

2026年4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 (2026年3月)

2026年3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

M&A について

Q. 今後の成長ドライバーとなる M&A について、主なターゲット領域を教えてください。また、M&A のターゲット選定において AI の浸透による影響はありますか？

A. ターゲットとしては、法人向けの業務効率化ツール・サービスを提供している企業に加え、エンジニア向けのツール・サービスを展開している企業を想定しております。中期経営計画に掲げている通り、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)」ビジネスに拡張し、様々なツールやサービスを提供していく戦略を進めています。

具体的には、法人顧客向けツール (SaaS 等) の提供等を通じて企業の DX 化を推進し、業務効率化の実現を目指します。当社が長年培ってきたサービス運営やインターネット集客のノウハウ、技術力などを法人顧客向けに提供・販売することを想定しております。その際に、既存サービスである国内最大級の技術情報サイト「Qiita」とのシナジー効果も期待しております。

例えば、2024年6月3日にグループ入りしたヘッドレス CMS「microCMS」のようなエン

エンジニアが利用する便利なツールを、「Qiita」上でプロモーションすることにより、効果的に認知を広げることができると考えております。このような、ビジネスを便利にするツールやサービスを M&A で獲得し、「Qiita」の集客力を活かして伸ばしていくサイクルを強化できると考えております。

一方で、現在 AI の浸透の影響により、SaaS を含めたインターネットサービス等のビジネスの将来性が見通しづらくなっているため、M&A において対象となる企業を選定する際、慎重に判断する必要性がより一層増していると認識しております。AI によって代替され得るビジネスへのリスクも勘案して、引き続き M&A 戦略を推進してまいります。

業績について

Q. M&A の実績が複数出てきている一方で、全体の売上高の伸びが緩やかに見えます。この点はどのようにお考えでしょうか。

A. M&A による成長戦略を推進する一方で、中期経営計画のテーマである「リスク・ボラティリティの低減に向けた取組」にも注力しております。

具体的には、グループ戦略との親和性や、当社グループの強み（ケイパビリティ）との適合性を精査し、将来的な収益性の向上が見込みにくいと判断した事業については譲渡するなど、経営資源の「選択と集中」を行っております。M&A により新たにグループへ参画した企業は少しずつ成長し、業績に寄与し始めておりますが、現時点では送客メディア等の既存事業に比べて売上高の規模が相対的に小さく、事業の譲渡等で減少した売上高を補う段階に留まっているため、売上高全体の成長は緩やかになっております。

利益については、2022 年 7 月期に一時的な営業損失を計上したものの、経営資源の「選択と集中」及び利益確保を優先とした事業運営の推進等により、安定的に利益を確保することができております。

以 上