



株式会社エイチーム

2024 年 7 月期 第 1 四半期 決算説明会

2023 年 12 月 8 日

登壇

林：今日は、お忙しい中ご視聴いただき、誠にありがとうございます。それでは、FY2024 第 1 四半期の決算説明をはじめたいと思います。

● コミットメントライン契約締結に関するお知らせ

コミットメントライン契約締結で、機動的かつ安定的な資金調達手段を確保

機動的かつ安定的な資金調達手段を確保することで、事業成長に伴い生じる必要運転資金を確保。
成長戦略に基づく M&A や他社との資本業務提携等のインオーガニック投資の推進に伴う手元資金の減少を防ぎ、
財務基盤のさらなる安定化を図る。

(1) 組成金額	30億円
(2) 契約形態	バイラテラル方式コミットメントライン契約
(3) 契約締結日	2023年12月29日（予定）
(4) コミットメント期間	2023年12月29日～2024年12月29日
(5) 契約締結先	株式会社三井住友銀行

※ 本契約締結に伴う2024年7月期連結業績予想の修正はございません。



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム（証券コード：3662）

5

林：まず一点目はお知らせになりますが、資金調達に関するお知らせです。このたび、三井住友銀行様と、コミットメントライン契約を締結させていただいております。

金額としましては 30 億円、締結日は 2023 年 12 月 29 日、期間は 1 年後の 2024 年 12 月 29 日です。

目的としましては、こちらに記載の通りの内容になっております。M&A に伴う手元のキャッシュ確保ということで、このような契約をさせていただいております。

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



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



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

7

続きまして、プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組です。

現在われわれは、流通時価総額 100 億円という項目が未達のため、今それを達成するためにさまざまな取組をしております。そのご説明をさせていただきます。

再成長を狙うべく、大きく二つの取り組みを行っております。「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」、大きくはこの2本柱となっております。

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。



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

8

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



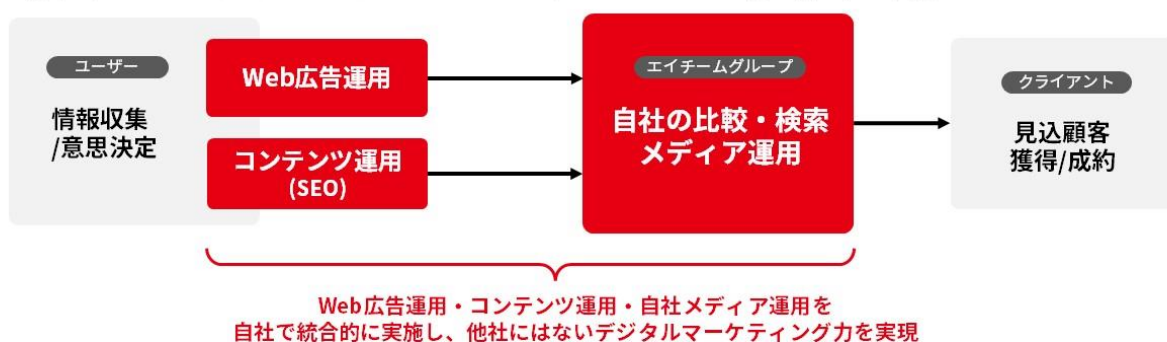
「①刷新した成長戦略の遂行」に関しましては、強みであるデジタルマーケティング領域を中心に、周辺市場・周辺機能を拡充していくために、インオーガニック投資でメディア・機能などを獲得し、さらなる事業成長を狙っていこうと思っております。

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

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。



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム（証券コード：3662）

9

改めまして、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。現在、Web 広告や SEO（コンテンツ運用）といったものから自社のメディアに集客をしています。

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

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。



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1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@scriptsasias.com



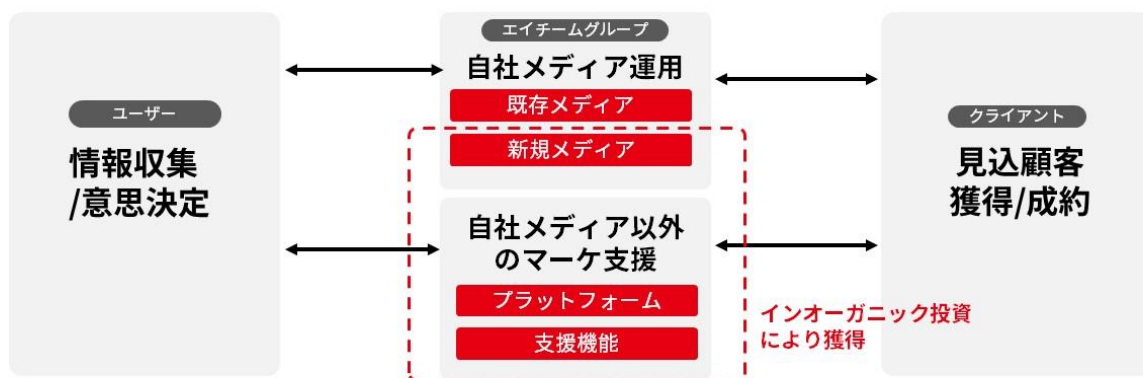
そして、集客したお客様を、われわれのクライアントである会社様に見込顧客として送客をさせていただくというビジネスになります。その見返りとして、クライアント様から見込顧客紹介料という形で報酬を得ております。

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

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。



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

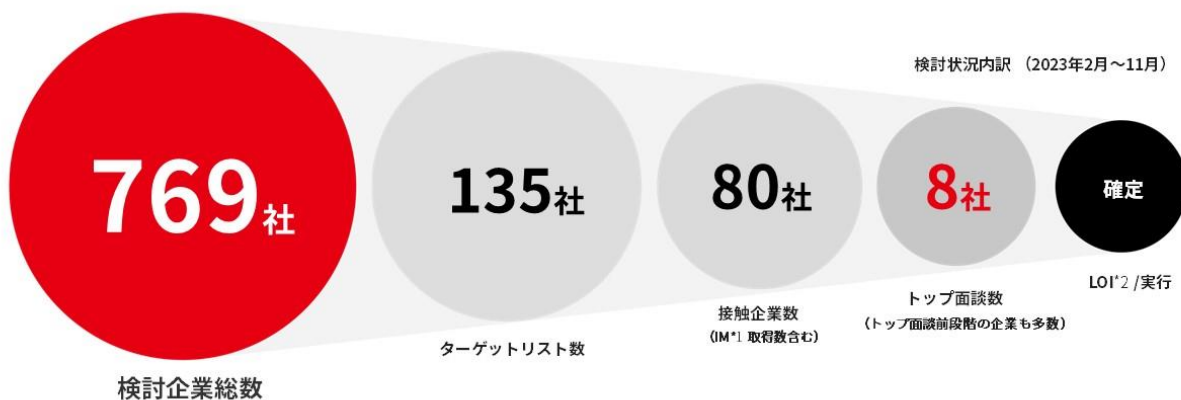
11

インオーガニック投資での獲得に関しては、現在の既存メディアに加えて、新規のメディア、自社メディア以外の新たな集客領域プラットフォームや支援機能を拡充していこうと思っております。

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

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 Ateam Inc.

FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

12

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



現在の具体的な活動内容といたしましては、このような進捗になっております。2023年2月から11月までの現在の状況ということです。

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

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

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



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム（証券コード：3662）

13

詳細につきましては、このようになっております。ターゲット規模としては、だいたい50億円ぐらいまでと考えております。

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

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。



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム（証券コード：3662）

14

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

そして、もう一つの考え方の柱として「②投資事業の成長と収益性が悪化した事業の回復」ということで、特に収益性が悪化した事業で一番大きなものが、コロナによるブライダル事業ですが、こちらがコロナ収束に伴い、回復を見込んでおります。

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組			
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			
投資事業の成長	OBREMO, lujo	+6億円 ※	（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, 保険	+6億円 ※	（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	ブライダル	+3億円 ※	- 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。			
 © 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム（証券コード：3662）			

そして投資事業といたしましては、大きくこの二つになっています。

上のEコマースの領域、ドッグフードブランドの「OBREMO」、化粧品ブランドの「lujo」は、数年間にわたり、数億円規模の投資を行っていましたが、こちらがそろそろ回収期間に入る見込みで、FY2023に対してプラス6億円ぐらいの利益インパクトが出るというふうに考えております。

そして、Qiitaと保険代理店事業に関しましては、数億円規模の投資を行っていましたが、同じような状況かなというふうに考えております。

ブライダル事業に関しましては、ピーク時は年間約5億円の利益が出ておりました。それが赤字となりましたが、そこから回復して、赤字のときに比べてプラス3億円ぐらいの利益寄与があるのかなというふうに思っております。

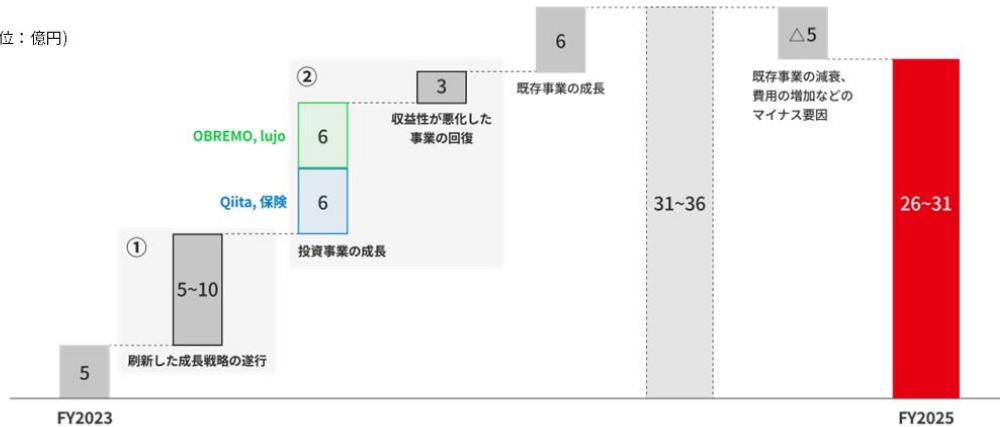
サポート

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@scriptsasias.com

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。



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード：3662)

16

これらの一番左が、2023年のベースとなる利益5億円です。それに対して、「①成長戦略の推進」でのM&Aで5～10億円の利益を見込んでおります。そして「②投資事業の成長と収益性が悪化した事業の回復」として、3億円というのが収益性の悪化した事業の回復、6億円が既存事業の成長として見込んでおります。

これらを足しますと、31～36億円ぐらいになります。それに対して、事業によってはマイナスになるものも出てくるのではないかとということで、マイナス5億円を見込んでおります。

その結果、着地として営業利益が26～31億円ということになれば、流通時価総額100億円というのも達成できるのではないかと考えております。

繰り返しになりますが、このグラフの中には、エンターテインメント事業の利益は一応入れておりません。エンターテインメント事業は赤字にならないように、そしてヒットが出ればさらにここに寄与するというふうに考えております。

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

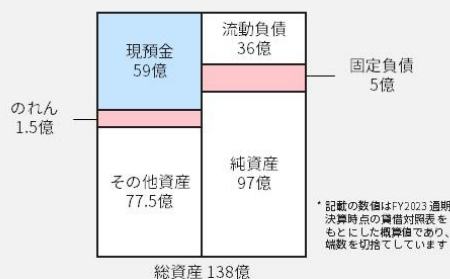


BSの変化

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。



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。



総資産 1.3 - 1.5倍程度の増加を想定



先ほどの新たな資金調達により、今後の B/S はこのようになっていくと考えております。今までは借入というのはほとんどなかったのですが、初めて大型の借入枠を設けることで、このような B S の変化を見込んでおります。

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

Y/Yで減収減益。なお、減収の主な要因はFY2023における「cyma」の譲渡*によるもの。業績予想に対しては概ね予定通りに進捗。

全社

売上高

5,974 百万円

(Y/Y 83.7%, Q/Q 94.7%)

営業利益

-170 百万円

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

当期純利益

-142 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計分割（吸収分割）及び株式譲渡（孫会社の買収）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計分割及び株式譲渡完了に関するお知らせ」をご確認ください。



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

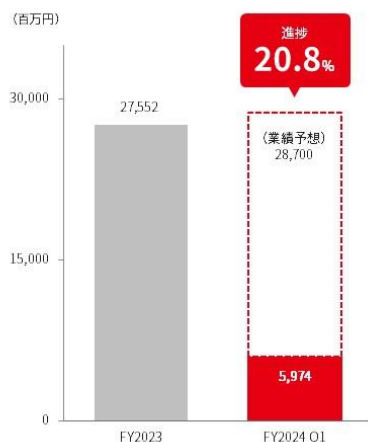
19

それでは、FY2024 第1四半期決算につきましてご説明させていただきます。

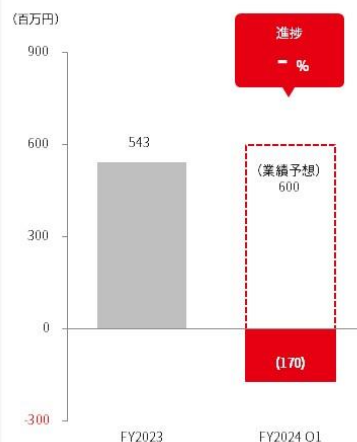
数字としましては、59億7,400万円とYoYでは減収しておりますが、これは売却したcyma譲渡によるものです。営業利益に関しましても、通期から見て、概ね予定どおりに進捗していると考えております。営業利益はマイナス1億7,000万円、当期純利益はマイナス1億4,200万円です。

● FY2024 連結業績予想に対する進捗

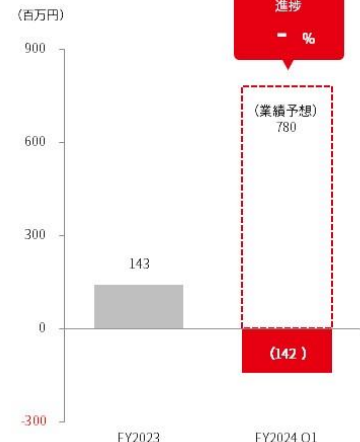
売上高



営業利益



当期純利益



※ 2023年10月24日に開示した「特別配当の払戻金及び業績予想の修正（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。



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

20

進捗状況としましては、このようになっております。

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



Y/Y、Q/Qで共に減収減益。業績予想に対しては概ね予定通りに進捗

- 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。
- 営業利益、経常利益及び当期純利益は EC事業で増加するも他事業の減少により全体でY/Yで減益。

	FY2024	FY2023		FY2023		FY2024	
(百万円)	Q1	Q1	Y/Y	Q4	Q/Q	通期予想	進捗率
売上高	5,974	7,134	83.7 %	6,307	94.7 %	28,700	20.8 %
営業利益	-170	213	- %	170	- %	600	- %
経常利益	-137	223	- %	289	- %	600	- %
当期純利益	-142	120	- %	141	- %	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。



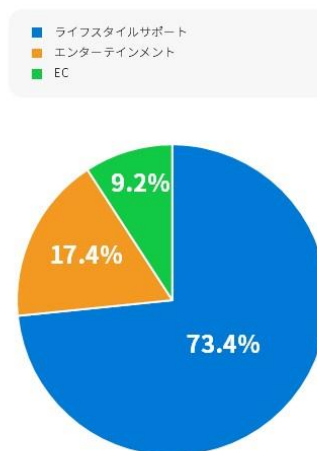
© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード：3662)

21

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	4,387	96.6 %	101.9 %	158	26.6 %	55.8 %
エンターテインメント	1,039	80.4 %	70.5 %	-86	- %	- %
EC	547	42.2 %	103.8 %	-47	- %	- %
全社	5,974	83.7 %	94.7 %	-170	- %	- %

売上高構成比



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード：3662)

22

こちらが、セグメント別の売上構成比となっております。

ライフスタイルサポートが 43 億 8,700 万円、エンターテインメントが 10 億 3,900 万円、EC が 5 億 4,700 万円です。

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@scriptsasia.com



構成比としましては、ライフサポートが 73.4%、エンターテインメントが 17.4%、EC は 9.2%となっております。

● FY2024 Q1 会計期間決算サマリー (2023.8 - 2023.10)		
ライフスタイルサポート Y/Y減収減益、Q/Q増収減益	エンターテインメント Y/Y、Q/Q減収減益	EC Y/Y減収増益、Q/Q増収増益
セグメント売上： 4,387百万円 セグメント利益： 158百万円	セグメント売上： 1,039百万円 セグメント利益： -86百万円	セグメント売上： 547百万円 セグメント利益： -47百万円
- 人材メディア及び保険代理店事業は増収 - 新電力会社及び通信事業者への送客事業での送客制限の影響と自動車関連事業の広告宣伝費の増加により減益 - セグメント利益はY/Yで減益	- 既存タイトルのダウントレンドにより引き続き減収 - 新規タイトルに投資しながらゲーム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減益 - セグメント利益はY/Yで損失が拡大	「lujo」「OBREMO」の顧客数の増加により大幅に増収 2023/3/1付での「cyma」譲渡に伴い、全体ではY/Yで大幅に減収 - セグメント利益は損失が大幅に縮小
 © 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード：3662) 23		

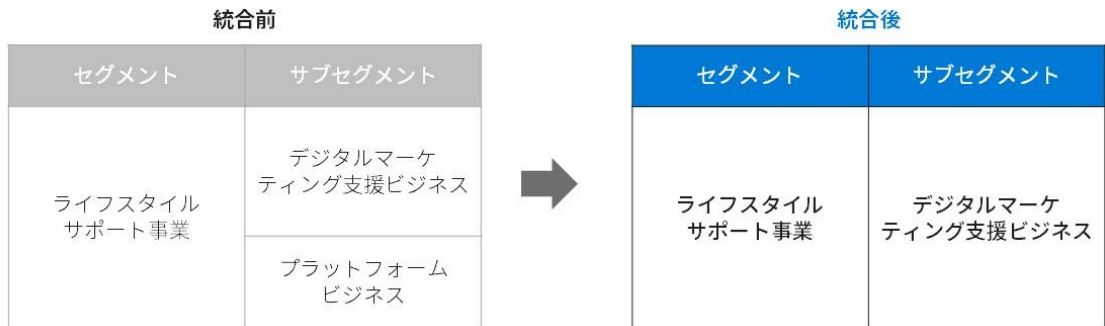
サマリーに関しましては、この後、担当の者から詳細をご説明させていただきます。

では、ライフスタイルサポート事業に関しましては、間瀬文雄の方から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@scriptsasias.com

サブセグメント区分を「デジタルマーケティング支援ビジネス」に統合



今まで「プラットフォームビジネス」に属していた「ラルーン」と「Qiita」は「デジタルマーケティング支援ビジネス」に統合。



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

27

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

まず、今までサブセグメントを二つに分けておりましたが、このたびデジタルマーケティング支援ビジネスに統合することを決めております。

こちらに関しては、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」でお知らせした通りですが、これまでプラットフォームビジネスには「ラルーン」と「Qiita」という二つのビジネスがありましたが「ラルーン」の事業承継を発表させていただいております。

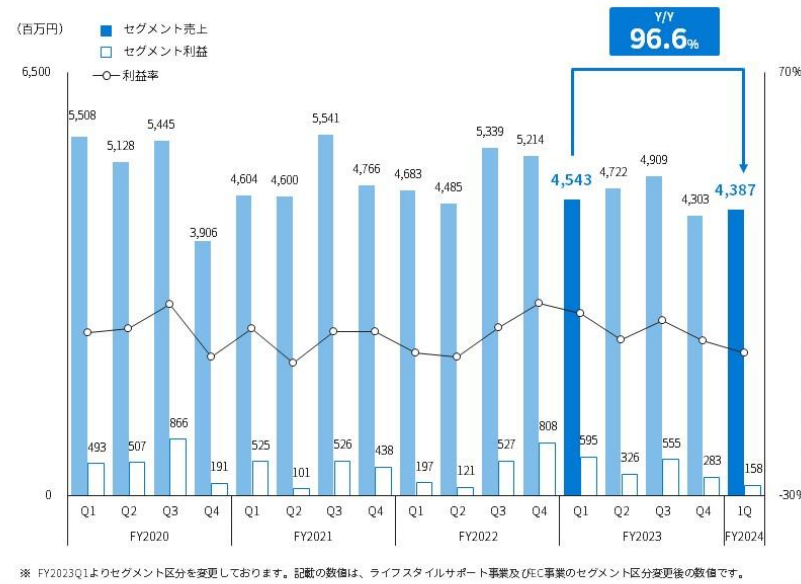
「Qiita」についても、人材ビジネスにつなげていくなどでプラットフォームのビジネスの売上を見込んでいたのですが、現在の実際の状態では広告売上がほとんどを占めております。このようなことから、プラットフォームビジネスをデジタルマーケティング支援ビジネスに統合しても問題はないのではないかと考え、このたびこの二つのサブセグメントを一つにしています。

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@scriptsasias.com



● ライフスタイルサポート事業: 四半期業績の推移



主な変動要因

売上

- ◎ 保険代理店事業
- ◎ 人材メディア事業
- ◎ 自動車関連事業
- × 電気・回線の送客事業

利益

- × 自動車関連事業
広告宣伝費の増加によるもの
- × 電気・回線の送客事業

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

※ Y/Y成長率に基づいて表記しております。

※ Y/Y成長率の評価基準は、FY2023 Q4決算説明資料で記載した評価基準より変更しております。

四半期業績の推移ですが、売上がYoYで96.6%となっております。

主な変動要因は右側を書いてありますが、10%以上の成長があったものに関しては◎、10%以上のマイナスがあったものに関しては×で表現しております。

売上でいうと、こちらに書いてあるとおり、保険代理店事業、人材メディア事業、自動車関連事業については、売上で二桁成長をしております。以前からご報告させていただいておりますが、電気・回線の送客事業については今ほぼゼロになっているという状態です。

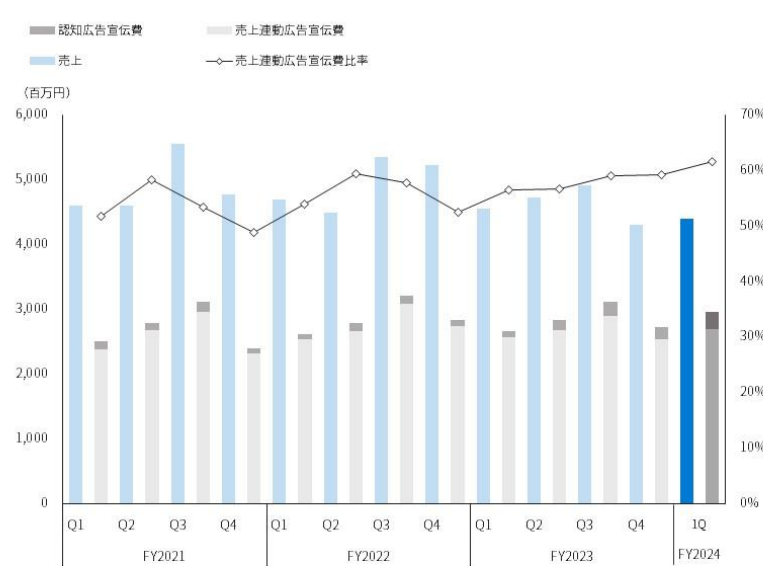
利益に関しては、自動車関連事業は、売上は好調だったのですが、競争激化に伴って広告宣伝費が増加しております。

また、ここに入っていないものとして、結婚式のビジネスの「Hanayume（ハナユメ）」でございますが、先ほど林から説明のあったとおり、FY2025に今よりもプラス3億円を見込むといったところで、マス広告に投資をさせていただいております。

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

● 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
- 売上連動広告宣伝費はデジタルマーケティング支援ビジネスの売上に対して、大きく上昇することなく約60%前後で一定に推移

【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



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

29

今回から、四半期広告宣伝費の推移に関するスライドを追加しております。広告費に関しては、売上連動広告宣伝費と認知広告宣伝費の二つに分けております。

認知広告宣伝費は、先ほどご説明したマスブランディングのようなものです。売上連動広告宣伝費は、われわれにとっては情報の仕入れに該当するようなものなので、売上に連動するものとして表現をさせてもらっております。

こちらは、割合に関しては大きく上昇することなく、約 60%前後で一定に推移をしております。

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@scriptsasias.com



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。	金融メディア全体としては業績は横ばいに推移。
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。	競合サービスの広告出稿の強化で獲得競争が激化。広告投資により売上が増加し増収するも、広告宣伝費の増加で減益傾向。
引越し関連	市場は概ね横ばいに推移。	売上は横ばいに推移。
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月で累積損失が解消。今後は収益の積み上げを図る。
ブライダル	コロナ前水準の8割程度まで市場が回復。	式場への営業強化により、掲載式場数が回復傾向。投資効率及び市場環境を鑑みながら、今後の投資を検討していく。
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。



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

30

こちらでも新しくアップデートした資料の内容になりますが、それぞれの主要事業において、外部要因とわれわれの事業の状況を記載させていただいております。

金融メディア事業は、Googleのコアアルゴリズムアップデートによって、E-E-A-Tがさらに強化しており、より専門的な要素が求められてきております。事業の状況としては、横ばいに推移をしたといったところです。

自動車関連事業につきましては、外部状況は、新車市場の動き出しによって、中古車価格が一時期の一番高かったころよりは下落したものの、過去に比べると比較的高めの水準を維持しております。事業の状況としては、先ほど申し上げたとおりになりますが、競合サービスとの競争によって、広告投資がかさんだといったところです。

引越し関連事業については、市場はおおむね横ばいに推移しておりまして、売上も横ばいに推移しております。

人材メディア事業について、企業・求職者ともにニーズが高い状態が続いております。こちらにつきましては、YoYで売上・利益ともに引き続き増加しております。2023年8月で累積の損失も解消し、今後は収益の積み上げを図るフェーズになっております。

ブライダル事業につきましては、コロナ前の水準の8割ぐらいまで市場が回復しているとみております。現在は、こちらのマス広告投資なども行いながら式場への営業強化をしておりまして、掲載

サポート

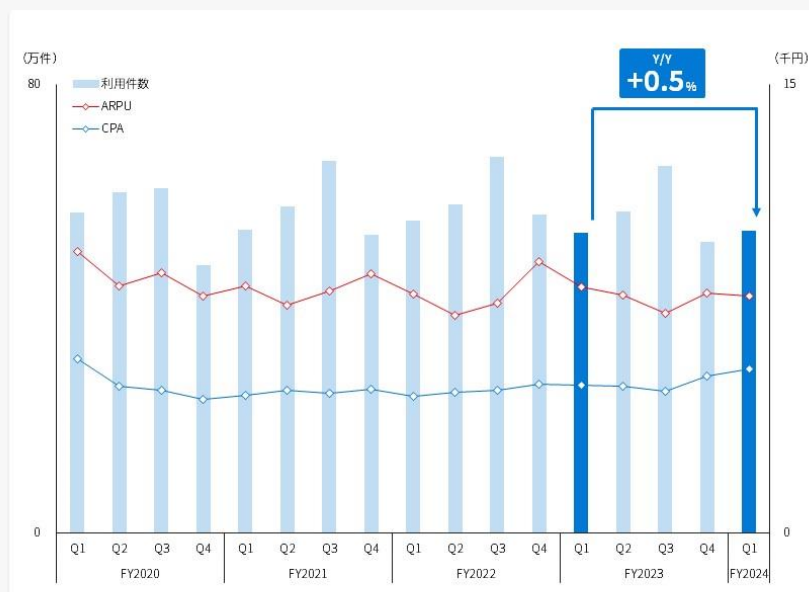
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



式場数が回復傾向にあります。今後も、投資効率および市場の環境をウォッチしながら、投資をどれぐらいにしていけるかを検討してまいります。

保険代理店事業に関しては、コロナ不安による特需が落ち着きまして、市場は横ばいに推移しております。こちらの事業の状況におきましては、過去の積み上げによって顧客数が堅調に増加しております。提携社数増加に向けた営業や、自社サイト内での広告販売を強化し、成果を出しています。

● 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で横ばい
- 広告宣伝費の増加に伴いCPAが微増

【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・プライタル事業・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】



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム（証券コード：3662）

31

KPI に関しては、利用件数は YoY で横ばいに推移しております。広告宣伝費の増加、主に自動車関連事業での増加に伴って、CPA が微増しております。

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@scriptsasias.com



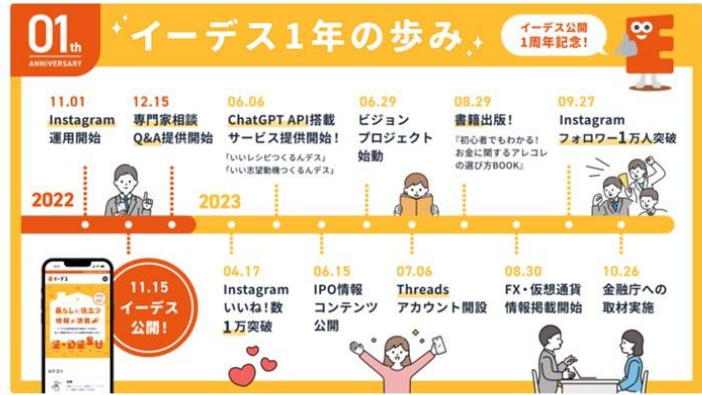
「イーデス」がリリース1周年、累計訪問者数2,800万人を突破

累計訪問者数2,800万人を突破

ライフスタイル総合メディア「イーデス」が2023年11月15日にリリース1周年を迎え、
累計訪問者数2,800万人を突破。

「イーデス」の狙い

当社はこれまで顧客のライフイベントに寄り添うメディアを各ブランドで運営してまいりました。
「イーデス」のリリースにより、**各ブランドの共通化**を図ることで、ライフスタイル領域における情報カテゴリを拡充し、顧客接点を増やすとともに顧客と長期的な関係性を築き、**利用者数増加による収益拡大**を目指してまいります。



※ 2023年11月22日に発表した「暮らしの「まよい」を解決する情報メディア「イーデス」公開から1周年! 累計訪問者数が2,800万人を突破」をご参照ください。



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

32

ここからトピックスになりますが、イーデスがリリース1周年を迎えまして、累計の訪問者数が2,800万人を突破いたしました。

ここに書いてあるとおり、いろいろな小さいことから始めて、徐々にユーザー数が増えてきているというかたちになっています。

こちらは、将来的に「イーデス」というブランドへ長期的にブランド投資を行い、「イーデス」というキーワードで指名検索がしっかり入るような、広告の連動だけではない今後の集客というのを見込んで、これからも長い目で育てていきたいと考えております。

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



メドレー社へのラルーン事業の簡易吸収分割による譲渡が決定

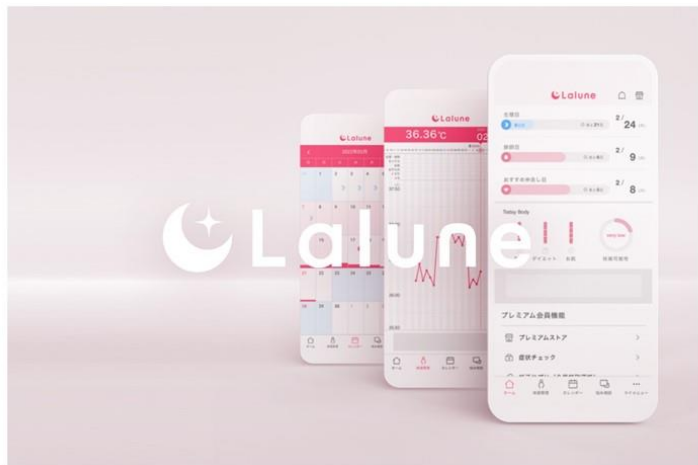
ラルーン事業の譲渡

事業承継による効力発生日は2024年2月1日の予定。
同社の医療プラットフォーム事業で運営。

本組織再編の目的

医療ヘルスケア分野への知見が豊富なメドレー社にラルーン事業を承継することで本事業の事業価値の最大化において最適だと判断。今後、**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。

※ 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」をご参照ください。



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム（証券コード：3662）

33

続きまして、ラルーン事業です。

冒頭にサブセグメントの統廃合のところで申し上げたとおりですが、先日のご報告の通り、ラルーン事業の簡易吸収分割による譲渡が決定しております。事業承継による効力発生日は、来年の2月1日を予定しております。

こちらになります。改めてわれわれの強みを活かし、われわれのリソースをしっかりと当てていく事業をしていくという判断において、こちらのラルーン事業はそれには当たらないと考えまして、そのラルーンの力を一番引き出してくれる取引先であろうということで、メドレー様に売却を決定しております。

以上、ライフスタイルサポート事業から報告させていただきました。エンターテインメント事業につきましては、中内から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

● 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。

利益

新規タイトルへの投資はしつつ、既存タイトルの効率的な運用や経費抑制を行うものの、セグメント売上の減収に伴う減益により、Y/Yで損失額が拡大。



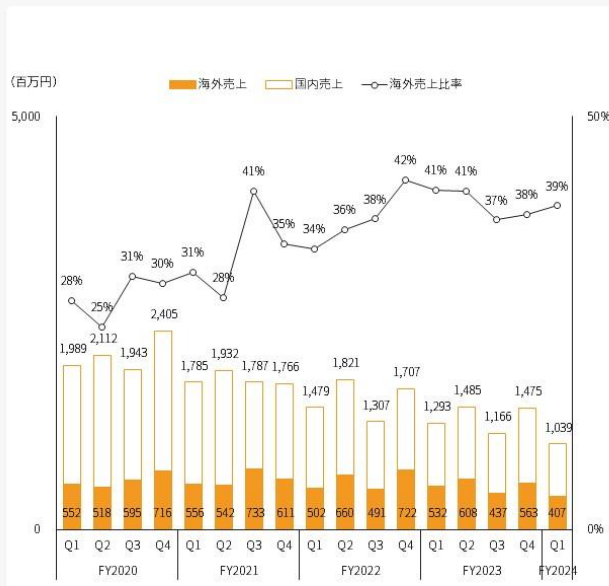
© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

35

中内：それでは、エンターテインメント事業の説明をさせていただきます。

数字につきましてはこういった状況となっております。既存タイトルは、効率的に運用はしていますが、今回少しくまかないものもあったということで、赤字となっている状況でございます。

● 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				



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

36

海外比率でございますが、円安ということを受けて、海外比率が若干高まっている状況となっております。

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



● 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。



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

37

取り巻く環境とわれわれの状況というところで、これまでどおり記載させていただいておりますが、われわれとしては、スマートフォンゲーム市場のコストが肥大化しているというところで、お金をいただける協業もやりながら、安定的な状況を作った上で、新作に取り組んでいくというところがございます。一方、ハイパーカジュアルなどの新しいジャンルにも挑戦をしていくというところで、こちらは変わっておりません。

● エンターテインメント事業: FY2024以降リリース 新規開発パイプライン

引き続き、3つの分野で開発・運営を進める

① マルチデバイスゲーム

企画/開発中

2本

② ハイパーカジュアルゲーム

企画/開発中

複数

リリース済

1本

③ Web3サービス (NFTゲーム含む)

企画/開発中

複数

リリース済

1本



© 2023 Ateam Inc.

FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

38

サポート

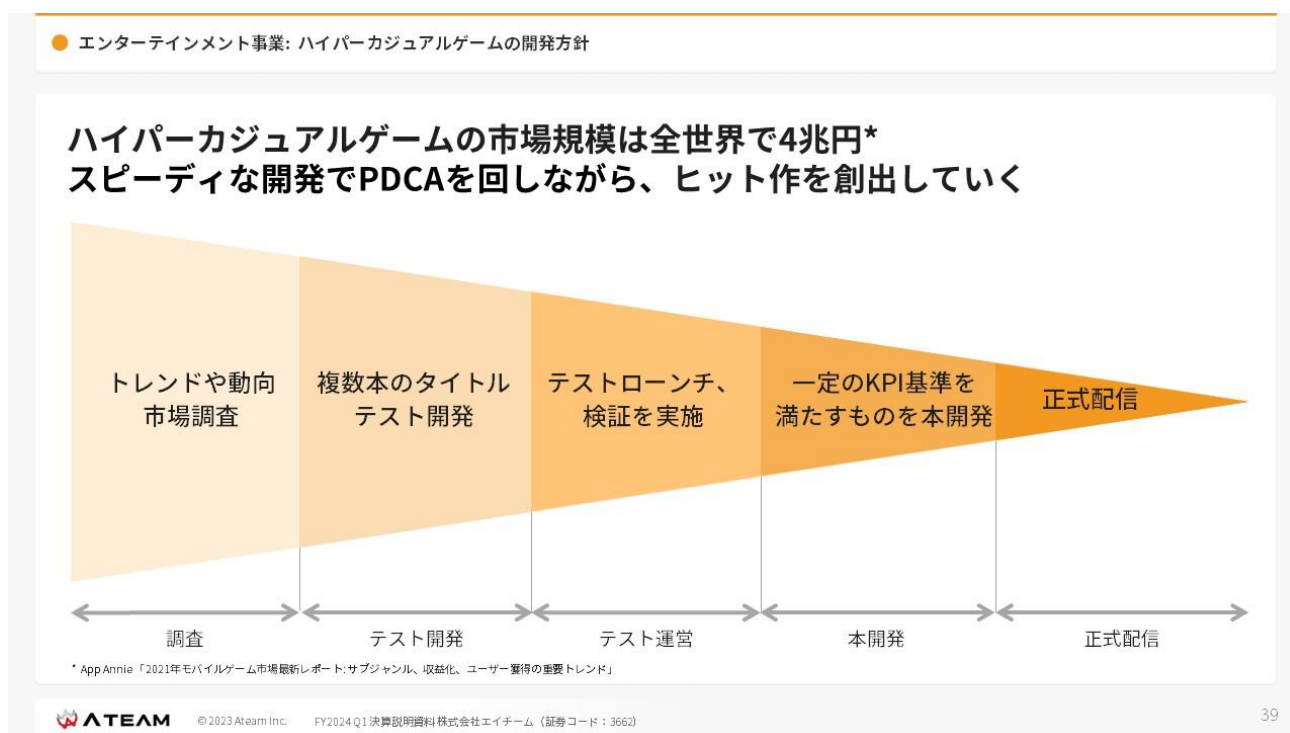
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



こちらは、パイプラインでございます。マルチデバイスゲームが2本。

ハイパーカジュアルゲームにつきましては、複数のアプリを制作しておりますが、テスト版ではなくて本リリースしているのがまだ1本という状況でございます。

Web3のサービスにつきましては、既存の1本を運営しながら、今新しいものを企画・開発しているというところでございます。



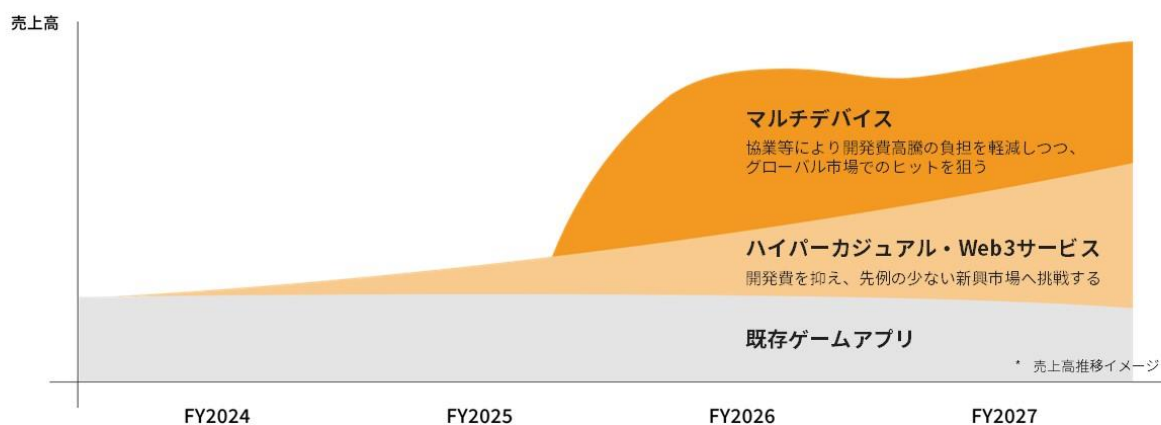
こちらは、ハイパーカジュアルゲームの補足資料となりますが、今市場規模は全世界で4兆円と言われておりますが、こちらはPDCAが非常に重要となっております。

左からご覧いただきたいのですが、まずはトレンドや市場調査をした上で複数のタイトルをスピーディーに作っていきます。そしてテストローンチを重ねた上で、一定のKPIの基準を満たしたものだけをしっかり作り込んで配信するという流れで行っております。これまでテストしているアプリは数十タイトルに及んでいるという状況でございます。

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@scriptsasias.com

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



こちらは、中期的な予定でございます。

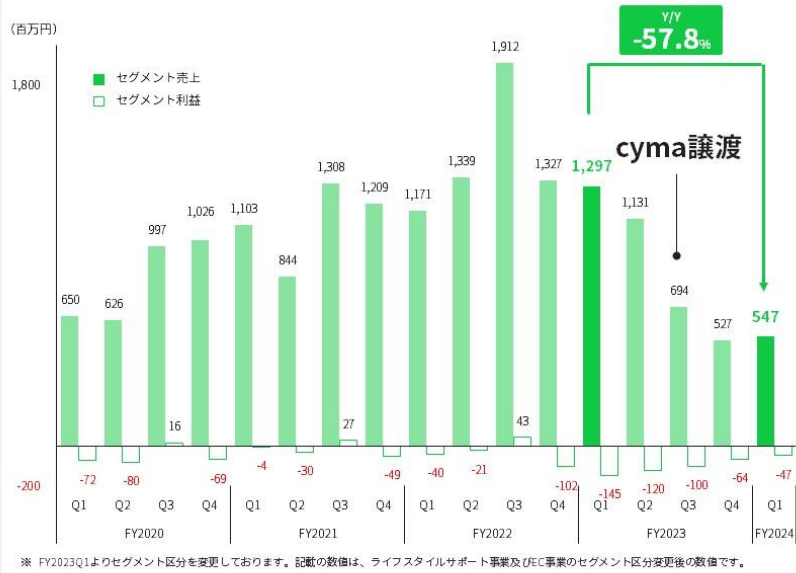
既存ゲームアプリを効率的に運用しながら、ハイパーカジュアルゲームや Web3 を定期的にリリースし、いわばオリジナルのマルチデバイスゲームというところをヒットさせるという計画で、今進めております。

エンターテインメントに関しましては、以上となります。それでは EC 事業につきましては、担当の望月よりご説明を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@scriptsasias.com

● EC事業: 四半期業績の推移



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。ただし、化粧品ブランド「lujo」及びドックフードブランド「OBREMO」においては、顧客数の増加により大幅に増収。

利益

営業損失が生じていた「cyma」の譲渡に加え、「lujo」が四半期黒字化となったことにより、セグメント全体の損失額がY/Yで大幅に縮小。

※ 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。詳細は随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。

望月：それでは、EC 事業についてご説明させていただきます。

まずは四半期業績についてです。

売上につきましては、YoYでマイナス 57.8%となっておりますが、こちらは 2023 年 3 月 1 日付の cyma の譲渡に伴って、大幅に減収しているものです。

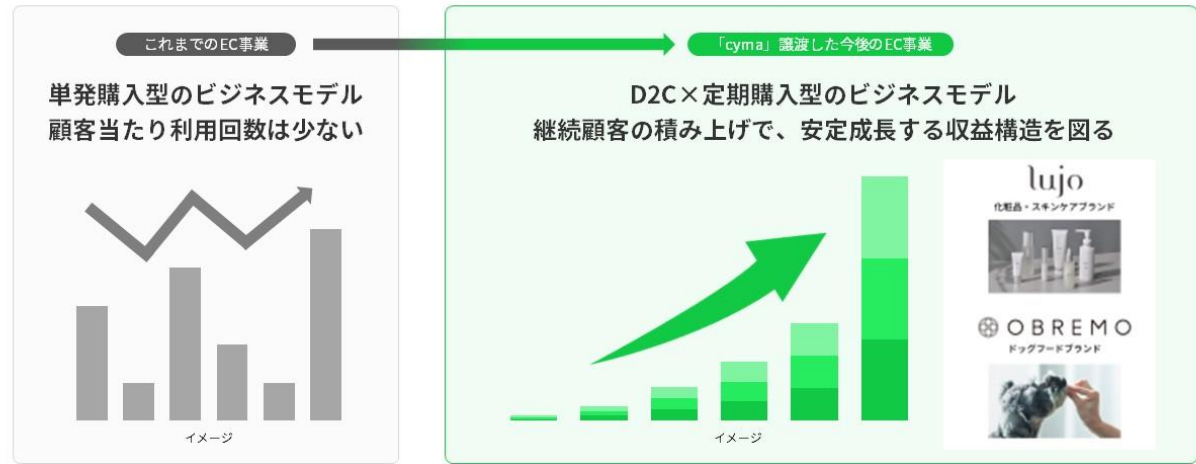
ただし、化粧品ブランドの「lujo」や、ドックフードブランドの「OBREMO」においては、顧客数が順調に増加しておりまして、大幅に増収しております。

一方、利益につきましては、営業損失が生じていました cyma の譲渡に加えまして、lujo が昨期第 4 四半期に続いて今期も第 1 四半期は黒字化しておりまして、セグメント全体の損失は YoY で大幅に縮小しております。

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@scriptsasias.com

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



EC 事業の現在のビジネスモデルと特徴について、ご説明させていただきます。

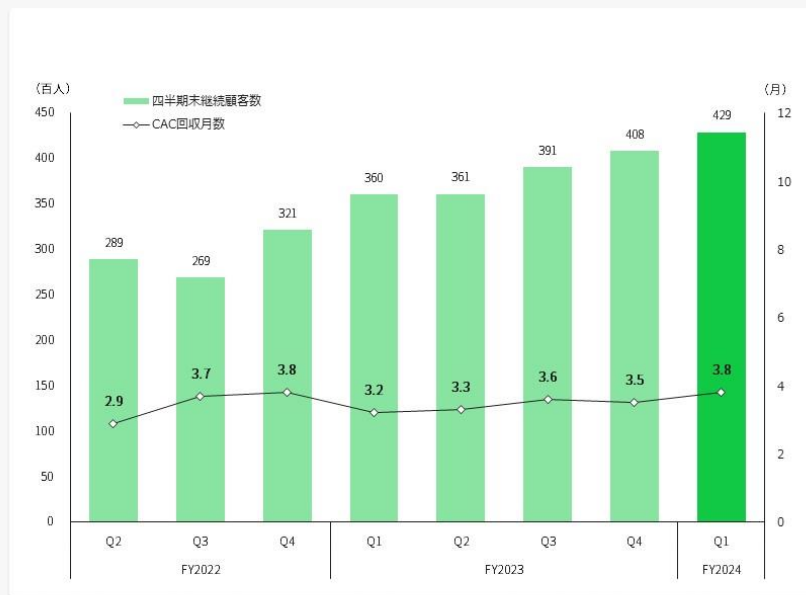
これまで、cyma の譲渡前では、EC 事業は単発購入型のビジネスモデルとなっておりまして、1 顧客当たりの利用回数が少ないというところでした。

それが、cyma の譲渡後、現在二つの事業においてですけれども、D2C×定期購入型のビジネスモデルを展開しておりまして、継続顧客の積み上げで安定成長するという収益構造を持っております。

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

● EC事業: KPI推移



- 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FY2022Q2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÷顧客当たり限界利益



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

44

続きまして、KPIについてご説明します。

先ほどのビジネスモデルの変化に伴って、新たにこちらのKPIを今後展開してまいります。継続顧客数とCAC回収月数、この二つとなります。

まず顧客数につきましては、サービスを開始してから順調に増加しているという状況です。

CAC回収月数につきましても、ある程度一定に保っておりまして、効率よく顧客を積み上げているというふうに考えております。

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

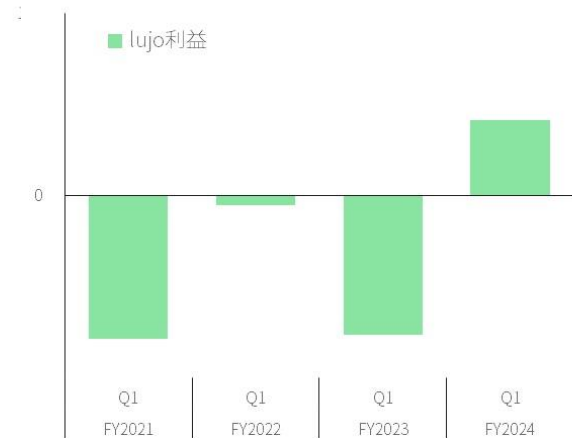


● EC事業: 化粧品ブランド「lujo」の成長

過去最高の四半期売上を記録
売上は好調に推移



順調に継続顧客数が積み上がり、
利益創出に貢献



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

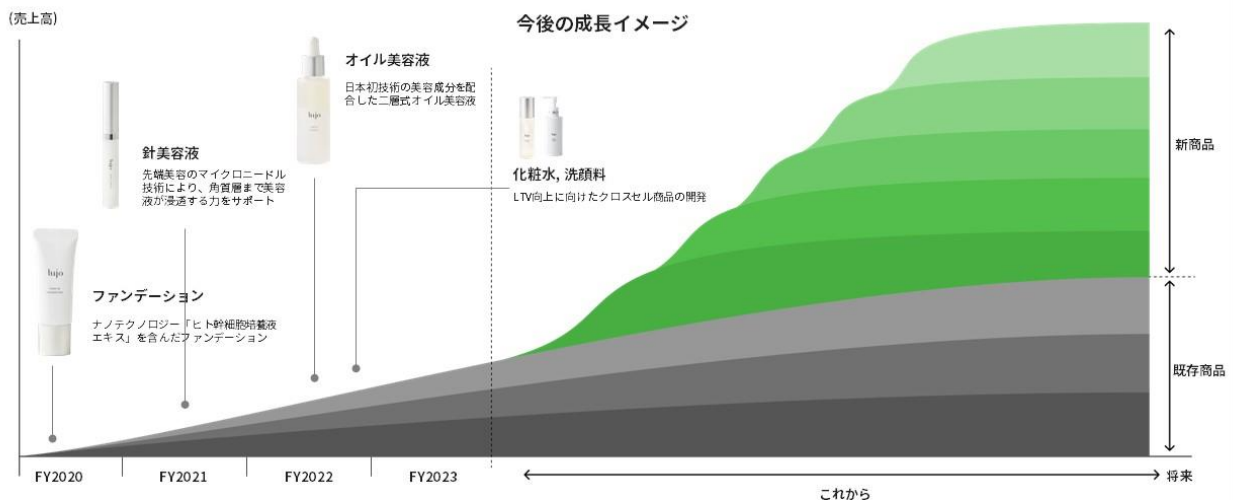
45

ここからは、化粧品ブランド lujo についてご説明していきます。

売上については過去最高の四半期売上を記録しておりまして、順調に成長しております。また利益についても、順調に継続顧客が積み上がっておりまして、第1四半期黒字につながっております。

● EC事業: 化粧品ブランド「lujo」今後の成長イメージ

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



© 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

46

化粧品ブランド lujo の今後の成長イメージとなります。

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@scriptsasias.com



これまで lujo は、新商品を次々と発売していくことで、売上の積み上げを行ってまいりました。今後も新商品の開発に力を入れていきまして、売上を伸ばしていくというイメージを持っております。

EC 事業からは、以上となります。

● FY2024 連結業績予想							
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		
	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。							
 © 2023 Ateam Inc. FY2024 Q1 決算説明資料 株式会社エイチーム（証券コード：3662）							

林：それでは最後に、2024 年の業績・配当予想をご説明させていただきます。

業績予想につきましては、このようになっております。

特に、一番下の当期純利益に関しまして、当初 3 億 6,000 万円となっておりますが、先ほどのラールン事業の承継による業績の修正ということで、7 億 8,000 万円と予想しております。

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@scriptsasias.com



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から据え置きの予想といたします。
還元方針に変更があれば速やかにお知らせいたします。

	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%	—



配当につきましては、引き続き16円を予定しております。

われわれからのご説明は、以上になります。

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@scriptsasia.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

