



株式会社エイチームホールディングス

2026年7月期 第3四半期決算説明会

2026年6月5日

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。

株式会社エイチームホールディングス、FY2026 Q3 の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは早速、説明させていただきます。



まずハイライトといたしまして、売上高 59 億 2,300 万円、調整後 EBITDA 2 億 6,200 万円となっております。外部環境の影響により YonY で減益となったものの、メディア事業の繁忙期であったことで、QonQ で微増収という結果となっております。

スライド右上にサマリーとありますが、外部環境の変化により一部既存事業で広告費が増加、現在、収益改善に向けた取組を実施しております。中期経営計画の達成に向け、仕込みは計画どおりに継続しております。

スライド右下のトピックスになりますが、1 つ目、投資委員会の設置、2 つ目、M&A を主軸とした今後の方向性、3 つ目が AI 推進室の新設となっております。

● FY2026 Q3 決算サマリー 主要な業績評価指標 (2026.2 - 2026.4)

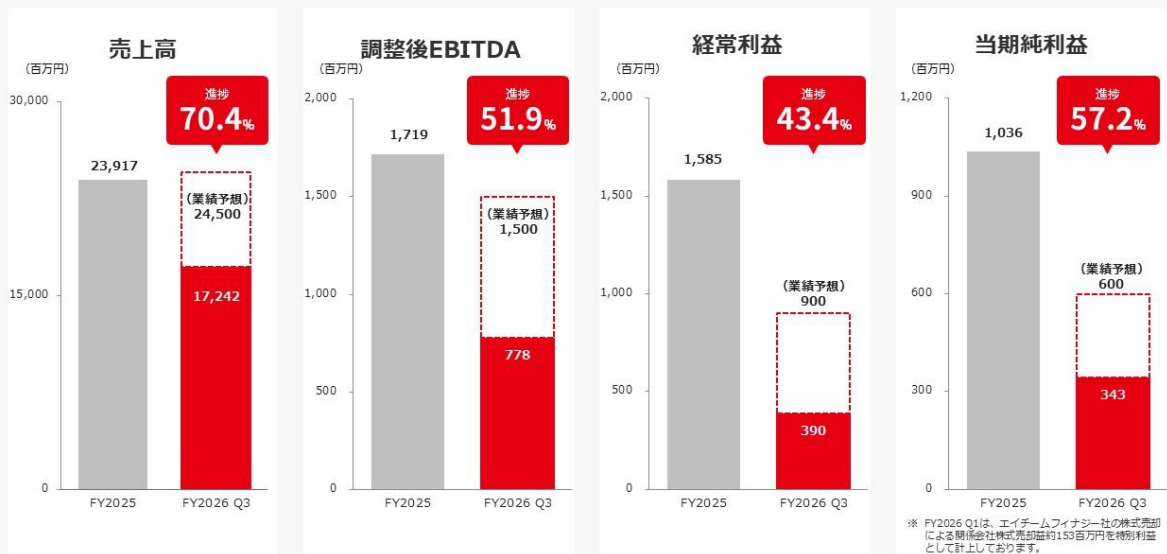
外部環境の影響でY/Y 減収減益も、メディアの繁忙期のためQ/Qでは微増収。引き続き、中期経営計画の達成に向け、M&A及び既存事業の収益改善を推進。



※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

FY2026 Q3 の連結決算サマリーです。売上高 59 億 2,300 万円、調整後 EBITDA 2 億 6,200 万円、経常利益 1 億 7,400 万円、四半期純利益 1 億 1,300 万円となっております。

● FY2026 連結業績予想に対する進捗



※ FY2026 Q1は、エイチームフィナンシ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。

連結業績予想に対する進捗はこのスライドの通りとなっております。売上高が 70.4%、調整後 EBITDA 51.9%、経常利益 43.4%、当期純利益 57.2% となっております。

● FY2026 Q3 会計期間決算サマリー 各業績評価指標 (2026.2 - 2026.4)

一部既存事業の減収、及び広告費の増加により、Y/Yで減収減益。

(単位：百万円)	FY2026 Q3	FY2025 Q3	増減率 (Y/Y)	FY2026 Q2	増減率 (Q/Q)
売上高	5,923	6,429	92.1 %	5,789	102.3 %
調整後EBITDA	262	701	37.4 %	228	114.8 %
EBITDA	283	924	30.7 %	414	68.4 %
営業利益	176	809	21.8 %	319	55.2 %
経常利益	174	468	37.3 %	-19	- %
親会社株主に帰属する四半期純利益	113	459	24.8 %	-65	- %

● FY2026 Q3 会計期間決算サマリー セグメント別 (2026.2 - 2026.4)

セグメント別の結果は以下の通り。

(単位：百万円)		FY2026 Q3	FY2025 Q3	増減率 (Y/Y)	FY2026 Q2	増減率 (Q/Q)
デジタル マーケティング	売上	5,019	5,454	92.0 %	4,778	105.0 %
	調整後EBITDA	447	795	56.3 %	464	96.5 %
	営業利益	380	923	41.2 %	572	66.4 %
エンター テインメント	売上	903	974	92.7 %	1,011	89.4 %
	調整後EBITDA	47	90	52.7 %	158	30.1 %
	営業利益	47	89	52.7 %	158	30.0 %

※ 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上しております。

セグメント別の会計期間決算サマリーとしては、このようになっております。デジタルマーケティング事業が、売上高 50 億 1,900 万円、調整後 EBITDA4 億 4,700 万円、営業利益 3 億 8,000 万円。エンターテインメント事業が、売上 9 億 300 万円、調整後 EBITDA4,700 万円、営業利益 4,700 万円となっております。

デジタルマーケティング事業の四半期業績の推移となります。こちらは、先ほどお話したとおり、まず競合サービスの広告出稿が強化されたこと、一部既存メディアで SEO 順位の低下の影響を受けたこと、この二つの要因が重なり、YonY では売上が減少しております。

それに対して M&A でグループ入りした microCMS 社、Paddle 社が順調に成長しております。そして D2C 事業も好調に推移して、売上に寄与しております。調整後 EBITDA も減収に伴う減益はございましたが、新たな成長事業が利益を下支えした結果になっております。



**Y/Y減収減益・Q/Q増収減益。
D2C事業の好調が、
調整後EBITDAを下支え。**

売上

- M&Aでグループ入りしたmicroCMS社、Paddle社はY/Yで順調に成長。
- D2C事業が好調に推移、売上に寄与。
- Q/Qでは繁忙期のため増収となるも、Y/Yでは一部の既存メディアが減収。

調整後EBITDA

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



**Y/Y・Q/Q減収減益。
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。**

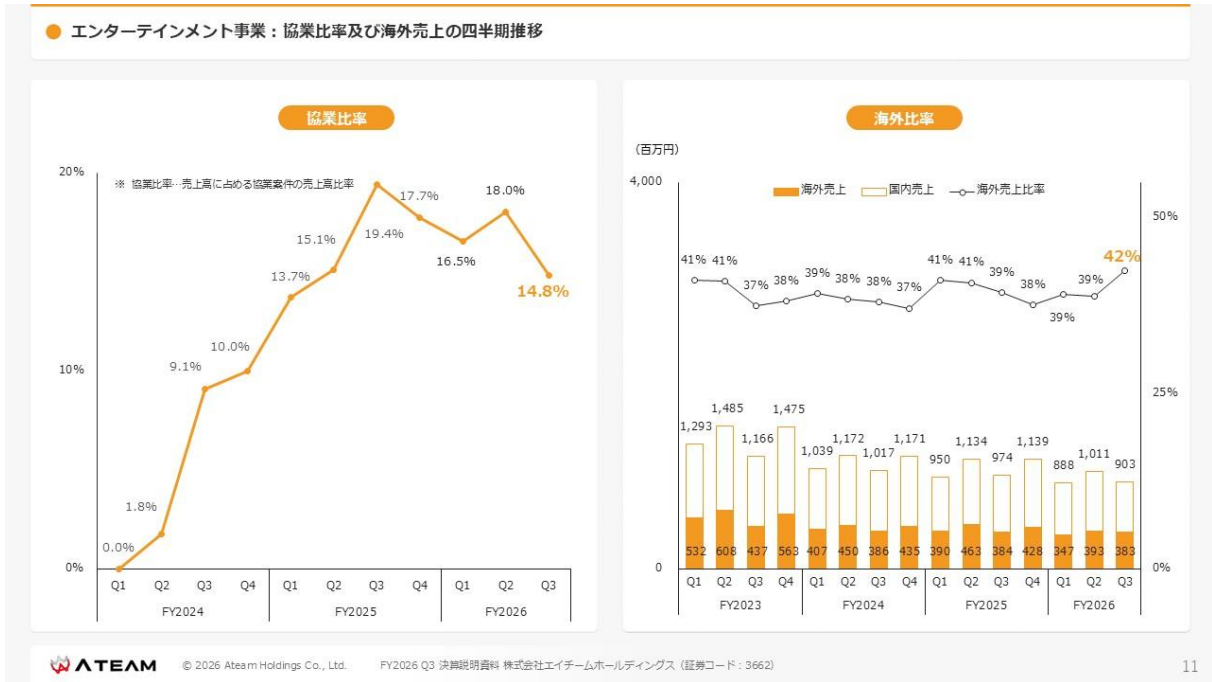
売上

- 既存タイトルのダウントレンドにより、Y/Yで減収傾向。

調整後EBITDA

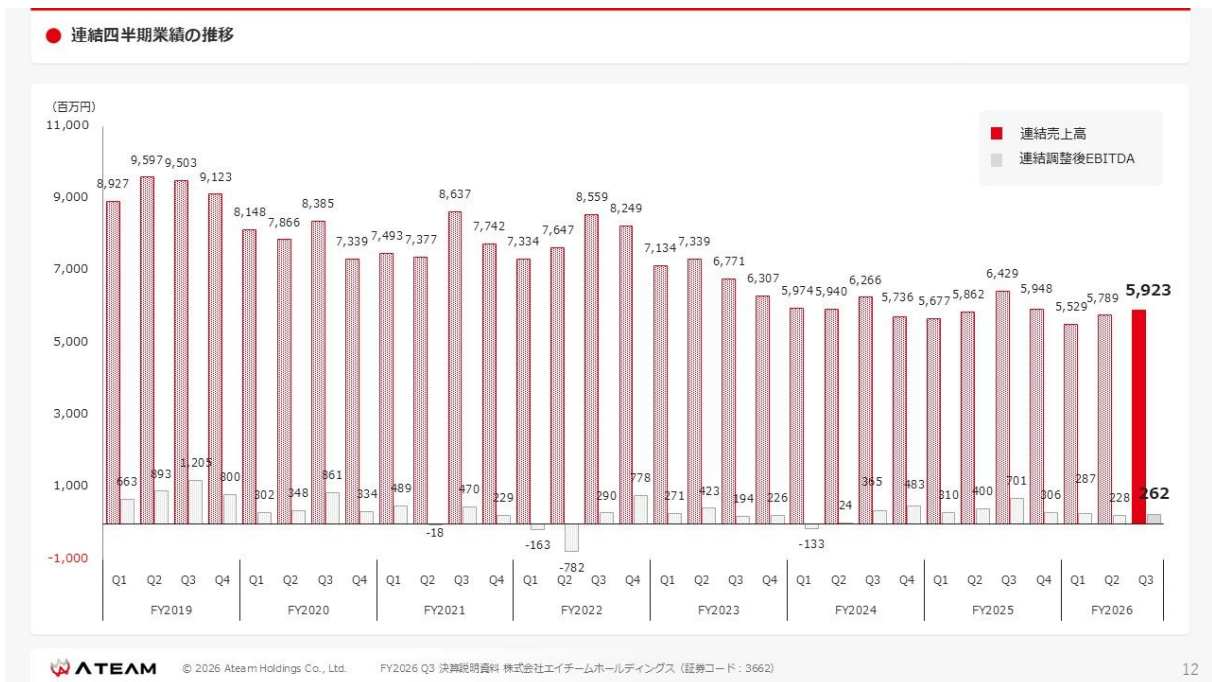
- 引き続き、既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を実施。
- 協業案件の強化によりダウントレンドをカバーし、利益確保に取り組む。

エンターテインメント事業の四半期業績の推移となります。既存タイトルのダウントレンドが大きく影響しておりますが、引き続き協業タイトルに力を入れることによって、業績の安定を図っております。



こちらのスライドの左側が協業比率で、現在は 14.8%となっております。海外比率は 42%。自社のタイトルの売上の海外比率がこのような数字となっております。

こちらのスライドが、連結四半期業績の推移です。



FY2026 Q3 のトピックスといたしましては、ジョインした Paddle 社から暗号資産 Solana に特化した、歩くと暗号資産に交換可能なポイントがたまるアプリがリリースされております。

● Paddle社 暗号資産ポイントアプリ「SolanaWalk」をリリース

毎日歩いてSolana（ソラナ）と交換可能なポイントが貯まる、新サービス『SolanaWalk（SOLWalk）』を提供開始。

サービス名	SolanaWalk（ソラナウォーク）
概要	日々の歩数に応じてSolanaコイン（暗号資産）と交換できるポイントが貯まる暗号資産ポイントアプリ。
特長	暗号資産販売所「CoinTrade」との協業により、貯まったポイントをスムーズかつ手数料無料で交換可能。
カテゴリ	ヘルスケア
配信日	2026年3月23日
対応OS	iOS / Android
ストアURL	https://solanawalk.go.link/2OxBq



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 Q3 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） 14

そして 2026 年 6 月に、「引越し侍」はサービス開始から 20 周年を迎えました。2006 年 6 月から始めましたが、現在提携社数は全国で 400 社以上、累計紹介件数は 6,913 万件となっております。

● 引越し侍 サービス開始から20周年

2026年6月、「引越し侍」はサービス開始から20周年を迎えました。

引越し専門比較サイトとして2006年6月に誕生した「引越し侍」、提携社数は全国400社以上、累計紹介件数は6,913万件



「引越し侍」は、おかげさまで
20周年イヤーを迎えました。

※ 提携社数及び累計利用件数は
2026年5月29日現在の集計。

© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 Q3 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） 15

ナビクルの新サービス『ナビクルアシスト』、サービス提供開始。

ユーザーとの接点獲得から実査定のアポ設定までをワンストップで代行、提携会社の成果向上をアシストする新サービス。

<ユーザーのメリット>

- やりとりは、ナビクル1社のみ
- 最大20社を比較し、高額査定業者を厳選
- 愛車の相場額がWEB上ですぐわかる



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 Q3 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)

16

続きまして、競合サービスが広告出稿を強化してくる中、当社が新しく打ち出す新サービスとなっております。中古車一括査定サイト「ナビクル」の新しいシリーズとして「ナビクルアシスト」を提供開始しております。

従来「ナビクル」は、最大 10 社の買取業者様からユーザー様に対して、電話やメール等で直接連絡するかたちでした。「ナビクルアシスト」の一番の違いは、当社からしかユーザー様に連絡しない点にあります。つまり、ユーザー様は複数の買取業者様との煩雑なやり取りは不要で、当社 1 社のみで完結できるという利点があります。

このとき、ユーザー様は「車を高く売りたい」という気持ちが強いいため、各買取業者様の買取査定価格の網羅性をかなり気にされます。「果たして、何社の買取業者が自分の車を査定して、査定価格はいくらだったんだろう」と。複数の選択肢の中から選びたいというニーズがありますので、「ナビクルアシスト」では、最大 20 社の買取業者様により車の査定が行われます。そして、買取価格をはじめ、ユーザー様の条件に適した高額査定業者様を「ナビクルアシスト」でピックアップして、ユーザー様に対してご提案します。各買取業者様の査定価格、条件などを、「ナビクルアシスト」を通じて提供するサービスになっております。

「ナビクルアシスト」は、半年間ほどかけて一部のエリアで検証を行ってまいりました。検証結果を踏まえ、このタイミングでサービスのリリースを行いました。

3. 今後の成長に向けた取組の進捗

続いては、今後の成長に向けた取組の進捗です。

● M&A実行体制の強化について

M&A戦略を遂行するためのガバナンス・実行体制の強化に向け、 「投資委員会」及び「M&A推進室」を設置

投資委員会

意思決定・ガバナンスの高度化

- ・ 投資規律（投資基準）を踏まえ、より深く・多角的に議論・検討すべく、新たに投資委員会を設置。
- ・ 全社戦略に合致したM&Aの遂行に向けた監督・評価等、リスク管理機能を担う。

M&A推進室

M&A戦略の加速化

- ・ 戦略機能・組織を見直し、M&Aの推進力・実行力の強化を目的に、M&A専門組織を設置。
- ・ 積極的なディール推進を担う。

※ M&A推進や経営管理等の戦略機能を担っていた「経営戦略室」の組織を再編し、M&A戦略の実行組織を「M&A推進室」として独立して設置。経営管理機能は現行のコーポレート組織に再編。

まず一つ目として、M&Aの体制強化についてです。従来、旧経営戦略室が主となってM&Aの推進、及び経営戦略を担っておりましたが、このたび旧経営戦略室を再編しまして、M&A推進室を設置しております。新しい責任者の下、M&Aを積極的に進めていきます。

そしてM&Aを推進していくためには、正しい意思決定、ガバナンスが機能する仕組みをつくる必要がありますので、投資委員会を設置しております。投資委員会でM&A案件をより深く、多角

的に議論し、さらには必要な情報を正しく吟味して、正しい投資をしていけるような体制を構築しております。

● 投資委員会の機関設計及び機能・役割

全社戦略に合致したM&A推進を目的に、投資委員会を新設。規律ある投資へ。

機関設計

取締役会

↓ 報告 / ↑ 監督

投資委員会

↓ 審議 / ↑ 指示・助言

M&A推進室

委員長：代表取締役社長
委員：取締役
※ 案件のフェーズによって、ディール担当及び各種DD実施担当が参加

M&A推進室 室長
複数名のディール担当
※ その他、外部アドバイザーとして、アドバンテッジパートナーズ社が参加

投資委員会の機能・役割

- 投資案件に関する投資規律の担保**
全社戦略に合致し、投資規律・基準を満たすかを評価。
- 規律あるM&Aの監督・評価**
M&A推進プロセスやDDを踏まえたリスクと対応方針の評価。
- 投資案件の投資妥当性を審議**
案件のリスクや企業価値評価の精査・審議。

※ M&A・投資実行後のモニタリングについては、M&A推進室より取締役会等に向けて、投資時の事業計画対比での進捗やPMIの状況、PMI進捗に合わせた今後の取組内容を報告します。

ATEAM © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 Q3 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) 20

このスライドにありますとおり、全社戦略に合致し、M&A 推進を目的に、規律ある投資を実行してまいります。

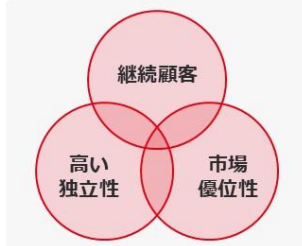
● M&Aを主軸とした今後の方向性

創造性×技術力を駆使し「エイチームらしさ」を発揮できるビジネスで戦う。
プロダクトに独自の強みをもつビジネスを展開している企業をM&Aで取り込み、成長を加速する。

エイチームらしさ

"Ateam Purpose"
創造性 × 技術力

成長ビジネスの3大条件



成長の加速を実現

付加価値の高い
ビジネス

エイチームの事業・
文化とのシナジー

ATEAM © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 Q3 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) 22

そして、改めて M&A の今後の方針です。我々は、創業時からアイデアと技術を駆使して、さまざまなサービスを展開してまいりました。今一度、その原点に立ち返り、創造性と技術力によって、

能力（スキル）やケイパビリティを高めていけるような企業と一緒にしていきたいと思っております。新しい企業が、例えば『技術力』『継続顧客』『高い独立性』などが不足している点について、エイチームグループにジョインすることで補えるような関係性を目指していきたいと考えております。

● 技術情報サイト「Qiita」を活かしたシナジーのイメージ

エンジニアが利用するツール等をM&Aで取り込み、Qiitaでシナジー創出を狙う。

Qiitaを活用したビジネスのシナジー

リード獲得の最大化 国内最大級のサービス間連携により、技術選定を行うエンジニアに効率的にリーチ。	事例・情報の拡散 Qiita内での活用事例記事の掲載等を通じ、認知獲得や、製品の信頼性と導入意欲を醸成。	統合プロモーション SNSやQiita内キャンペーン等を統合運用。エンジニアの行動導線に合わせた認知・獲得。
--	--	--

Qiita
会員数 150万人 日本最大級 エンジニアコミュニティ
エンジニアリングに関する知識を記録・共有するための情報・コミュニティサイト。

×

microCMS
累計利用社数 1.5万社 国内シェア1位 日本製ヘッドレスCMS
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。

 © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 Q3 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） 23

シナジーのイメージについて紹介します。日本最大級のエンジニアコミュニティ「Qiita」というサービスにおいて、ソフトウェアサービスを展開しているような企業が「Qiita」でプロモーションを強化することで、会員やお客様の増加を見込めるかもしれません。このように「Qiita」を積極的に活用して、ジョイン企業の成長を担っていければと思っております。

また、2024年6月にグループ入りしたヘッドレスCMSを展開するmicroCMSは、エンジニアが導入の意思決定をする特性があります。そのため、「Qiita」を活用してユーザーであるエンジニアに向けてmicroCMSの魅力を発信することによって、事業の成長に貢献するような結果になっております。このように、「Qiita」とのシナジーを見込める企業とご一緒できればと考えています。

グローバル展開ノウハウを活用し、海外進出やローカライズでシナジーを発揮。

暗号資産ポイントアプリ等を運営するPaddle社は、グローバル展開を推進中。
これまで培ったエンターテインメント事業のグローバル展開ノウハウをPaddle社に活かす。

エンターテインメント事業

海外売上比率は約4割 230以上の国・地域、最大16言語展開
世界中の人々に向けて多様なジャンルのゲームやツール
アプリケーションを企画・開発・運営。

×

Paddle

国内No.3のダウンロード数* 暗号資産ポイントアプリ事業
暗号資産ポイントアプリとして「Bit Start」「BitWalk」
等を運営。2025年7月にアメリカ版をリリース。

※ 「Sensor Tower」調べ、「2025年投資・資産管理アプリ市場と成長トレンド」において、「BitWalk」が暗号資産アプリとして日本国内で3位のダウンロード数を記録。



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 Q3 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)

24

また、当社のもう1つの特徴として、2011年頃から積極的に推進しているエンターテインメント事業で培った独自のグローバル展開ノウハウがあります。グローバル展開によって、より会社の業績が拡大できるような企業も、当社とご一緒していただきたい対象です。

AIの進化への対応・適応に向けて「AI推進室」を社長直轄の組織として設置。

AI推進室

社長直轄のAI専門組織

ミッション

「AIありき」を前提としたグループ全体業務の構造変革を促進すること

活動内容

グループ全体のAIの活用レベルの向上及び加速化に向けた取組の推進、
全社横断でのAIナレッジの集約や発信、各事業・組織のAI導入・実装
の助言や支援活動を担う。

そして、AI 推進室の新設についてお知らせします。この度、グループ全体で積極的に AI を導入していくために、AI 推進室を立ち上げました。「今ある組織に AI をどうマッチさせるか」という順番で考えられがちなところを、「AI ありきでどのような組織体制を構築するべきか」という観点で考えながら、AI ファーストで組織をつくり、業務を改善し、組織や業務そのものを再構築していきます。そういった変革を AI 推進室が担っていくと考えております。

AI 導入によって単純に人件費が抑えられるというのではなく、今いる人数でより多くの打ち手を出し、施策を講じ、結果的に組織全体の生産性が高まるような AI 活用を目指していきます。

最後となりますが、FY2026の業績・配当予想についてです。

● 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ソニックの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。

© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 Q3 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) 28

業績予想については、売上高 245 億円、調整後 EBITDA 15 億円、営業利益 9 億円、経常利益 9 億円、純利益 6 億円とさせていただいております。

● FY2026 配当予想

**利益還元のための充実化を目的に、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」をご確認ください。
※ 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. FY2026 Q3 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) 29

配当に関しましては中間、期末、それぞれ 14 円、年間配当 28 円を予定しております。

● 中期経営計画（FY2025-FY2028）期間中の株主還元の方針

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。

中期経営計画の株主還元方針として、「株主還元総額 40-50 億円」、「総還元性向平均 100%」の達成に向けて、累進配当を導入しております。

● 株主優待制度

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。

	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
	毎年1月末日	5単元（500株）以上	QUOカード 10,000円分
優待の内訳	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。

当社株式の投資魅力度向上、流動性を高めるべく株主優待制度を設置しております。当社株式 5 単元以上を保有する株主様を対象に、1 月末と 7 月末で 1 万円分ずつ、年間で合計 2 万円の QUO カードを進呈しております。

私からのご説明は以上になります。