

2026.3.13

# FY2026 Q2 決算説明資料

株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

FY2026 Q2

Y/Yで減収減益、Q/Qで微増収  
調整後EBITDAは、想定通りに進捗

売上高

FY2026 Q2

5,789

百万円

Y / Y 98.8 %

Q / Q 104.7 %

調整後EBITDA

FY2026 Q2

228

百万円

Y / Y 57.0 %

Q / Q 79.6 %

業績サマリ

- 調整後EBITDAは概ね想定通りに進捗、株主優待費用等の増加によりY/Yで減益
- 暗号資産の価格変動により、経常利益及び四半期純利益は減益

Topics

1

銀行借入による資本構成の変化 → P16

2

M&A企業のトピックス → P20

3

既存事業のトピックス → P23

# 1. FY2026 Q2 連結決算概要

# 2. FY2026 Q2 トピックス

# 3. FY2026 業績・配当予想

# 4. 主な経営指標

APPENDIX：業績評価指標「調整後EBITDA」

APPENDIX：中期経営計画

APPENDIX：M&Aの進捗

APPENDIX：会社概要

# 1. FY2026 Q2 連結決算概要

調整後EBITDAは概ね想定通り、株主優待費用等の増加により Y/Yで減益  
暗号資産の価格変動の影響により、経常利益及び四半期純利益は減益

売上高

5,789

百万円

Y / Y 98.8 %

Q / Q 104.7 %

調整後EBITDA

228

百万円

Y / Y 57.0 %

Q / Q 79.6 %

経常利益

-19

百万円

Y / Y - %

Q / Q - %

四半期純利益

-65

百万円

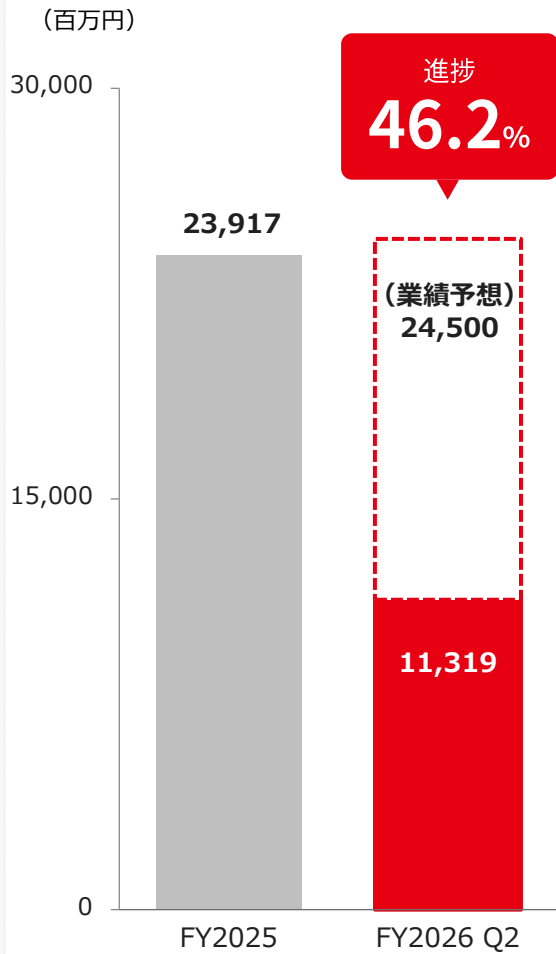
Y / Y - %

Q / Q - %

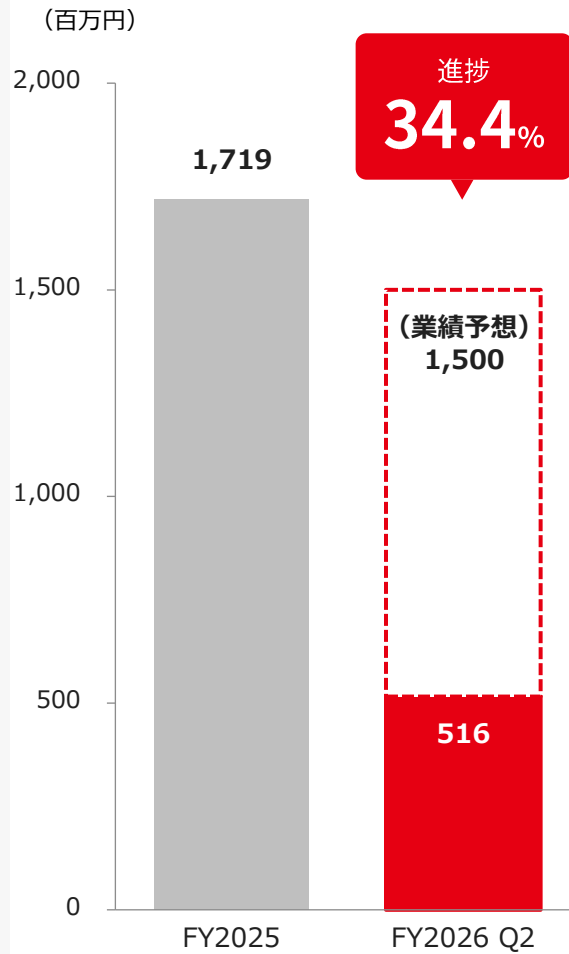
※1：調整後EBITDA…本業の収益性を表す業績管理指標として導入。調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + 販売促進引当金繰入額\* + 販売促進費\* - 付与ポイントの暗号資産相当額\* \* Paddle社の事業から生じる費用

※2：四半期純利益…親会社株主に帰属する四半期純利益

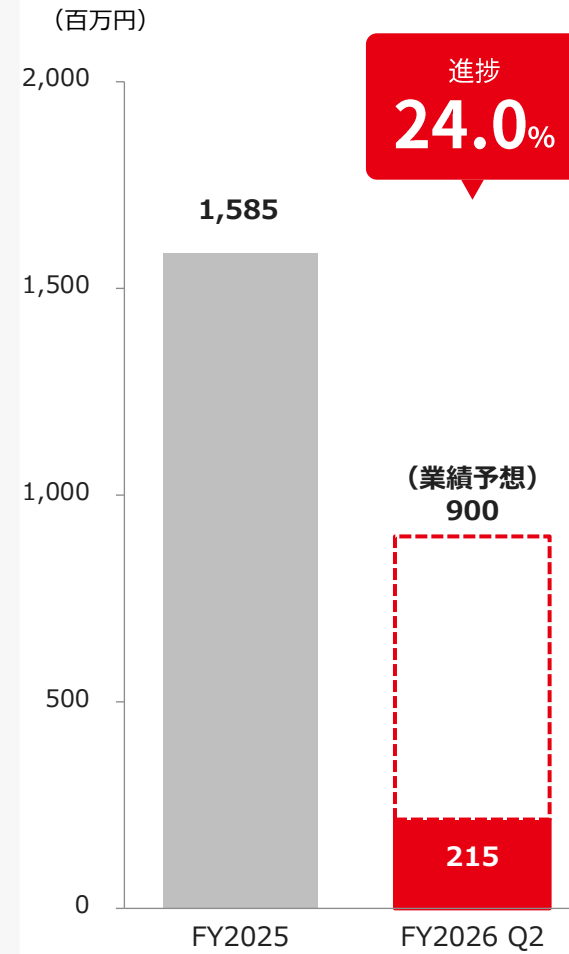
### 売上高



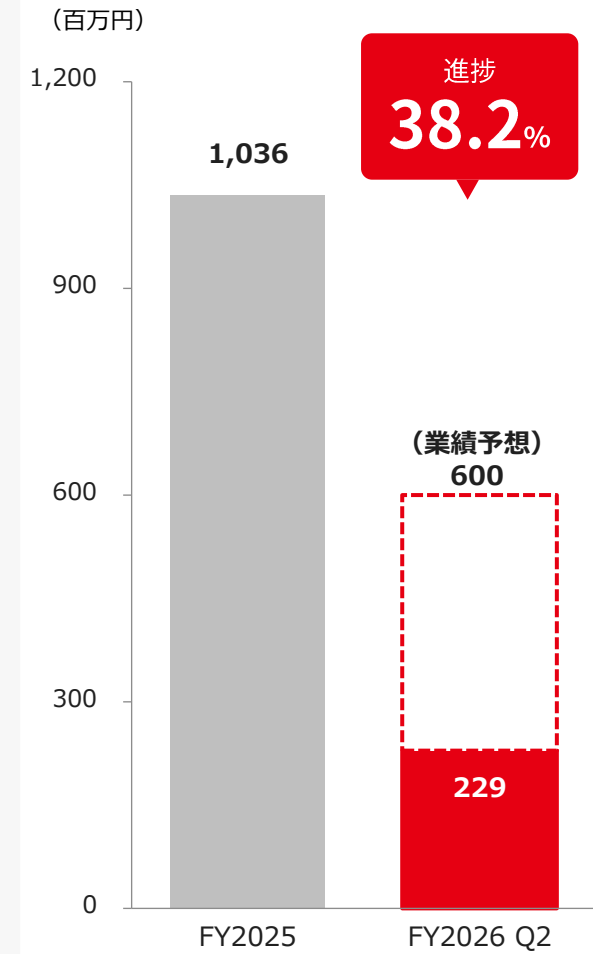
### 調整後EBITDA



### 経常利益



### 当期純利益



※ FY2026 Q1は、エイチームフィナジー社の株式売却による関係会社株式売却益約153百万円を特別利益として計上しております。

## 暗号資産の価格変動の影響により、経常利益及び四半期純利益は減益

(単位：百万円)	FY2026 Q2	FY2025 Q2	増減率 (Y/Y)	FY2026 Q1	増減率 (Q/Q)
売上高	<b>5,789</b>	5,862	98.8 %	5,529	104.7 %
調整後EBITDA	<b>228</b>	400	57.0 %	287	79.6 %
EBITDA	<b>414</b>	-47	- %	367	112.8 %
営業利益	<b>319</b>	-158	- %	270	118.1 %
経常利益	<b>-19</b>	520	- %	234	- %
親会社株主に帰属 する四半期純利益	<b>-65</b>	422	- %	295	- %

## 暗号資産の価格変動が各業績評価指標に与える影響

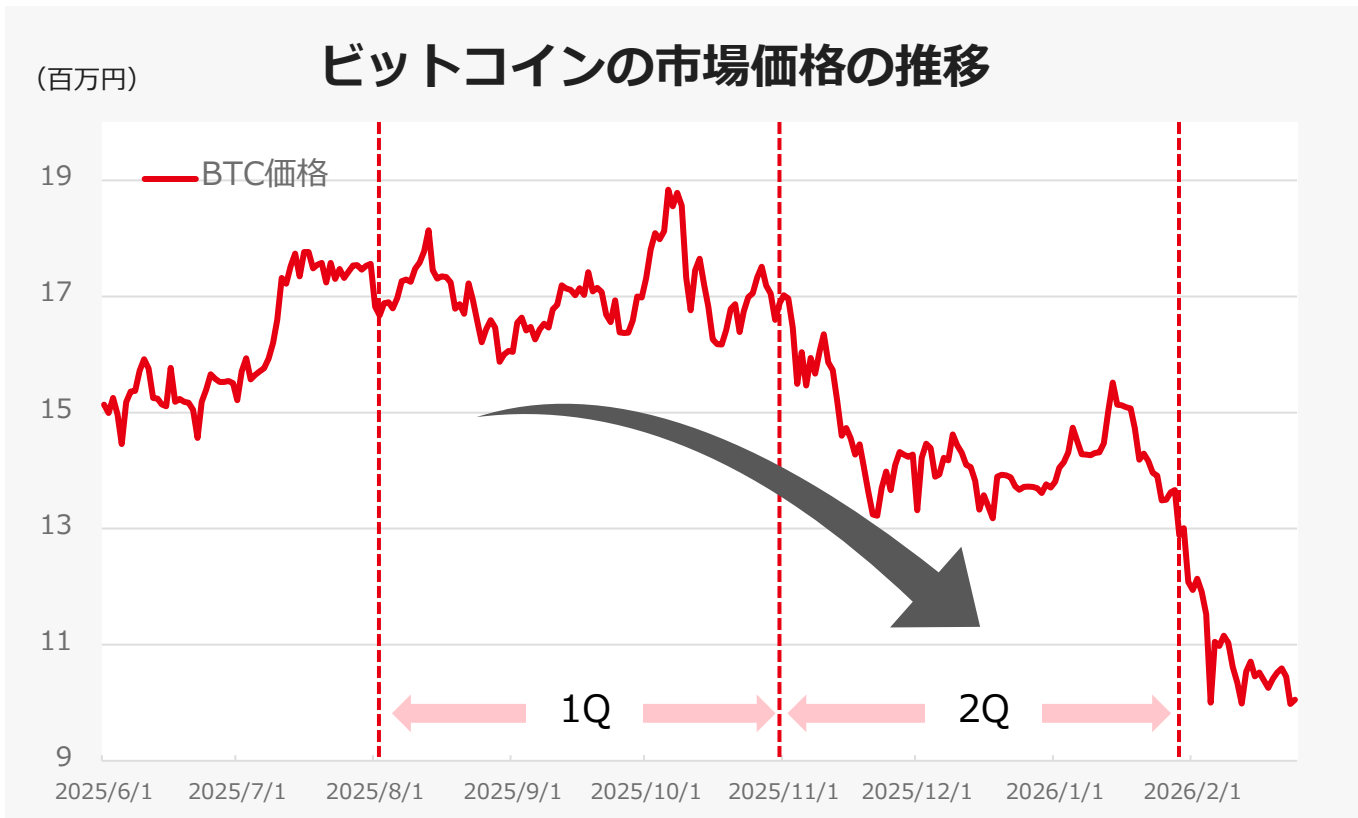


※ 暗号資産評価損益：Paddle社のビジネスモデルの特性上、将来に向けてユーザーに付与したポイントを暗号資産に交換することを目的に多額の暗号資産を保有する必要があり、この保有する暗号資産に対して市場の価格変動による影響が発生するため、多額の費用及び評価損益が発生します。

※ 営業内費用：販売促進引当金繰入額が営業内費用に計上されます。全ユーザーが保有するポイントを対象として、将来暗号資産に交換されると見積られる分を販売促進引当金として計上。



ビットコインの市場価格がQ/Qで約17百万円から約12百万円に大幅に下落。  
保有するリップルやドージコインの市場価格も下落しており、評価損を計上。



単位：(百万円)

**FY2026 Q2 P/L**

：	
：	
販売促進引当金繰入額	-186
：	
：	
営業利益	319
：	
暗号資産評価損	321
：	
：	
経常利益	-19

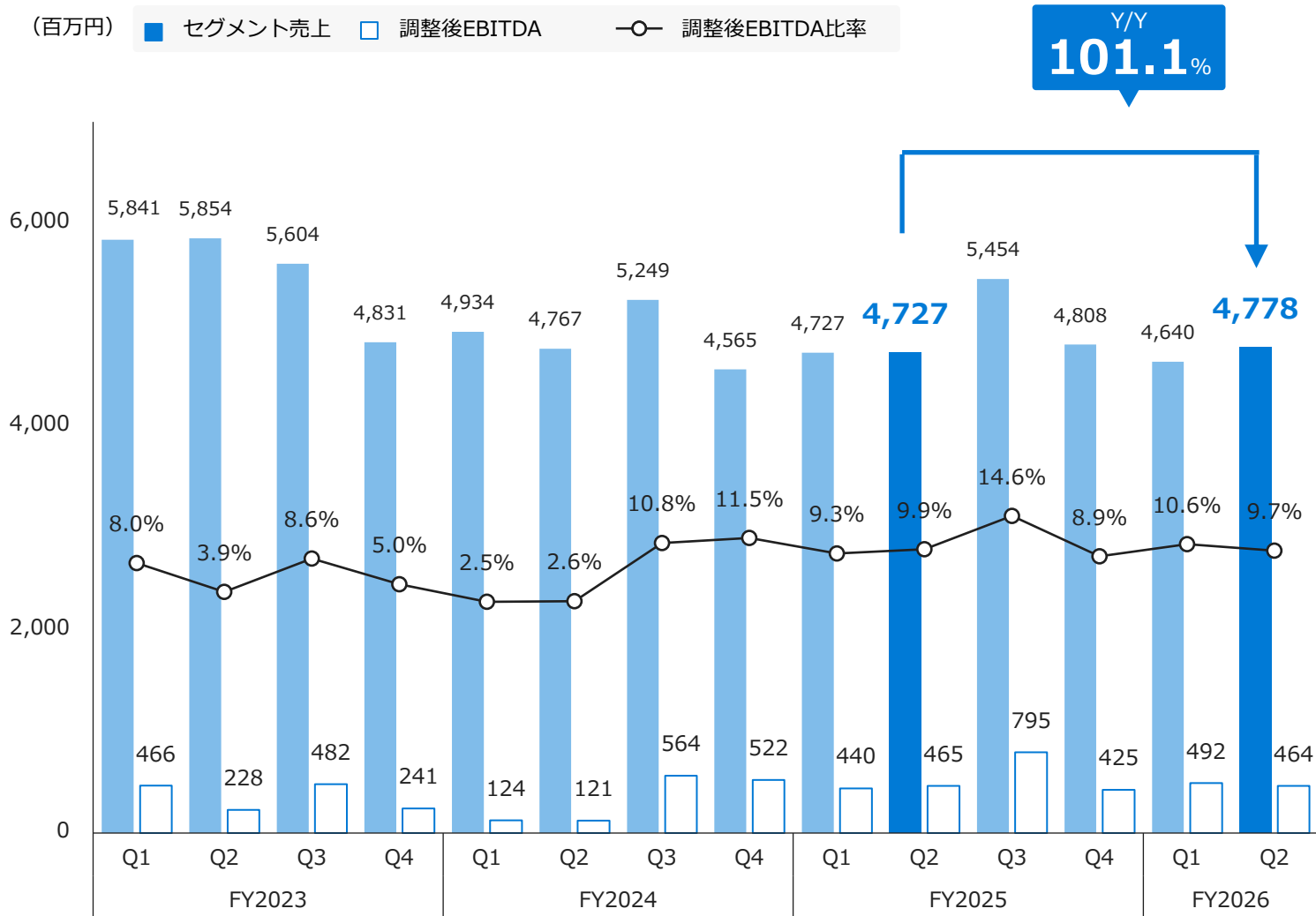
※ 暗号資産についてはBTC以外に、XRP、DOGEを保有しておりますが、当グラフではBTCを代表例として説明しております。当データの参照元：「GMOコイン株式会社が運営するGMOコインの終値一覧データ」

## セグメント別の結果は以下の通り。

(単位：百万円)		FY2026 Q2	FY2025 Q2	増減率 (Y/Y)	FY2026 Q1	増減率 (Q/Q)
デジタル マーケティング	売上	4,778	4,727	101.1 %	4,640	103.0 %
	調整後EBITDA	464	465	99.6 %	492	94.2 %
	営業利益	572	-73	- %	493	116.1 %
エンター テインメント	売上	1,011	1,134	89.1 %	888	113.7 %
	調整後EBITDA	158	197	80.1 %	36	430.1 %
	営業利益	158	197	80.1 %	36	431.5 %

※ 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。

## ● デジタルマーケティング事業：四半期業績の推移



※ FY2024 Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、デジタルマーケティング事業のセグメント区分変更後の数値です。

Y/Y・Q/Qで微増収、  
調整後EBITDAは横ばいで推移。  
D2Cが好調も、メディアが苦戦。

### 売上

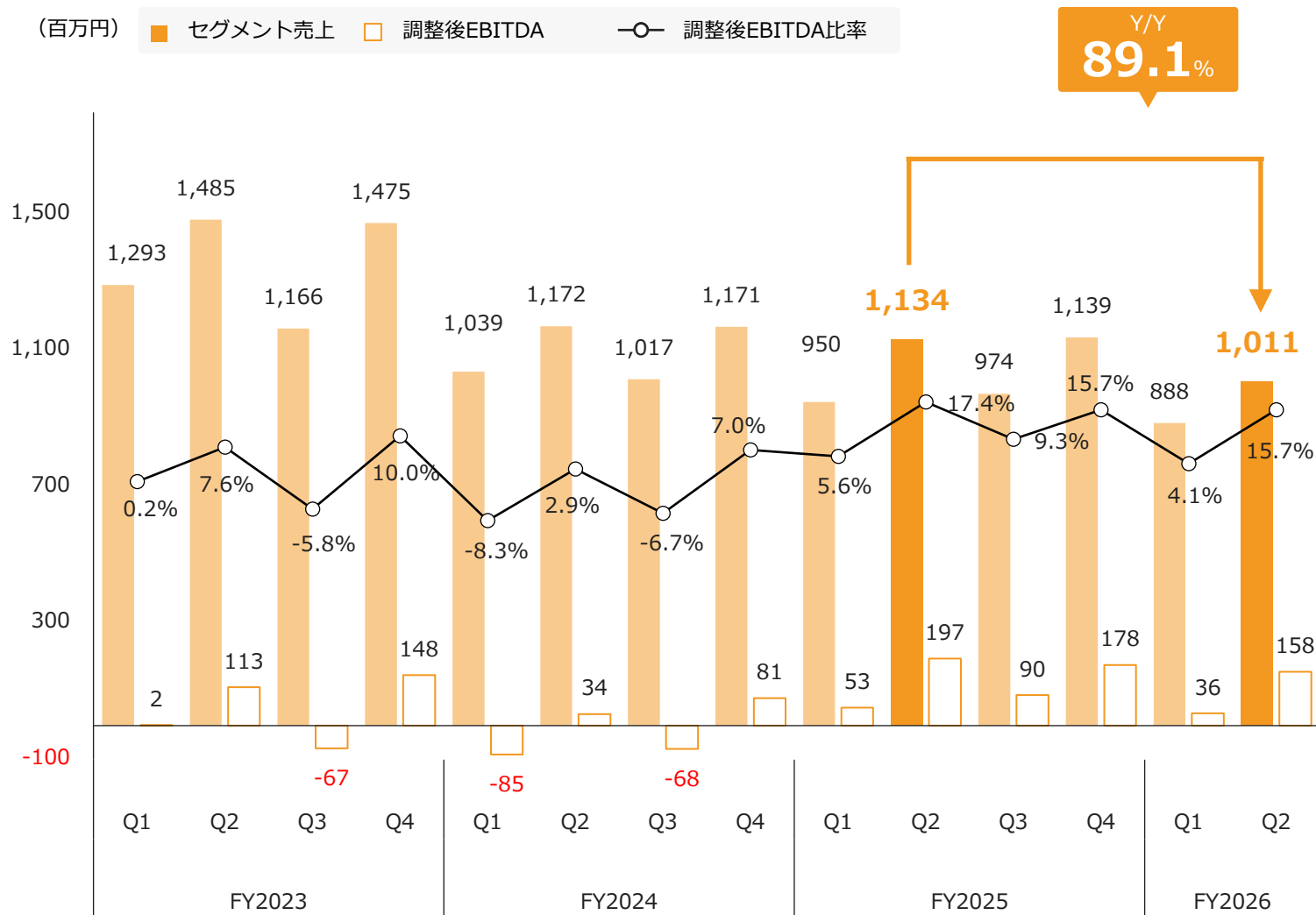
- Y/YでM&Aにより3社が連結対象に。
- D2C事業が好調に推移、売上に寄与。
- 一方で、エイチームフィナジーの株式譲渡に伴う連結除外、及び一部の既存メディアは減収。

### 調整後EBITDA

- 調整後EBITDAはY/Yで横ばい。
- D2C事業の増収に伴う増益が、セグメント利益を下支え。

※ FY2025 Q2以降に連結対象となった3社は、WCA、ストレイナー、シグニティ

● エンターテインメント事業: 四半期業績の推移



Y/Y減収減益、Q/Q増収増益。  
既存タイトルの効率運用及び  
協業案件により黒字を維持。

売上

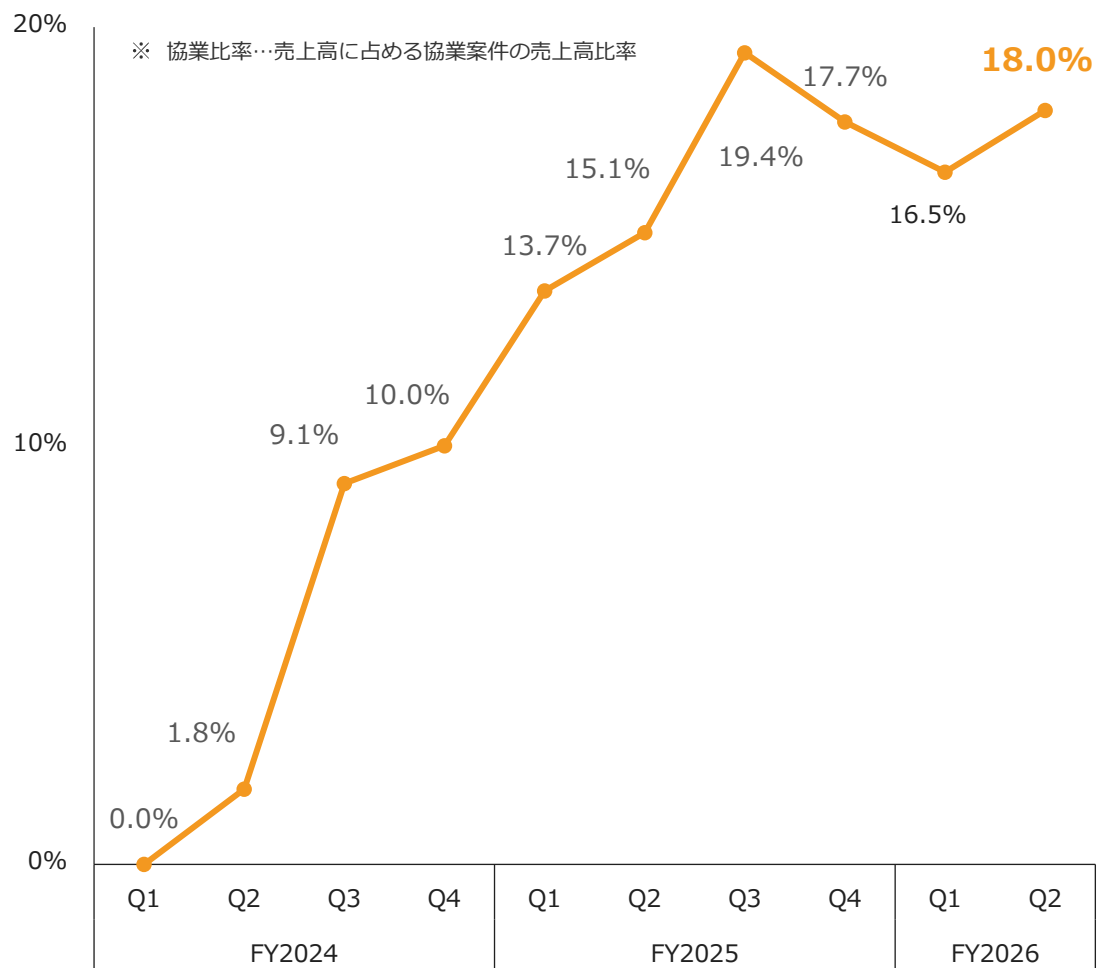
- 既存タイトルのダウントレンドにより、Y/Yで減少傾向。Q/Qでは年末年始の繁忙期により増収。

調整後EBITDA

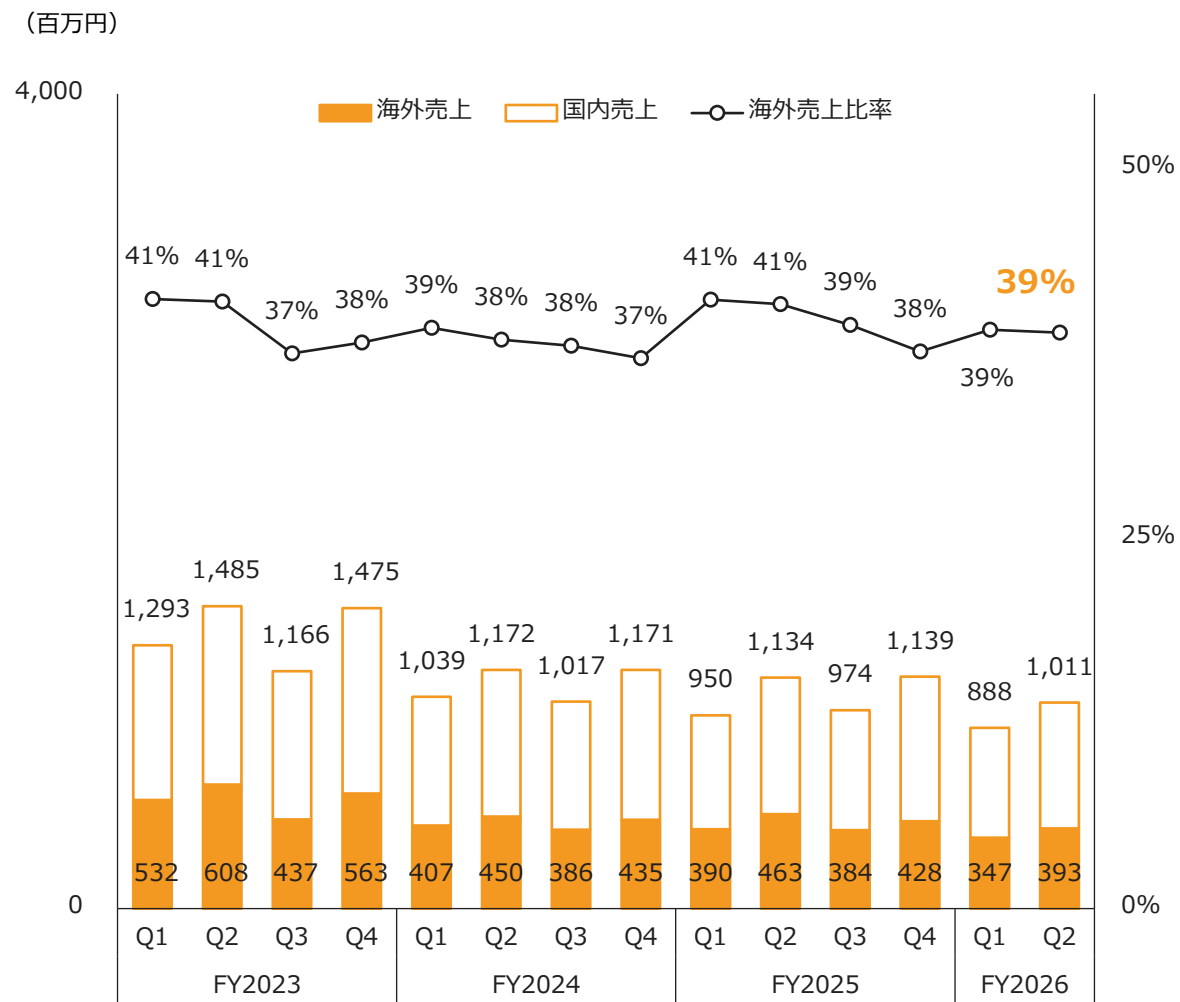
- 引き続き、既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を実施。
- 協業案件の強化によりダウントレンドをカバーし、利益確保に取り組む。
- 一部協業案件が外部要因により契約終了となりY/Yで減益になるも、全体では黒字を維持。

● エンターテインメント事業: 協業比率及び海外売上上の四半期推移

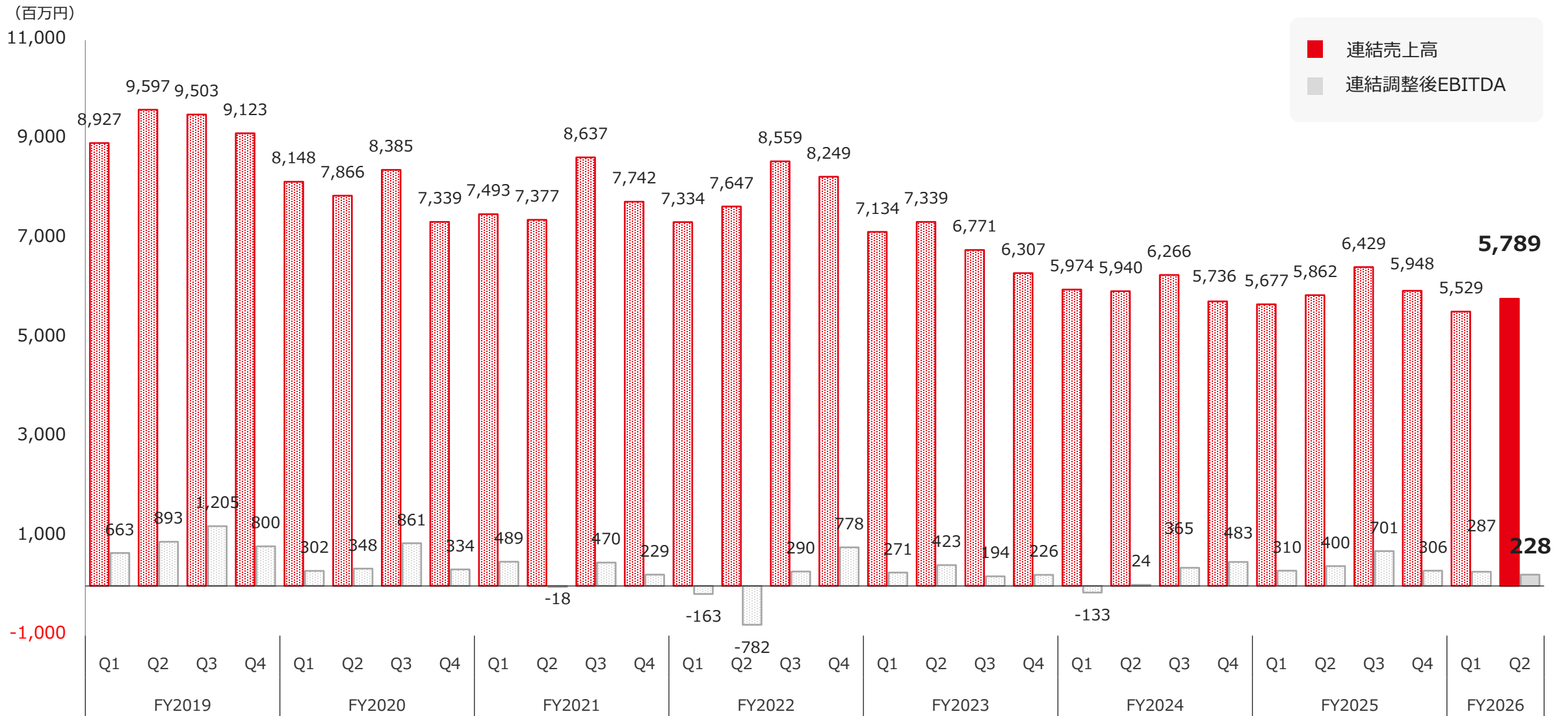
協業比率



海外比率



● 連結四半期業績の推移



## 2. FY2026 Q2トピックス

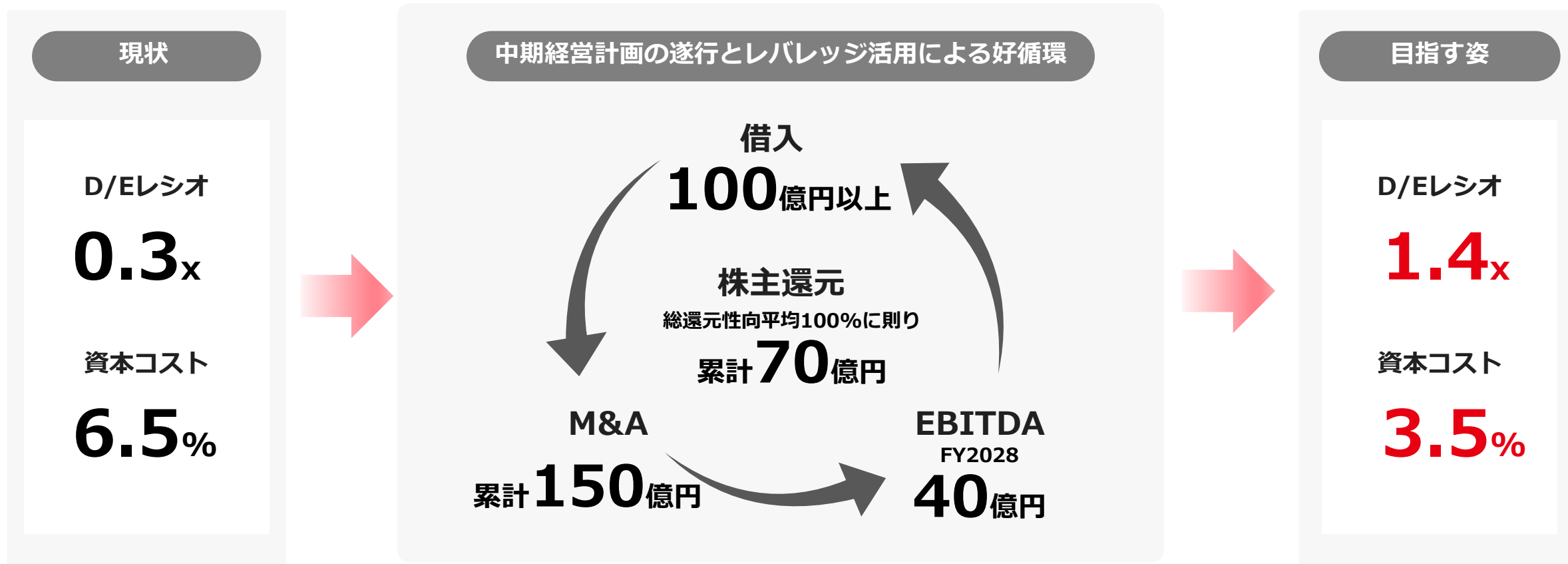
## FY2026 Q2 トピックス

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

# 銀行借入の実施によるB/S（資本構成）の変化について



適切なレバレッジを活用しながら、M&A投資と株主還元を両立。  
レバレッジ活用と株主資本の圧縮で資本コスト 6.5% → 3.5%へ抑制を目指す。

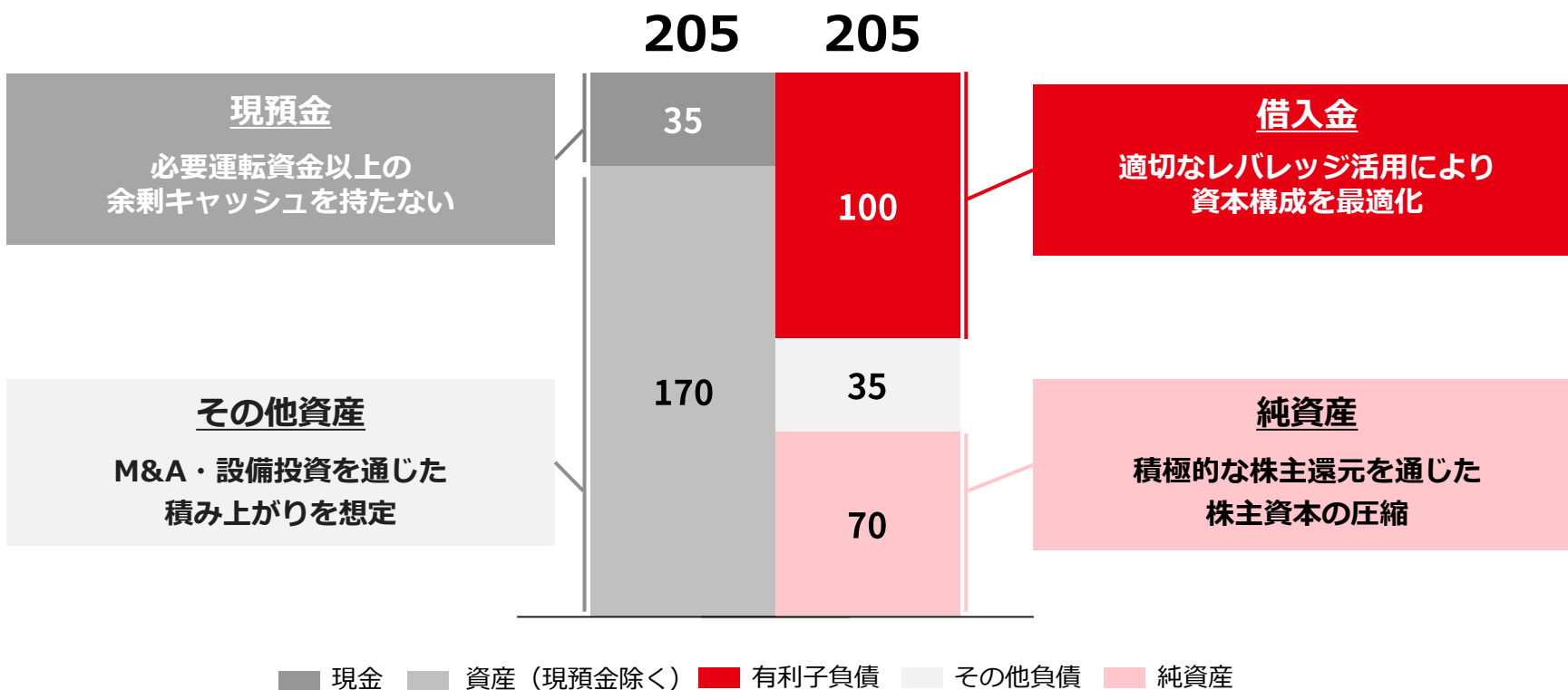


※ 詳細は、2024年12月3日に開示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご参照ください。

借入による資金調達でレバレッジを活用し、積極的にM&Aを推進。  
現状の良好な財務体質を活かして、株主還元も強化し、株主資本を圧縮。

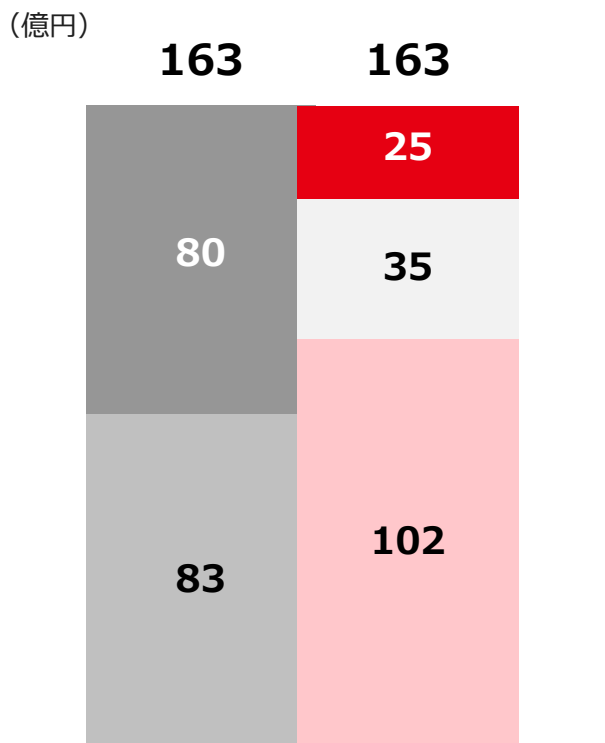
目指す資本構成

(億円)

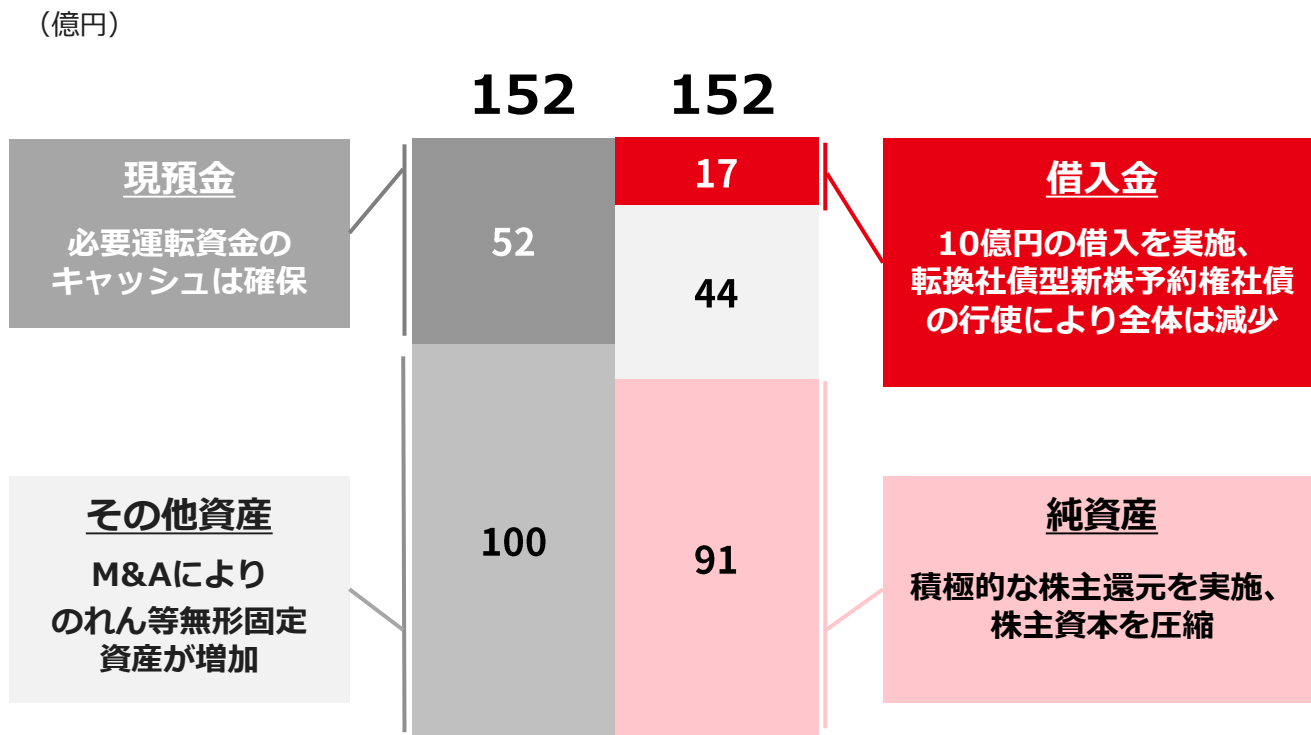


シグニティ社のM&A資金として借入を実施。積極的なM&Aによりのはれんは21億円。  
 FY2025に大規模な自社株買い及び消却を実施したことで、株主資本を圧縮。

FY2024 資本構成



FY2026 Q2 資本構成



■ 現金 ■ 資産 (現預金除く) ■ 有利子負債 ■ その他負債 ■ 純資産

**FY2026 Q2 トピックス**

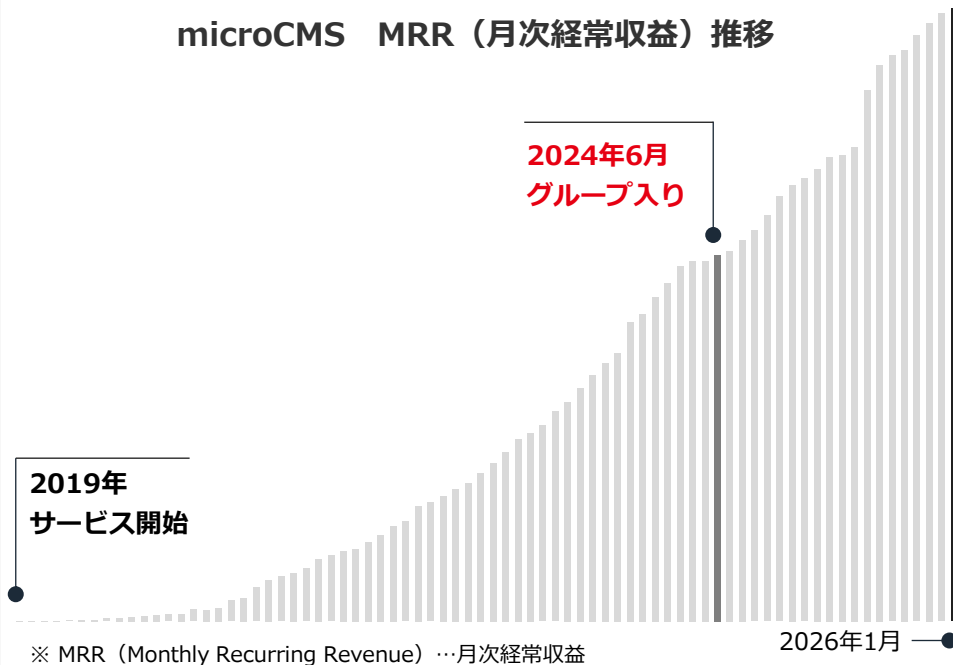
M&Aでグループ入りした企業のトピックス

**microCMS ・ Paddleのトピックス**

## ビジネス推進体制の強化が奏功。グループ入りからMRRは67%増と大幅伸長。

M&Aから約1年半、**MRRが67%増の成長**  
ビジネス推進体制の強化、及びプライシング施策が奏功

microCMS MRR（月次経常収益）推移



1  
導入  
企業社数

**1.3万社突破**

※ 導入社数は、全登録者のうち、フリーメールを除外したドメイン数。2025年12月末時点における登録社数。

2  
パートナー  
マーケティング

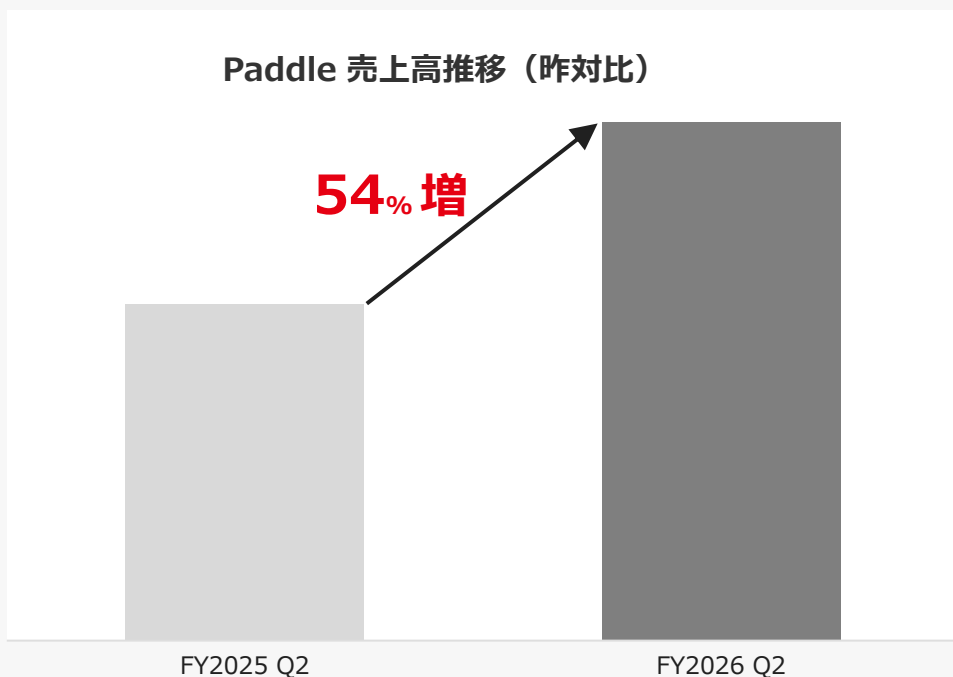
パートナー契約の拡大を推進中。  
**提携社数100社**を突破。  
大手顧客へ共同提案。

3  
エンタープライズ  
獲得強化

ビジネスチームで法人営業を強化中。  
エンタープライズ案件の獲得に向け、  
機能開発やパートナー連携を推進中。

## 暗号資産アプリで**国内No.3**を獲得。グローバル展開を推進、事業成長を加速化。

1年で**売上高54%増の成長**を実現  
サービス内の各KPI改善が奏功し、売上成長に寄与



※ Paddleは、2024年11月1日に株式譲渡を実行、FY2025 Q2より連結対象。

1  
国内No.3  
獲得

日本国内の暗号資産アプリにおいて、**国内No.3のダウンロード数を記録**。  
※Sensor Tower調べ

2  
グローバル  
展開

グローバル展開を推進中  
**2025年7月に、  
アメリカ版リリース。**

3  
各種  
タイアップ推進

アフィリエイト施策に加え、  
暗号資産取引所とのリレーションを  
強化し、タイアップ企画を推進中。

FY2026 Q2 トピックス

既存事業のトピックス

# デジタルマーケティング事業のトピックス

## スキンケアブランド「lujo」の売上が好調に成長。累計180万本突破、販路拡大へ



### 1 主力商品 lujoの好調

主力商品のlujoの売上が好調  
lujo単体で**累計180万本突破**

※ 2020年3月1日～2026年1月31日時点の「lujo」シリーズ出荷本数。自社調べ。

### 2 販売チャネル 拡大

主な集客チャネルは、**自社ECサイト**、**楽天市場**や**Amazon**等の**大手ECモール**。  
**リアル店舗**での販売も開始。

### 3 新商品 開発・拡充

ヘアケアブランド「**レチスパ**」を  
**2025年1月**にリリース。  
クリームシャンプー、ヘアオイル、  
頭皮ケア美容液など商品拡充



# 愛犬のための副菜シリーズ「とろとろ野菜煮込み」、春の新商品が3月から発売。

OBREMOドッグフードのトッピング商材として登場した本シリーズ、四季を網羅する全4種類のラインナップ。



01.Spring

春の陽だまりじゃがいも



02.Summer

夏の彩りパプリカ



03. Autumn

秋のほくほくさつま芋



04.Winter

冬のコク甘かぼちゃ

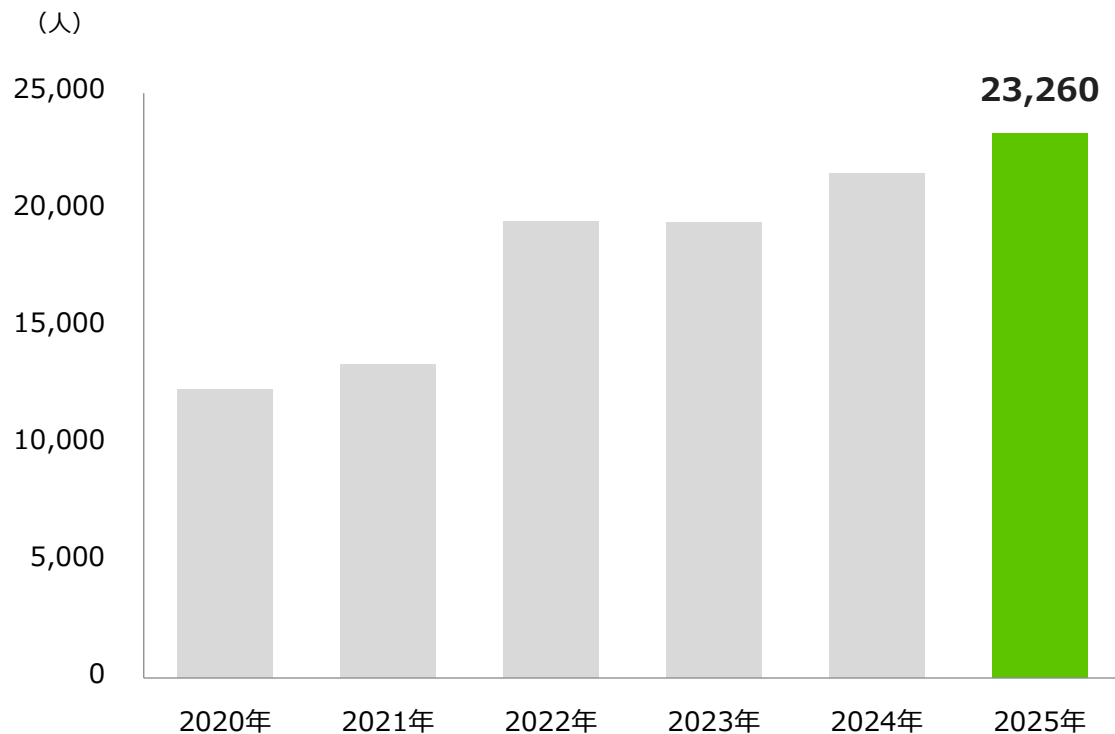
※ 本商品はOBREMO公式オンラインストアにて限定販売した商品であり、ご好評につき「夏」「秋」「冬」はすべて完売しております。

# 「Qiita Advent Calendar 2025」イベント参加者数・記事数が過去最高。

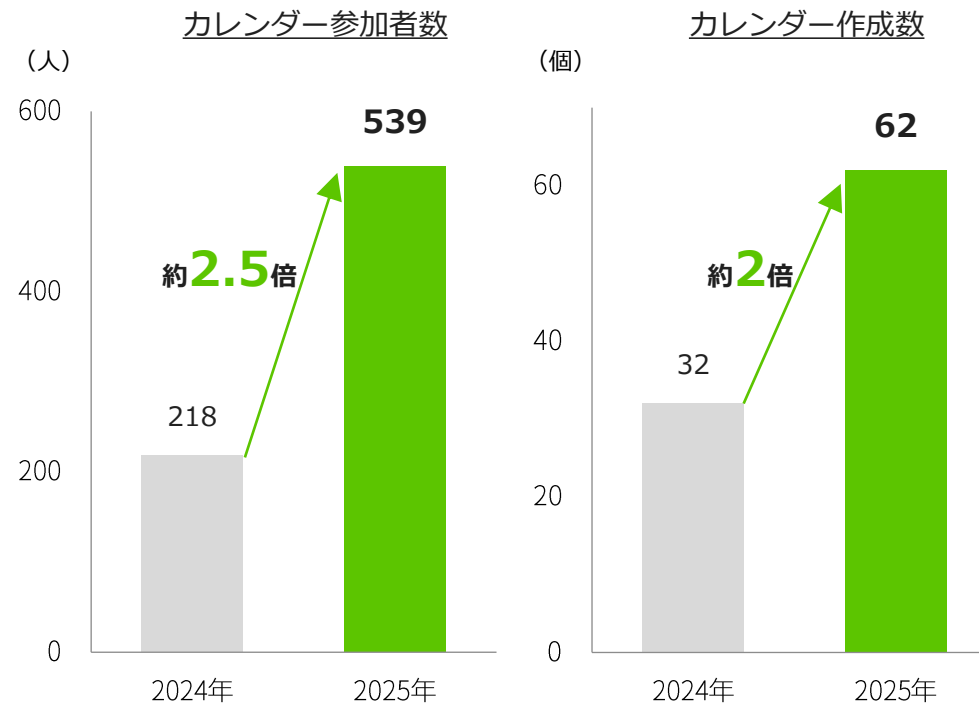
イベント期間中の累計記事数が23,260記事、累計ユニーク参加者数は10,645名など、過去最高を記録。

2025年のトレンドは「AI・機械学習・データサイエンス」、昨対比で参加者数 約2.5倍、カレンダー数 約2倍に大幅増加。

累計記事数の推移



「AI・機械学習・データサイエンス」カテゴリ



# 引越し侍の新TVCM、三代目よやきゅん♡は「よやきゅんズ♡♡♡♡♡♡♡♡♡♡」

「企み顔」が話題の「よやきゅん♡」シリーズ、令和版アイドルグループとして登場！



# 3. FY2026 業績・配当予想

● FY2026 連結業績予想（主な業績管理指標）

	FY2026（予想）			（参考）FY2025（実績）	
	業績予想（百万円）	構成比（%）	Y/Y（%）	実績（百万円）	構成（%）
売上高	24,500	100.0	102.4	23,917	100.0
デジタルマーケティング事業	20,200	82.4	102.4	19,718	82.4
エンターテインメント事業	4,300	17.6	102.4	4,199	17.6
調整後EBITDA ※1	1,500	—	87.2	1,719	—
EBITDA ※1	1,300	—	102.1	1,273	—
営業利益	900	—	106.4	845	—
経常利益 ※2	900	—	56.8	1,585	—
親会社株主に帰属する当期純利益 ※2	600	—	57.9	1,036	—

※1：EBITDA = 営業利益（損失）+ 減価償却費（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）+ のれん償却額  
 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

※2：経常利益及び営業利益の予想において、暗号資産価格は2025年7月31日時点から変動しないものと仮定しております。一例として、ビットコイン価格はビットバンクの2025年7月31日 24:00時点の価格である「17,721,131円」となります。

利益還元のための機会を充実化を目的に、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。**

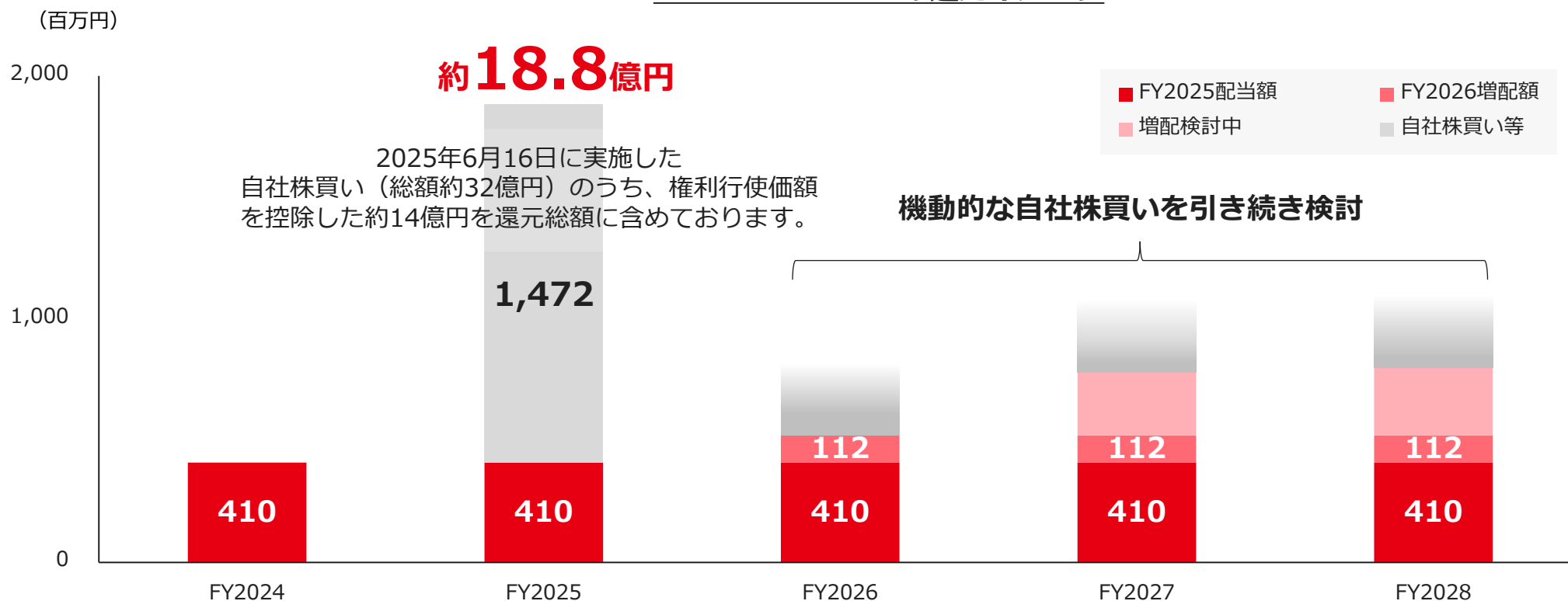
	FY2026 配当予想			FY2025 実績	FY2024 実績
	中間	期末	合計		
基準日	01/31	07/31	-	07/31	07/31
1株当たり 配当金	<b>14.0円</b>	<b>14.0円</b>	<b>28.0円</b>	22.0円 普通配当22.0円	22.0円 普通配当18.0円 特別配当4.0円
配当性向		<b>86.6 %</b>		39.5 %	42.8 %

※ 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。

## 中期経営計画の株主還元方針である株主還元総額40~50億円、 総還元性向平均100%の達成に向け、「累進配当」を導入。

### FY2025-FY2028の還元イメージ



※ 本スライドの還元総額に株主優待による還元額は含まれておりません。

※ 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。

## 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**を設置。

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
<b>年間株主優待</b>	<b>5単元（500株）以上</b>	<b>QUOカード 20,000円分</b>

優待の内訳

<b>毎年1月末日</b>	<b>5単元（500株）以上</b>	<b>QUOカード 10,000円分</b>
<b>毎年7月末日</b>	<b>5単元（500株）以上</b>	<b>QUOカード 10,000円分</b>

※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。



# 4. 主な経営指標

● P/L (FY2023 Q1 – FY2026 Q2)

(百万円)

	FY2023				FY2024				FY2025				FY2026	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	7,134	7,339	6,771	6,307	5,974	5,940	6,266	5,736	5,677	5,862	6,429	5,948	5,529	5,789
Q/Q 増減率 (%)	-13.5	+2.9	-7.8	-6.9	-5.3	-0.6	+5.5	-8.5	-1.0	+3.3	+9.7	-7.5	-7.1	4.7
デジタルマーケティング	5,841	5,854	5,604	4,831	4,934	4,767	5,249	4,565	4,727	4,727	5,454	4,808	4,640	4,778
エンターテインメント	1,293	1,485	1,166	1,475	1,039	1,172	1,017	1,171	950	1,134	974	1,139	888	1,011
売上原価	1,492	1,534	1,066	969	894	909	903	839	853	814	858	869	845	846
原価率 (%)	20.9	20.9	15.7	15.4	15.0	15.3	14.4	14.6	15.0	13.9	13.4	14.6	15.3	14.6
販売管理費	5,428	5,807	5,542	5,167	5,250	5,046	5,032	4,479	4,599	5,206	4,761	5,109	4,412	4,623
販売管理費率 (%)	76.1	79.1	81.8	81.9	87.9	85.0	80.3	78.1	81.0	88.8	74.1	85.9	79.8	79.9
費用総額 (売上原価+販売管理費)	6,920	7,342	6,608	6,136	6,145	5,955	5,936	5,318	5,453	6,020	5,619	5,978	5,258	5,470
人件費・採用費	1,456	1,436	1,354	1,346	1,320	1,299	1,257	1,122	1,218	1,249	1,250	1,281	1,239	1,228
広告宣伝費	3,191	3,297	3,515	3,131	3,334	3,144	3,272	2,788	2,891	2,835	3,187	2,908	2,702	2,888
広告宣伝費率 (%)	44.7	44.9	51.9	49.6	55.8	52.9	52.2	48.6	50.9	48.4	49.6	48.9	48.9	49.9
デジタルマーケティング	3,133	3,187	3,427	3,051	3,300	3,096	3,231	2,719	2,832	2,757	3,120	2,822	2,632	2,806
エンターテインメント	65	96	75	65	31	45	37	67	56	75	64	84	67	80
支払手数料等	837	976	774	804	748	755	664	700	611	653	626	696	616	709
外注・サーバー費	365	308	284	284	285	267	252	223	205	227	191	194	209	234
オフィス賃料	238	237	214	200	194	173	164	156	156	156	161	165	168	166
その他費用	831	1,085	464	369	261	314	324	327	369	898	202	732	322	242
EBITDA	271	423	194	226	-133	24	365	454	308	-47	924	89	367	414
調整後EBITDA	271	423	194	226	-133	24	365	483	310	400	701	306	287	228
営業利益	213	-2	162	170	-170	-15	330	418	224	-158	809	-30	270	319
Q/Q 増減率 (%)	-67.9	-	-	+4.7	-	-	-	+26.6	-45.5	-	-	-	-	18.1
デジタルマーケティング	449	205	455	218	110	107	550	479	374	-73	923	110	493	572
エンターテインメント	-4	105	-74	140	-86	34	-68	81	53	197	89	178	36	158
共通部門	-231	-313	-217	-189	-194	-157	-152	-142	-202	-282	-204	-319	-259	-411
営業利益率 (%)	3.0	-	2.4	2.7	-	-	5.3	7.3	4.0	-	12.6	-	4.9	5.5
経常利益	223	-4	202	289	-137	3	346	396	229	520	468	368	234	-19
親会社株主に帰属する四半期純利益	120	-271	153	141	-142	-51	771	376	129	422	459	24	295	-65
人員数	1,019	991	931	910	894	883	858	858	826	864	849	830	803	794
デジタルマーケティング	583	556	498	482	458	457	438	439	418	455	447	432	407	404
エンターテインメント	340	344	343	338	337	331	326	324	314	310	301	299	295	292
共通部門	96	91	90	90	99	95	94	95	94	99	101	99	101	98

※ FY2025のセグメント区分変更後のPLで記載しております。

● 調整後EBITDAの内訳 (FY2025 Q2 – FY2026 Q2)

(百万円)

	FY2025			FY2026	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>営業利益</b>	<b>-158</b>	<b>809</b>	<b>-30</b>	<b>270</b>	<b>319</b>
+ ) 減価償却費 ※ のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。	53	54	55	50	30
+ ) のれん償却額	57	60	63	46	64
+ ) 暗号資産関連事業に関わる費用の調整	425	-244	217	-87	-247
+ ) M&A関連費用	23	22	—	6	61
<b>調整後EBITDA</b>	<b>400</b>	<b>701</b>	<b>306</b>	<b>287</b>	<b>228</b>

<b>(参考) ビットコイン価格 (円)</b>	16,162,184	13,427,128	17,721,131	16,985,566	12,631,087
--------------------------	------------	------------	------------	------------	------------

※ 本スライドの調整後EBITDAの内訳は、調整後EBITDAを導入したFY2025 Q2より記載しております。

※ 当社が保有する主な暗号資産としてビットコイン価格を記載しております。ビットコイン価格は各四半期末日時点のビットバンクにおける取引価格を参考にしております。

● P/L (FY2017 - FY2025 通期)

(百万円)

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上高	37,674	37,151	31,739	31,252	31,790	27,552	23,917	23,917
Y/Y 増減率 (%)	+8.9	-1.4	-14.6	-1.5	+1.7	-13.3	-13.2	-0.0
デジタルマーケティング	21,506	24,573	23,289	23,980	25,474	22,131	19,516	19,718
エンターテインメント	16,168	12,577	8,450	7,272	6,316	5,421	4,400	4,199
売上原価	6,960	7,518	7,654	8,193	8,463	5,062	3,546	3,395
原価率 (%)	18.5	20.2	24.1	26.2	26.6	18.4	14.8	14.2
販売管理費	26,012	26,820	22,811	22,357	23,625	21,945	19,808	19,676
販売管理費率 (%)	69.0	72.2	71.9	71.5	74.3	79.7	82.8	82.3
費用総額 (売上原価+販売管理費)	32,973	34,339	30,465	30,550	32,089	27,008	23,355	23,071
人件費・採用費	4,754	6,032	6,274	6,273	5,949	5,594	5,000	4,999
広告宣伝費	14,805	15,048	12,444	12,380	13,998	13,136	12,539	11,822
広告宣伝費率 (%)	39.3	40.5	39.2	39.6	44.0	47.7	52.4	49.4
デジタルマーケティング	10,715	12,452	11,648	11,813	12,711	12,778	12,347	11,533
エンターテインメント	3,785	2,355	706	494	1,219	302	181	281
支払手数料等	6,117	5,387	4,662	5,180	4,719	3,392	2,869	2,587
外注・サーバー費	2,277	2,574	2,115	2,058	2,029	1,243	1,029	818
オフィス賃料	1,080	1,179	1,142	1,129	1,011	891	688	640
その他 (費用総額-上記費用)	3,937	4,116	3,825	3,528	4,380	2,750	1,227	2,203
EBITDA	5,199	3,562	1,847	1,149	122	1,115	711	1,273
調整後EBITDA	5,206	3,562	1,847	1,170	122	1,115	740	1,719
営業利益	4,701	2,811	1,273	701	-298	543	562	845
Y/Y 増減率 (%)	+15.3	-40.2	-54.7	-44.9	—	—	+3.4	+50.3
デジタルマーケティング	2,864	2,927	1,853	1,535	1,533	1,329	1,248	1,334
エンターテインメント	3,587	1,532	776	369	-894	166	-38	518
共通部門	-1,751	-1,648	-1,356	-1,203	-937	-951	-647	-1,008
営業利益率 (%)	12.5	7.6	4.0	2.2	—	2.0	2.4	3.5
経常利益	4,730	2,809	1,249	895	-219	711	609	1,585
税引前当期純利益	4,732	2,354	0	1,511	-734	432	1,152	1,875
親会社株主に帰属する当期純利益	3,306	1,473	-519	877	-1,337	143	953	1,036
人員数	944	1,118	1,177	1,162	1,082	910	861	830
デジタルマーケティング	544	635	703	682	629	485	442	430
エンターテインメント	312	381	382	373	351	337	324	300
共通部門	88	102	92	107	102	88	95	100

※ FY2025のセグメント区分変更後のPLで記載しております。

● B/S (FY2017 - FY2026 Q2)

(百万円)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026 Q2
資産の部										
流動資産 ※	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,471	10,264	11,562	11,160	10,374
現預金	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,992	8,050	6,301	5,213
固定資産 ※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,591	4,827	4,048	4,917
有形固定資産	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	389	365	346	325
無形固定資産	507	2,070	1,522	477	792	391	216	1,735	1,591	2,419
投資その他の資産 ※	1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,055	2,985	2,726	2,111	2,172
資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,389	15,209	15,291
負債の部										
流動負債	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,205	3,621	3,045	4,797	4,062
固定負債	481	583	730	493	527	674	529	3,070	1,242	2,112
負債合計	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,151	6,115	6,039	6,175
有利子負債	632	186	—	—	—	—	—	2,535	784	1,770
純資産の部										
株主資本	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	9,642	8,807	8,642
自己株式	-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,896	-1,862	-1,846	-368	-334
新株予約権	96	85	85	82	82	—	—	22	35	97
純資産合計	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	9,882	9,704	10,274	9,169	9,116
負債・純資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,389	15,209	15,291

※ FY2019より「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号 2018年2月16日）を適用し「繰延税金資産」を「投資その他の資産」の区分に表示しております。  
上記にはFY2013の期首に当該会計基準を適用したと仮定して数値を記載しているため、過去に当社が発表した書類と異なる数値が含まれます。

● その他経営指標 (FY2017 - FY2025)

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
発行済株式総数 (株)	19,738,200	19,756,200	19,783,200	19,789,200	19,789,200	19,789,200	19,789,200	1,881,135
自己株式数 (株)	35,562	35,562	35,588	663,388	1,127,988	1,128,021	1,128,082	150,017
期中平均株式数 (株)	19,401,921	19,510,259	19,551,565	19,477,509	18,651,778	18,551,109	18,561,198	18,588,918
EPS (1株当たり当期純利益、円)	170.40	75.52	-26.59	45.07	-71.68	7.73	51.36	55.75
EPS増減率 (%)	24.9	-55.7	—	—	—	—	564.8	8.5
ROA (総資産経常利益率、%)	31.7	16.5	7.5	5.6	-1.4	5.0	4.0	10.0
1株当たり純資産 (円)	593.76	636.32	594.54	605.98	533.23	523.06	552.28	485.88
1株当たり配当金額 (円)	32.50	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	22.00	22.00
中間配当額 (円)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
配当総額 (百万円)	640	315	315	306	298	296	410	410
配当性向 (%)	19.1	21.2	—	35.5	—	207.0	42.8	39.5
株主資本比率 (%)	69.2	72.1	72.6	71.3	61.6	64.7	58.8	57.9
自己資本比率 (%)	69.3	71.9	72.5	73.0	66.9	70.0	62.5	59.3
ROE (自己資本当期純利益率、%)	34.9	12.3	-4.3	7.6	-12.5	1.5	9.6	10.8
ROIC (=①÷②、%)	27.9	14.1	7.6	4.3	-2.2	4.2	3.2	6.1
①税引き後営業利益 (百万円)	3,284	1,759	884	486	-207	377	390	586
②投下資本 (=③+④、百万円)	11,752	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	12,178	9,592
③株主資本 (百万円)	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	9,642	8,807
④有利子負債 (百万円) ※	186	—	—	—	—	—	2,535	784

※ 「転換社債型新株予約権付社債」を含めております。

# APPENDIX :

## 業績評価指標 「調整後EBITDA」

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社の連結に伴い、**業績評価指標として「調整後EBITDA」を導入。**

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。**



## Paddle社のビジネスモデルの特性上、事業の実力が財務諸表に適切に表れない。

Paddle社では、サービスの利用状況に応じて暗号資産を購入し、資産化。  
将来の交換予定のポイント相当分を**費用（引当金繰入額）**として計上。

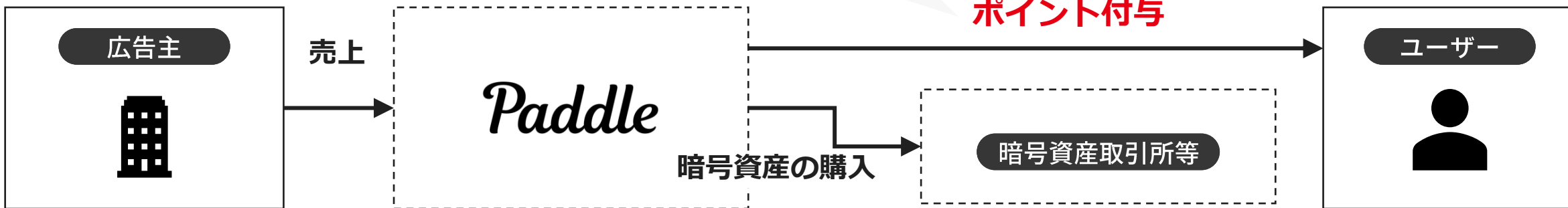
費用①

販売促進引当金繰入額

+

費用②

販売促進費



## 「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

(のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。)

### EBITDA

+ ) M&A関連費用<sup>※1</sup>

+ ) 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<sup>※2</sup>

### 調整後EBITDA

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 調整項目

- 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、公募増資費用等)

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

## 暗号資産の価格変動が各業績評価指標に与える影響



※ 暗号資産評価損益：Paddle社のビジネスモデルの特性上、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。

※ 営業内費用：販売促進引当金繰入額が営業内費用に計上されます。全ユーザーが保有するポイントを対象として、将来暗号資産に交換されると見積られる分を販売促進引当金として計上。

# APPENDIX : 中期経営計画

### 売上高

340 億円

M&A投資額100億円

### 調整後EBITDA

40 億円

### 営業利益

20 億円

### 総還元性向

平均  
100%

以上  
株主還元の総額 40~50億円

#### 成長性の向上

メディア事業のクライアント企業とのタッチポイント及びデジタルマーケティング力を活かした“売上向上支援カンパニー”への変革に向け、FY2028までにM&Aへ100億円以上を投下。

#### リスク・ボラティリティの低減

法人向け事業支援サービス領域の売上高構成比の上昇に加え、経営に関する議論及び意思決定を行う会議体の全面刷新により、予実および投資採算性管理を徹底し利益志向を追求。

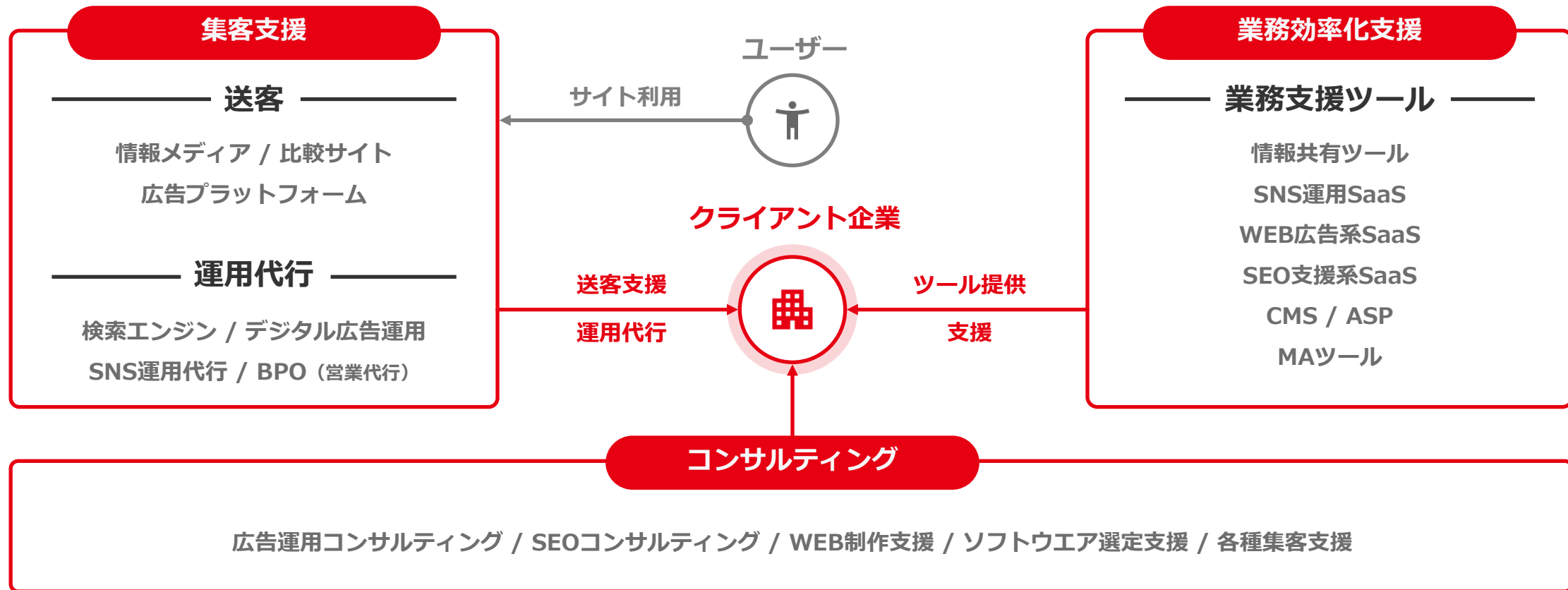
#### 株主還元の強化

総還元性向については、FY2025~FY2028において平均100%以上に引き上げる見込み。株主還元合計額は今後4年間（FY2025-FY2028）の期間で、40~50億円を見込む。

#### ガバナンスの強化

取締役会の実効性強化を高めるべく、取締役のスキルマトリクスを定義。投資・資源配分の最適化に向け、戦略投資をHDが意思決定する体制及びHD主体の予実・実績管理を徹底。

## 法人向けにデジタルマーケティング力を活用した 事業支援サービスを展開する**売上向上支援カンパニー**を目指す



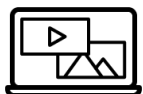
世の中の課題

集客方法の多様化×高度化により、  
デジタル集客に課題を持つ企業が多数

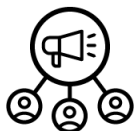
多くの企業が抱える経営課題

**「デジタル集客」**

メディアミックス



集客方法の多様化



専門的なノウハウ



高度な技術力

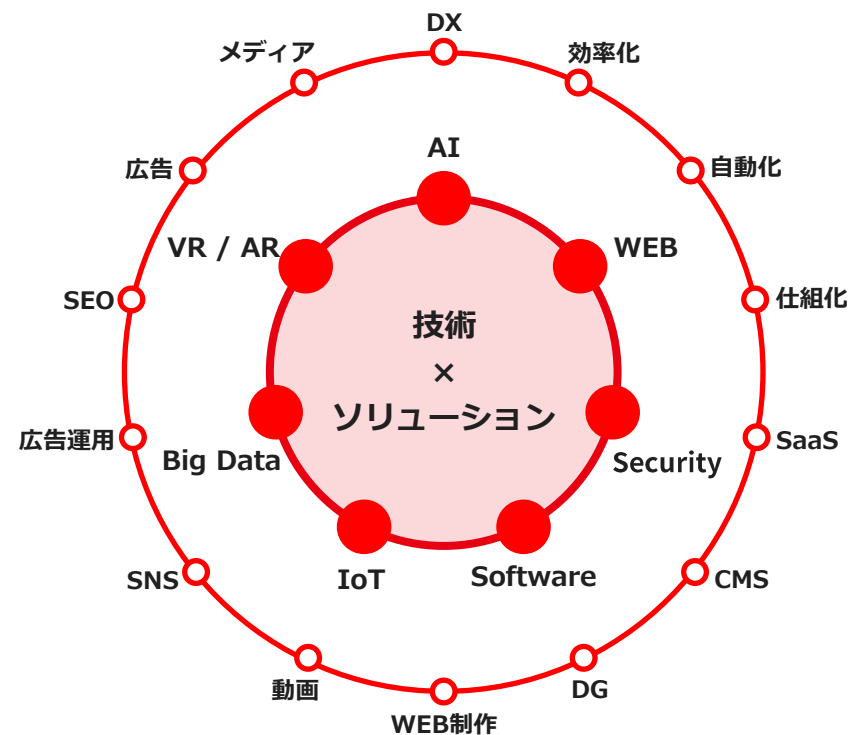


WEB集客競争激化

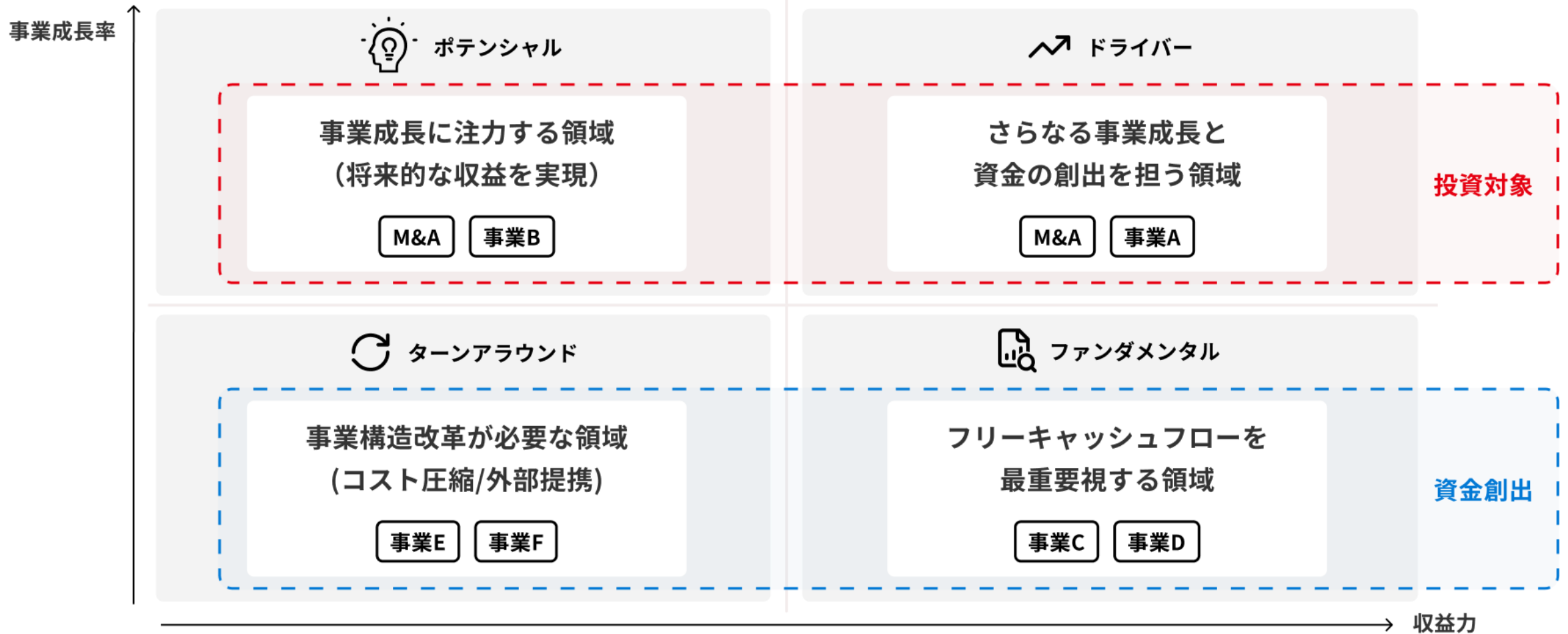


当社の価値

デジタルマーケティングノウハウを駆使し  
法人向けに集客支援サービスを提供



## 事業成長率と収益力の4分類で事業ポートフォリオを管理し、適正化を図る方針。





## 既存事業の役割と運営方針を整理、以下の方針で安定的な利益創出を図る

セグメント	サブセグメント	役割	運営方針
デジタル マーケティング事業	メディア・ ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルマーケティング力で安定的な収益を得つつ、さらなる集客ノウハウ蓄積の場</li> <li>メディア・デマンドジェネレーション 事業（コール業務）・SaaS等を組み合わせて集客支援サービスを提供し、成長牽引の場</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>比較サイト・メディアは、ファンダメンタルとして<b>安定的な利益創出</b></li> <li>デマンドジェネレーション 事業（コール業務）・Qiita・M&amp;Aで獲得した法人向け事業支援サービスは適切な投資を行い<b>売上高成長</b></li> </ul>
	D2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>集客・リテンションノウハウ蓄積の場</li> <li>継続顧客の積み上げによる、継続的な収益の獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現段階では投資フェーズのため、全社利益を圧迫しない範囲で<b>安定成長を図る</b></li> </ul>
エンター テインメント事業	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>これまで培った技術力（通信・インフラ）を武器に協業案件を獲得</li> <li>開発費用の軽減が図れる協業案件で安定的な収益を得つつ、さらなる技術研鑽の場</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>協業案件などの受託開発で開発費用を抑えながら営業利益を確保</li> <li>ボラティリティの高い特性を加味し、<b>受託開発を中心</b>として、損失拡大を回避</li> </ul>

# APPENDIX : M & Aの進捗

積極的なM&A戦略を遂行して3年目、着実に活動量の増加及び加速化。  
M&Aによりグループ入りした企業へのPMI及び事業活動支援を推進中。

	FY2024 累計	FY2025 累計	~FY2026 Q2累計	増加率（前期比）
<b>1 接触企業数</b> <small>IM（※1）取得数を含む</small>	177	238	265	+11.3%
<b>2 トップ面談数</b>	16	49	63	+28.6%
<b>3 SPA<sup>※2</sup>/実行</b>	2	4	5	+25%

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

	社名	実行日	取得価額	主要サービス	目的
 <b>microCMS</b>	株式会社microCMS	2024年6月3日	1,500百万円	国内最大級ヘッドレスCMS「microCMS」	法人向けの業務効率化支援領域の獲得・強化
	株式会社Paddle	2024年11月1日	368百万円 (発行済株式67%取得)	暗号資産ポイントアプリ「Bit Start」「Bit Walk」	高収益ビジネスを保有収益基盤の強化
	株式会社WCA	2024年12月26日	150百万円	WEBマーケティング運用代行・コンサル	法人向けWEB集客支援領域の獲得・強化
	株式会社ストレイナー	2025年3月3日	240百万円	経済メディア「Strainer」 財務DB「Finboard」	経済メディアの取込 新規法人顧客数の拡大
	株式会社シグニティ	2025年11月20日	1,050百万円	WEBプッシュ通知配信サービス「PUSH ONE」	デジタル集客支援領域の強化・拡張

## 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)
デジタルマーケティング SaaS	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>安定的な収益向上の実現</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>社員数：10~30名</li><li>営業利益（EBITDA）に加え、MRR成長も重視</li></ul>
営業支援SaaS 業務効率化SaaS	<ul style="list-style-type: none"><li>SaaSによる業務効率化支援</li><li>安定的な収益向上の実現</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>社員数：10~30名</li><li>営業利益（EBITDA）に加え、MRR成長も重視</li></ul>
送客メディア	<ul style="list-style-type: none"><li>メディア事業と連携して、収益性のさらなる向上</li><li>対象業種でクライアントリーチを獲得</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>社員数：10~30名</li><li>営業利益（EBITDA）で、1~10億円程度</li></ul>

# APPENDIX : 会社概要

## ● 会社概要（2026年1月31日現在）

商号 株式会社エイチームホールディングス

証券コード 東証プライム 3662

設立 2000年2月29日

本社所在地 名古屋ビルヂング32F

代表取締役社長 林 高生

業種 情報・通信

セクター インターネット・ゲーム

決算期 7月末

連結子会社数 12社（国内11社、海外1社）

連結社員数 748名（役員、アルバイトを除く）

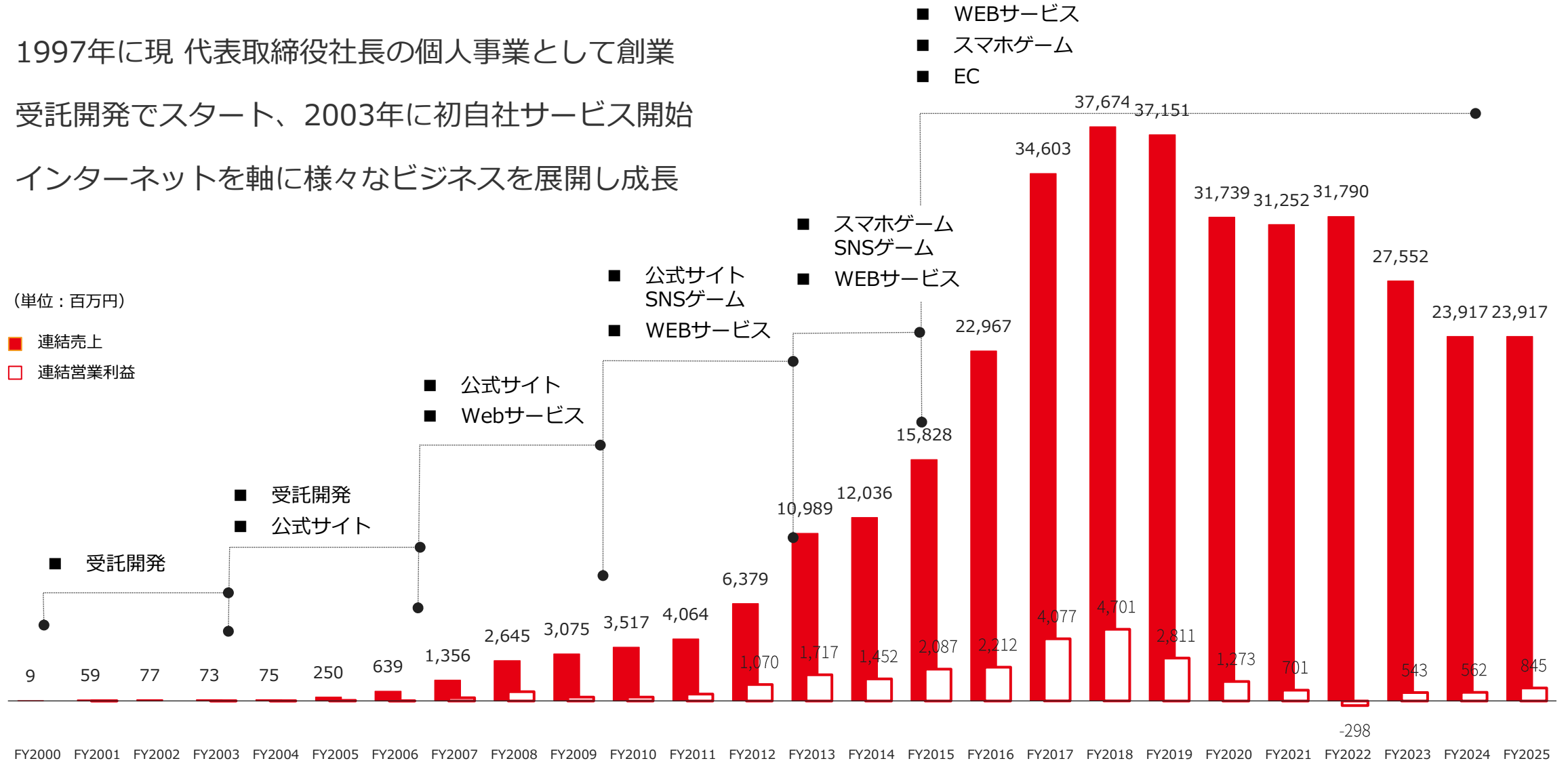
単元株式数 100株



- 1997年に現 代表取締役社長の個人事業として創業
- 受託開発でスタート、2003年に初自社サービス開始
- インターネットを軸に様々なビジネスを展開し成長

(単位：百万円)

■ 連結売上  
□ 連結営業利益

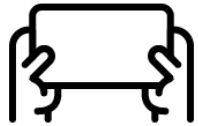




# インターネットを軸に多様な事業を展開するIT企業として、 テクノロジー×デジタルマーケティングを強みに様々なソリューションを展開

## エンターテインメント

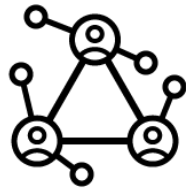
### ゲーム開発



世界中の人々にゲームアプリ等を提供、オリジナルIPと協業案件を開発

## メディア・ソリューション

### メディア 送客・集客



比較サイト・情報サイトなど様々なWebサービスの企画・開発・運営

### ソリューション 法人支援



法人向けにデジタル集客や業務効率化支援に関するソリューションを提供

## D2C

### ネット販売



複数の商材のD2C。定期購入型のビジネスモデルで継続顧客を獲得

## エンターテインメント



ヴァルキリーコネクト



ユニゾンリーグ



ダークサマナー



三国大戦スマッシュ!



ダービーインパクト



レギオンウォー

## メディア・ソリューション

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



エンジニア向け  
情報共有サイト



Webサイト  
作成・管理ツール



## D2C

lujo

化粧品・スキンケアブランド

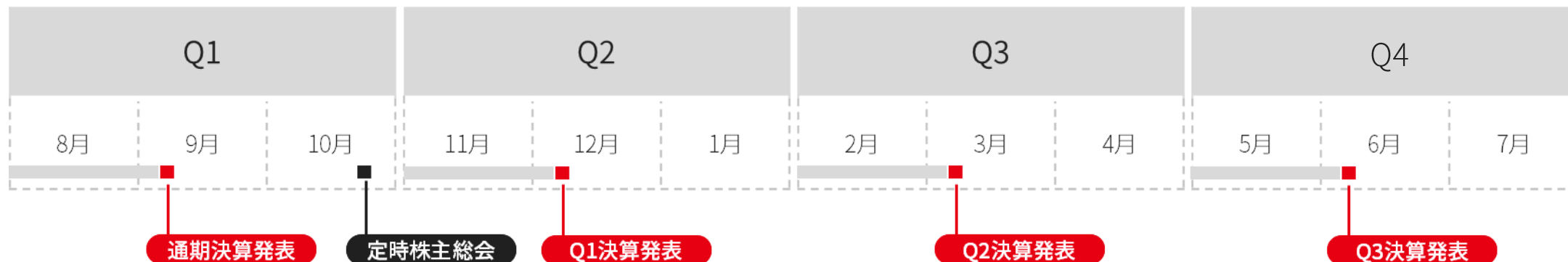


OBREMO

ドッグフードブランド



## 年間スケジュール



## お問い合わせ先

株式会社エイチームホールディングス 社長室 IR

E-mail : [ir@a-tm.co.jp](mailto:ir@a-tm.co.jp)

ご意見 / ご質問 : [株主・投資家情報等に関するお問い合わせ](#)

- 株主・投資家情報 : <https://www.a-tm.co.jp/ir/>
- Shared Researchレポート : <https://sharedresearch.jp/ja/3662>
- Facebook Ateam IR ページ : <https://www.facebook.com/ateamir/>



# Creativity×Techで、 世の中をもっと便利に、もっと楽しくすること

Combining Creativity and Tech to Deliver More Convenience and More Fun to All

本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報（forward-looking statements）」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでいます。それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。