株式会社エイチーム（証券コード：3662）

第14期（2013年7月期）第1四半期 決算説明資料

2012年12月14日

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

目次

東証一部 上場のご報告と配当予想の修正について

1. エイチームの2つの事業軸
2. 第14期（2013年7月期）第1四半期決算
3. エンターテインメント事業 トピック
4. ライフサポート事業 トピック
5. 第14期（2013年7月期）の見通し
6. 今から100年続く会社に

（参考資料）

会社概要

技術者の積極採用に対する取り組み

東証一部 上場のご報告

株式会社エイチームは、2012年11月22日をもちまして

東京証券取引所 市場第一部に上場することができました。

ありがとうございました。

2012年4月4日に東証マザーズに上場してから233日での東証一部上場は史上最短となります。

今後も「中長期的な視点で継続的に成長する」ことを重視して経営を行っていきたいと考えています。

引き続きよろしくお願い申し上げます。

2013年7月期 配当予想の修正について

第2四半期末に1株10円の特別配当を行う予定であることを、2012年10月16日に発表させていただきました。

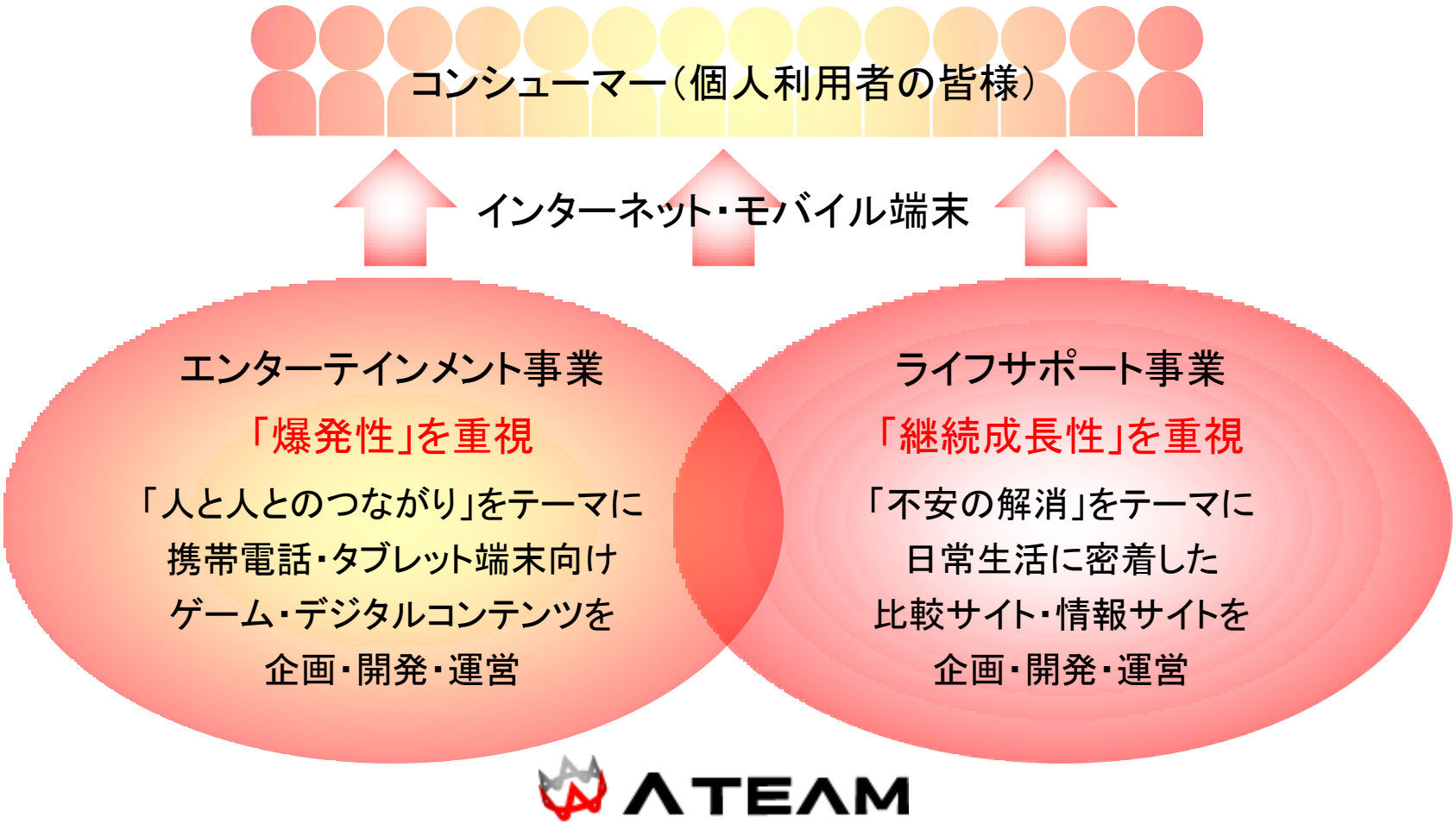
この度、2012年11月22日に東京証券取引所 市場第一部に上場できましたことを記念して、以下の通り、配当予想を修正いたします。

	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
前回予想 （2012年10月16日発表）	10円00銭 （普通配当 0円00銭） （特別配当10円00銭）	（未定）	（未定）
今回修正予想	11円22銭 （普通配当 0円00銭） （特別配当10円00銭） （記念配当 1円22銭）	（未定）	（未定）
前期実績 （2012年7月期）	0円00銭	0円00銭	0円00銭

1. エイチームの2つの事業軸

2つの事業軸

インターネットやモバイル端末を通じて、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



代表的なサービス

エンターテインメント事業

- スマートフォン・タブレット端末向けアプリ
  - ✓ 「ダークサマナー」「麻雀 雷神 - Rising - 」「[＋]HOME」など
- グリー株式会社との協業によるソーシャルゲーム
  - ✓ 「AKB48ステージファイター」「NARUTO -ナルト- 忍マスターズ」
- SNS向けソーシャルアプリ
  - ✓ 「無限マラソン」「エターナルゾーン - エバンの聖戦 - 」など
- 従来型携帯電話向け公式サイト
  - ✓ 「エターナルゾーン」「ミリオンヴァーサス」など

© 岸本斉史 スコット／集英社・テレビ東京・ぴえろ
© GREE, Inc.／エイチーム

ライフサポート事業

- 引越し価格の一括見積サイト（引越し侍、引越し価格ガイドなど）
- 中古車買取価格の一括査定サイト（ナビクル、かんたん車査定ガイドなど）
- 結婚式場の検索・予約・情報サイト（すぐ婚navi）
- 女性向け体調管理・悩み相談サイト（ラルーン）

2. 第14期（2013年7月期）第1四半期決算

第14期（2013年7月期）第1四半期 業績概要

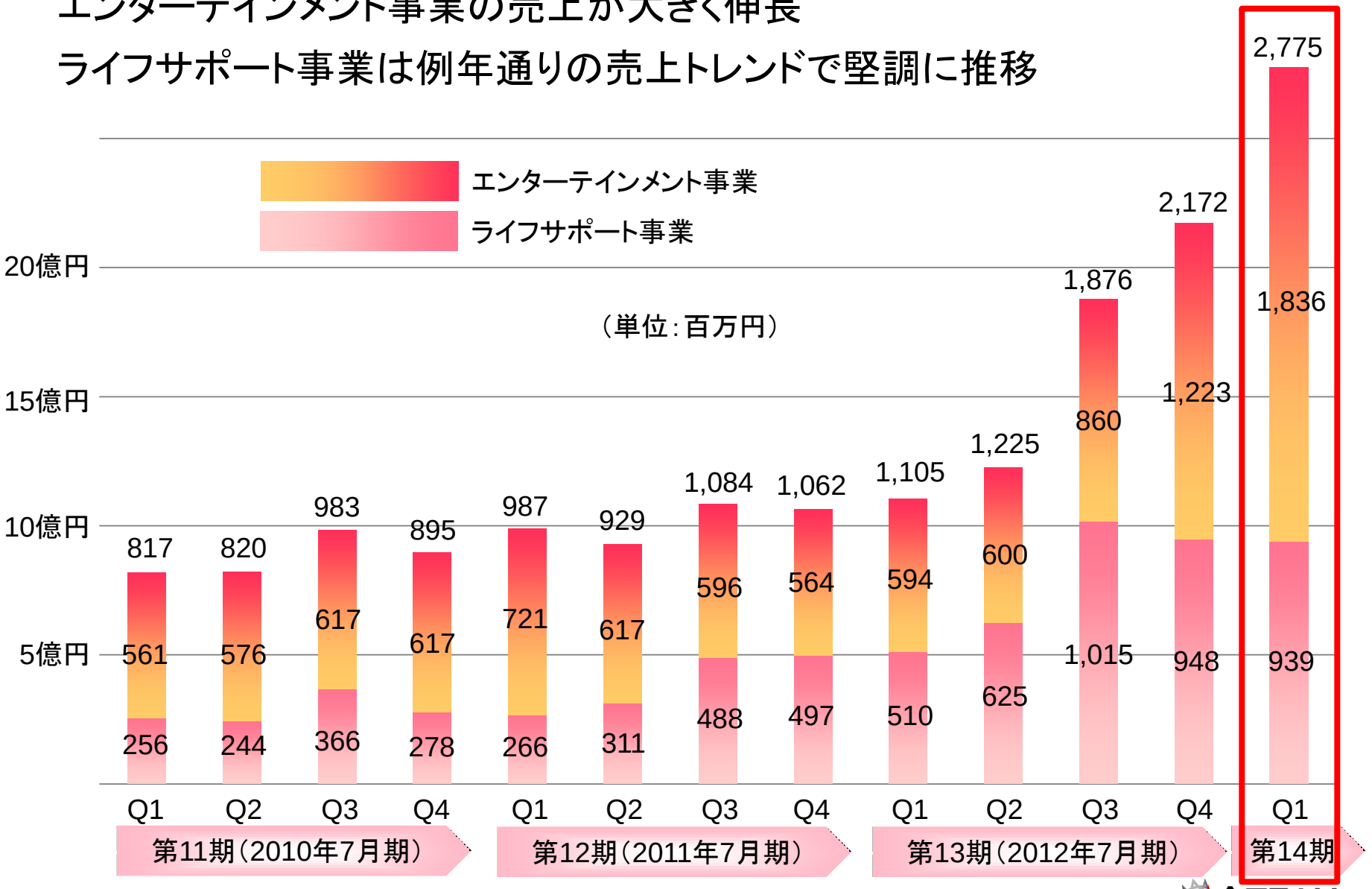
（単位：百万円）

		第13期（2012年7月期）通期実績	構成比	第14期（2013年7月期）第1四半期実績	構成比	第14期（2013年7月期）通期予想	進捗率
売上高	全社	6,379	100.0%	2,775	100.0%	9,824	28.3%
	エンターテインメント事業	3,278	51.4%	1,836	66.2%	―	―
	ライフサポート事業	3,100	48.6%	939	33.8%	―	―
営業利益		1,070	16.8%	669	24.1%	1,802	37.2%
経常利益		1,047	16.4%	670	24.1%	1,802	37.2%
当期純利益		590	9.3%	400	14.4%	1,050	38.2%

直近の四半期売上推移

エンターテインメント事業の売上が大きく伸長

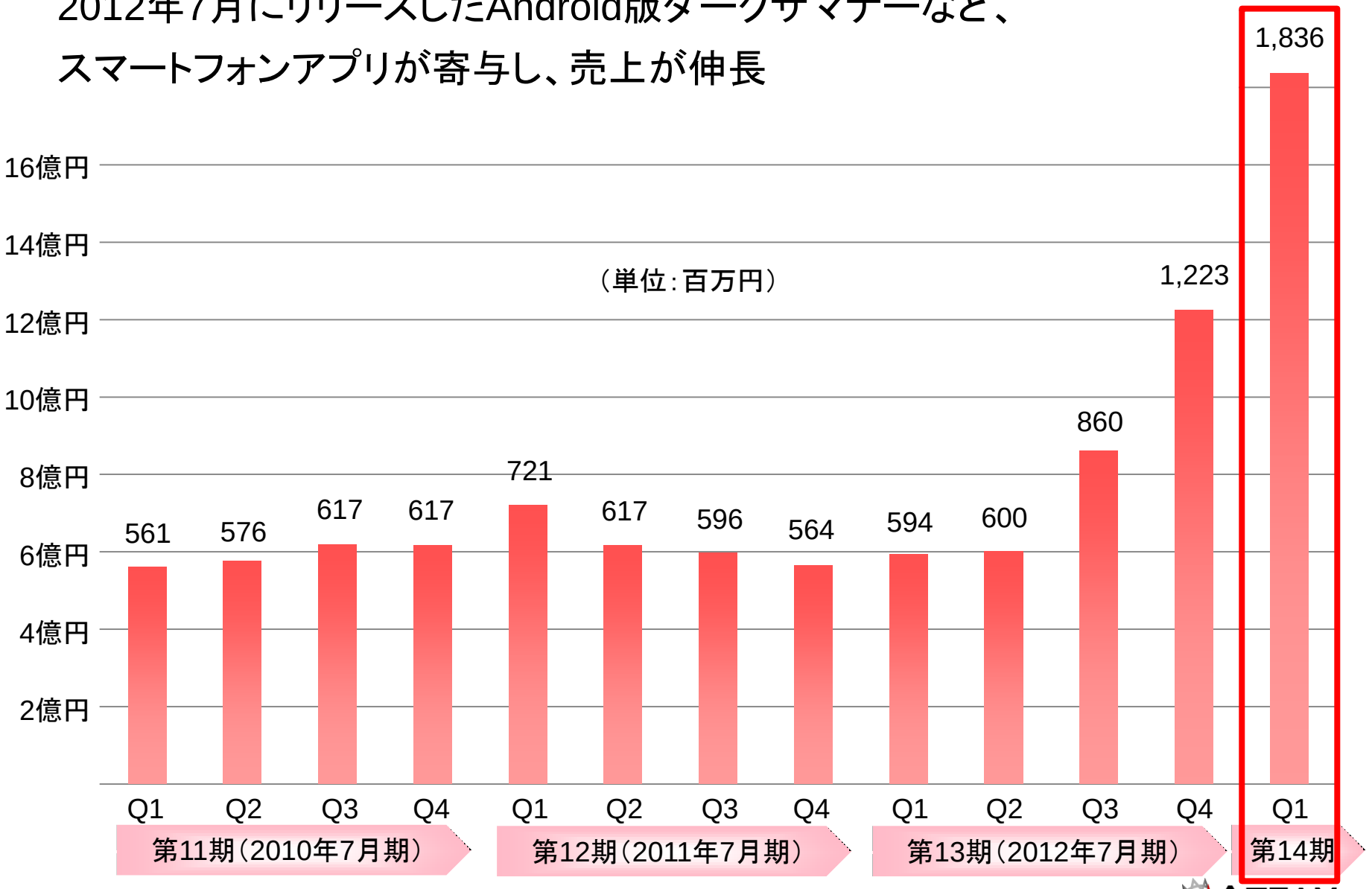
ライフサポート事業は例年通りの売上トレンドで堅調に推移



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推移

2012年7月にリリースしたAndroid版ダークサマナーなど、
スマートフォンアプリが寄与し、売上が伸長



ダークサマナーの売上がAndroid版リリースにより大幅に増加

- 2012年7月リリースのAndroid版の売上が8月以降月商1億円を超える規模に
  - ✓ iPhone版の売上も月商1億円以上を維持
- 英語版の売上が日本語版に迫る規模に

グリー株式会社との協業2タイトルが堅調に推移

- AKB48ステージファイター
  - ✓ 第2回センター争奪バトルイベントなど
- NARUTO -ナルト- 忍マスターズ
  - ✓ 2012年8月にスマートフォン版を追加リリース
    - ☞ フィーチャーフォン版は2012年6月リリース

© AKS
© GREE, Inc.／エイチーム

© 岸本斉史 スコット／集英社・テレビ東京・ぴえろ
© GREE, Inc.／エイチーム

ダークサマナー（Dark Summoner）

世界中で人気の高い「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

- 日本語版、英語版の合計で300万ダウンロード以上
  - ✓ iPhone版を2012年2月24日リリース（課金開始は2012年3月20日）
  - ✓ Android版を2012年7月18日リリース
- 当社が独自で発案、企画、開発し、運営しているオリジナルタイトル
- 北米市場をメインターゲットにゲームデザインし、総勢1,000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
- グラフィック、ムービー、音響効果にこだわり、スマートフォンの性能を最大限に活かして ダークファンタジーの世界観を演出

ダークサマナーはトップセールスランキング上位を維持

iPhone App Store 国内総合トップセールスで最高1位

- iPhone版は課金開始翌月となる2012年4月には月商1億円以上の売上規模に
- 海外9か国で総合トップセールス（Top Grossing）10位以内にランクイン
  - ☞ 米国で最高9位、カナダ・ポルトガルで最高4位など

Android Google Play 米国の総合トップセールスで最高1位

- Android版も課金開始翌月となる2012年8月には月商1億円以上の売上規模に
- 海外20か国で総合トップセールス（Top Grossing）10位以内にランクイン
  - ✓ 米国・フィンランド・エジプトで最高１位、カナダで最高2位、ポーランド、オーストラリア ベトナム、インド、インドネシアで最高7位など
- 国内総合トップセールスランキングで最高5位

（順位は2012年11月30日現在）

米国でのAndroid版ダークサマナー 総合Top Grossingランキング推移

2012年7月20日リリースから現在まで総合トップ10内をキープ

2012年11月7日には全米No.1に

AKB48ステージファイター

「AKB48」のセンターポジション争奪をモチーフとしたカードバトルゲーム

http://gree.co.jp/news/press/2011/20111021.html

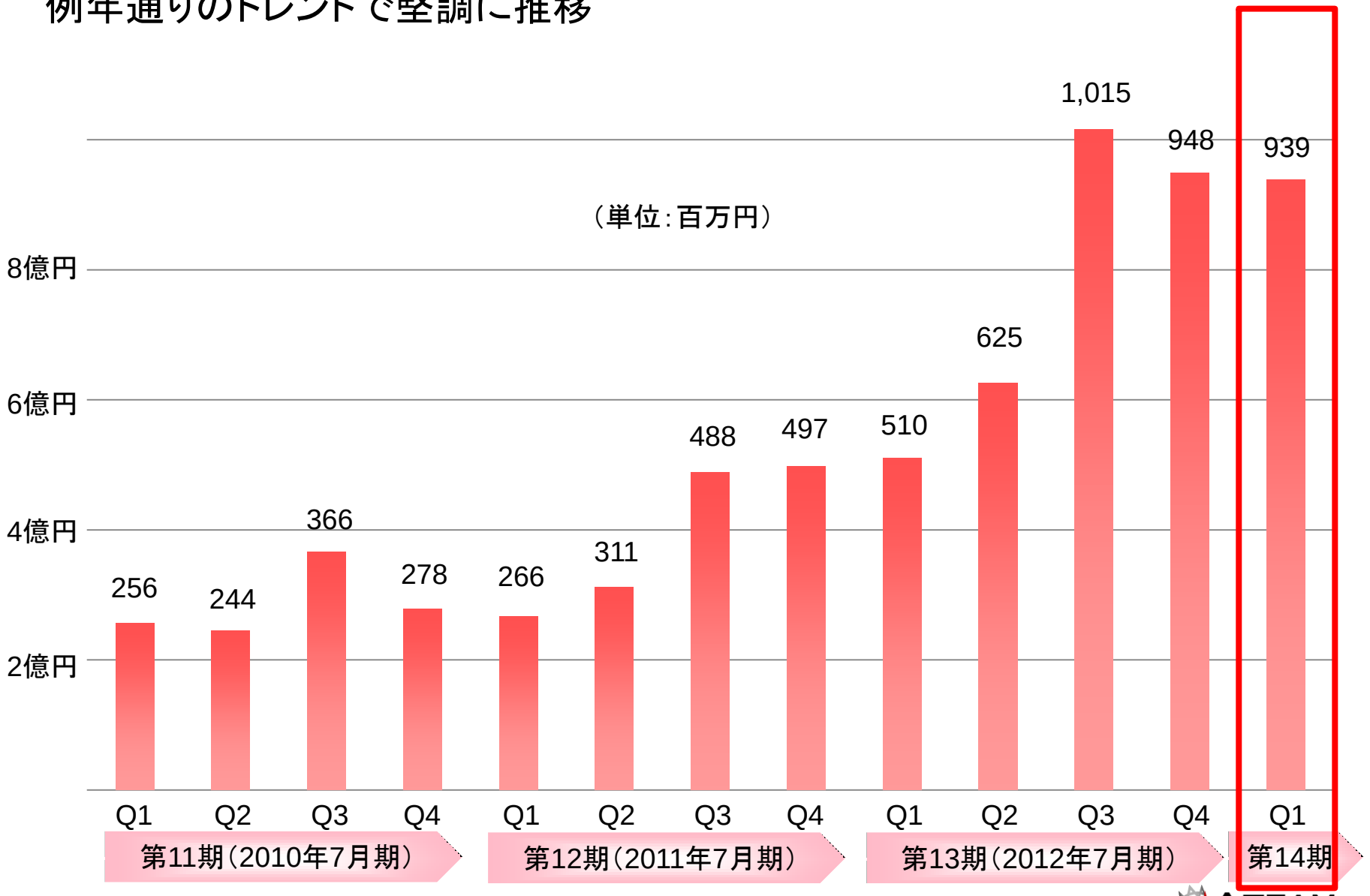
- 人気アイドルグループ「AKB48」初の公式ソーシャルゲーム
- グリー株式会社との業務提携契約に基づいた協業案件
  - ✓ グリー株式会社のタイトルとして提供され、共同で企画・開発・運営
  - ✓ 収益はグリー株式会社からのレベニューシェア
- 2011年10月に従来型携帯電話向けソーシャルゲームとして新規リリースし、2012年2月にスマートフォン版（iPhoneおよびAndroidのブラウザ版）を追加リリース
- 2012年11月のチーム再編に伴いカードを一新

© AKS
© GREE, Inc.／エイチーム

4. ライフサポート事業 トピック

ライフサポート事業の四半期売上推移

例年通りのトレンドで堅調に推移



主要4サービスが堅調に推移

引越し価格の一括見積サイト（引越し侍・引越し価格ガイド）
中古車価格の一括査定サイト（ナビクル・かんたん車査定ガイド）
の広告費用が上昇傾向

- 大手の参入などで競争が激化
- 今期の短期的な利益よりもシェア、配信件数を重視

「すぐ婚navi 福岡版」を2012年10月17日オープン

- 関東、関西、東海に続き、九州エリアへ
- 2012年11月1日に「すぐ婚navi 福岡天神店」を出店し、リアル店舗は合計10店舗に

5. 第14期（2013年7月期）の見通し

第14期（2013年7月期）の業績予想

2012年9月14日発表の業績予想からの修正はありません。

「平成24年7月期決算短信〔日本基準〕（非連結）」から抜粋

（単位：百万円）

	第14期（2013年7月期）予想			第13期（2012年7月期）実績	
		構成比	前期比		構成比
売上	9,824	100.0%	154.0%	6,379	100.0%
営業利益	1,802	18.3%	168.3%	1,070	16.8%
経常利益	1,802	18.3%	172.0%	1,047	16.4%
当期純利益	1,050	10.7%	177.8%	590	9.3%

第2四半期以降の留意点

足下の業績は順調ですが、現時点では以下のように不確定要素が多いと判断しているため、通期の業績見通しは変更していません。

エンターテインメント事業で広告費を大幅に積み増す可能性あり

- 2012年7月期の期末から当期初にかけて積み増した広告費の成果が出ており、業績が順調に推移しているため、第2四半期以降に大型のプロモーションを行う可能性あり
  - ✓ ダークサマナーを中心に実施予定
  - ✓ 第3四半期以降にリリース予定の新規タイトルに関しても大型のプロモーションを行う可能性あり
  - ✓ 短期的な利益の最大化よりも、中長期的な視点で継続的な成長を重視して判断

エンターテインメント事業、ライフサポート事業ともに競争が激化すると想定

- エンターテインメント事業の将来予想が困難
  - ✓ 新規タイトルの開発は計画通り進捗
- ライフサポート事業の広告費が高い水準で推移すると予想

エンターテインメント事業の第14期（2013年7月期）のトピック

「スマートフォン」を中心に展開予定

海外市場も視野に

第13期、第14期にリリースしたスマートフォン向け主力3タイトルが通期で寄与

- 「ダークサマナー」（2012年2月にiPhone版、2012年7月にAndroid版をリリース）
- 「AKB48ステージファイター」（2012年2月スマートフォン版をリリース）
- 「NARUTO -ナルト- 忍マスターズ」（2012年8月スマートフォン版をリリース）

© AKS
© GREE, Inc.／エイチーム

「ダークサマナー」は海外での会員獲得を強化

- 英語版が日本語版の売上を上回る規模になる可能性

© 岸本斉史 スコット／集英社・テレビ東京・ぴえろ
© GREE, Inc.／エイチーム

「NARUTO -ナルト- 忍マスターズ」も海外で提供予定

- 北米向けの英語版を皮切りに

第3四半期以降にスマートフォン向け新規タイトルをリリース予定

- 複数タイトルを開発中

エンターテインメント事業の第14期（2013年7月期）業績予想の策定方針

将来の不確定要素を排除し、現時点で想定可能な材料に基づき予算化

第3四半期以降の新規タイトルは不確定要素が多いため、収益貢献は低く想定

- 赤字にならない程度のヒットと予想

既存の主力3タイトルである「ダークサマナー」およびグリー株式会社との協業2タイトルは、第14期（2013年7月期）第1四半期の売上規模をベースに堅調に推移するものと想定

技術者の増員計画に基づき、費用の増加を想定

- 採用費・人件費・家賃・その他費用

ライフサポート事業の第14期（2013年7月期）のトピック

主力4サービスの強化を中心に展開予定

主力4サービスの強化、それぞれの周辺サービスの拡充

- 引越し価格の一括見積サイト（引越し侍、引越し価格ガイド）
- 中古車買取価格の一括査定サイト（ナビクル、かんたん車査定ガイド）
- 結婚式場の検索・予約・情報サイト （すぐ婚navi）
- 女性向け体調管理・悩み相談サイト （ラルーン）

引越し、中古車は業界シェアを維持

- 安心して使っていただけるサイト作りを徹底

すぐ婚naviはウエディングデスクを今後も増設

- 第14期及び第15期にかけ、更に5店舗を新設予定

ラルーンは収益性よりも会員獲得を優先

- 中長期的な視点で、数年先に安定収益基盤となることを目指す

ライフサポート事業の第14期（2013年7月期）業績予想の策定方針

競合他社との競争の激化を考慮し、第13期よりも緩やかな成長に

引越しと中古車は第13期（2012年7月期）の第3四半期、第4四半期の売上規模をベースに緩やかな成長を想定

- 競合他社との競争激化も考慮して、営業利益は第13期（2012年7月期）通期実績からの微増を想定
- 単年度利益の最大化よりも、一定のシェアを維持することを重視して、積極的に利用者を獲得

すぐ婚naviとラルーンは現状に近い成長を維持

- 業界シェアが小さいため、ある程度の成長率を維持できるものと想定
- 単年度利益の最大化よりも、成長を重視して、積極的に利用者を獲得

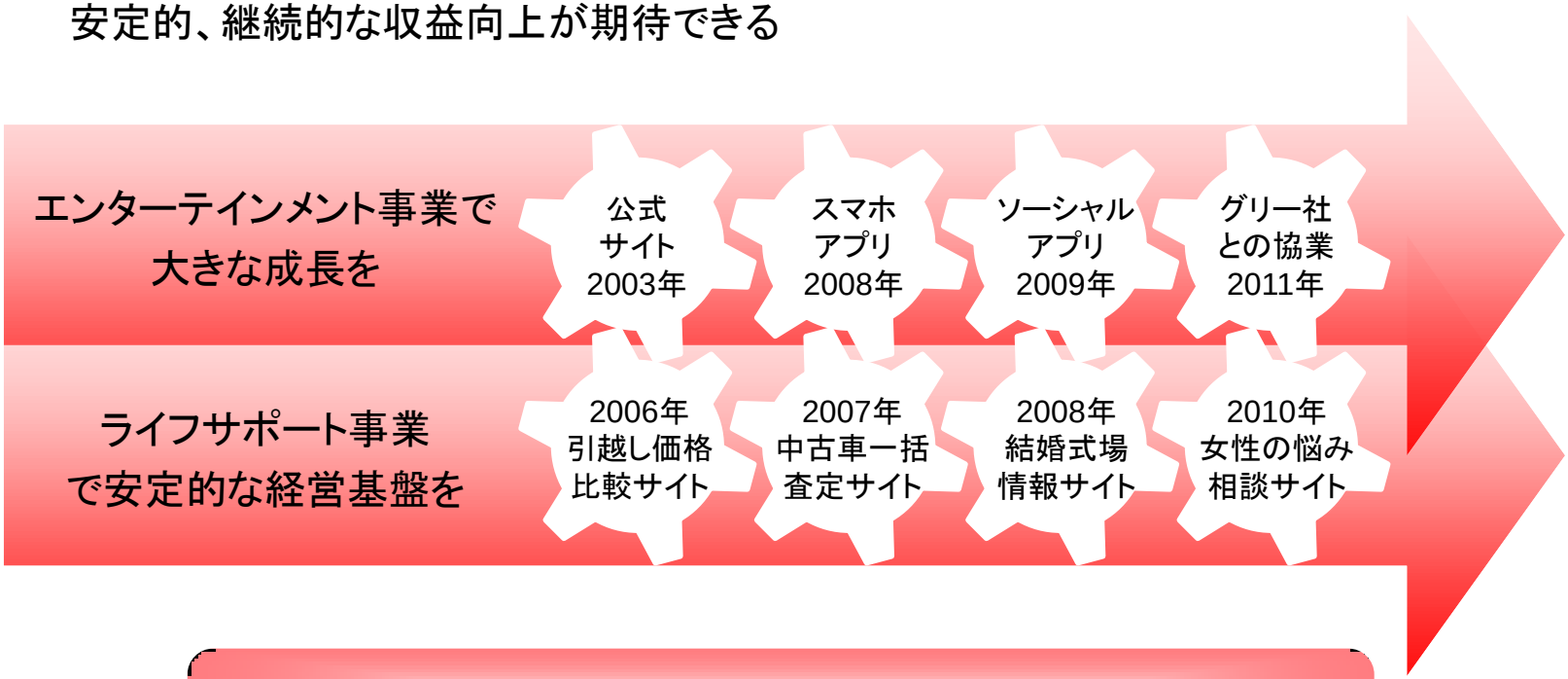
6. 今から100年続く会社に

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

2つの事業軸で安定と成長のバランスを実現

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し、「今から100年続く会社」に

- エンターテインメント事業は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る
- ライフサポート事業は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る



複数の収益源を持ち、特定の事業・サービスに過度に依存しない

今から100年続く会社に

中長期的、継続的な成長性を重視して「今から100年続く会社」に

- 単年度、四半期利益の最大化ではなく、「今から」100年後のエイチームを意識して

「継続成長性」を重視したライフサポート事業を伸ばすことで経営基盤を安定させることを狙う

- 既存4サービスでそれぞれトップクラスのシェアを狙う
- 既存4サービスに関連する周辺サービスを拡充
- 人生のさまざまなステージで利用していただけるように順次新規のサービスを拡充

「爆発性」を重視したエンターテインメント事業で大きな成長を狙う

- クオリティの高いアプリをリリースし、各マーケットで上位を狙う
- スマートフォン・タブレット端末向けゲームで海外市場に積極的に挑戦
  - ✓ 国内市場を超える市場規模
  - ✓ 当面は英語版を中心に

（参考資料）

会社概要

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

会社概要（2012年11月30日現在）

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

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
ウエディング デスク	関東・関西・東海・九州に合計10店舗
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
売上高	6,379,583千円（2012年7月期）
経常利益	1,047,931千円（同上）
従業員数	正社員 251名 契約社員 48名　アルバイト 50名

名古屋ルーセントタワー

梅田阪急ビル

名古屋ルーセントタワー 32F 執務スペース

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

みんなで幸せになれる会社にする

- 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年続く会社にする

- 永続的に存続する企業

代表取締役社長 林高生 略歴

2000年2月29日　有限会社エイチーム 設立

1997年6月　個人事業として「エイチーム」創業

学習塾経営・さまざまなアルバイト

1987年3月　多治見市立多治見中学校 卒業

1982年12月　コンピュータープログラミング 開始

1971年12月18日　岐阜県土岐市に生まれる

取締役 略歴

＊会社名表記は現在の社名です。

取締役 管理部担当　牧野 隆広

- 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

取締役 エンターテインメント事業本部長　中内 之公

- 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イ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

取締役 ライフサポート事業本部長　加藤 厚史

- 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

監査役 略歴

＊会社名表記は現在の社名です。

常勤監査役（社外監査役） 平山 力

- 1942年10月生まれ　東京大学卒
- トヨタ自動車株式会社 → 日本ヒューレット・パッカード株式会社 →
  モビリティアライアンス株式会社（代表取締役） → 株式会社エイチーム

監査役（社外監査役） 山田 一雄（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

監査役（社外監査役） 田嶋 好博（弁護士）

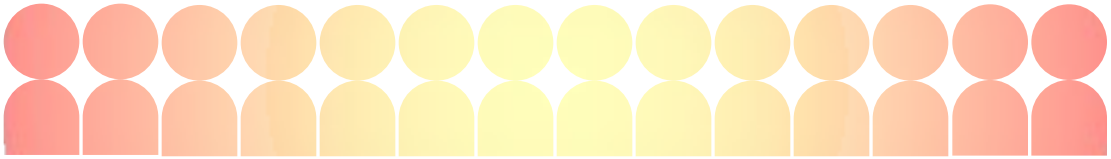
- 1939年3月生まれ　中央大学卒
- 弁護士登録 → 名古屋弁護士会副会長 → 田嶋・水谷法律事務所
- 表示灯株式会社、岐建株式会社、株式会社ヨシタケの監査役を兼務

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、ソフトウエ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	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	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）

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	スマートフォンアプリ	公式サイト
GREE Mobage mixi	iPhone Android タブレット端末	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

エンターテインメント事業の収益の柱

- 2012年2月にリリースした「ダークサマナー」が日本・海外でヒット
- 「麻雀 雷神 – Rising – 」は400万ダウンロード以上の実績
- グリー株式会社との協業案件が順調
  - ✓ 「AKB48ステージファイター」「NARUTO -ナルト- 忍マスターズ」
- スマートフォン向けきせかえアプリ「[+]HOME」

これまでに100タイトル以上をリリースした実績

© AKS
© GREE, Inc.／エイチーム

© 岸本斉史 スコット／集英社・テレビ東京・ぴえろ
© GREE, Inc.／エイチーム

ダークサマナー

麻雀 雷神 – Rising –

[+] HOME

公式サイト

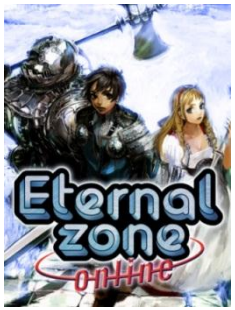
3キャリアで300サイト以上を効率よく運営している実績

- 公式サイトを構築・運営・一元管理するシステムを内製開発
- ゲームを中心としながら、きせかえ、音楽などさまざまなカテゴリーに展開

大規模なMMORPG（多人数同時参加型オンラインRPG）を携帯電話向けアプリでいち早く実現した高い技術力

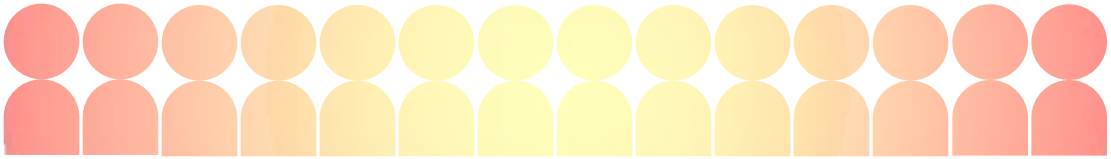
- 2006年「エターナルゾーン」、2007年「ミリオンヴァーサス」など

現在はスマートフォンに特化しているため、公式サイトの新規開発は中止



ライフサポート事業 概要

不安の解消



引越し価格 一括見積 引越し侍 引越し価格ガイド	中古車 一括査定 ナビクル かんたん車査定ガイド	結婚式場情報 検索・予約 すぐ婚navi	女性の お悩み相談 ラルーン

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

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160社以上の引越し事業者と提携

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

①
PC、携帯電話から
住所
引越し先
荷物の量
希望日程等
を入力

エイチーム

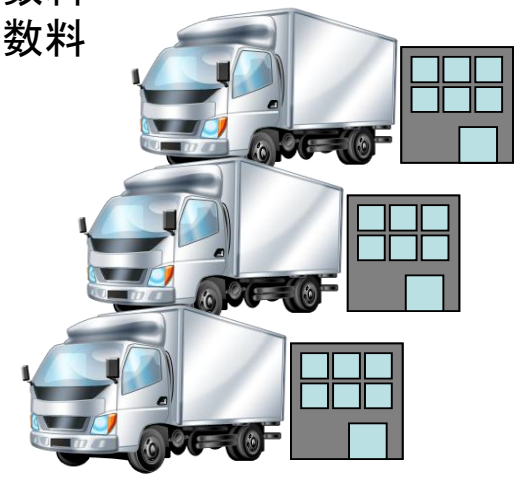
②
1件の見積もり依頼に対し
同時に最大10社に
見積もり照会

⑤
紹介手数料
成約手数料

③
最大10社から見積もり提案
（メール、電話、訪問）

利用者

④
各社の提案を比較して
決定、1社に依頼



引越し事業者（最大10社）

ナビクル・かんたん車査定ガイド

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 navikuru.com でおトクに査定!!

すぐ婚navi

「6か月以内の空き日程だからこその特別プラン」をコンセプトにした
結婚式場の見学・予約・情報サイト

- 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

直営のウエディングデスクを10店舗運営

- 関東2店舗、関西4店舗、東海3店舗、九州1店舗

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

すぐ婚navi

ラルーン

「すべての女性に安心を」をコンセプトとした女性の体調管理・お悩み相談サイト

- 主な収益はサイトに掲載する広告からの収益
- 会員数 90万人超
- 生理日予測・基礎体温管理・体重管理などに加え、コミュニティ機能を充実させ、会員同士の悩み相談などを基本無料で
- 恋愛・結婚・出産・育児など、人生の各ステージで継続的に利用してもらえるようなポータルサービスに
- EMA（一般社団法人モバイルコンテンツ審査・運用監視機構）認定サイト

（参考資料）

技術者の積極採用に対する取り組み

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

ITエンジニア養成プログラムを9月3日に開講

http://www.a-tm.co.jp/jinji/ateam_camp/

名古屋ルーセントタワー

- 名古屋ルーセントタワーの本社を増床し、特設会場を設置
  - ✓ 名古屋ルーセントタワー 36F（北側）
- ITエンジニアを目指す未経験者を対象にした養成プログラム
  - ✓ 毎月新規募集
  - ✓ 最長3か月間のカリキュラム
- 応募者を選考し、アルバイトとして雇用したうえで教育
  - ✓ 23名でスタート
- エイチームで採用する技術者を養成する目的とともに、中部地区におけるゲーム開発、Web サービス開発スキルの底上げに貢献

1. エイチームキャンプとは

意欲の高いプログラミング未経験者をエイチーム本社に設けた特設会場で、
エイチーム現役の専任講師が、最長3ヵ月間の期間で行う実践的なITエンジニア養成プログラムです。

エイチーム技術者との座談会を水曜夜9時から定期的に開催

http://www.a-tm.co.jp/jinji/wed9/

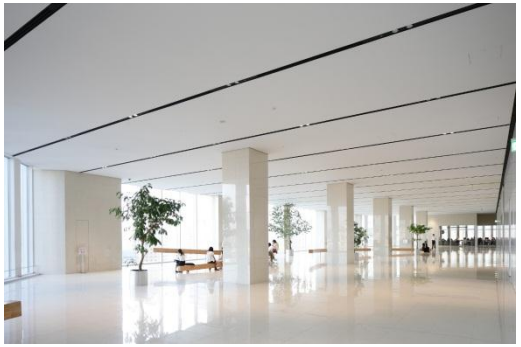
- 応募前に「エイチームをとりあえず気軽に見に来てほしい」
  - ✓ 参加に際して、応募の意思表示は不要
- エイチームの“実際”を見て、知ってもらう
  - ✓ 採用担当者ではなく、最前線の技術者の生の声を聞いてみたい
  - ✓ ゲーム開発、Webサービス開発の現場を見てみたい
  - ✓ 自分でも活躍できそうか、応募する前に実感したい

大阪スタジオ

新たな開発拠点「大阪スタジオ」を2012年9月5日にオープン

- 梅田駅・大阪駅直結の梅田阪急ビル オフィスタワー 26F
- 本社以外での初の開発拠点
  - ✓ 2012年12月1日現在 23名の体制に

梅田阪急ビル



梅田阪急ビル
オフィスタワー
ロビー

梅田阪急ビル
26F 大阪スタジオ
エントランス

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）
〒451-6032　名古屋市西区牛島町6番1号
名古屋ルーセントタワー 32F
www.a-tm.co.jp/ir/