

2025 年 10 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 9 月）**

2025 年 9 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

業績について

Q. 2025 年 7 月期第 4 四半期の営業利益・調整後 EBITDA が減少した要因を教えてください。

A. 2025 年 7 月期の業績の進捗率を考慮し、2026 年 7 月期以降の継続的な事業成長に向けて、一部事業における広告投資及び人材投資を行いました。また、株主優待に関する費用を計上しており、この 2 点については営業利益、調整後 EBITDA が減少した共通の要因です。営業利益につきましては、前述の投資及び費用の増加に加え暗号資産の価格上昇に伴う販売促進引当金繰入額の増加や、PPA（※）の実施に伴い暫定的な計算での償却費等との差額を計上したことにより YonY、QonQ とともに減益となりました。

※ PPA（Purchase Price Allocation）とは、取得原価を被取得企業の識別可能な資産及び負債の企業結合日時点の公正価値（時価）を基礎として、当該資産及び負債に配分するプロセス。

2026 年 7 月期の業績について

Q. 2026 年 7 月期の調整後 EBITDA が減益の予想ですが、業績予想の考え方を教えてください。また、保守的に見込んでいる理由について教えてください。

A. エンターテインメント事業につきましては、2025 年 7 月期から受注していた協業案件のうち 1 プロジェクトにおいて、外部要因により契約が終了してしまいましたが、その他の協業案件の開発は進む想定でございますので、2026 年 7 月期は開発費が増加する見込みでございます。デジタルマーケティング事業につきましては、自動車関連事業、引越し関連事業が引き続き好調であり、このトレンドは今期も継続する想定ですが、成長率は 2025 年 7 月期以前と比較するとやや鈍化する見通しです。また、ブライダル事業につきましてはコロナ禍以降、成長が鈍化しておりましたが、徐々に業績が回復してきております。前述の既存事業に加え、M&A により連結対象となった 4 社についても、2026 年 7 月期は全期間の業績が反映されます。デジタルマーケティング事業については、成長投資と利益確保のバランスを図りながら、前年と同程度の利益水準は確保する前提でございます。前述のエンターテインメント事業の一部協業案件の契約終了や、株式報酬・M&A の費用等、利益を減少させる要因については 2026 年 7 月期の業績予想に織り込んでおります。一方で、エンターテインメント事業の挽回策や、デジタルマーケティング事業の売上・利益を向上させる施策について、既に着手しているものはございますが、これらは 2026 年 7 月期の業績予想には織り込んでおりません。したがって、減益要因のみを織り込んでおり、現時点での業績予想は保守的な見込みです。

中期経営計画の進捗について

Q. 中期経営計画期間において、2024 年 7 月期から売上が約 100 億円増える予想となっていますが、現時点での進捗はいかがでしょうか。

A. 成長戦略を刷新して以降、2025 年 7 月期までに 4 社の M&A を実施しており、取得総額は約 22 億円となっております。中期経営計画期間（FY2025-FY2028）の M&A への投資総額は 100 億円以上を予定しており、2025 年 7 月期末時点での投資規模は依然として道半ばであると認識しております。中期経営計画において、M&A による売上高への貢献は約 69 億円を想定しておりますが、これまでの M&A により取得した 4 社の売上高への寄与は、投資規模と同様に道半ばであると認識しております。各社の事業成長・業績拡大を推進するとともに、M&A の実施をより加速することで、売上高のさらなる拡大を目指してまいります。

Q. 東証グロース市場における上場維持基準が変更となりますが、M&Aの遂行においてなにか影響はありますか？

A. 現時点で、M&Aの遂行においてグロース市場における上場維持基準の変更による大きな影響はありませんが、変更の実施時期である2030年頃にはM&Aの対象企業の状況に変化が生じる可能性があります。当社といたしましては、2028年7月期までに中期経営計画で掲げている調整後EBITDA40億円の達成に向け、非公開会社に加えて上場を視野に入れている企業や既存の上場企業も候補に含めております。従いまして、グロース市場に上場している広告代理店やデジタルマーケティングコンサルティング、WEB制作支援会社、デジタルマーケティング等の業務支援ツールを提供する企業等もM&Aの候補企業であり、売上向上支援カンパニーの核となる企業であると判断した場合、積極的にM&Aを検討していきたいと考えております。

以 上