



2023.3.10

# FY2023 Q2 決算説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

# 1. お知らせ

# 2. FY2023 Q2 連結決算概要

# 3. FY2023 Q2 セグメント別詳説

# 4. FY2023 業績・配当予想

APPENDIX：会社概要

APPENDIX：FY2022統合報告書発刊のお知らせ

APPENDIX：サステナビリティに対する取り組み（ESG）

APPENDIX：中長期方針

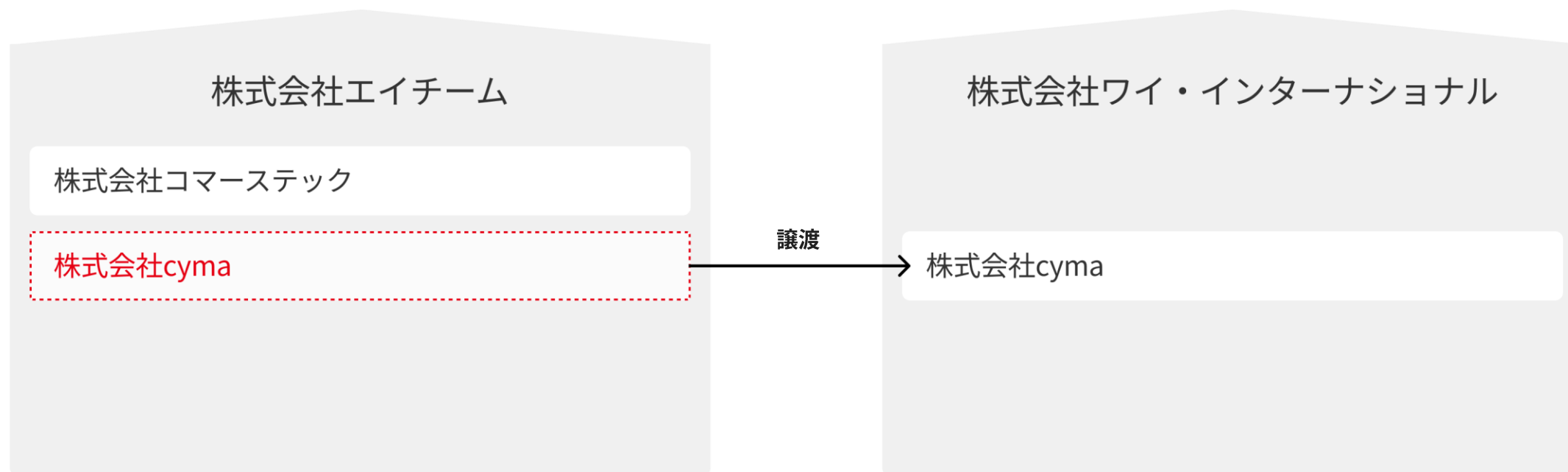
APPENDIX：主な経営指標

# 1. お知らせ

## 予定通り2023/3/1にcyma譲渡

譲渡の背景：

エイチームグループ全体で、より付加価値の高いサービスを提供していくことを目指し、経営リソースの最適化を進めることの一環として、本譲渡を決定。



## 本社オフィスの一部エリア縮小を決定し、償却費等を一括計上

- 本社オフィスの一部エリア縮小を決定し、減価償却費等を一括計上したため、210百万円で着地
- 一過性の上記費用計上が無ければ、事業は好調に推移したため、営業利益 570百万円が見込まれた
- 当Q3以降は、固定費の減少による利益増加の見込み

### 費用計上を行わなかった場合の営業利益と実際の営業利益の差額



## cyma譲渡による減収及び特別損失の計上等により通期業績予想を修正

関係会社（株式会社cyma）の株式譲渡に伴い、  
関係会社株式売却損失引当金繰入額 115百万円を含む特別損失 173百万円を計上。

業績の進捗とcyma譲渡に伴う減収・上記特別損失の計上及び法人税等の増加を見込み、  
FY2023通期業績予想の一部を修正。

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	EPS (円銭)
期初予想	31,000	500	500	400	21.58
修正予想	<b>28,000</b>	500	500	<b>0</b>	<b>00.00</b>

## セグメント別の業績予想数値

	期初予想 (百万円)	修正予想 (百万円)	増減率 (%)	構成比 (%)	コメント
売上高	31,000	<b>28,000</b>	-9.7	100.0	EC事業での減収によるもの
ライフスタイルサポート	18,500	<b>18,700</b>	+1.1	66.8	—
エンターテインメント	6,000	<b>5,600</b>	-6.7	20.0	新規タイトルのリリース遅延のため
EC	6,500	<b>3,700</b>	-43.1	13.2	cyma譲渡に伴う減収
営業利益	500	500	—	—	—
ライフスタイルサポート	1,400	<b>1,700</b>	+21.4	—	—
エンターテインメント	470	<b>250</b>	-46.8	—	新規タイトルのリリース遅延のため
EC	-420	<b>-450</b>	—	—	—
共通部門	-950	<b>-1,000</b>	—	—	本社オフィスの縮小に伴う費用増加

## 2. FY2023 Q2 連結決算概要



本社オフィスの縮小に伴う費用計上はあるも、  
事業業績は好調に推移し、Y/Yで利益が大幅回復

全社

売上高

7,339 百万円

(Y/Y 96.0%, Q/Q 102.9%)

営業利益

-2 百万円

(Y/Y -, Q/Q -)

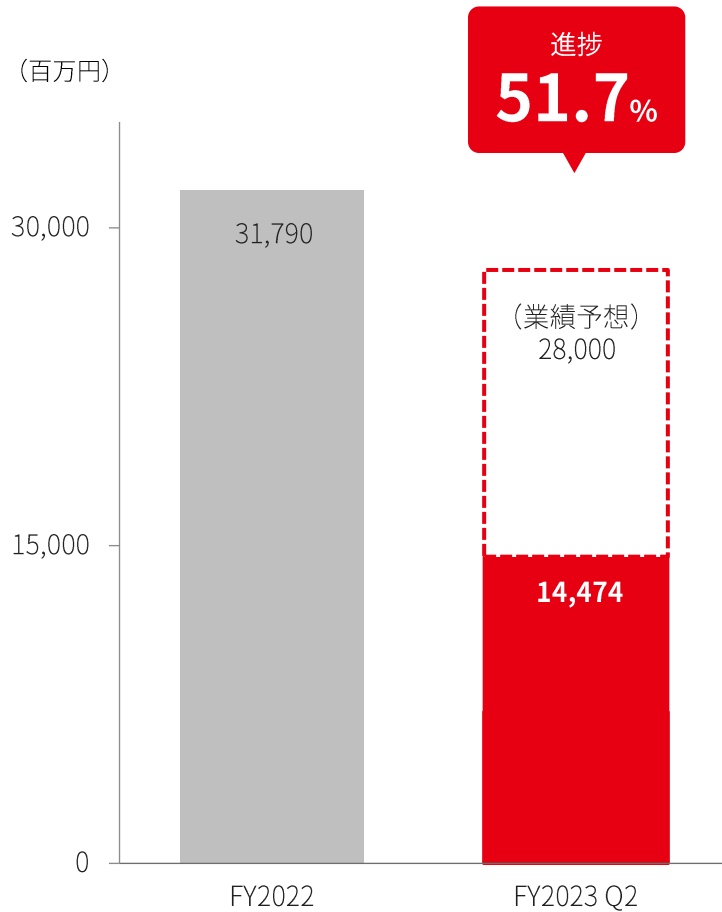
当期純利益

-271 百万円

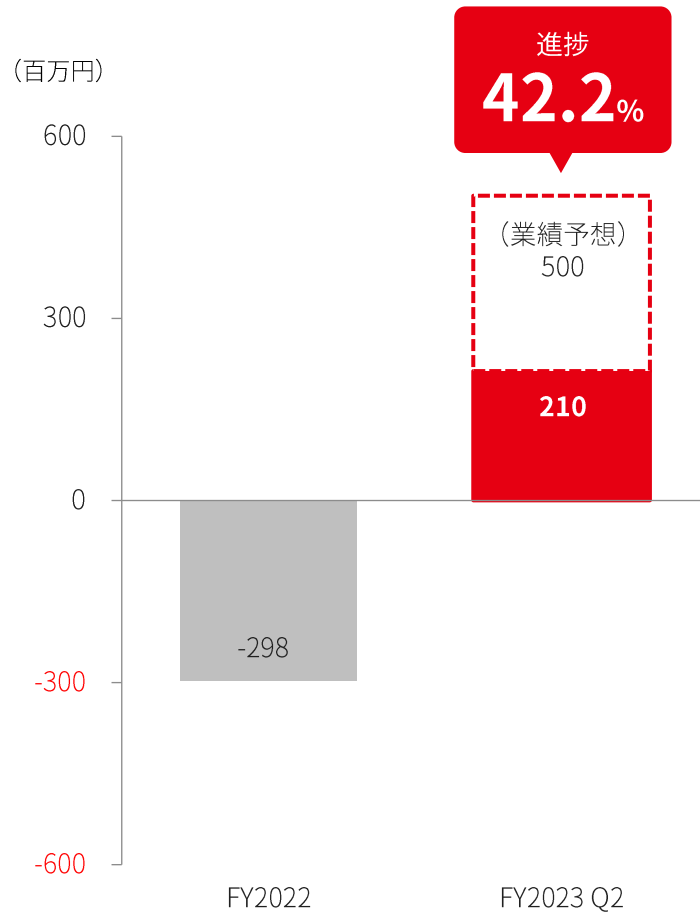
(Y/Y -, Q/Q -)

● FY2023 修正連結業績予想に対する着地

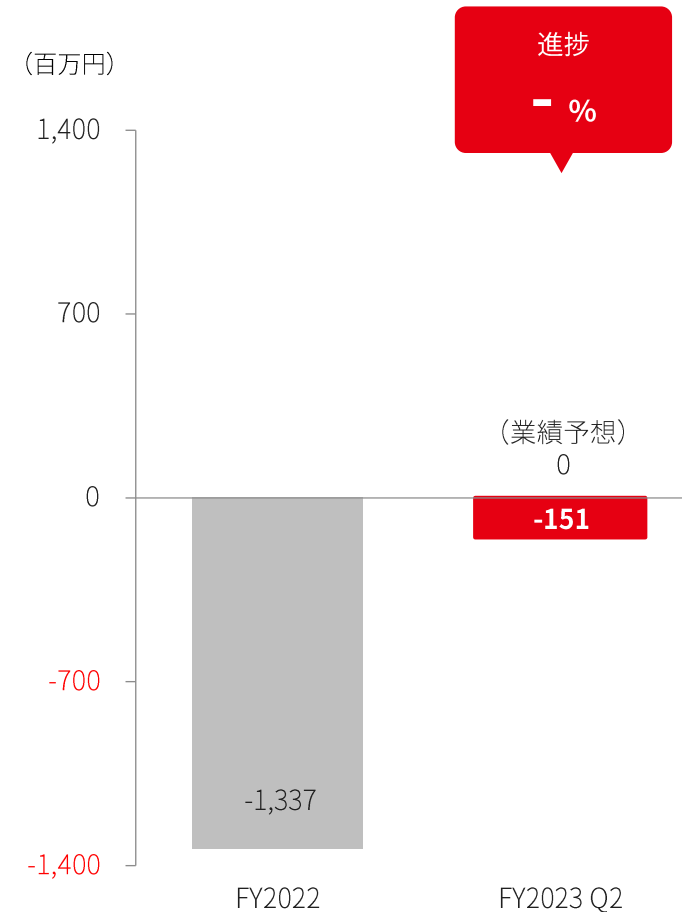
### 売上高



### 営業利益



### 当期純利益



## ライフ スタイル サポート

### Y/Y増収増益、Q/Q増収減益

金融メディア事業の好調に加え、引越し関連事業で一時的な取引発生によりY/Yで大幅増益

セグメント売上：	4,722 百万円	(Y/Y 105.3 % , Q/Q 103.9 %)
セグメント利益：	326 百万円	(Y/Y 269.0 % , Q/Q 54.8 %)

## エンター テイン メント

### Y/Y減収増益、Q/Q増収増益

既存タイトルの効率運用、及び引き続き新規タイトルへの投資はしつつも、投資規模はY/Yで縮小したため増益

セグメント売上：	1,485 百万円	(Y/Y 81.5 % , Q/Q 114.9 %)
セグメント利益：	105 百万円	(Y/Y -% , Q/Q -%)

## EC

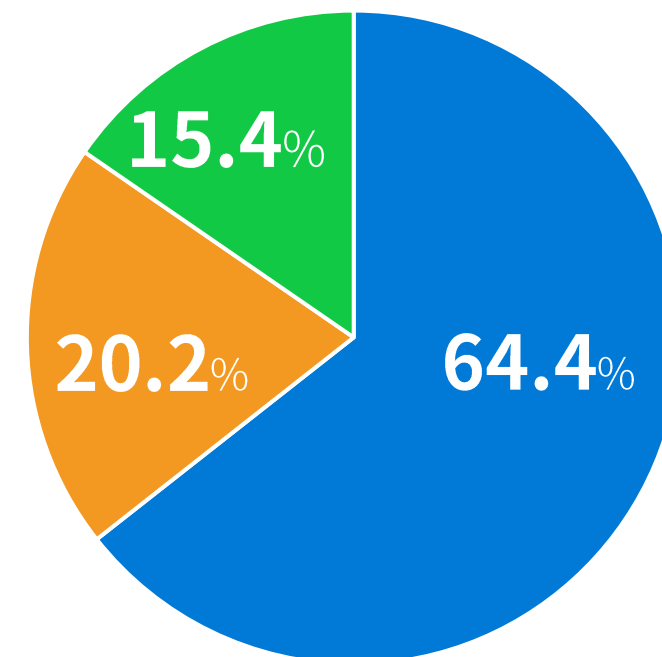
### Y/Y減収減益、Q/Q減収増益

cymaでの減収に伴う減益、ペットフードブランドへの投資拡大によりY/Yで減益

セグメント売上：	1,131 百万円	(Y/Y 84.5 % , Q/Q 87.2 %)
セグメント利益：	-120 百万円	(Y/Y -% , Q/Q -%)

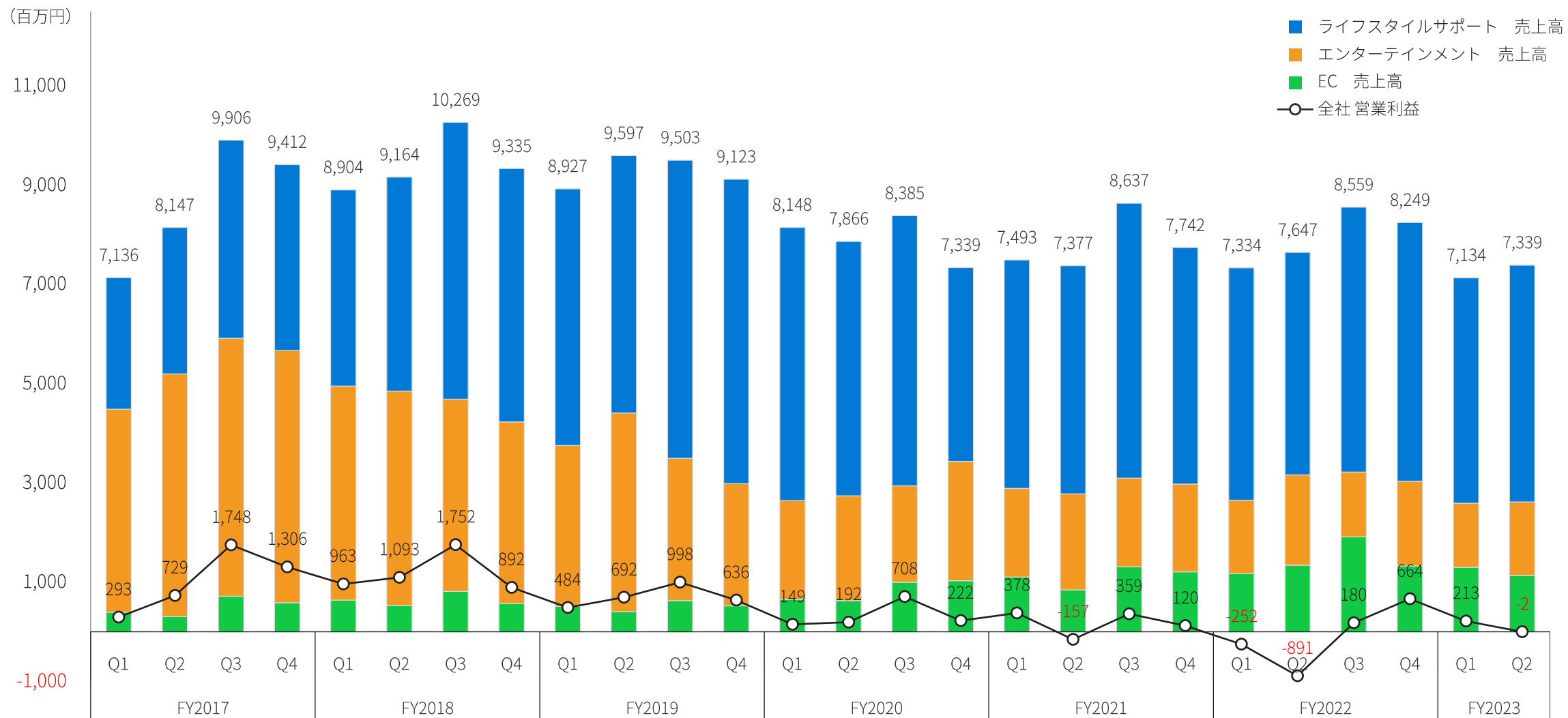
### 売上高構成比

- ライフスタイルサポート
- エンターテインメント
- EC



※ FY2023Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、ライフスタイルサポート事業及びEC事業のセグメント区分変更後の数値です。

## ● 連結四半期業績の推移

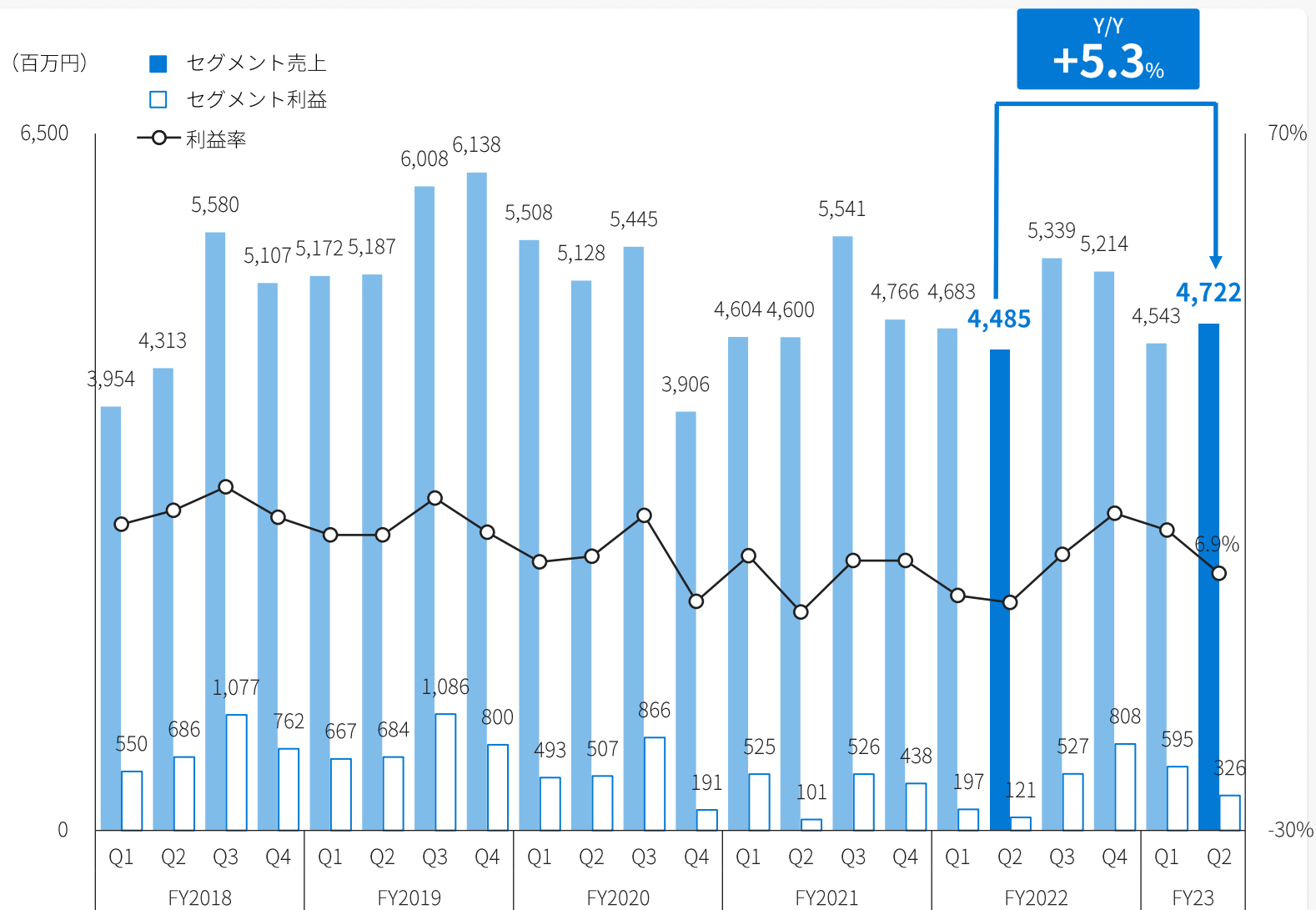


※ FY2023Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、ライフスタイルサポート事業及びEC事業のセグメント区分変更後の数値です。

# 3. FY2023 Q2 セグメント別詳説

# ライフスタイルサポート事業

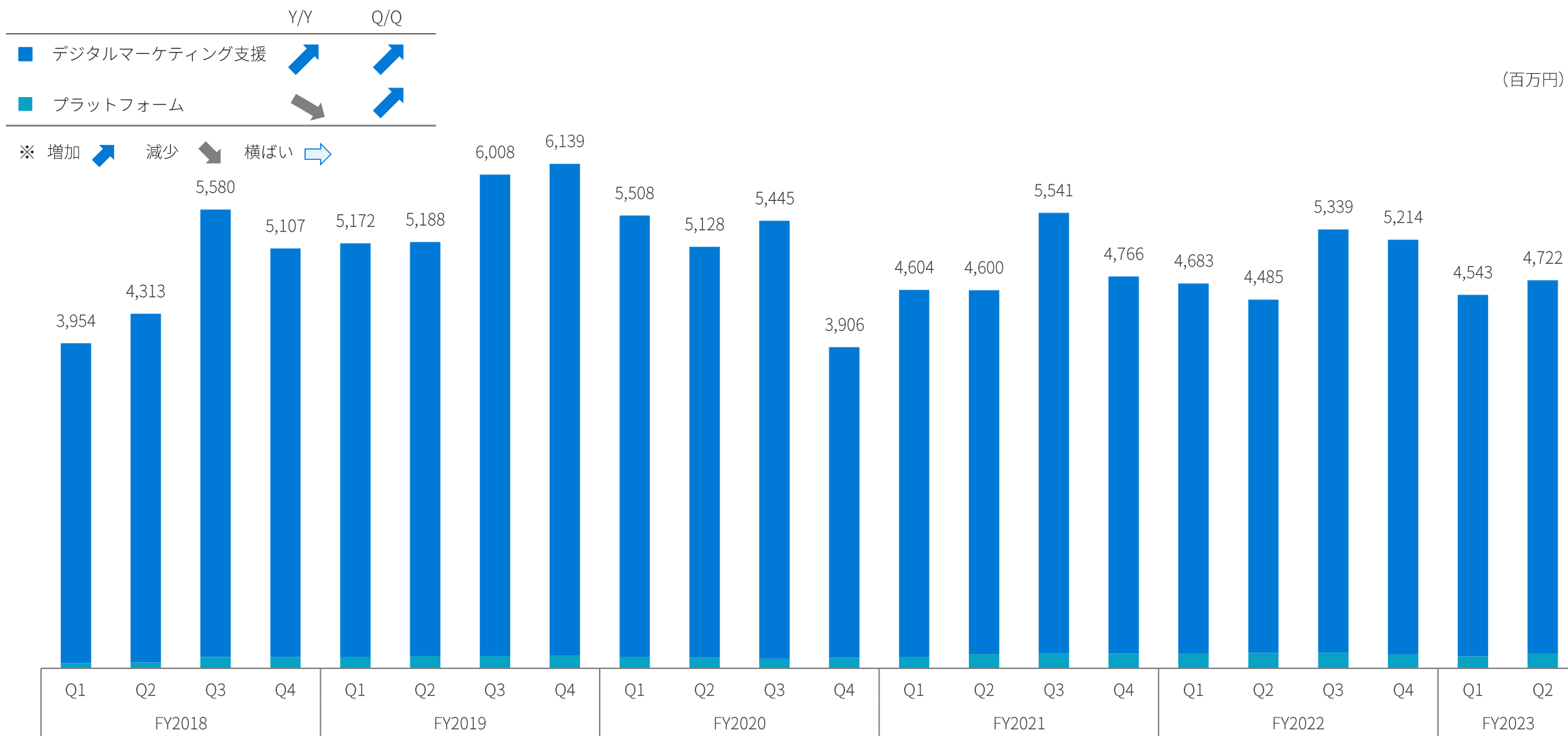
## ● ライフスタイルサポート事業 四半期業績の推移



※ FY2023Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、ライフスタイルサポート事業及びEC事業のセグメント区分変更後の数値です。

- **売上：**  
引越し関連事業の一部で市場環境の変化に伴う取引先からの送客制限・停止の影響を受けるも、引き続き自動車関連事業及び人材メディア事業が好調で、全体としてはY/Yで増収
- **利益：**  
金融メディアでWebマーケティングの運用改善及び引越し関連事業で一時的な取引発生により、全体としてはY/Yで大きく増益

## ● 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

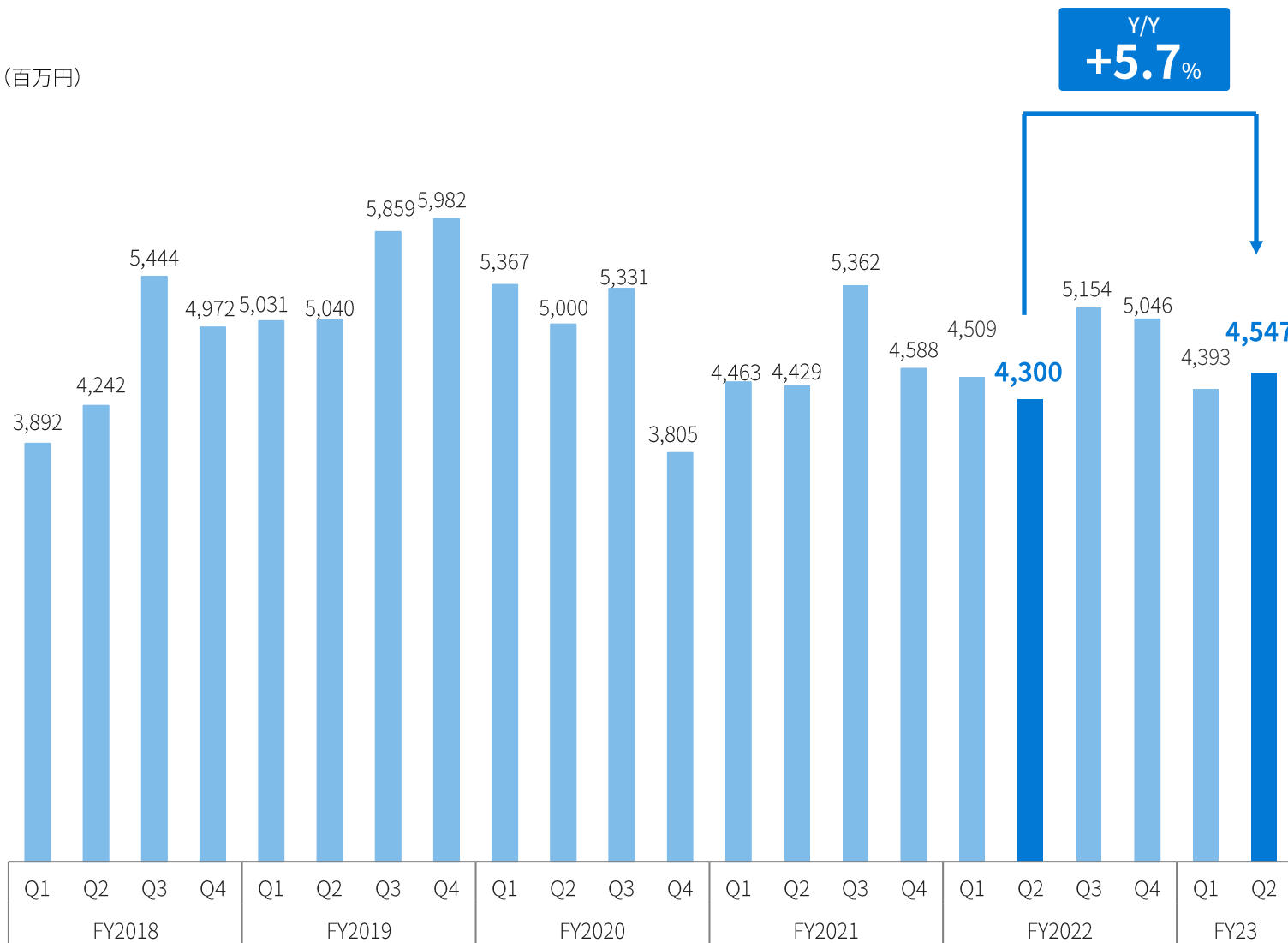


※ FY2023Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、ライフスタイルサポート事業及びEC事業のセグメント区分変更後の数値です。



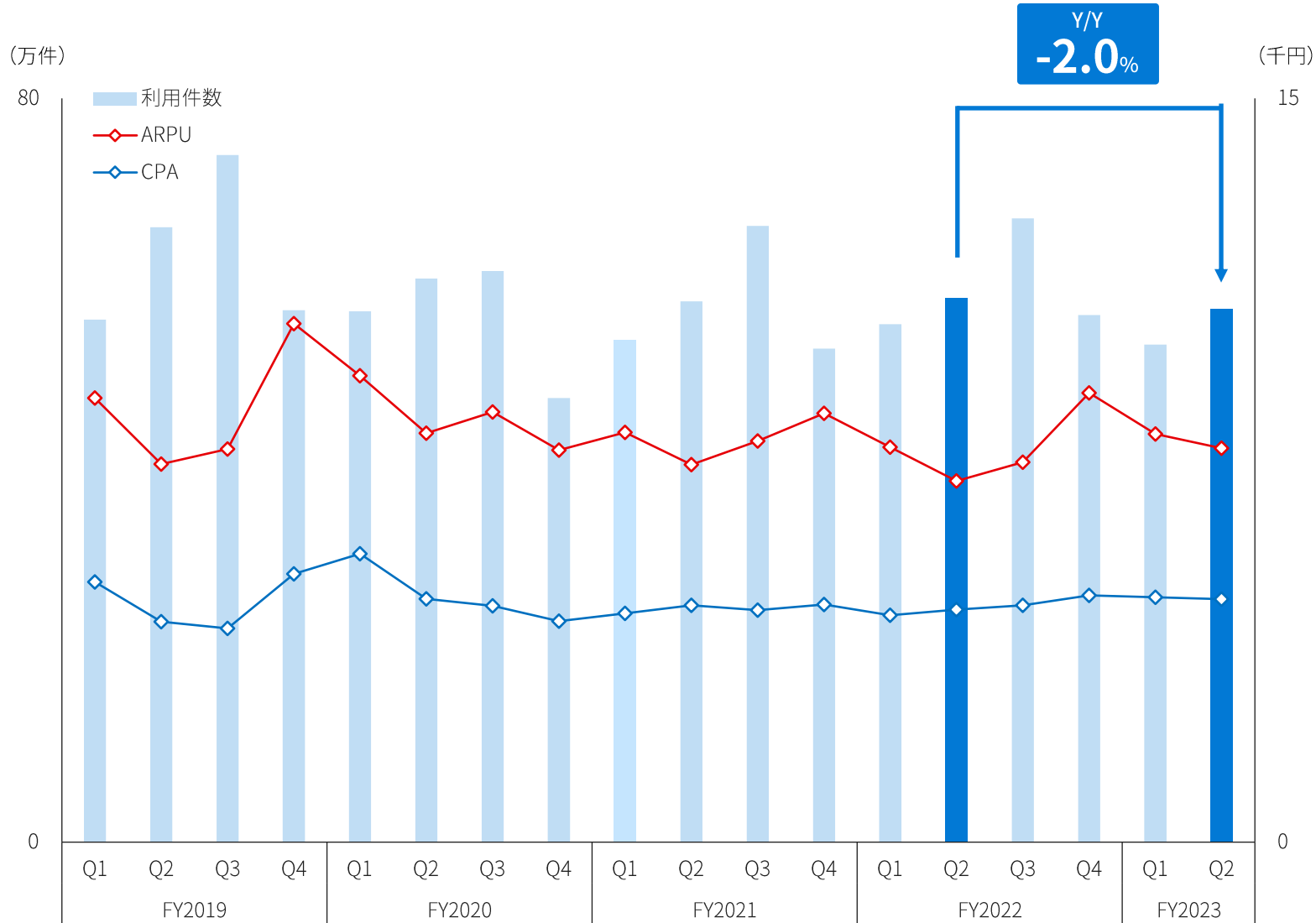
● デジタルマーケティング支援ビジネス 売上推移

(百万円)



- 自動車関連事業および人材メディア事業では、集客強化により引き続き好調に推移し、Y/Yで増収
- 引越し関連事業の一部である新電力会社および通信事業者への送客事業において、資源価格の高騰や通信関連市場における顧客獲得競争の激化等、市場環境の変化による取引先への送客制限/停止が生じ、Y/Yで減収

● 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、主に自動車関連事業及び人材メディア事業がY/Yで増加となるも、新電力会社および通信事業者への送客制限/停止が影響し、全体ではY/Yで減少

【主要6事業の内訳】

引越し事業/引越し周辺サービス・自動車関連事業・プライダル事業・金融メディア事業・人材メディア事業・保険代理店事業

【①利用件数】

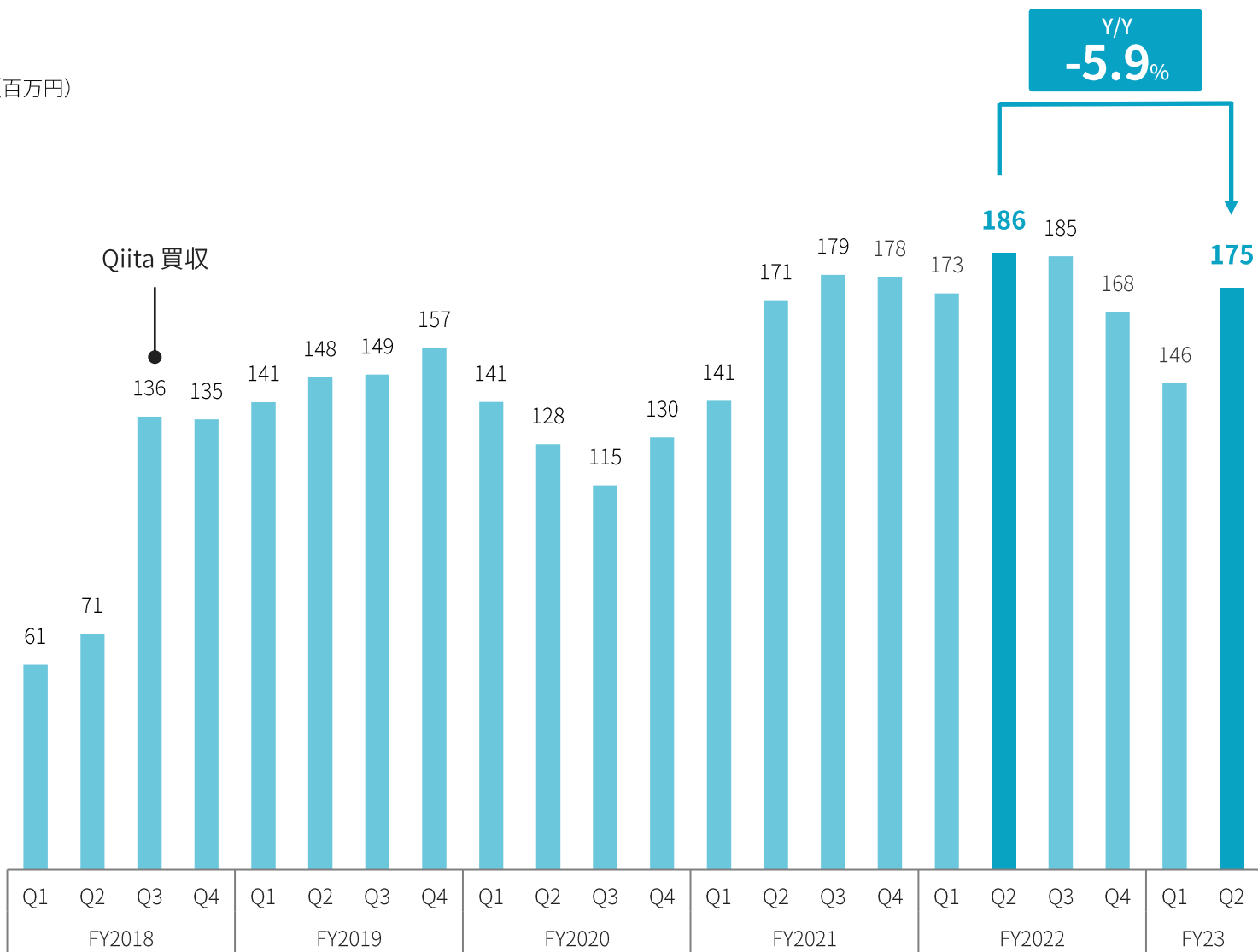
主要6事業の利用件数（各サービスの利用件数のうち、売上が発生した件数）の合計（※同一利用者が複数サービスを利用した場合、獲得コスト発生ベース）

【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】

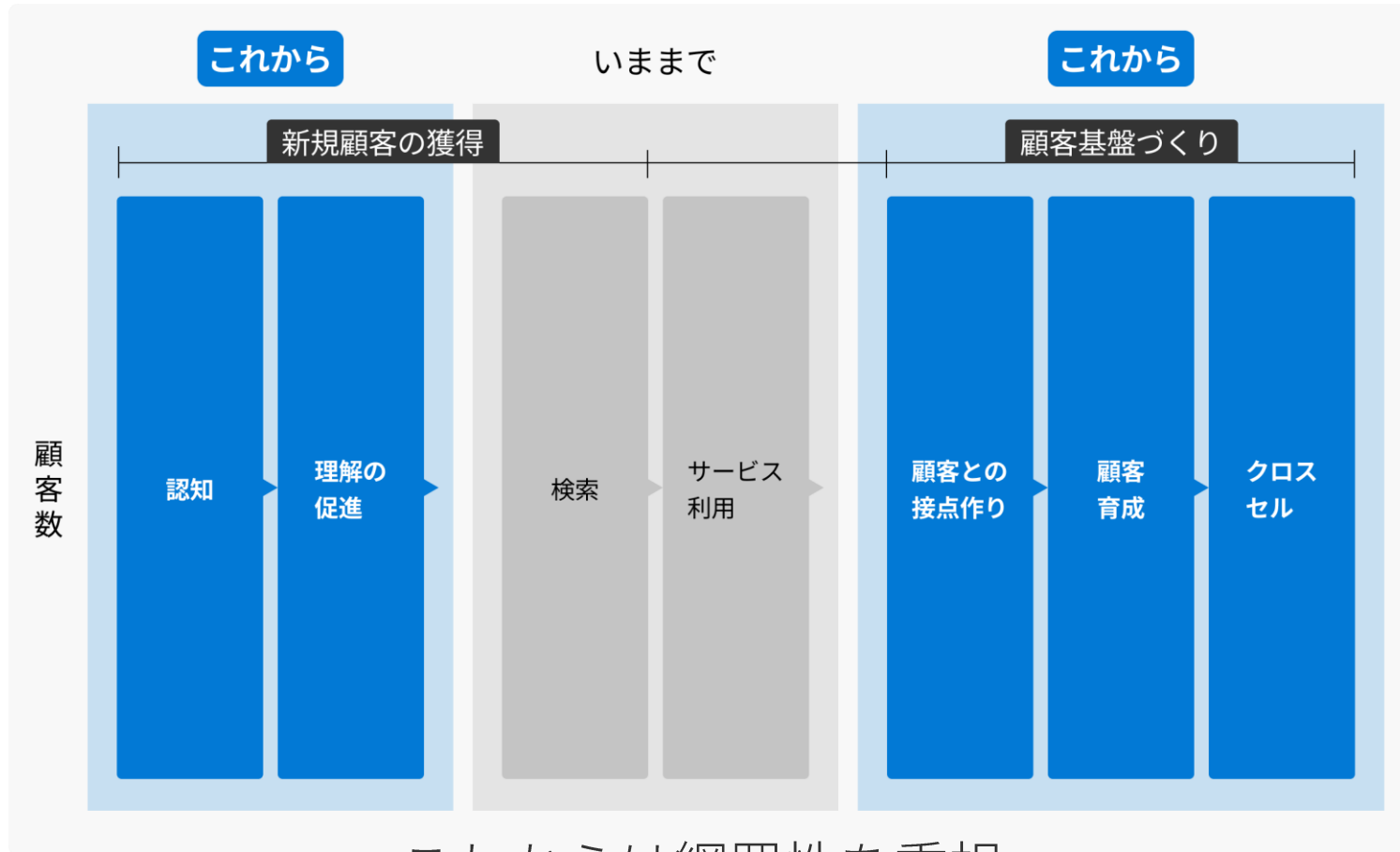
● プラットフォームビジネス 売上推移

(百万円)



- 「Qiita」では、12月開催のイベント「Qiita Advent Calendar」が好調に推移し、Y/Yで増収
- 「ラルーン」では、ヘルスケアアプリ市場のプレイヤー増加により競合環境が激化し、Y/Yで減収

## 統合ブランド「イーデス」のカバー範囲



- いままで：  
デジタルマーケティング支援  
ビジネスの各サービスで検索  
とサービス利用の数を増やす
- これから：  
統合ブランド  
「イーデス」を通じて
  - 顧客との接点を増やし、  
顧客数を増やす
  - 顧客のライフイベントに寄  
り添うことで長期的な関係  
性を築き、クロスセルでの  
収益機会を増やす

顧客設定の強化、長期的な関係性構築に向けた新機能！

## 『イーデス 専門家相談Q&A』をリリース

ユーザーは、暮らしとお金に関する悩みを質問することで、住宅ローンや資産運用など専門分野ごとに実績があるファイナンシャルプランナーの意見を無料で集めることが可能

**Q**

不動産投資にはどんな懸念点がありますか？

**質問者**

男性 30歳 会社員 配偶者あり、子供あり  
年収：500万円  
貯金・資産：500万円  
相談内容：不動産投資

iDeco、NISAなど手頃に始められる投資は実施しており、次は不動産投資かなと考えているものの、ハードルが高く感じます。会社員にとってメリットが多いように感じますが、どのような懸念点を払拭したら自分自身にGOできるのか、アドバイスが欲しいです。

**A**

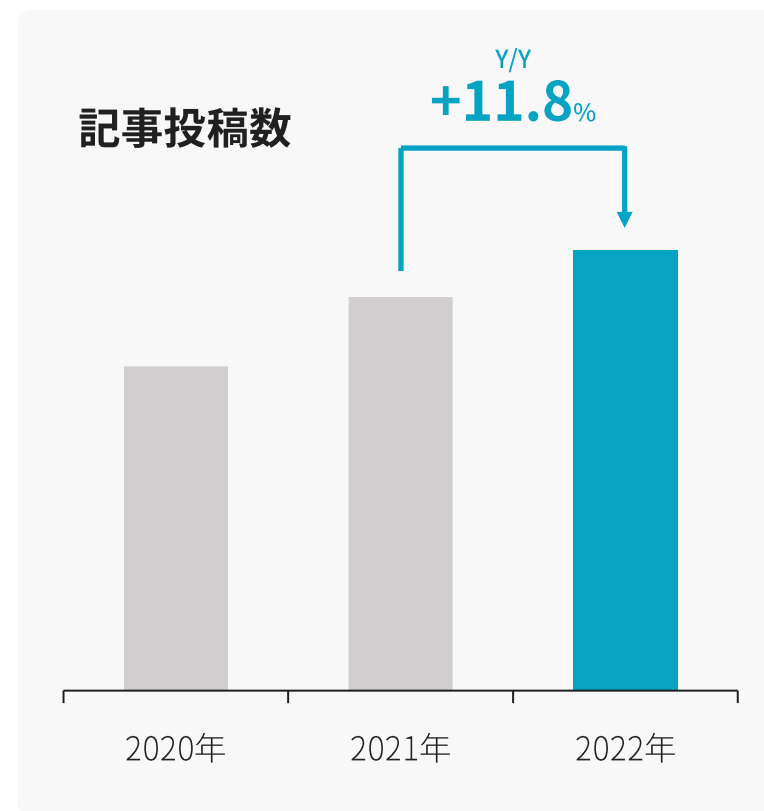
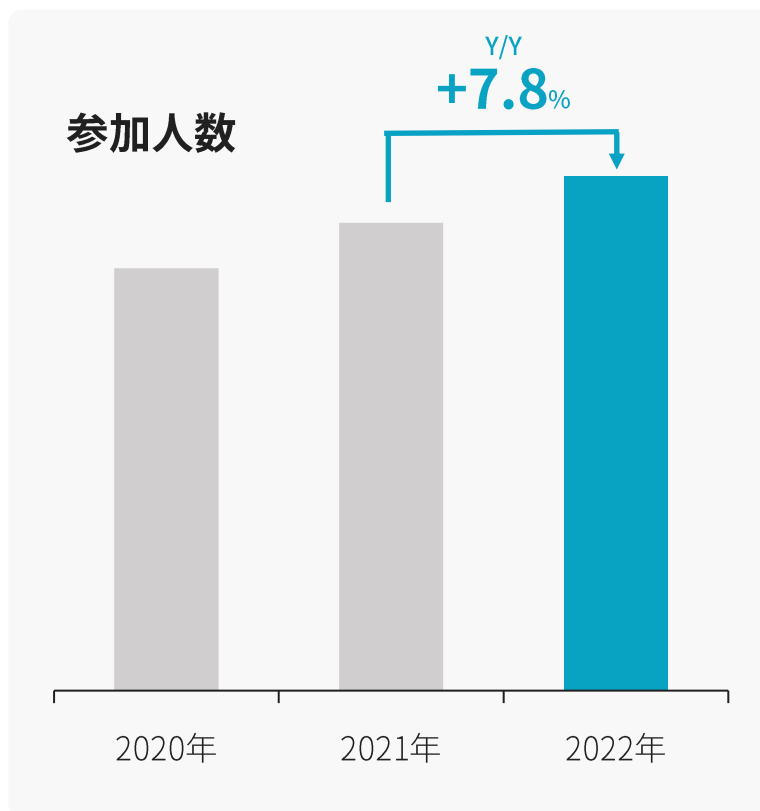
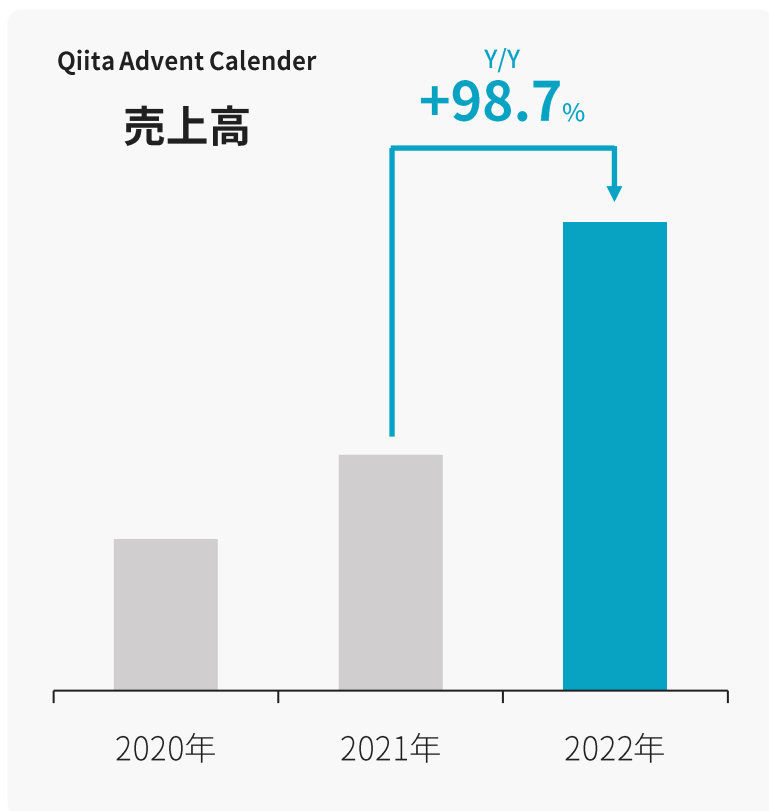
**専門家**  
ファイナンシャルプランナー  
株式会社XYZ

**専門家**  
不動産投資コンサル  
株式会社ABC

**経験者**

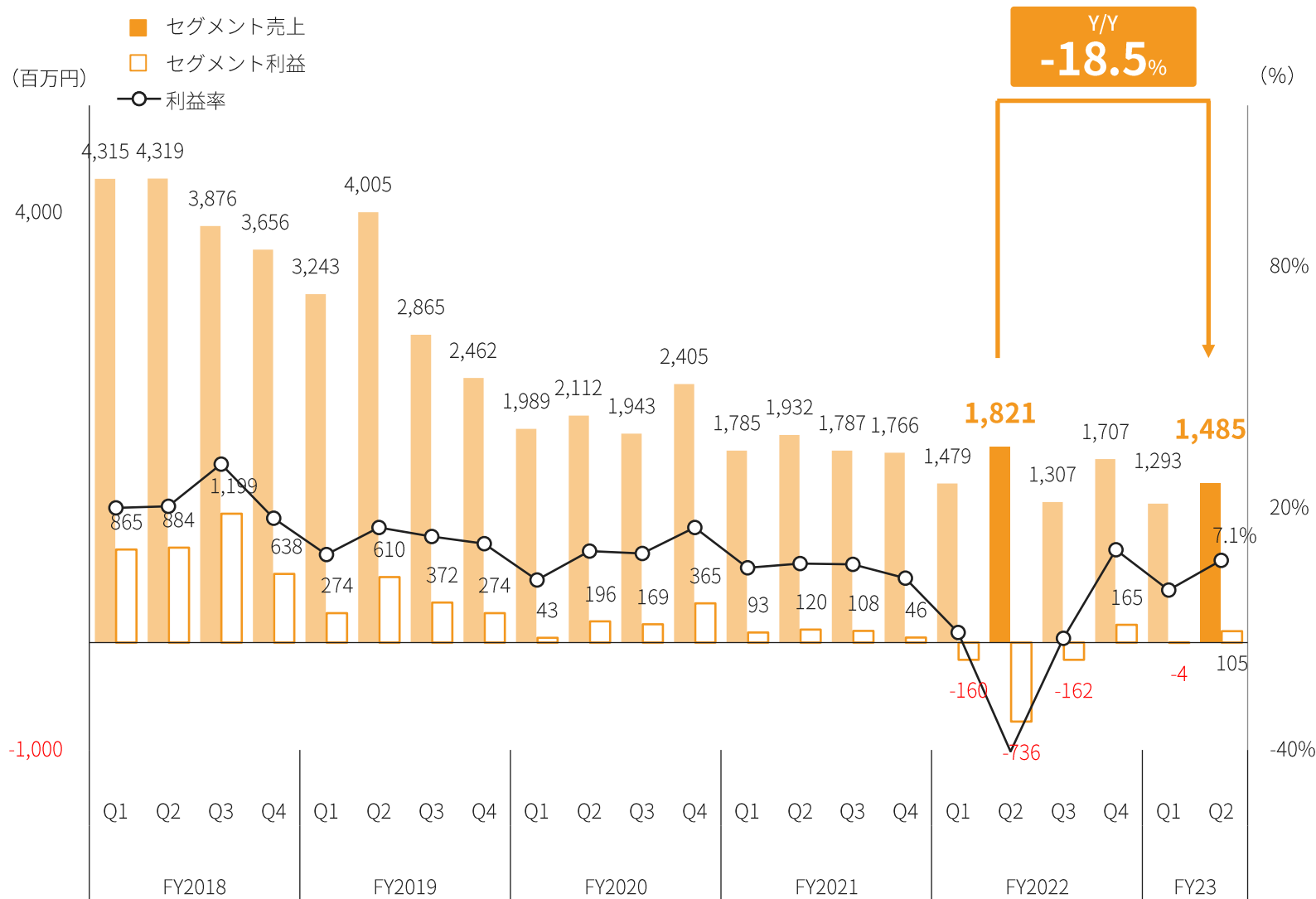
**色々な視点で  
アドバイス**

## 12月開催のイベント「Qiita Advent Calendar 2022」で 過去最高の売上高・参加者数・記事投稿数を記録



# エンターテインメント事業

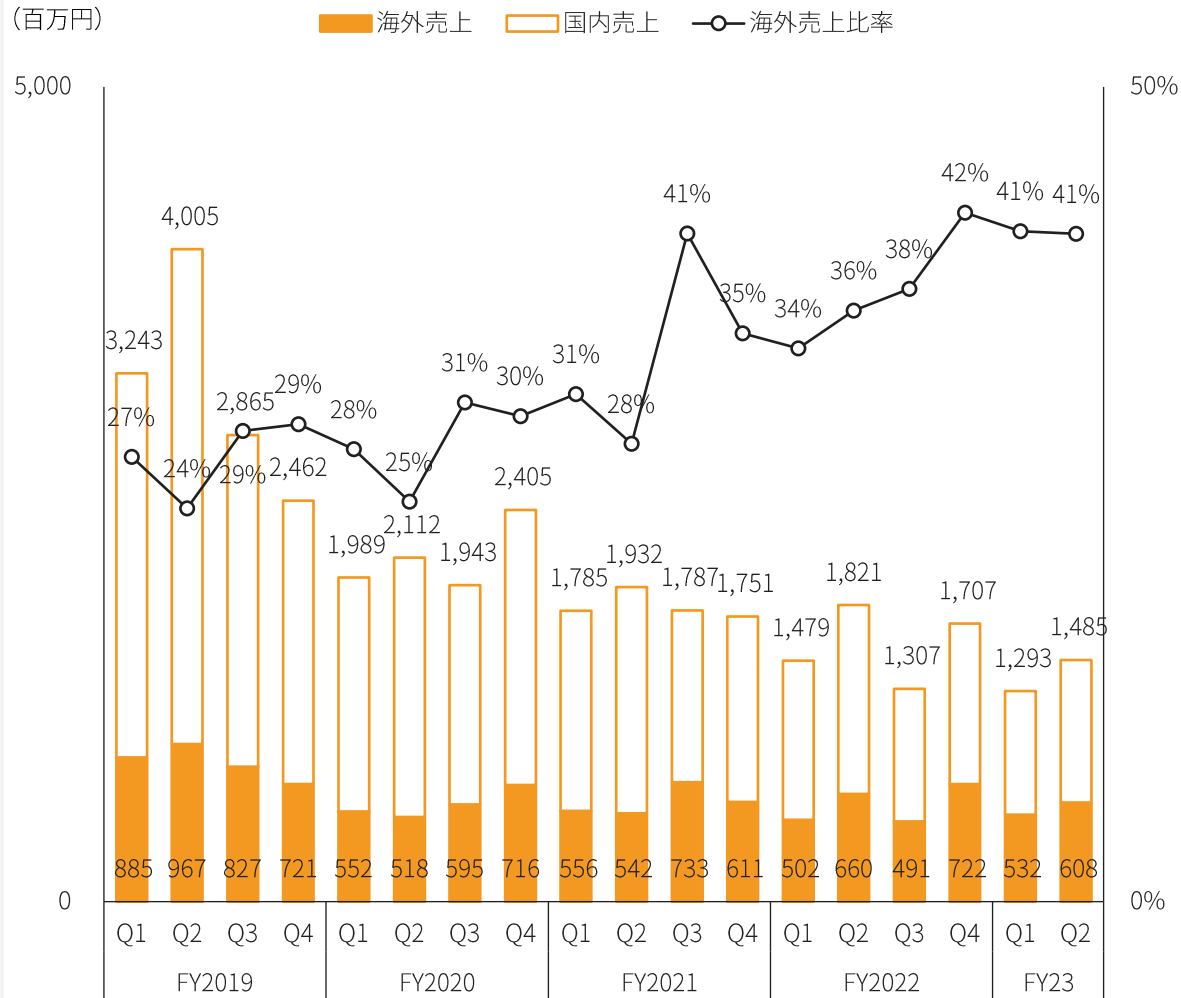
● エンターテインメント事業 四半期業績の推移



- 売上：  
既存タイトルでは季節・周年イベントを開催するもY/Yでは減収、『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』が2023年1月11日にサービス終了となり、全体ではY/Yで減収
- 利益：  
既存タイトルの効率運営、及び新規タイトルの開発投資は進めつつもFY2022Q2ほどの投資規模には至らないため、Y/Yで利益回復



# ● 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
	●	●	●	●	●	●
	●	●	●	●	●	●
	●			●	●	
	●	●	●	●	●	●
	●	●	●	●	●	●
	●			●		
	●			●		
	●	英語版				
	●	英語版				

## 新領域（NFTゲーム・メタバース）への準備を開始し、4本のパイプライン

<b>No.1</b>	自社オリジナル
開発中	中型
	マルチデバイス

<b>No.2</b>	他社協業
開発中	大型
	マルチデバイス

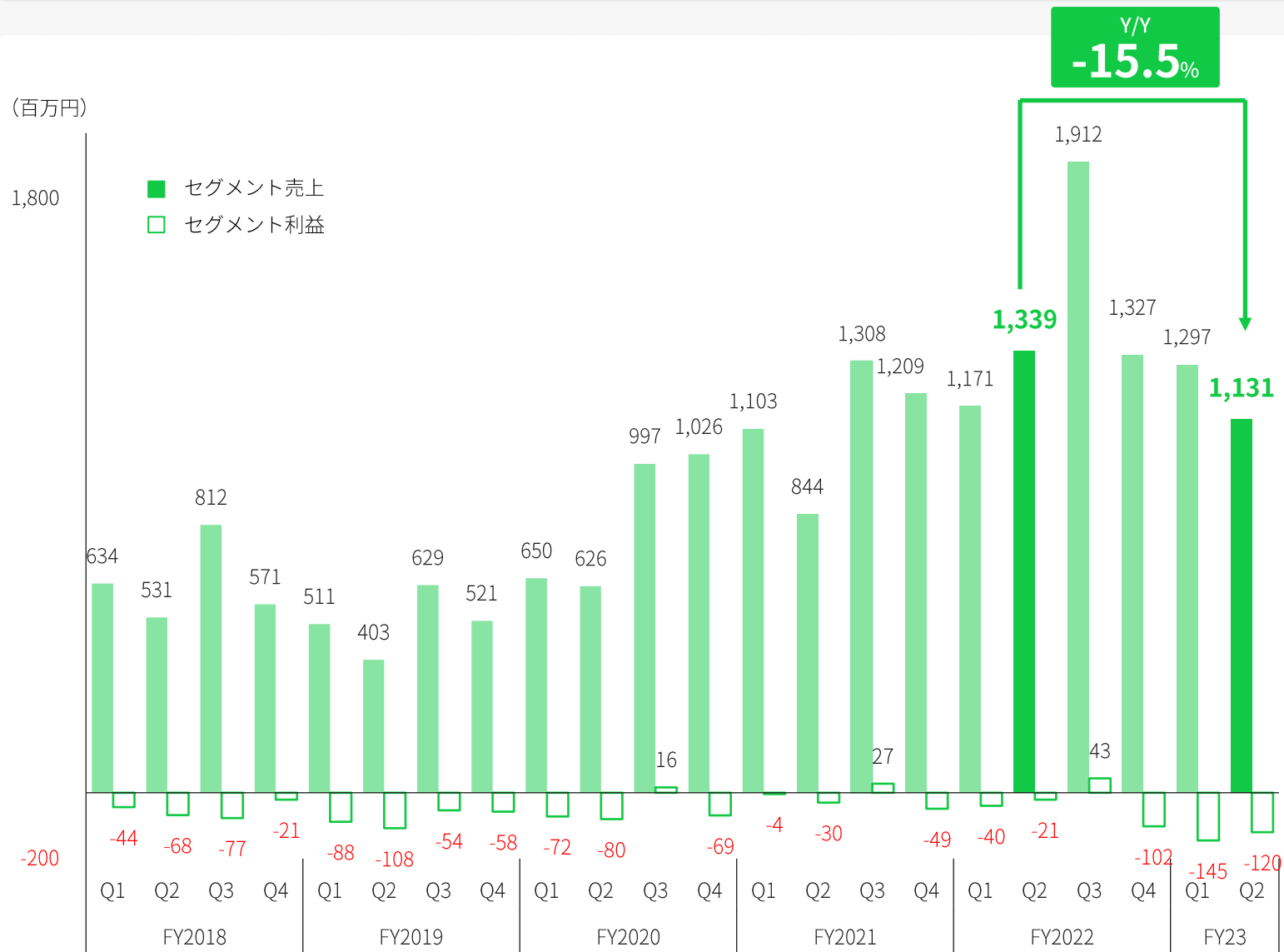
<b>No.3</b>	自社オリジナル
開発中	<b>NFT</b>

<b>No.4</b>	自社オリジナル
準備中	<b>メタバース</b>

※ 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



※ FY2023Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、ライフスタイルサポート事業及びEC事業のセグメント区分変更後の数値です。

- 売上：  
化粧品ブランドおよびペットフードブランドでの新規獲得件数が増加となるも、引き続き「cyma」が資源価格の高騰や中国のロックダウン等、市場環境の変化で減収となり、全体ではY/Yで減収
- 利益：  
「cyma」での減収に伴う減益、ペットフードブランドへの投資拡大により、Y/Yで損失幅拡大

※ 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。

※ 化粧品ブランド「lujo (ルジョー)」は2020年3月10日よりサービスを開始しております。

## 主力商品の創出

● 発売開始時期  
■ 四半期売上高



## クロスセル施策



## 化粧品・スキンケアブランド「lujo」について

生理日・排卵予測アプリ「ラルーン」で得た顧客基盤や知見を活用し、新たな収益機会を狙う事業として2020年3月に立ち上げ。

商品は企画・販促はすべて社内で行い、製造は外部のOEMメーカーへ委託するファブレス経営。

徹底的なデータ分析による商品企画及びスピーディーな販促施策の改善で、継続的な売上高成長を実現。

# 4. FY2023 業績・配当予想

● FY2023 修正連結業績予想

	FY2023			(参考) FY2022	
	業績予想 (百万円)	構成比 (%)	Y/Y (%)	実績 (百万円)	構成 (%)
売上高	28,000	100.0	88.1	31,790	100.0
ライフスタイルサポート (※)	18,700	66.8	94.8	19,723	62.0
エンターテインメント	5,600	20.0	88.7	6,316	19.9
EC (※)	3,700	13.2	64.3	5,751	18.1
営業利益	500		—	-298	
ライフスタイルサポート (※)	1,700	—	102.7	1,655	—
エンターテインメント	250	—	—	-894	—
EC (※)	-450	—	—	-122	—
共通部門	-1,000	—	—	-937	—
当期純利益	0		—	-1,337	

※ 記載のセグメント別業績予想は修正を反映した数値です

## 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、FY2022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。

	FY2021 実績	FY2022 実績	FY2023 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	<b>16.0円</b>



全社

## 全社の収益率改善

- ・投資は継続しつつも、既存事業及び組織の筋肉質化
- ・より付加価値の高いサービス・事業運営に注力し、全社の収益率改善を目指す

ライフ  
スタイル  
サポート

## 中期的な利益向上の土台を強化

- ・既存サービスは将来の利益率向上のため、ブランド構築やDX投資を実施
- ・新規サービスはトップラインの成長に注力

エンター  
テイン  
メント

## 既存タイトルの効率運用、新領域へ進出

- ・既存タイトルの効率的運用により、今後のパイプライン開発へリソースを再配分
- ・これまでゲームで培った技術ノウハウを利用し、新たに暗号資産を用いたNFTゲームやメタバースなどへ挑戦

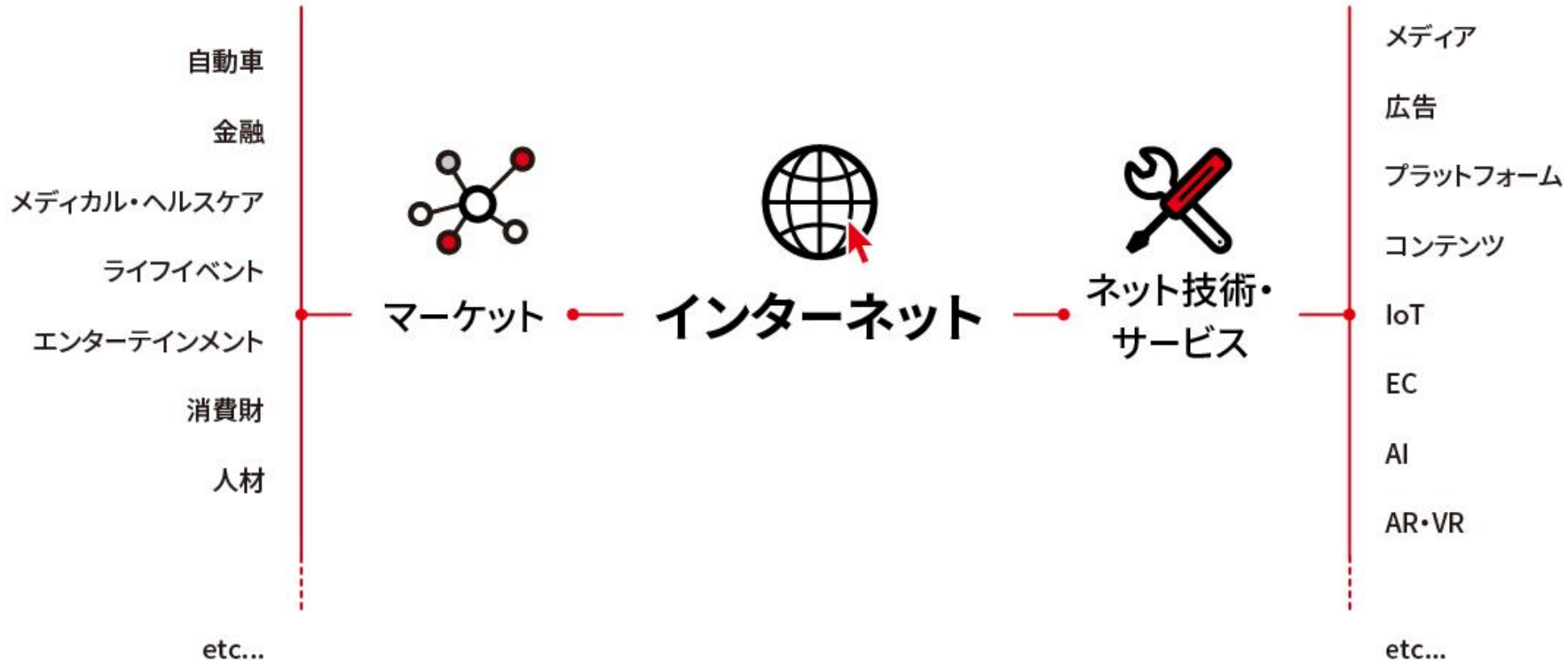
EC

## 商品ラインナップの拡充

- ・ペットフードブランド「Obremo（オブレモ）」の商品ラインナップ拡充により購買者数の増加を目指す
- ・化粧品ブランド「lujo（ルジョー）」の新商品の開発及び販売

# 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（2023年1月31日現在）

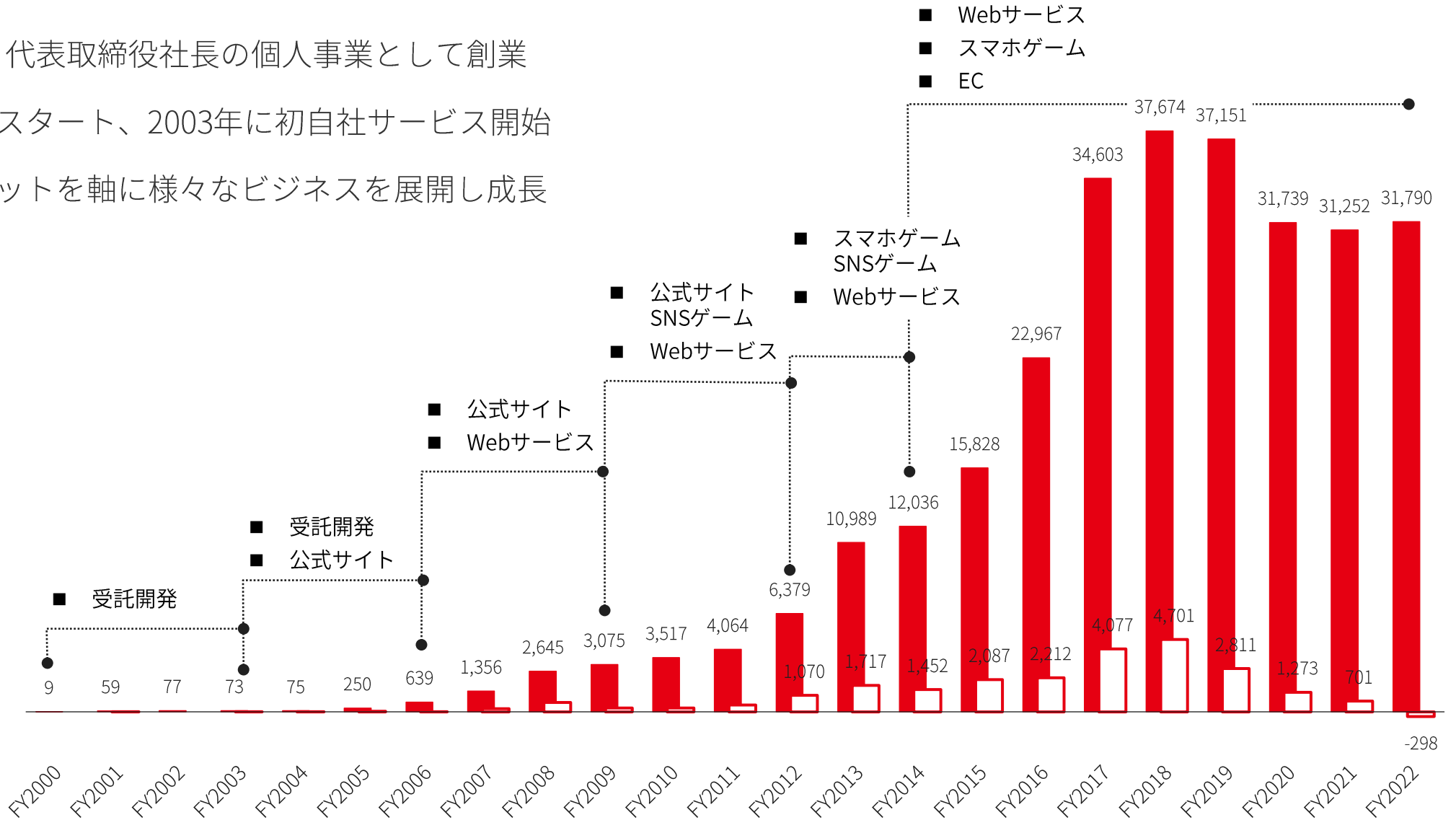
商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証プライム 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	8社（国内7社、海外1社）
連結社員数	954名（役員、アルバイトを除く）
単元株式数	100株



- 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

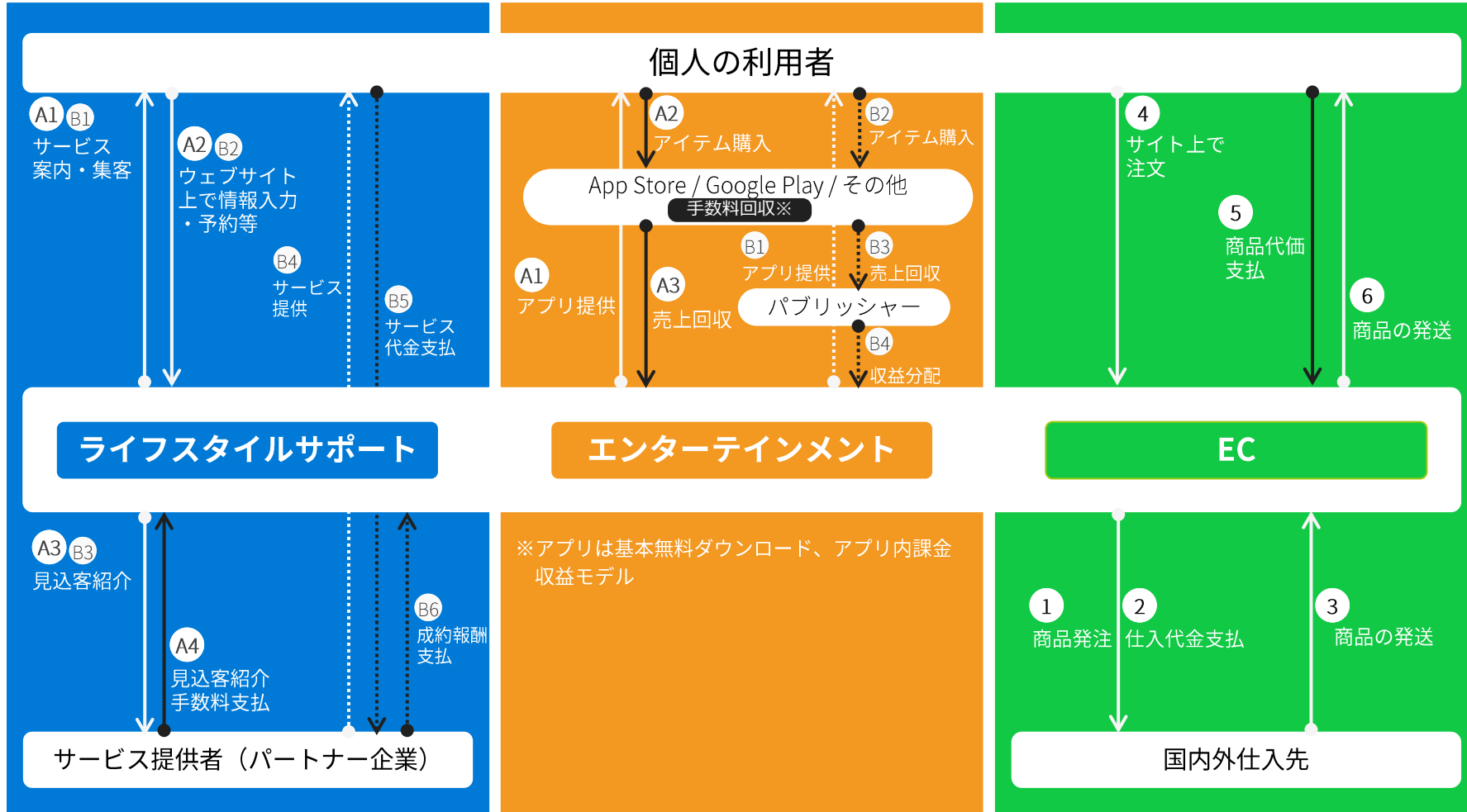


## インターネットを軸に様々なサービスを提供



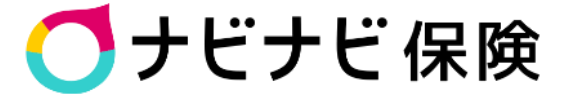
● ビジネスモデル

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

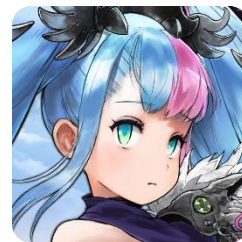
Game App



初音ミク  
-TAP WONDER-



少女☆歌劇レヴースタァライト  
-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

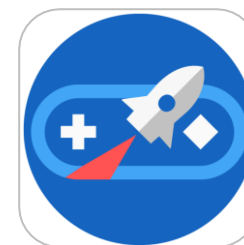


レギオンウォー



ダークサマナー

Tool App



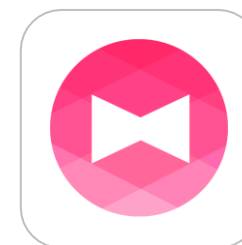
Game Boost Master



快眠サイクル時計



ジャム



[+]HOME

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：国内外のECサイト等
- 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 :

## 「Ateam Value Report 2022」 (統合報告書) 発刊のお知らせ

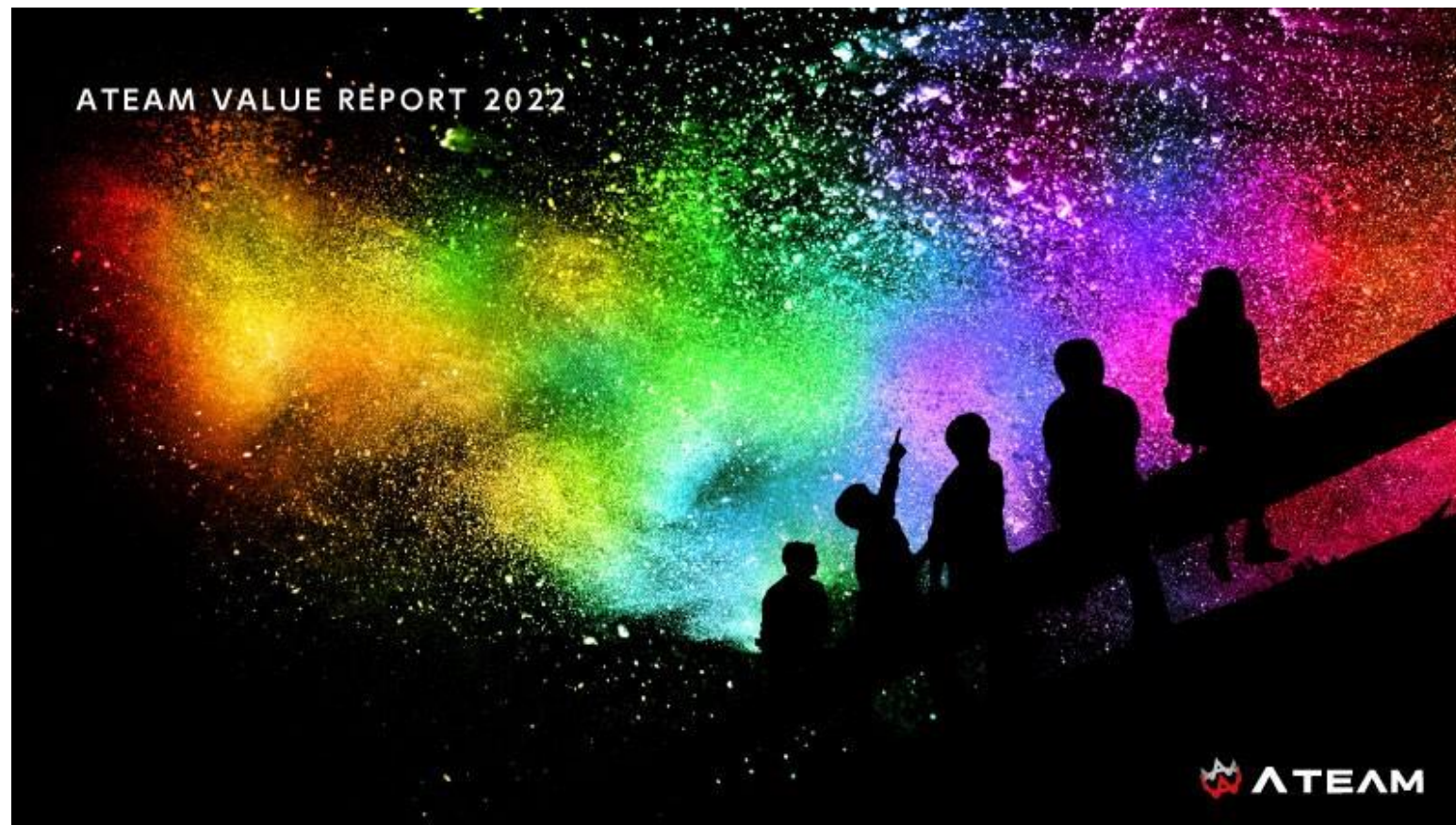
## FY2022の統合報告書を2/20にIRサイトで公開

FY2020よりエイチームでは統合報告書を継続的に発刊。

3年度目の発刊となるFY2022は、“Ateam Purpose”の策定やマテリアリティの特定などエイチームにとっても新たな1歩を踏み出した年でもありました。

そのため、業績など財務情報だけでなく、各事業の成長戦略や人材への取り組みなど、パーパスを中心として非財務情報をまとめました。

Ateam value Report 2022 の詳細は[こちら](#)



# APPENDIX :

## サステナビリティへの取り組み (ESG)

社会



小・中学生向けプログラミング教育支援  
「プログラミング出張授業」

社会貢献活動の一環として、子どもたちがプログラミングに興味を持ち、学びのきっかけとなる場の提供を目指す。

FY2023Q2期間での開催実績:

- 2022/11/22 横浜市立橘中学校
- 2022/12/08 横浜市立橘中学校
- 2023/01/14 葛飾区立高砂小学校

社会



教材提供・金融教育授業を実施  
「ナビナビ資産運用デザインゲーム」

高校生向けの授業教材としてオリジナルの資産運用デザインゲームのWebアプリを開発し、愛知県立瀬戸高等学校に向けた金融教育授業において、当アプリを活用した授業を実施。

[詳細はこちら](#)

社会



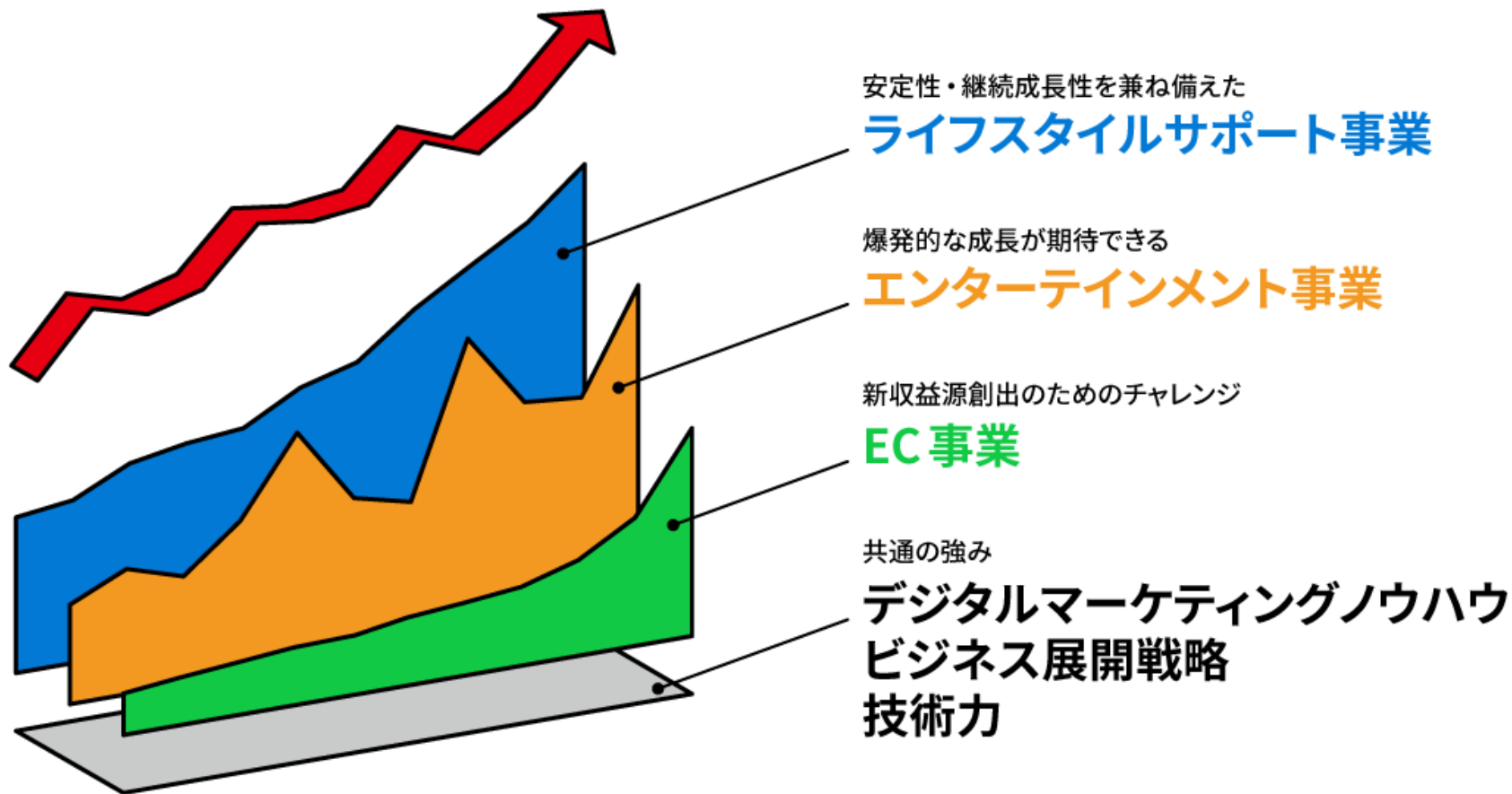
エンジニアの「学び続ける文化」  
「Ateam Tech Blog」を開設

当社に所属するエンジニアたちが、事業やサービスの運営を通して得た知見やノウハウ、技術事例などを発信。「学び続ける」文化のもと、エンジニアの技術スキルの向上やキャリアアップへ。

[詳細はこちら](#)

# APPENDIX：中長期方針

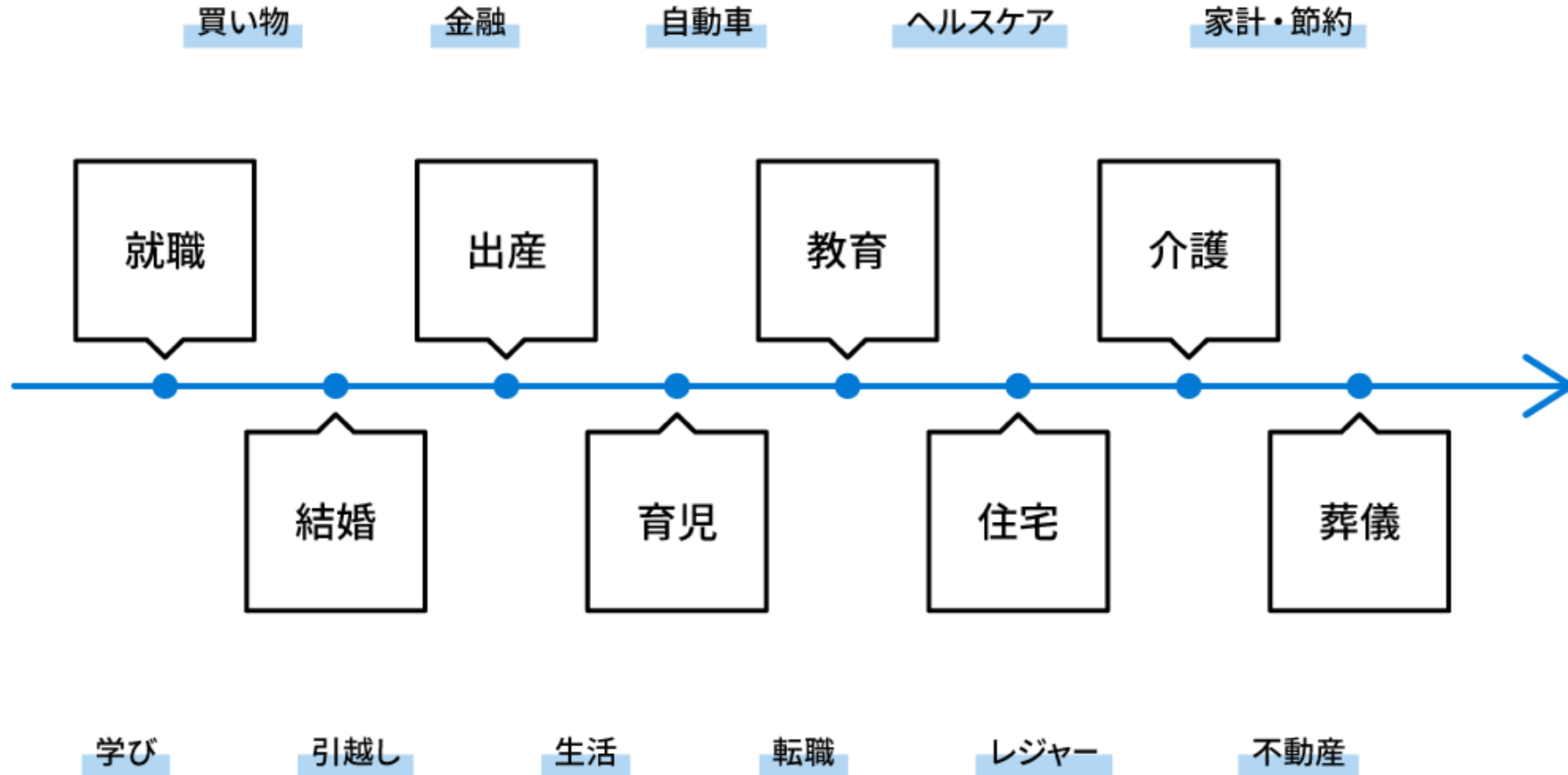
## 経営の安定性を高める事業ポートフォリオ



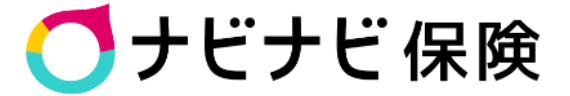


# ライフスタイルサポート事業

# 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



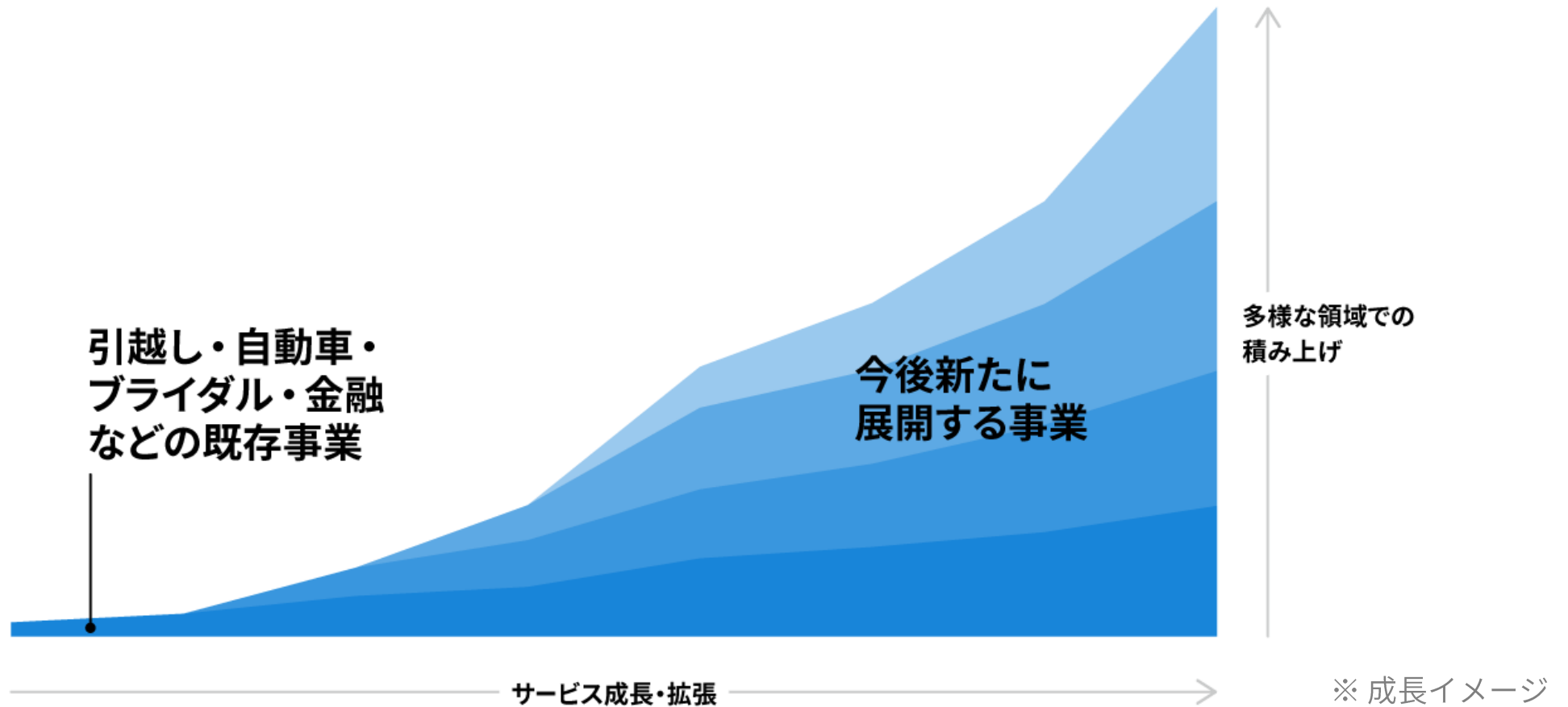
## デジタルマーケティング支援ビジネス



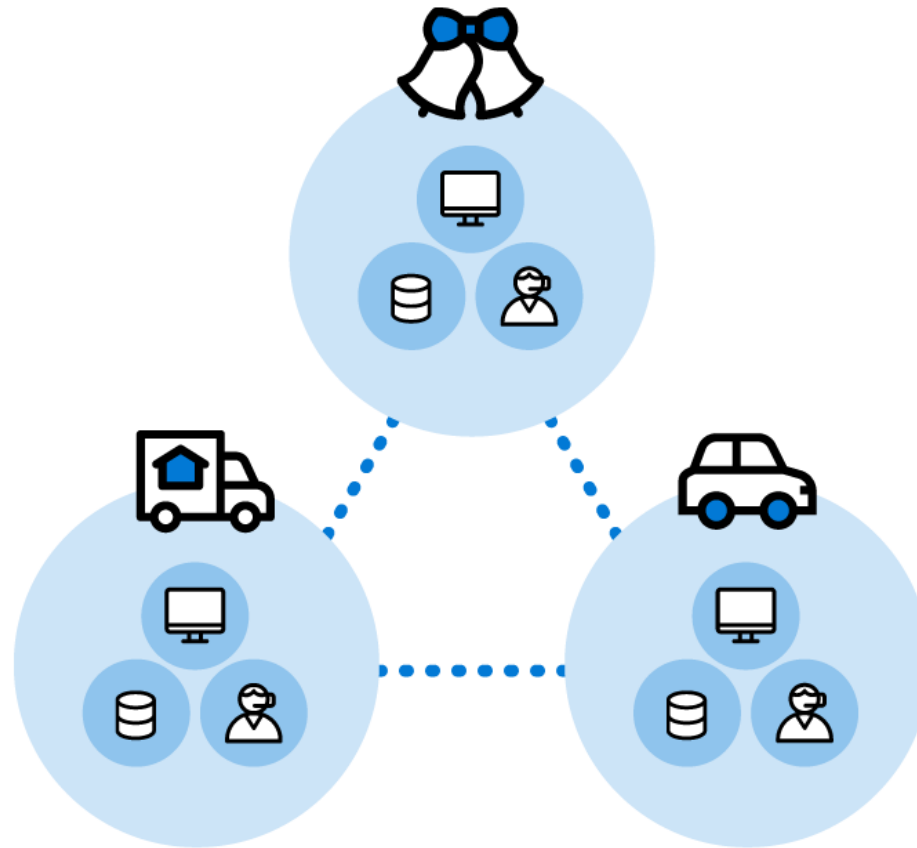
## プラットフォームビジネス



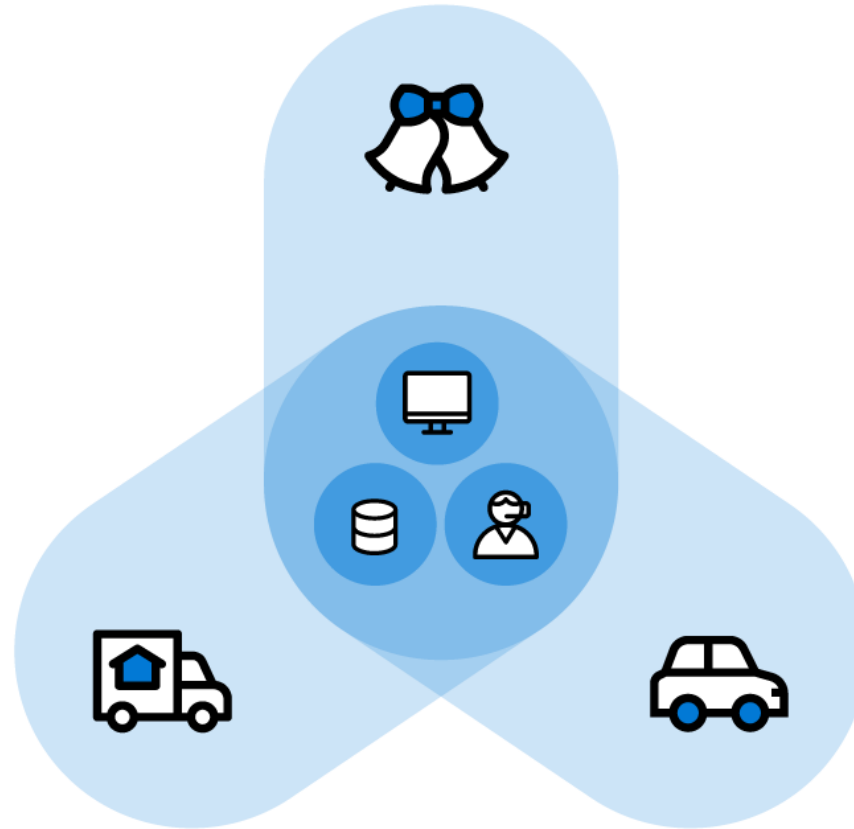
オウンドメディア等を通じて、様々な領域を対象に提携事業者へ見込顧客を送客するデジタルマーケティング支援を中心に、スピーディに横展開



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



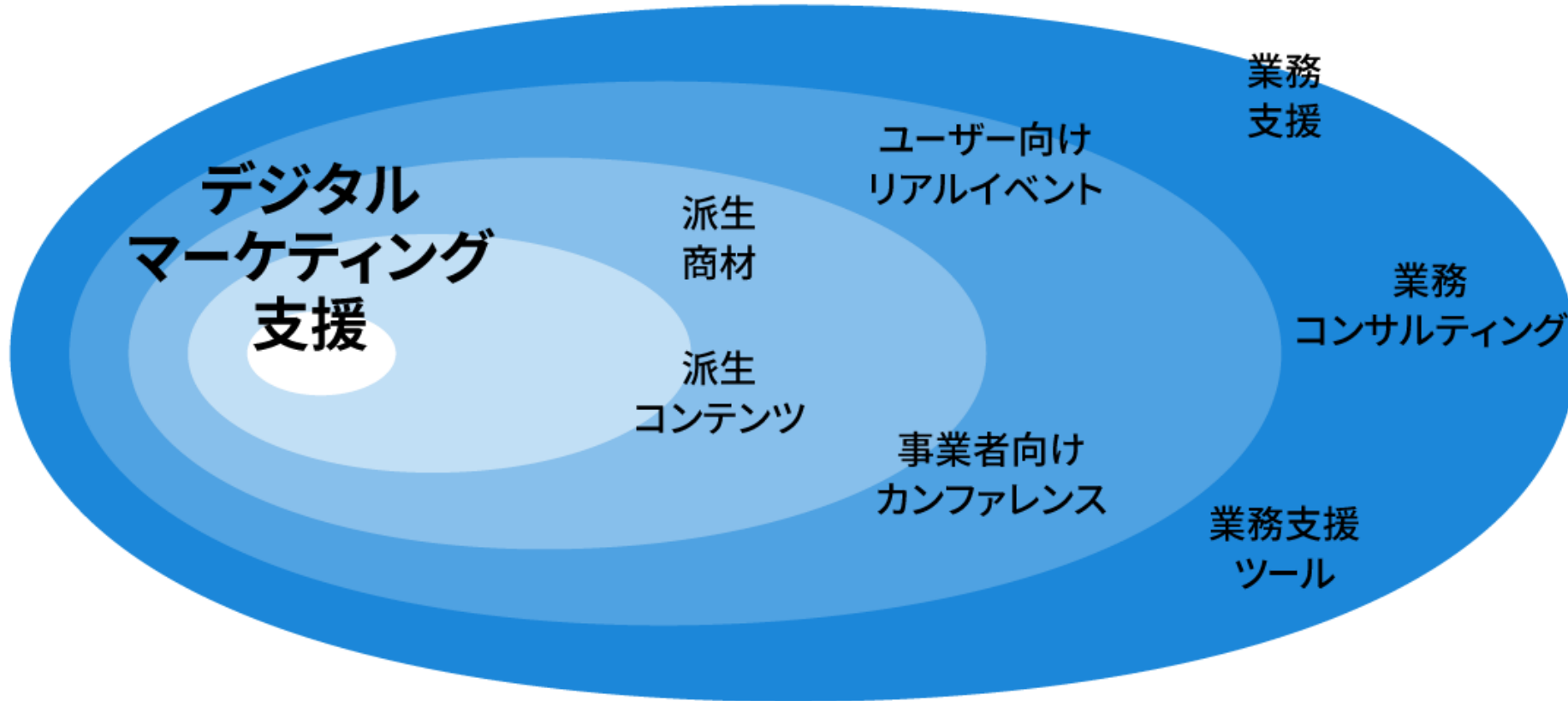
サービス横断での共通基盤を構築することで、  
ユーザーが必要とするサービスを、適切なタイミングで提供し、  
“LTV(Life Time Value)の向上”を実現



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



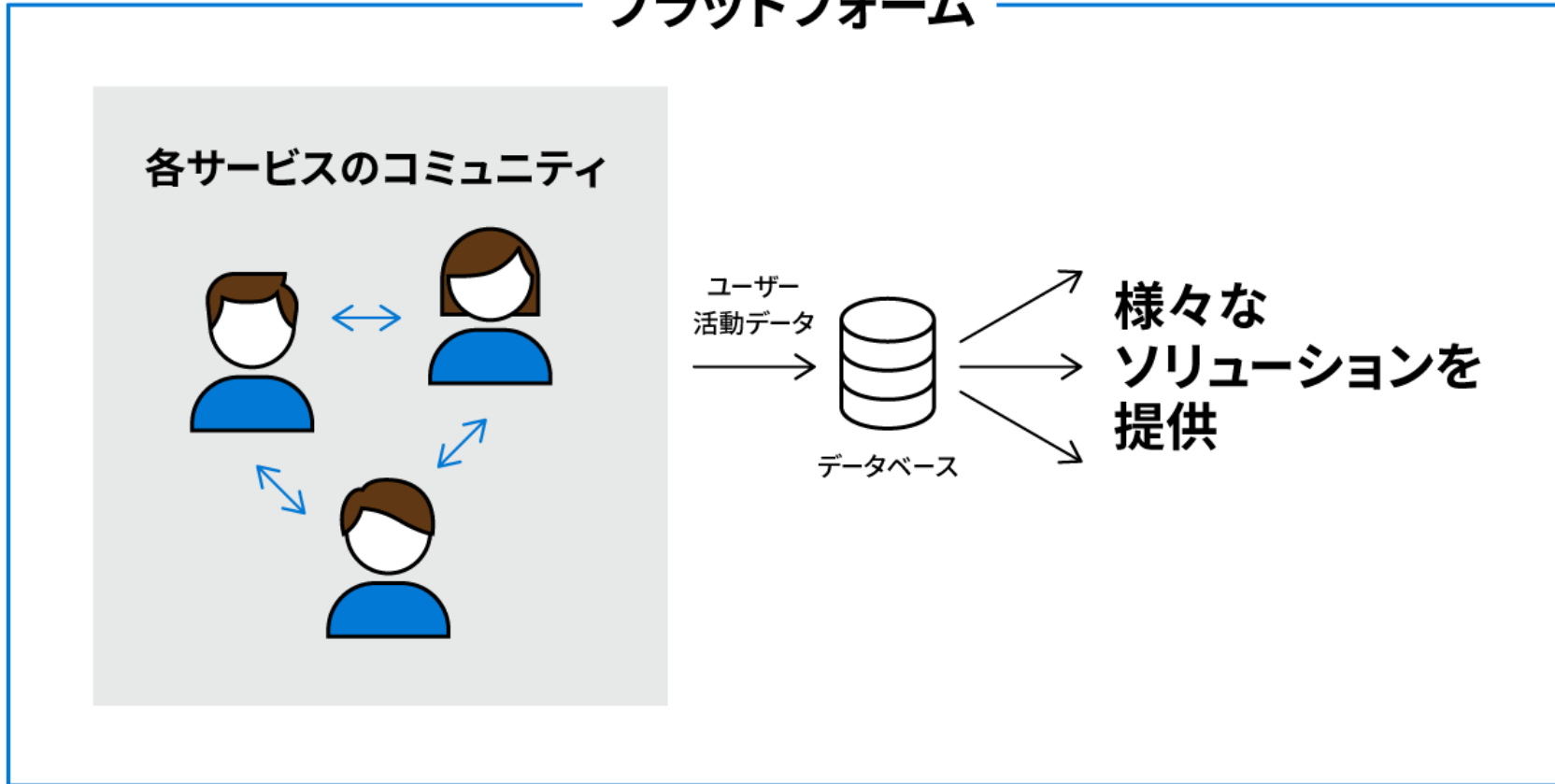
デジタルマーケティング支援を軸に、ユーザーと提携事業者  
それぞれに向けた多様なビジネスを展開し、業界の発展を促進





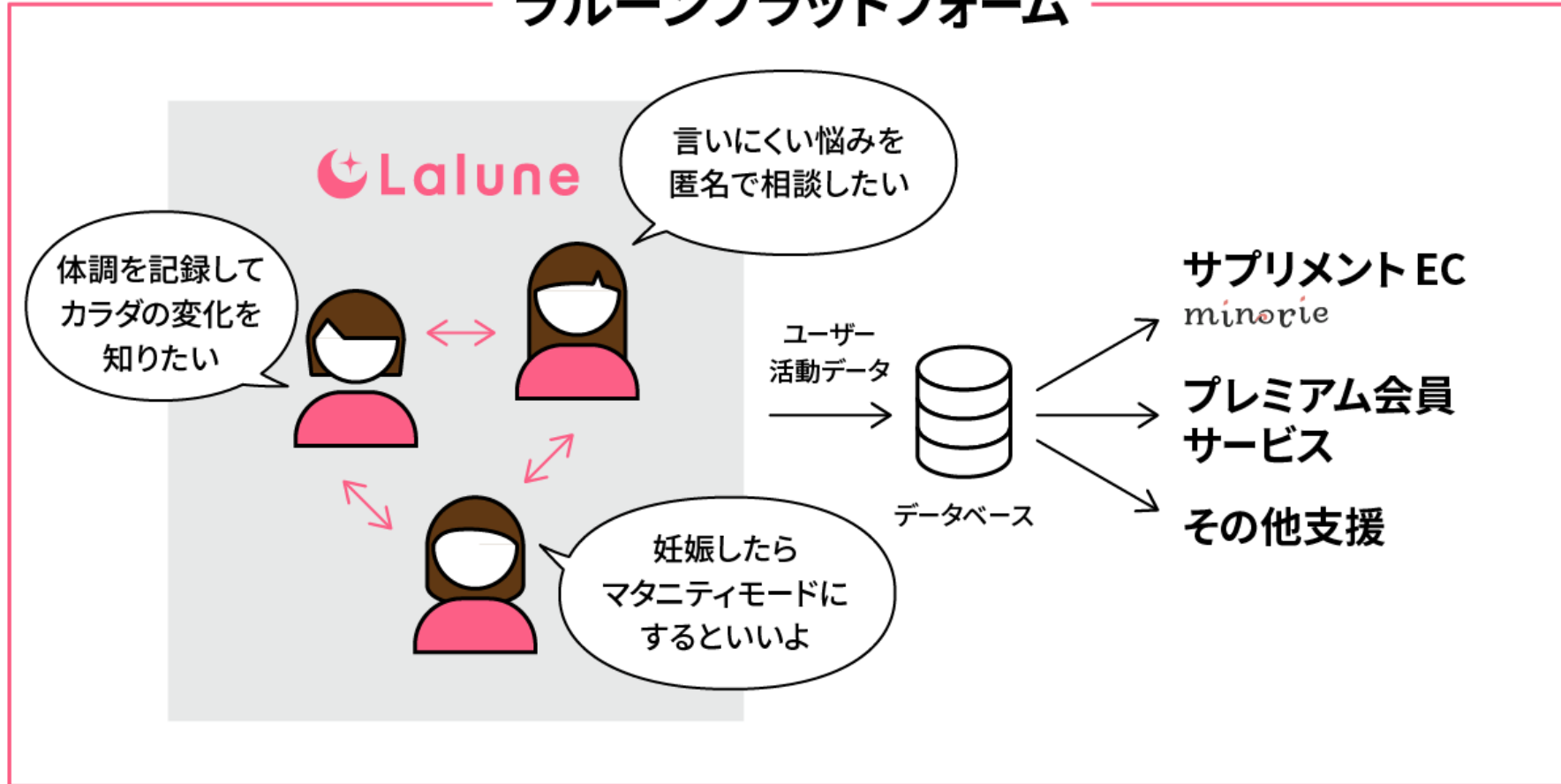
情報を集めた「場」を提供しユーザーデータの蓄積と活用&独自価値の向上によりヘルスケア領域・エンジニア領域の**市場での優位性を構築**

## プラットフォーム



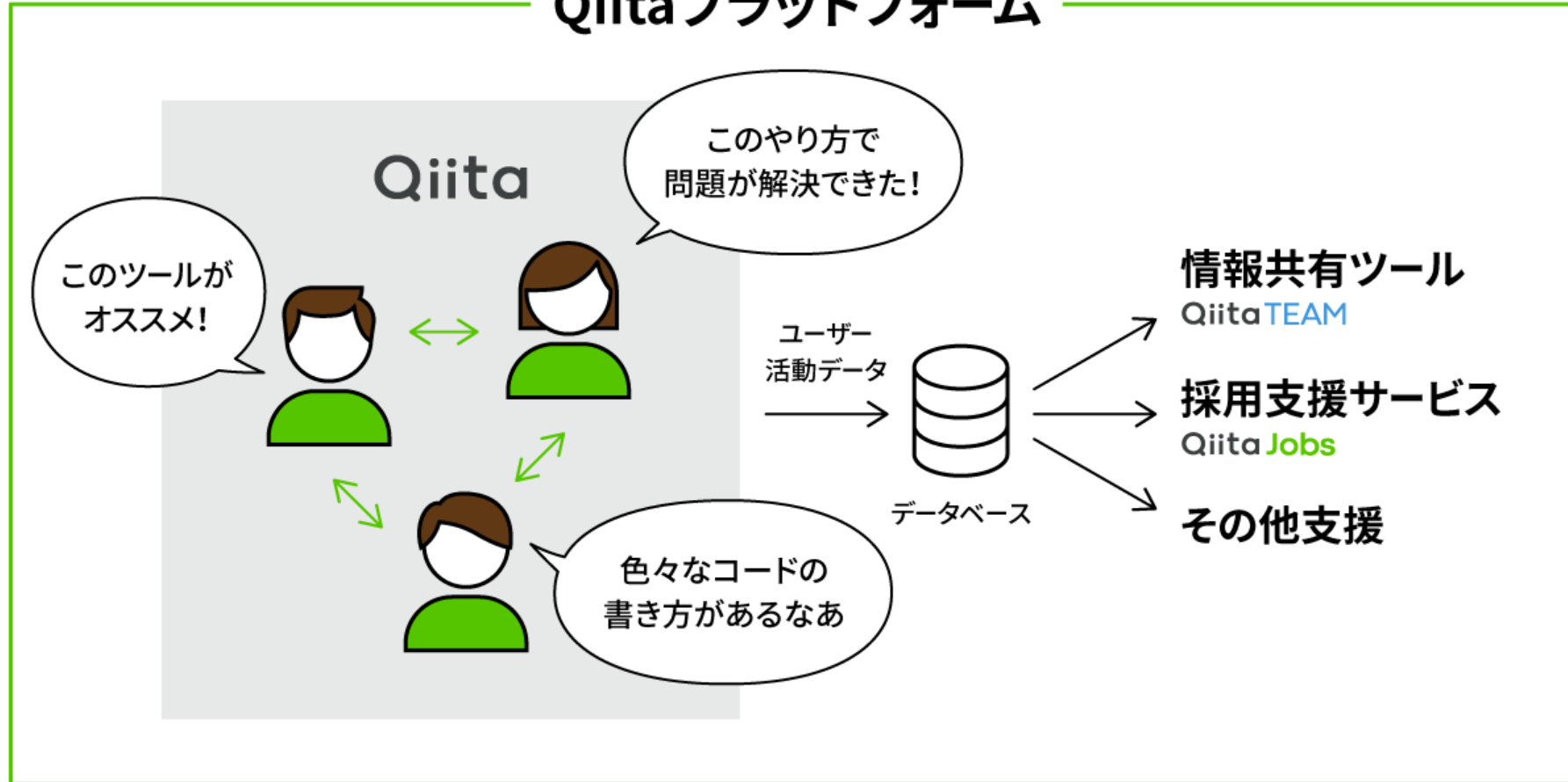
# Lalune 女性向けヘルスケアサービス

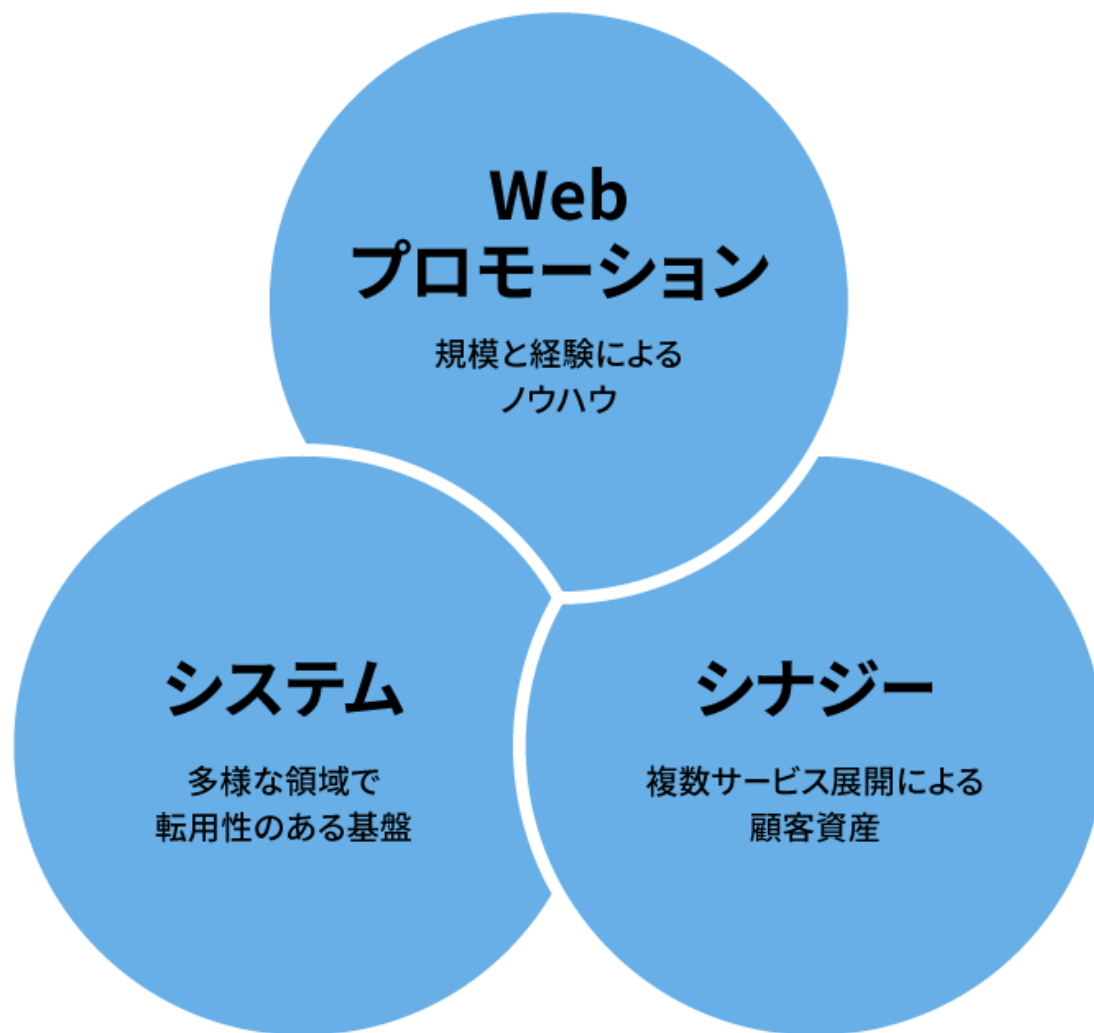
## ラルーンプラットフォーム



# Qiita エンジニア向けサービス

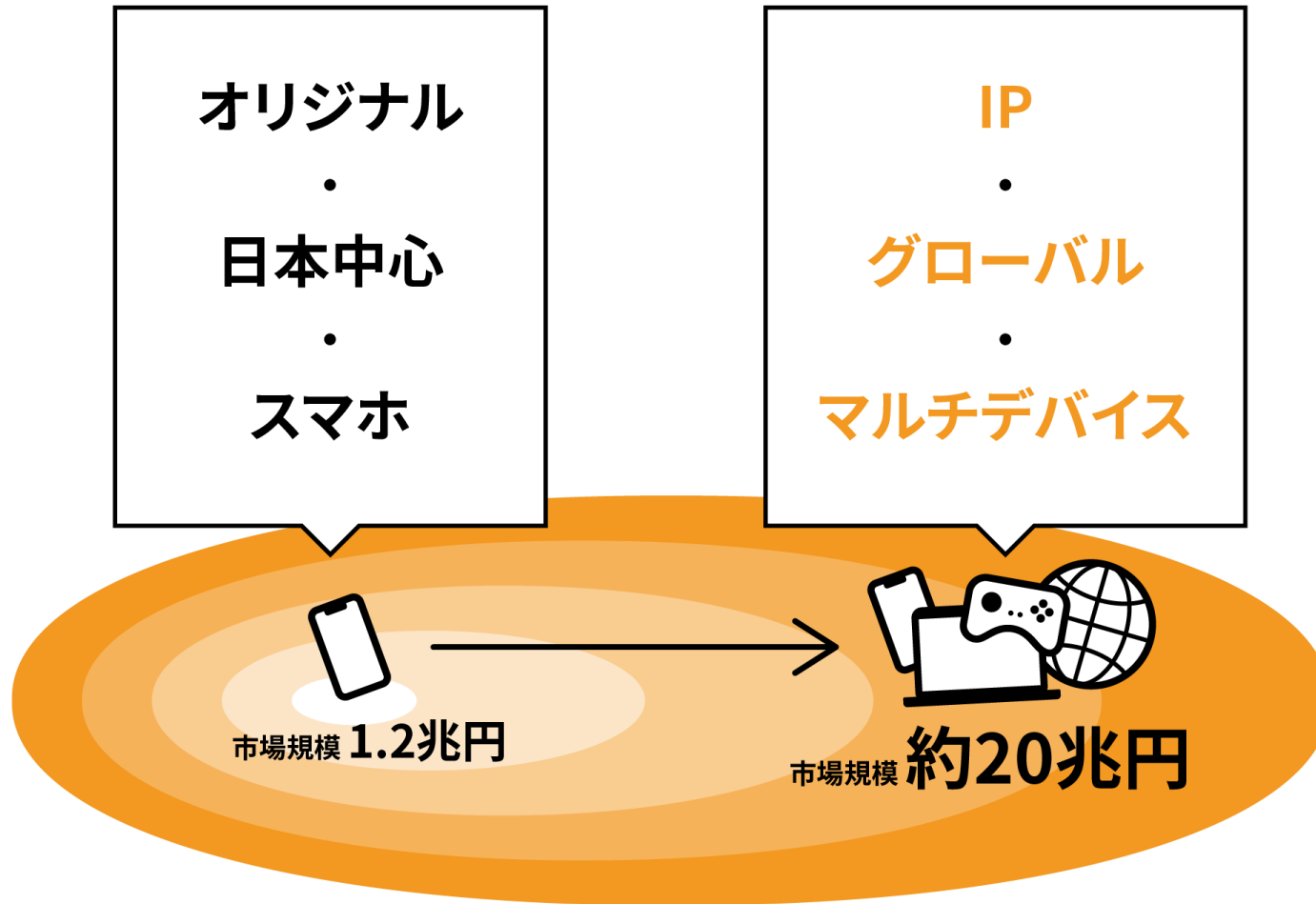
## Qiitaプラットフォーム





# 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

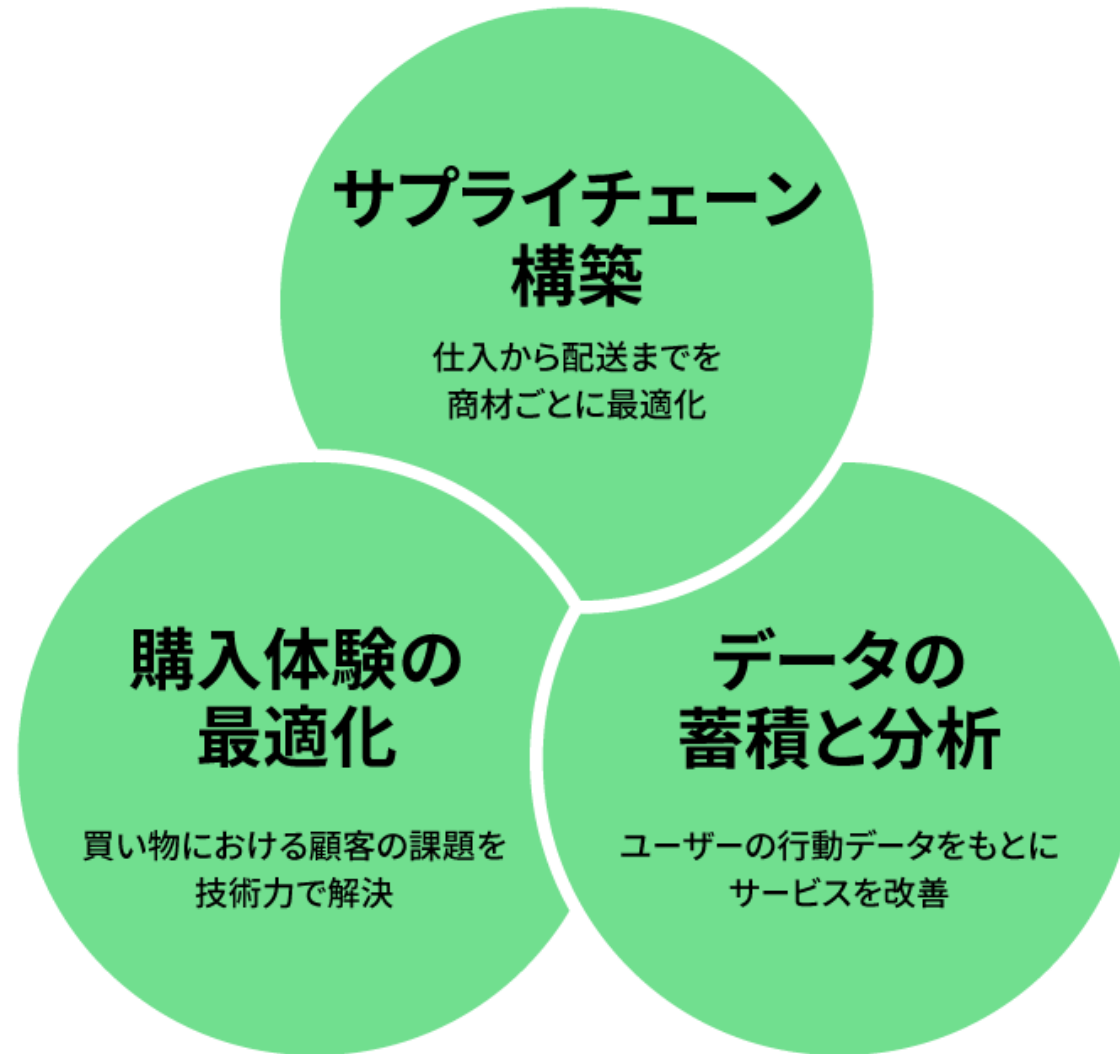


実店舗を超える、最も買いやすい購入体験を実現する



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 (FY2021 Q1 – FY2023 Q2)

(百万円)

	FY2021				FY2022				FY2023	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	7,493	7,377	8,637	7,742	7,334	7,647	8,559	8,249	7,134	7,339
Q/Q 増減率 (%)	+2.1	-1.5	+17.1	-10.4	-5.3	+4.3	+11.9	-3.6	-13.5	+2.9
※ライフスタイルサポート	4,604	4,600	5,541	4,766	4,683	4,485	5,339	5,214	4,543	4,722
エンターテインメント	1,785	1,932	1,787	1,766	1,479	1,821	1,307	1,707	1,293	1,485
※EC	1,103	844	1,308	1,209	1,171	1,339	1,912	1,327	1,297	1,131
売上原価	1,855	1,832	2,194	2,310	2,076	2,058	2,378	1,950	1,492	1,534
原価率 (%)	24.8	24.8	25.4	29.8	28.3	26.9	27.7	23.6	20.9	20.9
販売管理費	5,259	5,702	6,083	5,311	5,510	6,480	6,011	5,623	5,428	5,807
販売管理費率 (%)	70.2	77.3	70.4	68.6	75.1	84.7	70.2	68.1	76.0	79.1
費用総額 (売上原価+販売管理費)	7,114	7,535	8,278	7,622	7,587	8,538	8,390	7,573	6,920	7,342
人件費・採用費	1,548	1,582	1,585	1,556	1,590	1,557	1,519	1,282	1,456	1,436
広告宣伝費	2,843	3,153	3,521	2,861	3,057	3,980	3,602	3,357	3,191	3,297
広告宣伝費率 (%)	37.9	42.7	40.8	37.0	41.7	52.1	42.0	40.7	44.7	44.9
※ライフスタイルサポート	2,502	2,791	3,117	2,404	2,615	2,793	3,205	2,836	2,658	2,832
エンターテインメント	128	126	111	127	131	874	81	132	65	96
※EC	195	217	271	312	293	295	298	372	454	355
支払手数料等	1,114	1,329	1,358	1,378	1,264	1,100	1,088	1,266	837	976
外注・サーバー費	457	464	502	633	576	552	463	436	365	308
オフィス賃料	299	298	270	260	266	260	243	241	238	237
その他費用	851	705	1,039	931	832	1,087	1,472	988	831	1,085
営業利益	378	-157	359	120	-252	-891	180	664	213	-2
Q/Q 増減率 (%)	70.3	-141.6	—	-66.5	-309.4	—	—	268.3	-67.8	—
※ライフスタイルサポート	525	101	526	438	197	121	527	808	595	326
エンターテインメント	93	120	108	46	-160	-736	-162	165	-4	105
※EC	-4	-30	27	-49	-40	-21	43	-102	-145	-120
共通部門	-235	-349	-302	-315	-249	-253	-228	-206	-231	-313
営業利益率 (%)	5.1	—	4.2	1.6	—	—	2.1	8.0	2.9	—
経常利益	393	-30	370	183	-242	-893	201	715	231	-4
親会社株主に帰属する四半期純利益	258	483	239	-103	-145	-584	-104	-502	225	-271
人員数	1,162	1,182	1,197	1,155	1,129	1,171	1,092	1,069	1,019	991
※ライフスタイルサポート	624	647	649	612	590	636	591	561	※512	※487
エンターテインメント	378	375	378	374	371	364	346	352	340	344
※EC	58	59	63	60	58	55	55	55	※71	※69
共通部門	102	101	107	109	110	116	100	101	96	91

※ FY2020～FY2023のセグメント区分変更適用後のPLを反映しております。但し、人員数のみFY2023以降のみを適用後とし、FY2023以前は適用前の数字を反映しております。

● P/L (FY2017 - FY2022)

(百万円)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
売上高	34,603	37,674	37,151	31,739	31,252	31,790
Y/Y増減率 (%)	+50.7	+8.9	-1.4	-14.6	-1.5	+1.7
※ライフスタイルサポート	13,342	18,955	22,507	19,988	19,514	19,723
エンターテインメント	19,259	16,168	12,577	8,450	7,272	6,316
※EC	2,001	2,550	2,066	3,301	4,465	5,751
売上原価	5,669	6,960	7,518	7,654	8,193	8,463
原価率 (%)	16.4	18.5	20.2	24.1	26.2	26.6
販売管理費	24,855	26,012	26,820	22,811	22,357	23,625
販売管理費率 (%)	71.8	69.0	72.2	71.9	71.5	74.3
費用総額 (売上原価+販売管理費)	30,525	32,973	34,337	30,465	30,550	32,089
人件費・採用費	3,807	4,754	6,032	6,274	6,273	5,949
広告宣伝費	14,018	14,805	15,048	12,444	12,380	13,998
広告宣伝費率 (%)	40.5	39.3	40.5	39.2	39.6	44.0
※ライフスタイルサポート	7,547	10,385	12,204	11,284	10,815	11,450
エンターテインメント	5,895	3,785	2,355	706	494	1,219
※EC	335	330	247	363	997	1,261
支払手数料等	7,318	6,117	5,387	4,662	5,180	4,719
外注・サーバー費	1,198	2,277	2,574	2,114	2,058	2,029
オフィス賃料	879	1,080	1,179	1,142	1,129	1,011
その他 (費用総額-上記費用)	3,303	3,937	4,115	3,826	3,081	4,380
営業利益	4,077	4,701	2,811	1,273	701	-298
Y/Y増減率 (%)	+84.3	+15.3	-40.2	-54.7	-44.9	—
※ライフスタイルサポート	1,929	3,096	3,239	2,059	1,592	1,655
エンターテインメント	3,820	3,587	1,532	776	369	-894
※EC	-178	-211	-310	-206	-57	-122
共通部門	-1,493	-1,751	-1,648	-1,341	-1,203	-937
営業利益率 (%)	11.8	12.5	7.6	4.0	2.2	—
経常利益	4,118	4,730	2,809	1,249	895	-219
税引前当期純利益	3,854	4,732	2,354	0	1,511	-734
親会社株主に帰属する当期純利益	2,579	3,306	1,473	-519	877	-1,337
人員数	722	955	1,115	1,165	1,155	1,069
ライフスタイルサポート	344	489	580	635	612	561
エンターテインメント	264	313	378	382	374	352
EC	46	62	56	55	60	55
共通部門	68	91	101	93	109	101

※ セグメント区分変更適用後のPLを反映しております。但し、人員数のみ区分変更前の数字を反映しております。

(百万円)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023 Q2
資産の部							
流動資産 ※	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,471	10,301
現預金	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,189
固定資産 ※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,753
有形固定資産	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	446
無形固定資産	507	2,070	1,522	477	792	391	376
投資その他の資産 ※	1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,055	2,931
資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	14,055
負債の部							
流動負債	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,205	3,905
固定負債	481	583	730	493	527	674	773
負債合計	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,678
有利子負債	632	186	—	—	—	—	—
純資産の部							
株主資本	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088	8,674
自己株式	-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,896	-1,862
新株予約権	96	85	85	82	82	—	—
純資産合計	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	9,882	9,376
負債・純資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	14,055

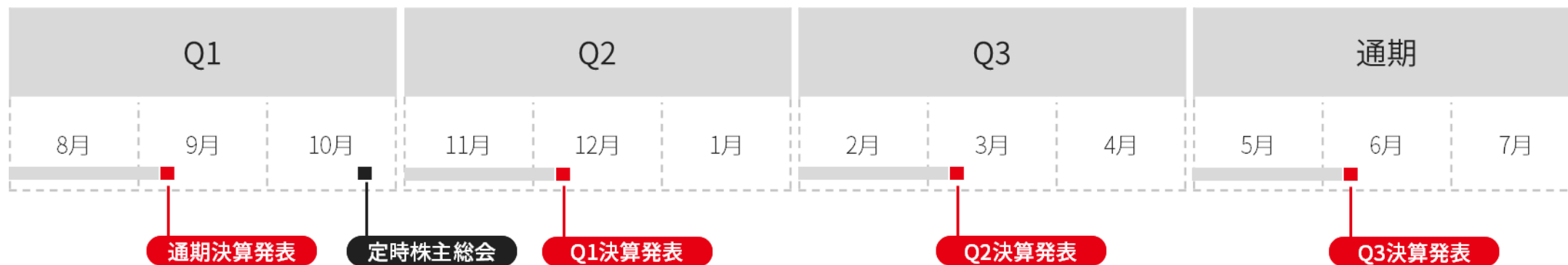
※ FY2019より「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号 2018年2月16日）を適用し「繰延税金資産」を「投資その他の資産」の区分に表示しております。上記にはFY2013の期首に当該会計基準を適用したと仮定して数値を記載しているため、過去に当社が発表した書類と異なる数値が含まれます。

● その他経営指標 (FY2017 - FY2022)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
発行済株式総数 (株)	19,469,800	19,738,200	19,756,200	19,783,200	19,789,200	19,789,200
自己株式数 (株)	302,562	35,562	35,562	35,588	663,388	1,127,988
期中平均株式数 (株)	18,904,872	19,401,921	19,510,259	19,551,565	19,477,509	18,651,778
EPS (1株当たり当期純利益、円)	136.45	170.40	75.52	-26.59	45.07	-71.68
EPS増減率 (%)	99.0	24.9	-55.7	—	—	—
ROA (総資産経常利益率、%)	36.2	31.7	16.5	7.5	5.6	-1.4
1株当たり純資産 (円)	389.0	593.7	636.32	594.54	605.98	533.23
1株当たり配当金額 (円)	27.00	32.50	16.00	16.00	16.00	16.00
中間配当額 (円)	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
配当総額 (百万円)	517	640	315	315	306	298
配当性向 (%)	19.8	19.1	21.2	—	35.5	—
株主資本比率 (%)	56.0	69.2	72.1	72.6	71.3	61.6
自己資本比率 (%)	56.0	69.3	71.9	72.5	73.0	66.9
ROE (自己資本当期純利益率、%)	41.8	34.9	12.3	-4.3	7.6	-13.1
ROIC (=①÷②、%)	34.1	27.9	14.1	7.6	4.3	-2.2
①税引き後営業利益 (百万円)	2,729	3,284	1,759	884	486	-207
②運転資本 (=③+④、百万円)	7,993	11,755	12,452	11,663	11,232	9,088
③株主資本 (百万円)	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088
④有利子負債 (百万円)	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](mailto: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/>



# Creativity×Techで、世の中をもっと便利に、 もっと楽しくすること

Combining Creativity and Tech to Deliver More Convenience and More Fun to All

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。