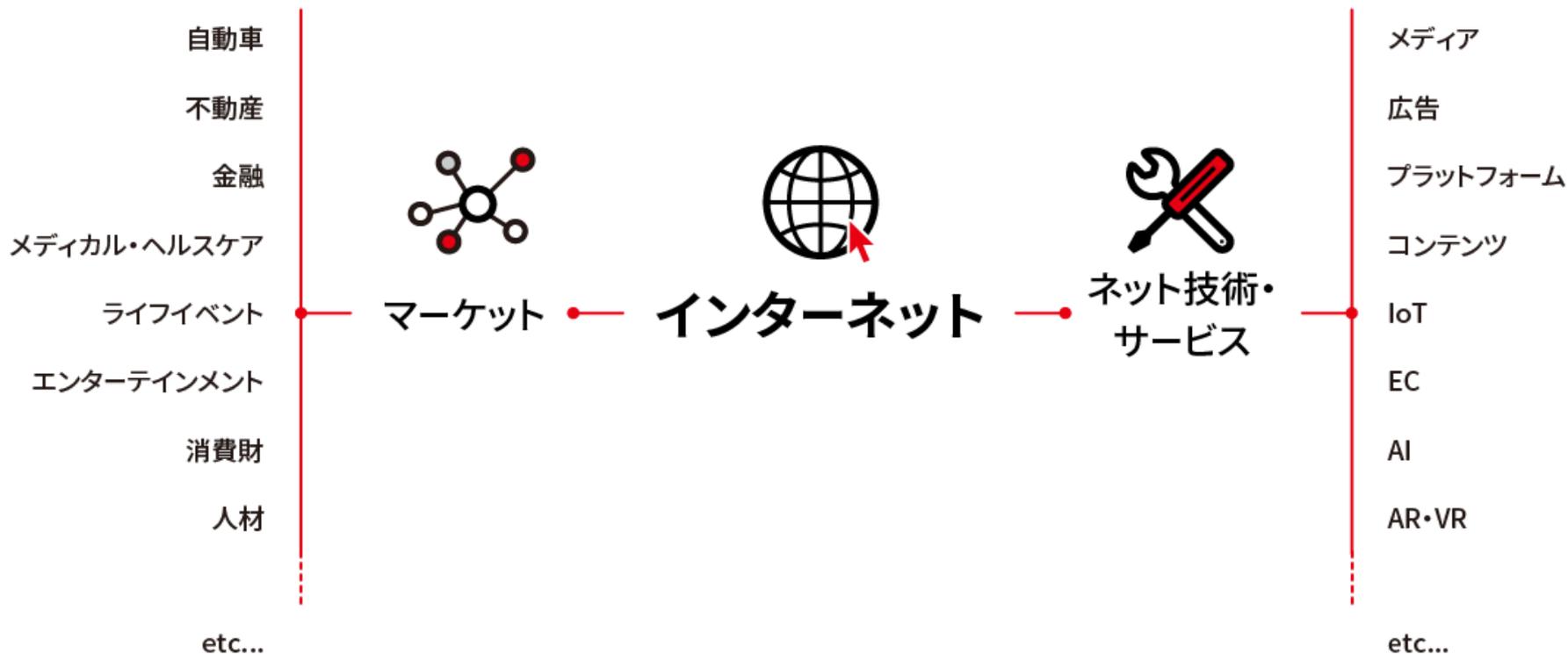


株式会社エイチーム

決算説明資料 FY2021 Q1

2020.12.04

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. FY2021 Q1 連結決算概要
 2. FY2021 Q1 セグメント別詳説
 3. セグメント別トピックス
 4. FY2021 業績・配当予想
 5. 中長期方針
- APPENDIX A：会社概要
 - APPENDIX B：主な経営指標

1. FY2021 Q1 連結決算概要

2. FY2021 Q1 セグメント別詳説
3. セグメント別トピックス
4. FY2021 業績・配当予想
5. 中長期方針

FY2021 Q1 会計期間決算サマリー (2020.08-2020.10)

全社

Y/Y減収増益、Q/Q増収増益

▪ 売上高 :	7,493百万円	(Y/Y 92.0%, Q/Q 102.1%)
▪ 営業利益 :	378百万円	(Y/Y 252.8%, Q/Q 170.3%)
▪ 当期純利益 :	258百万円	(Y/Y 340.0%, 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 :	4,744百万円	(Y/Y 85.9%, Q/Q 119.9%)
▪ セグメント利益 :	446百万円	(Y/Y 94.7%, Q/Q 393.5%)

コロナ影響によるブライダル需要減でY/Y減少するも、Q/Qでは一部順調に回復

売上高構成比

63.3%

エンター テイン メント

Y/Y減収増益、Q/Q減収減益

▪ セグメント売上 :	1,785百万円	(Y/Y 89.8%, Q/Q 74.2%)
▪ セグメント利益 :	93百万円	(Y/Y 213.8%, Q/Q 25.6%)

Y/Yで既存売上減収するも、効率運用で増益、Q/Qはイベントの反動減により減少

売上高構成比

23.8%

EC

Y/Y増収増益、過去最高の四半期利益を達成

▪ セグメント売上 :	963百万円	(Y/Y 151.1%, Q/Q 98.7%)
▪ セグメント利益 :	74百万円	(Y/Y -, Q/Q 856.6%)

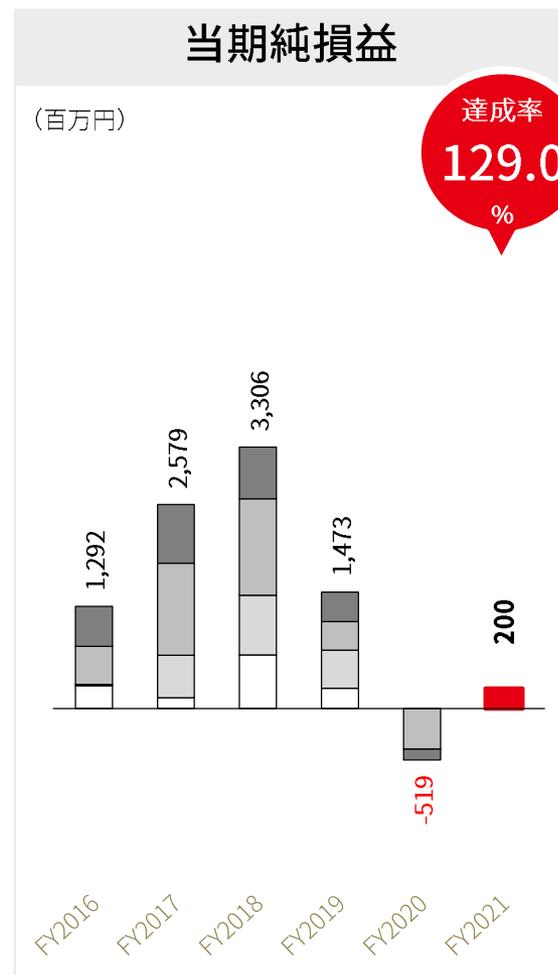
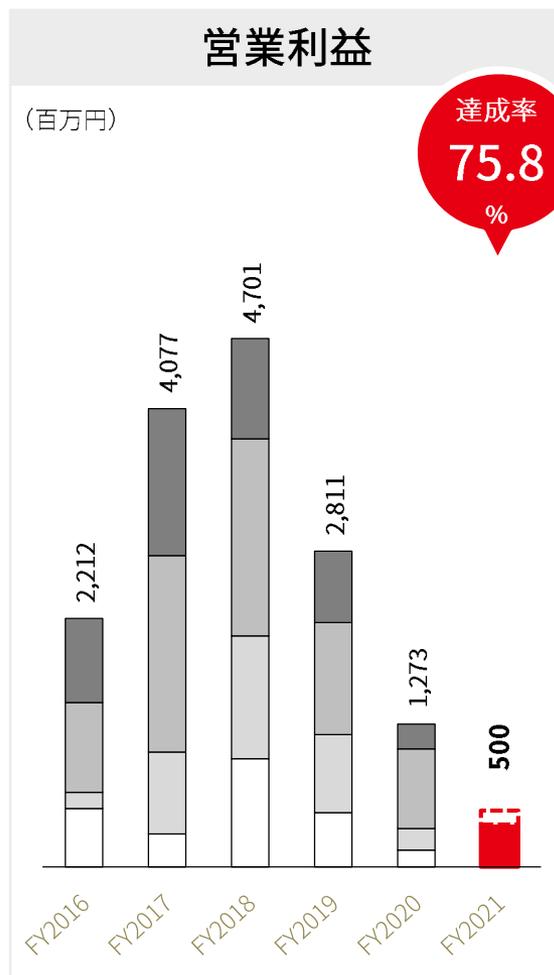
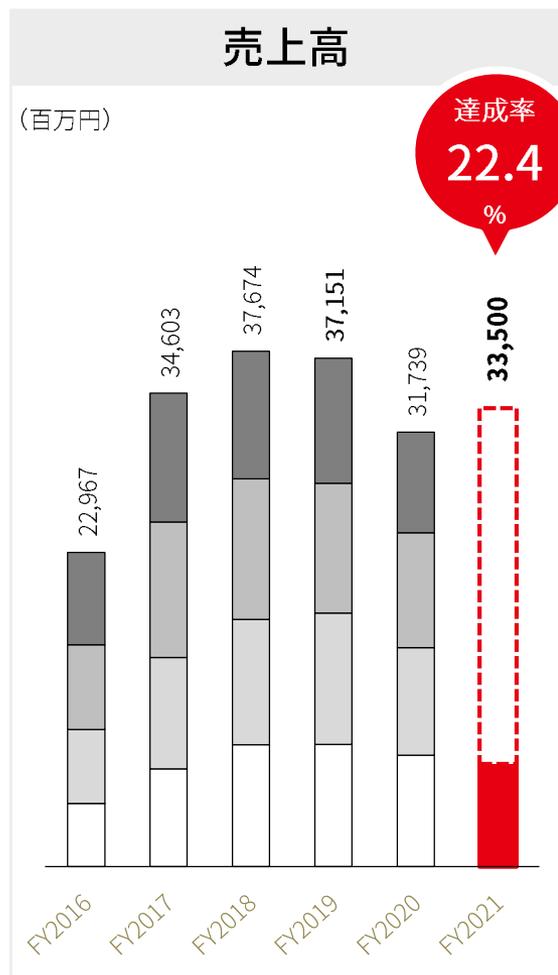
事業成長に加え自転車需要拡大によりY/Y大幅増収、3四半期連続黒字を維持

売上高構成比

12.9%

連結業績の推移及びFY2021業績予想の進捗

■ 通期連結業績予想に対し売上高は概ね想定通り、利益は予想を上回って着地



FY2020 Q1会計期間業績概要

(百万円)

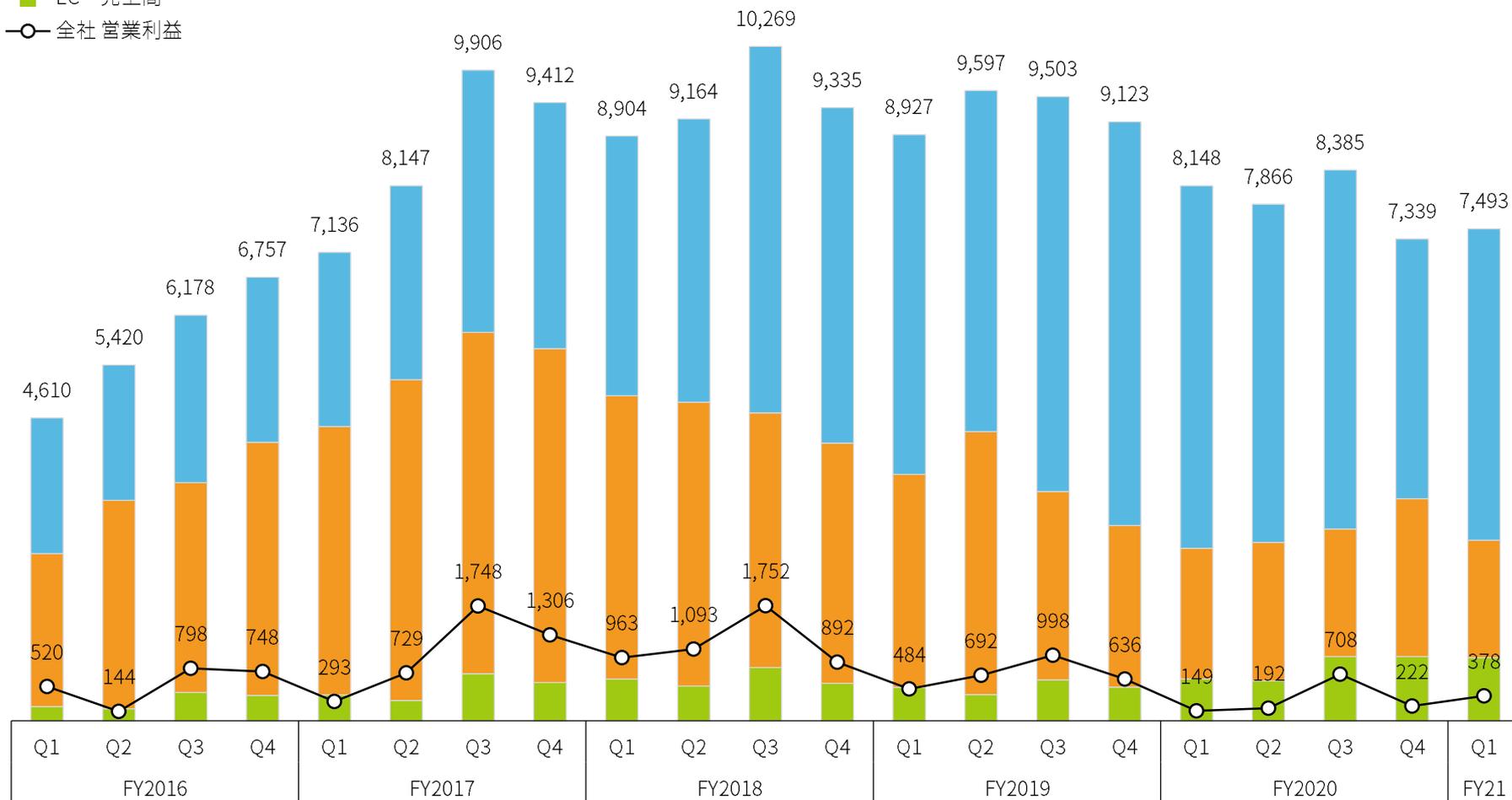
FY2021 Q1 会計期間 (3ヵ月) (2020.08 – 2020.10)

	FY2021 Q1		FY2020 Q1		FY2020 Q4		FY2021 通期予想	
		%		Y/Y		Q/Q		進捗率
売上高	7,493	100.0%	8,148	92.0%	7,339	102.1%	33,500	22.4%
営業利益	378	5.1%	149	252.8%	222	170.3%	500	75.8%
経常利益	393	5.3%	144	273.0%	215	182.3%	500	78.7%
当期 純利益	258	3.4%	75	340.0%	-135	-	200	129.0%

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)

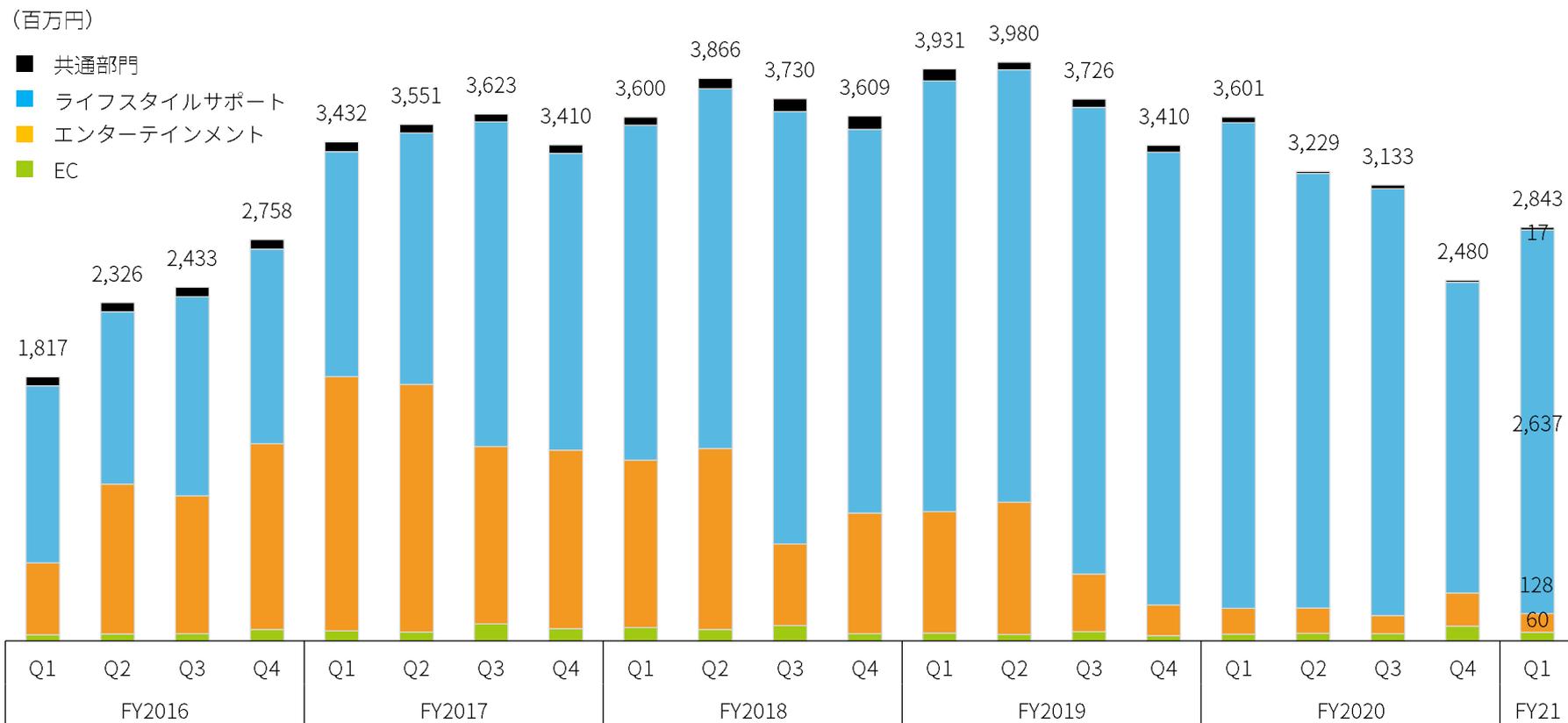
	FY2018				FY2019				FY2020				FY21
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	8,904	9,164	10,269	9,335	8,927	9,597	9,503	9,123	8,148	7,866	8,385	7,339	7,493
営業利益	963	1,093	1,752	892	484	692	998	636	149	192	708	222	378
広告宣伝費	3,600	3,866	3,730	3,609	3,931	3,980	3,726	3,410	3,601	3,229	3,133	2,480	2,843
人件費 採用費	1,025	1,089	1,195	1,443	1,435	1,463	1,529	1,604	1,581	1,560	1,549	1,583	1,548
キャリア手数料 支払手数料	1,588	1,572	1,561	1,395	1,304	1,592	1,289	1,201	1,054	1,099	1,147	1,359	1,114
外注費 サーバー費	532	518	620	605	605	646	661	660	553	539	519	502	457
オフィス賃料	249	251	288	291	292	293	296	296	287	286	282	285	299
期末人員数 (人)	723	788	898	955	989	1,024	1,115	1,115	1,113	1,123	1,193	1,165	1,162

※ 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）

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が大きかった金融メディアの獲得件数が増加し、Q/Qで増加
- エンタメは運用効率化を推進したことにより、Q/Qで減少

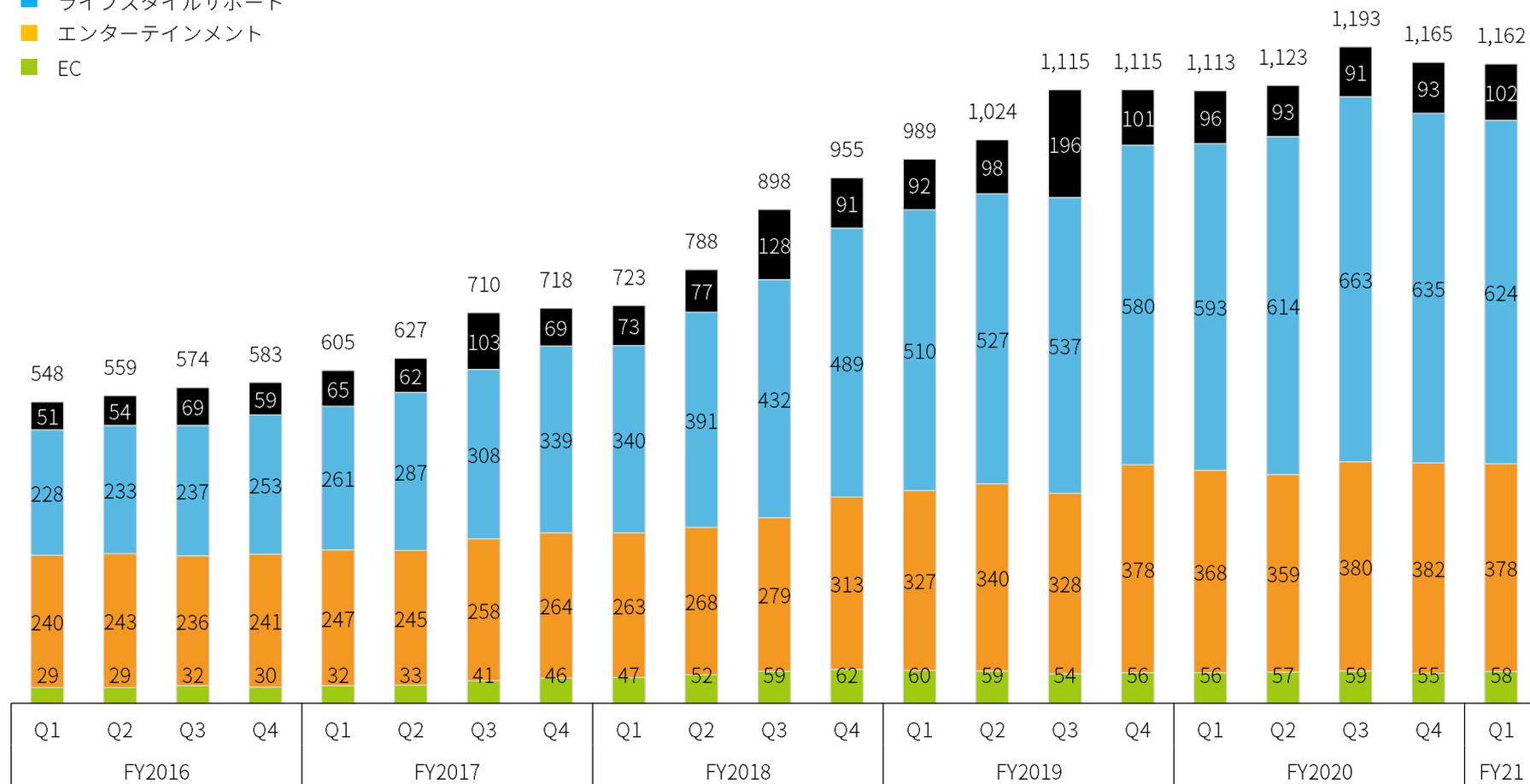


※ セグメント別広告宣伝費の内訳数値は「APPENDIX 主な経営指標」に記載しております

セグメント別人員数の四半期推移

(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

(百万円)

	FY2021 Q1	FY2020 Q4
流動資産	10,936	11,130
現預金	6,228	6,480
受取手形/売掛金	3,181	2,841
固定資産	4,906	4,932
有形固定資産	1,319	1,384
無形固定資産	494	477
資産合計	15,842	16,063

	FY2021 Q1	FY2020 Q4
流動負債	3,636	3,847
固定負債	494	493
負債合計	4,131	4,340
有利子負債	0	0
株主資本	11,646	11,663
純資産合計	11,711	11,722
負債純資産合計	15,842	16,063

2. FY2021 Q1 セグメント別詳説

3. セグメント別トピックス
4. FY2021 業績・配当予想
5. 中長期方針

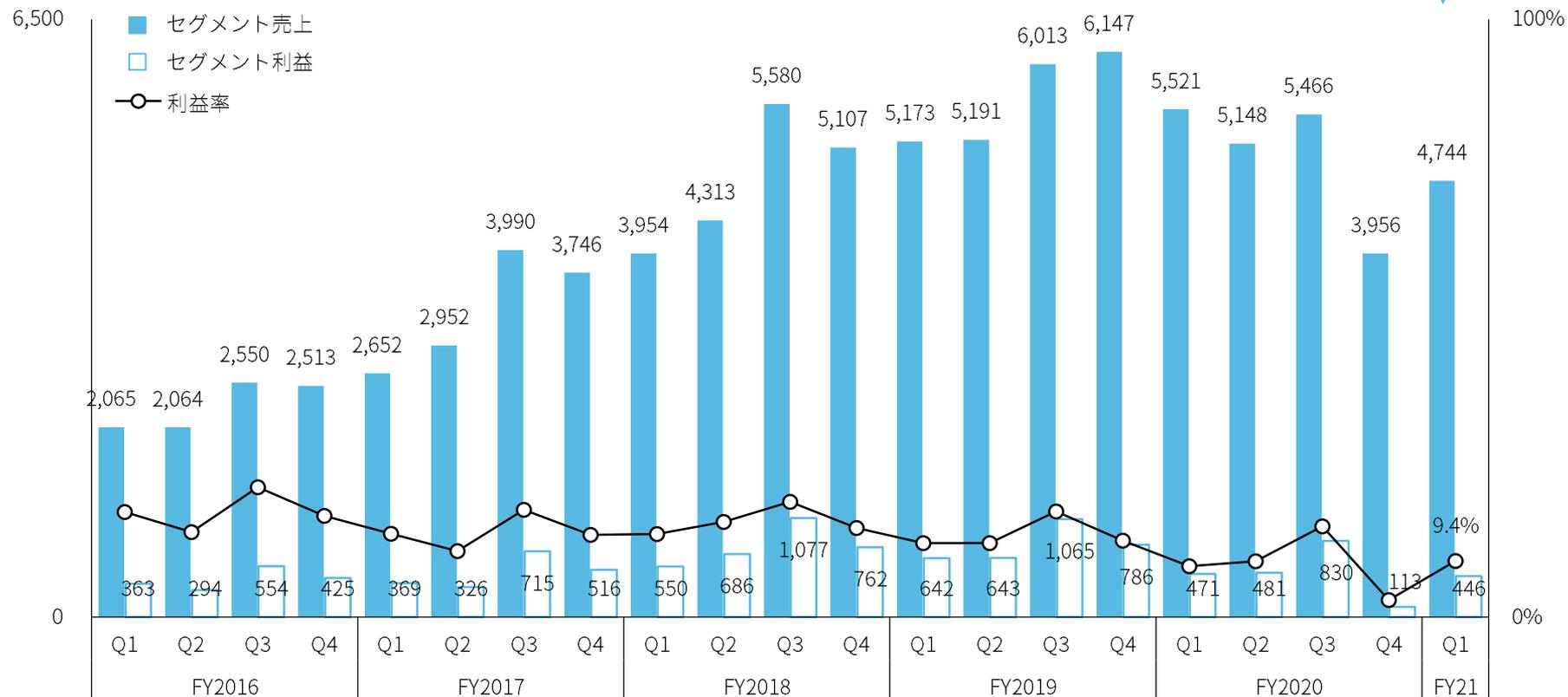
ライフスタイルサポート事業 四半期業績の推移

■ コロナ影響による「ハナユメ」等の需要減でY/Y減少

■ Q/Qでは「ナビナビキャッシング」が順調に回復し、増加

Y/Y
-14.1
%

(百万円)

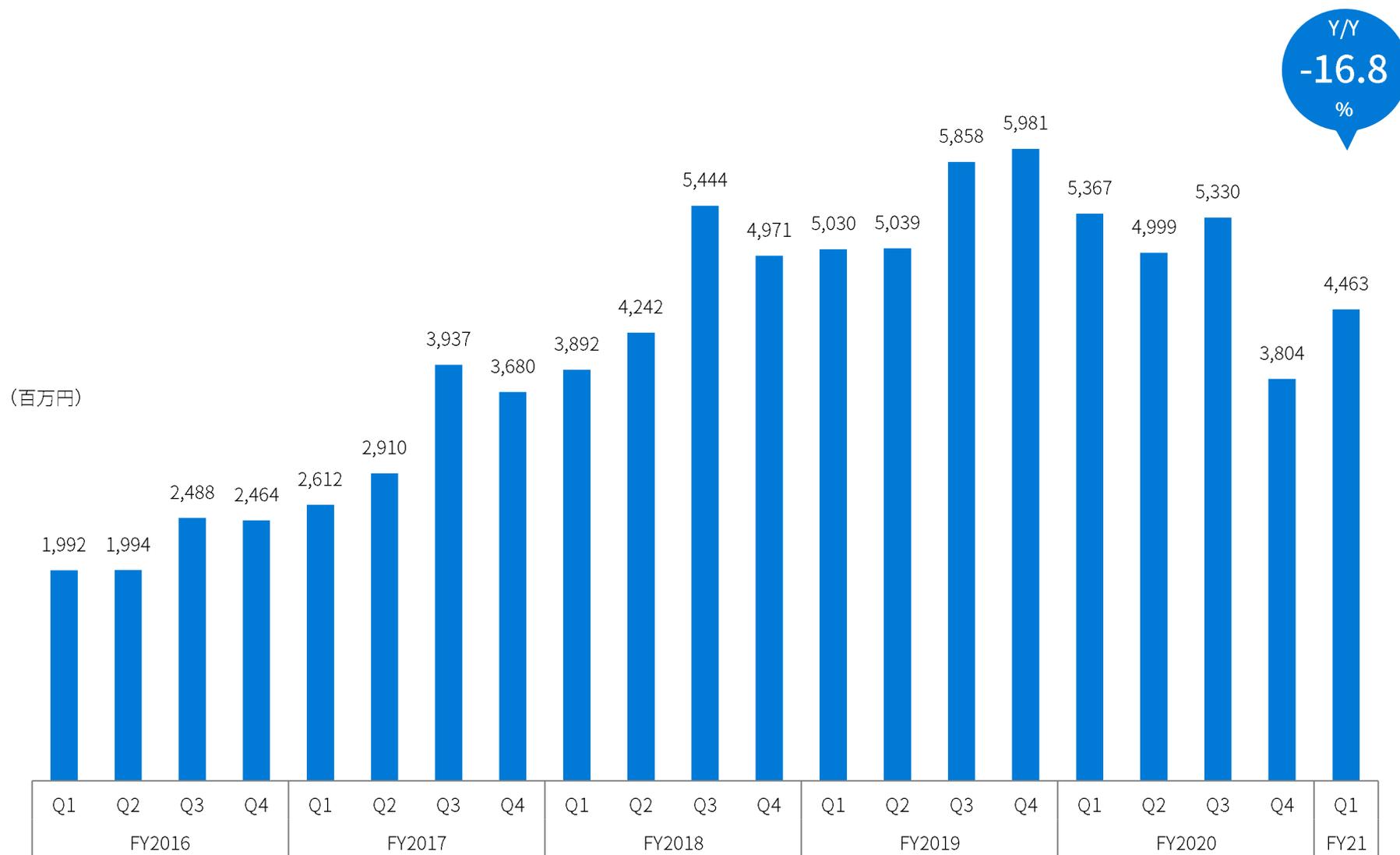


ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別 四半期売上推移



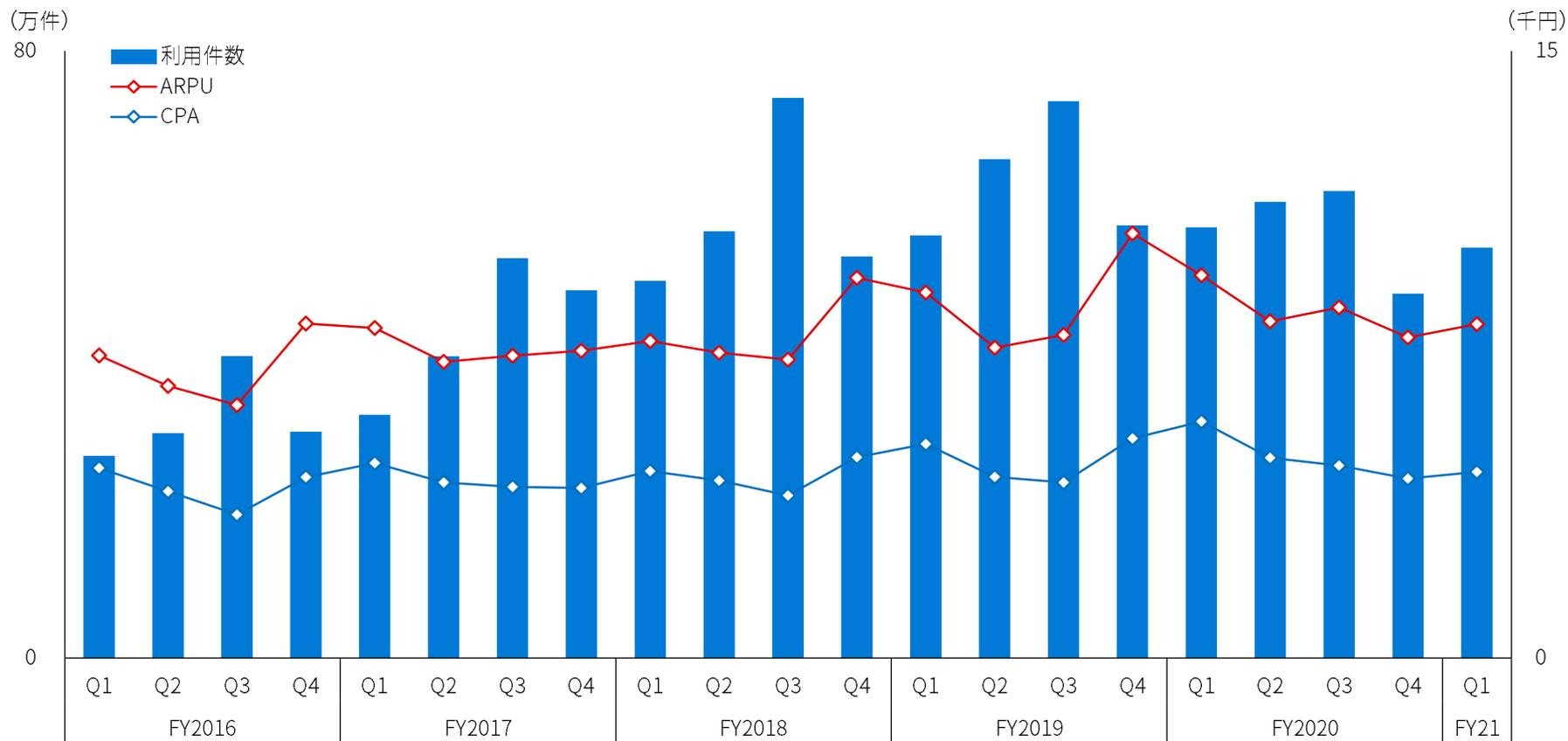
※ 「ラルーン」は、FY2014及びFY2015において「エンターテインメント事業」に区分されていたため、本グラフFY2015の売上には含まれません
 ※ FY2021より、ヘルスケア領域のEC（「minorie（ミノリエ）」等）を「その他」と区分したため、過去に遡ってグラフを変更しております

デジタルマーケティング支援ビジネス 売上推移



デジタルマーケティング支援ビジネス KPI推移

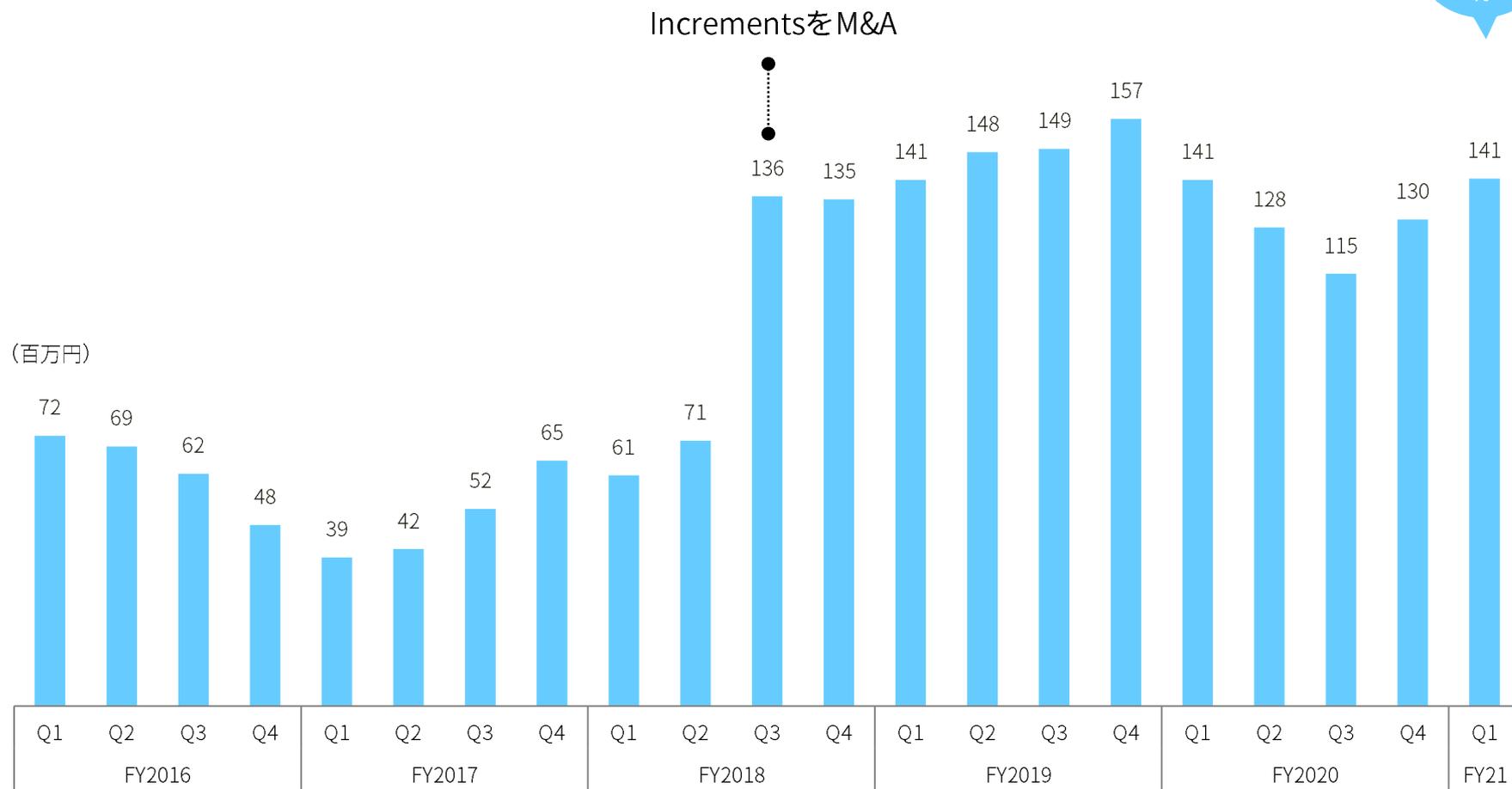
■ コロナ影響で一部サービスの需要減により利用件数がY/Yで減少、Q/Qでは回復



- 【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

Y/Y
+0.3
%

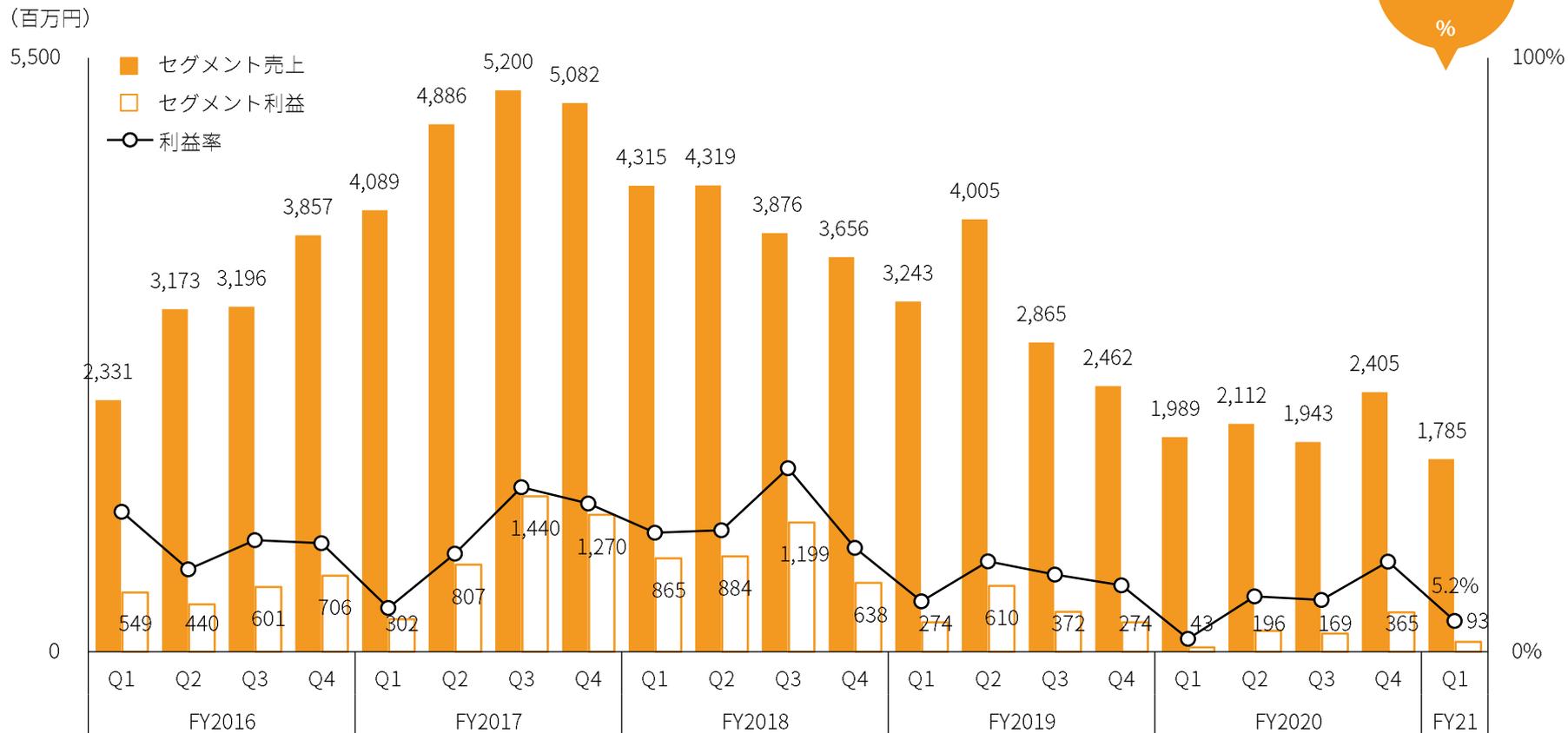


※ FY2021より、ヘルスケア領域のEC（「minorie（ミノリエ）」等）を「その他」と区分したため、過去に遡ってグラフを変更しております

エンターテインメント事業 四半期業績の推移

- 既存主要タイトルが周年イベントからの反動減により、Q/Qで減少
- 新規開発の費用計上が先行するも、既存の運用効率化により、Y/Y増益

Q/Q
-25.8
%

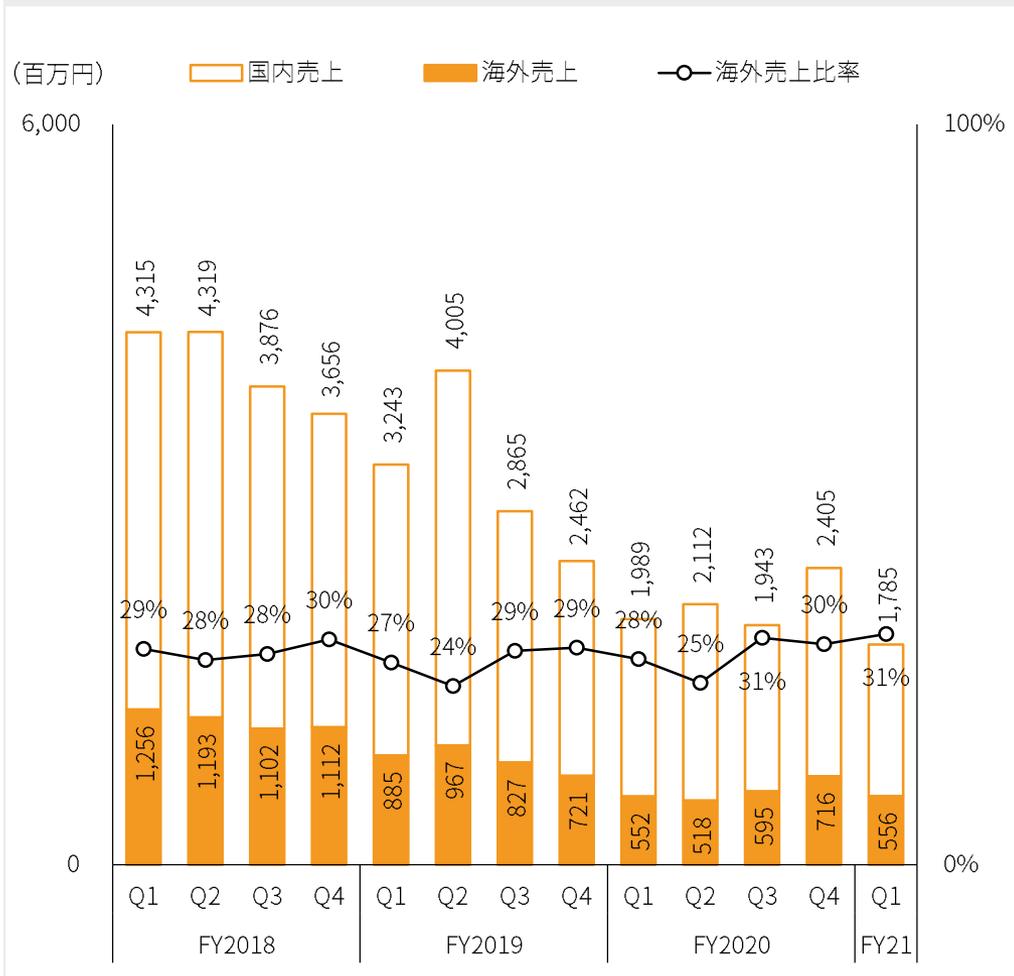


※ エンターテインメント事業の売上計上方法の変更について：

従来は課金時点で課金金額を売上として計上しておりましたが、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 海外売上への四半期推移

海外売上高・売上比率の推移

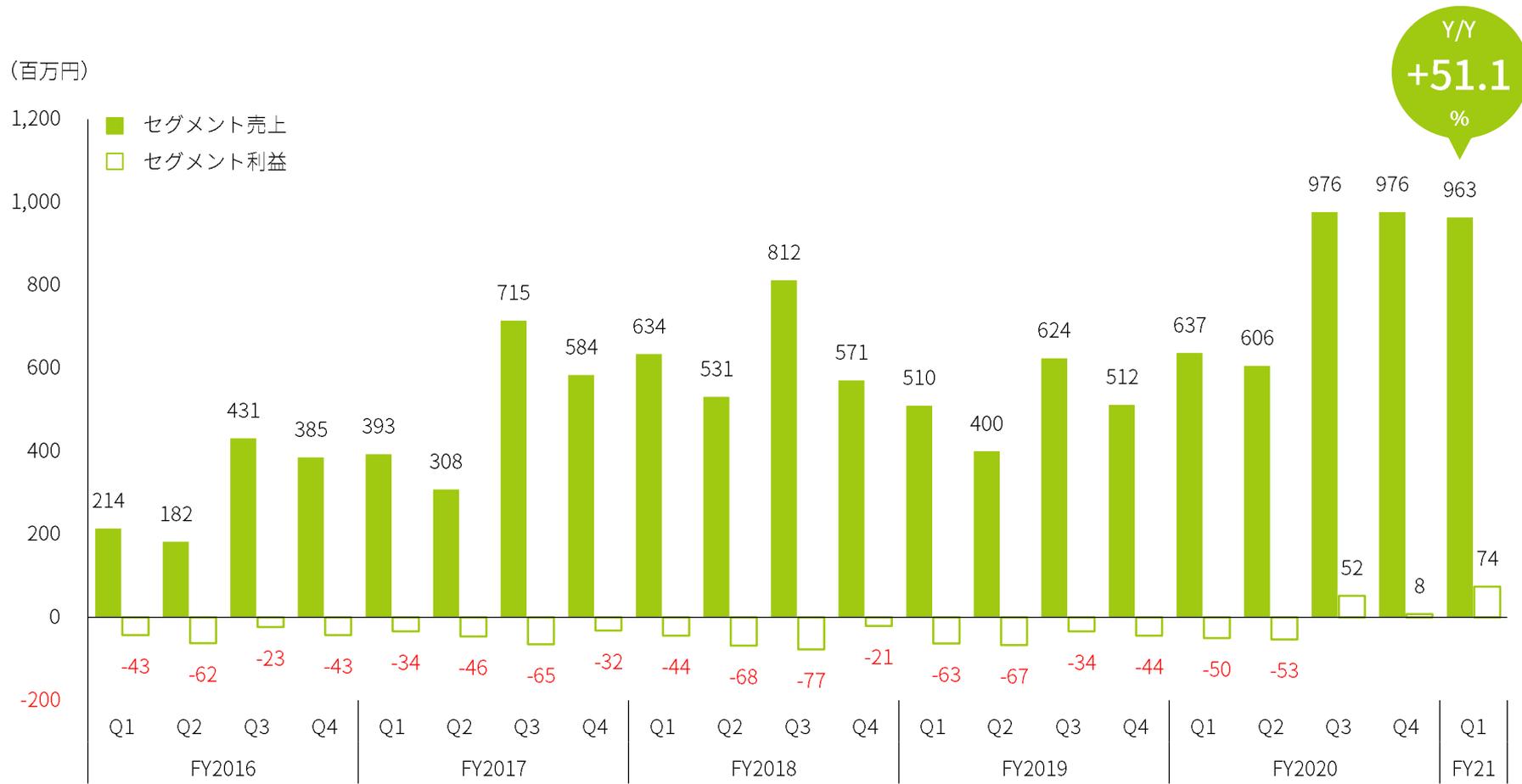


配信国・地域	日本	米国	欧州連合	台湾/香港	韓国	東南アジア	中国本土
	●	●	●	●	●	●	
	●	●	●	●	●		
	●			●	●		
	●	●	●	●	●	●	●
	●	●	●	●	●	●	
	●			●		●	
	●			●			
	●	英語版					
	●	英語版					

EC事業 四半期業績の推移

■ オペレーション向上及び自転車需要増により、引き続きY/Yで大幅増収

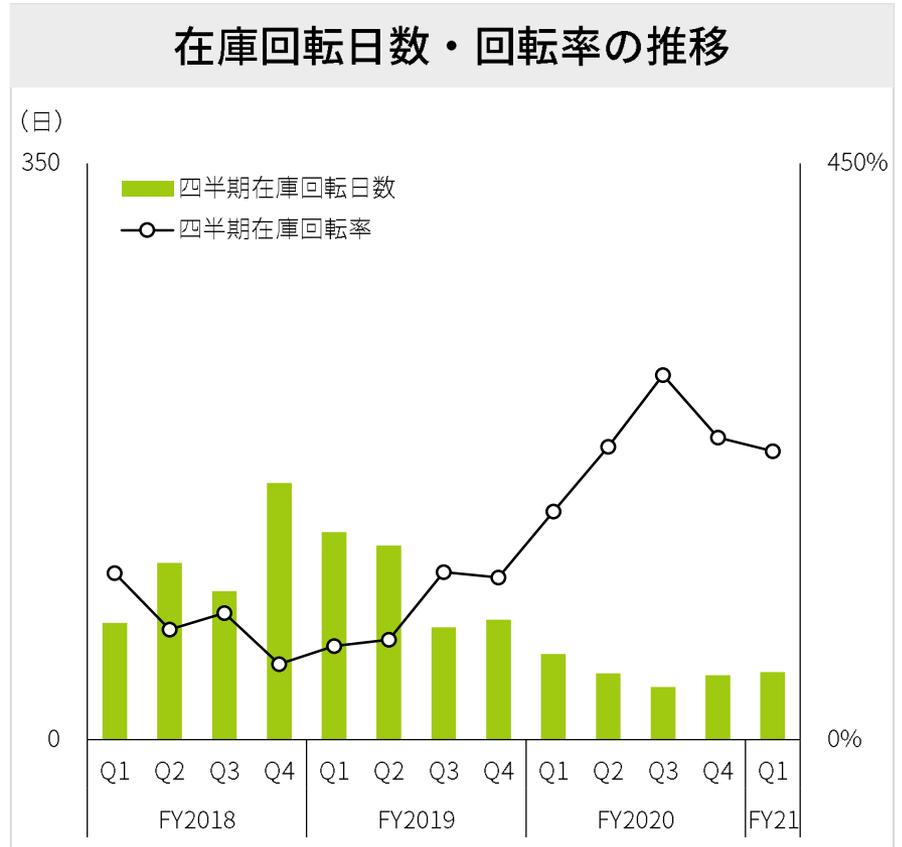
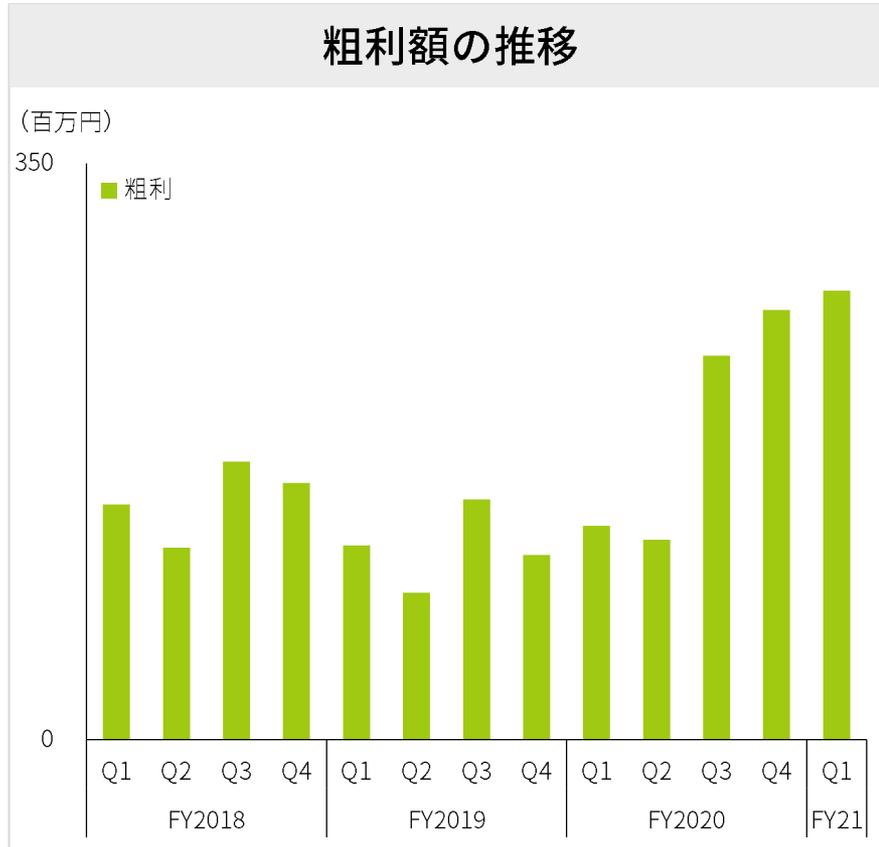
■ 3四半期連続で四半期黒字を維持、セグメント利益が過去最高



※ 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

■ 在庫管理の徹底、品揃えの見直しにより粗利が増加し、過去最高を更新



■ 【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]

3. セグメント別トピックス

- 4. FY2021 業績・配当予想
- 5. 中長期方針

セグメント別トピックス

デジタル マーケ ティング 支援

人材領域

転職サイト転職エージェント比較サイト「CAREER PICKS」 を運営する株式会社リンクスの株式取得による完全子会社化

■ 「CAREER PICKS」について：

転職サイトや転職エージェントの比較から、仕事に悩む人や転職を考える人の選択を後押しするよう「転職しようと考えている人が良い選択をできるようにすること」を目指す転職サイト

■ 株式取得の目的：

人材領域への参入拡大を目的に、株式会社リンクスを完全子会社化。

既存のデジタルマーケティングノウハウを活用し、更に事業成長を加速させ、

人材領域におけるシェアの拡大を目指す

■ 取締役会決議日：

2020年12月4日

■ 契約締結日：

2020年12月4日



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

10/25に「第3回 ブラフェスオンラインbyハナユメ」を開催！
新型コロナウイルスの影響で結婚式の準備に不安な方々をサポート

- 「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
- イベント実施日：
2020年10月25日



ハナユメ

11/4よりサービス提供エリアを「広島・岡山・香川」に拡大！

- 広島・岡山・香川の3県でのサービスを開始！
拡大する新エリアでは、『WEBサイト・アプリでの
式場検索サービス』や『ハナユメオンライン
相談』を提供



セグメント別トピックス

プラットフォーム

Qiita

日立とのコラボサイト「AI/データ×社会課題解決」を公開！

- コラボレーションサイトの概要：
株式会社日立製作所の最新技術情報や取り組み事例に関する記事などのコンテンツをまとめたコラボサイト
- 公開開始日：
2020年11月20日



Qiita Team

第11回 Japan IT Week 「クラウド業務改革 EXPO 【秋】」に出展

- 「クラウド業務改革 EXPO」とは：
働き方改革・リモートワークなどの製品/サービスが一堂に出展するリード エグジビション ジャパン株式会社主催の専門展
- イベント実施日：
2020年10月28日～10月30日



セグメント別トピックス

エンター テイン メント

「少女☆歌劇レヴュースタアライト -Re LIVE-」 (スタリラ)

- 10/21 リリース2周年記念イベントを開催
- 11/6 『ラブライブ！サンシャイン!!』とコラボを開催



「ユニゾンリーグ」 (ユニゾン)

- 10/14 VTuber/バーチャルライバーグループ『にじさんじ』とコラボを開催
- 11/25 リリース6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)

- 9/30 TVアニメ『オーバーロードⅢ』とコラボを開催
- 11/16 全世界累計2,100万ダウンロードを突破！



「三国大戦スマッシュ！」 (さんすま)

- 9/28 累計1,000万ダウンロードを突破！
- 11/17 2021年4月放送開始予定のTVアニメ『SHAMAN KING』とコラボを開始



新規ゲーム開発パイプライン

FY2021~

開発中

1本

他社IP協業

大型

スマートフォン

開発中

1本

自社オリジナル

中型

マルチデバイス

FY2022~

調整中

1本

他社IP協業

未定

未定

4. FY2021 業績・配当予想

5. 中長期方針

連結業績予想数値

■ 通期連結業績予想は修正なし

(百万円)

	FY2020 実績		FY2021 (2020.08-2021.07)			
	Q1	通期	Q1実績	通期予想	構成比	通期Y/Y
売上高	8,148	31,739	7,493	33,500	100.0%	105.5%
ライフスタイル	5,521	20,093	4,744	23,000	68.7%	114.5%
エンタメ	1,989	8,450	1,785	7,000	20.9%	82.8%
EC	637	3,196	963	3,500	10.4%	109.5%
営業利益	149	1,273	378	500	1.5%	39.3%
ライフスタイル	471	1,896	446	2,200	6.6%	116.0%
エンタメ	43	776	93	-500	-	-
EC	-50	-43	74	0	-	-
共通部門	-315	-1,356	-235	-1,200	-	-
経常利益	144	1,249	393	500	1.5%	3.7%
当期純利益	75	-519	258	200	0.6%	-

FY2021 取り組み及び業績予想の考え方（再掲）

全社

FY2022以降の飛躍に向けて、底打ちの1年

- 一部オフィスの解約を決定済、さらに筋肉質化を推進
- 収穫に向けて事業育成への投資を継続

ライフスタイルサポート

引き続きコロナ影響が一部続くと想定し、業績を予想

- 「ハナユメ」、「ナビナビキャッシング」等へのコロナ影響は一定期間続くと想定
- 各サービスの利用者数の増加を目指し、サービス間の相互送客・継続顧客の獲得を強化

エンターテインメント

既存ゲームの効率運用に加え、新規IP協業タイトルの開発に注力

- 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
- 新規の開発に係る先行費用のみを織り込んで業績を予想

EC

初の通期黒字化を目指しつつも、認知向上に向けて投資を予定

- 計画より一年前倒しで「初の通期黒字化」に挑む
- 中長期での持続的な利益創出に向け、ブランド認知の向上に向けた投資も実施予定

FY2021 業績予想の留意点 (再掲)

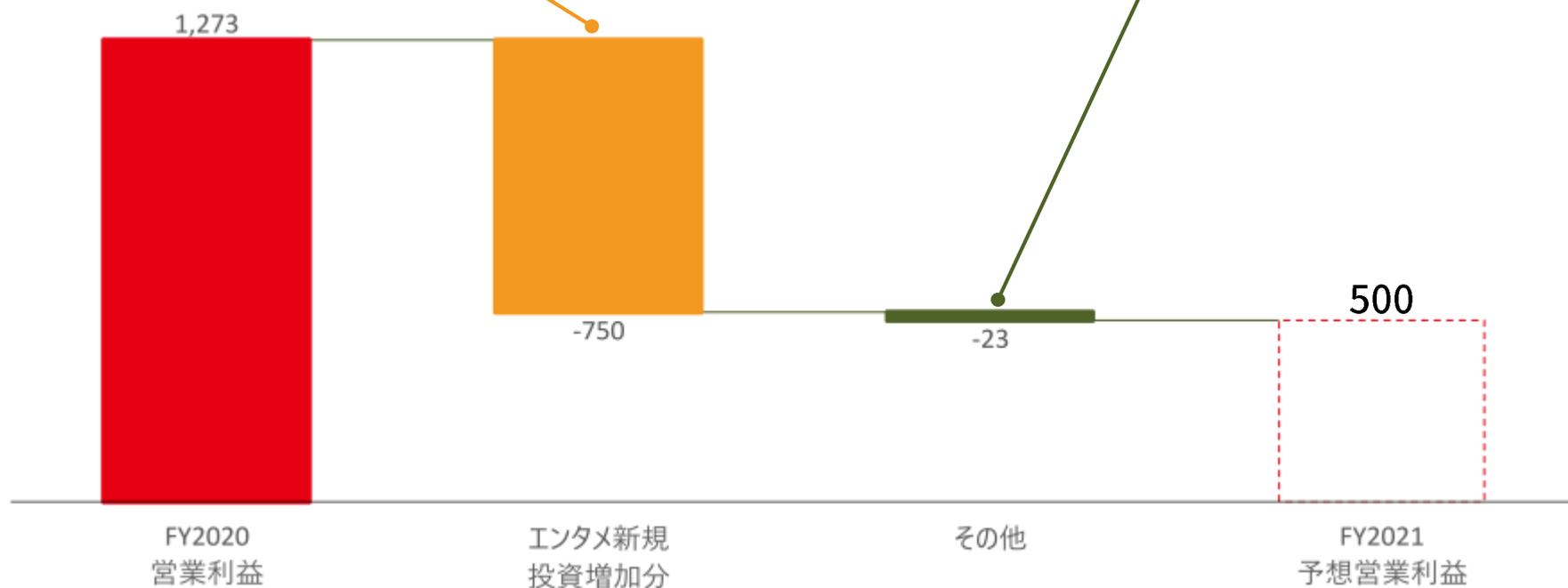
エンタメ

- エンタメ新規投資費用の増加分は7億円強

全社

- エンタメ新規投資増加分を除き、利益は維持
- オフィス解約は、一時費用増でマイナス影響
- ※ FY2022以降、通期で固定費1億円強減少見込み

(百万円)



FY2021 Q2以降の留意点

全社

コロナ影響が続く想定、先行投資が増加見込み

ライフ スタイル サポート

コロナ影響で一部が期初予想から乖離、新規で先行投資を追加予定

- コロナ影響で「ハナユメ」の苦戦が続く、期初予想から乖離する見通し
- 「ナビナビ保険」など一部新規サービスへの先行投資を増やす想定

エンター テイン メント

新規IP協業ゲーム開発における先行投資が期初予想に比べ増加予定

- 新規大型IP協業ゲーム開発に係るシステム投資などの費用が増加見込み

EC

四半期ごとでは増減があるものの、通期ではほぼ想定どおり

- Q1はコロナの追い風が続くも、Q2は閑散期によりQ/Qで減少見込み、通期ではほぼ想定どおり

FY2021 配当予想 (再掲)

■ 今後も業績を勘案しつつ、安定的な株主還元を継続予定

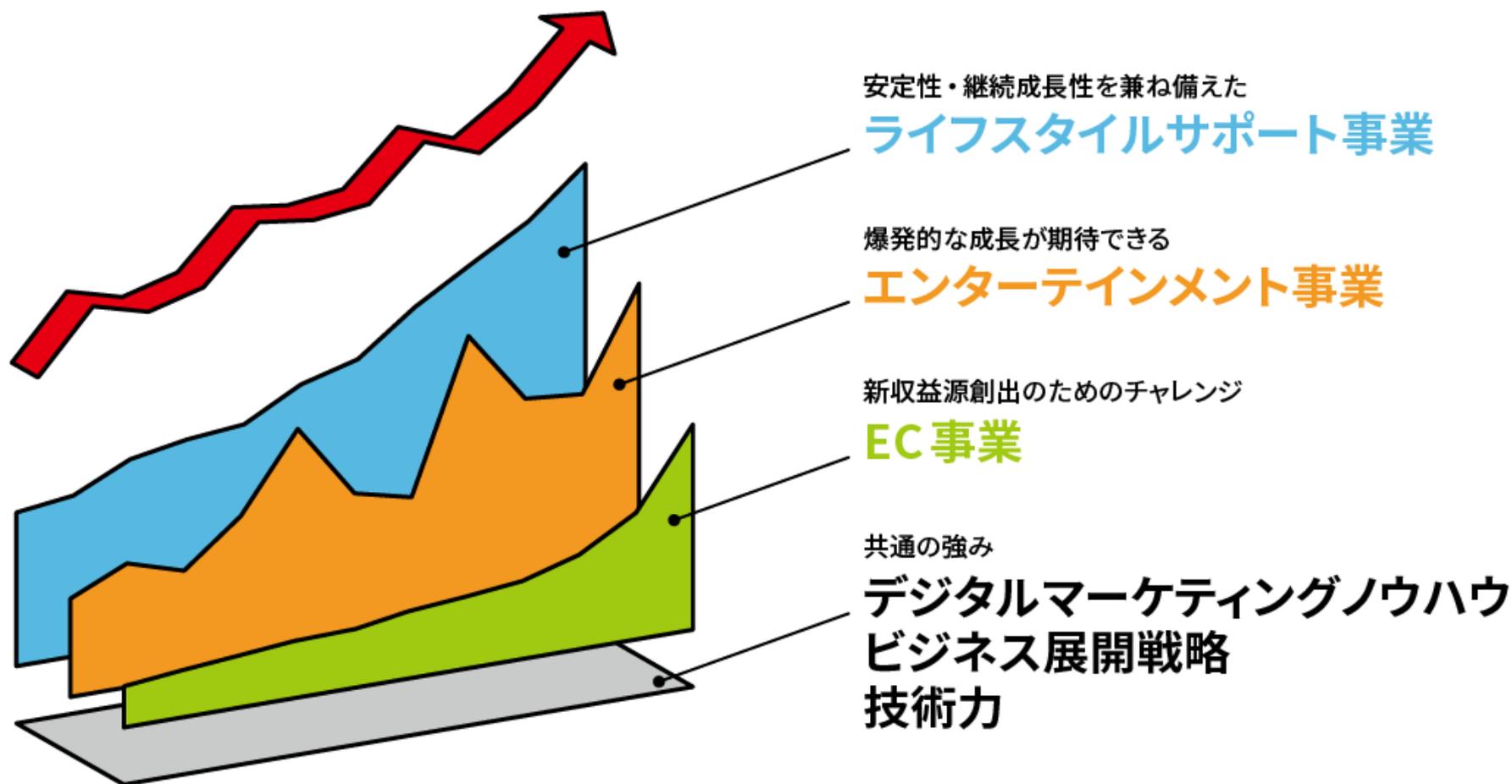
	FY2017 実績		FY2018 実績	FY2019 実績	FY2020 実績	FY2021 予想
	中間	期末	期末	期末	期末	期末
基準日	01/31	07/31	07/31	07/31	07/31	07/31
配当実施日	04/04	10/06	10/05	10/04	10/09	10月上旬
1株当たり 配当金	5.0円	22.0円	32.5円	16.0円	16.0円	16.0円
配当総額	517百万円		640百万円	315百万円	315百万円	-
(通期) 配当性向	19.8%		19.1%	21.2%	-	-

※ 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

5. 中長期方針

グループ経営戦略

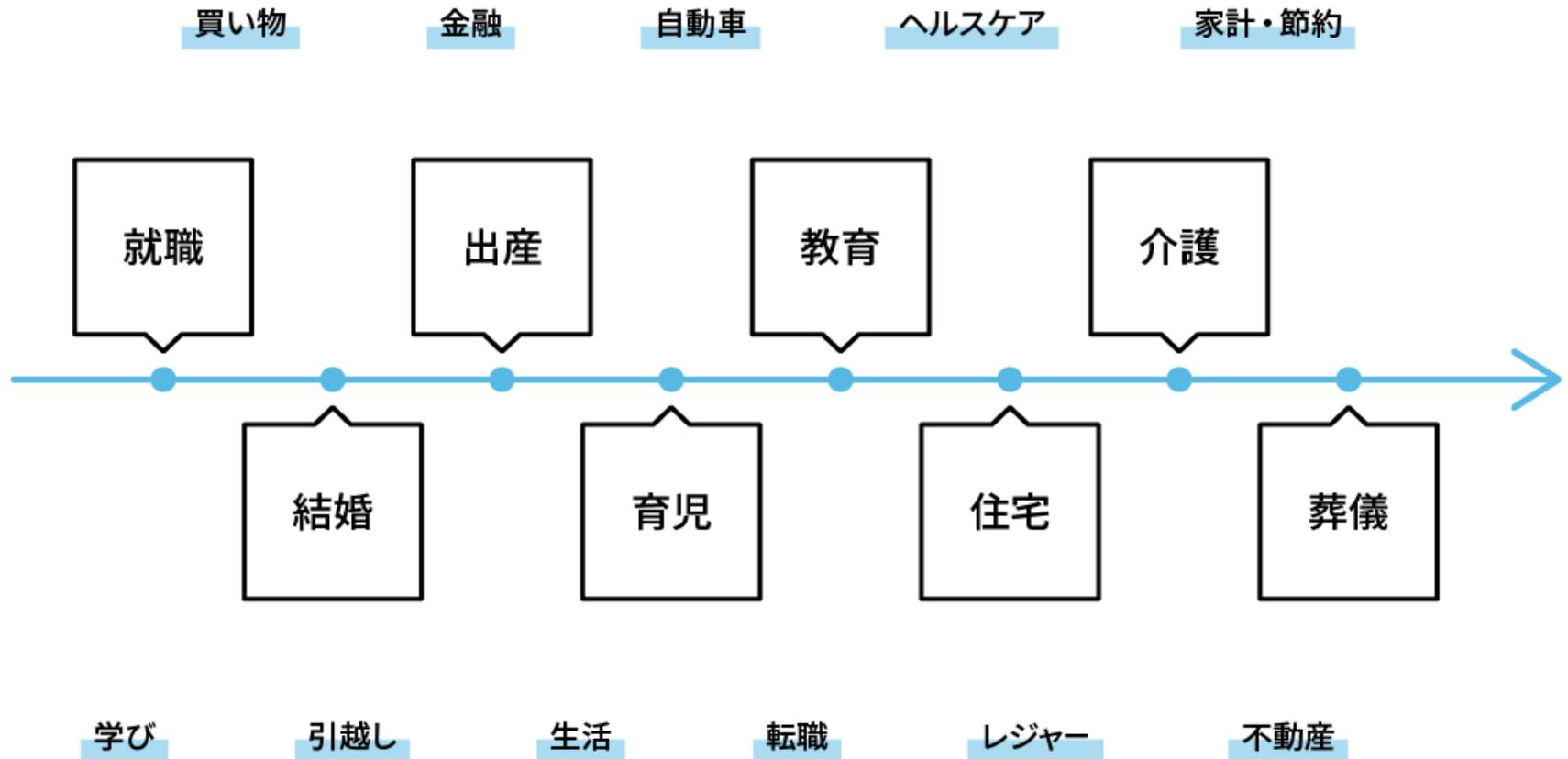
経営の安定性を高める事業ポートフォリオ



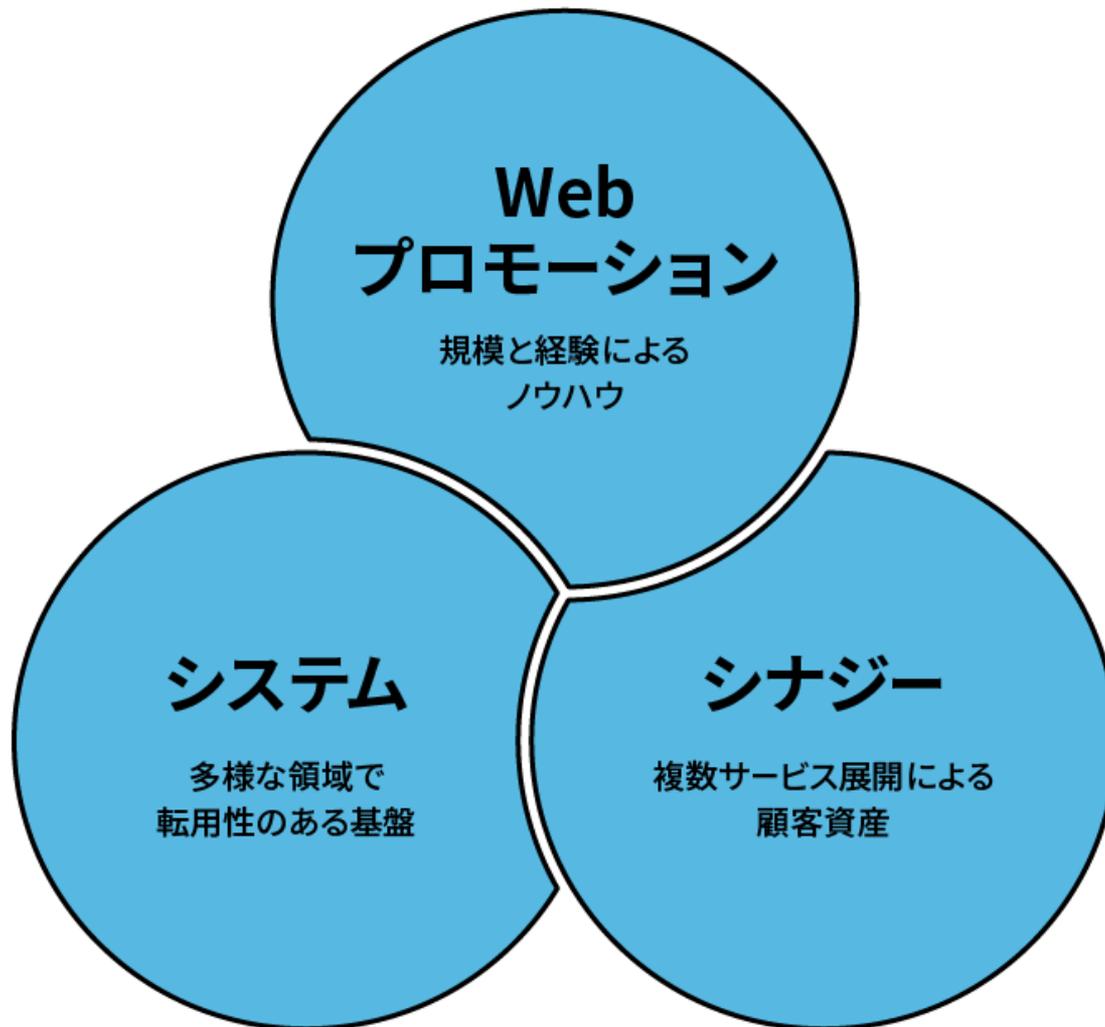
ライフスタイルサポート事業

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



ライフスタイルサポート事業のサブセグメント



デジタルマーケティング
支援ビジネス



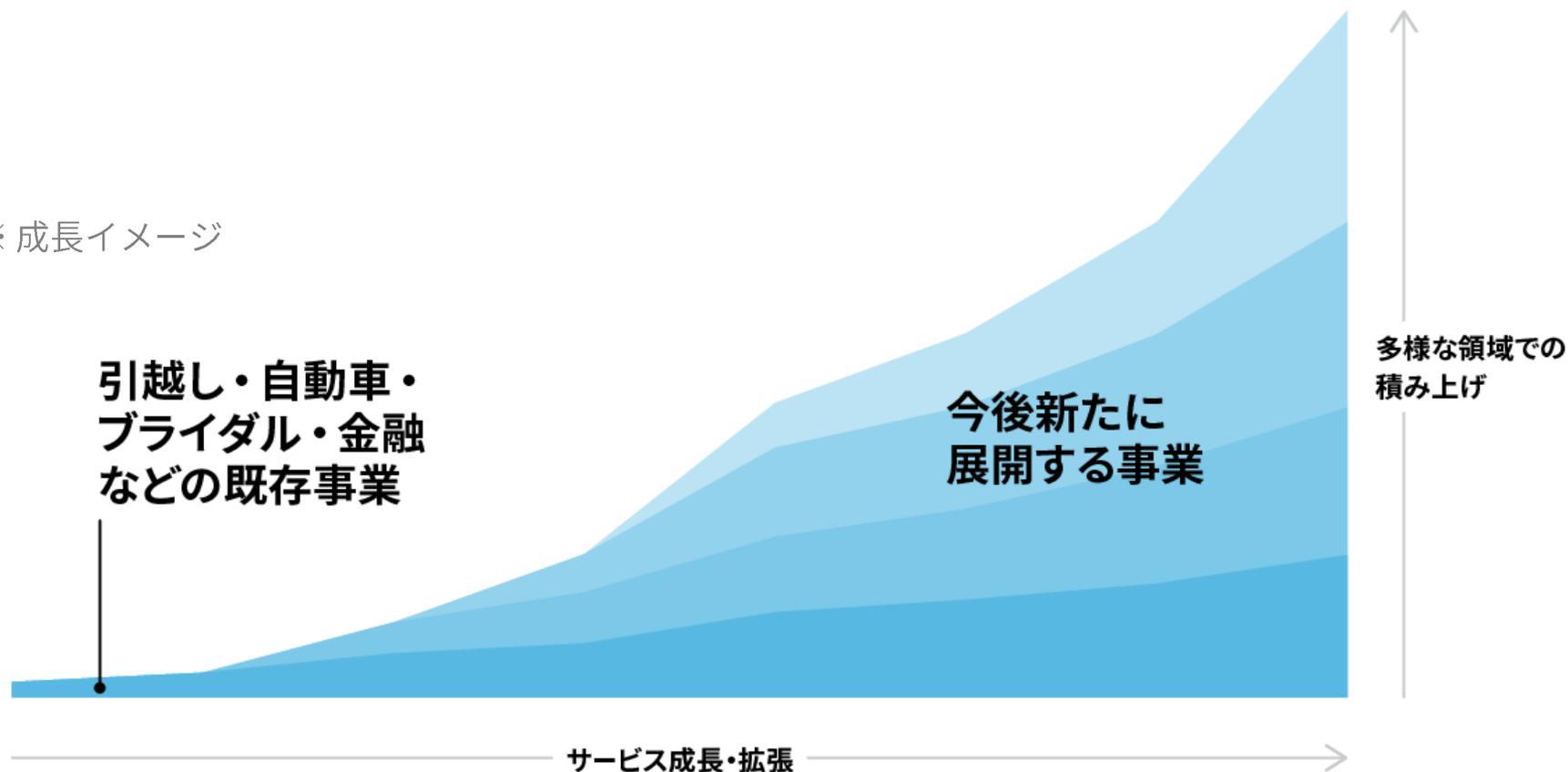
プラットフォーム
ビジネス



デジタルマーケティング支援ビジネス

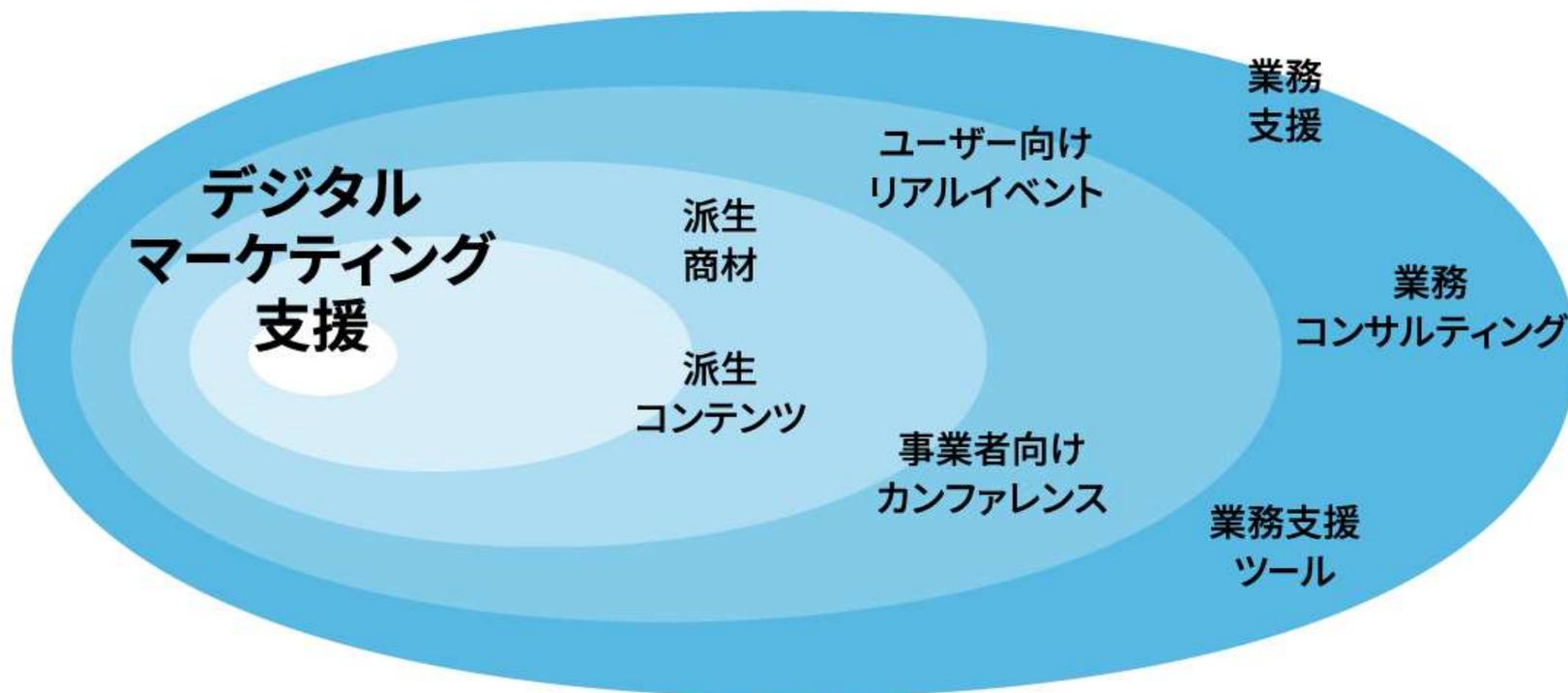
オウンドメディア等を通じて、様々な領域を対象に提携事業者へ見込顧客を送客するデジタルマーケティング支援を中心に、**スピーディに横展開**

※ 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

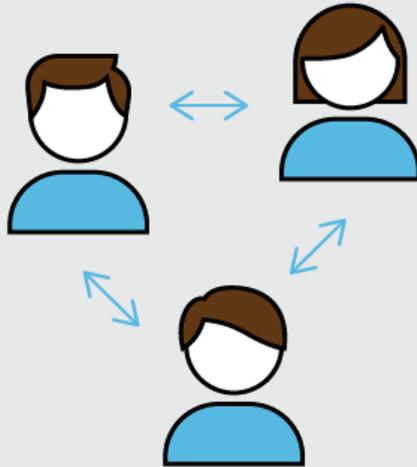


プラットフォームビジネス

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

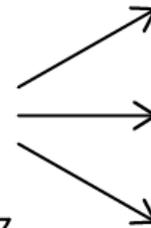


ユーザー
活動データ



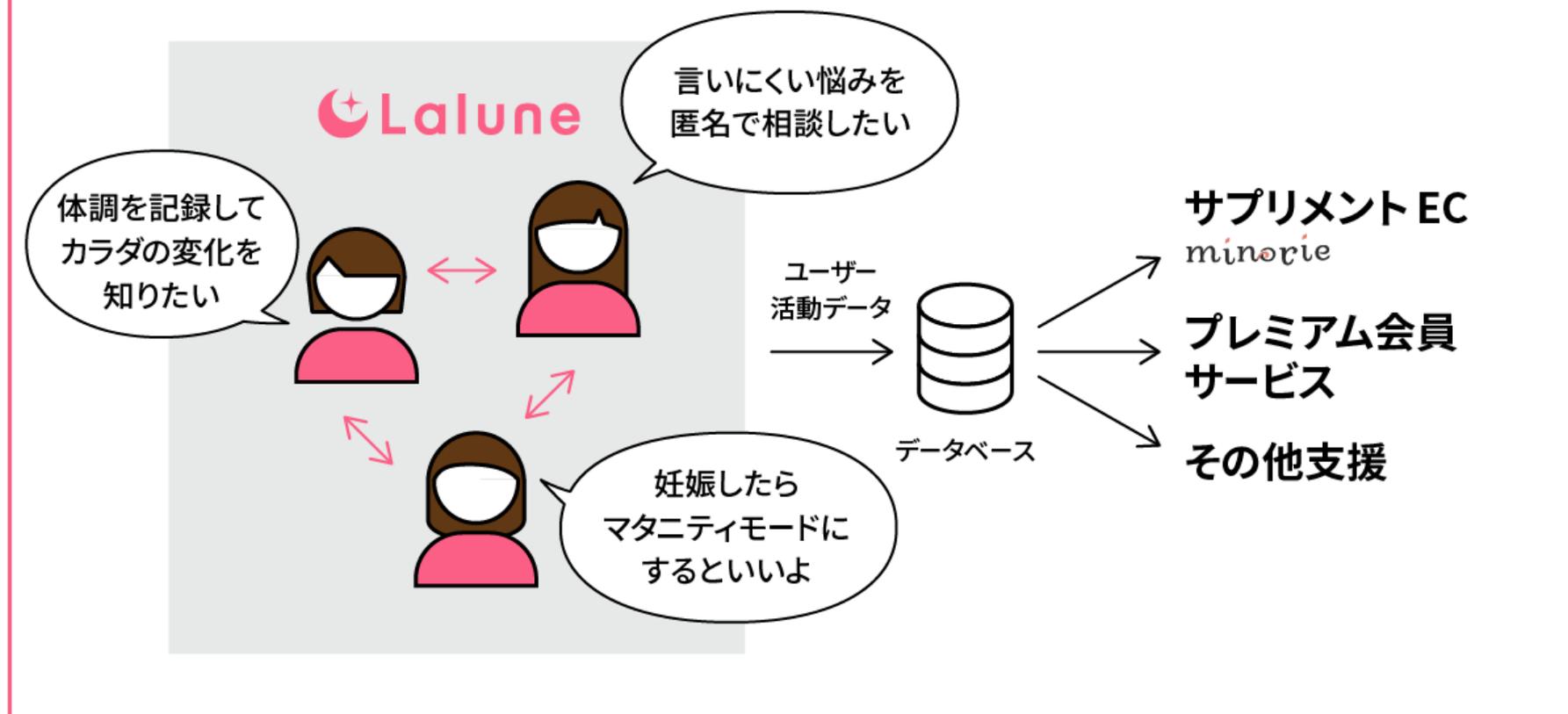
データベース

様々な
ソリューションを
提供

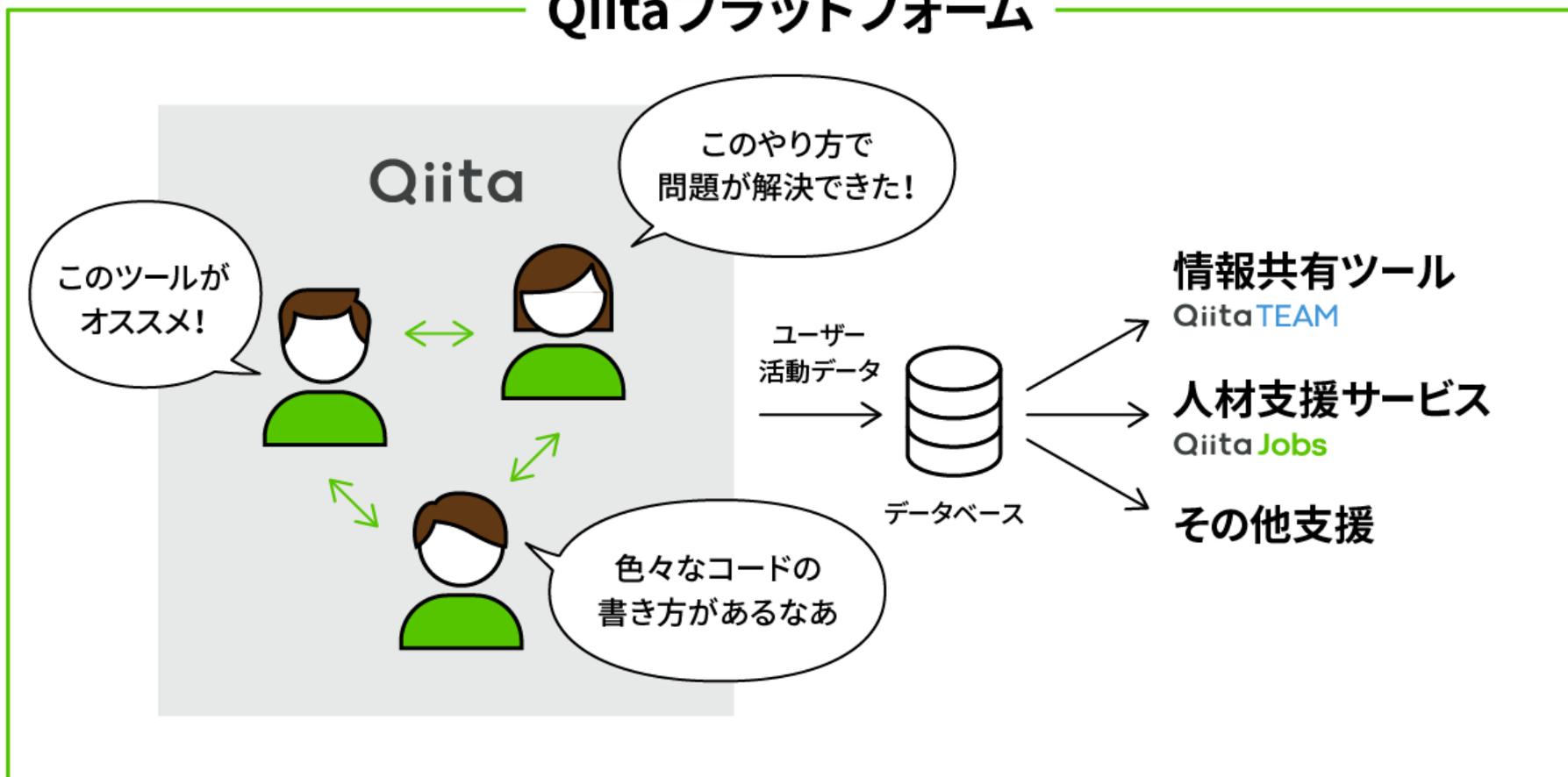


女性向けヘルスケアサービス

ラルーンプラットフォーム



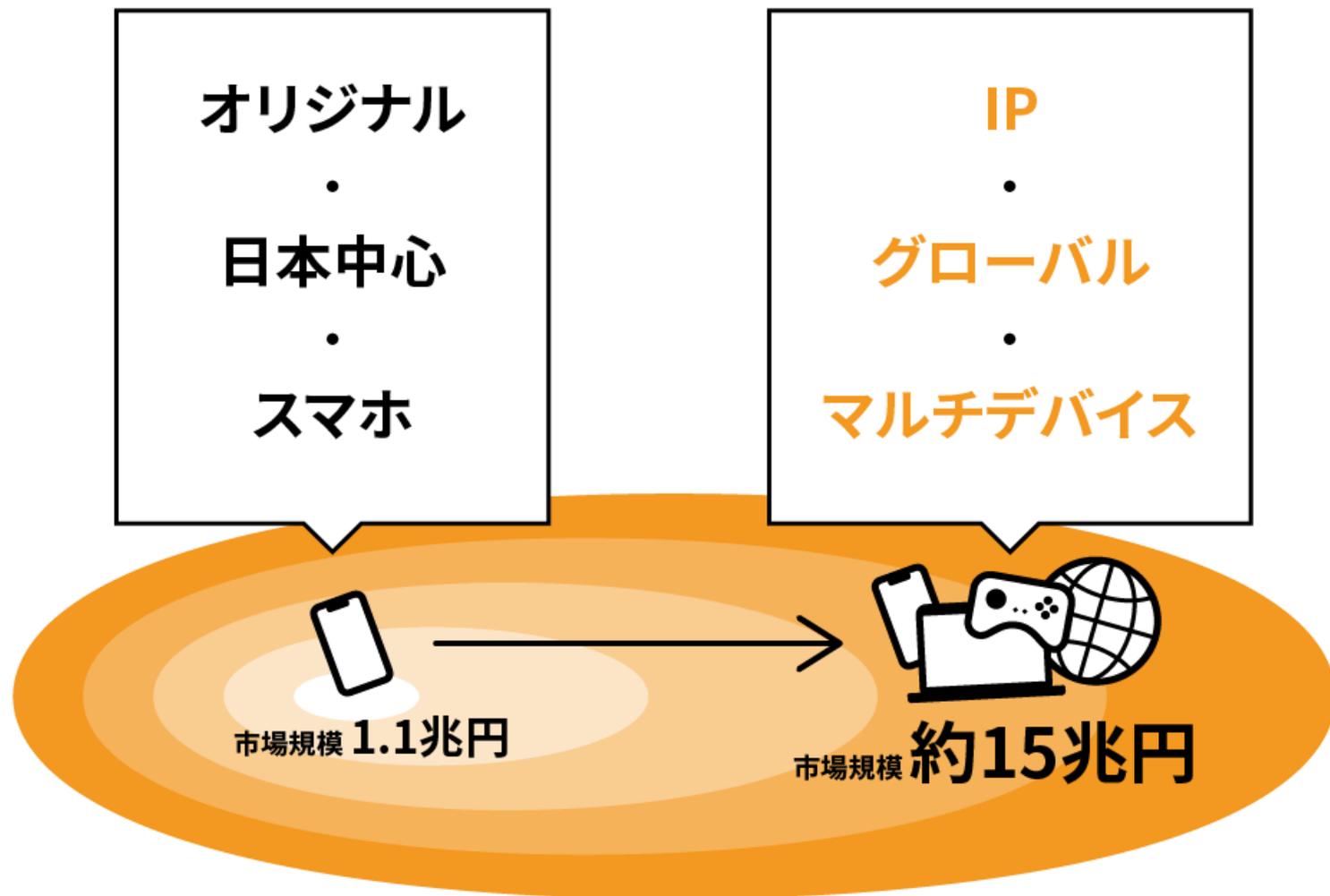
Qiitaプラットフォーム



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を視野に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

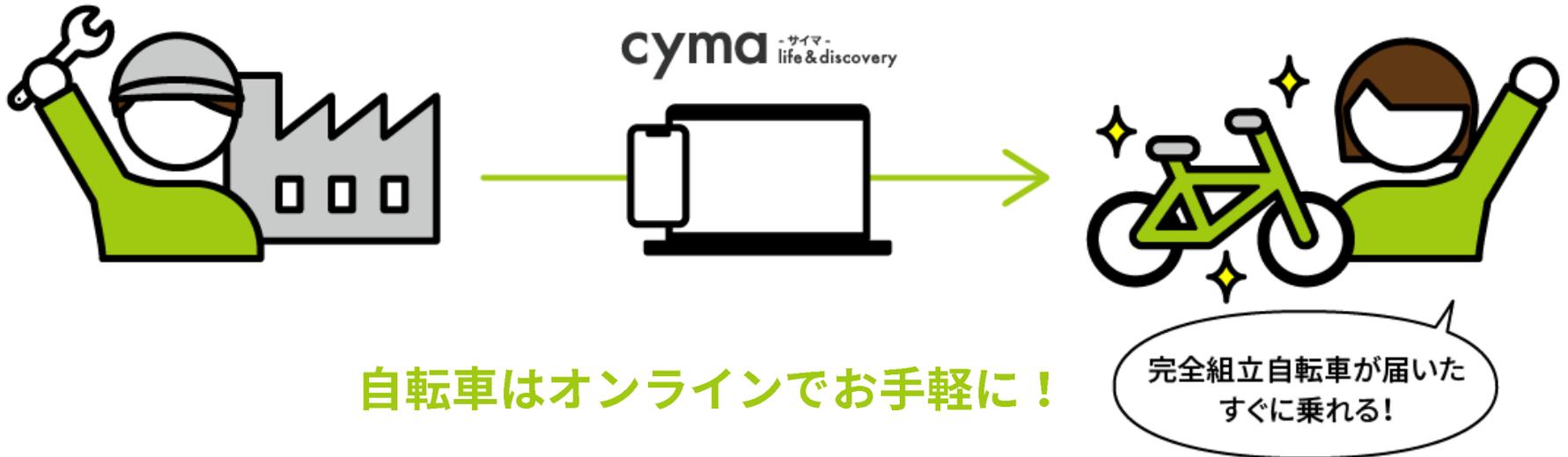


EC事業

目指す姿

品揃えNo.1 & 実店舗同等の接客クオリティを兼ね備えた
オンライン自転車ストアを目指す

いい自転車を、もっと手に入れやすく。



自転車はオンラインでお手軽に！

EC事業の特徴



ITにできることを、次々と。

APPENDIX 会社概要

会社概要 (2020年10月31日現在)

商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証一部 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	8社 (国内7社、海外1社)
連結社員数	1,101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

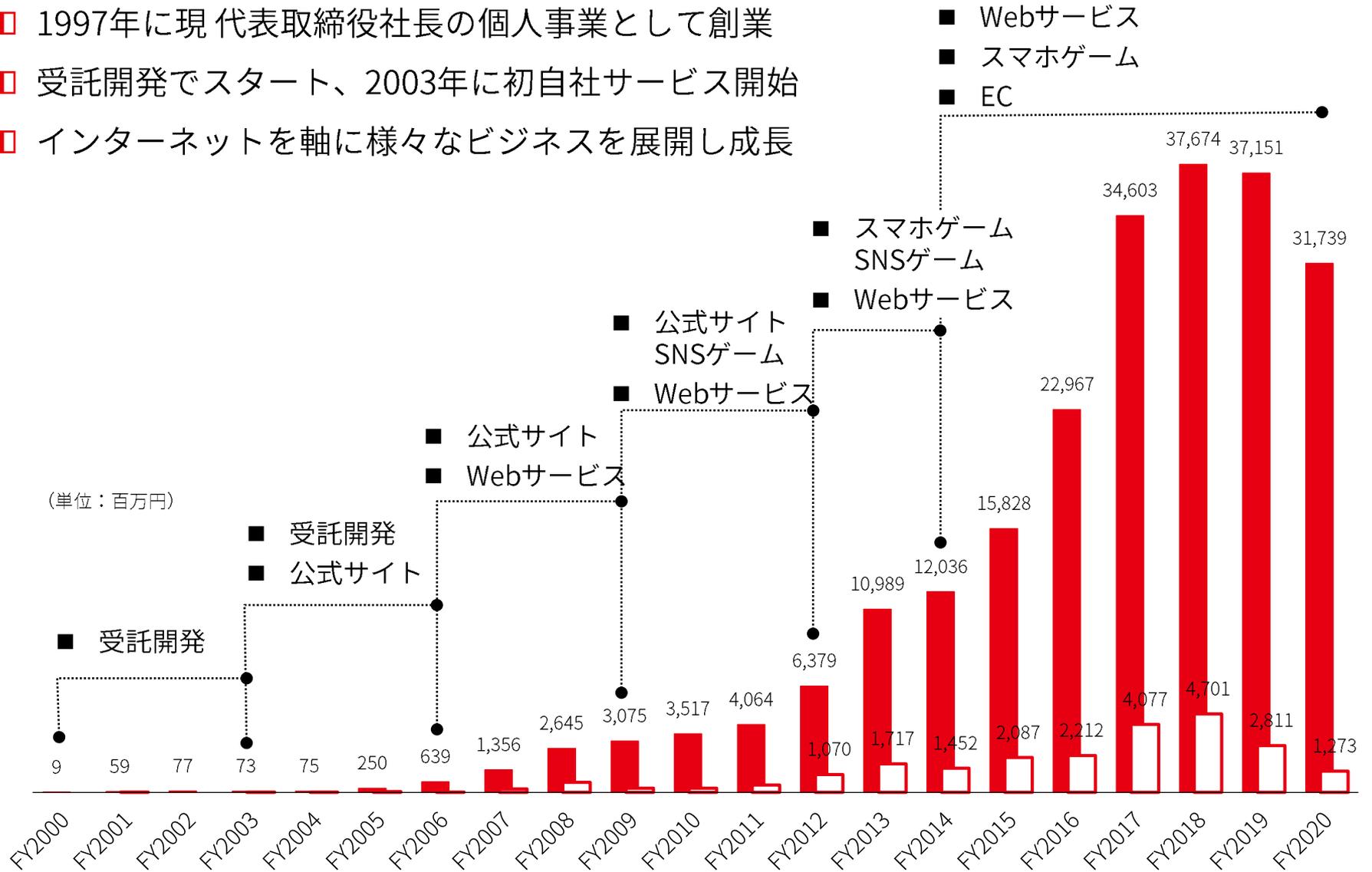
1997.06 個人事業として「エイチーム」創業

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



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」

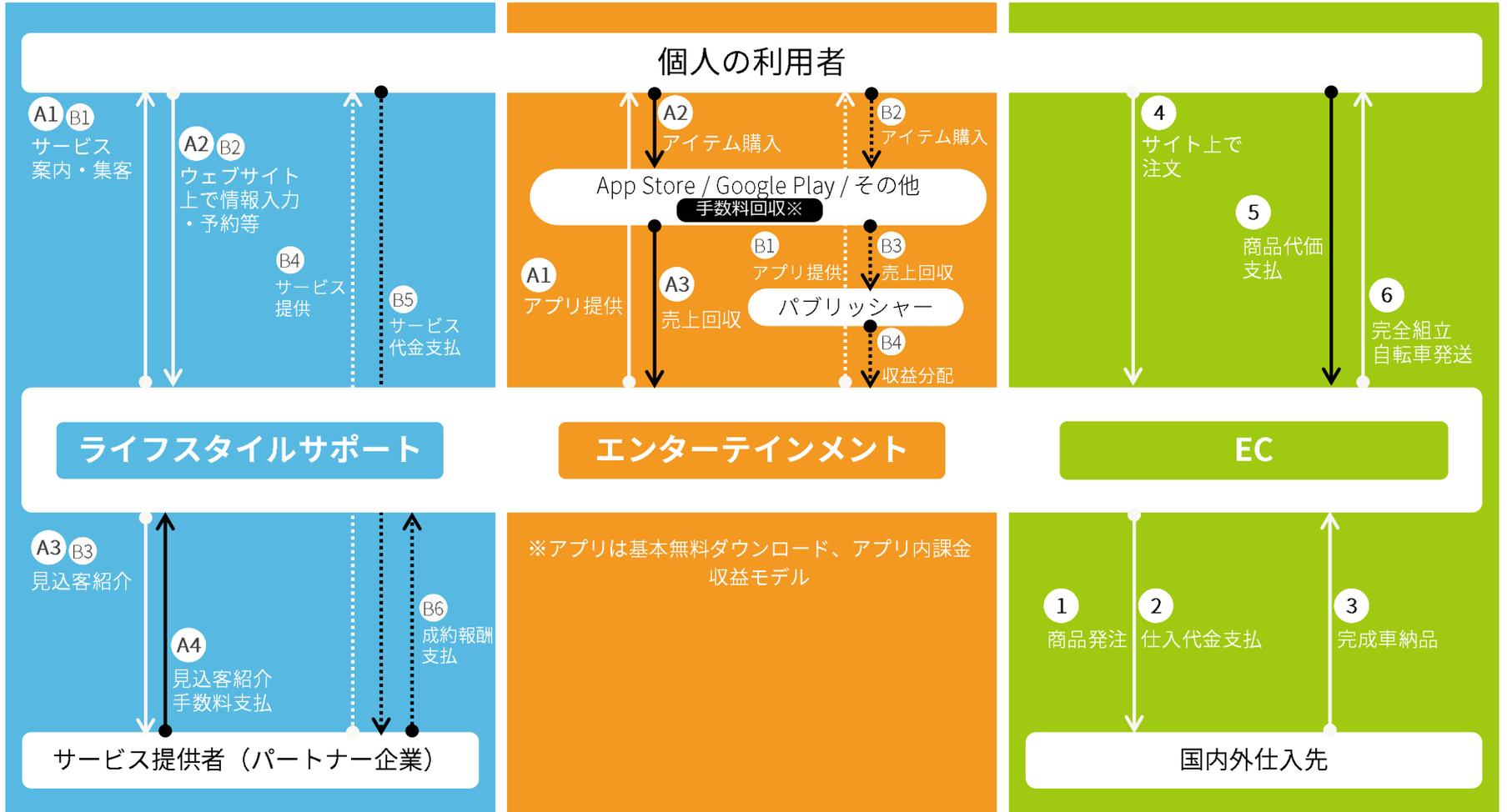
完全組立自転車を自宅にお届けする
自転車通販サイトを運営



個人の利用者

ビジネスモデル

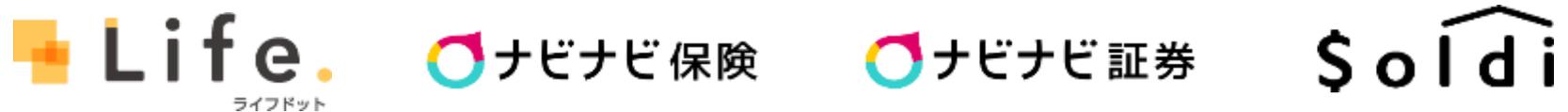
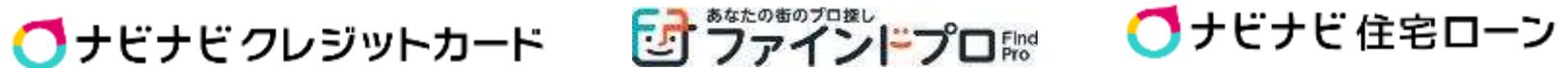
A …… メイン収益のビジネスモデル（実線矢印）
 B …… サブ収益のビジネスモデル（点線矢印）
 → …… 商流
 ⇄ …… 金流



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

ライフスタイルサポート事業 主なサービス

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

Lalune

minorie

Qiita

Qiita Jobs

エンターテインメント事業 主なラインナップ

Game Apps



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 Apps



Game Boost Master



ジャム



[+]HOME



zero app



zero app



zero app



zero app

Zero Appシリーズ

M&A及びベンチャー投資の方針

ミッション

『E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

E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 (FY2019 Q1 – FY2021 Q1)

(百万円)

	FY2019				FY2020				FY21
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	8,927	9,597	9,503	9,123	8,148	7,866	8,385	7,339	7,493
Q/Q 増減率 (%)	-4.4	+7.5	-1.0	-4.0	-10.7	-3.5	+6.6	-12.5	+2.1
ライフスタイルサポート	5,173	5,191	6,013	6,147	5,521	5,148	5,466	3,956	4,744
エンターテインメント	3,243	4,005	2,865	2,462	1,989	2,112	1,943	2,405	1,785
EC	510	400	624	512	637	606	976	976	963
売上原価	1,765	1,878	1,958	1,917	1,808	1,787	2,038	2,020	1,855
原価率 (%)	19.8	19.6	20.6	21.0	22.2	22.7	24.3	27.5	24.8
販売管理費	6,677	7,026	6,547	6,569	6,190	5,886	5,638	5,095	5,259
販売管理費率 (%)	74.8	73.2	68.9	72.0	76.0	74.8	67.2	69.4	70.2
費用総額 (売上原価+販売管理費)	8,442	8,904	8,505	8,486	7,998	7,673	7,676	7,116	7,114
人件費・採用費	1,435	1,463	1,529	1,604	1,581	1,560	1,549	1,583	1,548
広告宣伝費	3,931	3,980	3,726	3,410	3,601	3,229	3,133	2,480	2,843
広告宣伝費率 (%)	44.0	41.5	39.2	37.4	44.2	41.1	37.4	33.8	37.9
ライフスタイルサポート	2,959	2,972	3,208	3,111	3,337	2,987	2,934	2,135	2,637
エンターテインメント	835	910	396	212	179	173	125	228	128
EC	54	44	63	36	46	53	50	102	60
支払手数料等	1,304	1,592	1,289	1,201	1,054	1,099	1,149	1,359	1,114
外注・サーバー費	605	646	661	660	553	539	519	502	457
オフィス賃料	292	293	296	296	287	286	282	285	299
その他費用	873	928	1,001	1,313	920	958	1,042	905	851
営業利益	484	692	998	636	149	192	708	222	378
Q/Q 増減率 (%)	-45.7	42.8	44.1	-36.3	-76.4	28.5	268.2	-68.6	70.3
ライフスタイルサポート	642	643	1,065	786	471	481	830	113	446
エンターテインメント	274	610	372	274	43	196	169	365	93
EC	-63	-67	-34	-44	-50	-53	52	8	74
共通部門	-368	-493	-405	-380	-315	-417	-343	-265	-235
営業利益率 (%)	5.4	7.2	10.3	7.0	1.8	2.4	8.5	3.0	5.1
経常利益	507	661	1,008	632	144	206	682	215	393
親会社株主に帰属する四半期純利益	257	484	358	373	75	50	-511	-135	258

P/L (FY2015 - FY2020)

(百万円)

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	Y/Y (%)
売上高	15,828	22,967	34,603	37,674	37,151	31,739	-14.6
Y/Y 増減率 (%)	31.5	45.1	50.7	8.9	-1.4	-14.6	—
ライフスタイルサポート	7,557	9,193	13,342	18,955	22,525	20,093	-10.8
エンターテインメント	7,914	12,559	19,259	16,168	12,577	8,450	-32.8
EC	356	1,214	2,001	2,550	2,048	3,196	56.0
売上原価	2,389	3,615	5,669	6,960	7,518	7,654	1.8
原価率 (%)	15.1	15.7	16.4	18.5	20.2	24.1	+3.9
販売管理費	11,351	17,139	24,855	26,012	26,820	22,811	-15.0
販売管理费率 (%)	71.7	74.6	71.8	69.0	72.2	71.9	-0.3
費用総額 (売上原価+販売管理費)	13,740	20,755	30,525	32,973	34,337	30,465	-11.3
人件費・採用費	2,798	3,250	3,807	4,754	6,032	6,274	+4.0
広告宣伝費	6,430	9,335	14,018	14,805	15,048	12,444	-17.3
広告宣伝费率 (%)	40.6	40.6	40.5	39.3	40.5	39.2	-0.7
ライフスタイルサポート	4,578	5,109	7,547	10,385	12,251	11,394	-7.0
エンターテインメント	1,651	3,748	5,895	3,785	2,355	706	-70.0
EC	61	221	335	330	200	253	+26.5
支払手数料等	2,586	4,592	7,318	6,117	5,387	4,662	-13.5
外注・サーバー費	785	1,035	1,198	2,277	2,574	2,114	-17.9
オフィス賃料	433	728	879	1,080	1,179	1,142	-3.2
その他 (費用総額-上記費用)	706	3,340	3,303	3,937	4,115	3,826	-7.5
営業利益	2,087	2,212	4,077	4,701	2,811	1,273	-54.7
Y/Y 増減率 (%)	43.8	6.0	84.3	15.3	-40.2	-54.7	—
ライフスタイルサポート	1,298	1,637	1,929	3,076	3,137	1,896	-39.5
エンターテインメント	1,770	2,297	3,820	3,587	1,532	776	-49.3
EC	-115	-172	-178	-211	-210	-43	-79.4
共通部門	-865	-1,549	-1,493	-1,751	-1,648	-1,341	-18.6
営業利益率 (%)	13.2	9.6	11.8	12.5	7.6	4.0	-3.6
経常利益	2,164	2,094	4,118	4,730	2,809	1,249	-55.5
税引前当期純利益	2,091	1,858	3,854	4,732	2,354	0	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,362	1,292	2,579	3,306	1,473	-519	-135.3

B/S (FY2015 - FY2020)

(百万円)

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020
資産の部						
流動資産 ※	6,257	6,827	9,613	11,488	11,543	11,130
現預金	3,097	3,505	5,004	5,984	6,713	6,480
固定資産 ※	1,399	2,759	3,527	5,214	5,729	4,932
有形固定資産	125	1,321	1,666	1,684	1,711	1,384
無形固定資産	460	622	507	2,070	1,522	477
投資その他の資産 ※	814	815	1,353	1,459	2,495	3,070
資産合計	7,656	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063
負債の部						
流動負債	3,648	4,127	5,202	4,464	4,031	3,847
固定負債	0	387	481	583	730	493
負債合計	3,648	4,514	5,683	5,047	4,761	4,340
有利子負債	1,700	1,166	632	186	0	0
純資産の部						
株主資本	3,900	4,971	7,361	11,566	12,452	11,663
自己株式	-1,403	-1,222	-1,177	-481	-438	-397
新株予約権	108	100	96	85	85	82
純資産合計	4,008	5,072	7,456	11,655	12,511	11,722
負債・純資産合計	7,656	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063

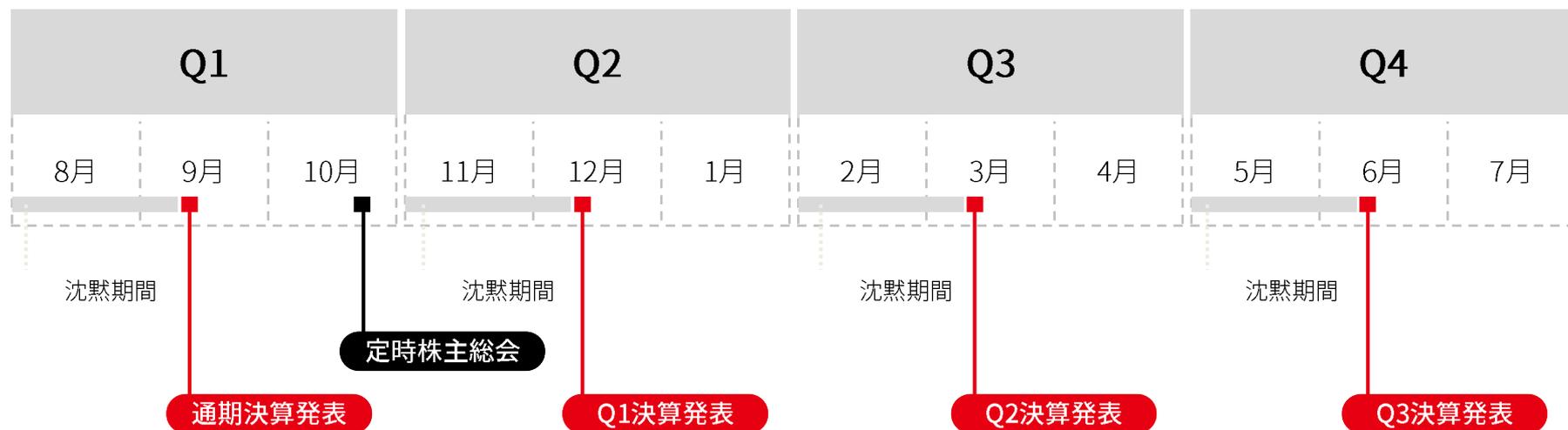
※ FY2019より「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号2018年2月16日）を適用し「繰延税金資産」を「投資その他の資産」の区分に表示しております。上記にはFY2013の期首に当該会計基準を適用したと仮定して数値を記載しているため、過去に当社が発表した書類と異なる数値が含まれます

その他経営指標 (FY2015 - FY2020)

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020
発行済株式総数 (株)	19,405,600	19,450,000	19,469,800	19,738,200	19,756,200	19,783,200
自己株式数 (株)	580,020	302,562	302,562	35,562	35,562	35,588
期中平均株式数 (株)	19,310,191	18,846,317	18,904,872	19,401,921	19,510,259	19,551,565
EPS (1株当たり当期純利益、円)	70.54	68.58	136.45	170.40	75.52	-26.59
EPS増減率 (%)	45.6	-2.8	99.0	24.9	-55.7	-135.2
ROA (総資産経常利益率、%)	32.9	24.3	36.2	31.7	16.5	7.5
1株当たり純資産 (円)	207.2	263.4	389.0	593.7	636.32	594.54
1株当たり配当金額 (円)	12.50	12.50	27.00	32.50	16.00	16.00
中間配当額 (円)	5.00	5.00	5.00	0.00	0.00	0.00
配当総額 (百万円)	238	239	517	640	315	315
配当性向 (%)	17.7	18.2	19.8	19.1	21.2	-
株主資本比率 (%)	50.9	51.9	56.0	69.2	72.1	72.6
自己資本比率 (%)	50.9	51.9	56.0	69.3	71.9	72.5
ROE (自己資本当期純利益率、%)	33.9	29.1	41.8	34.9	12.3	-4.3
ROIC (=①÷②、%)	21.0	25.1	34.1	27.9	14.1	7.6
①税引き後営業利益 (百万円)	1,178	1,539	2,729	3,284	1,759	884
②運転資本 (=③+④、百万円)	5,600	6,137	7,993	11,755	12,452	11,663
③株主資本 (百万円)	3,900	4,971	7,361	11,566	12,452	11,663
④有利子負債 (百万円)	1,700	1,166	632	186	0	0

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

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。