



株式会社エイチーム（証券コード：3662）  
第15期（2014年7月期）第3四半期決算説明資料

2014年6月13日

[www.a-tm.co.jp/ir/](http://www.a-tm.co.jp/ir/)

# 目次

---

1. 第15期（2014年7月期）第3四半期連結決算概要
2. エンターテインメント事業 トピック
3. ライフスタイルサポート事業 トピック
4. 第15期（2014年7月期）の見通し
5. 中長期的な展望

（参考資料）

エイチーム グループ概要

※当社グループは第14期（2013年7月期）第3四半期より連結財務諸表を作成しております。

※なお、当社グループは当社が新たに設立し、事業を承継させた100%子会社、株式会社A.T.brides、株式会社引越し侍、株式会社エイチームライフスタイル、株式会社A.T.サポートを連結の範囲に含めたものであるため、本資料では当社の前事業年度の財務諸表数値を比較対象として掲載しております。

※2014年1月23日に設立いたしました合併会社 株式会社Ateam NHN Entertainment は持分法適用の関連会社であります。



# 1. 第15期（2014年7月期）第3四半期連結決算概要

# 第15期（2014年7月期）第3四半期会計期間決算サマリー

## 全社

Y/Y、Q/Q共に増収増益、過去最高の売上を達成

- 売上高 : 3,309百万円（前年同期比 117.3%）
- 営業利益 : 534百万円（前年同期比 149.8%）

## エンタメ

Y/Yで増収増益、Q/Qで減収増益

- グローバル向けタイトルのレギオンウォーがQ/Qで売上が増加
- ダークサマナーがQ/Qで売上微増、利益率の高いタイトルとして貢献
- ダービーインパクト、雷神が引き続き堅調に推移

## ライフ スタイル

Y/Y、Q/Q共に増収増益、過去最高の売上・利益を達成

- すぐ婚naviは消費税増税前の駆け込み婚需要、引越し侍は引越し繁忙期により、過去最高の四半期売上を達成
- ナビクルは引越し繁忙期に伴う車買い替え需要により、売上が堅調に推移

# 第15期（2014年7月期）第3四半期会計期間業績概要

- 第3四半期会計期間はY/Y、Q/Q共に増収増益、過去最高の売上を達成
- ライフスタイルサポート事業の売上がエンターテインメント事業を上回り、Y/Yで34%増、Q/Qで21%増で着地

単位：百万円		第15期		第14期	前年同期比	第15期	前四半期比
		第3四半期 会計期間	構成比	第3四半期 会計期間		第2四半期	
売上高	全社	3,309	100%	2,820	117.3%	3,085	107.3%
	エンターテインメント事業	1,562	47.2%	1,520	102.7%	1,650	94.7%
	ライフスタイルサポート事業	1,747	52.8%	1,299	134.4%	1,435	121.7%
営業利益		534	16.1%	356	149.8%	369	144.7%
経常利益		541	16.3%	360	150.2%	379	142.4%
四半期純利益		326	9.9%	222	146.4%	209	155.5%

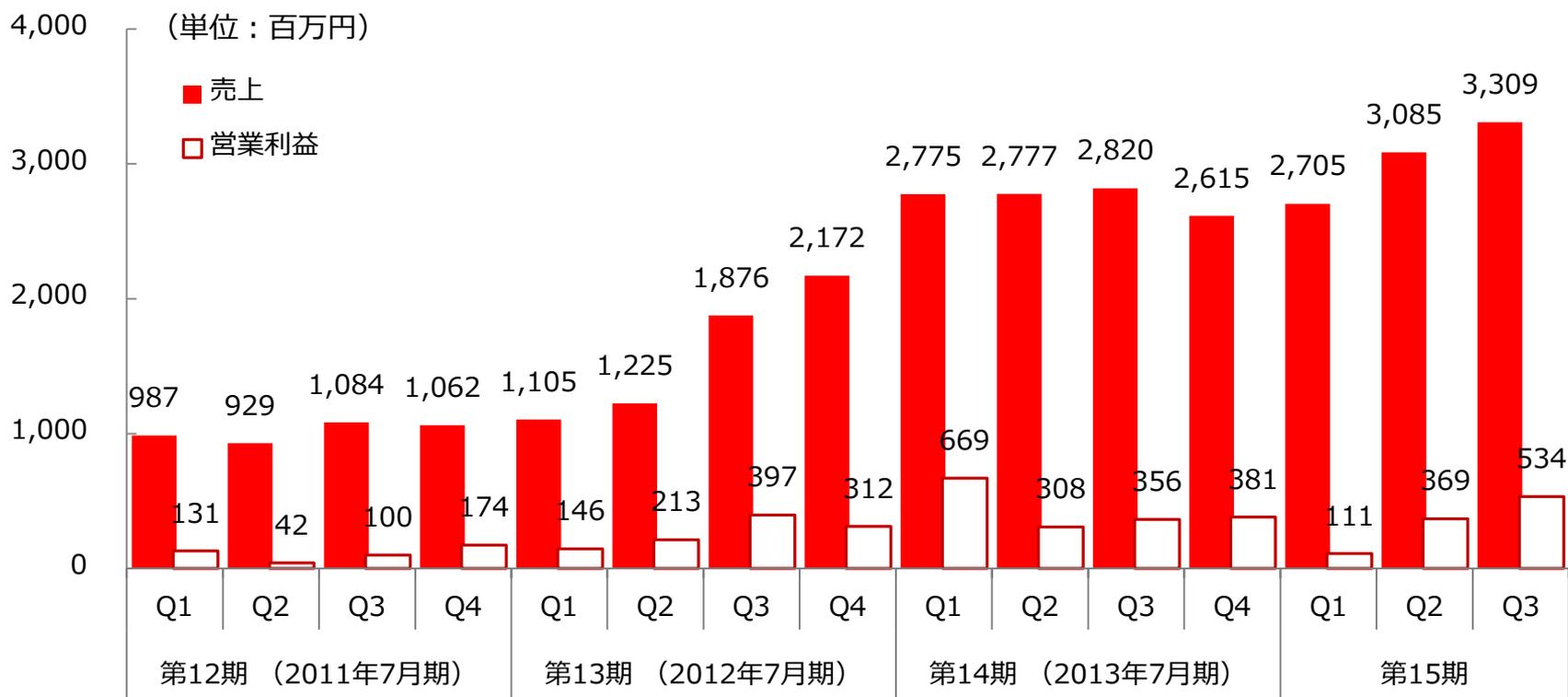
# 第15期（2014年7月期）第3四半期累計期間業績概要

- 第3四半期累計期間は、Y/Yで増収減益
- 通期業績予想（3/14発表）に対して想定通りの進捗

単位：百万円		第15期		第14期	前年同期比	第15期	進捗率
		第3四半期 累計期間	構成比	第3四半期 累計期間		通期予想 (3/14発表)	
売上高	全社	9,099	100.0%	8,373	108.7%	12,500	72.8%
	エンターテイン メント事業	4,688	51.5%	5,089	92.1%	-	-
	ライフスタイル サポート事業	4,411	48.5%	3,284	134.3%	-	-
営業利益		1,014	11.2%	1,335	76.0%	1,500	67.7%
経常利益		1,033	11.4%	1,341	77.0%	1,500	68.9%
四半期純利益		592	6.5%	815	72.6%	883	67.1%

# 四半期売上高・営業利益の推移

- ライフスタイルサポート事業の繁忙期により過去最高の売上を達成
- ライフスタイルサポート事業では売上増加に伴い、利益が拡大し、エンターテインメント事業では引き続きコスト削減を実施し、利益が回復



# 主な経営指標の四半期推移

□ 引き続き外注費等のコスト削減に努めながら、事業拡大の為の投資を実施

単位：百万円	第13期（2012年7月期）				第14期（2013年7月期）				第15期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上	1,105	1,225	1,876	2,172	2,775	2,777	2,820	2,615	2,705	3,085	<b>3,309</b>
営業利益	146	213	397	312	669	308	356	381	111	369	<b>534</b>
広告宣伝費	314	409	702	905	933	1,238	1,240	898	1,029	1,123	<b>1,213</b>
人件費・採用費	352	352	415	419	445	515	535	586	647	650	<b>649</b>
キャリア手数料 支払手数料	94	108	161	259	406	416	387	391	356	434	<b>461</b>
外注費 サーバー費	52	43	56	98	104	110	127	185	276	236	<b>153</b>
オフィス賃料	45	46	47	50	76	81	89	90	102	107	<b>108</b>
四半期末人員数 (単位：人)	261	262	288	300	334	374	417	446	485	502	<b>538</b>

※ 四半期末人員数には本体及びグループ会社の役員（本社社員に属さない子会社役員を含む）、正社員、契約社員及びアルバイトを含む  
 ※ 第14期（2013年7月期）第1四半期以降のアルバイトの人員数は四半期平均雇用人数（1日8時間換算）

# 費用解説

- エンターテインメント事業においてはコスト削減を実施し、ライフスタイルサポート事業においては繁忙期や新規事業に向けての投資拡大を実施

単位：百万円		第15期 Q3		第15期 Q2	Q/Q	費用解説
		金額	対売上比	金額		
広告宣伝費	エンタメ	145	4.4%	245	-41.0%	引き続き売上に見合った広告宣伝を実施し、コスト削減を実施
	ライフ	1,054	31.9%	865	+21.8%	ナビクル・ブライダルの駆込み需要、引越し繁忙期により増加。引き続きキャッシングの広告投資を実施
人件費 採用費	エンタメ	320	9.7%	318	+0.6%	—
	ライフ	220	6.7%	222	-0.7%	—
キャリア 手数料 支払手数料	エンタメ	372	11.3%	379	-1.9%	売上の減少に伴い、手数料が減少
	ライフ	69	2.1%	37	+86.7%	引越し繁忙期につき、エアコン取付け業者への取付け業務委託手数料が増加
外注費 サーバー費	エンタメ	139	4.2%	217	-36.0%	ダークラビリンスとレギオンウォーの外注費を削減 今四半期から外注費削減が四半期を通してフルに寄与
	ライフ	6	0.2%	7	-14.2%	—
オフィス 賃料	エンタメ	44	1.3%	42	+4.9%	—
	ライフ	59	1.8%	58	+0.4%	—
その他 経費	エンタメ	77	2.3%	88	-12.2%	新作タイトルの開発費が資産計上され、経費が減少
	ライフ	75	2.3%	52	+44.8%	自転車通販サイト「cyma」の商品売上原価が増加

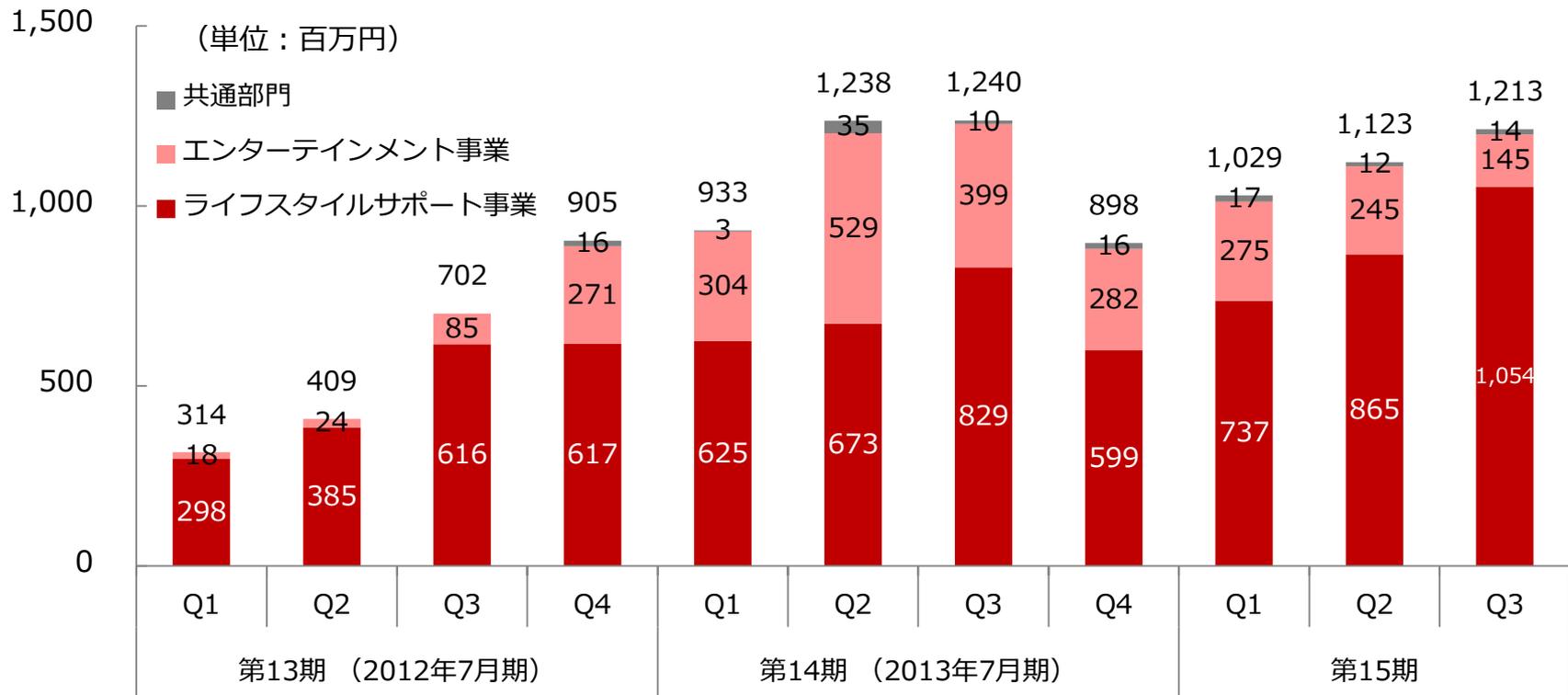
# セグメント別広告宣伝費の推移

## エンタメ

□ 各タイトルのKPIから判断し、プロモーション費用を適正化し、大幅に削減

## ライフ

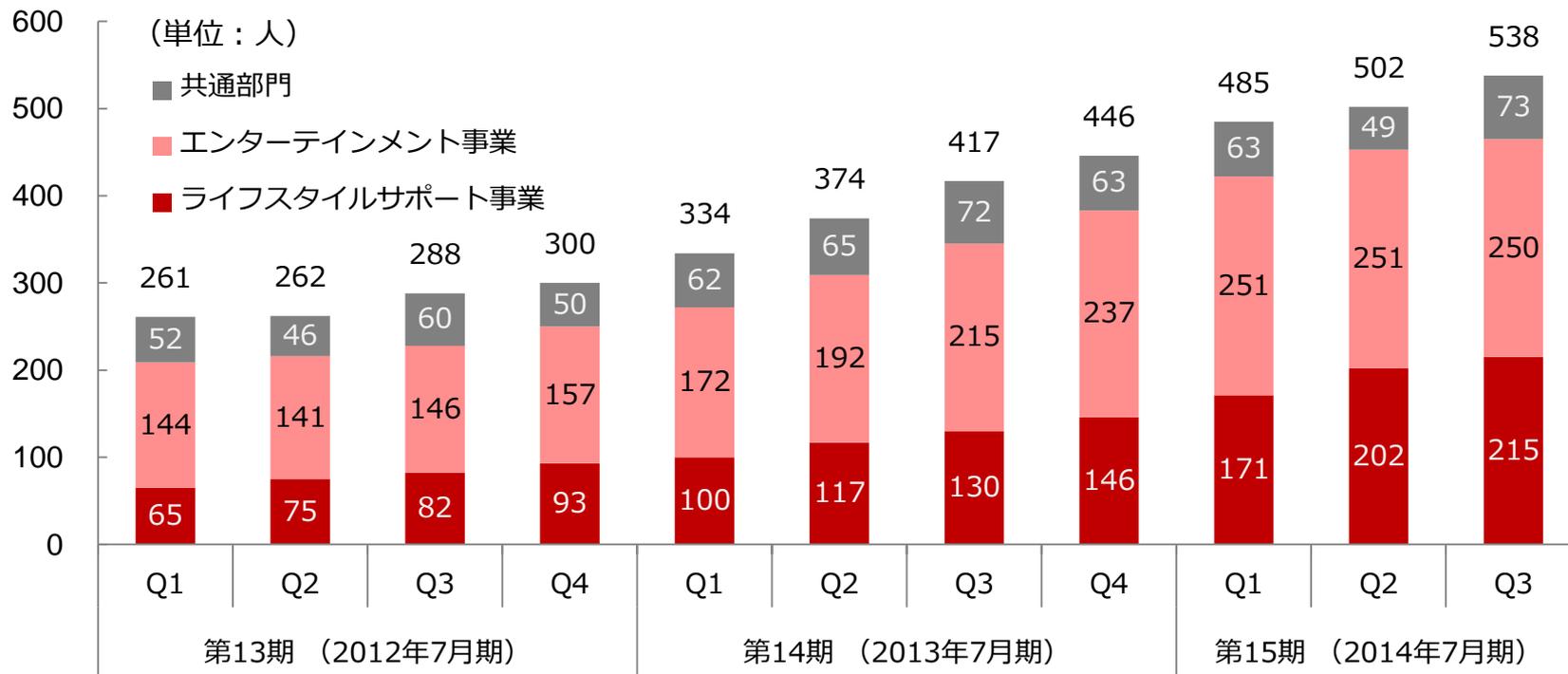
□ ナビクルとすぐ婚naviは消費税増税前の駆け込み需要、引越し待ちは繁忙期の対応、加えて新規事業の拡大のため費用が大幅に増加



# セグメント別人員数の推移

## □ 4月に新卒34名が入社

- 本社採用27名（共通部門に計上）、子会社採用7名（ライフスタイルサポート事業計上）
- 新入社員は研修を終え、6/1付けで各事業へ配属



※ 四半期末人員数には本体及びグループ会社の役員（本社社員に属さない子会社役員を含む）、正社員、契約社員及びアルバイトを含む  
※ 第14期（2013年7月期）第1四半期以降のアルバイトの人員数は四半期平均雇用人数（1日8時間換算）

# 貸借対照表

- たな卸資産の増加により、流動資産が増加
- 減価償却があったものの、開発中の新作タイトルにより、ソフトウェア資産が増加
- 剰余金の配当（中間配当）の支払いにより、株主資本が減少したものの、利益剰余金により、株主資本が増加

単位：百万円	第15期 2014年7月期 第3四半期	第15期 2014年7月期 第2四半期	単位：百万円	第15期 2014年7月期 第3四半期	第15期 2014年7月期 第2四半期
流動資産	3,627	3,493	流動負債	1,085	1,134
現預金	1,552	1,633	固定負債	0	0
売掛金	1,488	1,410	負債合計	1,085	1,134
固定資産	1,421	1,345	有利子負債	0	0
有形資産	121	118	株主資本	3,912	3,675
無形資産 (ソフトウェア)	368	358	純資産合計	3,963	3,704
資産合計	5,048	4,838	負債純資産合計	5,048	4,838

# 配当について（再掲）

- 第15期期末配当は未定、第14期と同様の配当性向を維持する方向で検討中

	第13期 実績	第14期（2013年7月期）実績		第15期（2014年7月期）	
		中間期	期末	中間期	期末
基準日	--	2013年1月31日	2013年7月31日	2014年1月31日	未定
配当実施日	--	2013年4月4日	2013年10月11日	2014年4月4日	未定
1株当たり 配当金	--	11円 22銭 <small>(特別配当 10円 00銭) (記念配当 1円 22銭)</small>	10円 00銭 <small>(普通配当 10円 00銭)</small>	10円 00銭 <small>(普通配当 10円 00銭)</small>	未定
配当総額	--	203,531千円		96,236千円	未定
配当性向 (通期合計)	--	19.53%		未定	



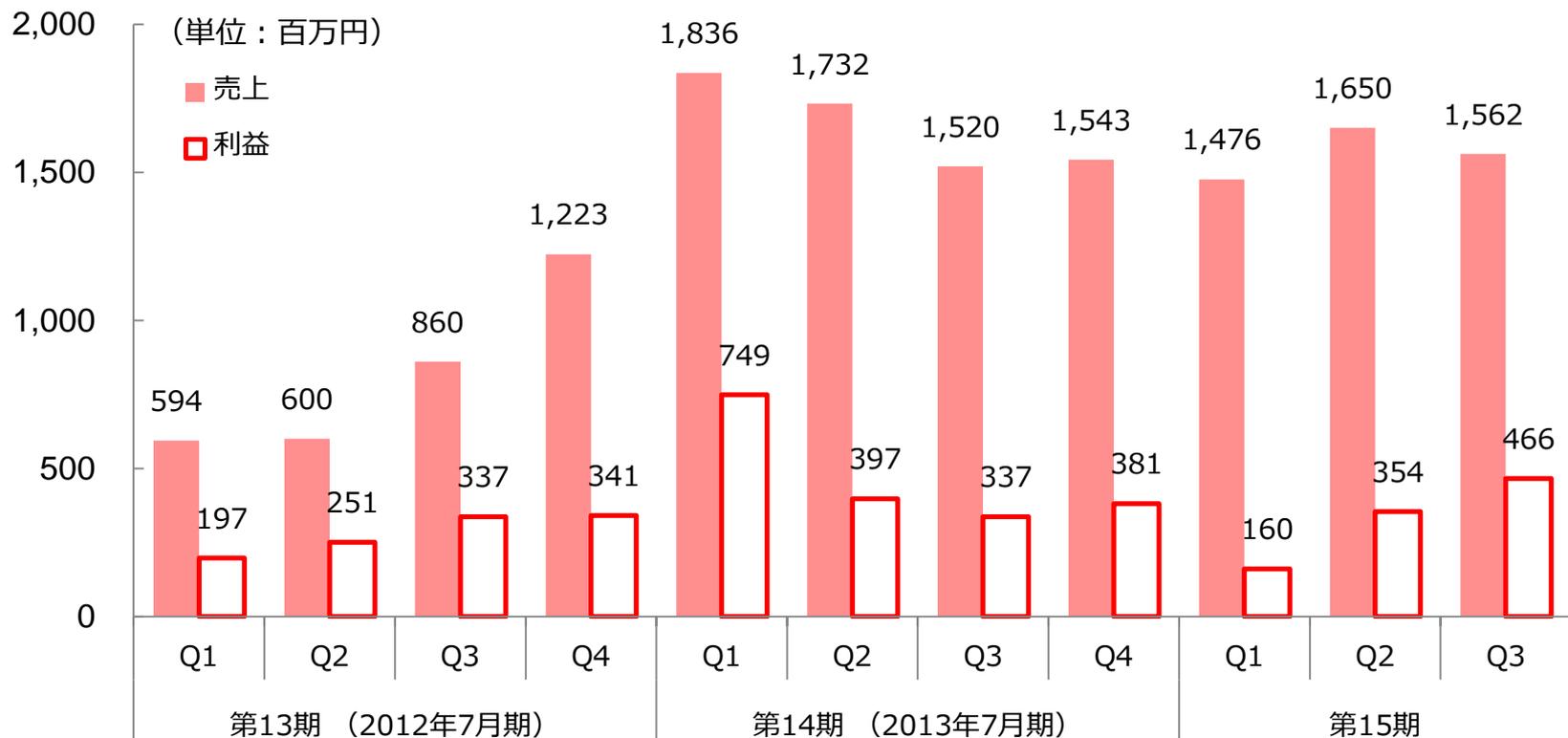
## 2. エンターテインメント事業 トピック

# エンターテインメント事業の四半期売上とセグメント利益の推移

## □ Y/Yで増収増益、Q/Qで減収増益

- 既存タイトルのレギオンウォー、ダークサマナー、ダービーインパクトが堅調に推移し、これら3つの主要タイトルの売上合計はQ/Qで微増

## □ Q/Q減収は主に季節要因として、年末年始イベント終了後の反動減による



# エンターテインメント事業 第3四半期のトピック

## ゲーム



- 月商1億円超えで推移し、Q/Qで売上が増加



- 月商1億円超えを維持しながら堅調に推移
- 2/13より韓国Google Play、App Storeにて配信開始。パブリッシャーは資本業務提携先である韓国NHN Entertainment Corporation



- 月商1億円超えで推移し、減少傾向からQ/Qで売上微増に転じ、堅調に推移

## ツール&メディア



ラルーン

- 女性向け体調管理アプリ「ラルーン」がスマホで月間1億PV（ページビュー）を突破

# エンターテインメント事業 第4四半期の進捗

## ゲーム



- 本格全世界同時リアルタイムバトルRPG『レギオンウォー』が繁体字圏(香港、台湾、マカオ)にて配信決定。Forgame Holdings Limited株式会社と独占ライセンス契約を締結



- リリースから1年を迎えた『ダービーインパクト』で「祝1周年！豪華キャンペーン」を実施中
- ゴールデンウィークの施策と5/23からの1周年記念キャンペーンが奏効し、足元が好調
- 6/13時点で250万ダウンロードを突破

## ツール&メディア



ラルーン

- 5/1時点で女性向けアプリ『ラルーン』が200万ダウンロードを突破
- 広告収入が堅調に推移



3分フィットネス

- 5/23に累計500万ダウンロード突破のZeroAppシリーズ最新作として、1日3分で出来るフィットネスアプリ『3分フィットネス』をApp Store/Google Playにてリリース

# プラットフォーム別の方針（再掲）

---

- メッセンジャープラットフォーム向け、 SNSプラットフォーム向け、 App Store / Google Play向けの3つの柱でバランスよく展開していく

## メッセンジャー プラットフォーム向け

- LINEなどのメッセンジャープラットフォーム向けタイトルを提供できる体制構築として、既に実績のあるNHNエンターテインメントとの合併会社株式会社Ateam NHN Entertainmentを通して参入
- 

## SNSプラットフォーム 向け

- グリー株式会社との協業を継続・強化
- 

## App Store / Google Play向け

- フルネイティブ型ゲームにシフトし、新規タイトルを継続リリース
-

# プラットフォーム別の取り組み状況

---

## メッセージ プラットフォーム向け

- 鋭意開発中
    - リリース本数及び時期等は、パブリッシャーであるNHNエンターテインメントとプラットフォームマーによる審査及び判断により決定
- 

## SNSプラットフォーム 向け

- グリー株式会社との協業タイトル
    - 『AKB48ステージファイター』は引き続き運営に注力
    - 『NARUTO -ナルト- 忍マスタース』は4/17をもってサービス提供終了
- 

## App Store / Google Play向け

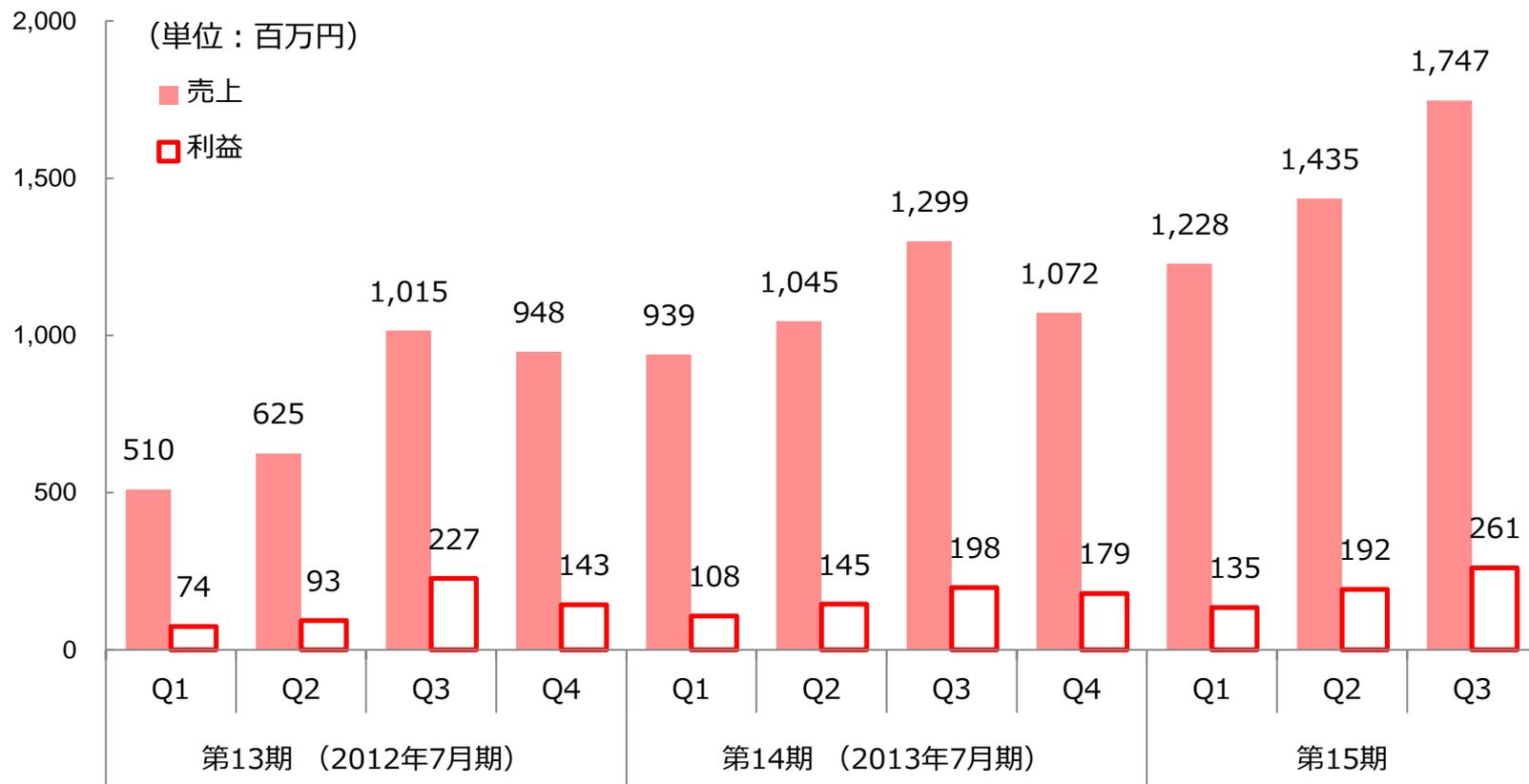
- フルネイティブ型ゲーム、カジュアルゲーム、ツール&メディア系アプリを鋭意開発中
-



### 3.ライフスタイルサポート事業 トピック

# ライフスタイルサポート事業の四半期売上とセグメント利益の推移

- Y/Y、Q/Q共に増収増益
- 過去最高の売上・利益を達成



# ライフスタイルサポート事業 第3四半期のトピック

## 引越し関連事業



- Good : 継続してトップクラスのシェアを維持
- Good : 引越し繁忙期における業者のトラック不足により、引越し需要が繁忙期を過ぎた4月下旬まで続いた為、四半期を通して売上が好調に推移し、四半期で過去最高の売上を達成
- Good : CPA（獲得単価）が継続して低い水準で推移し、利益が大幅に回復

## 自動車関連事業



- Good : 継続してトップクラスのシェアを維持
- Good : 四半期前半は消費税増税前の駆け込み需要と引越し繁忙期に伴う中古車買取需要が引き続き奏効し、売上が堅調に推移
- Bad : 4月より消費税増税による駆け込み需要の反動減により、獲得件数が減少し、利益を圧迫

## ブライダル関連事業



- Good : 2月に開催した関西ブライダルイベントが結婚式場から好評
- Good : 消費税増税前の駆け込み婚需要により、成約報酬が大幅に増加し、利益好調
- Good : 180日で理想の結婚式を叶えた、すぐ婚花嫁さんのリアルな声をお届けする『花嫁日記』（半年以内の結婚式実例紹介ページ）をリリース

# ライフスタイルサポート事業 第4四半期の進捗

## 引越し関連事業



- Good : 引越し関連キーワード検索で、「引越し侍」のウェブサイトが上位に表示
- Good : 引越し繁忙期が終わり、5月より平常月同様のトレンドで推移  
4月からの消費税増税による顕著な反動減の影響は特に見当たらず

## 自動車関連事業



- Bad : 消費税増税前の駆け込み需要による繁忙期の早期化と、  
4月以降の駆け込み需要反動減により、獲得件数が減少

## ブライダル関連事業



- Good : 5月ブライダル繁忙期の成約報酬が好調
- Good : ウェブ集客が好調
- Good : 東海エリアにてブライズデスクを増設予定

# ライフスタイルサポート事業 -第15期 方針（再掲）

- グループ会社としての運営を軌道に乗せるとともに、各サービスの周辺需要の取り込みに挑戦し、第15期も安定的な収益の拡大を目指す



- 引越し比較サイトでトップクラスのシェアを維持し、インターネット経由での引越し見積りの需要拡大を確実に取り込む
- 引越し時に必要となる周辺商材の領域を拡大し、売上・利益の増加を狙う
- 「引越し侍」のブランド認知の向上



- 車査定・買取サイト、販売サイトの拡大
- 新規比較サービスへの検討・挑戦



- 既存のすぐ婚naviの更なるシェア拡大
- 新規サービスの安定収益化
- 新規エリアの展開



#### 4. 第15期（2014年7月期）の見通し

# 第15期（2014年7月期）の連結業績予想

□ 2014年3月14日発表の業績予想からの修正はありません

単位：百万円	第14期 (2013年7月期)		第15期 (2014年7月期)			
	通期実績	構成比	中間期実績	通期予想	構成比	前期比
売上	10,989	100.0%	5,790	<b>12,500</b>	<b>100.0%</b>	<b>113.7%</b>
営業利益	1,717	15.6%	480	<b>1,500</b>	<b>12.0%</b>	<b>87.4%</b>
経常利益	1,718	15.6%	492	<b>1,500</b>	<b>12.0%</b>	<b>87.3%</b>
当期純利益	1,042	9.5%	266	<b>883</b>	<b>7.1%</b>	<b>84.8%</b>

# 通期業績に対する考え方

- ❑ 足元の売上・利益に対するリスクに対処し、各サービスを運営
- ❑ 今期はエンターテインメント事業の大きな成長を見込まず、ライフスタイルサポート事業の堅実な成長により経営の安定を図る

## エンタメ

- 新作タイトルのリリースは来期にずれ込む見込み
  - プラットフォーム別戦略及びリソース配分の見直しにより、今期リリースを予定していた自社タイトルのうち一部は中止を決定し、一部は来期にずれ込む見込み
  - メッセンジャープラットフォーム向けタイトルは現在パブリッシャーとプラットフォームと進捗状況を随時共有しながら鋭意開発中

(3/14発表の業績予想に新作タイトルの収益は見込んでおらず、見通しに影響を与えるものではありません)

## ライフスタイル

- 利益確保を重視し、運営
  - 消費税増税前の駆け込み需要の反動減により、足元の売上が計画を若干下回る水準で推移しているものの、需要に合わせた広告運用等で利益水準を維持
  - 自転車通販サイト「cyma-サイマ-」及びキャッシング・カードローン総合検索サイト「ナビナビキャッシング」への先行投資を積極化



## 5. 中長期的な展望

[www.a-tm.co.jp/ir/](http://www.a-tm.co.jp/ir/)

# 2つの事業軸で安定と成長のバランスを重視

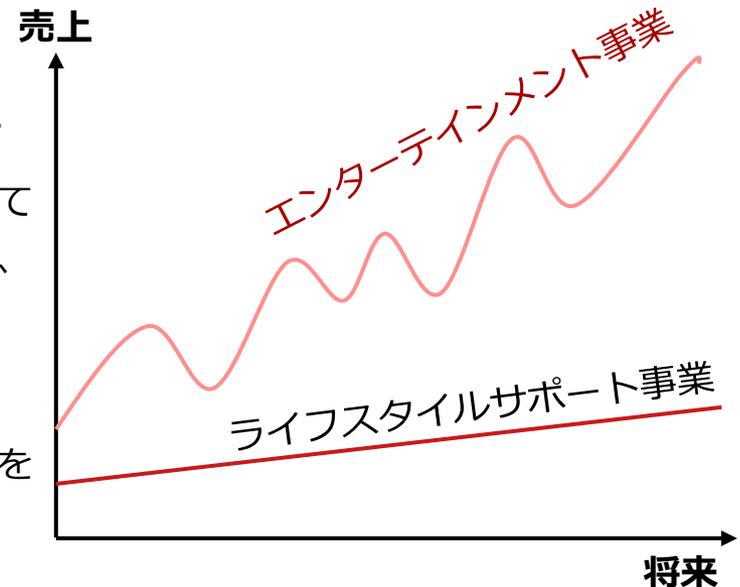
- 収益モデルの異なる2つの事業を並行して手掛けることにより、経営の安定性と高い成長性のバランスを実現し、「今から100年続く会社」を目指します

## エンタメ

- ヒットタイトルが生まれることで大きな利益を獲得できる爆発性を持つ反面、飽きられないよう常に更新し続ける必要があります
- 「スマートフォン」という共通の技術仕様に基づき世界中に共通のタイトルを提供することが可能です

## ライフスタイル

- サービスが軌道に乗り安心して使っていただけるブランドになれば安定的、継続的な収益向上が期待できます
- 人生のさまざまなライフステージで利用していただけるようにサービスを拡充します



# 中長期的な事業の展望（数字をお約束するものではありません）

## エンタメ

日本で企画・開発・運営し、世界中にサービスを提供します

- 北米だけでなく、韓国・中国などアジア圏、欧州の大きな市場を狙います

全世界に向けて月商10億円規模のアプリを複数タイトル産み出すことを目指します

- 全世界のマーケットの合計で年商数百億円規模をイメージ
- 英語版を中心に海外売上比率が50%以上

## ライフスタイル

既存4サービスそれぞれ年商20億円～50億円規模を目指します

- 4サービスの合計で年商100億円～200億円規模をイメージ

5つめ、6つめの新規サービスを育てます

## 新規

上記2つの事業軸を基本としながらも、枠にとらわれず、様々な新規事業にチャレンジして新たな収益源を創出します



(参考資料)

株式会社エイチーム 会社概要

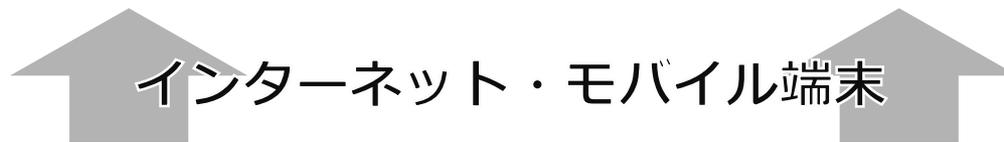
[www.a-tm.co.jp/ir/](http://www.a-tm.co.jp/ir/)

## 2つの事業軸

インターネットやモバイル端末を通じ、コンシューマー（個人利用者の皆様）向けに自社サービスを提供



コンシューマー（個人利用者の皆様）



インターネット・モバイル端末

### エンターテインメント事業

**「爆発性」を重視**

「人と人とのつながり」をテーマに  
携帯電話・タブレット端末向け  
ゲーム・デジタルコンテンツを  
企画・開発・運営

### ライフスタイルサポート事業

**「継続成長性」を重視**

「不安の解消」をテーマに  
日常生活に密着した  
比較サイト・情報サイトを  
企画・開発・運営

# エイチームグループ概要 (2014年4月30日時点)

商号	株式会社エイチーム(Ateam Inc.)
株式公開市場	東京証券取引所 第一部 (コード: 3662)
本社	名古屋ルーセントタワー 32F・36F
大阪スタジオ	梅田阪急ビル オフィスタワー 26F
設立	2000年2月29日
決算期	7月
取引銀行	三菱東京UFJ銀行 名古屋営業本部 三井住友銀行 名古屋駅前法人営業部
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
グループ会社 (100%子会社)	株式会社A.T.brides 株式会社引越し侍 株式会社エイチームライフスタイル 株式会社A.T.サポート
グループ会社 (持分法適用の関連会社)	株式会社Ateam NHN Entertainment
売上高 (連結)	10,989,901千円 (2013年7月期)
経常利益 (連結)	1,718,881千円 (同上)
従業員数 (連結)	社員463名、役員10名 (アルバイトを除く)



名古屋ルーセントタワー



梅田阪急ビル



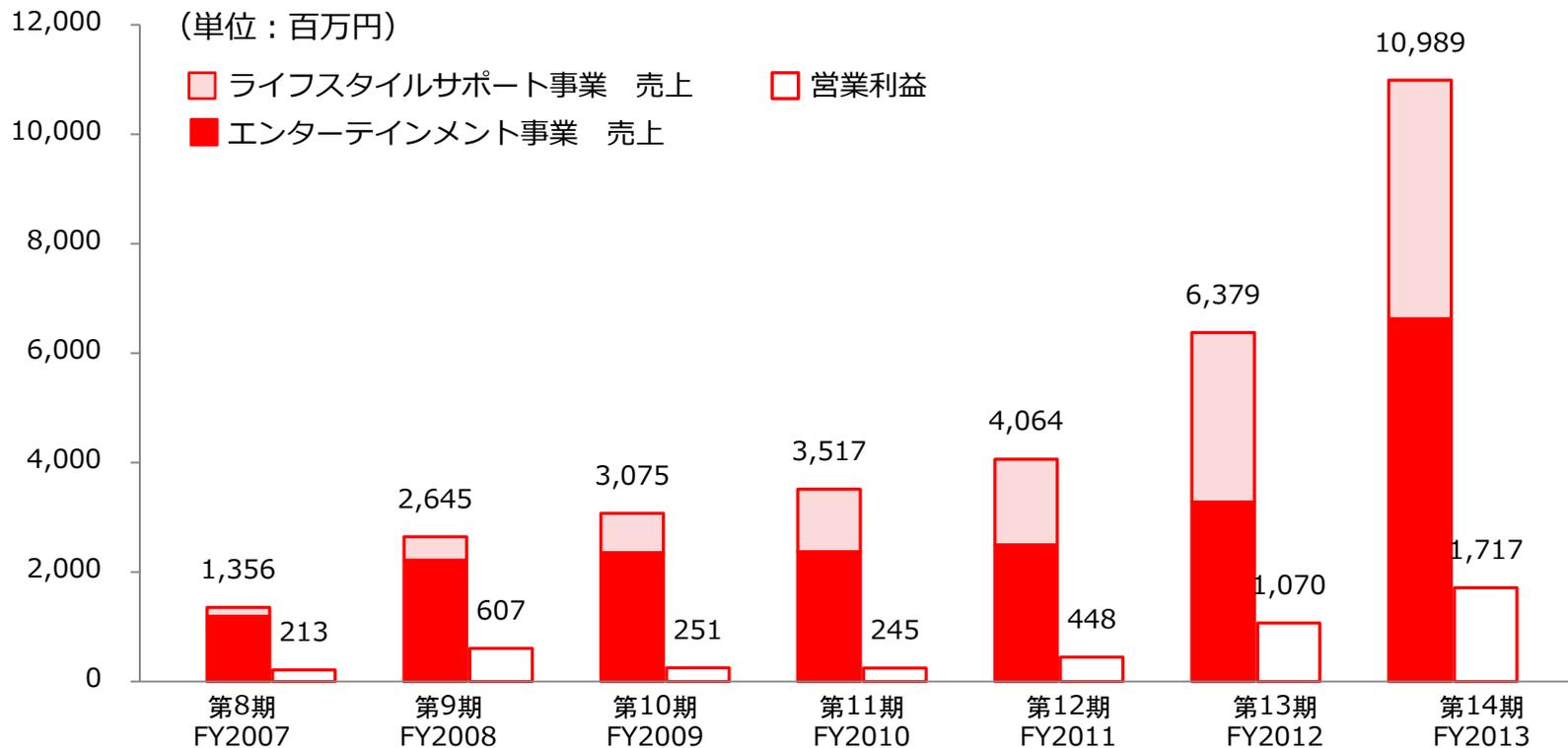
執務スペース



大阪スタジオ



# 業績の推移



- KDDI EZアプリ (BREW) 初MMORPG「エターナルゾーン」リリース
- 本社を現名古屋ルーセントタワーに移転

- 中古車買取価格一括査定サイト現ナビクルオープン

- 結婚式場情報サイトすぐ婚naviオープン
- スマホアプリ初リリース

- SNS向けソーシャルアプリ初リリース
- 女性向け体調管理・悩み相談サイトオープン

- グリー株式会社と資本業務提携
- ダークサマーリリース
- マザーズ上場 2012/04/04

- 東証1部へ 233日に変更 2012/11/22
- 100%子会社 A.T.brides設立
- 大阪スタジオオープン

# 経営理念

みんなで  
幸せになれる  
会社

今から  
100年続く  
会社

を目指して

## よろこび・楽しさを提供できる感性と技術

- お客様に満足して頂ける商品・サービスを提供できるよう努力し続けていきます

## 一緒に働く人たちが幸せになれる会社

- 明るく楽しい職場をつくり、働くことに喜びを感じ、社員自身だけでなく家族や取引先も幸せになれる会社を目指します

## 誰からも応援されて永続的に成長する会社

- 社会の一員としての責任を果たし、周囲から好かれ、応援される会社を目指します

# 経営理念

---

**みんなで  
幸せになれる  
会社**

**必要とされる存在であること**  
社内、社会の皆さまから

**利益を上げること**  
社員、株主、社会への還元

**幸せにしたい人を  
幸せにできること**

**今から  
100年続く  
会社**

**永続的に存続する企業**

# 代表取締役社長 林高生 略歴

---



1971.12.18

岐阜県土岐市に生まれる

1982.12

コンピュータープログラミング 開始

1987.3

多治見市立多治見中学校 卒業

1987.4 ~

学習塾経営・さまざまなアルバイト

1997.6

個人事業として「エイチーム」創業

2000.2.29

**有限会社エイチーム 設立**

# 取締役 略歴



中内 之公

取締役  
エンターテインメント事業本部長

株式会社Ateam NHN Entertainment  
代表取締役社長

- 1975年8月生まれ
- 慶應義塾大学卒
- GMOインターネット株式会社
- GMOエンターテインメント株式会社 代表取締役
- GMO Games株式会社 代表取締役
- 株式会社インクルーズ 執行役員COO
- 株式会社エイチーム



加藤 厚史

取締役 新規事業推進室長

株式会社A.T.brides取締役

- 1981年4月生まれ
- 京都大学 大学院卒
- 中京テレビ放送株式会社
- 株式会社エイチーム



牧野 隆広

取締役

- 1968年6月生まれ
- 名古屋大学卒
- 株式会社電通国際情報サービス
- 日本マイクロソフト株式会社
- 株式会社インスパイア
- 株式会社ウイングトップ 代表取締役
- 株式会社エイチーム

# 執行役員 略歴

## 高橋 宏明

執行役員 技術統括

株式会社A.T.brides取締役

- 1974年11月生まれ
- 慶應義塾大学大学院卒
- 株式会社野村総合研究所
- 株式会社ネクスト
- 株式会社エイチーム

## 熊澤 博之

執行役員

株式会社引越し侍 代表取締役社長

株式会社A.T.サポート代表取締役社長

- 1977年5月生まれ
- 名古屋中央高校卒
- 有限会社中部設備
- 株式会社エイチーム

## 佐藤 智洋

執行役員 管理部長

株式会社エイチームライフスタイル  
取締役

- 1970年2月生まれ
- 愛知大学卒
- 岐阜信用金庫
- 株式会社日本一ソフトウェア  
取締役
- 株式会社エイチーム

# 執行役員 略歴

---

## 間瀬 文雄

### 執行役員

株式会社エイチームライフスタイル  
代表取締役社長

株式会社A.T.brides 取締役

- 1984年1月生まれ
- 金沢大学卒
- 日興コーディアル証券株式会社
- 株式会社エイチーム

## Brady Mehagan

### 執行役員

エンターテインメント事業本部  
グローバルビジネス部長

- 1980年5月生まれ
- Lakehead 大学卒
- IPEアカデミー
- 株式会社インテリジェントシステムズ
- 株式会社エイチーム

# 監査役 略歴

## 有藤 速利

常勤監査役

株式会社引越し侍 監査役

株式会社エイチームライフスタイル  
監査役

株式会社A.T.サポート 監査役

- 1968年3月生まれ
- 中央大学卒
- 新東工業株式会社
- 株式会社バッファロー
- 株式会社エイチーム

## 山田 一雄

監査役（社外監査役）  
（公認会計士・税理士）

- 1963年2月生まれ
- 筑波大学卒
- 株式会社セガ
- 監査法人東海会計社
- 公認会計士・税理士登録
- 公認会計士・税理士山田一雄事務所

## 田嶋 好博

監査役（社外監査役）  
（弁護士）

- 1939年3月生まれ
- 中央大学卒
- 弁護士登録
- 名古屋弁護士会副会長
- 田嶋・水谷法律事務所
- 表示灯株式会社、  
岐建株式会社、  
株式会社ヨシタケ  
の監査役を兼務

# グループ会社 代表取締役社長 略歴



**熊澤 博之**

株式会社引越し侍 代表取締役社長

株式会社A.T.サポート 代表取締役社長

- 1977年5月生まれ
- 名古屋市中央高校卒
- 有限会社中部設備
- 株式会社エイチーム



**間瀬 文雄**

株式会社エイチームライフスタイル  
代表取締役社長

- 1984 年1月生まれ
- 金沢大学卒
- 日興コーディアル証券株式会社
- 株式会社エイチーム



**大崎 恵理子**

株式会社A.T.brides 代表取締役社長

- 1984 年9月生まれ
- 愛知みずほ大学卒
- 株式会社ジェイプロジェクト
- 個人事業としてインターネット  
ショップ開業及び運営
- 株式会社エイチーム

# 沿革

1997年6月	岐阜県土岐市にて林高生の個人事業としてソフトウェアの受託開発を開始
2000年2月	有限会社エイチームを岐阜県多治見市に設立
2003年12月	現在のエンターテインメント事業の初サービスとなる携帯電話向け公式サイトをオープン
2004年11月	株式会社に組織変更
2006年6月	現在のライフスタイルサポート事業の初サービスとなる引越し価格の一括見積サイトをオープン
2006年9月	KDDI株式会社 EZアプリ (BREW) 初のMMORPG 「エターナルゾーン」 をリリース
2007年2月	本社を現在の名古屋ルーセントタワーに移転
2007年9月	中古車買取価格の一括査定サイトをオープン
2008年10月	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 結婚式場の検索・予約・情報サイト「すぐ婚navi」をオープン</li><li>・ 当社初のスマートフォンアプリをリリース</li></ul>
2009年8月	当社初のSNS向けソーシャルアプリをリリース
2010年7月	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 女性向け体調管理・悩み相談サイト「ラルーン」をオープン</li></ul>
2011年8月	グリー株式会社と業務提携
2012年4月	4日に東証マザーズに上場
2012年9月	大阪に開発拠点「大阪スタジオ」をオープン
2012年11月	22日に東証第一部に上場 (マザーズ上場から233日での東証一部上場は史上最短)
2013年2月	子会社として株式会社A.T.bridesを設立
2013年8月	子会社として株式会社引越し侍、株式会社A.T.サポート、株式会社エイチームライフスタイルを設立
2013年12月	NHNエンターテインメントと業務提携
2014年1月	NHNエンターテインメントとの合併会社 株式会社Ateam NHN Entertainmentを設立

# NHNエンターテインメント概要・実績（参考）

## □ 会社概要

商号	NHN Entertainment Corporation
所在地	NHN Ent. Play Museum,629 Sampyeong-dong, Bundang-gu, Seongnam-si, Gyeonggi-do, 463-400, Korea
代表者	代表取締役社長 丁 佑鎮
設立日	2013年8月1日
銘柄コード	181710（韓国 KSE市場）

## □ LINEゲーム

### 自社開発



LINE POP



LINE FISH ISLAND



LINE JELLY



LINE Dozer  
(子会社タイトル)

### パブリッシング



LINE Birzzle Friends

## □ カカオゲーム

### 自社開発



FISH Friends  
for Kakao



TEAM9 for Kakao



Wooparoo Mountain  
for Kakao

### パブリッシング



Pokopang for Kakao



おいでよ!コンビニ  
for Kakao



ガーディアンストーン  
for Kakao

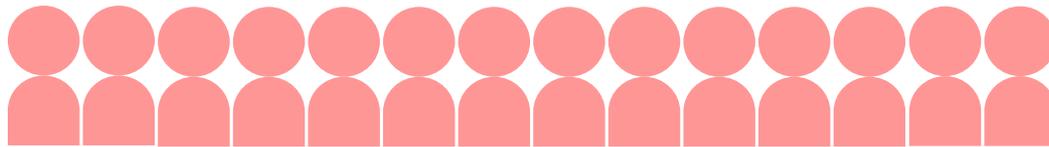
# 合併会社の概要（参考）



商号	株式会社Ateam NHN Entertainment (英文表記：Ateam NHN Entertainment Corporation)
所在地	名古屋市西区牛島町6-1 名古屋ルーセントタワー (エイチーム本社と同一)
代表者	代表取締役社長 中内 之公 (当社 取締役 エンターテインメント事業本部長)
取締役	林 高生 (当社 代表取締役社長) Chung Ujin (NHNエンターテインメント CEO) Choi HyungKew (NHNエンターテインメント Director)
監査役	Ahn HyunShik (NHNエンターテインメント CFO)
事業内容	メッセージプラットフォーム向けを中心とするスマートフォン向けゲーム タイトルの企画・開発
資本金	3億円 (資本準備金1億5千万円を含む)
設立年月日	2014年1月23日
大株主及び持株比率	エイチーム：50% NHNエンターテインメント：50%
決算期	7月31日
営業開始日	2014年1月23日

# エンターテインメント事業 概要

人と人とのつながり（オンライン性）



ソーシャルアプリ

GREE  
Mobage  
mixi

スマートフォンアプリ

iPhone  
Android  
タブレット端末

公式サイト

KDDI  
NTTドコモ  
ソフトバンクモバイル

携帯電話・タブレット端末向けゲーム・エンターテインメント系  
デジタルコンテンツの企画・開発・運営

# 代表的なソーシャル・スマートフォンアプリ

## ゲーム



麻雀 雷神 - Rising

©武論尊・原哲夫/NSP 1983 著作権許諾証GB-403



レギオンウォー



ダービーインパクト



ダークサマナー

グリー株式会社との協業タイトル



AKB48ステージファイター

© AKS  
© GREE, Inc./エイチーム

公式サイト



ミリオンヴァーサス



エターナルゾーン

## ツール&メディア

女性向けアプリ



ラルーン

スマホきせかえ



[+]HOME



[+]icon

ZeroApp シリーズ



3分フィットネス



アイトレ3D



楽々  
カロリー管理



快眠サイクル  
時計

# レギオンウォー



- ❑ 太古の文明をモチーフにしたファンタジーカードバトルRPG
  - スマートフォン史上初の世界同時リアルタイムギルドバトルを実装



- 太古の文明をモチーフにしたファンタジー世界が舞台
- ウォリアーとモンスターを駆使したカードバトルゲーム
- ギルドを組んだプレイヤーたちによるバトル

# ダービーインパクト



- スマートフォン向けの本格3D競争馬育成ゲーム



- フル3Dグラフィックスで再現したレースシーン

- 名馬や有名騎手、各重賞まで実名で網羅

- 5分おきに実際にライバルユーザとのレース開催

# ダークサマナー



## □ 戦慄のモンスターバトルゲーム

- “ダークファンタジー”をテーマにしたグローバル向けオンラインモンスターバトルゲーム



- 総勢3,000種類以上登場するモンスターイラストには、有名クリエイターを多数起用
- iPhone App Store 国内総合トップセールスランキングで最高1位
- Google Play 米国総合トップセールスランキングで最高1位

# 麻雀 雷神 –Rising–



- 「無料」で遊べる本格3D麻雀ゲーム



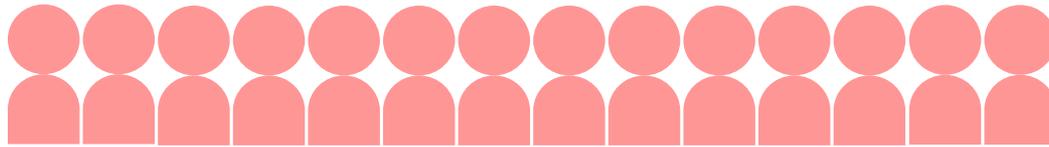
©武論尊・原哲夫/NSP 1983 著作権許証GB-403

- 最高品質の3DグラフィックとAIを搭載した、大人気の麻雀アプリ
- オフラインの対局だけでなく、全国の人とオンラインでの対局や友達との対局が可能
- 段位機能やランキング機能を搭載し、本格的な麻雀の世界を体感できる麻雀ゲーム

# ライフスタイルサポート事業 概要

---

不安の解消



引越し比較サイト

引越し侍

車査定・車買取

サイト  
ナビクル

結婚式場情報サイト

すぐ婚navi

日常生活に密着した比較サイトや情報サイトなどの  
企画・開発・運営

# 引越し侍 (グループ会社 株式会社引越し侍運営)

---

- 1度の入力で、同時に最大10社の引越し事業者が見積もり
  - 現住所・引越し先住所・引越し希望日・荷物の量など
  - 主な収益は引越し事業者に見込み客を紹介することに対する紹介手数料および成約報酬
- 全国200社以上の引越し事業者と提携 (2014年6月現在)
- インターネット回線など、引越しに関連するサービス紹介を拡充
  - 引越し前後に利用するサービスの紹介
- 「引越し侍」ブランドを訴求



# 引越し料金一括見積サービスのビジネスモデル

- ① PC/携帯電話から
- ・ 住所
  - ・ 引越し先
  - ・ 荷物の量
  - ・ 希望日程等
- を入力



- ② 1件の見積もり依頼に対し同時に最大10社に見積もり照会

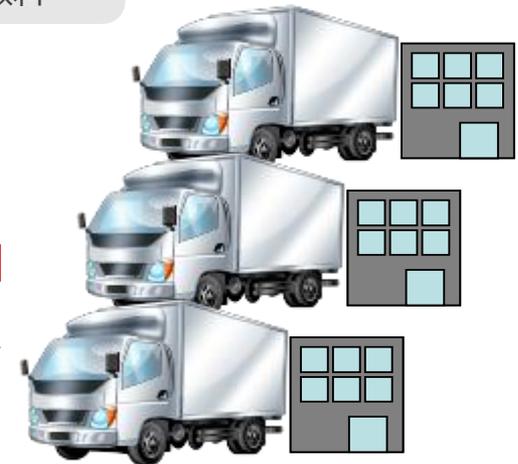
⑤ 紹介手数料  
成約手数料

- ③ 最大10社から見積もり提案（メール、電話、訪問）



利用者

- ④ 各社の提案を比較して決定、1社に依頼



引越し事業者（最大10社）

# ナビクル（グループ会社 株式会社エイチチームライフスタイル運営）

- 一度の入力で、同時に最大10社の中古車買取事業者が見積もり
  - メーカー・車種・年式・走行距離など
  - 主な収益は中古車買取事業者に見込み客を紹介することに対する紹介手数料
- 全国の中古車買取事業者と提携
  - 一般社団法人日本自動車流通研究所（略称 JADRI）に加盟する事業者



ナビクルでポイント査定!!

かんたん入力32秒<sup>※</sup>でできる♪  
最大10社の見積り比較  
安心&無料の一括査定!!

日産自動車 150万円  
本田自動車 180万円  
三菱自動車 160万円

STEP01 32秒のかんたん入力!  
STEP02 最大10社への無料一括査定!  
STEP03 納得の最高価格で売却!

簡単無料査定をここからスタート!!

今すぐ!! 無料査定をスタート!!

>>ナビクル（なびくる）の公式サイトへ

あなたの車一括査定!

車両情報入力

メーカー名	トヨタ	必須
車種名	ヴォクシー	必須
年式	2006年	必須
走行距離	6~6万キロ	必須

今すぐ32秒で査定

# すぐ婚navi (グループ会社 株式会社A.T.brides運営)

## □ 「半年以内の空き日程だからこそその特別プラン」 をコンセプトにした結婚式場情報サイト

- 主な収益はサイトへの情報掲載料、結婚式場に見込み客を紹介することに対する紹介手数料及び成約した結婚式代金に応じた成約報酬

## □ 東北、関東、東海、関西、九州、中国地方 の結婚式場及び国内外のリゾートと提携

## □ 直営のウエディングデスクを14店舗運営

- 関東3店舗、東海3店舗、静岡2店舗、関西5店舗、福岡1店舗 (2014年6月現在)
- ## □ ドレス・指輪・2次会など、結婚式に 関連するサービス紹介を拡充

すぐ婚navi  
WEDDING



# 将来見通しに関する注意事項

---

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およ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・修正をおこなう義務を負うものではありません。



株式会社エイチーム（証券コード：3662）  
〒451-6036 名古屋市西区牛島町6番1号  
名古屋ルーセントタワー

[www.a-tm.co.jp/ir/](http://www.a-tm.co.jp/ir/)