



株式会社エイチームホールディングス

2026 年 7 月期 第 1 四半期決算説明会

2025 年 12 月 5 日

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、書き起こし内容に関して、一部内容・表現を加筆・修正しております。

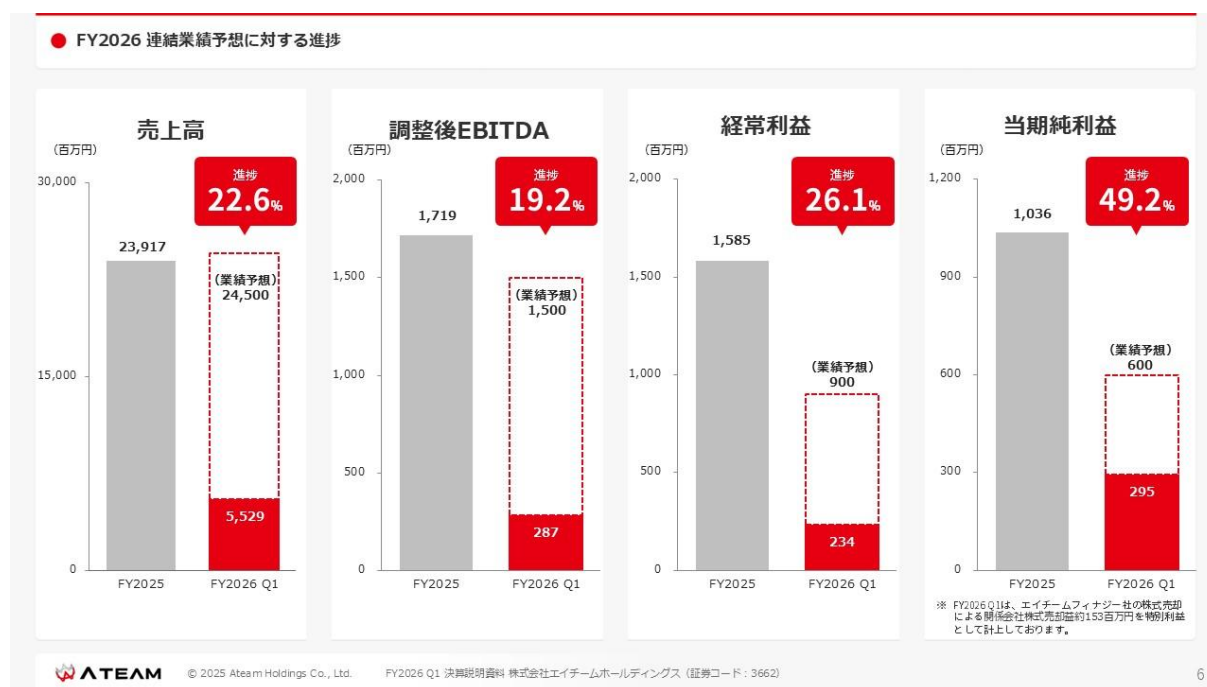
エイチームホールディングス FY2026 Q1 の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
います。こちらがハイライトとなりますが、この後ご説明させていただきます。



まず、FY2026 Q1 の連結決算概要といたしましては、売上高・調整後 EBITDA は YonY、
QonQ で、僅かに減収減益で着地しております。業績予想に対しては堅調な利益進捗、おおむね想
定通りに今期はスタートしております。売上高 55 億 2,900 万円、調整後 EBITDA 2 億 8,700 万
円、経常利益 2 億 3,400 万円、四半期純利益 2 億 9,500 万円となっております。



こちらが各数字の進捗状況となっております。



当期純利益の進捗率が高い要因としましては、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が計上されているためです。詳細は後ほどご説明させていただきたいと思います。

● FY2026 Q1 会計期間決算サマリー 各業績評価指標 (2025.8 - 2025.10)

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 % |

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd. 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)

売上高については、YonY、QonQ で微減収となっております。微減収でありながらも、昨期から実施しておりますコスト削減効果が継続した結果、利益を確保しております。

セグメント別の業績です。デジタルマーケティング事業については売上高 46 億 4,000 万円、調整後 EBITDA 4 億 9,200 万円、営業利益 4 億 9,300 万円。エンターテインメント事業については売上高 8 億 8,800 万円、調整後 EBITDA 3,600 万円、営業利益 3,600 万円となっております。

● FY2026 Q1 会計期間決算サマリー セグメント別 (2025.8 - 2025.10)

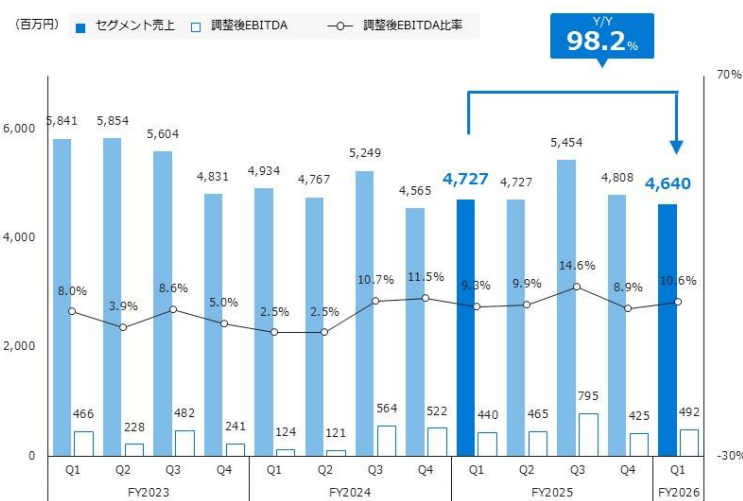
セグメント別の結果は以下の通り。

| (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、四半期業績の推移です。利益確保を優先した事業運営の結果、YonY、QonQ では減収増益となっております。

● 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

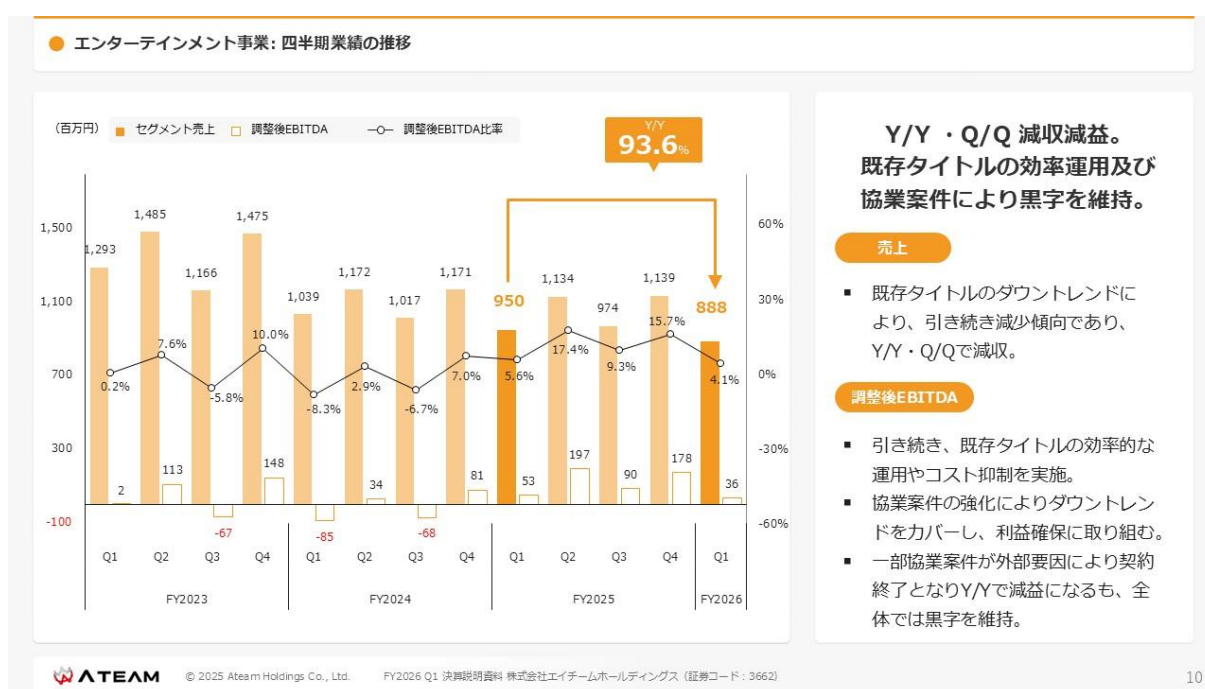
- M&Aにより取得した4社を連結売上高に計上。
- しかし、エイチームフィナジーの株式譲渡に伴う連結除外、及び一部の既存メディアの減収に伴い、全体では微減収。

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。

売上高に関しましては、M&Aにより取得した4社の売上高を連結売上高に計上しておりますが、エイチームフィナジーの株式譲渡に伴う連結除外、および一部の既存メディアの減収に伴い、全体では微減収となっております。

調整後 EBITDA に関しましては、自動車関連事業について、こちらの集客競争の激化に伴う広告費の増加により減益となっております。その他の事業では、広告投資の抑制などにより利益を確保し、YonY、QonQ で、増益で着地をしております。

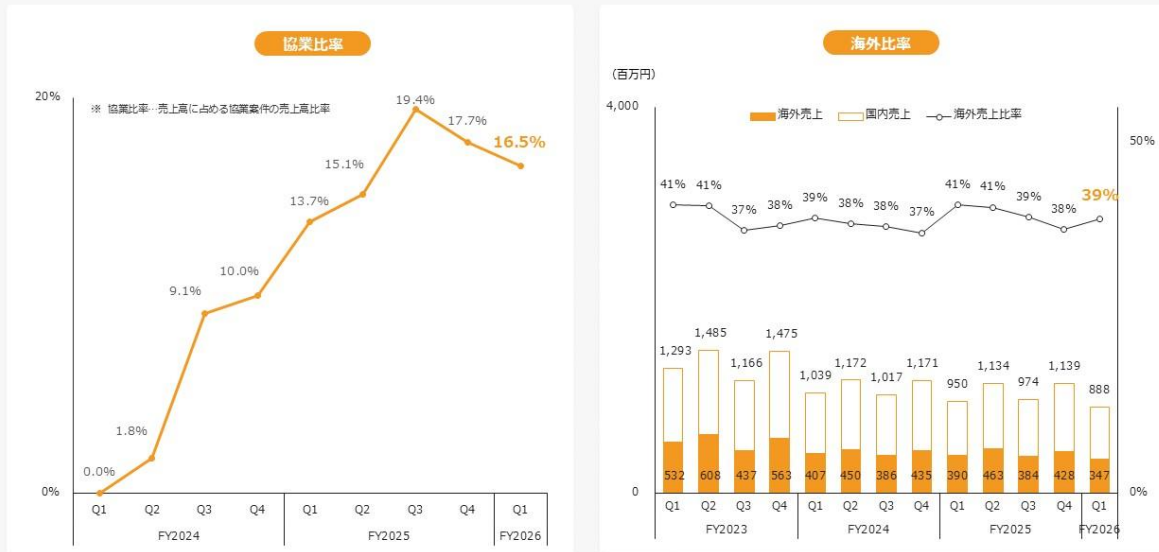


エンターテインメント事業におきましては、既存タイトルの効率運用および協業案件により黒字を維持しております。既存タイトルは引き続きダウントレンドにありますが、かなり少ない減少と捉えております。引き続き既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を実施し、協業案件の強化によりダウントレンドをカバーし、利益確保してまいります。

調整後 EBITDA については、一部、協業案件が外部要因によって契約終了となりまして YonY で減益になっておりますが、全体では黒字を維持しております。

こちらのスライドの左側のグラフが売上高における協業案件の比率となっております。協業比率が下がっておりますが、先ほどの一部の協業案件が契約終了となったためです。

● エンターテインメント事業：海外売上上の四半期推移



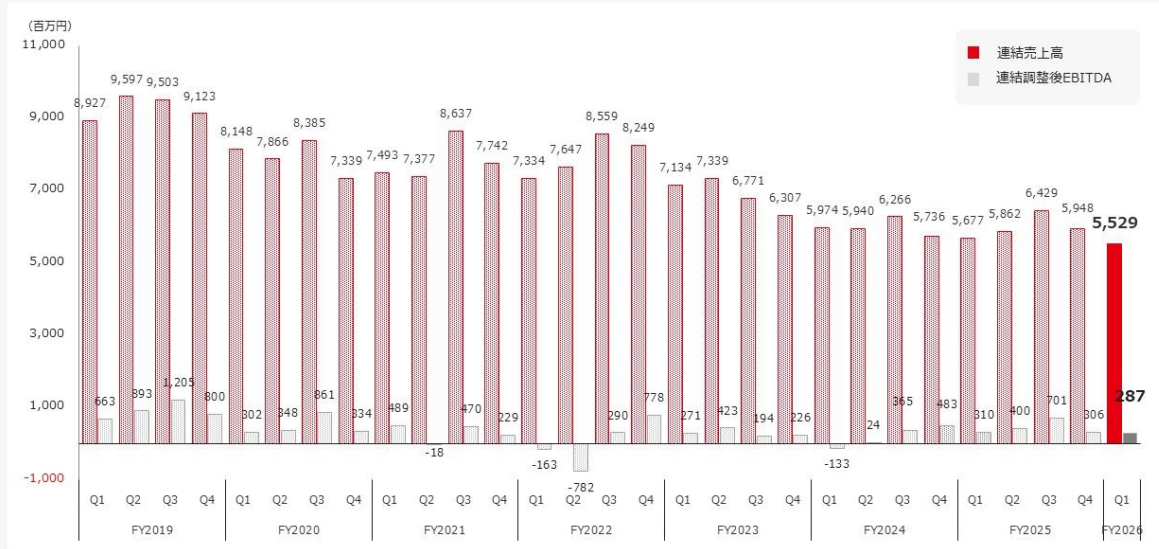
© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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)

11

連結四半期業績の推移となっております。

● 連結四半期業績の推移



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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)

12

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プアウト
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



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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)

14

FY2026 Q1 のトピックスはこちらの 3 点となります。株式会社シグニティの M&A を実行、当社子会社であったエイチームフィナジーの株式譲渡の完了、そして、株式会社サンリオ様との共同開発中の新作ゲームのタイトルを発表いたしております。それぞれに戦略というものを記載しております。1 点目は、M&A を中心とした成長戦略としての戦略投資を実施しました。2 点目が事業ポートフォリオの最適化を図っているという結果です。そして 3 点目が、エンターテインメント事業のリスク・ボラティリティの低減に向けた事業方針を実行したという形になっております。

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。

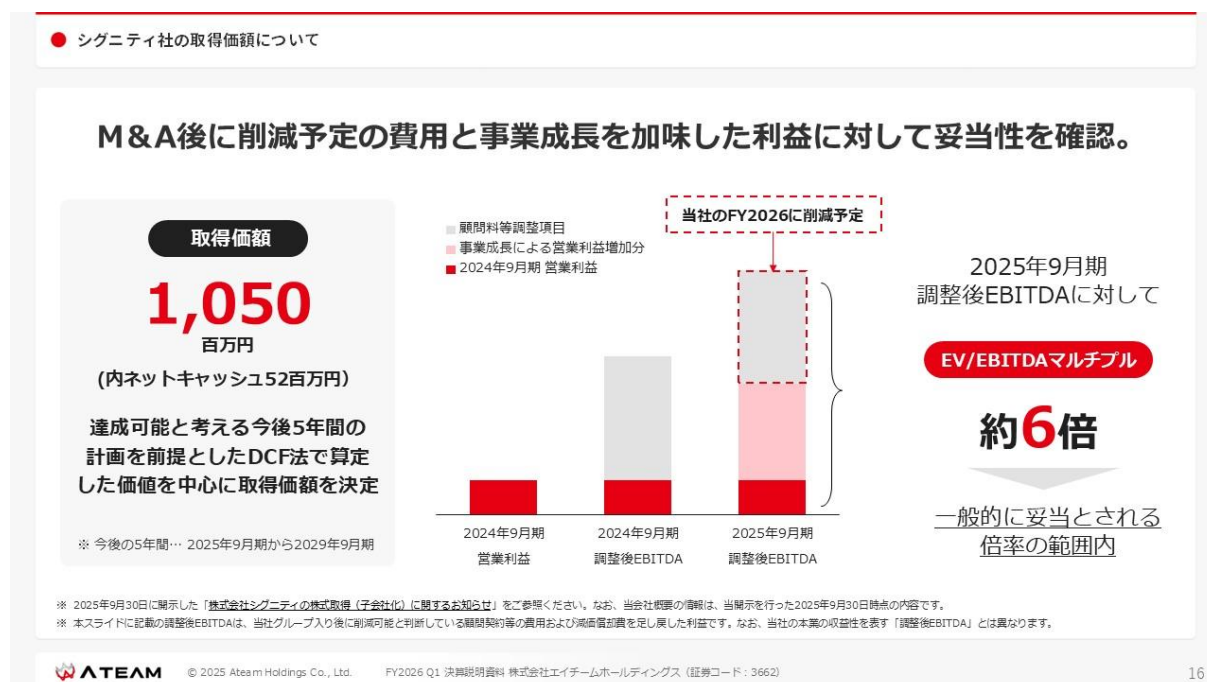


© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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)

15

まず一点目、シグニティ社についてです。人員数 13 名、株式取得価額 10 億 5,000 万円、この取得資金といたしまして今回は銀行借入で賄っております。こちら、資本構成の最適化というものを意識して借入を行っております。



シグニティ社の取得価額についてです。シグニティ社につきましては、M&A 後に削減予定の費用があり、それに事業成長を加味した利益を足した利益に対して、妥当性を確認した結果の取得価額となっております。

このグラフのグレー部分の「顧問料等調整項目」の数値について、当社における FY2026 以降におきまして削減予定が見えているということです。それに対して EV/EBITDA マルチプル約 6 倍ということで、取得価額については、一般的に妥当な範囲であると考えております。

シグニティ社はアプリ不要の WEB プッシュ通知サービス「PUSH ONE」を提供しております。こちらは法人向けの SaaS モデルで、さまざまな WEB サイト運用者がお使いになるサービスです。WEB サイトを利用したユーザーに直接 WEB サイトを通じたプッシュ通知を送ることができます。

例えばeコマースを展開している取引先であれば、消費者の方がカゴに商品を入れたまま忘れて
いる場合などに、「まだカゴに商品が入っていますよ」という通知をすることで、最終的に購入ま
で結びつけることができます。このように「PUSH ONE」では、サイト運営の改善を促すことが
できます。こちらのサービスは、取引先の方から月額利用料をいただく形で提供しております。

● シグニティ社の事業概要：WEBプッシュ通知サービス「PUSH ONE」

アプリ不要のWEBプッシュ通知サービス「PUSH ONE」

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



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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）

17

● シグニティ社のビジネスモデル

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。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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）

18

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 Ateam Holdings Co., Ltd.

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)

19

シグニティ社の役割とシナジーのイメージについてです。

まず、成長戦略における役割として、今後の売上向上支援カンパニー化に向けて、新たな取引先企業を開拓するのに非常に販売しやすい商材であると考えております。こちらのサービスを売上向上支援カンパニーの商材を入口として、われわれのさまざまなサービスを取引先企業に展開することができると想定しております。

次にシナジーのイメージです。既存事業への導入ということで、われわれの既存の取引先企業が自社のデジタル集客を強化できるツールになっていくと考えております。この2点がシグニティ社とエイチームグループのシナジーのイメージとなっております。

**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。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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）

20

続いて、2点目のトピックスです。2025年8月1日、株式会社エイチームフィナジーの株式の譲渡を完了させております。こちらの事業内容は保険代理店事業「ナビナビ保険」というサービスを展開しておりましたが、Sasuke Financial Lab 株式会社様に株式譲渡しております。

こちらの株式譲渡の背景といたしましては、中期経営計画の取組テーマとして発表している「リスク・ボラティリティの低減に向けた取組」の一環として、事業ポートフォリオの最適化、及び保険代理店事業「ナビナビ保険」の事業価値の最大化に向けた事業の入れ替えを行った結果です。

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』デザイナービジュアル © 2025 SANRIO CO., LTD. 著作 株式会社サンリオ



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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）

21

最後のトピックスの3点目として、エンターテインメント事業におきまして、株式会社サンリオ様との協同開発中の新作ゲームのタイトル「フラガリアメモリーズ Color of Wishes」を公開しております。「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となります。現在、多くのファンのユーザー様から期待されている作品となっております。

● 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 | 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。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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）

23

最後になりますが、FY2026 業績・配当予想です。前回の FY2025 通期決算発表で開示している通り、売上高 245 億円、調整後 EBITDA15 億円、EBITDA13 億円、営業利益 9 億円、経常利益 9 億円、当期純利益 6 億円と予想をしております。

● FY2026 配当予想

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。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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）

24

配当につきましては、利益還元の充実化を目的に中間配当と期末配当の2回に分けて実施させていただきます。通年の配当予想につきましては、昨期の1株当たり22円から28円と増配とさせていただきます。中間の1月31日、期末の7月31日に分けて14円ずつ、合計28円を配当させていただきます。その結果、配当性向86.6%となっております。

● 中期経営計画（FY2025-FY2028）期間中の株主還元の方針

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



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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）

25

株主還元の方針についてです。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%」の達成に向けて、累進配当というものを導入しております。

● 株主優待制度

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。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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）

26

当社株式の投資魅力度向上、流動性を高めるべく株主優待制度を設置しております。当社株式 5 単元以上を保有する株主様を対象に、1 月末と 7 月末で 1 万円分ずつ、年間で合計 2 万円の QUO カードを進呈しております。こちらは非常に多くの株主様からご好評をいただいております。

私からのご説明は以上になります。