

2026年2月19日



株式会社エイチームホールディングス

日本証券新聞社 個人投資家向け IR セミナー

説明会動画及び質疑応答 書き起こし

開催日：2026年1月30日（金）

アーカイブ動画：

https://www.nsjournal.jp/nsj_library/ateamhd_3662/

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、書き起こし内容に関して、一部内容・表現を加筆・修正しております。

Q. 成長戦略として「売上向上支援カンパニー」への変革を図るとのことですが、今後のM&Aのターゲットを教えてください。

ターゲットとしては、法人の業務効率化に寄与するサービスを提供している企業や、エンジニア向けのサービスを展開している企業を考えています。



中期経営計画として掲げている通り、これまでの「B to C (ユーザー向け)」中心のビジネスから、今後は「B to B (法人向け)」に対しても様々なサービスを提供していく戦略へ変革を進めています。具体的には、当社が長年培ってきたインターネット集客のノウハウや、自社で強化してきた技術力などを、法人のお客様に提供・販売していく流れを強めています。例えば、クライアント企業のデジタル集客支援を行ったり、業務効率化支援ツール (SaaS等) を提供して企業のDXを推進したりといった領域です。そのため、企業のマーケティング活動や業務推進が便利になる、楽になるようなサービスを展開している会社を積極的にM&Aでグループに迎え入れています。

投資規模については、中期経営計画期間中で約100億円をM&Aに投資する計画です。原資としては、これまでの既存事業で創出したキャッシュや借入などを活用し、さらなる事業成長のために投資していきます。

これまでのM&Aの実績例として、エンジニア向け情報共有コミュニティ「Qiita」があります。現在、約150万人の会員登録があり、日本国内最大級の規模と認知度を誇るサービスです。その他にも、Webサイト制作を効率化するツールを提供する「microCMS」や、歩数に応じて暗号資産（ビットコイン等）に交換可能なポイントが貯まるアプリ「BitWalk」などを運営するPaddle社をグループに迎え入れています。「BitWalk」に関しては、当社の強みであるグローバルマーケティングのノウハウを活かし、米国など海外でも展開しています。

我々の現在の勝ち筋として考えているのが、「Qiita」とのシナジーです。例えば、「microCMS」のようなエンジニアが利用する便利なツールをM&Aして、それを国内最大級のエンジニアコミュニティである「Qiita」上でプロモーションすることで、効果的に認知を広げることができます。このように、ビジネスを便利にするツールをM&Aで獲得し、Qiitaの集客力を活かして伸ばしていく、というサイクルを強化してまいります。

● メディア・ソリューション事業（ソリューション）

成長戦略のM&Aを通して、法人向け支援ビジネス等の新たなビジネスへ拡張中。

サービス名	エンジニアコミュニティサイト Qiita	ヘッドレスCMS  microCMS	ウォーキング型ポイ活アプリ BitWalk
サービス開始年	2011年～ (グループ入り 2017年～)	2019年～ (グループ入り 2024年～)	2022年～ (グループ入り 2024年～)
特徴	会員数150万人を超える 日本最大級の エンジニアコミュニティ。	利用企業数累計1万社超え、 国内最大規模の 日本製ヘッドレスCMS。	毎日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。
概要	エンジニアリングに関する知識を 記録・共有するためのサイト。	WEBサイトを作成・管理する コンテンツ管理システム。 APIベースの日本製ヘッドレスCMS。	暗号資産に交換可能なポイントが貯まる アフィリエイト型ウォーキング型 ポイ活アプリ。
URL	https://qiita.com/	https://microcms.io/	https://lp.bitwalk.jp/

 ©2026 Ateam Holdings Co., Ltd. 2026年1月30日 日本証券新聞社 個人投資家向けIRセミナー 株式会社エイチームホールディングス (証券コード 3662) 会社説明書 19

Q. ゲーム開発や Web メディアなどにおいて、AI の進化は脅威になるのでしょうか。それとも、うまく活用できればビジネスチャンスになるのでしょうか。

結論から申し上げますと、AI の進化は当社にとってチャンスになり得ると捉えており、現在も積極的に活用を進めています。まず、世の中で広く活用されつつある生成 AI に関する事例をいくつかご紹介します。

一つ目は、インターネット広告のクリエイティブ制作です。これまでデザイナーが一つひ



とつ作成していた広告バナー画像などを、現在はAIを活用して自動生成が可能です。さらに、ユーザーニーズや特性に合わせて多種多様なパターンの広告を生成して、どのクリエイティブが最も効果的かをAIに分析・判定させ、自動的に効果の高い広告を生み出すといった運用を行っています。これまで人が手作業で行っていた部分が、AIに置き換わりつつあります。

二つ目は、プログラミング開発の現場です。現在ではソースコード記述の初期段階をほぼAIに任せられることもあります。専門的な知識をもってソースコードを打ち込むのではなく、音声入力で「こういう機能を作ってほしい」「デザインは赤色を基調とした女性向けで」といったように、言葉で指示を出すだけで、AIが瞬時にプログラムやデザインを生成してくれることも可能になってきています。私自身の個人的なエピソードですが、先日AIに対して音声のみで「コンピューターと対戦できるオセロゲームを作ってほしい」と指示を出したところ、わずか数分で実際に遊べるゲームが完成してしまい、大変驚きました。

三つ目は、組織づくりやマネジメントにおける活用です。当社には大切にしている経営理念や共通の価値観がありますが、社員の行動がそれに合致しているかを、AIを活用してフィードバックする仕組みができるのではないかと構想しています。例えば、周囲からの評価コメントをAIに分析させ、「ここは理念を体現できている」「この点は改善が必要」といった客観的なフィードバックを生成することで、理念浸透や人材育成に役立てることが可能になるのではと考えています。

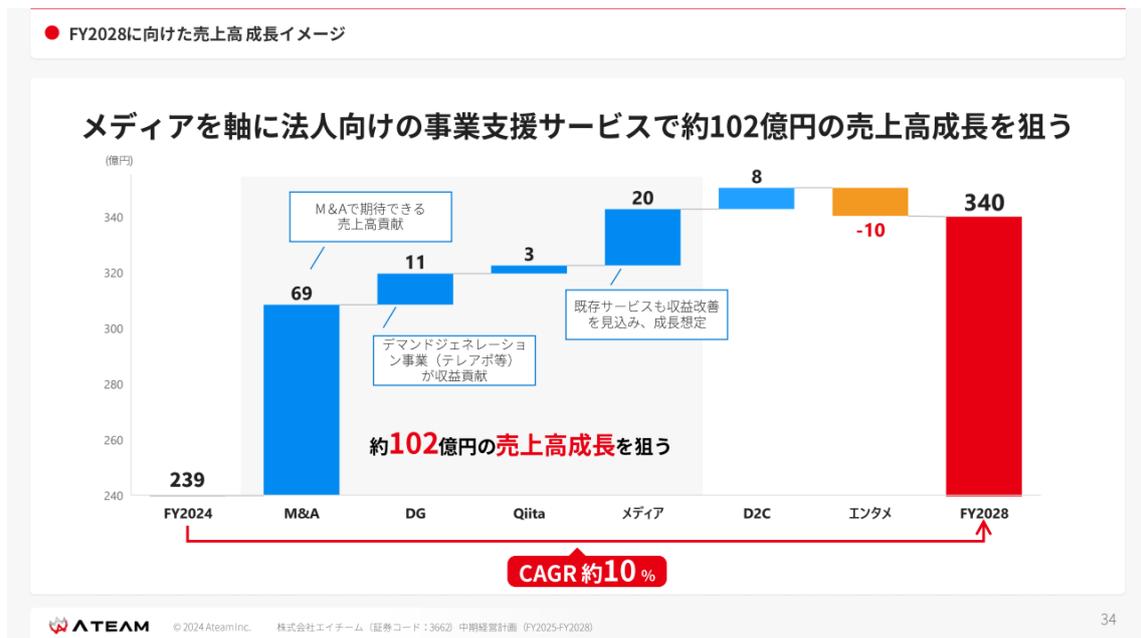
また、業務効率化の面では、会議の議事録作成もAI化しています。録音データをAIが自動で文字起こし・要約して、「決定事項」や「ネクストアクション」まで抽出してメールで報告してくれます。これにより、私自身が全ての会議に出席しなくとも、要点をスピーディーに把握できるようになりました。

一方で、「AIが脅威となるビジネス」についてですが、いわゆる検索型の情報メディアの領域は影響を受ける可能性があると考えています。現在、検索エンジン上でキーワードを入力して検索すると、検索結果の画面上部にAIが回答を要約して表示されます。このような場合、ユーザーが個別のWebサイトまで遷移しなくなるためです。しかし、当社の主要サービスである「引越し侍」や「ナビクル」などは、単なる情報検索では完結せず、ユーザーの「アクション（申込みや契約）」を伴うサービスです。そのため、AIによる検索行動の変化が直接的な脅威になることは少なく、むしろ業務効率化などのメリットの方が大きいと考えております。

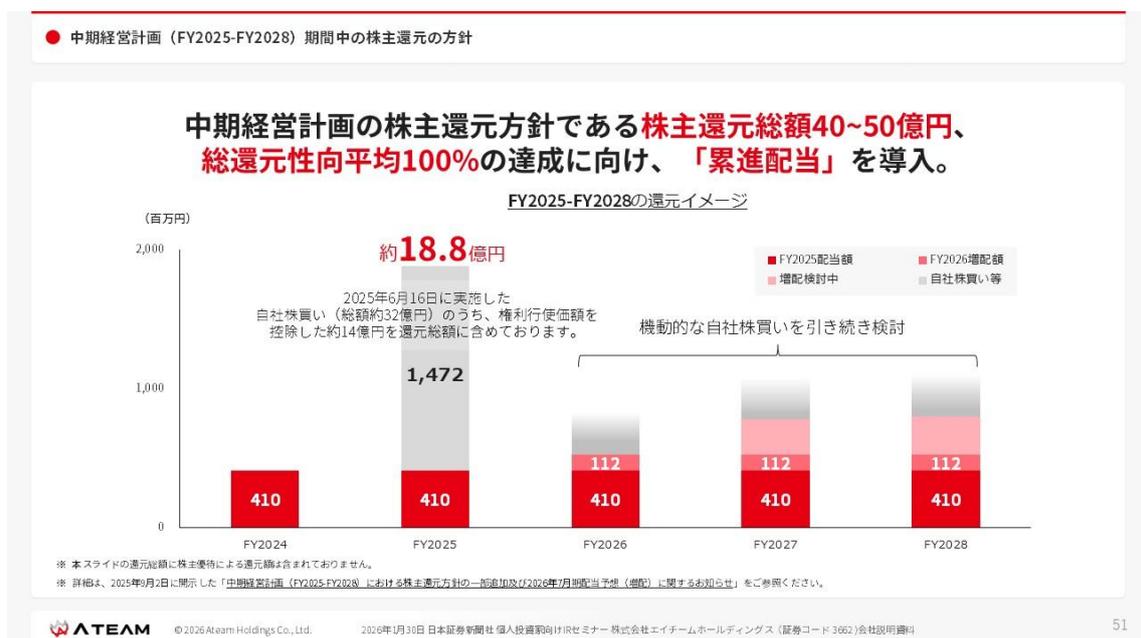


Q. 中期経営計画において、売上を 239 億円から 340 億円へ拡大させる計画ですが、オーガニック成長（既存事業）と M&A による成長の内訳をどのように想定されていますか。

中期経営計画では、売上規模を現状から約 100 億円を積み上げる計画ですが、その成長の過半を M&A によって実現しようと考えています。具体的な内訳としては、増加分約 100 億円のうち、約 7 割にあたる約 69 億円を M&A による売上増加分として見込んでいます。残りの約 3 割は既存サービスのオーガニックな成長によって達成する想定です。



Q. 株主還元に関する方針について詳しく教えてください。



株主還元方針として「累進配当」を導入しております。これは、2026年7月期から2028年7月期までは減配をせず、維持または増配を目指すという方針です。配当利回りについても意識しながら、株主の皆様への還元を強化してまいります。

中期経営計画期間において、安定的かつ継続的な利益成長を見込み、株主還元として配当に加え、また資本効率の向上を図る目的として機動的な自己株式取得を実施する方針です。具体的な数値目標としては、株主還元総額で、40億円から50億円規模を計画しております。

● FY2028までの株主還元の方針と指標

FY2028に向け、安定的かつ継続的な利益成長を見込み、株主還元を実施
資本効率の向上を図る目的として機動的に自己株式の取得を実施する方針



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

2026年1月30日 日本証券新聞社個人投資家向けIRセミナー 株式会社エイチームホールディングス (証券コード 3662) 会社説明書

52

現在（2026年7月期）の配当金につきましては、1株当たり年間28円としております。これを中間（1月末）と期末（7月末）の年2回に分けてお支払いいたします。

● FY2026 配当予想

利益還元の機会の充実化を目的に、中間配当と期末配当の年2回の配当を実施。
年間配当予想は**1株当たり22.0円から28.0円への増配。**

	FY2026 配当予想			FY2025 実績	FY2024 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	22.0円 普通配当22.0円	22.0円 普通配当18.0円 特別配当4.0円
配当性向		86.6 %		39.5 %	42.8 %

※ 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。



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

2026年1月30日 日本証券新聞社個人投資家向けIRセミナー 株式会社エイチームホールディングス (証券コード 3662) 会社説明書

50



また、当社株式への投資魅力度の向上により流動性を高めるべく、株主優待制度も実施しております。5 単元（500 株）以上を保有されている株主様を対象に、株主様ご優待品として「QUO カード」を年間 20,000 円分進呈しております。こちらも配当と同様に、中間と期末の年 2 回、各 10,000 円分ずつ進呈しており、株主の皆様より大変ご好評をいただいております。

● 株主優待制度

**株主還元方針である総還元性向平均100%の実現に向けて
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。

	項目	単元（株数）	優待内容
優待の内容	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。

 © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. 2026年1月30日 日本証券新開社個人投資家向けIRセミナー 株式会社エイチームホールディングス（証券コード3662）会社説明書 54

Q. 事業を拡大する上では人材面も大切になってくると思いますが、人材に関する強みと今後の取組について教えてください。

エイチームグループでは“Ateam People”（エイチームピープル）という、共通の価値観を定義しています。その中には「お互いを認め合える」という項目があり、仲間の良いところを見つけ、尊重し合いながら、高いモチベーションで業務に取り組む文化が根付いています。これが人材面における最大の強みです。

採用においては、何よりも「人柄・人物面」を最重要視しています。先ほど申し上げた“Ateam People”に共感でき、体現できる人材なのか。当社の価値観や文化にマッチする方だけを採用するという方針をとっています。また、優秀な人材が長く活躍できるよう、働きやすい環境づくりにも注力しています。具体的には、子育てや介護と仕事を両立しやすい制度設計として「ファミリーサポート制度」等を導入しており、こうした取り組みが評価され、先日「愛知県ファミリー・フレンドリー企業賞」として愛知県から表彰いただきました。今後も、社員一人ひとりが安心して能力を発揮できる組織づくりを推進してまいります。

Q：株式会社サンリオと共同開発中のゲームについて、進捗状況を教えてください。

リリース時期などの詳細については現時点では発表しておりませんが、開発自体は順調に進捗しております。今回のような協業に至った背景には、当社の技術力に対する業界内での評価の高まりがあります。以前、株式会社スクウェア・エニックス様と『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』を共同開発した際、日本初となる技術の導入や、ハイエンドなグラフィック表現を実現いたしました。この実績が業界内で広く注目され、「エイチームの技術力であれば信頼できる」「一緒に開発を行いたい」というお声を多くいただくようになりました。また、当社のエンターテインメント事業の責任者が業界内に強力なネットワークを持っており、その信頼関係を基盤として、有力なIPホルダー様との提携や協業案件を創出できている点も強みの一つです。

Q. 20年30年と長い目でみて、エイチームをどのような会社に育てていきたいですか。社長の想いをお聞かせください。

エイチームの歴史を振り返ってみますと、「どのような会社にしていきたいか」という未来像は、私一人で決めるものではなく、社員全員で共に考え創り上げていくべきものだと思います。また、突拍子もない夢を語るのではなく、我々が過去に何を成し遂げてきたか、どのような強みで事業を伸ばしてきたかという「歴史の延長線上」で考えることが重要です。

私は資金力もない20代の頃にエイチームを創業し、技術力と創造性だけを頼りに経営してきました。業界初のゲーム技術を開発したり、ゲーム会社でありながら引越し比較サイトを作ったりと、ジャンルに捉われず挑戦してきました。我々の根底にあるのは「Creativity × Tech（創造性と技術力）」です。これからも、この「創造と技術」の力で、世の中をもっと便利に、もっと楽しくする会社であり続けたいという想いは変わりません。

また、長期的な視点では「人と組織の関係性」の変化に対応していく必要があると考えています。かつては「家業を継ぐ」「丁稚奉公」など職業選択の自由が限られていました。それが株式会社の誕生で職を選べるようになり、さらに終身雇用から転職が当たり前の時代へと変化しました。今後は、会社と個人との結びつきはより流動的になっていくのではないのでしょうか。会社と個人の繋がりが徐々に緩くなり、この流れはずっと続いていくものと考えています。こうしたなか、会社と個人がどのように関わっていくのか。一人の個人が複数の会社やプロジェクトに関わるような働き方が主流になるかもしれません。



そうした未来において、エイチームは単に雇用するだけの箱ではなく、そこから生まれる新しい事業やアイデアに対して投資したり、支援するようなプラットフォームのような存在になっていくことも一つの形だと考えています。高い技術力と創造性を持った人材が集まり、そこから生まれた新しいビジネスに会社が投資をしてさらに伸ばしていく。そのような、時代の変化や個人の新しい働き方に適応した組織へと進化させていきたいと考えています。

以上

