



Hamee株式会社

2020年4月期  
決算説明資料



EC関連市場の好調さを背景に、プラットフォーム事業、コマース事業とも好調に推移。前期比**9.9%の増収**、同**50.0%の大幅増益**となり、**過去最高益を更新**。

## 2020年4月期 決算概要

売上高  
**113.2**億円

(前年同期増減率)

**+ 9.9%**

営業利益

**17.4**億円

(前年同期増減率)

**+ 50.0%**

プラット  
フォーム  
事業

ネクストエンジンは各種付加価値向上施策を継続的に実施し、契約社数も計画通り増加。新型コロナウイルスの影響によるECシフトの動きも加速し、前年同期比**11.3%の増収**、同**25.0%の大幅増益**。Hameeコンサルティングは新サービス展開に注力するものの、成長投資がかさみ、前年同期比減収減益。

コマース  
事業

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。新型コロナウイルスの影響が卸販売で顕在化するも、小売がカバーし、前年同期比**7.8%の増収**、同**34.5%の大幅増益**。

グローバル  
展開

韓国子会社において取得した企画・製造事業を活用し、グローバル展開をするためのグローバルアイテム創出する基盤づくりに取り組む。

## 2021年4月期 業績予想

売上高 (通期)

**128.3**億円

(対前期比)

**+ 15**億円

営業利益 (通期)

**17.7**億円

(対前期比)

**+0.3**億円

プラット  
フォーム  
事業

ネクストエンジンは前期まで注力した、コールセンターのアウトソーシングなど体制整備を終え本格的な成長フェーズへ。デジタルシフトの加速によるEC関連市場の拡大という追い風を捉え、新たなサービスの創出に挑戦する。

コマース  
事業

新型コロナウイルスの影響により、国内卸販売においては8月まで売上が抑制される想定。一方、国内小売においてはデジタルシフト、iPhone SEや9月の新型iPhone商戦、5G端末リリース等、様々な収益機会が予想される。中期経営計画に則り主力商品のiFaceを軸に顧客との繋がりを強化し、新たな商品・サービスの展開に注力する。

グローバル  
展開

韓国子会社が取得した企画・製造機能を最大限活用し、製造原価低減に加え、新しい携帯端末モデルへの対応、各国ニーズを取り込んだグローバルアイテム創出・展開に注力する。

I . 決算概要

II . ビジネス概況

III . 中期経営計画

# I .決算概要

プラットフォーム事業、コマース事業ともに好調を維持。  
前年同期比9.9%の増収、50.0%の大幅増益となり、過去最高益を大きく更新。

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

	2019/4		2020/4			
		売上比		増減	対前年同期増減率	売上比
売上高	10,302	100.0%	11,325	1,022	9.9%	100.0%
営業利益	1,163	11.3%	1,744	581	50.0%	15.4%
経常利益	1,179	11.4%	1,756	577	49.0%	15.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	821	8.0%	1,064	242	29.6%	9.4%

1株当たり当期純利益	51.16円	67.07円
------------	--------	--------

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

	2019/4	売上比	2020/4	増減	対前年同期増減率	売上比
売上高	10,302	100.0%	11,325	1,022	9.9%	100.0%
■ コマース事業	8,544	82.9%	9,208	664	7.8%	81.3%
小売	3,956	38.4%	4,560	604	15.3%	40.3%
卸売	4,587	44.5%	4,648	61	1.3%	41.0%
■ P F 事業 ※ 1	1,722	16.7%	1,848	126	7.3%	16.3%
■ その他 ※ 2	36	0.3%	268	232	644.4%	2.4%
売上原価	5,055	49.1%	4,894	△ 161	△ 3.2%	43.2%
売上総利益	5,247	50.9%	6,430	1,183	22.5%	56.8%
販管費	4,080	39.6%	4,686	605	14.9%	41.4%
うち物流費	545	5.3%	576	30	5.7%	5.1%
うち人件費 ※ 3	1,472	14.3%	1,659	187	12.7%	14.6%
うち支払手数料	701	6.8%	804	103	14.7%	7.1%
営業利益	1,163	11.3%	1,744	581	50.0%	15.4%
経常利益	1,179	11.4%	1,756	577	48.9%	15.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	821	8.0%	1,064	242	29.6%	9.4%

売上総利益率56.8%  
(前年同期比+5.9ポイント)

- コマース事業：56.2%(+6.5%)  
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6.5ポイント改善
- P F 事業：58.2%(+1.9%)  
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、開発外注費の削減や、組織変更に伴う労務費区分の変更により粗利率改善。  
Hameeコンサルティングは人材投資(労務費)の影響で粗利益減少も粗利率は1.9ポイントの改善

特別損失177百万円

減損損失

- 韓国子会社が取得したモバイルアクセサリブランドに係る有形・無形固定資産 165百万円
- 連結子会社固定資産 6百万円

固定資産除却損 1百万円

※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：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。

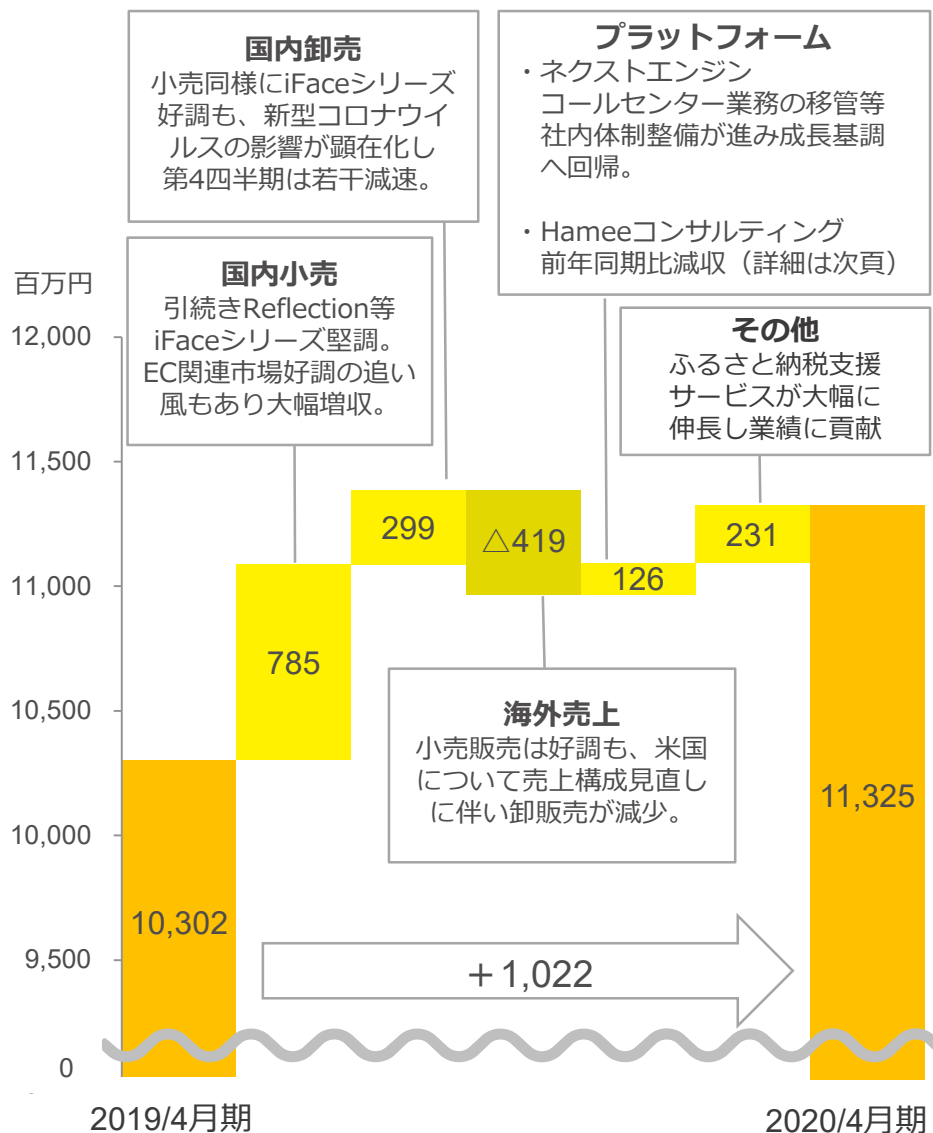
単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

		2019/4	2020/4	増減	対前年同期 増減率	構成比
コマース事業	売上高	8,544	9,208	664	7.8%	81.3%
	セグメント利益	1,637	2,198	560	34.3%	84.4%
	利益率	19.2%	23.9%	4.7%	—	—
プラットフォーム事業	売上高	1,722	1,848	126	7.3%	16.3%
	セグメント利益	527	585	57	11.0%	22.5%
	利益率	30.7%	31.7%	1.0%	—	—
その他 ※ 1	売上高	36	268	231	644.4%	2.4%
	セグメント利益	△ 161	△ 179	△ 17	11.2%	△ 6.9%
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	10,302	11,325	1,022	9.9%	100.0%
	セグメント利益	2,003	2,604	601	30.0%	100.0%
	調整額 ※ 2	△ 839	△ 859	△ 19	2.4%	—
	営業利益	1,163	1,744	581	50.0%	—
	利益率	11.3%	15.4%	4.1%	—	—

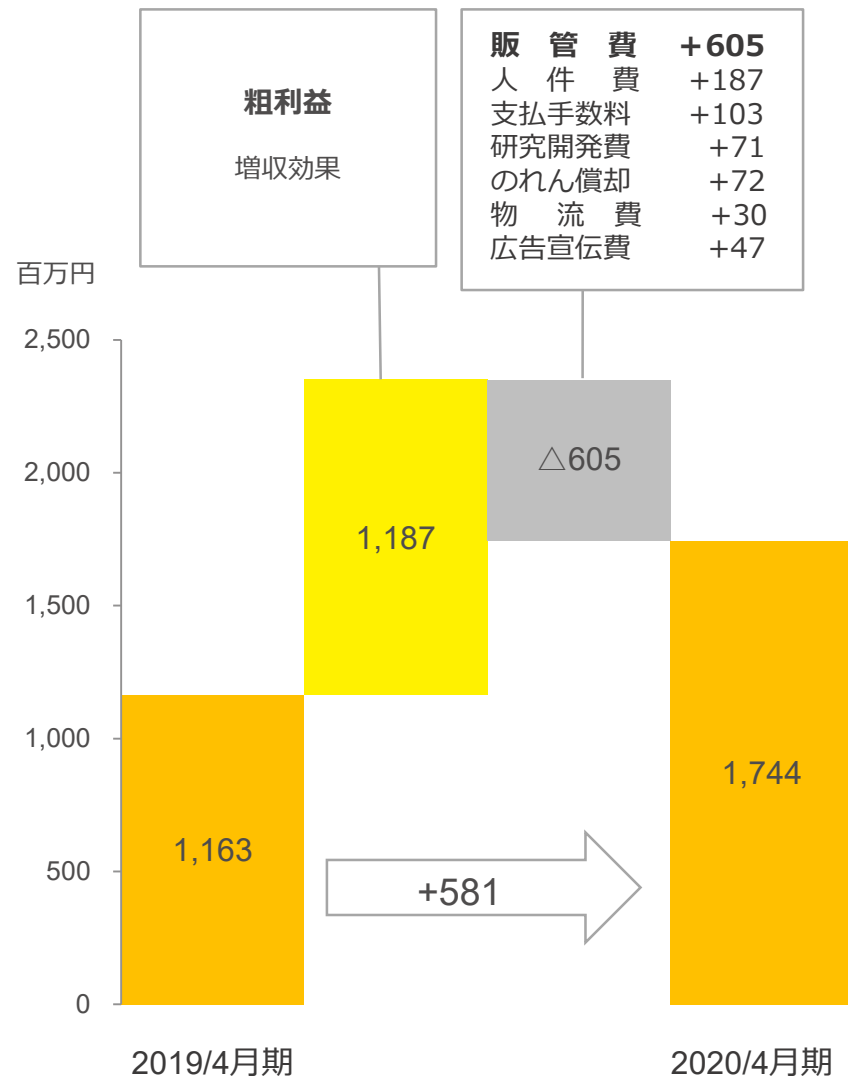
※1 その他：コマース事業、プラットフォーム事業のいずれにも明確に分類できない新たなサービスについて「その他」として記載しております。

※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

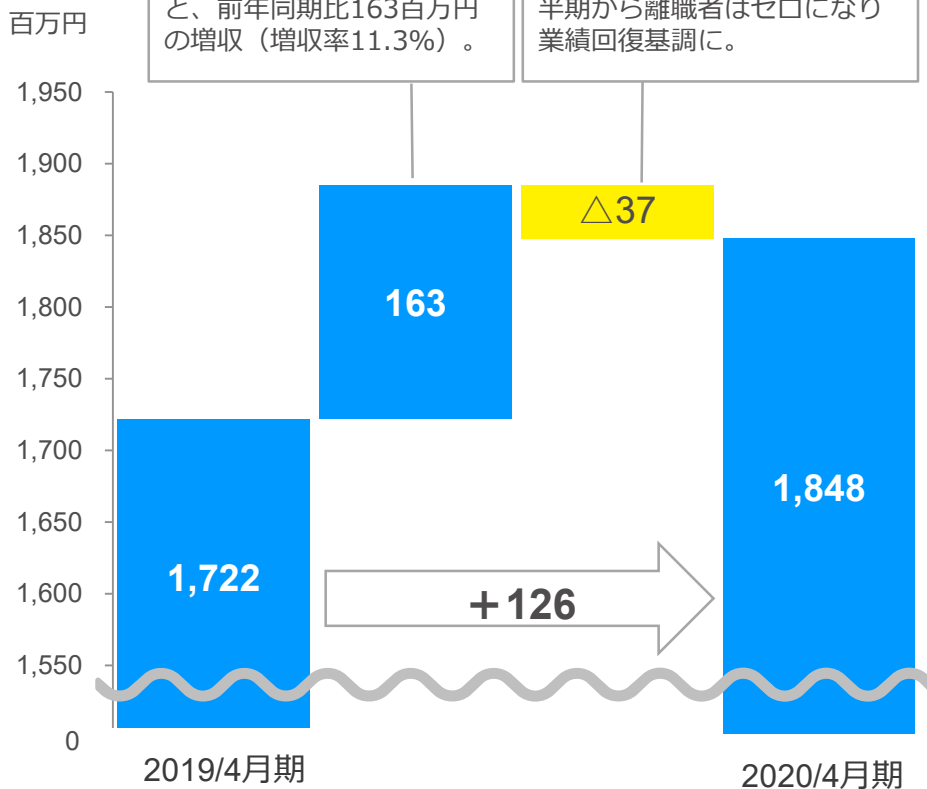
### ネクストエンジン

各種付加価値向上施策を実施。第4四半期はデジタルシフトの追い風もあり増収基調が加速。

2019/4期 1,443百万円  
2020/4期 1,607百万円  
と、前年同期比163百万円の増収（増収率11.3%）。

### 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。改善施策により第3四半期から離職者はゼロになり業績回復基調に。



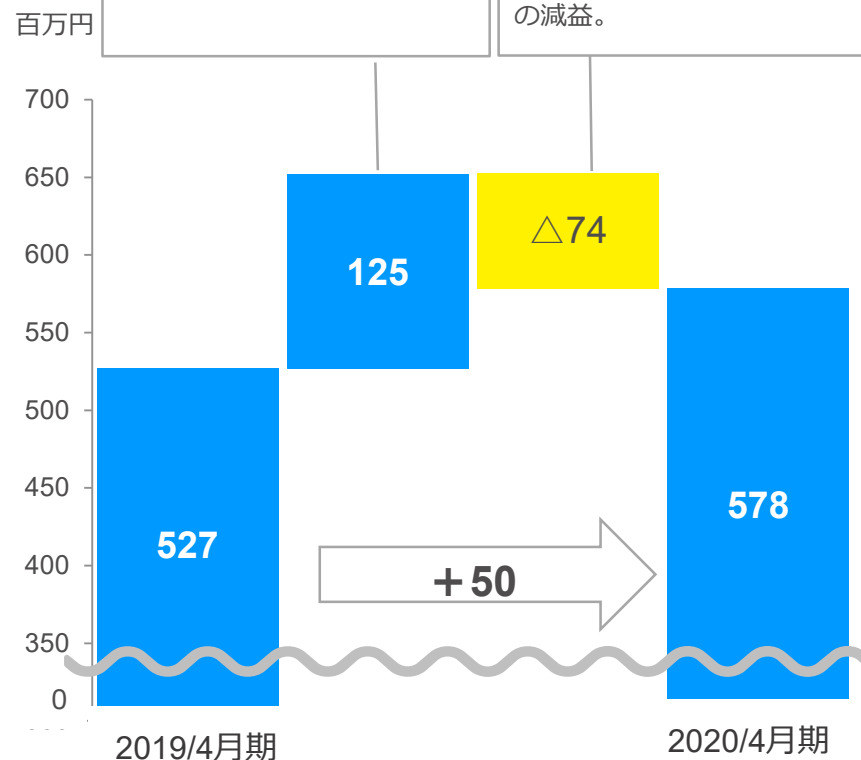
## セグメント利益

### 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）65百万円増加するも、総体の人件費（原価及び販管費）33百万円の圧縮、その他費用見直しにより前年同期比+25%の大幅増益。

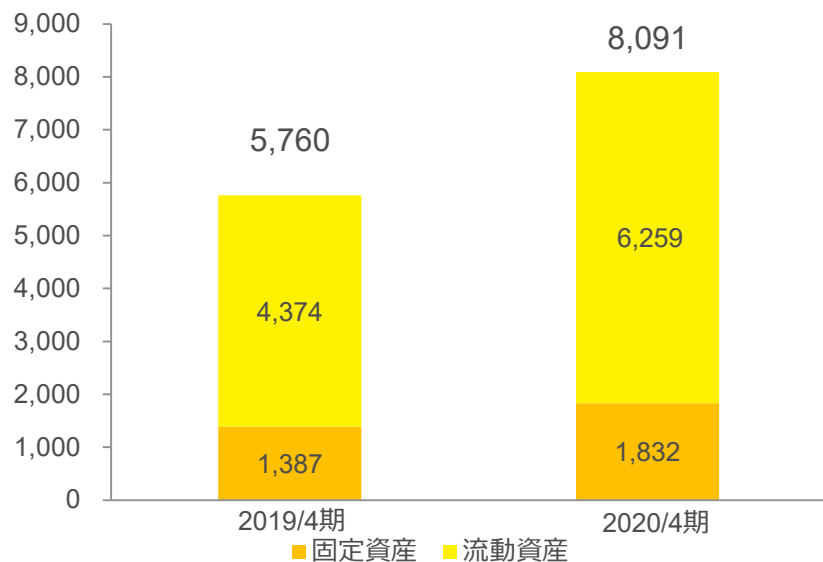
### Hameeコンサルティング

人材投資に伴う労務費（原価項目）の増加28百万円、販売管理費の増加34百万円など、一部経費の削減をしているものの成長投資の影響が大きく、のれん償却60百万円も加味すると前年同期比74百万円の減益。



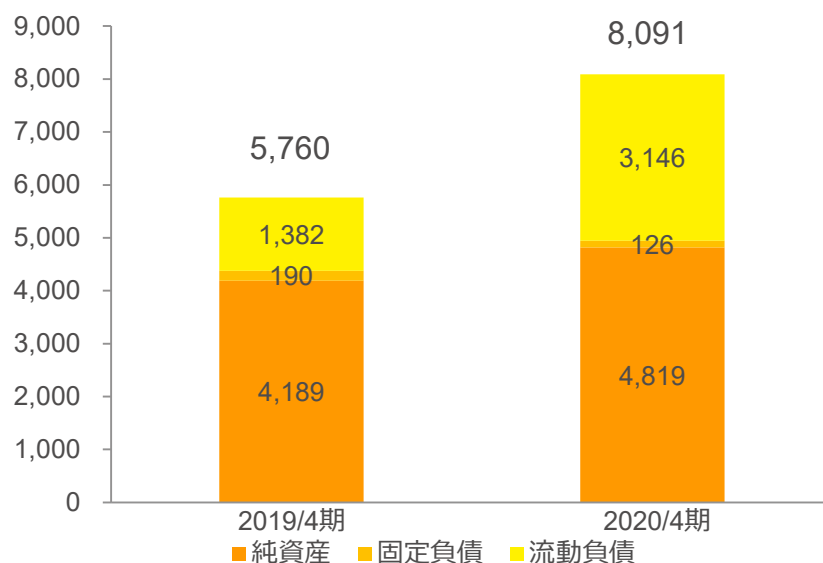
# 2020年4月期 貸借対照表

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)



流動資産	6,258 (+1,885)
■ 現金及び預金	3,453 (+1,792)
■ 受取手形及び売掛金	1,230 (△53)
■ 商品	1,063 (+30)
■ その他	512 (+116)

固定資産	1,832 (+445)
■ 有形固定資産	569 (+292)
■ 無形固定資産	761 (+45)
■ 投資その他	501 (+107)



流動負債	3,146 (+1,764)
■ 買掛金	166 (△41)
■ 短期借入金	1,600 (+1,300)
■ 未払金	660 (+326)

固定負債	126 (△64)
■ 長期借入金	91 (△48)

純資産	4,818 (+630)
■ 利益剰余金	4,161 (+958)

## 成長投資を加味した収益力の指標

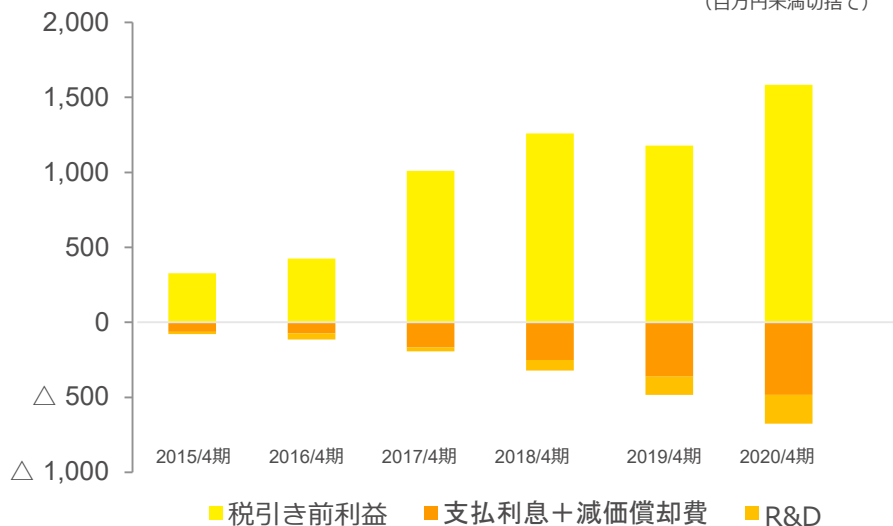
単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

	2019/4	2020/4	増減	対前年同期 増減率
税金等調整前当期純利益	1,179	1,582	403	34.2%
支払利息	2	3	1	60.0%
減価償却費	361	481	120	33.3%
ソフトウェア	122	141	19	16%
のれん	76	149	72	95%
その他の無形固定資産	32	6	△ 26	△ 80.4%
EBITDA	1,542	2,067	524	34.0%
研究開発費	120	192	71	59.2%

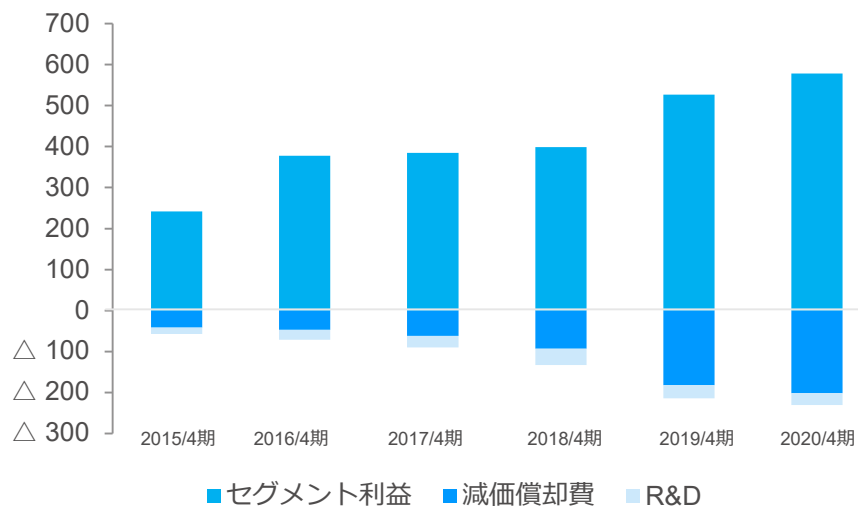
## 減価償却費（内訳）：

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 ネクストエンジンアプリ開発等の 中規模開発案件に係る人件費を 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 60百万円 (Hameeコンサルティング)  コマース事業 89百万円 (PATCHWORKS及びJEI DESIGN WORKS)	コマース事業 6百万円 (PATCHWORKS商標権)

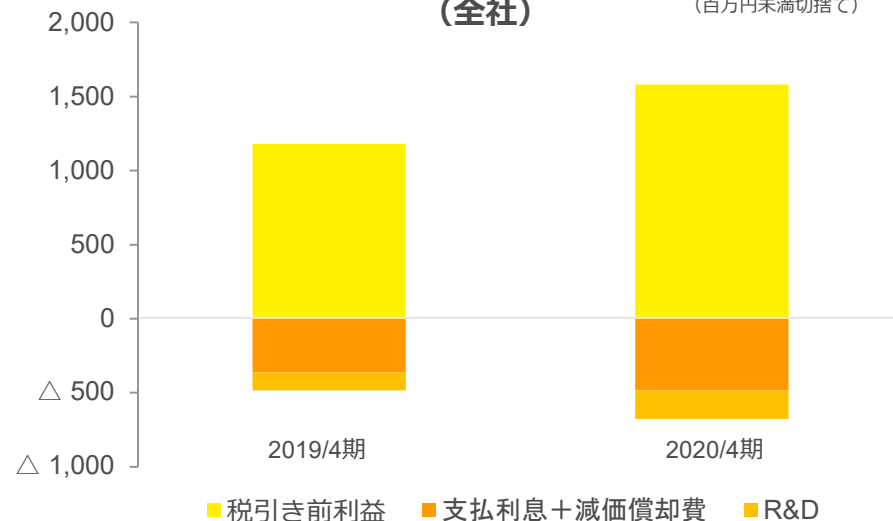
**EBITDA+R&D (全社：通期)** 単位：百万円  
(百万円未満切捨て)



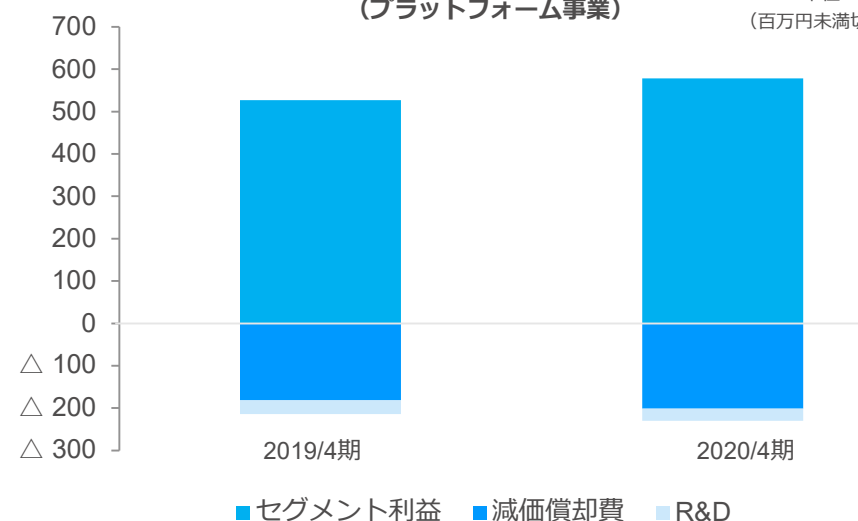
**セグメント利益+減価償却費+R&D (プラットフォーム事業)** 単位：百万円  
(百万円未満切捨て)



**EBITDA+R&D (全社)** 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)** 単位：百万円  
(百万円未満切捨て)



単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2020/4	売上比	2021/4 予想	増減	対前年同期 増減率	売上比
売上高	11,325	100.0%	12,832	1,507	13.3%	100.0%
■ コマース事業	9,208	81.3%	9,990	781	8.5%	77.9%
小売	4,560	40.3%	5,482	921	20.2%	42.7%
卸売	4,648	41.0%	4,507	△140	△3.0%	35.1%
■ PF事業 ※ 1	1,848	16.3%	2,059	211	11.4%	16.1%
■ その他 ※ 2	268	2.4%	782	514	191.8%	6.1%
売上原価	4,894	43.2%	5,082	187	3.8%	39.6%
売上総利益	6,430	56.8%	7,750	1,319	20.5%	60.4%
販売管費	4,686	41.4%	5,971	1,285	27.4%	46.5%
うち物流費	576	5.1%	647	70	12.3%	5.1%
うち人件費 ※3	1,659	14.7%	2,080	421	25.4%	16.2%
うち支払手数料	804	7.1%	1,093	288	35.8%	8.5%
営業利益	1,744	15.4%	1,778	33	1.9%	13.9%
経常利益	1,756	15.5%	1,764	7	0.4%	13.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,064	9.4%	1,260	196	18.5%	9.8%

※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：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。

コマース事業、プラットフォーム事業ともに増収増益を継続し最高益を更新見込み。  
 その他セグメントは大幅増収も先行投資により赤字幅が広がる計画。

単位：百万円（百万円未満切捨て）

		2020/4	2021/4 予想	増減	対前年同期 増減率	構成比
コマース事業	売上高	9,208	9,990	781	8.5%	77.9%
	セグメント利益	2,205	2,561	356	16.1%	90.9%
	利益率	24.0%	25.6%	1.7%	—	—
プラットフォーム事業	売上高 (うちネクストエンジン)	1,848 (1,607)	2,059 (1,770)	211 (163)	11.4% (10.2%)	16.1% (13.8%)
	セグメント利益 (うちネクストエンジン)	578 (626)	661 (732)	83 (106)	14.4% (17.0%)	23.5% (26.0%)
	利益率	31.3%	32.1%	0.8%	—	—
その他 ※ 1	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	—	—	—	—	—
合計	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%	—
	営業利益	1,747	1,778	33	1.9%	—
	利益率	15.4%	13.9%	△1.6%	—	—

※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。

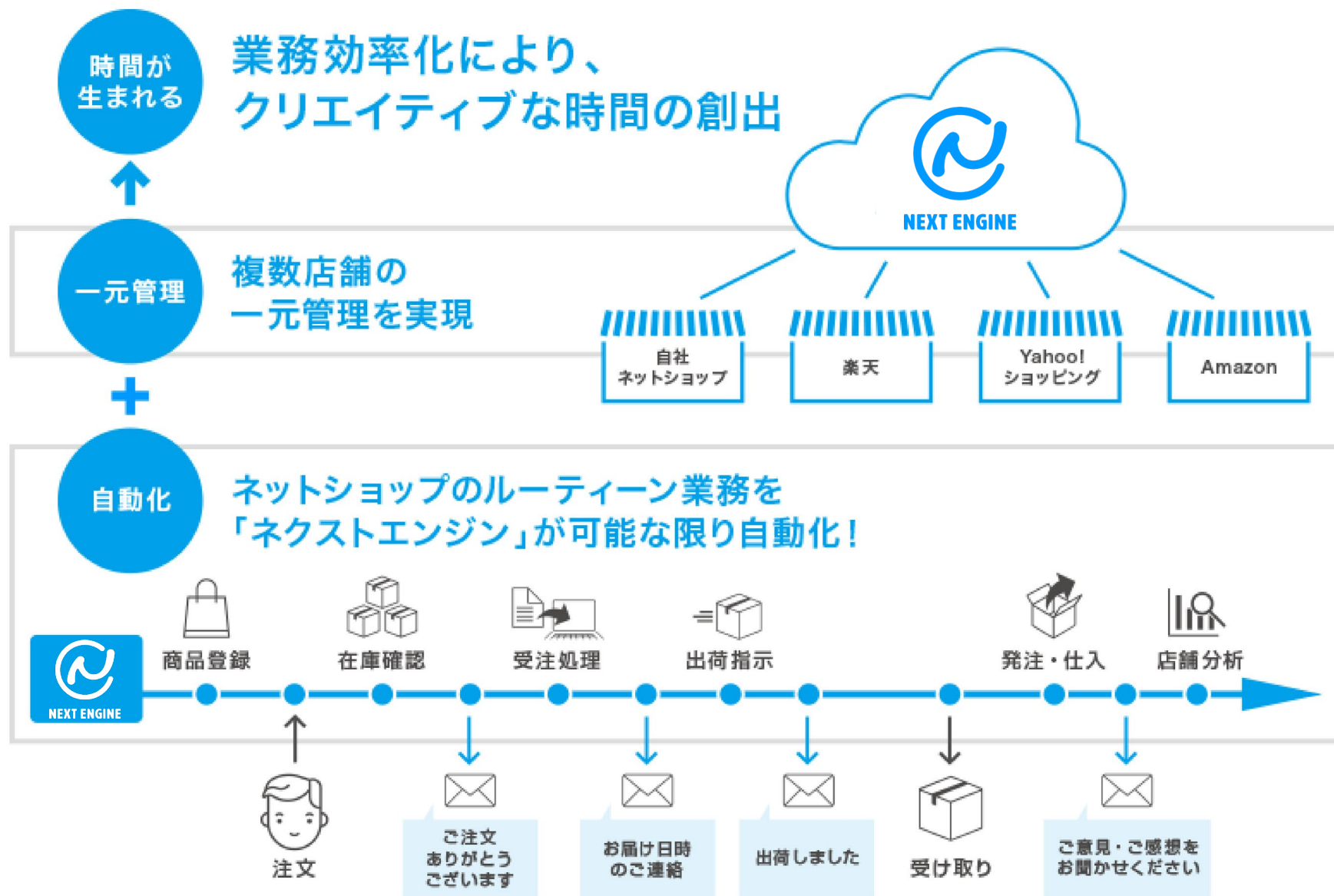
## Ⅱ. ビジネス概況

プラットフォーム事業

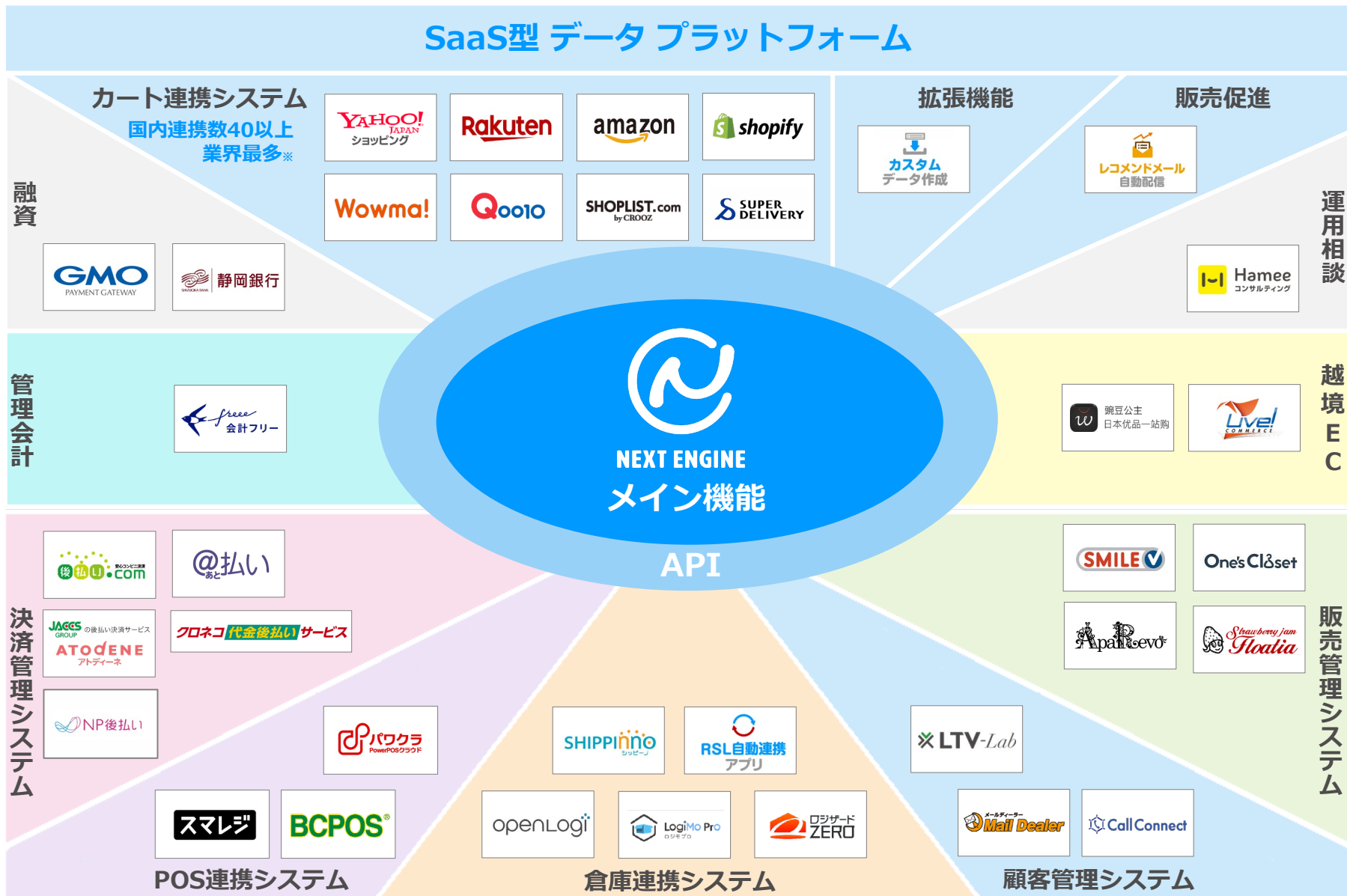


**NEXT ENGINE**





(一部掲載)



(一部掲載)

## 商品分析・在庫管理



### 滞留在庫アプリ

#### 滞留在庫アプリ

一定期間を超えても売れ残っている商品（滞留在庫）を可視化し、滞留在庫を流通させる新サービス（RUKAMO）へ出品するアプリ。

提供：株式会社コアフォース

## 売上アップ支援



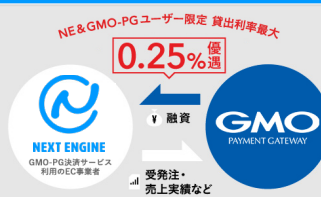
### レコメンドメール 自動配信

#### レコメンドメール自動配信

メイン機能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

## 融資（Fintech）



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

メイン機能の保有データ（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

## 会計ソフト連携



ネクストエンジンと会計ソフトfreeeを連携！  
日々の業務負担を今すぐ軽減！



#### freee専用 会計ソフト連携アプリ

メイン機能の保有データ（受注伝票・仕入伝票）をfreee株式会社の会計ソフト「会計freee」と連携するアプリ。

※2019/3/8正式リリース

## 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」とメイン機能が連携し、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

リピート  
利益拡大



#### 通販CRM LTV-Lab 同期アプリ

メイン機能の保有データを活用、リピート売上／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。

## 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

メイン機能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

メイン機能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4月30日現在)

総契約数：**3,997**

(2019年4月期末比 **375** 社増) **社**

## 導入店舗数

(2020年4月30日現在)

店舗数：**30,835**

(2019年4月期末比 **2,829** 店増) **店**

## 導入ストア

※一部掲載



THE BODY SHOP.



## 2020年4月期の契約社数は前年同期比 13.8%増の 3,997社

※2020年4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進めていた  
コールセンター業務のアウトソーシングと社内体制の整備が第3四半期までに完了
- ② 社内リソースの推進力が再活性化したほか他社システムからの乗り換え需要も捉え  
期初計画どおりの契約社数の伸びとなる



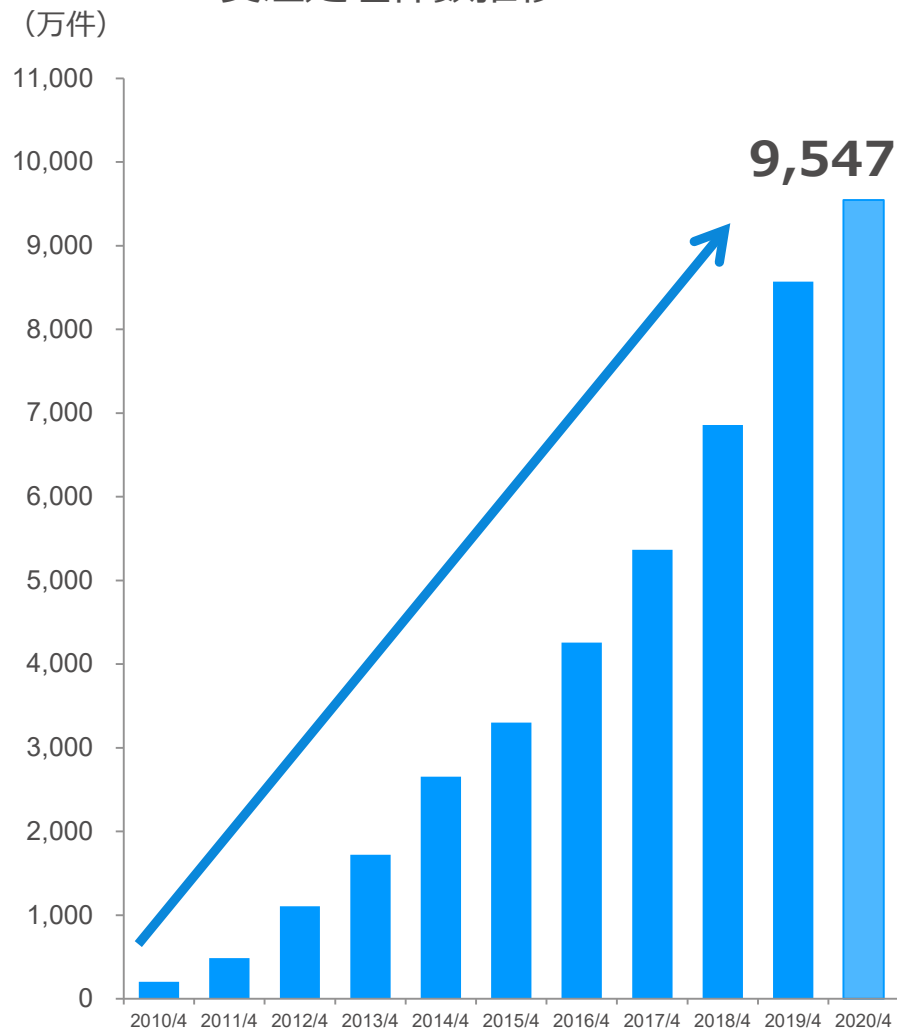
### アウトソーシング後 契約獲得の再加速

#### コールセンター業務 アウトソーシング

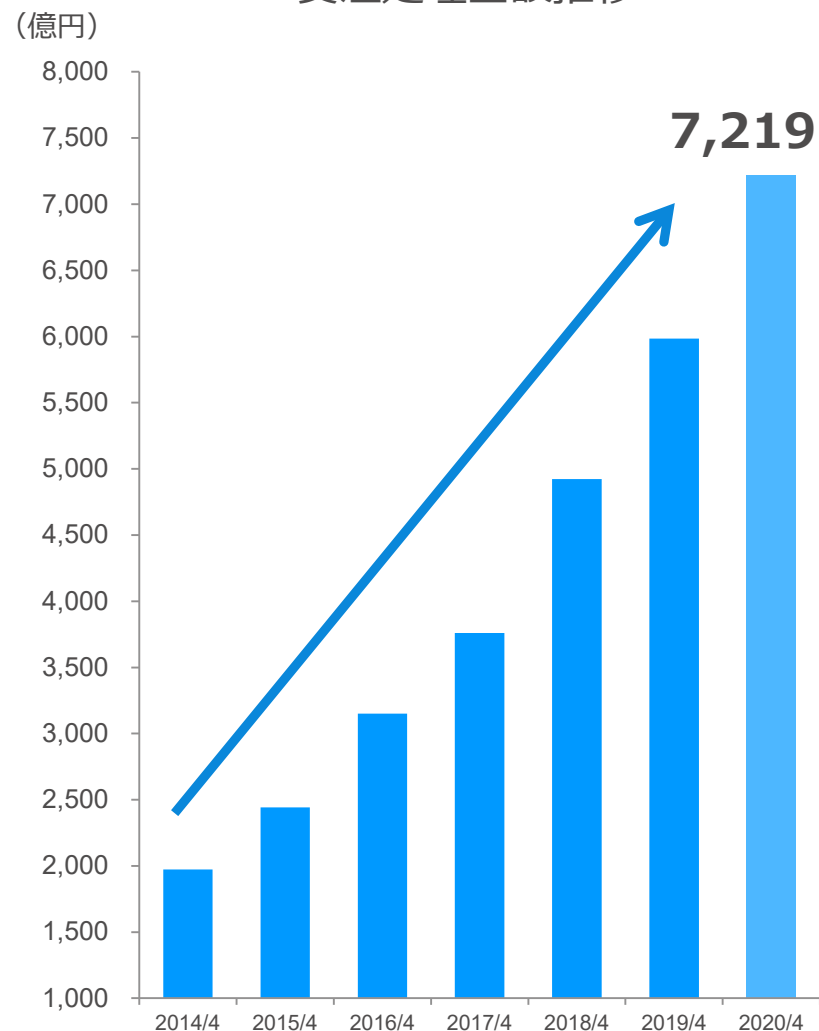
- 販売代理店等  
パートナー活用
- コロナ感染防止施策  
キャンペーン
- サポート人員の充実
- ネクストエンジン  
機能強化

新型コロナウイルス感染防止の影響で人々の消費スタイルが大きく変化し  
2020年3月、4月は連続して受注処理金額が600億円を突破するなどトランザクション拡大

## 受注処理件数推移



## 受注処理金額推移



「ネクストエンジン」及び、パートナー企業様による  
新型コロナウイルス感染拡大防止支援策を提供いたしました

～EC事業様の業務効率化・自動化の推進のみならずEC業界全体の発展に貢献いたします～

ECご検討中の企業様・EC事業者様向け

新型コロナウイルス  
感染拡大防止支援策まとめ

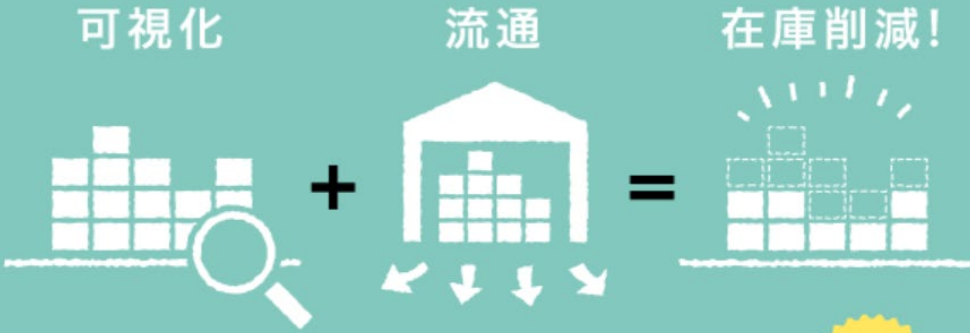
パートナー企業が提供する、  
期間限定の支援策をまとめました。



新型コロナウイルス感染拡大防止支援策としてネクストエンジンからは無料期間の延長、ご利用料金の特別支援を提供し、パートナー企業様からは計11社21種類のご支援をEC事業社様に提供いたしました。キャンペーンを利用した無料体験ユーザーの申し込み件数の増加※に繋がりました。


※キャンペーンを利用した無料体験発行数：1月20件、2月63件、3月39件、4月85件

## 売れ残ってしまう可能性がある商品を可視化！ 「滞留在庫アプリ」をリリースいたしました

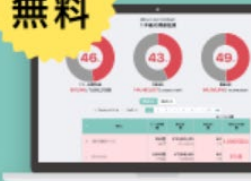


可視化 + 流通 = 在庫削減！

眠ってしまっている在庫を、新しい価値に！

 **滞留在庫アプリ**

月額無料



一定期間を超えても売れ残っている商品在庫 = 滞留在庫を可視化するアプリをリリースいたしました。これにより滞留している商品や在庫量が可視化できるようになりました。更に、滞留在庫と判明した商品は2020年3月にOPENしたHamee運営のネットショップ「**RUKMO**※」に出品、再流通させることができます。この取り組みにより、SDGsの目標12の達成、大量生産・大量販売によるゆがみの解消を業界の皆様と目指します。

※<https://www.rukamo.ooo/>



# 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 Amazon店  
 楽天市場 Qoo10店  
 au PAYマーケット店 ZOZOTOWN店  
 PayPayモール/ dショッピング店  
 Yahoo!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 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

ヴィレッジヴァンガード

東急ハンズ

ドン・キホーテ

ヨドバシカメラ

イツワ商事

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



韓国

Hamee Global Inc.



アメリカ

Hamee US, Corp.



中国

Hamee Shanghai Trade 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

### iPhoneSE(第2世代)シリーズ向けiFace



### iFace ガラスフィルム



### 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

### コンパクト電源タップ



### 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

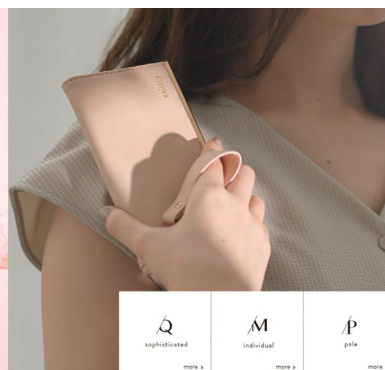


実査委託先：日本マーケティングリサーチ機構 調査概要：2020年1月期 ブランドのイメージ調査 商品のイメージを調査した結果であり、商品の耐衝撃性能を比較調査したものではありません。

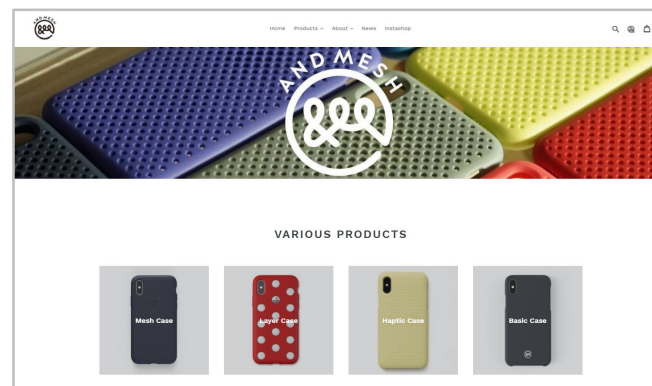
ピュアカラーやカフェシリーズなどユーザーの嗜好に添う新たなカラーリングの展開

ブランドイメージ調査に基づいたNO1戦略の展開

継続的な多ブランド展開



salisty ブランドサイト  
<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！～



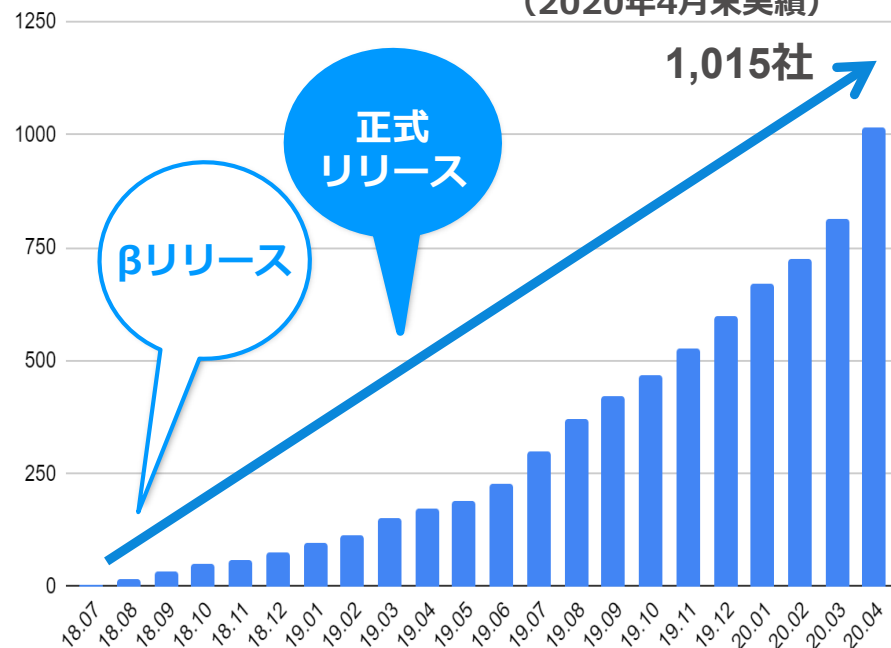
オンラインモール「楽天市場」に出店している『Hamee楽天市場店』において、4万店以上の店舗の中からベストショップを決める「楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2019」のスマートフォン・タブレット・周辺機器部門ジャンル大賞を受賞

# 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4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

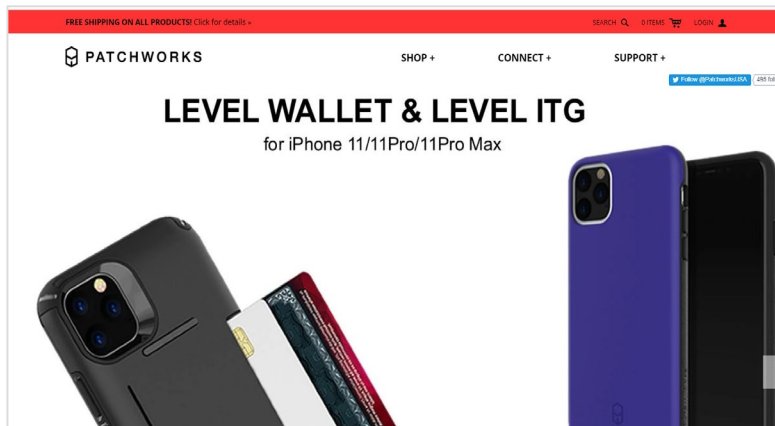


韓国 (hamee.co.kr)

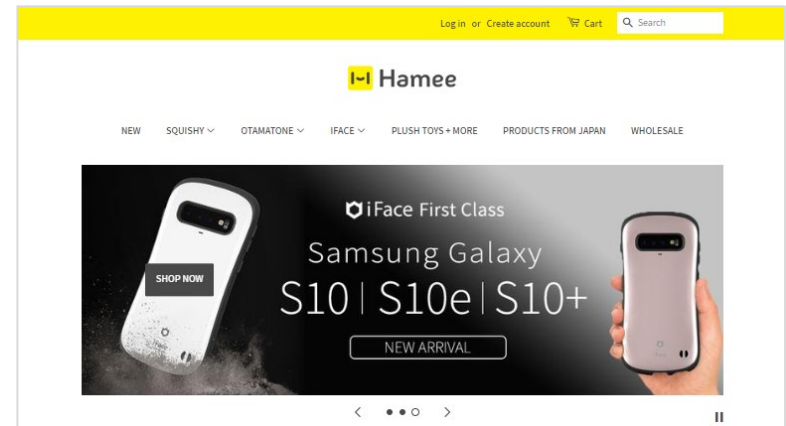


中国taobao (strapyia.world.taobao.com)

## 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)

Jeji Design Worksからの製造事業取得（2019年10月）により  
ブランディング～販売までの全工程をHamee Globalにて統括



Jeji Design Works



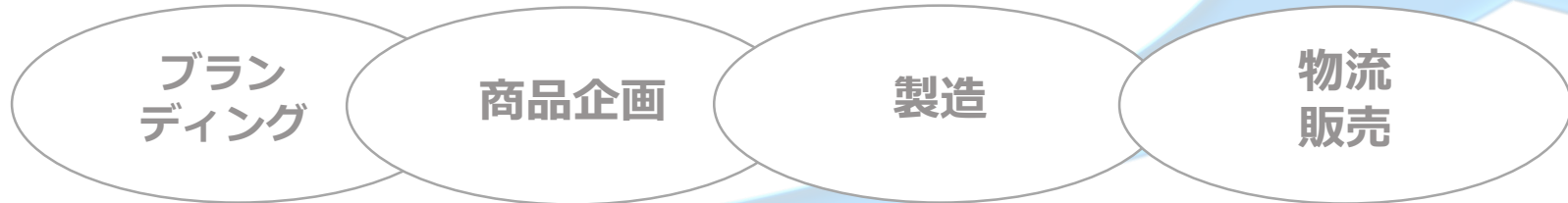
Hamee  
- Global -



2019年10月

✓ ブランド戦略チーム加入

✓ 製造機能を追加



✓ スピーディーな商品開発

2019年8月

✓ 物流倉庫を稼働

- ・マーケットに合った適切な品質・価格でプロダクトを創出可能に
- ・ブランディング～販売までの一連の工程を自社で管理する事により生産益の取り込みに加え、スピーディーな商品開発が可能に

## グローバルプロダクトの創出へ



K-Design Award  
Grand Prize

2017,2018



Red Dot  
Design Award

2017,2018



Good Design

2017



iF Design Award

2019

2019年10月にHameeに加入したブランド戦略チームは、日本GOOD DESIGN AWARD、K-Design Awardなど、数々のデザイン賞を受賞したプロダクトの開発に関わってきました。

## ★iFaceグローバルサイトオープン



このような経験を持つブランド戦略チームが今期に取り組むのはグローバルプロダクトの創出です。

Hameeオリジナルデザインのグローバルアイテムを企画、開発、世界展開し、タイムリーに海外市場へ投入いたします。

## 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

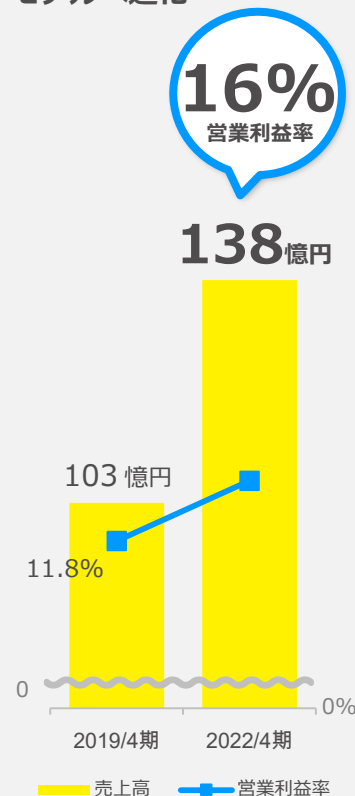
グループ目標  
配当性向

(2022年4月期)

**20%** 以上

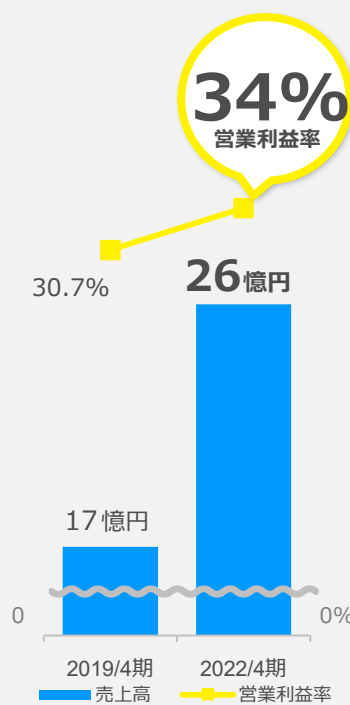
## 全社

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



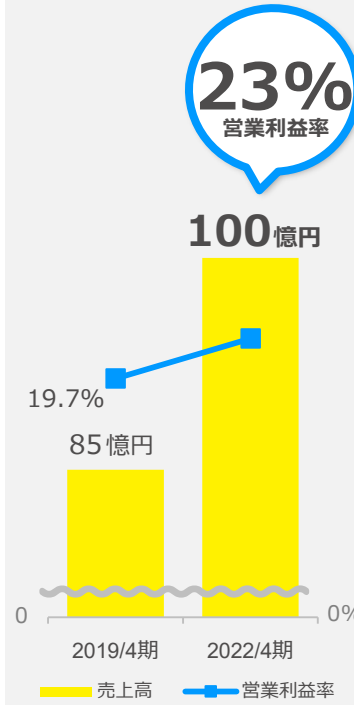
## プラットフォーム事業

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



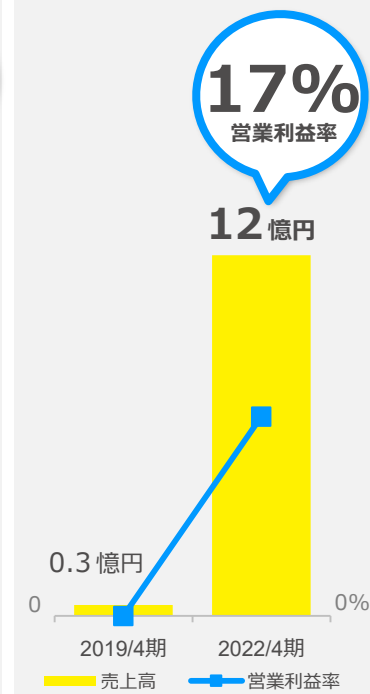
## コマース事業

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

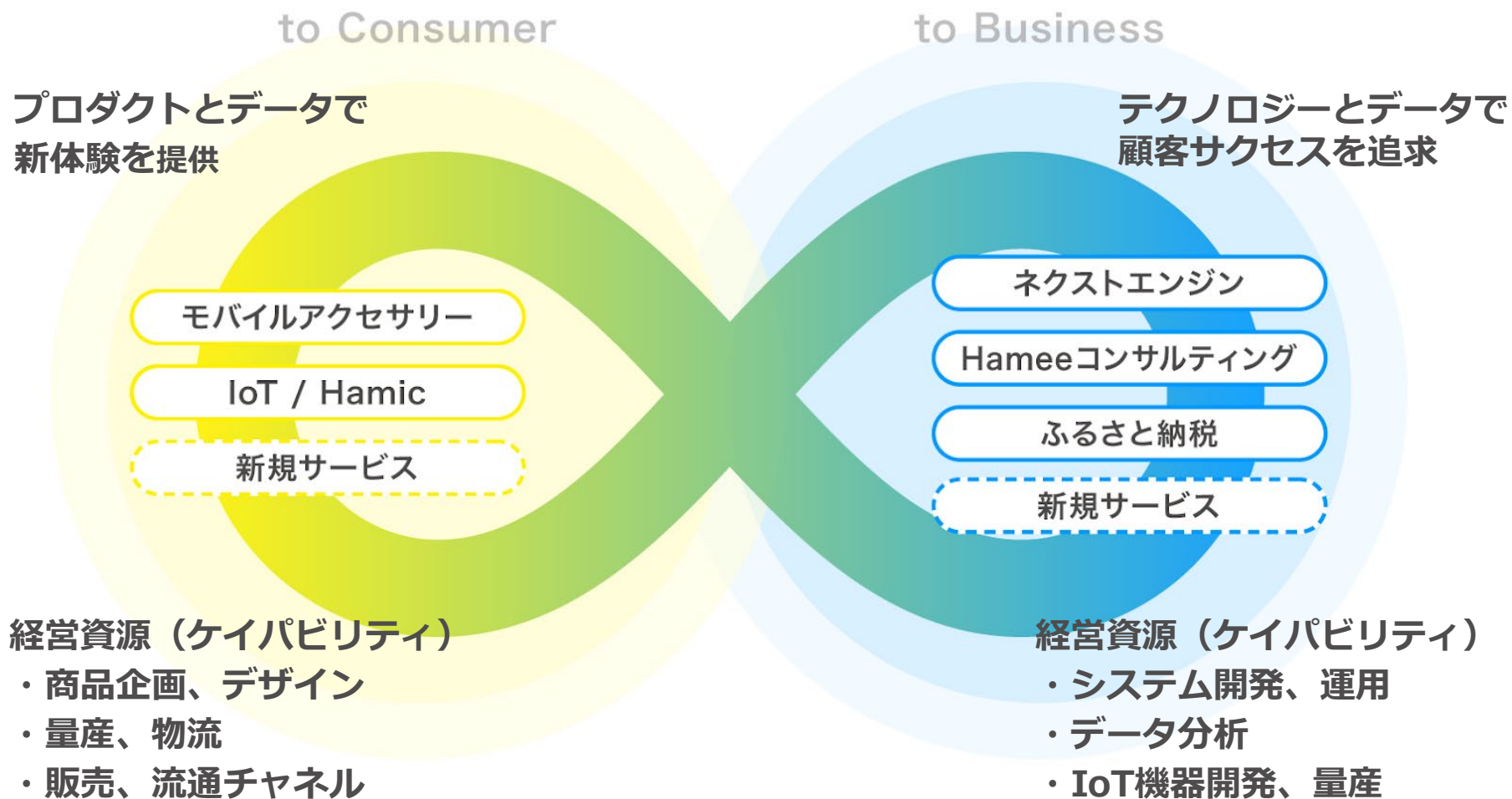


## 新規事業

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

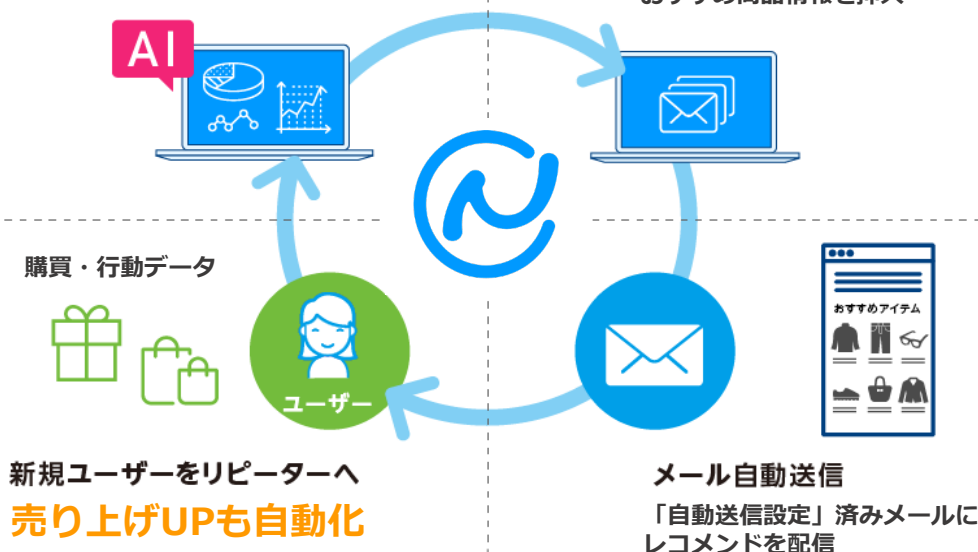
その他、各事業とデータ連携可能な新サービス

## 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

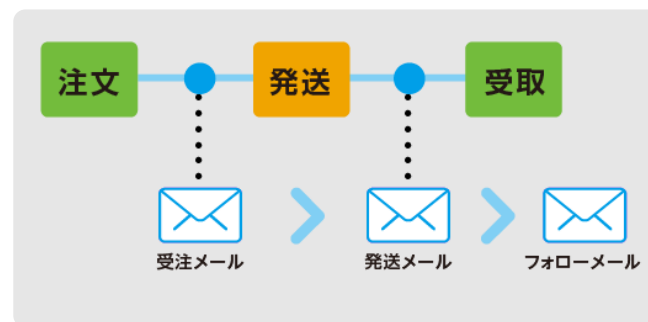
レコメンドメールの生成  
メールに消費者の傾向に合わせた  
おすすめ商品情報を挿入



### 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  
好みに応じたおススメ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4月末現在の契約社数は727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。

## ネクストエンジン提供とEC店舗運営の双方のノウハウを活用



自治体のみなさまへ！

### ふるさと納税運営を サポートします！

複数のポータルサイトを一元管理

運営ノウハウを活かした代行業務

考える時間を創出し、ファン作りをサポート。

ネクストエンジン

代行業務

**業務効率化** + **ファン作り**

自治体担当者様のよくある声に対応できるよう、ご要望に合わせて必要なサービスメニューのみを選んでいただくことが可能です。

ネクストエンジンをカスタマイズすることで、煩雑なふるさと納税業務を自動化。ECショップの運営と同様に「一元管理」と「自動化」で業務の効率化を実現します。

当該サービスは2017年6月にサービスを開始して以降日本全国に利用自治体を広げ、その他セグメントにおいて多大な利益貢献をしています。

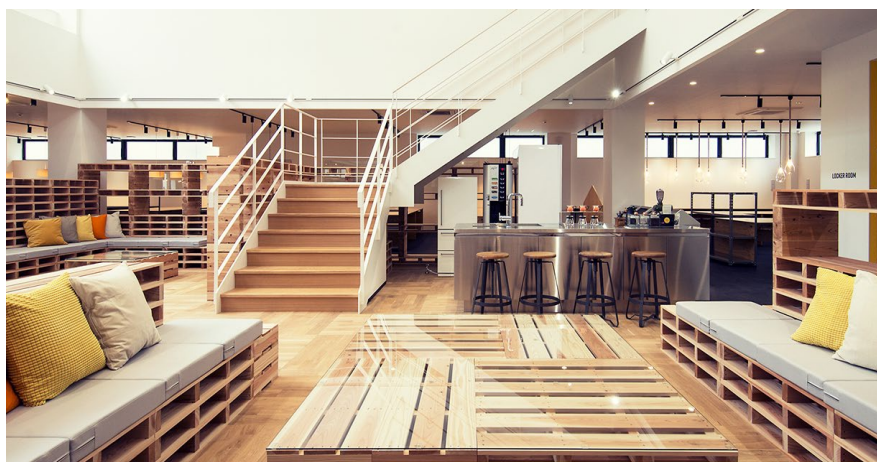
## 滞留在庫を減らすことからサステナビリティを体現するEC「RUKAMO」をOPEN

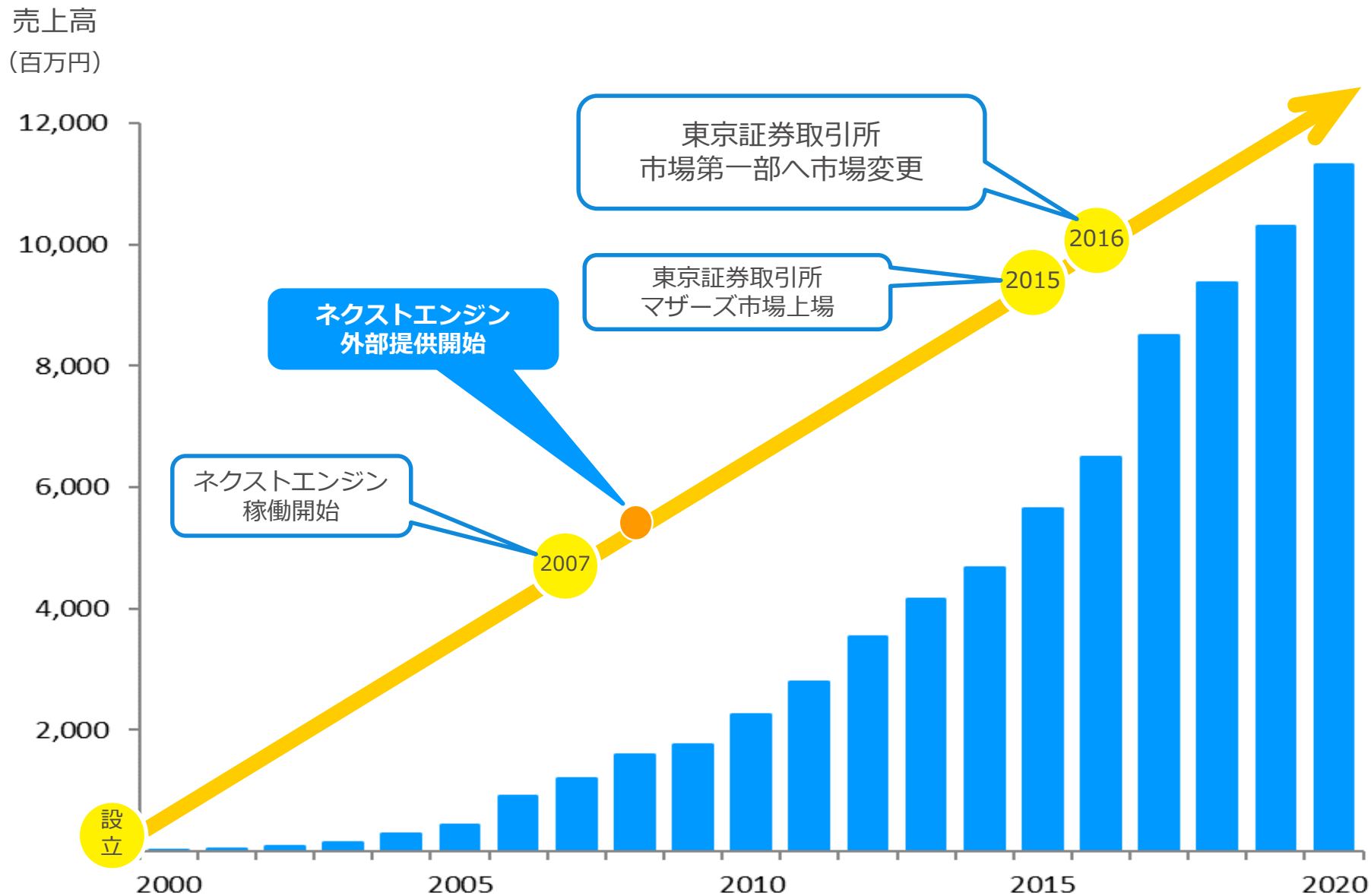


「RUKAMO」は滞留在庫や大量に廃棄される商品を減らすソリューションとして、メーカー/小売店は商品を出品でき、ユーザーは商品を購入する際に全商品還元率50%でポイントが付与されるサービスを提供いたします。価値ある商品を本来必要な人に届け、比類のないお得感とともに、SDGsの目標12「つくる責任 つかう責任」を果たせるような持続可能性のあるサービスを提供してまいります。

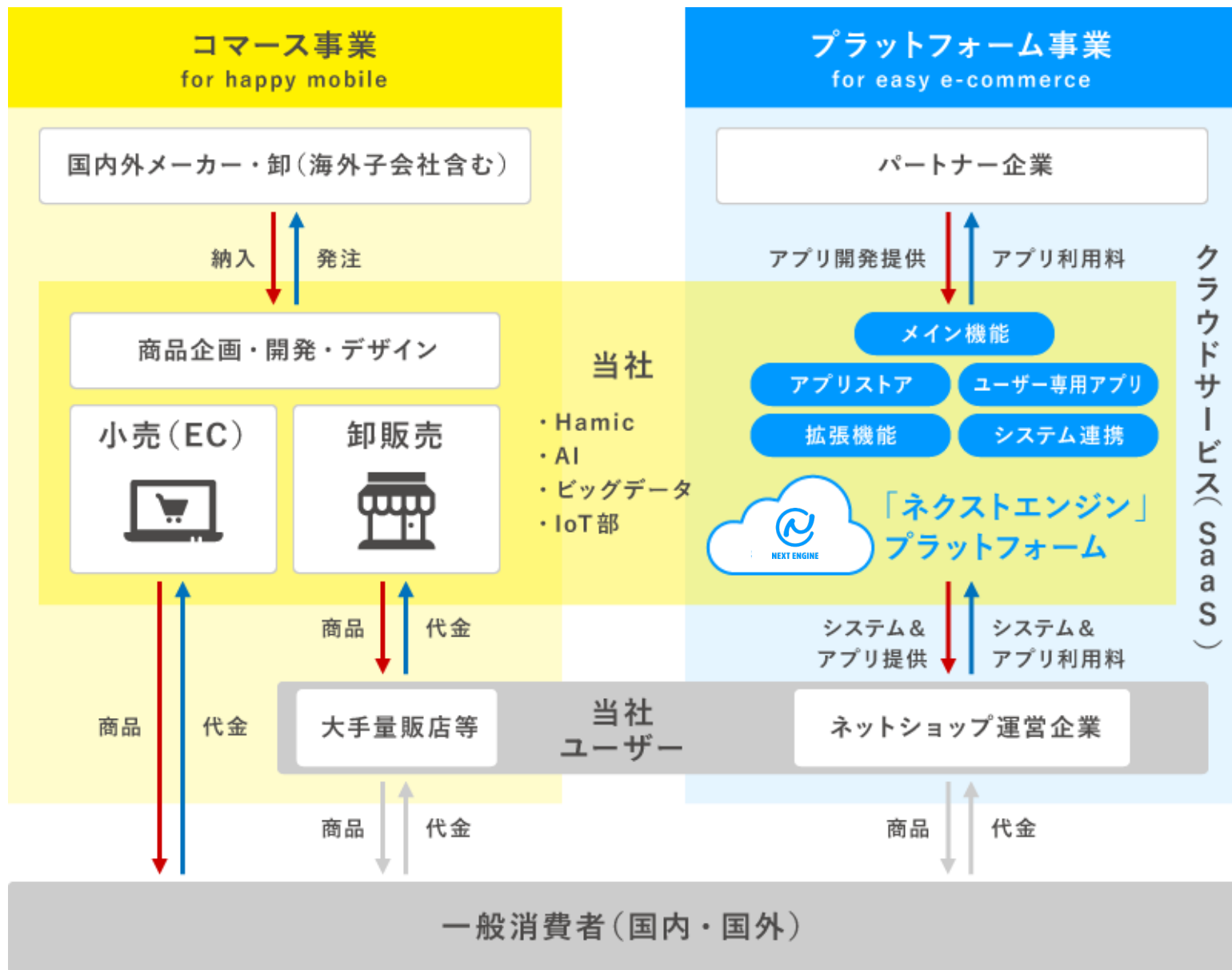
# APPENDIX ご参考

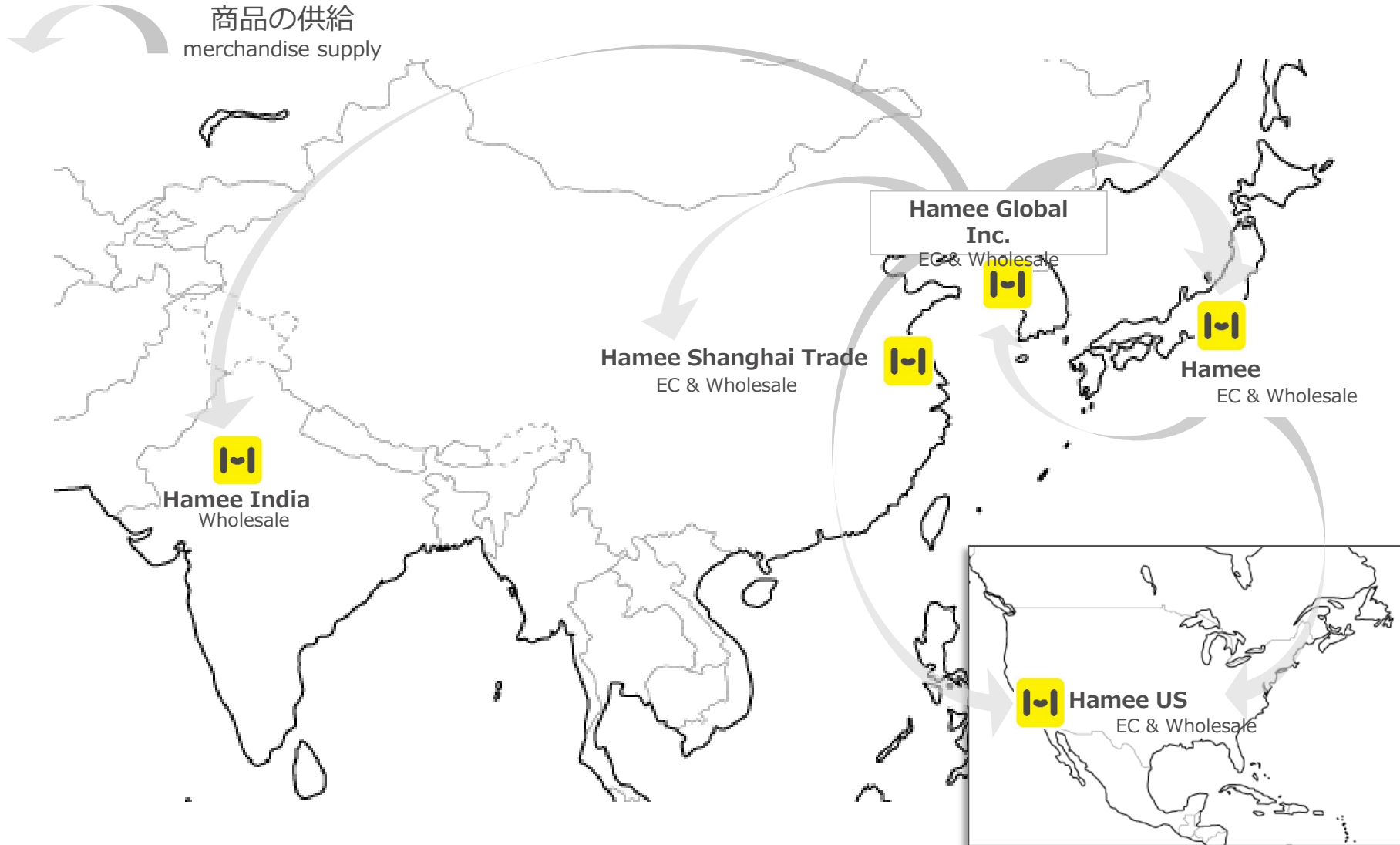
<b>会社名</b>	<b>H a m e e 株式会社</b>
<b>代表者</b>	<b>代表取締役社長 樋口 敦士</b>
<b>設 立</b>	<b>1998年5月</b>
<b>本社所在地</b>	<b>神奈川県小田原市栄町2-12-10 Square O2</b>
<b>資本金</b>	<b>5億3667万円</b>
<b>事業内容</b>	<p><b>コマース事業</b>                      モバイルアクセサリーを主とした雑貨等の商品企画・仕入とそれら商品のインターネット通信販売並びに大手雑貨店、大手家電量販店への卸売等</p> <p><b>プラットフォーム事業</b>                      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>	<p><b>Hamee Global Inc. Hamee US,Corp.</b>  <b>Hamee Shanghai Trade Co.,Ltd Hamee India Pvt.Ltd.</b>  <b>Hameeコンサルティング株式会社</b></p>
<b>従業員数</b>	<b>連結353名 (パートタイマー32名除く)</b>











- 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/>