

2025.12.5

FY2026 Q1 決算説明資料

株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

FY2026 Q1

Y/Y・Q/Qで微減収も、
堅調に利益を確保して着地したQ1

売上高

FY2026 Q1

5,529

百万円

調整後EBITDA

FY2026 Q1

287

百万円

Y / Y 97.4 %

Q / Q 93.0 %

Y / Y 92.5 %

Q / Q 93.8 %

TOPICS

1

マーケティング支援サービスを展開する
株式会社シグニティのM&Aを実行

2

エイチームフィナジーの株式譲渡が完了

3

株式会社サンリオと共同開発中の
新作ゲームタイトルを発表

1. FY2026 Q1 連結決算概要

2. FY2026 Q1 トピックス

3. FY2026 業績・配当予想

4. 主な経営指標

APPENDIX：業績評価指標「調整後EBITDA」

APPENDIX：中期経営計画

APPENDIX：M&Aの進捗

APPENDIX：会社概要

1. FY2026 Q1 連結決算概要

売上高・調整後EBITDAは、Y/Y・Q/Qで僅かに減収減益で着地。
連結業績予想に対しては、堅調な利益進捗。概ね想定通りに今期がスタート。

売上高

5,529

百万円

Y / Y 97.4 %

Q / Q 93.0 %

調整後EBITDA

287

百万円

Y / Y 92.5 %

Q / Q 93.8 %

経常利益

234

百万円

Y / Y 102.3 %

Q / Q 63.8 %

四半期純利益

295

百万円

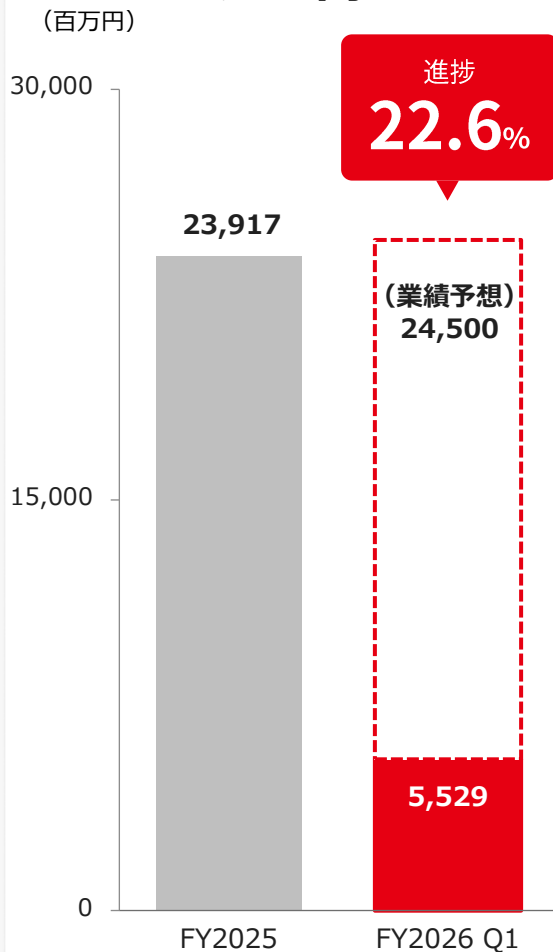
Y / Y 228.2 %

Q / Q 1197.1 %

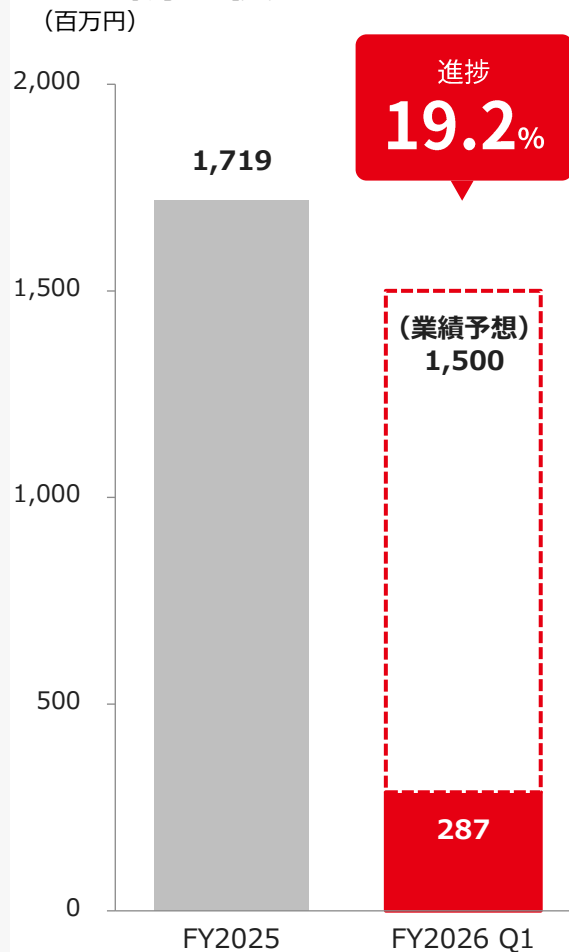
※1：調整後EBITDA…本業の収益性を表す業績管理指標として導入。調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + 販売促進引当金繰入額* + 販売促進費* - 付与ポイントの暗号資産相当額* * Paddle社の事業から生じる費用

※2：四半期純利益…親会社株主に帰属する四半期純利益

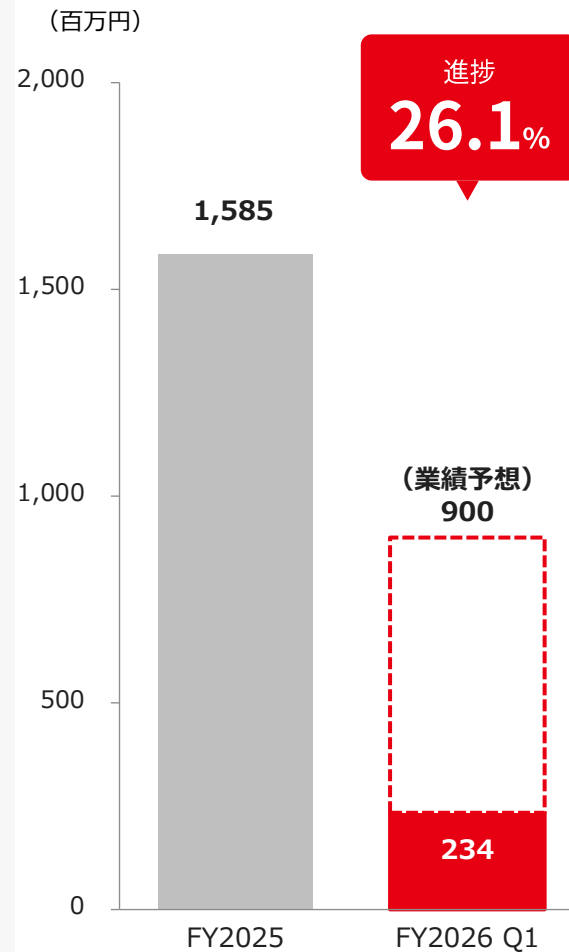
売上高



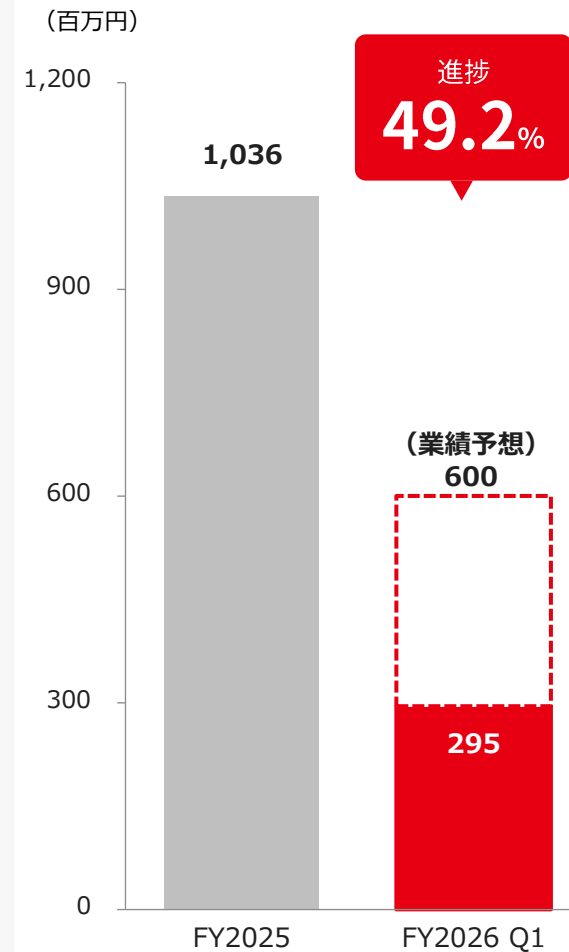
調整後EBITDA



経常利益



当期純利益



※ FY2026 Q1は、エイチームフィナジー社の株式売却による関係会社株式売却益約153百万円を特別利益として計上しております。

Y/Y・Q/Qで微減収も、昨期に実施したコスト削減効果が継続し、利益を確保。

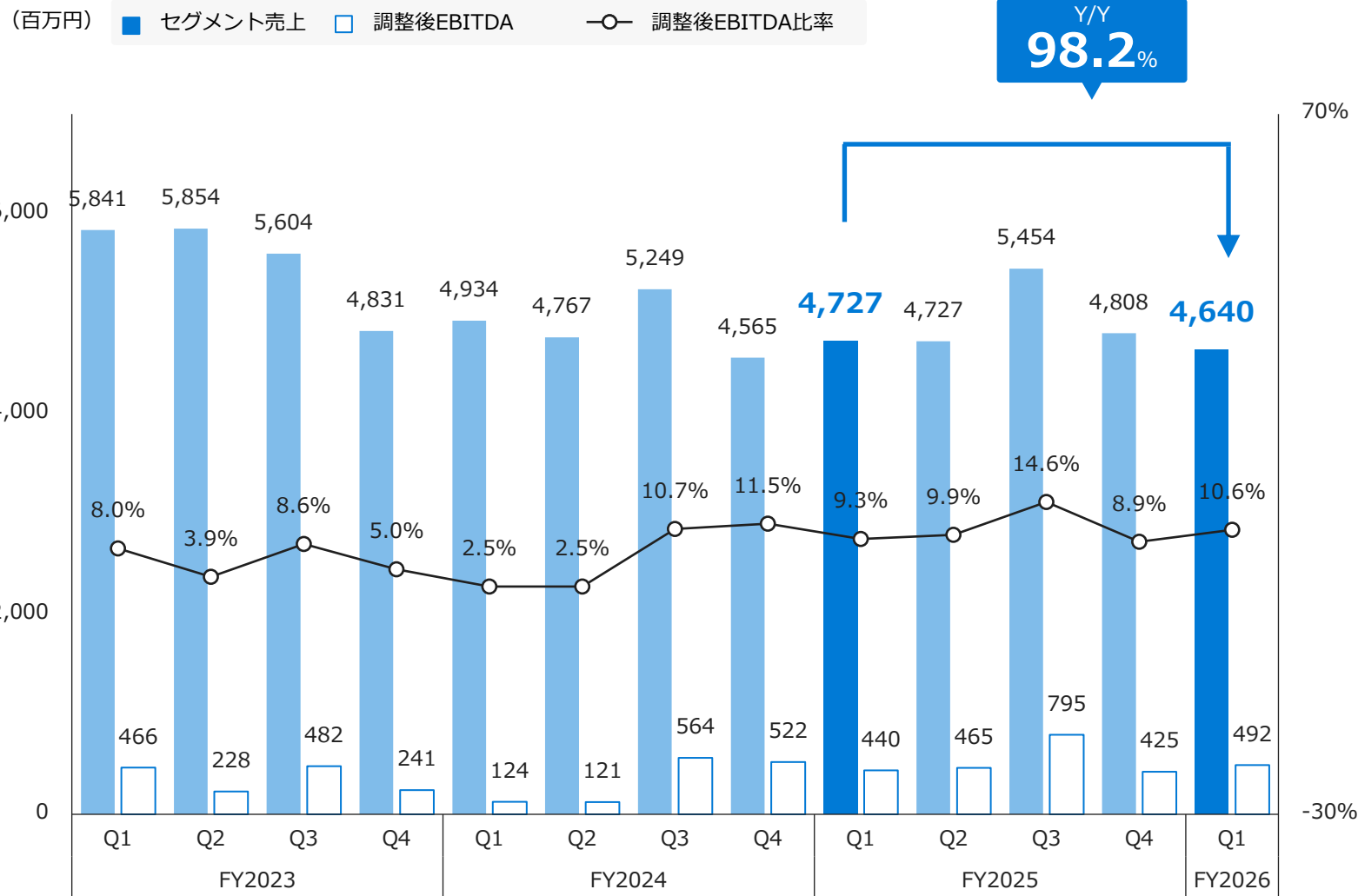
| (単位：百万円) | FY2026 Q1 | FY2025 Q1 | 増減率（Y/Y） | FY2025 Q4 | 増減率（Q/Q） |
|----------------------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|
| 売上高 | 5,529 | 5,677 | 97.4 % | 5,948 | 93.0 % |
| 調整後EBITDA | 287 | 310 | 92.5 % | 306 | 93.8 % |
| EBITDA | 367 | 308 | 119.4 % | 89 | 412.9 % |
| 営業利益 | 270 | 224 | 120.5 % | -30 | - % |
| 経常利益 | 234 | 229 | 102.3 % | 368 | 63.8 % |
| 親会社株主に帰属 する四半期純利益 | 295 | 129 | 228.2 % | 24 | 1197.1 % |

セグメント別の結果は以下の通り。

| (単位：百万円) | | FY2026 Q1 | FY2025 Q1 | 増減率（Y/Y） | FY2025 Q4 | 増減率（Q/Q） |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|
| デジタル マーケティング | 売上 | 4,640 | 4,727 | 98.2 % | 4,808 | 96.5 % |
| | 調整後EBITDA | 492 | 440 | 111.9 % | 425 | 115.7 % |
| | 営業利益 | 493 | 374 | 131.9 % | 110 | 444.8 % |
| エンター テインメント | 売上 | 888 | 950 | 93.6 % | 1,139 | 78.0 % |
| | 調整後EBITDA | 36 | 53 | 69.1 % | 178 | 20.6 % |
| | 営業利益 | 36 | 53 | 69.1 % | 178 | 20.5 % |

※ M&A関連費用については、報告セグメントに帰属しない共通費用ですが、デジタルマーケティング事業に関連するM&A費用として、その全額をデジタルマーケティング事業に含めて計算しております。

● デジタルマーケティング事業：四半期業績の推移



※ FY2024 Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、デジタルマーケティング事業のセグメント区分変更後の数値です。

**Y/Y・Q/Qで 減収増益。
利益確保を優先した事業運営
により、増益で着地。**

売上

- M&Aにより取得した4社を連結売上高に計上。
- しかし、エイチームフィナジーの株式譲渡に伴う連結除外、及び一部の既存メディアの減収に伴い、全体では微減収。

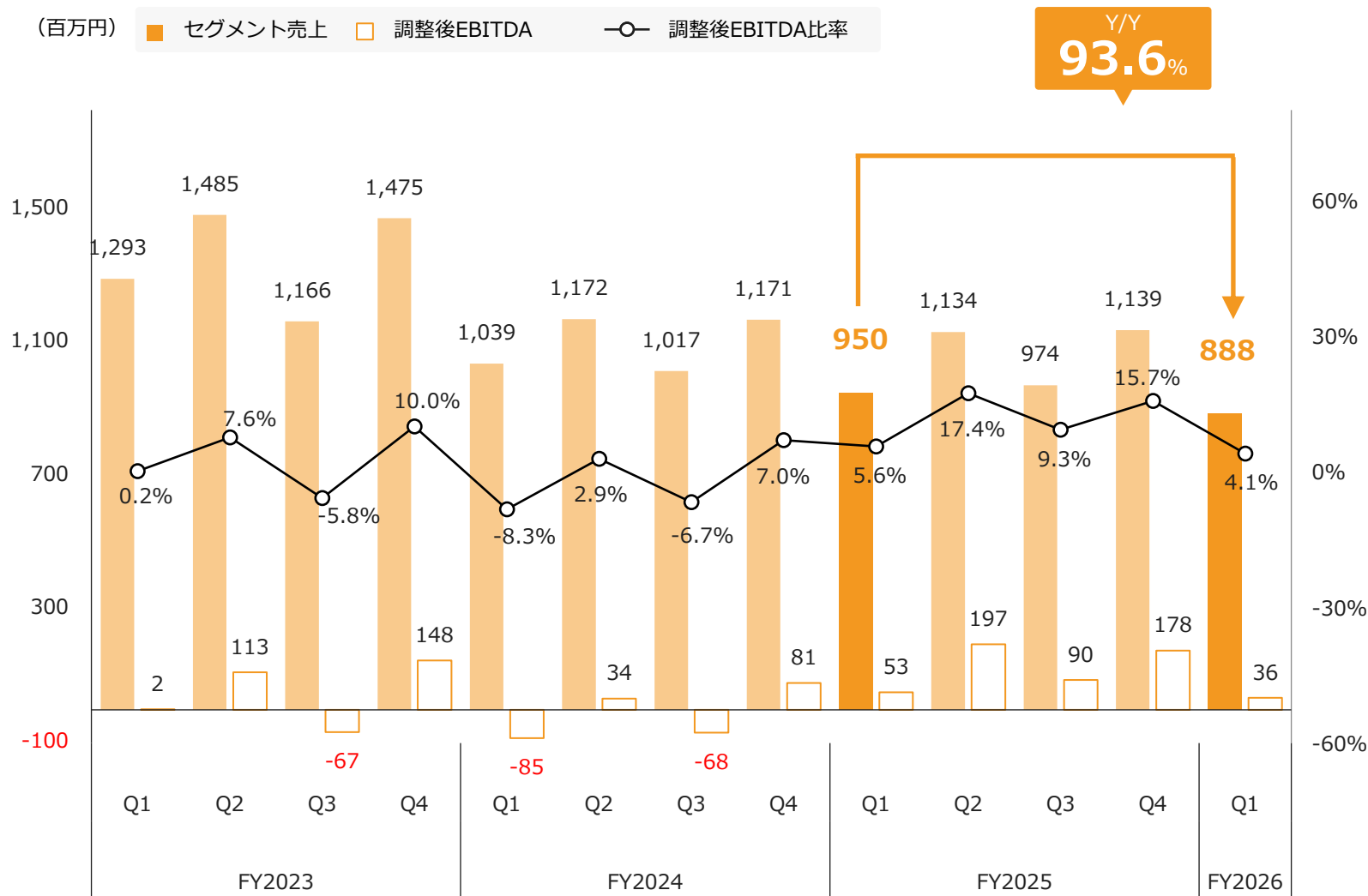
調整後EBITDA

- 自動車関連事業は、集客競争の激化に伴う広告費の増加により減益。
- その他事業で広告投資の抑制、利益確保によりY/Y・Q/Qは増益で着地。

● エンターテインメント事業: 四半期業績の推移

(百万円)

■ セグメント売上 □ 調整後EBITDA ○ 調整後EBITDA比率



Y/Y・Q/Q 減収減益。
既存タイトルの効率運用及び
協業案件により黒字を維持。

売上

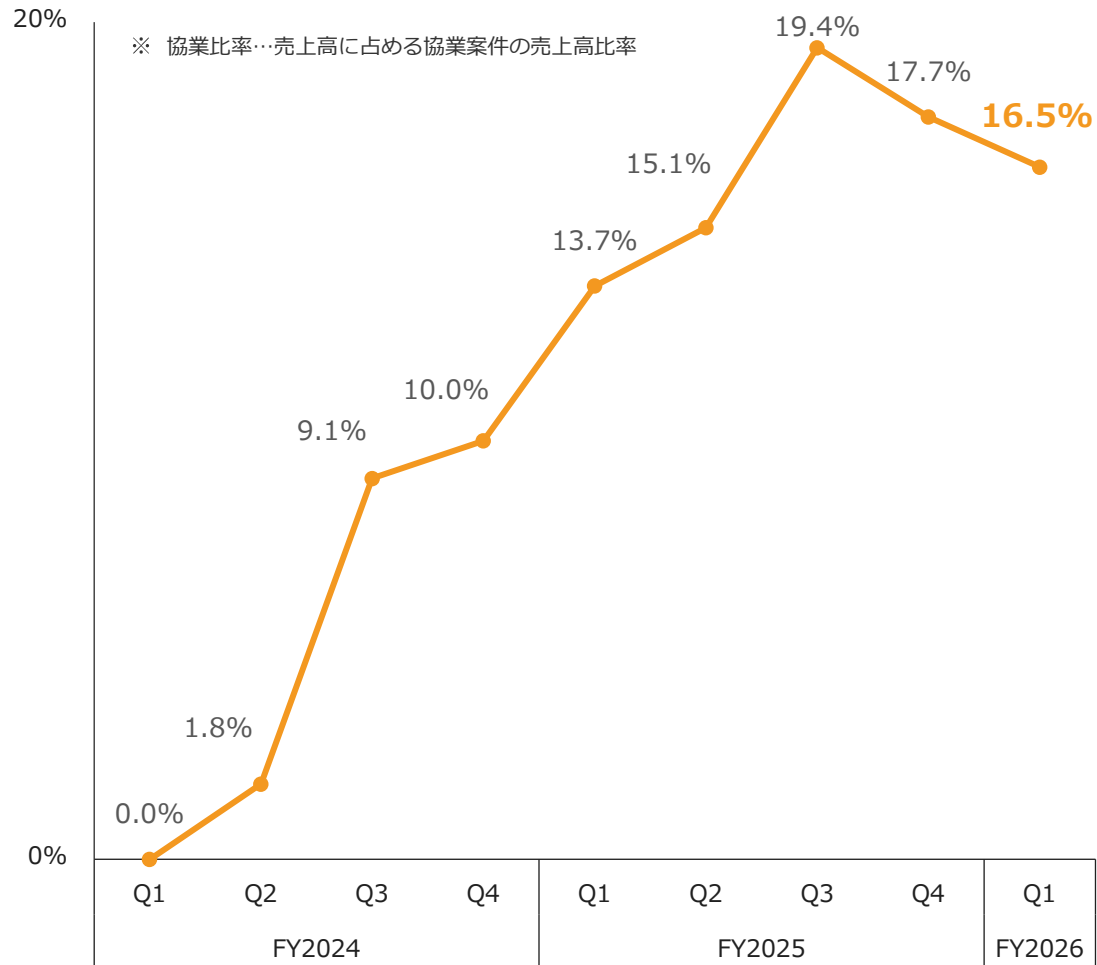
- 既存タイトルのダウントレンドにより、引き続き減少傾向であり、Y/Y・Q/Qで減収。

調整後EBITDA

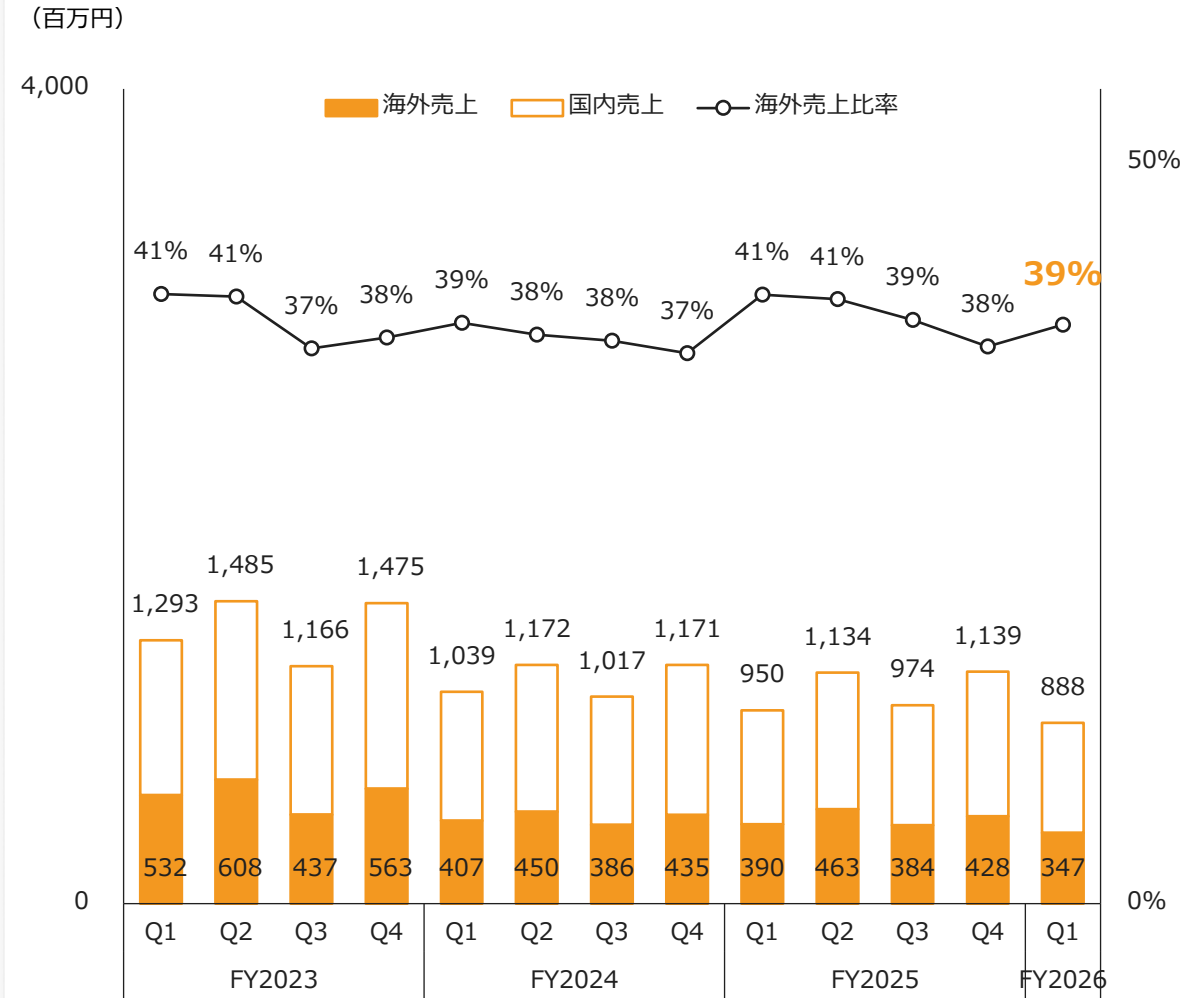
- 引き続き、既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を実施。
- 協業案件の強化によりダウントレンドをカバーし、利益確保に取り組む。
- 一部協業案件が外部要因により契約終了となりY/Yで減益になるも、全体では黒字を維持。

● エンターテインメント事業: 海外売上の四半期推移

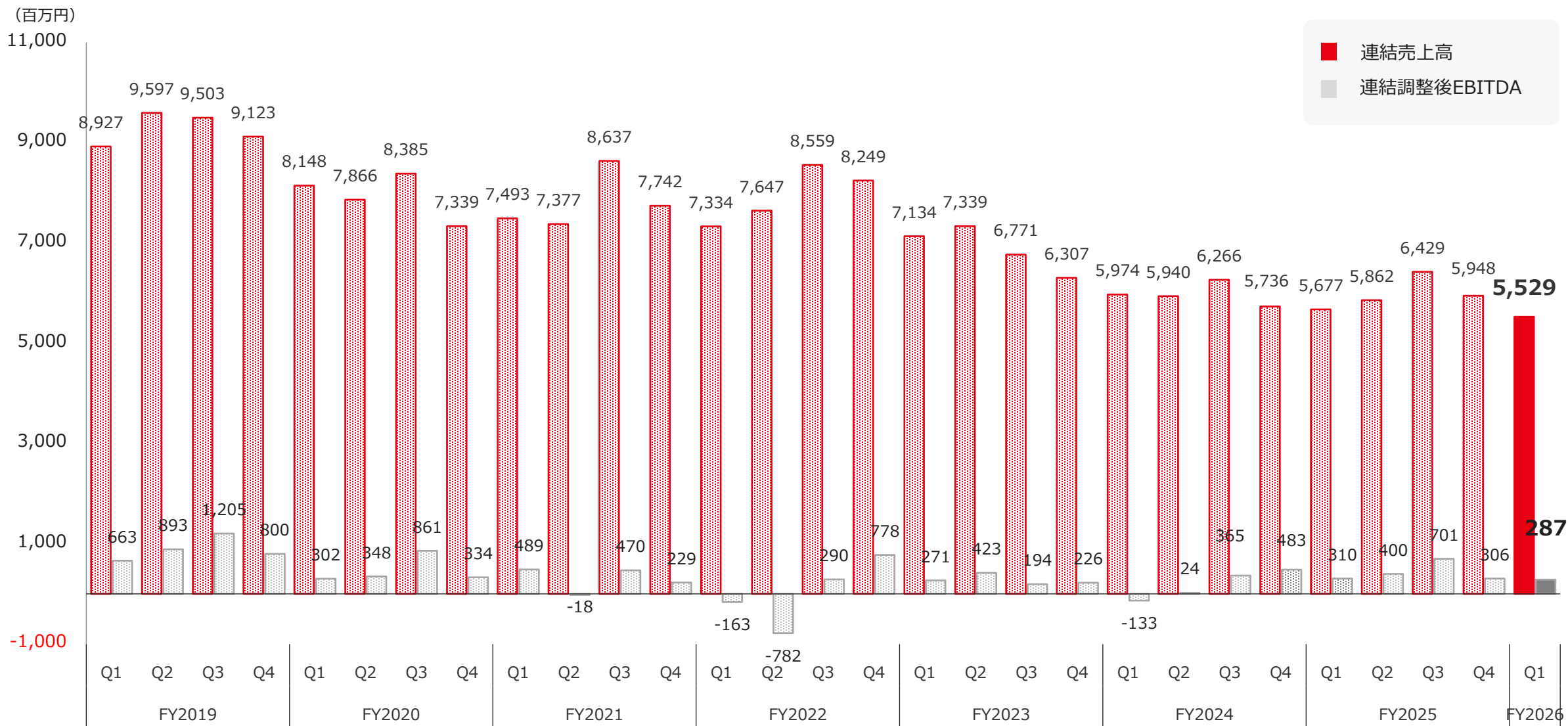
協業比率



海外比率



● 連結四半期業績の推移



2. FY2026 Q1トピックス

M&Aを中心とした成長戦略として戦略投資を実施

株式会社シグニティのM&Aを実行

事業ポートフォリオの最適化としてのカーブアウト

当社子会社のエイチームフィナジーの株式譲渡が完了

リスク・ボラティリティ低減に向けた事業方針の実行

株式会社サンリオと共同開発中の新作ゲームのタイトルを発表

プッシュ通知サービス「PUSH ONE」等のマーケティング支援サービスを運営

| | |
|---------|--|
| 商号 | 株式会社シグニティ |
| 所在地 | 東京都港区白金 1 丁目 2 - 1 |
| 事業内容 | WEBプッシュ通知配信サービス「PUSH ONE」、 広告配信プラットフォーム「スマホロック画面広告」 |
| 資本金 | 50 百万円 |
| 人員数 | 13 名（役員 1 名、従業員 12 名） |
| 取得株式数 | 4,400 株 |
| 株式譲渡実行日 | 2025年11月20日 |
| 取得価額 | <ul style="list-style-type: none">株式取得価額：1,050 百万円アドバイザー費用等（概算額）：56 百万円合計（概算額）1,106 百万円 ※ 資本構成の最適化に向け、取得資金として 1,000百万円を銀行借入で調達。 |



※ 2025年9月30日に開示した「株式会社シグニティの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」をご参照ください。なお、当会社概要の情報は、当開示を行った2025年9月30日時点の内容です。

M&A後に削減予定の費用と事業成長を加味した利益に対して妥当性を確認。

取得価額

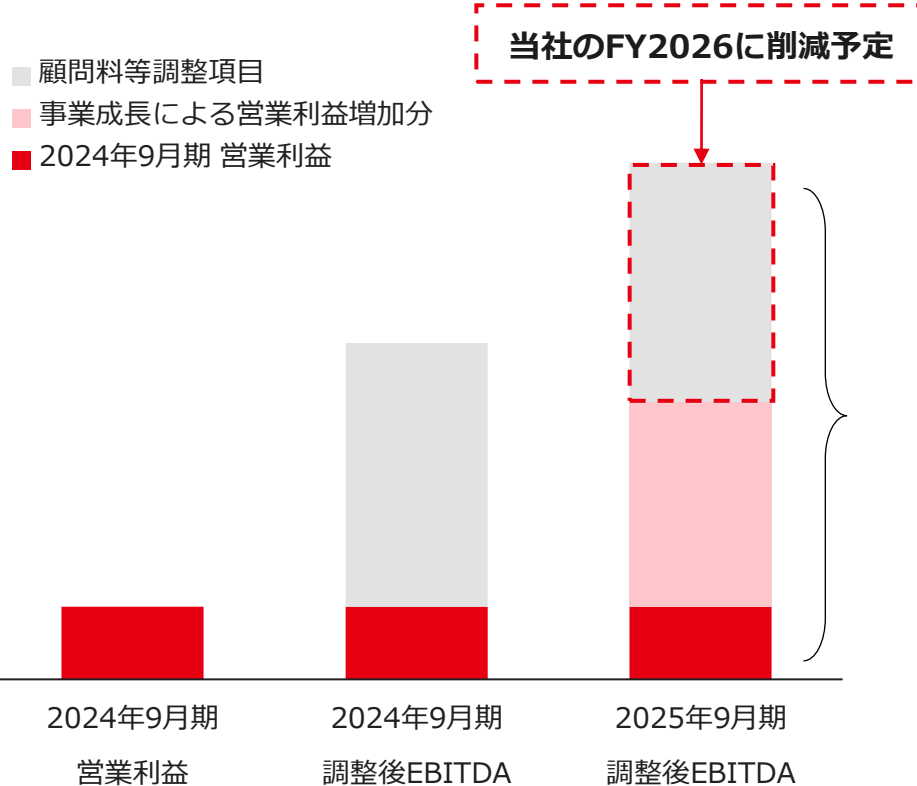
1,050

百万円

(内ネットキャッシュ52百万円)

達成可能と考える今後5年間の
計画を前提としたDCF法で算定
した価値を中心に取得価額を決定

※ 今後の5年間… 2025年9月期から2029年9月期



2025年9月期
調整後EBITDAに対して

EV/EBITDAマルチプル

約6倍

一般的に妥当とされる
倍率の範囲内

※ 2025年9月30日に開示した「株式会社シグニティの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」をご参照ください。なお、当会社概要の情報は、当開示を行った2025年9月30日時点の内容です。

※ 本スライドに記載の調整後EBITDAは、当社グループ入り後に削減可能と判断している顧問契約等の費用および減価償却費を足し戻した利益です。なお、当社の本業の収益性を表す「調整後EBITDA」とは異なります。

アプリ不要のWEBプッシュ通知サービス「PUSH ONE」

WEBプッシュ通知サービス 「PUSH ONE」



アプリを使わずに、WEBサイトからプッシュ通知を行い、効果的なマーケティングを実現。ユーザーに対する能動的なアプローチが可能で、WEBサイトの認知率向上やカート落ち、フォーム落ちを防ぎ、CVRの改善を実現。

サービスサイト：<https://webpush.jp/>

| | |
|---------|-----------------------------------|
| サービス名 | PUSH ONE |
| 主な活用方法 | WEBサイトを活用した認知・集客 |
| プッシュ配信先 | WEBサイトの通知許可ユーザー |
| 使用フェーズ | 見込み顧客獲得・リピート集客目的 顧客育成（CRM）目的 |
| 導入先 | WEBメディア、ECサイト、 サービスサイト、ポータルサイト |

アプリを使わずにWEBサイトからプッシュ通知、効果的なマーケティングを実現。
コアユーザーに能動的なアプローチによりCV改善に貢献するサービス。



成長戦略における役割

売上向上支援カンパニー化に向けた顧客開拓に適した商材

- 法人向けデジタル集客支援サービスの拡充に向けた新たな広告メニュー
- リード獲得に適したサービス特性上、新規顧客の開拓に有用
- 本商材をきっかけに、当社グループの複数の広告メニューをクロスセル提案する狙い

シナジーのイメージ

既存事業への導入で自社集客強化、既存クライアントにクロスセル提案

- 既存事業へ導入し、認知獲得や集客を強化
- 自社メディアの訪問者を再来訪させるきっかけを作り、ナーチャリング強化
- 既存クライアントに対するクロスセル商材としても有用

2025年8月1日、株式会社エイチームフィナジーの株式譲渡が完了。 FY2026 Q1からは連結対象外に。

| | |
|-------|-------------------------------------|
| 商号 | 株式会社エイチームフィナジー |
| 事業内容 | 保険代理店事業『ナビナビ保険』 |
| 譲渡先企業 | Sasuke Financial Lab株式会社 |
| 株式譲渡日 | 2025年8月1日 |
| 譲渡株式数 | 譲渡株式数：100,000株 |
| 譲渡価額 | 譲渡価額：160百万円 譲渡損益：関係会社株式売却益153百万円 |

株式譲渡の背景

- 中期経営計画のテーマであるリスク・ボラティリティの低減に向けた取組の一環。
- 経営資源の配分を意識したグループ全体の事業ポートフォリオの最適化及び事業価値最大化のため、当子会社が運営する事業の譲渡を決定。

※ 関係会社株式売却益153百万円を特別利益として計上しております。

新作ゲームのタイトル『フラガリアメモリーズ Color of Wishes』を公開

『フラガリアメモリーズ Color of Wishes』は、物語と音楽で結ばれた騎士道ファンタジー「フラガリアメモリーズ」のメディアミックスプロジェクトとして、初のスマートフォン向けゲーム



『フラガリアメモリーズ Color of Wishes』ティザービジュアル © 2025 SANRIO CO., LTD. 著作 株式会社サンリオ

3. FY2026 業績・配当予想

| | FY2026（予想） | | | （参考）FY2025（実績） | |
|--------------------|------------|--------|--------|----------------|-------|
| | 業績予想（百万円） | 構成比（％） | Y/Y（％） | 実績（百万円） | 構成（％） |
| 売上高 | 24,500 | 100.0 | 102.4 | 23,917 | 100.0 |
| デジタルマーケティング事業 | 20,200 | 82.4 | 102.4 | 19,718 | 82.4 |
| エンターテインメント事業 | 4,300 | 17.6 | 102.4 | 4,199 | 17.6 |
| 調整後EBITDA ※1 | 1,500 | — | 87.2 | 1,719 | — |
| EBITDA ※1 | 1,300 | — | 102.1 | 1,273 | — |
| 営業利益 | 900 | — | 106.4 | 845 | — |
| 経常利益 ※2 | 900 | — | 56.8 | 1,585 | — |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 ※2 | 600 | — | 57.9 | 1,036 | — |

※1：EBITDA＝営業利益（損失）＋減価償却費（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）＋のれん償却額
調整後EBITDA＝EBITDA＋M&A関連費用＋販売促進引当金繰入額*＋販売促進費*－付与ポイントの暗号資産相当額* * Paddle社の事業から生じる費用

※2：経常利益及び営業利益の予想において、暗号資産価格は2025年7月31日時点から変動しないものと仮定しております。一例として、ビットコイン価格はビットバンクの2025年7月31日 24:00時点の価格である「17,721,131円」となります。

利益還元の機会の充実化を目的に、中間配当と期末配当の年2回の配当を実施。
年間配当予想は**1株当たり22.0円から28.0円への増配。**

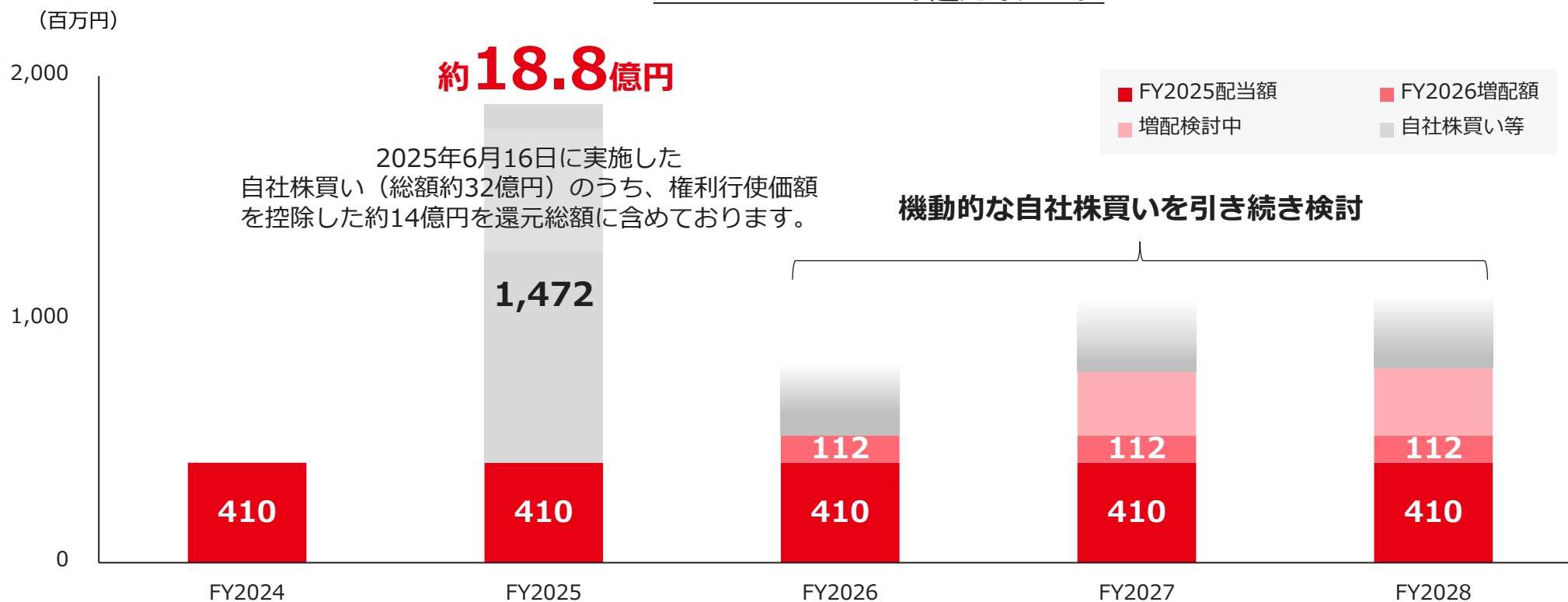
| | FY2026 配当予想 | | | FY2025 実績 | FY2024 実績 |
|----------|-------------|-------|-------|--------------------|--------------------------------|
| | 中間 | 期末 | 合計 | | |
| 基準日 | 01/31 | 07/31 | - | 07/31 | 07/31 |
| 1株当たり配当金 | 14.0円 | 14.0円 | 28.0円 | 22.0円 普通配当22.0円 | 22.0円 普通配当18.0円 特別配当4.0円 |
| 配当性向 | 86.6 % | | | 39.5 % | 42.8 % |

※ 詳細は、2025年9月2日に開示した「中期経営計画（FY2025-FY2028）における株主還元方針の一部追加及び2026年7月期配当予想（増配）に関するお知らせ」をご参照ください。

※ 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。

中期経営計画の株主還元方針である株主還元総額40~50億円、 総還元性向平均100%の達成に向け、「累進配当」を導入。

FY2025-FY2028の還元イメージ



※ 本スライドの還元総額に株主優待による還元額は含まれておりません。

※ 詳細は、2025年9月2日に開示した「中期経営計画（FY2025-FY2028）における株主還元方針の一部追加及び2026年7月期配当予想（増配）に関するお知らせ」をご参照ください。

当社株式への投資魅力度向上により流動性を高めるべく、**株主優待制度**を設置。

当社株式 5 単元（500株）以上を保有する株主様
（株主名簿に記録された毎年1月末日・7月末日時点での保有者）を対象に株主優待を進呈します。

優待の内容

| 項目 | 単元（株数） | 優待内容 |
|--------|-------------|-----------------|
| 年間株主優待 | 5単元（500株）以上 | QUOカード 20,000円分 |

優待の内訳

| | | |
|--------|-------------|-----------------|
| 毎年1月末日 | 5単元（500株）以上 | QUOカード 10,000円分 |
| 毎年7月末日 | 5単元（500株）以上 | QUOカード 10,000円分 |

※詳細は、2024年12月3日に開示した「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご参照ください。

4. 主な経営指標

● P/L (FY2023 Q1 – FY2026 Q1)

(百万円)

| | FY2023 | | | | FY2024 | | | | FY2025 | | | | FY2026 |
|-------------------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|
| | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 |
| 売上高 | 7,134 | 7,339 | 6,771 | 6,307 | 5,974 | 5,940 | 6,266 | 5,736 | 5,677 | 5,862 | 6,429 | 5,948 | 5,529 |
| Q/Q 増減率 (%) | -13.5 | +2.9 | -7.8 | -6.9 | -5.3 | -0.6 | +5.5 | -8.5 | -1.0 | +3.3 | +9.7 | -7.5 | -7.1 |
| デジタルマーケティング | 5,841 | 5,854 | 5,604 | 4,831 | 4,934 | 4,767 | 5,249 | 4,565 | 4,727 | 4,727 | 5,454 | 4,808 | 4,640 |
| エンターテインメント | 1,293 | 1,485 | 1,166 | 1,475 | 1,039 | 1,172 | 1,017 | 1,171 | 950 | 1,134 | 974 | 1,139 | 888 |
| 売上原価 | 1,492 | 1,534 | 1,066 | 969 | 894 | 909 | 903 | 839 | 853 | 814 | 858 | 869 | 845 |
| 原価率 (%) | 20.9 | 20.9 | 15.7 | 15.4 | 15.0 | 15.3 | 14.4 | 14.6 | 15.0 | 13.9 | 13.4 | 14.6 | 15.3 |
| 販売管理費 | 5,428 | 5,807 | 5,542 | 5,167 | 5,250 | 5,046 | 5,032 | 4,479 | 4,599 | 5,206 | 4,761 | 5,109 | 4,412 |
| 販売管理費率 (%) | 76.1 | 79.1 | 81.8 | 81.9 | 87.9 | 85.0 | 80.3 | 78.1 | 81.0 | 88.8 | 74.1 | 85.9 | 79.8 |
| 費用総額 (売上原価+販売管理費) | 6,920 | 7,342 | 6,608 | 6,136 | 6,145 | 5,955 | 5,936 | 5,318 | 5,453 | 6,020 | 5,619 | 5,978 | 5,258 |
| 人件費・採用費 | 1,456 | 1,436 | 1,354 | 1,346 | 1,320 | 1,299 | 1,257 | 1,122 | 1,218 | 1,249 | 1,250 | 1,281 | 1,239 |
| 広告宣伝費 | 3,191 | 3,297 | 3,515 | 3,131 | 3,334 | 3,144 | 3,272 | 2,788 | 2,891 | 2,835 | 3,187 | 2,908 | 2,702 |
| 広告宣伝費率 (%) | 44.7 | 44.9 | 51.9 | 49.6 | 55.8 | 52.9 | 52.2 | 48.6 | 50.9 | 48.4 | 49.6 | 48.9 | 48.9 |
| デジタルマーケティング | 3,133 | 3,187 | 3,427 | 3,051 | 3,300 | 3,096 | 3,231 | 2,719 | 2,832 | 2,757 | 3,120 | 2,822 | 2,632 |
| エンターテインメント | 65 | 96 | 75 | 65 | 31 | 45 | 37 | 67 | 56 | 75 | 64 | 84 | 67 |
| 支払手数料等 | 837 | 976 | 774 | 804 | 748 | 755 | 664 | 700 | 611 | 653 | 626 | 696 | 616 |
| 外注・サーバー費 | 365 | 308 | 284 | 284 | 285 | 267 | 252 | 223 | 205 | 227 | 191 | 194 | 209 |
| オフィス賃料 | 238 | 237 | 214 | 200 | 194 | 173 | 164 | 156 | 156 | 156 | 161 | 165 | 168 |
| その他費用 | 831 | 1,085 | 464 | 369 | 261 | 314 | 324 | 327 | 369 | 898 | 202 | 732 | 322 |
| EBITDA | 271 | 423 | 194 | 226 | -133 | 24 | 365 | 454 | 308 | -47 | 924 | 89 | 367 |
| 調整後EBITDA | 271 | 423 | 194 | 226 | -133 | 24 | 365 | 483 | 310 | 400 | 701 | 306 | 287 |
| 営業利益 | 213 | -2 | 162 | 170 | -170 | -15 | 330 | 418 | 224 | -158 | 809 | -30 | 270 |
| Q/Q 増減率 (%) | -67.9 | - | - | +4.7 | - | - | - | +26.6 | -45.5 | - | - | - | - |
| デジタルマーケティング | 449 | 205 | 455 | 218 | 110 | 107 | 550 | 479 | 374 | -73 | 923 | 110 | 493 |
| エンターテインメント | -4 | 105 | -74 | 140 | -86 | 34 | -68 | 81 | 53 | 197 | 89 | 178 | 36 |
| 共通部門 | -231 | -313 | -217 | -189 | -194 | -157 | -152 | -142 | -202 | -282 | -204 | -319 | -259 |
| 営業利益率 (%) | 3.0 | - | 2.4 | 2.7 | - | - | 5.3 | 7.3 | 4.0 | - | 12.6 | - | 4.9 |
| 経常利益 | 223 | -4 | 202 | 289 | -137 | 3 | 346 | 396 | 229 | 520 | 468 | 368 | 234 |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 120 | -271 | 153 | 141 | -142 | -51 | 771 | 376 | 129 | 422 | 459 | 24 | 295 |
| 人員数 | 1,019 | 991 | 931 | 910 | 894 | 883 | 858 | 858 | 826 | 864 | 849 | 830 | 803 |
| デジタルマーケティング | 583 | 556 | 498 | 482 | 458 | 457 | 438 | 439 | 418 | 455 | 447 | 432 | 407 |
| エンターテインメント | 340 | 344 | 343 | 338 | 337 | 331 | 326 | 324 | 314 | 310 | 301 | 299 | 295 |
| 共通部門 | 96 | 91 | 90 | 90 | 99 | 95 | 94 | 95 | 94 | 99 | 101 | 99 | 101 |

※ FY2025のセグメント区分変更後のPLで記載しております。

● 調整後EBITDAの内訳（FY2025 Q2 – FY2026 Q1）

（百万円）

| | FY2025 | | | FY2026 |
|-------------------------------------|--------|------|-----|--------|
| | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 |
| 営業利益 | -158 | 809 | -30 | 270 |
| +）減価償却費 （のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。） | 53 | 54 | 55 | 50 |
| +）のれん償却額 | 57 | 60 | 63 | 46 |
| +）暗号資産関連事業に関わる費用の調整 | 425 | -244 | 217 | -87 |
| +）M&A関連費用 | 23 | 22 | — | 6 |
| 調整後EBITDA | 400 | 701 | 306 | 287 |

| | | | | |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|
| （参考）ビットコイン価格（円） | 16,162,184 | 13,427,128 | 17,721,131 | 16,985,566 |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|

※ 本スライドの調整後EBITDAの内訳は、調整後EBITDAを導入したFY2025 Q2より記載しております。

※ 当社が保有する主な暗号資産としてビットコイン価格を記載しております。ビットコイン価格は各四半期末日時点のビットバンクにおける取引価格を参考にしております。

● P/L (FY2017 - FY2025 通期)

(百万円)

| | FY2018 | FY2019 | FY2020 | FY2021 | FY2022 | FY2023 | FY2024 | FY2025 |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 37,674 | 37,151 | 31,739 | 31,252 | 31,790 | 27,552 | 23,917 | 23,917 |
| Y/Y 増減率 (%) | +8.9 | -1.4 | -14.6 | -1.5 | +1.7 | -13.3 | -13.2 | -0.0 |
| デジタルマーケティング | 21,506 | 24,573 | 23,289 | 23,980 | 25,474 | 22,131 | 19,516 | 19,718 |
| エンターテインメント | 16,168 | 12,577 | 8,450 | 7,272 | 6,316 | 5,421 | 4,400 | 4,199 |
| 売上原価 | 6,960 | 7,518 | 7,654 | 8,193 | 8,463 | 5,062 | 3,546 | 3,395 |
| 原価率 (%) | 18.5 | 20.2 | 24.1 | 26.2 | 26.6 | 18.4 | 14.8 | 14.2 |
| 販売管理費 | 26,012 | 26,820 | 22,811 | 22,357 | 23,625 | 21,945 | 19,808 | 19,676 |
| 販売管理費率 (%) | 69.0 | 72.2 | 71.9 | 71.5 | 74.3 | 79.7 | 82.8 | 82.3 |
| 費用総額 (売上原価+販売管理費) | 32,973 | 34,339 | 30,465 | 30,550 | 32,089 | 27,008 | 23,355 | 23,071 |
| 人件費・採用費 | 4,754 | 6,032 | 6,274 | 6,273 | 5,949 | 5,594 | 5,000 | 4,999 |
| 広告宣伝費 | 14,805 | 15,048 | 12,444 | 12,380 | 13,998 | 13,136 | 12,539 | 11,822 |
| 広告宣伝費率 (%) | 39.3 | 40.5 | 39.2 | 39.6 | 44.0 | 47.7 | 52.4 | 49.4 |
| デジタルマーケティング | 10,715 | 12,452 | 11,648 | 11,813 | 12,711 | 12,778 | 12,347 | 11,533 |
| エンターテインメント | 3,785 | 2,355 | 706 | 494 | 1,219 | 302 | 181 | 281 |
| 支払手数料等 | 6,117 | 5,387 | 4,662 | 5,180 | 4,719 | 3,392 | 2,869 | 2,587 |
| 外注・サーバー費 | 2,277 | 2,574 | 2,115 | 2,058 | 2,029 | 1,243 | 1,029 | 818 |
| オフィス賃料 | 1,080 | 1,179 | 1,142 | 1,129 | 1,011 | 891 | 688 | 640 |
| その他 (費用総額-上記費用) | 3,937 | 4,116 | 3,825 | 3,528 | 4,380 | 2,750 | 1,227 | 2,203 |
| EBITDA | 5,199 | 3,562 | 1,847 | 1,149 | 122 | 1,115 | 711 | 1,273 |
| 調整後EBITDA | 5,206 | 3,562 | 1,847 | 1,170 | 122 | 1,115 | 740 | 1,719 |
| 営業利益 | 4,701 | 2,811 | 1,273 | 701 | -298 | 543 | 562 | 845 |
| Y/Y 増減率 (%) | +15.3 | -40.2 | -54.7 | -44.9 | — | — | +3.4 | +50.3 |
| デジタルマーケティング | 2,864 | 2,927 | 1,853 | 1,535 | 1,533 | 1,329 | 1,248 | 1,334 |
| エンターテインメント | 3,587 | 1,532 | 776 | 369 | -894 | 166 | -38 | 518 |
| 共通部門 | -1,751 | -1,648 | -1,356 | -1,203 | -937 | -951 | -647 | -1,008 |
| 営業利益率 (%) | 12.5 | 7.6 | 4.0 | 2.2 | — | 2.0 | 2.4 | 3.5 |
| 経常利益 | 4,730 | 2,809 | 1,249 | 895 | -219 | 711 | 609 | 1,585 |
| 税引前当期純利益 | 4,732 | 2,354 | 0 | 1,511 | -734 | 432 | 1,152 | 1,875 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,306 | 1,473 | -519 | 877 | -1,337 | 143 | 953 | 1,036 |
| 人員数 | 944 | 1,118 | 1,177 | 1,162 | 1,082 | 910 | 861 | 830 |
| デジタルマーケティング | 544 | 635 | 703 | 682 | 629 | 485 | 442 | 430 |
| エンターテインメント | 312 | 381 | 382 | 373 | 351 | 337 | 324 | 300 |
| 共通部門 | 88 | 102 | 92 | 107 | 102 | 88 | 95 | 100 |

※ FY2025のセグメント区分変更後のPLで記載しております。

(百万円)

| | FY2017 | FY2018 | FY2019 | FY2020 | FY2021 | FY2022 | FY2023 | FY2024 | FY2025 | FY2026 Q1 |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| 資産の部 | | | | | | | | | | |
| 流動資産 ※ | 9,613 | 11,488 | 11,543 | 11,130 | 10,383 | 10,471 | 10,264 | 11,562 | 11,160 | 10,352 |
| 現預金 | 5,004 | 5,984 | 6,713 | 6,480 | 6,035 | 5,223 | 5,992 | 8,050 | 6,301 | 5,525 |
| 固定資産 ※ | 3,527 | 5,214 | 5,729 | 4,932 | 5,368 | 4,290 | 3,591 | 4,827 | 4,048 | 4,018 |
| 有形固定資産 | 1,666 | 1,684 | 1,711 | 1,384 | 1,195 | 844 | 389 | 365 | 346 | 339 |
| 無形固定資産 | 507 | 2,070 | 1,522 | 477 | 792 | 391 | 216 | 1,735 | 1,591 | 1,509 |
| 投資その他の資産 ※ | 1,353 | 1,459 | 2,495 | 3,070 | 3,380 | 3,055 | 2,985 | 2,726 | 2,111 | 2,169 |
| 資産合計 | 13,140 | 16,702 | 17,273 | 16,063 | 15,751 | 14,762 | 13,855 | 16,389 | 15,209 | 14,370 |
| 負債の部 | | | | | | | | | | |
| 流動負債 | 5,202 | 4,464 | 4,031 | 3,847 | 3,640 | 4,205 | 3,621 | 3,045 | 4,797 | 3,927 |
| 固定負債 | 481 | 583 | 730 | 493 | 527 | 674 | 529 | 3,070 | 1,242 | 1,289 |
| 負債合計 | 5,683 | 5,047 | 4,761 | 4,340 | 4,168 | 4,880 | 4,151 | 6,115 | 6,039 | 5,216 |
| 有利子負債 | 632 | 186 | — | — | — | — | — | 35 | 34 | 31 |
| 純資産の部 | | | | | | | | | | |
| 株主資本 | 7,361 | 11,566 | 12,452 | 11,663 | 11,232 | 9,088 | 8,969 | 9,642 | 8,807 | 8,706 |
| 自己株式 | -1,177 | -481 | -438 | -397 | -1,394 | -1,896 | -1,862 | -1,846 | -368 | -334 |
| 新株予約権 | 96 | 85 | 85 | 82 | 82 | — | — | 22 | 35 | 66 |
| 純資産合計 | 7,456 | 11,655 | 12,511 | 11,722 | 11,582 | 9,882 | 9,704 | 10,274 | 9,169 | 9,153 |
| 負債・純資産合計 | 13,140 | 16,702 | 17,273 | 16,063 | 15,751 | 14,762 | 13,855 | 16,389 | 15,209 | 14,370 |

※ FY2019より「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号 2018年2月16日）を適用し「繰延税金資産」を「投資その他の資産」の区分に表示しております。
上記にはFY2013の期首に当該会計基準を適用したと仮定して数値を記載しているため、過去に当社が発表した書類と異なる数値が含まれます。

● その他経営指標（FY2017 - FY2025）

| | FY2018 | FY2019 | FY2020 | FY2021 | FY2022 | FY2023 | FY2024 | FY2025 |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 発行済株式総数（株） | 19,738,200 | 19,756,200 | 19,783,200 | 19,789,200 | 19,789,200 | 19,789,200 | 19,789,200 | 1,881,135 |
| 自己株式数（株） | 35,562 | 35,562 | 35,588 | 663,388 | 1,127,988 | 1,128,021 | 1,128,082 | 150,017 |
| 期中平均株式数（株） | 19,401,921 | 19,510,259 | 19,551,565 | 19,477,509 | 18,651,778 | 18,551,109 | 18,561,198 | 18,588,918 |
| EPS（1株当たり当期純利益、円） | 170.40 | 75.52 | -26.59 | 45.07 | -71.68 | 7.73 | 51.36 | 55.75 |
| EPS増減率（%） | 24.9 | -55.7 | — | — | — | — | 564.8 | 8.5 |
| ROA（総資産経常利益率、%） | 31.7 | 16.5 | 7.5 | 5.6 | -1.4 | 5.0 | 4.0 | 10.0 |
| 1株当たり純資産（円） | 593.76 | 636.32 | 594.54 | 605.98 | 533.23 | 523.06 | 552.28 | 485.88 |
| 1株当たり配当金額（円） | 32.50 | 16.00 | 16.00 | 16.00 | 16.00 | 16.00 | 22.00 | 22.00 |
| 中間配当額（円） | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 配当総額（百万円） | 640 | 315 | 315 | 306 | 298 | 296 | 410 | 410 |
| 配当性向（%） | 19.1 | 21.2 | — | 35.5 | — | 207.0 | 42.8 | 39.5 |
| 株主資本比率（%） | 69.2 | 72.1 | 72.6 | 71.3 | 61.6 | 64.7 | 58.8 | 57.9 |
| 自己資本比率（%） | 69.3 | 71.9 | 72.5 | 73.0 | 66.9 | 70.0 | 62.5 | 59.3 |
| ROE（自己資本当期純利益率、%） | 34.9 | 12.3 | -4.3 | 7.6 | -12.5 | 1.5 | 9.6 | 10.8 |
| ROIC（=①÷②、%） | 27.9 | 14.1 | 7.6 | 4.3 | -2.2 | 4.2 | 3.2 | 6.1 |
| ①税引き後営業利益（百万円） | 3,284 | 1,759 | 884 | 486 | -207 | 377 | 390 | 586 |
| ②投下資本（=③+④、百万円） | 11,752 | 12,452 | 11,663 | 11,232 | 9,088 | 8,969 | 12,178 | 9,592 |
| ③株主資本（百万円） | 11,566 | 12,452 | 11,663 | 11,232 | 9,088 | 8,969 | 9,642 | 8,807 |
| ④有利子負債（百万円）※ | 186 | — | — | — | — | — | 2,535 | 784 |

※ 「転換社債型新株予約権付社債」を含めております。

APPENDIX :

業績評価指標 「調整後EBITDA」

連続的なM&Aによる成長戦略の実行、及び暗号資産関連事業を運営するPaddle社の連結開始に伴い、業績評価指標を「調整後EBITDA」へ変更。

理由①

M & Aの実行に伴う 一過性費用の調整が発生

連続的なM & Aを推進中。M & Aの実行に伴う一過性費用が継続的に発生する見込み。

理由②

暗号資産関連事業である Paddle社の連結開始

暗号資産の市場価格変動によりP/Lが大きな影響を受けるPaddle社が連結対象に。

**「EBITDA」及び「営業利益」が事業の収益性を表す指標として不適切に。
事業の収益性を適切に表す指標として、調整後EBITDAを導入。**

Paddle社のビジネスモデルの特性上、事業の実力が財務諸表に適切に表れない。

Paddle社では、サービスの利用状況に応じて暗号資産を購入し、資産化。
将来の交換予定のポイント相当分を**費用（引当金繰入額）**として計上。

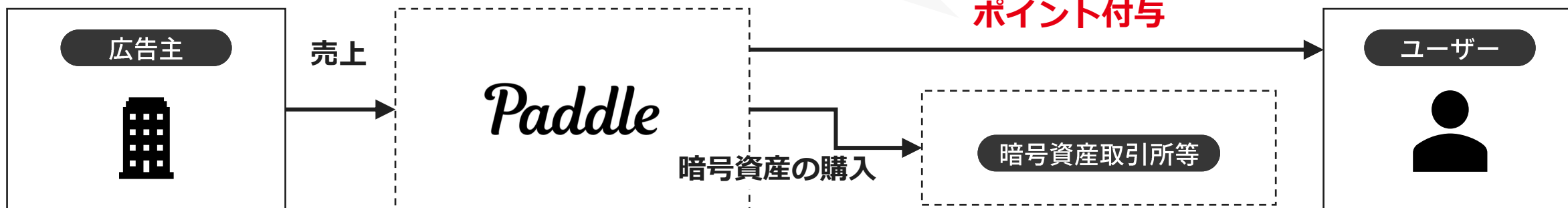
費用①

販売促進引当金繰入額

+

費用②

販売促進費



「会計上の利益」には表れない「本業の収益性」を 把握するため、**調整後EBITDA**を導入。

営業利益

+）のれん償却費

+）減価償却費

（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）

EBITDA

+）M&A関連費用^{※1}

+）販売促進引当金繰入額（暗号資産関連）

+）販売促進費（暗号資産関連）

－）対象期間におけるポイント付与分の費用^{※2}

調整後EBITDA

連続的なM & Aによる成長戦略の実行、及び暗号資産関連事業を運営するPaddle社の連結開始に伴い、業績評価指標を変更。本業の収益性を適切に表す業績評価指標として、調整後EBITDAでモニタリングする方針。

調整後EBITDA 調整項目

- ① M&Aに関わる一過性の費用を控除
- ② Paddle社の暗号資産に関わる会計上の費用を控除
- ③ ②で控除した会計上の費用を事業実態に合わせた費用へ置き換え

※ 1：M&A関連費用…M&A執行手数料（FA費用を含む仲介手数料・各種DD費用等）、及びM&Aに係る資金調達費用（融資関連手数料、公募増資費用等）

※ 2：対象期間における付与分の費用…暗号資産の月末終値×対象期間における付与ポイント数×ポイント失効率

暗号資産の市場価格変動が各業績評価指標に与える影響



※ 暗号資産評価損益：Paddle社のビジネスモデルの特性上、将来に向けてユーザーに付与したポイントを暗号資産に交換することを目的に多額の暗号資産を保有する必要があり、この保有する暗号資産に対して市場の価格変動による影響が発生するため、多額の費用及び評価損益が発生します。

※ 営業内費用：販売促進引当金繰入額が営業内費用に計上されます。全ユーザーが保有するポイントを対象として、将来暗号資産に交換されると見積られる分を販売促進引当金として計上。

APPENDIX : 中期経営計画

売上高

340 億円

M&A投資額100億円

調整後EBITDA

40 億円

営業利益

20 億円

総還元性向

平均

100%

以上

株主還元の総額 40～50億円

成長性の向上

メディア事業のクライアント企業とのタッチポイント及びデジタルマーケティング力を活かした“売上向上支援カンパニー”への変革に向け、FY2028までにM&Aへ100億円以上を投下。

リスク・ボラティリティの低減

法人向け事業支援サービス領域の売上高構成比の上昇に加え、経営に関する議論及び意思決定を行う会議体の全面刷新により、予実および投資採算性管理を徹底し利益志向を追求。

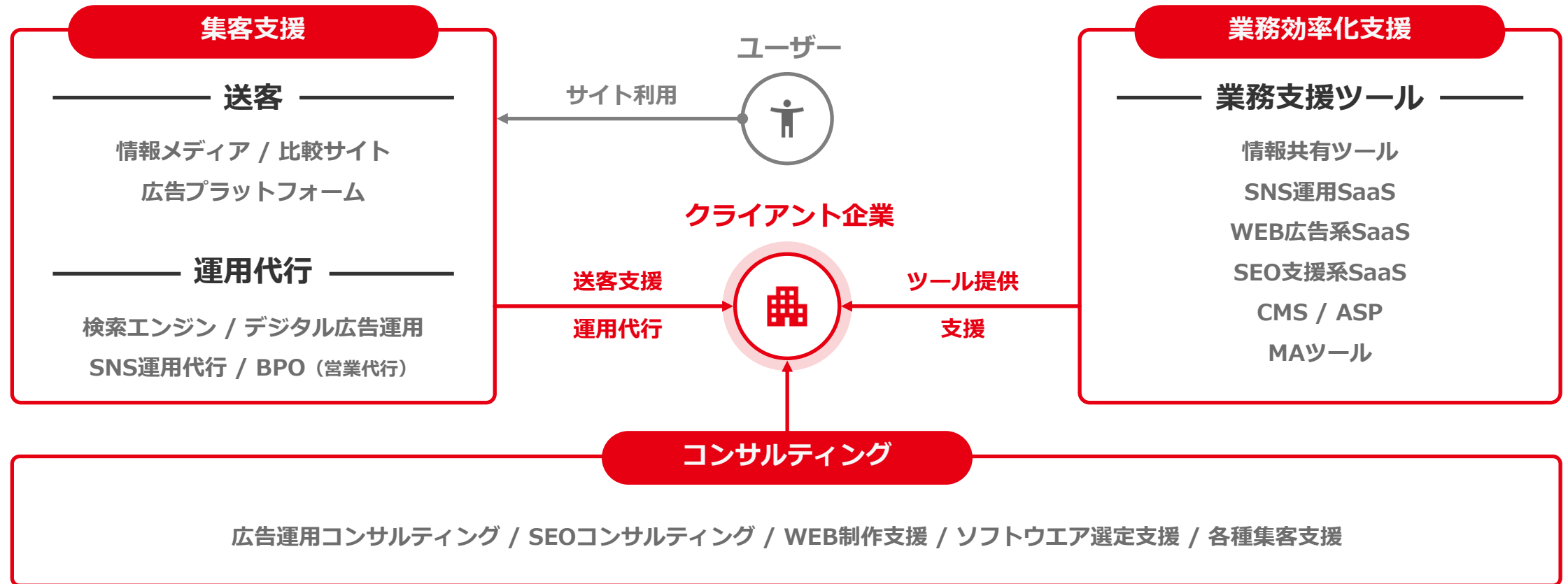
株主還元の強化

総還元性向については、FY2025～FY2028において平均100%以上に引き上げる見込み。株主還元合計額は今後4年間（FY2025-FY2028）の期間で、40～50億円を見込む。

ガバナンスの強化

取締役会の実効性強化を高めるべく、取締役のスキルマトリクスを定義。投資・資源配分の最適化に向け、戦略投資をHDが意思決定する体制及びHD主体の予実・実績管理を徹底。

法人向けにデジタルマーケティング力を活用した 事業支援サービスを展開する**売上向上支援カンパニー**を目指す



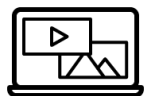
世の中の課題

集客方法の多様化×高度化により、
デジタル集客に課題を持つ企業が多数

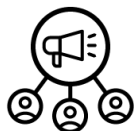
多くの企業が抱える経営課題

「デジタル集客」

メディアミックス



集客方法の多様化



専門的なノウハウ



高度な技術力

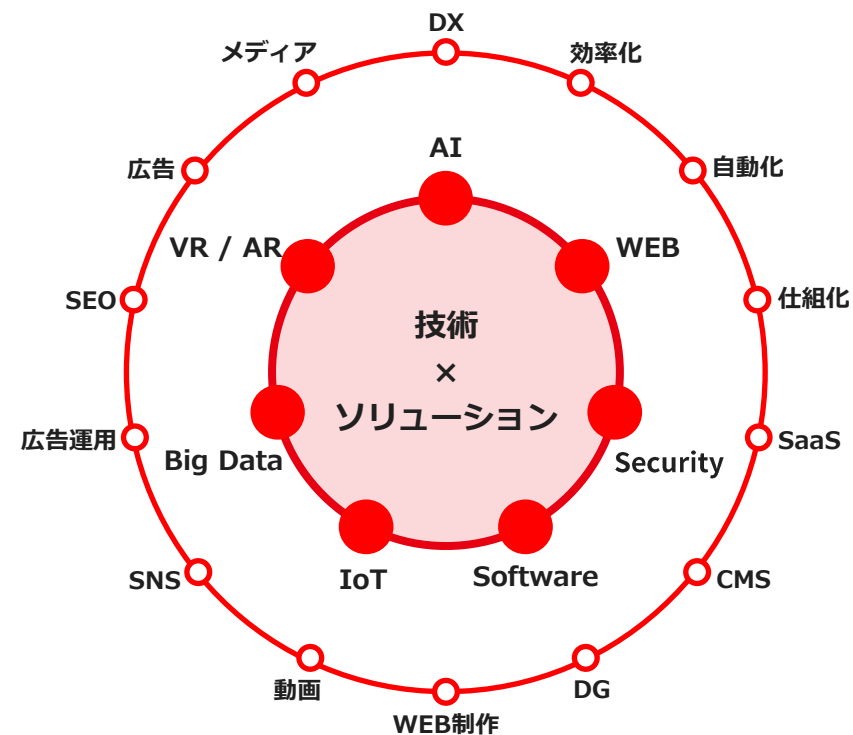


WEB集客競争激化

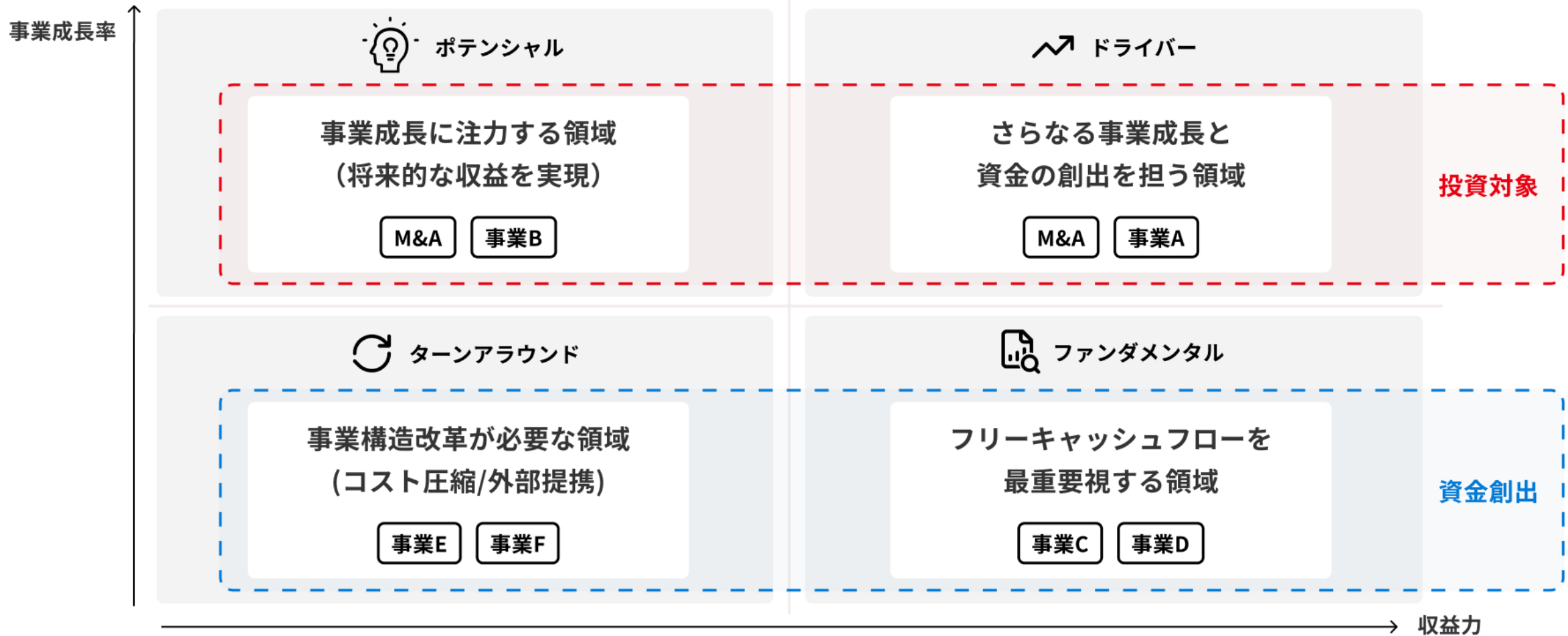


当社の価値

デジタルマーケティングノウハウを駆使し
法人向けに集客支援サービスを提供



事業成長率と収益性の4分類で事業ポートフォリオを管理し、適正化を図る方針。



既存事業の役割と運営方針を整理、以下の方針で安定的な利益創出を図る

| セグメント | サブセグメント | 役割 | 運営方針 |
|-------------------|------------------|--|---|
| デジタル マーケティング事業 | メディア・ ソリューション | <ul style="list-style-type: none"> デジタルマーケティング力で安定的な収益を得つつ、さらなる集客ノウハウ蓄積の場 メディア・デマンドジェネレーション事業（コール業務）・SaaS等を組み合わせて集客支援サービスを提供し、成長牽引の場 | <ul style="list-style-type: none"> 比較サイト・メディアは、ファンダメンタルとして安定的な利益創出 デマンドジェネレーション事業（コール業務）・Qiita・M&Aで獲得した法人向け事業支援サービスは適切な投資を行い売上高成長 |
| | D2C | <ul style="list-style-type: none"> 集客・リテンションノウハウ蓄積の場 継続顧客の積み上げによる、継続的な収益の獲得 | <ul style="list-style-type: none"> 現段階では投資フェーズのため、全社利益を圧迫しない範囲で安定成長を図る |
| エンター テインメント事業 | — | <ul style="list-style-type: none"> これまで培った技術力（通信・インフラ）を武器に協業案件を獲得 開発費用の軽減が図れる協業案件で安定的な収益を得つつ、さらなる技術研鑽の場 | <ul style="list-style-type: none"> 協業案件などの受託開発で開発費用を抑えながら営業利益を確保 ボラティリティの高い特性を加味し、受託開発を中心として、損失拡大を回避 |

APPENDIX : M & Aの進捗

積極的なM&A戦略を遂行して3年目、着実に活動量の増加及び加速化。
新たにシグニティ社がジョインし、事業支援のための業務支援ツールを強化。

| | FY2024 累計 | FY2025 累計 | ~FY2026 Q1累計 | 増加率（前期比） |
|-------------------------|-----------|-----------|--------------|----------|
| 1 接触企業数 IM（※1）取得数を含む | 177 | 238 | 254 | +6.7% |
| 2 トップ面談数 | 16 | 49 | 61 | +24.5% |
| 3 SPA ^{※2} /実行 | 2 | 4 | 5 | +25% |

※1：IM…Information Memorandum（企業概要書）

※2：SPA…Stock Purchase Agreement（株式譲渡契約書）

業務効率化支援



集客支援



集客支援



集客支援



| | | | | |
|------|----------------------------|----------------------------------|---------------------------------|--|
| 社名 | 株式会社microCMS | 株式会社Paddle | 株式会社WCA | 株式会社ストレイナー |
| 実行日 | 2024年6月3日 | 2024年11月1日 | 2024年12月26日 | 2025年3月3日 |
| 取得価格 | 1,500百万円 | 368百万円（発行済株式67%取得） | 150百万円 | 240百万円 |
| 主要事業 | 国内最大級ヘッドレスCMS「microCMS」 | 暗号資産ポイントアプリ「Bit Start」「Bit Walk」 | WEBマーケティング運用代行 WEBコンサルティング事業 | 経済メディア「Strainer」 財務データベース「Finboard」 |
| 目的 | 法人向けの業務効率化支援ビジネスの強化 | 高収益のビジネスを保有 収益基盤の強化 | 法人向けのWEB集客支援 領域の獲得と強化 | 経済メディアの取り込み 新規法人顧客数の拡大 |
| シナジー | 「Qiita」を通じた認知 向上及び販路の拡大 | ポイントアプリ運用の ノウハウの活用 | 既存メディア×広告運用 代行のシナジー最大化 | 当社のノウハウ・リソース 提供による収益拡大 |

FY2028までに、 M&Aに100億円以上を投下、成長投資を加速化
主なターゲット企業は、デジタルマーケティング領域

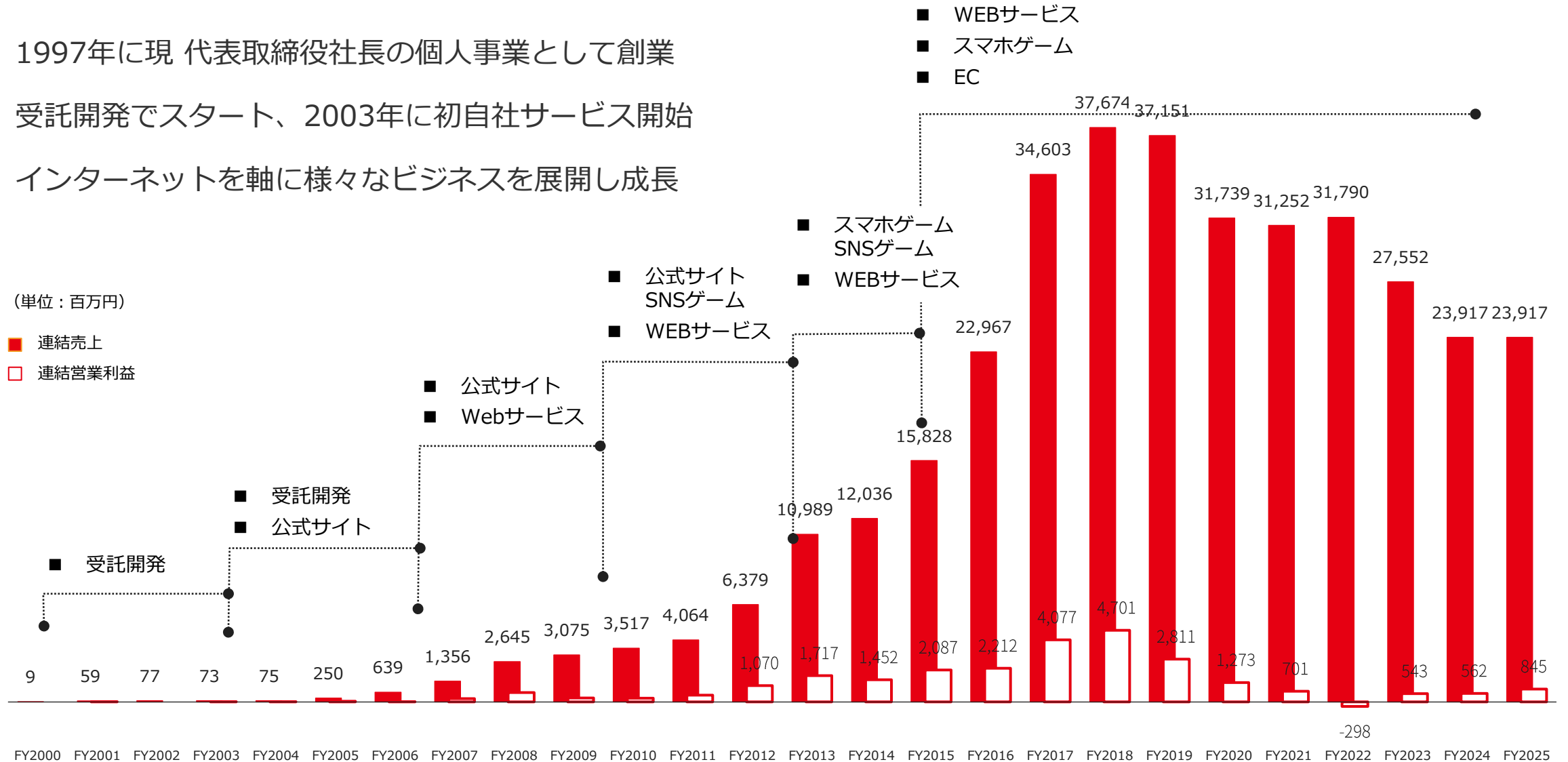
| ターゲット業種 | 目的 | 獲得する機能 | 企業規模（参考） | |
|--------------------------------|--|---|-------------|-----------------|
| | | | 社員数 | 営業利益/EBITDA |
| WEBマーケティング/ WEBマーケティング運用代理店 | <ul style="list-style-type: none">集客支援事業の型を取り入れメディア連携による支援強化 | <div>集客支援</div> <div>コンサル</div> <div>メディア連携</div> <div>顧客基盤</div> | 10-100 名 | 1-10 億円 |
| デジタルマーケティング/ 営業支援SaaS | <ul style="list-style-type: none">SaaSによる業務効率化支援安定的な収益向上の実現 | <div>業務支援</div> <div>顧客基盤</div> | 10-30 名 | 業績+ MRR成長も重視 |
| 送客メディア | <ul style="list-style-type: none">メディア連携による収益拡大クライアントリーチの獲得 | <div>メディア連携</div> <div>顧客基盤</div> | 10-30 名 | 1-10 億円 |
| SES（開発会社） | <ul style="list-style-type: none">技術開発支援の強化クライアントリーチの獲得WEBサイトの開発・運営・保守 | <div>開発・制作</div> <div>運用・保守</div> | 10-30 名 | 1-10 億円 |

APPENDIX：会社概要

| | |
|---------|-------------------|
| 商号 | 株式会社エイチームホールディングス |
| 証券コード | 東証プライム 3662 |
| 設立 | 2000年2月29日 |
| 本社所在地 | 名古屋ビルヂング32F |
| 代表取締役社長 | 林 高生 |
| 業種 | 情報・通信 |
| セクター | インターネット・ゲーム |
| 決算期 | 7月末 |
| 連結子会社数 | 12社（国内11社、海外1社） |
| 連結社員数 | 761名（役員、アルバイトを除く） |
| 単元株式数 | 100株 |



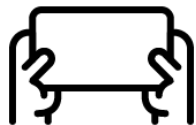
- 1997年に現 代表取締役社長の個人事業として創業
- 受託開発でスタート、2003年に初自社サービス開始
- インターネットを軸に様々なビジネスを展開し成長



インターネットを軸に多様な事業を展開するIT企業として、 テクノロジー×デジタルマーケティングを強みに様々なソリューションを展開

エンターテインメント

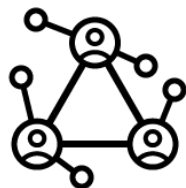
ゲーム開発



世界中の人々にゲームアプリ等を提供、オリジナルIPと協業案件を開発

メディア・ソリューション

メディア 送客・集客



比較サイト・情報サイトなど様々なWebサービスの企画・開発・運営

ソリューション 法人支援



法人向けにデジタル集客や業務効率化支援に関するソリューションを提供

D2C

ネット販売

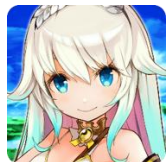


複数の商材のD2C。定期購入型のビジネスモデルで継続顧客を獲得

エンターテインメント



ヴァルキリーコネクト



ユニゾンリーグ



ダークサマナー



三国大戦スマッシュ！



ダービーインパクト



レギオンウォー

メディア・ソリューション

引越し比較・
予約サイト



車査定・
車買取サイト



結婚式場
情報サイト



エンジニア向け
情報共有サイト



Webサイト
作成・管理ツール



D2C

lujo

化粧品・スキンケアブランド



OBREMO

ドッグフードブランド



年間スケジュール



お問い合わせ先

株式会社エイチームホールディングス 社長室 IR

E-mail : ir@a-tm.co.jp

ご意見 / ご質問 : [株主・投資家情報等に関するお問い合わせ](#)

- 株主・投資家情報 : <https://www.a-tm.co.jp/ir/>
- Shared Researchレポート : <https://sharedresearch.jp/ja/3662>
- Facebook Ateam IR ページ : <https://www.facebook.com/ateamir/>



Creativity×Techで、 世の中をもっと便利に、もっと楽しくすること

Combining Creativity and Tech to Deliver More Convenience and More Fun to All

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及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・修正を行う義務を負うものではありません。