



株式会社エイチーム（証券コード：3662）
第16期（2015年7月期）第3四半期決算説明資料

2015年6月12日

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

目次

1. 重要なお知らせ
2. 第16期（2015年7月期）第3四半期連結決算概要
3. エンターテインメント事業 詳説
4. ライフスタイルサポート事業 詳説
5. 第16期（2015年7月期）通期連結業績予想
6. 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. 重要なお知らせ

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

重要なお知らせ

提携解消 & JVの清算

韓国NHNエンターテインメントとの資本提携を解消し、合併会社を清算することを決定

- メッセンジャープラットフォーム向けゲームリリースに至らず
- 外部環境及び戦略変化等により、両社それぞれ事業投資戦略を見直す方向へ
- **NHNエンターテインメントとの友好的関係は今後も変わらず継続**

自己株式 の取得

資本提携解消に伴い、NHNエンターテインメントが保有する当社株式58万株を上限に、自己株式を取得予定

- 取得対象株式及び取得し得る株式数：**普通株式 580,000株**
- 取得価格の総額：**20億円（上限）**

業績・配当 予想の修正

2015年7月期通期連結業績予想を上方修正、増配

- 連結業績予想を**売上：155億円**（従来予想+5億円、前期比128.8%）
営業利益：20億円（従来予想+3億円、前期比137.7%）に上方修正
- 期末配当予想：**1株あたり7.5円（※）**に修正

※平成27年4月30日を基準日とし、同普通株式1株につき、2株の割合をもって分割を行っており、上記は株式分割後の1株当たり配当金額であります。なお、株式分割実施前に換算すると、1株あたり15円（前期実績：1株あたり10円）となります。

東京スタジオ開設のお知らせ

- ゲームアプリの開発・運営強化の一環として東京スタジオを開設予定
- 名古屋、大阪、東京の3極体制でさらなる成長を目指す！



品川イーストワンタワー 外観イメージ

- 所在地：東京都港区港南2-16-1
品川イーストワンタワー8F
- 最寄駅：JR 品川駅（直結）
- 執務スペース：約200坪
- 営業開始日：8月末（予定）
- 採用予定人数：60~80名（来期中）



2.第16期（2015年7月期）第3四半期連結決算概要

第16期（2015年7月期）第3四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 : 4,407百万円 (Y/Y 133.2%、Q/Q 120.6%)
- 営業利益 : 618百万円 (Y/Y 115.7%、Q/Q 115.7%)

エンタメ

既存タイトルが底堅く、さらに新作タイトルが寄与し、
Y/Y、Q/Qともに増収増益、過去最高の四半期売上を達成

- 「ユニゾンリーグ」が好調に推移し、**4月には過去最高の売上を達成**
- 既存タイトルの継続的な収益寄与に、新作の「三国大戦スマッシュ！」も加わり、**4月にはエンタメ事業がこれまでの月商5億円台から7億円台へ**

ライフ スタイル

Y/Y、Q/Qともに増収増益、過去最高の四半期売上を達成

- 「引越し侍」、「ナビクル」及び「cyma -サイマー-」がそれぞれ繁忙期につき、**過去最高の四半期売上を達成**
- 「ナビナビキャッシング」が**順調に利用者数を増やし、大幅に成長**

第16期（2015年7月期）第3四半期会計期間業績概要

- 両事業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3四半期会計期間は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31.3%増、Q/Qで11.1%増
 - ライフスタイルサポート事業の売上は Y/Yで34.9%増、Q/Qで30.3%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3四半期 会計期間	構成比	第3四半期 会計期間		第2四半期 会計期間	
売上高	全社	4,407	100.0%	3,309	133.2%	3,656	120.6%
	エンターテインメント事業	2,051	46.5%	1,562	131.3%	1,847	111.1%
	ライフスタイルサポート事業	2,356	53.5%	1,747	134.9%	1,808	130.3%
営業利益		618	14.0%	534	115.7%	534	115.7%
経常利益		650	14.8%	541	120.2%	565	115.0%
四半期純利益		401	9.1%	326	123.0%	353	113.5%

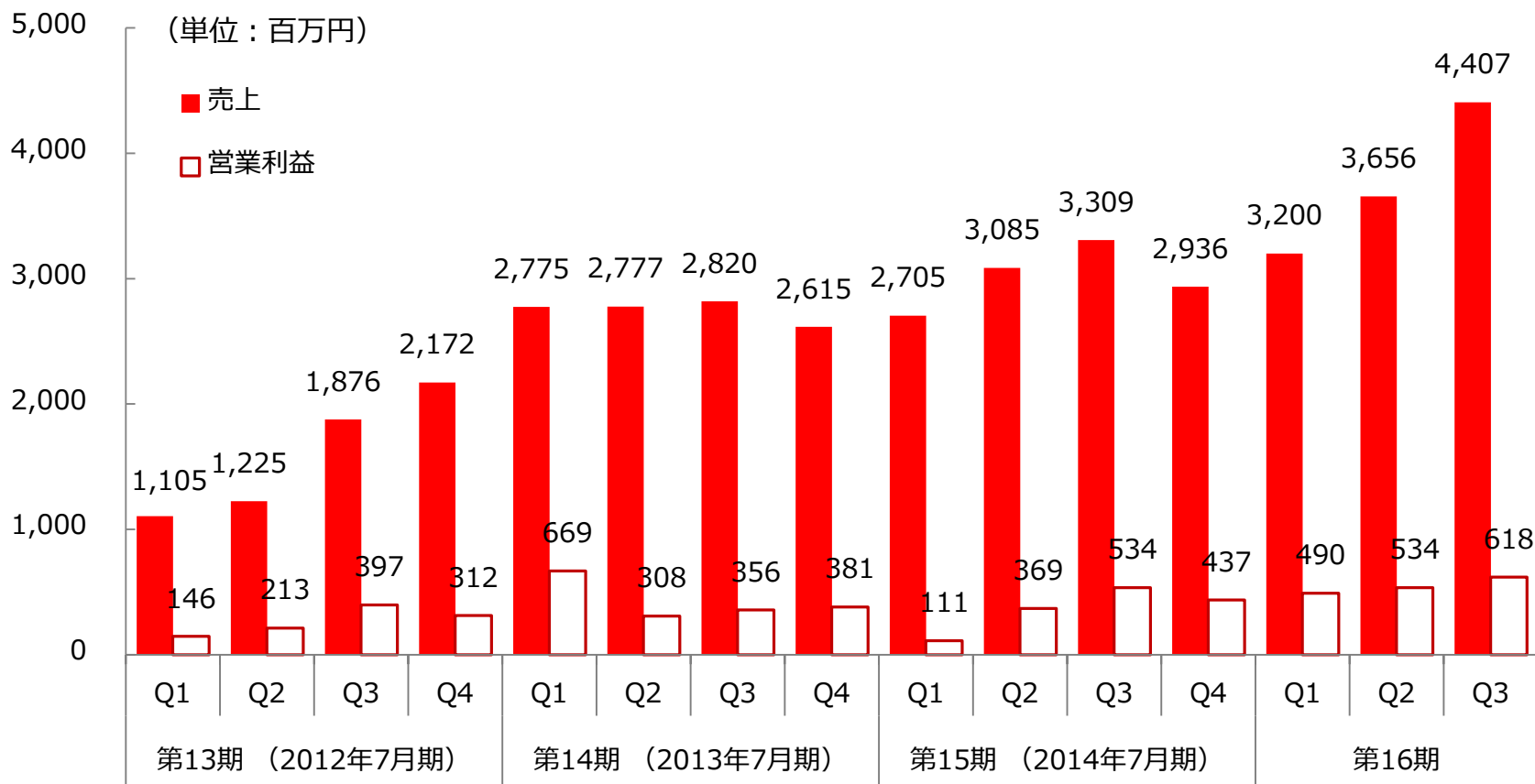
第16期（2015年7月期）第3四半期累計期間業績概要

- Y/Yで増収増益
- 売上・利益共に予想を上回る進捗である為、業績予想を上方修正
 - 通期連結業績予想の詳細につきましては、26ページをご参照ください

単位：百万円		第16期		第15期	前年同期比	第16期	進捗率	第16期
		第3四半期 累計期間	構成比	第3四半期 累計期間		通期予想 (6/12修正)		従来予想参考 (9/12発表)
売上高	全社	11,264	100.0%	9,099	123.8%	15,500	72.7%	15,000
	エンターテインメント事業	5,449	48.4%	4,688	116.2%	-	-	
	ライフスタイルサポート事業	5,815	51.6%	4,411	131.8%	-	-	
営業利益		1,642	14.6%	1,014	161.9%	2,000	82.1%	1,700
経常利益		1,711	15.2%	1,033	165.6%	2,000	85.6%	1,700
四半期純利益		1,083	9.6%	592	182.8%	1,200	90.3%	1,080

四半期売上高・営業利益の推移

- Y/Y、Q/Qともに増収増益
- 両事業ともに好調に推移し、全社で過去最高の四半期売上を達成



主な経営指標の四半期推移

□ 積極的に広告投資を拡大

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	Q3
売上	2,775	2,777	2,820	2,615	2,705	3,085	3,309	2,936	3,200	3,656	4,407
営業利益	669	308	356	381	111	369	534	437	490	534	618
広告宣伝費	933	1,238	1,240	898	1,029	1,123	1,213	912	1,132	1,439	1,903
人件費・採用費	445	515	535	586	647	650	649	691	684	682	695
キャリア手数料 支払手数料	406	416	387	391	356	434	461	484	484	559	671
外注費 サーバー費	104	110	127	185	276	236	153	159	162	190	197
オフィス賃料	76	81	89	90	102	107	108	100	110	105	105
期末人員数 (人)	334	374	417	446	485	502	538	541	531	533	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）

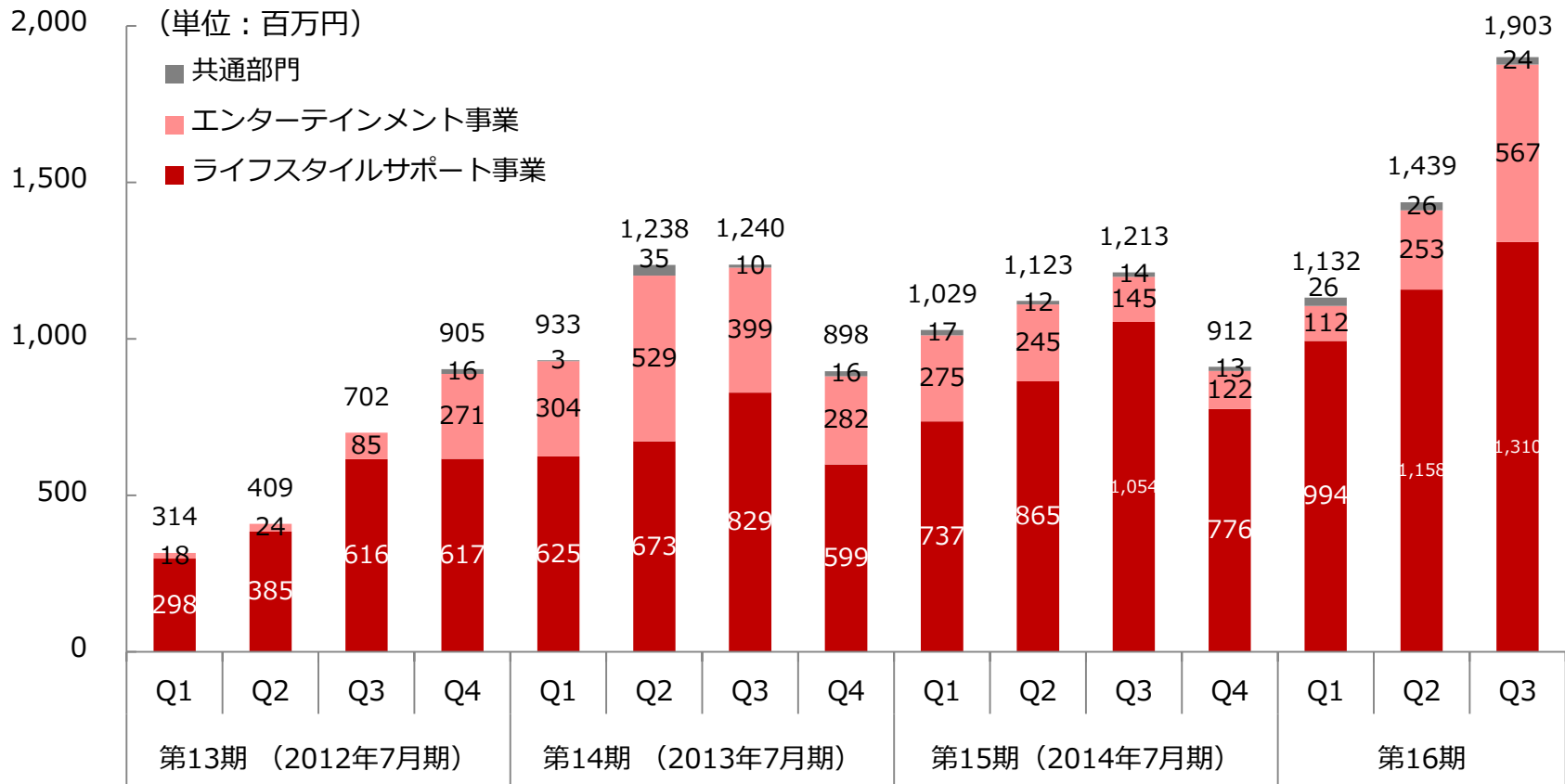
費用解説

- エンタメでは「ユニゾンリーグ」のTVCM放映を実施し、ライフスタイルでは繁忙期に向けての広告投資を拡大

単位：百万円		第16期 Q3		第16期 Q2	Q/Q	費用解説
		金額	対売上比	金額		
広告宣伝費	エンタメ	567	12.9%	253	+123.6%	「ユニゾンリーグ」のTVCM及び「三国大戦スマッシュ！」のリリースに伴うプロモーションにより増加
	ライフ	1,310	29.7%	1,158	+13.1%	各サービスの繁忙期における広告投資により増加
人件費 採用費	エンタメ	324	7.4%	323	+0.3%	—
	ライフ	248	5.6%	243	+2.2%	—
キャリア 手数料 支払手数料	エンタメ	557	12.6%	474	+17.5%	スマートフォンゲームの売上増加に伴い、増加
	ライフ	98	2.2%	69	+42.3%	季節要因により引越し周辺サービスの業務委託手数料及び「cyma -サイマー-」の自転車配送料が増加
外注費 サーバー費	エンタメ	182	4.1%	175	+4.2%	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	9	0.2%	8	+11.8%	—
オフィス 賃料	エンタメ	41	0.9%	41	-0.5%	—
	ライフ	57	1.3%	57	-0.3%	—
その他	エンタメ	63	1.4%	38	+64.9%	新規タイトルの研究開発費が増加
	ライフ	116	2.7%	85	+37.1%	自転車の仕入れの増加により、増加

セグメント別広告宣伝費の推移

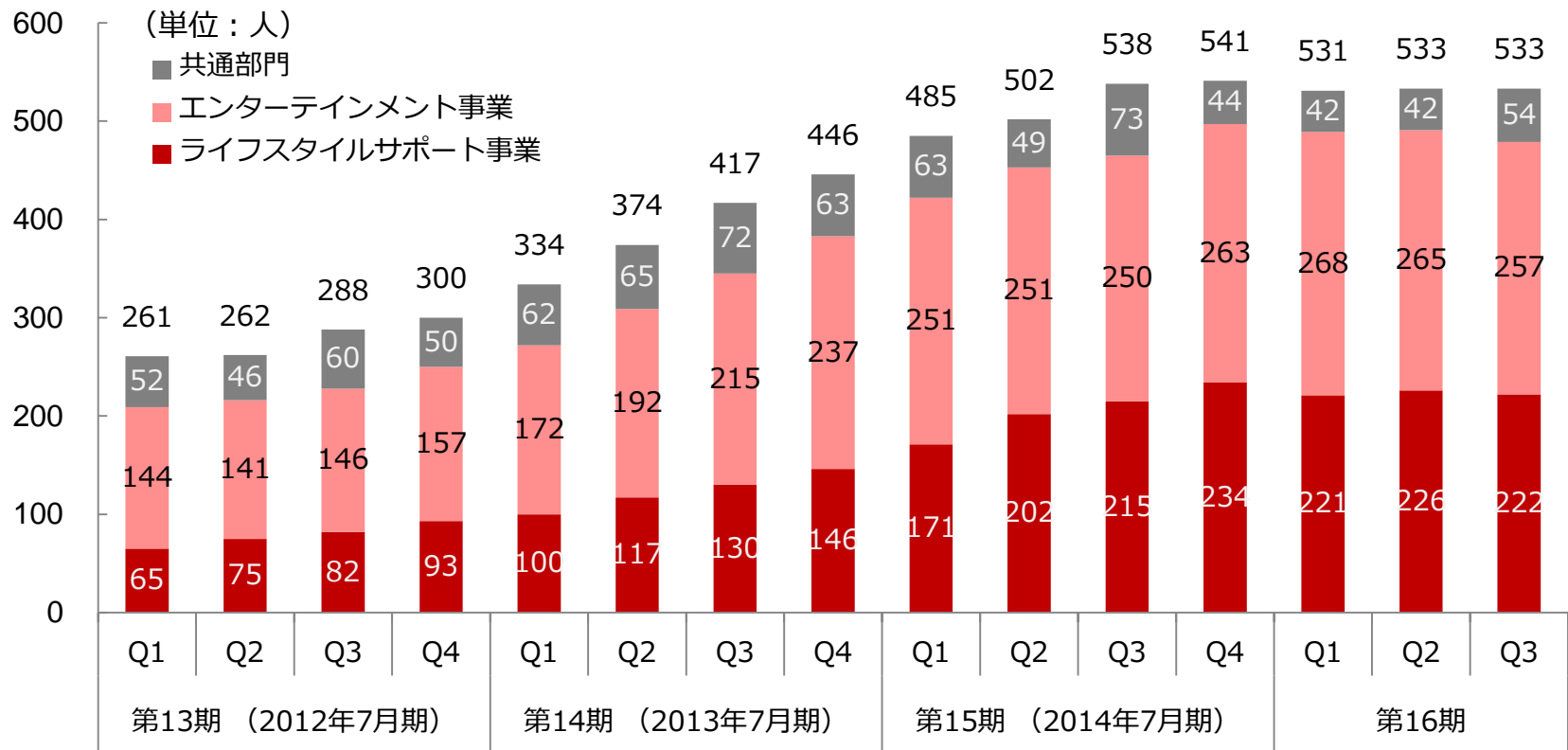
- 4/17にスタートした「ユニゾンリーグ」のTVCM放映により、大幅に増加
- 各サービスにおいて繁忙期への対応やブランディング強化の為、大幅に増加



セグメント別人員数の推移

□ 4月に新卒14名が入社

- 本社採用10名（共通部門に計上）、子会社採用4名（ライフスタイルサポート事業計上）
- 新入社員は研修を終え、6/1付けで各事業へ配属



※ 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

- 利益剰余金の増加により、純資産が増加
- 未払金、未払法人税等により、流動負債が増加

単位：百万円	第16期 2015年7月期 第3四半期	第16期 2015年7月期 第2四半期	単位：百万円	第16期 2015年7月期 第3四半期	第16期 2015年7月期 第2四半期
流動資産	5,600	4,951	流動負債	2,048	1,664
現預金	2,617	1,991	固定負債	0	0
売掛金	1,858	1,726	負債合計	2,048	1,664
固定資産	1,590	1,533	有利子負債	0	0
有形資産	119	116	株主資本	5,023	4,717
無形資産 (ソフトウェア)	532	492	純資産合計	5,142	4,819
資産合計	7,190	6,484	負債純資産合計	7,190	6,484

配当・株主優待について

□ 第16期期末配当予想を1株当たり7.5円に修正

- 2015年5月1日を効力発生日として、普通株式1株につき、2株の割合をもって分割を行っており、7.5円は株式分割後の1株当たりの配当金額であります。なお、株式分割実施前に換算すると、1株当たり15円となり、前期末配当実績と比較して、**1株当たり5円増配**となります。

□ 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う方針

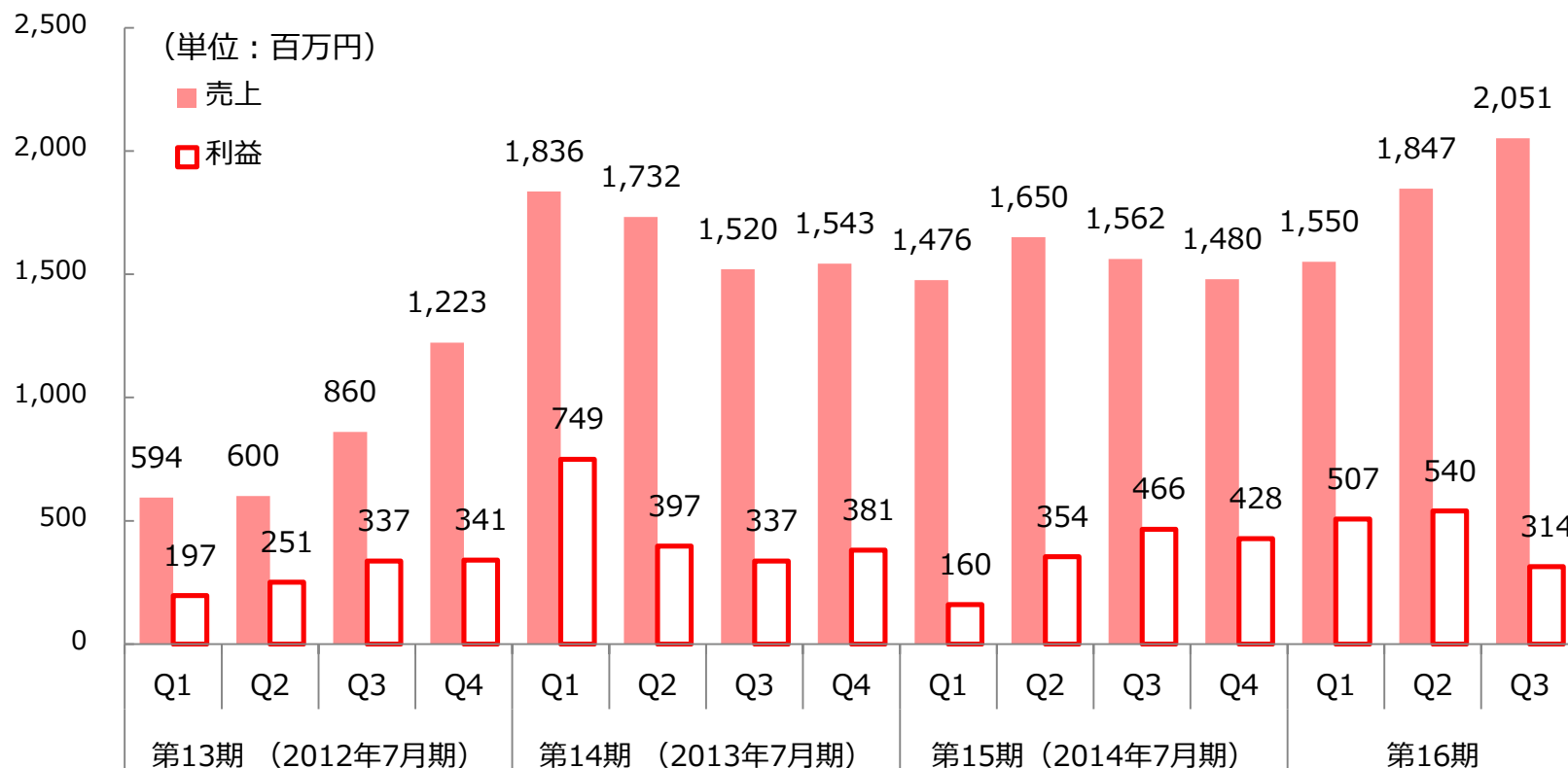
	第15期（2014年7月期）実績		第16期（2015年7月期）		
	中間期	期末	中間期	期末 (分割後)	期末 (参考：分割前)
基準日	2014年1月31日	2014年7月31日	2015年1月31日	2015年7月31日	
配当実施日	2014年4月4日	2014年10月14日	2015年4月3日	2015年10月13日（予定）	
1株当たり 配当金	10円 00銭	10円 00銭	10円 00銭	7円 50銭	15円 00銭
配当総額	192,982千円		96,830千円	-	
(通期) 配当性向	23.88%		-		



3. 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

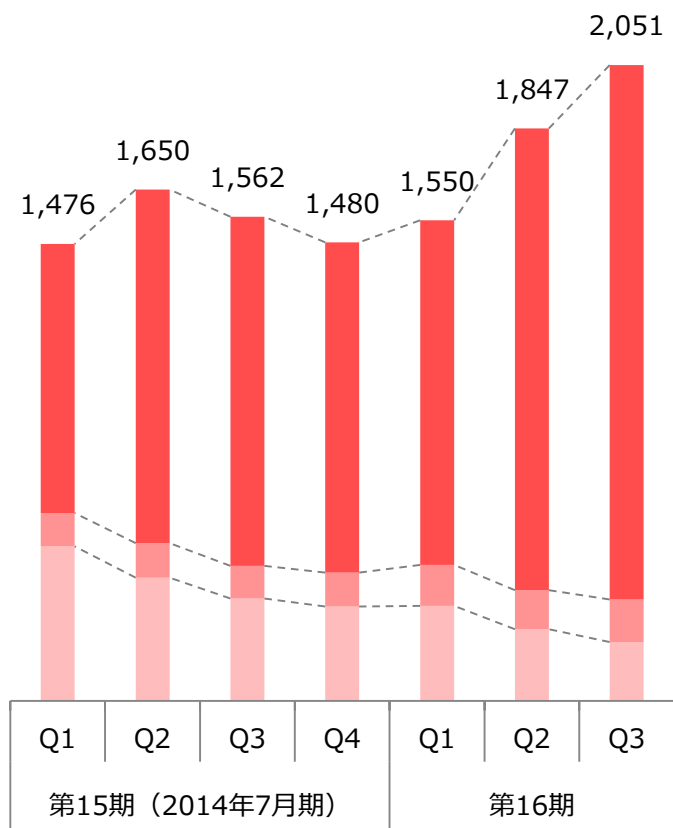
- Y/Y、Q/Qともに増収となるも、広告投資増加によりY/Y、Q/Qともに減益
 - 「ユニゾンリーグ」が好調に推移し、さらに「三国大戦スマッシュ！」の投入により、売上が大幅に増加
 - 広告投資を拡大した為、減益に転じるも、次期以降の収穫期に向けての成長を期待



エンターテインメント事業 第3四半期の詳説

(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



4/17より (5/21まで) 「ユニゾンリーグ」 TVCMを放映。継続率等のKPIが好調、売上がゆるやかに上昇



※「ユニゾンリーグ」TVCMイメージ画像



3/26に配信開始した「三国大戦スマッシュ！」がリリースから6日で50万ダウンロード、4/16には100万ダウンロードを突破



3/25に「ダービーインパクト」が累計450万ダウンロードを突破、月商1億円強で安定的に推移

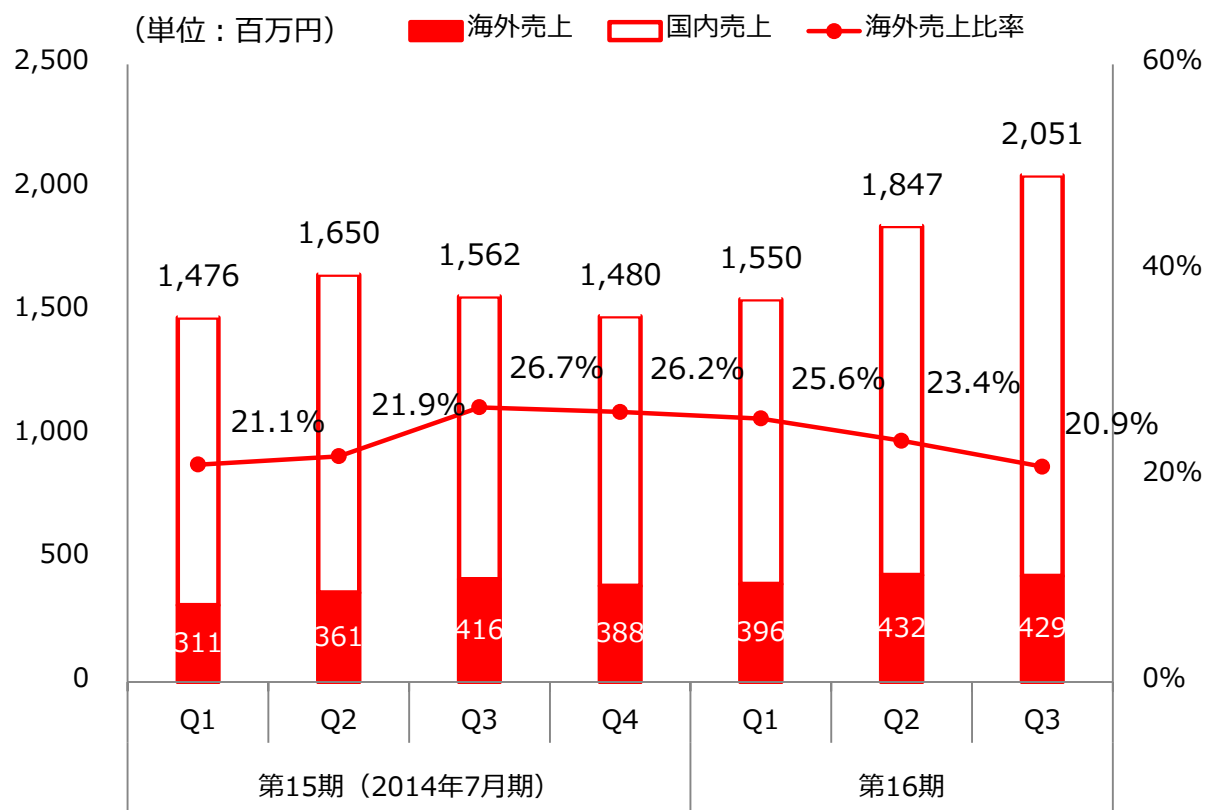
ツール&メディア

Y/Y 増加、Q/Q 増加

zero app 累計500万ダウンロード突破のZeroAppシリーズのツール系アプリの広告収入が増加

エンターテインメント事業 四半期海外売上推移

- 海外売上総額がY/Yでは増加するも、Q/Qで微減
- 「ユニゾンリーグ」、「三国大戦スマッシュ！」が4/30時点では国内のみでのリリースであるため、海外売上比率が減少



エンターテインメント事業 第4四半期のトピック

自社ネイティブ



- 5/14に英語版を全世界127ヶ国のApp Store およびGoogle Play(TM)にて配信開始
- 5/21より大人気アニメ「進撃の巨人」とコラボイベントを開催
- 5/27に150万ダウンロードを突破
- 6月には台湾IWPLAY社と繁体字圏(台湾、香港、マカオ)配信における独占ライセンス契約を締結
- Grossing (トップセールス) ランキング (6/10時点) : iPhone App Store 最高16位、Google Play(TM) 最高33位 (*1)



- 累計450万ダウンロード突破の競走馬育成ゲーム『ダービーインパクト』2周年記念キャンペーンを開催
- 5/23より(6/7まで)『競馬実況の神様』杉本清氏をナレーションに迎え、関東、中京、関西地域にてTVCMを放映開始



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

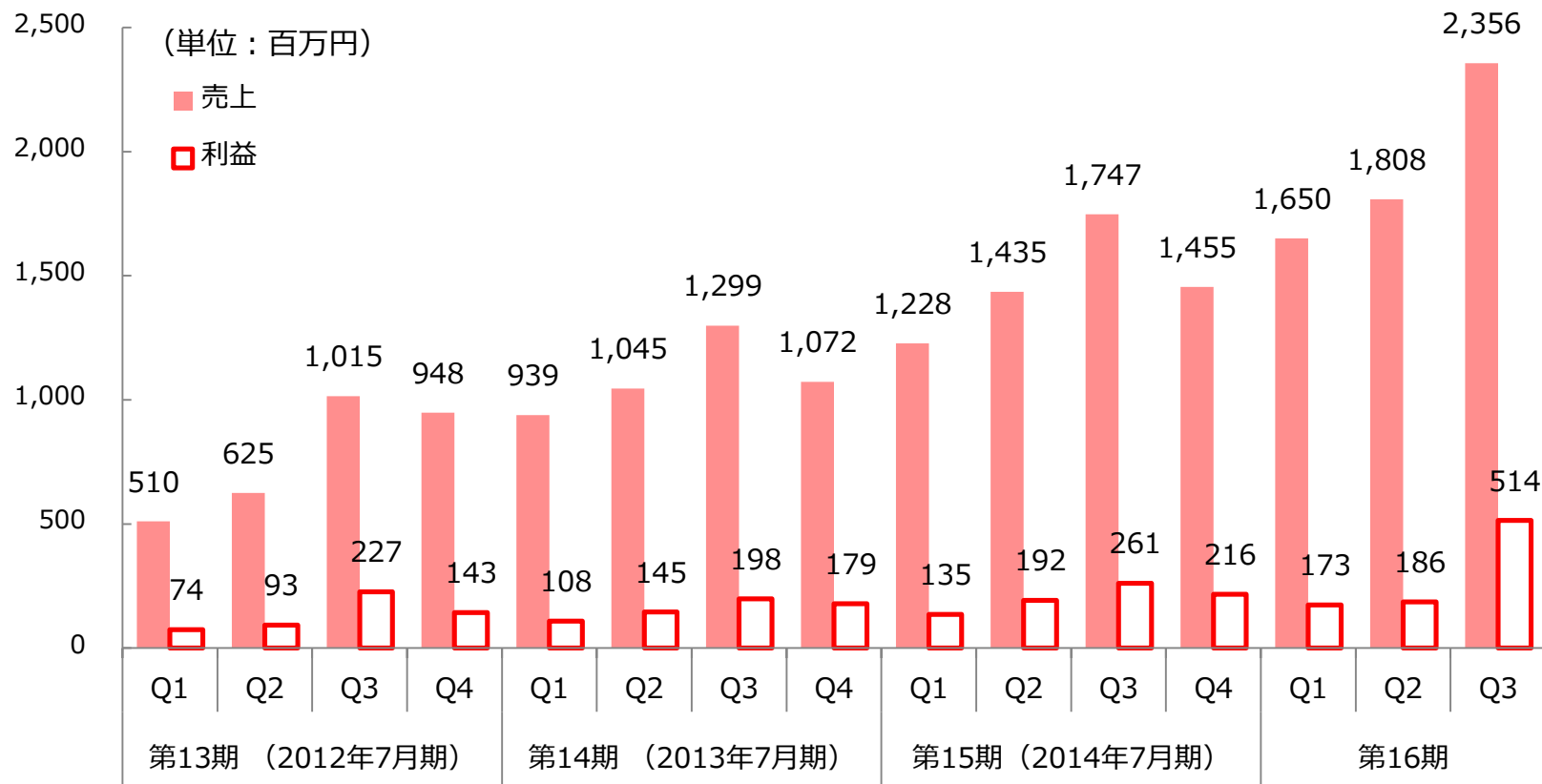


4. ライフスタイルサポート事業 詳説

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、Q/Qともに増収増益、過去最高の四半期売上・利益を達成

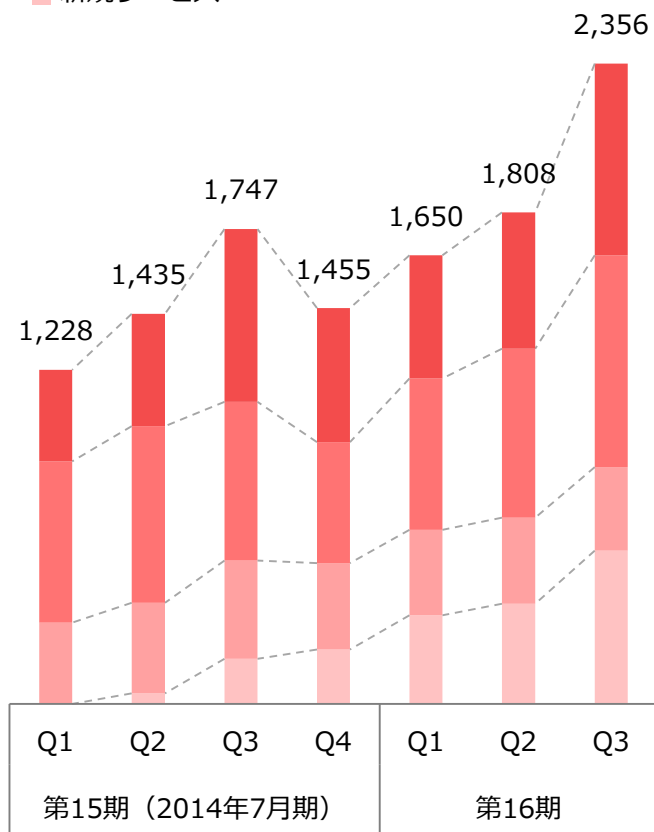
- Y/Y増収要因：ライフスタイル全体でY/Y 30%強の成長ペースで安定推移
- Q/Q増収要因：「引越し待」、「ナビクル」、「cyma -サイマー-」が繁忙期につきそれぞれ過去最高の四半期売上を達成



ライフスタイルサポート事業 第3四半期の詳説

(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



- 過去最高の四半期売上を達成
- 繁忙期につき利用者数が増加、シェアが拡大

自動車関連

Y/Y 増加、Q/Q 増加



- 過去最高の四半期売上を達成
- 継続してトップクラスのシェアを維持
- 車に関する口コミサービスを開始、4/20より東海ウォーカーとのタイアップ記事を掲載

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
- ブライダルイベントin京都を開催し、5月の繁忙期に向け、引き続き広告投資を実施

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
- 繁忙期につき、販売台数が増加。販売台数増加に対応する為の出荷体制の構築が課題

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



- 「引越し侍」のサービス認知度が向上

自動車関連



- 繁忙期（12月～2月）を過ぎてなお繁忙期同等の獲得件数で好調に推移
- クルマの口コミサイト「クルビア」の口コミ件数が増加

ブライダル関連



- ブランディング強化の為のTVCM等の広告投資を継続
- TVCM放映後「すぐ婚navi」の会員登録者数・すぐ婚navi ブライズデスク訪問カップル数が前年同期比で増加

新規サービス



- 利用者数が増加し、好調に推移



- 販売台数増加に対応する為の出荷体制の構築に向け、倉庫を拡大し、人員体制を強化



5. 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

- 通期連結業績予想を上方修正（2015年6月12日発表）
- 第16期 通期連結（修正）業績予想は、売上155億円（前期比128.8%）、営業利益20億円（前期比137.7%）

単位：百万円	第15期		第16期（2015年7月期）				対通期予想 進捗率 (6/12修正)
	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	15,500	100.0%	128.8%	72.7%
営業利益	480	1,452	1,024	2,000	12.9%	137.7%	82.1%
経常利益	492	1,470	1,060	2,000	12.9%	136.0%	85.6%
四半期純利益	266	807	682	1,200	7.7%	148.5%	90.3%

通期業績予想の考え方

- 直近のゲーム・サービスの売上・利益や各種KPIを基に、過去の実績及び今後の投資計画等を加味し、業績予想を修正

エンタメ

- 既存の収益貢献は足元並みを想定、新規は費用のみを織り込む
 - 「ユニゾンリーグ」、「三国大戦スマッシュ！」を含む既存タイトルは足元の売上・KPI推移を基に今後大きな変化がないことを前提に着地を予想
 - 今期リリース予定の新作タイトルについては、リリース時期や売上寄与において不確実性が高い為、売上は予想に織り込まず、大規模の広告投資を行わない前提で、通常の運営に必要な費用のみを計上して利益を予想

ライフスタイル

- 合理的に想定される範囲内で業績を予想
 - 各サービスの足元の売上・利益、各種KPIの状況例年の季節要因による業績動向、そして体制構築のための投資計画を加味して売上・利益を予想

※ 「ユニゾンリーグ」の英語版、繁体字版は寄与日数が限られており、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。



6. 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

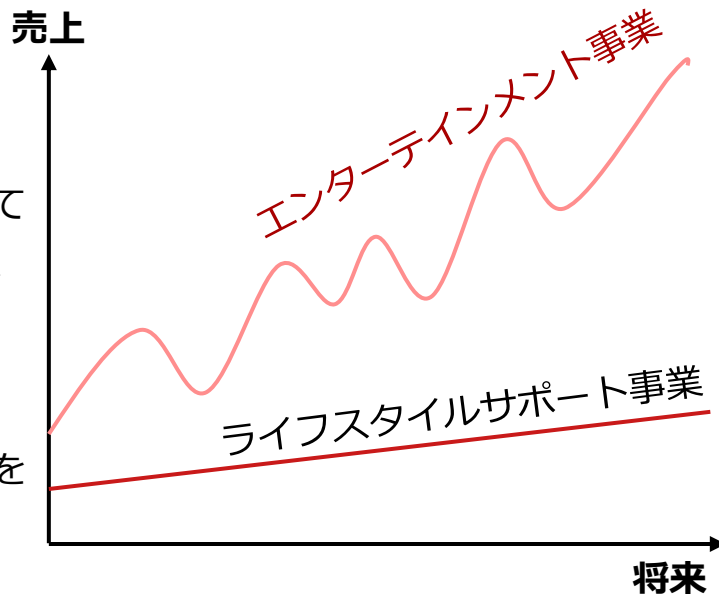
- 収益モデルの異なる2つの事業を並行して手掛けることにより、経営の安定性と高い成長性のバランスを実現し、「今から100年続く会社」を目指します

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4月30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467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



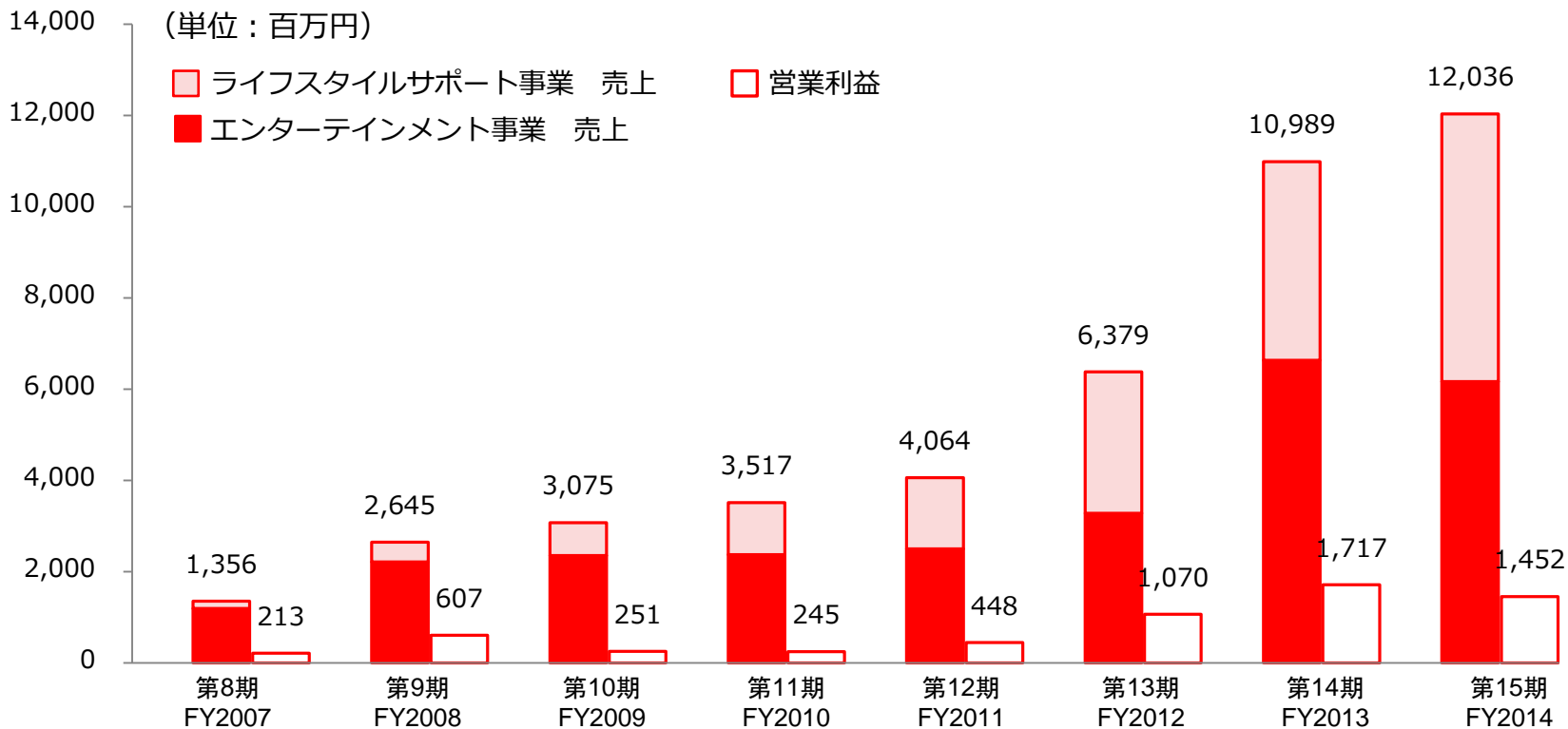
執務スペース



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
- 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

- 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

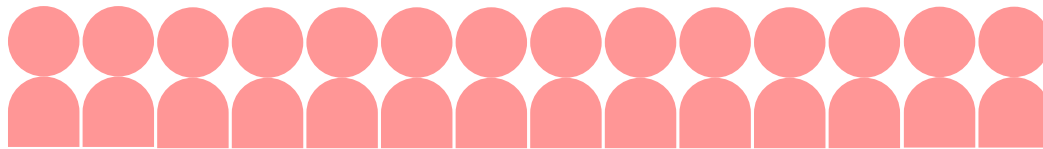
- 1984 年9月生まれ
- 愛知みずほ大学卒
- 株式会社ジェイプロジェクト
- 個人事業としてインターネット
ショップ開業及び運営
- 株式会社エイチーム

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	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

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

ゲームアプリ

App Store/
Google Play向け

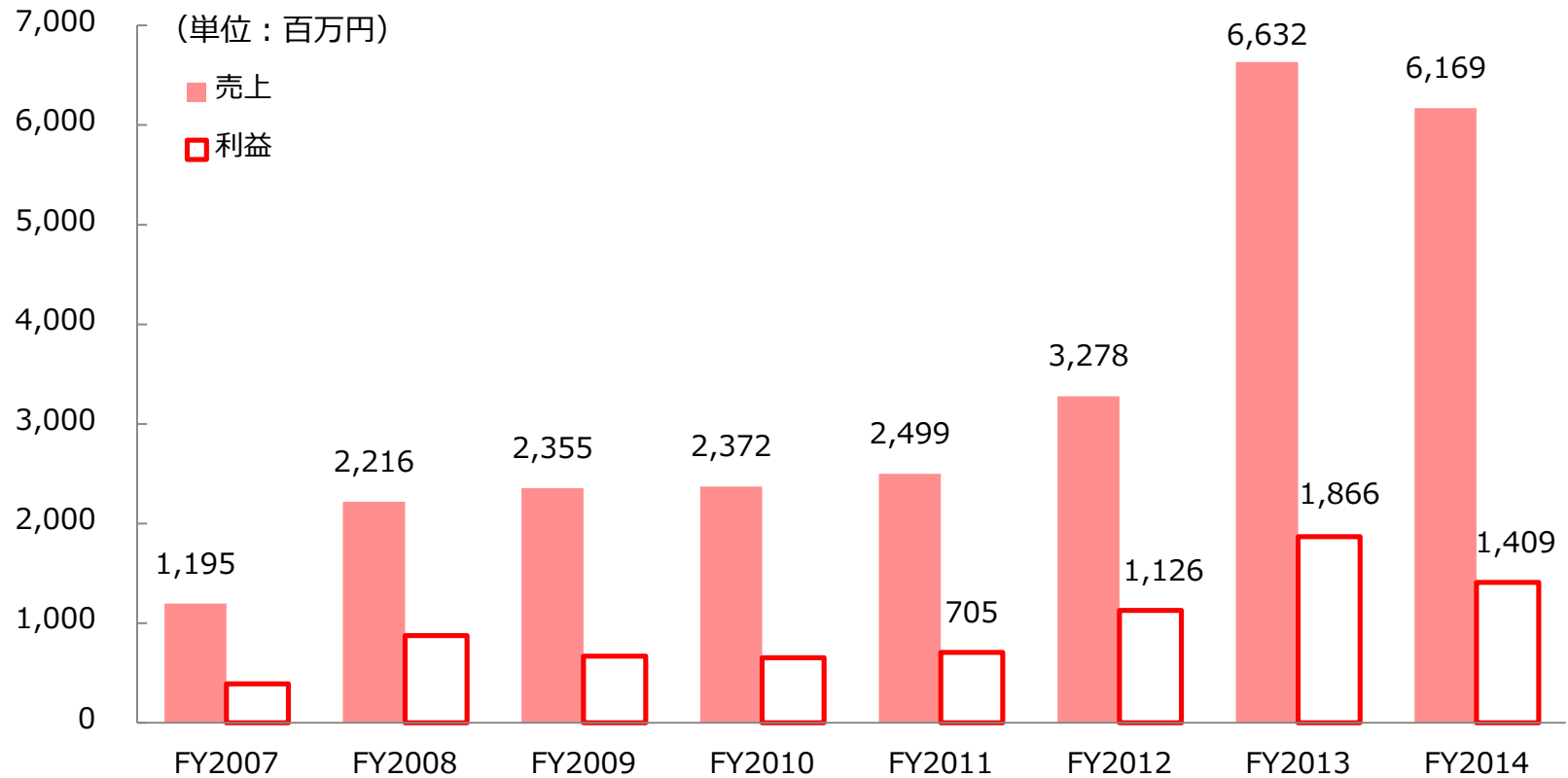
**ツール&メディア
アプリ**

SNSプラット
フォーム向け

GREE協業

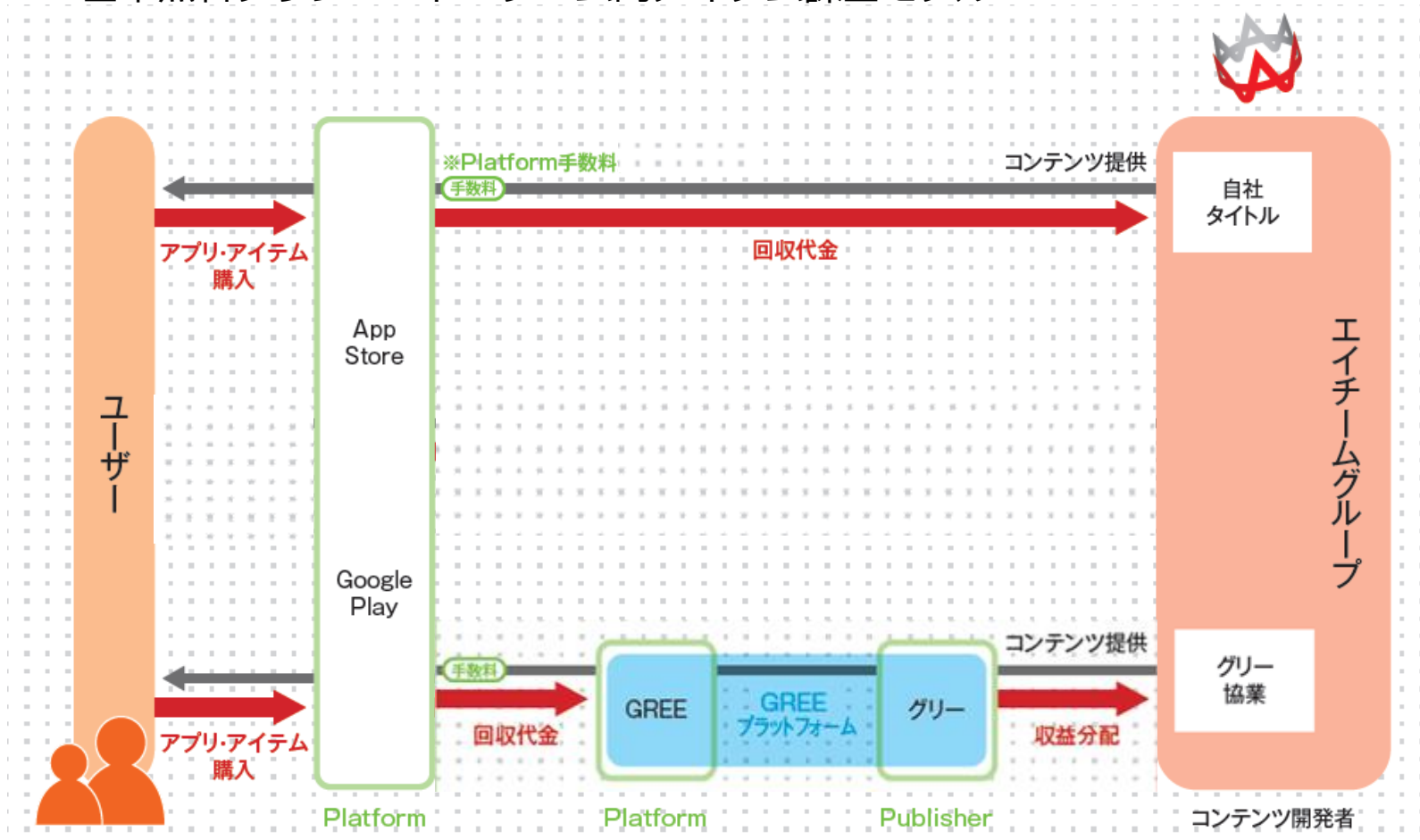
スマートフォン・タブレット端末向けゲーム・ツール&メディア系
アプリケーションの企画・開発・運営

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



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

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



アイトレ3D



3分
フィットネス



さくさく
英単語

三国大戦スマッシュ！^{NEW}



□ 三国志をモチーフにした爽快ひっぱり大戦アクションバトルゲーム



- 操作はカンタン！ひっぱって当てるだけ！
- 全国のプレイヤーとリアルタイム対戦！
- ド派手な必殺技で大ダメージ！
- PvPシステムによるランキングバトル等、緊張感のある白熱バトルが楽しめる

ユニゾンリーグ



- 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

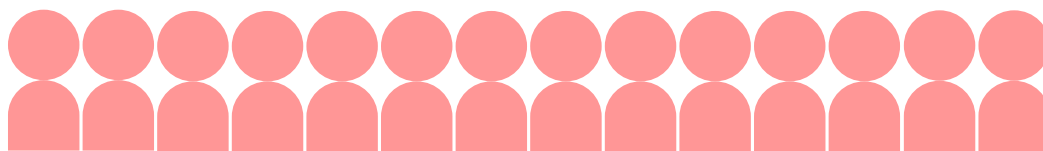
- “ダークファンタジー”をテーマにしたグローバル向けオンラインモンスターバトルゲーム



- 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

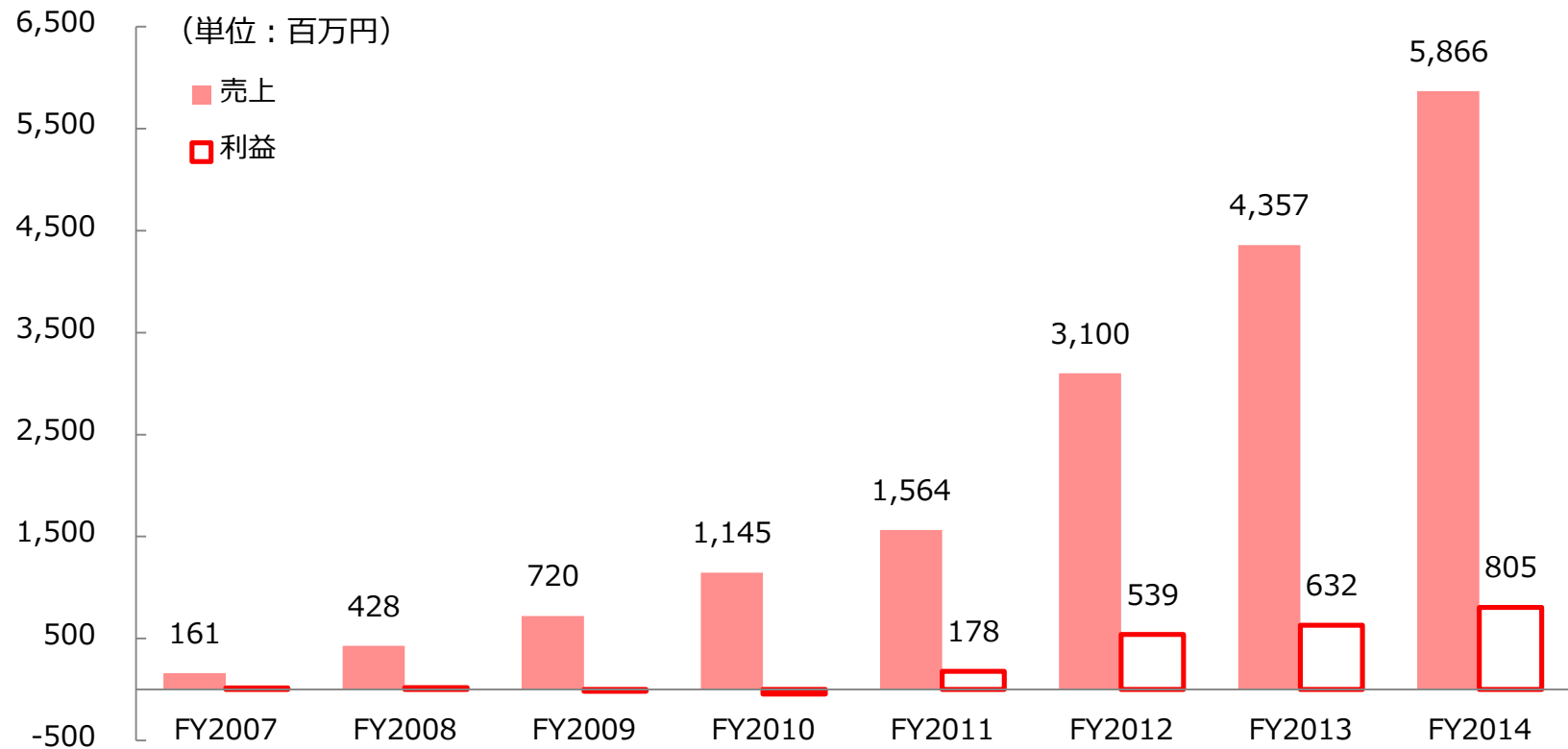
結婚式場情報
サイト

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



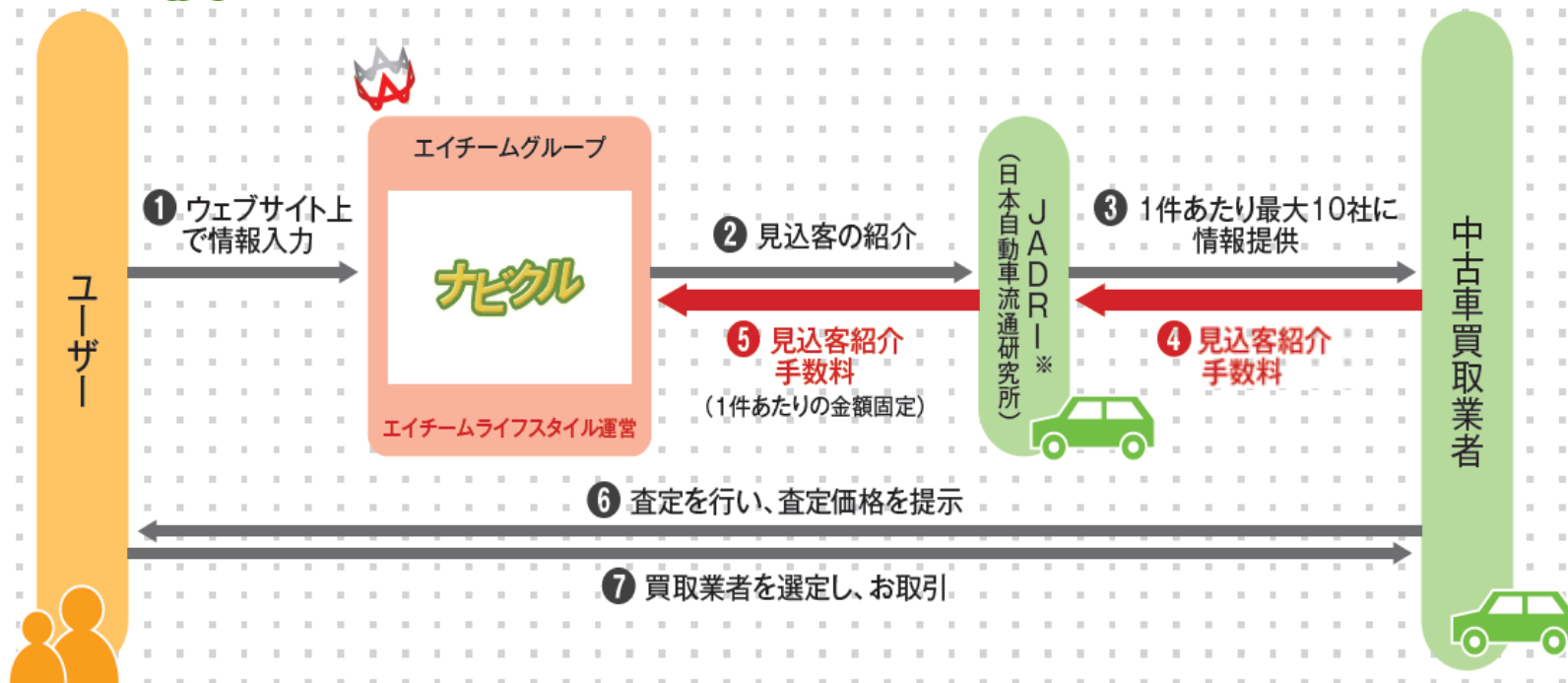
- 業界初の予約サイトも運営
- 業界トップクラスのシェア
- 引越しする人の6人に1人が利用

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

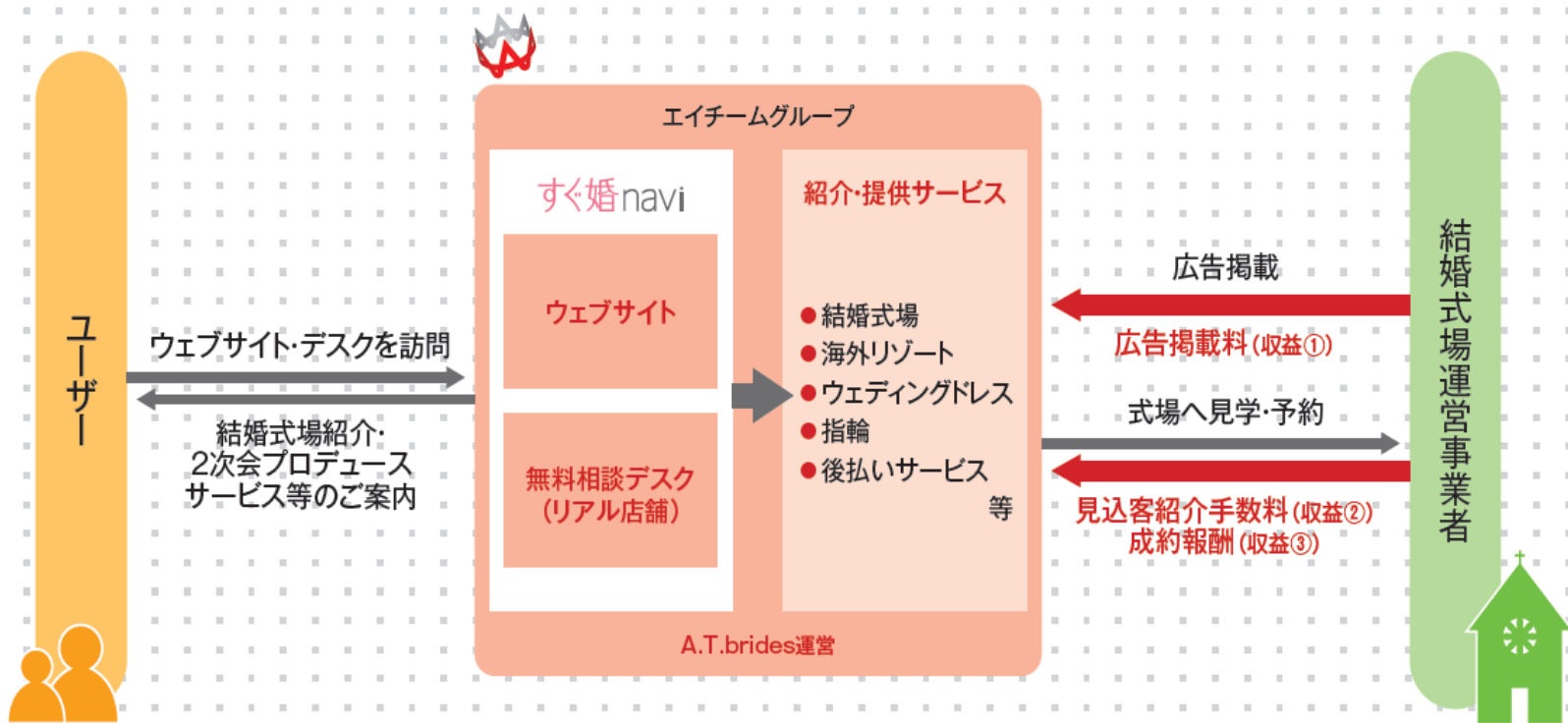
- 32秒の簡単入力
- 業界トップクラスのシェア

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



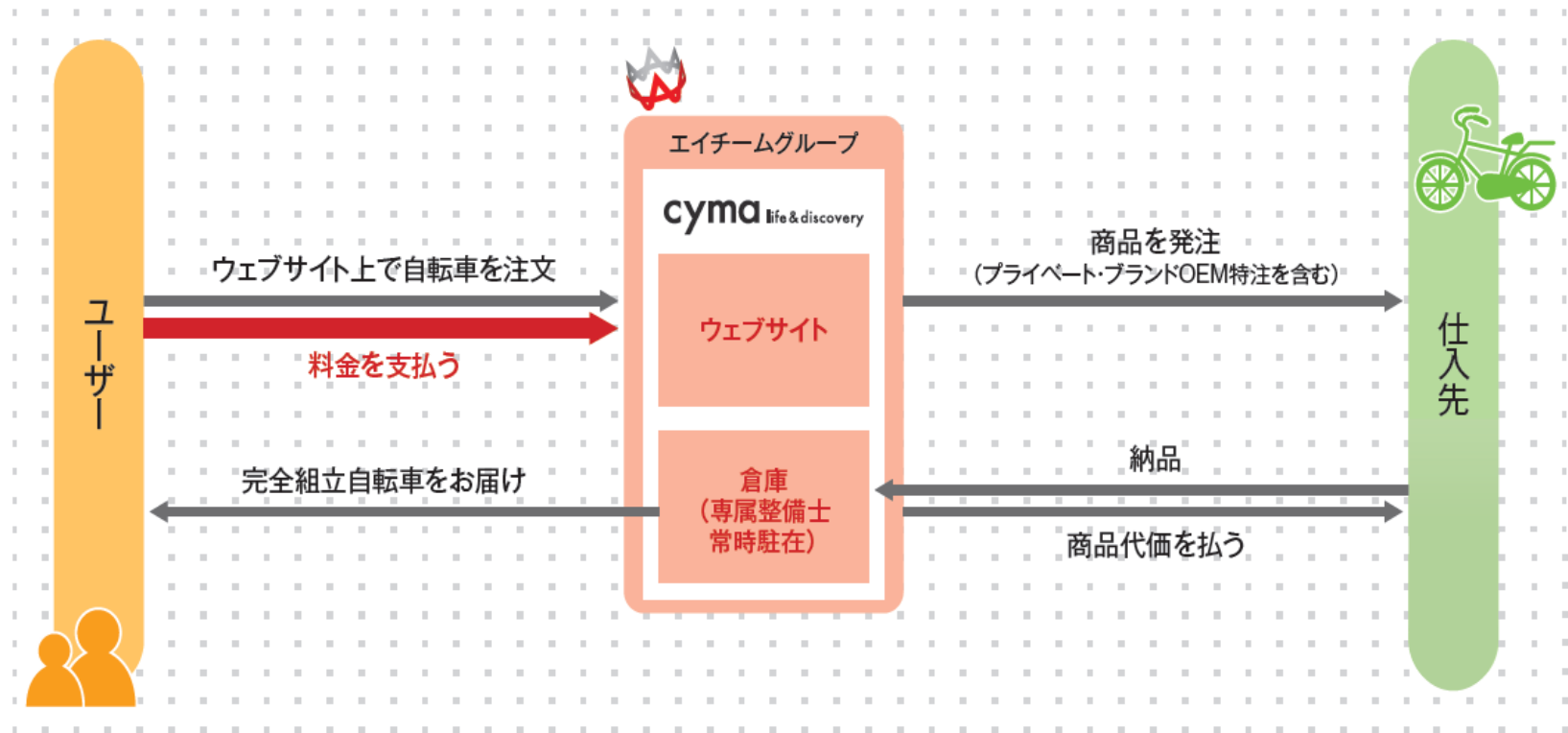
- 半年以内の挙式に特化したお得なプランをご紹介
- ウェディングアドバイザーが店舗に常駐

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/