

当PDF文書は上に示されている企業に関する詳細レポートのアップデート版として作成されたものです。
詳細レポート全体につきましては弊社ウェブサイトをご覧ください。

2020年9月11日、株式会社エイチームは2020年7月期通期決算、及び特別損失（固定資産の減損損失）計上に関して発表
した。

四半期業績推移 (百万円)	FY07/18				FY07/19				FY07/20				FY07/20	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	進捗率	通期会予
売上高	8,904	9,165	10,270	9,336	8,927	9,597	9,504	9,123	8,148	7,866	8,386	7,339		
前年比	24.8%	12.5%	3.7%	-0.8%	0.3%	4.7%	-7.5%	-2.3%	-8.7%	-18.0%	-11.8%	-19.6%		
売上総利益	7,428	7,515	8,311	7,460	7,162	7,719	7,545	7,206	6,340	6,079	6,347	5,318		
前年比	23.2%	8.5%	0.9%	-3.6%	-3.6%	2.7%	-9.2%	-3.4%	-11.5%	-21.2%	-15.9%	-26.2%		
売上総利益率	83.4%	82.0%	80.9%	79.9%	80.2%	80.4%	79.4%	79.0%	77.8%	77.3%	75.7%	72.5%		
販管費	6,464	6,422	6,558	6,568	6,677	7,027	6,547	6,569	6,190	5,887	5,638	5,096		
前年比	12.7%	3.6%	1.1%	2.1%	3.3%	9.4%	-0.2%	0.0%	-7.3%	-16.2%	-13.9%	-22.4%		
売上高販管費比率	72.6%	70.1%	63.9%	70.4%	74.8%	73.2%	68.9%	72.0%	76.0%	74.8%	67.2%	69.4%		
営業利益	964	1,093	1,752	892	484	693	998	636	149	193	709	222		
前年比	228.4%	49.9%	0.2%	-31.7%	-49.8%	-36.6%	-43.1%	-28.7%	-69.2%	-72.2%	-29.0%	-65.1%		
営業利益率	10.8%	11.9%	17.1%	9.6%	5.4%	7.2%	10.5%	7.0%	1.8%	2.5%	8.5%	3.0%		
経常利益	981	1,096	1,776	878	507	661	1,009	632	144	206	683	216		
前年比	235.3%	40.8%	2.1%	-32.9%	-48.3%	-39.7%	-43.2%	-28.0%	-71.6%	-68.8%	-32.3%	-65.8%		
経常利益率	11.0%	12.0%	17.3%	9.4%	5.7%	6.9%	10.6%	6.9%	1.8%	2.6%	8.1%	2.9%		
当期利益	678	755	1,218	655	257	484	359	373	75	51	-510	-135		
前年比	390.9%	40.3%	4.8%	-11.6%	-62.1%	-35.9%	-70.5%	-43.1%	-70.8%	-89.5%	-	-		
当期利益率	7.6%	8.2%	11.9%	7.0%	2.9%	5.0%	3.8%	4.1%	0.9%	0.6%	-	-		
累計値	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	(進捗率)	通期会予
売上高	8,904	18,069	28,339	37,674	8,927	18,524	28,028	37,151	8,148	16,014	24,400	31,739	101.7%	31,200
前年比	24.8%	18.2%	12.5%	8.9%	0.3%	2.5%	-1.1%	-1.4%	-8.7%	-13.5%	-12.9%	-14.6%		-16.0%
売上総利益	7,428	14,943	23,254	30,714	7,162	14,881	22,426	29,632	6,340	12,419	18,766	24,084		
前年比	23.2%	15.3%	9.7%	6.2%	-3.6%	-0.4%	-3.6%	-3.5%	-11.5%	-16.5%	-16.3%	-18.7%		
売上総利益率	83.4%	82.7%	82.1%	81.5%	80.2%	80.3%	80.0%	79.8%	77.8%	77.6%	76.9%	75.9%		
販管費	6,464	12,886	19,444	26,012	6,677	13,704	20,251	26,820	6,190	12,077	17,715	22,811		
前年比	12.7%	8.0%	5.6%	4.7%	3.3%	6.3%	4.1%	3.1%	-7.3%	-11.9%	-12.5%	-14.9%		
売上高販管費比率	72.6%	71.3%	68.6%	69.0%	74.8%	74.0%	72.3%	72.2%	76.0%	75.4%	72.6%	71.9%		
営業利益	964	2,057	3,809	4,701	484	1,177	2,175	2,811	149	342	1,051	1,273	108.8%	1,170
前年比	228.4%	101.1%	37.5%	15.3%	-49.8%	-42.8%	-42.9%	-40.2%	-69.2%	-70.9%	-51.7%	-54.7%		-58.4%
営業利益率	10.8%	11.4%	13.4%	12.5%	5.4%	6.4%	7.8%	7.6%	1.8%	2.1%	4.3%	4.0%		3.8%
経常利益	981	2,077	3,853	4,730	507	1,168	2,177	2,809	144	350	1,033	1,249	108.6%	1,150
前年比	235.3%	93.9%	37.1%	14.9%	-48.3%	-43.8%	-43.5%	-40.6%	-71.6%	-70.0%	-52.5%	-55.5%		-59.1%
経常利益率	11.0%	11.5%	13.6%	12.6%	5.7%	6.3%	7.8%	7.6%	1.8%	2.2%	4.2%	3.9%		3.7%
当期利益	678	1,433	2,651	3,306	257	741	1,100	1,473	75	126	-384	-519	-	-410
前年比	390.9%	112.0%	44.2%	28.2%	-62.1%	-48.3%	-58.5%	-55.4%	-70.8%	-83.0%	-	-		-
当期利益率	7.6%	7.9%	9.4%	8.8%	2.9%	4.0%	3.9%	4.0%	0.9%	0.8%	-	-		-

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

セグメント別四半期業績 (百万円)	2018年7月期				2019年7月期				2020年7月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	8,904	9,165	10,270	9,336	8,927	9,597	9,504	9,123	8,148	7,866	8,386	7,339
ライフスタイルサポート事業	3,954	4,313	5,581	5,108	5,173	5,191	6,013	6,148	5,521	5,148	5,467	3,957
デジタルマーケティング支援ビジネス	3,892	4,242	5,444	4,971	5,030	5,039	5,858	5,981	5,367	4,999	5,330	3,804
前年比	49.0%	45.8%	38.3%	35.1%	29.2%	18.8%	7.6%	20.3%	6.7%	-0.8%	-9.0%	-36.4%
構成比	43.7%	46.3%	53.0%	53.2%	56.3%	52.5%	61.6%	65.6%	65.9%	63.6%	63.6%	51.8%
プラットフォームビジネス	61	71	136	135	142	151	154	165	154	148	135	152
前年比	56.4%	69.0%	161.5%	107.7%	132.8%	112.7%	13.2%	22.2%	8.5%	-2.0%	-12.3%	-7.9%
構成比	0.7%	0.8%	1.3%	1.4%	1.6%	1.6%	1.6%	1.8%	1.9%	1.9%	1.6%	2.1%
エンターテインメント事業	4,316	4,320	3,877	3,657	3,243	4,006	2,865	2,463	1,989	2,112	1,943	2,406
EC事業	635	532	812	571	510	401	624	513	637	606	976	977
営業利益	964	1,093	1,752	892	484	693	998	636	149	193	709	222
ライフスタイルサポート事業	551	686	1,077	762	642	643	1,066	786	471	481	831	113
エンターテインメント事業	865	885	1,199	639	274	611	372	275	43	197	170	366
EC事業	-44	-68	-78	-21	-63	-68	-35	-44	-50	-54	52	9
主要費用項目												
広告宣伝費	3,600	3,866	3,730	3,609	3,931	3,980	3,726	3,410	3,601	3,229	3,133	2,480
ライフスタイルサポート事業	2,302	2,472	2,973	2,637	2,959	2,972	3,208	3,111	3,336	2,986	2,934	2,135
エンターテインメント事業	1,150	1,244	560	829	835	910	396	212	179	173	125	228
EC事業	93	79	106	50	54	44	63	36	46	53	50	102
人件費/採用費	1,025	1,089	1,195	1,443	1,435	1,463	1,529	1,604	1,581	1,560	1,549	1,583
キャリア手数料/支払手数料	1,588	1,572	1,561	1,395	1,304	1,592	1,289	1,201	1,054	1,099	1,147	1,359
外注費/サーバー費	532	518	620	605	605	646	661	660	553	539	519	502
オフィス賃料	249	251	288	291	292	293	296	296	287	286	282	285
その他	947	776	1,123	1,100	876	930	1,005	1,316	923	960	1,047	908
期末人員数 (人)	723	788	898	955	989	1,024	1,115	1,115	1,113	1,123	1,193	1,165
ライフスタイルサポート事業	340	391	432	489	510	527	537	580	593	614	663	635
エンターテインメント事業	263	268	279	313	327	340	328	378	368	359	380	382
EC事業	47	52	59	62	60	59	54	56	56	57	59	55
その他	73	77	128	91	92	98	196	101	96	93	91	93

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

**ライフスタイルサポートの引越し関連事業で展開している引越し周辺サービス「エアコン取付け・取外し工事」などの外部委託費用については、2017年7月期までは「支払手数料」として計上していた。取引に対する同社および委託先の役割の変化を鑑み、外注委託に該当すると判断したため、2018年7月期より「外注費」として計上している。2018年7月期第1四半期における計上変更対象額は185百万円

2020年7月期実績（2020年9月11日発表）

- ▷ 2020年7月期実績：売上高31,739百万円（前期比14.6%減）、営業利益1,273百万円（同54.7%減）、経常利益1,249百万円（同55.5%減）、親会社株主に帰属する当期純損失519百万円（前期は当期純利益1,473百万円）。
- ▷ 達成率：2020年7月期通期会社予想（2020年6月12日発表の下方修正予想**）に対する達成率は、売上高101.7%、営業利益108.8%、経常利益108.6%、親会社株主に帰属する当期純損失519百万円を計上（会社計画は当期純損失410百万円）。売上高・営業利益・経常利益は2020年6月12日発表の下方修正を上回っての着地となったが、当期純損失は第4四半期における固定資産の減損損失の計上*により、損失が会社計画より膨らんだ。
- ▷ 前期比14.6%減収：ライフスタイルサポート事業は新型コロナウイルス感染症の影響により同10.8%減収。エンターテインメント事業は既存ゲームが引き続き減収傾向にあり同32.8%減収。EC事業はオペレーション効率の改善および品揃え・プライシングの見直しなどが奏功し同56.0%増収。
- ▷ 同54.7%営業減益：ライフスタイルサポート事業は減収に伴い同39.5%減益、エンターテインメント事業は、開発中の大型IPゲームの開発費用が先行し同49.3%減益、EC事業はセグメント損失43百万円と損益が改善（前期は損失210百万円）。売上総利益率は前期比3.9%ポイント低下の75.9%、販管費率は同0.3%ポイント低下の71.9%となり、営業利益率は同3.6%ポイント低下の4.0%となった。
- ▷ 親会社株主に帰属する当期純損失519百万円：当第4四半期において特別損失（固定資産の減損損失）206百万円を計上*した（第3四半期期間までの減損損失計上額は1,046百万円：内訳はソフトウェア仮勘定47百万円、のれん880百万円、商標権118百万円）。
- ▷ 新型コロナウイルス感染症による影響は、デジタルマーケティング支援ビジネスおよびプラットフォームビジネス共に顕著である。エンターテインメント事業においては、ゲームユーザーの動向変化、新規開発進捗への影響はほぼないと考えている。EC事業は、自粛要請に伴い、「三密」を避ける外出手段として、自転車の需要が高まったことが追い風になったと想定される。（セグメント別業績動向を参照）

*特別損失（固定資産の減損損失）計上

▷同社は新型コロナウイルス感染拡大防止を目的に、2020年2月より段階的に在宅勤務を推進し、同年8月現在約85%の従業員が在宅勤務を実施している。従来のオフィスでの就業と比較し、事業運営に支障がないこと、および従業員の働き方を支援する観点から、2021年7月31日まで在宅勤務の継続を決定し、2021年8月以降も柔軟に対応する方針とした。当方針を踏まえ、業務運営体制の最適化と固定費の削減を目的として、2021年7月期において大阪オフィスの一部および福岡オフィスなどの解約を行うことを決定した。それに伴い、解約するオフィスの機器設備などの固定資産191百万円、その他減損損失を含む計206百万円を特別損失として計上した。

▷また、オフィスの解約に伴い、原状回復費用が発生する見込みであるが、現在精査中であり、今後開示すべき事項が発生した場合には、速やかに開示する。

**2020年7月期通期業績会社予想の修正（2020年6月12日発表）

- ▷売上高：31,200百万円（前回予想35,000百万円）
- ▷営業利益：1,170百万円（同1,000百万円）
- ▷経常利益：1,150百万円（同1,000百万円）
- ▷親会社株主に帰属する当期純損失：410百万円（同当期純利益500百万円）
- ▷EPS：-20.97円（同25.57円）

修正の理由

<売上高>

・EC事業が期初予想を大幅に上回り、エンターテインメント事業は概ね予想通りであるものの、ライフスタイルサポート事業が新型コロナウイルス感染症の影響により予想を下回る見込みとなり、全体では期初予想を下回る見通しとなった。

・新型コロナウイルス感染症による影響は、デジタルマーケティング支援ビジネスおよびプラットフォームビジネス共に顕著である。デジタルマーケティング支援ビジネスにおいては、結婚式場情報サイト「ハナユメ」を中心とするブライダル関連サービスが、緊急事態宣言による自粛要請に伴

い、対面接客を行うウエディングデスクの来店者数が大幅に減少し、ウエディングイベントの定期開催の中止などにより利用者数が大幅に減少した。また、キャッシング・カードローン比較サイトや、クレジットカード比較・情報サイトなどの金融関連サービスが、送客先クライアントの勤怠体制の見直しによる申込業務の遅延により、利用件数が大幅に減少した。

・プラットフォームビジネスにおいては、プログラマ向け転職支援サービス「Qiita Jobs」の事業展開に遅延が生じている。

<営業利益・経常利益>

・ライフスタイルサポート事業において新型コロナウイルス感染症によるマイナス影響を大きく受けているものの、主にエンターテインメント事業における広告宣伝費・外注費や固定費などの見直しに加え、グループ全体において採用計画の見直し、コスト削減などの取組みを行った。また、EC事業の利益が改善し初の四半期黒字化を実現した。これらの結果全体では期初予想を上回る見通しとなった。

<親会社株主に帰属する当期純利益>

・当第3四半期に、Increments社に係るのれん・商標権の減損損失計999百万円を特別損失として計上した。

セグメント別業績動向

セグメント別の業績動向は以下の通りである。

ライフスタイルサポート事業

- ▷ 売上高は20,093百万円（前期比10.8%減）、セグメント利益は1,896百万円（同39.5%減）。
- ▷ 売上高は、引越し周辺サービスとして展開していたエアコン販売のサービス撤退、および、主に新型コロナウイルスの影響により、前期比10.8%減収となった。セグメント利益は、減収に伴い大幅に同39.5%減益となった。
- ▷ 新型コロナウイルス感染症による影響は、デジタルマーケティング支援ビジネスおよびプラットフォームビジネスともに顕著である。デジタルマーケティング支援ビジネスにおいては、結婚式場情報サイト「ハナユメ」、キャッシング・カードローン比較サイト「ナビナビキャッシング」が大きく影響を受けた。「ハナユメ」は、緊急事態宣言を受け、対面接客のウエディングデスクから、「ハナユメオンライン相談」でのオンライン接客を強化するとともに、リアルで開催していたブライダルイベントを「ブラフェスオンライン by Hanayume」として、業界で初めてオンラインで開催した。しかし、収束の見通しが依然として立たない新型コロナウイルスの影響により、引き続き来店者数が前期比で大幅に減少した。「ナビナビキャッシング」は、コロナ影響での経済活動の自粛による個人の資金需要の減少により、利用件数が大幅に減少した。プラットフォームビジネスにおいては、プログラマ向け転職支援サービス「Qiita」の広告需要が減少したほか、立ち上げ段階にあるエンジニア向け転職支援サービス「Qiita Jobs」事業展開に遅延が生じたものの、緊急事態宣言の解除を受け、徐々に立ち直りを見せている。
- ▷ 同セグメントの事業では、様々な事業領域において、個人の利用者に向けてサービスを展開する事業者と提携し、「三方よし」のサービス理念のもと、人生のイベントや日常生活に密着した比較サイト・情報サイト等様々なウェブサービスを展開している。
- ▷ 2020年7月期より、サブセグメント区分を「デジタルマーケティング支援ビジネス」と「プラットフォームビジネス」の2つに変更した。
- ▷ 「デジタルマーケティング支援ビジネス」は、オウンドメディア等を通じて、提携事業者へ見込顧客を送客するデジタルマーケティング支援を中心に、スピーディに事業を横展開できる特徴を持つ。多様な事業領域におけるサービスを急速に立ち上げ、拡張させることで、収益を積み上げるビジネスモデル。個人の利用者へは基本無料でサービスを提供し、パートナー企業に見込客を紹介することに対する紹介手数料及び成約報酬が主な売上高である。従来区分の、「引越し関連事業」、「自動車関連事業」、「ブライダル関連事業」、「金融メディア事業」が該当する。
- ▷ プラットフォームビジネスは、アプリケーションやウェブサイトなどを通じて情報を集めた「場」を提供し、ユーザーデータの蓄積と活用、そして独自価値の向上により、市場での優位性を構築し、さらにデータを活用したソリューションを提供することで、価値向上のサイクルを回していくビジネスモデル。主な収益は広告収入や有料会員向けの利用

料、ツールやECなどのソリューション提供による売上高。現在は、ヘルスケア・エンジニア領域においてプラットフォームを展開している。従来区分の「その他」に含まれていた女性向け体調管理アプリ「Lalune（ラルーン）」を主軸とするヘルスケア領域、プログラマのための技術情報共有サービス「Qiita（キータ）」を基盤とするエンジニア領域の事業が該当する。

エンターテインメント事業

売上高は8,450百万円（前期比32.8%減）、セグメント利益は776百万円(同49.3%減)となった。

- ▷ 引き続き既存ゲームアプリの効率的な運用を進めながら、2020年6月にクリプトン・フューチャー・メディア株式会社と協業のスマートフォン向けカジュアルゲーム「初音ミク-TAP WONDER-」を全世界でリリースした。既存ゲームは引き続き減収傾向にあり、前期比で減収となった。セグメント利益についても、規開発中の大型IPゲームの開発費用が先行し、前期比で大幅に減少した。
- ▷ 同セグメントでは、自社で開発したオリジナルスマートデバイス向けゲームアプリを、Apple Inc.が運営するApp StoreおよびGoogle Inc.が運営するGoogle Play等を配信する専用のプラットフォームを通じて提供している。ゲームアプリ自体は基本無料で提供し、ユーザーがゲームをより効率よく進めるためのアイテムを購入することで、そのアプリ内アイテム購入代金が主な収益となる。
- ▷ 近年のグローバルにおけるゲーム市場環境の変化・ユーザーニーズの変化、技術の進化等を踏まえ、エンターテインメント事業はスマートフォンゲーム専業から脱却する。スマートフォンゲーム、PCゲーム、コンソールゲームを含むグローバルゲーム市場全体をターゲットに、グローバルで人気のIPと提携し、マルチデバイス展開を中長期方針とし、さらなる成長を狙う。

EC事業

売上高は3,196百万円（前期比56.0%増）、セグメント損失は43百万円（前期は210百万円の損失）。

- ▷ オペレーション効率の改善および品揃え・プライシングの見直しなどが奏功し売上高は大幅増収となった。セグメント利益は、損失額が縮小した。尚、当第3・第4四半期には四半期黒字を達成した。
- ▷ コロナ影響により、「三密」を避ける外出手段として、自転車の需要が高まったことが追い風になったと想定される。
- ▷ 同事業では、東海、関東、関西3カ所に物流倉庫を構え、国内外から仕入れた200種類以上の完成品自転車を自社で在庫を持ち、専属のプロ整備士により整備された完全組立自転車をオンラインで販売し、自宅まで配送する国内唯一の自転車専門通販サイトを展開している。
- ▷ 主な収益は自転車の販売代金である。
- ▷ 自転車通販サイト「cyma-サイマ-」は、2013年12月にサービスを立ち上げて以来フルフィルメント*の強化に努め、段階的に投資を重ねてきた。引き続き「自転車を買うならサイマ」というブランディングを目指すとしている。

*ネット通販における受注管理、在庫管理、ピッキング、商品仕分け・梱包、発送、代金請求・決済処理等、通販ビジネスで最も重要なコアプロセス全般を指す。また、苦情処理・問い合わせ対応、返品・交換対応等のカスタマーサポートや顧客データ管理等の周辺業務も含まれる。

2021年7月期の会社計画

連結業績 (百万円)	FY07/19			FY07/20			FY07/21
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	通期予想
売上高	18,524	18,627	37,151	16,014	15,725	31,739	33,500
前年比	2.5%	-5.0%	-1.4%	-13.5%	-15.6%	-14.6%	5.5%
売上原価	3,643	3,875	7,518	3,595	4,060	7,655	
売上総利益	14,881	14,751	29,632	12,419	11,665	24,084	
前年比	-0.4%	-6.5%	-3.5%	-16.5%	-20.9%	-18.7%	
売上総利益率	80.3%	79.2%	79.8%	77.6%	74.2%	75.9%	
販売費及び一般管理費	13,704	13,116	26,820	12,077	10,734	22,811	
売上高販売管理費率	74.0%	70.4%	72.2%	75.4%	68.3%	71.9%	
営業利益	1,177	1,634	2,811	342	931	1,273	500
前年比	-42.8%	-38.2%	-40.2%	-70.9%	-43.0%	-54.7%	-60.7%
営業利益率	6.4%	8.8%	7.6%	2.1%	5.9%	4.0%	1.5%
経常利益	1,168	1,641	2,809	350	899	1,249	500
前年比	-43.8%	-38.1%	-40.6%	-70.0%	-45.2%	-55.5%	-60.0%
経常利益率	6.3%	8.8%	7.6%	2.2%	5.7%	3.9%	1.5%
当期純利益	741	732	1,473	126	-645	-519	200
前年比	-48.3%	-60.9%	-55.4%	-83.0%	-	-	-

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。事業別の営業利益構成比は調整前利益を100%として計算

**会社予想は直近の値

概要

- ▷ 2021年7月期通期業績同社予想は、売上高33,500百万円（前期比5.5%増）、営業利益500百万円（同60.7%減）、経常利益500百万円（同60.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益200百万円（前期は純損失519百万円）。
- ▷ 各セグメント事業の強化・拡大を図るとともに、引き続き事業の育成に向けた投資を進めながら、事業ポートフォリオの強化を図る。
- ▷ 在宅勤務をはじめ多様な働き方の実現に伴い、オフィス等固定費の最適化を進め、人材採用は抑制しつつも、引き続き人材育成及び組織体制・ガバナンスの強化に注力する。
- ▷ 同社は、2021年7月期を、2022年7月期以降の飛躍に向けて、底打ちの1年と考えている。

セグメント別業績動向

ライフスタイルサポート事業

- ▷ 新型コロナウイルス感染症による事業活動への影響が引き続き想定されるものの、サブセグメントとなるデジタルマーケティング支援事業及びプラットフォーム事業において、利用者数の増加、利用者1人当たり売上高の向上並びに利益率の向上を図りながら、引き続きサービス間の相互送客・継続顧客の獲得に注力する。
- ▷ 業績については、既存の各サービスの収益力、KPIの状況を踏まえ、季節要因や内外的環境要因等を現時点で想定可能な範囲で加味して予想している。コロナによる業績への影響も一部サービスにおいては継続すると見込んでいる。

エンターテインメント事業

- ▷ 引き続き「ヴァルキリーコネクト」「ユニゾンリーグ」「少女☆歌劇レヴュースタァライト」など既存の主力タイトルの効率的な運用を進めながら、2021年7月期以降にリリース予定の他社との協業による新規ゲームの開発に注力する
- ▷ 当セグメントの業績については、既存タイトルは現時点で想定できる費用を織り込んだ上で、直近のKPI推移を踏まえた売上高と利益を予想し、協業による新規ゲームの開発費用を織り込んでいる。従前はゲーム開発コストを資産計上

していたが、現在開発中の協業による新規ゲームについては、協業スキームにより、前期に引き続き大部分を費用として計上する予定であり、営業利益に大きな影響を及ぼしている。

EC事業

- ▷ フルフィルメント強化の継続などを実施し、中長期での持続的な利益創出に向け抜本的な構造改革に取り組む。
- ▷ 「自転車を買うならサイマ」というブランド認知の向上に向けて投資を実施しながらも、通期初の黒字化を目指す。
- ▷ 業績については、各KPIの状況を踏まえ、季節要因およびコロナによるプラス影響を加味しながら投資費用も織り込み予想している。

このリサーチメモは、掲載企業の[最新版レポート](#)にも掲載されています。

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

ディスクレーム

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。

本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。

SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

東京都文京区千駄木3-31-12

HP: <https://sharedresearch.jp>

TEL : (03)5834-8787

Email: info@sharedresearch.jp