

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## Hamee

3134 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 7 月 6 日 (金)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2018年4月期業績	01
2. 2019年4月期業績は会社計画を上回る見通し	01
3. 中期的にはプラットフォーム事業が成長をけん引	02
4. 株主還元は配当性向10%をめど、将来的には配当性向で20～30%の 安定配当を目指す	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社沿革	03
2. 事業概要	04
3. 競合について	09
<b>■ 業績動向</b>	<b>09</b>
1. 2018年4月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別の動向	11
3. 財務状況と経営指標	14
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>15</b>
1. 2019年4月期の業績見通し	15
2. 事業セグメント別見通し	17
<b>■ 中期成長戦略</b>	<b>20</b>
1. EC市場の拡大を追い風に更なる成長を目指す	20
2. コマース事業の成長戦略	21
3. プラットフォーム事業の成長戦略	22
4. リスク要因	23
<b>■ 株主還元策</b>	<b>23</b>
<b>■ 情報セキュリティ対策</b>	<b>24</b>

## ■ 要約

### Hamee コンサルティングの子会社化、代理店政策の強化により、プラットフォーム事業の成長スピードが加速する見通し

Hamee<3134> は、スマートフォンアクセサリーの企画販売を行うコマース事業と、EC 事業者向けのプラットフォーム事業を両輪に成長中。コマース事業に続きプラットフォーム事業でも海外展開を目指している。経済産業省・東京証券取引所が選ぶ「攻めの IT 経営銘柄」※に 2016 年以降、3 年連続で選定されている。

※ 日本企業の戦略的 IT 利活用の促進に向けた取り組みの一環として、中長期的な企業価値の向上や競争力の強化といった視点から経営革新、収益水準・生産性の向上をもたらす積極的な IT の利活用に取り組んでいる企業を「攻めの IT 経営銘柄」として、業種区分ごとに選定している。2018 年度は全上場企業約 3,600 社の中から 32 社が選定された。

#### 1. 2018 年 4 月期業績

2018 年 4 月期の連結業績は、売上高で前期比 10.3% 増の 9,376 百万円、営業利益で同 24.7% 増の 1,379 百万円となり、過去最高業績を連続更新した。自社企画商品である iPhone 用ケース「iFace」を中心にコマース事業の売上高が同 8.5% 増の 8,120 百万円、セグメント利益が同 31.9% 増の 1,780 百万円と拡大したほか、プラットフォーム事業も EC 自動化プラットフォーム「ネクストエンジン」の契約社数拡大に向けた先行投資を実施するなか、売上高で同 21.6% 増の 1,238 百万円、セグメント利益で同 2.6% 増の 399 百万円と増収増益となったことが要因だ。契約社数は前期末比 453 社増の 3,095 社と順調に拡大している。

#### 2. 2019 年 4 月期業績は会社計画を上回る見通し

2019 年 4 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.9% 増の 10,214 百万円、営業利益で同 1.7% 増の 1,403 百万円を見込む。コマース事業は国内売上を前期比横ばい水準と保守的に見て、売上高で同 4.9% 増、セグメント利益で同 0.2% 増を計画。一方、プラットフォーム事業は 2018 年 4 月に (株)JS コンサルティング (現 Hamee コンサルティング (株)) を子会社化したこともあり、売上高で前期比 34.9% 増、セグメント利益で同 24.4% 増を見込んでいる。引き続き契約件数拡大に向けた先行投資を実施するため利益率は低下するものの、増収効果でカバーして増益を維持する格好だ。Hamee コンサルティングは EC 事業者向けコンサルティングサービスで急成長している会社。「ネクストエンジン」の顧客にコンサルティングサービスを行うことで、顧客企業の売上げが拡大すれば解約防止だけでなくサービス利用料の増加にもつながるため、子会社化によるシナジー効果は大きい。また、有力販売代理店等との連携も強化していることから、「ネクストエンジン」の契約社数は今後も右肩上がりに拡大する見通し。このため、業績は会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

要約

### 3. 中期的にはプラットフォーム事業が成長をけん引

中期的にはコマース事業での安定成長に加えて、プラットフォーム事業を飛躍的に伸ばしていくことで高成長を実現していく戦略だ。プラットフォーム事業は「ネクストエンジン」の契約社数が従来の月50～60社ペースから直近では70社を超えるペースに増加しており、当面の目標である5,000社の達成が射程圏内に入っている。同社は5,000社まで拡大した段階で、「ネクストエンジン」で収集したビッグデータを活用した新規サービスを提供し、更なる成長を進めていく戦略となっている。2018年5月に静岡銀行<8355>と新たな金融サービスを共同開発することを目的とした業務提携も発表している。また、「ネクストエンジン」の越境EC版※の試験運用を開始しているほか、2018年夏から韓国子会社で海外版「ネクストエンジン」のサービス提供を開始する予定となっており、プラットフォーム事業の収益拡大につながる取り組みとして注目される。

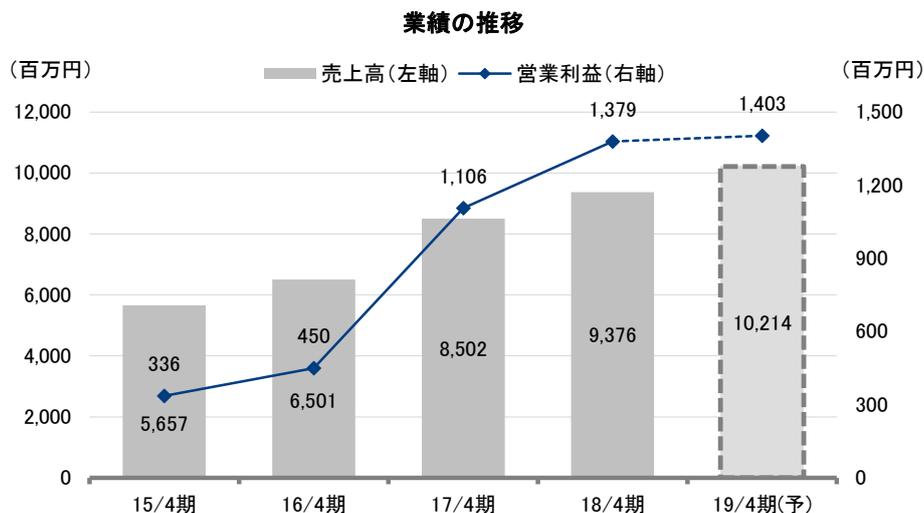
※ 中国の越境ECサイト「京東全球購 (JD worldwide)」「天猫国際 (Tmall Global)」などとの連携機能を有するネクストエンジン・アプリを開発し、自社にて試験運用を開始している。

### 4. 株主還元は配当性向10%をめど、将来的には配当性向で20～30%の安定配当を目指す

2019年4月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の6.5円(配当性向10.7%)を予定している。まだ、投資フェーズにあるため配当性向は10%を目安とするが、将来的には20～30%の水準に引き上げていく方針で、収益拡大とともに配当成長も期待できることになる。

#### Key Points

- ・ モバイル周辺アクセサリーの販売とECプラットフォーム事業が両輪、「攻めのIT経営銘柄」として2016年以降3年連続で選出
- ・ プラットフォーム事業の積極投資を実行しつつ、2019年4月期も増収増益を目指す
- ・ コマース事業の安定成長とプラットフォーム事業の飛躍により、2020年4月期以降、収益成長が加速する見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。  
 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ 会社概要

### モバイル周辺アクセサリーの販売と EC プラットフォーム事業が両輪、「攻めの IT 経営銘柄」として 2016 年以降 3 年連続で選出

#### 1. 会社沿革

同社は現代表取締役の樋口敦士（ひぐちあつし）氏がインターネット市場の将来性に着目し、モバイル周辺アクセサリーの企画及びインターネット通販を目的に 1997 年に創業したのが始まりとなる。当時は携帯電話にストラップを付けるのが流行っていた時代で、同社も天然石を付けたストラップを企画し、自社サイトでの販売や実店舗への卸販売から開始、販売量が拡大してきたことから事業規模をさらに拡大するため 2000 年以降、「楽天市場」や「Yahoo! ショッピング」などのマーケットプレイスに出店し多店舗展開を進めていった。

EC サイトの多店舗展開により取扱高が順調に拡大するなかで、出店店舗の受注・在庫確認や商品の発送指示、顧客への連絡メールなどバックヤード業務も煩雑さを増していくことになる。また、当時は複数の EC 店舗の在庫連携ができなかったため、販売機会ロスが生じてしまうなどの課題もあった。2000 年より、パッケージソフトの導入や外注によるシステム開発によって IT 化を進めたが、満足のいくレベルではなかったため 2005 年に自社開発することを決断。システムエンジニアを採用して開発したシステムが、「ネクストエンジン」（複数店舗の受発注・売上・在庫の一元管理と顧客管理システム）となる。2007 年に自社の EC サイトで稼働を開始し順調に立ち上がったことから、2008 年より他の EC 事業者への外販も開始、現在は国内で 3,000 社を超える企業が利用する EC 事業者向けバックヤードシステムとしてトップシェアを獲得するまでになっている。

また、コマース事業（モバイル周辺アクセサリーの企画販売）については海外展開も進めている。2001 年にグローバル対応 EC サイトとして「StrapyWorld」を立ち上げたのが始まりだが、本格的には 2011 年に「AmazonUS」へ出店、また、韓国に子会社を設立してからとなる。その後も、2013 年に米国、2015 年に台湾、中国、インドにそれぞれ子会社を設立し海外ネットワークを構築してきた（中国、インドは 2018 年 4 月期より連結対象会社に加わる）。なお、インドについては将来的に「ネクストエンジン」の英語圏版を開発する拠点としての役割も担う予定となっている。

株式の上場は 2015 年 4 月で東証マザーズに上場後、2016 年 7 月に東証第 1 部に上場を果たしている。また、同社は経済産業省及び東京証券取引所が選ぶ「攻めの IT 経営銘柄」に 2016 年以降、3 年連続で選定されたことを発表している。「攻めの IT 経営銘柄」とは IT を積極的に活用することによって革新的な生産性向上、付加価値創出などに取り組んでいる企業の中から特に優れた企業を毎年、経済産業省と東京証券取引所が共同で選出しているもので、全上場企業約 3,600 社の中から 32 社が選定されている。同社は、EC 市場において複数店舗を一元管理するための EC 自動化プラットフォーム「ネクストエンジン」において、更なる利便性向上への取り組みを続けていることが評価されたと見られる。

なお、同社の社名「Hamee（ハミィ）」の由来は、事業ドメインである「happy mobile, easy e-commerce（世界中のモバイルユーザーに驚きを。ネット通販をもっと簡単に）」の頭文字を取ってできたものとなっている。

会社概要

沿革

年月	主な沿革
1998年 5月	神奈川県小田原市にてモバイル周辺アクセサリーの企画・販売・ECを目的にマクロウィル(有)を設立(現、Hamee(株))
1999年 8月	自社サイト「携帯アクセ市場」でのモバイル周辺アクセサリーのECを開始 モバイル周辺アクセサリーの実店舗向け BtoB 販売を開始
2000年 1月	販売網の拡大を目的としてインターネットショッピングモール「楽天市場」へ出店
2001年 3月	グローバル展開を目的としてグローバル対応 EC サイト「StrapyWorld」開始
2007年11月	EC 事業者向けクラウド型バックエンドソリューションシステム「ネクストエンジン」の稼働開始
2008年 5月	「ネクストエンジン」の外部向けサービス開始
2011年 6月	グローバル対応 EC の「Strapy World」を「AmazonUS」へ出店
2011年10月	韓国市場への本格進出に向けた韓国法人「Strapy Korea Co.,Ltd. (現 Hamee Korea Co.,Ltd.)」設立
2013年 5月	グローバル市場への本格進出に向け米国法人「Hamee US,Corp.」設立
2013年12月	「ネクストエンジン」の API を公開しプラットフォームとして提供開始
2015年 4月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2015年 7月	海外展開強化の一環として台湾法人「Hamee Taiwan,Corp.」設立 海外展開強化の一環として中国法人「Hamee Shanghai Trade Co.,Ltd」設立
2015年 9月	コマース事業及びプラットフォーム事業の海外展開強化の一環としてインド法人「Hamee India Pvt.Ltd.」を設立
2015年12月	韓国にて「ネクストエンジン코리아」をリリース
2016年 2月	人工知能・機械学習を研究する「ネクストエンジン AI ラボ」を新設
2016年 7月	東京証券取引所マザーズ市場から市場第1部へ市場変更
2016年 8月	現代人のためのアウトドアスマートフォングッズ子会社「ROOT(株)」設立

出所：ホームページよりフィスコ作成

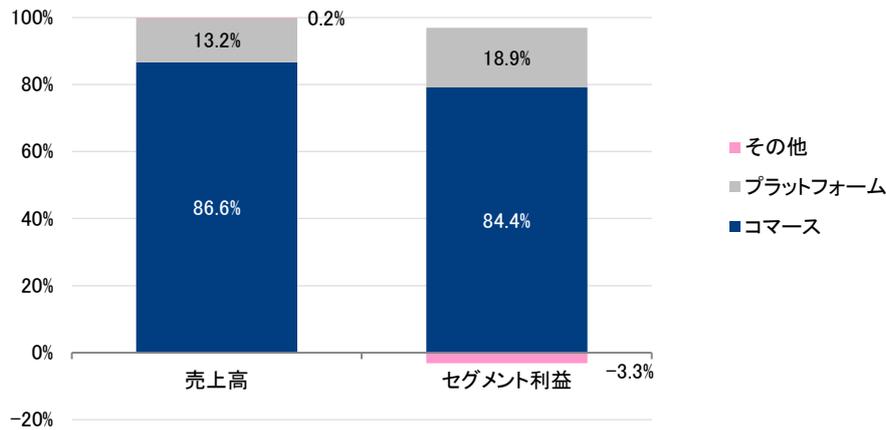
## 2. 事業概要

同社の事業セグメントは、モバイル周辺アクセサリー等の企画販売を行うコマース事業と、EC 事業者向けの EC 自動化プラットフォーム「ネクストエンジン」を販売するプラットフォーム事業、及び 2018 年 4 月期より両事業に属さない新サービス（ネクストエンジンのメイン機能に紐付かない EC 事業者向けのサービス等）をその他として区分している。

事業セグメント別構成比（2018 年 4 月期）で見ると、コマース事業が売上高の 86.6%、セグメント利益の 84.4% を占める主力事業となっているが、中期的には利益率の高いプラットフォーム事業を拡大していくことで、全体の収益性を向上させながら事業規模を拡大していく戦略となっている。

## 会社概要

## 事業セグメント別構成比(18/4期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

## (1) コマース事業

コマース事業では、モバイル（スマートフォン及び携帯電話）アクセサリを主とした雑貨等の商品企画、仕入れを行い、インターネット通販並びに大手雑貨量販店や家電量販店等への卸販売、海外向け自社 EC サイトや海外のマーケットプレイスへの出店を通じた小売販売及び卸販売を行っている。

国内インターネット通販では自社運営サイトのほか、楽天市場や Yahoo! ショッピング、Amazon、ポンパレモール、Wowma! などの大手マーケットプレイスにも出店し、販売を行っている。楽天市場では「楽天市場 ショップ・オブ・ザ・イヤー 2017」でスマートフォン・タブレット・周辺機器ジャンル大賞を 3 年連続（7 回目）で受賞している。また、実店舗への卸販売先としては（株）ロフトや（株）東急ハンズ、（株）ヨドバシカメラ、ビックカメラ<3048>などの大手量販店に直接卸しているほか、商社経由での販売も行っている。海外では米国、韓国、台湾、中国、インドにて主に自社サイトを通じた販売を行っているほか、米国、韓国では実店舗への卸販売も行っている。

会社概要

コマース事業 主要な販売チャネル



出所：決算説明会資料より掲載

同事業における小売と卸売の比率は、2018年4月期で45：55となっている。粗利益率は小売りの方が高くなるものの、物流費等の販管費率も高くなるため、営業利益率段階ではほぼ同水準となっている。また、海外売上比率は2018年4月期で1割強とまだ低いが、「iFace」や人気キャラクターの商品化権を利用した企画商品等の販売により今後も売上げを拡大していく方針となっている。

2018年4月期の商材別売上構成比は、自社企画商品が9割弱（スマートフォン用ケースが6～7割、その他アクセサリ類が2割）、仕入商品が1割強となっている。以前は仕入商品が6～7割を占めていたが、成長を図っていくためには自社企画商品を伸ばすことが重要と考え、2013年以降自社企画商品の開発に注力してきた。このうち主力商材である「iFace」については標準品で約2,600円だが、耐衝撃性や質感、デザイン性などで顧客から高い支持を集めており、商品ラインナップも多彩で3,000円以上の商品もそろえている。そのほかディズニーやムーミン等の人気キャラクターの商品化権を取得して企画販売するなど商品ラインナップの拡充を進めている。開発アイテム数は年間で少なくとも20～30シリーズとなる。なお、生産については韓国の生産工場に委託している。

なお、「iFace」については2016年3月に韓国企業から商標権を買取った経緯もあり、韓国子会社を通じて仕入販売を行っている。また、海外子会社等との取引はすべて円建てで行っているため、為替変動による収益への直接的な影響はほとんどない。

会社概要

## (2) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業は、EC事業者向けバックヤード業務（受発注、売上、在庫管理、顧客管理等）の自動化プラットフォームである「ネクストエンジン」の事業となる。

サービス内容は、メイン機能とアプリケーション機能（拡張機能）があり、顧客のニーズに合わせてアプリケーション機能を選択することができる。また、顧客が独自で開発したアプリを「ネクストエンジン」上で販売できることも特徴の1つとなっている。「ネクストエンジン」のプラットフォーム上に、自社や他社開発を含めて様々なアプリを加えることで、プラットフォームの機能を拡充しているほか、2013年末からはAPI連携も開始し、他社システムとの連携もできるようになったことで、拡張性の高いプラットフォームとなっている。また、メイン機能については別のサービス名にてOEM供給も行っている※。

※ GMOソリューションパートナー（株）の「ストックマネージャー」、GMOコマース（株）の「すごい！ネットショップ管理」

メイン機能の基本料金は月額1万円からとなっており、これにEC事業者の受注件数に応じた従量課金制を取っている。月の受注件数が400件までは従量課金は無料だが、400件を超えると1件当たり5～25円の課金を行うことになる。例えば、受注件数が月400件の場合は従量課金は無料だが、1千件の場合は1.5万円、3千件の場合は5.5万円となる。2018年4月期における顧客当たり月平均売上単価は基本料＋従量課金で約3.2万円の水準となっている。ここ数年は、既存顧客の成長（受注件数増による従量課金のアップ）により、平均売上単価も年率2%程度の上昇が続いている。

また、メイン機能以外のアプリについては自社開発品と他社開発品に分けられ、1機能で月3,000～5,000円の利用料金となる。このうち他社アプリ品に関しては月額利用料の3割を手数料収入として売上高に計上している。アプリ機能で契約数の多いものとしては、出荷業務自動化機能やデータ分析機能、在庫管理機能等が挙げられる。ただ、同事業の売上高に占めるアプリ関連の売上比率は5%強程度と小さく、ほとんどはメイン機能からの収入となっている。

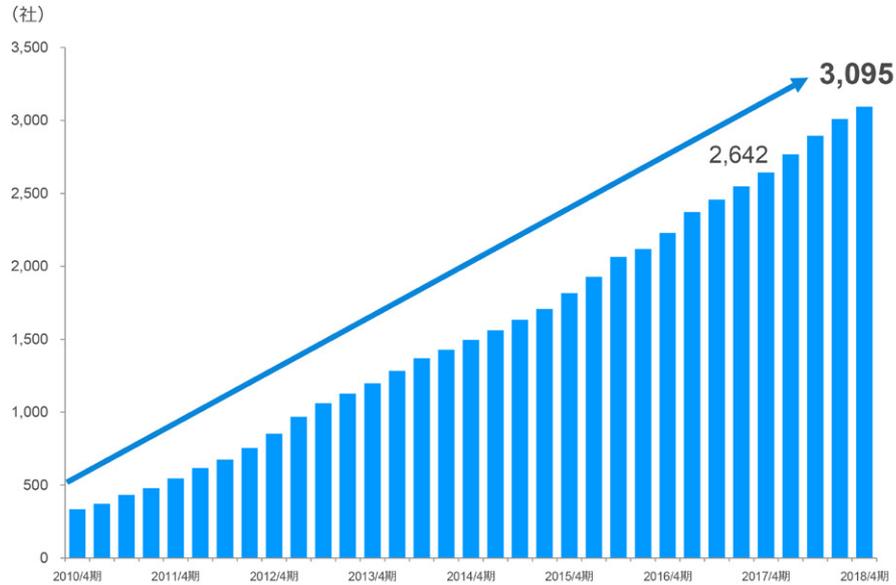
営業活動については、EC事業者向けのイベント・セミナー等への出展・参加を通じて見込み顧客を獲得し、営業提案を行っていくスタイルを基本とし、30日間の無料体験サービスを通じて成約につなげていく流れとなる。このため、初期導入から30日間の無料体験でいかに顧客にその利用価値を理解してもらえるかが、成約率向上のカギを握ることになる。無料体験を利用する見込み顧客数は月間で200～250件程度あり、このうち従来は50～60件程度が成約していたが、成約率を上げるため初期設定代行サービスなどの取り組みを進めたことで直近では70件を超える水準まで成約率が上昇している。

同社の強みは、自身もEC事業者として「ネクストエンジン」を利用しており、ユーザー目線でシステムの改善点を早期に発見し改良につなげていることにある。こうした強みを生かしてメイン機能の契約社数は2018年4月末時点で3,095社、アプリ機能では1,486社（うち、半分弱は自社アプリ）とそれぞれ右肩上がりに拡大が続いている。

会社概要

メイン機能契約社数推移

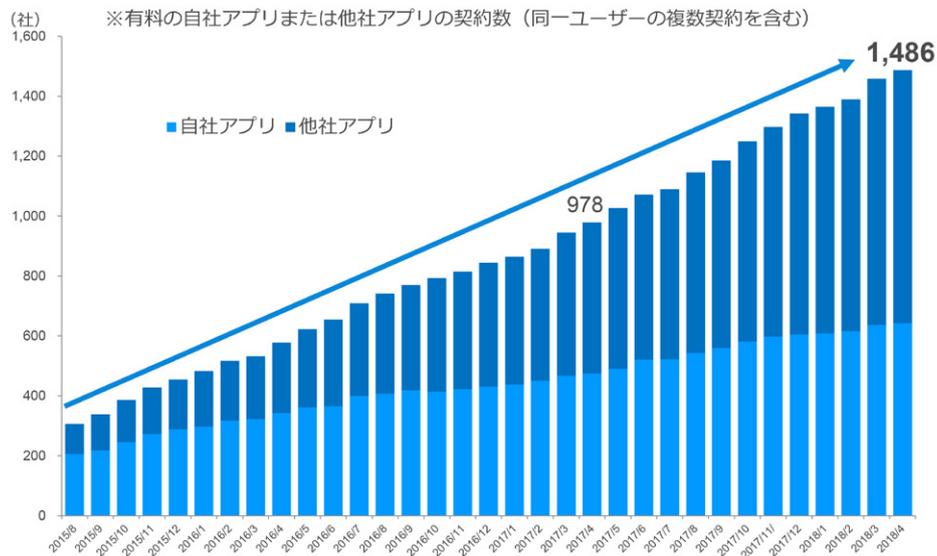
2018年4月期末の契約社数は前年同期比17.1%増の3,095社



出所：決算説明会資料より掲載

アプリ契約数推移

アプリ契約数※は前年同期比51.9%増の1,486社



出所：決算説明会資料より掲載

### 3. 競合について

コマース事業では参入企業が未上場企業も含めて多数ある中で競争環境は厳しい。競合大手としてはエレコム<6750>が挙げられ、実店舗を含めた売上規模は同社よりも大きく※、同社も一部商材をエレコムから仕入れて自社店舗で販売している。ただ、インターネット通販だけの売上規模としては同社の方が大きいと見られる。

※ エレコムのスマートフォン・タブレット関連商品の売上実績は2018年3月期で18,551百万円(前期比10.5%減)。同社のスマートフォン関連商品の売上実績は2018年4月期で8,120百万円(同8.5%増)となっている。

一方、プラットフォーム事業で競合するのは、アイル<3854>の「CROSS MALL(クロスモール)」となる。メイン機能はほぼ同様で、アイルの契約社数は非開示となっているものの、売上実績から見ると同社のほうが大きいと見られる※。

※ アイルのCROSS事業(CROSS MALLのほか、CROSS POINTのサービスを含む)の売上実績は2017年7月期で611百万円(前期比28.4%増)、同社のプラットフォーム事業の売上実績は2018年4月期で1,238百万円(同21.6%増)となっている。

## 業績動向

### 2018年4月期は2ケタ増収増益、過去最高業績を連続更新

#### 1. 2018年4月期の業績概要

2018年4月期の連結業績は、売上高が前期比10.3%増の9,376百万円、営業利益が同24.7%増の1,379百万円、経常利益が同20.9%増の1,266百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.4%増の872百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高業績を連続更新した。また、期初会社計画比でも売上高、利益ともに上回って着地した。

## 業績動向

## 2018年4月期連結業績

(単位：百万円)

	17/4期		会社計画	18/4期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	8,502	-	9,320	9,376	-	10.3%	0.6%
コマース事業	7,483	88.0%	8,188	8,120	86.6%	8.5%	-0.8%
プラットフォーム事業	1,018	12.0%	1,131	1,238	13.2%	21.6%	9.5%
その他	-	-	-	18	0.2%	-	-
売上総利益	4,021	47.3%	4,579	4,758	50.7%	18.3%	3.9%
販管費	2,916	34.3%	3,417	3,380	36.1%	15.9%	-1.1%
うち物流費	534	6.3%	586	547	5.8%	2.5%	-6.7%
うち人件費	621	7.3%	790	738	7.9%	18.8%	-6.6%
うち支払手数料	430	5.1%	519	574	6.1%	33.5%	10.6%
営業利益	1,106	13.0%	1,161	1,379	14.7%	24.7%	18.9%
経常利益	1,048	12.3%	1,157	1,266	13.5%	20.9%	9.5%
特別損益	-38	-	-50	-7	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	695	8.2%	755	872	9.3%	25.4%	15.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別で見ると、コマース事業の売上高は「iFace」の販売増と海外売上の拡大により前期比 8.5% 増となり、また、プラットフォーム事業も契約社数増加に伴い同 21.6% 増となった。売上総利益率は前期比 3.4 ポイント上昇の 50.7% となった。自社企画商品の売上構成比上昇と卸販売比率の低下により、コマース事業の売上総利益率が同 5.0 ポイント上昇の 50.1% となったことが主因だ。プラットフォーム事業については、成長加速に向けた機能開発やサポート人員の増員、及び契約社数 5 千社達成に向けたインフラ投資を実施したこと等により、同 9.0 ポイント低下の 54.0% となった。

販管費率は前期比 1.8 ポイント上昇の 36.1% となった。物流費率は前期比 0.5 ポイント低下したものの、人件費率が同 0.6 ポイント、支払手数料率が同 1.0 ポイント上昇したことが要因だ。支払手数料の増加はコマース事業における Amazon 経由の販売増により FAB サービス※に関連する支払手数料が増加したことが主因となっており、FAB サービスのコストも含めると、物流費率はほとんど変わらない水準だったと見られる。一方、人件費については国内の営業体制強化や韓国子会社の人員増に加えて、2018年4月期より新たに中国、インドの子会社を連結対象としたことが増加要因となっている。

※ FBA (フルフィルメント by Amazon) サービスとは、商品の注文処理から出荷・配送・返品までの物流工程を一括して Amazon が引き受けるフルフィルメントサービスのこと。

業績動向

この結果、2018年4月期の売上高営業利益率は前期比1.7ポイント上昇の14.7%と過去最高水準となった。営業外収支が若干悪化した。これは持分法による投資損失が前期の10百万円から71百万円に拡大したことが主因となっている。2017年4月期に持分法適用関連会社としたシッピーノ(株)(出資比率36.7%)※の業績改善が想定よりも遅れたことにより、のれん未償却残高に相当する金額等も含めて今回、持分法投資損失として計上したことによる。直近では単月ベースで黒字化しており、2019年4月期以降については持分法投資損益の改善が見込める状況となっている。

※ シッピーノ…EC事業者の出荷業務を自動化するツール「シッピーノ」の運営開発会社。業務資本提携とともに、ネクストエンジンのFBA(フルフィルメント by Amazon)マルチチャネルサービスと「シッピーノ」を連携し、EC事業者の出荷作業の完全自動化を実現するサービスの提供を開始している。出資額は1億円だが、2018年4月期第2四半期の単独決算において関係会社株式評価損として80百万円を計上した。

## 「iFace」は旧機種向けが好調、 「ネクストエンジン」は契約社数5,000社達成に向け順調に成長

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) コマース事業

コマース事業の売上高は前期比8.5%増の8,120百万円、セグメント利益は同31.9%増の1,780百万円となった。売上高の内訳を見ると、ECサイトを通じた小売販売が前期比20.4%増の3,637百万円、卸販売が同0.5%増の4,483百万円となり小売販売の好調が目立つ格好となった。また、会社計画比で見ても小売販売が6.0%上回ったのに対して卸販売は5.8%下回る結果となった。

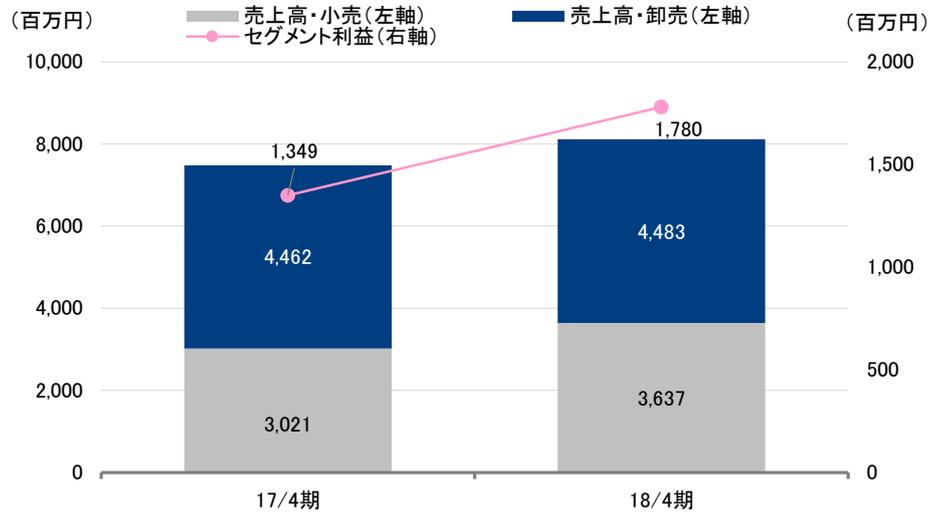
卸販売が伸び悩んだ理由は、iPhoneの最新機種として2017年秋に投入されたiPhoneXの販売が当初の想定よりも伸び悩み、家電量販店等の実店舗でiPhoneX用の「iFace」の販売が計画を下回ったこと、また、iPhoneの旧機種が格安スマートフォンの人気機種として販売が好調だったが、実店舗では旧機種用ケースの在庫がなく、追加発注を行ったものの、時期が旧正月で中国の生産工場での供給体制が間に合わなかったことなどが要因となっている。逆に、実店舗にiPhone旧機種用ケースの在庫がなかったため、Amazon等のECサイト経由での購入が増えたことが、小売販売好調の要因となった。四半期ベースの売上高で見ると、第4四半期(2018年2月-4月)が前年同期比で2.3%減と減収となったが、これはiPhone旧機種用ケースの供給が間に合わず、受注残が積み上がったことが影響している。4月は供給体制も正常化し、売上高も月次ベースでは前年同月を上回る水準まで回復している。

セグメント利益率は前期比3.9ポイント上昇の31.9%となった。主に「iFace」を中心とした自社企画商品の売上構成比が前期の約8割から9割弱に上昇したことが要因となっている。なお、2018年4月期は海外売上高が前期の5億円強から8億円強に拡大したことも収益増に貢献している。特に、米国向けがサンリオキャラクターのSQUISHIES商品の卸販売を中心に前期比2.4倍増の3.9億円と急増した。また、新たに連結対象に加わった中国及びインドの子会社で合わせて1億円強の増収要因となっている。

Hamee | 2018年7月6日(金)  
 3134 東証1部 | <http://hamee.co.jp/ir>

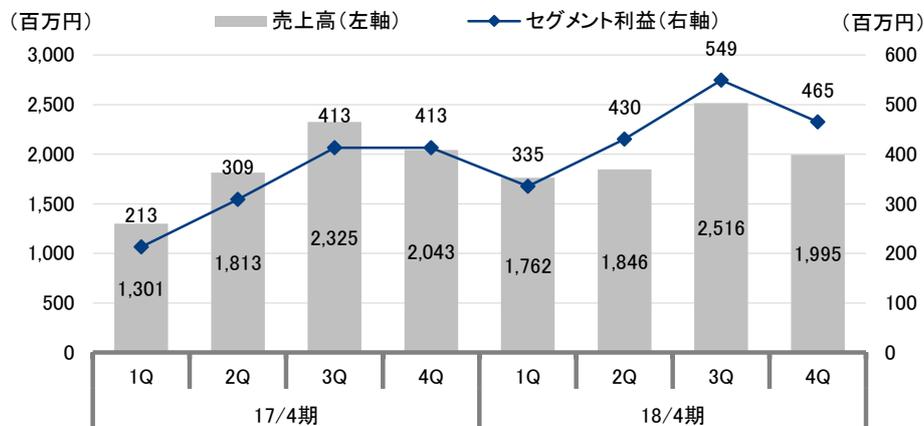
業績動向

### コマース事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

### コマース事業業績(四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

## (2) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業の売上高は前期比 21.6% 増の 1,238 百万円、営業利益は同 2.6% 増の 399 百万円となった。セグメント利益率が前期比で 6.0 ポイント低下の 32.2% となったが、前述したとおり成長加速に向けた先行投資を実施したことが要因となっている。

業績動向

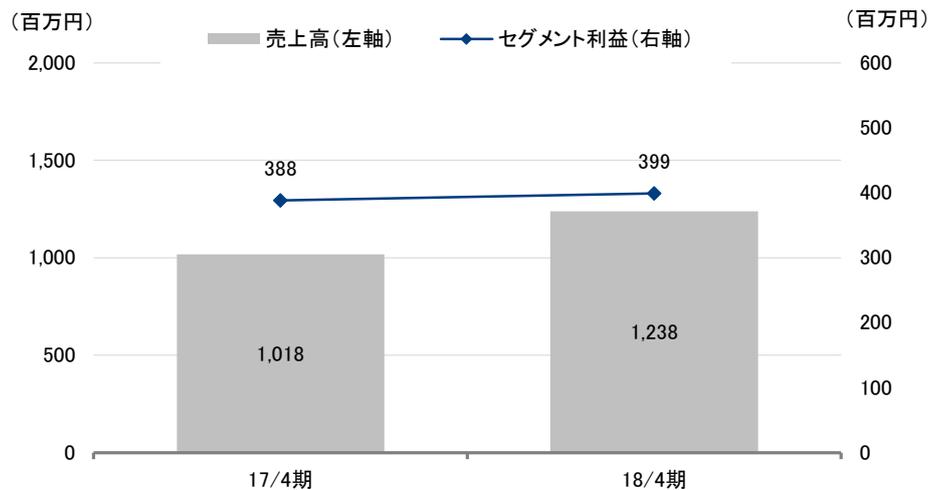
2018年4月期の取り組みとしては、新たに大手アパレル通販サイト「ZOZOTOWN」とのシステム連携を自動化する「アパレル全自動アプリ」の提供を2017年3月より開始したほか、同年10月にはGMOペイメントゲートウェイ<3769>が提供するEC事業者向け融資サービス「GMO-PGトランザクションレンディング」と「ネクストエンジン」のデータを連携する「GMO-PGトランザクションレンディング融資アプリ」をリリースした。「アパレル全自動アプリ」の提供によって「ZOZOTOWN」に出店するEC事業者のバックヤード業務の自動化を実現し、「GMO-PGトランザクションレンディング融資アプリ」の提供によって、ネクストエンジンユーザーは優遇金利かつスピーディーな融資をGMOペイメントゲートウェイから受けられるようにした。いずれもネクストエンジンの付加価値向上につながるサービスとなる。

また、契約件数拡大に向けた施策としてサポート体制の充実を図ったほか、パートナー企業による初期設定代行サービス等の取組みも開始した。初期設定代行サービスはユーザーに代わって同社がパートナー企業に5万円/件を支払い、初期設定を行うサービスとなる。30日間の無料トライアル期間中にユーザーがスムーズに「ネクストエンジン」を活用できるようにすることで、成約率の向上につなげていく施策となる。

こうした施策により2018年4月期の「ネクストエンジン」の契約社数は前期末比453社増の3,095社(OEM除く)、利用店舗数は同3,584店舗増の23,852店舗とそれぞれ約17%増加した。また、利用店舗の受注処理金額は前期比31.0%増の4,924億円、受注処理件数は同27.8%増の6,860万件となり、いずれも2ケタ成長を維持している。EC市場の拡大が追い風となっているが、2017年の国内BtoC市場の流通総額は前年比9%成長※となっており、同社は業界平均を上回る成長を続けていると言える。また、顧客当たり売上単価についても前年比2%程度の上昇(前年比600~800円増)となっており、新規顧客件数の増加に加えて既存顧客からの売上げも増えていることが高成長の要因となっている。

※ 経済産業省「電子商取引に関する市場調査(2018年4月)」による。マーケットプレイス大手の楽天<4755>の2017年の国内BtoC流通総額は前年比13.6%増だった。

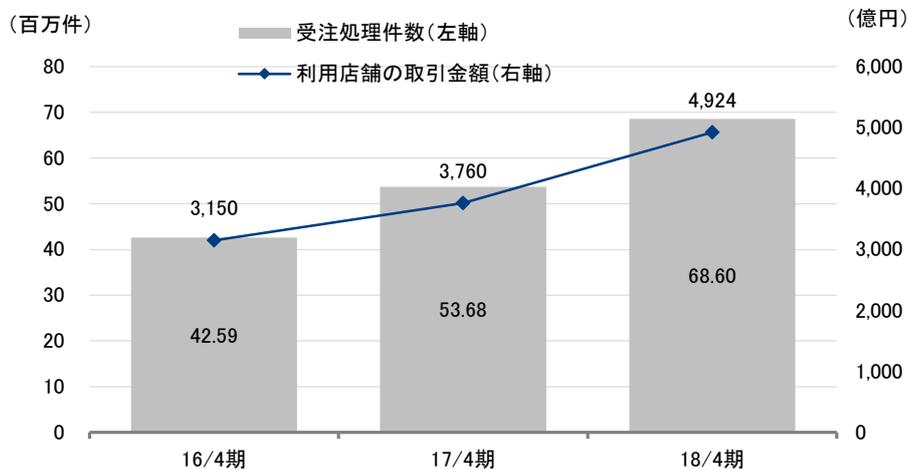
**プラットフォーム事業の業績推移**



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 受注処理件数と利用店舗の取引総額の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 収益成長とともに財務の健全性も向上

### 3. 財務状況と経営指標

2018年4月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比802百万円増加の5,042百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が371百万円、棚卸資産が34百万円増加した。また、固定資産では関係会社株式が154百万円減少した一方で、本社移転に伴い有形固定資産が167百万円増加したほか、Hamee コンサルティングを2018年4月に子会社化したことよりのれんが189百万円増加した。

負債合計は前期末比38百万円減少の1,445百万円となった。主な増減要因を見ると、有利子負債が170百万円減少した一方で買掛金が158百万円増加した。また、純資産合計は同840百万円増加の3,596百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が779百万円増加したほか、新株予約権が70百万円増加した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は前期末の63.6%から68.8%に上昇し、有利子負債比率は有利子負債の減少により同17.3%から8.7%に低下するなど、収益成長とともに財務の健全性も着実に向上している。収益性について見れば、売上高営業利益率が前期比1.7ポイント上昇の14.7%と過去最高水準を更新した一方で、ROAやROEは前期比で1ポイント強低下した。ただ、いずれも20%を上回る水準にあり、収益性についても高水準を維持している。

## 業績動向

**連結貸借対照表**

(単位：百万円)

	14/4期	15/4期	16/4期	17/4期	18/4期	増減額
流動資産	1,533	2,712	2,644	3,573	4,105	532
（現金及び預金）	526	1,437	1,102	1,324	1,695	371
固定資産	206	181	364	662	936	273
総資産	1,740	2,906	3,016	4,240	5,042	802
流動負債	725	785	821	1,407	1,234	-173
固定負債	338	384	200	76	210	134
負債合計	1,064	1,169	1,022	1,483	1,445	-38
（有利子負債）	557	532	382	467	297	-170
純資産合計	675	1,736	1,993	2,756	3,596	840
<b>(安全性)</b>						
自己資本比率	38.8%	59.8%	66.1%	63.6%	68.8%	5.2pt
有利子負債比率	82.6%	30.6%	19.2%	17.3%	8.6%	-8.7pt
<b>(収益性)</b>						
ROA（総資産経常利益率）	15.1%	14.2%	14.4%	28.9%	27.3%	-1.6pt
ROE（自己資本当期純利益率）	19.8%	16.0%	13.8%	29.7%	28.3%	-1.4pt
売上高営業利益率	4.8%	5.9%	6.9%	13.0%	14.7%	1.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### プラットフォーム事業の積極投資を実行しつつ、 2019年4月期も増収増益を目指す

#### 1. 2019年4月期の業績見通し

2019年4月期の連結業績は、売上高が前期比8.9%増の10,214百万円、営業利益が同1.7%増の1,403百万円、経常利益が同9.8%増の1,391百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.2%増の979百万円と増収増益が続く見通し。売上高はコマース事業で前期比4.9%増、プラットフォーム事業で同34.9%増収を見込んでいる。コマース事業は国内売上を保守的に見て横這い前提とし、海外売上の拡大で増収を見込んでいる。一方、プラットフォーム事業では新規連結子会社となったHameeコンサルティングの売上高が上乘せされるため大幅増収となるが、既存事業ベースでは、こちらもやや保守的な売上計画となっている。

今後の見通し

売上総利益率は販売構成比の変化によって前期比 1.6 ポイント上昇し、売上総利益では同 12.3% 増益となる。にもかかわらず営業利益は微増益にとどまるのは、販管費が同 16.6% 増で計画していることによる。主な費用項目を見ると、運賃の値上げを背景に物流費を同 8.8% 増と保守的に織り込んだほか、人件費を同 35.0% 増と大幅増で見込んでいる。人件費の増加については、新たに Hamee コンサルティング分が上乘せされることが主因となっている。Hamee コンサルティングの人員は 2018 年 4 月時点で 15 名であったが、営業体制強化を目的に 2019 年 4 月期は 10 名の増員を計画している。営業利益は微増益にとどまるものの、持分法投資損益の改善により経常利益は同 9.8% 増益となる。

売上高、費用ともに保守的な印象が強く、今後市場環境に大きな変化がなければ、業績は会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

2019年4月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/4 期		19/4 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	9,376	-	10,214	-	8.9%
コマース事業	8,120	86.6%	8,521	83.4%	4.9%
プラットフォーム事業	1,238	13.2%	1,670	16.4%	34.9%
その他	18	0.2%	22	0.2%	22.2%
売上総利益	4,758	50.7%	5,345	52.3%	12.3%
販管費	3,380	36.1%	3,941	38.6%	16.6%
うち物流費	547	5.8%	595	5.8%	8.8%
うち人件費	738	7.9%	996	9.8%	35.0%
うち支払手数料	574	6.1%	618	6.1%	7.7%
営業利益	1,379	14.7%	1,403	13.7%	1.7%
経常利益	1,266	13.5%	1,391	13.6%	9.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	872	9.3%	979	9.6%	12.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## Hamee コンサルティングとのシナジー効果により 「ネクストエンジン」の契約社数増加ペースが加速する可能性も

### 2. 事業セグメント別見通し

#### セグメント別業績推移

(単位：百万円)

	17/4期	18/4期	19/4期(予)	前期比
<b>セグメント別売上高</b>				
セグメント別売上高				
コマース事業	7,483	8,120	8,521	4.9%
小売	3,021	3,637	3,832	5.4%
卸売	4,462	4,483	4,688	4.6%
プラットフォーム事業	1,018	1,238	1,670	34.9%
その他	-	18	22	22.2%
売上高合計	8,502	9,376	10,214	8.9%
<b>セグメント別利益</b>				
セグメント別利益				
コマース事業	1,349	1,780	1,784	0.2%
プラットフォーム事業	388	399	496	24.4%
その他	-	-70	-100	-
調整額	-632	-729	-776	-
営業利益合計	1,106	1,379	1,403	1.7%
<b>セグメント別利益率</b>				
セグメント別利益率				
コマース事業	18.0%	21.9%	20.9%	-1.0pt
プラットフォーム事業	38.2%	32.2%	29.7%	-2.5pt
合計	13.0%	14.7%	13.7%	-1.0pt

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### (1) コマース事業

コマース事業の売上高は前期比 4.9% 増の 8,521 百万円、セグメント利益は同 0.2% 増の 1,784 百万円となる見通し。国内小売、卸売は前下期の iPhoneX の動向も考慮して、保守的に前期並みの水準で見込んでおり、増収要因は海外売上増加によるものとなっている。ただ、「iFace」シリーズについては旧機種向けを含むラインナップの充実及びガラスフィルム等の関連商品の拡充を進めており、足下は前年同月比を上回るペースで推移している。また、前期のように旧機種向け製品の在庫切れによる売上機会ロスが発生する可能性も低い。このため、2018 年秋発売予定の新型 iPhone 商戦の動向次第では上振れする可能性は十分あると見られる。

一方、海外売上については米国向けに前期大きく伸びたサンリオキャラクターの SQUISHIES 商品の引き合いが依然旺盛なほか、米国以外でも中国やインドで現地需要に合った商品ラインナップをそろえることで増収を見込んでいる。

セグメント利益率は前期比 1.0 ポイント低下の 20.9% を見込んでいる。自主企画商品の売上構成比が 9 割弱の水準まで上昇したことにより、販売構成比の変化による利益率の改善余地が少なくなっていること、国内売上を横ばい前提としていることで、保守的な計画になっていると見られる。ただ、2018 年 4 月期第 4 四半期のセグメント利益率は 23.3% と前年同期比で 3.1 ポイント上昇しており、足元では利益率が低下している気配は見られない。

今後の見通し

## (2) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業の売上高は前期比 34.9% 増の 1,670 百万円、セグメント利益は同 24.4% 増の 496 百万円となる見通し。Hamee コンサルティングを新たに子会社化したことにより、売上高で 2 億円強、のれん償却後の営業利益で数千万円程度の上積み要因になると見られる。Hamee コンサルティングを除いた既存事業では売上高で前期比 12% 増（上記を前提として）、セグメント利益もほぼ同様の増益率で見込んでいる計算となる。

2019 年 4 月期も契約社数 5,000 件の達成に向けた先行投資を行っていく計画で、売上原価では労務費が増加するほか、サーバー費用が 30 百万円、ソフトウェア償却費が 40 百万円、開発外注費が 30 百万円それぞれ増加する見込み。また、販管費も人件費で 30 百万円、外注費で 30 百万円の増加を見込んでいる。外注費としては販売代理店の拡充による費用増や初期設定代行サービス料等の増加を見込んでいる。特に、販売代理店に関しては全国にネットワーク網を持つ大手企業とパートナー契約を締結する予定になっており、同パートナーを通じた新規顧客の獲得が期待される。

2019 年 4 月期の契約社数目標については開示していないが、顧客当たり売上平均単価を横這いとしていることから、期末契約社数で前期末比 12% 増の 3,500 社程度が目安になっているものと考えられる。ただ、純増者数で見れば 400 社程度となり保守的な印象が強い。前期から継続している初期設定代行サービスやサポート体制の拡充のほか、有力販売代理店からの顧客獲得なども考慮すれば、少なくとも前期並みの 450 社程度は達成可能と見られる。さらに、Hamee コンサルティングとの協業によって、契約社数を加速的に増やす可能性も出てきている。

Hamee コンサルティングは、主に EC 事業者に対して売上拡大につながる販売施策等のコンサルティングサービスを展開している企業で、ここ 1～2 年で急速に売上を伸ばしている。コンサルティングサービスは一般的に契約期間が数ヶ月単位で料金も高くなるが、Hamee コンサルティングは 1 ヶ月単位で料金も 5 万円からと安価な設定でサービスを提供し、顧客を拡大してきたのが要因だ。直近年度である 2017 年 10 月期は売上高で 173 百万円、営業利益で 25 百万円と 2014 年の創業以来、初めて黒字を達成した。

### Hamee コンサルティングの経営成績

(単位：百万円)

	15/10 期	16/10 期	17/10 期
売上高	12	51	173
営業利益	-1	-1	25
経常利益	-1	-1	27
当期純利益	-1	-1	19
純資産	-0	11	31
総資産	5	18	64

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

**Hamee** | 2018年7月6日(金)  
 3134 東証1部 | <http://hamee.co.jp/ir>

今後の見通し

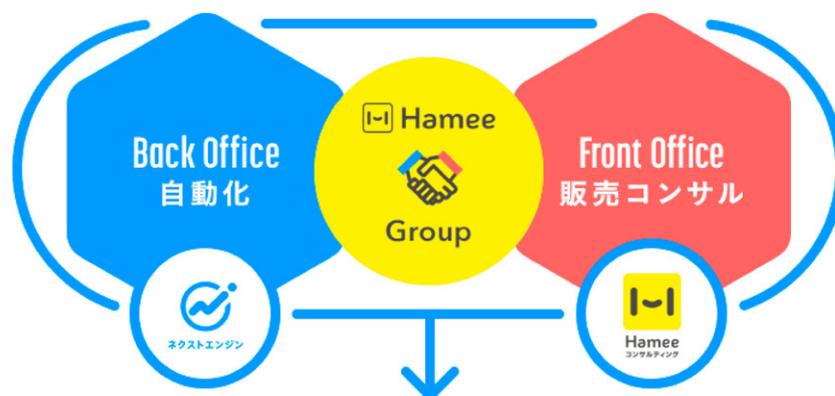
Hamee コンサルティングとの協業によるシナジー効果としては以下の3点が挙げられる。

- a) 解約防止効果…売上げが低迷している「ネクストエンジン」の顧客企業に対して、無料で1～2ヶ月コンサルティングを行うことで売上げを回復させ、解約防止につなげる効果が期待される。「ネクストエンジン」の解約理由の半分以上は売上低迷による解約となっているため、こうした顧客企業にコンサルティングを行っていくことで解約率の低減につながる可能性がある。
- b) 成約率向上効果…新規契約前の30日間の無料トライアル期間中に、Hamee コンサルティングのコンサルティングを行うことで、効果的に売上げの拡大につなげていくことができれば、成約率が向上する可能性がある。
- c) 顧客送客…Hamee コンサルティングの顧客の中で、まだ1～2店舗しか出店していない企業に対して、「ネクストエンジン」を導入して多店舗展開する営業提案を行うことで、契約件数の増加が見込まれる。
- d) Hamee コンサルティングの業績拡大…「ネクストエンジン」の顧客企業から販売支援コンサルティングのニーズのある企業を送客することで、Hamee コンサルティングの業績拡大が見込まれる。

こうした協業の取り組みを強化することもあって、Hamee コンサルティングの人員を増員する計画となっている。今回の子会社化は同社にとっても最良のパートナーを得たことになり、シナジー効果は大きいと弊社では見ている。同事業におけるサービス領域を、従来のバックヤード業務からフロントエンドまで拡張し、EC事業者の成長ステージに合わせたサービスを提供できることが可能となったためだ。協業による解約率の低減、成約率の向上が見込まれ、「ネクストエンジン」の契約社数は目標の5,000社に向かって加速していくものと予想される。なお、直近の問い合わせ件数は月間で200～250件と従来と同様のペースだが、成約件数は50～60件から70件超に増加している。このため、2019年4月期は契約社数の一段の増加が見込まれ、売上高も計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

#### プラットフォーム付加価値向上の取組み

**Hamee (ハミイ) コンサルティング株式会社 100%株式取得**



**「ネクストエンジン」はEC事業者の最強パートナーへ!**

ネクストエンジンのサービス領域を、バックオフィスからフロントオフィスへ拡張し、Hameeグループに関わるEC事業者の成長ステージにあわせたサービスを創造

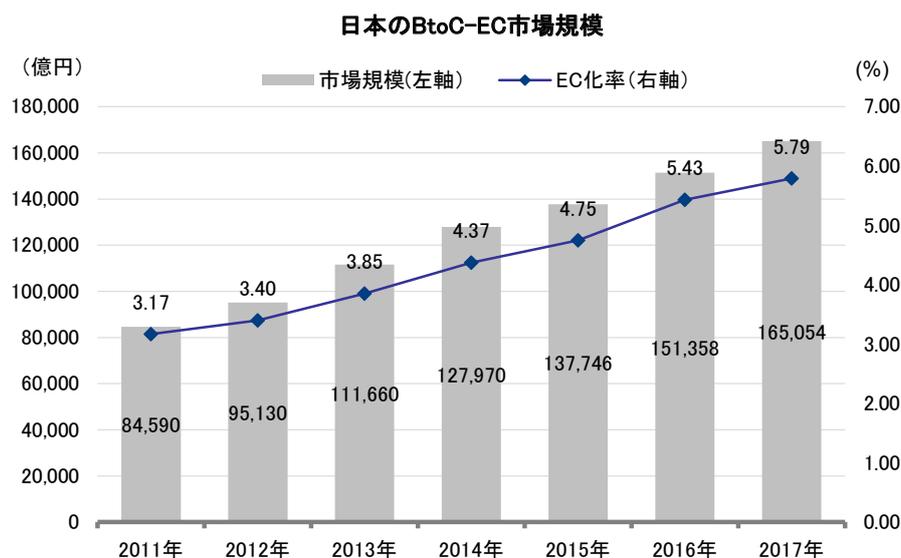
出所：決算説明会資料より掲載

## ■ 中期成長戦略

### コマース事業の安定成長とプラットフォーム事業の飛躍により、 2020年4月期以降、収益成長が加速する見通し

#### 1. EC市場の拡大を追い風に更なる成長を目指す

同社が属する国内のBtoCのEC市場については今後も年率10%前後の成長が続くと予想される。経済産業省の調べによれば、2017年は前年比9%増の16.5兆円となり、EC化率は5.79%まで上昇した。とはいえ、一部の先進国や中国では既にEC化率で10%を超えており、日本でも早晩10%を超えていくのは確実と見られる。このため今後も市場全体は10%前後のペースで拡大が続くものと予想される。

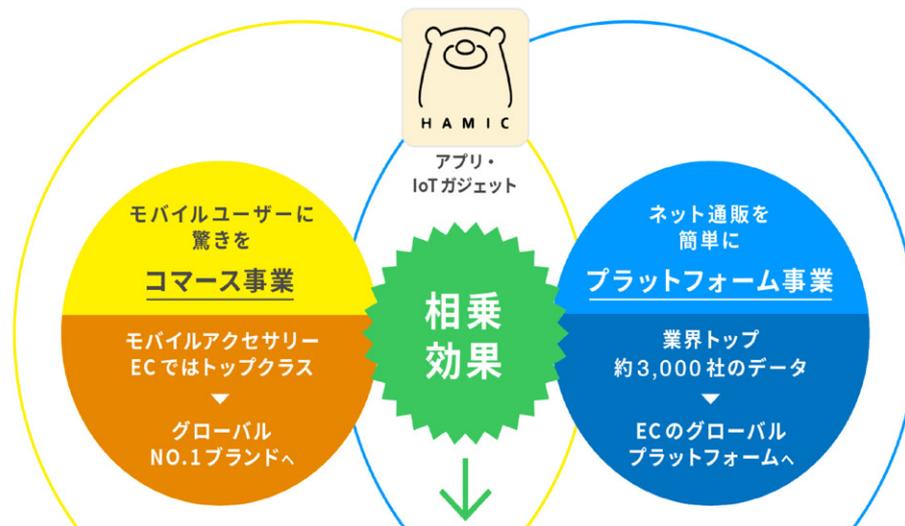


出所：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」(2018年4月)

こうした成長市場において同社は、自社の強みを生かしながら今後も高成長を目指していく方針だ。コマース事業では、商品企画力を生かして川上から川下(メーカー機能・卸・小売)まで一気通貫で手掛けることで規模のメリットを生かすと同時に、「ネクストエンジン」を利用することで業務効率の向上を図り、収益力を強化しながら成長を推進していく。また、プラットフォーム事業では、自社ECサイトの運用で日々発生する業務上の改善点などを迅速に「ネクストエンジン」の改良につなげていくほか(=利用者目線での開発が可能)、他社との連携により利便性向上につながる様々な機能を「ネクストエンジン」に付加することで、ECプラットフォームとしての付加価値向上を図り、成長を実現していく戦略となっている。また、両事業ともにグローバル展開を進めていくほか、プラットフォーム事業ではビッグデータとAI技術を活用した新規サービスの開発にも取り組み始めている。

## 中期成長戦略

## 同社の Vision



出所：決算説明会資料より掲載

## コマース、プラットフォーム事業ともに海外での事業展開が着々と進む

### 2. コマース事業の成長戦略

コマース事業の成長戦略としては、商品起点のブランディングに注力し、「iFace」に続く主力ブランドを育成していくこと、IoT や AI 技術などを取り入れたユニークな自社企画商品を開発し、モバイル関連商材としての新規需要を掘り起こしていくこと、そして海外も含めた多店舗展開を進めていくことなどを掲げている。

このうち、IoT、AI 技術を取り入れた自社企画商品としては、「Hamic Bear (ハミック ベア)」を開発、2019年4月期中の発売を目標としている。当初は2017年秋に発売予定だったがファームウェアの開発が長引き、発売が1年ほど遅れることとなった。同製品はスマートフォンを持たない子供向けを対象とした手のひらサイズのクマ型メッセージロボットで、Wi-Fi 環境下において同ロボットを持つ子供同士で直接ボイスメッセージの交換ができるほか、会話内容をテキストデータ化し保護者が専用アプリを用いて確認できる機能（見守り機能）を持つ。また、AI 技術を搭載し人感、温度、位置情報等を使って、「Hamic Bear」から情報を発信する機能やコミュニケーションを促進させるアクション等の機能も搭載する予定となっている。スマートフォンを持たない子供の囲い込みを図り、将来的に教育系アプリ等の展開も視野に入れている。新たな取り組みとして注目される。

また、海外展開としては現在、米国、韓国、中国、台湾、インドで自社 EC サイトを通じてモバイル周辺アクセサリや雑貨類を販売しているほか、米国、韓国では卸販売、台湾では実店舗の運営などを行っている。台湾に関しては価格面でやや苦戦しているものの、中国、インドを含めて現地のニーズにあった商品ラインナップを拡充していくことで売上高を拡大していく方針となっている。

## 中期成長戦略

中国では自社 EC サイト以外にも、「T-Mall」や「京東全球購 (JD Worldwide)」等にも出店している。これら大手マーケットプレイスへの出店は自社商品の売上拡大だけでなく、これらマーケットプレイスのシステム機能を習得し、「ネクストエンジン」との連携アプリを開発することが目的であった。既に連携アプリのトライアル版が完成しており、現在は自社で試験運用を開始している段階にある。商用化の時期は未定だが、越境 EC サイトとの連携アプリが完成すれば、顧客企業の取引規模拡大並びに新規顧客の増加につながるものとして注目される。

### 3. プラットフォーム事業の成長戦略

プラットフォーム事業では当面の目標として、契約社数 5,000 社の達成を掲げ、2017 年 4 月期以降、先行投資を実施してきた。サーバー投資等のインフラ投資に関しては、2019 年 4 月期でほぼ一巡する格好となる。また、2020 年 4 月期以降は、人件費や償却費等の固定費の伸びも鈍化する見込みとなっており、2 ケタ増収ペースが続けば 2020 年 4 月期以降は利益率が上昇し、利益面でも大きく成長することが予想される。

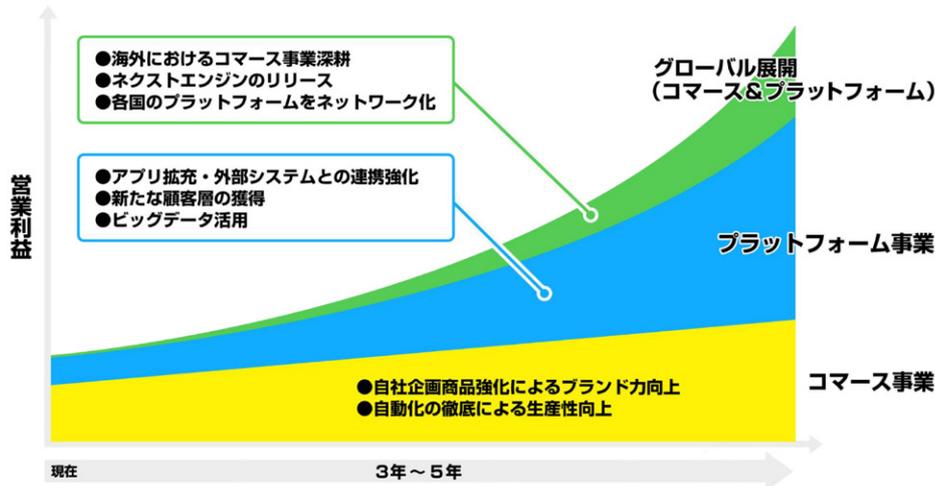
また、契約社数 5,000 社を達成した段階で、ビッグデータや AI 技術などを活用した新サービスの展開も視野に入れている。具体的な取り組みとして、2018 年 5 月に静岡銀行と業務連携を締結した。主に同社の運営する「ネクストエンジン」のトランザクションデータを活用した新たな金融サービス（与信審査自動化プラットフォーム等）の開発を進めることで、顧客利便性の向上や新規事業領域への進出を図り、企業価値を高めていくことが業務連携の目的となっている。業務連携の第 1 弾として、静岡銀行の小規模事業者向け融資商品「しずぎんビジネスクイックローン」における融資審査の付加情報として、「ネクストエンジン」のトランザクションデータの活用を開始している。顧客企業が融資を受ける際に、「ネクストエンジン」からダウンロードしたトランザクションデータを静岡銀行に提出することで、融資条件の改善等につなげていくことが可能となる。同社にとって直接的な業績の影響は軽微だが、「ネクストエンジン」の付加価値向上につながる取り組みとして注目される。

「ネクストエンジン」のグローバル展開として、海外版のリリースを 2019 年 4 月期より開始する予定となっている。既に韓国子会社が自社で 2018 年 5 月より韓国版「ネクストエンジン」を運用し始めており、2018 年夏移行、韓国内の EC 事業者向けに提供開始する予定となっている。海外でも EC バックヤード業務のシステムはあるものの、グローバルに展開できるシステムはほとんどない。米国では Amazon や e-Bay などマーケットプレイスが大手 2～3 社に集約され、EC 事業者はこれら大手マーケットプレイスに出店するだけで事足りるためだ。ただ、越境 EC 市場が拡大し、特に中国市場では「Tmall」など複数の越境 EC のマーケットプレイスがあるため、グローバルでも「ネクストエンジン」の潜在需要は大きいと見ている。当面は、国内顧客をターゲットとするが、将来的には海外の EC 事業者などにも提供していく考えだ。

中期的（3～5 年）な営業利益の成長イメージとしては、コマース事業で安定成長を図り、プラットフォーム事業の飛躍により収益性を高めながら高成長を実現していくことになる。また、海外事業においてもコマース、プラットフォーム両事業において収益化を実現し、グローバル企業へ進化することを目指している。

## 中期成長戦略

## 中期成長イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

## 4. リスク要因

リスク要因として、コマース事業では iPhone のシェア低下による「iFace」の需要減少や参入企業増加による価格競争激化等が挙げられる。一方、プラットフォーム事業では、マーケットプレイスが Amazon 一強体制になり、EC 事業者が多店舗出店する必要がなくなる環境になった場合、「ネクストエンジン」の優位性もなくなるためマイナスの影響を受ける可能性がある。ただ、いずれも現時点でその可能性は低いと弊社では考えている。

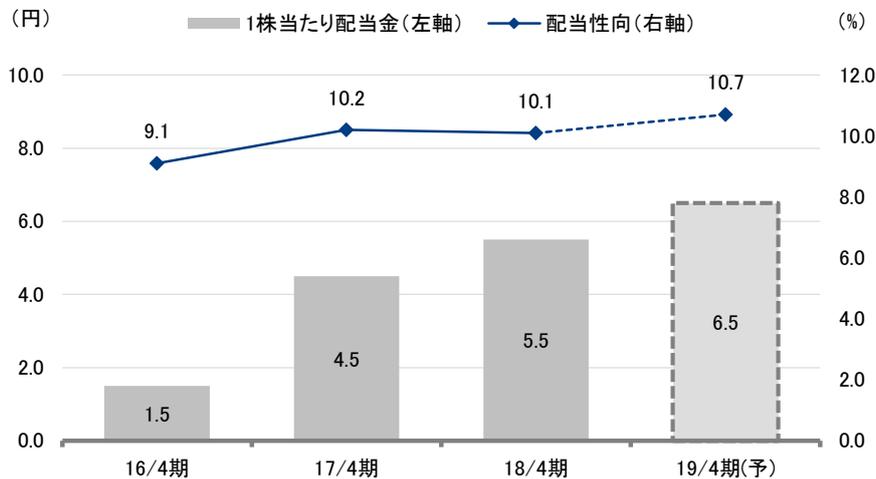
## 株主還元策

**当面は配当性向 10% を確保、  
 将来的には 20 ~ 30% の安定配当を目指す**

同社は配当方針として、連結業績、財務の健全性、将来の事業展開のための内部留保水準を総合的に勘案して決定していくこと基本方針としており、当面は配当性向で 10% を目安に配当を実施していく予定となっている。2019年4月期の1株当たり配当金については前期比1.0円増配の6.5円(配当性向10.7%)を予定している。また、将来的には 20 ~ 30% の安定配当を目指しており、今後収益の成長とともに配当成長も期待できることとなる。

## 株主還元策

## 1株当たり配当金と配当性向



注：17/4期に1：2の株式分割を実施。配当金は過去に遡及して修正  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 情報セキュリティ対策

同社はEC販売やEC事業者向けのクラウドサービスを主力事業として展開していることから、情報セキュリティ対策についても全社的な取り組みとして推進している。社内に情報セキュリティ委員会を設置するなど、情報セキュリティ対策の運用体制を確立し、維持及び改善を含めた活動を継続的に実施しているほか、情報セキュリティに関する法令・規範等の遵守や情報の取扱いに関する社内ルールを策定した上で、すべての役職員に周知徹底し、定期的な教育を実施している。

また、情報システムについては外部からの不正アクセス防止やウイルス対策ソフトの導入を行っているほか、外部へ業務委託する際は、委託先としての適格性を十分審査し、同社と同等以上のセキュリティレベルを維持するよう要請するなど、外部委託先からの情報漏えい等の防止にも努めている。

#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ