



株式会社エイチーム（証券コード：3662）
第15期（2014年7月期）第1四半期決算説明資料
2013年12月12日

目次

1. 重要なお知らせ
2. 第15期（2014年7月期）第1四半期連結決算概要
3. エンターテインメント事業 トピック
4. ライフスタイルサポート事業 トピック
5. 第15期（2014年7月期）の見通し
6. 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。

※ラルーンは、第15期よりエンターテインメント事業へセグメント変更を行っております。

※ライフサポート事業は「ライフスタイルサポート事業」へセグメント名変更を行っております。



1. 重要なお知らせ

www.a-tm.co.jp/ir/

株式会社A.T.brides 代表取締役社長のご紹介

- 12/12 大崎恵理子が株式会社A.T.brides代表取締役に就任いたしました

略歴

- 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



大崎 恵理子

**株式会社A.T.brides
代表取締役社長**

エイチームでの経歴

- 2007年7月 株式会社エイチーム入社
- 2010年3月 ブライダル事業部 立ち上げメンバー
- 2012年9月 ブライダル事業部
東海ブロック ブロックマネージャー
- 2013年4月 株式会社A.T.brides 企画営業本部
東海ブロック ブロックマネージャー
- 2013年7月 企画営業本部 東海ブロック 部長
- 2013年9月 メディア事業本部長 兼 すぐ婚navi編集長
- 2013年12月 代表取締役社長に就任

資本業務提携について

- 12/6にNHNエンターテインメントと資本業務提携契約を締結し、合弁会社を設立することに合意いたしました
- 合意事項の概要
 - NHNエンターテインメントは当社普通株式290,000株（発行済株式総数の3.02%）を取得
 - 当社とNHNエンターテインメントは、LINE、KakaoTalk等のメッセンジャー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を共同で企画・開発・運営することを目的に、2014年1月を目処に折半出資による合弁会社を設立
- 合弁会社の概要

商号	未定
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（当社 本社と同一）
代表者	代表取締役 中内之公（当社 取締役 エンターテインメント事業本部長）
資本金	3億円（資本準備金1億5千万円を含む）
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%
設立予定年月	2014年1月（予定）
決算期	7月31日



2. 第15期（2014年7月期）第1四半期 連結決算概要

第15期（2014年7月期）第1四半期決算サマリー

全社

前年同期比で減収減益、前四半期比で増収減益

- 売上高 : 2,705百万円（前年同期比 97.5%）
- 営業利益 : 111百万円（前年同期比 16.6%）

エンタメ

前年同期比で減収、前四半期比で増収

- グローバル向けタイトル レギオンウォーのiOS版/Android版をリリース
- ダークサマナーの売上が減少傾向にあるものの、ダービーインパクト及びレギオンウォーが売上・利益に寄与

ライフスタイル

全サービスが堅調、前年同期比、前四半期比共に増収

- 引越し待、ナビクルが継続してトップクラスのシェアを維持
- ナビクルが消費税増税前の新車販売数の増加と準繁忙期により拡大
- すぐ婚naviが8月以降に実施したプロモーションが奏功し、デスク来客数、web予約数共に好調に推移

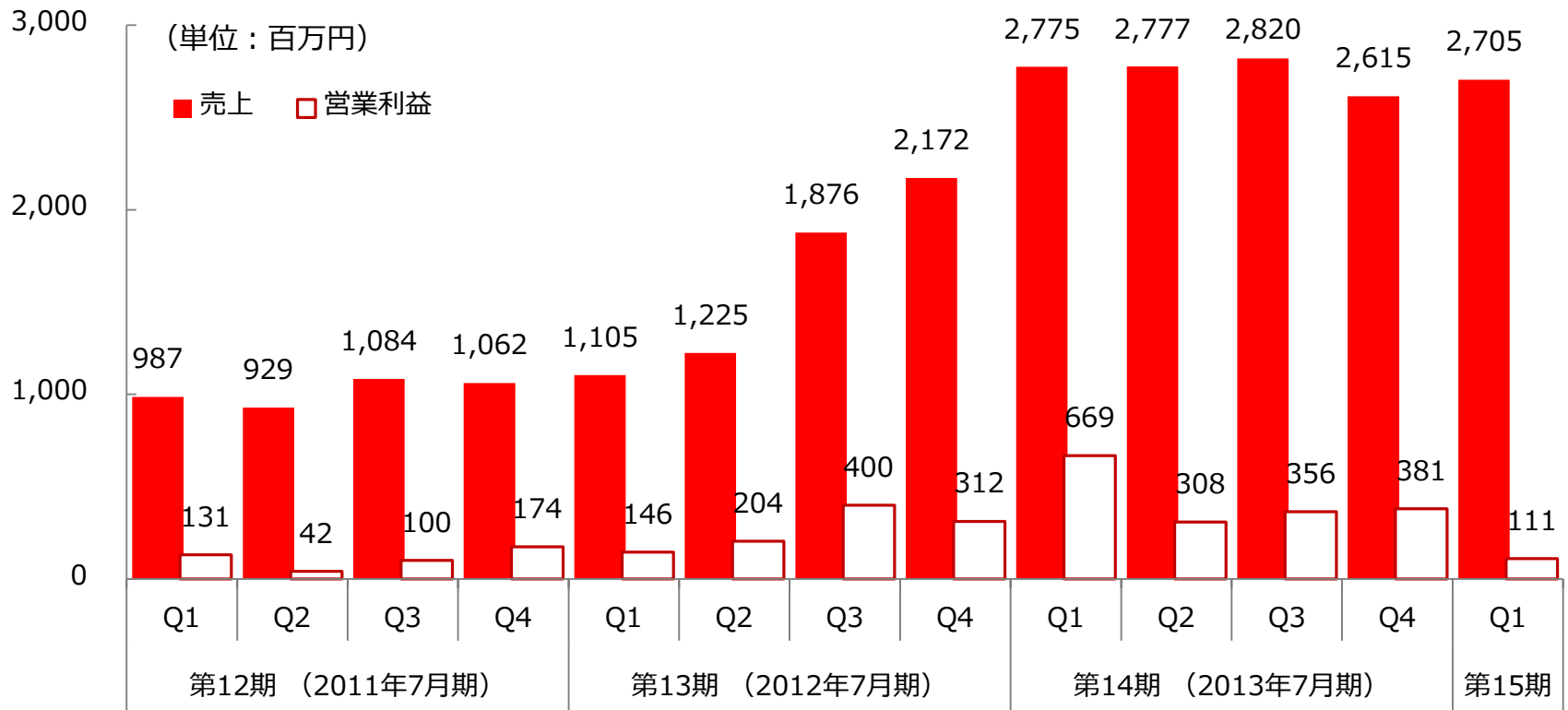
第15期（2014年7月期）第1四半期業績概要

- 業績予想からは、売上はほぼ予想通り、利益は予想より若干上回る
- 前年同期比で減収減益、前四半期比で増収減益

単位：百万円		第15期		第14期		第14期		第15期	
		第1四半期	構成比	第1四半期	前年同期比	第4四半期	前四半期比	通期予想 (9/13発表)	進捗率
売上高	全社	2,705	100.0%	2,775	97.5%	2,615	103.4%	15,000	18.0%
	エンターテインメント事業	1,476	54.6%	1,836	80.4%	1,543	95.7%	-	-
	ライフスタイルサポート事業	1,228	45.4%	939	130.9%	1,072	114.5%	-	-
営業利益		111	4.1%	669	16.6%	381	29.1%	2,400	4.6%
経常利益		112	4.2%	670	16.8%	377	29.8%	2,400	4.7%
四半期純利益		56	2.1%	400	14.1%	226	25.0%	1,410	4.0%

直近の四半期売上高・営業利益の推移

- 新規タイトル レギオンウォーの寄与及びライフスタイルサポート事業の売上増加により、四半期売上が回復傾向
- 両事業とも、既存サービスのプロモーション及び新サービスへの投資を行い、営業利益が減少



主な経営指標の四半期推移

- 事業拡大に向けた投資のためほぼ全ての科目で費用が増加

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
売上	1,105	1,225	1,876	2,172	2,775	2,777	2,820	2,615	2,705
営業利益	146	204	400	312	669	308	356	381	111
広告宣伝費	314	409	702	905	933	1,238	1,240	898	1,029
人件費・採用費	352	352	415	419	445	515	535	586	647
キャリア手数料 支払手数料	94	108	161	259	406	416	387	391	356
外注費 サーバー費	52	43	56	98	104	110	127	185	276
オフィス賃料	45	46	47	50	76	81	89	90	102
四半期末人員数 (単位：人)	261	262	288	300	334	374	417	446	485

- ※ 四半期末人員数には本体及びグループ会社の取締役、監査役、正社員、契約社員、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

□ 新作のプロモーション費用の増加等の投資により、各費用が増加

単位：百万円		第15期 第1四半期		第14期 第4四半期		費用解説
		金額	対売上比	前四半期	前四半期比	
広告宣伝費	エンタメ	275	10.2%	282	-2.5%	ダークサマナーから新作タイトルへ広告の注力を移行
	ライフ	737	27.2%	599	+23.0%	ナビクル・ブライダルが準繁忙期により増加
人件費 採用費	エンタメ	332	12.3%	286	+15.8%	人員増加、ストックオプション、賞与、ラルーンのセグメント変更により増加
	ライフ	194	7.2%	183	+6.4%	コールセンターを中心とする人員増加
キャリア 手数料 支払手数料	エンタメ	314	11.6%	356	-11.8%	売上の減少に伴い、手数料が減少
	ライフ	21	0.8%	15	+39.8%	-
外注費 サーバー費	エンタメ	263	9.8%	176	+49.6%	ダークラビリンスとレギオンウォーのリリースにより増加
	ライフ	8	0.3%	5	+59.4%	-
オフィス賃 料	エンタメ	40	1.5%	36	+12.7%	ラルーンのセグメント変更により増加
	ライフ	54	2.0%	44	+22.4%	関西にBridesDeskを新規出店 A.T.サポートの移転・増床により増加
その他	エンタメ	89	3.3%	23	+283.8%	ダークラビリンス及びレギオンウォーの権利使用料/ 減価償却費等の計上開始により増加
	ライフ	60	2.2%	45	+34.4%	BridesDesk、A.T.サポートの移転による消耗品増加

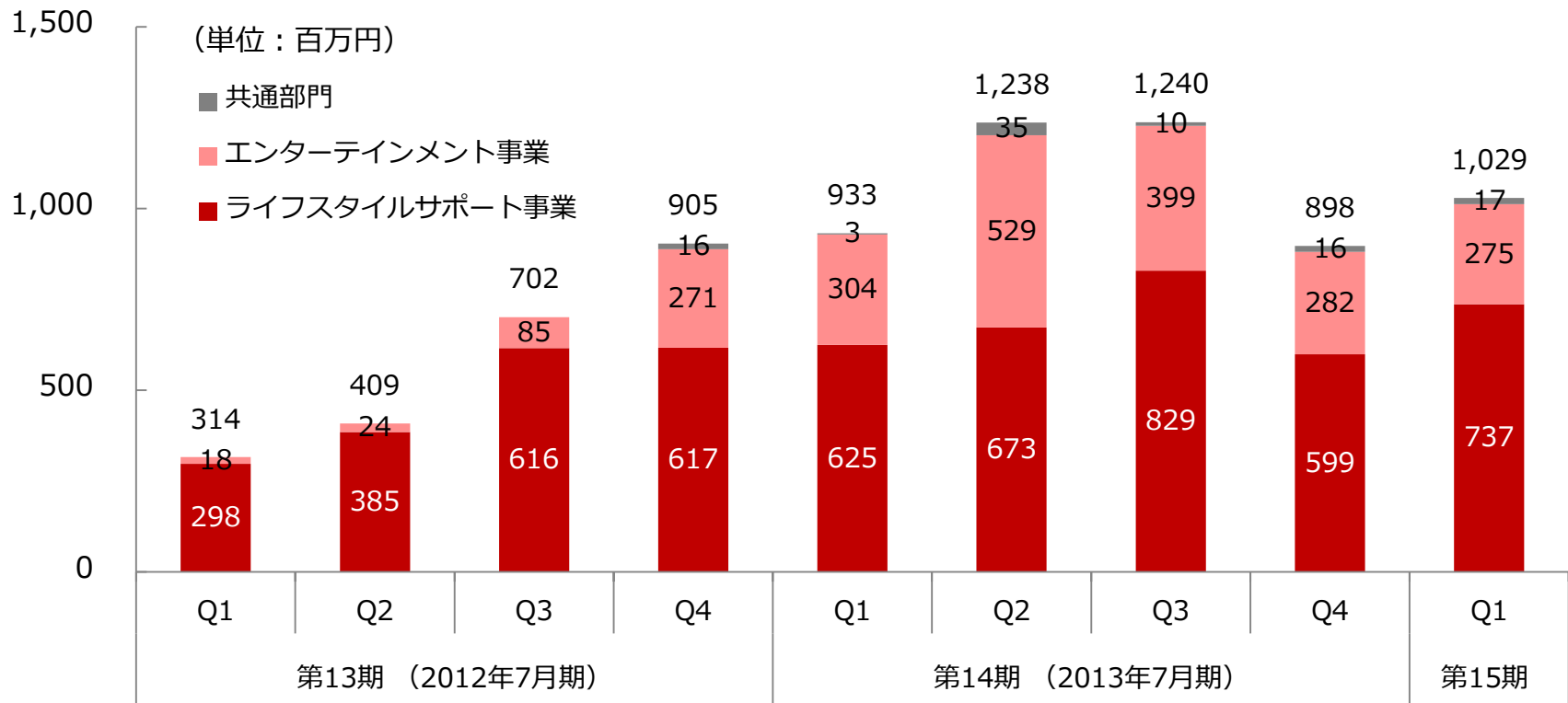
セグメント別広告宣伝費の推移

エンタメ

- レギオンウォーのiOS版リリース時のプロモーションは実施したものの、Android版のプロモーションの本格実施は11月以降となり、計画比で縮小

ライフ

- ナビクル及びすぐ婚naviのプロモーション費用が前四半期比で増加

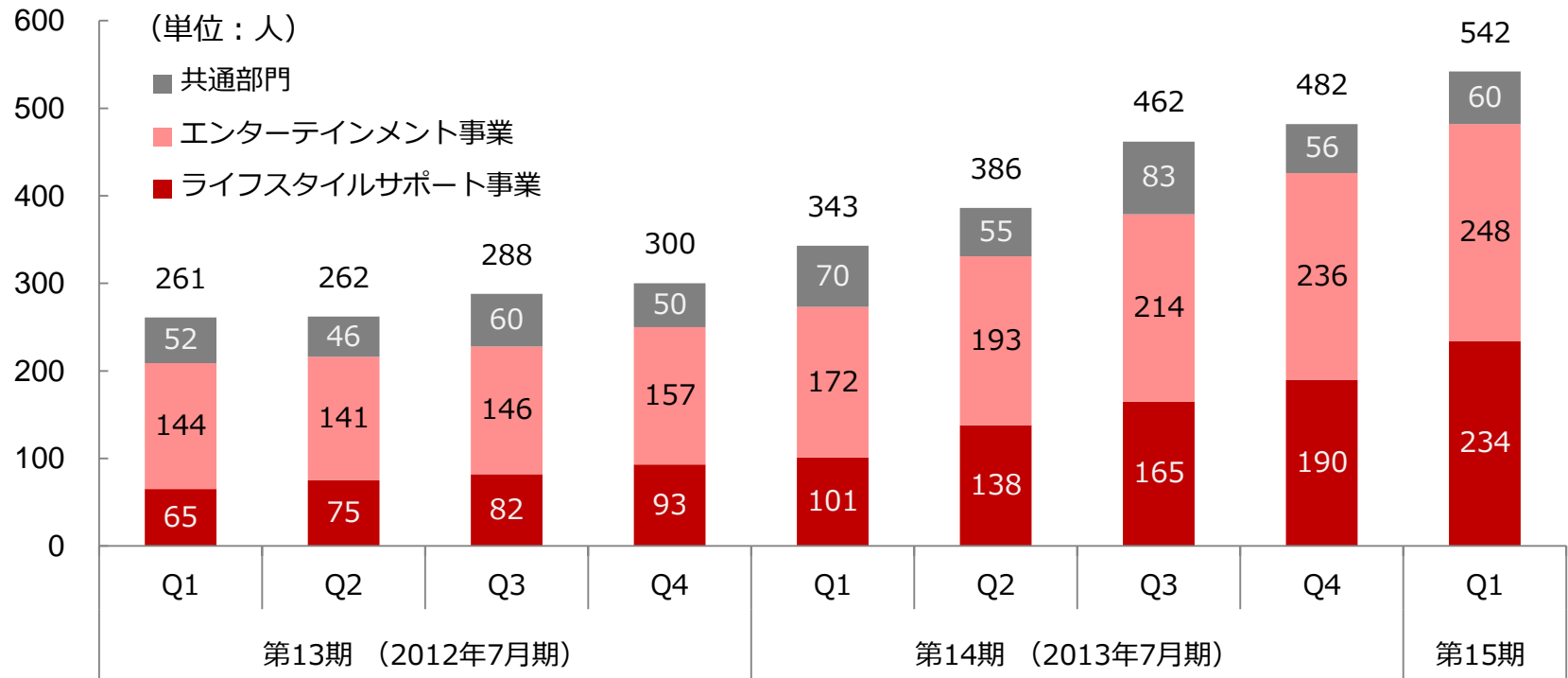


セグメント別人員数の推移

□ 両事業ともに中途採用を継続

□ ライフスタイルサポート事業でのアルバイト採用人数拡大

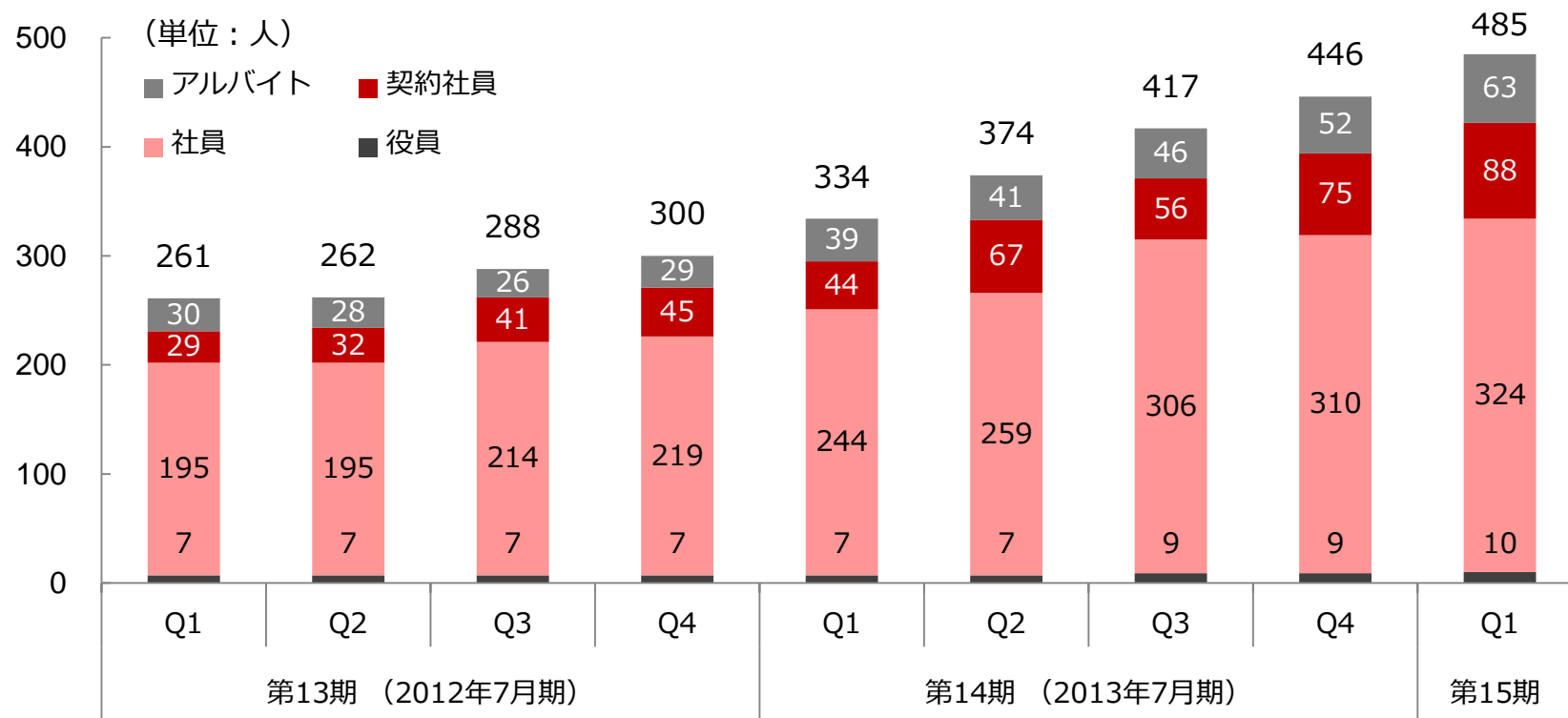
- テレマーケティング業務、ブライダル二次会プロデュース事業merciのアルバイト採用により、臨時雇用者数が急増



※ 四半期末人員数には本体及びグループ会社の取締役、監査役、正社員、契約社員、及びアルバイトを含む

従業員構成の推移

- 第14期第2四半期以降、ライフスタイルサポート事業のブライダルとコールセンターの勤務時間が1日8時間未満のアルバイトが急増
- 正社員の採用を抑制しつつ、月数名のペースで慎重に採用



※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）
 ※役員には本社社員に属さない子会社役員を含む

貸借対照表

- 未払い金・法人税の支払により、流動負債が減少
- 利益剰余金の増加があったものの、配当金の支払いにより株主資本が減少

単位：百万円	第15期 2014年7月期 第1四半期	第14期 2013年7月期 期末	単位：百万円	第15期 2014年7月期 第1四半期	第14期 2013年7月期 期末
流動資産	3,306	3,760	流動負債	758	1,136
現預金	1,480	1,944	固定負債	0	0
売掛金	1,301	1,232	負債合計	758	1,136
固定資産	933	881	有利子負債	0	0
有形資産	123	102	株主資本	3,461	3,500
無形資産 (ソフトウェア)	417	410	純資産合計	3,481	3,505
資産合計	4,240	4,641	負債純資産合計	4,240	4,641

配当について（再掲）

- 第15期の配当は未定だが第14期と同様の配当性向を維持する方向で検討中
（※2013年9月13日発表の内容からの修正はありません）

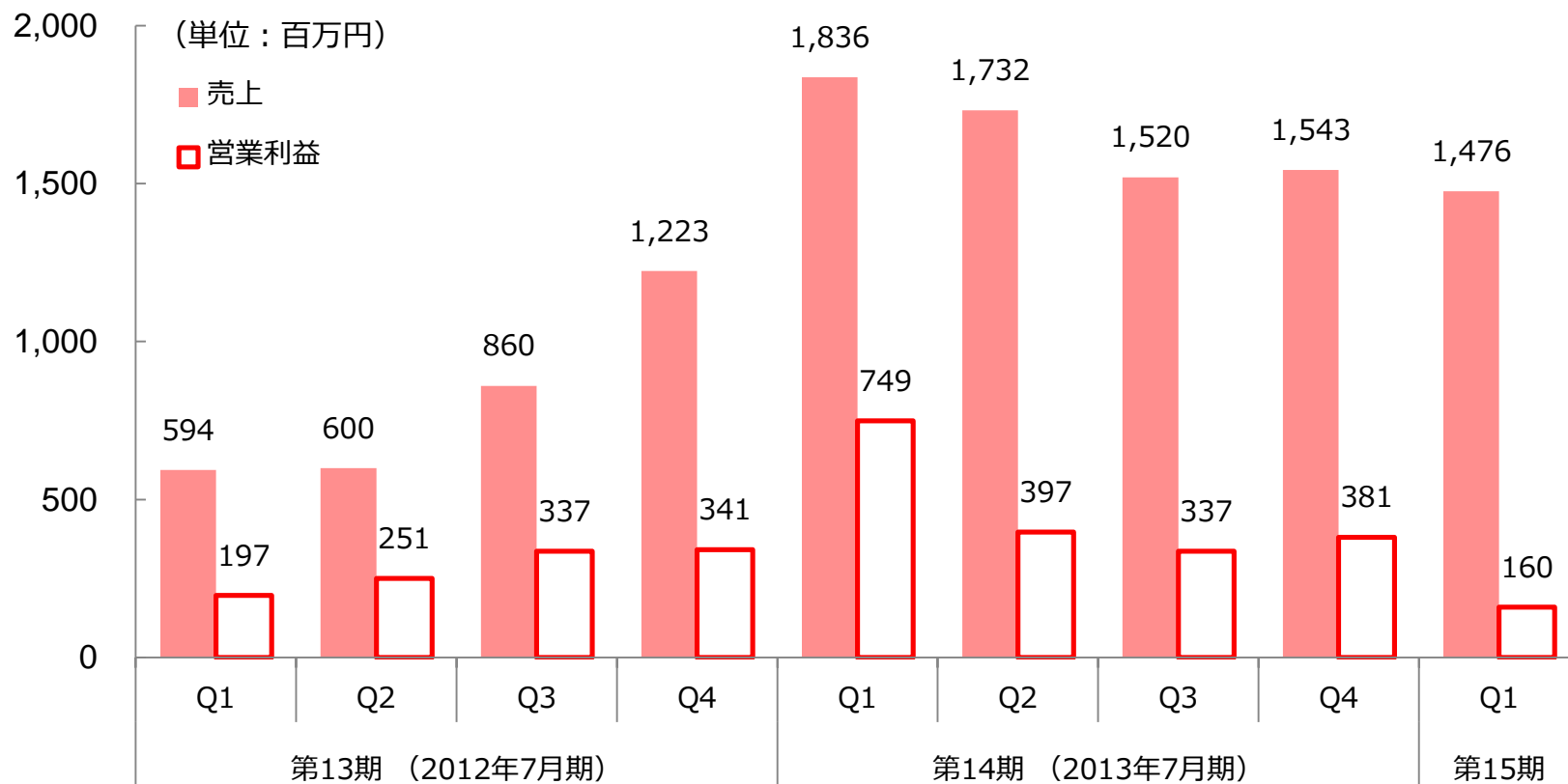
	第13期 (2012年7月期) 実績	第14期（2013年7月期）実績		第15期 (2014年7月期) 予定
		中間期	期末	
基準日	--	2013年1月31日	2013年7月31日	--
配当実施日	--	2013年4月4日	2013年10月11日	未定
1株当たり配当金	--	11円 22銭 (特別配当 10円 00銭) (記念配当 1円 22銭)	10円 00銭 (普通配当 10円 00銭)	未定
配当総額	--	203,531,100円		未定
配当性向 (通期合計)	--	19.53%		未定



3. 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

- 既存タイトルが減収となり、新作タイトル レギオンウォーの売上・利益の本格寄与が第2四半期以降となる為、前年同期比、前四半期比で減収減益



エンターテインメント事業 第1四半期のトピック

ゲーム



- 8/8にiOS版、10/22にAndroid版を全世界向けにリリース



- ダークサマナーに続き、月商1億円規模に成長



- ダウンロード時間短縮等の改修は完了
- 売上は低調

ツール&メディア



- iPhoneオリジナルアイコン作成アプリ[+]iconが 9/12時点で100万ダウンロードを突破



- 10/16に累計300万ダウンロード突破のZeroAppシリーズ最新作である、飛び出す3D画像で楽しく目のトレーニングを行うiOS/Androidアプリ『視カケア アイトレ3D』をリリース

エンターテインメント事業 第2四半期の進捗

ゲーム



- 11/12に累計500万ダウンロードを超える本格3D麻雀ゲーム『麻雀 雷神-Rising-』の「北斗の拳」モードをiOS/Android向けにリリース



- 11/22時点で累計100万ダウンロードを突破
- 月商1億円規模に成長



- 11/23に「ニコニコ生放送：GINZA」にて、『ダービーインパクト』主催の競馬クイズ番組「クイズ ダービーインパクト」を放送
- 継続して月商1億円規模の売上を維持

ツール&メディア



[+]HOME

- 12/2に累計150万DL突破のAndroid向け無料きせかえアプリ『[+]HOME』を英語に加え、韓国語と中国語に対応し、アジア圏へ進出



- 12/10にiPhoneのアイコンを作成出来るアプリ『[+]icon』にて、アイコン・壁紙投稿を含むSNS機能を追加する大規模アップデート実施

エンターテインメント事業 -第15期 方針（再掲）

- 既存タイトルの運営と新規タイトルの開発をバランスよく行っていく

既存タイトルの育成

グローバル化の促進

- 英語版以外の韓国語などの多言語対応
- 各国へのマーケティング活動の強化

グリー株式会社との協業タイトルを継続運営

新規タイトルの開発

通期で2～4本の新作タイトルのリリースを予定

- 上半期は既存タイトルの運営を中心にしつつ、
新作タイトルは下半期以降にリリース予定

グローバル向けタイトルを中心とした企画・開発

第1四半期を終えての振り返り

- 既存のやり方だけでなく、新たな取り組みが必要と認識

自社の状況

大ヒットタイトルは未創出

- ダービーインパクトやレギオンウォーが月商1億円まで成長するも、ダークサマナーの売上低下やダークラビリンスの計画未達

モバイルゲーム市場

市場環境が大きく変化

- ブラウザ型ゲームからフルネイティブ型ゲームへモバイルゲーム市場が変化
- LINEなどのメッセージングプラットフォーム向けアプリの存在感が増加

プラットフォーム別の方針

- 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を設立し合併会社を通して参入

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

NHNエンターテインメント概要・実績

□ 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 李 恩祥
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



楽しいゲームパーティーfor Kakao

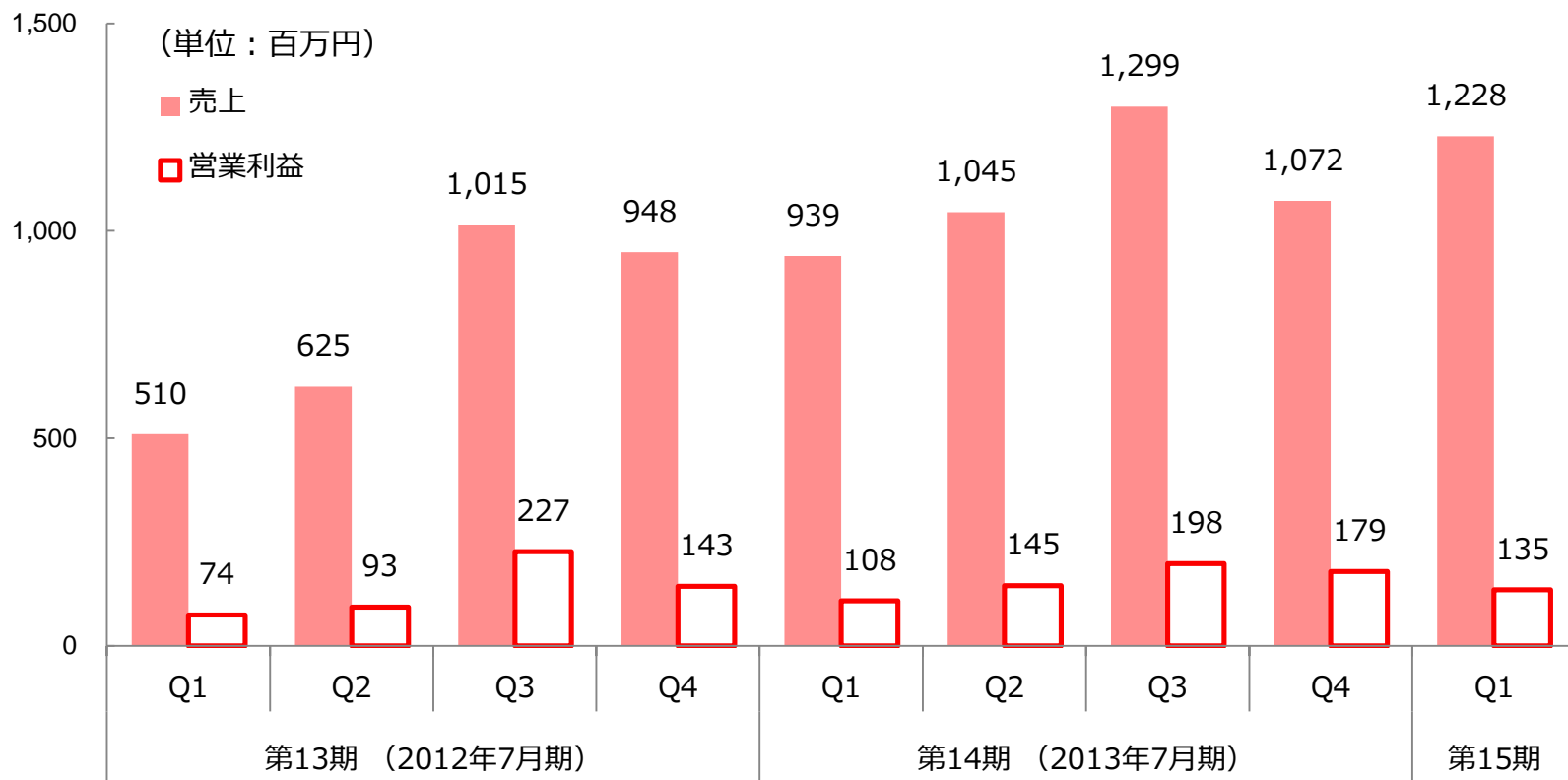


4.ライフスタイルサポート事業 トピック

www.a-tm.co.jp/ir/

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

□ 前年同期比では増収増益となり、堅調に成長



ライフスタイルサポート事業 第1四半期のトピック

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、送客件数が堅調に推移
- Bad : SEO低下と競争激化によるCPA高騰などで利益圧迫

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 : 準繁忙期（8-9月）につき、送客件数が順調に拡大
- Good : 消費税増税前の新車販売数の増加に伴い、査定車数も順調に拡大

ブライダル関連事業



- Good : 8月からのプロモーションにより、過去最高の見学予約数を記録
- Good : 9月の東海ブライダルイベントは、前回は大幅に上回る2,000人以上の来場者数を記録、9月単月及び四半期で過去最高の売上を記録



- Good : 二次会プロデュース事業merciが好調

ライフスタイルサポート事業 第2四半期の進捗

引越し関連事業



- Good : 11/5にインターネットで引越し料金やサービス内容を比較して、web上で予約できる引越し予約サービスをリリース
- Good : さらなる収益拡大に向け、コールセンターの組織の土台作りに注力

自動車関連事業



- Good : 例年10-11月は閑散期であるものの、消費税増税前の新車販売数の増加に伴い、例年に比べ、落ち込みが少ない

ブライダル関連事業



- Good : 11月は過去最高の成約報酬売上を達成



- Good : 11/6にウェディング、二次会、リゾートを『merciブランド』に統一
- Good : 二次会プロデュース事業merciが計画を上回る受注を継続

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



5. 第15期（2014年7月期）の見通し

業績予想の考え方（再掲）

エンタメ

既存タイトル

- 市場動向や過去のトレンドを元に予想

新作タイトル

- 第15期下半期リリースを想定し、不確定要素は多いものの、現時点で合理的に推定可能な範囲で売上・利益を予想

ライフスタイル

引越し侍、ナビクル

- トップクラスのシェアを維持し、インターネット利用者の拡大に伴う成長と周辺市場の開拓による売上・利益の増加を予想

新規サービス

- 不確定要素は多いものの、現時点で合理的に推定可能な範囲で売上・利益を予想

第15期（2014年7月期）の連結業績予想（再掲）

- 2013年9月13日発表の業績予想からの修正はありません
- 「平成25年7月期決算短信〔日本基準〕（連結）」から抜粋

単位：百万円	第14期（2013年7月期） 実績		第15期（2014年7月期） 予想			
	通期	構成比	中間期	通期	構成比	前期比
売上	10,989	100.0%	6,200	15,000	100.0%	136.4%
営業利益	1,717	15.6%	520	2,400	16.0%	139.7%
経常利益	1,718	15.6%	520	2,400	16.0%	139.6%
当期純利益	1,042	9.5%	307	1,410	9.4%	135.3%

中間期の見通し

- 個別事業において当初計画と若干乖離が見られるが、全社において影響は軽微であり、現時点での業績予想の変更は行いません

当初計画からの乖離

売上

- ナビクルの売上好調
- エンタメ事業の既存タイトルの売上減少

費用

- レギオンウォーAndroid版リリース時のプロモーション費用の未消化

- 第1四半期 -
計画対比

- 第2四半期 -
進捗状況

- ライフスタイルサポート事業の堅調な推移
- エンタメ事業のタイトルの計画未達

- ライフスタイルサポート事業での新規サービスに向けた投資負担増



6. 中長期的な展望

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

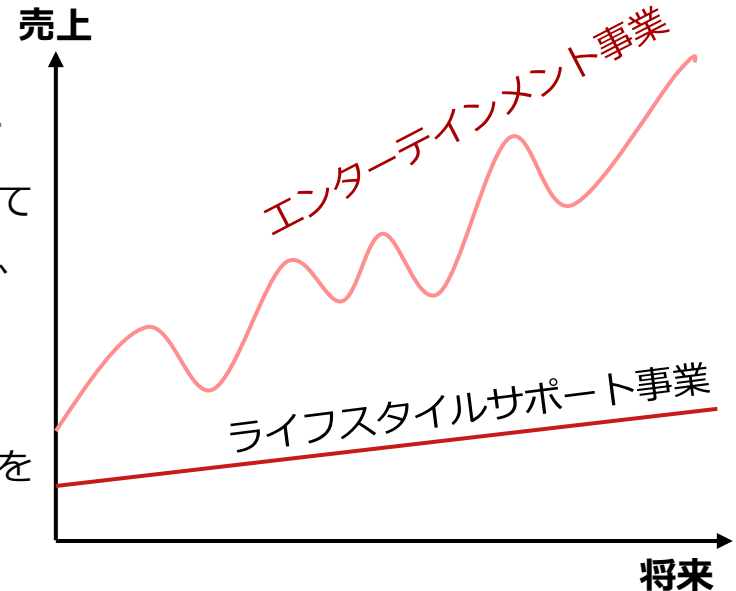
- 収益モデルの異なる2つの事業を並行して手掛けることにより、経営の安定性と高い成長性のバランスを実現し、「今から100年続く会社」を目指します

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性があります
- 「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もらえ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/

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 (2013年10月31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	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
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 412名、役員 10名



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



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

- 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 新規事業担当

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

- 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

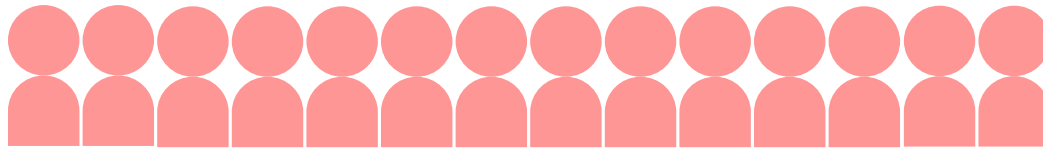
- 1984 年9月生まれ
- 愛知みずほ大学卒
- 株式会社ジェイプロジェクト
- 個人事業としてインターネット
ショップ開業及び運営
- 株式会社エイチーム

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">・ 結婚式場の検索・予約・情報サイト「すぐ婚navi」をオープン・ 当社初のスマートフォンアプリをリリース
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">・ 女性向け体調管理・悩み相談サイト「ラルーン」をオープン
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

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



NARUTO -ナルト- 忍マスターズ

© 岸本斉史 スコット/集英社・テレビ東京・びえろ
© 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



urara



ラルーン

スマホきせかえ



[+]HOME



[+]icon

ZeroApp シリーズ



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



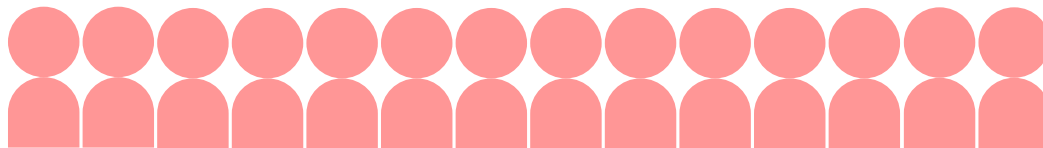
- 名馬や有名騎手、各
重賞まで実名で網羅



- 5分おきに実際にラ
イバルユーザーとの
レース開催

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

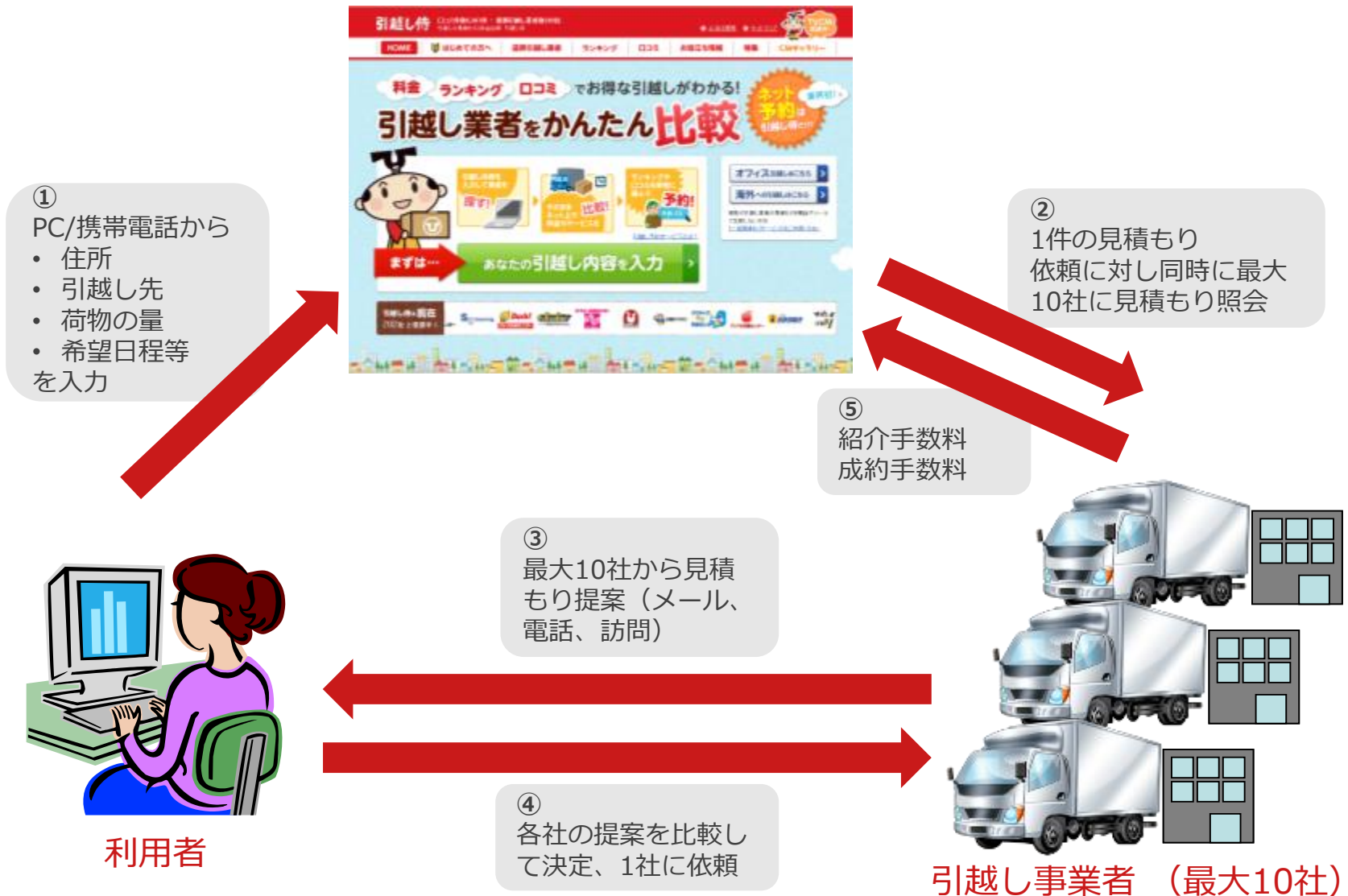
日常生活に密着した比較サイトや情報サイトなどの
企画・開発・運営

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 (2013年12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



「引越し侍」のビジネスモデル



ナビクル（グループ会社 株式会社エイ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

ナビクルでおトクに査定!!

かんたん入力32秒でできる!
最大10社の見積り比較
安心&無料の一括査定!!

A社の査定額 180万円
C社の査定額 160万円
B社の査定額 150万円

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!

今すぐ32秒で査定

簡単&無料一括査定をスタート!!

>>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	2005年	必須
走行距離	5~6万キロ	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

すぐ婚navi



- 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

□ 関東、関西、東海、九州、海外の結婚式場 と提携

□ 直営のウェディングデスクを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 (2013年12月12日現在)

□ 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



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/