



Hamee株式会社

2022年4月期2Q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>

- ・契約社数 5,000社を突破。
- ・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>

- ・大口顧客からのコンサルティング売上を引き続き拡大。
- ・サイトの運営代行や制作・リニューアルの受注も増加、新しく専門部署を設立し拡大を目指す。

コマース事業

<国内市場>

- ・新型iPhone商戦の成功に伴い大きく増収増益へ。
- ⇒市場トレンドを捉えた商品開発 iFace新シリーズをリリース / 端末発売と同時発売する新商品を最大化 / 効果的なPR / 在庫コントロール

<海外市場(米国)>

商品企画 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。低反発雑貨ではキャラクター展開を強化 iFaceもそれに合わせたキャラクター展開を行うことにより売上を伸ばす。

新規事業

<ふるさと納税支援サービス>

- ・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53.2%増と大きく拡大。

<Hamic POCKET>

- ・既存ユーザーの声を元に開発した Hamic POCKET L(電池容量従来比 2 端末)を発売予定。課題検証を進め、PMF達成を目指す。

- 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2Q 連結概況

売上高・営業利益

・コマース事業における新型iPhone商戦の成功に伴い大きく増収増益。

親会社株主に帰属する四半期純利益

・持分法適用子会社の一部株式売却に伴う特別利益172百万円計上により大きく増加。

(百万円)	2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
	2Q実績	2Q実績	増減額	前年比	通期実績	前年比
売上高	2,937	3,331	393	13.4%	5,948	5.8%
売上総利益	1,831	2,237	405	22.1%	3,901	12.6%
営業利益	576	806	229	39.8%	1,134	14.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	411	689	278	67.6%	943	40.5%

22年4月期2Q 連結概況

コマース事業

- ・新型iPhone商戦の成功に伴い大きく増収増益へ。
- ・米国において音楽雑貨を中心に大幅増収。
- ・最高四半期利益率を更新。

プラットフォーム事業

- ・総契約社数は5,000社を突破。
- ・クラウドインフラ化へのサーバー投資が進行中。

(百万円)		2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
		2Q実績	2Q実績	増減	前年比	通期実績	前年比
コマース事業	売上高	2,340	2,587	246	10.5%	4,486	1.4%
	セグメント利益	716	819	102	14.4%	1,178	△3.7%
	利益率	30.6%	31.7%	1.1%	—	26.3%	—
プラットフォーム事業	売上高	537	666	128	23.9%	1,323	21.7%
	セグメント利益	221	272	50	22.6%	545	20.4%
	利益率	41.3%	40.9%	△0.4%	—	41.2%	—
その他※1	売上高	59	78	18	31.5%	138	26.5%
	セグメント利益	△86	△67	18	—	△151	—
	利益率	—	—	—	—	—	—
連結	売上高	2,937	3,331	392	13.4%	5,948	5.8%
	セグメント利益	851	1,024	172	20.2%	1,572	4.3%
	調整額※2	△275	△217	57	—	△438	—
	営業利益	576	806	229	39.8%	1,134	14.3%
	利益率	19.6%	24.2%	4.6%	—	19.1%	—

※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(2Q)

666百万円

(前年比 23.9%増)

営業利益率(2Q)

40.9%

(前年比0.4%減)

ネ
ク
ス
ト
エ
ン
ジ
ン

総契約社数(2Q)

5,093社

(前年比 742社増)

GMV(2Q)※1

2,685億円

(前年比 28.8%増)

ARPU(2Q)※2

35,141円

(前年比 0.7%増)

月次解約率(2Q)※3

0.95%

(前年比 0.07%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 2Q実績

ネクストエンジン:

- ・総契約社数は2021年9月時点では5,000社を突破。
- ・クラウドインフラ化へのサーバー投資が進行中。

Hameeコンサルティング:

- ・大口顧客からのコンサルティング売上を引き続き拡大。
- ・サイトの運営代行や制作・リニューアルの受注も増加、新しく専門部署を設立し拡大を目指す。

(百万円)	2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
	2Q実績	2Q実績	増減額	前年比	通期実績	前年比
売上高	537	666	128	23.9%	1,323	21.7%
ネクストエンジン	459	551	91	20.0%	1,105	16.9%
Hameeコンサルティング	77	114	36	46.8%	217	53.7%
営業利益	221	272	50	22.6%	545	20.4%
ネクストエンジン	220	267	46	21.3%	542	18.1%
Hameeコンサルティング	1	4	3	253.2%	2	—
営業利益率	41.3%	40.9%	△0.4%	—	41.2%	—
ネクストエンジン	48.0%	48.5%	0.5%	—	49.1%	—
Hameeコンサルティング	1.7%	4.0%	2.3%	—	1.1%	—

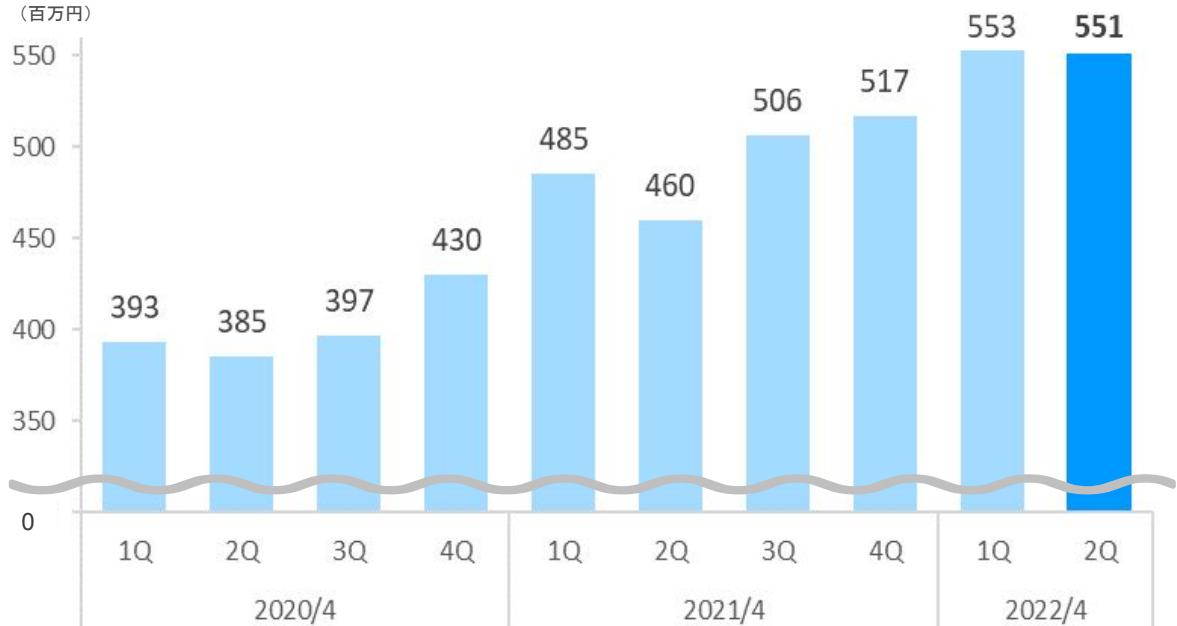
プラットフォーム事業

ネクストエンジン
—22年4月期2Q 売上高

・反動減は見られず、堅調な売上実績となる。

・当期1Qから有料化スタートしたレコメンドメール自動配信アプリによる売上を2Qも引き続き計上。

売上高(会計期間)

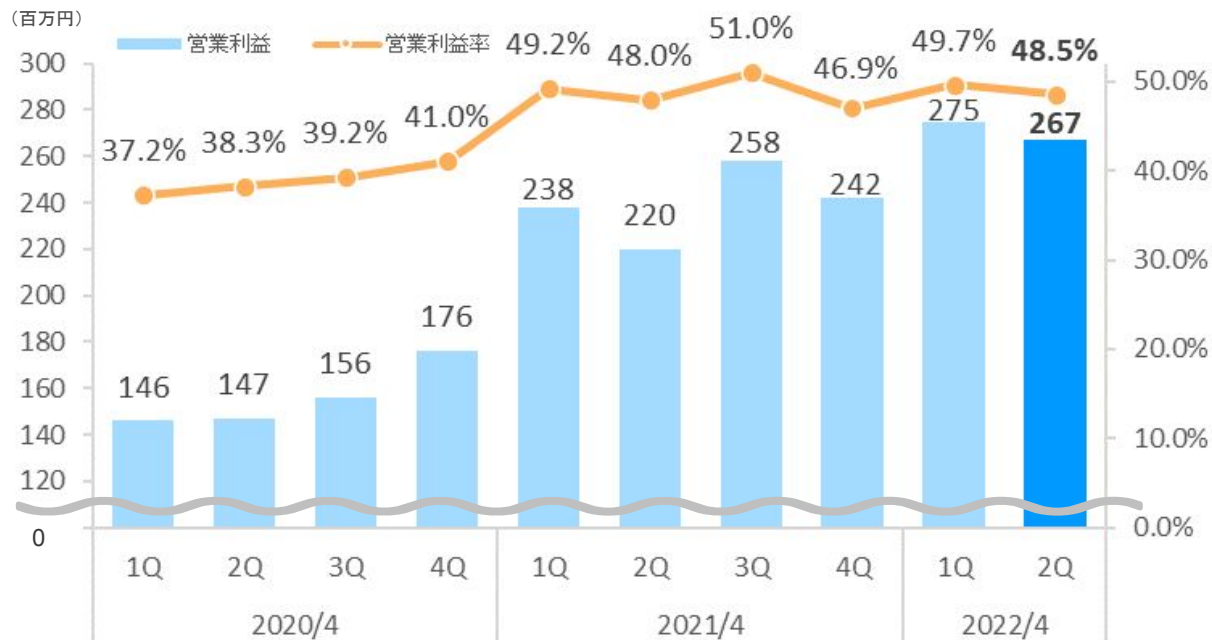


プラットフォーム事業

ネクストエンジン —22年4月期2Q 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。

営業利益(会計期間)



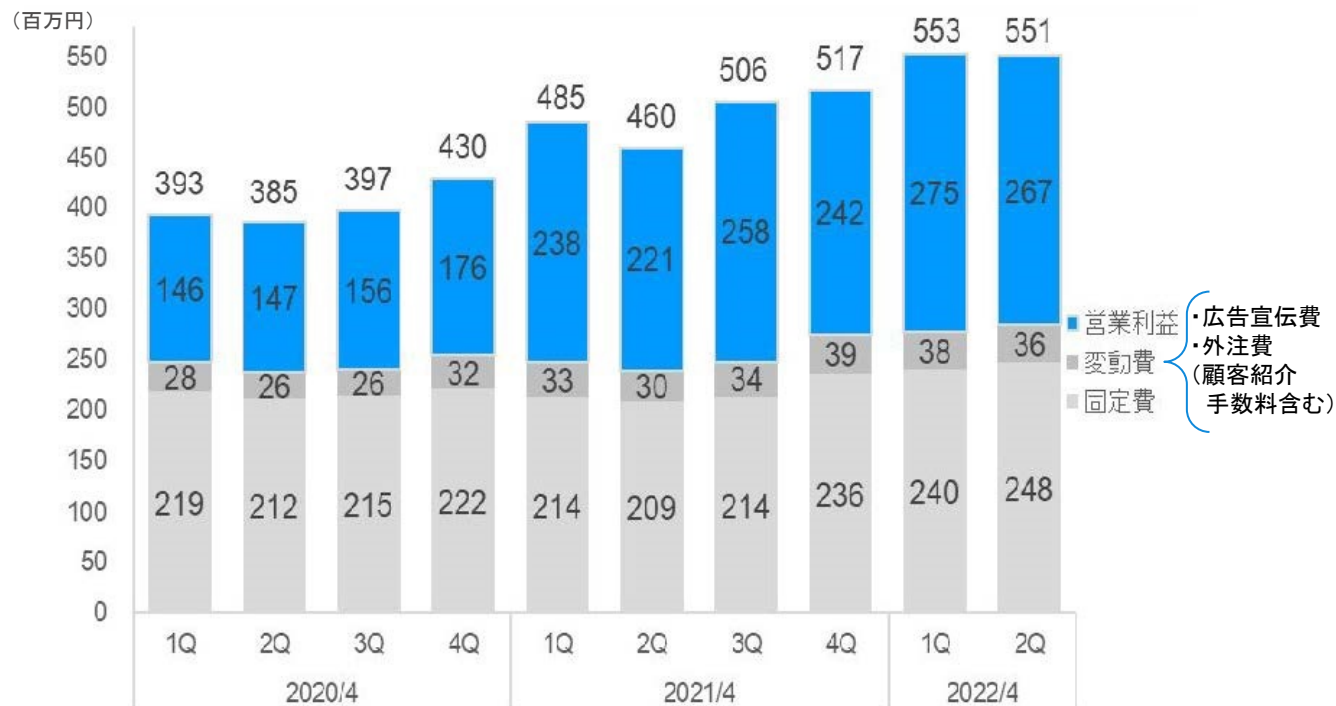
プラットフォーム事業

ネクストエンジン
ー営業利益分析

・固定費: 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。

・変動費: パートナー(代理店)による顧客獲得加速。

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 ー総契約社数の推移

- ・2008年にサービスを開始
- ・2013年には公開したAPIによりプラットフォームを形成
- ・コールセンター業務のBPOによりでカスタマーサクセス活動を強化
- ・その結果、契約社数は2021年9月時点では5,000社を突破！！

総契約社数



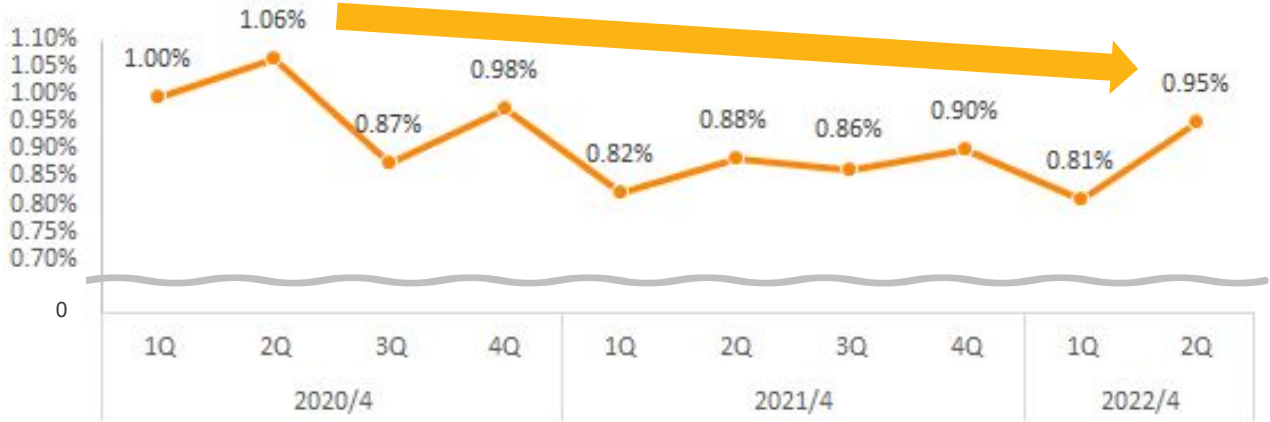
プラットフォーム事業

ネクストエンジン
一解約率の推移

・継続的に低位安定で推移。

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(2Q) 年平均月次 解約率※ <u>0.88%</u>
----------------------------------	----------------------------------	--



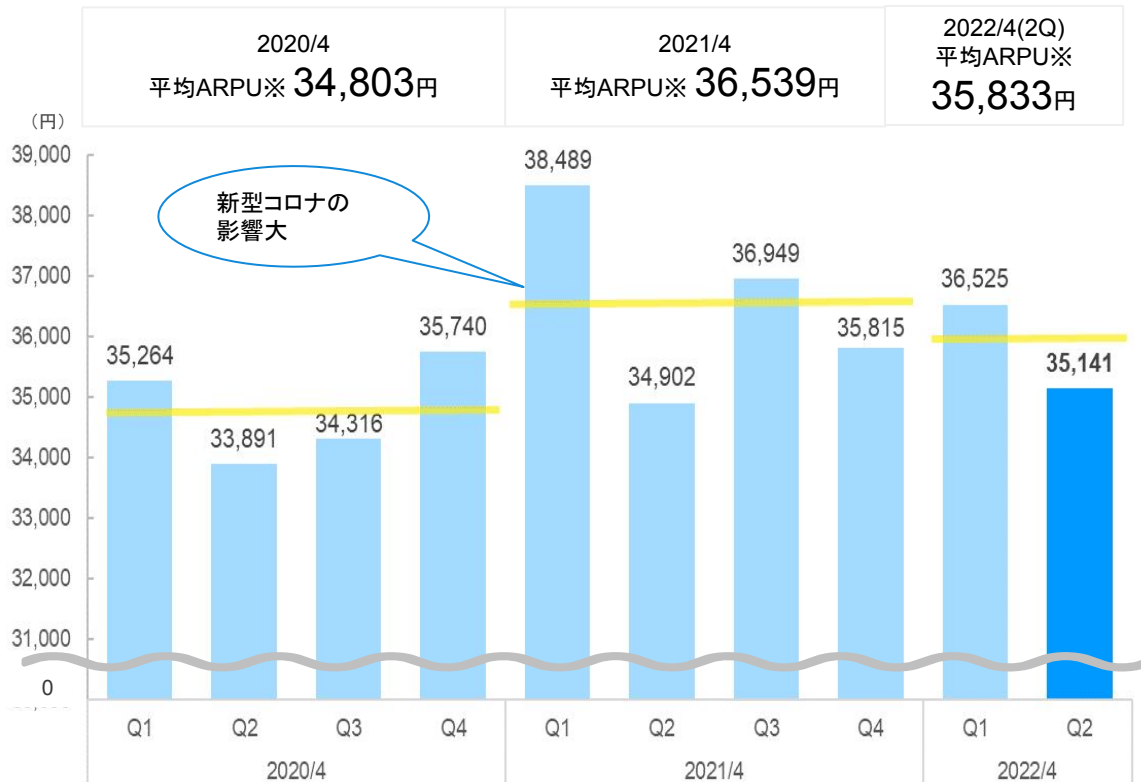
※ 年平均月次解約率・・・各四半期期間における解約数の平均から四半期末時点の契約社数を除算した数値を単純平均しております。

プラットフォーム事業

ネクストエンジン
—ARPU推移

- ・当期2Qは前年同期を約1%上回る単価で着地。

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2Q 実績

<国内市場>

新型iPhone商戦の成功に伴い大きく増収増益へ。

- ・市場トレンドを捉えた商品開発
- ・iFace新シリーズをリリース
- ・端末発売と同時発売する新商品を最大化
- ・効果的なPR

<海外市場(米国市場)>

- ・EC販売の組織力強化⇒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⇒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消費者の支持を獲得。また、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伸ばす。

(百万円)	2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
	2Q実績	2Q実績	増減額	前年比	通期実績	前年比
売上高	2,340	2,587	246	10.5%	4,486	1.4%
EC(小売)	1,093	1,316	222	20.3%	2,457	6.3%
リアル(卸売)	1,158	1,329	171	14.8%	2,033	10.6%
連結調整※1	88	△59	△147	—	△4	—
営業利益	716	819	102	14.4%	1,178	△3.7%
営業利益率	30.6%	31.7%	1.1%	—	26.3%	—

※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

新型iPhone商戦の 最大化①

- ・新商品開発
- ・商品最大化
- ・プレスリリース戦略
- ・在庫コントロール

新商品 開発

市場のトレンドを捉えた開発を行い、新型iPhoneとマッチした新色の iFace Reflection をリリース。
また、ユーザーの声を元に開発した新シリーズの商品も新型 iPhone 商戦までにリリース。

<商品例>

iPhone新色とマッチした
商品開発



・Reflection (パールブルー)

ユーザーの声を元に開発



・Cardina

・Look in Clear

コマース事業

新型iPhone商戦の 最大化②

- ・新商品開発
- ・商品最大化
- ・プレスリリース戦略
- ・在庫コントロール

商品 最大化

新型iPhoneが発売されるタイミングでの新商品数をこれまでよりも増やすことで、購入数を底上げ。

<商品例> インナーシート



ガラスフィルム



プレス リリース 戦略

新型iPhoneが発売される前後での商品に関する露出をこれまでよりも増やすことで「商品認知→商品購入」の流れを効率的に醸成。

在庫 コント ロール

事前に機種ごとの売上・販売予測を見ながら欠品・過剰にならないようにこれまでよりも意識的に在庫をコントロール。

コマース事業

22年4月期2Q 売上高

EC(小売):

・(国内)iFaceはブランド力(認知度・リピート率)の高さから指名買いを受け、競合と比較しても好調に推移しており、市場内での存在感をさらに高めている。

リアル(卸売):

・(国内)継続的なキャリア向け販売実績により、新たなキャリア販路での販売拡大に成功。

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>

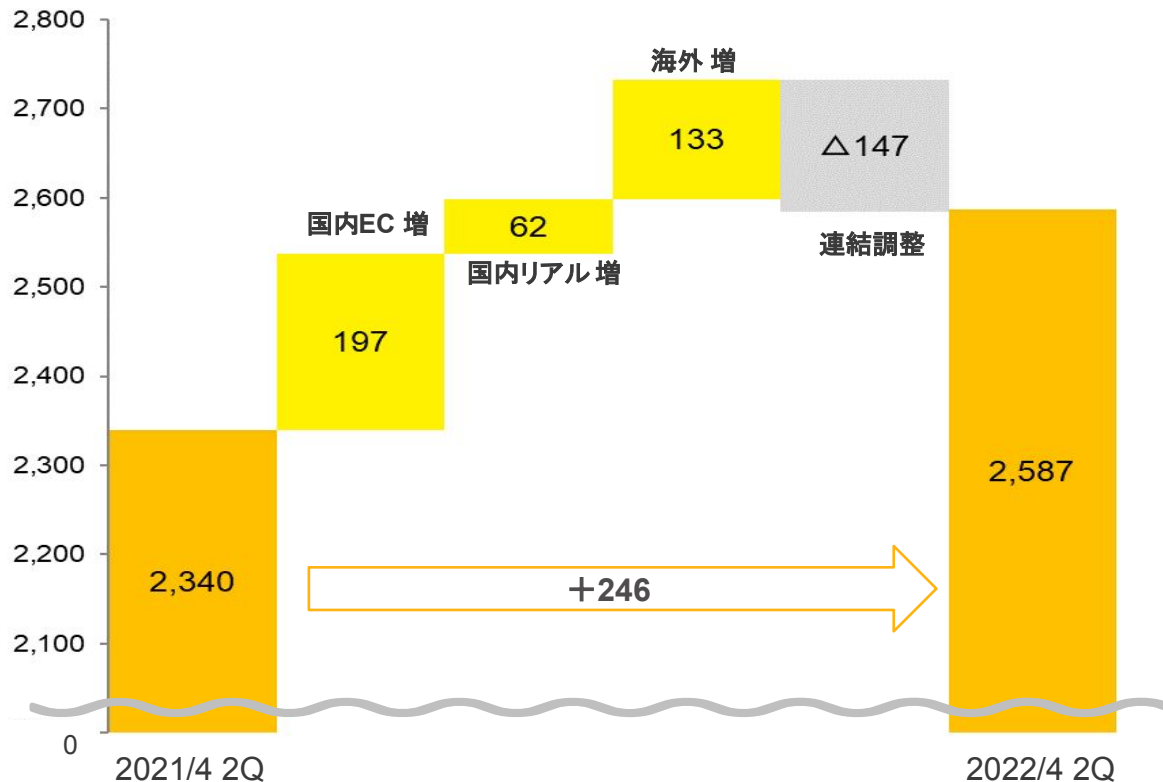
新型iPhone商戦の成功に伴い大きく増収増益へ。iFace新シリーズ導入、効果的なPR戦略等に加え新たなキャリア販路での顧客開拓もあり、大幅増収へ。

<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伸ばす。

売上高(会計期間)

(百万円)

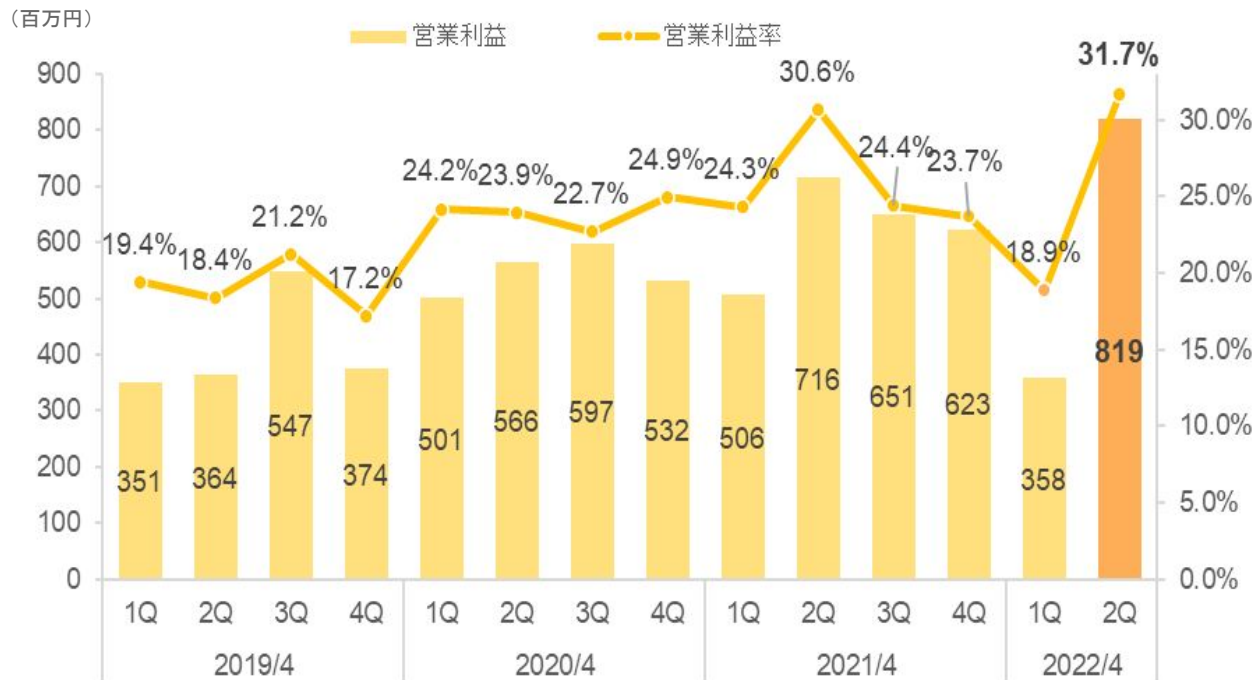


コマース事業

22年4月期2Q 営業利益

・売上大幅増加による売上総利益増加により、大きく増益。利益率は前期をさらに上回り、レコードハイを更新。

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 予定していた期初の組織変更により、前四半期では「調整額(本部費用)」に含まれていた人件費の一部(15百万円)がコマースセグメント負担となったこと。

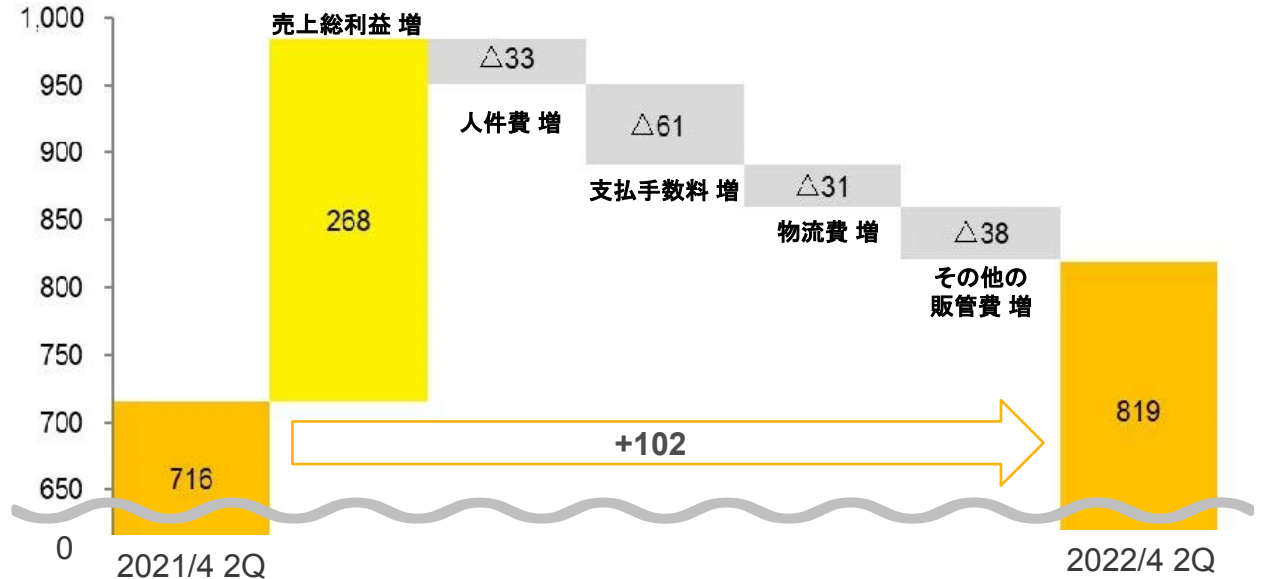
② 開発・生産機能を有する韓国子会社における、期初計画に基づいた人員増等の影響。

・支払手数料

本社及び米国でのEC売上増加に伴う増加。

営業利益増減(会計期間)

(百万円)



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2Q 実績

・ふるさと納税事業の寄付額増加を中心に増益に。

(百万円)	2021/4	2022/4			【ご参考】2022/4	
	2Q実績	2Q実績	増減額	前年比	通期実績	前年比
売上高	59	78	18	31.5%	138	26.5%
営業利益	△86	△67	18	—	△151	—

※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**53.2%増**と大きく拡大。



・既存ユーザーの声を元に開発した「Hamic POCKET L(電池容量従来比約2倍端末)」を発売予定。課題検証を進め、PMF達成を目指す。



・ネットショップの廃棄物ゼロを目指すプロジェクト「[RUKAMO ゼロ](#)」を株式会社モノファクトリーと立ち上げ、その取り組みの1つとして、「[地球に優しい捨て方相談窓口](#)」を開設。

Ⅲ. 通期業績予想

22年4月期 通期業績予想

(百万円)		2021/4	2022/4			
		通期実績	業績予想	増減額	前年比	構成比
業績予想(期初計画)						
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※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。

プラットフォーム事業

22年4月期 業績進捗状況

(百万円)	2022/4	2022/4	
	2Q実績	通期業績予想	進捗率
売上高	1,323	2,750	48.1%
営業利益	545	1,050	51.9%
営業利益率	41.2%	38.2%	—

通期業績予想の前提

<ネクストエンジン>

- ・期末契約社数5,500社超
- ・ARPUは21年4月期と同水準
- ・解約率は更なる改善を目指す
- ・将来の事業成長を見据えた投資
 - a. サーバーを中心としたクラウドインフラ化への投資の強化+83
 - b. 開発人員強化及び新卒採用+103

<Hamee コンサルティング>

- ・継続的な新規顧客獲得
- ・アップセルプランの確実な実行
- ・ネクストエンジン設定代行からのシナジー

コマース事業

22年4月期 業績進捗状況

(百万円)	2022/4	2022/4	
	2Q実績	通期業績予想	進捗率
売上高	4,486	10,550	42.5%
営業利益	1,178	2,550	46.2%
営業利益率	26.3%	24.2%	—

通期業績予想の前提

<国内事業>

- ・卸売販売は21年4月期と同水準
- ・引き続きEC市場は拡大すると見込み、EC販売は成長持続
- ・コスメ事業開始。広告宣伝を中心とした初期投資を実行(営業利益 前年比△224百万円)
- ・ゲーミングモニターは当社がPixio USA社と代理店契約を結ぶ直前と同程度の売上計画(売上 665百万円)

<海外事業>

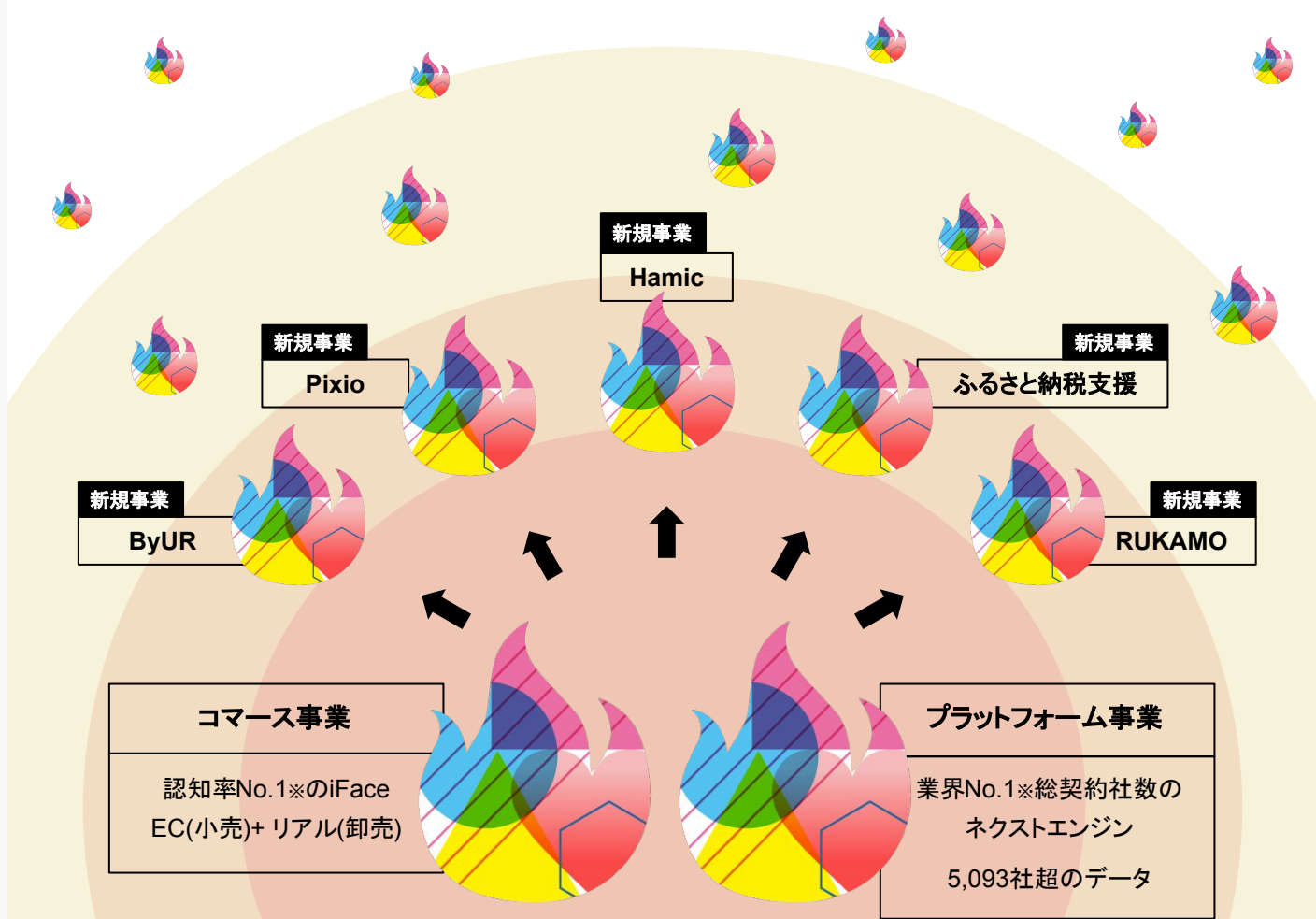
- ・米国における自社商品を中心としたEC販売の拡大
- ・韓国市場においてコスメ事業開始。広告宣伝を中心とした初期投資を実行(営業利益 前年比△11百万円)
- ・iFace DtoCスキーム開始

APPENDIX ご参考

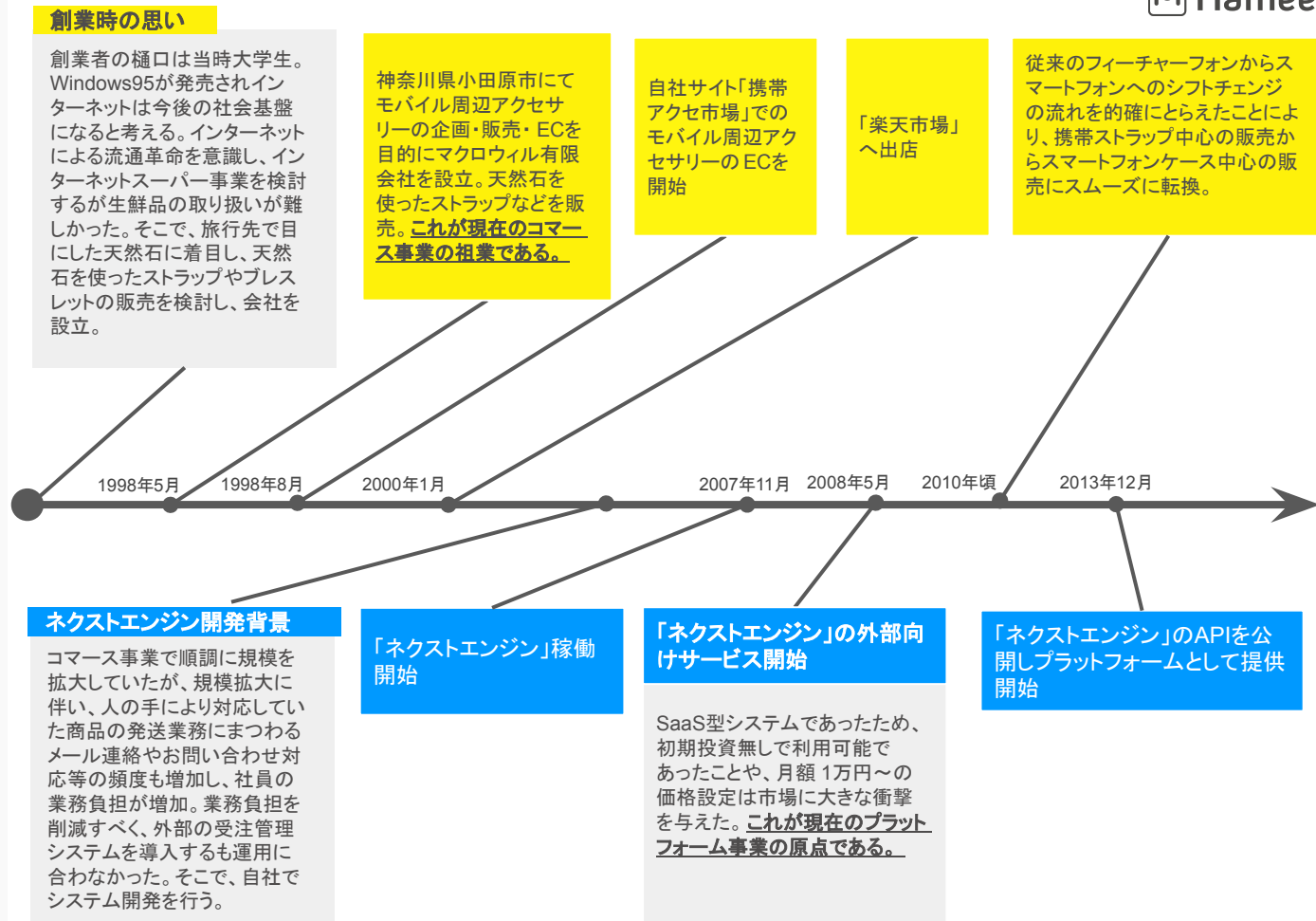
会社概要

Hamee

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。

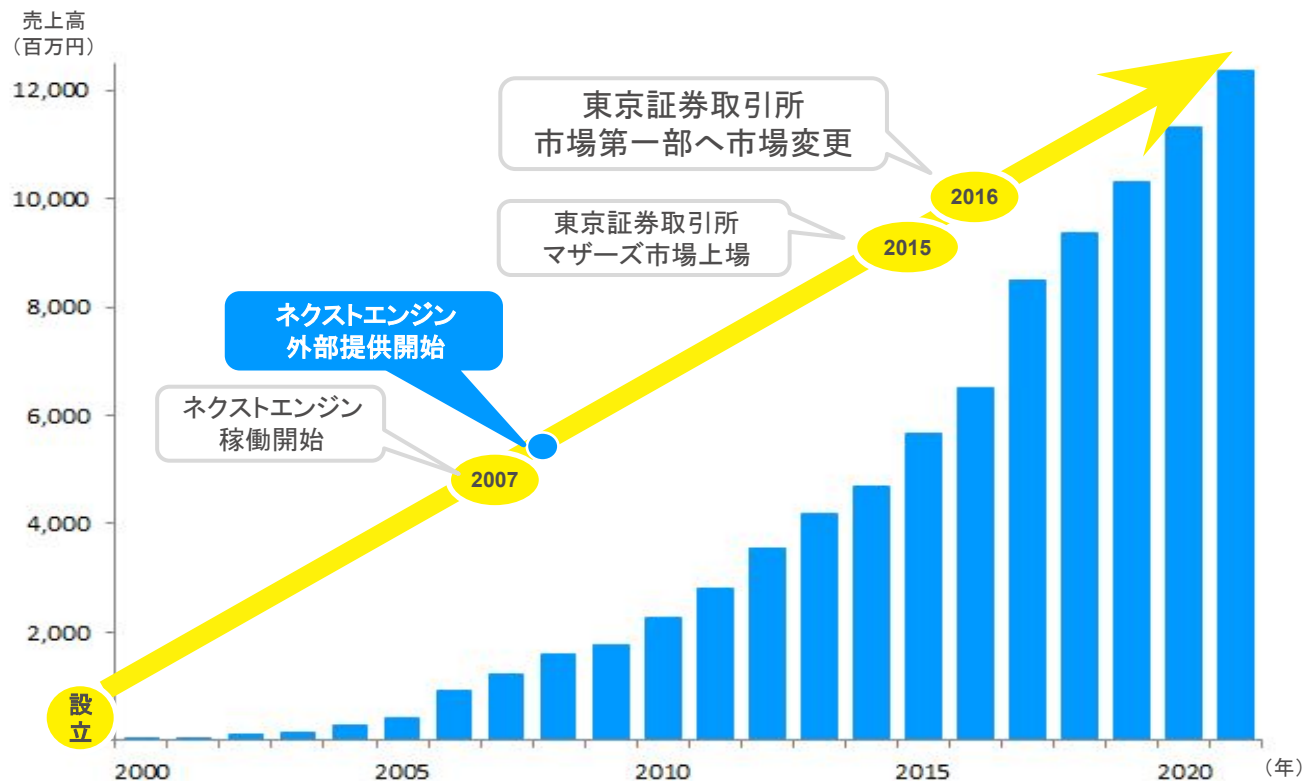


※当社調べ



Hamee

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。



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

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※

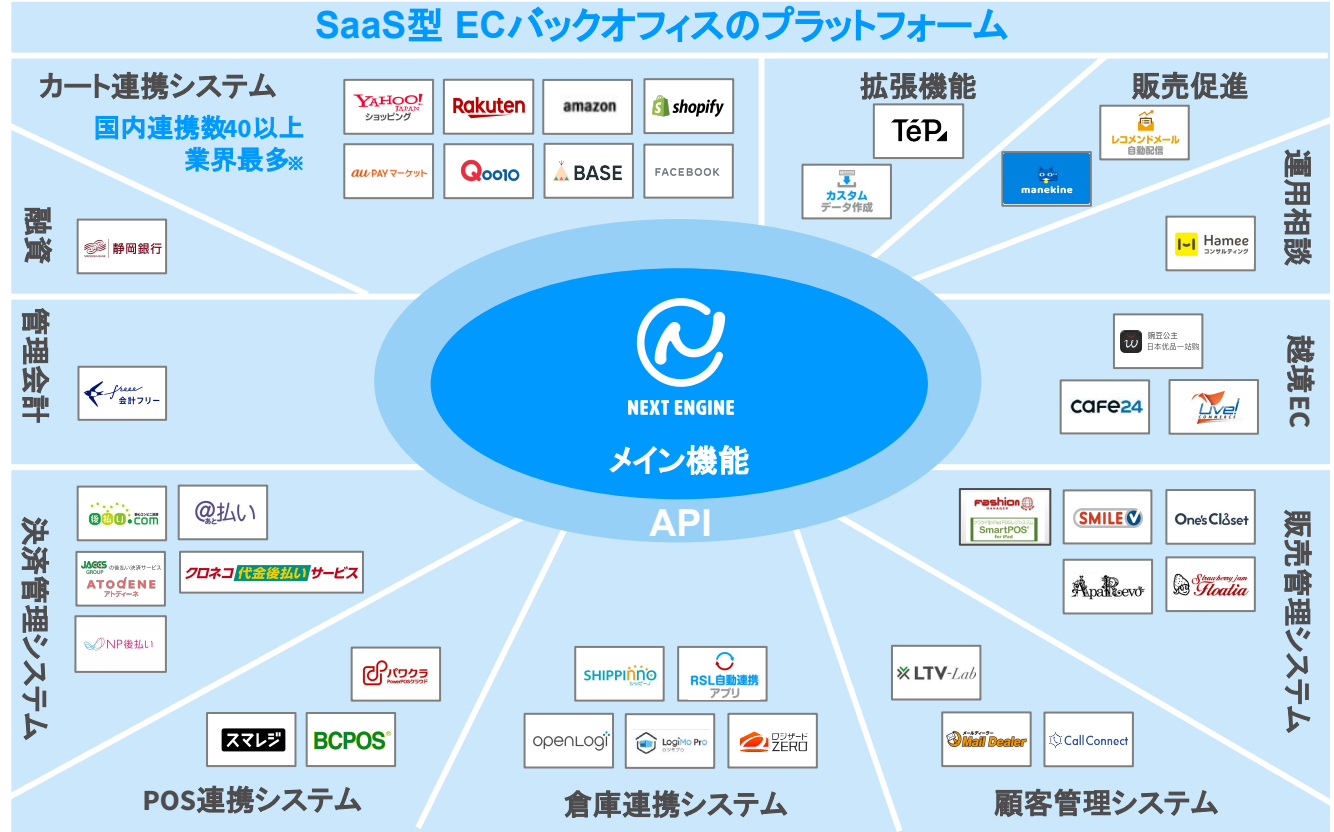
EC事業者様からの支持を獲得し続けたことによる業界No.1に裏付けられた高い信頼
※当社調べ

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

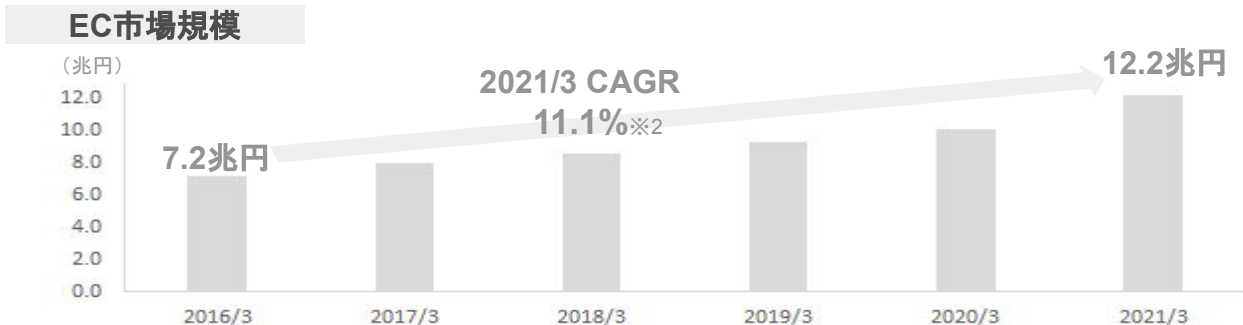
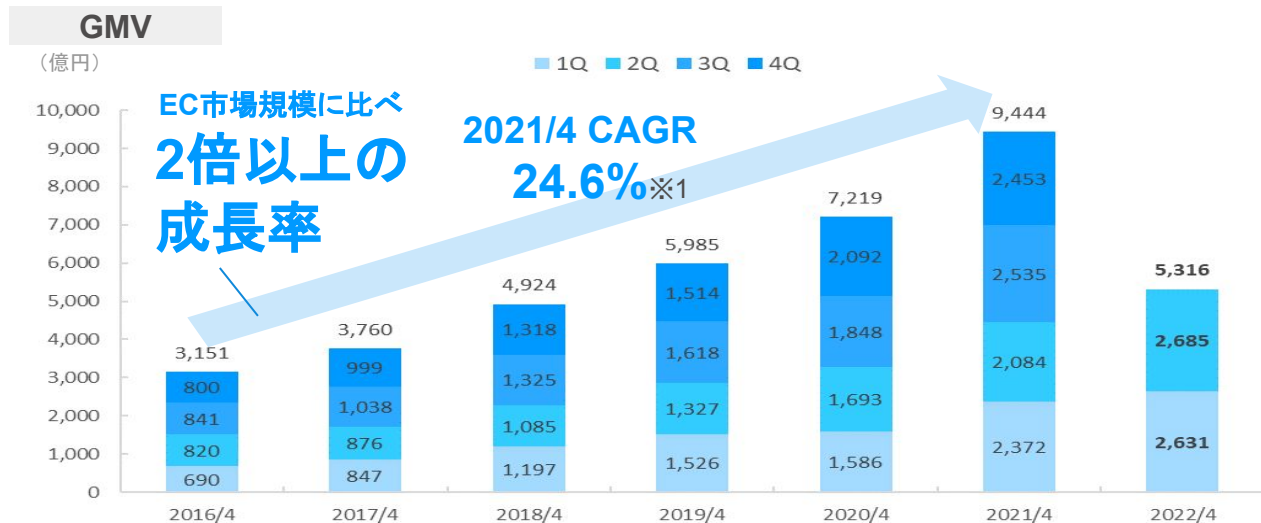


※当社調べ、2021年10月末時点

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。

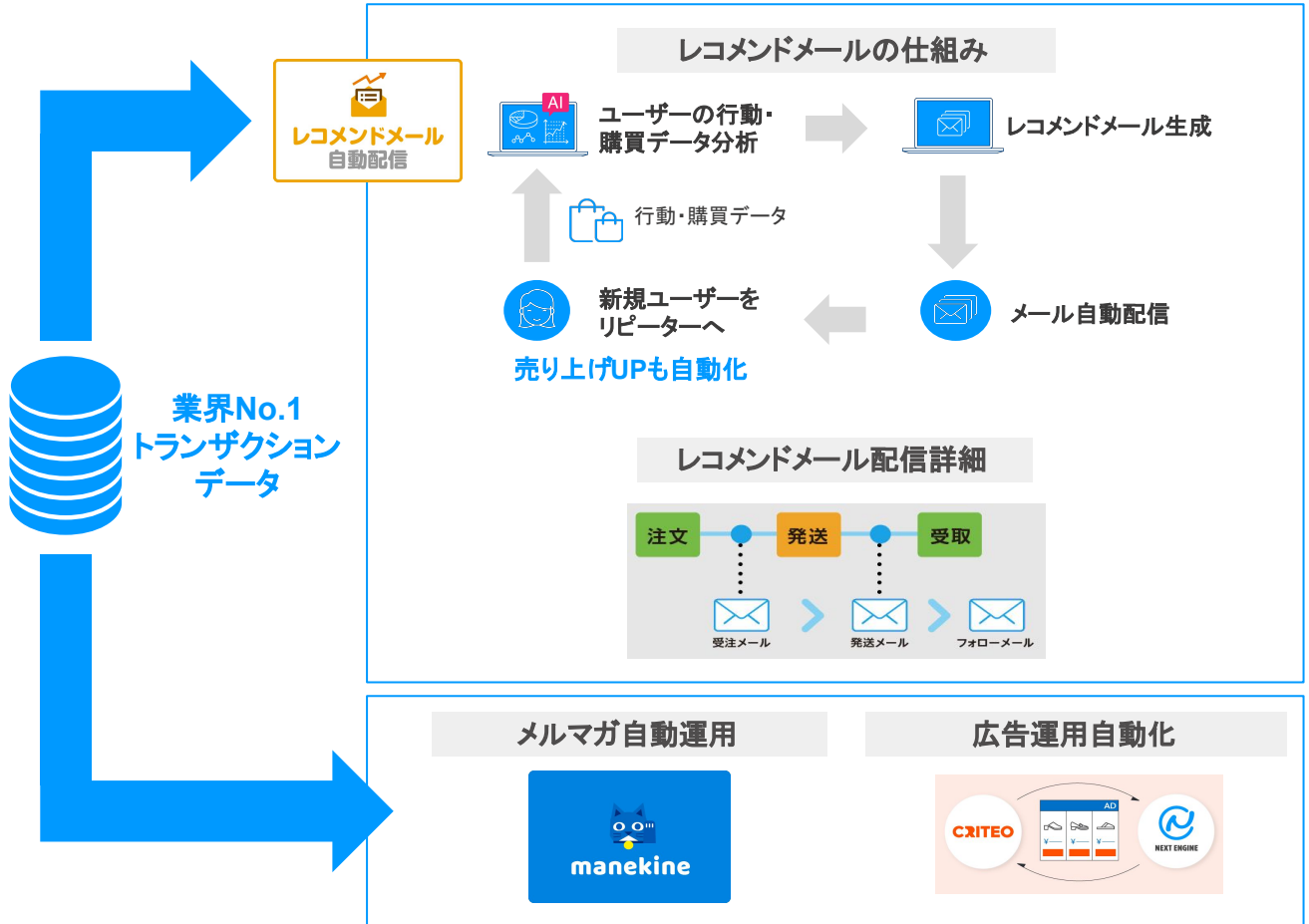
※2 2016/3(2015年度)を初年度とみなし、経済産業省が実施している「電子商取引実態調査」の「物販系分野のBtoC-ECの市場規模」のデータより当社が算出。

プラットフォーム事業

アップセル施策例ー
データを活用したマーケティングソリューション

・1Q期中から「 Recommendメール自動配信アプリ」が有料化スタート。

・Criteoと広告運用自動化におけるテストマーケティングを開始。



プラットフォーム事業

ユーザー感謝祭「青祭-AOSAI-」開催

・EC店舗運営に関する講演や相談会等で構成された、ネクストエンジンユーザーを対象とする初のオンラインイベントを実施。



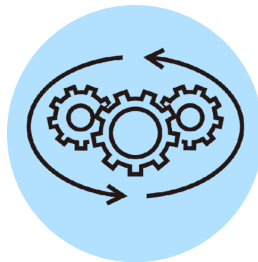
Hameeコンサルティング
一事業内容

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。

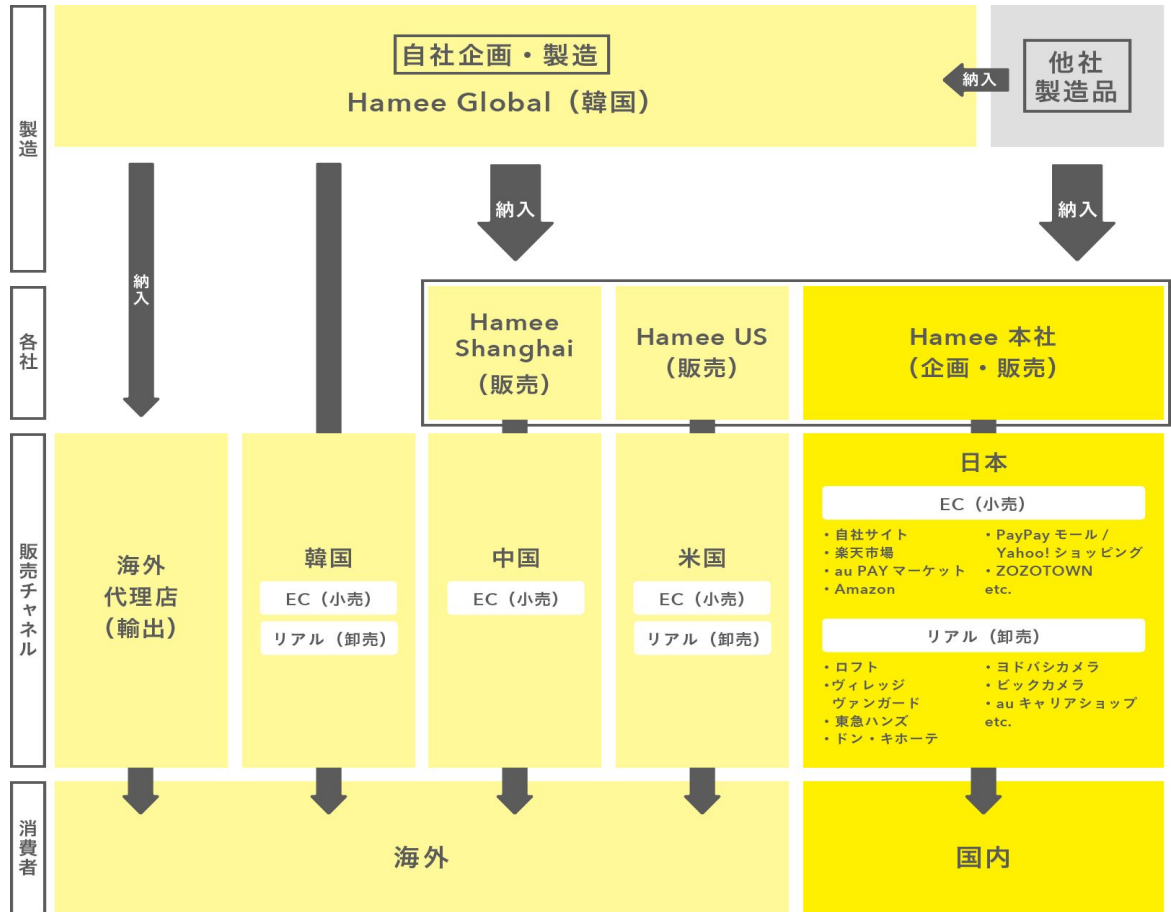
コマース事業



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。

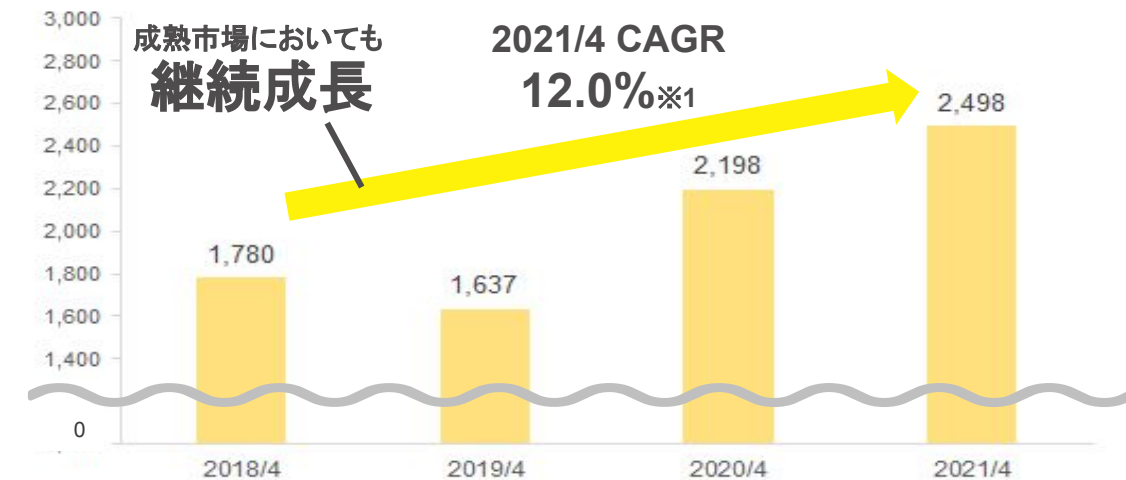
コマース事業

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。

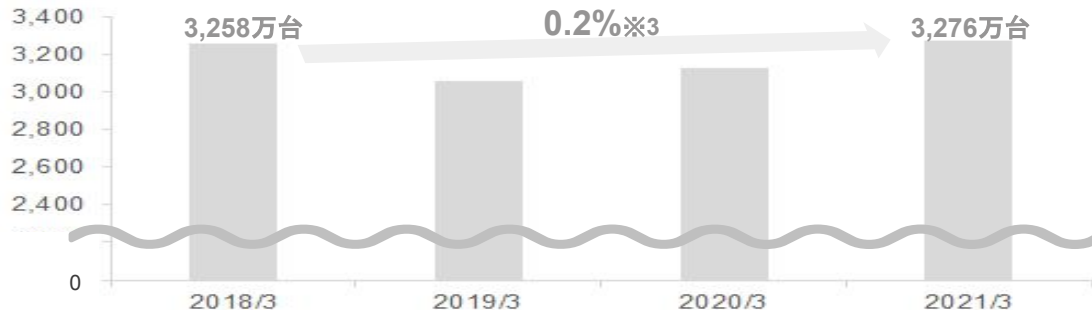
営業利益(通期)

(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

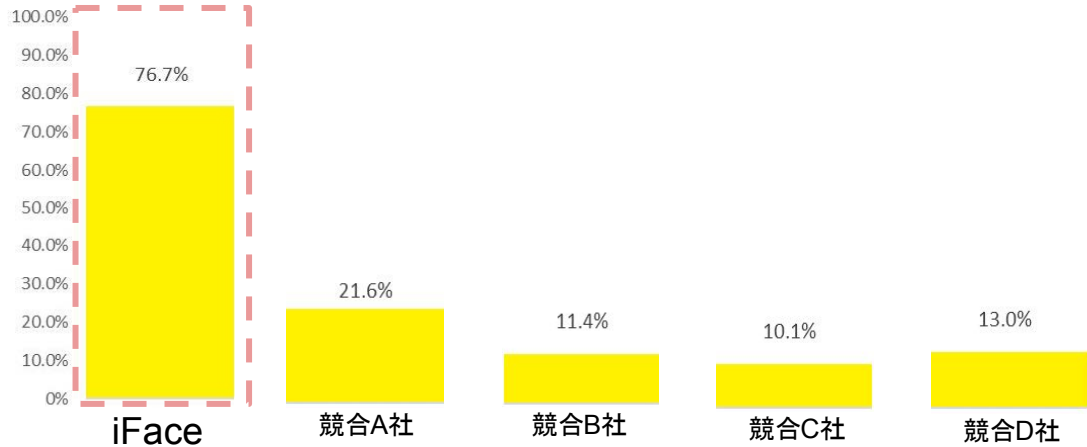
調査期間:2021年4月

調査人数:10代女性 1,195人/20代前半女性 1,307人

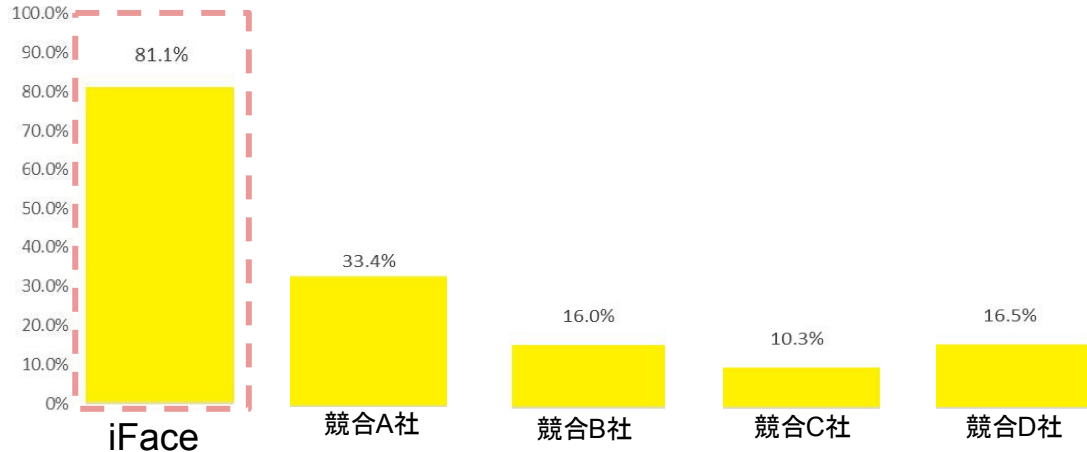
調査手法:インターネット調査

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。

- Cardina

同じくWEBアンケートで二番目にニーズが強かった”手帳型”を採用し、商品化。新しいユーザー層のアプローチが可能となる。ラウンド形状のフォルムによる高級感や、カード収納、スタンド機能などが特徴。

主力商品

新シリーズ

- First Class



- Reflection



- Cardina



- Look in Clear



周辺アクセサリ展開

- Finger Ring Holder



- Compact Wallet



- Grip On Silicone Case



コマース事業

Pixio

・Pixio USA Inc.と独占販売契約締結

・最上級グレードパネルを使用した高品質・高性能ながらも、仲介マージンやマーケティングコストをカットすることで、手頃な価格を実現したハイエンドゲーミングモニターブランド

・スマホケース周辺とのクロスセル、新製品企画や開発の連携



PXC327

数多くの機能を備えた WQHD, 165hzの湾曲ベゼルレスモニター

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

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

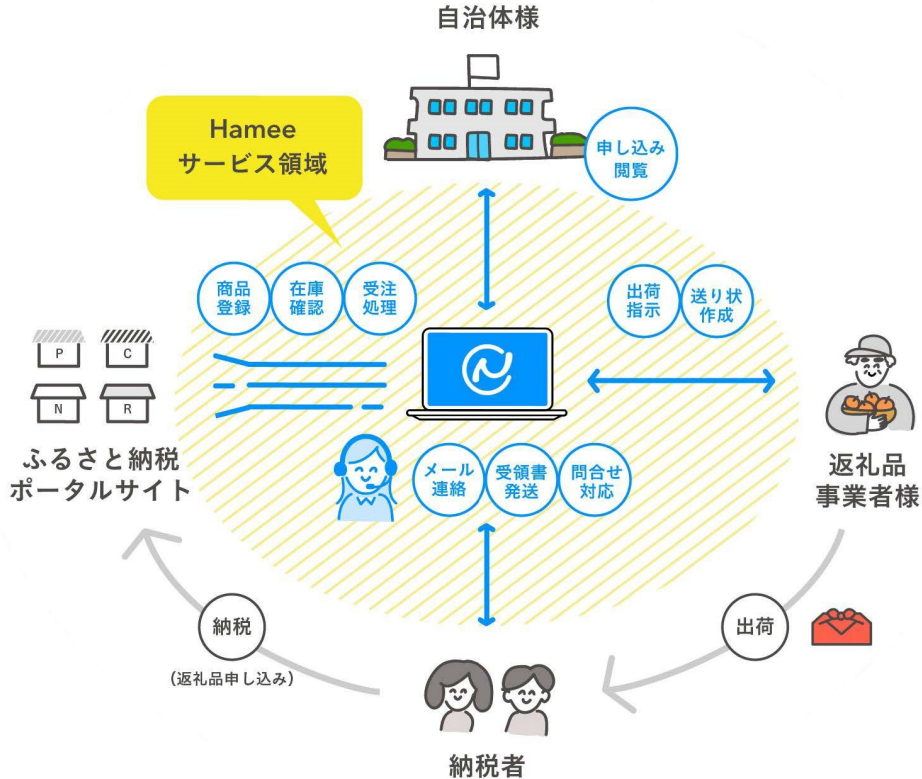
新規事業

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

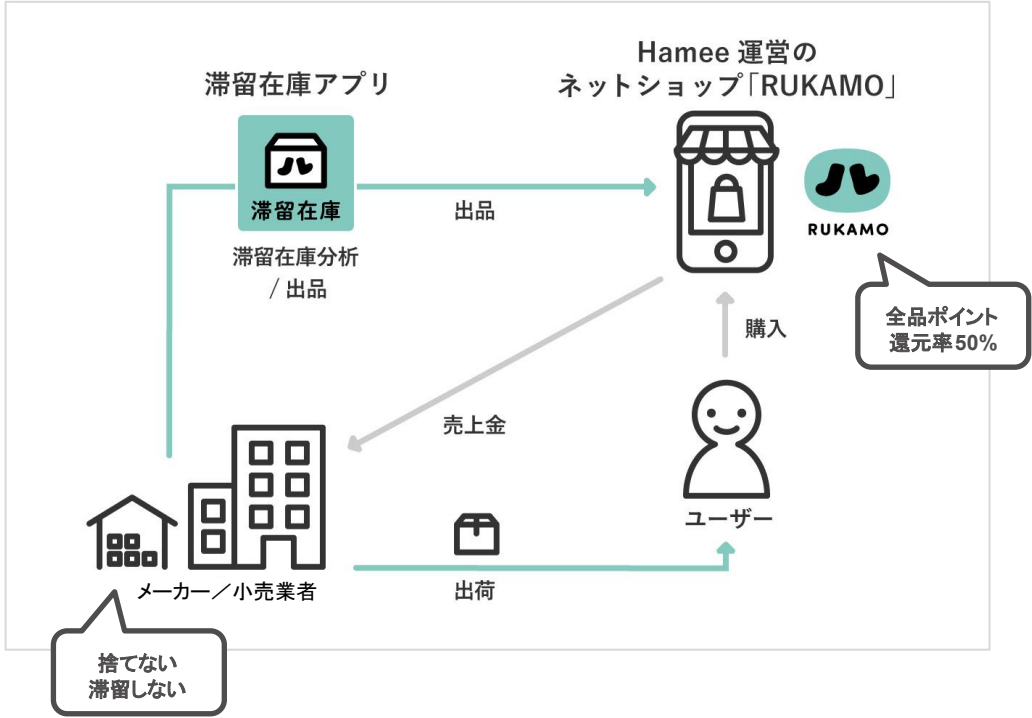


新規事業

RUKAMO

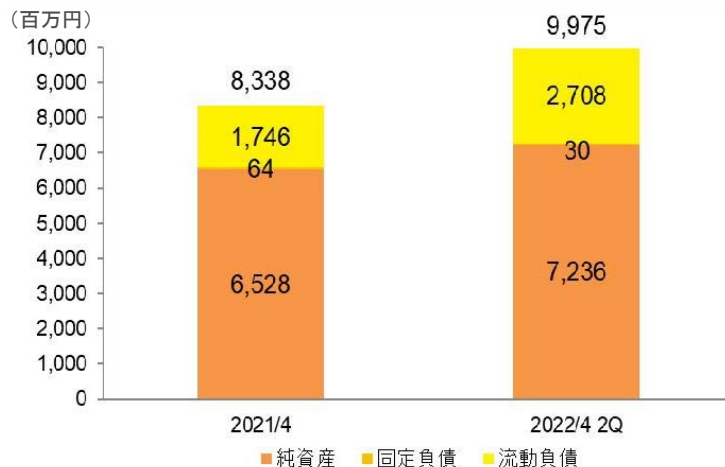
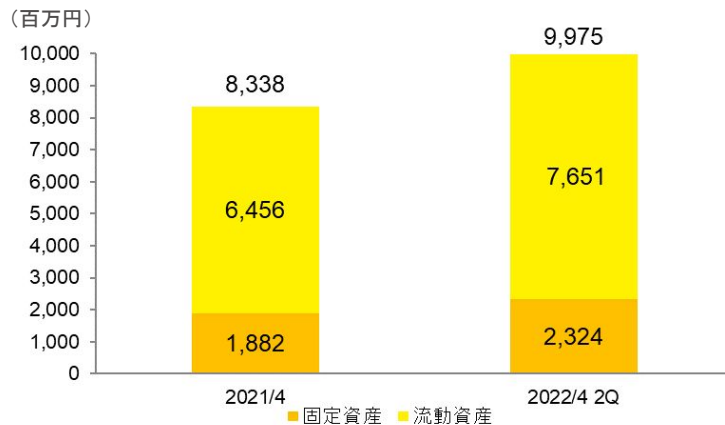
～持続可能な社会へ向け
て、モノのサステナビリティ
を考える～

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2Q 連結貸借対照表



単位:百万円

流動資産	7,651	(+1,194)
■現金及び預金	3,405	(+51)
■受取手形及び売掛金	1,858	(+268)
■商品	1,232	(+270)
■その他	1,171	(+599)

固定資産	2,324	(+442)
■有形固定資産	1,146	(+527)
■無形固定資産	510	(△93)
■投資その他	666	(+7)

流動負債	2,708	(+962)
■買掛金	240	(+31)
■短期借入金	900	(+887)
■未払金	769	(+39)

固定負債	30	(△34)
■長期借入金	19	(△24)

純資産	7,236	(+805)
■利益剰余金	6,397	(+784)

ネクストエンジン —各種指標データ

年度	2020/4				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
契約社数(社)	3,718	3,790	3,849	3,997	3,997
導入店舗数(店)	28,814	29,376	30,034	30,835	30,835
GMV(百万円)	158,568	169,333	184,819	209,220	721,940
ARPU(円)	35,264	33,891	34,316	35,740	34,803
月次解約率	1.00%	1.06%	0.87%	0.98%	0.98%
受注処理件数(万件)	2,248	2,133	2,302	2,864	9,547
LTV(Lifetime Value)(円)	3,543,583	3,184,650	3,923,231	3,662,894	3,578,589

年度	2021/4					2022/4	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
契約社数(社)	4,179	4,351	4,513	4,739	4,739	4,949	5,093
導入店舗数(店)	31,771	33,114	34,461	36,004	36,004	37,765	39,134
GMV(百万円)	237,157	208,428	253,487	245,304	944,375	263,114	268,457
ARPU(円)	38,489	34,902	36,949	35,815	36,539	36,525	35,141
月次解約率	0.82%	0.88%	0.86%	0.90%	0.87%	0.81%	0.95%
受注処理件数(万件)	3,394	2,876	3,364	3,321	12,955	3,543	3,335
LTV(Lifetime Value)(円)	4,684,866	3,961,527	4,275,717	3,978,015	4,225,031	4,519,089	3,702,895

※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。

Hamee

ネクストエンジン
 ーグローバル展開 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

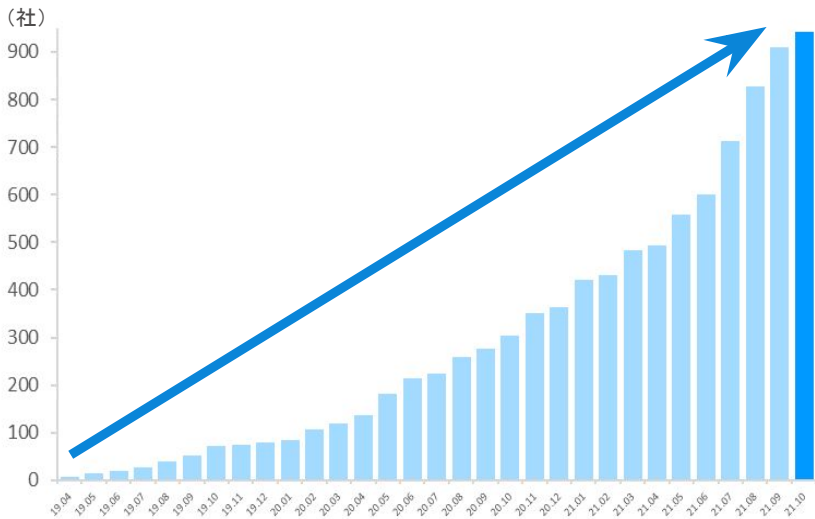
中長期戦略に基づく、海外市場向けストック型ビジネスモデルの形成



「ネクストエンジン コリア」対応モール・カート

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

(2021年10月末時点 / 一部抜粋)



ネクストエンジン コリア
 有料契約社数推移
 (22年4月期2Q実績)

943社



株主還元一 1株当たり配当

配当性向

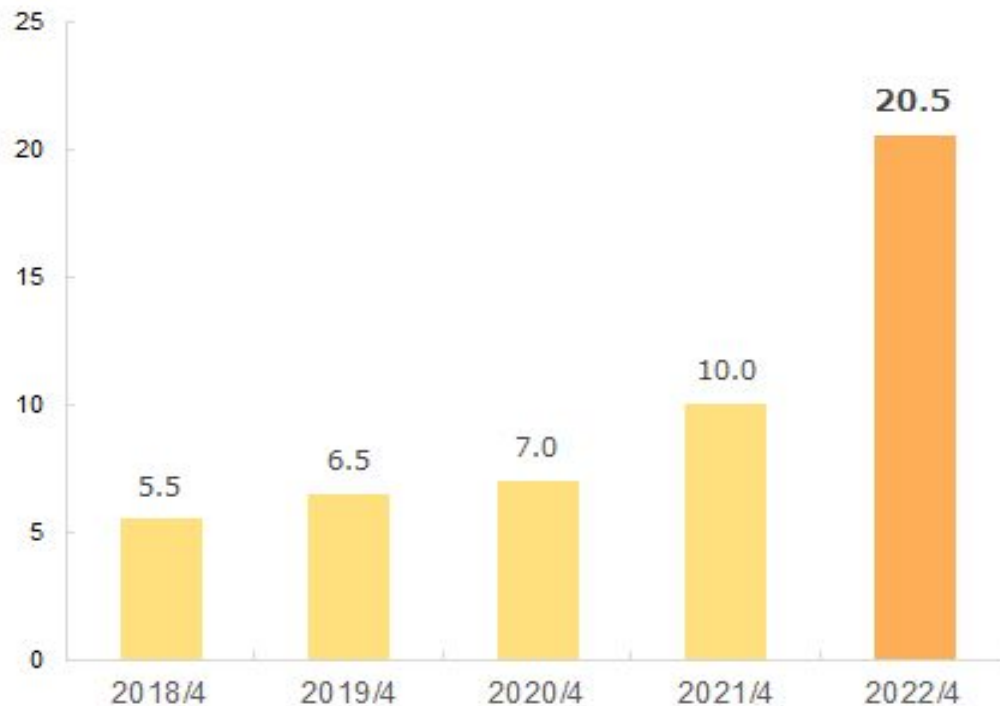
・～21年4月期 10%

・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

Hamee

ワークプレイスの コロナ対応

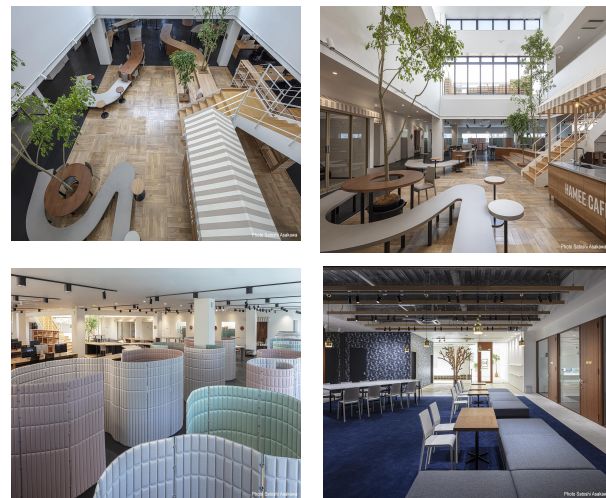
・2020年7月から、従業員がオフィスワークとリモートワークを自由に選択できるニューノーマルな働き方を制度化し、働き方DXを推進しております。

・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。

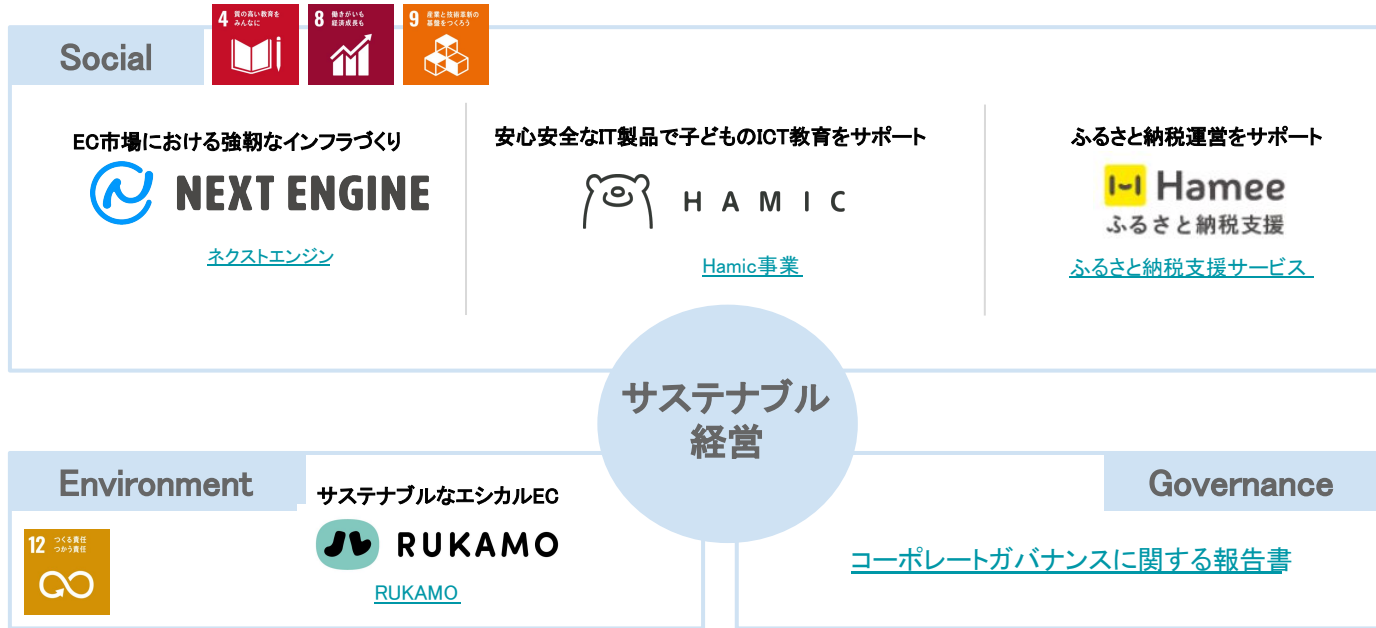
Hameeコンサルティング & 東京営業所 オフィス統合



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/>