



2023.6.9

# FY2023 Q3 決算説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

# 1. FY2023 Q3 連結決算概要

# 2. FY2023 Q3 セグメント別詳説

# 3. FY2023 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. FY2023 Q3 連結決算概要

3/1付でのcyma譲渡\*に伴い、Y/Yで減収。一過性の減価償却費の計上がなくなり、ライフスタイルサポート事業の各サービスが繁忙期で、Q/Qは増益

全社

売上高

6,771 百万円

(Y/Y 79.1%, Q/Q 92.3%)

営業利益

162 百万円

(Y/Y 90.2%, Q/Q -%)

当期純利益

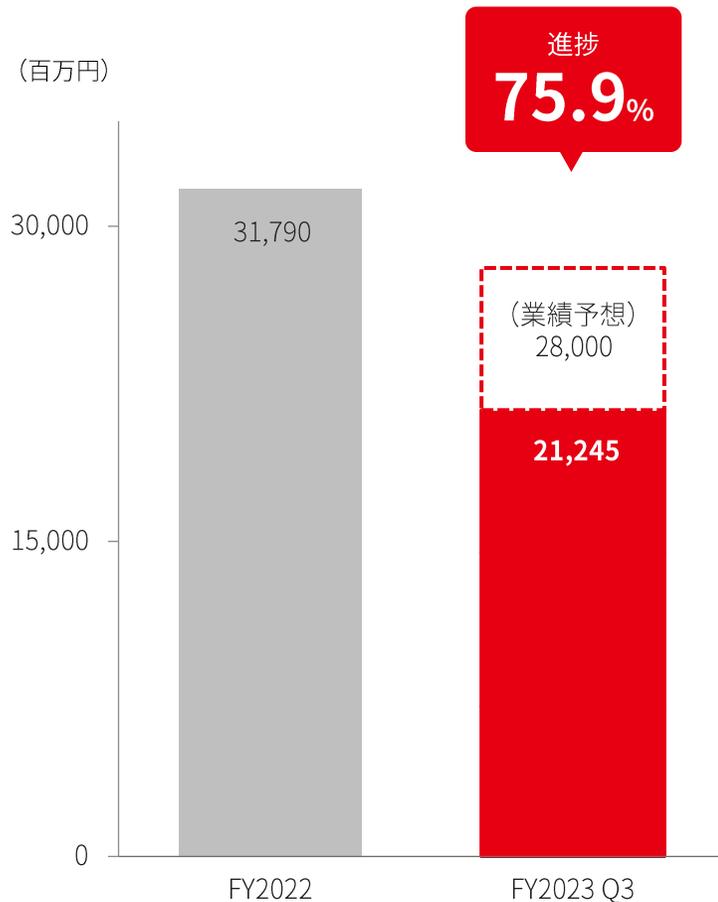
153 百万円

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

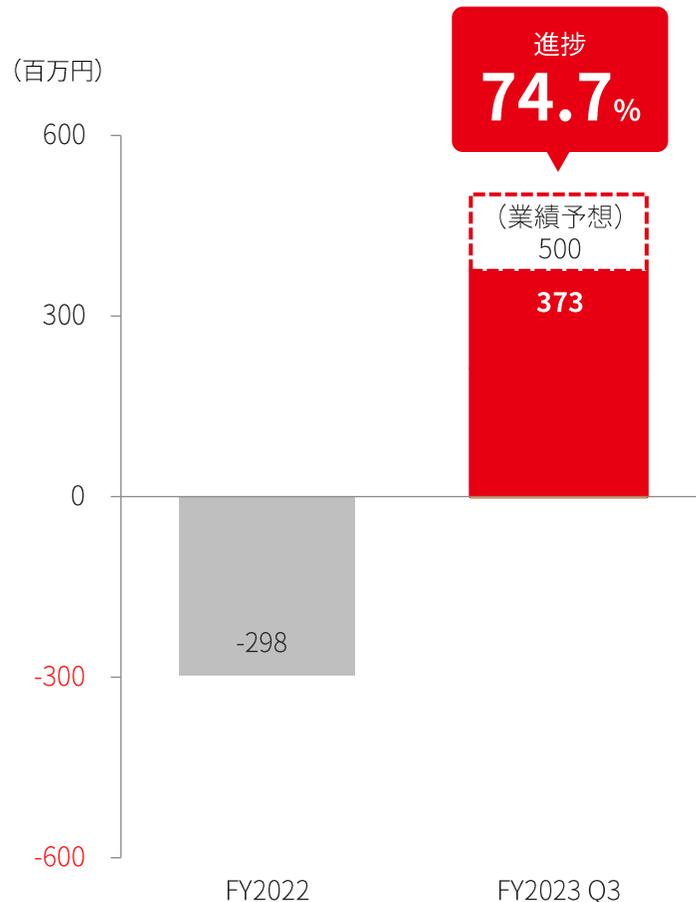
\* 詳細は、2022/12/16開示の「[連結子会社における会社分割（吸収分割）及び株式譲渡（孫会社の異動）に関するお知らせ](#)」及び2023/3/1開示の「[（開示事項の経過）連結子会社における会社分割及び株式譲渡完了に関するお知らせ](#)」をご参照ください。

● FY2023 修正連結業績予想に対する進捗

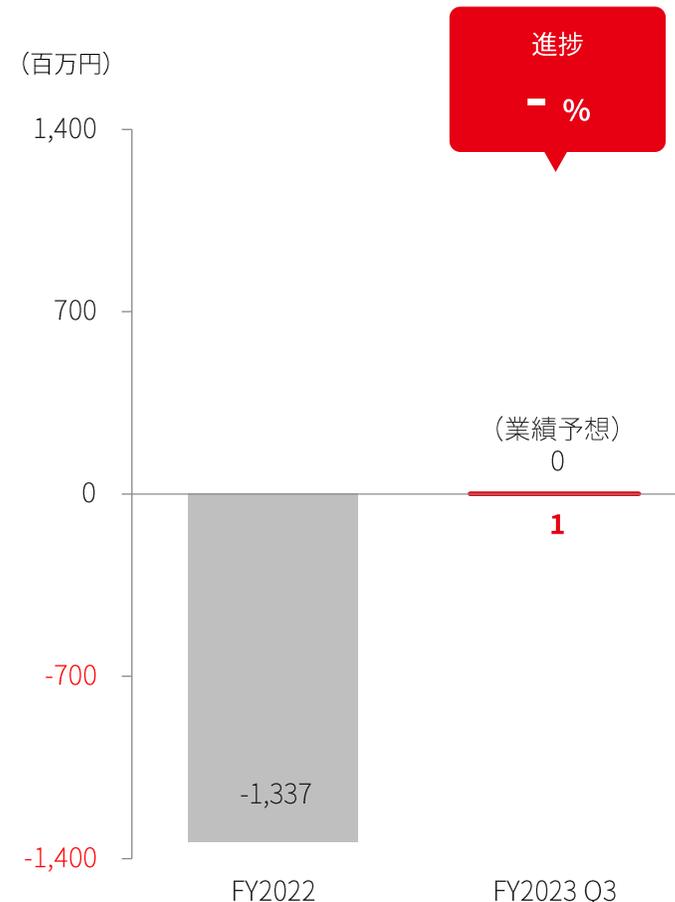
### 売上高



### 営業利益



### 当期純利益



## ライフ スタイル サポート

### Y/Y減収増益、Q/Q増収増益

新電力会社及び通信事業者への送客事業で送客制限/停止の影響があるも、金融メディア事業及び人材メディア事業が利益貢献

セグメント売上：	4,909 百万円	(Y/Y 92.0 % , Q/Q 104.0 %)
セグメント利益：	555 百万円	(Y/Y 105.3 % , Q/Q 170.5 %)

## エンター テイン メント

### Y/Y減収増益、Q/Q減収減益

既存タイトルのダウントレンドによりY/Yで減収減益

セグメント売上：	1,166 百万円	(Y/Y 89.2 % , Q/Q 78.5 %)
セグメント利益：	-74 百万円	(Y/Y - % , Q/Q - %)

## EC

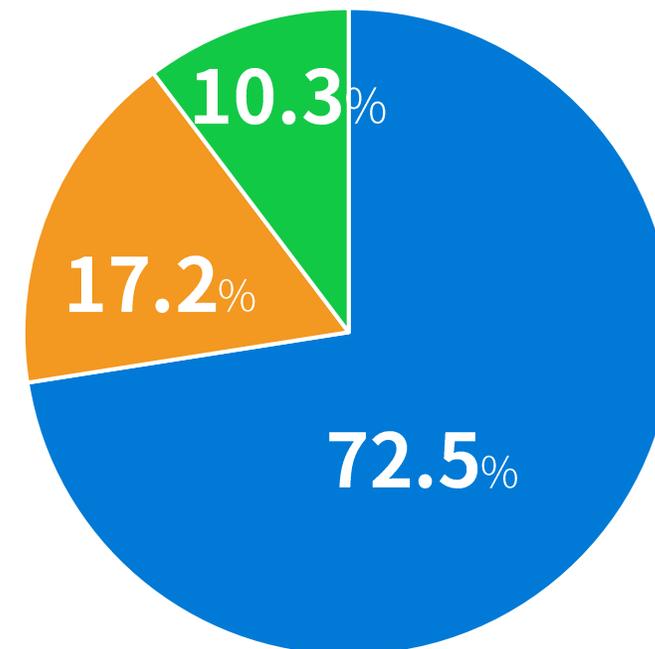
### Y/Y減収減益、Q/Q減収増益

3/1付でのcyma譲渡に伴いY/Yで大幅減収

セグメント売上：	694 百万円	(Y/Y 36.3 % , Q/Q 61.4 %)
セグメント利益：	-100 百万円	(Y/Y - % , Q/Q - %)

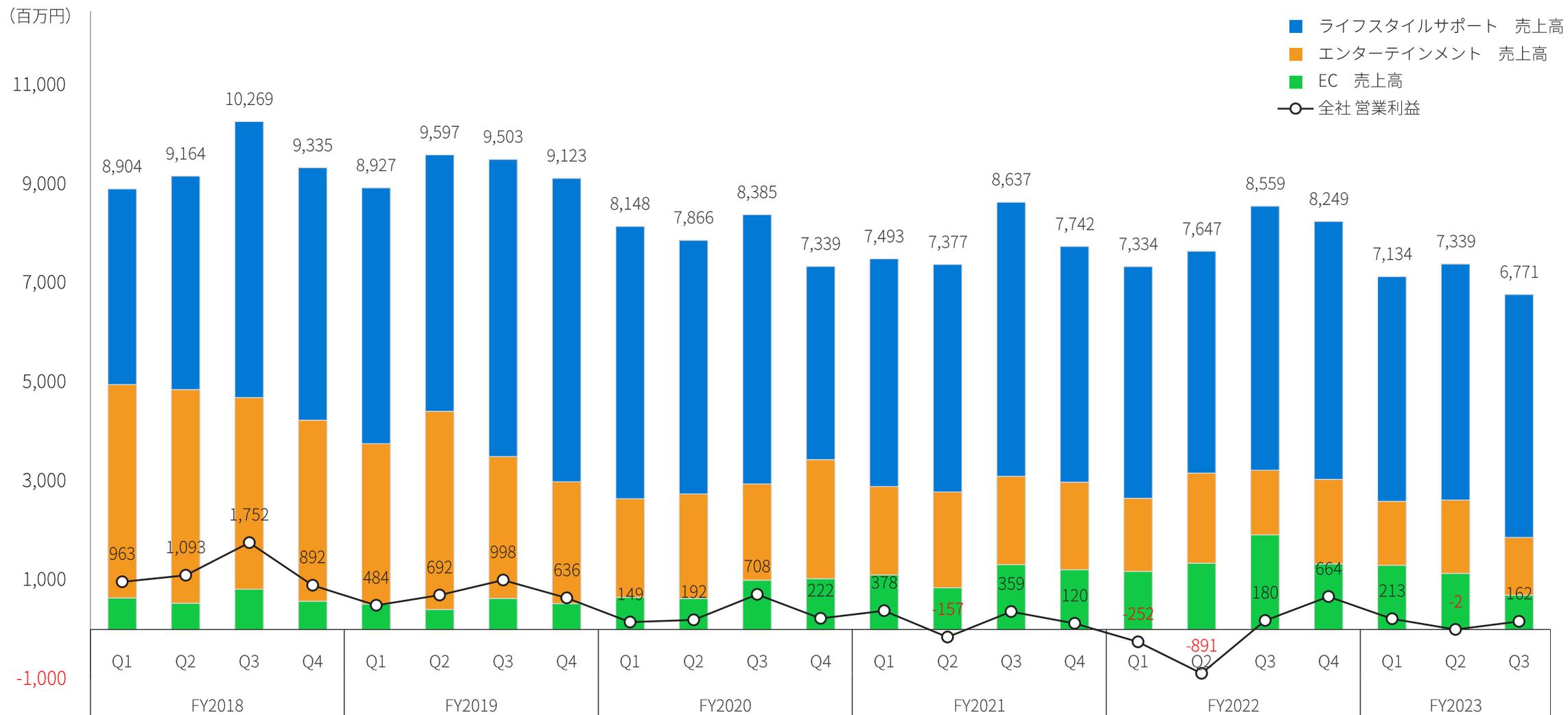
### 売上高構成比

- 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

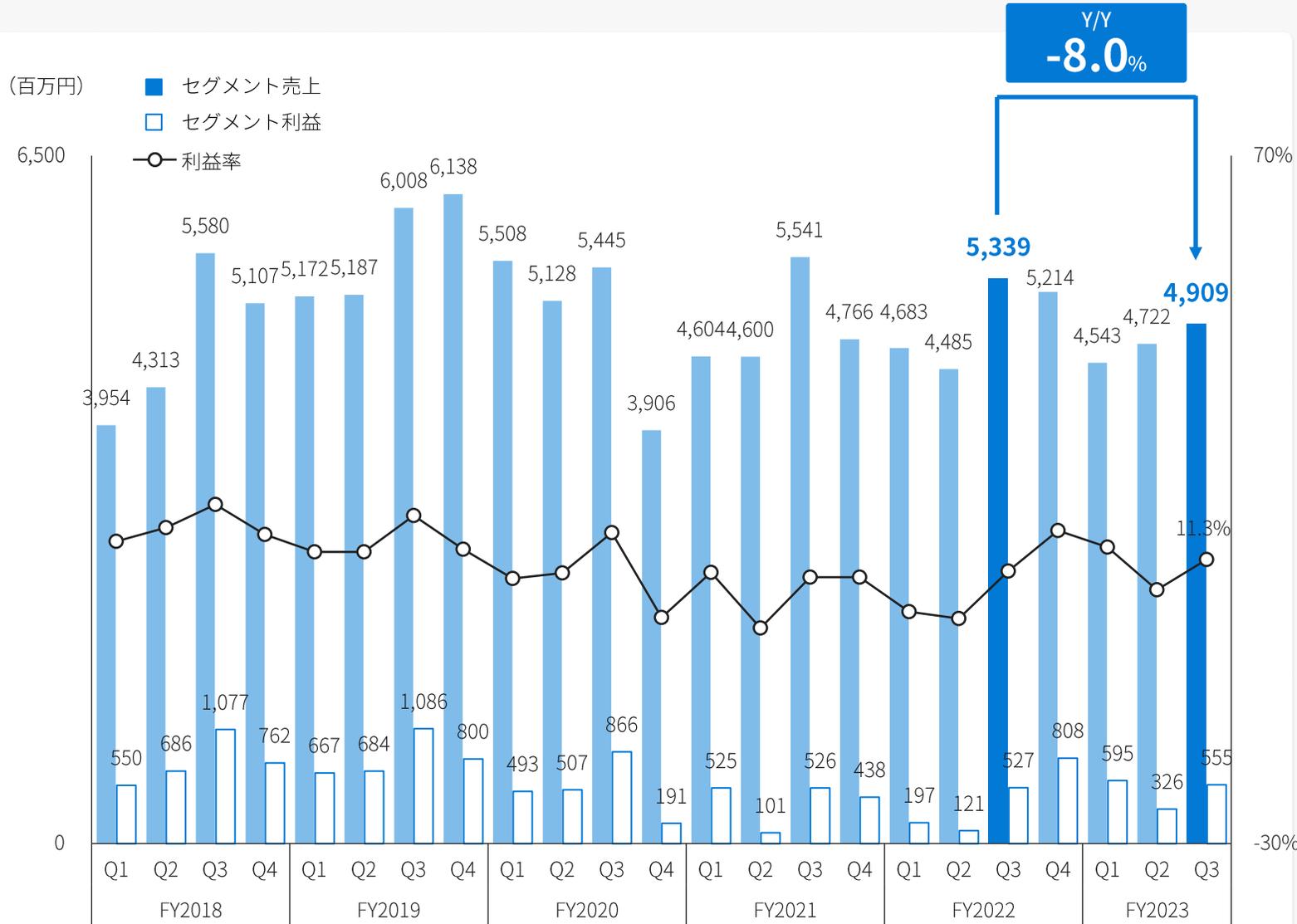


※ FY2023Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、ライフスタイルサポート事業及びEC事業のセグメント区分変更後の数値です。

## 2. FY2023 Q3 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。

## 主な変動要因

### 売上

- ◎ 人材メディア事業
- 自動車関連事業
- × 引越し関連事業の一部  
新電力会社・通信事業者への送客

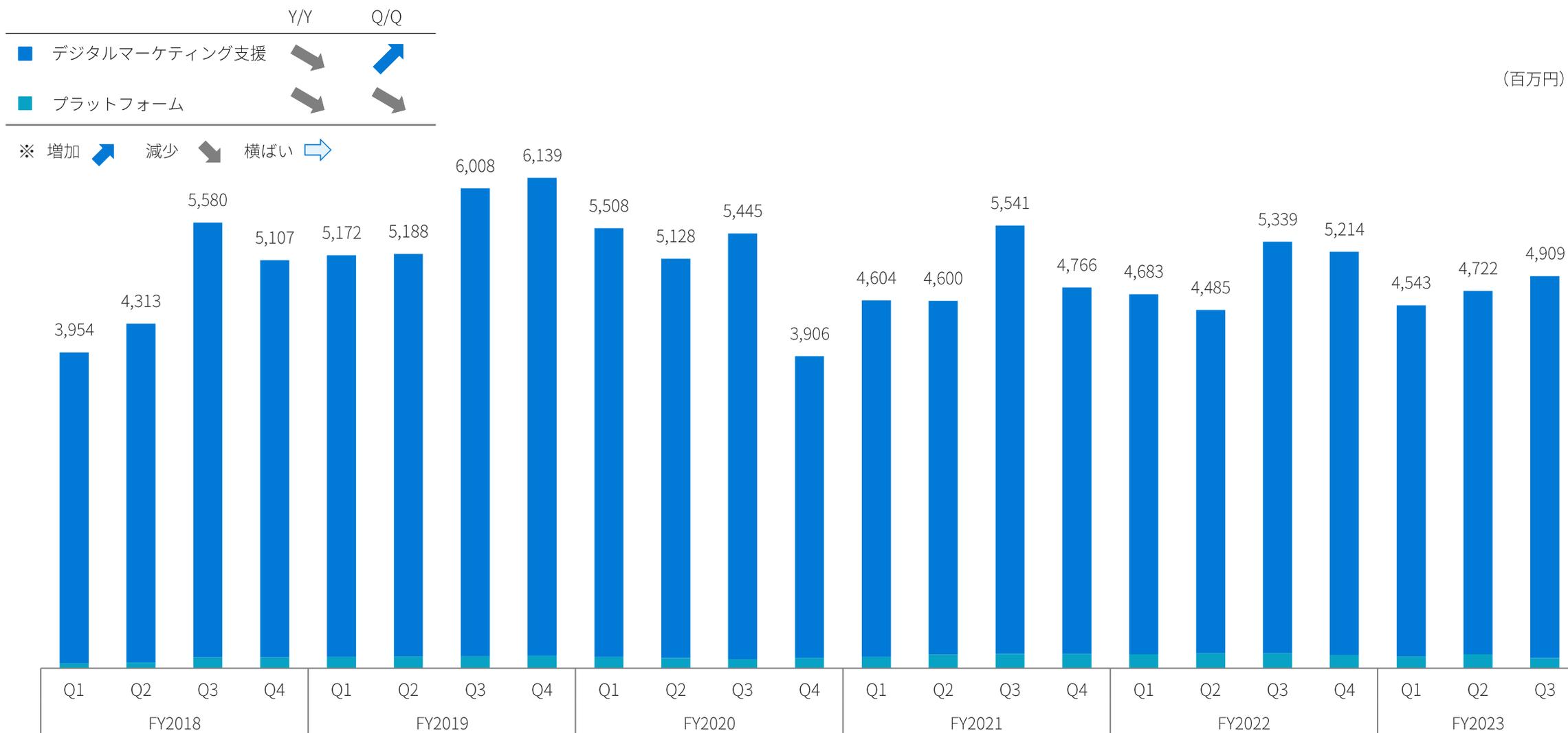
### 利益

- ◎ 金融メディア事業
- ◎ 人材メディア事業
- × 引越し関連事業の一部  
新電力会社・通信事業者への送客

\* Y/Y成長率に基づいて表記しております。

- ◎ +50%以上
- +10%以上50%未満
- × -10%以下

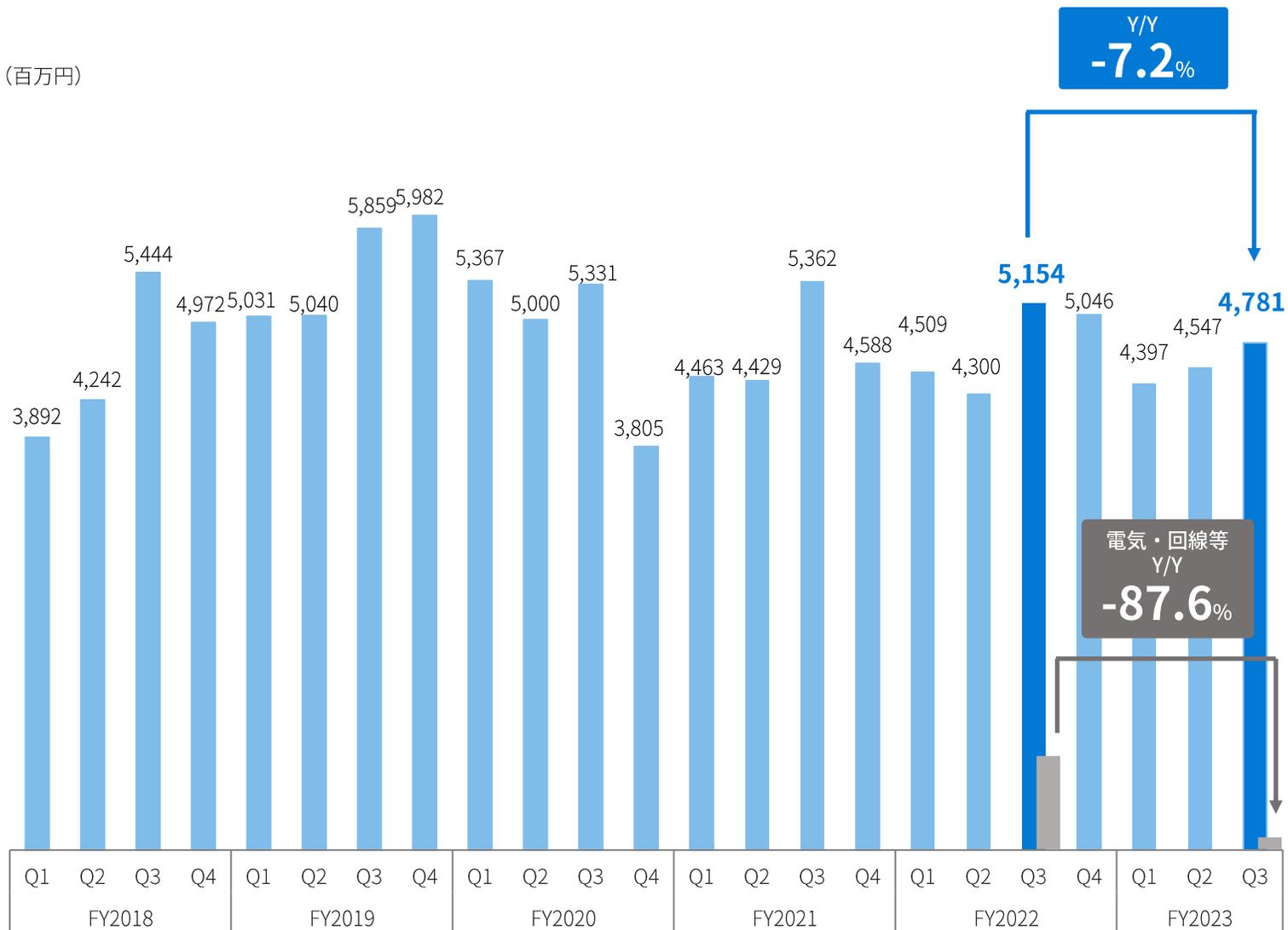
## ● ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別 四半期売上推移



※ 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)



## 主要事業の状況

### 金融メディア

前期Q3に競合出稿強化によるCPA高騰で苦戦した状態から回復

### 自動車関連

獲得件数は引き続き増加。新車市場の盛況を見越してスタートした新車サービスへの投資強化

### 引越し関連

新電力会社及び通信事業者への送客制限・停止の影響大（左図参照）

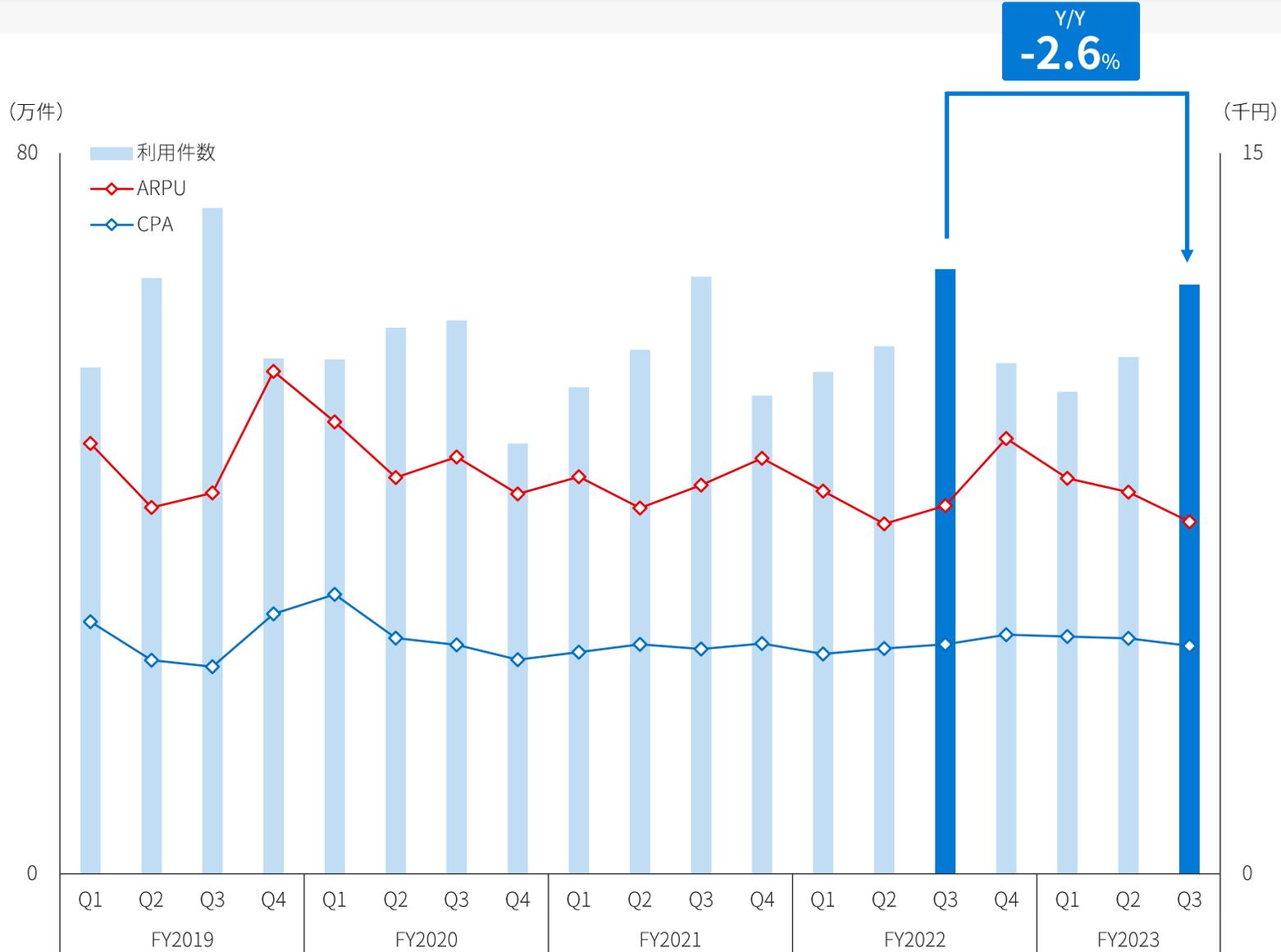
### 人材メディア

繁忙期もあり、好調を維持

### ブライダル

市況回復傾向に合わせ、広告出稿強化

● デジタルマーケティング支援ビジネス KPI推移



● 相対的に単価の高い自動車関連事業及び人材メディア事業での利用件数が増加したため、引越し関連事業の一部での利用件数の減少をカバー

【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

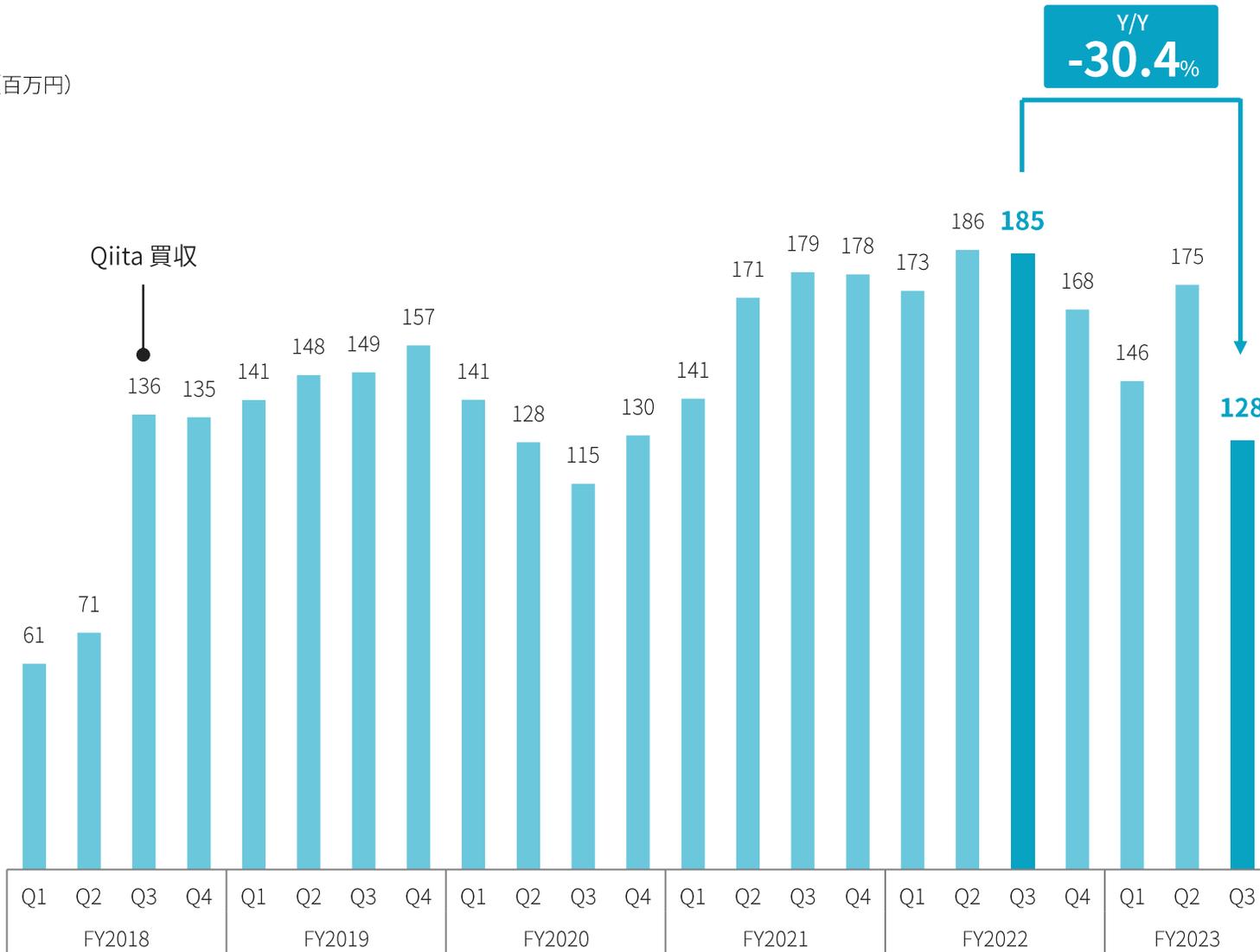
【①利用件数】  
主要6事業の利用件数（各サービスの利用件数のうち、売上が発生した件数）の合計（※同一利用者が複数サービスを利用した場合、獲得コスト発生ベース）

【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)



## 主要事業の状況

### Qiita

外資系クライアント企業からの一時的な  
広告出稿抑制を受ける

### ラルーン

動画広告への需要増加に伴う、  
インフィード広告の需要低下の影響あり

## 「ナビクル新車NET」：新車市場向け事業を本格展開

### ● 半導体不足解消に伴い、新車市場の回復

中古車需要は高止まりしている反面、成約率が低下傾向にある中古車市場の状況を踏まえ、コロナによる半導体不足が解消し、回復傾向である新車市場へ本格参入

### ● サービス拡充で新たな顧客層の獲得

中古車一括査定・廃車買取だけでなく、自動車に関連するサービスの裾野を広げ、新たな顧客層を獲得することで、利用者増加を狙う

### ● 自動車関連事業の運営ノウハウの活用

中古車一括査定サービス「ナビクル」、廃車買取サービス「ナビクル廃車買取」などを運用してきたノウハウを活かし、所有している車を高く売るだけでなく、新車を購入する際も安心して、お得に手に入れられるようサポート



ナビクル新車NET

新車限定 トヨタ&ホンダ&スズキ /

**来店・試乗  
かんたん予約**

完全無料!  
すべて正規ディーラー

最短1分申込み 待ち時間短縮

必須項目を選んで  
かんたん申込み!

正規ディーラーなので  
購入後のサポートも安心!

サービス利用料  
完全無料!

必要項目を選んで  
入力するだけ!

混雑を気にせず  
ご相談いただけます!

\* 画像は、2023年6月2日時点の情報です。

『ナビクル新車NET』サービスサイト: <https://navikuru-shinsha.net/>  
本件に関するプレスリリース: <https://www.a-tm.co.jp/news/38159/>

## 「イーデス」: ChatGPTを活用した無料ツールを提供開始

### ● 気軽にAIに触れる機会の創出

「Creativity × Tech で、世の中をもっと便利に、もっと楽しくすること」という“Ateam Purpose”の実現に向け、ライフスタイル総合メディア「イーデス」を通じて、直感的に理解しやすいツールを介して誰もがAIに触れられる機会を提供

### ● 日常生活で利用しやすいChatGPT搭載の無料ツール

“相談するほどでもないけれど日常生活で悩みがちな迷い”が解決されるよう、OpenAIのChatGPTを搭載した、レシピ考案ツール「いいレシピ作るんデス」及び就活・転職の志望動機添削ツール「いい志望動機作るんデス」をリリース



日々のちょっとした「まよい」を解決!

**ChatGPT API**を活用した  
就活・転職の志望動機添削や  
レシピ考案の**無料ツール**を提供開始!

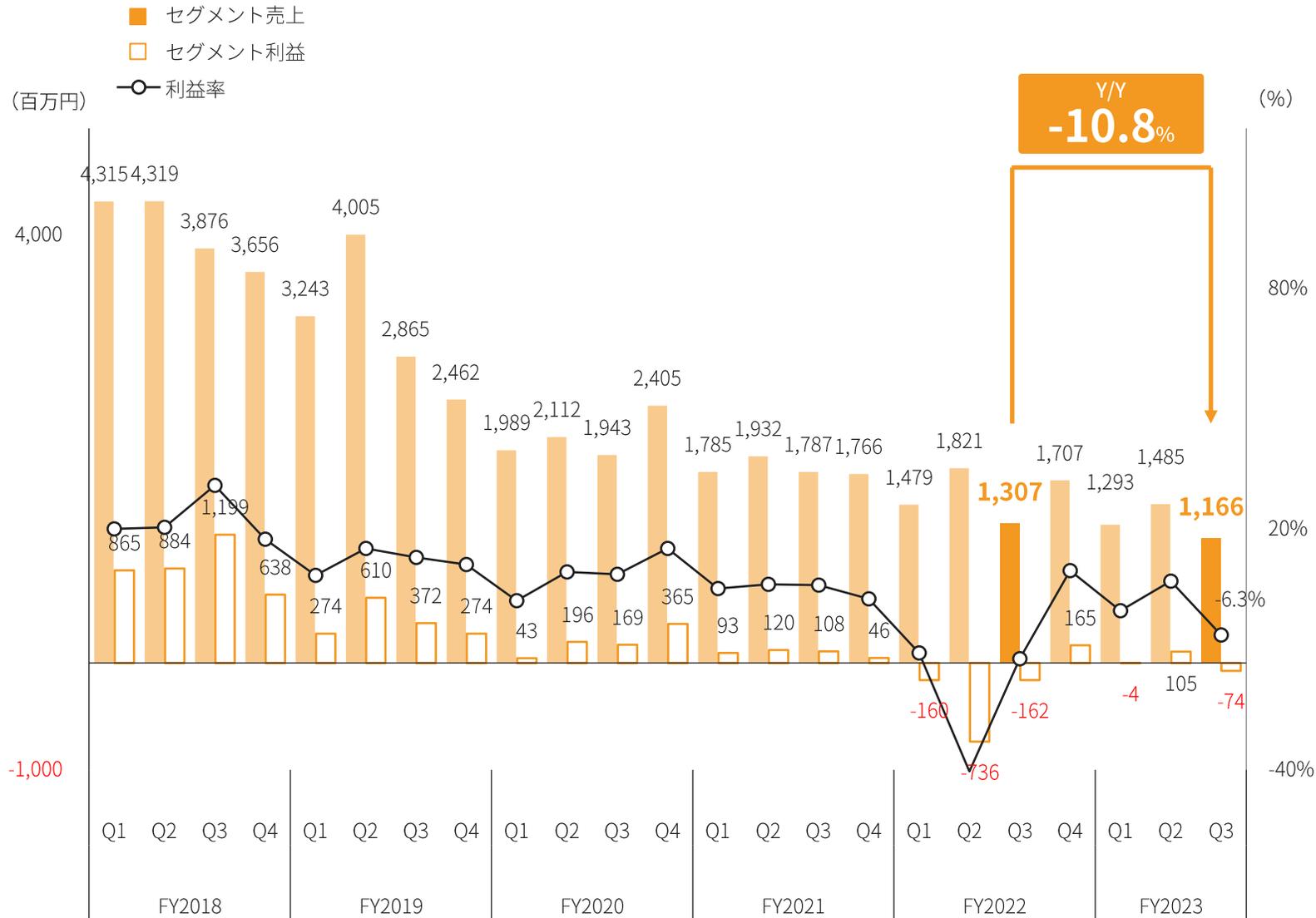
**イーデス**

ツールサイト: <https://ad.www.a-tm.co.jp/lp/aitools>

本件に関するプレスリリース: <https://www.a-tm.co.jp/news/40331/>

# 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



### 主な変動要因

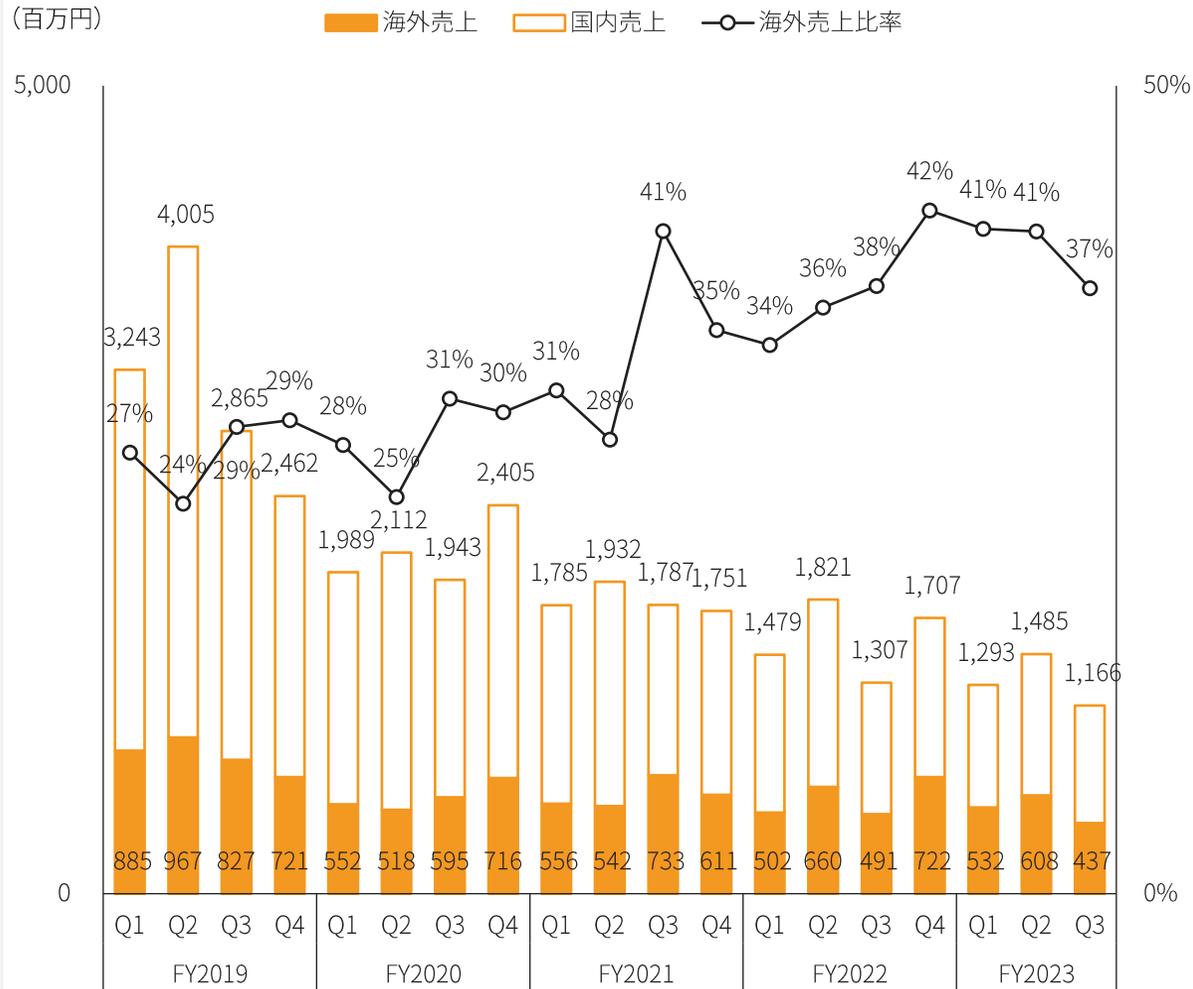
#### 売上

『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』のサービス終了  
(2023/1/11) 及び既存タイトルのダウントレンドにより、全体でY/Yで減収

#### 利益

当タイトルのサービス終了に伴い、係る広告費・開発費が発生しなくなったため、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				

## 市場環境

従来のスマートフォンゲーム市場は拡大しているものの、大型タイトルの開発コストが肥大化している。

## 競合状況

従来のスマートフォンゲーム以上に、ハイパーカジュアルゲームやNFTゲーム含むWeb3領域が成長市場として盛り上がりを見せている。

## 自社状況

開発コストが肥大化しているスマートフォンゲーム市場へ集中投下するのではなく、許容できるリスク規模の成長市場にも挑戦。

従来のスマートフォンゲームについては、マルチデバイス展開でグローバルに訴求し、開発費増大のリスクに関しては、協業により負担を軽減。

## パイプラインを再編し、3つの分野で開発・運営を進める

### ① マルチデバイスゲーム

企画/開発中

**2**本

### ② ハイパーカジュアルゲーム

企画/開発中

**複数**

リリース済

**1**本

### ③ Web3サービス (NFTゲーム含む)

企画/開発中

**複数**

発表済

**1**本

## NFTゲーム「Crypt Busters」：BOBG社とゲーム開発に関する契約を締結

### ● BOBG社との役務分担

トークン発行/管理/運用に実績・知見を有するBOBG PTE. LTD.と  
NFTゲーム「Crypt Busters」に関する契約を2023/5/24に締結

BOBG社

本ゲームの独自FT（Fungible-Token）の発行

エイチーム  
エンターテインメント

本ゲームの開発、NFTのパブリッシング

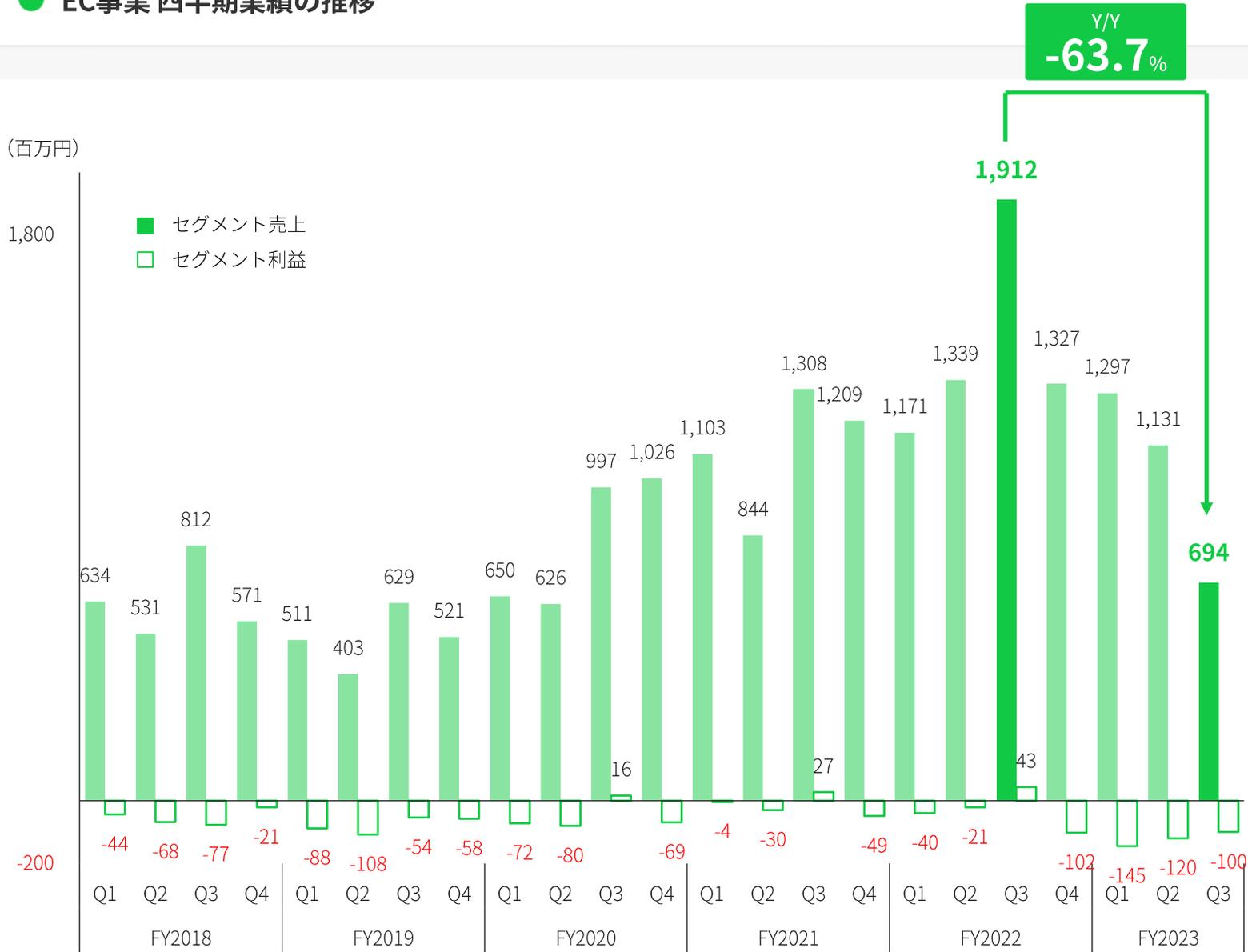
### ● ホワイトペーパーの公開

同日、本ゲームの公式サイト内に、ホワイトペーパーとプロモーションビデオを公開

「Crypt Busters」公式サイト：<https://www.crypt-busters.com/>

# 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。

## 主な変動要因

### 売上

化粧品ブランドがY/Yで成長し大幅増収となるも、2023/3/1付での「cyma」譲渡に伴い、全体ではY/Yで大幅減収

### 利益

「cyma」譲渡による減益、ペットフードブランドへの投資拡大により、全体ではY/Yで減益

- \* 自転車専門通販サイト「cyma-サイマ」は2023年3月1日付で譲渡しております。詳細は適時開示をご参照ください。
- \* 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。

# 3. 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 (%)
<b>売上高</b>	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
<b>営業利益</b>	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	—
<b>当期純利益</b>	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

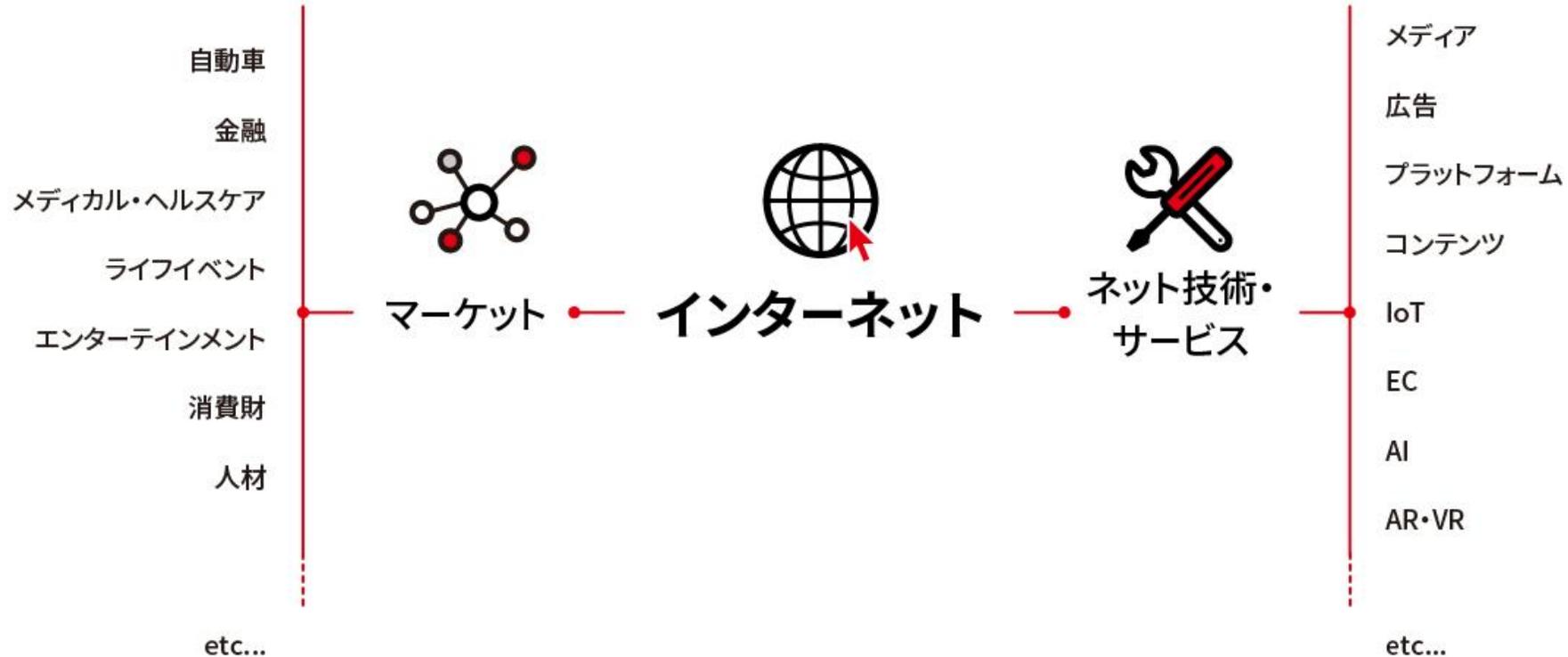
**EC**

## 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）

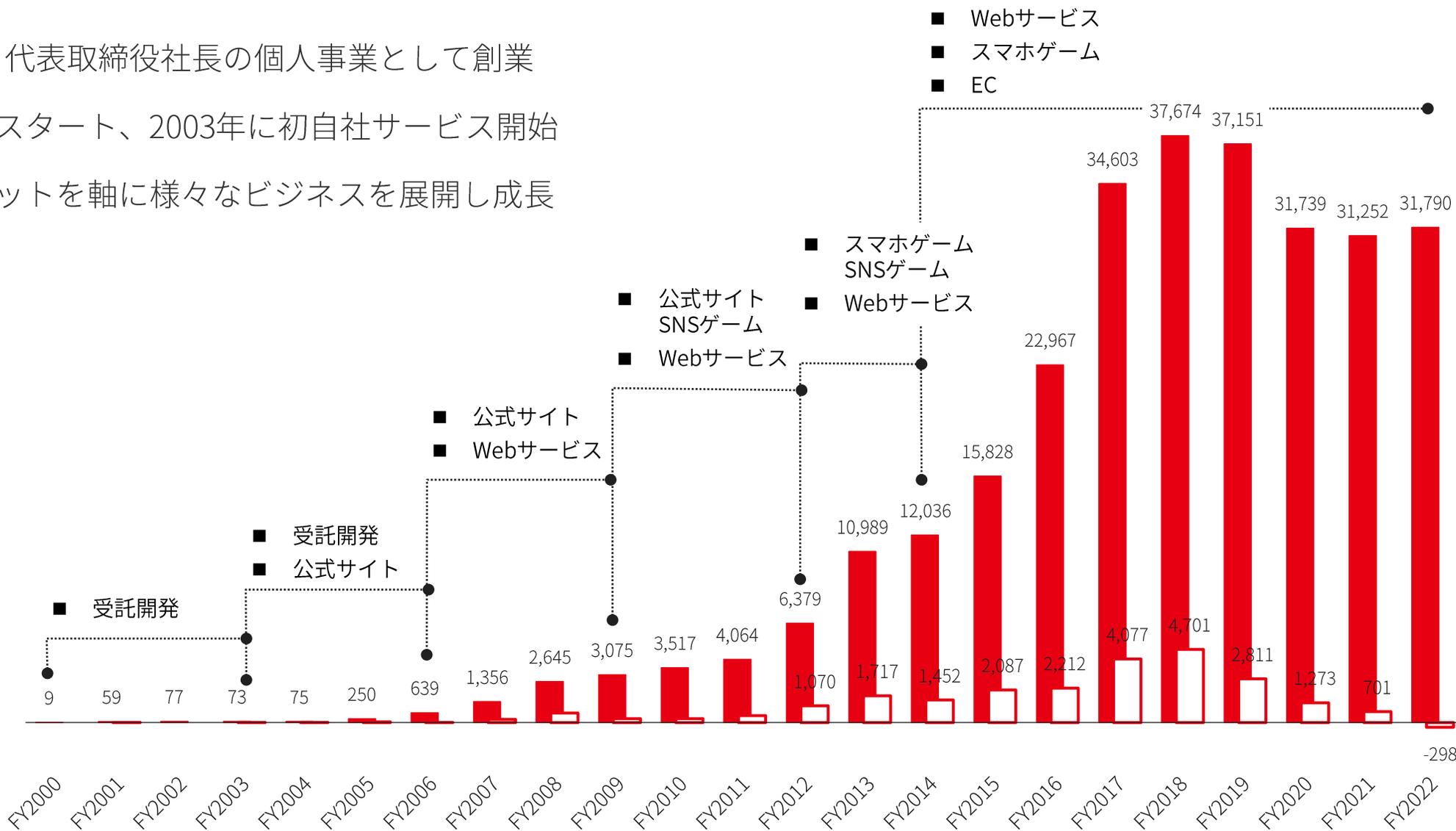
商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証プライム 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	8社（国内7社、海外1社）
連結社員数	896名（役員、アルバイトを除く）
単元株式数	100株



- 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

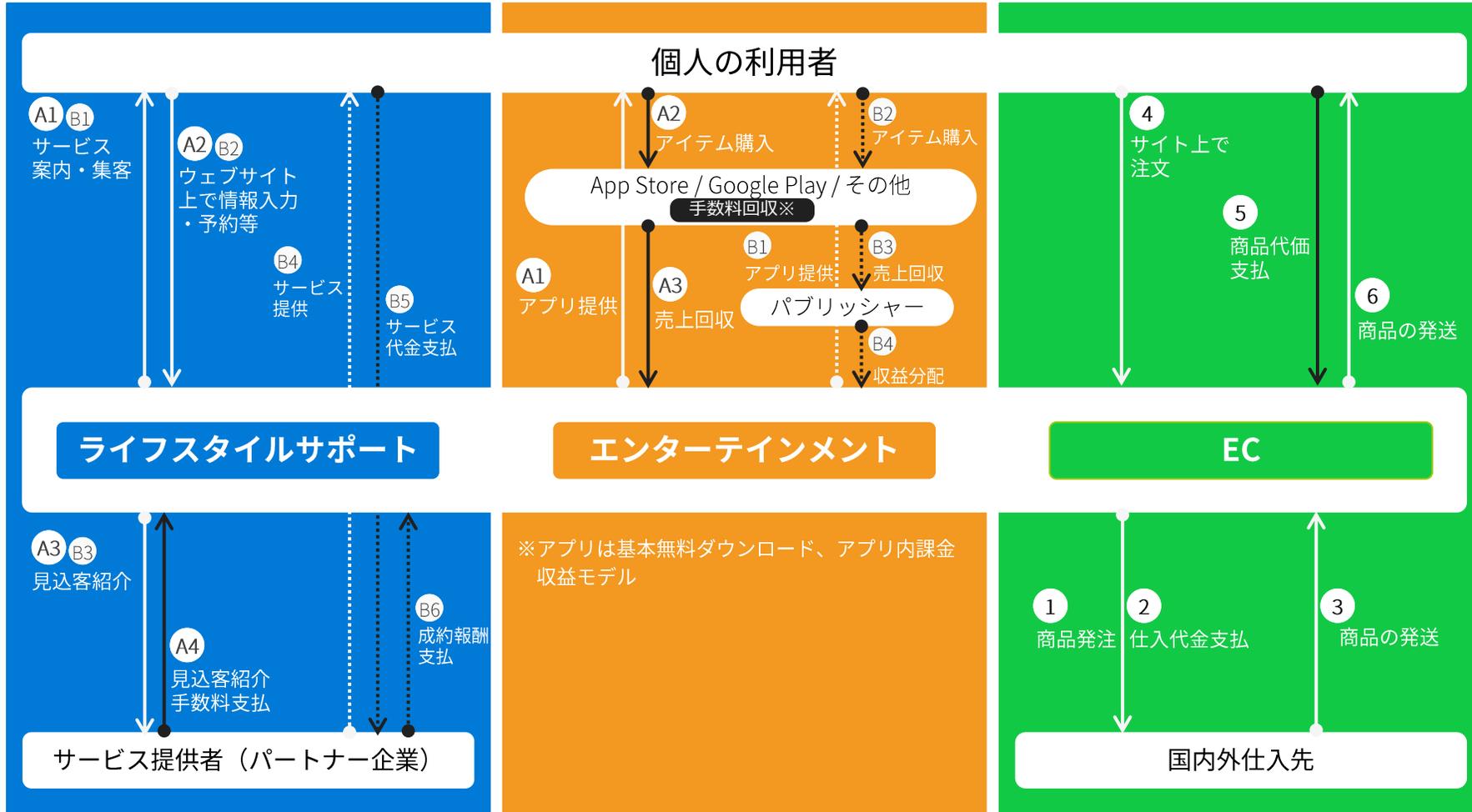


## インターネットを軸に様々なサービスを提供



● 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



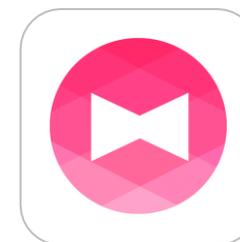
Game Boost Master



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 :

## サステナビリティへの取り組み

## “Ateam Purpose”の新ラジオCMを公開

**“Ateam Purpose”に  
込めた想いをのせて  
新ラジオCMを公開!**



エイチームは、2022年9月に当社の社会的意義を言語化した“Ateam Purpose”として、「Creativity × Techで、世の中をもっと便利に、もっと楽しくすること」を発表。

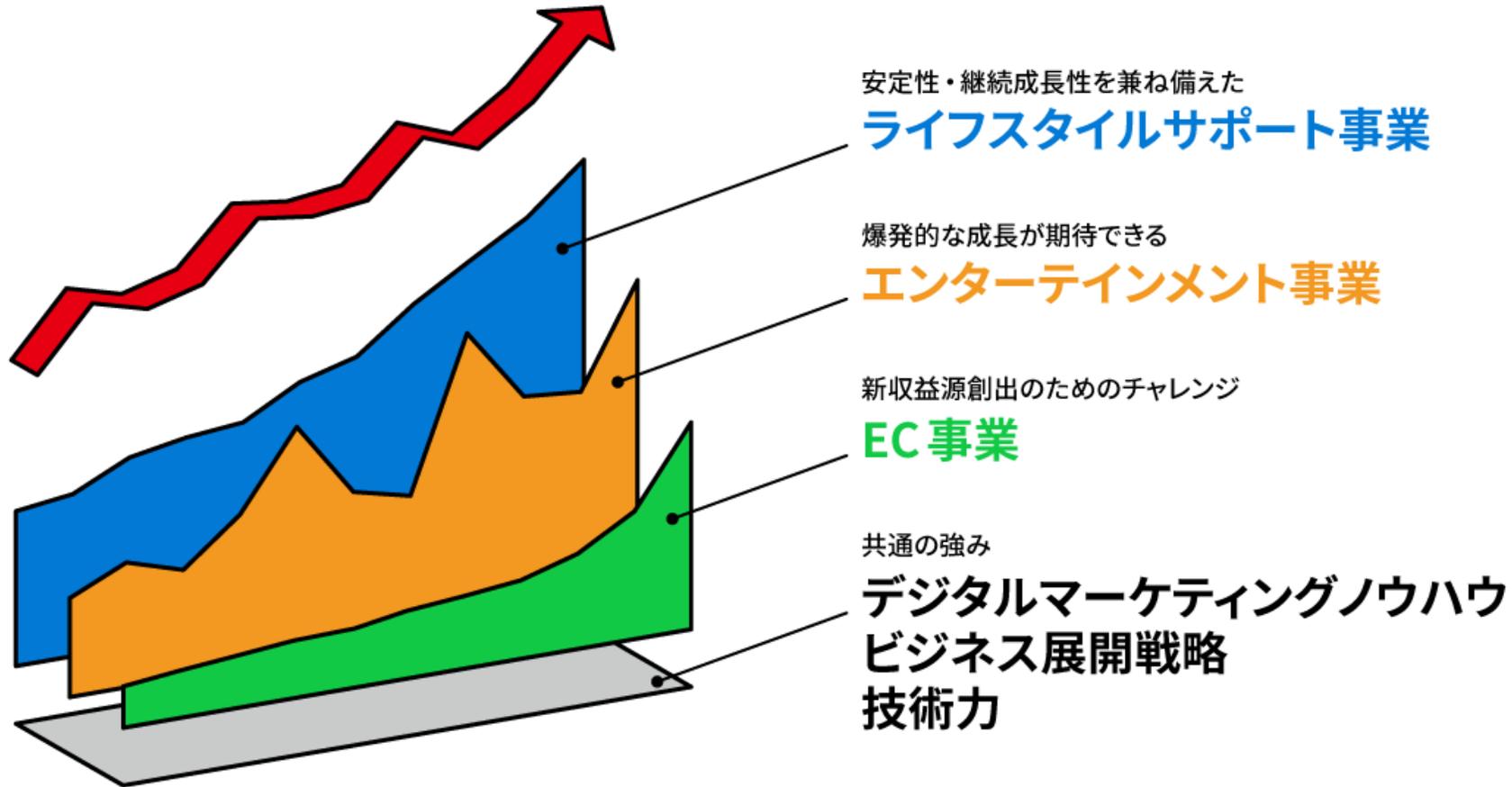
この“Ateam Purpose”に込めた想いを表現する新ラジオCMを2023/3/3に公開。創業から現在に至るまでのストーリーを想起し、枠にとらわれない創造性と高い技術力で挑戦し続けた先には喜びや楽しさが待っているという世界観を表現しています。

ラジオCM: <https://youtu.be/Q-qe8b7007E>

プレスリリース: <https://www.a-tm.co.jp/news/38560/>

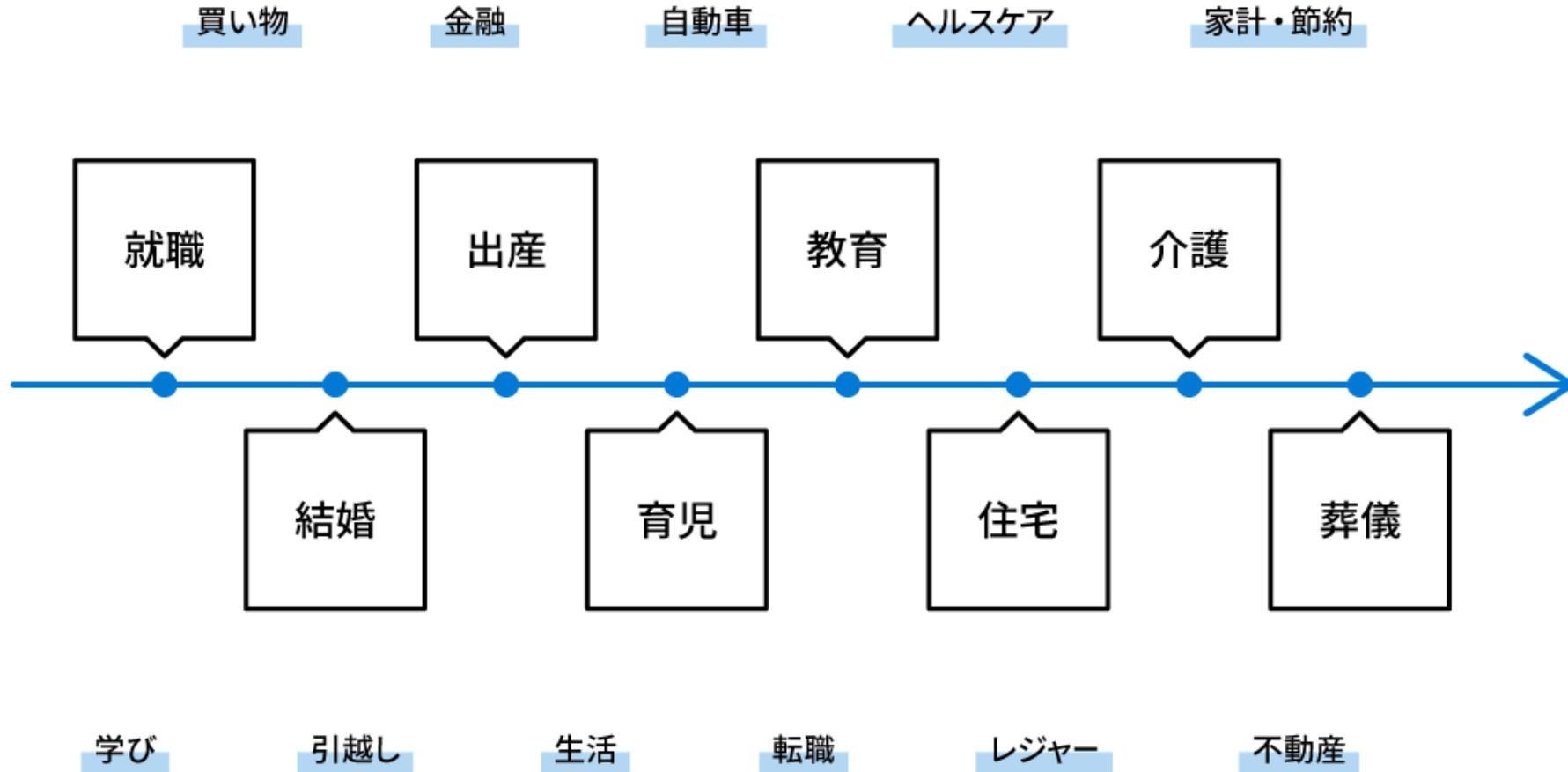
# APPENDIX：中長期方針

## 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



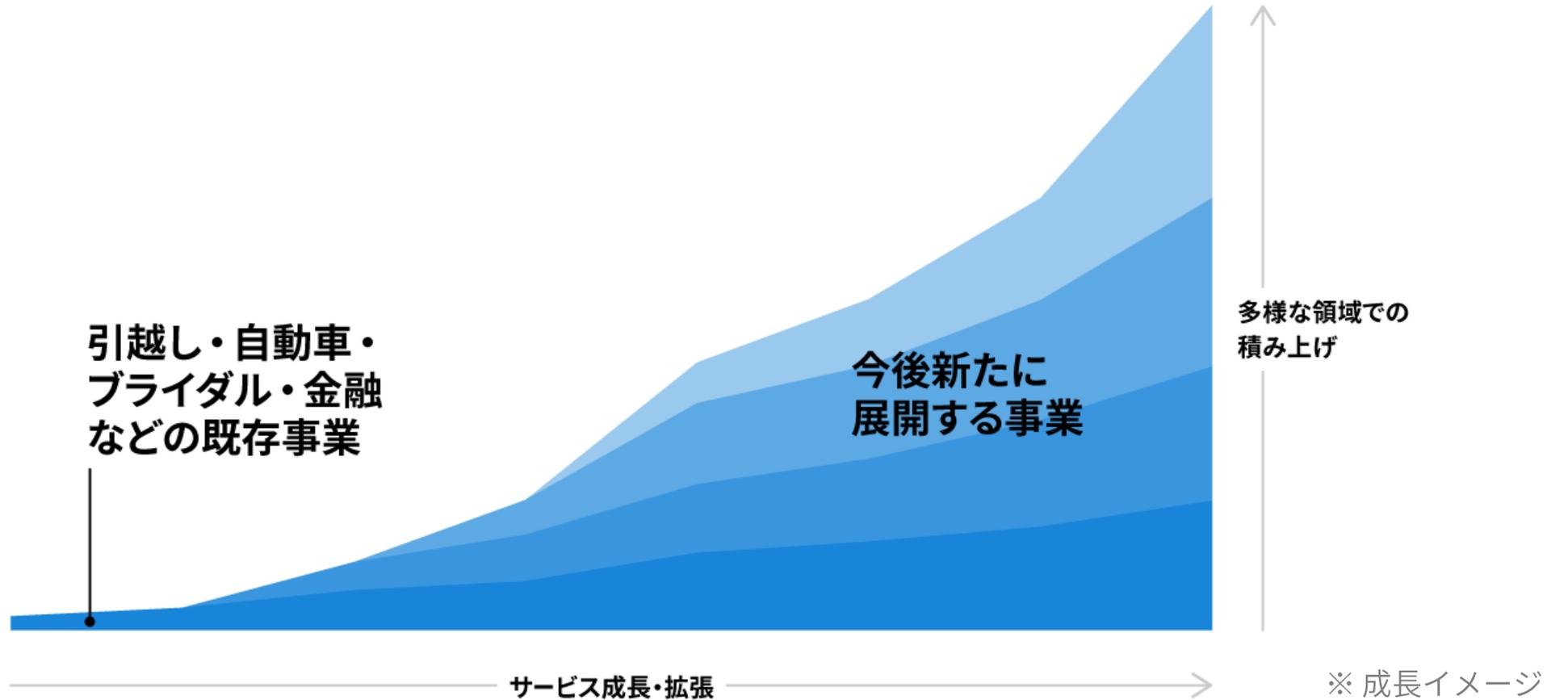
## デジタルマーケティング支援ビジネス



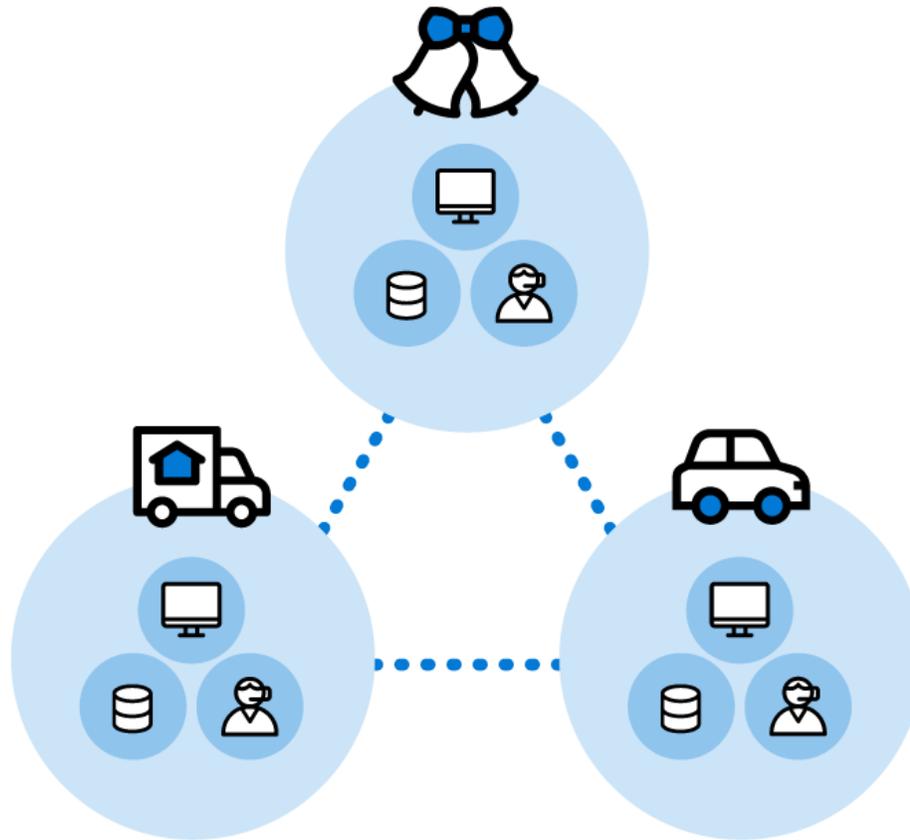
## プラットフォームビジネス



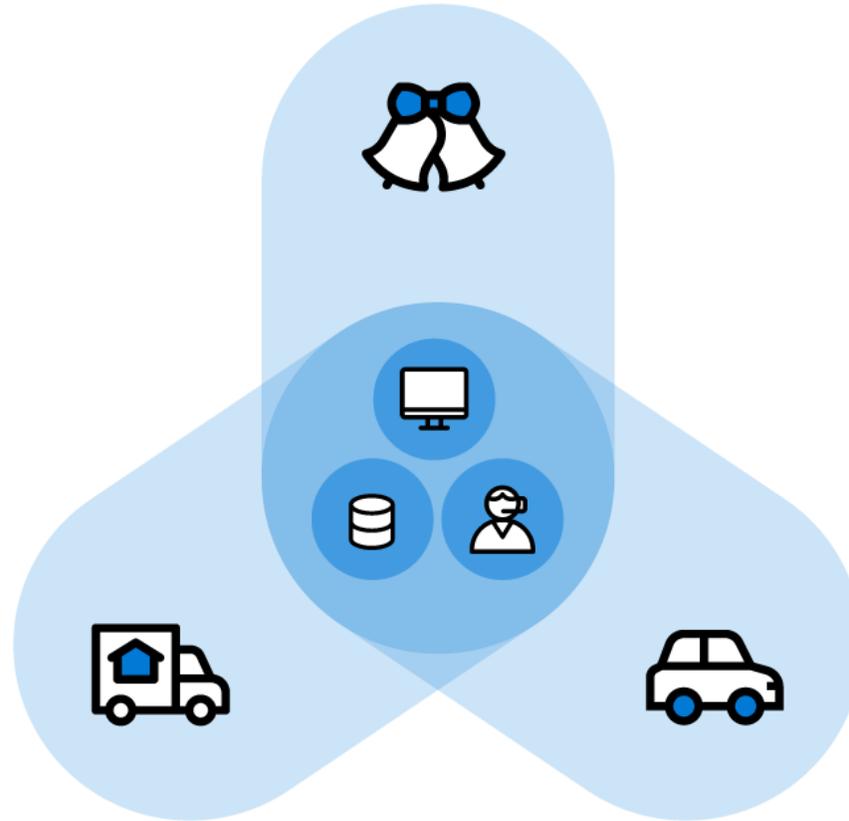
オウンドメディア等を通じて、様々な領域を対象に提携事業者へ見込顧客を送客するデジタルマーケティング支援を中心に、スピーディに横展開



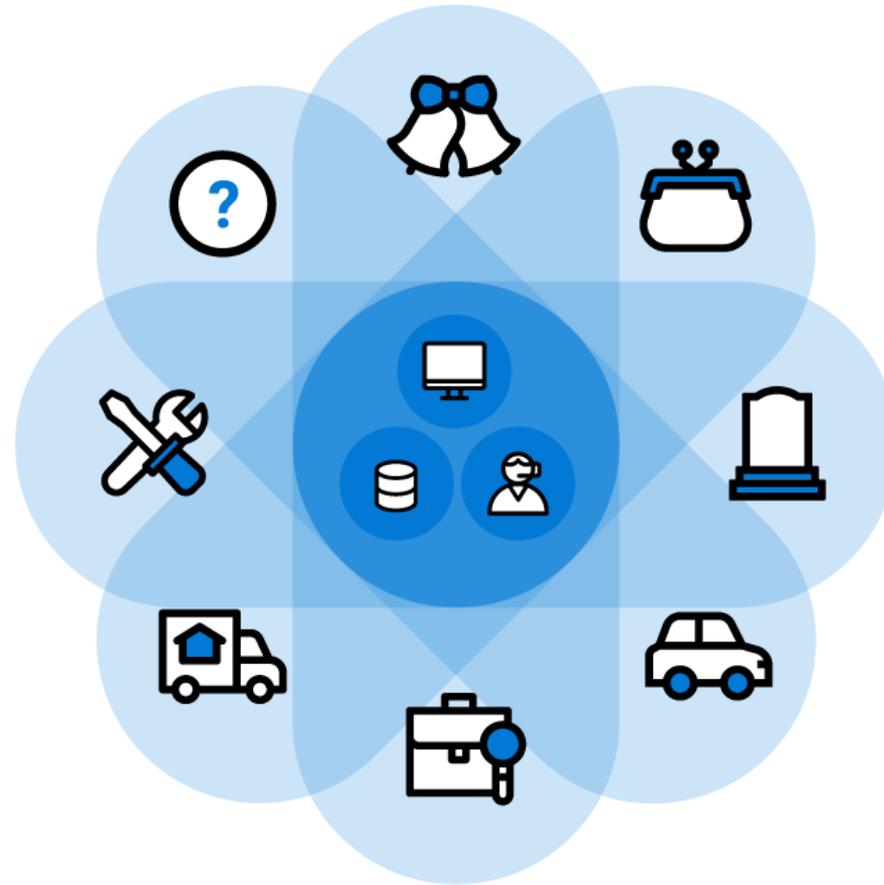
各サービスごとに独立したサービス提供体制となっており、  
一人のユーザーに対してサービス横断でのサポートが出来ていなかった



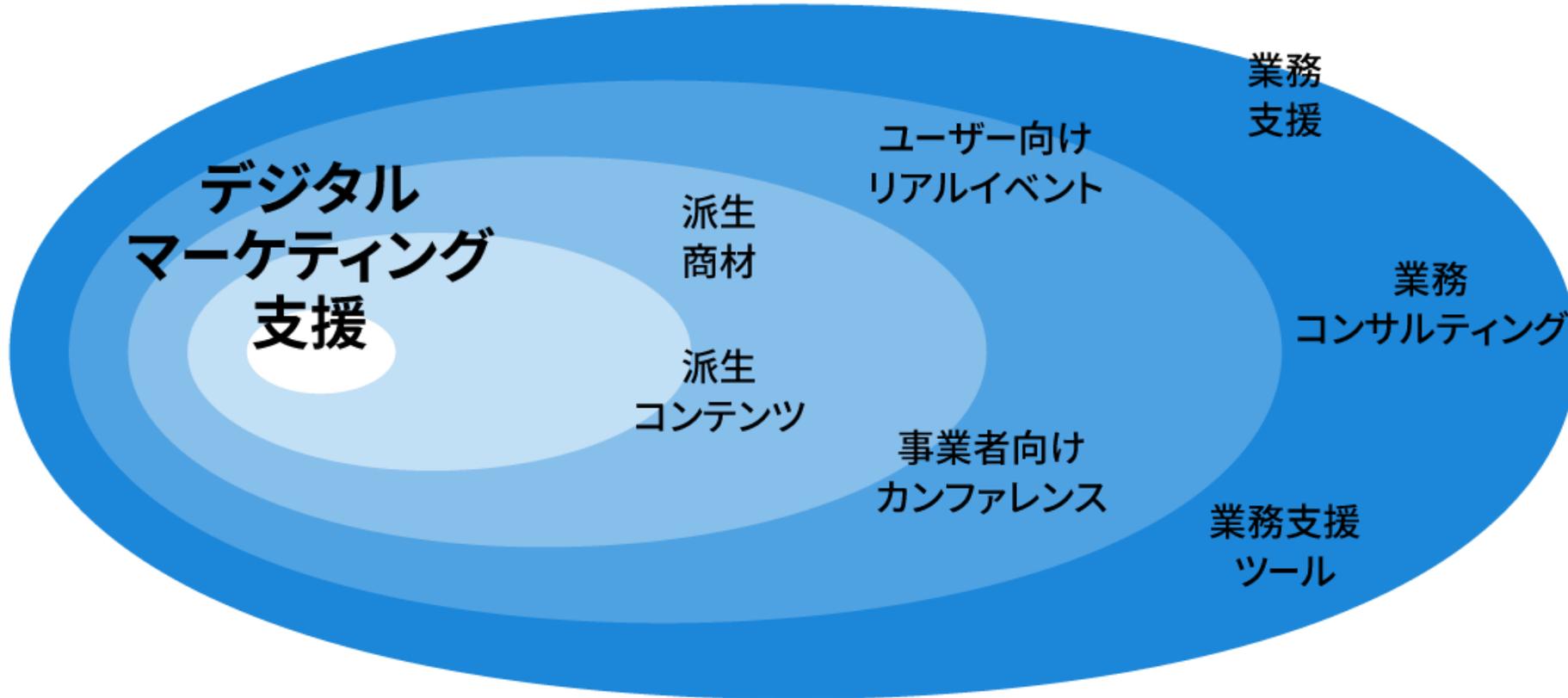
サービス横断での共通基盤を構築することで、  
ユーザーが必要とするサービスを、適切なタイミングで提供し、  
“LTV(Life Time Value)の向上”を実現



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

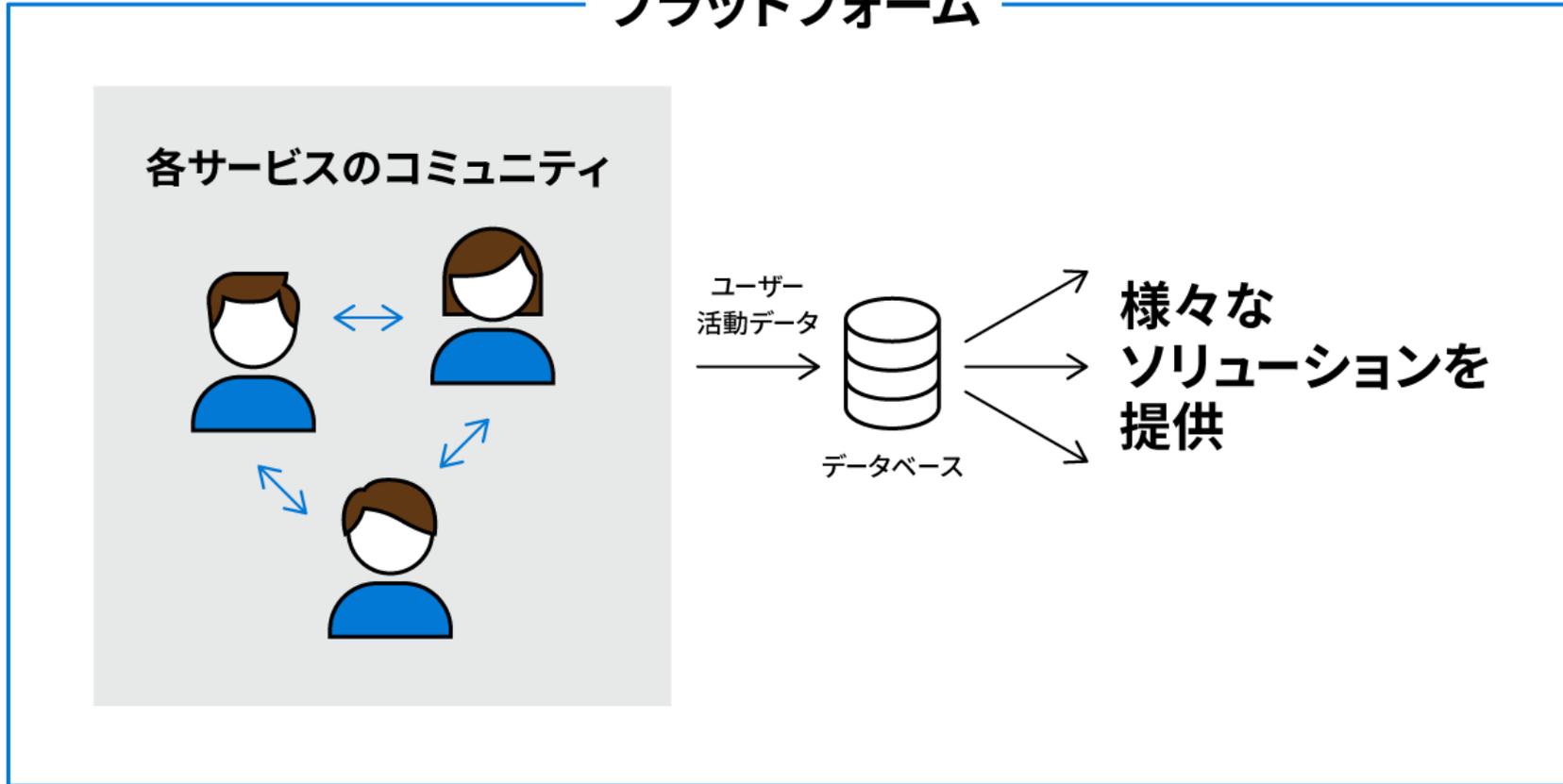


デジタルマーケティング支援を軸に、ユーザーと提携事業者  
それぞれに向けた多様なビジネスを展開し、業界の発展を促進



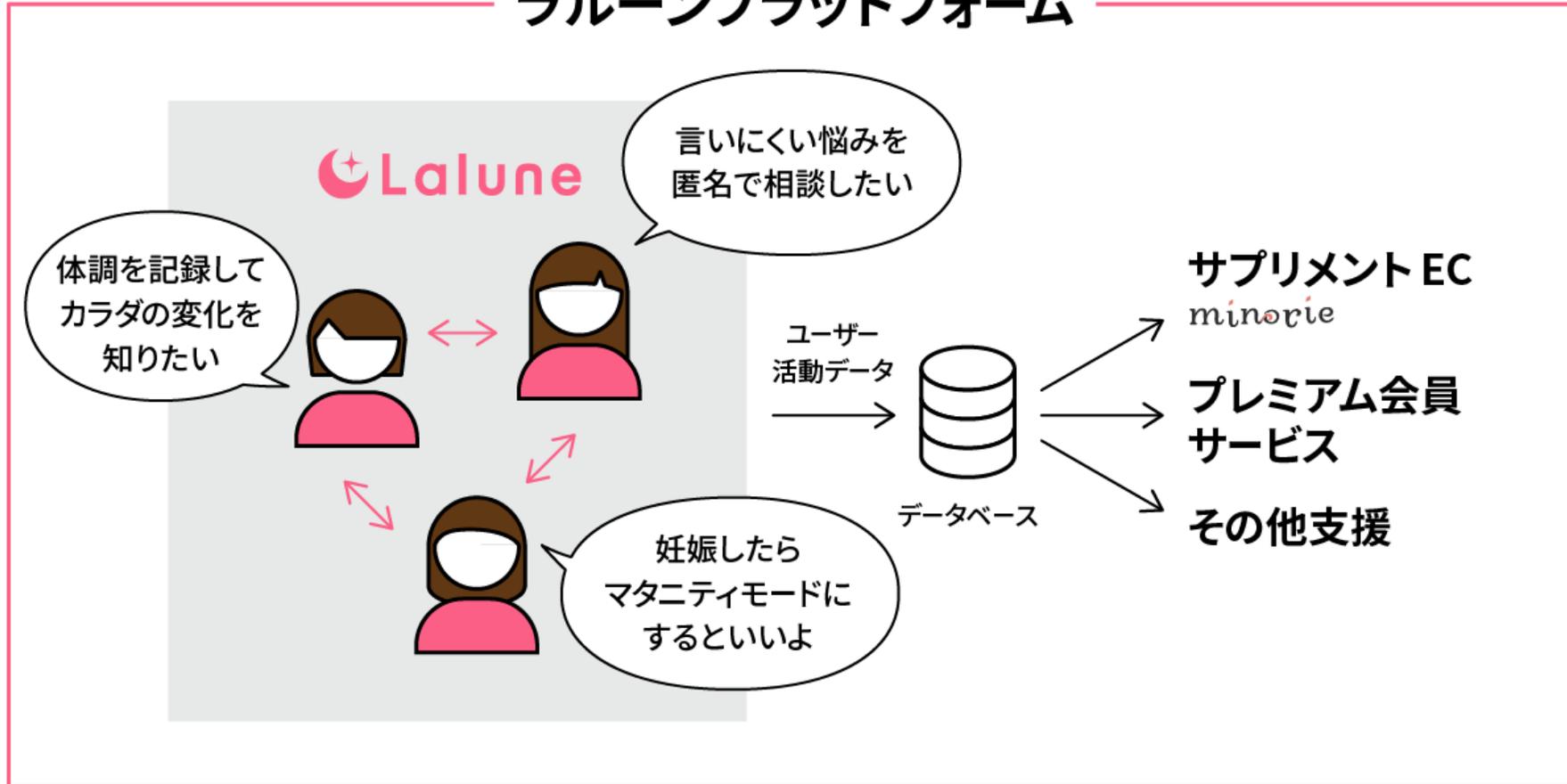
情報を集めた「場」を提供しユーザーデータの蓄積と活用&独自価値の向上によりヘルスケア領域・エンジニア領域の**市場での優位性を構築**

## プラットフォーム



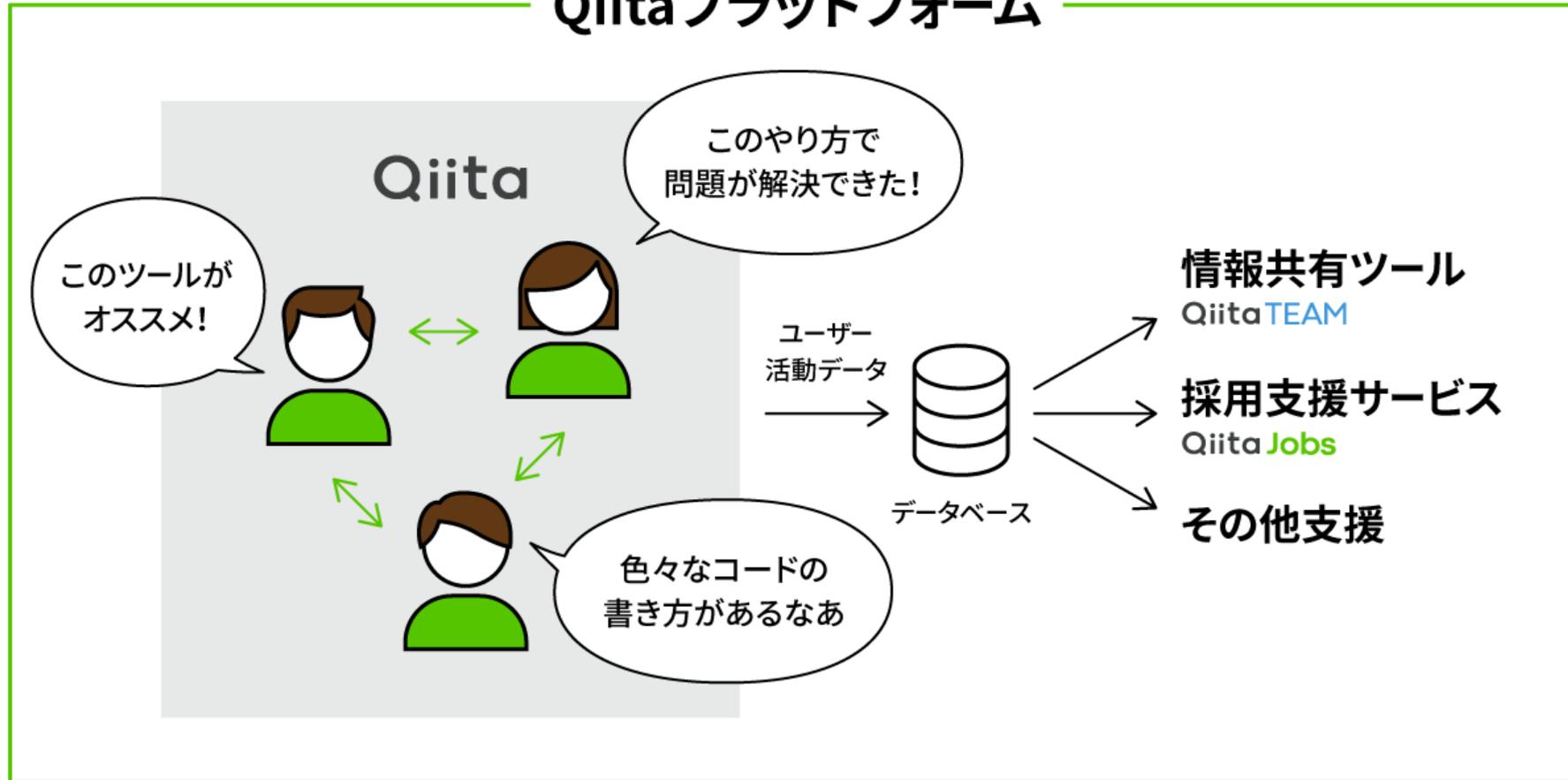
# Lalune 女性向けヘルスケアサービス

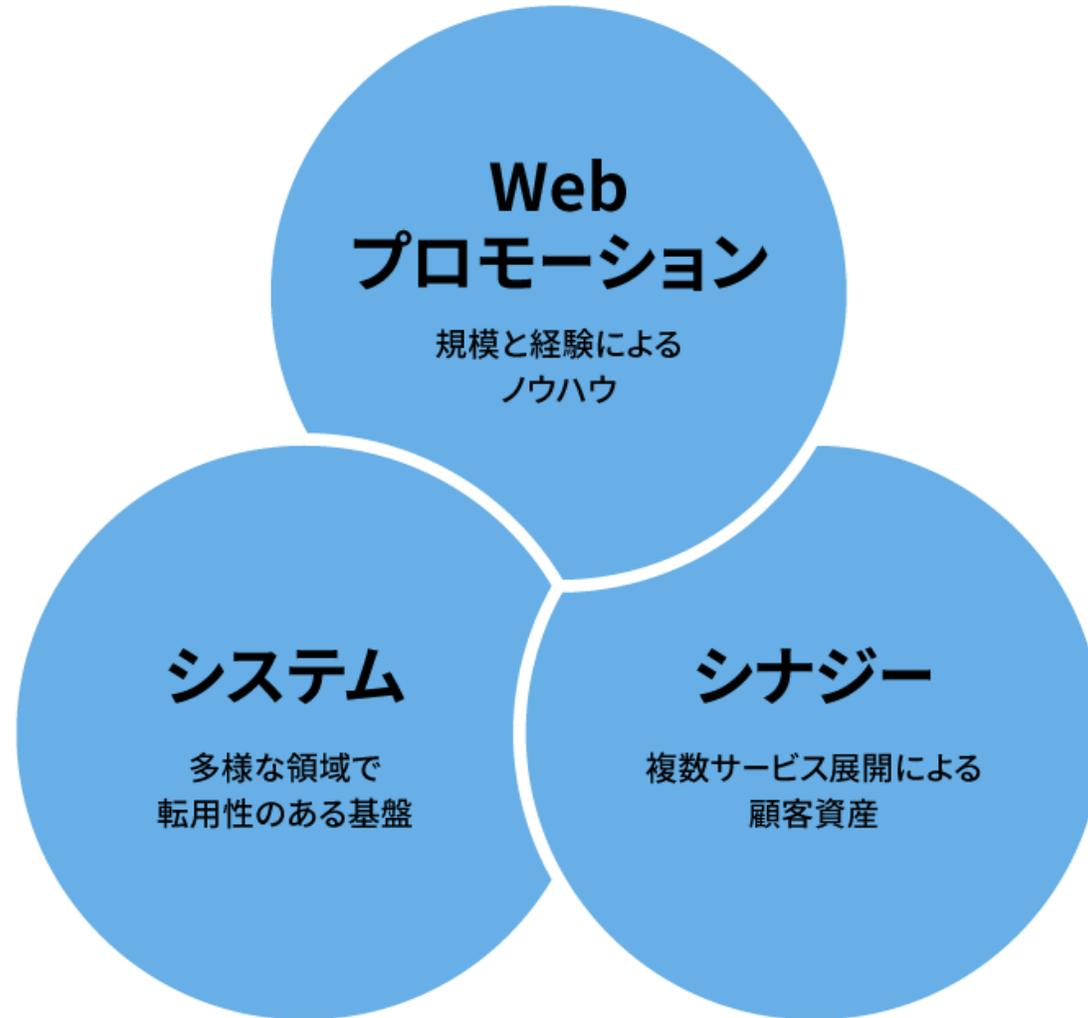
## ラルーンプラットフォーム



# Qiita エンジニア向けサービス

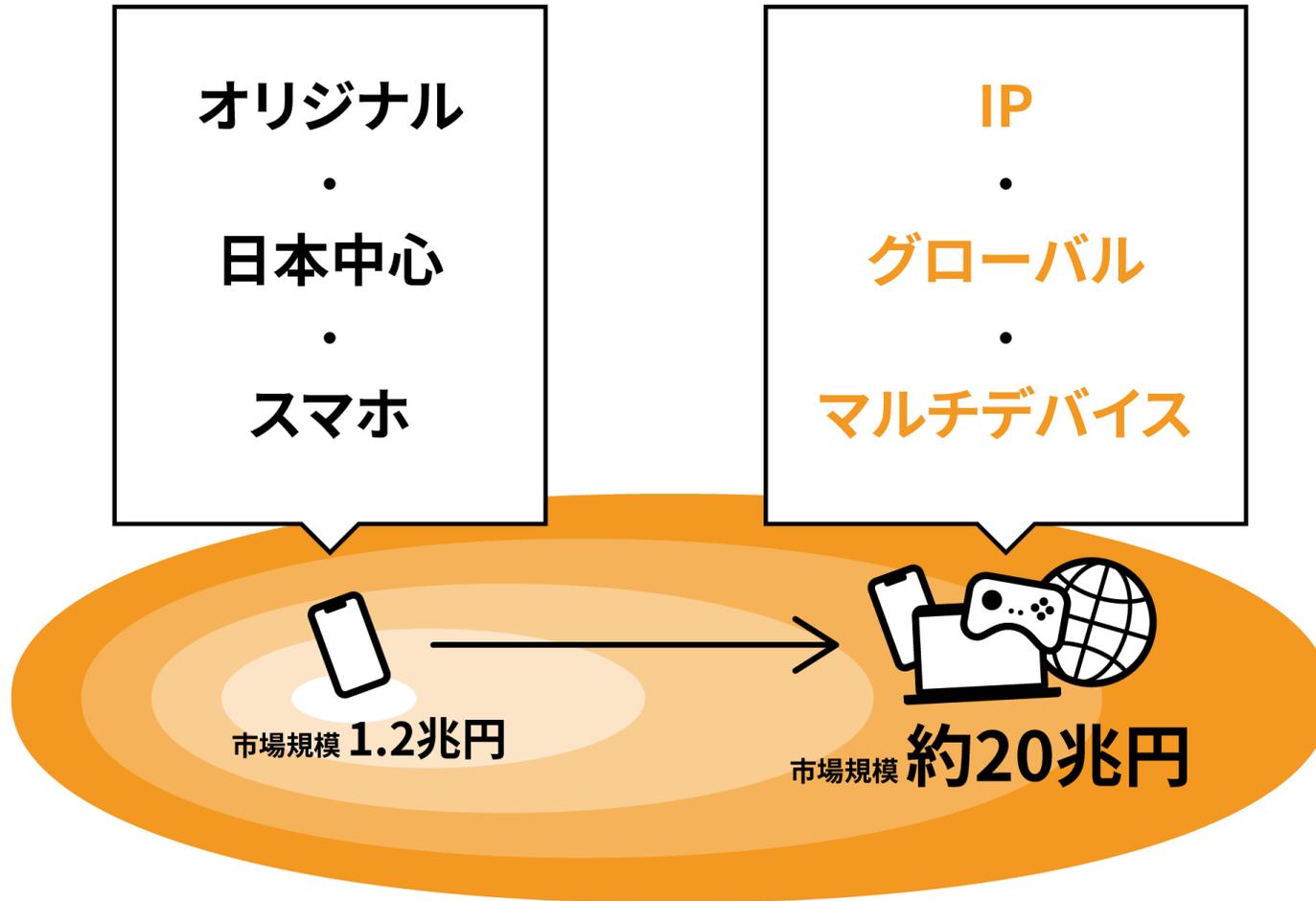
## Qiitaプラットフォーム





# 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 Q3)

(百万円)

	FY2021				FY2022				FY2023		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	7,493	7,377	8,637	7,742	7,334	7,647	8,559	8,249	7,134	7,339	6,771
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	-7.8
※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	4,909
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	1,166
※EC	1,103	844	1,308	1,209	1,171	1,339	1,912	1,327	1,297	1,131	694
売上原価	1,855	1,832	2,194	2,310	2,076	2,058	2,378	1,950	1,492	1,534	1,066
原価率 (%)	24.8	24.8	25.4	29.8	28.3	26.9	27.7	23.6	20.9	20.9	15.7
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	5,542
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	81.8
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	6,608
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	1,354
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	3,515
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	51.9
※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	3,109
エンターテインメント	128	126	111	127	131	874	81	132	65	96	75
※EC	195	217	271	312	293	295	298	372	454	355	317
支払手数料等	1,114	1,329	1,358	1,378	1,264	1,100	1,088	1,266	837	976	774
外注・サーバー費	457	464	502	633	576	552	463	436	365	308	284
オフィス賃料	299	298	270	260	266	260	243	241	238	237	214
その他費用	851	705	1,039	931	832	1,087	1,472	988	831	1,085	464
営業利益	378	-157	359	120	-252	-891	180	664	213	-2	162
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	555
エンターテインメント	93	120	108	46	-160	-736	-162	165	-4	105	-74
※EC	-4	-30	27	-49	-40	-21	43	-102	-145	-120	-100
共通部門	-235	-349	-302	-315	-249	-253	-228	-206	-231	-313	-217
営業利益率 (%)	5.1	-	4.2	1.6	-	-	2.1	8.0	2.9	-	2.4
経常利益	393	-30	370	183	-242	-893	201	715	231	-4	202
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	153
人員数	1,162	1,182	1,197	1,155	1,129	1,171	1,092	1,069	1,019	991	931
※ライフスタイルサポート	624	647	649	612	590	636	591	561	※512	※487	※466
エンターテインメント	378	375	378	374	371	364	346	352	340	344	343
※EC	58	59	63	60	58	55	55	55	※71	※69	※32
共通部門	102	101	107	109	110	116	100	101	96	91	90

※ 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より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 Q3
資産の部							
流動資産 ※	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,471	10,556
現預金	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,982
固定資産 ※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,649
有形固定資産	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	418
無形固定資産	507	2,070	1,522	477	792	391	350
投資その他の資産	※ 1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,055	2,880
資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	14,205
負債の部							
流動負債	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,205	3,982
固定負債	481	583	730	493	527	674	697
負債合計	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,679
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	8,828
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	9,526
負債・純資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	14,205

※ 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及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。