



株式会社エイチーム（証券コード：3662）
第15期（2014年7月期）通期決算説明資料
2014年9月12日

www.a-tm.co.jp/ir/

目次

1. 第15期（2014年7月期）通期連結決算概要
2. エンターテインメント事業 トピック
3. ライフスタイルサポート事業 トピック
4. 第16期（2015年7月期）の見通し
5. 中長期的な展望

（参考資料）

エイチーム グループ概要

※当社グループは第14期（2013年7月期）第3四半期より連結財務諸表を作成しております。

※なお、当社グループは当社が新たに設立し、事業を承継させた100%子会社、株式会社A.T.brides、株式会社引越し侍、株式会社エイチームライフスタイル、株式会社A.T.サポートを連結の範囲に含めたものであるため、本資料では当社の前事業年度の財務諸表数値を比較対象として掲載しております。

※2014年1月23日に設立いたしました合併会社 株式会社Ateam NHN Entertainment は持分法適用の関連会社であります。



1. 第15期（2014年7月期）通期連結決算概要

第15期（2014年7月期）通期決算サマリー

全社

Y/Yで増収減益、過去最高の売上を達成

- 売上高 : 12,036百万円（前期比 109.5%）
- 営業利益 : 1,452百万円（前期比 84.6%）

エンタメ

主要3ゲームが堅調も、全体で伸び悩み、Y/Yで減収減益

- ダークサマナー、ダービーインパクトやレギオンウォーの主要3タイトルが通期を通して堅調に推移し収益に貢献
- 戦略転換によるリソース配分の見直しにより、新規大型タイトル創出ならず

ライフスタイル

通期で過去最高の売上・利益を達成し、Y/Yで増収増益

- 主要3サービス「引越し侍」「ナビクル」「すぐ婚navi」が安定的な成長を遂げ、それぞれ過去最高の売上を達成
- 消費税増税による駆け込み需要の恩恵を受けつつ、一方で一部のサービスで増税後の反動減が見られたものの、通期を通しては想定以上に成長

第15期（2014年7月期）第4四半期会計期間業績概要

- 第4四半期会計期間は営業利益ベースでY/Yで増収増益、Q/Qで減収減益
 - エンターテインメント事業の売上はY/Yで4.0%減、Q/Qで5.2%減
 - ライフスタイルサポート事業の売上はY/Yで35.7%増、Q/Qで16.7%減

単位：百万円		第15期		第14期	前年同期比	第15期	前四半期比
		第4四半期 会計期間	構成比	第4四半期 会計期間		第3四半期 会計期間	
売上高	全社	2,936	100.0%	2,615	112.3%	3,309	88.7%
	エンターテインメント事業	1,480	50.4%	1,543	96.0%	1,562	94.8%
	ライフスタイルサポート事業	1,455	49.6%	1,072	135.7%	1,747	83.3%
営業利益		437	14.9%	381	114.6%	534	81.9%
経常利益		437	14.9%	377	115.8%	541	80.8%
四半期純利益		215	7.3%	226	95.2%	326	66.0%

第15期（2014年7月期）通期業績概要

- 第15期（2014年7月期）は、Y/Yで増収減益
- 通期業績予想（3/14発表）に対してほぼ想定通りの着地
 - 海外売上に対する消費税の調整額が60百万円、ダークラビリンスの減損損失60百万円の計上により、純利益が業績予想から乖離

単位：百万円		第15期		第14期	前期比	第15期	達成率
		通期	構成比	通期		通期予想 (3/14発表)	
売上高	全社	12,036	100.0%	10,989	109.5%	12,500	96.3%
	エンターテインメント事業	6,169	51.3%	6,632	93.0%	-	-
	ライフスタイルサポート事業	5,866	48.7%	4,357	134.6%	-	-
営業利益		1,452	12.1%	1,717	84.6%	1,500	96.8%
経常利益		1,470	12.2%	1,718	85.5%	1,500	98.0%
当期純利益		807	6.7%	1,042	77.5%	883	91.5%

今期の振り返り

- 期初計画に対し、上期の進捗から乖離が予測された為、期中に戦略転換を実施し、更なる成長に向け基盤を構築

全体

- 新ゲームの立ち上がりのKPIから収益を予測するも、伸び悩み、下方修正
- 子会社化を進め、グループ企業としての経営体制を強化
- 初の合併会社を設立し、新たな取り組みへ邁進

エンタメ

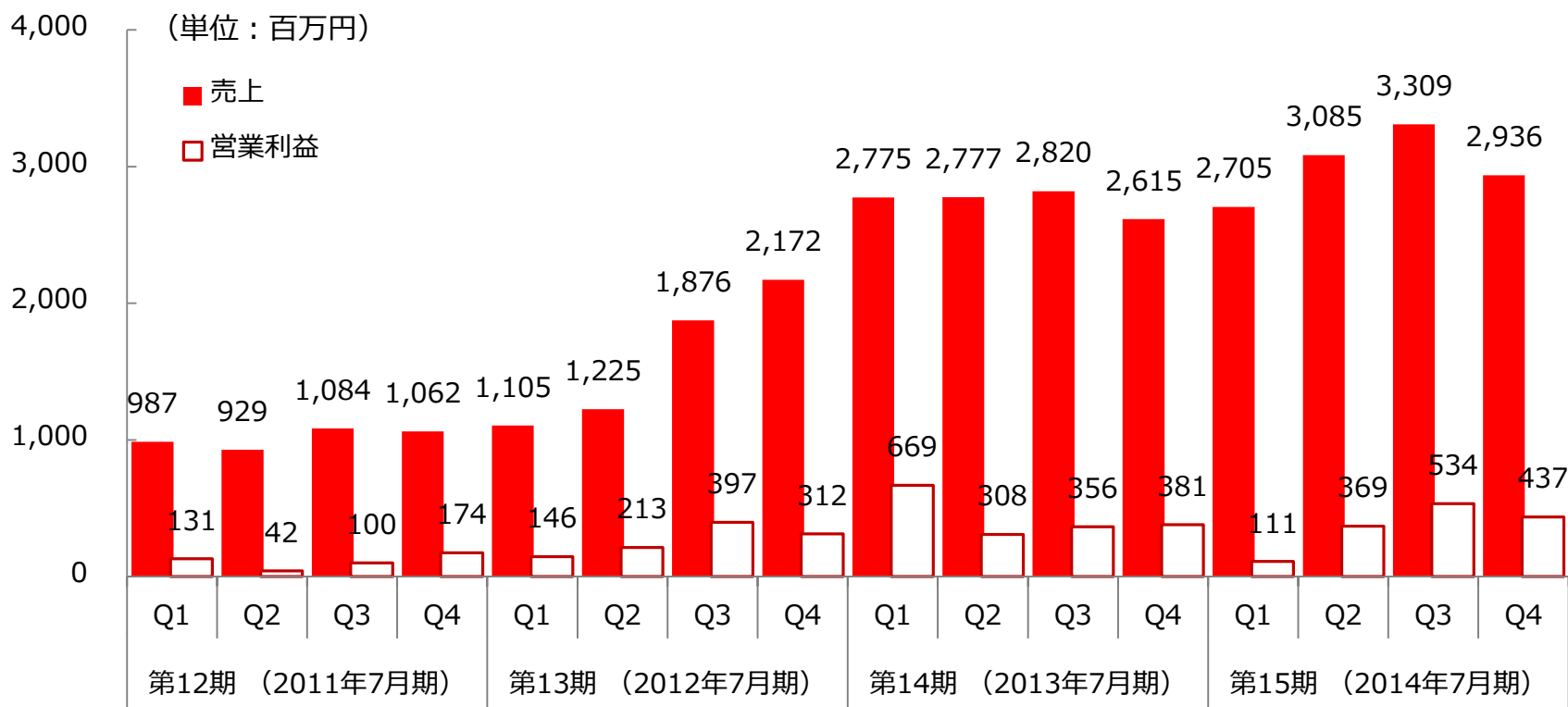
- 大型新規タイトルをリリースできず、次の成長に向けた体制を再構築
- サマナー/ダービー/レギオンが通期で収益に寄与する一方で、コストコントロールを強化し、収益のバランスを調整
- NHNエンターテインメント社との提携・合併会社設立によりメッセンジャープラットフォームへの進出に向け布石を打つ

ライフスタイル

- 大きく成長した1年
- 消費税増税前の駆け込み需要の追い風を受け、業績拡大
- 引越しでの予約サイトなどのそれぞれにおける周辺サービスを拡充
- 新規サービスとしてcyma・ナビナビキャッシングを立ち上げ

四半期売上高・営業利益の推移

- ライフスタイルサポート事業の季節要因（例年Q3がピーク）に伴い、Q/Qでは減収減益も、Y/Yで増収増益



主な経営指標の四半期推移

□ 引き続きコストコントロールに努めながら、事業拡大の為の投資を実施

単位：百万円	第13期（2012年7月期）				第14期（2013年7月期）				第15期（2014年7月期）			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上	1,105	1,225	1,876	2,172	2,775	2,777	2,820	2,615	2,705	3,085	3,309	2,936
営業利益	146	213	397	312	669	308	356	381	111	369	534	437
広告宣伝費	314	409	702	905	933	1,238	1,240	898	1,029	1,123	1,213	912
人件費・採用費	352	352	415	419	445	515	535	586	647	650	649	691
キャリア手数料 支払手数料	94	108	161	259	406	416	387	391	356	434	461	484
外注費 サーバー費	52	43	56	98	104	110	127	185	276	236	153	159
オフィス賃料	45	46	47	50	76	81	89	90	102	107	108	100
期末人員数 (人)	261	262	288	300	334	374	417	446	485	502	538	541

※ 四半期末人員数には本体及びグループ会社の役員（本社社員に属さない子会社役員を含む）、正社員、契約社員及びアルバイトを含む
 ※ 第14期（2013年7月期）第1四半期以降のアルバイトの人員数は四半期平均雇用人数（1日8時間換算）

費用解説

- エンタメ事業においては売上に見合ったコスト運用を継続し、ライフスタイル事業においては、引き続き新規事業に向けての投資を拡大

単位：百万円		第15期 Q4		第15期 Q3	Q/Q	費用解説
		金額	対売上比	金額		
広告宣伝費	エンタメ	122	4.2%	145	-15.5%	引き続きコスト削減を実施
	ライフ	776	26.4%	1,054	-26.3%	繁忙期（例年Q3がピーク）が過ぎたため、減少
人件費 採用費	エンタメ	329	11.2%	320	+2.9%	—
	ライフ	247	8.4%	220	+12.3%	—
キャリア 手数料 支払手数料	エンタメ	386	13.2%	372	+3.7%	スマートフォンアプリの売上増に伴い、微増
	ライフ	75	2.6%	69	+8.1%	季節性を伴う引越し周辺サービスの業務委託手数料が増加
外注費 サーバー費	エンタメ	142	4.8%	139	+2.1%	—
	ライフ	9	0.3%	6	+48.0%	—
オフィス 賃料	エンタメ	37	1.3%	44	-16.3%	—
	ライフ	57	1.9%	59	-3.4%	—
その他 経費	エンタメ	34	1.2%	77	-55.3%	複数の新作タイトルの開発費の資産計上により、減少
	ライフ	73	2.5%	75	-2.7%	—

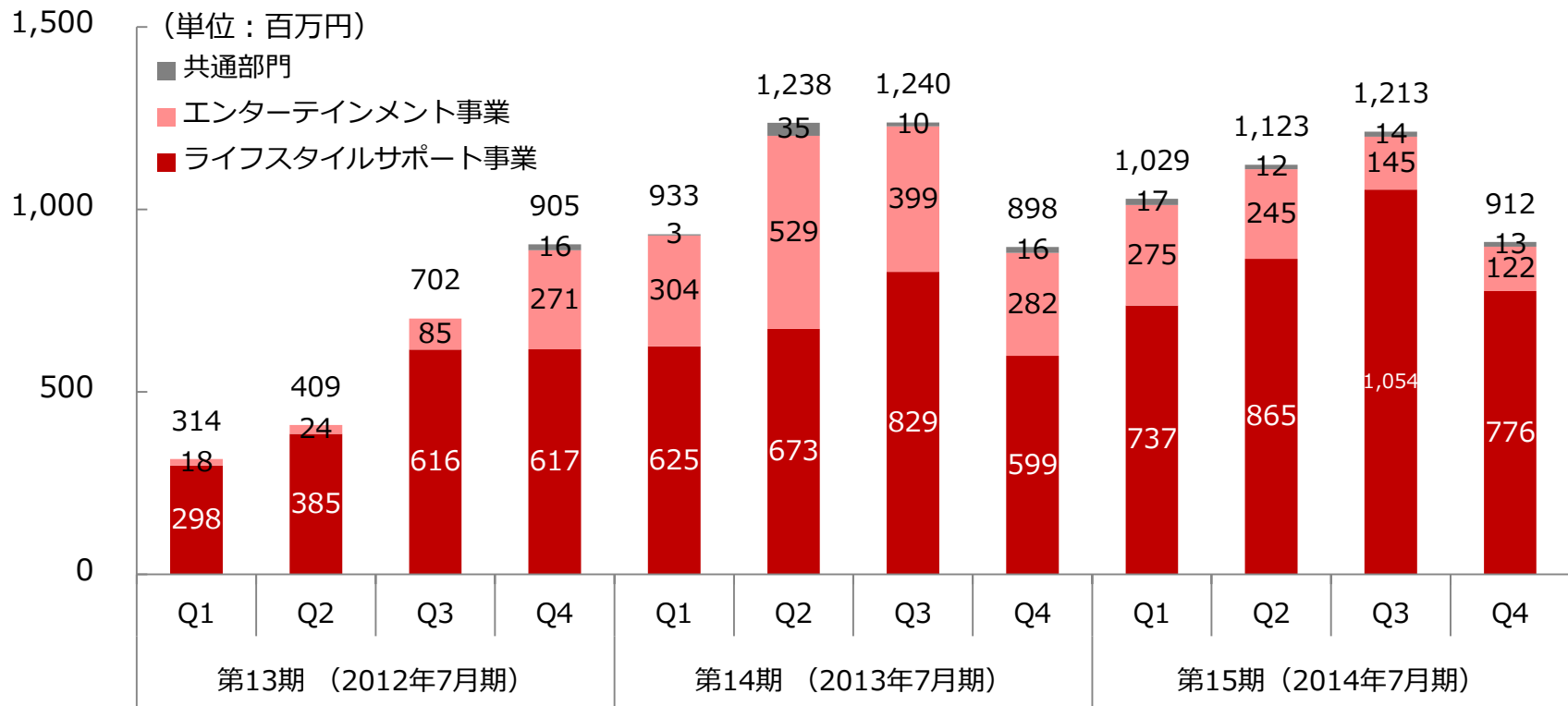
セグメント別広告宣伝費の推移

エンタメ

□ レギオンウォーの広告宣伝費が一巡したため、削減を継続

ライフ

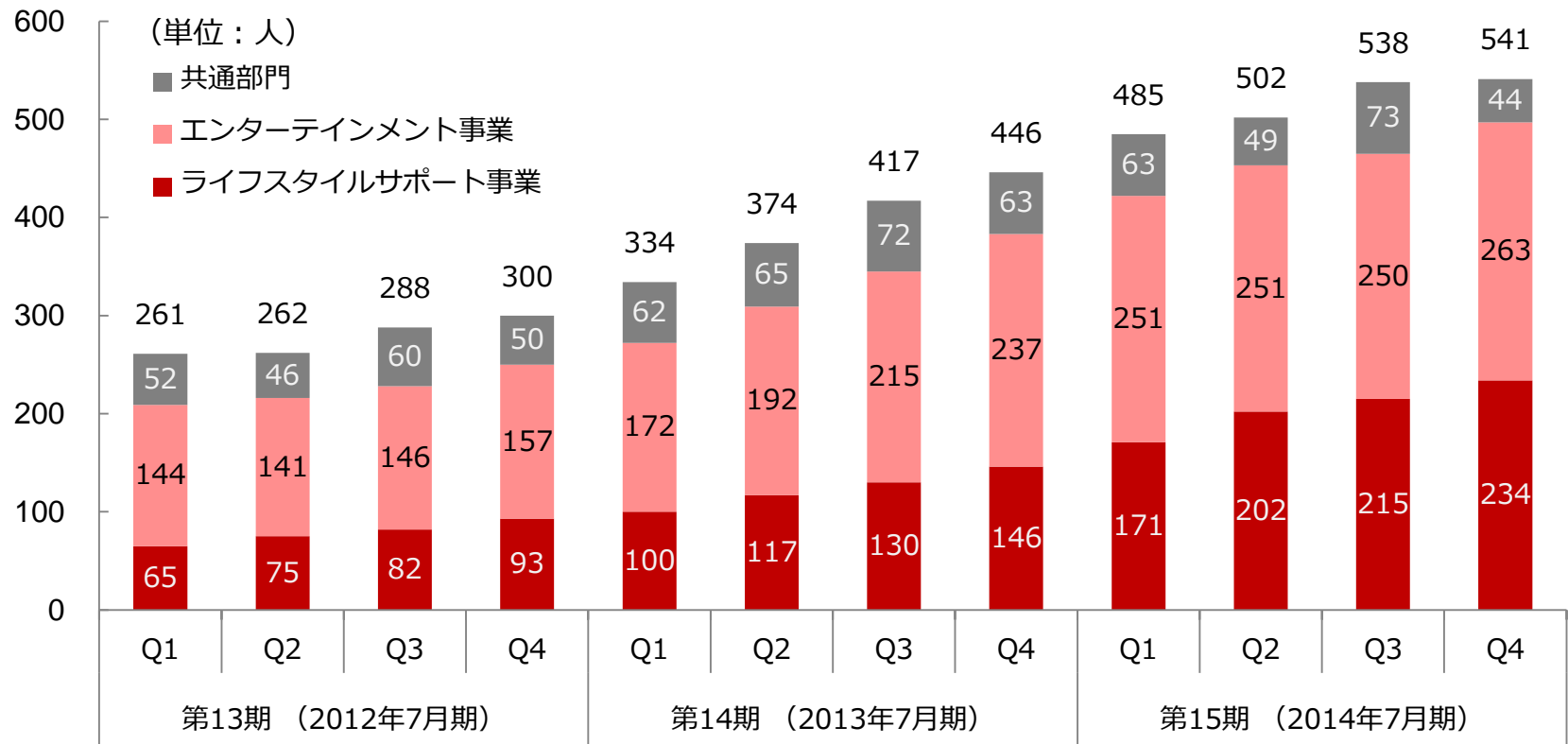
□ 前期同様のトレンドで、主要サービスの閑散期につき、大幅に減少



セグメント別人員数の推移

□ 4月に入社した新卒34名は研修を終え、6/1付けで各事業へ配属

- 共通部門に計上していた本社採用の新卒27名が各事業に配属された為、共通部門の人員数が大幅に減少



※ 四半期末人員数には本体及びグループ会社の役員（本社社員に属さない子会社役員を含む）、正社員、契約社員及びアルバイトを含む
 ※ 第14期（2013年7月期）第1四半期以降のアルバイトの人員数は四半期平均雇用人数（1日8時間換算）

貸借対照表

- たな卸資産の増加により、流動資産が増加
- 利益剰余金により、株主資本が増加
- 無借金経営を継続

単位：百万円	第15期 2014年7月期 第4四半期	第15期 2014年7月期 第3四半期	単位：百万円	第15期 2014年7月期 第4四半期	第15期 2014年7月期 第3四半期
流動資産	4,034	3,627	流動負債	1,305	1,085
現預金	2,217	1,552	固定負債	0	0
売掛金	1,228	1,488	負債合計	1,305	1,085
固定資産	1,470	1,421	有利子負債	0	0
有形資産	120	121	株主資本	4,130	3,912
無形資産 (ソフトウェア)	355	368	純資産合計	4,198	3,963
資産合計	5,504	5,048	負債純資産合計	5,504	5,048

配当について

- 第15期期末配当は1株あたり10円、配当性向は23.88%
- 業績を勘案しつつ、継続して株主還元を行っていく方針

	第13期 実績	第14期（2013年7月期）実績		第15期（2014年7月期）	
		中間期	期末	中間期	期末
基準日	--	2013年1月31日	2013年7月31日	2014年1月31日	2014年7月31日
配当実施日	--	2013年4月4日	2013年10月11日	2014年4月4日	2014年10月14日
1株あたり 配当金	--	11円 22銭 <small>(特別配当 10円 00銭) (記念配当 1円 22銭)</small>	10円 00銭 <small>(普通配当 10円 00銭)</small>	10円 00銭 <small>(普通配当 10円 00銭)</small>	10円 00銭 <small>(普通配当 10円 00銭)</small>
配当総額	--	203,531千円		96,236千円	96,746千円
配当性向 (通期合計)	--	19.27%		23.88%	

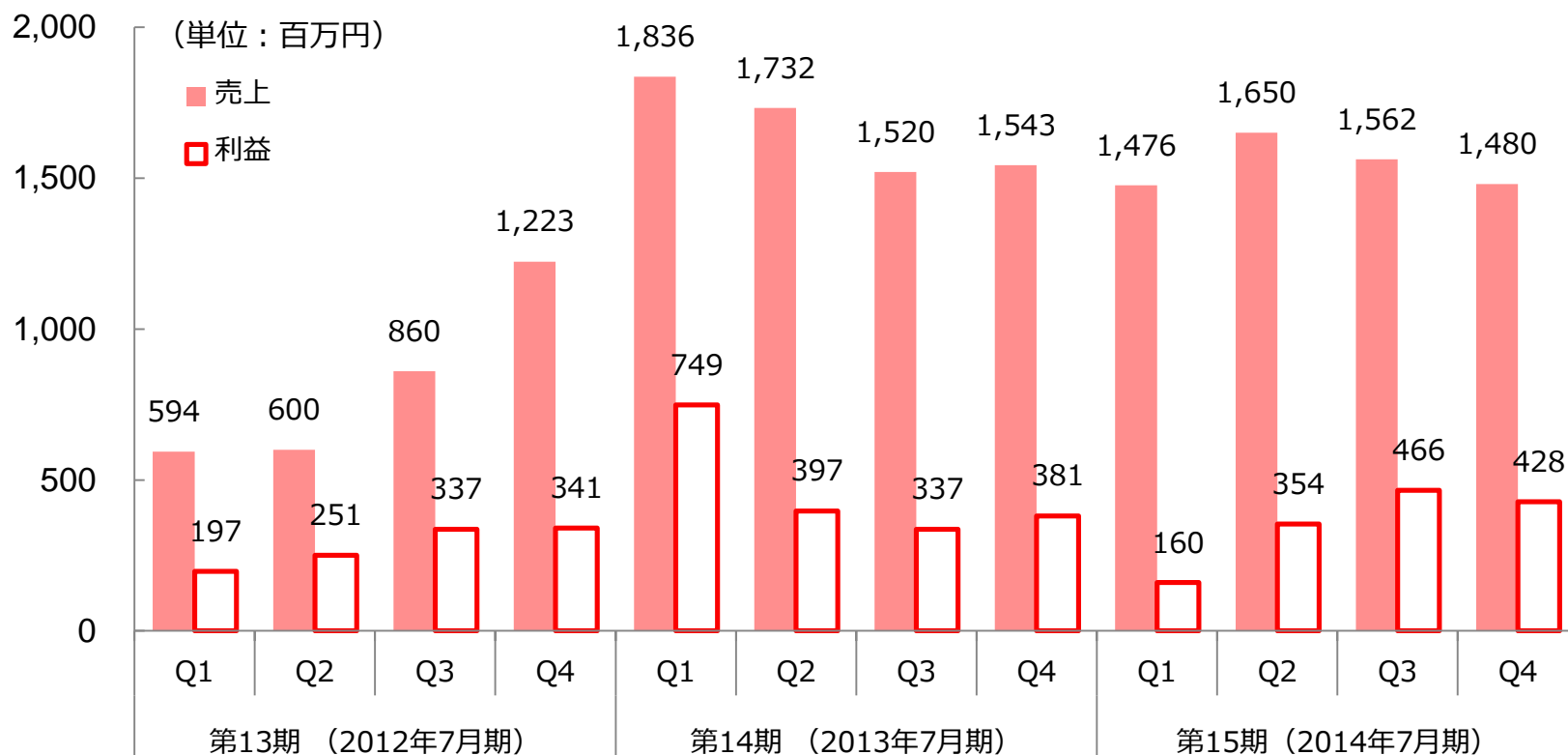


2. エンターテインメント事業 トピック

エンターテインメント事業の四半期売上とセグメント利益の推移

□ Y/Yで減収増益、Q/Qで減収減益

- 3主要タイトルのサマナー、ダービー、レギオンウォーが堅調に推移し、売上合計はQ/Qで微増も、公式サイト等その他のコンテンツの減収傾向が継続し、売上・利益が減少



エンターテインメント事業 第4四半期のトピック

ゲーム



- 月商1億円強を維持し、堅調に推移
- 本格全世界同時リアルタイムバトルRPG『レギオンウォー』が繁体字圏(香港、台湾、マカオ)にて配信



- 月商1億円強で推移し、Q/Qで売上が増加
- ゴールデンウィークの施策と5/23からの1周年記念キャンペーンが奏効し、好調に推移



- 本格麻雀アプリ『麻雀 雷神 -Rising-』と「仮面ライダー」がコラボした『仮面ライダー麻雀バトル』提供開始

ツール&メディア



ラルーン

- 5/1時点で女性向けアプリ『ラルーン』が200万ダウンロードを突破
- 広告収入が堅調



3分フィットネス

- 5/23に累計500万ダウンロード突破のZeroAppシリーズ最新作として、1日3分で出来るフィットネスアプリ『3分フィットネス』をApp Store/Google Playにてリリース

エンターテインメント事業 第16期 第1四半期の進捗

ゲーム



- 8/21に新感覚パズルゲーム『ポンゴコンボ』を全世界向けに、App Store/ Google Playにてリリース
- 43カ国 のGoogle Play ゲームカテゴリにおいて おすすめゲームに選定



- 9/10に300万ダウンロードを突破
- 継続して堅調に推移

NEW



- 9/11に新規タイトルのproject Unison(注)のティザーサイトをOPEN
- クローズドβ版テスターの募集開始！

※注：project Unisonはプロジェクト名であり、ゲームのタイトルではありません

ツール&メディア



ラルーン

- 8/19にインドネシア・カナダ・オーストラリアの3カ国にサービスを提供開始



さくさく英単語

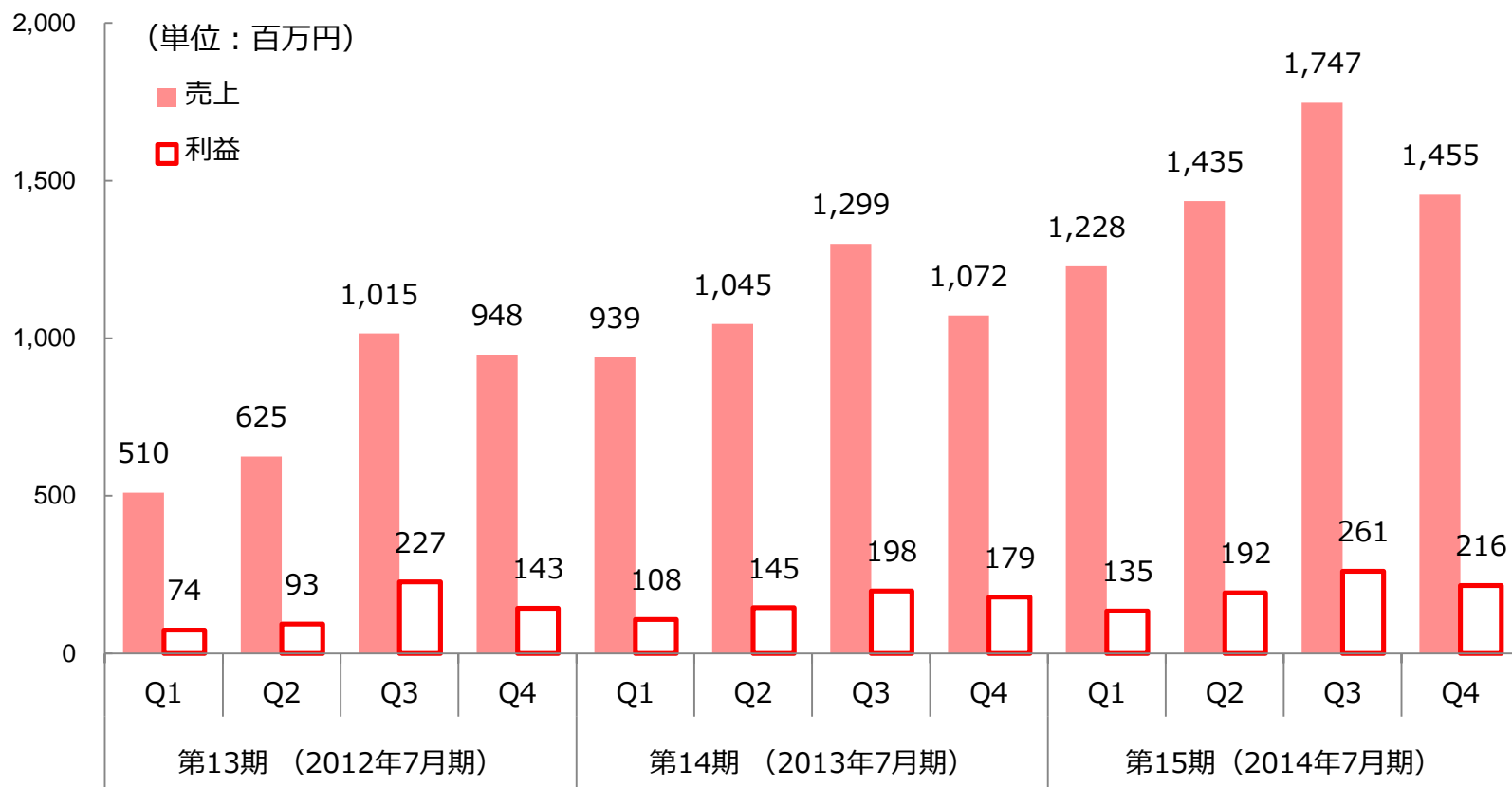
- 8/18に累計500万ダウンロード突破のZeroAppシリーズ最新作として、間隔反復の学習メソッドを使って効率よく英単語が学べる英語学習スマートフォンアプリをApp Store/ Google Playにてリリース



3.ライフスタイルサポート事業 トピック

ライフスタイルサポート事業の四半期売上とセグメント利益の推移

- Y/Yで増収増益、Q/Qで減収減益
- ビジネスの特性上、例年Q3（2月-4月）がピークの為、Q/Qでは減収減益
 - 消費税増税後の反動減の影響により、Q4は計画より若干ショート



ライフスタイルサポート事業 第4四半期のトピック

引越し関連事業



- Good : 継続してトップクラスのシェアを維持
- Good : 引越し関連キーワード検索で「引越し侍」が上位にランクアップ
- Good : CPA（獲得単価）が継続して低い水準で推移し、利益率がY/Yで大幅に改善され、成長率はY/Yで20%強

自動車関連事業



- Good : 継続してトップクラスのシェアを維持
- Good : 車査定サービス累計申込件数100万件を突破するなど、順調に利用者数を伸ばし、成長率はY/Yで20%強
- Bad : 消費税増税による駆け込み需要の反動減により、獲得件数が減少

ブライダル関連事業



- Good : 6月は関東エリアで過去最高の売上を達成
- Good : CPAが低水準で推移し、CVR（コンバージョンレート）がアップ

ライフスタイルサポート事業 第16期 第1四半期の進捗

引越し関連事業



- Good : 引越し関連キーワード検索で、「引越し侍」のウェブサイトが上位に表示
- Good : マイホーム購入金額徹底調査！など、話題のアンケート調査結果をコンテンツ化し、プレスリリースを配信。メディアとして成長

自動車関連事業



- Good : 消費税増税後の反動減が終息し、堅調に推移

ブライダル関連事業



- Good : 8月に名古屋駅のサンロード地下街に、「すぐ婚naviウエディングインフォメーション」を新たにオープン
- Good : 8月に関西最大級ブライダルイベントを開催し、獲得件数が増加
- Good : クレジットカード業務を行うセディナと業務提携し、11月より「すぐ婚navi後払いサービス」(注)の運用を開始予定

※注：「すぐ婚navi後払いサービス」につきましては、当社9/5発表の『子会社における業務上の提携に関するお知らせ』をご参照下さい



4. 第16期（2015年7月期）の見通し

第16期の方針 ～エンターテインメント事業

□ 再成長に向けた取り組みを実現

全体

- 新規タイトルをコンスタントに複数リリースしていく
- 開発者のネイティブシフトを加速させる

ゲーム

- App Store/Google Play向けの自社タイトル、LINE/KakaoTalkなどのメッセンジャープラットフォーム向けタイトルを事業の両輪にしつつ、グリー株式会社との協業ゲームの継続運営を行う
- グローバル展開の早期化を実現し、グローバルでのヒットを狙う

ツール & メディア

- 既存のカテゴリとは異なる新規アプリ・サービスを継続的にリリース

第16期の方針 ～ライフスタイルサポート事業



引越し比較・予約サイト

- 利益率を高める広告手法の開拓
- 予約サイトの定着化（大手参画に向けた営業強化、サイト内改善の徹底）
- 周辺需要の取り込み強化（アライアンス先の増加、コールセンター強化）



車査定・買取サイト

- 車査定・買取に関わる周辺需要の獲得
- 車買取業者のニーズに合わせた新規サービス展開の模索



キャッシング・カードローン
総合検索サイト

- 利用者獲得方法の多様化
- 利用者件数の拡大と送客単価の向上



結婚式場情報サイト

- 「すぐ婚navi」ブランドの再浸透、利用組数の増大
- 「すぐ婚navi 後払いサービス」による「なし婚」「済ませ婚」層(注)の開拓

※注：「なし婚」層：資金がないという理由で、費用面で結婚式自体を諦めているカップル層
「済ませ婚」層：簡易的な結婚式で済ませてしまうカップル層



自転車通販サイト

- 取扱い商品のバリエーションを増やし、利便性を向上
- 多様な集客方法による利用者数の増加

第16期（2015年7月期）の連結業績予想

- 第16期 連結業績予想は、売上150億円（前期比124.6%）、営業利益17億円（前期比117.0%）

単位：百万円	第15期（2014年7月期）			第16期（2015年7月期）			
	中間実績	通期実績	構成比	中間予想	通期予想	構成比	前期比
売上	5,790	12,036	100.0%	7,000	15,000	100.0%	124.6%
営業利益	480	1,452	12.1%	500	1,700	11.3%	117.0%
経常利益	492	1,470	12.2%	500	1,700	11.3%	115.6%
当期純利益	266	807	6.7%	300	1,080	7.2%	133.7%

通期業績予想に対する考え方

- エンタメ事業では、前期（第15期）期初計画と比較して保守的に新規タイトルの予想を織り込み、ライフスタイル事業は前期同様の成長を想定

エンタメ

既に関発が進んでいるタイトルを保守的に計上

- 既存タイトルは緩やかに収益が減少していくことと想定
- 開発中の4タイトル（メッセージングプラットフォーム向けを含む）の売上・費用共に保守的に計上
- 複数の企画段階にあるタイトルの売上・費用は現時点では織り込まず
- 大幅な人員増加は想定せず、これまで通りの採用ペースを継続予定

ライフスタイル

これまでの成長を踏まえ合理的に推定される収益を計上

- 既存サービスは過去の成長や直近の業績推移から合理的に見込まれる予想の範囲内で売上・費用を計上
- cymaやナビナビキャッシングなどの新規サービスは、立ち上がりの状況と直近の取り組みの成果から想定した業績推移を予想に織り込む



5. 中長期的な展望

www.a-tm.co.jp/ir/

2つの事業軸で安定と成長のバランスを重視

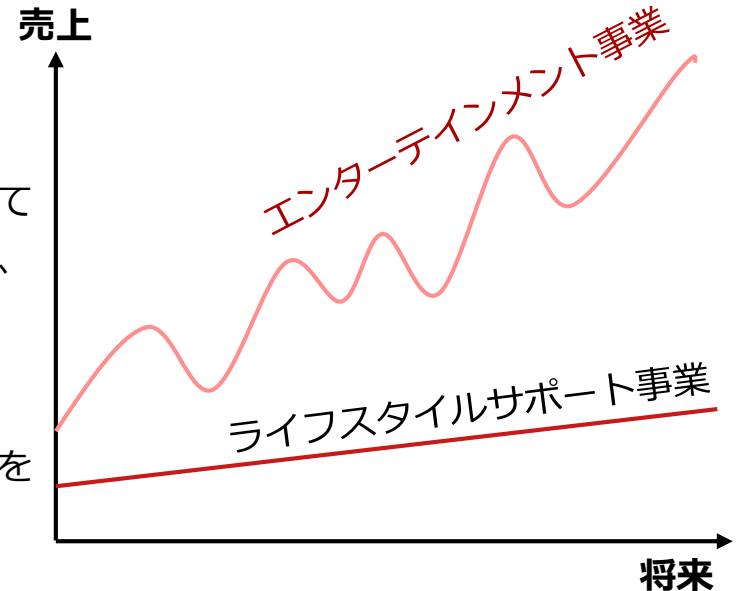
- 収益モデルの異なる2つの事業を並行して手掛けることにより、経営の安定性と高い成長性のバランスを実現し、「今から100年続く会社」を目指します

エンタメ

- ヒットタイトルが生まれることで大きな利益を獲得できる爆発性を持つ反面、飽きられないよう常に更新し続ける必要があります
- 「スマートフォン」という共通の技術仕様に基づき世界中に共通のタイトルを提供することが可能です

ライフスタイル

- サービスが軌道に乗り安心して使ってもらえるブランドになれば安定的、継続的な収益向上が期待できます
- 人生のさまざまなライフステージで利用していただけるようにサービスを拡充します



中長期的な事業の展望（数字をお約束するものではありません）

エンタメ

日本で企画・開発・運営し、世界中にサービスを提供します

- 北米だけでなく、韓国・中国などアジア圏、欧州の大きな市場を狙います

全世界に向けて月商10億円規模のアプリを複数タイトル産み出すことを目指します

- 全世界のマーケットの合計で年商数百億円規模をイメージ
- 英語版を中心に海外売上比率が50%以上

ライフスタイル

既存5サービスそれぞれ年商20億円～50億円規模を目指します

- 5サービスの合計で年商200億円～300億円規模をイメージ

6つめ、7つめの新規サービスを育てます

新規

上記2つの事業軸を基本としながらも、枠にとらわれず、様々な新規事業にチャレンジして新たな収益源を創出します



(参考資料)

株式会社エイチーム 会社概要

www.a-tm.co.jp/ir/

2つの事業軸

インターネットやモバイル端末を通じ、コンシューマー（個人利用者の皆様）
向けに自社サービスを提供



コンシューマー（個人利用者の皆様）

インターネット・モバイル端末

エンターテインメント事業

「爆発性」を重視

「人と人とのつながり」をテーマに
携帯電話・タブレット端末向け
ゲーム・デジタルコンテンツを
企画・開発・運営

ライフスタイルサポート事業

「継続成長性」を重視

「不安の解消」をテーマに
日常生活に密着した
比較サイト・情報サイトを
企画・開発・運営

エイチームグループ概要 (2014年7月31日時点)

商号	株式会社エイチーム(Ateam Inc.)
株式公開市場	東京証券取引所 第一部 (コード: 3662)
本社	名古屋ルーセントタワー 32F・36F
大阪スタジオ	梅田阪急ビル オフィスタワー 26F
設立	2000年2月29日
決算期	7月
取引銀行	三菱東京UFJ銀行 名古屋営業本部 三井住友銀行 名古屋駅前法人営業部
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
グループ会社 (100%子会社)	株式会社A.T.brides 株式会社引越し侍 株式会社エイチームライフスタイル 株式会社A.T.サポート
グループ会社 (持分法適用の関連会社)	株式会社Ateam NHN Entertainment
売上高 (連結)	12,036,425千円 (2014年7月期)
経常利益 (連結)	1,470,369 (同上)
従業員数 (連結)	社員466名、役員10名 (アルバイトを除く)



名古屋ルーセントタワー



梅田阪急ビル



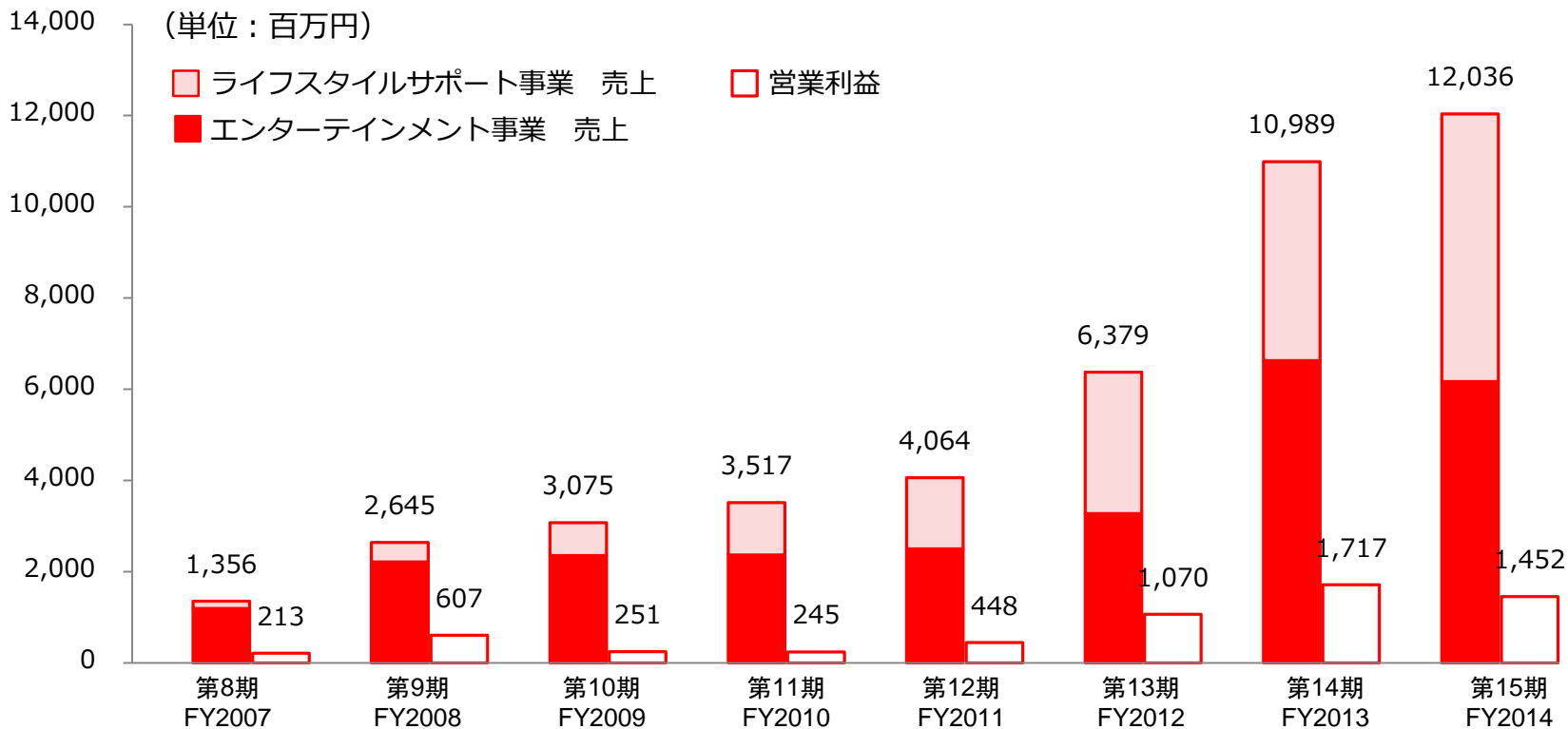
執務スペース



大阪スタジオ



業績の推移



- KDDI EZアプリ (BREW) 初MMORPG「エターナルゾーン」リリース
- 中古車買取価格一括査定サイト現ナビクルオープン
- 結婚式場情報サイトすぐ婚naviオープン
- SNS向けソーシャルアプリ初リリース
- グリー株式会社と資本業務提携
- 東証1部へ233日で変更2012/11/22
- 100%子会社3社を設立
- 100%子会社A.T.brides設立
- 100%子会社合弁会社Ateam NHN Entertainmentを設立
- 大阪スタジオオープン
- 本社を現名古屋ルーセントタワーに移転
- スマホアプリ初リリース
- 女性向け体調管理・悩み相談サイトオープン
- マザーズ上場2012/04/04
- 大阪スタジオオープン

経営理念

みんなで
幸せになれる
会社

今から
100年続く
会社

を目指して

よろこび・楽しさを提供できる感性と技術

- お客様に満足して頂ける商品・サービスを提供できるよう努力し続けていきます

一緒に働く人たちが幸せになれる会社

- 明るく楽しい職場をつくり、働くことに喜びを感じ、社員自身だけでなく家族や取引先も幸せになれる会社を目指します

誰からも応援されて永続的に成長する会社

- 社会の一員としての責任を果たし、周囲から好かれ、応援される会社を目指します

経営理念

**みんなで
幸せになれる
会社**

必要とされる存在であること
社内、社会の皆さまから

利益を上げること
社員、株主、社会への還元

**幸せにしたい人を
幸せにできること**

**今から
100年続く
会社**

永続的に存続する企業

代表取締役社長 林高生 略歴



1971.12.18

岐阜県土岐市に生まれる

1982.12

コンピュータープログラミング 開始

1987.3

多治見市立多治見中学校 卒業

1987.4 ~

学習塾経営・さまざまなアルバイト

1997.6

個人事業として「エイチーム」 創業

2000.2.29

有限会社エイチーム 設立

取締役 略歴



中内 之公

取締役
エンターテインメント事業本部長

株式会社Ateam NHN Entertainment
代表取締役社長

- 1975年8月生まれ
- 慶應義塾大学卒
- GMOインターネット株式会社
- GMOエンターテインメント株式会社 代表取締役
- GMO Games株式会社 代表取締役
- 株式会社インクルーズ 執行役員COO
- 株式会社エイチーム



加藤 厚史

取締役 新規事業推進室長

株式会社A.T.brides取締役

- 1981年4月生まれ
- 京都大学 大学院卒
- 中京テレビ放送株式会社
- 株式会社エイチーム



牧野 隆広

取締役

- 1968年6月生まれ
- 名古屋大学卒
- 株式会社電通国際情報サービス
- 日本マイクロソフト株式会社
- 株式会社インスパイア
- 株式会社ウイングトップ 代表取締役
- 株式会社エイチーム

執行役員 略歴

高橋 宏明

執行役員 技術統括

株式会社A.T.brides取締役

- 1974年11月生まれ
- 慶應義塾大学大学院卒
- 株式会社野村総合研究所
- 株式会社ネクスト
- 株式会社エイチーム

熊澤 博之

執行役員

株式会社引越し侍 代表取締役社長

株式会社A.T.サポート代表取締役社長

- 1977年5月生まれ
- 名古屋中央高校卒
- 有限会社中部設備
- 株式会社エイチーム

佐藤 智洋

執行役員 管理部長

株式会社エイチームライフスタイル
取締役

- 1970年2月生まれ
- 愛知大学卒
- 岐阜信用金庫
- 株式会社日本一ソフトウェア
取締役
- 株式会社エイチーム

執行役員 略歴

間瀬 文雄

執行役員

株式会社エイチームライフスタイル
代表取締役社長

株式会社A.T.brides 取締役

- 1984年1月生まれ
- 金沢大学卒
- 日興コーディアル証券株式会社
- 株式会社エイチーム

Brady Mehagan

執行役員

エンターテインメント事業本部
グローバルビジネス部長

- 1980年5月生まれ
- Lakehead 大学卒
- IPEアカデミー
- 株式会社インテリジェントシステムズ
- 株式会社エイチーム

監査役 略歴

有藤 速利

常勤監査役

株式会社引越し侍 監査役

株式会社エイチームライフスタイル
監査役

株式会社A.T.サポート 監査役

- 1968年3月生まれ
- 中央大学卒
- 新東工業株式会社
- 株式会社バッファロー
- 株式会社エイチーム

山田 一雄

監査役（社外監査役）
（公認会計士・税理士）

- 1963年2月生まれ
- 筑波大学卒
- 株式会社セガ
- 監査法人東海会計社
- 公認会計士・税理士登録
- 公認会計士・税理士山田一雄事務所

田嶋 好博

監査役（社外監査役）
（弁護士）

- 1939年3月生まれ
- 中央大学卒
- 弁護士登録
- 名古屋弁護士会副会長
- 田嶋・水谷法律事務所
- 表示灯株式会社、
岐建株式会社、
株式会社ヨシタケ
の監査役を兼務

グループ会社 代表取締役社長 略歴



熊澤 博之

株式会社引越し侍 代表取締役社長

株式会社A.T.サポート 代表取締役社長

- 1977年5月生まれ
- 名古屋市中央高校卒
- 有限会社中部設備
- 株式会社エイチーム



間瀬 文雄

株式会社エイチームライフスタイル
代表取締役社長

- 1984 年1月生まれ
- 金沢大学卒
- 日興コーディアル証券株式会社
- 株式会社エイチーム



大崎 恵理子

株式会社A.T.brides 代表取締役社長

- 1984 年9月生まれ
- 愛知みずほ大学卒
- 株式会社ジェイプロジェクト
- 個人事業としてインターネット
ショップ開業及び運営
- 株式会社エイチーム

沿革

1997年6月	岐阜県土岐市にて林高生の個人事業としてソフトウェアの受託開発を開始
2000年2月	有限会社エイチームを岐阜県多治見市に設立
2003年12月	現在のエンターテインメント事業の初サービスとなる携帯電話向け公式サイトをオープン
2004年11月	株式会社に組織変更
2006年6月	現在のライフスタイルサポート事業の初サービスとなる引越し価格の一括見積サイトをオープン
2006年9月	KDDI株式会社 EZアプリ (BREW) 初のMMORPG 「エターナルゾーン」 をリリース
2007年2月	本社を現在の名古屋ルーセントタワーに移転
2007年9月	中古車買取価格の一括査定サイトをオープン
2008年10月	<ul style="list-style-type: none">・ 結婚式場の検索・予約・情報サイト「すぐ婚navi」をオープン・ 当社初のスマートフォンアプリをリリース
2009年8月	当社初のSNS向けソーシャルアプリをリリース
2010年7月	<ul style="list-style-type: none">・ 女性向け体調管理・悩み相談サイト「ラルーン」をオープン
2011年8月	グリー株式会社と業務提携
2012年4月	4日に東証マザーズに上場
2012年9月	大阪に開発拠点「大阪スタジオ」をオープン
2012年11月	22日に東証第一部に上場 (マザーズ上場から233日での東証一部上場は史上最短)
2013年2月	子会社として株式会社A.T.bridesを設立
2013年8月	子会社として株式会社引越し侍、株式会社A.T.サポート、株式会社エイチームライフスタイルを設立
2013年12月	NHNエンターテインメントと業務提携
2014年1月	NHNエンターテインメントとの合併会社 株式会社Ateam NHN Entertainmentを設立

NHNエンターテインメント概要・実績（参考）

□ 会社概要

商号	NHN Entertainment Corporation
所在地	NHN Ent. Play Museum,629 Sampyeong-dong, Bundang-gu, Seongnam-si, Gyeonggi-do, 463-400, Korea
代表者	代表取締役社長 丁 佑鎮
設立日	2013年8月1日
銘柄コード	181710（韓国 KSE市場）

□ LINEゲーム

自社開発



LINE POP



LINE FISH ISLAND



LINE JELLY



LINE Dozer
(子会社タイトル)

パブリッシング



LINE Birzzle Friends

□ カカオゲーム

自社開発



FISH Friends
for Kakao



TEAM9 for Kakao



Wooparoo Mountain
for Kakao

パブリッシング



Pokopang for Kakao



おいでよ!コンビニ
for Kakao



ガーディアンストーン
for Kakao

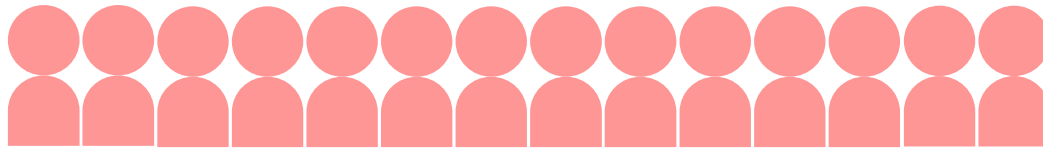
合併会社の概要（参考）



商号	株式会社Ateam NHN Entertainment (英文表記：Ateam NHN Entertainment Corporation)
所在地	名古屋市西区牛島町6-1 名古屋ルーセントタワー (エイチーム本社と同一)
代表者	代表取締役社長 中内 之公 (当社 取締役 エンターテインメント事業本部長)
取締役	林 高生 (当社 代表取締役社長) Chung Ujin (NHNエンターテインメント CEO) Choi HyungKew (NHNエンターテインメント Director)
監査役	Ahn HyunShik (NHNエンターテインメント CFO)
事業内容	メッセージプラットフォーム向けを中心とするスマートフォン向けゲーム タイトルの企画・開発
資本金	3億円 (資本準備金1億5千万円を含む)
設立年月日	2014年1月23日
大株主及び持株比率	エイチーム：50% NHNエンターテインメント：50%
決算期	7月31日
営業開始日	2014年1月23日

エンターテインメント事業 概要

人と人とのつながり（オンライン性）



メッセージャー
プラットフォーム向け

LINE
KakaoTalk
など

App Store/
Google Play向け

iPhone
Android
タブレット端末

SNSプラット
フォーム向け

GREE協業

スマートフォン・タブレット端末向けゲーム・ツール&メディア系
デジタルコンテンツの企画・開発・運営

代表的なソーシャル・スマートフォンアプリ

ゲーム



Coming Soon

project Unison



ポンゴコンボ



レギオンウォー



ダービーインパクト



ダークサマナー

麻雀アプリ



麻雀 雷神 北斗の拳
~世紀末覇者バトル~

©武論尊・原哲夫/NSP 1983
著作権許諾証GB-403



麻雀 雷神 - Rising -

©石森プロ・東映



AKB48ステージファイター

© AKS
© GREE, Inc./エイチーム



エターナルゾーン



ミリオンヴァーサス

公式サイト

ツール&メディア

女性向け



ラルーン

スマホきせかえ



[+]HOME



[+]icon

ZeroApp シリーズ



快眠サイクル
時計



楽々
カロリー管理



アイトレ3D



3分
フィットネス



さくさく
英単語

レギオンウォー



- ❑ 太古の文明をモチーフにしたファンタジーカードバトルRPG
 - スマートフォン史上初の世界同時リアルタイムギルドバトルを実装



- 太古の文明をモチーフにしたファンタジー世界が舞台
- ウォリアーとモンスターを駆使したカードバトルゲーム
- ギルドを組んだプレイヤーたちによるバトル

ダービーインパクト



- スマートフォン向けの本格3D競争馬育成ゲーム



- フル3Dグラフィックスで再現したレースシーン

- 名馬や有名騎手、各重賞まで実名で網羅

- 5分おきに実際にライバルユーザとのレース開催

ダークサマナー



□ 戦慄のモンスターバトルゲーム

- “ダークファンタジー”をテーマにしたグローバル向けオンラインモンスターバトルゲーム



- 総勢3,000種類以上登場するモンスターイラストには、有名クリエイターを多数起用
- iPhone App Store 国内総合トップセールスランキングで最高1位
- Google Play 米国総合トップセールスランキングで最高1位

麻雀 雷神 –Rising–



- 「無料」で遊べる本格3D麻雀ゲーム

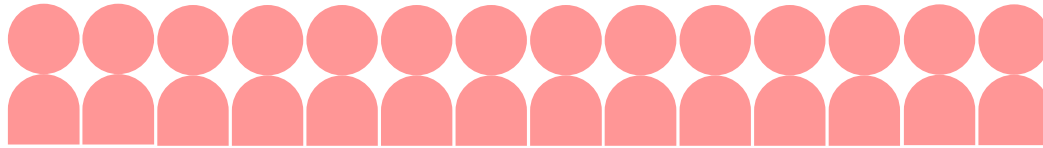


©武論尊・原哲夫/NSP 1983 著作権許諾証GB-403

- 最高品質の3DグラフィックとAIを搭載した、大人気の麻雀アプリ
- オフラインの対局だけでなく、全国の人とオンラインでの対局や友達との対局が可能
- 段位機能やランキング機能を搭載し、本格的な麻雀の世界を体感できる麻雀ゲーム

ライフスタイルサポート事業 概要

不安の解消



引越し比較・予約
サイト

引越し侍

車査定・車買取
サイト

ナビクル

結婚式場情報サイト

すぐ婚navi

日常生活に密着した比較サイトや情報サイトなどの
企画・開発・運営

引越し侍 (グループ会社 株式会社引越し侍運営)

- 1度の入力で、同時に最大10社の引越し事業者が見積もり
 - 現住所・引越し先住所・引越し希望日・荷物の量など
 - 主な収益は引越し事業者に見込み客を紹介することに対する紹介手数料および成約報酬
- 全国210社以上の引越し事業者と提携 (2014年9月現在)
- インターネット回線など、引越しに関連するサービス紹介を拡充
 - 引越し前後に利用するサービスの紹介
- 「引越し侍」ブランドを訴求



引越し料金一括見積サービスのビジネスモデル

- ① PC/携帯電話から
- ・ 住所
 - ・ 引越し先
 - ・ 荷物の量
 - ・ 希望日程等
- を入力



- ② 1件の見積もり依頼に対し同時に最大10社に見積もり照会

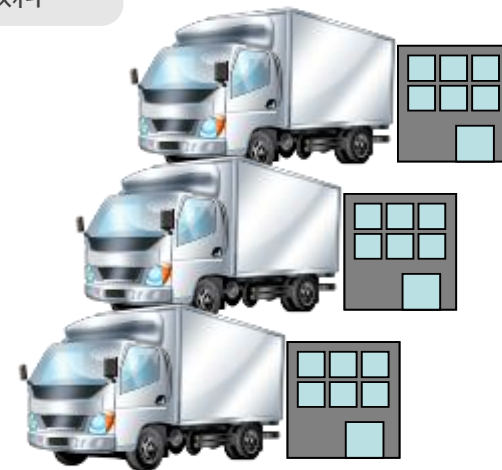
⑤ 紹介手数料
成約手数料

- ③ 最大10社から見積もり提案（メール、電話、訪問）



利用者

- ④ 各社の提案を比較して決定、1社に依頼



引越し事業者（最大10社）

ナビクル（グループ会社 株式会社エイチームライフスタイル運営）

- 一度の入力で、同時に最大10社の中古車買取事業者が見積もり
 - メーカー・車種・年式・走行距離など
 - 主な収益は中古車買取事業者に見込み客を紹介することに対する紹介手数料
- 全国の中古車買取事業者と提携
 - 一般社団法人日本自動車流通研究所（略称 JADRI）に加盟する事業者



ナビクルでポイント査定!!

かんたん入力32秒[※]でできる♪
最大10社の見積り比較
安心&無料の一括査定!!

日産の査定額 150万円
本田の査定額 180万円
トヨタの査定額 160万円

STEP01 32秒のかんたん入力!
STEP02 最大10社への無料一括査定!
STEP03 納得の最高価格で売却!

簡単無料査定をここからスタート!!

今すぐ!! 無料査定をスタート!!

>>ナビクル（なびくる）の公式サイトへ

あなたの車一括査定!

車両情報入力

メーカー名	トヨタ	必須
車種名	ヴォクシー	必須
年式	2006年	必須
走行距離	6~6万キロ	必須

今すぐ32秒で査定

すぐ婚navi (グループ会社 株式会社A.T.brides運営)

□ 「半年以内の空き日程だからこそその特別プラン」 をコンセプトにした結婚式場情報サイト

すぐ婚navi
WEDDING

- 主な収益はサイトへの情報掲載料、結婚式場に見込み客を紹介することに対する紹介手数料及び成約した結婚式代金に応じた成約報酬

□ 東北、関東、東海、関西、九州、中国地方 の結婚式場及び国内外のリゾートと提携

□ 直営のウエディングデスクを14店舗運営

- 関東3店舗、東海3店舗、静岡2店舗、関西5店舗、
福岡1店舗 (2014年9月現在)

□ ドレス・指輪・2次会など、結婚式に 関連するサービス紹介を拡充



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並びに情報は、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、予測及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います。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



株式会社エイチーム（証券コード：3662）
〒451-6036 名古屋市西区牛島町6番1号
名古屋ルーセントタワー

www.a-tm.co.jp/ir/