



株式会社エイチーム

2024年7月期 通期決算説明会 及び 中期経営計画説明会

2024年9月6日

決算説明会

林：代表の林です。本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただきありがとうございます。今回から、今まで決算説明会を会議室で行っていましたが、心機一転、見通しの良い社員食堂からお伝えしたいと思っております。

本日のアジェンダはこうなっておりますが、最後に中期経営計画（FY2025-FY2028）についてご説明いたします。

● エグゼクティブサマリー					
FY2024 通期決算 サマリー	売上高	営業利益	当期純利益	<ul style="list-style-type: none">Y/Yで減収増益、当期純利益は前年を大きく上回るハイカジの売上高が計画から乖離、及びライフの外部環境等の変化により売上高は伸び悩みコスト適正化を図ることで、営業利益を確保	
	23,917 百万円	562 百万円	953 百万円		
	Y/Y 86.8 %	Y/Y 103.4 %	Y/Y 665.1 %		
FY2024 Q4 サマリー (2024.5 - 2024.7)	売上高	営業利益	当期純利益	<ul style="list-style-type: none">Y/Y・Q/Qともに減収増益、営業利益はライフの利益貢献でけん引しつつ、ECの赤字幅の縮小が奏功売上高が伸び悩むも、コスト管理の徹底・適正化により利益を確保	
	5,736 百万円	418 百万円	376 百万円		
	Y/Y 91.0 % Q/Q 91.5 %	Y/Y 245.4 % Q/Q 126.6 %	Y/Y 265.5 % Q/Q 48.8 %		
FY2025 予想	業績予想			<ul style="list-style-type: none">中期経営計画（FY2025-FY2028）の初年度として経営管理を強化し、利益を確保する1年に今後の継続的な利益成長を見込み、普通配当22円予想に基づく配当性向は72.9%	
	売上高	EBITDA	営業利益		当期純利益
	25,000 百万円	1,250 百万円	1,000 百万円		560 百万円
			期末配当予想		
			普通配当		
			22 円		

© 2024 Ateam Inc. FY2024 通期決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 3

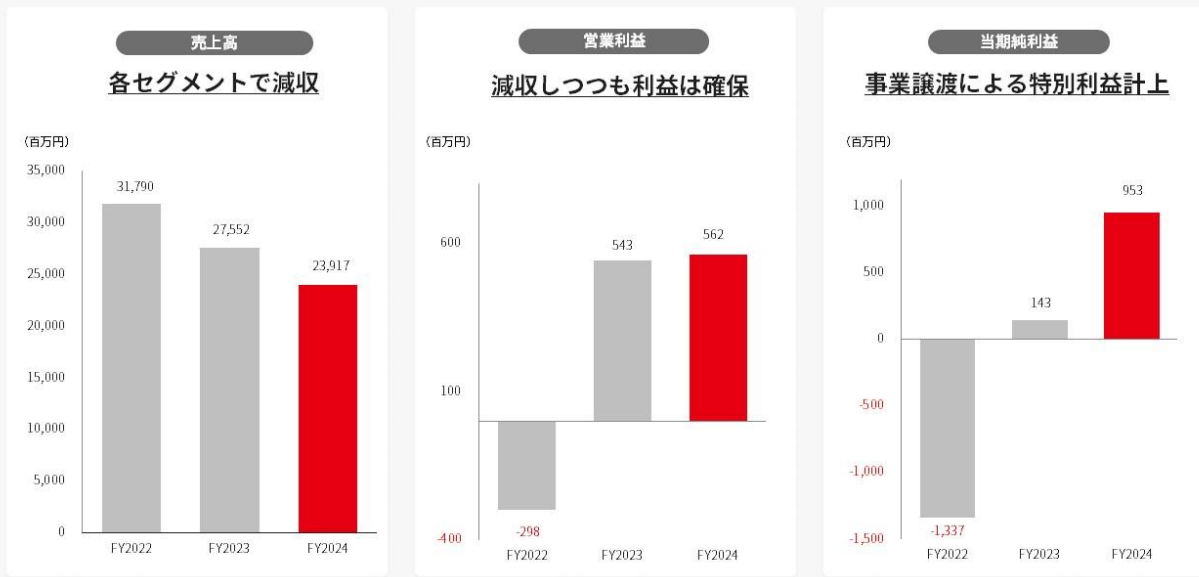
まず FY2024 通期決算サマリーといたしましては、売上高 239 億 1,700 万円、営業利益 5 億 6,200 万円、当期純利益 9 億 5,300 万円となっております。Q4 サマリーといたしましては、記載の通りの数字となっております。

そして FY2025 である今期の業績予想といたしましては、売上高 250 億円、EBITDA 12 億 5,000 万円、営業利益で 10 億円、当期純利益で 5 億 6,000 万円、配当予想といたしましては普通配当 22 円を予定しております。

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@scriptasia.com

● FY2024 通期 決算サマリー (2023.8 - 2024.7)

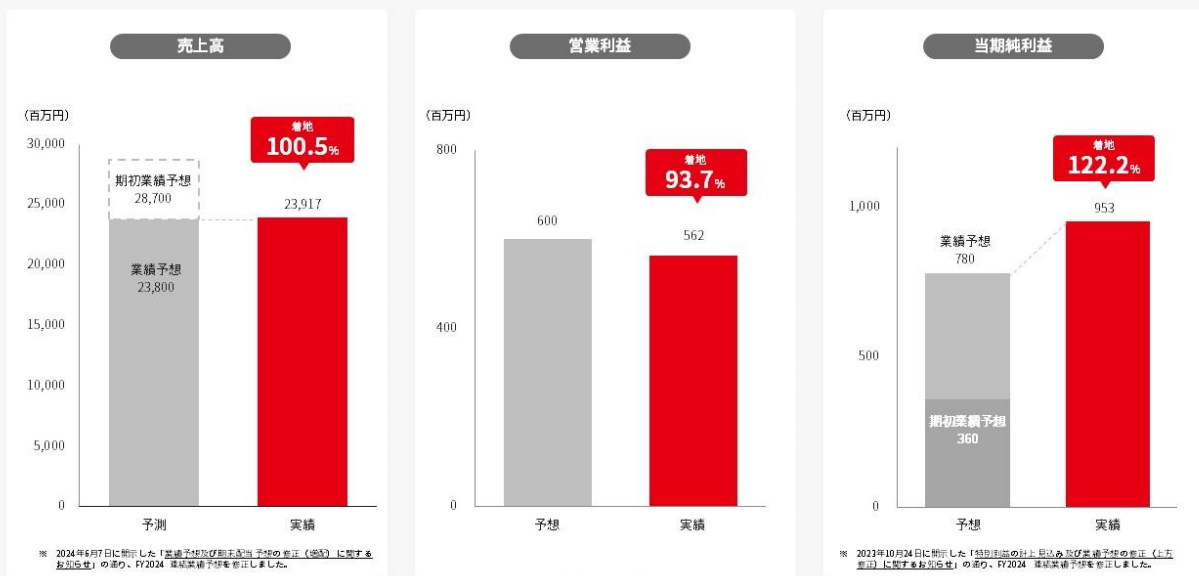


ATEAM © 2024 Ateam Inc. FY2024 通期決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

5

売上高に関しましてはこちらのグラフの通り、各セグメントの減収により全体で減収しております。営業利益に関しましては目標利益を確保いたしております。当期純利益に関しましては、女性向けの体調管理ツール「ラルーン」の事業譲渡による特別利益が計上されている結果です。

● 連結業績予想に対する着地



ATEAM © 2024 Ateam Inc. FY2024 通期決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

6

こちらは業績予想に対する全体の着地の結果です。

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@scriptasia.com

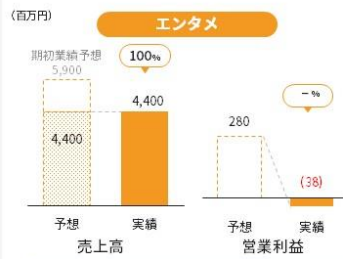


● FY2024 セグメント別 通期決算サマリー (2023.8 - 2024.7)



セグメント売上： 17,165 百万円
セグメント利益： 1,400 百万円

- Googleのコアアルゴリズムのアップデートに起因するSEO件数減少等により、期初売上高予想は下回るも、修正後予想通りに着地
- 広告宣伝費を含めたコスト最適化を実施し、営業利益を確保



セグメント売上： 4,400 百万円
セグメント利益： -38 百万円

- 既存タイトルの減衰及びハイカジの計画乖離により、期初売上高予想を下回るも、修正後予想通りに着地
- ゲームアプリの運営効率化及び協業案件による利益確保を図るも、売上高減少による利益減少が上回り赤字



セグメント売上： 2,351 百万円
セグメント利益： -152 百万円

- 「lujo」「OBREMO」で顧客獲得が計画通りに進捗したことにより、売上高及び営業利益が、概ね期初業績予想通りに着地

こちらのスライドは、各セグメントにおける業績予想に対する着地の結果です。ライフスタイルサポート事業におきましては、GoogleのコアアルゴリズムアップデートによるSEO件数減少等の影響が大きかったということです。ただし、コストの最適化により、営業利益に関しては確保した結果となっております。

エンターテインメント事業は既存タイトルのダウントレンドによる減衰、そしてハイパーカジュアルゲームの計画乖離により、期初の予想を下回っております。こちらに関してはゲームアプリの運営効率化を図るなど対処し、営業利益としてはこの結果となっております。

EC事業については、おおむね予想どおりという結果となっております。

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@scriptasia.com

Y/Y・Q/Qで減収増益。売上高は伸び悩むものの、コスト管理の徹底・適正化により安定的に利益を確保し、大幅に増益。

● 全社

売上高

5,736 百万円

(Y/Y 91.0%, Q/Q 91.5%)

営業利益

418 百万円

(Y/Y 245.4%, Q/Q 126.6%)

当期純利益

376 百万円

(Y/Y 265.5%, Q/Q 48.8%)



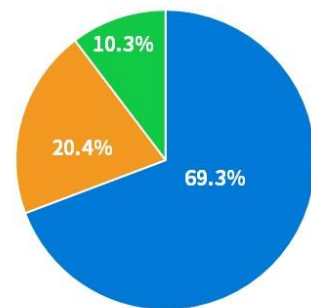
Q4 の決算概要につきまして、ここに記載の通り YoY、QoQ に関しまして減収増益、売上高は伸び悩むものの、コスト管理の徹底で営業利益を確保しております。その結果、大幅に増益いたしております。

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	3,972	92.3%	85.6%	480	169.5%	79.1%
エンターテインメント	1,171	79.4%	115.2%	81	57.9%	-%
EC	592	112.3%	97.6%	-1	-%	-%
全社	5,736	91.0%	91.5%	418	245.4%	126.6%

売上高構成比

- ライフスタイルサポート
- エンターテインメント
- EC

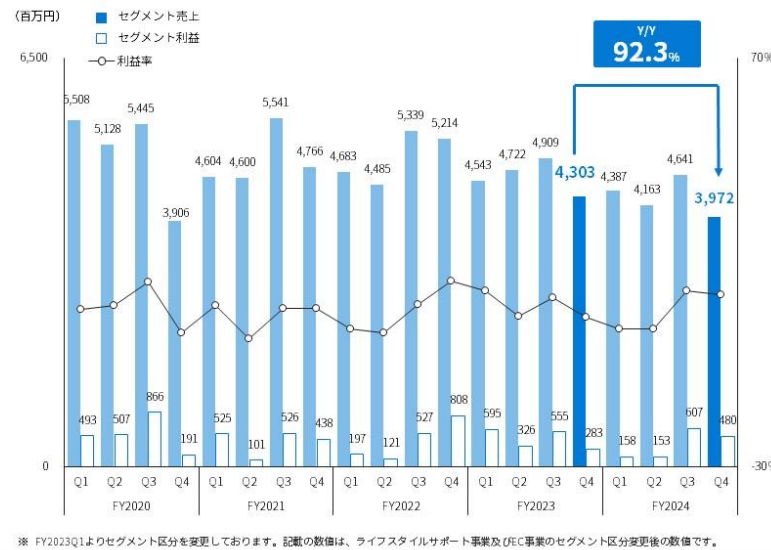


サポート

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@scriptasia.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	利益
金融メディア	×	×
自動車関連	◎	◎
引越し関連	×	◎
人材メディア	○	×
ブライダル	◎	◎
保険代理店	×	◎
Qiiita	○	◎

◎ +10%以上 △ -10%未満
 ○ +10%未満 × -10%以上
 ※ YoY成長率に基づいて表記しております。

各セグメント別詳説です。ライフスタイルサポート事業は、Googleのコアアルゴリズムアップデートの影響を受けた結果となっております。右表に記載通り、YoYで+10%以上の成長の場合は「◎」、+10%未満は「○」、-10%未満は「△」、-10%以上は「×」としています。自動車関連事業は売上高・利益ともに好調。引越し関連事業は利益が良かった。ブライダル事業は売上高・利益とも良かったという状況となっております。

こちらのスライドは、外部環境と事業の状況を事業別にご説明しております。

● デジタルマーケティング支援ビジネス：主要事業の状況

外部環境を踏まえた主要事業の状況

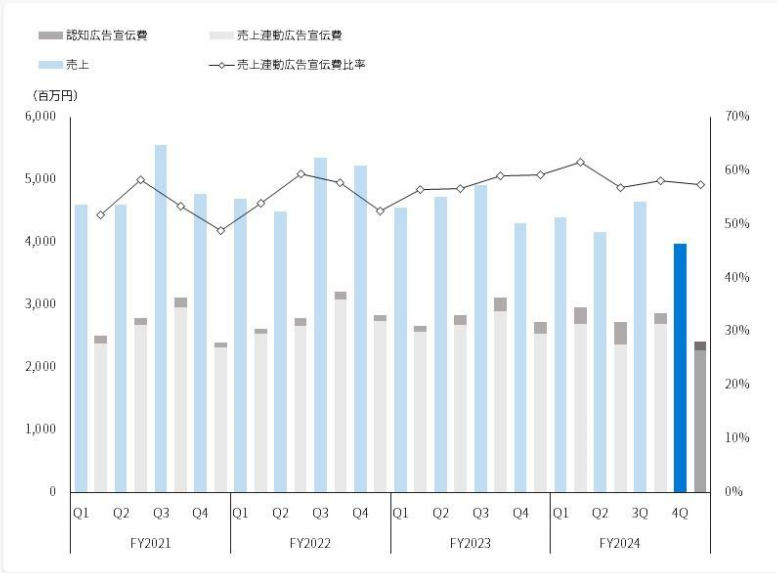
事業	外部環境	事業の状況
金融メディア	Googleのコアアルゴリズムアップデート、大手クライアントの予算縮小	Googleのコアアルゴリズムのアップデートに起因する獲得件数の縮小及びクライアント予算縮小により、YoY・Q/Qで減収・減益。
自動車関連	中古車価格が新車市場の動き出しにより一定の下落をしたものの、比較的高めの水準を維持。	集客チャネルの拡大及びWeb集客の改善が奏功した結果、件数が増加し、YoYで大幅に増収増益。
引越し関連	引越し市場は概ね横ばいに推移。Googleコアアルゴリズムアップデート。	Googleのコアアルゴリズムのアップデートに起因するSEO獲得の影響によって、利用件数が減少し減収。一方で、新電力会社及び通信事業者への送客事業の送客停止に伴い損失が縮小し、増益。
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。	SEO順位の低下に伴う獲得件数が減少傾向により、売上高はYoYで横ばい、営業利益は大幅に減益。
ブライダル	コロナ前水準の8割程度まで市場が回復。	売上がYoYで増加したことに加え、広告宣伝費を抑制し投資効率の改善を行ったことでYoYで増益。損失が大幅に縮小。
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。	広告投資の抑制に伴う獲得件数の減少によるYoYで減収。広告宣伝費などのコスト最適化によりYoYでは増益、損失が縮小。

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@scriptasia.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
- 広告宣伝費及び売上連動広告宣伝費比率は売上の増加に伴いQ/Q、Y/Yで減少

【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

こちらのグラフでは、売上連動型のWEB広告と、ブランド認知の広告を分かりやすく色分けしております。薄いグレーが売上連動広告、リスティングなどです。そして濃いグレーが認知広告となっております。広告宣伝費を抑制した結果、営業利益を確保したということです。

● 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、Y/Yで減収
- 利益**
 - 既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を引き続き実施するも、セグメント売上の減収に伴う減益によりY/Yで減益

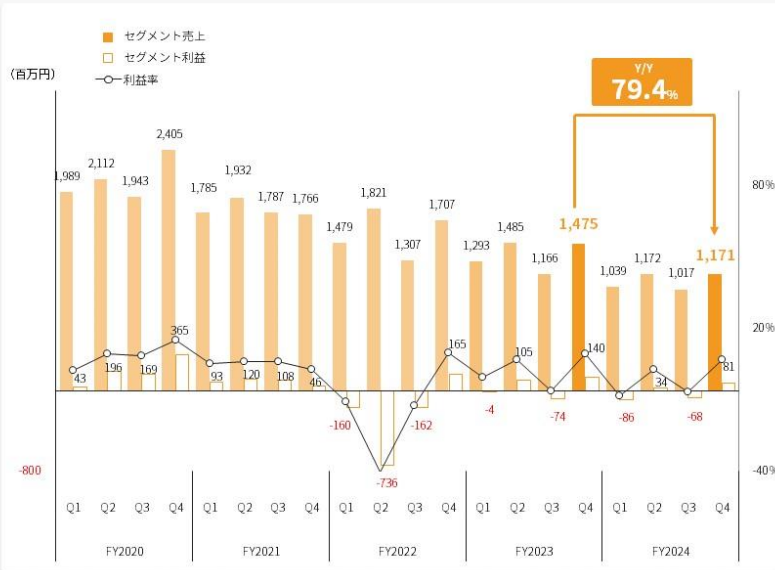
こちらはエンターテインメント事業になりますが、既存タイトルの減少により売上がダウンしております。

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



● 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、Y/Yで減収

利益

- 既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を引き続き実施するも、セグメント売上の減収に伴う減益によりY/Yで減益

海外比率も、このような推移をしております。

● EC事業: 四半期業績の推移



主な変動要因

売上

- 化粧品ブランド「lujo」及びドッグフードブランド「OBREMO」は、顧客数が増加し、Y/Yで増収

利益

- 「lujo」「OBREMO」の増収により、Y/Yで増益

※ 自転車専門通販サイト「cyma」は2023年3月1日付で譲渡しております。詳細は譲渡届をご参照ください。
 ※ 化粧品ブランド「lujo (ルジョ)」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。

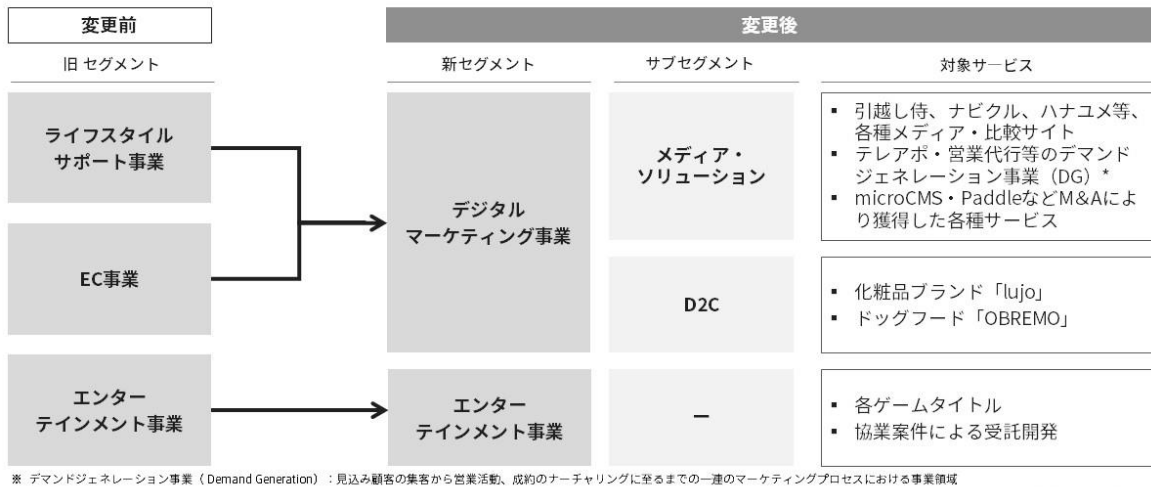
EC 事業につきましては自転車専門通販サイト「cyma」の譲渡後、売上が減っておりますが、その後はYoYで見ても112%と成長しております。化粧品ブランド「lujo」、ドッグフードブランドの「OBREMO」、こちらは定期購入型であり、継続顧客が積み上がっていくようなビジネスモデルとなっております。今までこちらの事業に関しましては投資フェーズでしたが、これからは利益を生み出していくフェーズになっていくと予想しております。

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@scriptasia.com



最適な事業ポートフォリオによる経営管理の強化に向け、事業セグメントを変更



そして、開示セグメント変更に関するお知らせです。今まで「ライフスタイルサポート事業」、「EC 事業」、「エンターテインメント事業」と3つのセグメントで発表させていただいておりましたが、変更後はこのとおり、新セグメントとして「デジタルマーケティング事業」、そして「エンターテインメント事業」、この2つにさせていただきます。

デジタルマーケティング事業の中に、サブセグメントといたしまして「メディア・ソリューション」、そして「D2C」を設置しております。「メディア・ソリューション」の中には、比較サイト、情報サイトなどが組み込まれます。「D2C」は「lujo」「OBREMO」です。エンターテインメント事業はこのように、ゲームということになっております。

各セグメントの位置づけとして、役割の運営方針を整理しております。「メディア・ソリューション」は安定的な利益創出、そしてエンジニア向けのWEBサイト・ブログサイトとして「Qiita」、新たにジョインしたmicroCMS社など、法人向けの売上を見込んでいきたいと思っております。そしてここにデマンドジェネレーション事業とありますが、これはまた後ほどの中期経営計画でご説明させていただきたいと思っております。「D2C」に関しましても先ほどお話ししましたとおり、定期購入というビジネスモデルのため、安定成長を図っていききたいと思っております。

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



既存事業の役割と運営方針を整理、以下の方針で安定的な利益創出を図る

セグメント	サブセグメント	役割	運営方針
デジタルマーケティング事業	メディア・ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> デジタルマーケティング力で安定的な収益を得つつ、さらなる集客ノウハウ蓄積の場 メディア・デマンドジェネレーション事業（コール業務）・SaaS等を組み合わせて集客支援サービスを提供し、成長牽引の場 	<ul style="list-style-type: none"> 比較サイト・メディアは、ファンダメンタルとして安定的な利益創出 デマンドジェネレーション事業（コール業務）・Qiita・M&Aで獲得した法人向け事業支援サービスは適切な投資を行い売上高成長
	D2C	<ul style="list-style-type: none"> 集客・リテンションノウハウ蓄積の場 継続顧客の積み上げによる、継続的な収益の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 現段階では投資フェーズのため、全社利益を圧迫しない範囲で安定成長を図る
エンターテインメント事業	—	<ul style="list-style-type: none"> これまで培った技術力（通信・インフラ）を武器に協業案件を獲得 開発費用の軽減が図れる協業案件で安定的な収益を得つつ、さらなる技術研鑽の場 	<ul style="list-style-type: none"> 協業案件などの受託開発で開発費用を抑えながら営業利益を確保 ボラティリティの高い特性を加味し、受託開発を中心として、損失拡大を回避

エンターテインメント事業に関しましては、自社タイトルも引き続き運営していきますが、協業先からの開発費用をいただけるような協業案件による受託開発を中心として、損失拡大を回避していきたいと思っております。

● 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	—	—	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

その結果、FY2025 の業績予想及び配当予想に関しましてはこのような着地予想となっております。こちらに関する具体的な方針や取り組みましては、この後の中期経営計画でご説明します。

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@scriptasia.com



● 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	—	—	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



© 2024 Ateam Inc. FY2024 通期決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662)

25

中期経営計画説明会

こちらが、今回新たに策定した「エイチーム中期経営計画」で、FY2025 から FY2028 の 4 年間の中期計画です。エイチームの設立日がうるう年であり、それを基準に中期の周期を 4 年として策定しております。

1. 中期経営計画で目指す姿
2. 振り返りと戦略転換の背景
3. 成長性の向上に向けた取組
4. リスク・ボラティリティ低減に向けた取組
5. 株主還元の強化
6. ガバナンス及び経営体制



© 2024 Ateam Inc. 株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 中期経営計画 (FY2024-FY2028)

2

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@scriptasia.com



● エグゼクティブサマリー



取組テーマ

- 成長性の向上**
メディア事業のクライアント企業とのタッチポイント及びデジタルマーケティング力を活かした“売上向上支援カンパニー”への変革に向け、FY2028年までにM&Aへ100億円以上を投下。
- リスク・ボラティリティの低減**
法人向け事業支援サービス領域の売上高構成比の上昇に加え、経営に関する議論及び意思決定を行う会議体の全面刷新により、予実および投資採算性管理を徹底し利益志向を追求。
- 株主還元の強化**
総還元性向については、FY2025~FY2028において平均100%以上に引き上げる見込み。株主還元合計額は今後4年間 (FY2025-FY2028) の期間で、40~50億円を見込む。
- ガバナンスの強化**
取締役会の実効性強化を高めるべく、取締役のスキルマトリクスを定義。投資・資源配分の最適化に向け、戦略投資をHDが意思決定する体制及びHD主体の予実・実績管理を徹底。

まず、中期経営計画のサマリーといたしまして、FY2028 に向けた4年間で、売上を239億円から340億円、EBITDAを40億円、営業利益5.6億円から20億円、総還元性向を平均100%としてコミットメントいたします。

● 中期経営計画 (FY2025-FY2028) 概要



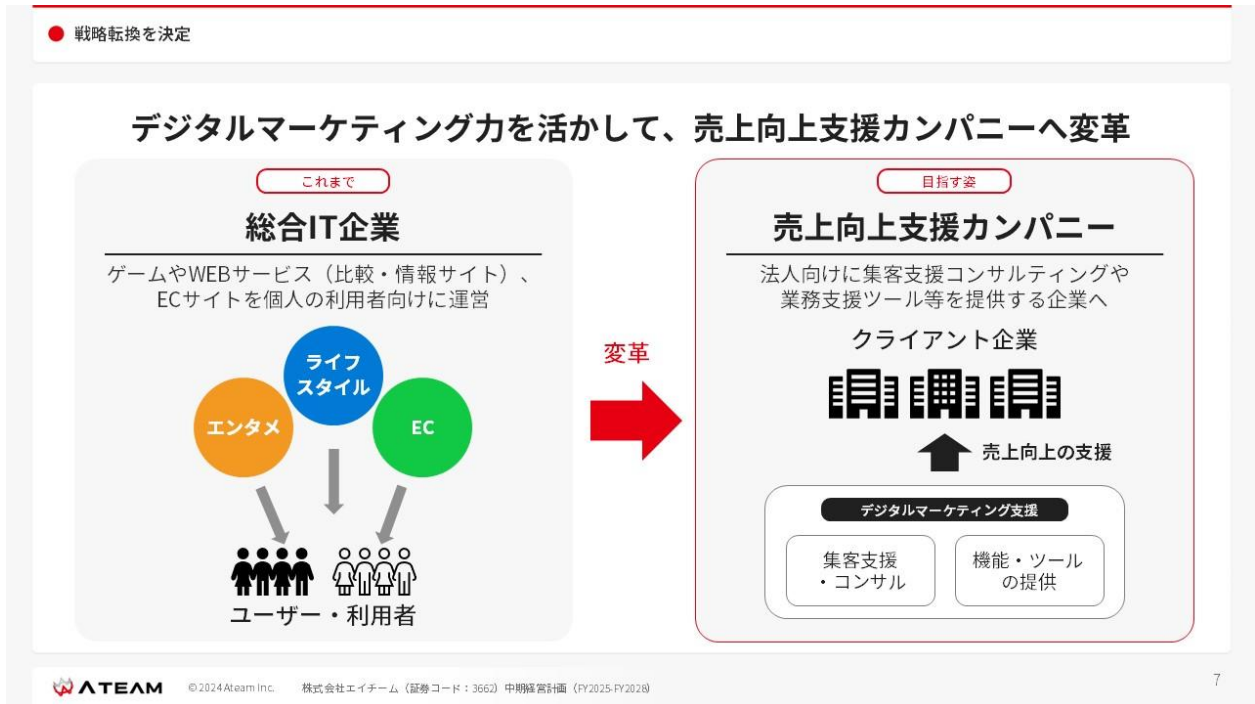
売上高340億円、EBITDA40億円、営業利益20億円、株主還元としては総還元性向の平均100%以上、株主還元総額で40から50億円を想定しております。

サポート

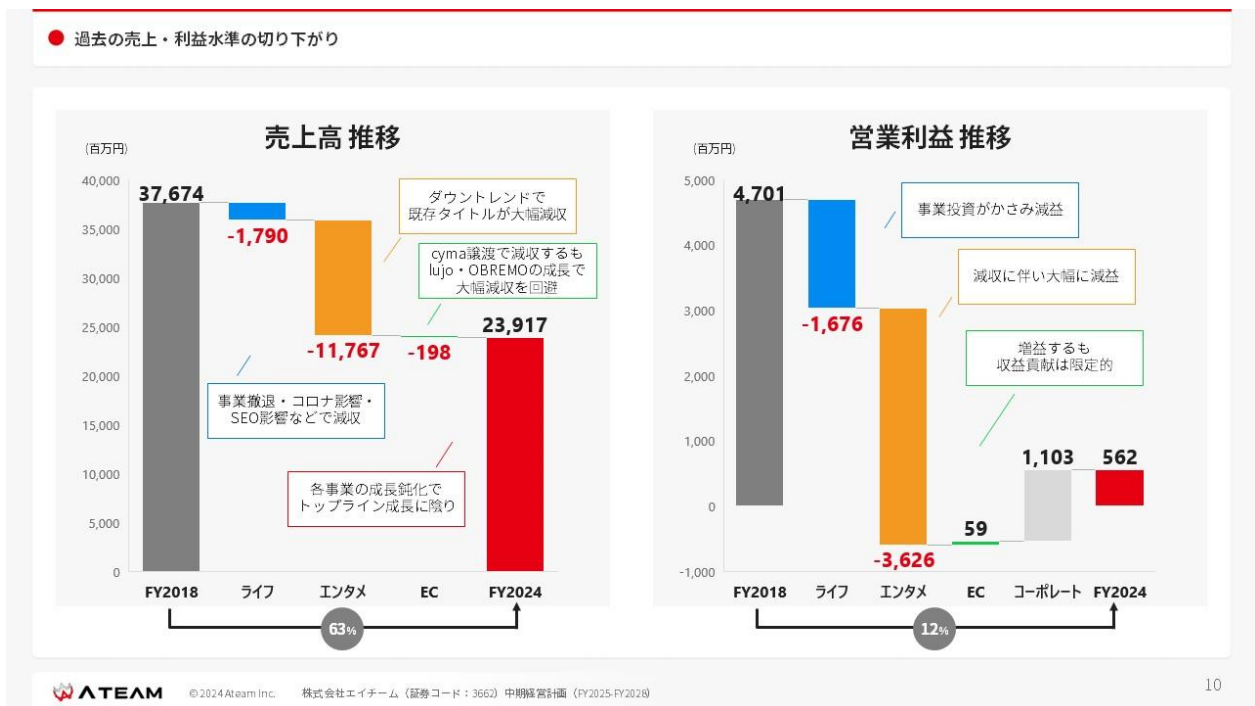
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



中期経営計画の取り組みテーマとして4つあります。こちらはまたこの後お話しさせていただきたいと思っております。



まず目指す姿として、売上向上支援カンパニーへの変革を図ること。これは2024年6月にご説明（FY2024第3四半期決算発表会及び事業提携に関するお知らせ）させていただいたとおり、今までの「総合IT企業」から「売上向上支援カンパニー」へ、つまり法人のクライアント企業の売上が向上するような支援をしていく会社に、舵を切っていきたいと思っております。



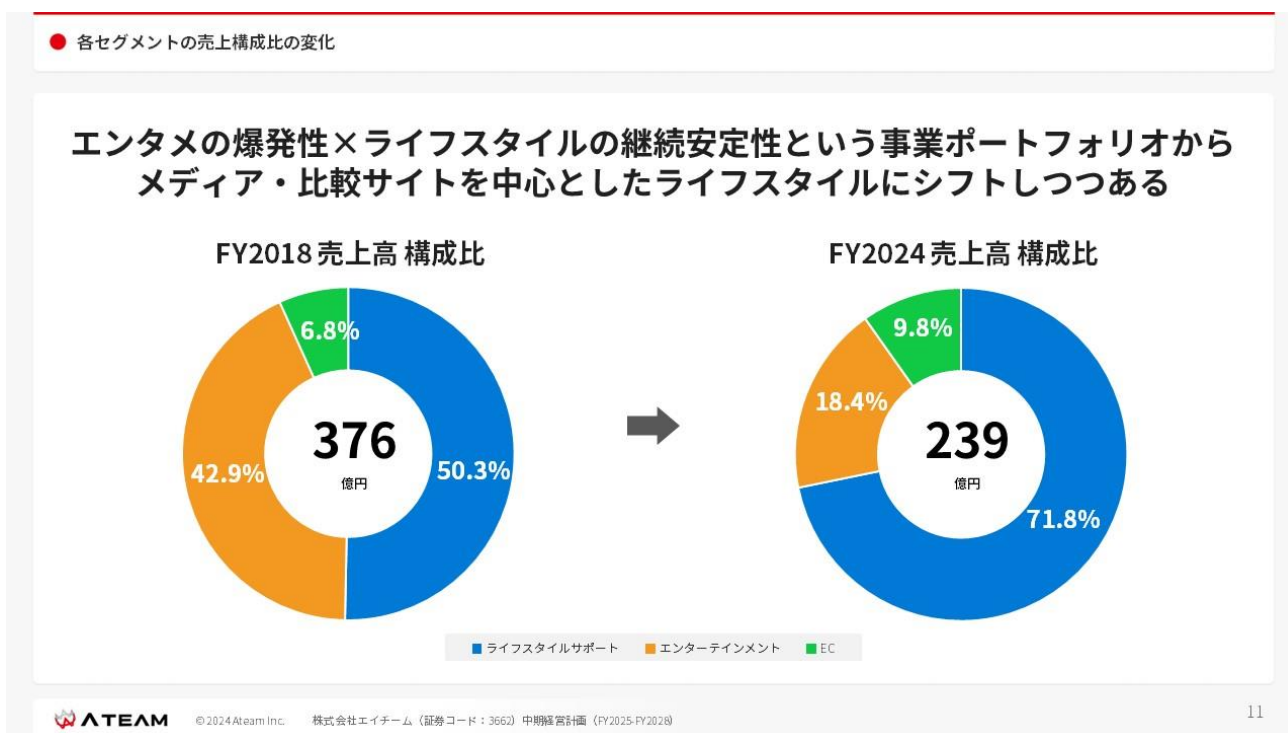
サポート

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@scriptasia.com



そのような舵切りの背景といたしまして、FY2018年からFY2024年までにわれわれに起こった出来事をスライドにまとめております。青いグラフの部分としてライフスタイルサポート事業において、事業の撤退、コロナの影響、SEOの影響などで減収した部分。オレンジ色の部分としてエンターテインメント事業において、既存タイトルの減収。緑色のEC事業において、cymaの事業譲渡などが影響し、減収いたしております。営業利益に関しましても同じように、このようにほぼ比例した状態になっていると。

その結果、構成比といたしましてはこのようなかたちになっております。



エンターテインメントの爆発性、ライフスタイルサポートの継続安定性から、メディア・比較サイトを中心としたライフスタイルサポート領域にシフトしつつあります。

続いて、利益水準の低下の背景をこちらのスライドでまとめております。特に2つで「経営管理不全による不採算事業への過剰投資」「潤沢な資金を背景とした財務戦略の不在」とあります。全社ホールディングス体制としての全体最適の観点がなく、不採算事業への過剰投資を招いたと。そして下にありますキャッシュリッチな財務体質により、新規投資における資金到達需要が低く、結果として財務戦略不在だったと。この2点を特に大きく反省しておりまして、このたびアドバンテッジアドバイザーズ様との資本提携を進めて、この中期計画を進めていきたいと思っております。

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@scriptasia.com

● 利益水準及び株主価値の低下要因

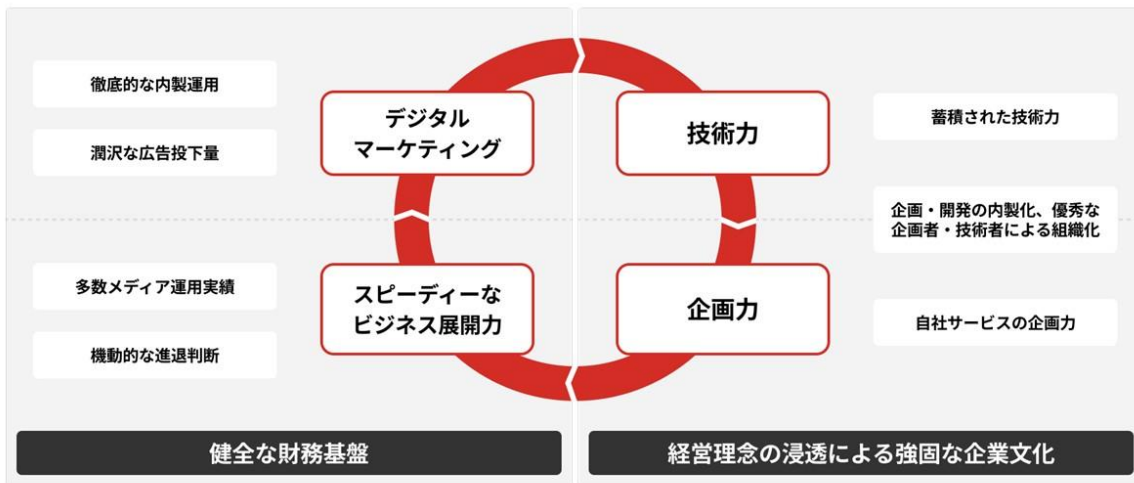
ターゲット市場が転換期を迎え、各事業で成長が鈍化。成長ドライバーの不在。
売上成長及び企業価値向上に向けて事業構造の変革が不可欠に

エンターテインメント	スマホゲーム市場の成熟及び開発費の高騰	スマホゲーム市場の成長の鈍化や、タイトルあたりの開発費の高騰が進んでおり、ヒットタイトルが生まれにくい環境に変化
ライブ	比較メディア市場の競争激化及び外部環境の悪化	既存サービスの成長余地が小さくなってきており、競合が多い市場環境の中で新規領域でのサービス展開も容易ではなく、成長が鈍化
会社	経営管理不全による不採算事業への過剰投資	HD体制としての全体最適の観点がなく、子会社主導で予算分配・執行及び実績管理してきたことで不採算事業への過剰投資を招いた
会社	潤沢な資金を背景とした財務戦略の不在	キャッシュリッチな財務体質により、新規投資における資金調達需要が低く、結果として財務戦略が不在に

改めまして、私どもの競争力の源泉はこの4つと考えております。「デジタルマーケティング」、「スピーディーなビジネス展開力」、「技術力」、「企画力」ということです。

● 当社の競争力の源泉

健全な財務基盤と強固な企業文化のもとケイパビリティを獲得



これら全て、比較サイト・情報サイトとして「ナビクル」や「引越し侍」などの自社のメディア・サービスを育てる上で培ったもの。そして技術力に関しては特にエンターテインメント、さまざまなプラットフォーム、インフラ、デバイスなどに対応していくために養ってきた実力。これらを改めてまとめてみると、この4つと考えております。

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@scriptasia.com

今後の成長戦略の実効性を高める4つのケイパビリティ

デジタルマーケティング	徹底的な内製運用	<ul style="list-style-type: none"> 長年のメディア運営及び改善プロセスで築いたデジタル集客ノウハウ。 徹底したインハウス運用によりSEOや広告施策、サイト改善等、スピーディなPDCAサイクルを確立、潤沢な広告投下量でノウハウ蓄積。
	潤沢な広告投下量	
技術力 ※ 詳細 P15-16	蓄積された技術力	<ul style="list-style-type: none"> 創業者（現代表）が元プログラマー、進化する技術への適応と活用。 エンタメで培った通信インフラの高い技術力、ライフの技術応用力。
	企画・開発の内製化、優秀な企画者・技術者による組織化	
企画力	自社サービスの企画力	<ul style="list-style-type: none"> デジタル領域のマーケターが約90名、WEB制作・開発が約140名、ゲーム制作が約160名、優秀な企画者・開発者による組織化。エンジニア・デザイナー・マーケターの三位一体でサービス運営する組織体制。 メディア、ゲーム、ECなど自社リソースのみで企画・開発・運用まで一気通貫で内製化。多数の自社コンテンツが存在。
	多数メディア運用実績	
スピーディなビジネス展開力	機動的な進退判断	<ul style="list-style-type: none"> 設立からの24年間にわたり、数多くの事業・サービスを運営。現在は20以上のWEBサービス・メディアを運営する豊富な実績。 前向きな撤退も見据えた事業ポートフォリオの見直しを適宜実施。
	機動的な進退判断	

※ 本スライドで記載された当該職種の内員数は、2024年7月末時点における当社グループの連結従業員数のうち当該職務領域に従事する人数を算出したものです。

こちらのスライドは過去からこれまでのわれわれの技術的な取組の事例と強みです。

● 各事業で培ってきた技術力の事例と特徴

エンターテインメント事業

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。

デジタルマーケティング事業

ニーズが多様化するWEB集客領域の課題への技術対応力



2015年～
インターネット広告業界の黎明期に早くもアドテック領域に参入。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



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プースト



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。現在のDG (テレアポ) 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

エンターテインメントにおきましては国内初の技術を多数にわたり手がけてきました。デジタルマーケティング領域に関しましては、デジタル集客、そしてそれを展開する速さが強みです。改めまして、強みである集客力に関しては、創業者の私がもともとエンジニアであり、エンジニアへの知見が明るいことで、そのような風土ができたのかなと思っております。

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

今思い起こせば、本当に古い時代からコンピューターに触れてまいりましたが、Windowsが登場してインターネットが普及して、そしてモバイルとデバイスも環境も変わってきましたが、そこを全て技術力で乗り越えてきた風土があるのではないかと考えております。

● 当社グループが強みとしている技術力

新しい付加価値を創出する「総合的な技術力」が強み

高い技術力	新技術への挑戦	開発環境	開発組織
<p>強固な通信・インフラ技術</p> <ul style="list-style-type: none"> 高度なリアルタイム通信を支える強固な通信・インフラ技術 数万人規模の同時接続対戦を実現できるリアルタイム通信技術 <p>多様化するニーズへの技術応用力</p> <ul style="list-style-type: none"> WEB集客領域の技術力として、広告出稿の自動化・仕組化 AIを活用してテレボ業務の架電・通電率を向上、WEB集客の効率化・成約率向上を実現 	<p>AIの研究開発 & 実用化</p> <p>「AI WORKING GROUP*」を2018年に設置、AIの研究開発を推進 *全社横くしのAI研究・開発プロジェクト</p> <p>ブロックチェーン領域へ参入</p> <p>ブロックチェーン技術への取組、研究開発としてNFTゲームに参入</p> <p>新領域への柔軟な対応力</p> <p>2011年頃、フィーチャーフォンからスマートフォンへのデバイス移行に挑戦、時流を先乗り</p>	<p>強固なシステム基盤</p> <p>多様なビジネス領域で築き上げた転用性あるシステム基盤を有し、スピーディに事業を立ち上げることが可能な開発環境</p> <p>スピーディな開発PDCA</p> <p>技術の汎用化と仕組化により開発レベルを向上、スピーディに開発・リリース・改善のPDCAサイクルをまわすことでサービス改善及び成長の加速が可能</p>	<p>技術ネイティブの組織風土</p> <p>価値の源泉を技術力とし、時代に適した技術を採用、事業の付加価値を創出できる技術ネイティブが技術探究し続けられる風土・環境</p> <p>優秀なエンジニアの採用</p> <p>グループ全体で25%（約200名）がエンジニア。特にエンタメではコンシューマゲーム制作経験者やマルチデバイス展開に必要な技術力の高いプログラマが多数在籍</p>

※本スライドで記載された当該職種の数値は、2024年7月末時点における当社グループの連結従業員数のうち当該職務領域に従事する人数を算出したものです。



© 2024 Ateam Inc. 株式会社エイチーム（証券コード：3662）中期経営計画（FY2025-FY2028）

そして、WEB集客力をさらに強みといたしまして、これからはBtoBtoC領域、もしくはBtoC領域からBtoBの領域へと進出していきたくて思っております。

● 戦略転換の要点

売上向上支援カンパニーへの変革を図るべく、メディアで培ったケイパビリティをデジマサービスのオフリングに転用する“BtoB”への発想転換/機能獲得



© 2024 Ateam Inc. 株式会社エイチーム（証券コード：3662）中期経営計画（FY2025-FY2028）

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



例えば「ハイリスク・ハイリターン」などもありますが、これまで新しいサービスは、基本的には自分たちのお金や物、人を投資して展開してまいりましたが、これからは M&A を中心に伸ばしていきたいと考えております。

そして下のデジタルマーケティング領域において、「ユーザーの送客にフォーカス」から「顧客の売上高にフォーカス」とありますが、今後は、クライアント企業である顧客の売上高にフォーカスしていく方針でいこうと思っております。

● 中期経営計画に向けた3つの取組テーマ

中期経営計画の実効性を高めるために、以下3つの取組テーマを設定

テーマ①	テーマ②	テーマ③
 成長性の向上に向けた成長戦略の遂行	 リスク・ボラティリティの低減	 株主還元の強化
メディア事業のクライアント企業とのタッチポイント及びデジタルマーケティング力を活かした"売上向上支援カンパニー"への変革に向け、FY2028年までにM&Aへ100億円以上を投下	法人向け事業支援サービス領域の売上高構成比の上昇に加え、経営に関する議論及び意思決定を行う会議体の全面刷新により、予実および投資採算性管理を徹底し利益志向を追求	総還元性向については、FY2025~FY2028において平均100%以上に引き上げる見込み。株主還元合計額は今後4年間（FY2025-FY2028）の期間で、40~50億円を見込む。

ATEAM © 2024 Ateam Inc. 株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 中期経営計画 (FY2025-FY2028) 20

そして改めて、中期経営計画に向けてこの3つのテーマに取り組み、実効性を高めていきたいと考えています。

1つ目、「成長性の向上に向けた成長戦略の遂行」として、メディア事業においてクライアント企業のタッチポイントを生かし、そしてデジタルマーケティング力を生かし、M&Aで100億円以上を投下して、新たな領域に進出していきたいと思っております。

2つ目として、「リスクボラティリティの低減」に関しては、経営体制を刷新し、リスクに備えていこうと考えております。

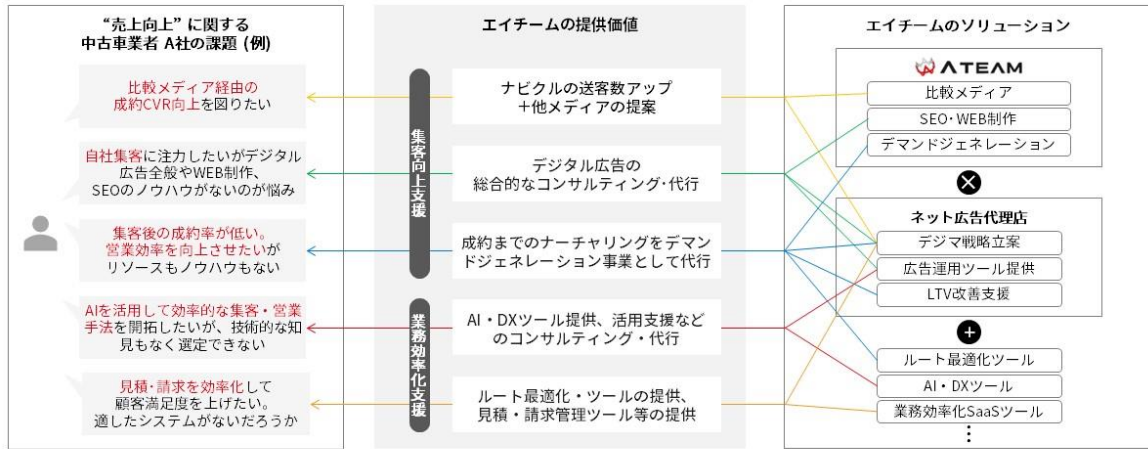
そして3つ目として、株主還元にも大いに力を入れて取り組んでまいります。株式市場にしっかり向き合って、評価されるような会社にしていこうと考えております。

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

● 自動車関連事業（ナビクル）を例にしたサービス提供イメージ

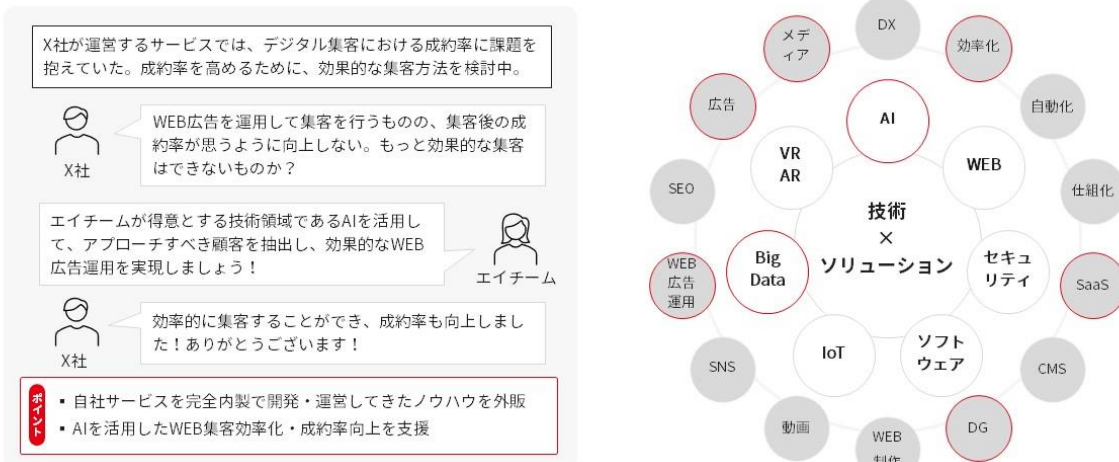
集客メディア・広告の最適化を図る総合的な集客力向上支援を一体的に実施



「売上向上支援カンパニー」の具体例です。一番左にクライアント企業としての顧客のニーズ、右側にわれわれの提供し得る多様なソリューション、その間がわれわれの提供価値だと思っております。

● 技術力を駆使した顧客への価値提供の事例 Case.1

Case.1 : AI活用による集客効率の向上支援



具体的な事例をご紹介します。ケース1は、AI活用による集客効率の向上支援の事例です。例えば、とあるクライアント企業様がWEB広告出稿・集客したいケース。インターネット全般で効率

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@scriptasia.com

的な集客をしたいというニーズに対して、当社のデジタルマーケティングや技術力などのノウハウをご提供します。その結果、見込み率の高いユーザー様を送客することによって、成約率も向上するような状況をつくっていきましょう。実際、現時点でもこうした取組は行われ始めております。

● 技術力を駆使した顧客への価値提供の事例 Case.2

Case.2：ソフトウェア選定支援を通じた業務サポート

Y社では、業務の生産性向上や効率化に向けて、新たなソフトウェアの導入を考えている。社内にエンジニアが不在で対応に困っている。



Y社

業務が非効率のため、ITツールを導入して業務効率化を進めたい。専門的な知見もなく、数ある選択肢から適切なITツールを選べずに困っています。

エイチームは業務効率化に関する様々なソフトウェアの選定や導入、自社システムの開発の実績があります。当社から適切な選定のアドバイスをします！



エイチーム

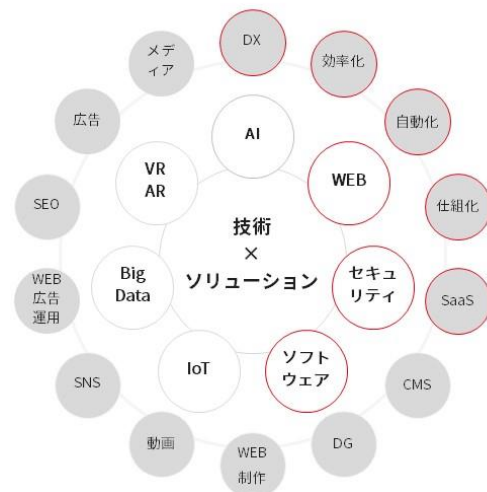


Y社

ソフトウェアの選定に加え、適切な社内環境構築や、セキュリティに関する助言もいただき感謝です！



・専門知識が必要とされるITツール・ソフトウェア選定・導入の知見やノウハウをもとに、コンサルティングやアドバイザー



ケース2ではソフトウェア選定支援を通じた業務サポートの事例です。顧客であるクライアント企業には非IT事業の企業がおられるのですが、当社には、これまで培ってきた様々な社内情報ツールやセキュリティソフトなどのソフトウェアの選定ノウハウがございますので、こうした業務効率化に関わるソフトウェア選定に関するアドバイスやご支援が可能です。このように、クライアント企業の皆さまに、より本業のほうに専念していただけるように事業サポートをしていけたらと考えております。

ケース1が集客支援、ケース2が業務支援という事例です。このように、集客向上支援や業務効率化支援など、売上向上に関する様々なソリューションを多くのクライアント企業に提供していきたいと考えております。

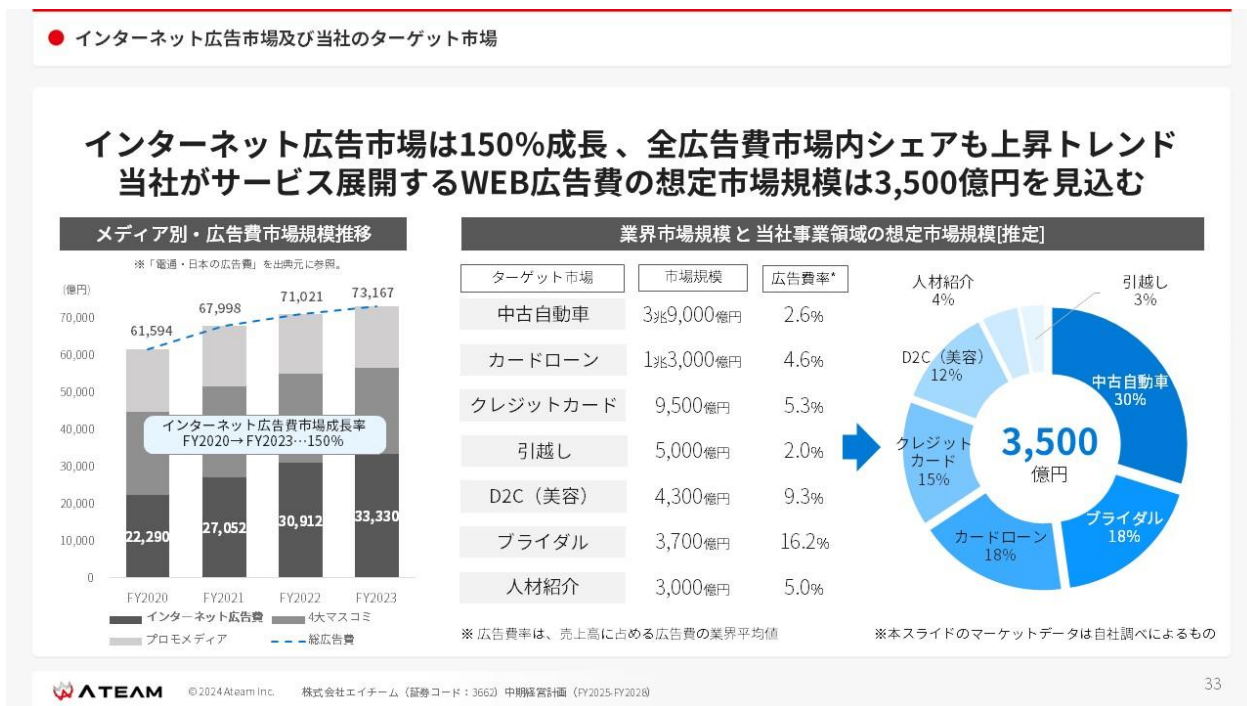
こちらのスライドは、当社がターゲットとするマーケット規模を示したものです。現在展開しているビジネス領域として、引越し、中古車、ブライダル、カードローンなどがありますが、これらのターゲット市場に広告比率を掛け合わせたWEB広告費の想定市場規模は約3,500億円を見込んでおります。当社が自社のメディアで関係性を構築しているクライアント企業に向けて、比較サイ

サポート

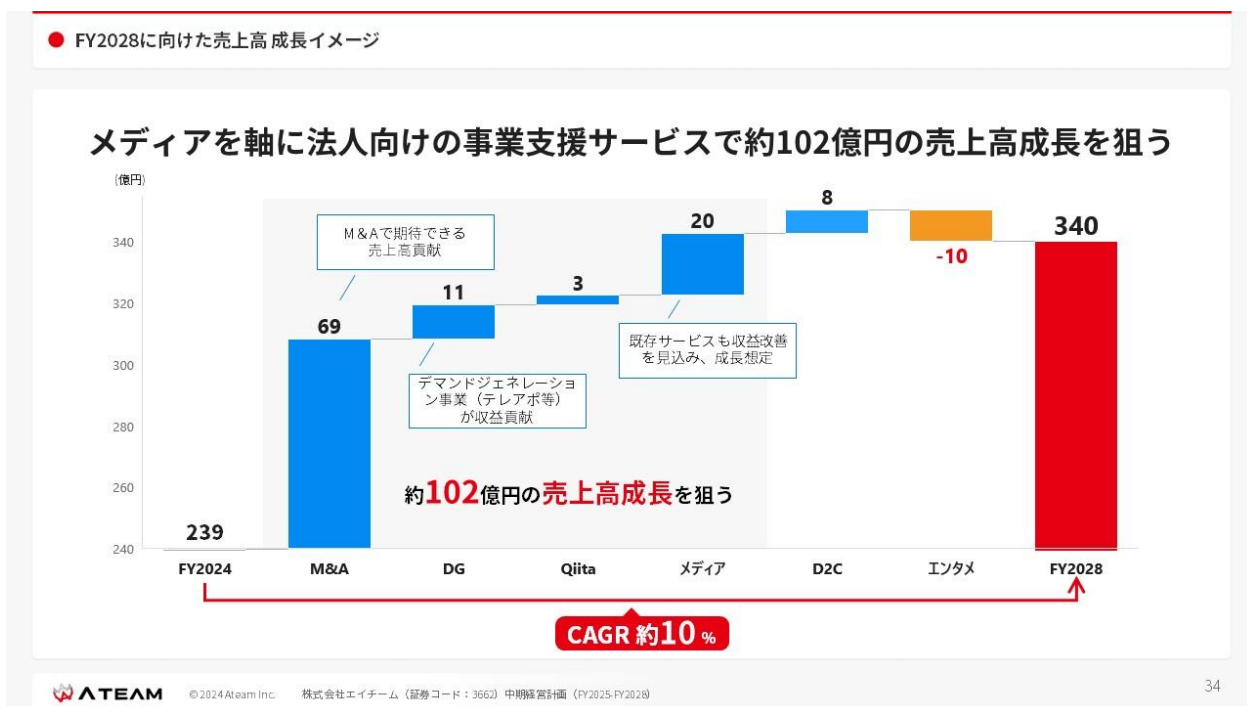
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ト・メディアだけでなく、デジタル集客全般をお手伝いすることによって、これらのシェアの拡大を図っていきたいと考えています。



その結果、先ほど冒頭にお話ししました売上高の成長イメージとして、こちらのスライドの通りの成長をすると見込んでおります。



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@scriptasia.com




以上のお話しが「攻め」の方針です。これに加えて「守り」の方針として、リスクボラティリティの低減に向けた取り組みを推進します。具体的には、ダウンサイドリスクなどをいかに未然に防げるかがポイントです。まず1つ目としては、先ほど申し上げた通りメディアを軸とした成長戦略の遂行として、既存事業（比較サイト・メディア）の安定運営に加え、BtoB領域に進出することによって、リスクを下げていきたいと考えております。

● リスク・ボラティリティの低減に向けた事業運営方針

**安定的な既存事業の運営に加え、
以下3つの事業運営方針により、リスク・ボラティリティの低減を図る**

方針①


**メディアを核として
法人向けサービスで安定成長**



既存事業の安定運営により売上確保・利益向上を図りつつ、メディアを核とした成長戦略を遂行することで、法人向け事業支援サービスの強化・拡充で安定成長する。

方針②


過剰投資や事業赤字等を未然に防ぐ適切な体制構築



グループ全体での経営管理・予実管理の体制を構築し、事業ポートフォリオ管理の最適化を図る。主要指標・全社共通KPIの導入、適切な会議体で比較検討・投資判断。

方針③

**事業ポートフォリオによる
経営管理の実行**



事業ポートフォリオによる管理を徹底し、投資や株主還元に必要な資金を創出。必要な投資判断をしつつ、状況に応じて積極的に撤退判断（適切なカーブアウト）。

ATEAM © 2024 Ateam Inc. 株式会社エイチーム（証券コード：3662）中期経営計画（FY2025-FY2028） 37

方針の2つ目、これは先ほどの反省点でお話しさせていただきましたが、グループの経営体制を刷新いたしまして、全社共通のKPIの導入し、監視、投資判断できるような経営体制を構築していきます。

具体的にはアドバンテッジアドバイザーズ様が経営支援に入られまして、今年の8月からは経営会議体を刷新し、運営を開始いたしております。

そして方針の3つ目として、適切な事業のポートフォリオを分けることによって、投資判断、撤退判断を適宜していけるような体制をつくっていく。この3つの方針をしっかりと実行していきたいと考えております。

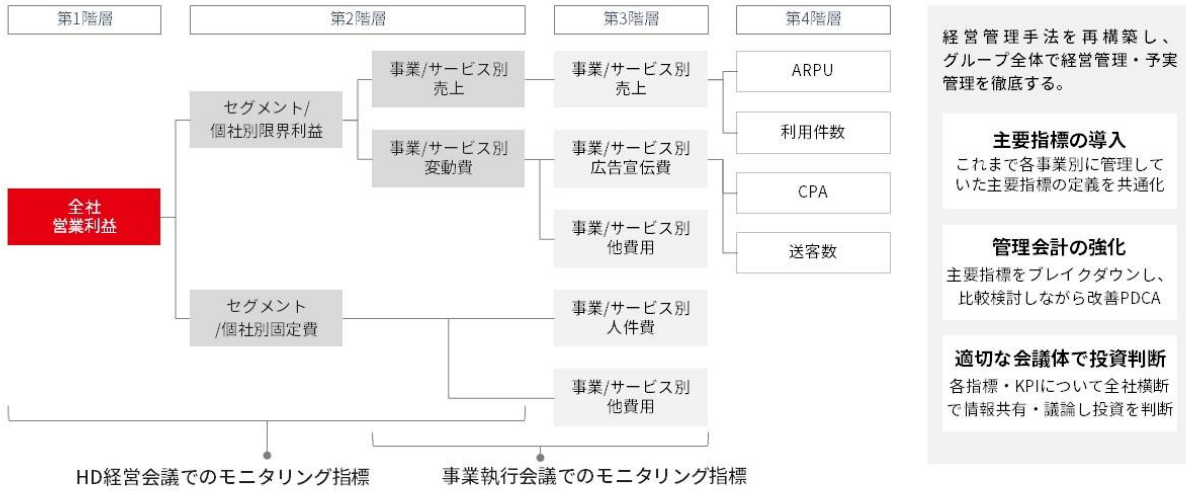
こちらのスライドが、新たなに刷新した経営体制での経営管理体制です。主要指標を導入し、これまで各事業別で管理していた主要指標の定義を共通化し、適切な会議体で管理・監督します。これにより、いち早く不測の事態をキャッチアップしていきつつ、適切な投資も判断できるようになると考えております。

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

● 方針②グループ全体での経営管理・予実管理の体制構築

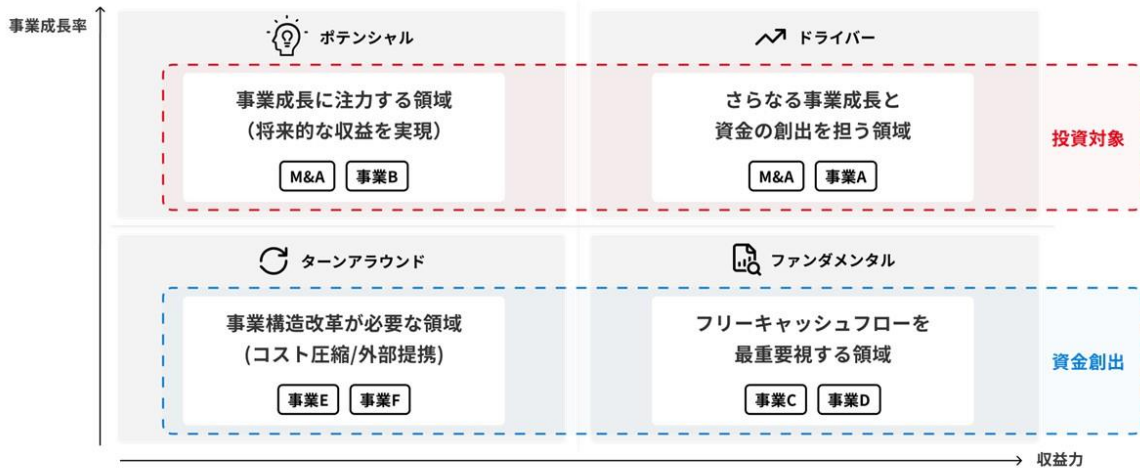
グループ全体での経営管理・予実管理を徹底、事業ポートフォリオ管理の最適化



こちらが、われわれが今決めている事業ポートフォリオです。

● 方針③事業ポートフォリオによる経営管理

投資や株主還元に必要な資金を創出するために事業ポートフォリオによる管理へ



実際、これまでの撤退について振り返りますと約 10 件の撤退・売却の事例があります。適切なカーブアウト・クローズにより、スピーディーに投資判断できるような体制を、築いているところでございます。

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@scriptasia.com

過去2年で10件の撤退。収益状況を踏まえ、適切かつ機動的な投資判断を実施

サービス名称	セグメント	撤退時期	撤退に至った理由
ファインドプロ	ライフ	2022年9月	今後の成長の見通し及び収益状況を鑑みて撤退
FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER	エンタメ	2023年1月	収益化に難航、多額の開発費用の回収が難しく撤退。
エアコン工事事業	ライフ	2023年1月	競合サービスの出現によりエアコン工事のCPAが高騰、セット販売していた電力事業の収益性悪化により撤退。
cyma-サイマ-	EC	2023年2月	通期黒字化を達成するも、実店舗を持たないことが収益拡大の足枷に。小売ノウハウがある他社に事業譲渡。
minorie/みのりえ葉酸	EC	2023年9月	期待する収益が見込めず。化粧品ブランド「lujo」に注力すべく、選択と集中として撤退。
三国BASSA!!	エンタメ	2024年1月	収益規模が縮小
初音ミク-TAP WONDER-	エンタメ	2024年1月	収益規模が縮小
ナビクル新車NET	ライフ	2024年1月	新規提携数が伸び悩み。将来の収益成長性を鑑みて撤退。
ラルーン	ライフ	2024年1月	グループ内シナジー創出による収益拡大の見通しが立たず。医療ヘルスケア領域のメドレー社に事業譲渡。
Qiita Jobs	ライフ	2024年5月	Qiita広告事業で顧客になる人材企業と競合状態になり、機会損失に。事業成長の見込みが薄く、撤退。

そして、今後の株主還元でございますが、しっかりと株式市場、資本市場に向き合っていく姿勢を表明すべく、総還元性向平均 100%、株主還元の総額 40 から 50 億円を 2028 年までに達成したいと考えております。

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



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@scriptasia.com

全社最適化に向け、ガバナンス、投資・資源配分、予実管理の基盤強化



そして改めて、経営体制でございます。当社はホールディングスという体制ではございましたが、その中に事業本部があり、コーポレートガバナンスという観点においては不十分な実態がありました。これからは事業本部を撤廃いたしまして、エイチームはホールディングスとしてグループ経営を徹底し、各子会社の事業の管理・監督に専念していく体制にしていきます。

そして繰り返しになりますが、投資・資源配分の最適化を図りつつ、予実管理もしっかり行っていくます。

● 取締役のスキルマトリクス

					
氏名	林 高生	金子 昌史	加藤 淳也	山田 一雄	北川 ひろみ
地位	代表取締役社長	社外取締役	社外取締役 監査等委員会	社外取締役 監査等委員会	社外取締役 監査等委員会
企業経営	●			●	
経営戦略	●	●			
テクノロジー	●				
会計・ファイナンス		●		●	
M&A・PMI		●			
法務・コンプライアンス			●		●
組織・文化	●				
ガバナンス		●			

※ 2024年9月6日に開示した「定款の一部変更及び役員に関するお知らせ」の通り、2024年10月29日開催の第25回 定時株主総会において付議する予定です。



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@scriptasia.com



こうした経営体制の実効性を高めるべく、今後、取締役のメンバーをこちらのスライドの通りの体制に移行いたします。引き続き代表取締役としては私を考えております。そして新たに、金子昌史氏を社外取締役に招聘しております。金子氏は資本提携しておりますアドバンテッジアドバイザーズのメンバーとなっております。そして右側の3名は今までと同じ弁護士や公認会計士の方を中心にそろえております。

● 社名変更

2025年4月4日、
株式会社エイチームホールディングスへ



エイチームは、純粋持株会社としての機能を強化するため、エイチームホールディングスに社名変更します。全社戦略の遂行体制を強化し、グループガバナンス強化によるグループシナジーの最大化を目的とします。

エイチームホールディングスは、ガバナンスを発揮して各事業会社との連携を強め、協働・共創を通じて、新たな価値創造のスピードを上げていきます。グループ企業各社が持つ様々なリソースやビジネス、サービスを組み合わせ、売上向上支援カンパニーへの変革をさらに推進していきます。

ATEAM © 2024 Ateam Inc. 株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 中期経営計画 (FY2025-FY2028) 49

最後に1つお知らせです。このホールディングスという体制で気持ちを新たに、当社は2012年の4月4日に東証マザーズに株式上場いたしておりますが、その記念日である来年2025年4月4日に株式会社エイチームホールディングスという商号に社名変更して、気持ちを新たに邁進してまいりたいと思っております。

以上、長くなりましたが、私からのご説明は以上になります。

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@scriptasia.com

