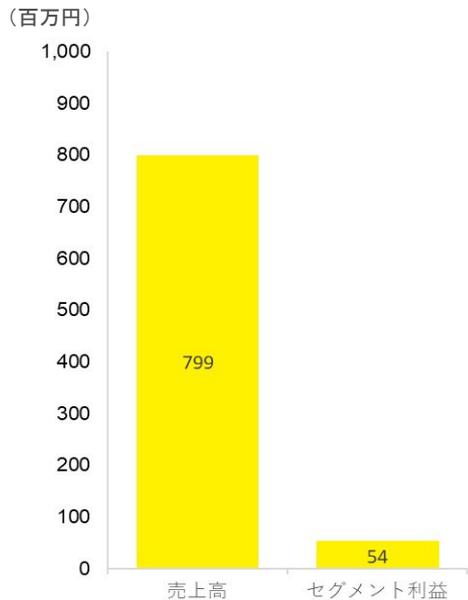
- 新型 iPhone発売に伴う販売数量増加により2Q利益が大きく伸び、利益貢献
- ブラックフライデーや年末商戦といったイベント等により3Qも利益が大きく伸びる
- 4Qは新生活需要によるスマートフォンケースの買い替えが増え、さらに今期はiPhone16eによる買い替え需要により利益貢献
- 「Magsafe」商材の増加により、周辺アクセサリーとのクロスセル施策を実行することで、利益を獲得。引き続き周辺アクセサリー開発も同時に強化

事業別利益(会計期間)

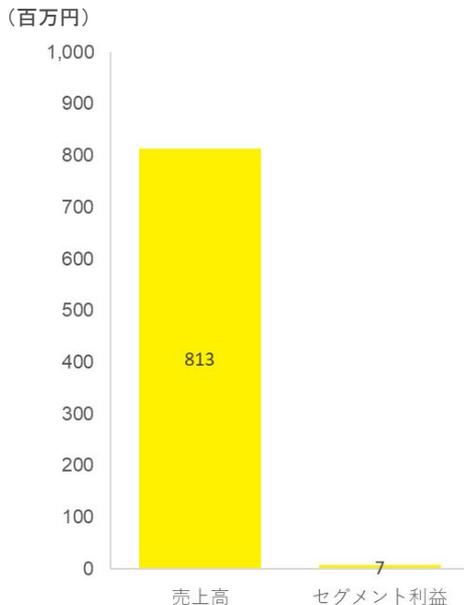


25年4月期4Q コスメティクス事業

- ベストコスメアワード累計200冠受賞 や 大手コンビニエンスストアへの導入等 により、前年比売上伸長
- 会計期間のセグメント利益が 87.1%減と落ち込んだが、要因は卸販売とECの販売チャネルミックスの変化と市場シェア拡大を目指した、ポップアップストア出店等の 販促費等の先行投資



2024/04 4Q



2025/04 4Q

売上高

813百万円
(前年比 14百万円増)

セグメント利益

7百万円
(前年比 47百万円減)

コスメティクス事業

- 引き続き売上は伸長
- **積極的な新商品開発**を継続的に実行
- 広告宣伝費のコントロールおよび配分変更や、販売チャネル施策を実施し**利益率改善に注力**
- さらなるブランド認知拡大を目指すため、**ジュエリーブランドやアパレルブランド等とのポップアップストアを開催**し、ターゲット層の拡大に注力
- **ベストコスメアワード累計 200冠達成**等、韓国コスメ市場における『トップティアブランド』の位置を確立していく

主力商品

・ベースメイク商品



・スキンケア商品



商品開発

・グロースティック



・ベストコスメアワード

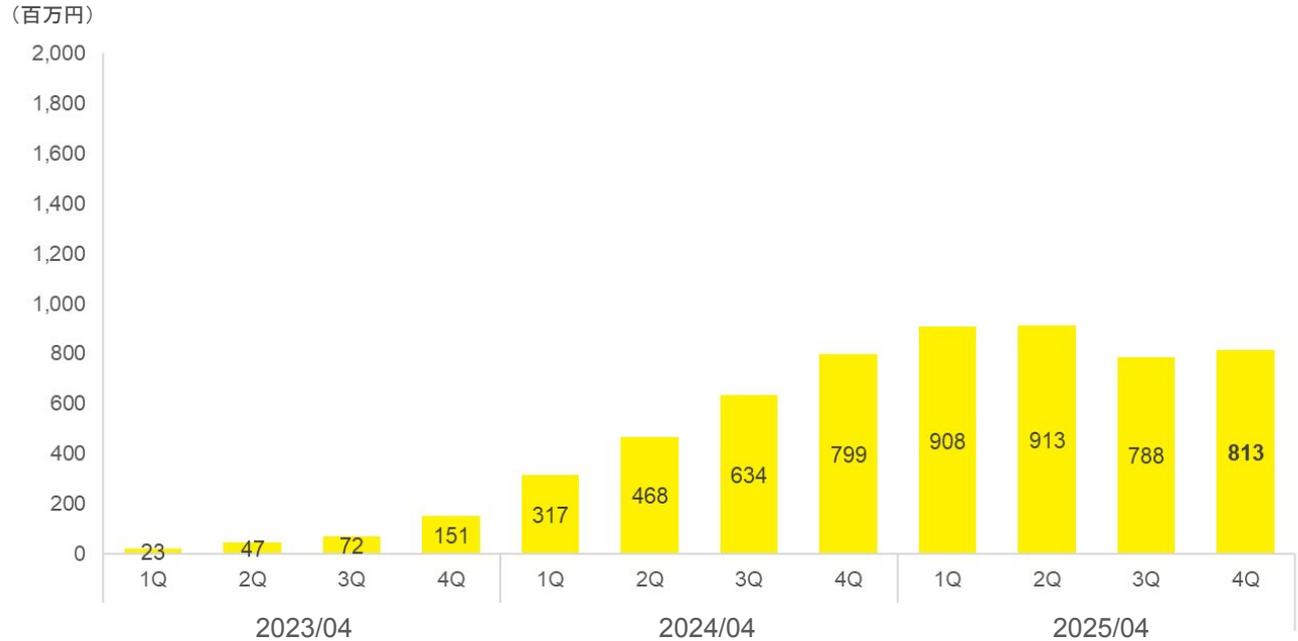


コスメティクス事業 一売上高四半期推移

- 2023年4月にTV番組で紹介いただいたことをきっかけに、爆発的にEC市場での販売が伸びる
- その後、インフルエンサーによるメディア露出が拡大すると同時に、卸売市場においても徐々に導入店舗数が拡大。現在は約 7,000店舗※の導入に至るまで成長
- 毎年、春(4Q)と秋(2Q)の新商品リリースに伴い、売上が伸長傾向。季節のトレンドにあった新商品をリリース中

※大手コンビニエンスストアへの導入も含めると 17,000店舗

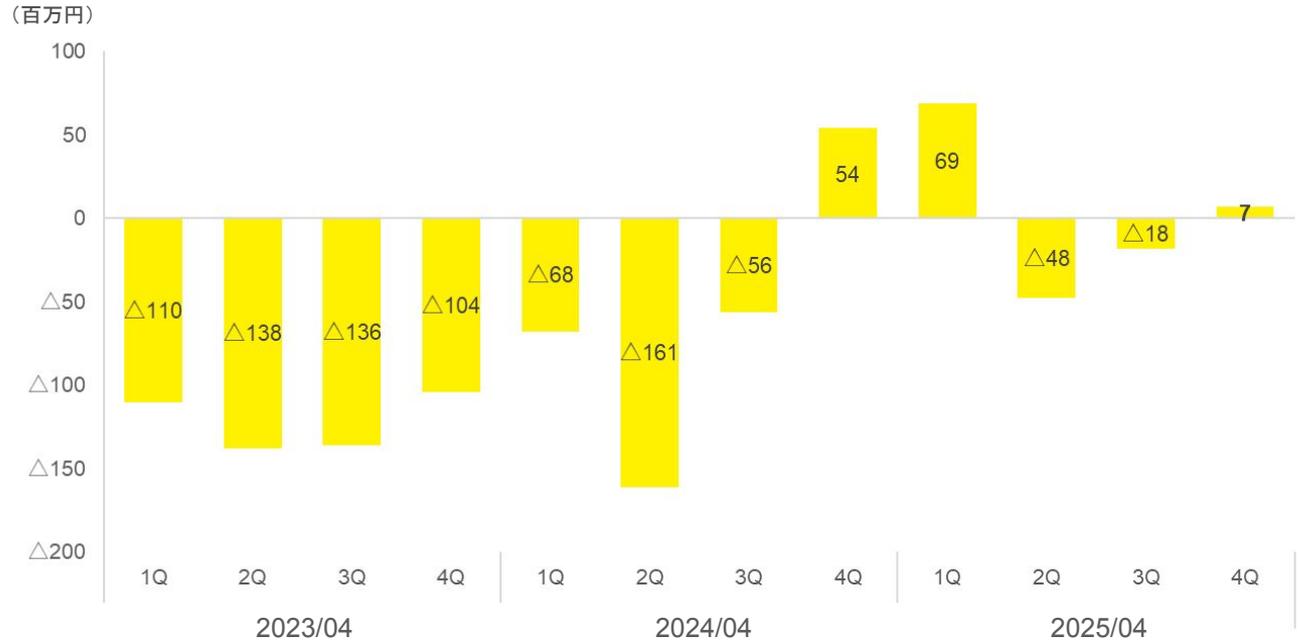
売上高(会計期間)



コスメティクス事業 —事業別利益四半期推移

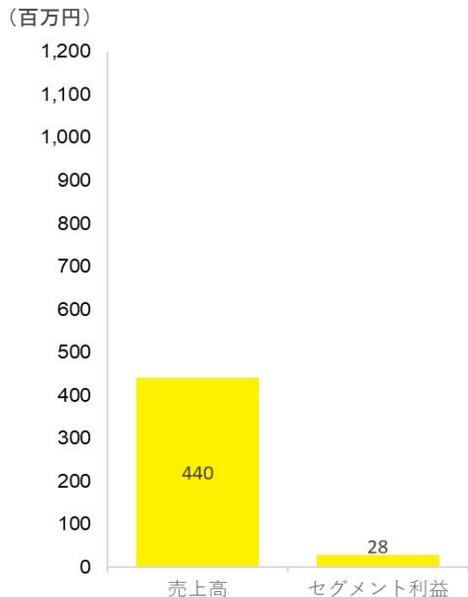
- 新規事業としてローンチ後は認知拡大に伴う広告を多く配信。認知拡大後は徐々に利益を獲得
- 2024年度に輸入にかかる化粧品製造販売業許可を取得し、原価率低減を実行
- 今期は新商品展開、ポップアップストアの開催、各種ECモールにおける販売施策によって更なる売上増加を実現
- 時期は新商品展開の加速と新規カテゴリーへの挑戦により利益拡大を狙う

事業別利益(会計期間)

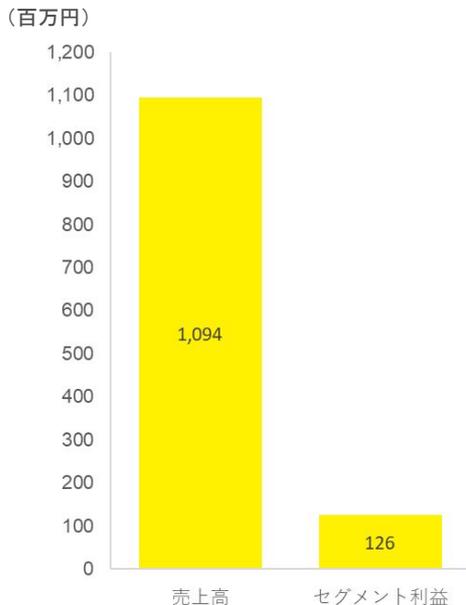


25年4月期4Q ゲーミングアクセサリー事業

- **売上・利益ともに計画を大幅に上回る**。ECおよび卸販売チャンネルが拡大しており、更なる成長を実現
- **新生活需要**によるホワイトカラーモニターと **周辺機器を中心に**ユーザーから高い認知度と支持を獲得
- **大型新作ゲームタイトルの発売**によるモニター買い替え需要により、販売機会が増え、セール等により伸長



2024/04 4Q



2025/04 4Q

売上高

1,094百万円
(前年比 654百万円増)

セグメント利益

126百万円
(前年比 98百万円増)

ゲーミング アクセサリ事業

- ホワイトカラー、パステルカラーを中心とした高性能新型モニターおよびオリジナルモニターアームなどの **周辺アクセサリを展開** するなど、商品ラインナップを拡充中
- 柄展開、IPとのコラボモデルの他、ゲーム界隈で活躍するVtuber、クリエイターとの **コラボによる製品開発や PR** にも注力
- 新商品開発と新カテゴリ展開を拡大することで更なる売上・利益の拡大を狙う

商品展開

・Wave シリーズ



・周辺アクセサリ(ケーブル)



開発・サービス

・新色展開



・デスク空間プロデュース

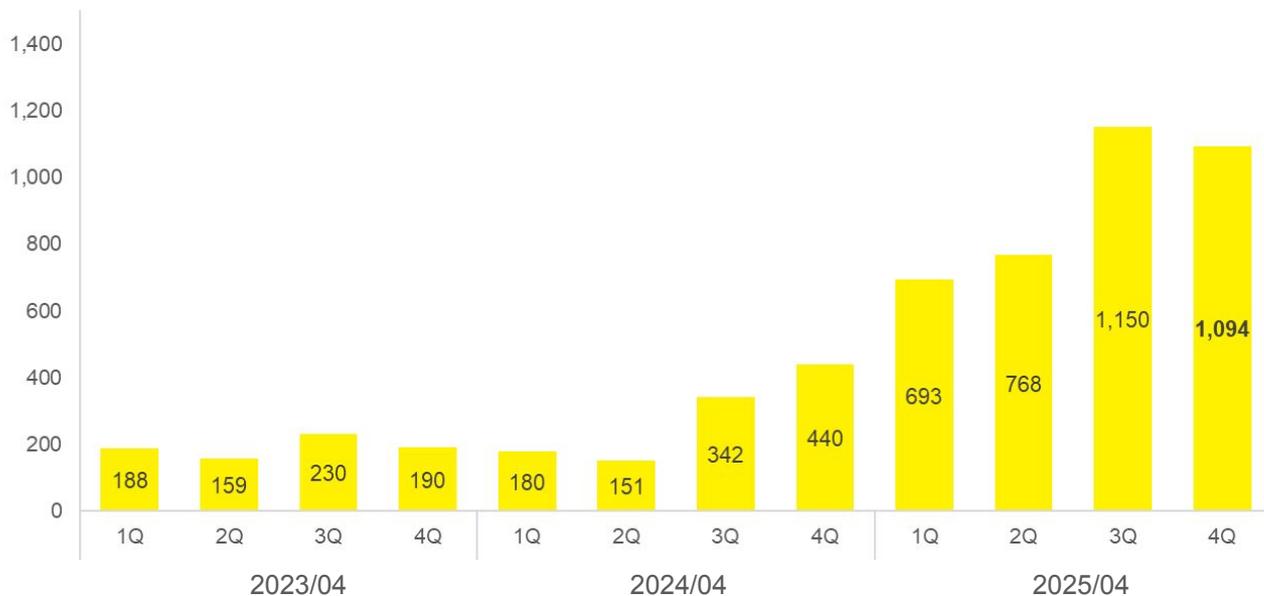


ゲーミングアクセサリ事業 一売上高四半期推移

- 2024年4月期3Qから市場投入した、ホワイトモデルのモニター、同年4Qから市場投入したパステルカラーモニターが大ヒット
- ホワイトモデルを中心としたモニターや周辺アクセサリが継続的に好調
- 卸売販売においては大手家電量販店にて取り扱い開始。ECモールにおける取引も拡大中
- 新型ゲーム機の発売やOSサポート終了に伴う、需要に向けて各施策を準備中

売上高(会計期間)

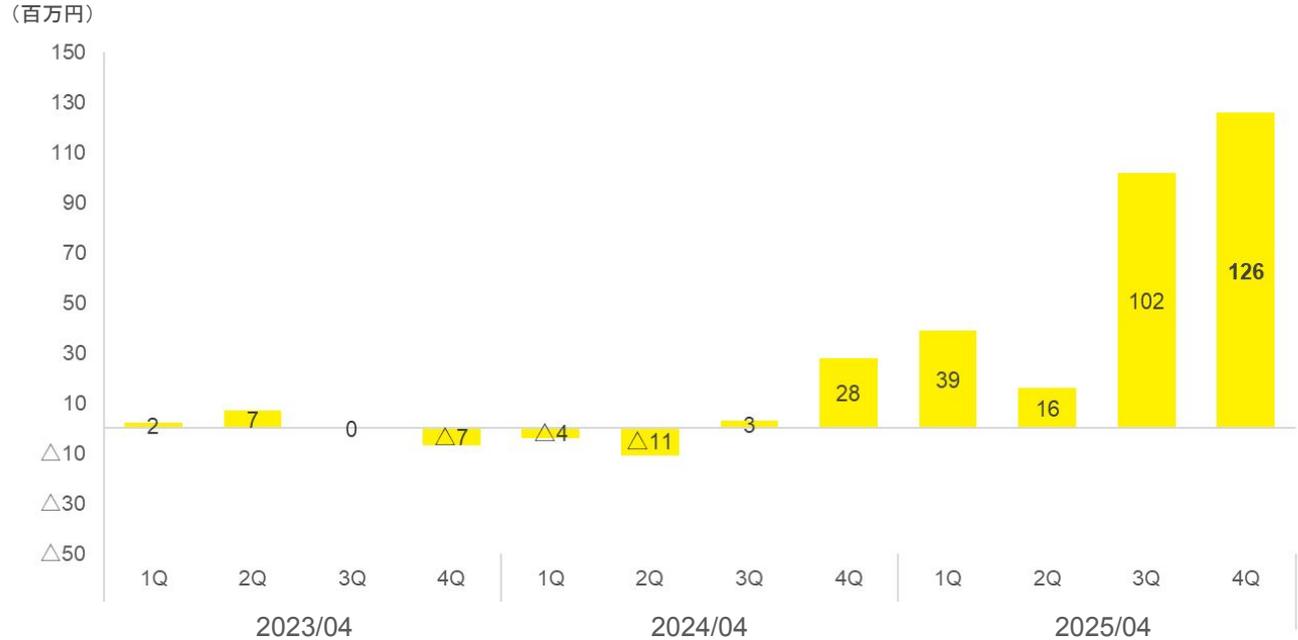
(百万円)



ゲーミングアクセサリ事業
—事業別利益四半期推移

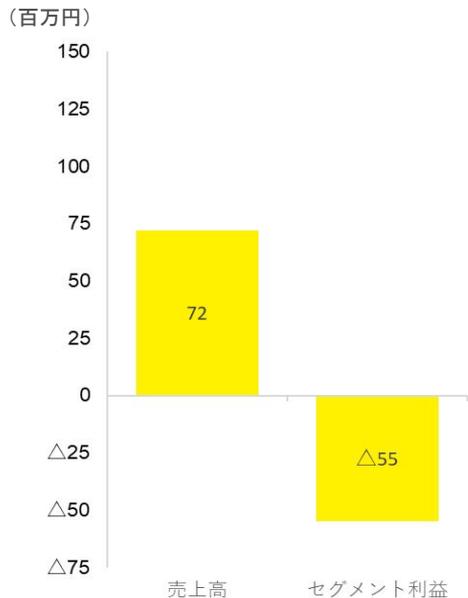
- 利益水準はカラーモニター投入まではおおよそ横這いであったが、投入後はクォーターごとに利益を確保
- 今後の展開として、新商品開発数と新規カテゴリーへの挑戦を通じた利益確保を目指す
- DXを通じた顧客との接点強化、並びに保守体制の内製化による迅速なレスポンスを行い、利益率を改善していく

事業別利益(会計期間)

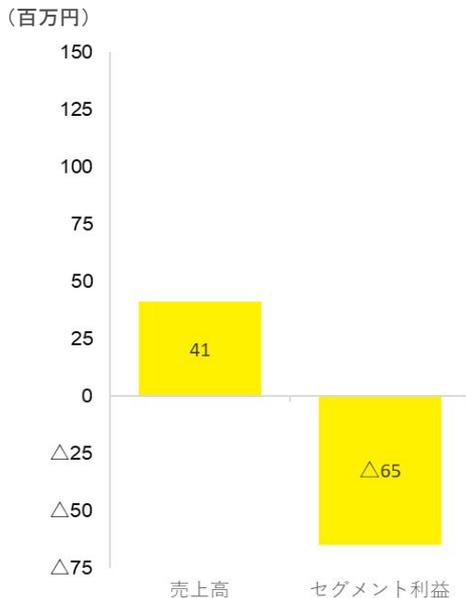


25年4月期4Q 新規事業

- 前年比減収となるが、売上・利益ともに概ね計画通りにて着地
- 新たな事業創出のため、引き続き投資を継続



2024/04 4Q



2025/04 4Q

売上高

41百万円
(前年比 30百万円減)

セグメント利益

Δ65百万円
(前年比 10百万円減)

新規事業投資

- 脱炭素への取り組みとして、環境課題解決に取り組むべく、プラスチック製品の不良品や余剰在庫から新たなプロダクトをつくるリサイクルサービス「Parallel Plastics」を展開。また再生プラスチック取引所を運営し、プラスチックの再生による社会貢献を目指す
- イラストや写真を使って商品を自由にカスタマイズできるサービス「CustoMee」を開発・リリース
- 見守り機能が付いた子ども向けファーストスマホ「Hamic」を展開中

リサイクルサービス

Parallel Plastics



100%リサイクルトレイ



その他新規事業

CustoMee

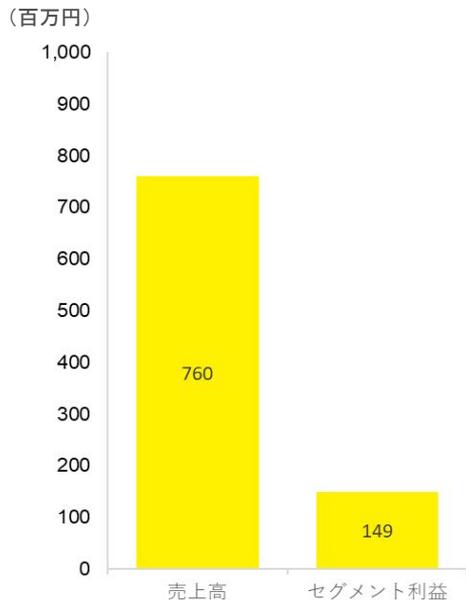


Hamic

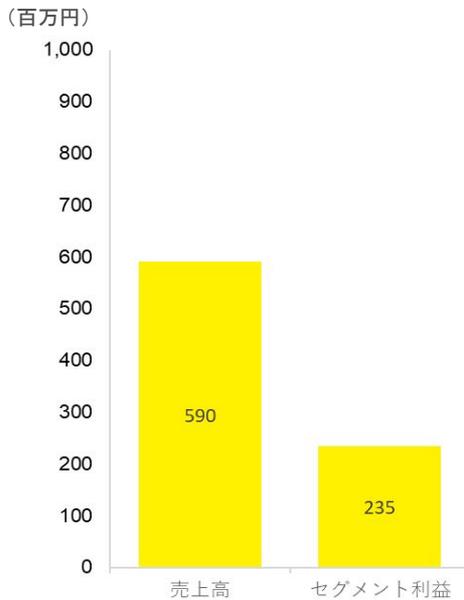


25年4月期4Q グローバル事業

- クリスマス商戦の反動によるECにおける減収となるも、**卸販売先の確保**が引き続き順調
- 日本における在庫圧縮により、在庫に含まれる未実現利益の控除額が減少した影響で増益



2024/04 4Q



2025/04 4Q

売上高

590百万円
(前年比 170百万円減)

セグメント利益

235百万円
(前年比 85百万円増)

グローバル事業

- 生産拠点である Hamee Global 社(韓国)において、モバイルライフ事業とコスメティクス事業の売上拡大に伴い、製造利益も増加
- 音楽雑貨「オタマトーン」や「スクイーズ」(低反発トイ)の **キャラクター IP コラボ商品等により米国大手量販店での取引を拡大中**
- 販売地域の拡大、製品の安定供給によるトップラインの上昇を計画。韓国の卸売販売や EU 諸国における EC 販売拡大を狙う

・モバイルライフ事業 製造開発



・コスメティクス事業 製造開発



・オタマトーン ユニコーン



・オタマトーン ジャパン



NE(株)スピンオフ後の Hameeグループについて



NE株式会社スピンオフ後の「**新Hamee**」はコマースセグメントの成長・拡大を一層加速させ株主の皆様にも選ばれ続ける企業価値創造を実現してまいります。

私たちHameeは、**Z世代**を中心とする次世代の消費者ニーズを的確に捉えスマートフォンアクセサリ、コスメやゲーミングモニターなどを通してライフスタイルや価値観、コミュニティなど「**カルチャー**」を形にし、提供しています。

このカルチャーを企画・デザインから製造・販売まで一貫通貫でコントロールする“**SPA(垂直統合型・製造小売)モデル**”こそが、当社の競争優位の源泉です。

この強固なビジネス基盤を最大限に活かし、Vision「**人と地球の“らしさ”カンパニー**」をより深く体現すべくMission／Strategy「**ZカルチャーSPAと脱炭素の両立**」へとアップデートいたしました。

Z世代カルチャーを形にしながらか環境負荷の低減にも貢献し高成長・高利益率を実現する企業グループへと進化してまいります。



Mission/Strategy

ZカルチャーSPAと脱炭素の両立

モバイルライフ事業



コスメティクス事業



ゲーミングアクセサリ事業



グローバル(トイ)事業



Zカルチャー×SPA(垂直統合型・製造小売)モデルによる
高成長率・高利益率のビジネスを実現し企業価値を向上

NE(株)スピンオフ後の Hameeグループについて

Z世代
カルチャー

Z世代(将来を担う次世代)市場は今後の消費を牽引する 急成長マーケット であり高成長が可能

Z世代が大切にする カルチャー(自己表現、共感、サステナビリティ等)を形にした付加価値の高いプロダクト 提供により高利益率を実現



高成長
高利益率

SPA
垂直統合型
製造小売

商品企画→製造→販売までを自社でコントロールするビジネスモデル。中間マージンを最小化、高利益率を確保

多様なチャネルから得たデータをリアルタイムで分析し「売れ筋・トレンド」を素早く商品企画に取り込み、プロダクトへ反映

小ロット/高頻度生産で在庫リスクを最小化

連結業績予想(コマース)

- モバイルライフ事業:新カテゴリーにおける新製品リリースを計画されており、年4.4%の成長を見込む
- コスメティクス事業:新製品リリースによる、年32%の成長を見込む。利益率の改善も継続して実施。
- ゲーミングアクセサリ事業:年7%を超える成長の実現。新カテゴリーにおける新製品のリリースを予定。
- グローバル事業:コスメやゲーミングアクセサリの海外展開を計画。前期の成長率の上回る成長を見込む。

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
コマースセグメント						
売上高	8,874	18,986	10,006	12.7%	21,350	12.5%
モバイルライフ事業	4,188	8,359	4,436	5.9%	8,724	4.4%
コスメティクス事業	1,822	3,424	2,136	17.2%	4,520	32.0%
ゲーミングアクセサリ事業	1,461	3,706	1,786	22.3%	3,970	7.1%
新規事業投資	61	140	56	△ 7.6%	117	△ 16.6%
グローバル事業	1,341	3,356	1,591	18.6%	4,018	19.7%
セグメント利益	834	2,158	1,226	46.9%	2,716	25.9%

IV. プラットフォームセグメント



NEXT ENGINE

事業概要ープラットフォームセグメント

ネクストエンジン事業



ネクストエンジンはECサイト運営業務の自動化・効率化を支援するサービスです。業界No.1の契約社数※で食品や生活雑貨、化粧品など様々なジャンルのお客様をサポートしています。

※当社調べ

コンサルティング事業

EC CONSULTING

多くのデータ・ノウハウに基づくECコンサル・運営代行サービスを提供し、ECサイトを支援します。サイト運営の代行や、EC新規出店を検討する事業者へ、コンサルティングから実際のサイト制作までを一気通貫で引き受けます。

ロカルコ事業



ロカルコは自治体を対象とした煩雑なふるさと納税業務を支援するサービスをメインとする事業です。楽天ショップ・オブ・ザ・イヤーの受賞経験者がページ作成・プロモーション・返礼品事業者の相談対応を行います。2024年4月より伝統工芸品のEC販売事業についても取り扱っています。

エンサーモール事業



エンサーモールはメーカーと小売店をマッチングする卸売マーケットプレイスとしてβリリースいたしました。商品性を全面的に見直すため、2025年6月12日をもってβ版の提供を終了いたしました。

当社グループにおける季節要因に関するご説明

- 下記の各要因により、当社グループは3Qに売上高および各段階利益が最も大きくなる傾向が強く、加えて4Qも一定の需要期であるため、業績は下期偏重になる特性があります。
- そのため利益計画についても下期偏重を前提として策定しています。

プラットフォーム
フォーム
セグメント

- 2Q(ARPU低迷期)
 - 夏季レジャー等「コト消費」へ消費行動が変化するためEC事業者の受注処理件数が低下、結果としてネクストエンジン事業のARPU低下(売上減少)傾向
- 3Q(売上高及び利益の最盛期)
 - 年末商戦に伴いEC事業者の受注処理件数が増加、結果としてネクストエンジン事業のARPU上昇(売上増加)傾向
(前期はメルカリとの営業連携により特に売上が突出)
 - 一方でEC事業者繁忙期につき契約獲得は鈍化傾向
 - ロカルコ事業はふるさと納税のピークである12月が業績の最盛期
- 4Q(年度末、年度初めに伴う需要期)
 - 入学・就職などの新生活需要により消費行動が一時的に活性化
 - これに伴いEC事業者の受注処理件数が増加し、ネクストエンジン事業のARPUにわずかながら好影響が生じる傾向

25年4月期4Q プラットフォームセグメント概況

- 前期にメルカリとの営業連携に伴う一過性の売上(3Q:140百万円、4Q:41百万円)が発生したため前4Q会計期間比で減収となるも、当該特殊要因を除くと **ネクストエンジン事業** は会計期間で**4.6%の増収**、累計期間で**11.3%の増収**
- **ロカルコ事業** は、会計期間で**44.7%の大幅な増収**、累計期間でも**11.6%の増収**
伝統工芸品のEC販売事業も徐々に貢献
- **コンサルティング事業** は引き続き徹底した採算管理と稼働率向上施策により **減収となるも増益**

(百万円)	会計期間				累計期間			
	2024/04 4Q実績	2025/04 4Q実績	増減額	前年比	2024/04 1Q~4Q実績	2025/04 1Q~4Q実績	増減額	前年比
プラットフォームセグメント								
売上高	895	901	6	0.7 %	3,756	3,908	152	4.1 %
ネクストエンジン事業	747	737	△9	△1.3%	2,820	2,953	133	4.7 %
ロカルコ事業	49	71	22	44.7 %	520	581	60	11.6 %
コンサルティング事業	98	92	△6	△6.6%	415	372	△42	△10.2%
営業利益	446	440	△6	△1.5%	1,925	2,083	158	8.2 %
営業利益率	49.9%	48.8%	△1.1%	—	51.3%	53.3%	2.0%	—

ハイライト (会計期間)

P
F

売上高(4Q)

901 百万円

(前年比 0.7%増)



【特記事項】

前期にメルカリとの営業連携に伴う一過性の売上が発生したため前年比で微増となるも、当該特殊要因を除くと前年比 4.6%増とオーガニックな成長を維持

ネクストエンジン事業

総契約社数(4Q)

6,570 社

(前年比 314社増)

GMV(4Q)※1

3,052 億円

(前年比 9.2%増)

ARPU(4Q)※2

37,666 円

(前年比 5.8%減)



【特記事項】

前期年間ARPU 38,693円 に対し当期年間ARPUは 38,363円(前年比 0.8%減)となるも、特殊要因による前期年間ARPUの押し上げ効果は 2,450円であり実質的なARPUの成長率は 5.9% を達成

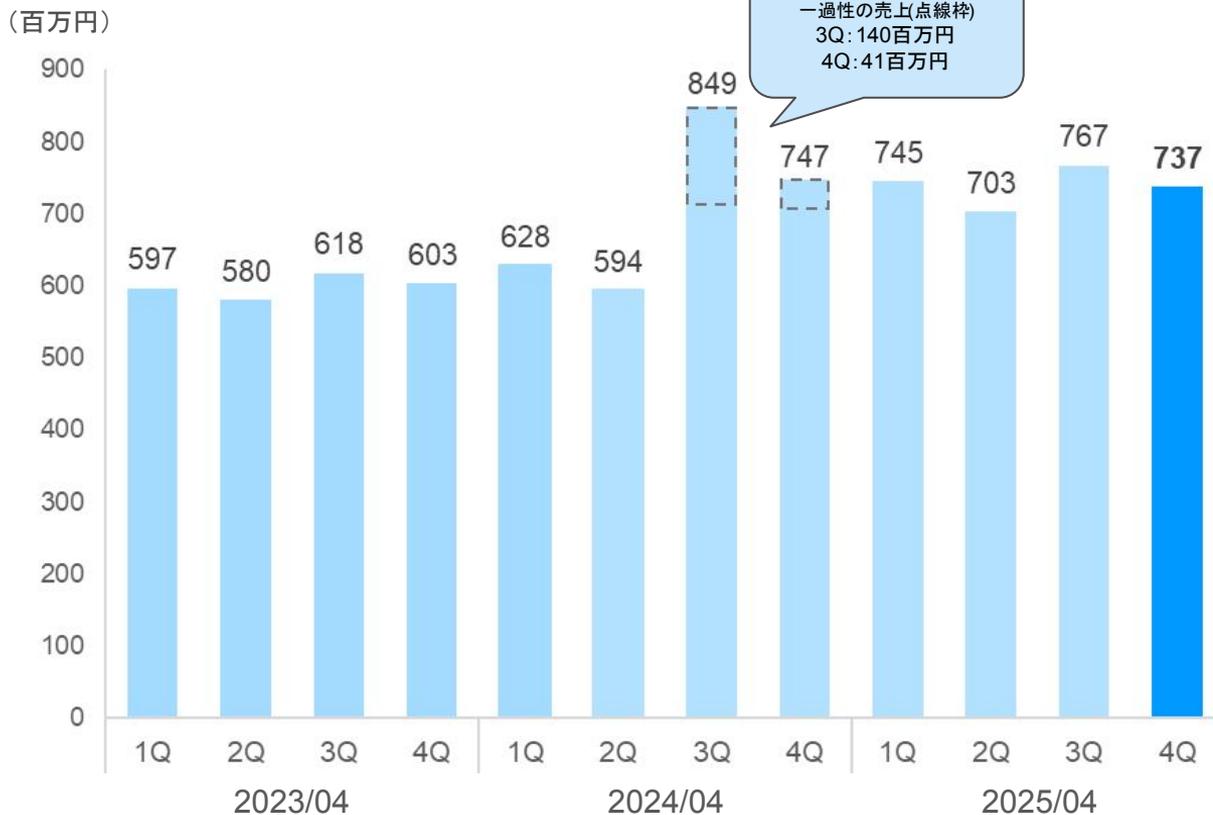
※1GMV…Gross Merchandise Valueの略でネクストエンジンを通じて行われる EC取引の総額として記載しております。
26期2Qよりキャンセル処理分を GMVから除外した値となっております。

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

ネクストエンジン事業 —25年4月期4Q 売上高

- 物価高騰の影響により年度末の各ECモールのセールが振るわなかったものの、強固な顧客基盤により安定した売上を確保
- また、前期下期に発生したメルカリとの営業連携に伴う一過性の売上(3Q:140百万円、4Q:41百万円)が発生したことにより前4Q会計期間比で減収の外観を呈するも、当該特殊要因を除くと、ネクストエンジン事業は会計期間で4.6%の増収、累計期間で11.3%の増収

売上高(会計期間)

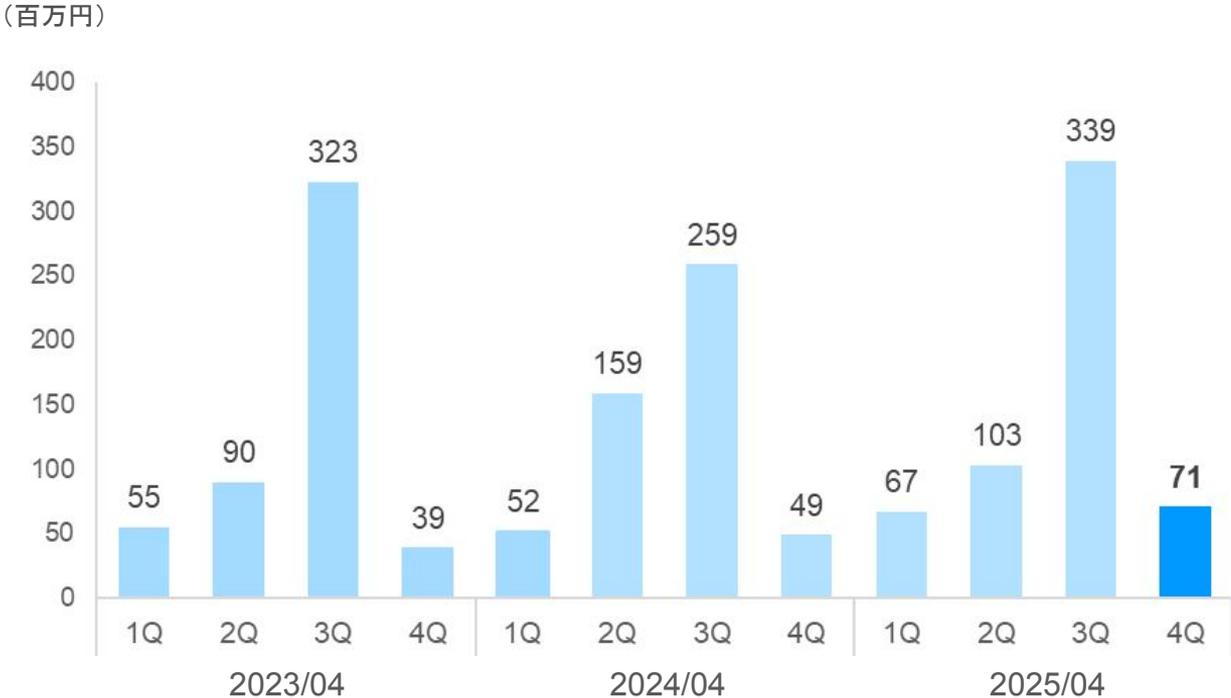


プラットフォーム

売上高(会計期間)

ロカルコ事業
—25年4月期4Q 売上高

- 2023年10月に実施されたふるさと納税制度の変更に伴う駆け込み寄附で、前期2Qに売上高の前倒しが発生(特に9月は一昨年比3倍の売上高を計上)した反動により、2Qは大幅な減収となるも3Qと4Qは当該影響を払拭
- 昨年4月に事業譲受にて取得した伝統工芸品のEC販売事業も貢献
- 新規商品開発、卸販売先の開拓、在庫の安定供給への取り組みに注力し、売上成長を目指す

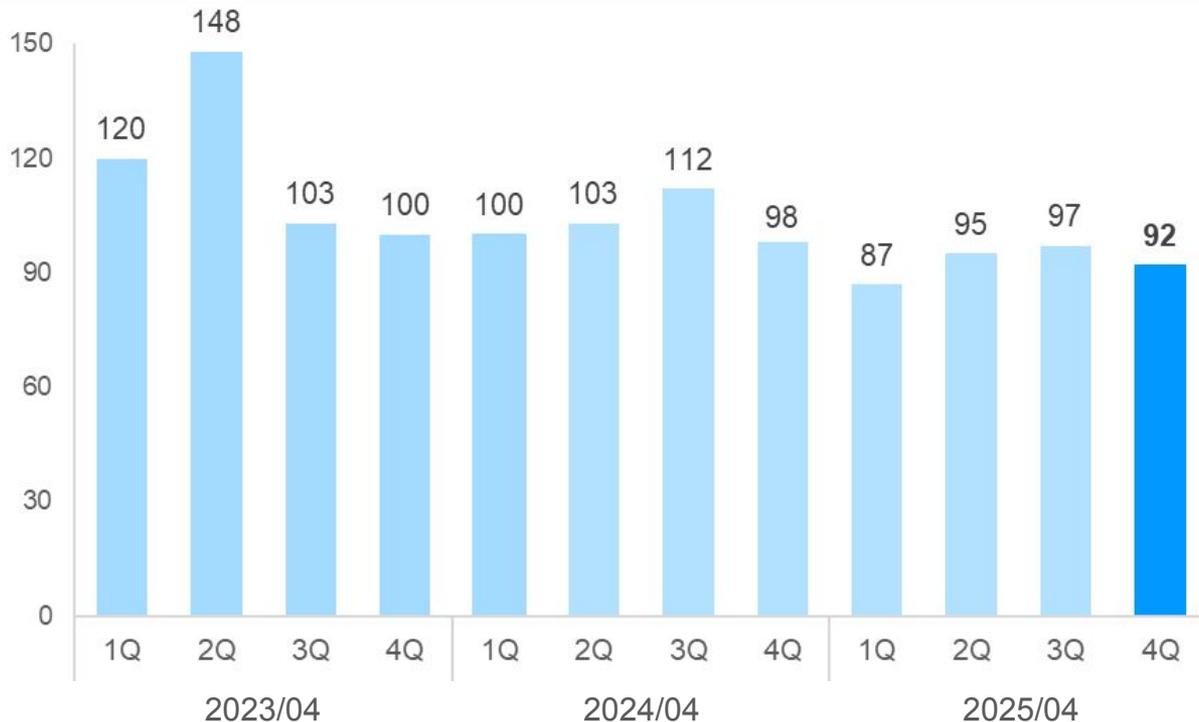


コンサルティング事業 —25年4月期4Q 売上高

- 2023年4月期まで売上を重視し大口顧客の維持獲得に重点を置くも、業務負荷の高まりからコンサルタントの定着率が悪化
- 2024年4月期以降は採用を抑制し稼働率の向上および採算管理重視に方針転換。結果として減収傾向が続いたものの、収益性は劇的に改善
- 4Qも前年比減収となるも営業利益は計画を上回る
- 来期からはアウトソース活用により再成長へ軌道修正

売上高(会計期間)

(百万円)



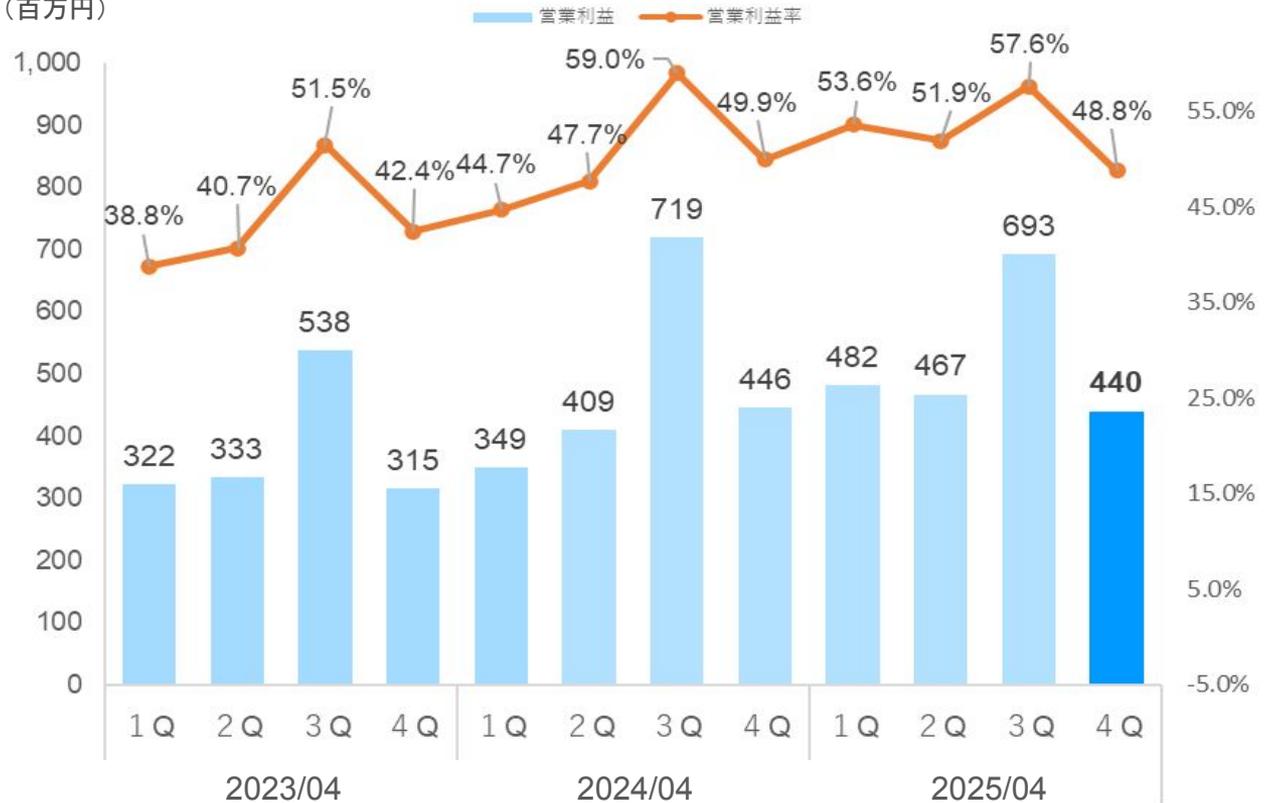
25年4月期4Q 営業利益

- エンサーモール等の新規事業が費用先行し営業損失を計上しているため、前年比 1.5% の減益となっているものの、ネクストエンジン事業、ロカルコ事業、コンサルティング事業の **主要三事業** については **前年比増益**
- 営業利益率については上記の営業損失がありながら **48.8%** と **高い収益性** を維持

営業利益(会計期間)

プラットフォーム

(百万円)

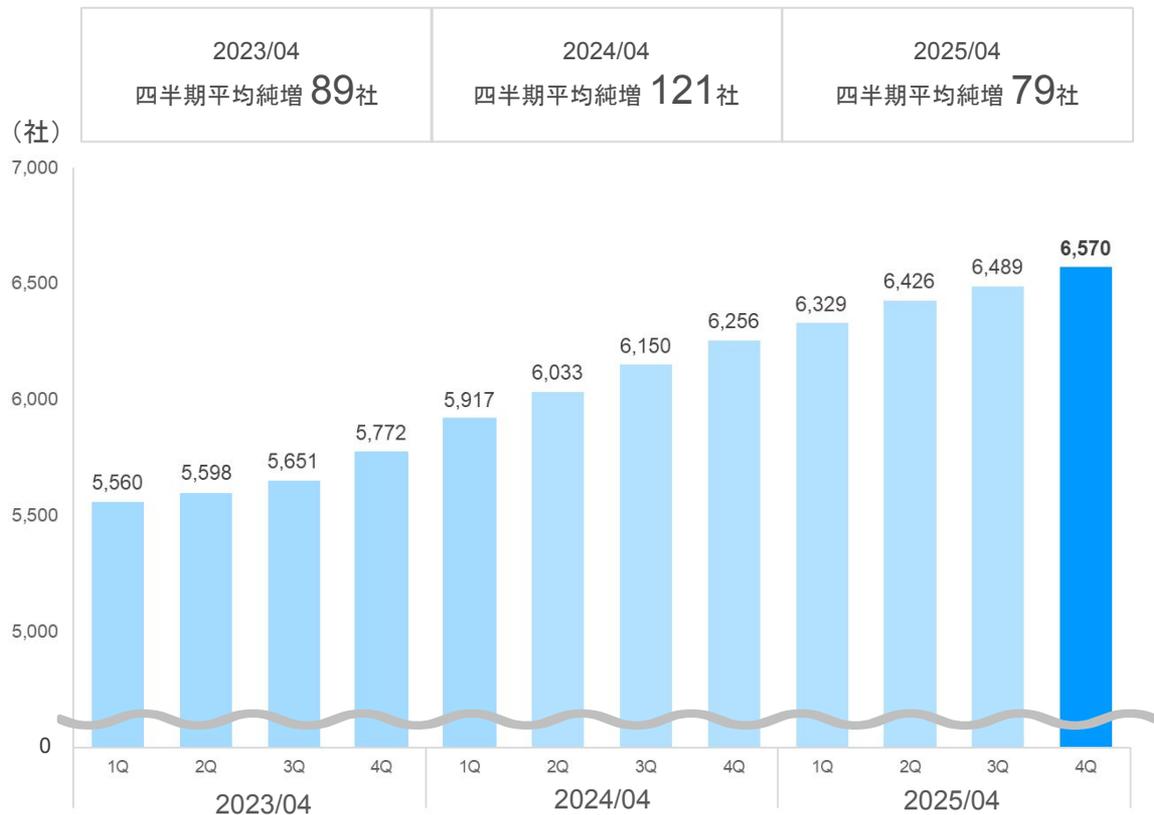


ネクストエンジン事業 —総契約社数推移

- 基本利用料の引き下げに伴い顧客ターゲットが広がったことから、従来とは異なるマーケティング手法が求められているため、リード獲得の効率が低下するなど、課題はあるものの、無料契約から正式契約への転換率向上と、解約率の低位維持に注力することで、総契約社数は6,570社（前連結会計年度末比314社増）となる

総契約社数

プラットフォーム



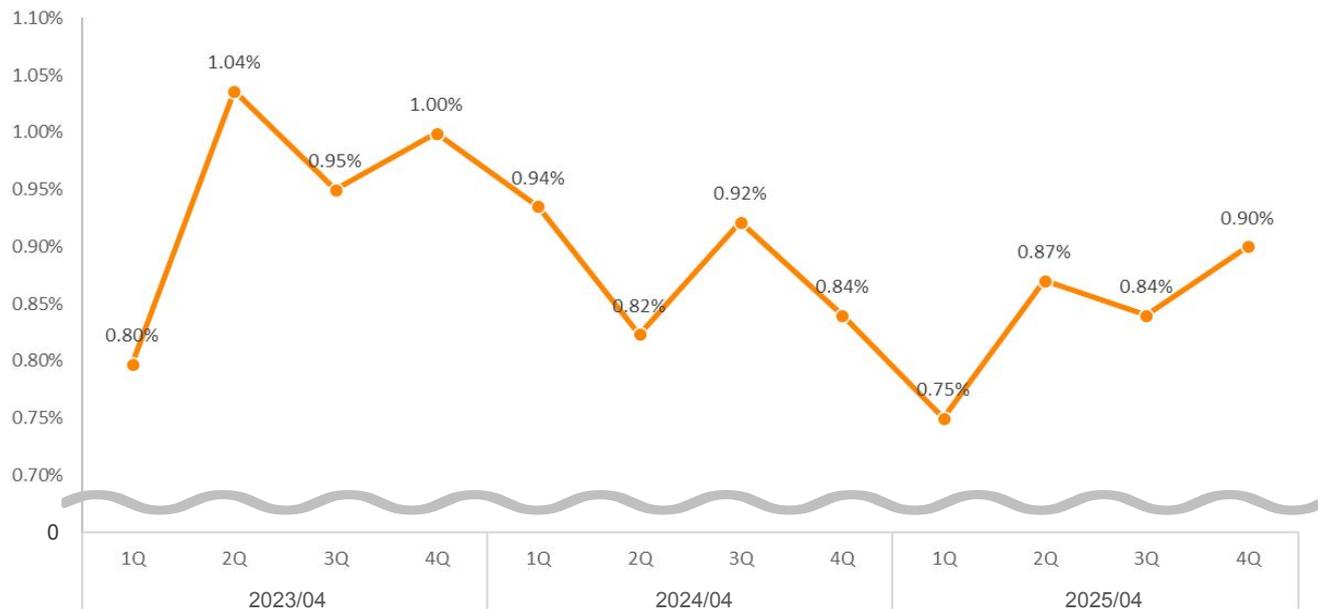
ネクストエンジン事業 —解約率推移

- ECから撤退する事業者は一定数認められるものの、解約率はコロナ禍の反動が認められた2023年4月期をピークに低下傾向
- 四半期ごとの平均解約率は0.75%～0.90%と、引き続き低位で推移

解約率

プラットフォーム

2023/04 年平均月次解約率※ <u>0.95%</u>	2024/04 年平均月次解約率※ <u>0.88%</u>	2025/04 年平均月次解約率※ <u>0.84%</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。

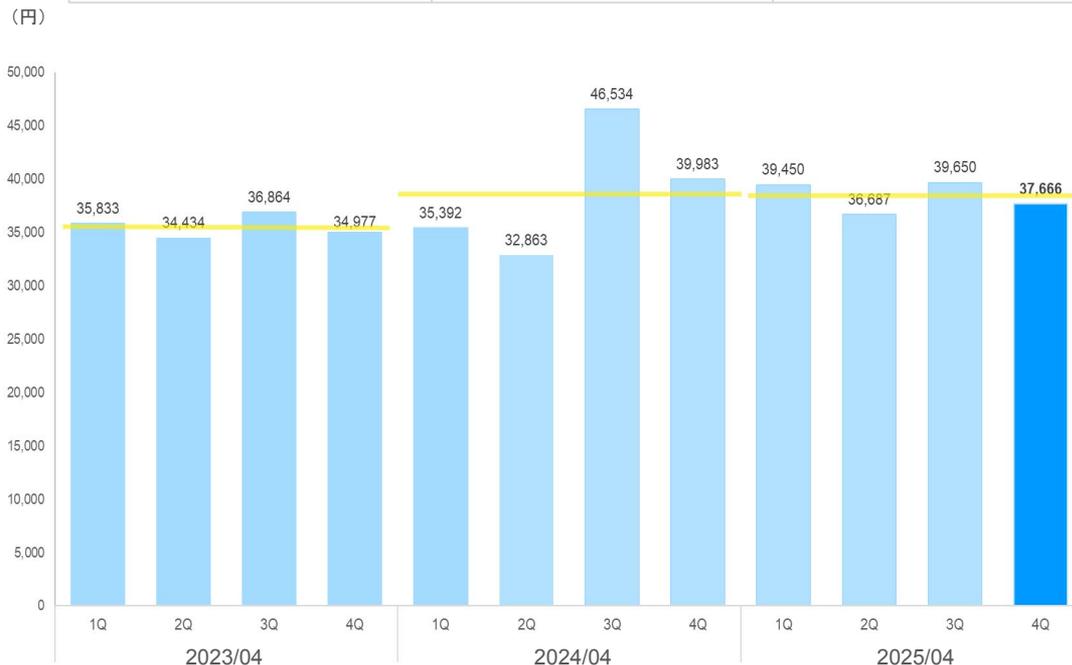
ネクストエンジン事業 —ARPU推移

- EC市場への消費回帰を背景に、利用単価の高いユーザーの受注処理件数が増加したことと、2023年11月から新サービス価格を既存ユーザーに適用したことにより、2QまでARPUの向上傾向が続く
- なお、2024年4月期3Qには株式会社メルカリの運営する「メルカリShops」とネクストエンジンのシステム連携および営業連携の効果が十分に含まれているため ARPUが突出している
- 上記特殊要因の前期年間平均ARPUへの影響は2,450円と試算
特殊要因を除くARPU成長率は5.9%

ARPU

プラットフォーム

2023/04	2024/04	2025/04
平均ARPU※ 35,527円	平均ARPU※ 38,693円	平均ARPU※ 38,363円



※ 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。

基本的な事業戦略

- ネクストエンジンとその強固な顧客基盤を事業の中心に据え、顧客の体験価値の向上、顧客ごとの個別ニーズへの対応、ステージ別の顧客支援、顧客構造変化への対応を通じてブランド価値を高めていきます

顧客ごとの個別ニーズへの適合

- ・「ネクストエンジン・オーダーメイド」による顧客事業者の個別課題への対応

顧客の体験価値の向上

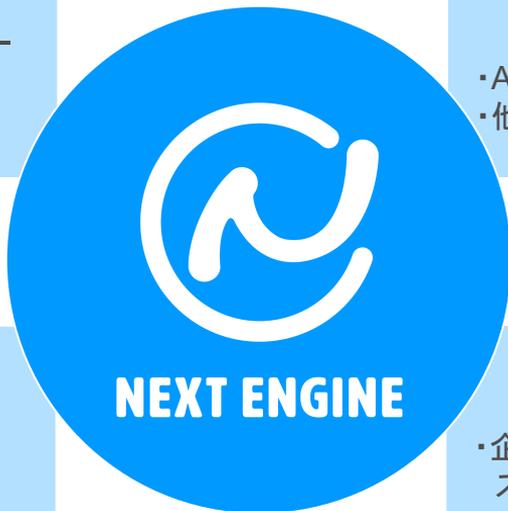
- ・AI連携によるサポート不要のUI実装
- ・他事業との連携による顧客体験の拡張

顧客構造変化への対応

- ・外部パートナー活用による「人を介した利用価値の翻訳・接続」

ステージ別の顧客支援

- ・企業アセットの活用による顧客の成長ステージに合わせた各種支援の実践



各施策の狙い

- それぞれの施策により、顧客への貢献と自社サービスの成長という好循環を生み出します

顧客ごとの個別ニーズへの適合

- ・顧客ごとに異なる運営上のニーズに受託開発サービスで対応することで **ARPUの向上**と同時にネクストエンジンを必須の存在へ

顧客の体験価値の向上

- ・ネクストエンジン活用の壁を取り除き顧客の業績進展に貢献
- ・コンサル事業等他の事業との連携を通じて顧客のビジネス拡張機会を創出

顧客構造変化への対応

- ・スモールビジネスとの親和性を高めるためのタッチポイントを増大させることで、**新規導入企業の増加**と解約抑制を実現

ステージ別の顧客支援

- ・ネクストエンジンのデータを活用したダッシュボード機能、教育コンテンツ、コンサルサービス等、ステージ別の顧客支援で**ブランド価値**を創出



連結業績予想(プラットフォーム)

- 主力のネクストエンジン事業は約10%の成長、コンサルティング事業においては44%の成長を見込む
- ロカルコ事業に関しては、ふるさと納税事業において自治体との契約が解消されることが見込まれていることから業績予想は減収。今後は近隣自治体への営業を強化する方向に戦略転換。
- セグメント営業利益に関しては、ネクストエンジン事業やコンサルティング事業の増収効果がある一方で、IPO準備費用及び、新規事業への先行投資も発生するため、前期に対してほぼ横ばい

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
プラットフォームセグメント						
売上高	1,802	3,908	1,934	7.3%	4,177	6.9%
ネクストエンジン事業	1,448	2,953	1,540	6.3%	3,238	9.7%
ロカルコ事業	170	581	175	2.6%	401	△ 30.9%
コンサルティング事業	183	372	218	19.3%	537	44.1%
セグメント利益	950	2,083	905	△ 4.7%	2,066	△ 0.8%

連結業績予想(スピンオフなし)

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	25,528	11.5%
営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,920	24.1%
経常利益	1,033	2,352	1,139	10.2%	2,798	19.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	665	1,278	771	15.9%	1,940	51.8%
一株当たり配当金	—	22.5	—	—	22.5	—

連結業績予想(スピンオフなし)

(百万円)		実績		業績予想			
		2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
連結セグメント	売上高	8,874	18,986	10,006	12.7%	21,350	12.5%
	セグメント利益	834	2,158	1,226	46.9%	2,716	25.9%
	利益率	9.4%	11.4%	12.3%	—	12.7%	—
プラットフォーム	売上高	1,802	3,908	1,934	7.3%	4,177	6.9%
	セグメント利益	950	2,083	905	△ 4.7%	2,066	△ 0.8%
	利益率	52.7%	53.3%	46.8%	—	49.5%	—
連結	売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	25,528	11.5%
	セグメント利益	1,784	4,241	2,131	19.4%	4,783	12.8%
	調整額※	△ 763	△ 1,887	△ 935	—	△ 1,862	—
	営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,920	24.1%
	利益率	9.6%	10.3%	10.0%	—	11.4%	—

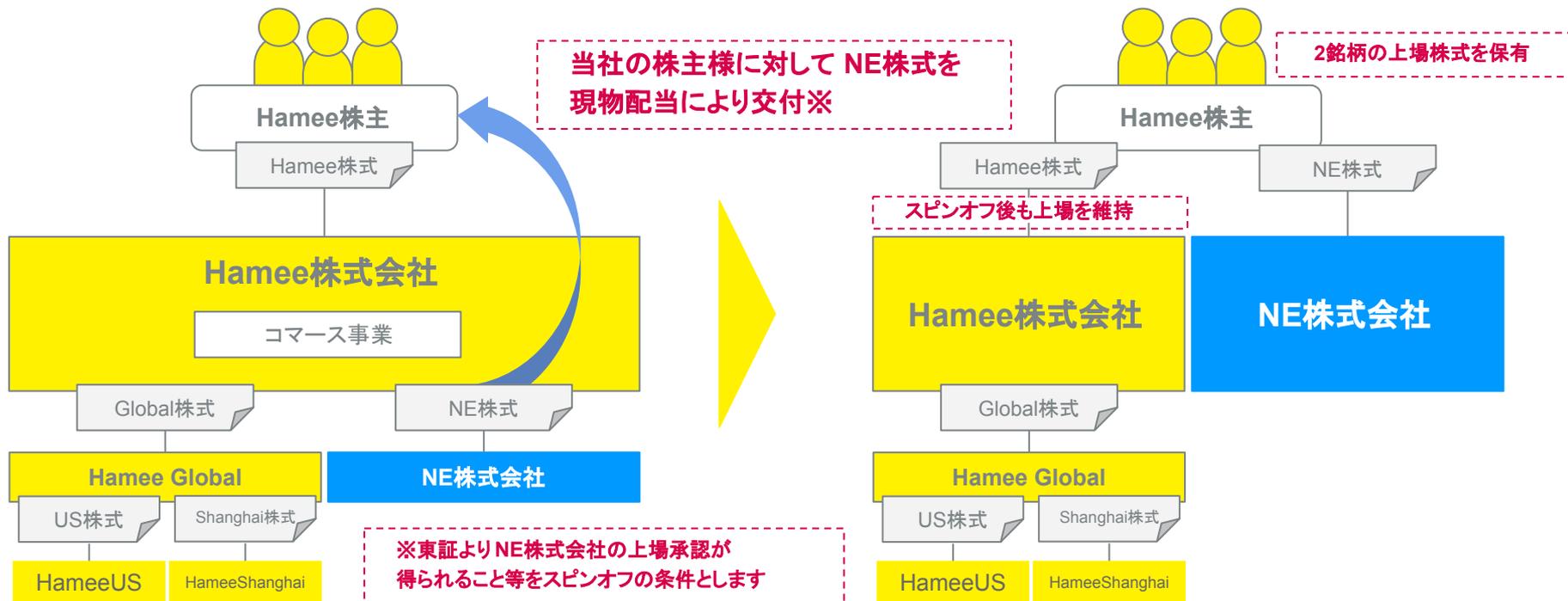
V. 組織再編

NE株式会社のスピンオフ・上場について

NE株式会社の株式分配型スピンオフ・上場について

NE株式会社の株式分配型スピンオフ・上場(2025年中予定)

詳細は2025年6月13日公表「子会社株式の現物配当(株式分配型スピンオフ)及び特定子会社の異動に関するお知らせ」をご覧ください。



NE株式会社の株式分配型スピンオフ・上場の目的

経営スピードと事業効率の最大化

質の違う2つの事業の成長を最大限に担保するためには、意思決定プロセスの単純化や、労働環境、給与水準などをそれぞれの事業に合わせる必要があるものの、現組織体制では全体最適が優先されるため当該課題の根本的な解決が困難となっており、それが非効率化に繋がっていると考えております。本スピンオフにより両社が適正な制度と迅速な意思決定を採用でき、**事業の成長速度と資源効率の向上**が期待されます。

プラットフォーム事業に対する適正な評価の確保

現在の当社に対する市場からの評価は、ECや卸販売の売上比率の高さからコマース企業の側面が強調されたものになっていると認識しております。これに起因し、プラットフォーム事業に対してSaaS運営企業としての市場評価が適切に反映されず、株主価値を最大限に発揮できていないと考えております。本スピンオフにより、**両社が適切な評価を得る**ことを可能にします。

成長戦略の自由度の拡大

現在具体的な問題が生じている訳ではありませんが、成長戦略を描く際に全体最適を過度に意識した場合、取り得る選択肢の自由度が担保されず、成長戦略の実現に影響が生じる可能性も考えられます。本スピンオフにより、**両社は事業特性に合った柔軟な戦略オプションを選択することが可能**となります。

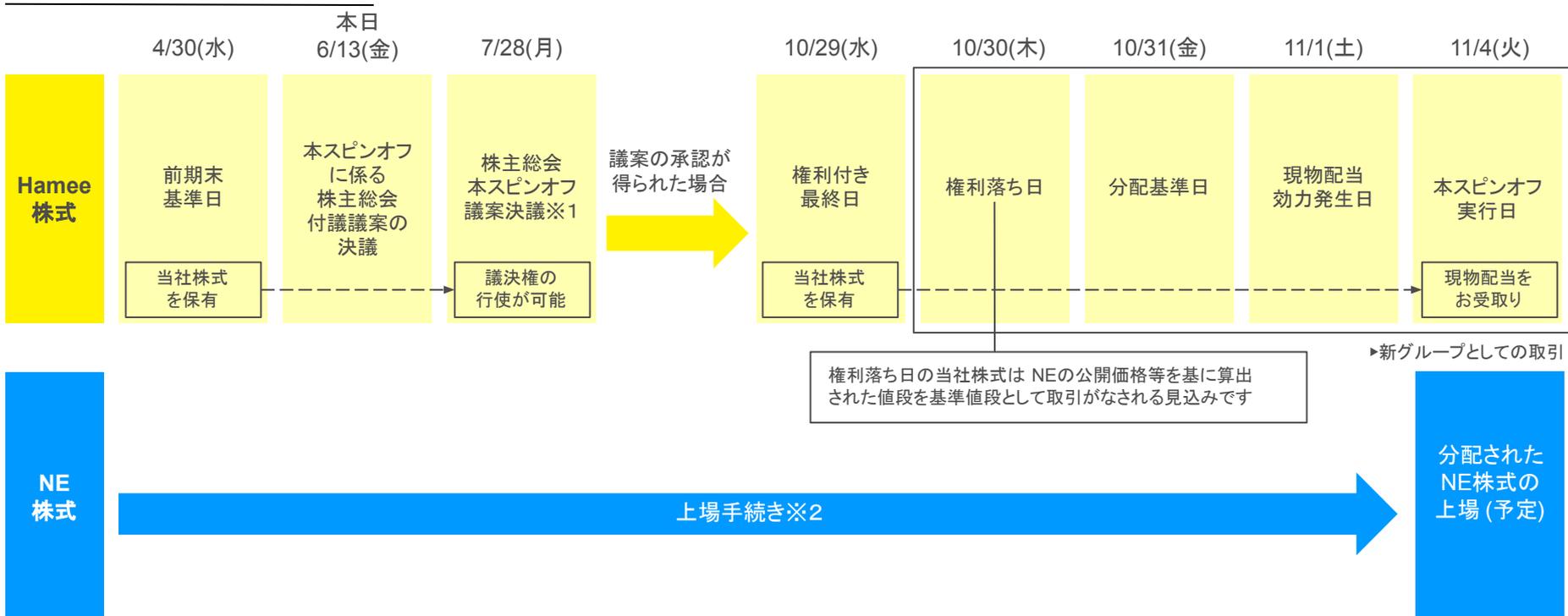
Note更新: スピンオフ IPOについて

本スピンオフ IPOについて、背景や今後の成長戦略について
代表取締役会長の樋口と代表取締役社長の水島による対話形式でのNote記事をアップしました。



https://note.com/hamee_831_/n/n0f513699688a

スピノフまでのスケジュール(2025年)



※1 議案の承認が得られない場合、本スピノフは中止
 ※2 東証の上場承認が得られない場合、本スピノフは中止
 ※3 NEの新株式発行が実施される予定でなくなった場合、本スピノフは中止

スピノフまでのスケジュール (2025年)

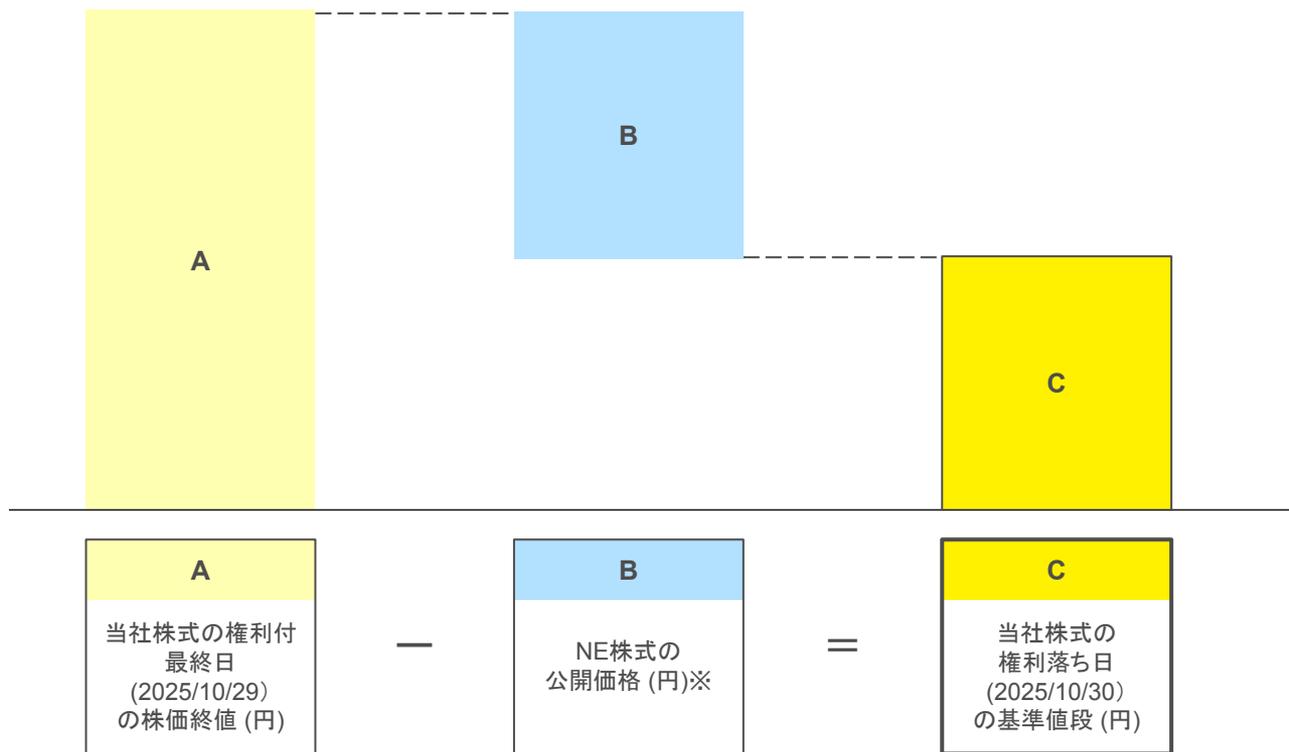
		2025年									
		4/30	6/13	7/28			10/29	10/30	10/31	11/1	11/4
Hamee株式	前期末基準日	○									
	株主総会付議案決議		○								
	定時株主総会※1			○							
	配当権利付最終日						○				
	配当権利落日							○			
	分配基準日								○		
	現物配当効力発生日									○	
	スピノフ実行日										○
NE株式					上場手続き※2						
	分配株の上場日(予定)										○

※1 議案の承認が得られない場合、本スピノフは中止

※2 東証の上場承認が得られない場合、本スピノフは中止

※3 NEの新株式発行が実施される予定でなくなった場合、本スピノフは中止

株価イメージ



※東証の上場承認が得られない場合、本スピンオフは中止

連結業績予想(スピンオフなし)

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	25,528	11.5%
営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,920	24.1%
経常利益	1,033	2,352	1,139	10.2%	2,798	19.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	665	1,278	771	15.9%	1,940	51.8%
一株当たり配当金	—	22.5	—	—	22.5	—

連結業績予想(スピンオフなし)

(百万円)		実績		業績予想			
		2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
連結セグメント	売上高	8,874	18,986	10,006	12.7%	21,350	12.5%
	セグメント利益	834	2,158	1,226	46.9%	2,716	25.9%
	利益率	9.4%	11.4%	12.3%	—	12.7%	—
プラットフォーム	売上高	1,802	3,908	1,934	7.3%	4,177	6.9%
	セグメント利益	950	2,083	905	△ 4.7%	2,066	△ 0.8%
	利益率	52.7%	53.3%	46.8%	—	49.5%	—
連結	売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	25,528	11.5%
	セグメント利益	1,784	4,241	2,131	19.4%	4,783	12.8%
	調整額※	△ 763	△ 1,887	△ 935	—	△ 1,862	—
	営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,920	24.1%
	利益率	9.6%	10.3%	10.0%	—	11.4%	—

連結業績予想(コマース)

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2025/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
コマースセグメント						
売上高	8,874	18,986	10,006	12.7%	21,350	12.5%
モバイルライフ事業	4,188	8,359	4,436	5.9%	8,724	4.4%
コスメティクス事業	1,822	3,424	2,136	17.2%	4,520	32.0%
ゲーミングアクセサリ事業	1,461	3,706	1,786	22.3%	3,970	7.1%
新規事業投資	61	140	56	△ 7.6%	117	△ 16.6%
グローバル事業	1,341	3,356	1,591	18.6%	4,018	19.7%
セグメント利益	834	2,158	1,226	46.9%	2,716	25.9%

連結業績予想(プラットフォーム)

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
プラットフォームセグメント						
売上高	1,802	3,908	1,934	7.3%	4,177	6.9%
ネクストエンジン事業	1,448	2,953	1,540	6.3%	3,238	9.7%
ロカルコ事業	170	581	175	2.6%	401	△ 30.9%
コンサルティング事業	183	372	218	19.3%	537	44.1%
セグメント利益	950	2,083	905	△ 4.7%	2,066	△ 0.8%

連結業績予想(スピンオフあり)

NE(株)はQ1-Q2は連結、
Q3-Q4は連結から外れる

(百万円)	実績		業績予想			
	2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	23,285	—
営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,073	—
経常利益	1,033	2,352	1,139	10.2%	1,990	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	665	1,278	771	15.9%	1,417	—
一株当たり配当金	—	22.5	—	—	22.5	—

連結業績予想(スピンオフあり)

NE(株)はQ1-Q2は連結、
Q3-Q4は連結から外れる

(百万円)		実績		業績予想			
		2025/04 2Q	2025/04 4Q	2026/04 2Q	前期比	2026/04 4Q	前期比
コマース	売上高	8,874	18,986	10,006	12.7%	21,350	12.5%
	セグメント利益	834	2,158	1,226	46.9%	2,716	25.9%
	利益率	9.4%	11.4%	12.3%	—	12.7%	—
プラットフォーム	売上高	1,802	3,908	1,934	7.3%	1,934	—
	セグメント利益	950	2,083	905	△ 4.7%	905	—
	利益率	52.7%	53.3%	46.8%	—	46.8%	—
連結	売上高	10,677	22,895	11,940	11.8%	23,285	—
	セグメント利益	1,784	4,241	2,131	19.4%	3,621	—
	調整額※	△763	△1,887	△935	—	△1,548	—
	営業利益	1,021	2,354	1,196	17.1%	2,073	—
	利益率	9.6%	10.3%	10.0%	—	8.9%	—

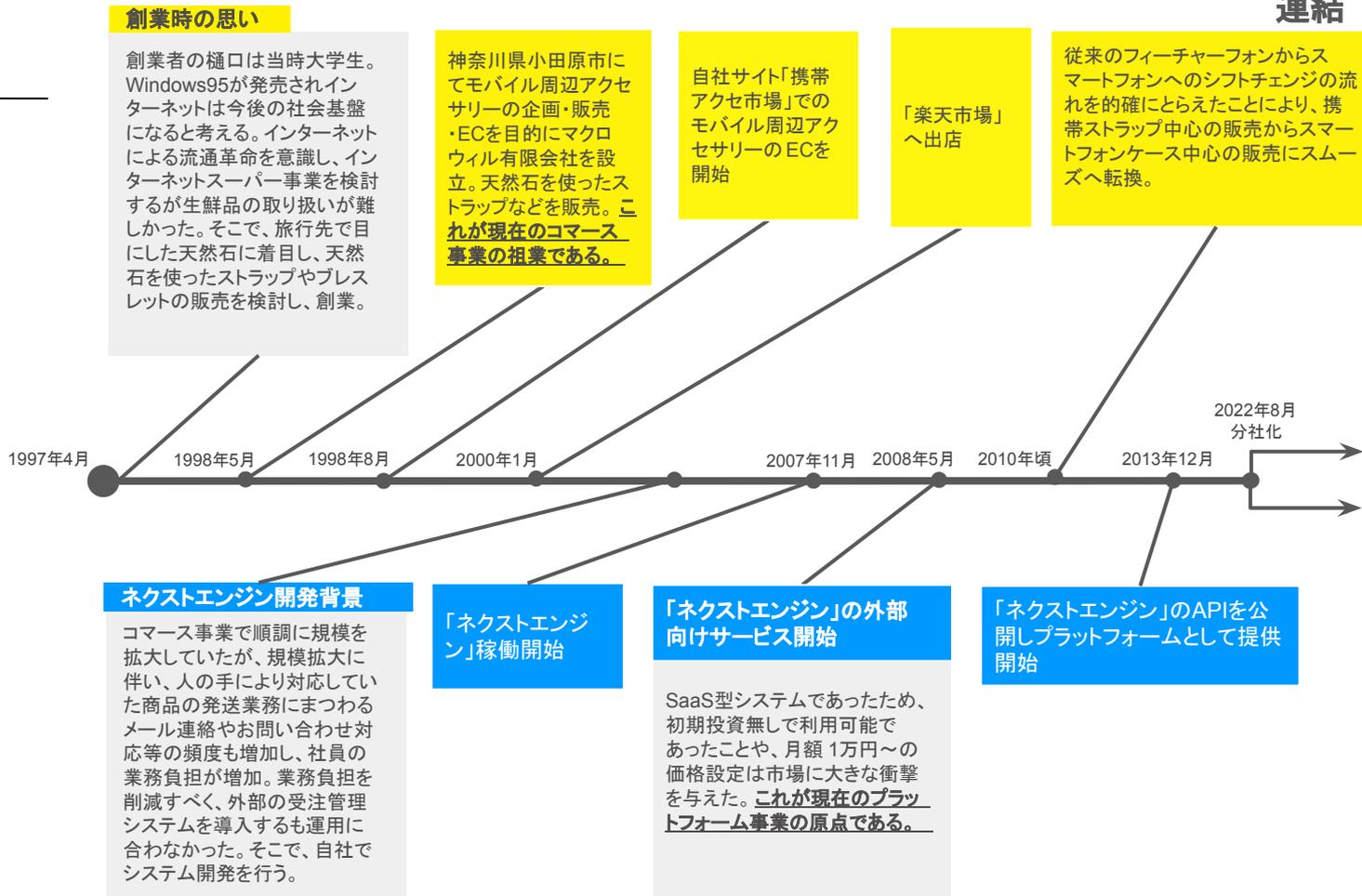
※ 調整額: 全社的な本部費用を「調整額」として記載しております。なお、各事業セグメントの業績をより適切に評価するため、一般管理費のうち本社管理費等を調整額に含めるよう配分方法を変更しております。

APPENDIX ご参考

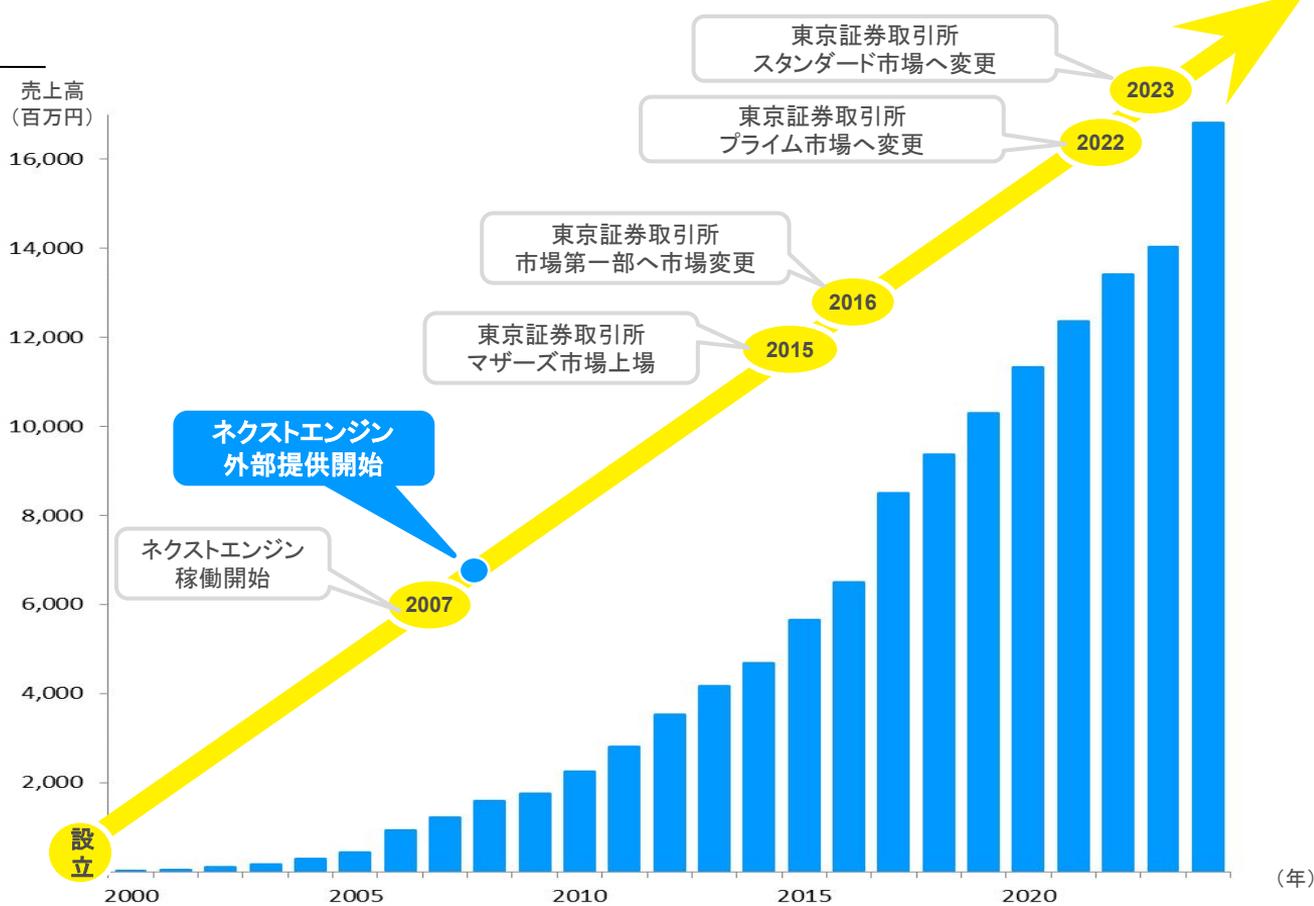
会社概要

事業ヒストリー

連結

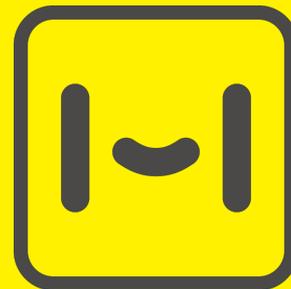


沿革(成長の軌跡)



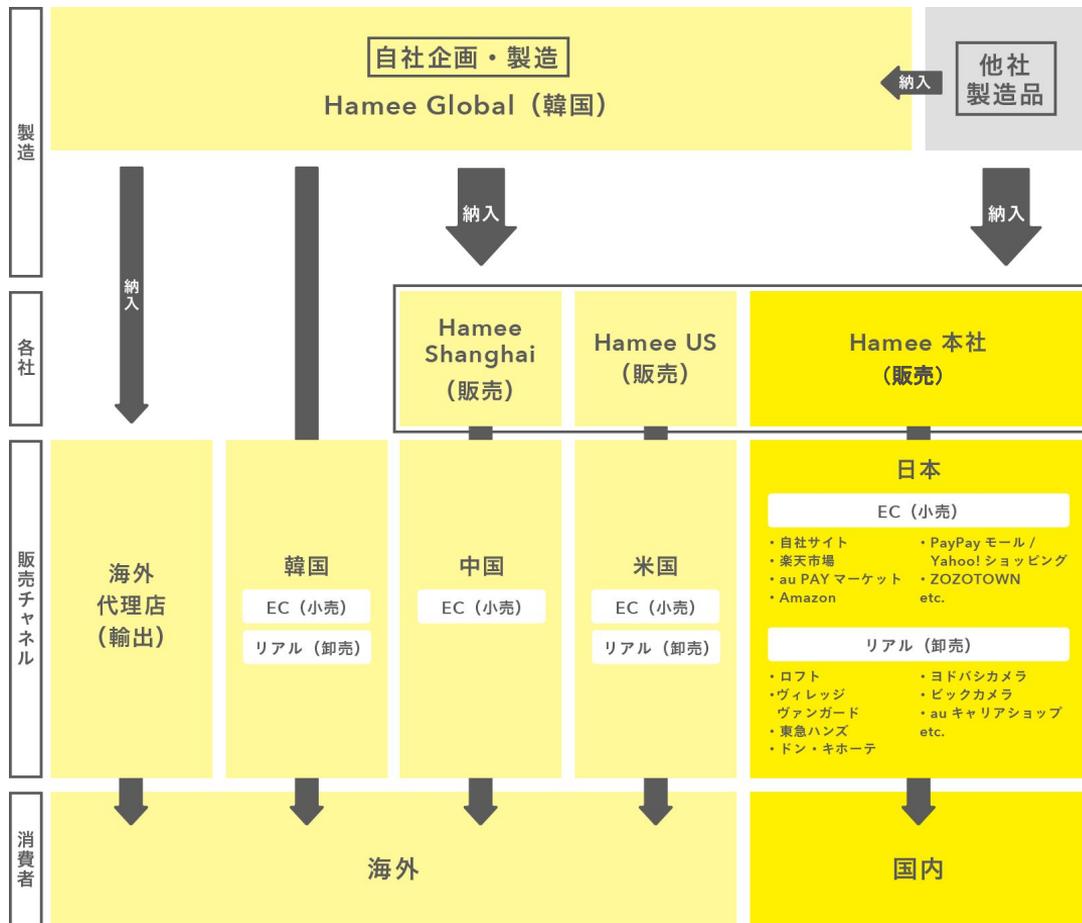
ビジネス概要

コマースセグメント



コマースセグメント 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(SPAモデル)を構築



モバイルライフ事業

- 「iFace」は特徴的なデザインでスマホケース人気No.1※の高い認知度を持ったHameeの代表的なモバイルアクセサリーブランドです。※当社調べ
- 高いデザイン性をもつケースを中心に広い顧客層にアプローチできる商品ラインナップや、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をしています。



特徴的な
デザイン



高い
認知度



若年層から
強い支持

ゲーミングアクセサリ事業

- これまでにモバイルライフ事業にて培われてきたEC販売のノウハウを活用し、スマートフォン周辺領域に留まらない、商品カテゴリーの拡張を目指し、ゲーミングモニターブランド「Pixio」の日本国内独占販売代理店として販売しております。
- 多店舗展開を加速させるなど、売上拡大に向けて取り組んでまいります。



コスメティクス事業

- 当社の事業カテゴリ拡張にむけて、韓国コスメブランド「ByUR」を販売するコスメティクス事業を立ち上げました。2022年1月のベースメイクを皮切りに、7月にシートマスク、9月にスキンケアラインを発売開始しております。
- iFaceブランドの展開で得た韓国生まれの商品を日本向けに適合させる企画・開発力を発揮し、商品認知・売上拡大に努めます。



グローバル事業

- 海外の各子会社にてグローバル展開を実施しております。
- また、韓国子会社においては、販売機能に加えて、iFaceの一部を企画・開発・製造しており、製造から販売までのサプライチェーンをグループ内で完結できる体制を構築しております。



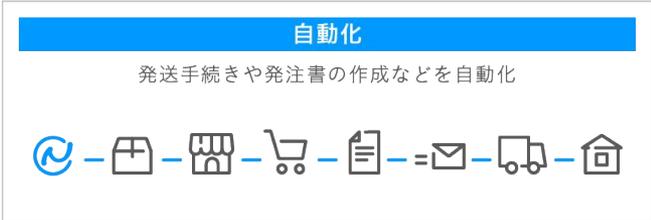
プラットフォームセグメント



NEXT ENGINE

ネクストエンジン — 主な機能

- ECサイト運營業務の自動化・効率化を支援するSaaS型EC Attractions



基本料金 (受注件数200件まで)	+	従量課金区分 (月間受注件数)	201件 } 400件	401件 } 1,000件	1,001件 } 3,000件	3,001件 } 5,000件	5,001件 } 7,000件	7,001件 } 10,000件	10,000件 }
		従量課金単価	35円	30円	25円	20円	15円	10円	5円
月額3,000円~									

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

ネクストエンジン —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、「もっと業務を楽しくしたい」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※

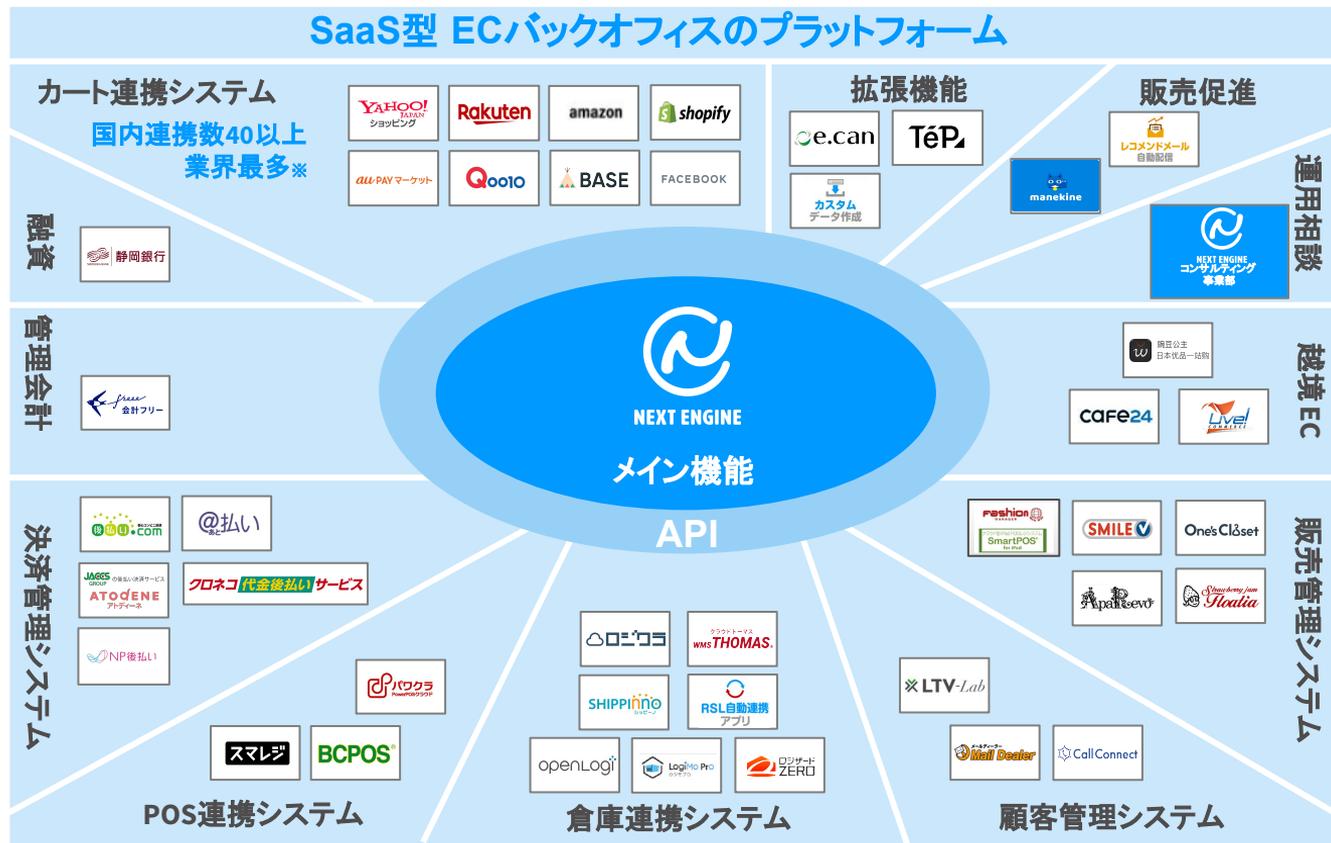
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼

※当社調べ

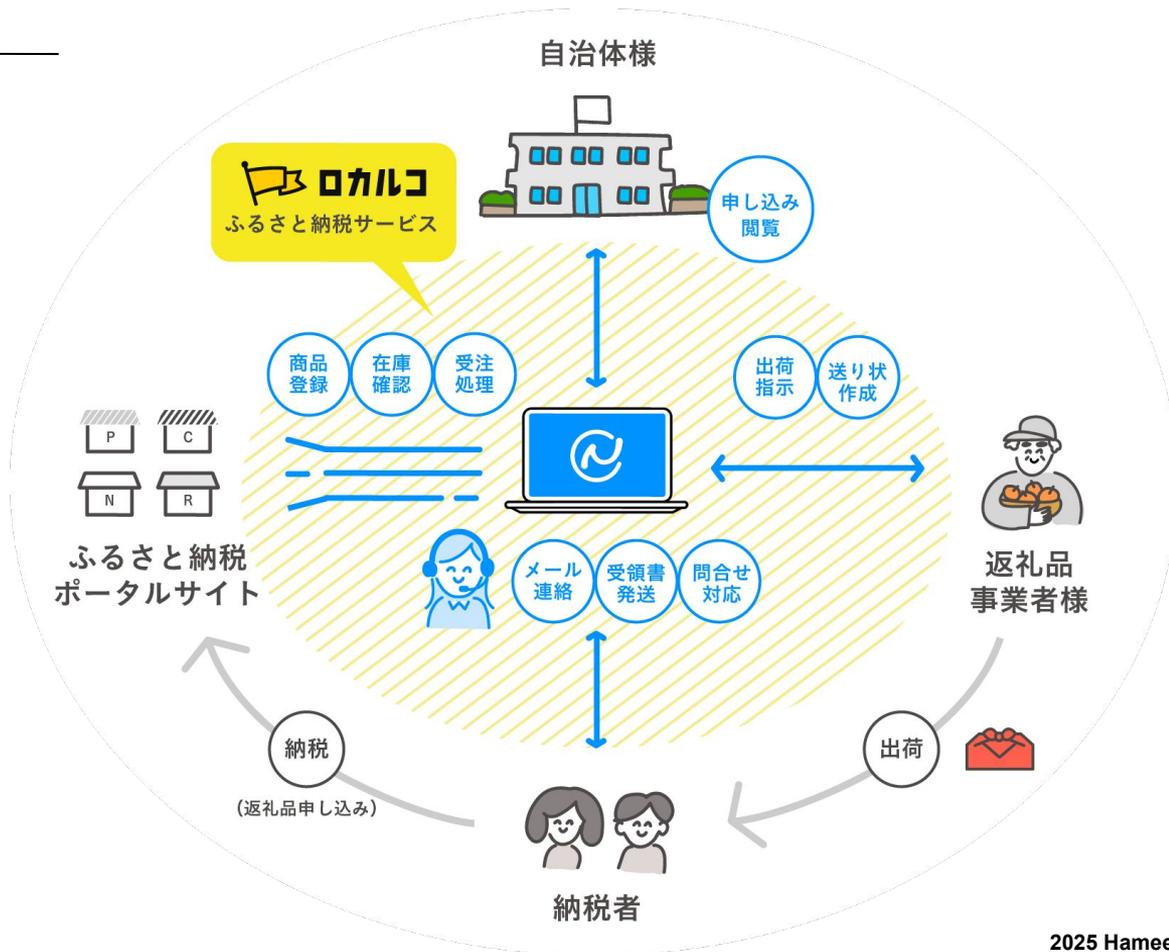
変化に強い
カスタマイズ性

「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

(一部掲載)



※当社調べ、2022年10月末時点

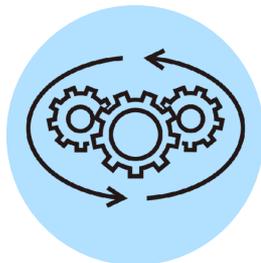


コンサルティング事業 一事業内容



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。



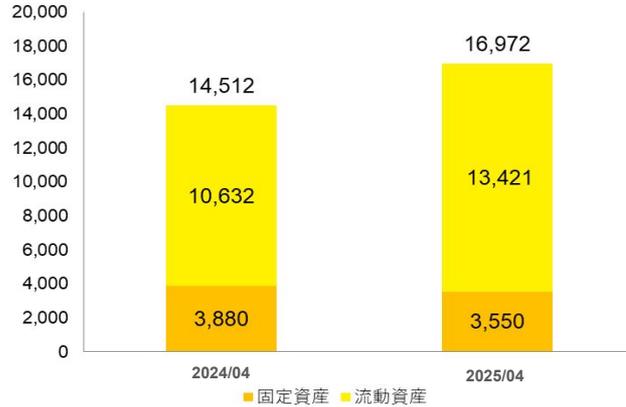
EC出店・構築コンサル

EC新規出店を検討する事業者へ、モール選定やサイト・ページ的设计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。

参考情報

25年4月期 4Q
連結貸借対照表

(百万円)



(百万円)



(百万円)

流動資産	2024/04	2025/04
現金及び預金	4,993	971
受取手形及び売掛金	2,352	△ 15
商品	4,145	1,354
その他	857	△ 553

固定資産	2024/04	2025/04
有形固定資産	1,627	177
無形固定資産	608	△ 222
投資その他	1,314	△ 284

流動負債	2024/04	2025/04
短期借入金	3,850	2,650
その他	243	53

固定負債	2024/04	2025/04
その他	103	48

純資産	2024/04	2025/04
利益剰余金	9,519	919

ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2024/4					2025/4				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
契約社数(社)	5,917	6,033	6,150	6,256	6,256	6,329	6,426	6,489	6,570	6,570
導入店舗数(店)	46,865	47,728	49,311	50,471	50,471	51,396	52,311	52,867	53,602	53,602
GMV(億円)	2,797	2,623	2,921	2,795	11,138	2,736	2,667	3,422	3,052	11,879
ARPU(円)	35,392	32,863	46,534	39,983	38,693	39,450	36,687	39,650	37,666	38,363
月次解約率	0.94%	0.82%	0.92%	0.84%	0.88%	0.75%	0.87%	0.84%	0.90%	0.84%
受注処理件数(万件)	3,702	3,314	3,638	3,553	14,209	3,559	3,322	3,952	3,718	14,554
LTV(Lifetime Value) (円)	3,784,611	3,991,849	5,050,357	4,779,658	4,401,619	5,238,076	4,209,814	4,735,401	4,170,813	4,588,526

※GMV及び受注処理件数はキャンセル処理分を除外した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。

各事業数値 一売上高

(単位:百万円)

事業数値サマリー(会計期間)

				2024/4				2025/4			
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高			モバイルライフ事業	1,613	2,161	1,751	1,861	1,638	2,550	2,053	2,116
			コスメティクス事業	317	468	634	799	908	913	788	813
			ゲーミングアクセサリ事業	180	151	342	440	693	768	1,150	1,094
			新規事業投資	29	71	98	72	28	32	37	41
			国内コマース合計	2,139	2,852	2,826	3,173	3,269	4,264	4,029	4,066
			グローバル事業	397	601	1,103	760	408	932	1,425	590
			コマースセグメント合計	2,537	3,453	3,930	3,934	3,678	5,196	5,454	4,656
			ネクストエンジン事業	628	594	849	747	745	703	767	737
			ロカルコ事業	52	159	259	49	67	103	339	71
			コンサルティング事業	100	103	112	98	87	95	97	92
			プラットフォームセグメント合計	781	858	1,220	895	900	901	1,204	901
			売上高合計	3,316	4,314	5,151	4,829	4,578	6,098	6,659	5,558

各事業数値
一営業利益

(単位:百万円)

事業数値サマリー(会計期間)

				2024/4				2025/4			
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
セグメント 利益			モバイルライフ事業	324	454	276	343	229	535	340	385
			コスメティクス事業	△68	△161	△56	54	69	△48	△18	7
			ゲーミングアクセサリ事業	△4	△11	3	28	39	16	102	126
			新規事業投資	△62	△53	△58	△55	△47	△57	△54	△65
			機能部署	△83	△78	△76	△72	△58	△63	△60	△66
	国内コマース合計			106	148	89	298	232	382	309	386
	グローバル事業(連結調整含む)			49	246	276	149	△98	318	391	235
	コマースセグメント合計			156	395	366	448	134	700	701	622
	プラットフォームセグメント合計			349	409	719	446	482	467	693	440
	セグメント利益合計			505	804	1,085	894	616	1,168	1,394	1,062
調整額※			△331	△345	△357	△339	△393	△370	△477	△646	
営業利益			174	459	728	555	223	797	917	415	

※ 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。なお、各事業セグメントの業績をより適切に評価するため、一般管理費のうち本社管理費等を調整額に含めるよう配分方法を変更しております。

株主還元—1株当たり配当
(スピンオフなし)

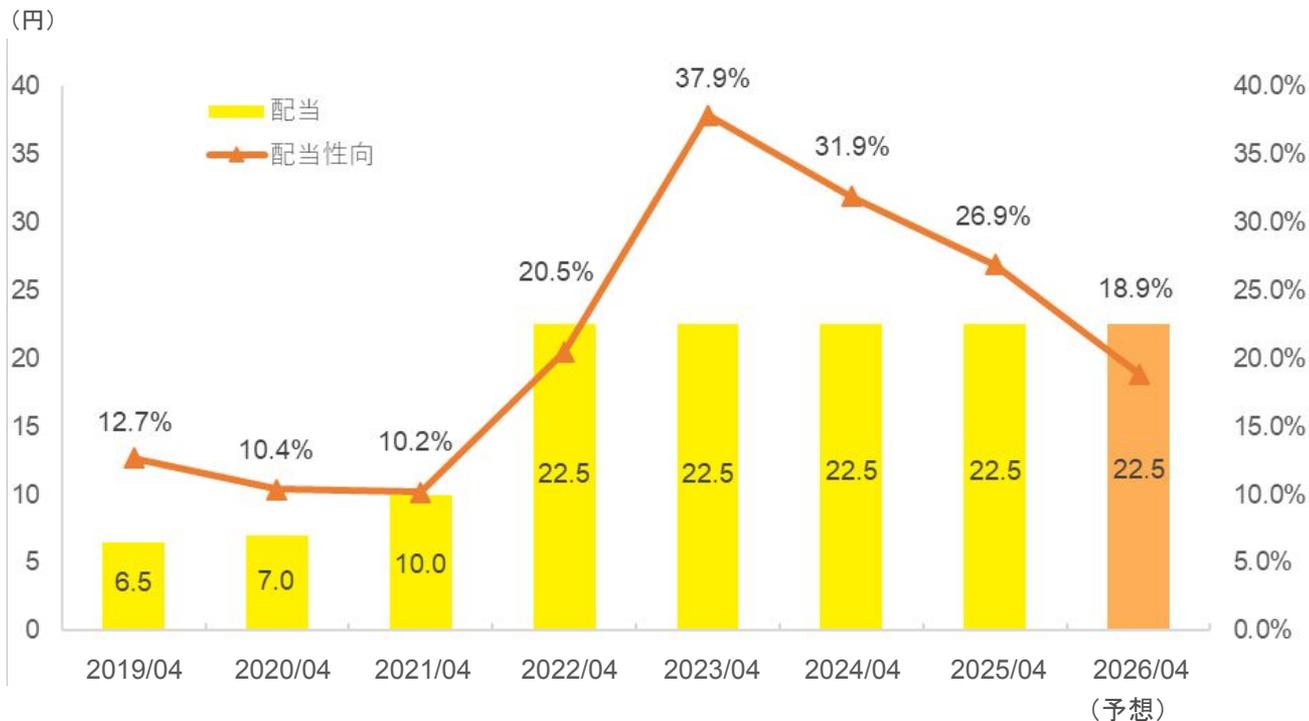
配当金額と配当性向

① 業績連動

利益成長に応じて株主様へ利益還元をしていきます。
配当性向20%以上を維持する方針です。

② 安定配当

大きな損益や外部環境の変化が無い限り、原則DPSを維持もしくは向上させます。



株主還元—1株当たり配当 (スピンオフあり)

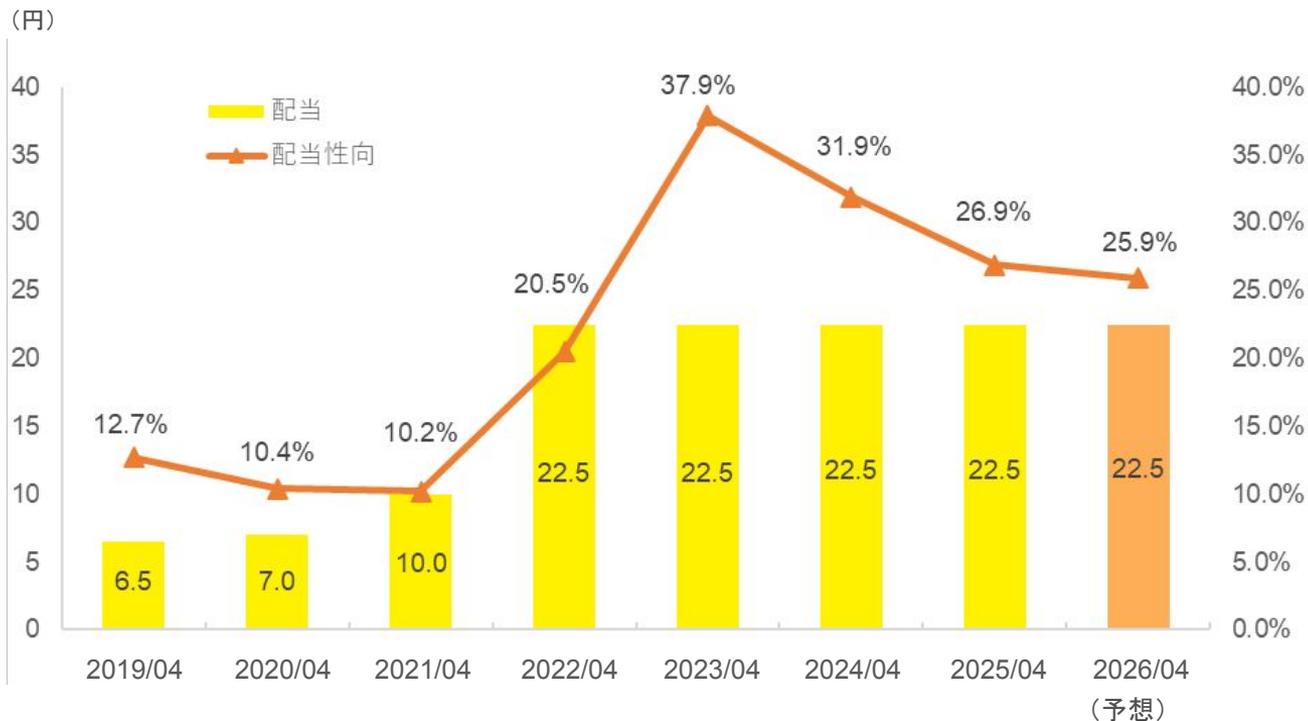
配当金額と配当性向

① 業績連動

利益成長に応じて株主様へ利益還元をしていきます。
配当性向20%以上を維持する方針です。

② 安定配当

大きな損益や外部環境の変化が無い限り、原則DPSを維持もしくは向上させます。





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: 0465-25-0260
ホームページ: <https://hamee.co.jp>