



2024.3.8

FY2024 Q2 決算説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

1. 連結子会社の事業譲渡の完了及び特別配当に関するお知らせ
2. プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組 **(一部追加資料有/P19・20)**
3. FY2024 Q2 連結決算概要
4. FY2024 Q2 セグメント別詳説
5. FY2024 業績・配当予想

APPENDIX：会社概要

APPENDIX：IR活動の拡充について

APPENDIX：サステナビリティへの取組

APPENDIX：主な経営指標

1.連結子会社の事業譲渡の完了及び 特別配当に関するお知らせ

事業ポートフォリオの最適化に向けたラルーン事業の譲渡が完了

今後は、当社の経営リソースの最適化を図り、
グループの強みを発揮できる領域にリソースを再配分してまいります。

ラルーン事業*の譲渡によって得られた資金は、
今後の成長戦略のための投資資金として活用するとともに、
その一部を原資として、**特別配当を実施**します。

※ 2010年にリリースした女性向けの生理日・体調管理アプリ「ラルーン」。2023年10月24日に開示した「連結子会社における会社分割（簡易吸収分割）による株式会社メドレーへの権利義務の承継に関するお知らせ」の通り、株式会社メドレーへの事業譲渡を決議し、2024年2月1日付で事業の譲渡が完了しました。

期末配当予想を**20.0円**（普通配当16円、特別配当4円）に修正

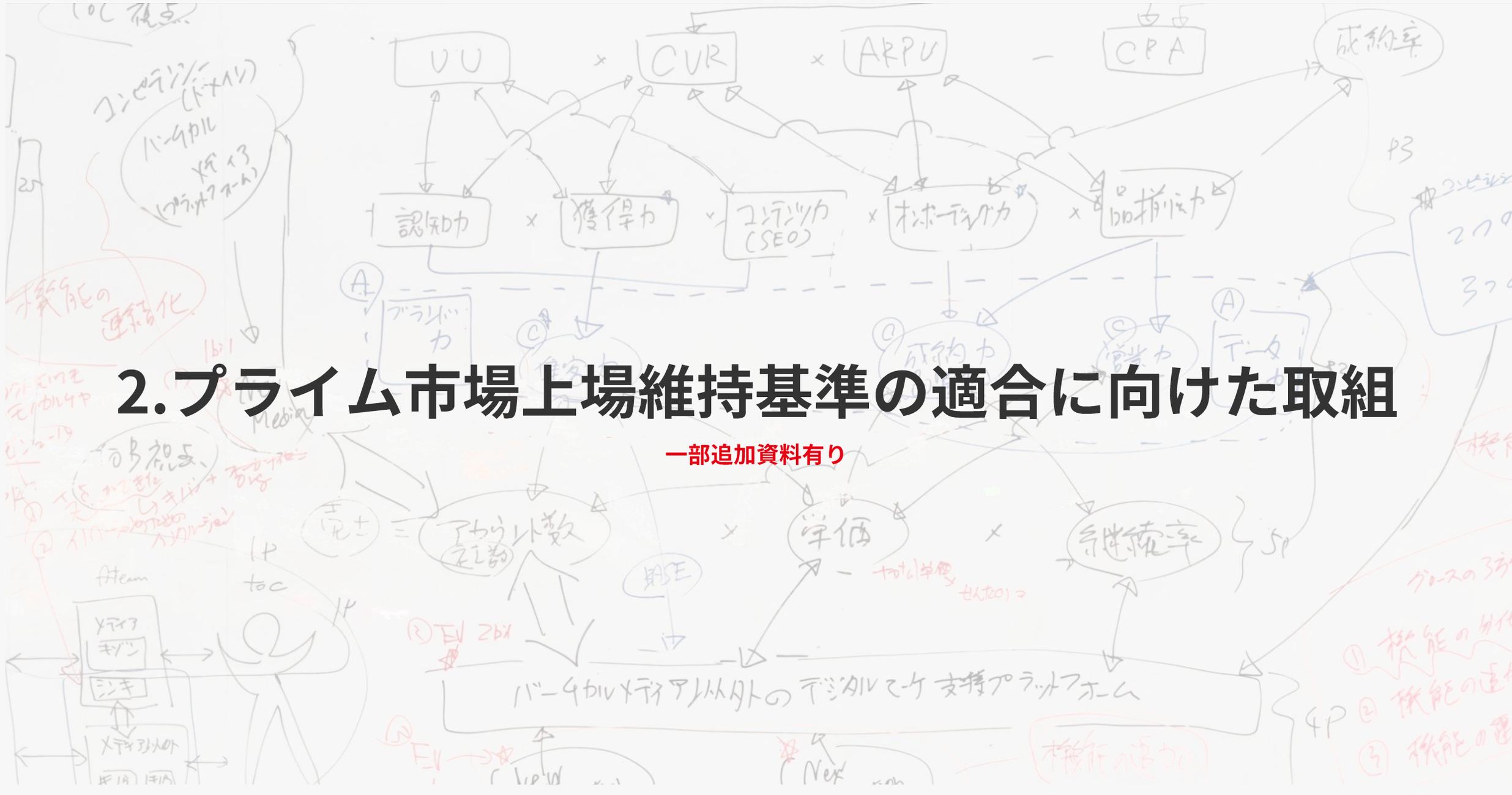
ラルーン事業のメドレー社への譲渡に伴い計上予定の事業譲渡益の一部を原資とし、
期末配当予想を20.0円（普通配当16円、特別配当4円）に修正します。

	FY2023 実績	FY2024 期末予想 (開示日：2023年9月8日)	FY2024 修正予想 (開示日：2024年3月8日)
基準日	07/31	07/31	07/31
1株当たり 年間配当金	16.0円	16.0円	20.0円 (普通配当 16円) (特別配当 4円)
純資産配当率	3.0%	—	—

※ 上記の配当予想は、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の配当は今後起こりうる様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

2. プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

一部追加資料有り



適合計画への取組

再成長を狙うべく、
事業価値向上に取り組みつつ、刷新した成長戦略を遂行

① 刷新した成長戦略の遂行

② 投資事業の成長と
収益性が悪化した事業の回復

成長戦略

① 刷新した成長戦略の遂行

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、
より多くの取引先に対してサービスを提供していく。

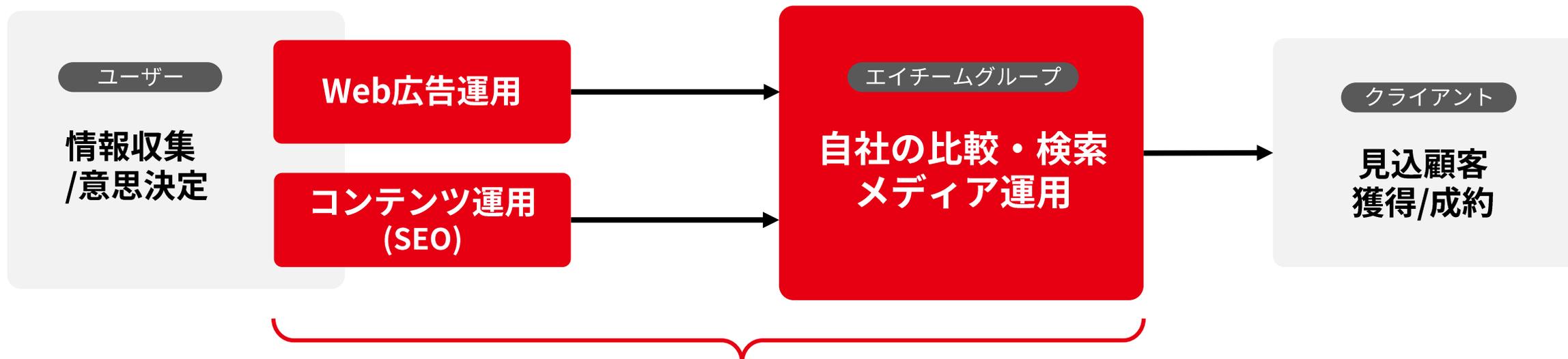
インオーガニック投資でメディア・機能などを獲得し、さらなる事業成長を狙う。

成長戦略

考え方

当社グループの強み：デジタルマーケティング力

Web広告運用やコンテンツ運用（SEO）などの**デジタルマーケティング力**が当社グループの強み。
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している。



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

成長戦略

考え方

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獲得。

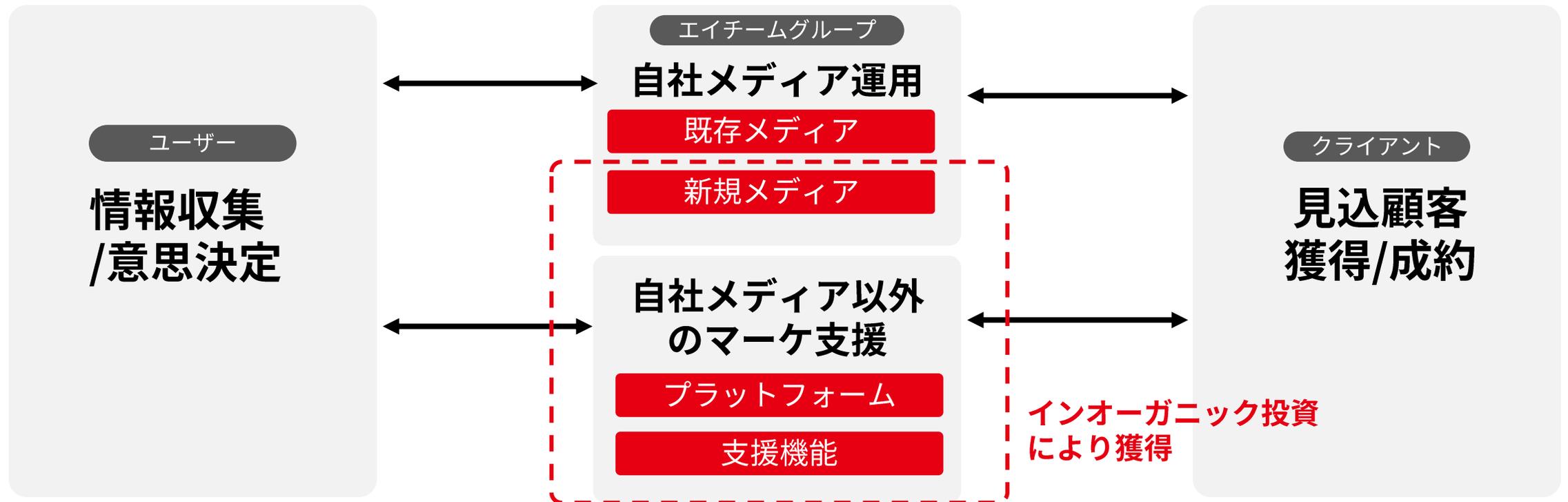


成長戦略

考え方

インオーガニック投資で獲得するメディア・機能により、ビジネスモデルを拡大

中長期的に新規メディアの追加に加え、自社メディア以外でのプラットフォームや支援機能などto B向けにデジタルマーケティングを横展開・拡張していくことで、より大きなインパクトを生む事業へと拡大させ、非連続な成長を目指す。



成長戦略

考え方

強みを活かせる領域のM&Aで事業領域を拡大、さらなる成長を図る

マーケティング
プロセス

認知

集客・
見込顧客化

ナーチャリング

クロージング

サービスカテゴリ

SNS運営

WEB広告運用

コンテンツ
マーケティング

サービス運営

顧客管理

BtoBtoCモデル

自社サービス運営

自社SNS
チャンネル運営

自社サービス
WEB広告運用

自社メディア
コンテンツ運用

比較メディア運用

現在、強みとしている領域

BtoBモデル

運営代行

SNSチャンネル
運用代行

WEB広告代理店

メディア運営代行

インサイドセールス代行

運営支援・ツール提供

SNS運用SaaS/インフルエ
ンサープラットフォーム

WEB広告系SaaS

CMS/SEO支援SaaS

ASP

マーケティング
オートメーション

CRM

強みを活かし、今後拡大する領域

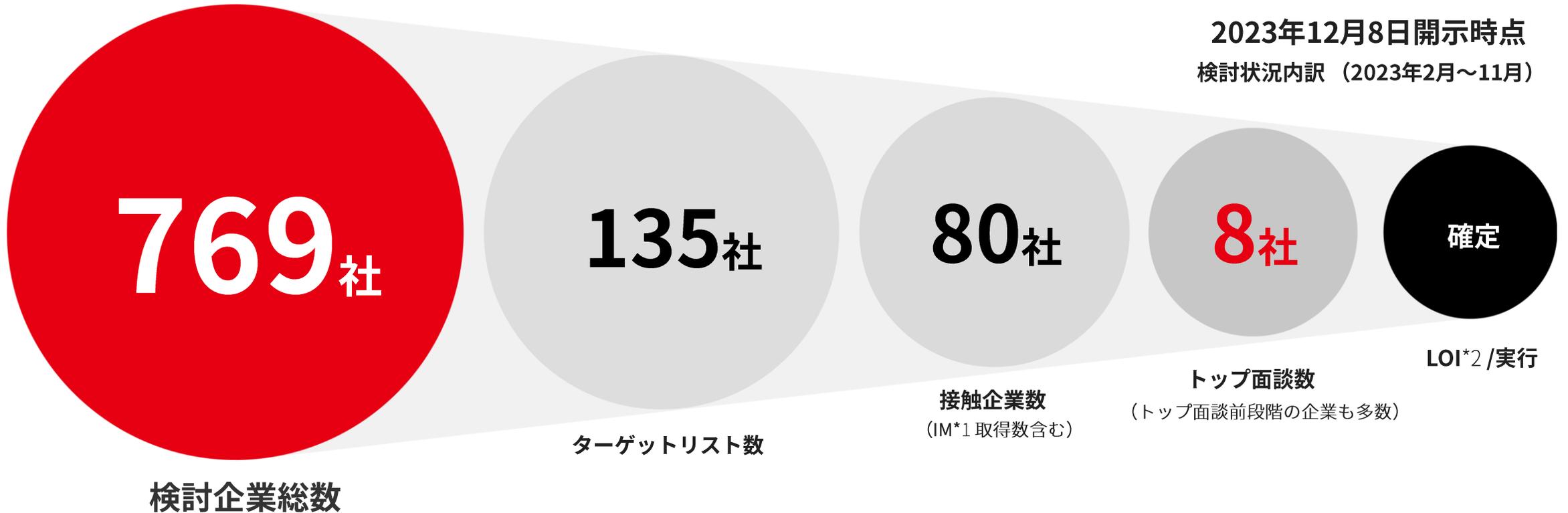
デジタルマーケティング領域

成長戦略

活動内容

多くの候補企業群を選定して接触数を増やし、徐々にトップ面談が増加

2023年12月8日開示時点
検討状況内訳（2023年2月～11月）



*1 : IM…Information Memorandum（企業概要書） *2 : LOI…Letter of Intent（基本合意書）

成長戦略

活動内容

自社及び他社のリソースを最大限に活用し、多くのターゲット企業を選定

検討対象選定方法・期間

2023年12月8日 開示時点

ターゲット企業の選定経路

- 自社調査
- 他社紹介（M&A仲介会社、金融機関、VC等）

ターゲット規模

- ～50億円程度

検討期間

- LOI（Letter of Intent）まで約1ヵ月
- デューデリジェンス：約2ヵ月

投資事業の成長

② 投資事業の成長と 収益性が悪化した事業の回復

FY2025までに、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。

さらに、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）を狙う。

投資事業の成長

各種取組により、FY2025に合計15億円の利益増加を目指す

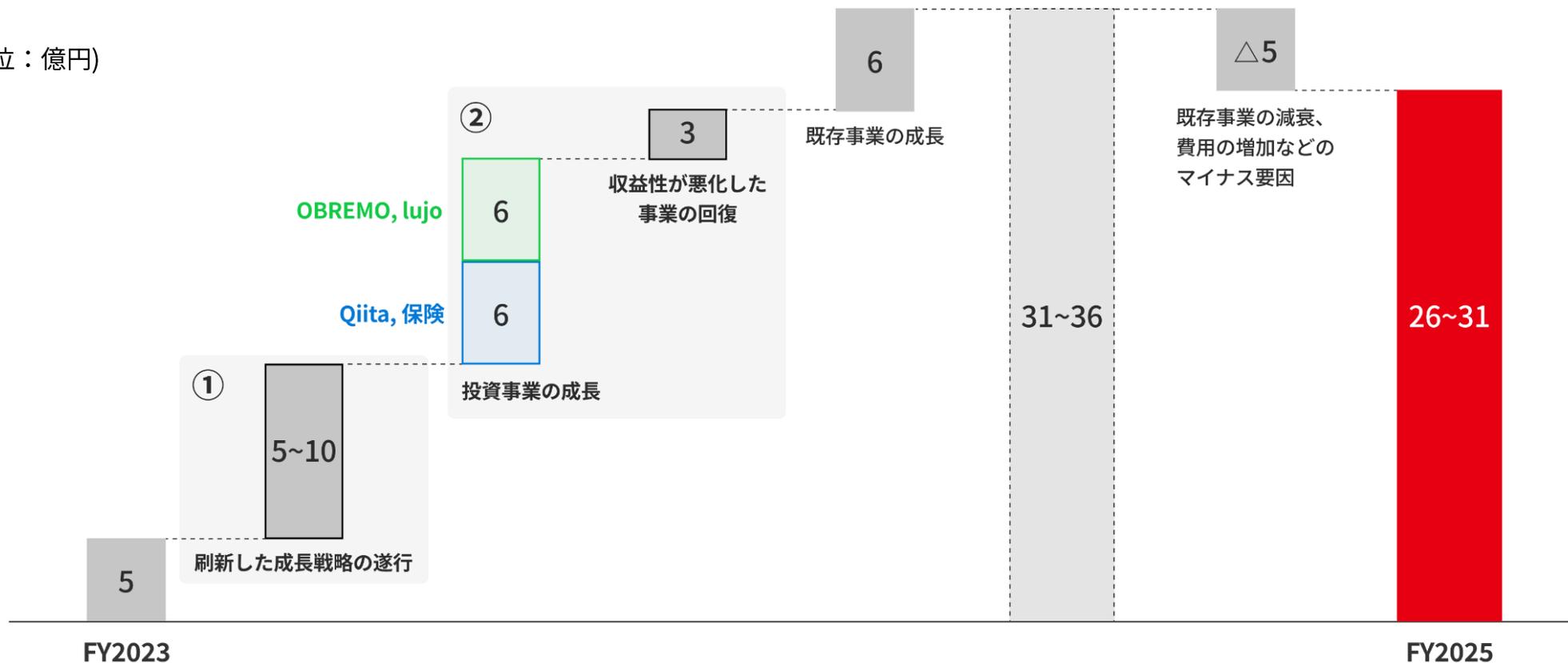
	利益増加額	取組
投資事業の成長	+6億円 ※	<ul style="list-style-type: none">（OBREMO,lujo）生涯期待収益が必要コストを上回っており、顧客の積み上がりに伴い収益性が改善する見込（Qiita）イベント収益の拡大及び収益変動に合わせたコストコントロールを行う（保険）集客効率の向上並びに既存顧客からの再契約獲得
収益性が悪化した事業の回復	+3億円 ※	<ul style="list-style-type: none">コロナ影響により挙式数が大きく落ち込んでいたが、5類感染症への移行により回復傾向認知度をコロナ前水準まで回復させ媒体価値を向上

※ 2023年10月13日に開示した「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」に記載した内容の再掲です。

業績イメージ

①②の結果、FY2025において26億円～31億円の営業利益を見込む

(単位：億円)



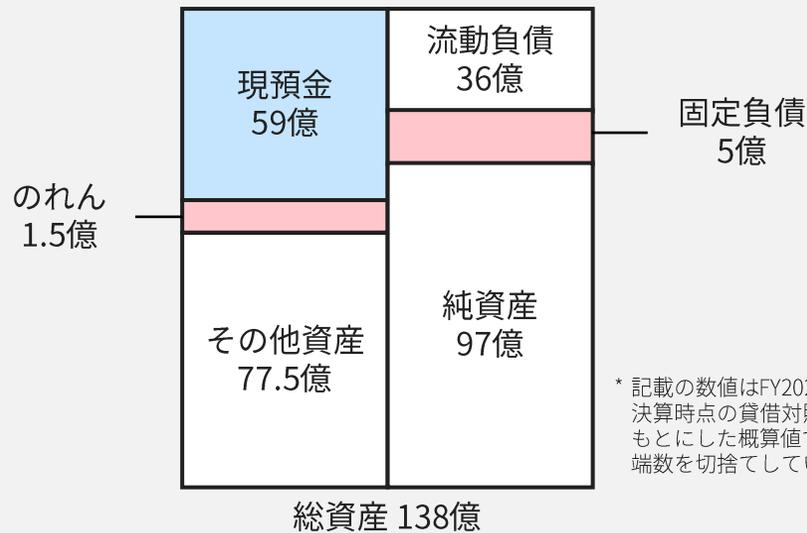
※ 2023年10月13日に開示した「上場維持基準適合に向けた計画の進捗状況及び計画内容の一部変更について」に記載した内容の再掲です。
2024年7月期および2025年7月期の営業利益、流通株式時価総額および株価は、上記資料発表日における当社の目標値であり、実際の数値を保証するものではありません。

BSの変化

資金調達及び投資による財政状態の変化イメージ

現状のB/S

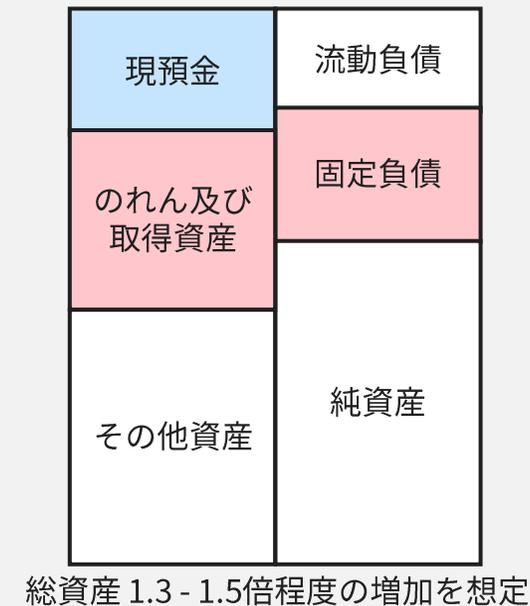
自己資本比率70%、かつ実質無借金であり、
現預金比率が高く非常に安全性の高い資本構成。
一方で、資本を有効活用できていない側面あり。



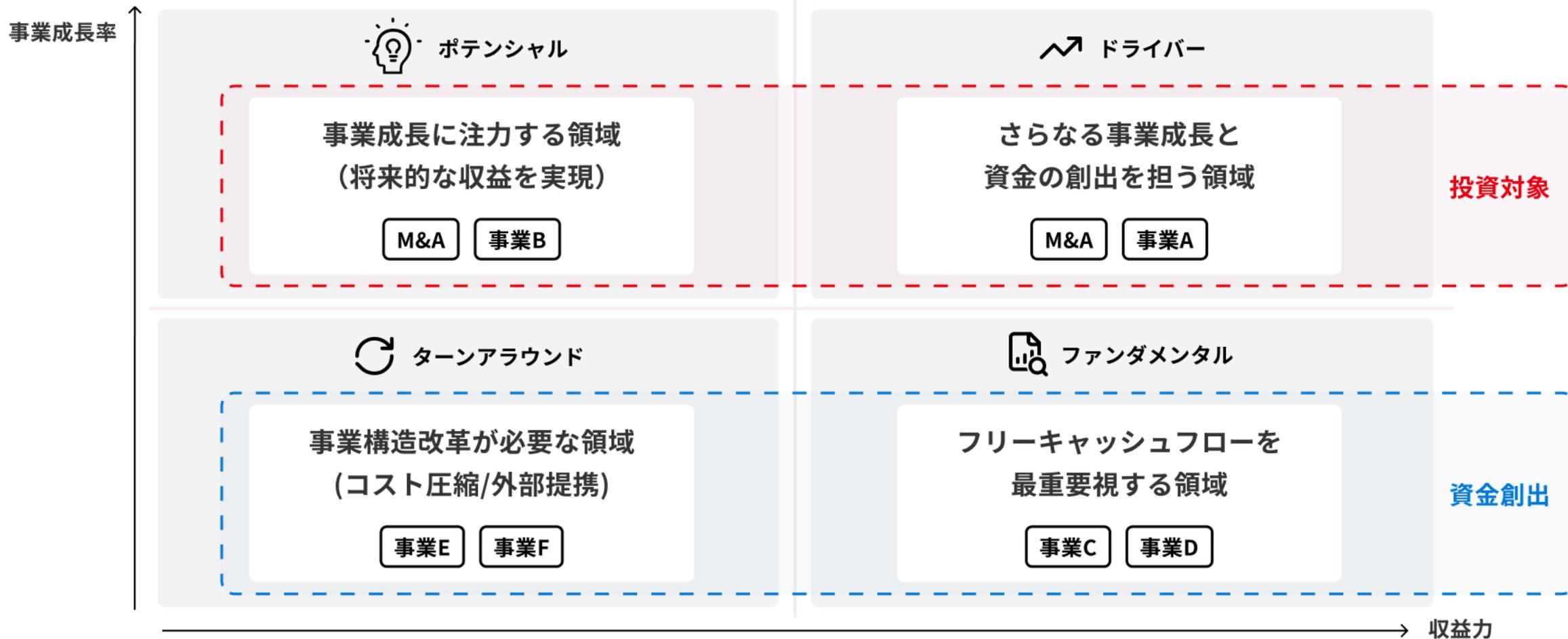
* 記載の数値はFY2023通期
決算時点の貸借対照表を
もとにした概算値であり、
端数を切捨てしています

投資実行後の想定B/S

外部からの資金調達、積極的な投資を行うことで
のれん等を含む資産及び負債が大きく増加。
ただし、自己資本比率は一定の水準を維持。

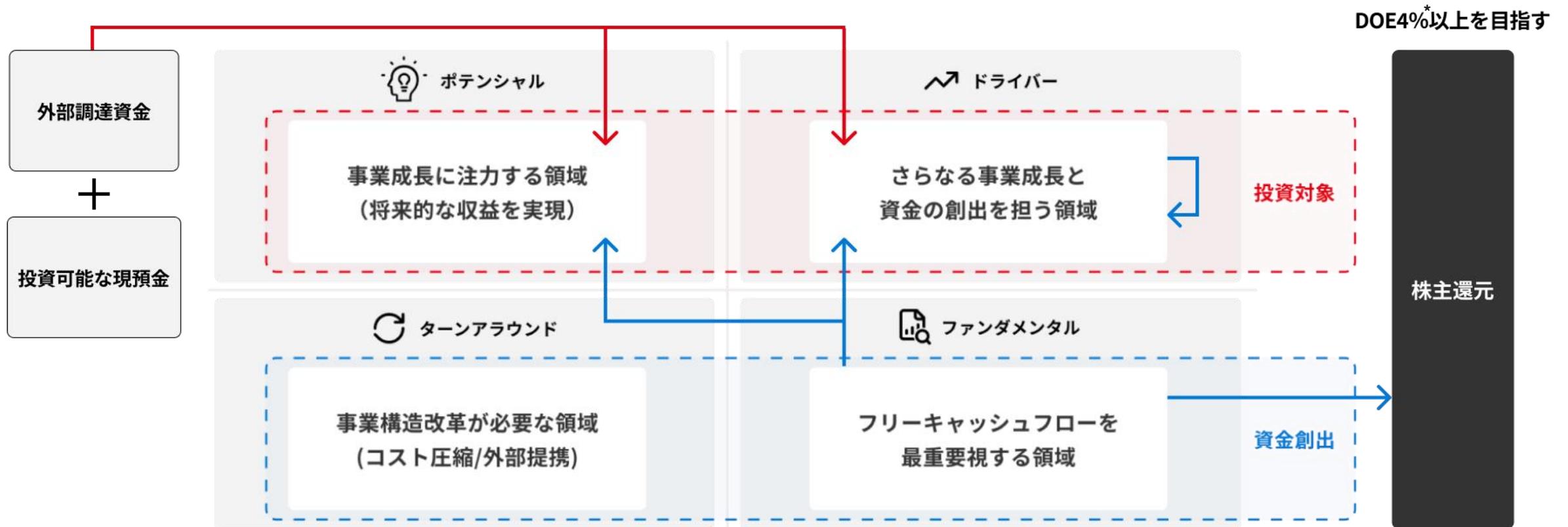


投資や株主還元に必要な資金を創出するために事業ポートフォリオによる管理へ



外部・内部調達資金を将来成長の投資へ配分しつつ、安定的な株主還元を実現

→ 外部調達資金の流れ → 内部調達資金の流れ



※ 上記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。

3. FY2024 Q2 連結決算概要

Y/Yで減収減益。主な減収要因はFY2023の「cyma」の譲渡*によるもの。業績予想に対し、営業利益は概ね予想通りに進捗。

全社

売上高

5,940 百万円

(Y/Y 80.9%, Q/Q 99.4%)

営業利益

-15 百万円

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

当期純利益

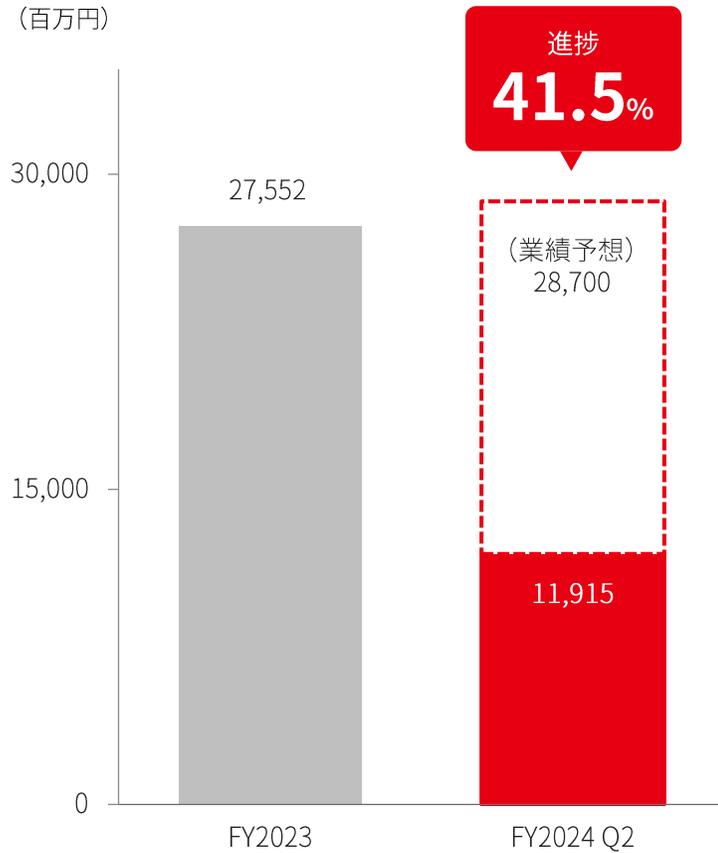
-51 百万円

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

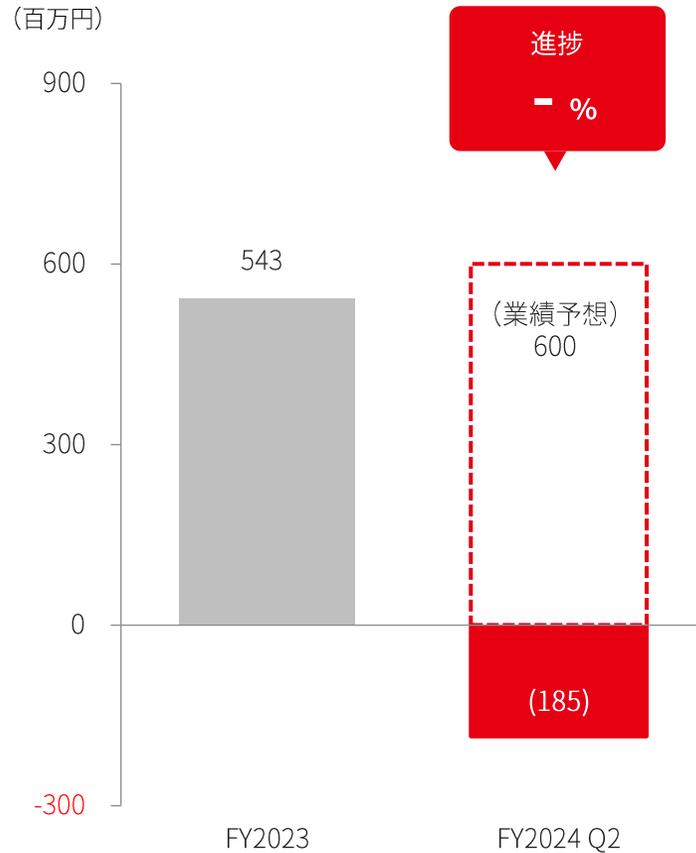
※ 詳細は、2022年12月16日に開示した「連結子会社における会社分割（吸収分割）及び株式譲渡（孫会社の異動）に関するお知らせ」及び2023年3月1日に開示した「（開示事項の経過）連結子会社における会社分割及び株式譲渡完了に関するお知らせ」をご参照ください。

● FY2024 連結業績予想に対する進捗

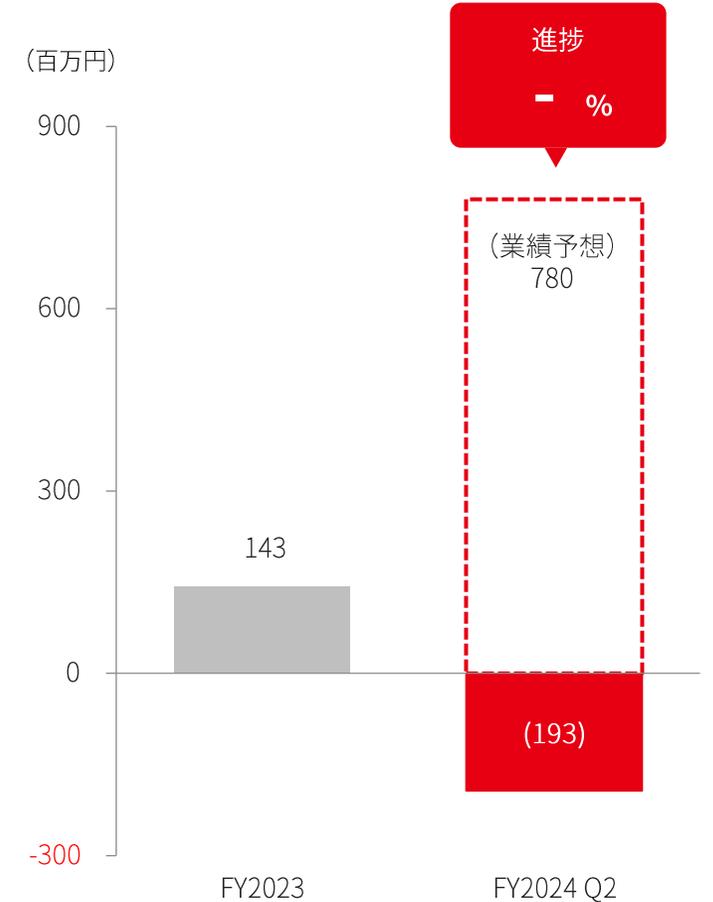
売上高



営業利益

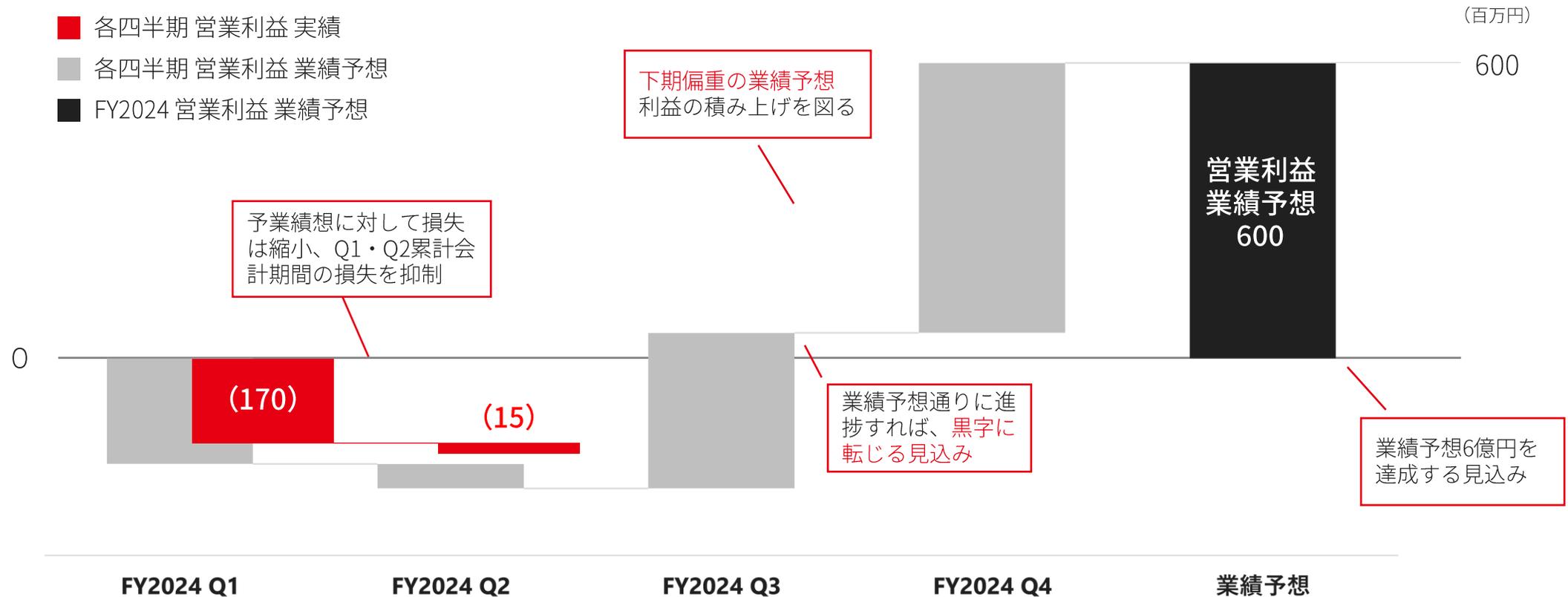


当期純利益



※ 2023年10月24日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」の通り、FY2024 連結業績予想を修正しました。

投資事業の成長による損失の縮小及び利益重視の経営管理の強化により、 上期業績予想を上回る進捗。通期業績予想に対し概ね予想通りに推移。



※ FY2024 営業利益業績予想及び各四半期営業利益業績予想は、上記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。

Y/Yで減収減益、業績予想に対しては営業利益は概ね予想通りに進捗

- 売上高はEC事業の「cyma」の譲渡により大幅に減少したことでY/Yで減収
- EC事業の損失は大幅に縮小するも、他事業の営業利益の減少により全体でY/Yで減益

(百万円)	FY2024	FY2023	Y/Y	FY2024	Q/Q	FY2024	進捗率
	Q2	Q2		Q1		通期予想	
売上高	5,940	7,339	80.9 %	5,974	99.4 %	28,700	41.5 %
営業利益	-15	-2	- %	-170	- %	600	- %
経常利益	3	-4	- %	-137	- %	600	- %
当期純利益	-51	-271	- %	-142	- %	780*	- %

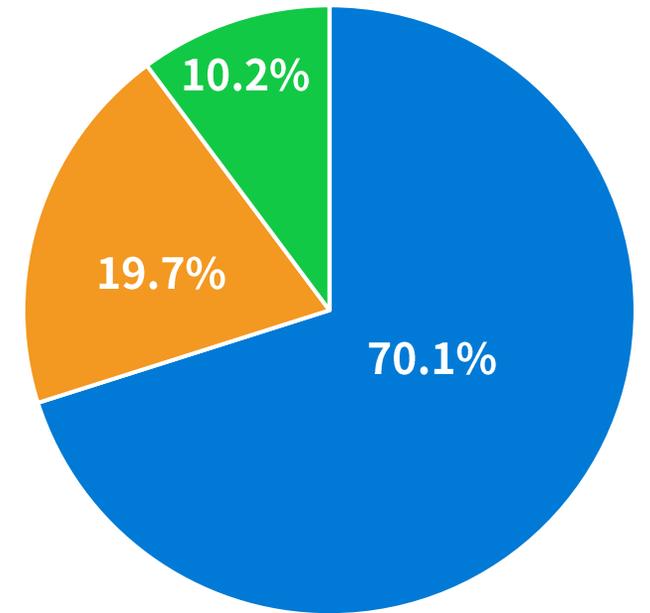
※ 2023年10月24日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」の通り、FY2024 連結業績予想を修正しました。

各セグメントの業績報告

(百万円)	セグメント売上			セグメント利益		
	実績	Y/Y	Q/Q	実績	Y/Y	Q/Q
ライフスタイルサポート	4,163	88.2%	94.9%	153	47.0%	96.9%
エンターテインメント	1,172	78.9%	112.7%	34	32.5%	- %
EC	604	53.4%	110.4%	-45	- %	- %
全社	5,940	80.9%	99.4%	-15	- %	- %

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



ライフスタイルサポート

Y/Y、Q/Q減収減益

セグメント売上： 4,163百万円

セグメント利益： 153百万円

- ブライダル事業、自動車関連事業、人材メディア事業及び保険代理店事業の売上がY/Yで増加
- 一方で、新電力会社及び通信事業者への送客事業での送客制限等の影響、金融メディア事業におけるSEO獲得の減少によりY/Yで減収
- セグメント利益はY/Yで減益

エンターテインメント

Y/Y減収減益、Q/Q増収増益

セグメント売上： 1,172百万円

セグメント利益： 34百万円

- 年末年始の繁忙期に伴いQ/Qで増収増益
- Y/Yでは、既存タイトルのダウントレンドによる減少傾向で減収
- アプリ運営の効率化を図りつつもセグメント売上の減収に伴いY/Yで減益
- セグメント利益はY/Yで減益になるも、Q/Qで赤字から黒字に転じた

EC

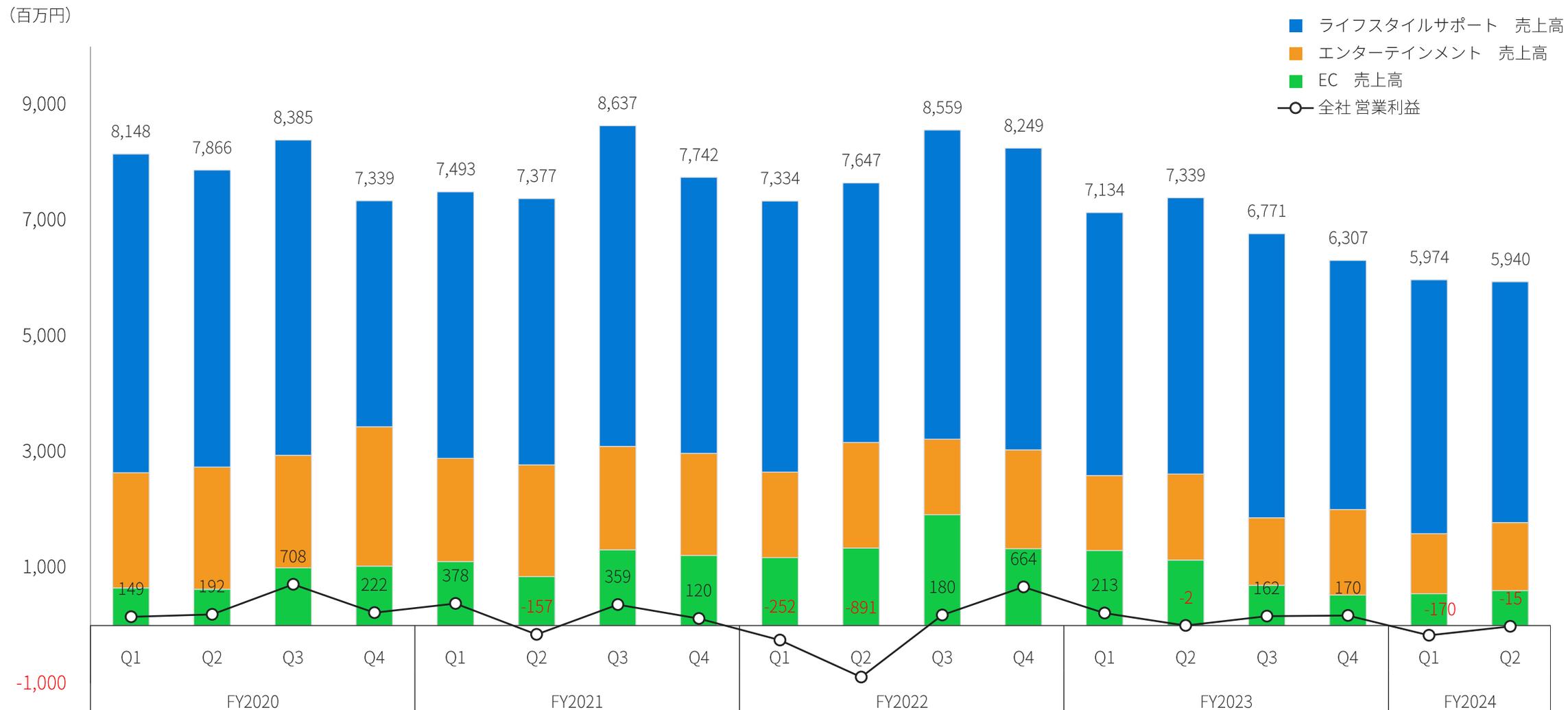
Y/Y減収増益、Q/Q増収増益

セグメント売上： 604百万円

セグメント利益： -45百万円

- 引き続き、「lujo」「OBREMO」の顧客数の増加により増収
- 「lujo」がFY2023 Q4より3四半期連続で黒字を達成、EC事業全体の損失が大きく縮小し、利益貢献
- FY2023の「cyma」譲渡に伴い、全体ではY/Yで大幅に減収したものの、セグメント利益は損失が大幅に縮小

● 連結四半期業績の推移

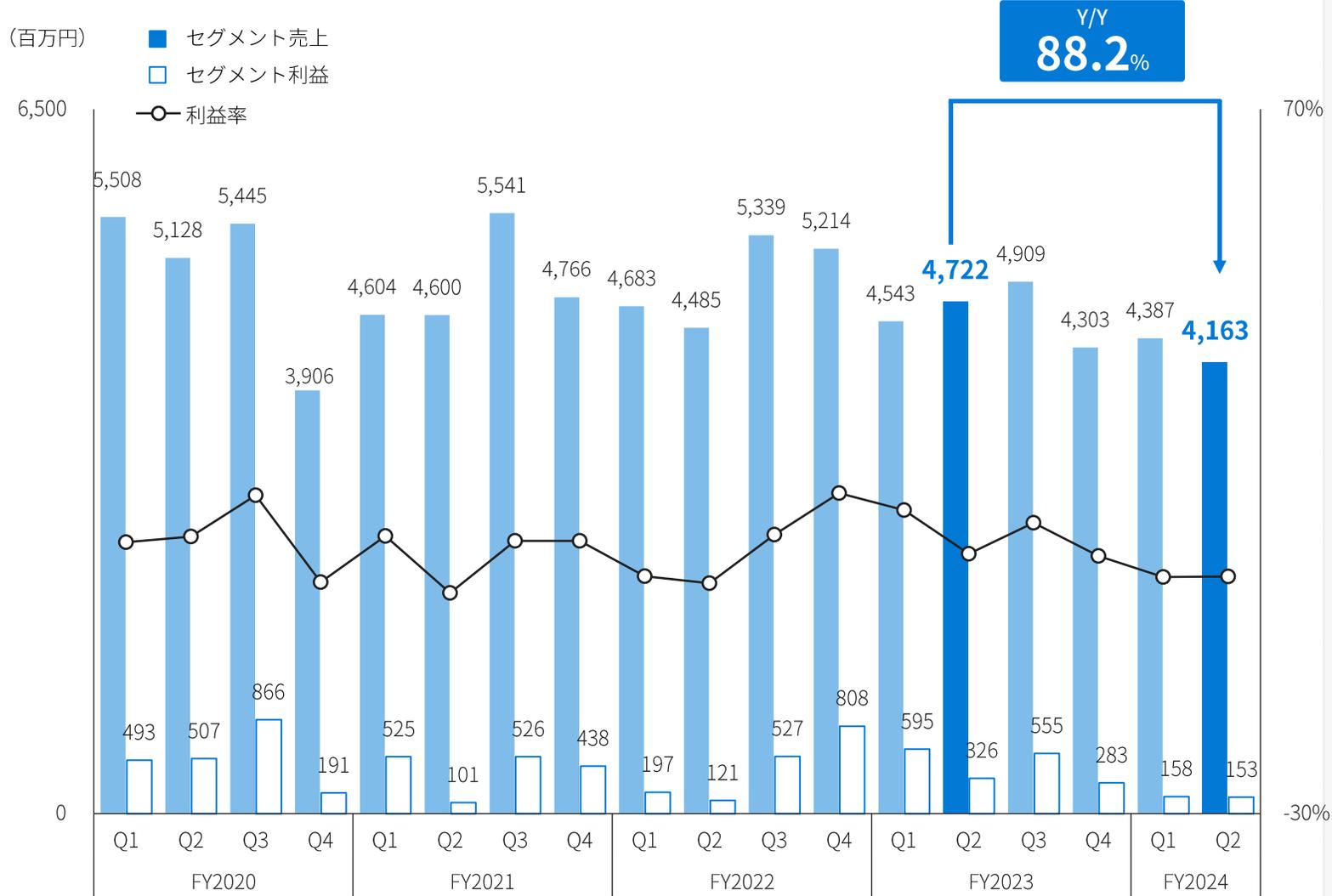


※ FY2023Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、ライフスタイルサポート事業及びEC事業のセグメント区分変更後の数値です。

4. FY2024 Q2 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	利益
金融メディア	×	×
自動車関連	◎	×
引越し関連	×	×
人材メディア	◎	△
ブライダル	◎	×
保険代理店	◎	◎
Qiita	○	◎

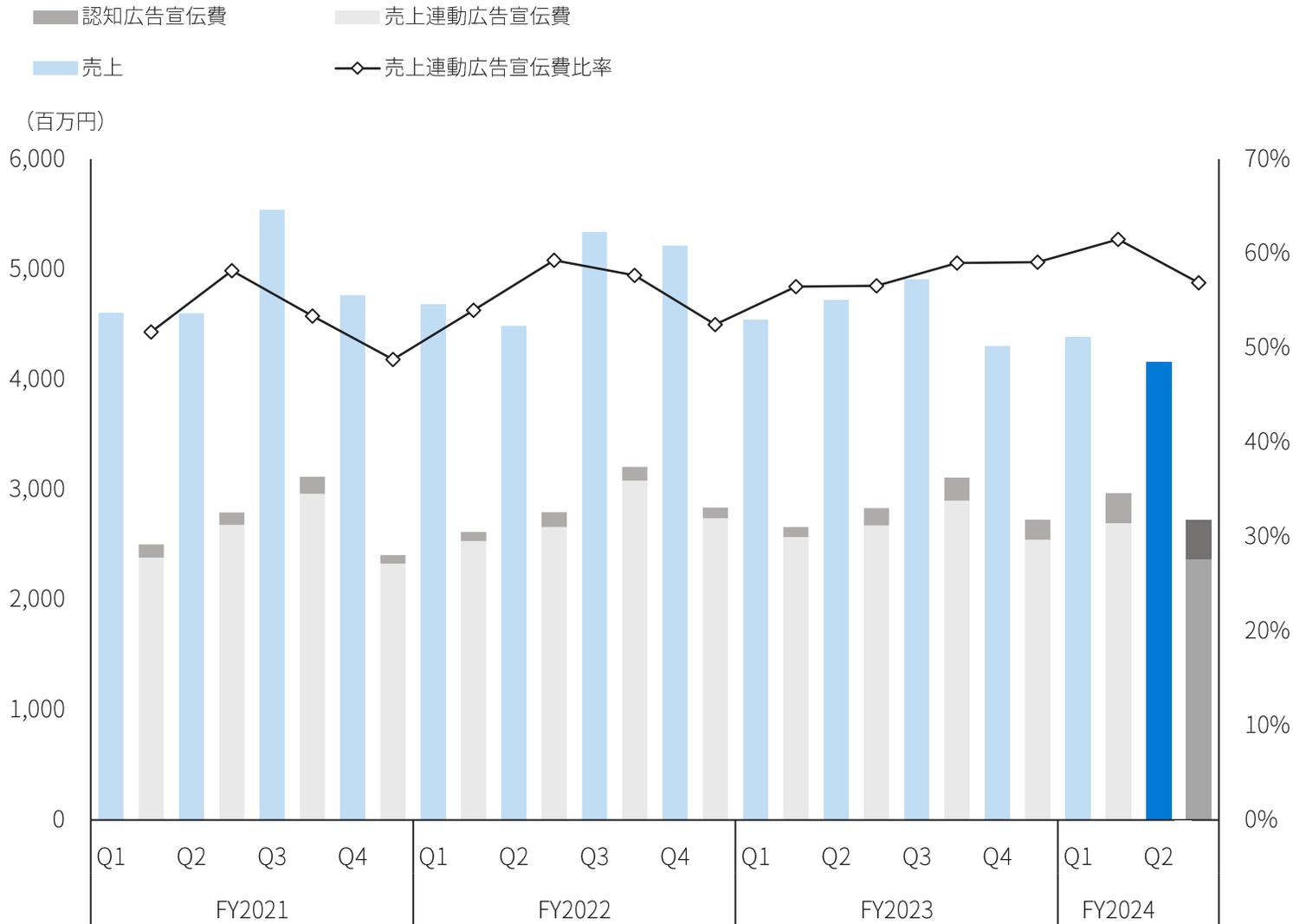
◎ +10%以上 △ -~10%未満
○ +~10%未満 × -10%以上

※ Y/Y成長率に基づいて表記しております。

外部環境を踏まえた主要事業の状況

事業	外部環境	事業の状況
金融メディア	GoogleのコアアルゴリズムアップデートによってE-E-A-Tがより強化。	Googleのコアアルゴリズムのアップデートに起因するSEO獲得の影響によって、利用件数が減少、Y/Y・Q/Qで減収・減益。
自動車関連	中古車価格が新車市場の動き出しにより一定の下落をしたものの、比較的高めの水準を維持。	獲得件数の増加により増収するも、競合サービスとの競争激化、中古車市場の特需の一巡により減益。
引越し関連	引越し市場は概ね横ばいに推移。	引越し関連事業の一部である新電力会社及び通信事業者への送客事業において、市場環境の変化に伴う取引先への送客制限及び送客停止による減収。
人材メディア	企業・求職者ともにニーズが高く、引き続き市場環境は良好。	Y/Yで売上・利益ともに引き続き増加傾向。2023年8月で累積黒字を達成。今後は利益貢献フェーズへ。
ブライダル	コロナ前水準の8割程度まで市場が回復。	売上はY/Yで増収。TVCM等の認知広告の投資により費用が増加し、Y/Yで減益。投資効率及び市場環境を鑑みながら今後の投資を検討。
保険代理店	コロナ不安での特需が落ち着き、市場は横ばいに推移。	過去からの積み上げにより顧客数が堅調に増加。提携社数増加に向けた営業や、自社サイト内への広告枠の販売を強化。

● デジタルマーケティング支援ビジネス: 四半期広告宣伝費の推移



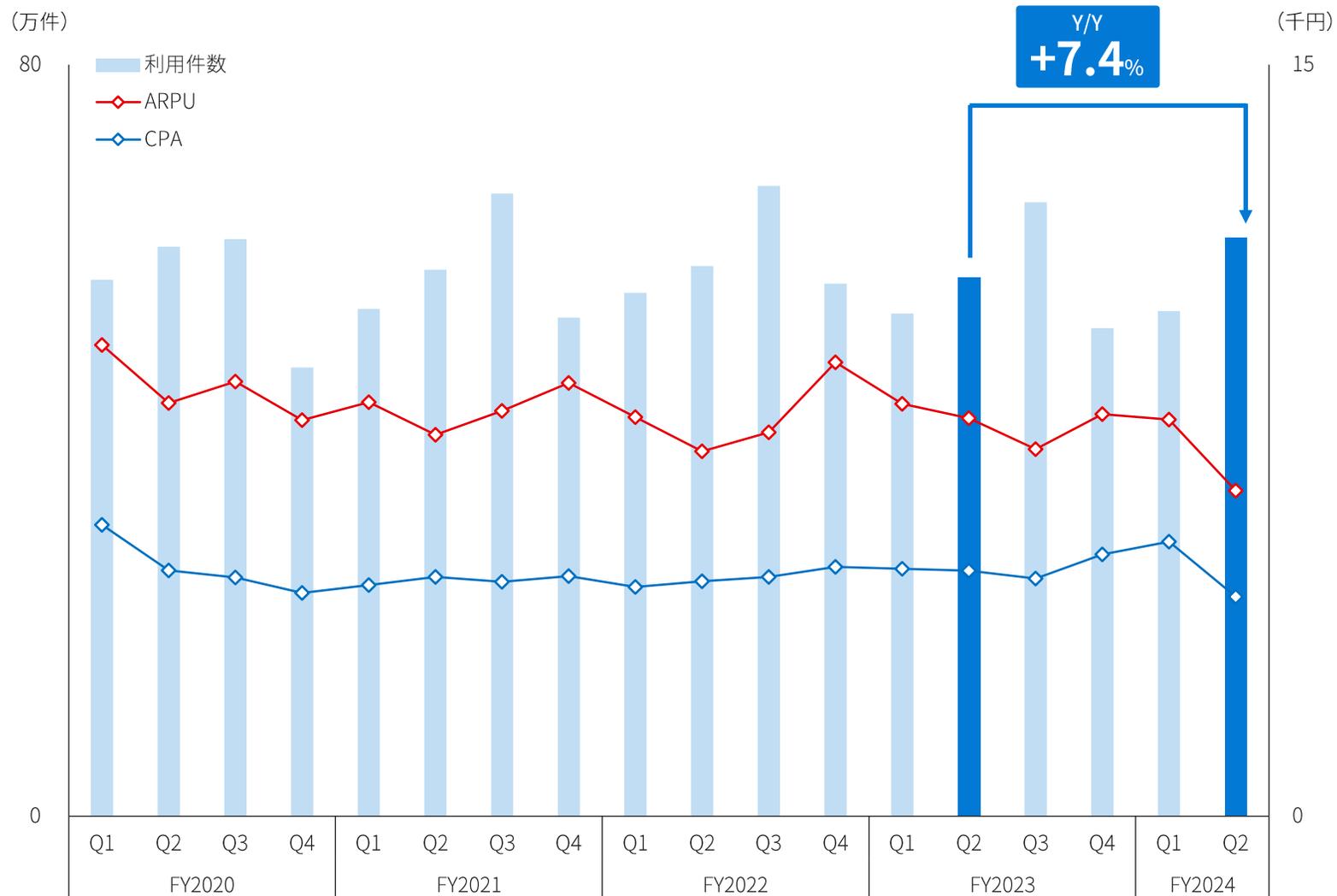
- Web広告などの広告宣伝費とブランド形成を目的とした広告宣伝費を分け、顧客獲得の効率性をモニタリング
- 広告宣伝費及び売上連動広告宣伝費比率はQ/Qで減少

【売上連動広告宣伝費】
Web広告などの広告宣伝費

【認知広告宣伝費】
ブランド形成を目的とした広告宣伝費

【売上連動広告宣伝費比率】
売上連動広告宣伝費 ÷ 売上高

● 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Y/Yで7.4%増で微増し、好調
- 広告宣伝費の減少に伴いCPAが低下するも、減収による影響でARPUは低下

【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・ブライダル事業・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、獲得コスト発生ペース）

【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】

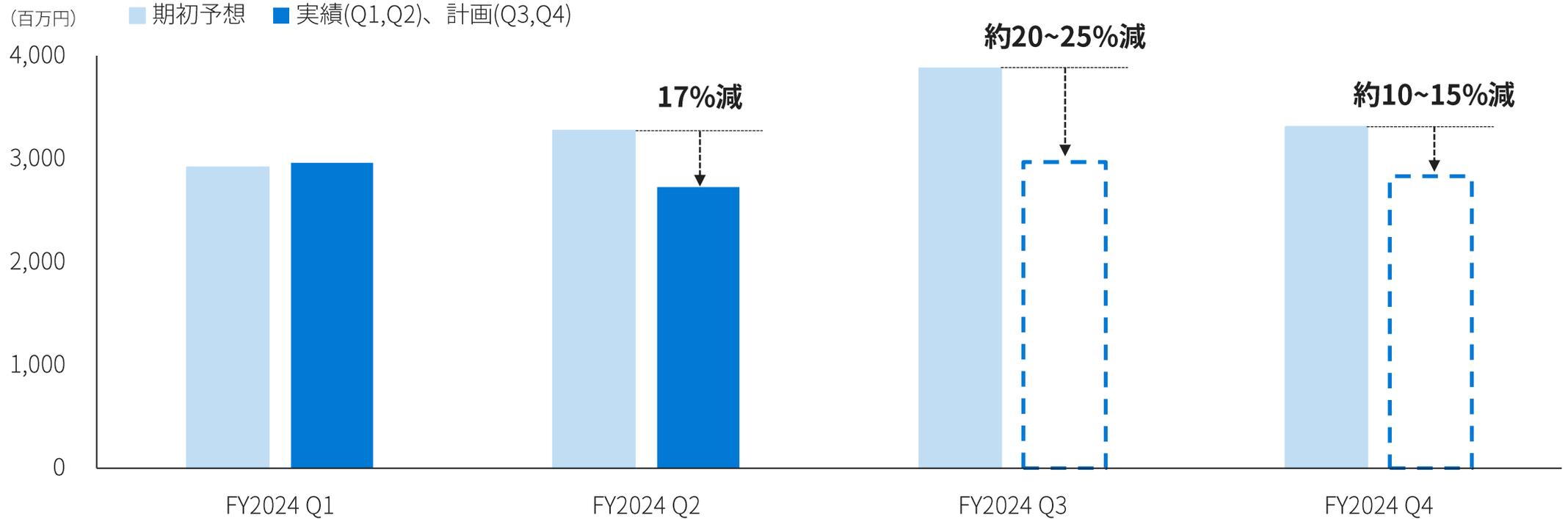
【③CPA：顧客獲得1人あたりの広告単価】

広告宣伝費÷【①利用件数】

利益創出に向けて、下期も引き続きコスト最適化を実施していく

利益創出に向けてライフスタイルサポート事業全体でコストコントロールを実施。

上期の広告宣伝費は期初予想に対し縮小。下期も引き続き、広告宣伝費を抑制していく計画。

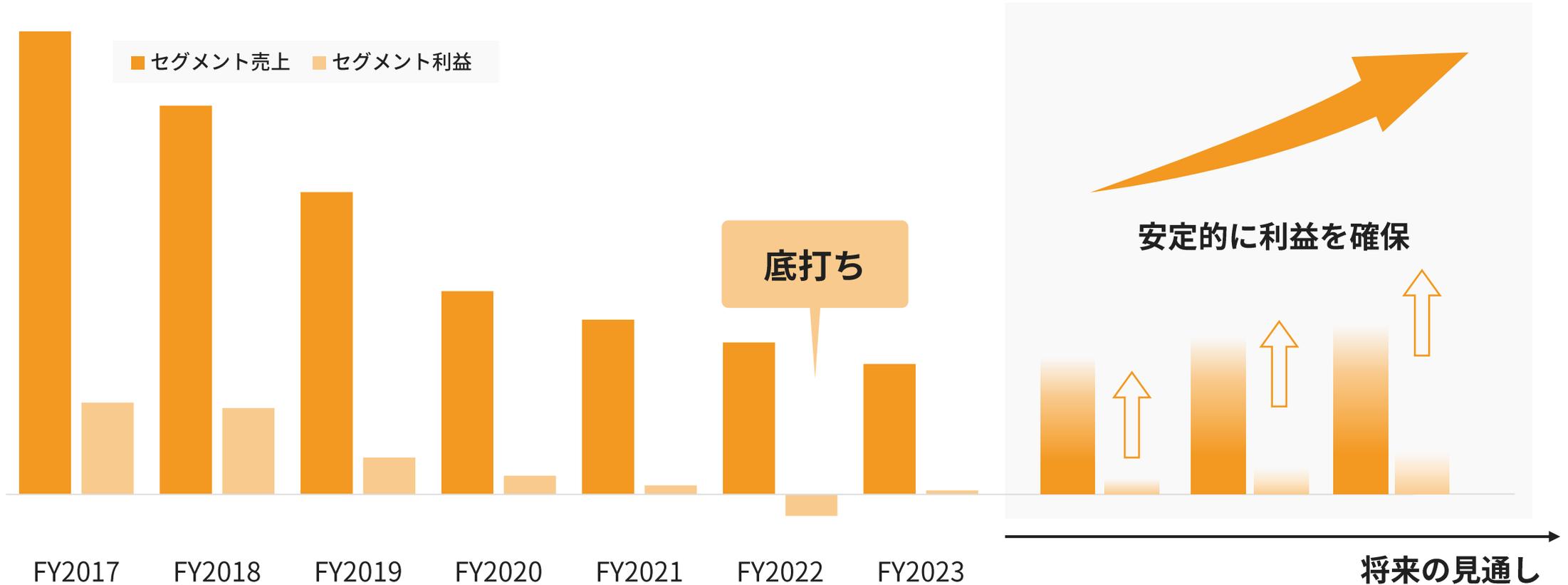


※ 下期の広告宣伝費の期初予想及び下期の計画に関しては、上記資料発表日における当社の目標値であり、実際の数値を保証するものではありません。

エンターテインメント事業

効率運営の既存タイトル × 協業案件により、安定的に利益を確保していく

既存タイトルで安定的な利益創出を図り、損失はFY2022で底打ち。協業案件等により、今後は成長の見通し。



※ 今後の見通しは、上記資料発表日における当社の目標であり、実際の数値を保証するものではありません。

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、開発コストが肥大化している

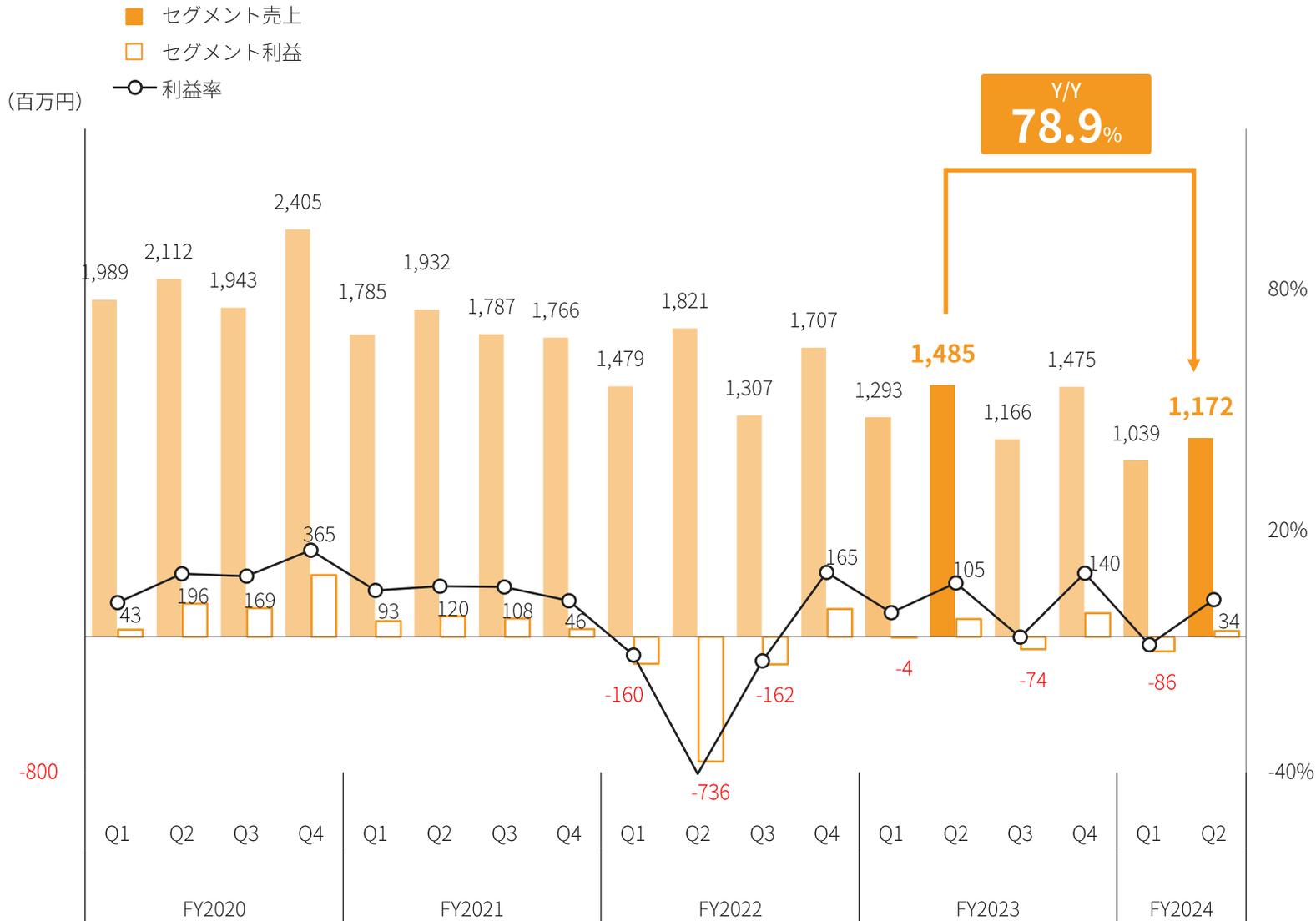
競合状況

- スマートフォンゲーム企業が、ハイパーカジュアルゲームやNFTゲーム含むWeb3領域にも挑戦し始めている

自社状況

- 既存タイトルは運用の効率化により堅調に利益を確保
- リスクが高まっ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する方針
- 協業により開発費の負担軽減を図り、グローバル向けオリジナルIPタイトルへ投資
- ハイパーカジュアルゲームは複数タイトルをテスト開発、一定のKPI基準を満たすものを本開発

● 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

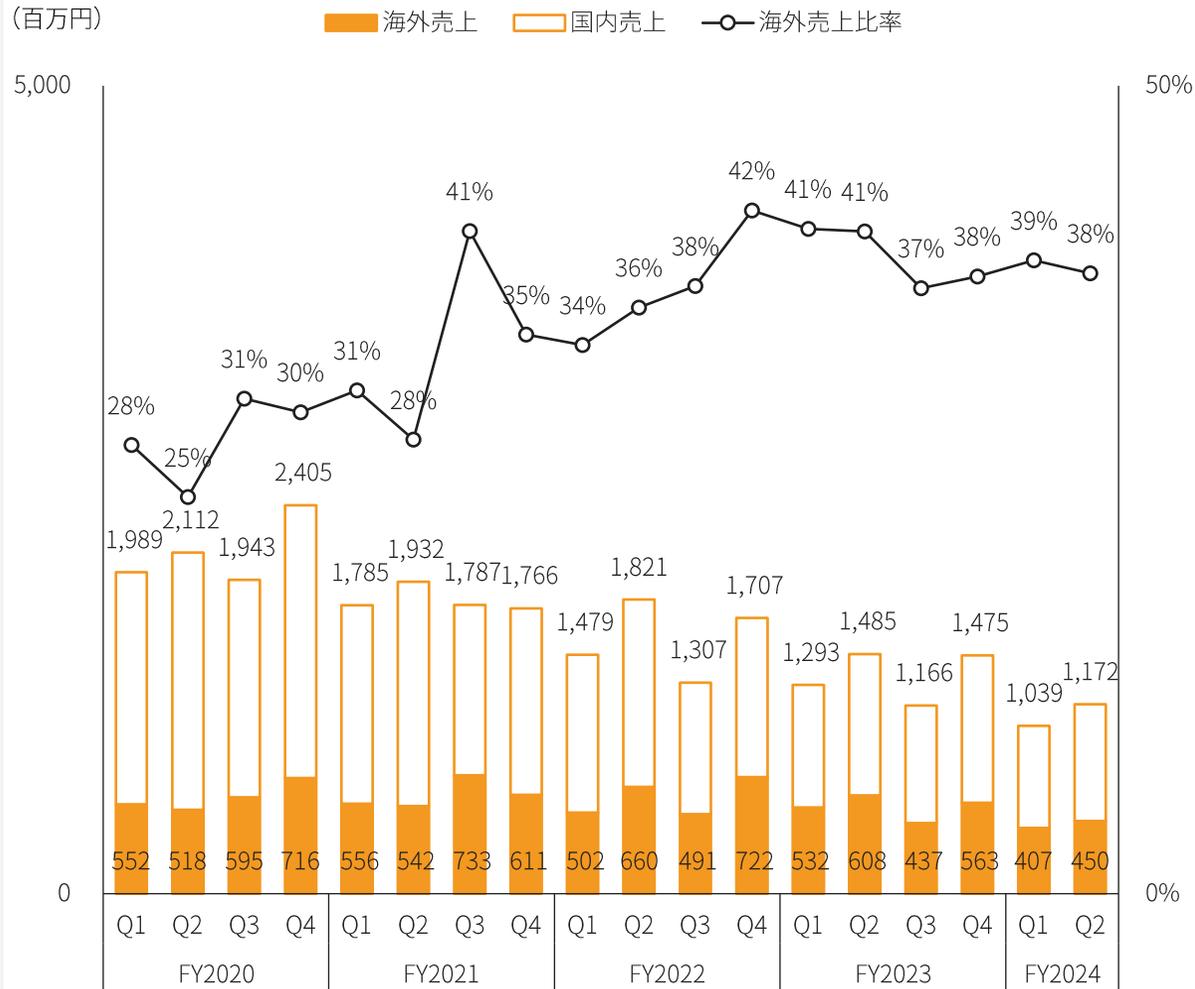
売上

- 既存タイトルのダウントレンドにより、引き続き減少傾向であり、全体はY/Yで減収
- Q/Qでは年末年始の繁忙期によりわずかに増収

利益

- 既存タイトルの効率的な運用や経費抑制を行うも、セグメント売上の減収に伴う減益によりY/Yで損失が拡大
- Y/Yで減益になるも、Q/Qで赤字から黒字へ転換

● 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				

効率運営の既存タイトルと協業案件により、安定的な利益創出に向けて体質改善

既存タイトルの効率運営により安定的に利益創出を図りつつ、マルチデバイス（新規）は協業により開発費の負担軽減。安定的に利益確保を図りながら、オリジナルIPタイトルにバランスよく投資していく。

①マルチデバイスゲーム

企画/開発中

3本

協業案件
2本

オリジナルIPタイトル
1本

②ハイパーカジュアルゲーム

企画/開発中

複数

複数テスト中

リリース済

1本

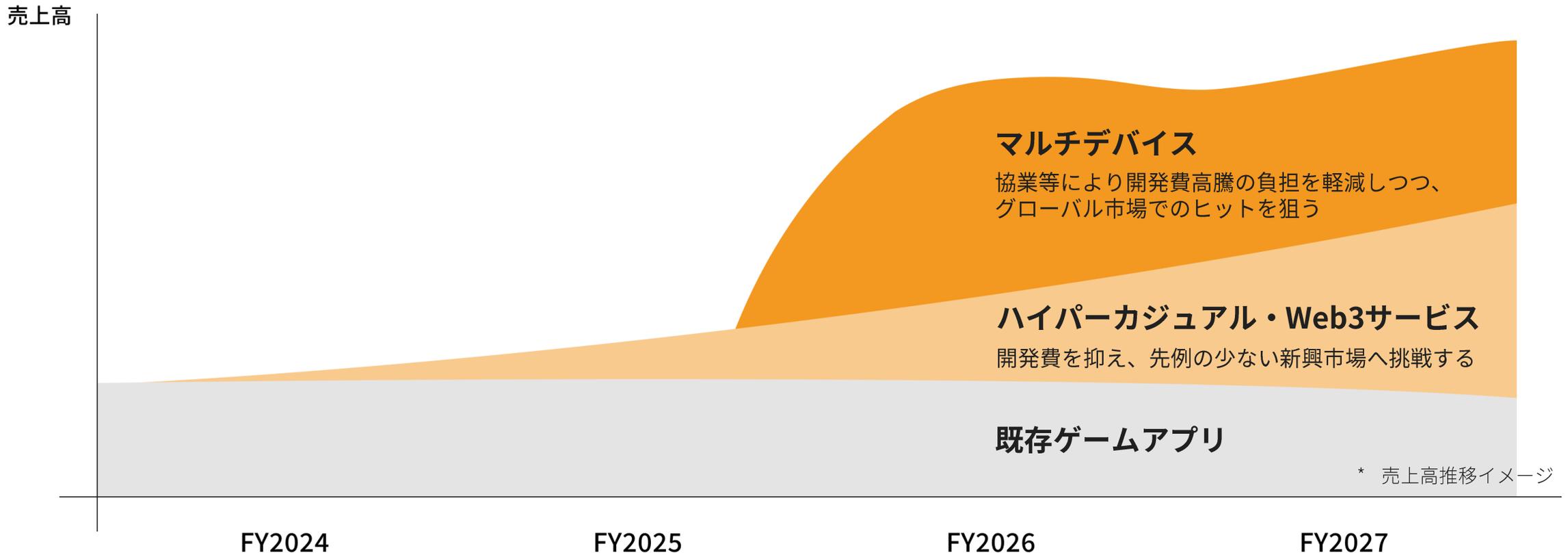
③Web3サービス（NFTゲーム含む）

研究
開発

リリース済

1本

大きな収益寄与が見込まれるマルチデバイス開発期間は長いため、ハイパーカジュアルゲーム・Web3サービスで売上高の底上げを狙う

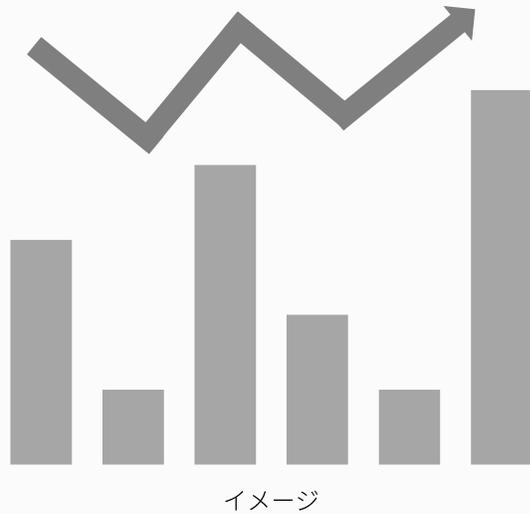


EC事業

定期購入型のビジネスモデル、継続顧客の積み上げにより売上が伸びる収益構造

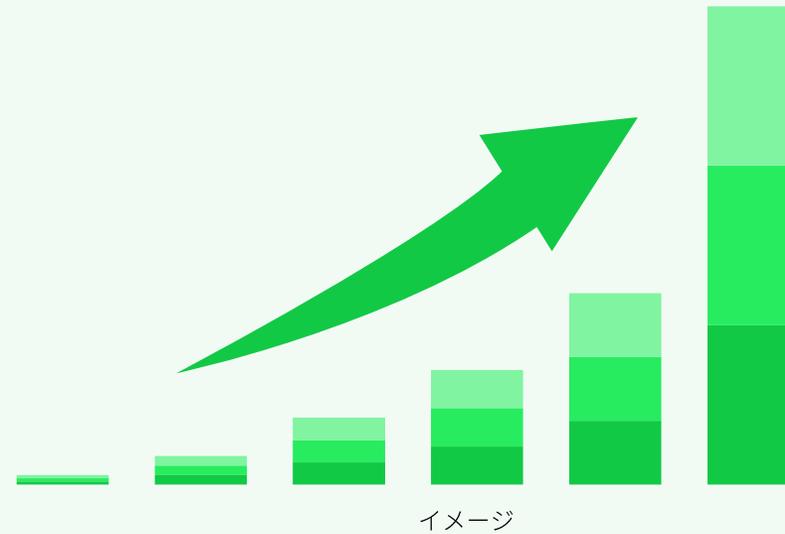
これまでのEC事業

単発購入型のビジネスモデル
顧客当たり利用回数は少ない

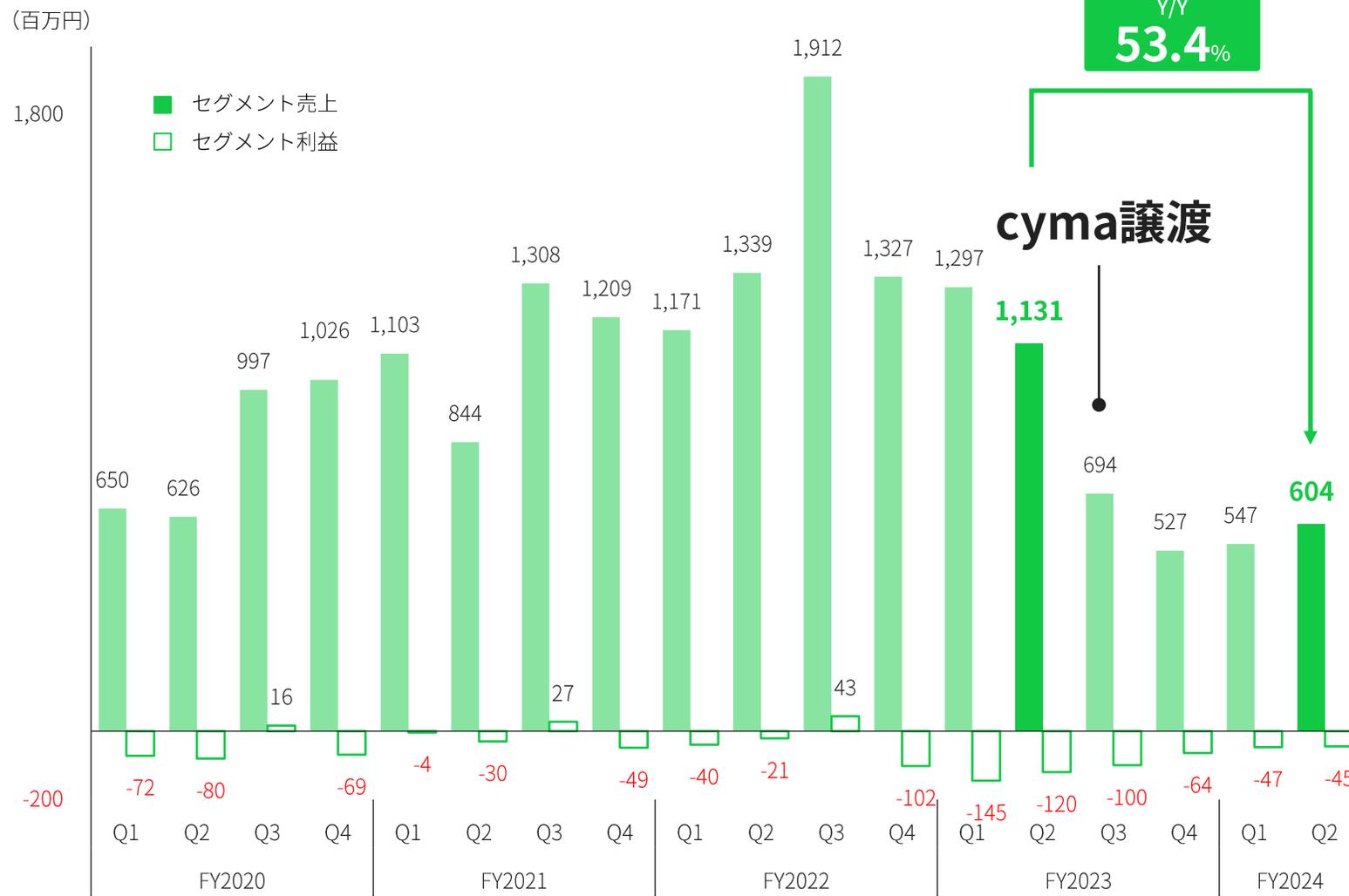


「cyma」譲渡した今後のEC事業

D2C×定期購入型のビジネスモデル
継続顧客の積み上げで、安定成長する収益構造を図る



● 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

- 2023/3/1付の「cyma」譲渡に伴い、Y/Yで大幅に減収
- 化粧品ブランド「lujo」及びドッグフードブランド「OBREMO」は、引き続き顧客数の増加により大幅増収

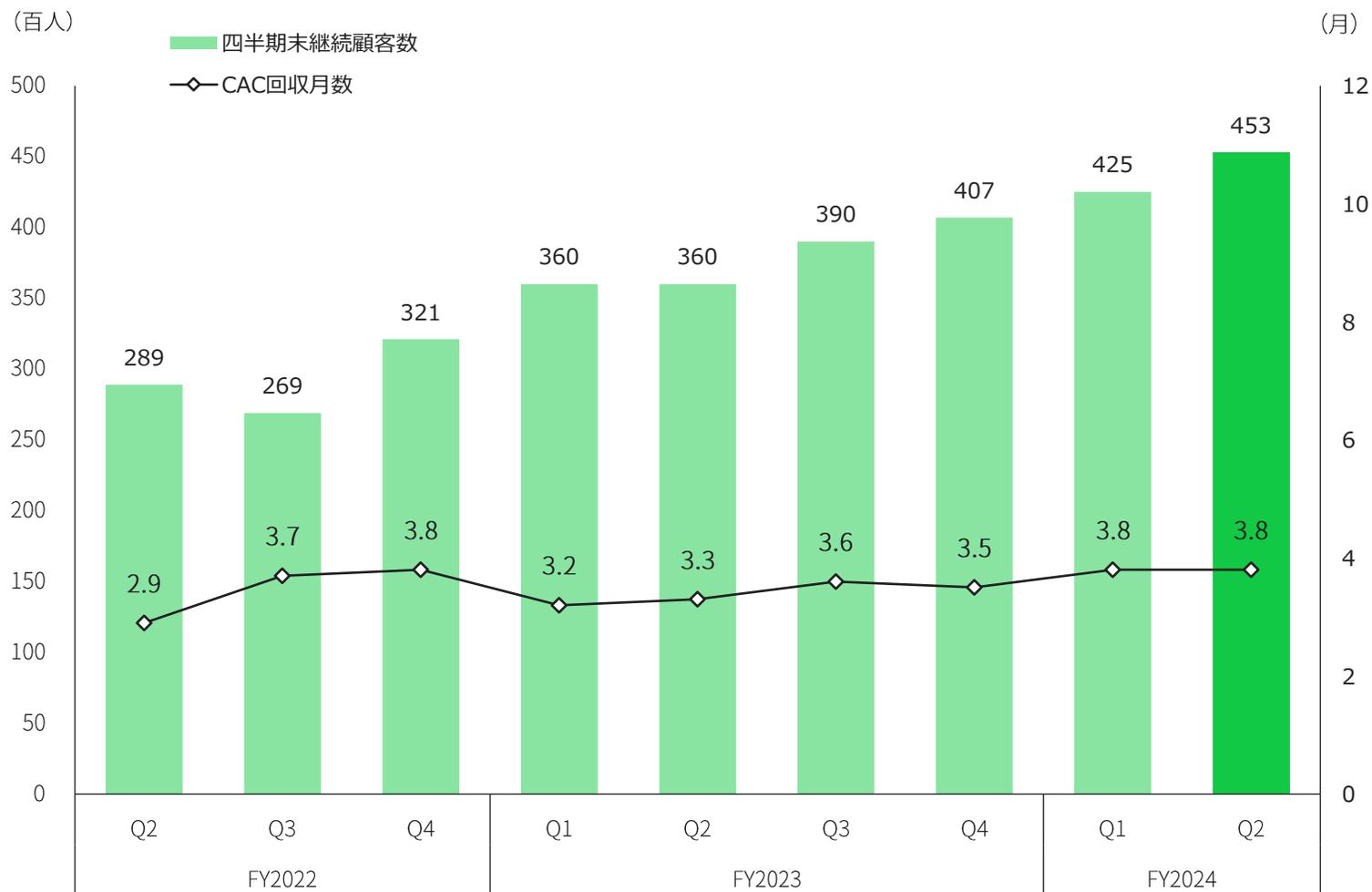
利益

- 「cyma」譲渡で損失が縮小
- 「lujo」がFY2023 Q4から3四半期連続で黒字を達成し、利益貢献

※ 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。

※ 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。

※ ドッグフードブランド「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。



- 継続顧客数及びCAC回収月数をKPIとしてモニタリング
- サービスを開始してから順調に顧客数は増加傾向
- CAC回収月数はある程度一定に保ち、効率は維持

※ データ取得の都合によりFY2022 Q2より記載しております。

※ 本データは「lujo」及び「OBREMO」を集計したものです。

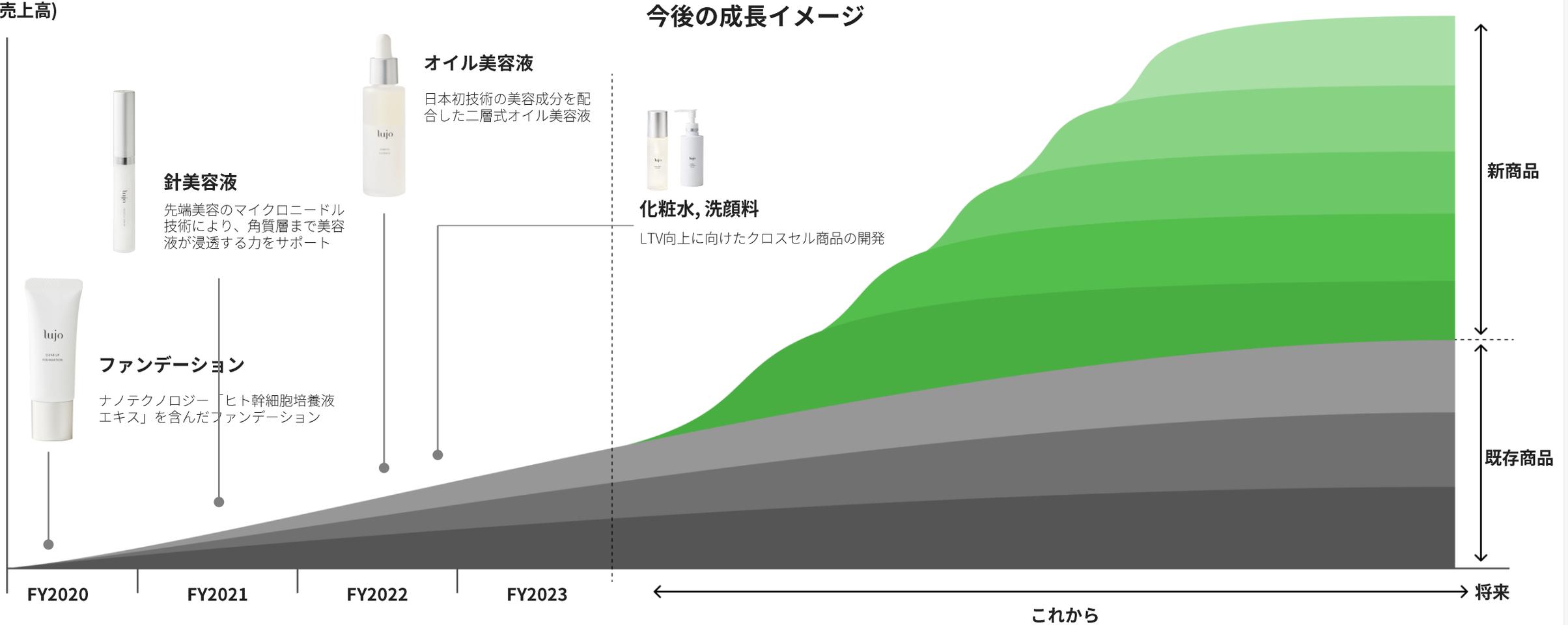
【四半期末継続顧客数】
四半期末日時点における継続顧客数

【CAC】
Customer Acquisition Cost…顧客当たりの獲得コスト

【CAC回収月数】
 $CAC \div$ 顧客当たり限界利益

商品ラインナップを拡充し、売上の積み上げでトップラインを伸ばす

(売上高)



商品ラインナップの拡充を図り、売上の成長を目指すべく、2つの商品を新発売

引き続き、商品ラインナップの拡充及び新規顧客獲得に向けた広告投資により売上拡大を目指す。

新商品①

カテゴリー	ナイトパック
発売日	2023年10月6日
特徴	睡眠時間を美容時間に変える新発想。美容成分たっぷりの「薄膜リフトパック」が、肌悩みを一晩中ケアします。



新商品②

カテゴリー	クッションファンデーション
発売日	2024年2月1日
特徴	マイクロニードルが次世代美容成分を肌の奥*まで届ける。悩みをカバーしながら日中をスキンケアタイムに。 ※ 肌の奥：角層まで



※ 上記商品の特徴は、上記資料発表日における情報です。

5. FY2024 業績・配当予想

特別利益の計上見込みにより、FY2024 連結業績予想を上方修正*

	FY2024 業績予想				(参考) FY2023	
	2023/10/24開示	2023/9/8開示	構成比 (%)	Y/Y (%)	実績 (百万円)	構成 (%)
売上高	28,700	28,700	100.0	104.2	27,552	100.0
ライフスタイルサポート	20,300	20,300	70.7	109.8	18,480	67.1
エンターテインメント	5,900	5,900	20.6	108.8	5,421	19.7
EC	2,500	2,500	8.7	68.5	3,651	13.3
営業利益	600	600		110.3	543	
ライフスタイルサポート	1,365	1,365	—	77.5	1,760	—
エンターテインメント	280	280	—	168.2	166	—
EC	-165	-165	—	—	-431	—
共通部門	-880	-880	—	—	-951	—
当期純利益	780	360		544.2	143	

※ 2023年10月24日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」の通り、FY2024 連結業績予想を修正しました。

安定的な株主還元を目指し、特別配当4円を加え、一株当たり**20.0円**へ修正予想

配当方針である継続的且つ安定的な株主還元を行うべく、FY2023から据え置きの予想としておりましたが、

普通配当16円に特別配当4円を加え、一株当たり20.0円に配当予想を修正いたしました。

	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 期初予想	FY2024 修正予想
基準日	07/31	07/31	07/31	07/31
1株当たり 配当金	16.0円	16.0円	16.0円	20.0円
純資産配当率	2.8%	3.0%	—	—

※ 上記の配当予想は、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の配当は今後起こりうる様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

24 YEARS

エイチーム 設立24周年

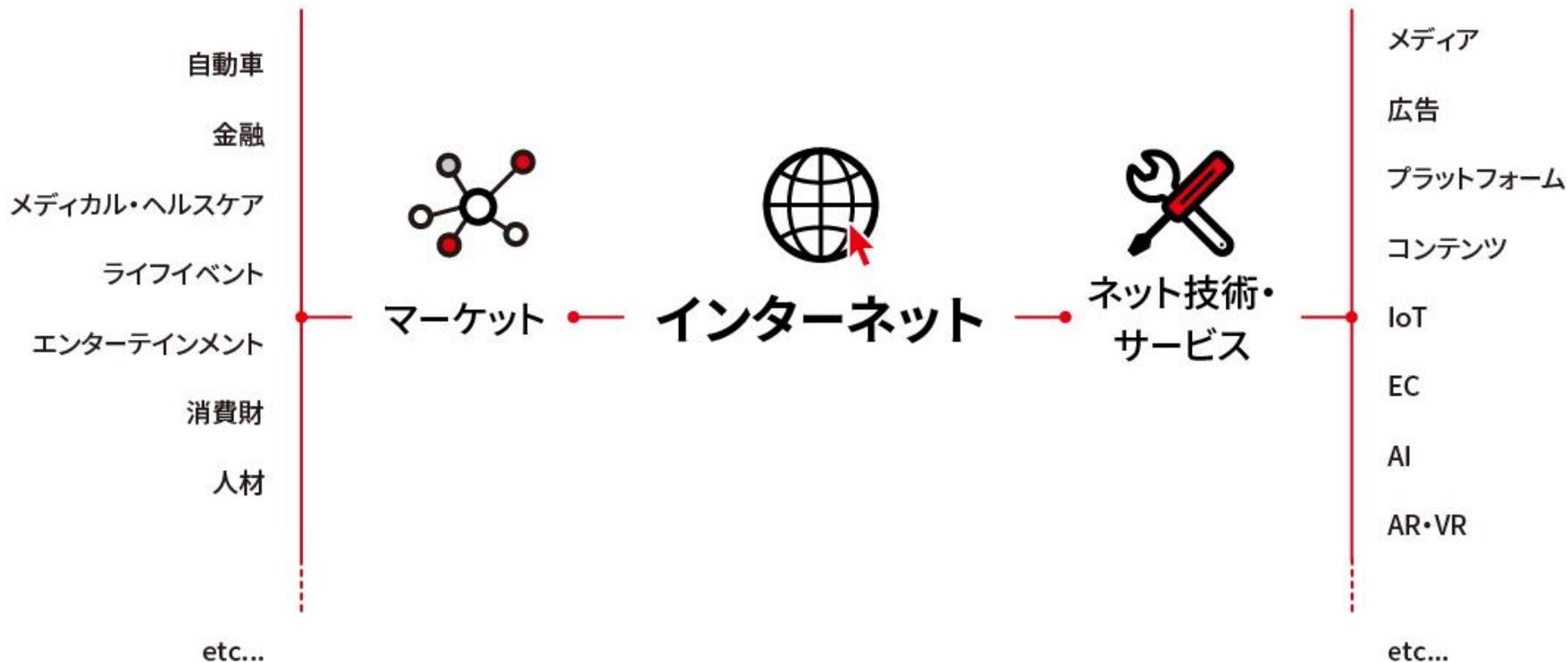
2000.2.29 ▶ 2024.2.29



エイチームは、2024年2月29日をもちまして、設立24周年を迎えました。
株主・投資家の皆様のご支援・ご愛顧に心より感謝を申し上げます。

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 (2024年1月31日現在)

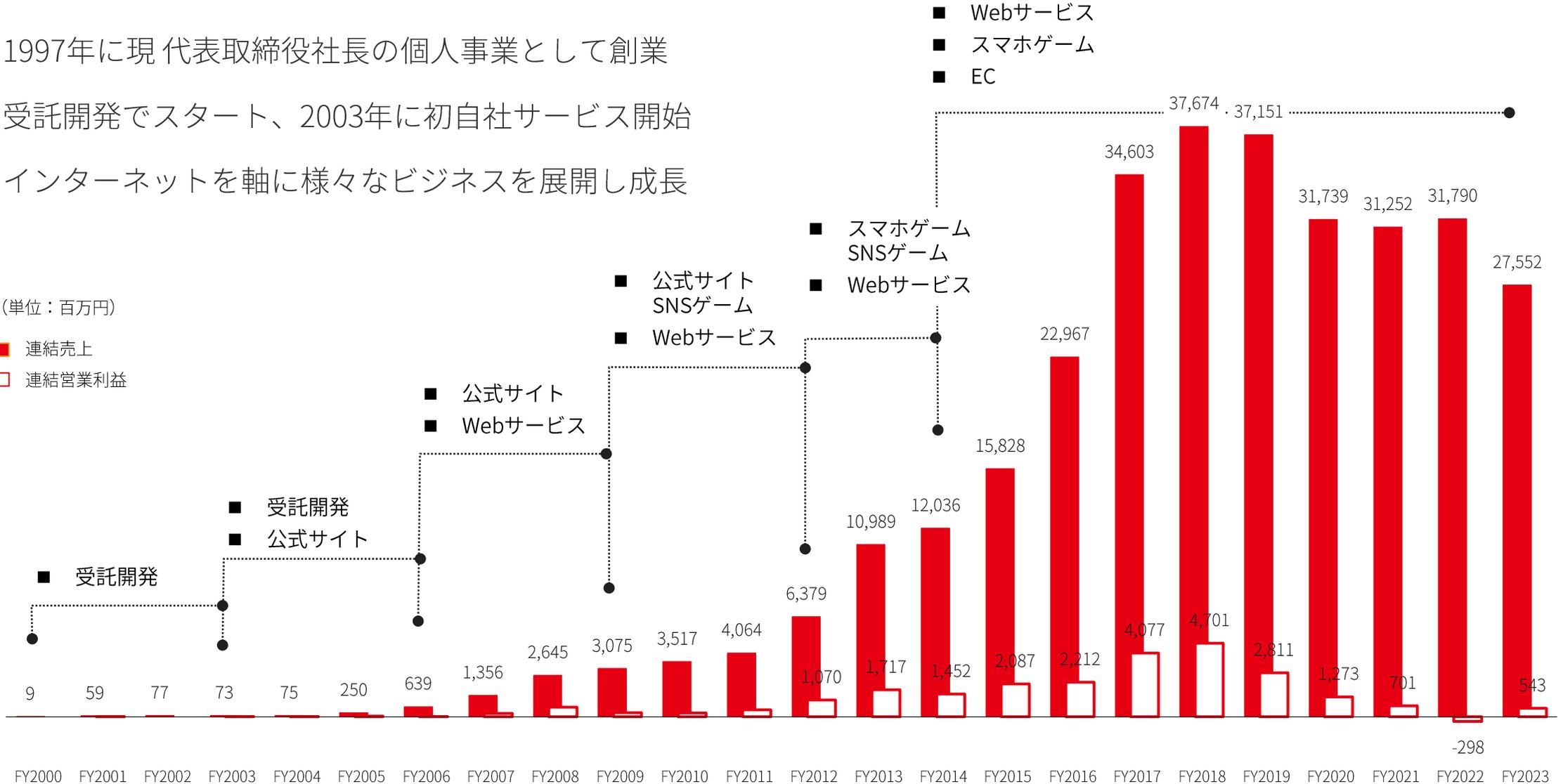
商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証プライム 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	8社 (国内7社、海外1社)
連結社員数	834名 (役員、アルバイトを除く)
単元株式数	100株



- 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

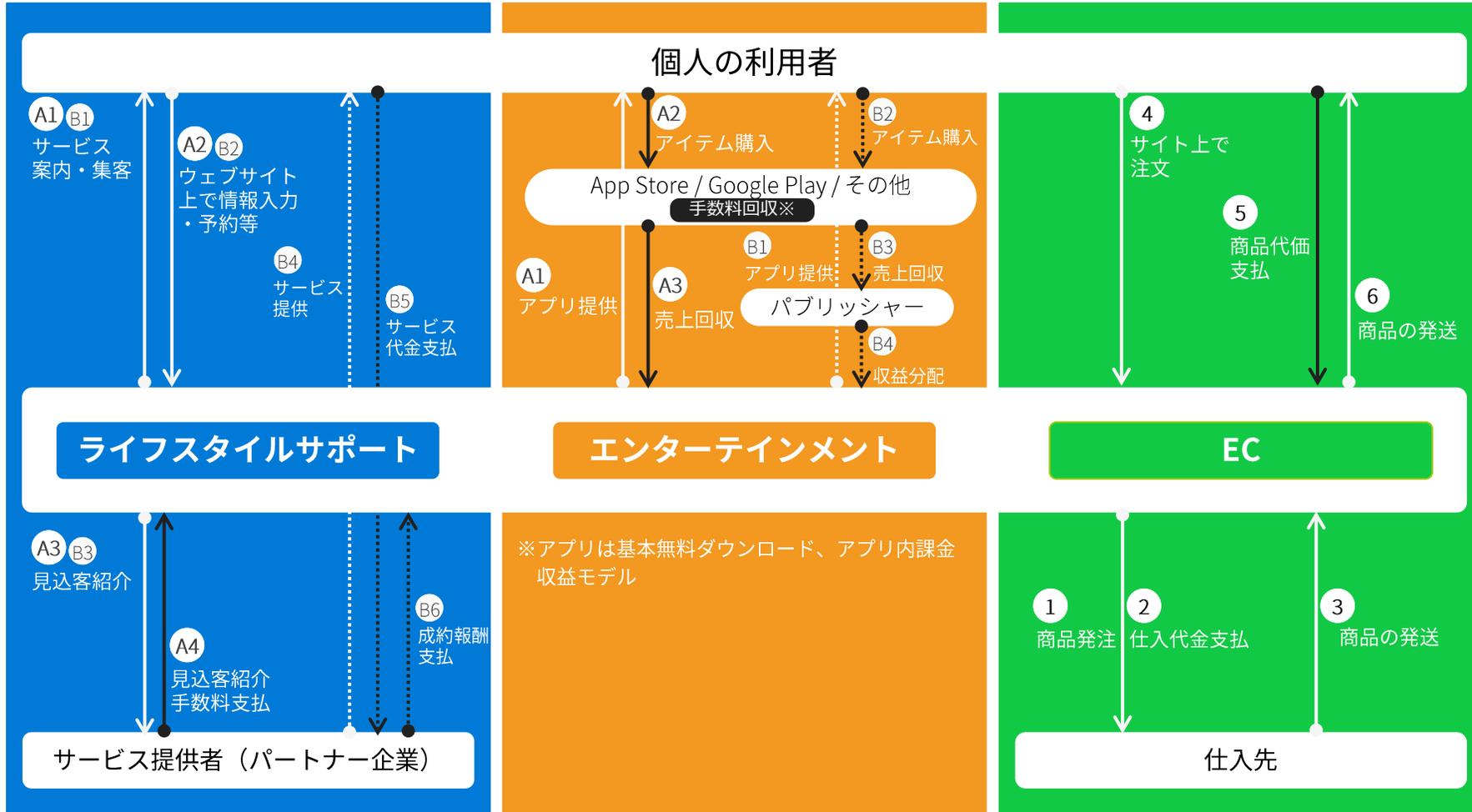


● ビジネスモデル

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

ライフスタイルサポート事業

引越し比較・
予約サイト



車査定・
車買取サイト



結婚式場
情報サイト



暮らしの「まよい」を
解決する情報メディア



技術情報
共有サイト



エンターテインメント事業



少女☆歌劇 レヴュー
スターライト -Re LIVE-



ヴァルキリーコネクト



ユニゾンリーグ



ダービーインパクト



ダークサマナー



快眠サイクル時計

EC事業

lujo

化粧品・スキンケアブランド



OBREMO

ドッグフードブランド



APPENDIX：IR活動の拡充について

「IR note マガジン」に参画、「エイチームIR通信」を開設

開設の背景

IR活動のさらなる拡充を図るべく、株主・投資家の皆様から期待される情報発信の強化、対話の機会の創出を目的にメディアプラットフォームnoteの「IR note マガジン」に参画し、「エイチームIR通信」を開設しました。

掲載予定のコンテンツ

- 決算発表会の告知、書き起こし、解説など
- 決算説明資料や投資家向け説明資料の解説
- 事業やサービスに関する情報
- 市場環境等のマーケット情報や分析
- 役員や事業責任者のインタビュー
- サステナビリティ・ESGに関する情報



※ 2023年12月12日に発表した「[エイチーム、メディアプラットフォームnote「IR note マガジン」参画](#)」をご参照ください。

2024年3月23日、ログミーファイナンス主催「個人投資家向けIRセミナー」に登壇

株主・投資家の皆様との対話機会の創出を目的とした取組として、個人投資家向け説明会を実施します。
この機会に、皆様に広くご視聴いただき、当社へのご理解を深めていただきたいと存じます。

開催日時	2024年3月23日（土）11時～17時（予定） ※当日は複数社に登壇します。 ※当社の説明時間は13時55分～14時45分を予定しております。	
主催	ログミー株式会社	
開催方法	Zoomウェビナーでオンライン配信	
申込方法	ログミーファイナンスよりお申し込みください。 https://finance.logmi.jp/ir_live/450 ※視聴には「ログミーファイナンス」への事前の会員登録（無料）が必要です。	
登壇者	代表取締役社長 林 高生	
内容	会社説明及びビジネスのご紹介、今後の成長に向けた方針や取組のご説明、質疑応答、等	

APPENDIX :

サステナビリティへの取組

環境

CDP気候変動回答書2023

当社は、地球環境問題に関する国際的な非営利団体CDPが実施する2023年度の気候変動に関する調査（CDP気候変動質問書）に初めて回答書を提出し、「D評価」を獲得しました。なお、2022年9月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に賛同を表明しております。



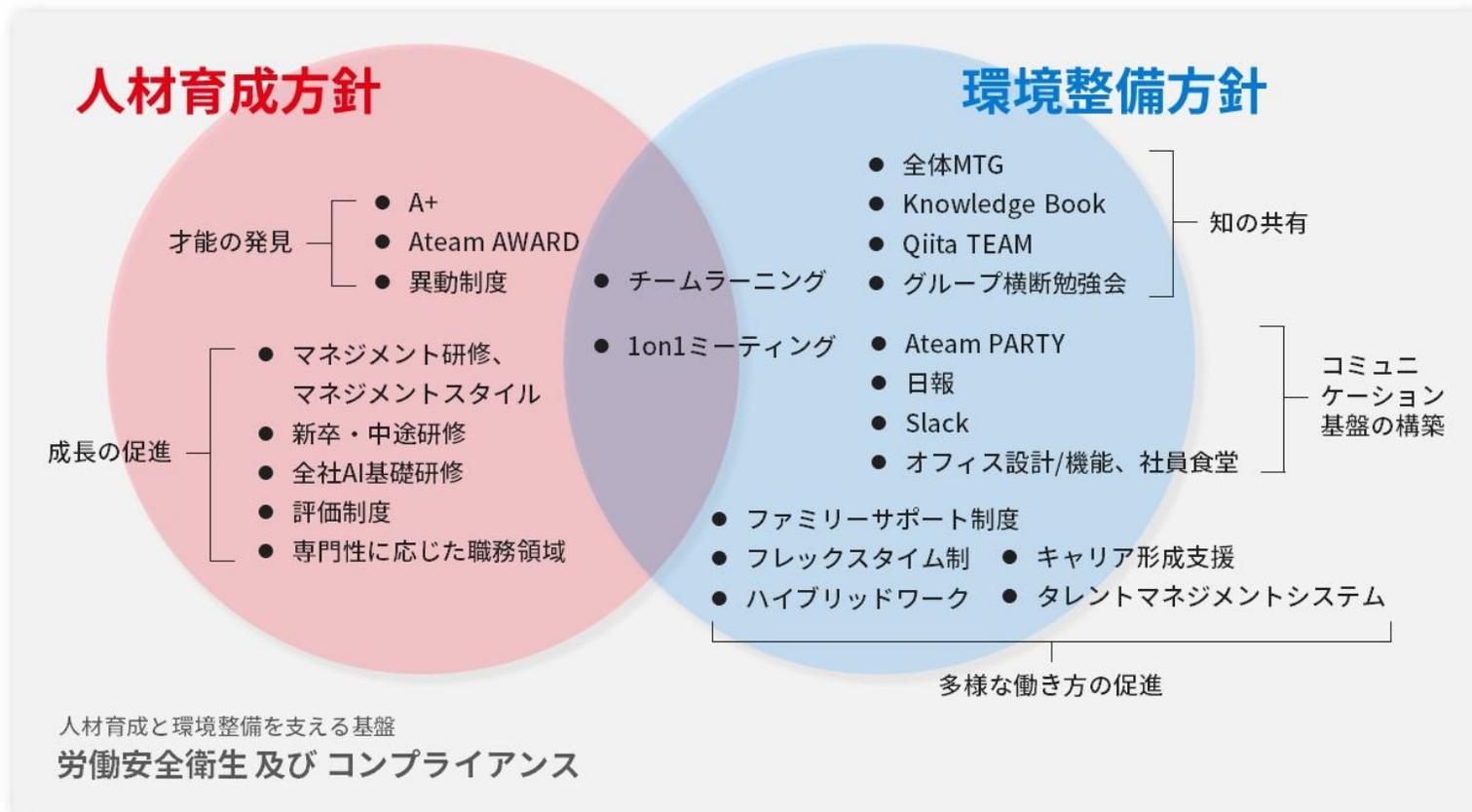
社会

金融教育授業で教材を提供

「ナビナビ保険」を運営するエイチームフィナジーが開発・運営する「ナビナビ資産運用デザインゲーム」が、愛知県立豊田南高等学校の金融教育授業の教材として使用されました。「世の中からお金の不安をなくす」というミッションのもと金融教育に取り組んでまいります。



社会 **エイチームの人的資本方針を策定**



“Ateam People”を人材方針と定め、人材育成及び環境整備に関する方針を策定

当社グループは、人的資本が価値創造の源泉であると認識しております。共通の価値観である“Ateam People”を人材方針と定め、社員の活躍を推進すべく、人材育成及び環境整備方針を策定しました。

人材育成方針のテーマは「才能の発見」「成長の促進」、環境整備方針のテーマは「知の共有」「コミュニケーション基盤の構築」「多様な働き方の推進」とし、取組を推進。

※ 2023年10月26日に開示した2023年7月期 有価証券報告書「[2.サステナビリティに関する考え方及び取組](#)」をご参照ください。

APPENDIX：主な経営指標

● P/L (FY2021 Q1 - FY2024 Q2)

(百万円)

	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
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	6,307	5,974	5,940
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	-6.9	-5.3	-0.6
※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	4,303	4,387	4,163
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	1,475	1,039	1,172
※EC	1,103	844	1,308	1,209	1,171	1,339	1,912	1,327	1,297	1,131	694	527	547	604
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	969	894	909
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	15.4	15.0	15.3
販売管理費	5,259	5,702	6,083	5,311	5,510	6,480	5,999	5,634	5,428	5,807	5,542	5,167	5,250	5,046
販売管理費率 (%)	70.2	77.3	70.4	68.6	75.1	84.7	70.1	68.3	76.1	79.1	81.8	81.9	87.9	85.0
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	8,378	7,584	6,920	7,342	6,608	6,136	6,145	5,955
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	1,346	1,320	1,299
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	3,131	3,334	3,144
広告宣伝費率 (%)	37.9	42.7	40.8	37.0	41.7	52.1	42.1	40.7	44.7	44.9	51.9	49.6	55.8	52.9
※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	2,726	2,962	2,725
エンターテインメント	128	126	111	127	131	874	81	132	65	96	75	65	31	45
※EC	195	217	271	312	293	295	298	372	454	355	317	325	337	370
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	804	748	755
外注・サーバー費	457	464	502	633	576	552	463	436	365	308	284	284	285	267
オフィス賃料	299	298	270	260	266	260	243	241	238	237	214	200	194	173
その他費用	851	705	1,039	931	832	1,087	1,461	999	831	1,085	464	369	261	314
営業利益	378	-157	359	120	-252	-891	180	664	213	-2	162	170	-170	-15
Q/Q 増減率 (%)	70.3	-	-	-66.5	-	-	-	268.3	-67.9	-	-	104.7	-	-
※ライフスタイルサポート	525	101	526	438	197	121	527	808	595	326	555	283	158	153
エンターテインメント	93	120	108	46	-160	-736	-162	165	-4	105	-74	140	-86	34
※EC	-4	-30	27	-49	-40	-21	43	-102	-145	-120	-100	-64	-47	-45
共通部門	-235	-349	-302	-315	-249	-253	-228	-206	-231	-313	-217	-189	-194	-157
営業利益率 (%)	5.1	-	4.2	1.6	-	-	2.1	8.1	3.0	-	2.4	2.7	-	-
経常利益	393	-30	370	161	-242	-893	201	715	223	-4	202	289	-137	3
親会社株主に帰属する四半期純利益	258	483	239	-103	-145	-584	-104	-502	120	-271	153	141	-142	-51
人員数	1,162	1,182	1,197	1,155	1,129	1,171	1,092	1,069	1,019	991	931	910	885	881
※ライフスタイルサポート	624	647	649	612	590	636	591	561	※512	※487	※466	452	430	430
エンターテインメント	378	375	378	374	371	364	346	352	340	344	343	338	337	331
※EC	58	59	63	60	58	55	55	55	※71	※69	※32	30	28	27
共通部門	102	101	107	109	110	116	100	101	96	91	90	90	90	93

※ FY2021～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 - FY2023 通期)

(百万円)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
売上高	34,603	37,674	37,151	31,739	31,252	31,790	27,552
Y/Y 増減率 (%)	+50.7	+8.9	-1.4	-14.6	-1.5	+1.7	-13.3
※ライフスタイルサポート	13,342	18,955	22,507	19,988	19,514	19,723	18,480
エンターテインメント	19,259	16,168	12,577	8,450	7,272	6,316	5,421
※EC	2,001	2,550	2,066	3,301	4,465	5,751	3,651
売上原価	5,669	6,960	7,518	7,654	8,193	8,463	5,062
原価率 (%)	16.4	18.5	20.2	24.1	26.2	26.6	18.4
販売管理費	24,855	26,012	26,820	22,811	22,357	23,625	21,945
販売管理費率 (%)	71.8	69.0	72.2	71.9	71.5	74.3	79.7
費用総額 (売上原価+販売管理費)	30,525	32,973	34,339	30,465	30,550	32,089	27,008
人件費・採用費	3,807	4,754	6,032	6,274	6,273	5,949	5,594
広告宣伝費	14,018	14,805	15,048	12,444	12,380	13,998	13,136
広告宣伝費率 (%)	40.5	39.3	40.5	39.2	39.6	44.0	47.7
※ライフスタイルサポート	7,547	10,385	12,204	11,284	10,815	11,450	11,326
エンターテインメント	5,895	3,785	2,355	706	494	1,219	302
※EC	335	330	247	363	997	1,261	1,452
支払手数料等	7,318	6,117	5,387	4,662	5,180	4,719	3,392
外注・サーバー費	1,198	2,277	2,574	2,115	2,058	2,029	1,243
オフィス賃料	879	1,080	1,179	1,142	1,129	1,011	891
その他 (費用総額-上記費用)	3,303	3,937	4,116	3,825	3,528	4,380	2,750
営業利益	4,077	4,701	2,811	1,273	701	-298	543
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	1,760
エンターテインメント	3,820	3,587	1,532	776	369	-894	166
※EC	-178	-211	-310	-206	-57	-122	-431
共通部門	-1,493	-1,751	-1,648	-1,356	-1,203	-937	-951
営業利益率 (%)	11.8	12.5	7.6	4.0	2.2	—	2.0
経常利益	4,118	4,730	2,809	1,249	895	-219	711
税引前当期純利益	3,854	4,732	2,354	0	1,511	-734	432
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	143
人員数	726	944	1,118	1,177	1,162	1,082	910
ライフスタイルサポート	345	482	578	647	621	574	454
エンターテインメント	268	312	381	382	373	351	337
EC	46	62	57	56	61	55	31
共通部門	67	88	102	92	107	102	88

※ FY2021～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。

		FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024 Q2
資産の部									
流動資産	※	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,471	10,264	9,502
現預金		5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,992	5,695
固定資産	※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,591	3,519
有形固定資産		1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	389	392
無形固定資産		507	2,070	1,522	477	792	391	216	182
投資その他の資産	※	1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,055	2,985	2,944
資産合計		13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	13,021
負債の部									
流動負債		5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,205	3,621	3,072
固定負債		481	583	730	493	527	674	529	681
負債合計		5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,151	3,754
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	8,969	8,495
自己株式		-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,896	-1,862	-1,846
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	9,704	9,267
負債・純資産合計		13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	13,021

※ 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 - FY2023)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
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	19,789,200
自己株式数 (株)	302,562	35,562	35,562	35,588	663,388	1,127,988	1,128,021
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	18,551,109
EPS (1株当たり当期純利益、円)	136.45	170.40	75.52	-26.59	45.07	-71.68	7.73
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	5.0
1株当たり純資産 (円)	389.03	593.76	636.32	594.54	605.98	533.23	523.06
1株当たり配当金額 (円)	27.00	32.50	16.00	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	0.00
配当総額 (百万円)	517	640	315	315	306	298	298
配当性向 (%)	19.8	19.1	21.2	—	35.5	—	207.0
株主資本比率 (%)	56.0	69.2	72.1	72.6	71.3	61.6	64.7
自己資本比率 (%)	56.0	69.3	71.9	72.5	73.0	66.9	70.0
ROE (自己資本当期純利益率、%)	41.8	34.9	12.3	-4.3	7.6	-12.5	1.5
ROIC (=①÷②、%)	34.1	27.9	14.1	7.6	4.3	-2.2	4.2
①税引き後営業利益 (百万円)	2,729	3,284	1,759	884	486	-207	377
②投下資本 (=③+④、百万円)	7,993	11,752	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969
③株主資本 (百万円)	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969
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

ご意見 / ご質問 : [株主・投資家情報等に関するお問い合わせ](#)

- 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。