



2024.5.6

エイチーム 会社説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

1. **イントロダクション**
2. **エイチームのご紹介**
3. **事業・ビジネスモデル**
4. **直近決算（2024年7月期第2四半期決算）の概要**
5. **成長戦略の概要と取組**
6. **業績予想・配当予想及び株主還元**

1. イントロダクション



SPEAKER PROFILE

執行役員 経営戦略室長 **山口 貴史** Takafumi Yamaguchi

1980.03	兵庫県神戸市 生まれ
2002.03	同志社大学 商学部卒業
2002.04	大日本印刷株式会社 入社
2006.01	株式会社船井総合研究所 入社
2016.06	株式会社エイチーム 入社 社長室
2017.08	社長室 マネージャー
2018.05	株式会社エイチームブライズ 執行役員
2020.11	株式会社エイチームブライズ取締役 Increments株式会社 取締役
2022.02	株式会社エイチームライフデザイン取締役
2023.07	株式会社エイチーム 経営戦略室 室長

本説明会における要旨

- ① エイチームの強みは「企画力」「デジタルマーケティング力」「高い技術力」
- ② 今後の成長戦略はM&Aによるインオーガニック成長
- ③ エイチームはゲームを祖業としたデジタルマーケティングの会社

2. エイチームのご紹介

● 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



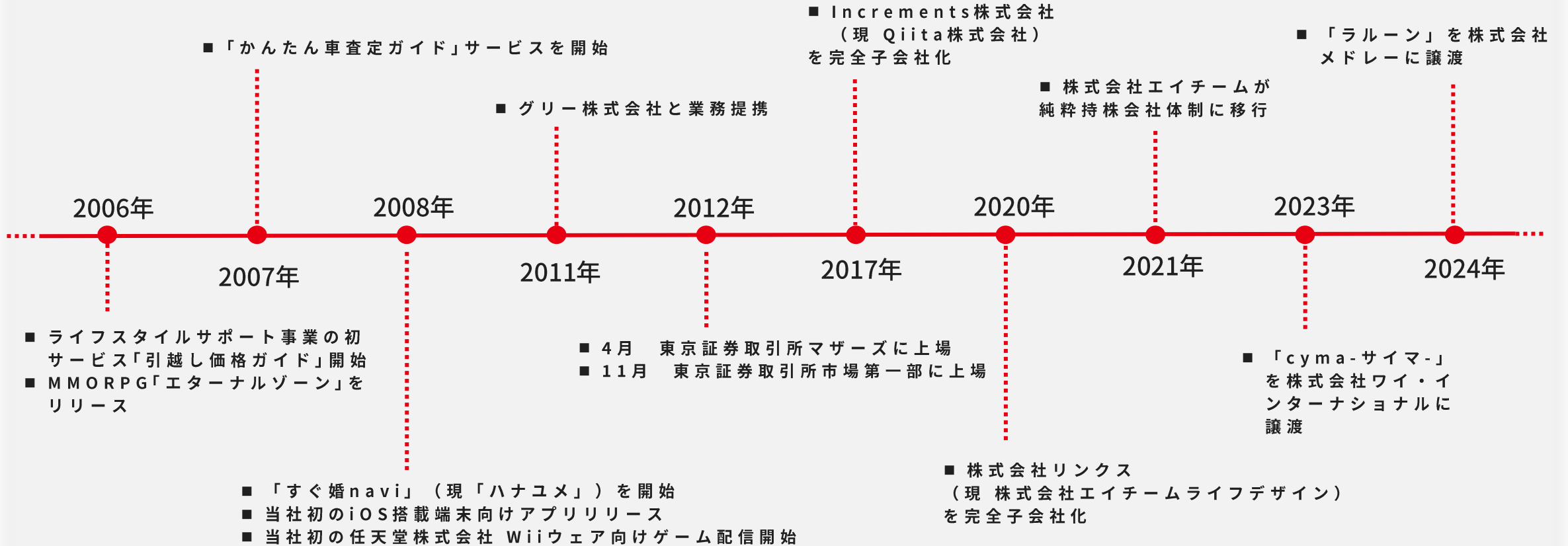


TOP PROFILE

代表取締役社長 **林 高生** Takao Hayashi

- | | |
|-------------------|------------------------------------|
| 1971.12.18 | 岐阜県土岐市に生まれる |
| 1982.12 | コンピュータプログラミング 開始 |
| 1987.03 | 多治見市多治見中学校 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
ソフトウェアの受託開発を開始 |
| 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 |

エイチームの主な沿革



経営理念

みんなで幸せになれる会社にする
こと
今から100年続く会社にする
こと

幸せの定義

みんなから必要とされる存在であること

金銭的に裕福であること

幸せにしたい人を幸せにできること

“Ateam Purpose”

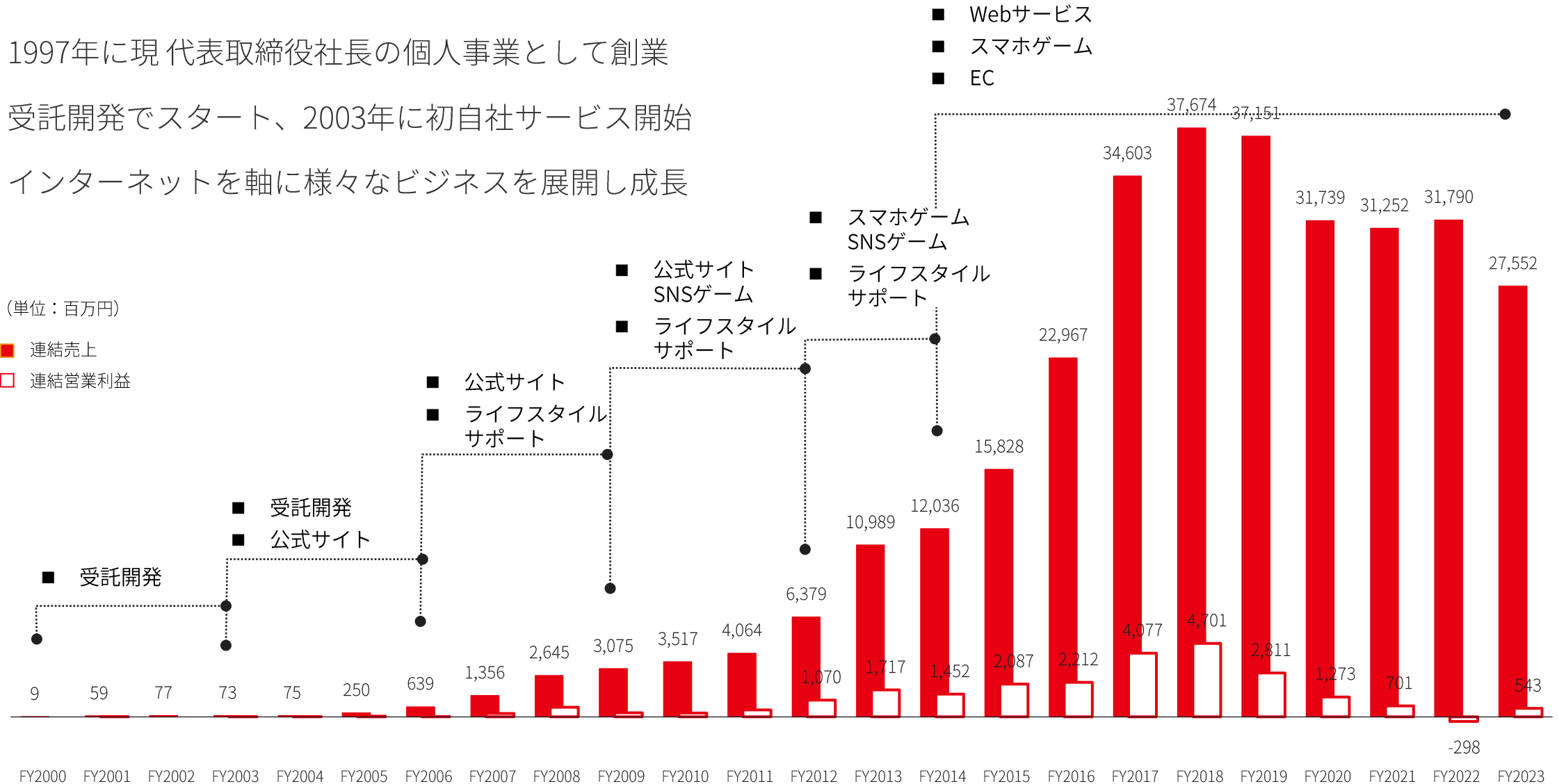
**Creativity × Techで、
世の中をもっと便利に、もっと楽しくすること**

● 沿革と業績推移

- 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



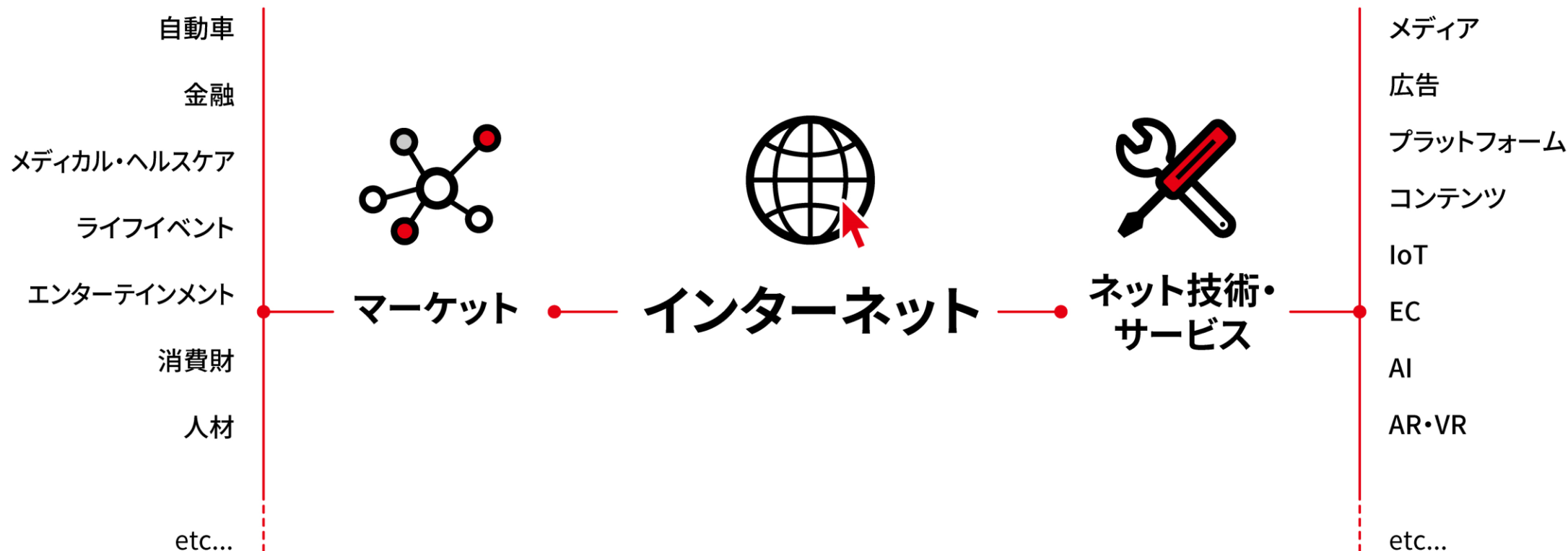
● 株価・売買出来高の推移



時価総額(円)	320億 2016年8月	656億 2017年12月	216億 2019年7月	97億 2020年3月	375億 2021年11月	187億 2022年12月
---------	-----------------	------------------	-----------------	----------------	------------------	------------------

3. 事業・ビジネスモデル

インターネットを軸に事業展開する総合IT企業



3つの事業を軸に、様々なインターネットサービスを提供



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



エイチームグループの共通の強みは 「企画力」 「デジタルマーケティング力」 「高い技術力」

共通の強みの基盤
「企画力」 「デジタルマーケティング力」 「高い技術力」

セグメントの特徴・優位性

ライフスタイルサポート

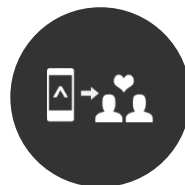
シェアトップクラス
集客力

エンターテインメント

グローバル展開
高い技術力

EC

定期購入型ビジネスモデル
継続顧客の積み上げ



ライフスタイルサポート事業

LIFESTYLE SUPPORT

「有益な情報」を提供し、人生のイベントや日常生活に密着した比較サイトや情報サイトなど、様々なサービスの企画・開発・運営を通じて、「世の中をもっと便利」にすることを目指しています。

引越し侍



引越し比較・予約サイト

引越し料金やサービスを比較し、業者を予約したり、一括で見積もりの依頼ができるウェブサイト

ナビクル



車査定・買取サイト

大手・中小の買取会社に一括で査定依頼をすることで、より高く愛車を売却できるサイト

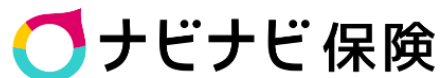
ハナユメ



結婚式場情報サイト

お得な結婚式情報を比較して、式場の見学予約ができるウェブサイトと店舗を運用するサービス

ナビナビ保険



総合保険比較・情報サイト

保険比較、ファイナンシャルプランナーに無料相談できる保険に関するウェブサイト

イーデス



お金の情報メディア

住宅ローンなどの「生活のお金」の他、投資や節約に関する情報も発信するお金の情報メディア。

キャリアピックス



転職サイト/エージェント比較サイト

転職サイトや転職エージェントの比較や転職を考える人に必要な情報を提供するウェブサイト。

ライフドット



終活情報サイト

お墓、葬儀、仏壇、相続など、ライフエンディングに関する情報を発信するウェブサイト

Qiita (キータ)



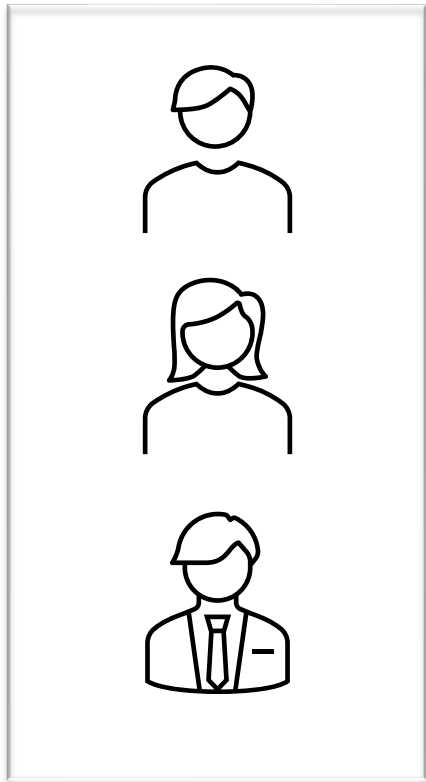
エンジニア向け情報共有サイト

エンジニアリングに関する知識を記録・共有するための、オープンな情報共有コミュニティ

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



ユーザー



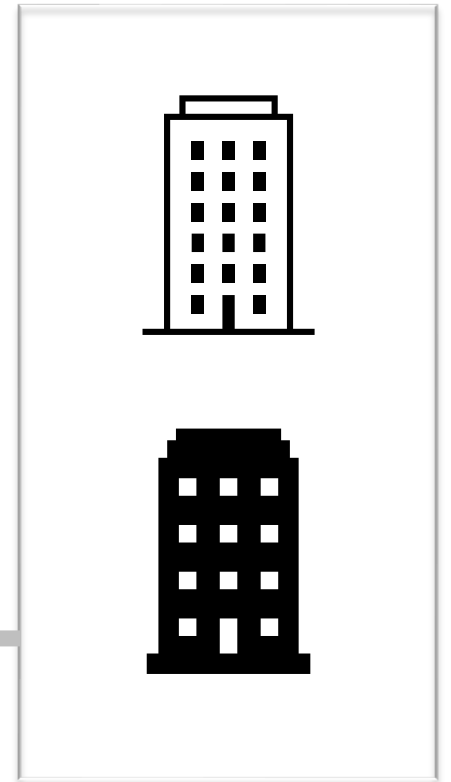
見積・予約



送客



提携業者

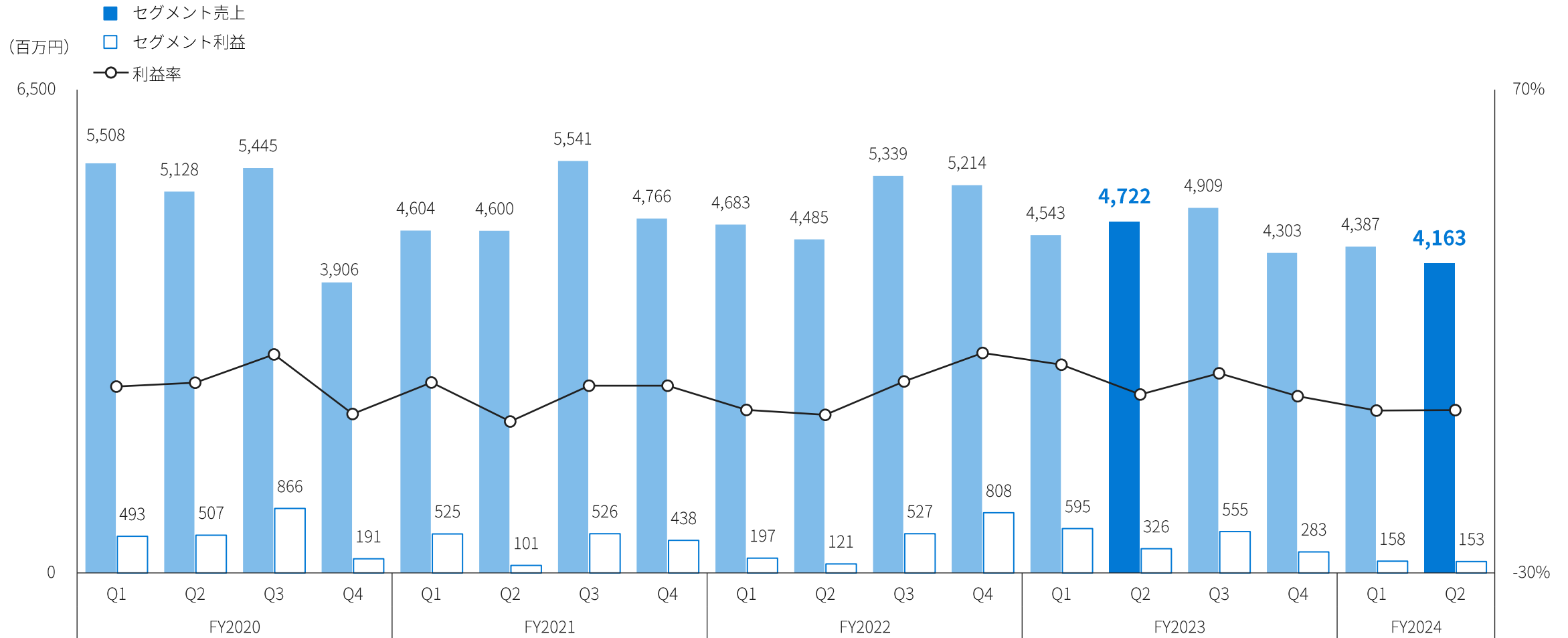


見込み客
紹介手数料



サービス
提供

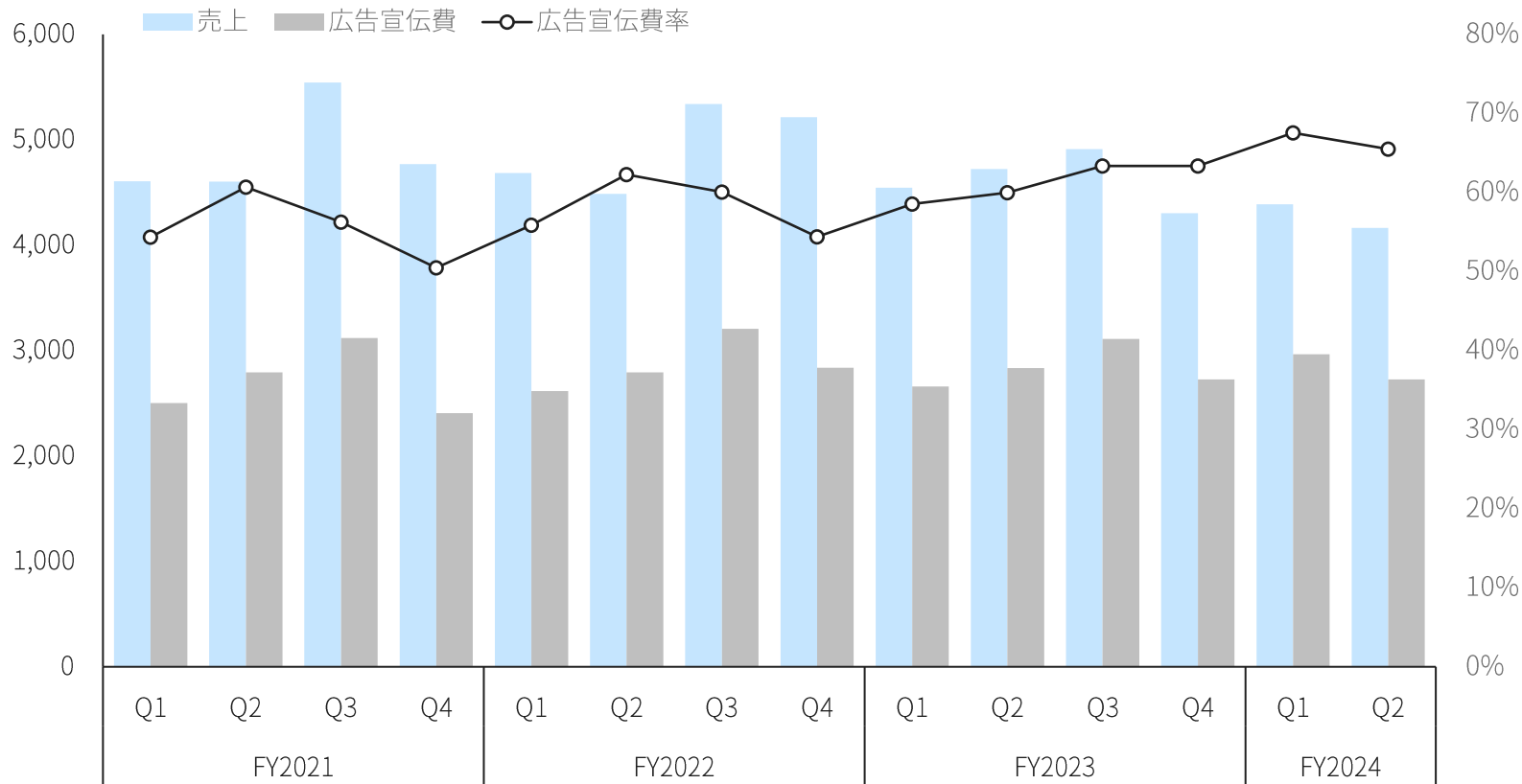
複数のサービスが含まれているが安定して利益を創出



※ 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。

積極的な広告投資によるデジタルマーケティングの強化

(百万円)



※ 広告宣伝費率=広告宣伝費÷売上

	広告宣伝費率
エイチーム	約60%
P社	約39%
Z社	約23%
K社	約14%

同業他社と比べて広告宣伝に投資を行うことで、デジタルマーケティングを強化

共通の強みで実現したライフスタイルサポート事業の特徴・優位性

基盤となる共通の強み
「企画力」 「デジタルマーケティング力」 「高い技術力」

シェアトップクラス



- **No.1**のサービス力
- 「引越し侍」が利用者数・提携社数がNo.1*を獲得
- 「ナビクル」も業界トップクラスのシェア

集客力



- 長年のWebプロモーション運用により蓄積された実績とノウハウ
- WEB広告運用やSEOによる高い集客力

※ 調査期間2021年6月14日～28日株式会社ショッパーズアイによる引越し比較専門サイト運営会社22社に関する比較調査



エンターテインメント事業

ENTERTAINMENT

「人と人とのつながり」をテーマに、多彩なジャンルのゲームや便利なツールアプリを通じて世界中の人々も娯楽を提供しています。
国内のみならず、海外のゲーム市場で更なる成長を目指します。

● エンターテインメント事業：主なサービス

2023年～



Crypt Busters

Web3サービス

NFTで遊ぶオートプレイ対応の爽快サバイバルゲーム！

2016年～



ヴァルキリーコネクト

全国のプレイヤーと迫力の3Dバトル 至高のハイファンタジーRPG

2014年～



ユニゾンリーグ

友達と一緒に必殺技！
新感覚リアルタイムRPG

2012年～



ダークサマナー

日本のみならず世界でも人気の高いダークファンタジーRPG

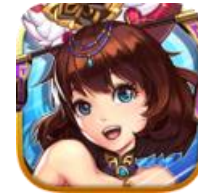
2018年～



少女☆歌劇 レヴュースタァライト -Re LIVE-

舞台少女たちによるターン制バトル！レヴュー&アドベンチャーRPG

2015年～



三国大戦スマッシュ！

ひっぱり、はじいて、強敵をなぎ倒せ！爽快ひっぱり大戦アクションRPG

2013年～



ダービーインパクト

自分だけの最強馬を作り出せる本格競馬シミュレーションゲーム

2012年～

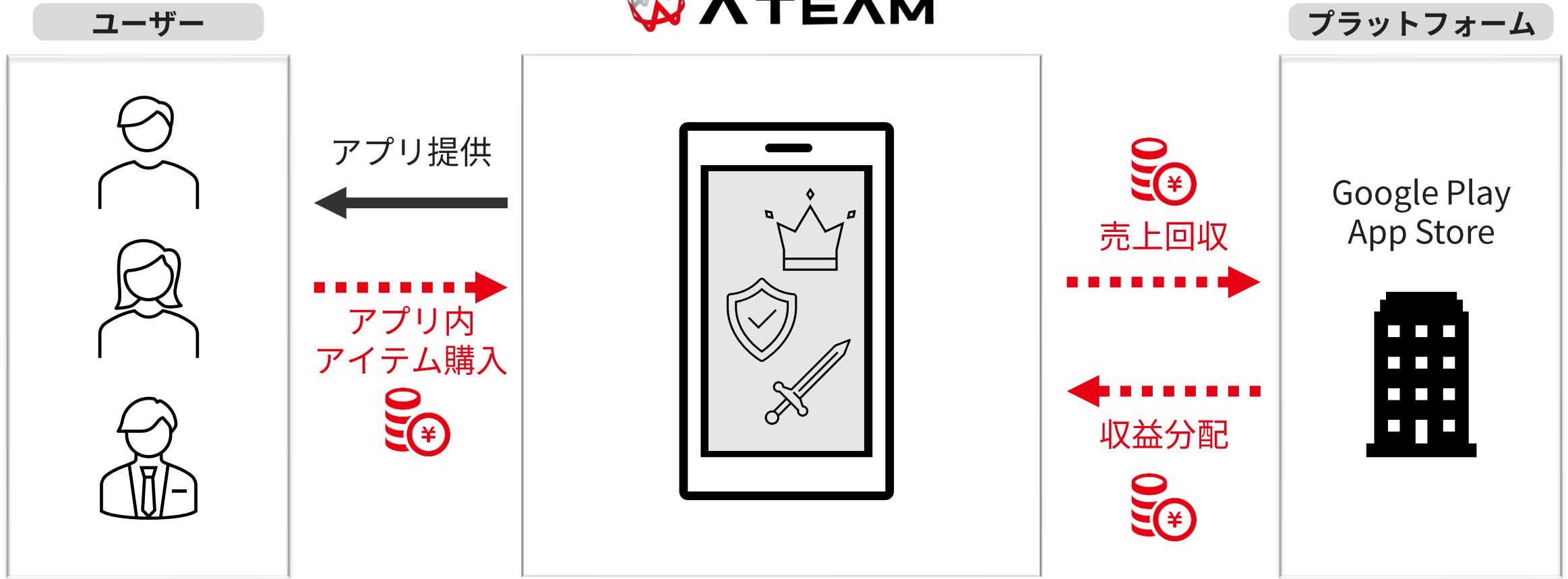


快眠サイクル時計

ツールアプリ

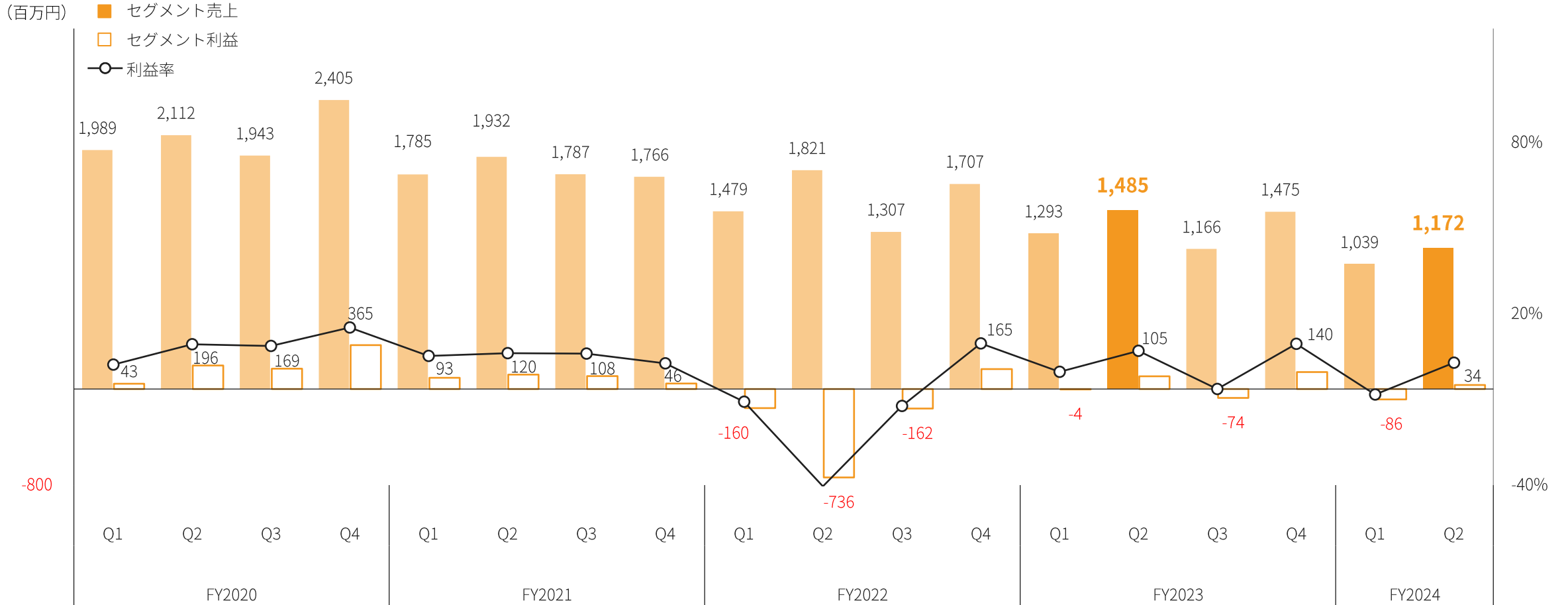
「心地良い睡眠」と「快適な目覚め」をあなたに。

アプリは基本無料ダウンロード、アプリ内課金収益モデル



※ 手数料：App Store及びGoogle Playなど、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支払い手数料を差引後に入金。売上はグロス計上。

市場はリスクが高まる中、効率化と協業案件により安定的に利益を確保していく



共通の強みで実現したエンターテインメント事業の特徴・優位性

基盤となる共通の強み
「企画力」 「デジタルマーケティング力」 「高い技術力」

グローバル展開



- グローバル展開を支える体制とノウハウの蓄積
- **230以上の国と地域**、最大**16言語**でのグローバル配信
- **海外売上比率は約4割**

高い技術力



- FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER (2021) は**国内初の本格バトルロイヤルをスマートフォンで実現**
- ヴァルキリーコネクト (2016) では**当時では目新しい3Dでのゲーム制作に成功**
- エターナルゾーン (2006) では、数万人のユーザーが同時接続し、チャットや連携プレイができることにより、**より臨場感のあるゲーム体験を実現**



EC事業

E-COMMERCE

さまざまな商材を取り扱う複数のECサイトの企画・開発・運営を行っています。

定期購入型のビジネスモデルによる継続顧客の積み上げで

安定的な収益基盤の構築を図ります。

lujo

化粧品・スキンケアブランド
「lujo（ルジョー）」

最新のテクノロジーを用いた成分や処方による、
本当に効果を実感できるエイジングケア*を目指したブランド



※年齢に応じたケア

 OBREMO

ドッグフードブランド
「OBREMO」

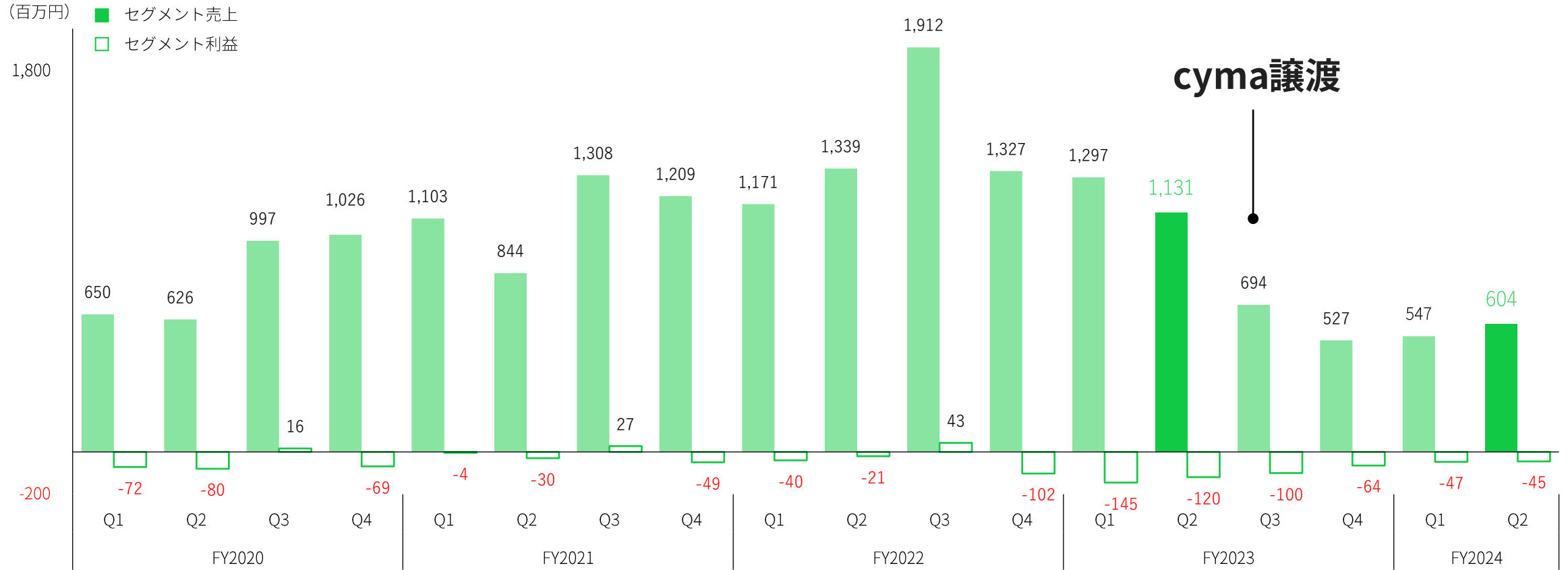
飼い主さまとペットに寄り添った、
安心安全なフードを提供するドッグフードブランド



自社で商品の企画・開発・販売を行うD2Cモデル、収益構造は継続顧客の積み上げ



デジタルマーケティングにより顧客を積み上げ安定成長



※ 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。

※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。

共通の強みで実現したEC事業の特徴・優位性

基盤となる共通の強み
「企画力」 「デジタルマーケティング力」 「高い技術力」

モール型EC事業

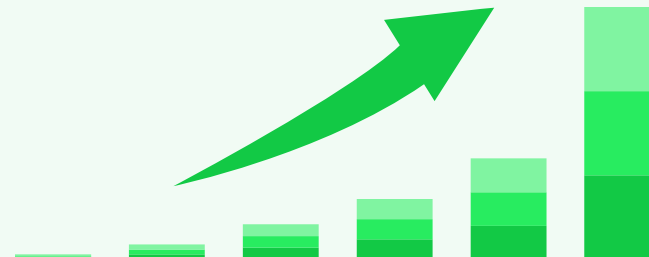
単発購入型のビジネスモデル
顧客当たり利用回数は少ない



イメージ

当社EC事業の特徴

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



イメージ



4.直近決算の概要

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。

	売上高	営業利益	当期純利益
全社	5,940 百万円 (Y/Y 80.9%, Q/Q 99.4%)	-15 百万円 (Y/Y - %, Q/Q - %)	-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。

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

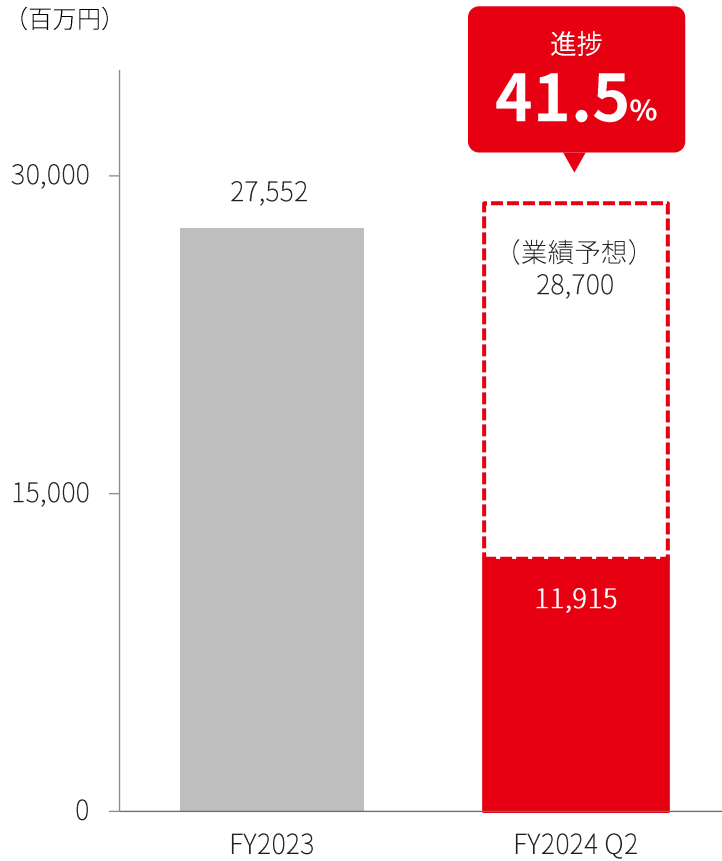
- 売上高はEC事業の「cyma」の譲渡により大幅に減少したことでY/Yで減収
- EC事業の損失は大幅に縮小するも、他事業の営業利益の減少により全体でY/Yで減益

(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*	- %

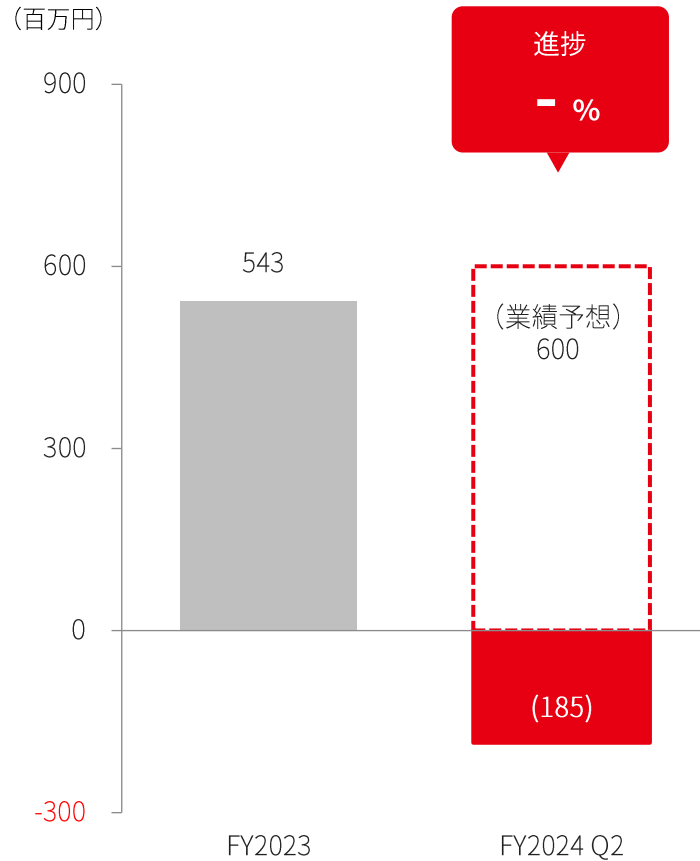
※ 2023年10月24日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」の通り、FY2024 連結業績予想を修正しました。

● FY2024 連結業績予想に対する進捗

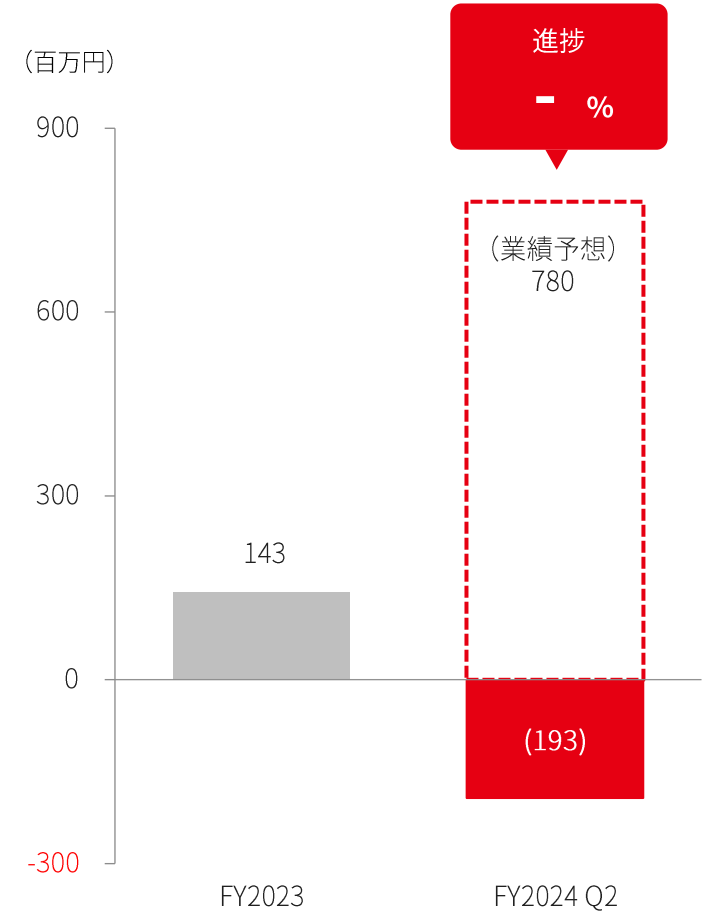
売上高



営業利益

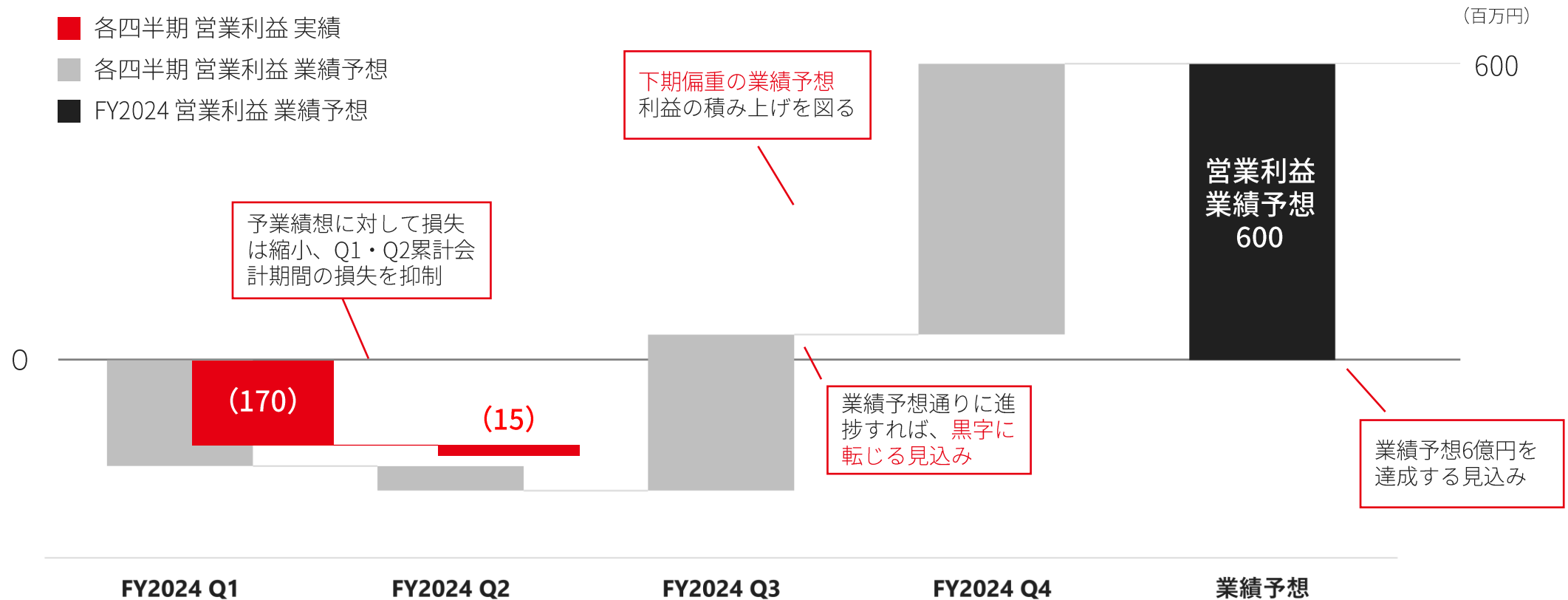


当期純利益



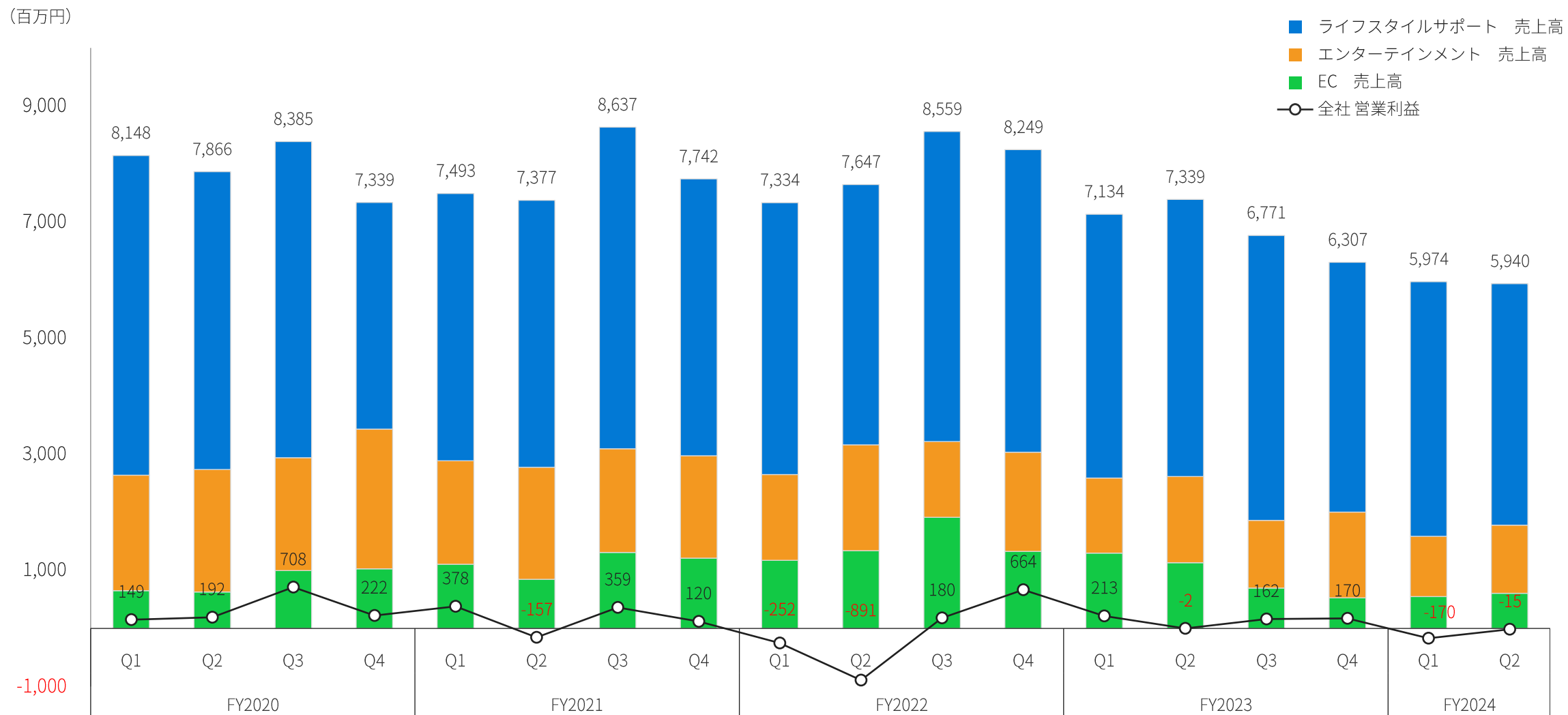
※ 2023年10月24日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」の通り、FY2024 連結業績予想を修正しました。

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。

● 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。

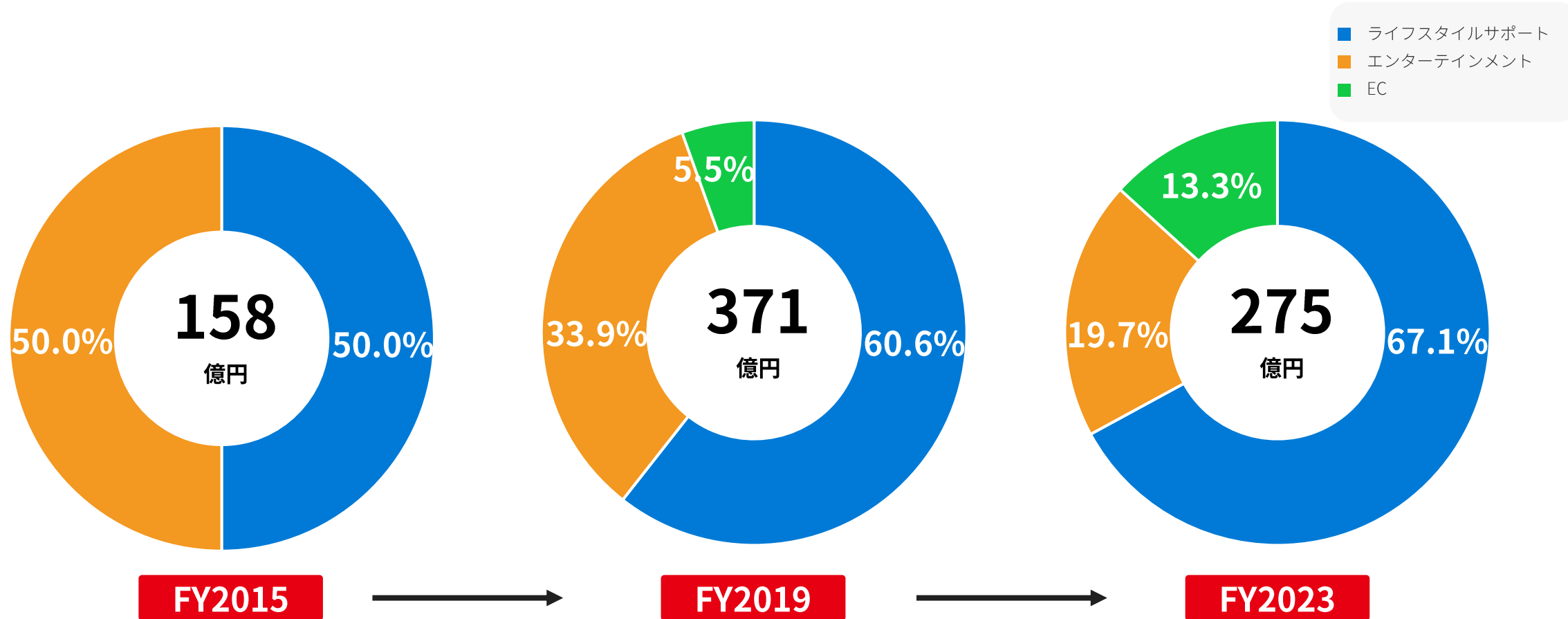
5. 成長戦略の概要と取組

エイチームの強みは、「企画力」×「デジタルマーケティング」×「技術力」。

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、事業領域を拡大。

インオーガニック投資によるM&Aでメディア・機能などを獲得し、非連続な成長を目指す。

エンタメの爆発性×ライフスタイルの継続安定性という事業ポートフォリオから継続顧客による積み上げ成長のライフスタイル領域にシフトしつつある



共通の強みである企画力・デジタルマーケティング力・高い技術力で、
インオーガニック投資によるM&Aを実施し、非連続な成長を目指す

セグメントの
特徴・優位性

ライフスタイルサポート

シェアトップクラス
集客力



インオーガニック成長戦略、
M&Aの実行

共通の強みを活かせる領域のM&A

基盤である共通の強み
「企画力」 「デジタルマーケティング力」 「高い技術力」

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

デジタルマーケティング領域

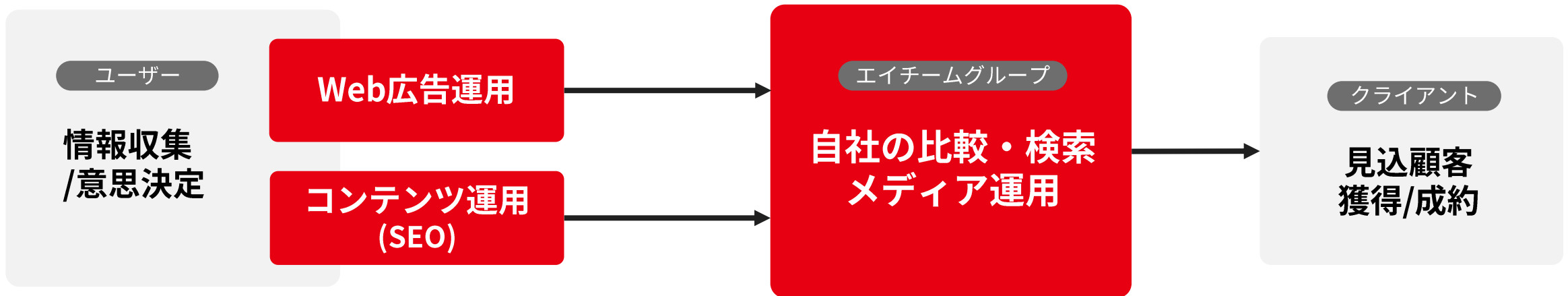


成長戦略

考え方

デジタルマーケティング力により、M&Aでシナジーを生み出していく

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。

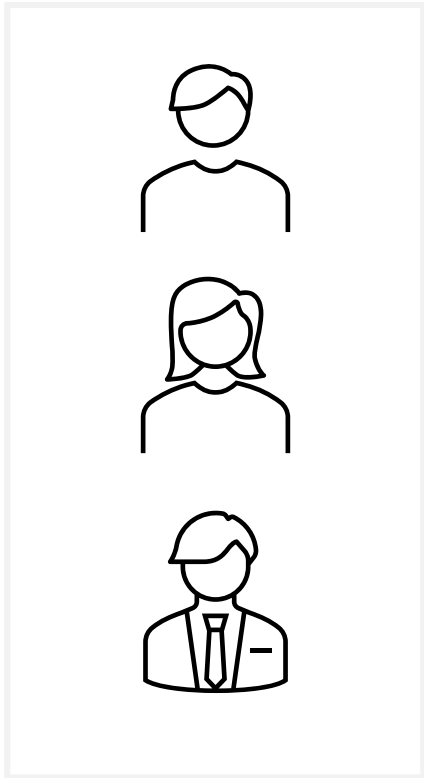


Web広告運用・コンテンツ運用・自社メディア運用を
自社で統合的に実施し、他社にはないデジタルマーケティング力を実現

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



ユーザー



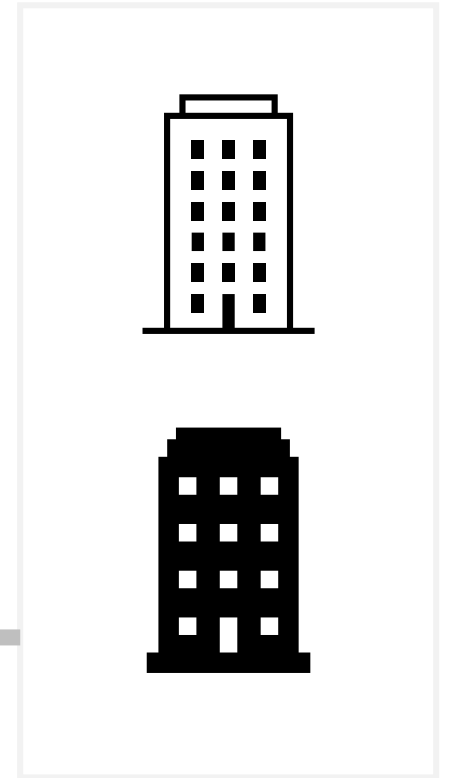
見積・予約



送客



提携業者

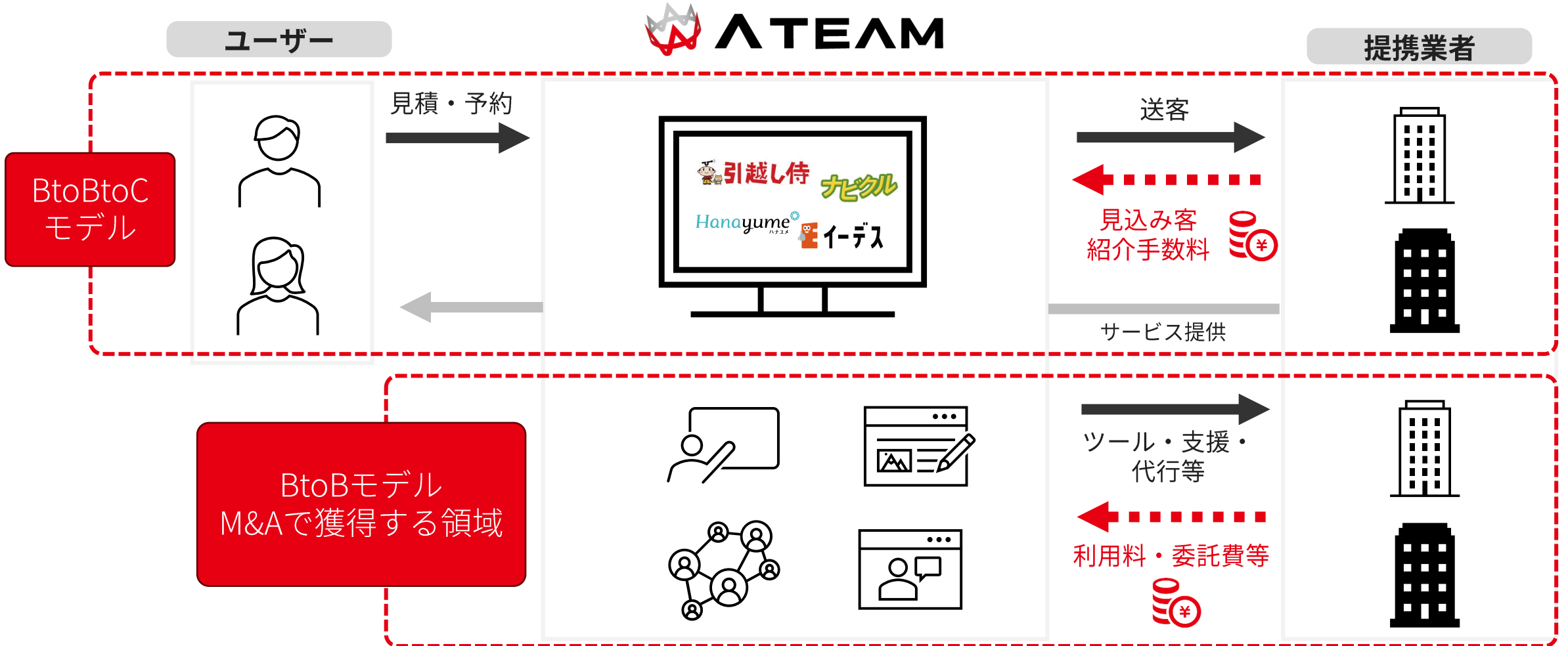


見込み客
紹介手数料



サービス
提供

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

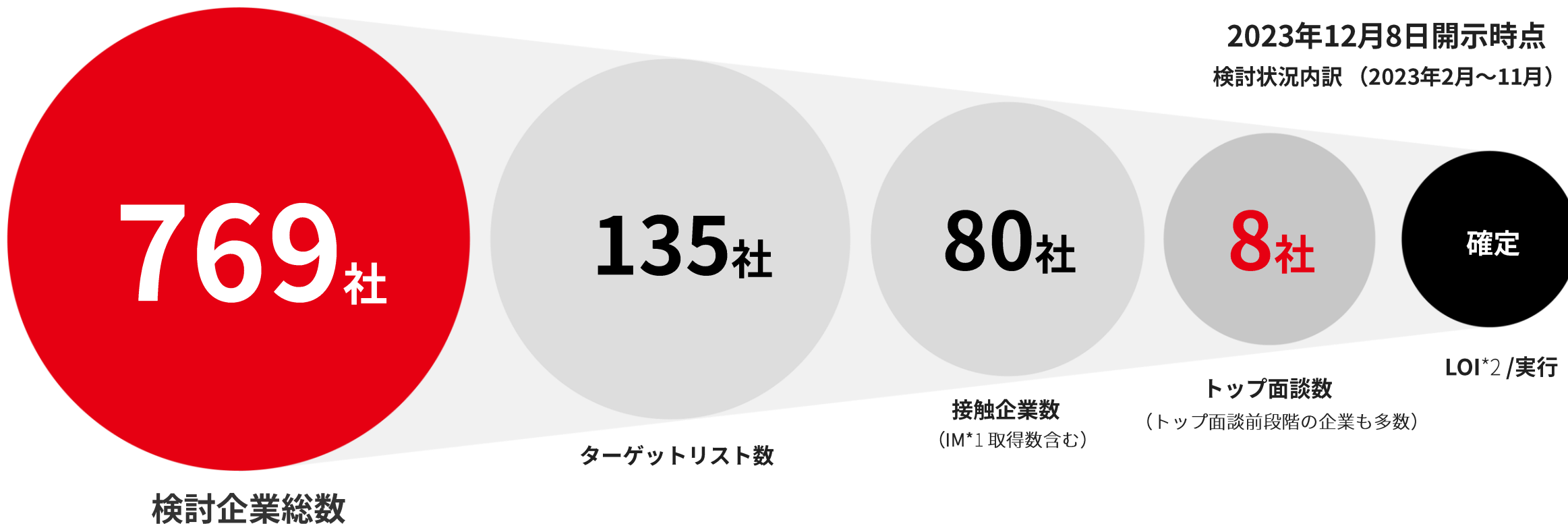


成長戦略

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

成長戦略

インオーガニック成長を実現できた実績がある

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・事業に参画いただく



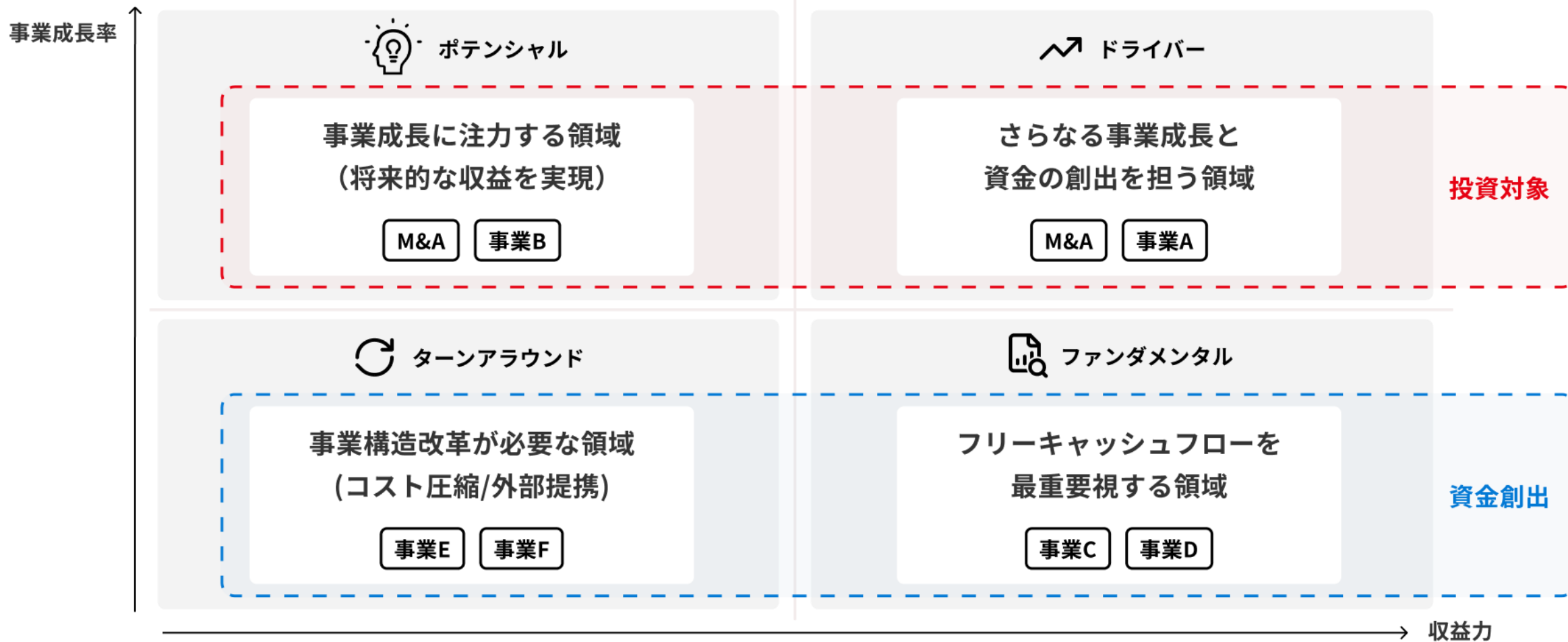
これまでのM&A投資実績と成果

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

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



M&Aによるインオーガニック成長を目指す

ライフスタイルサポート

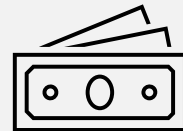
シェアトップクラス
集客力



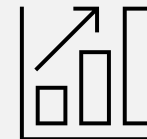
インオーガニック成長戦略、
M&Aの実行

主な役割

資金創出



売上成長

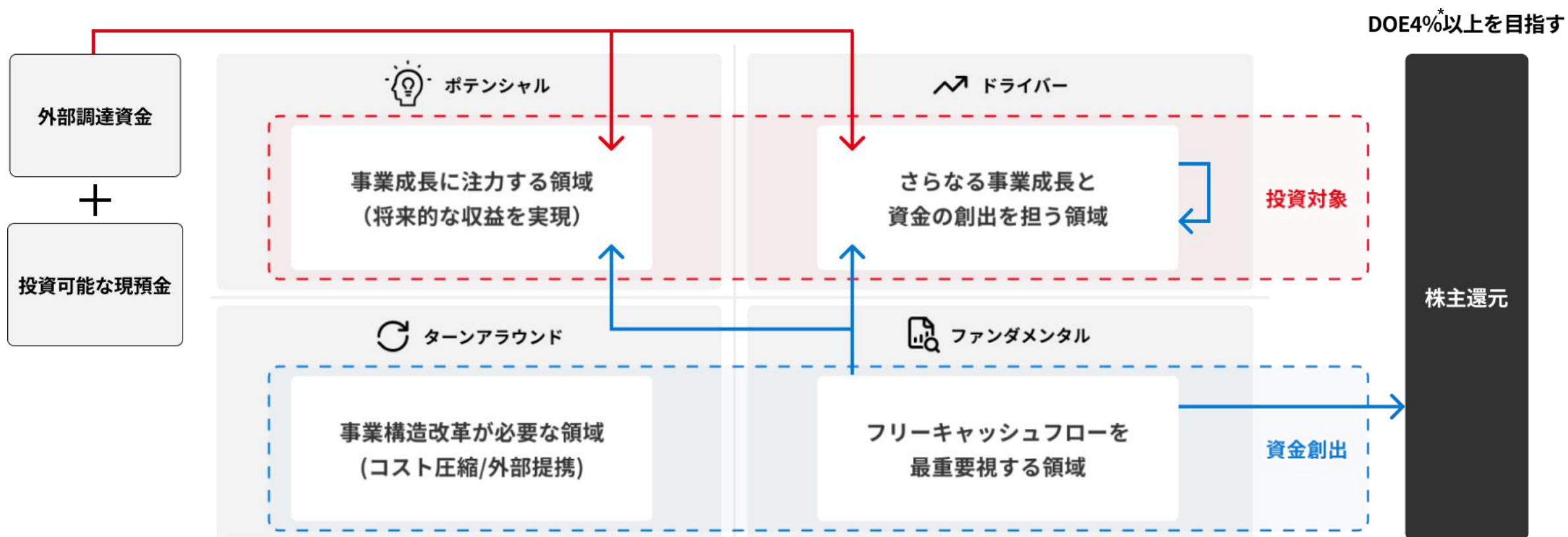


基盤である共通の強み
「企画力」 「デジタルマーケティング力」 「高い技術力」

6. 業績予想・配当予想及び株主還元

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。

ラローン譲渡による特別利益の計上見込みにより、FY2024の当期純利益予想を上方修正*

	FY2024 業績予想				(参考) FY2023	
	10月24日 開示	9月8日 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。

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。



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。