



株式会社エイチーム（証券コード：3662）  
第15期（2014年7月期）第2四半期決算説明資料

2014年3月14日

[www.a-tm.co.jp/ir/](http://www.a-tm.co.jp/ir/)

# 目次

---

1. 第15期（2014年7月期）第2四半期連結決算概要
2. エンターテインメント事業 トピック
3. ライフスタイルサポート事業 トピック
4. 第15期（2014年7月期）業績予想に対する進捗
5. 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（2013年7月期）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。

※2014年1月23日に設立いたしました合併会社 株式会社Ateam NHN Entertainment は持分法適応会社であります。



## 1. 第15期（2014年7月期）第2四半期連結決算概要

# 第15期（2014年7月期）第2四半期会計期間決算サマリー

## 全社

前年同期比、前四半期比共に増収増益、過去最高売上達成

- 売上高 : 3,085百万円（前年同期比 111.1%）
- 営業利益 : 369百万円（前年同期比 119.6%）

## エンタメ

前四半期比で増収増益となり業績が回復

- グローバル向けタイトル レギオンウォーのiOS版/Android版が四半期を通して売上に寄与
- ダークサマナーが減収したものの、ダービーインパクト、雷神が堅調

## ライフスタイル

前年同期比、前四半期比共に増収増益となり継続成長

- 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駆け込み需要を背景に、新車販売台数の拡大に伴う中古車買取需要の大幅増加により、過去最高の売上を達成
- すぐ婚naviが月商1億円規模に成長。1月は過去最高の売上を達成

# 第15期 通期業績予想の修正

□ 中間業績及び足元の状況から通期業績の下方修正を決定致しました

## 中間業績

売上・利益ともに当初業績予想を若干下回る着地

- エンタメ事業が下期にかけて飛躍的に伸びる計画だったが、中間期末に向けて計画と実績の乖離が徐々に拡大

## 足元

既存タイトル・サービスが下期に大きく伸びないと予測

- 下期にかけて大きな成長を見込んだ「レギオンウォー」と改修後に一定規模の収益を見込んだ「ダークラビリンス」が当初計画には届かない水準で推移

## 新規

新規タイトルの収益貢献は予測困難なため一切織り込まず

- 現時点で想定可能な開発費用は計上

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想 (A)	15,000	2,400	2,400	1,410
今回修正予想 (B)	12,500	1,500	1,500	883
増減額 (B-A)	△2,500	△900	△900	△527
増減率 (%)	△16.7	△37.5	△37.5	△37.4
(ご参考) 前期実績	10,989	1,717	1,718	1,042

# 第15期（2014年7月期）第2四半期会計期間業績概要

- 前年同期比、前四半期比共に増収増益、過去最高の売上を達成

単位：百万円		第15期		第14期	前年同期比	第15期	前四半期比
		第2四半期 会計期間	構成比	第2四半期 会計期間		第1四半期	
売上高	全社	<b>3,085</b>	100%	2,777	<b>111.1%</b>	2,705	<b>114.1%</b>
	エンターテイン メント事業	<b>1,650</b>	53.5%	1,732	<b>95.3%</b>	1,476	<b>111.8%</b>
	ライフスタイル サポート事業	<b>1,435</b>	46.5%	1,045	<b>137.2%</b>	1,228	<b>116.8%</b>
営業利益		<b>369</b>	12.0%	308	<b>119.6%</b>	111	<b>332.3%</b>
経常利益		<b>379</b>	12.3%	311	<b>122.1%</b>	112	<b>337.5%</b>
四半期純利益		<b>209</b>	6.8%	192	<b>109.0%</b>	56	<b>371.2%</b>

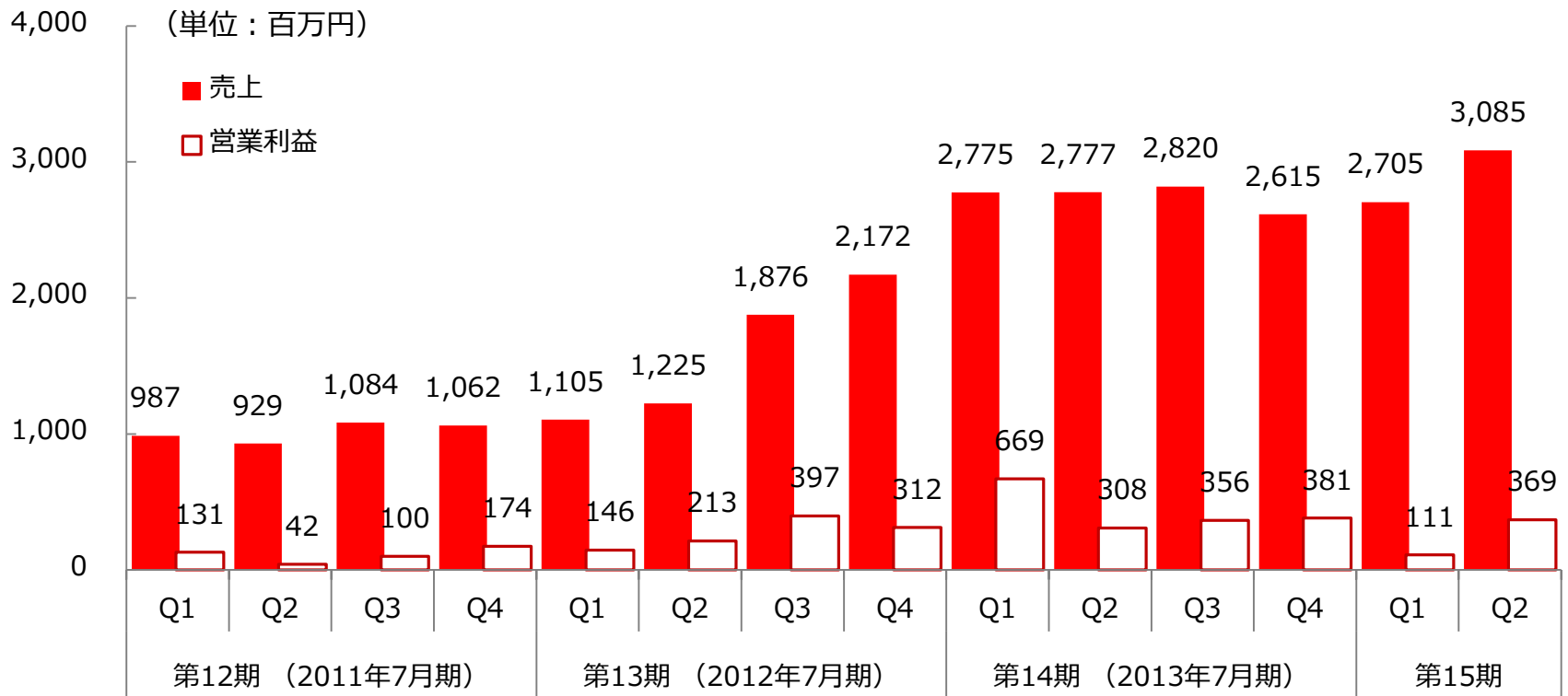
# 第15期（2014年7月期）第2四半期累計期間業績概要

- 前年同期比で増収減益
- 中間業績予想を若干下回る着地

単位：百万円		第15期		第14期	前年同期比	第15期	達成率
		第2四半期 累計期間	構成比	第2四半期 累計期間		中間期予想 (9/13発表)	
売上高	全社	5,790	100.0%	5,553	104.3%	6,200	93.4%
	エンターテイン メント事業	3,126	54.0%	3,568	87.6%	-	-
	ライフスタイル サポート事業	2,664	46.0%	1,984	134.2%	-	-
営業利益		480	8.3%	978	49.1%	520	92.4%
経常利益		492	8.5%	981	50.2%	520	94.7%
四半期純利益		266	4.6%	593	44.9%	307	86.8%

# 直近の四半期売上高・営業利益の推移

- レギオンウォーが四半期を通して売上・利益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順調に業績が回復
- エンターテインメント事業では、外注費・広告宣伝費等のコスト削減に努め、営業利益が回復



※ 2013年12月12日発表の第15期第1四半期決算説明資料P8の「直近の四半期売上高・営業利益の推移」のうち、第13期第2四半期及び第3四半期の営業利益数値に貸倒引当金戻入額が未計上だったため、本資料をもって訂正させていただきます。



# 主な経営指標の四半期推移

- 外注費等のコスト削減に努めながら、事業拡大の為の投資を実施

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	Q2
売上	1,105	1,225	1,876	2,172	2,775	2,777	2,820	2,615	2,705	<b>3,085</b>
営業利益	146	213	397	312	669	308	356	381	111	<b>369</b>
広告宣伝費	314	409	702	905	933	1,238	1,240	898	1,029	<b>1,123</b>
人件費・採用費	352	352	415	419	445	515	535	586	647	<b>650</b>
キャリア手数料 支払手数料	94	108	161	259	406	416	387	391	356	<b>434</b>
外注費 サーバー費	52	43	56	98	104	110	127	185	276	<b>236</b>
オフィス賃料	45	46	47	50	76	81	89	90	102	<b>107</b>
四半期末人員数 (単位：人)	261	262	288	300	334	374	417	446	485	<b>502</b>

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

- エンターテインメント事業においてはコストを削減を実施し、ライフスタイルサポート事業においては投資拡大を実施

単位：百万円		第15期 Q2		第15期 Q1	Q/Q	費用解説
		金額	対売上比	金額		
広告宣伝費	エンタメ	245	8.0%	275	-10.8%	コスト削減の為、売上看った広告宣伝を実施し、費用を抑制
	ライフ	865	28.1%	737	+17.4%	ナビクル・ブライダルへの駆込み需要により増加 キャッシングの広告投資を実施
人件費 採用費	エンタメ	318	10.3%	332	-4.1%	人員の増減はなく、賞与分が減少
	ライフ	222	7.2%	194	+14.0%	コールセンター、ブライダル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	379	12.3%	314	+20.9%	売上の増加に伴い、手数料が増加
	ライフ	37	1.2%	21	+71.3%	—
外注費 サーバー費	エンタメ	217	7.1%	263	-17.5%	ダークラビリンズとレギオンウォーの外注費を削減
	ライフ	7	0.2%	8	-11.1%	外注費が減少
オフィス 賃料	エンタメ	42	1.4%	40	+3.0%	—
	ライフ	58	1.9%	54	+8.7%	A.T.サポートの人員増及び移転・増床により増加
その他 経費	エンタメ	88	2.9%	89	-1.3%	—
	ライフ	52	1.7%	60	-13.8%	売掛金の回収により、貸倒損失が減少 消耗品費が減少

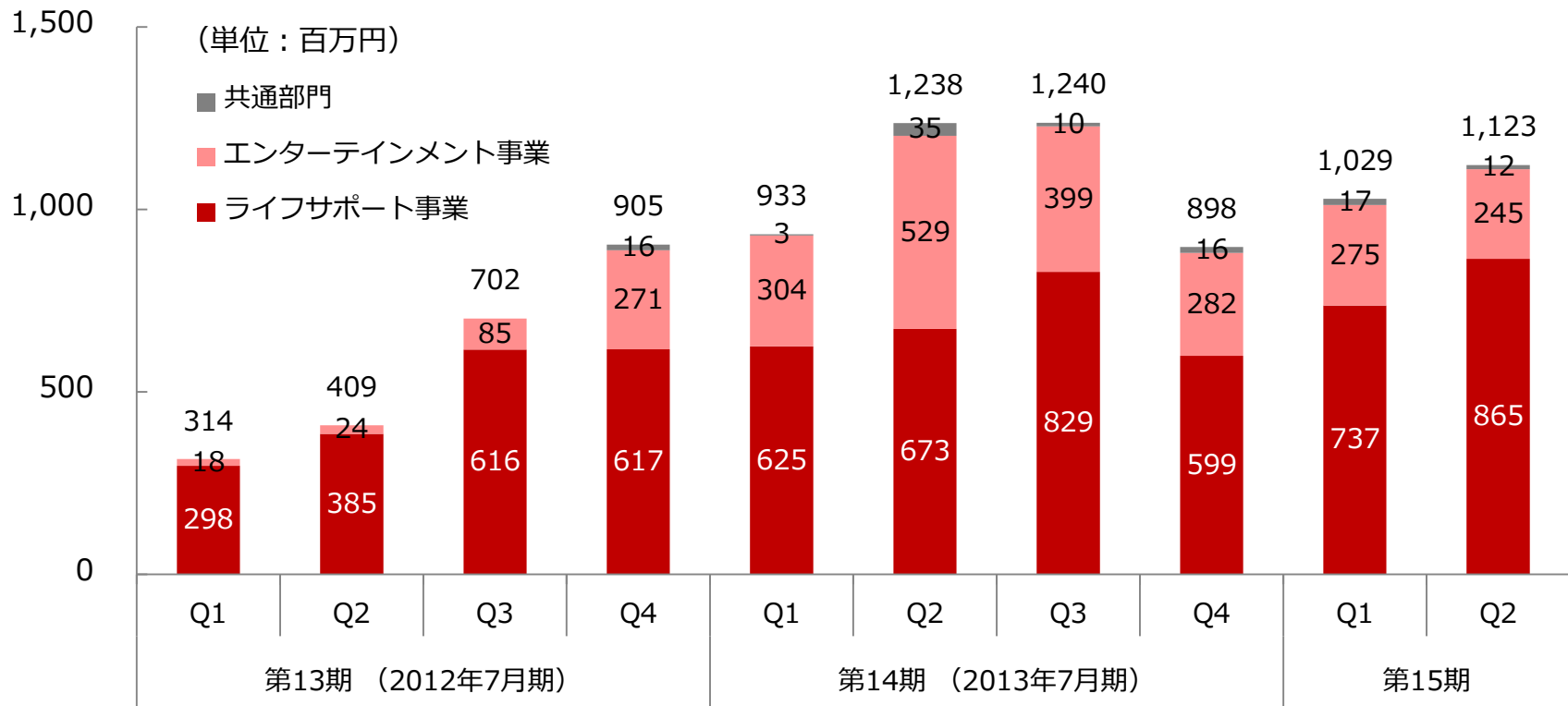
# セグメント別広告宣伝費の推移

## エンタメ

□ 各タイトルのKPIから判断し、プロモーション費用を適正化し、削減

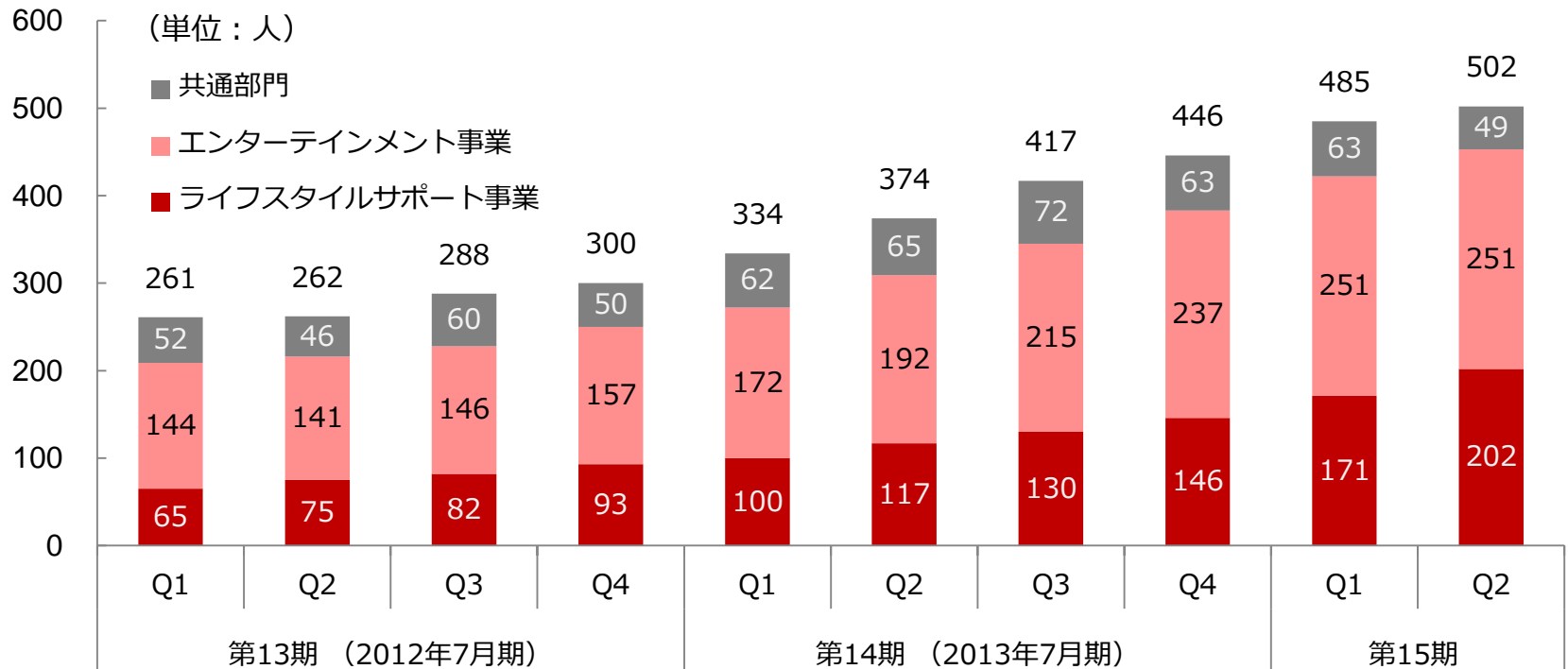
## ライフ

□ ナビクルは消費税増税前の駆け込み需要、引越し待は繁忙期入りに対応し、プロモーション費用が大幅に増加



# セグメント別人員数の推移

- 共通部門配属であったエイチームキャンプ卒業生を事業部門に配属
- 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（※優秀なアルバイトは契約社員への契約更新するケースもございます）



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

# 貸借対照表

- 合併会社である株式会社Ateam NHN Entertainmentへの出資金等により固定資産が増加
- 減価償却及びダークラビリンスの減損処理により、ソフトウェア資産が減少

単位：百万円	第15期 2014年7月期 第2四半期	第15期 2014年7月期 第1四半期	単位：百万円	第15期 2014年7月期 第2四半期	第15期 2014年7月期 第1四半期
流動資産	3,493	3,306	流動負債	1,134	758
現預金	1,633	1,480	固定負債	0	0
売掛金	1,410	1,301	負債合計	1,134	758
固定資産	1,345	933	有利子負債	0	0
有形資産	118	123	株主資本	3,667	3,461
無形資産 (ソフトウェア)	358	417	純資産合計	3,704	3,481
資産合計	4,838	4,240	負債純資産合計	4,838	4,240

# 配当について

## □ 第15期中間配当は1株当たり10.00円

※2014年3月14日発表の「平成26年7月期剰余金の配当（中間配当に関するお知らせ）」から抜粋

## □ 第15期期末配当は未定、第14期と同様の配当性向を維持する方向で検討中

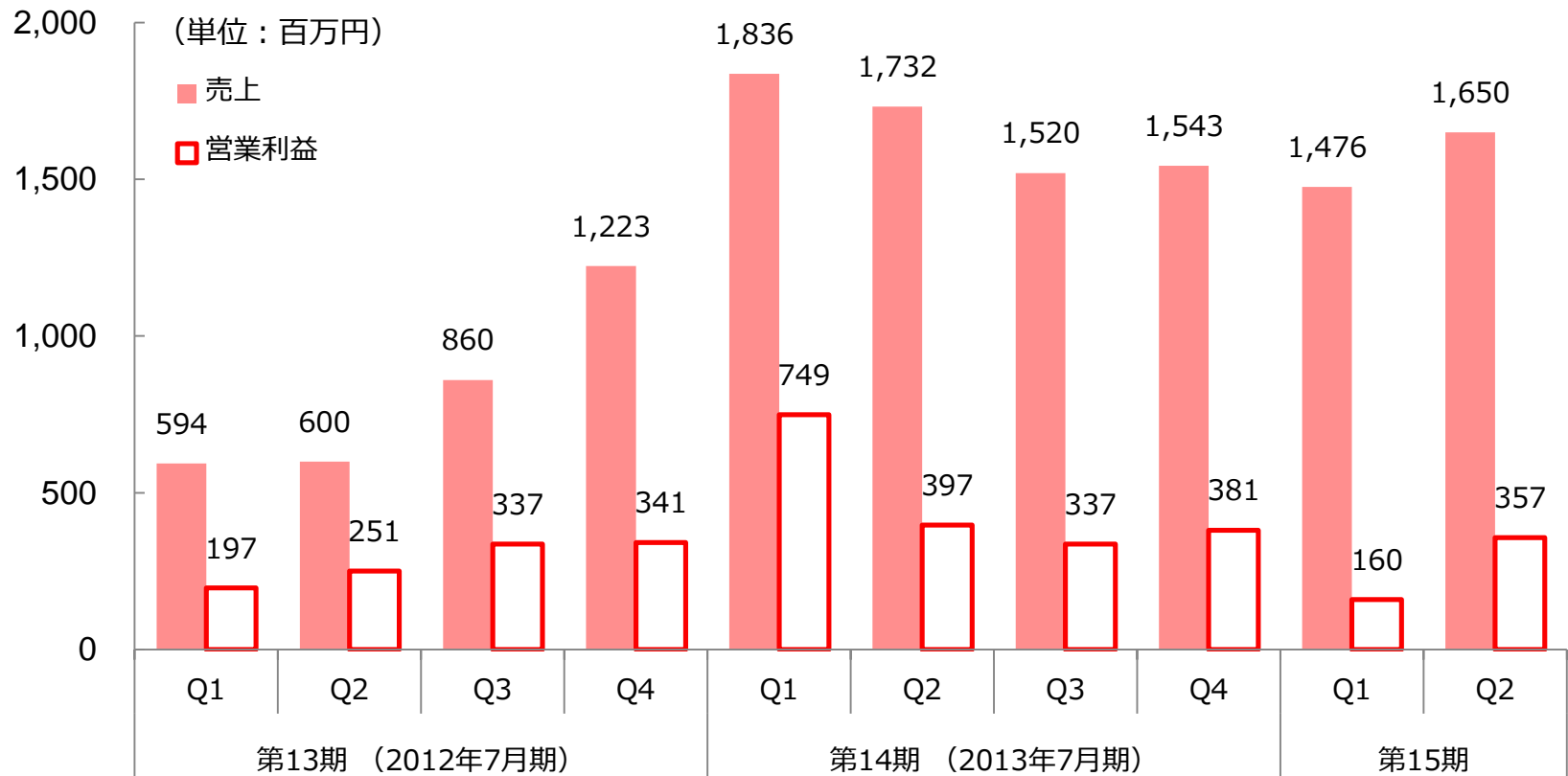
	第13期 実績	第14期（2013年7月期）実績		第15期（2014年7月期）	
		中間期	期末	中間期	期末
基準日	--	2013年1月31日	2013年7月31日	2014年1月31日	未定
配当実施日	--	2013年4月4日	2013年10月11日	2014年4月4日	未定
1株当たり 配当金	--	11円 22銭 <small>(特別配当 10円 00銭) (記念配当 1円 22銭)</small>	10円 00銭 <small>(普通配当 10円 00銭)</small>	10円 00銭 <small>(普通配当 10円 00銭)</small>	未定
配当総額	--	203,531千円		96,236千円	未定
配当性向 (通期合計)	--	19.53%		未定	



## 2. 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するも、レギオンウォーの売上・利益の本格寄与及びダービーインパクトの堅調な推移により売上が回復
- 広告宣伝費・外注費等のコスト削減を実施





# エンターテインメント事業 第2四半期のトピック (1)

## ゲーム



- 11/22時点でリアルタイムバトルRPG『レギオンウォー』が累計100万ダウンロードを突破
- 継続して月商1億円規模を維持し、1月にはリリース後 最高の売上を達成



- 12/13時点でスマートフォン無料本格3D麻雀アプリ『麻雀 雷神 -Rising-』が累計600万ダウンロードを突破



- 1/17時点でスマートフォン向けの本格3D競争馬育成ゲーム『ダービーインパクト』が累計150万ダウンロードを突破
- 継続して月商1億円規模を維持し、1月には過去最高売上を達成

## ツール&メディア



[+]HOME

- 12/2に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



- 1/22にiPhoneオリジナルアイコン作成アプリ『[+]icon』を英語、中国語に対応し海外へ進出

# エンターテインメント事業 第2四半期のトピック (2)

## 合併会社

- 1/23にNHNエンターテインメントとの合併会社を設立



商号	株式会社Ateam NHN Entertainment (英文表記：Ateam NHN Entertainment Corporation)
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（エイチーム本社と同一）
代表者	代表取締役社長 中内 之公（当社 取締役 エンターテインメント事業本部長）
事業内容	メッセージ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の企画・開発
資本金	3億円（資本準備金1億5千万円を含む）
設立年月日	2014年1月23日
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%
決算期	7月31日
営業開始日	2014年1月23日

※ NHNエンターテインメントの概要及び実績につきましては、同資料P43をご参照ください

# エンターテインメント事業 第3四半期の進捗

## ゲーム



- 2/13に本格3D競走馬育成ゲーム『ダービーインパクト』が韓国 Google Play(TM)、App Storeにて配信開始
- パブリッシャーは資本業務提携先の韓国NHN Entertainment Corporation



- 4月より本格3DダンジョンRPG『ダークラビリンス』が中国最大Android アプリマーケット360 Mobile Assistantほか主要アプリ配信チャンネルにて提供予定 (予定は配信国の状況やパブリッシャーの都合により変更となる場合がございます)



- グリー株式会社との協業タイトルである『NARUTO -ナルト- 忍マスターズ』は2014年春をもちましてサービス提供終了予定

© 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

## ツール&メディア



[+]HOME

- 2/17にAndroid向け無料きせかえアプリ『[+]HOME』を英語、韓国語、中国語に加えインドネシア語に対応し東南アジアへ進出
- 2/27時点で200万ダウンロードを突破



ラルーン

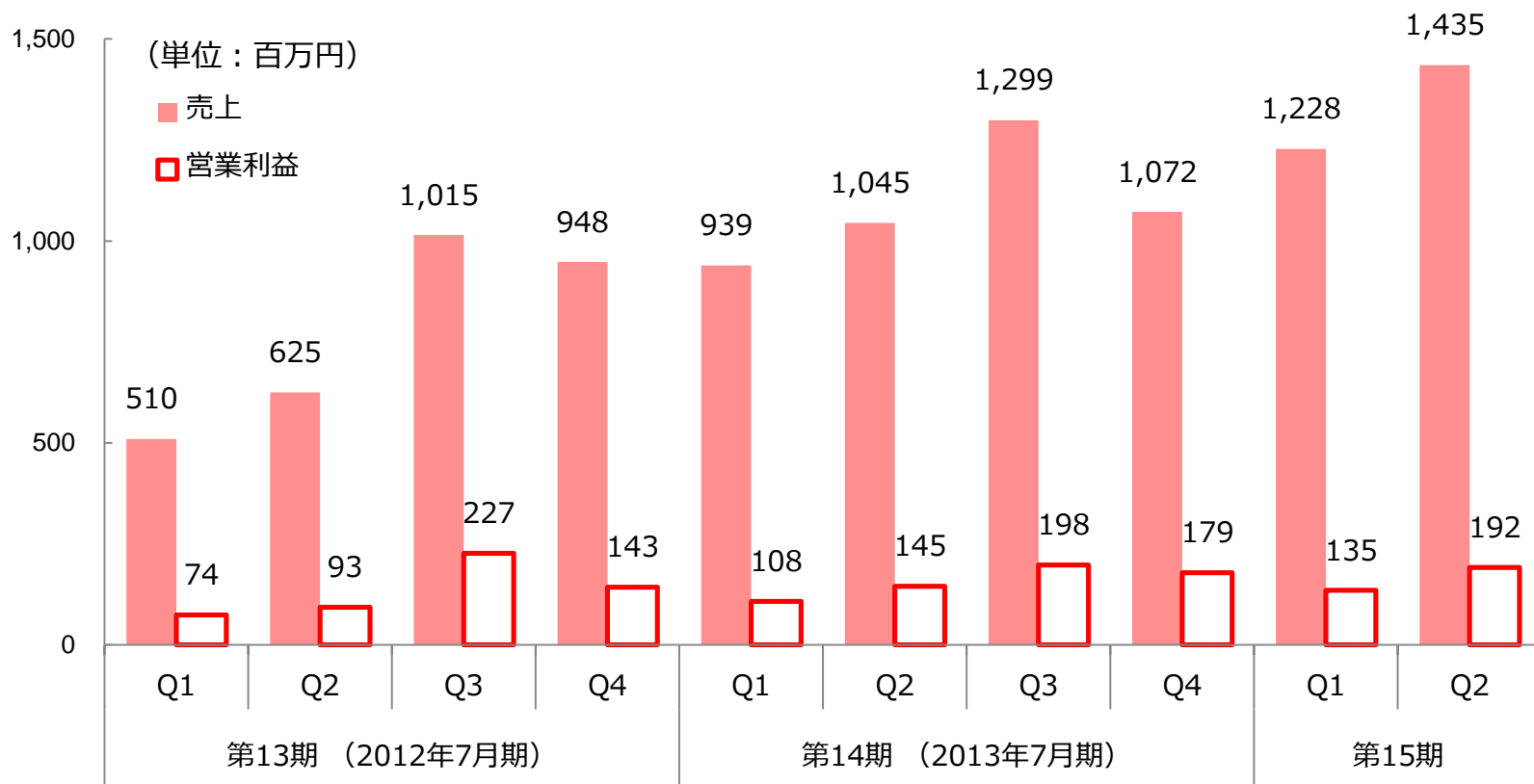
- 3/5発表：100万人以上の女性が愛用している女性向けアプリ「ラルーン」がスマホで月間1億PV（ページビュー）を突破



### 3.ライフスタイルサポート事業 トピック

# 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、前四半期比とも増収増益
- 過去最高の四半期売上を達成



# ライフスタイルサポート事業 第2四半期のトピック

## 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
- Good : 引越し繁忙期（2月～4月中旬）に向けて需要の大幅な増加により、件数獲得競争が緩和され、結果CPAが低下

## 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 : 消費税増税前の駆け込み需要を背景に、新車販売台数の拡大に伴う中古車買取需要が大幅に増加し、売上が大幅に増加

## ブライダル関連事業



- Good : TVCM等のプロモーションにより、1月は月間最高売上及び過去最高見学予約組数を達成
- Good : 1/31にすぐ婚naviを運営する株式会社A.T.bridesは、東名阪ブライダル業界4社で『次世代ブライダル協議会』(NGBC)(\*注1)を設立

## 新規事業



- キャッシング・カードローン総合検索サイト『ナビナビキャッシング』を開始



- 自転車通販サイト『cyma-サイマ-』を開始

注1：結婚式場情報サイト「すぐ婚navi」を運営する株式会社A.T.bridesは、株式会社みんなのウェディング、株式会社エスクリ、パリューマネジメント株式会社とのブライダル業界4社で「次世代ブライダル協議会Next Generation Bridal Council」（略称NGBC）を設立したことを2014年1月31日に発表

# ライフスタイルサポート事業 第3四半期の進捗

## 引越し関連事業



- Good : SEOが好調
- Good : リスティング広告のCPA（獲得単価）が以前より低水準で推移
- Bad : 繁忙期と消費税増税前の駆け込み需要が重なり、引越し業者の予約飽和状態が例年よりも早い段階で訪れ、見積情報の配信先が減少

## 自動車関連事業



- Bad : 消費税増税前の駆け込み需要により、繁忙期が例年より早く訪れた一方、ピークも前倒しとなり、2月中旬より利用者数が減少

## ブライダル関連事業



- Good : 2/22-23に関西初のブライダルイベントを実施
- Good : 消費税増税前の駆け込み需要を背景に、成約報酬売上が増加見込み



- Good : すぐ婚naviの姉妹サイトmerciウェディングが順調に立ち上り、予約数が順調に拡大

# 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





#### 4. 第15期（2014年7月期）の見通し

# 第15期（2014年7月期）の連結業績予想

- 2014年3月14日発表の「業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、業績予想を修正いたしました

単位：百万円	第14期 (2013年7月期)		第15期 (2014年7月期)				
	通期実績	構成比	中間期実績	通期予想	構成比	前期比	進捗率
売上	10,989	100.0%	5,790	<b>12,500</b>	<b>100.0%</b>	<b>113.7%</b>	46.3%
営業利益	1,717	15.6%	480	<b>1,500</b>	<b>12.0%</b>	<b>87.4%</b>	32.0%
経常利益	1,718	15.6%	492	<b>1,500</b>	<b>12.0%</b>	<b>87.3%</b>	32.8%
当期純利益	1,042	9.5%	266	<b>883</b>	<b>7.1%</b>	<b>84.8%</b>	30.2%

# 第15期 上期の振り返り

- 2つの事業軸を持つ強みを生かし、Q2で再成長の基盤を構築

Q1

Q2

## エンタメ

### 大ヒットタイトル 創出ならず

- グローバル向け大型タイトルの収益が想定より低い水準で推移
- 運用体制の大規模化・開発の長期間化によるコストが増加

### 戦略の見直し

- フルネイティブアプリへの注力
- メッセージャープラットフォーム向けアプリ開発の為の合併会社を設立

### 構造改革

- 売上規模に見合う運用体制作り・広告投資の見直しを実施し、コストを削減

## ライフ スタイル

### 消費税増税前の需要発生

- 自動車購入の駆け込み需要の顕在化
- 増税前の結婚式場成約を意識するカップルが増加

### プロモーションの強化

- 駆け込み需要に対応し、プロモーションを強化

### 過去最高の売上を達成

# プラットフォーム別の方針（再掲）

---

- 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株式会社Ateam NHN Entertainment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

# 第15期 下期に向けて

- 上期で行った取組を基盤に、下期に売上・利益拡大を実現し、来期での大きな飛躍を目指す

Q3

Q4

## エンタメ

1 タイトルあたりの開発費の圧縮  
ゲームクオリティ向上及び開発手法の見直し  
海外展開の早期化

## ライフ スタイル

既存サービスの更なるシェア拡大

- ユーザ利便性の向上／潜在顧客の発掘
- 集客力の向上（ブランディング・SEOの継続強化）

周辺サービスの拡充

新規サービスの立ち上げ・安定軌道化

- 新規事業推進室を設置し、すぐ婚naviを創業した取締役 加藤が室長を務め、新規事業を推進



## 5. 中長期的な展望

[www.a-tm.co.jp/ir/](http://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

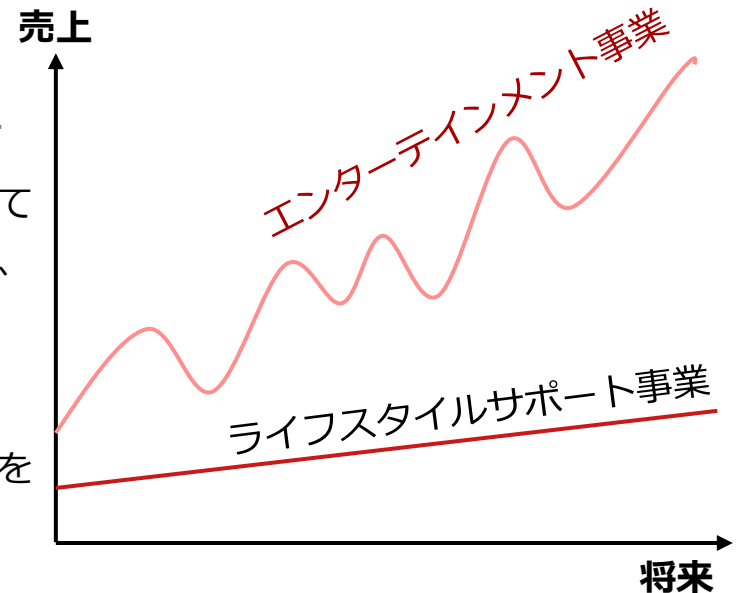
- 収益モデルの異なる2つの事業を並行して手掛けることにより、経営の安定性と高い成長性のバランスを実現し、「今から100年続く会社」を目指します

## 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いただけ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/](http://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 (2014年1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 (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
グループ会社 (持分法適応会社)	株式会社Ateam NHN Entertainment
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 424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

株式会社Ateam NHN Entertainment  
代表取締役社長

- 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"><li>・ 結婚式場の検索・予約・情報サイト「すぐ婚navi」をオープン</li><li>・ 当社初のスマートフォンアプリをリリース</li></ul>
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"><li>・ 女性向け体調管理・悩み相談サイト「ラルーン」をオープン</li></ul>
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
2014年1月	NHNエンターテインメントとの合併会社 株式会社Ateam NHN Entertainmentを設立

# NHNエンターテインメント概要・実績（参考）

## □ 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	代表取締役社長 丁 佑鎮
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

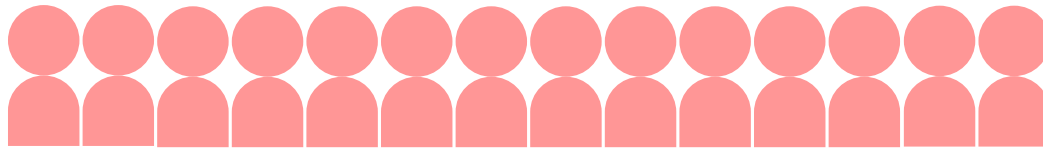
# 合併会社の概要（参考）



商号	株式会社Ateam NHN Entertainment (英文表記：Ateam NHN Entertainment Corporation)
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 (エイチーム本社と同一)
代表者	代表取締役社長 中内 之公 (当社 取締役 エンターテインメント事業本部長)
取締役	林 高生 (当社 代表取締役社長) Chung Ujin (NHNエンターテインメント CEO) Choi HyungKew (NHNエンターテインメント Director)
監査役	Ahn HyunShik (NHNエンターテインメント CFO)
事業内容	メッセージ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 タイトルの企画・開発
資本金	3億円 (資本準備金1億5千万円を含む)
設立年月日	2014年1月23日
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%
決算期	7月31日
営業開始日	2014年1月23日

# 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- 忍マスタース

© 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



ラルーン



urara

### 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

# ダークサマナー



## □ 戦慄のモンスターバトルゲーム



- “ダークファンタジー”をテーマにしたグローバル向けオンラインモンスターバトルゲーム
- 総勢2,800種類以上登場するモンスターイラストには、有名クリエイターを多数起用
- 国内外様々な国で総合トップセールス（Top Grossing）10位以内にランクイン

# 麻雀 雷神 –Rising–



- 「無料」で遊べる本格3D麻雀ゲーム



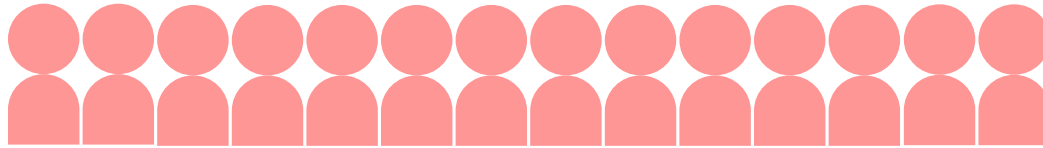
©武論尊・原哲夫/NSP 1983 著作権許証GB-403

- 最高品質の3DグラフィックとAIを搭載した、大人気の麻雀アプリ
- オフラインの対局だけでなく、全国の人とオンラインでの対局や友達との対局が可能
- 段位機能やランキング機能を搭載し、本格的な麻雀の世界を体感できる麻雀ゲーム

# 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

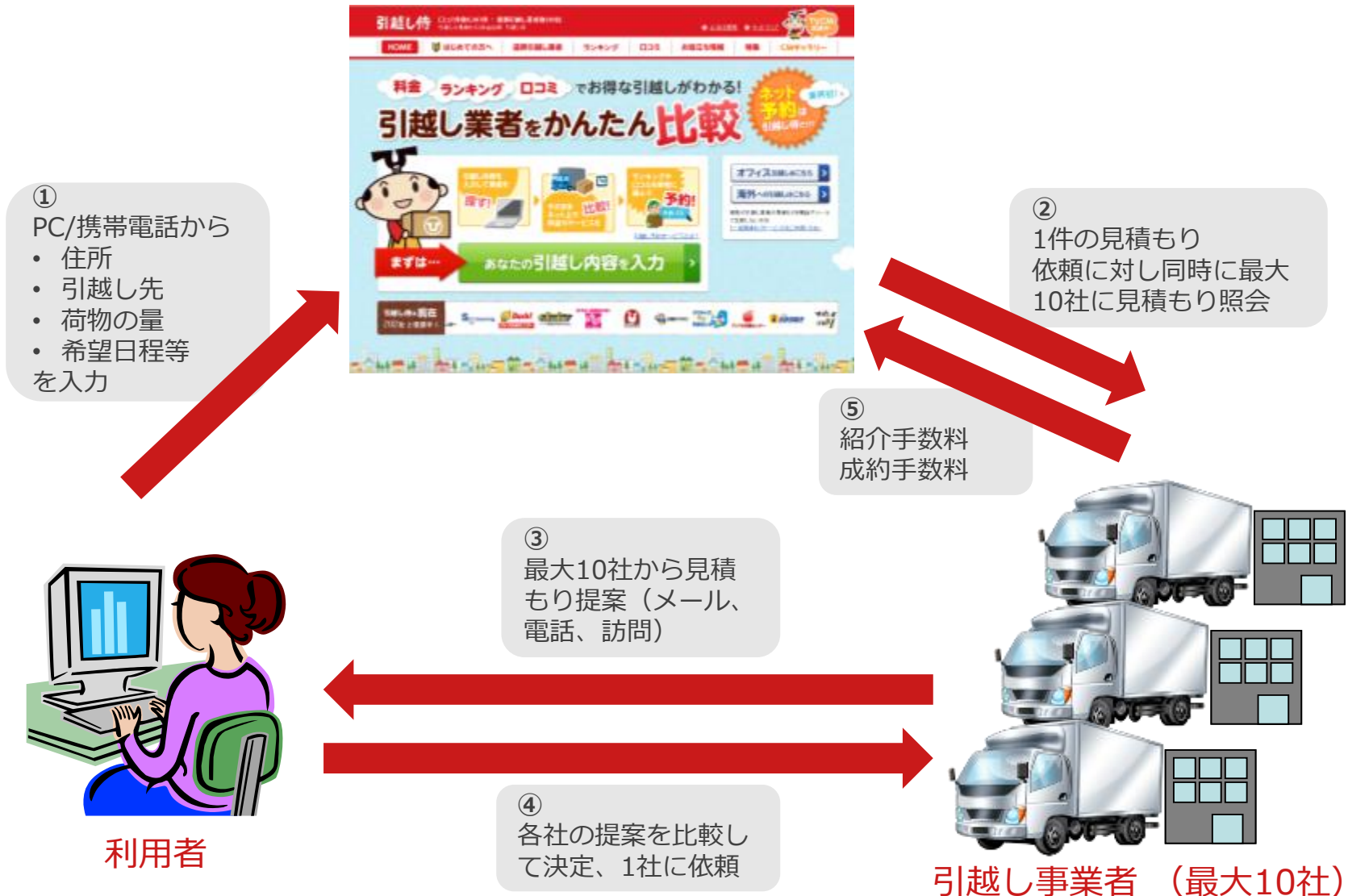
# 引越し侍 (グループ会社 株式会社引越し侍運営)

---

- 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 (2014年3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!!

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!

簡単無料査定をここからスタート!!

>>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

## □ 東北、関東、東海、関西、九州、中国地方 の結婚式場及び国内外のリゾートと提携

## □ 直営のウエディングデスクを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 (2014年3月14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/](http://www.a-tm.co.jp/ir/)