

2026.9.4

FY2026 通期 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 通期

D2Cが好調も、Y/Yで減収減益
一部事業の集客競争の激化が主要因

売上高

FY2026 通期

22,997

百万円

調整後EBITDA

FY2026 通期

1,100

百万円

Y / Y 96.2 %

予想比 93.9 %

Y / Y 64.0 %

予想比 73.4 %

FY2026 Q4

Y/Yで減収増益、Q/Qで減収増益
D2Cが調整後EBITDAを下支え

売上高

FY2026 Q4 会計

5,754

百万円

調整後EBITDA

FY2026 Q4 会計

322

百万円

Y / Y 96.7 %

Q / Q 97.1 %

Y / Y 105.2 %

Q / Q 122.8 %

- 1. FY2026 通期 連結決算概要**
- 2. FY2026 Q4 連結決算概要**
- 3. 中期経営計画の振り返り及び今後の取組**
- 4. 株主還元、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：会社概要

1. FY2026 通期 連結決算概要

Y/Yで減収減益。中期経営計画の達成に向けて各種取組を推進するも
暗号資産の価格変動の影響を大きく受け、経常利益が大幅に減益。

売上高

22,997

百万円

Y / Y 96.2 %
予想比 93.9 %

調整後EBITDA

1,100

百万円

Y / Y 64.0 %
予想比 73.4 %

経常利益

584

百万円

Y / Y 36.8 %
予想比 64.9 %

当期純利益

359

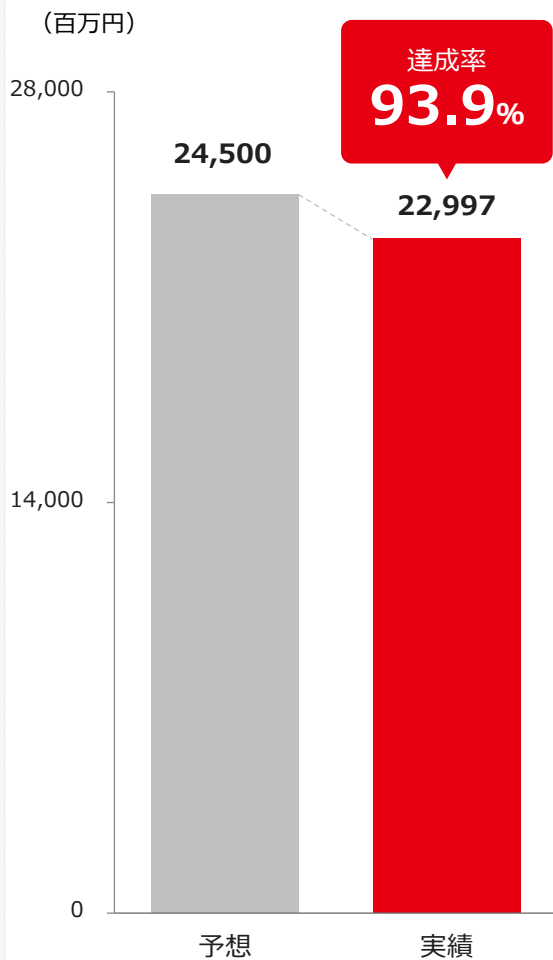
百万円

Y / Y 34.7 %
予想比 60.0 %

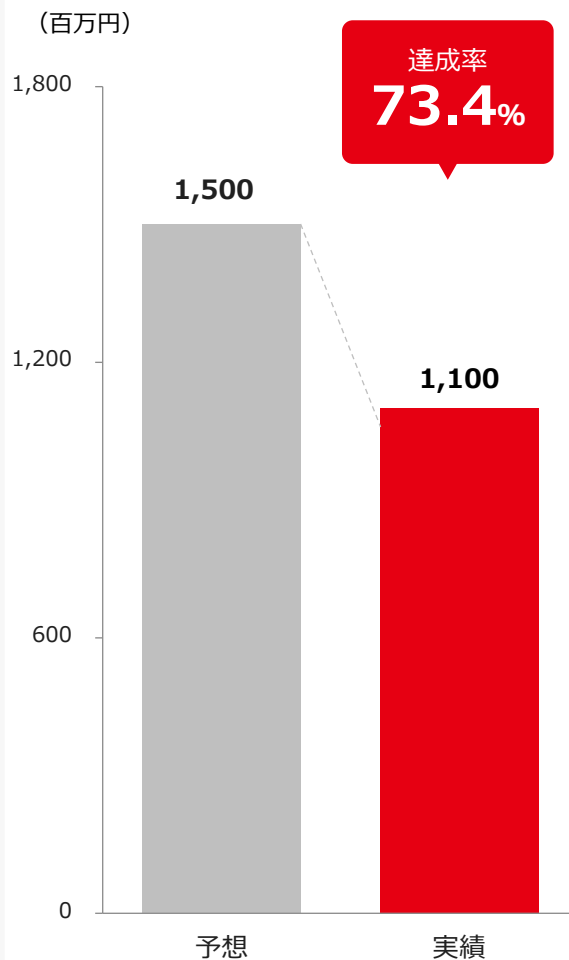
※1：調整後EBITDA…本業の収益性を表す業績管理指標として導入。調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + 販売促進引当金繰入額* + 販売促進費* - 付与ポイントの暗号資産相当額* * Paddle社の事業から生じる費用

※2：当期純利益…親会社株主に帰属する当期純利益

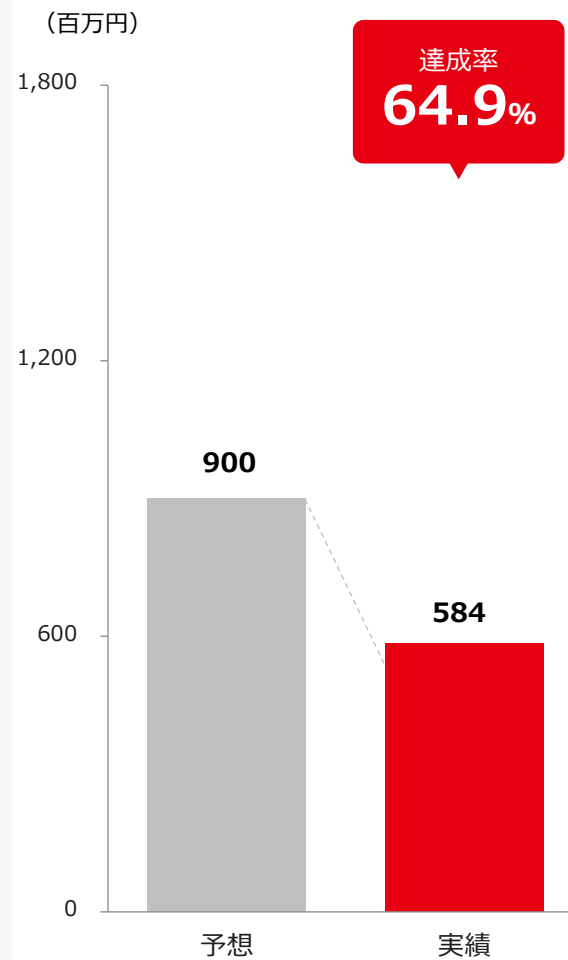
売上高



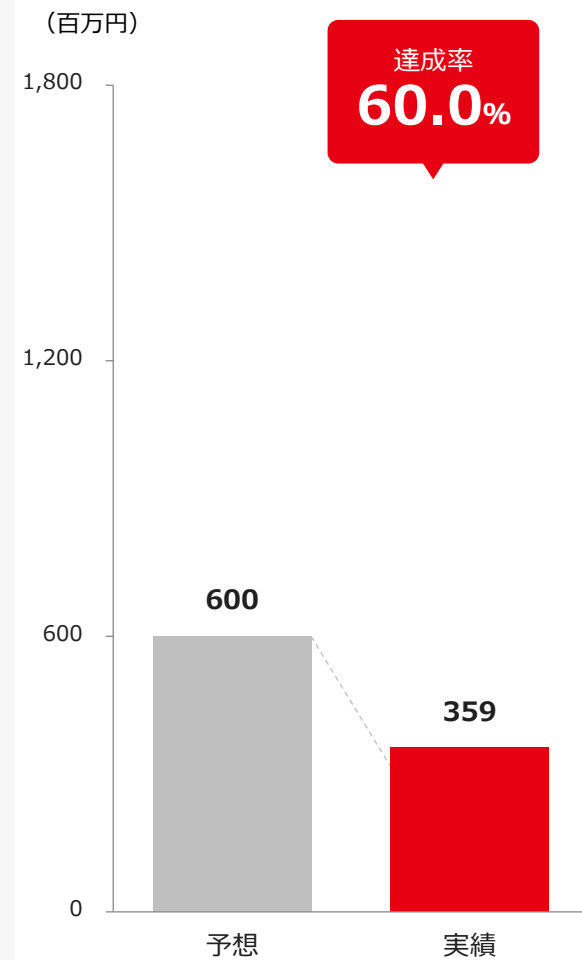
調整後EBITDA



経常利益



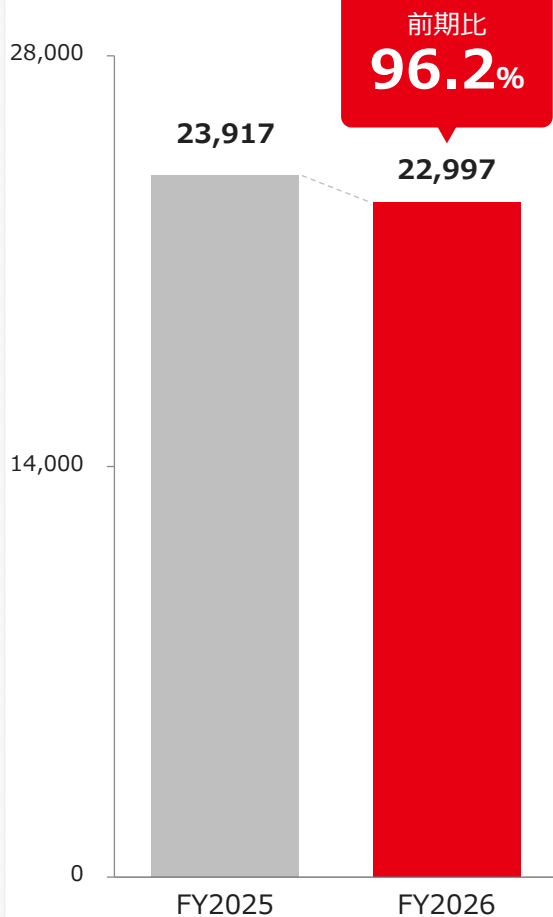
当期純利益



※ 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。

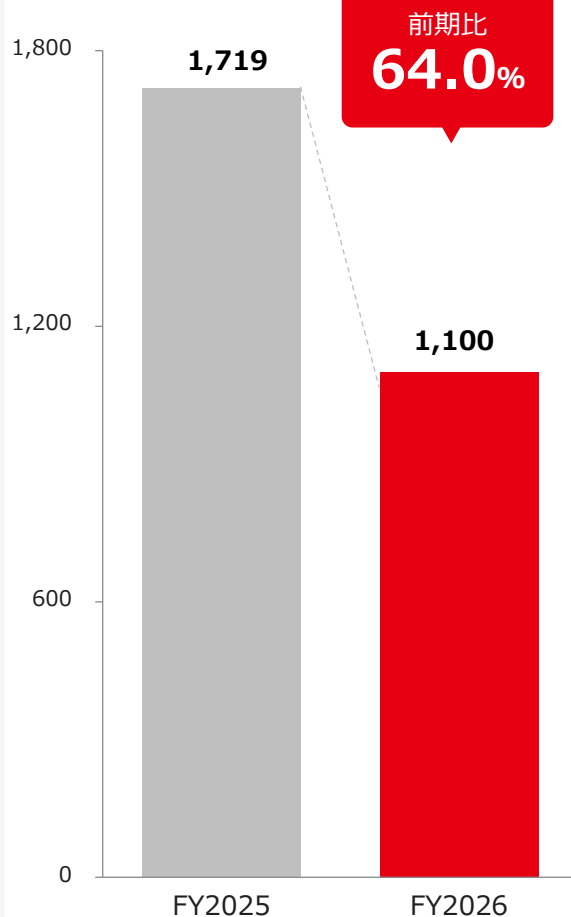
売上高

(百万円)



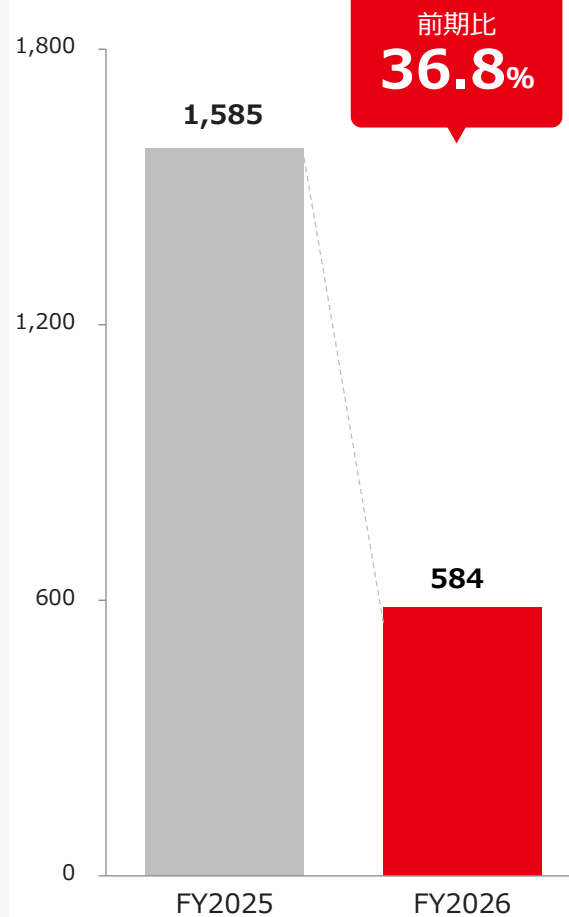
調整後EBITDA

(百万円)



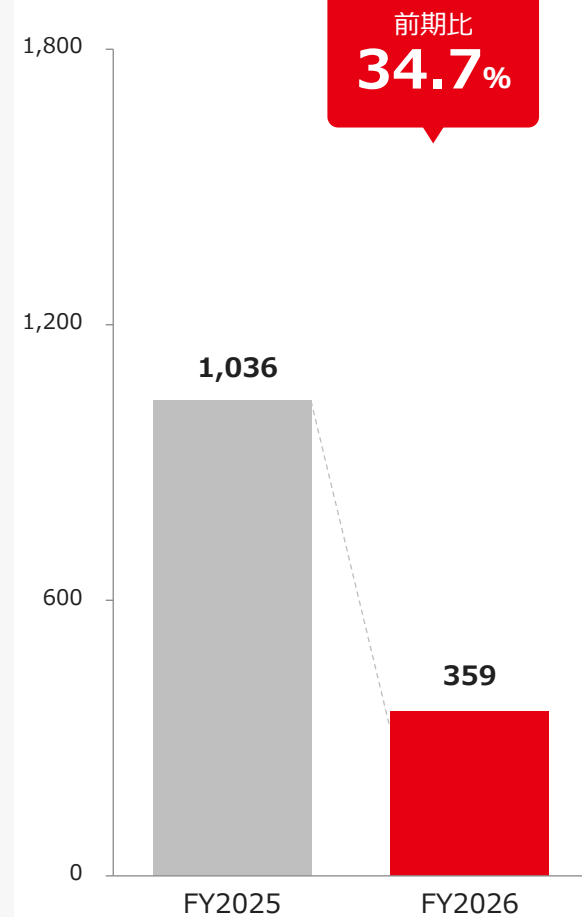
経常利益

(百万円)



当期純利益

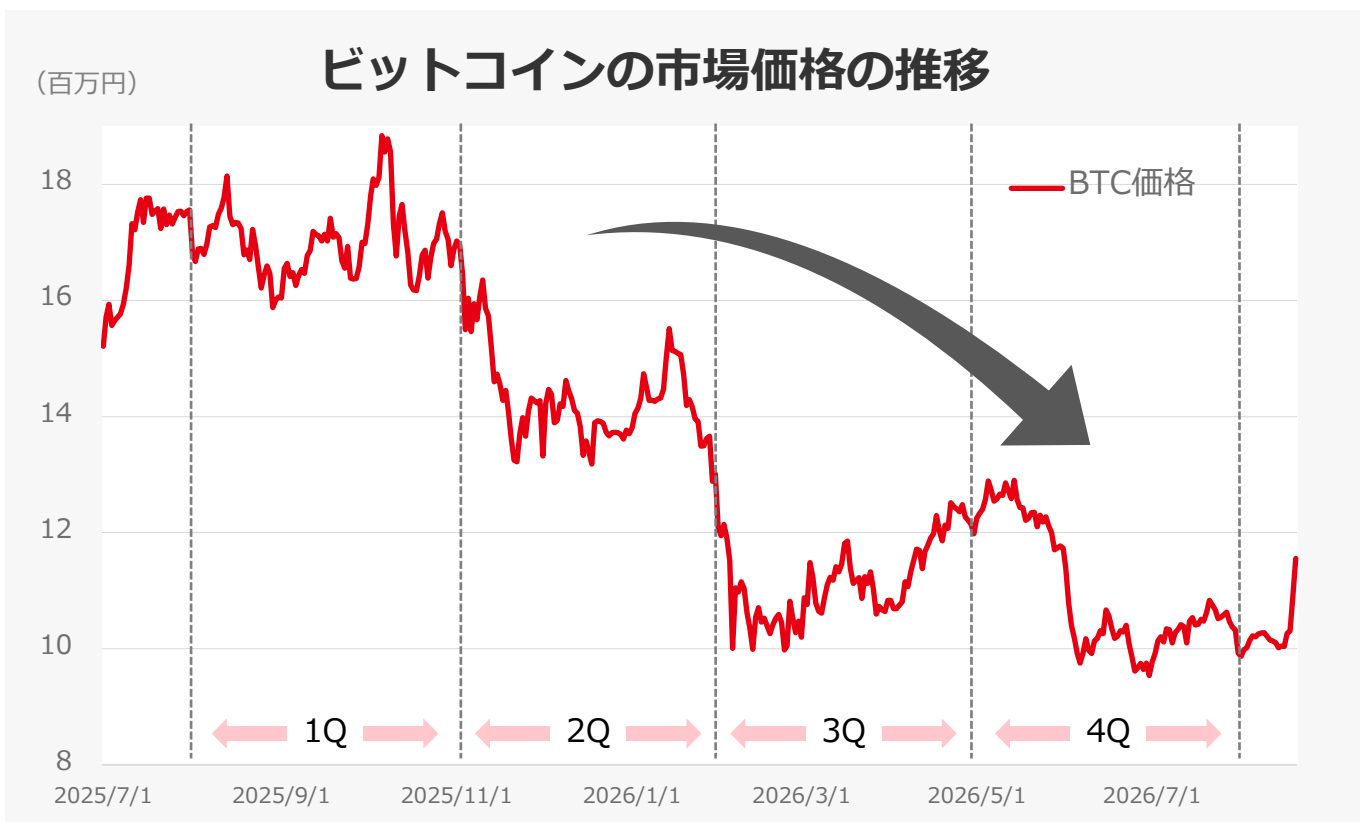
(百万円)



各業績評価指標の結果は以下。事業の収益性を適切に表す指標は調整後EBITDA。

(単位：百万円)	FY2026 実績	FY2026 (業績予想)	予想比	FY2025	前期比
売上高	22,997	24,500	93.9 %	23,917	96.2 %
調整後EBITDA	1,100	1,500	73.4 %	1,719	64.0 %
EBITDA	1,506	1,300	115.9 %	1,273	118.3 %
営業利益	1,095	900	121.7 %	845	129.6 %
経常利益	584	900	64.9 %	1,585	36.8 %
親会社株主に帰属 する当期純利益	359	600	60.0 %	1,036	34.7 %

暗号資産の市場価格の下落に伴う評価損の計上により、経常利益を押し下げ。
ビットコインの市場価格は、2025年7月末の約17百万円から、2026年7月末には約9百万円へと大幅下落。



単位：（百万円）

FY2026 P/L

・	
・	
・	
販売促進引当金繰入額	-268
・	
・	
・	
営業利益	1,095
・	
・	
暗号資産評価損	599
・	
・	
経常利益	584

※ 暗号資産についてはBTC以外に、XRP、DOGE、SOLを保有しておりますが、当グラフではBTCを代表例として説明しております。当データの参照元：「GMOコイン株式会社が運営するGMOコインの終値一覧データ」

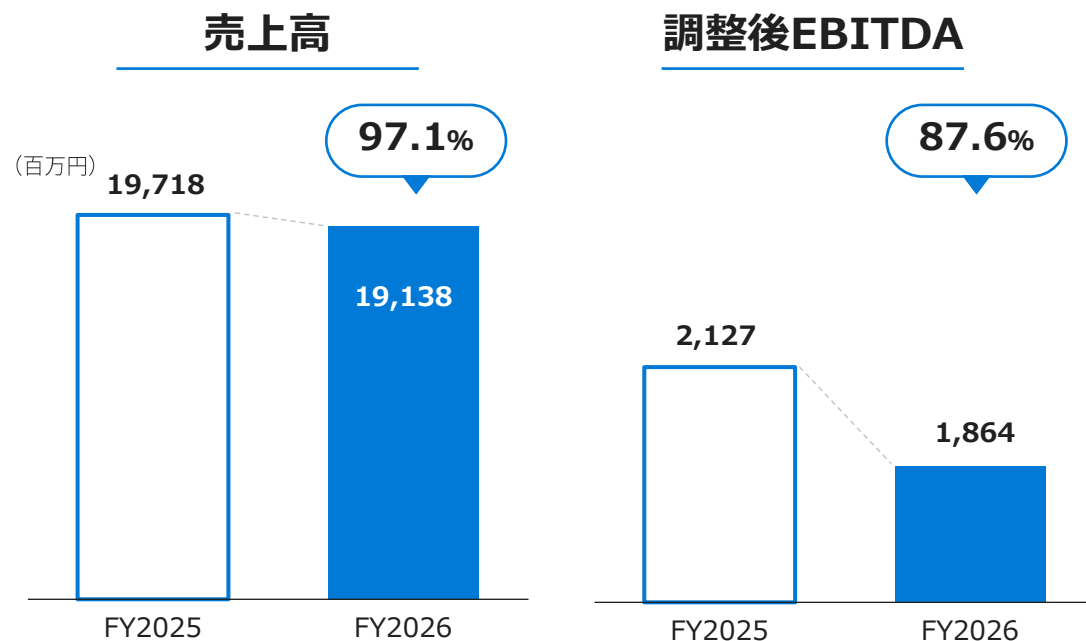
暗号資産の市場価格変動が各業績評価指標に与える影響



※ 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、費用及び評価損益が発生します。

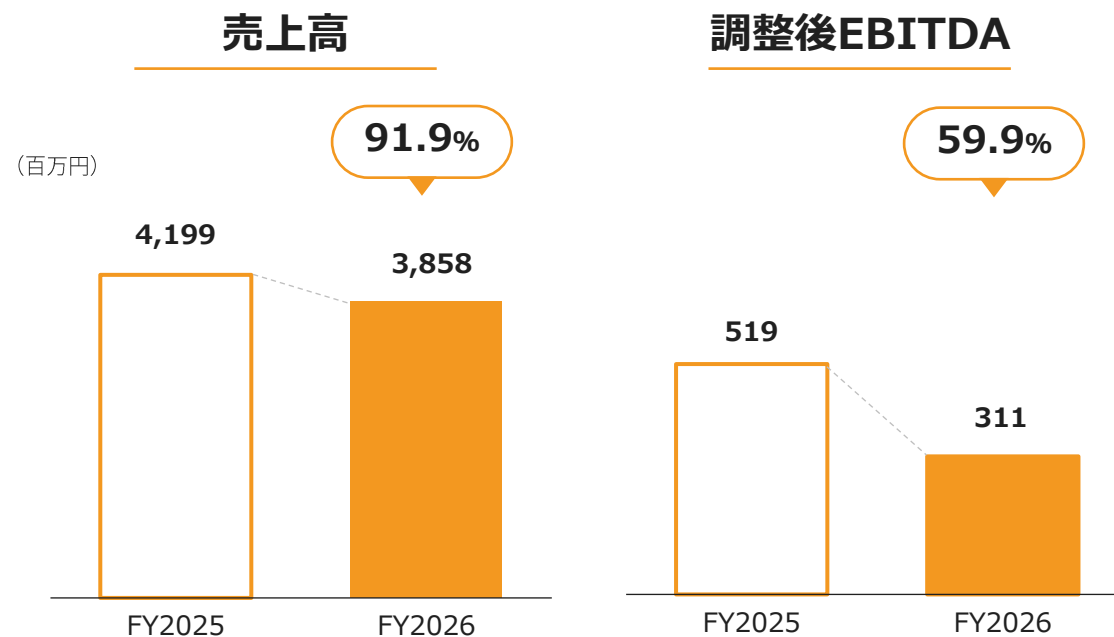
※ 営業内費用：販売促進引当金繰入額が営業内費用に計上されます。全ユーザーが保有するポイントを対象として、将来暗号資産に交換されると見積られる分を販売促進引当金として計上。

デジタルマーケティング



- D2Cが下支えするも、売上高・利益はY/Yで減収減益
- M&Aで取得した企業が収益に貢献するも、株式譲渡や利益確保のための広告費抑制により売上は減少
- 一部既存メディアの集客競争の激化に伴い減益

エンターテインメント



- 既存タイトルのダウントレンドによりY/Yで減収も、ゲームアプリの運営効率化により収益を確保
- オリジナルタイトル中心から協業案件主体へシフトする事業戦略を引き続き継続

2. FY2026 Q4 連結決算概要

外部環境の影響により、Y/Yで売上高は減少。調整後EBITDAは増益。
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

5,754

百万円

Y / Y 96.7 %

Q / Q 97.1 %

調整後EBITDA

322

百万円

Y / Y 105.2 %

Q / Q 122.8 %

経常利益

199

百万円

Y / Y 54.2 %

Q / Q 116.4 %

四半期純利益

16

百万円

Y / Y 66.8 %

Q / Q 14.5 %

※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

一部既存事業の減収影響があるも D2Cが利益を下支え。調整後EBITDAは増益。

(単位：百万円)	FY2026 Q4	FY2025 Q4	増減率（Y/Y）	FY2026 Q3	増減率（Q/Q）
売上高	5,754	5,948	96.7 %	5,923	97.1 %
調整後EBITDA	322	306	105.2 %	262	122.8 %
EBITDA	440	89	494.1 %	283	155.1 %
営業利益	334	-30	- %	173	192.9 %
経常利益	199	368	54.2 %	171	116.4 %
親会社株主に帰属 する四半期純利益	16	24	66.8 %	113	14.5 %

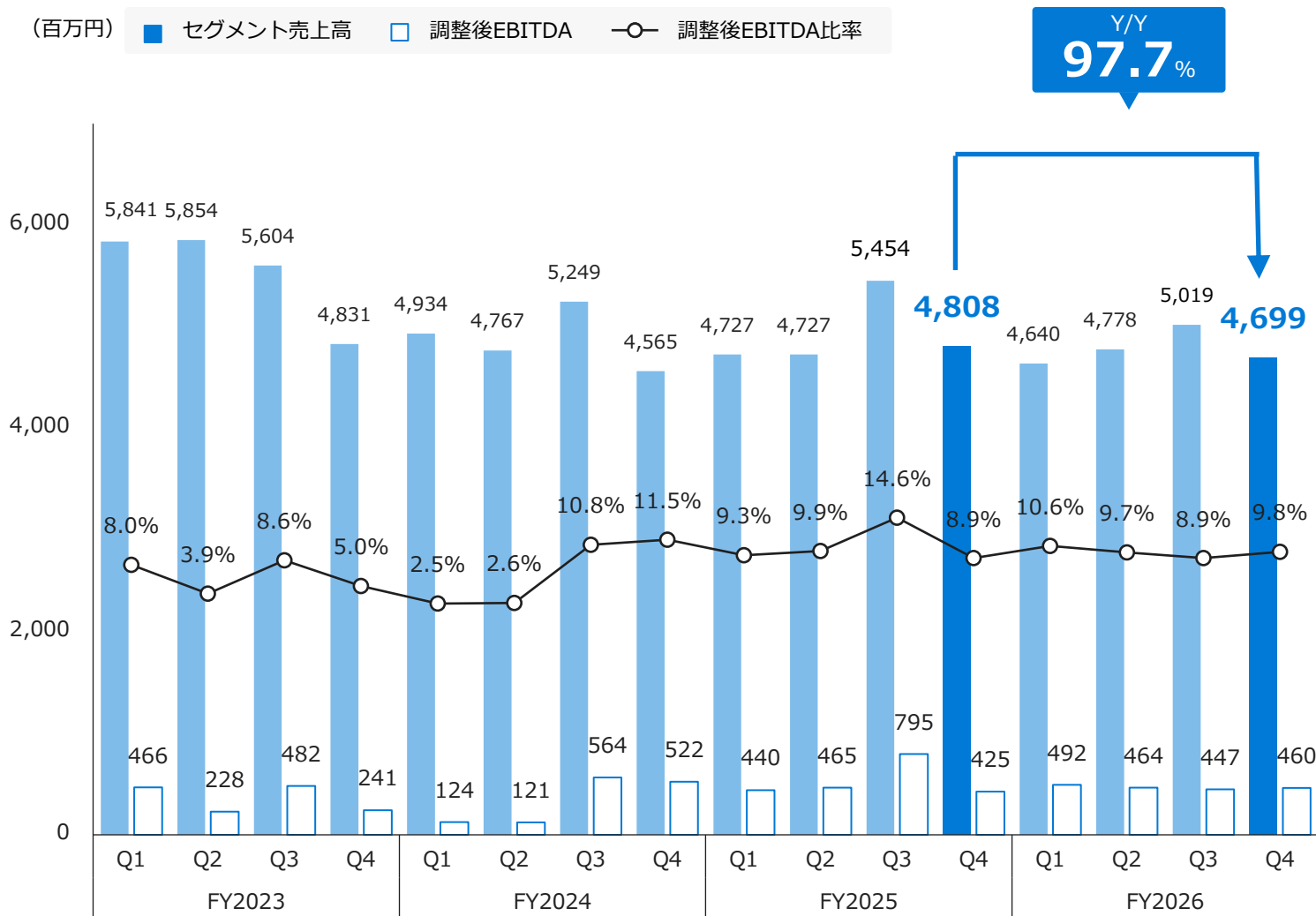
セグメント別の結果は以下の通り。

(単位：百万円)		FY2026 Q4	FY2025 Q4	増減率（Y/Y）	FY2026 Q3	増減率（Q/Q）
デジタル マーケティング	売上高	4,699	4,808	97.7 %	5,019	93.6 %
	調整後EBITDA	460	425	108.1 %	447	102.8 %
	営業利益	490	110	442.6 %	377	130.1 %
エンター テインメント	売上高	1,054	1,139	92.6 %	903	116.7 %
	調整後EBITDA	68	178	38.4 %	47	144.1 %
	営業利益	67	178	38.0 %	47	142.8 %

※ 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

(百万円) ■ セグメント売上高 □ 調整後EBITDA ○— 調整後EBITDA比率



※ 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減収増益・Q/Q減収増益。
D2Cの好調が、
調整後EBITDAを下支え。**

売上高

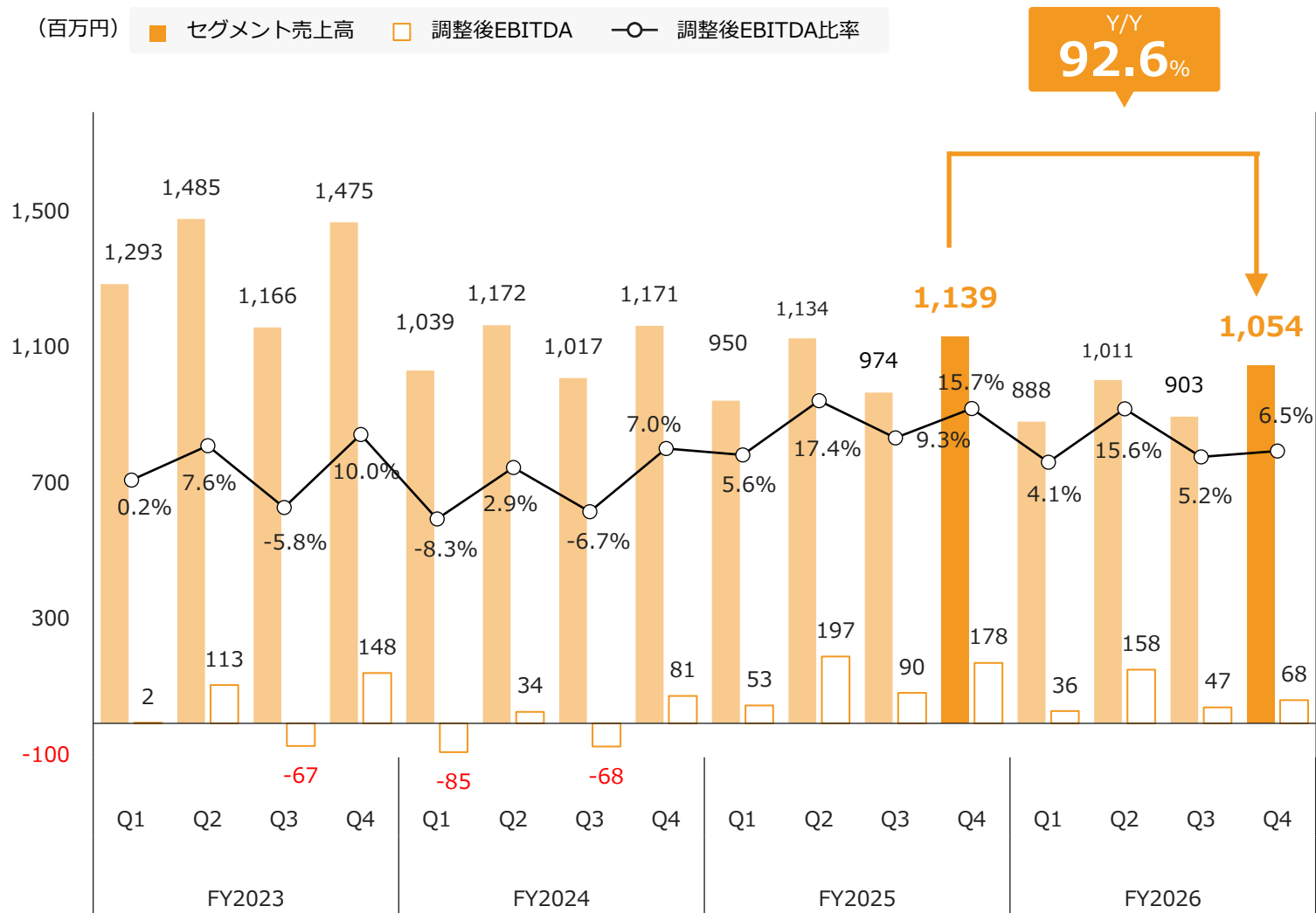
- D2Cが好調に推移、売上高に寄与。
- M&Aでグループ入りしたmicroCMSはY/Yで順調に成長。
- Q3が繁忙期のためQ/Qで減収。
Y/Yでは一部の既存メディアが減収。

調整後EBITDA

- 調整後EBITDAはY/Y・Q/Qで増益。
- D2C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

(百万円) ■ セグメント売上高 □ 調整後EBITDA ○— 調整後EBITDA比率



Y/Y減収減益・Q/Q増収増益。
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。

売上高

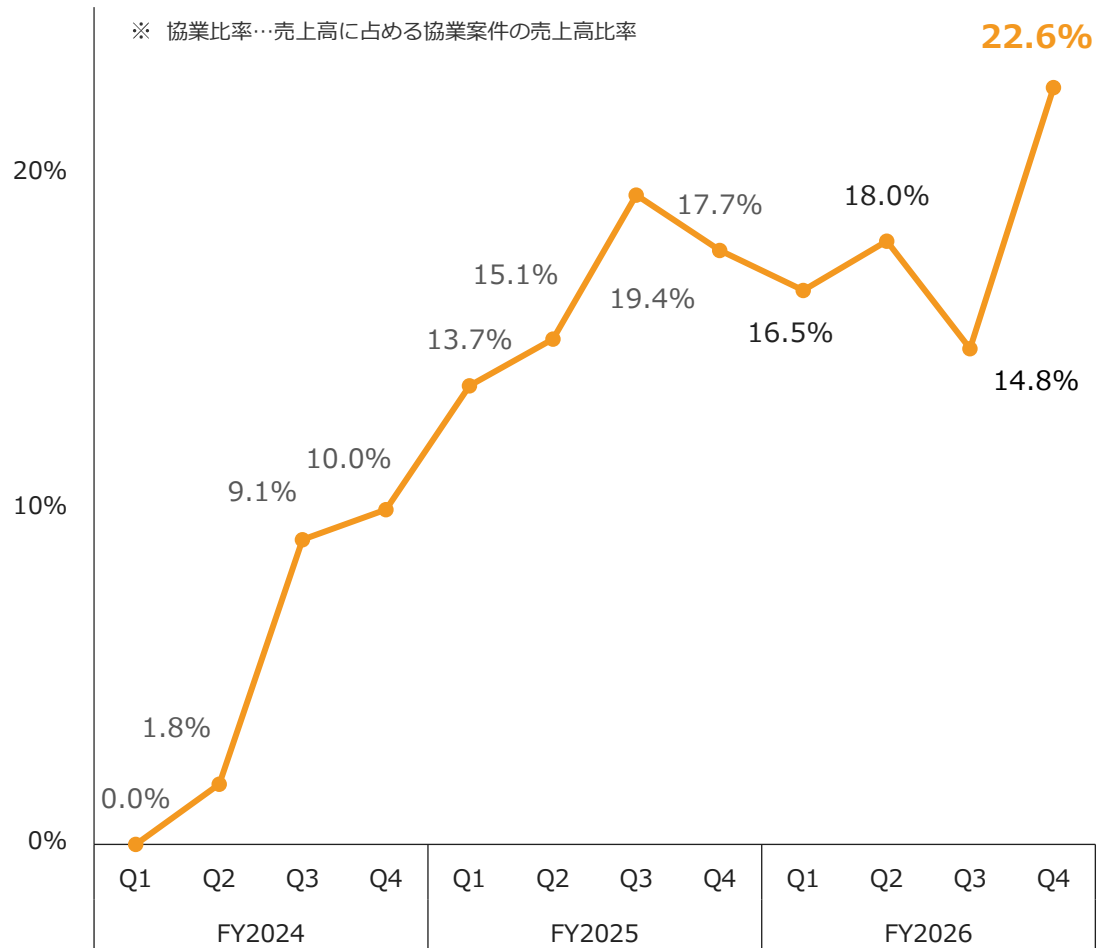
- 既存タイトルのダウントレンドにより、Y/Yで減収傾向。

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。

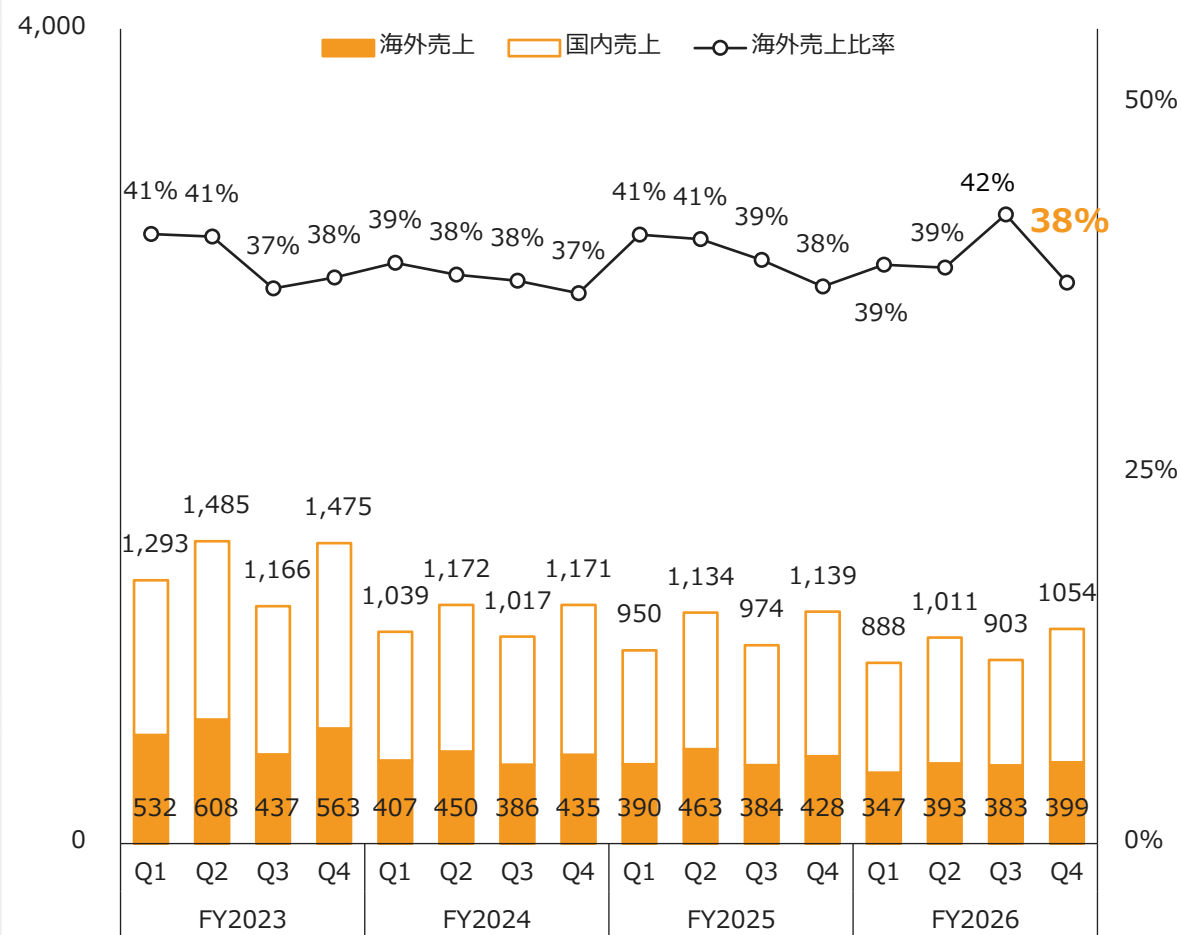
● エンターテインメント事業：協業比率及び海外売上上の四半期推移

協業比率

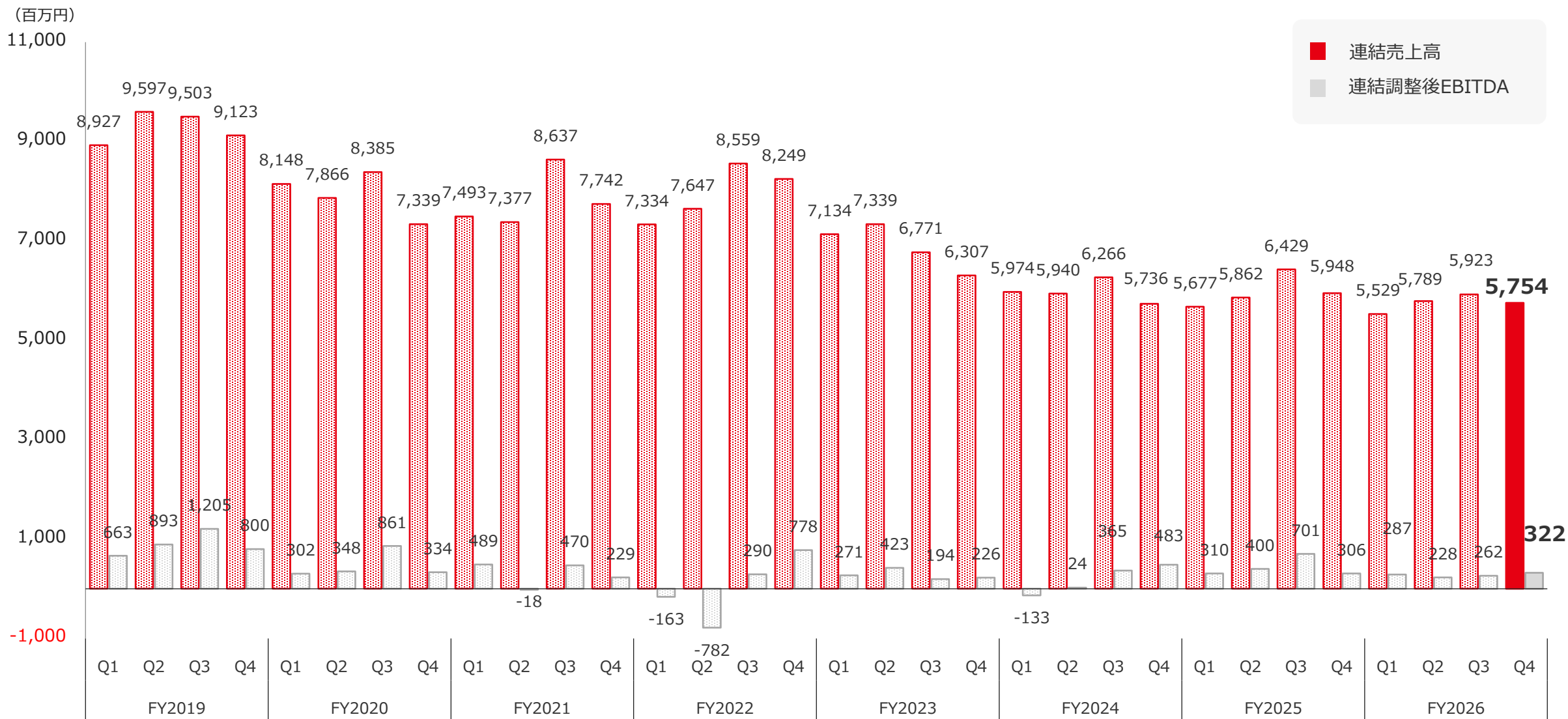


海外比率

(百万円)



● 連結四半期業績の推移



3. 中期経営計画の振り返り及び今後の取組

3.中期経営計画の振り返り及び今後の取組

中期経営計画の振り返り

中期経営計画 （FY2025-FY2028）

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

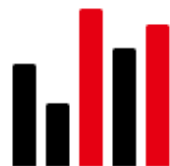
※ FY2025~FY2028の平均総還元性向

株主還元の総額40～50億円



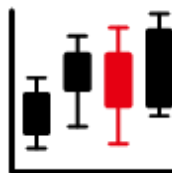
テーマ①

成長性の向上に向けた成長戦略の遂行



テーマ②

リスク・ボラティリティの低減



テーマ③

株主還元の強化

※ 2024年09月06日に開示した「エイチーム中期経営計画（FY2025-FY2028）」、もしくは本スライド資料「APPENDIX：中期経営計画」のP60「中期経営計画（FY2025-FY2028）の概要」をご参照ください。



中期経営計画の振り返り 取組テーマ①

成長性の向上に向けた成長戦略の遂行

M&Aを中心とした成長戦略のもと、成長性の向上のため、各種取組を推進。

M&Aの推進

- ・ 成長戦略のもと積極的なM&Aを推進。これまでの**接触企業数は293社**。
- ・ **5社のM&Aを実行、総額33億円**のM&A投資を実行

M&A実行体制

- ・ 規律ある投資を実行するための、ガバナンス・実行体制を強化
- ・ 健全な議論と実行力の強化のため「**投資委員会**」及び「**M&A推進室**」を設置

資金調達

- ・ レバレッジを活用した資本効率の改善に向けて、資金調達を実施
- ・ **借入により10億円**を資金調達、M&Aの投資資金を確保

PMI

- ・ PMIの方針として**各社の自立性を尊重する「合衆国化」**を掲げ、PMIを実行
- ・ セグメント売上のうち、**M&Aで取得した企業の売上構成比は10%**（FY2026 Q4）

FY2026までの実績として、M&Aに33億円を投資。
「エイチームらしいM&A」を方針に、残り2年間で67億円を投資する計画。



	社名	実行日	取得価額	主要サービス	目的
 microCMS	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
 WCA INC.	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
	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」	経済メディアの取込新規法人顧客数の拡大
 SIGNITY	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

着実に接触企業数・トップ面談数を増やし、意欲的にM&Aを推進中。
今後は**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 累計	増加率（前期比）
1 接触企業数 IM（※1）取得数を含む	177	238	▶	293	+23.1%
2 トップ面談数	16	49		71	+44.9%
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）

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

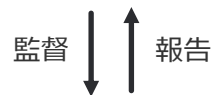
- ・ 戦略機能・組織を見直し、M&Aの推進力・実行力の強化を目的に、M&A専門組織を設置。
- ・ 積極的なディール推進を担う。

※ 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、2026年5月に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。

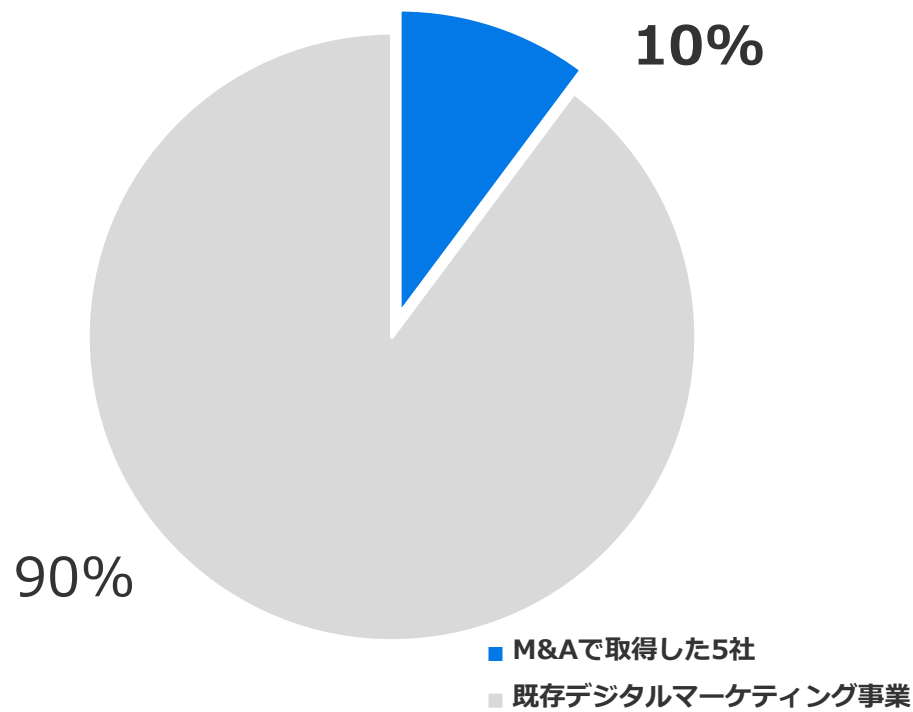
3. 投資案件の投資妥当性を審議

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。

デジタルマーケティング事業の売上高のうち、 M&Aで取得した**5社の売上高構成比は10%**を占める。

FY2026 Q4 会計期間 売上高



- 合計**5社**をM&Aにより取得し、**投資総額は33億円**。
- デジタルマーケティング事業の売上高のうち**5社の売上高構成比は10%**。（FY2026 Q4 会計期間）
- PMIを鋭意実行中であり、各施策を強化。
microCMSやPaddle等が好調に推移、順調に成長中。

※ 売上高構成比は、デジタルマーケティングセグメントのうち、M&Aで取得した5社の売上高の合算値を占める割合。2026年11月20日に取得したシグニティはFY2026 Q2より連結を開始していることから、売上構成比に関しては累計期間ではなく、直近のFY2026 Q4会計期間での数値を表示しております。

ビジネス推進体制の強化、2年でMRRは85%増と大幅伸長。



microCMS

取組・実績

1

ビジネスチームを新設、攻めのアプローチにシフト。
アウトバウンド営業やマーケティングを強化。

2

エンジニアコミュニティ「Qiita」との事業連携を強化、
「Qiita」内でのプロモーションや情報発信を実施。

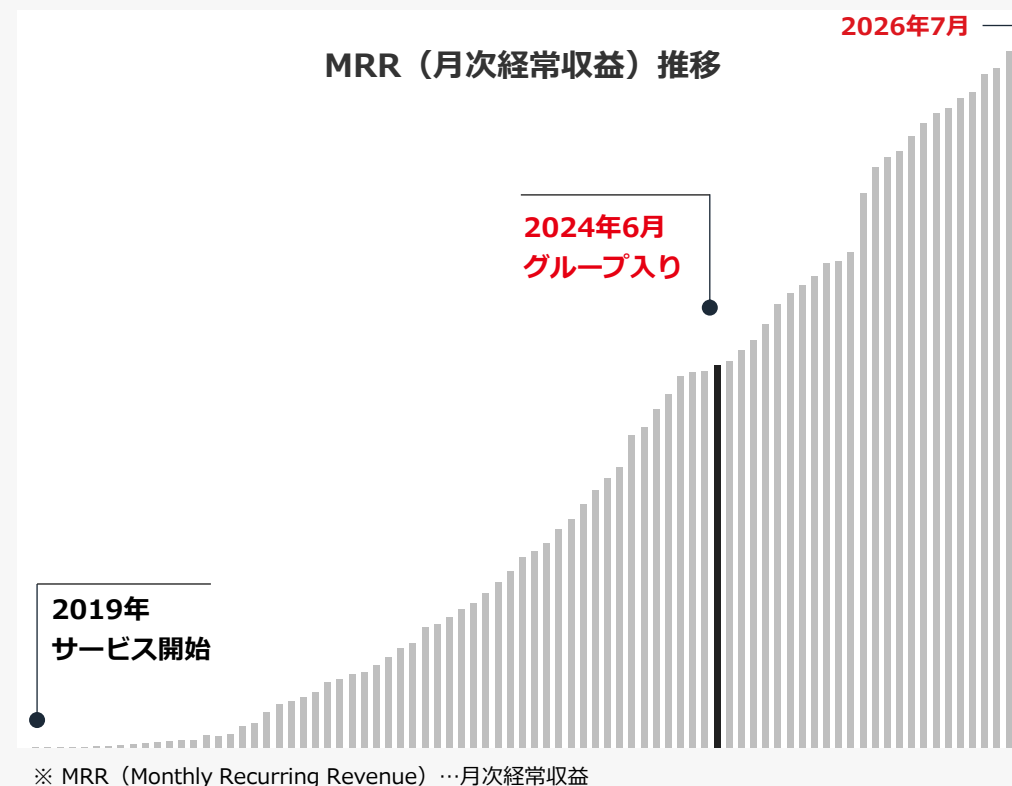
3

WEBプッシュ通知「PUSH ONE」との連携を開始。
コンテンツ公開からユーザーへの通知を自動化・効率化。

4

利用企業数が16,000社を突破。
パートナーマーケティングでは提携社数100社に。

M&Aから約2年、MRRが85%増の成長



暗号資産アプリで**国内No.3**を獲得。グローバル展開を推進、事業成長を加速化。

Paddle

取組・実績

1

日本国内の暗号資産アプリにおいて、「BitWak」が国内No.3のダウンロード数を記録*。

2

グローバル展開を推進中。
2025年7月、「BitWalk」アメリカ版をリリース。

3

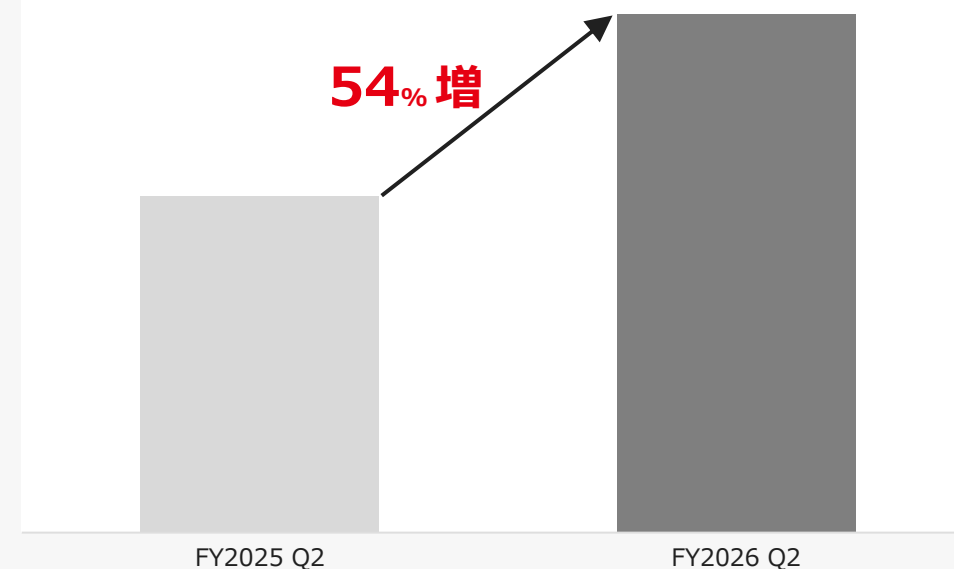
Solanaと交換可能なポイントが貯まる新サービス
2026年3月、「SolanaWalk (SOLWalk)」をリリース。

4

各種タイアップ施策を推進中。アフィリエイト施策に加え、
暗号資産取引所とリレーションを強化し、企画を推進中。

1年で**売上高54%増の成長**を実現
サービス内の各KPI改善が奏功し、売上成長に寄与

Paddle 売上高推移（昨対比）



※ Paddleは、2024年11月1日に株式譲渡を実行、FY2025 Q2より連結対象。

※ 「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。



中期経営計画の振り返り 取組テーマ②

リスク・ボラティリティの低減

M&Aを中心とした成長戦略のもと、成長性の向上に向けて各取組を推進。

事業ポートフォリオ管理

全社

- ・収益性×成長性による事業ポートフォリオ管理の実行、経営管理を強化
- ・「ナビナビ保険」「ライフドット」の売却を実行

エンタメ

- ・安定的な利益確保を目指し、既存タイトルの効率的な運営に加え、
- ・低リスク・ミドルリターンの協業・受託開発を中心とした体制へシフト

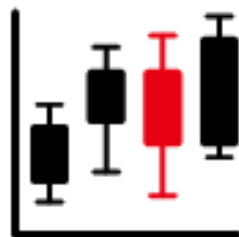
メディア

- ・主要な収益源である「ナビクル」「引越し侍」で安定的な収益を確保
- ・新サービス「ナビクルアシスト」「引越し侍 スマート比較」を正式リリース

D2C

- ・全社利益を圧迫しない範囲で利益確保に向けた広告宣伝費の最適化を実行
- ・累計200万本突破の「lujo」やヘアケアの新商材「レチスパ」が好調に推移

既存事業の運営方針

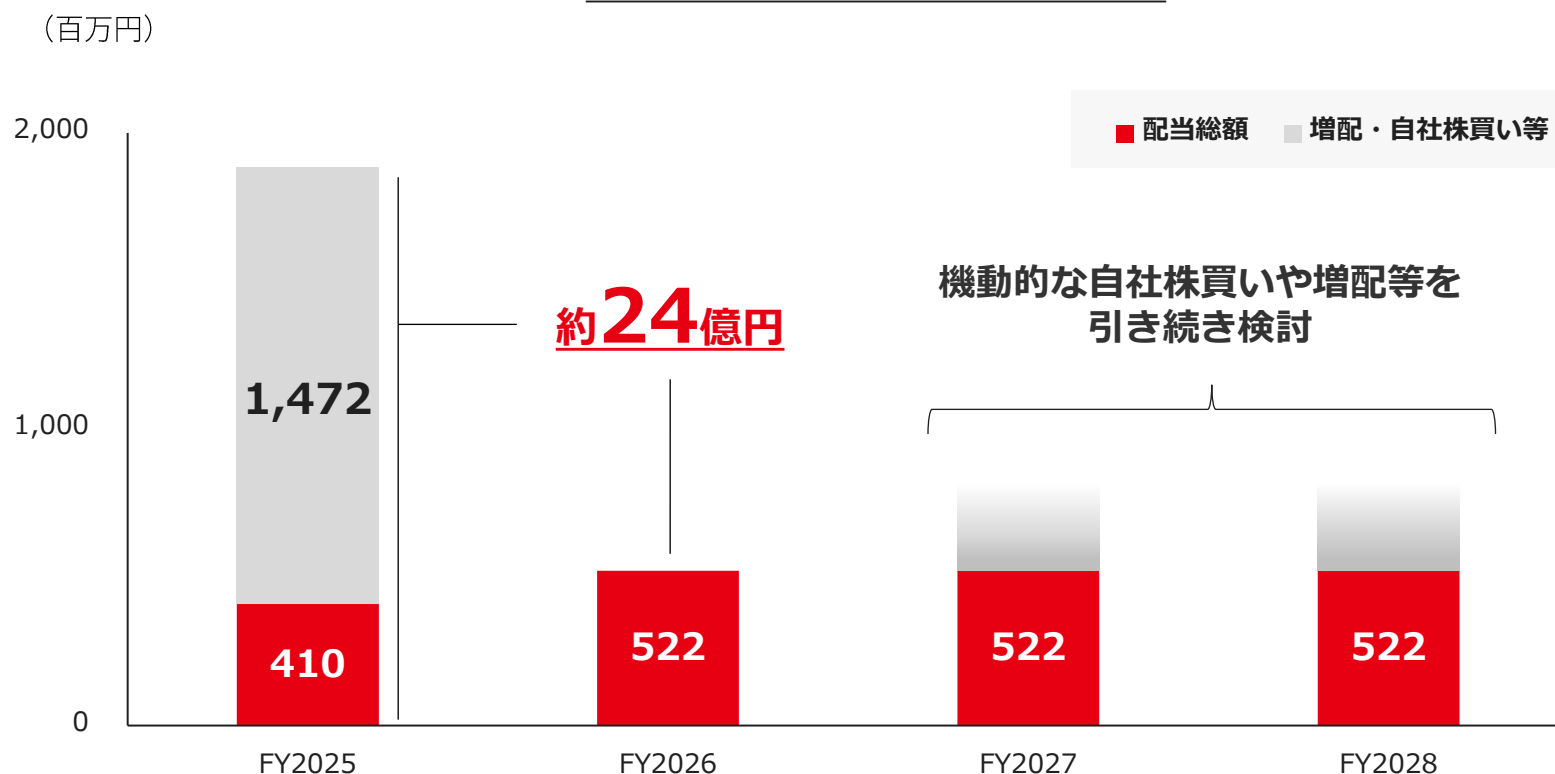


中期経営計画の振り返り 取組テーマ③

株主還元の強化

株主還元方針は**株主還元総額40～50億円**、**総還元性向平均100%**。
FY2025～FY2026の2年間で24億円の株主還元を実施。

FY2025-FY2028の還元イメージ



FY2025～FY2026
株主還元実績

還元総額

24億円

40～50億円

総還元性向平均

163.1%

※ 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。

3.中期経営計画の振り返り及び今後の取組

中期経営計画、今後の取組

FY2028を最終年度とする中期経営計画の達成に向けて、積極的なM&Aの実行、既存事業において「稼ぐ力」を高めていく取組を推進。



積極的なM&Aの推進

- ・ 中期経営計画で掲げる成長戦略の遂行に向け、引き続き**積極的なM&A**を実行
- ・ 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

中期経営 計画の達成



既存事業において「稼ぐ力」を高める

- ・ 事業運営方針に則り、リスク・ボラティリティの低減を図りながら**安定的な収益を確保**
- ・ マーケティング強化や機能改善による利益水準向上施策を推進し、「稼ぐ力」を高める

グループ経営戦略として、創造性×技術力を駆使し、既存事業によるオーガニック成長とM&Aでのインオーガニック成長の両軸でビジネス領域の拡張を目指す。

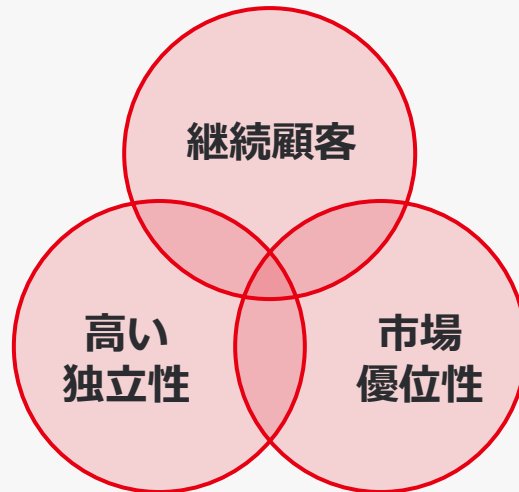
創造性×技術力を駆使し「エイチームらしさ」を発揮できるビジネスで戦う。
プロダクトに独自の強みをもつビジネスを展開している企業をM&Aで取り込み、成長を加速する。

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

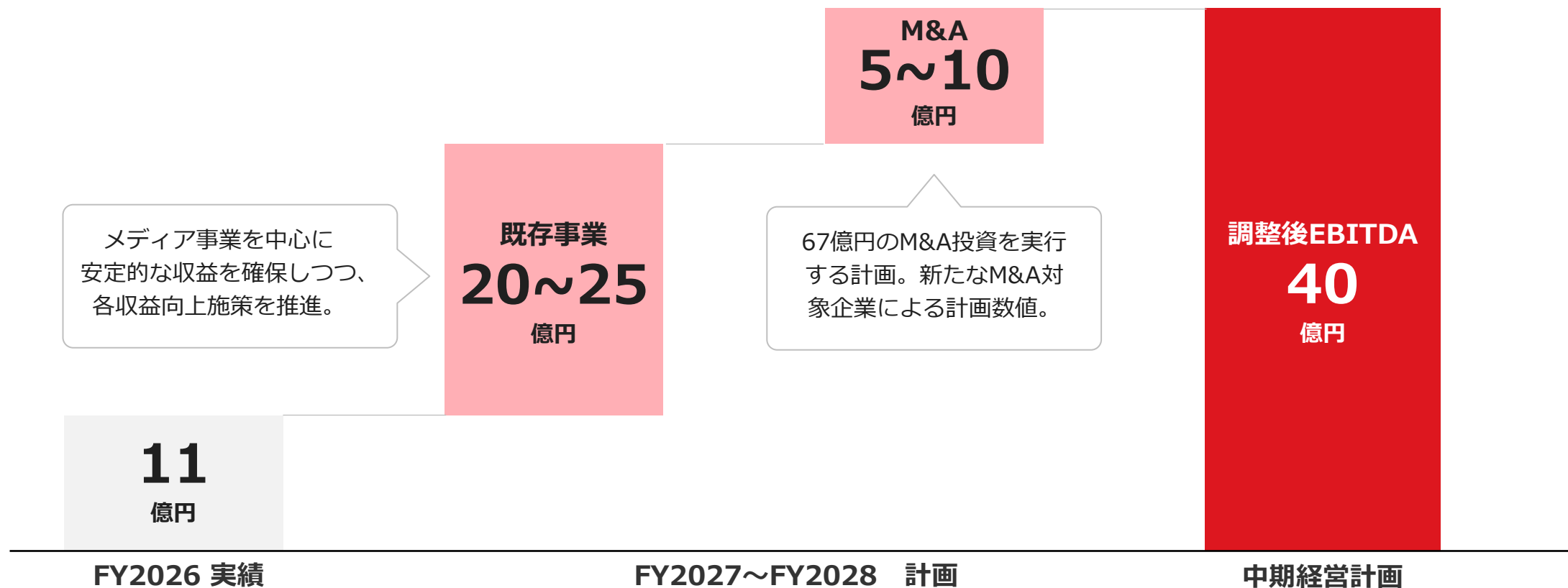


成長の加速を実現

付加価値の高い
ビジネス

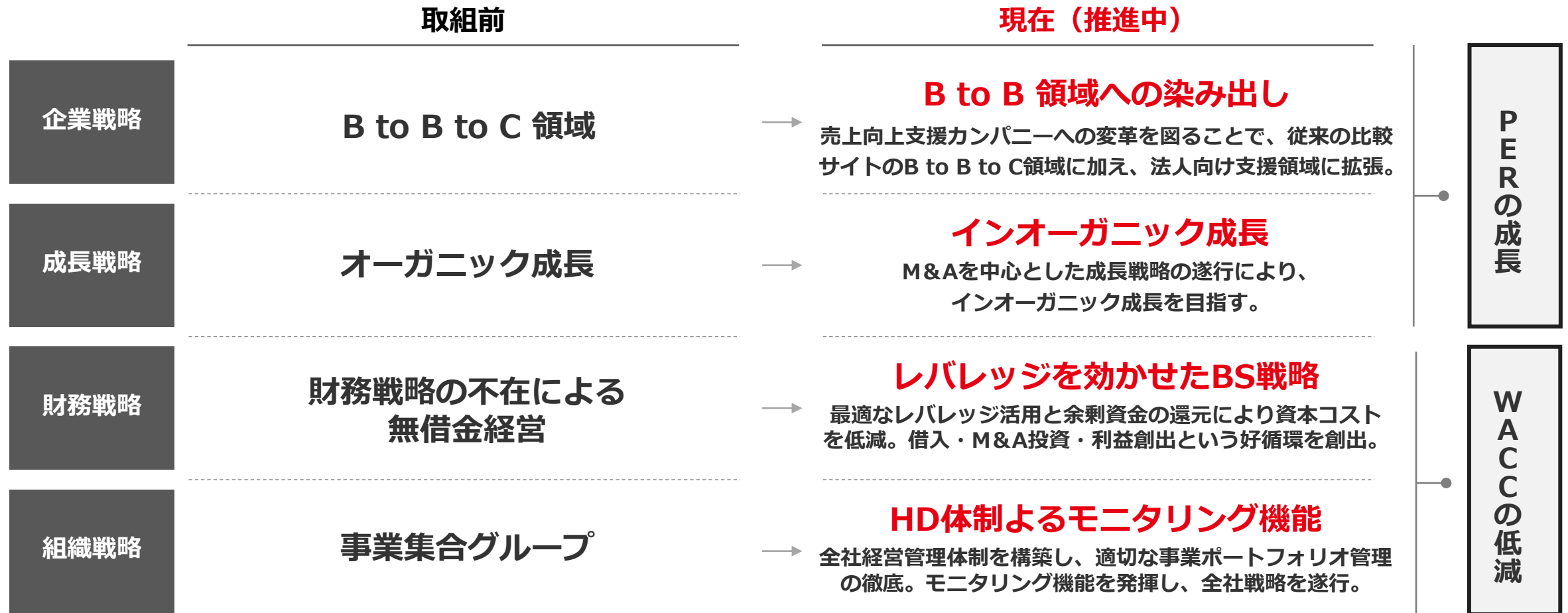
エイチームの事業・
文化とのシナジー

中期経営計画ではFY2028までに調整後EBITDA40億円を目指す。
既存事業で20~25億円、M&Aで5~10億円の業績成長を計画。



※ 既存事業の計画は、これまでM&Aで取得した5社を含めた数値。M&Aの計画は、中期経営計画の残り2年間で実行予定のM&A対象企業による数値。

中期経営計画の達成に向けて、引き続き4つの戦略転換を力強く推進していく。



4. 株主還元、業績・配当予想

	FY2027（予想）			（参考）FY2026（実績）	
	業績予想（百万円）	構成比（％）	増減率	実績（百万円）	構成（％）
売上高	24,000	100.0	104.4	22,997	100.0
デジタルマーケティング事業	20,200	84.2	105.5	19,138	83.2
エンターテインメント事業	3,800	15.8	98.5	3,858	16.8
調整後EBITDA ※1	1,200	—	109.0	1,100	—
EBITDA ※1	1,100	—	73.0	1,506	—
営業利益	600	—	54.8	1,095	—
経常利益 ※2	600	—	102.7	584	—
親会社株主に帰属する当期純利益 ※2	300	—	83.4	359	—

※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2026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2026年7月31日 24:00時点の価格である「9,990,074円」となります。

M&Aの遂行と既存事業の収益改善を並行して実施。

暗号資産価格が2026年7月期末の価格から変動しないと仮定して業績を予想。

重要指標の予想

(百万円)	FY2027 予想	FY2026 実績	Y/Y (増減率)
売上高	24,000	23,997	10443 %
調整後 EBITDA	1,200	1,100	109.0 %
経常利益	600	584	102.7 %
当期純利益	300	359	83.4 %
配当 (円/株)	28.0	28.0	—

- 主要な既存メディアは、Q3が繁忙期であることに加え、中期経営計画の達成に向けた既存事業の成長をQ3以降に見込むため、**下期偏重の計画**。
- 既存事業では**業務の効率化・生産性の向上を図る**。広告費等の投資の最適化を図りながら**収益改善に取り組む**。
- **M&Aを中心とした成長戦略**のもと、中期経営計画（FY2025-FY2028）の残り2年間で**約67億円のM&A投資**を予定。一方で、M&Aによる業績への影響の予測は困難であることから、業績予想には織り込まない。
- 今後の暗号資産の価格変動予測は困難であるため、**2026年7月末時点から暗号資産価格は変動しないものと仮定して業績予想を作成**。販売促進引当金繰入額及び暗号資産評価損益は業績予想に織り込まない。

中期経営計画で掲げる株主還元方針のもと、累進配当を維持しつつ、
中間・期末の年2回の配当を実施。年間配当予想は**1株当たり28.0円**の予想。

	FY2027 配当予想			FY2026 実績	FY2025 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	28.0円	22.0円
配当性向	173.5 %			144.6 %	39.5 %

※ 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得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。

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。

**FY2027は、積極的なM&Aの推進に加え、
既存事業の「稼ぐ力」を高め、
中期経営計画の達成に向けた階段を着実に登る**

5. 主な経営指標

● P/L (FY2023 Q1 – FY2026 Q4)

(百万円)

	FY2023				FY2024				FY2025				FY2026			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
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	5,754
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	-2.9
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	4,699
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	1,054
売上原価	1,492	1,534	1,066	969	894	909	903	839	853	814	858	869	845	846	871	992
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	17.2
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	4,625	4,879	4,428
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	82.4	77.0
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	5,472	5,750	5,420
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	1,123
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	2,674
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	46.5
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	2,609
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	62
支払手数料等	837	976	774	804	748	755	664	700	611	653	626	696	616	709	651	690
外注・サーバー費	365	308	284	284	285	267	252	223	205	227	191	194	209	234	241	279
オフィス賃料	238	237	214	200	194	173	164	156	156	156	161	165	168	166	167	169
その他費用	831	1,085	464	369	261	314	324	327	369	898	202	732	322	244	424	483
EBITDA	271	423	194	226	-133	24	365	454	308	-47	924	89	367	414	283	440
調整後EBITDA	271	423	194	226	-133	24	365	483	310	400	701	306	287	228	262	322
営業利益	213	-2	162	170	-170	-15	330	418	224	-158	809	-30	270	317	173	334
Q/Q 増減率 (%)	-67.9	-	-	+4.7	-	-	-	+26.6	-46.3	-	-	-	-	17.3	-45.4	92.9
デジタルマーケティング	449	205	455	218	110	107	550	479	374	-73	923	110	493	570	377	490
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	67
共通部門	-231	-313	-217	-189	-194	-157	-152	-142	-202	-282	-204	-319	-259	-411	-251	-224
営業利益率 (%)	3.0	-	2.4	2.7	-	-	5.3	7.3	4.0	-	12.6	-	4.9	5.5	2.9	5.8
経常利益	223	-4	202	289	-137	3	346	396	229	520	468	368	234	-21	171	199
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	16
人員数	1,019	991	931	910	894	883	858	858	826	864	849	830	803	794	792	795
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	405
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	290
共通部門	96	91	90	90	99	95	94	95	94	99	101	99	101	98	99	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。

● 調整後EBITDAの内訳（FY2025 Q2 – FY2026 Q4）

（百万円）

	FY2025			FY2026			
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
営業利益	-158	809	-30	270	317	173	334
+）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	36	42	37
+）のれん償却額	57	60	63	46	60	67	67
+）暗号資産関連事業に 関わる費用の調整	425	-244	217	-87	-247	-51	-121
+）M&A関連費用	23	22	—	6	61	30	4
調整後EBITDA	400	701	306	287	228	262	322

（参考）ビットコイン価格（円）	16,162,184	13,427,128	17,721,131	16,985,566	12,631,087	11,967,378	9,990,074
-----------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-----------

※ 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 - FY2026 通期)

(百万円)

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
売上高	37,674	37,151	31,739	31,252	31,790	27,552	23,917	23,917	22,997
Y/Y 増減率 (%)	+8.9	-1.4	-14.6	-1.5	+1.7	-13.3	-13.2	-0.0	-3.9
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	19,138
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	3,858
売上原価	6,960	7,518	7,654	8,193	8,463	5,062	3,546	3,395	3,555
原価率 (%)	18.5	20.2	24.1	26.2	26.6	18.4	14.8	14.2	15.5
販売管理費	26,012	26,820	22,811	22,357	23,625	21,945	19,808	19,676	18,345
販売管理費率 (%)	69.0	72.2	71.9	71.5	74.3	79.7	82.8	82.3	79.8
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	21,901
人件費・採用費	4,754	6,032	6,274	6,273	5,949	5,594	5,000	4,999	4,743
広告宣伝費	14,805	15,048	12,444	12,380	13,998	13,136	12,539	11,822	11,379
広告宣伝費率 (%)	39.3	40.5	39.2	39.6	44.0	47.7	52.4	49.4	49.5
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	11,095
エンターテインメント	3,785	2,355	706	494	1,219	302	181	281	276
支払手数料等	6,117	5,387	4,662	5,180	4,719	3,392	2,869	2,587	2,666
外注・サーバー費	2,277	2,574	2,115	2,058	2,029	1,243	1,029	818	963
オフィス賃料	1,080	1,179	1,142	1,129	1,011	891	688	640	672
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	1,475
EBITDA	5,199	3,562	1,847	1,149	122	1,115	711	1,273	1,506
調整後EBITDA	5,206	3,562	1,847	1,170	122	1,115	740	1,719	1,100
営業利益	4,701	2,811	1,273	701	-298	543	562	845	1,095
Y/Y 増減率 (%)	+15.3	-40.2	-54.7	-44.9	—	—	+3.4	+50.3	+29.6
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	1,931
エンターテインメント	3,587	1,532	776	369	-894	166	-38	518	309
共通部門	-1,751	-1,648	-1,356	-1,203	-937	-951	-647	-1,008	-1,146
営業利益率 (%)	12.5	7.6	4.0	2.2	—	2.0	2.4	3.5	4.8
経常利益	4,730	2,809	1,249	895	-219	711	609	1,585	584
税引前当期純利益	4,732	2,354	0	1,511	-734	432	1,152	1,875	804
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	359
人員数	944	1,118	1,177	1,162	1,082	910	861	830	783
デジタルマーケティング	544	635	703	682	629	485	442	430	393
エンターテインメント	312	381	382	373	351	337	324	300	290
共通部門	88	102	92	107	102	88	95	100	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。

(百万円)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
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	9,900
現預金	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,992	8,050	6,301	5,038
固定資産 ※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,591	4,827	4,048	4,941
有形固定資産	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	389	365	346	314
無形固定資産	507	2,070	1,522	477	792	391	216	1,735	1,591	2,351
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	2,275
資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,389	15,209	14,841
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	3,670
固定負債	481	583	730	493	527	674	529	3,070	1,242	2,248
負債合計	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,151	6,115	6,039	5,919
有利子負債	632	186	—	—	—	—	—	2,535	784	1,706
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	8,510
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	96
純資産合計	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	9,882	9,704	10,274	9,169	8,922
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	14,841

※ 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 - FY2026）

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
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	18,811,135	18,811,135
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	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	18,584,503
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	19.36
EPS増減率（%）	+24.9	-55.7	—	—	—	—	+564.8	+8.5	-65.3
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	3.9
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	466.85
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	28.00
中間配当額（円）	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	14.00
配当総額（百万円）	640	315	315	306	298	296	410	410	522
配当性向（%）	19.1	21.2	—	35.5	—	207.0	42.8	39.5	144.6
株主資本比率（%）	69.2	72.1	72.6	71.3	61.6	64.7	58.8	57.9	57.3
自己資本比率（%）	69.3	71.9	72.5	73.0	66.9	70.0	62.5	59.3	58.5
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	4.1
ROIC（=①÷②、%）	27.9	14.1	7.6	4.3	-2.2	4.2	3.2	6.1	7.4
①税引き後営業利益（百万円）	3,284	1,759	884	486	-207	377	390	586	760
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	10,217
③株主資本（百万円）	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	9,642	8,807	8,510
④有利子負債（百万円）※	186	—	—	—	—	—	2,535	784	1,706

※ 「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。

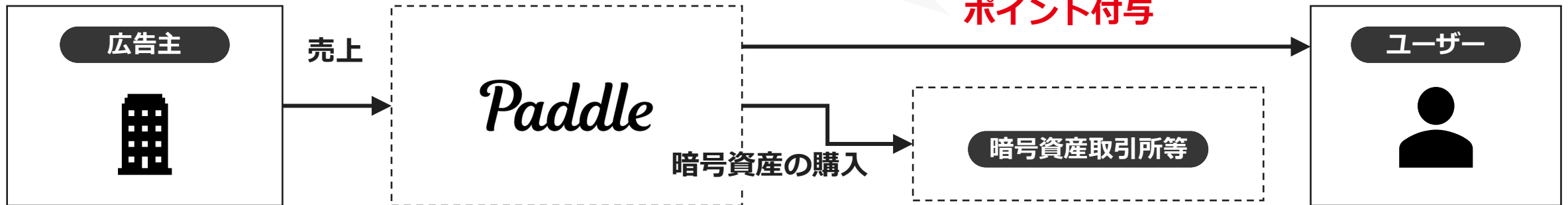
費用 ①

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^{※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

暗号資産の価格変動が各業績評価指標に与える影響

暗号資産の価格

上昇 ↗

営業損益に影響

営業内費用

増加 ↗

営業利益

減少 ↘

経常損益に影響

暗号資産評価損益

利益 ↗

経常利益

増加 ↗

暗号資産の価格

下落 ↘

営業損益に影響

営業内費用

減少 ↘

営業利益

増加 ↗

経常損益に影響

暗号資産評価損益

損失 ↘

経常利益

減少 ↘

※ 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、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。

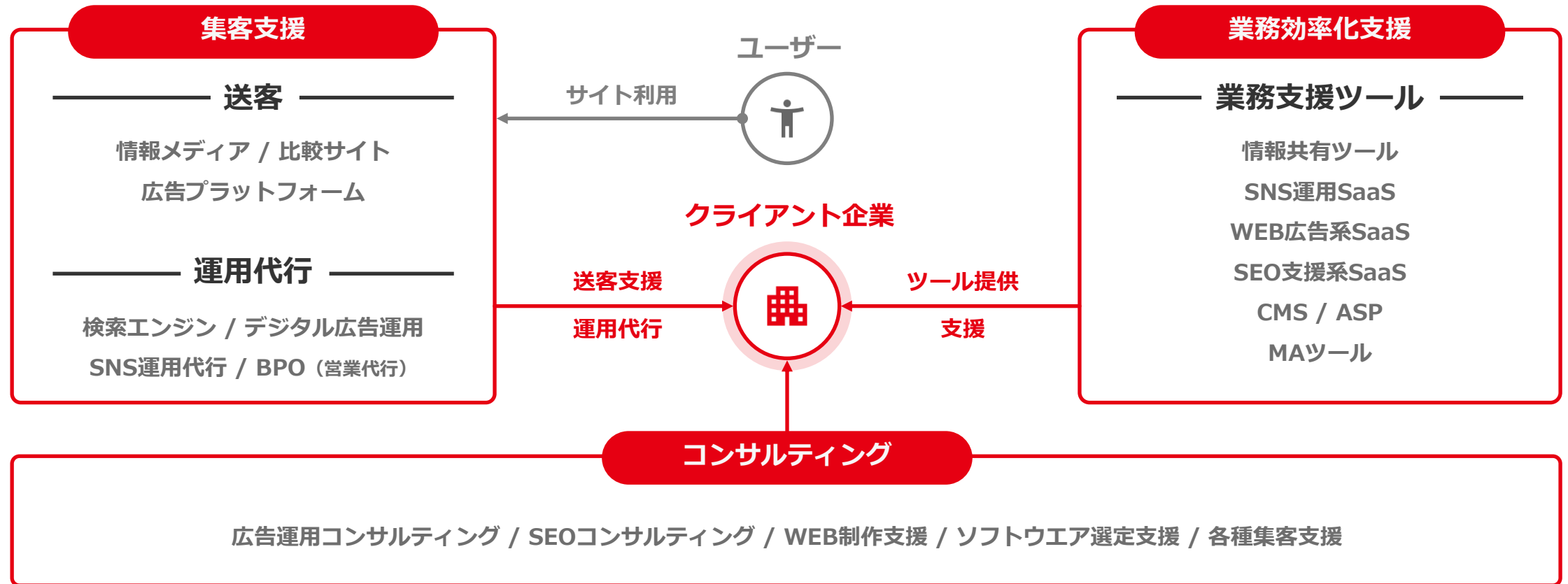
株主還元の強化

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



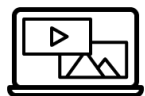
世の中の課題

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

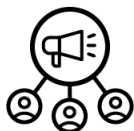
多くの企業が抱える経営課題

「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

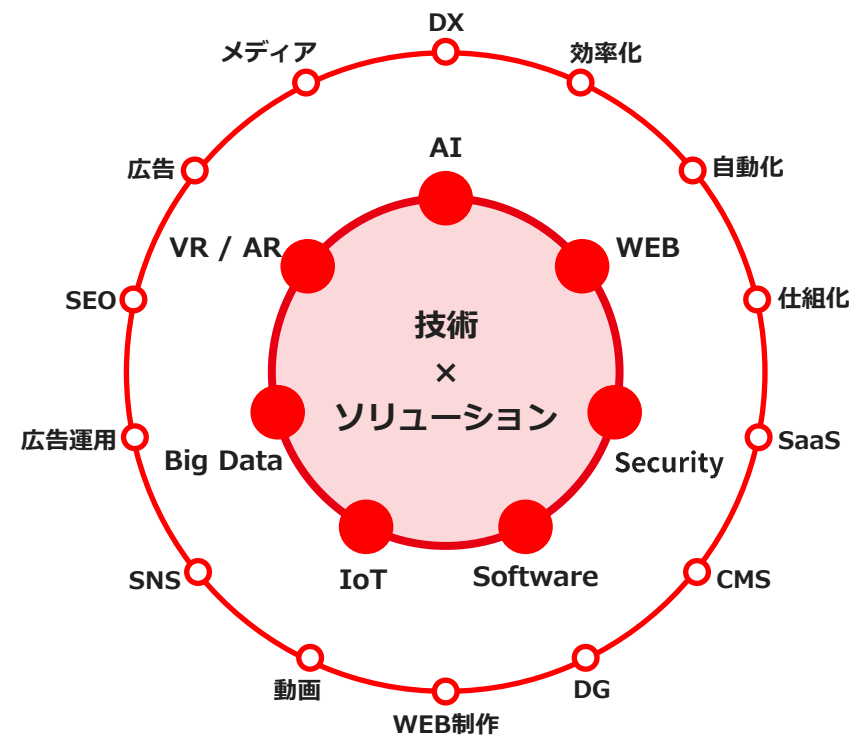


WEB集客競争激化

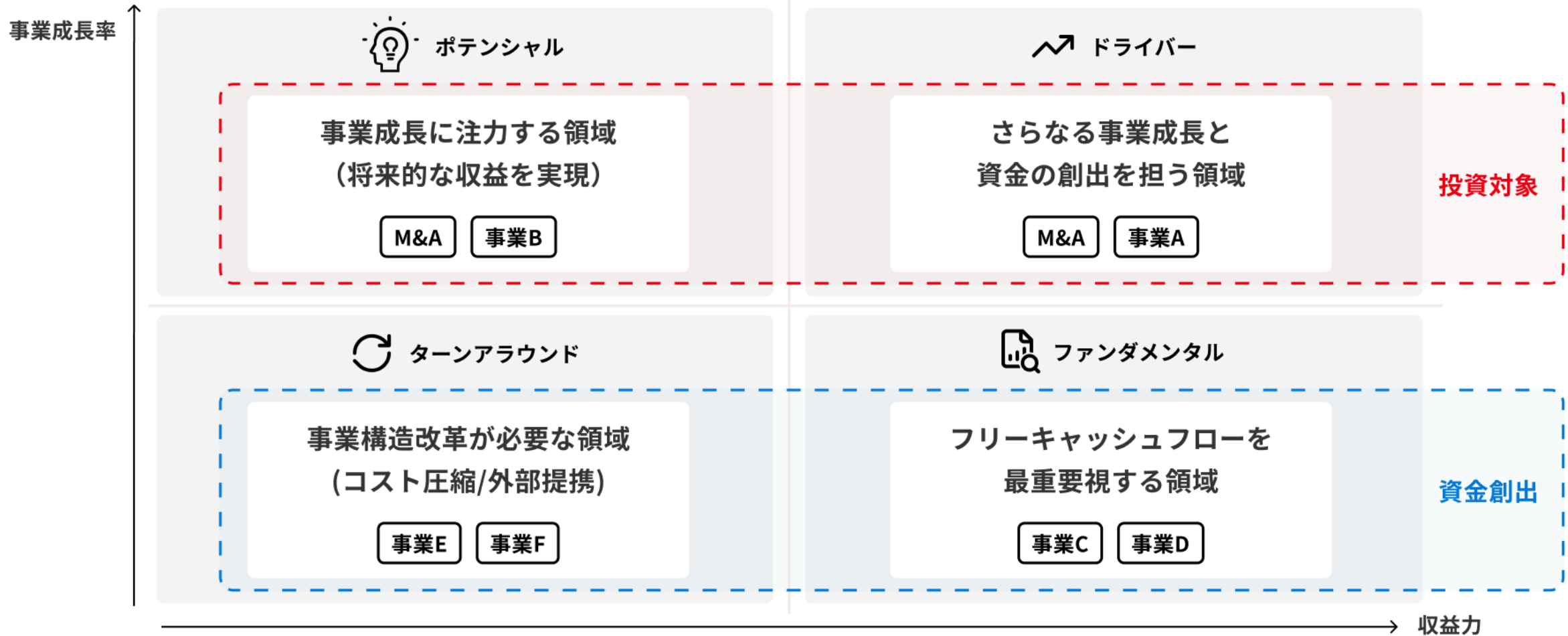


当社の価値

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	- 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	- 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	- 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	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	—	- 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	- 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 : 会社概要

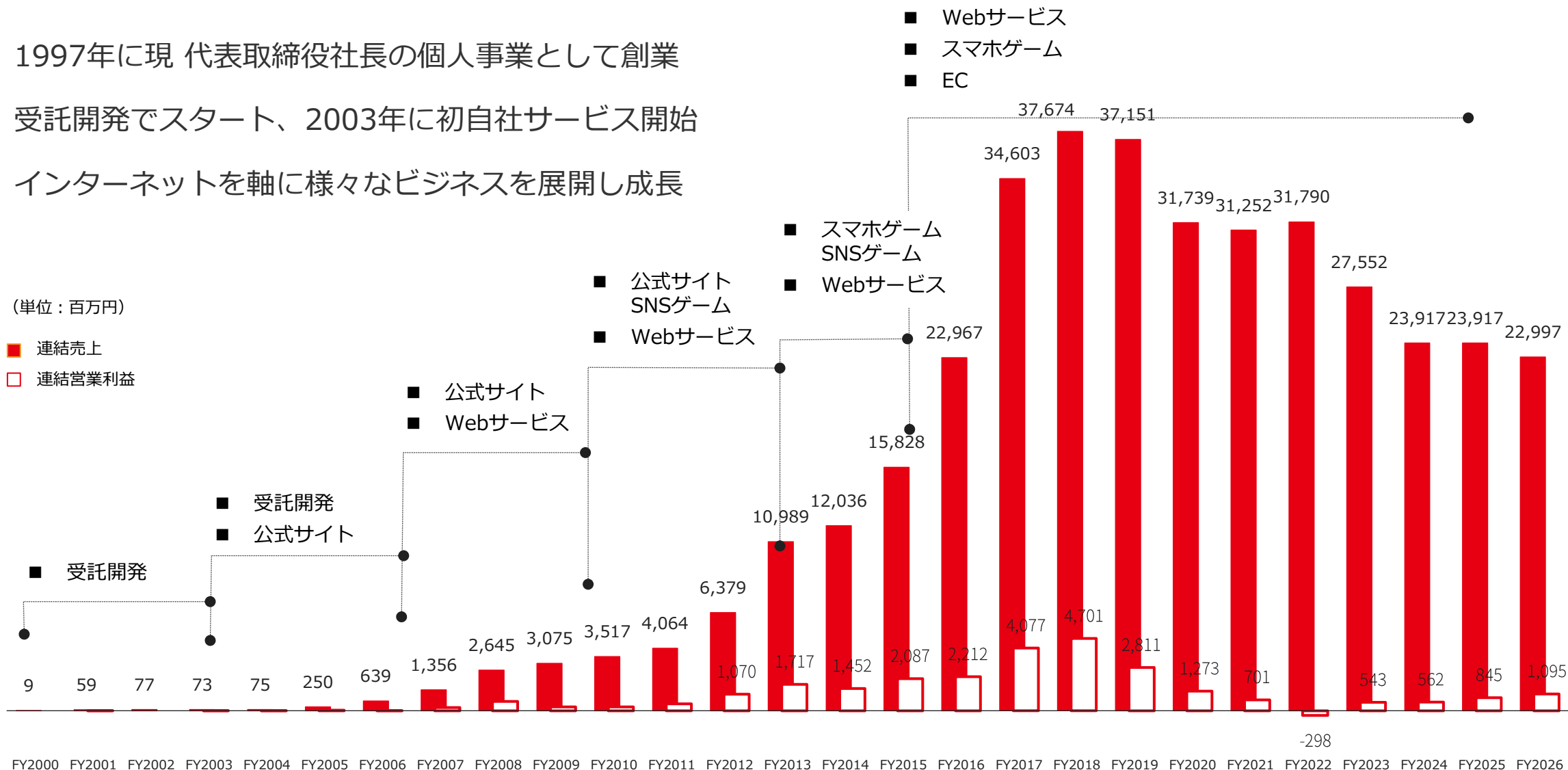
商号	株式会社エイチームホールディングス
証券コード	東証プライム 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	12社（国内11社、海外1社）
連結社員数	729名（役員、アルバイトを除く）
単元株式数	100株



- 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)

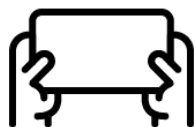
■ 連結売上
□ 連結営業利益



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

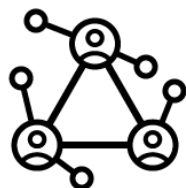
ゲーム開発



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

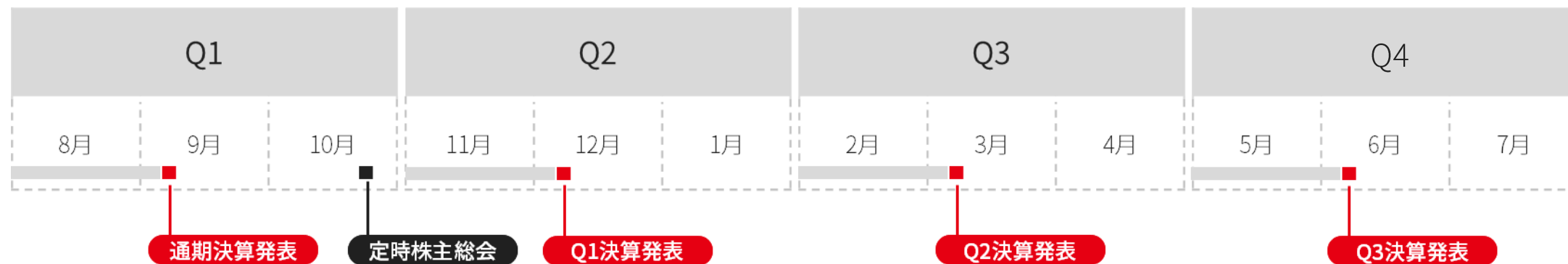


OBREMO

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。