

2023年10月13日

各 位

会 社 名 株式会社エイチーム
代 表 者 名 代表取締役社長 林 高生
(コード番号：3662)
問 合 せ 先 社長室長 森下 真由子
(TEL. 052-747-5573)

上場維持基準適合に向けた計画の進捗状況 及び計画内容の一部変更について

当社は、2022年10月27日に、「上場維持基準の適合に向けた計画書」(以下、「計画書」)を提出し、その内容について開示しております。2023年7月31日時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社の2023年7月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め、下表のとおりとなっており、流通株式時価総額については引き続き基準を充たしておりません。当項目について、計画期間に変更なく、2025年7月末までに上場維持基準を充たすべく、「3. 今後の課題と取組内容」に記載の取組を進めてまいります。

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式 比率 (%)
当社の 状況・推移	2022年7月末時点	7,684	105,598	76	53.3
	2023年7月末時点	7,933	114,691	80	57.9
上場維持基準		800	20,000	100	35
計画期間 (適合しない項目について記載)				2025年7月末	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価（2022年10月27日～2023年10月12日）

当社は、2022年10月27日に開示の計画書において、流通時価総額の基準抵触の主たる要因は、業績低迷に伴う株価下落であると公表しておりました。そのため、2023年7月期においては「全社の収益率改善」を掲げ、営業利益・経常利益・当期純利益については、赤字であった2022年7月期からV字回復を果たし、まずは、2025年7月末までの基準達成に寄与できる土台を作れたものと評価しております。また、2023年7月末時点では、引き続き流通株式時価総額が上場維持基準に適合していない状況ではありますが、期末3カ月平均の出来高は、2022年が1,723千株だったのに対し、2023年は2,365千株と、利益回復に伴い売買が活発化しております。オーガニック成長に向けた取組に加え、下記の取組を実施してまいりました。

① 業績回復

a. 事業の取捨選択

- エンターテインメント事業
 - ① 2023年1月 『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER（ファイナルファンタジーVII ザ ファーストソルジャー）』のサービス終了
 - ② 2023年6月 従来のスマートフォンゲームの開発コスト肥大化など昨今の市場環境の変化を受け、パイプラインを①協業等により開発費高騰の負担を軽減しつつ、グローバル市場でのヒットを狙う「マルチデバイスゲーム」、②開発費を抑え、小規模ながら効率的な収益積み上げを狙う「ハイパーカジュアルゲーム」、③先例の少ない新興市場へ挑戦する「Web3サービス」に再編
 - ③ 2023年4月 ハイパーカジュアルゲーム「宝石パズル:セレストリス」をサービス開始
 - ④ 2023年8月 オリジナル NFT ゲーム「Crypt Busters」をサービス開始
- ライフスタイルサポート事業
 - ① 2022年9月 家のメンテナンスや緊急修理等、暮らしの中の困りごとを解決する業者を紹介するサービス「ファインドプロ」の撤退
 - ② 2022年11月 既存の複数ブランドを集約し、顧客体験向上とシナジー強化による中長期的な収益向上を狙う統合ブランド「イーデス」をリリース
 - ③ 2023年2月 エアコン工事事業の撤退
- EC事業
 - ① 2023年3月 自転車専門通販サイト「cyma-サイマ-」の譲渡

b. 固定費の最適化

- 2023年3月 在宅勤務とオフィス出社のハイブリットな働き方を継続する方針を受け、本社オフィスの契約内容（一部エリアの解約等）を見直したことにより、2023年11月より固定費が削減される見込み

c. 成長戦略の刷新

- インオーガニックも含めた、デジタルマーケティング力の強化・横展開による成長

② コーポレートガバナンスの強化

a. コーポレートガバナンス・コードの基本原則に沿った各種施策の実施

- 2023年10月 監査役会設置会社から監査等委員会設置会社への移行により、独立社外取締役が取締役会の3分の1を占めていた体制から、過半数を占める体制となり、監督機能の強化を図る予定*（コンプライするコーポレートガバナンス・コード：原則4-8）

*2023年10月26日開催の第24回定時株主総会において「定款一部変更の件」が承認されることを条件に移行

- 2023年10月 監査等委員である取締役に、北川ひろみ氏が選任されることで、取締役会における女性取締役の人数が0名から1名となり、取締役のスキルだけでなくジェンダーの多様性も実現した体制へ移行予定*（コンプライするコーポレートガバナンス・コード：原則4-11）

*2023年10月26日開催の第24回定時株主総会において「定款一部変更の件」が承認されることを条件に選任

③ IR活動の更なる充実

a. 非財務情報の英文開示の充実

- 2022年9月 サステナビリティサイト（英語）リリース

b. サステナビリティへの取組等、非財務情報を含めた適示・任意開示の推進

- 2022年9月 サステナビリティサイト（日本語・英語）リリース
- 2023年1月 統合報告書の継続的発刊
- 2023年2月 サステナビリティ検討プロジェクト発足
- 2023年7月 役員向けに「サステナビリティ研修」を実施
- 2023年7月 「CDP 気候変動質問書 2023」へ回答

c. 投資家との対話機会の増加

投資家様からのお問い合わせや面談オファーに応じるだけでなく、当社からも積極的に証券会社、投資家様へご面談をオファーさせていただき、新たな投資家様との対話機会創出をはかりました。

d. その他

上記 a. ～ c. に紐づく取組の実施に加え、毎四半期、決算発表後に頂く投資家・株主様からのフィードバックは、以前より行っていた役員への共有に加え、より社内の株主目線を強化するため、全社員が参加する「エイチーム全体ミーティング」でフィードバック内容を共有しております。

3. 今後の課題と取組内容

当社は、2023年9月8日に開示した「2023年7月期 決算説明資料」p.39 - p.42で掲げておりま
す通り、2025年7月末までに、全ての項目においてプライム市場の上場維持基準を達成すべく、2025
年7月期において、売上高はコロナ前水準までの回復を狙い、営業利益は利益体質に戻した2023年
7月期をベースに、更なる増益を目指してまいります。上述の評価及び今後の方針を踏まえ、これま
での取組を見直し、今後は具体的に以下の3点に取り組んでまいります。

① 業績向上を前提とした株価向上へ向けた取組（変更）

- a. 刷新した成長戦略の遂行 ※別紙参照
- b. 投資事業の成長及び収益性が悪化した事業の回復 ※別紙参照
- c. 業績向上以外での株価向上施策の実施
 - 流通株式比率向上のため、固定株を浮動株へ転換する施策
 - 積極的な株主還元

② コーポレートガバナンスの強化（継続）

- a. 監査等委員会設置会社への移行を前提に、執行と監督機能を分離することで、執行の意思決定を更に迅速化するとともに監督機能の強化を図る
- b. 経営成績及び財政状況を適切に管理し、企業価値の向上を実現すべく、財務責任者の必要性を認識しており、選任を検討
- c. 刷新した成長戦略の推進に伴い加速するインオーガニック投資に対し、適切にリスク管理を行うべく、リスク管理委員会の設置を検討

③ IR活動の更なる充実（継続）

計画書開示後、投資家・株主の皆様からのフィードバックやお問い合わせを受け、以下の3つの方針を定め、方針に沿った取組を進めてまいります。

- a. 投資家・株主様から期待される情報発信の強化
 - 投資家・株主様との面談・やりとりにおいて、ご意見やご要望を積極的に伺い、今後の情報発信を強化

- b. 新規の投資家・株主様との接点増加を狙った活動の充実
 - 個人投資家向け説明会の実施
 - 2024年3月 個人投資家向け説明会の実施（予定）
 - 2024年9月 個人投資家向け説明会の実施（予定）
- c. 既存の投資家・株主様に向けた情報発信機会の増加
 - 任意開示の充実
 - 個人投資家向け説明会の実施（同上）

以 上

(別紙) プライム市場上場維持基準の適合に向けて

1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間
2. 業績向上を前提とした株価向上へ向けた取組
 - ① 刷新した成長戦略の遂行
 - ② 投資事業の成長及び収益性が悪化した事業の回復
3. Appendix: 成長戦略を実行できると考える理由

1. 当社の上場維持基準の 適合状況の推移及び計画期間

● 1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

引き続き流通株式時価総額が未達の状況

上場維持基準への適合状況

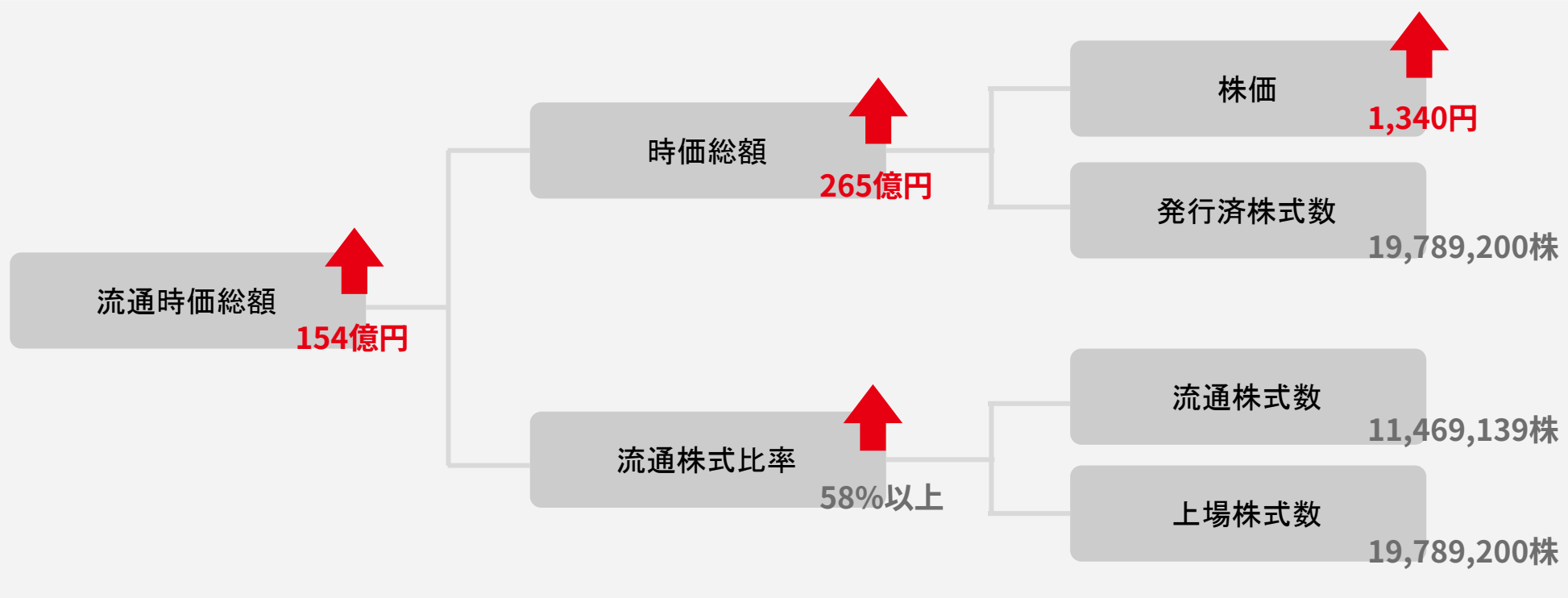
	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
エイチームの状況 (2023/7/31時点)	7,933	114,691	80	57.9
参考: 2022/7/31時点	7,684	105,598	76	53.3
上場維持基準	800	20,000	100	35
適合状況	○	○	×	○

● 1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

基本方針

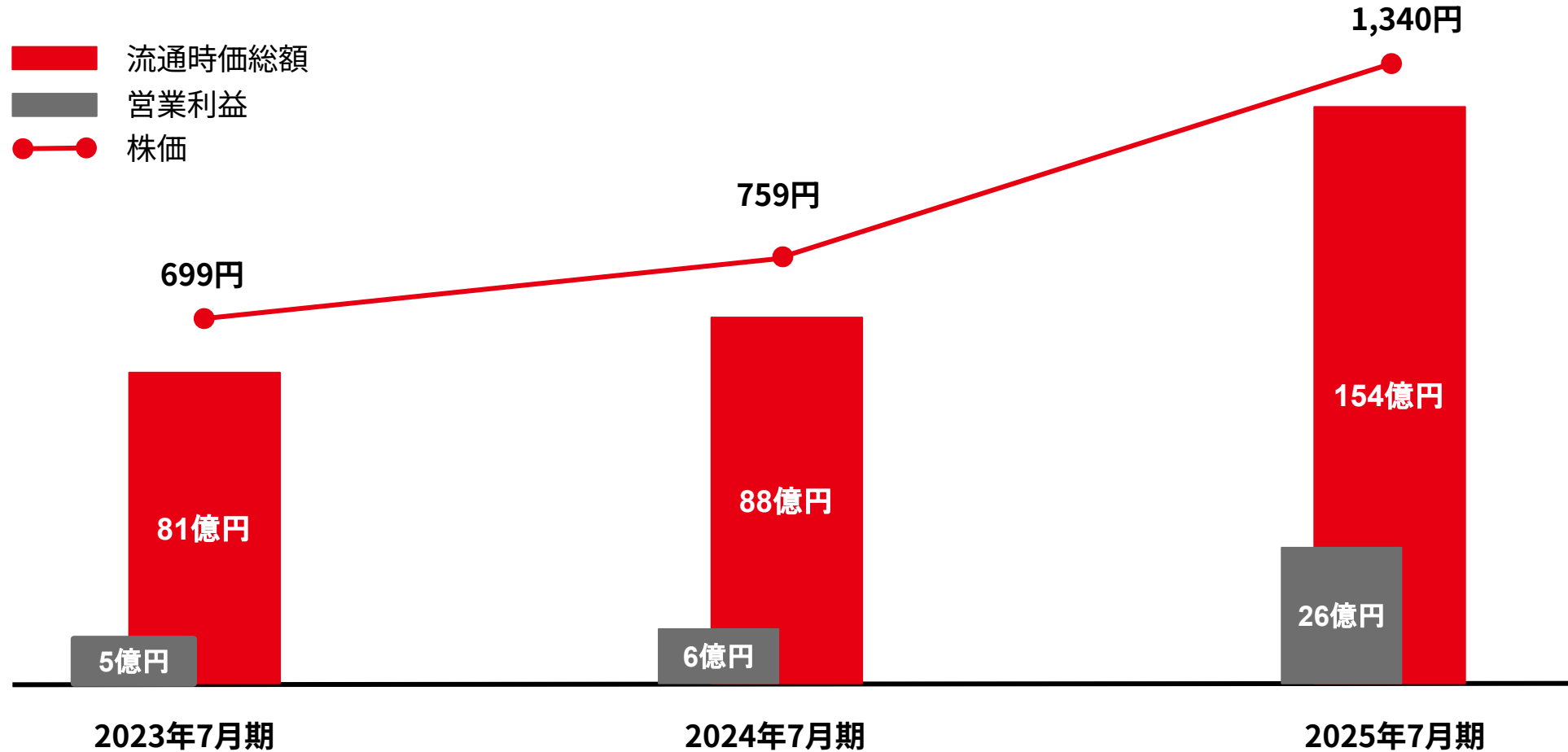
流通時価総額向上にむけ、株価向上（＝時価総額の向上）を目指す。

株価向上（＝時価総額向上）に向けては、次のページ以降の取組を実施していく。



● 1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

2025年7月期までに、流通時価総額100億円突破を目指す



※ 2024年7月期および2025年7月期の営業利益、流通株式時価総額および株価は、本資料発表日における当社の目標値であり、実際の数値を保証するものではありません。

2. 業績向上を前提とした株価向上へ向けた取組

業績向上に向けて、以下2点に注力

① 刷新した成長戦略の遂行

- 当社グループの強みであるデジタルマーケティング力を中心に、周辺市場・周辺機能を拡充していくことで、より多くの取引先に対してサービスを提供していく。

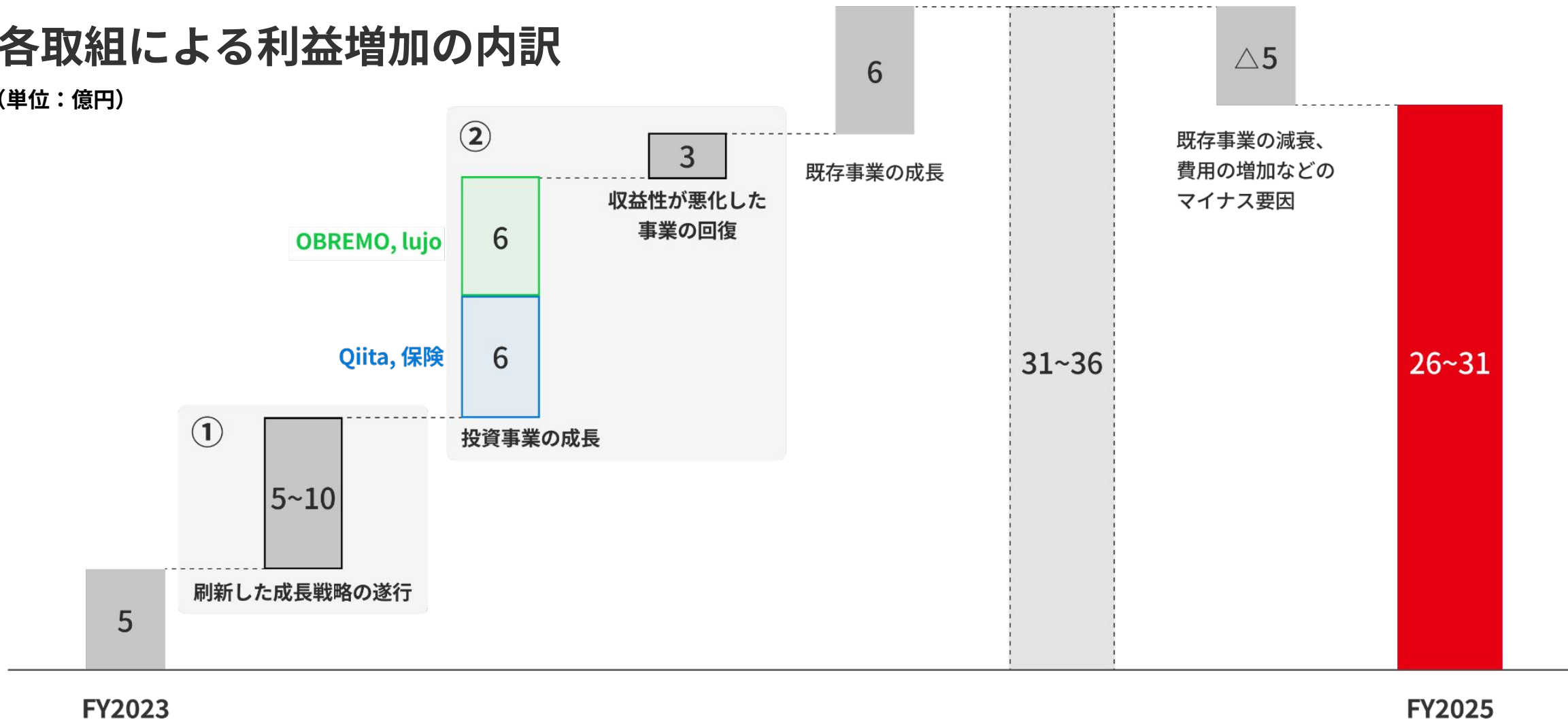
② 投資事業の成長 及び 収益性が悪化した事業の回復

- 投資事業の多くが投資回収期に入る見込み。投資回収が遅れた場合でも、投資額の上限設定を行うことで、さらなる支出増を抑制する。
- コロナ影響で悪化していた事業の回復（主にブライダル事業）

● 2. 業績向上を前提とした株価向上へ向けた取組

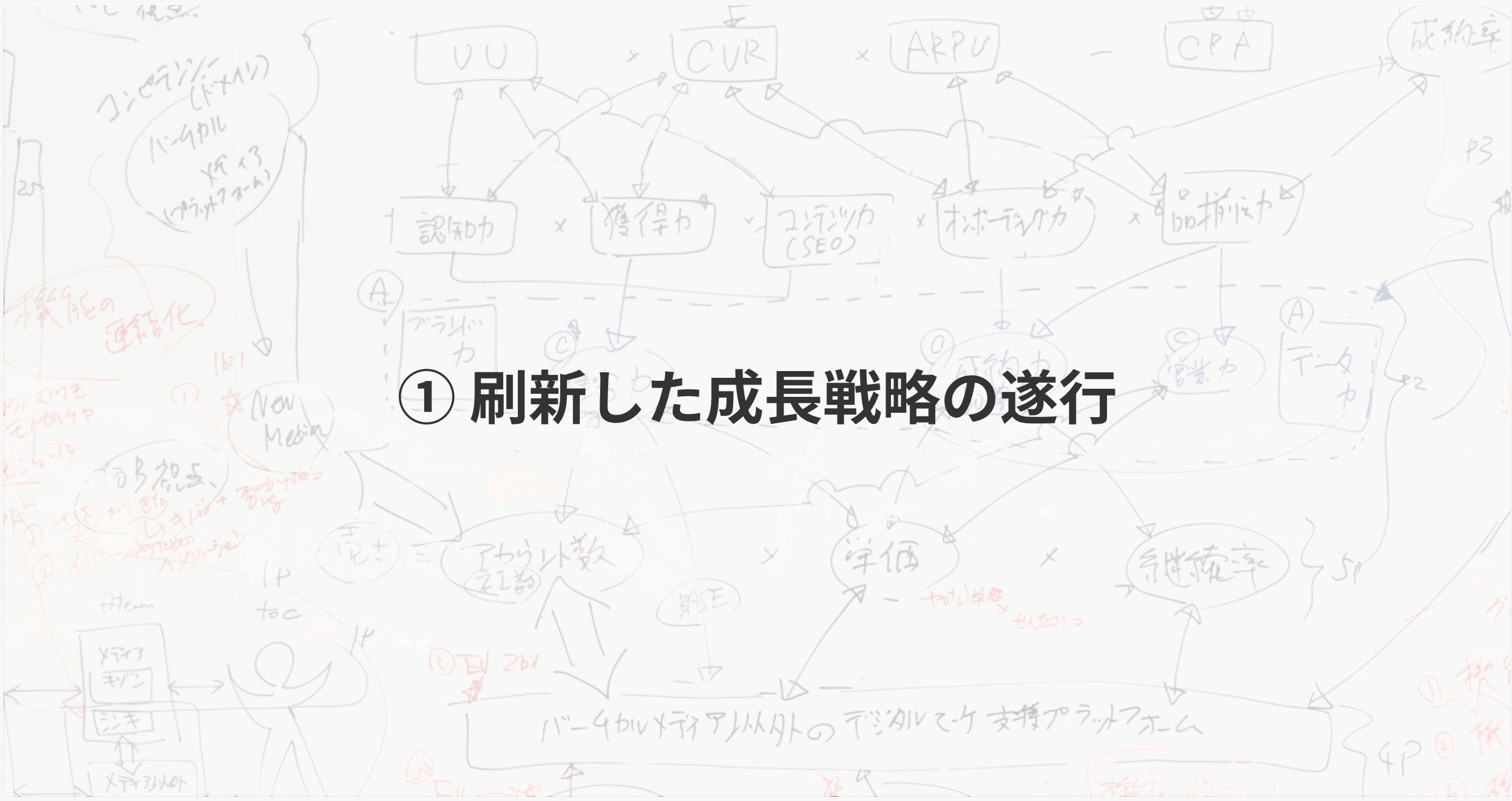
各取組による利益増加の内訳

(単位：億円)



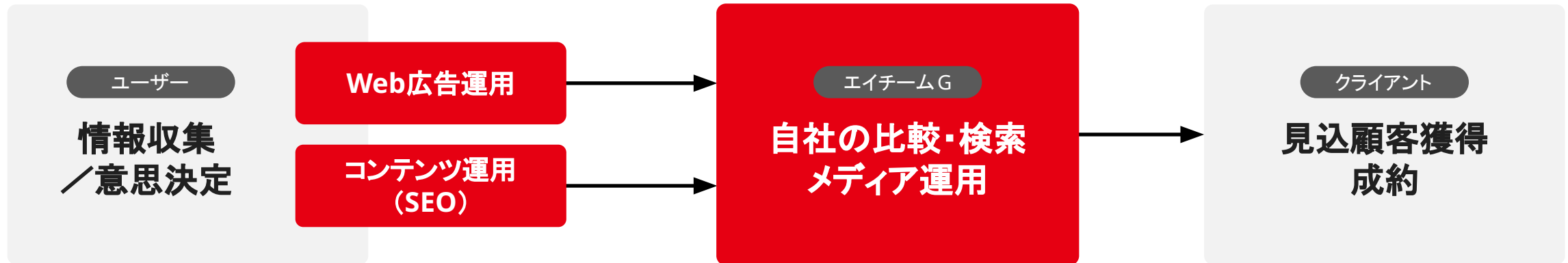
※ 上記に記載の各取組による利益増加の内訳は、本資料発表日における当社の目標値であり、実際の数値を保証するものではありません。

① 刷新した成長戦略の遂行



当社グループの強み：デジタルマーケティング力

当社グループの最大セグメントであるライフスタイルサポートセグメントにおいて、高い収益性を実現できている要因はデジタルマーケティング力にある。



**広告運用・コンテンツ運用・自社メディア運用を
自社で統合して実施し、他社にはないデジタルマーケティング力を実現**

ユーザーとクライアントを結びつけることで報酬をいただくビジネスモデル

ライフスタイルサポート事業の主なビジネスモデルは、ユーザーの課題・悩みを元に適切な情報や選択肢を提示することで、クライアント企業の選択・意思決定を支援。その結果として、クライアントから報酬を頂いている。



提携社数が積み上がっていくことで収益が伸びる構造



収益向上を実現するケイパビリティ

集客力

成約力

営業力

成長のためのアセット

ブランド力

データ力

提携社数の積み上げに寄与する3つのケイパビリティと2つのアセット



収益向上を実現するケイパビリティ

集客力

見込顧客を集める能力

特に当社が強みとする領域。自社メディアとWEB広告を一体となって運用・改善することで高いパフォーマンスを実現

成約力

ユーザの意思決定をサポートする能力

自社メディア内の各種コンテンツだけでなく、人（ウェディングデスクやLINE相談等）も介してサポートを行う

営業力

提携企業と強固な繋がりを持つ能力

データを活用し、クライアントの収益拡大に繋がる営業提案を行うことで、単価向上や継続的な取引を実現

成長のためのアセット

ブランド力

サービス名で他社サービスとの違いを認識

お客様に競合当社のサービスと当社のサービスの違いを認識して頂けるサービス名や体験への投資蓄積

データ力

毎年百万を越えるユーザー、千を超えるクライアントのデータ蓄積

多数のサービスを運営することによって、多くのユーザー情報やクライアント情報を保持

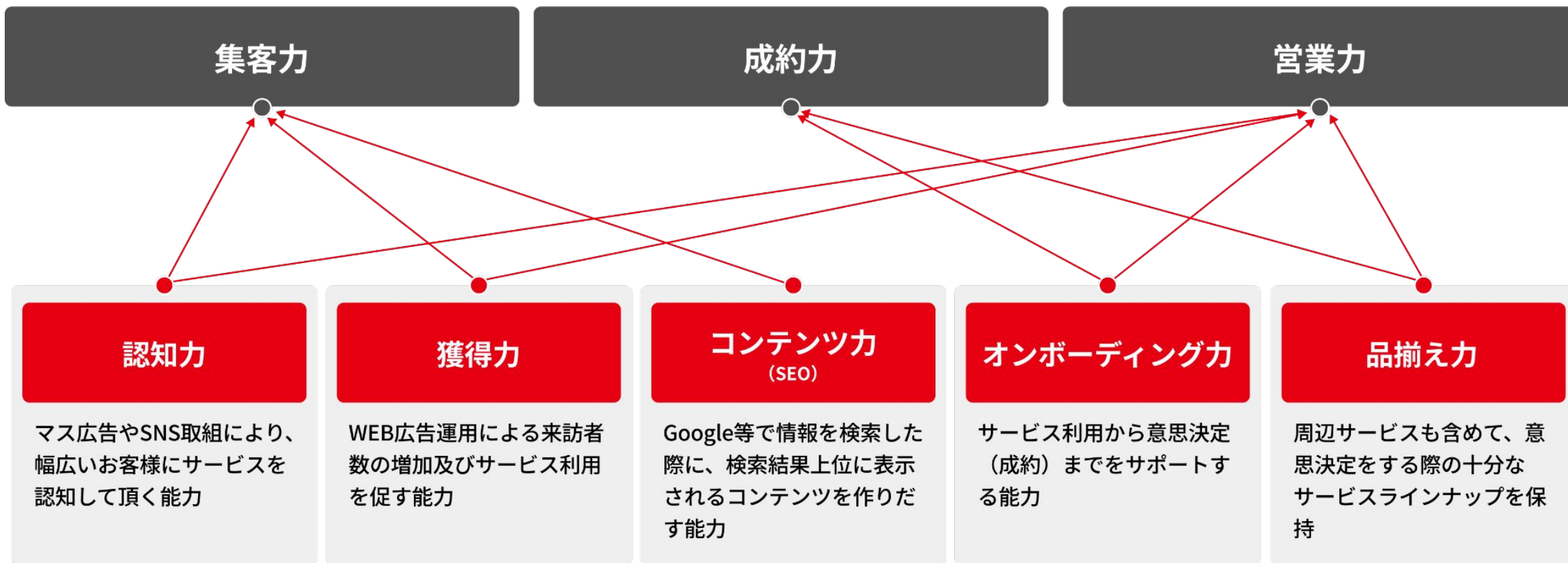
2007年7月期は20社だった提携社数が、2023年7月期には1,400社以上まで成長

売上・提携社数の推移



ケイパビリティ各構成要素に対する継続投資で、さらなる収益拡大を目指す

収益向上を実現するケイパビリティとその構成要素



ケイパビリティ各構成要素へ継続的に投資し、独自の強みを築き上げてきた

収益向上を実現するケイパビリティとその構成要素

認知力

- TVCM投資
- SNSアカウント投資

サービス認知度 ※1

引越し待 **62%**

hanayume **57%**

SNSフォロワー数

約**7**万人

獲得力

- WEBマーケター、クリエイターの育成
- 各種分析ツール
- データ基盤構築

年間延べ利用者数

約**190**万人

コンテンツ力 (SEO)

- コンテンツクリエイターの育成
- コンテンツ制作
- SEO対策投資

記事・ページ数

約**120**万ページ

年間PV数

約**5.7**億PV

オンボーディング力

- 顧客・提携先サポーターの育成
- lineやチャットボット等のツール活用

サポート人数

約**120**人

年間コンタクト件数

約**10**万件

満足度

98% ※2

品揃え力

- 新規サービス立ち上げに係る投資
- 新規サービスへのM&A投資

提供サービス数

20以上

- 引越し・引越し関連
- 金融関連
- 転職関連
- 自動車関連
- プライダル関連
- ライフエンディング関連 等

*1:助成想起に関する、インターネットを利用したアンケート調査結果

*2:ハナユメウエディングデスク利用者を対象に実施したアンケート調査(2019年1月1日~2019年12月31日)

今後は、新規メディアやデジタルマーケティング支援機能の追加も行い、提携社数の拡大に取り組む

売上

=

提携者数

×

単価

自社メディア

新規メディア

自社メディア以外のデジタルマーケティング支援

プラットフォーム（代理店機能やコンサルティング機能）

×

×

支援機能（tool）

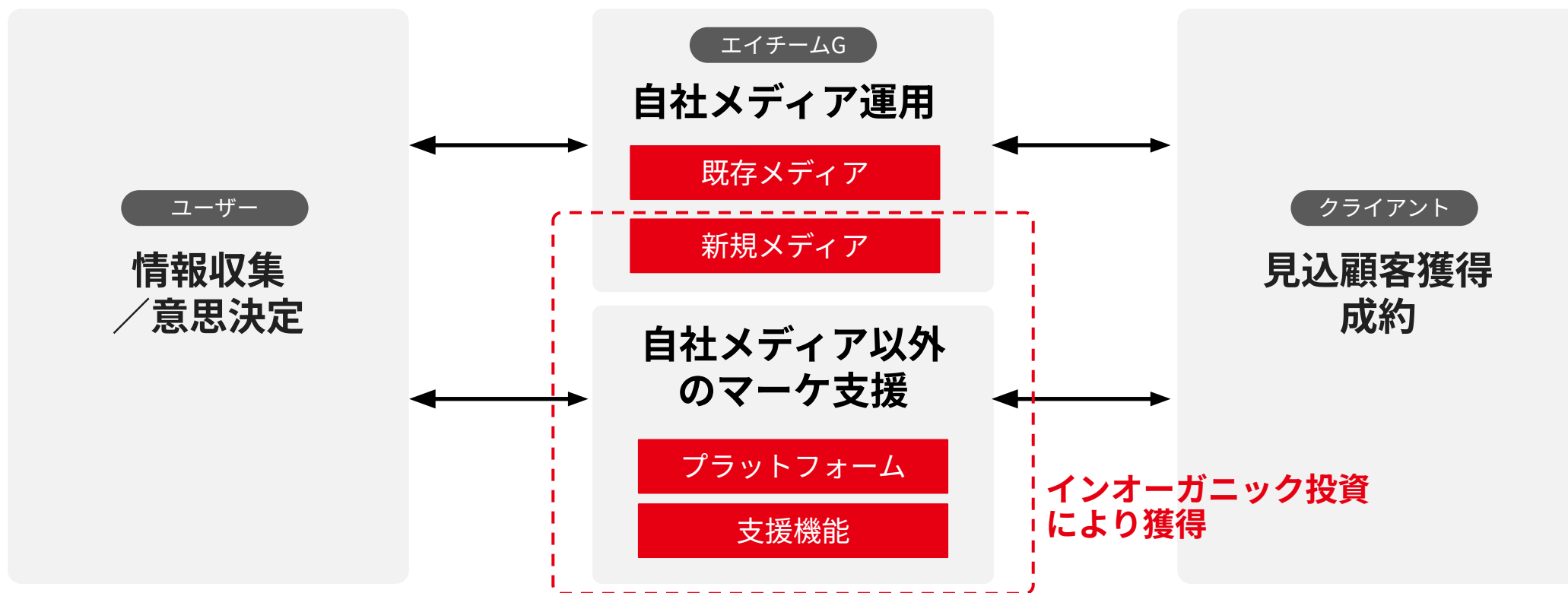
支援機能（SaaS）

...

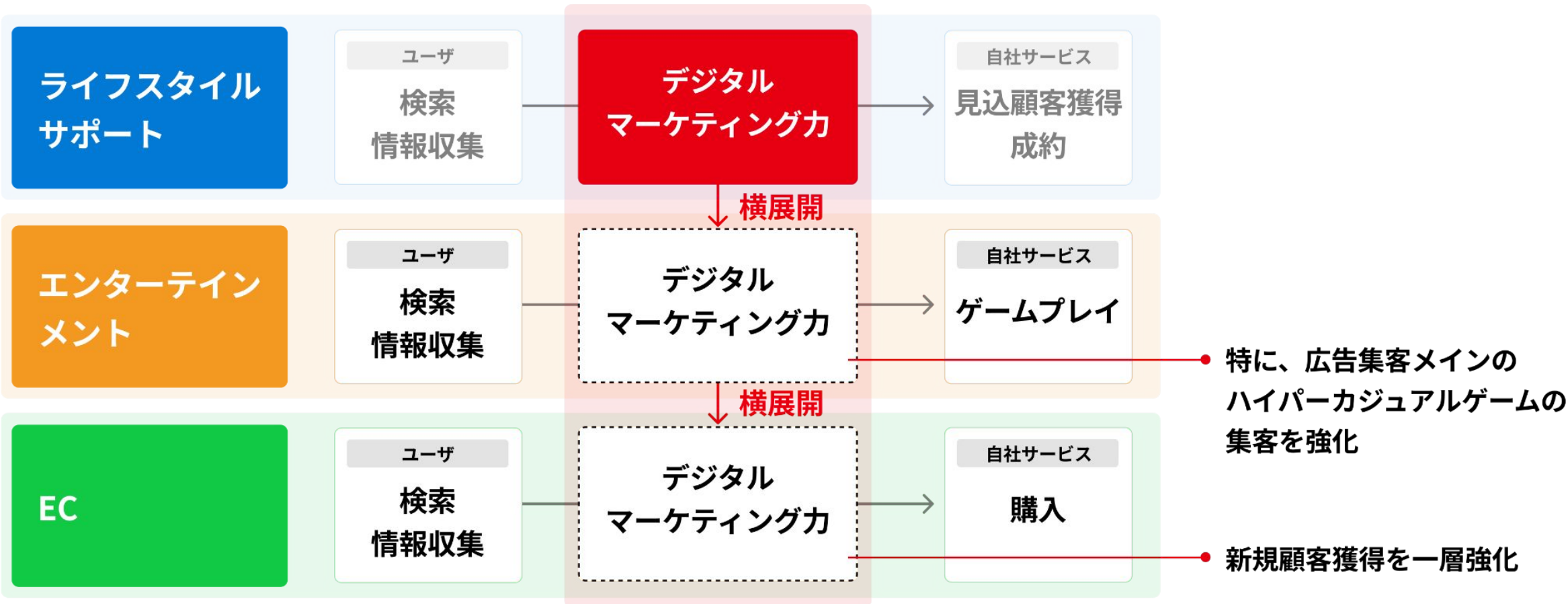
デジタルマーケティング支援の幅を広げることで提携社数、単価を向上

インオーガニック投資で獲得するメディア・機能により、ビジネスモデルが変化

中長期的には、新規メディアの追加や自社メディア以外でのデジタルマーケティング支援を担っていくことで、ユーザーとクライアントの双方に、より大きなインパクトを及ぼす事業へと成長させていく。



強化したデジタルマーケティング力を他セグメントにも展開することで、グループ全体の成長に繋げる



② 投資事業の成長及び 収益性が悪化した事業の回復

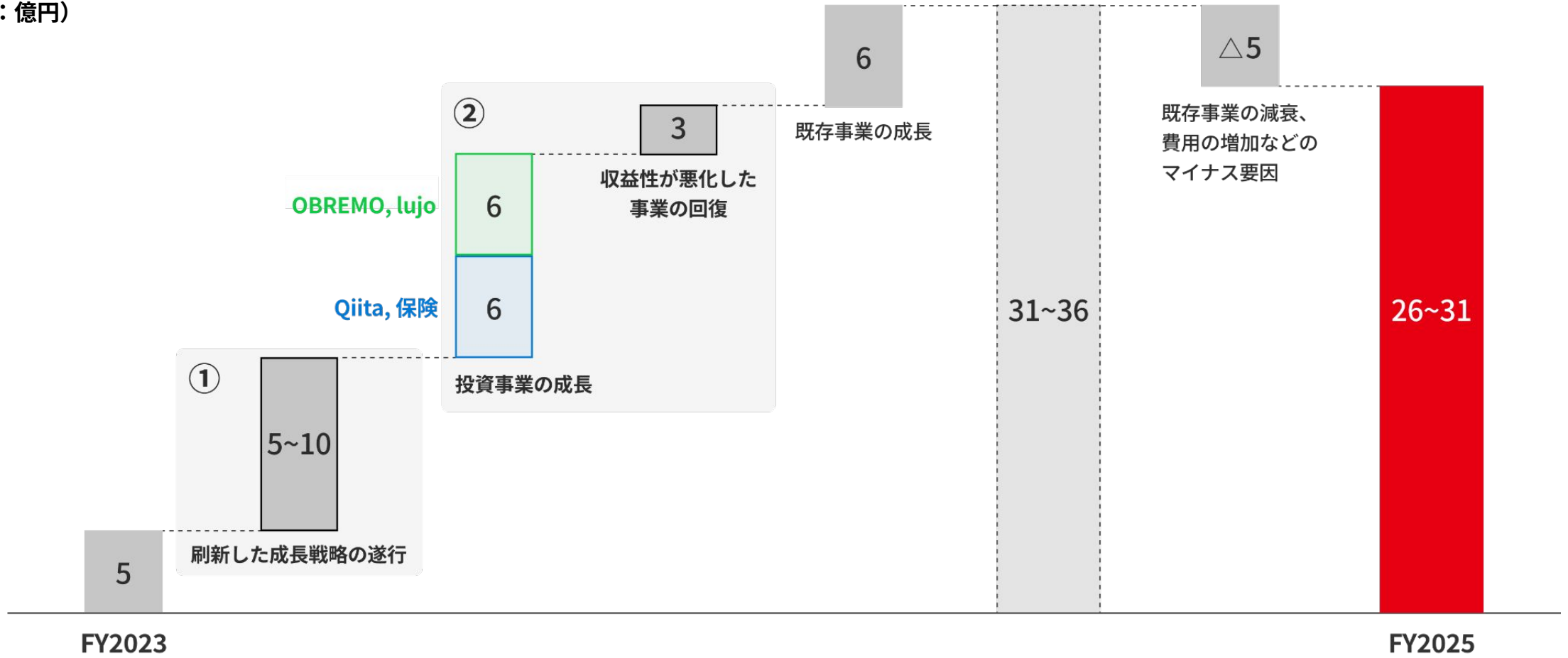
各種取組により、2025年7月期に合計15億円の利益増加を目指す

		利益増加額	取組
投資事業の成長	OBREMO, lujo	+6億円 ※	<ul style="list-style-type: none">（OBREMO,lujo）生涯期待収益が必要コストを上回っており、顧客の積み上がりに伴い収益性が改善する見込（Qiita）イベント収益の拡大及び収益変動に合わせたコストコントロールを行う（保険）集客効率の向上並びに既存顧客からの再契約獲得
	Qiita, 保険	+6億円 ※	
収益性が悪化した事業の回復	ブライダル	+3億円 ※	<ul style="list-style-type: none">コロナ影響により拳式数が大きく落ち込んでいたが、5類感染症への移行により回復傾向認知度をコロナ前水準まで回復させ媒体価値を向上

※ 利益増加額は、本資料発表日における当社の目標値であり、実際の数値を保証するものではありません。

結果、2025年7月期において26億円～31億円の営業利益を見込む

(単位：億円)



※ 上記に記載の各取組による利益増加の内訳は、本資料発表日における当社の目標値であり、実際の数値を保証するものではありません。

Appendix:

成長戦略を実行できると考える理由

● 成長戦略を実行できると考える理由①

インオーガニック成長を加速する「組織」と「データ基盤」の準備が整ったため

① 組織統合

横串の「役割機能別組織」

ライフデザイン

「会社統合」：意思決定の迅速化

営業

プロモーション

カスタマー
マーケティング

デザイン
開発

「役割機能別組織化」：機能強化



② 共通資産づくり

金融メディア



自動車関連



引越し関連



プライダル



共通資産



インオーガニック成長を実現できた実績があるため

インオーガニック投資

M&Aや出資を行い

- ① 商材・サービスの追加
- ② 機能・ノウハウの獲得

に寄与する企業・事業に参画頂く



これまでのM&A投資実績と成果

CAREER PICKS

人材事業（キャリアピックス）の事業統合

- 人材領域のSEOで強みがあったリンクス社（キャリアピックス）と2020年末にM&Aを実施
- 統合から3年で**M&A投資を回収**。
売上規模は統合前の**8倍**、営業利益は**4倍**まで成長させた



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。