

2026.6.5

# FY2026 Q3 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 Q3

## 外部環境の影響によりY/Yで減益、 メディア事業の繁忙期でQ/Q微増収

売上高

FY2026 Q3

5,923

百万円

Y / Y 92.1 %

Q / Q 102.3 %

調整後EBITDA

FY2026 Q3

262

百万円

Y / Y 37.4 %

Q / Q 114.8 %

業績サマリ

- 外部環境の変化により一部既存事業で広告費が増加、収益改善に向けた取組を実施中。
- 中期経営計画の達成に向け、仕込みは計画通りに継続。

Topics

1

投資委員会の設置（M&A推進）

➔ P18

2

M&Aを主軸とした今後の方向性

➔ P21

3

AI推進室の新設

➔ P25

1. **FY2026 Q3 連結決算概要**
2. **FY2026 Q3 トピックス**
3. **今後の成長に向けた取組の進捗**
4. **FY2026 業績・配当予想**
5. **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 Q3 連結決算概要

外部環境の影響でY/Y 減収減益も、メディアの繁忙期のためQ/Qでは微増収。  
引き続き、中期経営計画の達成に向け、M&A及び既存事業の収益改善を推進。

売上高

5,923

百万円

Y / Y 92.1 %

Q / Q 102.3 %

調整後EBITDA

262

百万円

Y / Y 37.4 %

Q / Q 114.8 %

経常利益

174

百万円

Y / Y 37.3 %

Q / Q - %

四半期純利益

113

百万円

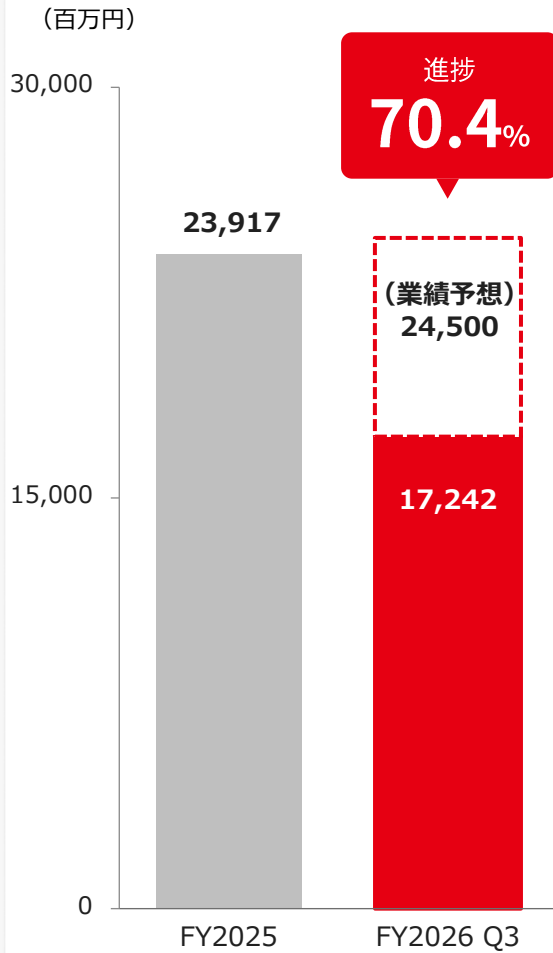
Y / Y 24.8 %

Q / Q - %

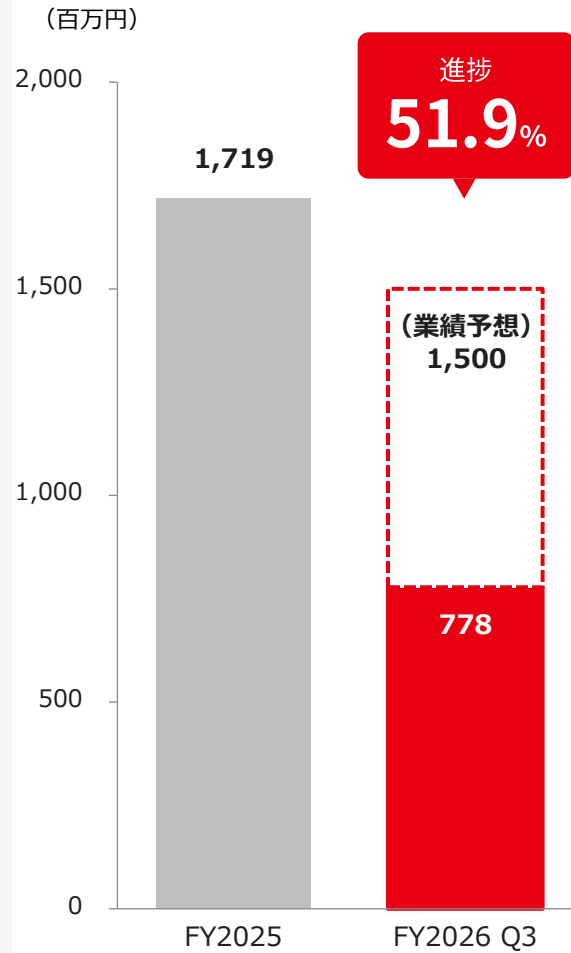
※1：調整後EBITDA…本業の収益性を表す業績管理指標として導入。調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + 販売促進引当金繰入額\* + 販売促進費\* - 付与ポイントの暗号資産相当額\* \* Paddle社の事業から生じる費用

※2：四半期純利益…親会社株主に帰属する四半期純利益

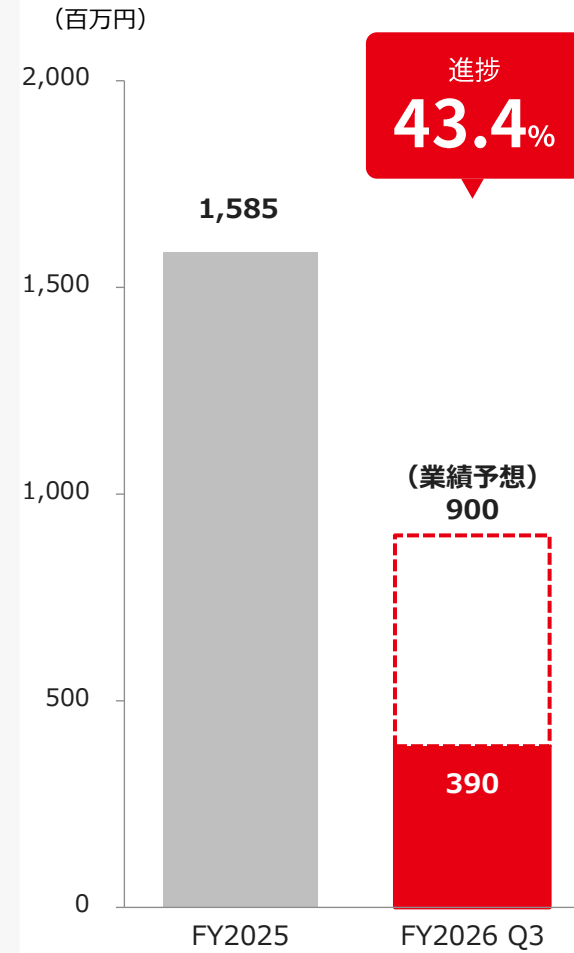
### 売上高



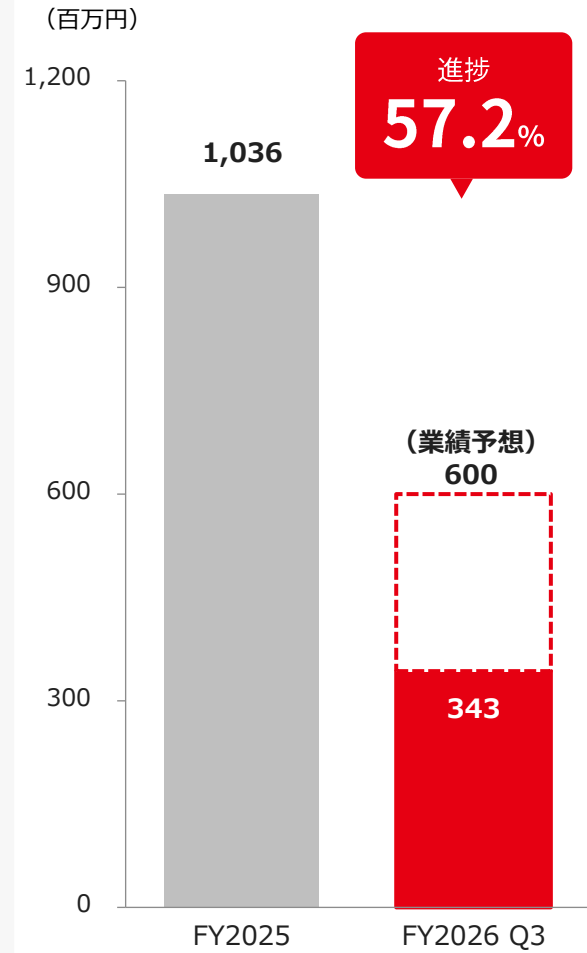
### 調整後EBITDA



### 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。

## 一部既存事業の減収、及び広告費の増加により、Y/Yで減収減益。

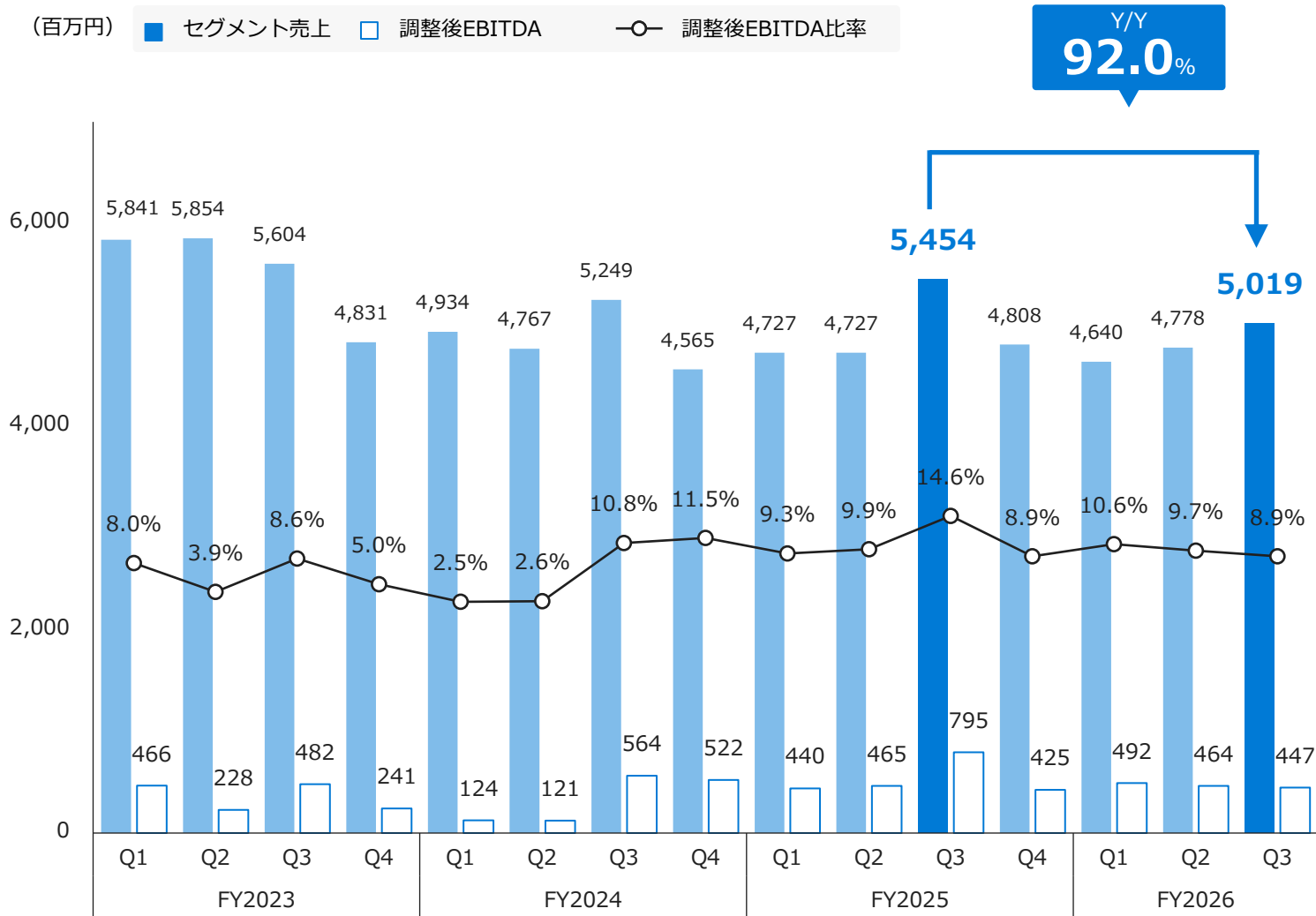
(単位：百万円)	FY2026 Q3	FY2025 Q3	増減率 (Y/Y)	FY2026 Q2	増減率 (Q/Q)
売上高	<b>5,923</b>	6,429	92.1 %	5,789	102.3 %
調整後EBITDA	<b>262</b>	701	37.4 %	228	114.8 %
EBITDA	<b>283</b>	924	30.7 %	414	68.4 %
営業利益	<b>176</b>	809	21.8 %	319	55.2 %
経常利益	<b>174</b>	468	37.3 %	-19	- %
親会社株主に帰属 する四半期純利益	<b>113</b>	459	24.8 %	-65	- %

## セグメント別の結果は以下の通り。

(単位：百万円)		FY2026 Q3	FY2025 Q3	増減率 (Y/Y)	FY2026 Q2	増減率 (Q/Q)
デジタル マーケティング	売上	5,019	5,454	92.0 %	4,778	105.0 %
	調整後EBITDA	447	795	56.3 %	464	96.5 %
	営業利益	380	923	41.2 %	572	66.4 %
エンター テインメント	売上	903	974	92.7 %	1,011	89.4 %
	調整後EBITDA	47	90	52.7 %	158	30.1 %
	営業利益	47	89	52.7 %	158	30.0 %

※ 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減収減益・Q/Q増収減益。  
D2C事業の好調が、  
調整後EBITDAを下支え。**

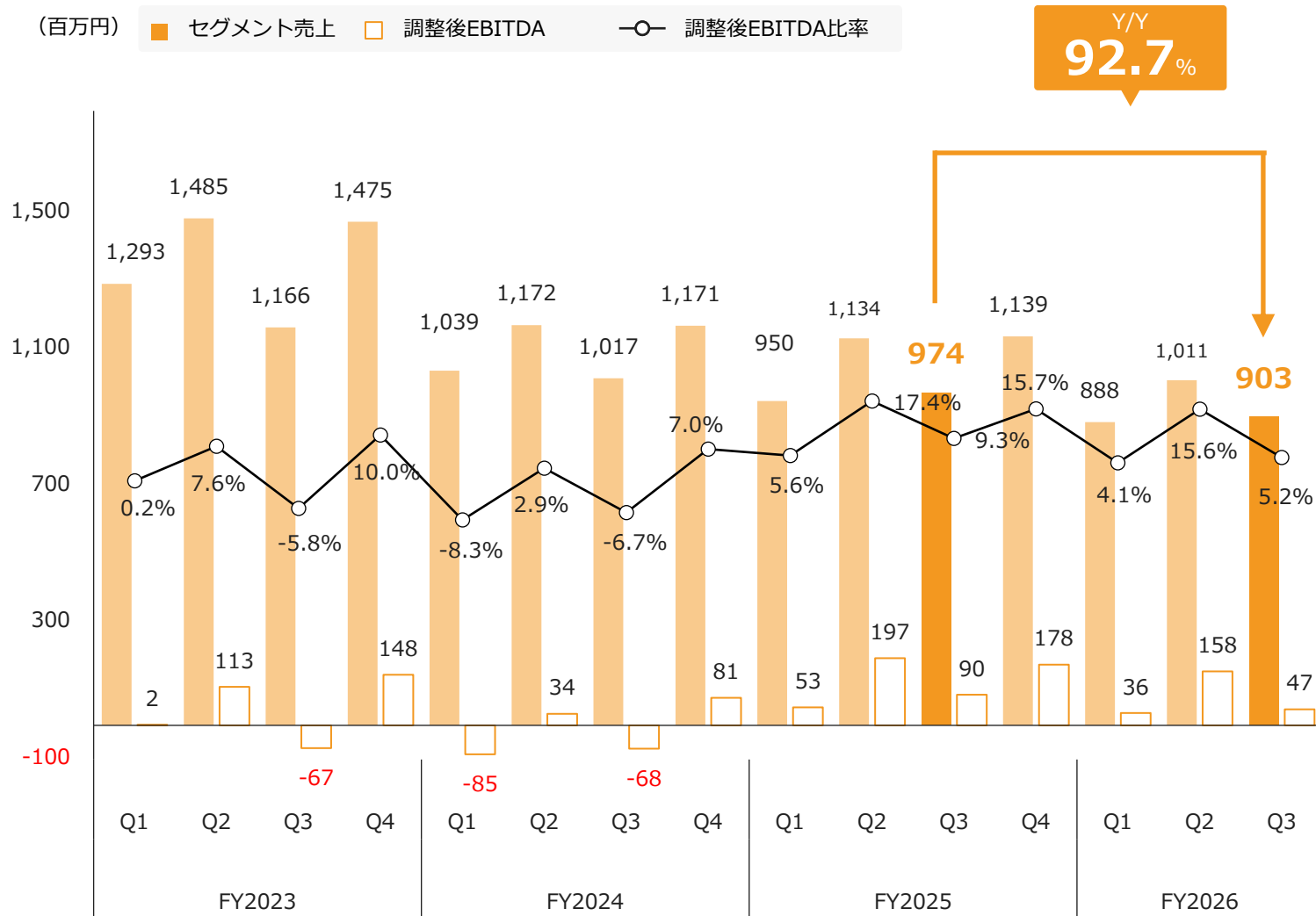
### 売上

- M&Aでグループ入りしたmicroCMS社、Paddle社はY/Yで順調に成長。
- D2C事業が好調に推移、売上に寄与。
- Q/Qでは繁忙期のため増収となるも、Y/Yでは一部の既存メディアが減収。

### 調整後EBITDA

- 調整後EBITDAはY/Y・Q/Qで減益。
- D2C事業の増収に伴う増益が、セグメント利益を下支え。

● 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

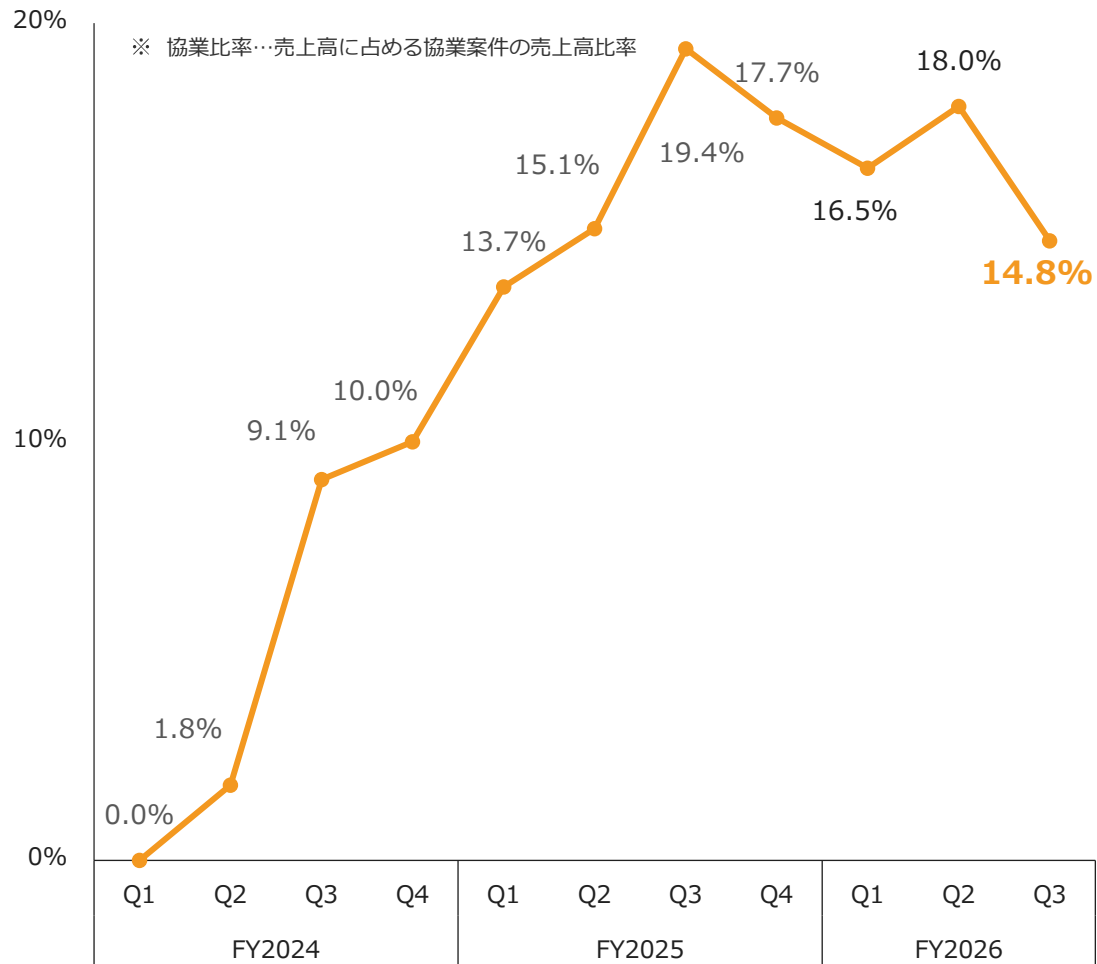
- 既存タイトルのダウントレンドにより、Y/Yで減収傾向。

調整後EBITDA

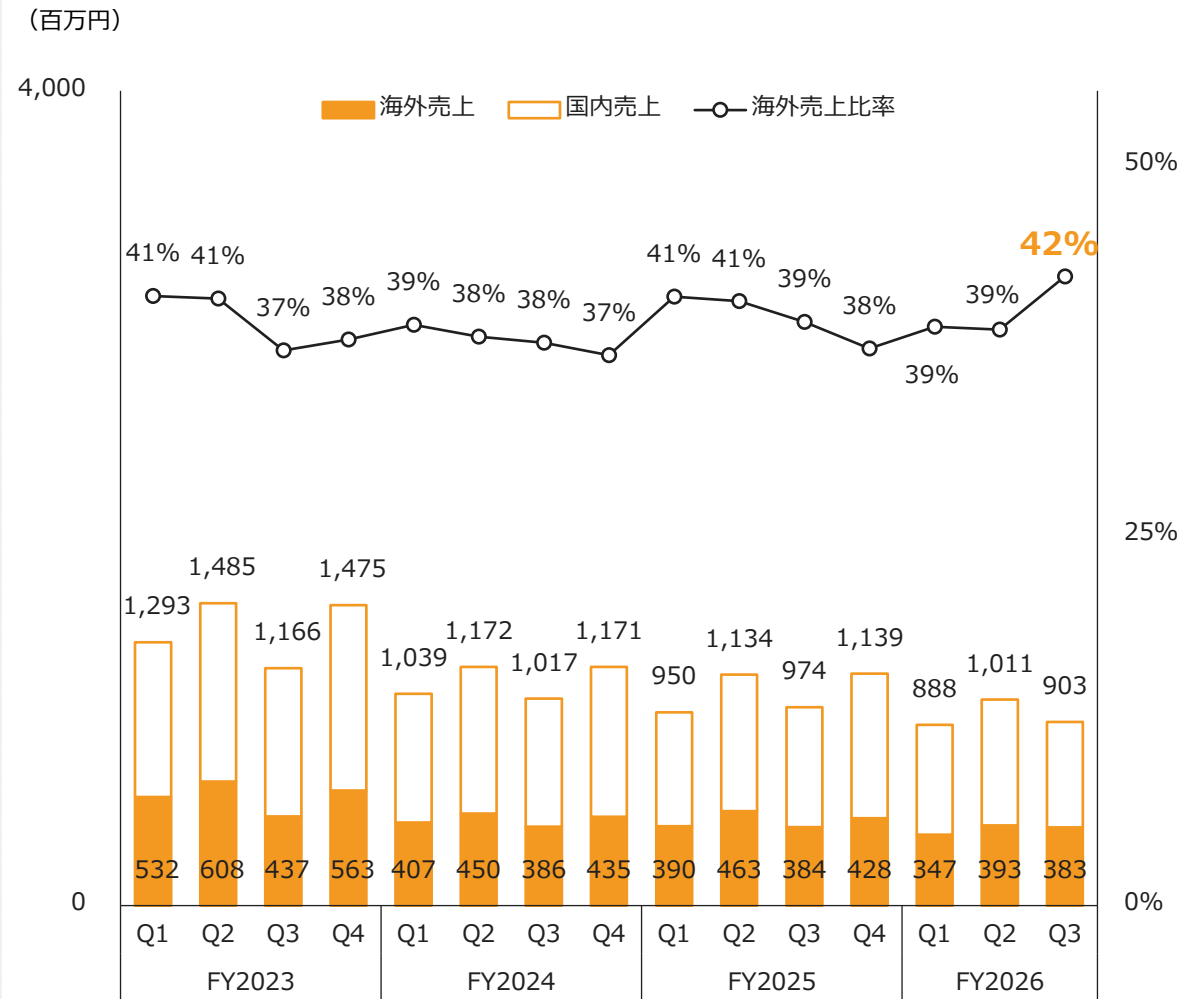
- 引き続き、既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を実施。
- 協業案件の強化によりダウントレンドをカバーし、利益確保に取り組む。

● エンターテインメント事業：協業比率及び海外売上上の四半期推移

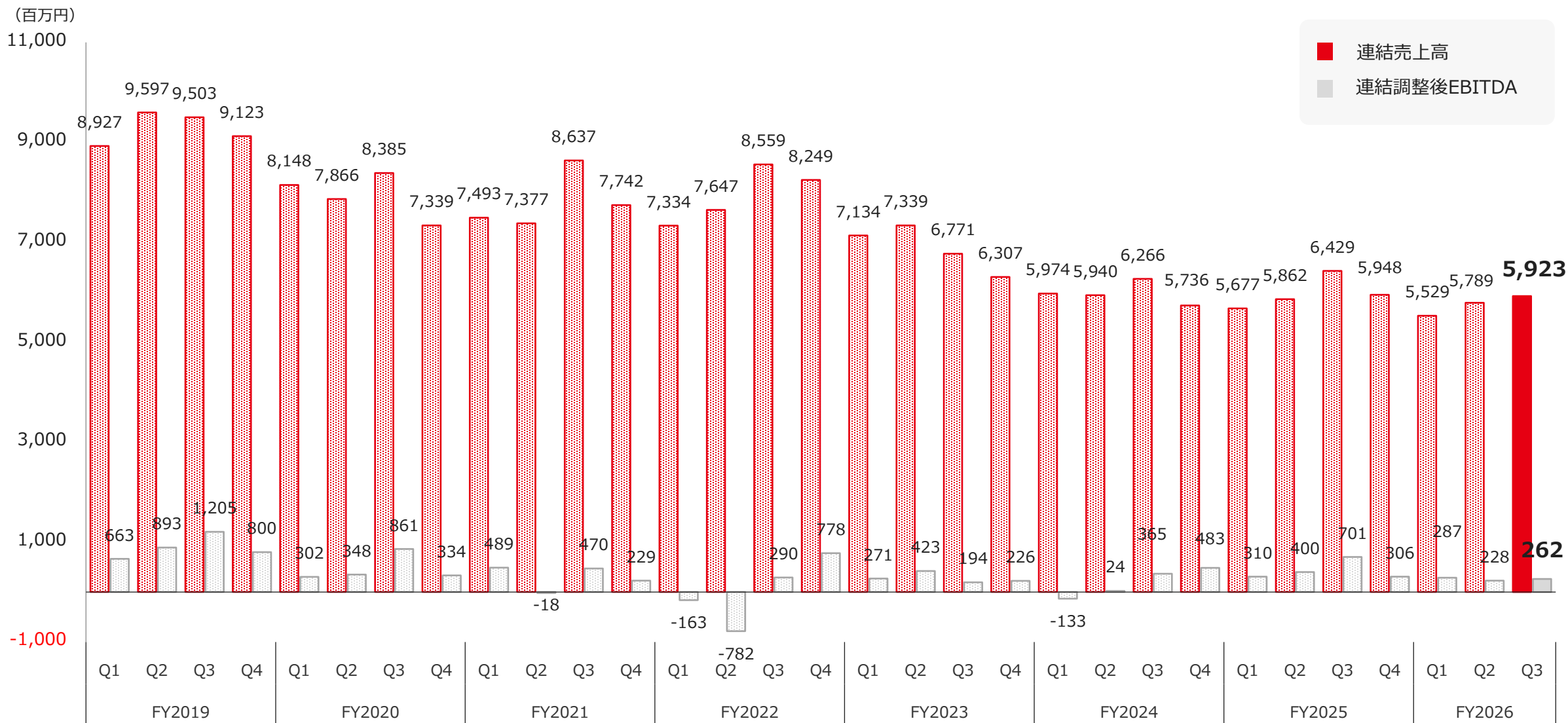
協業比率



海外比率



## ● 連結四半期業績の推移



## 2. FY2026 Q3 トピックス

## 毎日歩いてSolana（ソラナ）と交換可能なポイントが貯まる、 新サービス『SolanaWalk（SOLWalk）』を提供開始。

サービス名

SolanaWalk（ソラナウォーク）

概要

日々の歩数に応じてSolanaコイン（暗号資産）と交換できるポイントが貯まる暗号資産ポイントアプリ。

特長

暗号資産販売所「CoinTrade」との協業により、貯まったポイントをスムーズかつ手数料無料で交換可能。

カテゴリ

ヘルスケア

配信日

2026年3月23日

対応OS

iOS / Android

ストアURL

<https://solanawalk.go.link/2OxBq>



## 2026年6月、「引越し侍」はサービス開始から20周年を迎えました。

引越し専門比較サイトとして2006年6月に誕生した「引越し侍」、提携社数は全国400社以上、累計利用者数は6,913万人

引越し侍 20<sup>TH</sup>

「引越し侍」は、おかげさまで  
20周年イヤーを迎えました。



※ 提携社数及び累計利用者数は  
2026年5月29日現在の集計。

## ナビクルの新サービス『ナビクルアシスト』、サービス提供開始。

ユーザーとの接点獲得から実査定のアポ設定までをワンストップで代行、提携会社の成果向上をアシストする新サービス。



ナビクルアシスト

最大20社が競い合う！\*

愛車を一番高く売ろう！

一括査定なのに電話ラッシュなし！

相場額がWeb上でわかる！	最大20社が競い合う*から高く売れる！	連絡するのはナビクル1社だけ！
---------------	---------------------	-----------------

\*東京都・埼玉県で20社見積もり可能、来店いただく場合を含みます

必須 メーカー・車種名

選択してください

必須 年式（不明の場合はだいたいOKです）

選択してください

最短3時間後、愛車の査定結果を無料でお知らせ！

無料 次へ

# ナビクルアシスト

集客からアポ設定までナビクルで完結

<ユーザーのメリット>

- やりとりは、ナビクル1社のみ
- 最大20社を比較し、高額査定業者を厳選
- 愛車の相場額がWEB上ですぐわかる



# 3. 今後の成長に向けた取組の進捗

今後の成長に向けた取組

中期経営計画の達成に向けた取組の進捗

# M&A実行体制の強化について

## M&A戦略を遂行するためのガバナンス・実行体制の強化に向け、 「投資委員会」及び「M&A推進室」を設置

### 投資委員会

#### 意思決定・ガバナンスの高度化

- ・ 投資規律（投資基準）を踏まえ、より深く・多角的に議論・検討すべく、新たに投資委員会を設置。
- ・ 全社戦略に合致したM&Aの遂行に向けた監督・評価等、リスク管理機能を担う。

### M&A推進室

#### M&A戦略の加速化

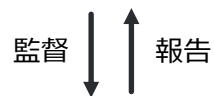
- ・ 戦略機能・組織を見直し、M&Aの推進力・実行力の強化を目的に、M&A専門組織を設置。
- ・ 積極的なディール推進を担う。

※ M&A推進や経営管理等の戦略機能を担っていた「経営戦略室」の組織を再編し、M&A戦略の実行組織を「M&A推進室」として独立して設置。経営管理機能は現行のコーポレート組織に再編。

## 全社戦略に合致したM&A推進を目的に、投資委員会を新設。規律ある投資へ。

### 機関設計

#### 取締役会



#### 投資委員会

委員長：代表取締役社長

委員：取締役

※ 案件のフェーズによって、  
ディール担当及び各種DD実務担当が参加



#### M&A推進室

M&A推進室 室長

複数名のディール担当

※ その他、外部アドバイザーとして、  
アドバンテッジパートナーズ社が参加

### 投資委員会の機能・役割

#### 1. 投資案件に関する投資規律の担保

全社戦略に合致し、投資規律・基準を満たすかを評価。

#### 2. 規律あるM&Aの監督・評価

M&A推進プロセスやDDを踏まえたリスクと対応方針の評価。

#### 3. 投資案件の投資妥当性を審議

案件のリスクや企業価値評価の精査・審議。

※ M&A・投資実行後のモニタリングについては、M&A推進室より取締役会等に向けて、投資時の事業計画対比での進捗やPMIの状況、PMI進捗に合わせた今後の取組内容を報告します。

## 今後の成長に向けた取組

中期経営計画の達成に向けた取組の進捗

# M&Aを主軸とした今後の方向性

# 創造性×技術力を駆使し「エイチームらしさ」を発揮できるビジネスで戦う。

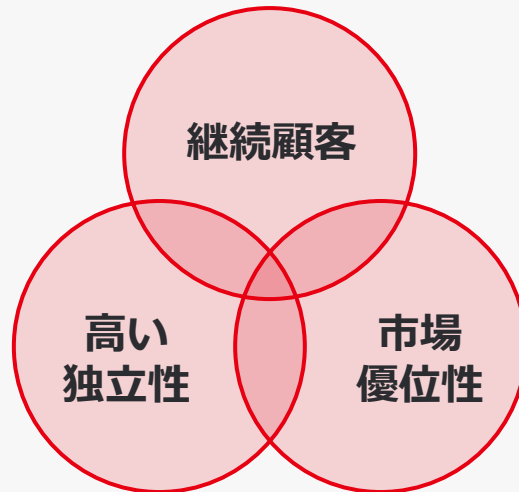
プロダクトに独自の強みをもつビジネスを展開している企業をM&Aで取り込み、成長を加速する。

## エイチームらしさ

"Ateam Purpose"  
**創造性 × 技術力**

×

## 成長ビジネスの3大条件



## 成長の加速を実現

付加価値の高い  
ビジネス

エイチームの事業・  
文化とのシナジー

# エンジニアが利用するツール等をM&Aで取り込み、Qiitaでシナジー創出を狙う。

## Qiitaを活用したビジネスのシナジー

### リード獲得の最大化

国内最大級のサービス間連携により、技術選定を行うエンジニアに効率的にリーチ。

### 事例・情報の拡散

Qiita内での活用事例記事の掲載等を通じ、認知獲得や、製品の信頼性と導入意欲を醸成。

### 統合プロモーション

SNSやQiita内キャンペーン等を統合運用。エンジニアの行動導線に合わせた認知・獲得。

## Qiita

会員数 150万人

日本最大級 エンジニアコミュニティ

エンジニアリングに関する知識を記録・共有するための情報・コミュニティサイト。



## microCMS

累計利用社数 1.5万社

国内シェア1位 日本製ヘッドレスCMS

WEBサイトを作成・管理するコンテンツ管理システム。APIベースの日本製ヘッドレスCMS。

## グローバル展開ノウハウを活用し、海外進出やローカライズでシナジーを発揮。

暗号資産ポイントアプリ等を運営するPaddle社は、グローバル展開を推進中。  
これまで培ったエンターテインメント事業のグローバル展開ノウハウをPaddle社に活かす。

### エンターテインメント事業

海外売上比率は約4割      230以上の国・地域、最大16言語展開  
世界中の人々に向けて多様なジャンルのゲームやツール  
アプリケーションを企画・開発・運営。



### Paddle

国内No.3のダウンロード数\*      暗号資産ポイントアプリ事業  
暗号資産ポイントアプリとして「Bit Start」「BitWalk」  
等を運営。2025年7月にアメリカ版をリリース。

※ 「Sensor Tower」調べ。「2025年投資・資産管理アプリ市場と広告トレンド」において、「BitWalk」が暗号資産アプリとして日本国内で3位のダウンロード数を記録。

今後の成長に向けた取組

AIの台頭に向けた対応

# AI推進室の新設について

AIの進化への対応・適応に向けて「**AI推進室**」を**社長直轄の組織**として設置。

## AI推進室

社長直轄のAI専門組織

### ミッション

「**AIありき**」を前提としたグループ全体業務の構造変革を促進すること

### 活動内容

グループ全体のAIの活用レベルの向上及び加速化に向けた取組の推進、  
全社横断でのAIナレッジの集約や発信、各事業・組織のAI導入・実装  
の助言や支援活動を担う。

# 4. 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	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。**

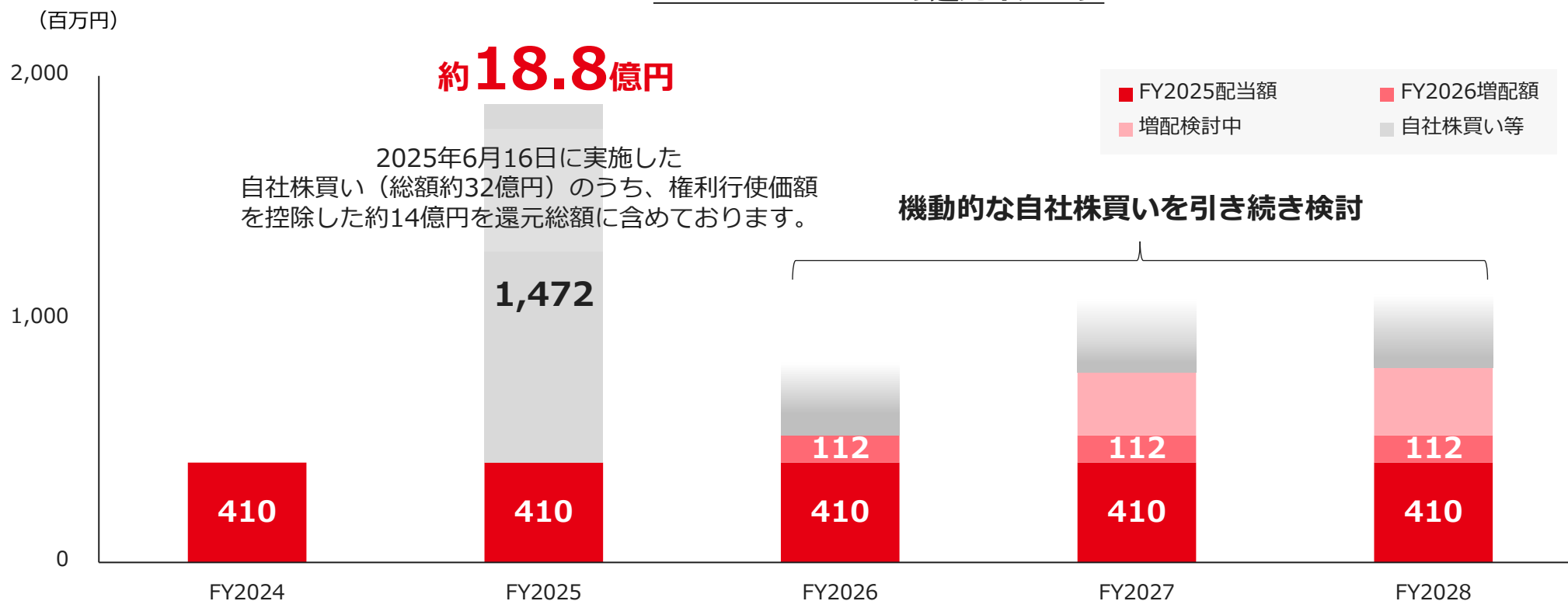
	FY2026 配当予想			FY2025 実績	FY2024 実績
	中間	期末	合計		
基準日	01/31	07/31	-	07/31	07/31
1株当たり 配当金	<b>14.0円</b>	<b>14.0円</b>	<b>28.0円</b>	22.0円 普通配当22.0円	22.0円 普通配当18.0円 特別配当4.0円
配当性向		<b>86.6 %</b>		39.5 %	42.8 %

※ 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。

優待の内容

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>

優待の内訳

<b>毎年1月末日</b>	<b>5単元（500株）以上</b>	<b>QUOカード 10,000円分</b>
<b>毎年7月末日</b>	<b>5単元（500株）以上</b>	<b>QUOカード 10,000円分</b>

※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。

# 5. 主な経営指標

● P/L (FY2023 Q1 – FY2026 Q3)

(百万円)

	FY2023				FY2024				FY2025				FY2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
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	5,789	5,923
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	4.7	2.3
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	4,778	5,019
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	1,011	903
売上原価	1,492	1,534	1,066	969	894	909	903	839	853	814	858	869	845	846	871
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	14.6	14.7
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	4,623	4,876
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	79.9	82.3
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	5,470	5,747
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	1,228	1,152
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	2,888	3,114
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	49.9	52.6
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	2,806	3,046
エンターテインメント	65	96	75	65	31	45	37	67	56	75	64	84	67	80	65
支払手数料等	837	976	774	804	748	755	664	700	611	653	626	696	616	709	651
外注・サーバー費	365	308	284	284	285	267	252	223	205	227	191	194	209	234	241
オフィス賃料	238	237	214	200	194	173	164	156	156	156	161	165	168	166	167
その他費用	831	1,085	464	369	261	314	324	327	369	898	202	732	322	242	420
EBITDA	271	423	194	226	-133	24	365	454	308	-47	924	89	367	414	283
調整後EBITDA	271	423	194	226	-133	24	365	483	310	400	701	306	287	228	262
営業利益	213	-2	162	170	-170	-15	330	418	224	-158	809	-30	270	319	176
Q/Q 増減率 (%)	-67.9	-	-	+4.7	-	-	-	+26.6	-46.3	-	-	-	-	18.1	-44.8
デジタルマーケティング	449	205	455	218	110	107	550	479	374	-73	923	110	493	572	380
エンターテインメント	-4	105	-74	140	-86	34	-68	81	53	197	89	178	36	158	47
共通部門	-231	-313	-217	-189	-194	-157	-152	-142	-202	-282	-204	-319	-259	-411	-251
営業利益率 (%)	3.0	-	2.4	2.7	-	-	5.3	7.3	4.0	-	12.6	-	4.9	5.5	3.0
経常利益	223	-4	202	289	-137	3	346	396	229	520	468	368	234	-19	174
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	-65	113
人員数	1,019	991	931	910	894	883	858	858	826	864	849	830	803	794	792
デジタルマーケティング	583	556	498	482	458	457	438	439	418	455	447	432	407	404	401
エンターテインメント	340	344	343	338	337	331	326	324	314	310	301	299	295	292	292
共通部門	96	91	90	90	99	95	94	95	94	99	101	99	101	98	99

※ FY2025のセグメント区分変更後のP/Lで記載しております。

● 調整後EBITDAの内訳 (FY2025 Q2 – FY2026 Q3)

(百万円)

	FY2025			FY2026		
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
<b>営業利益</b>	<b>-158</b>	<b>809</b>	<b>-30</b>	<b>270</b>	<b>319</b>	<b>176</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	30	33
+ ) のれん償却額	57	60	63	46	64	73
+ ) 暗号資産関連事業に関わる 費用の調整	425	-244	217	-87	-247	-51
+ ) M&A関連費用	23	22	—	6	61	30
<b>調整後EBITDA</b>	<b>400</b>	<b>701</b>	<b>306</b>	<b>287</b>	<b>228</b>	<b>262</b>

<b>(参考) ビットコイン価格 (円)</b>	16,162,184	13,427,128	17,721,131	16,985,566	12,631,087	11,967,378
--------------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

※ 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 (FY2018 - 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P/Lで記載しております。

● B/S (FY2017 - FY2026 Q3)

(百万円)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026 Q3
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	9,865
現預金	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,992	8,050	6,301	4,893
固定資産 ※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,591	4,827	4,048	5,145
有形固定資産	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	389	365	346	316
無形固定資産	507	2,070	1,522	477	792	391	216	1,735	1,591	2,332
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	2,496
資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,389	15,209	15,011
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	3,945
固定負債	481	583	730	493	527	674	529	3,070	1,242	2,111
負債合計	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,151	6,115	6,039	6,057
有利子負債	632	186	—	—	—	—	—	2,535	784	1,734
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	8,494
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	111
純資産合計	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	9,882	9,704	10,274	9,169	8,953
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	15,011

※ 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 (FY2018 - 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社の連結に伴い、**業績評価指標として「調整後EBITDA」を導入。**

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。**

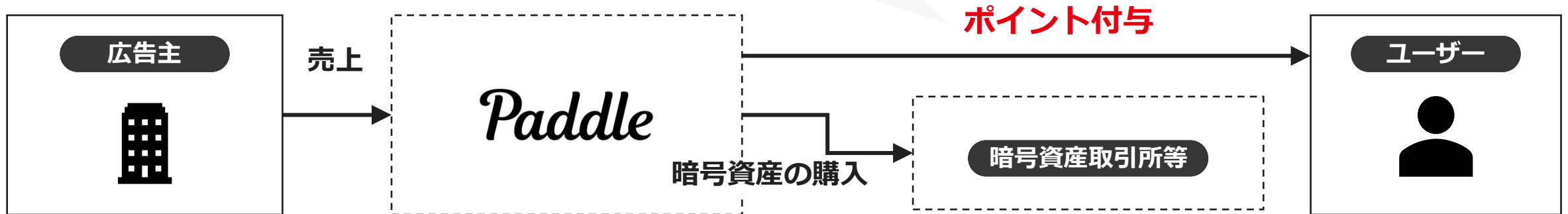
## Paddle社のビジネスモデルの特性上、事業の実力が財務諸表に適切に表れない。

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。

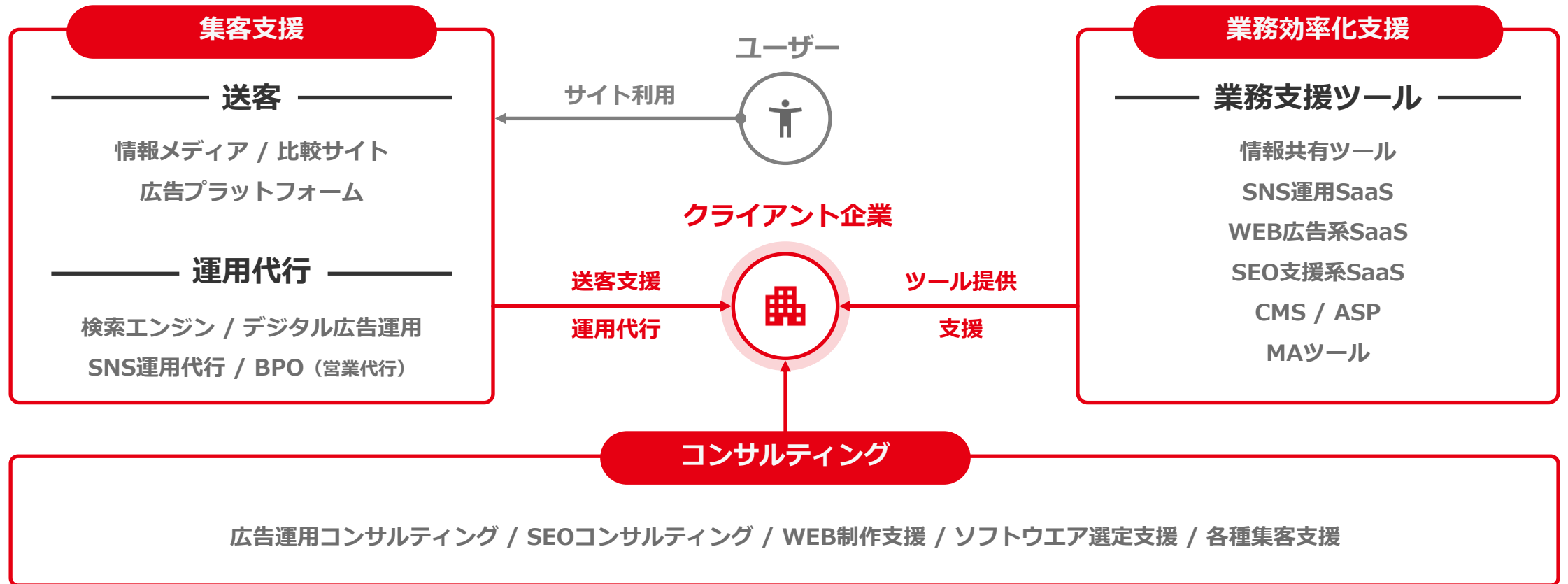
#### 株主還元の強化

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



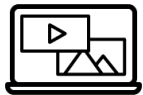
世の中の課題

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

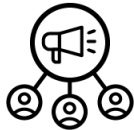
多くの企業が抱える経営課題

「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

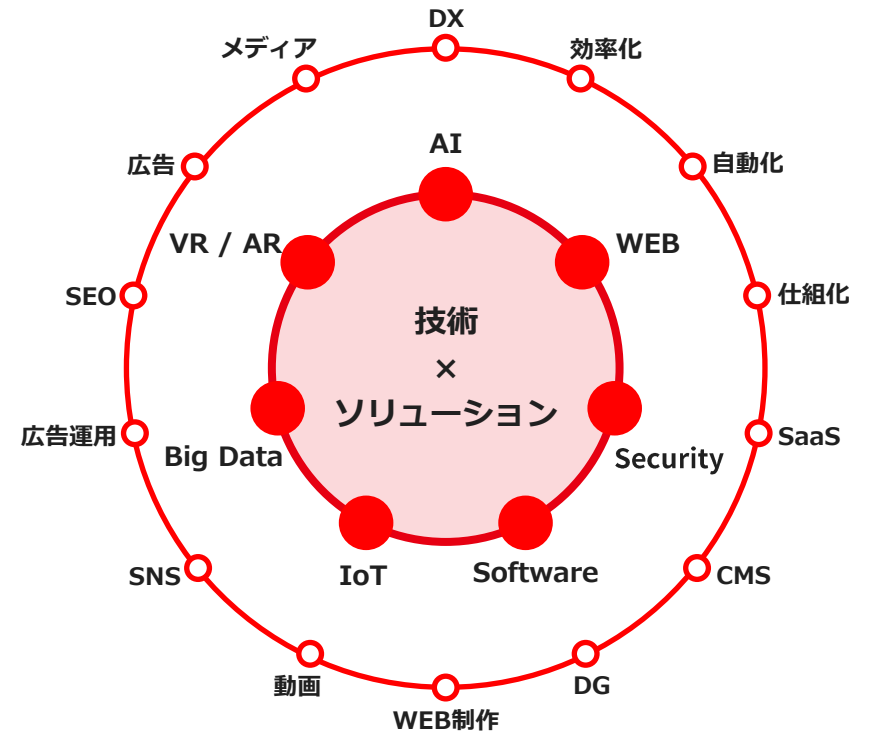


WEB集客競争激化

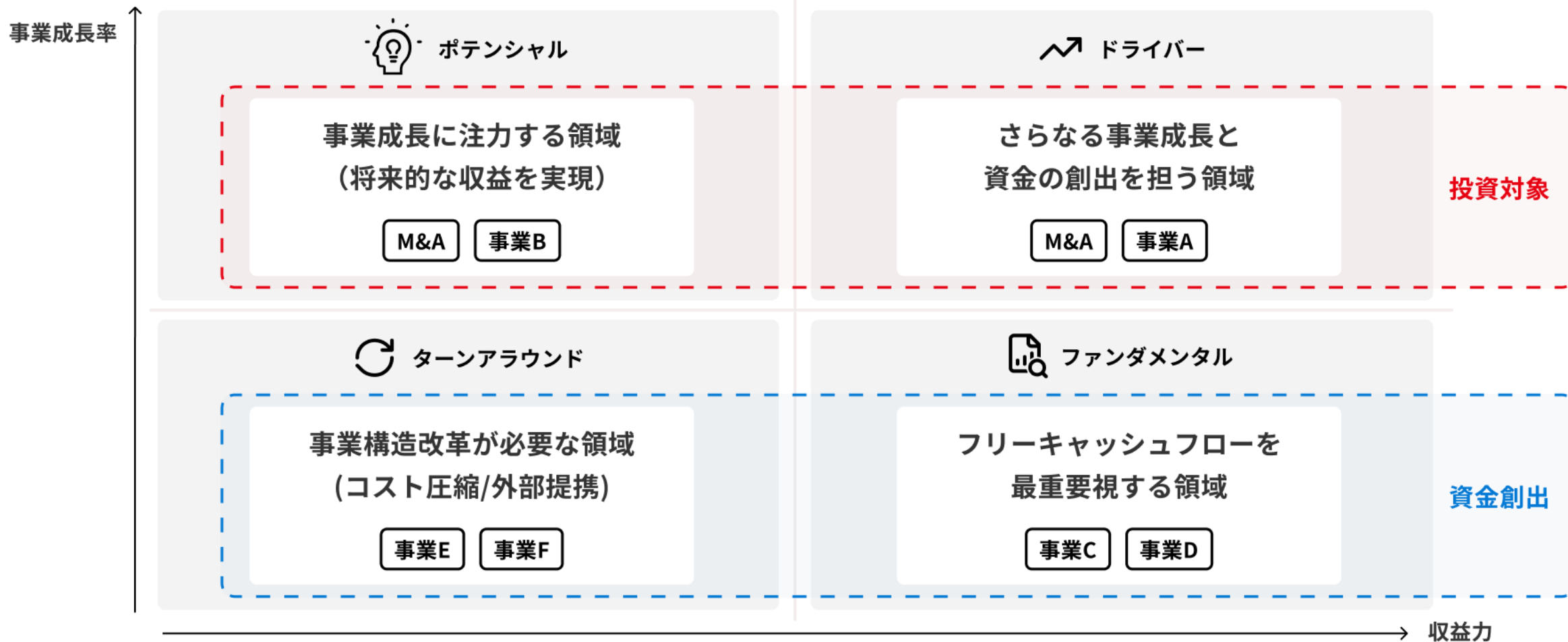


当社の価値

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



## 事業成長率と収益力の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"> <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>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>
	D2C	<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>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

M&A推進室・投資委員会の設置により、M&Aのガバナンス・実行体制を強化。  
**創造性×技術力とエイチームらしさ**を発揮できる企業をM&Aで取り込む。

	FY2024 累計	FY2025 累計	~FY2026 Q3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>	177	238	270	+13.4%
<b>2 トップ面談数</b>	16	49	67	+36.7%
<b>3 SPA<sup>※2</sup>/実行</b>	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）

	社名	実行日	取得価額	主要サービス	目的
 <b>microCMS</b>	株式会社microCMS	2024年6月3日	1,500百万円	国内最大級ヘッドレスCMS「microCMS」	法人向けの業務効率化支援領域の獲得・強化
	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」「BitWalk」	高収益ビジネスを保有収益基盤の強化
 <b>WCA INC.</b>	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・コンサル	法人向けWEB集客支援領域の獲得・強化
 <b>strainer</b>	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DB「Finboard」	経済メディアの取込 新規法人顧客数の拡大
 <b>SIGNITY</b>	株式会社シグニティ	2025年11月20日	1,050百万円	WEBプッシュ通知配信サービス「PUSH ONE」	デジタル集客支援領域の強化・拡張

## FY2028までに、M&Aに100億円以上を投下、成長投資を加速化

業種	狙い	企業規模 (参考)
デジタルマーケティング SaaS	<ul style="list-style-type: none"><li>得意とするテクノロジー領域でクライアント企業を支援</li><li>安定的な収益向上の実現</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>社員数：10~30名</li><li>営業利益（EBITDA）に加え、MRR成長も重視</li></ul>
営業支援SaaS 業務効率化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>	<ul style="list-style-type: none"><li>社員数：10~30名</li><li>営業利益（EBITDA）に加え、MRR成長も重視</li></ul>
送客メディア	<ul style="list-style-type: none"><li>メディア事業と連携して、収益性のさらなる向上</li><li>対象業種でクライアントリーチを獲得</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>社員数：10~30名</li><li>営業利益（EBITDA）で、1~10億円程度</li></ul>

# APPENDIX : 会社概要

## ● 会社概要（2026年4月30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 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 738名（役員、アルバイトを除く）

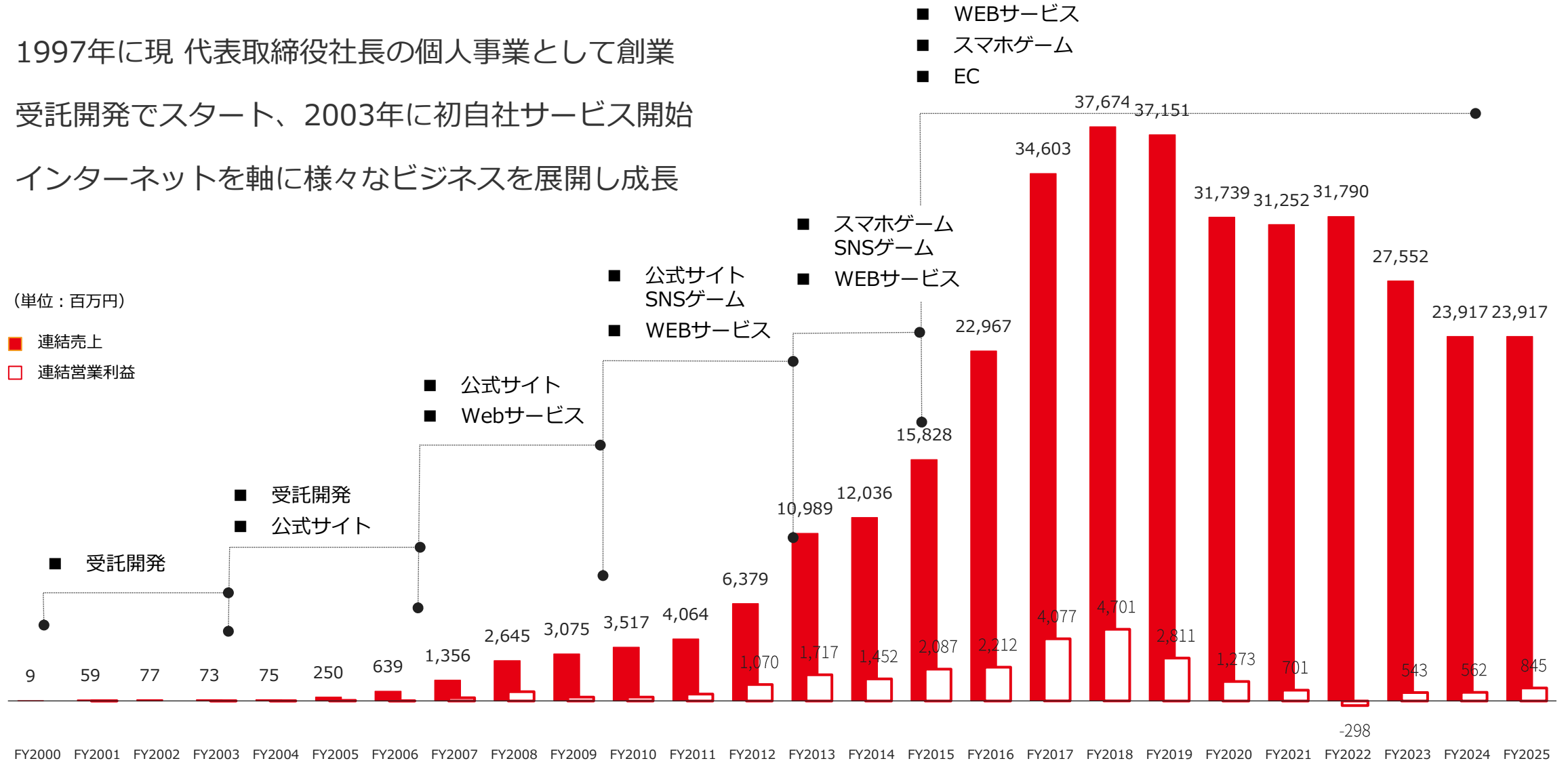
単元株式数 100株



- 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)

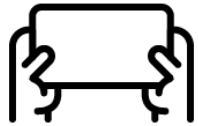
■ 連結売上  
□ 連結営業利益



# 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

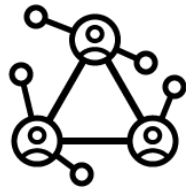
### ゲーム開発



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

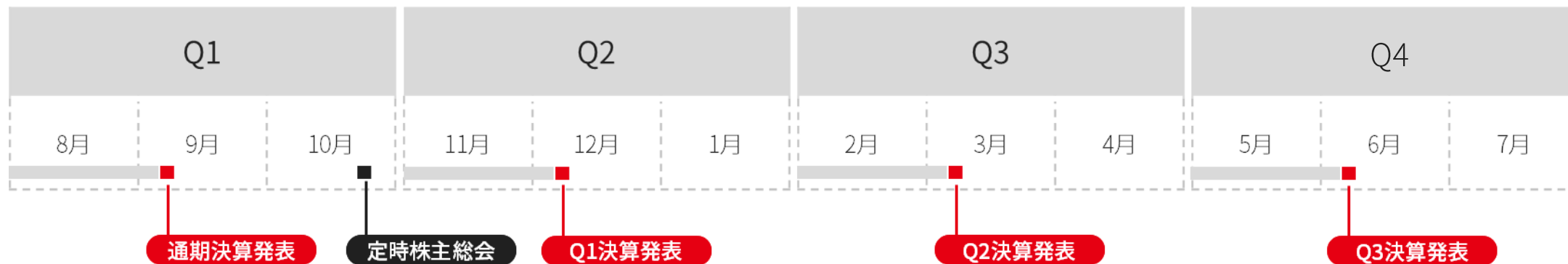


OBREMO

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@atm.co.jp](mailto:ir@atm.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。