



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

Y / Y 97.4 %

Q / Q 93.0 %

調整後EBITDA

FY2026 Q1

**287**

百万円

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

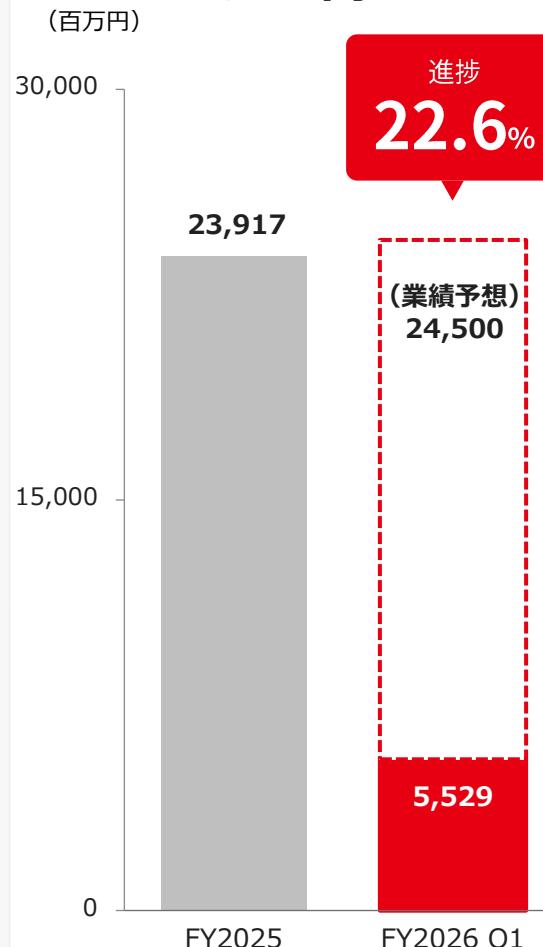
Y / Y 228.2 %

Q / Q 1197.1 %

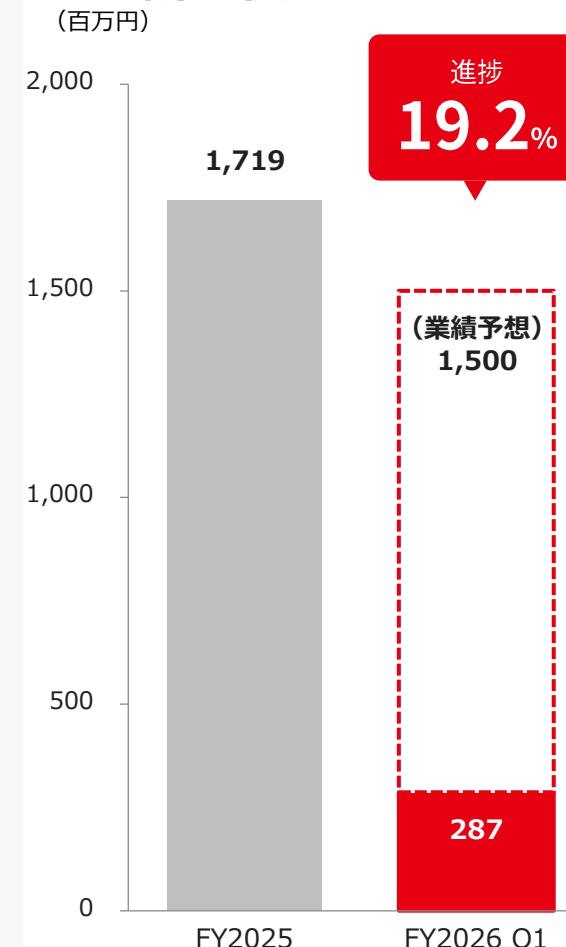
※1：調整後EBITDA…本業の収益性を表す業績管理指標として導入。 調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + 販売促進引当金繰入額\* + 販売促進費\* - 付与ポイントの暗号資産相当額\* \* Paddle社の事業から生じる費用

※2：四半期純利益…親会社株主に帰属する四半期純利益

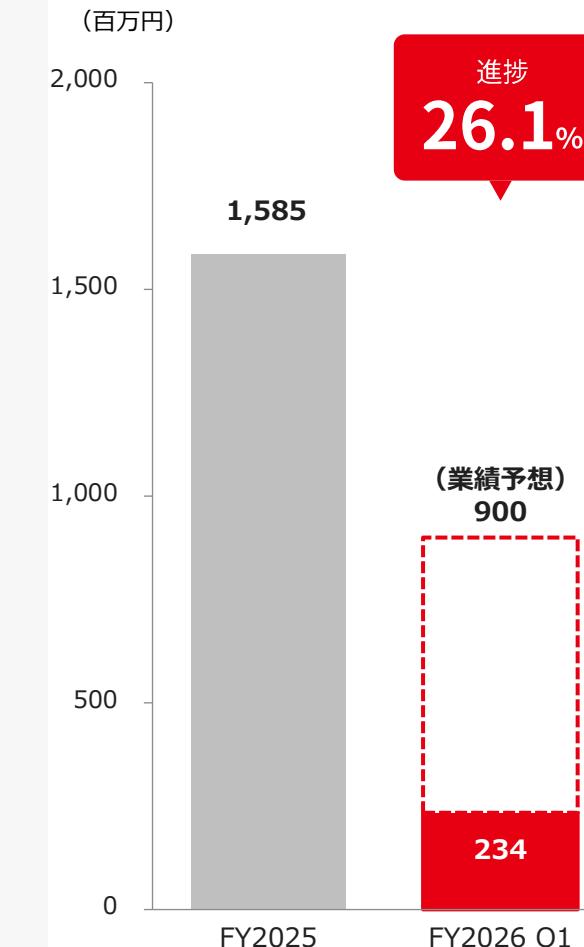
## 売上高



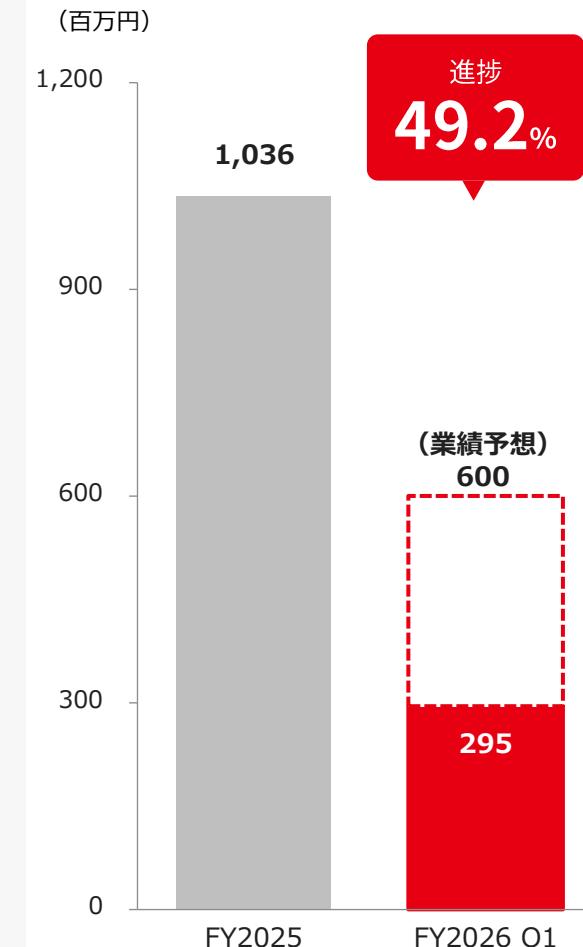
## 調整後EBITDA



## 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。**

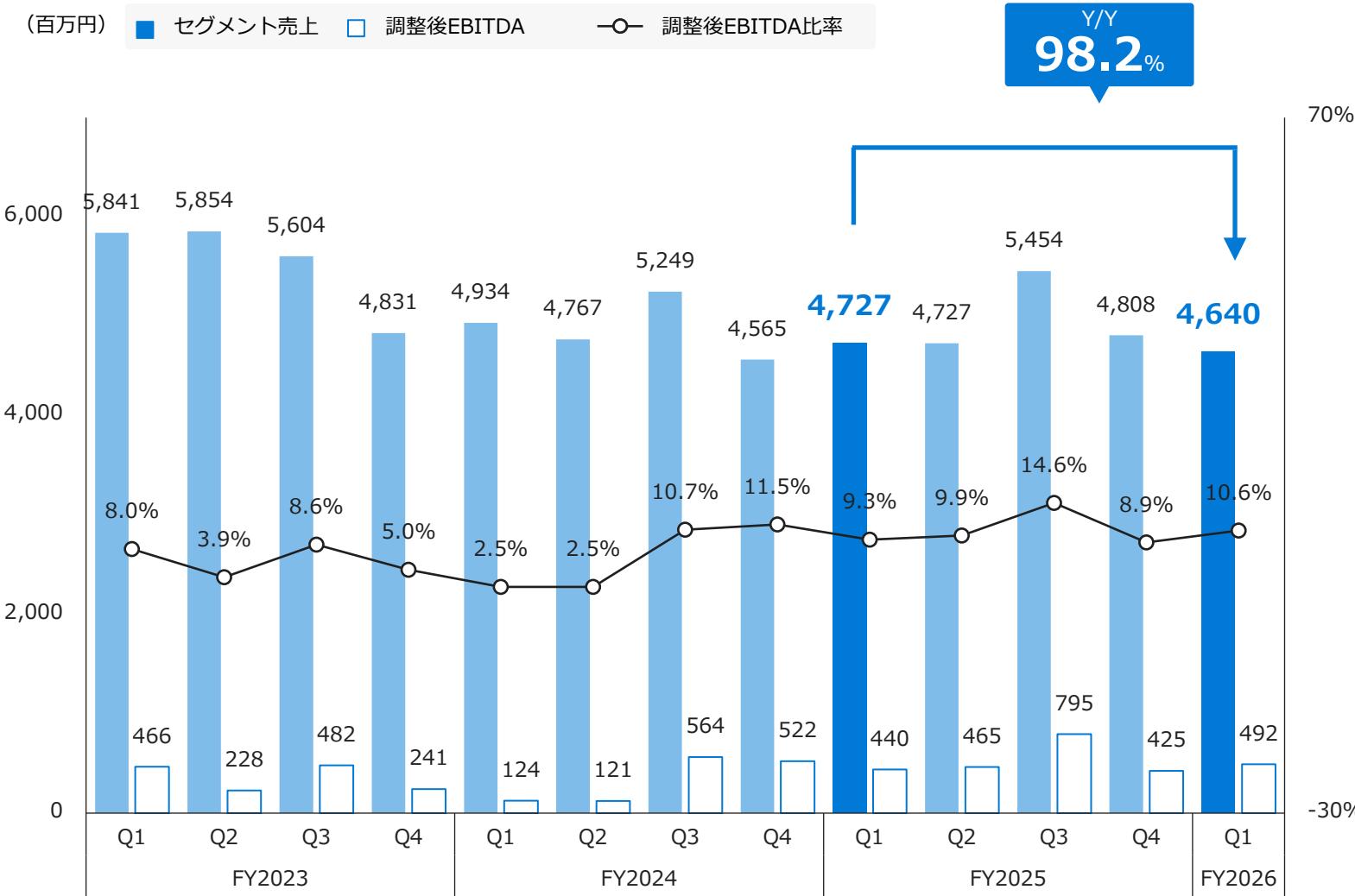
(単位：百万円)	FY2026 Q1	FY2025 Q1	増減率 (Y/Y)	FY2025 Q4	増減率 (Q/Q)
売上高	<b>5,529</b>	5,677	97.4 %	5,948	93.0 %
調整後EBITDA	<b>287</b>	310	92.5 %	306	93.8 %
EBITDA	<b>367</b>	308	119.4 %	89	412.9 %
営業利益	<b>270</b>	224	120.5 %	-30	- %
経常利益	<b>234</b>	229	102.3 %	368	63.8 %
親会社株主に帰属する四半期純利益	<b>295</b>	129	228.2 %	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	<b>4,640</b>	4,727	98.2 %	4,808	96.5 %
	調整後EBITDA	<b>492</b>	440	111.9 %	425	115.7 %
	営業利益	<b>493</b>	374	131.9 %	110	444.8 %
エンタ テインメント	売上	<b>888</b>	950	93.6 %	1,139	78.0 %
	調整後EBITDA	<b>36</b>	53	69.1 %	178	20.6 %
	営業利益	<b>36</b>	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。

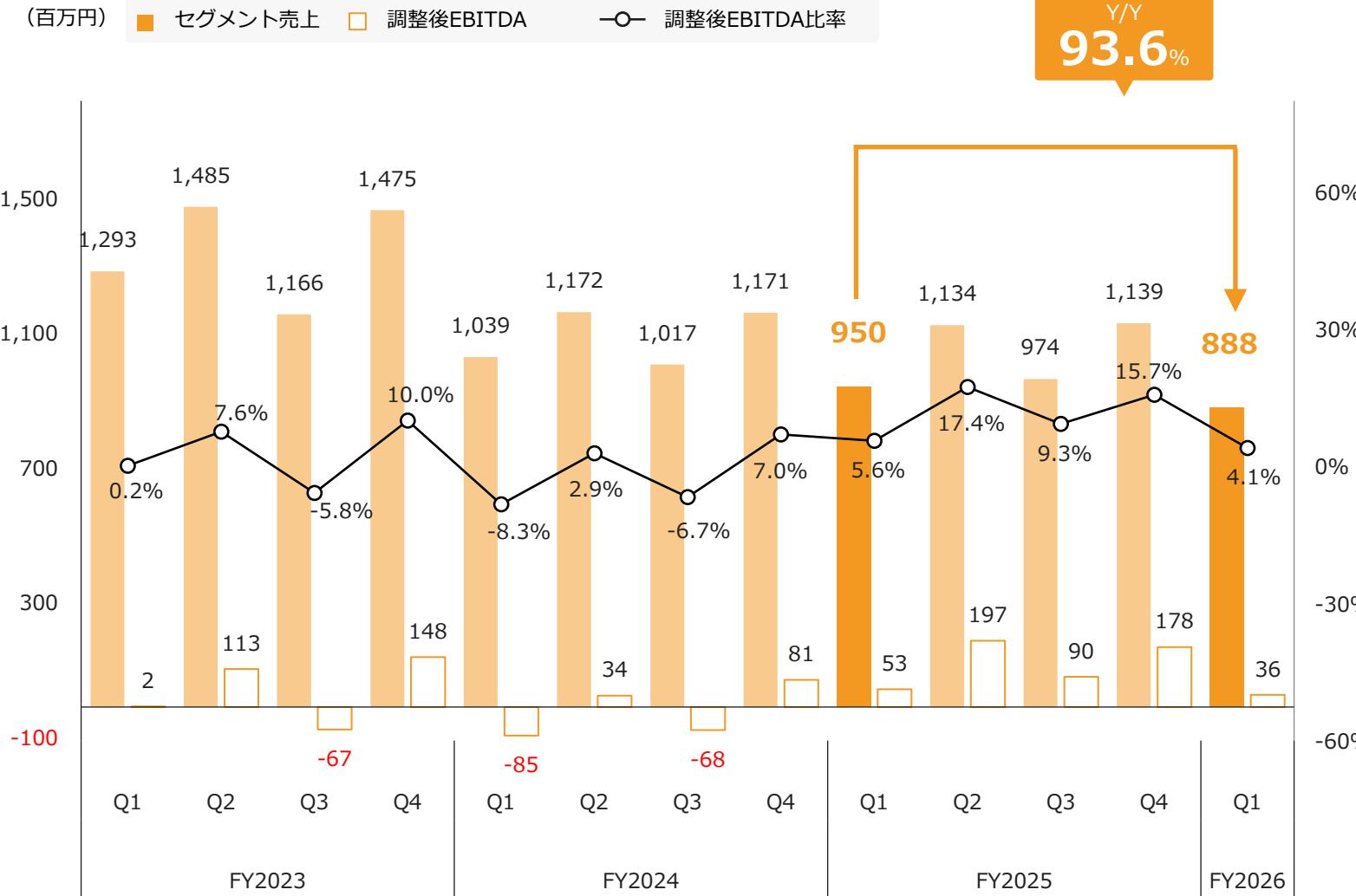
売上

- 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



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

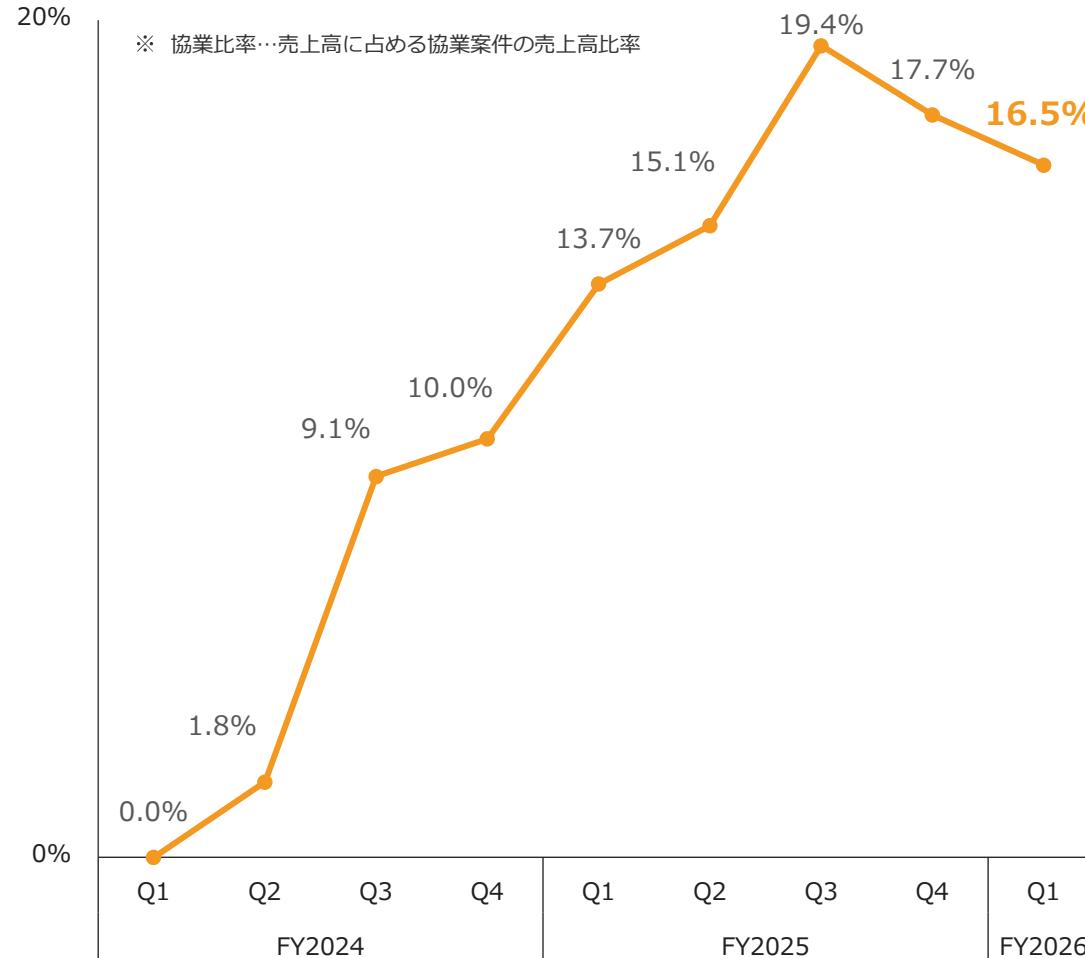
- 既存タイトルのダウントレンドにより、引き続き減少傾向であり、Y/Y・Q/Qで減収。

調整後EBITDA

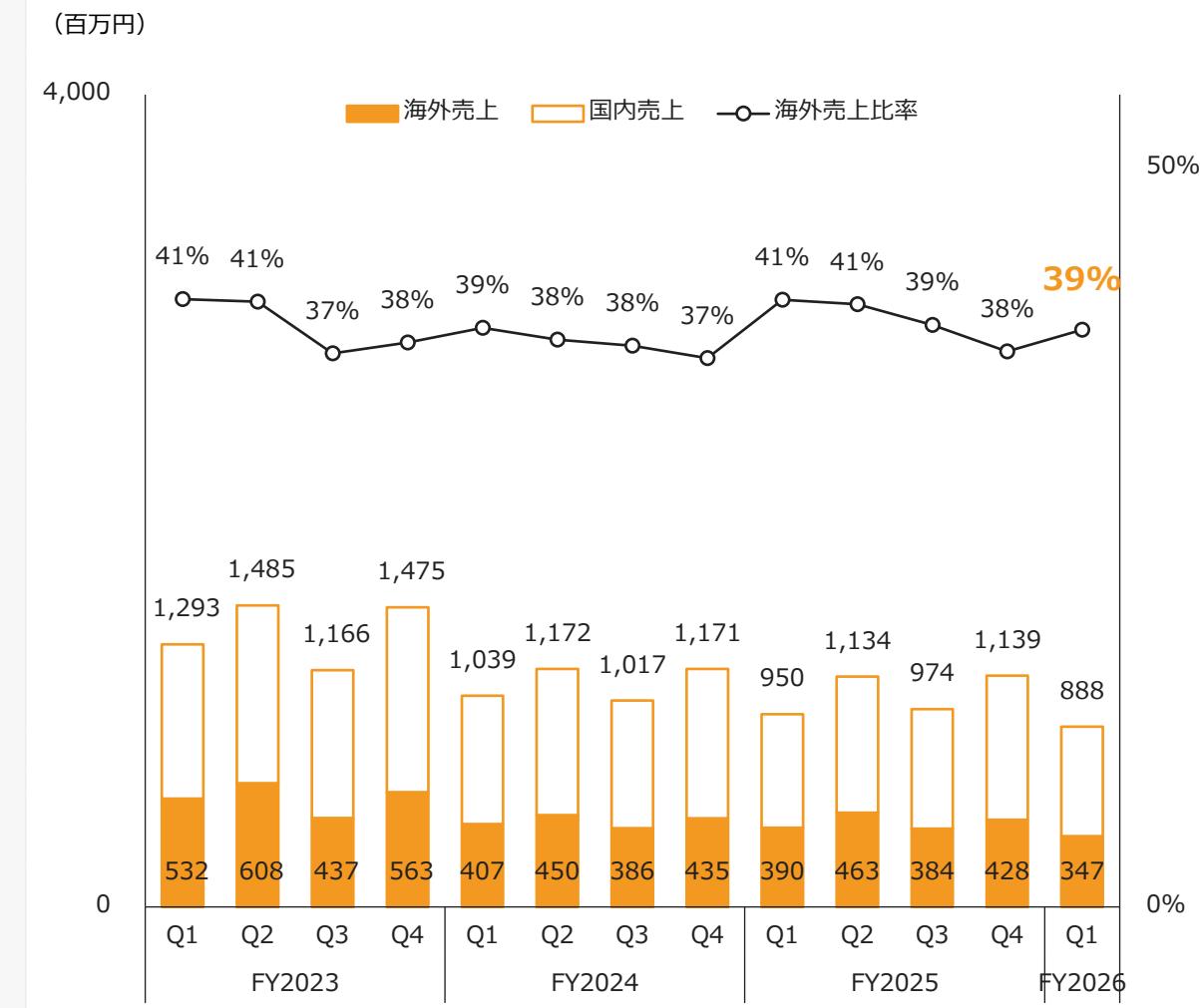
- 引き続き、既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を実施。
- 協業案件の強化によりダウントレンドをカバーし、利益確保に取り組む。
- 一部協業案件が外部要因により契約終了となりY/Yで減益になるも、全体では黒字を維持。

● エンターテインメント事業: 海外売上の四半期推移

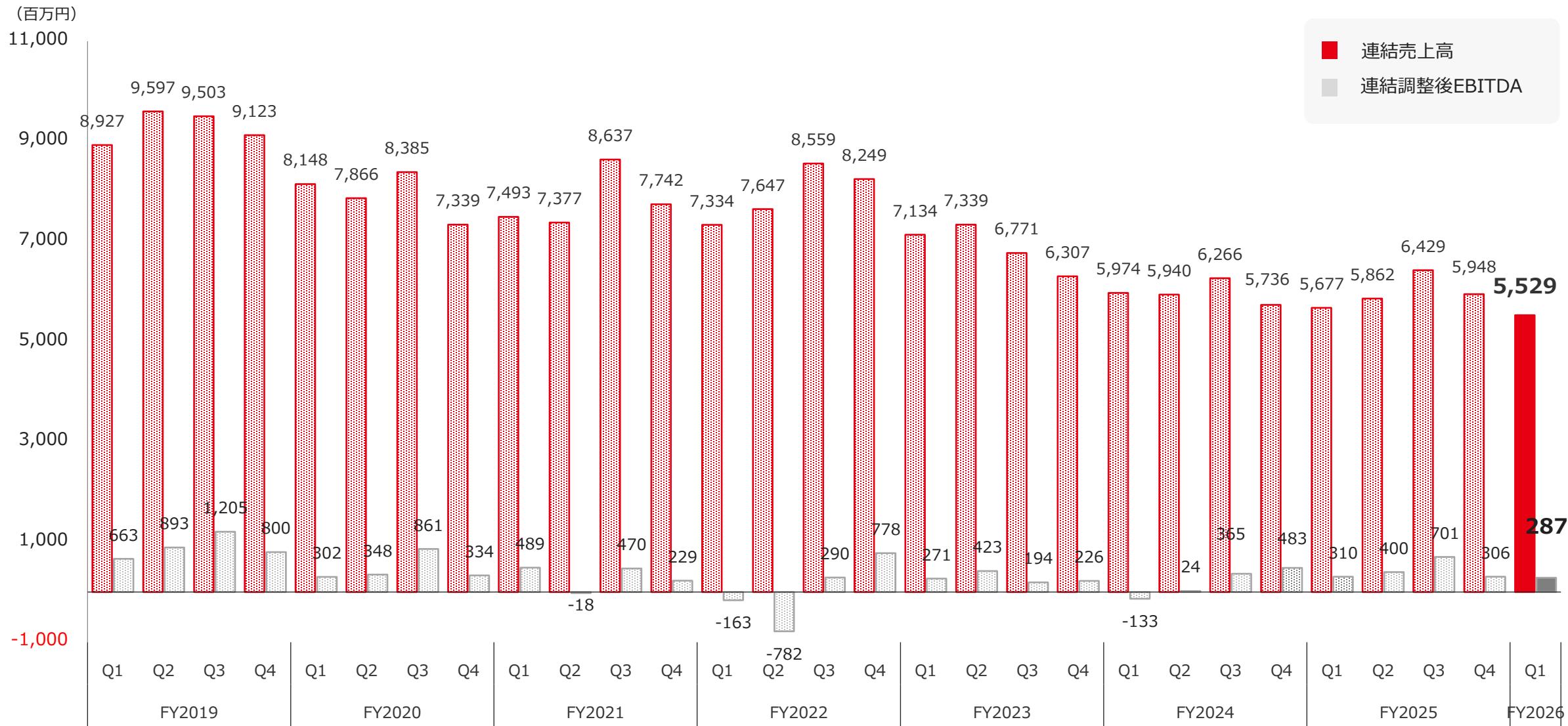
協業比率



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"><li>株式取得価額：1,050 百万円</li><li>アドバイザリー費用等（概算額）：56 百万円</li><li>合計（概算額）1,106 百万円</li></ul> <p>※ 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。</p>

※ 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。



● シグニティ社の取得価額について

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

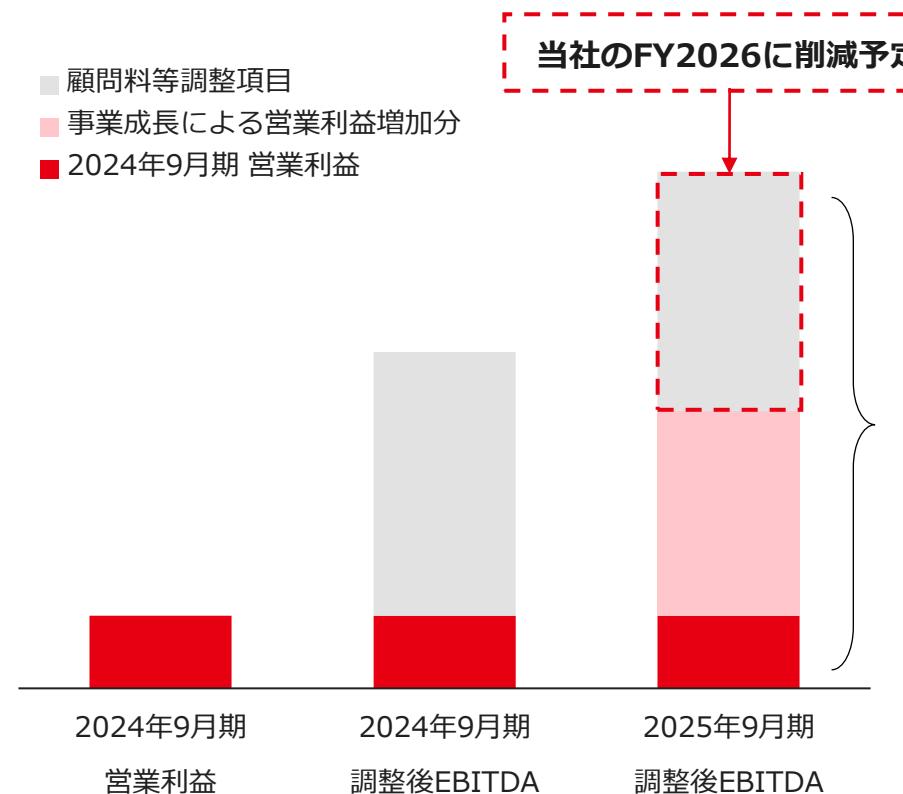
百万円

(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

- 顧問料等調整項目
- 事業成長による営業利益増加分
- 2024年9月期 営業利益



当社のFY2026に削減予定

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。

- 株式会社サンリオとの共同開発中の新作ゲームのタイトルを公開

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

『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 連結業績予想（主な業績管理指標）

	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	<b>24,500</b>	100.0	102.4	23,917	100.0
デジタルマーケティング事業	<b>20,200</b>	82.4	102.4	19,718	82.4
エンターテインメント事業	<b>4,300</b>	17.6	102.4	4,199	17.6
調整後EBITDA <sup>※1</sup>	<b>1,500</b>	—	87.2	1,719	—
EBITDA <sup>※1</sup>	<b>1,300</b>	—	102.1	1,273	—
営業利益	<b>900</b>	—	106.4	845	—
経常利益 <sup>※2</sup>	<b>900</b>	—	56.8	1,585	—
親会社株主に帰属する当期純利益 <sup>※2</sup>	<b>600</b>	—	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。**

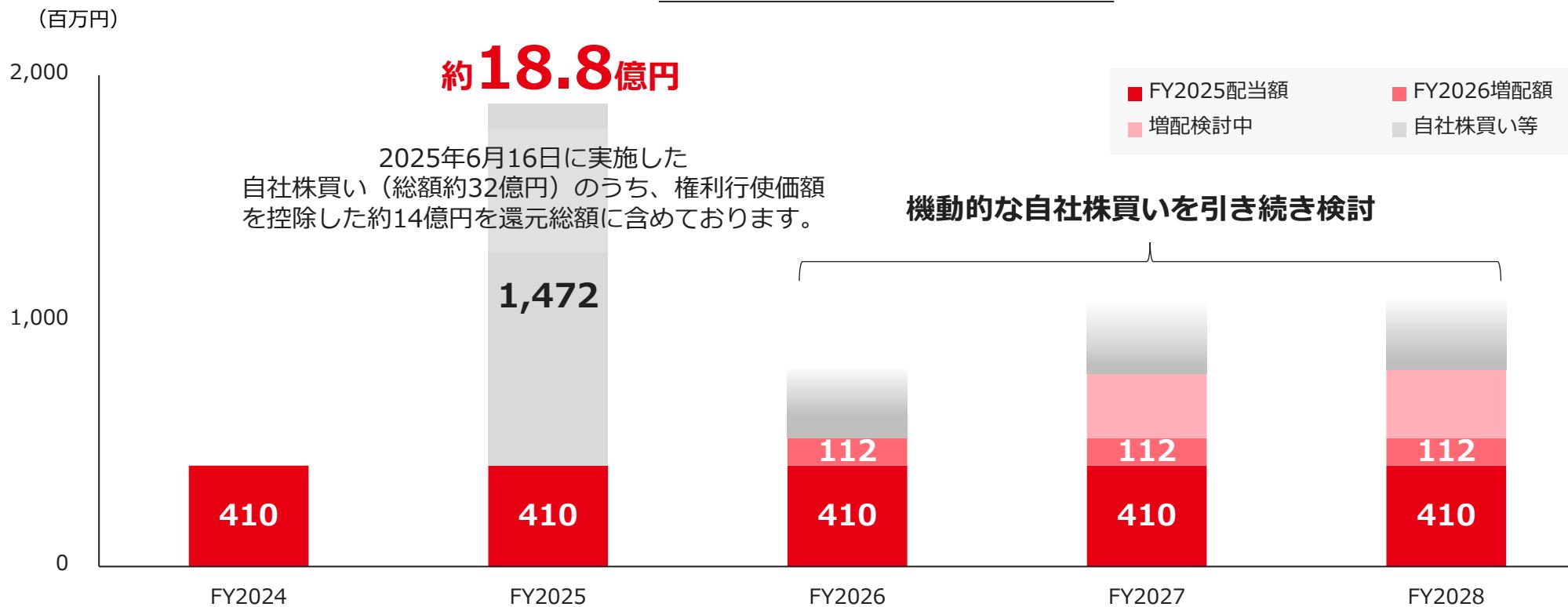
	FY2026 配当予想			FY2025 実績	FY2024 実績
	中間	期末	合計		
基準日	01/31	07/31	-	07/31	07/31
1株当たり 配当金	<b>14.0円</b>	<b>14.0円</b>	<b>28.0円</b>	22.0円 普通配当22.0円	22.0円 普通配当18.0円 特別配当4.0円
配当性向		<b>86.6 %</b>		39.5 %	42.8 %

※ 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。

項目	単元（株数）	優待内容
<b>年間株主優待</b>	<b>5単元（500株）以上</b>	<b>QUOカード 20,000円分</b>

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
<b>営業利益</b>	<b>-158</b>	<b>809</b>	<b>-30</b>	<b>270</b>
+ ) 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
<b>調整後EBITDA</b>	<b>400</b>	<b>701</b>	<b>306</b>	<b>287</b>
<b>(参考) ビットコイン価格 (円)</b>	<b>16,162,184</b>	<b>13,427,128</b>	<b>17,721,131</b>	<b>16,985,566</b>

※ 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
<b>資産の部</b>										
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
<b>資産合計</b>	<b>13,140</b>	<b>16,702</b>	<b>17,273</b>	<b>16,063</b>	<b>15,751</b>	<b>14,762</b>	<b>13,855</b>	<b>16,389</b>	<b>15,209</b>	<b>14,370</b>
<b>負債の部</b>										
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
<b>負債合計</b>	<b>5,683</b>	<b>5,047</b>	<b>4,761</b>	<b>4,340</b>	<b>4,168</b>	<b>4,880</b>	<b>4,151</b>	<b>6,115</b>	<b>6,039</b>	<b>5,216</b>
有利子負債	632	186	—	—	—	—	—	35	34	31
<b>純資産の部</b>										
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
<b>純資産合計</b>	<b>7,456</b>	<b>11,655</b>	<b>12,511</b>	<b>11,722</b>	<b>11,582</b>	<b>9,882</b>	<b>9,704</b>	<b>10,274</b>	<b>9,169</b>	<b>9,153</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>13,140</b>	<b>16,702</b>	<b>17,273</b>	<b>16,063</b>	<b>15,751</b>	<b>14,762</b>	<b>13,855</b>	<b>16,389</b>	<b>15,209</b>	<b>14,370</b>

※ 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。

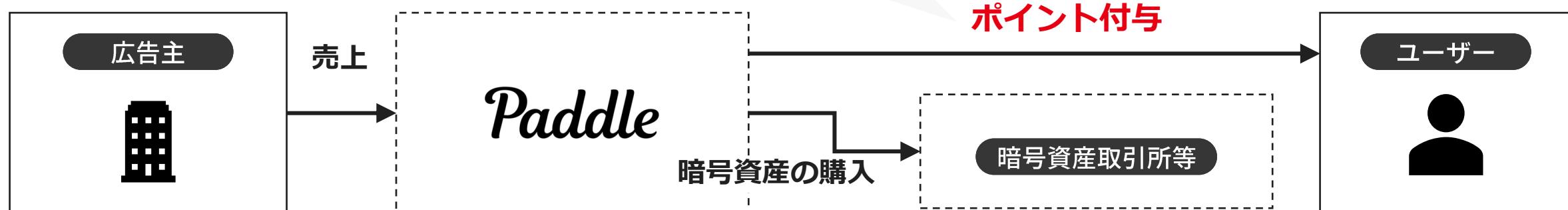
Paddle社では、サービスの利用状況に応じて暗号資産を購入し、資産化。  
将来の交換予定のポイント相当分を**費用（引当金繰入額）**として計上。

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<sup>※1</sup>

+ ) 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<sup>※2</sup>

### 調整後EBITDA

連續的な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も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。

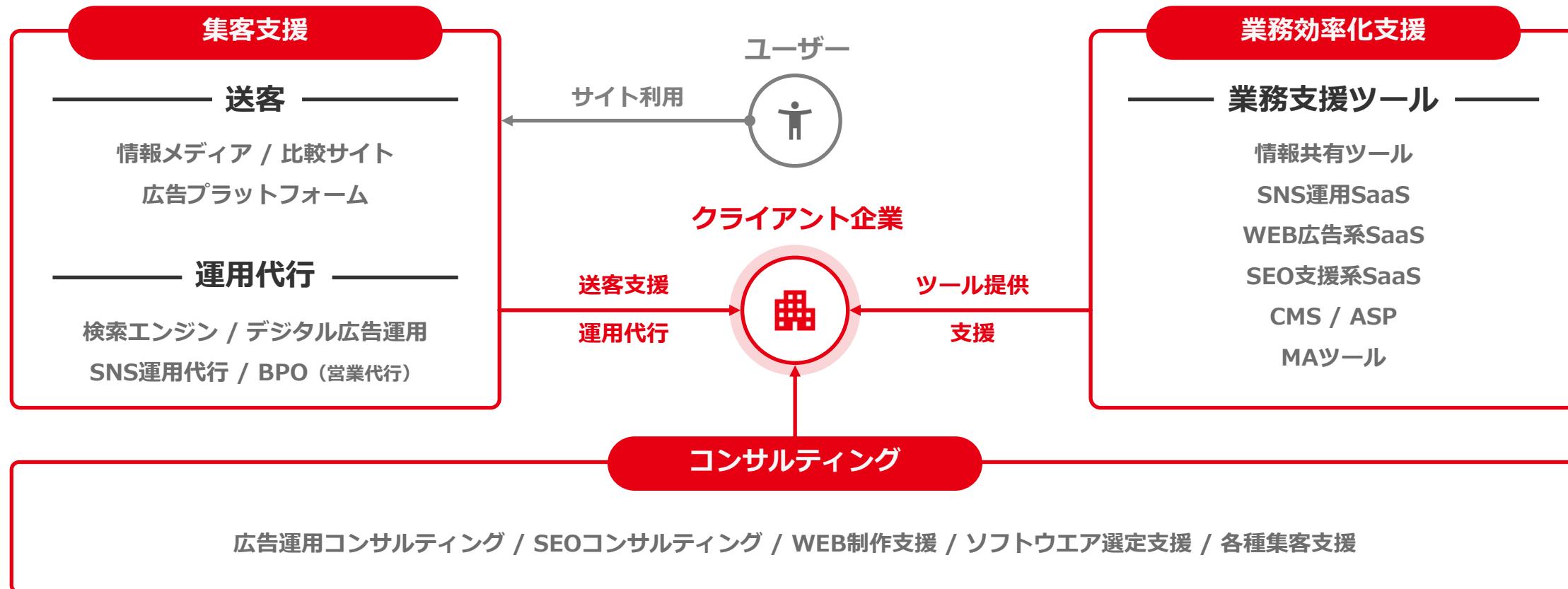
### 株主還元の強化

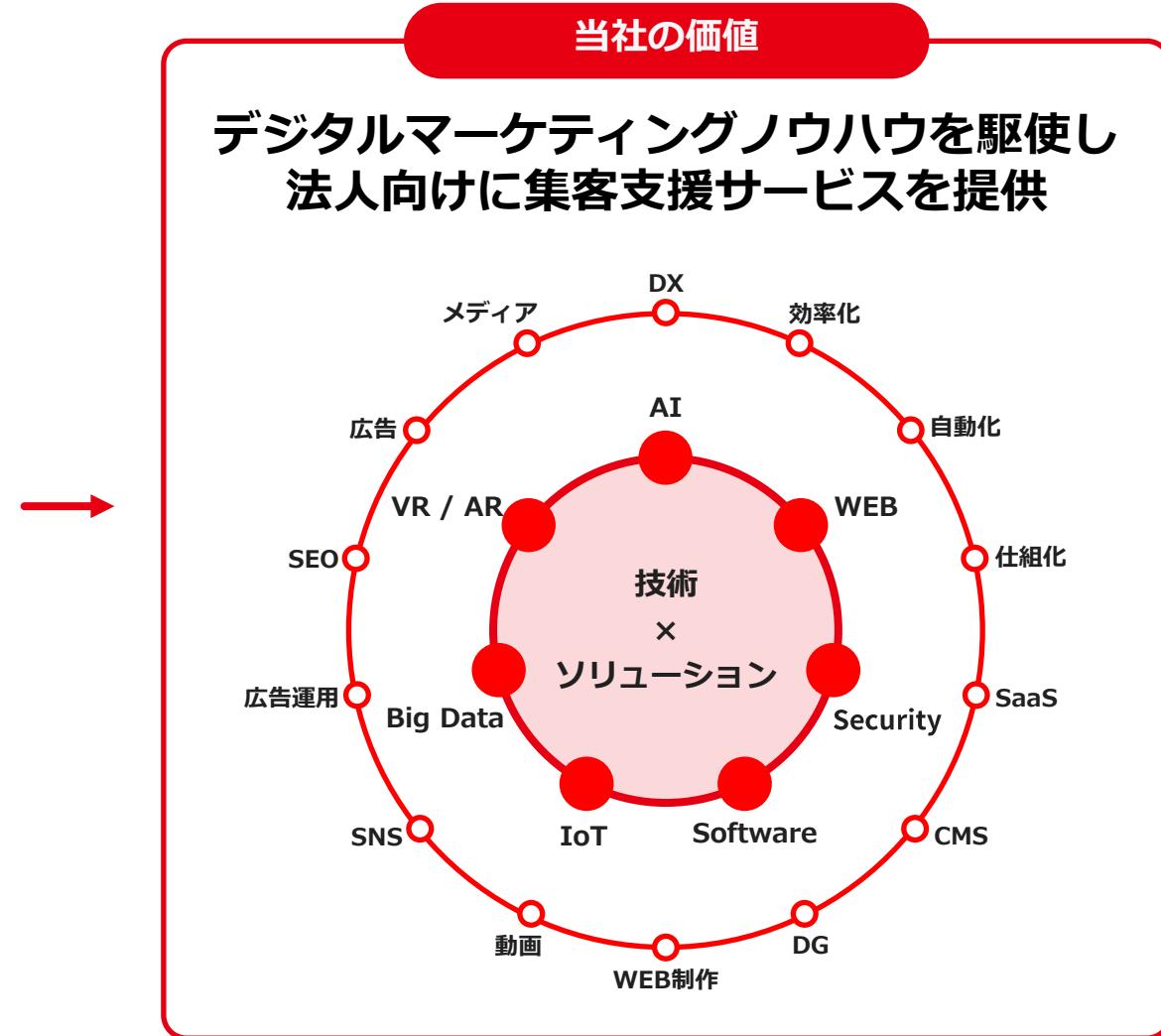
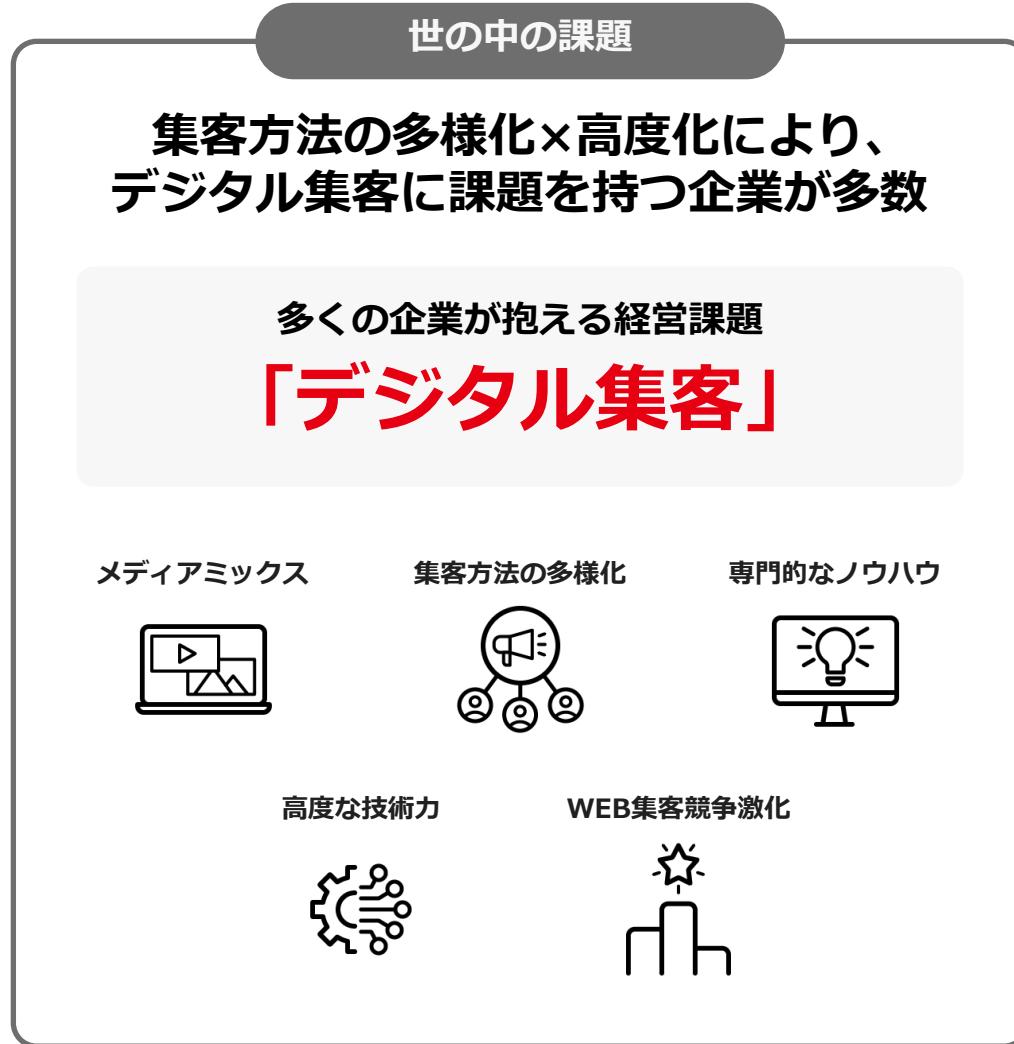
総還元性向については、FY2025～FY2028において平均100%以上に引き上げる見込み。株主還元合計額は今後4年間（FY2025-FY2028）の期間で、40～50億円を見込む。

### ガバナンスの強化

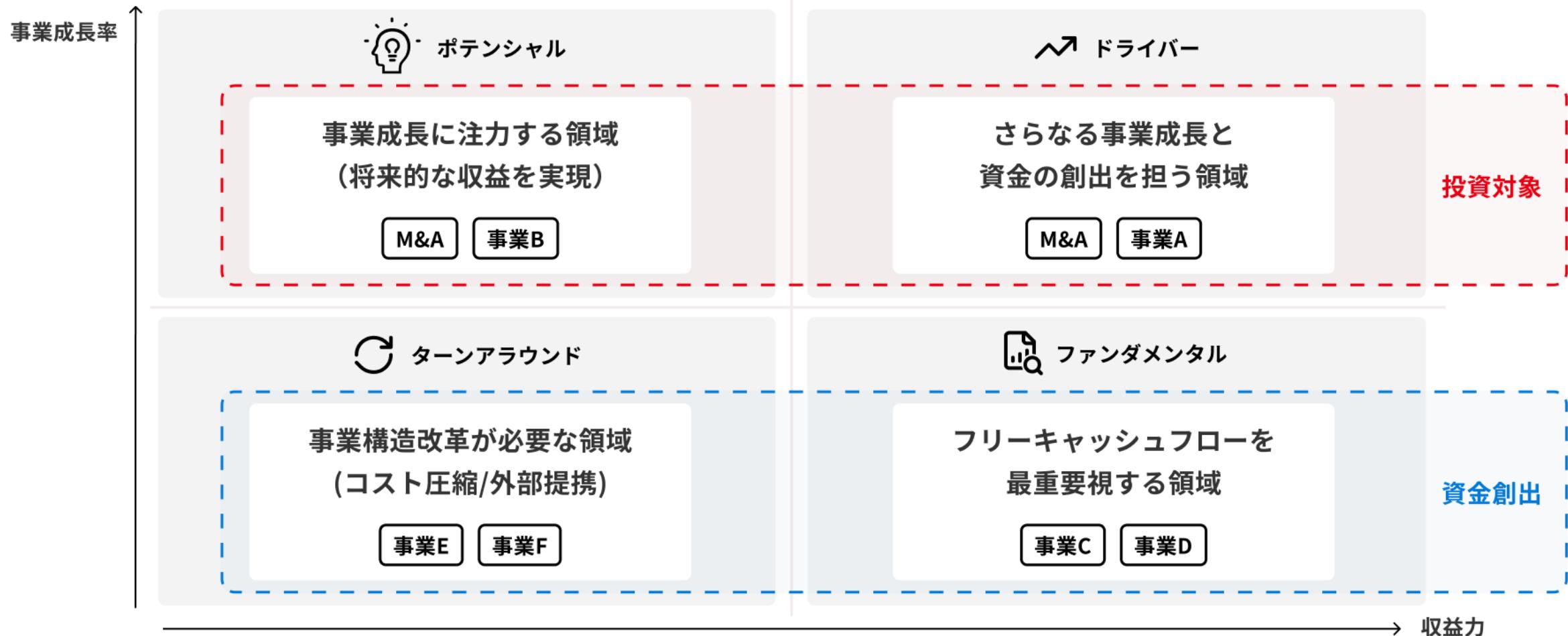
取締役会の実効性強化を高めるべく、取締役のスキルマトリクスを定義。投資・資源配分の最適化に向け、戦略投資をHDが意思決定する体制及びHD主体の予実・実績管理を徹底。

## 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





## 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 D2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>集客・リテンションノウハウ蓄積の場</li> <li>継続顧客の積み上げによる、継続的な収益の獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>比較サイト・メディアは、ファンダメンタルとして<b>安定的な利益創出</b></li> <li>デマンドジェネレーション事業（コール業務）・Qiita・M&amp;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<b>売上高成長</b></li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>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<b>安定成長を図る</b></li> </ul>
エンターテインメント事業	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>ボラティリティの高い特性を加味し、<b>受託開発を中心</b>として、損失拡大を回避</li> </ul>

# 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）
<b>① 接触企業数</b> <small>IM（※1）取得数を含む</small>	<b>177</b>	<b>238</b>	<b>254</b>	<b>+6.7%</b>
<b>② トップ面談数</b>	<b>16</b>	<b>49</b>	<b>61</b>	<b>+24.5%</b>
<b>③ SPA<sup>※2</sup>/実行</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>+25%</b>

※1 : IM…Information Memorandum (企業概要書)

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

● 過去1年間のM&Aの実績

業務効率化支援

集客支援

集客支援

集客支援



**microCMS**

社名

株式会社microCMS

実行日

2024年6月3日

取得価格

1,500百万円

主要事業

国内最大級ヘッドレス CMS「microCMS」

目的

法人向けの業務効率化 支援ビジネスの強化

シナジー

「Qiita」を通した認知 向上及び販路の拡大



株式会社Paddle

2024年11月1日

368百万円（発行済株式67%取得）

暗号資産ポイントアプリ  
「Bit Start」「Bit Walk」

高収益のビジネスを保有 収益基盤の強化

ポイントアプリ運用の ノウハウの活用



株式会社WCA

2024年12月26日

150百万円

WEBマーケティング運用代行  
WEBコンサルティング事業

法人向けのWEB集客支援 領域の獲得と強化

既存メディア×広告運用 代行のシナジー最大化



株式会社ストレイナー

2025年3月3日

240百万円

経済メディア「Strainer」  
財務データベース「Finboard」

経済メディアの取り込み  
新規法人顧客数の拡大

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マーケコンサル/ WEBマーケ運用代理店	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 集客支援事業の型を取り入れ</li> <li>▪ メディア連携による支援強化</li> </ul>	<span>集客支援</span> <span>コンサル</span> <span>メディア連携</span> <span>顧客基盤</span>	<b>10-100</b> 名 <b>1-10</b> 億円
デジタルマーケティング/ 営業支援SaaS	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SaaSによる業務効率化支援</li> <li>▪ 安定的な収益向上の実現</li> </ul>	<span>業務支援</span> <span>顧客基盤</span>	<b>10-30</b> 名 <b>業績+ MRR成長も重視</b>
送客メディア	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ メディア連携による収益拡大</li> <li>▪ クライアントリーチの獲得</li> </ul>	<span>メディア連携</span> <span>顧客基盤</span>	<b>10-30</b> 名 <b>1-10</b> 億円
SES（開発会社）	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 技術開発支援の強化</li> <li>▪ クライアントリーチの獲得</li> <li>▪ WEBサイトの開発・運営・保守</li> </ul>	<span>開発・制作</span> <span>運用・保守</span>	<b>10-30</b> 名 <b>1-10</b> 億円

# APPENDIX：会社概要

## ● 会社概要（2025年10月31日現在）

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 大名古屋ビルヂング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）

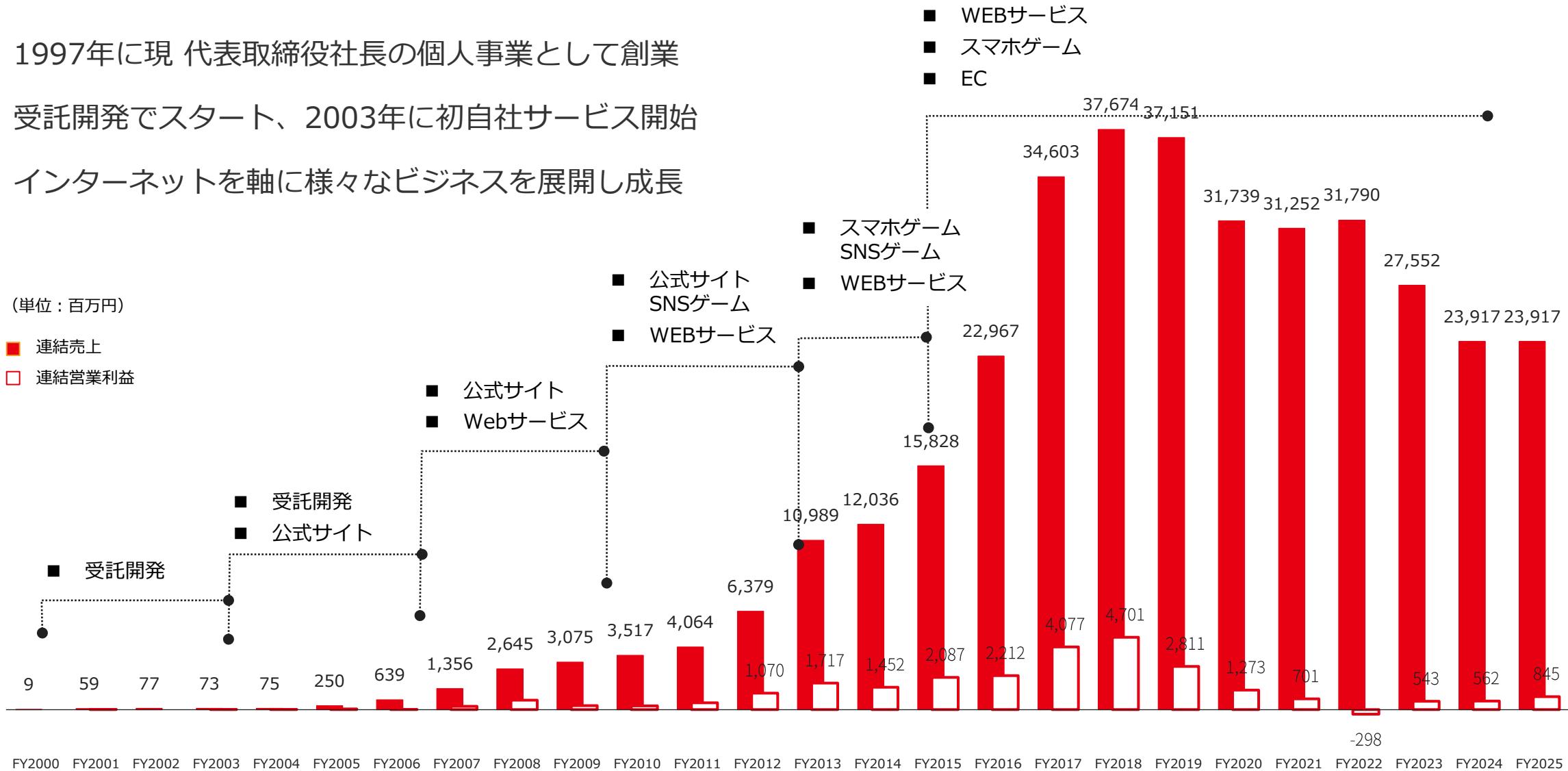
単元株式数 100株



- 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

(単位：百万円)

■ 連結売上  
□ 連結営業利益



## 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開発

### エンターテインメント

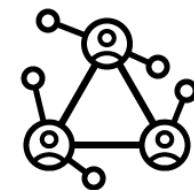
#### ゲーム開発



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



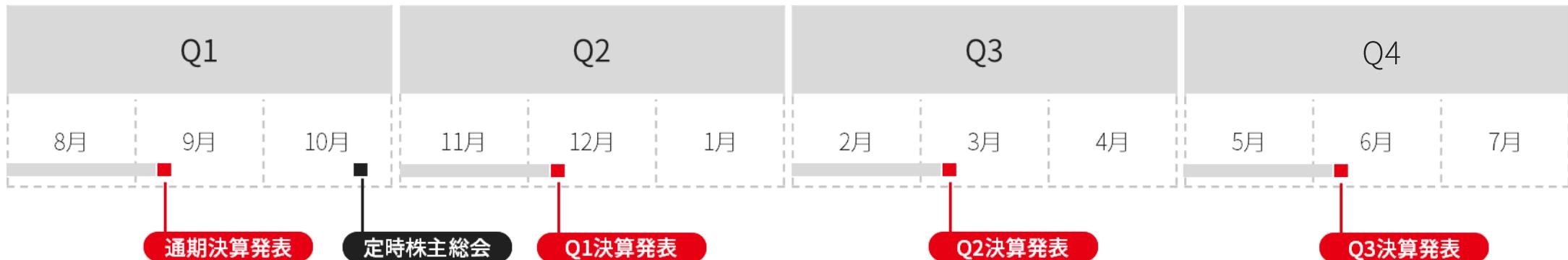
化粧品・スキンケアブランド



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](mailto: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。