



2025年6月13日

各位

会社名 H a m e e 株式会社
代表者名 代表取締役社長 水島育大
(コード番号: 3134 東証スタンダード)
問合せ先 経営企画部マネージャー 國井俊樹
(TEL. 0465-25-0260)

通期業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ

2024年6月14日付「2024年4月期決算短信〔日本基準〕(連結)」において公表した2025年4月期の連結業績予想値と本日発表の実績値との間に差異が生じたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 2025年4月期の連結業績予想数値と実績値との差異 (2024年5月1日～2025年4月30日)

	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
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
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

(差異の理由)

当連結会計年度において、第3四半期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ったものの、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ったものであります。なお、セグメントごとの状況は以下のとおりです。

(1) コマースセグメント

売上高およびセグメント利益は、当初の業績予想を大幅に上回る結果となりました。この主な要因といたしましては、各事業における積極的な新商品展開、効果的なマーケティング・販促施策 (IP コラボ、セール、広告媒体の最適化等)、並びに国内外での戦略的な販路拡大が想定以上に奏功し、売上とセグメント利益双方の計画を大きく超過する原動力となったことが挙げられます。特に、モバイルライフ事業における周辺アクセサリーの販

売が計画を上回って好調に推移したことに加え、ゲーミングアクセサリ事業においては大型ゲームタイトルの発表等に伴う買い替え需要を的確に捉え大幅な増収を達成し、コスメティクスブランド「ByUR」では各種アワード受賞や積極的なプロモーションによるブランド認知度向上とポップアップ店舗等へのチャネル拡大が予想以上の成果を上げました。さらにグローバル事業でも、米国市場を中心に卸販売が大きく伸長し、計画を上回る貢献を果たしました。

これらは、各ブランド特性を活かした商品戦略、EC・実店舗双方での販売チャネル強化、そして時流を的確に捉えたプロモーション展開が複合的に機能した結果、セグメント全体の売上と利益を大きく押し上げたことによるものです。

(2) プラットフォームセグメント

新規事業の立ち上がりが遅れたことによって売上高は計画を若干下回りましたが、セグメント利益は計画を上回って着地いたしました。この主な要因として、ネクストエンジン事業において前期の特殊要因を除く実質的な ARPU 向上が進んだこと、ネクストエンジン、コンサルティング、ロカルコの各事業において採算管理やコスト見直しが徹底されたことにより、利益率が向上したことが挙げられます。

これらの各事業における収益体質の強化が、強固な顧客基盤に基づくプラットフォームセグメントの安定的な利益力を後押しする形で、利益計画を上回る実績に繋がりました。

以上