



2025年1月15日

各 位

会 社 名 株式会社エイチーム
代 表 者 名 代表取締役社長 林 高生
(コード番号：3662)
問 合 せ 先 執行役員 社長室長 森下 真由子
(TEL. 052-747-5573)

株式会社エイチーム 機関投資家ミーティング よくある質問と回答 (2024年12月)

2024年12月に実施した機関投資家との1on1ミーティングにおける主な質問と回答について、下記の通り開示いたします。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、質問及び回答に関して、一部内容・表現を加筆・修正しております。

記

2025年7月期第1四半期の業績について

Q. 2024年7月期第1四半期の営業損失170百万円に対し、2025年7月期第1四半期は営業利益227百万円となり、前年同四半期比で397百万円の増益となった要因について教えてください。

A. 中期経営計画に記載のとおりグループ全体の経営管理・予実管理体制の強化を図っており、2025年7月期第1四半期の営業利益は、その結果が表れたものと認識しております。デジタルマーケティング事業は、比較サイト・メディア及びD2Cにおける広告宣伝費の最適化を行うことで安定的な利益創出を図るという事業方針に則って運営しております。エンターテインメント事業は、過去のゲーム開発を通じて培った技術力を武器に受託及び協業案件の獲得を増やすことで安定的に利益を確保していく運営方針としておりますが、取り組みの成果が徐々に表れております。

現在の主力事業である比較サイト・メディアの季節トレンドにより、2025年7月期も引き続き営業利益は下期偏重となる計画ですが、通期業績予想の必達に向け第1四半期から着実に利益を確保することを重要視しておりました。

Q. 2025年7月期第1四半期におけるデジタルマーケティング事業における各事業の状況を教えてください。

A. 自動車関連事業が2024年7月期に引き続き好調に推移しております。また、売上向上支援カンパニーにおける新たなソリューション提供として、自動車関連事業のクライアントに対して取組を開始したデマンドジェネレーション事業につきましても売上高・営業利益ともに成長しております。プライダル事業につきましては、新型コロナウイルスの流行により2020年頃から業績が低迷しておりましたが、徐々に回復しつつあります。引越し関連事業につきましては、業績はほぼ横ばいであるものの今後の利益増加に向けた取り組みを進めております。金融メディア事業は、大手クライアントの予算縮小及び競合の広告出稿強化に起因する利用件数の減少により、売上高・営業利益ともに減少傾向となっております。D2Cにつきましては、利益確保を優先とし広告宣伝費を最適化したことで、四半期黒字となりました。デジタルマーケティング事業において利益確保を優先した事業運営をしているため、2024年7月期第1四半期に対しセグメント全体では増益となっております。

資本コストや株価を意識した経営の実現について

Q. 資本コストや株価を意識した経営の実現について、投資家からはどのような反応があり、どのような説明を行っていますか？

A. 面談を通じて対話をしている投資家の方々から、当社が2024年12月3日に開示した資本コストに基づく当社のキャピタルアロケーションは非常に具体的で分かりやすいというフィードバックをいただいております。当該資料では、レバレッジを活用するとともに、最適資本構成に向け株主還元を通じた株主資本の圧縮を行うことで資本コストの低減を目指しております。そのためのキャピタルアロケーションとして、2028年7月期までの累計でM&Aに150億円、株主還元70億円をそれぞれ投下することを目標としております。M&Aによる業績向上とそれに伴う借入枠の増加を行うことで好循環を生み出し、企業価値の加速的な拡大を目指していくとお伝えしております。資本コストに基づくキャピタルアロケーションを開示したことで、中期経営計画で掲げる目標に対する蓋然性の高まりを投資家の方々感じていただいていると認識しております。

M&A について

Q. 2025 年 7 月期第 1 四半期における M&A の状況について教えてください。

A. トップ面談については、2024 年 7 月期の 1 年間で累計 16 件であったのに対し、2025 年 7 月期第 1 四半期までの累計では 35 件となり、四半期で 19 件増加していることから昨期 1 年間の面談数を 3 か月間で上回る状況となっております。現在の活動状況としては、外部のパートナー企業や金融機関からのご紹介だけでなく、当社による自発的な企業選定から直接のコンタクト等、当社からの仕掛けも引き続き積極的に実施している状況です。2025 年 7 月期は M&A により、売上向上支援カンパニーの核となる WEB マーケティングコンサル・WEB 広告代理店を取り込みたいと考えております。

以 上