

2025年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社エイチームホールディングス  
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ホールディングス 機関投資家ミーティング よくある質問と回答（2025年4月）

2025年4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

### 暗号資産の市場価格の下落が業績へ与える影響について

**Q. 2025年4月末日時点の暗号資産価格は2025年1月末日時点に比べて下落していますが、暗号資産の市場価格が下落した場合、業績にどのような影響がありますか？**

A. Paddle社が運営するポイ活アプリ（「BitWalk」「Bit Start」等）はユーザーの利用に応じて暗号資産に交換可能なポイントを付与すると同時に、ポイントの交換対象となる暗号資産を購入し、将来のポイント交換に備えて資産として保有しております。また会計上は、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ります。従って、暗号資産の市場価格が上昇した場合、引当金額の増加により営業利益が減少する一方で、営業外の暗号資産評価益が発生するため経常利益は増加いたします。反対に、暗号資産の市場価格が下落した場合、引当金額の減少により営業利益が増加

し、営業外の暗号資産評価損が発生するため経常利益は減少いたします。2025年4月末日の水準で今後も暗号資産の市場価格が推移した場合、2025年1月末の暗号資産の市場価格に対して下落しているため、暗号資産の市場価格以外の変動要因をすべて除外した場合、営業利益が増加し、経常利益が減少する可能性があります。



## デジタルマーケティング事業の状況と今後の方針について

**Q. M&Aにより連結対象となった企業を除いたデジタルマーケティング事業の業績と今後の方針について教えてください。**

A. M&Aにより連結対象となった企業を除くデジタルマーケティング事業の売上は、2025年7月期第2四半期において前年比で微減収となっております。主な要因は、以前から引き続きとなりますが、金融メディア事業における大手クライアントの予算縮小及び競合の広告出稿強化、SEOにおけるGoogleコアアルゴリズムアップデートに起因する利用件数の減少です。一方で、自動車関連事業、引越し関連事業、ブライダル事業は好調に推移しており、いずれも前年比で増収となっております。デジタルマーケティング事業につきましては、今後も利益確保を優先した事業運営方針に従い運営してまいります。

## エンターテインメント事業の状況と今後の方針について

**Q. 既存タイトルのダウントレンドにより前年同期比で減収にも関わらず、前年同期比で増益を達成できたのはなぜですか？**

A. 既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制に加え、協業案件の比率の上昇（売上高に占める協業案件の売上高比率は2025年7月期第2四半期15.1%まで上昇）が奏功しています。協業案件を中心とした事業ポートフォリオを構築する方向に舵をきっており、今後も赤字を回避して利益を確保する事業運営を徹底してまいります。

以上