

株式会社エイチーム

# 決算説明資料 FY2020 Q1

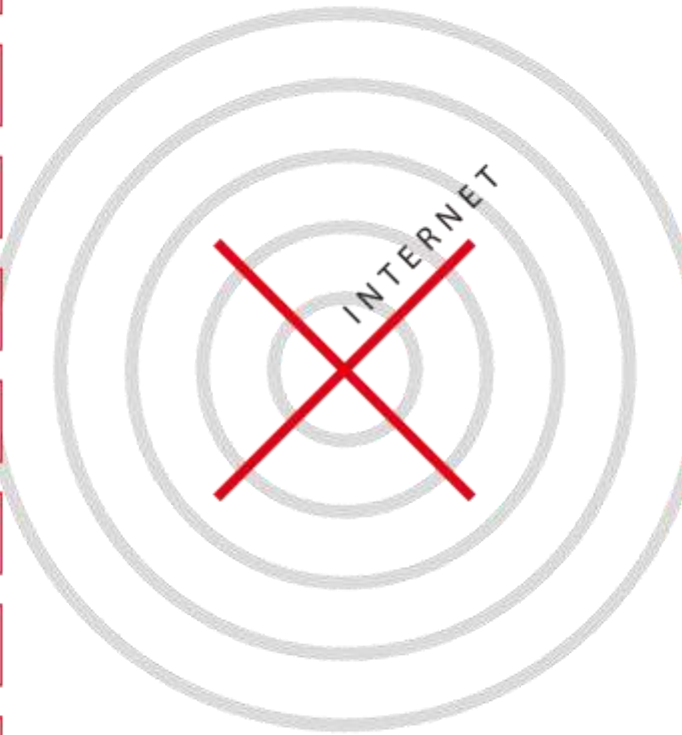
2019.12.6

# 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

⋮

## Index

1. 中長期方針
  2. FY2020 Q1 連結決算概要
  3. FY2020 Q1 セグメント別詳説
  4. セグメント別トピックス
  5. 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. FY2020 Q1 連結決算概要
3. FY2020 Q1 セグメント別事業詳説
4. セグメント別トピックス
5. FY2020 業績・配当予想

# 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

# ライフスタイルサポート事業

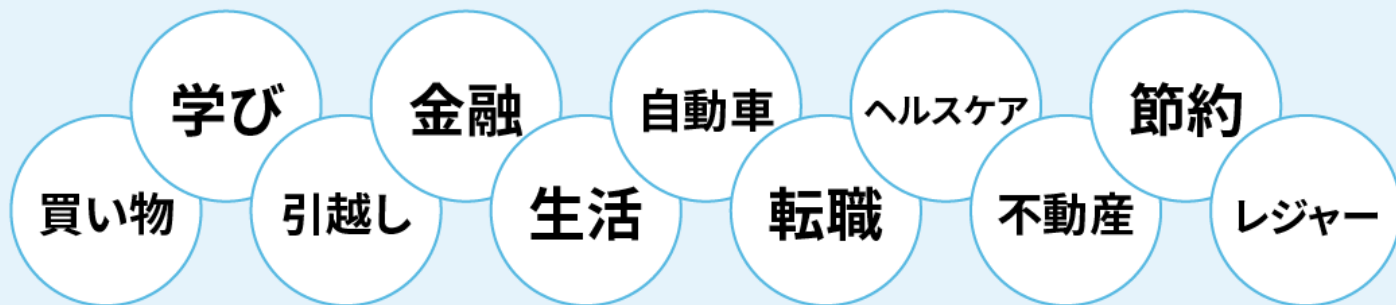
# 目指す姿

■ ゆりかごから墓場まで、人生のイベントや日常生活をより豊かに、より便利に

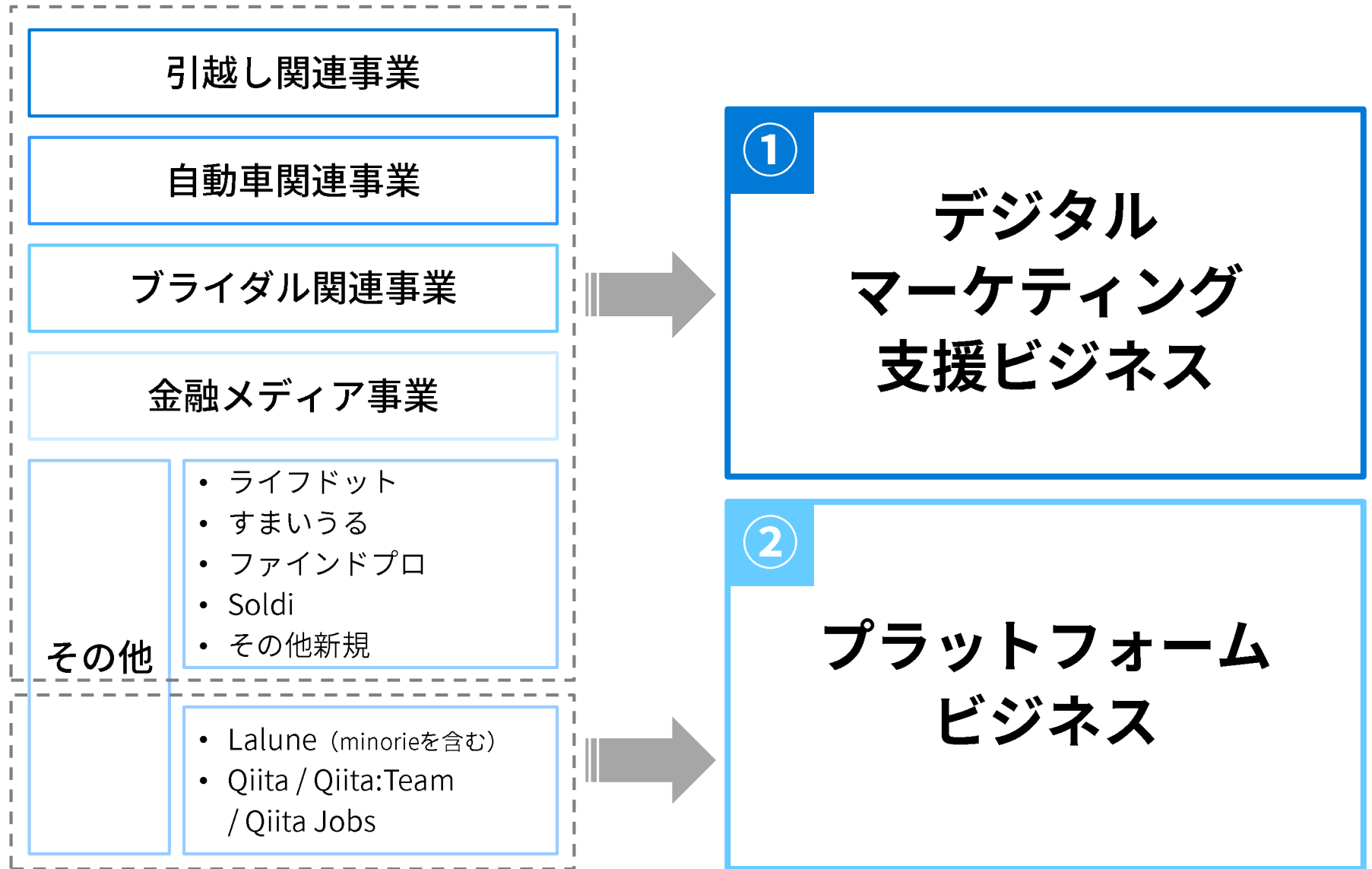
## 人生のイベント



## 生活関連



# 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

# デジタルマーケティング支援ビジネスの事業展開

■ デジタルマーケティング支援を軸に多様なビジネスを展開



# 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



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

# Qiita



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

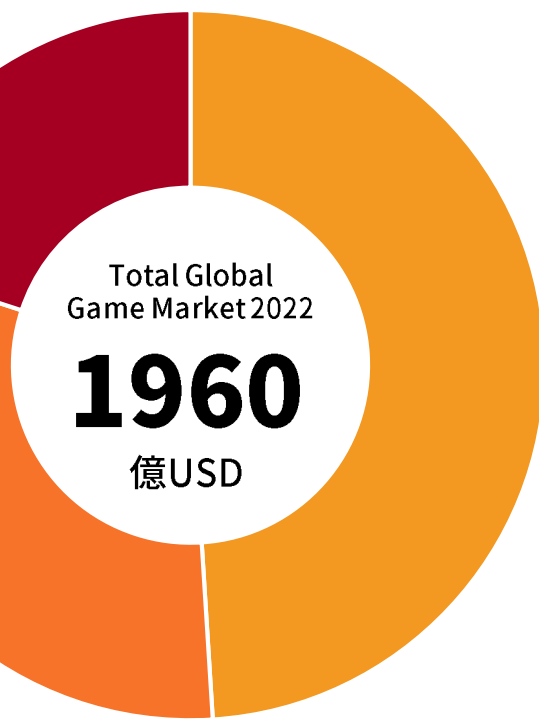
# 今後の方針

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

# EC事業



# 目指す姿

■ ユーザーの利便性と業界の発展を両立する自転車通販サイトを目指す

The screenshot displays the cyma website interface. At the top, the cyma logo is accompanied by the tagline "サイマ life & discovery". Navigation links include "自転車全品送料無料" (Free shipping on all bicycles), "送料について" (About shipping), "よくあるご質問・お問い合わせフォーム" (FAQ/Contact form), and utility icons for "お気に入り" (Favorites), "マイページ" (My page), and "カート" (Cart).

A horizontal menu lists bicycle categories: シティサイクル (City cycle), 折りたたみ自転車 (Folding bicycle), ミニベロ (小径車) (Mini-velo), スポーツ車 (Sports bike), 電動自転車 (E-bike), 子供乗せ自転車 (Child seat bicycle), and こども用自転車 (Children's bicycle). A banner below the menu states: "送料・組立無料! さらにアフターサポートも充実! 他の自転車通販とは違う cyma-サイマ- の詳しいサービス内容は [コチラ!](#)"

The main promotional banner features a blue bicycle and the text: "Everyday Low Price" and "いつでもお得な自転車通販" (Always get bicycles at great prices). It highlights "組立料無料" (Free assembly) and "配送料無料" (Free shipping). The central message is "すべての自転車が毎日低価格、メーカー価格より最大30%OFF!" (All bicycles are daily low price, up to 30% off manufacturer price!).

Below the main banner are three promotional tiles:

- Left:** "cymaは他の自転車通販とここが違います!" (cyma is different from other bicycle retailers!). It lists benefits: "初めての方へ" (For first-time buyers), "送料・組立0円" (Free shipping and assembly), and "全品国内整備" (All items serviced in Japan).
- Middle:** "本格スポーツバイク好評販売中" (Authentic sports bikes on sale). Promotes "Y's Road cyma-サイマ-店" (Y's Road cyma-Saima store) and "Bianchi GIOS" brands. Includes a "子ども乗せ自転車対象" (Child seat bicycle special) offer: "シートカバーがもらえる!" (Get a seat cover!).
- Right:** "Panasonic Gyuno ギュノ" (Panasonic Gyuno Gyuno). Promotes a "特典付き" (Special offer) "特典プレゼントキャンペーン" (Special gift campaign) running from 11/23 to 12/5.

At the bottom, a section titled "人気の自転車" (Popular bicycles) features two product listings:

- Left:** "コンパクトでも驚く程よく走るミニベロ" (Mini-velo that runs surprisingly well even in compact). Price: ¥21,813. Link: "他のミニベロ (小径車) を見る >" (View other mini-velos).
- Right:** "魔法のような軽さ! 電動車の愛されモデル" (Magical lightness! Popular e-bike model). Price: ¥79,781. Link: "他の電動自転車を見る >" (View other e-bikes).

# 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



仕入・物流・販売の  
サプライチェーン全般の改善

強みの技術力を  
活かした  
効率化・精度向上

利益率10%改善

利益率5～10%向上

# 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. FY2020 Q1 連結決算概要

3. FY2020 Q1 セグメント別事業詳説
4. セグメント別トピックス
5. FY2020 業績・配当予想

# FY2020 Q1 会計期間決算サマリー (2019.08-2019.10)

## 全社

### Y/Y、Q/Q売上微減、利益は新規投資・育成のため大幅減少

- 売上高 : 8,148百万円 (Y/Y 91.3%, Q/Q 89.3%)
- 営業利益 : 149百万円 (Y/Y 30.9%, Q/Q 23.6%)
- 当期純利益 : 75百万円 (Y/Y 29.5%, Q/Q 20.3%)

## ライフ スタイル サポート

### Y/Y増収減益、Q/Q減収減益

- セグメント売上 : 5,521百万円 (Y/Y 106.7%, Q/Q 89.8%)
- セグメント利益 : 471百万円 (Y/Y 73.4%, Q/Q 60.0%)

Y/Yで安定的に成長、Q/Qはエアコン販売の季節要因により減収。新規投資で減益

売上高構成比

**67.8%**

## 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 : 1,989百万円 (Y/Y 61.3%, Q/Q 80.8%)
- セグメント利益 : 43百万円 (Y/Y 15.9%, Q/Q 15.9%)

既存ゲームが減収、新規の開発コストを費用計上したため、利益が減少

売上高構成比

**24.4%**

## EC

### Y/Y、Q/Qともに増収

- セグメント売上 : 637百万円 (Y/Y 124.8%, Q/Q 124.3%)
- セグメント利益 : -50百万円 (Y/Y -, Q/Q -)

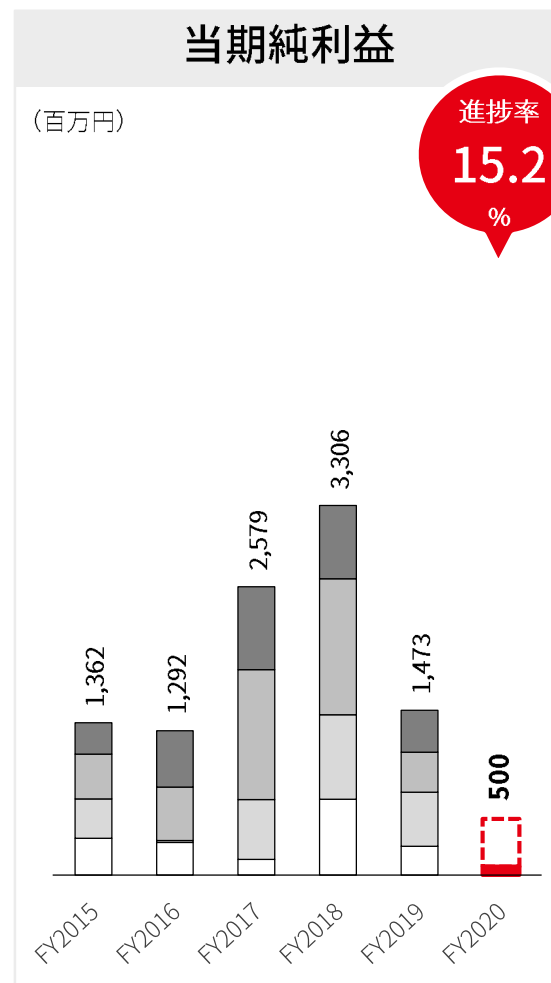
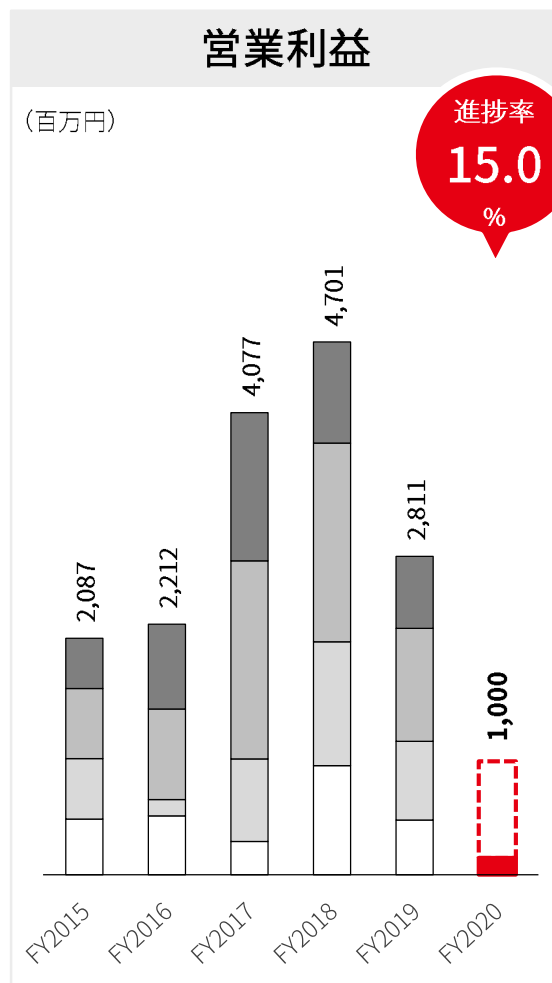
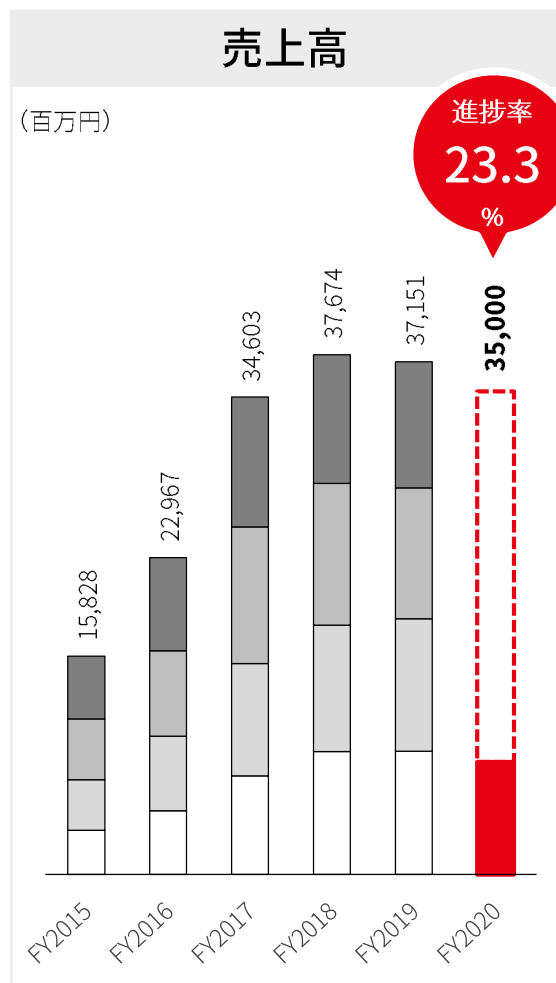
オペレーションの改善及び消費税増税前の駆け込み需要により、増収

売上高構成比

**7.8%**

# 連結業績の推移及びFY2020業績予想の進捗

■ 季節要因等により利益が下期に偏重、通期業績予想に対し予想通りに進捗



# FY2020 Q1会計期間業績概要

(百万円)

FY2020 Q1 会計期間 (3ヵ月) (2019.08 – 2019.10)

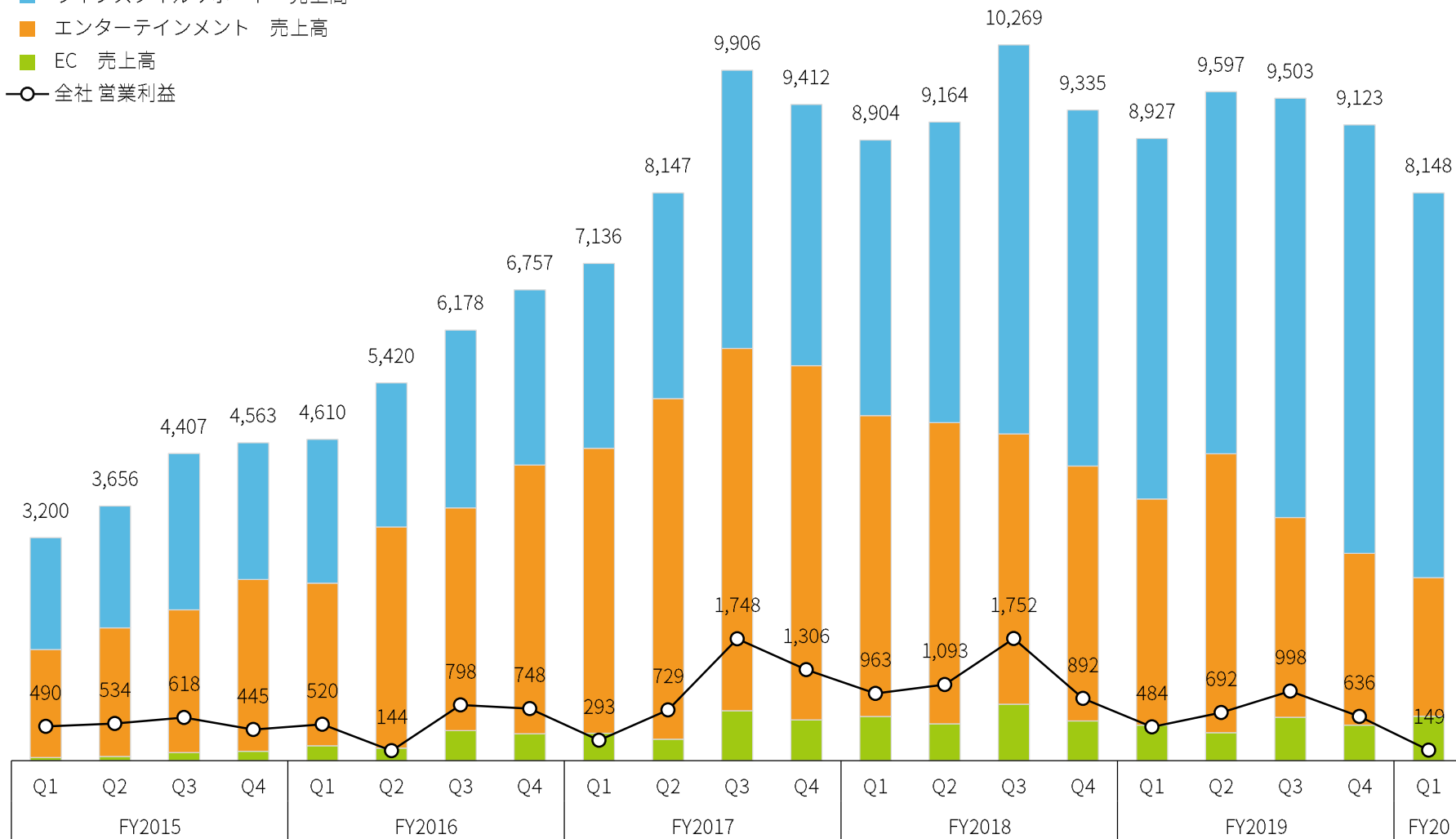
	FY2020 Q1		FY2019 Q1		FY2019 Q4		FY2020 通期予想	
		%		Y/Y		Q/Q		進捗率
売上高	<b>8,148</b>	100.0%	8,927	<b>91.3%</b>	9,123	<b>89.3%</b>	<b>35,000</b>	<b>23.3%</b>
営業利益	<b>149</b>	1.8%	484	<b>30.9%</b>	636	<b>23.6%</b>	<b>1,000</b>	<b>15.0%</b>
経常利益	<b>144</b>	1.8%	507	<b>28.4%</b>	632	<b>22.8%</b>	<b>1,000</b>	<b>14.4%</b>
当期 純利益	<b>75</b>	0.9%	257	<b>29.5%</b>	373	<b>20.3%</b>	<b>500</b>	<b>15.2%</b>



# 連結四半期業績の推移

(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



# 主な経営指標の四半期推移

(百万円)

	FY2017				FY2018				FY2019				FY20
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	7,136	8,147	9,906	9,412	8,904	9,164	10,269	9,335	8,927	9,597	9,503	9,123	<b>8,148</b>
営業利益	293	729	1,748	1,306	963	1,093	1,752	892	484	692	998	636	<b>149</b>
広告宣伝費	3,432	3,551	3,623	3,410	3,600	3,866	3,730	3,609	3,931	3,980	3,726	3,410	<b>3,600</b>
人件費 採用費	872	935	931	1,066	1,025	1,089	1,195	1,443	1,435	1,463	1,529	1,604	<b>1,581</b>
キャリア手数料 支払手数料	1,468	1,779	2,051	2,108	1,588	1,572	1,561	1,395	1,304	1,592	1,289	1,201	<b>1,047</b>
外注費 サーバー費	254	297	315	331	532	518	620	605	605	646	661	660	<b>548</b>
オフィス賃料	178	218	238	243	249	251	288	291	292	293	296	296	<b>287</b>
期末人員数 (人)	605	627	710	718	723	788	898	955	989	1,024	1,115	1,115	<b>1,113</b>

※ 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、新規サービスの投資拡大により増加

■ エンタメは引き続き広告宣伝費を抑制

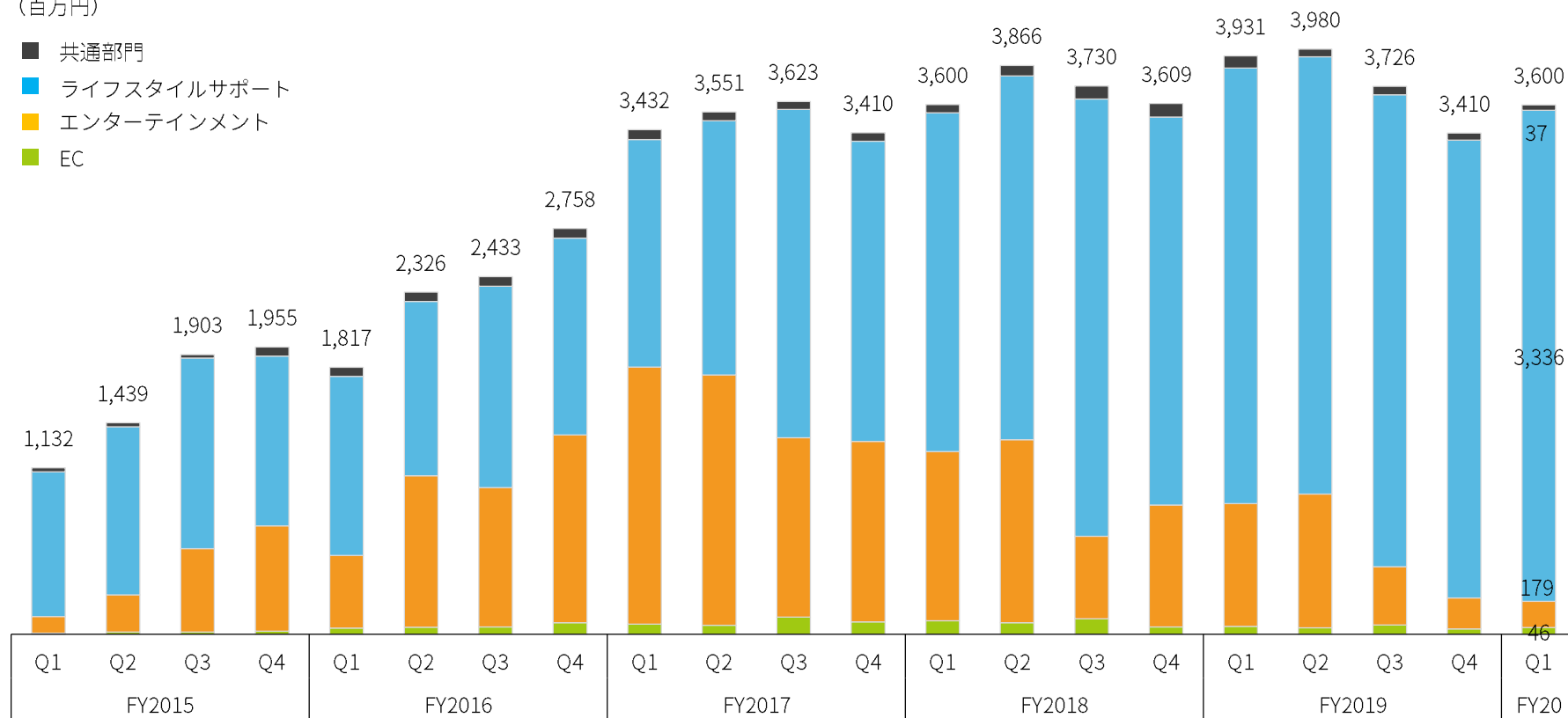
(百万円)

■ 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

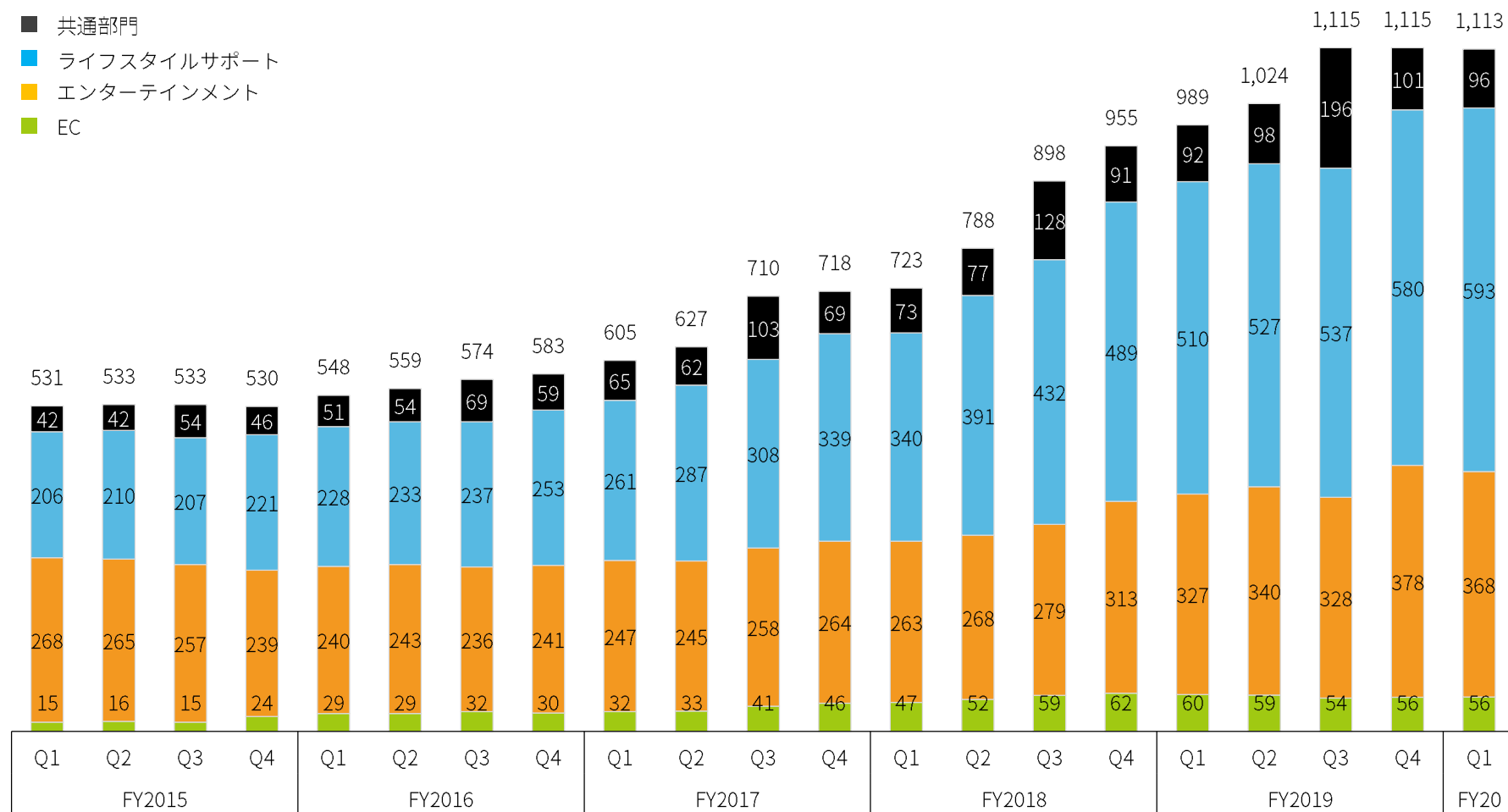


※ セグメント別広告宣伝費の内訳数値は「APPENDIX 主な経営指標」に記載しております

# セグメント別人員数の四半期推移

(人)

- 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

(百万円)

	FY2020 Q1	FY2019 Q4
流動資産	<b>10,751</b>	11,543
現預金	<b>5,900</b>	6,713
受取手形/売掛金	<b>3,539</b>	3,503
固定資産	<b>6,212</b>	5,729
有形固定資産	<b>1,736</b>	1,711
無形固定資産	<b>1,507</b>	1,522
資産合計	<b>16,964</b>	17,273

	FY2020 Q1	FY2019 Q4
流動負債	<b>3,900</b>	4,031
固定負債	<b>738</b>	730
負債合計	<b>4,639</b>	4,761
有利子負債	<b>0</b>	0
株主資本	<b>12,256</b>	12,452
純資産合計	<b>12,324</b>	12,511
負債純資産合計	<b>16,964</b>	17,273

## 3. FY2020 Q1 セグメント別詳説

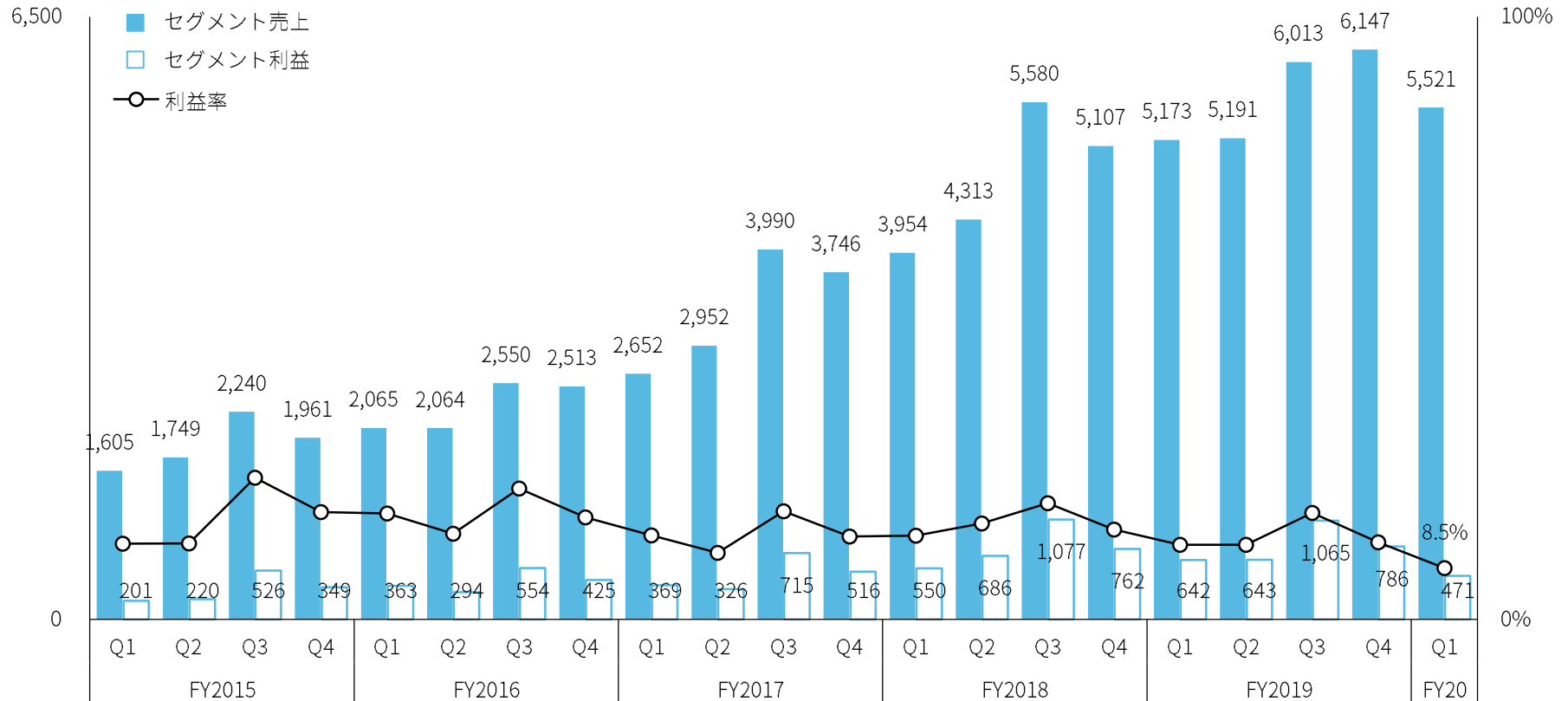
- 4. セグメント別トピックス
- 5. FY2020 業績・配当予想

# ライフスタイルサポート事業 四半期業績の推移

- 売上がY/Yで安定的に成長、Q/Qはエアコン販売の季節要因により減少
- 新規サービスへの先行投資を拡大したため、利益がY/Yで減少

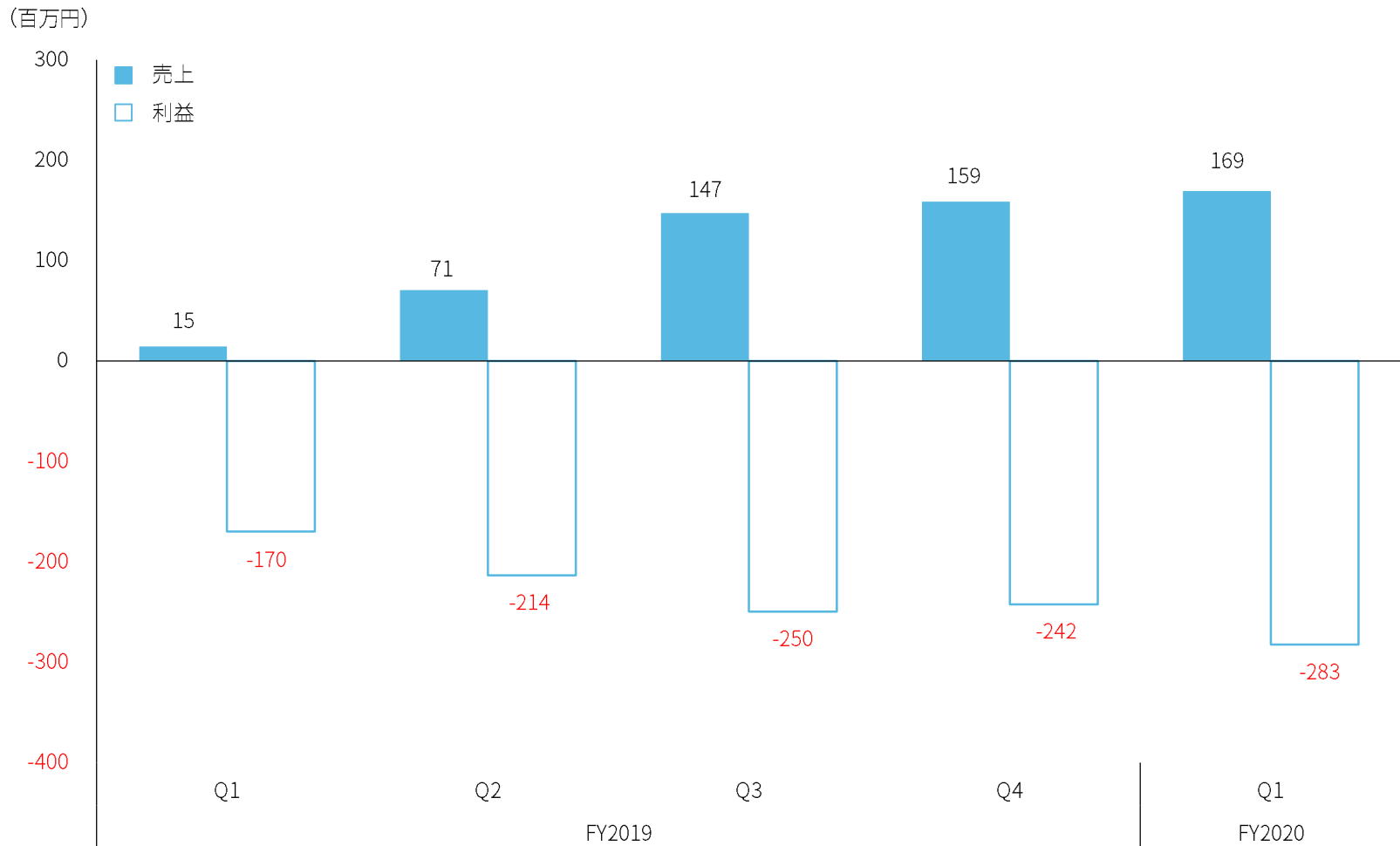
Y/Y  
+6.7  
%

(百万円)



# ライフスタイルサポート事業 新規サービス 四半期推移

■ 前年の“種まき”のフェーズから各サービスが“成長”のフェーズに



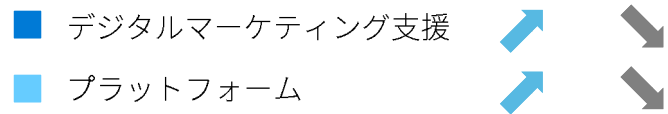
※ 「新規サービス」はFY2018以降に立ち上げた複数のサービス（ナビナビ住宅ローン、ファインドプロ、すまいうる、minorie、Qiita Jobs等）を指します



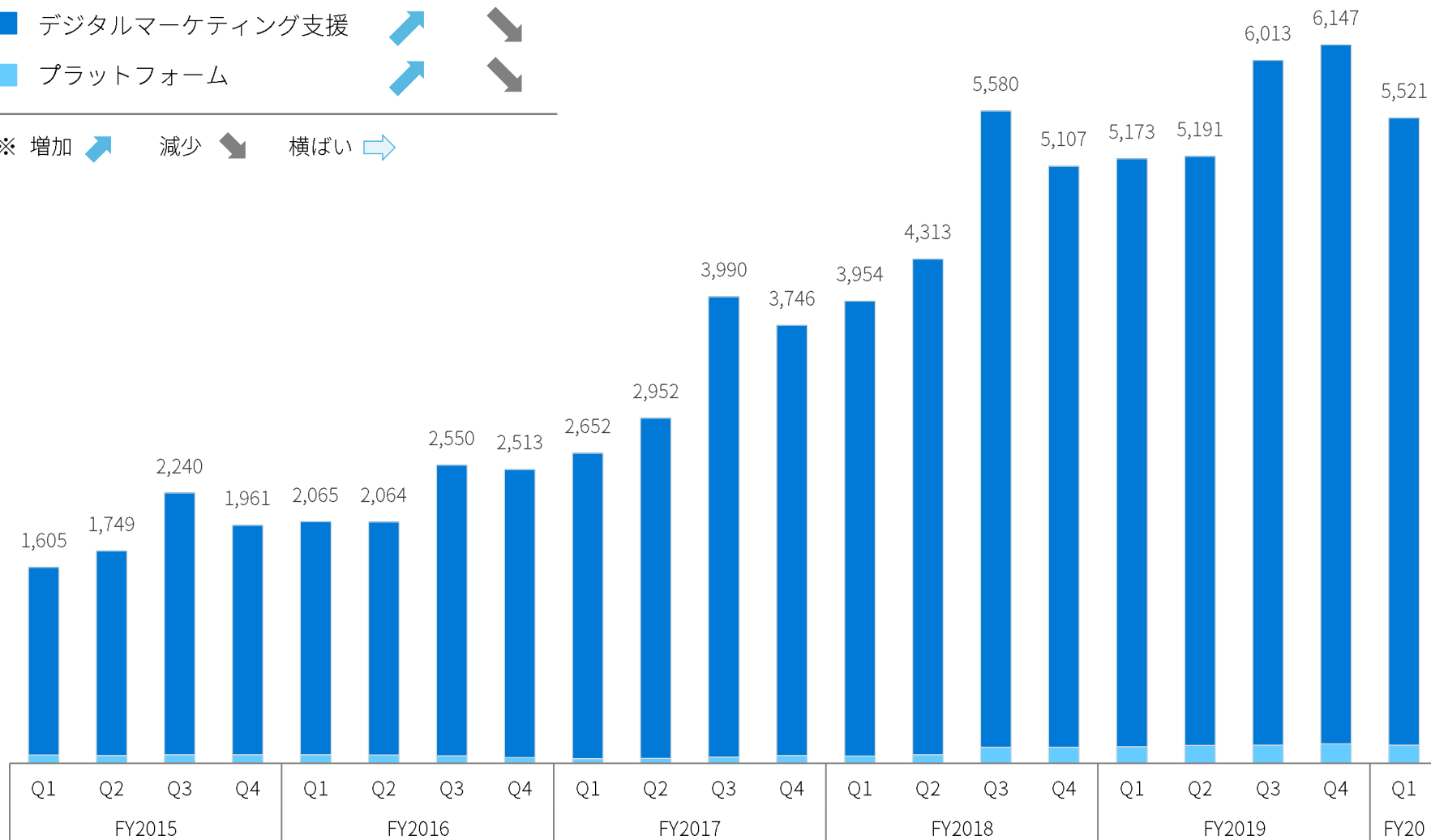
# ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別四半期推移

(百万円)

Y/Y Q/Q

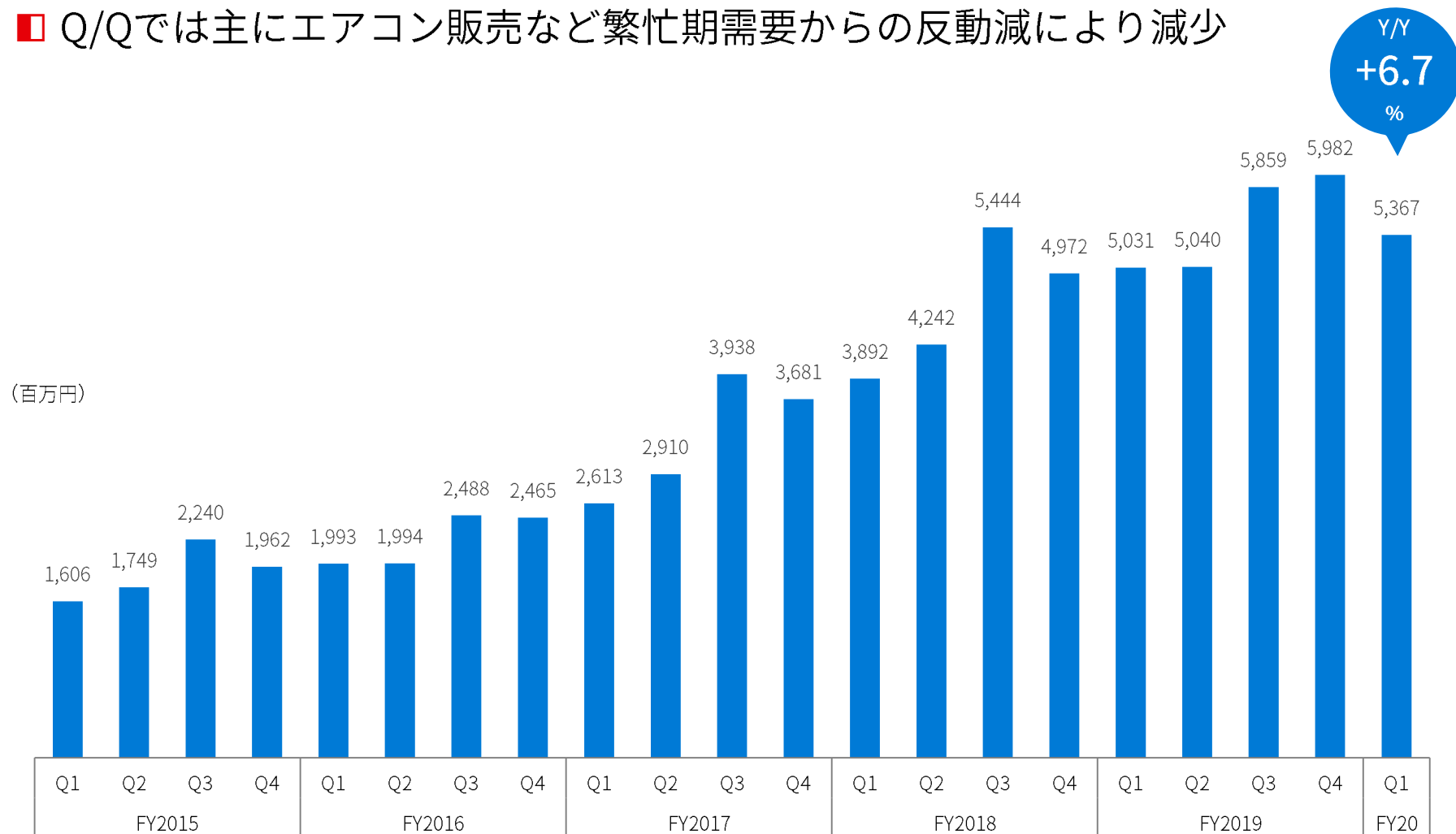


※ 増加 ↑ 減少 ↓ 横ばい ⇨



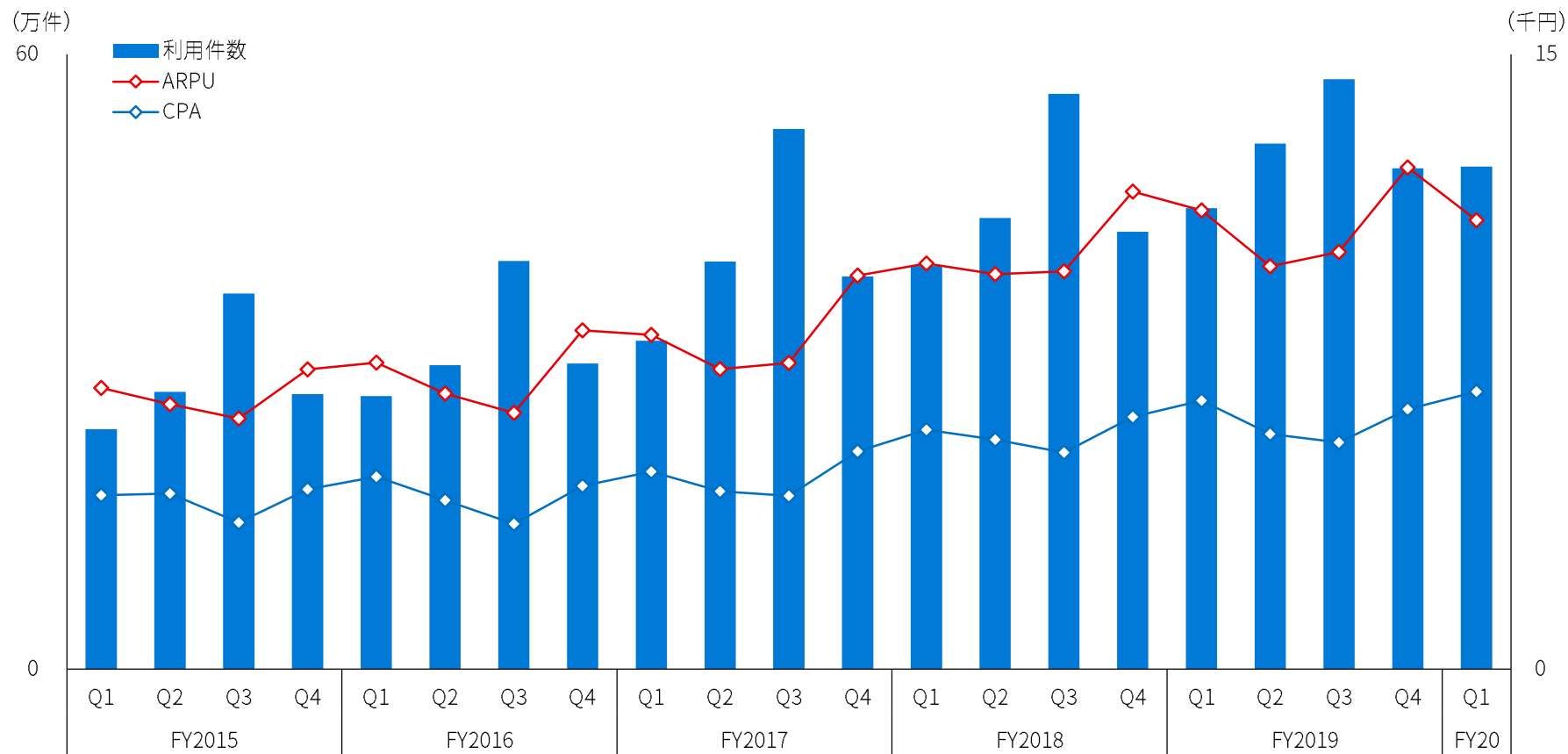
# デジタルマーケティング支援ビジネス 売上推移

- 「引越し侍」やクレジットカード・住宅ローン情報サービスが好調でY/Y増加
- Q/Qでは主にエアコン販売など繁忙期需要からの反動減により減少



# デジタルマーケティング支援ビジネス KPI推移

■ エアコン販売等ARPUの高い事業の売上比率の減少に伴い、全体のARPUが低下

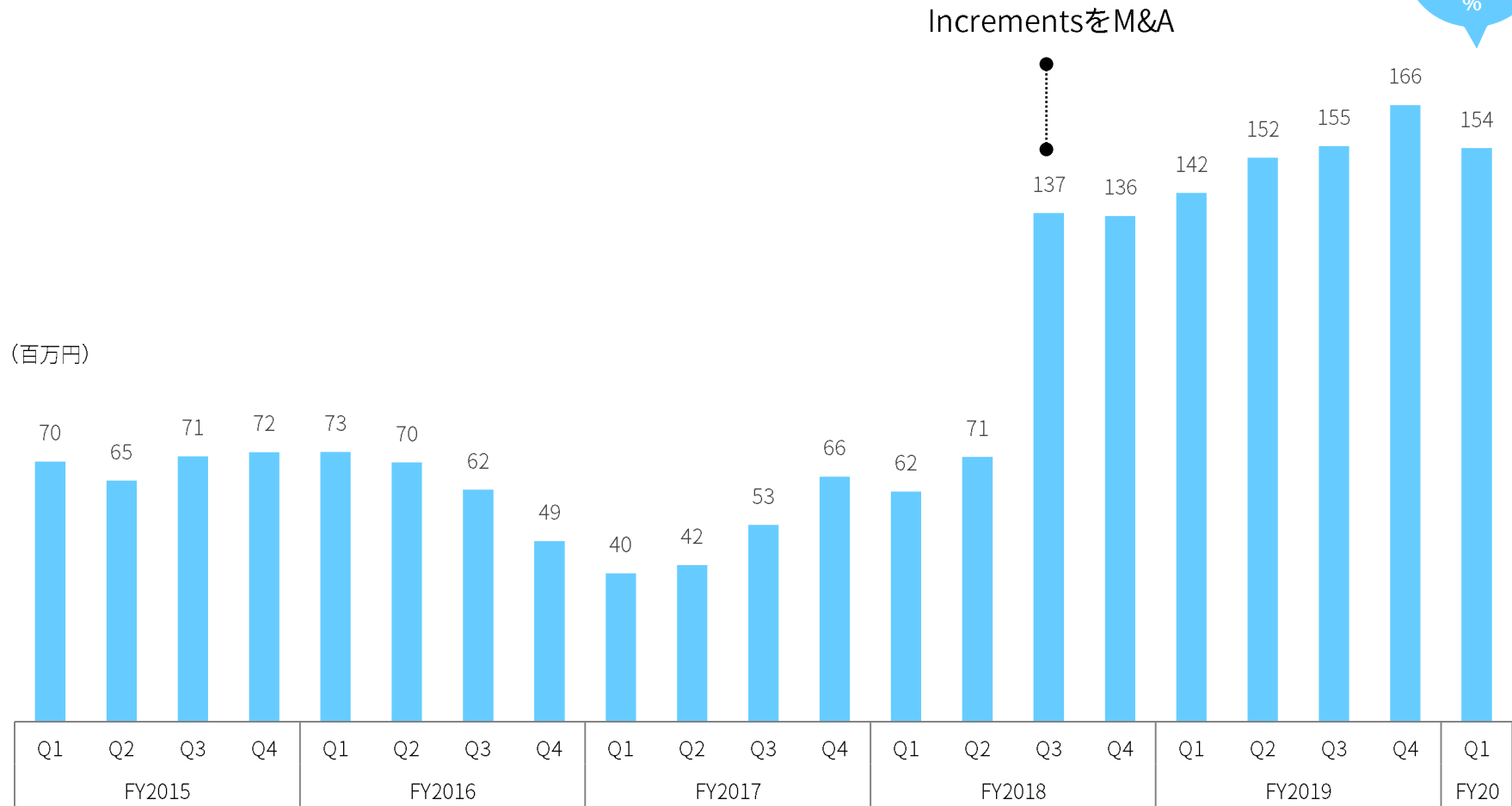


- 【①利用件数】＝主要4事業の利用件数（各サービスの利用件数のうち、売上が発生した件数）の合計（※同一利用者が複数サービスを利用した場合、獲得コスト発生ベース）
- 【②ARPU：利用者1人/組あたりの売上高】＝セグメント売上÷【①利用件数】
- 【③CPA：顧客獲得1人あたりの広告単価】＝広告宣伝費÷【①利用件数】

# プラットフォームビジネス 売上推移

- 周辺サービスを拡充しながらY/Yで安定的に成長
- Q/Qでは運営上の一過性要因により微減

Y/Y  
+8.5  
%

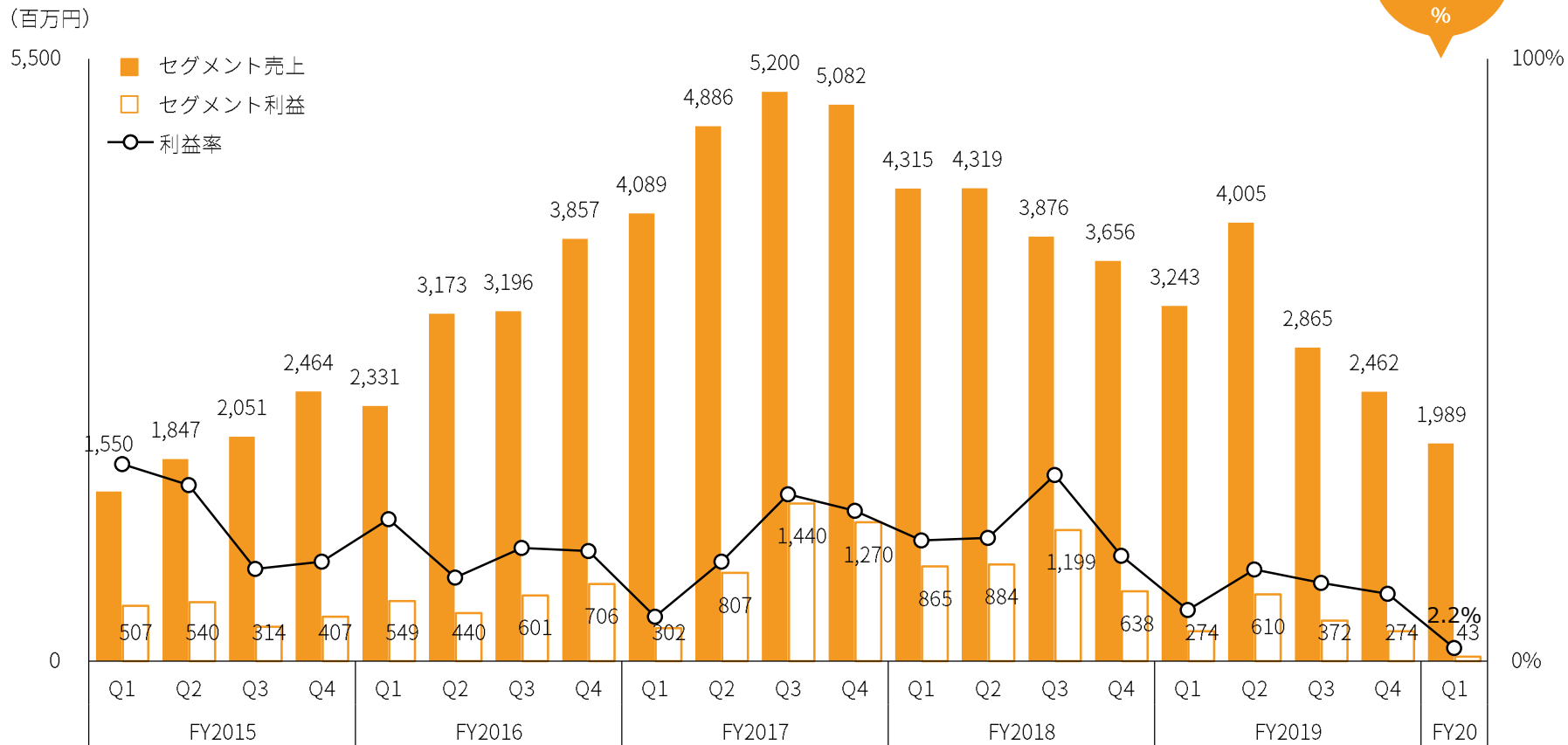


# エンターテインメント事業 四半期業績の推移

■ 既存タイトルは引き続き減収、新規タイトルの開発に注力

■ 新規タイトルの開発コストの費用計上により、利益が減少

Q/Q  
-19.2  
%

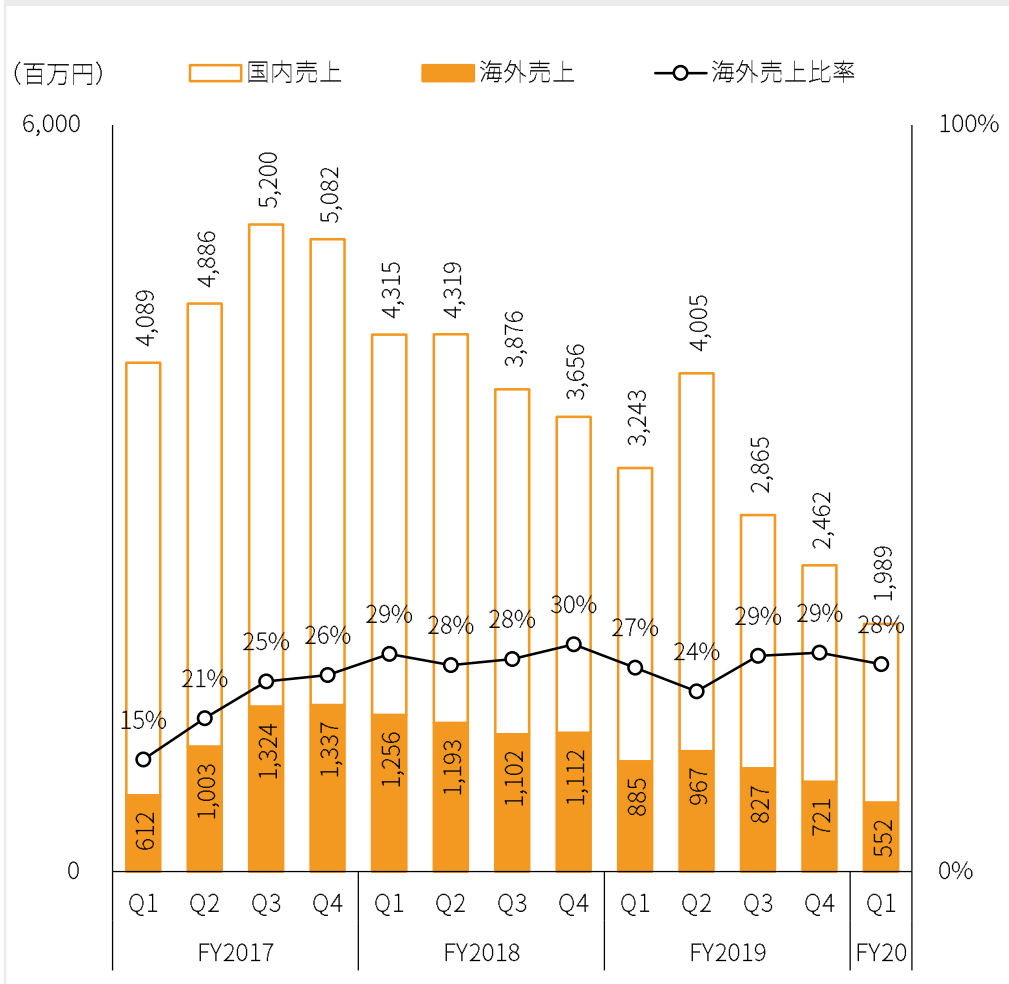


※ エンターテインメント事業の売上計上方法の変更について：

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

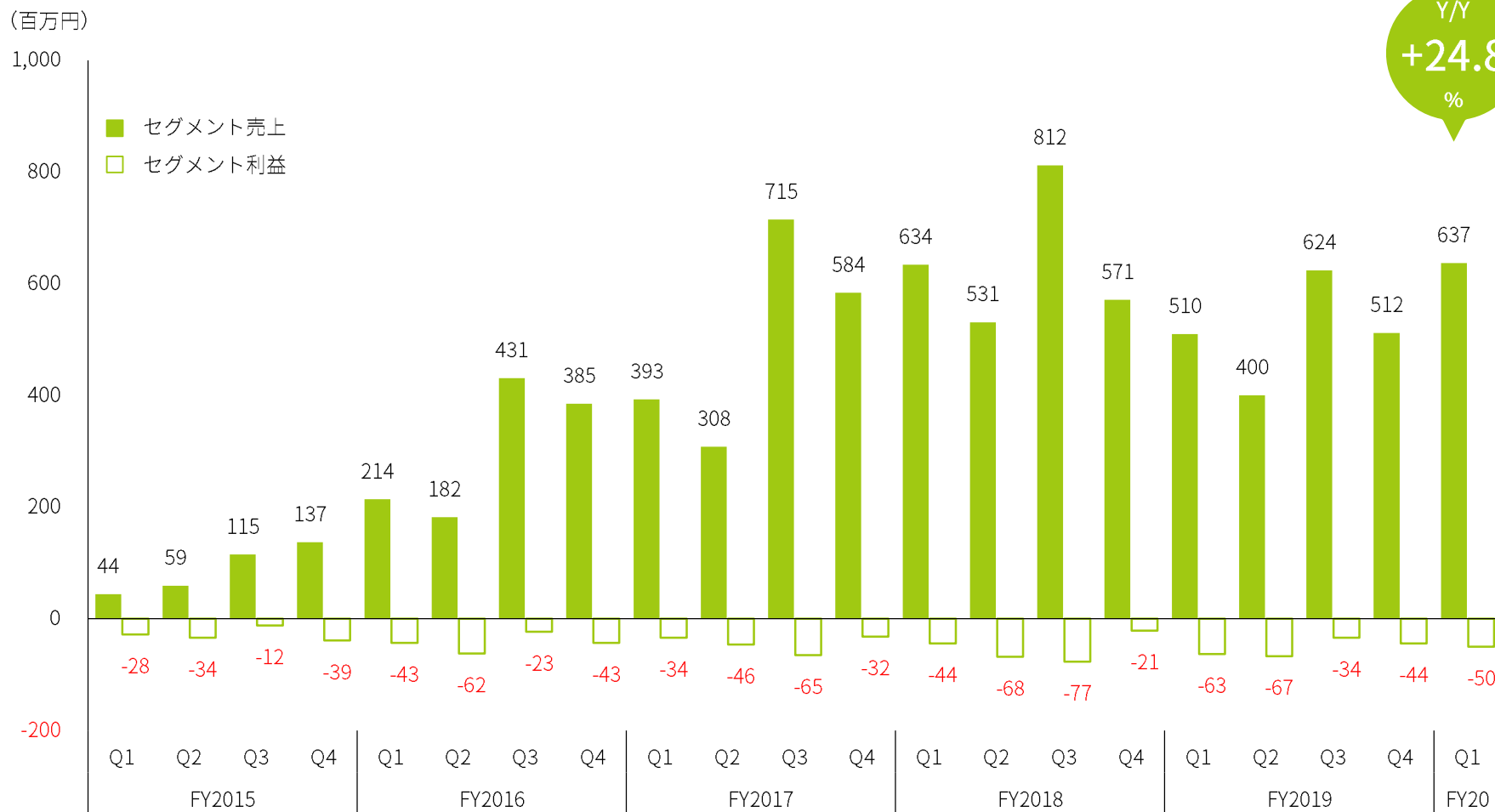
## 海外売上高・売上比率の推移



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	●	●	●	●	●	●	
ダビバク	●			●		●	
さんすま	●			●			
レギオン	●	英語版					
サマナー	●	英語版					

# EC事業 四半期業績の推移

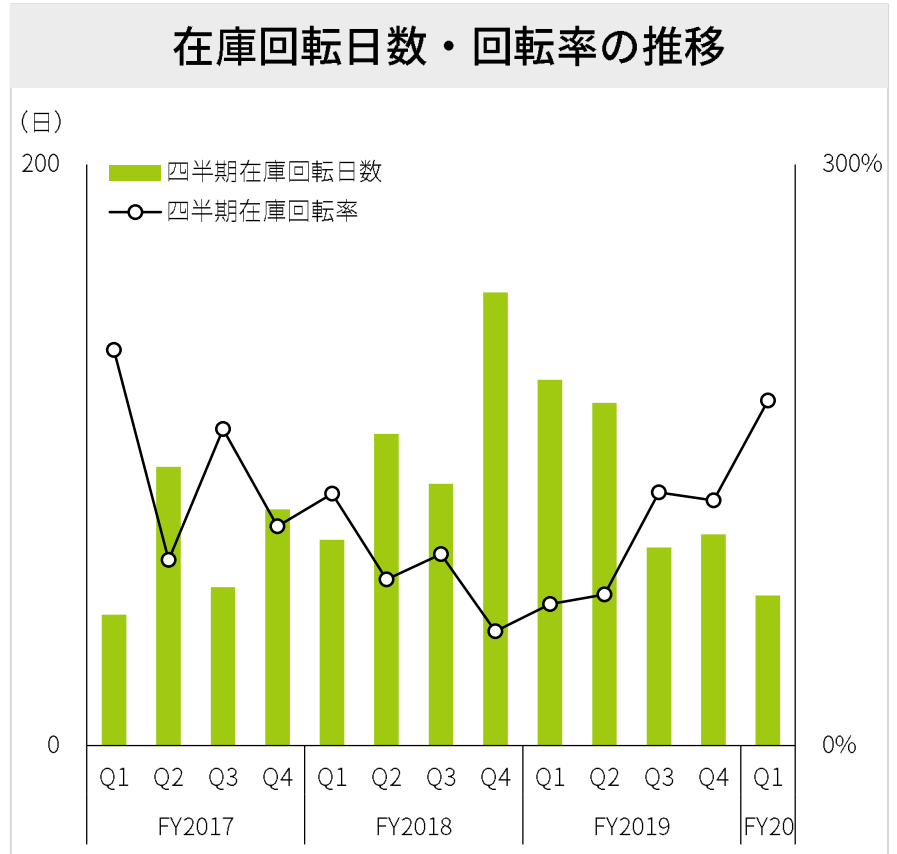
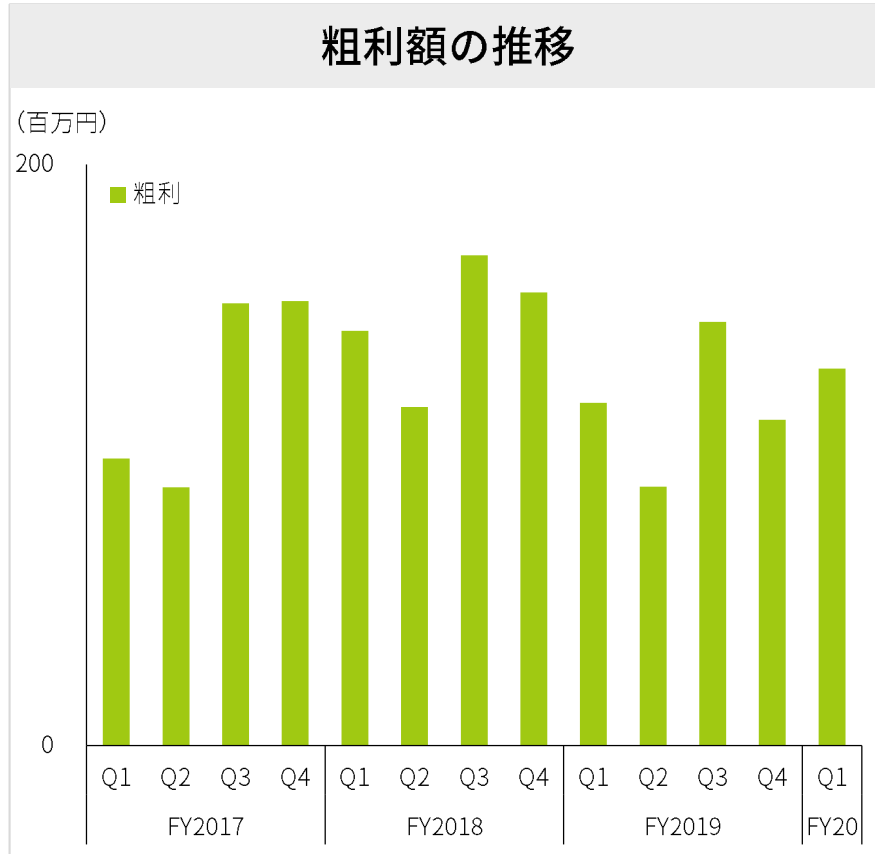
■ オペレーション改善及び消費税増税前の駆け込み需要により、増収



※ 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)

# EC事業 KPIの四半期推移

- トレンドとしてQ3をピークに粗利が低下するも、コスト見直しによりQ1改善
- 体制変更後の各種施策により、FY2019 Q3以降在庫回転率がUP



■ 【粗利】 = セグメント売上 - 変動費

※ 変動費 = 仕入原価 + 配送費 + 決済手数料 + 外注費 + 消耗品費

■ 【①在庫回転日数】 = 期間中日数 ÷ 【②在庫回転率】

■ 【②在庫回転率】 = 仕入原価 ÷ [(期首商品棚卸高 + 期末商品棚卸高) ÷ 2]



## 4. セグメント別トピックス

5. FY2020 業績・配当予想

# セグメント別トピックス

## デジタル マーケ ティング 支援

引越し侍

NEW

### 引越しワンストップサービス 『引越し侍 まるごとスイッチ』 提供開始

- サービス概要：  
内閣官房と連携し、引越しに伴う手続きが、  
オンラインで一括申請できるサービス
- 今後について：  
電気・ガス・水道や金融機関、郵便など引越しにまつわ  
る様々な手続きをオンラインで実施できるよう拡充予定
- サービス提供開始日：  
2019年12月2日  
(内閣官房実証実験期間：2019年12月2日～24日)



ハナユメ

- 『ハナユメ』 新CMを放映
- 9月に関西、10月に福岡でウェディングイベント『ブライダルフェスタ by Hanayume (ハナユメ)』を開催



# セグメント別トピックス

## プラットフォーム

### ラルーン

## 『ラルーン』が 生理日・排卵日予測にAIを導入！

- プレミアム会員（月額税込300円）向けに生理日・排卵日予測にAIを導入
- ユーザーのデータをもとにAI予測を実施し、生理日予測の精度が改善



### Qiita

## Qiita Advent Calendar 2019 開催

- 毎年12/1~25に開催される「プログラミングに関する情報に特化している」記事投稿イベント
- 2018年参加者数：12,851名



### Qiita:Team

## 『Qiita:Team』が「ASPIC会長賞」受賞

- 「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2019」の「ASP・SaaS部門\_支援業務系」において受賞



# セグメント別トピックス

## エンター テイン メント

### 「少女☆歌劇 レヴュースタァライト -Re LIVE-」 (スタリラ)

- 10/21 リリースから1周年、「1st Anniversaryキャンペーン」を開催
- 10/11 初のコラボカフェ「少女☆歌劇 レヴュースタァライト -Re LIVE-カフェ2019」を開催



### 「ユニゾンリーグ」 (ユニゾン)

- 11/27 リリースから5周年、記念イベントを開催



### 「ヴァルキリーコネクト」 (ヴァルコネ)

- 10/1 全世界累計1,800万ダウンロードを突破!



# 新規ゲーム開発パイプライン

## 新規ゲーム開発パイプライン Total 3本

スマホカジュアル 1本



**1** 本

IP確定済

開発中

FY2020リリース予定

「IP」×「グローバル」×「マルチデバイス」 2本



**1** 本

IP確定済

開発中

FY2021~ リリース予定

**1** 本

IP調整中

企画段階

FY2021~ リリース予定

## 5. FY2020 業績・配当予想

# 連結業績予想数値（再掲）

（百万円）

	FY2019 実績		FY2020 (2019.08-2020.07)			
	Q1	通期	Q1実績	通期予想	構成比	通期Y/Y
売上高	8,927	37,151	<b>8,148</b>	<b>35,000</b>	100.0%	94.2%
ライフスタイル	5,173	22,525	5,521	25,000	71.4%	111.0%
エンタメ	3,243	12,577	1,989	8,000	22.9%	63.6%
EC	510	2,048	637	2,000	5.7%	97.7%
営業利益	484	2,811	<b>149</b>	<b>1,000</b>	2.9%	35.6%
ライフスタイル	642	3,137	471	2,500	7.1%	79.7%
エンタメ	274	1,532	43	0	-	-
EC	-63	-210	-50	-200	-	-
共通部門	-368	-1,648	-315	-1,300	-	-
経常利益	507	2,809	<b>144</b>	<b>1,000</b>	2.9%	35.6%
当期純利益	257	1,473	<b>75</b>	<b>500</b>	1.4%	33.9%

# FY2020の取り組み及び業績予想の考え方（再掲）

## 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（再掲）

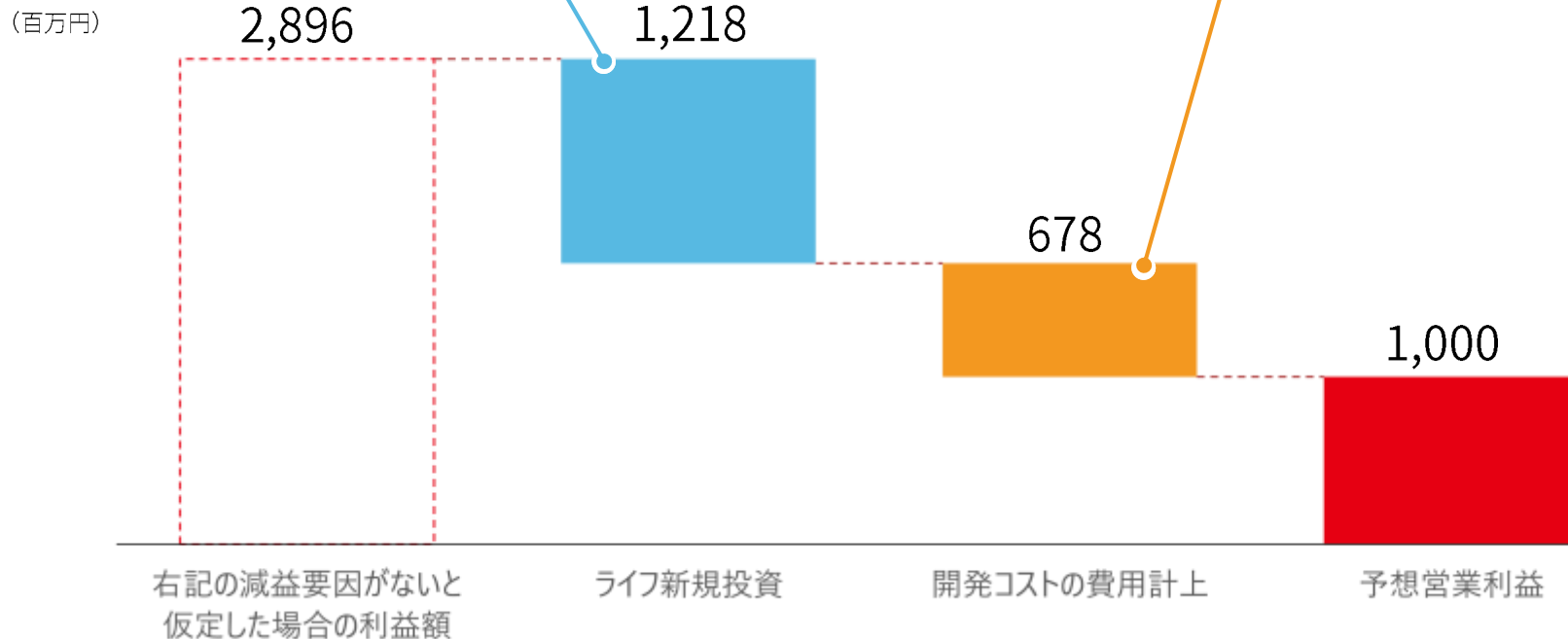
■ 今期のみの一時的な費用や投資拡大のため、通常期より利益を圧迫

## 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（再掲）

■ 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	<b>07/31</b>
配当実施日	04/04	10/07	04/04	10/06	10/05	10/04	<b>10月上旬</b>
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	<b>16.0円</b>
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10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	1,042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

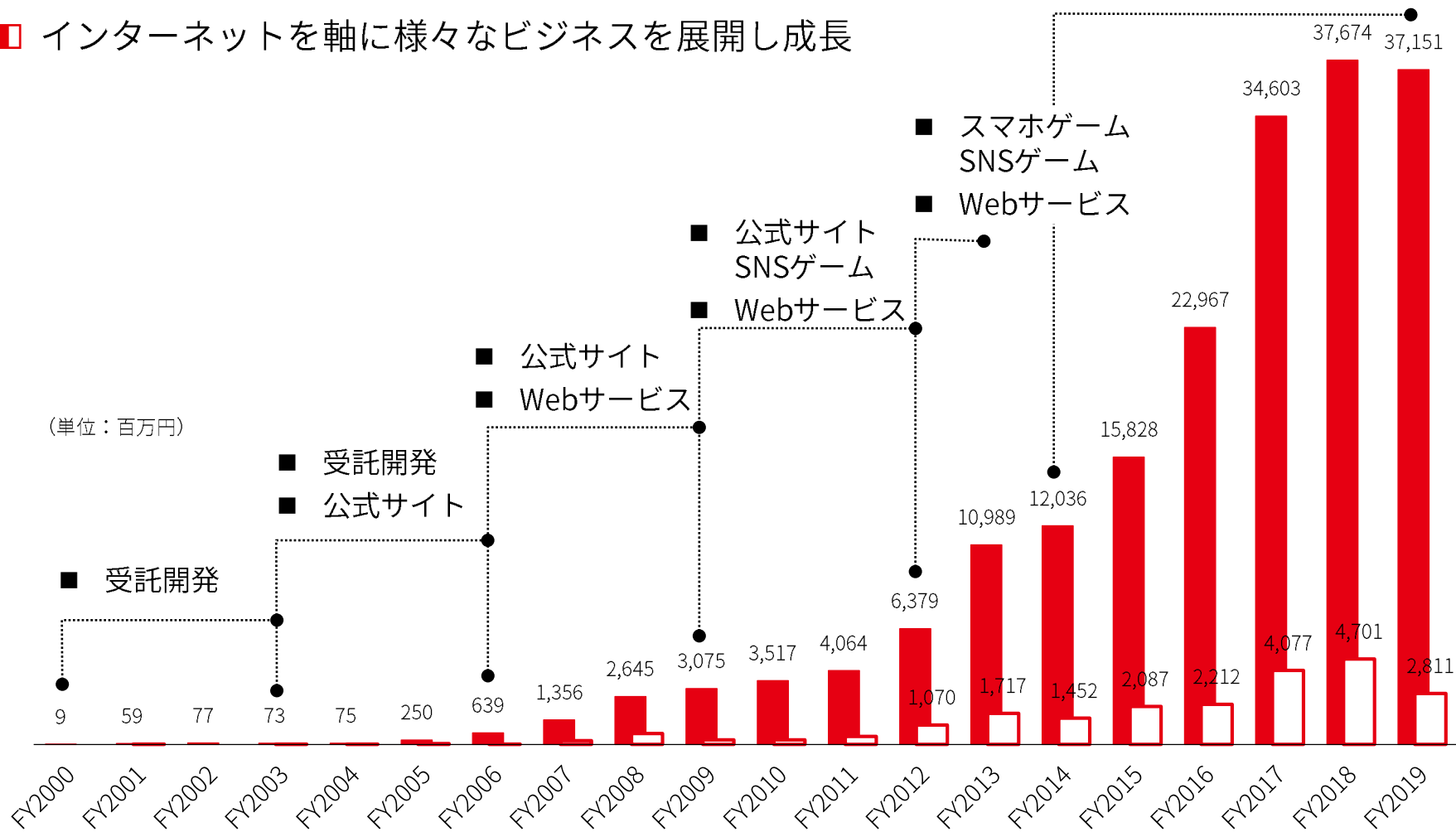
2000.02.29 有限会社エイチーム 設立

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

ライフスタイルサポート

## 「有益な情報の提供」

人生のイベントや日常生活に密着した  
比較サイト・情報サイトなど  
様々なWebサービスを運営

エンターテインメント

## 「娯楽の提供」

世界中の人々にスマートデバイス向け  
ゲームアプリなどを提供

EC

## 「利便性の実現」

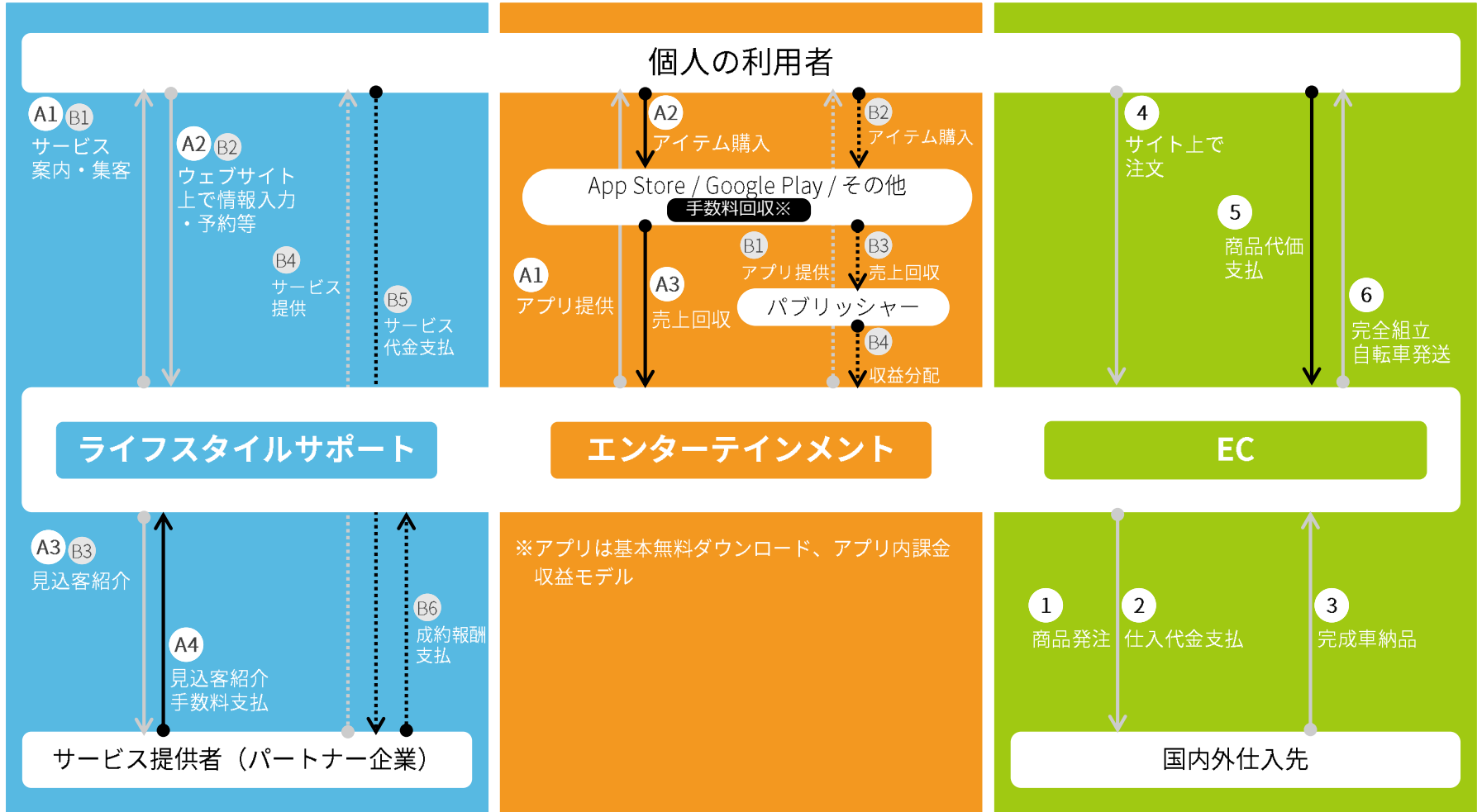
完全組立自転車を自宅にお届けする  
自転車通販サイトを運営



個人の利用者

# 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 (FY2018 Q1 – FY2020 Q1)

(百万円)

	FY2018				FY2019				FY2020
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	8,904	9,164	10,269	9,335	8,927	9,597	9,503	9,123	8,148
Q/Q 増減率 (%)	-5.4	+2.9	+12.1	-9.1	-4.4	+7.5	-1.0	-4.0	-10.7
ライフスタイルサポート	3,954	4,313	5,580	5,107	5,173	5,191	6,013	6,147	5,521
エンターテインメント	4,315	4,319	3,876	3,656	3,243	4,005	2,865	2,462	1,989
EC	634	531	812	571	510	400	624	512	637
売上原価	1,476	1,649	1,959	1,875	1,765	1,878	1,958	1,917	1,808
原価率 (%)	16.6	18.0	19.1	20.1	19.8	19.6	20.6	21.0	22.2
販売管理費	6,464	6,421	6,558	6,567	6,677	7,026	6,547	6,569	6,190
販売管理費率 (%)	72.6	70.1	63.9	70.4	74.8	73.2	68.9	72.0	76.0
費用総額 (売上原価+販売管理費)	7,940	8,071	8,517	8,443	8,442	8,904	8,505	8,486	7,998
人件費・採用費	1,025	1,089	1,195	1,443	1,435	1,463	1,529	1,604	1,581
広告宣伝費	3,600	3,866	3,730	3,609	3,931	3,980	3,726	3,410	3,600
広告宣伝費率 (%)	40.4	42.2	36.3	38.7	44.0	41.5	39.2	37.4	44.2
ライフスタイルサポート	2,302	2,472	2,973	2,637	2,959	2,972	3,208	3,111	3,336
エンターテインメント	1,150	1,244	560	829	835	910	396	212	179
EC	93	79	106	50	54	44	63	36	46
支払手数料等	1,588	1,572	1,561	1,395	1,304	1,592	1,289	1,201	1,047
外注・サーバー費	532	518	620	605	605	646	661	660	548
オフィス賃料	249	251	288	291	292	293	296	296	287
その他費用	945	773	1,121	1,096	873	928	1,001	1,313	933
営業利益	963	1,093	1,752	892	484	692	998	636	149
Q/Q 増減率 (%)	-26.3	+13.4	+60.3	-49.1	-45.7	42.8	44.1	-36.3	-76.4
ライフスタイルサポート	550	686	1,077	762	642	643	1,065	786	471
エンターテインメント	865	884	1,199	638	274	610	372	274	43
EC	-44	-68	-77	-21	-63	-67	-34	-44	-50
共通部門	-407	-483	-446	-487	-368	-493	-405	-380	-315
営業利益率 (%)	10.8	11.9	17.1	9.6	5.4	7.2	10.3	7.0	1.8
経常利益	980	1,096	1,775	877	507	661	1,008	632	144
親会社株主に帰属する四半期純利益	678	754	1,217	655	257	484	358	373	75

# P/L (FY2014 - FY2019)

(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)

(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

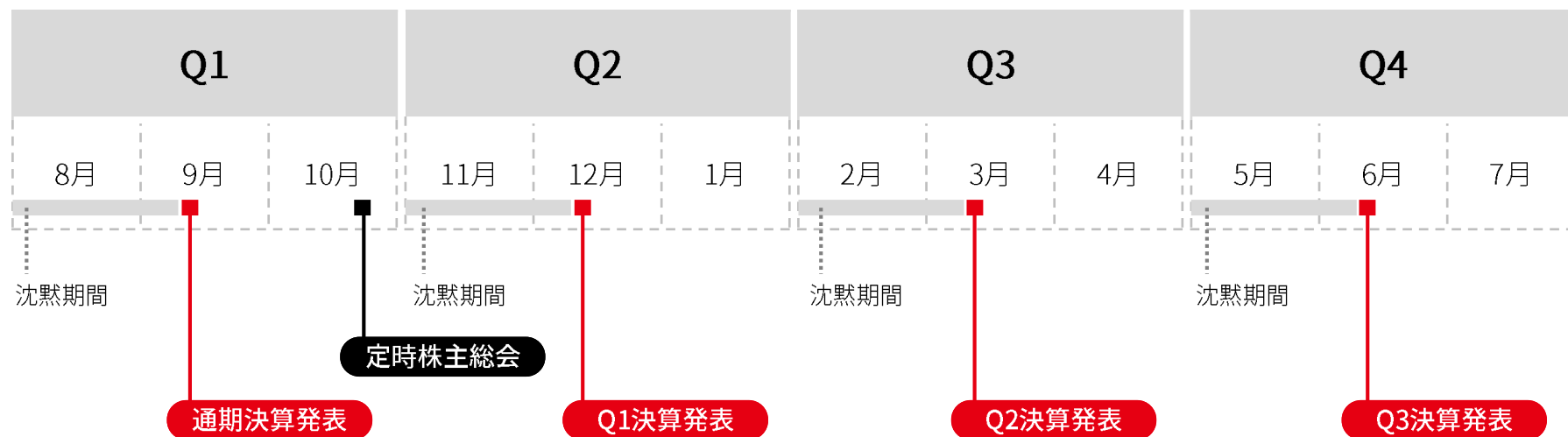
# その他経営指標 (FY2014 - FY2019)

	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](mailto: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。