

株式会社エイチーム

決算説明資料 FY2019 Q2

2019.03.08

エイチームはインターネットを軸に事業を行う総合IT企業です

IT

マーケット

自動車

不動産

金融

メディカル・ヘルスケア

ライフイベント

エンターテインメント

消費財

人材

⋮

ネット技術・サービス

メディア

広告

プラットフォーム

コンテンツ

IoT

EC

AI

AR・VR

⋮



エイチームの提供サービス



Index

1. FY2019 Q2 連結決算概要
 2. FY2019 Q2 セグメント別事業詳説
 3. FY2019 Q3 進捗
 4. FY2019 業績・配当予想
 5. 中長期的な展望
- APPENDIX A：会社概要
 - APPENDIX B：主な経営指標

1. FY2019 Q2 連結決算概要

2. FY2019 Q2 セグメント別事業詳説
3. FY2019 Q3 進捗
4. FY2019 業績・配当予想
5. 中長期的な展望

FY2019 Q2 会計期間決算サマリー (2018.11-2019.01)

全社

Y/Y増収減益、Q/Q増収増益

- 売上高 : 9,597百万円 (Y/Y 104.7%, Q/Q 107.5%)
- 営業利益 : 692百万円 (Y/Y 63.4%, Q/Q 142.8%)
- 当期純利益 : 484百万円 (Y/Y 64.2%, Q/Q 188.4%)

※ 親会社株主に帰属する当期純利益 (本頁以降同様)

ライフ スタイル サポート

Y/Y増収減益、Q/Q増収増益

- セグメント売上 : 5,191百万円 (Y/Y 120.4%, Q/Q 100.4%)
- セグメント利益 : 643百万円 (Y/Y 93.8%, Q/Q 100.2%)

主要4サービス総じて好調、新規サービスへの投資拡大に伴いY/Yで減益に

売上高構成比

54.1%

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 : 4,005百万円 (Y/Y 92.7%, Q/Q 123.5%)
- セグメント利益 : 610百万円 (Y/Y 69.0%, Q/Q 222.0%)

年末年始イベントにより既存が微増、新規の投入によりQ/Qで売上V字回復

売上高構成比

41.7%

EC

Y/Y、Q/Qともに減収

- セグメント売上 : 400百万円 (Y/Y 75.3%, Q/Q 78.3%)
- セグメント利益 : -67百万円 (Y/Y -, Q/Q -)

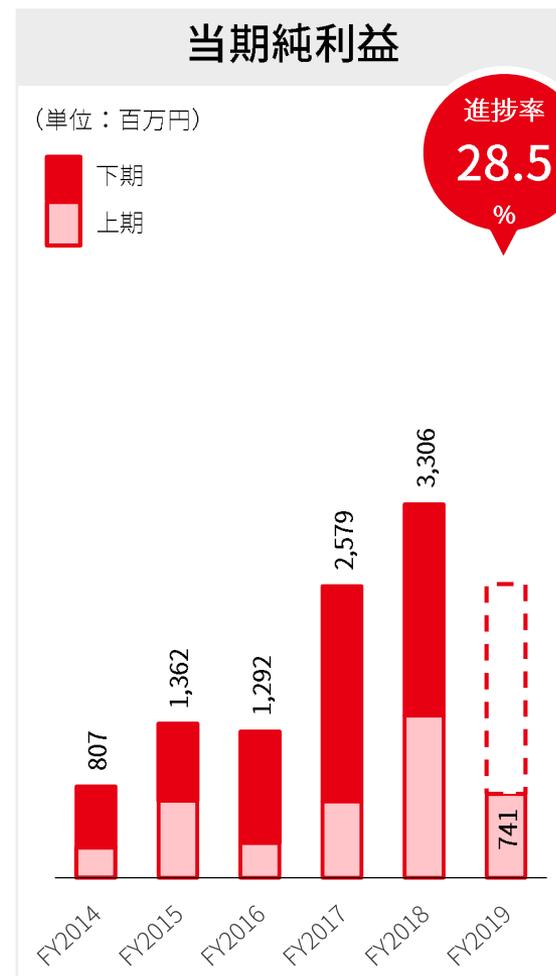
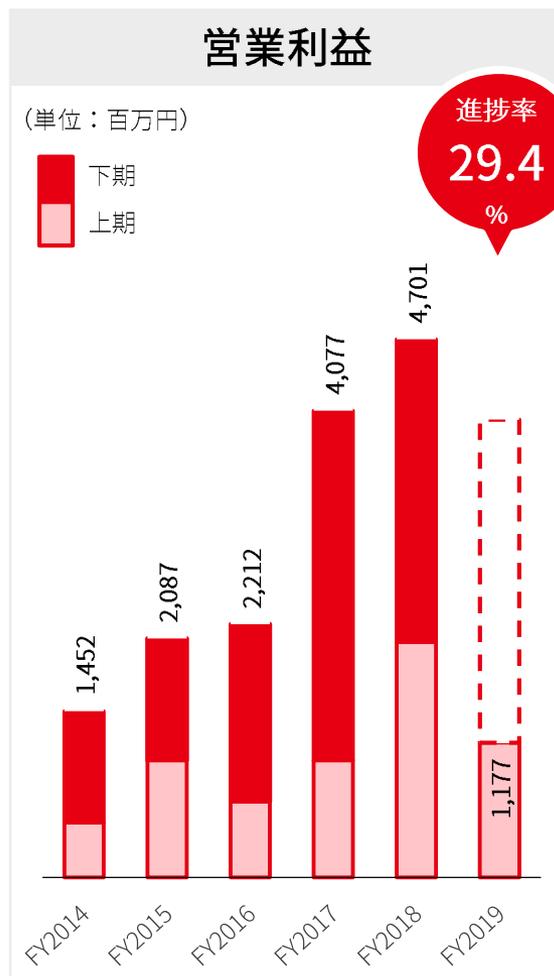
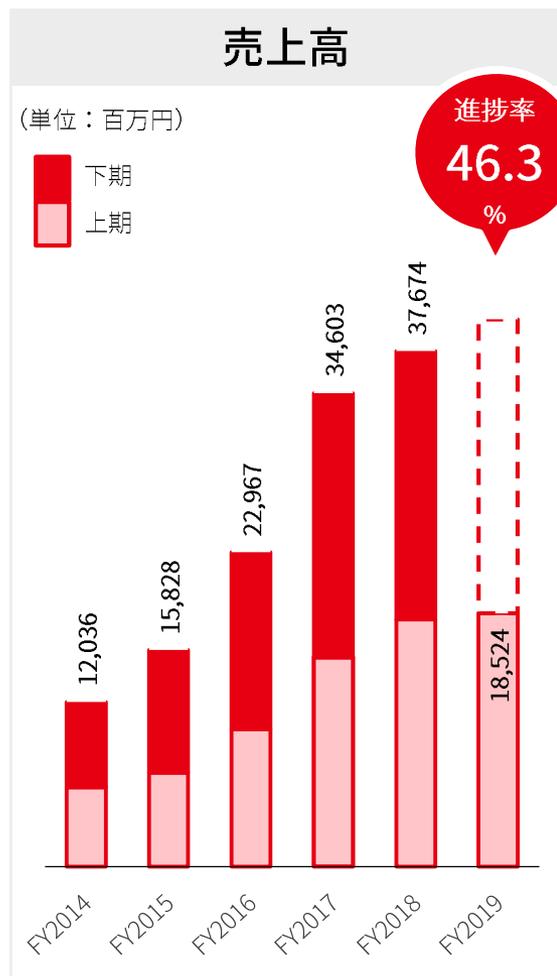
物流オペレーション等、運営の最適化に向けた体制整備を優先した結果、減少

売上高構成比

4.2%

連結業績の推移及びFY2019業績予想の進捗率

■ (参考) 通期予想：売上高 400億円、営業利益 40億円、当期純利益 26億円



FY2019 Q2業績概要

(単位：百万円)

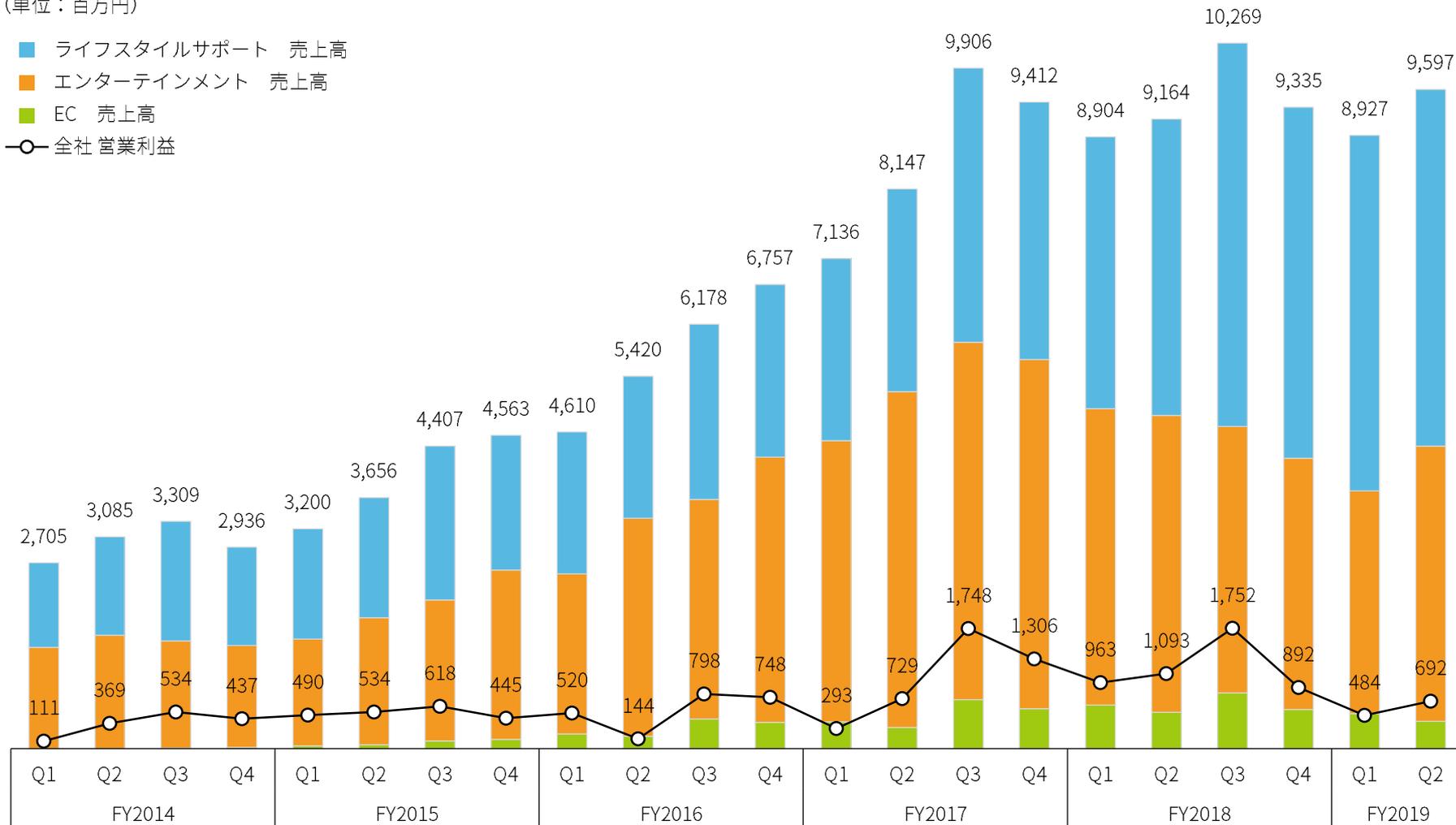
FY2019 Q2 累計期間 (6ヵ月) (2018.08 - 2019.01)				
	FY2019 Q2		FY2018 Q2	
		%		Y/Y
売上高	18,524	100.0%	18,069	102.5%
営業利益	1,177	6.4%	2,056	57.2%
経常利益	1,168	6.3%	2,076	56.3%
当期純利益	741	4.0%	1,433	51.8%

FY2019 Q2 会計期間 (3ヵ月) (2018.11 - 2019.01)						
	FY2019 Q2		FY2018 Q2		FY2019 Q1	
		%		Y/Y		Q/Q
売上高	9,597	100.0%	9,164	104.7%	8,927	107.5%
営業利益	692	7.2%	1,093	63.4%	484	142.8%
経常利益	661	6.9%	1,096	60.3%	507	130.3%
当期純利益	484	5.0%	754	64.2%	257	188.4%

連結四半期業績の推移

(単位：百万円)

- ライフスタイルサポート 売上高
- エンターテインメント 売上高
- EC 売上高
- 全社 営業利益



※ ライフスタイルサポート事業の季節要因（引越し関連事業の繁忙期：2-4月、自動車関連事業の繁忙期：12-翌2月）により、例年Q3（2-4月）がピーク

主な経営指標の四半期推移

(単位：百万円)

	FY2016			FY2017				FY2018				FY2019	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	5,420	6,178	6,757	7,136	8,147	9,906	9,412	8,904	9,164	10,269	9,335	8,927	9,597
営業利益	144	798	748	293	729	1,748	1,306	963	1,093	1,752	892	484	692
広告宣伝費	2,326	2,433	2,758	3,432	3,551	3,623	3,410	3,600	3,866	3,730	3,609	3,931	3,980
人件費 採用費	805	814	884	872	935	931	1,066	1,025	1,089	1,195	1,443	1,435	1,463
キャリア手数料 支払手数料	1,171	1,177	1,401	1,468	1,779	2,051	2,108	1,588	1,572	1,561	1,395	1,304	1,592
外注費 サーバー費	267	275	235	254	297	315	331	532	518	620	605	605	646
オフィス賃料	235	177	177	178	218	238	243	249	251	288	291	292	293
期末人員数 (人)	559	574	583	605	627	710	718	723	788	898	955	989	1,024

※ 四半期末人員数には本体及び国内外グループ会社の役員（本社員に属さない子会社役員を含む）、正社員、契約社員、派遣社員及びアルバイトを含む

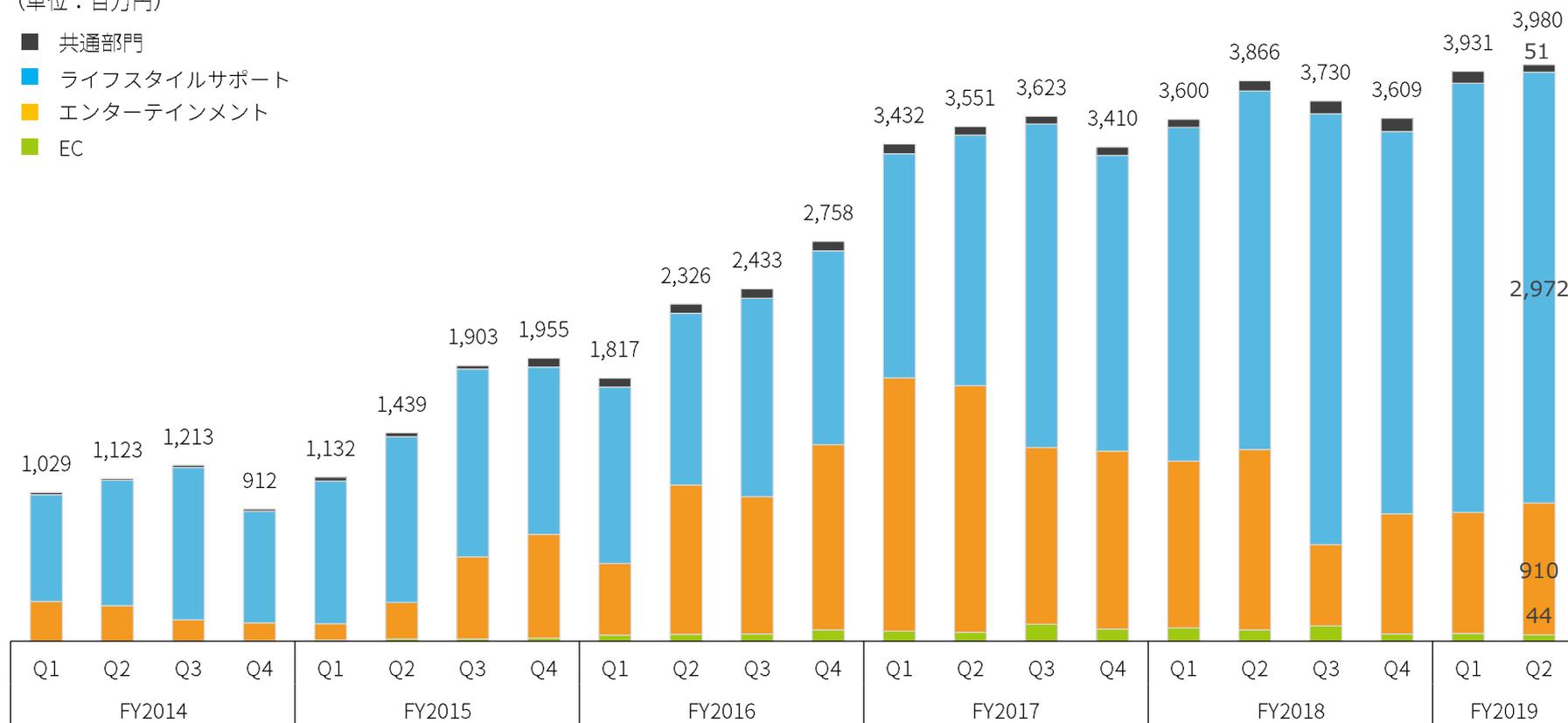
※ アルバイト・派遣の人員数は四半期平均雇用人数（1日8時間換算）

セグメント別広告宣伝費の四半期推移

- ライフは引き続き一部サービスにおいて、繁忙期に向けプロモーションを強化
- エンタメは年末年始イベントなどにより増加

(単位：百万円)

- 共通部門
- ライフスタイルサポート
- エンターテインメント
- EC

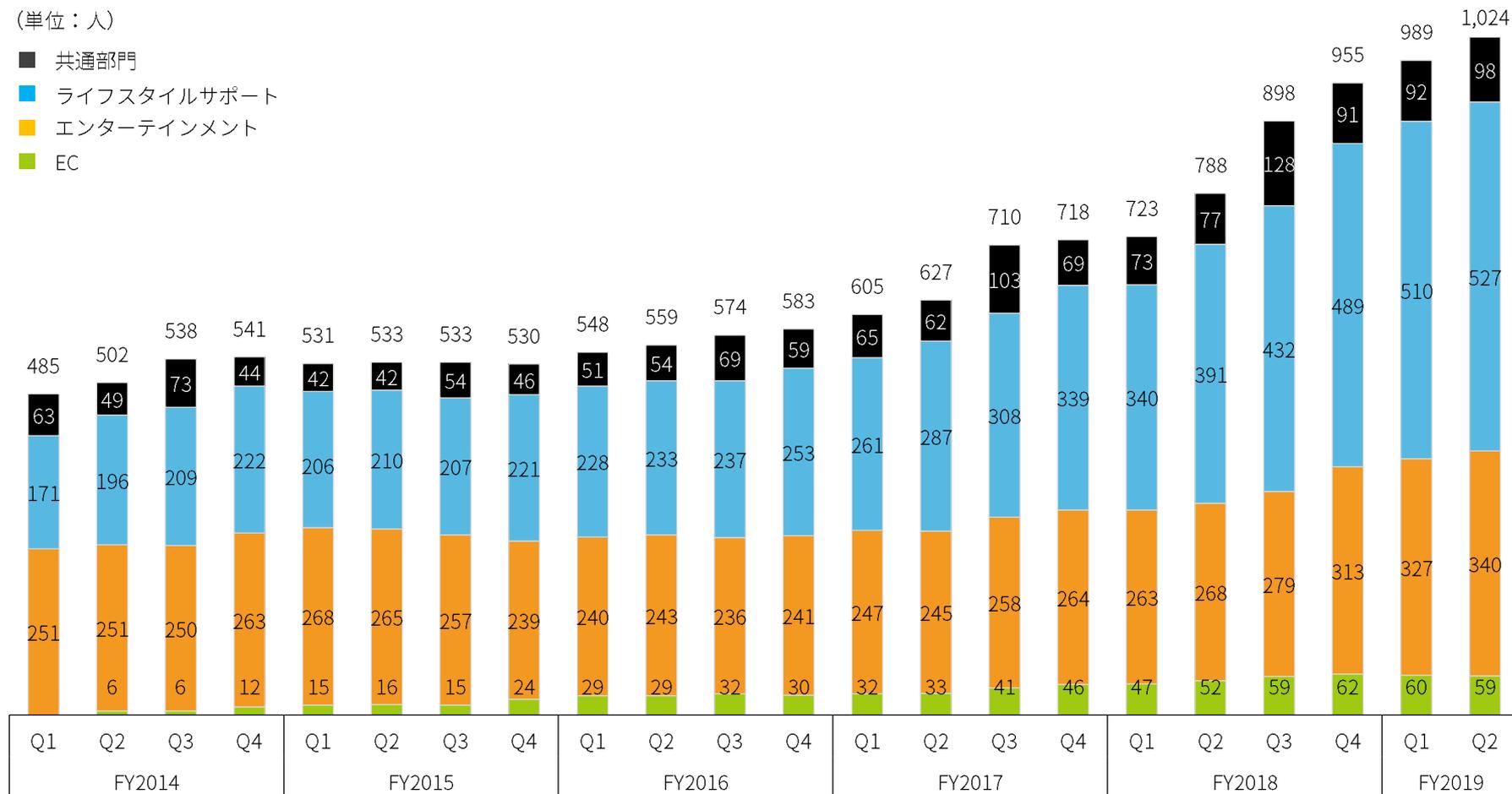


※ セグメント別広告宣伝費の内訳数値は本資料50ページに記載しております

セグメント別人員数の四半期推移

(単位：人)

- 共通部門
- ライフスタイルサポート
- エンターテインメント
- EC



※ 四半期末人員数には本体及び国内外グループ会社の役員（本社員に属さない子会社役員を含む）、正社員、契約社員、派遣社員及びアルバイトを含む

※ アルバイト・派遣の人員数は四半期平均雇用人数（1日8時間換算）

※ 新卒社員はQ3末では共通部門で計上

貸借対照表

■ 借入金を返済し、有利子負債をゼロに

(単位：百万円)

	FY2019 Q2	FY2019 Q1
流動資産	10,937	11,372
現預金	5,331	5,570
受取手形/売掛金	4,331	4,335
固定資産	5,858	5,279
有形固定資産	1,786	1,688
無形固定資産	2,026	2,154
資産合計	16,795	16,651

	FY2019 Q2	FY2019 Q1
流動負債	4,456	4,754
固定負債	531	575
負債合計	4,988	5,329
有利子負債	0	178
株主資本	11,718	11,232
純資産合計	11,807	11,321
負債純資産合計	16,795	16,651

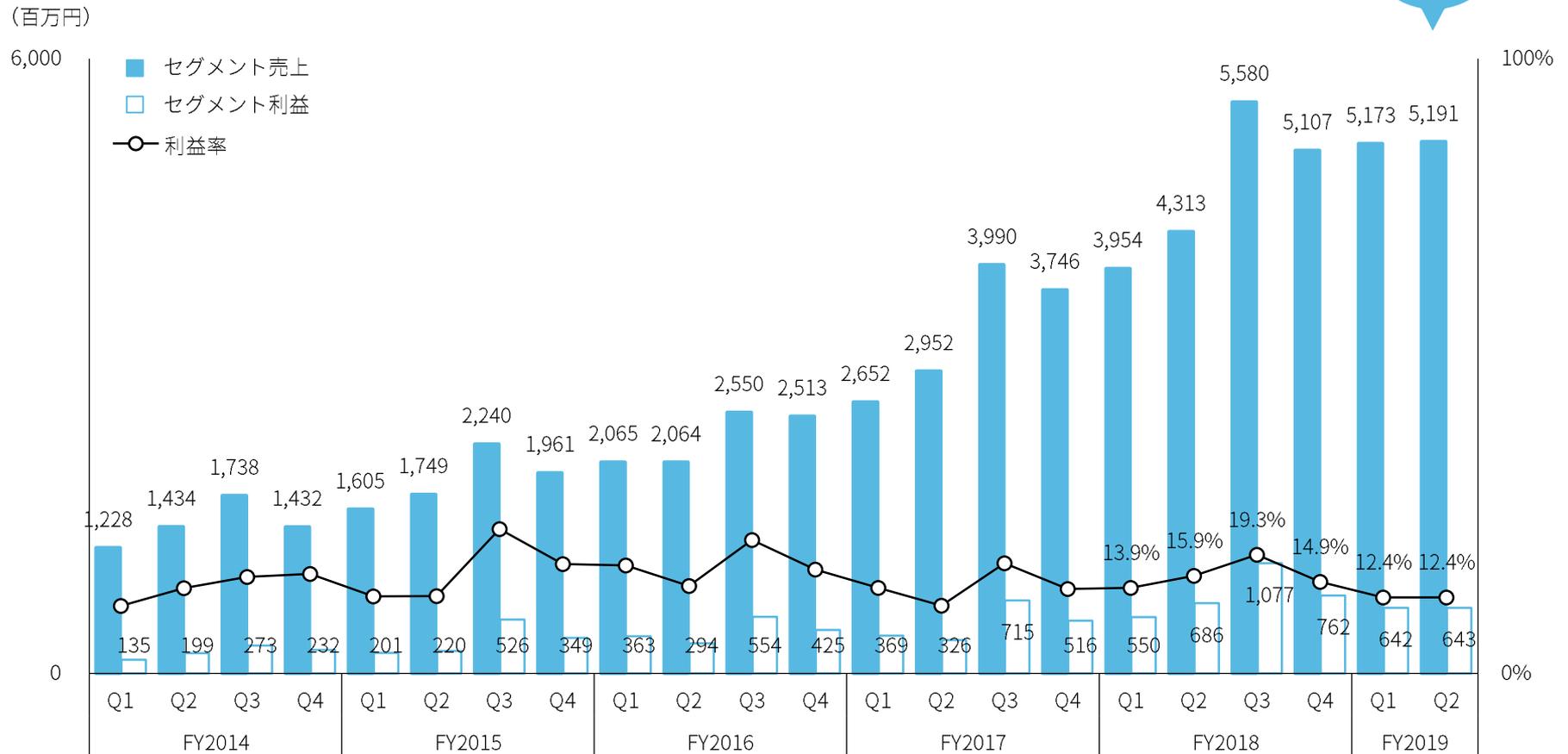
2. FY2019 Q2 セグメント別事業詳説

3. FY2019 Q3 進捗
4. FY2019 業績・配当予想
5. 中長期的な展望

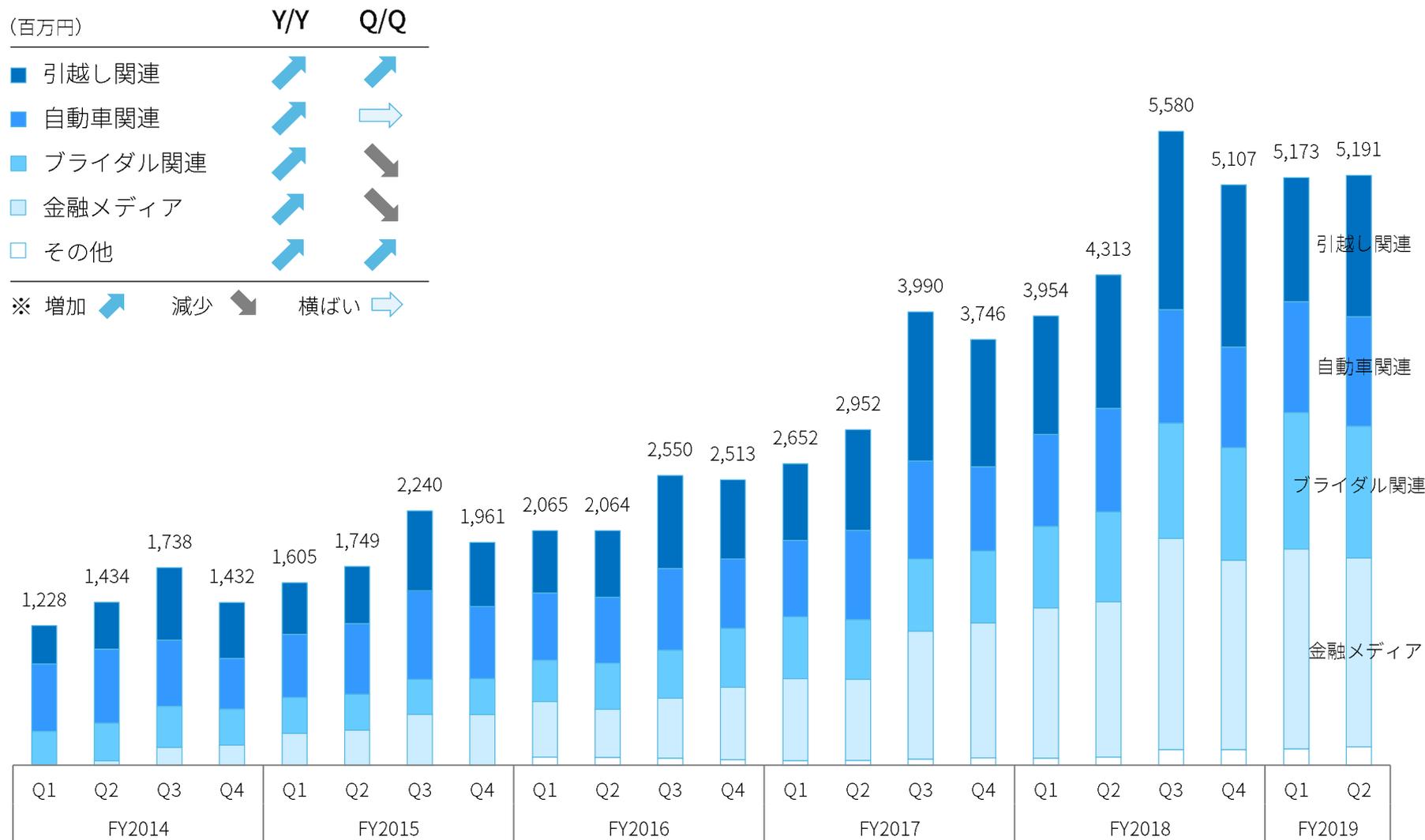
ライフスタイルサポート事業 四半期業績の推移

- 各サブセグメントが総じて好調に推移し、Y/Yで売上が大幅に増加
- 複数の新規サービスへの先行投資により、Y/Yで利益率が低下

Y/Y
+20.4
%



ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別四半期推移

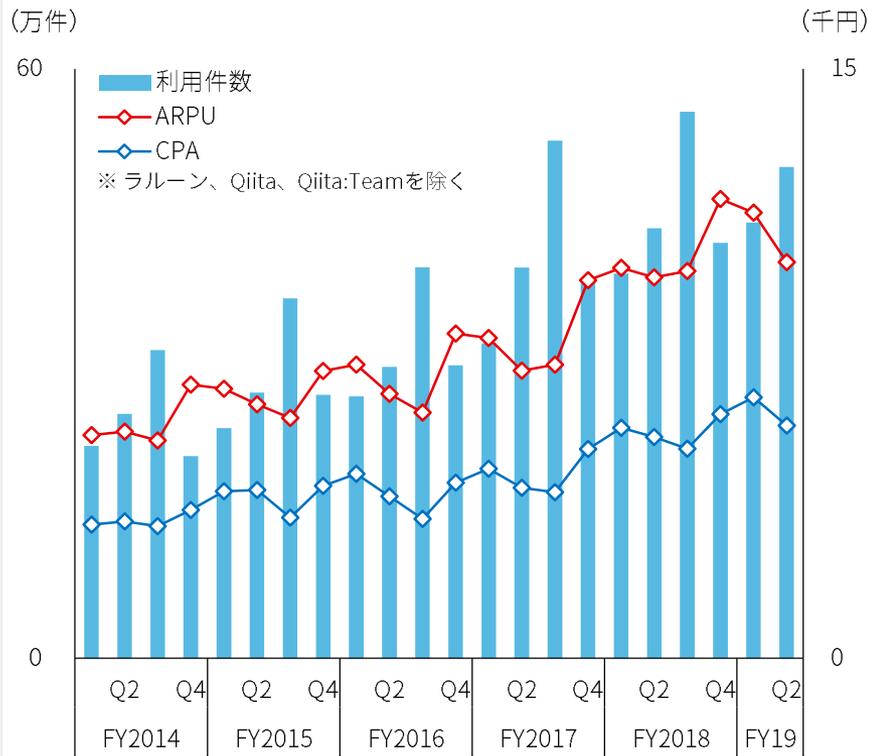


※ FY2018 Q3より、Increments株式会社の運用事業 (Qiita、Qiita:Team) をサブセグメント「その他」に含めております

ライフスタイルサポート事業 主なKPIの四半期推移

利用件数・ARPU・CPA

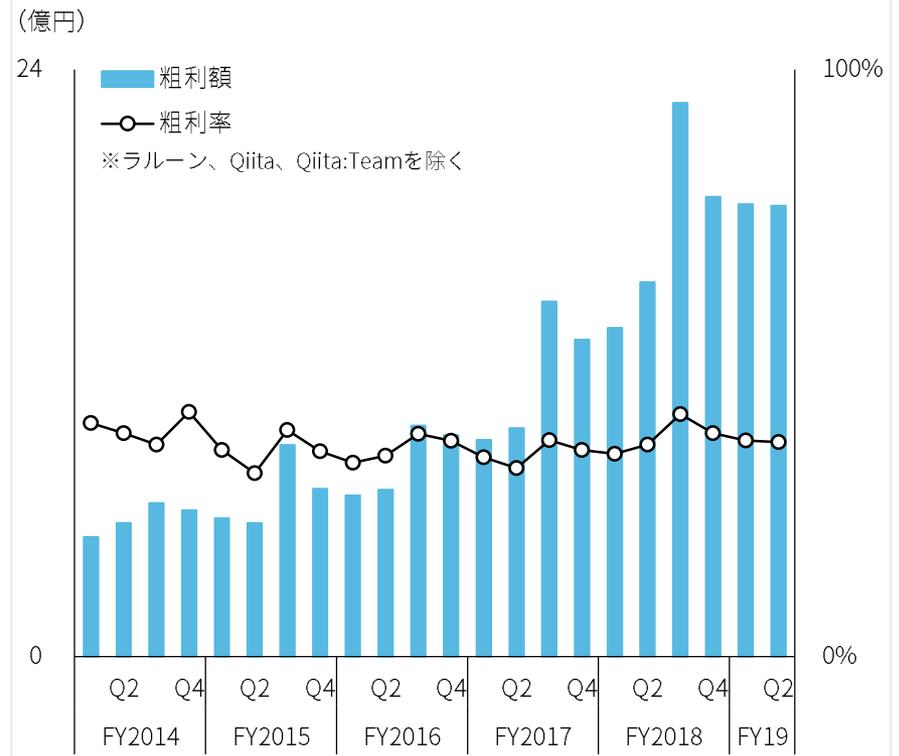
- 利用件数がY/Yで増加
- 高ARPU事業の季節要因の影響でARPUが低下



- 【①利用件数】 = 主要4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】

粗利額・粗利率

- 粗利額がY/Yで大幅に増加
- 粗利率は40%前後の水準で安定推移

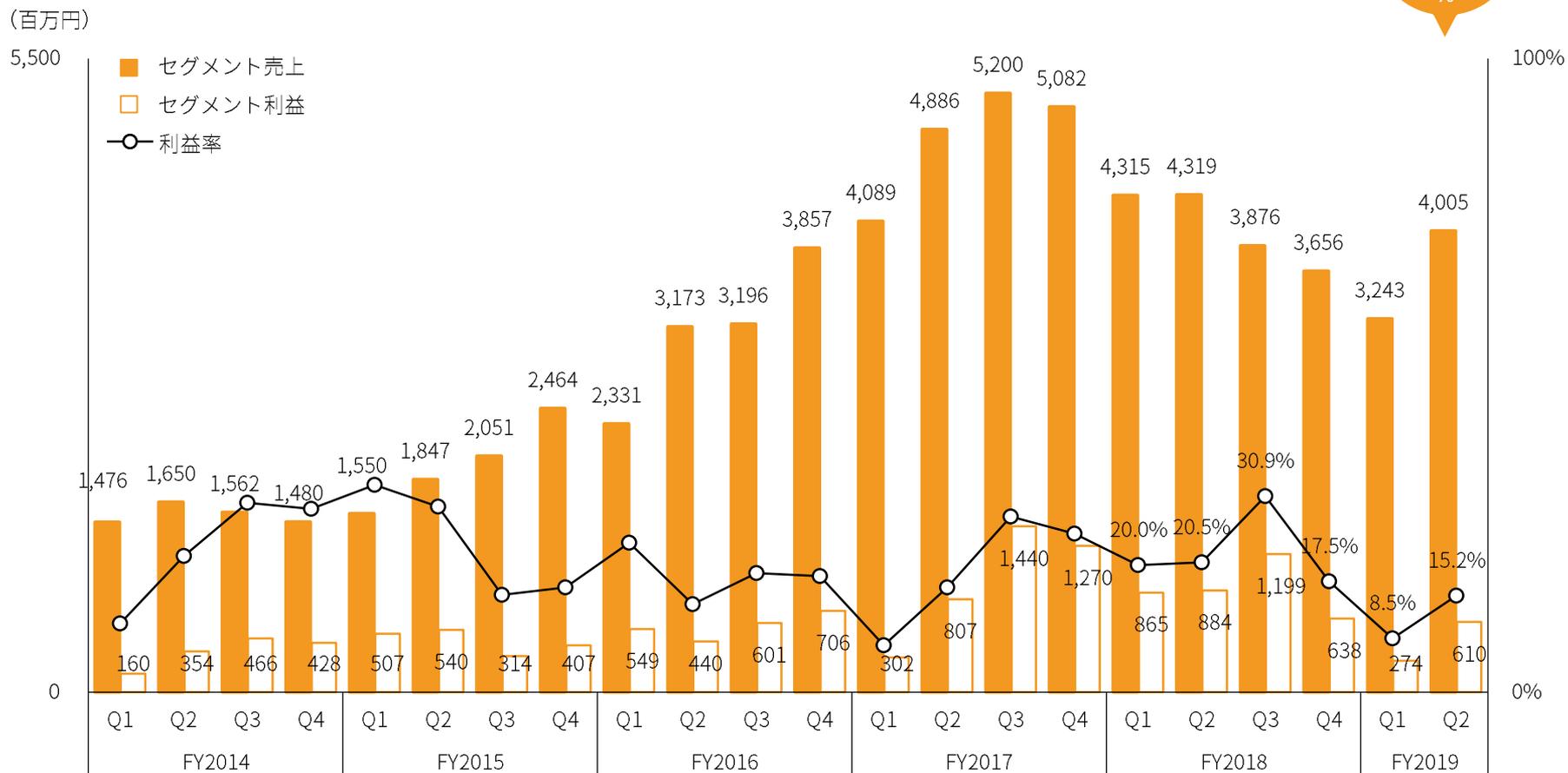


- 【④粗利額】 = セグメント売上 - (広告宣伝費 + 仕入原価)
- 【⑤粗利率】 = 【④粗利額】 ÷ セグメント売上
- ※ 仕入原価等はGross計上分 (エアコン仕入原価、エアコン工事委託費、ハナユメ定額ウェディング原価、商品仕入原価、ハナユメフォト仕入原価等) が対象

エンターテインメント事業 四半期業績の推移

■ 既存タイトルが年末年始イベントの効果により微増、
 加えて新規のスタリラが好調に推移し、Q/Qで売上回復をけん引

Q/Q
+23.5
 %

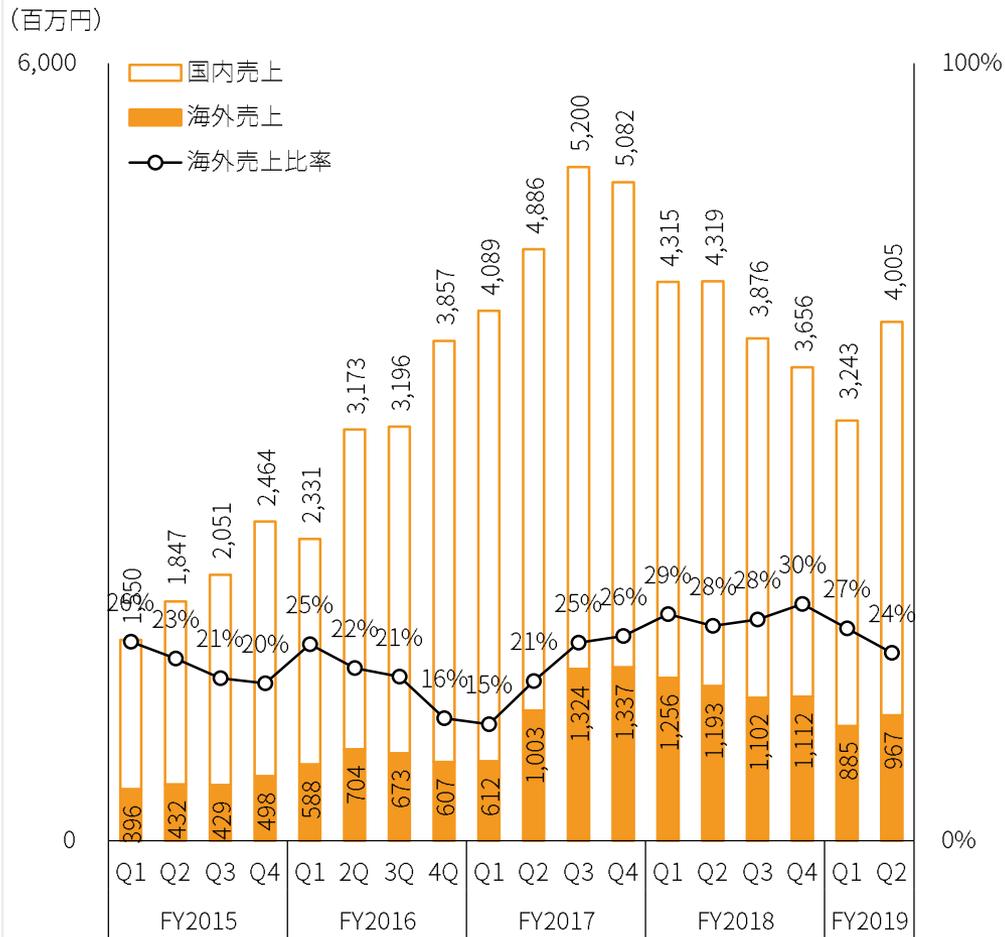


※ エンターテインメント事業の売上計上方法の変更について：

従来は課金時点で課金金額を売上として計上しておりましたが、2018年リリースタイトルより、課金ポイントの消費ベースで売上を計上しております

エンターテインメント事業 海外売上の四半期推移

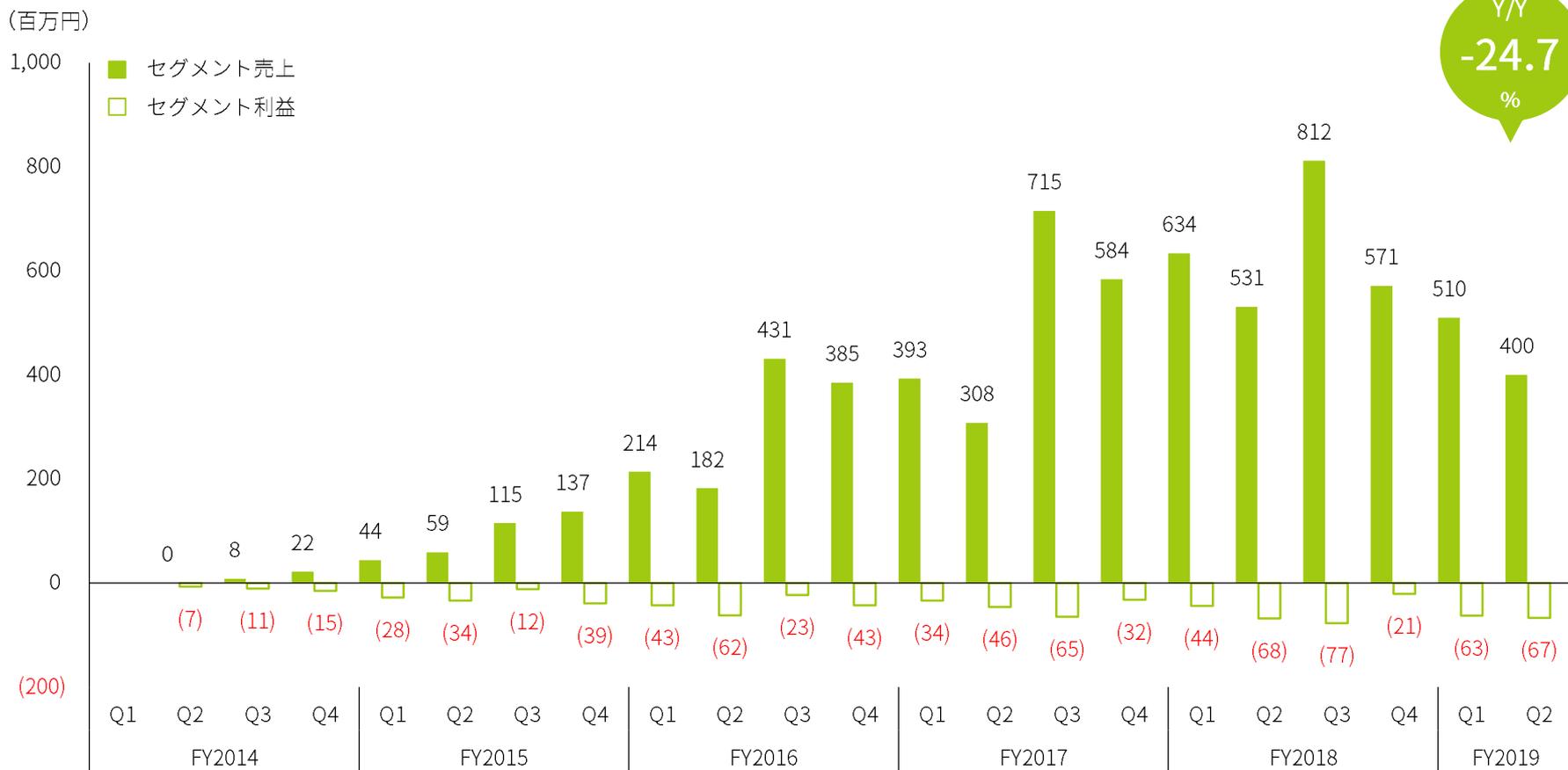
海外売上の推移



配信国・地域	日本	米国	欧州連合	台湾／香港	韓国	東南アジア	中国本土
スタリラ	●						
BASSA	●						
ヴァルコネ	●	●	●	●	●	●	●
ユニゾン	●	●	●	●	●	●	
ダビパク	●			●		●	
さんすま	●			●			
レギオン	●	英語版					
サマナー	●	英語版					

EC事業 四半期業績の推移

引き続き通期黒字化に向けて、物流オペレーション等、運営の最適化に向けた体制整備を優先した結果、売上が減少



※ EC事業の自転車通販サイト「cyma-サイマ-」は2013年12月よりサービスを開始しております。繁忙期：3-4月 (Q3)

3. FY2019 Q3 進捗

- 4. FY2019 業績・配当予想
- 5. 中長期的な展望

セグメント別トピックス

全社

2月22日に 株式会社エイチームフィナジー（Ateam Finergy Inc.）を設立



- 社名の由来：
Finance + Synergy + Technology = “Finergy”
- 設立の目的：
金融メディア事業を分離、独立事業会社化し、意思決定の迅速化・専門性の強化を図るため
- ビジョン：
世の中からお金の不安を解消し、より人生が豊かになる社会を実現する
- 営業開始日：
2019年5月（予定）

ライフ
スタイル
サポート

その他（ヘルスケア）

生理日予測・体調管理アプリ「ラルーン」が
App Annie Top Publisher Awards 2018受賞

- 「App Annie Top Publisher Awards 2018」の日本ヘルス&フィットネスアプリ
月間アクティブユーザー数ランキングで第3位にランクイン

セグメント別トピックス

自動車関連

NEW

「TOYOTA NEXT」発の中古自動車のインターネット通販サービス「くるまDELI」が「remobii」として本格スタート

- サービス名の由来：remote (遠隔) × automobile (自動車) × mobile (携帯電話)
- 概要：見積から購入申込をネット上で完結できる中古自動車のインターネット販売サービス
- 本サービス開始日：2019年1月23日

remobii

スマホで好きな
車を申込

登録書類は
郵送で受取

ご自宅までお届け！



申込情報が販売店へ



販売店にて登録・納車準備

3つの特徴

①

簡単！
店舗に
行かずに完結



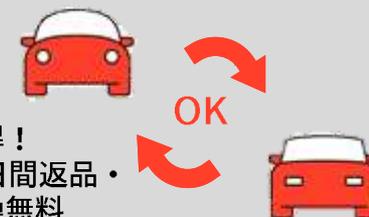
②

安心！
正規ディーラーの
良質な中古車のみ



③

納得！
10日間返品・
交換無料



ライフ
スタイル
サポート

セグメント別トピックス

ライフ スタイル サポート

ブライダル関連

NEW

業界初！日取り予約サイト「HIMARI」誕生

- 時代・ユーザーニーズにあわせ、結婚式の日取りでお得なプランをネットで簡潔に予約できるサービス
- 2019年3月末 スマートフォン版 プレオープン予定

業界初！

HIMARIとは？

- ◆ ネットで結婚式の日程予約ができるサービス

HIMARIの目的

- ◆ 確定金額を知りたい、式場探しの時間がない、効率的に進めたいなど、**利用者ニーズに対応**
- ◆ 結婚式場の慢性的な**プランナー不足の課題解決**

HIMARIの特徴

- ◆ 挙式空き日をウェブで確認、希望日で**ネット予約可能**
- ◆ 自己負担額でプランの検索が可能
- ◆ リアルな**見積もりのシミュレーション**もWebで実現



セグメント別トピックス

その他

NEW

エンジニア向け転職支援サービス「Qiita Jobs」リリース決定

- Qiitaアカウントを利用し、エンジニアがより自分に合った環境を見つけるための採用サービス
- 今春β版をリリース予定
- 事前登録受付中

Qiita Jobs

キータジョブズ



Qiitaアカウントで
お互いがわかる



開発チームごとの
求人で誰と
働くかがわかる



チームメンバー主導の
採用活動

ライフ
スタイル
サポート

セグメント別トピックス

エンター テイン メント

「ユニゾンリーグ」 (ユニゾン)

- 3/4 人気アプリ『剣と魔法のログレス いにしへの女神』とのコラボが決定
- 3/6 ファミ通Appより開発者同士で真のMMORPGを決める『ログレス』×『ユニゾンリーグ』5番勝負動画公開



(2019年3月4日ファミ通App 掲載記事)

「ヴァルキリーコネクト」 (ヴァルコネ) 「ダークサマナー」 (サマナー)

- 2/1 全世界累計1,600万ダウンロードを突破!
- 2/21にリリース7周年を記念して、新イベント『狂血の屍浄穢』を開催
- 3/6 グローバル版にて人気アニメ『エヴァンゲリオン』コラボイベントを開催



4. FY2019 業績・配当予想

5. 中長期的な展望

FY2019 連結業績予想数値

■ 通期連結業績予想に対し、概ね計画通りの進捗

(単位：百万円)

	FY2018 実績		FY2019 (2018.08-2019.07)			
	中間	通期	中間実績	通期予想	構成比	進捗率
売上高	18,069	37,674	18,524	40,000	100.0%	46.3%
ライフスタイル	8,267	18,955	10,364	22,000	55.0%	47.1%
エンタメ	8,635	16,168	7,249	15,000	37.5%	48.3%
EC	1,166	2,550	911	3,000	7.5%	30.4%
営業利益	2,056	4,701	1,177	4,000	10.0%	29.4%
ライフスタイル	1,236	3,076	1,285	3,200	-	40.2%
エンタメ	1,750	3,587	885	2,680	-	33.0%
EC	-112	-211	-131	0	-	-
共通部門	-817	-1,751	-862	-1,880	-	-
経常利益	2,076	4,730	1,168	4,000	10.0%	29.2%
当期純利益	1,433	3,306	741	2,600	6.5%	28.5%

FY2019の取り組み及び業績予想の考え方（再掲）

全社

中長期的な成長に向けた種まきの1年

- 事業投資に加え、企業基盤の強化、人材採用・育成を含む先行投資が集中する1年

ライフ スタイル サポート

既存事業の育成に加え新規事業を複数立ち上げ、先行投資を加速

- 既存事業は営業利益ベースで例年通りの成長を見込むものの、売上はマーケット・競合リスク等をふまえ保守的に予想。複数の新規サービスにおいて中長期的な成長を見据え、先行投資を実施予定
- 業績は、全体として売上成長を保守的、営業利益は微増、営業利益率の低下を前提に予想

エンター テイン メント

既存主力ゲームの収益最大化を図りつつ、新規開発に注力

- 既存は主力ゲームアプリを中心に収益最大化を図る。業績は直近のKPI動向をふまえ合理的に予想
- 新規は株式会社ブシロード、株式会社TBSテレビとの協業によるメディアミックスIPゲームアプリの開発に注力。業績はパートナー企業に分配する収益を除き、現時点での社内期待に基づき予想

EC

通期黒字化に向けた施策に注力

- 自転車販売について原価率低減に向けた商品構成の最適化や配送費削減のための在庫配置の適正化、フルフィルメント強化の継続等の投資及び効果を見込み予想
- 周辺商材の販売強化による収益を実績を基に予想

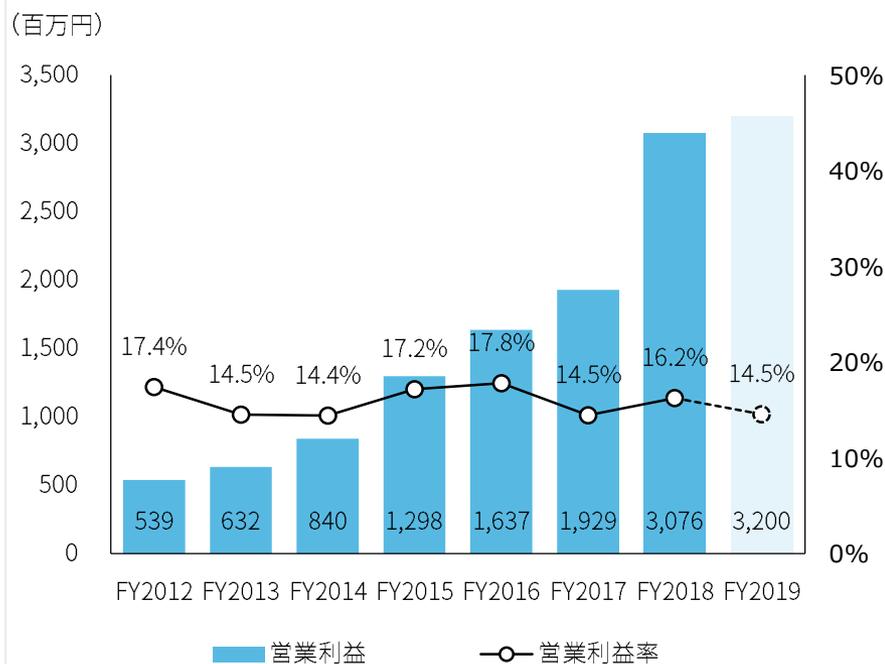
FY2019 ライフスタイルサポート 業績予想の留意点 (再掲)

ライフ スタイル サポート

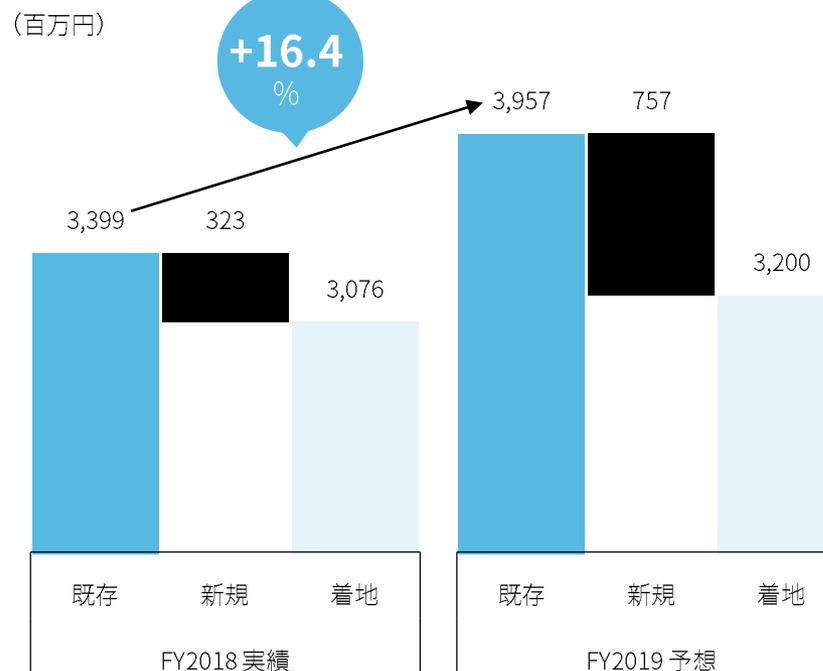
既存は二桁増益予想、新規投資加速のため、全体では通期横ばい

- 既存は営業利益ベースで例年同水準の二桁成長を見込むものの、新規8サービスの立ち上げにおいて、中長期的な成長を見据え、先行投資を実施予定
- 業績は、既存はKPIを基に合理的、新規は現時点で想定可能な投資費用を十分に織り込み予想

営業利益・営業利益率の推移



既存・新規別営業損益内訳



※ 「既存・新規別営業損益内訳」における「新規」が示すサービスの詳細は本資料30ページに記載の8サービスです

ライフスタイルサポート事業 新規サービス

新規サービス

自動車関連

remobii (リモビー)

中古自動車の
インター
ネット販売



その他 (ライフエンディング)

Life. (ライフドット)

ライフエン
ディング情報
検索サイト



金融メディア

ナビナビFX

初心者のFX
トレードサ
ポートアプリ



金融メディア

ナビナビ住宅ローン

プロが教える
住宅ローン
情報サイト



その他 (不動産)

すまいうる

不動産売却情
報検索サイ
ト・不動産一
括査定サイト



その他 (生活関連)

ファインドプロ

シロアリ・
ハチ駆除など
出張訪問サー
ビスの検索・
予約サイト



その他 (家計・節約)

Soldi (ソルディ)

通信費・家計
見直しサイト



その他 (ヘルスケア)

minorie (ミノリエ)

「ラルーン」
ユーザーの声
から作られた
妊活サブリEC



FY2019 配当予想 (再掲)

■ 今後も業績を勘案しつつ、長期的に安定的な株主還元を継続予定

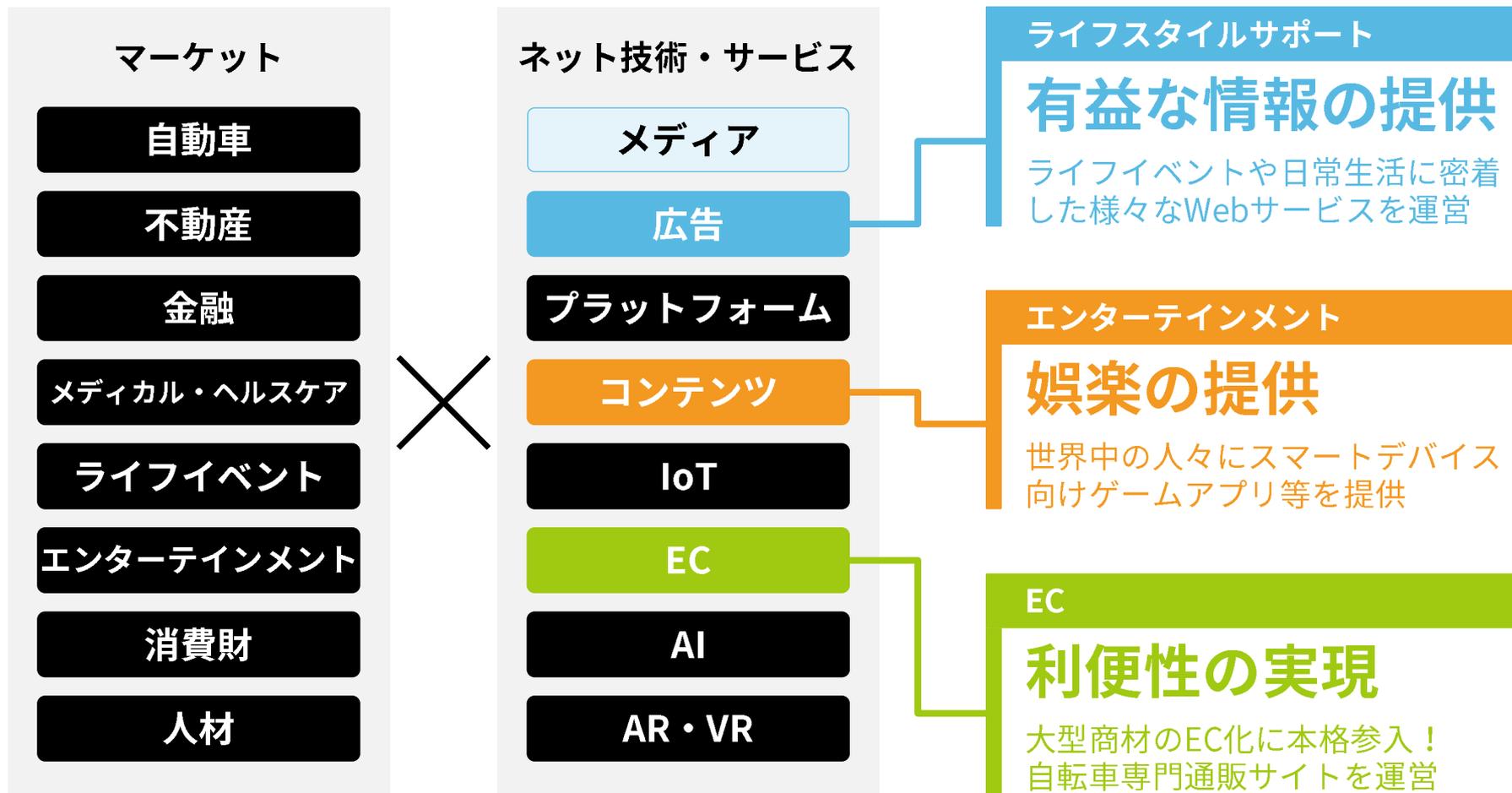
	FY2015 実績		FY2016 実績		FY2017 実績		FY2018 実績	FY2019 予想
	中間	期末	中間	期末	中間	期末	期末	期末
基準日	01/31	07/31	01/31	07/31	01/31	07/31	07/31	07/31
配当実施日	04/03	10/13	04/04	10/07	04/04	10/06	10/05	10月上旬
1株当たり 配当金	5.0円	7.5円	5.0円	7.5円	5.0円	22.0円	32.5円	32.5円
配当総額	238百万円		239百万円		517百万円		640百万円	-
(通期) 配当性向	17.7%		18.2%		19.8%		19.1%	-

※ ビジネスの特性上、利益が下期偏重型のため、通期業績をもって配当方針に沿った配当金額を決定すべく、FY2018より年1回の期末配当のみとさせていただきます

5. 中長期的な展望

エイチームの目指す姿

今後もインターネットを使った様々なビジネス領域に挑戦し続けます！



※ 順不同、全てを網羅しているものではありません

事業の展望 (数字を約束するものではありません)

全社

既存事業軸を基本としながらも、枠にとらわれず
様々な事業にチャレンジし、新たな収益源を創出

ライフ スタイル サポート

ゆりかごから墓場までの人生のイベントの「点」を「線」につなぐ

- 有益な情報を提供し、生活をより豊かに・より便利にするサービスを『「ネット」×「リアル」』を通じて、より利用者に寄り添う形に

FY2020に売上300億円規模を目指す

エンター テイン メント

日本で企画・開発・運営、世界中の人々に娯楽を提供

- 自社オリジナル企画に加え、有力なパートナーとの協業により、スマートフォンゲーム市場において新規性が高く、グローバルでスケールするタイトルを創出

全世界に向けて月商10億円規模のアプリを複数創出

- 海外売上比率50%を目指す

EC

自転車通販のみならず、自転車にまつわるサービスに積極参画

自転車専門通販No.1サイトを目指す

- 中長期的に国内自転車販売台数の3%を目指す

M&A及びベンチャー投資の方針

ミッション

『Eチームの目指す姿』につなげる
中長期的成長の実現ならびに企業価値向上の加速

M & A

既存事業の競争力強化につながると想定される企業や事業

- ライフスタイルサポート：（例）シェア拡大やシナジーが見込まれる事業、関連メディア等
- エンターテインメント：（例）ユーザーを獲得・確保するための国内外のメディア等
- EC：（例）自転車に限らず、国内外における他の商材EC等

自社で容易に参入できない、参入に時間のかかる事業を持つ企業

ベンチャー 投資

自社参入は不確実性が高いものの、中長期視点で魅力度の高い
事業ドメインや技術を持つ、未上場ベンチャー企業への出資

Eチームのノウハウを活かすことにより、大きな成長が見込める
事業を展開する、未上場ベンチャー企業への出資及び業務提携

APPENDIX 会社概要

会社概要 (2019年1月31日現在)

商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証一部 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	7社 (国内6社、海外1社)
連結社員数	944名 (役員、アルバイトを除く)
単元株式数	100株



名古屋ビルヂング



梅田阪急ビル



品川イーストワンタワー



紙与博多中央ビル

代表取締役社長の略歴



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

1987.03 多治見市立多治見中学校 卒業

1987.04 ~ 学習塾経営・さまざまなアルバイト

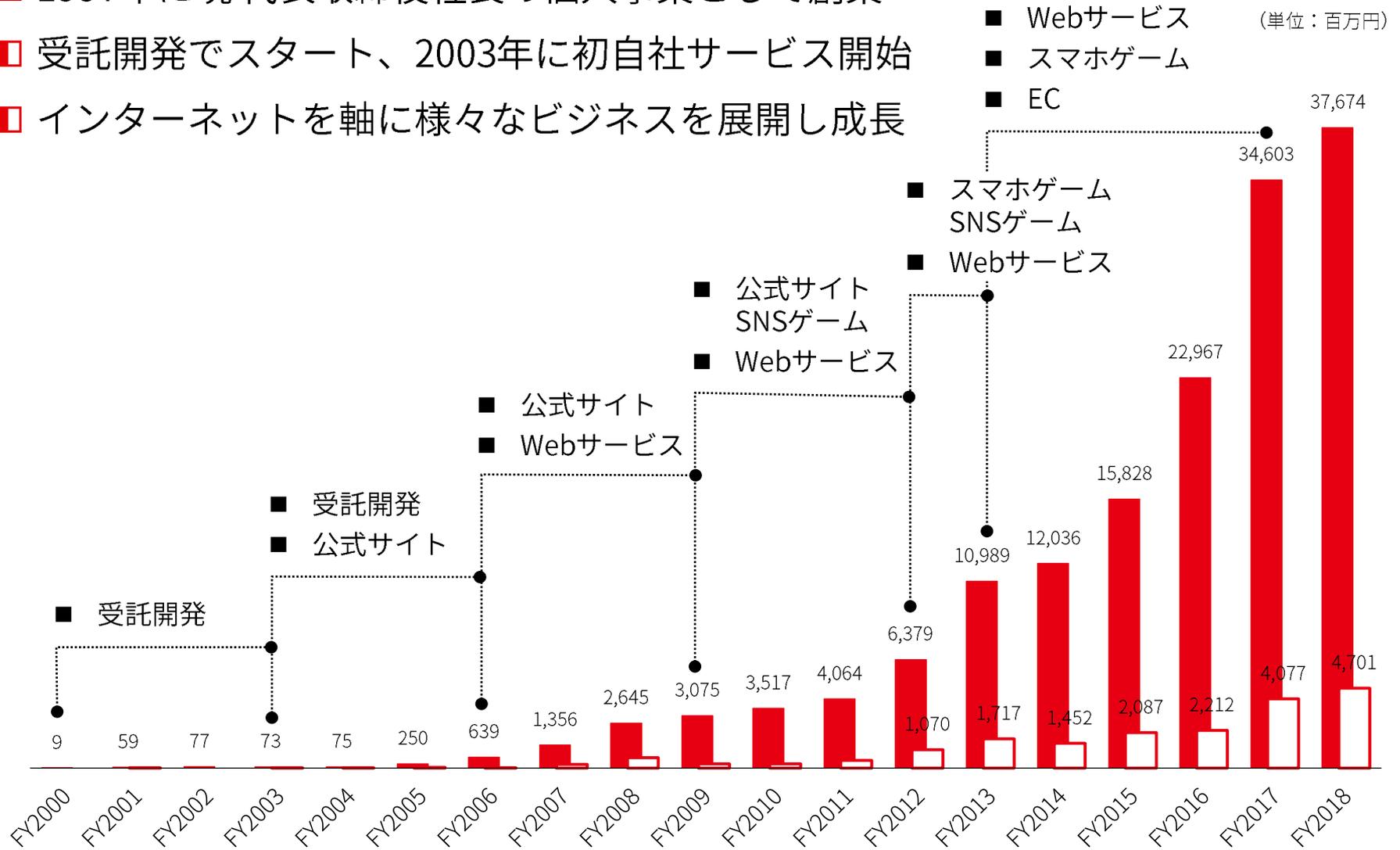
1997.06 個人事業として「エイチーム」創業

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

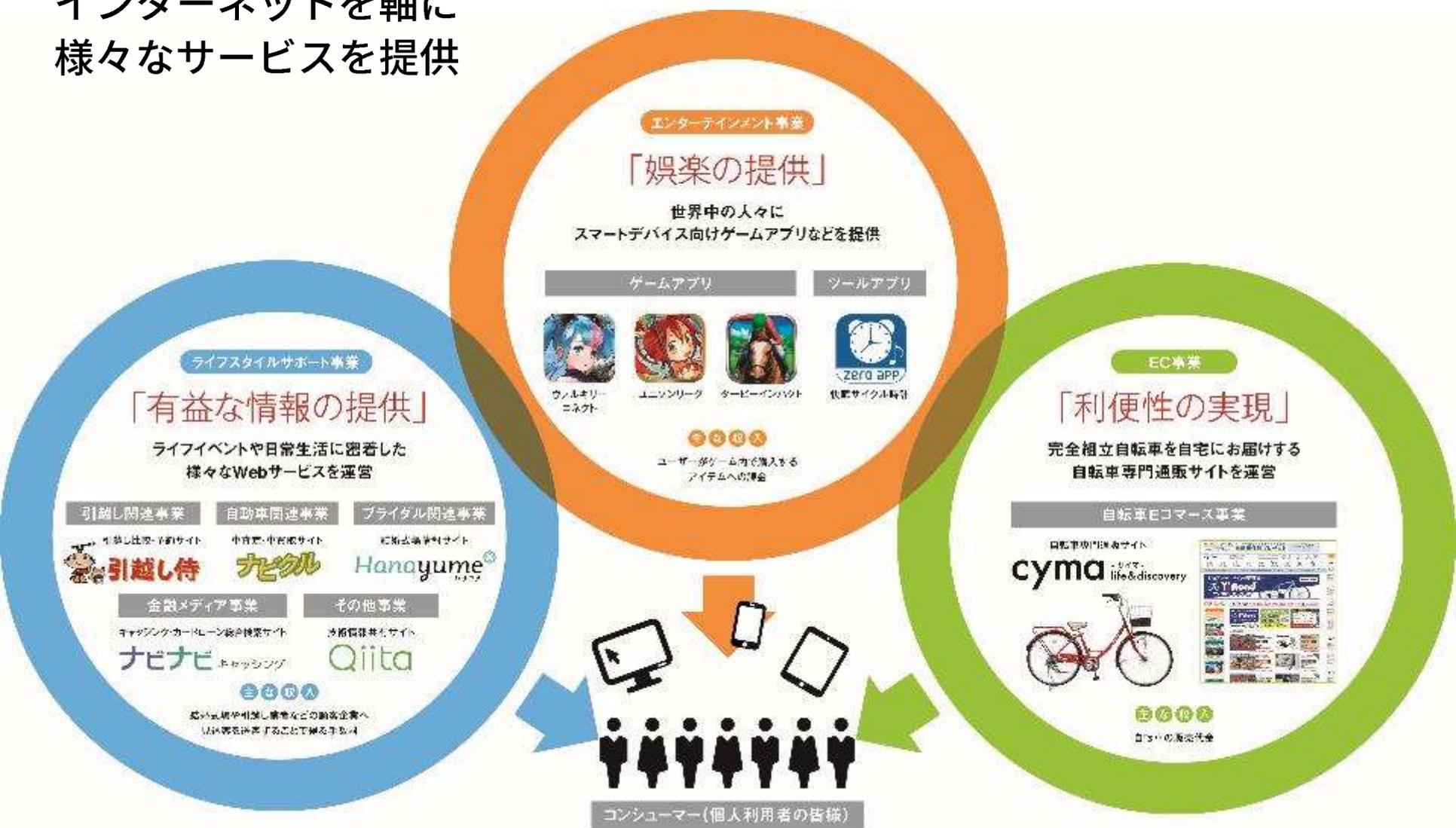
沿革

- 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



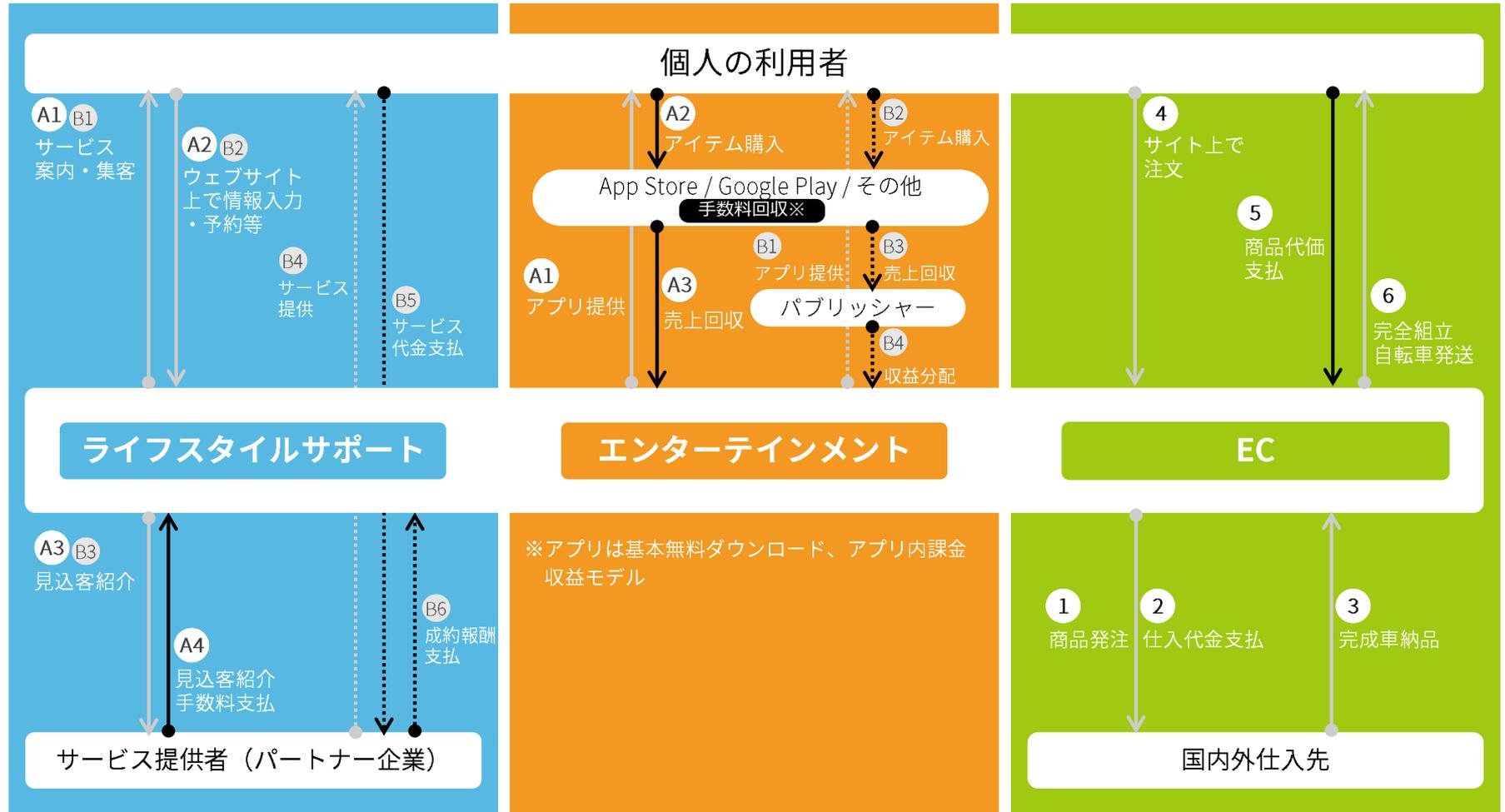
エイチームのビジネス

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 サブセグメント別主要サービス

引越し 関連



引越し比較・予約サイト

- 一度の入力で最大10社の引越し業者から見積を取得
- 提携引越し業者数は全国270社以上
- 業界シェアトップ、引越し周辺サービスも多数展開

自動車 関連



車査定・車買取サイト

- 一度の入力で最大10社の買取り業者から見積を取得
- 厳正な基準を満たした一流業者と提携
- 業界シェアトップ

ブライ ダル関連



結婚式場情報サイト

- 全国600以上の結婚式場から会場をご紹介
- プロのアドバイザーが常駐する実店舗を全国12店舗展開
- 「ハナユメ定額ウエディング」、「ハナユメPhoto」等も展開

金融 メディア



キャッシング・カード
ローン総合検索サイト

- 厳選した大手銀行、消費者金融のサービスを徹底比較
- 「ナビナビキャッシング」に加え、「ナビナビクレジットカード」
「ナビナビ住宅ローン」「ナビナビFX」を展開

その他



- 女性向け生理日予想および体調管理アプリ
- プログラマ向けの技術情報共有サービス

ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別新規サービス

<p>自動車 関連</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ スマホで注文、自宅へ納車する中古自動車のインターネット販売 ▪ ディーラーの良質な中古車のみ取り扱い、10日間返品・交換無料
<p>金融 メディア</p>	 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 初心者のFXトレードサポートアプリ デモを通じて体験いただき、実際の取引までサポート ▪ プロが教える住宅ローン情報サイト 住宅ローン情報提供や毎月の負担を軽減する提案サービス
<p>ブライ ダル関連</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ 業界初の日取りでお得な結婚式プランをネット予約できるサービス ▪ 挙式日・時期もしくは自己負担額の2軸から検索可能
<p>その他</p>	     	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 葬儀・仏壇・仏具・相続・生前準備を含むライフエンディングに関する情報検索サイト ▪ 不動産売却に関する情報検索サイト ▪ シロアリ・ハチ駆除など出張訪問サービスの検索・予約サイト ▪ 通信費・家計見直しサイト。格安SIM、格安スマホ、インターネット、プロバイダー、モバイルWi-Fiの比較検索や情報提供 ▪ 「ラルーン」ユーザーの声から作られた妊活サプリECサービス ▪ エンジニア向け転職支援サービス

Incrementsの完全子会社化（2017年12月）



Increments⁺

M&A 実施背景

- 「エイチームの目指す姿」の実現のため
- 資本を活用した中長期的成長の実現
ならびに企業価値の向上加速のため

- サービス認知度のさらなる向上のため
- マネタイズの拡大に向け、経営力強化
ならびに組織基盤の拡大のため、
他企業との提携を模索

選定理由

- 企業文化の融合の容易性
- Qiitaブランドのビジネスポテンシャル
- エンジニアをターゲットに、
企業・事業認知度の向上

- 技術及び技術者に対するマインド
- 事業開発ノウハウ及び多角事業での
成功実績
- 経営理念への共感

今後の 期待

- 「自社で容易に参入できない、参入
に時間のかかる領域」における新たな
事業の成長による収益貢献
- エンジニアをターゲットとする
認知度の向上による採用力の向上

- 経営力の強化
- Qiitaブランドを軸とする事業開発
及び事業成長

※ FY2018 Q3より、Increments株式会社の運用事業（Qiita、Qiita:Team）をサブセグメント「その他」に含めております

Incrementsの事業内容及びビジネスモデル

Qiita

プログラミングに特化したオープンな情報共有コミュニティ

キータ
2011年リリース、広告課金モデル

Markdown

簡単にわかりやすく書ける

編集リクエスト

みんなで情報を洗練する

ストック

気になる投稿を保存して見返す

Contribution

自分の活動成果が数字でわかる

月間UUの推移

● 13年から6年で約30倍

月間PV数の推移

● 13年から6年で約70倍

Qiita:Team

“書く”ことの敷居が低い、社内向け情報共有サービス

キータチーム
2013年リリース、アカウント課金モデル

Qiita:Teamの基本サイクル

※ FY2018 Q3より、Increments株式会社の運用事業（Qiita、Qiita:Team）をサブセグメント「その他」に含めております

ゲーム事業 主要ゲーム&ツールアプリ

Game Apps

ミッドコアRPG (ロールプレイングゲーム)



少女☆歌劇 レヴュースタァライト
-Re LIVE-



三国BASSA!!



ヴァルキリーコネクト



ユニゾンリーグ



レギオンウォー



ダークサマー

アクション



三国大戦スマッシュ!

シミュレーション



ダービーインパクト

パズル



ポンゴコンボ

麻雀



麻雀 雷神 - Rising -

公式サイト



エターナルゾーン



ミリオンヴァース

Tool Apps

メモリ解放



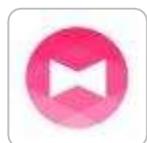
Game Boost
Master

SNS



ジャム

着せ替え



[+]HOME

ZeroApp シリーズ (無料で使える便利ツール)



快眠サイクル
時計



楽々
カロリー管理



アイトレ3D



3分
フィットネス



さくさく
英単語

自転車専門
通販サイト

「cyma -サイマ-」

- 取り扱い自転車200種類以上
- 専属整備士が整備、すぐに乗れる状態で自宅まで配送
- 日本最大級の自転車専門通販サイト



cyma -サイマ-
life & discovery



全品国内整備
国内自社整備工場からお届け

資格を持つ
整備士
による組立・
品質チェック

店舗以上の安心を
1年間のパンク修理保証&ロードサービスつき

全国の自転車店で受けられるパンク修理保証つき!
(お盆までパナシールドGARD (ケア))

4つの修理を保証します

- パンク修理 (チューブ交換)
- ブレーキ修理
- チェーン調整
- 車体調整

すべて自社整備工場からお届けしています



常時10000台以上の自社在庫を保有
だから価格もお買い得!



APPENDIX 主な経営指標

P/L (FY2017 Q2 - FY2019 Q2)

(単位：百万円)

	FY2017			FY2018				FY2019	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	8,147	9,906	9,412	8,904	9,164	10,269	9,335	8,927	9,597
Q/Q増減率 (%)	+14.2	+21.6	-5.0	-5.4	+2.9	+12.1	-9.1	-4.4	+7.5
ライフスタイルサポート	2,952	3,990	3,746	3,954	4,313	5,580	5,107	5,173	5,191
エンターテインメント	4,886	5,200	5,082	4,315	4,319	3,876	3,656	3,243	4,005
EC	308	715	584	634	531	812	571	510	400
売上原価	1,221	1,671	1,671	1,476	1,649	1,959	1,875	1,765	1,878
原価率 (%)	15.0	17.0	17.8	16.6	18.0	19.1	20.1	19.8	19.6
販売管理費	6,196	6,486	6,434	6,464	6,421	6,558	6,567	6,677	7,026
販売管理費率 (%)	76.1	65.3	68.4	72.6	70.1	63.9	70.4	74.8	73.2
費用総額 (売上原価+販売管理費)	7,417	8,158	8,105	7,940	8,071	8,517	8,443	8,442	8,904
人件費・採用費	935	931	1,066	1,025	1,089	1,195	1,443	1,435	1,463
広告宣伝費	3,551	3,623	3,410	3,600	3,866	3,730	3,609	3,931	3,980
広告宣伝費率 (%)	43.6	36.6	36.2	40.4	42.2	36.3	38.7	44.0	41.5
ライフスタイルサポート	1,728	2,230	2,040	2,302	2,472	2,973	2,637	2,959	2,972
エンターテインメント	1,700	1,220	1,228	1,150	1,244	560	829	835	910
EC	62	117	84	93	79	106	50	54	44
支払手数料等	1,779	2,051	2,018	1,588	1,572	1,561	1,395	1,304	1,592
外注・サーバー費	297	315	331	532	518	620	605	605	646
オフィス賃料	218	238	243	249	251	288	291	292	293
その他費用	634	997	1,034	945	773	1,121	1,096	873	928
営業利益	729	1,748	1,306	963	1,093	1,752	892	484	692
Q/Q増減率 (%)	+148.5	+139.7	-25.3	-26.3	+13.4	+60.3	-49.1	-45.7	42.8
ライフスタイルサポート	326	715	516	550	686	1,077	762	642	643
エンターテインメント	807	1,440	1,270	865	884	1,199	638	274	610
EC	-46	-65	-32	-44	-68	-77	-21	-63	-67
共通部門	-358	-342	-447	-407	-483	-446	-487	-368	-493
営業利益率 (%)	9.0	17.6	13.9	10.8	11.9	17.1	9.6	5.4	7.2
経常利益	778	1,738	1,308	980	1,096	1,775	877	507	661
親会社株主に帰属する四半期純利益	537	1,162	741	678	754	1,217	655	257	484

P/L (FY2013 - FY2018)

(単位：百万円)

	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	Y/Y (%)
売上高	10,989	12,036	15,828	22,967	34,603	37,674	+8.9
Y/Y 増減率 (%)	72.3	9.5	31.5	45.1	50.7	8.9	—
ライフスタイルサポート	4,357	5,834	7,557	9,193	13,342	18,955	+42.1
エンターテインメント	6,632	6,169	7,914	12,559	19,259	16,168	-16.0
EC	0	32	356	1,214	2,001	2,550	+27.4
売上原価	1,392	2,132	2,389	3,615	5,669	6,960	+22.8
原価率 (%)	12.7	17.7	15.1	15.7	16.4	18.5	+2.1
販売管理費	7,880	8,451	11,351	17,139	24,855	26,012	+4.7
販売管理费率 (%)	71.7	70.2	71.7	74.6	71.8	69.0	-2.8
費用総額 (売上原価+販売管理費)	9,272	10,583	13,740	20,755	30,525	32,973	+8.0
人件費・採用費	2,083	2,638	2,798	3,250	3,807	4,754	+24.9
広告宣伝費	4,310	4,279	6,430	9,335	14,018	14,805	+5.6
広告宣伝费率 (%)	39.2	35.6	40.6	40.6	40.5	39.3	-1.2
ライフスタイルサポート	2,673	3,422	4,578	5,109	7,547	10,385	+37.6
エンターテインメント	1,571	789	1,651	3,748	5,895	3,785	-35.8
EC	0	8	61	221	335	330	-1.5
支払手数料等	1,600	1,737	2,586	4,592	7,318	6,117	-16.4
外注・サーバー費	528	826	785	1,035	1,198	2,277	+90.0
オフィス賃料	337	420	433	728	879	1,080	+22.9
その他 (費用総額-上記費用)	411	682	706	3,340	3,303	3,937	+23.8
営業利益	1,717	1,452	2,087	2,212	4,077	4,701	+15.3
Y/Y 増減率 (%)	60.4	-15.4	43.8	6.0	84.3	15.3	—
ライフスタイルサポート	632	840	1,298	1,637	1,929	3,076	+59.5
エンターテインメント	1,866	1,409	1,770	2,297	3,820	3,587	-6.1
EC	0	-34	-115	-172	-178	-211	+18.7
共通部門	-781	-762	-865	-1,549	-1,493	-1,751	+17.3
営業利益率 (%)	15.6	12.1	13.2	9.6	11.8	12.5	+0.7
経常利益	1,718	1,470	2,164	2,094	4,118	4,730	+14.9
税引前当期純利益	1,688	1,364	2,091	1,858	3,854	4,732	+22.8
親会社株主に帰属する当期純利益	1,042	807	1,362	1,292	2,579	3,306	+28.2

B/S (FY2013 - FY2018)

(単位：百万円)

	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018
資産の部						
流動資産 ※	3,698	3,973	6,257	6,827	9,613	11,488
現預金	1,944	2,217	3,097	3,505	5,004	5,984
固定資産 ※	942	1,531	1,399	2,759	3,527	5,214
有形固定資産	102	120	125	1,321	1,666	1,684
無形固定資産	410	355	460	622	507	2,070
投資その他の資産 ※	429	1,055	814	815	1,353	1,459
資産合計	4,641	5,504	7,656	9,586	13,140	16,702
負債の部						
流動負債	1,136	1,305	3,648	4,127	5,202	4,464
固定負債	0	0	0	387	481	583
負債合計	1,136	1,305	3,648	4,514	5,683	5,047
有利子負債	0	0	1,700	1,166	632	186
純資産の部						
株主資本	3,500	4,130	3,900	4,971	7,361	11,566
自己株式	0	0	-1,403	-1,222	-1,177	-481
新株予約権	5	67	108	100	96	85
純資産合計	3,505	4,198	4,008	5,072	7,456	11,655
負債・純資産合計	4,641	5,504	7,656	9,586	13,140	16,702

※ 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

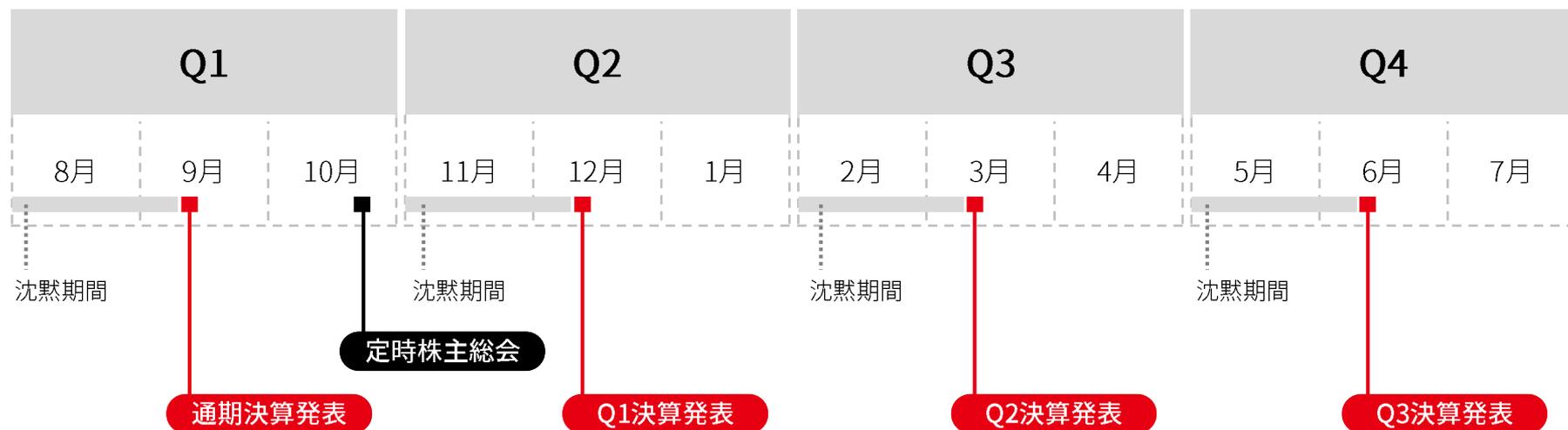
その他経営指標 (FY2013- FY2018)

	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018
発行済株式総数 (株)	19,195,000	19,349,200	19,405,600	19,450,000	19,469,800	19,738,200
自己株式数 (株)	0	0	580,020	302,562	302,562	35,562
期中平均株式数 (株)	18,933,262	19,255,641	19,310,191	18,846,317	18,904,872	19,401,921
EPS (1株当たり当期純利益、円)	55.04	41.96	70.54	68.58	136.45	170.40
EPS増減率 (%)	57.3	-23.8	45.6	-2.8	+99.0	+24.9
ROA (総資産経常利益率、%)	44.1	29.0	32.9	24.3	36.2	31.7
1株当たり純資産 (円)	182.4	213.5	207.2	263.4	389.0	592.2
1株当たり配当金額 (円)	10.61	10.00	12.50	12.50	27.00	32.50
中間配当額 (円)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	0.00
配当総額 (百万円)	203	192	238	239	517	640
配当性向 (%)	19.3	23.8	17.7	18.2	19.8	19.1
株主資本比率 (%)	75.4	75.0	50.9	51.9	56.0	69.2
自己資本比率 (%)	75.4	75.1	50.9	51.9	56.0	69.3
ROE (自己資本当期純利益率、%)	37.9	21.2	33.9	29.1	41.8	34.9
ROIC (=①÷②、%)	30.3	20.8	21.0	25.1	34.1	27.9
①税引き後営業利益 (百万円)	1,059	859	1,178	1,539	2,729	3,284
②運転資本 (=③+④、百万円)	3,500	4,130	5,600	6,137	7,993	11,755
③株主資本 (百万円)	3,500	4,130	3,900	4,971	7,361	11,566
④有利子負債 (百万円)	0	0	1,700	1,166	632	186

※当社は2011年10月27日に1：100、2012年6月1日に1：3、2015年5月1日に1：2の割合をもって株式分割を行っております。そのため、上記にはFY2011の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たりの金額を算定しております。従いまして、上記には過去に当社が発表した決算書類と異なる数値が一部含まれます

IRスケジュール&お問い合わせ先

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

Tel : 052-747-5573

E-mail : ir@a-tm.co.jp

コーポレートサイト 株主・投資家情報 : <https://www.a-tm.co.jp/ir/>

Facebook Ateam IR ページ : <https://www.facebook.com/ateamir/>

「みんなで幸せになれる会社にする事」
「今から100年続く会社にする事」



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・修正を行う義務を負うものではありません。