



2025 年 2 月 17 日

各 位

会 社 名 株式会社エイチーム
代 表 者 名 代表取締役社長 林 高 生
(コード番号 : 3662)
問 合 せ 先 執行役員 社長室長 森下 真由子
(TEL. 052-747-5573)

株式会社エイチーム 機関投資家ミーティング よくある質問と回答 (2025 年 1 月)

2025 年 1 月に実施した機関投資家との 1on1 ミーティングにおける主な質問と回答について、下記の通り開示いたします。本開示は株主・投資家の皆様への情報発信を通じてご理解を賜ること、フェア・ディスクロージャーを目的としております。なお、質問及び回答に関して、一部内容・表現を加筆・修正しております。

記

2025 年 7 月期第 1 四半期の業績について

Q. 2025 年 7 月期の計画と対比して、2025 年 7 月期第 1 四半期の業績をどのように評価していますか？

A. 概ね計画通りに進捗しているものと評価しております。グループ全体の経営管理・予実管理体制の強化を図っており、通期業績予想の必達に向け第 1 四半期から着実に利益を確保する運営が奏功しております。

Q. microCMS 社や Paddle 社の 2025 年 7 月期第 1 四半期業績への寄与はどのくらいありますか？既に実施した M & A の評価について教えてください。

A. microCMS 社については、概ね想定通りの進捗となっております。積極的な法人向け営業の強化やコンテンツマーケティングの実施により、リード顧客獲得数はグループ入りから約半

年間で約 2 倍となっております。microCMS 社はリカーリングモデルであり、顧客数増加による売上高の拡大を期待しているため、連結会計の開始から一定期間はのれん償却費の負担が大きいものの、徐々にのれん償却費を上回る利益の創出が可能になると見込んでおります。

Paddle 社については、2024 年 11 月（2025 年 7 月期第 2 四半期）より連結会計を開始するため、当第 1 四半期における業績への寄与はございません。

株主還元について

Q. 中期経営計画にて総還元性向平均 100%を掲げていますが、力強い株主還元を実施する理由はなんですか？プライム市場上場維持が目的なののでしょうか？

A. プライム市場上場維持も株主還元を強化する目的の一部ではありますが、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」に記載のとおり、株主還元を通じて自己資本の圧縮を行い WACC を低下させ、資本効率の強化をすることが主な目的です。また、株主優待につきましては、投資魅力度向上による株式売買の活性化を第一の目的としており、基本的な還元方法といたしましては、主に配当と自社株買いを想定しております。

M&A について

Q. WCA 社は WEB 広告代理店として何を強みとしていますか？また、シナジー効果をどのように見込んでいますか？

A. WCA 社は WEB コンサルティングから WEB サイト構築、広告運用代行などの集客までワンストップで支援している WEB 広告代理店です。同社は比較サイトを運営する企業のハウスエージェンシーとして 2005 年に創業しており、約 20 年間にわたりデジタルマーケティングノウハウを培ってきたことを強みとしております。比較サイト・情報メディア事業に対する知見を有し、当社が比較サイト・情報メディアを展開する業界の顧客との取引実績を有することから当社との相性が良く、シナジー効果を生みやすいと考えております。「WEB マーケティングコンサル・WEB マーケティング運用代行」事業は、当社が目指す売上向上支援カンパニーにおいてデリバリー機能を担う分野であり、クライアントとの接点を確保する機能であると位置づけております。

Q. M&Aの活動量が大幅に増加した理由を教えてください。

A. トップ面談は、2024 年 7 月期の 1 年間で累計 16 件であったのに対し、2025 年 7 月期第 1 四半期までの累計では 35 件という実績です。理由といたしましては、まず M&A を推進する体制の強化に伴い人員数が増加しているためです。M&A ターゲット企業の選定、交渉・契約締結、デューデリジェンスをスピーディに実行する体制を徐々に構築しております。さらに、業務提携先であるアドバンテッジアドバイザーズ社からのサポートがあるため、同社のノウハウも活用して M&A に関する一連の業務の高度化を図っております。

以 上