



2022.6.10

FY2022 Q3 決算説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

1. FY2022 Q3 連結決算概要

2. FY2022 Q3 セグメント別詳説

3. FY2022 業績・配当予想

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 Q3 連結決算概要

繁忙期の事業が好調に推移し、全体ではQ/Qで増収増益

全社

売上高

8,559 百万円

(Y/Y 99.0%, Q/Q 111.9%)

営業利益

180 百万円

(Y/Y 50.1%, Q/Q -%)

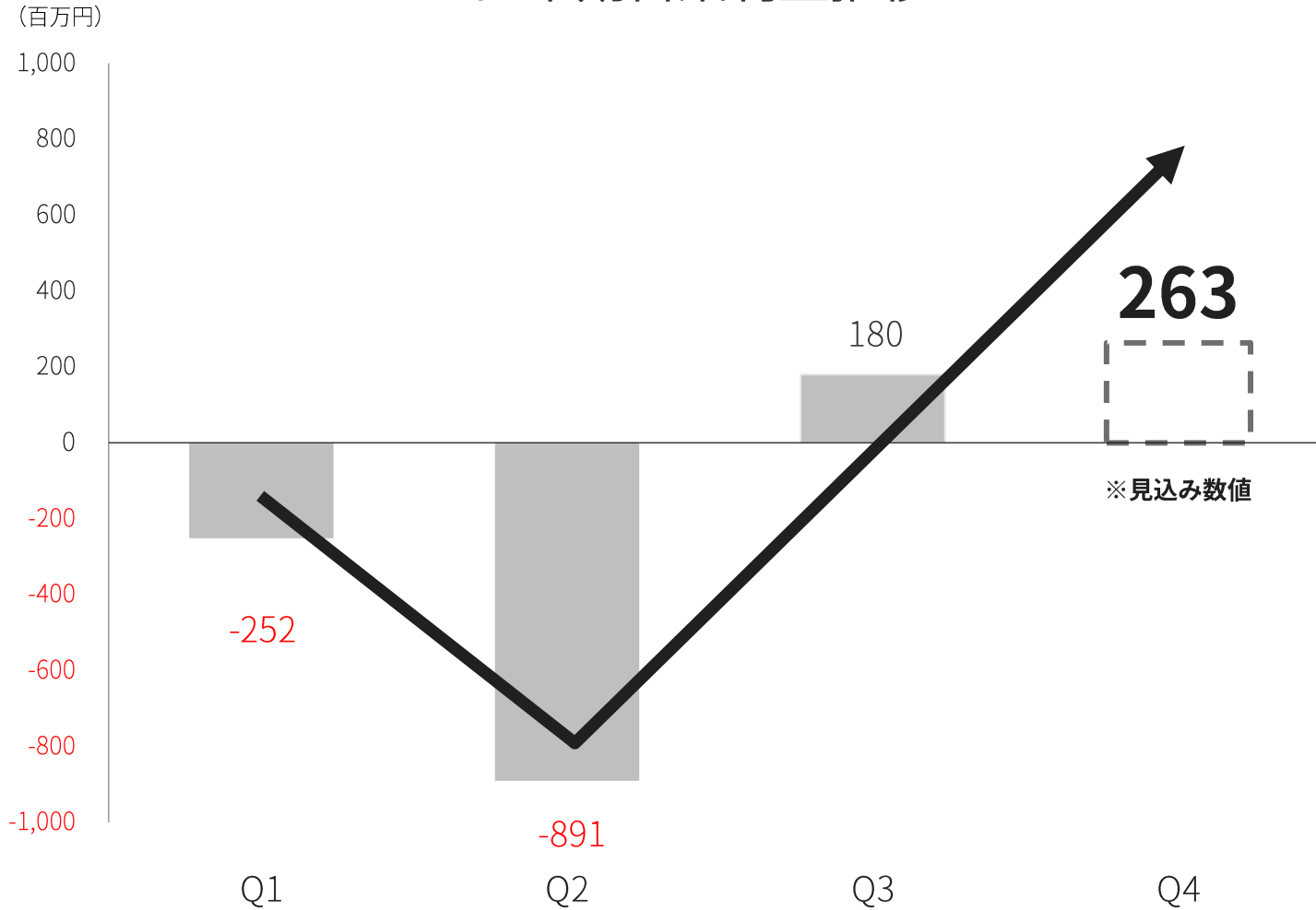
当期純利益

-104 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3四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。

FY2022 四半期営業利益推移

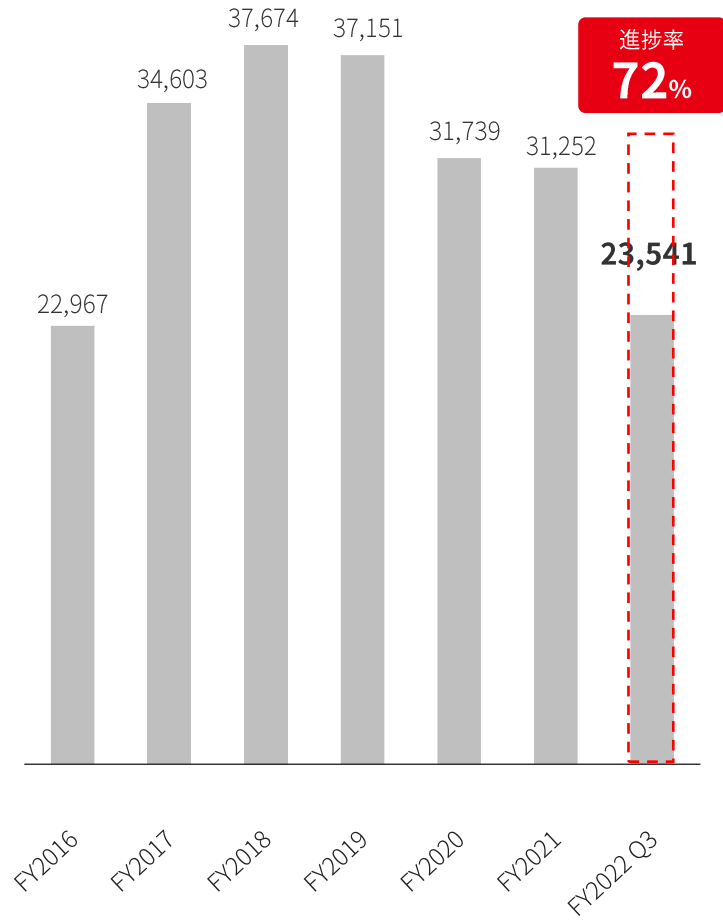


- 通期の営業利益は、着地予想-7億に対し、現在概ね予想通りの進捗
- 下期では収益回復見込んでおり、Q4ではQ3を上回る営業利益の予想

● 連結業績予想の進捗率

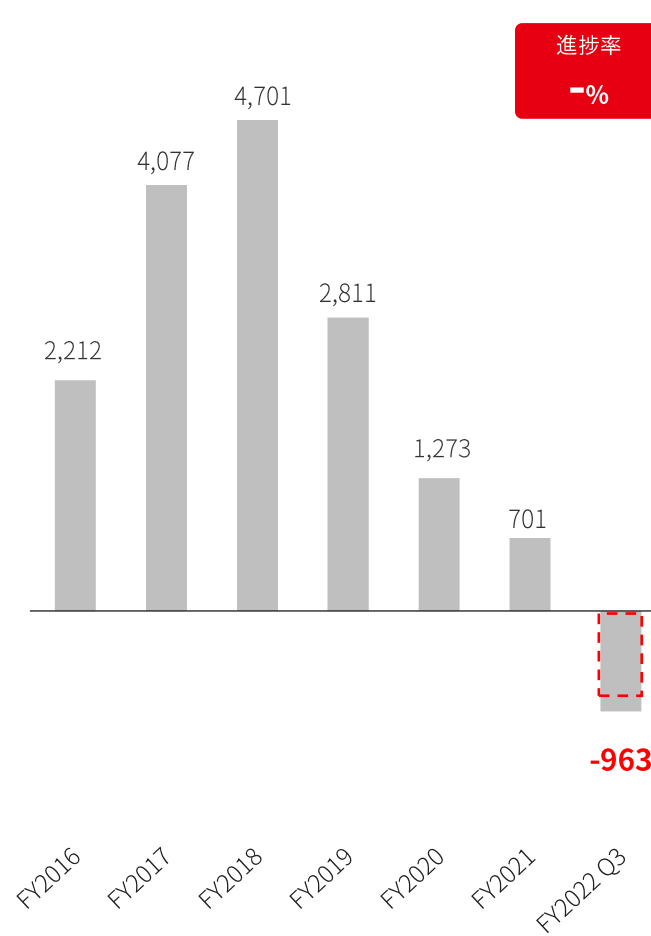
売上高

(百万円)



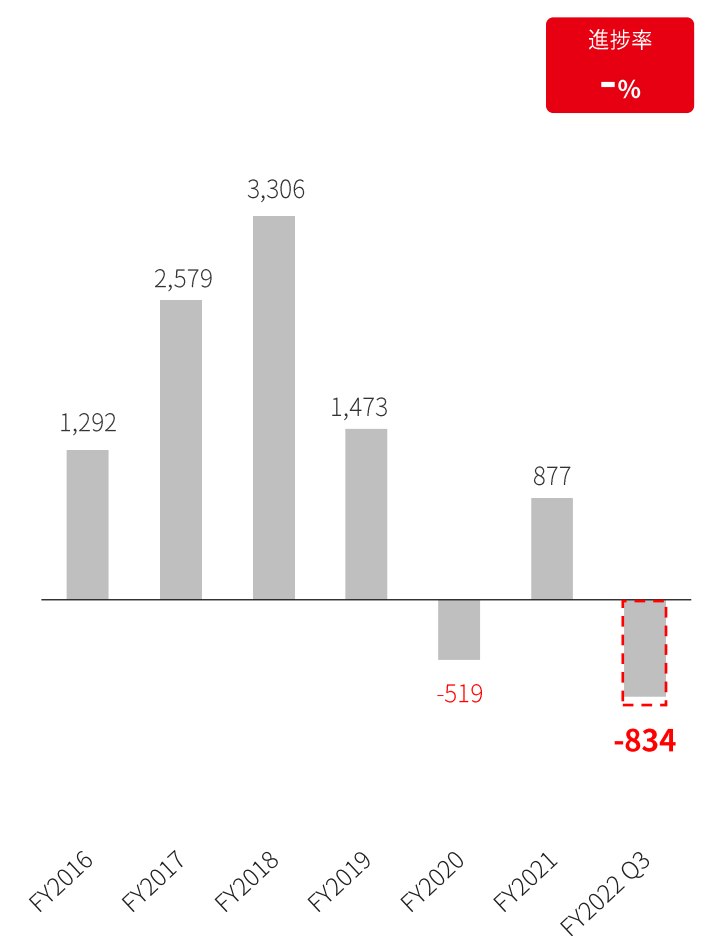
営業利益

(百万円)



当期純利益

(百万円)



ライフ
スタイル
サポート

Y/Y減収増益、Q/Q増収増益

自動車関連事業と繁忙期の引越し事業が好調に推移し増益

セグメント売上：	5,693 百万円	(Y/Y 98.9 % ,	Q/Q 117.1 %)
セグメント利益：	551 百万円	(Y/Y 109.7 % ,	Q/Q 465.4 %)

エンター
テイン
メント

Y/Y減収減益、Q/Q減収増益

新規の広告宣伝費等の初期投資は軽減するも、既存・新規ともに売上低調

セグメント売上：	1,307 百万円	(Y/Y 73.1 % ,	Q/Q 71.7 %)
セグメント利益：	-162 百万円	(Y/Y -% ,	Q/Q -%)

EC

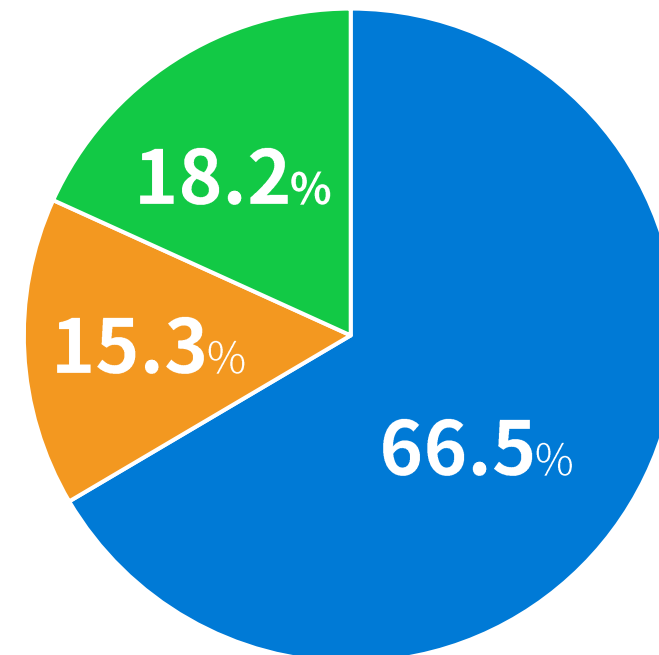
Y/Y増収減益、Q/Q増収増益

自転車販売の繁忙期に加え、モール型ECサイトが堅調に推移し大幅増収

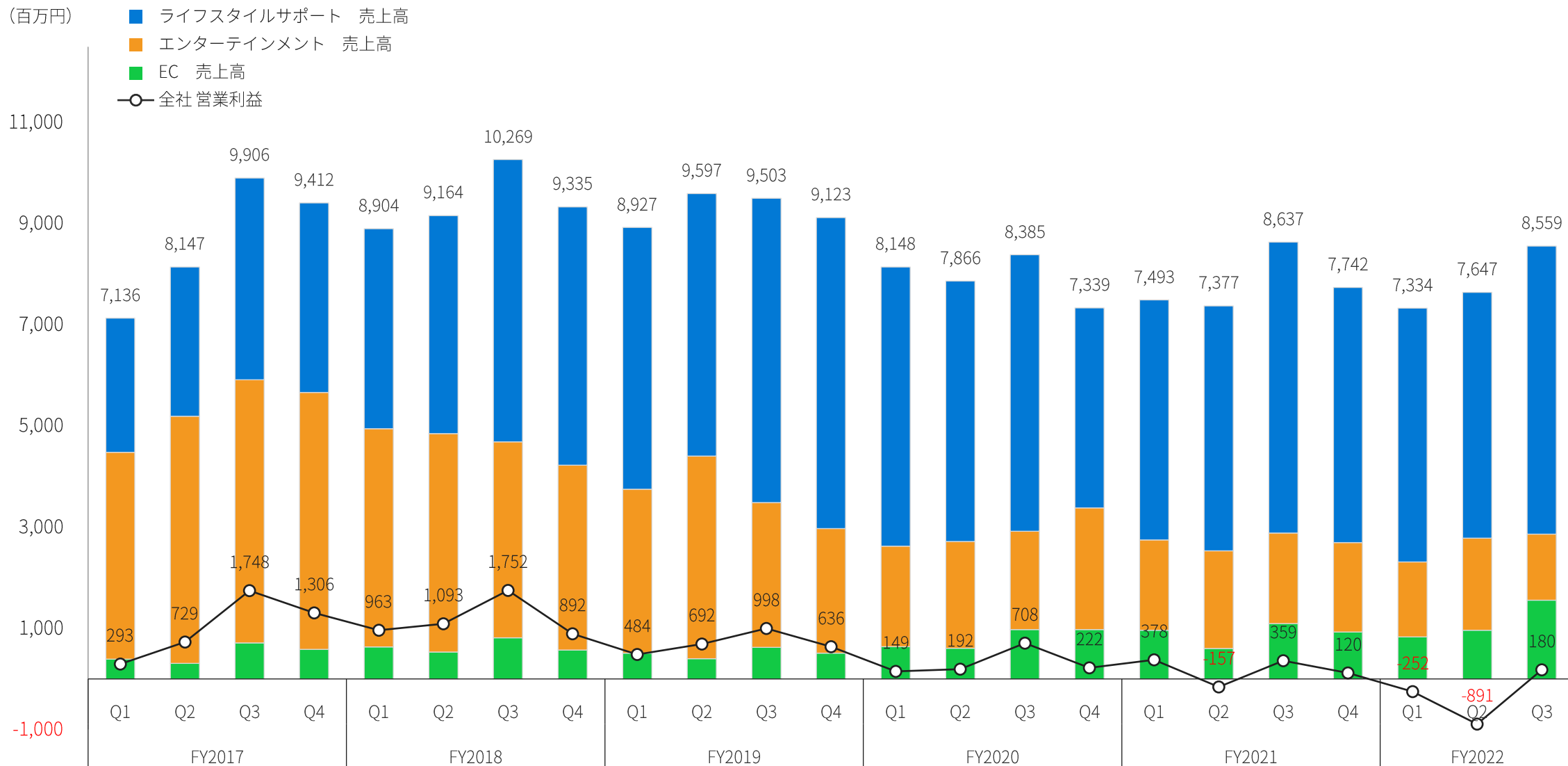
セグメント売上：	1,558 百万円	(Y/Y 142.0 % ,	Q/Q 161.4 %)
セグメント利益：	19 百万円	(Y/Y 37.5 % ,	Q/Q -%)

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



2. FY2022 Q3 セグメント別詳説

ライフスタイルサポート事業

組織再編が完了し、既存事業ごとの方針を明確化

デジタルマーケティング
支援ビジネスが目指す姿

LTVの向上



顧客のつながり強化

顧客体験の向上

認知度の向上

事業基盤の構築と強化

LTV向上のためのアクション

既存事業の選択と集中を推し進める

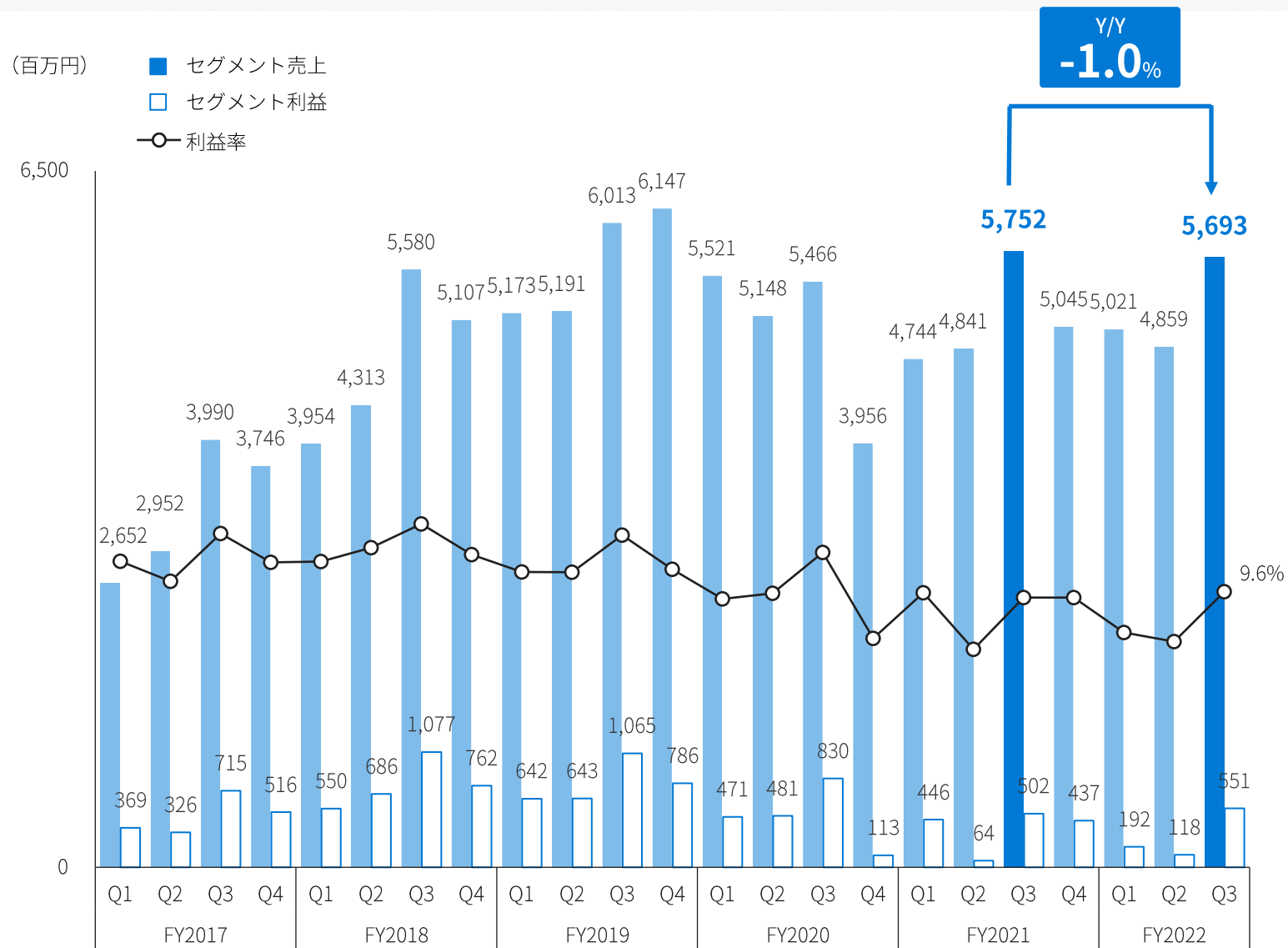
撤退 or 効率化を目指す事業

注力事業の明確化と資源投下

リソースの再配分

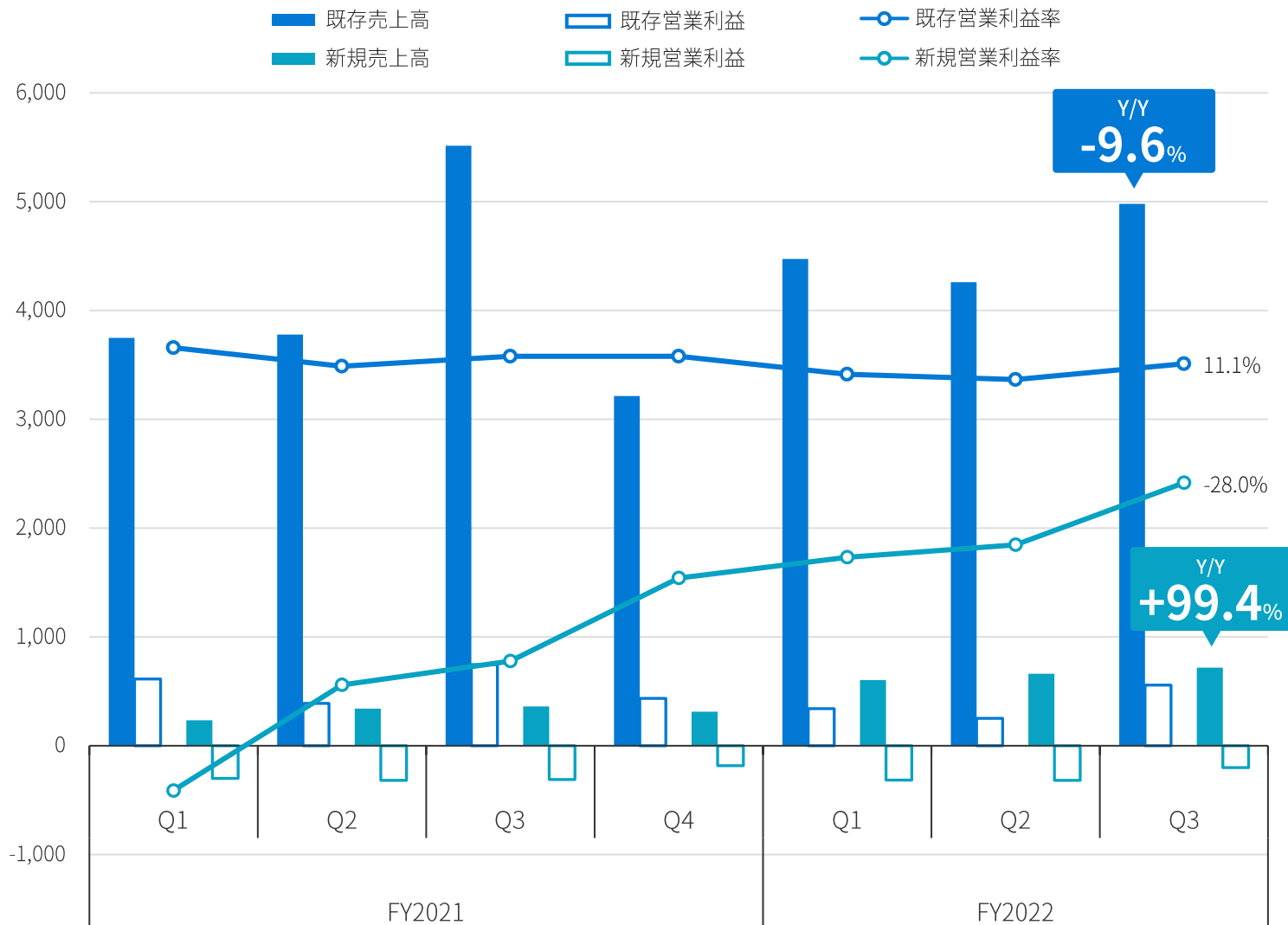
- キャッシュを多く生みだしていく事業
- 成長スピードを更に加速させる事業
- 市場の広がりを見込んで中長期的に育てていく事業

● ライフスタイルサポート事業 四半期業績の推移



- 売上については、引き続き自動車関連事業が好調に推移するも、金融メディアでの減収により、全体としてはY/Yで微減
- 利益については、金融メディアで大幅に減益となるが、自動車関連事業及び繁忙期である引越し事業で増益となり、全体としてはY/Yで増益

● 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

- 既存事業がY/Yでの伸びに苦戦するも、新規事業は堅調な成長傾向
- 新規事業では特に、化粧品D2C、及び前期Q3より開始した金融メディアの新規サービスがY/Yで大幅増収
- 上記の新規2事業においては、増収に伴い今期Q3会計期間で黒字化を達成

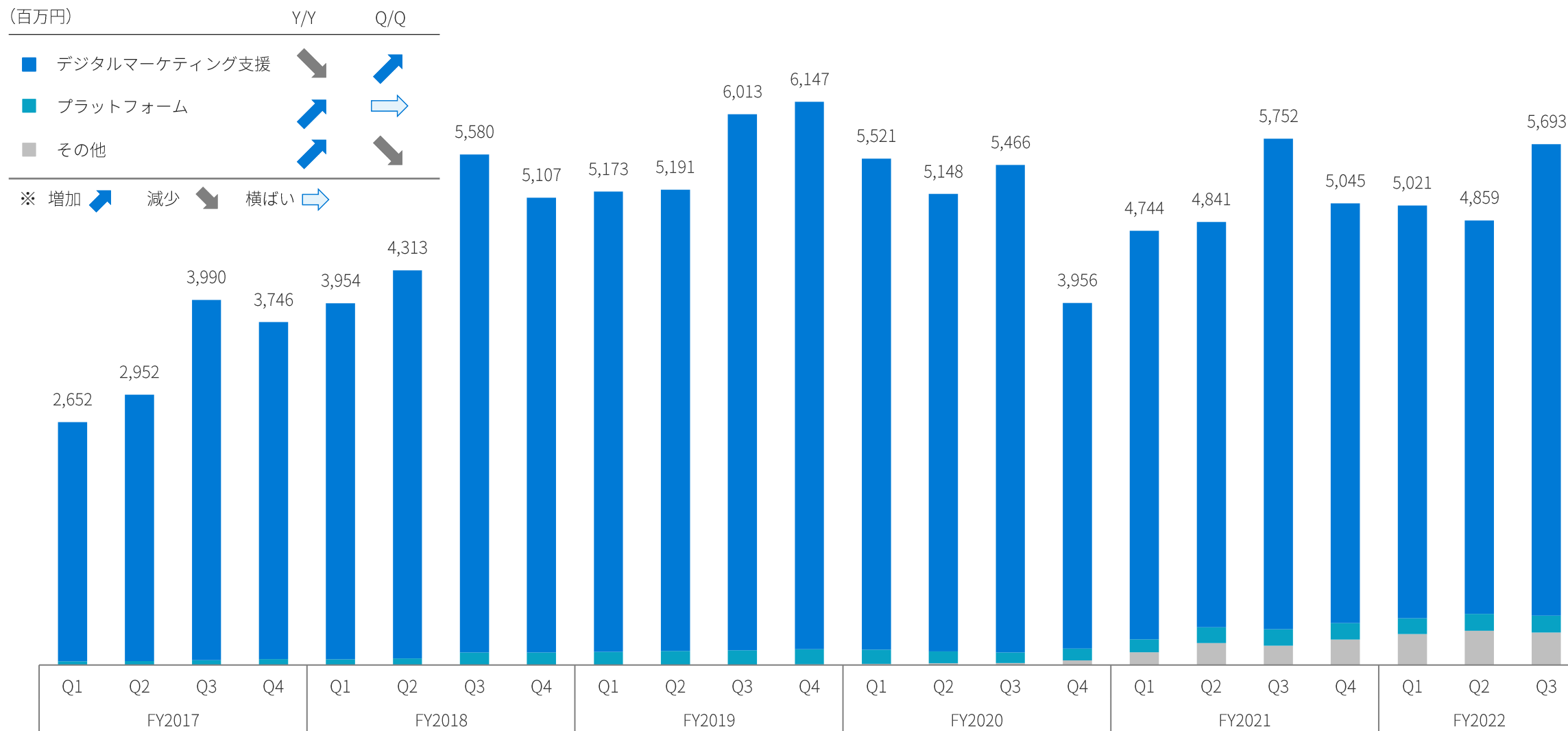
【新規事業】

lujo・QiitaJobs・ファインドプロ・Life・ナビナビ証券・保険代理店事業

【既存事業】

引越し/引越し関連事業・自動車関連事業・金融メディア事業・プライダル事業、そのほか上記新規事業以外の事業

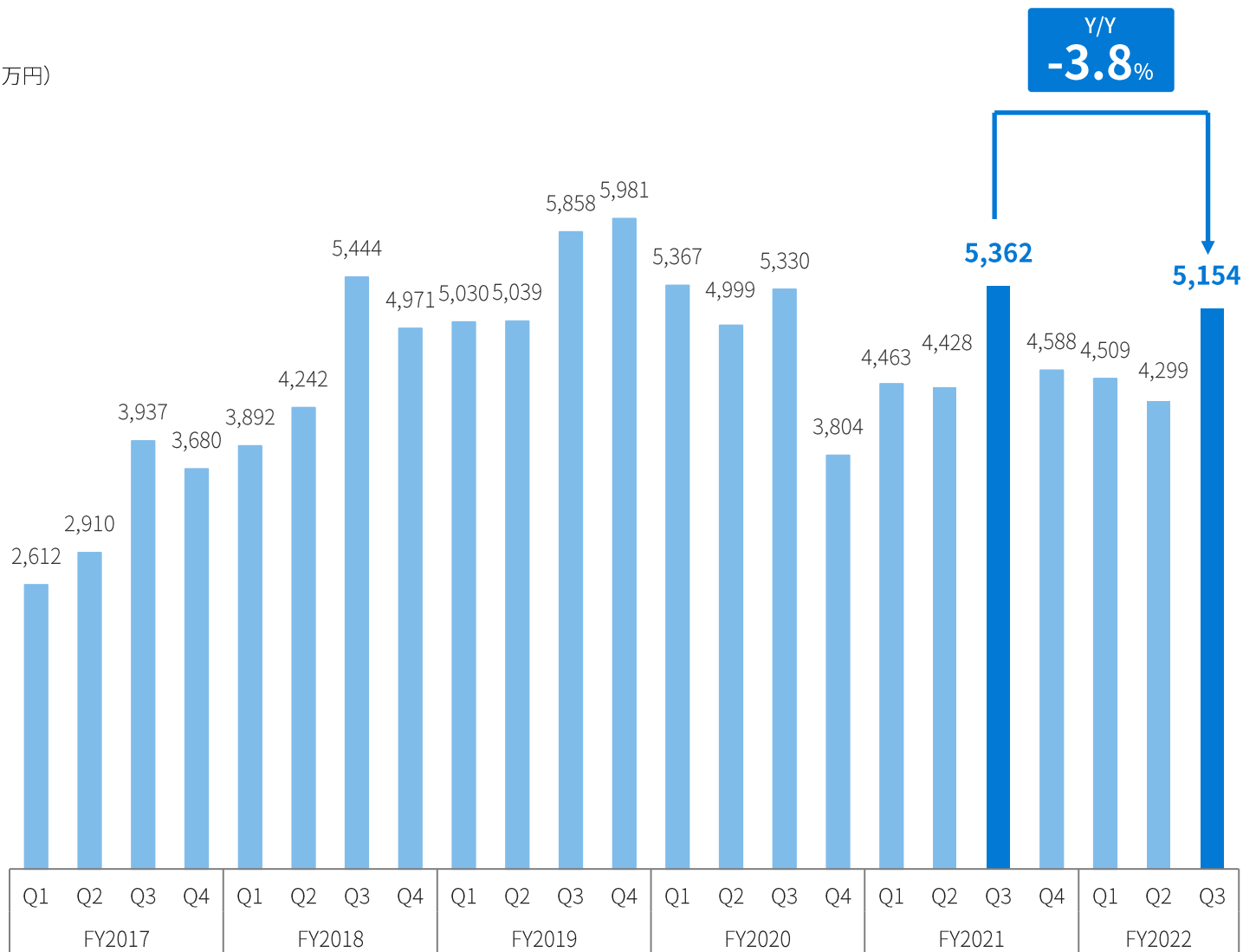
● ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別 四半期売上推移



※ 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

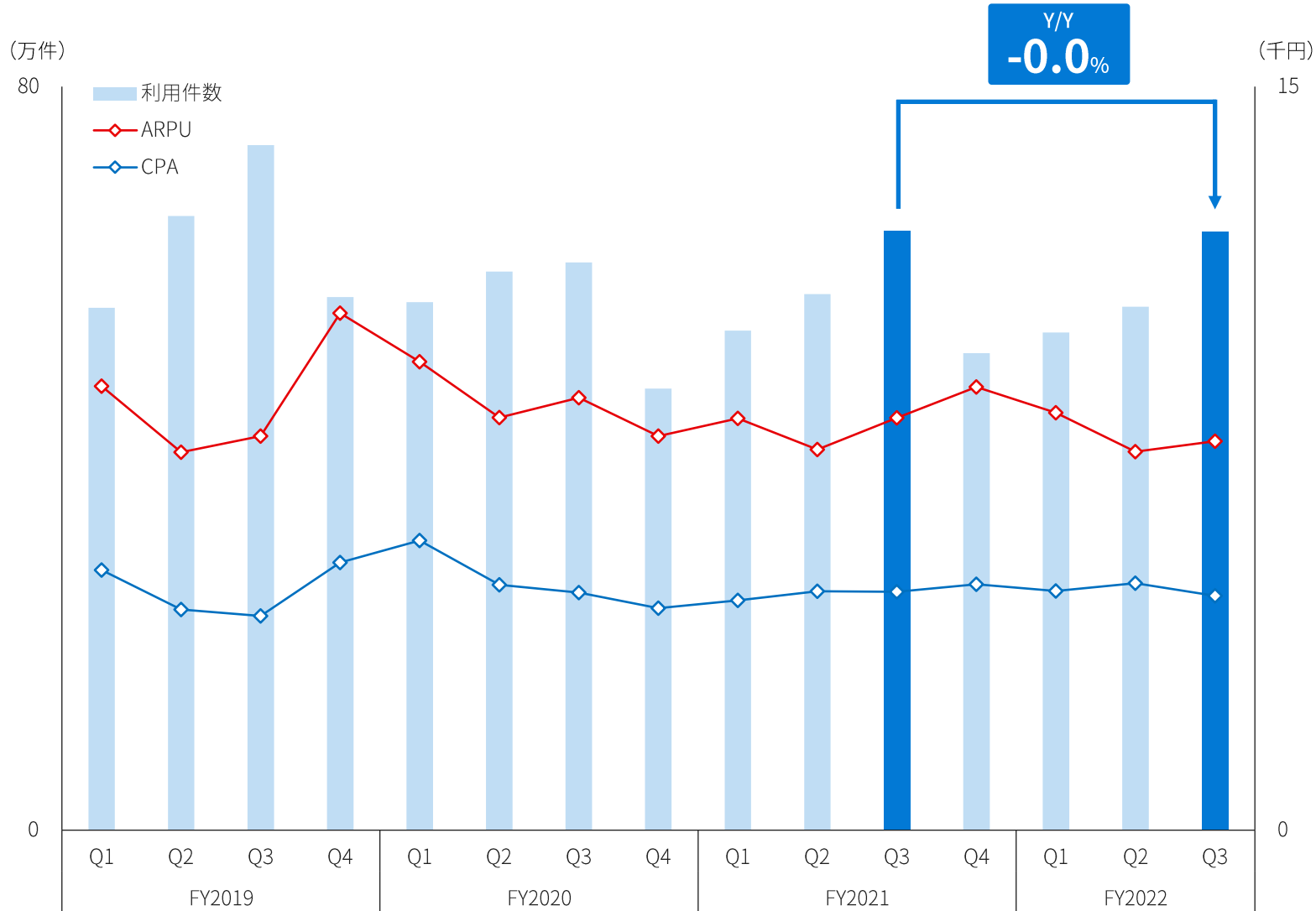
● デジタルマーケティング支援ビジネス 売上推移

(百万円)



- 自動車関連事業では、引き続き中古車市場活況の流れを受け、Y/Yで増収
- 金融メディアでは、競合の広告出稿強化によるCPA高騰を受け、広告出稿を抑制し、Y/Yで減収
- ブライダル事業では、新型コロナウイルス感染対策の行動規制が緩和されたことを受け、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、繁忙期の引越し事業及び金融メディアでの新規サービスがY/Yで増加したものの、引越し周辺サービスが送客制限の影響で減少し、全体としてはY/Yで横ばい

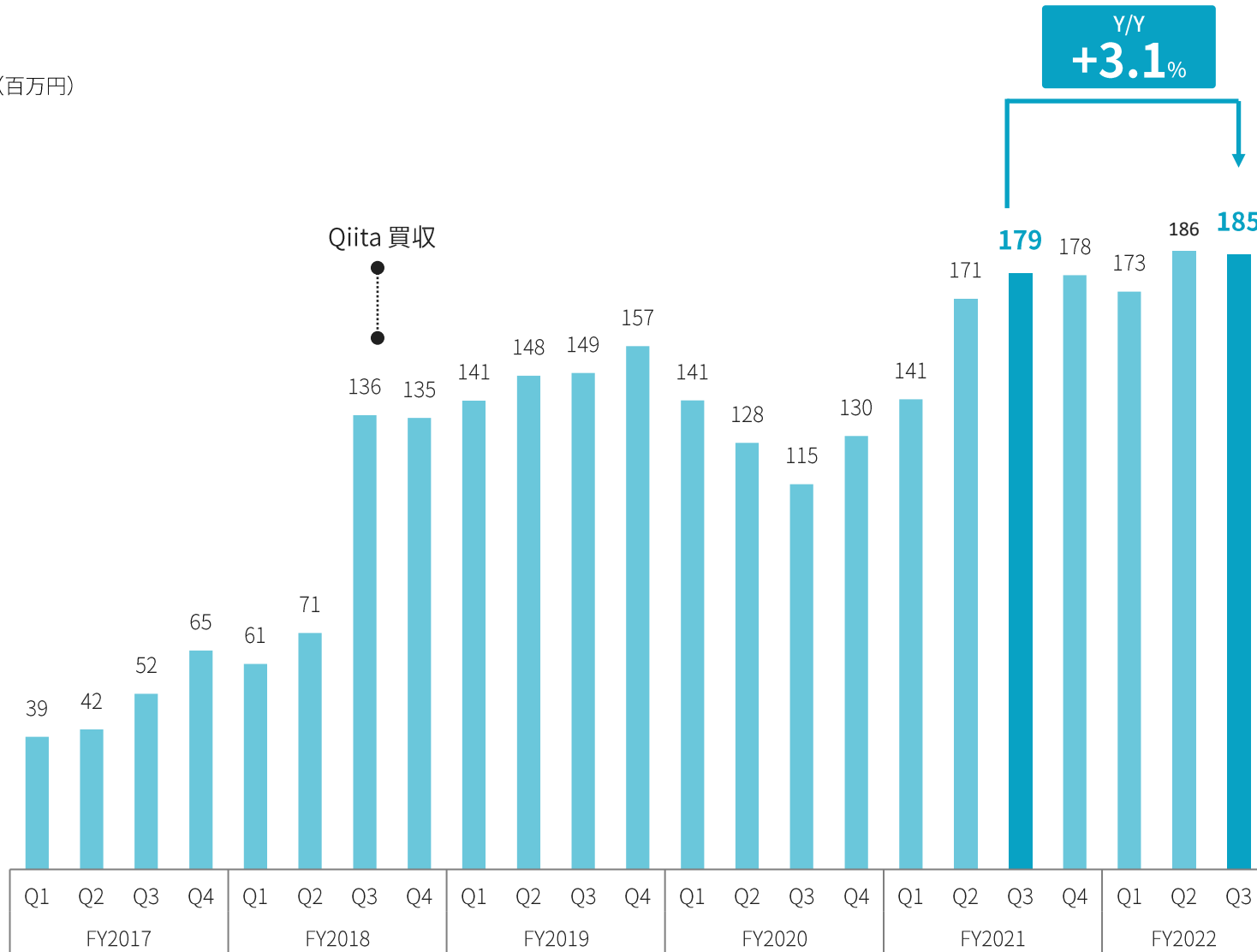
【①利用件数】
 主要4事業の利用件数（各サービスの利用件数のうち、売上が発生した件数）の合計（※同一利用者が複数サービスを利用した場合、獲得コスト発生ベース）

【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

(百万円)



- 「ラローン」において、引き続き薬機法改正の影響により広告単価の低下で減収となるが、「Qiita」及び「Qiita Jobs」での増収により、全体ではY/Yで増収

※ 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

イベント開催とコンテンツの充実に注力

Qiitaイベント前期累計対比

開催数：2.7倍

参加者数：2倍

- 日本最大級のエンジニアコミュニティ「Qiita（キータ）」において2022年6月に大型イベント「Qiita Engineer Festa 2022（キータ エンジニア フェスタ 2022）」、「Qiita Conference（キータ カンファレンス）」を開催予定。
- Qiitaでは、今後も大小様々なイベントの開催頻度やイベント内容の充実に力を入れ、Qiitaを通じたエンジニア同士やエンジニアと企業のつながりの促進、業界全体の活性化を目指してまいります。



『ラルーン』がフェムテック専門店マーケティングパートナーとして参画

● 取組みへの賛同とその背景

生理日・排卵日予測アプリの『ラルーン』がフェムテック専門店のPOPUPストア「byeASU（あしたへ）」にPOPや、接客等に反映する顧客インサイトを探るマーケティングパートナーとして参画。本取組みは、女性特有の健康課題に対して「女性が社会でより活躍するための後押し」及び「課題に対する社会全体のリテラシー向上へ貢献」することを目的に開始。

● ラルーンの実践

ラルーンでは、利用者からのアンケート取得やデータの活用により、女性の生理、妊活、妊娠・出産、更年期等、ライフタイムに起因する心と体の悩みを一つでも多く解消していくことを目指していく。

詳細：<https://www.a-tm.co.jp/news/27569/>

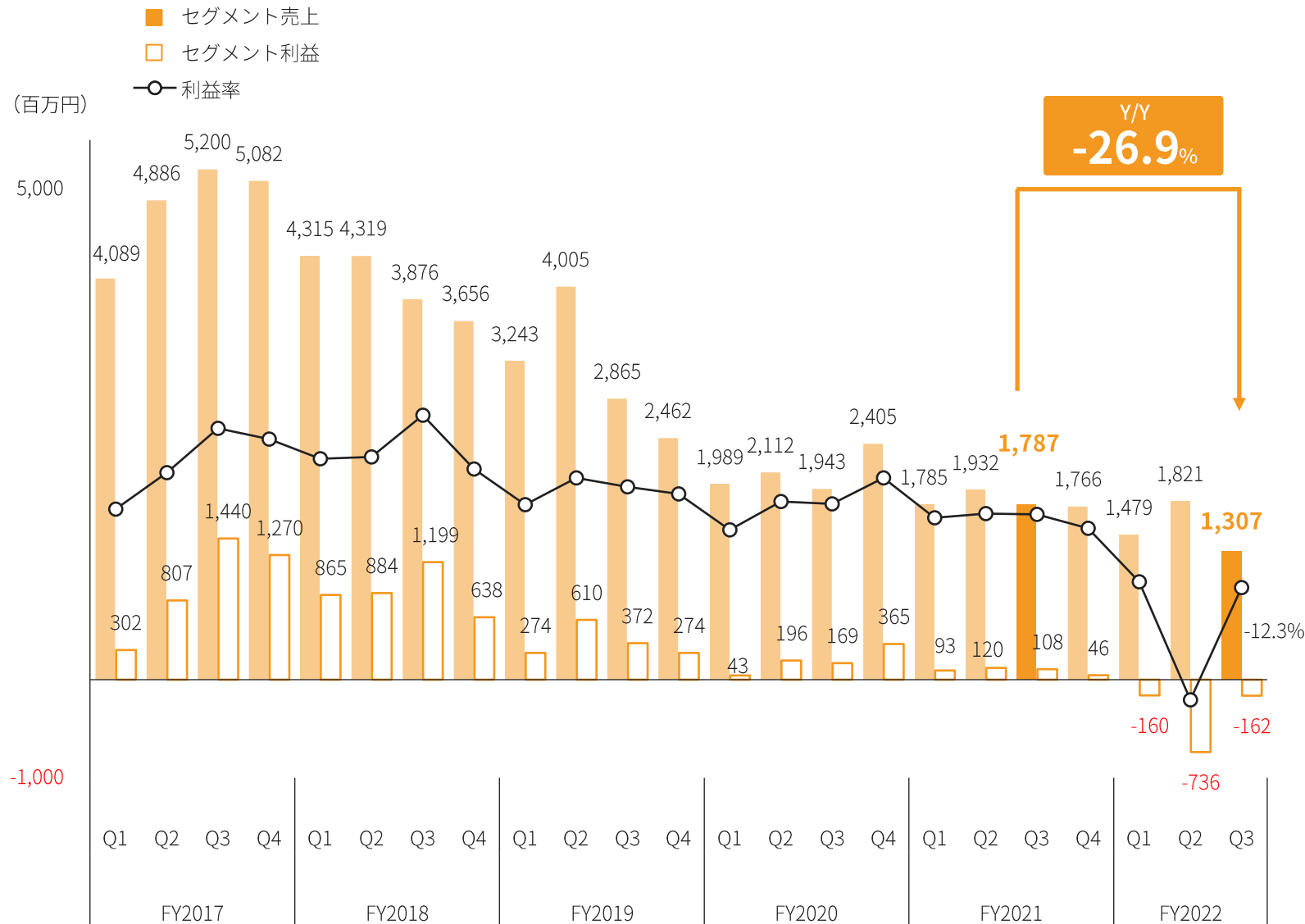


▼ マーケティングパートナーとしての取組み



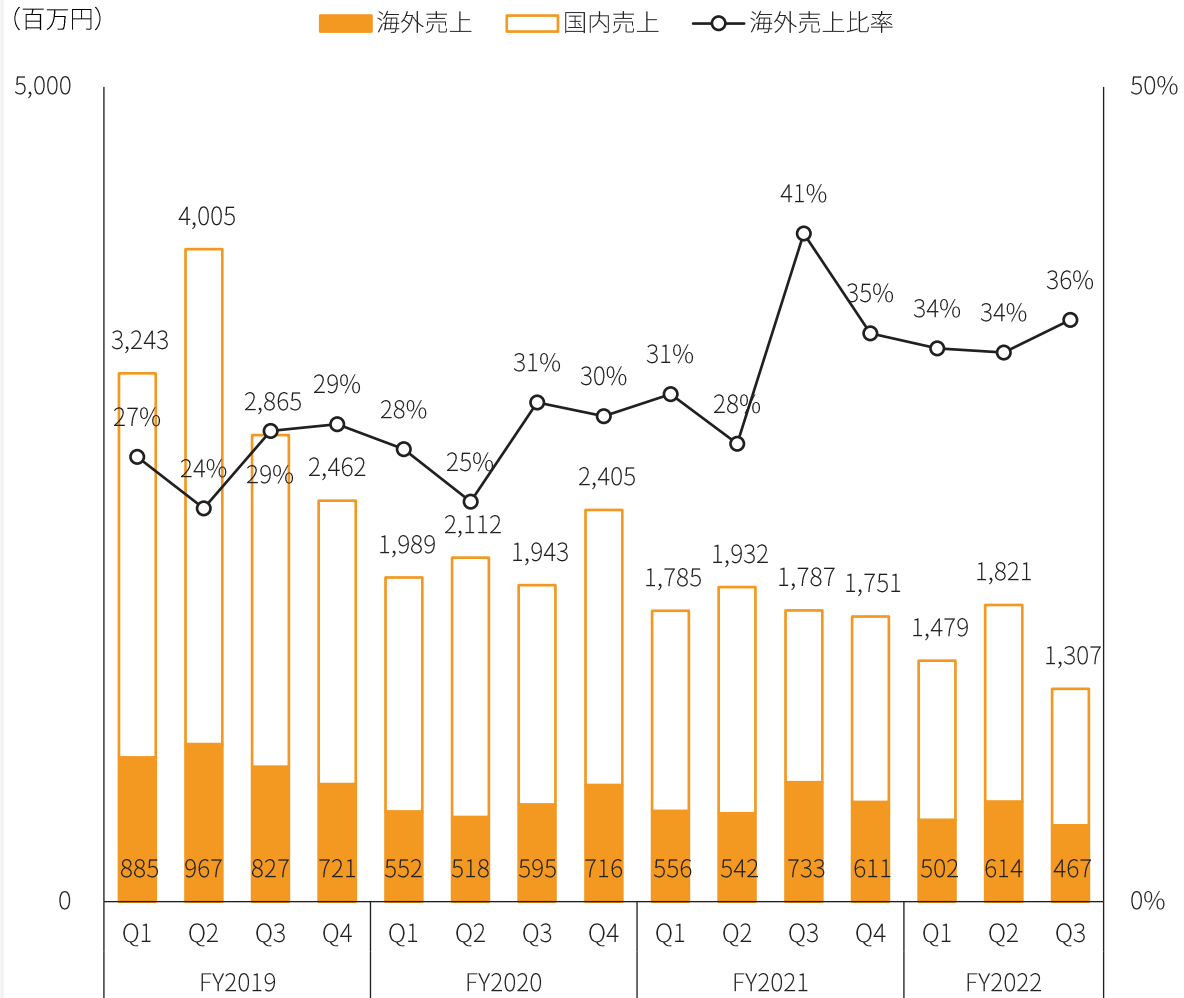
エンターテインメント事業

● 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低調によりY/Yで減収
- 利益については、新規タイトルの広告宣伝費などの初期投資が落ち着いたためQ/Qで回復するも、既存タイトルのダウントレンドと新規タイトルの収益が乏しくY/Yで減益

● エンターテインメント事業 海外売上への四半期推移



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					

大幅アップデート：シーズン3「Highway Star」開幕！

- 過去最大のアップデート
シーズン3が2022年6月2日より開始！
- 待望の新マップ「ミッドガル [市街地]」が登場
新たな戦いの舞台には「壱番魔晄炉」「八番街市街地 LOVELESS通り」「高速道路」など『FFVII リメイク』でおなじみのロケーションはもちろん、本作オリジナルロケーションも多数登場！

『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



© 1997, 2021, 2022 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. Powered by Ateam Entertainment Inc. CHARACTER DESIGN: TETSUYA NOMURA

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	

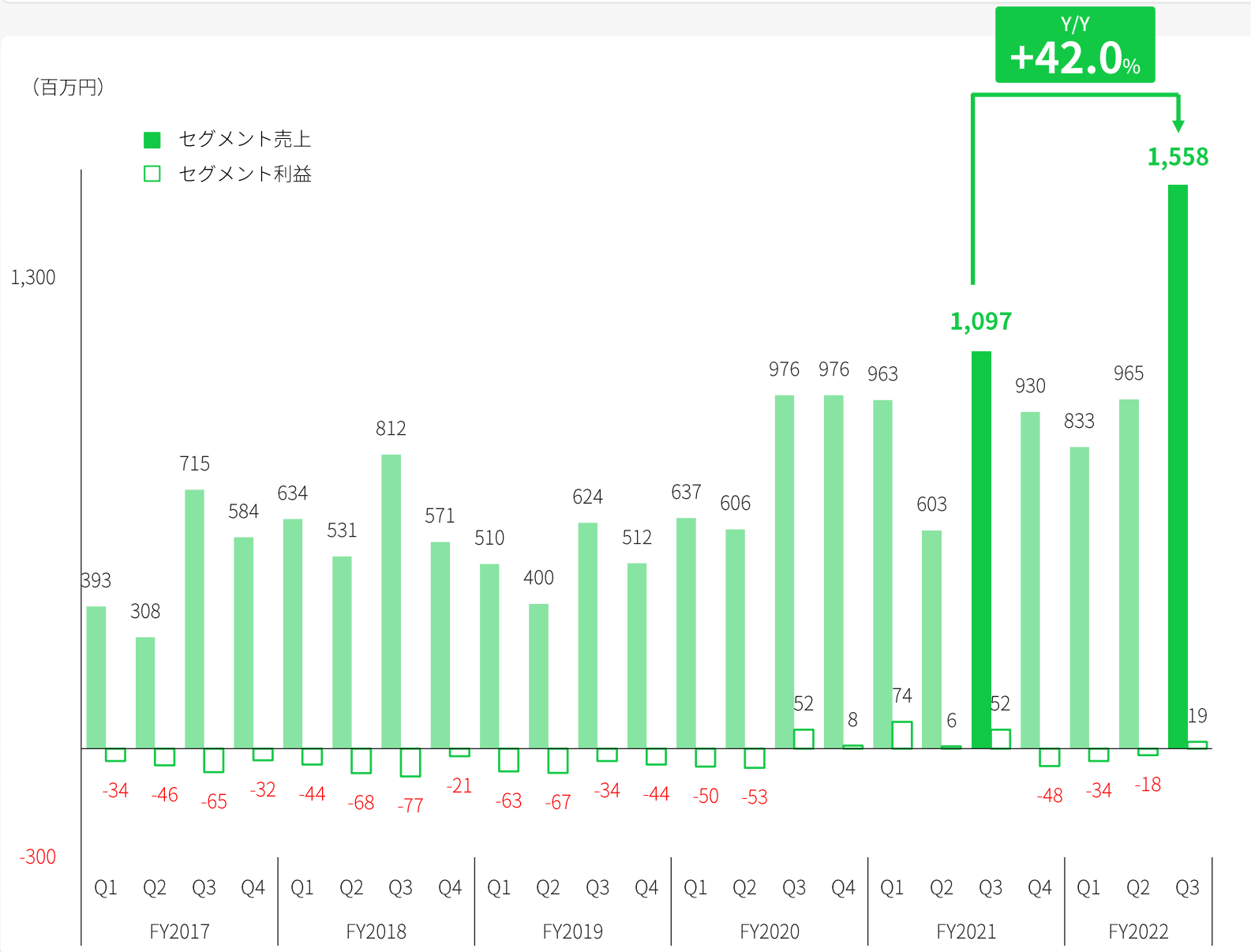
NEW	自社オリジナル
No.3	
準備中	
	NFT

NEW	自社オリジナル
No.4	
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、
繁忙期の「cyma」において、
モール型ECサイトでの販売好
調により、Y/Yで大幅増収
- 利益については、
引き続き新規サービス
「Obremo」への投資により
Y/Yで減益

※ 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）

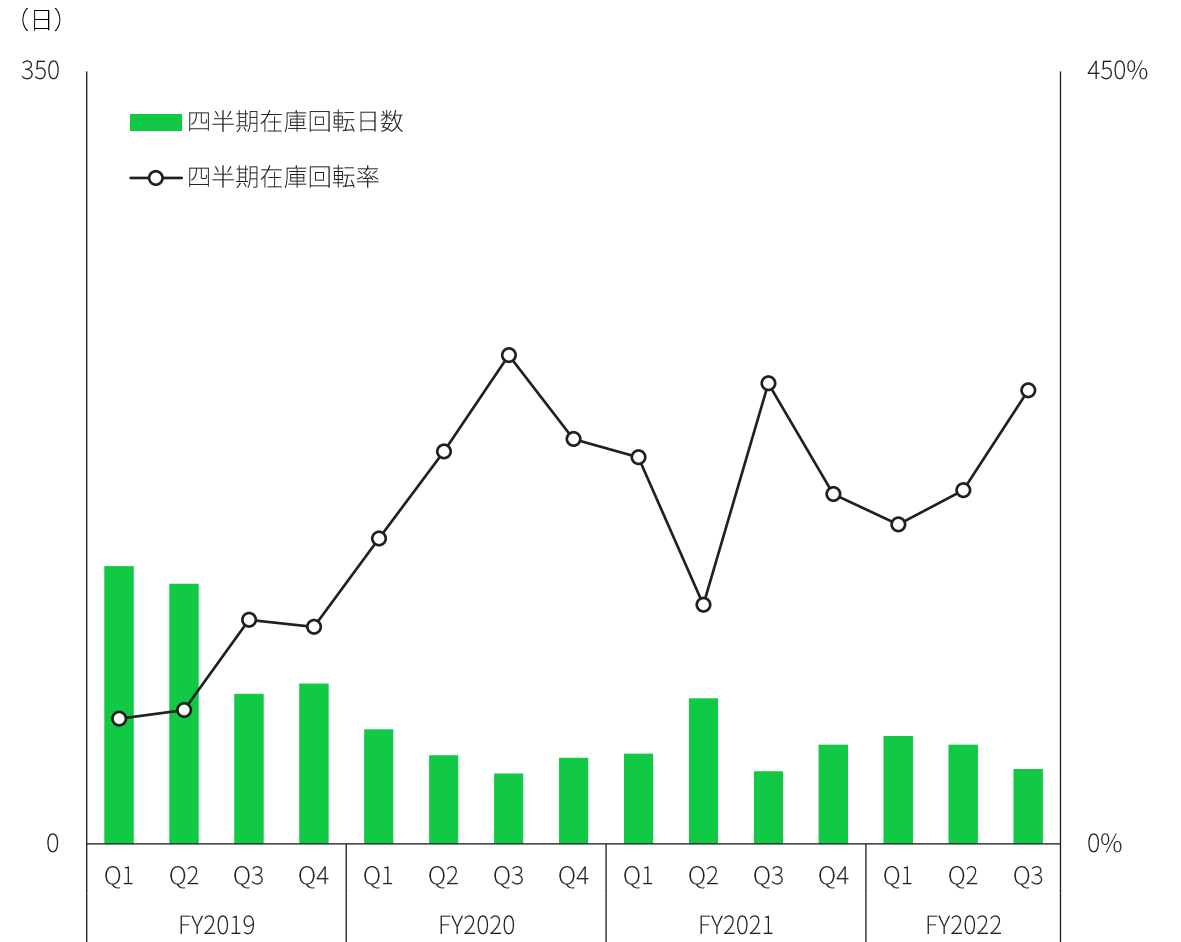
※ EC事業のペットフードブランド「Obremo（オブレモ）」は2021年8月30日よりサービスを開始しております。

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]

今後の計画：ブランド成長に向け、商品のラインナップ拡大

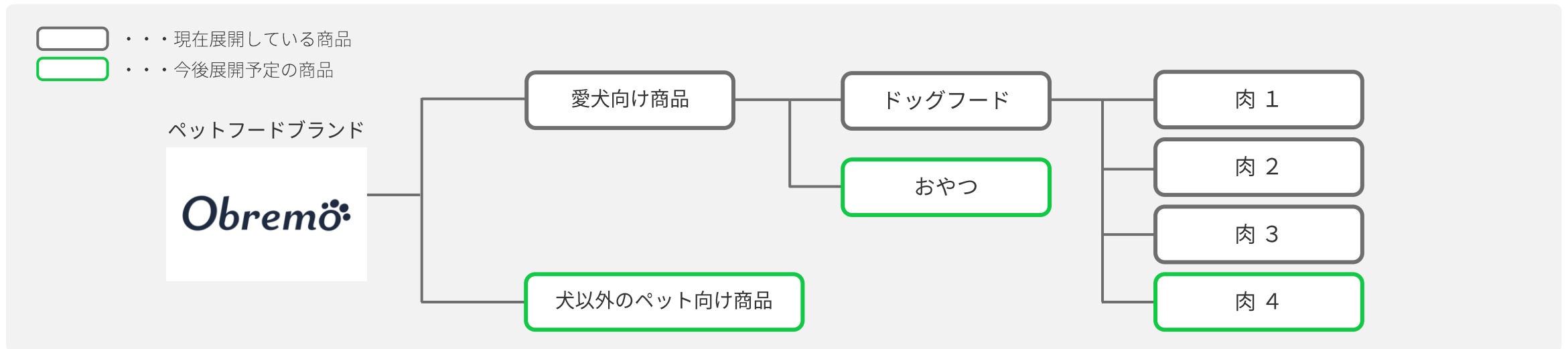
- 愛犬向け商品として、新規ドッグフード及び犬用おやつを展開

2021年8月末の販売開始から累計販売量20万食突破*など、ドッグフード販売が好調に推移。

今後の更なる広がりを目指し、新規ドッグフード及び犬用おやつを展開を予定。 *2022/8/30~2022/5/26の累計販売量（1日3食換算）

- 犬以外のペット向け商品の新規開発

ドッグフードの企画・開発・プロモーションで培ったノウハウを活かし、他のペット商品も展開していく計画。



3. 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	FY2022 Q3 累計期間実績	FY2022 Q3 構成比 / 利益率	進捗率
売上高	31,252	32,500	23,541	100%	72%
ライフスタイルサポート	20,384	21,500	15,574	67%	72%
エンターテインメント	7,272	6,700	4,608	15%	68%
EC	3,595	4,300	3,358	18%	78%
営業利益	701	-700	-963	-4.0%	-
ライフスタイルサポート	1,450	1,300	861		-
エンターテインメント	369	-900	-1,059		-
EC	84	-100	-34		-
共通部門	-1,203	-1,000	-731		-
当期純利益	877	-850	-834	-3.5%	-

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。
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

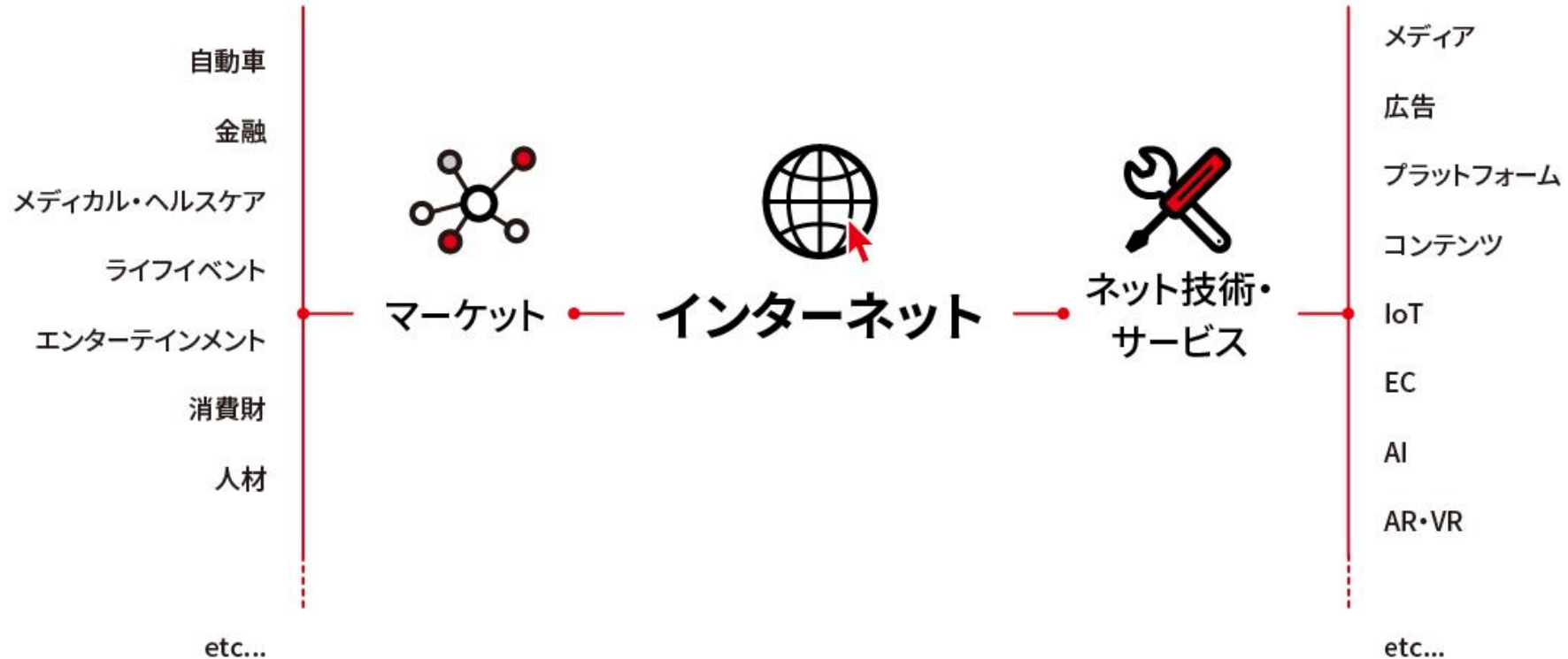
EC

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

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4月30日現在)

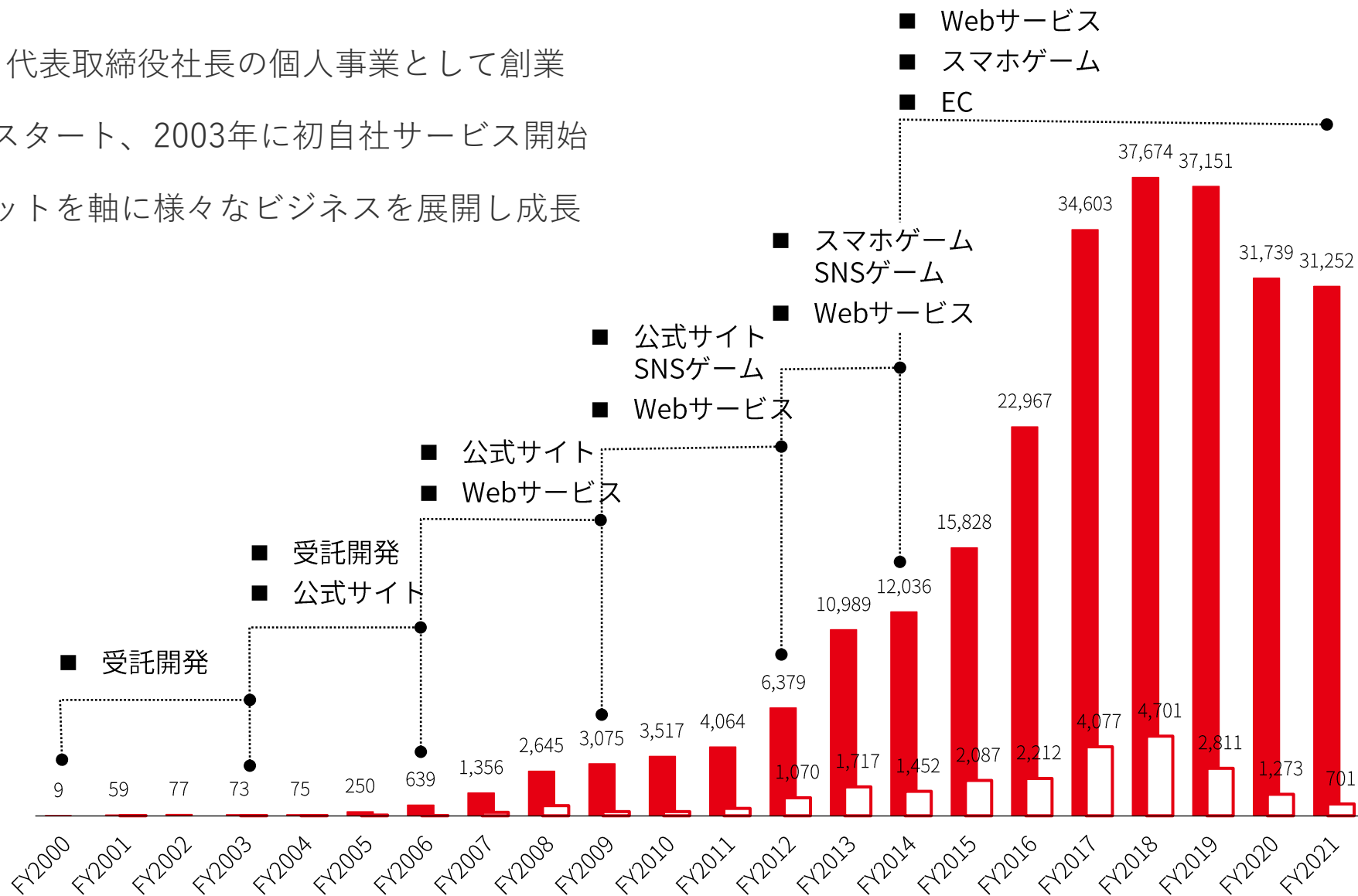
商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証プライム 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	8社 (国内7社、海外1社)
連結社員数	1,019名 (役員、アルバイトを除く)
単元株式数	100株



- 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

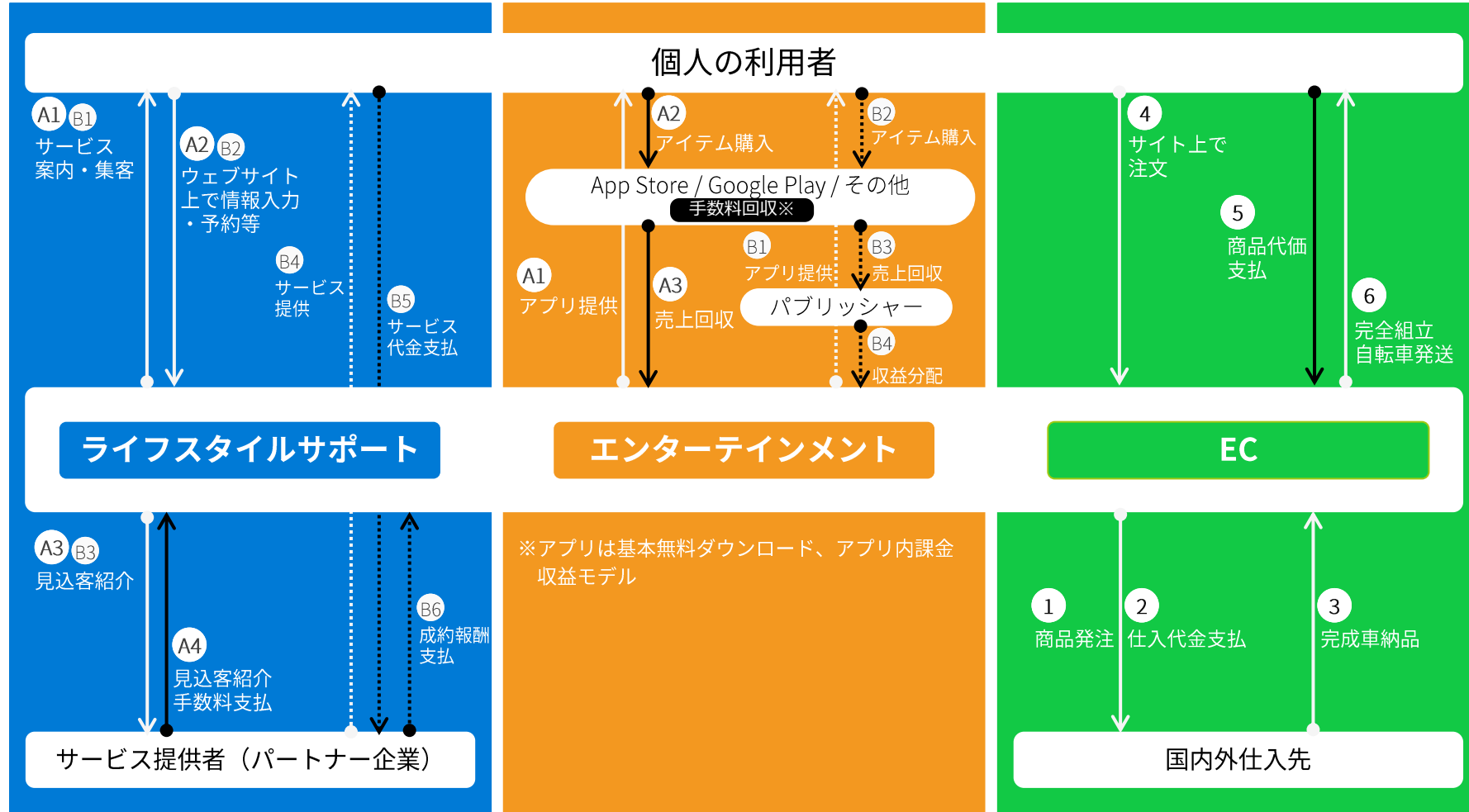


● ビジネスモデル

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)

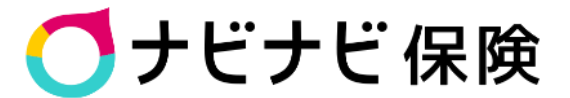
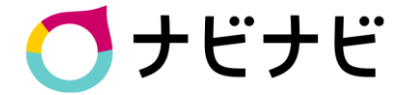
 …… 商流

 …… 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

デジタルマーケティング支援ビジネス



プラットフォームビジネス



● エンターテインメント事業 主なラインナップ

Game App



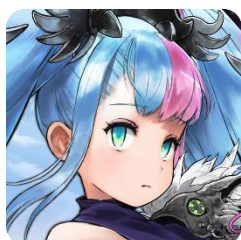
FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER



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

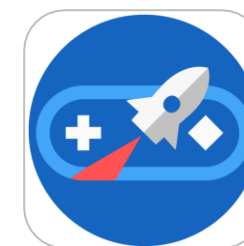


ダークサマナー

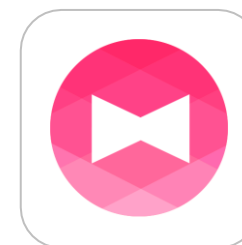
Tool App



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

静岡大学と「自然言語処理」技術に関する共同研究の開始

株式会社エイチームライフデザインは、静岡大学の狩野芳伸准教授をアドバイザーとして迎え、「自然言語処理」（NLP：Natural Language Processing）のコンテンツ制作や自動化に関する共同研究を開始。

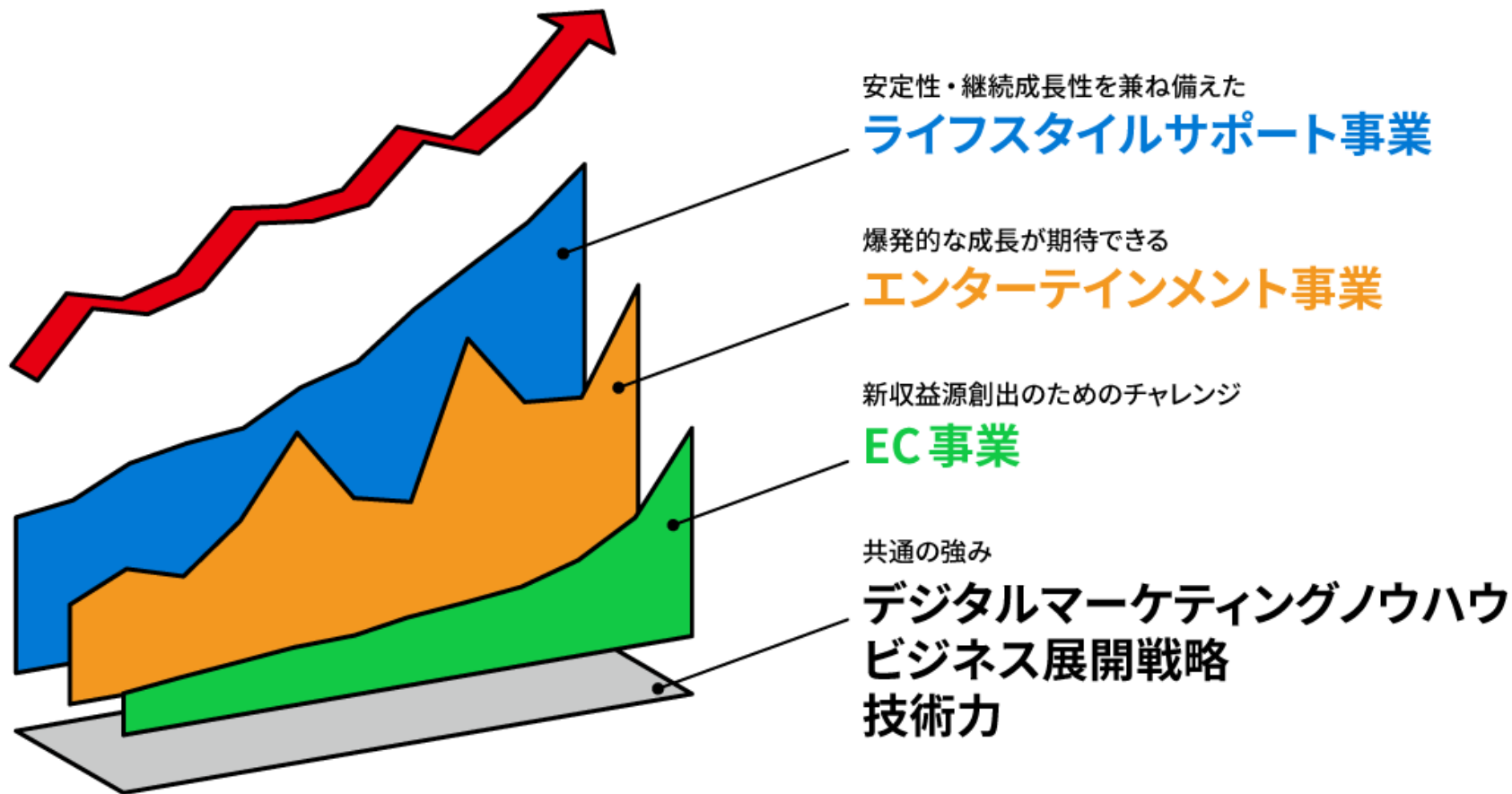
「自然言語処理」技術は、人工知能（AI）と共に進化してきた重要なテクノロジーであり、今後、高度なIoTソリューションや通信技術により「自然処理言語」の需要が、ますます拡大していくと予想されている。

エイチームライフデザインは、この「自然言語処理」技術を活用し、ユーザーへ高品質なコンテンツと様々なサービスの提供を目指す。



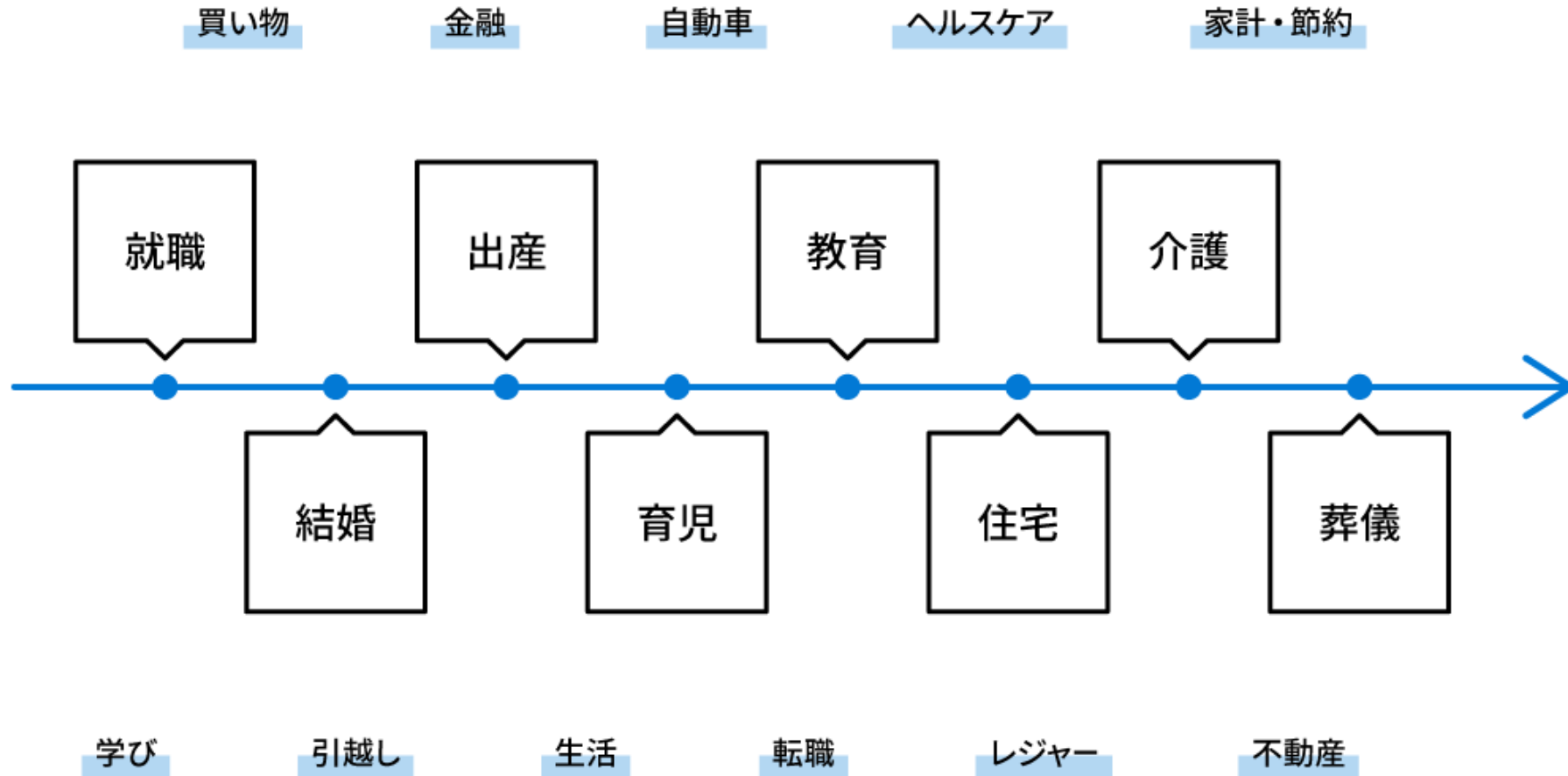
APPENDIX：中長期方針

経営の安定性を高める事業ポートフォリオ

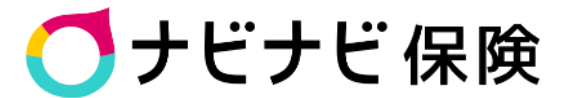
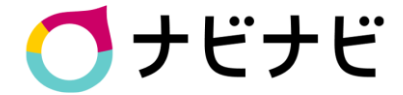


ライフスタイルサポート事業

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



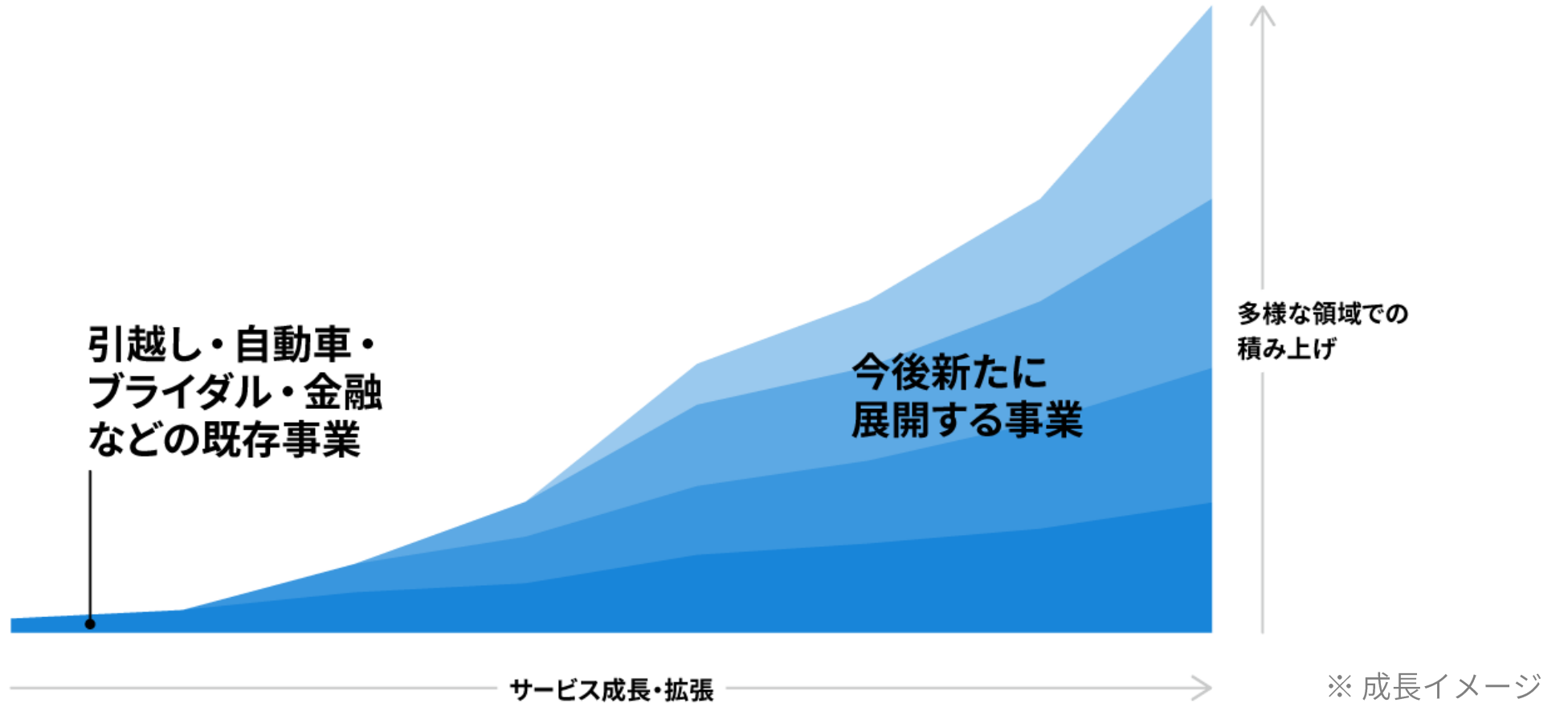
デジタルマーケティング支援ビジネス



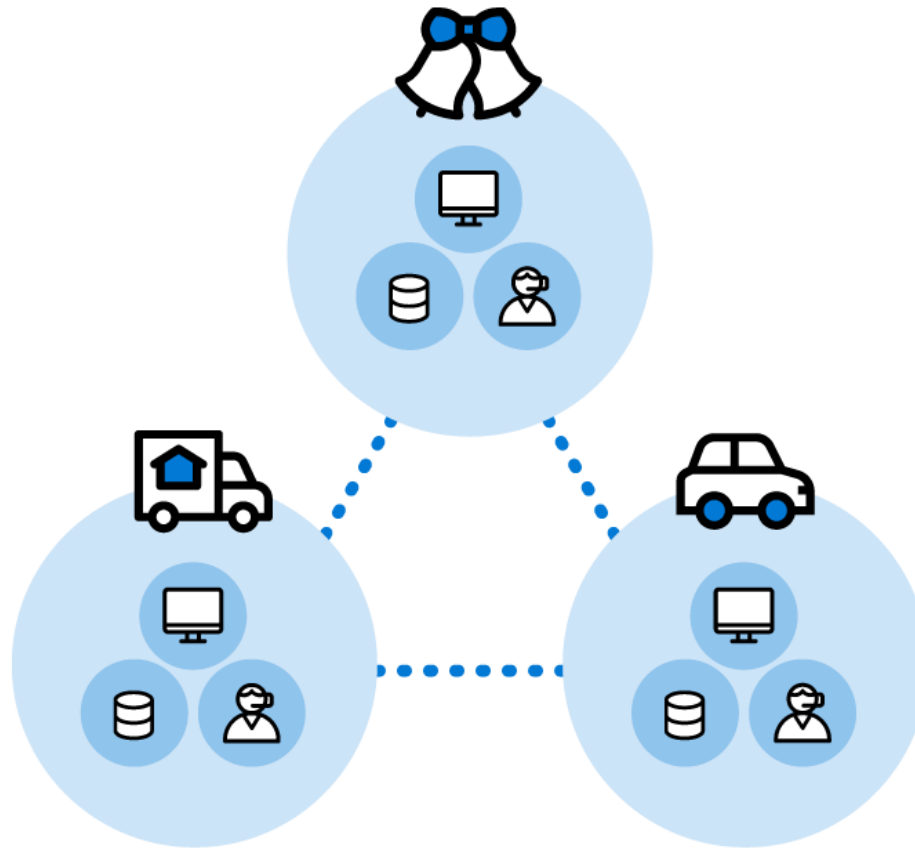
プラットフォームビジネス



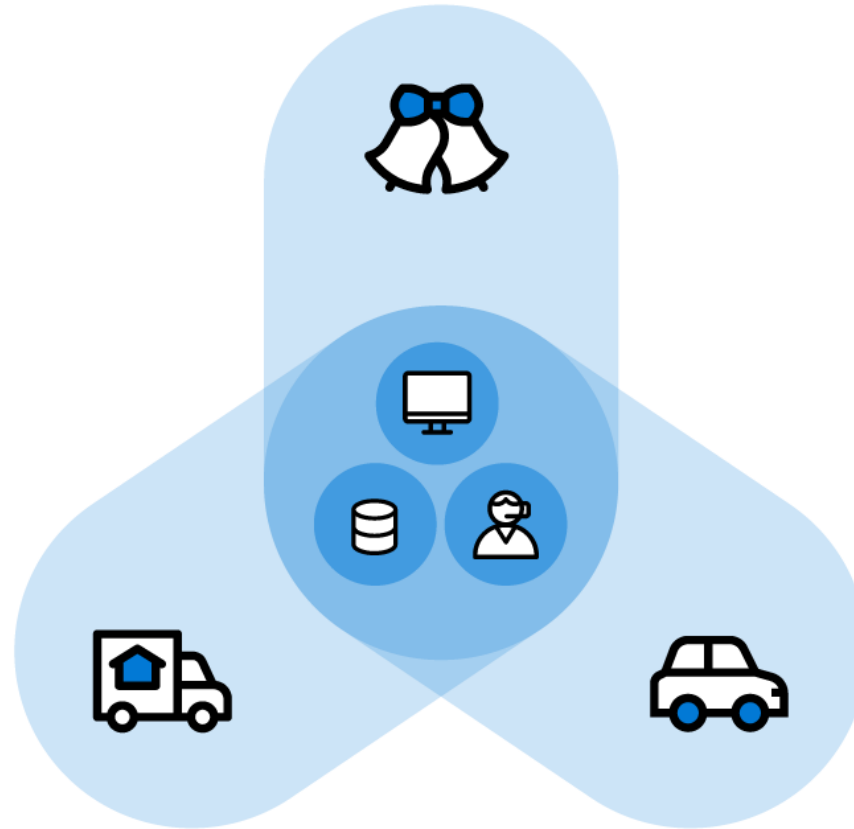
オウンドメディア等を通じて、様々な領域を対象に提携事業者へ見込顧客を送客するデジタルマーケティング支援を中心に、スピーディに横展開



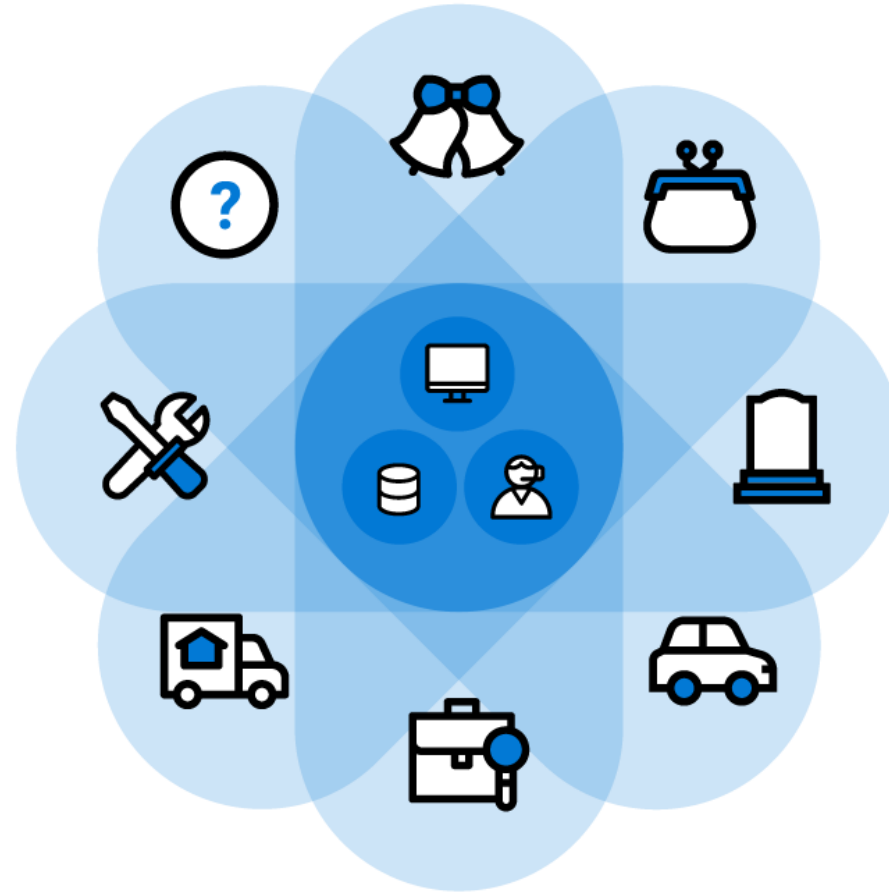
各サービスごとに独立したサービス提供体制となっており、
一人のユーザーに対してサービス横断でのサポートが出来ていなかった



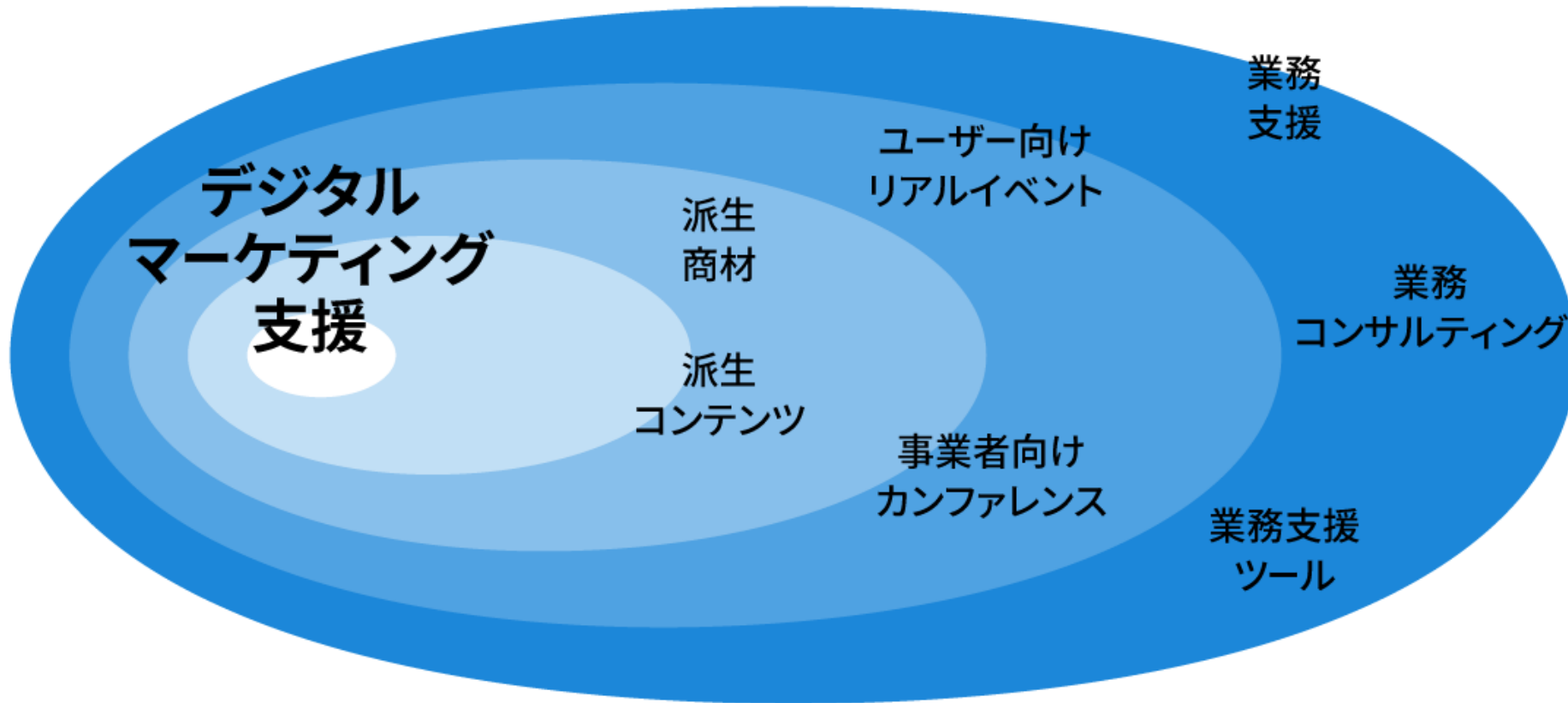
サービス横断での共通基盤を構築することで、
ユーザーが必要とするサービスを、適切なタイミングで提供し、
“LTV(Life Time Value)の向上”を実現



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

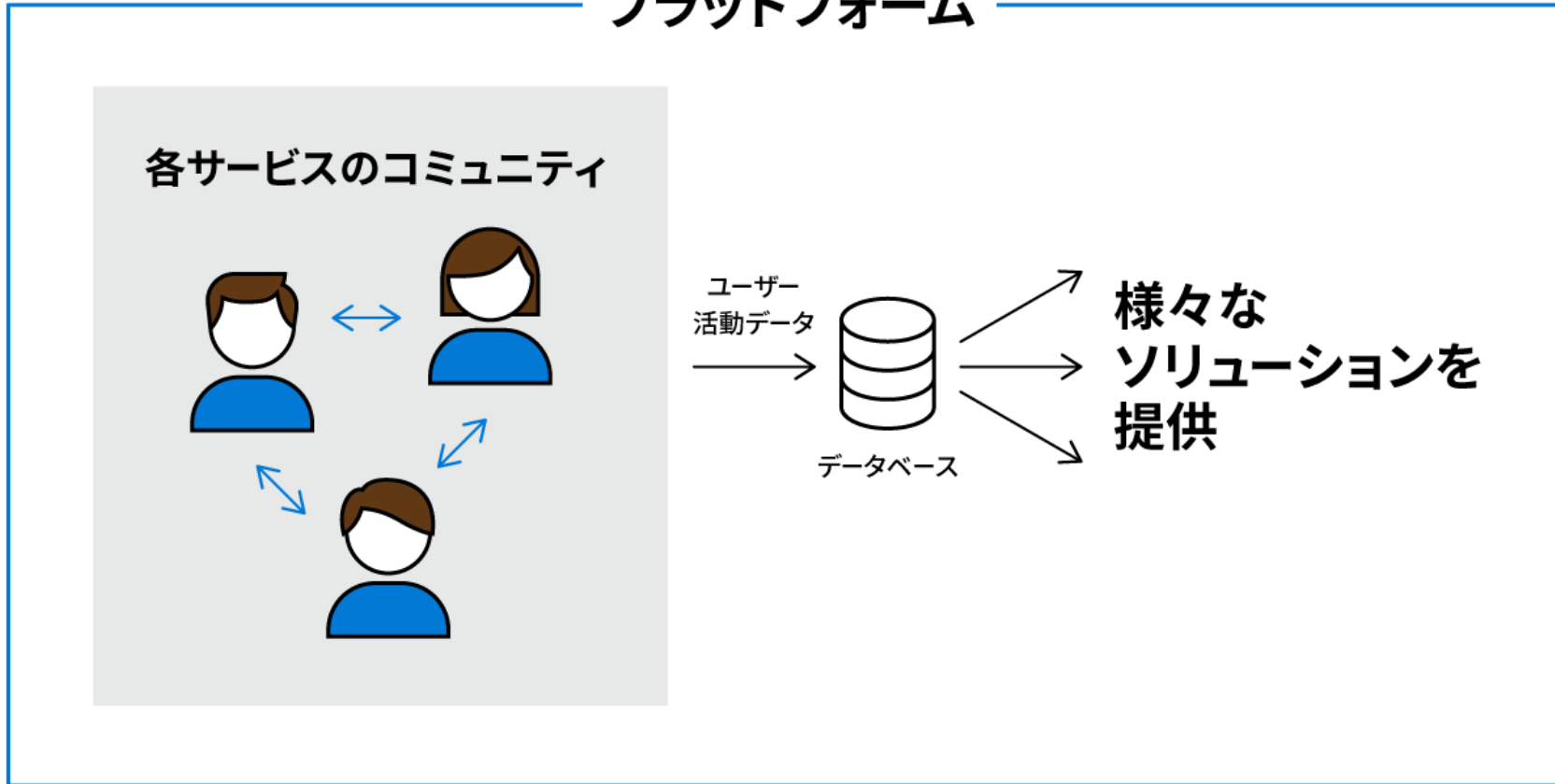


デジタルマーケティング支援を軸に、ユーザーと提携事業者
それぞれに向けた多様なビジネスを展開し、業界の発展を促進



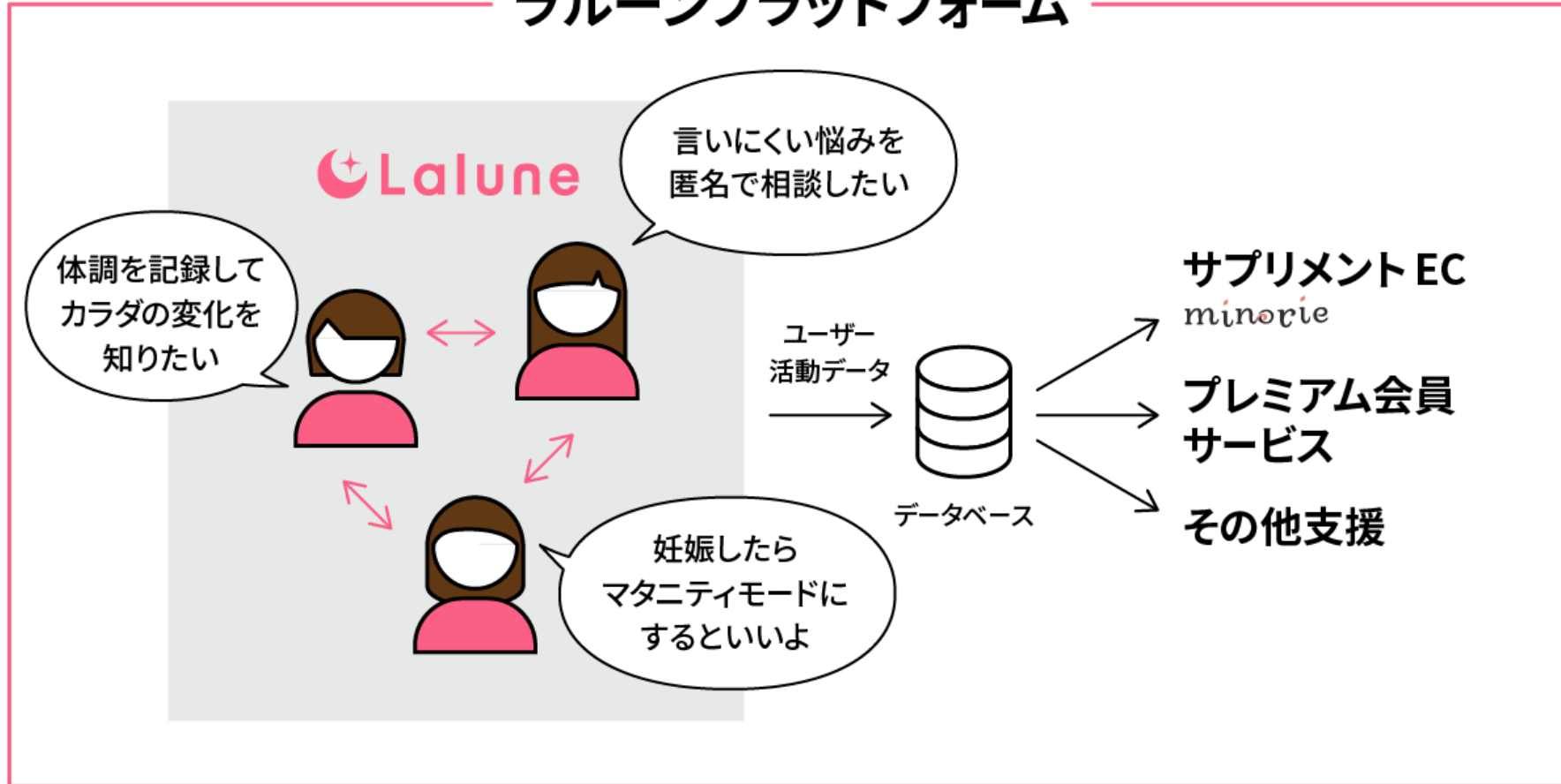
情報を集めた「場」を提供しユーザーデータの蓄積と活用&独自価値の向上によりヘルスケア領域・エンジニア領域の**市場での優位性を構築**

プラットフォーム



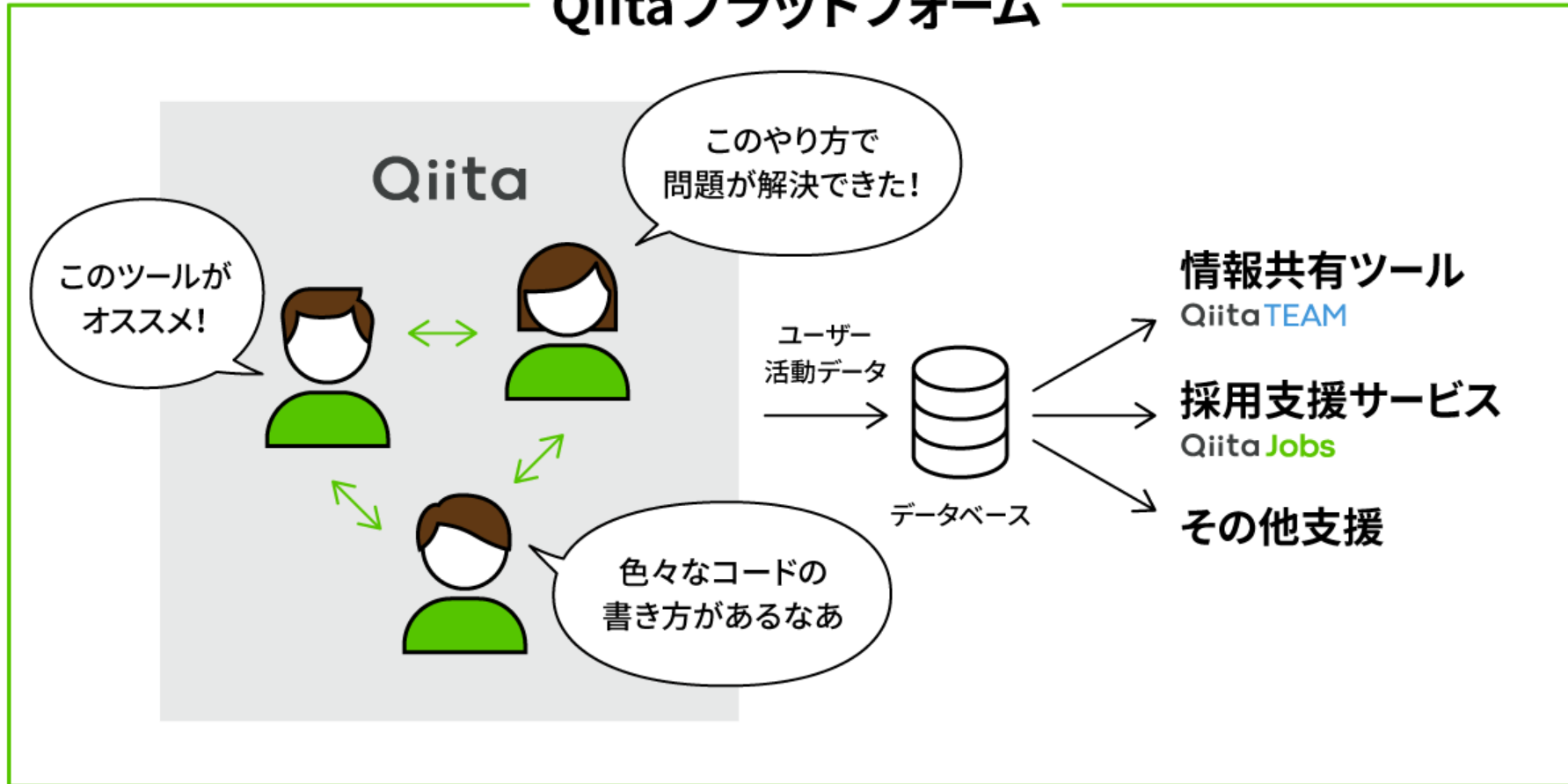
Lalune 女性向けヘルスケアサービス

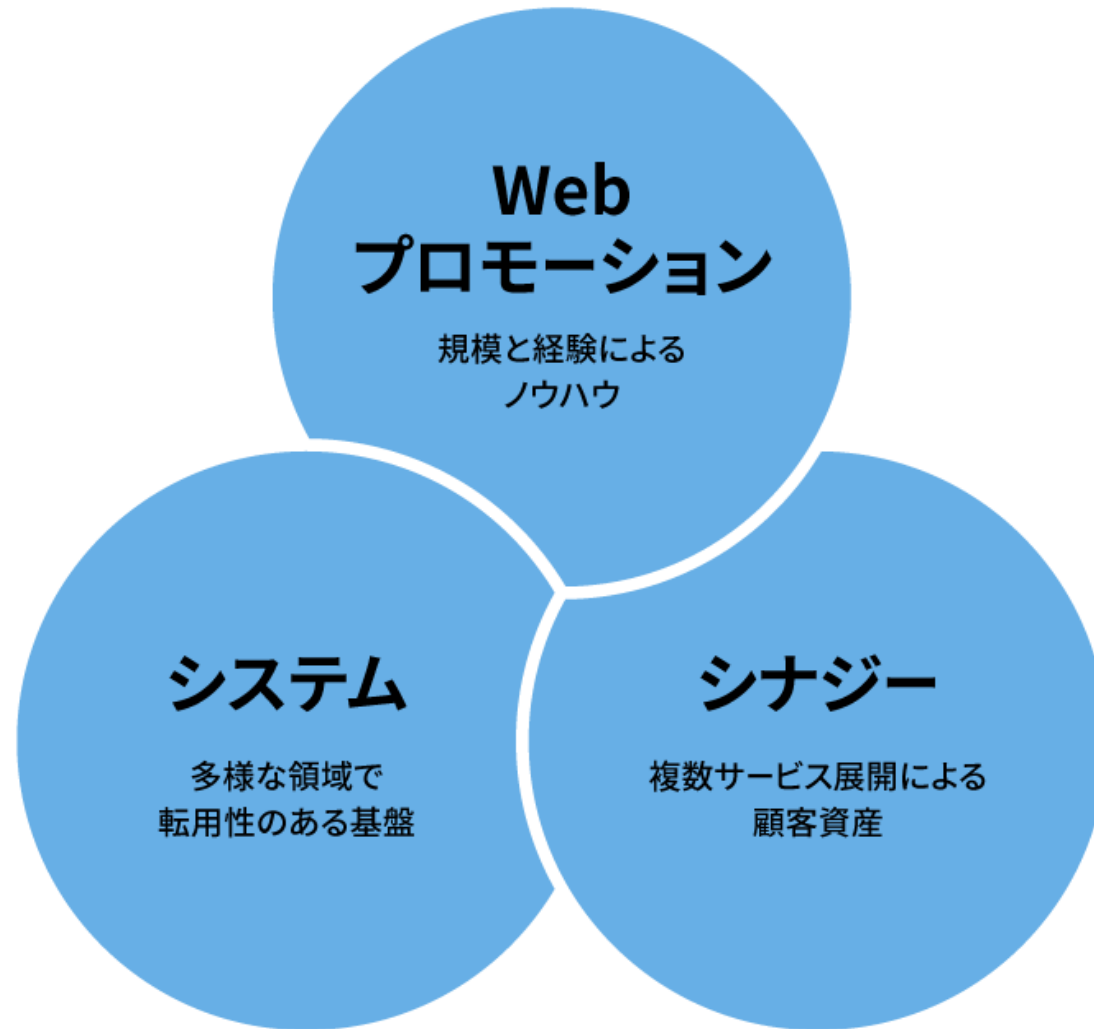
ラルーンプラットフォーム



Qiita エンジニア向けサービス

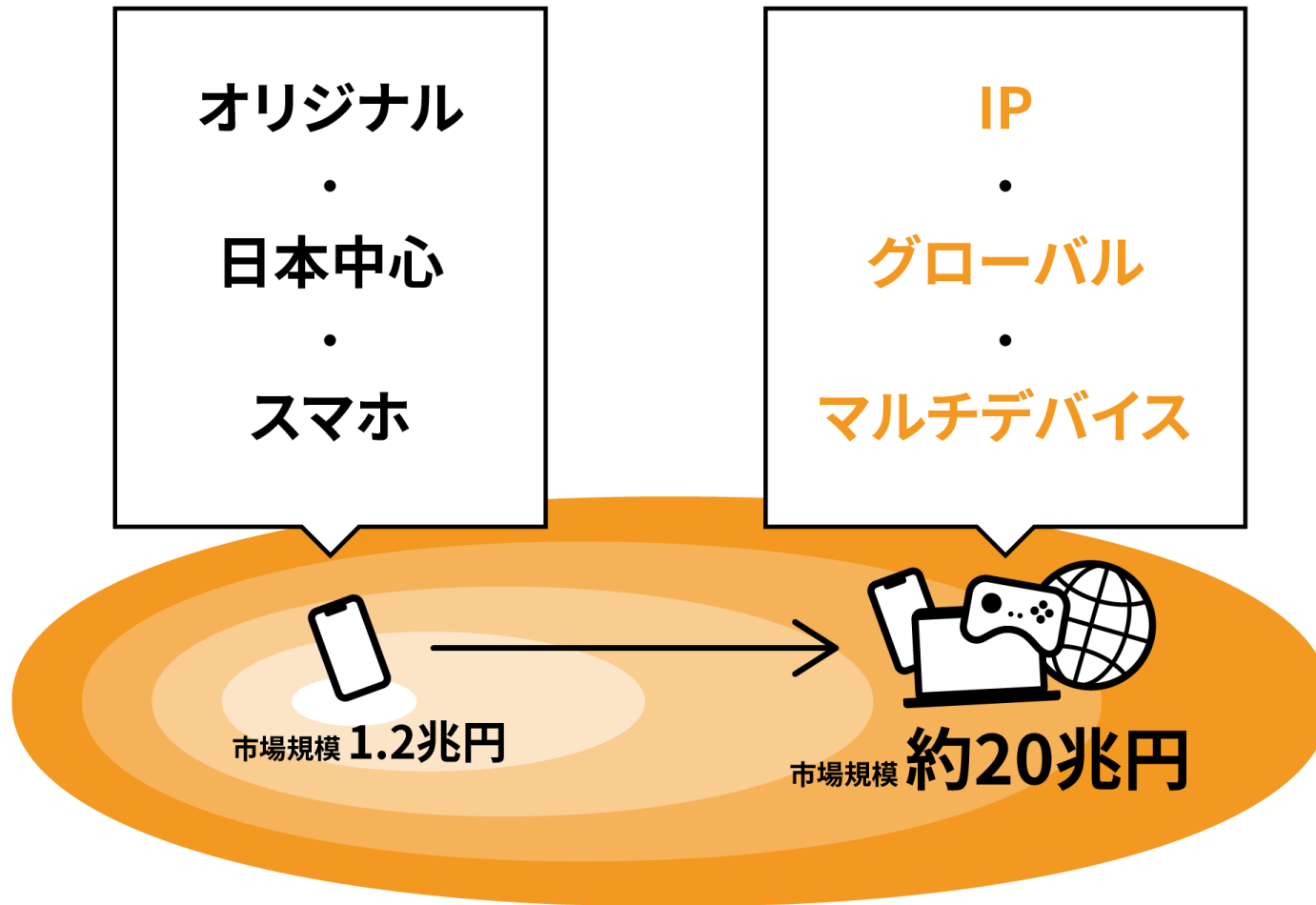
Qiitaプラットフォーム





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、最も買い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 Q3)

(百万円)

	FY2020			FY2021				FY2022		
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	7,866	8,385	7,339	7,493	7,377	8,637	7,742	7,334	7,647	8,559
Q/Q増減率 (%)	-3.5	+6.6	-12.5	+2.1	-1.5	+17.1	-10.4	-5.3	4.3	11.9
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	5,693
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	1,307
EC	606	976	976	963	603	1,097	930	833	965	1,558
売上原価	1,787	2,038	2,020	1,855	1,832	2,194	2,310	2,076	2,058	2,378
原価率 (%)	22.7	24.3	27.5	24.8	24.8	25.4	29.8	28.3	26.9	27.7
販売管理費	5,886	5,638	5,095	5,259	5,702	6,083	5,311	5,510	6,480	6,011
販売管理费率 (%)	74.8	67.2	69.4	70.2	77.3	70.4	68.6	75.1	84.7	70.2
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	8,390
人件費・採用費	1,560	1,549	1,583	1,548	1,582	1,585	1,556	1,590	1,557	1,519
広告宣伝費	3,229	3,133	2,480	2,843	3,153	3,521	2,861	3,057	3,980	3,602
広告宣伝费率 (%)	41.1	37.4	33.8	37.9	42.7	40.8	37.0	41.7	52.1	42.0
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	3,386
エンターテインメント	173	125	228	128	126	111	127	131	874	81
EC	53	50	102	60	48	132	146	85	78	117
支払手数料等	1,099	1,149	1,359	1,114	1,329	1,358	1,378	1,264	1,100	1,088
外注・サーバー費	539	519	502	457	464	502	633	576	552	463
オフィス賃料	286	282	285	299	298	270	260	266	260	243
その他費用	958	1,042	905	851	705	1,039	931	832	1,087	1,472
営業利益	192	708	222	378	-157	359	120	-252	-891	180
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	551
エンターテインメント	196	169	365	93	120	108	46	-160	-736	-162
EC	-53	52	8	74	6	52	-48	-34	-18	19
共通部門	-417	-343	-265	-235	-349	-302	-315	-249	-253	-228
営業利益率 (%)	2.4	8.5	3.0	5.1	—	4.2	1.6	—	—	2.1
経常利益	206	682	215	393	-30	370	183	-242	-893	201
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	-104
人員数	1,123	1,193	1,165	1,162	1,182	1,197	1,155	1,129	1,171	1,092
ライフスタイルサポート	614	663	635	624	647	649	612	590	636	591
エンターテインメント	359	380	382	378	375	378	374	371	364	346
EC	57	59	55	58	59	63	60	58	55	55
共通部門	93	91	93	102	101	107	109	110	116	100

● 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
販売管理费率 (%)	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
広告宣伝费率 (%)	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)

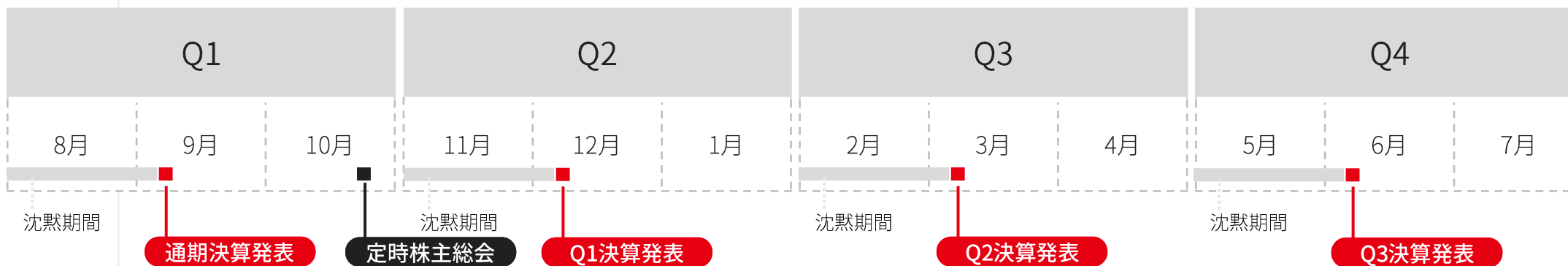
	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022 Q3
資産の部							
流動資産 ※	6,827	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,228
現預金	3,505	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	4,734
固定資産 ※	2,759	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	5,396
有形固定資産	1,321	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	1,073
無形固定資産	622	507	2,070	1,522	477	792	774
投資その他の資産 ※	815	1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,548
資産合計	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	15,624
負債の部							
流動負債	4,127	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,674
固定負債	387	481	583	730	493	527	517
負債合計	4,514	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	5,191
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	9,591
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	68
純資産合計	5,072	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	10,432
負債・純資産合計	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	15,624

※ 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。