

株式会社エイチーム

決算説明資料 FY2019

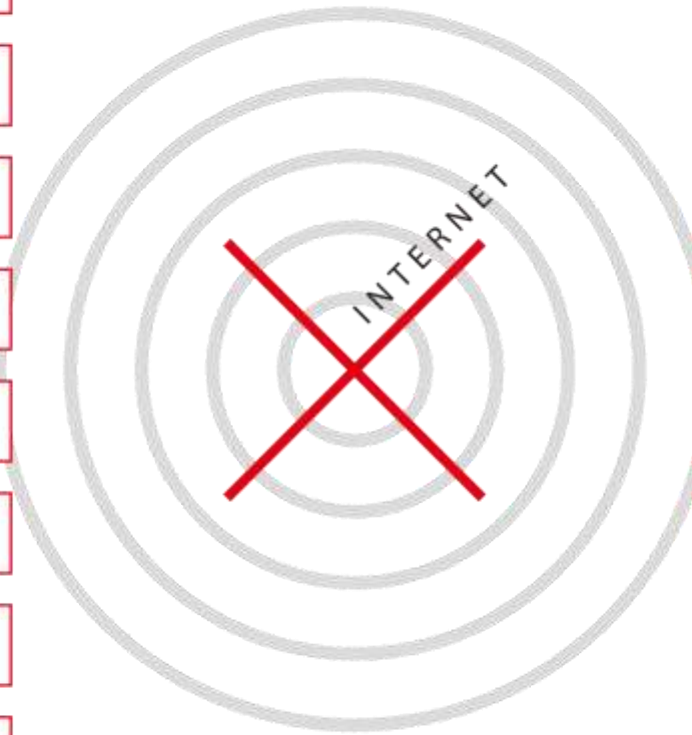
2019.09.13

エイチームはインターネットを軸に事業展開する総合IT企業です

マーケット

-  自動車
-  不動産
-  金融
-  メディカル・ヘルスケア
-  ライフイベント
-  エンターテインメント
-  消費財
-  人材

⋮



ネット技術・サービス

- メディア 
- 広告 
- プラットフォーム 
- コンテンツ 
- IoT 
- EC 
- AI 
- AR・VR 

⋮

グループ経営戦略

経営の安定性を高める 事業ポートフォリオ

安定性・継続成長性を兼ね備えた
ライフスタイルサポート事業

爆発的な成長が期待できる
エンターテインメント事業

新収益源創出のためのチャレンジ
EC事業

共通の強み

デジタルマーケティングノウハウ
ビジネス展開戦略
技術力

Index

1. 中長期方針
 2. FY2019 連結決算概要
 3. FY2019 Q4 セグメント別詳説
 4. FY2020 業績・配当予想
- APPENDIX A：会社概要
 - APPENDIX B：主な経営指標

1. 中長期方針

2. FY2019 連結決算概要
3. FY2019 Q4 セグメント別事業詳説
4. FY2020 業績・配当予想

ライフスタイルサポート事業

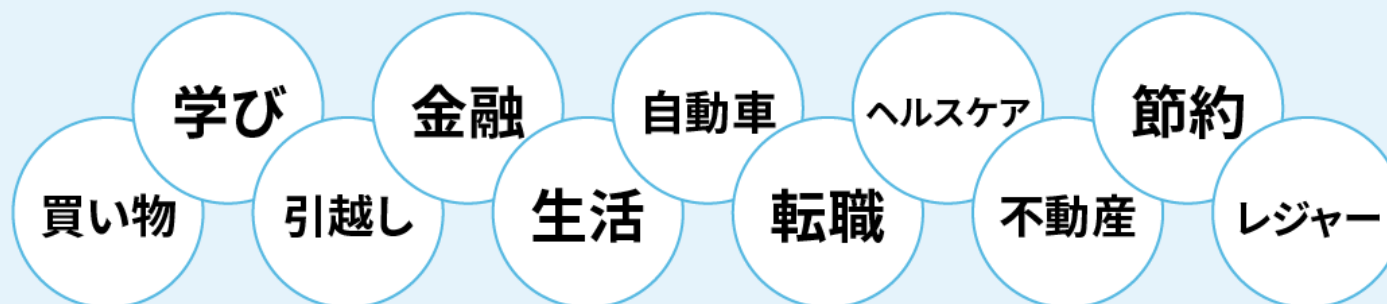
市場環境について

ターゲット市場

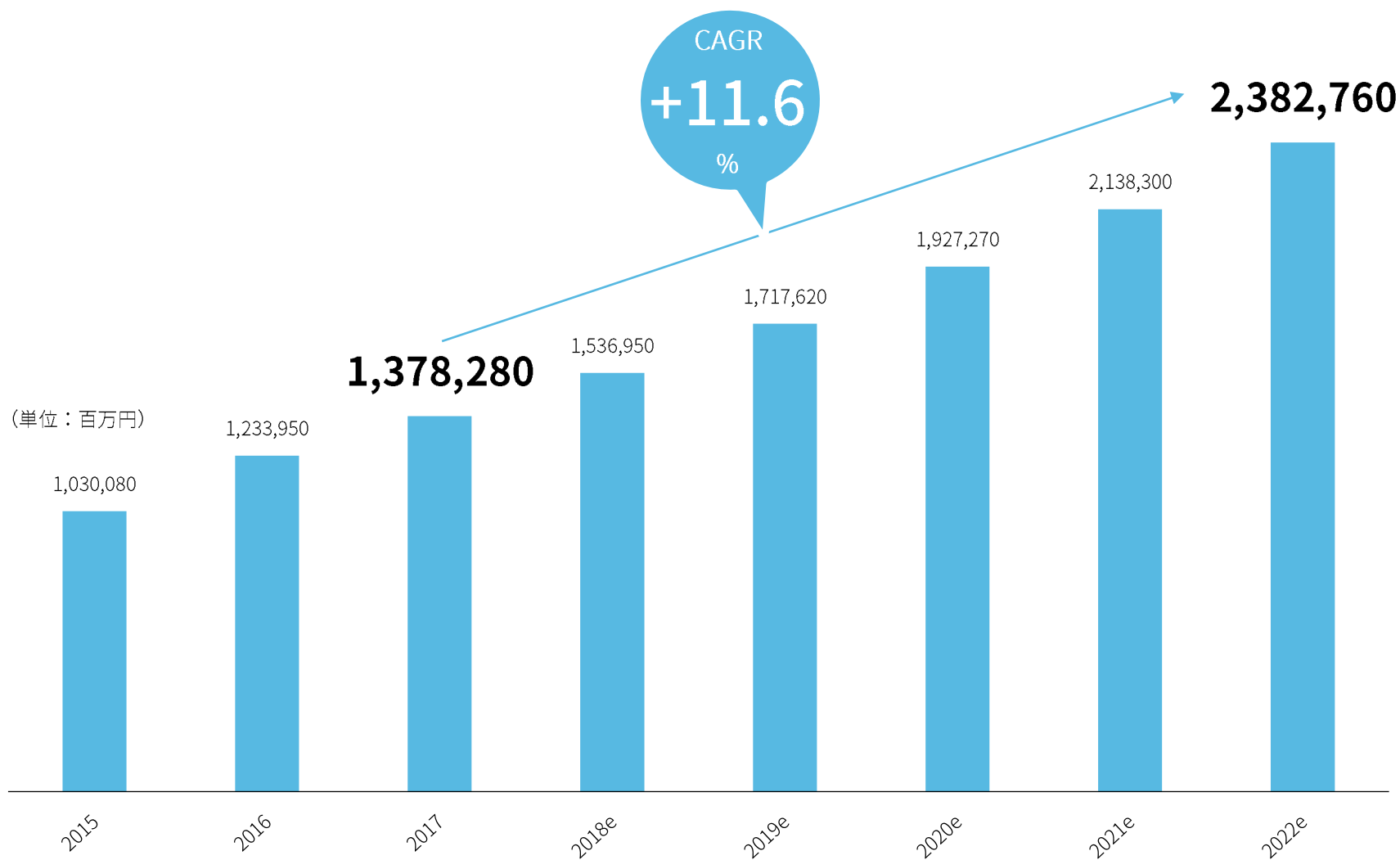
人生のイベント



生活関連



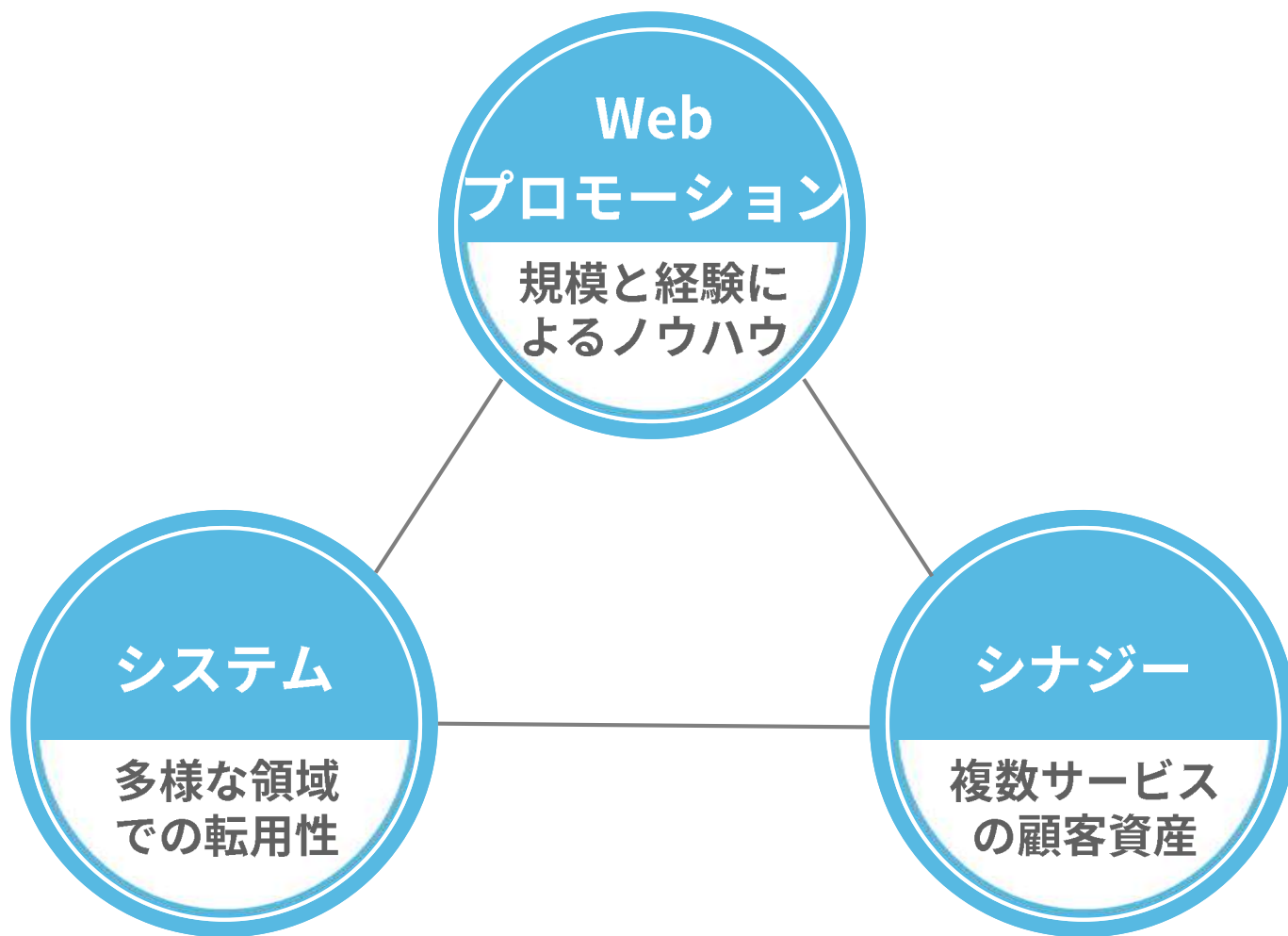
国内インターネット広告市場



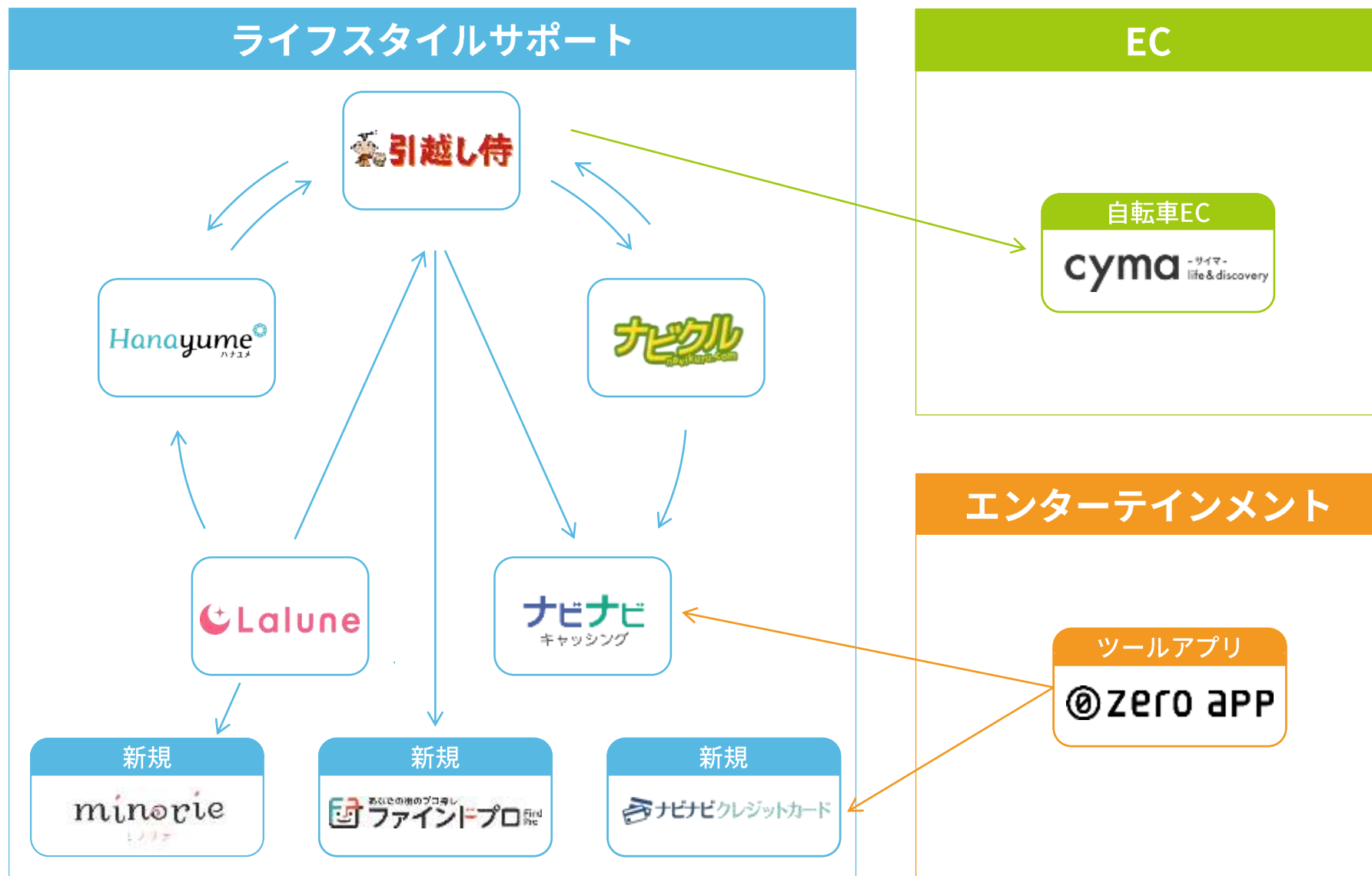
出所：矢野経済研究所 2018年8月23日プレスリリース ※ CAGR：年平均成長率

既存事業の強み

既存事業の強み



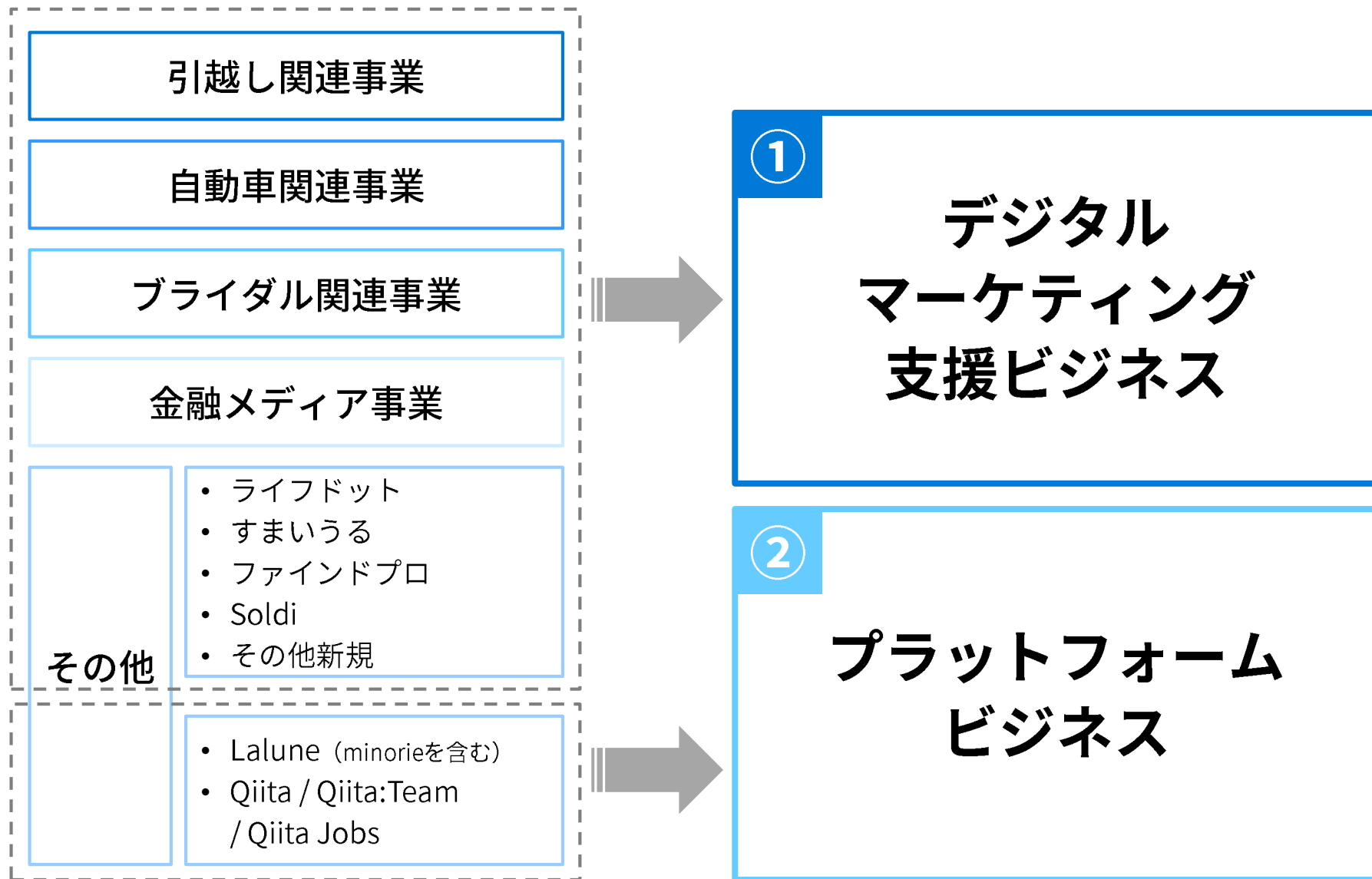
相互送客シナジー



今後の展開

二つに分けます。

サブセグメントの見直し



デジタルマーケティング支援ビジネス

ゆりかごから墓場まで、人生のイベントにおける様々な領域を対象に
各業界の発展に資するデジタルマーケティング支援を推進

オウンドメディア等を通じて、
提携事業者へ見込顧客を送客する
デジタルマーケティング支援を中心に、

スピーディに横展開

※ 成長イメージ

サービス成長・拡張

多様な領域での積上げ

プラットフォームビジネス

Laluneを中心とするヘルスケア領域・Qiitaをはじめとするエンジニア領域
においてサービスを拡充することで継続顧客を増やし、情報を蓄積

情報を集めた「場」を提供し
ユーザーデータの蓄積と活用&独自価値の向上により

市場での優位性を構築

女性向けヘルスケアサービス



 Lalune

エンジニア向けサービス



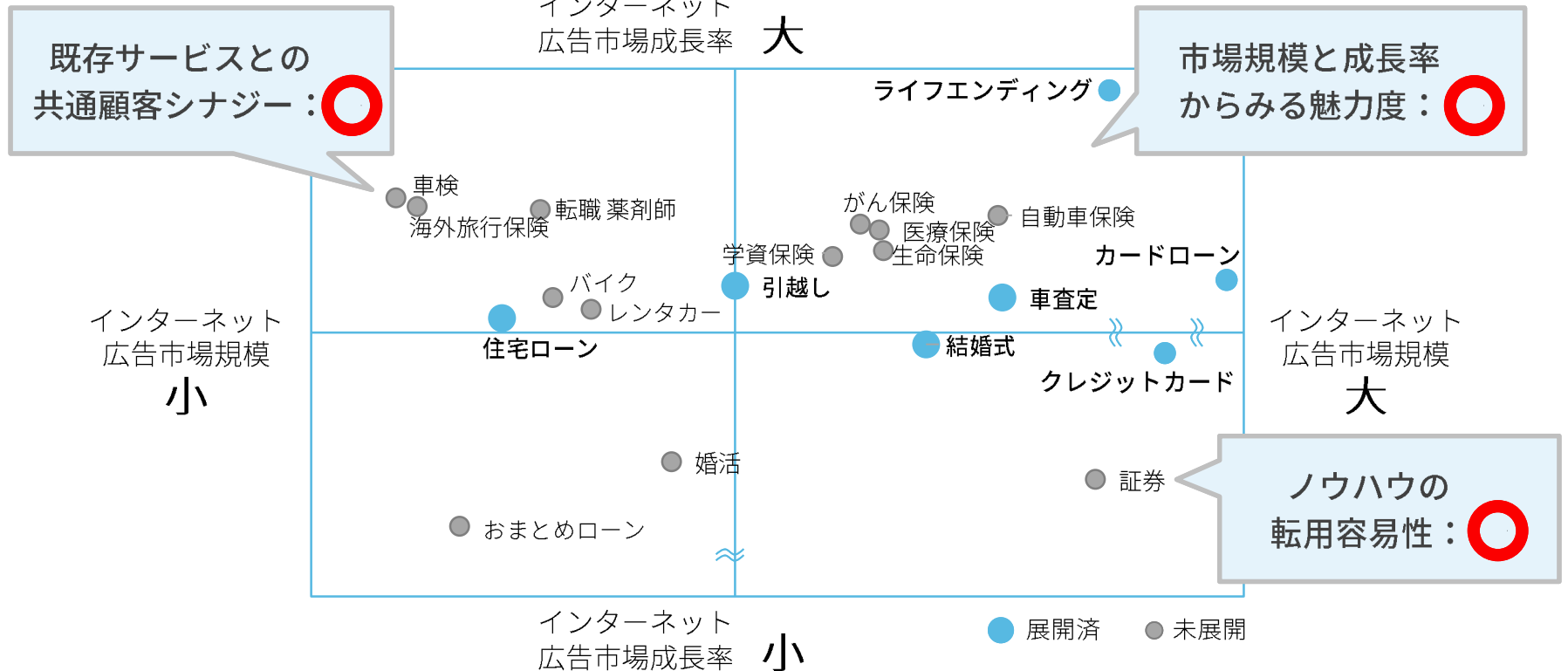
 Qiita

デジタルマーケティング支援 ビジネスの展開

ビジネスの展開戦略

市場規模×成長率

ノウハウ



顧客シナジー

システム基盤

プラットフォームへの転換

■ デジタルマーケティング支援を軸に、プラットフォームへの転換を目指す



プラットフォームビジネス の展開

プラットフォームビジネスの展開



土台を活用する価値③ ▶ ソリューション③



土台を活用する価値② ▶ ソリューション②



土台を活用する価値① ▶ ソリューション①



価値向上のサイクル



商品

▶ EC



プレミアムサービス

▶ 有料会員

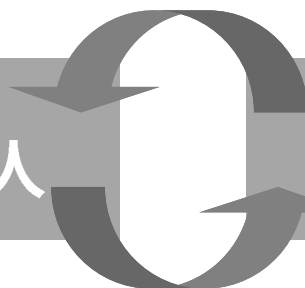


マーケティング支援

▶ 広告・調査



MAU 130 万人



生理日予測
お悩み相談

価値向上のサイクル



データベース活用

▶ 人材支援



情報共有

▶ ツール



マーケティング支援

▶ 広告



月間UU 679 万人

記事投稿
情報共有

価値向上のサイクル

エンターテインメント事業

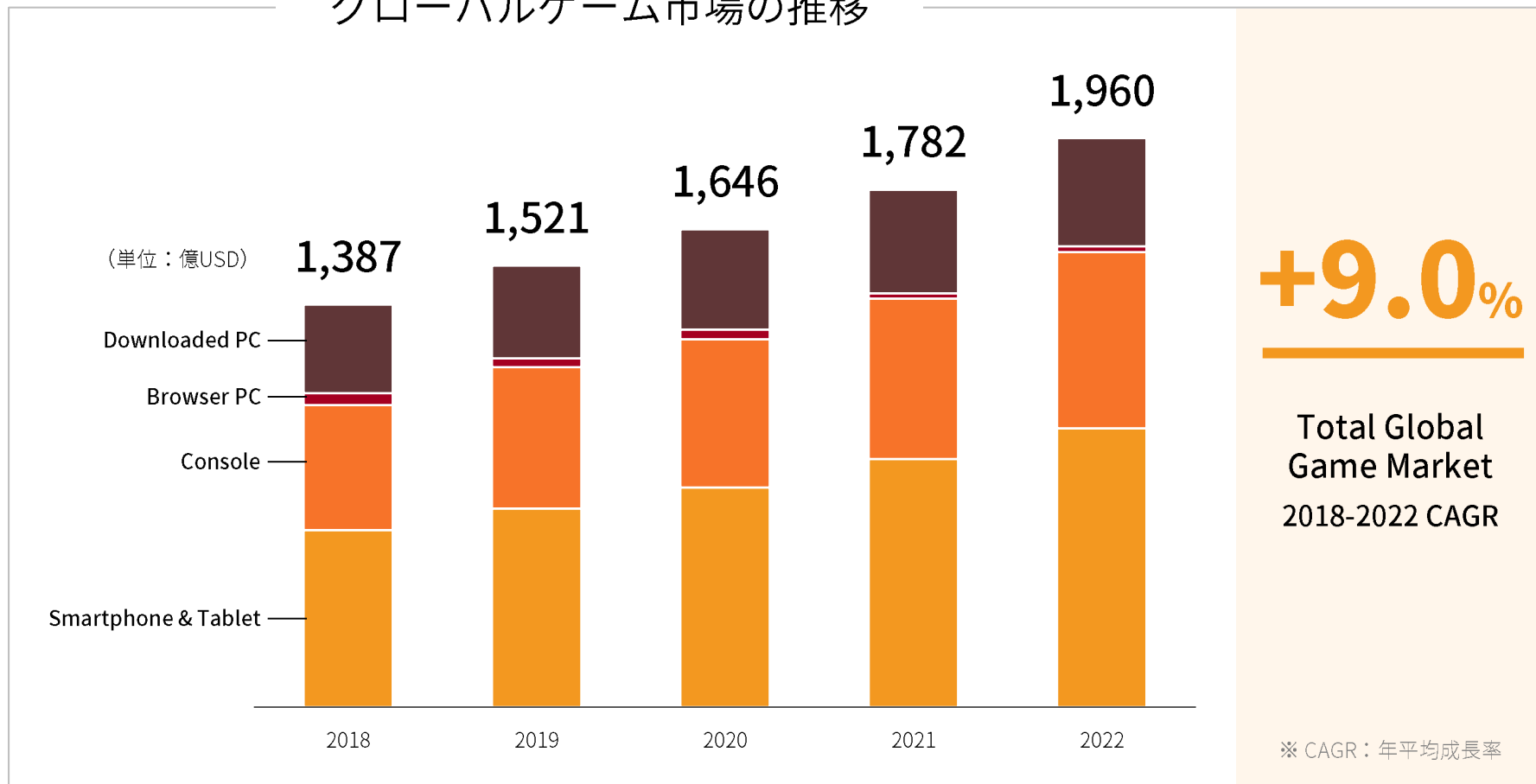
方針転換について

市場環境

市場環境

■ グローバルゲーム市場は、今後も継続的・安定的に拡大する見通し

グローバルゲーム市場の推移



出所：Newzoo, 2019 Global Games Market Report, as of Jun 18, 2019

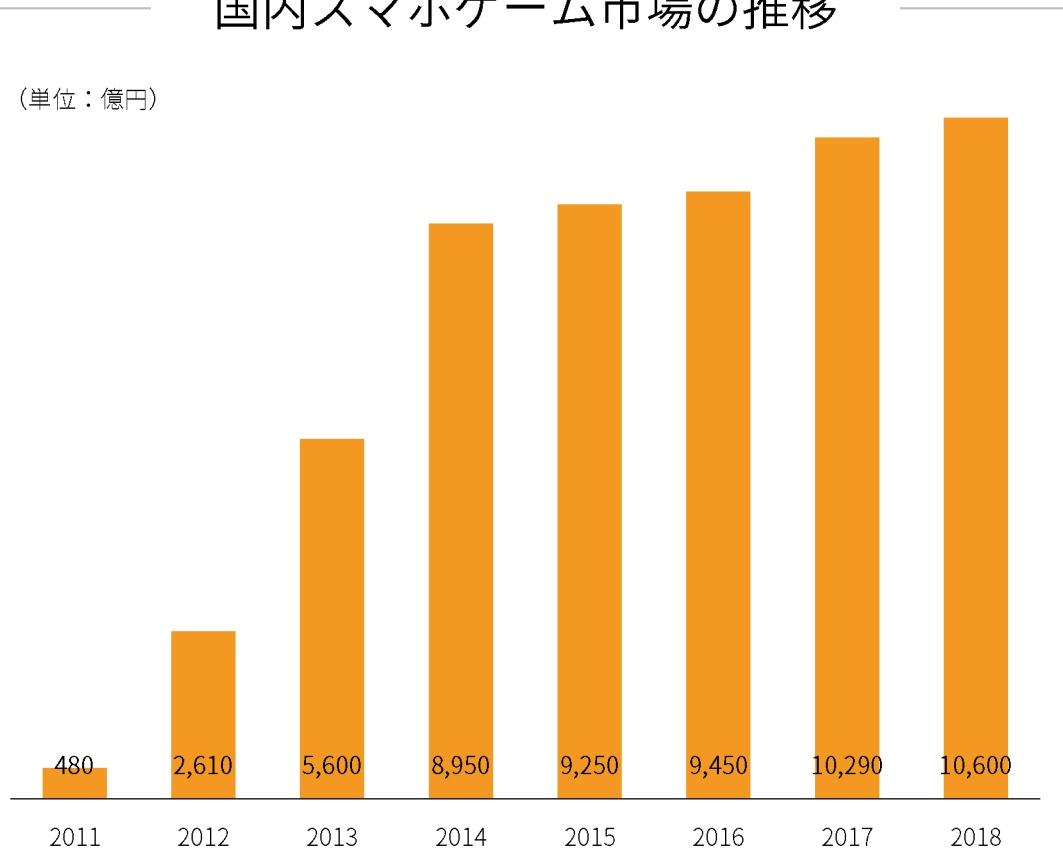
方針転換の背景

方針転換の背景

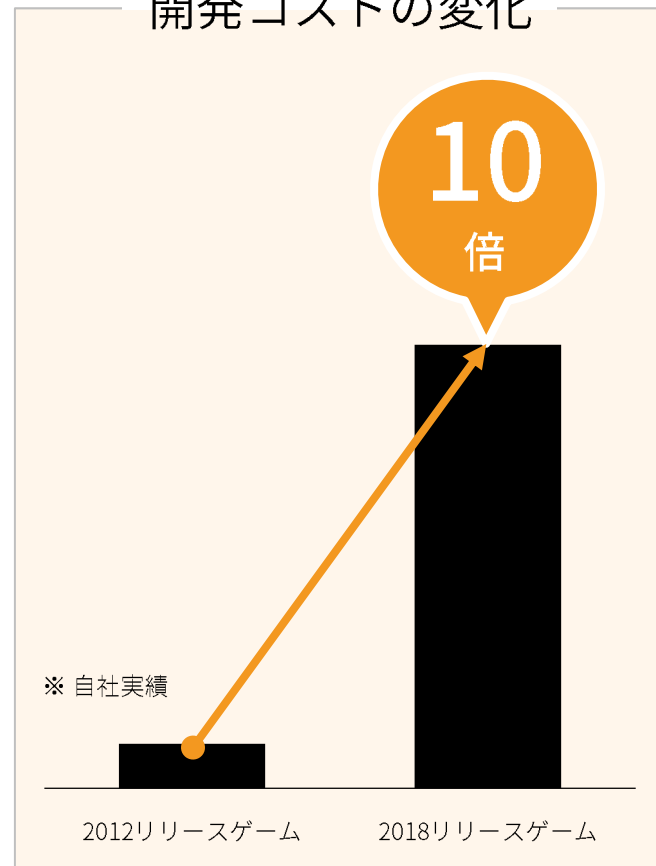
国内スマホゲーム市場は成長が鈍化し、開発費が高騰

国内スマホゲーム市場の推移

(単位：億円)



開発コストの変化



出所：矢野経済研究所 スマホゲーム市場に関する調査（2015） 2019年3月14日発表 / スマホゲーム市場に関する調査（2018） 2019年3月26日発表

方針転換の根拠

IPホルダーとの協業・提携実績



複数ゲームアプリのグローバル展開実績による
高い技術力の認知



協業、提携、ゲーム内イベントコラボレーション
などを通じた多くのIPホルダーとの関係性

効率よくグローバル展開可能なノウハウ

8年

複数ゲームを自社でグローバルに直接運営してきた体制とノウハウ



社内グローバルチーム確立による
充実したクオリティ管理体制



低コストでローカライズ可能な体制と実績



グローバルにプロモーションを実施できる
複数地域の主要メディアとのパートナーシップ



多言語対応可能なCS体制&コミュニティ運営力

マルチデバイス対応可能な環境と経験



スマホアプリのリッチ化経験による高い技術力



Wiiウェアなど、
家庭用ゲーム機のコンテンツ制作経験と実績



コンシューマーゲーム制作経験者など、
充実した人的リソース



ゲームエンジンの活用により、
スムーズにPC・家庭用ゲーム機へ移植可能な環境

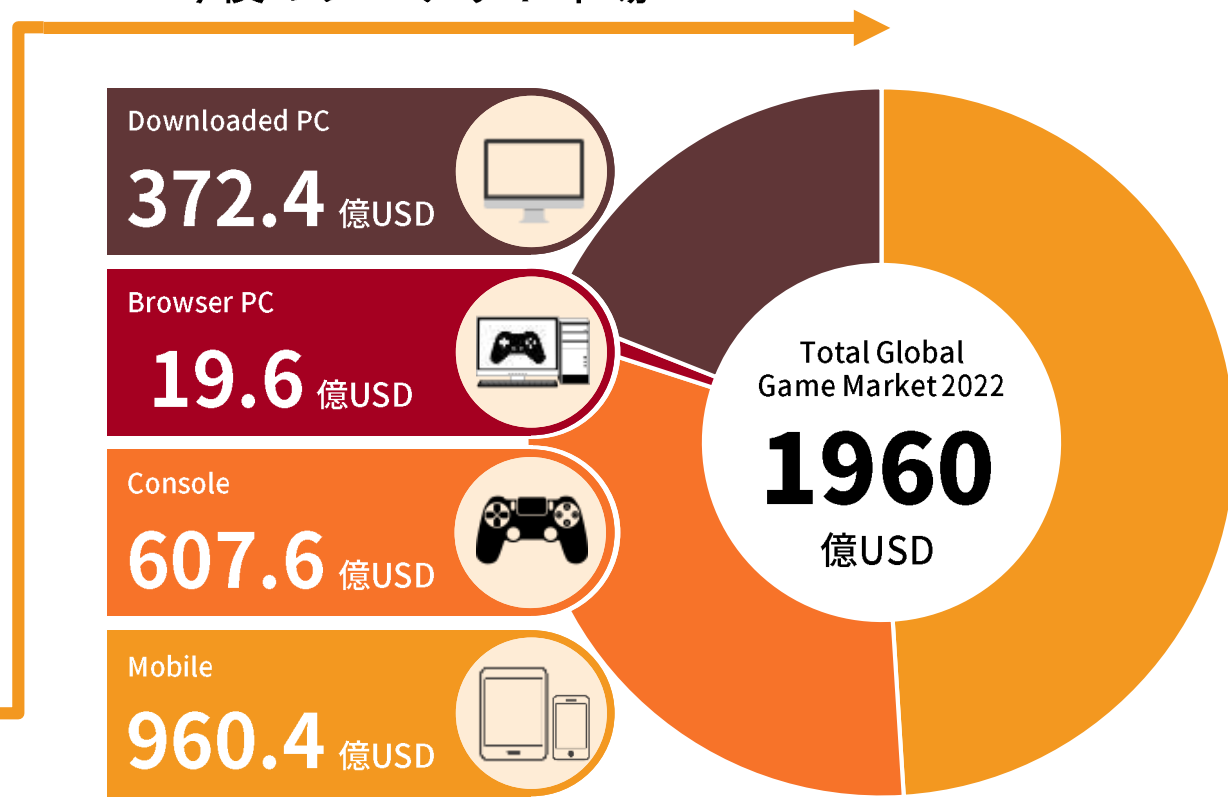
今後の展開

方針内容

スマホゲーム専業から脱却！マルチデバイス展開でグローバル市場を狙う！

「IP」 × 「Global」 × 「マルチデバイス」

今後のターゲット市場



これまでの主要展開市場



出所：Newzoo, 2019 Global Games Market Report, as of Jun 18, 2019

「IP」 × 「グローバル多言語展開」

スマホカジュアル

1 本

開発中

FY2020リリース予定



マルチデバイス対応

1 本

開発中

FY2021~ リリース予定

1 本

調整中

FY2021~ リリース予定



EC事業

市場環境について

自転車市場

国内自転車市場は、販売台数はゆるやかに減少するも、金額は横ばいで推移

国内自転車市場



出所：(一財)自転車産業振興協会「自転車生産動態・輸出入統計2018」2019年7月11日

中長期的な成長に向けた取り組み

■ オペレーション改善にとどまらず、自動化のためのシステム投資を実施予定

FY2020

FY2021

FY2022

FY2023

FY2024～

継続的
オペレーション
改善

事業開始以来、積み上げてきた
小売オペレーションを完成形に

システム投資

強みの技術力を
活かした
効率化・精度向上

仕入・物流・販売の
サプライチェーン全般の改善

利益率10%改善

利益率5～10%向上

体制変更後3ヵ月での改善

■ 商品の仕入・保管・出荷効率を上げるために、まず在庫課題から着手

cyma -サイマ-
life&discovery



総在庫数

44.9%

削減

オペレーション効率の向上を目的に、**在庫数を適正化**

3ヵ月以上滞留在庫数

41.5%

削減

物流倉庫の稼働率向上を目的に、**滞留在庫を削減**

在庫回転率

20.0%

UP

在庫を適正化し稼働率を向上した結果、**在庫回転率が大幅UP**

※ 記載数値は2019年5月末と8月末現在の比較

中長期的な成長イメージ

■ FY2022黒字化以降、成長を加速し中長期的に成長性・収益性を向上



ITにできることを、次々と。



2. FY2019 連結決算概要

3. FY2019 Q4 セグメント別事業詳説
4. FY2020 業績・配当予想

FY2019 通期決算サマリー (2018.08-2019.07)

全社

Y/Yで売上横ばい、減益

- 売上高 : 37,151百万円 (Y/Y 98.6%)
- 営業利益 : 2,811百万円 (Y/Y 59.8%)
- 当期純利益 : 1,473百万円 (Y/Y 44.6%)

※ 親会社株主に帰属する当期純利益 (本頁以降同様)

ライフ スタイル サポート

Y/Y増収増益、売上・利益とも過去最高

- セグメント売上 : 22,525百万円 (Y/Y 118.8%)
- セグメント利益 : 3,137百万円 (Y/Y 102.0%)

各主要サービスが引き続き好調。新規先行投資を行いながらも高い成長性を維持

売上高構成比

60.6%

エンター テイン メント

Y/Y減収減益

- セグメント売上 : 12,577百万円 (Y/Y 77.8%)
- セグメント利益 : 1,532百万円 (Y/Y 42.7%)

既存が引き続きダウントレンド、新規協業ゲームリリースも全体で下げ止まらず

売上高構成比

33.9%

EC

Y/Y減収

- セグメント売上 : 2,048百万円 (Y/Y 80.3%)
- セグメント利益 : -210百万円 (Y/Y -)

体制再整備、課題再整理及びオペレーションの最適化を優先した結果、減収

売上高構成比

5.5%

全社

構造転換を経て、着実に種まきを行った1年

- ライフが通期で売上・利益ともにエンタメを上回り、総合IT企業として基盤を強固に
- 各事業において、次の段階の成長に向けた種まきを実施

ライフ スタイル サポート

過去最高の売上・利益を記録！既存好調＆新規複数の種まきを実施

- 既存主要サービスは、伸び率の高低はあるものの、引き続き前年比で成長
- 持続的な成長を見据え、複数新規サービスの本格始動を進めてきた1年

エンター テイン メント

国内モバイルゲーム業界全体のトレンドに逆らえず、伸び悩む

- 既存は引き続きダウントレンド。他社協業新規ゲームをリリースするも、期初計画に及ばず
- 再成長に向け、方針転換及び新規パイプラインの種まきを実施

EC

体制再整備・課題再整理から、さらにオペレーションの最適化に注力

- 前期比で減収となったものの、課題及び今後のアプローチ方針が明確に
- 体制変更後は滞留在庫減少、在庫回転率大幅UP等徐々に効果を発揮

FY2019 Q4 会計期間決算サマリー (2019.05-2019.07)

全社

Y/Y、Q/Q売上横ばい、減益、Q/Qの純利益微増

- 売上高 : 9,123百万円 (Y/Y 97.7%, Q/Q 96.0%)
- 営業利益 : 636百万円 (Y/Y 71.3%, Q/Q 63.7%)
- 当期純利益 : 373百万円 (Y/Y 57.0%, Q/Q 104.2%)

ライフ スタイル サポート

Y/Y増収増益、Q/Q増収減益、四半期売上過去最高

- セグメント売上 : 6,147百万円 (Y/Y 120.4%, Q/Q 102.2%)
- セグメント利益 : 786百万円 (Y/Y 103.1%, Q/Q 73.8%)

ブライダル、引越しを中心に好調、新規サービスへ投資拡大するも、Y/Y利益微増

売上高構成比

67.4%

エンター テイン メント

Y/Y、Q/Qともに減収減益

- セグメント売上 : 2,462百万円 (Y/Y 67.3%, Q/Q 85.9%)
- セグメント利益 : 274百万円 (Y/Y 43.0%, Q/Q 73.7%)

既存ゲームの減衰に加え、新規の寄与が限定的なため、Y/Y及びQ/Qで減少

売上高構成比

27.0%

EC

Y/Y、Q/Qともに減収

- セグメント売上 : 512百万円 (Y/Y 89.8%, Q/Q 82.1%)
- セグメント利益 : -44百万円 (Y/Y -, Q/Q -)

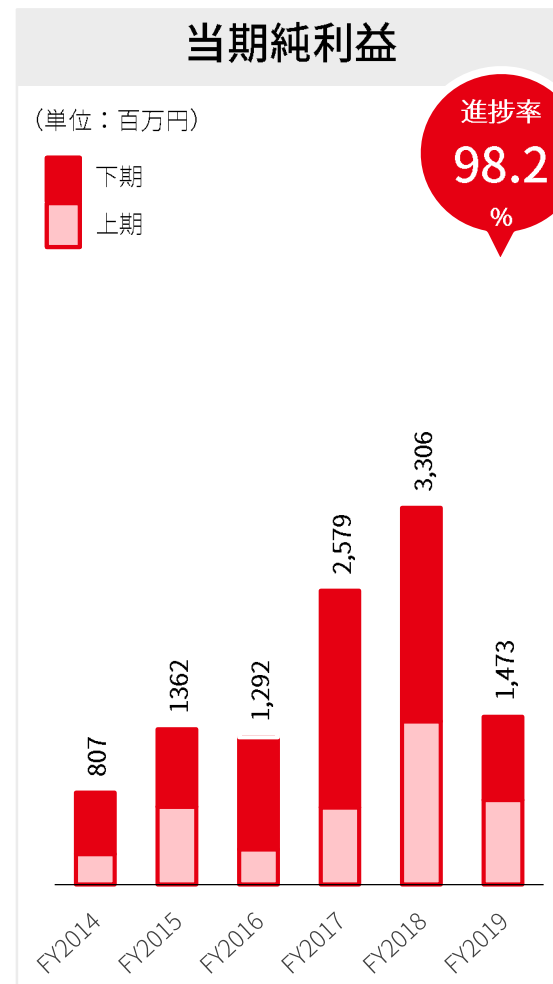
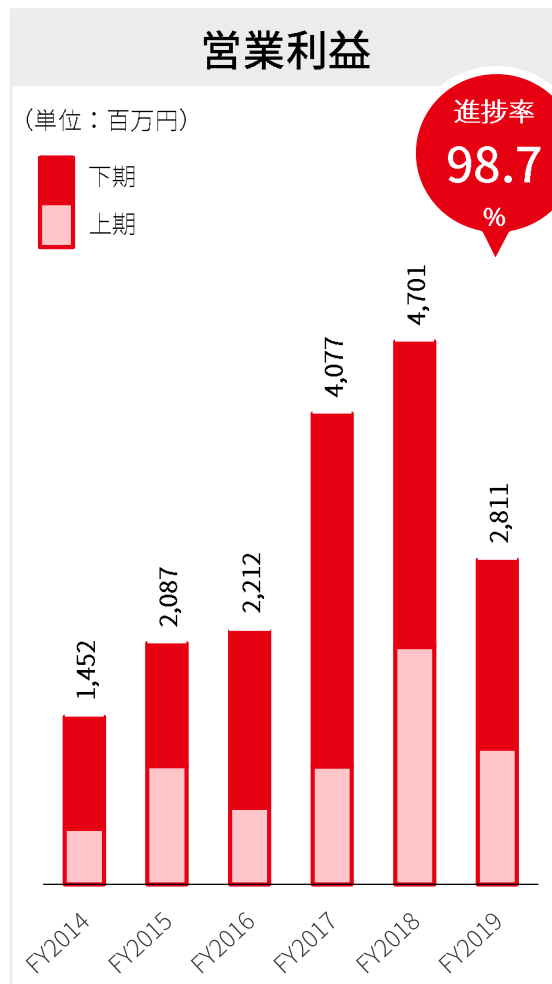
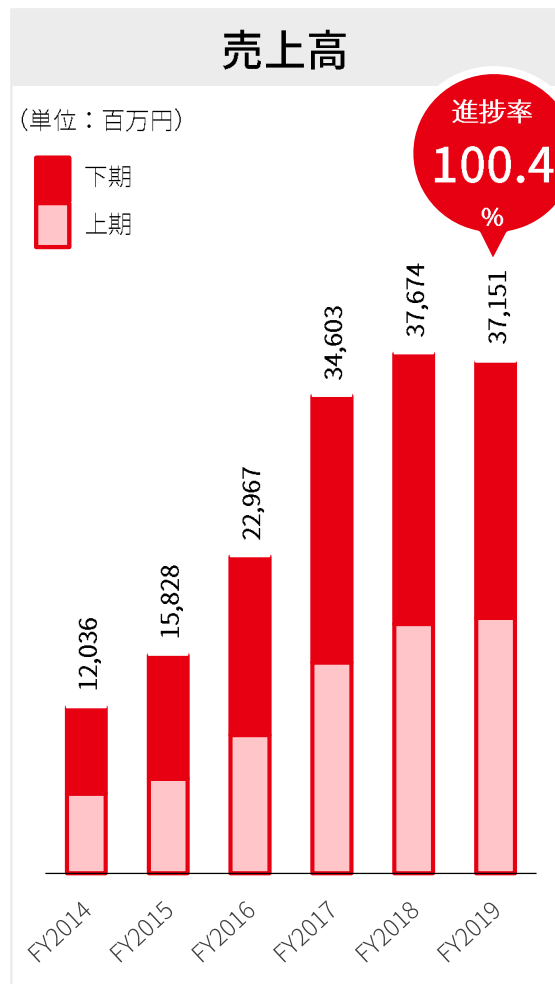
プロモーションの効率化によりY/Yで減収。繁忙期の反動減によりQ/Qで減少

売上高構成比

5.6%

連結業績の推移及びFY2019業績予想の達成率

修正予想に対し概ね予想通りに着地



FY2019 セグメント別通期連結業績概要

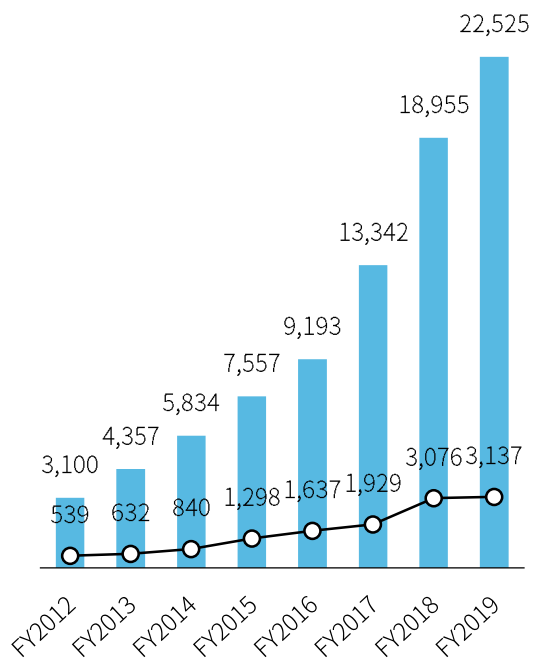
■ ライフスタイルサポート事業が成長をけん引

ライフスタイルサポート

(単位：百万円)

■ セグメント売上
○— セグメント利益

Y/Y
+18.8
%

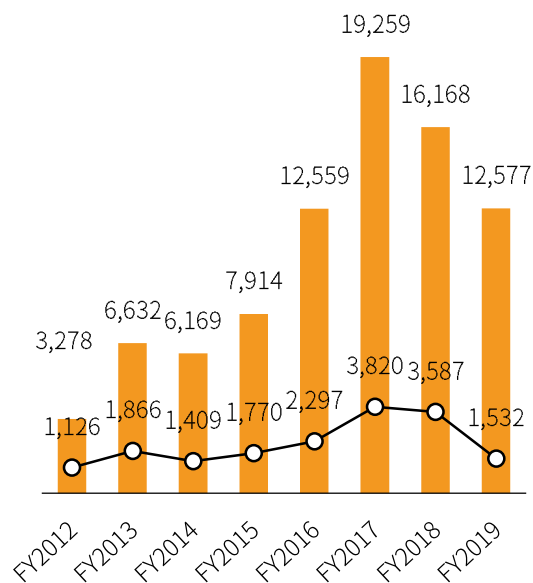


エンターテインメント

(単位：百万円)

■ セグメント売上
○— セグメント利益

Y/Y
-22.2
%

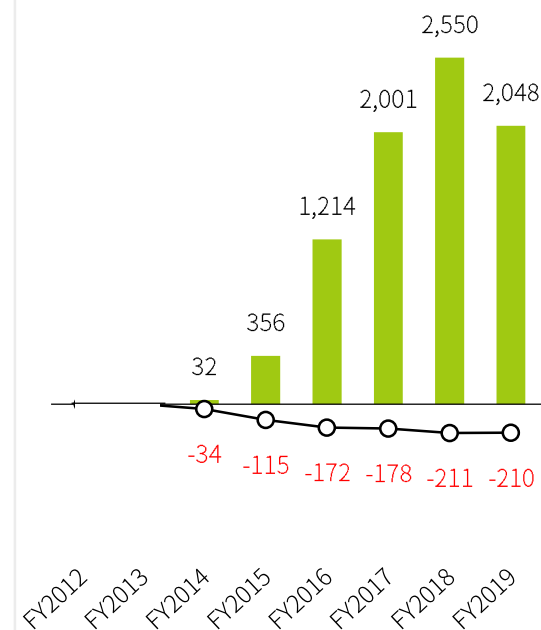


EC

(単位：百万円)

■ セグメント売上
○— セグメント利益

Y/Y
-19.7
%



FY2019 通期及びQ4会計期間業績概要

(単位：百万円)

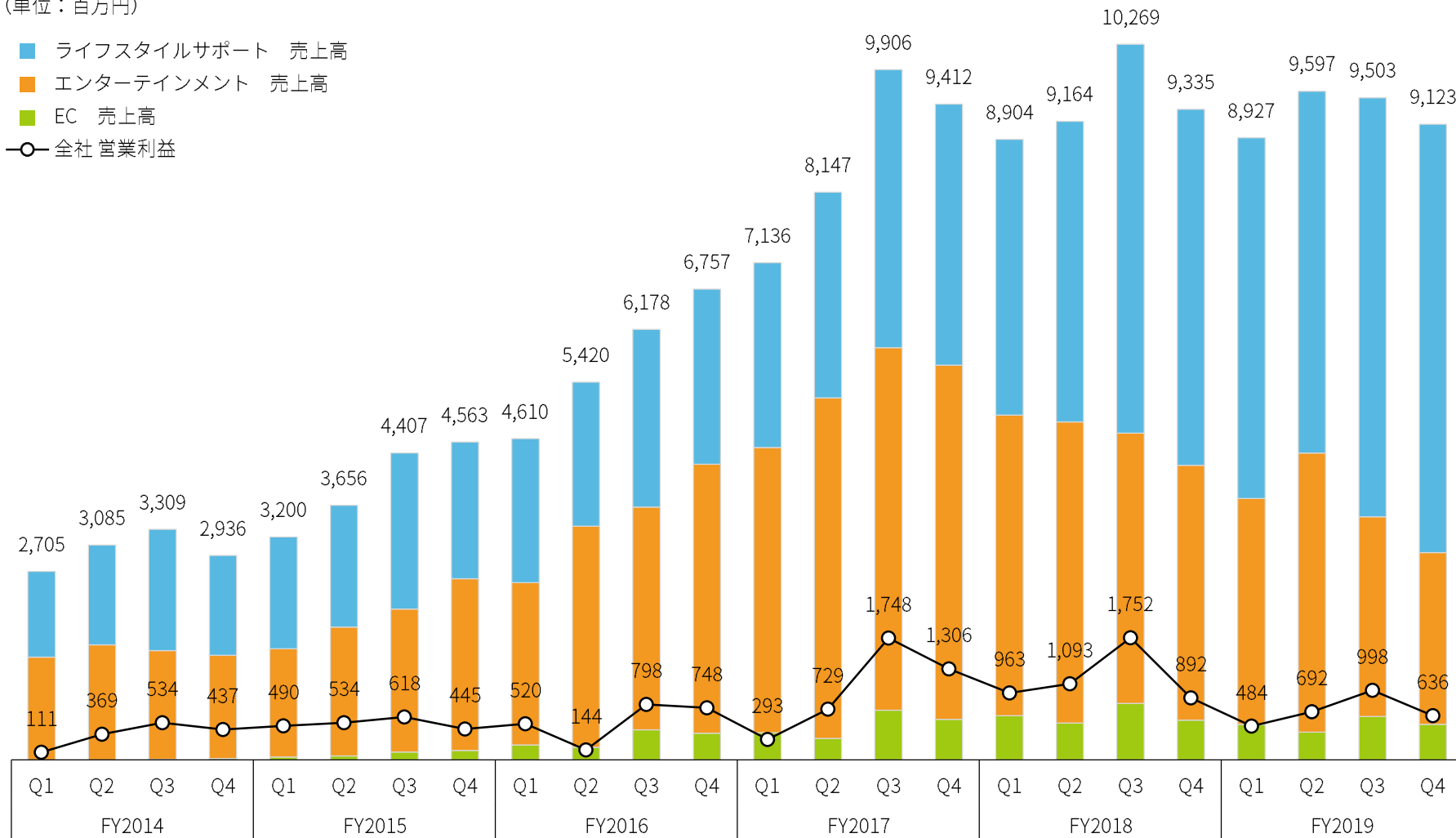
FY2019 通期 (2018.08 – 2019.07)				
	FY2019 通期		FY2018 通期	
		%		Y/Y
売上高	37,151	100.0%	37,674	98.6%
営業利益	2,811	7.6%	4,701	59.8%
経常利益	2,809	7.6%	4,730	59.4%
当期純利益	1,473	4.0%	3,306	44.6%

FY2019 Q4 会計期間 (3ヵ月) (2019.05 – 2019.07)						
	FY2019 Q4		FY2018 Q4		FY2019 Q3	
		%		Y/Y		Q/Q
売上高	9,123	100.0%	9,335	97.7%	9,503	96.0%
営業利益	636	7.0%	892	71.3%	998	63.7%
経常利益	632	6.9%	877	72.0%	1,008	62.7%
当期純利益	373	4.1%	655	57.0%	358	104.2%

連結四半期業績の推移

(単位：百万円)

- ライフスタイルサポート 売上高
- エンターテインメント 売上高
- EC 売上高
- 全社 営業利益



※ ライフスタイルサポート事業の季節要因（引越し関連事業の繁忙期：2-4月、自動車関連事業の繁忙期：12-翌2月）により、例年Q3（2-4月）がピーク

主な経営指標の四半期推移

(単位：百万円)

	FY16	FY2017				FY2018				FY2019			
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	6,757	7,136	8,147	9,906	9,412	8,904	9,164	10,269	9,335	8,927	9,597	9,503	9,123
営業利益	748	293	729	1,748	1,306	963	1,093	1,752	892	484	692	998	636
広告宣伝費	2,758	3,432	3,551	3,623	3,410	3,600	3,866	3,730	3,609	3,931	3,980	3,726	3,410
人件費 採用費	884	872	935	931	1,066	1,025	1,089	1,195	1,443	1,435	1,463	1,529	1,604
キャリア手数料 支払手数料	1,401	1,468	1,779	2,051	2,108	1,588	1,572	1,561	1,395	1,304	1,592	1,289	1,201
外注費 サーバー費	235	254	297	315	331	532	518	620	605	605	646	661	660
オフィス賃料	177	178	218	238	243	249	251	288	291	292	293	296	296
期末人員数 (人)	583	605	627	710	718	723	788	898	955	989	1,024	1,115	1,115

※ 四半期末人員数には本体及び国内外グループ会社の役員（本社員に属さない子会社役員を含む）、正社員、契約社員、派遣社員及びアルバイトを含む

※ アルバイト・派遣の人員数は四半期平均雇用人数（1日8時間換算）

セグメント別広告宣伝費の四半期推移

■ ライフは既存サービスに加え、新規サービスの先行投資により増加

■ エンタメは引き続き広告宣伝費を抑制し、効率運用に注力

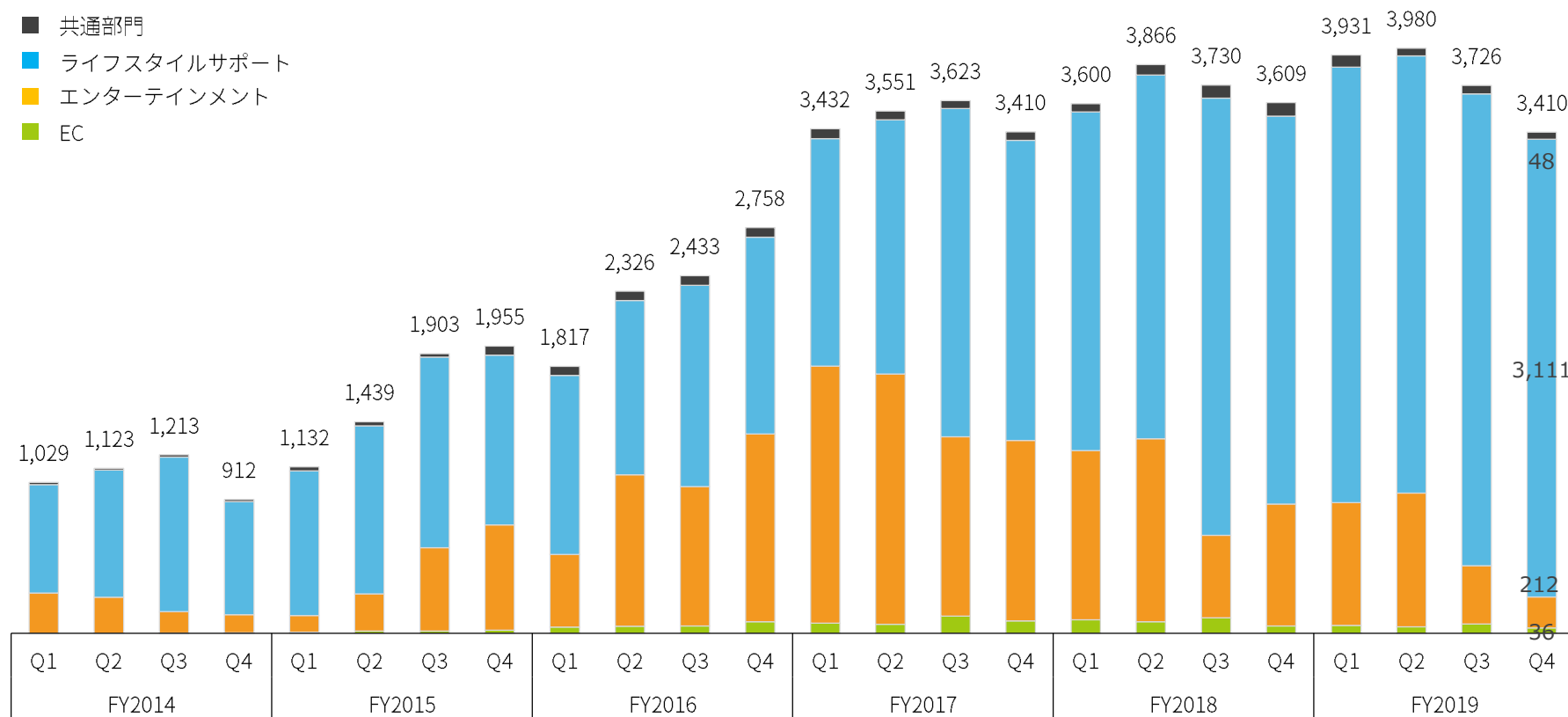
(単位：百万円)

■ 共通部門

■ ライフスタイルサポート

■ エンターテインメント

■ EC



※ セグメント別広告宣伝費の内訳数値は「APPENDIX 主な経営指標」に記載しております

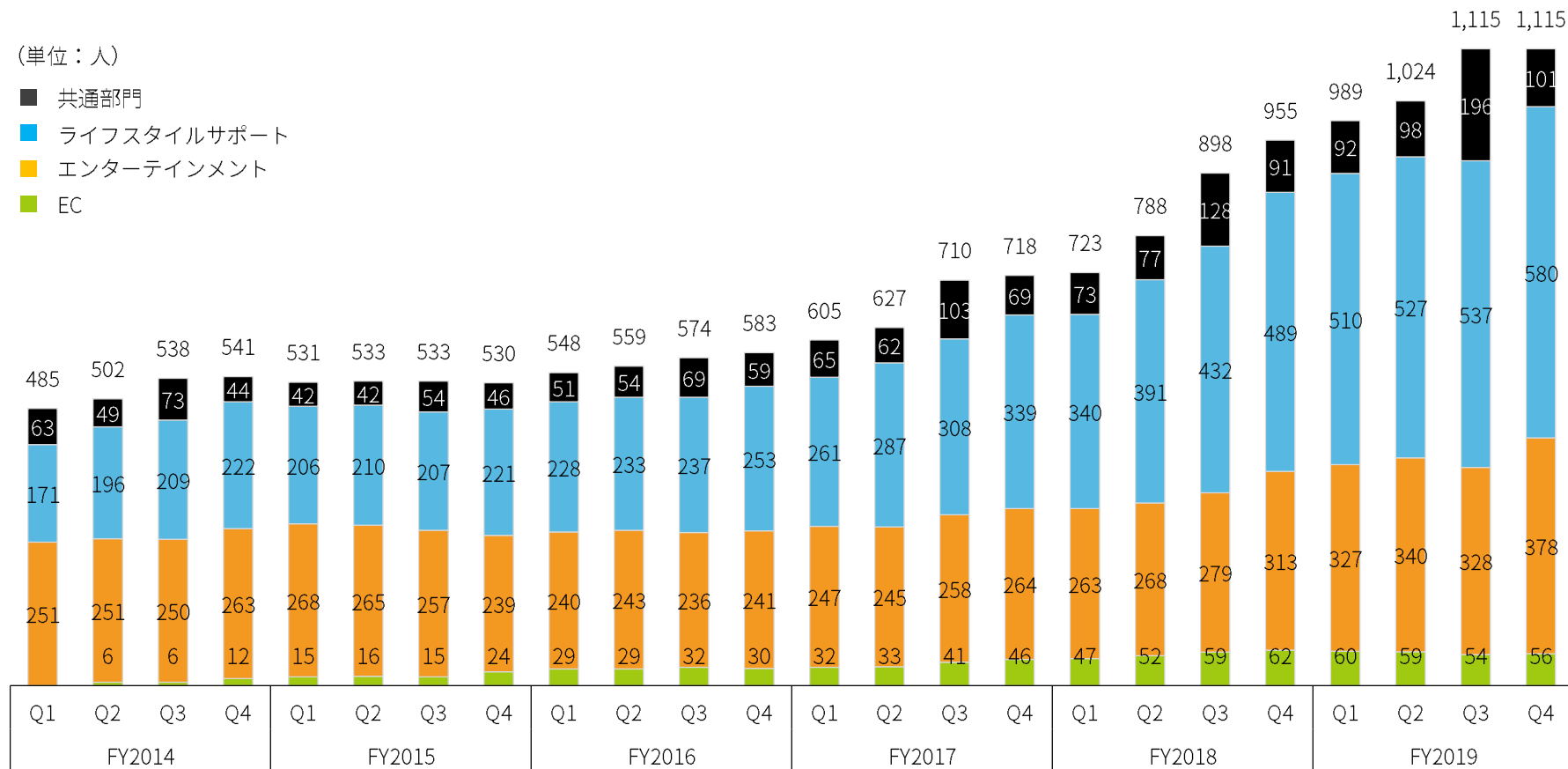
セグメント別人員数の四半期推移

■ 人員は横ばい

- Q3時点で共通部門に計上していた4月入社の新卒92名が研修を経て6月に各事業へ配属

(単位：人)

- 共通部門
- ライフスタイルサポート
- エンターテインメント
- EC



※ 四半期末人員数には本体及び国内外グループ会社の役員（本社員に属さない子会社役員を含む）、正社員、契約社員、派遣社員及びアルバイトを含む

※ アルバイト・派遣の人員数は四半期平均雇用人数（1日8時間換算）

※ 新卒社員はQ3末では共通部門で計上、6月1日付で各事業に配属

貸借対照表

(単位：百万円)

	FY2019 Q4	FY2019 Q3
流動資産	11,543	11,077
現預金	6,713	5,003
受取手形/売掛金	3,503	4,402
固定資産	5,729	5,878
有形固定資産	1,711	1,742
無形固定資産	1,522	1,600
資産合計	17,273	16,956

	FY2019 Q4	FY2019 Q3
流動負債	4,031	4,080
固定負債	730	731
負債合計	4,761	4,811
有利子負債	0	0
株主資本	12,452	12,077
純資産合計	12,511	12,144
負債純資産合計	17,273	16,956

3. FY2019 Q4 セグメント別詳説

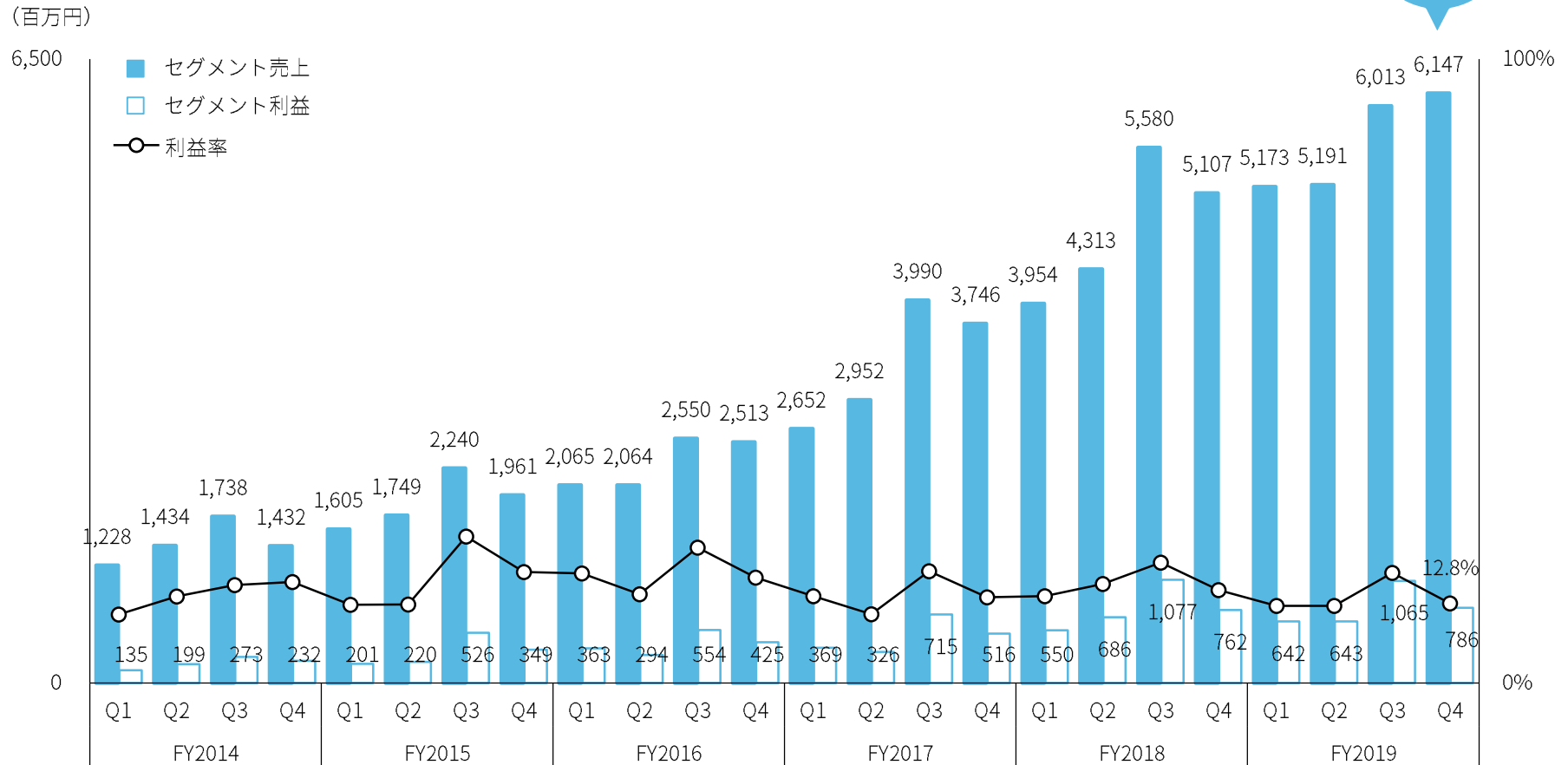
4. FY2020 業績・配当予想

ライフスタイルサポート事業 四半期業績の推移

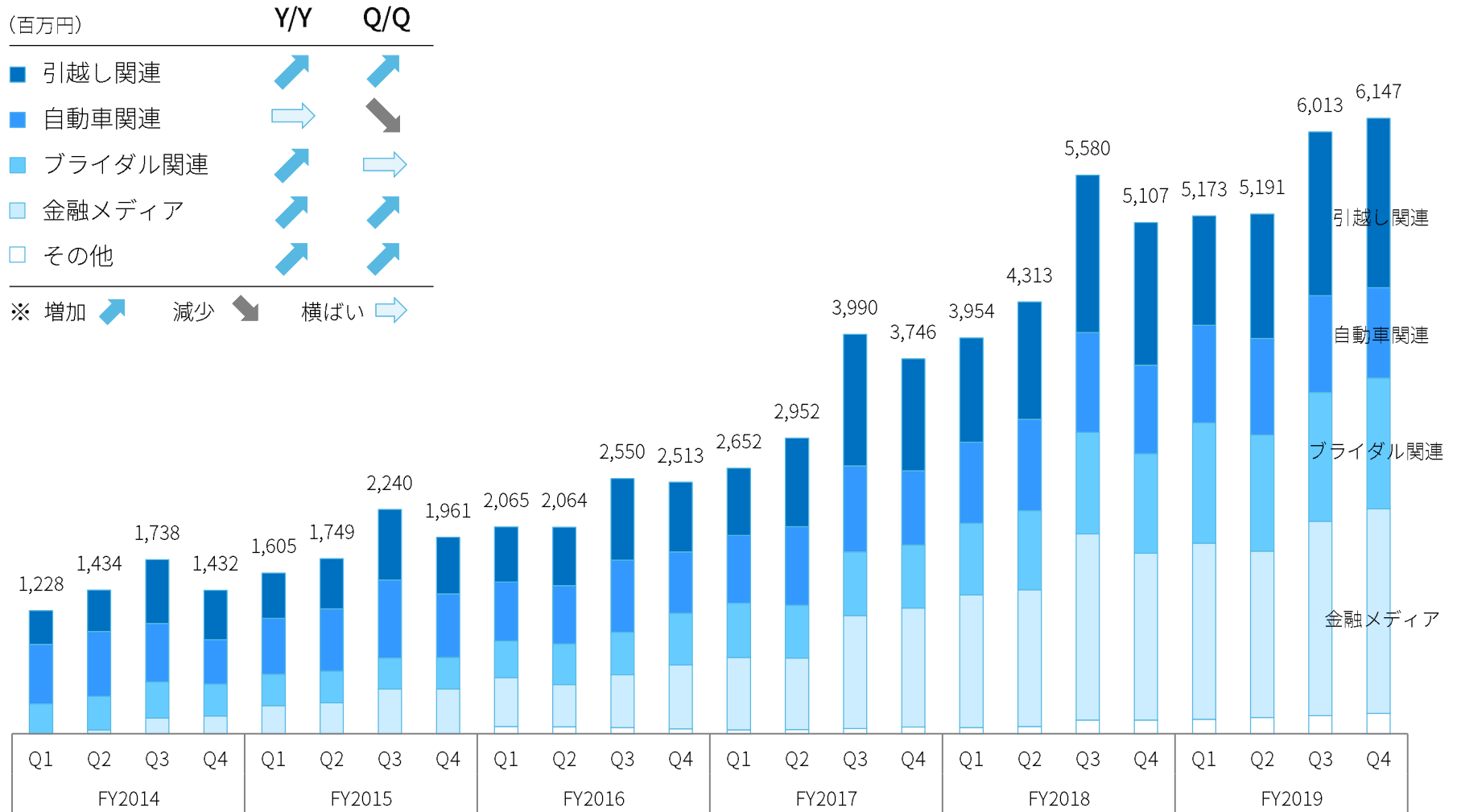
■ 四半期売上過去最高！初めてQ3繁忙期を上回る規模に成長

■ 新規サービスへの先行投資を実施したため、利益はY/Yで横ばい

Y/Y
+20.4
%



ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別四半期推移

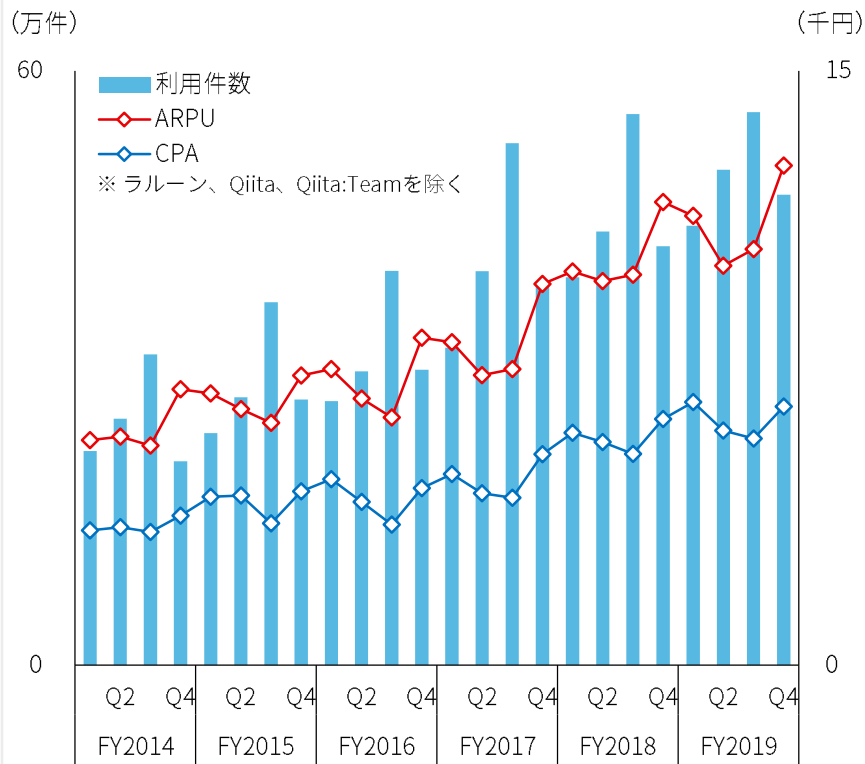


※ FY2018 Q3より、Increments株式会社の運用事業（Qiita、Qiita:Team）をサブセグメント「その他」に含めております

ライフスタイルサポート事業 主なKPIの四半期推移

利用件数・ARPU・CPA

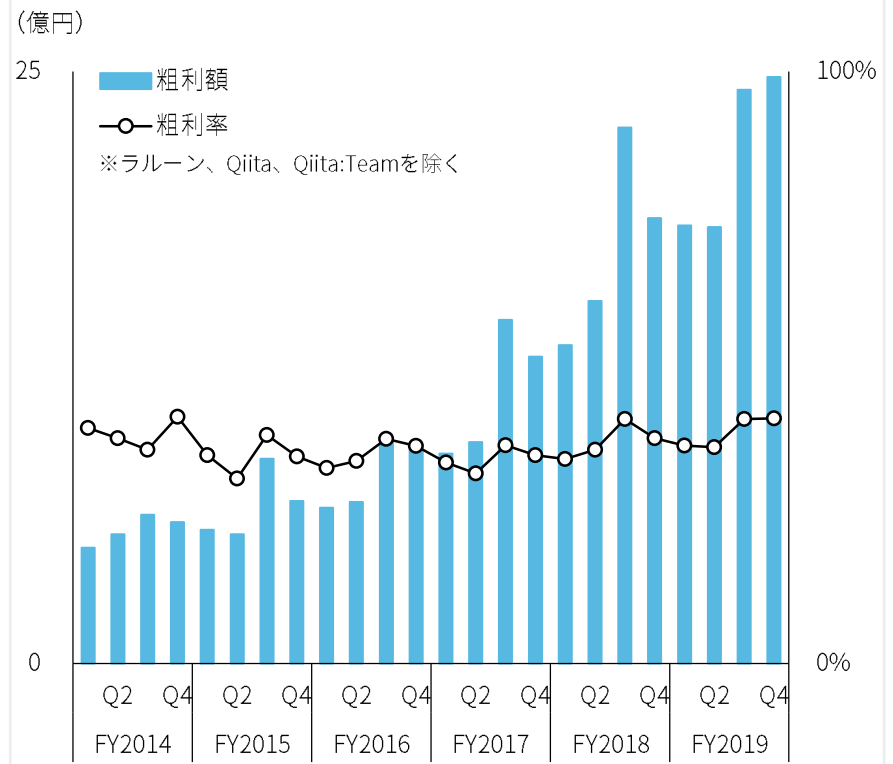
- 利用件数がY/Yで増加
- ARPU、CPAは概ね例年と同様なトレンドで推移



- 【①利用件数】 = 主要4事業の利用件数 (各サービスの利用件数のうち、売上が発生した件数) の合計 (※同一利用者が複数サービスを利用した場合、獲得コスト発生ベース)
- 【②ARPU: 利用者1人/組あたりの売上高】 = セグメント売上 ÷ 【①利用件数】
- 【③CPA: 顧客獲得1人あたりの広告単価】 = 広告宣伝費 ÷ 【①利用件数】

粗利額・粗利率

- 粗利額がY/Yで大幅増加
- 粗利率は40%前後の水準で安定推移



- 【④粗利額】 = セグメント売上 - (広告宣伝費 + 仕入原価)
- 【⑤粗利率】 = 【④粗利額】 ÷ セグメント売上
- ※ 仕入原価等はGross計上分 (エアコン仕入原価、エアコン工事委託費、ハナユメ定額ウェディング原価、商品仕入原価、ハナユメフォト仕入原価等) が対象

Increments 振り返り

■ 統合後、順調に業績を拡大

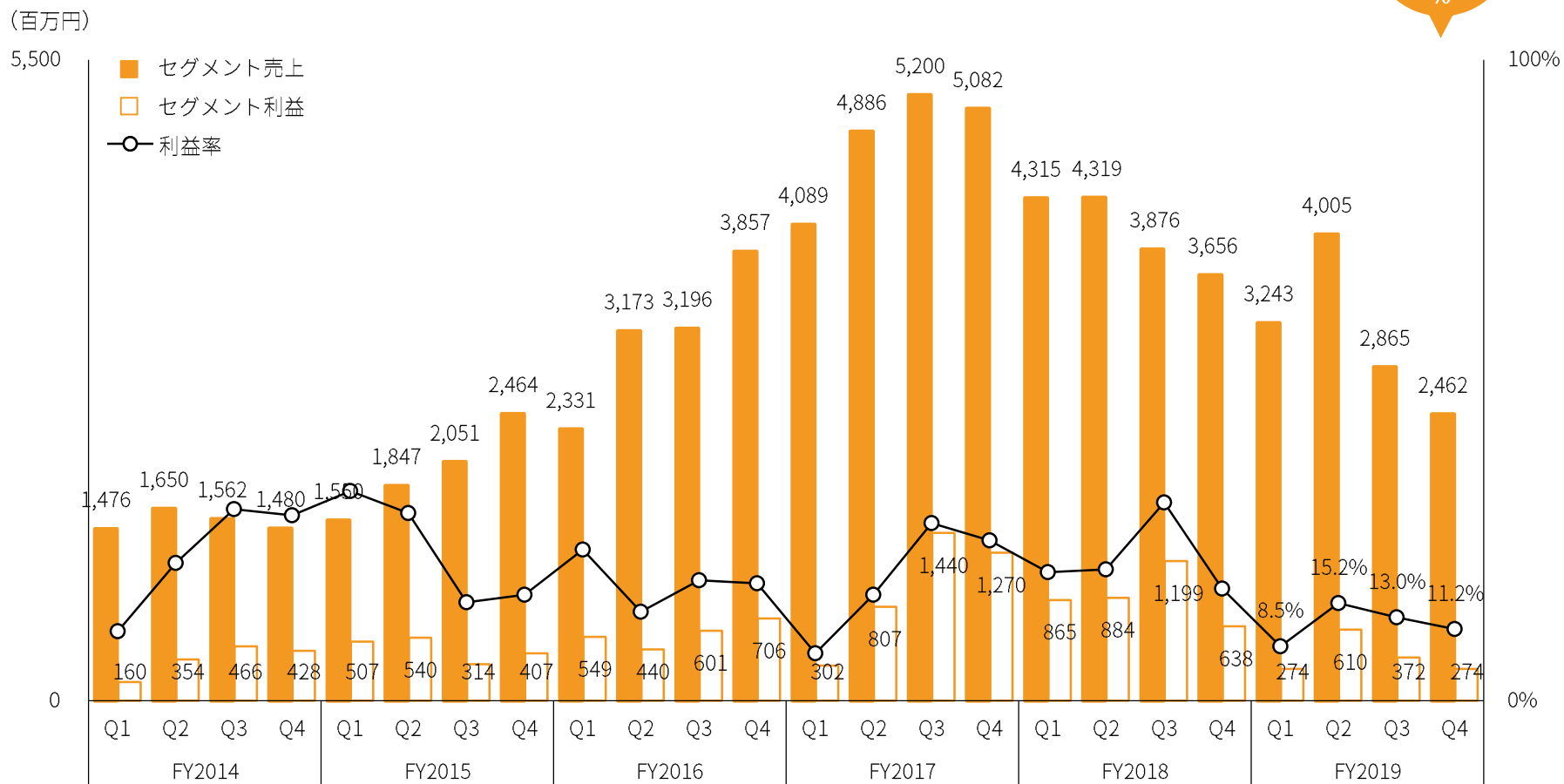


	FY2018	FY2019
売上高	2.21 億円	2.76 億円
営業利益	-2076 万円	5506 万円
Qiita 月間UU数	465 万UU	679 万UU
Qiita 期末会員数	24 万人	39 万人
Qiita 月間PV	3828 万PV	5714 万PV

エンターテインメント事業 四半期業績の推移

引き続きダウントレンド

Q/Q
-14.1
%

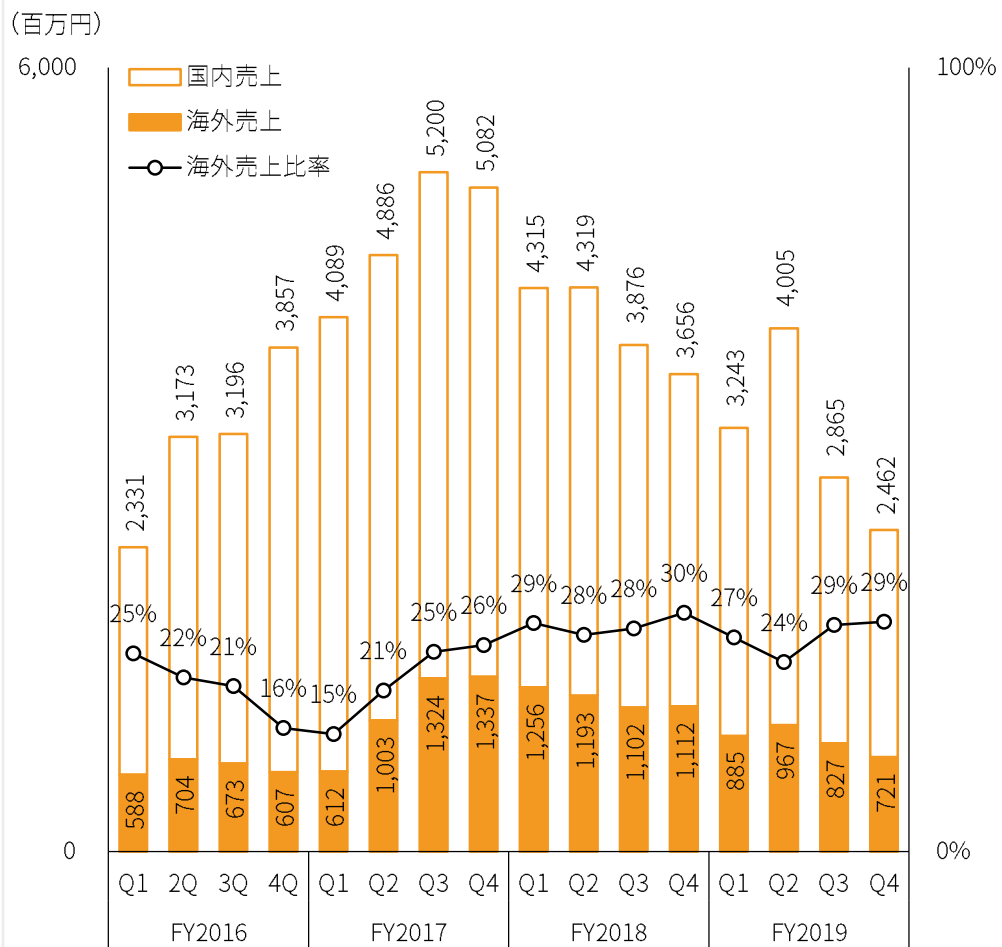


※ エンターテインメント事業の売上計上方法の変更について：

従来は課金時点で課金金額を売上として計上しておりましたが、2018年リリースタイトルより、課金ポイントの消費ベースで売上を計上しております

エンターテインメント事業 海外売上への四半期推移

海外売上高・売上比率の推移

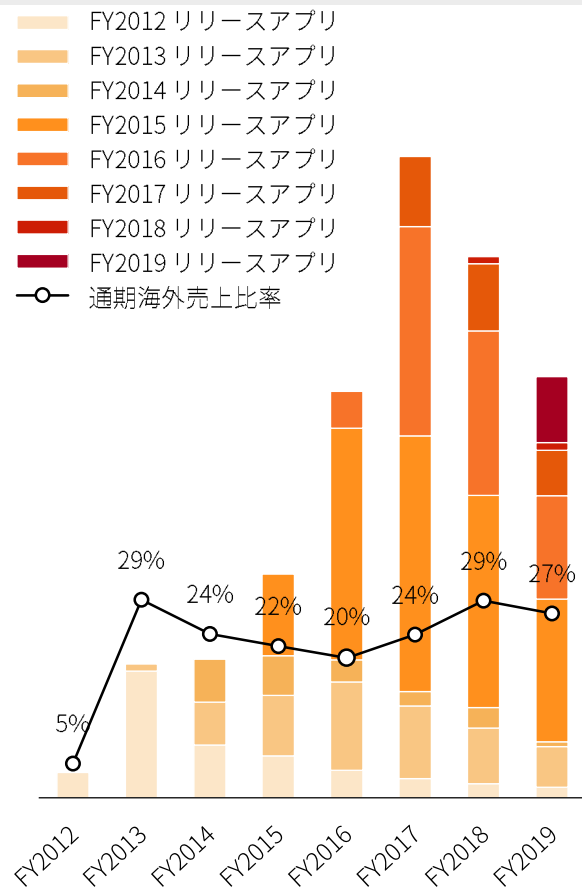


配信国・地域	日本	米国	欧州連合	台湾／香港	韓国	東南アジア	中国本土
スタリラ	●	●	●	●	●		
BASSA	●			●	●		
ヴァルコネ	●	●	●	●	●	●	●
ユニゾン	●	●	●	●	●	●	
ダビパク	●			●		●	
さんすま	●			●			
レギオン	●	英語版					
サマナー	●	英語版					

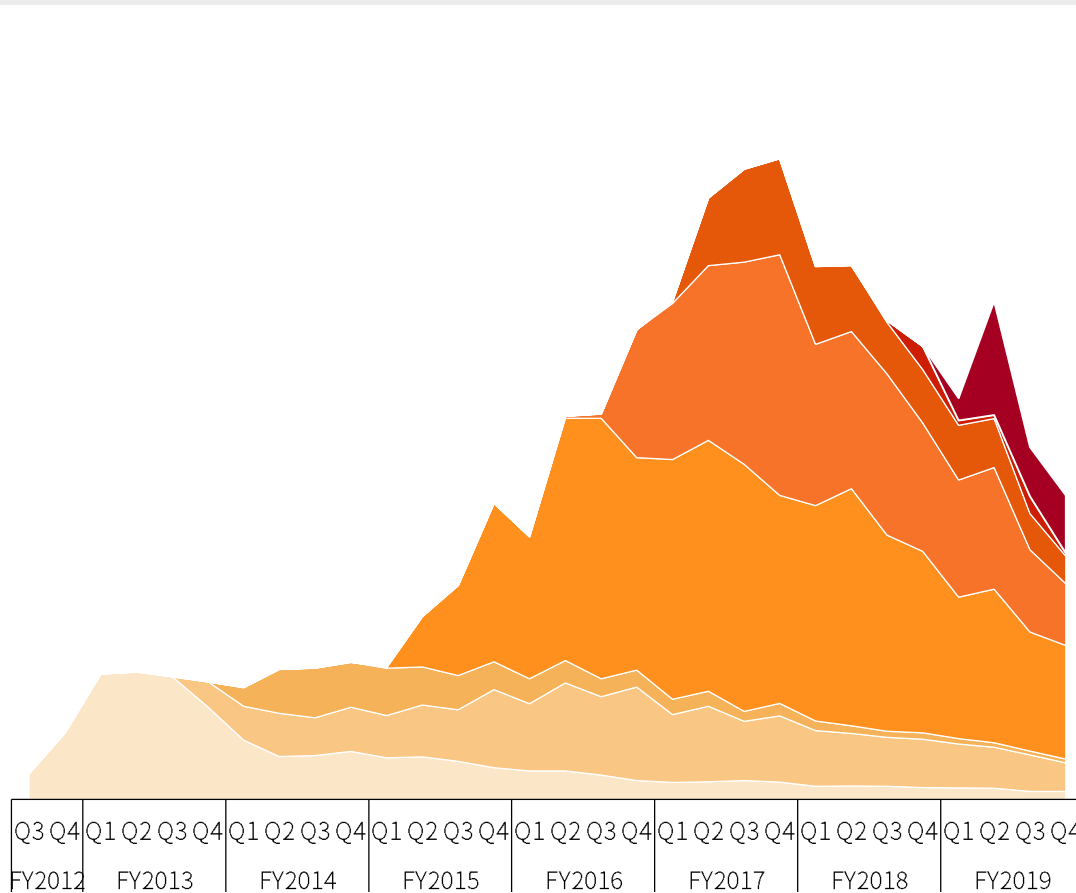
リリース年度別ネイティブゲームの売上高推移

■ FY2015及びFY2016リリースゲームが引き続き長期にわたり貢献

リリース年度別の通期売上推移



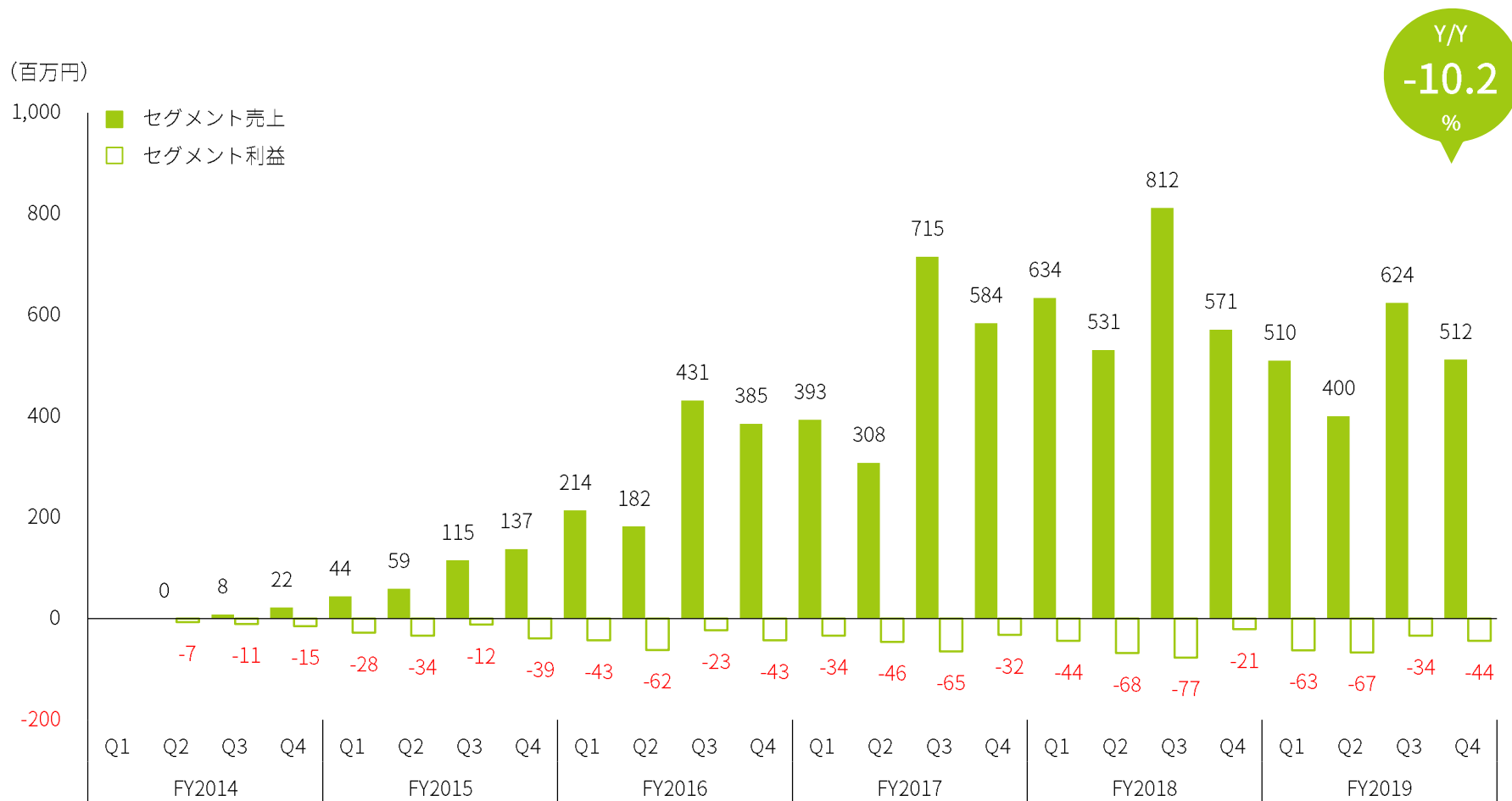
リリース年度別の四半期売上推移



※ 海外版は実際にリリースされた年度に区分されるため、日本語版とリリース時期が異なることがあります（例：ヴァルコネJP: FY2016、ヴァルコネ海外：FY2017）

EC事業 四半期業績の推移

■ オペレーション改善に注力したため、Y/Yで減収するも、減収率は低減



※ EC事業の自転車通販サイト「cyma-サイマ-」は2013年12月よりサービスを開始しております。繁忙期：3-4月（Q3）

4. FY2020 業績・配当予想

連結業績予想数値

(単位：百万円)

	FY2019 実績			FY2020 (2019.08-2020.07) 予想		
	通期	構成比	Y/Y	通期	構成比	Y/Y
売上高	37,151	100.0%	98.6%	35,000	100.0%	94.2%
ライフスタイル	22,525	60.6%	118.8%	25,000	71.4%	111.0%
エンタメ	12,577	33.9%	77.8%	8,000	22.9%	63.6%
EC	2,048	5.5%	80.3%	2,000	5.7%	97.7%
営業利益	2,811	7.6%	59.8%	1,000	2.9%	35.6%
ライフスタイル	3,137	8.4%	102.0%	2,500	7.1%	79.7%
エンタメ	1,532	4.1%	42.7%	0	-	-
EC	-210	-	-	-200	-	-
共通部門	-1,648	-	-	-1,300	-	-
経常利益	2,809	7.6%	59.4%	1,000	2.9%	35.6%
当期純利益	1,473	4.0%	44.6%	500	1.4%	33.9%

FY2020の取り組み及び業績予想の考え方

全社

種まきから、育成・精査を行う1年

- FY2021以降の成長けん引役の創出に向けて種まき・育成・精査を複数同時実施

ライフスタイルサポート

既存はさらなる増収を目指し、新規は育成投資を拡大

- 既存はブライダル・金融メディアを中心に引き続き継続成長
- 新規はトップラインの段階的成長に先立ち、投資を加速する前提の計画で予想

エンターテインメント

方針転換に沿って新規開発に注力、新規IPゲーム開発コストは費用化

- 既存は効率運用・収益最大化を図る。業績は直近のKPI動向をふまえ予想
- 新規は開発に係る費用を現時点で想定できる範囲で予想

EC

FY2022の通期黒字化に向けた戦略的改善に注力

- 直近のKPI動向をふまえ現実的に予想
- 商品構成・商品回転率の適正化、フルフィルメント強化の継続等係るコストを織り込み予想

FY2020業績予想の留意点

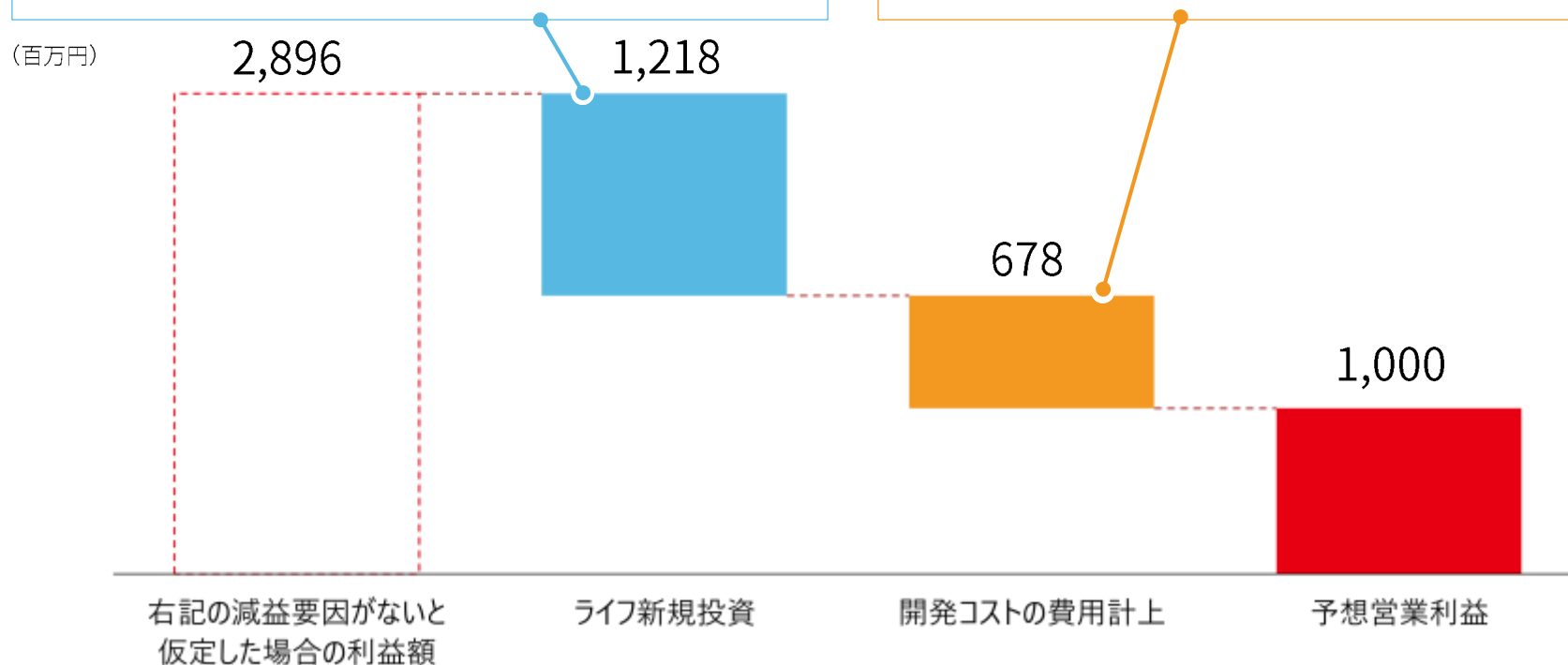
■ 今期のみの一時的な費用や投資拡大のため、通常期より利益を圧迫

新規事業への投資拡大で利益減

- 種まきのフェイズから育成フェイズに
- FY2020にも複数の新規事業がスタート

新規協業ゲーム開発コストの費用計上

- 協業ゲームのうち1本で、既存ゲームでは資産計上していた開発コストを今回の協業スキームでは部分的に費用計上



FY2020 配当予想

■ 今後も業績を勘案しつつ、安定的な株主還元を継続予定

	FY2016 実績		FY2017 実績		FY2018 実績	FY2019 実績	FY2020 予想
	中間	期末	中間	期末	期末	期末	期末
基準日	01/31	07/31	01/31	07/31	07/31	07/31	07/31
配当実施日	04/04	10/07	04/04	10/06	10/05	10/04	10月上旬
1株当たり 配当金	5.0円	7.5円	5.0円	22.0円	32.5円	16.0円	16.0円
配当総額	239百万円		517百万円		640百万円	315百万円	-
(通期) 配当性向	18.2%		19.8%		19.1%	21.2%	-

※ ビジネスの特性上、利益が下期偏重型のため、通期業績をもって配当方針に沿った配当金額を決定すべく、FY2018より年1回の期末配当のみとさせていただきます

APPENDIX 会社概要

会社概要 (2019年7月31日現在)

商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証一部 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	8社 (国内7社、海外1社)
連結社員数	1,046名 (役員、アルバイトを除く)
単元株式数	100株



代表取締役社長の略歴



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

1987.03

多治見市立多治見中学校 卒業

1987.04 ~

学習塾経営・さまざまなアルバイト

1997.06

個人事業として「エイチーム」創業

2000.02.29

有限会社エイチーム 設立

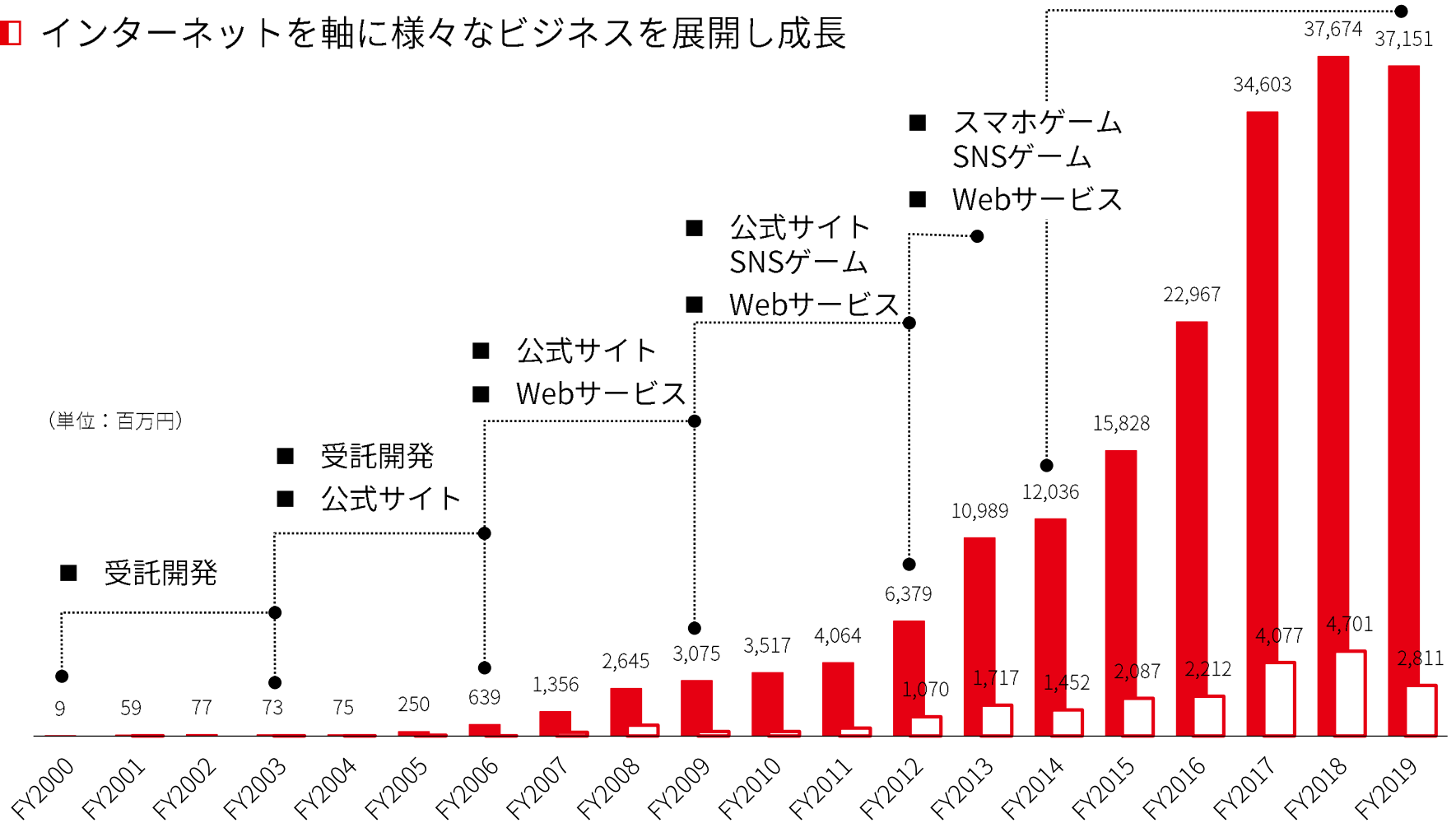
2004.11.01

株式会社エイチームに組織変更

沿革

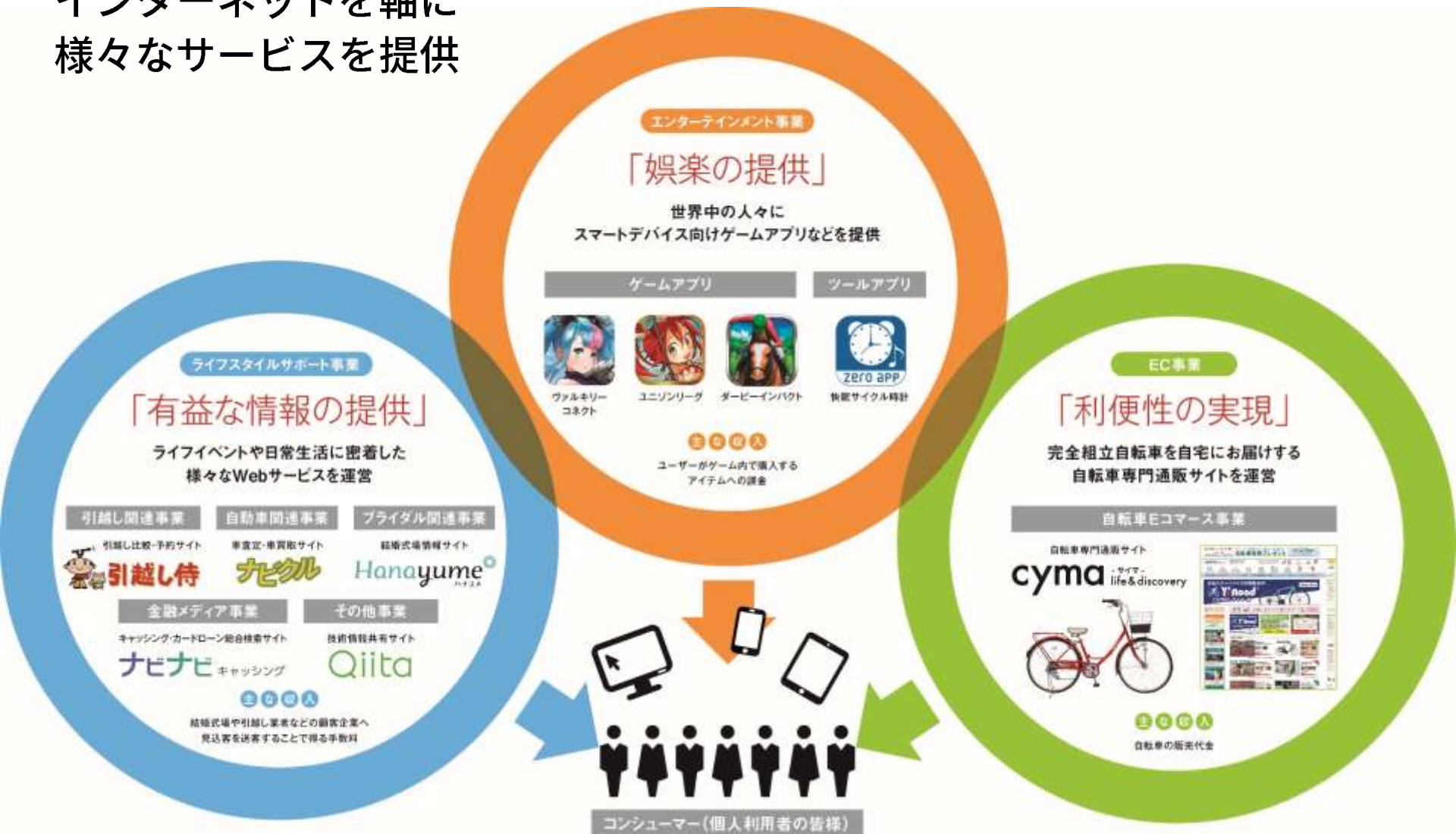
- 1997年に現 代表取締役社長の個人事業として創業
- 受託開発でスタート、2003年に初自社サービス開始
- インターネットを軸に様々なビジネスを展開し成長

- Webサービス
- スマホゲーム
- EC



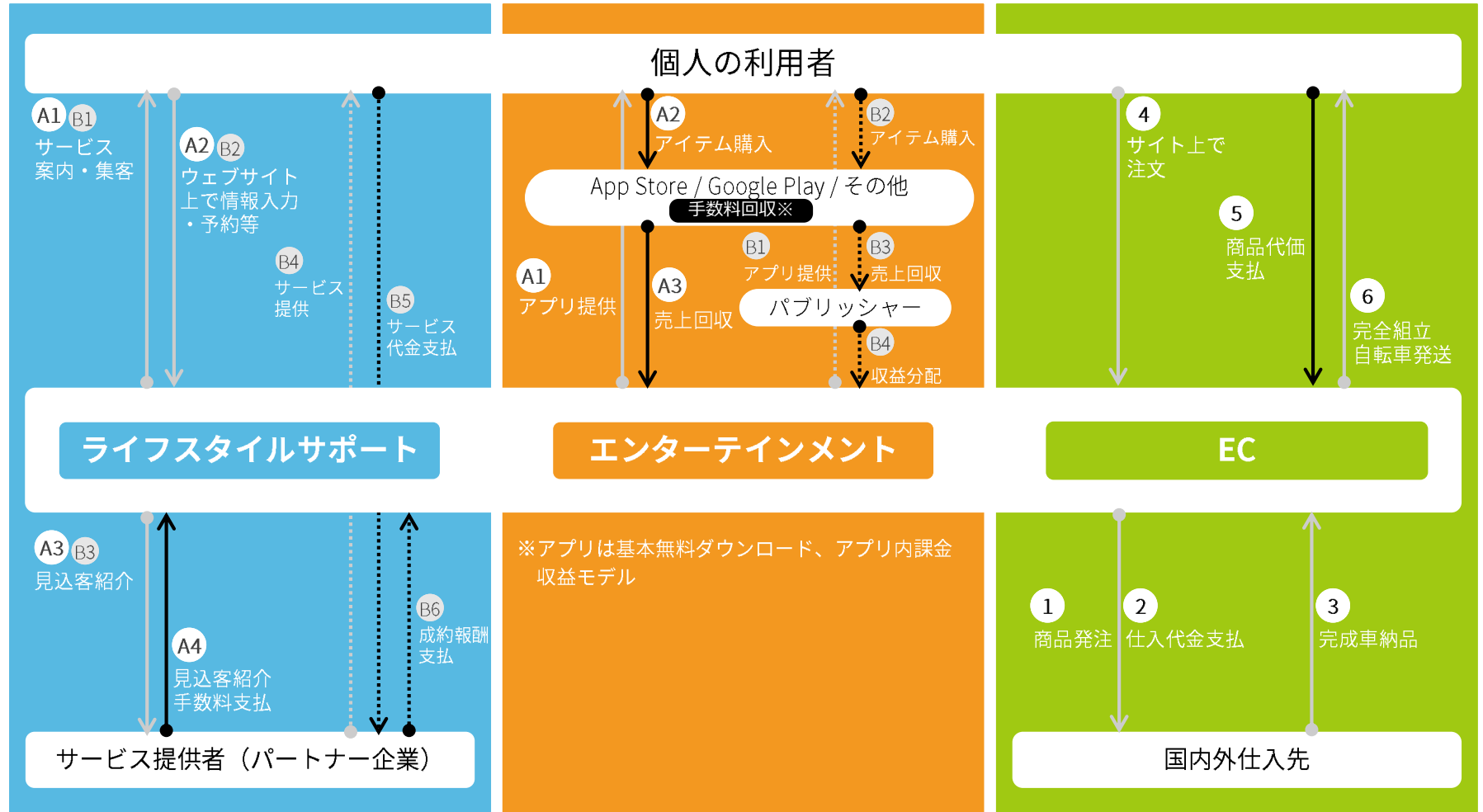
エイチームのビジネス

インターネットを軸に
様々なサービスを提供



ビジネスモデル

A …… メイン収益のビジネスモデル（実線矢印）
 B …… サブ収益のビジネスモデル（点線矢印）
 ⇨ …… 商流
 ⇨ …… 金流



手数料 …… App Store及びGoogle Play等、アプリ配信専用プラットフォーム運営者への支払手数料。アプリ内課金収益から手数料差引後入金。売上はグロス計上

M&A及びベンチャー投資の方針

ミッション

『Eチームの目指す姿』につなげる
中長期的成長の実現ならびに企業価値向上の加速

M & A

既存事業の競争力強化につながると想定される企業や事業

- ライフスタイルサポート：（例）シェア拡大やシナジーが見込まれる事業、関連メディア等
- エンターテインメント：（例）ユーザーを獲得・確保するための国内外のメディア等
- EC：（例）自転車に限らず、国内外における他の商材EC等

自社で容易に参入できない、参入に時間のかかる事業を持つ企業

ベンチャー 投資

自社参入は不確実性が高いものの、中長期視点で魅力度の高い
事業ドメインや技術を持つ、未上場ベンチャー企業への出資

Eチームのノウハウを活かすことにより、大きな成長が見込める
事業を展開する、未上場ベンチャー企業への出資及び業務提携

APPENDIX 主な経営指標

P/L (FY2017 Q4 – FY2019 Q4)

(単位：百万円)

	FY2017	FY2018				FY2019			
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	9,412	8,904	9,164	10,269	9,335	8,927	9,597	9,503	9,123
Q/Q 増減率 (%)	-5.0	-5.4	+2.9	+12.1	-9.1	-4.4	+7.5	-1.0	-4.0
ライフスタイルサポート	3,746	3,954	4,313	5,580	5,107	5,173	5,191	6,013	6,147
エンターテインメント	5,082	4,315	4,319	3,876	3,656	3,243	4,005	2,865	2,462
EC	584	634	531	812	571	510	400	624	512
売上原価	1,671	1,476	1,649	1,959	1,875	1,765	1,878	1,958	1,917
原価率 (%)	17.8	16.6	18.0	19.1	20.1	19.8	19.6	20.6	21.0
販売管理費	6,434	6,464	6,421	6,558	6,567	6,677	7,026	6,547	6,569
販売管理費率 (%)	68.4	72.6	70.1	63.9	70.4	74.8	73.2	68.9	72.0
費用総額 (売上原価+販売管理費)	8,105	7,940	8,071	8,517	8,443	8,442	8,904	8,505	8,486
人件費・採用費	1,066	1,025	1,089	1,195	1,443	1,435	1,463	1,529	1,604
広告宣伝費	3,410	3,600	3,866	3,730	3,609	3,931	3,980	3,726	3,410
広告宣伝費率 (%)	36.2	40.4	42.2	36.3	38.7	44.0	41.5	39.2	37.4
ライフスタイルサポート	2,040	2,302	2,472	2,973	2,637	2,959	2,972	3,208	3,111
エンターテインメント	1,228	1,150	1,244	560	829	835	910	396	212
EC	84	93	79	106	50	54	44	63	36
支払手数料等	2,018	1,588	1,572	1,561	1,395	1,304	1,592	1,289	1,201
外注・サーバー費	331	532	518	620	605	605	646	661	660
オフィス賃料	243	249	251	288	291	292	293	296	296
その他費用	1,034	945	773	1,121	1,096	873	928	1,001	1,313
営業利益	1,306	963	1,093	1,752	892	484	692	998	636
Q/Q 増減率 (%)	-25.3	-26.3	+13.4	+60.3	-49.1	-45.7	42.8	44.1	-36.3
ライフスタイルサポート	516	550	686	1,077	762	642	643	1,065	786
エンターテインメント	1,270	865	884	1,199	638	274	610	372	274
EC	-32	-44	-68	-77	-21	-63	-67	-34	-44
共通部門	-447	-407	-483	-446	-487	-368	-493	-405	-380
営業利益率 (%)	13.9	10.8	11.9	17.1	9.6	5.4	7.2	10.3	7.0
経常利益	1,308	980	1,096	1,775	877	507	661	1,008	632
親会社株主に帰属する四半期純利益	741	678	754	1,217	655	257	484	358	373

P/L (FY2014 - FY2019)

(単位：百万円)

	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	Y/Y (%)
売上高	12,036	15,828	22,967	34,603	37,674	37,151	-1.4
Y/Y 増減率 (%)	9.5	31.5	45.1	50.7	8.9	-1.4	—
ライフスタイルサポート	5,834	7,557	9,193	13,342	18,955	22,525	18.8
エンターテインメント	6,169	7,914	12,559	19,259	16,168	12,577	-22.2
EC	32	356	1,214	2,001	2,550	2,048	-19.7
売上原価	2,132	2,389	3,615	5,669	6,960	7,518	8.0
原価率 (%)	17.7	15.1	15.7	16.4	18.5	20.2	+1.7
販売管理費	8,451	11,351	17,139	24,855	26,012	26,820	+3.1
販売管理费率 (%)	70.2	71.7	74.6	71.8	69.0	72.2	+3.2
費用総額 (売上原価+販売管理費)	10,583	13,740	20,755	30,525	32,973	34,337	+4.1
人件費・採用費	2,638	2,798	3,250	3,807	4,754	6,032	+26.9
広告宣伝費	4,279	6,430	9,335	14,018	14,805	15,048	+1.6
広告宣伝费率 (%)	35.6	40.6	40.6	40.5	39.3	40.5	+1.2
ライフスタイルサポート	3,422	4,578	5,109	7,547	10,385	12,251	+18.0
エンターテインメント	789	1,651	3,748	5,895	3,785	2,355	-37.8
EC	8	61	221	335	330	200	-39.3
支払手数料等	1,737	2,586	4,592	7,318	6,117	5,387	-11.9
外注・サーバー費	826	785	1,035	1,198	2,277	2,574	+13.1
オフィス賃料	420	433	728	879	1,080	1,179	+9.2
その他 (費用総額-上記費用)	682	706	3,340	3,303	3,937	4,115	+4.5
営業利益	1,452	2,087	2,212	4,077	4,701	2,811	-40.2
Y/Y 増減率 (%)	-15.4	43.8	6.0	84.3	15.3	-40.2	—
ライフスタイルサポート	840	1,298	1,637	1,929	3,076	3,137	+2.0
エンターテインメント	1,409	1,770	2,297	3,820	3,587	1,532	-57.3
EC	-34	-115	-172	-178	-211	-210	-0.9
共通部門	-762	-865	-1,549	-1,493	-1,751	-1,648	-5.9
営業利益率 (%)	12.1	13.2	9.6	11.8	12.5	7.6	-4.9
経常利益	1,470	2,164	2,094	4,118	4,730	2,809	-40.6
税引前当期純利益	1,364	2,091	1,858	3,854	4,732	2,354	-51.3
親会社株主に帰属する当期純利益	807	1,362	1,292	2,579	3,306	1,473	-55.4

B/S (FY2014 - FY2019)

(単位：百万円)

	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019
資産の部						
流動資産 ※	3,973	6,257	6,827	9,613	11,488	11,543
現預金	2,217	3,097	3,505	5,004	5,984	6,713
固定資産 ※	1,531	1,399	2,759	3,527	5,214	5,729
有形固定資産	120	125	1,321	1,666	1,684	1,711
無形固定資産	355	460	622	507	2,070	1,522
投資その他の資産 ※	1,055	814	815	1,353	1,459	2,495
資産合計	5,504	7,656	9,586	13,140	16,702	17,273
負債の部						
流動負債	1,305	3,648	4,127	5,202	4,464	4,031
固定負債	0	0	387	481	583	730
負債合計	1,305	3,648	4,514	5,683	5,047	4,761
有利子負債	0	1,700	1,166	632	186	0
純資産の部						
株主資本	4,130	3,900	4,971	7,361	11,566	12,452
自己株式	0	-1,403	-1,222	-1,177	-481	-438
新株予約権	67	108	100	96	85	85
純資産合計	4,198	4,008	5,072	7,456	11,655	12,511
負債・純資産合計	5,504	7,656	9,586	13,140	16,702	17,273

※ FY2019より「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号2018年2月16日）を適用し「繰延税金資産」を「投資その他の資産」の区分に表示しております。上記にはFY2013の期首に当該会計基準を適用したと仮定して数値を記載しているため、過去に当社が発表した書類と異なる数値が含まれます

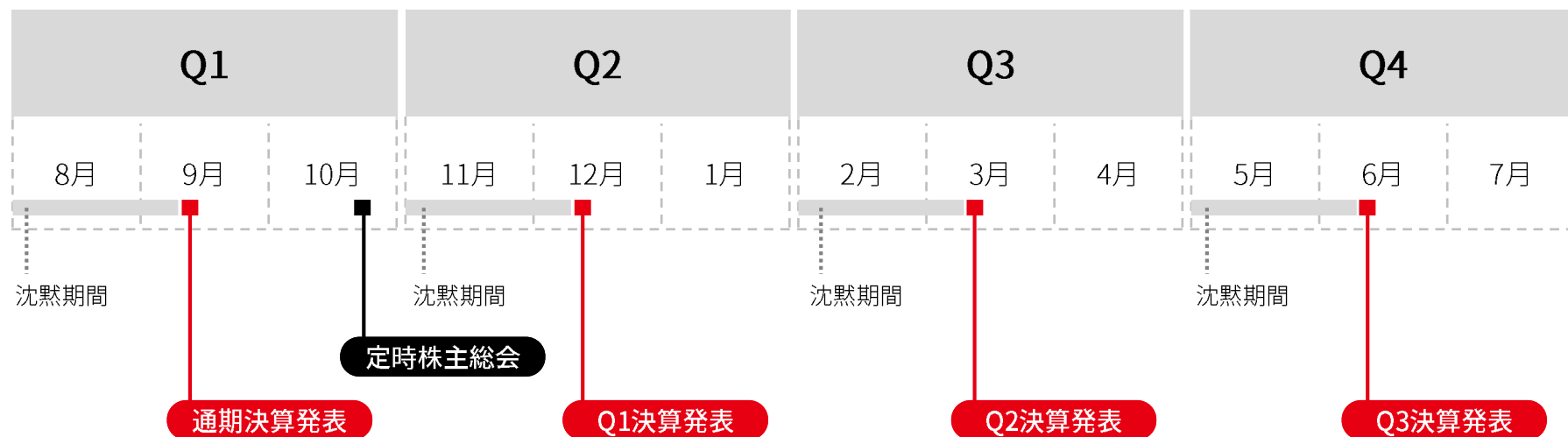
その他経営指標 (FY2014 - FY2019)

	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019
発行済株式総数 (株)	19,349,200	19,405,600	19,450,000	19,469,800	19,738,200	19,756,200
自己株式数 (株)	0	580,020	302,562	302,562	35,562	35,562
期中平均株式数 (株)	19,255,641	19,310,191	18,846,317	18,904,872	19,401,921	19,510,259
EPS (1株当たり当期純利益、円)	41.96	70.54	68.58	136.45	170.40	75.52
EPS増減率 (%)	-23.8	45.6	-2.8	+99.0	+24.9	-55.7
ROA (総資産経常利益率、%)	29.0	32.9	24.3	36.2	31.7	16.5
1株当たり純資産 (円)	213.5	207.2	263.4	389.0	593.7	636.32
1株当たり配当金額 (円)	10.00	12.50	12.50	27.00	32.50	16.00
中間配当額 (円)	5.00	5.00	5.00	5.00	0.00	0.00
配当総額 (百万円)	192	238	239	517	640	315
配当性向 (%)	23.8	17.7	18.2	19.8	19.1	21.2
株主資本比率 (%)	75.0	50.9	51.9	56.0	69.2	72.1
自己資本比率 (%)	75.1	50.9	51.9	56.0	69.3	71.9
ROE (自己資本当期純利益率、%)	21.2	33.9	29.1	41.8	34.9	12.3
ROIC (=①÷②、%)	20.8	21.0	25.1	34.1	27.9	14.1
①税引き後営業利益 (百万円)	859	1,178	1,539	2,729	3,284	1,759
②運転資本 (=③+④、百万円)	4,130	5,600	6,137	7,993	11,755	12,452
③株主資本 (百万円)	4,130	3,900	4,971	7,361	11,566	12,452
④有利子負債 (百万円)	0	1,700	1,166	632	186	0

※当社は2011年10月27日に1：100、2012年6月1日に1：3、2015年5月1日に1：2の割合をもって株式分割を行っております。そのため、上記にはFY2011の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たりの金額を算定しております。従いまして、上記には過去に当社が発表した決算書類と異なる数値が一部含まれます

IRスケジュール&お問い合わせ先

年間スケジュール



お問い合わせ先

株式会社エイチーム 社長室 IR

Tel : 052-747-5573

E-mail : ir@a-tm.co.jp

コーポレートサイト 株主・投資家情報 : <https://www.a-tm.co.jp/ir/>

Facebook Ateam IR ページ : <https://www.facebook.com/ateamir/>

「みんなで幸せになれる会社にする事」

「今から100年続く会社にする事」



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・修正を行う義務を負うものではありません。