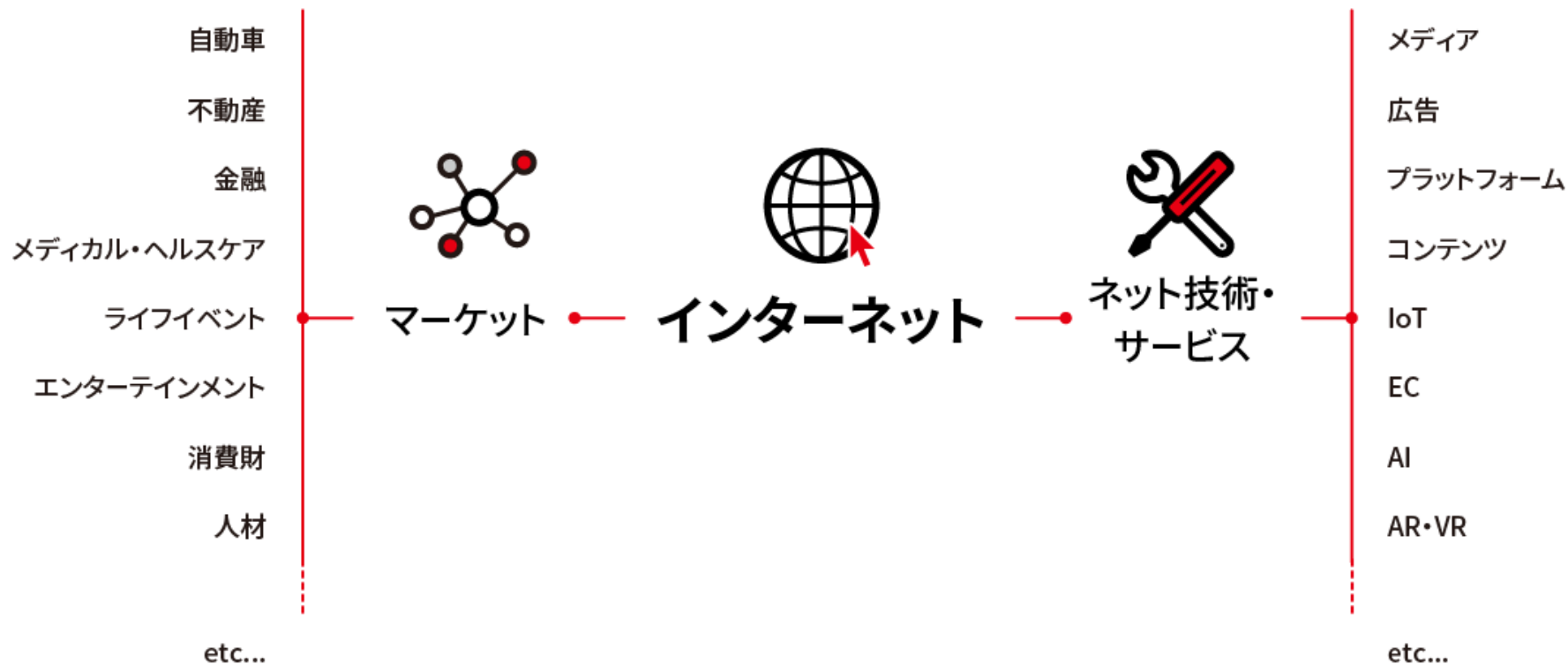


株式会社エイチーム

決算説明資料 FY2020 Q3

2020.6.12

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



Index

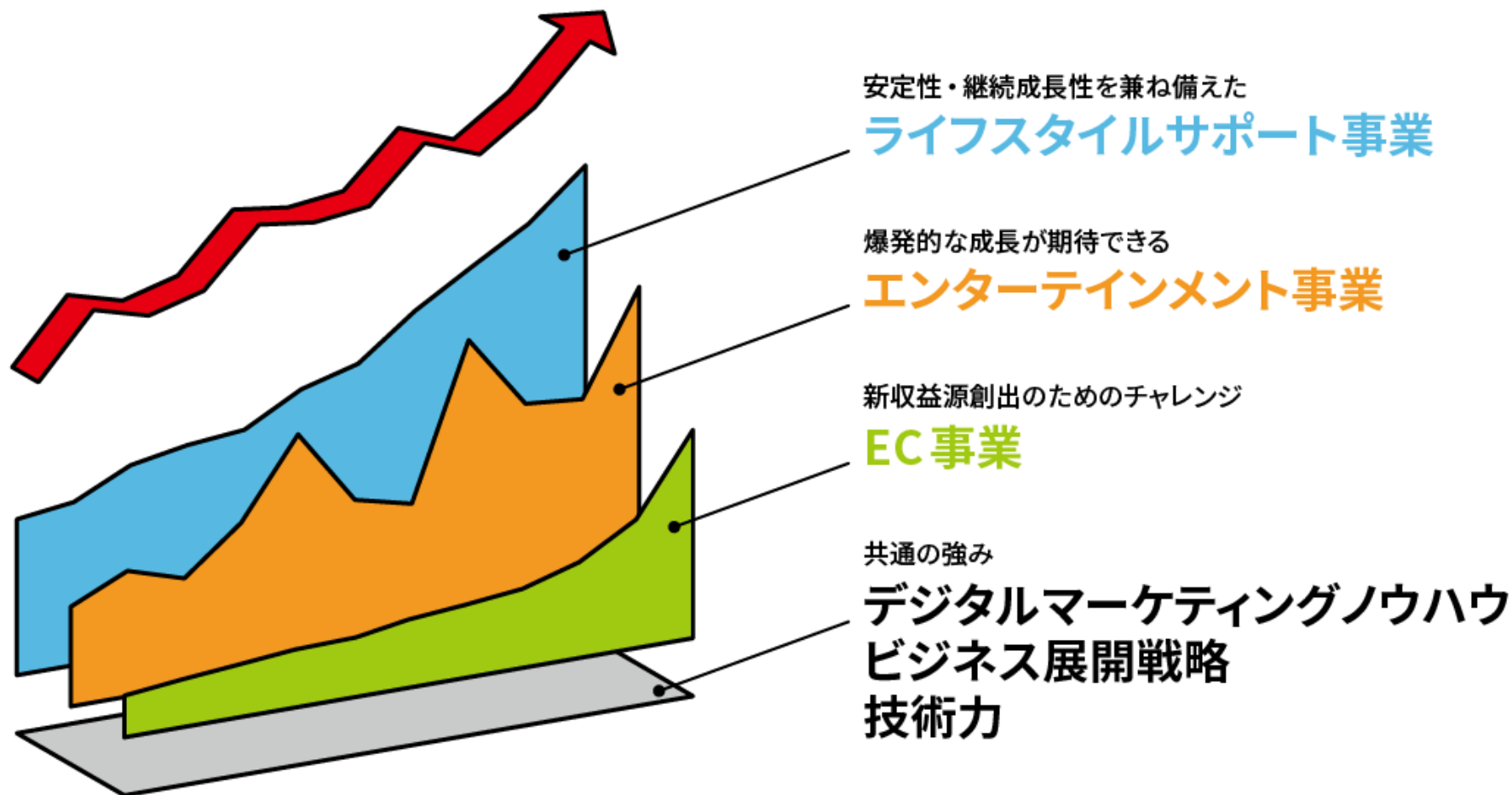
1. 中長期方針
 2. 通期連結業績予想の修正
 3. FY2020 Q3 連結決算概要
 4. FY2020 Q3 セグメント別詳説
 5. セグメント別トピックス
 6. FY2020 業績・配当予想
- APPENDIX A：会社概要
 - APPENDIX B：主な経営指標

1. 中長期方針

2. 通期連結業績予想の修正
3. FY2020 Q3 連結決算概要
4. FY2020 Q3 セグメント別詳説
5. セグメント別トピックス
6. FY2020 業績・配当予想

グループ経営戦略

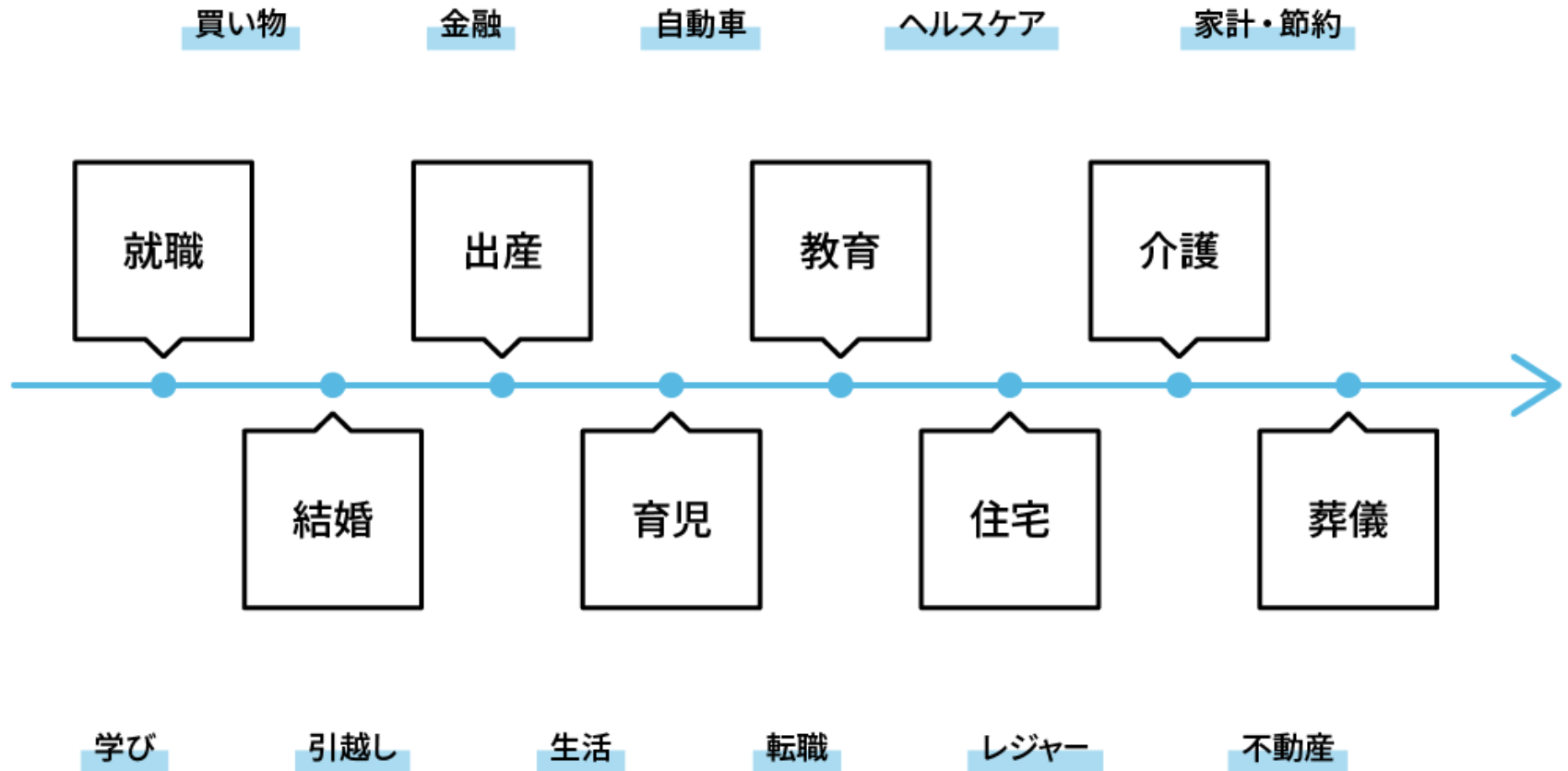
経営の安定性を高める事業ポートフォリオ



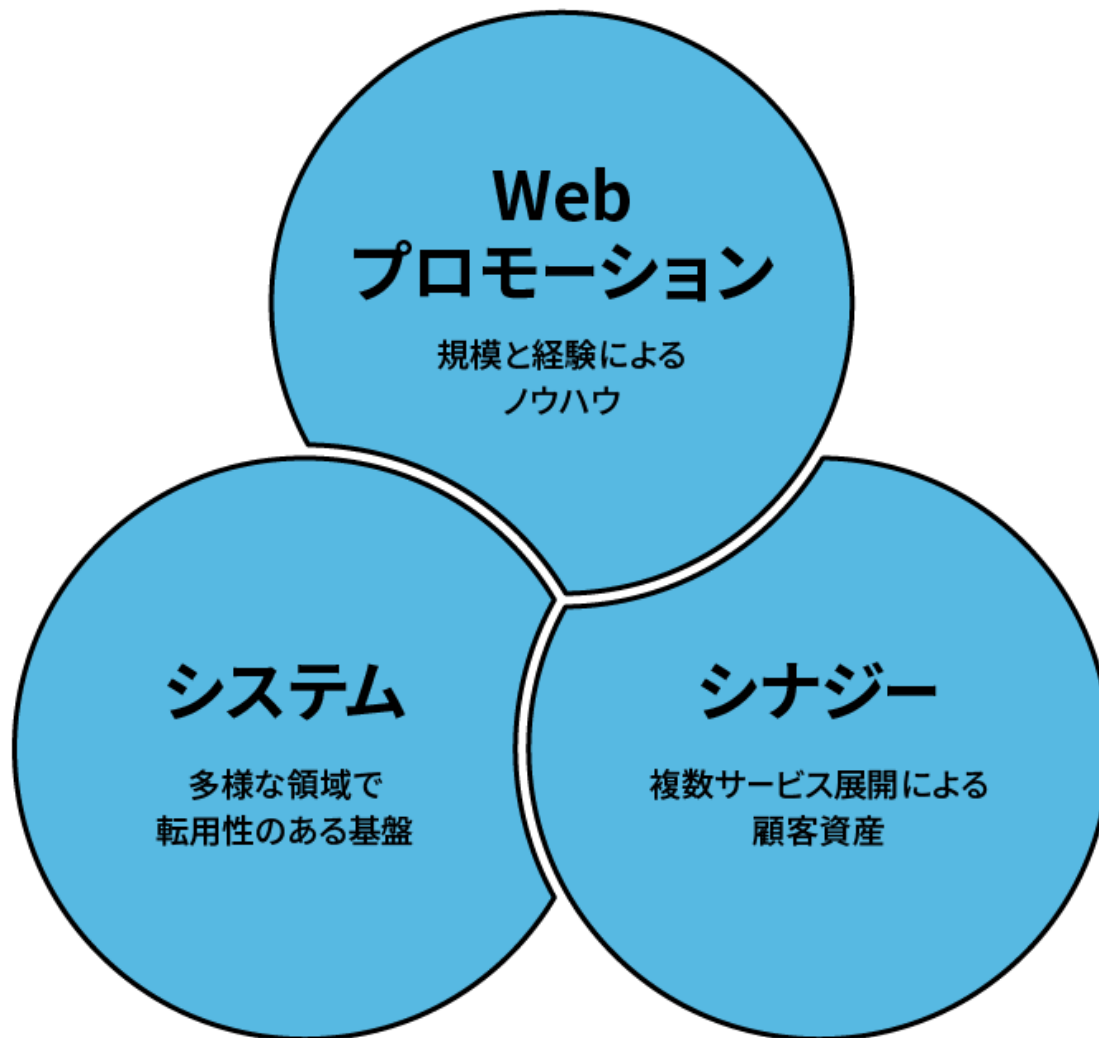
ライフスタイルサポート事業

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



ライフスタイルサポート事業の強み



サブセグメントの見直し

引越し関連事業

自動車関連事業

ブライダル関連事業

金融メディア事業

その他

- ライフドット
- すまいうる
- ファインドプロ
- Soldi
- その他新規

- Lalune (minorieを含む)
- Qiita / Qiita:Team / Qiita Jobs

①



デジタルマーケティング
支援ビジネス

②

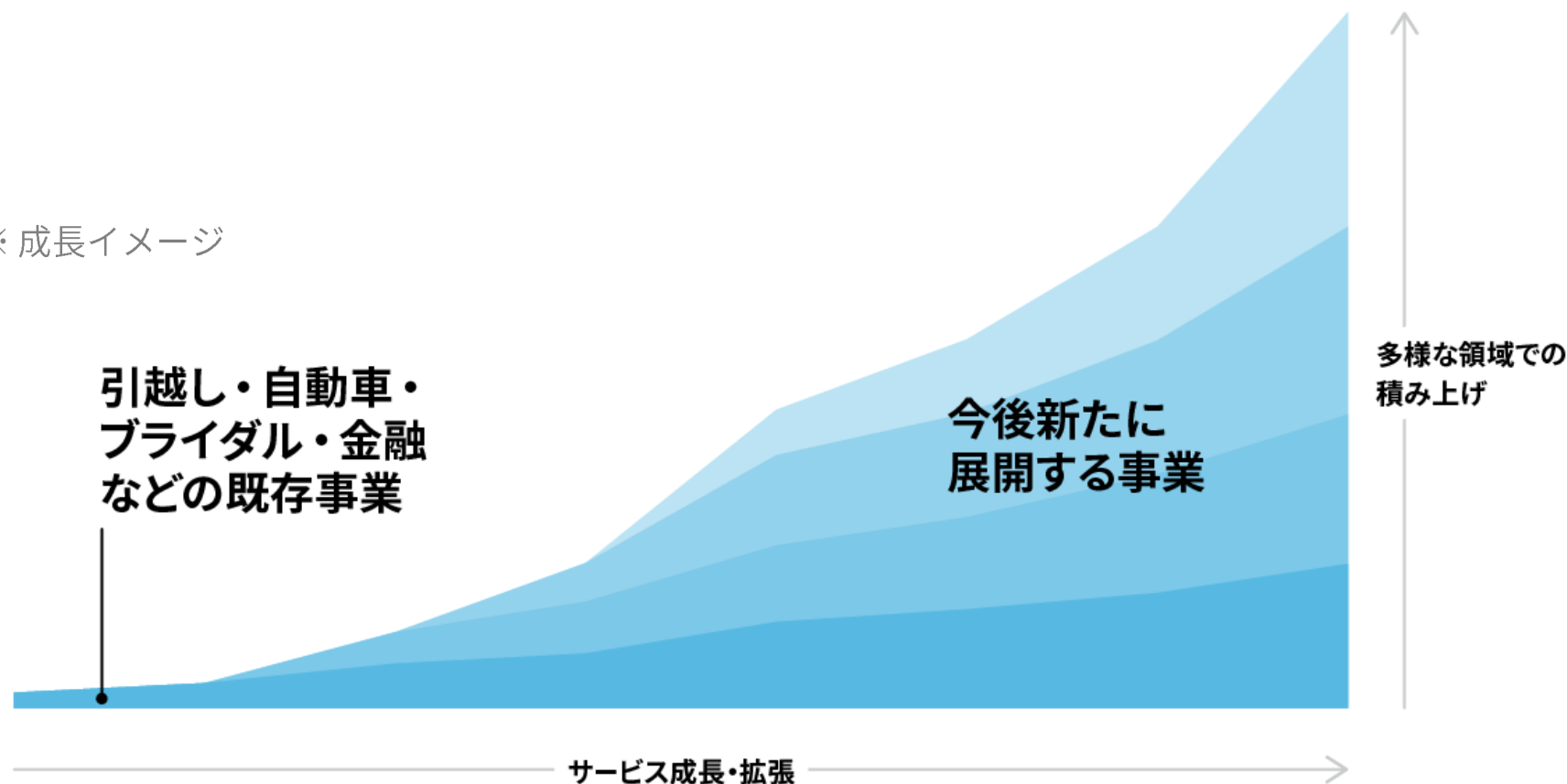


プラットフォーム
ビジネス

デジタルマーケティング支援ビジネス

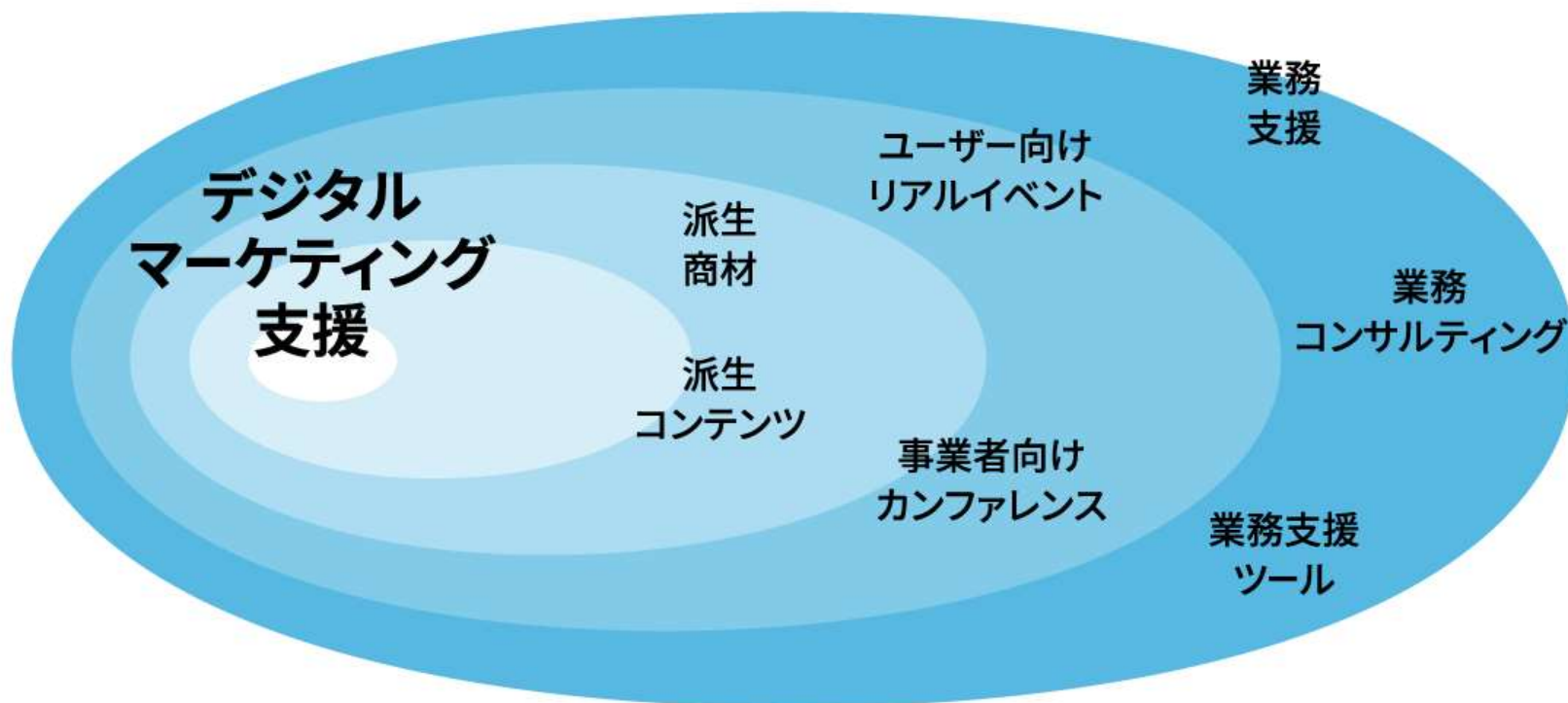
オウンドメディア等を通じて、様々な領域を対象に提携事業者へ見込顧客を送客するデジタルマーケティング支援を中心に、**スピーディに横展開**

※ 成長イメージ



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、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

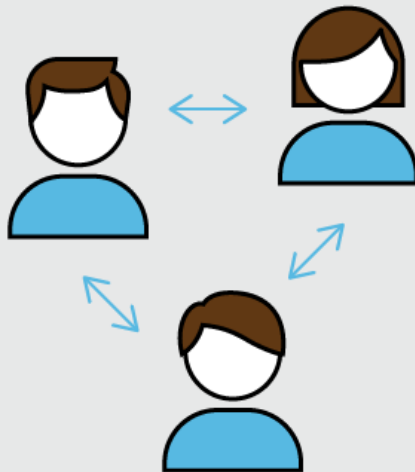


プラットフォームビジネス

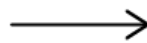
情報を集めた「場」を提供しユーザーデータの蓄積と活用&独自価値の向上によりヘルスケア領域・エンジニア領域の市場での優位性を構築

プラットフォーム

各サービスのコミュニティ



ユーザー
活動データ

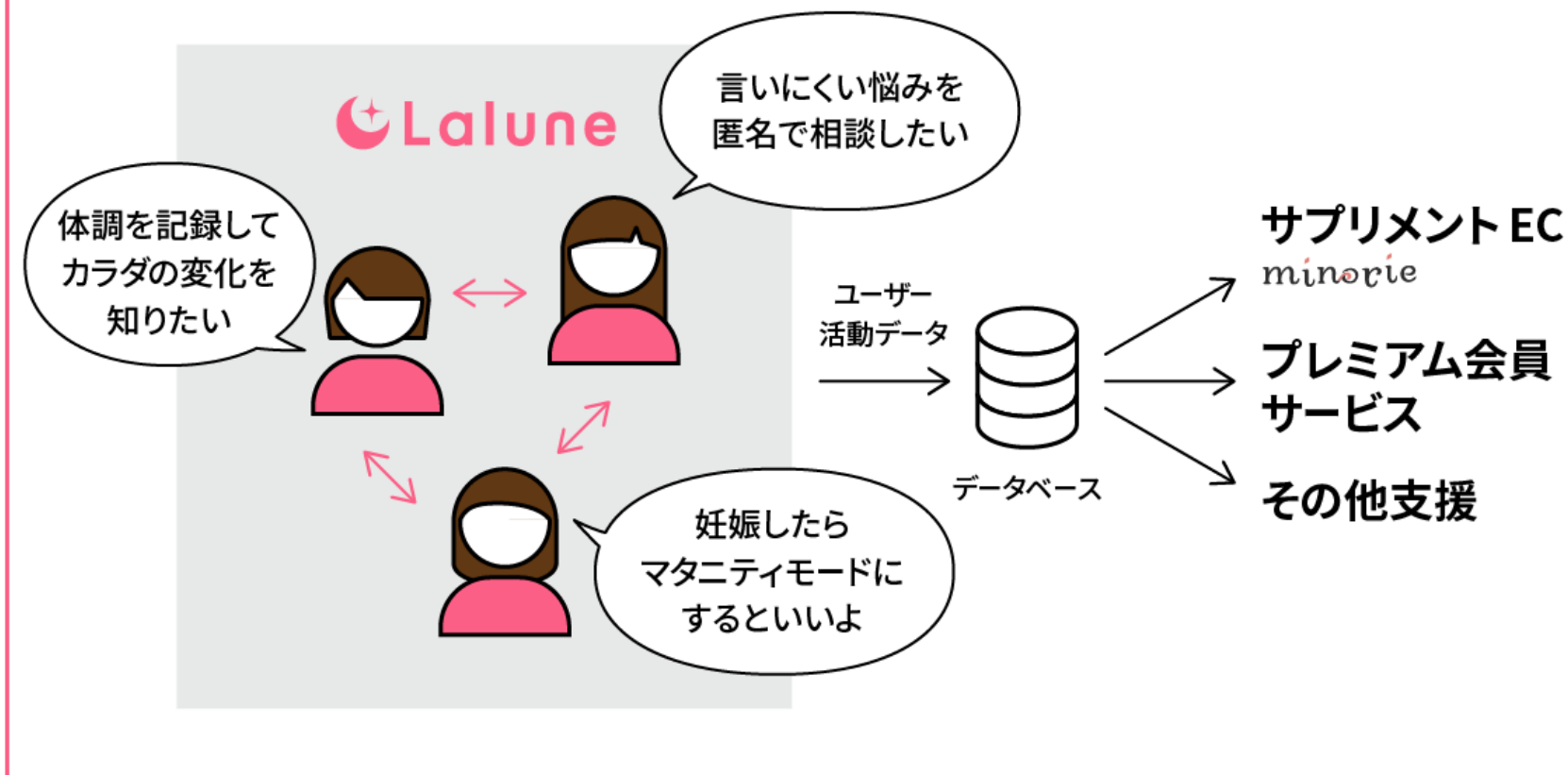


データベース

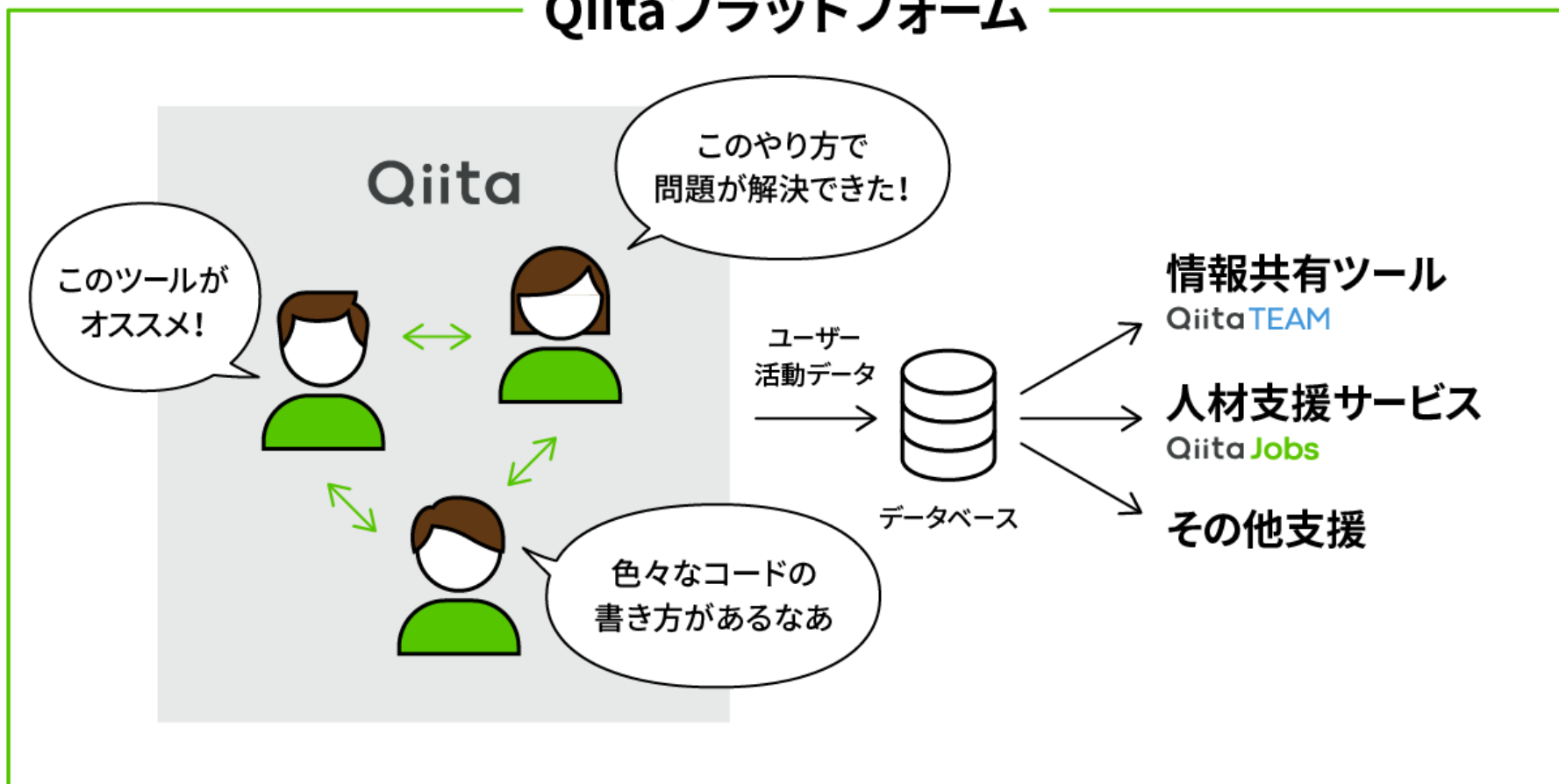
様々な
ソリューションを
提供

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



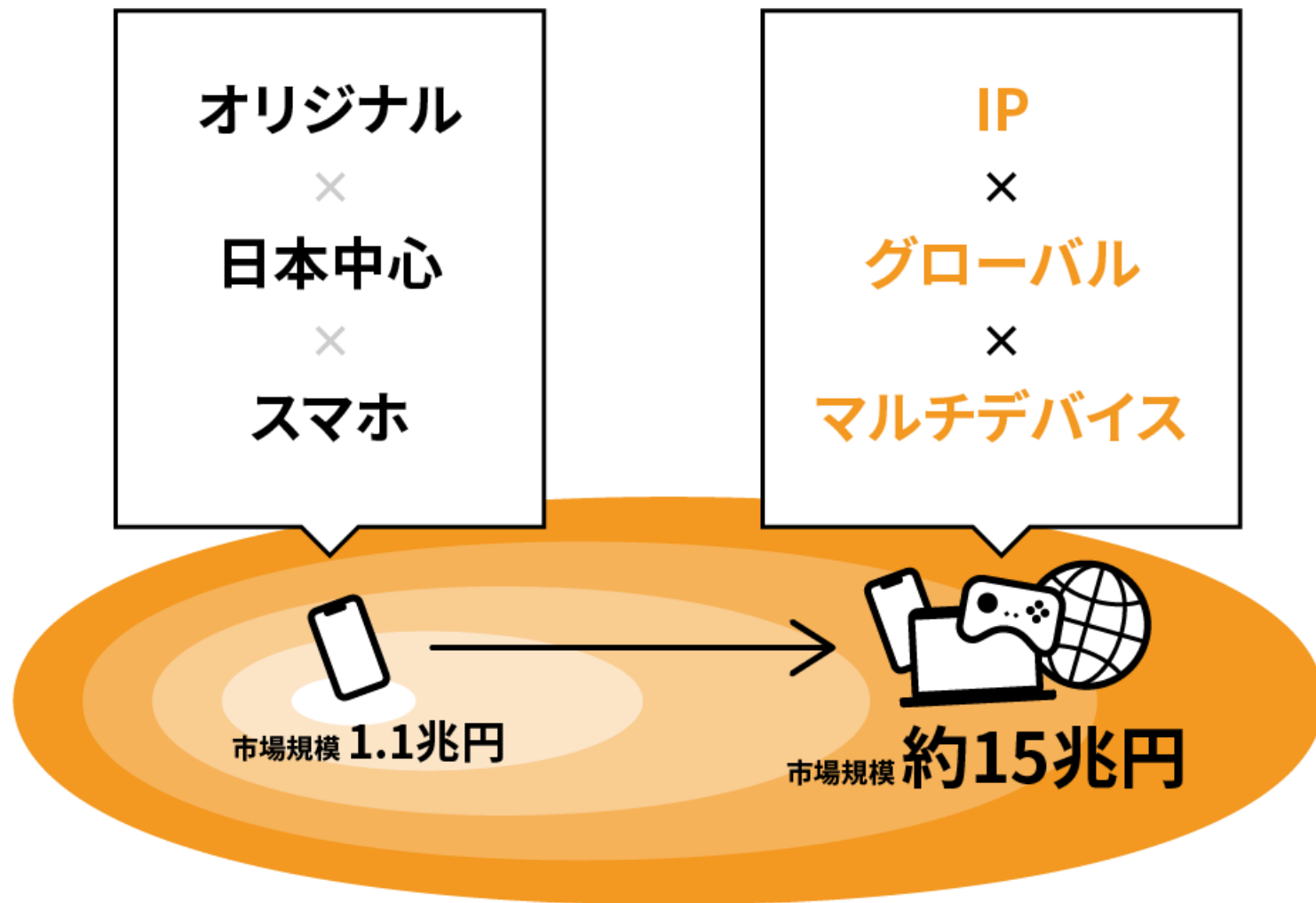
Qiitaプラットフォーム



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！



エンターテインメント事業の強み

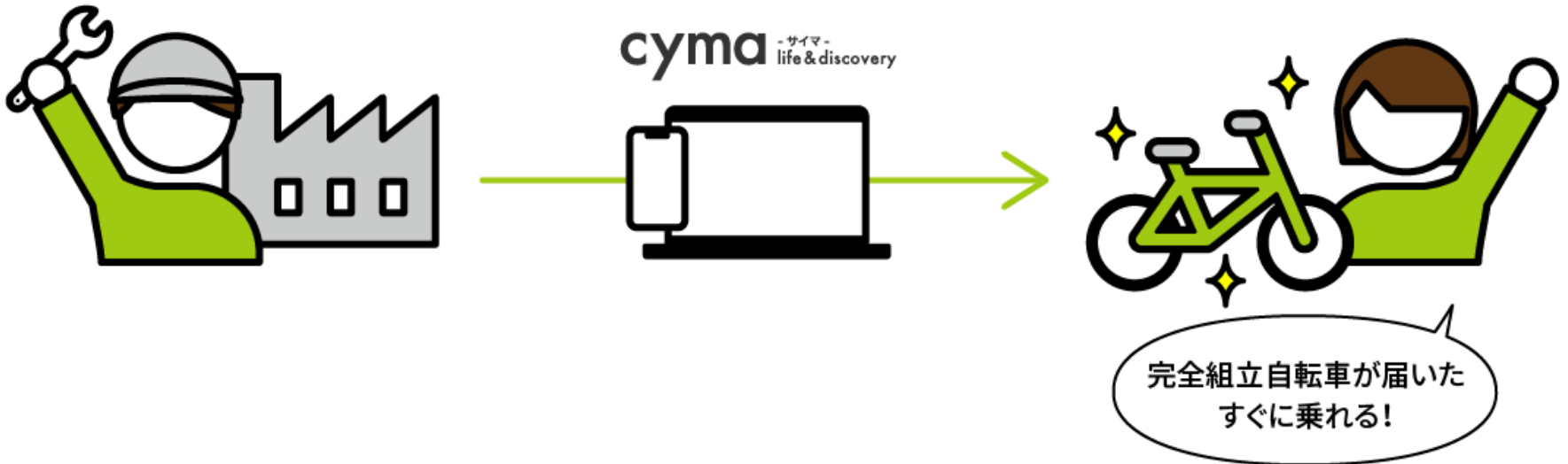


EC事業

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

いい自転車を、もっと手に入れやすく。



EC事業の特徴



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

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. 通期連結業績予想の修正

3. FY2020 Q3 連結決算概要
4. FY2020 Q3 セグメント別詳説
5. セグメント別トピックス
6. FY2020 業績・配当予想

FY2020 通期連結業績予想の修正

(百万円)

	FY2019	FY2020 (2019.08-2020.07)					
	通期	従来予想 (9月13日発表)	修正予想	増減額	増減率	構成比	前期比
売上高	37,151	35,000	31,200	-3,800	-10.9%	100.0%	-16.0%
ライフスタイル	22,525	25,000	20,000	-5,000	-20.0%	64.1%	-11.2%
エンタメ	12,577	8,000	8,100	+100	+1.3%	26.0%	-35.6%
EC	2,048	2,000	3,100	+1,100	+55.0%	9.9%	+51.3%
営業利益	2,811	1,000	1,170	+170	+17.0%	3.8%	-58.4%
ライフスタイル	3,137	2,500	2,000	-500	-20.0%	6.4%	-36.3%
エンタメ	1,532	0	540	+540	-	1.7%	-64.8%
EC	-210	-200	-70	+130	-	-	-
共通部門	-1,648	-1,300	-1,300	0	-	-	-
経常利益	2,809	1,000	1,150	+150	+15.0%	3.7%	-59.1%
当期純損益	1,473	500	-410	-910	-	-	-

FY2020 業績予想の修正要因

コストの 見直し

エンタメ・ECが、営業利益上振れに寄与

- エンタメで継続的にイベント施策等を実施しながらも、広告宣伝費、外注費、固定費等コストコントロールを実施したことにより、利益大幅上振れ
- ECはオペレーション改善に加え、配送費見直し等が奏功し利益化が進む

コロナ 影響

ライフスタイルサポートの需要減で売上高が乖離

- 金融関連の「ナビナビキャッシング」などやブライダル関連の「ハナユメ」、エンジニア向け「Qiita」「Qiita Jobs」にマイナス影響
- ライフスタイルサポート事業におけるコロナ影響値の通期推定額：
売上高 **-1,850**百万円、営業利益 **-350**百万円

のれん 減損

Incrementsののれん減損により当期純利益が乖離

- 2017年12月に株式取得したIncrements株式会社に係るのれん・商標権がコロナ影響により回収不能と見なし、計999百万円の減損損失を計上

コロナ影響を除いた場合の推定業績

■ コロナ影響を除いた場合、推定業績は**営業利益大幅上振れ**

(百万円)

	FY2020 (2019.08-2020.07)					
	従来予想 (9月13日発表)	修正予想	コロナ影響	のれん減損	(コロナ影響を除く) 推定業績	(推定業績) 期初計画比
売上高	35,000	31,200	-1,470		32,670	-6.7%
ライフスタイル	25,000	20,000	-1,850		21,850	-12.6%
エンタメ	8,000	8,100	-		8,100	+1.3%
EC	2,000	3,100	+380		2,720	+36.0%
営業利益	1,000	1,170	-287		1,457	+45.7%
ライフスタイル	2,500	2,000	-350		2,350	-6.0%
エンタメ	0	540	-		540	-
EC	-200	-70	+75		-145	-
共通部門	-1,300	-1,300	-12		-1,288	-
経常利益	1,000	1,150	-287		1,437	+43.7%
当期純損益	500	-410	-	-999	589	17.8%

3. FY2020 Q3 連結決算概要

4. FY2020 Q3 セグメント別詳説
5. セグメント別トピックス
6. FY2020 業績・配当予想

FY2020 Q3 会計期間決算サマリー (2020.02-2020.04)

全社

Y/Y減収減益、Q/Q増収増益

- 売上高 : 8,385百万円 (Y/Y 88.2%, Q/Q 106.6%)
- 営業利益 : 708百万円 (Y/Y 71.0%, Q/Q 368.2%)
- 当期純利益 : -511百万円 (Y/Y -, Q/Q -)

ライフ スタイル サポート

Y/Y減収減益、Q/Q増収増益

- セグメント売上 : 5,466百万円 (Y/Y 90.9%, Q/Q 106.2%)
- セグメント利益 : 830百万円 (Y/Y 77.9%, Q/Q 172.7%)

Y/Yは主にコロナ影響による需要減で減収減益、季節性によりQ/Q増収増益

売上高構成比

65.2%

エンター テイン メント

Y/Y減収減益、Q/Q減収減益

- セグメント売上 : 1,943百万円 (Y/Y 67.8%, Q/Q 92.0%)
- セグメント利益 : 169百万円 (Y/Y 45.6%, Q/Q 86.3%)

Y/Yで既存が減収、新規開発コストにより減益、Q/Qは季節トレンドで減収減益

売上高構成比

23.2%

EC

売上・利益ともに過去最高、初の四半期黒字化を実現

- セグメント売上 : 976百万円 (Y/Y 156.3%, Q/Q 161.1%)
- セグメント利益 : 52百万円 (Y/Y -, Q/Q -)

事業成長に加え自粛に伴う自転車需要拡大により、Y/Yで大幅増収、初黒字化達成

売上高構成比

11.6%

FY2020 Q3 新型コロナウイルスによる影響

全社

ライフでマイナス影響、エンタメはほぼ影響なし、ECはややプラス、全体ではマイナス影響

ライフ スタイル サポート

主にブライダル関連、金融関連サービス、「Qiita」に影響

- 「ハナユメ」の定期イベント中止やウエディングデスクの来店者数が大幅に減少
- 「ナビナビキャッシング」「ナビナビクレジットカード」等がクライアントの勤務体制の見直しによる申込業務の遅延を勘案し、送客件数を抑制したことで利用件数が減少
- 「Qiita」の広告需要が減少、「Qiita Jobs」の事業展開が遅延
- 一方、引越し周辺のインターネット回線紹介サービスは在宅勤務実施に伴いニーズが増加

エンター テイン メント

ゲームユーザー動向の変化、新規ゲーム開発進捗へはほぼ影響なし

- 既存ゲームのユーザー動向への影響はほぼなし
- 従業員の在宅勤務移行により新規協業ゲームの開発は想定通りに進捗

EC

三密回避で自転車のニーズが高まり、プラス影響

- 中国からの輸入に遅延が生じたものの、ニーズの高い商品の在庫確保によりマイナス影響は限定的
- 三密回避のニーズに伴う自転車需要の高まりが追い風になったと推測

新型コロナウイルス感染拡大防止のための取り組み

従業員 勤務体制

感染リスクを低減すべく、全社員在宅勤務を実施中

- 2月から段階的に在宅勤務を推進し、4/6以降全社員を対象に原則在宅勤務を実施、6/1以降も継続
- 感染拡大防止策として、57名の新卒入社者向け入社式及び研修をフルリモート、オンラインで実施

ユーザー 向け対応

オンライン接客へ移行、ツールの無償提供等の取り組みを実施

ハナユメ

- オンラインで結婚式の相談ができる「ハナユメオンライン相談」を3/6から開始
- 安全確保のため、「ハナユメウエディングデスク新宿西口店」のオープン日を6/11へ再延期
- 定期開催しているリアルのウエディングイベントを初の試みとして6/28にオンラインで開催予定

Qiita

- 在宅勤務の増加による情報共有ニーズを鑑み、社内向け情報共有ツール「Qiita Team」を5/14より最大90日間無償で提供；Microsoft社提供の「Microsoft Teams」と6/10より機能連携開始

エンタメ

- 「#Play Apart Together」「#離れていっしょに遊ぼう」に賛同し、ゲームを通じたコミュニケーションで、家にいながら離れた場所にいる友人とのつながりを応援

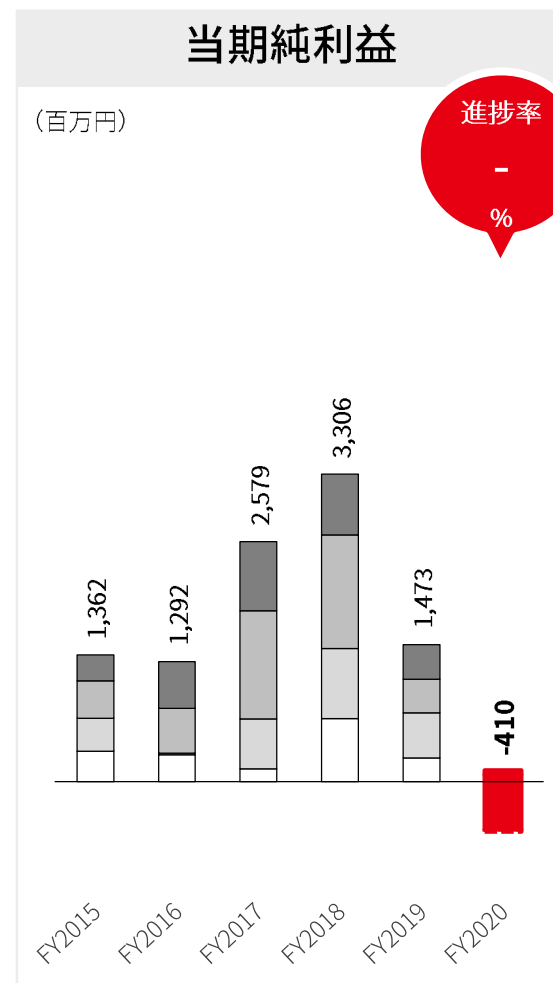
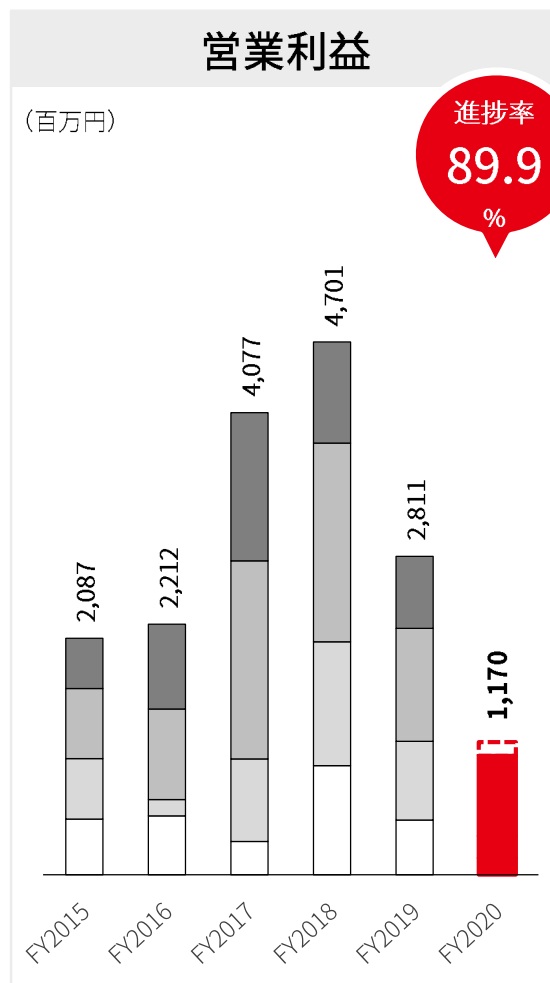
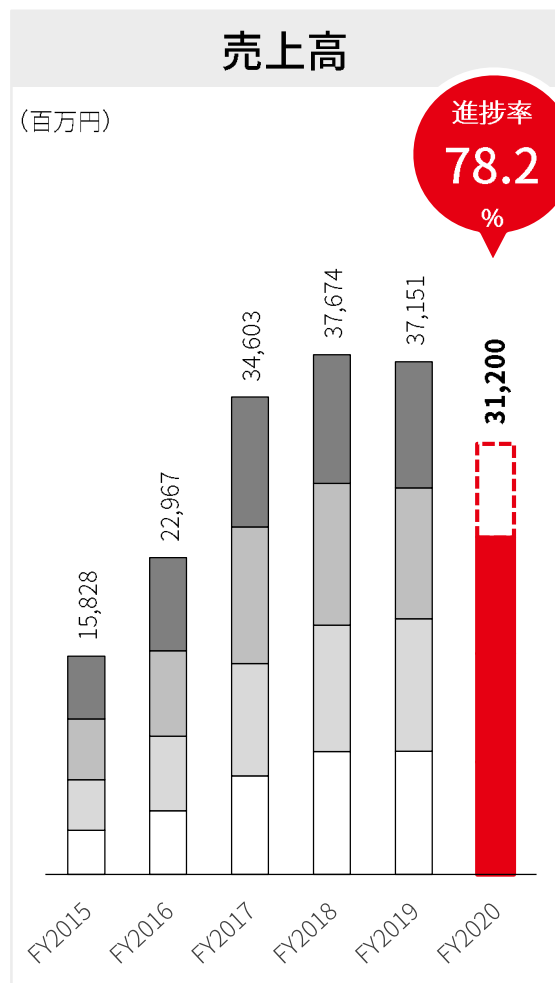
取引先 への対応

従業員だけではなく、取引先との会議もオンラインで実施

- 「#取引先にもリモートワークを」の取り組みを実施するアクション企業に参加

連結業績の推移及びFY2020業績予想の進捗

修正予想に対する進捗率



FY2020 Q3業績概要

(単位：百万円)

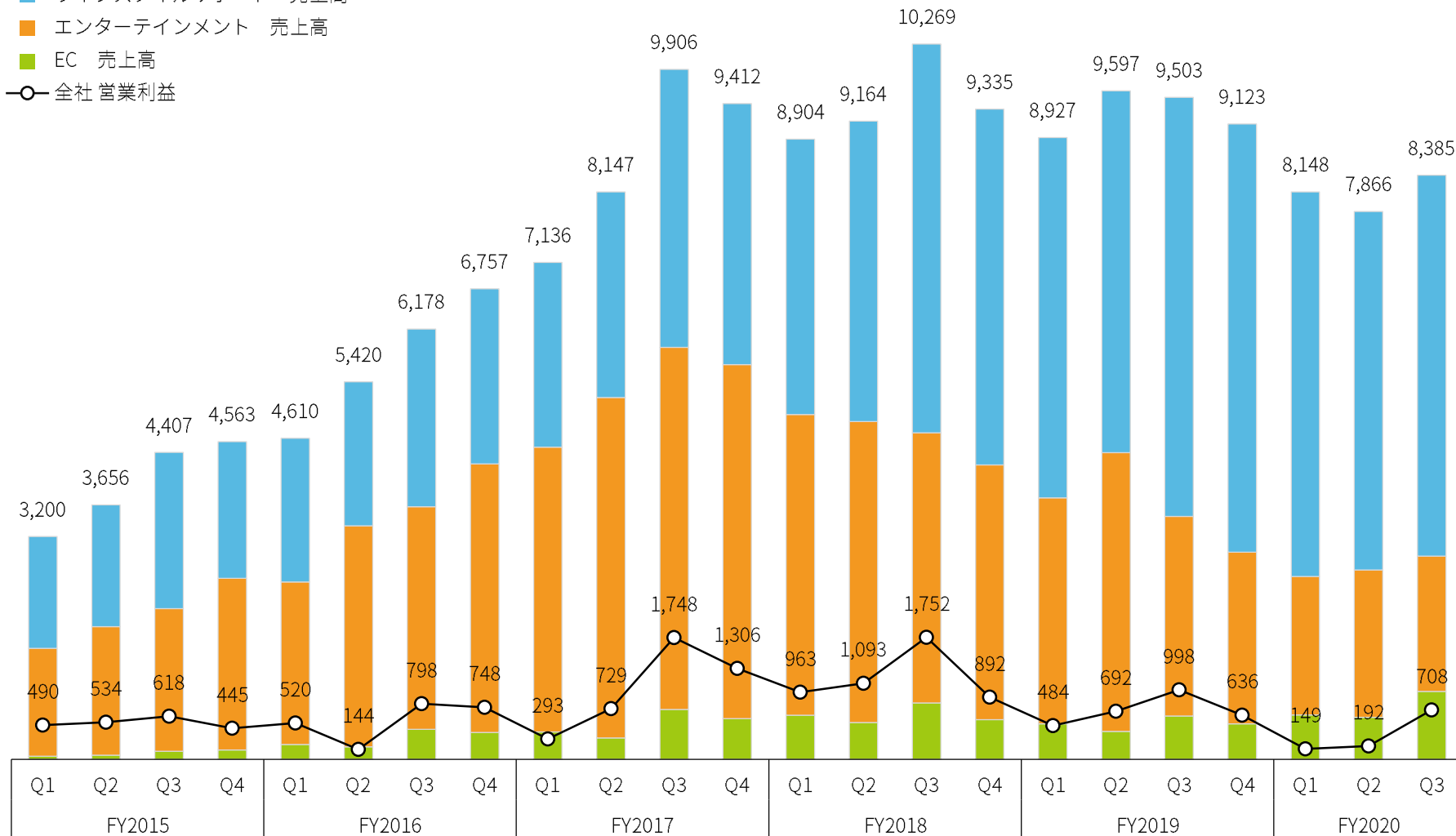
FY2020 Q3 累計期間 (9ヵ月) (2019.08 – 2020.04)				
	FY2020 Q3		FY2019 Q3	
		%		Y/Y
売上高	24,400	100.0%	28,028	87.1%
営業利益	1,051	4.3%	2,175	48.3%
経常利益	1,033	4.2%	2,177	47.5%
当期純利益	-384	-	1,100	-

FY2020 Q3 会計期間 (3ヵ月) (2020.02 – 2020.04)						
	FY2020 Q3		FY2019 Q3		FY2020 Q2	
		%		Y/Y		Q/Q
売上高	8,385	100.0%	9,503	88.2%	7,866	106.6%
営業利益	708	8.5%	998	71.0%	192	368.2%
経常利益	682	8.1%	1,008	67.7%	206	331.0%
当期純利益	-511	-	358	-	50	-

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				FY2020		
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	9,906	9,412	8,904	9,164	10,269	9,335	8,927	9,597	9,503	9,123	8,148	7,866	8,385
営業利益	1,748	1,306	963	1,093	1,752	892	484	692	998	636	149	192	708
広告宣伝費	3,623	3,410	3,600	3,866	3,730	3,609	3,931	3,980	3,726	3,410	3,601	3,229	3,133
人件費 採用費	931	1,066	1,025	1,089	1,195	1,443	1,435	1,463	1,529	1,604	1,581	1,560	1,549
キャリア手数料 支払手数料	2,051	2,108	1,588	1,572	1,561	1,395	1,304	1,592	1,289	1,201	1,053	1,098	1,147
外注費 サーバー費	315	331	532	518	620	605	605	646	661	660	552	538	519
オフィス賃料	238	243	249	251	288	291	292	293	296	296	287	286	282
期末人員数 (人)	710	718	723	788	898	955	989	1,024	1,115	1,115	1,113	1,123	1,193

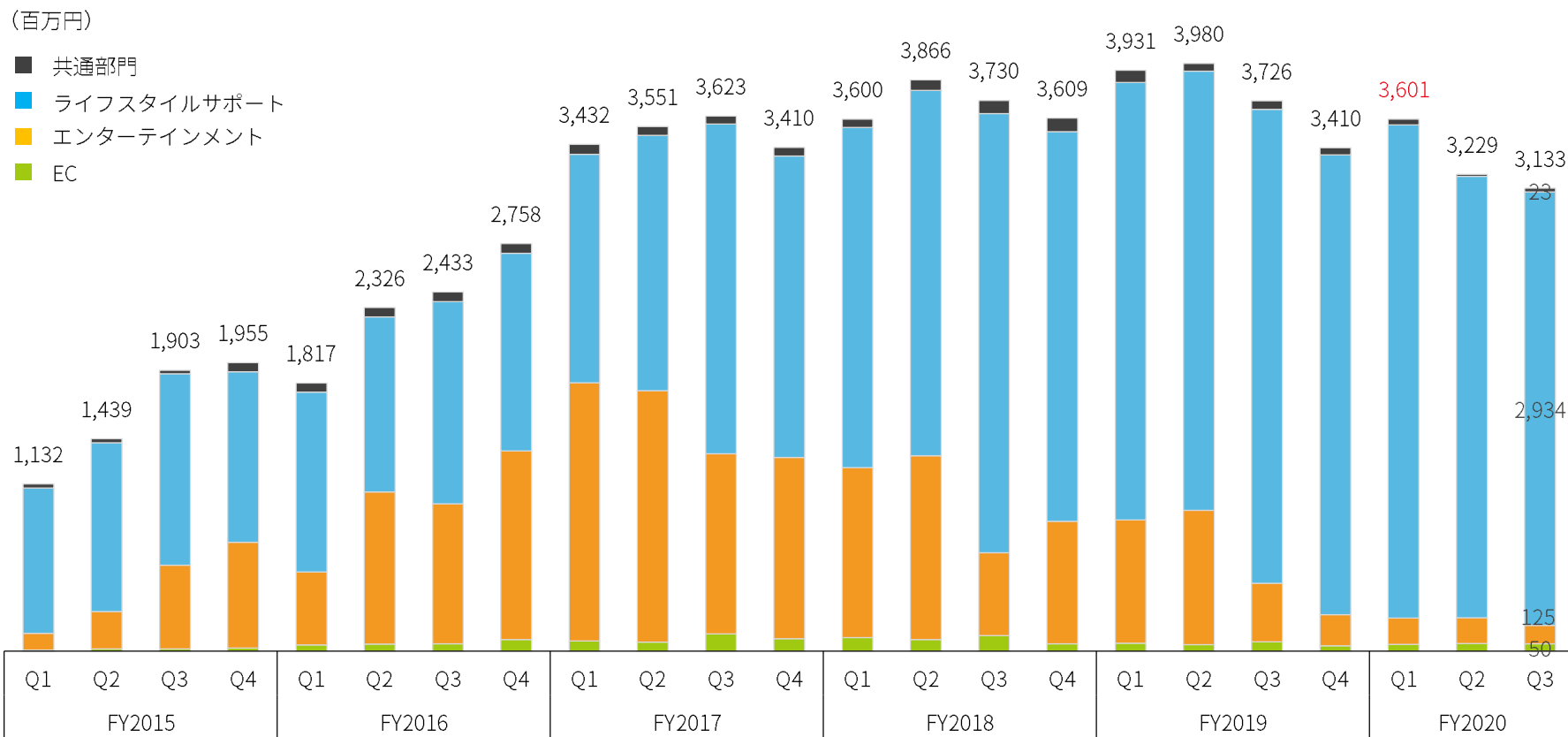
※ 四半期末人員数には本体及び国内外グループ会社の役員（本社員に属さない子会社役員を含む）、正社員、契約社員、派遣社員及びアルバイトを含む

※ 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）

※ FY2020の数値一部に誤りがございましたので、訂正いたします

セグメント別広告宣伝費の四半期推移

- ライフはコロナ影響で一部抑制、主要サービスの繁忙期の増加分により横ばい
- エンタメは引き続き効率的に運用



※ 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

※ FY2020 Q1の数値に誤りがございましたので、訂正いたします

セグメント別人員数の四半期推移

■ 4月に新卒57名が入社したことにより、人員が増加

- ライフスタイルサポート34名、エンターテインメント20名、EC3名
- 昨期Q3末まで新卒は共通部門に配属、今期は事業部門に配属

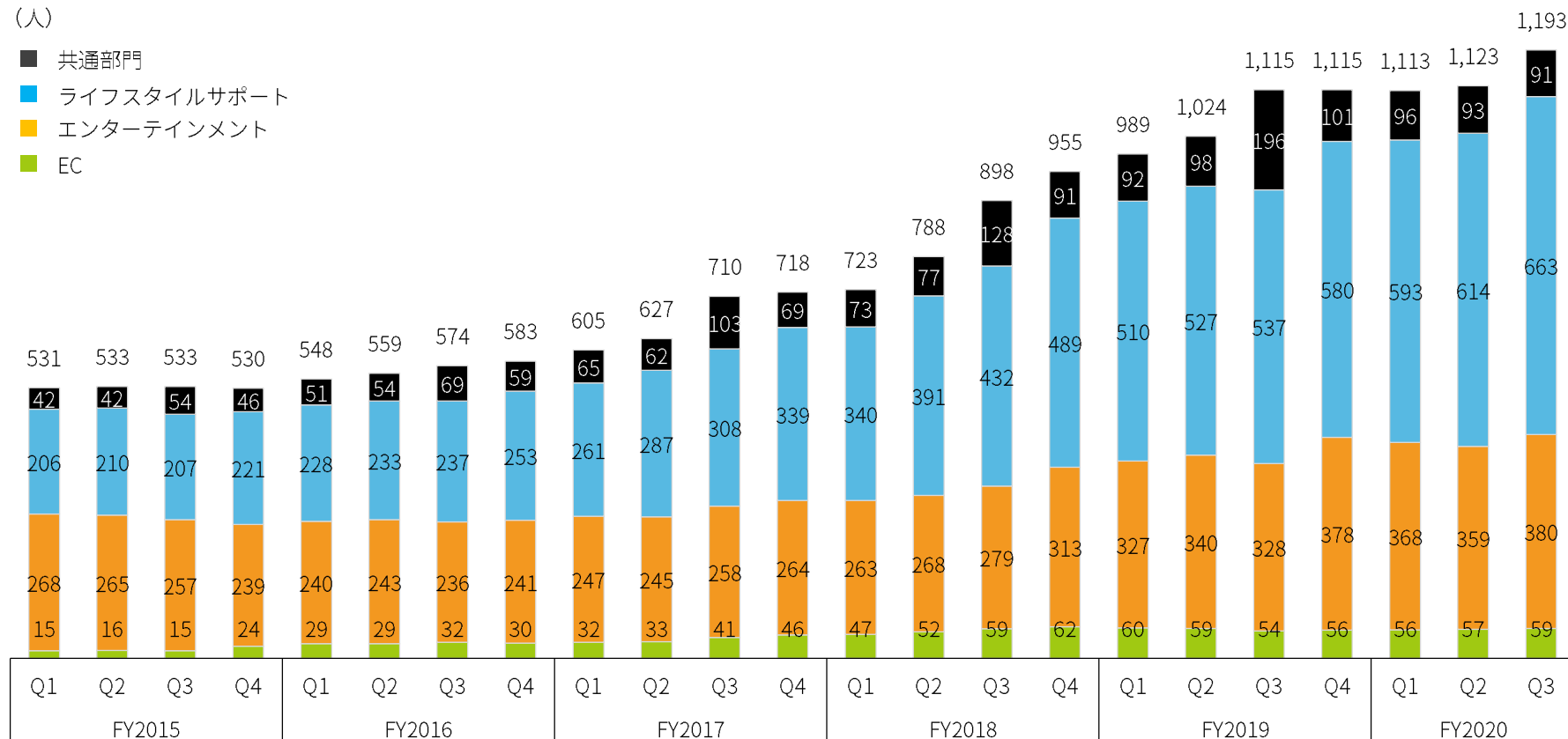
(人)

■ 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）

貸借対照表

■ 子会社ののれん等999百万円の特別損失を計上したため、固定資産が減少

(百万円)

	FY2020 Q3	FY2020 Q2
流動資産	10,584	10,540
現預金	5,492	5,770
受取手形/売掛金	3,382	3,316
固定資産	5,219	6,254
有形固定資産	1,640	1,673
無形固定資産	453	1,446
資産合計	15,803	16,794

	FY2020 Q3	FY2020 Q2
流動負債	3,483	3,885
固定負債	492	529
負債合計	3,976	4,414
有利子負債	0	0
株主資本	11,796	12,307
純資産合計	11,827	12,379
負債純資産合計	15,803	16,794

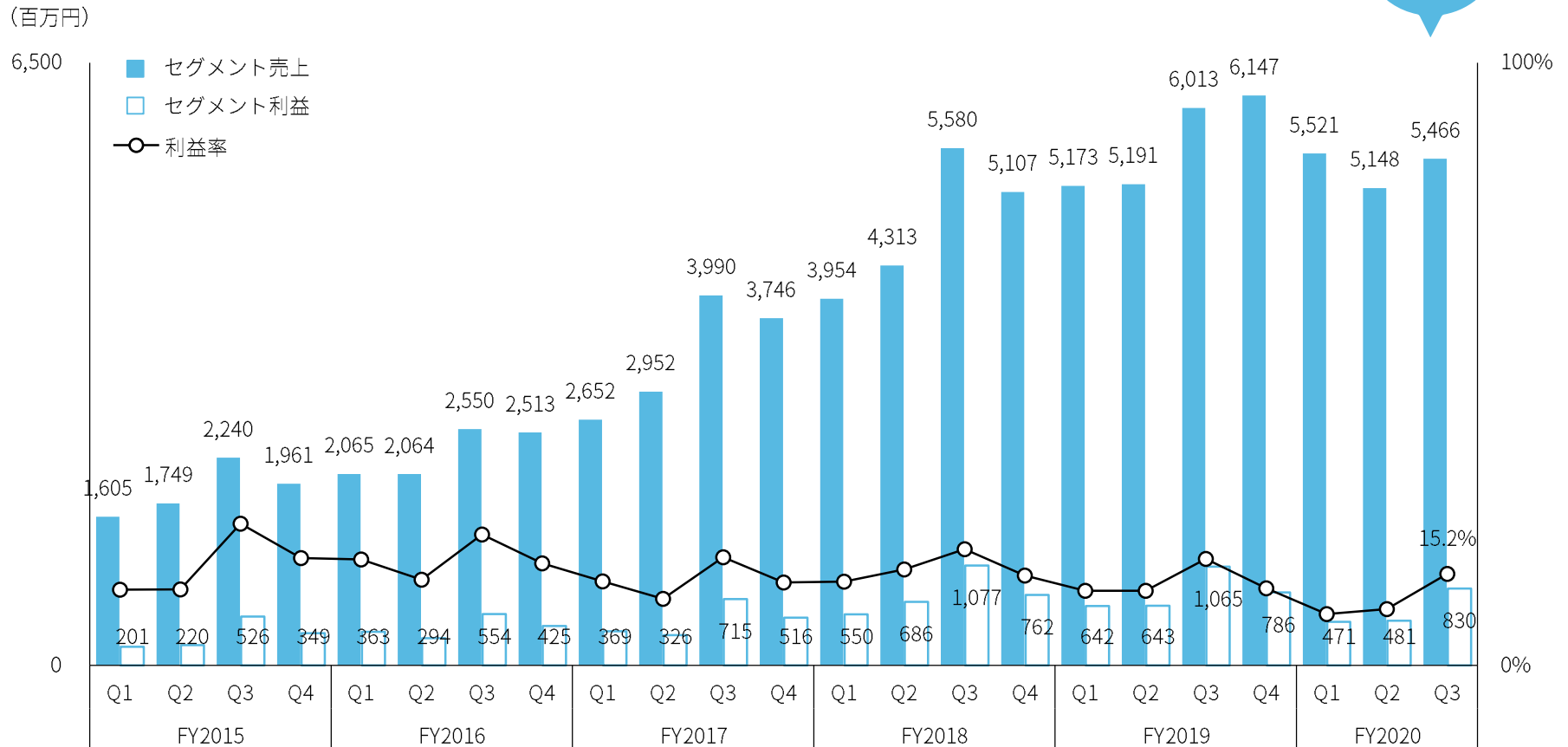
4. FY2020 Q3 セグメント別詳説

- 5. セグメント別トピックス
- 6. 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

■ コロナ影響によるブライダル、金融関連サービスの需要減によりY/Y売上が減少

Y/Y
-9.1
%



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

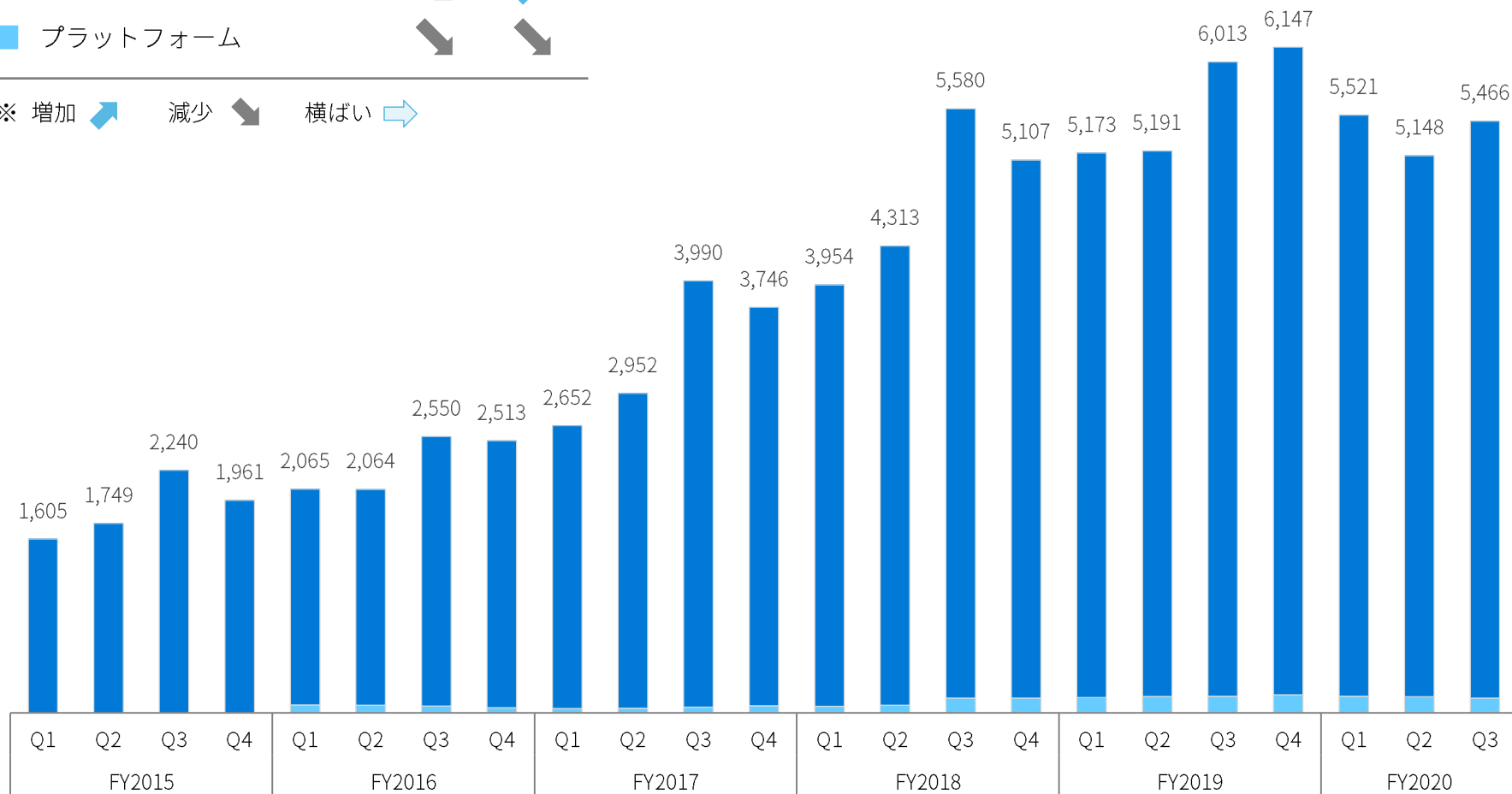
■ デジタルマーケティング支援



■ プラットフォーム

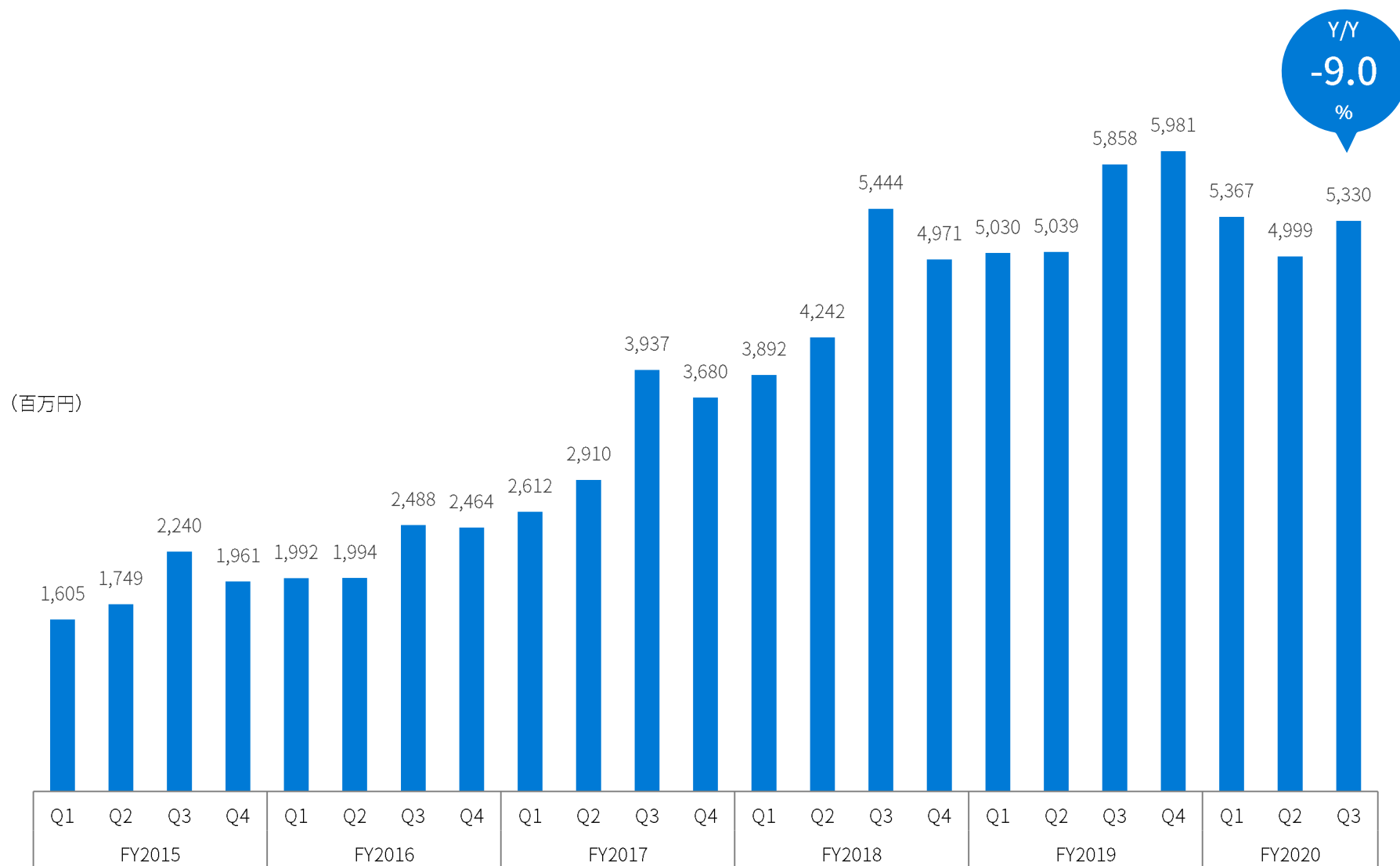


※ 増加 減少 横ばい



※ 「ラルーン」は、FY2014及びFY2015において「エンターテインメント事業」に区分されていたため、本グラフFY2015の売上には含まれません

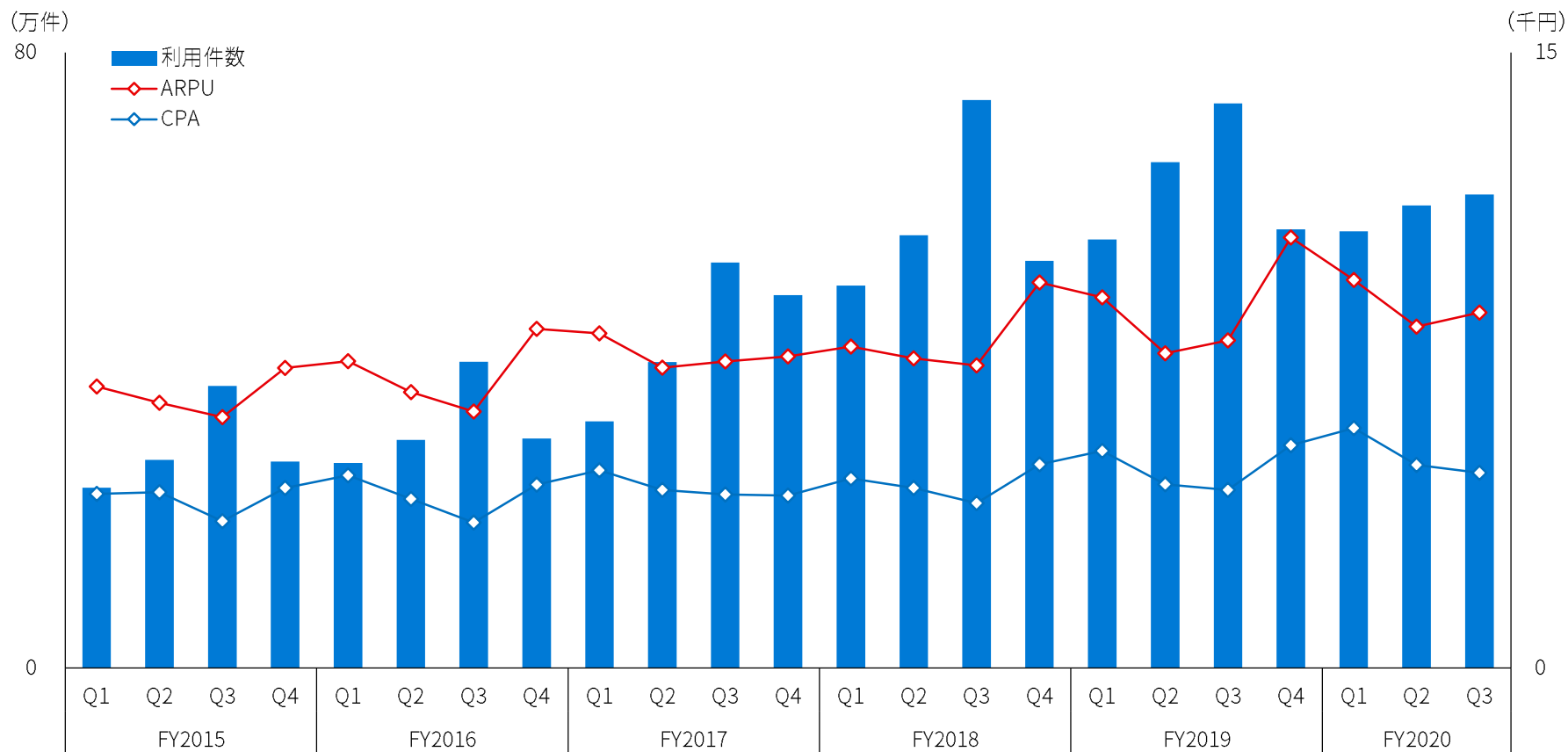
デジタルマーケティング支援ビジネス 売上推移



デジタルマーケティング支援ビジネス KPI推移

■ コロナ影響により複数サービスの利用件数が減少

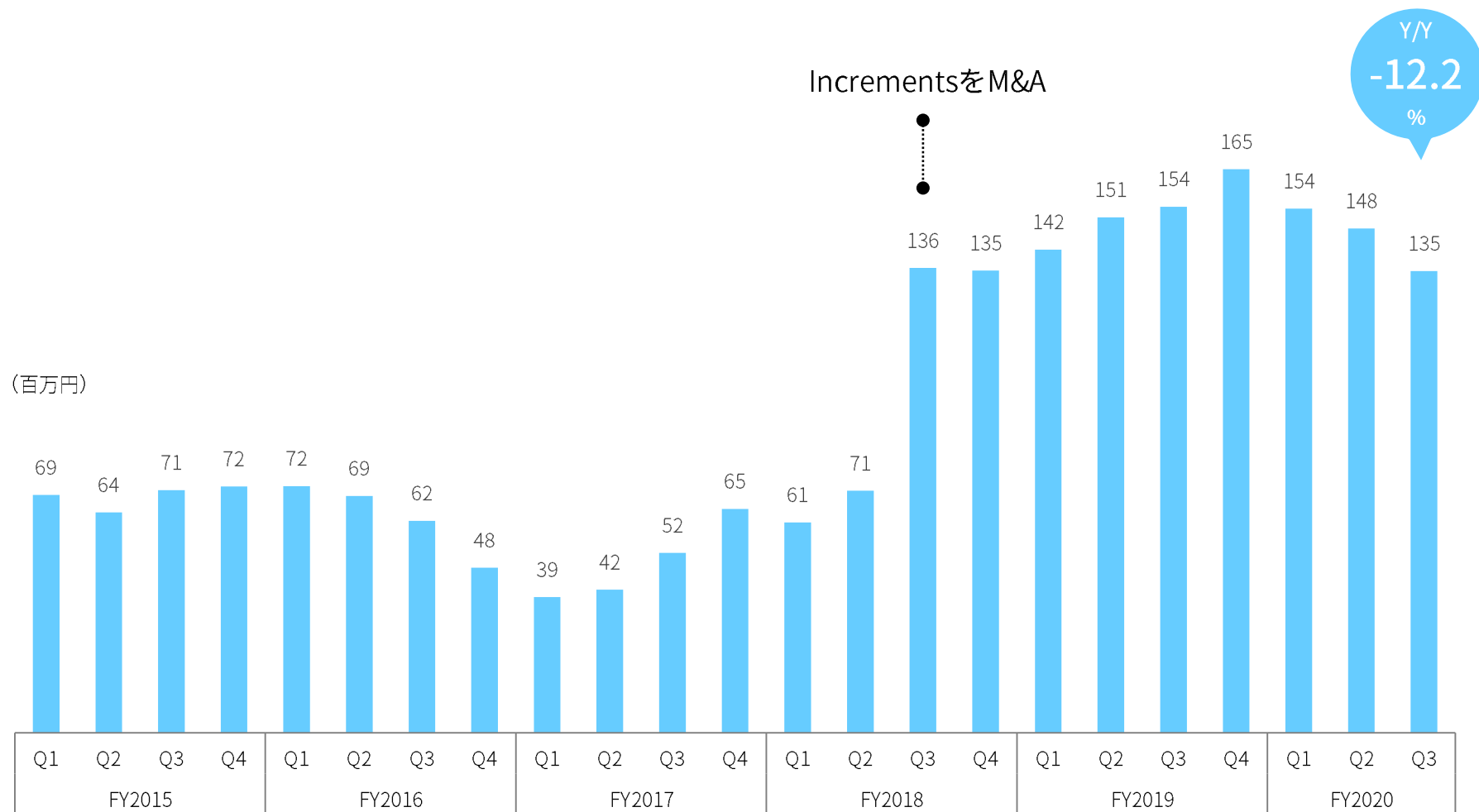
■ ARPU、CPAは概ね例年と同様なトレンドで推移



- 【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

■ エンジニア向けサービス「Qiita」がコロナ影響による広告需要減により減収



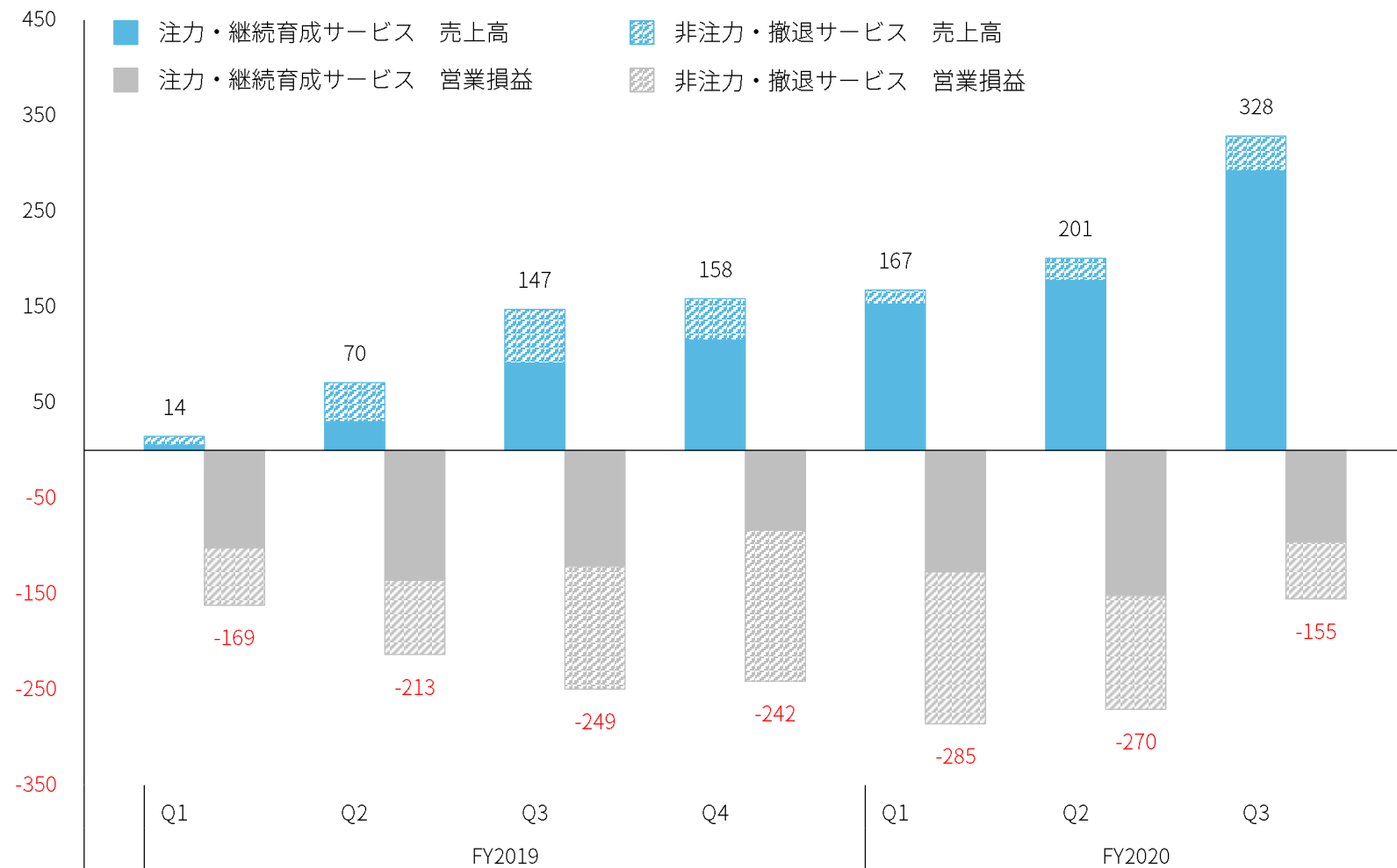
ライフスタイルサポート事業 新規サービス

■ 市場環境等を勘案し、5/31をもって「すまいうる」サービスを提供終了

<p>注力</p>	<p>事業の進捗、ポテンシャル、成長確度等を複合的に勘案し、リソース集中投下決定</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ エンジニア向け転職支援サービス「Qiita Jobs」 ■ 保険に関する情報サイト「ナビナビ保険」
<p>継続育成</p>	<p>事業計画と進捗を照らしあわせながら、引き続き育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 住宅ローン比較・情報サイト「ナビナビ住宅ローン」 ■ シロアリ・ハチ駆除など出張訪問サービスの検索・予約サイト「ファインドプロ」 ■ ライフエンディング情報サイト「ライフドット」 など・・・
<p>非注力</p>	<p>事業環境の変化等をふまえ、リソースを削減し効率運営</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ FX比較・情報サイト「ナビナビFX」
<p>既存へ統合</p>	<p>ユーザーニーズ等をふまえ、既存サービスへ統合</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日取り予約サイト「HIMARI」
<p>撤退・開発中止</p>	<p>計画対比、市場環境、投資優先度等で総合的に判断</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産売却情報検索サイト「すまいうる」 ■ 中古自動車のインターネット販売サービス「remobii」 ■ 未リリースサービス（1つ）

ライフスタイルサポート事業 新規サービス 四半期推移

(百万円)



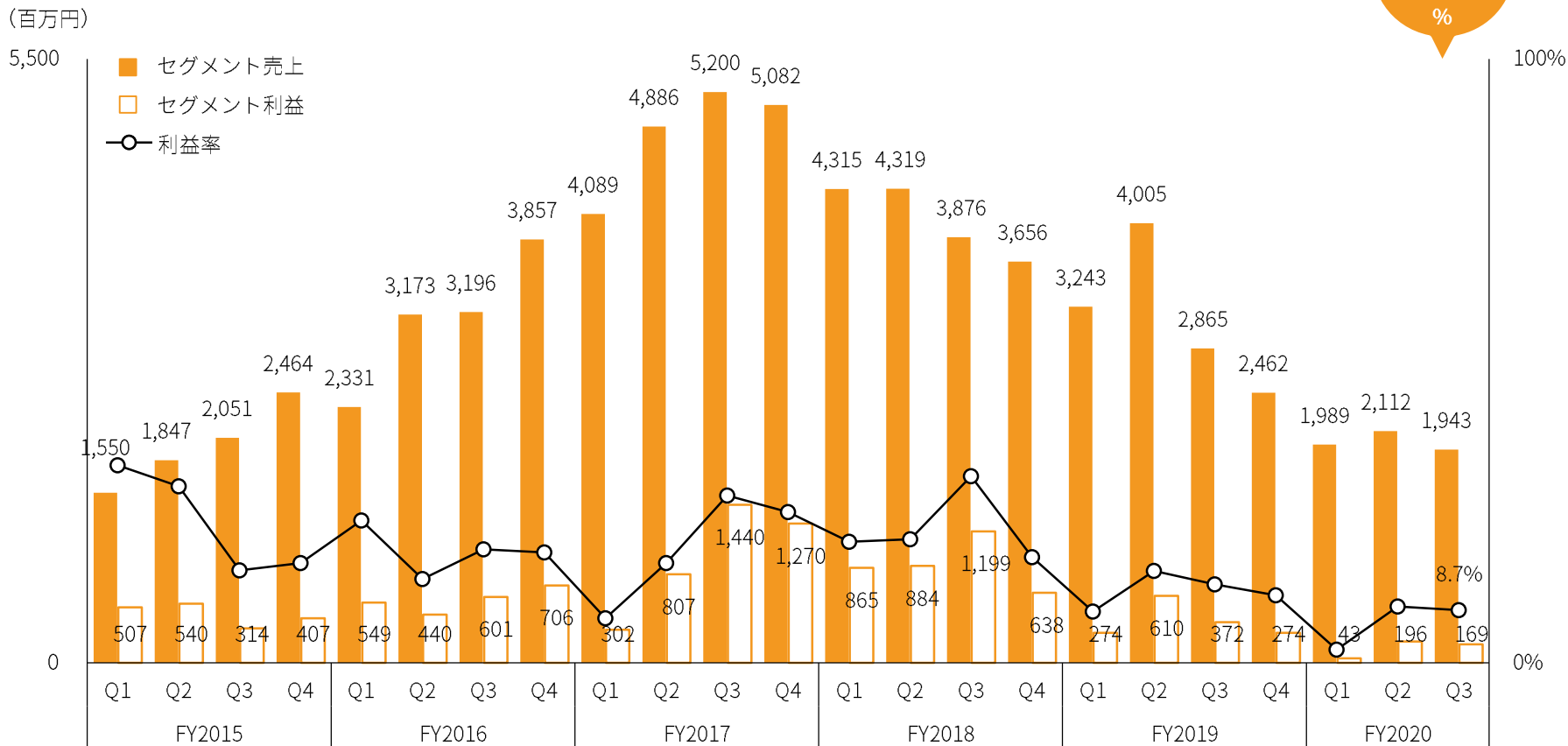
※ 上記の「営業損益」は管理会計上の数値となります。本資料よりすべての数値において百万円未満を切り捨てて表示しております

※ 「すまいうる」はFY2019 Q1にさかのぼって「非注力・撤退サービス」に区分し、グラフに表示しております

エンターテインメント事業 四半期業績の推移

- 主要既存タイトルの季節トレンドにより、Q/Qで減収減益
- 新規タイトルの開発コストの費用計上により、引き続きY/Yで減益

Q/Q
-8.0
%

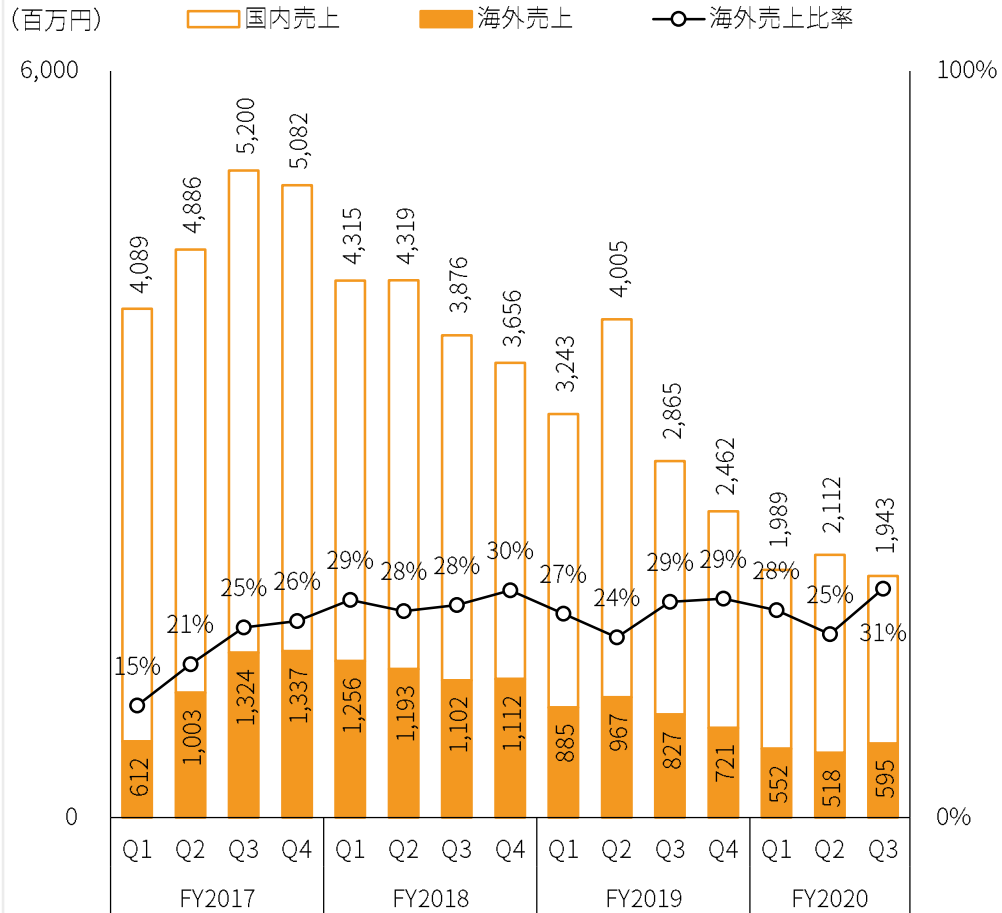


※ エンターテインメント事業の売上計上方法の変更について：

従来は課金時点で課金金額を売上として計上していましたが、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



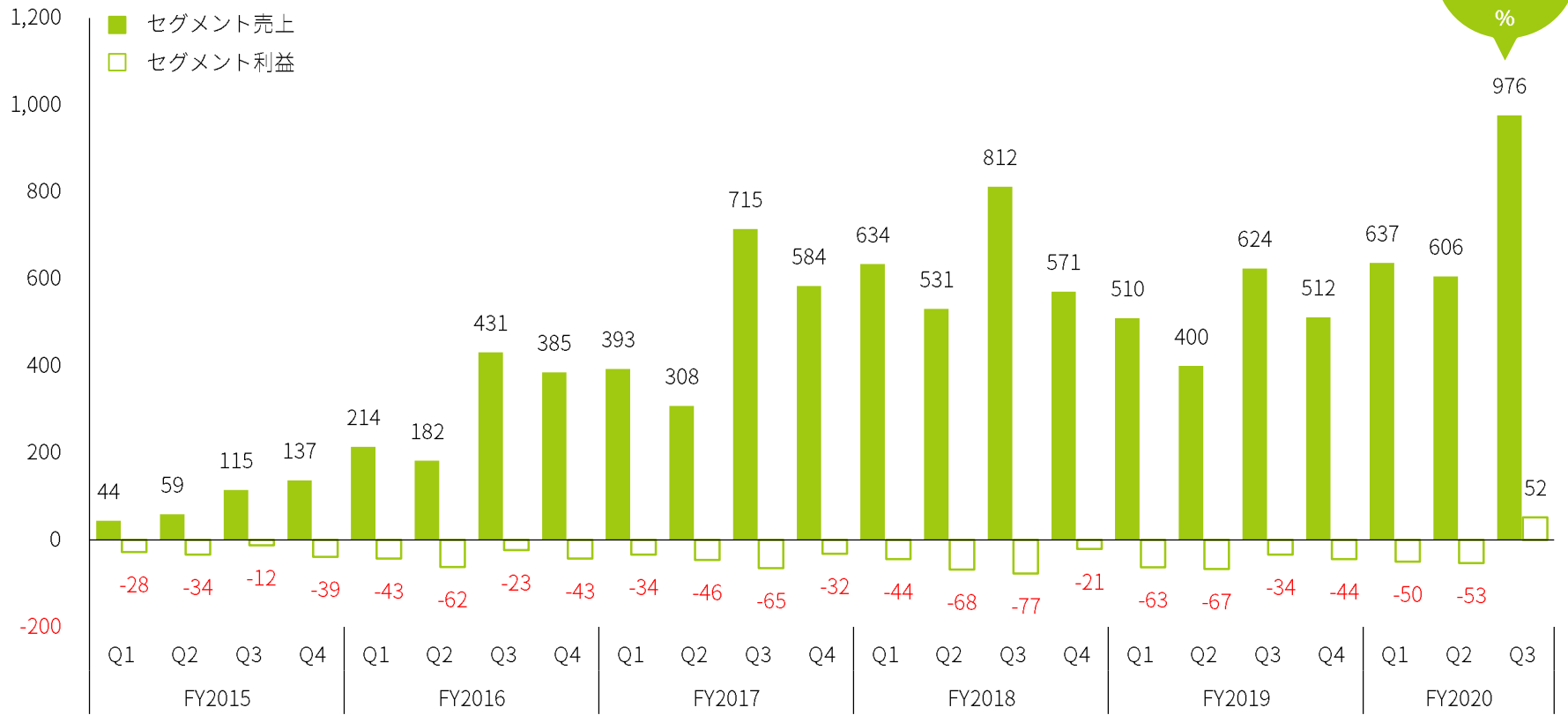
配信国・地域	日本	米国	欧州連合	台湾／香港	韓国	東南アジア	中国本土
スタリラ	●	●	●	●	●		
BASSA	●			●	●		
ヴァルコネ	●	●	●	●	●	●	●
ユニゾン	●	●	●	●	●	●	
ダビパク	●			●		●	
さんすま	●			●			
レギオン	●	英語版					
サマナー	●	英語版					

EC事業 四半期業績の推移

■ オペレーションの改善に加え、三密回避での自転車需要増により、Y/Y大幅増収

■ 過去最高の四半期売上・セグメント利益を達成！**初の四半期黒字化**

(百万円)



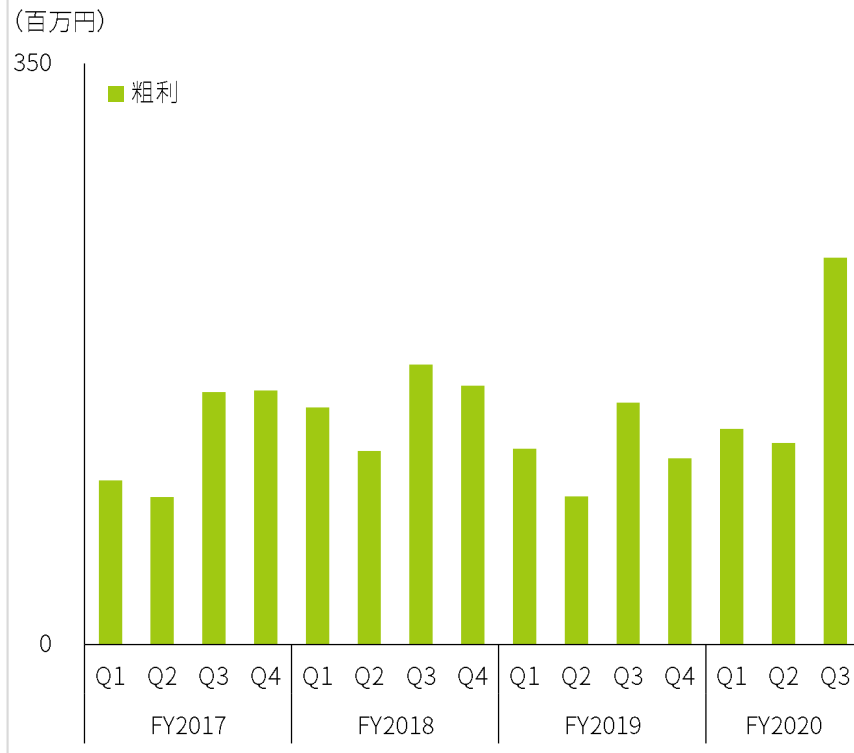
Y/Y
+56.3
%

※ 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）

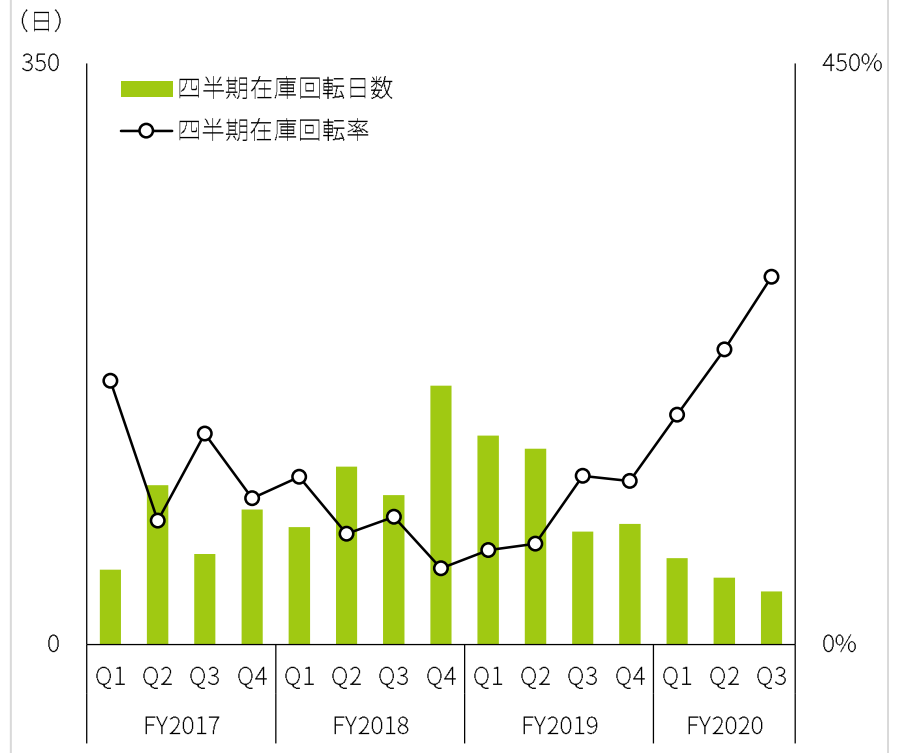
EC事業 KPIの四半期推移

- 売上の大幅増及び配送費の見直し等により、粗利がY/Yで大幅に増加
- コロナによる輸入遅延に加え、自転車の需要増により回転率がさらに向上

粗利額の推移



在庫回転日数・回転率の推移



■ 【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

■ 【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]

5. セグメント別トピックス

6. 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

ハナユメ

結婚式相談をオンラインで『ハナユメオンライン相談』を開始！

- サービス概要：
新型コロナ中でも、より安心して結婚式の相談ができるよう、オンラインビデオチャットでの相談対応を開始
- サービス提供開始日：
2020年3月6日



ハナユメ

新宿エリア 2店舗目 『新宿西口店』6/11へオープン再延期

- 緊急事態宣言の期間が延長されたため、4/16にオープンを予定していた「ハナユメウエディングデスク新宿西口店」のオープン日を6/11に再延期



セグメント別トピックス

デジタル マーケ ティング 支援

ハナユメ

業界初オンラインのブライダルイベント 『ブラフェスオンライン by Hanayume』を開催予定

- 「ブラフェスオンライン by Hanayume」とは：
自宅にいながら気軽に参加できる業界初の
オンラインでのブライダルイベント
- イベント実施予定日：
2020年6月28日



ナビナビ証券

NEW

証券投資に関する情報メディア『ナビナビ証券』オープン！

- 『ナビナビ証券』とは：
初心者にもわかりやすい、証券投資の仕組み、リスク、
やり方などに関する情報を提供するサービス
- サービス提供開始日：
2020年4月24日



ナビナビ証券

セグメント別トピックス

プラットフォーム

Qiita

『Qiita夏祭り2020 オンライン』開催

テーマごとに記事タグをつけて投稿する夏の期間限定イベントを2020年6月上旬~7月上旬に開催。各テーマごとに、優秀者へ豪華プレゼントもご用意！



Qiita Team

『Qiita Team』を最大90日間無償提供

新型コロナウイルス感染拡大防止を目的としたテレワークの増加に伴い、クラウド上で社内の情報共有をスムーズにするツール「Qiita Team」を5/14~7/31の間、無償で提供

『Microsoft Teams』と機能連携を実施

機能連携により企業・チームの生産性を高め、情報共有の効率化によるテレワークを推進し、業務効率の向上を支援



セグメント別トピックス

エンター テイン メント

「ユニゾンリーグ」 (ユニゾン)

- 5/27 全世界累計1,100万ダウンロードを突破！



「ダービーインパクト」 (ダビパク)

- 5/22 リリースから7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)

- 5/1 全世界累計2,000万ダウンロードを突破！
- 4月の「Steam」配信に続き、5/28にPCゲームプラットフォーム「DMM GAMES」で配信開始



「少女☆歌劇レヴュースタアライト -Re LIVE-」 (スタリラ)

- 4/17 リリースから1.5周年、記念イベントを開催



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

「IP」 × 「スマホ」 1本



1本 ^{NEW}



ミクたぷ

発表済

まもなくリリース

「IP」 × 「グローバル」 × 「マルチデバイス」 2本



1本

IP確定済

開発中

未発表

FY2021~ リリース予定

1本

IP調整中

企画段階

未発表

FY2021~ リリース予定

セグメント別トピックス

エンター
テイン
メント

「初音 ミク -TAP WONDER-」 **NEW**

IP

スマートフォン向け

カジュアルゲーム

グローバル配信

- クリプトン・フューチャー・メディア株式会社と開発するスマートフォン向けゲーム
- 投稿&コラボサイト「piaPRO」にて公募したBGM・ペットデザインの採用作品を3/31に発表
- 5/1より事前登録開始、まもなく全世界配信予定



※ マルチデバイス展開ではありません

6. FY2020 業績・配当予想

連結業績予想数値

(百万円)

	FY2019 実績		FY2020 (2019.08-2020.07)			
	Q3累計	通期	Q3累計実績	通期修正予想	構成比	進捗率
売上高	28,028	37,151	24,400	31,200	100.0%	78.2%
ライフスタイル	16,377	22,525	16,136	20,000	64.1%	80.7%
エンタメ	10,114	12,577	6,044	8,100	26.0%	74.6%
EC	1,535	2,048	2,219	3,100	9.9%	71.6%
営業利益	2,175	2,811	1,051	1,170	3.8%	89.9%
ライフスタイル	2,351	3,137	1,783	2,000	6.4%	89.2%
エンタメ	1,257	1,532	410	540	1.7%	76.0%
EC	-166	-210	-52	-70	-	-
共通部門	-1,267	-1,648	-1,090	-1,300	-	-
経常利益	2,177	2,809	1,033	1,150	3.7%	89.9%
当期純利益	1,100	1,473	-384	-410	-	-

FY2020の取り組み及び業績予想の考え方

全社

「種まきから、育成・精査を行う1年」は変わらず

- 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

現在のコロナ影響が今期末まで続くと仮定し業績を予想

- ブライダル・金融メディアがコロナ影響により期初予想に対し、下期で大幅に下方修正
- 新規はトップラインの段階的成長は想定通りであるものの、撤退・縮小事業により先行投資が縮小

エンター テイン メント

方針転換に沿った新規開発への注力を継続

- 既存は効率運用・収益最大化を図る。利益は各施策の効果を反映し、改善
- 新規の開発に係る費用は期初計画とほぼ変わらず推移

EC

FY2022通期黒字化に向けた戦略的改善へ投資を継続

- コロナのポジティブ影響を受け売上が期初予想より大幅に上振れ
- 商品構成・商品回転率の適正化、フルフィルメント強化や今後の継続成長のための投資を織り込む

FY2020 配当予想

■ 配当予想修正なし。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	07/31
配当実施日	04/04	10/07	04/04	10/06	10/05	10/04	10月上旬
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	16.0円
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 (2020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	1,118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

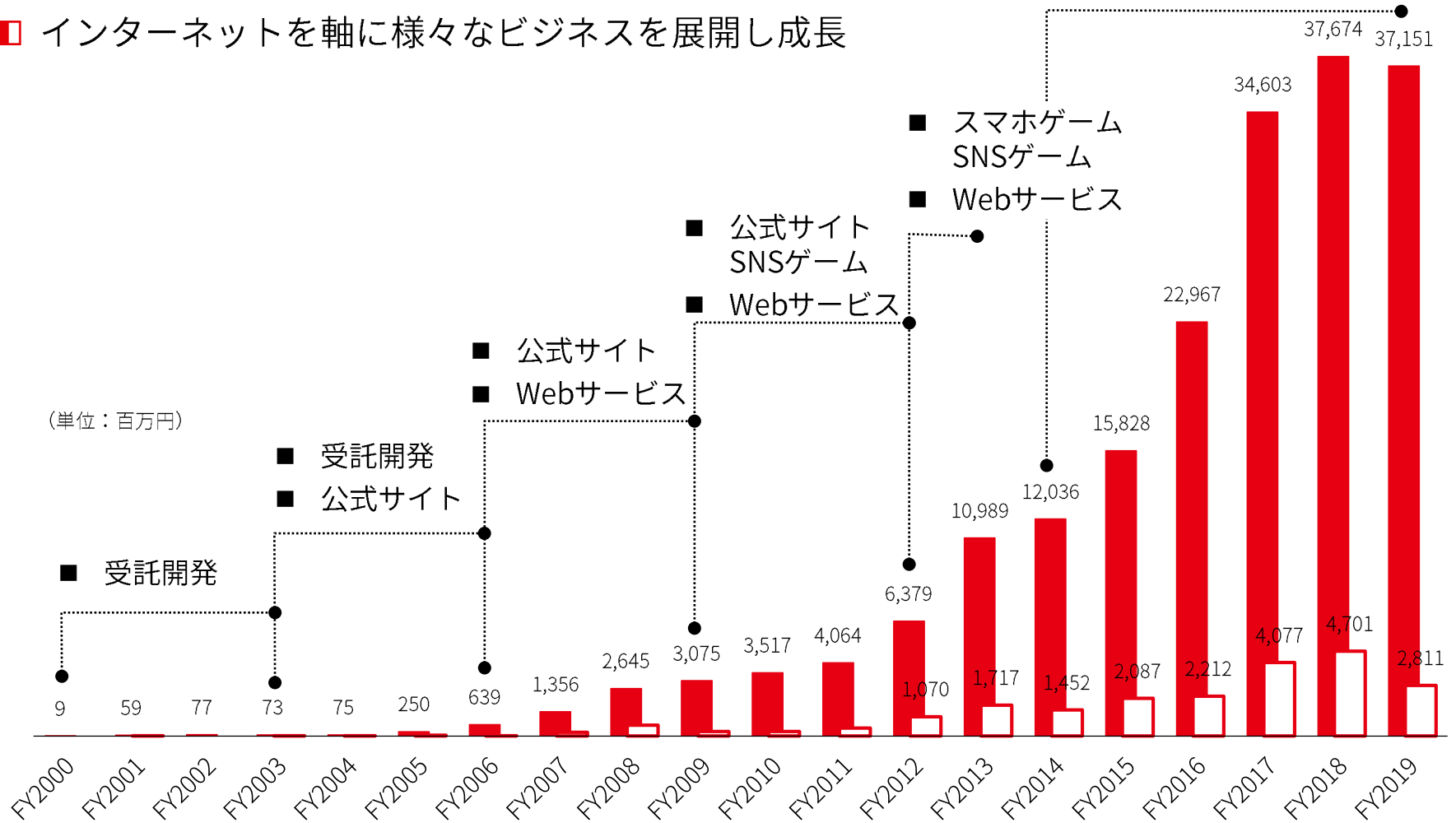
2004.11.01

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」

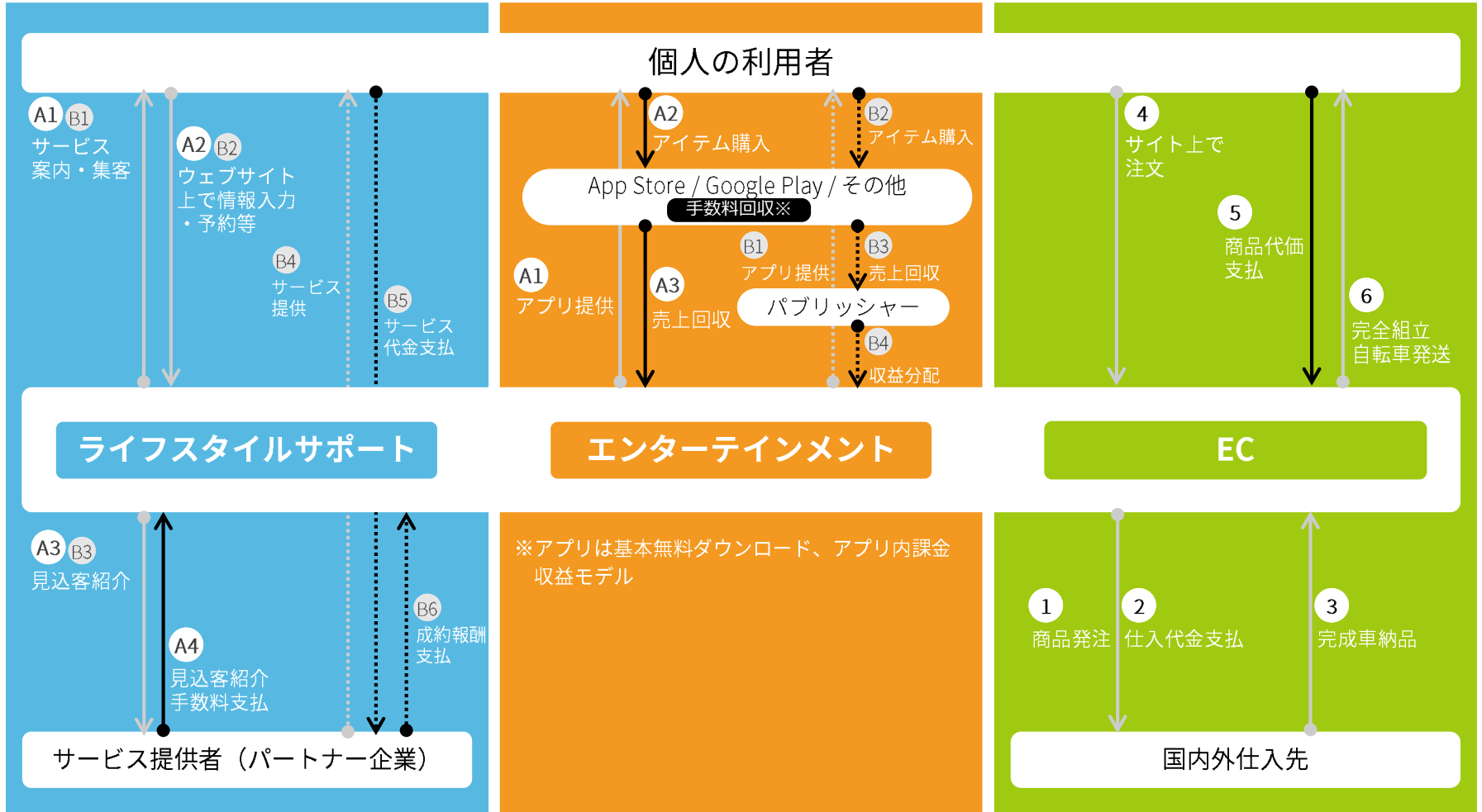
完全組立自転車を自宅にお届けする
自転車通販サイトを運営



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

『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：（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

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 主な経営指標

P/L (FY2018 Q3 – FY2020 Q3)

(百万円)

	FY2018		FY2019				FY2020		
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	10,269	9,335	8,927	9,597	9,503	9,123	8,148	7,866	8,385
Q/Q 増減率 (%)	+12.1	-9.1	-4.4	+7.5	-1.0	-4.0	-10.7	-3.5	+6.6
ライフスタイルサポート	5,580	5,107	5,173	5,191	6,013	6,147	5,521	5,148	5,466
エンターテインメント	3,876	3,656	3,243	4,005	2,865	2,462	1,989	2,112	1,943
EC	812	571	510	400	624	512	637	606	976
売上原価	1,959	1,875	1,765	1,878	1,958	1,917	1,808	1,787	2,038
原価率 (%)	19.1	20.1	19.8	19.6	20.6	21.0	22.2	22.7	24.3
販売管理費	6,558	6,567	6,677	7,026	6,547	6,569	6,190	5,886	5,638
販売管理费率 (%)	63.9	70.4	74.8	73.2	68.9	72.0	76.0	74.8	67.2
費用総額 (売上原価+販売管理費)	8,517	8,443	8,442	8,904	8,505	8,486	7,998	7,673	7,676
人件費・採用費	1,195	1,443	1,435	1,463	1,529	1,604	1,581	1,560	1,549
広告宣伝費	3,730	3,609	3,931	3,980	3,726	3,410	3,601	3,229	3,133
広告宣伝费率 (%)	36.3	38.7	44.0	41.5	39.2	37.4	44.2	41.1	37.4
ライフスタイルサポート	2,973	2,637	2,959	2,972	3,208	3,111	3,337	2,987	2,934
エンターテインメント	560	829	835	910	396	212	179	173	125
EC	106	50	54	44	63	36	46	53	50
支払手数料等	1,561	1,395	1,304	1,592	1,289	1,201	1,053	1,098	1,149
外注・サーバー費	620	605	605	646	661	660	552	538	519
オフィス賃料	288	291	292	293	296	296	287	286	282
その他費用	1,121	1,096	873	928	1,001	1,313	921	959	1,042
営業利益	1,752	892	484	692	998	636	149	192	708
Q/Q 増減率 (%)	+60.3	-49.1	-45.7	42.8	44.1	-36.3	-76.4	28.5	268.2
ライフスタイルサポート	1,077	762	642	643	1,065	786	471	481	830
エンターテインメント	1,199	638	274	610	372	274	43	196	169
EC	-77	-21	-63	-67	-34	-44	-50	-53	52
共通部門	-446	-487	-368	-493	-405	-380	-315	-417	-343
営業利益率 (%)	17.1	9.6	5.4	7.2	10.3	7.0	1.8	2.4	8.5
経常利益	1,775	877	507	661	1,008	632	144	206	682
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,217	655	257	484	358	373	75	50	-511

※ FY2020の数値一部に誤りがございましたので、訂正いたします

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

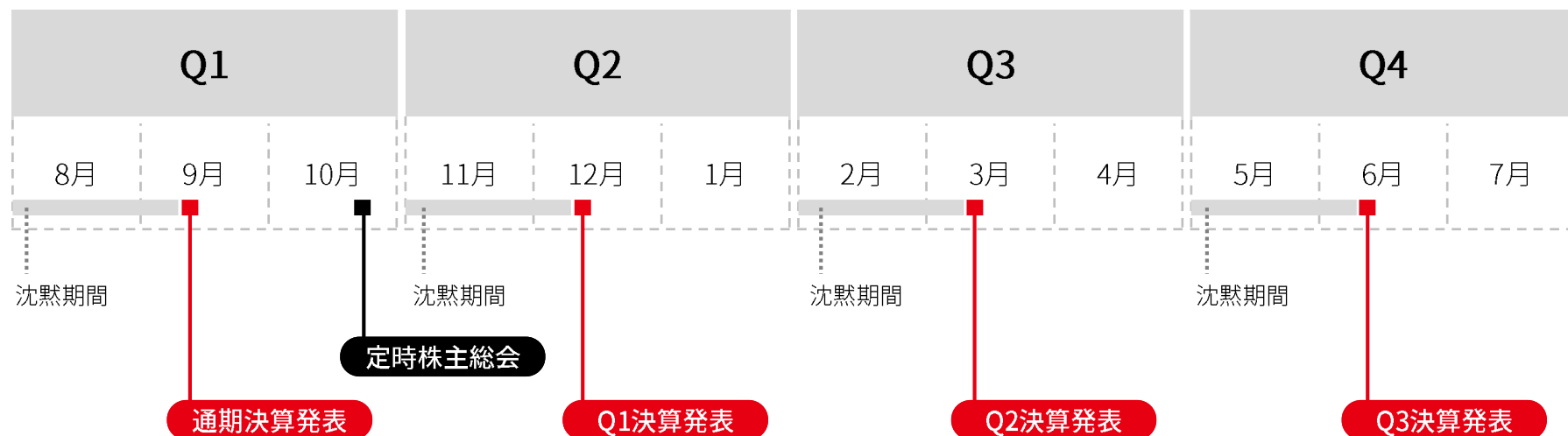
その他経営指標 (FY2014 - FY2019)

	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

※ 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、ご了承願います。

E-mail : 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。