



2024.12.12

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. 会社概要
2. ビジネス
3. 中期経営計画
4. 業績予想・配当予想
5. 株主優待制度 新設

2. 会社概要

● 会社概要 (2024年10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	9社 (国内8社、海外1社)
連結社員数	784名 (役員、アルバイトを除く)
単元株式数	100株

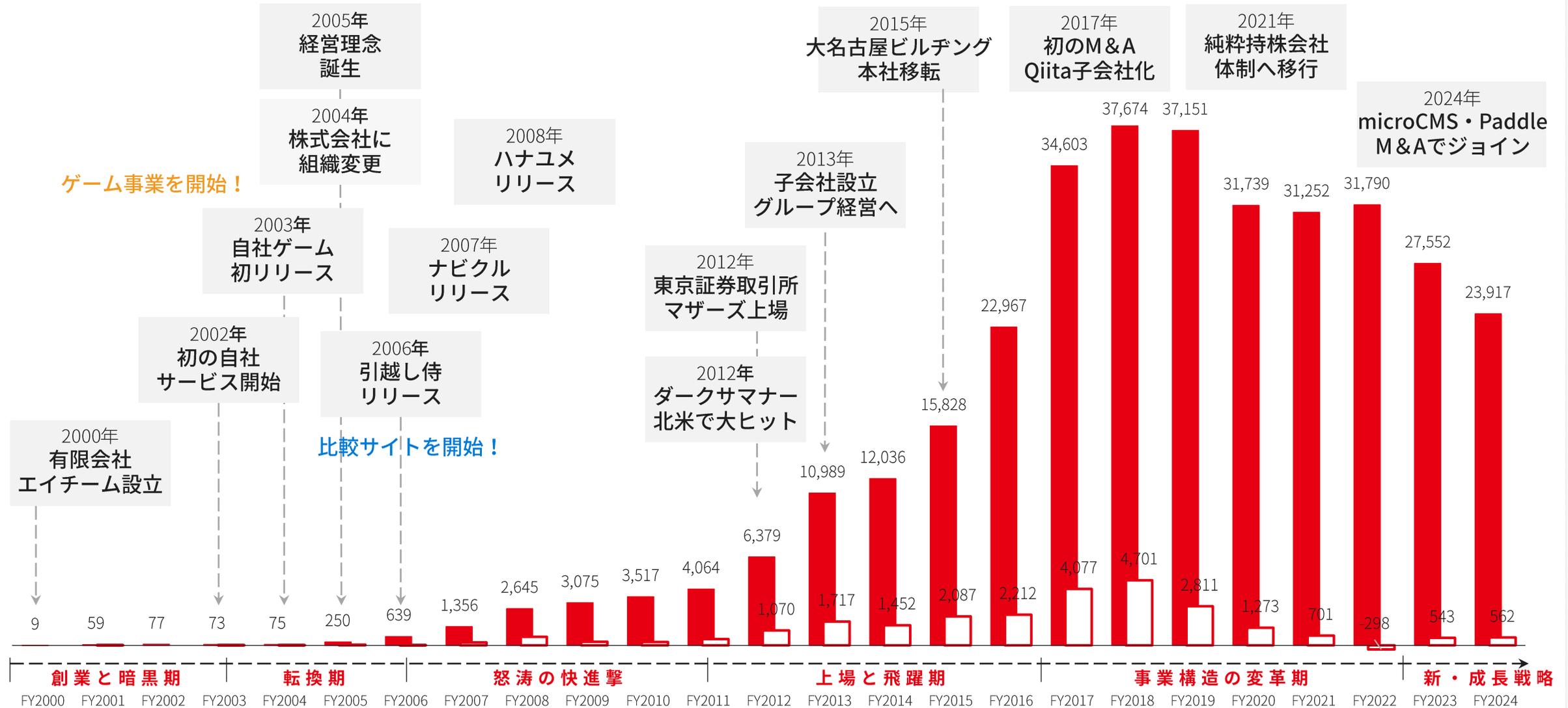




TOP PROFILE

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 |



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**

2.エイチームのビジネス

インターネットを軸に多様な事業を展開するIT企業として、 テクノロジー×デジタルマーケティングを強みに様々なソリューションを展開

エンターテインメント

「ゲーム開発」

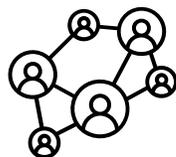


世界中の人々にゲームアプリ等を提供、オリジナルIPと協業案件を開発

メディア・ソリューション

メディア

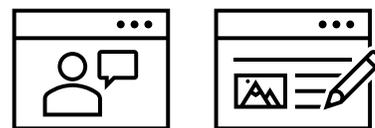
「送客・集客」



比較サイト・情報サイトなど様々なWebサービスの企画・開発・運営

ソリューション

「法人支援」



法人向けにデジタル集客や業務効率化支援に関するソリューションを提供

D2C

「ネット販売」



複数商材を取り扱うD2C。定期購入型のビジネスモデルで継続顧客を獲得



メディア・ソリューション事業

MEDIA / SOLUTION

日常生活に密着した比較サイト・情報メディア・ツールなどの
様々なウェブサービスの企画・開発・運営、
法人向けデジタル集客支援に関する事業支援サービスを展開

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。

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

microCMS



Webサイト作成・管理ツール

国内最大規模のヘッドレスCMSサービス。Webサイトを作成・管理するコンテンツ管理システム。

メディアを通じて、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



法人向けにデジタル集客や成約率向上に関するツールやソリューションを提供



クライアント企業

Qiita

エンジニアを対象とした
プロモーションの支援

デマンド ジェネレーション

見込み顧客の創出や成約までの
ナーチャリングを支援、
マーケティング・営業代行



microCMS

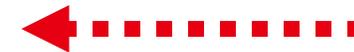
企業・サービスのWeb
サイトの制作ツールの提供

今後、 M&Aで拡充

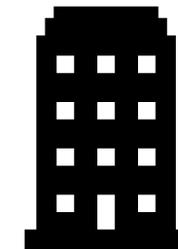
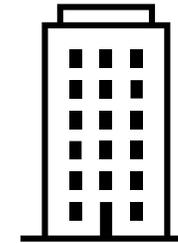
顧客の売上向上に向けた
デジタル集客支援を強化すべく
積極的なM&Aを推進中



ツール・集客支援・
広告代行等



利用料・委託費等



デジタルマーケティングによる高い集客力によりシェアトップクラスの事業が多数 日常生活に密着した複数サービスを展開することで、継続安定的な収益を創出

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

提携社数



- **1,400社**以上の提携社数
※FY2007時点で20社
- 提携社数の積み上げによる顧客資産の構築
- 集客力・成約力・営業力により収益向上を実現

集客力

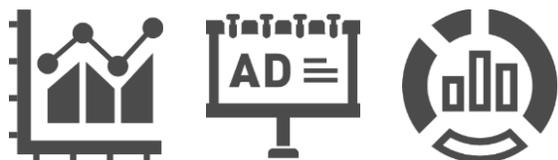


- 長年のWebプロモーション運用により蓄積された実績とノウハウ
- WEB広告運用やSEOによる高い集客力

※ 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

ニーズが多様化するWEB集客領域の課題への技術対応力

アドテクノロジー



2015年～

インターネット広告業界の黎明期に
早くも**アドテク領域**に参入。
WEB集客領域の技術の活用として、
WEB広告出稿の効率化を目的に
広告入札やターゲティング選定を
仕組化・自動化

ビジネス×技術



2017年～

多数のWEBサービスで培った
**技術資産を共通化、技術基盤の転用・
汎用化**でスピーディな開発が可能。
適切なITツール・ソフトウェア選定に
よる開発コストの適正化を図りつつ
ビジネスをブースト

AIを活用_架電効率化



2022年～

WEB集客の効率化・ナーチャリングの
成約率向上を目的に**テレアポの架電・
通電率AI予測モデル**を作成。
デマンドジェネレーション事業で活用
中。労働集約型モデルを技術力で解消
し、**業務生産性向上**



D2C事業

DIRECT TO CONSUMER

さまざまな商材を取り扱う複数のD2Cサービスの企画・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」

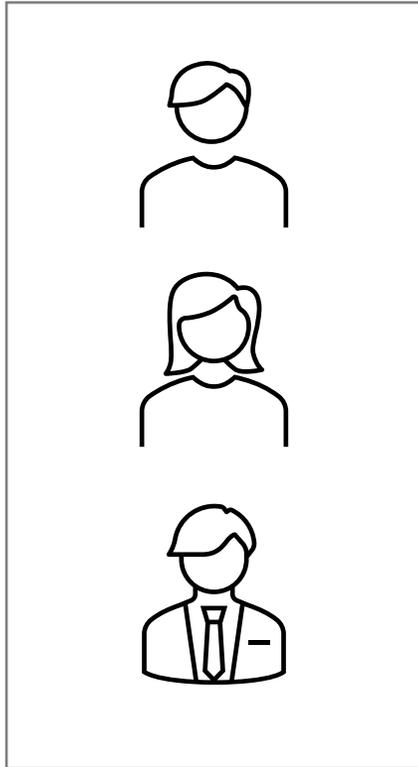
飼い主さまとペットに寄り添った、
安心安全なフードを提供するドッグフードブランド



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



ユーザー



仕入先



デジタルマーケティングと相性が良い商材を選定するマーケットインアプローチ 高い集客力×定期購入型で継続顧客を積み上げ、安定成長する収益構造

モール型EC事業

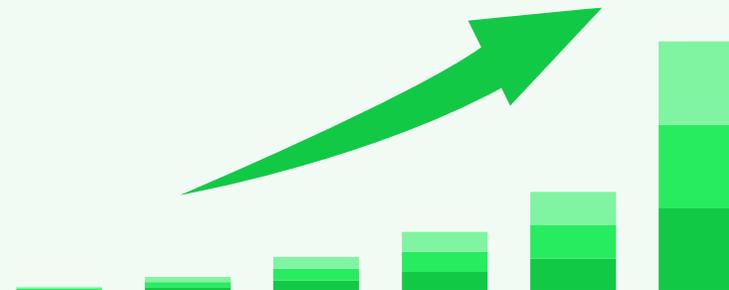
単発購入型のビジネスモデル
顧客当たり利用回数は少ない



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





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

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

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

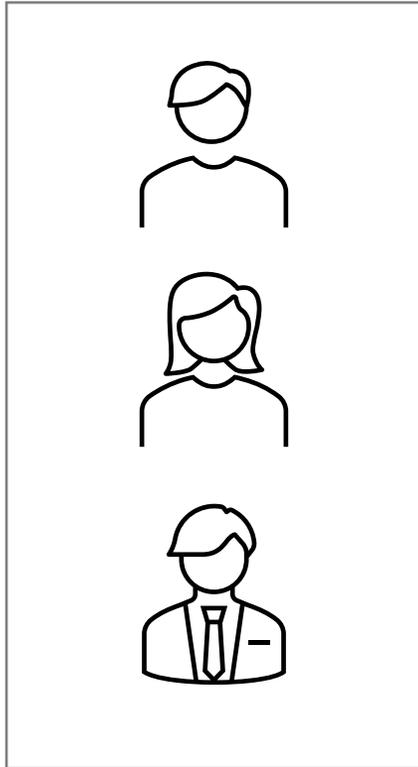
ツールアプリ

「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



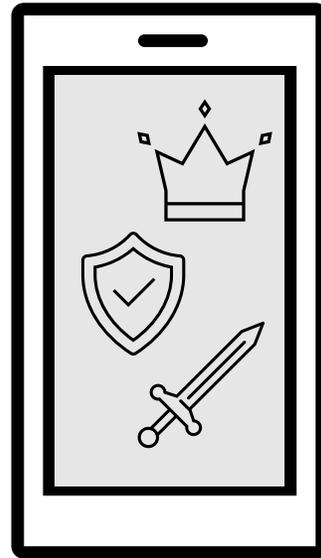
ユーザー



アプリ提供



アプリ内
アイテム購入



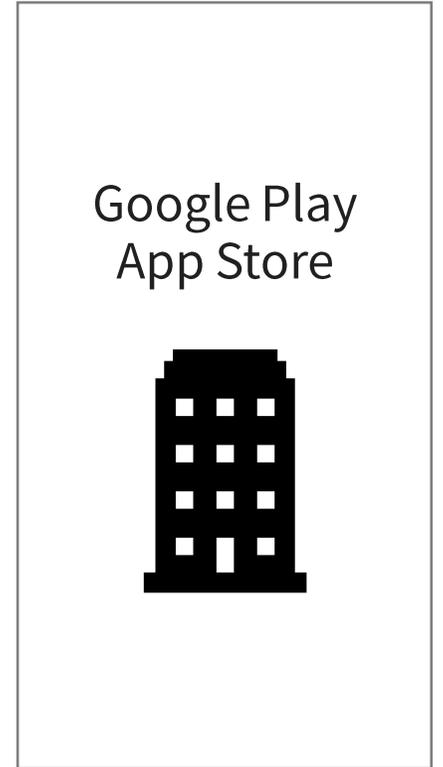
売上回収



収益分配



プラットフォーム



※ 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。

高い技術力によりグローバル展開を実現

市場のリスクが高まる中、効率化と協業案件により安定的な利益を確保

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
- **世界・国内初の技術が多数**

安定的な運営体制



- **安定的な利益確保**に向けた運営体制の構築
- 効率運営の既存タイトルと協業案件*で利益創出を図りつつ、オリジナルIPタイトルにバランスよく投資

高度なリアルタイム通信を支える通信・インフラ技術



2006年

**国内初のフィーチャーフォン向け
リアルタイムMMORPG**
「エターナルゾーン」をリリース。
リアルタイム通信技術を駆使して開発



2016年

ハイファンタジーRPG
「ヴァルキリーコネクト」
当時では**真新しい3Dグラフィック**
での開発に成功、
高品質なグラフィックが話題に



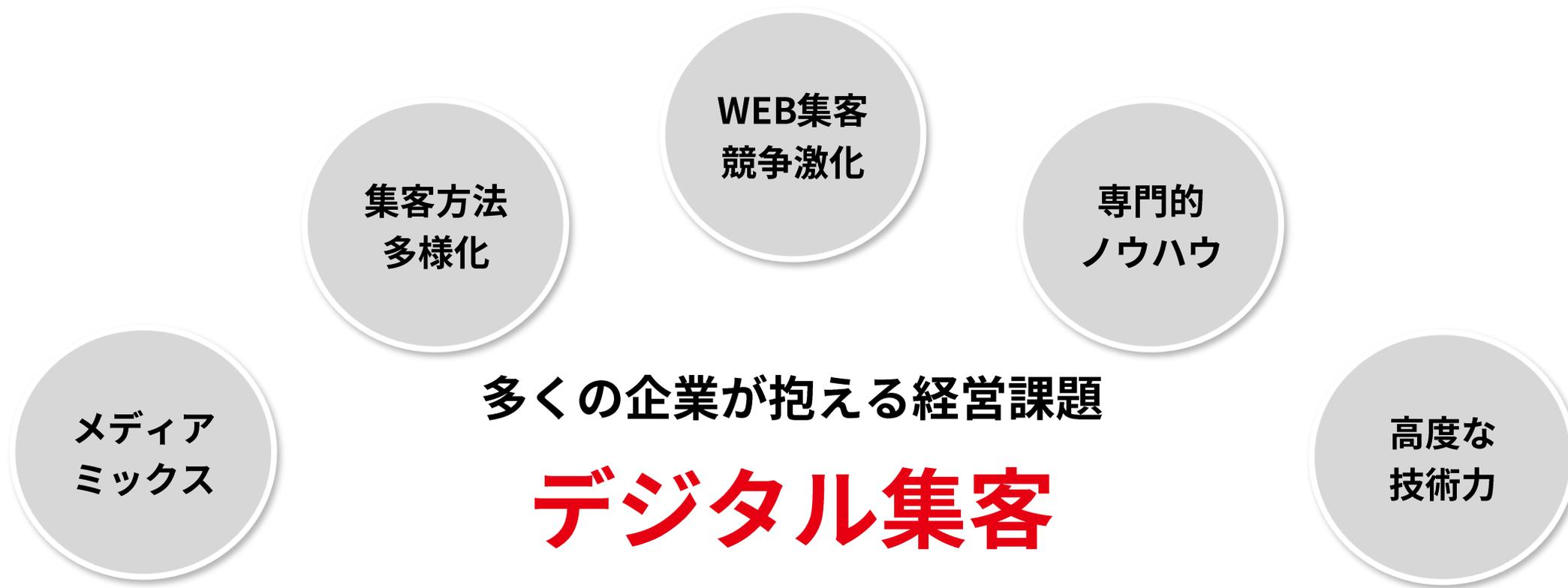
2021年

『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』
国産初の本格バトルロイヤルとしてリリース
数万人規模のリアルタイム同時接続対戦
を実現。**Unreal Engine**を活用し、
スマホで高品質グラフィックな環境を構築

※ 『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER（ファイナルファンタジーVIIザファーストソルジャー）』 © SQUARE ENIX は2023年1月にサービス終了しております。

3. 中期経営計画

集客方法の多様化×高度化により、
世の中の多くの企業が、ビジネスにおける「デジタル集客」に課題を持つ



法人向けにデジタルマーケティング力を活用した事業支援サービスを提供する

売上向上支援カンパニーへの変革を図る

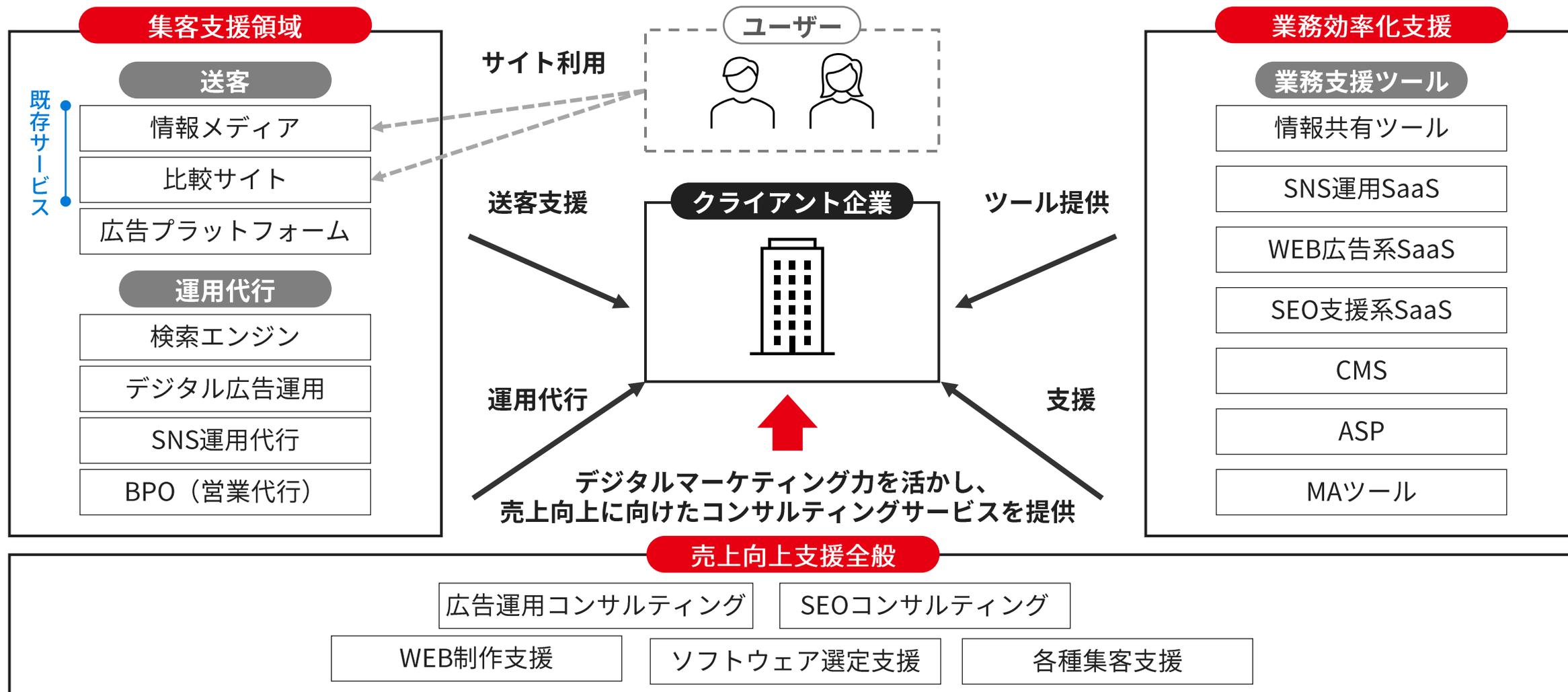
世の中の多くの企業は事業活動において
様々な課題を抱えています。

2006年以降、メディア運営で培ってきた
「デジタルマーケティング力」を最大限に
活用し、集客やサービス運営に関する

コンサルティング、業務支援ツール提供等のサービスを展開することで、

売上向上支援カンパニーへの変革を図ります。

● 売上向上支援カンパニーのビジネス展開

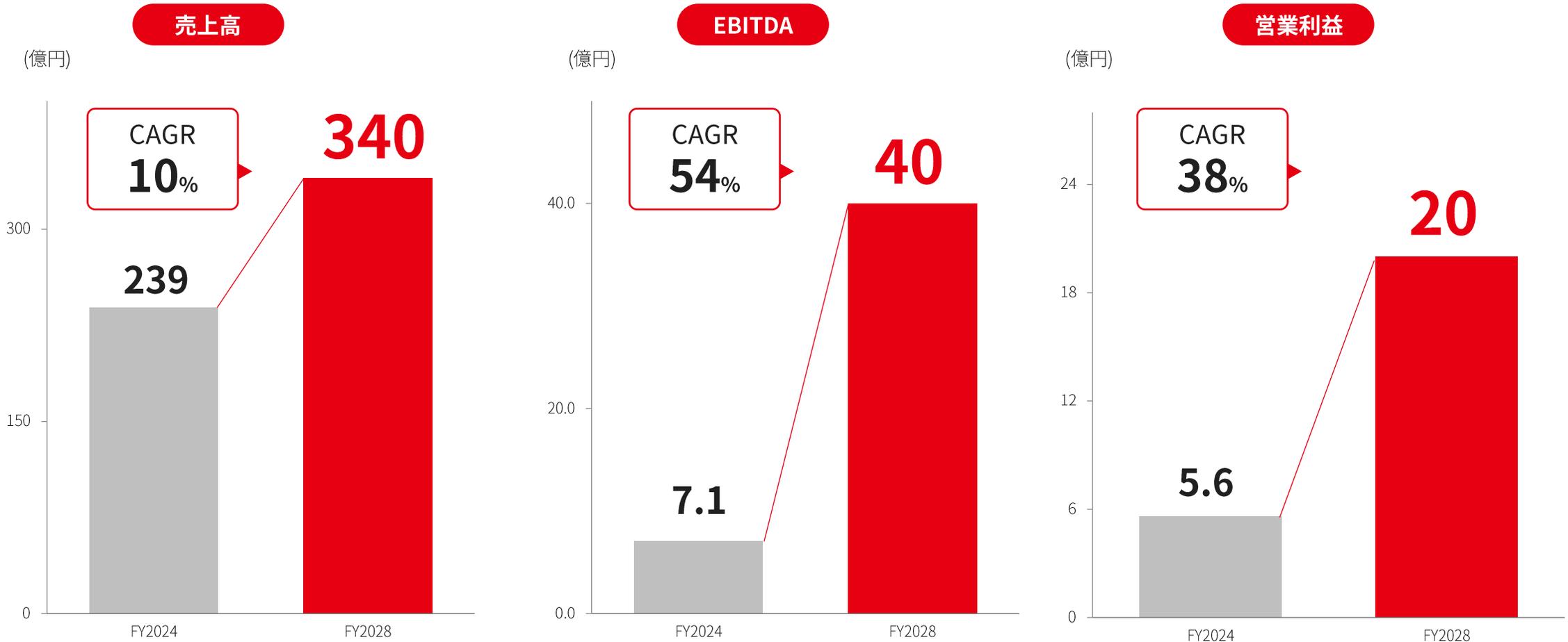


多様な売上向上に必要なソリューションをワンストップで提供

FY2028までに、M&Aに100億円以上を投下、成長投資を加速化

業種	狙い	企業規模 (参考)	想定対価 (参考)
WEBマーケコンサル/ WEBマーケ運用代理店	<ul style="list-style-type: none"> 法人向け支援サービスとしての型を当社グループに取り入れる メディア事業との連携によりクライアント企業の事業をさらに拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 社員数：50~100名 営業利益（EBITDA）で、3~5億円程度 	30~億円
デジタルマーケティング SaaS	<ul style="list-style-type: none"> 得意とするテクノロジー領域でクライアント企業を支援する 安定的な収益向上を実現する 	<ul style="list-style-type: none"> 社員数：10~30名 営業利益（EBITDA）に加え、MRR成長も重視 	10~億円
送客メディア	<ul style="list-style-type: none"> メディア事業と連携してさらなる収益性を高める 対象業種でクライアントリーチを獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 社員数：10~30名 営業利益（EBITDA）で、1~5億円程度 	5~億円

中期経営計画での業績目標 (FY2024→FY2028)



良好な財務体質の活かし、M&Aによる成長投資と株主還元を両立。

テーマ①



成長性の向上に向けた
成長戦略の遂行

M&Aを中心とした成長戦略
100億円以上を投下

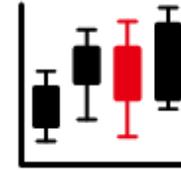
テーマ②



リスク・ボラティリティ
の低減

需要が安定している法人向け
事業支援領域の売上拡大、
投資&費用の最適化により
利益志向を追求

テーマ③



株主還元の強化

総還元性向平均100%
株主還元総額は
累計40~50億円

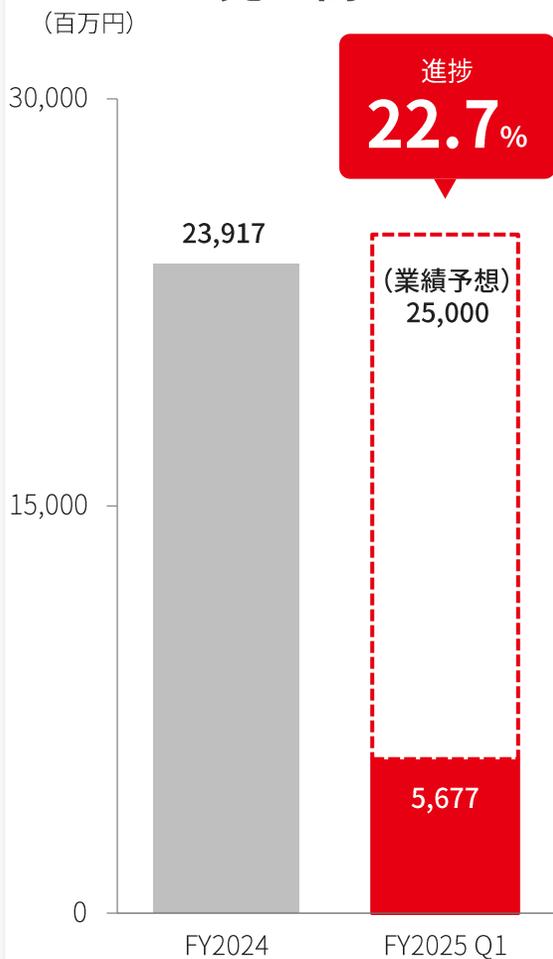
4. 業績予想・配当予想

● FY2025 連結業績予想

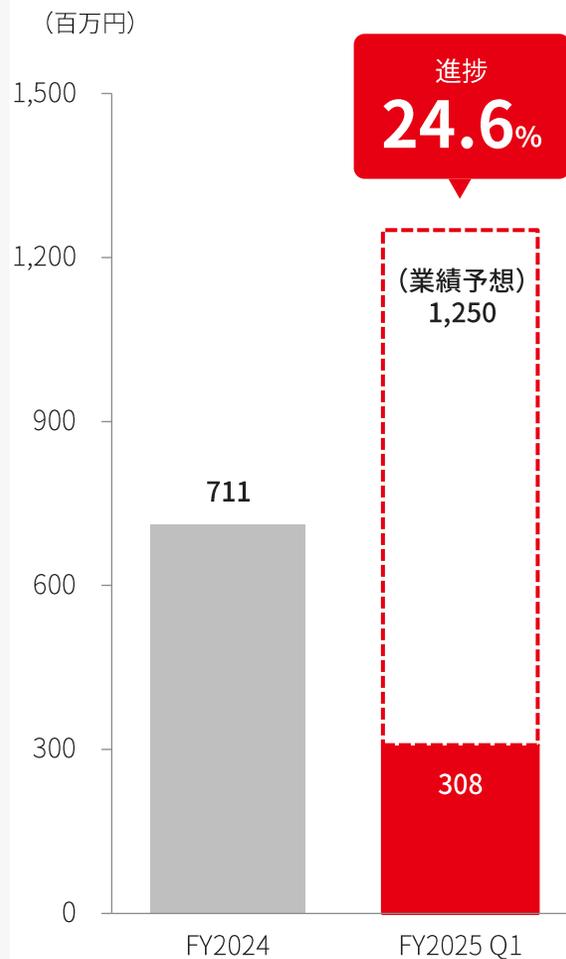
	FY2025			(参考) FY2024	
	業績予想 (百万円)	構成比 (%)	Y/Y (%)	実績 (百万円)	構成 (%)
売上高	25,000	100.0	104.5	23,917	100.0
デジタルマーケティング事業	20,700	82.8	106.1	19,516	81.6
エンターテインメント事業	4,300	17.2	97.7	4,400	18.4
EBITDA	1,250	—	175.7	711	—
営業利益	1,000	—	177.8	562	—
当期純利益	560	—	58.7	953	—

※ EBITDA = 営業利益 (損失) + 減価償却費 (無形固定資産含む) 及びのれん償却費

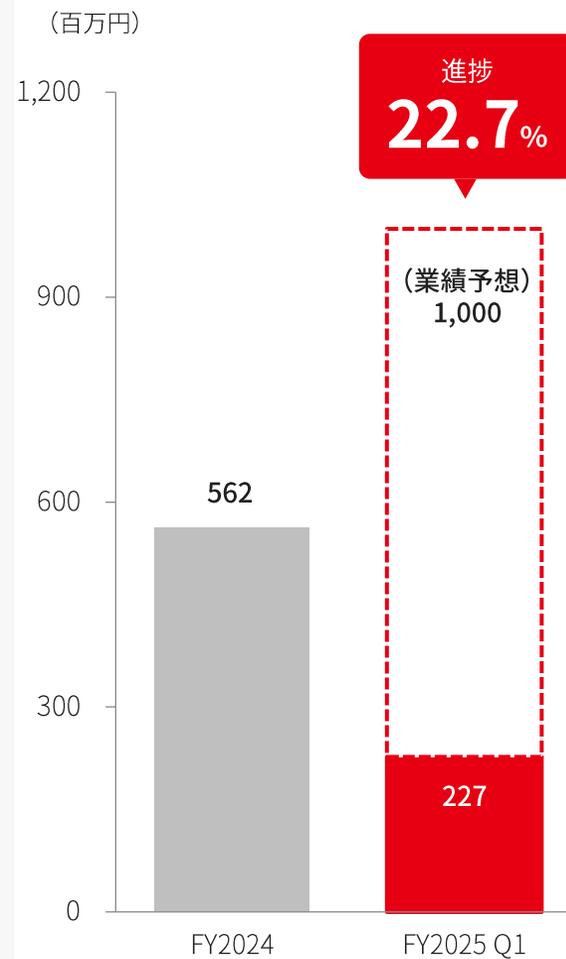
売上高



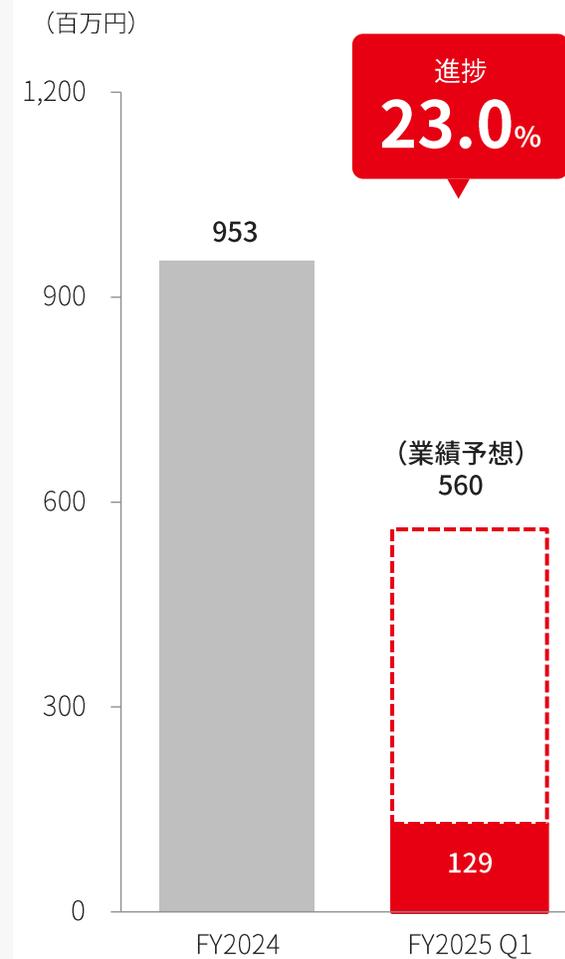
EBITDA



営業利益



当期純利益



※ FY2024は、ラルーン事業の売却による事業譲渡益 491百万円を特別利益として計上しております。

将来に向けた安定的かつ継続的な利益成長を見込み、配当予想は**1株当たり22.0円**
 今後、業績に応じて安定的な配当を行うとともに、機動的な株主還元を実施

	FY2023 実績	FY2024実績	FY2025 期末配当予想
基準日	07/31	07/31	07/31
1株当たり 配当金	16.0円	22.0円 普通配当18.0円 特別配当4.0円	22.0円
配当性向	207.0 %	42.8 %	72.9 %

※ 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。

FY2028に向け、安定的かつ継続的な利益成長を見込み、株主還元を実施
資本効率の向上を図る目的として機動的に自己株式の取得を実施する方針

総還元性向

平均 **100** %
以上

※FY2025~FY2028の平均総還元性向

株主還元の総額

40~50
億円

5. 株主優待制度 新設

株主還元方針である**総還元性向平均100%**の実現に向けて、加えて 当社株式への投資魅力度向上により流動性を高めるべく、**株主優待制度**を新設

当社株式5単元（500株）以上を保有する株主様
（株主名簿に記録された毎年1月末日・7月末日時点での保有者）を対象に株主優待を贈呈します。

優待の内容

項目	単元（株数）	優待内容
年間株主優待	5単元（500株）以上	QUOカード 20,000円分

優待の内訳

毎年1月末日	5単元（500株）以上	QUOカード 10,000円分
毎年7月末日	5単元（500株）以上	QUOカード 10,000円分

※詳細は、2024年12月3日に開示した「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご参照ください。



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。