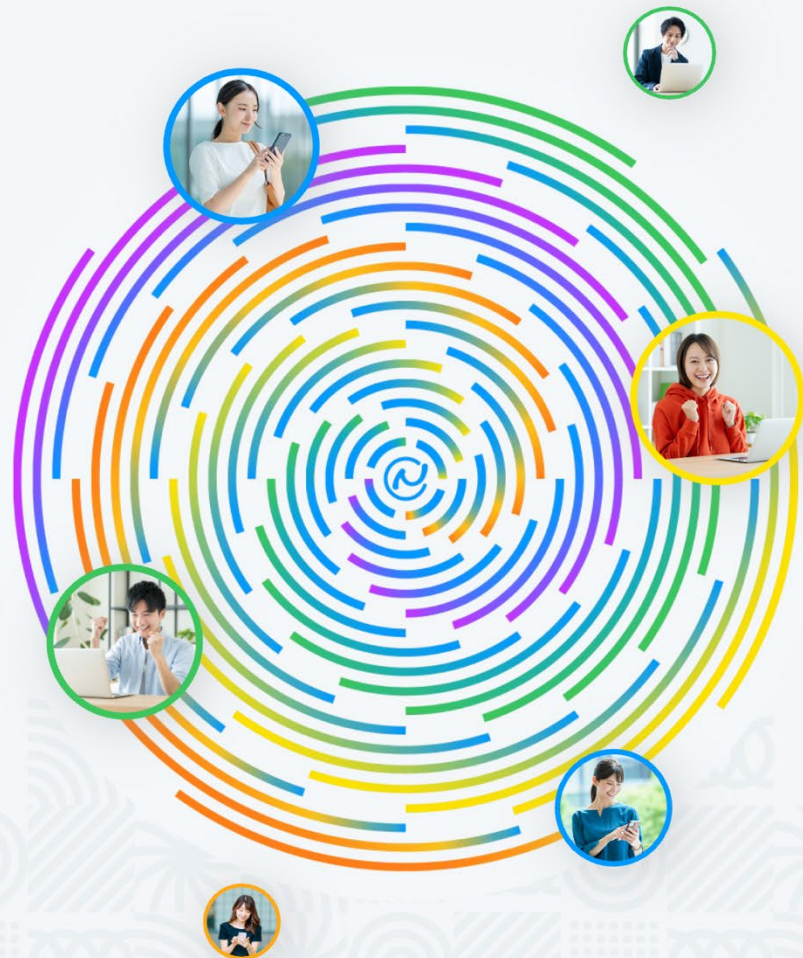


事業計画及び 成長可能性に関する事項

NE株式会社（エヌイー株式会社）



CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場・競合環境
- 03 ビジネスハイライト
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

01 会社概要

COMPANY PROFILE

会社名	NE株式会社（エヌイー株式会社）
設立	2022年5月2日
本店所在地	神奈川県横浜市港北区新横浜三丁目2番3号 EPIC TOWER SHIN YOKOHAMA 16階
資本金	100,000千円 Hamee株式会社（証券コード3134）連結子会社
事業内容	EC支援・SaaS事業、ふるさと納税支援事業、コンサルティング事業
従業員数	129名



代表取締役会長

鈴木 淳也 Suzuki Junya

CRDO (Chief R&D Officer / 最高研究開発責任者)

2005年にHamee株式会社へ入社後、ECシステム事業やプラットフォーム事業の責任者を歴任し、CTO・CCOとして技術と事業の両面を統括。
2023年に当社を設立し代表取締役会長に就任(現任)。



代表取締役社長

比護 則良 Higo Noriyoshi

CEO (Chief Executive Officer / 最高経営責任者)

スタートアップでEC一元管理システムを開発・リリースするなどエンジニアとしてキャリアを開始。
2014年にHamee株式会社入社後、マーケティング責任者・取締役を歴任し、2022年にNE株式会社を分社・設立し、代表取締役に就任。

Hameeによる本スピンオフの目的及び理由



株主価値の最大化

- Hameeと当社がそれぞれ最適な経営環境のもとで課題解決に取り組み、事業の進化・成長を加速させ、中長期的な企業価値の一層の向上を目指す
- 成長戦略の自由度を担保したうえで業務提携やサービス展開の最善手を選択する機会を創出し、結果として2社の企業価値の総和が組織再編前の企業価値を超えることで、株主価値の最大化を実現する



ガバナンスの明確化

- Hameeと当社がそれぞれ上場企業として市場と対話することでガバナンスの明確化を図る
- 2社の経営陣が直接的に資本市場からのガバナンスを意識することで経営の健全性を担保する



意思決定の迅速化

- 事業を跨る全体最適を意識する必要性がなくなることで、各事業に特化したマネジメント層がそれぞれの領域における意思決定を迅速に行う

Hameeグループの2事業は「規模の大きさ」と「収益性の高さ」という異なる特徴を持っています。

(単位:百万円)

コマースセグメント

モバイルライフ事業



コスメティクス事業

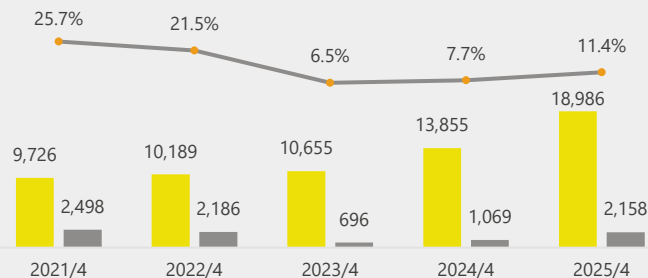
BYUR

ゲーミング
アクセサリ事業

Pixio

SPAモデルを構築「規模拡大型」事業

■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



Hamee
グループ

プラットフォームセグメント

ネクストエンジン事業



コンサルティング事業

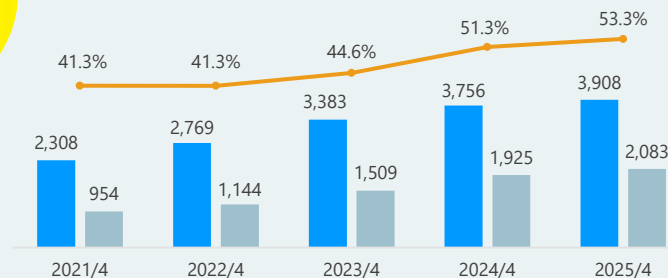
—

ロカルコ事業



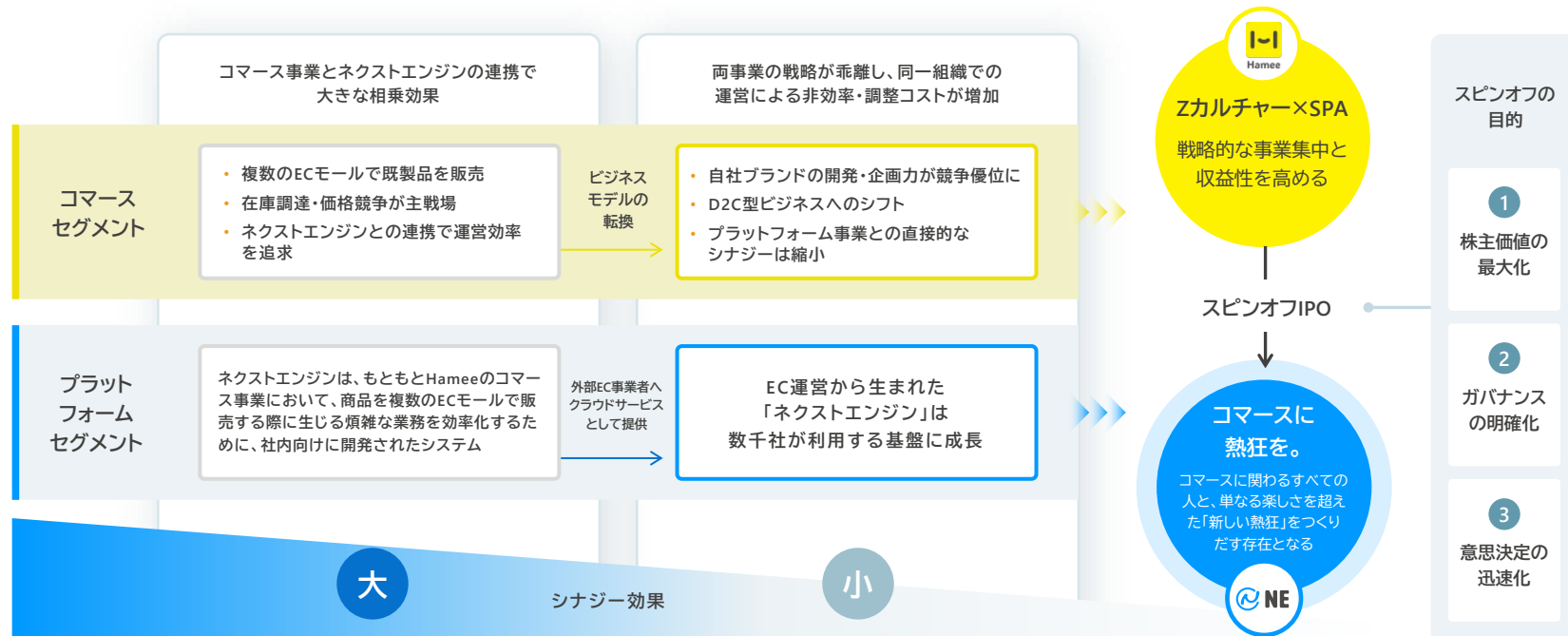
SaaS型「高収益」事業

■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率

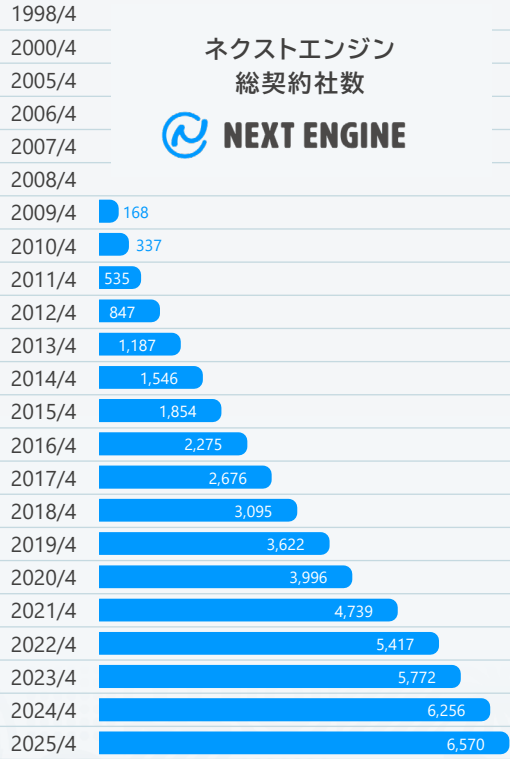


当初は強いシナジーが両事業の成長を牽引していましたが、事業構造の変化により乖離が拡大しました。

スピンオフ上場によって、プラットフォーム事業に対する適正な評価の確保や、経営効率と戦略の自由度を高め、さらなる成長を目指します。



(単位:社)



プラットフォームセグメント

2005年	HameeのEC事業の課題解決のために「ネクストエンジン」の開発を開始
2007年	Hamee社内向けシステムとしてネクストエンジンの稼働開始
2008年	ネクストエンジンをEC事業者向けSaaSとして提供開始
2013年	ネクストエンジンのAPIを公開しプラットフォーム化
2022年	NE㈱設立 / 会社吸収分割によりHameeからプラットフォーム事業を継承 / Hameeコンサルティングを吸収合併
2024年	リアルジャパンプロジェクトから、日本の伝統工芸品の国内EC事業(リテール事業)を事業譲受により取得

コマースセグメント

1998年	(有)マクロウィル(現Hamee㈱)設立 / 自社サイト「携帯アクセ市場」で携帯電話ストラップのEC事業を開始
2000年	楽天市場に出店
2010年	スマートフォンアクセサリーへ商材を転換
2015年	東証マザーズ上場
2016年	市場第一部に市場変更
2022年	東証プライム市場へ移行
2024年	東証スタンダード市場へ移行

ネクストエンジン事業

売上
比率 **75.7%**

EC運営企業向け BtoB SaaSシステム

メール自動対応、受注伝票一括管理、在庫自動連携、商品ページ一括アップロード等の機能を提供。ネットショップ運営の業務プロセスの自動化を進め、EC事業者の経営効率向上を支援するクラウド(SaaS)型システム

コンサルティング事業

売上
比率 **9.5%**

EC運営企業向けコンサル

ECサイト構築、デザイン制作、商品登録、受注処理や広告運用などを総合的に支援。自社の運営ノウハウを活かし、EC事業者の売上拡大と運営効率向上に寄与

2025年4月期
売上高
3,925
百万円

(百万円未満切り捨て)

ロカルコ事業

売上
比率 **14.8%**

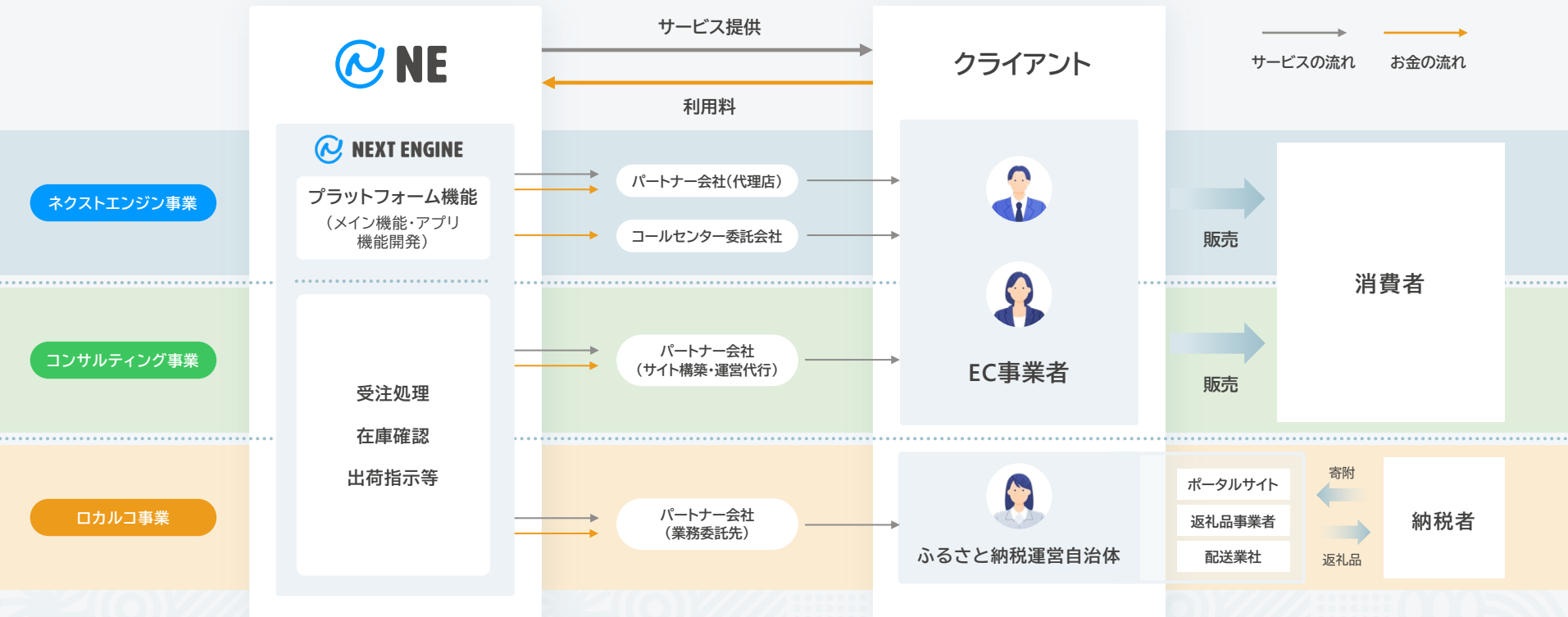
自治体向けふるさと納税支援

自社で保有するECコンサルティングのナレッジを活用したSEO(検索エンジン最適化)対策、メールマガジン運用、広告プロモーション等、各種の支援施策を提供することで寄附額の拡大に寄与

伝統工芸品のEC販売(リテール)事業

日本全国の伝統工芸品を製作する職人等から様々な商品を仕入れ、自社(本店)サイト、Amazon、楽天市場等のEC店舗で販売

当社はSaaSシステム「ネクストエンジン」をベースに、EC事業者向けにはプラットフォーム提供とコンサルティング支援を、自治体向けにはふるさと納税支援を展開しています。共通の基盤を活かしつつ、それぞれの顧客に最適化したサービスを提供しています。

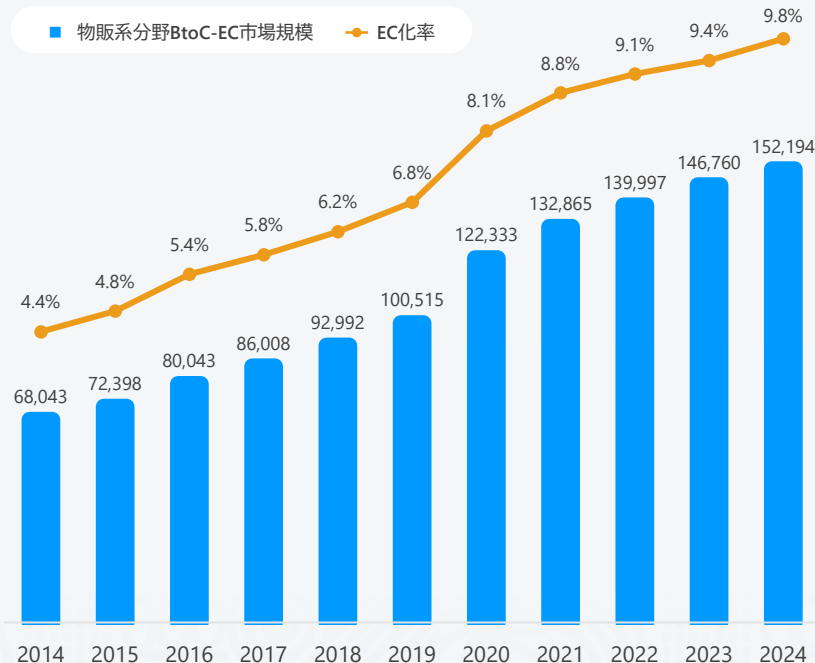


CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場・競合環境
- 03 ビジネスハイライト
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

02 市場・競合環境

物販系分野のBtoC-EC市場規模およびEC化率の暦年推移（単位：億円）



出典：経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査報告書」

BtoC-EC市場

2024年
15.2兆円
(前年比+5千億円、+3.7%)

2024年の物販系BtoC-EC市場規模は15兆2千億円(前年比+5千億円、+3.7%)となり、伸び率はコロナ期より緩やかながら拡大が続いています。EC化率も9.78%(前年比+0.40pt)と上昇し、市場は堅調に拡大しています

当社ビジネスの影響について

ユーザー数 ↑

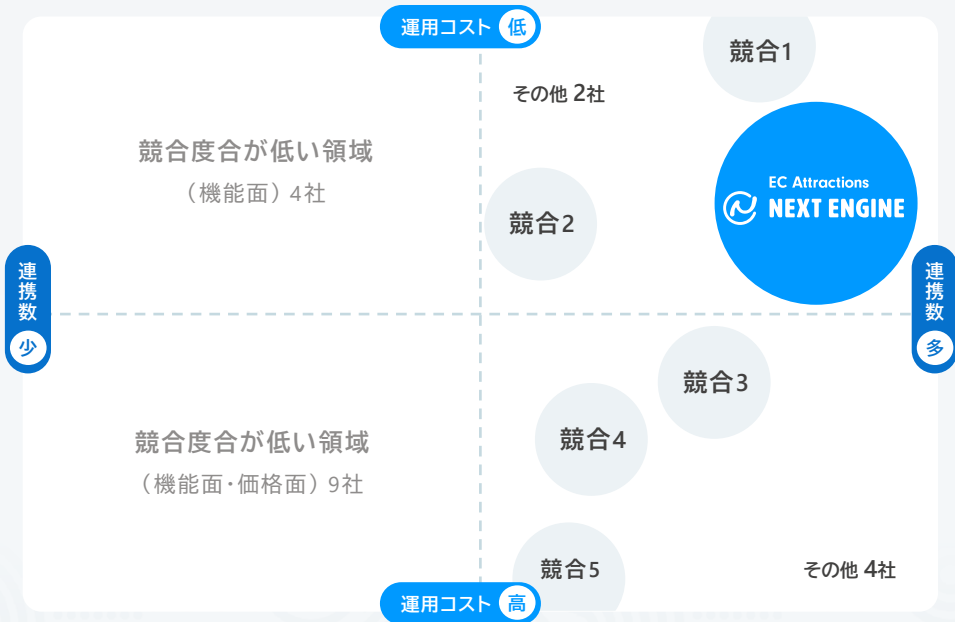
受注件数 ↑

顧客獲得 ↑

市場拡大はネクストエンジン事業のユーザー数・受注件数やコンサル事業の顧客獲得に直結し、当社の成長に影響します。今後も拡大が見込まれるため、事業規模拡大の機会が継続すると考えています

ネクストエンジンは連携できるモール、カートは50以上を誇り、プラットフォーム化によって様々な外部サービスとのデータ連携が可能となっていることが最大の差別化ポイントです。また、月額基本利用料3,000円から利用できるなど、価格競争力も有しております。

多店舗EC一元管理サービス ポジショニングマップ（公開データをもとに自社でマッピング）



多店舗EC一元管理サービス 契約社数比較

運営会社	契約社数	運用コスト	連携数
NE	6,640社 (2025年7月末時点)	3,000円～	50以上
A社	3,500社	11,000円～	28
B社	約2,000社	10,000円～	42
C社	1,400社以上	20,000円～	34

※：当比較表は各社の公開情報に基づいて作成しており、非開示または定義が不明確な数値(企業・サービス)は除外しています

CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場・競合環境
- 03 ビジネスハイライト
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

03 ビジネスハイライト



ネクストエンジン事業



EC運営企業向け BtoB SaaSシステム

受注管理・在庫管理の一元化および自動化
ツールとして経営効率向上を支援



コンサルティング事業

EC運営企業向け コンサルサービス

ECサイト構築、デザイン制作、商品登録、受
注処理や広告運用などを総合的に支援



ロカルコ事業



自治体向け ふるさと納税 支援サービス

寄附拡大ふるさと納税
業務支援を提供

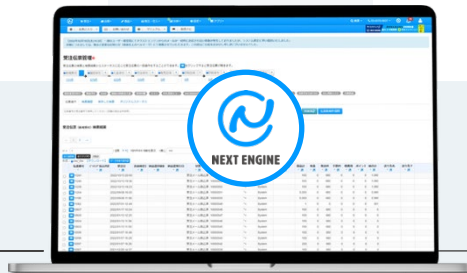
伝統工芸品の EC販売 (リテール)事業

日本全国の伝統工芸品
をEC店舗で販売

クラウド(SaaS)型EC・Attractions

一元管理

複数店舗の在庫や受注、商品管理などを一元管理



発送手続きや発注書の作成などを自動化

自動化



ネクストエンジン 導入企業のメリット

効率化によるクリエイティブな時間の創出

コスト削減

ヒューマンエラーの減少

ネクストエンジン
売上高

=

主な売上高

基本料金 (受注件数200件まで)

月額 3,000円～

契約1年後から
年間15,000円の
保守費用

+

開発費用

定額(一部従量課金)
料金販売手数料

主な売上高

従量課金

受託開発(ネクストエンジン・オーダーメイド)

アプリに機能に応じた金額(自社・他社アプリ)

月間受注件数に応じた金額(1受注当たり35円から5円)

総契約社数

6,570社

(前期末比 314社増)

店舗数※1

53,602店

(前期末比 3,131店増)

GMV※2

11,879億円

(前年同期比 6.9%増)

導入企業 (※一部抜粋(順不同、敬称略))



THE BODY SHOP

くらし、気持ち、ピカピカ
木村石鹸

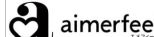
Rinnai

DALLOYAU
PARIS

ever closet



KEYUCA



FLAVA inc.



※1：店舗数：契約企業が登録するEC店舗の総数を記載しています

※2：GMV：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います。キャンセル処理等市場流通していない額を除外した値です

ネクストエンジンは、主要ECモールやカートをはじめ、決済・倉庫・顧客管理・POS・越境ECなど多様な外部システムとAPI連携※が可能です。これにより、販売・在庫・物流・顧客対応といった業務を一元化し、効率的かつ柔軟なEC運営を実現します。



モール		
Rakuten	amazon	Yahoo! ショッピング
BUYMA	Yahoo! オークション	all-PAY マーケット
Shops	Qoo10	SHOPLIST.com

カート		
makeshop	futureshop	COLOR ME
ecforce	ECiCUBE	ochanoko
エストアー ショップウェア	shopify	BASE

決済管理システム		
@払い	green+com	NP後払い
クロネコ 代金後払い サービス		

顧客管理システム		
CallConnect	※ LTV-Lab	Mail Dealer

POS連携システム		
パワクラ	BCPOS	スマレジ

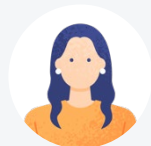
倉庫連携システム		
ロニコロ	WMS THOMAS	PSI 在庫連携 アプリ
零番 ZERO	SHIPPINNO	ロジプロ

販売管理システム		
fashion	SMILE	SmartPOS

越境システム		
Live Commerce	顔豆公主	cafe24

ネクストエンジンと
連携可能なシステム一例

※：API(Application Programming Interface): コンピュータプログラム(ソフトウェア)の機能や管理するデータなどを、外部の他のプログラムから簡単に呼び出して利用できるようにするインターフェース



アパレル・A社様では

ネクストエンジンの導入後に、**91%のコスト削減**に成功

基本情報

運営店舗数	2店舗
毎月の受注件数	1,000件
毎月登録する商品点数	500点

BEFORE

ネクストエンジン導入前コスト（削減原資）

	コスト※1
受注受付～出荷作業	150,300 円/月
商品登録	150,300 円/月
TOTAL	300,600 円/月

※1:作業時間に従事者の人件費単価を乗じて算出



AFTER

ネクストエンジン導入後コスト

	コスト
基本料金※2	3,000 円/月
従量課金※3	25,000 円/月
TOTAL	28,000 円/月

※2:受注件数200件まで(基本料金) ※3:201件～の従量課金額(800件分)



※：ネクストエンジンの導入効果はお客様ごとに異なります。全てのお客様に等しい効果を保証するものではありません

ECプロダクトとして6,000社を超える導入実績

ネクストエンジンは、国内ECバックヤードにおけるデファクトスタンダードとして地位を築いています。年間1.3兆円の流通処理を誇り、オペレーションをNE仕様に最適化することで切替コストが高く、競合に比べ高い定着率を実現。フロントSaaSやモール専用ツールが「売場単位」機能に留まるのに対し、業務基盤を支える存在として参入障壁を構築しています。

2005年

現場起点で開発

実務課題の解決から誕生し
現場に即した機能を提供



2008年

クラウド先行

早期からSaaS化し
先行者優位を確立



継続的な改善

ユーザーの声を反映し、機能の充実化を実施



数千社規模の
導入実績に
基づく高いシェア

開発体制

ECモール等の外部
連携サービスの
改修に追従可能

顧客基盤

低単価でも採算性
を維持することが
できる顧客基盤

価格体系

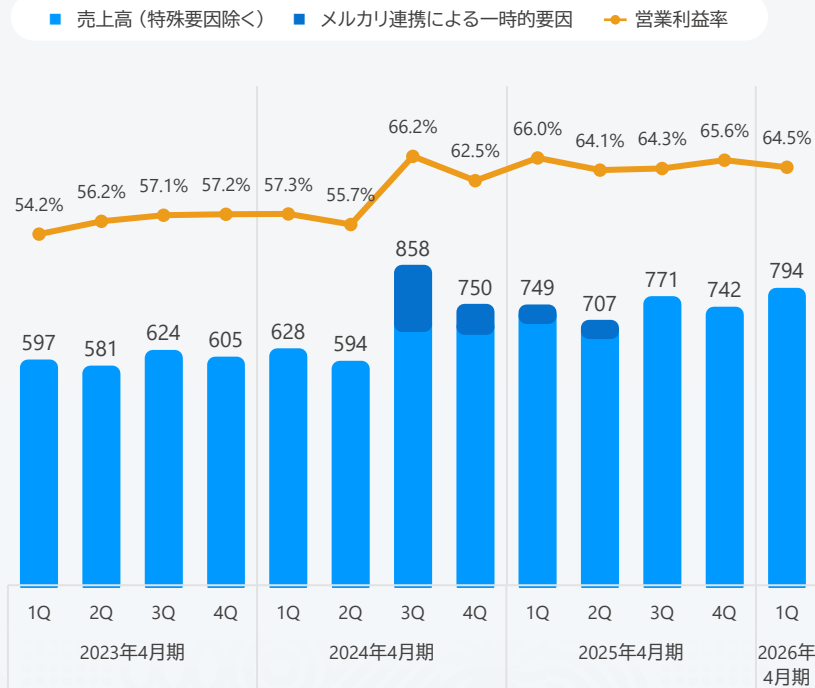
EC事業者の
低コスト嗜好に
対応

高いスイッチングコスト

顧客業務に深く組み込まれた
低い解約率

競合他社を阻む参入障壁

ネクストエンジン事業 売上高推移（単位：百万円）



出所：「Hamee株式会社2026年4月期第1四半期 決算説明資料」 注：連結消去等の影響を加味し、一部数値を修正



季節要因

2Qは夏季レジャー等「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し売上減少傾向。3Qは年末商戦に伴いEC事業者の受注処理件数が増加し売上最盛期



過年度トレンド

2024年4月期3Qおよび4Qにメルカリとの営業連携による一過性^{※1}の売上が発生。（3Q：140百万円、4Q：41百万円）当該特殊要因を除くと堅実に成長。顧客基盤の裾野を拡大し、契約社数の増加を図るため、2023年6月（既存顧客に対しては同年11月）に価格改定^{※2}を実施しARPU向上。



前年実績

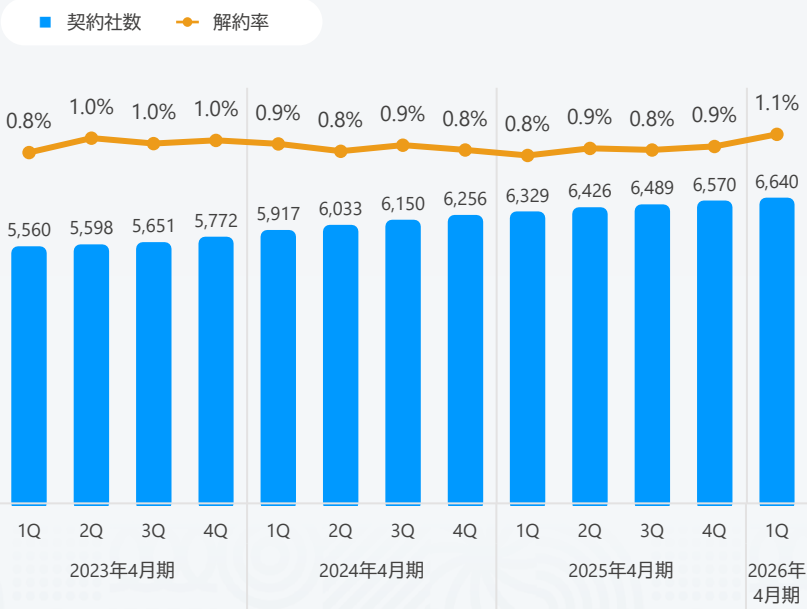
2Qは夏季レジャー等「コト消費」へ消費行動が変化するためEC事業者の受注処理件数が低下し売上減少傾向。3Qは年末商戦に伴いEC事業者の受注処理件数が増加し売上最盛期

※1：一過性の売上・期間限定で送客に係る営業連携を実施したことによる一過性の代理店手数料収入

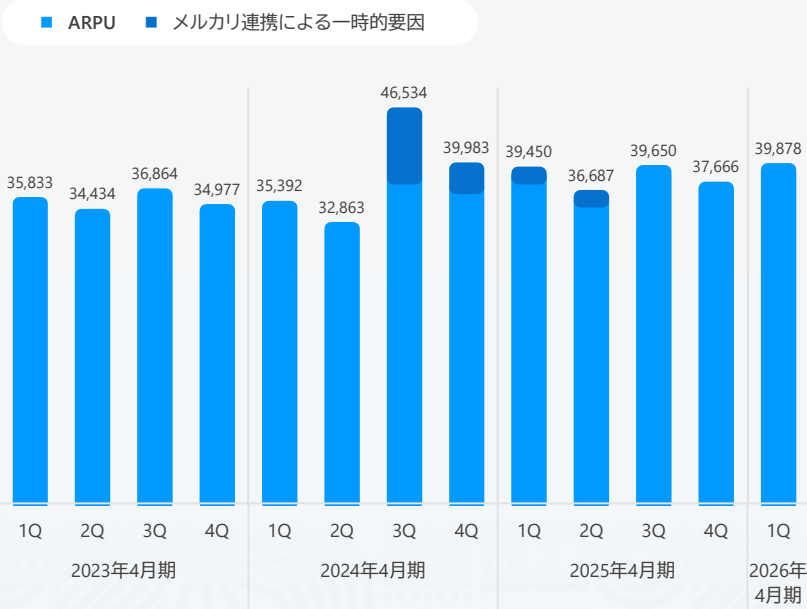
※2：価格改定・基本利用料の引き下げ（10,000円⇒3,000円）および従量課金単価の引き上げ

ネクストエンジンの契約社数はサービス開始以来一貫して増加し、コロナ禍後の反動を経ても施策効果により成長が回復、解約率も低位安定を維持しています。ARPUは一時的に低下したものの、価格改定や営業連携の効果により直近は上昇傾向にあります。

ネクストエンジン 契約社数と解約率（単位：社）



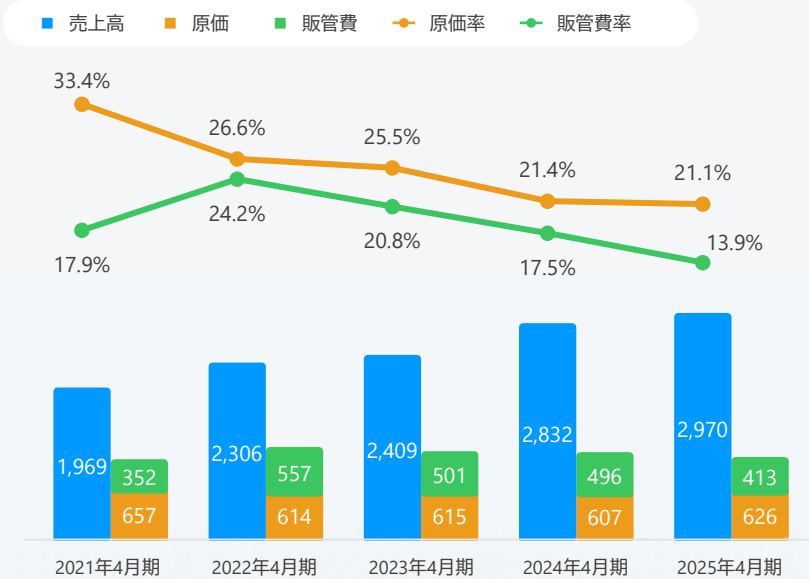
ネクストエンジン ARPU（単位：円）



出所：「Hamee株式会社2026年4月期第1四半期 決算説明資料」 注：連結消去等の影響を加味し、一部数値を修正

ネクストエンジン事業は、強固なオペレーティング・レバレッジを備え、売上の拡大に対して費用が比例して増加しにくい構造を有します。
限られた費用負担で継続的な収益性の向上を実現し、利益成長の加速を目指します。

ネクストエンジン事業 売上高・費用推移（単位：百万円）



ネクストエンジン事業 主な費用項目

	固定費	変動費
販管費	- 人件費 - 採用教育費 - 外注費(デザイン外注等) - 減価償却費	- 外注費(顧客紹介手数料) - 広告宣伝費 - サーバーシステム費 - 支払い手数料
原価	- 労務費 - ソフトウェア償却費 - ソフトウェア(機能維持) - 地代家賃	- サーバー費 - 外注費(コールセンター費用) - 受託開発費

※：2023年4月期第1四半期の販管費と原価は、Hamee社プラットフォームセグメントを使用



ネクストエンジン事業



EC運営企業向け
BtoB SaaSシステム

受注管理・在庫管理の一元化および自動化
ツールとして経営効率向上を支援



コンサルティング事業

EC運営企業向け
コンサルサービス

ECサイト構築、デザイン制作、商品登録、受
注処理や広告運用などを総合的に支援



ロカルコ事業



自治体向け
ふるさと納税
支援サービス

寄附拡大ふるさと納税
業務支援を提供

伝統工芸品の
EC販売
(リテール)事業

日本全国の伝統工芸品
をEC店舗で販売

コンサルティング事業は戦略立案から実行・検証まで伴走し、EC事業者の成果最大化に貢献します。

提供形態

ネクストエンジン事業

システム提供

コンサルティング事業

人的サービス提供



EC事業者

1ヶ月無料の
お試しコンサル各分野の
スペシャリストが支援モールから
自社サイトまで対応ネクストエンジンを使った
効率的な受注運営代行未経験者でも体系化された教育
によりサービス品質を均一化

当社のKPI

コンサルティング事業 売上高

=

顧客数

×

平均単価

対応領域

構築・リニューアル

構築前コンサル

デザイン制作

商品登録

コーディング

戦略立案

戦略策定

KPI/KGI設定

自社/競合/
市場調査

マーケティング支援

実行

SEO対策

広告運用

UI/UX改善

クリエイティブ制作

メルマガ配信

etc.

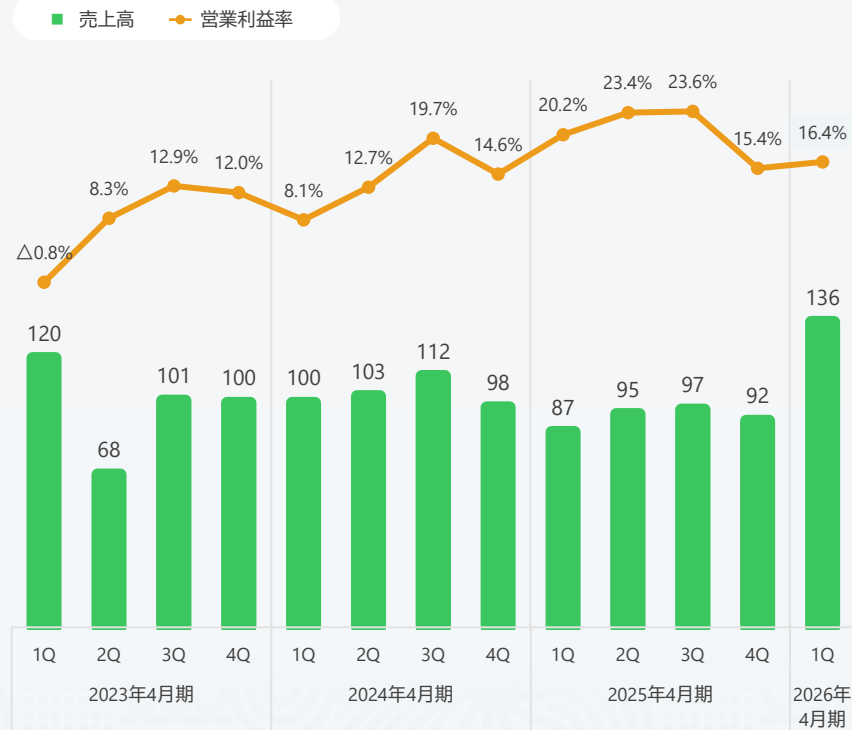
効果検証

テクニカル分析

結果に基づく
戦略立案

実行・検証を繰り返し

コンサルティング事業 売上高推移 (単位:百万円)



出所:「Hamee株式会社2026年4月期第1四半期 決算説明資料」注:連結消去等の影響を加味し、一部数値を修正



過年度トレンド

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。採用によりコンサルタントを補充するも教育訓練の負荷により悪循環に。

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、収益性は改善傾向にある。



前期実績と今後の方針

収益性の改善により減収となるも大幅な増益を達成。収益力を背景に、営業および運営代行業務をアウトソース化。コンサルタントの人数は現状維持のままで売上拡大に注力する方針。



ネクストエンジン事業



EC運営企業向け
BtoB SaaSシステム

受注管理・在庫管理の一元化および自動化
ツールとして経営効率向上を支援



コンサルティング事業

EC運営企業向け
コンサルサービス

ECサイト構築、デザイン制作、商品登録、受
注処理や広告運用などを総合的に支援



ロカルコ事業



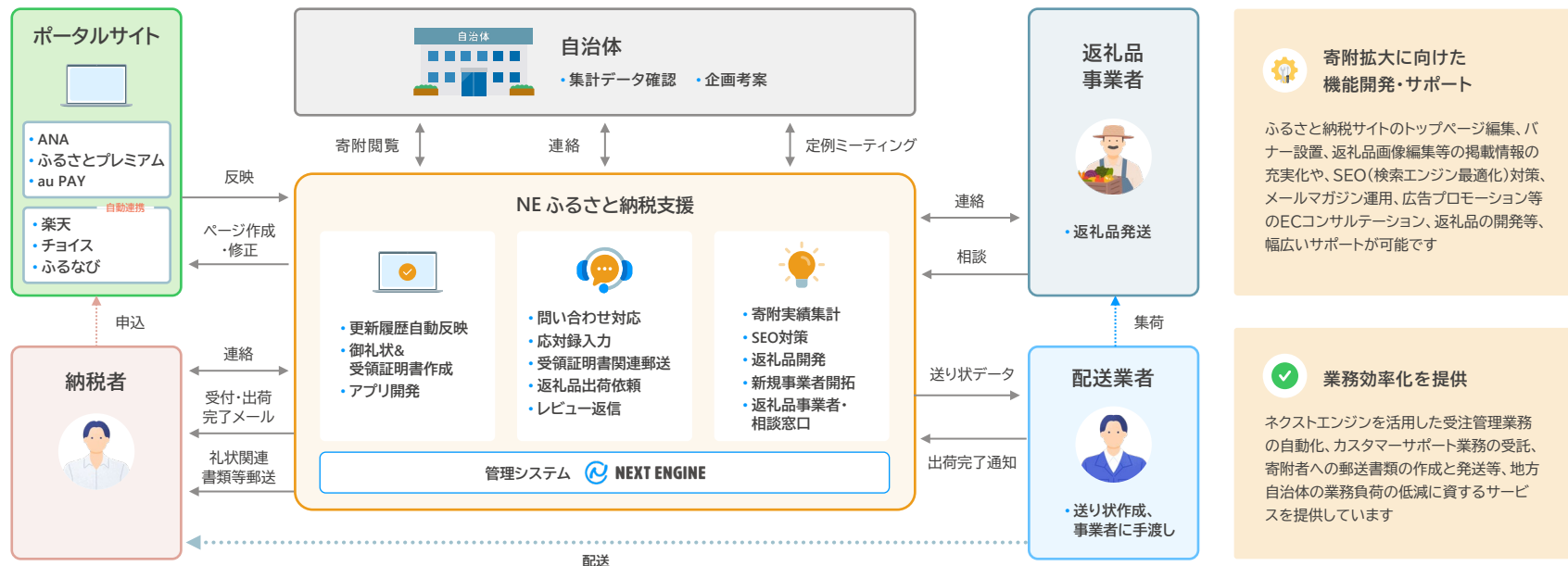
自治体向け
ふるさと納税
支援サービス

寄附拡大ふるさと納税
業務支援を提供

伝統工芸品の
EC販売
(リテール)事業

日本全国の伝統工芸品
をEC店舗で販売

地方自治体向け ふるさと納税運営の業務受託サービス



当社のKPI

ロカルコ事業 売上高

=

契約自治体への寄附額

×

手数料率

+

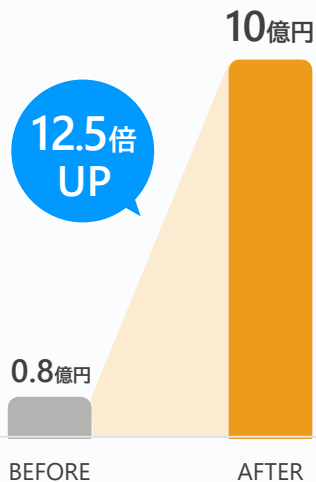
作業量に応じた従量課金

EC運営経験が豊富な人材がふるさと納税支援サービスを運営することで、契約自治体の寄附金の増加に貢献しています。

K市



ページ掲載情報の拡充や
積極的な広告施策を実施



B市



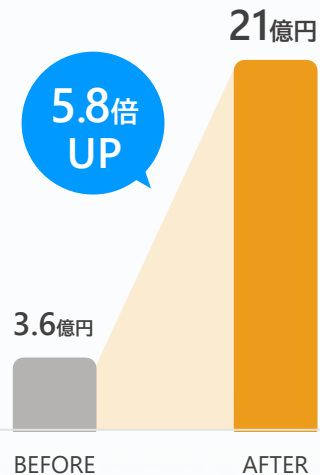
新メニューの提案を実施



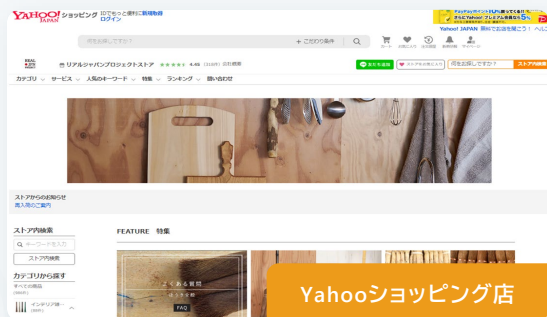
W市



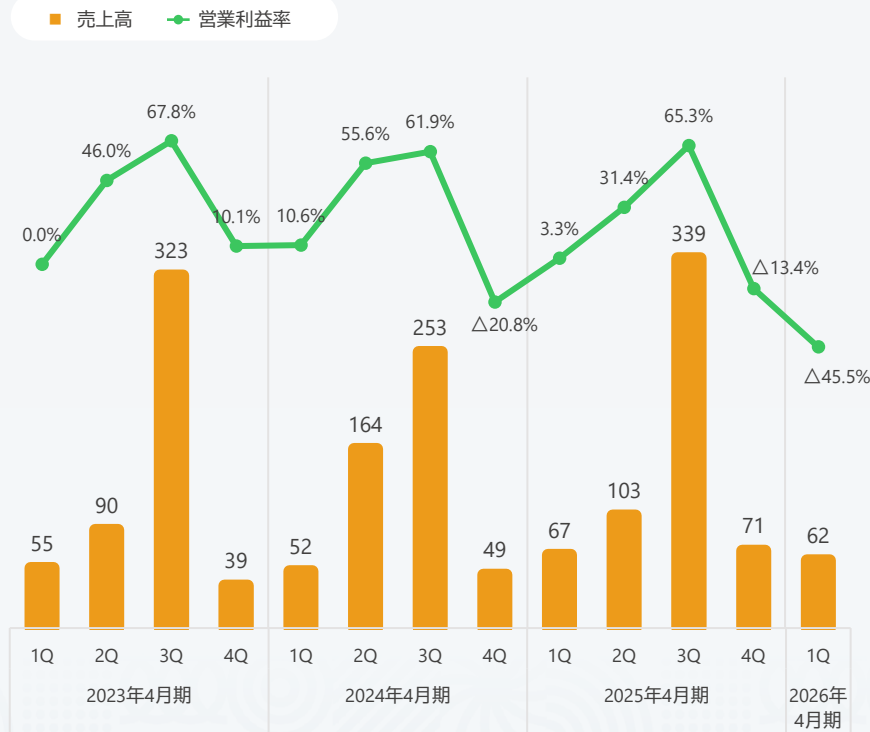
配送会社や事業者と調整し
納期最短出荷を実現



リテール事業では、日々の暮らしに寄り添う道具類を中心に、全国の伝統工芸品を下記ECサイトにて販売。
30代・40代以上の女性を中心に、主にギフト用品としての需要を捉えており、リピート顧客も数多く存在します。



ロカルコ事業 売上高推移（単位：百万円）



季節要因

ふるさと納税の寄附は12月に集中する傾向があるため3Qが最盛期。それ以外の四半期については閑散期となることが大きな経営課題



過年度トレンド

2024年4月期2Q(10月)にふるさと納税制度の変更があったため、駆け込みで9月に特需が発生。特需の反動と競争激化により3Qが不振



前年実績

特需の影響により2Qは対前年同期比でマイナス成長となったものの、2023年4月期比では2Q、3Qともに成長を実現。なお、リテール事業を2024年4月に事業譲受で取得しており、同年4月よりロカルコ事業の売上加算

CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場・競合環境
- 03 ビジネスハイライト
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

04 成長戦略



成長戦略 「ネクストエンジン・オーダーメイド」

価値向上

ARPU向上

顧客ごとの課題



標準機能だけではカバーできない
EC事業者ごとの課題が存在



基幹システムと
連携できない



手動の伝票確認
や在庫チェック



売上・在庫など
データが煩雑

個別カスタマイズでEC業務改善 ネクストエンジン オーダーメイド

システム連携・損益管理・発注自動化

- API連携で基幹システムにも無理なくつながる
- 出荷・発注作業が自動化
- 売上・広告・在庫・原価バラバラの数字を1つに

ネクストエンジン・オーダーメイドにより、個別ニーズへ適合

高い価値を持つツールに
単なるツールからEC運用業務になくても
ならない必須の存在に価値を高める

ARPUの向上

顧客の業務改善に伴う顧客ビジネスの
成長によりネクストエンジンの従量課金
の増加につながることを企図

2026年4月期第1四半期実績においてARPU計画の達成



成長戦略「AI連携により顧客の業績進展に貢献」

自動化の加速・拡張

ARPU向上



多機能化に伴う初期設定の煩雑さや
ネクストエンジン活用による障壁

NEXT ENGINE AI

AI連携により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

コアバリューである「自動化」の加速

自動化をEC運営のあらゆる業務に拡張



ワンランク上の自動化
売上極大化

有料アプリとして提供

AI連携機能は従量課金制の有料アプリを想定。
ARPU向上にも貢献。2026年4月期下期リリース予定

人の介入が必要な煩雑な業務の範囲
にまで自動化を拡張。コスト圧縮だけ
でなく売上向上に貢献



成長戦略 「コンサルティングサービス等他事業との連携による顧客体験の拡張」

利便性向上

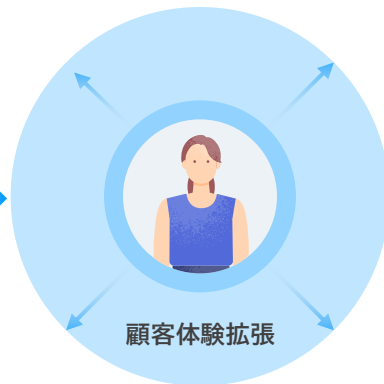
ARPU向上



EC事業者向け生成AI講座を通じた
ノウハウの提供

コンサルティング事業の新たなサービスである、生成AIオンライン動画講座は、EC現場を知るプロが設計した、生成AIで売上も業務も変える実践講座

EC運営ノウハウから自律自走による
成長という新たな顧客体験を創出



顧客体験拡張

決済サービスやPOS連携、
倉庫・WMSなどで利便性を向上

倉庫・WMSサービス



POSサービス



決済サービス



顧客利便性を向上するパートナー活用

ネクストエンジンは中立的な立場で、EC運営に必要な様々なサービスを提供するパートナーとの連携を実現



成長戦略 「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」

新規流入の増加

解約抑制

顧客構造の変化



マイクロビジネス・スモールビジネス層の急増

業務整理や設計が必要な高度な統合型ツールが使いこなせない
「習得型※1」プロダクトの本質的な価値に
到達できないケースが増加

外部パートナー活用による本質的価値の伝播

親和性の高い外部パートナー ※2

ネクストエンジン
エバンジェリスト制度人を介した
利用価値の翻訳・接続

ネクストエンジンがもつ本質的価値の伝播を
企図した各種施策を展開し**新規流入の増加**
と**解約抑制**を実現

本質的な価値に接続し解約抑制



新規流入の増加

※1:使いこなすためには各機能の特徴や設定方法等に習熟する必要があるプロダクトを意味します

※2:ECを始める事業者が初期に利用開始する倉庫・物流事業者やサイト構築サービス事業者等



成長戦略 「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」

ARPU向上

Tier 1

Tier 2

Tier 3

Tier 4

Tier 5

Tier 6

Tier 7

Tier 8

01

ネクストエンジン・オーダー
メイドによる課題解決

個別カスタマイズ・EC業務改善
**ネクストエンジン
オーダーメイド**
システム連携・損益管理・物流自動化

02

コンサルティング事業の運営代行
サービスやフロント支援サービス
提供で効率的な事業成長を支援



03

ダッシュボードアプリ、生成AI講座
といったツールやコンテンツ中心の
アプローチによって自走を促進



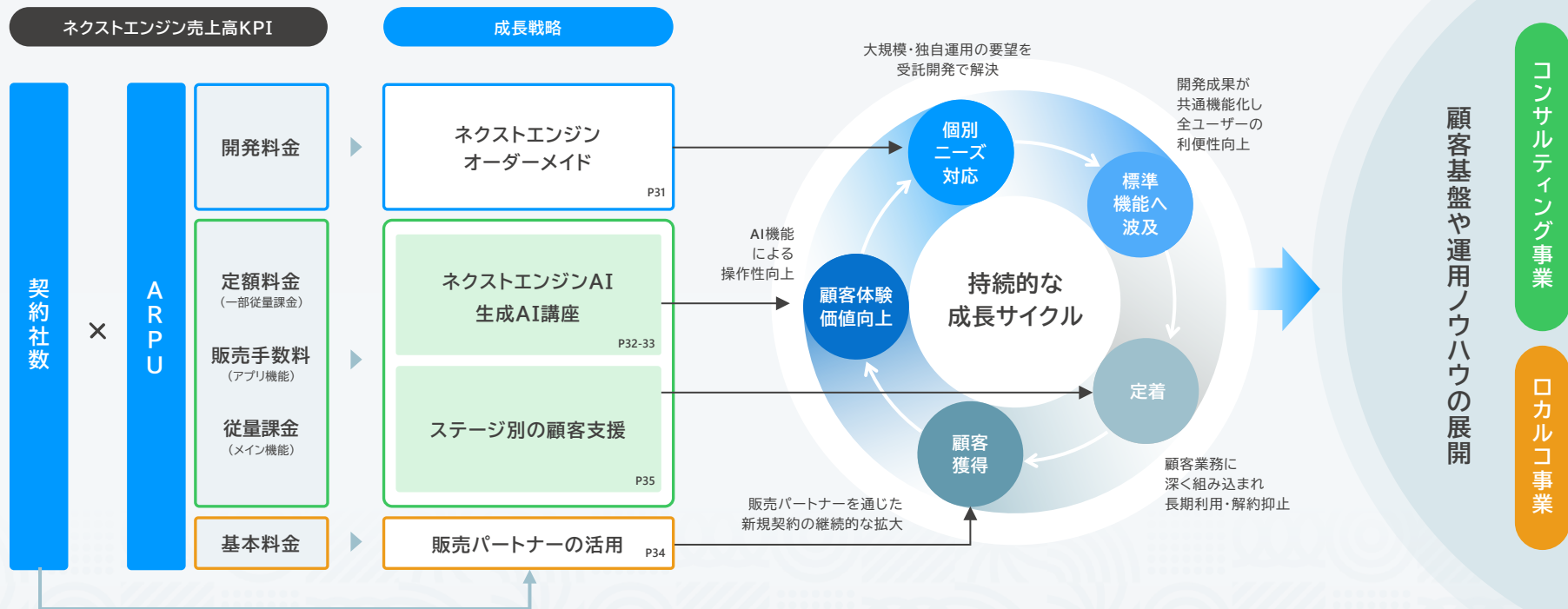
企業アセットを活用したTier※別の伴走

EC事業者のコミュニティ
組成(2027年4月以降)

EC事業者のコミュニティを組成し、
事業者どうしの自発的なコミュニケ
ーションを通じたナレッジ共有(ネク
ストエンジンの活用方法、店舗運営
の成功体験等)を誘発する

※:取引先における月間受注処理件数の規模別階層

ネクストエンジンの成長で蓄積された顧客基盤や運用ノウハウは、コンサルティング事業に展開され収益機会を拡大し、さらに自治体向けのロカルコ事業にも応用されることで、全社的な成長サイクルを形成しています。



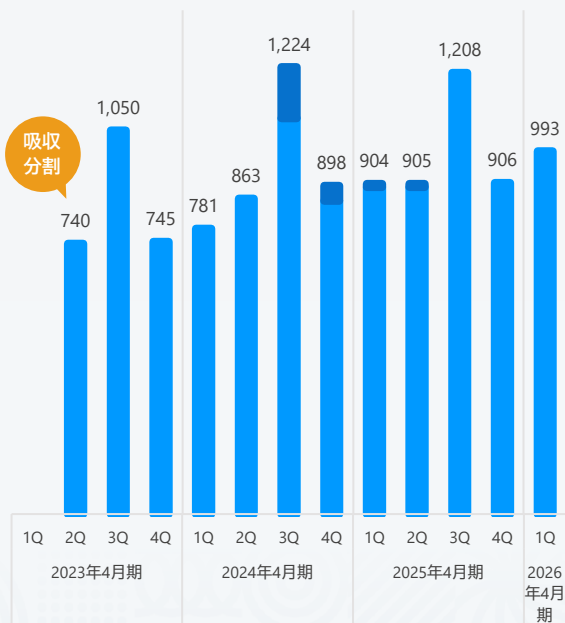
CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 市場・競合環境
- 03 ビジネスハイライト
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

05 APPENDIX

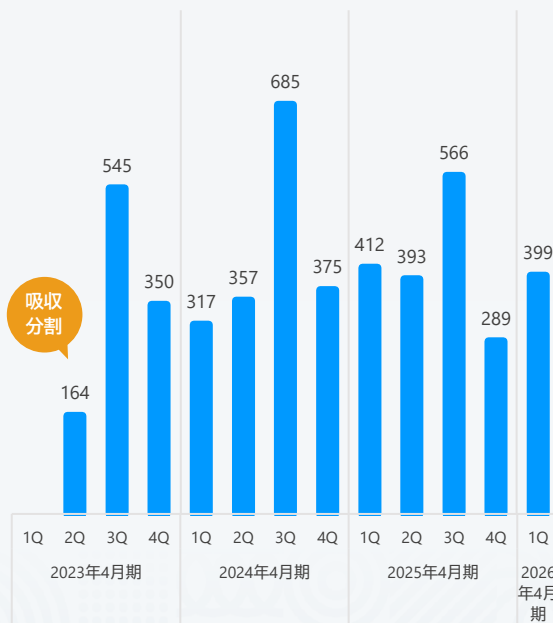
全社 売上高推移 (単位:百万円)

■ 売上高(特殊要因除く) ■ メルカリ連携による一時的要因



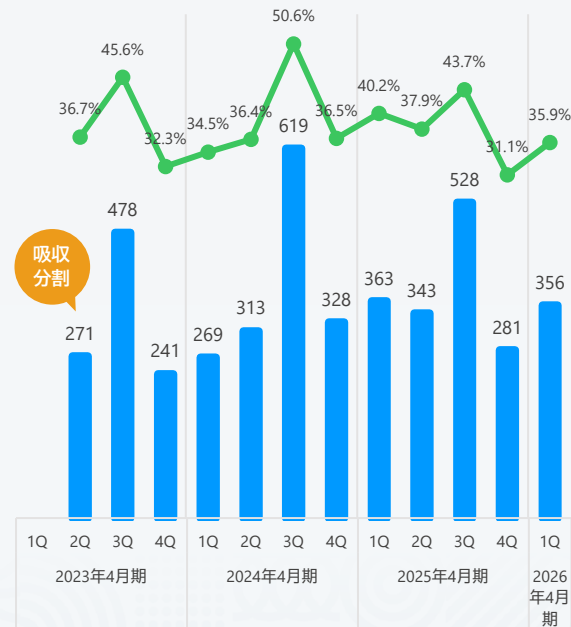
全社 EBITDA (単位:百万円)

■ EBITDA



全社 営業利益 (単位:百万円)

■ 営業利益 ● 営業利益率



出所:「Hamee株式会社2026年4月期第1四半期 決算説明資料」注:連結消去等の影響を加味し、一部数値を修正

※2023年4月期第1四半期については、Hamee株式会社のプラットフォームセグメントとしての実績であり、本部費(共通費)の配賦が行われていないため未記載としております

主 な 資 金 使 途		支払予定金額 (百 万 円)	支 払 予 定 時 期	
項 目	具 体 的 な 使 途		2026年4月期	2027年4月期
設備投資（オフィスの増床）	敷金、内装工事費、什器備品、増床部分の地代家賃等	94	37	57
運転資金	人件費及び採用費	122	25	97
	マーケティング費用	174	25	149
合計		390	-	-

	想定するリスク	可能性	時期	影響	対応策
 人材の採用・育成	当社の採用基準を満たす優秀な人材の確保が計画どおりに進まない、人材育成が計画どおりに進まない、主要な人材が社外に流出する等人材に関するリスク	高	短期	中	従業員のロイヤリティを高める魅力的なオフィスを目指して2025年1月に新横浜に新本社を設置。新卒を中心にカルチャー・フィットを重視して人材を採用し、中長期的に当社バリューにマッチするよう育成していく
 特定サービスへの依存	ネクストエンジンへの業績の依存リスク	高	短期	大	ネクストエンジン事業以外の既存事業の成長に注力するほか、ネクストエンジンの強固な顧客基盤を活用した新サービスの開発を積極的に行っていく
 ECモールにかかる影響	ECモールが同一企業による複数店舗の出店を禁止するなどした場合や、特定のモールが独占的な地位を占め、当該モールへの出店が集中するなど、EC事業者にとって多店舗展開の効果が減退するリスク	中	時期なし	大	ネクストエンジンの本源的な価値を適切に伝播することで、多店舗一元管理システムに留まらないブランドを創出していく

※：上記以外のリスクについては、有価証券報告書等における「事業等のリスク」をご覧ください



コマースに**熱**狂を。

わたしたちはコマースに関わるすべての人と、「新しい熱狂」をつくりだしていきます。

本資料の取り扱いについて

将来見通しに関する注意事項本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

本資料の進捗状況を反映した最新の内容につきましては、2026年7月頃の公表を予定しております。