



株式会社エイチーム

2025年7月期 第2四半期決算説明会

2025年3月14日

林：株式会社エイチーム、2025年7月期 第2四半期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。
ございます。

本日のハイライトはこのスライドの通り2点となっております。この後、説明させていただきます。

● ハイライト

決算ハイライト

業績は概ね順調に推移

調整後EBITDA

FY2025 Q2 会計	FY2025 Q2 累計
400 百万円	711 百万円

FY2024 Q2 24 百万円	FY2024 Q2 累計
FY2025 Q1 310 百万円	△ 108 百万円

HOT TOPIC

調整後EBITDAの導入

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

一過性のM&A執行費用を控除し、暗号資産関連費用を調整。

$$\text{調整後 EBITDA} = \text{EBITDA} + \text{M\&A 関連費用} \pm \text{Paddle社から生じる暗号資産関連費用}$$

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

※ 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「1.本業の収益性を表す「調整後EBITDA」の導入（P4以降）」をご参照ください。

ATEAM © 2025 Ateam Inc. FY2025 Q2 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 3

この度、業績評価指標として本業の収益性を表す調整後 EBITDA を導入したことをお知らせします。

● 本業の収益性を表す「調整後EBITDA」の導入

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。

ATEAM © 2025 Ateam Inc. FY2025 Q2 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 5

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



調整後 EBITDA を導入した理由としては2点あります。まず1点目の理由としては、M&Aの実行に伴う一過性の費用の調整が発生することによるものです。現在、私たちは成長戦略として積極的なM&Aの遂行を掲げておりますが、M&Aの実行に伴い一過性の費用が継続的に発生いたします。そして2点目の理由としては、昨年11月にジョインいただきました暗号資産関連事業のPaddle社の連結開始による影響です。Paddle社のビジネスモデルの特性上、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ます。後ほど、本件について詳細をご説明させていただきます。

● 本業の収益性を表す調整後EBITDAの定義

「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、公認増資費用等)

※ 2: 対象期間における付与分の費用 = 暗号資産の月末残高 × 対象期間における付与ポイント数 × ポイント失効率

今回、新たに導入した調整後 EBITDA の定義はこちらのスライドです。営業利益に対してのれん償却費、減価償却費を足し戻したものが EBITDA です。この EBITDA に対して M&A 関連費用と Paddle 社から発生する暗号資産関連費用を調整します。この Paddle 社に関わる暗号資産関連費用では、販売促進引当金繰入額、販売促進費、そして実際にユーザーに付与したポイント分の費用がございます。これらの費用を調整したものを調整後 EBITDA と定義しております。

サポート

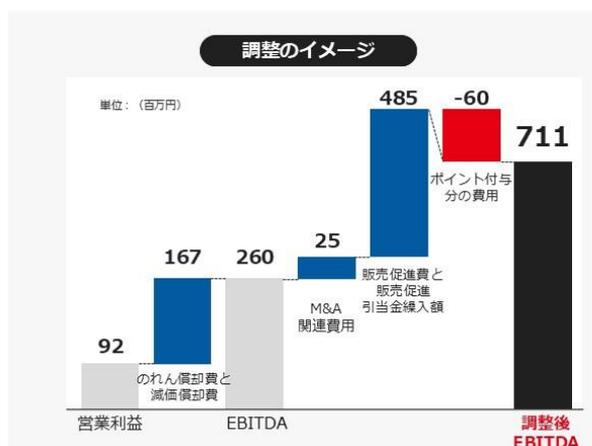
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

実際に、FY2025 Q2 累計で実数を当てはめると、このスライドの通りとなります。

● FY2025 Q2累計期間の調整後EBITDA

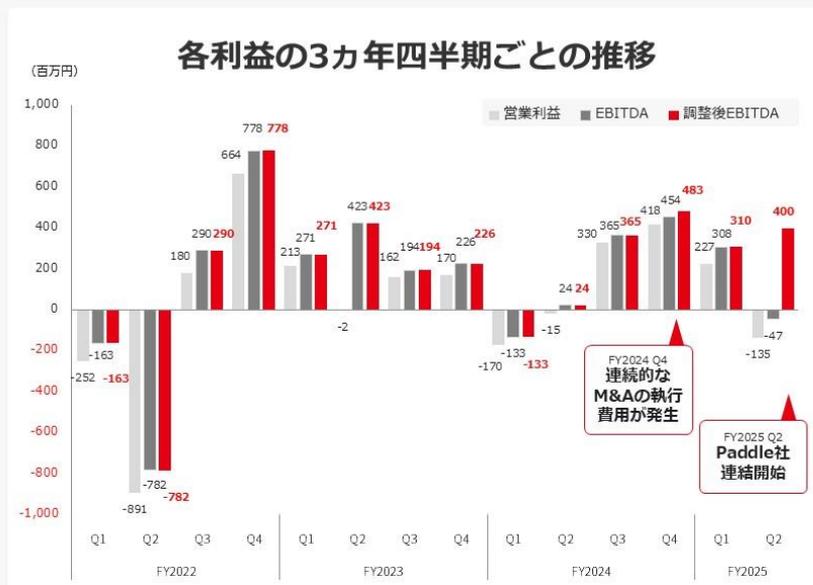
FY2025 Q2累計期間で、調整後EBITDAは711百万円

営業利益	92
+) のれん償却費	121
+) 減価償却費	46
EBITDA	260
+) M&A関連費用	25
+) 販売促進引当金繰入額 (暗号資産関連)	432
+) 販売促進費 (暗号資産関連)	52
-) 対象期間におけるポイント付与分の費用	60
調整後EBITDA	711



EBITDAが2億6,000万円に対して、M&A関連費用2,500万円、販促引当金繰入額4億3,200万円、販売促進費5,200万円、対象期間におけるポイント付与分の費用6,000万円、これらの数字を調整しますと、調整後EBITDAは7億1,100万円という数字となっております。

● 各利益の3か年四半期の推移 (営業利益・EBITDA・調整後EBITDA)



- FY2024 Q3以前は各利益の差は軽微
- FY2025 Q1にmicroCMS社、続いてQ2に暗号資産関連事業のPaddle社の連結を開始
- 成長戦略の方針に従い、M&Aを継続的に実行するFY2024 Q4以降では、各利益の差は顕著に変化
- 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、事業の収益性を適切に表す「調整後EBITDA」を業績評価指標としてモニタリング

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

今後、暗号資産の価格変動が営業利益に影響を与えることから、事業の収益性を適切に表す指標として調整後 EBITDA をモニタリングしていきます。また、一般的に比較可能な会計上の利益としては、営業利益ではなく経常利益の方が参考になり得ると考えております。詳細につきましては、この後説明させていただきます。

● 業績評価指標における経常利益の立ち位置

一般的に比較可能な会計上の利益として参考となり得る指標は「経常利益」

Paddle社はポイントと暗号資産との将来の交換に備え、暗号資産を保有していることから、暗号資産の市場価格変動時、営業内費用と暗号資産の評価損益が一部相殺されるため、「経常利益」が会計上の利益として参考になり得る指標になる。

背景

- Paddle社が運営するポイ活アプリ「BitWalk」「Bit Start」などでユーザーに付与した暗号資産に交換可能なポイントについて、将来のポイント交換に対して引当金を繰り入れる必要がある^{※1}。
- 暗号資産の市場価格が上昇^{※2}した場合、引当金額の増加により、営業利益が減少^{※3}し、経常利益が増加^{※3}する。一方で、暗号資産の市場価格が下落^{※2}した場合、引当金額の減少により、営業利益が増加^{※3}し、経常利益が減少^{※3}する。
- 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。

※ 1: Paddle社のビジネスモデル及び会計上の考え方については、APPENDIX「Paddle社の連結開始に伴う影響についての補足 (P40)」をご確認ください。
※ 2: ポイント残高・想定失効率等、その他の変動要因も存在するものの、それらの増減幅は限定的であると想定しており、本記載ではその他の要件は一定であると仮定しております。
※ 3: Paddle社のビジネスモデルの特性上（参照：P41-43）、暗号資産を保有するため、営業外の暗号資産評価損益が発生することにより、経常利益が増減します。

まず、暗号資産関連事業として Paddle 社の展開しているポイ活アプリ「BitWalk」というサービスの特徴を申し上げます。「BitWalk」は歩いた歩数に応じて暗号資産に交換可能なポイントが貯まるサービスです。ユーザーは、付与されたポイントを暗号資産に将来交換することができます。そして、この将来のポイント交換に対して、会計上は引当金を繰り入れるという処理をする必要があります。

そのため、暗号資産の市場価格が上昇すると営業内費用である引当金繰入額は増加し、営業利益は減少します。そして、暗号資産の価格上昇に伴い暗号資産評価益が発生するため、経常利益は増加します。こうしたことから、事業の収益性を表す会計上の指標としては営業利益よりも経常利益の方が参考になり得るものであると考えております。

また一方で、暗号資産の市場価格が下落すると、営業内費用である引当金繰入額は減少し、営業利益は増加します。暗号資産の価格下落に伴い暗号資産評価損が発生するため、経常利益は減少する。こうした流れになっております。繰り返しのご説明となりますが、会計上における業績評価指標は、経常利益が参考になり得る指標と考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。

その結果、営業利益と経常利益の関係性は、このスライドの通りの状況となっております。

経常利益は営業外の暗号資産評価益と営業内の販売促進引当金繰入額が 両方含まれているため、暗号資産の市場価格変動の影響が一部相殺される

単位：（百万円）

FY2025 Q2 累計 P/L

販売促進引当金繰入額	443
営業利益	92
暗号資産評価益	545
経常利益	775

暗号資産の市場価格変動時、
営業内費用と暗号資産の評価損益
が一部相殺

※ 1：販売促進引当金繰入額については、Paddle社の暗号資産関連事業から生じる費用だけでなく、連結の枠線を表示しております。
※ 2：販売促進引当金繰入額は、各暗号資産に対する有効なポイント残高に各暗号資産の引当見積率（総未決済済りに交換される予定の額）を乗算して算出しております。
引当見積率 = 1 - (累計未決済ポイント数 ÷ 累計付与ポイント数)
FY2025 Q2において、保有する各暗号資産の加重平均による引当見積率は約75%であります。各暗号資産ポイント数 ÷ 各暗号資産保有数であるため、引当見積率分のみが相殺されます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

この第2四半期までの累計といたしまして、調整後 EBITDA に関しましては7億1,100万円、経常利益は7億7,500万円となっております。

● 業績評価指標に関するまとめ

本業の収益性をより適切に表す指標として「調整後EBITDA」を定義。
会計上で参考になり得る指標は「経常利益」。

調整後EBITDA

Q2累計 **711** 百万円

調整後EBITDAとは、下記に関する費用を調整した指標

- 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

経常利益

Q2累計 **775** 百万円

販売促進引当金繰入額（営業損益に影響）と暗号資産の市場価格に影響を受ける暗号資産評価損益（経常損益に影響）は一部相殺される。そのため、**営業利益よりも、経常利益の方が一般に比較可能な会計上の利益として参考となり得る。**

続きまして、FY2025 Q2 の会計期間における業績報告となります。

● FY2025 Q2 会計期間決算サマリー (2024.11 - 2025.1)

Y/Yで減収増益、Q/Qで増収増益。
各事業が堅調に推移し、調整後EBITDA及び経常利益は昨対比で増益。

売上高

5,862

百万円

Y / Y 98.7 %
Q / Q 103.2 %

調整後EBITDA

400

百万円

Y / Y 1604.6 %
Q / Q 129.1 %

経常利益

543

百万円

Y / Y 15303.6 %
Q / Q 233.5 %

当期純利益

430

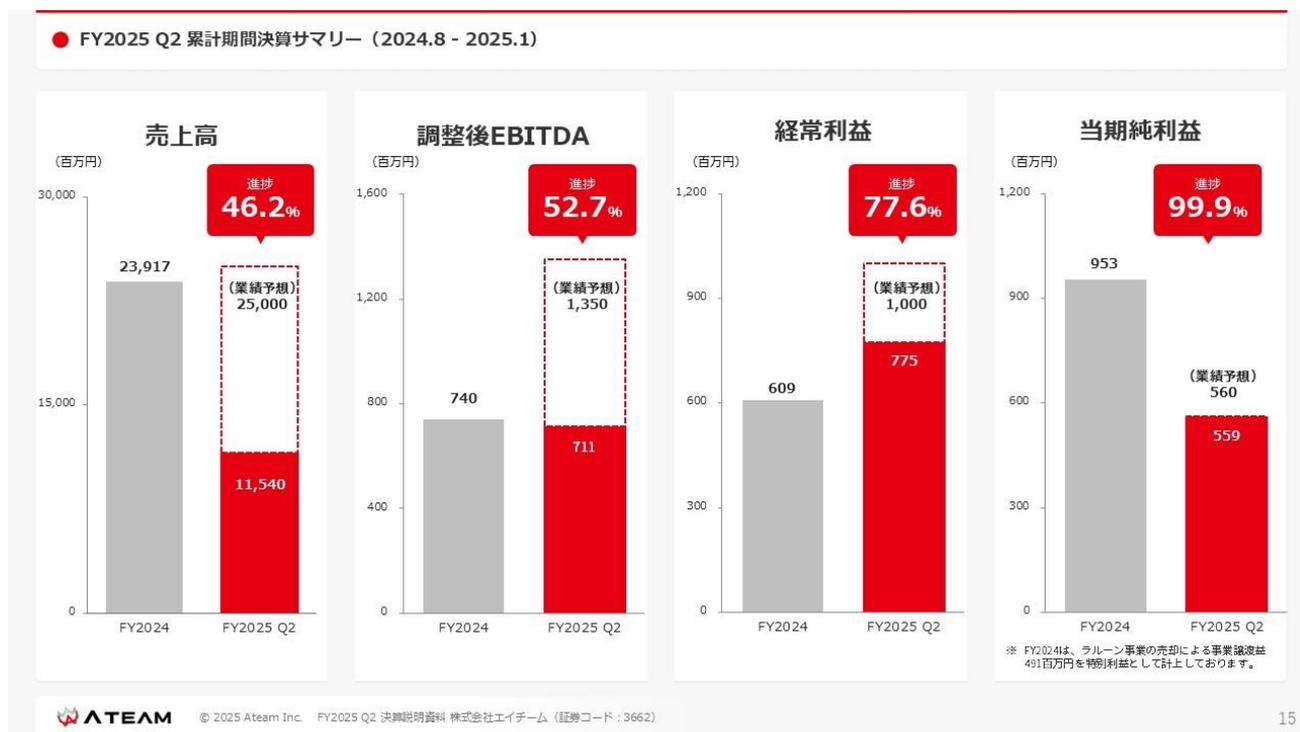
百万円

Y / Y - %
Q / Q 332.5 %

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

売上高は58億6,200万円、調整後EBITDAは4億円、経常利益は5億4,300万円、純利益は4億3,000万円となっております。



こちらのスライドが、通期での進捗率となっております。

● FY2025 Q2 会計期間決算サマリー (2024.11 - 2025.1)

本業の収益性を表す調整後EBITDAと経常利益は増益。

(単位: 百万円)	FY2025 Q2	FY2024 Q2	増減率 (Y/Y)	FY2025 Q1	増減率 (Q/Q)
売上高	5,862	5,940	98.7 %	5,677	103.2 %
調整後EBITDA	400	24	1604.6 %	310	129.1 %
EBITDA	-47	24	- %	308	- %
営業利益	-135	-15	- %	227	- %
経常利益	543	3	15303.6 %	232	233.5 %
当期純利益	430	-51	- %	129	332.5 %

© 2025 Ateam Inc. FY2025 Q2 決算説明資料 株式会社エイチーム (証券コード: 3662) 17

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



季節トレンドからして Q3 及び Q4 の下期偏重型のビジネスモデルであり、従来は上期の業績進捗の立ち上がりが鈍い傾向がありました。しかし、四半期ごとの安定的な業績進捗を目指し、そして株式市場のご期待に応えるべく、Q1 及び Q2 の上期からしっかりと業績を進捗させ、YonY 及び QonQ においても成長していかなければと考えております。そのため、こうした投資コントロールを含めた経営管理により、業績予想に対する進捗は概ね順調であり、YonY 及び QonQ で増益という結果となっております。

● FY2025 Q2 会計期間決算サマリー (2024.11 - 2025.1)

各セグメントでの事業運営はQ1に引き続き堅調に推移。

(単位: 百万円)		FY2025 Q2	FY2024 Q2	増減率 (Y/Y)	FY2024 Q1	増減率 (Q/Q)
	売上	4,727	4,767	99.2 %	4,727	100.0 %
デジタルマーケティング	調整後EBITDA	465	121	382.0 %	440	105.8 %
	営業利益	-50	107	- %	377	- %
	売上	1,134	1,172	96.8 %	950	119.4 %
エンターテインメント	調整後EBITDA	197	34	572.9 %	53	370.9 %
	営業利益	197	34	575.3 %	53	372.2 %

※ 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。

こちらがセグメント別の業績報告です。デジタルマーケティング、エンターテインメント、それぞれQ1に引き続き、堅調に推移しております。

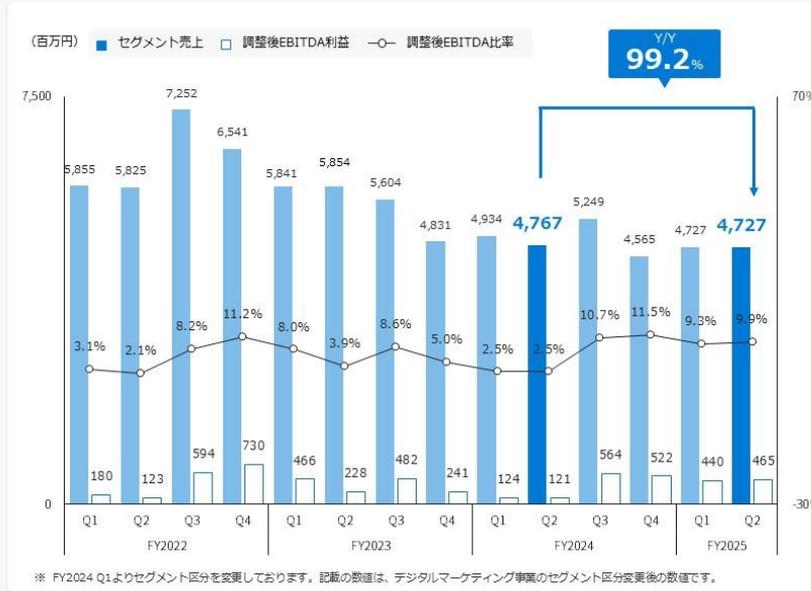
デジタルマーケティングにおきましては、M&A でジョインした連結子会社の売上を計上しております。一方で、金融メディア事業におきましては、SEO などの外部要因に起因する影響で利用件数が減少しております。調整後 EBITDA に関しましては、広告投資の最適化により、YonY 及び QonQ で増益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



● デジタルマーケティング事業：四半期業績の推移



Y/Y微減収、Q/Qで横ばい。
導入した調整後EBITDA
においては、Y/Y・Q/Qで増益。

売上

- M&Aにより取得した企業の売上を計上、自動車関連事業が好調に推移
- 一方で金融メディア事業において外部要因に起因する利用件数の減少により減収

調整後EBITDA

- 引き続き利益確保を優先とした事業運営方針に基づき、広告投資の最適化によりコストコントロールを実施したことによりY/Yで増益

エンターテインメントにつきましては、既存タイトルはダウントレンドにありますが、協業案件により、安定した利益を確保することができております。FY2025Q2 時点における協業比率は 15.1%、海外比率は 41%となっております。

● エンターテインメント事業：四半期業績の推移



Y/Y 減収増益、Q/Q 増収増益。
既存タイトルの効率運用に加え、
他社協業案件の受注増加が奏功。

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 (FY2025 Q2 協業比率/15.1%) の増加が奏功、引き続き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

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続いて、M&Aの実績および進捗について報告します。

● M&Aの実績：株式会社WCAの会社概要

WEB広告運用代行やコンサルティングを展開する株式会社WCA

1. 商号	株式会社WCA
2. 所在地	東京都港区虎ノ門一丁目14番1号 郵政福祉琴平ビル4階
3. 代表者	代表取締役 青嶋 剛史
4. 事業内容	WEBマーケティング運用代行
5. 資本金	30百万円
6. 人員数	50名（役員3名、正社員47名）
7. 取得株式数	2024年12月26日 24,000株（議決権数24,000個）
8. 取得価格	2024年12月26日 150百万円 デューデリジェンス費用等（概算額）3.8百万円 合計（概算額）153.8百万円



※ 2024年12月26日に開示した「株式会社WCA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2024年12月26日時点の内容です。

2024年12月26日にジョインした株式会社WCAは、WEB広告の運用代行、コンサルティングを展開する会社です。2024年12月26日時点の社員数は50名。取得価格が1億5,000万円、デューデリジェンス費用が380万円です。取得価格合計は1億5,380万円です。

● M&Aの実績：メディア×広告運用代行領域での事業シナジーの最大化を狙う

WCA社のデリバリー機能の拡充により、WEB集客支援領域を強化



メディアによる集客支援に加え、
広告運用代行などの支援を拡充

新規顧客へのWEB集客支援

当社のデジタルマーケティングノウハウ
及び人員交流により、デジマ支援を強化

当社グループ運営
業界トップクラスのシェアの各種メディア

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



Hanayume

売上向上支援カンパニー化により
新たに支援する法人企業



WCA社で取引実績がある
各クライアント企業

自動車 プライダル
教育関連 金融関連
小売大手 ECモール
etc...

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



WCA 社のジョインにより、当社グループで運営している既存メディアの提携事業者に向けて、送客メディアを中心とした集客支援以外にも、WCA 社の持つ WEB コンサルティングや WEB 広告運用支援など、メディア以外の様々なチャネルやソリューションを提供できるようになると考えております。

さらに、WCA 社の既存クライアントに対しても、当社グループのノウハウを活用し、集客支援を行うことができるものと考えております。このように、エイチームグループ及び WCA 社、両者のシナジーを期待して、今回の M&A を決定しております。WCA 社は 2005 年に設立しており、約 20 年間の実績があることから、非常に豊富なノウハウが蓄積されている会社です。

● M&Aの実績：比較サイト事業の運営企業のハウスエージェンシーとして創業したWCA社の出自

メディア×広告運用代行のシナジー最大化を裏付けるWCA社の特長

比較サイト事業の運営企業のハウスエージェンシーとして誕生したWCA社の出自

ハウスエージェンシー



当社サービスと類似する比較サイト事業を運営する企業のハウスエージェンシーとして創業

約20年間の実績



デジタル広告の黎明期である2005年の創業以来、長年にわたり積み上げた広告運用ノウハウ

豊富な広告運用メニューのラインナップ 幅広いクライアントと企業への支援実績

リスティング
広告

WEB
広告運用

LP制作

純広告出稿

WEB
コンサルティング

SEO対策

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2 社目は、2025 年 3 月 3 日にジョインした株式会社ストレイナーです。経済ニュースメディア「Strainer」及び上場企業財務データベース「Finboard」を運営しております。

● M&Aの実績：株式会社ストレイナーの会社概要

経済ニュースメディア「Strainer」を運営する株式会社ストレイナー

1. 商号	株式会社ストレイナー
2. 所在地	東京都渋谷区代々木五丁目7番5号
3. 代表者	代表取締役 野添 雄介
4. 事業内容	経済ニュースメディア「Strainer」の運営 財務データベース「Finboard」の運営
5. 資本金	56百万円
6. 人員数	1名
7. 取得株式数	2025 年 3 月 3 日 11,833 株（議決権数11,833個）
8. 取得価格	2025 年 3 月 3 日 240 百万円 デューデリジェンス費用等（概算額）23 百万円 合計（概算額）263 百万円



※ 2025年2月13日に開示した「株式会社ストレイナーの株式取得（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2月13日時点の内容です。

こちらが現在の M&A チームによる進捗となっております。

● M&Aの進捗の報告

M&Aチームの体制強化により着実に推進。M&Aの実行は2社増加
引き続き、活動量の増加及び加速化を図り、積極的なM&Aを遂行していく

	~FY2025 Q1累計	~FY2025 Q2累計	増加率
1 接触企業数 IM（※1）取得数を含む	205	216	+5.4%
2 トップ面談数	35	39	+11.4%
3 SPA/実行 ※2	2	4	+100%

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

引き続き M&A について強化を図っていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



● M&Aの主なターゲット領域

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)	想定対価 (参考)
WEBマーケコンサル/ WEBマーケ運用代理店	<ul style="list-style-type: none"> 法人向け支援サービスとしての型を当社グループに取り入れる メディア事業との連携によりクライアント企業の事業をさらに拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 社員数：50~100名 営業利益 (EBITDA) で、3~5億円程度 	30~億円
デジタルマーケティング SaaS	<ul style="list-style-type: none"> 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する 安定的な収益向上を実現する 	<ul style="list-style-type: none"> 社員数：10~30名 営業利益 (EBITDA) に加え、MRR成長も重視 	10~億円
送客メディア	<ul style="list-style-type: none"> メディア事業と連携してさらなる収益性を高める 対象業種でクライアントリーチを獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 社員数：10~30名 営業利益 (EBITDA) で、1~5億円程度 	5~億円

M&Aの主なターゲット領域についてです。業種といたしましては、WEBマーケコンサル、運用代行、SaaS、送客メディア、こうした企業がターゲットです。

● FY2025 連結業績予想

	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	1,350	—	182.3	740	—
EBITDA	1,250	—	175.7	711	—
営業利益	1,000	—	177.8	562	—
経常利益	1,000	—	164.2	609	—
当期純利益	560	—	58.7	953	—

※ 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

業績・配当予想です。売上高は引き続き250億円、調整後EBITDAは13.5億円、営業利益は10億円、そして当期純利益は5億6,000万円と予想しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

FY2025 の期末配当予想としては、1株当たりの配当額も22円と予想しております。

● FY2025 期末配当予想

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	72.9 %	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。

株主優待制度については、5単元（500株）以上を保有する株主様を対象に年間を通じて2万円分の株主優待を進呈します。年に2回、毎年1月末日と7月末日を基準日としまして、各1万円分のQUOカードを進呈すると決定しております。

● 株主優待制度の新設

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**を新設

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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



発送時期は2025年4月上旬を予定しております。次回は、7月末を基準日として予定しております。

● 株主ご優待品のご案内

株主ご優待品は4月上旬に発送予定です。

次回は、2025年7月末を基準日として、株主優待の実施を予定しております



※ 本画像は、株主ご優待品のイメージです。お手元に届く実際の株主ご優待品とは異なる場合があります。

来月の4月4日に社名を株式会社エイチームからエイチームホールディングスへと変更します。エイチームが2012年4月4日に東証マザーズに上場したことを記念日としてこの日に決定しております。

● 社名変更のお知らせ

2025年4月4日、
株式会社エイチームホールディングスへ



エイチームは、純粋持株会社としての機能を強化するため、エイチームホールディングスに社名変更します。全社戦略の遂行体制を強化し、グループガバナンス強化によるグループシナジーの最大化を目的とします。

エイチームホールディングスは、ガバナンスを発揮して各事業会社との連携を強め、協働・共創を通じて、新たな価値創造のスピードを上げていきます。グループ企業各社が持つ様々なリソースやビジネス、サービスを組み合わせ、売上向上支援カンパニーへの変革をさらに推進してまいります。

私からの説明は以上になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

