



2022.9.9

# FY2022 通期 決算説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

- 1. FY2022 通期 連結決算概要**
- 2. FY2022 Q4 連結決算概要**
- 3. FY2022 Q4 セグメント別詳説**
- 4. FY2023 業績・配当予想**
- 5. パーパスとマテリアリティの策定**

APPENDIX：会社概要

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. FY2022 通期 連結決算概要

売上高は概ね予想通りの着地となるも、固定資産の減損損失計上や繰延税金資産の取崩しを行い、当期純利益はY/Yで大きく減少

全社



※ 「収益認識に関する会計基準」等を当第1四半期連結会計基準の期首から適用しており、2022年7月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。

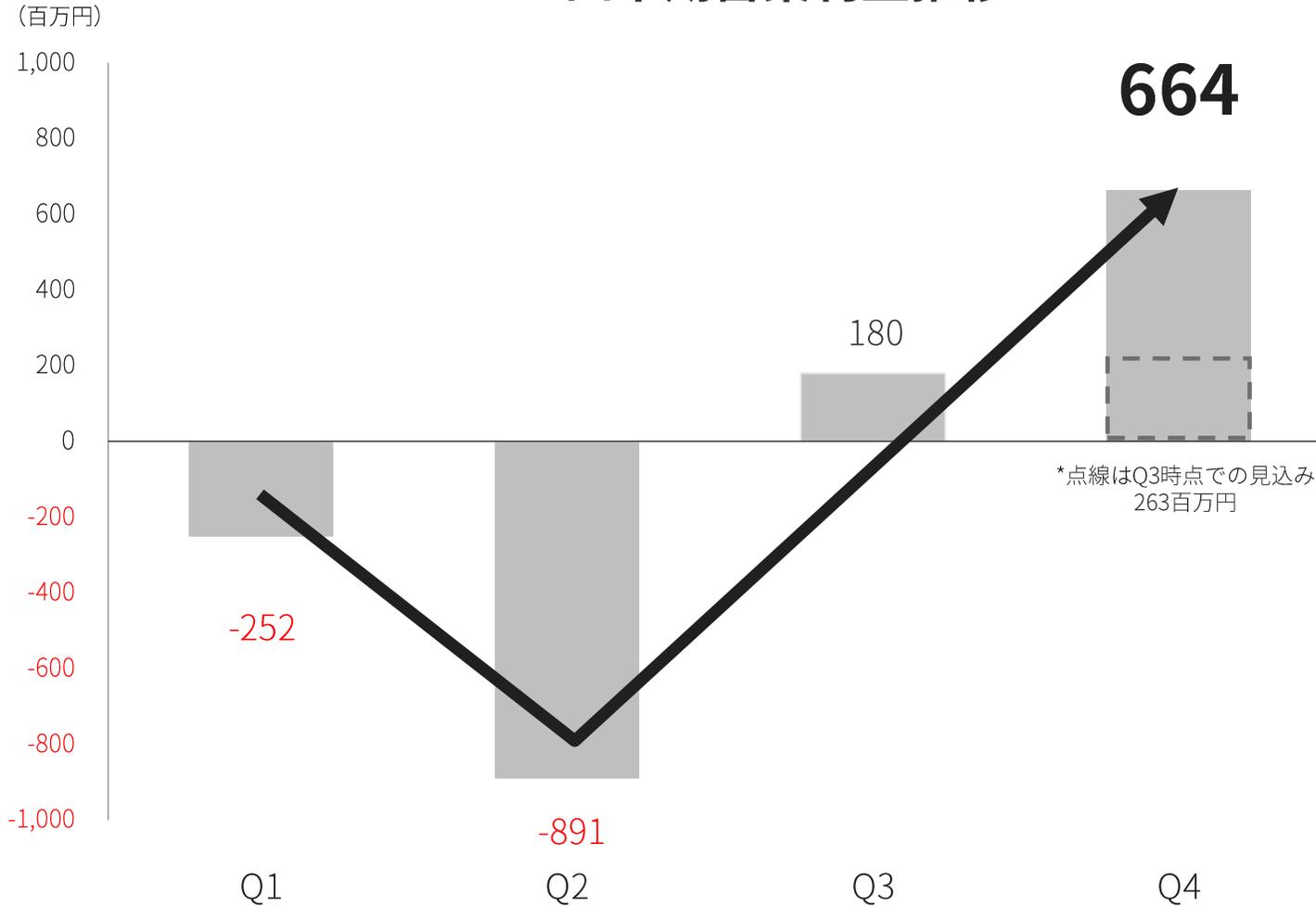
## 特別損失（減損）：計591百万円

計上理由	金額
一部オフィス及びブライダル事業の店舗解約	105百万円
一部ライフスタイルサポート事業/エンターテインメント事業における 将来回収可能性の低下	485百万円

## 繰延税金資産の取崩し

計上理由	金額
繰延税金資産の回収可能性を鑑みた結果、法人税等調整額へ計上	463百万円

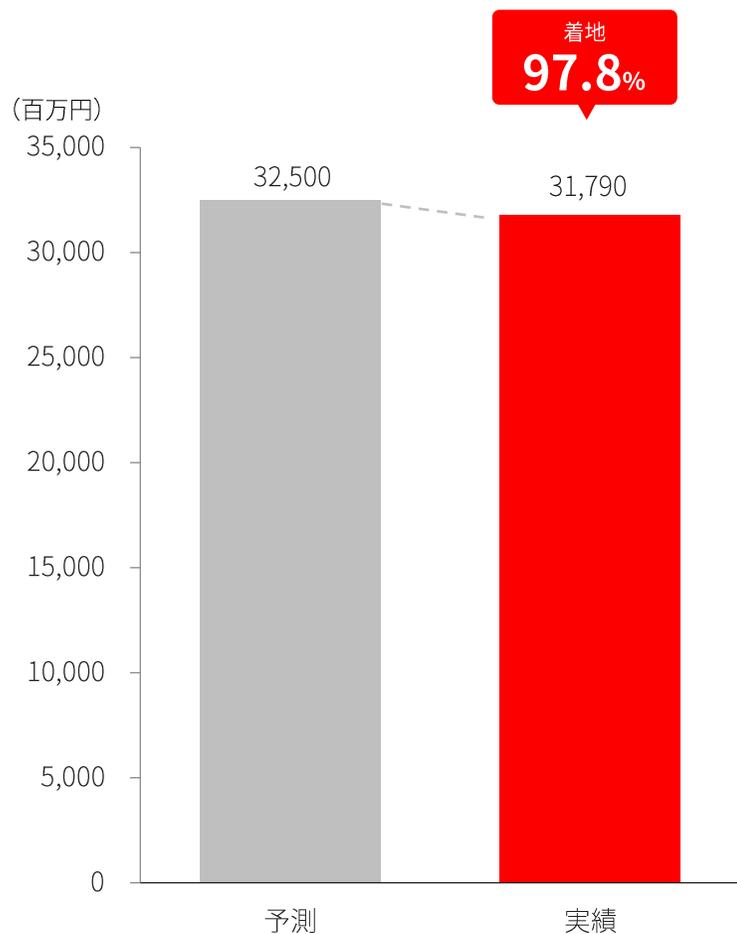
## FY2022 四半期営業利益推移



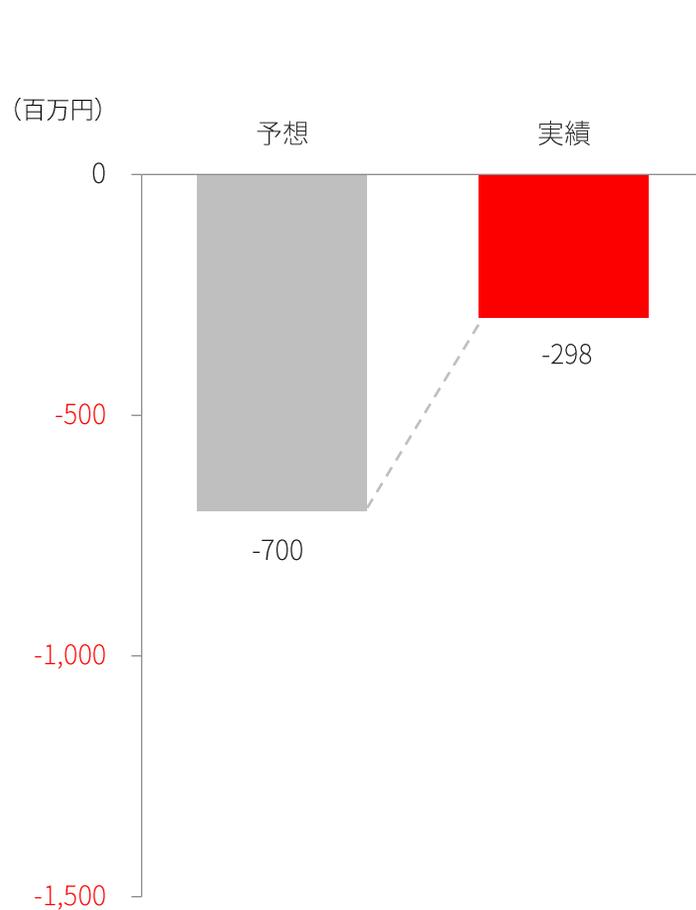
- 通期の業績は、予想の営業損失700百万に対し、大幅に上回り着地
- 主な要因は、ライフスタイルサポート事業における既存サービスの安定的な収益獲得と新規サービスの成長

● 連結業績予想に対する着地

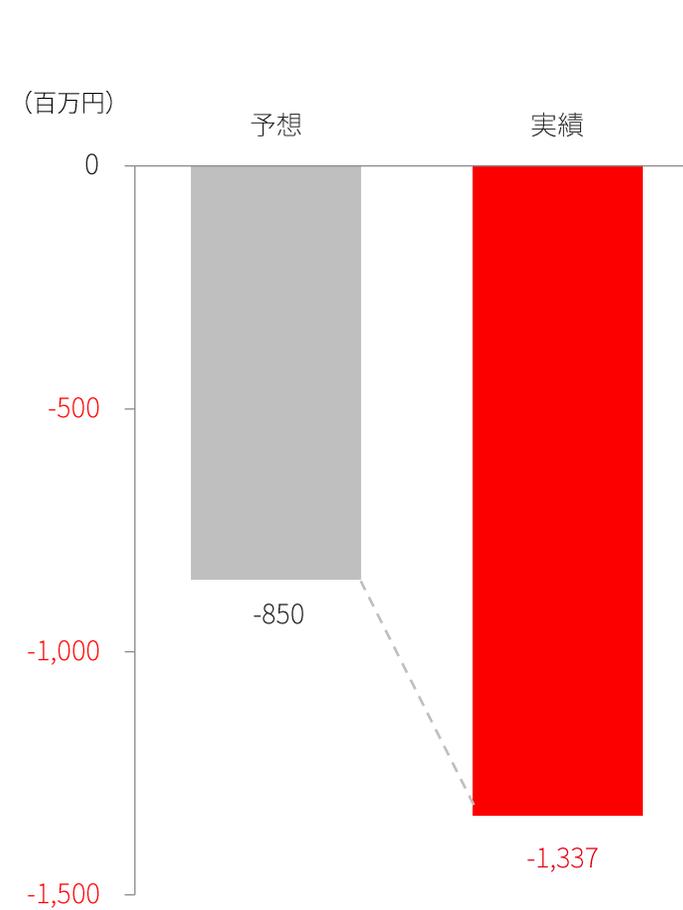
### 売上高



### 営業利益



### 当期純利益



## 全社

### 大きな成長に挑んだ1年

- ・一部サービスでは市場環境の変化に苦戦するも、既存サービス全体では安定的な収益獲得を実現
- ・更なる成長に向け大型協業タイトル開発とリリースに注力するも収益獲得に苦戦

## ライフ スタイル サポート

### 更なる成長のための土台作り

- ・2022年2月に行った連結子会社の組織再編を皮切りに、LTV向上に向けた共通基盤の構築に注力
- ・コロナ影響や市場環境の変化に苦戦するサービスがあった一方、複数新規サービスが顕著に成長

## エンター テイン メント

### 期待を寄せた新規タイトルで大きく苦戦

- ・既存タイトルの減衰傾向を脱却すべく、『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』への大規模投資を実施
- ・当該新規タイトルでのグローバルヒットを狙うも、収益獲得及び改善に大きく苦戦

## EC

### 既存サービスでの大幅成長の波に乗り、新規サービスへの投資を強化

- ・「cyma-サイマ-」においてモール型ECサイトでの販売が奏功し、大きく収益成長
- ・その成長分を新規サービスであるペットフードブランド「Obremo（オブレモ）」へ投資し、新たな収益源の獲得に注力

## 2. FY2022 Q4 連結決算概要

これまで投資してきた新規サービスの成長により、営業利益は回復するも、固定資産の減損損失計上や繰延税金資産の取崩しを行い、当期純利益がY/Yで大幅減少

全社

売上高

8,249 百万円

(Y/Y 106.5%, Q/Q 96.3%)

営業利益

664 百万円

(Y/Y 551.0%, Q/Q 368.3%)

当期純利益

-502 百万円

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

※ 「収益認識に関する会計基準」等を当第1四半期連結会計基準の期首から適用しており、2022年7月期第4四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。

## ライフ スタイル サポート

### Y/Y増収増益、Q/Q減収増益

引越し周辺サービスの一部で苦戦するも、自動車関連事業及び人材メディアが全体収益に大きく貢献

セグメント売上：	5,573百万円	(Y/Y 110.4% , Q/Q 97.8%)
セグメント利益：	748百万円	(Y/Y 170.9% , Q/Q 135.8%)

## エンター テイン メント

### Y/Y減収増益、Q/Q増収増益

既存主要タイトルの一部でのコラボイベントが好調で、全体収益を下支え

セグメント売上：	1,707百万円	(Y/Y 96.6% , Q/Q 130.6%)
セグメント利益：	165百万円	(Y/Y 356.2% , Q/Q -%)

## EC

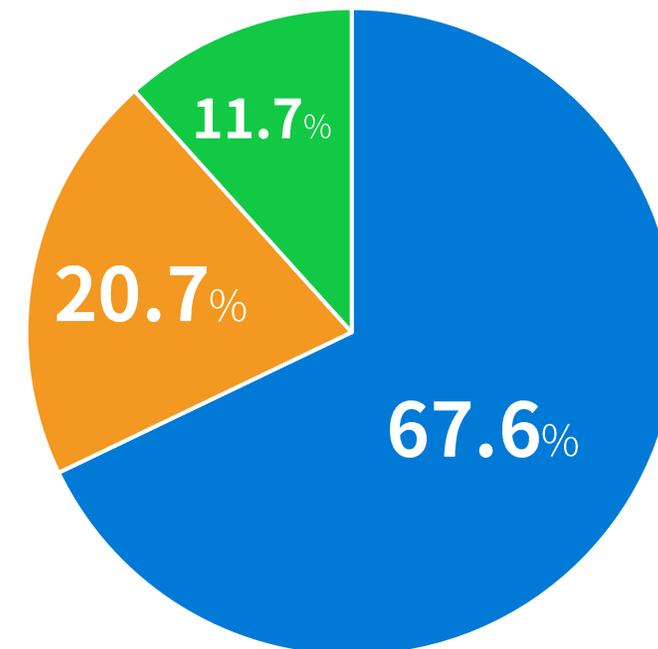
### Y/Y増収増益、Q/Q減収減益

繁忙期明けのためQ/Qでは減収、新規サービス「Obremo」への投資で減益

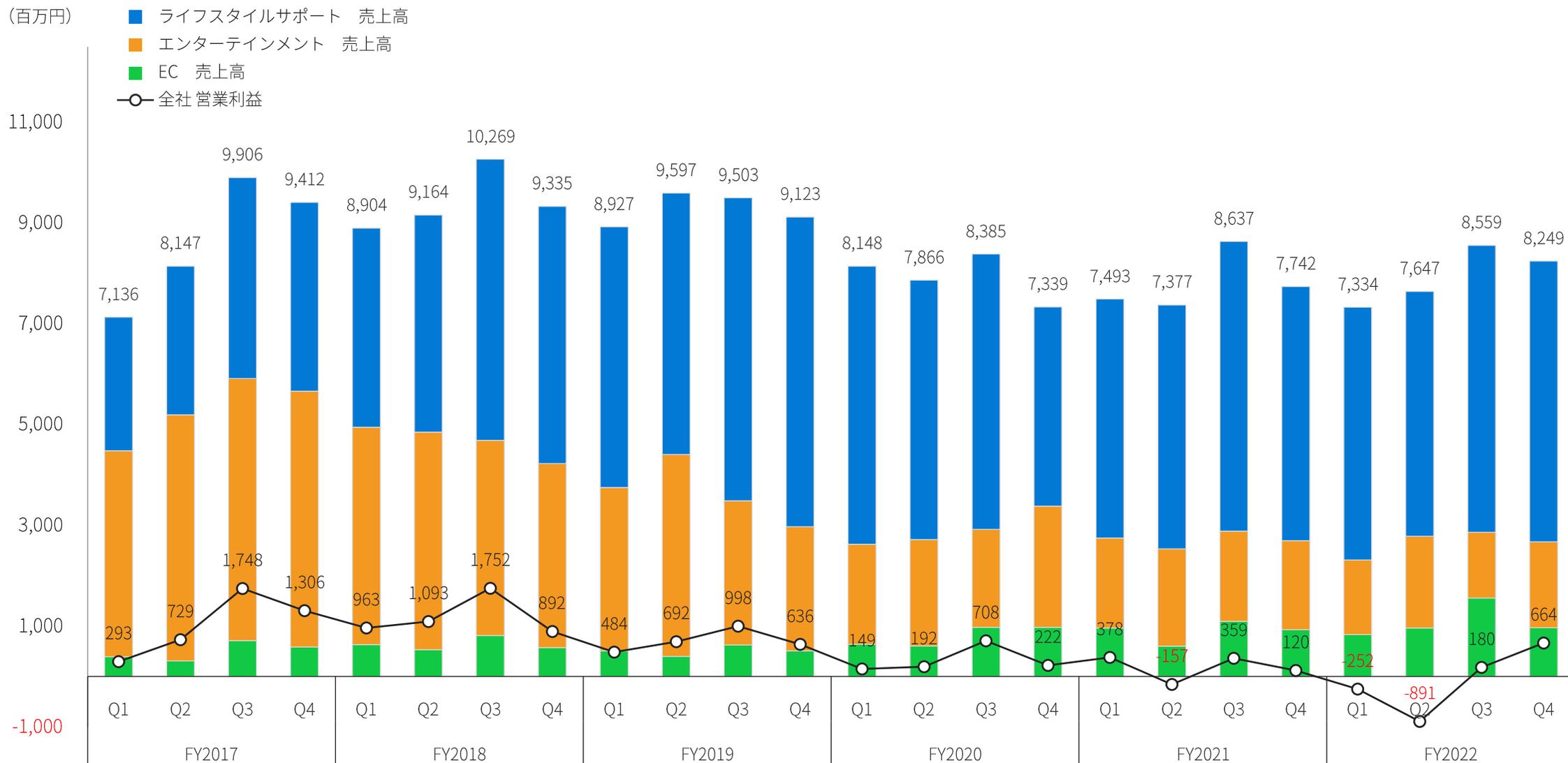
セグメント売上：	968百万円	(Y/Y 104.0% , Q/Q 62.1%)
セグメント利益：	-42百万円	(Y/Y -% , Q/Q -%)

### 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



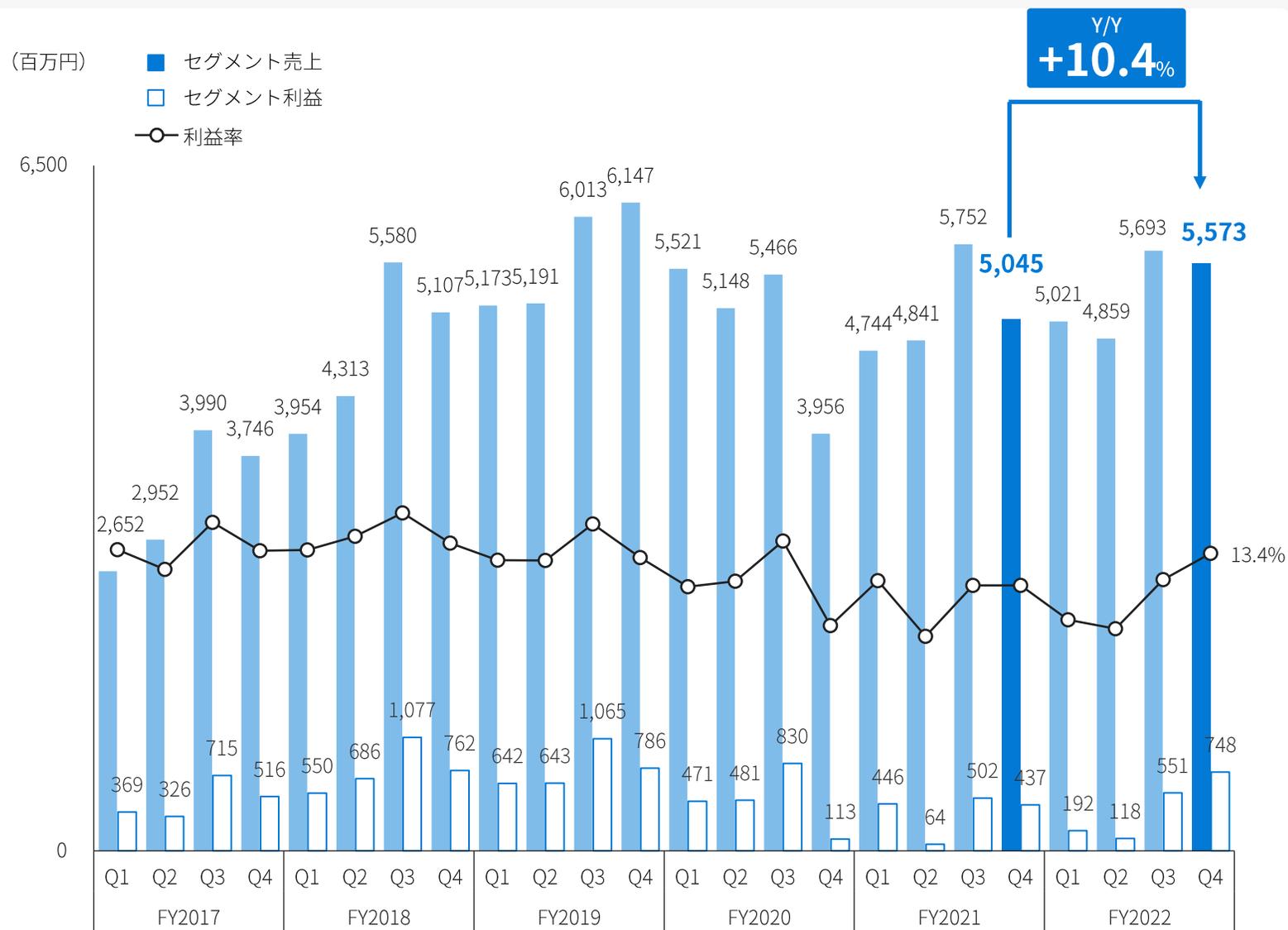
## ● 連結四半期業績の推移



# 3. FY2022 Q4 セグメント別詳説

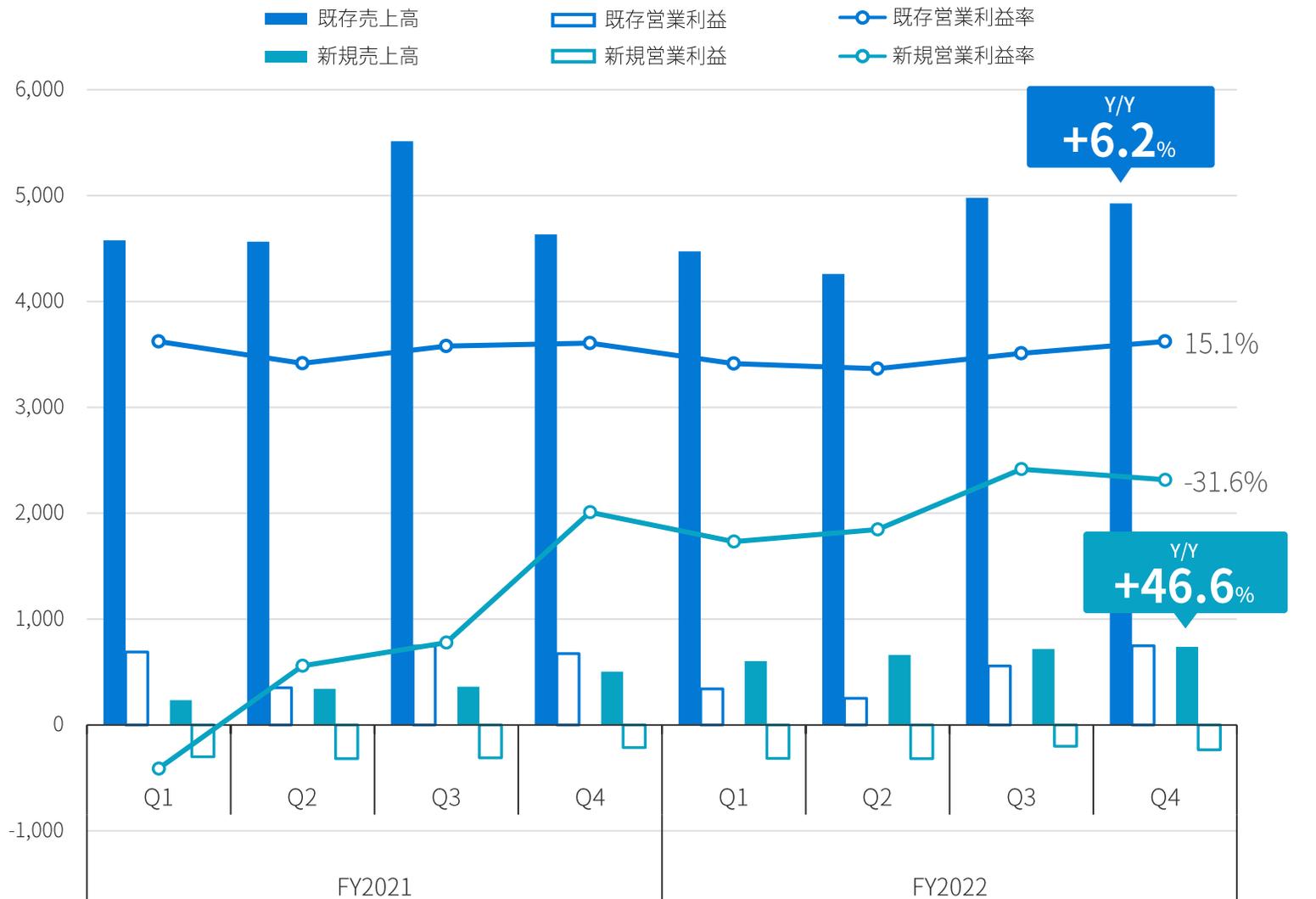
# ライフスタイルサポート事業

## ● ライフスタイルサポート事業 四半期業績の推移



- 売上については、引越し周辺サービスで送客制限の影響を受けるも、人材メディアが大幅成長し、全体としてはY/Yで増加
- 利益については、引き続き自動車関連事業の増収に伴う増益、及び金融メディア事業の一部新規サービスが黒字化したことが影響し、全体としてはY/Yで増益

● ライフスタイルサポート事業 新規・既存サービス状況



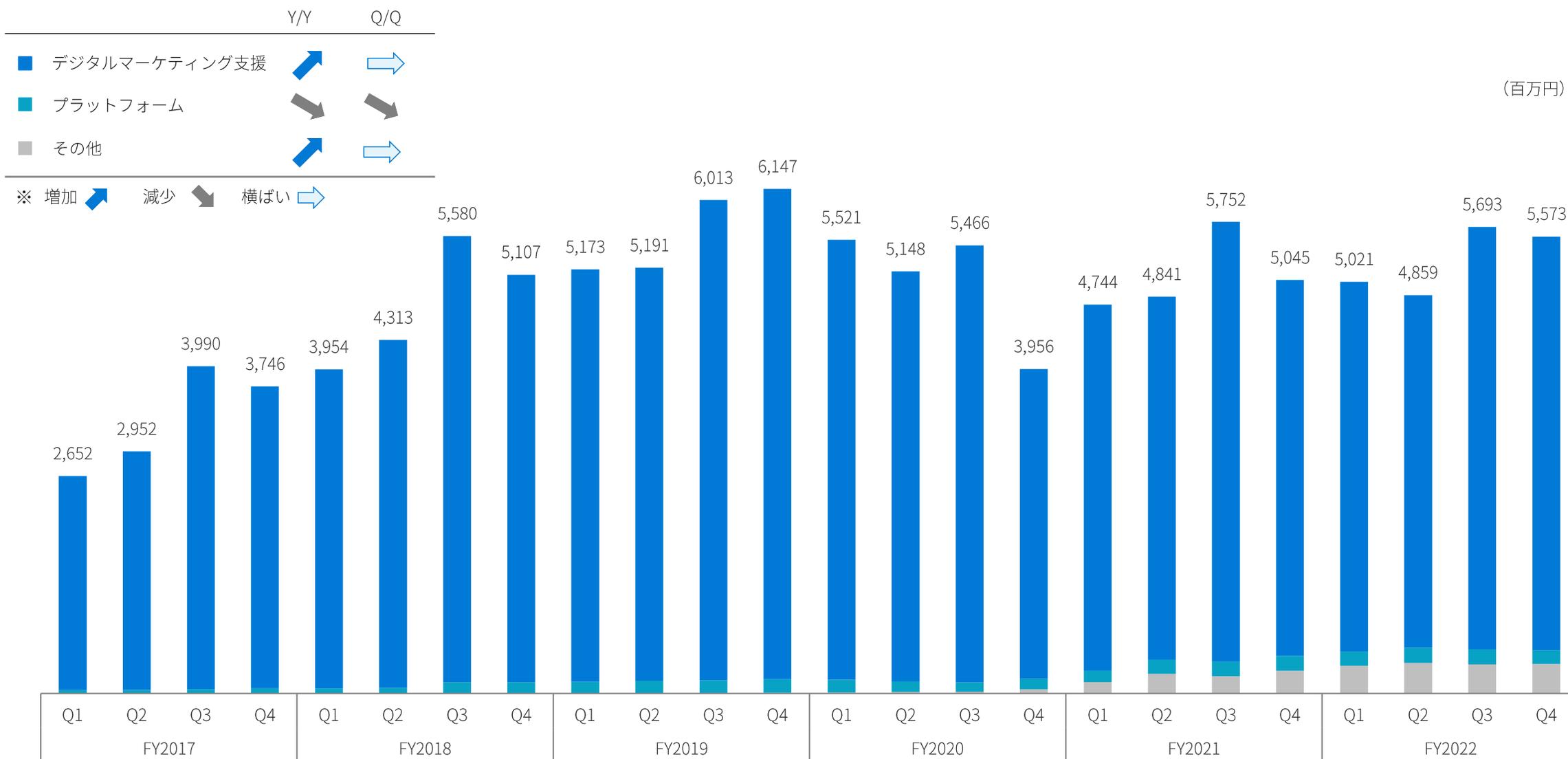
※社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではありません

- 既存事業では、引き続き自動車関連事業の好調と人材メディアの大幅成長により回復傾向
- 新規事業では特に、D2C事業の好調な推移と金融メディア事業の一部新規サービスが下期で黒字化し、全体の収益性回復に貢献

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

【既存事業】  
引越し事業/引越し周辺サービス・自動車関連事業・金融メディア事業・プライダル事業・人材メディア・そのほか上記新規事業以外の事業

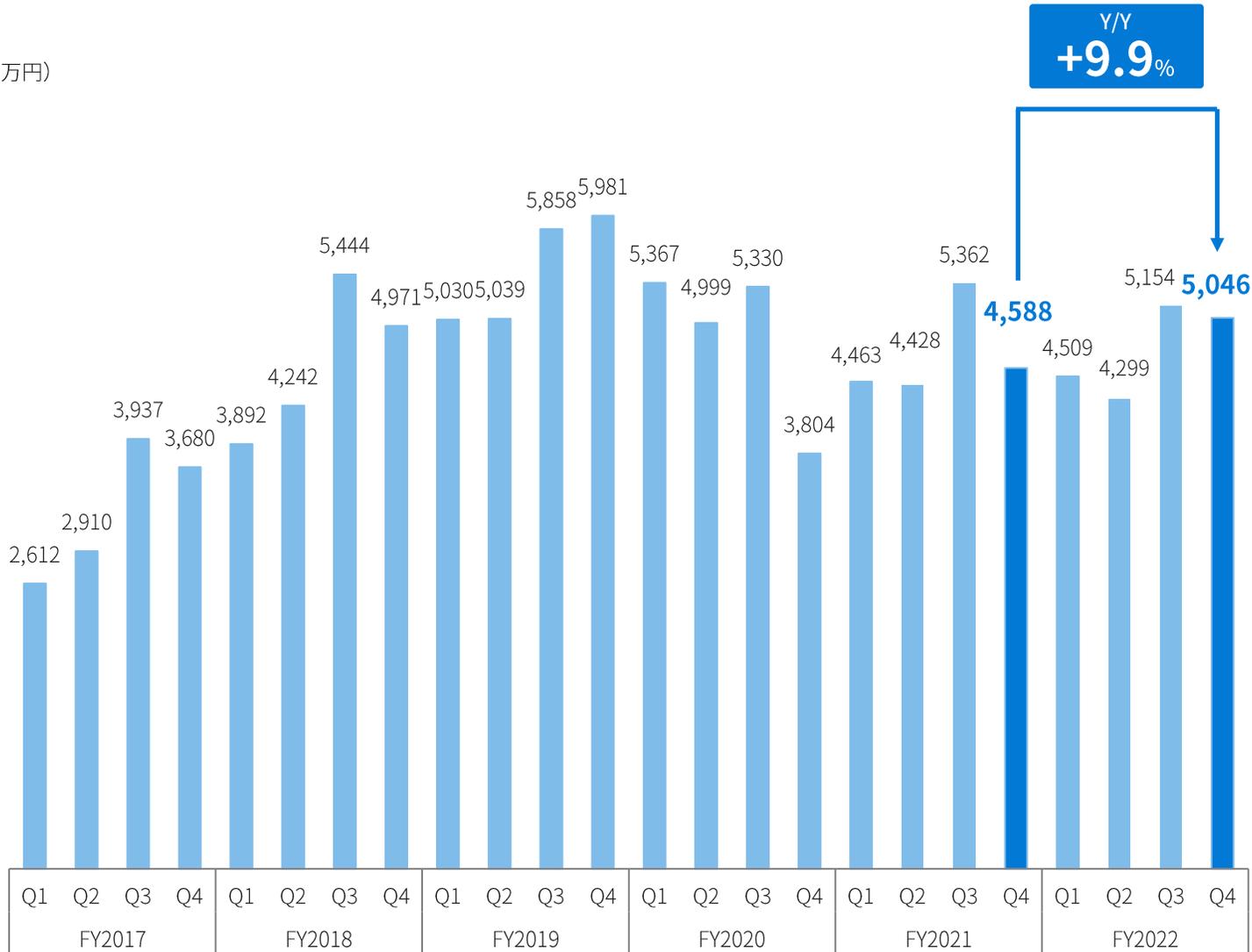
# ● ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別 四半期売上推移



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

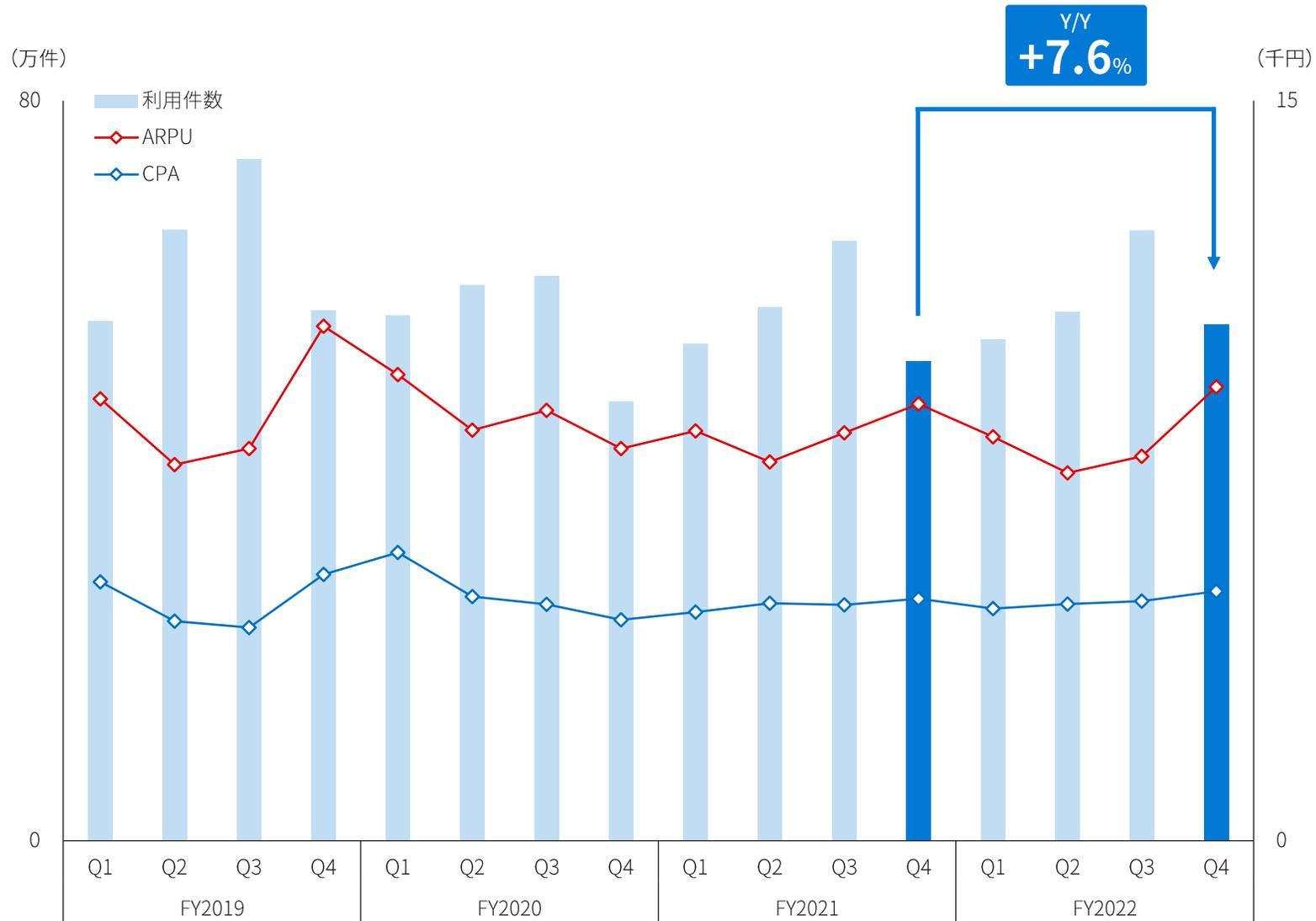
● デジタルマーケティング支援ビジネス 売上推移

(百万円)



- 自動車関連事業では、引き続き中古車市場活況の流れを受け、Y/Yで増収
- 人材メディアにおいて、Webマーケティング施策の奏功により、Y/Yで大幅増収
- 新電力会社への送客を行う引越し周辺サービスにおいて、電力市場全体での価格高騰に伴う送客制限・停止により、Y/Yで大幅減少

● デジタルマーケティング支援ビジネス KPI推移



● 利用件数は主要6事業  
すべてにおいてY/Yで増加し、  
特に人材メディア及び保険代  
理店事業で大幅に件数増加

【主要6事業の内訳】  
引越し事業/引越し周辺サービス・自動車事業・プライダル事業・金融  
メディア事業・人材メディア・保険代理店事業

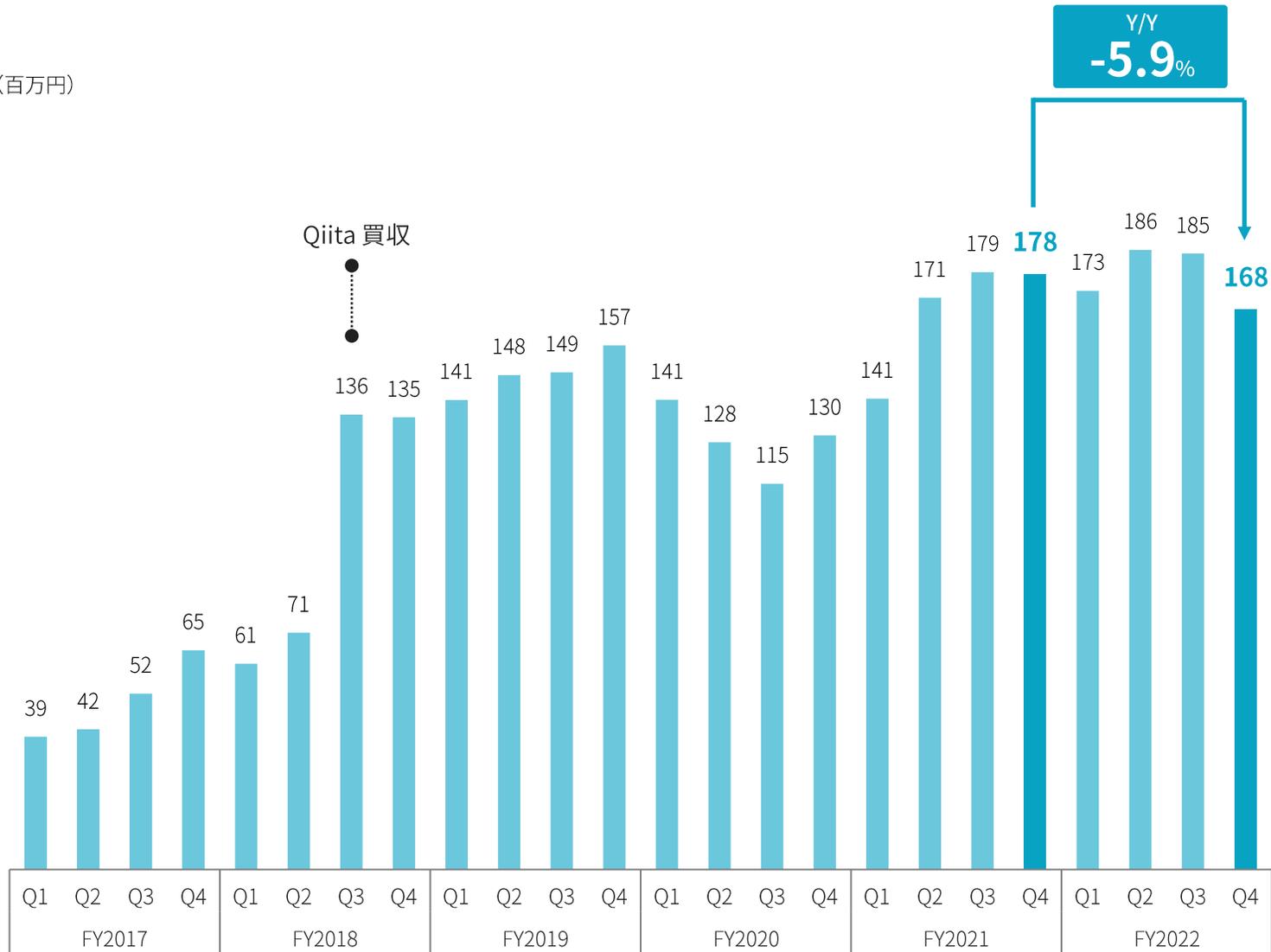
【①利用件数】  
主要6事業の利用件数（各サービスの利用件数のうち、売上が発生した  
件数）の合計（※同一利用者が複数サービスを利用した場合、獲得コ  
スト発生ベース）

【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

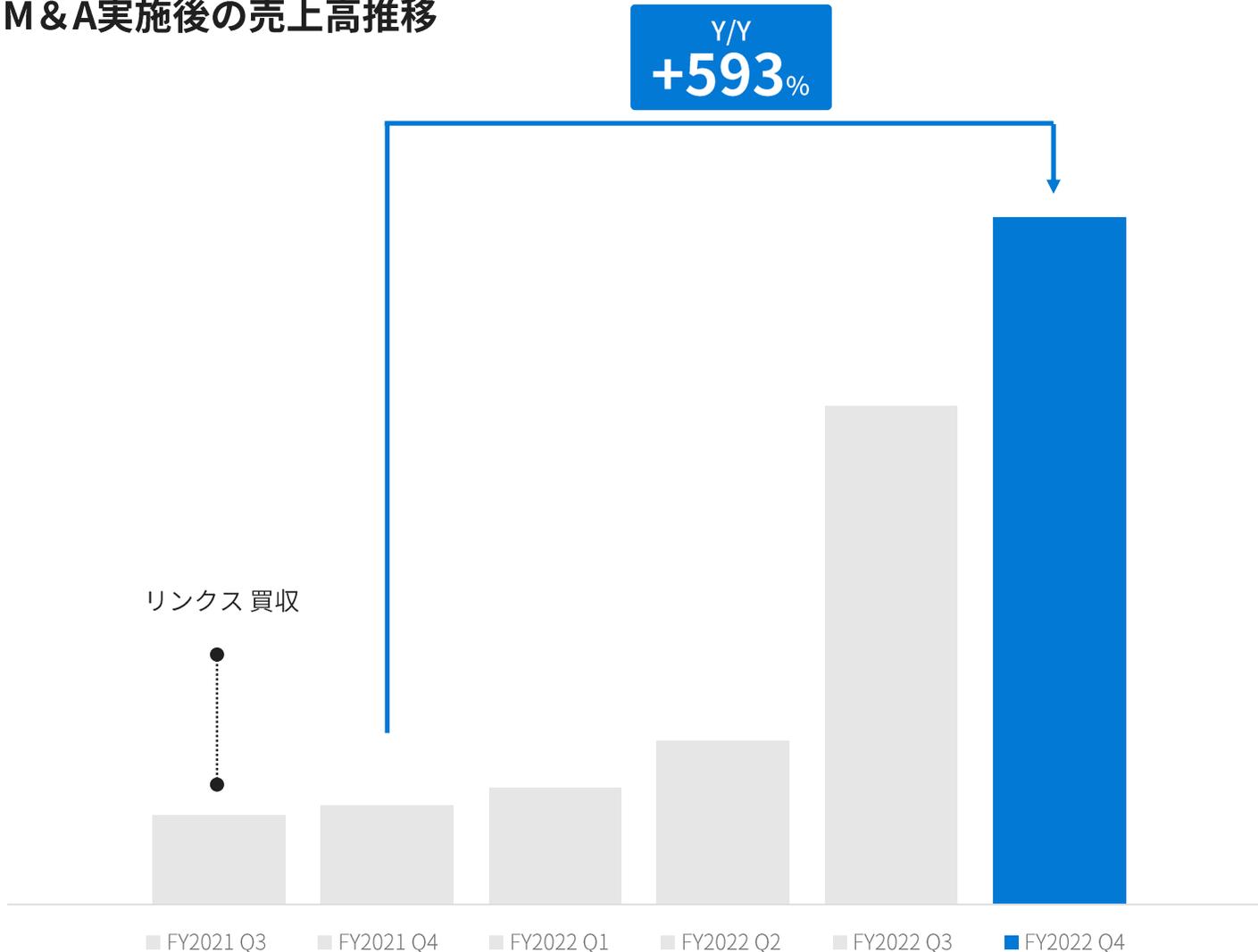
(百万円)



- 「ラルーン」において、純広告の受注増加とサブスクリプション改善により1顧客あたりのLTVは改善するも、競合環境の激化によりY/Yで減収
- 「Qiita」での売上高成長は「ラルーン」での減収を補える程に至らず全体でY/Y減収

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

## M&A実施後の売上高推移



## M&Aした人材メディアが目覚ましい売上高成長を実現！

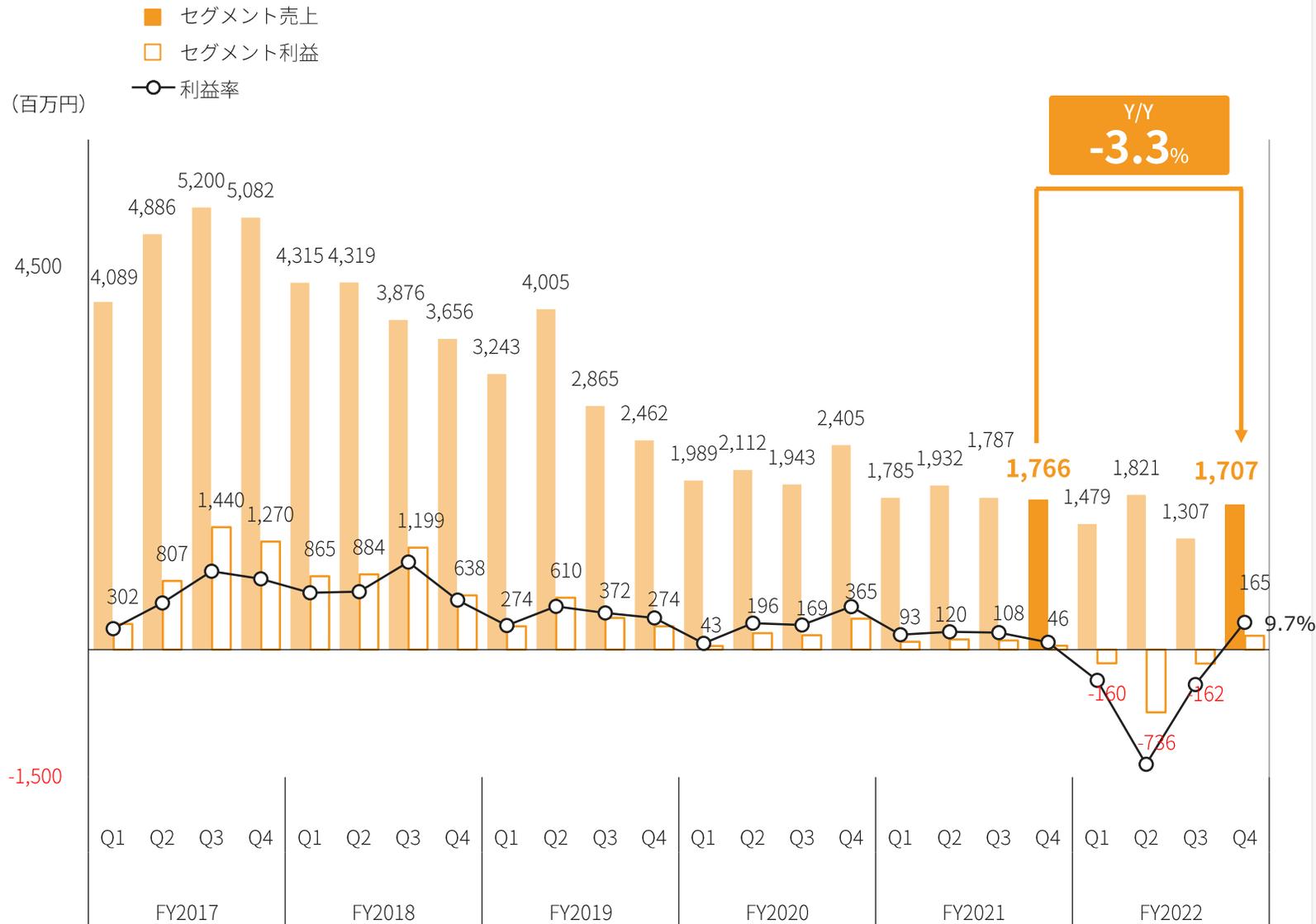
2021年2月に転職メディア「CAREER PICKS」を運営する株式会社リンクスのM&Aを実施。

当該企業と当社グループが持つWebマーケティングの強みを掛け合わせたことにより、FY2022 Q4ではY/Yで約6倍の目覚ましい売上高成長を実現。

**CAREER PICKS**

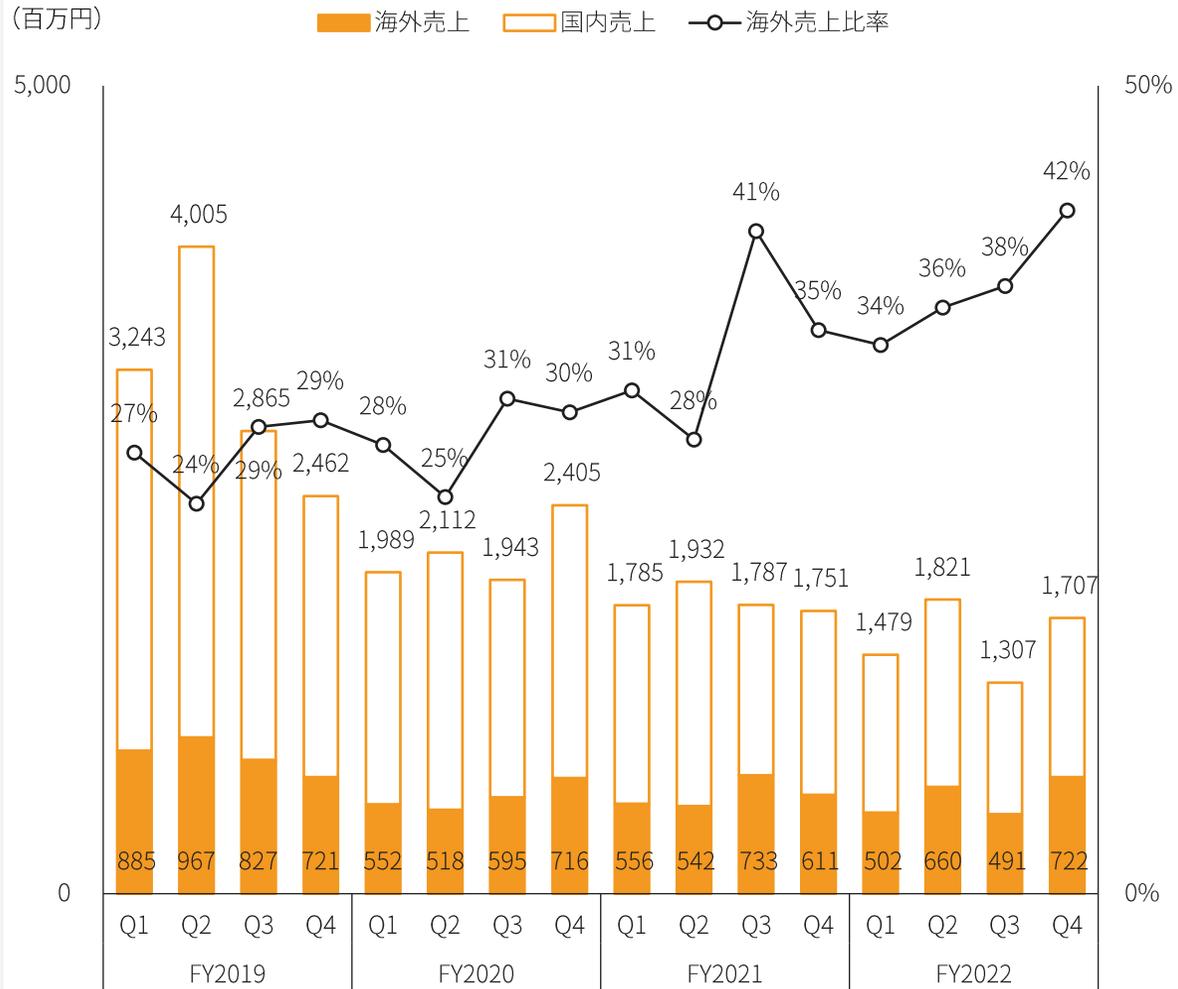
# エンターテインメント事業

## ● エンターテインメント事業 四半期業績の推移



- 売上については、一部既存タイトルでイベント好調となるも、全体のダウントレンドを補うには至らずY/Yで減少
- 利益については、新規タイトルへの費用低減を始め、収益性回復に注力したためY/Yで増益

## ● エンターテインメント事業 海外売上への四半期推移



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

## 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
準備中	大型
	マルチデバイス

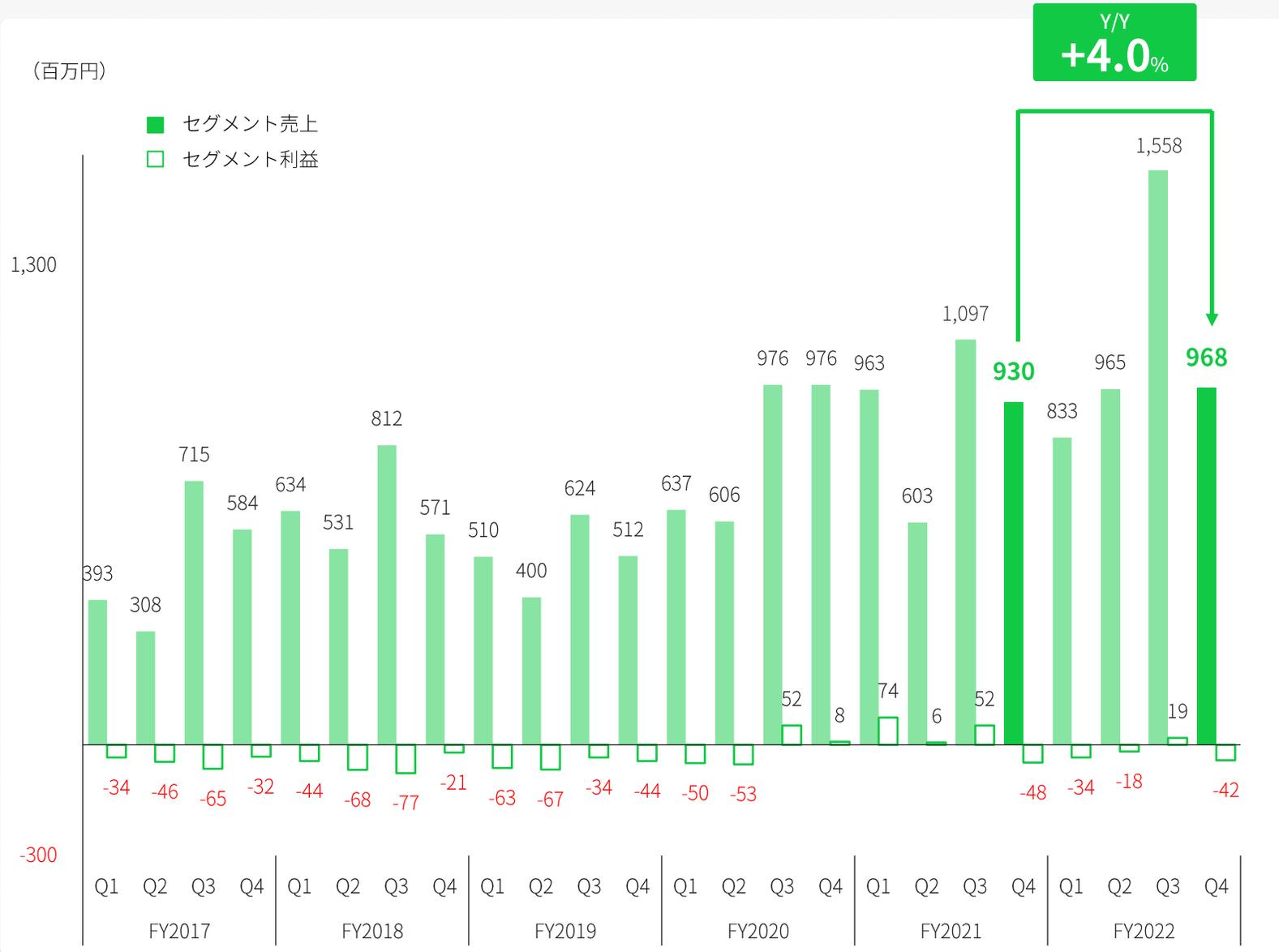
<b>NEW</b> <b>No.3</b>	自社オリジナル
開発中	<b>NFT</b>

<b>NEW</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

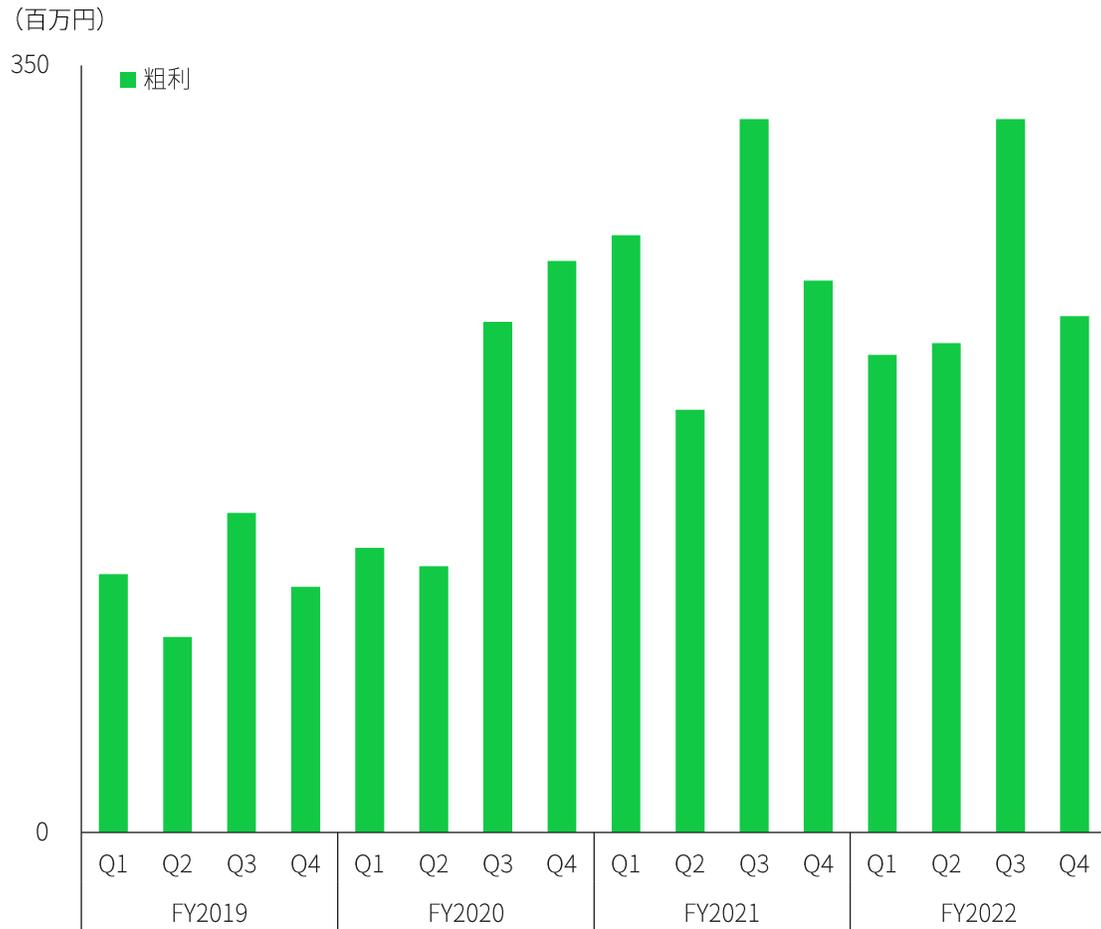


- 売上については、「cyma」で原材料価格の高騰や中国のロックダウン等、市場環境の変化に伴い、販売に苦戦するもY/Yで横ばい
- 利益については、引き続き新規サービス「Obremo」へ投資するもY/Yで増益

※ EC事業の自転車通販サイト「cyma-サイマ-」は2013年12月よりサービスを開始しております。  
繁忙期：3-4月（Q3）

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

### 粗利額の推移



■ 【粗利】 = セグメント売上 - 変動費  
 ※ 変動費 = 仕入原価 + 配送費 + 決済手数料 + 外注費 + 消耗品費

### 在庫回転日数・回転率の推移



■ 【①在庫回転日数】 = 期間中日数 ÷ 【②在庫回転率】  
 ■ 【②在庫回転率】 = 仕入原価 ÷ [(期首商品棚卸高 + 期末商品棚卸高) ÷ 2]

## 新商品「まぐろ&たらフード」を発売

累計販売量50万食\*を突破し、2022年7月19日からは新商品「まぐろ&たらフード」を発売開始。これまでに鶏肉・鹿肉・馬肉等を使用したフードを展開してきたが、愛犬にとってより良いフードを選んでいただけるように、魚をたんぱく源としたフードを新たに販売。



\*2021/8/30~2022/9/2の販売累計量（1日3食換算）

## ブランドイメージキャラクターに吉田沙保里さんが就任

吉田さんの愛犬リリーちゃんの「Obremo」ドッグフードを喜んで食べてくれる姿や、「家族の絆が深まる、健やかで楽しい日々を」という「Obremo」のコンセプトへ共感いただき、ブランドイメージキャラクターに就任。



# 4. FY2023 業績・配当予想

● FY2023 連結業績予想

(百万円)

	FY2023			(参考) FY2022	
	業績予想	構成比	Y/Y	実績	構成
売上高	31,000	100.0%	97.2%	31,790	100.0%
ライフスタイルサポート	20,500	66.1%	96.6%	21,147	67.6%
エンターテインメント	6,000	19.4%	95.0%	6,316	20.7%
EC	4,500	14.5%	104.0%	4,326	11.7%
営業利益	500	1.6%		-298	-0.7%
ライフスタイルサポート	1,200		74.5%	1,610	
エンターテインメント	470		—	-894	
EC	-220		—	-77	
共通部門	-950		—	-937	
当期純利益	400	1.2%	—	-1,337	-4.2%

## 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

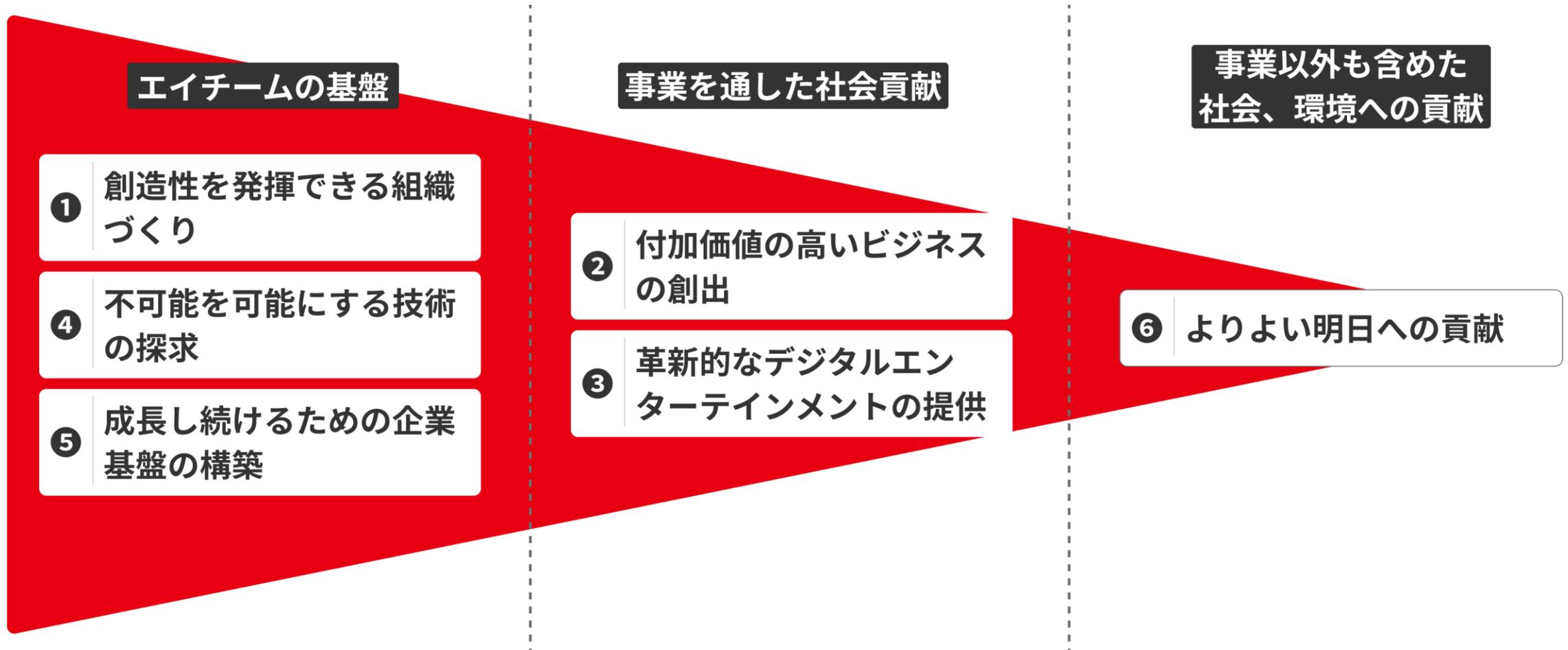
- ・引き続き「cyma-サイマ-」の安定的な事業成長
- ・ペットフードブランド「Obremo（オブレモ）」の商品ラインナップ拡充により購買者数の増加を目指す

# 5. パーパスとマテリアリティの策定

## “Ateam Purpose”の策定

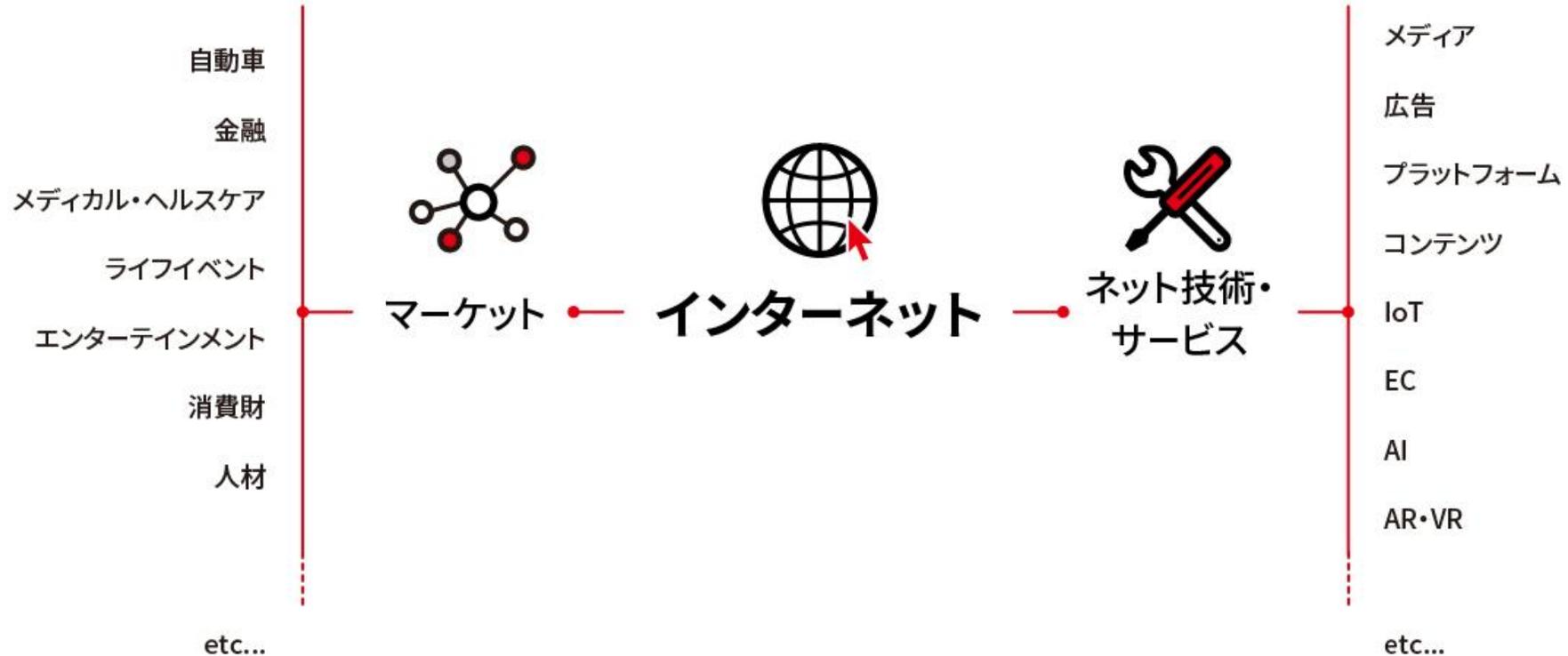
**Creativity × Techで、  
世の中をもっと便利に、  
もっと楽しくすること**

## マテリアリティの特定



# APPENDIX：会社概要

## エイチームはインターネットを軸に事業展開する総合IT企業です



## ● 会社概要 (2022年7月31日現在)

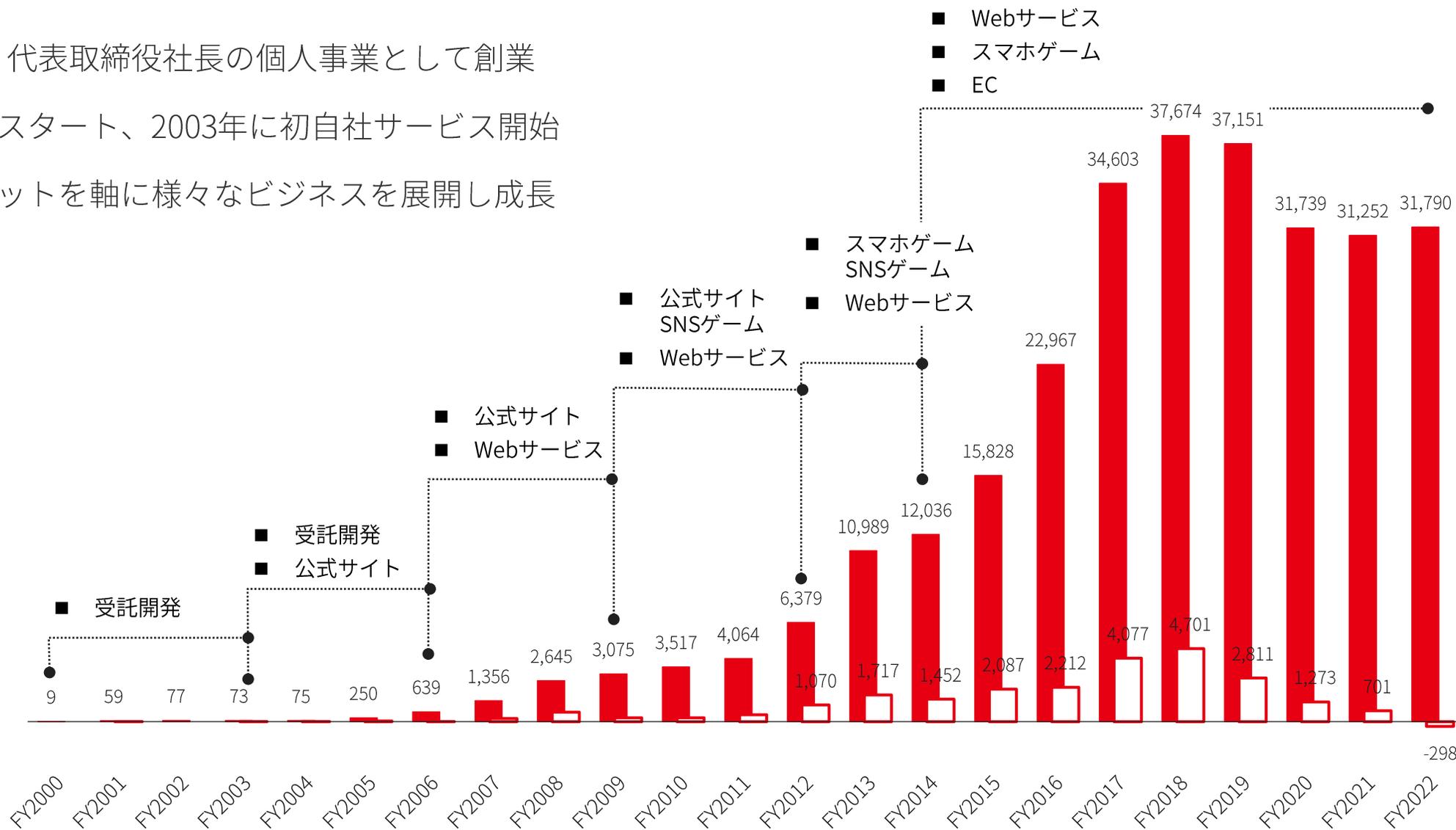
商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証プライム 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	8社 (国内7社、海外1社)
連結社員数	1,005名 (役員、アルバイトを除く)
単元株式数	100株



- 1997年に現代表取締役社長の個人事業として創業
- 受託開発でスタート、2003年に初自社サービス開始
- インターネットを軸に様々なビジネスを展開し成長

(単位：百万円)

■ 連結売上  
□ 連結営業利益

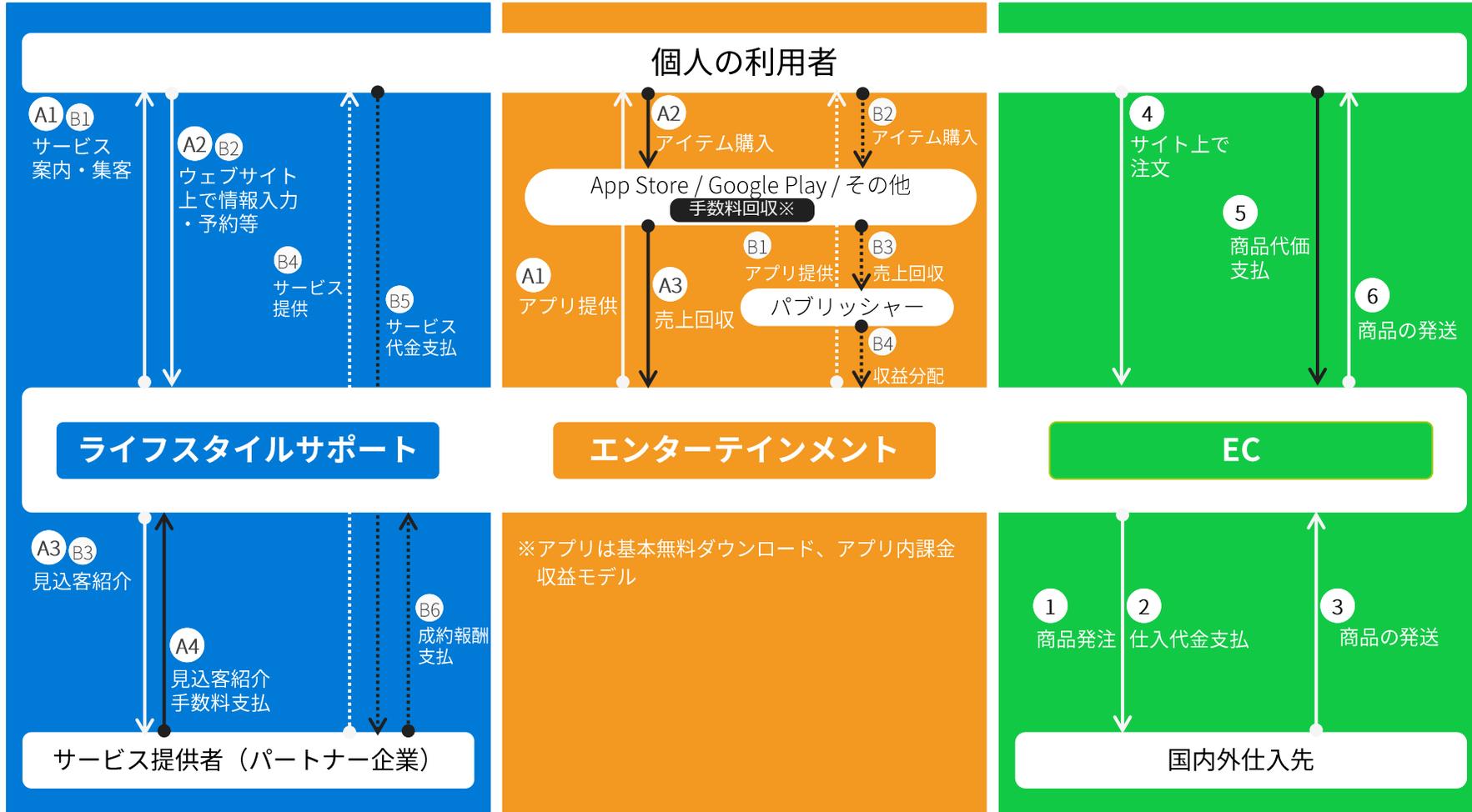


## インターネットを軸に様々なサービスを提供



● ビジネスモデル

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



手数料 …… App Store及びGoogle Play等、アプリ配信専用プラットフォーム運営者への支払手数料。アプリ内課金収益から手数料差引後入金。売上はグロス計上

## デジタルマーケティング支援ビジネス



## プラットフォームビジネス



● エンターテインメント事業 主なラインナップ

Game App



FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER



初音ミク  
-TAP WONDER-



少女☆歌劇 レヴュースタァライト  
-Re LIVE-



ヴァルキリーコネクト



ユニゾンリーグ



三国BASSA!!



三国大戦スマッシュ!



ダービーインパクト



レギオンウォー



ダークサマナー

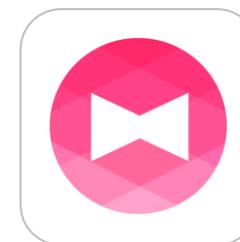
Tool App



ジャム



Game Boost Master



[+]HOME



快眠サイクル時計

ミッション

『エイチームの目指す姿』につなげる  
中長期的成長の実現ならびに企業価値向上の加速

M & A

- 既存事業の競争力強化につながると想定される企業や事業
  - ・ ライフスタイルサポート：シェア拡大やシナジーが見込まれる事業、関連メディア等
  - ・ エンターテインメント：ユーザーを獲得・確保するための国内外のメディア等
  - ・ EC：自転車に限らず、国内外における他の商材EC等
- 自社で容易に参入できない、参入に時間のかかる事業を持つ企業

ベンチャー  
投資

- 自社参入は不確実性が高いものの、中長期視点で魅力度の高い事業ドメインや技術を持つ、未上場ベンチャー企業への出資
- エイチームのノウハウを活かすことにより、大きな成長が見込める事業を展開する、未上場ベンチャー企業への出資及び業務提携

# APPENDIX :

## サステナビリティへの取り組み (ESG)

環境

## TCFD提言への賛同を表明

金融安定理事会（FSB）により設置された「気候関連財務情報開示タスクフォース（以下TCFD）」の提言への賛同を表明。今後、TCFD提言に沿って、気候変動に関するリスクおよび機会を特定したうえでそれらに対応する経営体制等について、適切且つ積極的な情報開示を進めてまいります。情報開示を通じて、ステークホルダーの皆さまとの対話を活性化させ持続可能な社会実現を目指してまいります。

社会

## 「Qiita」出張授業でプログラミング教育を支援

日本最大級\*のエンジニアコミュニティ「Qiita」では、小中学生を対象にプログラミング教育に関する出張授業を定期的に行っています。今後もエンジニアを目指す子どもたちが自由に学んで成長できる環境を提供することで未来のエンジニアを応援してまいります。

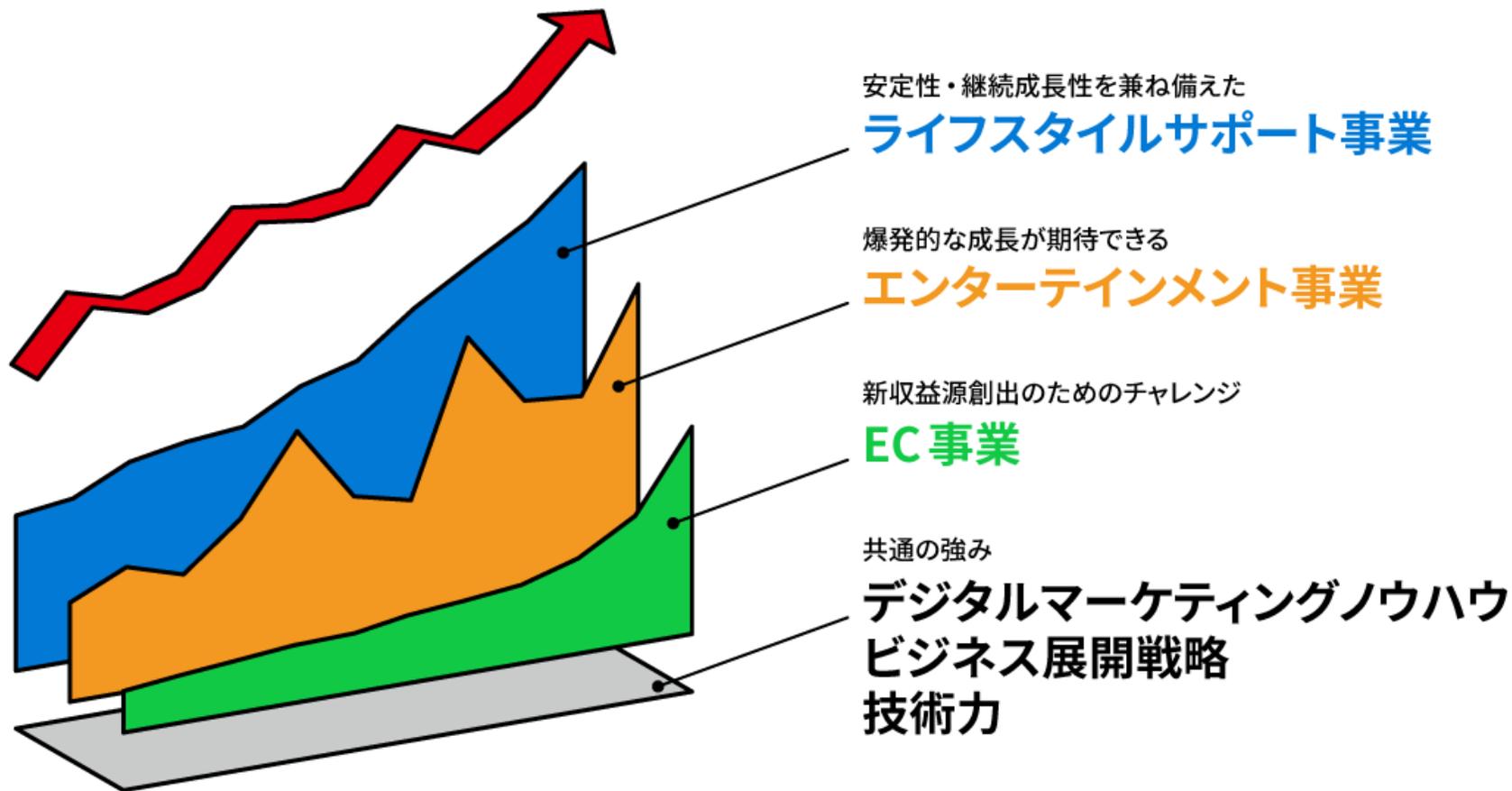
\*「最大級」は、エンジニアが集うオンラインコミュニティを市場として、IT人材白書（2020年版）と同社登録会員数・UU数の比較をもとに記載



写真は2022年7月26日の出張授業の様子

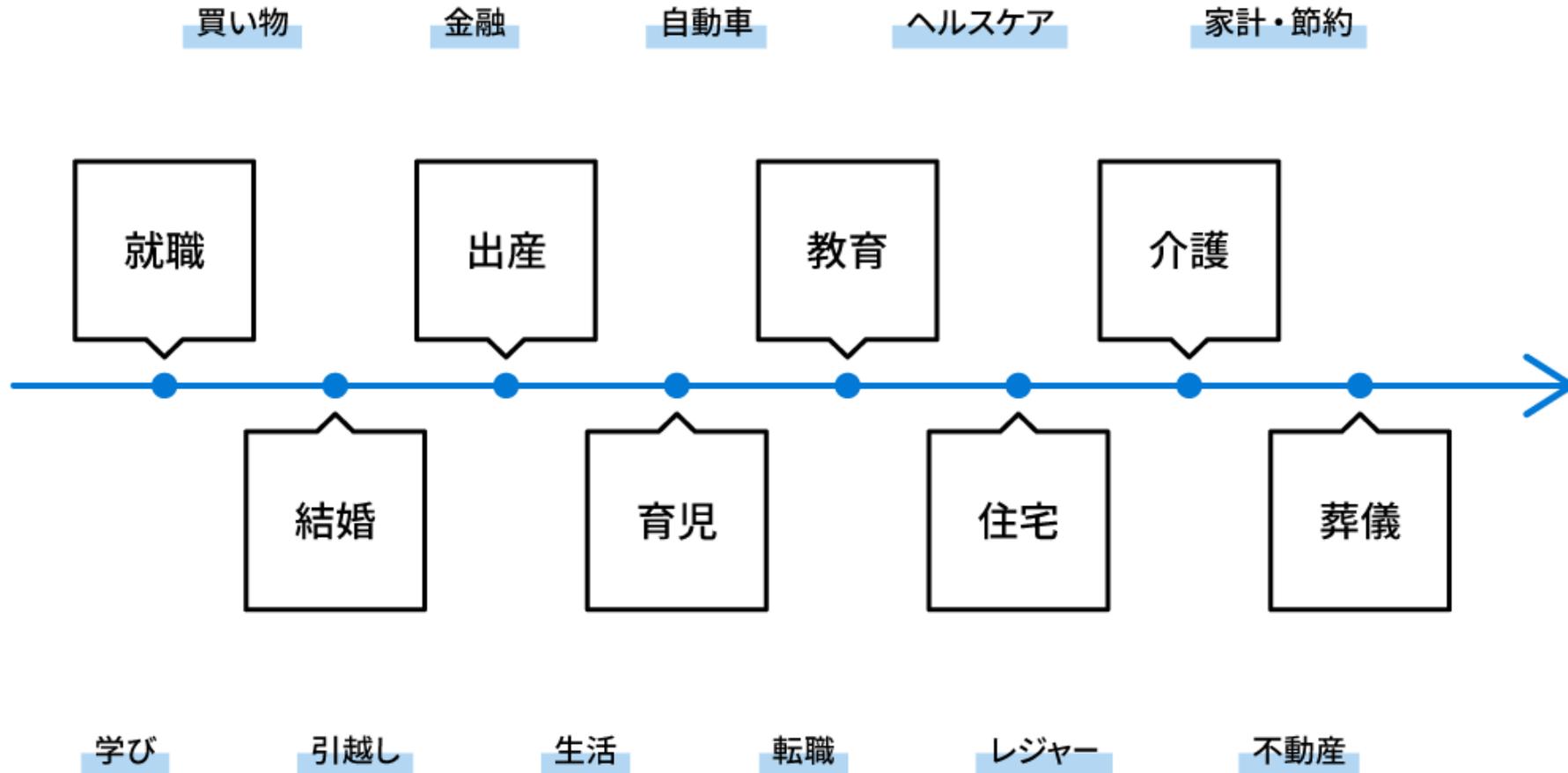
# APPENDIX：中長期方針

## 経営の安定性を高める事業ポートフォリオ



# ライフスタイルサポート事業

ゆりかごから墓場まで、人生のイベントや日常生活をより豊かに、より便利に



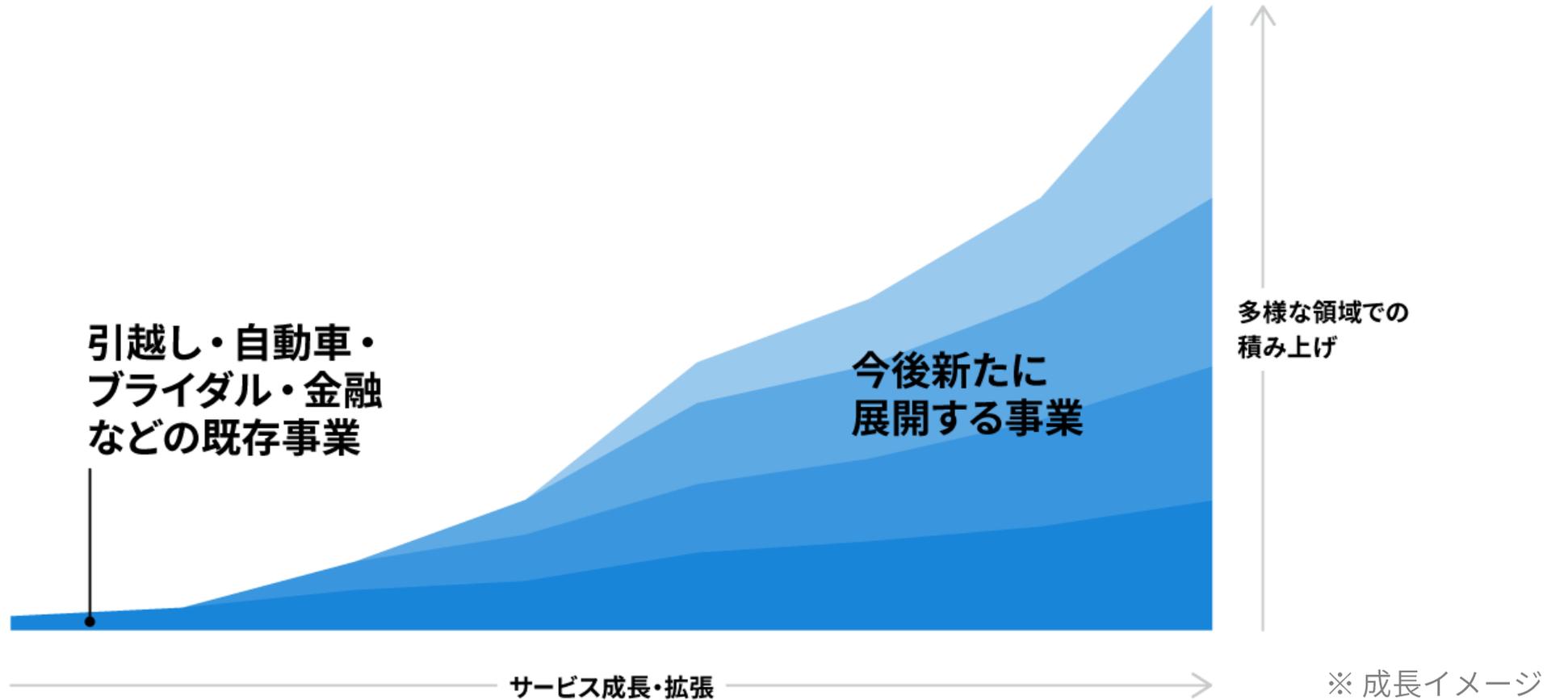
## デジタルマーケティング支援ビジネス



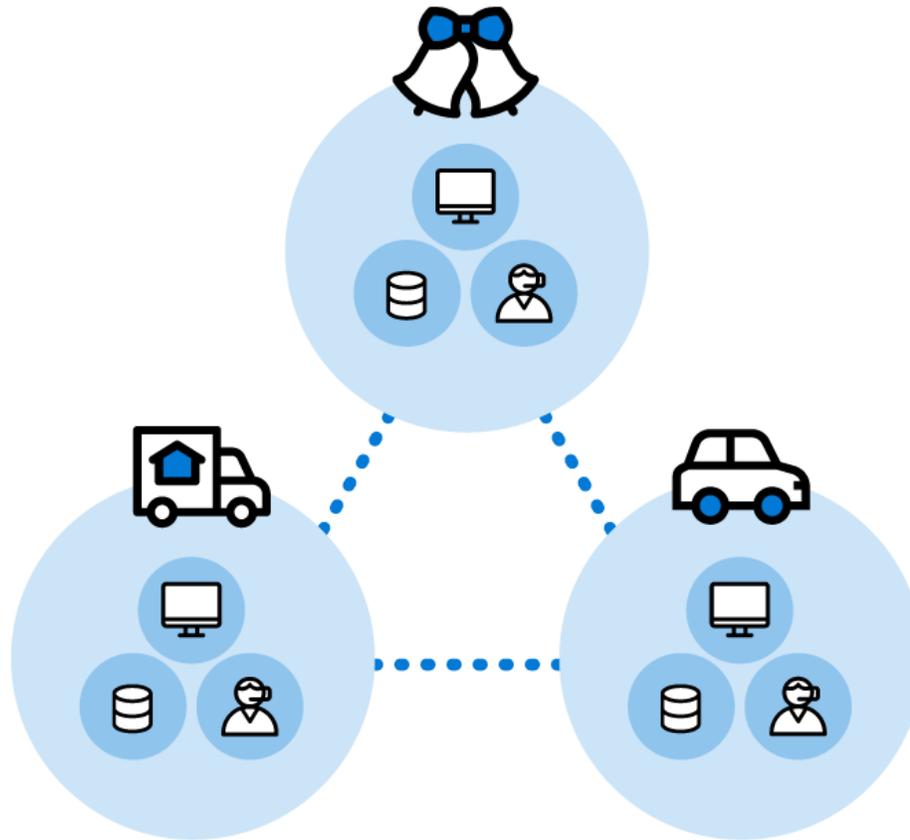
## プラットフォームビジネス



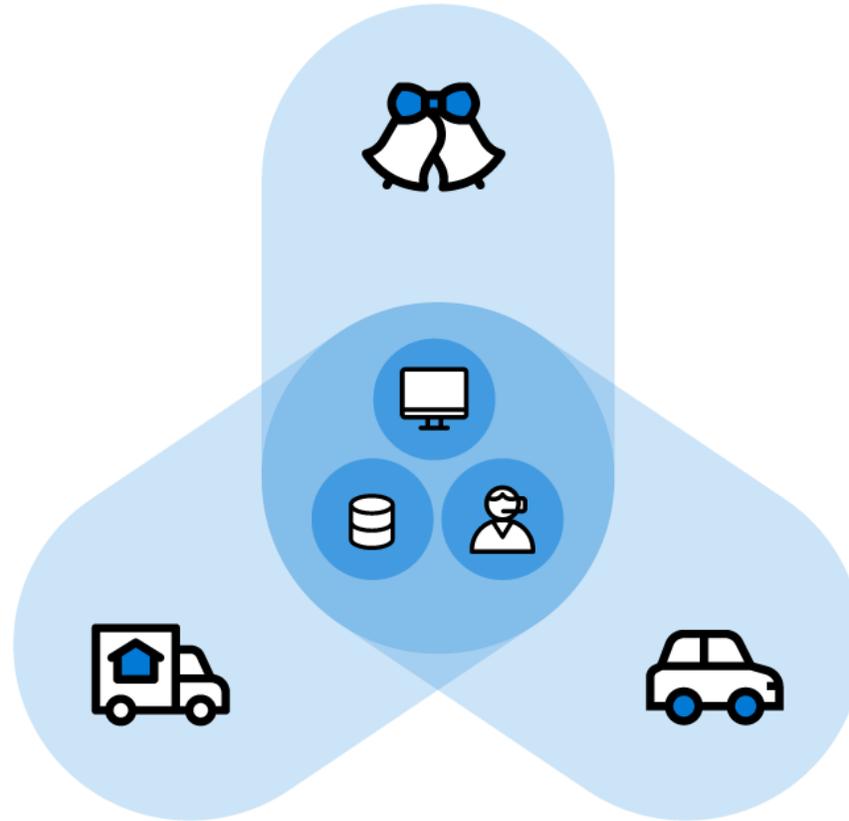
オウンドメディア等を通じて、様々な領域を対象に提携事業者へ見込顧客を送客するデジタルマーケティング支援を中心に、スピーディに横展開



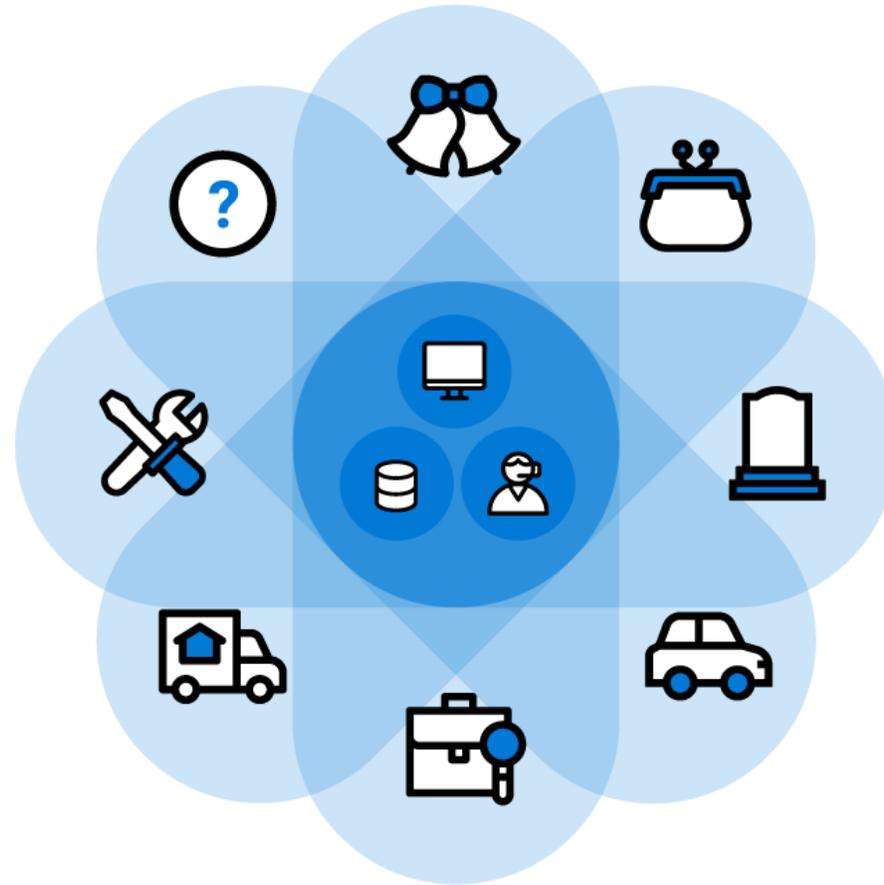
各サービスごとに独立したサービス提供体制となっており、  
一人のユーザーに対してサービス横断でのサポートが出来ていなかった



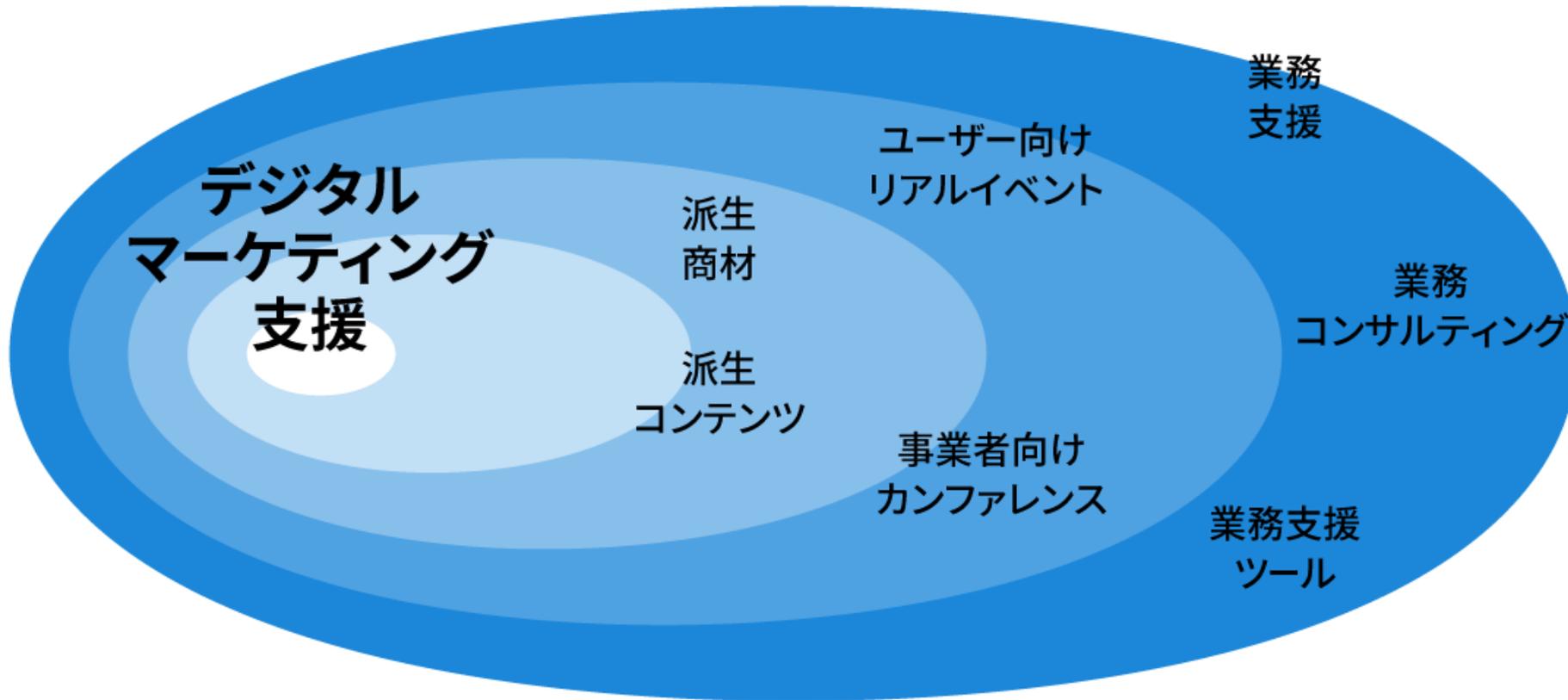
サービス横断での共通基盤を構築することで、  
ユーザーが必要とするサービスを、適切なタイミングで提供し、  
“LTV(Life Time Value)の向上”を実現



各サービスを支える共通基盤を構築／成長させていくことで、  
サービスの提供価値を高めつつ、新たな領域に参入する際の武器としていく

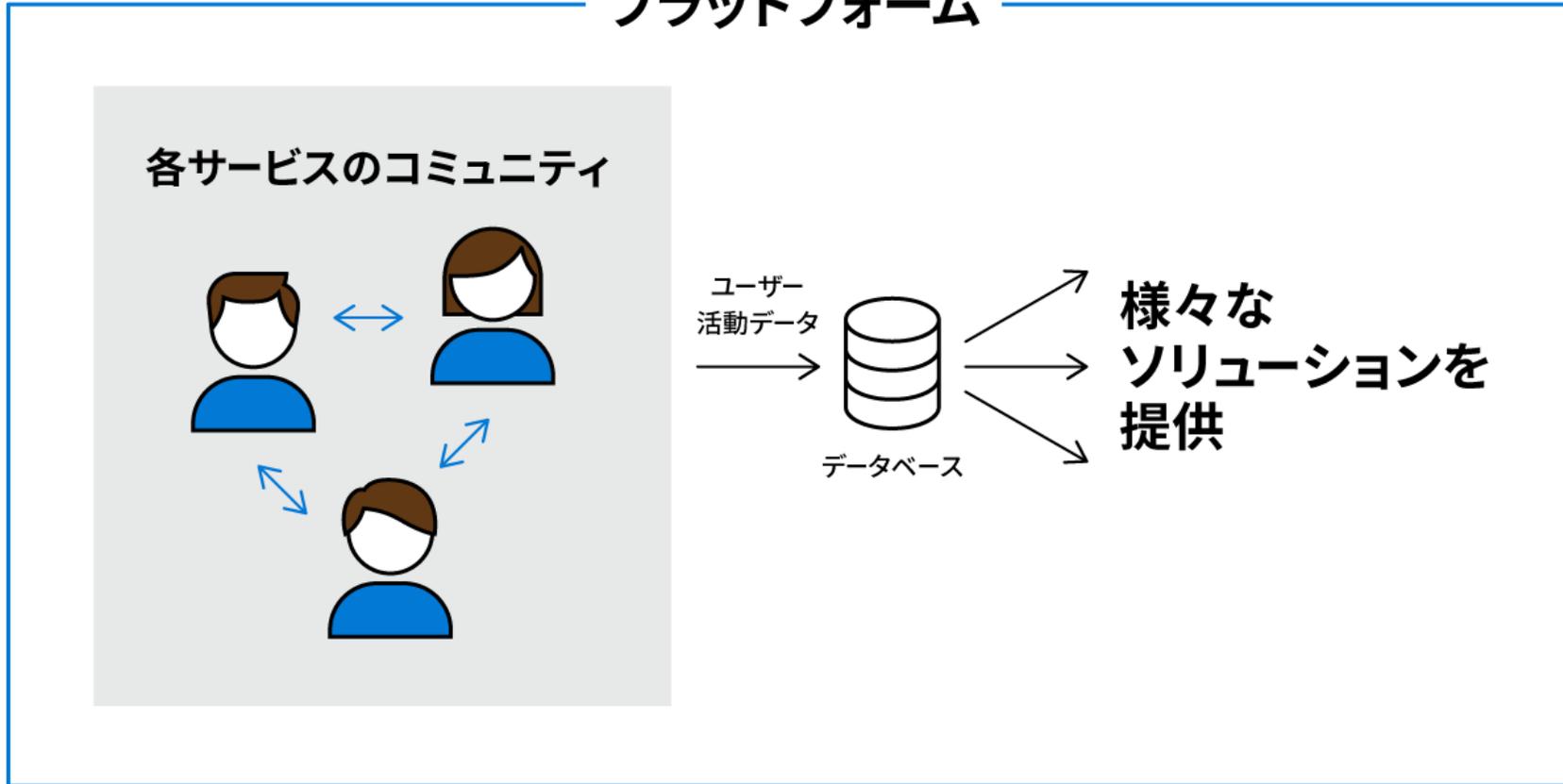


デジタルマーケティング支援を軸に、ユーザーと提携事業者  
それぞれに向けた多様なビジネスを展開し、業界の発展を促進



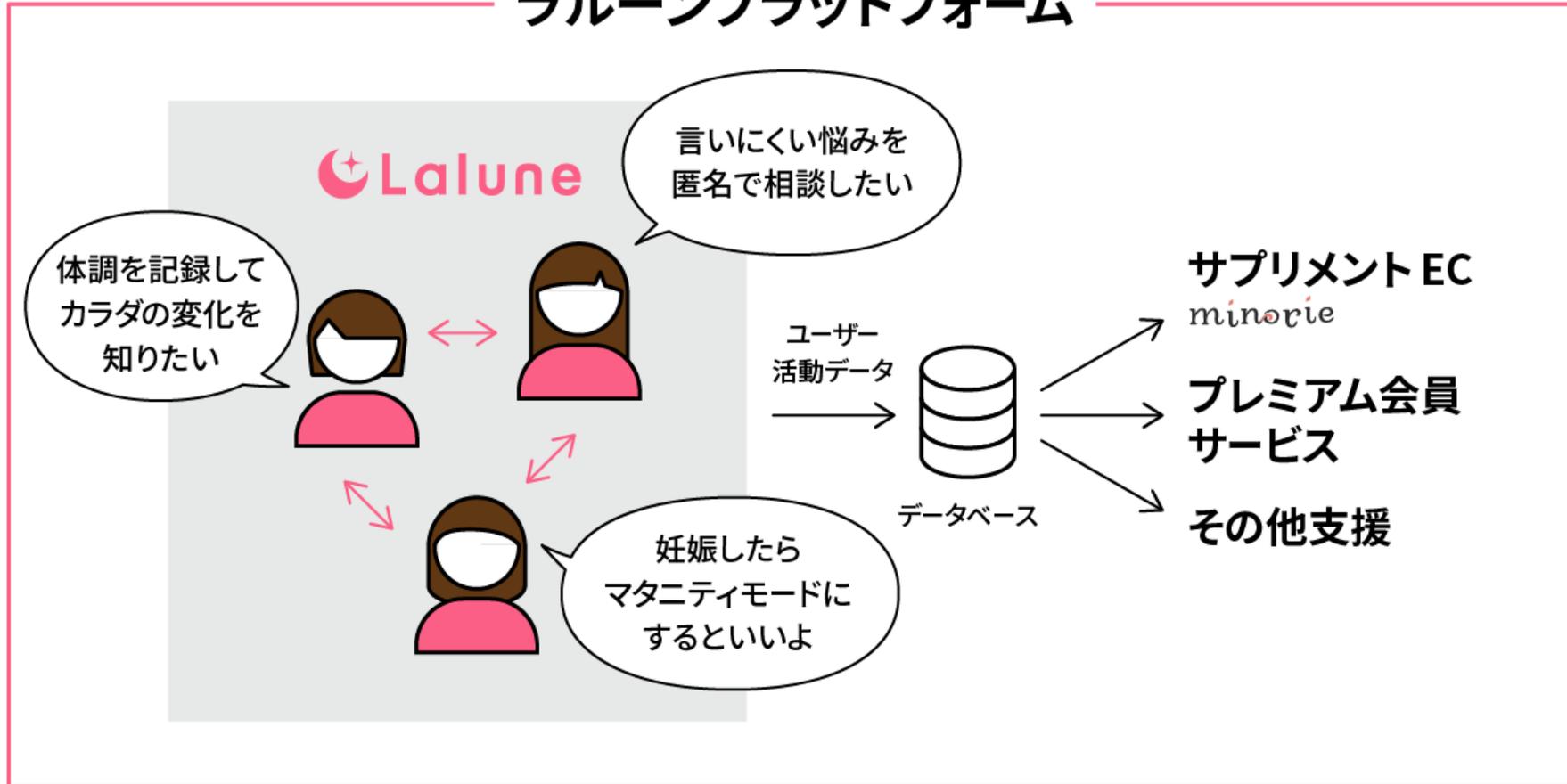
情報を集めた「場」を提供しユーザーデータの蓄積と活用&独自価値の向上によりヘルスケア領域・エンジニア領域の**市場での優位性を構築**

## プラットフォーム



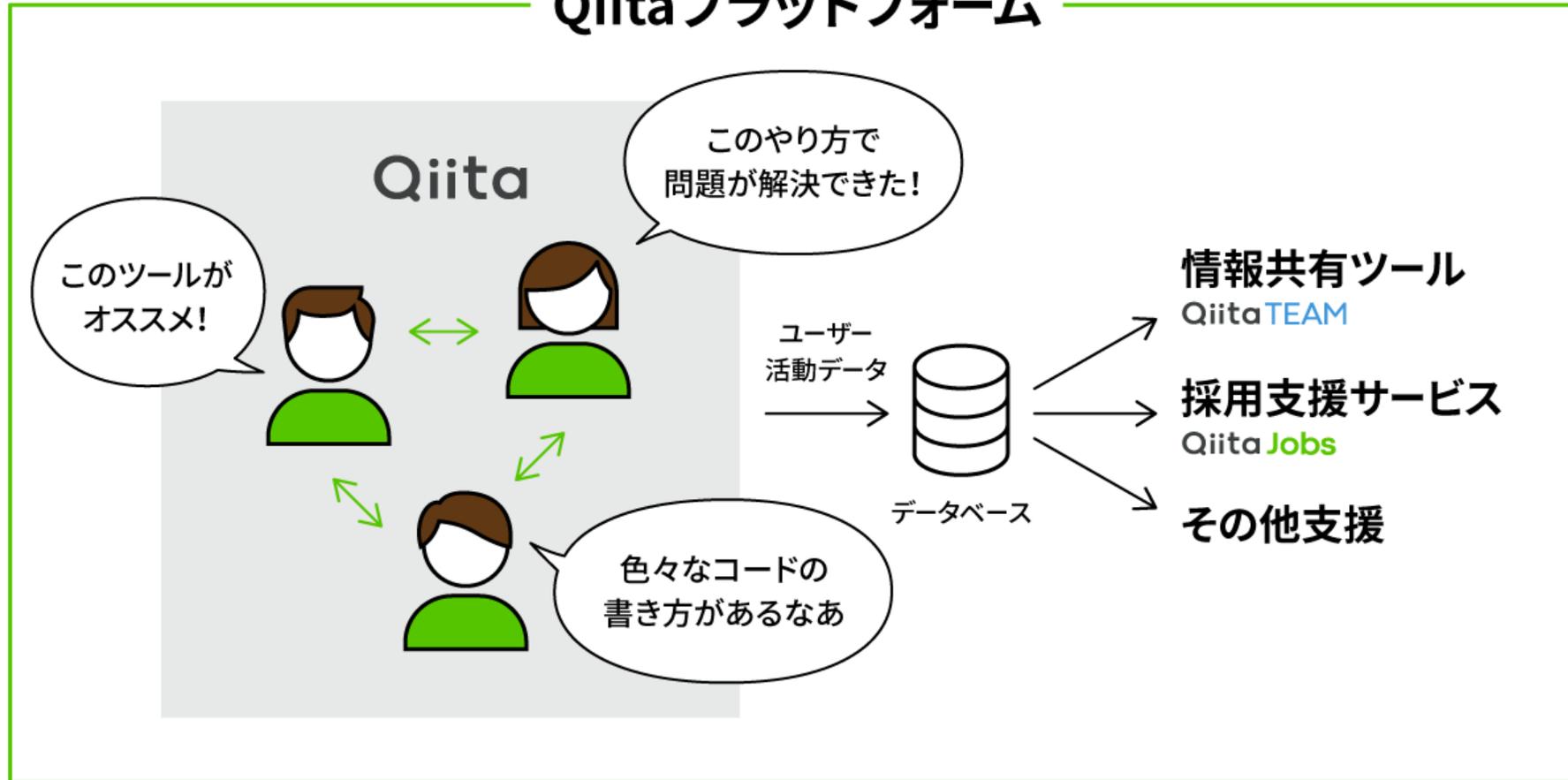
# Lalune 女性向けヘルスケアサービス

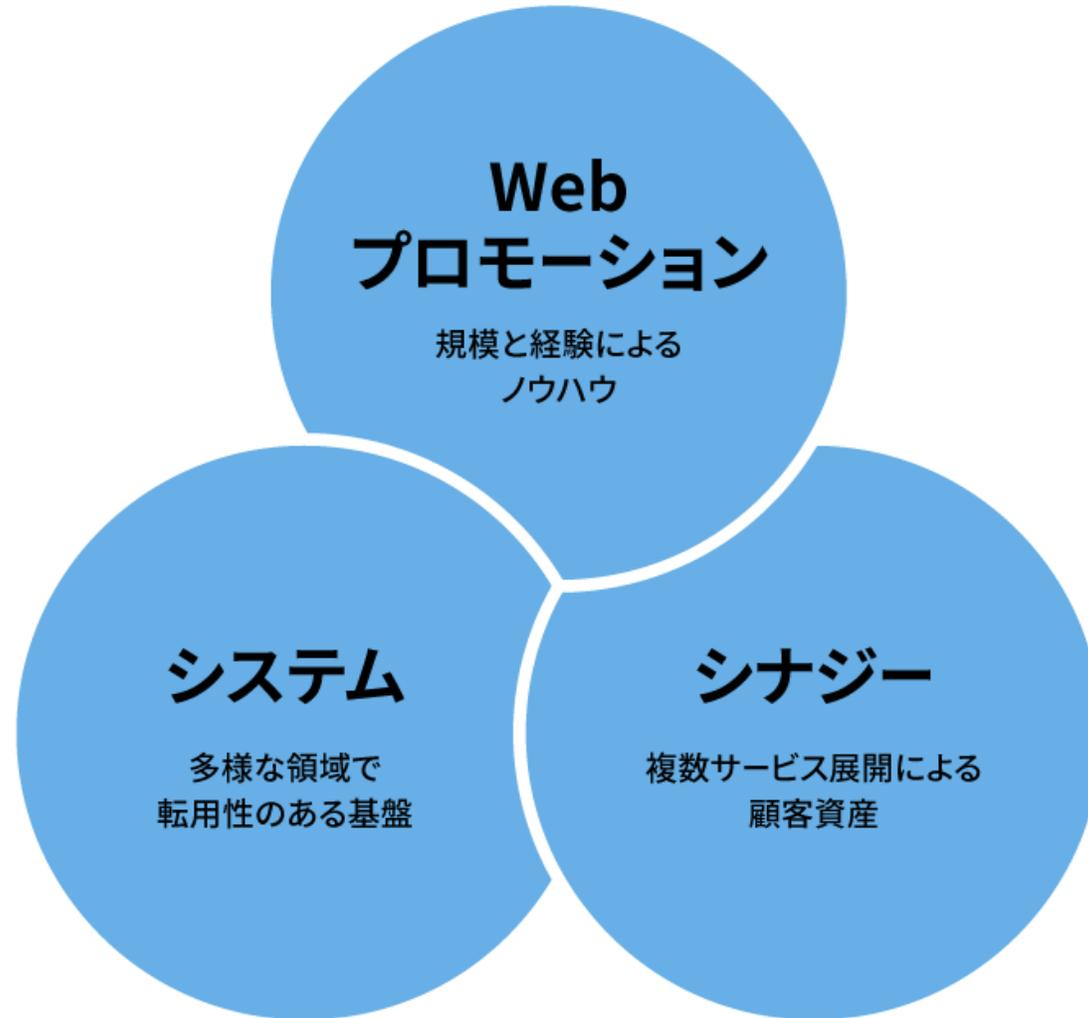
## ラルーンプラットフォーム



# Qiita エンジニア向けサービス

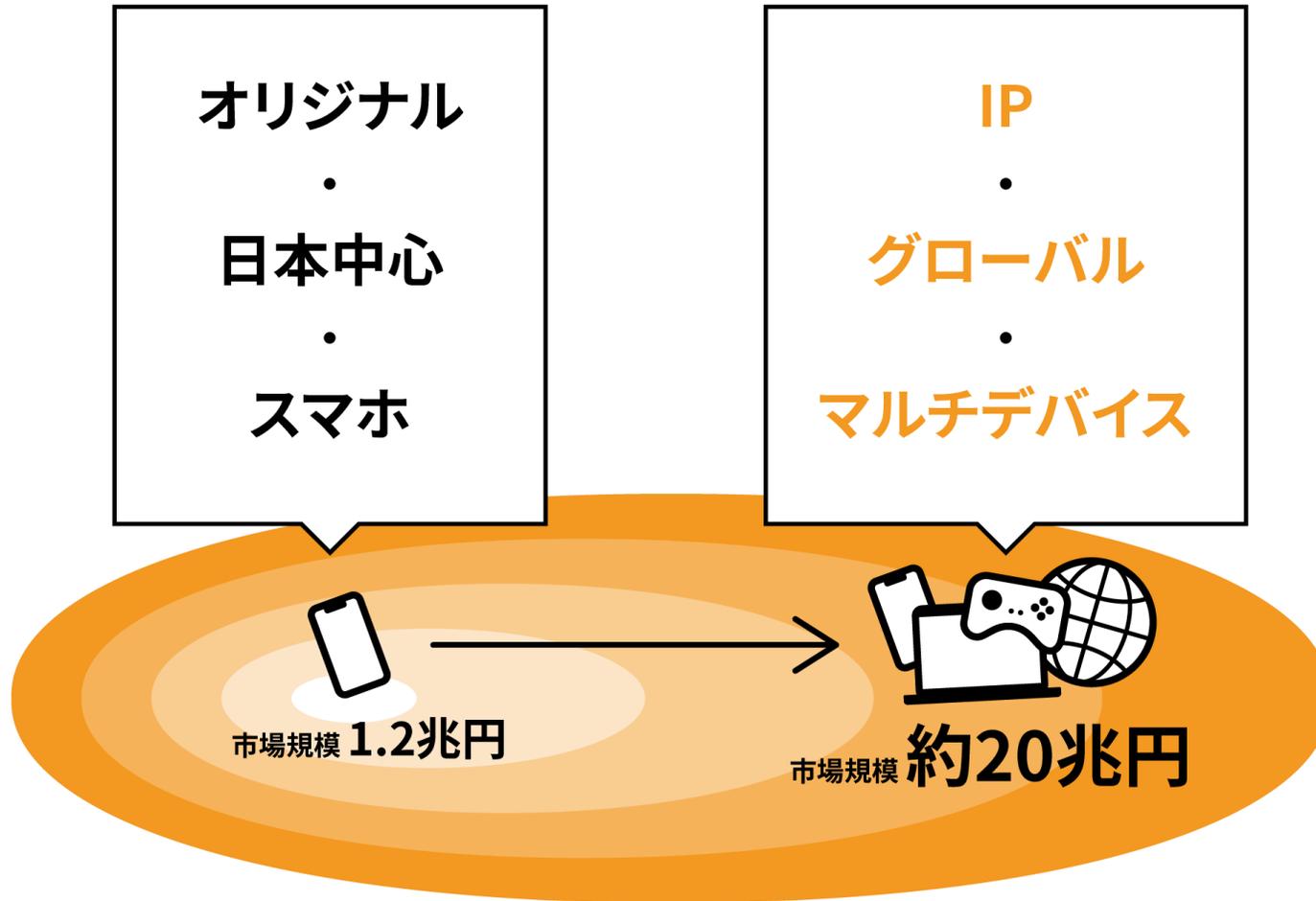
## Qiitaプラットフォーム





# エンターテインメント事業

## スマホゲーム専業から脱却！マルチデバイス展開を視野にグローバル市場を狙う！





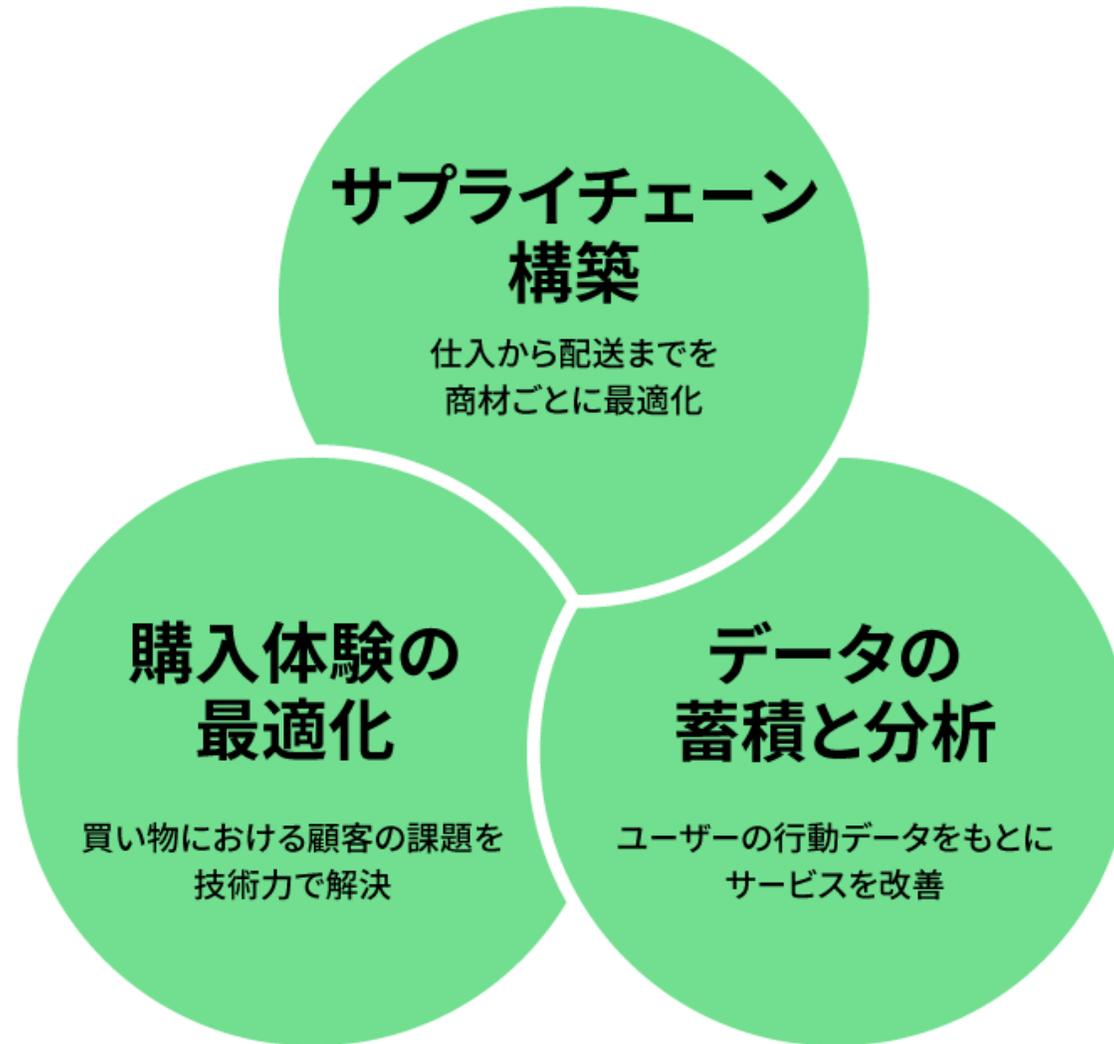
# EC事業

実店舗を超える、最も買いやすい購入体験を実現する



購入体験に改善余地が大きいと思われる商材を特定し参入していく





# APPENDIX：主な経営指標

● P/L (FY2020 Q1 – FY2022 Q4)

(百万円)

	FY2020				FY2021				FY2022			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	8,148	7,866	8,385	7,339	7,493	7,377	8,637	7,742	7,334	7,647	8,559	8,249
Q/Q 増減率 (%)	-10.7	-3.5	+6.6	-12.5	+2.1	-1.5	+17.1	-10.4	-5.3	+4.3	+11.9	-3.6
ライフスタイルサポート	5,521	5,148	5,466	3,956	4,744	4,841	5,752	5,045	5,021	4,859	5,693	5,573
エンターテインメント	1,989	2,112	1,943	2,405	1,785	1,932	1,787	1,766	1,479	1,821	1,307	1,707
EC	637	606	976	976	963	603	1,097	930	833	965	1,558	968
売上原価	1,808	1,787	2,038	2,020	1,855	1,832	2,194	2,310	2,076	2,058	2,378	1,950
原価率 (%)	22.2	22.7	24.3	27.5	24.8	24.8	25.4	29.8	28.3	26.9	27.7	23.6
販売管理費	6,190	5,886	5,638	5,095	5,259	5,702	6,083	5,311	5,510	6,480	6,011	5,623
販売管理費率 (%)	76.0	74.8	67.2	69.4	70.2	77.3	70.4	68.6	75.1	84.7	70.2	68.1
費用総額 (売上原価+販売管理費)	7,998	7,673	7,676	7,116	7,114	7,535	8,278	7,622	7,587	8,538	8,390	7,573
人件費・採用費	1,581	1,560	1,549	1,583	1,548	1,582	1,585	1,556	1,590	1,557	1,519	1,282
広告宣伝費	3,601	3,229	3,133	2,480	2,843	3,153	3,521	2,861	3,057	3,980	3,602	3,357
広告宣伝費率 (%)	44.2	41.1	37.4	33.8	37.9	42.7	40.8	37.0	41.7	52.1	42.0	40.7
ライフスタイルサポート	3,337	2,987	2,934	2,135	2,637	2,961	3,255	2,570	2,823	3,011	3,386	3,095
エンターテインメント	179	173	125	228	128	126	111	127	131	874	81	132
EC	46	53	50	102	60	48	132	146	85	78	117	113
支払手数料等	1,054	1,099	1,149	1,359	1,114	1,329	1,358	1,378	1,264	1,100	1,088	1,266
外注・サーバー費	553	539	519	502	457	464	502	633	576	552	463	436
オフィス賃料	287	286	282	285	299	298	270	260	266	260	243	241
その他費用	920	958	1,042	905	851	705	1,039	931	832	1,087	1,472	988
営業利益	149	192	708	222	378	-157	359	120	-252	-891	180	664
Q/Q 増減率 (%)	-76.4	28.5	268.2	-68.6	70.3	-141.6	—	-66.5	-309.4	—	—	268.3
ライフスタイルサポート	471	481	830	113	446	64	502	437	192	118	551	748
エンターテインメント	43	196	169	365	93	120	108	46	-160	-736	-162	165
EC	-50	-53	52	8	74	6	52	-48	-34	-18	19	-42
共通部門	-315	-417	-343	-265	-235	-349	-302	-315	-249	-253	-228	-206
営業利益率 (%)	1.8	2.4	8.5	3.0	5.1	—	4.2	1.6	—	—	2.1	8.0
経常利益	144	206	682	215	393	-30	370	183	-242	-893	201	715
親会社株主に帰属する四半期純利益	75	50	-511	-135	258	483	239	-103	-145	-584	-104	-502
人員数	1,113	1,123	1,193	1,165	1,162	1,182	1,197	1,155	1,129	1,171	1,092	1,005
ライフスタイルサポート	592	614	663	635	624	647	649	612	590	636	591	519
エンターテインメント	369	359	380	382	378	375	378	374	371	364	346	348
EC	56	57	59	55	58	59	63	60	58	55	55	53
共通部門	96	93	91	93	102	101	107	109	110	116	100	85

● P/L (FY2016 - FY2022)

(百万円)

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
売上高	22,967	34,603	37,674	37,151	31,739	31,252	31,790
Y/Y 増減率 (%)	+45.1	+50.7	+8.9	-1.4	-14.6	-1.5	+1.7
ライフスタイルサポート	9,193	13,342	18,955	22,525	20,093	20,384	21,147
エンターテインメント	12,559	19,259	16,168	12,577	8,450	7,272	6,316
EC	1,214	2,001	2,550	2,048	3,196	3,595	4,326
売上原価	3,615	5,669	6,960	7,518	7,654	8,193	8,463
原価率 (%)	15.7	16.4	18.5	20.2	24.1	26.2	26.6
販売管理費	17,139	24,855	26,012	26,820	22,811	22,357	23,625
販売管理費率 (%)	74.6	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)	20,755	30,525	32,973	34,337	30,465	30,550	32,089
人件費・採用費	3,250	3,807	4,754	6,032	6,274	6,273	5,949
広告宣伝費	9,335	14,018	14,805	15,048	12,444	12,380	13,998
広告宣伝費率 (%)	40.6	40.5	39.3	40.5	39.2	39.6	44.0
ライフスタイルサポート	5,109	7,547	10,385	12,251	11,394	11,425	12,316
エンターテインメント	3,748	5,895	3,785	2,355	706	494	1,219
EC	221	335	330	200	253	388	394
支払手数料等	4,592	7,318	6,117	5,387	4,662	5,180	4,719
外注・サーバー費	1,035	1,198	2,277	2,574	2,114	2,058	2,029
オフィス賃料	728	879	1,080	1,179	1,142	1,129	1,011
その他 (費用総額-上記費用)	3,340	3,303	3,937	4,115	3,826	3,081	4,380
営業利益	2,212	4,077	4,701	2,811	1,273	701	-298
Y/Y 増減率 (%)	+6.0	+84.3	+15.3	-40.2	-54.7	-44.9	—
ライフスタイルサポート	1,637	1,929	3,076	3,137	1,896	1,450	1,610
エンターテインメント	2,297	3,820	3,587	1,532	776	369	-894
EC	-172	-178	-211	-210	-43	84	-77
共通部門	-1,549	-1,493	-1,751	-1,648	-1,341	-1,203	-937
営業利益率 (%)	9.6	11.8	12.5	7.6	4.0	2.2	—
経常利益	2,094	4,118	4,730	2,809	1,249	895	-219
税引前当期純利益	1,858	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	1,292	2,579	3,306	1,473	-519	877	-1,337
人員数	583	722	955	1,115	1,165	1,155	1,069
ライフスタイルサポート	253	344	489	580	635	612	561
エンターテインメント	241	264	313	378	382	374	352
EC	30	46	62	56	55	60	55
共通部門	59	68	91	101	93	109	101

(百万円)

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
資産の部							
流動資産 ※	6,827	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,471
現預金	3,505	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223
固定資産 ※	2,759	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290
有形固定資産	1,321	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844
無形固定資産	622	507	2,070	1,522	477	792	391
投資その他の資産 ※	815	1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,055
資産合計	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762
負債の部							
流動負債	4,127	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,205
固定負債	387	481	583	730	493	527	674
負債合計	4,514	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880
有利子負債	1,166	632	186	—	—	—	—
純資産の部							
株主資本	4,971	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088
自己株式	-1,222	-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,896
新株予約権	100	96	85	85	82	82	—
純資産合計	5,072	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	9,882
負債・純資産合計	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762

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

● その他経営指標 (FY2016 - FY2022)

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
発行済株式総数 (株)	19,450,000	19,469,800	19,738,200	19,756,200	19,783,200	19,789,200	19,789,200
自己株式数 (株)	302,562	302,562	35,562	35,562	35,588	663,388	1,127,988
期中平均株式数 (株)	18,846,317	18,904,872	19,401,921	19,510,259	19,551,565	19,477,509	18,651,778
EPS (1株当たり当期純利益、円)	68.58	136.45	170.40	75.52	-26.59	45.07	-71.68
EPS増減率 (%)	-2.8	99.0	24.9	-55.7	—	—	—
ROA (総資産経常利益率、%)	24.3	36.2	31.7	16.5	7.5	5.6	-1.4
1株当たり純資産 (円)	263.4	389.0	593.7	636.32	594.54	605.98	533.23
1株当たり配当金額 (円)	12.50	27.00	32.50	16.00	16.00	16.00	16.00
中間配当額 (円)	5.00	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
配当総額 (百万円)	239	517	640	315	315	306	298
配当性向 (%)	18.2	19.8	19.1	21.2	—	35.5	—
株主資本比率 (%)	51.9	56.0	69.2	72.1	72.6	71.3	61.6
自己資本比率 (%)	51.9	56.0	69.3	71.9	72.5	73.0	66.9
ROE (自己資本当期純利益率、%)	29.1	41.8	34.9	12.3	-4.3	7.6	-13.1
ROIC (=①÷②、%)	25.1	34.1	27.9	14.1	7.6	4.3	-2.2
①税引き後営業利益 (百万円)	1,539	2,729	3,284	1,759	884	486	-207
②運転資本 (=③+④、百万円)	6,137	7,993	11,755	12,452	11,663	11,232	9,088
③株主資本 (百万円)	4,971	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088
④有利子負債 (百万円)	1,166	632	186	—	—	—	—

## 年間スケジュール



## お問い合わせ先

株式会社エイチーム 社長室 IR

E-mail : [ir@a-tm.co.jp](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。