



2020年8月21日

各 位

会 社 名 株式会社AmidAホールディングス
代 表 者 名 代表取締役社長CEO 藤 田 優
(コード番号：7671 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 兼 浅 田 保 行
グループ統括管理本部長
(TEL. 06-6449-5510)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2020年8月21日 13:30～14:30
開催方法	対面による実開催
開催場所	野村証券日本橋本社6階 野村IR説明会会場 東京都中央区日本橋1-9-1
説明会資料名	2020年6月期決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料



2020年6月期 決算説明資料

2020年8月21日

株式会社AmidAホールディングス

(東証マザーズ：7671)

1

事業概要

2

2020年6月期 決算概要

3

2021年6月期 業績予想

4

今後の成長戦略

5

参考資料

1 事業概要

当社グループは、当社と連結子会社2社で構成され、当社は持株会社であります。子会社の株式会社ハンコヤドットコムにおいて、印鑑を中心としたEC通販事業を行っており、現在の主軸事業となっております。また、株式会社AmidAにおいて、WEBマーケティング分野におけるノウハウを活用し、ECサイトの集客・接客・データ分析・改善及び開発からシステム保守までWEBマーケティングの全プロセスをワンストップで提供するデジタルマーケティング事業を展開しております。



事業概要 / 一気通貫ビジネスモデル



専門性を持ったグループ会社が連携する一気通貫型ECビジネスモデルを実現。

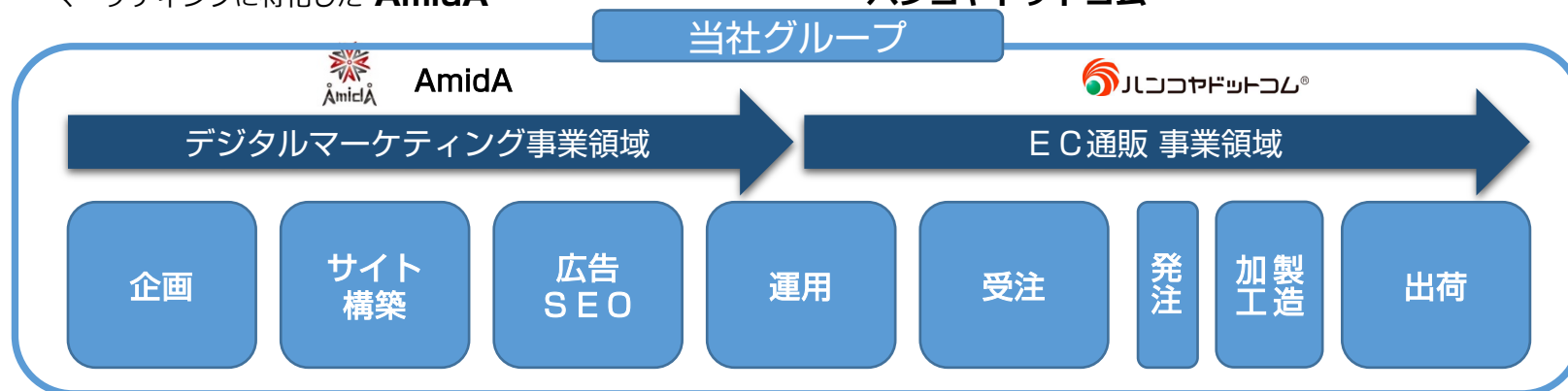
デジタルマーケティング事業

集客をはじめ、EC通販事業に関わるWEBマーケティングに特化した **AmidA**



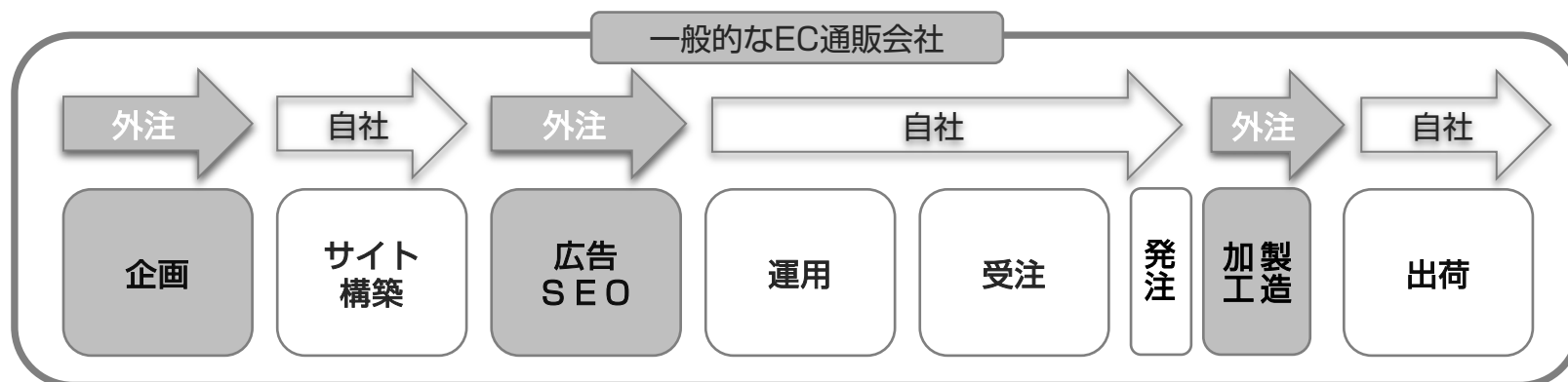
EC通販事業

お客様の窓口となるEC通販事業に特化した **ハンコヤドットコム**



EC通販事業に特化した株式会社ハンコヤドットコムとEC通販事業に関わるWEBマーケティングに特化した株式会社AmidAという、それぞれ専門性をもったグループ会社が連携、グループ会社内で販売戦略の企画からECサイトの構築、広告・SEO対策※等のサイト集客、EC通販事業（受注、製造、加工、発注、出荷）までを行う一気通貫型ECビジネスモデルを構築しております。それにより、原価率の低減や当日又は翌日出荷を実現する体制を特徴としております。

※SEOとは、Search Engine Optimizationの略であり、検索結果で自社サイトを多く露出するための手法のことです。



事業概要 / 独自ドメインの集客力



WEBマーケティング分野におけるノウハウを活用し、自社グループサイトへ集客をすることで、顧客の多くが自社グループサイトを利用しています。またECモールに出店している店舗は、価格の店舗比較表示がされるなど、価格競争に陥りやすい状況ですが、自社グループサイトで運営することで抑制することができております。

ECモールサイトに頼らない、自社グループサイトへの集客を実現することで、自社グループサイトと各モールの売上構成比は、以下の通りとなっております。



2020年6月期

94.2%

2020年6月期

ECモール：楽天市場



ECモール：Yahoo!ショッピング



ECモール：Amazon



※ハンコヤドットコム グループサイト
ショッピングモール売上割合 (%)

2 2020年6月期 決算概要

業績ハイライト

売上高	2,894百万円（前年同期比 6.5%増、計画比 2.2%増）
営業利益	283百万円（前年同期比 22.1%増、計画比 73.7%増）
当期純利益	249百万円（前年同期比 68.4%増、計画比 63.7%増）

トピックス

EC通販事業

- ・ E C 通販事業本部体制に変更
「外部との連携構築を主体とする本部を設置」
- ・ 各種感染症や自然災害等での出荷対応策の構築

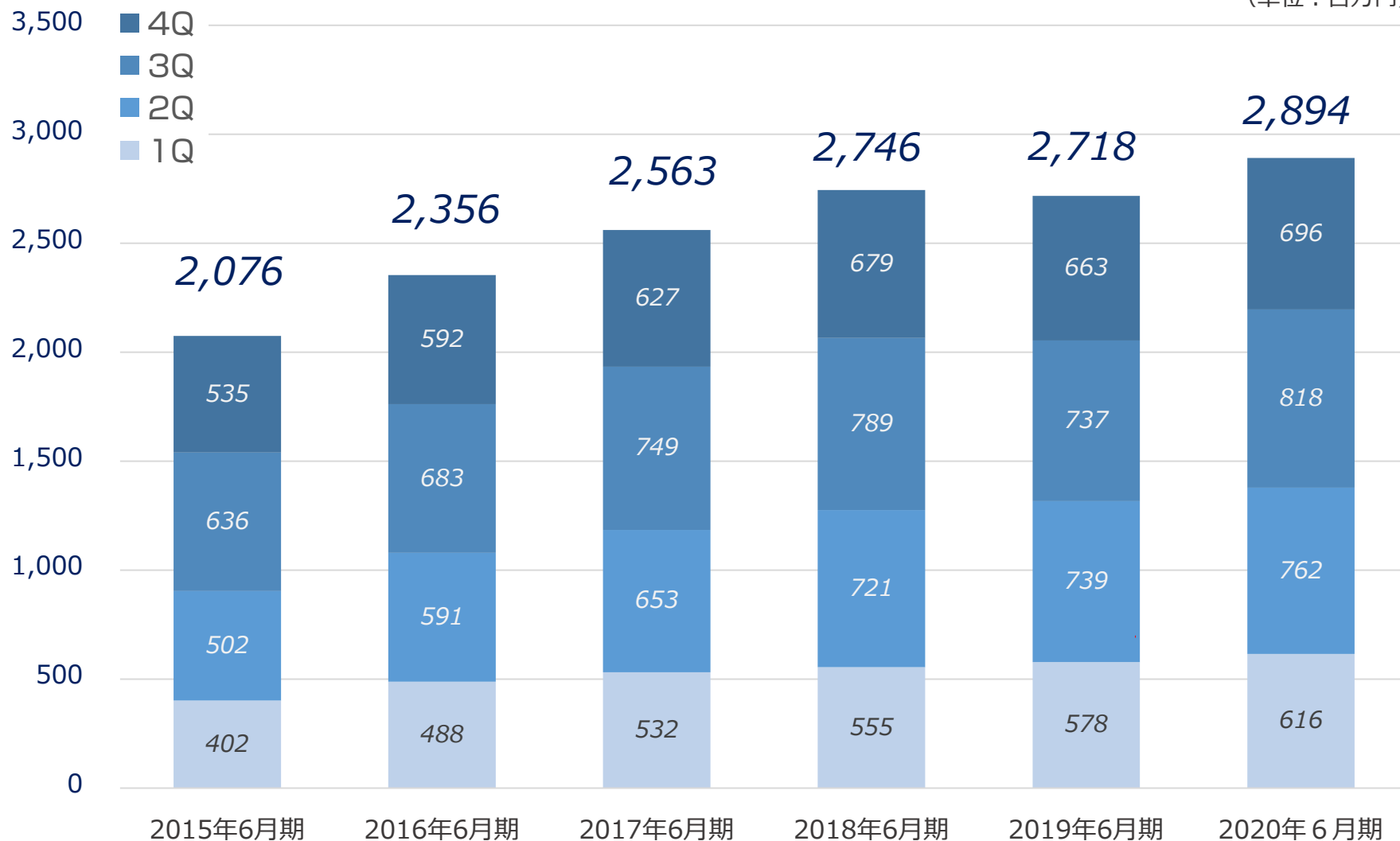
デジタルマーケティング事業

- ・ W E B 広告のみに依存しない体制変更（自然検索順位の安定）
- ・ 新価格戦略に向けたサイトプロセスの検討の実施

売上高の推移



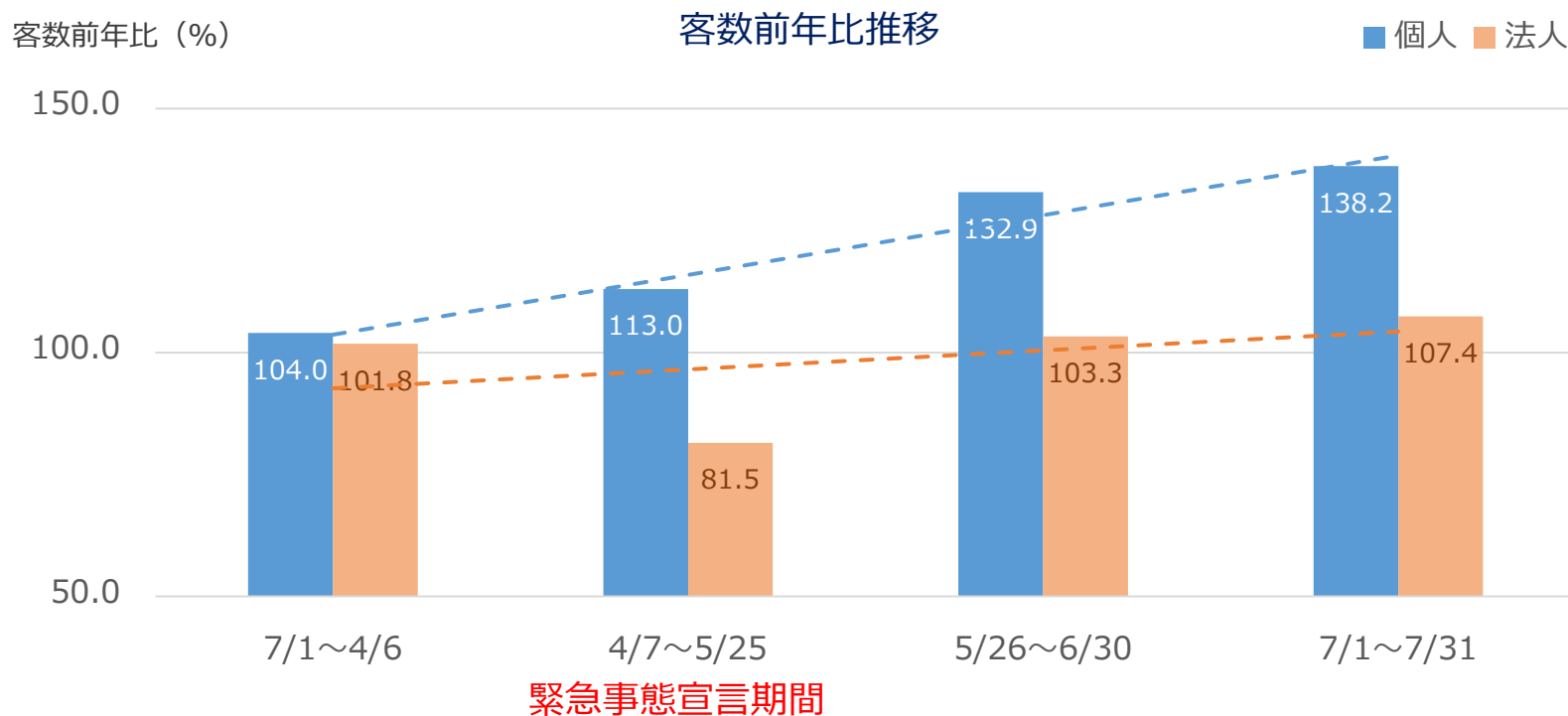
(単位：百万円)



新型コロナウイルス感染症の拡大による個人・法人客数の変化



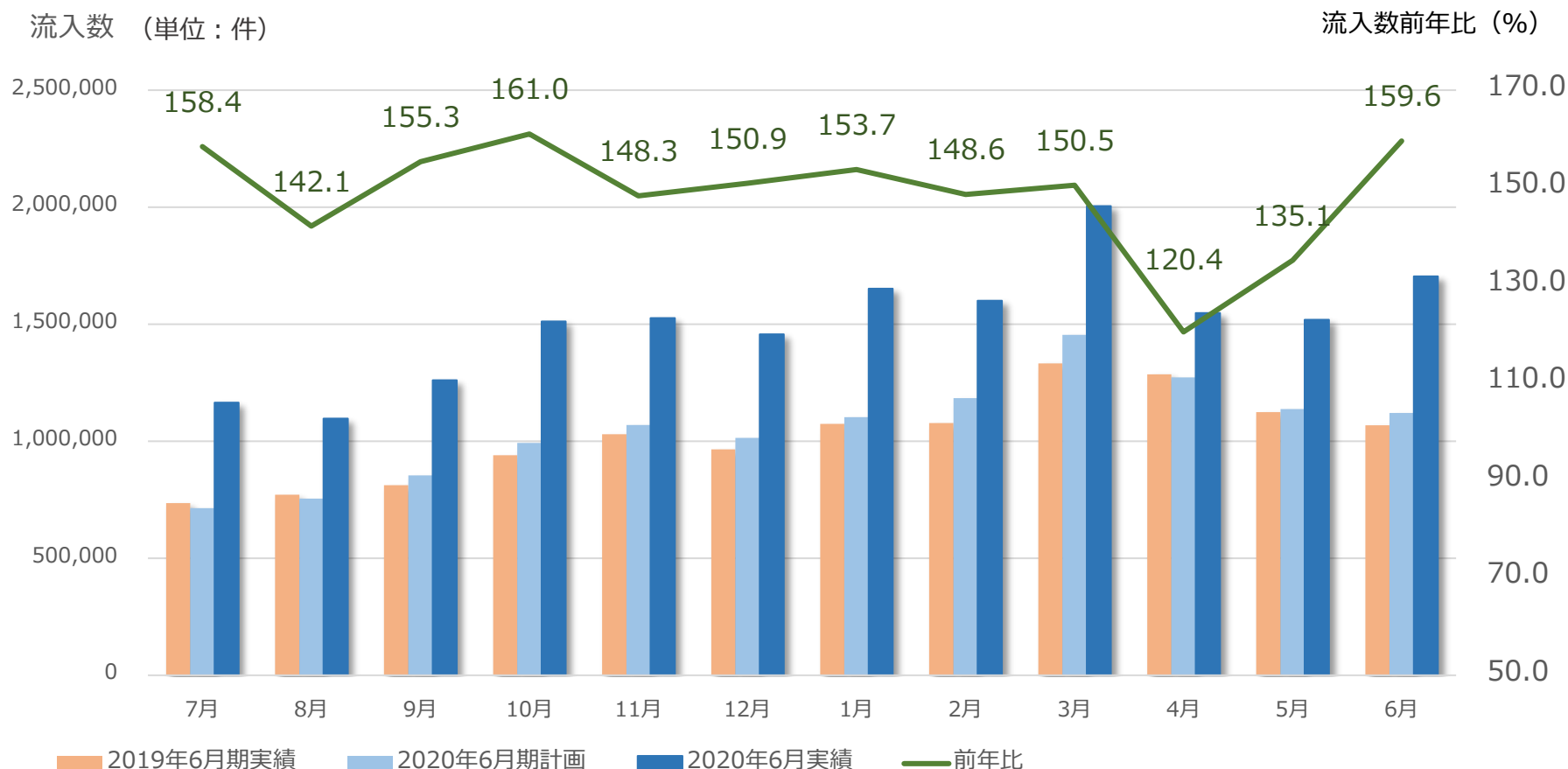
新型コロナウイルス感染症の拡大により生活スタイルが変化
個人顧客がリアル店舗からEC通販にシフト
緊急事態宣言解除後も同傾向が継続



KPI 流入数



ユーザーが当社グループのWEBサイトに訪問した数 1,804万5,264人 (47.7%増)



▶ キーワード検索順位の安定化によって流入数は増加

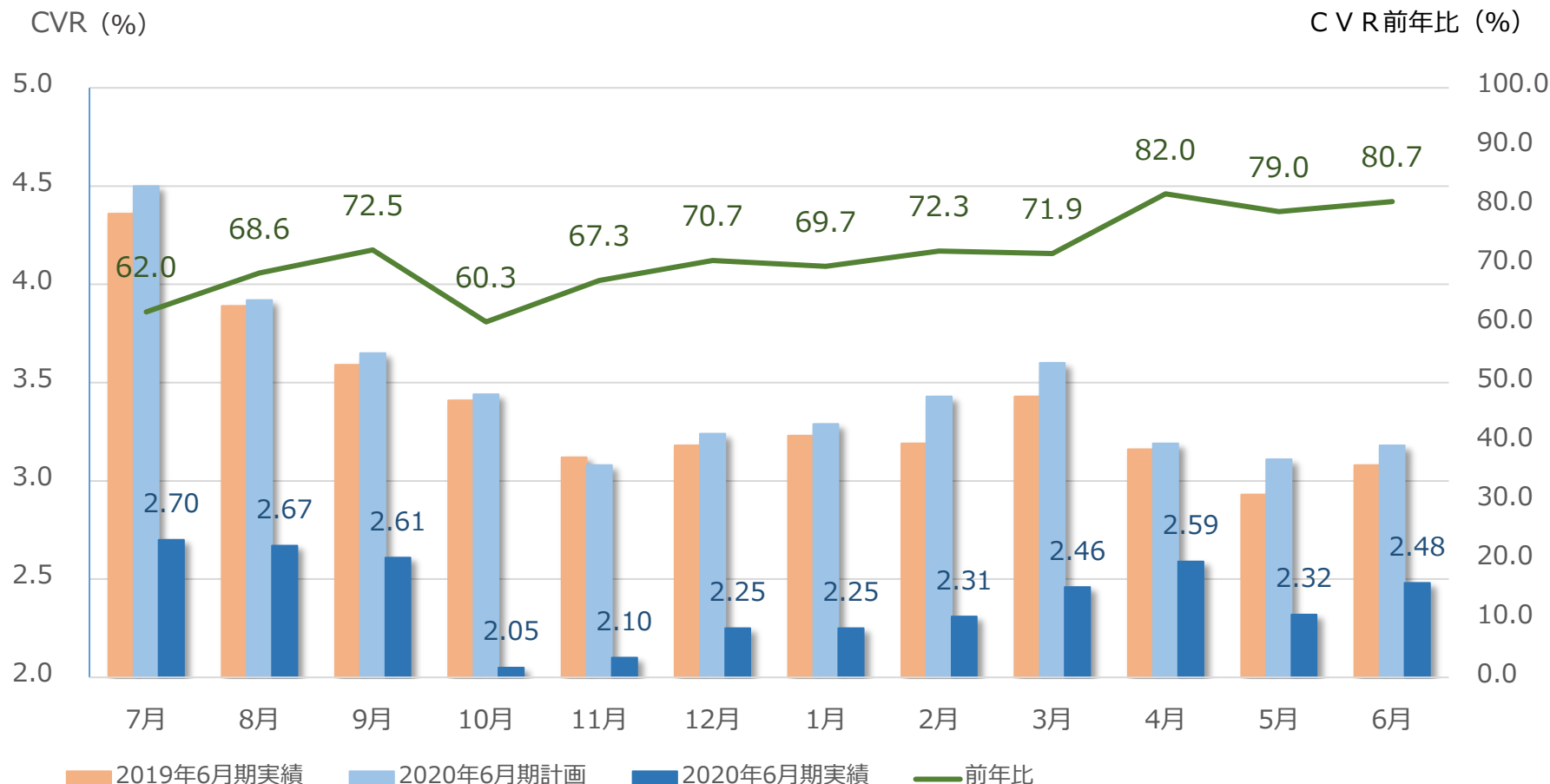
▶ 情報系ページ 7,644,983件 前年同期比 145.6%増 4,532,716件増加

▶ 販売ページ 10,399,463件 前年同期比 14.3%増 1,297,845件増加

KPI CVR (Conversion Rate)



流入数のうち、購入に至った割合 2.4% (0.95ポイント減少)

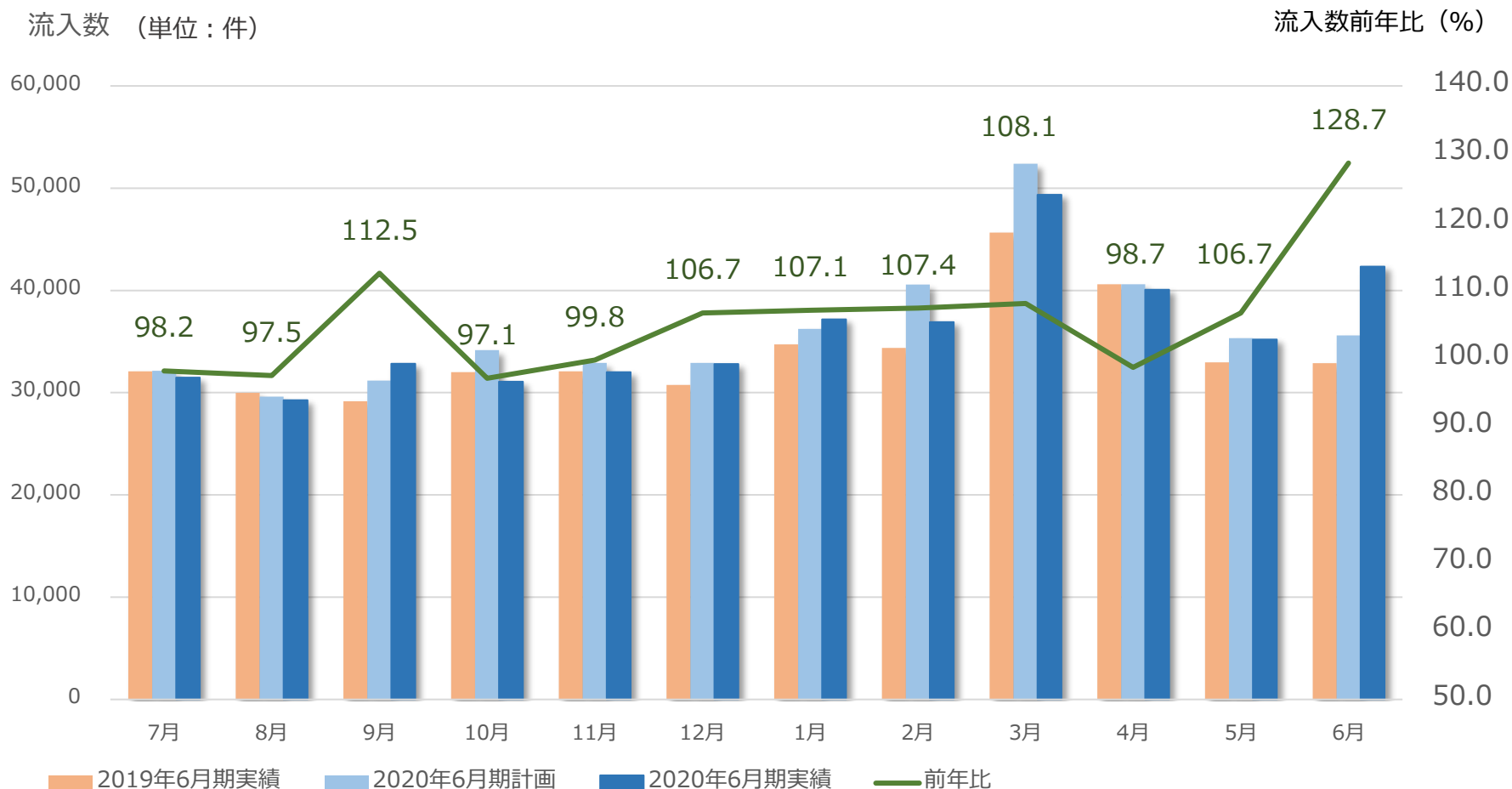


- ▶ 購入を検討する段階の情報系サイトの流入が増加したことで、C V Rが低下
(参考：情報ページ 0.1% 販売系 3.7%)

KPI 受注件数



流入数のうち、購入に至った件数 受注件数合計 43万0,479件 (5.7%増)



▶ 購入を検討する流入が増加したことでCVRは低下したが、全体的な流入数が増加したため、購入に至る件数も増加

BIGキーワード 検索表示順位



(2020年6月期)

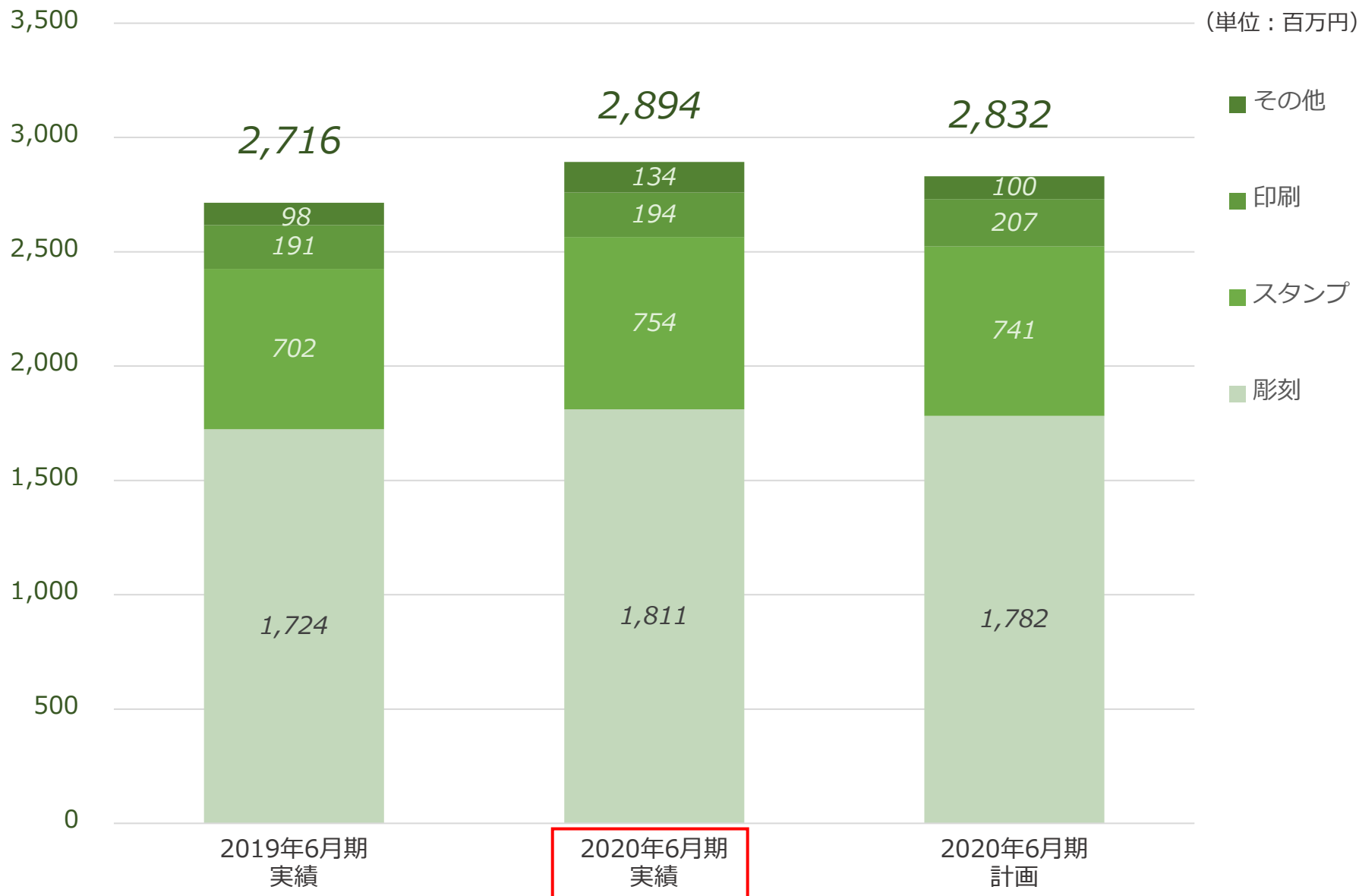
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	年間 平均
印鑑	2.5	2.8	2.3	1.4	1.3	1.2	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.5
はんこ	2.6	3.2	2.0	1.8	1.5	1.2	1.1	1.2	1.0	1.0	1.0	1.0	1.6
実印	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
平均	2.1	2.3	1.7	1.4	1.2	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.3
前年差	Up↑ 0.3	Up↑ 1.3	Up↑ 2.6	Up↑ 2.7	Up↑ 3.0	Up↑ 3.2	Up↑ 3.3	Up↑ 2.7	Up↑ 2.5	Up↑ 2.8	Up↑ 1.4	Up↑ 1.6	Up↑ 2.3

(2019年6月期)

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	年間 平均
印鑑	3.2	4.4	5.0	5.0	4.8	5.1	5.3	4.7	3.9	3.6	2.8	3.7	4.3
はんこ	2.9	4.3	4.9	4.3	4.6	4.8	4.9	4.2	4.6	4.5	3.4	3.1	4.2
実印	1.0	2.0	2.9	3.1	3.1	3.1	2.9	2.6	2.0	3.2	1.0	1.0	2.3
平均	2.4	3.6	4.3	4.1	4.2	4.3	4.4	3.8	3.5	3.8	2.4	2.6	3.6



E C通販事業 商材区分別売上



2020年6月期 業績概要



(単位：百万円)

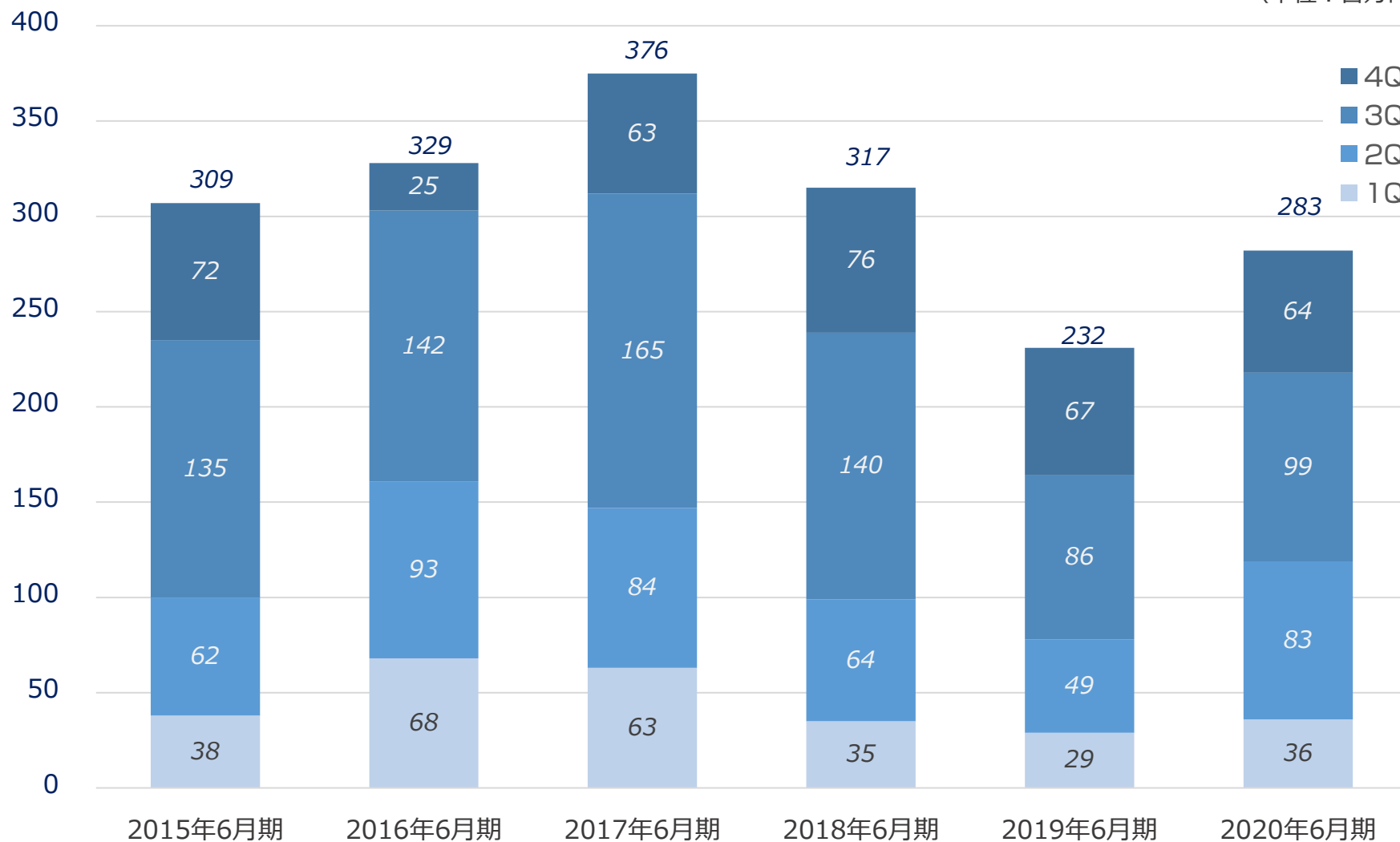
	2019年6月期	2020年6月期	前年同期比
売上高	2,718	2,894	106.5%
売上総利益	1,441	1,536	106.6%
販売費及び一般管理費	1,208	1,253	103.7%
営業利益	232	283	122.1%
経常利益	214	297	138.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	148	249	168.4%

- ▶ 売上高 E C通販事業における彫刻、スタンプで客数が増加したこと及び彫刻、印刷において客単価が増加したことにより売上高が増加
- ▶ 販売費及び一般管理費 広告宣伝活動を積極的に実施したためプロモーション費用は増加効率的な経費運用に努め、売上比率は減少
- ▶ 経常利益 キャッシュレス還元事業による補助金収入を営業外利益に計上
- ▶ 当期純利益 役員退職慰労引当金戻入額50百万円を特別利益に計上

営業利益の推移



(単位：百万円)



季節変動要因



EC通販事業では、需要期の異なる商材を取り扱っていることから、売上の構成に一定の季節変動があります。また、利益面においては、商材によって売上総利益率が異なることにより、季節変動性の要因となっております。2020年6月期の変動推移は以下のとおりです。

	2020年6月期連結会計年度(自 2019年7月1日 至 2020年6月30日)				
	第1四半期 (7～9月)	第2四半期 (10～12月)	第3四半期 (1～3月)	第4四半期 (4～6月)	合計 (通期)
売上高 (百万円)	616	762	818	696	2,894
構成比 (%)	21.3	26.3	28.3	24.1	100.0
営業利益 (百万円)	36	83	99	64	283
構成比 (%)	12.9	29.3	35.0	22.8	100.0

連結貸借対照表



(単位：百万円)

	2019年6月期末	2020年6月期	増減額
流動資産	1,350	1,671	+ 321
固定資産	490	425	△ 65
資産合計	1,840	2,096	+ 255
流動負債	295	356	+ 60
固定負債	132	77	△ 54
純資産	1,413	1,662	+ 249
負債・純資産合計	1,840	2,096	+ 255

- ▶ 流動資産 現金及び預金 286百万円、売掛金 35百万円増加
- ▶ 流動負債 未払消費税等 25百万円、未払法人税等 22百万円、未払金17百万円増加
- ▶ 固定負債 役員退職慰労引当金 50百万円減少
- ▶ 純資産 当期純利益 249百万円増加

キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)

	2019年6月期	2020年6月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	157	302	+145
投資活動による キャッシュ・フロー	△66	△15	+51
財務活動による キャッシュ・フロー	117	△0	△117
現金及び現金同等物の増減額	207	286	+79
現金及び現金同等物の期末残高	969	1,256	+286

- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - 税金等調整前当期純利益 341百万円
 - 減価償却費 72百万円
 - 役員退職慰労引当金の減少額 50百万円
 - 法人税等の支払額 71千円
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - 無形固定資産の取得による支出 12百万円
- ▶ 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - 自己株式の取得による支出 0百万円

3 2021年6月期連結業績予想

2021年6月期連結業績予想



(単位：百万円)

	2020年6月期 実績	2021年6月期 計画	前年同期比
売上高	2,894	2,928	101.2%
売上総利益	1,536	1,545	100.5%
販売費及び一般管理費	1,253	1,291	103.0%
営業利益	283	253	89.6%
経常利益	297	254	85.2%
親会社株主に帰属する 当期期純利益	249	157	63.1%

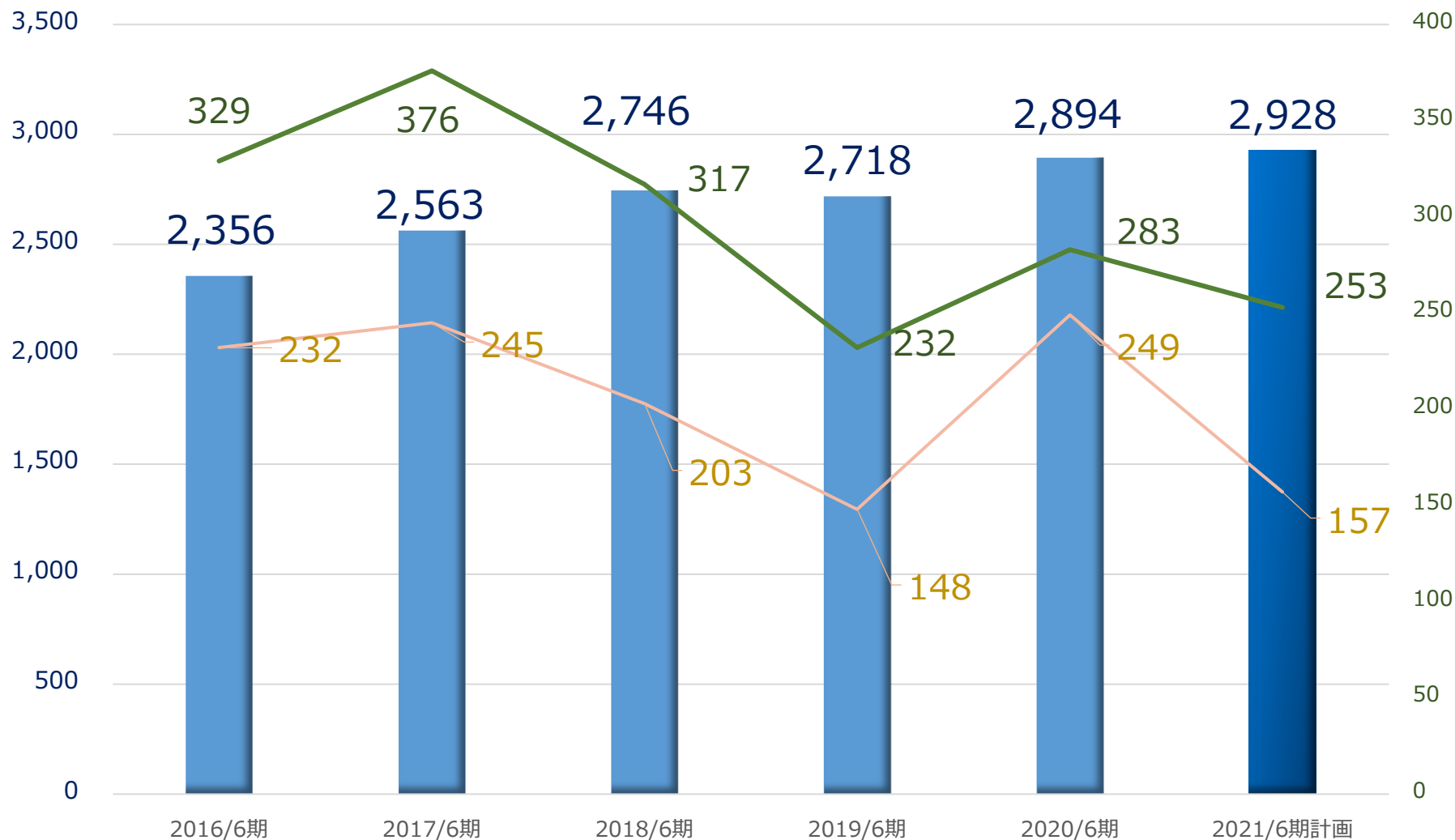
- ▶ 売上高 流入数前期比11.5%増、C V R前期比0.2%減、客単価前期比1.4%減を見込んでおります。
- ▶ 販売費及び一般管理費 ブランディングプロモーション費用として13百万円を見込み、販売費前期比3.0%増、人件費前期比6.4%増

2021年6月期連結業績予想



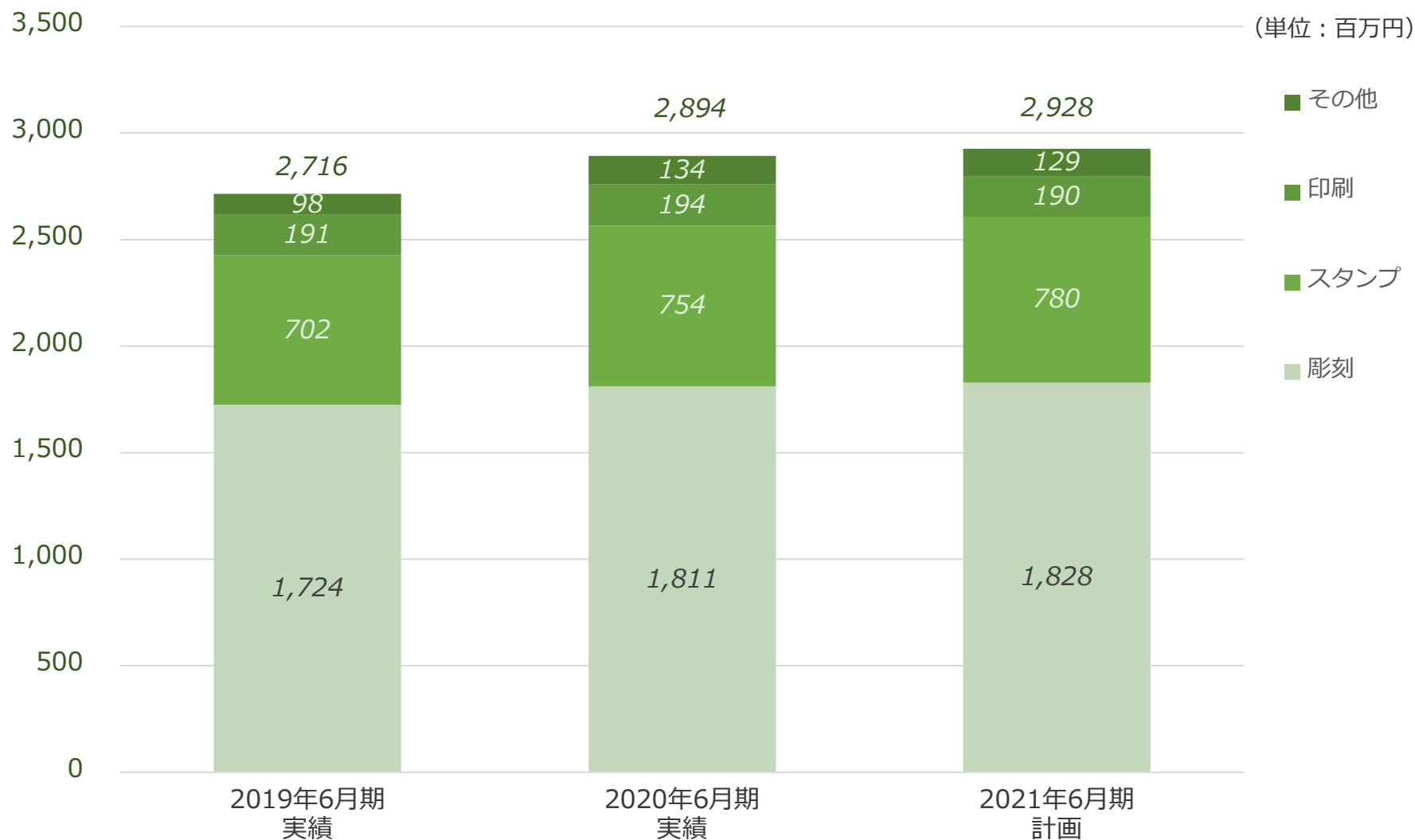
売上高／営業利益／親会社株主に帰属する当期純利益

(単位：百万円)



2016/6期までは連結財務諸表を作成していないため、単体決算の実績数値です

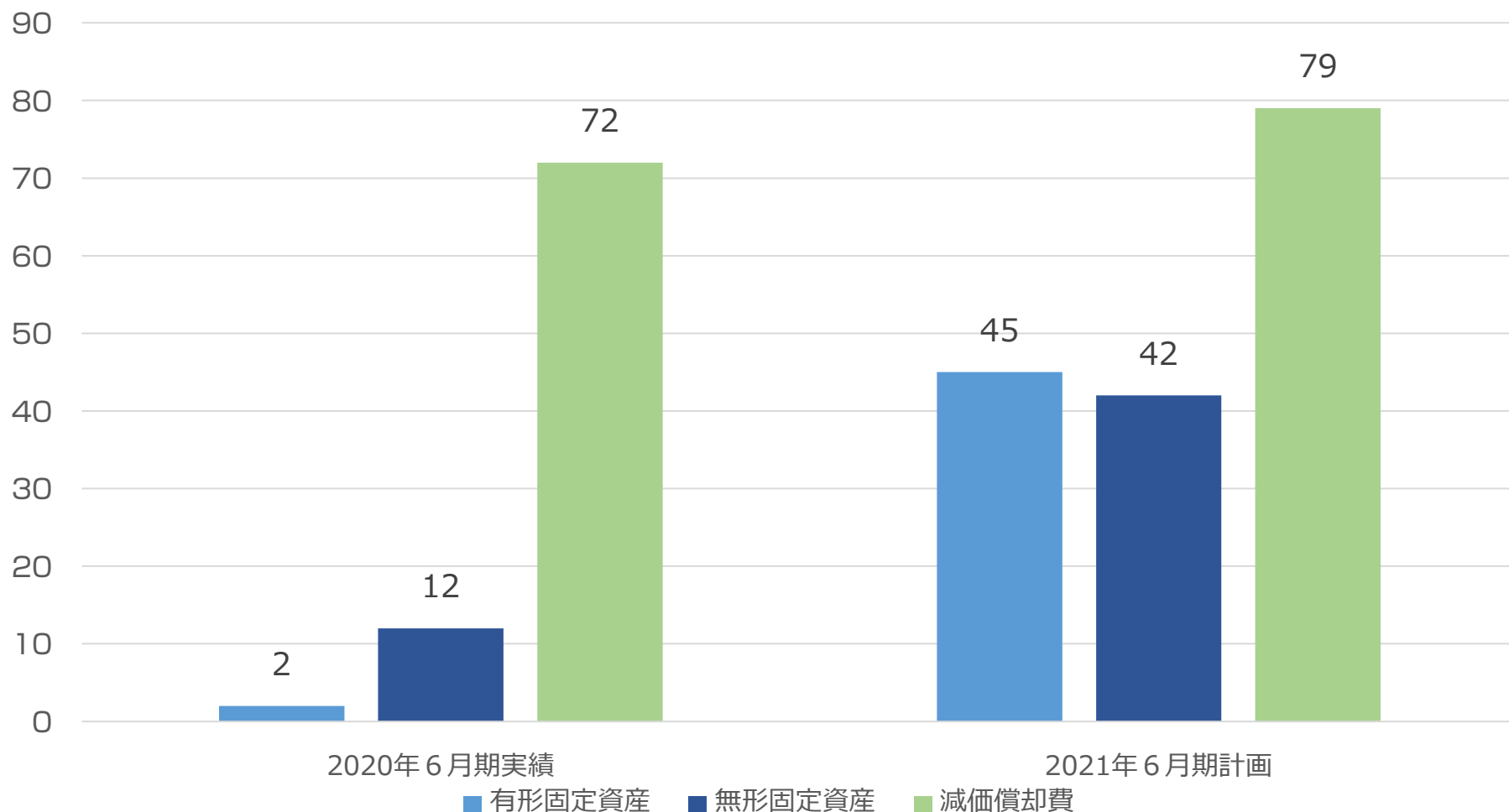
E C通販事業 商材区分別売上予想



設備投資額及び減価償却費



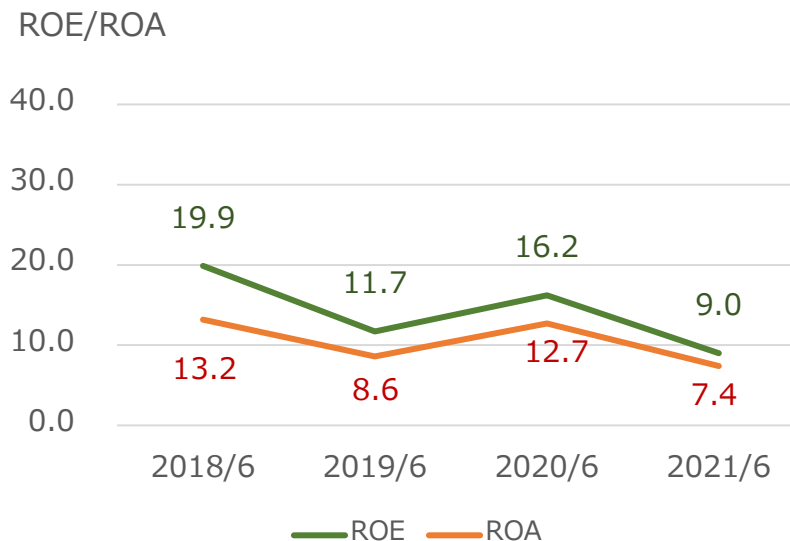
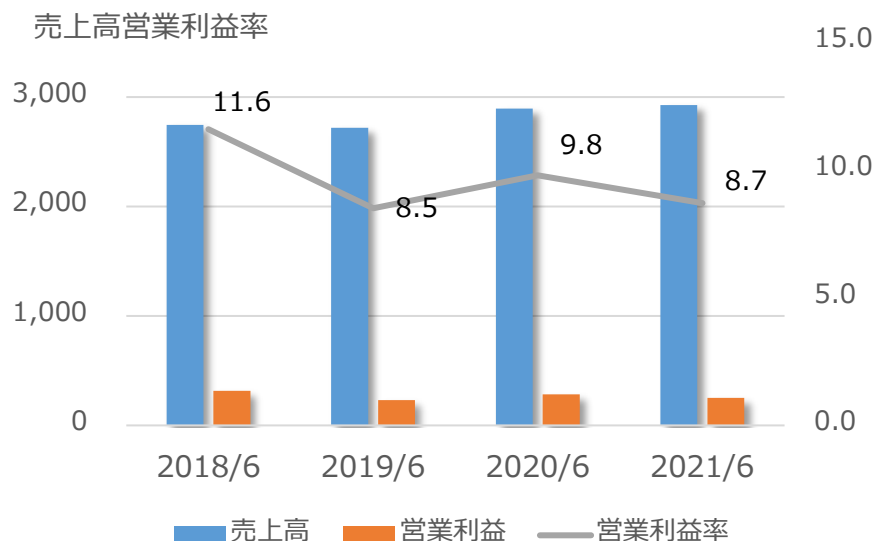
(単位：百万円)



経営指標



(単位：％)



	2018年度6月期 実績	2019年度6月期 実績	2020年度6月期 実績	2021年度6月期 計画
売上高前年対比	107.1	99.0	106.5	101.2
売上高 営業利益率	11.6	8.5	9.8	8.7
自己資本利益率 (ROE)	19.9	11.7	16.2	9.0
総資産利益率 (ROA)	13.2	8.6	12.7	7.3

4 今後の成長戦略

販売サイト施策

▶ 価格戦略

ハンコヤドットコムサイト	高価格帯のプライスゾーン（プライスリーダー） ブランドイメージ強化と購入体験のさらなる向上
はんこ工房KAGURAサイト	お手ごろ価格帯のプライスゾーン お客様の新しい関心を惹きつける商品を展開 ※新たな客層の獲得

▶ 商品展開

顧客ニーズに合わせた商品の拡充
関連商品や電子商材への展開、印刷系商品の強化

▶ 専門店サイトの新設

お客様の社名・名前を扱うことにこだわった、名入れ販促品専門サイト
（トートバック、タンブラー、ボールペン、ほか文具など）

マーケティング施策

▶ 自然検索順位の改善

SEO対策の強化（上位表示の安定）、情報系サイトから販売サイトへの誘導を促進

▶ 広告コスト増加への対応

社内運用比率の拡大と最適化、流入経路の多様化によるバランス運用

▶ ブランディング強化

メディアミックス戦略による指名検索の拡充（SNS・CM・雑誌）

▶ サイト改善

顧客ニーズに適應した商品開発とサイトのグルーピング化の実施

その他施策

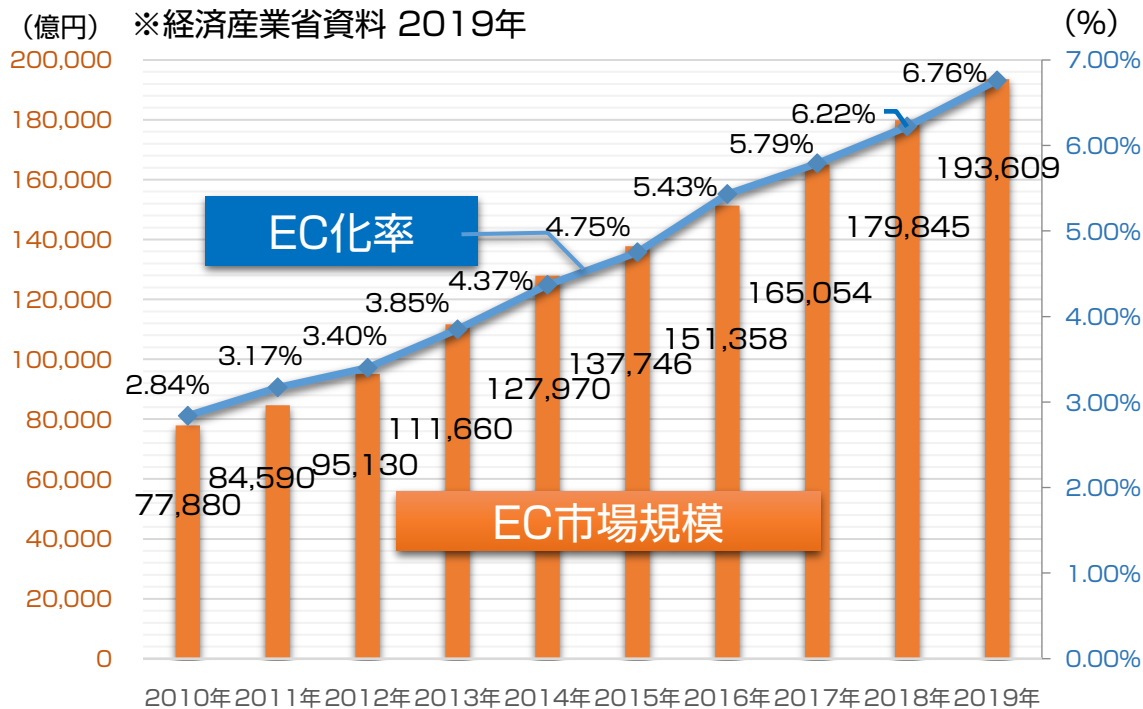
▶ システム

データベースを活用した戦略的ITの活用

感染症の拡大や自然災害等の発生時に事業活動が停止しない仕組みの構築

日本のEC化率 6.76%

EC事業の利用客を着実に拡大し、
安定した成長ビジネスモデルを実現。



海外のEC化率

主要国 小売市場全体の
EC化率 (%、2017)

中国	: 20.4%
韓国	: 18.8%
アメリカ	: 11.8%
台湾	: 10.4%
シンガポール	: 5.4%
インド	: 4.9%

※出所：Euromonitor International
発行元：経済産業省
発行日：2019年5月

成長比率	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
EC化率	111.6%	107.3%	113.2%	113.5%	108.7%	114.3%	106.6%	107.4%	108.7%
市場規模	108.6%	112.5%	117.4%	114.6%	107.6%	109.9%	109.0%	109.0%	107.7%
物販市場	-	-	-	113.5%	106.4%	110.6%	107.5%	108.1%	108.9%

今後の事業成長/機能の充実



デバイス毎の「使いやすさ」を追求したEC通販機能の充実

住所印のご注文

印面内容をご入力いただくと、プレビュー表示されます。確認画面で表示したままでお作り致します。

作成イメージ 実寸ではありません

大阪市西区靱本町一丁目13番1号
株式会社 ハンコヤドットコム
代表取締役 藤田 優
TEL 06-6225-2110 FAX 06-6225-2133

書体を選ぶ

一段目

住所 1行 4号：幅 約59 x 高さ4mm
大阪市西区靱本町一丁目13番1号

二段目

会社名 (小) 3号：幅 約59 x 高さ5mm
☒ 会社形態 株式会社
ハンコヤドットコム

三段目

氏名 (中) 2号：幅 約59 x 高さ7mm
代表取締役
藤田 優

四段目

TEL FAX 4号：幅 約59 x 高さ4mm
06-6225-2110
06-6225-2133



※画像はオンライン製版の入力画面です。

今後の事業成長/ノベルティ販促品の展開



「名入れ」を軸としたノベルティ販促商品の横展開を強化 2020年8月7日 名入れトートバック館 サイト公開

オリジナルバッグ・名入れ/バッグ制作ならハンコヤドットコムが運営する名入れトートバック館

マイページ | ご注文ガイド | お問い合わせ | カート

ハンコヤドットコム®
名入れトートバック館

送るお支払い方法 VISA Mastercard JCB Diners Club American Express DC Nicos UnionPay

代金引換/コンビニ後払い/銀行振込・後払い/クレジットカード/月締め請求/PAYサービス

全品送料無料
商品: 0点 合計: 0円

JPX 当社はAmidaホールディングスの子会社です。

全国どこでも/
全品送料無料

最短5営業日出荷
※名入れ無しの場合

素材から選ぶ

- キャンバス >
- 不織布 >
- コットン >
- デニム >
- ポリエステル >
- ジュート >

会社と、お客様と、
地球の未来に
いいモノを。

印鑑通販専門店シェアNo.1のハンコヤドットコムが運営する
名入れトートバック館

お客様満足度 99.1% ※2019年

ネット通販専門店シェア 1位 ※2019年

年間取引社数 40万社 ※2019年

ノベルティ・キャンペーン品に
CANVAS BAG
キャンバス バッグ
名入れ有り 1枚 225円(税込)~
名入れ無し 1枚 162円(税込)

店舗・イベントの配布用に
NON WOVEN BAG
不織布 バッグ
名入れ有り 1枚 105円(税込)~
名入れ無し 1枚 48円(税込)

販売商材の拡大による事業成長



安定したEC事業（通信販売事業）を基盤に、グローバルに拡大するEC市場に視野を広げ、物販、サービスという分野に問わず、常にインターネットビジネスの可能性を追求し事業拡大、成長を目指します。

デジタルマーケティング事業
新規事業（デジタル化分野）

ノベルティ商品の展開
（商品の横展開）

【基盤】

印鑑を中心としたEC通販事業
WEBマーケティング事業

5 参考資料

事業概要 / デジタルマーケティング



WEBマーケティング分野における内容は以下のとおりであります。

なお、2020年6月現在のサービス提供先は、株式会社ハンコヤドットコムのみとなっております。

1. ECサイトへの集客

インターネット広告（Yahoo！プロモーション広告、Google広告、インターネットショッピングモールの広告）の最適化提案やテレビコマーシャルなどの広告代理店業を行っており、新商品・新サービスをメディアに取り上げてもらうためのプロモーション提案も行っております。

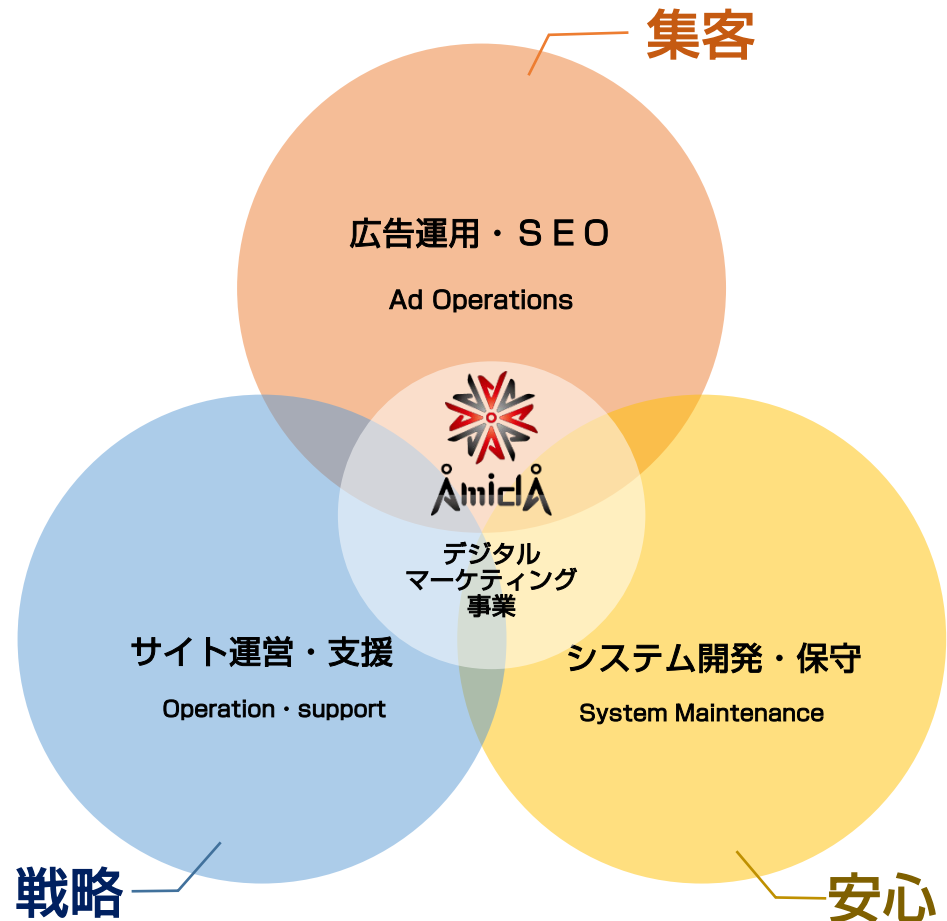
さらに、SEO対策として、検索エンジンにおける表示順位の改善案を行う事で、ECサイトへの集客につなげております。

2. データ分析・改善提案

EC通販事業におけるサイトへの集客状況などのデータを分析し、改善点などを素早くサイト運営に反映できるような提案を行っております。

3. システムの開発・保守

システム開発から保守サービスまでを提供しております



GP FRONTLINE
5
自分のDNAを刻み込む
オレだけの1本「HANCODE」

遺伝子の結果が出てから約3週間で作成！

ハンコヤドットコム
HANCODE
73333471
03-5561-1111
TEL: 03-5561-1111

Myself

遺伝子印鑑 HANCODE

画面のデザインは2340万あり

実印・銀行印・認印・角印

カーボンチタン印鑑

IPコート・チタン印鑑

従来にはなかった新発想の商品開発

超合金系 オリジナル 商品開発

プリズム チタン印鑑

**京セラ × ハンコヤドットコム
コバルトクロムモリブデン印鑑**

ハンコヤドットコム × 京セラ
歴史織り成す古都の彩り
雅びな伝統色をイメージした
“京都生まれのオパール”を印鑑にあしらいました。

実印・銀行印・認印・角印
ジュエルズチタン
京都オパール

事業概要 / ハンコヤドットコム概要



EC通販事業では、商材毎に35以上の専門店化を行うことで幅広いユーザーニーズに対応。また多くの専門サイトでも利用可能な共通のショッピングカート、会員ポイントサービスなども充実。今後もオーダーメイドを軸に、専門店サイトの拡大を目指しています。



チタン印鑑スクエア

キレイはんこ

住所印.NET

サンビー館

名入れ
カレンダー印刷.com

きゃらポン



PEEDはがき館

Speed封筒館

お名前つけ

シヤチハタ館

ゴム印ドットコム

表札館



国内最大のオーダーメイドEC通販事業を目指し、創業以来順調に成長を継続しています。

東京・北大阪の物流センター及び本社の3拠点から全国に出荷

当社グループの主軸事業であるEC通販事業が属するe-コマース市場は、EC化率の増加によって拡大しておりますが、印章業界全体の市場規模は維持からやや減少傾向にあり企業競争は更に強まる状況が続くと考えております。一方、当グループでは、インターネットの利便性を活かし、翌日午前中配達のエリア拡大を行っています。

東京1拠点・大阪2拠点の3拠点から全国出荷
(合計42万件以上※2020年6月期)

日本国内約90%以上の地域に
翌日午前中配達が可能！

北大阪物流センター

ヤマト関西GATEWAY
2018年7月稼働

大阪

東京

東京物流センター

ヤマト 羽田CHRONOGATE
2014年8月稼働

本社物流センター (大阪市西区)

製造拠点契約を締結
(東京・大阪)

会社概要



社 名	株式会社AmidAホールディングス (AmidA Holdings Co., Ltd.)
本 社	大阪府大阪西区靱本町一丁目13番1号 ドットコムビル
設 立	2000年3月
代表者	藤田 優
資本金	7,991万円 (2020年6月末日現在)
従業員	114名 (連結 2020年6月末日現在)
事業内容	EC通販事業 (印鑑及びスタンプを中心とした商材を自社グループサイトを中心としたインターネット通販サイトで販売) を展開するグループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務
監査法人	EY新日本有限責任監査法人
グループ会社	株式会社ハンコヤドットコム 株式会社AmidA

本資料のお取り扱い上のご注意



本資料は、業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。

また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしております。

本資料の内容には当社の判断が含まれており、情報の正確性を保証するものではなく、今後様々な要因により実際の業績や結果と異なることがあります。本資料及びその記載内容につきまして、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはご遠慮ください。

本資料及び当社 IR に関するお問い合わせ先

株式会社 Am i d Aホールディングス グループ統括管理本部

TEL : 06-6449-5510

Email : contact@amida.holdings