



株式会社エイチーム（証券コード：3662）
第16期（2015年7月期）第2四半期決算説明資料

2015年3月13日

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

目次

1. 第16期（2015年7月期）第2四半期連結決算概要
2. エンターテインメント事業 詳説
3. ライフスタイルサポート事業 詳説
4. 第16期（2015年7月期）通期連結業績予想
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、本資料では当社の過去の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16期（2015年7月期）第2四半期連結決算概要

第16期（2015年7月期）第2四半期会計期間決算サマリー

全社

Y/Y、Q/Qともに増収増益、過去最高の四半期売上を達成

- 売上高 : 3,656百万円 (Y/Y 118.5%、Q/Q 114.2%)
- 営業利益 : 534百万円 (Y/Y 144.6%、Q/Q 109.0%)

エンタメ

既存タイトルの堅調に、新作タイトルの収益寄与もあり、Y/Y、Q/Qともに増収増益、過去最高の四半期売上を達成

- ダービーインパクトの**国内売上が過去最高**、繁体字版が四半期で収益寄与
- 新作のユニゾンが**好調にスタート、1月はエンタメ過去最高の売上を達成**

ライフスタイル

Y/Yでは増収減益もQ/Qで増収増益、過去最高の四半期売上を達成

- 「引越し侍」が順調に利用者数を増やし、**シェアを拡大**
- 「ナビクル」が繁忙期につき好調、**1月は過去最高の月次売上を達成**

第16期（2015年7月期）第2四半期会計期間業績概要

- 全社及び両セグメントがそれぞれで過去最高の四半期売上を達成
- 第2四半期会計期間はY/Y、Q/Qともに増収増益
 - エンターテインメント事業の売上は Y/Yで12.0%増、Q/Qで19.1%増
 - ライフスタイルサポート事業の売上は Y/Yで26.0%増、Q/Qで9.6%増

単位：百万円		第16期		第15期	前年同期比	第16期	前四半期比
		第2四半期 会計期間	構成比	第2四半期 会計期間		第1四半期 会計期間	
売上高	全社	3,656	100.0%	3,085	118.5%	3,200	114.2%
	エンターテインメント事業	1,847	50.5%	1,650	112.0%	1,550	119.1%
	ライフスタイルサポート事業	1,808	49.5%	1,435	126.0%	1,650	109.6%
営業利益		534	14.6%	369	144.6%	490	109.0%
経常利益		565	15.5%	379	148.8%	495	114.1%
四半期純利益		353	9.7%	209	168.5%	328	107.7%

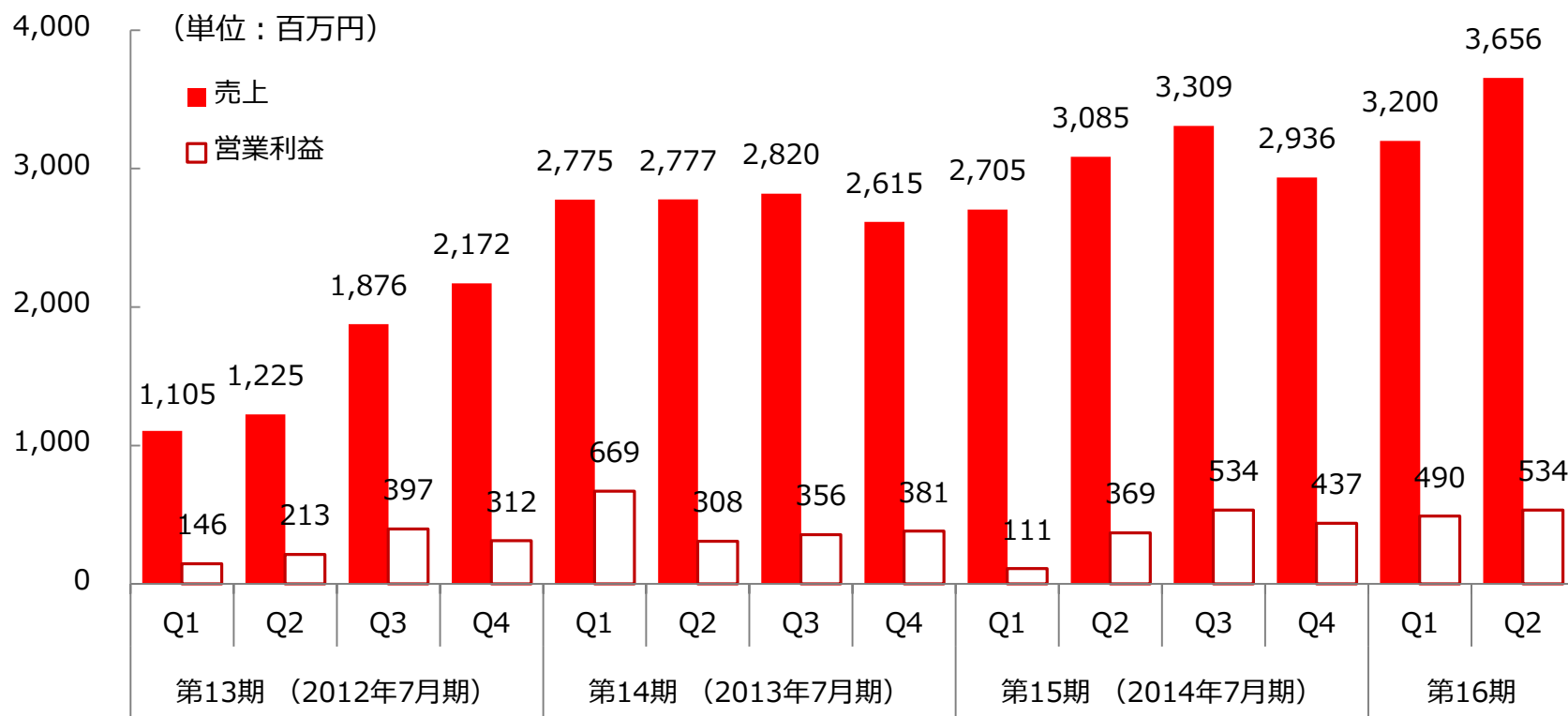
第16期（2015年7月期）第2四半期累計期間業績概要

- Y/Yで増収増益
- 2/2発表の中間業績（修正）予想に対し、売上はやや未達であるものの、利益は修正予想を上回る着地

単位：百万円		第16期		第15期	前年同期比	第16期	達成率	第16期
		第2四半期 累計期間	構成比	第2四半期 累計期間		中間予想 (2/2修正)		従来予想参考 (9/12発表)
売上高	全社	6,857	100.0%	5,790	118.4%	7,000	98.0%	7,000
	エンターテイン メント事業	3,398	49.6%	3,126	108.7%	-	-	-
	ライフスタイル サポート事業	3,459	50.4%	2,664	129.8%	-	-	-
営業利益		1,024	14.9%	480	213.2%	950	107.8%	500
経常利益		1,060	15.5%	492	215.5%	950	111.7%	500
四半期純利益		682	9.9%	266	256.0%	620	110.0%	300

四半期売上高・営業利益の推移

- 両事業とも、新規タイトル/サービスが売上を引き上げ、Y/Y、Q/Qともに増収増益



主な経営指標の四半期推移

□ 新規タイトルやライフスタイルサービスの繁忙期に向けた広告投資を拡大

単位：百万円	第14期（2013年7月期）				第15期（2014年7月期）				第16期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上	2,775	2,777	2,820	2,615	2,705	3,085	3,309	2,936	3,200	3,656
営業利益	669	308	356	381	111	369	534	437	490	534
広告宣伝費	933	1,238	1,240	898	1,029	1,123	1,213	912	1,132	1,439
人件費・採用費	445	515	535	586	647	650	649	691	684	682
キャリア手数料 支払手数料	406	416	387	391	356	434	461	484	484	559
外注費 サーバー費	104	110	127	185	276	236	153	159	162	190
オフィス賃料	76	81	89	90	102	107	108	100	110	105
期末人員数 (人)	334	374	417	446	485	502	538	541	531	533

※ 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
 ※ 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）

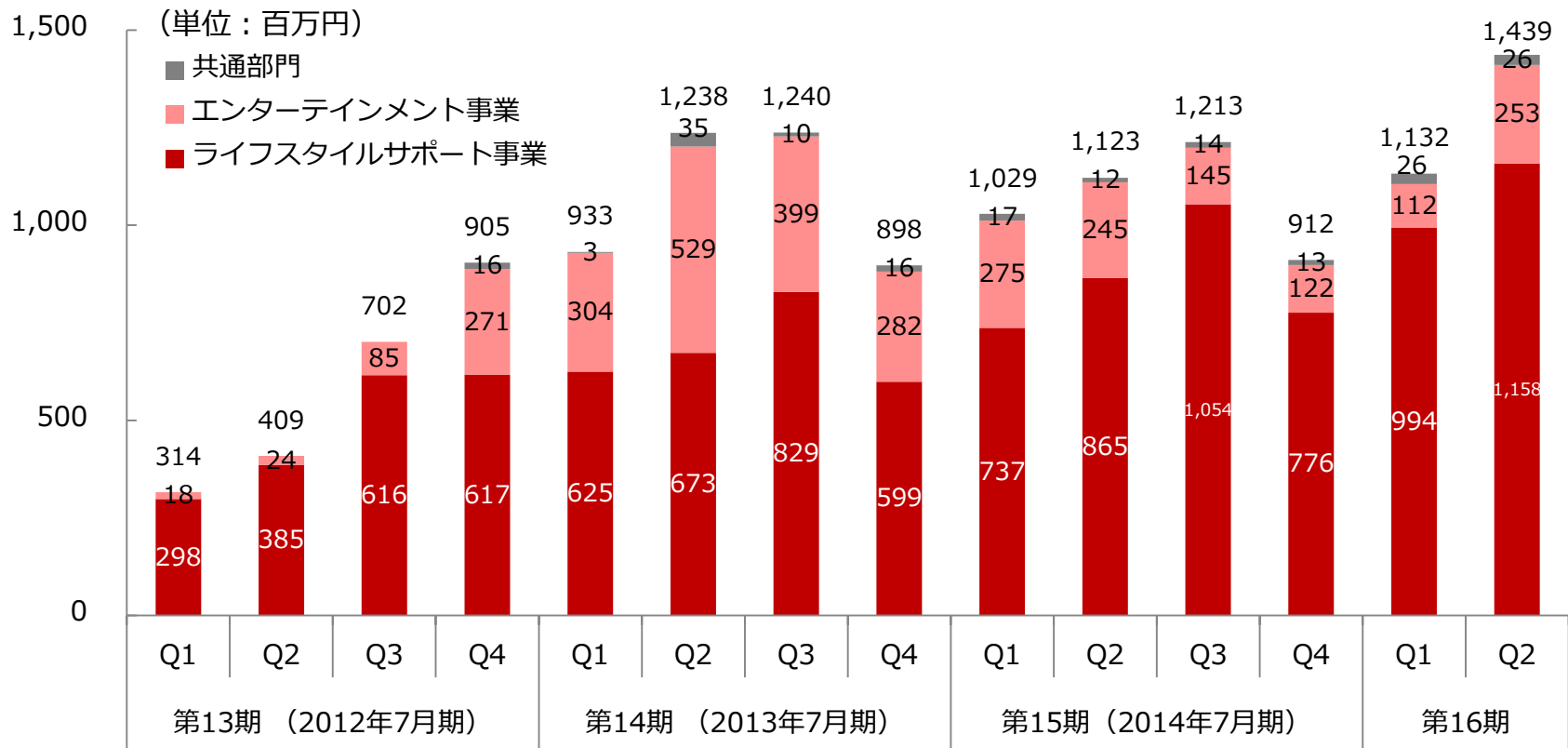
費用解説

- エンタメでは新規タイトルのプロモーションを実施し、ライフスタイルでは「すぐ婚navi」TVCM放映や繁忙期に向けての広告投資を実施

単位：百万円		第16期 Q2		第16期 Q1	Q/Q	費用解説
		金額	対売上比	金額		
広告宣伝費	エンタメ	253	6.9%	112	+126.0%	「ユニゾンリーグ」のプロモーション開始により増加
	ライフ	1,158	31.7%	994	+16.6%	「すぐ婚navi」のTVCMの継続放映により大幅に増加
人件費 採用費	エンタメ	323	8.9%	342	-5.5%	—
	ライフ	243	6.7%	244	-0.4%	—
キャリア 手数料 支払手数料	エンタメ	474	13.0%	373	+27.0%	スマートフォンゲームの売上増加に伴い、増加
	ライフ	69	1.9%	83	-16.8%	季節要因により引越し周辺サービスの業務委託手数料が減少
外注費 サーバー費	エンタメ	175	4.8%	146	+19.4%	新規スマートフォンゲームのリリースにより増加
	ライフ	8	0.2%	8	-2.1%	—
オフィス 賃料	エンタメ	41	1.1%	42	-2.2%	—
	ライフ	57	1.6%	61	-6.8%	—
その他 経費	エンタメ	38	1.1%	26	+47.4%	棚卸調整額の期末調整により、一時的に増加
	ライフ	85	2.3%	84	+0.7%	—

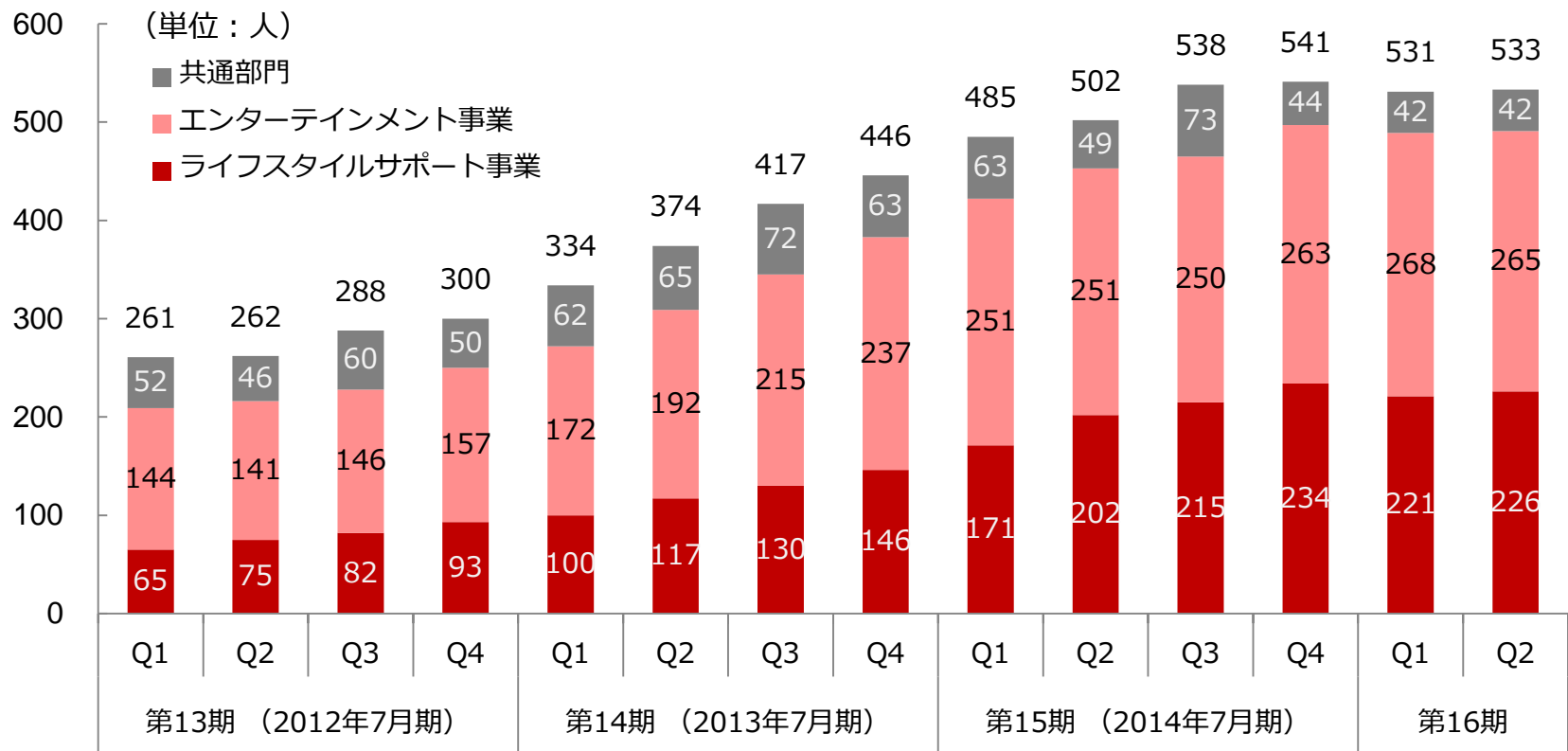
セグメント別広告宣伝費の推移

- Q1までのコスト抑制運用から「ユニゾンリーグ」のリリースに伴い、大幅に増加
- 継続して「すぐ婚navi」のTVCM放映を実施した為、大幅に増加



セグメント別人員数の推移

□ 両事業ともに中途採用を継続、大きな変化なし



※ 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

- 「三国大戦スマッシュ！」の資産計上により、無形資産が増加
- 未払い金と未払い法人税の増加により、流動負債が増加

単位：百万円	第16期 2015年7月期 第2四半期	第16期 2014年7月期 第1四半期	単位：百万円	第16期 2015年7月期 第2四半期	第16期 2014年7月期 第1四半期
流動資産	4,951	3,907	流動負債	1,664	1,268
現預金	1,991	1,904	固定負債	0	0
売掛金	1,726	1,394	負債合計	1,664	1,268
固定資産	1,533	1,806	有利子負債	0	0
有形資産	116	110	株主資本	4,717	4,362
無形資産 (ソフトウェア)	492	398	純資産合計	4,819	4,444
資産合計	6,484	5,713	負債純資産合計	6,484	5,713

配当・株主優待について

- 第16期中間配当は1株あたり10円
- 第16期期末配当は未定、業績を勘案しつつ、20%前後の配当性向で継続して株主還元を行っていく方針

	第15期（2014年7月期）実績		第16期（2015年7月期）	
	中間期	期末	中間期	期末
基準日	2014年1月31日	2014年7月31日	2015年1月31日	未定
配当実施日	2014年4月4日	2014年10月14日	2015年4月3日	未定
1株当たり配当金	10円 00銭 (普通配当 10円 00銭)	10円 00銭 (普通配当 10円 00銭)	10円 00銭 (普通配当 10円 00銭)	未定
配当総額	192,982千円		96,830千円	-
(通期)配当性向	23.88%		-	

- 株主優待制度を導入 (※2015年1月31日末時点の株主様を対象に導入開始)

	第15期 実績	第16期（2015年7月期）
		中間期末
対象株主様	-	当社株式1単元（100株）以上を保有されている株主様
株主優待の内容	-	自転車通販サイト「cyma-サイマ-」お買物券（3,000円相当）×3枚

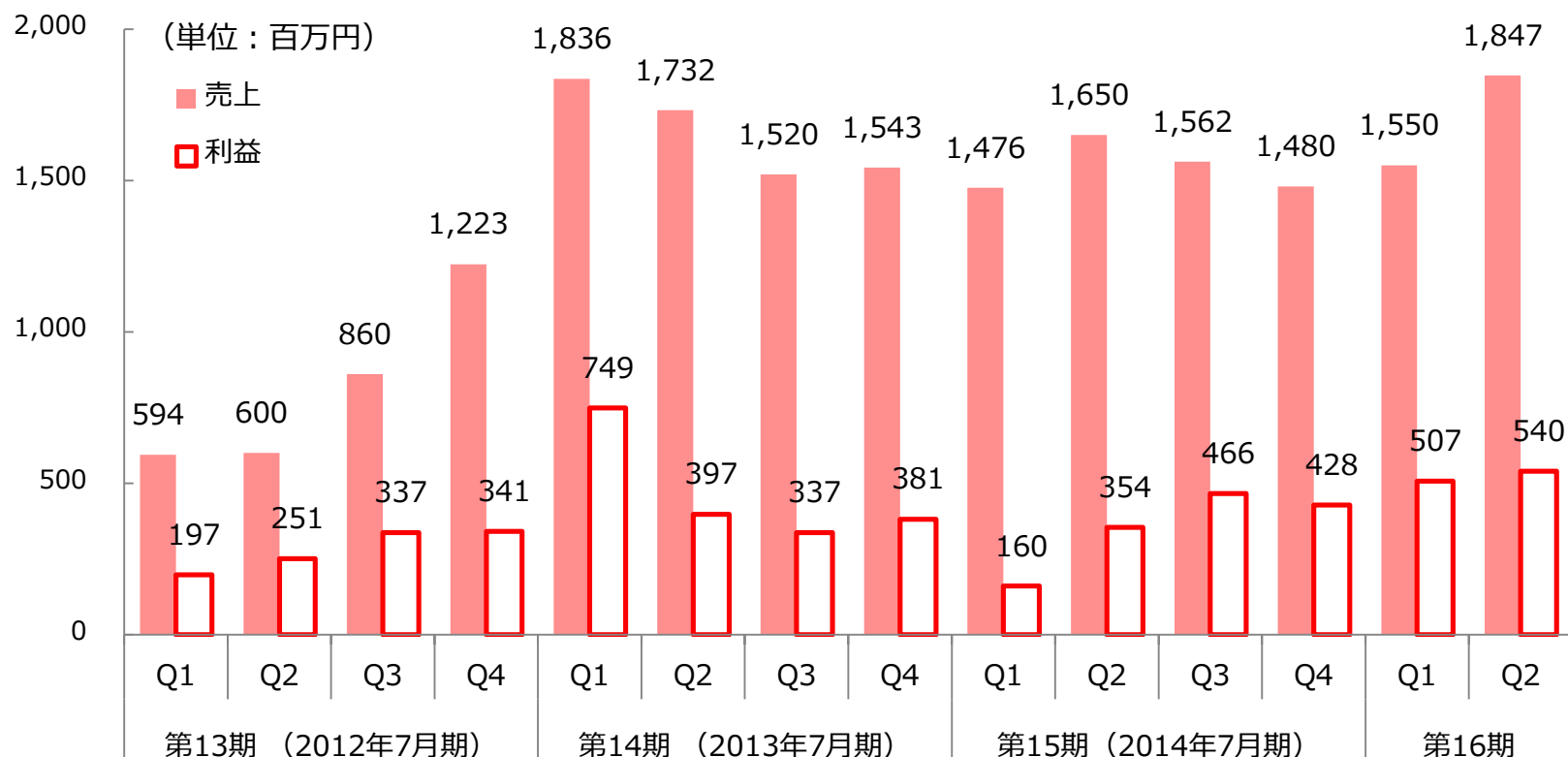


2. エンターテインメント事業 詳説

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、Q/Qともに増収増益

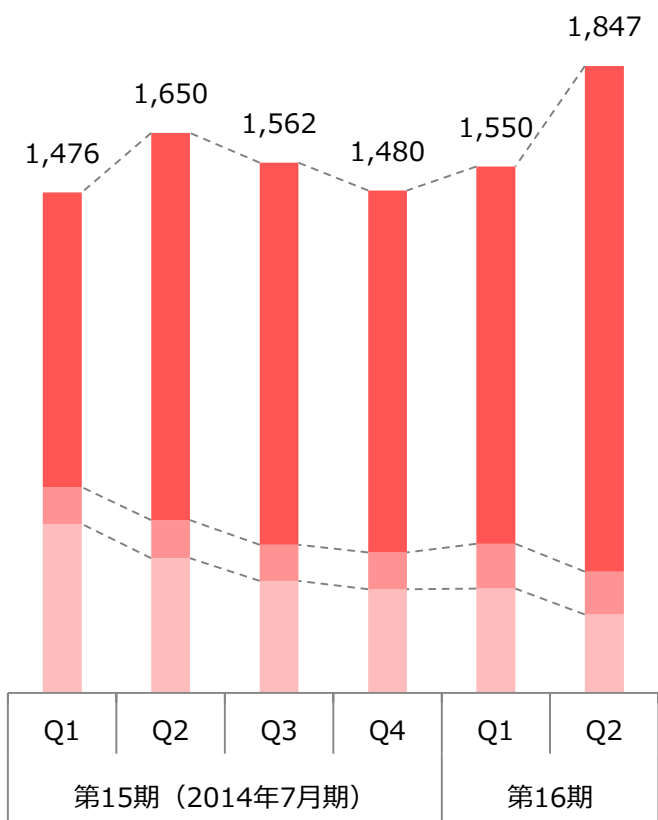
- 新作の「ユニゾンリーグ」が好調にスタート、月次売上が計画を上回る推移で進捗
- 既存のサマナー、ダービー、レギオンが引き続き利益率の高いタイトルとして収益に貢献



エンターテインメント事業 第2四半期の詳説

(単位：百万円)

- 自社ネイティブ
- ツール&メディア
- その他



自社ネイティブ Y/Y 増加、Q/Q 増加



12/4に「ユニゾンリーグ」をリリース、12/12より課金開始 (Q2はおよそ1.5カ月寄与)

1月は自社タイトルのうち、トップの月次売上を記録



12/24に「麻雀 雷神 -Rising-」が累計700万ダウンロードを突破



1月に「ダービーインパクト」が400万ダウンロードを突破、国内のみで過去最高の月次売上を達成

1/27よりシンガポール、マレーシアにて配信開始

ツール&メディア Y/Y 増加、Q/Q 減少



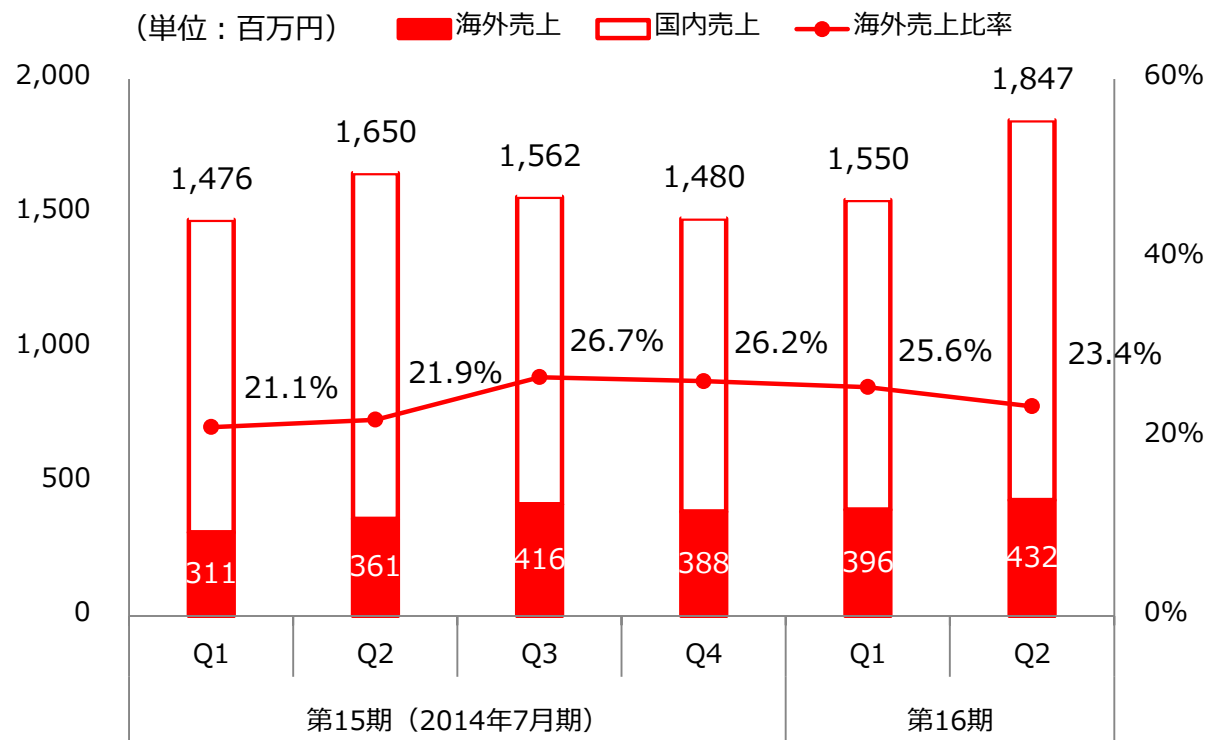
12/1にFacebookを利用した恋活ソーシャルマッチングアプリ「Dear Life」をApp Storeにてリリース



12/5時点でできせかえアプリ「[+]HOME」シリーズ累計1000万ダウンロードを突破

エンターテインメント事業 四半期海外売上の推移

- ダービーの繁体字版が寄与し、海外売上がY/Y、Q/Qともに増加
- 海外売上比率はY/Yで増加するも、Q/Qでは減少
 - 新作の「ユニゾンリーグ」が現時点で国内のみでのリリースのため、国内売上比率が上昇



エンターテインメント事業 第3四半期のトピック

自社ネイティブ



- Grossing (トップセールス) ランキング (3/10時点) :
App Store 最高22位、 Google Play 最高33位 (*1)
- Q3以降に数億円規模の大型プロモーションを実施予定

Coming Soon



- 3/9に新規タイトル、スマートフォン向け爽快ひっぱり大戦アクション「三国大戦スマッシュ!」の事前登録を開始
- 既存タイトルやSNS連携の事前登録キャンペーンを実施中



*1: App Annie, Daily Ranks-Grossing-JP-Overall

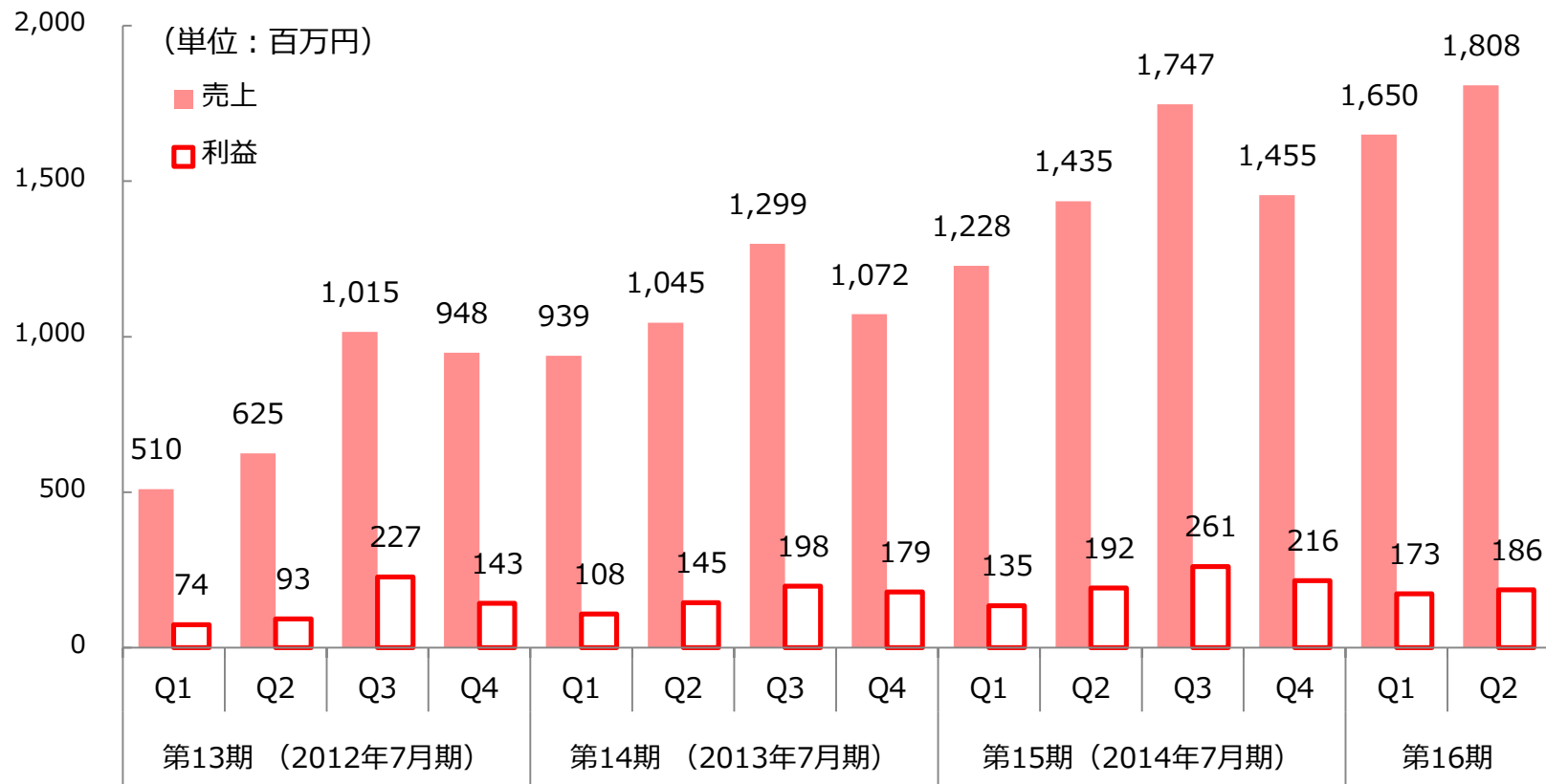


3. ライフスタイルサポート事業 詳説

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で増収減益、Q/Qで増収増益

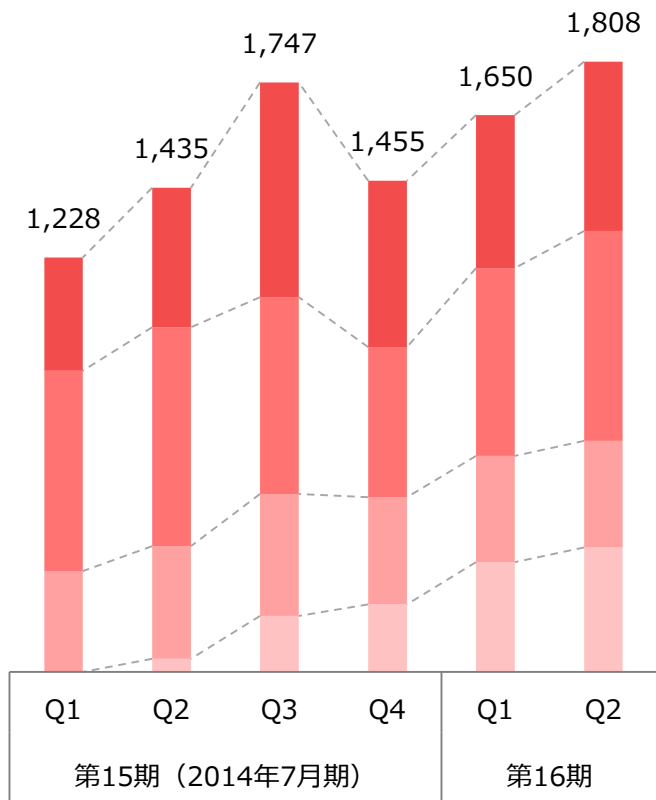
- Y/Y増収要因：ライフスタイル全体として、Y/Y 25%前後の成長ペースで安定推移
- Q/Q増収要因：「引越し待」が繁忙期にさしかかり、「ナビクル」が繁忙期である為



ライフスタイルサポート事業 第2四半期の詳説

(単位：百万円)

- 引越し関連
- 自動車関連
- ブライダル関連
- 新規サービス



引越し関連

Y/Y 増加、Q/Q 増加



- 利用者数が増加、シェアが拡大
- CPA（獲得単価）が低下し、利益率がUP

自動車関連

Y/Y 減少、Q/Q 増加



- 継続してトップクラスのシェアを維持
- 消費税増税前の駆け込み需要による利用増から例年通りのトレンドに戻った為、Y/Yで減少
- 1月は過去最高の月次売上を達成

ブライダル関連

Y/Y 減少、Q/Q 横ばい



- TVCM放映を継続、サービスの認知度が向上
- 後払いサービスの運営を開始

新規サービス

Y/Y 増加、Q/Q 増加



- 順調に利用者数を増やし、好調に推移



- 順調に販売台数を増やし、様々な施策を実施

ライフスタイルサポート事業 第3四半期のトピック

引越し関連



- 引越し関連キーワード検索で「引越し侍」が安定して上位に表示
- 引越し繁忙期（2月～4月）における需要の大幅な増加により、顧客獲得競争が緩和され、CPA（獲得単価）が低下し、高い利益率で推移

自動車関連



- 1月に引き続き順調に利用者数を増やし、好調に推移
- 3/13に新たな自動車関連サービスとして、気になる車の口コミを投稿・閲覧でき、口コミの評価を元に、消費者が効果的な車選びが可能な、車の口コミサイト「クルビア」をリリース

ブライダル関連



- 引き続きブランディング強化の為にTVCM等の広告投資を実施
- TVCM放映後「すぐ婚navi」のサービス名ダイレクト検索数が前年同期比で継続して増加

新規サービス



- 顧客獲得競争が激化し、広告単価が上昇



- 順調に販売台数を増やし、出荷可能台数の増加に向け、体制を構築



4. 第16期（2015年7月期）通期連結業績予想

第16期（2015年7月期）通期連結業績予想及び進捗

- 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%）
- 2014年9月12日発表の業績予想からの修正はありません

単位：百万円	第15期		第16期（2015年7月期）				対通期予想 進捗率
	中間実績	通期実績	中間実績	通期予想	構成比	前期比	
売上	5,790	12,036	6,857	15,000	100.0%	124.6%	45.7%
営業利益	480	1,452	1,024	1,700	11.3%	117.0%	60.3%
経常利益	492	1,470	1,060	1,700	11.3%	115.6%	62.4%
四半期純利益	266	807	682	1,080	7.2%	133.7%	63.2%

業績予想の考え方

- 上期の売上はやや下振れ、利益は大幅上方修正の一方、下期は新規タイトルの売上を保守的に見込み、現時点で想定される費用を織り込んだ場合、通期でほぼ計画通りの着地となる想定

エンタメ

上期 計画対比

- 既存の主要3ゲームの堅調に加えユニゾンが計画を上回り、利益大幅上方修正で着地するも、新規タイトルの延期により、売上は未達

ライフ スタイル

- 5つのサービスそれぞれにおいて、計画比で若干の増減があるものの、ライフ全体でほぼ計画通りに着地

下期 業績予想の考え方

- 新規タイトルやユニゾンの海外展開の売上は保守的に算定。利益はユニゾンの数億円規模の広告投資等を費用として織り込んで算出

- (同左の見込み) -

※ 3Q以降にリリース予定の新規タイトルや「ユニゾンリーグ」の海外展開等、リリース前のタイトルに関しましては、不確実性が高く、上述の見通しには想定される費用を予想に織り込み、売上寄与は保守的にみております。これらのタイトルの今後の展開によっては、業績が計画から乖離する可能性があります。

第16期 下期の方針

- エンタメの新規タイトルを中心とする売上・利益の拡大施策及びライフスタイルの繁忙期における収穫の徹底により、経営基盤のステージアップを図る



エンタメ

- 軸足の中心を自社ネイティブに置き、「ユニゾンリーグ」のプロモーション強化、新規タイトルのリリース及び海外展開を行う

**ライフ
スタイル**

- 繁忙期での広告投資とその回収を徹底し、各サービスにおける周辺サービスの拡充を継続して行う



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

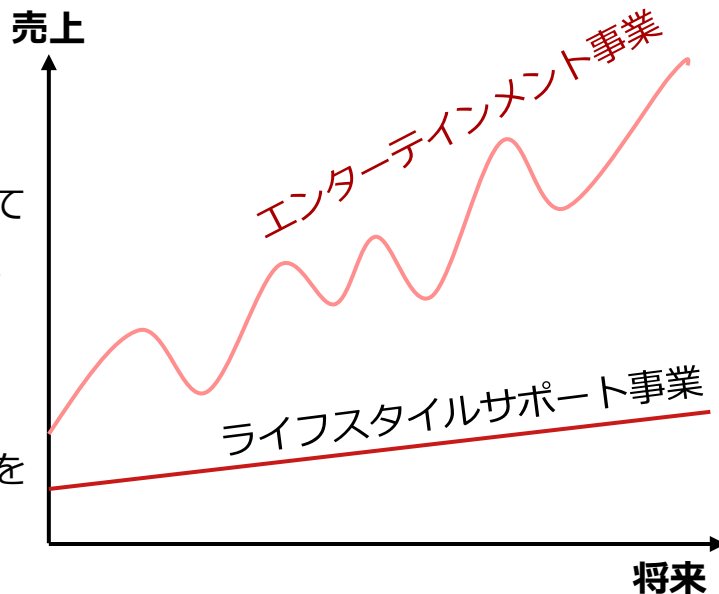
- 収益モデルの異なる2つの事業を並行して手掛けることにより、経営の安定性と高い成長性のバランスを実現し、「今から100年続く会社」を目指します

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性があります
- 「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いただけ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

インターネットやスマートフォン・タブレット端末を通じ、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・スマートフォン・タブレット端末

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
スマートフォン・タブレット端末向け
ゲーム・ツール&メディアアプリを
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・ECサイトを
企画・開発・運営

エイチームグループ概要 (2015年1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461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



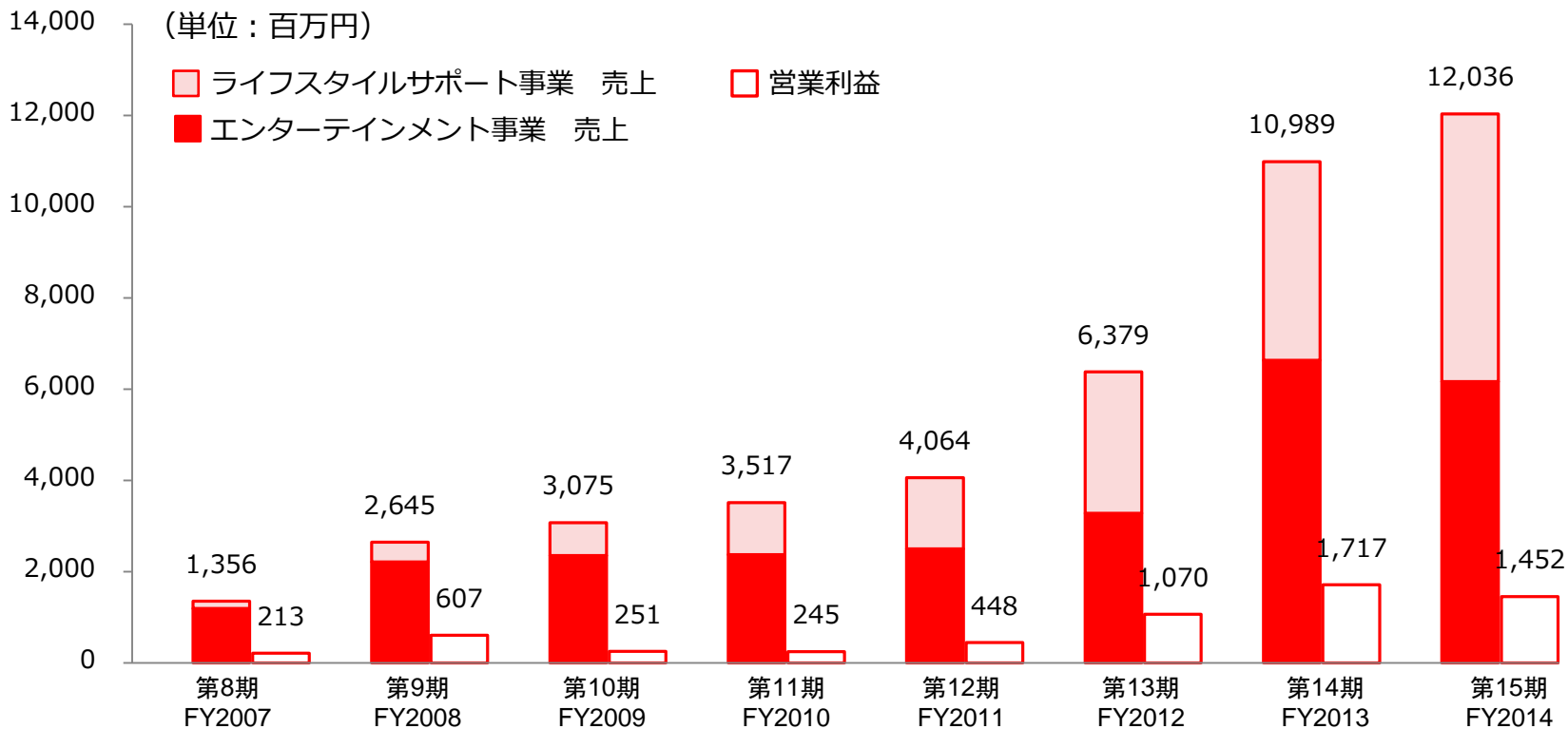
執務スペース



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
- 大阪スタジオオープン
- 100%子会社合弁会社Ateam NHN Entertainmentを設立
- 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

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

- 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

株式会社A.T.brides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.サポート 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

合併会社の概要

- 2014年1月23日にNHNエンターテインメントと折半出資で合併会社 Ateam NHN Entertainment Corporationを設立



所在地	日本 名古屋市
代表者	中内 之公、代表取締役社長 (エイチーム 取締役)
資本金	3億円 (資本準備金を含む)
決算期	7月31日

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

□ カカオゲーム

自社開発



FISH Friends
for Kakao



TEAM9 for Kakao



Wooparoo Mountain
for Kakao

子会社タイトル



LINE POP2



LINE Disney Tsum Tsum



LINE Dozer

パブリッシング



Pokopang for Kakao



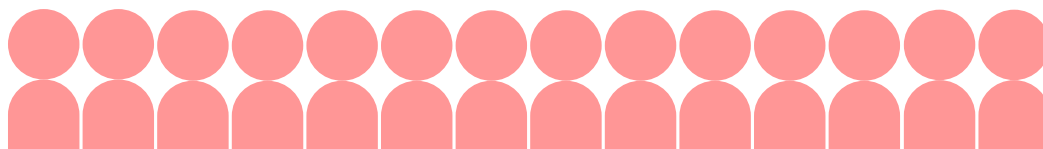
おいでよ!コンビニ
for Kakao



ガーディアンストーン
for Kakao

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）



App Store/
Google Play向け

iPhone
Android
タブレット端末

メッセージャー
プラットフォーム向け

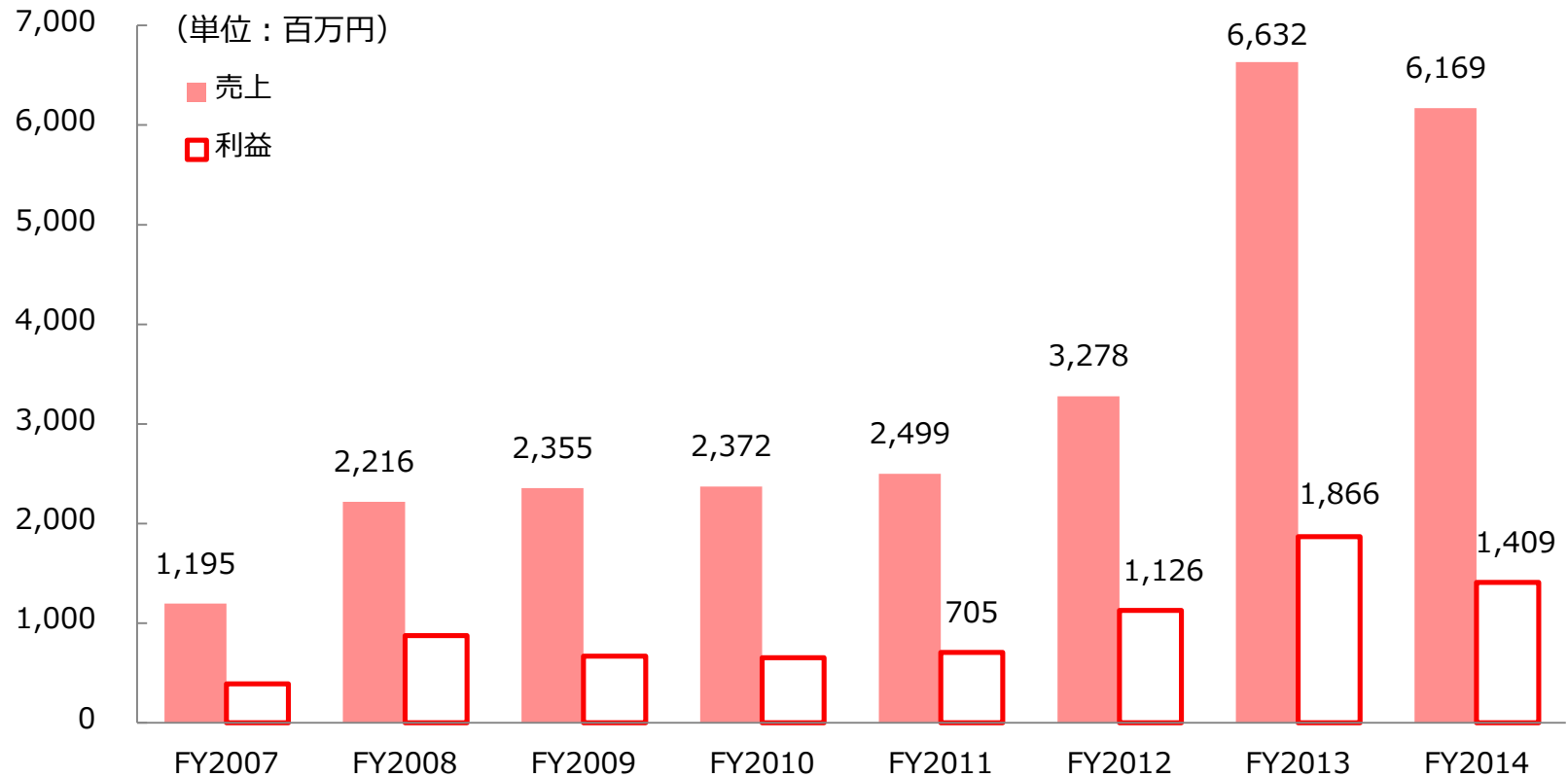
LINE
KakaoTalk
など

SNSプラット
フォーム向け

GREE協業

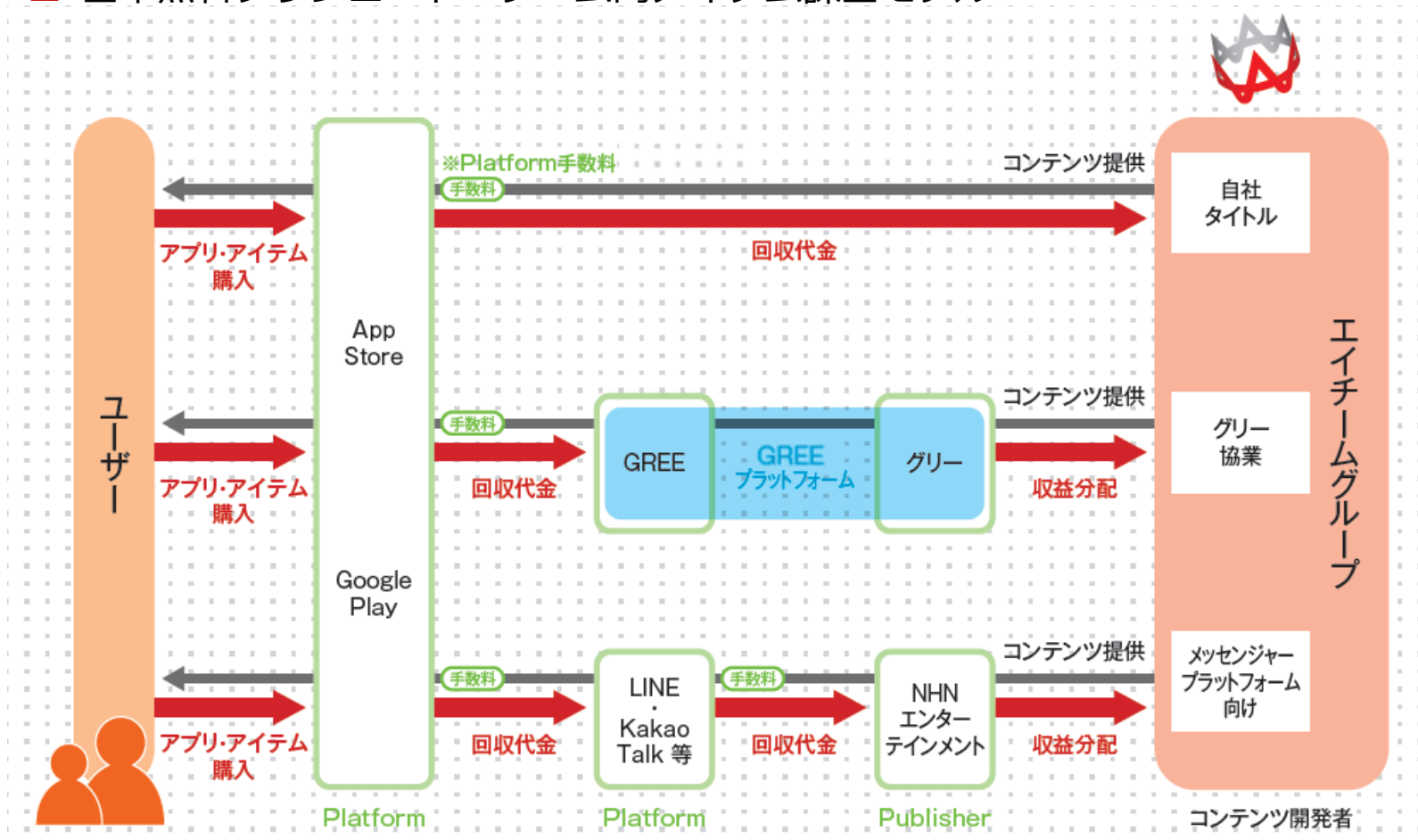
スマートフォン・タブレット端末向けゲーム・ツール&メディア系
アプリケーションの企画・開発・運営

エンターテインメント事業 業績の推移



エンターテインメント事業 ビジネスモデル

- スマートフォン・タブレット端末向けに展開
- 基本無料ダウンロード・ゲーム内アイテム課金モデル



代表的なソーシャル・スマートフォンアプリ

ゲーム

アクション



NEW 三国大戦スマッシュ! ユニゾンリーグ



NEW

RPG



レギオンウォー



ダークサマナー

シミュレーション



ダービーインパクト

パズル



ポンゴコンボ

麻雀



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

グリー協業



AKB48ステージファイター

© AKS
© GREE, Inc./エイチーム

公式サイト



エターナルゾーン



ミリオンヴァーサス

ツール&メディア

体調管理



ラルーン

スマホきせかえ



[+]HOME



[+]icon

マッチング



Dear Life

ZeroApp シリーズ (便利ツール)



快眠サイクル
時計



楽々
カロリー管理



3分
フィットネス



さくさく
英単語

ユニゾンリーグ **NEW**



- 友達と一緒に必殺技！新感覚リアルタイムRPG



- 最大10人vs10人で繰り広げられるリアルタイムバトル
- 最大5人まで同時プレイが楽しめる！ 共闘プレイが熱い！
- みんなでわいわいコミュニケーション
- やりこみ要素満載！バトルやガチャで武器・防具・モンスターをGET！

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ーとのレース開催

ダークサマナー



□ 戦慄のモンスターバトルゲーム

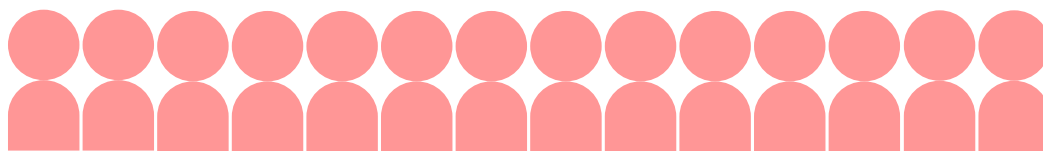
- “ダークファンタジー”をテーマにしたグローバル向けオンラインモンスターバトルゲーム



- 総勢4,000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

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

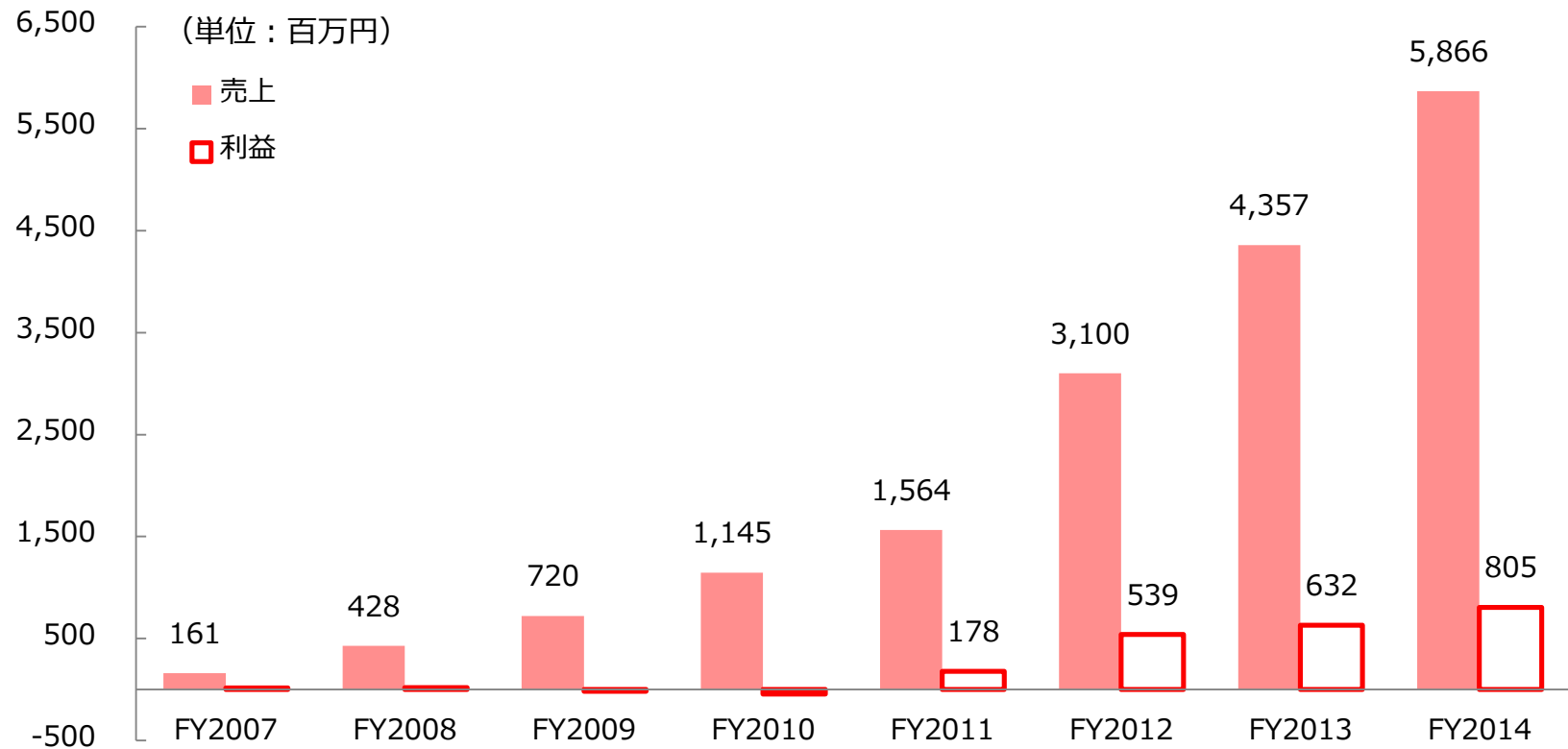
結婚式場情報サイト

すぐ婚navi

等

日常生活に密着した比較サイトや情報サイト・ECサイトなどの
企画・開発・運営

ライフスタイルサポート事業 業績の推移



引越し侍 引越し料金一括見積サービスのビジネスモデル



引越し侍

- 一度の入力で最大10社の引越し業者から見積提示
- 引越しの際に生じる周辺サービスを同時に提供



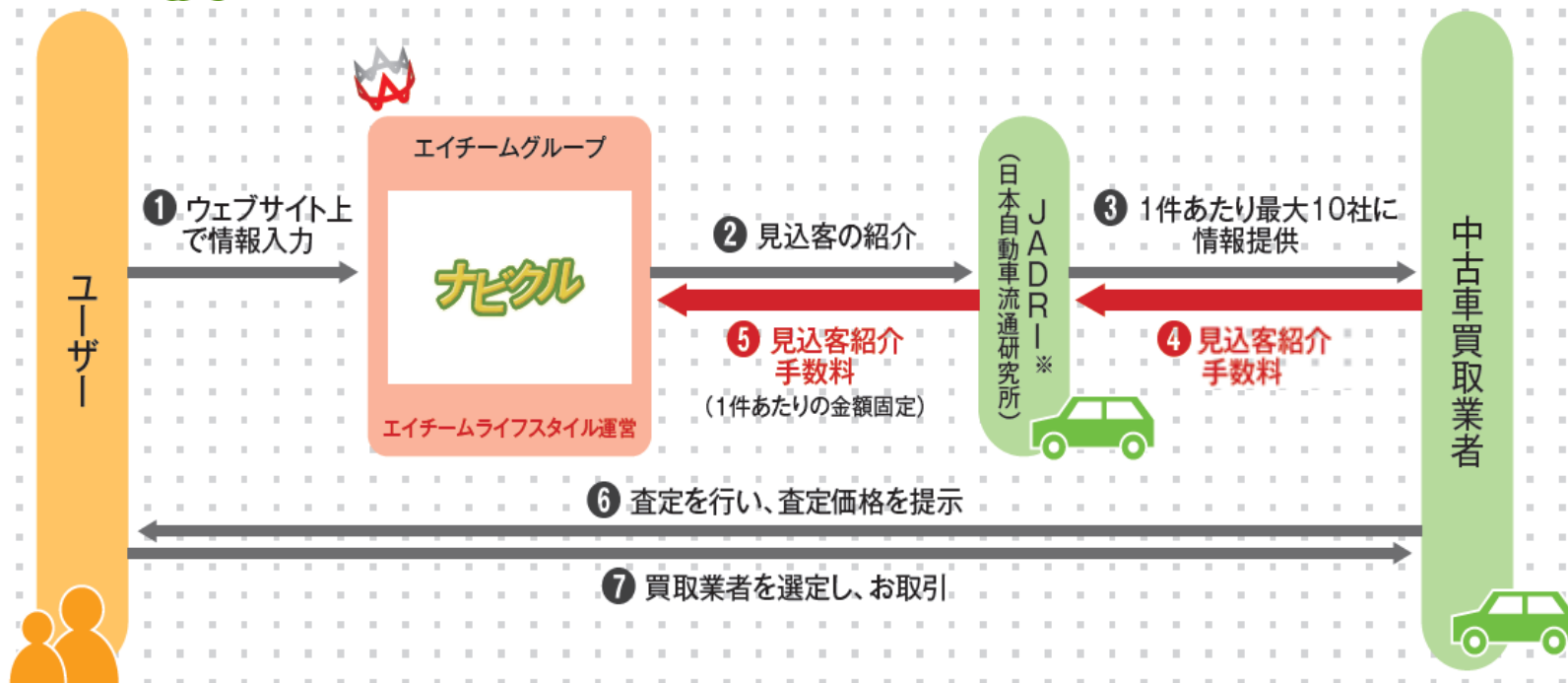
- 業界初の予約サイトも運営
- 業界トップクラスのシェア
- 引越しする人の6人に1人が利用

グループ会社 株式会社引越し侍運営

ナビクル ビジネスモデル



- 一度の入力で最大10社の中古車買取業者から見積を取得
- 厳選な基準を満たした一流業者と提携



※JADRI: Japan Automobile Distribution Research Institute

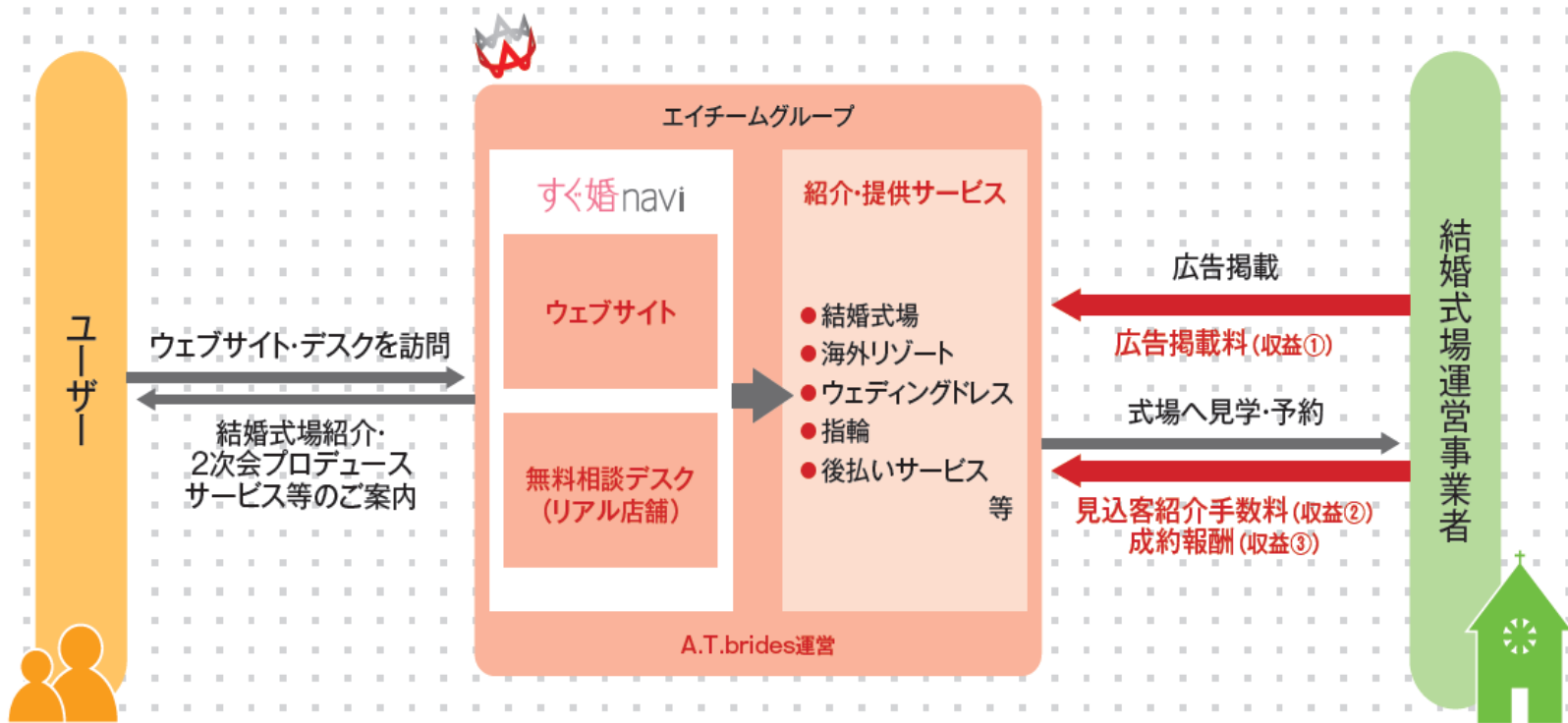
- 32秒の簡単入力
- 業界トップクラスのシェア

グループ会社 株式会社エイチームライフスタイル運営

すぐ婚navi ビジネスモデル

すぐ婚navi

- 割引特典を集めた情報サイト（700件以上の式場情報）
- ウェディング相談デスクを関東・東海・関西・九州に展開



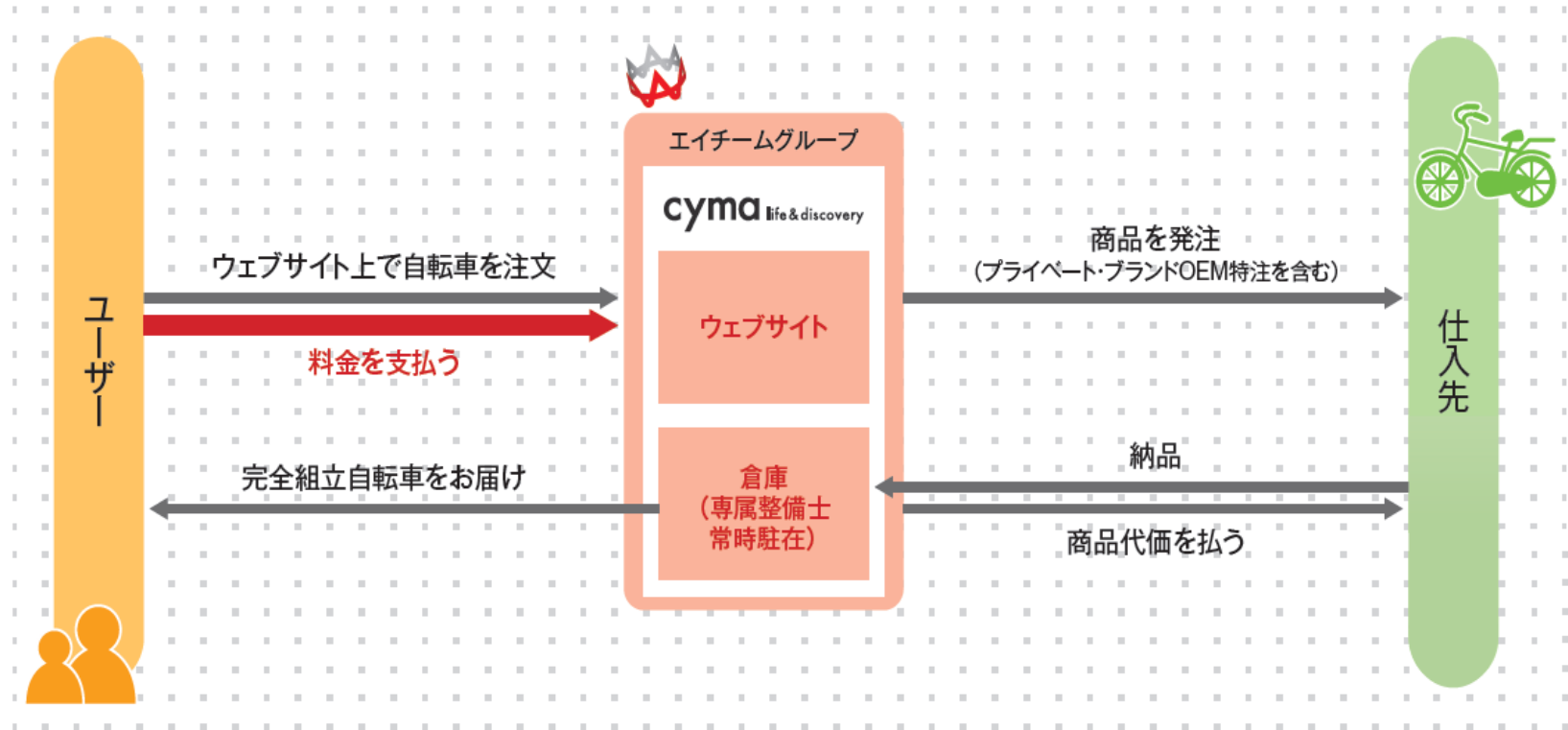
- 半年以内の挙式に特化したお得なプランをご紹介
- ウェディングアドバイザーが店舗に常駐

グループ会社 株式会社A.T.brides運営

cyma -サイマ- ビジネスモデル

cyma life&discovery

- 完全組み立て自転車をお届け
- 24時間365日あんしんサポート



- 専属整備士常駐
- 取扱自転車200種類以上
- 自社で在庫を持ち、最短期日でお届け

株式会社エイチーム運営

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/