

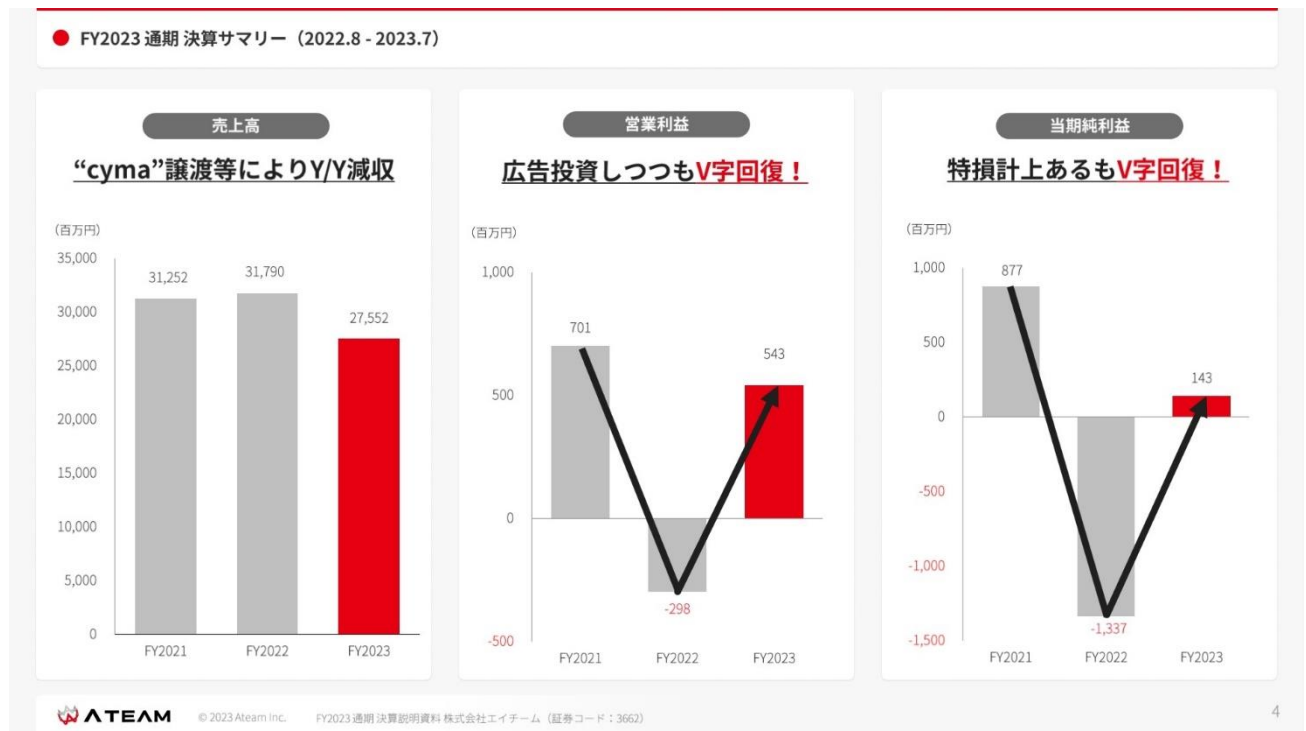


株式会社エイチーム

2023 年 7 月期 通期 決算説明会

2023 年 9 月 8 日

登壇



林：本日はお忙しい中、FY2023 通期決算説明会をご覧いただき、誠にありがとうございます。では、早速始めたいと思います。

まず、通期の連結決算概要になります。

売上高に関しましては、昨期 317 億 9,000 万円に対しまして 275 億 5,200 万円と、YoY で減収しておりますが、こちらは cyma の譲渡による影響です。

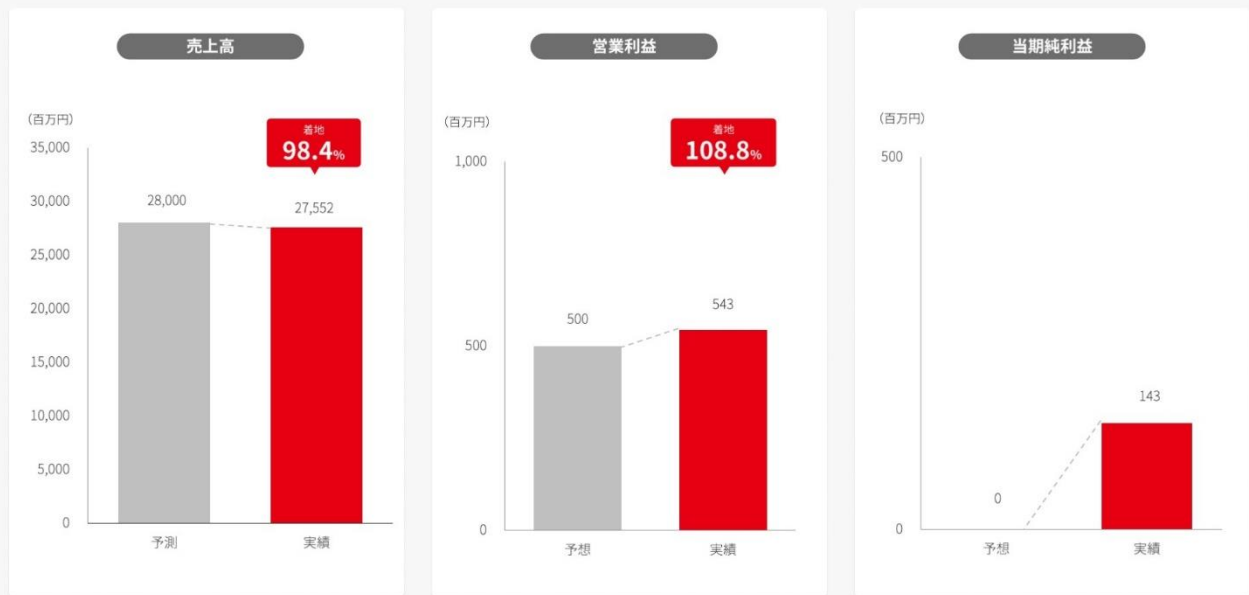
営業利益に関しましては、昨期マイナス 2 億 9,800 万円に対し 5 億 4,300 万円と、広告投資をしつつも V 字回復しております。

当期純利益に関しましても、このようにマイナス 13 億 3,700 万円から 1 億 4,300 万円と、特損計上もございましたが V 字回復を果たしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

● 連結業績予想に対する着地



ATEAM © 2023 Ateam Inc. FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

5

こちらが業績予想に対する着地です。

売上高に関しましては 98.4% とほぼ計画どおりだったと。営業利益に関しましては 5 億円に対し 108.8%、5 億 4,300 万円の着地となっております。当期純利益に関しましては予想ゼロのところ、1 億 4,300 万円の着地となっております。

● FY2023 振り返り

全社

事業の取捨選択による全社の利益率改善

- 『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』サービス終了及び「cyma」譲渡をはじめ、経営リソースの最適化を推進
- 今後の成長を見据えた広告投資は継続しつつも、より付加価値の高い事業に注力し、前期赤字から黒字に転換

ライフ
スタイル
サポート

市場環境の変化によるマイナス影響を受ける中、ブランド投資をしつつも増益

- 送客事業の一部が市場変化のマイナス影響を受けるも、他の事業が補填し増益
- 利益確保を優先しつつ、認知拡大に向けたマス広告投資や、統合ブランドでの共通顧客データ管理のためのシステム投資を実施

エンター
テイン
メント

効率運用と投資へのバランスを保ち、大幅に増益

- 市場トレンドの変化を受け、今後の新規開発パイプラインを再編
- 新規タイトル開発への投資をしつつも既存タイトルの効率的な運用により、大幅に増益し黒字に転換

EC

「cyma」譲渡により大幅減収。一方「lujo」が四半期黒字を達成するなど成長

- 「cyma」を運営する自転車小売事業を株式会社cymaに承継し、その全株式を2023/3/1に譲渡したことで前期比で大幅減収
- 化粧品ブランド「lujo」が投資フェーズから利益貢献フェーズへ転換し、四半期黒字化を達成

ATEAM © 2023 Ateam Inc. FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

6

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こちらがFY2023の振り返りです。

全社といたしましては事業の取捨選択、『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』のサービス終了の決定、そして自転車通販サイト「cyma」の譲渡。ここに書いてありますとおり、経営リソースの最適化を推進していった結果です。

その結果、全社の利益率が改善したのがFY2023の大きな流れとなっております。

この下の各事業セグメントの振り返りに関しましては、このあと詳細にご説明いたしますが、大体このような内容となっております。



こちら第4クォーター、連結決算概要となります。

冒頭でもご説明しましたとおり、3月1日の「cyma」譲渡、そして新電力および通信事業者様への送客事業の影響で、YoYで減収減益しております。

売上高 63 億 700 万円、営業利益 1 億 7,000 万円、当期純利益 1 億 4,100 万円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



● FY2023 Q4 会計期間決算サマリー (2023.5 - 2023.7)

ライフ
スタイル
サポート

Y/Y、Q/Q減収減益

金融メディア事業及び人材メディア事業が利益貢献するも、新電力会社及び通信事業者への送客事業で送客制限/停止の影響でY/Y減益

セグメント売上：	4,303 百万円	(Y/Y 82.5 % , Q/Q 87.7 %)
セグメント利益：	283 百万円	(Y/Y 35.1 % , Q/Q 51.0 %)

エンター
テイン
メント

Y/Y減収減益、Q/Q増収増益

既存タイトルのダウントレンドによりY/Yで減収減益

セグメント売上：	1,475 百万円	(Y/Y 86.4 % , Q/Q 126.5 %)
セグメント利益：	140 百万円	(Y/Y 85.0 % , Q/Q - %)

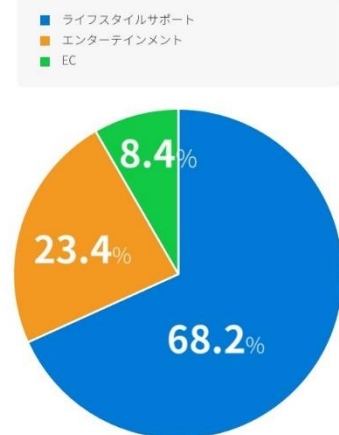
EC

Y/Y、Q/Q減収増益

3/1付でのcyma譲渡に伴いY/Yで大幅減収となるも、lujoが四半期黒字化

セグメント売上：	527 百万円	(Y/Y 39.7 % , Q/Q 75.9 %)
セグメント利益：	-64 百万円	(Y/Y - % , Q/Q - %)

売上高構成比



※ 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。



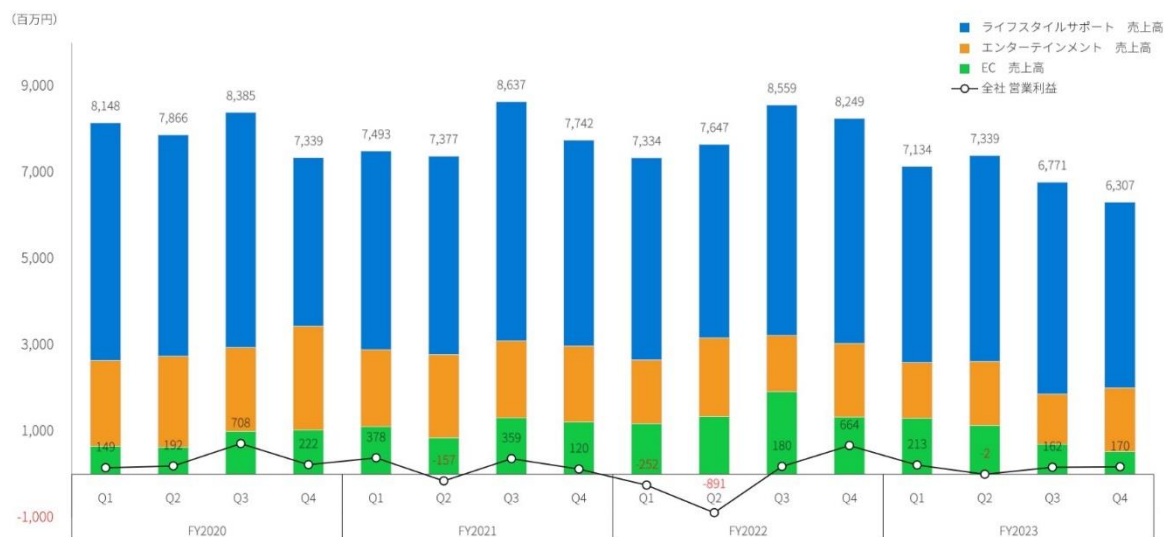
© 2023 Ateam Inc. FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード：3662)

9

こちらがセグメント別の説明となります。

こちらも後ほど各セグメントのパートにて詳細に説明があるかと思いますが、売上高比率といたしましてはライフスタイルサポート事業 68.2%、エンターテインメント事業 23.4%、EC 事業 8.4%となっております。

● 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。



© 2023 Ateam Inc. FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード：3662)

10

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



四半期ごとの業績の推移です。

ここからは、各担当役員の者から説明させていただきます。まず、ライフスタイルサポート事業に関しましては、担当役員の間瀬文雄からご説明させていただきます。



間瀬：ライフスタイルサポート事業につきまして、私からご説明させていただきます。

まず四半期業績の推移ですけれども、YoY でマイナスの 17.5%となりました。

主な変動要因を右側に書かせていただいております。二重丸が 50%以上の成長率、丸が 10%から 50%未満の成長、ペケがマイナス 10%といった枠組みで書かせていただいております。

保険代理店の事業はまだ新しい事業で、大幅に伸びました。そして人材のメディアも昨今の積極的な採用の動きもあり、こちら丸と。

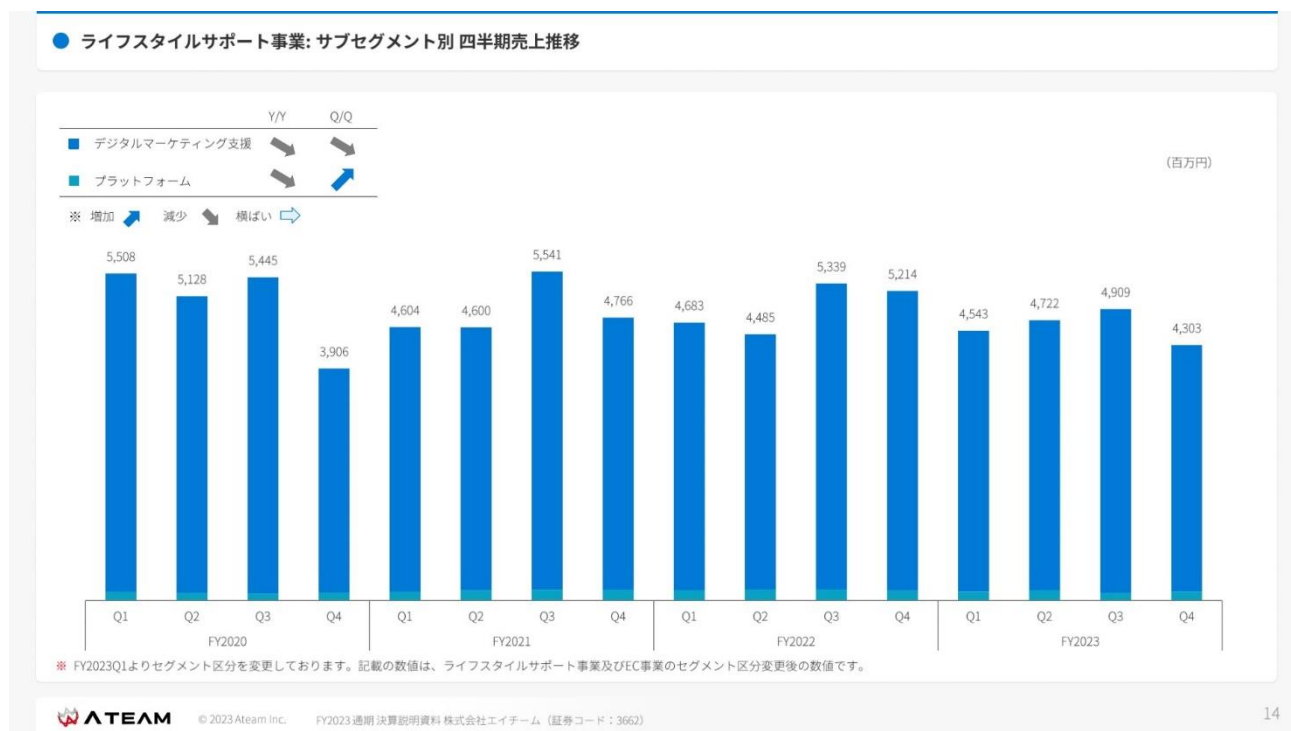
以前からご説明はさせていただいておりましたけれども、電気および回線の送客は市場の状態が非常によろしくないところで、こちらは大きく数字を減らしております。またこちらにつきましては後ほど、影響の規模感を実際にグラフでもお見せいたします。

利益は金融メディアで 50%以上の成長がございました。コロナの一服もあり、最も状況が悪化していた頃からは人が動き出して、お金が使われ始めたことによるものと見ております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

電気は市場そのものがシュリンクしておりますのでペケ。ブライダルに関しては、逆に市場が回復してきたタイミングに備えて広告宣伝費を投下いたしまして、それによる利益の減少が起きております。

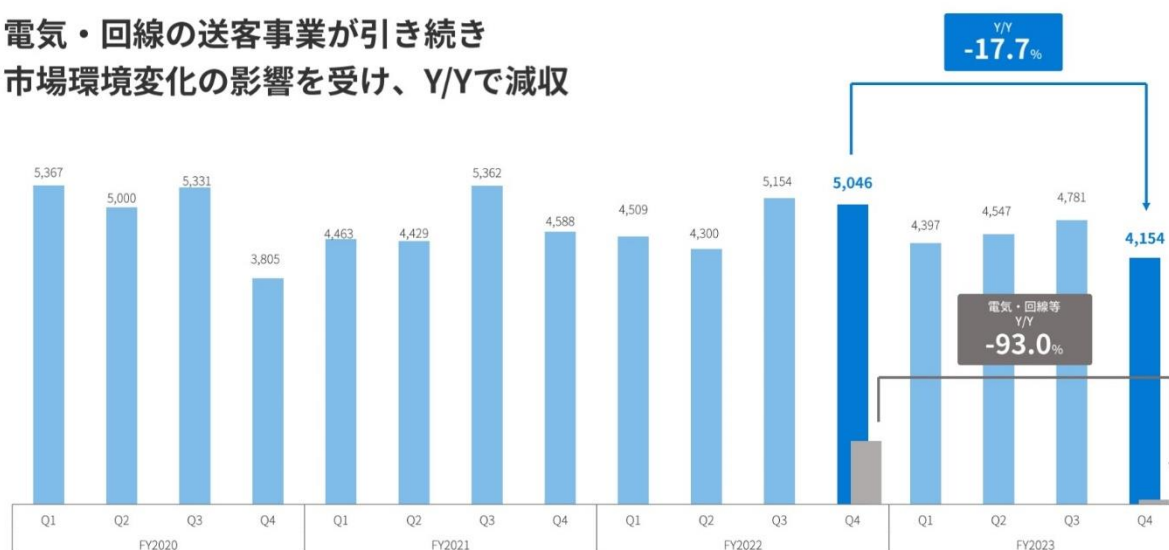


その結果ですけれども、デジタルマーケティング支援とプラットフォーム、YoYはともに減少、QoQだとデジタルマーケティング支援が減収、プラットフォームが増収となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

電気・回線の送客事業が引き続き 市場環境変化の影響を受け、Y/Yで減収



こちら、先ほどお話しさせていただきましたところで、電気・回線、どれぐらい売上としてあったかと、ここの灰色のグラフになるのですが、ほとんどなくなってしまった状態です。

ただ、それがなくなった分ほかのサービスに力を入れて、一定打ち返しができていて、減った分がそのままなくなったわけではないところをご説明させていただければと思います。

主要事業の状況

事業	外部環境を踏まえた事業状況	状況
金融メディア	競合との競争が激化したFY2022 Q4に対し、競争の落ち着きに伴い広告費が効率化され増益。	○
自動車関連	半導体不足の解消による新車市場の動き出して一定下落するも、中古車価格は比較的高め水準。	○
電気・回線	付帯サービスである電力の紹介は、電力事業者の電気料金値上げにより、新規顧客を獲得していく兆しは見えるものの、未だ回復しきっていない状態。 回線の紹介については、通信事業者間での価格競争状態が継続。	×
人材メディア	企業・求職者ともにニーズが高く、外部環境が良好な中、新たな売上創出を目指し、2023年6月より看護領域に特化した転職サイト比較もスタート。	◎
ブライダル	コロナ影響からの本格的な需要回復に時間を要している状況ではあるが、FY2024以降の回復の波に乗るため、コロナ禍で一時的に下がった認知度改善に向けマス広告を5月に実施。 マス広告再開に伴い、式場の新規掲載数が増加傾向。	○
保険代理店	コロナ不安での特需が落ち着いた中でも、過去からの積み上げにより顧客数が順調に増加。	◎

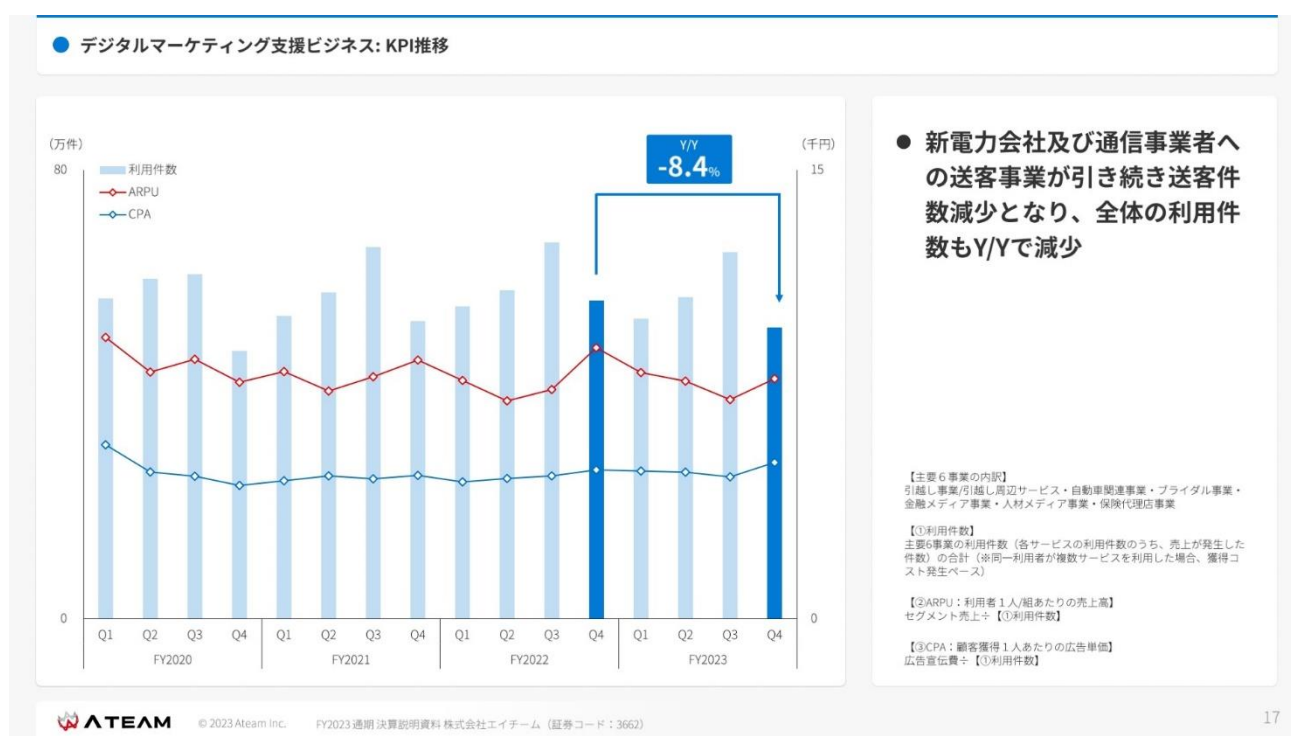
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

主要事業の状況、こちらに書かせていただいております。

ざっくりとした状況が右側にございまして、金融メディア、自動車に関しては丸と。電気・回線は先ほど申し上げたとおりペケという状態になっております。依然、こちらについては電気料金の値上げ等で電力会社さんが一定持ち直しているとはいえ、新電力の市場に関しては、まだそんなに動いていないのかなと見ております。

そして人材は看護領域に特化したサービスも新しく出しております、状況としては二重丸となっております。ブライダルは徐々にコロナからの脱却がありまして、丸と。ただ一時的に先行投資をしておりますので、利益としてはマイナスといった状態になっております。保険代理店については過去からの積上げが順調に増加しております、二重丸の状況になっております。



KPI です。

こちらはYoYで8.4%、利用件数としては減ったかたちになっております。電力において単価が大きかったこともありまして、売上の減少幅としては大きかったんですけども、ほかの事業の利用件数が多かったところがあり、利用件数としてはマイナス8.4%で収まっているかたちになります。

サポート

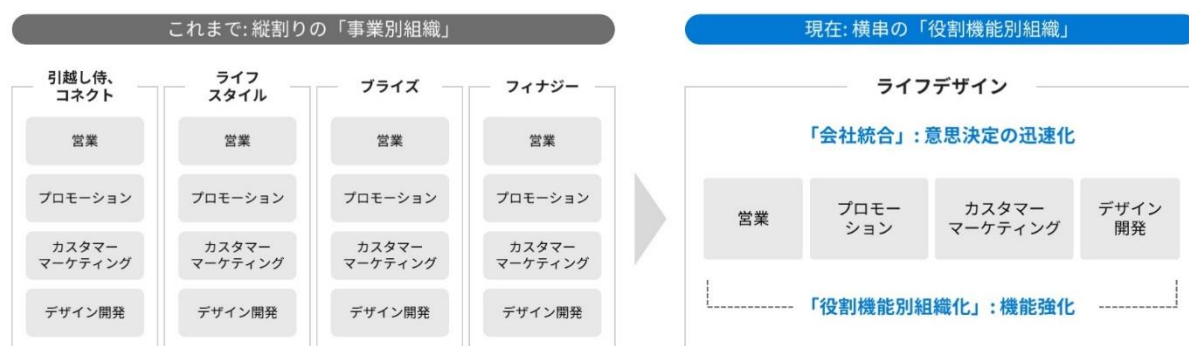
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

また ARPU、CPA をご覧いただくと、QoQ で ARPU の傾きが若干上になっておりますので、この ARPU 引く CPA も少し良くなっているかなというところです。

● デジタルマーケティング支援ビジネス: 今後実現すること

① 「非連続な成長」の実現を可能にする、組織体制へ

2022年2月、デジタルマーケティング支援ビジネスを運営する各子会社を「株式会社エイチームライフデザイン」に統合^{*}し、2022年8月、事業別組織から役割機能別組織へ再編。



* 詳細は、2022年2月1日開示の「(開示事項の経過) 連結子会社の再編(会社分割及び吸収合併)及び連結子会社の商号変更完了に関するお知らせ」をご参照ください。



© 2023 Ateam Inc.

FY2023 通期決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3652)

19

ここからは、デジタルマーケティング支援ビジネスで今後、実現していくこととお話しできればと思います。

2022年2月に、5つあった子会社をエイチームライフデザインに統合いたしております。こちらは以前からも説明させていただいておりますが、改めてこの辺りのねらいを含めて、分かりやすくまとめております。

現在、エイチームライフデザインにまとめて、去年8月に事業別組織から役割機能別組織に再編いたしました。会社統合によって、1個1個の事業の意思決定の迅速化だけではなく、会社全体、特に人材配置、全体を通した計画・戦略の策定といった、大きな意思決定をより迅速にできるようになっております。

また、営業、プロモーション、カスタマーマーケティング、デザイン開発の組織を横断的にやっていくことで、それぞれの機能を強化することも今、着々と進んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

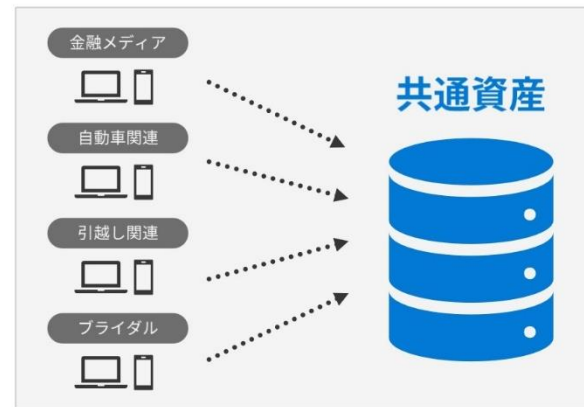


② 「非連続な成長」を実現すべく、共通資産を構築

Before: 事業ごとに顧客・取引先関係を管理



After: 全事業の顧客・取引先状況を一元管理・活用



今、組織としてはまず統合できました。「非連続な成長をどうやって実現していくのか」で今、共通資産をわれわれはキーワードとして、これを強みにしていくんだというものを構築しております。

例えば、以前は事業ごとに顧客や取引先の関係を管理しておりました。これからは全事業の顧客、取引先、またその状況を一元管理、そして活用できるデータにして、しっかり顧客や取引先のインサイトを持って関係性を構築していくようにします。

そうすることで、新しい事業も立ち上げやすくなったり、今ある事業そのものも、より生産性を上げて、少人数で高い効果を実現できたり。また ARPU の向上も見込んでおります。

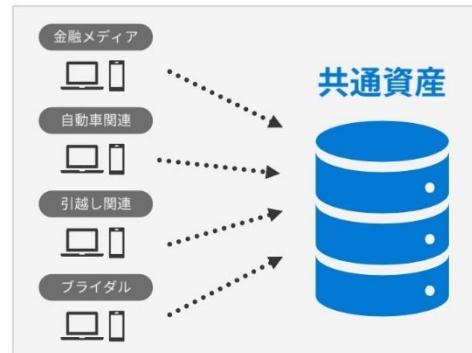
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

① 組織統合



② 共通資産づくり



「非連続な成長」の実現



© 2023 Ateam Inc.

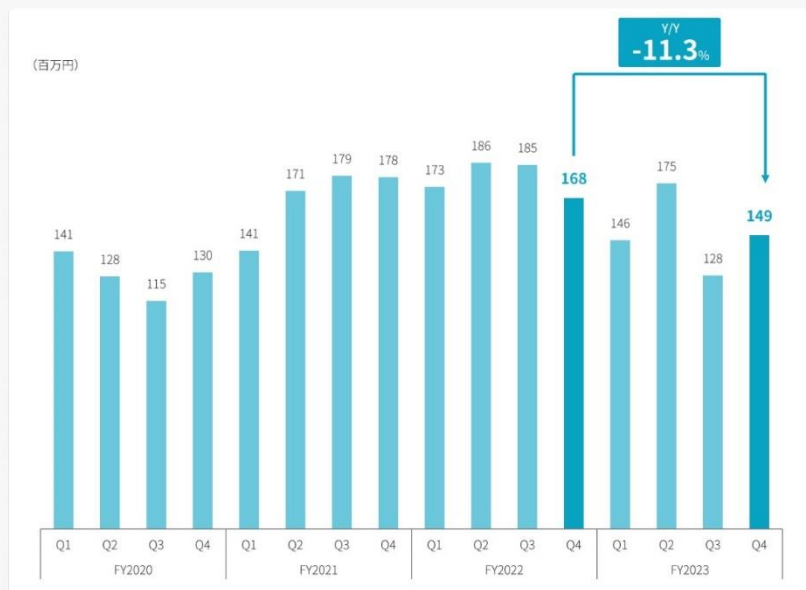
FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

21

こういった大きな戦略の意思決定の迅速化と、われわれの強みとしたものをさらに尖らせ強化して、共通の資産をつくっていく。

そういったものを組み合わせることで、今後の非連続な成長をデジタルマーケティング支援ビジネスを中心に実現していくという構想を練っております。

● プラットフォームビジネス: 売上推移



主要事業の状況

Qiita

外資系クライアント企業からの一時的な広告出稿抑制を受けるも、新規クライアント獲得のため営業強化

ラルーン

動画広告への需要増加に伴う、インフィード広告の需要低下や競合環境激化の影響あり



© 2023 Ateam Inc.

FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

22

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



続いてプラットフォームビジネスになります。

こちらはYoYで11.3%減少となっております。特にQiita、QoQでは増収になっておるんですけれども、出稿が非常に多かった外資系クライアントさんからの出稿抑制の影響を受け、そこから一定回復はしてきているものの、まだ戻り切っていない状態になっております。

また、ラールのほうが競合環境の激化、インフィード広告の需要低下といったところで、市場環境そのものが若干悪化しておりまして、微減となりました。



今後の注力ポイントです。

Qiita では今、イベントにも注力しておりまして、需要も売上も伸びている状態です。

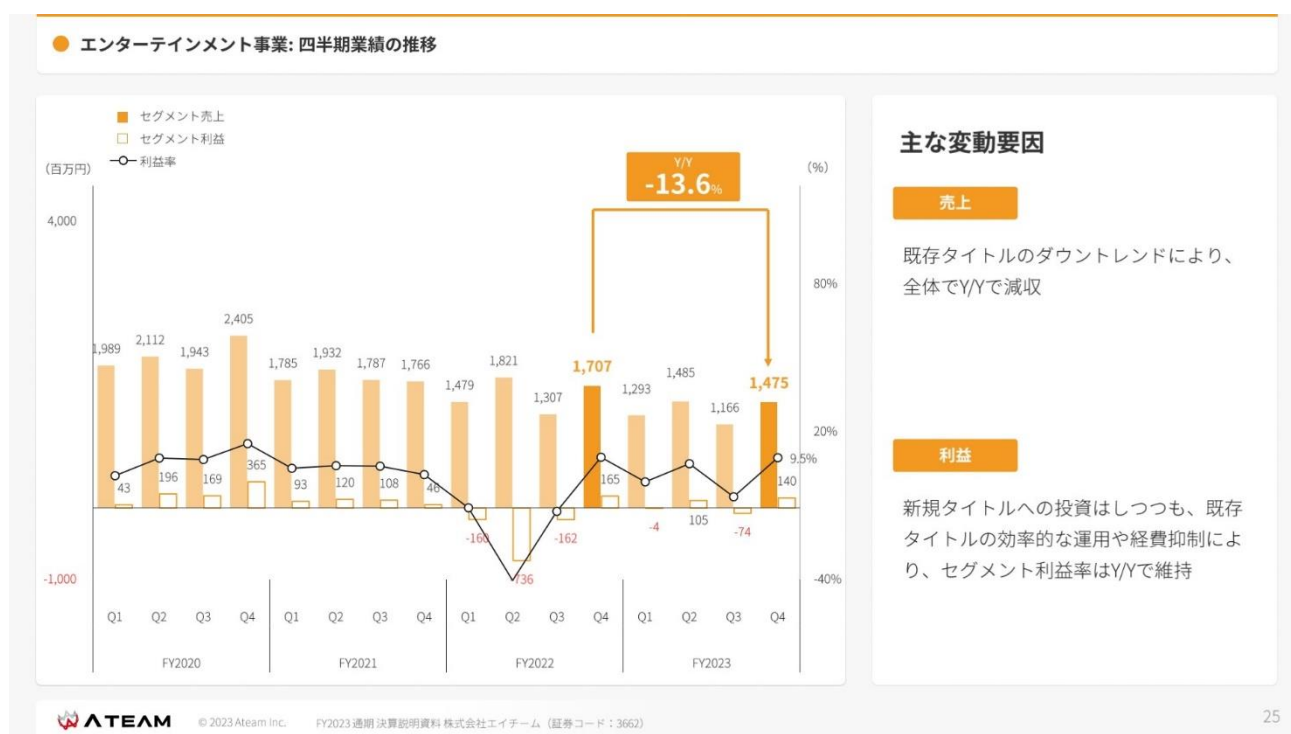
最初、イベントを開催したときは数百人ぐらいしか集まらなかったのですが、直近の「Qiita Conference」だと 3,000 名近くのエンジニアが参加いたしまして、本当に「日本最大級」といえるだけのイベントが開催できるようになっております。それに伴ってエンジニア、テックに強くブランドを打ち出していきたい会社様からの引き合いも多くなってきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

Qiita ではさまざまな、今までのメディアとしての取り組みだけではなくて、こういったリアルのイベントにも力を入れていき、エンジニアのトータルコミュニティとして成長させていくところをにらんでおります。

エンターテインメント事業につきましては、担当の中内からご説明させていただきます。



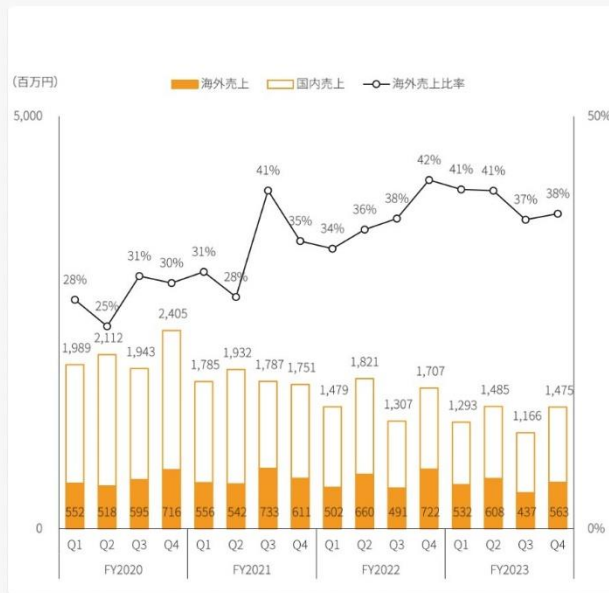
中内：エンターテインメント事業のご説明をさせていただきます。

数字の推移に関しましてはこのようになっておりまして、既存タイトルがダウントレンドで減収となっております。その分、効率的な運営は進めておりまして、プラス新規のタイトルへの投資もした上で利益を確保している状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

● エンターテインメント事業: 海外売上上の四半期推移



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				

海外比率でございます。こちらも 40%弱で推移しております。

● エンターテインメント事業: 取り巻く環境の変化

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、大型タイトルの開発コストが肥大化している。

競合状況

従来の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

開発コストが肥大化し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。
従来のスマートフォンゲームについては、マルチデバイス展開でグローバルに訴求し、開発費増大のリスクに関しては、協業により負担を軽減。

改めまして、市況とわれわれがやっていることでございます。

スマートフォンゲームの開発コストが増大して、やはりかなりレッドオーシャン化しており、ヒット率が下がってきている全体的な傾向がございます。

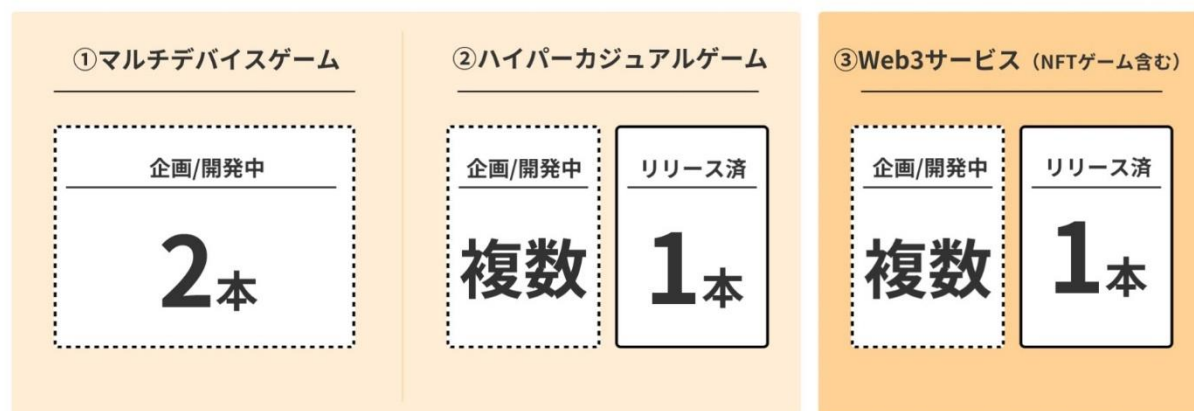
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

各社さん、ハイパーカジュアルゲームとか NFT とか、いろんな領域に挑戦している状況にございまして、われわれとしてはマルチデバイス型のゲームを主軸に置きながら、許容できる範囲の中で Web3 やハイパーカジュアルに挑戦している状況でございます。

● エンターテインメント事業: FY2023以降リリース 新規開発パイプライン

パイプラインを再編し、3つの分野で開発・運営を進める



パイプラインに関しましては、このようになっております。

● エンターテインメント事業: 新作オリジナルNFTゲーム「Crypt Busters」

新作オリジナルNFTゲーム「Crypt Busters」

IVS 2023 KYOTO に出展

6月末に開催された「IVS 2023 KYOTO」にてWeb3ゲーム体験コーナーに出展。国内外の多くの方に「Crypt Busters」を試遊いただいた。

7/25に実施したプレセールが完売！

7月25日に実施した、NFTプレセール（先行販売）「プレミアムセール」において、兵士NFT12体セットのパックを1,250パック先行販売し、**予定販売数が完売！**
そして、8月3日にサービスを開始しました。

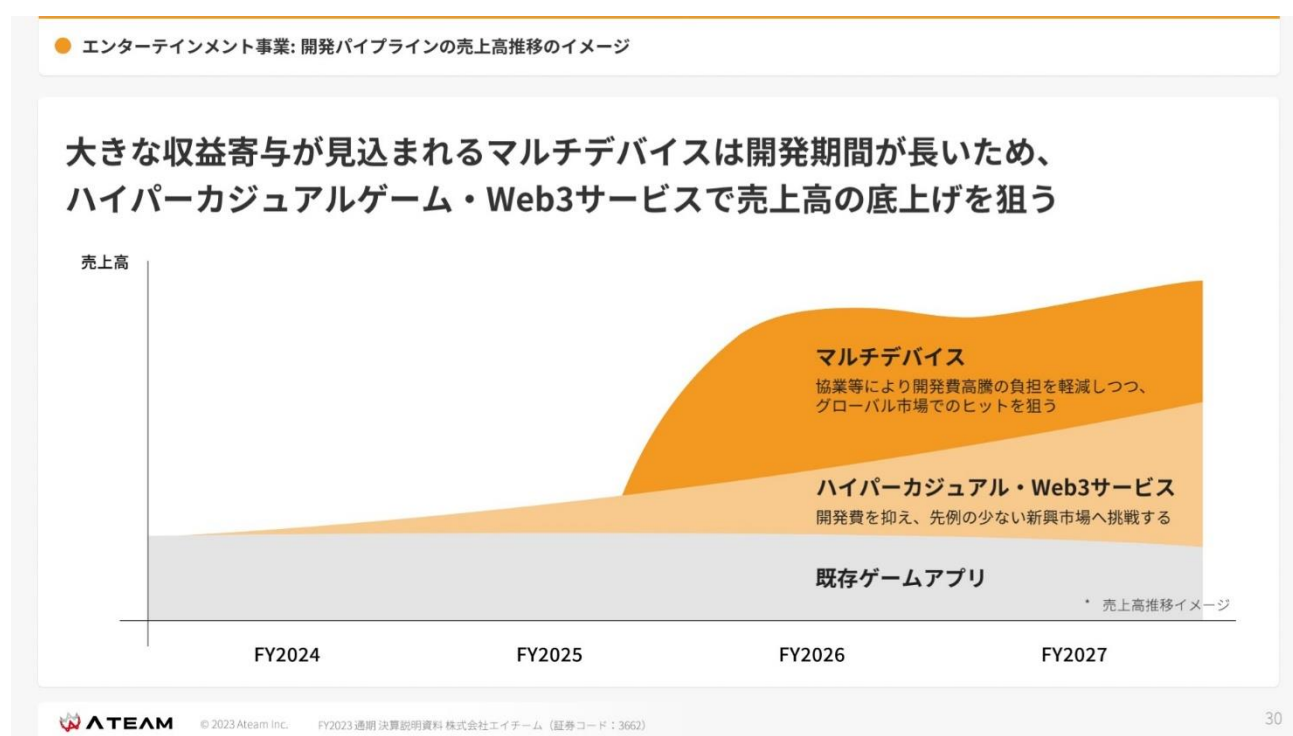


サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

NFT ゲーム、8月にリリースさせていただきましたが、今こういったトークノミクスのゲームが、仮想通貨回りが少し冷えている状況ではあるのですが、それでもプレセールで完売と、業界関係者様やユーザー様から非常に好評いただいております。

今回われわれはWeb3のトークノミクスのゲームでも、やっぱりプレーしていて楽しいゲーム性について、かなりこだわってつくったタイトルでございまして、現状いろんな反響を受けて、今後コラボなどの予定をしております。



今後のイメージでございます。

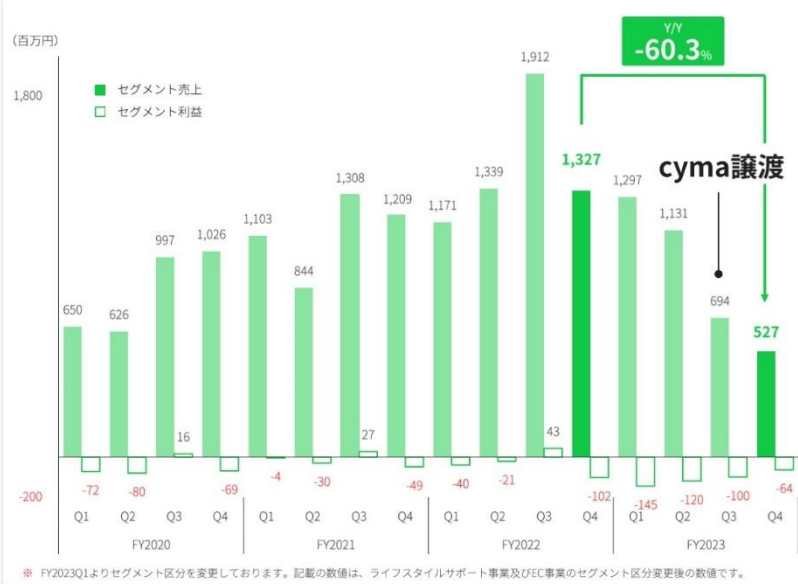
既存ゲームが少しずつ下がっていく上に、ハイパーカジュアル、Web3の成功体験を重ねていき、マルチデバイスのタイトルが完成してリリースして、上積みになっていくイメージで動いております。

それではEC事業につきましては、望月よりご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

● EC事業: 四半期業績の推移



主な変動要因

売上

化粧品ブランドがY/Yで大幅増収となるも、2023/3/1付での「cyma」譲渡に伴い、全体ではY/Yで大幅減収

利益

「OBREMO」への投資を拡大しつつも、「lujo」が四半期黒字化したことで、Y/Yで赤字幅縮小

- 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。
- 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。
- 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。

32

望月：EC 事業についてご説明させていただきます。

まず、業績についてです。

売上は昨対マイナス 60.3%と大きくへこんでおりますが、こちらは 3 月 1 日付で行いました

「cyma」の譲渡が大きく影響しております。一方で化粧品ブランドは YoY で大幅増収となっております。

利益につきましては、「OBREMO」への投資を引き続き行っておりますが、化粧品ブランド

「lujo」が四半期黒字化したことで、YoY で赤字幅が縮小しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



化粧品ブランド「lujo」が四半期黒字化達成！

強みの掛け合わせにより、継続的な売上高成長、そしてFY2023 Q4において四半期黒字化を達成

売れる商品（商品企画力）

- 徹底的なマーケットインで、顧客ニーズを的確に捉え、売れる確信のある商品のみ開発・販売
- 直接顧客に販売し仲介者を挟まないため、販売後も顧客の反応を見て、商品を改善



売る力（訴求力）

- ライフスタイルサポート事業で培ったデジタルマーケティングスキル・ノウハウの活用
- PDCAをスピーディーに回せる体制・基盤整備

- ✓ 同組織内にデザイナー・エンジニアが在籍しているため、マーケティング施策を迅速に実施可能
- ✓ メインの販売チャネルをWebにすることにより行動データの蓄積、販売動向のモニタリング環境、分析に必要な状態を高精度で構築でき、高速PDCAを実現



© 2023 Ateam Inc. FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

33

その「lujo」についてですが、四半期黒字化を達成しております。こちら要因といたしましては、売れる商品と売る力という二つの強みの掛け合わせによって、高い売上成長と黒字化を達成しております。

売れる商品は直接顧客に販売していることもありまして、顧客接点が近いこともあるので、そこから売れやすい商品を開発することと、売る力につきましてはライフスタイルサポート事業で培ったノウハウがありますので、そのPDCAを回していくことになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ドッグフードブランド「OBREMO」、ブランドリニューアル

ドッグフードブランド「OBREMO」において、ブランドの価値向上を目的に、ブランドのリニューアルを実施。
ロゴ・パッケージ、及び「愛犬と食卓を囲もう」というタグラインへ刷新。



・ 詳細は、[プレスリリース](#)をご参照ください



© 2023 Ateam Inc. FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

34

続きまして、「OBREMO」についてです。

「OBREMO」はブランドリニューアルを行っております。こちらの目的はブランド価値の向上を目指したものでして、具体的にはタグラインを刷新したこと、またロゴやパッケージを新しくしたこと。これによって、「OBREMO」で引き続き事業成長を目指していきたいと思っております。

以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

● FY2024 連結業績予想

	FY2024			(参考) FY2023	
	業績予想 (百万円)	構成比 (%)	Y/Y (%)	実績 (百万円)	構成 (%)
売上高	28,700	100.0	104.2	27,552	100.0
ライフスタイルサポート	20,300	70.7	109.8	18,480	67.1
エンターテインメント	5,900	20.6	108.8	5,421	19.7
EC	2,500	8.7	68.5	3,651	13.3
営業利益	600		110.3	543	
ライフスタイルサポート	1,365	—	77.5	1,760	—
エンターテインメント	280	—	168.2	166	—
EC	-165	—	—	-431	—
共通部門	-880	—	—	-951	—
当期純利益	360		251.2	143	

林：それでは FY2024 の業績、配当予想です。

売上高に関しましては 2023 年 275 億 5,200 万円に対して 287 億円と、営業利益に関しましては 2023 年 5 億 4,300 万円に対して、6 億円と予想しております。当期純利益は 1 億 4,300 万円に対し、3 億 6,000 万円となっております。

● FY2024 配当予想

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、FY2023から据え置き of 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。

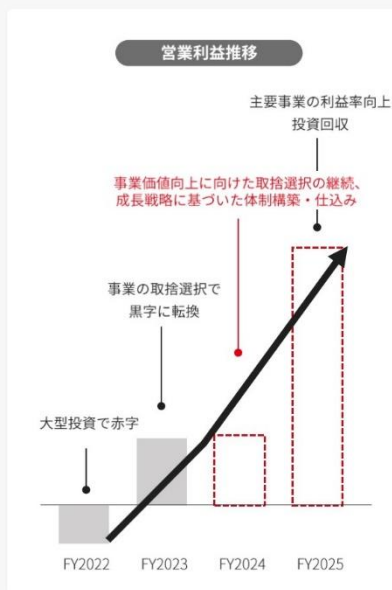
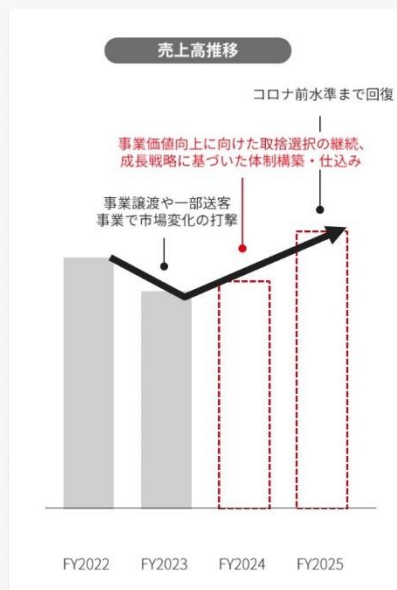
	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 予想
基準日	07/31	07/31	07/31
1 株当たり配当金	16.0円	16.0円	16.0円
純資産配当率	2.8%	3.0%	—

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

配当に関しましては引き続き、1株当たり16円と据え置き予想といたします。

● 今後の方針・取組: 収益推移のイメージ



2025年7月末までに、プライム市場の上場維持基準達成を目指す*にあたり、FY2025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FY2023をベースに更なるジャンプアップを目指す。

FY2025での再成長を狙うべく、FY2024は、事業価値向上に向けた取捨選択は継続的に行いつつ、新たに策定した成長戦略（詳細は後述記載）に基づいた体制構築や仕込みを実施していく。

* 2022年10月27日に「上場維持基準の適合に向けた計画」を提示しておりますが、当計画に基づき進捗状況に関しては、2023年7月末時点の適合状況及び東京証券取引所の審査結果を確認後、10月中に進捗状況をお知らせいたします。

ATEAM

FY2023 通期決算説明資料 株式会社エイチーム（証券コード：3662）

39

続きまして、今後の方針、取り組みに関しましてご説明させていただきます。

ここの右上のほうにございますが、2025年7月末までにプライム市場の上場維持基準達成を目指すにあたり、売上高はコロナ前の水準までに回復させると。営業利益に関しましても、今EC事業や保険代理店事業、統合ブランド「イーデス」などを中心に投資をしておりますが、そちらの投資回収などでこのような利益の成長を考えております。

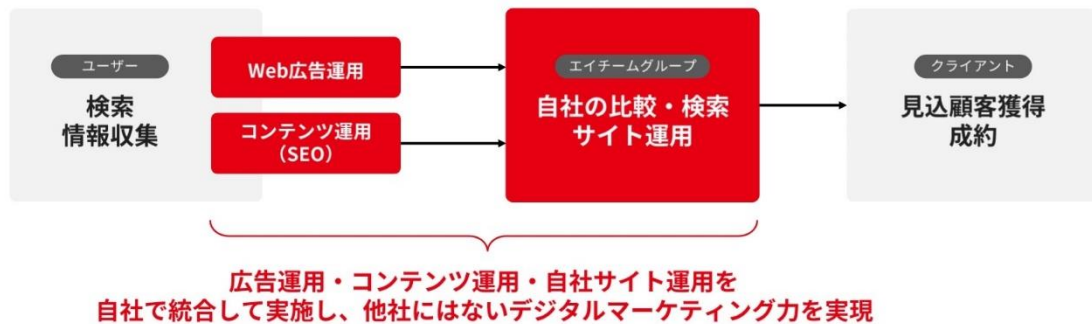
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

当社グループの強み: デジタルマーケティング力

当社グループの主力事業であるライフスタイルサポート事業のデジタルマーケティング支援ビジネスにおいて、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。



* ライフスタイルサポート事業に占めるデジタルマーケティング支援ビジネスの割合は96.5%であり、ライフスタイルサポート事業はFY2023通期において、全社売上高の67.1%を占め、営業利益率は9.5%です。



© 2023 Ateam Inc.

FY2023通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

40

これらをどう実現していくのかですが、改めて、当社グループの強みは「デジタルマーケティング力」であると認識しております。

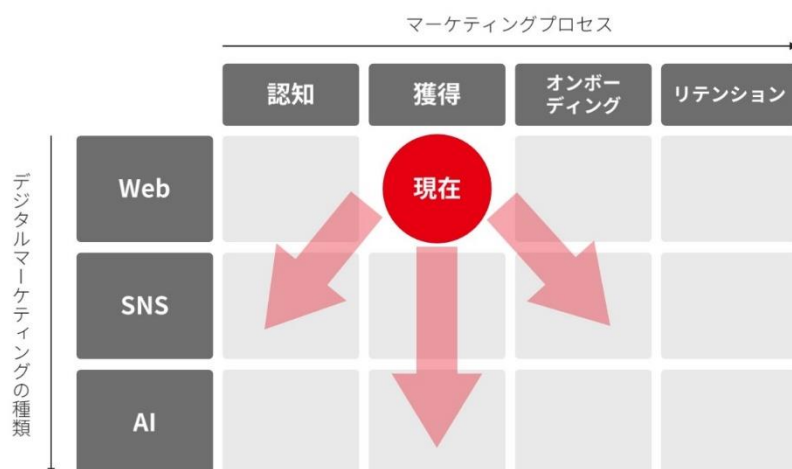
ライフスタイルサポート事業だけでも、四半期で60万から70万ぐらいのコンバージョンを獲得しておりまして、年間300万コンバージョン近い集客をしていると。それを自前でやっているところが、われわれの強みです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



現状の強みを他領域・プロセスの機能も強化していく



現在の明確な強みは、

WEBでの獲得領域

他の領域・プロセスでも
強みを発揮できるように

**オーガニック成長、
インオーガニック成長**

を目指し、投資していく



© 2023 Ateam Inc.

FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

41

現在は Web 集客において、その強みを発揮しておりますが、今後は左にあります、SNS（こちら
も Web ではありますが）、そして AI といったところからも集客をできるように力を付けていく
と。

そしてこの上のマーケティングプロセスのところ、ブランド力向上による継続性にもしっかりエリ
アを拡げてまいります。

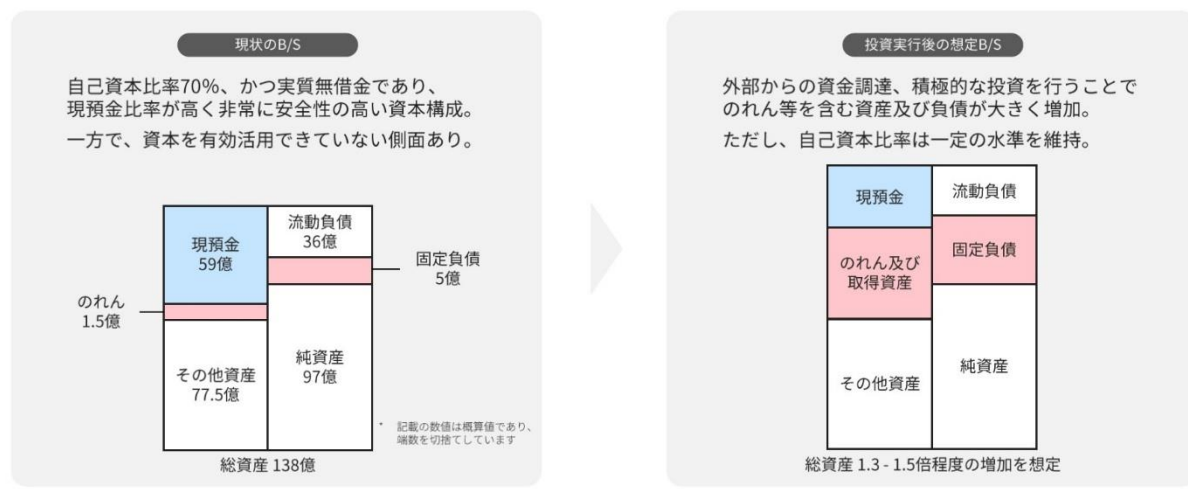
新たな市場にもわれわれが打って出ることによって、オーガニック成長、インオーガニック成長を
目指して、投資していくスタンスであります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



資金調達及び投資による財政状態の変化イメージ



© 2023 Ateam Inc. FY2023 通期 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

42

また、その投資スタンスといたしましては、左側が現在のバランスシートとなります。事実上無借金でやってきておりますが、今後それを右のように外部からの資金調達を行い、その調達した資金で積極的な投資を行うことで、インオーガニックの成長を実現していこうと考えております。

以上で、われわれからの説明は終わりになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

新宅 [M]：ご質問のある方は、Zoom ウェビナーの Q&A にご記入をお願いいたします。

林 [M]：まず一つ、質問をいただいております。

質問者 [Q]：中古車業界大手で保険金不正の問題などが相次いで発覚し、中古車全体のイメージ低下も心配されていますが、御社の自動車関連ビジネスに何か影響は出ていますか。

林 [M]：こちら、間瀬から回答させていただきます。

間瀬 [A]：私から回答させていただきます。当社の自動車関連事業において、収益面では、集客で多少の影響を受けておりますが、甚大な影響は現時点において確認しておりません。

しかしながら、業界として非常に大きな問題として本件を扱おうとしているため、業界全体で今後どのように対応していくか、という議論は活発化しております。

私から以上、ご回答申し上げました。

質問者 [Q]：2 点目の質問です。今期、純利益が黒字化した最も大きな要因は何でしょうということとです。

林 [M]：森下から回答させていただきます。

森下 [A]：私から回答させていただきます。前期（FY2022）においては、大型タイトルに係る減損損失の計上が純利益に大きく影響しておりました。その状況と比較した今期（FY2023）に関しましては、ライフスタイルサポート事業の堅調な成長と、エンターテインメント事業での既存タイトルの効率的な運用により、営業利益を確保できたことで、純利益も黒字に転換いたしました。

新宅 [M]：もしこのお時間でご質問を入力されていない方でも、後日メール等でご質問をお受けしておりますので、ぜひよろしくお願いいたします。

それでは以上をもちまして、株式会社エイチーム、2023 年 7 月期通期決算説明会を終了いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

それでは、ありがとうございました。失礼いたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com