

2025.6.6

FY2025 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）

1. FY2025 Q3 連結決算概要
2. リスク・ボラティリティ低減に向けた取組の進捗
3. M&Aの実績と進捗
4. FY2025 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：プライム上場維持基準適合に向けた計画

APPENDIX：中期経営計画

APPENDIX：会社概要

決算ハイライト

Y/Y・Q/Qで増収増益
売上は堅調、利益は好調に着地

売上高

FY2025 Q3 会計

6,429

百万円

Y / Y 102.6 %

Q / Q 109.7 %

調整後EBITDA

FY2025 Q3 会計

701

百万円

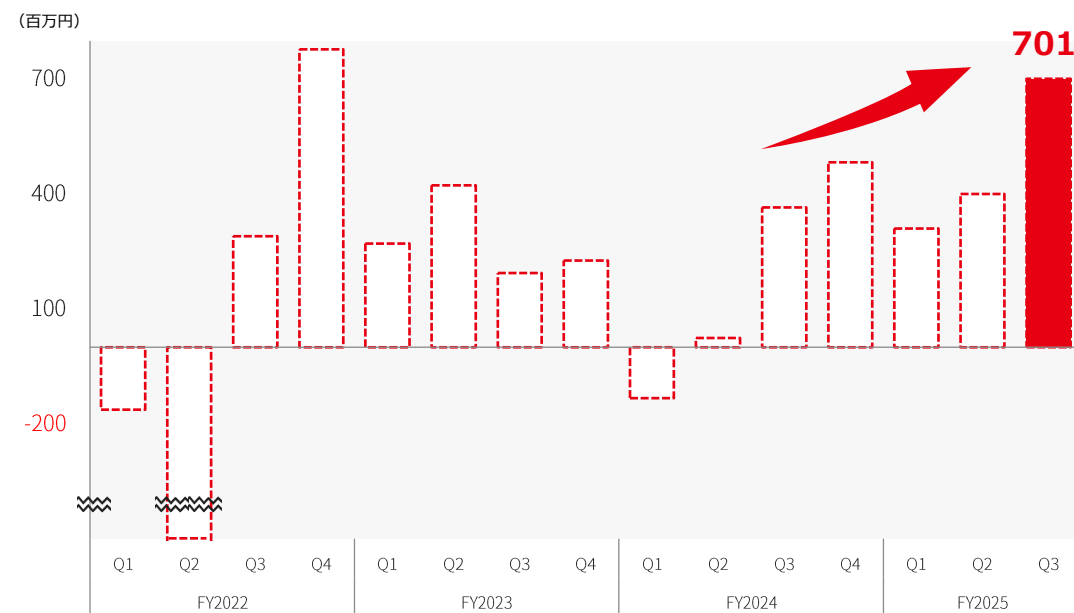
Y / Y 191.9 %

Q / Q 175.1 %

HOT TOPIC

事業ポートフォリオの適正化を遂行、
利益低迷期を脱し、再成長期に突入

本業の収益性を表す調整後EBITDAが堅調に推移



1. FY2025 Q3 連結決算概要

FY2025 連結業績予想を**上方修正**（調整後EBITDA・経常利益・当期純利益）

	売上高 (百万円)	調整後 EBITDA (百万円)	EBITDA (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
期初発表予想 (A)	25,000	1,350	1,250	1,000	1,000	560	30.17
今回修正予想 (B)	25,000	1,500	1,250	1,000	1,300	1,000	53.88
増減額 (B - A)	0	150	0	0	300	440	23.71
増減率 (B÷A)	0.0%	111.1%	0.0%	0.0%	130.0%	178.6%	178.6%
前期実績 (2024年7月期)	23,917	740	711	562	609	953	51.36

※ 2025年4月10日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」、及び2025年6月6日に開示した「業績予想の修正（上方修正）及び営業外損失の計上に関するお知らせ」の通り、FY2025 連結業績予想を修正しました。

※ 調整後EBITDAは、2025年7月期 第2四半期決算より導入した業績評価指標であり、当指標の業績予想については、2025年3月14日に開示した「2025年7月期 第2四半期決算説明資料」で公表しております。

※ 上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、最終の業績は今後様々な要因によって予想と異なる可能性があります。

売上高・調整後EBITDAは、Y/Y・Q/Qともに増収増益。
既存事業が好調に推移し、業績をけん引。

売上高

6,429

百万円

Y / Y 102.6 %

Q / Q 109.7 %

調整後EBITDA

701

百万円

Y / Y 191.9 %

Q / Q 175.1 %

経常利益

491

百万円

Y / Y 141.9 %

Q / Q 90.4 %

当期純利益

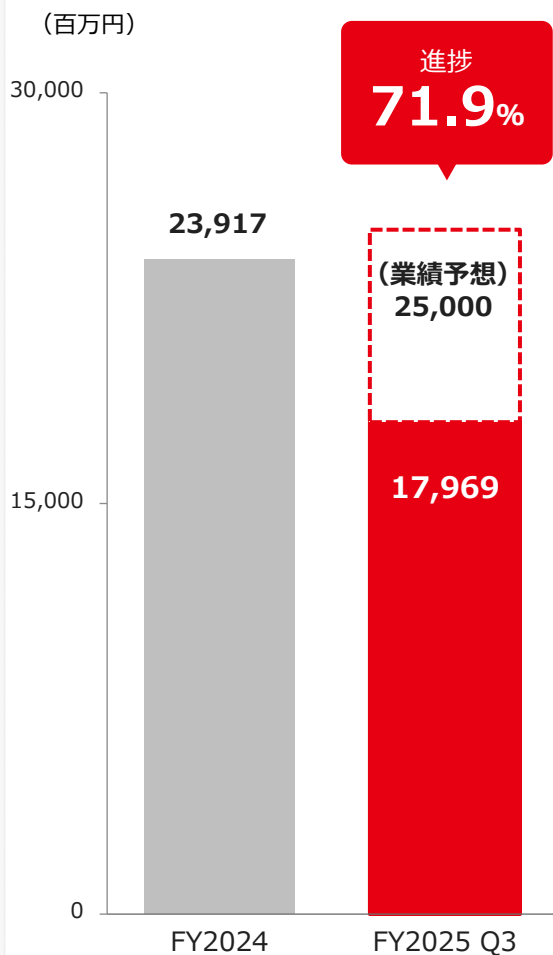
468

百万円

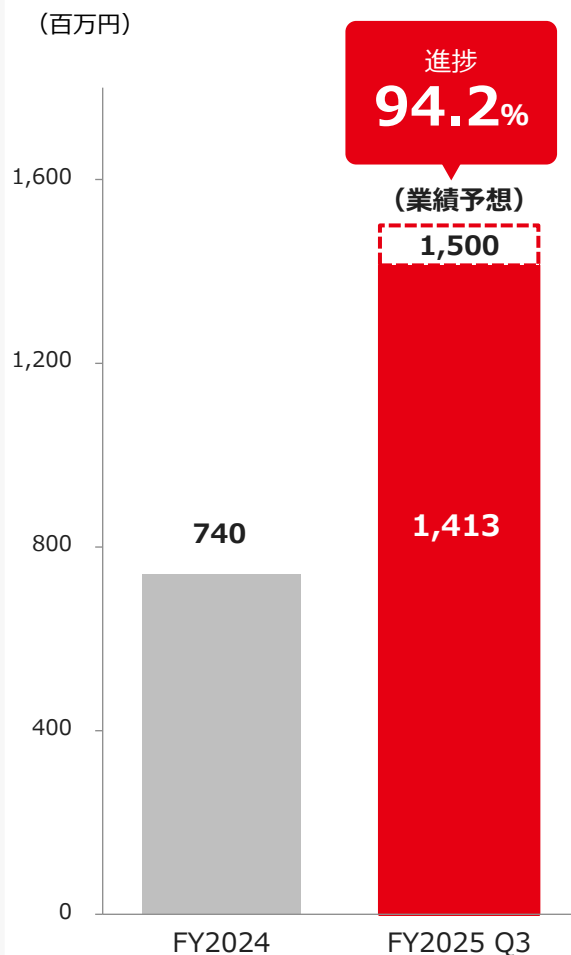
Y / Y 60.7 %

Q / Q 108.8 %

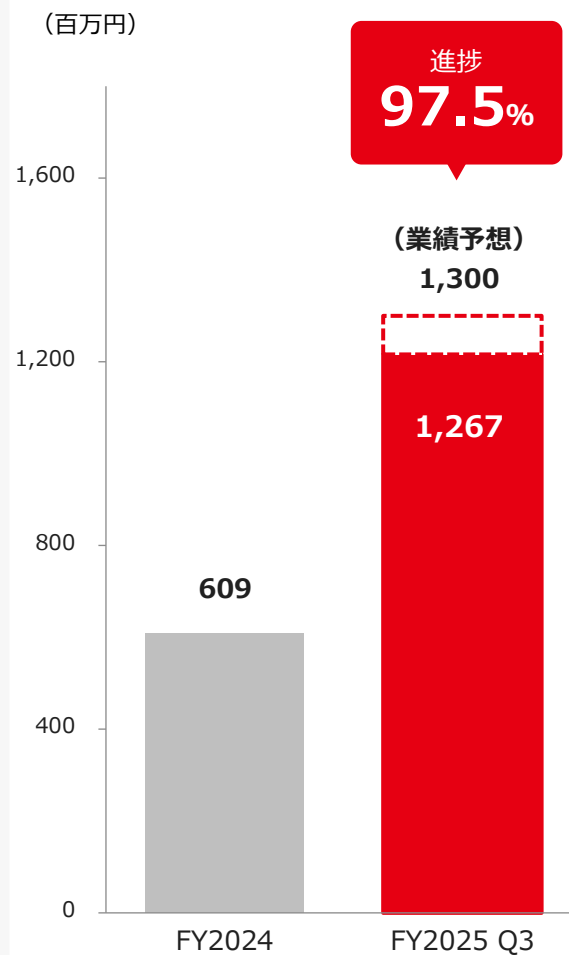
売上高



調整後EBITDA

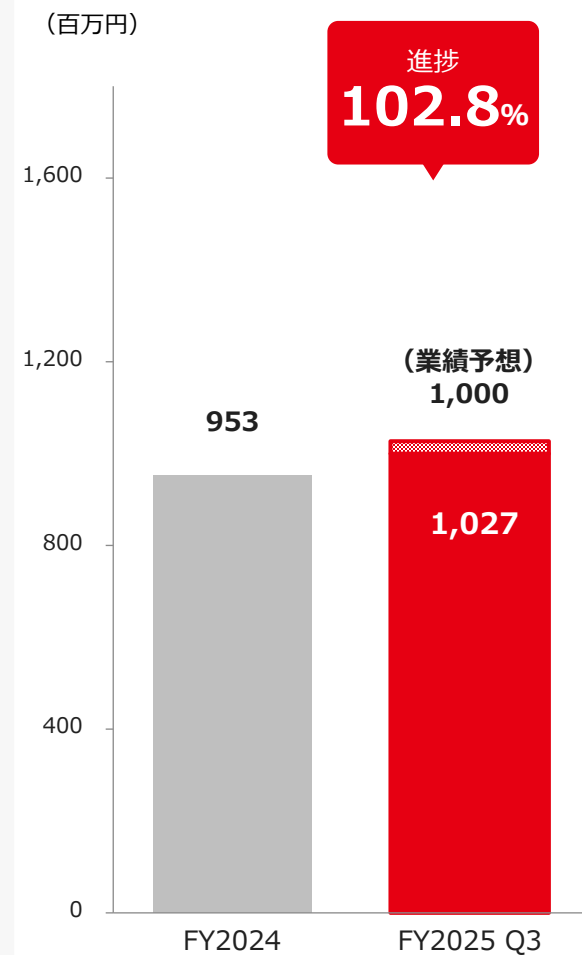


経常利益



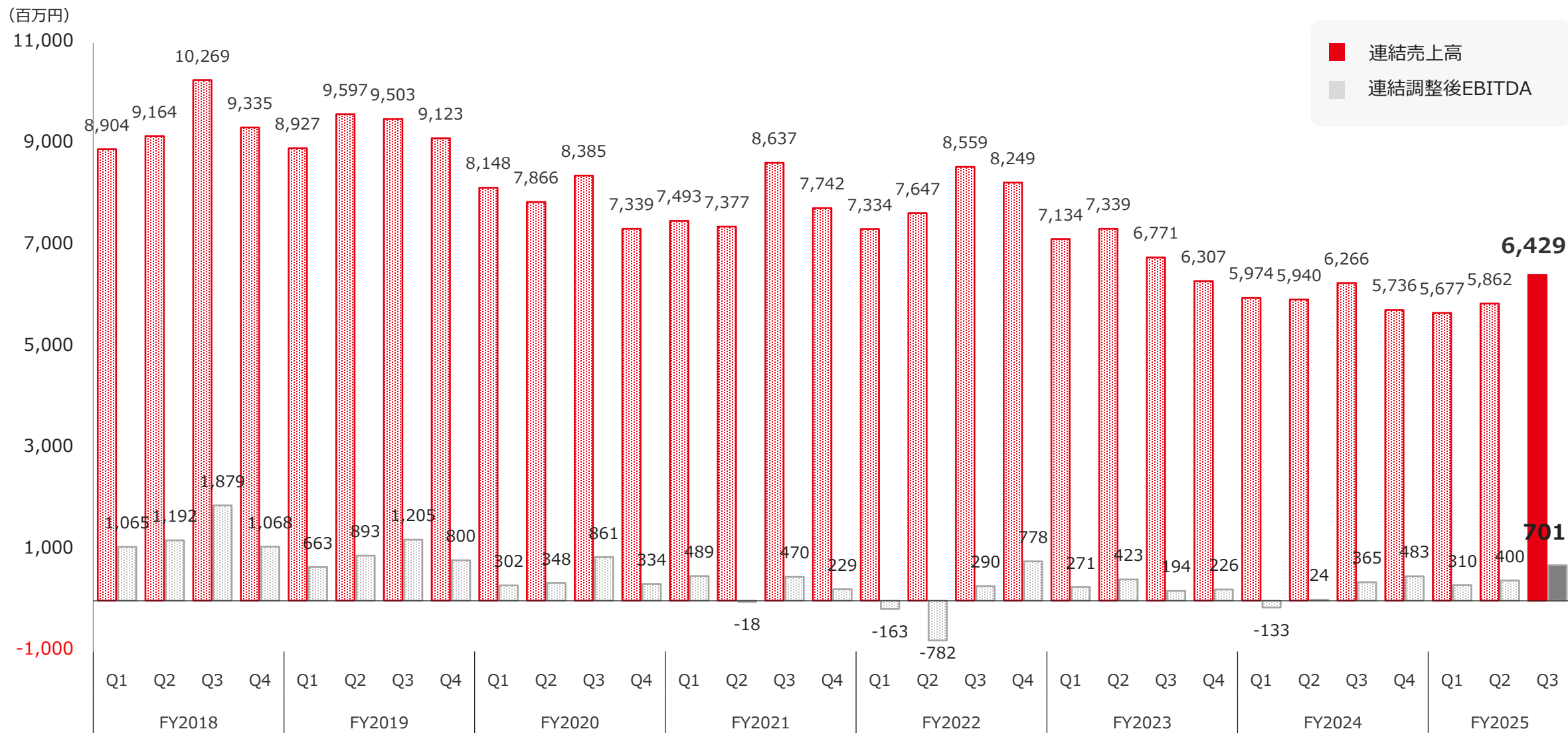
※ 2025年6月6日に開示した「業績予想の修正（上方修正）及び営業外損失の計上に関するお知らせ」の通り、FY2025の連結業績予想を修正しました。

当期純利益



※ 2025年4月10日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」の通り、FY2025の連結業績予想を修正しました。

● 連結四半期業績の推移



売上は堅調、利益は好調に着地。各既存事業が好調に推移し、業績をけん引。

(単位：百万円)	FY2025 Q3	FY2024 Q3	増減率（Y/Y）	FY2025 Q2	増減率（Q/Q）
売上高	6,429	6,266	102.6 %	5,862	109.7 %
調整後EBITDA	701	365	191.9 %	400	175.1 %
EBITDA	924	365	252.7 %	-47	- %
営業利益	832	330	252.1 %	-135	- %
経常利益	491	346	141.9 %	543	90.4 %
当期純利益	468	771 [※]	60.7 %	430	108.8 %

※ 2024年7月期 第3四半期に「ラルーン事業」の売却による事業譲渡益491百万円を特別利益として計上しております。

「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

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

※3

- 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

※ 3 : 調整後EBITDAに関する業績評価指標についての考え方は、本資料の「APPENDIX : 業績評価指標「調整後EBITDA」(P39以降)」をご参照ください。

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るため、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。

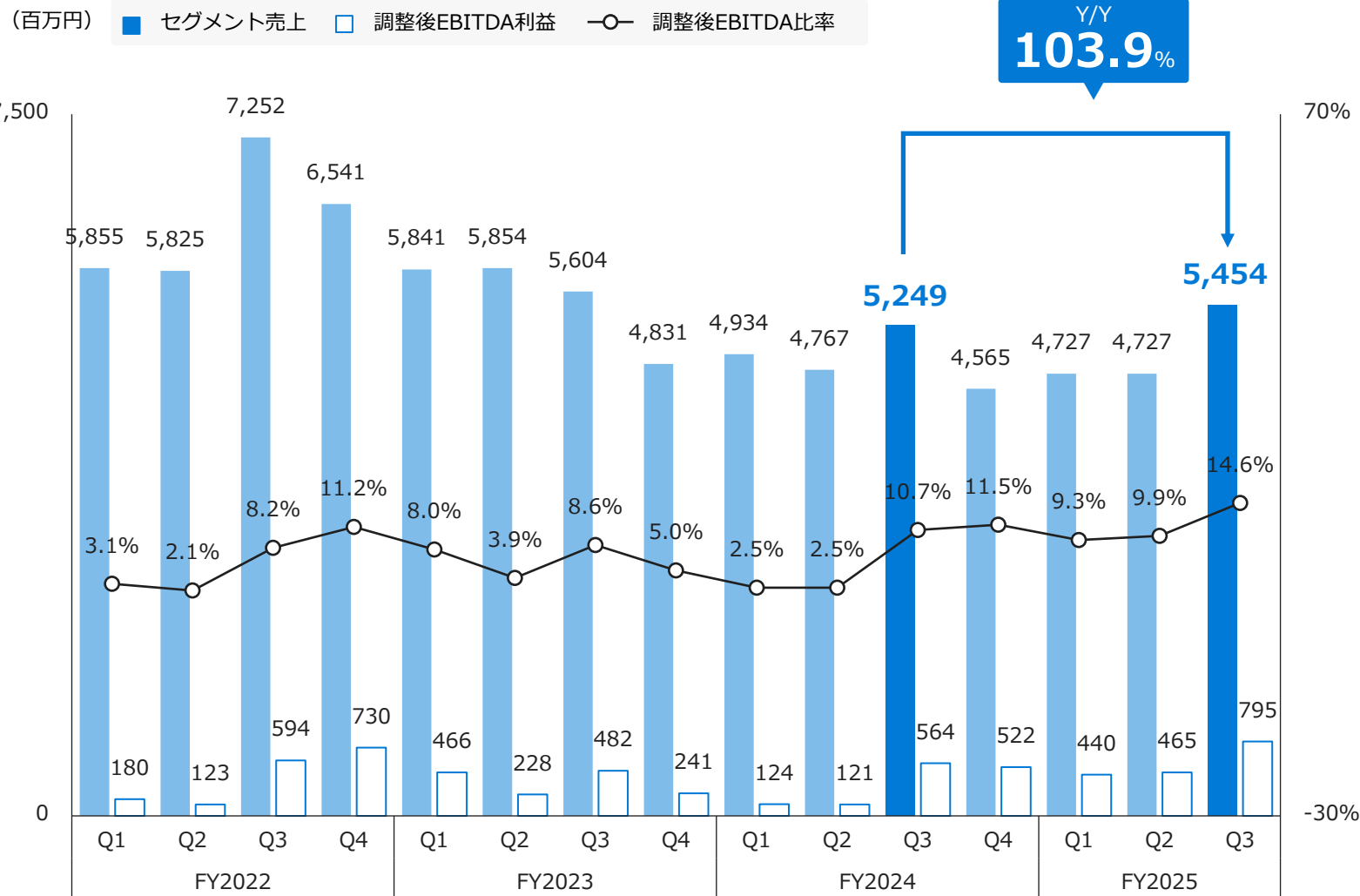
※ 営業内費用：販売促進引当金繰入額が営業内費用に計上されます。全ユーザーが保有するポイントを対象として、将来暗号資産に交換されると見込まれる分を販売促進引当金として計上。

各事業で収益創出に向けた取組が奏功し、特に利益指標が好調に推移。

(単位：百万円)		FY2025 Q3	FY2024 Q3	増減率（Y/Y）	FY2025 Q2	増減率（Q/Q）
デジタル マーケティング	売上	5,454	5,249	103.9 %	4,727	115.4 %
	調整後EBITDA	795	564	140.9 %	465	170.8 %
	営業利益	946	550	171.8 %	-50	- %
エンター テインメント	売上	974	1,017	95.8 %	1,134	85.9 %
	調整後EBITDA	90	-68	- %	197	45.6 %
	営業利益	89	-68	- %	197	45.6 %

※ 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で増収増益で着地。
自動車・引越し事業が好調に
推移し、業績をけん引。**

売上

- 自動車事業及び引越し事業の増収がセグメント売上に大きく貢献したことで、業績をけん引
- M&Aにより取得した4社が連結売上高に計上

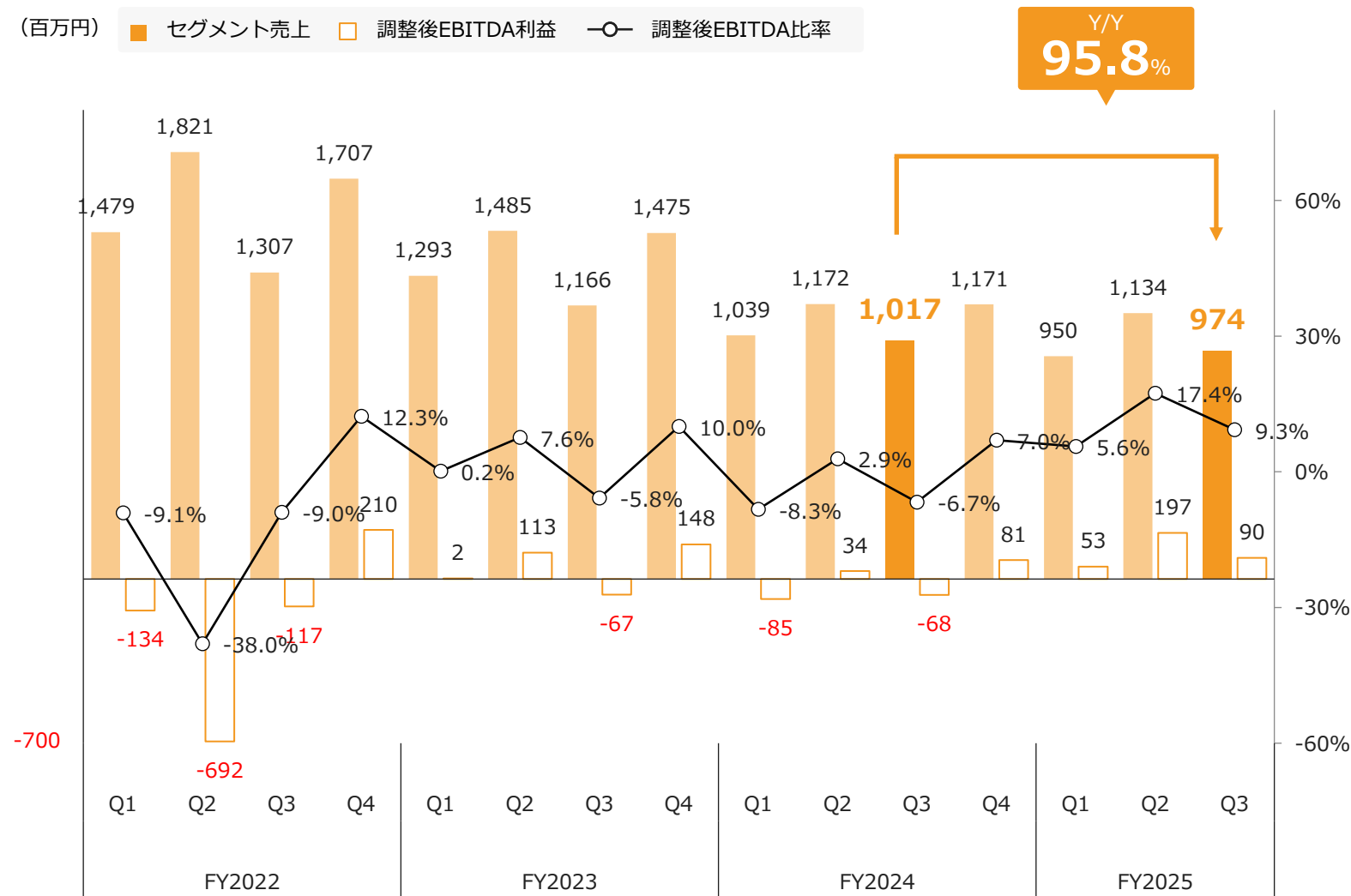
調整後EBITDA

- 各事業の増収に伴う増益
- 利益確保を優先とした事業運営方針に基づき、投資の最適化によるコストコントロールが奏功

● 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利益 ○ 調整後EBITDA比率



Y/Y 減収増益、Q/Q 減収減益。
既存タイトルの効率運用に加え、
協業比率は上昇傾向。

売上

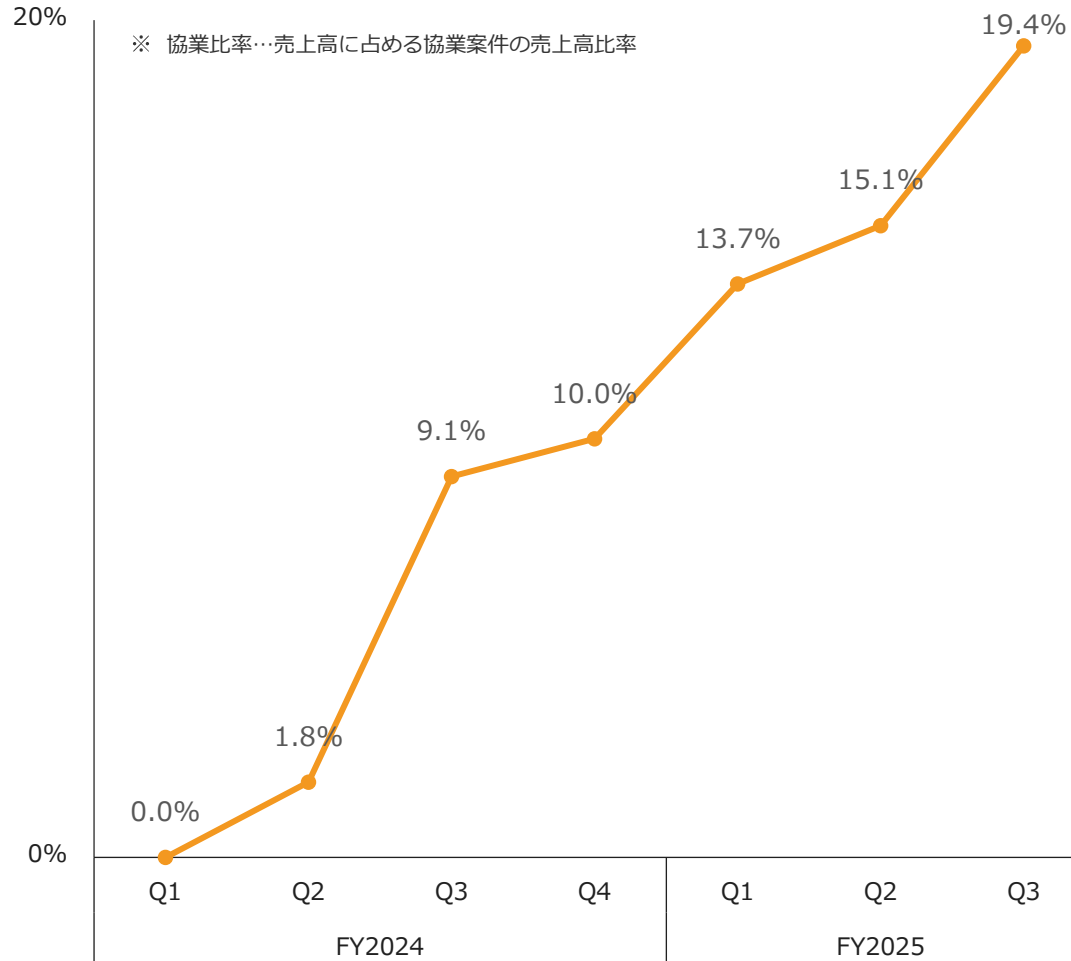
- 既存タイトルのダウントレンドにより、引き続き減少傾向であり、Y/Yで減収。

調整後EBITDA

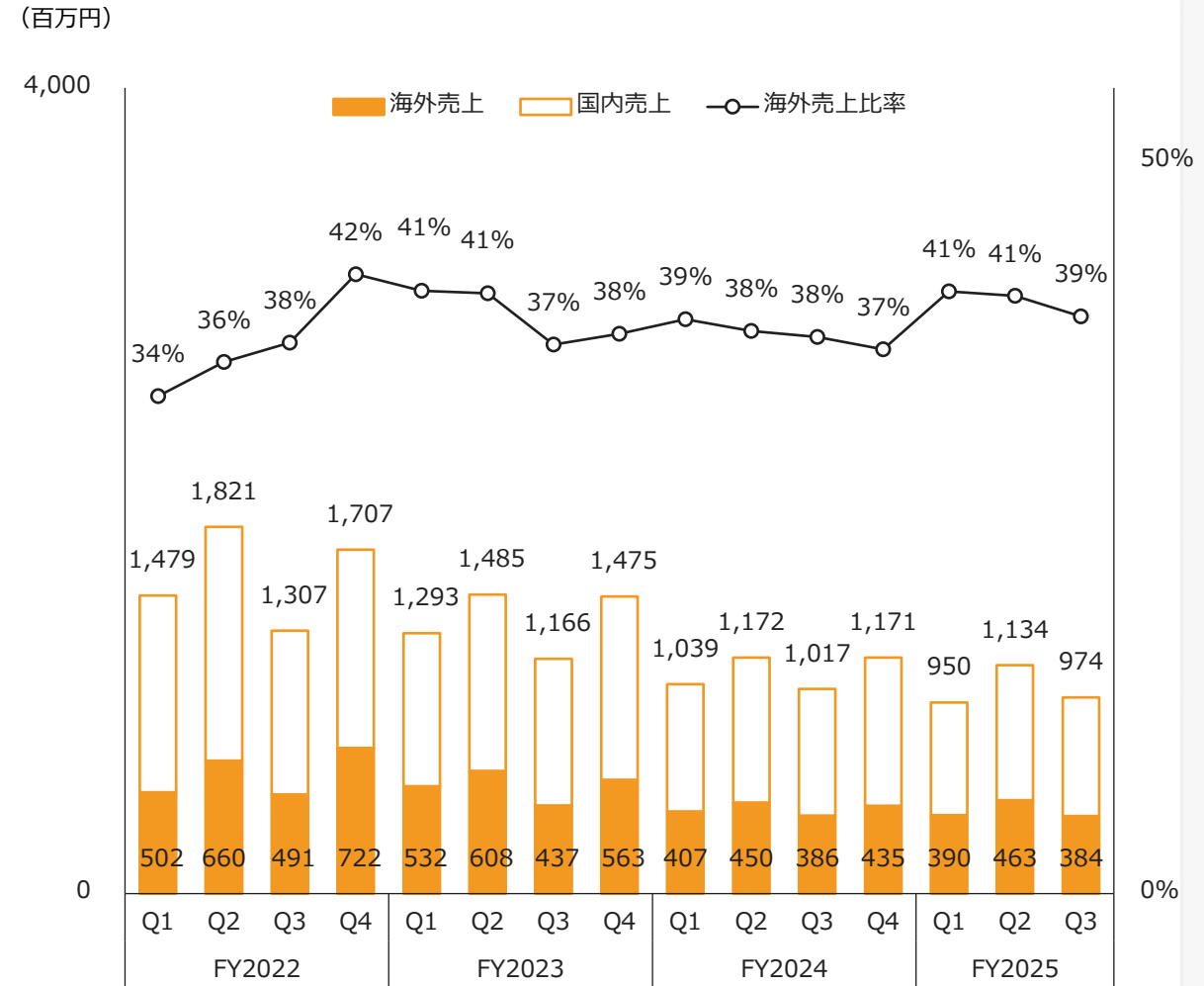
- 引き続き、既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を実施
- 協業案件の比率は上昇傾向が続き、協業比率は19.4%へ。既存タイトルのダウントレンドをカバーしつつ、利益を確保

● 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

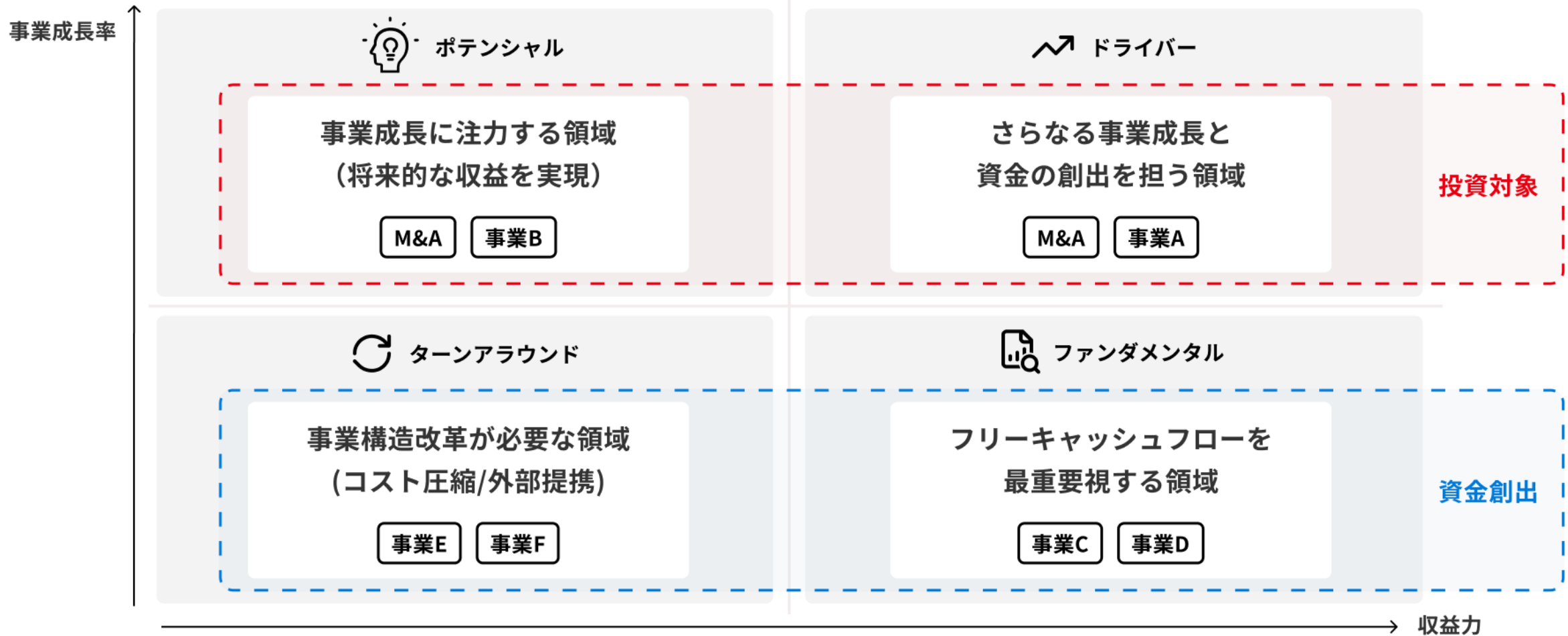


海外比率



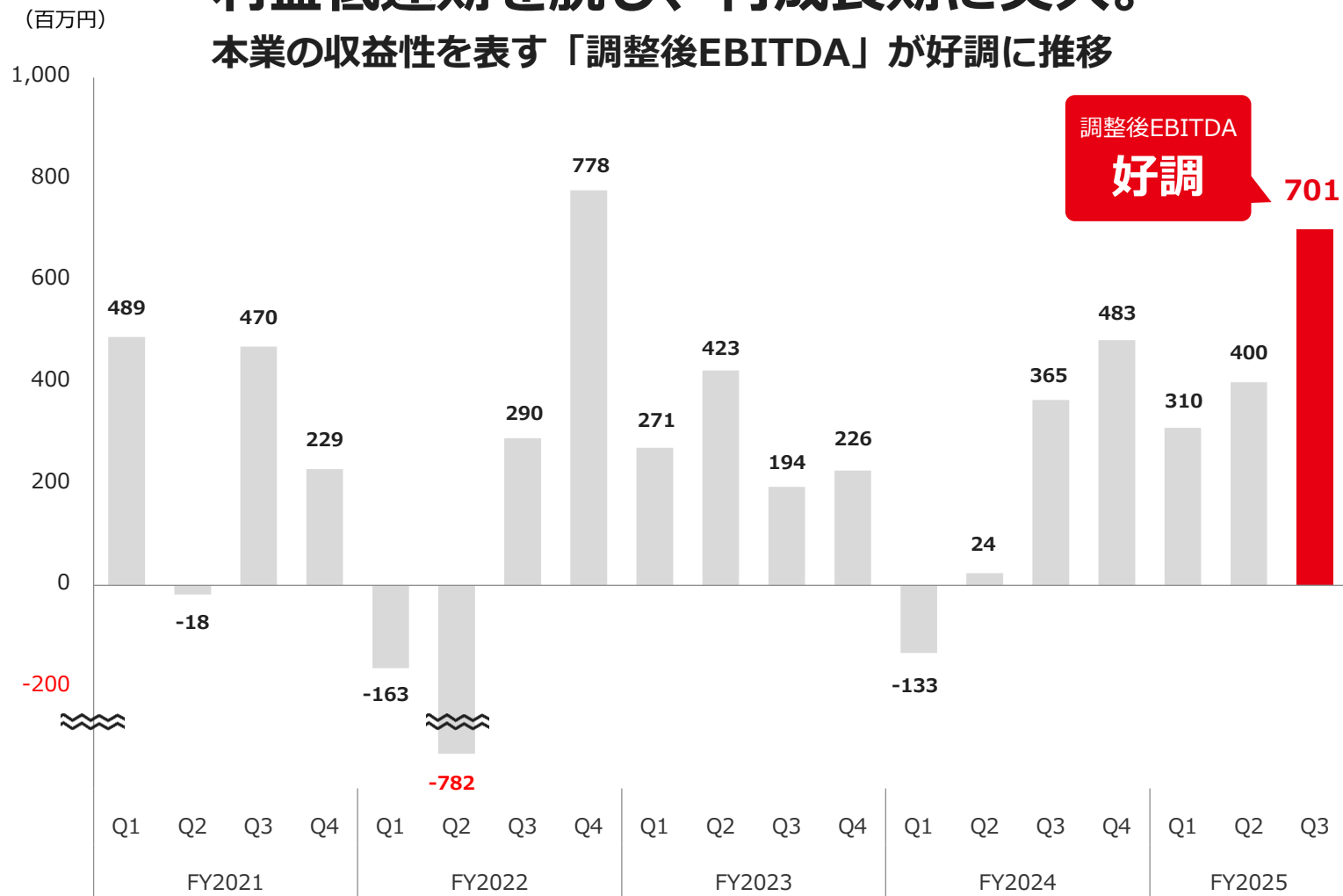
2.リスク・ボラティリティ低減 に向けた取組の進捗

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。



利益低迷期を脱し、再成長期に突入。

本業の収益性を表す「調整後EBITDA」が好調に推移



調整後EBITDA

FY2025 Q3 会計

701

FY2024 Q3 **365** 百万円

FY2025 Q2 **400** 百万円

- 四半期調整後EBITDAが好調に推移
- ファンダメンタルに位置付けた既存事業が好調であり業績に寄与
- 引き続き、事業ポートフォリオの管理を行い適正化を図る

リスク・ボラティリティ低減に向けた取組の進捗

事業ポートフォリオ適正化に向けたカーブアウト

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「ライフドット」「ナビナビ保険」の譲渡を決定



対象サービス 終活総合サイト「ライフドット(Life.)」

譲渡先企業 株式会社鎌倉新書

譲渡価格 3.1億円

実行日 2025年6月2日

※ 詳細は、2025年4月10日に開示した「連結子会社における会社分割（簡易吸収分割）による株式会社鎌倉新書への権利義務の承継に関するお知らせ」をご参照ください。



対象サービス 総合保険サイト「ナビナビ保険」等

譲渡先企業 Sasuke Financial Lab 株式会社

譲渡価格 1.6億円（予定）

実行予定日 2025年8月1日（予定）

※ 詳細は、2025年5月15日に開示した「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」をご参照ください。

リスク・ボラティリティ低減に向けた取組の進捗

エンターテインメント事業における プロダクトポートフォリオの転換

自社タイトル中心から協業案件主体へ リスクを低減し、安定的な黒字運営が可能な事業構造へ転換

今後の数年間は新規協業案件リリースに向けた準備期間

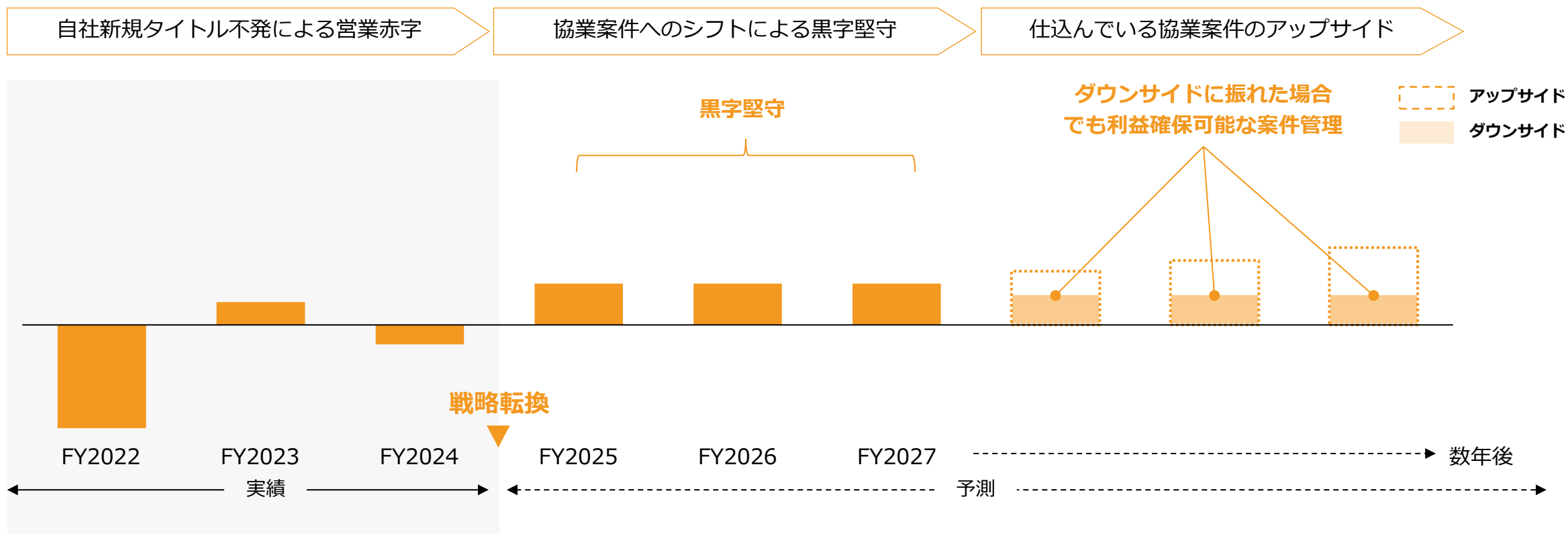
自社案件中心から協業案件を主体とした、プロダクトポートフォリオの入替え期

エンターテインメント事業の赤字リスク低減

協業によるリスク分散と経営管理体制の強化により黒字を堅守

今後数年間は協業案件リリースに向けた準備期間として黒字を堅守。ダウンサイドケースでも黒字を死守しつつ、将来一部アップサイドも得られるプロダクトポートフォリオを構築。

営業利益推移イメージ



※ FY2025以降の営業利益推移についてはイメージであり、今後の業績に関する当社の予想を示すものではありません。そのため、様々な要因により業績に変動が発生する可能性があります。

これまで培ってきた企画力・技術力を活かし、大手企業や有名IPとの協業が可能。
結果、安定した収益ポートフォリオとアップサイドの両立を図ることが可能。

これまで

これから

ポートフォリオ

自社タイトル中心



協業案件中心

事業計画

投資リスクはあるが
アップサイドが大きい



投資リスク抑制×黒字堅守
これまでよりアップサイドは限定的

成功のポイント

企画力

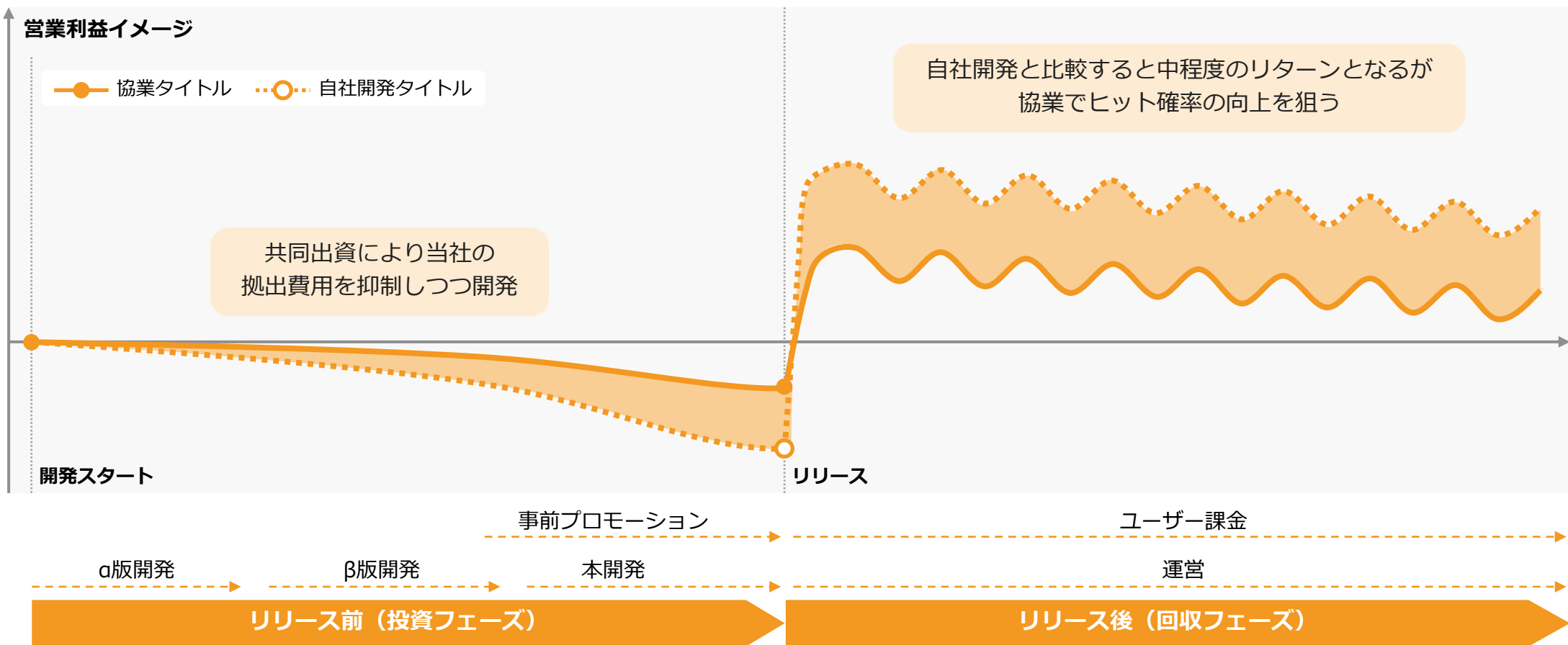


緻密な案件バランス管理

強み

企画力、技術力（高度なリアルタイム通信を支えるインフラ技術）に加え、
IP提携基盤、グローバル展開力（全世界で展開・10言語対応の実績）

共同出資して開発するタイトルでは、当社が拠出する開発費用の抑制を図りつつ、リターンは自社オリジナルタイトル（当社完全出資）と比較すると限定的となる座組



3.M & Aの実績と進捗

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

積極的なM&Aを遂行しながら、今期は、実行した4社のPMIに注力。
さらに、事業ポートフォリオの最適化に向けたカーブアウトを2件実施。

	~FY2025 Q2累計	~FY2025 Q3累計	増加率
1 接触企業数 IM (※1) 取得数を含む	216	227	+5.1 %
2 トップ面談数	39	42	+ 7.7 %
3 SPA ^{※2} /実行	4	4	-

※1 : IM…Information Memorandum (企業概要書) ※2 : SPA…Stock Purchase Agreement (株式譲渡契約書)

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	- 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	集客支援 コンサル メディア連携 顧客基盤	10-100 名	1-10 億円
デジタルマーケティング/ 営業支援SaaS	- SaaSによる業務効率化支援 - 安定的な収益向上の実現	業務支援 顧客基盤	10-30 名	業績+ MRR成長も重視
送客メディア	- 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	メディア連携 顧客基盤	10-30 名	1-10 億円
SES（開発会社）	- 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	開発・制作 運用・保守	10-30 名	1-10 億円

4. FY2025 業績・配当予想

	FY2025			(参考) FY2024	
	業績予想 (百万円)	構成比 (%)	Y/Y (%)	実績 (百万円)	構成 (%)
売上高	25,000	100.0	104.5	23,917	100.0
デジタルマーケティング事業	20,700	82.8	106.1	19,516	81.6
エンターテインメント事業	4,300	17.2	97.7	4,400	18.4
調整後EBITDA ^{※1}	1,500	—	202.6	740	—
EBITDA ^{※1}	1,250	—	175.7	711	—
営業利益	1,000	—	177.8	562	—
経常利益 ^{※2}	1,300	—	213.4	609	—
当期純利益 ^{※2}	1,000	—	104.9	953	—

※1：EBITDA = 営業利益（損失）+ 減価償却費（無形固定資産含む）及びのれん償却費、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

※2：2025年4月10日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）」に関するお知らせ、及び2025年6月6日に開示した「業績予想の修正（上方修正）」に関するお知らせの通り、FY2025 連結業績予想を修正しました。

将来に向けた安定的かつ継続的な利益成長を見込み、配当予想は**1株当たり22.0円**
今後、業績に応じて安定的な配当を行うとともに、機動的な株主還元を実施

	FY2025 期末配当予想	FY2024実績	FY2023 実績
基準日	07/31	07/31	07/31
1株当たり 配当金	22.0円	22.0円 普通配当18.0円 特別配当4.0円	16.0円
配当性向	40.8 %	42.8 %	207.0 %

※ 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。

事業ポートフォリオの適正化を着実に遂行、
利益低迷期を脱し、**再成長期**に突入

5. 主な経営指標

● P/L (FY2022 Q1 – FY2025 Q3)

(百万円)

	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	7,334	7,647	8,559	8,249	7,134	7,339	6,771	6,307	5,974	5,940	6,266	5,736	5,677	5,862	6,429
Q/Q 増減率 (%)	-5.3	+4.3	+11.9	-3.6	-13.5	+2.9	-7.8	-6.9	-5.3	-0.6	+5.5	-8.5	-1.0	+3.3	+9.7
デジタルマーケティング	5,855	5,825	7,252	6,541	5,841	5,854	5,604	4,831	4,934	4,767	5,249	4,565	4,727	4,727	5,454
エンターテインメント	1,479	1,821	1,307	1,707	1,293	1,485	1,166	1,475	1,039	1,172	1,017	1,171	950	1,134	974
売上原価	2,076	2,058	2,378	1,950	1,492	1,534	1,066	969	894	909	903	839	853	814	858
原価率 (%)	28.3	26.9	27.8	23.6	20.9	20.9	15.7	15.4	15.0	15.3	14.4	14.6	15.0	13.9	13.4
販売管理費	5,510	6,480	5,999	5,634	5,428	5,807	5,542	5,167	5,250	5,046	5,032	4,479	4,596	5,183	4,738
販売管理費率 (%)	75.1	84.7	70.1	68.3	76.1	79.1	81.8	81.9	87.9	85.0	80.3	78.1	81.0	88.4	73.7
費用総額 (売上原価+販売管理費)	7,587	8,538	8,378	7,584	6,920	7,342	6,608	6,136	6,145	5,955	5,936	5,318	5,450	5,997	5,596
人件費・採用費	1,590	1,557	1,519	1,282	1,456	1,436	1,354	1,346	1,320	1,299	1,257	1,122	1,218	1,249	1,250
広告宣伝費	3,057	3,980	3,602	3,357	3,191	3,297	3,515	3,131	3,334	3,144	3,272	2,788	2,891	2,835	3,187
広告宣伝費率 (%)	41.7	52.1	42.1	40.7	44.7	44.9	51.9	49.6	55.8	52.9	52.2	48.6	50.9	48.4	49.6
デジタルマーケティング	2,908	3,089	3,504	3,208	3,133	3,187	3,427	3,051	3,300	3,096	3,231	2,719	2,832	2,757	3,120
エンターテインメント	131	874	81	132	65	96	75	65	31	45	37	67	56	75	64
支払手数料等	1,264	1,100	1,088	1,266	837	976	774	804	748	755	664	700	611	653	626
外注・サーバー費	576	552	463	436	365	308	284	284	285	267	252	223	205	227	191
オフィス賃料	266	260	243	241	238	237	214	200	194	173	164	156	156	156	161
その他費用	832	1,087	1,461	999	831	1,085	464	369	261	314	324	327	366	875	179
EBITDA	-163	-782	290	778	271	423	194	226	-133	24	365	454	308	-47	924
調整後EBITDA	-163	-782	290	778	271	423	194	226	-133	24	365	483	310	400	701
営業利益	-252	-891	180	664	213	-2	162	170	-170	-15	330	418	227	-135	832
Q/Q 増減率 (%)	-309.4	+252.8	-120.3	+268.3	-67.9	-101.3	-	+4.7	-199.9	-90.8	-	+26.6	-45.5	-159.3	-
デジタルマーケティング	157	99	570	705	449	205	455	218	110	107	550	479	377	-50	946
エンターテインメント	-160	-736	-162	165	-4	105	-74	140	-86	34	-68	81	53	197	89
共通部門	-249	-253	-228	-206	-231	-313	-217	-189	-194	-157	-152	-142	-202	-282	-204
営業利益率 (%)	-	-	2.1	8.1	3.0	-	2.4	2.7	-	-	5.3	7.3	4.0	-2.3	12.9
経常利益	-242	-893	201	715	223	-4	202	289	-137	3	346	396	232	543	491
親会社株主に帰属する四半期純利益	-145	-584	-104	-502	120	-271	153	141	-142	-51	771	376	129	430	468
人員数	1,129	1,171	1,092	1,069	1,019	991	931	910	894	883	858	858	826	864	849
デジタルマーケティング	648	691	646	616	583	556	498	482	458	457	438	439	418	455	447
エンターテインメント	371	364	346	352	340	344	343	338	337	331	326	324	314	310	301
共通部門	110	116	100	101	96	91	90	90	99	95	94	95	94	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。

● P/L (FY2017 - FY2024 通期)

(百万円)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
売上高	34,603	37,674	37,151	31,739	31,252	31,790	27,552	23,917
Y/Y 増減率 (%)	+50.7	+8.9	-1.4	-14.6	-1.5	+1.7	-13.3	-13.2
デジタルマーケティング	15,343	21,506	24,573	23,289	23,979	25,474	22,131	19,516
エンターテインメント	19,259	16,168	12,577	8,450	7,272	6,316	5,421	4,400
売上原価	5,669	6,960	7,518	7,654	8,193	8,463	5,062	3,546
原価率 (%)	16.4	18.5	20.2	24.1	26.2	26.6	18.4	14.8
販売管理費	24,855	26,012	26,820	22,811	22,357	23,625	21,945	19,808
販売管理費率 (%)	71.8	69.0	72.2	71.9	71.5	74.3	79.7	82.8
費用総額 (売上原価+販売管理費)	30,525	32,973	34,339	30,465	30,550	32,089	27,008	23,355
人件費・採用費	3,807	4,754	6,032	6,274	6,273	5,949	5,594	5,000
広告宣伝費	14,018	14,805	15,048	12,444	12,380	13,998	13,136	12,539
広告宣伝費率 (%)	40.5	39.3	40.5	39.2	39.6	44.0	47.7	52.4
デジタルマーケティング	7,882	10,715	12,452	11,648	11,813	12,711	12,778	12,347
エンターテインメント	5,895	3,785	2,355	706	494	1,219	302	181
支払手数料等	7,318	6,117	5,387	4,662	5,180	4,719	3,392	2,869
外注・サーバー費	1,198	2,277	2,574	2,115	2,058	2,029	1,243	1,029
オフィス賃料	879	1,080	1,179	1,142	1,129	1,011	891	688
その他 (費用総額-上記費用)	3,303	3,937	4,116	3,825	3,528	4,380	2,750	1,227
EBITDA	4,555	5,199	3,562	1,847	1,149	122	1,115	711
調整後EBITDA	4,555	5,206	3,562	1,847	1,170	122	1,115	740
営業利益	4,077	4,701	2,811	1,273	701	-298	543	562
Y/Y 増減率 (%)	+84.3	+15.3	-40.2	-54.7	-44.9	—	—	+3.4
デジタルマーケティング	1,751	2,864	2,927	1,853	1,535	1,533	1,329	1,248
エンターテインメント	3,820	3,587	1,532	776	369	-894	166	-38
共通部門	-1,493	-1,751	-1,648	-1,356	-1,203	-937	-951	-647
営業利益率 (%)	11.8	12.5	7.6	4.0	2.2	—	2.0	2.4
経常利益	4,118	4,730	2,809	1,249	895	-219	711	609
税引前当期純利益	3,854	4,732	2,354	0	1,511	-734	432	1,152
親会社株主に帰属する当期純利益	2,579	3,306	1,473	-519	877	-1,337	143	953
人員数	726	944	1,118	1,177	1,162	1,082	910	861
デジタルマーケティング	391	544	635	703	682	629	485	442
エンターテインメント	268	312	381	382	373	351	337	324
共通部門	67	88	102	92	107	102	88	95

※ 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 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	13,755
現預金	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,992	8,050	8,860
固定資産 ※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,591	4,729	4,250
有形固定資産	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	389	365	331
無形固定資産	507	2,070	1,522	477	792	391	216	1,637	1,814
投資その他の資産	※ 1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,055	2,985	2,726	2,104
資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,291	18,006
負債の部									
流動負債	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,205	3,621	3,045	4,575
固定負債	481	583	730	493	527	674	529	2,972	2,848
負債合計	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,151	6,017	7,424
有利子負債	632	186	—	—	—	—	—	35	77
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	10,271
自己株式	-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,896	-1,862	-1,846	-1,837
新株予約権	96	85	85	82	82	—	—	22	22
純資産合計	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	9,882	9,704	10,274	10,582
負債・純資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,291	18,006

※ 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 - FY2024）

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
発行済株式総数（株）	19,469,800	19,738,200	19,756,200	19,783,200	19,789,200	19,789,200	19,789,200	19,789,200
自己株式数（株）	302,562	35,562	35,562	35,588	663,388	1,127,988	1,128,021	1,128,082
期中平均株式数（株）	18,904,872	19,401,921	19,510,259	19,551,565	19,477,509	18,651,778	18,551,109	18,561,198
EPS（1株当たり当期純利益、円）	136.45	170.40	75.52	-26.59	45.07	-71.68	7.73	51.36
EPS増減率（%）	99.0	24.9	-55.7	—	—	—	—	564.4
ROA（総資産経常利益率、%）	36.2	31.7	16.5	7.5	5.6	-1.4	5.0	4.0
1株当たり純資産（円）	389.03	593.76	636.32	594.54	605.98	533.23	523.06	552.28
1株当たり配当金額（円）	27.00	32.50	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	22.00
中間配当額（円）	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
配当総額（百万円）	517	640	315	315	306	298	296	410
配当性向（%）	19.8	19.1	21.2	—	35.5	—	207.0	42.8
株主資本比率（%）	56.0	69.2	72.1	72.6	71.3	61.6	64.7	59.2
自己資本比率（%）	56.0	69.3	71.9	72.5	73.0	66.9	70.0	62.9
ROE（自己資本当期純利益率、%）	41.8	34.9	12.3	-4.3	7.6	-12.5	1.5	9.6
ROIC（=①÷②、%）	34.1	27.9	14.1	7.6	4.3	-2.2	4.2	3.2
①税引き後営業利益（百万円）	2,729	3,284	1,759	884	486	-207	377	390
②投下資本（=③+④、百万円）	7,993	11,752	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	12,178
③株主資本（百万円）	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	9,642
④有利子負債（百万円）※	632	186	—	—	—	—	—	2,535

※ 「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。

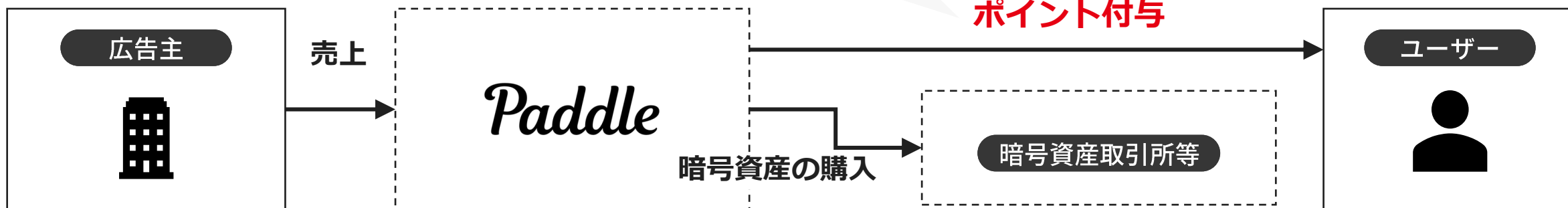
費用①

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

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

調整後EBITDA

調整した項目は下記の通り。

- 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

暗号資産関連事業を運営するPaddle社を2024年11月より連結開始。 暗号資産の市場価格に影響を受ける多額の費用及び評価損益が発生。

サービス例：ポイ活アプリ「BitWalk」

歩いた歩数に応じて暗号資産に交換可能なポイントを付与。将来のポイント交換に対し引当金を繰り入れる。



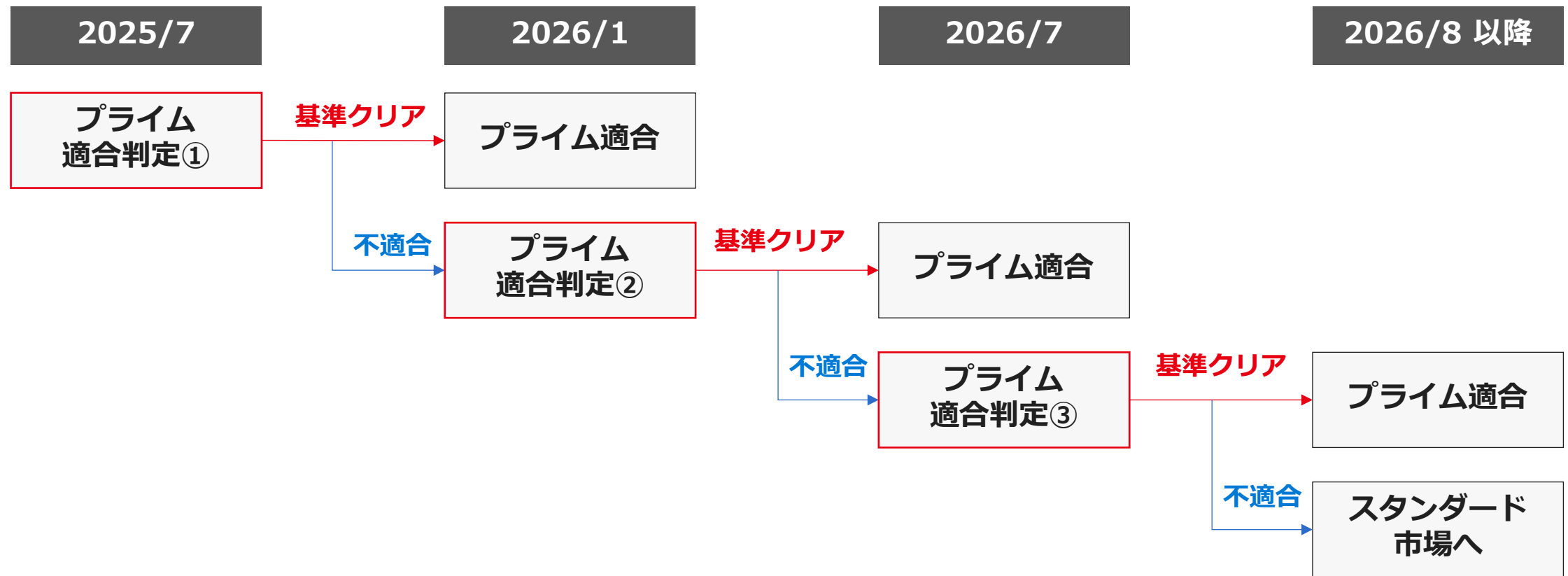
営業損益では暗号資産市場の価格変動影響による評価損益が反映されず、暗号資産関連事業の全体の損益が表現されないため、比較可能な**会計上における業績評価は、経常利益が参考になり得る指標。**

※ 暗号資産評価損益：Paddle社のビジネスモデルの特性上（参照：P41-43）、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るため、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。

APPENDIX :

プライム上場維持基準適合に向けた計画

3回の適合判定でのプライム上場死守に向け、全力で様々な施策を推進予定
万が一、不適合の場合は、スタンダード市場への上場により、上場廃止を回避



成長戦略の遂行・経営管理強化を前提とした 業績向上及び株主還元強化により、プライム上場を死守

全社利益を最大化する 戦略・オペレーションの徹底

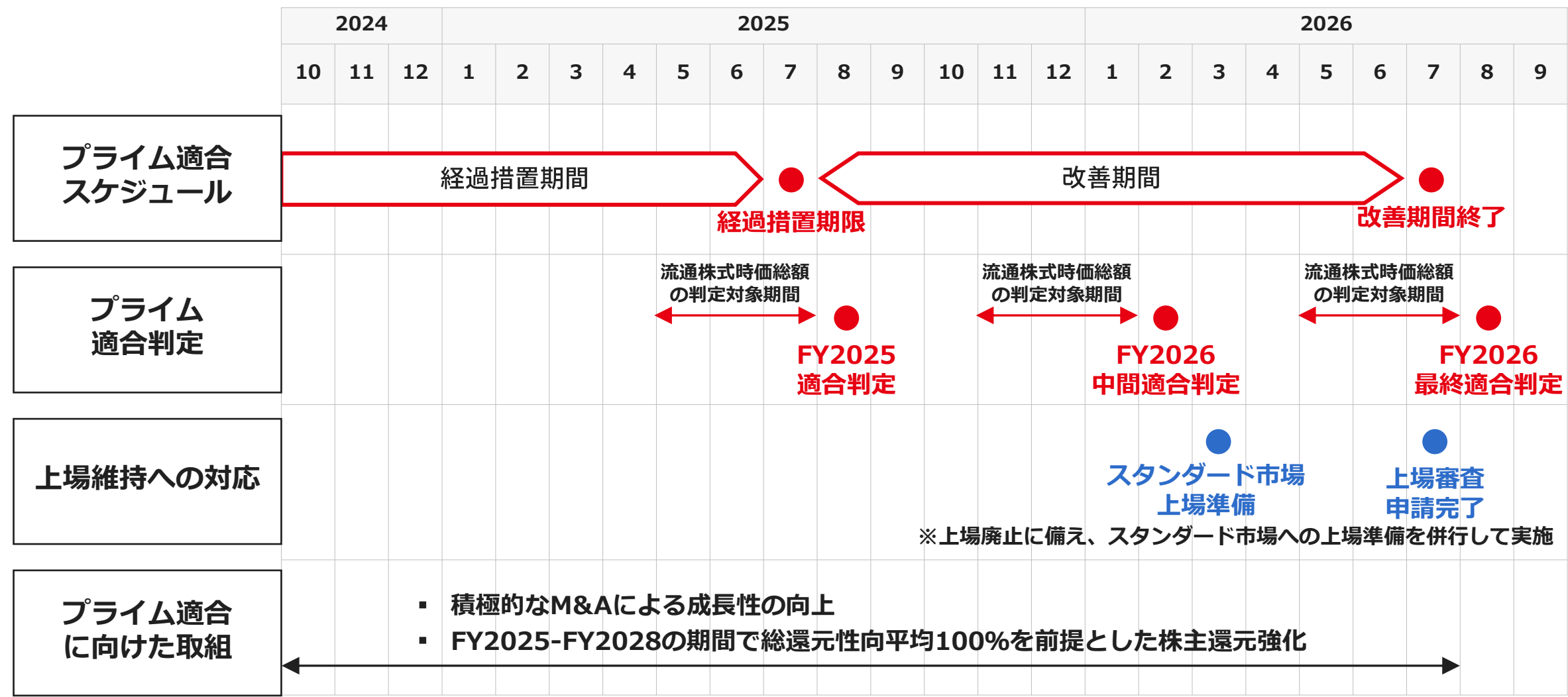
全社利益の最大化を図るべく、グループ全体の経営管理・予実管理を徹底。メディア・ソリューションは安定的な利益創出、エンタメは受託開発の協業案件シフトにより利益を確保。

売上向上支援カンパニーの 核となる大型M&Aの実施

成長戦略の中核に位置付けている法人向けのコンサルティング・広告代理店などのデジタル集客支援領域を取り込むべく、大型M&Aの実施を目指していく。

株式の流動性向上に 向けた積極的な株主還元

積極的な株主還元として、株主優待・配当を検討。さらに、株価向上の効果的な施策として、自己株式取得などの資本政策も検討していく。株式の流動性向上を目指す。



APPENDIX : 中期経営計画

売上高

340 億円

M&A投資額100億円

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。

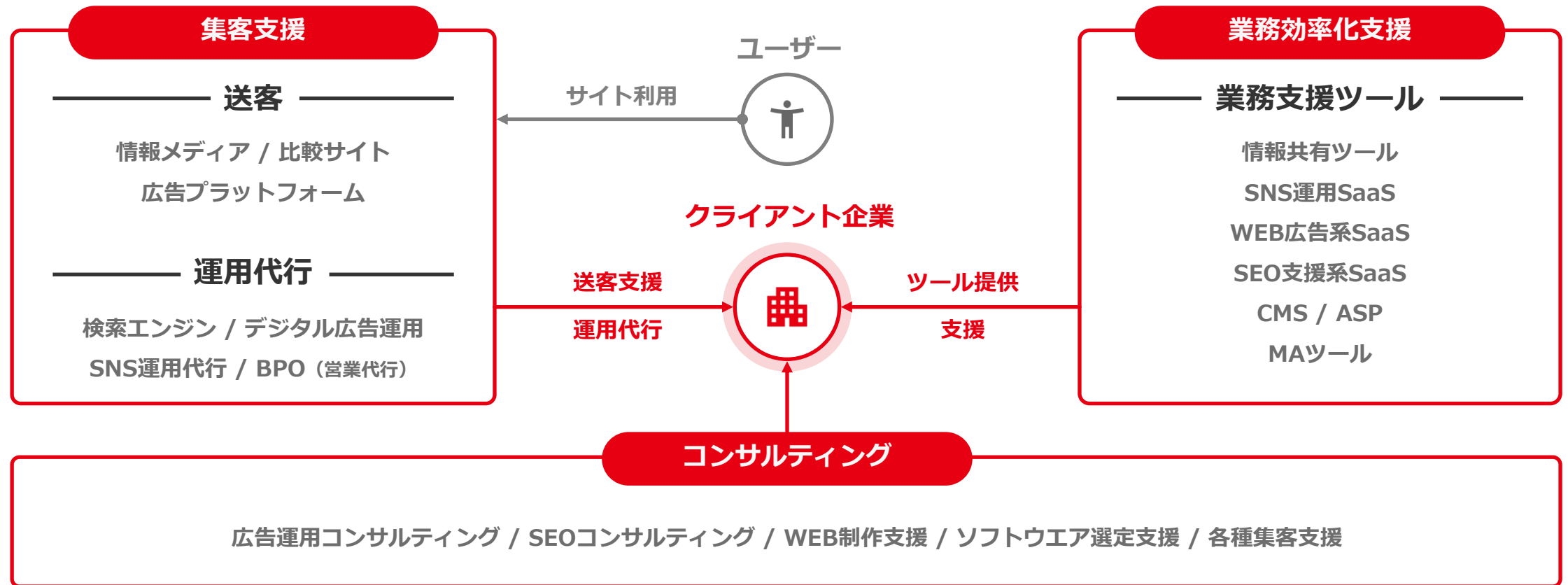
株主還元の強化

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



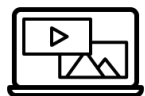
世の中の課題

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

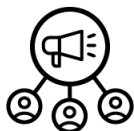
多くの企業が抱える経営課題

「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

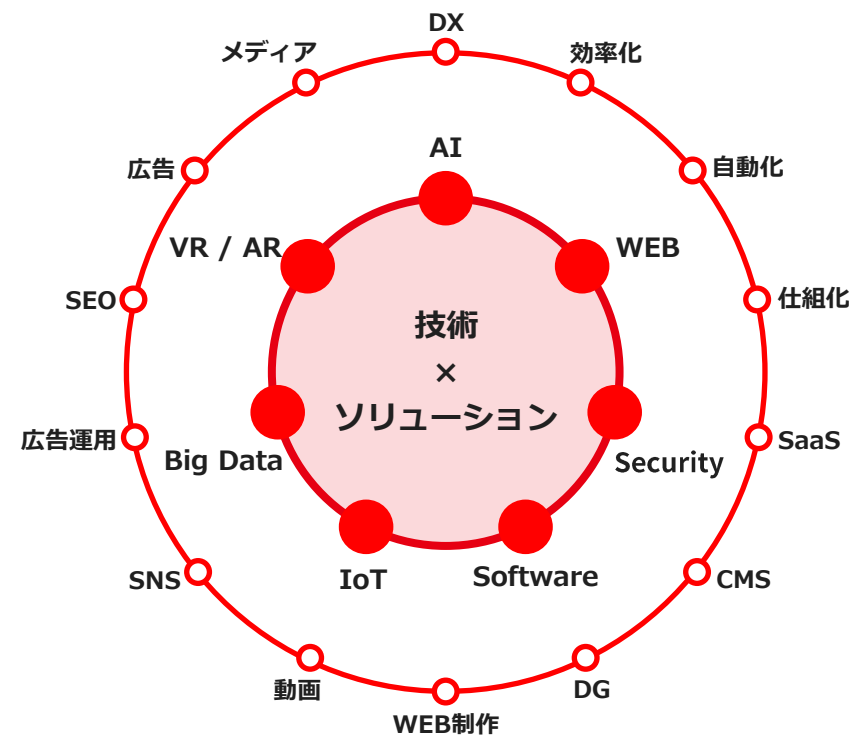


WEB集客競争激化



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



APPENDIX：会社概要

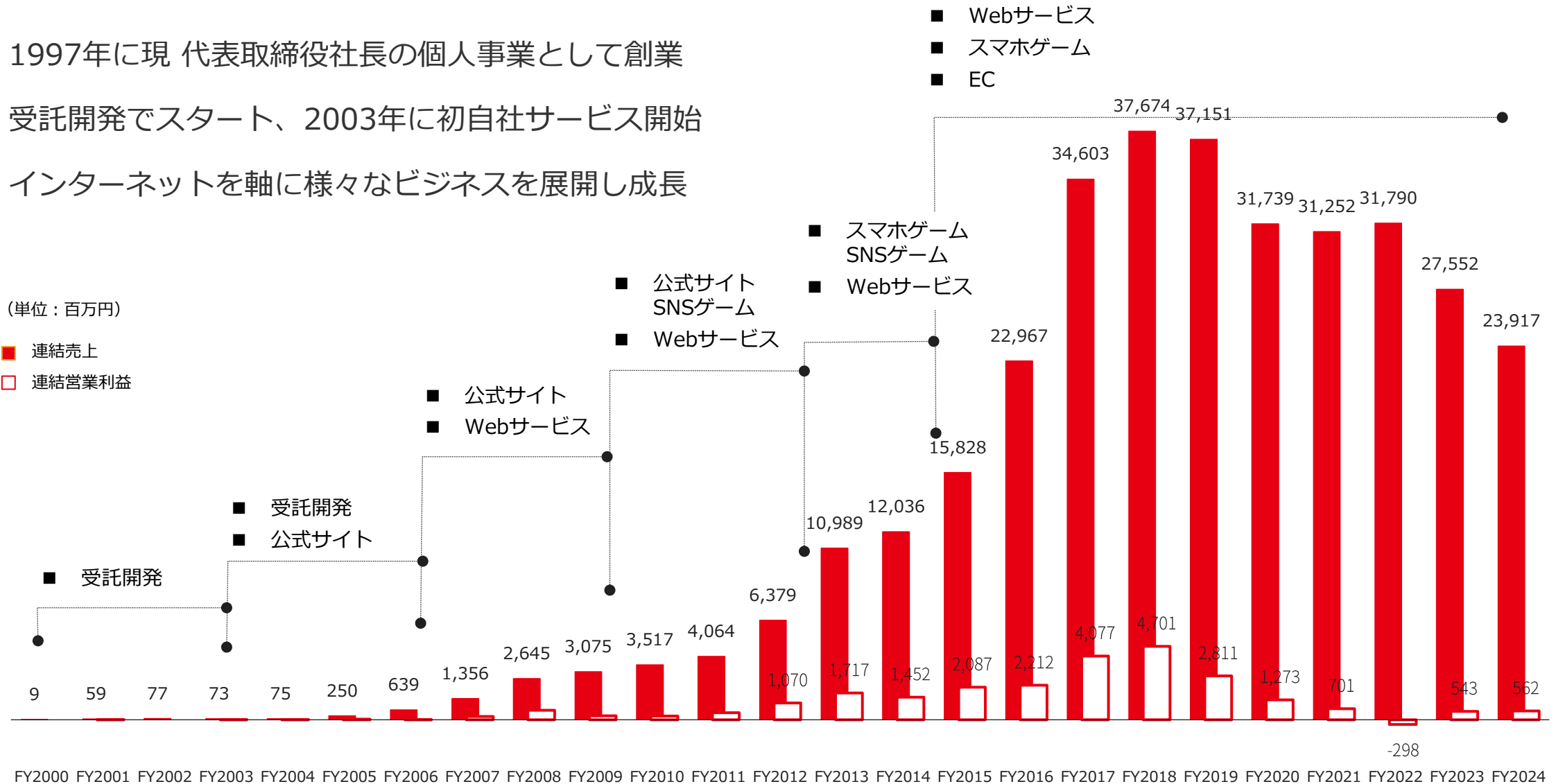
商号	株式会社エイチームホールディングス
証券コード	東証プライム 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	12社（国内11社、海外1社）
連結社員数	800名（役員、アルバイトを除く）
単元株式数	100株



- 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)

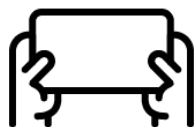
■ 連結売上
□ 連結営業利益



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

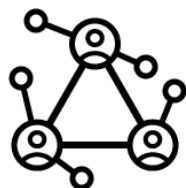
ゲーム開発



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

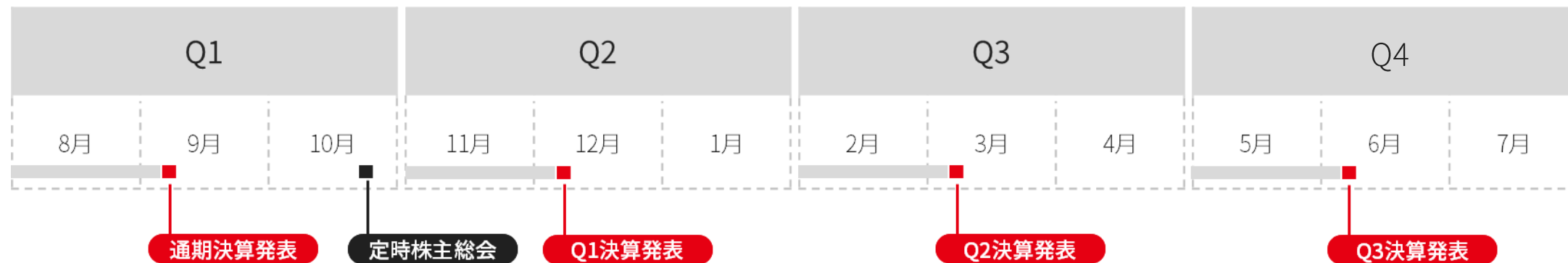


OBREMO

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@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。