2021年８月19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 ＣＦＯ 兼 グループ統括管理本部長　浅 田　　保 行
（ 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	2021年８月19日　13：00 ～ 14：00
開催方法	対面による実開催
開催場所	野村ＩＲ説明会会場 東京都千代田区大手町2-2-2 アーバンネット大手町ビル13階
説明会資料名	2021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

2021年６月期
決算説明資料

2021年8月19日

株式会社Ａｍｉｄ Ａホールディングス　（東証マザーズ：7671）

目次

1 事業概要

2 2021年６月期　決算概要

3 2022年６月期 業績予想

4 今後の成長戦略

5 サステナビリティ課題への取り組み

6 参考資料

1 事業概要

事業概要/組織図

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リます。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リます。また、株式会社Ａｍｉｄ Ａ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リます。



事業概要 / 一気通貫ビジネスモデル

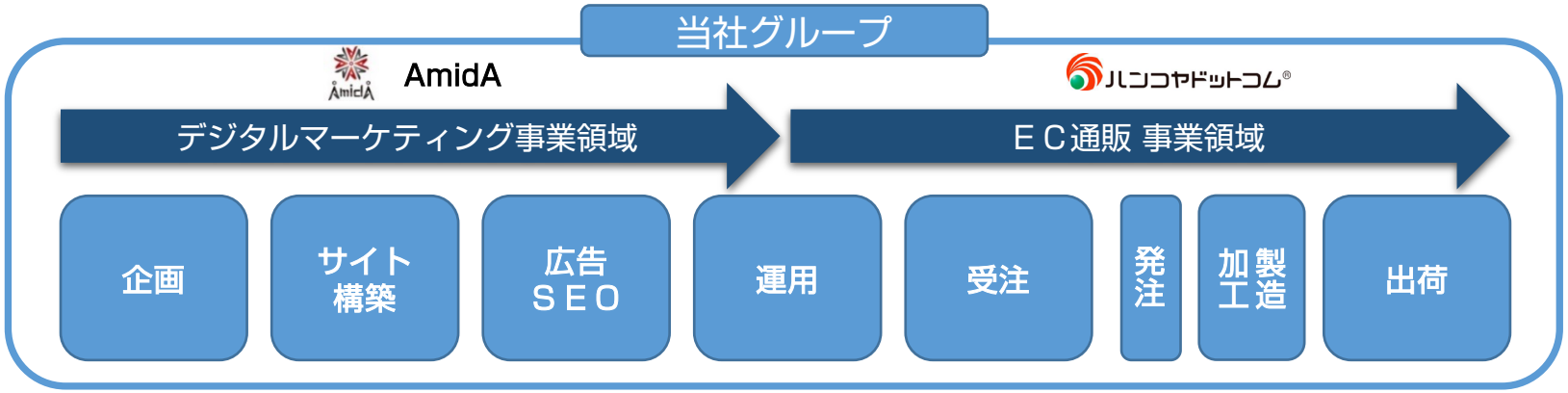
専門性を持ったグループ会社が連携する一気通貫型ECビジネスモデルを実現。

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**

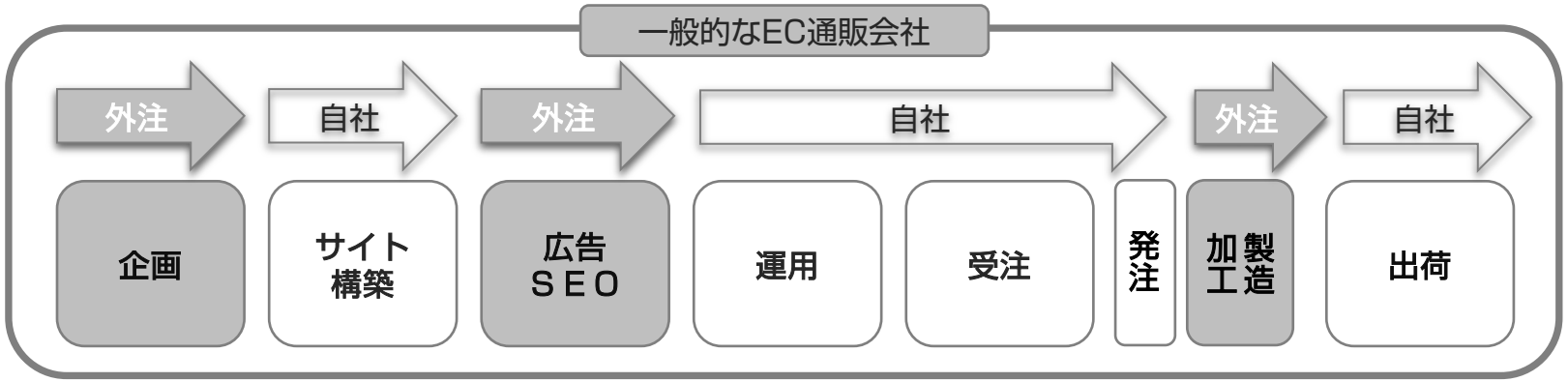
ＥＣ通販事業

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Ａｍｉｄ Ａ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 Engin 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。

ハンコヤドットコム®
www.hankoya.com

2020年6月期　2021年6月期

94.2→94.3%

2020年6月期　2021年6月期

ECモール：楽天市場

4.9%→4.9%

ECモール：Yahoo！ショッピング

0.8%→0.7%

ECモール：Amazon

0.1%→0.1%

※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

2021年６月期
決算概要

2021年６月期ハイライト

業績ハイライト

売上高	3,191百万円（前年同期比 10.2%増、計画比　0.6%増）
営業利益	446百万円（前年同期比 57.5%増、計画比 11.6%増）
当期純利益	301百万円（前年同期比 20.8%増、計画比 13.4%増）

※計画比は、2021年４月15日公表の業績予想修正の数値で比較したものです。

トピックス

EC通販事業

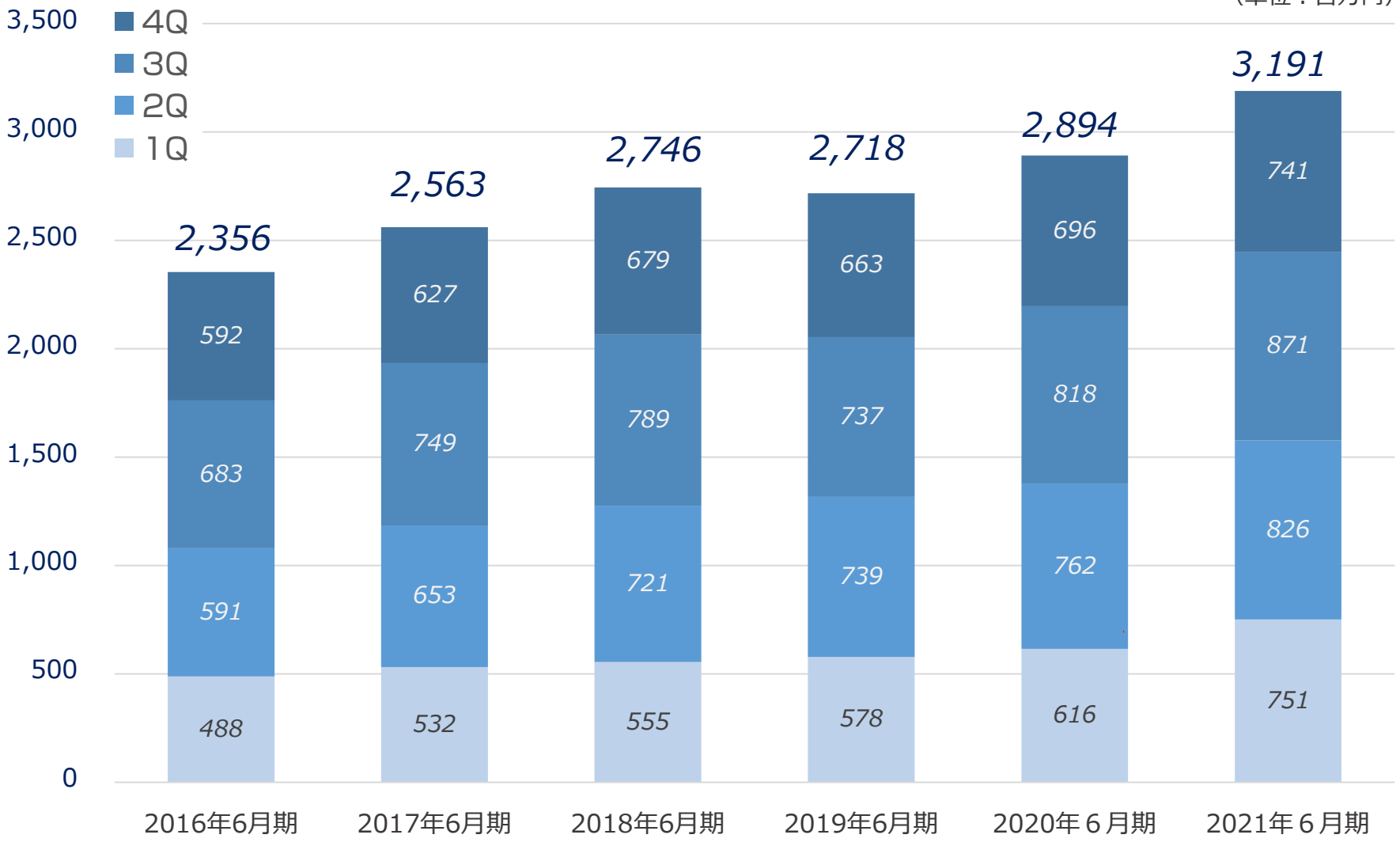
・名入れ販促品専門サイトの展開
　公開：トートバック 2020年8月7日、タンブラー 2021年1月19日
　予定：ノベルティー商品の展開など
・各種感染症や自然災害等の対応策の継続

デジタルマーケティング事業

・デジタルマーケティング戦略本部体制に変更
・検索上位表示の安定を図るためのSEO対策の強化
・広告コスト増への対策として、社内運用比率の最適化を実施
・新価格戦略のサイトプロセスの再構築

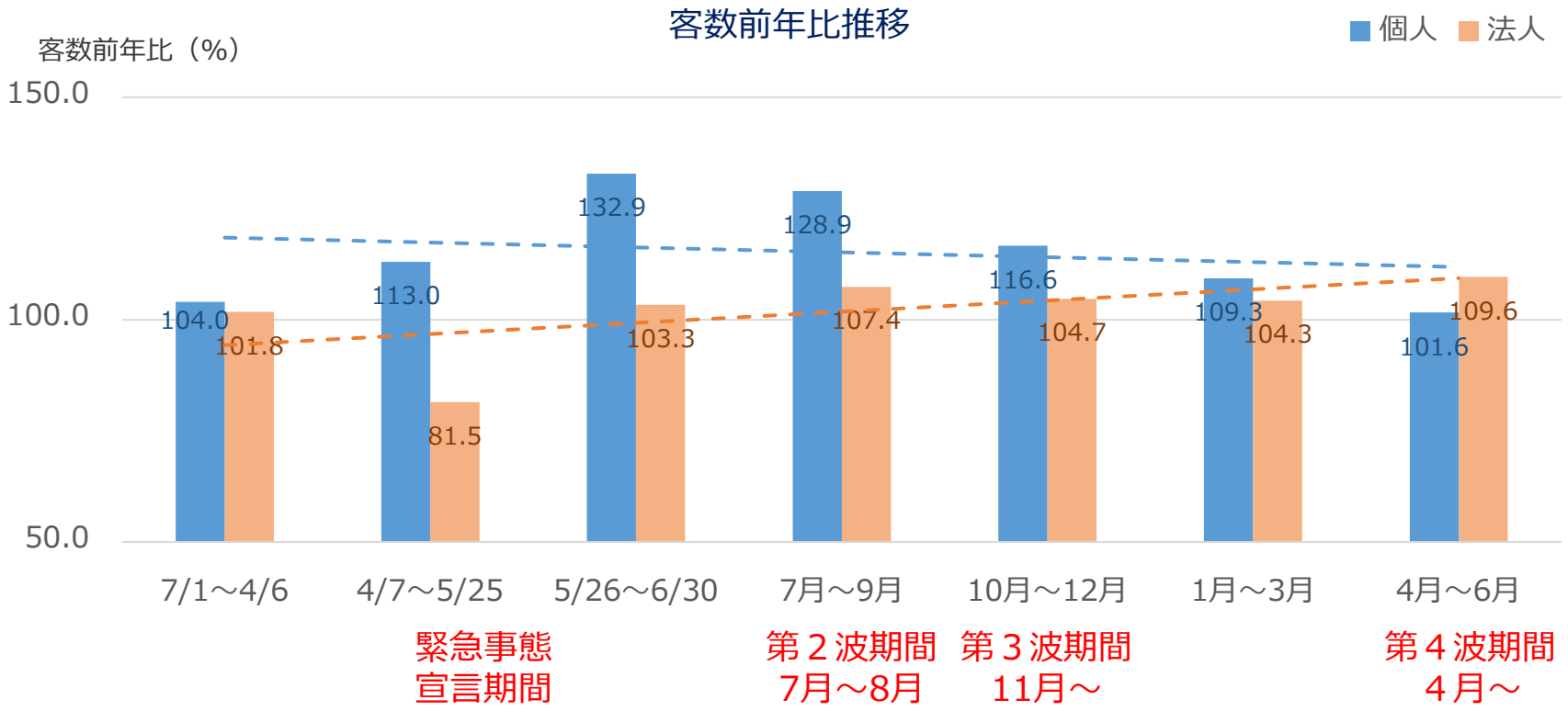
売上高の推移

（単位：百万円）



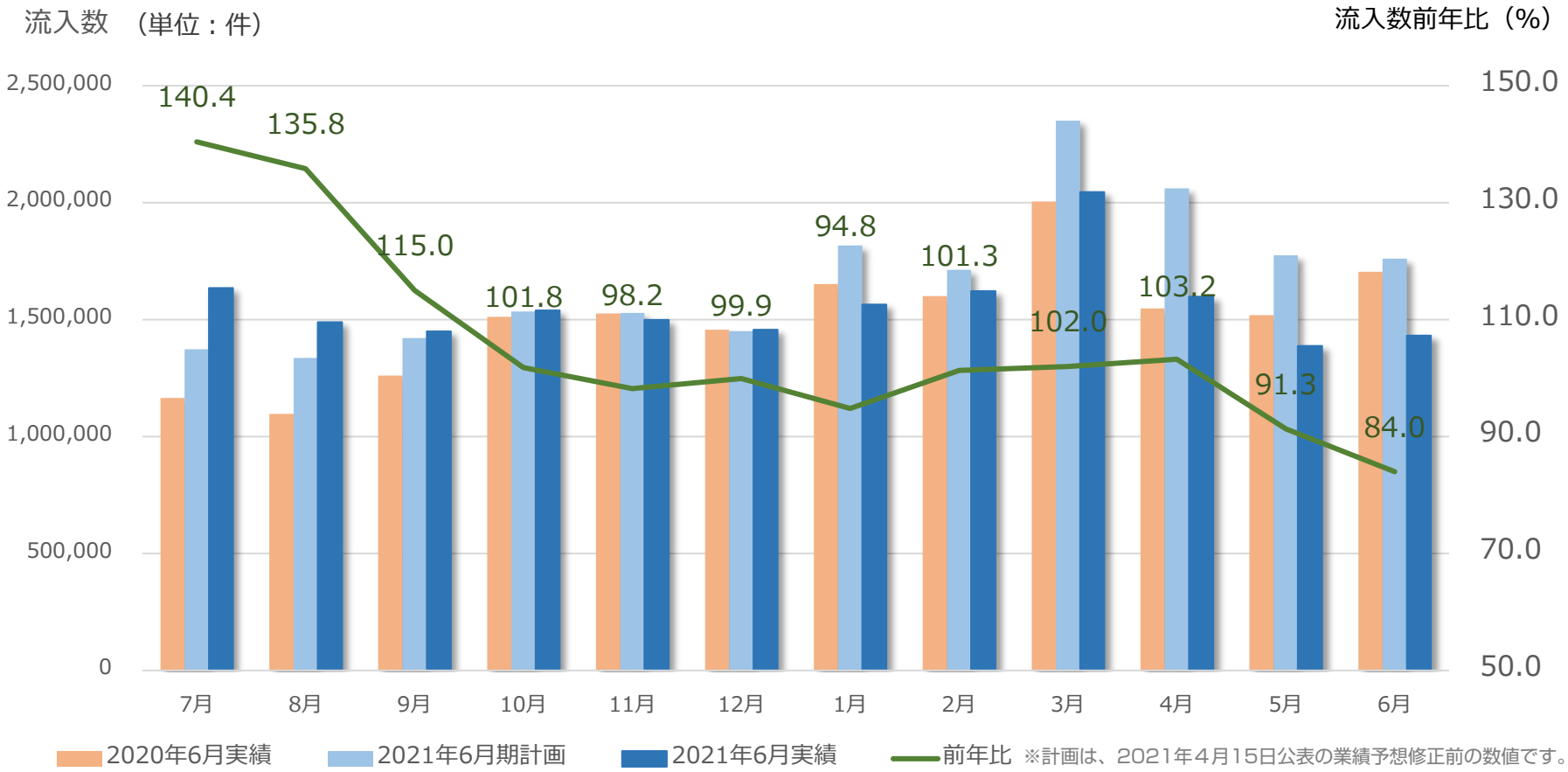
新型コロナウイルス感染症による個人・法人客数の変化

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し
個人顧客は接触回避の利便性により購入経路がEC通販にシフト
巣ごもり消費動向の変化



KPI　流入数

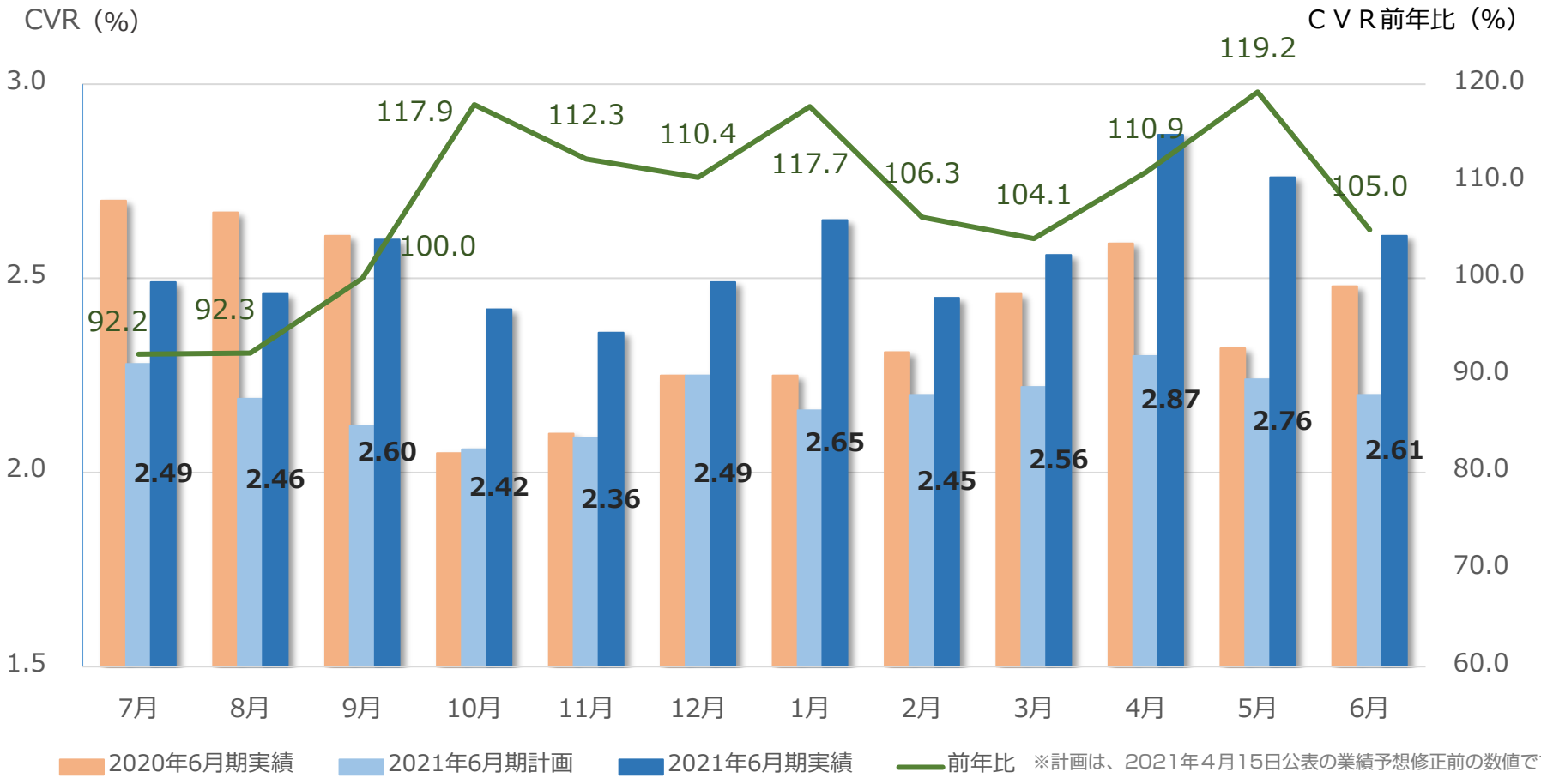
ユーザーが当社グループのWEBサイトに訪問した数　1,871万6,426人（前年比103.7%）



- 前期６月は巣ごもり消費や緊急事態宣言後の需要拡大があったため伸び率が低下
- キーワード検索順位の安定化とＷＥＢ広告によって占有率が向上し流入数は増加
- 販売系ページ　10,935,766件　前年同期比 5.2%増　536,303件増加
- 情報系ページ　7,780,616件　前年同期比 1.8%増　135,633件増加

KPI　CVR（Conversion Rate）

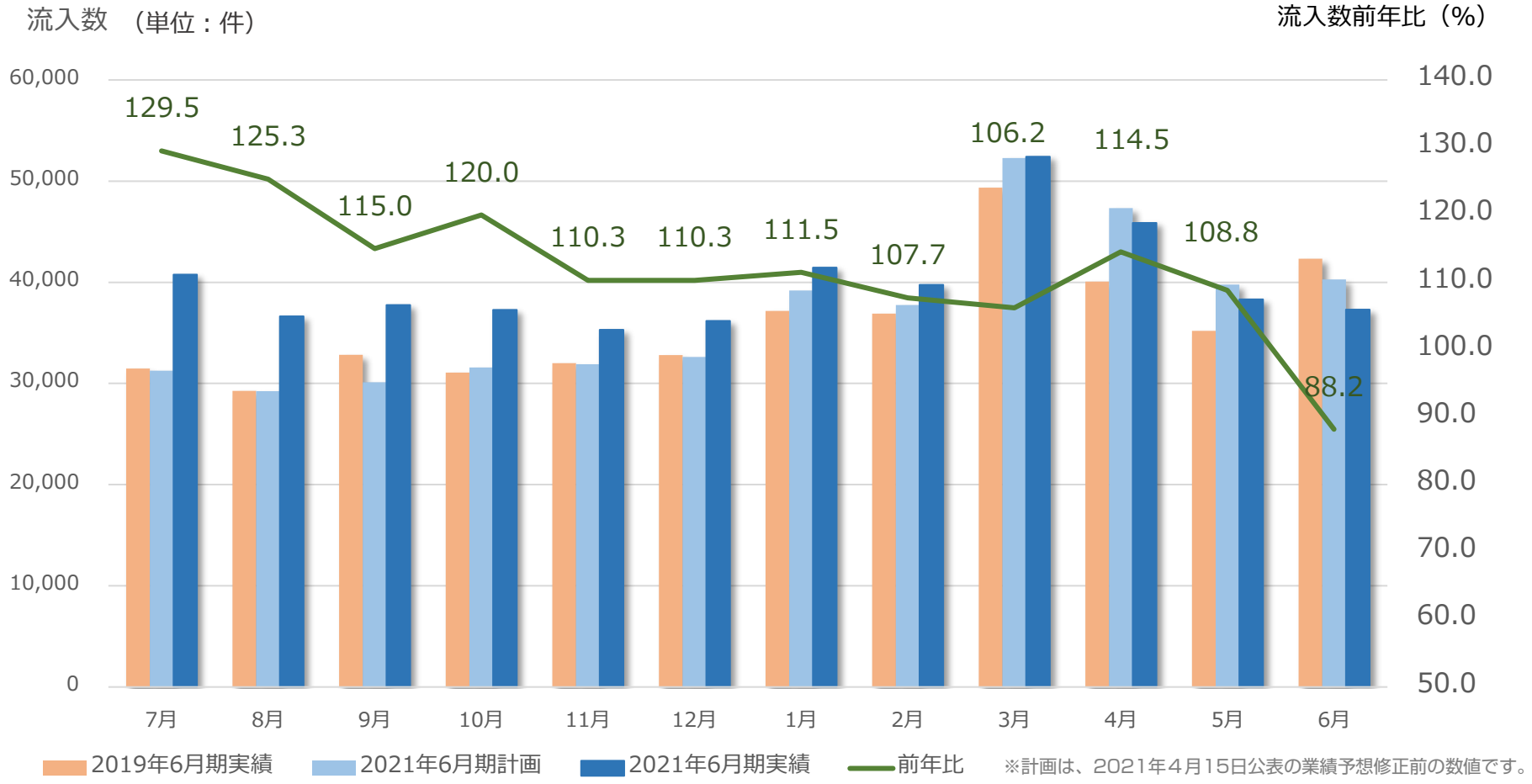
流入数のうち、購入に至った割合　　2.56%（0.17ポイント増加）



▶ 購入を検討する段階の情報系サイトの流入の伸びが安定したことで、ＣＶＲは回復傾向
（参考：情報ページ 0.14%　販売系 3.85%）

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　47万9,050件（11.3%増）



- 前期６月は巣ごもり消費や緊急事態宣言後の需要拡大があったため伸び率が低下
- 販売系ページへの流入数が増加及びＣＶＲの改善したため、購入に至る件数も増加

BIGキーワード　検索表示順位

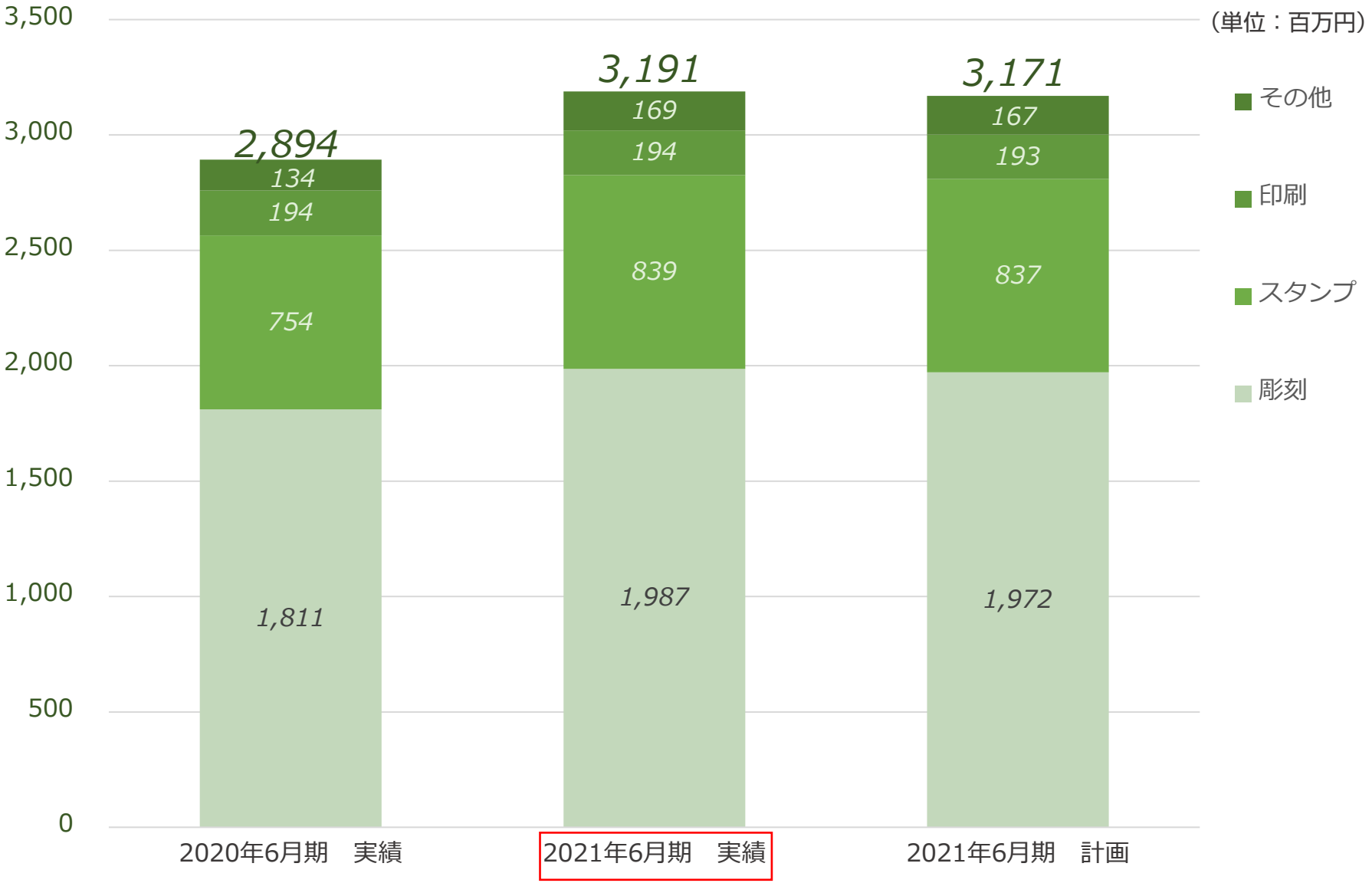
（2021年6月期）

	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	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.0
はんこ	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.2	1.1	1.1	1.1
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	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	**1.0**
前年差	Up↑ 1.1	Up↑ 1.3	Up↑ 0.7	Up↑ 0.4	Up↑ 0.2	Up↑ 0.1	Up↑ 0.0	Up↑ 0.1	– 0.0	Down↓ 0.1	– 0.0	– 0.0	Up↑ 0.3

（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**

ＥＣ通販事業　商材区分別売上



2021年６月期 業績概要

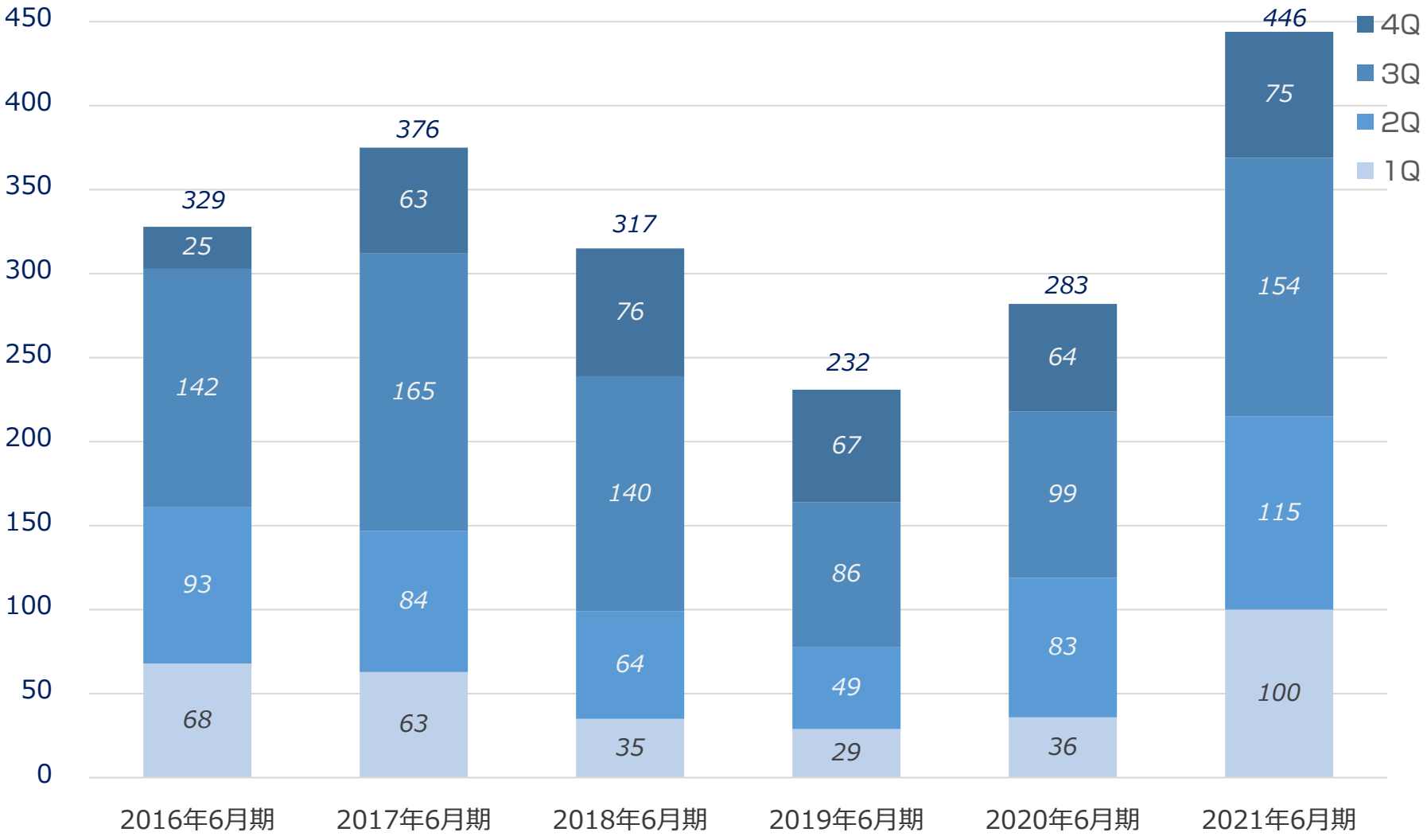
（単位：百万円）

	2020年６月期	2021年６月期	前年同期比
売上高	2,894	3,191	110.2%
売上総利益	1,536	1,696	110.4%
販売費及び一般管理費	1,253	1,250	99.7%
営業利益	283	446	157.5%
経常利益	297	449	150.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	249	301	120.8%

- 売　　上　　高　　ＥＣ通販事業における販売系サイトへの流入数の増加（前期比5.2%増）に伴い、販売客数が増加（前期比11.5%増）したことにより売上高が増加。客単価は微増（前期比0.7%増）。
- 販売費及び一般管理費　　売上増加による決済手数料の増加、web広告費の増加。但し、広告等の直接販売費比率は2.1%改善。
- 当期純利益　　法人税等147百万円。前期は特別利益50百万円を計上。

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。2021年6月期の変動推移は以下のとおりです。
なお、2021年６月期については、巣ごもり需要等の消費傾向の変化によって、通常の季節変動要因が軽減されています。

	2021年6月期連結会計年度(自　2020年7月1日　至　2021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）	751	826	871	741	3,191
構成比（%）	23.5	25.9	27.3	23.3	100.0
営業利益（百万円）	100	115	154	75	446
構成比（%）	22.4	26.0	34.6	17.0	100.0

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2020年６月期末	2021年６月期末	増減額
流動資産	1,671	1,989	+318
固定資産	425	438	+13
資産合計	2,096	2,428	+331
流動負債	356	388	+31
固定負債	77	76	△1
純資産	1,662	1,964	+301
負債・純資産合計	2,096	2,428	+331

- 流動資産　現金及び預金 311百万円、原材料及び貯蔵品 49百万円増加、売掛金 45百万円減少
- 固定資産　無形固定資産 15百万円増加
- 流動負債　未払法人税等 38百万円増加
- 純資産　当期純利益 301百万円増加

3 2022年６月期業績予想

2022年６月期連結業績予想

（単位：百万円）

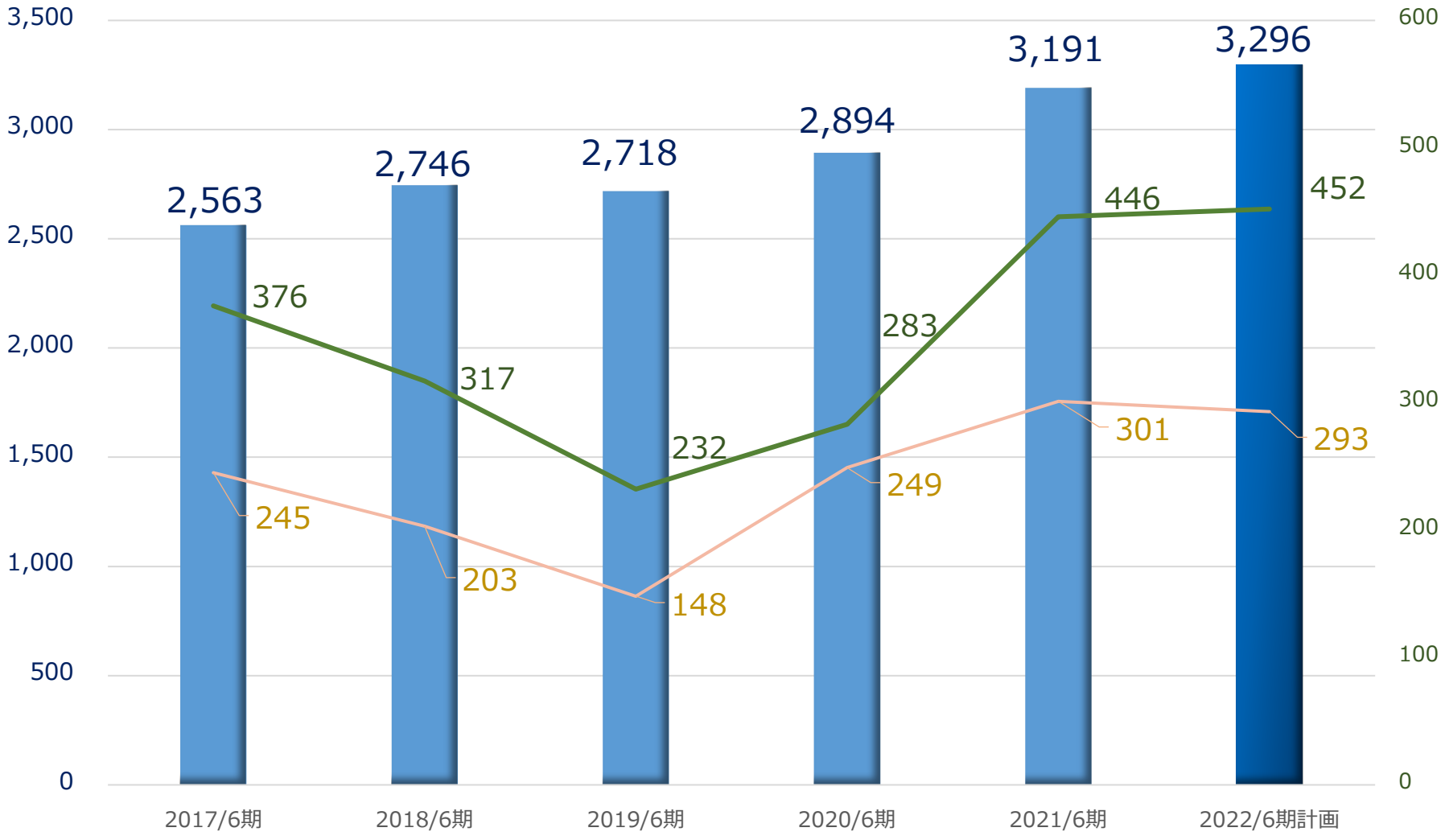
	2021年６月期 実績	2022年６月期 計画	前年同期比
売上高	3,191	3,296	103.3%
売上総利益	1,696	1,757	103.6%
販売費及び一般管理費	1,250	1,305	104.4%
営業利益	446	452	101.3%
経常利益	449	452	100.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	301	293	97.2%

- 売上高
  流入数15.8%増、ＣＶＲ0.3%減、購入件数3.4%増、客単価1.9%減を見込んでおります（%は対前期増減率）
- 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38百万円を見込み、販売費4.0%増、人件費2.6%増、その他販管費8.4%増（%は対前期増減率）

2022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）



4 今後の成長戦略

今後の重点施策

新規事業施策

▶新規事業

新規事業立ち上げ経験者の採用ができたことで、2021年４月に新規事業戦略本部を創設、今後はインターネットを活用したサービスの仕組みと事業化を構築する計画をしており、今回の計画にはコスト面（採用費及び人件費）のみを計上

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） 本店サイトのリニューアル検討開始
はんこ工房KAGURAサイト	新たな客層の獲得のための施策 ハンコヤドットコムサイトとの住み分け対策 ※新たな客層の獲得

今後の重点施策

販売サイト施策

▶商品強化

メディアミックス戦略による指名検索の拡充（ＳＮＳ・ＣＭ・雑誌）
ノベルティー関連サイトを統合し、総合店化を2021年年末までに実現
（カレンダー、エコバック、タンブラー、マグカップ、うちわなど）

▶既存サイト見直し

現在の商品別サイトからカテゴリー別サイトへの移行構築を実施し、顧客ニーズに合った提供サイトになるよう再構築を検討

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

今後の重点施策

マーケティング施策

▶サイト改善

顧客ニーズに適応した商品開発とサイトのグルーピング化の実施

▶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）

企画内容

2022年６月期予定		前期2021年６月期実績	
☑YouTube広告		☑YouTube広告	
☑ＦＭラジオ		☑ＦＭラジオ	
☑新聞・雑誌		☑ＢＳテレビ	
		☑ＣＳテレビ	
		☑新聞・雑誌	
合計	38百万円	合計	27百万円

▶システム

お客様の購入機会に利便性の高いデバイスの構築を実施

成長戦略/新規事業への取り組み

新規事業立ち上げ経験者の採用をしたことで、新規事業戦略本部を2021年４月に創設、
３年以内の実現に向けた取り組みを実施いたします。

2021年度の取り組み

グループ内の知見等を活用した新規事業への道筋を構築

2022年度の取り組み

事業成長のストーリーを構築、事業成長性の有無を判断

2023年度の取り込み

投資すべき事業を選択、
新規事業として計画に織り込める状況の構築

※新規事業に関しては、変動する可能性が高いため、必要に応じて開示してまいります。
なお、現在検討している事業領域は、インターネットを活用したサービス事業の領域となっておりますが、今後の検討段階で変更する可能性もありますので、ご留意ください。

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
2021年度期初からノベルティー商材の総合店化に向けた取り組みを実施、
2021年１２月末までに総合店サイトのオープンを目指します。



2020年8月７日
「名入れトートバッグ館」
サイト公開



2021年1月19日
「名入れタンブラー館」
サイト公開

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





※画像はオンライン製版の入力画面です。

5 サステナビリティ課題への取り組み

サステナビリティ課題への取り組み

私たちは、印章という日本文化を継承しながらもデジタル化が進むことは世の中の流れだととらえ、デジタル化社会とハンコ文化のそれぞれの特性を融合し共存できる文化を継承して参ります。

環境面では、環境にやさしいエコ印材や梱包資材のコンパクト化に取り組んでおります。

女性が活躍できる機会を作れる企業文化にも取り組んだ結果、当社グループの男女従業員比率は約男3：女7となり、今後は知識・経験を積み女性の管理職への道筋も構築して参ります。

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。



新規事業（サービス分野）

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

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 （2021年６月末日現在）
従業員	114名（連結 2021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

6 参考資料

法人設立数に対する設立セット販売シェア

法人設立登記数	7月	8月	9月	10月	11月	12月	上半期
2020年度	10,789	9,208	10,062	10,980	9,660	10,786	61,485
2019年度	11,155	8,989	8,849	11,033	9,931	9,626	59,583
2018年度	9,911	9,472	8,304	10,361	9,315	9,313	56,676
法人設立登記数	**1月**	**2月**	**3月**	**4月**	**5月**	**6月**	**年間**
2020年度	10,821	9,472	11,158	14,290	9,648		116,874
2019年度	10,979	8,794	10,558	10,020	7,831	9,332	117,097
2018年度	9,792	8,697	9,366	10,936	10,275	9,883	115,625
法人設立セット販売数	**7月**	**8月**	**9月**	**10月**	**11月**	**12月**	**上半期**
2020年度セット数	1,060	954	1,049	1,055	984	1.033	6,135
シェア率	9.8%	10.4%	10.4%	9.6%	10.2%	9.6%	10.1%
2019年度セット数	1,044	890	995	939	970	991	5,829
シェア率	9.4%	9.9%	11.2%	8.5%	9.8%	10.3%	9.8%
2018年度セット数	977	959	886	955	963	904	5,644
シェア率	9.9%	10.1%	10.7%	9.2%	10.3%	9.7%	10.0%
法人設立セット販売数	**1月**	**2月**	**3月**	**4月**	**5月**	**6月**	**年間**
2020年度セット数	976	997	1,295	1,056	947		11,406
シェア率	9.0%	10.5%	11.6%	7.4%	9.8%		9.8%
2019年度セット数	1,134	1,015	1,141	850	802	1,021	11,792
シェア率	10.3%	11.5%	10.8%	8.5%	10.2%	10.9%	10.1%
2018年度セット数	964	972	1,231	1,086	1,049	1,093	12,039
シェア率	9.8%	11.2%	13.1%	9.9%	10.2%	11.1%	10.4%

☑法務省　登記統計　商業・法人設立数『2018年、2019年、2020年』

本資料のお取扱い上のご注意

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ＡｍｉｄＡ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