



## 株式会社エイチーム

2024年7月期第2四半期決算説明会

2024年3月8日

# 登壇

林：皆様、お忙しい中ご視聴いただき、誠にありがとうございます。それでは、FY2024 第2四半期の決算説明会を始めます。はじめに、連結子会社の事業譲渡の完了および特別配当に関するお知らせです。


● 2024年2月1日付けで、ラルーン事業の譲渡が完了

### 事業ポートフォリオの最適化に向けたラルーン事業の譲渡が完了

今後は、当社の経営リソースの最適化を図り、  
グループの強みを発揮できる領域にリソースを再配分してまいります。

ラルーン事業\*の譲渡によって得られた資金は、  
今後の成長戦略のための投資資金として活用するとともに、  
その一部を原資として、**特別配当を実施**します。

※ 2010年にリリースした女性向けの生理日・体調管理アプリ「ラルーン」。2023年10月24日に開示した「連結子会社における会社分割（簡易吸収分割）による株式会社メドレーへの権利義務の承継に関するお知らせ」の通り、株式会社メドレーへの事業譲渡を決議し、2024年2月1日付けで事業の譲渡が完了しました。

 © 2024 Ateam Inc. FY2024 Q2決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3660) 5


● 2024年2月1日付けで、ラルーン事業の譲渡が完了

### 事業ポートフォリオの最適化に向けたラルーン事業の譲渡が完了

今後は、当社の経営リソースの最適化を図り、  
グループの強みを発揮できる領域にリソースを再配分してまいります。

ラルーン事業\*の譲渡によって得られた資金は、  
今後の成長戦略のための投資資金として活用するとともに、  
その一部を原資として、**特別配当を実施**します。

※ 2010年にリリースした女性向けの生理日・体調管理アプリ「ラルーン」。2023年10月24日に開示した「連結子会社における会社分割（簡易吸収分割）による株式会社メドレーへの権利義務の承継に関するお知らせ」の通り、株式会社メドレーへの事業譲渡を決議し、2024年2月1日付けで事業の譲渡が完了しました。

 © 2024 Ateam Inc. FY2024 Q2決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3660) 5

2010年にリリースした女性向け体調管理アプリ「ラルーン」、こちらのサービスは累計利用者数約860万人にご利用いただいている大型のアプリですが、ラルーン事業を株式会社メドレーに

## 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



2024年2月1日付けで譲渡が完了しております。ここに記載のとおり、今後は当社の経営リソースの最適化を図り、そのリソースを再配分してまいります。ラローン事業の譲渡によって得られた資金は、今後の成長戦略のための投資資金として活用するとともに、その一部を原資として特別配当を実施いたします。具体的には、普通配当16円、期初予想に対して、今回特別配当4円を加算して、トータルで期末配当予想を20円とさせていただきます。

こちら、プライム市場上場維持基準の適合に向けた取り組みと、前回からの再掲です。改めてポイントは、「刷新した成長戦略の遂行」と「投資事業の成長と収益性が悪化した事情の回復」、この2点と考えております。

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

**成長戦略**

**① 刷新した成長戦略の遂行**

強みであるデジタルマーケティング力を中心に、周辺市場・周辺機能を拡充し、より多くの取引先に対してサービスを提供していく。

**インオーガニック投資でメディア・機能などを獲得し、さらなる事業成長を狙う。**

ATEAM © 2024 Ateam Inc. FY2024Q2決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3660) 9

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

**成長戦略** **考え方**

**強みを活かせる領域のM&Aで事業領域を拡大、さらなる成長を図る**

マーケティングプロセス	サービスカテゴリ	BtoBtoCモデル		BtoBモデル		
		自社サービス運営	運営代行	運営代行	運営支援・ツール提供	
認知	SNS運営	自社SNSチャンネル運営	SNSチャンネル運用代行	SNS運用SaaS/インフルエンサープラットフォーム		
	WEB広告運用	自社サービスWEB広告運用	WEB広告代理店	WEB広告系SaaS		
	集客・見込顧客化	コンテンツマーケティング	自社メディアコンテンツ運用	メディア運営代行	CMS/SEO支援SaaS	
		サービス運営	比較メディア運用		ASP	
ナーチャリング	顧客管理		インサイドセールス代行	マーケティングオートメーション		
クロージング				CRM		

現在、強みとしている領域

強みを活かし、今後拡大する領域

デジタルマーケティング領域

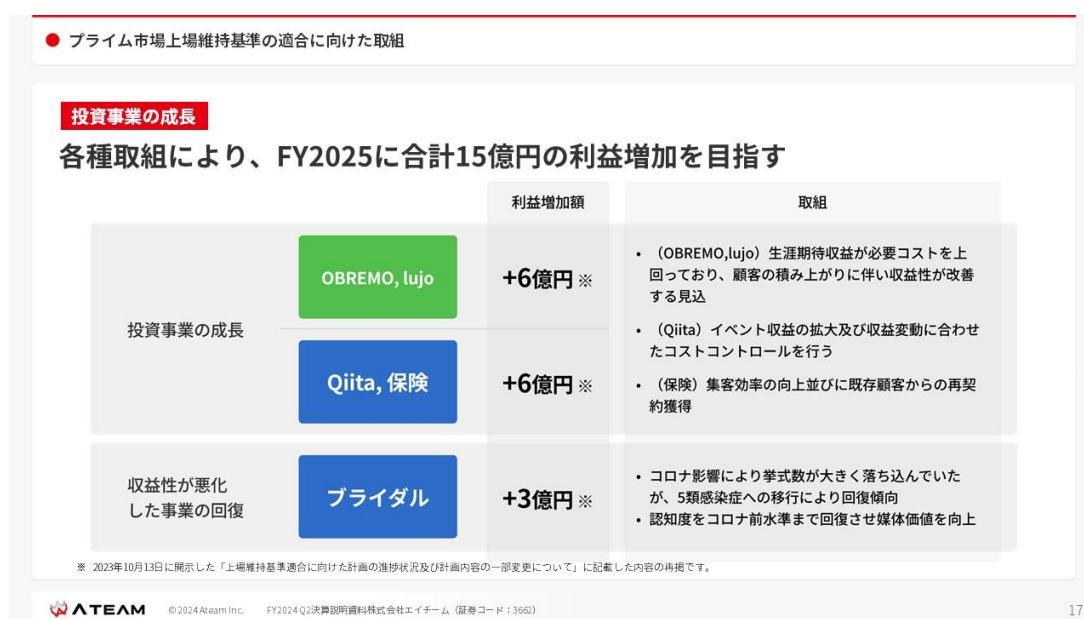
ATEAM © 2024 Ateam Inc. FY2024Q2決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3660) 13

## 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

まず1点目、「刷新した成長戦略の遂行」については、M&A、インオーガニック投資・メディア機能などを獲得し、さらなる事業成長を狙います。こちらは、ライフスタイルサポート事業の周辺事業と考えております。当社の強みであるマーケティングノウハウ、それらが活かせるチャンネル、このチャンネルなどをターゲットといたしております。現在の進捗といたしましては、約769社様の検討をした中で、8社とトップ面談をさせていただいているという状況になっております。

そして2つ目のポイントといたしましては、「投資事業の成長と収益性が悪化した事情の回復」として、今まで数年間にわたって行ってきた投資事業の成長、そしてコロナ禍などの影響を受けて収益性が悪化してしまった事業の回復、これらが次の成長余力かつ成長ポイントと考えております。



具体的にはEC事業のドッグフードブランド「OBREMO」化粧品ブランドの「lujo」、これらの投資事業はプラスに転じて利益を生み出していける見通しです。さらに「Qiita」「保険代理店事業」なども投資が徐々に回収していく見込みです。そして収益性が悪化した事業の回復というのが結婚式場情報サイト「ハナユメ」です。「ハナユメ」はコロナ禍前水準までに、徐々に回復してきております。

その結果、今後の業績イメージとしては、②の「投資事業の成長」として「OBREMO」「lujo」「Qiita」「保険代理店事業」の業績が回復し、さらに①の「刷新した成長戦略」としてM&Aの遂行により得られる利益が加わることで、最終的にFY2025は26億から31億円の営業利益を見込めると考えております。

## サポート

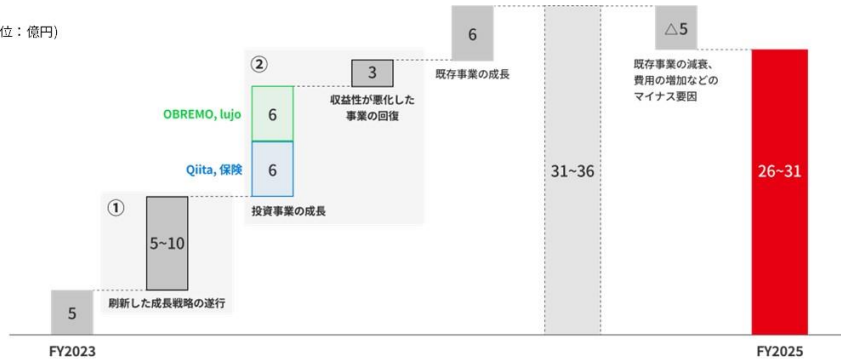
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

● プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組

業績イメージ

①②の結果、FY2025において26億円～31億円の営業利益を見込む

(単位：億円)



※ 2023年10月13日に開示した「上場維持基準適合に向けた計画の進捗状況及び計画内容の一部変更について」に記載した内容の再掲です。  
2024年7月期および2025年7月期の営業利益、流通株式時価総額および株価は、上記資料発表日における当社の目標値であり、実際の数値を保証するものではありません。



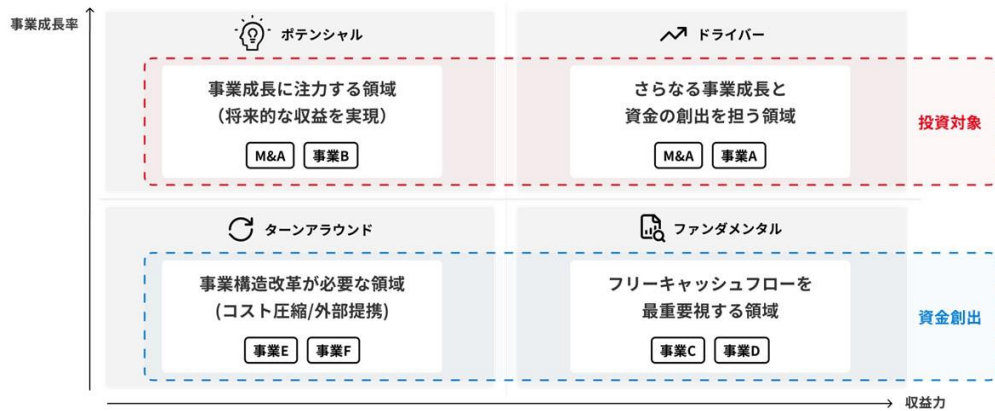
© 2024 Atteam Inc. FY2024 Q2決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード：3662)

18

成長とキャッシュ創出の両立に向けた経営管理の強化という資料が今回新しく追加した資料です。当社の事業を「事業成長率（縦軸）」と「収益力（横軸）」で整理し、この4つのカテゴリに分けて事業をポートフォリオによる管理をしていきます。そして、それぞれカテゴリで戦略を立てていきます。

● 成長とキャッシュ創出の両立に向けた経営管理の強化

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



© 2024 Atteam Inc. FY2024 Q2決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード：3662)

20

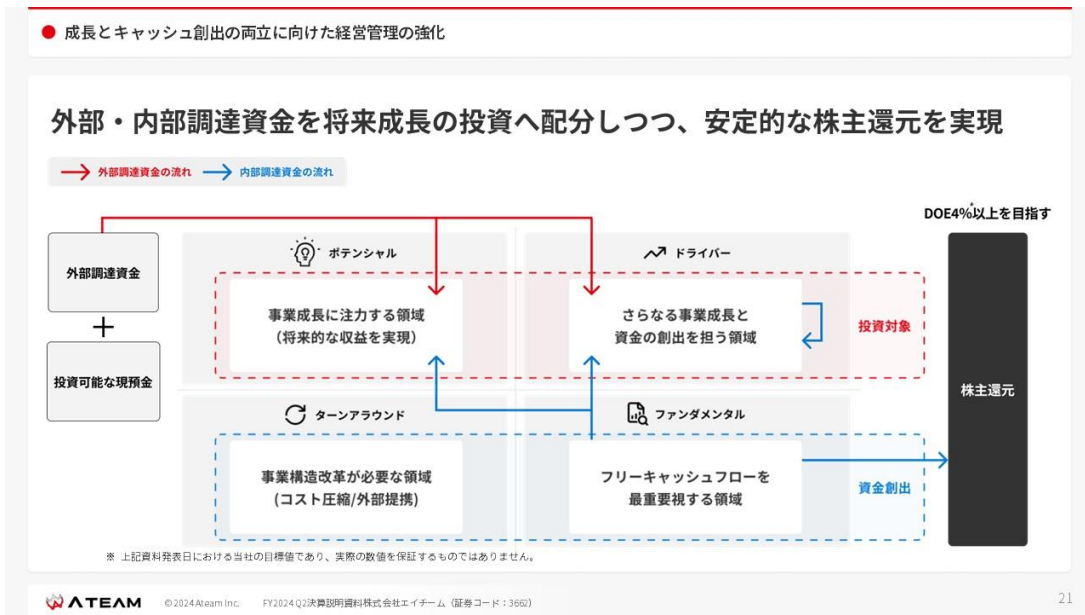
続いての資料は、想定しているキャッシュの流れを説明したものです。投資可能な現預金と外部調達資金を「ポテンシャル」「ドライバー」に投資してまいります。そして、右下の「ファンダメンタル」は当社が最もキャッシュを稼いでいる領域になりますが、「ファンダメンタル」で得たキャッシュを「ポテンシャル」「ドライバー」に投資し、今後の新たな成長ドライバーにしていくということです。そして一番左下の「ターンアラウンド」は、もしかすると将来的に撤退していくの

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



か、もしくは外部の企業と提携して新たな形に移っていくのか、そうした事業になるのではと予想しております。生み出された利益に関しては、引き続き、株主の皆様への還元してまいりたいと考えております。



続いては、FY2024 第 2 四半期の連結決算概要です。

● FY2024 Q2 会計期間決算サマリー (2023.11 - 2024.1)

**Y/Yで減収減益。主な減収要因はFY2023の「cyma」の譲渡\*によるもの。業績予想に対し、営業利益は概ね予想通りに進捗。**

	売上高	営業利益	当期純利益
<b>全社</b>	<b>5,940</b> 百万円 (Y/Y 80.9%, Q/Q 99.4%)	<b>-15</b> 百万円 (Y/Y -, Q/Q - %)	<b>-51</b> 百万円 (Y/Y -, Q/Q - %)

※ 詳細は、2022年12月16日に開示した「連結子会社における会社分割（吸収分割）及び株式譲渡（孫会社の買収）に関するお知らせ」及び2023年3月1日に開示した「（開示事項の経過）連結子会社における会社分割及び株式譲渡完了に関するお知らせ」をご参照ください。

ATEAM © 2024 Ateam Inc. FY2024 Q2決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3660) 23

FY2024 第 2 四半期は、売上高 59 億 4,000 万円、営業利益マイナス 1,500 万円、当期純利益マイナス 5,100 万円でした。YonY で減収減益となっておりますが、主な減収要因は自転車専門通販サイト「cyma」の譲渡によるものです。利益に関しましては概ね予想どおりに進んでおります。

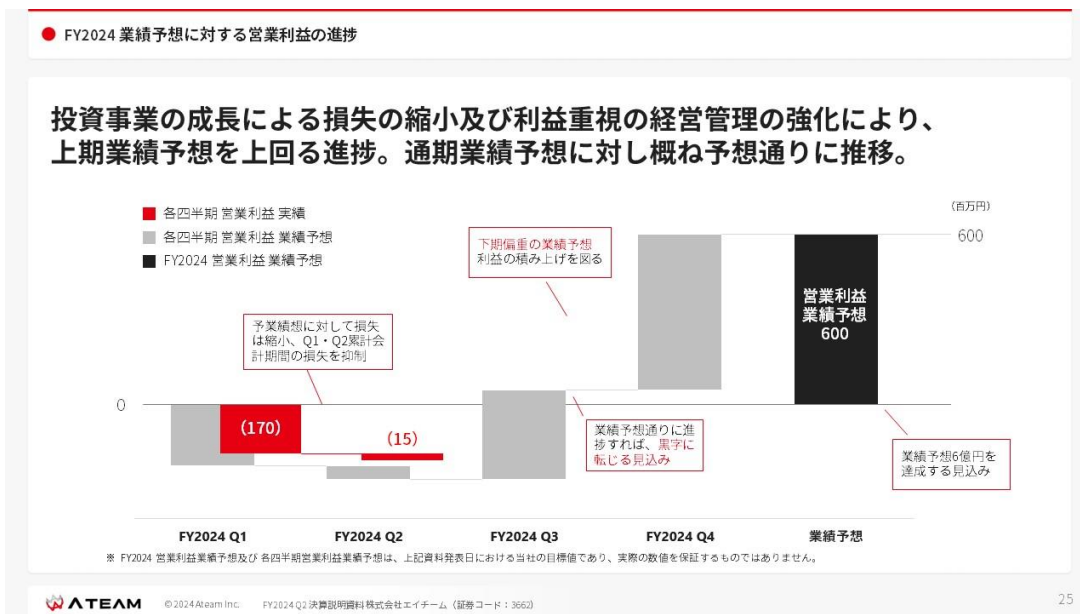
**サポート**

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@scriptsasiasia.com





こちらが今期の売上・利益に関する進捗です。売上高が現在第2四半期で41.5%、営業利益はマイナスの進捗、当期純利益も同じくマイナスの進捗です。



こちらが通期の利益の見立てであります。利益に関しては期初予想の予算どおりに進捗しております。グレーの棒グラフが各四半期の営業利益業績予想です。赤色のグラフが営業利益の実績として現在の進捗です。第3四半期及び第4四半期の業績予想において黒字に転じ、最終的には営業利益は通期で6億円になると予想しております。

各セグメント別の売上高構成比です。ライフスタイルサポート事業が70.1%、エンターテインメント事業19.7%、EC事業が10.2%という割合になっております。

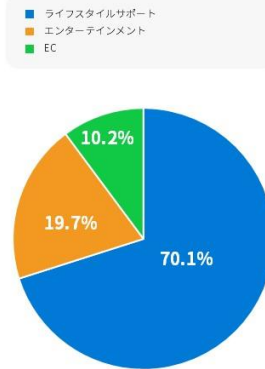
## サポート

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

### 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	4,163	88.2%	94.9%	153	47.0%	96.9%
エンターテインメント	1,172	78.9%	112.7%	34	32.5%	-%
EC	604	53.4%	110.4%	-45	-%	-%
全社	5,940	80.9%	99.4%	-15	-%	-%

### 売上高構成比



こちらが各セグメント別のサマリーですが、後ほど各セグメントからの説明もございますので、ここでは割愛させていただきます。

#### ライフスタイルサポート

Y/Y、Q/Q減収減益

セグメント売上: 4,163百万円  
セグメント利益: 153百万円

- プライダル事業、自動車関連事業、人材メディア事業及び保険代理店事業の売上がY/Yで増加
- 一方で、新電力会社及び通信事業者への送客事業での送客制限等の影響、金融メディア事業におけるSEO獲得の減少によりY/Yで減収
- セグメント利益はY/Yで減益

#### エンターテインメント

Y/Y減収減益、Q/Q増収増益

セグメント売上: 1,172百万円  
セグメント利益: 34百万円

- 年末年始の繁忙期に伴いQ/Qで増収増益
- Y/Yでは、既存タイトルのダウントレンドによる減少傾向で減収
- アプリ運営の効率化を図りつつもセグメント売上の減収に伴いY/Yで減益
- セグメント利益はY/Yで減益になるも、Q/Qで赤字から黒字に転じた

#### EC

Y/Y減収増益、Q/Q増収増益

セグメント売上: 604百万円  
セグメント利益: -45百万円

- 引き続き、「lujo」「OBREMO」の顧客数の増加により増収
- 「lujo」がFY2023 Q4より3四半期連続で黒字を達成、EC事業全体の損失が大きく縮小し、利益貢献
- FY2023の「cyma」譲渡に伴い、全体ではY/Yで大幅に減収したものの、セグメント利益は損失が大幅に縮小

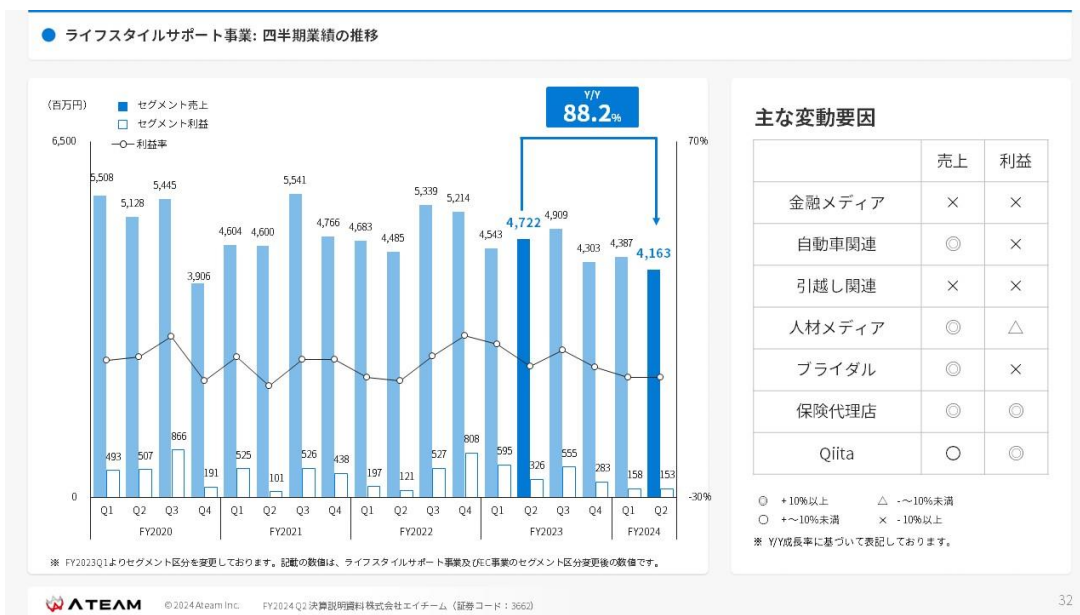
では第2四半期別詳説ということで、ライフスタイルサポート事業に関しては間瀬からご説明させていただきます。

## 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



間瀬：ライフスタイルサポート事業につきまして、私からご説明させていただきます。



まず四半期業績の推移というところになります。YonYでは88.2%という結果になりました。右側にある表が主な変動要因です。二重丸はYonYでプラス10%以上の成長をしたところ、丸が10%に満たない成長をしたところ、三角は10%以内だがマイナスになったもの、10%以上下がったものをバツと記載しております。またこの後のスライドで詳細についてお話しいたします。

● 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によってE-E-A-Tがより強化。	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、Y/Y・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。	獲得件数の増加により増収するも、競合サービスとの競争激化、中古車市場の特需の一巡により減益。
引越し関連	引越し市場は概ね横ばいに推移。	引越し関連事業の一部である新電力会社及び通信事業者への送客事業において、市場環境の変化に伴う取引先への送客制限及び送客停止による減収。
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。	Y/Yで売上・利益ともに引き続き増加傾向。2023年8月で累積黒字を達成。今後は利益貢献フェーズへ。
プライダル	コロナ前水準の8割程度まで市場が回復。	売上はY/Yで増収。TVCM等の認知広告の投資により費用が増加し、Y/Yで減益。投資効率及び市場環境を鑑みながら今後の投資を検討。
保険代理店	コロナ不安の特需が落ち着き、市場は横ばいに推移。	過去からの積み上げにより顧客数が堅調に増加。提携社数増加に向けた営業や、自社サイト内への広告枠の販売を強化。

外部環境を踏まえた主要事業の状況についてご説明いたします。「金融メディア」は、先ほどの表では売上「バツ」、利益「バツ」と記載しておりますが、要因としてはGoogleのコアアルゴリズムアップデートに起因するSEOの獲得件数の減少が利益に大きく影響をいたしております。

売上に関しては、クライアントの広告予算の減少が売上に影響しております。

## 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



自動車関連事業に関しては、中古車市場の特需、またコロナ禍における半導体不足の影響による大幅な値上げ、こうしたことから中古車の値上がりなどが要因で利益がありました。これらが一巡して減益という結果になっております。ユーザーの獲得件数に関しては伸びておりますが、競合サービスとの競争激化、中古市場のニーズの一巡、この2つの要因により利益については減益となりました。

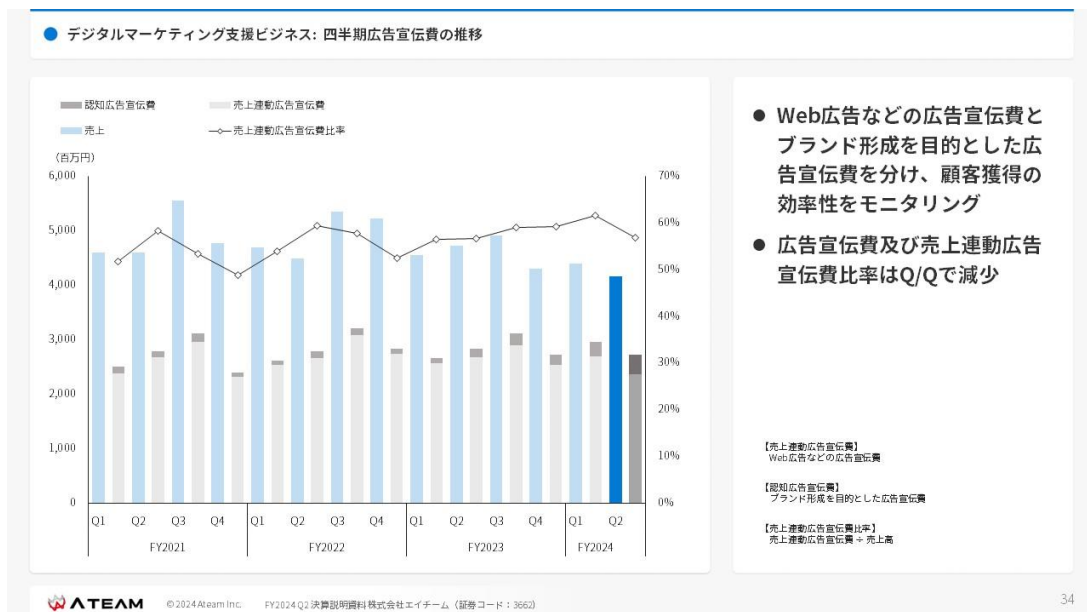
引越し関連事業については、新電力会社や通信事業者への送客事業において、現在は送客制限等を行っており、こうした影響によりYonYでは減少しております。

人材メディアについては、YonYで売上・利益共に増加傾向にありまして、2023年8月に累積黒字を達成しておりまして、今後は利益の貢献フェーズに入っております。

ブライダル事業につきましては、売上はYonYで増収いたしましたが、テレビCM等の認知広告を大きく打ち、広告宣伝費の増加によりYonYでは減益しております。今後のテレビCMなどの広告宣伝費などの投資については、投資効率および市場環境をしっかりと見ながら、適切に判断していきます。

保険代理店事業については、積み上げの顧客が堅調に増加をしております。提携強化に向けた提携社数の増加に向けた営業に加え、提携社数が堅調に増えてきたということもあり、自社サイト内への広告枠の販売できるようになっております。

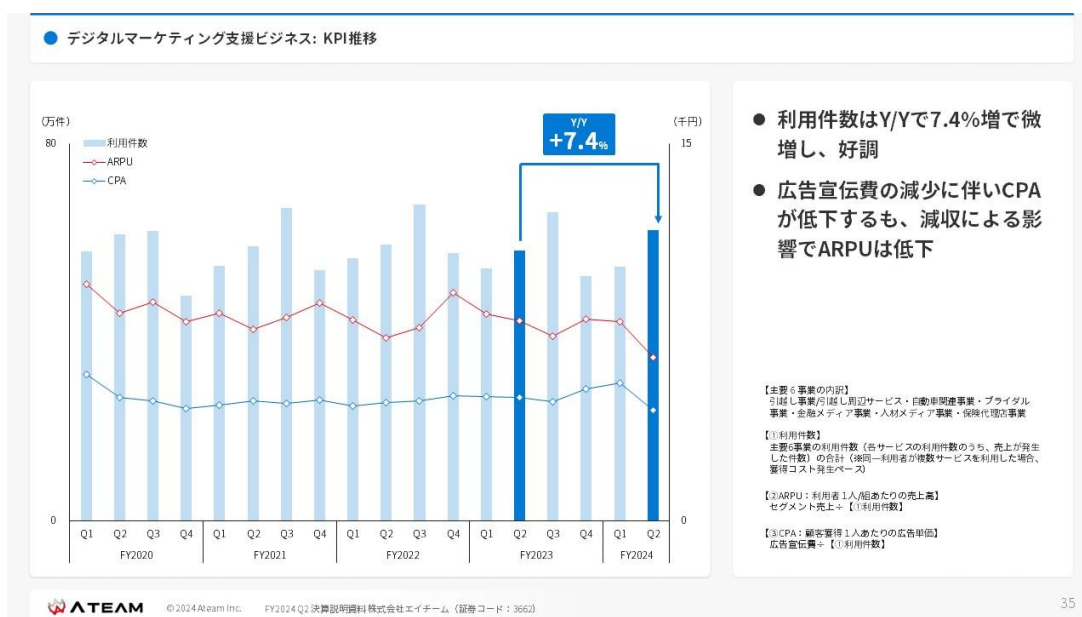
四半期広告宣伝費の推移です。広告宣伝費率については下がっております。主な要因としては、主にマス広告などの削減など、一部の広告宣伝費をコントロールしたという背景がございます。



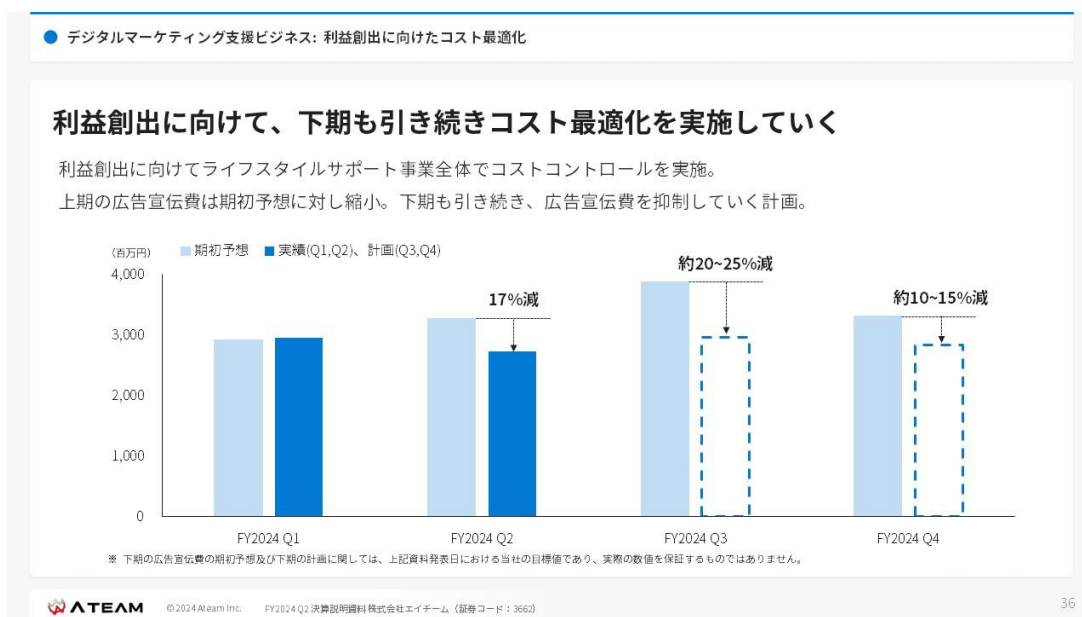
## サポート

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

続きまして利用件数、ARPU、CPAなどのKPIの推移です。利用件数はYonYでプラス7.4%と増加いたしました。しかしながら、先ほど詳細のほうでもお話しさせていただいたとおり、ARPUの高い事業において件数が減少しており、ARPUは下がっております。同時にARPUが高い事業はCPAも高い傾向にありますので、CPAも同じような傾きで下がるという仕組みになっています。



下期の利益創出に向けて、ライフスタイルサポート事業全体でコストのコントロールを実施しております。上期の広告宣伝費は期初予想に対して縮小しておりまして、下期も引き続き広告宣伝費はコントロールして抑制していく計画となっております。

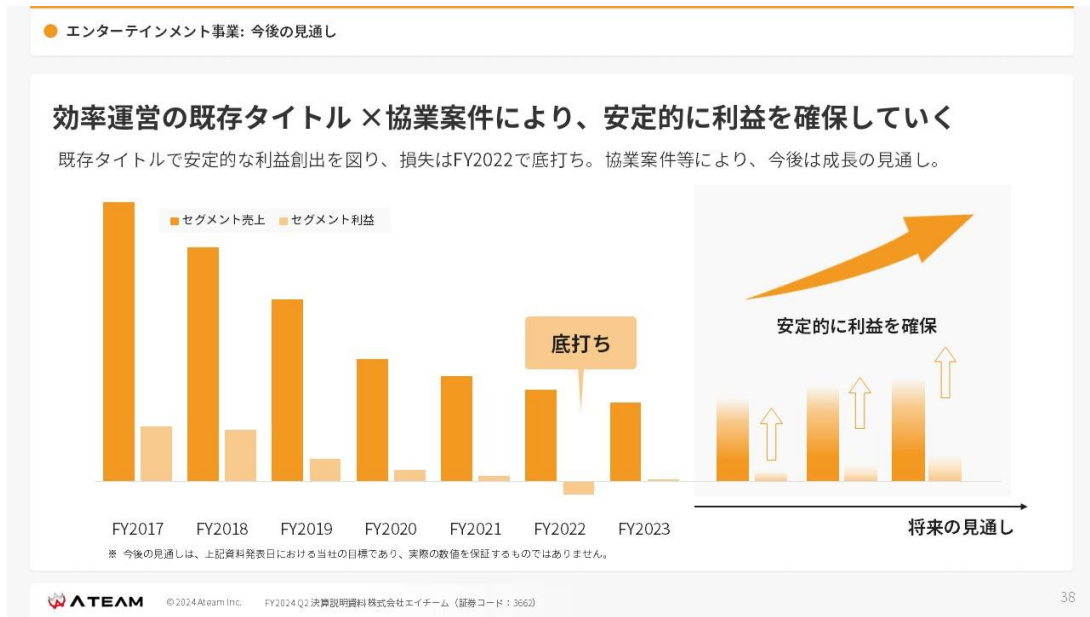


ライフスタイルサポートから以上です。続きましてエンターテインメント事業について、中内からご説明させていただきます。

## 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

中内：エンターテインメント事業でございます。



現状、効率運営を既存タイトルと協業案件によって、安定的に利益を確保するように動いております。既存アプリは黒字運営を続けておりますが、新規タイトルの開発に関わるコストも発生していることから、その時々の方針の状況によってはそこまで費用をカバーできないこともありました。協業案件の費用をいただいているというところもあって、利益に関しては底打ちとさせていただいております。今後、より底を固めて基盤を強化していくために、開発費の負担軽減を図る協業案件などの仕事を増やしていくことで、安定的な利益を確保していく方向で動いております。

こちら、現状の市場と当社の動きのまとめさせていただいているものです。



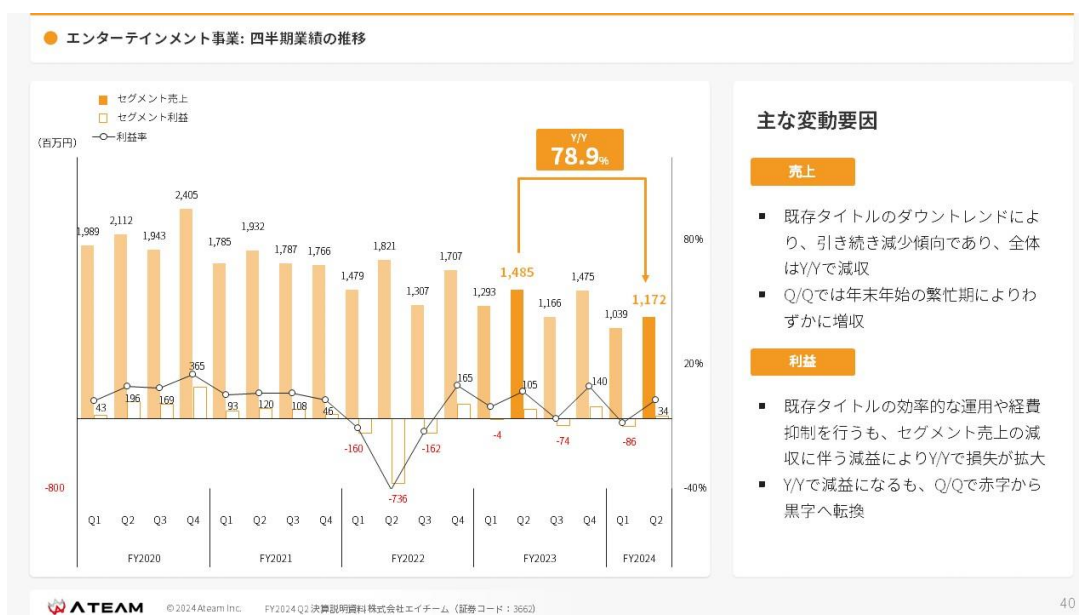
## サポート

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

市場環境は従来と変わらず開発コストが肥大化しており、他社の動向なども、スマートフォンを主軸にするところから、ハイパーカジュアルゲームなどの少しカジュアルな方向に動いたり Web3 領域など NFT に動いたり、さまざまな調整を皆様されているというところがございます。

私どもは「自社状況」に記載された通り 4 点に取り組んでおります。既存タイトルは効率的な運用により黒字で運用していく。2 つ目は、スマートフォンゲームの開発のみに集中するのではなく、他にもブロックチェーンやハイパーカジュアルなどのゲーム領域も狙っていきます。つまり、コストのコントロールをしていくというところがございます。3 つ目として、協業により開発費の負担軽減を図れる協業案件です。開発費を負担いただける案件を確保することによって、リスクを下げながら開発し、さらに当社オリジナルの、独自 IP のタイトルへバランスよく投資をしていきます。なおハイパーカジュアルゲームに関しましては、KPI テストを複数アプリで行っており、現状まだ投資に至るコンテンツは出てきてはおりませんが、KPI は少しずつ良くなっているという状況でございます。

セグメント業績に関してはこの通りです。トップの売上は緩やかに減少しているものの、この第 2 四半期に関しましては黒字化ができていますという状況でございます。



海外比率でございますが、こちらは変わらず、38%、40%前後というところとなっております。

ではパイプラインでございますが、こちら主軸となるこの①のマルチデバイスゲームにつきまして、今回アップデートがございます。協業案件が 1 件増え、現在 3 タイトル開発をしております。ハイパーカジュアルゲームにつきましては、正式サービスを 1 本出しているものの、複数アプリを

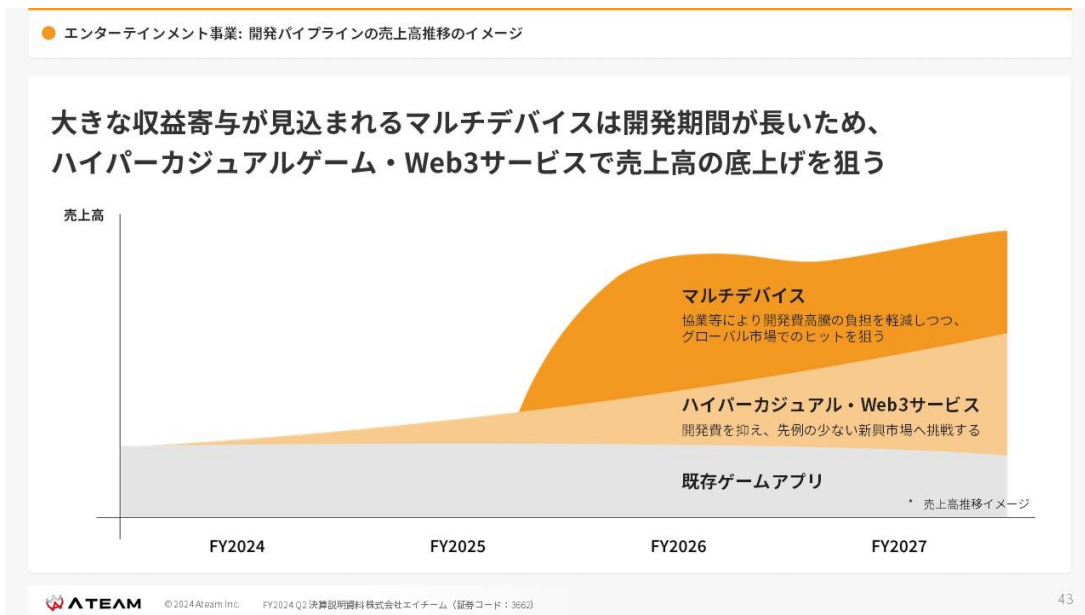
## サポート

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

テスト中です。Web3 につきましては、前回出したゲームタイトルと市場環境を分析して、今の市場、これからの市場にフィットするものを検討しながら研究開発を進めております。



こちらは収益の積み上がっていくイメージ図となっております。

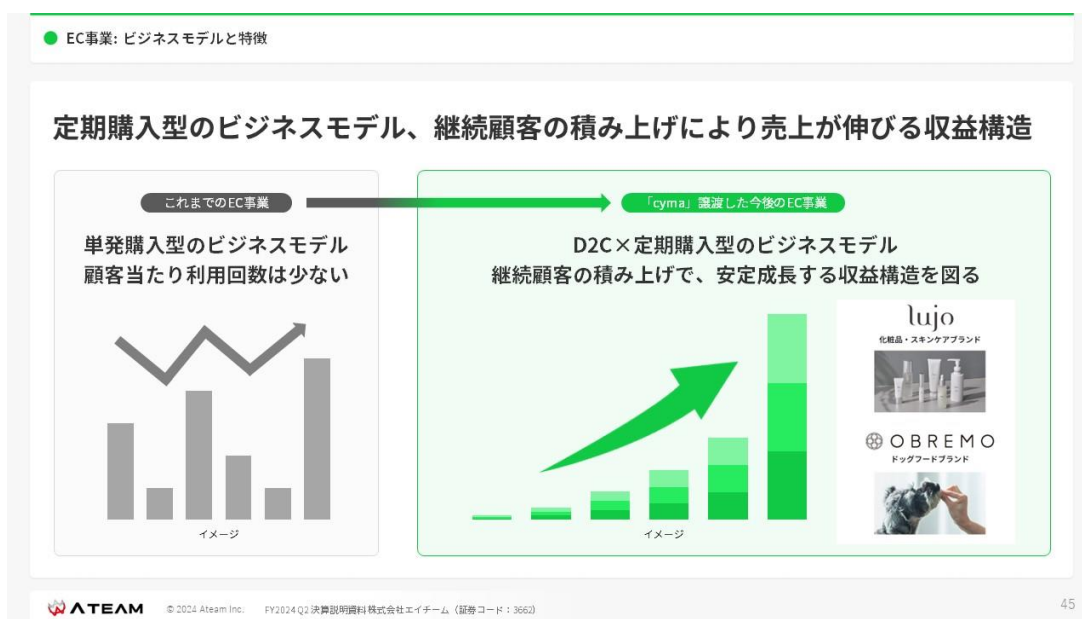


エンタメに関しては以上になりまして、EC 事業につきまして望月よりご説明させていただきます。

## サポート

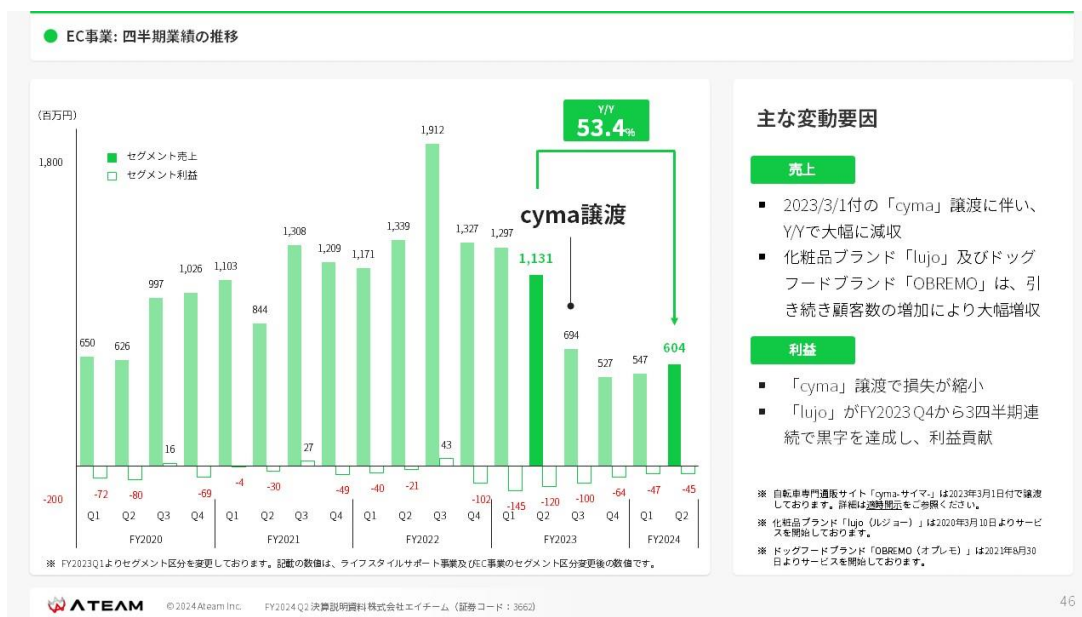
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

望月：それでは EC 事業につきまして、私よりご説明させていただきます。



まず前回からの再掲でございますが、現在の EC 事業では、定期購入型のビジネスモデルを展開しておりまして、継続顧客の積み上げにより、より安定した売上の伸びる収益構造を作っております。

四半期業績の推移のご説明をします。



まず売上ですが、YoYで53.4%となっておりますが、こちらは2023年3月1日付で行いましたcymaの事業譲渡の影響が主要因となっております。一方で化粧品ブランド「lujo」やドッグフー

## サポート

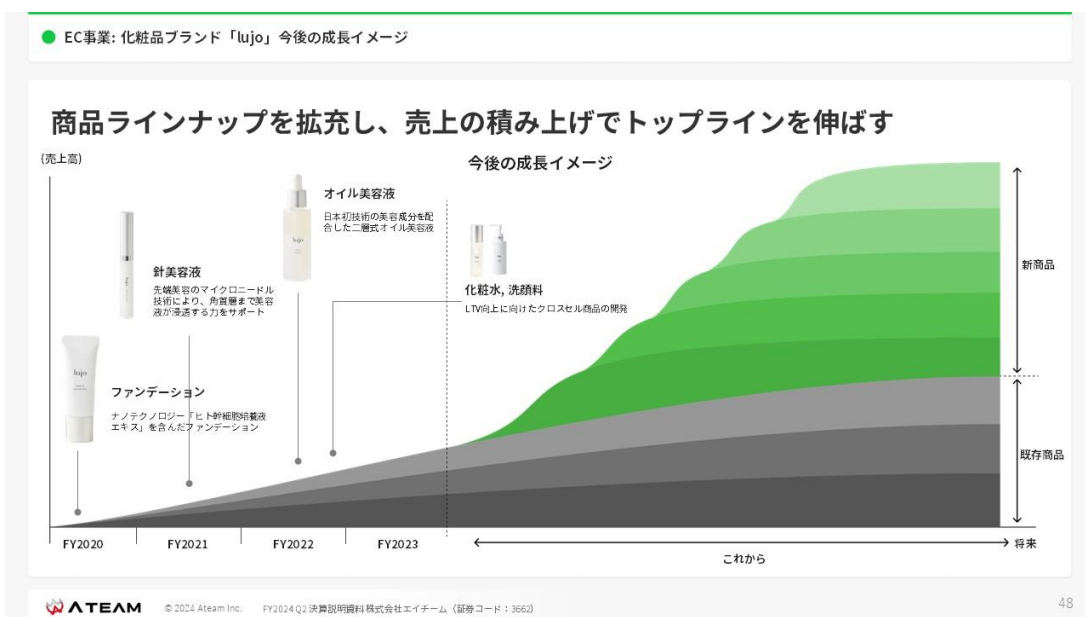
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ドブランドの「OBREMO」につきましては、引き続き顧客数が増加しております、YoYで大幅増収となっております。

利益につきましても、主要因は cyma の事業譲渡が損失の縮小の要因となっております。加えまして、化粧品ブランド「lujo」につきましては、3 四半期連続で黒字を達成しております、こちらは利益貢献しております。



KPIの推移です。EC事業では、継続顧客数とCAC回収月数という2つをKPIとしてモニタリングしております。継続顧客数につきましては両サービスとも、サービスを開始してから順調に顧客数が増加傾向にあります。またCAC回収月数につきましても、ある程度一定に保つことができ、効率は維持されております。



## 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@scriptsasia.com



化粧品ブランド「lujo」につきましてです。こちらについても前回の再掲となりますが、「lujo」では商品ラインナップを拡充して売上を積み上げ、トップラインを伸ばしていくという方針で運営をしております。

● EC事業: 化粧品ブランド「lujo」、新商品の発売開始

**商品ラインナップの拡充を図り、売上の成長を目指すべく、2つの商品を新発売**  
引き続き、商品ラインナップの拡充及び新規顧客獲得に向けた広告投資により売上拡大を目指す。

新商品①		新商品②	
カテゴリ	ナイトパック	カテゴリ	クッションファンデーション
発売日	2023年10月6日	発売日	2024年2月1日
特徴	<p>睡眠時間を美容時間に変える新発想。美容成分たっぷりの「薄塗りフトパック」が、肌悩みを一晩中ケアします。</p> 	特徴	<p>マイクロニードルが次世代美容成分を肌の奥まで届ける。悩みをカバーしながら日中をスキンケアタイムに。</p> 

※ 上記商品の特徴は、上記資料発表日における情報です。

**ATEAM** © 2024 Ateam Inc. FY2024Q2決算説明資料株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 49

その方針の下に、売上の成長を目指すべく、直近で2つの新商品を発売しております。ナイトパックとクッションファンデーションという商品になります。こちらでさらに売上の積み上げを狙っていこうと思っております。

EC事業、以上となります。

## 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

林：最後に私のほうから、業績予想と配当につきまして改めてご説明させていただきます。前回は説明させていただきましたが、ラルーン事業の譲渡による特別利益の計上見込みにより、FY2024の業績予想に関して、当期純利益を7億8,000万円に上方修正しております。そして配当につきましても、冒頭のご説明どおり、16円から特別配当4円を含む20円へ修正をさせていただきます。

● FY2024 連結業績予想

### 特別利益の計上見込みにより、FY2024 連結業績予想を上方修正\*

	FY2024 業績予想				(参考) FY2023	
	2023/10/24開示	2023/9/8開示	構成比 (%)	Y/Y (%)	実績 (百万円)	構成 (%)
売上高	28,700	28,700	100.0	104.2	27,552	100.0
ライフスタイルサポート	20,300	20,300	70.7	109.8	18,480	67.1
エンターテインメント	5,900	5,900	20.6	108.8	5,421	19.7
EC	2,500	2,500	8.7	68.5	3,651	13.3
営業利益	600	600		110.3	543	
ライフスタイルサポート	1,365	1,365	-	77.5	1,760	-
エンターテインメント	280	280	-	168.2	166	-
EC	-165	-165	-	-	-431	-
共通部門	-880	-880	-	-	-951	-
当期純利益	<b>780</b>	360		544.2	143	

\* 2023年10月24日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」の通り、FY2024 連結業績予想を修正しました。

© 2024 ATEAM Inc. FY2024 Q2 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 51

● FY2024 配当予想

### 安定的な株主還元を目指し、特別配当4円を加え、一株当たり20.0円へ修正予想

配当方針である継続的かつ安定的な株主還元を行うべく、FY2023から据え置き予想としておりましたが、  
**普通配当16円に特別配当4円を加え、一株当たり20.0円に配当予想を修正いたしました。**

	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 期初予想	FY2024 修正予想
基準日	07/31	07/31	07/31	07/31
1株当たり配当金	16.0円	16.0円	16.0円	<b>20.0円</b>
純資産配当率	2.8%	3.0%	—	—

\* 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。

© 2024 ATEAM Inc. FY2024 Q2 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 52

最後になりますが、エイチームは2000年の2月29日、うるう日の日に設立をいたしまして、今年2024年2月29日をもちまして無事24周年を迎えることができました。これも、改めまして、皆様のおかげだと感謝いたしております。これからもスタッフ一同頑張っておりまいますので、引き続きよろしくお願いたします。

## 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



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## 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

