



2022.3.11

FY2022 Q2 決算説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

1. **FY2022 連結業績予想**
2. **FY2022 Q2 連結決算概要**
3. **FY2022 Q2 セグメント別詳説**
4. **FY2022 業績・配当予想**
5. **お知らせ**

APPENDIX：会社概要

APPENDIX：サステナビリティに対する取り組み

APPENDIX：中長期方針

APPENDIX：主な経営指標

1. FY2022 連結業績予想

下期では、エンターテインメント事業での一時投資（約12億円）の負担が解消し、収益回復見込み

全社

下期予想

売上高

17,517 百万円

営業利益

443 百万円

当期純利益

-120 百万円

通期予想

売上高

32,500 百万円
(前期実績 31,252百万円)

営業利益

-700 百万円
(前期実績 701百万円)

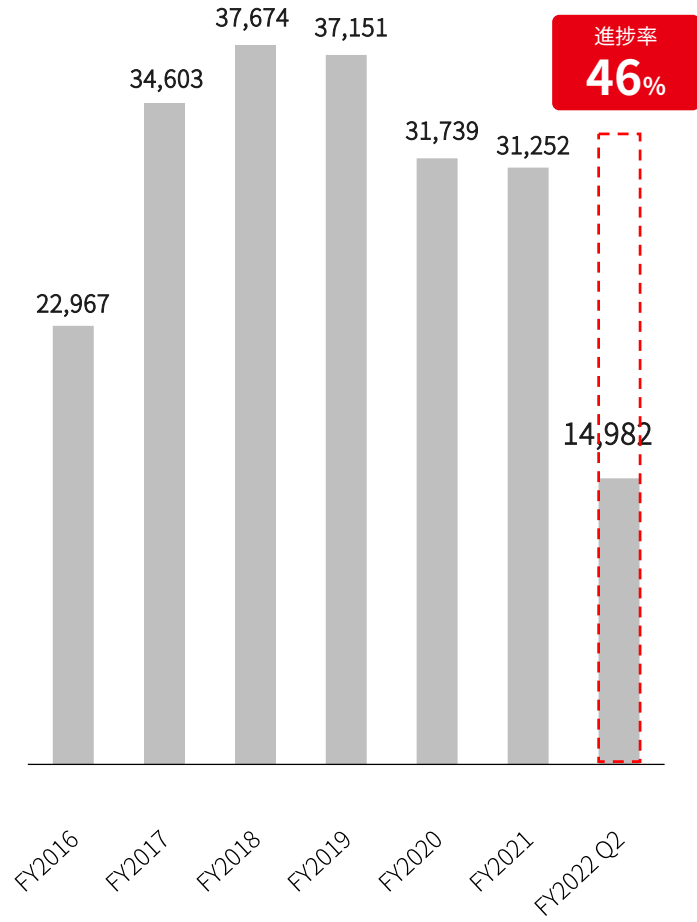
当期純利益

-850 百万円
(前期実績 877百万円)

● 連結業績予想の進捗率

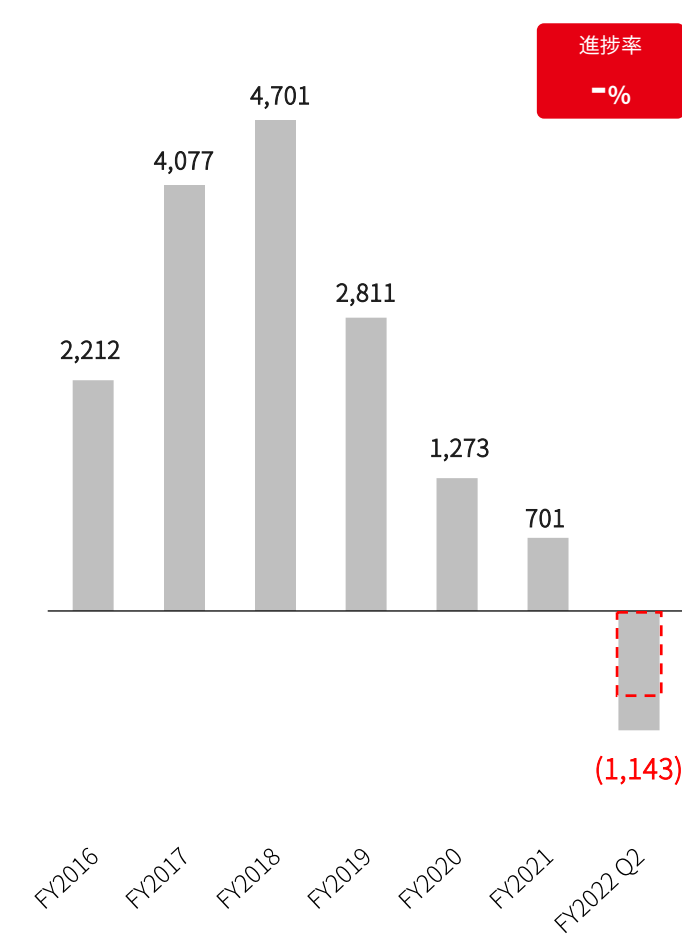
売上高

(百万円)



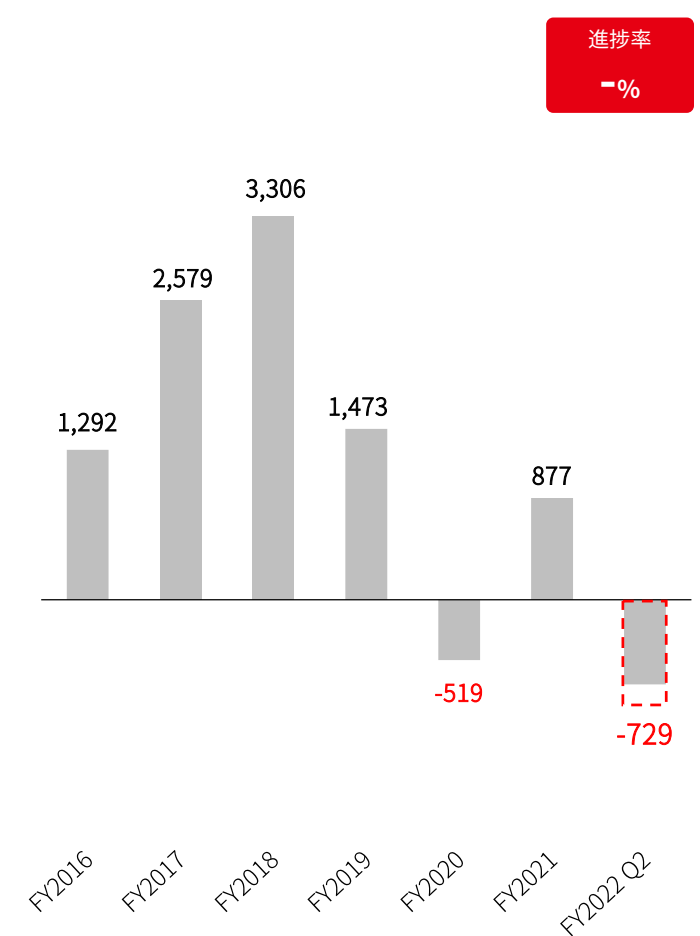
営業利益

(百万円)



当期純利益

(百万円)



2. FY2022 Q2 連結決算概要

新規協業ゲームの開発費及び広告宣伝費の計上により大幅減益

全社

売上高

7,647 百万円

(Y/Y 103%, Q/Q 104%)

営業利益

-891 百万円

(Y/Y -, Q/Q -%)

当期純利益

-584 百万円

(Y/Y -, Q/Q -%)

※ 「収益認識に関する会計基準」等を当第1四半期連結会計基準の期首から適用しており、2022年7月期第1四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。

ライフ
スタイル
サポート

Y/Y増収増益、Q/Q減収減益

中古車市場活況に伴い、自動車サービスがARPU上昇で好調に推移

セグメント売上：	4,859 百万円	(Y/Y 100.3%, Q/Q 96.7%)
セグメント利益：	118 百万円	(Y/Y 184.1%, Q/Q 61.6%)

エンター
テイン
メント

Y/Y減収減益、Q/Q増収減益

新規協業ゲームの開発費及び広告宣伝費の計上により大幅減益

セグメント売上：	1,821 百万円	(Y/Y 94.2%, Q/Q 123.1%)
セグメント利益：	-736百万円	(Y/Y -, Q/Q -)

EC

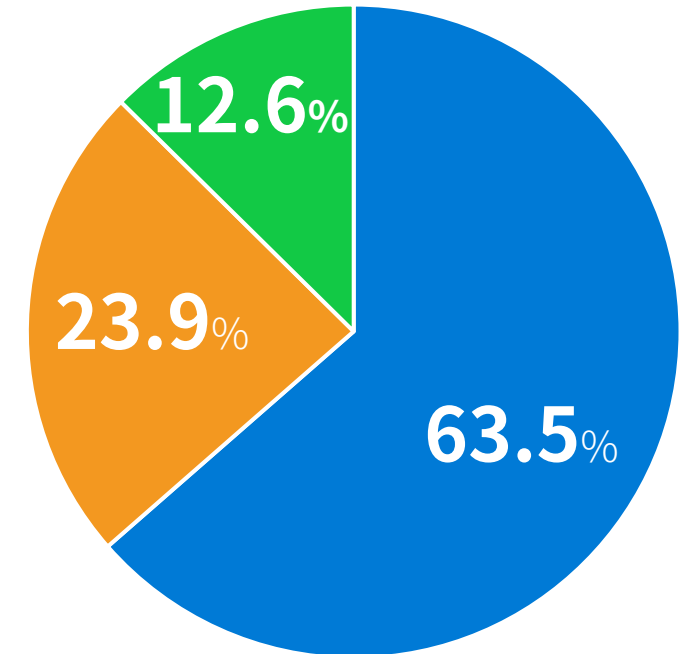
Y/Y増収減益、Q/Q増収増益

自転車の販売価格の見直し及びモール型ECサイトの販売好調で増収

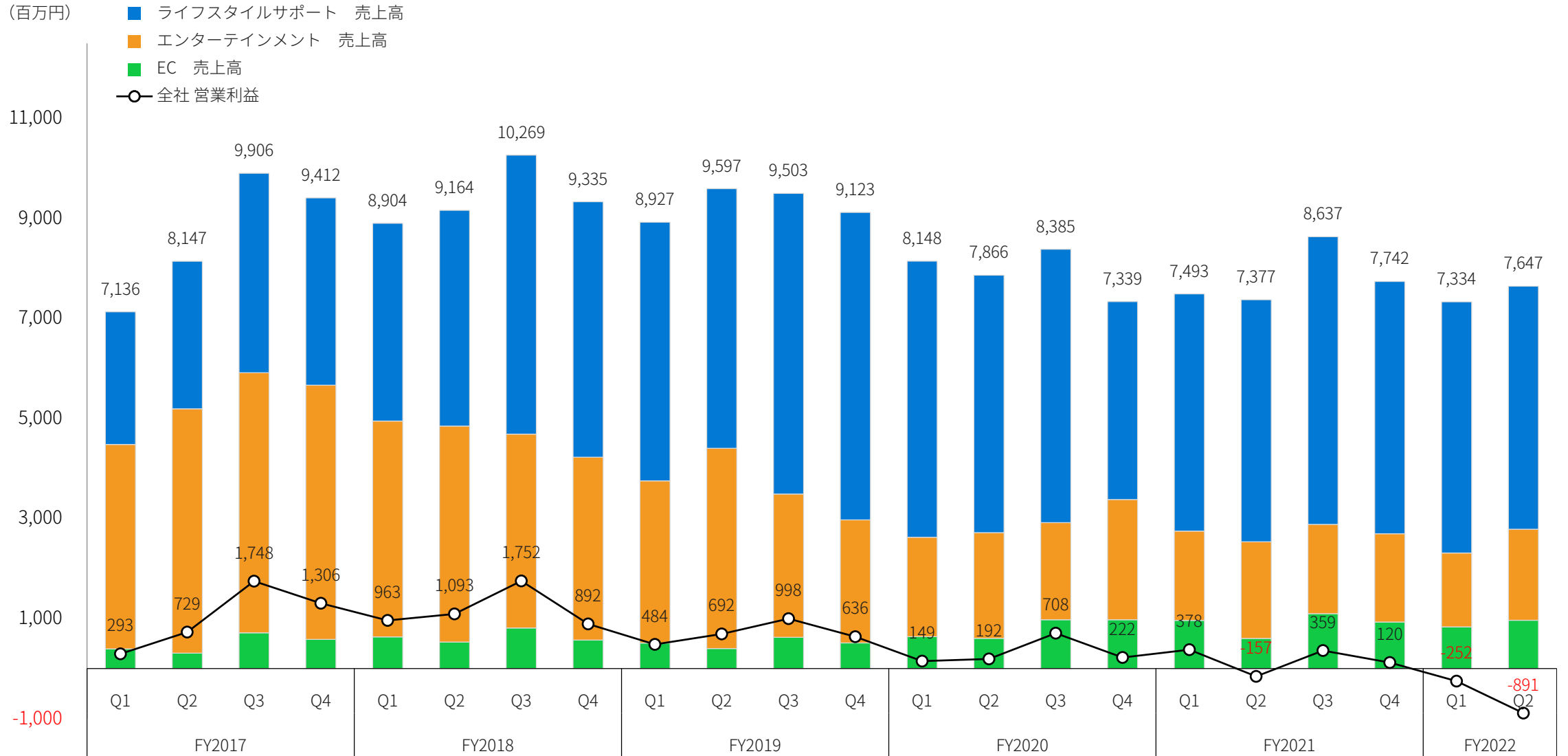
セグメント売上：	965 百万円	(Y/Y 159.9%, Q/Q 115.8%)
セグメント利益：	-18 百万円	(Y/Y -, Q/Q -)

売上高構成比

- ライフスタイルサポート
- エンターテインメント
- EC



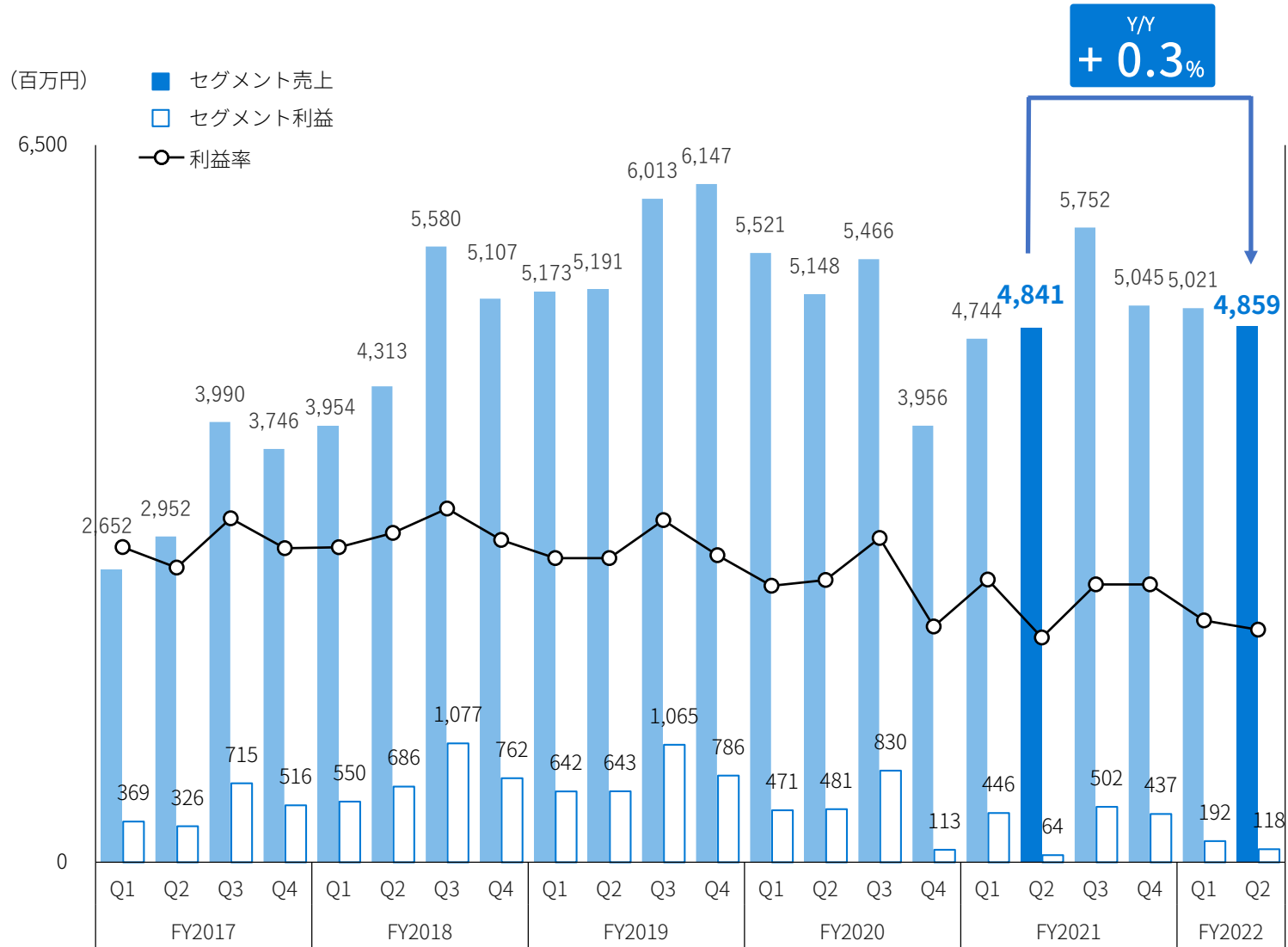
● 連結四半期業績の推移



3. FY2022 Q2 セグメント別詳説

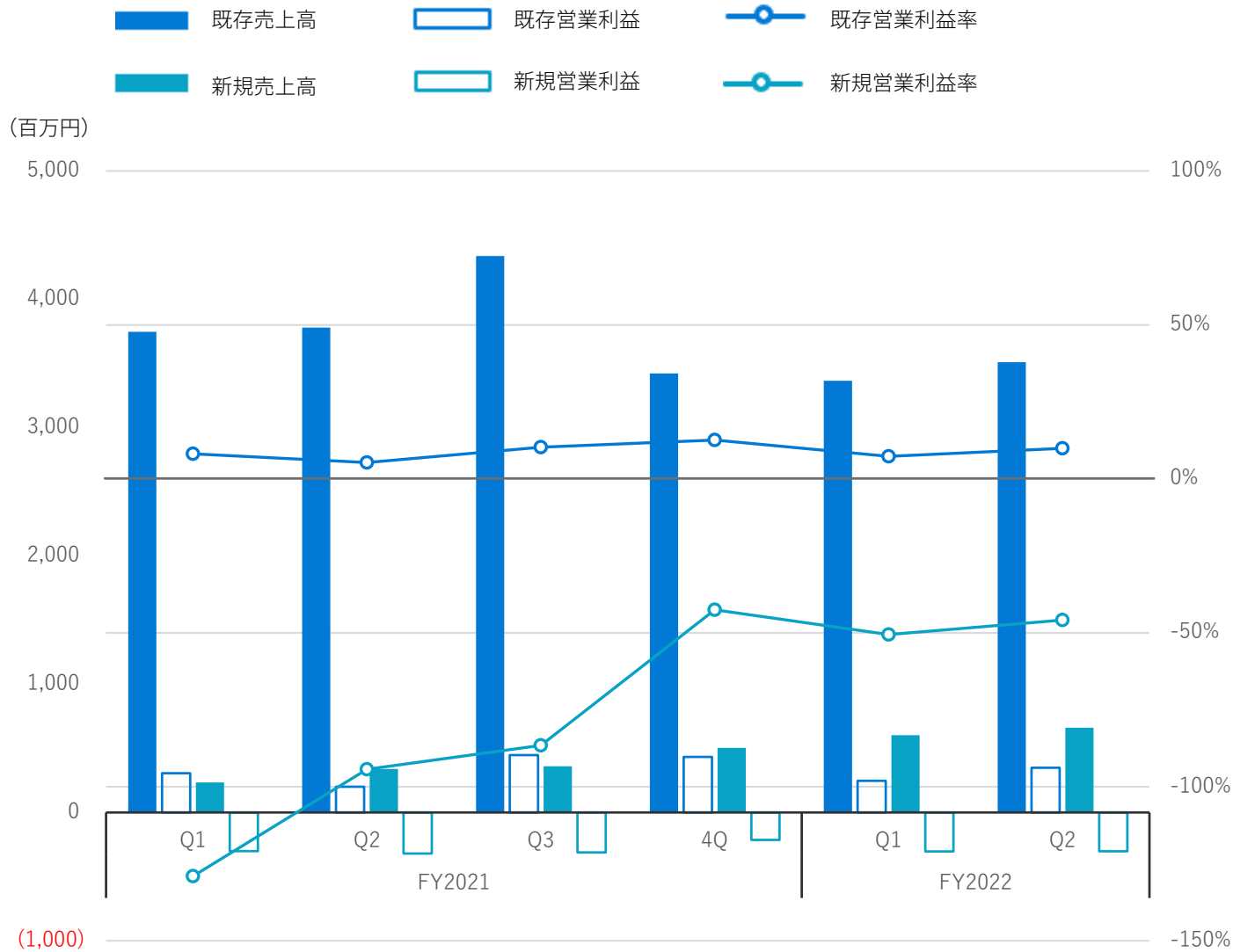
ライフスタイルサポート事業

● ライフスタイルサポート事業 四半期業績の推移



- 売上・利益については、引き続き金融メディアで減収となるが、自動車関連事業と新規事業の成長で増収となり、Y/Yで増収増益

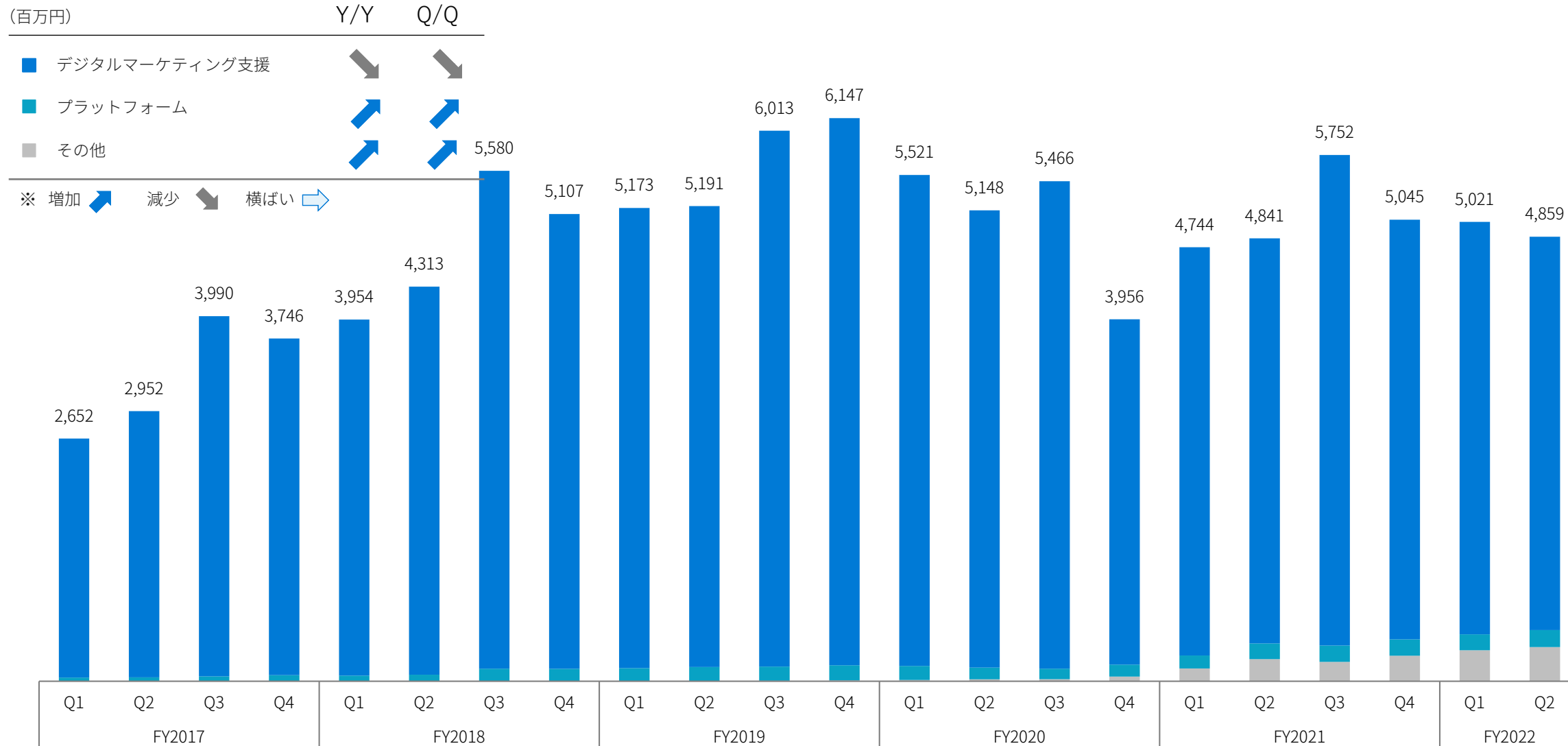
● ライフスタイルサポート事業 新規・既存サービス状況



※社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではありません

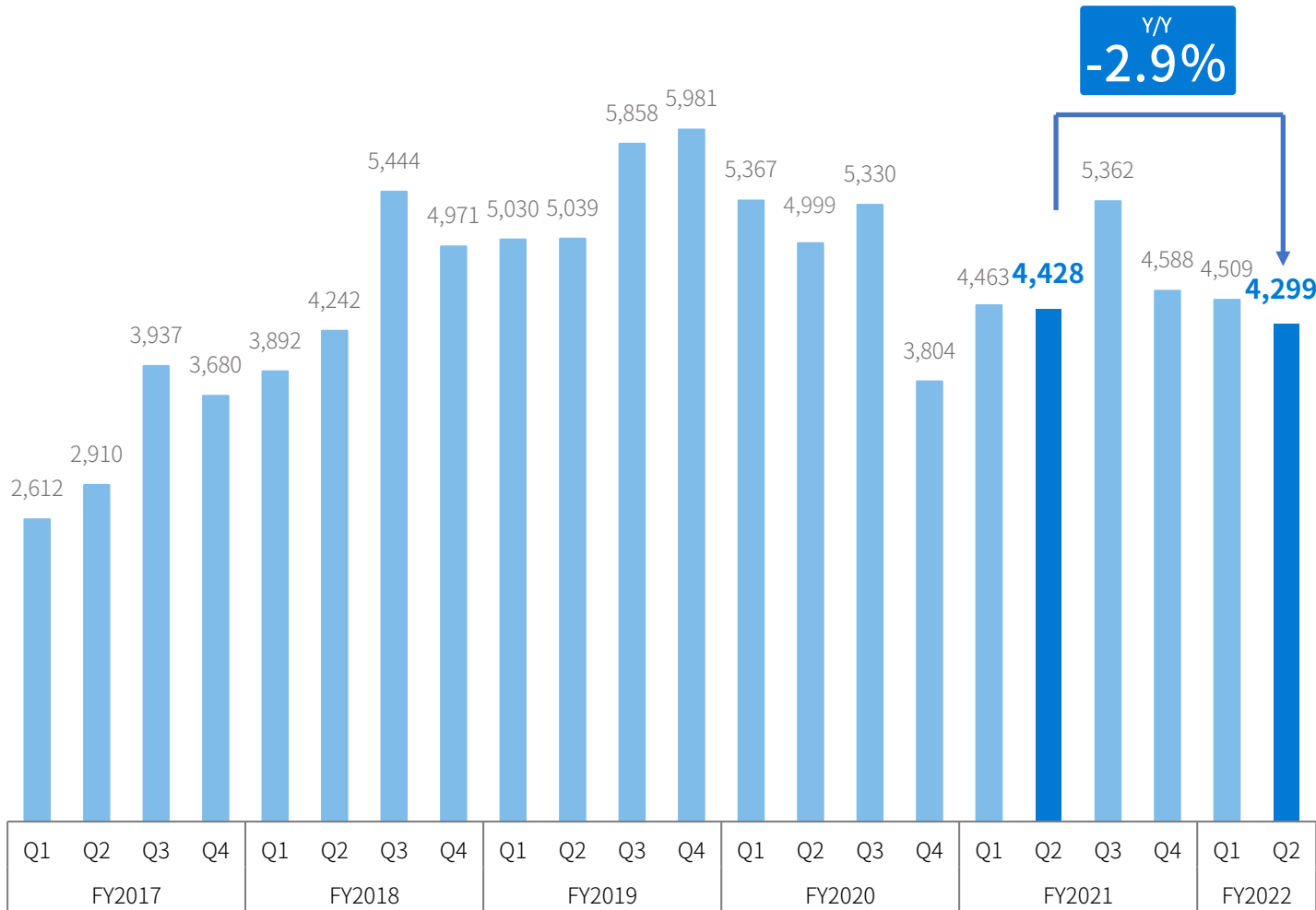
- 新規事業への投資や既存事業の売上低調（コロナ要因、金融メディアのGoogleアルゴリズム影響）が続き、ライフスタイルサポート事業全体としては営業利益率が下降傾向
- 新規事業の売上・営業利益率は右肩上がり
- 既存事業は金融メディアでの影響が大きく売上・利益減少傾向

● ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別 四半期売上推移



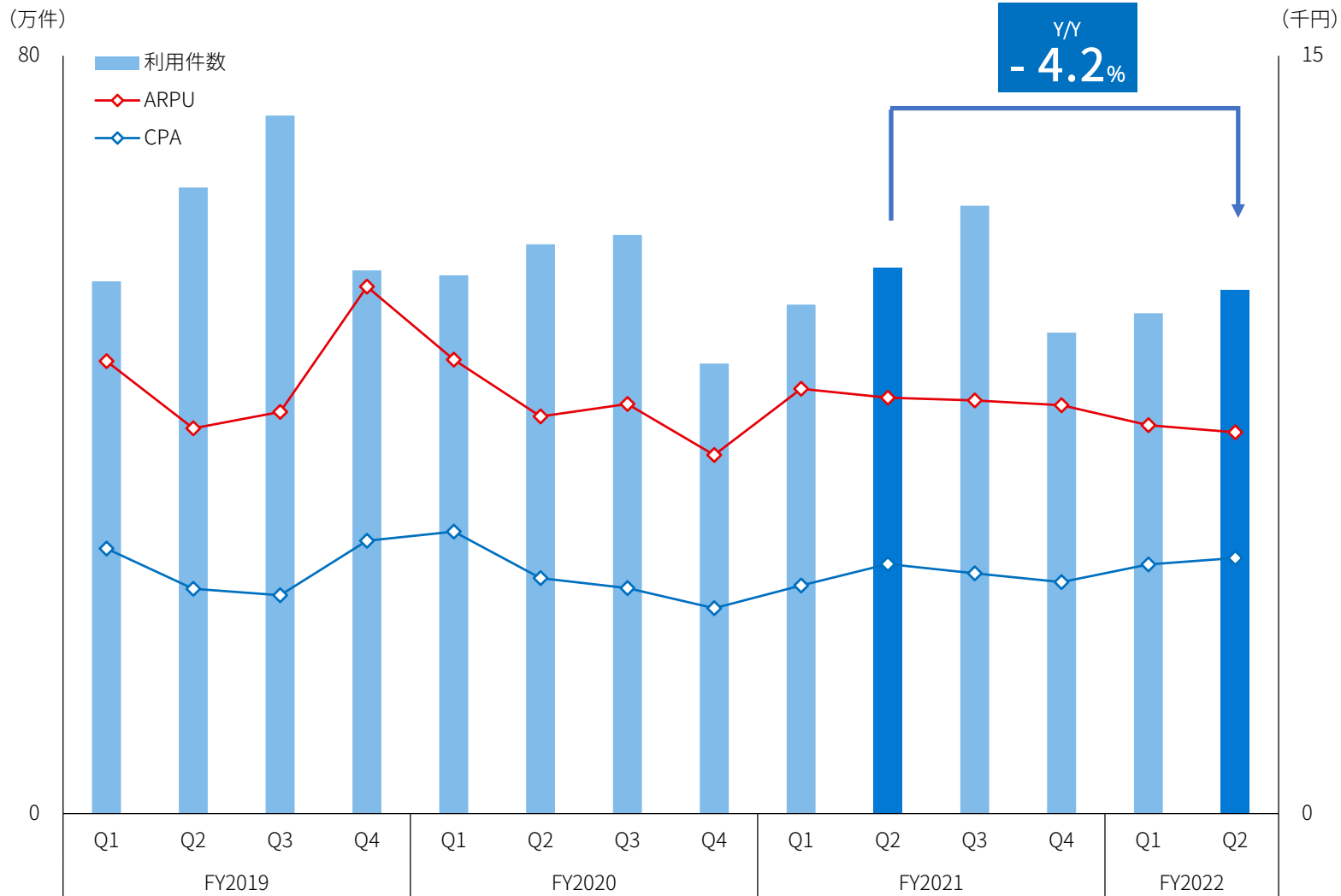
※ FY2021より、ヘルスケア領域のEC（「minorie（ミノリエ）」等）を「その他」と区分したため、過去に遡ってグラフを変更しております

● デジタルマーケティング支援ビジネス 売上推移



- 金融メディアにおいて、引き続きSEO順位の変動と競合出稿強化による獲得減により、Y/Yで減収
- 自動車関連事業では、提携企業数増加に伴うARPU上昇と獲得件数の増加でY/Yで増収

● デジタルマーケティング支援ビジネス KPI推移



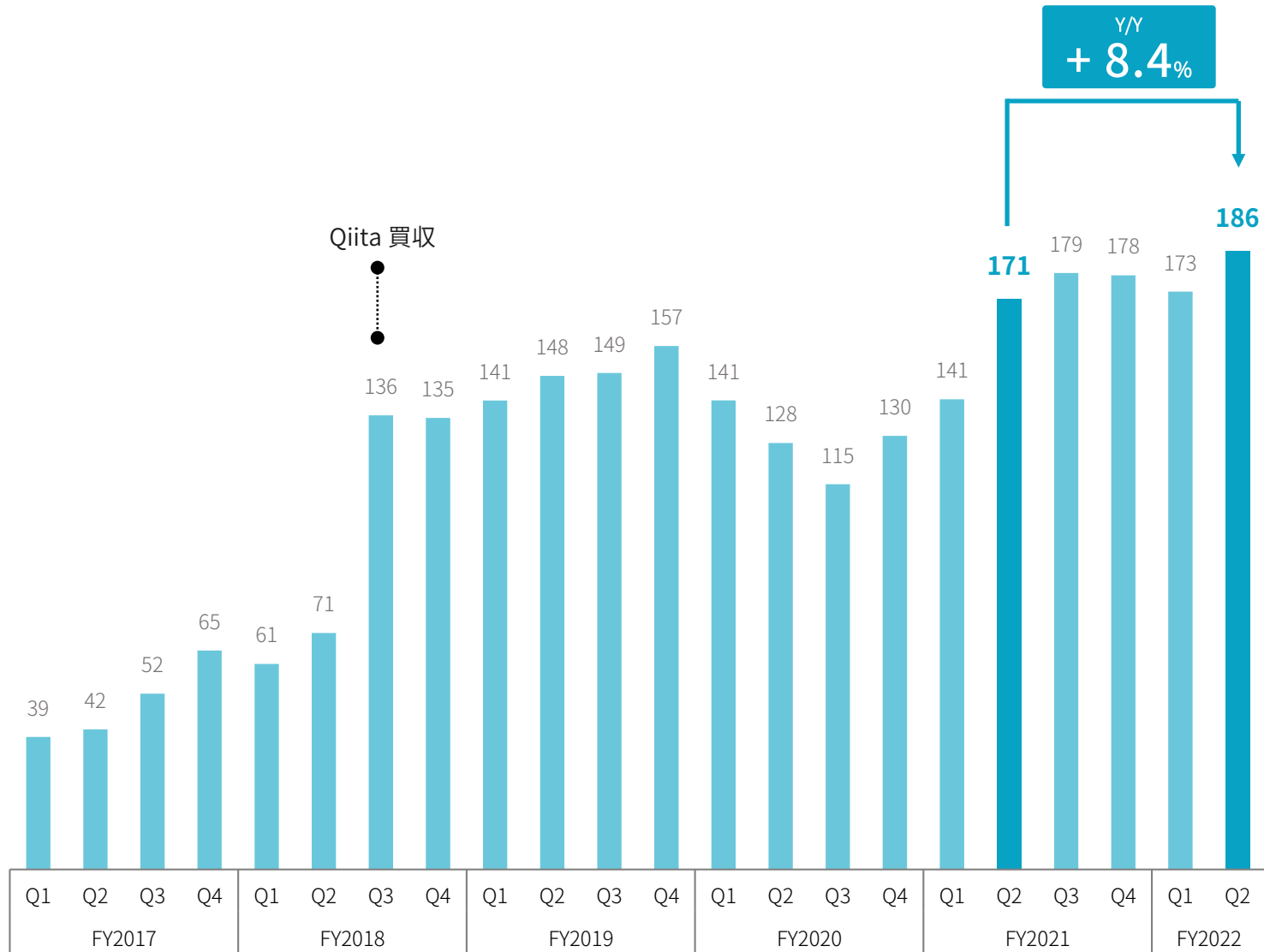
- 利用件数は、自動車関連事業とブライダル事業においてY/Yで増加したものの、金融メディアにおいて需要の減少と競合激化で、全体としてはY/Y -4%と減少

【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



- 「ラルーン」において、薬機法改正の影響により広告単価が低下し減収となるも、「Qiita Jobs」が12月に開催したイベント報酬により増収となり、全体ではY/Y増収

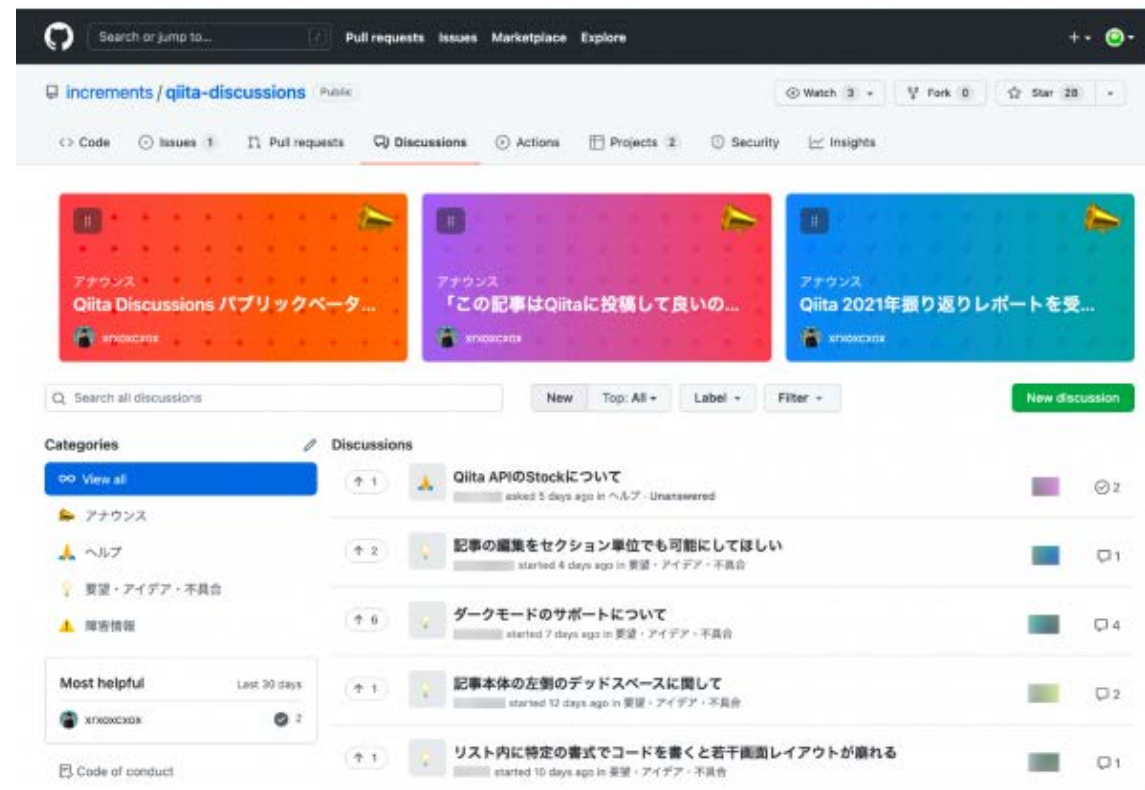
※ FY2021より、ヘルスケア領域のEC（「minorie（ミノリエ）」等）を「その他」と区分したため、過去に遡ってグラフを変更しております

ユーザーと運営とのコミュニティの場「Qiita Discussions」の運用開始

- 日本最大級のエンジニアコミュニティ「Qiita」において、ユーザーと運営とのコミュニケーションの場「Qiita Discussions」の運用を開始
- GitHub Discussions*を用いてユーザーからの意見表明や、運営から情報共有を行うことができる
双方向のオープンなコミュニケーションが可能に

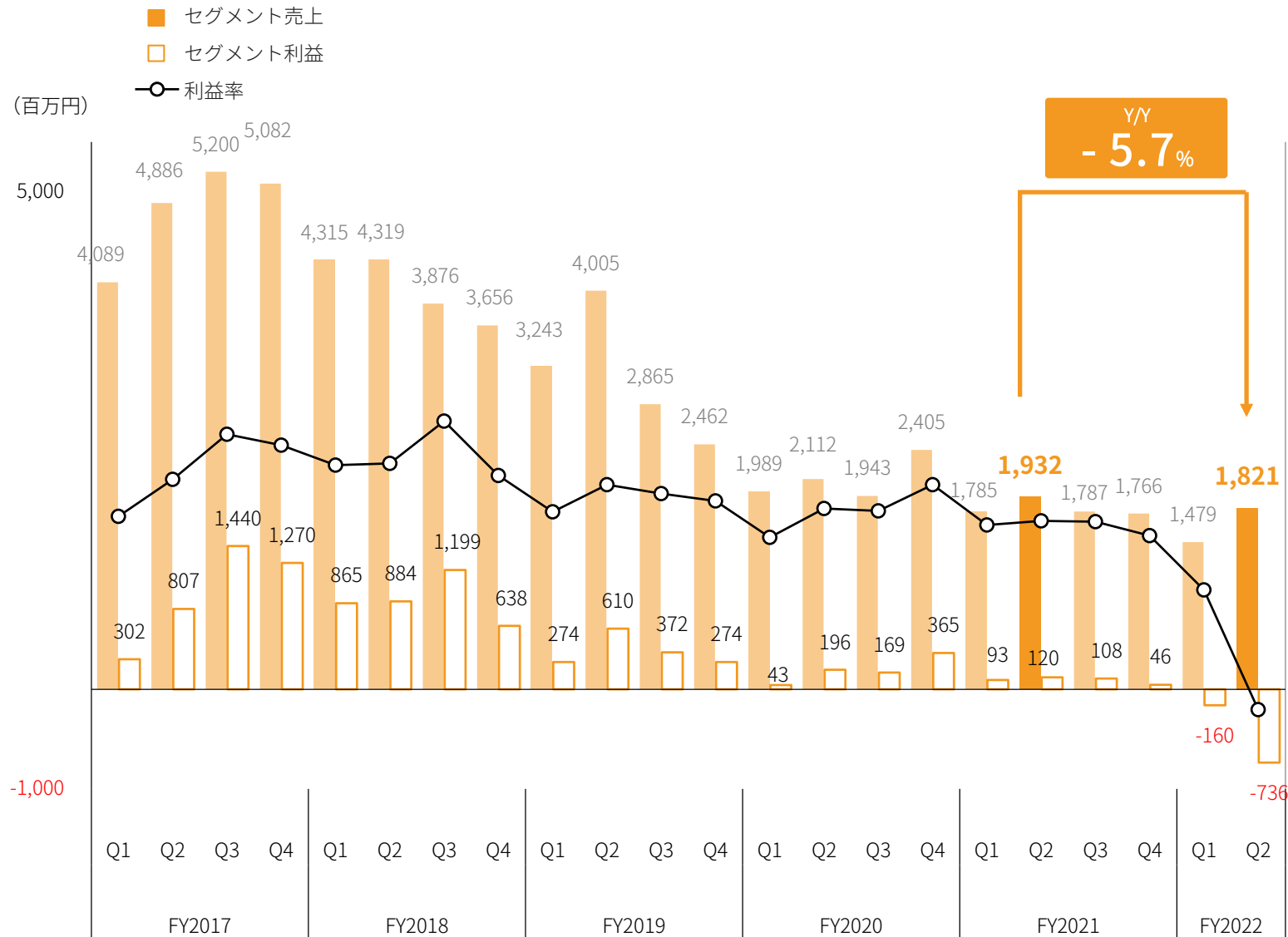
* GitHub Discussionsとは、コミュニティ向けの共同コミュニケーションフォーラムです。Discussions（掲示板におけるスレッドのようなもの）の中で、質問やその回答、ある機能についての会話などが可能。

Qiita Discussionsはこちらからご覧いただけます。
<https://github.com/increments/qiita-discussions/discussions>



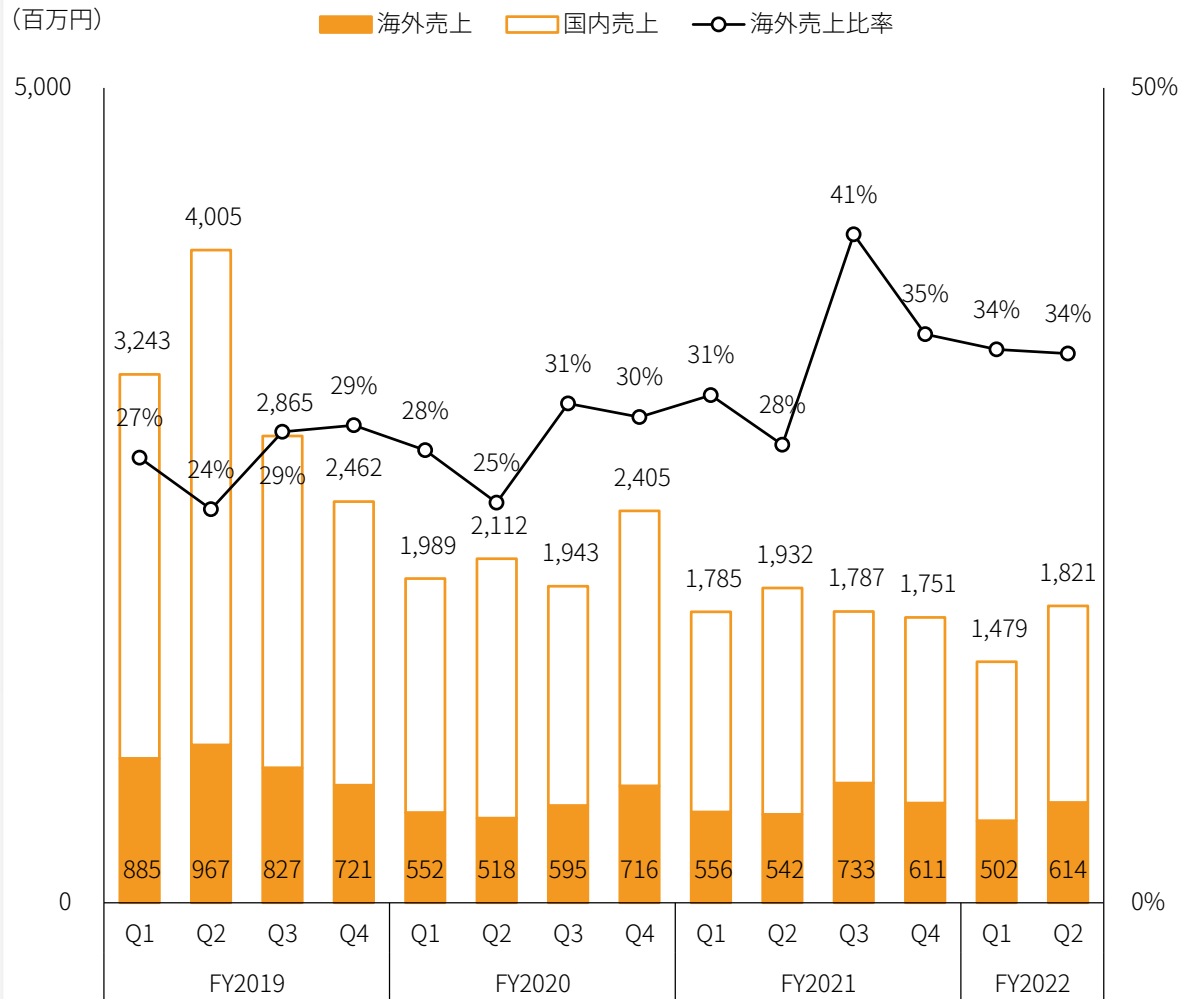
エンターテインメント事業

● エンターテインメント事業 四半期業績の推移



- 売上については、既存タイトルのダウントレンドと新規タイトルの売上初速低調によりY/Yで微減
- 利益については、新規タイトルの広告宣伝費の計上によりY/Yで減少
- 新規タイトルについては、現状の運営の改善及びユーザーのご要望を踏まえたアップデートを重ねつつ、収益増加に向けた施策を実施していく

● エンターテインメント事業 海外売上上の四半期推移



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	
	●	●	●	●	●	●		
	●	●	●	●	●	●		
	●	●	●	●	●			
	●			●	●			
	●	●	●	●	●	●		
	●	●	●	●	●	●		
	●			●		●		
	●			●				
	●	英語版						
	●	英語版						

シーズン2 「Dominate the Sky」 開幕！新要素が続々登場



- 2022年2月28日にシーズン2のリリースが開始され、様々な新しい要素が追加されました



『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER
（ファイナルファンタジーVII ザファーストソルジャー）』とは：
株式会社スクウェア・エニックスとグローバル市場向けに
共同開発したスマートデバイス向けバトルロイヤルアクションゲーム

今まで培った技術ノウハウを活かし、

NFTゲーム・メタバースへの参入に向け準備開始

新領域への3つの強み

① **豊富なグローバルパブリッシング経験**

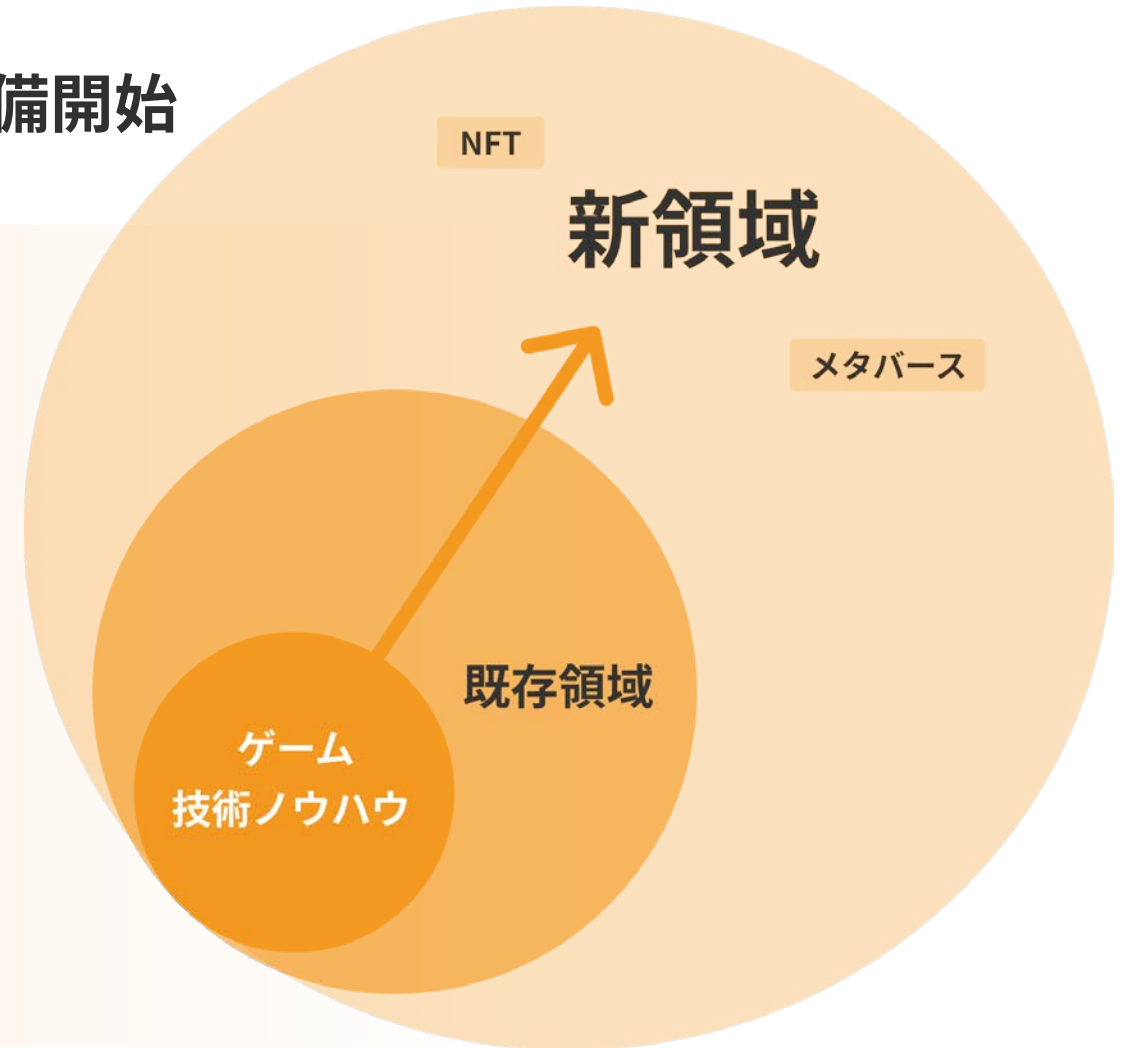
234カ国・地域、最大16言語

② **多種多様なジャンルの開発実績**

パズルからバトロワまで

③ **日本初の大規模バトロワ開発**

グローバル向けのインタラクティブな空間



新領域（NFTゲーム・メタバース）への準備開始し、4本のパイプライン

No.1	自社オリジナル
	中型
	マルチデバイス
開発中	

No.2	他社協業
	大型
	マルチデバイス
準備中	

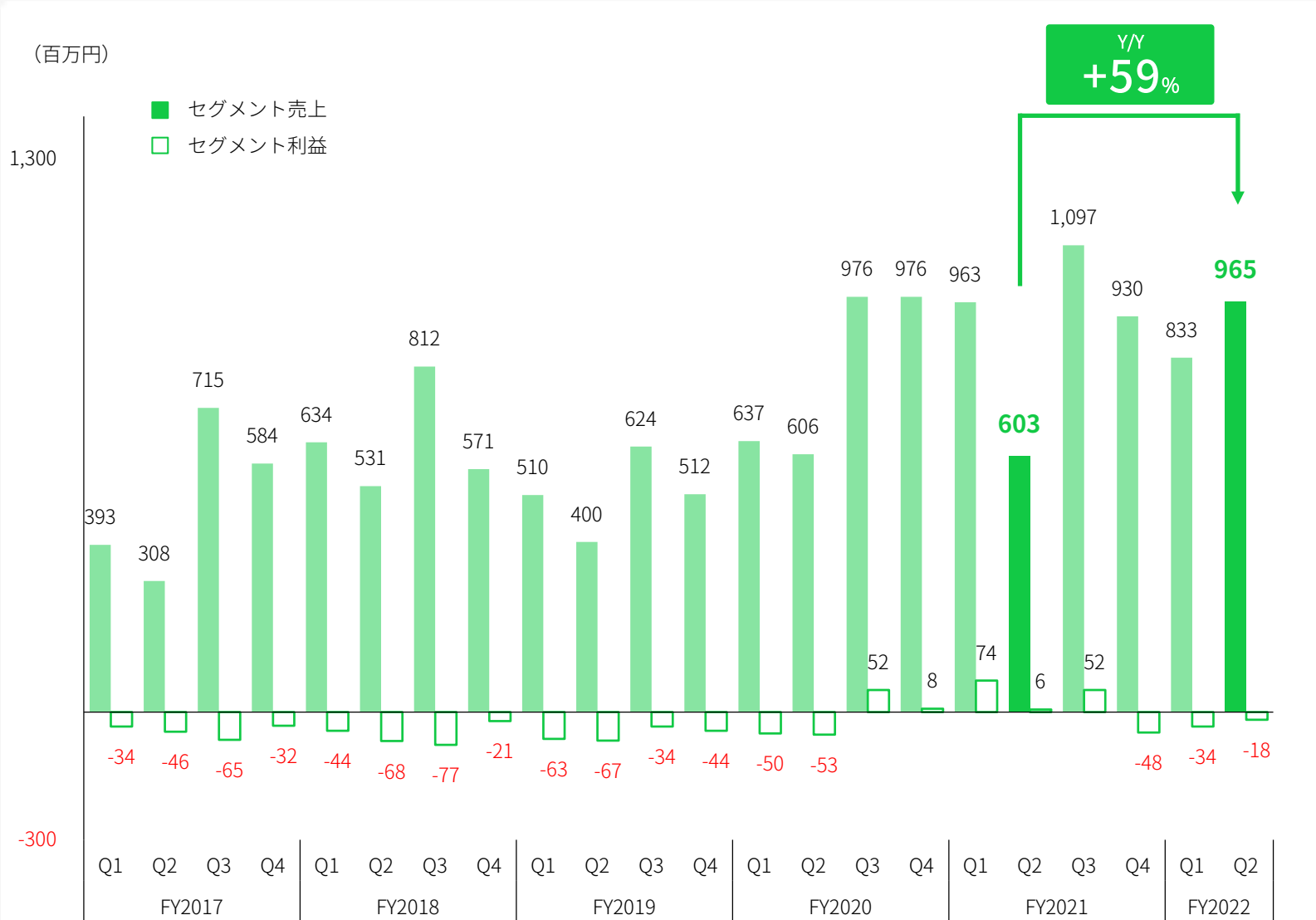
NEW No.3	自社オリジナル
準備中	NFT

NEW No.4	自社オリジナル
準備中	メタバース

※準備中のリリース順は未定です

EC事業

● EC事業 四半期業績の推移



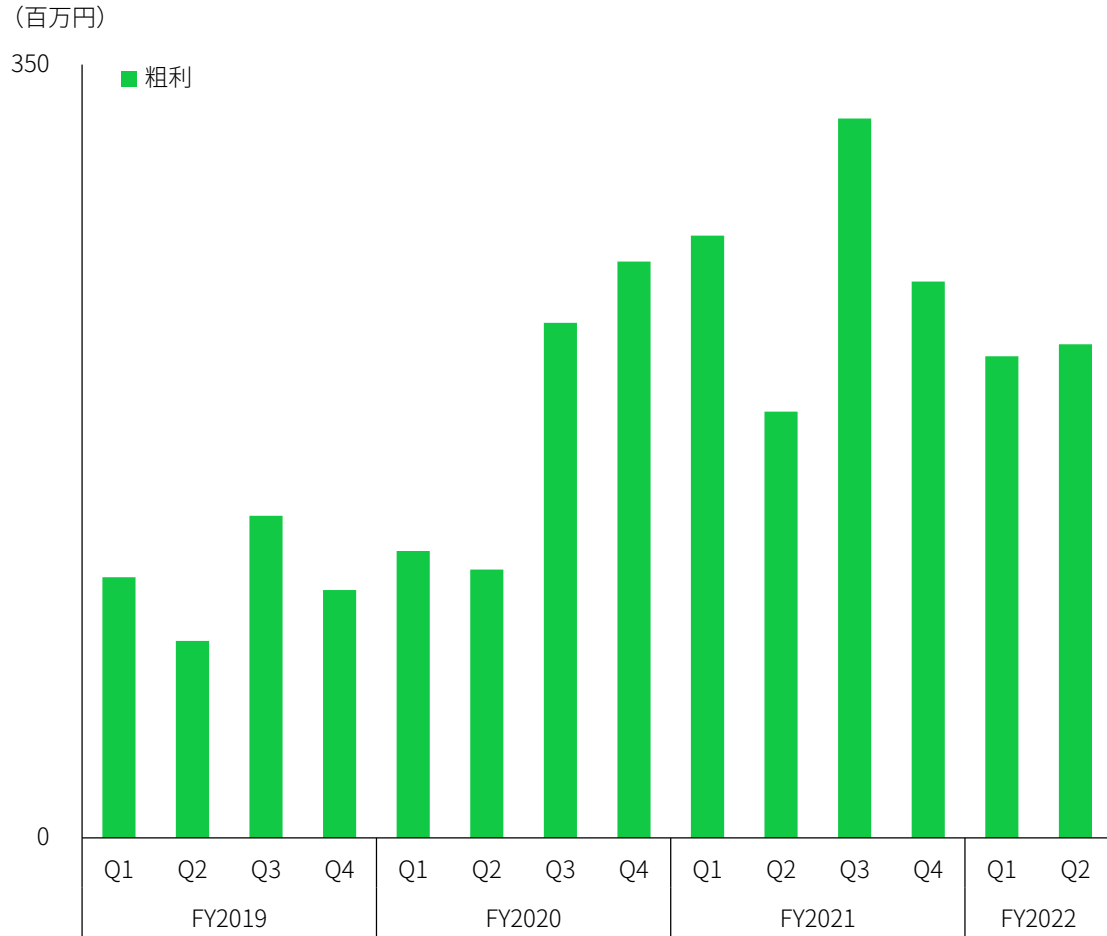
- 売上については、
「cyma」において
販売価格の見直し、
及びモール型ECサイトでの
販売が好調に推移したことで
Y/Yで増加

- 利益については、
「cyma」において販売価格見
直しの反動による利益率低下、
及び新規サービス「Obremo」
への投資によりY/Yで減少

※ 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事業のペットフードブランド「Obremo（オブレモ）」は2021年8月30日よりサービスを開始しております。

粗利額の推移



■ 【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

在庫回転日数・回転率の推移



■ 【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]

「Obremo フード」累計販売量 5万食を突破！

- 「Obremo」では、購入前のフード診断より愛犬にぴったりのフードメニューやごはん量を提案し「家族のきずなが深まる、健やかで楽しい日々を」というコンセプトのもと、商品や情報をお届けしていきます。
- 飼い主にお答えいただいた1万3千件以上の診断コンテンツの回答結果より、約8割の飼い主が「愛犬の健康に悩みがある」と回答。



4. FY2022 業績・配当予想

● FY2022 連結業績予想

(百万円)

	FY2021 実績	FY2022 通期予想	構成比	進捗率
売上高	31,252	32,500	100%	46%
ライフスタイルサポート	20,384	21,500	66%	45%
エンターテインメント	7,272	6,700	21%	49%
EC	3,595	4,300	13%	41%
営業利益	701	-700	-	-
ライフスタイルサポート	1,450	1,300	-	-
エンターテインメント	369	-900	-	-
EC	84	-100	-	-
共通部門	-1,203	-1,000	-	-
当期純利益	877	-850	-	-

安定的な株主還元を目指し、一株当たり16.0円

配当方針である継続的且つ安定的な株主還元を目指し、FY2021から据え置きの予想と致します。新規協業ゲームのヒット如何での業績向上など、アップサイド要因次第で還元方針に変更があれば速やかにお知らせ致します。

	FY2020 実績	FY2021 実績	FY2022 予想
基準日	07/31	07/31	07/31
1株当たり 配当金	16.0円	16.0円	16.0円

全社

新たなステージの基盤作り

- ・ 既存サービスでの安定的な収益獲得
- ・ 投資段階である新規サービスが新たな収益源となるための基盤作り

ライフ スタイル サポート

LTVをあげるための顧客体験の向上

- ・ デジタルマーケティング支援ビジネスで本格的なDX投資を開始
- ・ 「Qiita Jobs」や保険代理店事業などの注力事業は、立上げフェイズから拡大フェイズに

エンター テイン メント

新領域への本格参入

- ・ 『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』のグローバルでのヒット
- ・ これまでゲームで培った技術ノウハウを利用し、NFTやメタバースなど新領域へ本格参入

EC

複数ECの展開

- ・ 「cyma-サイマ」の安定的な事業成長を目指す
- ・ ヒューマングレードドッグフード「Obremo（オブレモ）」への投資

5. お知らせ

連結子会社の再編及び連結子会社の商号変更

【会社分割および吸収合併の目的】

ライフスタイルサポート事業におけるデジタルマーケティング支援ビジネスのさらなる成長に向け、経営資源を集中し効率化及び機能強化を図るとともにLTV向上を目指したDXの実現

【商号変更】

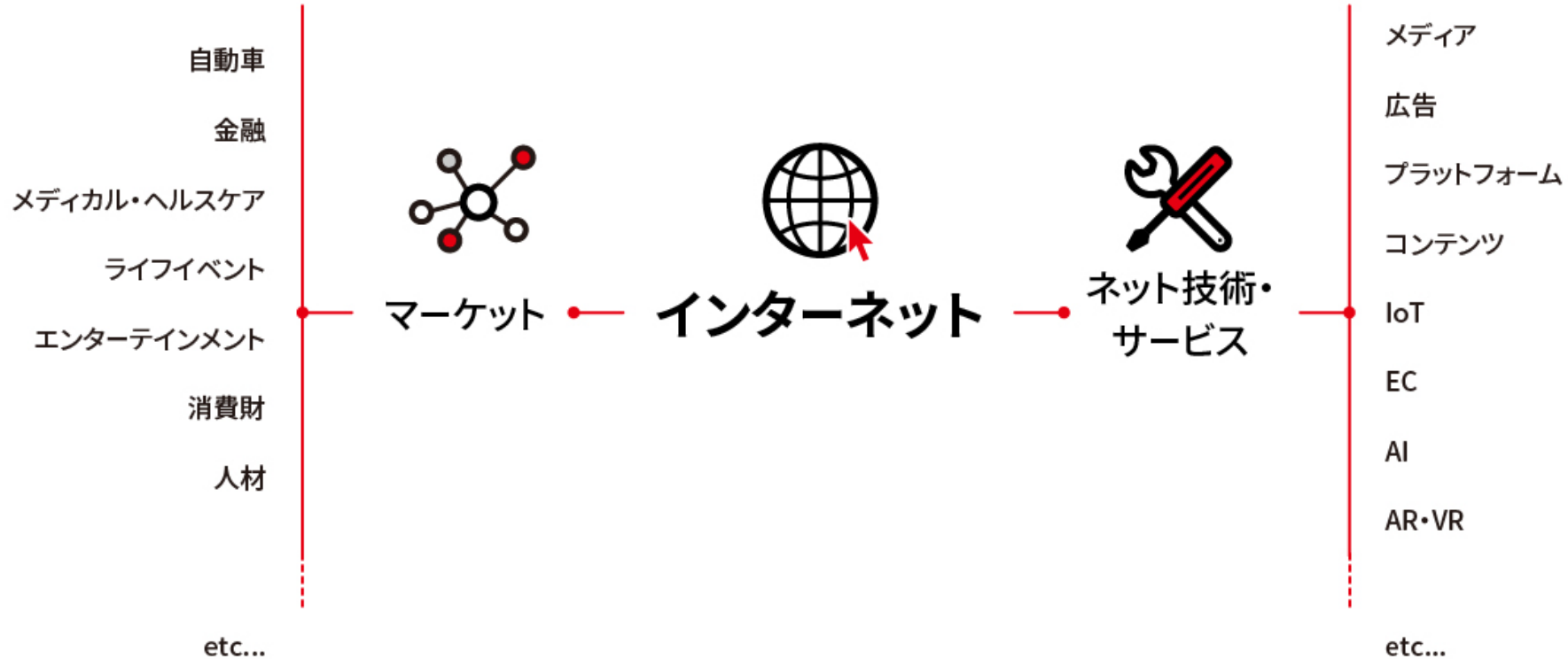
株式会社エイチーム引越し侍 → 株式会社エイチームライフデザイン
株式会社エイチームライフスタイル → 株式会社エイチームウェルネス

自己株式の取得終了

- 取得した株式総数：350,000株
- 取得価格の総額：371,802,600円
- 取得期間：2021年9月13日～2022年1月31日

APPENDIX：会社概要

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



● 会社概要（2022年1月31日現在）

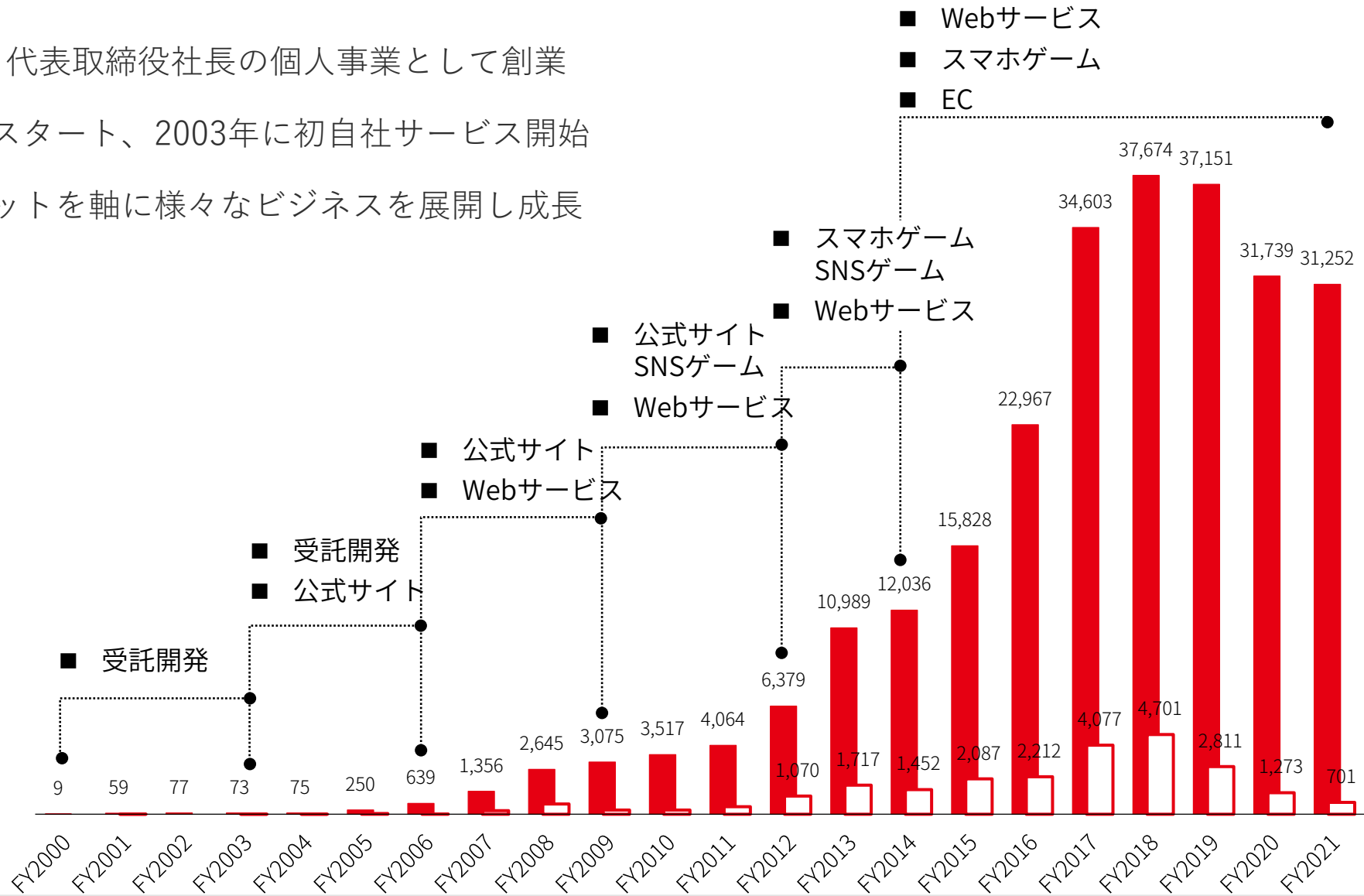
商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証一部 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	8社（国内7社、海外1社）
連結社員数	1,043名（役員、アルバイトを除く）
単元株式数	100株



- 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

(単位：百万円)

■ 連結売上
□ 連結営業利益



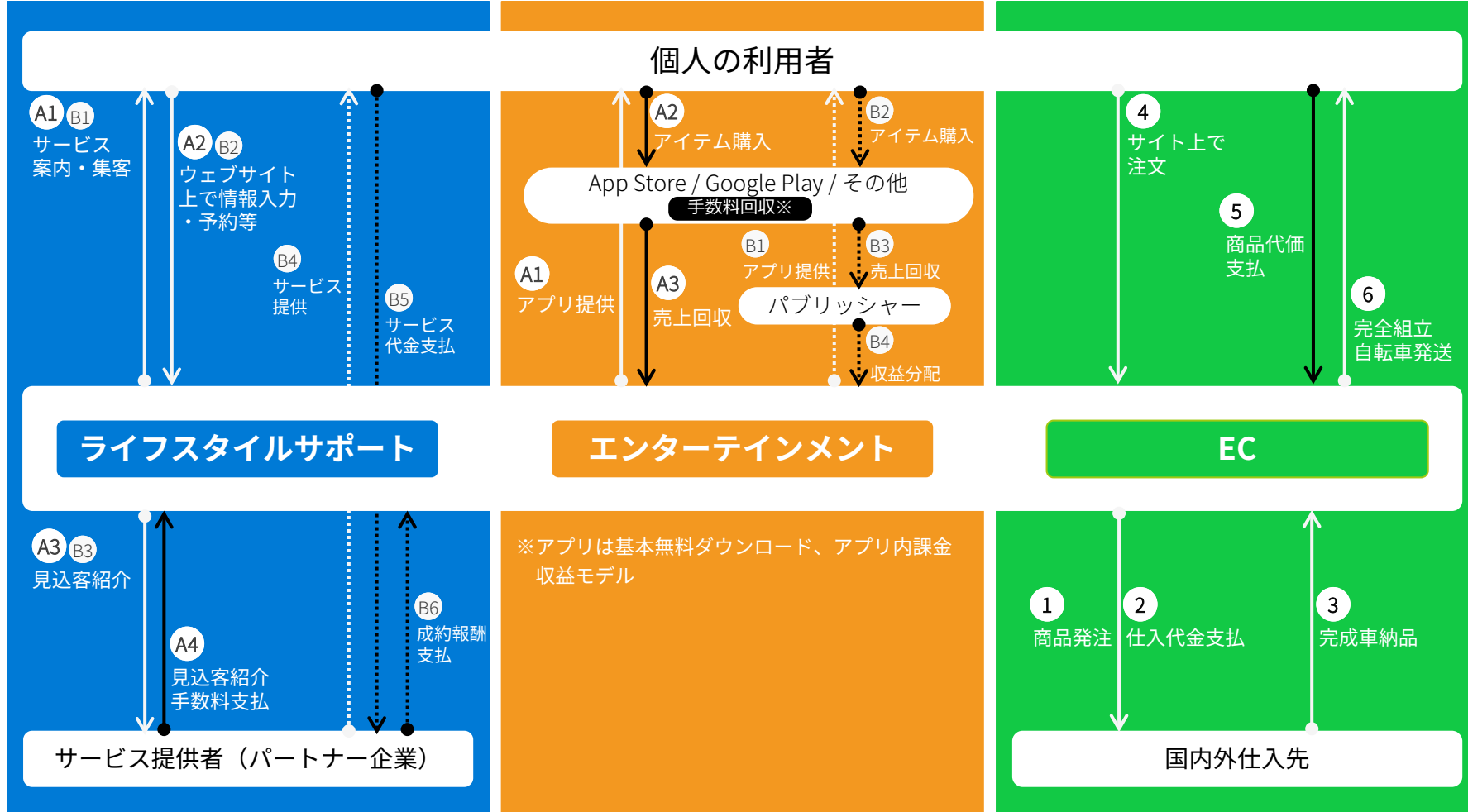
インターネットを軸に様々なサービスを提供



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

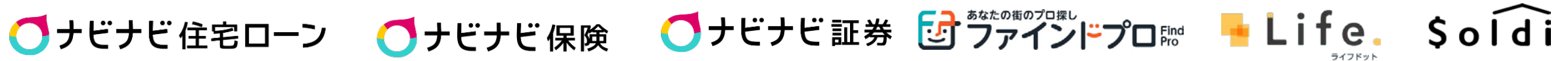
 …… 金流



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

デジタルマーケティング支援ビジネス

引越し侍 ナビクル Hanayume ハナユメ ナビナビキャッシング ナビナビクレジットカード

ナビナビ住宅ローン ナビナビ保険 ナビナビ証券 ファインドプロ Find Pro Life. ライフドット Soldi

CAREER PICKS

プラットフォームビジネス

Lalune minorie Qiita QiitaTEAM QiitaJobs

● エンターテインメント事業 主なラインナップ

Game App



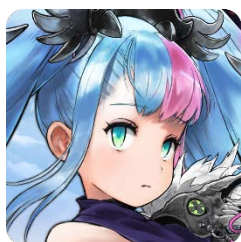
FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER



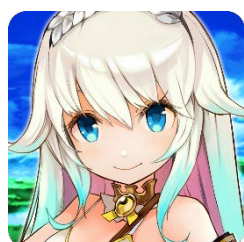
初音ミク
-TAP WONDER-



少女☆歌劇 レヴュースタァライト
-Re LIVE-



ヴァルキリーコネクト



ユニゾンリーグ



三国BASSA!!



三国大戦スマッシュ!



ダービーインパクト



レギオンウォー

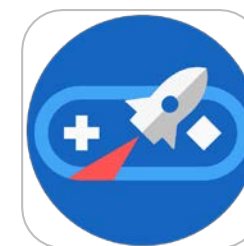


ダークサマナー

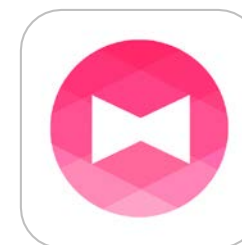
Tool App



ジャム



Game Boost Master



[+]HOME



快眠サイクル時計

ミッション

『エイチームの目指す姿』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：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：ユーザーを獲得・確保するための国内外のメディア等
 - ・ EC：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
- エイ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 :

サステナビリティへの取り組み

資産運用ゲームアプリが高校生向け授業の教材として採用

株式会社エイチームフィナジーが運営する資産運用ゲーム「ナビナビ資産運用デザインゲーム」が中京大学附属中京高等学校の教材として採用。2022年度から始まる高校の新学習指導要領で、高校家庭科「消費・経済」領域で「資産形成」に関する内容が加わったことを背景に、学生の興味を惹きながら資産形成を学べる教材として使用される。

詳細：<https://www.a-tm.co.jp/news/26404/>



「ハナユメ」が専門学校で初の出張授業を開催

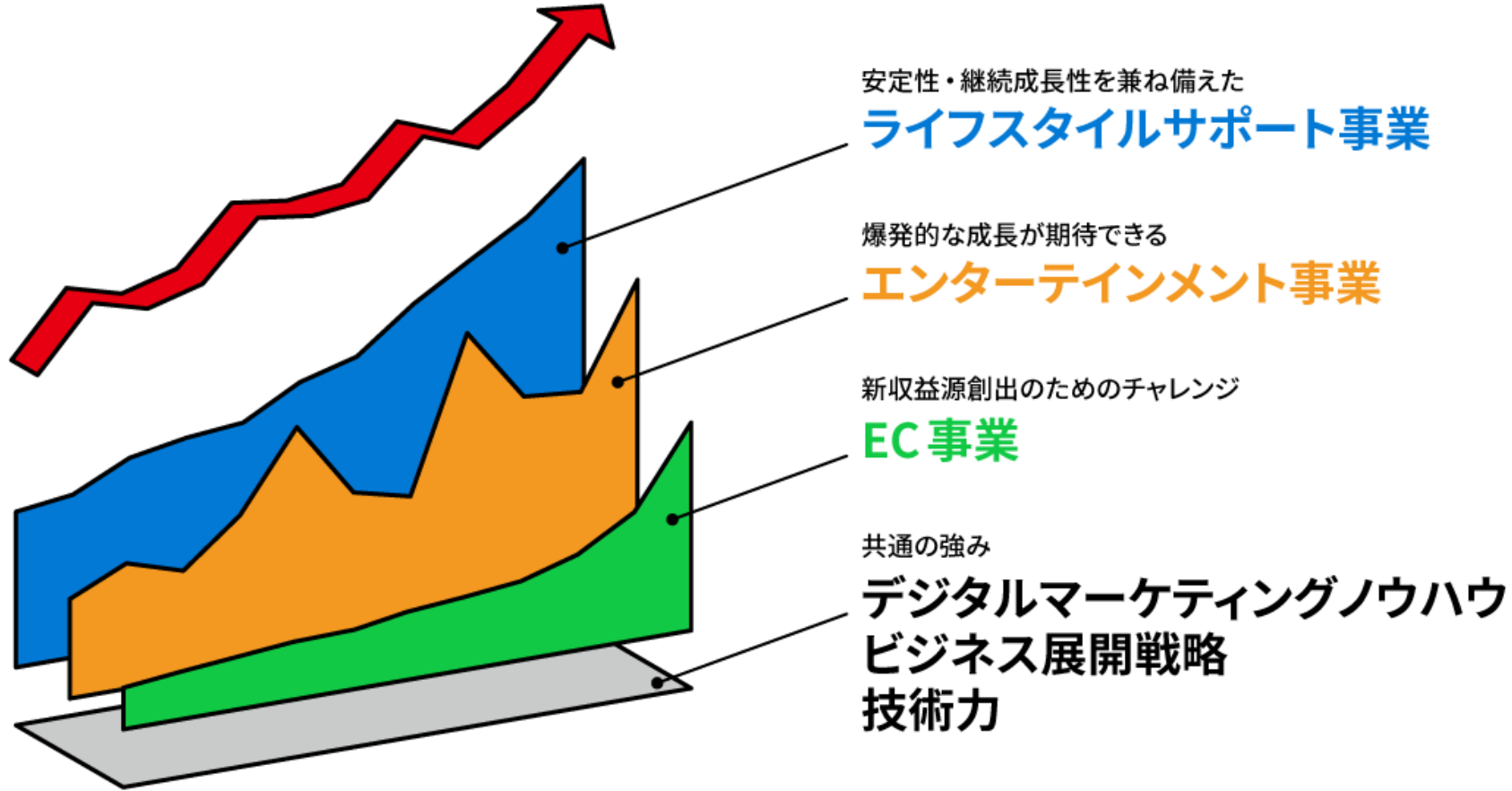
顧客満足度5年連続No.1の「ハナユメ」が大阪ウェディング&ホテル・IR専門学校の学生を対象に新型コロナウイルス感染症収束後も見据えたブライダル業界における接客に関する出張授業を開催。ブライダル業界への就職を目指す学生のために、企業が求める「即戦力となる人材育成」を目的に実施。

詳細：<https://www.a-tm.co.jp/news/26332/>



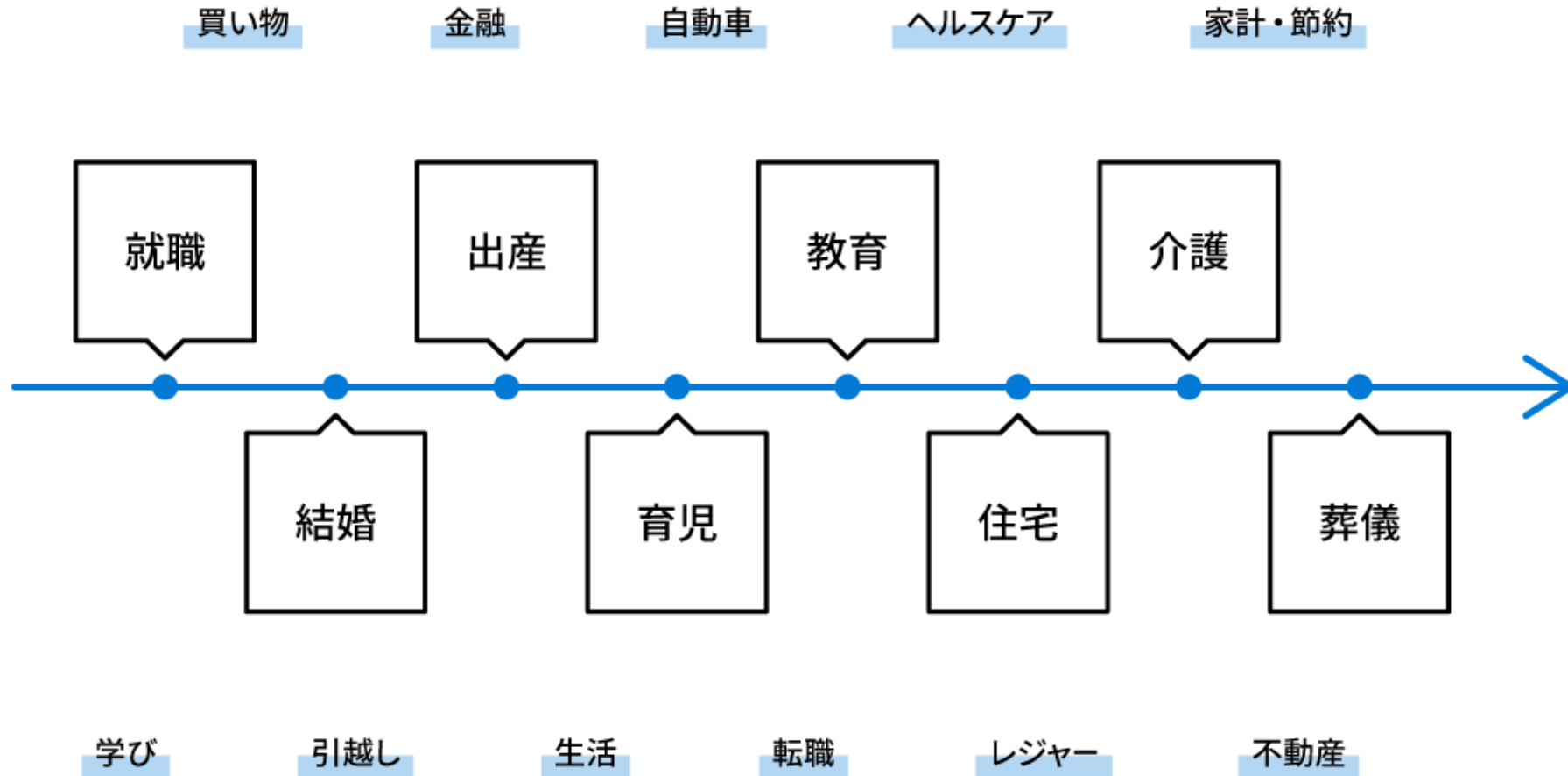
APPENDIX：中長期方針

経営の安定性を高める事業ポートフォリオ



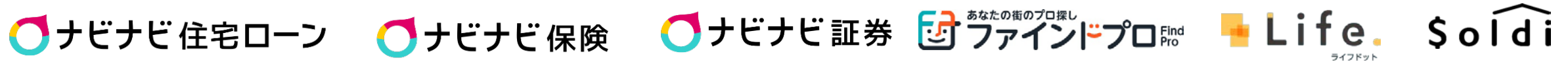
ライフスタイルサポート事業

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



デジタルマーケティング支援ビジネス

引越し侍 ナビクル Hanayume ハナユメ ナビナビキャッシング ナビナビクレジットカード

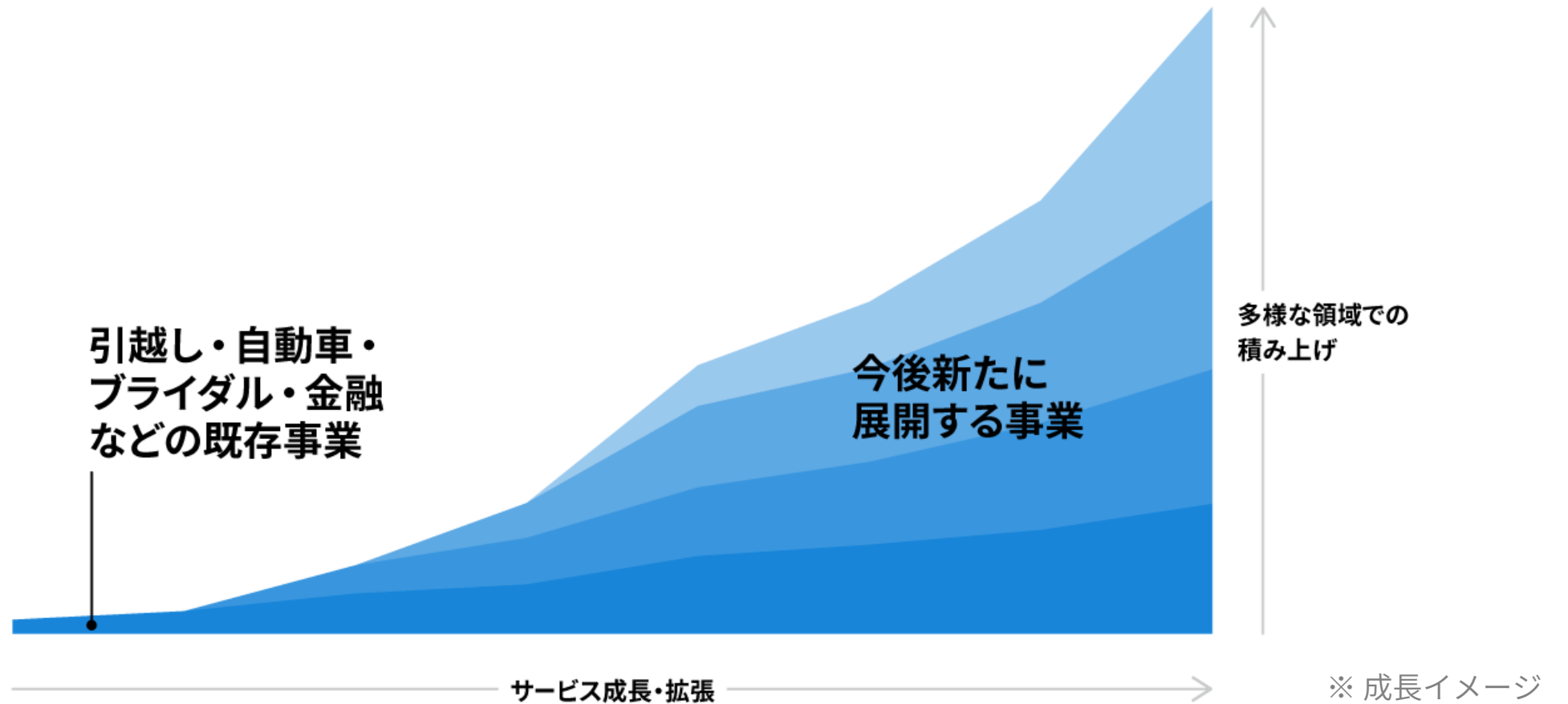
ナビナビ住宅ローン ナビナビ保険 ナビナビ証券 ファインドプロ Find Pro Life. ライフドット Soldi

CAREER PICKS

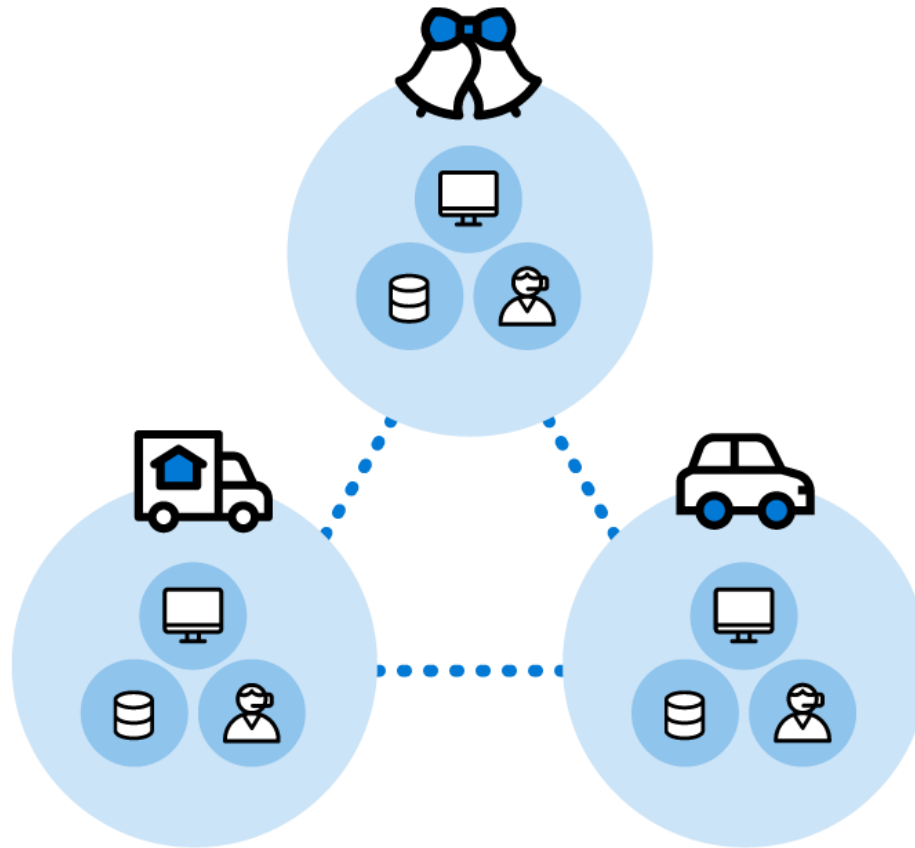
プラットフォームビジネス

Lalune minorie Qiita QiitaTEAM QiitaJobs

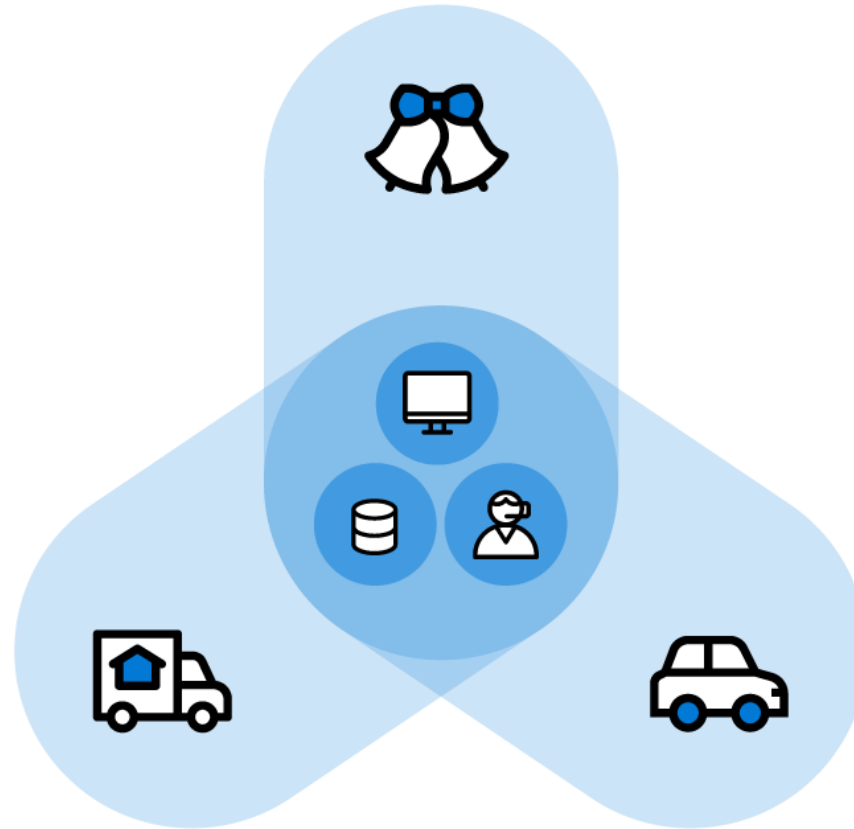
オウンドメディア等を通じて、様々な領域を対象に提携事業者へ見込顧客を送客するデジタルマーケティング支援を中心に、スピーディに横展開



各サービスごとに独立したサービス提供体制となっており、
一人のユーザーに対してサービス横断でのサポートが出来ていなかった



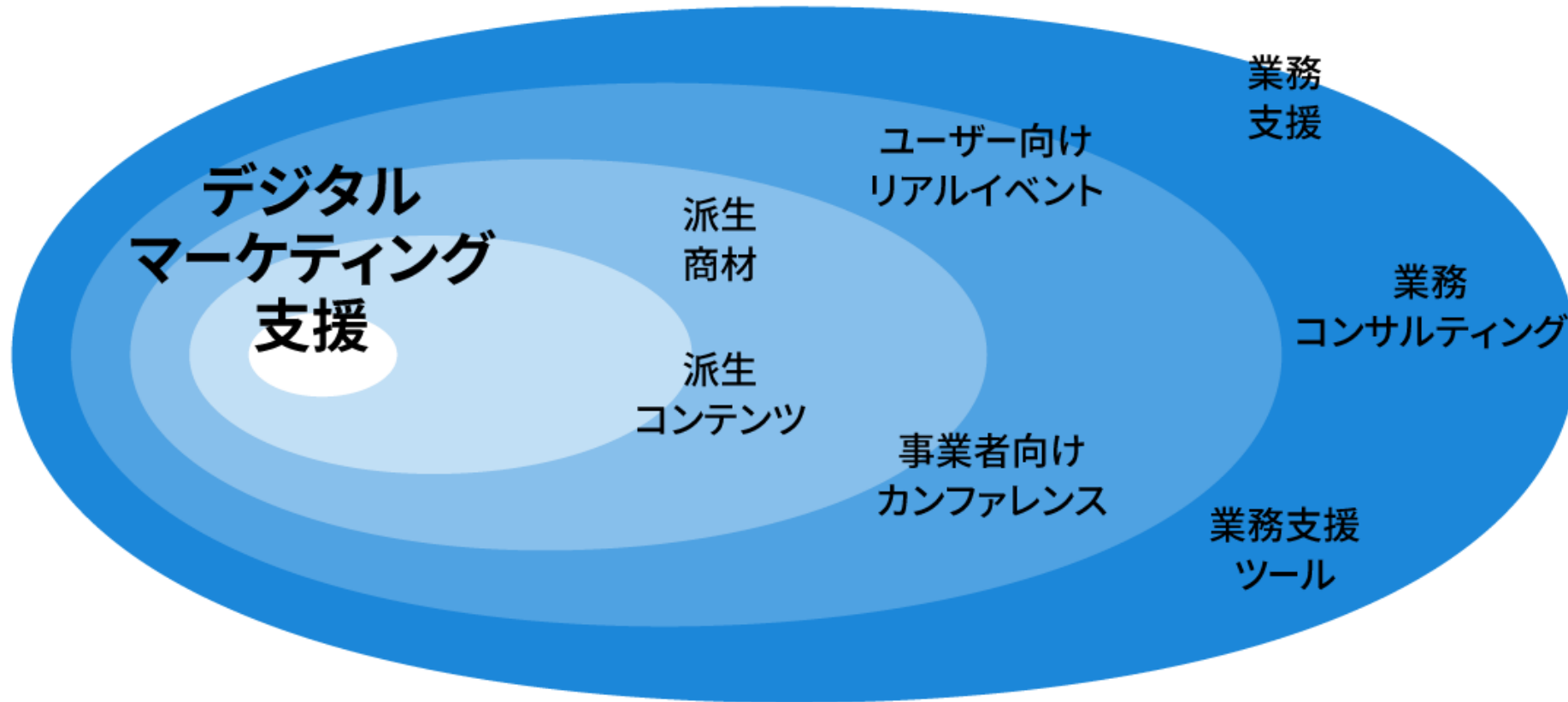
サービス横断での共通基盤を構築することで、
ユーザーが必要とするサービスを、適切なタイミングで提供し、
“LTV(Life Time Value)の向上”を実現



各サービスを支える共通基盤を構築／成長させていくことで、
サービスの提供価値を高めつつ、新たな領域に参入する際の武器としていく

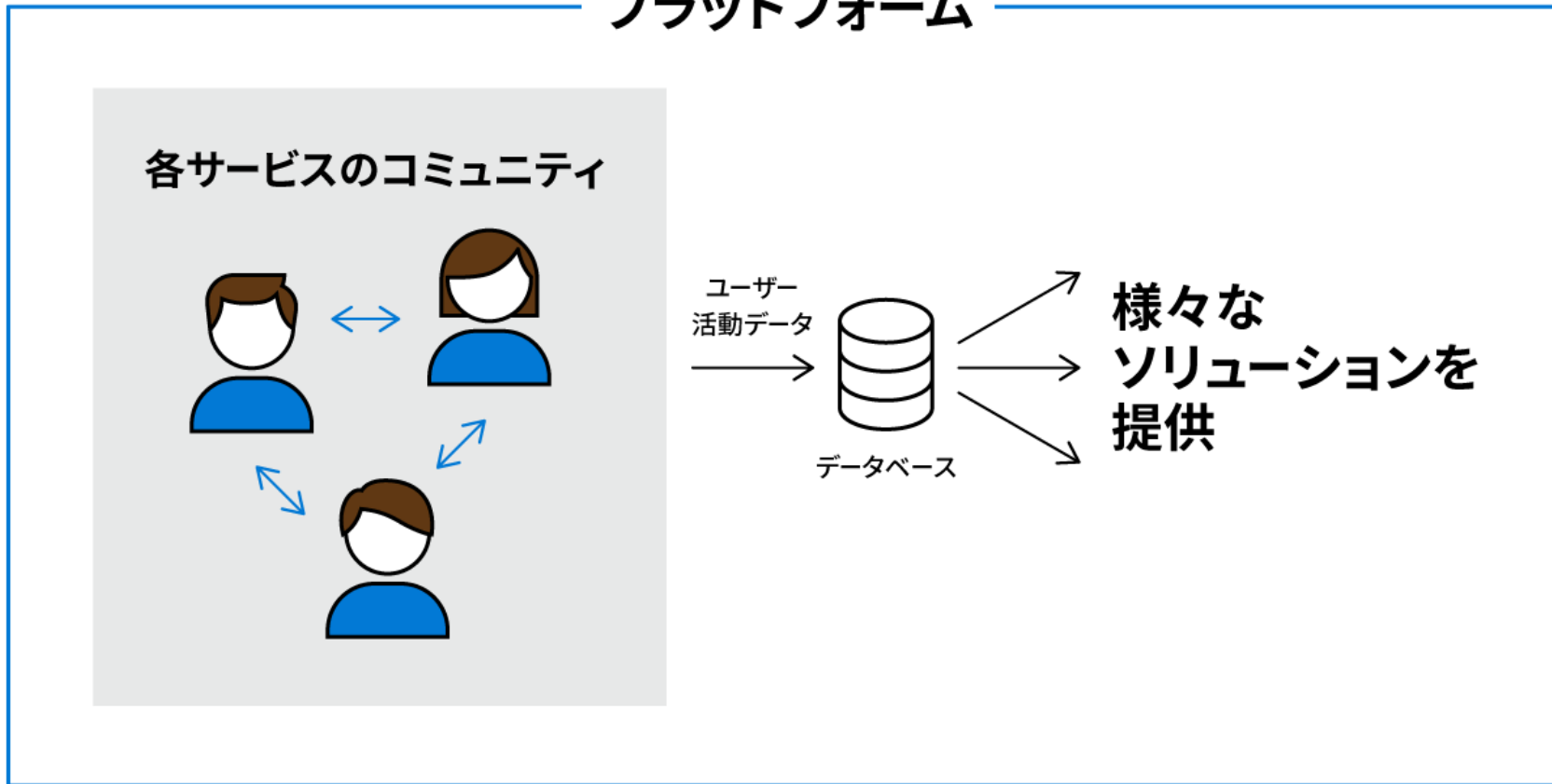


デジタルマーケティング支援を軸に、ユーザーと提携事業者
それぞれに向けた多様なビジネスを展開し、業界の発展を促進



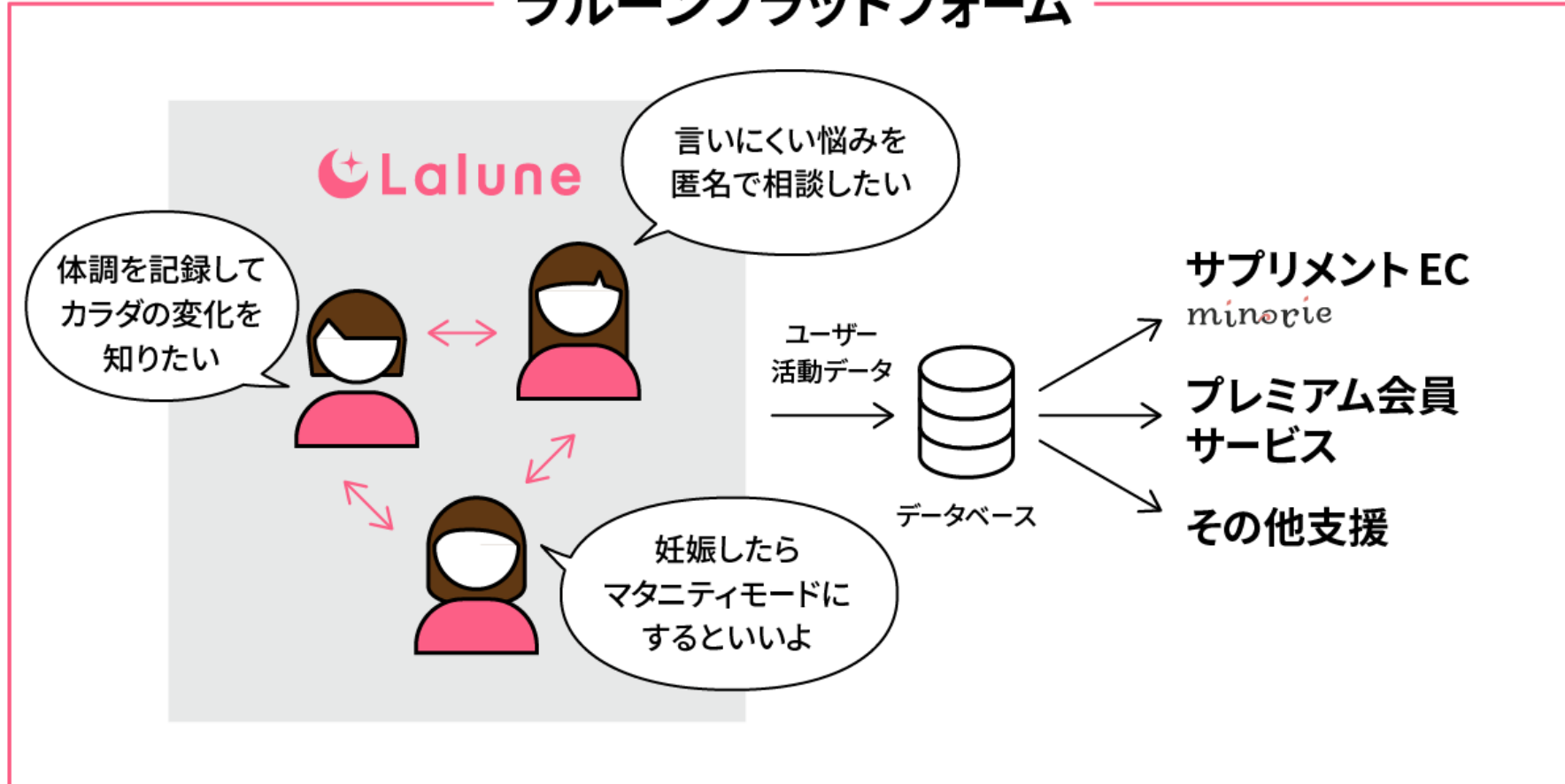
情報を集めた「場」を提供しユーザーデータの蓄積と活用&独自価値の向上によりヘルスケア領域・エンジニア領域の**市場での優位性を構築**

プラットフォーム



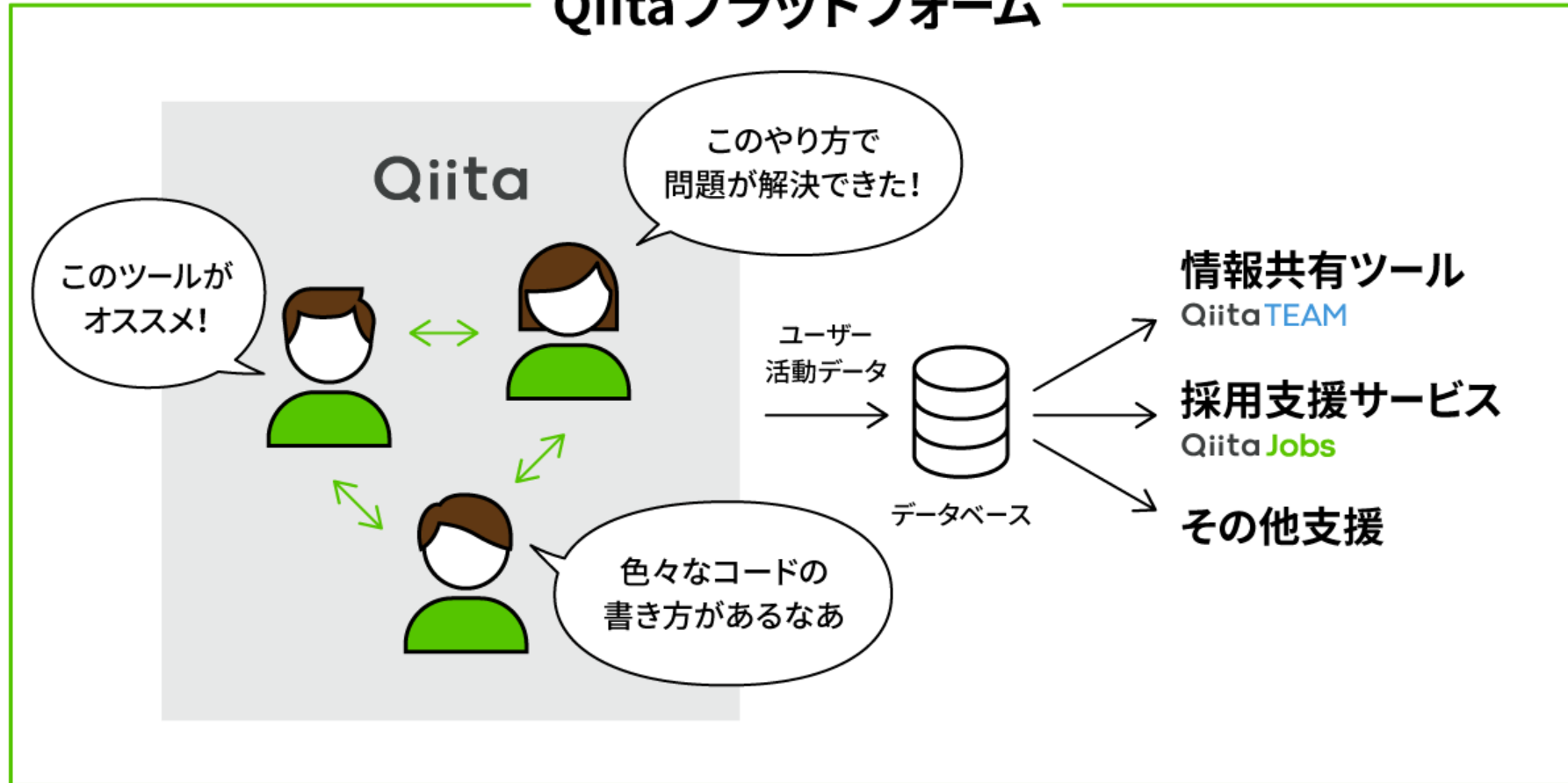
Lalune 女性向けヘルスケアサービス

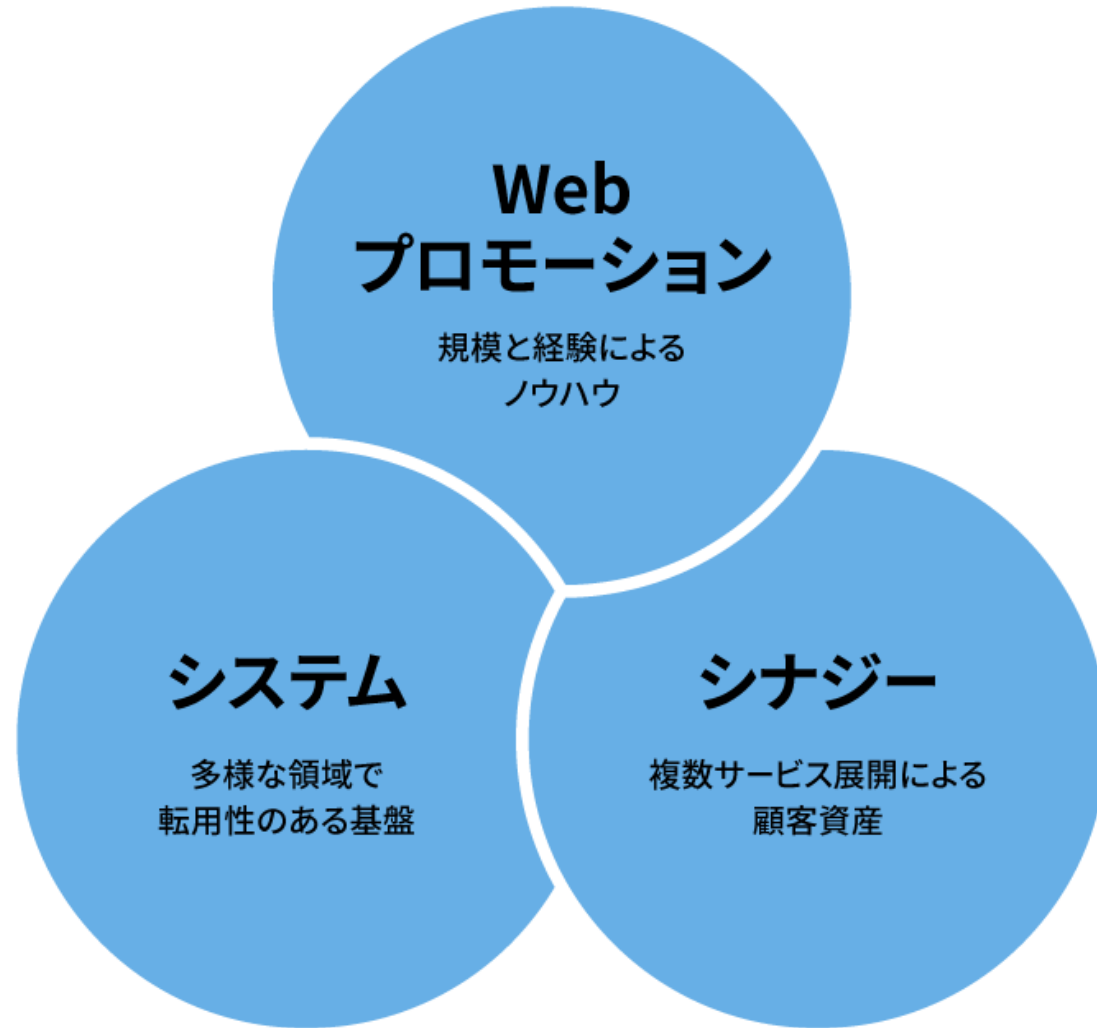
ラルーンプラットフォーム



Qiita エンジニア向けサービス

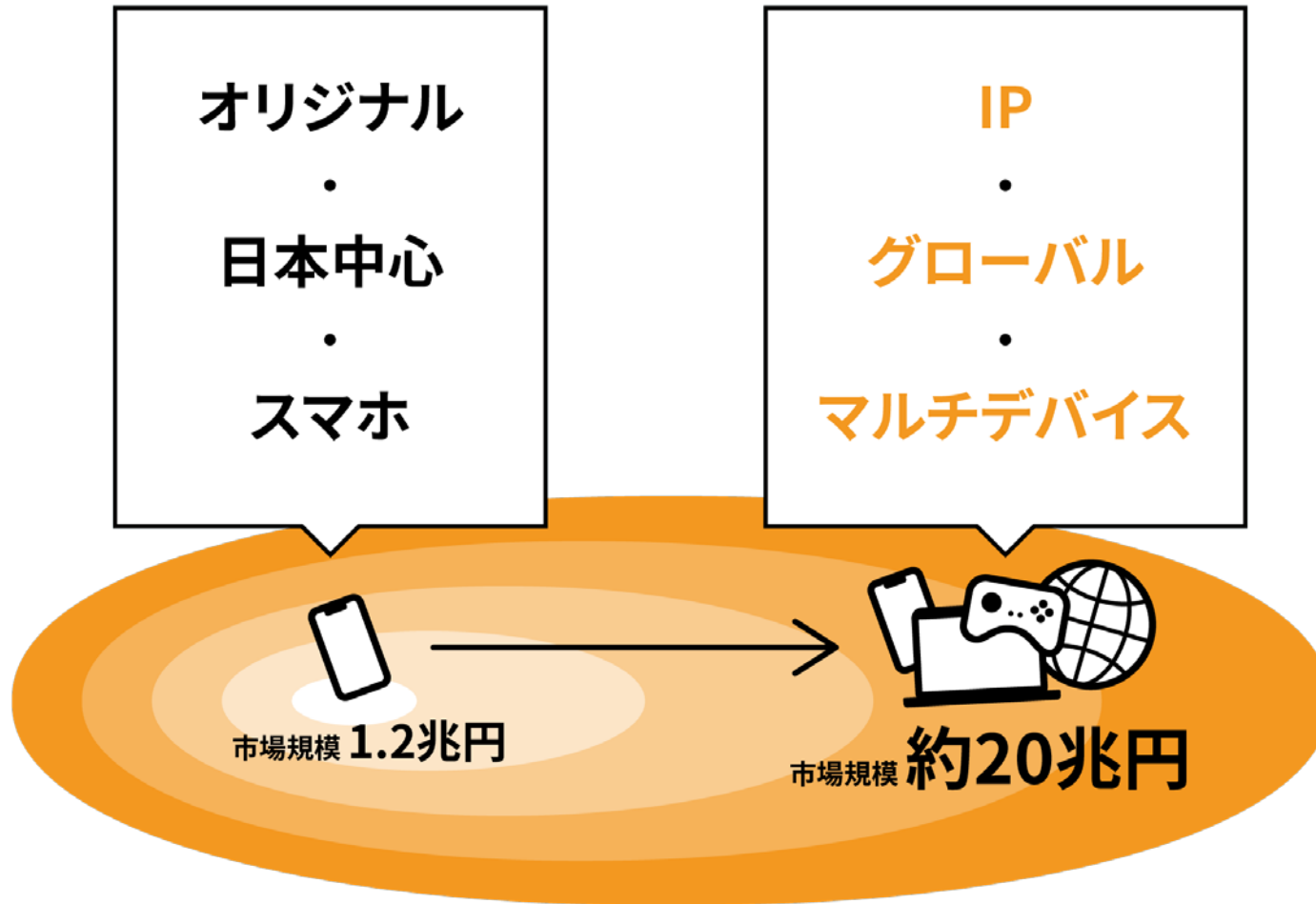
Qiitaプラットフォーム





エンターテインメント事業

スマホゲーム専業から脱却！マルチデバイス展開を視野にグローバル市場を狙う！





EC事業

実店舗を超える、最も買やすい購入体験を実現する



購入体験に改善余地が大きいと思われる商材を特定し参入していく





APPENDIX：主な経営指標

● P/L (FY2020 Q2 – FY2022 Q2)

(百万円)

	FY2020			FY2021				FY2022	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	7,866	8,385	7,339	7,493	7,377	8,637	7,742	7,334	7,647
Q/Q 増減率 (%)	-3.5	+6.6	-12.5	+2.1	-1.5	+17.1	-10.4	-5.3	4.3
ライフスタイルサポート	5,148	5,466	3,956	4,744	4,841	5,752	5,045	5,021	4,859
エンターテインメント	2,112	1,943	2,405	1,785	1,932	1,787	1,766	1,479	1,821
EC	606	976	976	963	603	1,097	930	833	965
売上原価	1,787	2,038	2,020	1,855	1,832	2,194	2,310	2,076	2,058
原価率 (%)	22.7	24.3	27.5	24.8	24.8	25.4	29.8	28.3	26.9
販売管理費	5,886	5,638	5,095	5,259	5,702	6,083	5,311	5,510	6,480
販売管理費率 (%)	74.8	67.2	69.4	70.2	77.3	70.4	68.6	75.1	84.7
費用総額 (売上原価+販売管理費)	7,673	7,676	7,116	7,114	7,535	8,278	7,622	7,587	8,538
人件費・採用費	1,560	1,549	1,583	1,548	1,582	1,585	1,556	1,590	1,557
広告宣伝費	3,229	3,133	2,480	2,843	3,153	3,521	2,861	3,057	3,980
広告宣伝費率 (%)	41.1	37.4	33.8	37.9	42.7	40.8	37.0	41.7	52.1
ライフスタイルサポート	2,987	2,934	2,135	2,637	2,961	3,255	2,570	2,823	3,011
エンターテインメント	173	125	228	128	126	111	127	131	874
EC	53	50	102	60	48	132	146	85	78
支払手数料等	1,099	1,149	1,359	1,114	1,329	1,358	1,378	1,264	1,100
外注・サーバー費	539	519	502	457	464	502	633	576	552
オフィス賃料	286	282	285	299	298	270	260	266	260
その他費用	958	1,042	905	851	705	1,039	931	832	1,087
営業利益	192	708	222	378	-157	359	120	-252	-891
Q/Q 増減率 (%)	28.5	268.2	-68.6	70.3	-141.6	—	-66.5	-309.4	—
ライフスタイルサポート	481	830	113	446	64	502	437	192	118
エンターテインメント	196	169	365	93	120	108	46	-160	-736
EC	-53	52	8	74	6	52	-48	-34	-18
共通部門	-417	-343	-265	-235	-349	-302	-315	-249	-253
営業利益率 (%)	2.4	8.5	3.0	5.1	—	4.2	1.6	—	—
経常利益	206	682	215	393	-30	370	183	-242	-893
親会社株主に帰属する四半期純利益	50	-511	-135	258	483	239	-103	-145	-584
人員数	1,123	1,193	1,165	1,162	1,182	1,197	1,155	1,129	1,171
ライフスタイルサポート	614	663	635	624	647	649	612	590	636
エンターテインメント	359	380	382	378	375	378	374	371	364
EC	57	59	55	58	59	63	60	58	55
共通部門	93	91	93	102	101	107	109	110	116

● P/L (FY2016 - FY2021)

(百万円)

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	Y/Y (%)
売上高	22,967	34,603	37,674	37,151	31,739	31,252	-1.5
Y/Y 増減率 (%)	45.1	50.7	8.9	-1.4	-14.6	-1.5	—
ライフスタイルサポート	9,193	13,342	18,955	22,525	20,093	20,384	+1.5
エンターテインメント	12,559	19,259	16,168	12,577	8,450	7,272	-13.9
EC	1,214	2,001	2,550	2,048	3,196	3,595	+12.5
売上原価	3,615	5,669	6,960	7,518	7,654	8,193	+7.0
原価率 (%)	15.7	16.4	18.5	20.2	24.1	26.2	+2.1
販売管理費	17,139	24,855	26,012	26,820	22,811	22,357	-2.0
販売管理費率 (%)	74.6	71.8	69.0	72.2	71.9	71.5	-0.4
費用総額 (売上原価+販売管理費)	20,755	30,525	32,973	34,337	30,465	30,550	+0.3
人件費・採用費	3,250	3,807	4,754	6,032	6,274	6,273	0.0
広告宣伝費	9,335	14,018	14,805	15,048	12,444	12,380	-0.5
広告宣伝費率 (%)	40.6	40.5	39.3	40.5	39.2	39.6	+0.4
ライフスタイルサポート	5,109	7,547	10,385	12,251	11,394	11,425	+0.3
エンターテインメント	3,748	5,895	3,785	2,355	706	494	-30.1
EC	221	335	330	200	253	388	+53.1
支払手数料等	4,592	7,318	6,117	5,387	4,662	5,180	+11.1
外注・サーバー費	1,035	1,198	2,277	2,574	2,114	2,058	-2.6
オフィス賃料	728	879	1,080	1,179	1,142	1,129	-1.2
その他 (費用総額-上記費用)	3,340	3,303	3,937	4,115	3,826	3,081	-5.7
営業利益	2,212	4,077	4,701	2,811	1,273	701	-44.9
Y/Y 増減率 (%)	6.0	84.3	15.3	-40.2	-54.7	-44.9	—
ライフスタイルサポート	1,637	1,929	3,076	3,137	1,896	1,450	-23.5
エンターテインメント	2,297	3,820	3,587	1,532	776	369	-52.4
EC	-172	-178	-211	-210	-43	84	—
共通部門	-1,549	-1,493	-1,751	-1,648	-1,341	-1,203	-10.3
営業利益率 (%)	9.6	11.8	12.5	7.6	4.0	2.2	-1.8
経常利益	2,094	4,118	4,730	2,809	1,249	895	-28.3
税引前当期純利益	1,858	3,854	4,732	2,354	0	1,511	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,292	2,579	3,306	1,473	-519	877	—
人員数	583	722	955	1,115	1,165	1,155	-0.9
ライフスタイルサポート	253	344	489	580	635	612	-3.6
エンターテインメント	241	264	313	378	382	374	-2.1
EC	30	46	62	56	55	60	+9.1
共通部門	59	68	91	101	93	109	+17.2

(百万円)

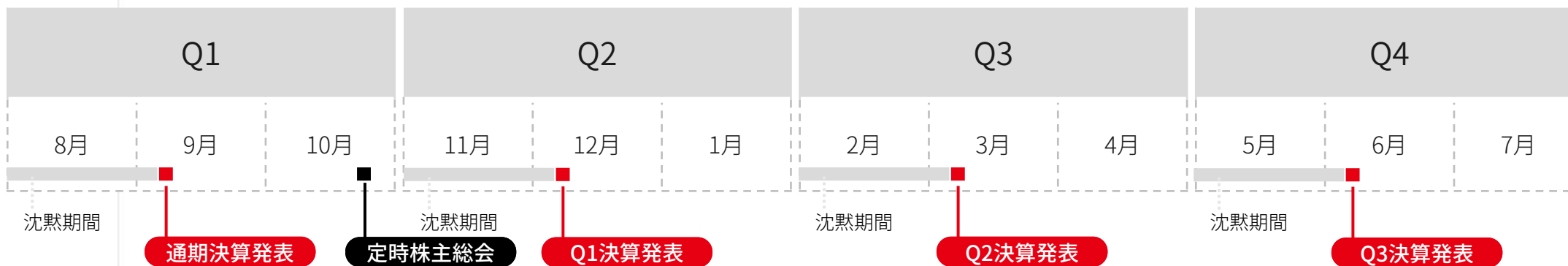
	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022 Q2
資産の部							
流動資産 ※	6,827	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	8,940
現預金	3,505	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	4,025
固定資産 ※	2,759	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	5,533
有形固定資産	1,321	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	1,115
無形固定資産	622	507	2,070	1,522	477	792	814
投資その他の資産 ※	815	1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,603
資産合計	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,474
負債の部							
流動負債	4,127	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	3,657
固定負債	387	481	583	730	493	527	521
負債合計	4,514	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,178
有利子負債	1,166	632	186	—	—	—	—
純資産の部							
株主資本	4,971	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,695
自己株式	-1,222	-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,896
新株予約権	100	96	85	85	82	82	73
純資産合計	5,072	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	10,295
負債・純資産合計	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,474

※ 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 (FY2016 - FY2021)

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021
発行済株式総数 (株)	19,450,000	19,469,800	19,738,200	19,756,200	19,783,200	19,789,200
自己株式数 (株)	302,562	302,562	35,562	35,562	35,588	663,388
期中平均株式数 (株)	18,846,317	18,904,872	19,401,921	19,510,259	19,551,565	19,477,509
EPS (1株当たり当期純利益、円)	68.58	136.45	170.40	75.52	-26.59	45.07
EPS増減率 (%)	-2.8	99.0	24.9	-55.7	-135.2	—
ROA (総資産経常利益率、%)	24.3	36.2	31.7	16.5	7.5	5.6
1株当たり純資産 (円)	263.4	389.0	593.7	636.32	594.54	605.98
1株当たり配当金額 (円)	12.50	27.00	32.50	16.00	16.00	16.00
中間配当額 (円)	5.00	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00
配当総額 (百万円)	239	517	640	315	315	306
配当性向 (%)	18.2	19.8	19.1	21.2	—	35.5
株主資本比率 (%)	51.9	56.0	69.2	72.1	72.6	71.3
自己資本比率 (%)	51.9	56.0	69.3	71.9	72.5	73.0
ROE (自己資本当期純利益率、%)	29.1	41.8	34.9	12.3	-4.3	7.6
ROIC (=①÷②、%)	25.1	34.1	27.9	14.1	7.6	4.3
①税引き後営業利益 (百万円)	1,539	2,729	3,284	1,759	884	486
②運転資本 (=③+④、百万円)	6,137	7,993	11,755	12,452	11,663	11,232
③株主資本 (百万円)	4,971	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232
④有利子負債 (百万円)	1,166	632	186	—	—	—

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

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

※ 新型コロナウイルス感染拡大の防止の観点から、現在在宅勤務を実施しておりますため、メールのみで対応させていただきますので、ご了承ください

- 株主・投資家情報 : <https://www.a-tm.co.jp/ir/>
- Shared Researchレポート : <https://sharedresearch.jp/ja/3662>
- 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。