



平成25年7月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

平成25年9月13日
上場取引所 東

上場会社名 株式会社イーチーム

コード番号 3662 URL <http://www.a-tm.co.jp/>

代表者 (役職名) 代表取締役社長

(氏名) 林 高生

問合せ先責任者 (役職名) 社長室長

(氏名) 光岡 昭典

TEL 052-527-3091

定時株主総会開催予定日 平成25年10月30日

配当支払開始予定日

平成25年10月11日

有価証券報告書提出予定日 平成25年10月30日

決算補足説明資料作成の有無 : 有

決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成25年7月期の連結業績(平成24年8月1日～平成25年7月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
25年7月期	10,989	—	1,717	—	1,718	—	1,042	—
24年7月期	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 包括利益 25年7月期 1,042百万円 (—%) 24年7月期 ー百万円 (—%)

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
25年7月期	110.08	107.35
24年7月期	—	—

(参考) 持分法投資損益 25年7月期 ー百万円 24年7月期 ー百万円

(注) 当社は平成25年7月期より連結財務諸表を作成しているため、平成24年7月期の数値及び対前期増減率については記載しておりません。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
25年7月期	4,641	3,505	75.4	364.72
24年7月期	—	—	—	—

(参考) 自己資本 25年7月期 3,500百万円 24年7月期 ー百万円

(注) 当社は平成25年7月期より連結財務諸表を作成しているため、平成24年7月期の数値及び対前期増減率については記載しておりません。

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
25年7月期	1,108	△560	356	2,240
24年7月期	—	—	—	—

(注) 当社は平成25年7月期より連結財務諸表を作成しているため、平成24年7月期の数値については記載しておりません。

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産配当 率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
24年7月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
25年7月期	—	11.22	—	10.00	21.22	203	19.3	7.3
26年7月期(予想)	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 第2四半期末配当金の内訳 25年7月期 特別配当 10円00銭 記念配当 1円22銭
平成26年7月期の配当予想につきましては、現在未定です。

3. 平成26年7月期の連結業績予想(平成25年8月1日～平成26年7月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期 純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	6,200	—	520	—	520	—	307	—	32.03
通期	15,000	36.4	2,400	39.7	2,400	39.6	1,410	35.3	147.00

(注) 当社は平成25年7月期第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、第2四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) : 無
新規 一社 (社名) 、 除外 一社 (社名)

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 有
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

- ① 期末発行済株式数(自己株式を含む)
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

25年7月期	9,597,500 株	24年7月期	9,196,500 株
25年7月期	— 株	24年7月期	— 株
25年7月期	9,466,631 株	24年7月期	8,441,176 株

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、この決算短信開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表に対する監査手続は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、決算短信(添付資料)2ページ「経営成績に関する分析」をご覧ください。

○目 次

1. 経営成績	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	4
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	5
2. 当社グループの状況	6
3. 経営方針	9
(1) 会社の経営の基本方針	9
(2) 目標とする経営指標	9
(3) 中長期的な会社の経営戦略	9
(4) 会社の対処すべき課題	9
4. 連結財務諸表	12
(1) 連結貸借対照表	12
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	14
(3) 連結株主資本等変動計算書	15
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	16
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	17
(継続企業の前提に関する注記)	17
(連結の範囲又は持分法の適用の範囲の変更に関する注記)	17
(会計方針の変更等に関する注記)	17
(セグメント情報)	18
(1株当たり情報)	19
(重要な後発事象)	20
5. その他	22
(1) 役員の異動	22

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

当社グループは当連結会計年度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、ブライダル事業を承継させた株式会社A.T.bridesを連結の範囲に含めたものであるため、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。

当連結会計年度におけるわが国経済は、電力不足や欧州債務危機の拡大が懸念されたものの、平成25年に入ってから円安の加速、株価の上昇に加え、米国経済の好転などにより、景気は回復の兆しが見え始めております。

国内のインターネットを取り巻く市場につきましては、インターネットの利用者数は平成24年末時点で9,652万人（前年同期比42万人増）に達しており、継続的に拡大を続けております（総務省の平成24年「通信利用動向調査」）。

モバイルビジネスを取り巻く環境につきましては、従来型携帯電話からスマートフォンへの移行が急速に進んでおり、平成25年7月末時点で携帯電話契約数は1億3,394千件（前年同期比6.1%増）（社団法人電気通信事業者協会発表）、うちスマートフォン契約比率は、平成25年3月末の37.2%から平成26年3月末には49.2%、平成27年3月末にはスマートフォン契約数が過半数に達すると予測されております（MM総研「スマートフォン市場規模の推移・予測」平成25年3月発表）。

平成24年のモバイルコンテンツ市場につきましては、これまで中心であったフィーチャーフォン市場が4,793億円（前年同期比27%減）と急激に縮小しております。一方でスマートフォン等市場は、3,717億円（前年同期比361%増）と急成長しております。なかでもゲーム・ソーシャルゲーム等市場が2,607億円（前年同期比442%増）と市場の70%を占めております（一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム平成25年8月発表）。また、世界共通規格となるスマートフォンの普及が急速に進む中、モバイルコンテンツ市場の競争は日本国内から全世界へ広がり、平成26年には世界のモバイルアプリケーションストアの売上高は580億ドルに達すると見込まれ（平成22年比1,000%増）（Gartner, Inc. 平成23年1月発表）、更なる市場開拓の機会が広がっております。

このような状況の下、エンターテインメント事業では日本国内向けとともに、海外市場をターゲットにしたスマートフォンアプリに積極的に取り組み、既存タイトルの品質向上に努めるとともに、2つの大型新規タイトルをリリースしました。一方、ライフサポート事業では既存サービスの更なる充実に取り組み、各サービスの機能やSEO（注）の強化等、ユーザビリティやカスタマーサポートの品質向上に注力し、安定的な成長に向けて取り組んでまいりました。

（注）SEOとは、「Search Engine Optimization」の略で、検索エンジンの検索結果として上位表示されやすいようにサイトを最適化することです。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は10,989,901千円（前年同期比72.3%増）、営業利益は1,717,110千円（前年同期比60.4%増）、経常利益は1,718,881千円（前年同期比64.0%増）、当期純利益は1,042,102千円（前年同期比76.4%増）となりました。

なお、当連結会計年度におけるセグメント別の業績は次のとおりであります。

①エンターテインメント事業

エンターテインメント事業では、スマートフォンアプリの企画・開発・運営、グリー株式会社との協業によるソーシャルゲームの運営、及び従来型携帯電話向け公式サイトを運営を行っております。

スマートフォンアプリにつきましては、平成24年2月にリリースし、翌月の3月に課金を開始した「ダークサマナー（Dark Summoner）」が通期で売上・利益に寄与しました。平成25年5月には累計ダウンロード数が700万を超えるなど、国内外で大きな支持を得ております。

グリー株式会社との協業2タイトル「AKB48 ステージファイター」、「NARUTO -ナルト- 忍マスターズ」につきましては、グリー株式会社のタイトルとして「GREE」の中で提供されており、当社グループはグリー株式会社から分配される収益を売上として計上しております。

新規タイトルにつきましては、平成25年5月23日にGoogle Play、同年5月24日にApp Storeでリリースし、

同年6月4日に課金開始したスマートフォン向け競走馬育成ゲーム「ダービーインパクト」がリリースから1週間でApp Storeにて無料ゲームカテゴリランキング1位を獲得し、さらに2週間で40万ダウンロードを突破するなど、計画を上回る好調なスタートとなりました。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は6,632,432千円（前年同期比102.3%増）、セグメント利益は1,866,711千円（前年同期比65.7%増）となりました。

②ライフサポート事業

ライフサポート事業では、日々のサイトの改善、プロモーション活動などにより順調に利用者を増やし、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」）は同業他社との競合が激化する中、業界トップクラスのシェアを維持しております。

引越し比較サイトは引き続き「引越し侍」のブランディングに注力し、利用件数を伸ばすとともに、インターネット回線の紹介サービスなど引越しに関連する周辺サービスの売上も伸ばしております。車査定・車買取サイトは「ナビクル」へのブランディング統一、ウェブ集客や収益性の改善に注力し、利用者、売上ともに順調に拡大しております。「すぐ婚navi」につきましては、平成25年4月に当該事業を「株式会社A.T.brides」に分社化し、積極的にブランディングの強化に取り組んでおります。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は4,357,469千円（前年同期比40.5%増）、セグメント利益は632,336千円（前年同期比17.3%増）となりました。

（次期の見通し）

引き続き「今から100年続く会社」を目指して、「エンターテインメント事業」と「ライフサポート事業」をバランスよく伸ばすことで、一定の成長性を確保しながらも経営基盤の安定を図ってまいります。

「エンターテインメント事業」におきましては、「ダークサマナー（Dark Summoner）」やグリー株式会社との協業タイトルの運営に加え、国内向けタイトルの「ダービーインパクト」、グローバル向け2タイトルの「ダークラビリス（Dark Rebirth）」（平成25年6月28日にApp Store、Google Playで日本語版と英語版を同時リリース）及び「レギオンウォー（War of Legions）」（平成25年8月8日にApp Storeで日本語版と英語版を同時リリース）の3タイトルが売上に寄与いたします。「ダークサマナー（Dark Summoner）」に続くヒットを狙い企画・開発した「レギオンウォー（War of Legions）」はスマートフォン史上初の世界同時ギルドバトルを実現したリアルタイムバトルRPGで、「ダークサマナー（Dark Summoner）」で蓄積したノウハウを活かし、グローバルでの会員獲得に力を入れてまいります。次期においても、スマートフォン向けの新規タイトルを複数リリースすることを計画しており、引き続きグローバルでのヒットを狙います。このようにエンターテインメント事業では既存タイトルを着実に運営しながら、積極的に海外市場にチャレンジし、新規タイトルも投入することで大きな成長を目指します。

「ライフサポート事業」におきましては、3つの主力サービスである、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」）に力を入れてまいります。引越し比較サイト、及び車査定・車買取サイトでは引き続きシェアを拡大することを目指し、ユーザビリティやカスタマーサポートの整備、強化を図ってまいります。「すぐ婚navi」は今後も全国への展開を目指してウエディングデスクを増設し、海外ウエディングや二次会を中心とするパーティープロデュース事業等のプライダル周辺事業も拡充し、引き続き大きな成長を狙います。

以上を踏まえた平成26年7月期の業績予想につきましては、エンターテインメント事業においては、グローバル化が進む中、急速に変化するマーケット及びリリース前の新規タイトルは不確実性が高いため、業績が大きく乖離する可能性があります。ライフサポート事業においては、単年度の利益よりも一定のシェアを確保することを重視する点及び競合サービスとの競争激化も勘案し、緩やかな成長を見込んでおります。

また、技術者不足を解消するために積極的な採用活動を継続しており、増床に伴う家賃負担増や人員増に伴う人件費負担増を見込んでおります。

上記の将来に対する記述、以下の業績予想数値は本資料発表日現在において当社グループが入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因により変動する可能性があります。

平成26年7月期 第2四半期連結累計業績見通し（平成25年8月1日～平成26年1月31日）

売上高	6,200百万円（前第2四半期事業年度比11.6%増）
営業利益	520百万円（前第2四半期事業年度比46.8%減）
経常利益	520百万円（前第2四半期事業年度比47.0%減）
当期純利益	307百万円（前第2四半期事業年度比48.1%減）

平成26年7月期 通期業績見通し（平成25年8月1日～平成26年7月31日）

売上高	15,000百万円（前連結会計年度比36.4%増）
営業利益	2,400百万円（前連結会計年度比39.7%増）
経常利益	2,400百万円（前連結会計年度比39.6%増）
当期純利益	1,410百万円（前連結会計年度比35.3%増）

(2) 財政状態に関する分析

①資産、負債及び純資産の状況

(資産)

当連結会計年度末における総資産は4,641,755千円となり、前事業年度末に比べ1,488,602千円増加いたしました。これは主に、現金及び預金の増加604,825千円及び有価証券の増加296,520千円によるものであります。

(負債)

当連結会計年度末における負債は1,136,167千円となり、前事業年度末に比べ17,546千円減少いたしました。これは主に、未払法人税等の増加239,211千円があったものの、短期借入金の減少100,000千円及び未払金の減少129,981千円があったことによるものであります。

(純資産)

当連結会計年度末における純資産は3,505,588千円となり、前事業年度末に比べ1,506,148千円増加いたしました。これは、増資による資本金の増加283,201千円及び資本準備金の増加283,201千円、当期純利益の計上等による繰越利益剰余金の増加934,546千円によるものであります。

②キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度に比べ901,346千円増加し、当連結会計年度末には2,240,777千円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において営業活動の結果得られた資金は、1,108,590千円（前年同期比35.9%増）となりました。これは主に、法人税等の支払額441,347千円があったものの、税金等調整前当期純利益1,688,986千円があったことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において投資活動の結果使用した資金は、560,238千円（前年同期比151.0%増）となりました。これは主に、無形固定資産の取得による支出364,382千円によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において財務活動の結果得られた資金は、356,605千円（前年同期比84.2%増）となりました。これは、短期借入金の純減少額100,000千円、配当金の支払額105,430千円があったものの、株式の

発行による収入562,036千円があったことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移 (連結ベースの財務諸表により計算)

	平成23年7月期	平成24年7月期	平成25年7月期
自己資本比率 (%)	—	—	75.4
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	—	729.9
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	—	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	—	—	3,506.3

キャッシュ・フロー関連指標の推移 (単体ベースの財務諸表により計算)

	平成23年7月期	平成24年7月期	平成25年7月期
自己資本比率 (%)	57.6	63.4	—
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	373.6	—
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	0.7	0.1	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	81.7	572.4	—

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております。

(注2) 株式時価総額は、自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しています。

(注3) キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しています。

(注4) 有利子負債は、連結貸借対照表及び貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としています。

(3) 利益分配に関する基本方針及び当期・次期の配当

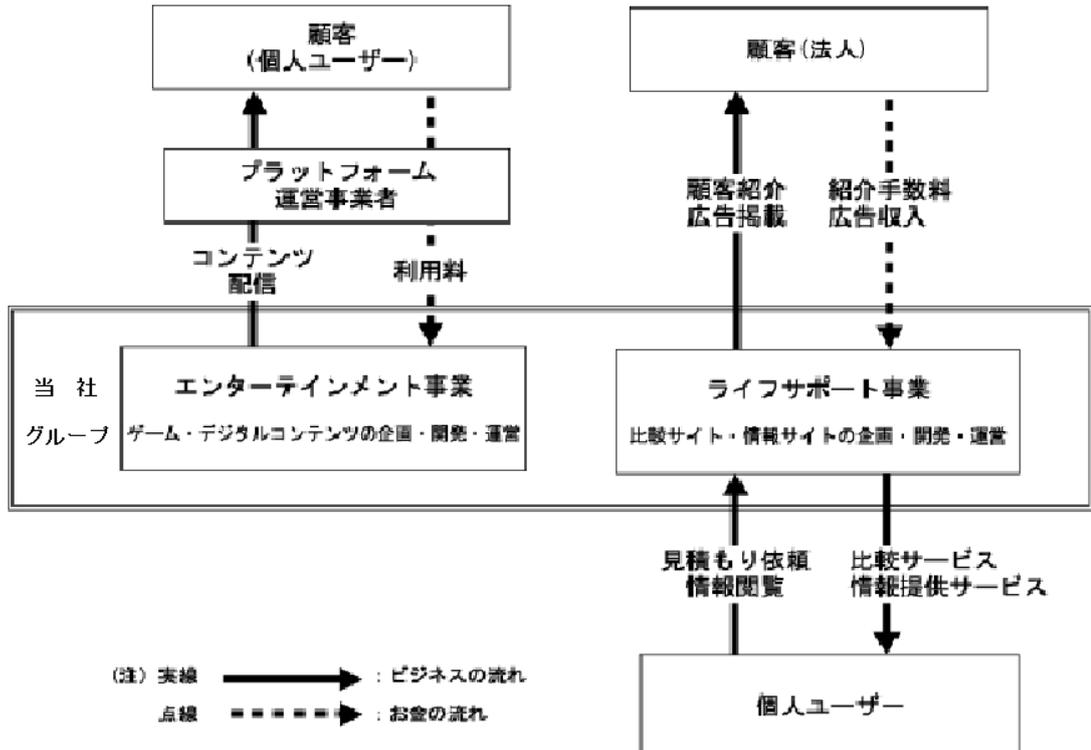
当社グループは財務基盤を強固にすること、積極的な事業展開を行っていくことが重要であるとする一方、株主の皆様への利益還元を経営課題と位置づけております。当該方針に基づき、当連結会計年度におきましては、業績等を総合的に判断した結果、期末配当を1株当たり10円とし、中間期末に実施した特別配当・記念配当と併せた平成25年7月期の配当は1株当たり21円22銭といたしました。なお、次期(平成26年7月期)の配当につきましては、現時点では具体的な配当実施方法及びその実施時期などの詳細は決定しておりません。

2. 当社グループの状況

当社グループは、インターネット・モバイル端末をベースとしたコンシューマー向けサービスを主軸に、主にゲーム・デジタルコンテンツの企画・開発・運営を行う「エンターテインメント事業」と、主に日常生活に密着した比較サイトや情報サイトの企画・開発・運営を行う「ライフサポート事業」を展開しております。

両事業とも、原則として当社グループの技術者によりサイト・コンテンツを内製開発しており、企画から運営に至るノウハウを自社内に蓄積し、両事業におけるサービスの展開に活かしております。

当社グループ事業のビジネスイメージ



(1) エンターテインメント事業

エンターテインメント事業では、「人と人とのつながり（オンライン性）」をテーマに、主に携帯電話及びタブレット端末向けゲーム、デジタルコンテンツの企画・開発・運営、その他のインターネット関連サービスの運営を行っております。

①スマートフォン・タブレット端末向けアプリの企画・開発・運営

Apple Inc. のスマートフォンiPhone・タブレット端末iPadなどのiOS搭載端末向け、及びGoogle Inc. のAndroid搭載端末向けに、ゲームアプリ・その他エンターテインメントアプリ（以下、「スマートフォンアプリ」という。）を提供しております。

グローバル向けタイトルの「ダークサマナー（Dark Summoner）」、「ダークラビリス（Dark Rebirth）」、「レギオンウォー（War of Legions）」及び国内向けタイトルの「ダービーインパクト」、「麻雀 雷神 - Rising-」などが代表的なアプリになります。

ゲームにつきましては、クオリティの高いグローバル向け自社タイトルを産み出すことに重点を置いております。

「ダークサマナー（Dark Summoner）」は北米をメインターゲットとして、世界でも人気の高い“ダークファンタジー”をテーマにしたオンラインモンスターバトルゲームです。日本語版と英語版を平成24年2月にApp Store、同年7月にGoogle Playでリリースしており、累計700万ダウンロードを超える多くのファンを獲得しております。

また、平成25年5月23日にGoogle Play、同年5月24日にApp Storeでリリースし、同年6月4日に課金開始した日本国内向けのスマートフォン向け競走馬育成ゲーム「ダービーインパクト」はリリースから1週間でApp Storeにて無料ゲームカテゴリランキング1位を獲得し、2週間で40万ダウンロードを突破しました。

直近では、スマートフォン向け本格3DダンジョンRPG「ダークラビリス（Dark Rebirth）」を平成25年6月28日にApp Store、Google Playで日本語版と英語版を同時リリースし、また平成25年8月8日にはスマートフォン史上初の世界同時ギルドバトルを実現したリアルタイムRPG「レギオンウォー（War of Legions）」をApp Storeで日本語版と英語版を同時にリリースしました。

②グリー株式会社との協業によるソーシャルゲームの企画・開発・運営

平成23年8月グリー株式会社との間で締結した業務提携契約に基づき、グリー株式会社と共同でソーシャルゲームの企画・開発・運営を行っております。

現在は「AKB48ステージファイター」など2タイトルを運営しており、両タイトル共にグリー株式会社のタイトルとして「GREE」の中で提供され、収益はグリー株式会社と分配しております。

「AKB48ステージファイター」は人気アイドルグループ「AKB48」初の公式ソーシャルゲームとして、平成23年10月に従来型携帯電話向けを、平成24年2月にスマートフォン版をリリースしております。

③その他コンテンツの企画・開発・運営

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ、KDD I 株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社が提供する従来型携帯電話向け公式サイトを、さまざまなカテゴリで運営しております。また、GREE、mobage、mixiなどのSNSを通じて、ゲームを中心とするソーシャルアプリを提供しております。

中でも「エターナルゾーン」はEZアプリ初の多人数同時参加型オンラインロールプレイングゲーム（MMORPG）として東京ゲームショウ2006で発表したタイトルであり、今なお多くのファンから支持を得ております。

なお、今後はスマートフォンの普及が一層進むものと考えているため、原則として従来型携帯電話向けタイトルの新規リリースは行わない方針としております。

(2) ライフサポート事業

ライフサポート事業では、「不安の解消」をテーマに、主に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、その他のインターネット関連サービスの運営を行っております。

①引越し比較サイト（「引越し侍」）の企画・開発及び運営

引越しを計画している利用者が、当社グループサイトに現住所・引越し先住所・引越し希望日・荷物の量などを入力すると、同時に最大10社の引越し事業者から見積もり提案を受けることができるサービスを運営しております。

全国約200社の引越し事業者と提携しており、当社グループはサービスを無償で利用者に提供し、引越し事業者から、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引越し代金に応じた成約報酬を得ており、平成18年6月にサイトをオープンして以来、順調に紹介件数及び売上が増加しております。

現在、引越しに伴い手続きが必要な電話・インターネット回線等の申し込みの紹介サービス等、引越しに関連するサービスの拡充を進めております。

②車査定・車買取サイト（「ナビクル」）の企画・開発及び運営

車を売却したい利用者が、当社グループサイトに車種・年式・走行距離などを入力すると、同時に最大10社の中古車買取事業者から見積もり提案を受けることができるサービスを運営しております。

中古車買取事業者の業界団体である一般社団法人日本自動車流通研究所（略称 JADRI）を通じて JADRI に加盟する全国の中古車買取事業者約60社と提携しており、当社グループはサービスを無償で利用者に提供し、中古車買取事業者から、見込み客を紹介することに対する紹介手数料を得ており、平成19年9月にサイトをオープンして以来、順調に紹介件数及び売上が増加しております。

現在、車査定のみならず、車販売サイトの運営や、車周辺事業の他事業者と提携した中古車周辺サービスの拡充を進めております。

③結婚式場情報サイト（「すぐ婚 navi」）の企画・開発及び運営

半年以内の結婚式場探しという期間を区切った結婚式場探しのパイオニアとして「半年以内の空き日程だからこその特典プラン」をコンセプトにして、結婚式場の見学予約を行うことのできるサービスを運営しております。

当社グループはサービスを無償で利用者に提供し、結婚式場から、サイトへの情報掲載料、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を得ております。

利用者の満足度を高めるため、平成22年9月に利用者の式場選びを対面でお手伝いするウエディングデスクを開設しており、本資料発表日現在ウエディングデスクの店舗数は、関東エリア3店舗、東海エリア3店舗、静岡1店舗、関西エリア5店舗、福岡1店舗の合計13店舗となっております。さらに、「すぐ婚 navi」の別ブランドとして、同じ半年以内での結婚式を目的としながらも、「すぐ婚 navi」というネーミングに誤解・抵抗を持つカップルを取り込むため、平成25年9月に「楓-KAEDE-（かえで）」をオープンいたしました。

挙式に高額な費用がかかることや妊娠を理由に挙式をあきらめているカップルの潜在的な需要の顕在化に注力して「1組でも多くのカップルに理想の結婚式を挙げるためのきっかけを」提供することを追求しており、平成20年10月にサイトをオープンして以来、順調に紹介件数及び売上が増加しております。

現在、新規ブライダル周辺サービスとして二次会を中心とするパーティプロデュース事業（「merci(メルシイ)」）、はじめて生命保険に入る方向けの来店型保険ショップ事業（「はじめて保険なび」）等を進めております。

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「みんなで幸せになれる会社」「今から100年続く会社」になることを理念に掲げ、インターネット・モバイル端末を通じてコンシューマー（個人利用者）の皆さまに、継続的に利用していただける、継続的に支持していただける、さまざまな自社サービスを提供することを基本方針にしております。

「今から100年」を言い続けることで、永続的に続く会社になることを目指しており、短期的な収益、一時的な収益よりも、中長期的な継続成長性を重視して経営を行ってまいります。

(2) 目標とする経営指標

当社グループが重視している経営指標は売上と営業利益であります。また、営業上の指標として、エンターテインメント事業では、利用者数、利用者1人あたりの月間利用額等を、ライフサポート事業では、利用件数、1利用件数あたりの獲得単価等を重視しております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、主にゲーム・デジタルコンテンツの企画・開発・運営を行う「エンターテインメント事業」と、主に日常生活に密着した比較サイトや情報サイトの企画・開発・運営を行う「ライフサポート事業」を展開しております。

エンターテインメント事業では、ヒットタイトルが生まれることで大きな利益を獲得することができる反面、常に新しいゲーム、新しいコンテンツを作り続ける必要があります。市場環境の変化、技術の変化、新たな競合の出現などに比較的影響を受けやすい傾向があります。

一方、ライフサポート事業は、日常生活に密着したサービスであるため、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となれば、安定的、かつ継続的に収益を伸ばすことができます。その反面、爆発的な急成長の可能性は低いという特徴があります。

当社グループは「今から100年続く会社」になることを目指し、市場環境が大きく変化しにくい安定的な事業の柱を持ちたいと考えて、エンターテインメント事業が生み出す利益をライフサポート事業に投資してまいりました。

この特徴の異なる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することができるものと考えております。

セグメント別の具体的な戦略としては、エンターテインメント事業では、海外市場に積極的にチャレンジし、世界共通のスマートフォンプラットフォーム、インターネットを通じて、世界中の皆さまに喜びと楽しさを提供していきたいと考えております。ライフサポート事業では、人が生まれてから学生時代、就職、結婚、出産、子育て、教育、老後など、人生のさまざまなステージで当社グループのサービスを利用していただけるよう、順次サービスを拡充していきたいと考えております。

(4) 会社の対処すべき課題

今後、事業を積極的に展開し、業態を拡大しつつ、経営基盤の安定を図っていくために、以下の点を課題として認識しており、迅速に対処してまいります。

(1) 会社全体における課題

①エンターテインメント事業とライフサポート事業の連携

当社グループは、エンターテインメント事業とライフサポート事業を並行して手掛けていることについて、以下のような優位性・メリットがあると考えており、両事業による連携をますます深化させることが重要であると認識しております。

A) ノウハウの共有

ライフサポート事業を手掛ける際、エンターテインメント事業で蓄積した Web ベースのシステム開発ノウハウ、サーバー管理ノウハウなど、技術面でのさまざまな経験、ノウハウを活かした内製開発により、ローコストでスムーズにサービスを立ち上げることを実現しております。

技術的な要素だけでなく、効率的なインターネット広告出稿手法や SEO 対策等、マーケティング面でも共有できるノウハウが多数存在しており、一方の事業で得たノウハウを他方の事業に共有、展開しております。

また、ライフサポート系サービスの中にエンターテインメント系サービスで蓄積したエンターテインメント要素を加えることにより、当社グループのライフサポート系サービスを初めて利用する利用者にも、安心感と親しみやすさを感じてもらえるようなサービスとなるような工夫を意識しております。

B) 相互送客

各事業内のサービス間での相互送客を意識するだけでなく、エンターテインメント系サービスで手掛けるゲームにライフサポート系サービスで手掛けるサイトのキャラクターやサービス名称を登場させ、ライフサポート系サービスの利用者にエンターテインメント系サービスで販売するデジタルコンテンツをプレゼントするなど、自然な形でサービスの認知度を相互に高めることを重視して展開しております。

C) 中長期的なブランディング

利用者が子供の頃、当社グループのエンターテインメント系サービスを通じてエイチームブランドと初めて出会い、楽しい思い出とともにエイチームブランドに親しんでもらい、そしてその利用者が成長した後、数多くのインターネットサービスと出会う中でエイチームブランドと再会し、類似サービスの中からエイチームのライフサポート系サービスを選んでいただけるようなサービスの展開を目指しております。

②技術者を中心とした優秀な人材の確保

優秀な技術者を確保することは当社グループの継続的な成長に必要不可欠なため、職場環境の改善と採用活動の多様化に努め、人材の確保を目指しております。そのために、関西エリアで勤務することを希望する技術者の採用を目的とした大阪での開発拠点を開設いたしました。

③内部統制による業務の標準化と効率化

事業の多様化及び事業規模の拡大により社員数が増加する中、業務の標準化と効率化の徹底が、今後の継続的な成長性を左右するものと考えております。このために、今後ますます、内部統制を機能させるための環境を柔軟かつ適正に整えていくことが重要であると判断しております。つきましては、内部牽制体制や内部監査の強化等を通じ、コンプライアンスを徹底するだけでなく、統制活動を通じ業務効率の改善に努めることで、当社グループの企業価値を最大限に高める努力をまいります。

④新規事業・サービスへの積極的な取り組み

当社グループは、エンターテインメント事業とライフサポート事業を大きな事業軸としておりますが、事業環境の急激な変化に対応し、競合他社とのし烈な競争を勝ち抜くために、事業規模の拡大と収益源の多様化を目的に、「インターネット」、「モバイル端末」、「コンシューマー向けサービス」をベースにした新たな事業・サービスの開拓に積極的に取り組んでおります。その一環として、当社グループは四半期毎に社内から新規事業を公募する制度を設けており、「すぐ婚 navi」はこの制度から生まれた事業であります。今後も引き続き当該制度を活用し、積極的に新規事業・サービスに挑戦していく所存であります。

⑤グループ経営体制の構築

当社グループは、意思決定の迅速化と事業運営の円滑化を目的として、平成25年4月にプライダル事業を分社化いたしました。分社化による単体企業としての事業運営の高品質化及び効率化を実現する一方で、適切なコーポレートガバナンスのもとでグループ全体での資源配分・グループ人事等を行い、グループ価値最大化に向けて遂行できるグループ経営体制の構築を目指してまいります。

(2) エンターテインメント事業における課題

①海外市場への対応

スマートフォンが急速に普及し、全世界で共通のプラットフォームが拡がりつつあるため、日本のアプリ開発事業者の海外進出が容易になり、また海外のアプリ開発事業者の日本市場への進出が容易になってきております。これにより当社グループのビジネスチャンスが海外に大きく拡がる反面、グローバル企業とのし烈な競争にさらされることとなります。そのため、日本国内の市場だけでなく、全世界展開を想定したアプリの開発に力を入れ、海外の大きなマーケットにチャレンジしてまいります。

②高性能端末への対応

スマートフォンやタブレット端末等、従来型携帯電話の性能を大きく超えるモバイル端末の普及が急速に進んでおります。CPU性能、画面解像度などの端末性能を最大限に活かしたゲームを開発するためには高い技術力、開発体制、資金力が必要となります。端末性能を活かし、他社と差別化できるクオリティとボリュームを持ったゲームを開発するために、技術者の採用に力を入れるとともに、タイトル数を絞り、1タイトルに対して開発期間と開発費を十分にかけて、高品質なゲームを産み出していく方針です。

③開発期間の短縮

スマートフォンゲーム市場は市場の拡大に伴い、市場参加者が増加し、競争が激化しております。その中で利用者が求めるゲームのクオリティは急速に高まっておりますが、端末の高性能化等に伴いゲームの開発規模が大きくなり開発期間が長期化しております。市場に即したゲームを適切なタイミングでリリースするために開発プロセスの見直しを行い、企画からリリースまでの期間を短縮する運営を行ってまいります。

④安全性・健全性を強化する取り組み

昨今「コンプガチャ」、「高額課金」、「射幸性」、「リアルマネートレード」などの用語がマスコミに取り上げられており、ソーシャルゲームが社会問題化しております。これまでも当社グループは、一時的な売上を追うのではなく、継続的に利用者に利用していただけること、支持していただけることを最重視して事業に取り組んでおりますが、今後は「リアルマネートレード」などの禁止事項の注意喚起・監視を一層徹底し、同時に事業者としての意識・常識が、利用者の意識・常識と乖離することのないよう注意しながら、サービスの運営改善に取り組んでまいります。

(3) ライフサポート事業における課題

①利便性、競争力の強化

スマートフォンの普及により、日常生活でインターネットを利用する機会が増えてきております。これに伴い当社グループサービスの類似サービスも増えてきております。そのため、利用者満足度の向上、提携事業者満足度の向上に力を入れ、サイト・サービスの改善及び差別化に取り組んでまいります。

②多様化する集客手法への対応

当社グループの事業活動において、広告出稿等、集客のための活動は必要不可欠であります。インターネット上の検索エンジンやネット広告への出稿を中心としながら、SNSや動画サイトによる口コミ効果等、多様な集客手法を積極的に活用してまいります。

4. 連結財務諸表

(1) 連結貸借対照表

(単位：千円)

当連結会計年度 (平成25年7月31日)	
資産の部	
流動資産	
現金及び預金	1,944,256
売掛金	1,232,862
有価証券	296,520
仕掛品	780
繰延税金資産	61,829
その他	270,434
貸倒引当金	△45,930
流動資産合計	3,760,753
固定資産	
有形固定資産	
建物	114,122
減価償却累計額	△44,259
建物（純額）	69,862
工具、器具及び備品	100,701
減価償却累計額	△67,678
工具、器具及び備品（純額）	33,022
有形固定資産合計	102,885
無形固定資産	
ソフトウェア	250,589
ソフトウェア仮勘定	159,595
無形固定資産合計	410,184
投資その他の資産	
繰延税金資産	23,025
敷金及び保証金	312,970
その他	34,506
貸倒引当金	△2,571
投資その他の資産合計	367,931
固定資産合計	881,002
資産合計	4,641,755

負債の部	
流動負債	
買掛金	68,069
未払金	477,406
未払法人税等	509,241
その他	81,449
流動負債合計	<u>1,136,167</u>
負債合計	<u>1,136,167</u>
純資産の部	
株主資本	
資本金	523,724
資本剰余金	497,524
利益剰余金	2,479,138
株主資本合計	<u>3,500,388</u>
新株予約権	5,200
純資産合計	<u>3,505,588</u>
負債純資産合計	<u>4,641,755</u>

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

(単位：千円)

	当連結会計年度 (自 平成24年8月1日 至 平成25年7月31日)
売上高	10,989,901
売上原価	1,392,693
売上総利益	9,597,207
販売費及び一般管理費	7,880,096
営業利益	1,717,110
営業外収益	
受取利息	361
保険解約返戻金	10,208
為替差益	1,425
その他	1,427
営業外収益合計	13,422
営業外費用	
支払利息	349
固定資産除却損	6,856
株式交付費	4,365
その他	80
営業外費用合計	11,651
経常利益	1,718,881
特別損失	
減損損失	29,895
特別損失合計	29,895
税金等調整前当期純利益	1,688,986
法人税、住民税及び事業税	679,107
法人税等調整額	△32,224
法人税等合計	646,883
少数株主損益調整前当期純利益	1,042,102
当期純利益	1,042,102

連結包括利益計算書

(単位：千円)

	当連結会計年度 (自 平成24年8月1日 至 平成25年7月31日)
少数株主損益調整前当期純利益	1,042,102
包括利益	1,042,102

(3) 連結株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	当連結会計年度 (自 平成24年8月1日 至 平成25年7月31日)
株主資本	
資本金	
当期首残高	240,523
当期変動額	
新株の発行	283,201
当期変動額合計	283,201
当期末残高	523,724
資本剰余金	
当期首残高	214,323
当期変動額	
新株の発行	283,201
当期変動額合計	283,201
当期末残高	497,524
利益剰余金	
当期首残高	1,544,592
当期変動額	
剰余金の配当	△107,556
当期純利益	1,042,102
当期変動額合計	934,546
当期末残高	2,479,138
株主資本合計	
当期首残高	1,999,439
当期変動額	
新株の発行	566,402
剰余金の配当	△107,556
当期純利益	1,042,102
当期変動額合計	1,500,948
当期末残高	3,500,388
新株予約権	
当期首残高	—
当期変動額	
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	5,200
当期変動額合計	5,200
当期末残高	5,200
純資産合計	
当期首残高	1,999,439
当期変動額	
新株の発行	566,402
剰余金の配当	△107,556
当期純利益	1,042,102
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	5,200
当期変動額合計	1,506,148
当期末残高	3,505,588

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	当連結会計年度 (自 平成24年8月1日 至 平成25年7月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税金等調整前当期純利益	1,688,986
減価償却費	92,121
減損損失	29,895
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	27,393
受取利息	△361
支払利息	349
為替差損益 (△は益)	3,610
固定資産除却損	6,856
株式交付費	4,365
売上債権の増減額 (△は増加)	△4,156
たな卸資産の増減額 (△は増加)	4,593
仕入債務の増減額 (△は減少)	△9,006
未払金の増減額 (△は減少)	△126,155
その他	△168,596
小計	1,549,895
利息の受取額	361
利息の支払額	△319
法人税等の支払額	△441,347
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,108,590
投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	△102,392
無形固定資産の取得による支出	△364,382
敷金及び保証金の差入による支出	△84,177
その他	△9,286
投資活動によるキャッシュ・フロー	△560,238
財務活動によるキャッシュ・フロー	
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△100,000
株式の発行による収入	562,036
配当金の支払額	△105,430
財務活動によるキャッシュ・フロー	356,605
現金及び現金同等物に係る換算差額	△3,610
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	901,346
現金及び現金同等物の期首残高	1,339,430
現金及び現金同等物の期末残高	2,240,777

(5) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(連結の範囲又は持分法の適用の範囲の変更に関する注記)

連結の範囲の重要な変更

当連結会計年度において株式会社A. T. bridesを新たに設立したため、同社を連結の範囲に含めております。

(会計方針の変更等に関する注記)

会計上の見積りの変更と区別することが困難な会計方針の変更

当社及び連結子会社は、法人税法の改正に伴い、当連結会計年度より、平成24年8月1日以後に取得した有形固定資産については、改正後の法人税法に基づく減価償却の方法に変更しております。

この変更が、当連結会計年度の営業利益、経常利益及び税金等調整前当期純利益に与える影響は軽微であります。

(セグメント情報)

1. 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社は、事業部門を基礎としたサービス別のセグメントから構成されており、「エンターテインメント事業」及び「ライフサポート事業」の2つを報告セグメントとしております。「エンターテインメント事業」は主に携帯電話及びタブレット端末向けを中心とするデジタルコンテンツの企画・開発・運営を、「ライフサポート事業」は、主に日常生活に密着した比較サイトや情報サイトなど、販売促進サービスサイトの企画・開発・運営を行っております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告セグメントの利益は営業利益ベースの数値であります。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

当連結会計年度(自 平成24年8月1日 至 平成25年7月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	連結損益計算書 計上額 (注) 2
	エンターテイン メント事業	ライフサポート 事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	6,632,432	4,357,469	10,989,901	—	10,989,901
セグメント間の内部売上 高又は振替高	—	—	—	—	—
計	6,632,432	4,357,469	10,989,901	—	10,989,901
セグメント利益	1,866,711	632,336	2,499,048	△781,937	1,717,110
その他の項目					
減価償却費	68,375	14,451	82,827	9,293	92,121
減損損失	24,582	5,313	29,895	—	29,895

(注) 1. セグメント利益の調整額△781,937千円は、報告セグメントに帰属しない全社費用であります。

2. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

3. セグメント資産については、経営資源の配分の決定及び業績を評価するための検討対象とはなっていないため記載しておりません。

(1株当たり情報)

	当連結会計年度 (自 平成24年8月1日 至 平成25年7月31日)
1株当たり純資産額	364.72円
1株当たり当期純利益金額	110.08円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	107.35円

(注) 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	当連結会計年度 (自 平成24年8月1日 至 平成25年7月31日)
1株当たり当期純利益金額	
当期純利益(千円)	1,042,102
普通株式に係る当期純利益(千円)	1,042,102
普通株式の期中平均株式数(株)	9,466,631
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	
普通株式増加数(株)	241,033
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	新株予約権1種類 (新株予約権の数520個)

(重要な後発事象)

子会社の設立及び会社分割

当社は平成25年8月14日開催の取締役会において、平成25年8月22日に当社の100%子会社である株式会社引越し侍、株式会社A.T.サポート及び株式会社エイチームライフスタイルを設立し、また、これらの会社に平成25年10月1日を効力発生日として当社の引越し比較サービス事業、テレマーケティング事業及び中古車一括査定サービス事業を吸収分割の方法により承継させることを決議し、平成25年8月26日付けでこれらの会社と吸収分割契約を締結いたしました。

1. 目的

引越し比較サービス事業、テレマーケティング事業及び中古車一括査定サービス事業を分離、独立事業会社化し、意思決定の迅速化及び事業の効率化を図るためであります。

2. 設立する会社の名称、事業内容、規模

名称	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
事業内容	引越し比較サービス事業	テレマーケティング事業	中古車一括査定サービス事業
資本金の額	50,000千円	10,000千円	50,000千円

3. 子会社設立の時期

名称	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
子会社設立の時期	平成25年8月22日	平成25年8月22日	平成25年8月22日

4. 取得する株式の数、取得価額及び取得後の持分比率

名称	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
取得する株式の数	100,000株	10,000株	100,000株
取得価額	100,000千円	10,000千円	100,000千円
取得後の持分比率	当社100%	当社100%	当社100%

5. 会社分割の時期

名称	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
会社分割の時期	平成25年10月1日	平成25年10月1日	平成25年10月1日

6. 会社分割する事業内容、規模

名称	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
事業内容	引越し比較サービス事業	テレマーケティング事業	中古車一括査定サービス事業
売上高 (当連結会計年度)	1,506,561千円	38,883千円	1,731,567千円

7. 会社分割の形態

名称	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
会社分割の形態	<p>当社を分割会社とし、株式会社引越し侍を承継会社とする吸収分割の方式であります。</p> <p>なお、本会社分割は、会社法第 784 条第 3 項に定める簡易分割及び同法第 796 条第 1 項に定める略式分割の規定により、当社及び株式会社引越し侍において吸収分割契約に関する株主総会の承認を得ることなく行うものであります。</p>	<p>当社を分割会社とし、株式会社 A. T. サポートを承継会社とする吸収分割の方式であります。</p> <p>なお、本会社分割は、会社法第 784 条第 3 項に定める簡易分割及び同法第 796 条第 1 項に定める略式分割の規定により、当社及び株式会社 A. T. サポートにおいて吸収分割契約に関する株主総会の承認を得ることなく行うものであります。</p>	<p>当社を分割会社とし、株式会社エイチームライフスタイルを承継会社とする吸収分割の方式であります。</p> <p>なお、本会社分割は、会社法第 784 条第 3 項に定める簡易分割及び同法第 796 条第 1 項に定める略式分割の規定により、当社及び株式会社エイチームライフスタイルにおいて吸収分割契約に関する株主総会の承認を得ることなく行うものであります。</p>

8. 会社分割する事業の資産及び負債の額（当連結会計年度末現在）

名称	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
資産合計	215,655 千円	16,792 千円	177,291 千円
負債合計	43,642 千円	6,505 千円	63,656 千円

9. 会社分割に際して実施する会計処理の概要

「企業結合に関する会計基準」（企業会計基準第21号 平成20年12月26日）及び「企業結合会計基準及び事業分離等会計基準に関する適用指針」（企業会計基準適用指針第10号 平成20年12月26日）に基づき、共通支配下の取引として処理する予定であります。

5. その他

(1) 役員の異動

該当事項はありません。