



株式会社エイチームホールディングス

2026 年 7 月期 通期決算説明会

2026 年 9 月 4 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。

代表取締役社長の林です。エイチームホールディングスのFY2026 通期決算説明会をご覧いただきありがとうございます。こちらのスライドは、本日のハイライトとなっております。この後、詳しくご説明いたします。



本日の項目は、このスライドの通り、主に4つとなっております。

1. FY2026 通期 連結決算概要
2. FY2026 Q4 連結決算概要
3. 中期経営計画の振り返り及び今後の取組
4. 株主還元、業績・配当予想
5. 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 : 会社概要

ATEAM © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード: 3662) 3

**Y/Yで減収減益。中期経営計画の達成に向けて各種取組を推進するも
暗号資産の価格変動の影響を大きく受け、経常利益が大幅に減益。**



※1：調整後EBITDA…本業の収益性を表す業績評価指標として導入。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* * Raddle社の事業から生じる費用
※2：当期純利益…親会社株主に帰属する当期純利益



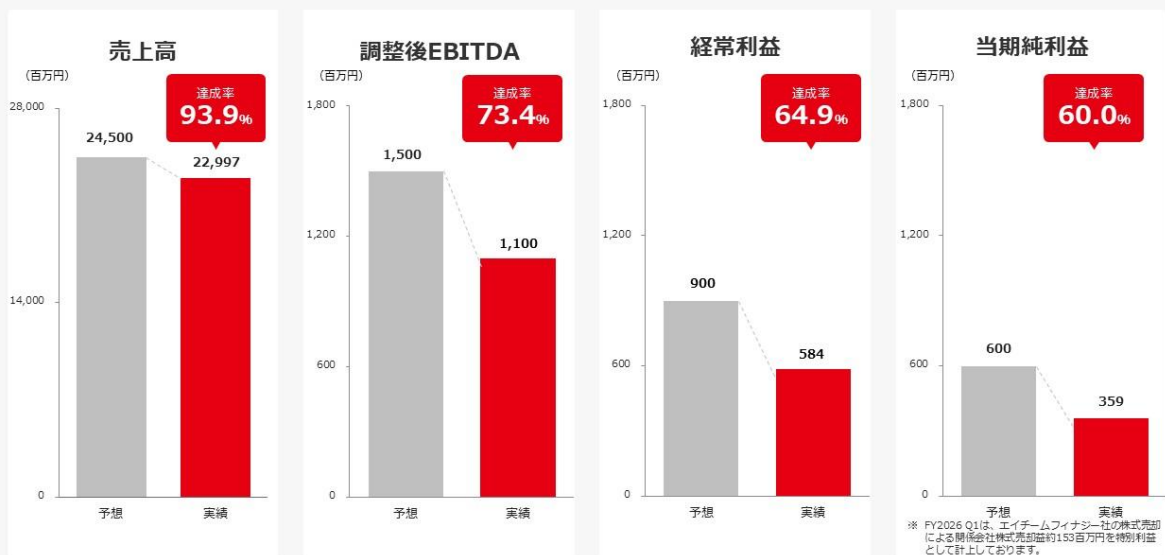
© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード：3662)

5

FY2026 通期の連結決算概要です。売上高は229億9,700万円、YonY 96.2%、予想比 93.9%。調整後 EBITDA は11億円、YonY 64.0%、予想比 73.4%。経常利益は5億8,400万円、YonY 36.8%、予想比 64.9%。当期純利益は3億5,900万円、YonY 34.7%、予想比 60.0%となっております。こちらに関しまして YonY で減収減益となりました。中期経営計画の達成に向けて各種取組を推進するものの、暗号資産の価格変動の影響を大きく受けた結果、経常利益が大幅に減少しております。以下スライドは、連結業績予想に対する実績、前期比での実績をグラフ化したものです。

● 連結業績予想に対する実績

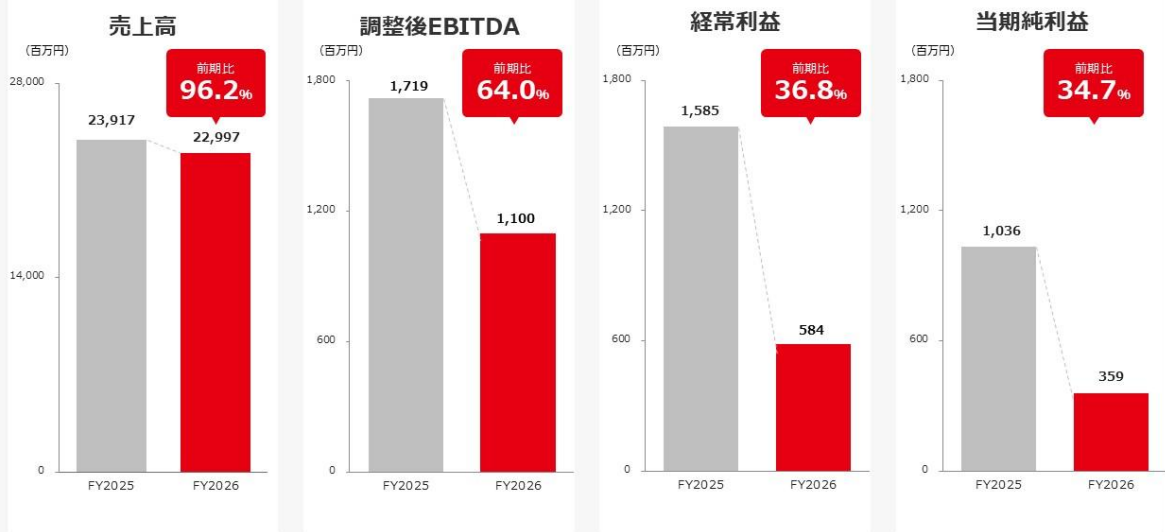


© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード：3662)

6

● 前期比での実績



ATEAM © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード: 3662)

7

● FY2026 通期決算サマリー各業績評価指標 (2025.8 - 2026.7)

各業績評価指標の結果は以下。事業の収益性を適切に表す指標は調整後EBITDA。

(単位: 百万円)	FY2026 実績	FY2026 (業績予想)	予想比	FY2025	前期比
売上高	22,997	24,500	93.9 %	23,917	96.2 %
調整後EBITDA	1,100	1,500	73.4 %	1,719	64.0 %
EBITDA	1,506	1,300	115.9 %	1,273	118.3 %
営業利益	1,095	900	121.7 %	845	129.6 %
経常利益	584	900	64.9 %	1,585	36.8 %
親会社株主に帰属する当期純利益	359	600	60.0 %	1,036	34.7 %

ATEAM © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード: 3662)

8

経常利益が大幅に減少した要因としては、暗号資産の価格変動に伴う影響によるものです。例えば、主要な暗号資産であるビットコインの場合、2025年7月末から2026年7月末までの1年間でビットコインの価格が約1,700万円から約900万円と大幅に下落しております。この結果、販売促進引当金の戻入に伴い営業利益を押し上げます。一方で、暗号資産価格の下落に伴い暗号資産評価損が営業外費用に計上されるため、経常利益を押し下げる要因となっています。このように、暗号資産の影響を大きく受けた結果となっております。

暗号資産の市場価格の下落に伴う評価損の計上により、経常利益を押し下げ。
 ビットコインの市場価格は、2025年7月末の約17百万円から、2026年7月末には約9百万円へと大幅下落。



※ 暗号資産についてはBTC以外に、XRP、DOGE、SOL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」

FY2026 P/L	
販売促進引当金繰入額	-268
営業利益	1,095
暗号資産評価損	599
経常利益	584

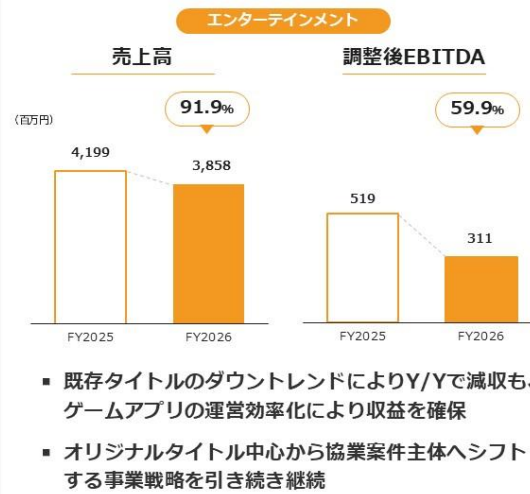
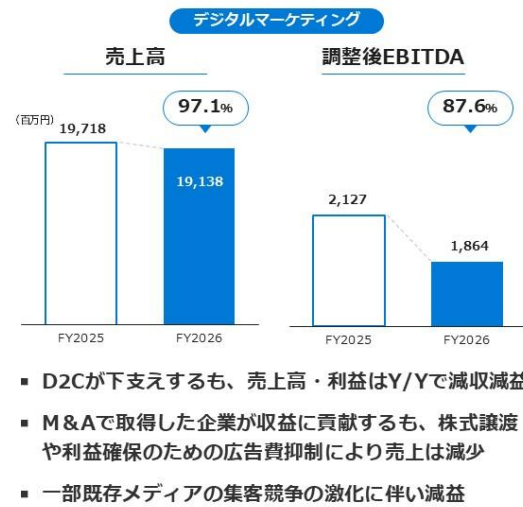
従前よりご説明させていただいておりますが、暗号資産の市場価格が業績に与える影響についてです。暗号資産の価格が上昇した場合、販売促進引当金繰入額が増加するため費用が増加し、営業利益が減少します。一方で、暗号資産評価益の計上により経常利益は増加します。暗号資産の価格が下落した場合は、その反対で、今回のように営業利益は増えますが、経常利益を押し下げる要因になります。

暗号資産の市場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、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込まれる分を販売促進引当金として計上。



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード: 3662)

11

セグメント別の業績についてです。デジタルマーケティングにおいては、好調に推移する D2C が下支えしたものの、減収減益となっております。M&A で取得した企業が収益に貢献した一方で、株式譲渡や利益確保のための広告費抑制により、売上高は減少しております。また、一部のメディアにおける集客競争の激化や、当社が非注力とした領域の影響もあり、それに伴い売上高と利益が減少しました。

エンターテインメントにおきましては昨期と大きな変化はございませんが、引き続き既存タイトルのダウントレンドにより YonY で減収傾向であるものの、ゲームアプリの運営効率化によって収益を確保しております。

続いては、FY2026 Q4 の決算サマリーです。売上高は 57 億 5,400 万円、YonY 96.7%、QonQ 97.1%。調整後 EBITDA は 3 億 2200 万円、YonY 105.2%、QonQ 122.8%。経常利益は 1 億 9,900 万円、YonY 54.2%、QonQ 116.4%。四半期純利益 1,600 万円、YonY 66.8%、QonQ 14.5%という結果となっております。



売上高は、当社が非注力とした一部のメディア、および競合他社の出稿強化に伴い、当社が広告出稿を抑制した結果、減少しました。一方で、調整後 EBITDA は増益となっています。

● FY2026 Q4 会計期間決算サマリー 各業績評価指標 (2026.5 - 2026.7)

一部既存事業の減収影響があるも D2Cが利益を下支え。調整後EBITDAは増益。

(単位：百万円)	FY2026 Q4	FY2025 Q4	増減率 (Y/Y)	FY2026 Q3	増減率 (Q/Q)
売上高	5,754	5,948	96.7 %	5,923	97.1 %
調整後EBITDA	322	306	105.2 %	262	122.8 %
EBITDA	440	89	494.1 %	283	155.1 %
営業利益	334	-30	- %	173	192.9 %
経常利益	199	368	54.2 %	171	116.4 %
親会社株主に帰属する四半期純利益	16	24	66.8 %	113	14.5 %

ATEAM © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード：3662) 14

セグメント別としましては、スライドの通りです。

● FY2026 Q4 会計期間決算サマリー セグメント別 (2026.5 - 2026.7)

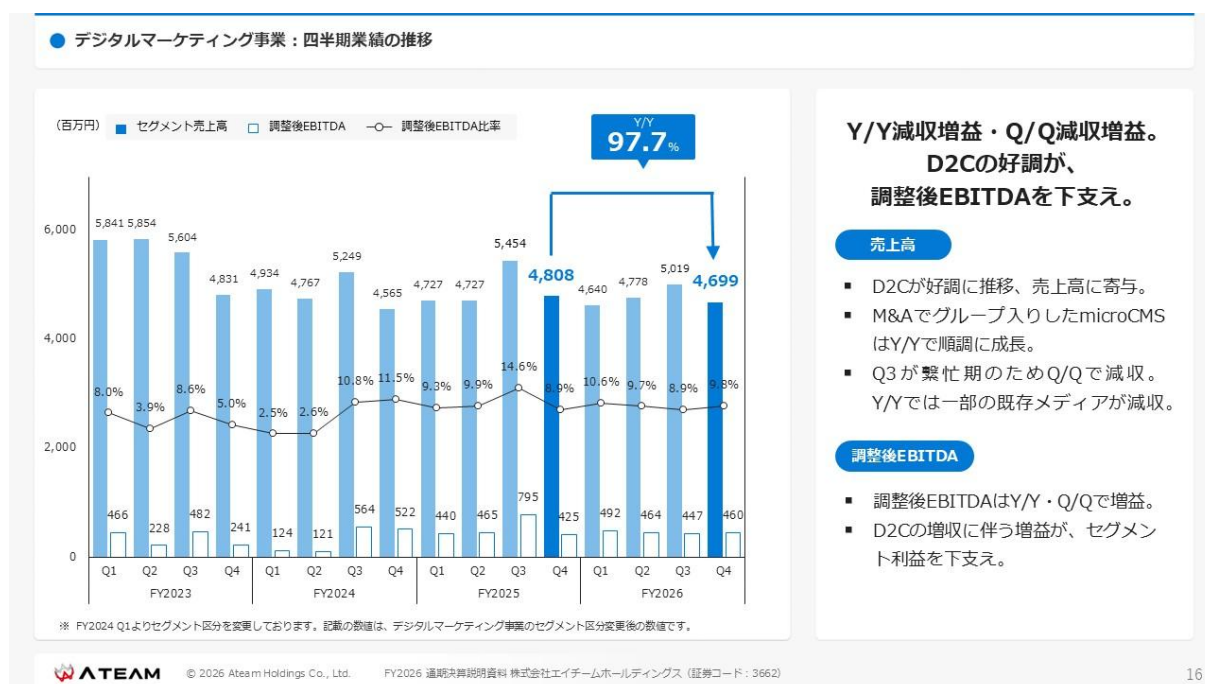
セグメント別の結果は以下の通り。

(単位：百万円)		FY2026 Q4	FY2025 Q4	増減率 (Y/Y)	FY2026 Q3	増減率 (Q/Q)
デジタル マーケティング	売上高	4,699	4,808	97.7 %	5,019	93.6 %
	調整後EBITDA	460	425	108.1 %	447	102.8 %
	営業利益	490	110	442.6 %	377	130.1 %
エンター テインメント	売上高	1,054	1,139	92.6 %	903	116.7 %
	調整後EBITDA	68	178	38.4 %	47	144.1 %
	営業利益	67	178	38.0 %	47	142.8 %

※ 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。

ATEAM © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード：3662) 15

デジタルマーケティングは、売上高 46 億 9,900 万円、調整後 EBITDA 4 億 6,000 万円。エンターテインメントは、売上高 10 億 5,400 万円。調整後 EBITDA 6,800 万円となっております。



デジタルマーケティングの四半期ごとの業績推移です。YonY では減収増益、QonQ では減収増益となっております。好調に推移する D2C が下支えしております。さらに、M&A でグループ入りした microCMS 社の売上高が貢献しており、microCMS 社も YonY で順調に成長しております。

● 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。

売上高

- 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。



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード：3662)

17

● エンターテインメント事業：協業比率及び海外売上の四半期推移



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード：3662)

18

エンターテインメントについては、大きな動きはなく、協業案件により黒字を維持しております。協業比率は、現時点で 22.6%です。そして、自社のタイトルの海外売上比率は、約 40%で推移しています。



ATEAM HOLDINGS

Ateam Holdings Co., Ltd. www.a-tm.co.jp

Dai Nagoya Building 32F, 3-28-12 Meieki, Nakamura-ku, Nagoya 450-6432, Japan

連結四半期業績の推移については、こちらのスライドに記載のとおりです。



次に、中期経営計画の振り返りおよび今後の取組についてお話しします。スライドに示す通り、私たちがFY2028（2028年7月期）に向けて掲げている中期経営計画では、売上高340億円、調整後EBITDA40億円、営業利益20億円、総還元性向平均100%以上という目標を掲げております。



中期経営計画として取り組む3つのテーマについてもご説明します。

● 中期経営計画で取り組む3つのテーマ



テーマ①
成長性の向上に向けた成長戦略の遂行



テーマ②
リスク・ボラティリティの低減



テーマ③
株主還元の強化

※ 2024年9月06日に開示した「エイチーム中期経営計画（FY2025-FY2028）」、もしくは本スライド資料「APPENDIX：中期経営計画」のP60「中期経営計画（FY2025-FY2028）の概要」をご参照ください。

 © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

23

1 つ目のテーマは「成長性の向上に向けた成長戦略の遂行」です。こちらは M&A に関する成長戦略です。振り返ると、これまでの接触企業数は 293 社、その結果として 5 社の M&A を実行し、総額 33 億円を投資しました。また、M&A の実行体制の変更を行っています。資金調達としては、10 億円の借入を実行しました。PMI の方針として、グループ入りした各社の自立性を尊重する「合衆国化」をテーマに掲げ、PMI を実施しています。

● 成長性の向上に向けた各取組内容

成長性の向上

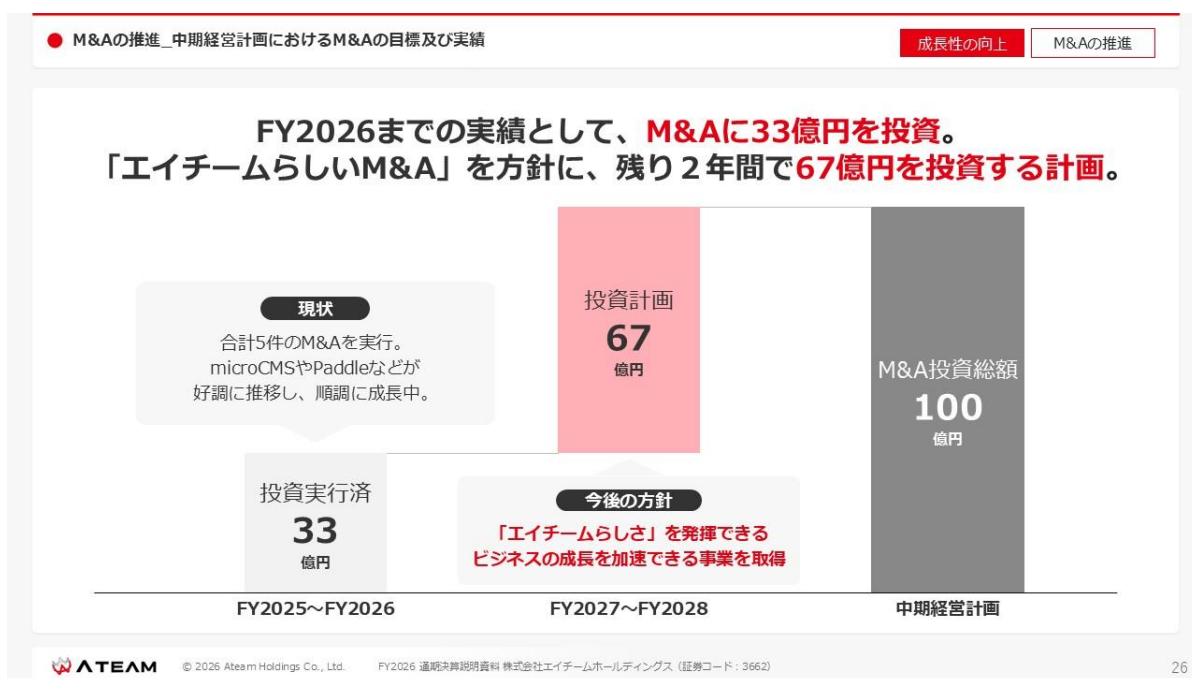
M&Aを中心とした成長戦略のもと、成長性の向上のため、各種取組を推進。

M&Aの推進	- 成長戦略のもと積極的なM&Aを推進。これまでの接触企業数は293社。 5社のM&Aを実行、総額33億円のM&A投資を実行
M&A実行体制	- 規律ある投資を実行するための、ガバナンス・実行体制を強化 - 健全な議論と実行力の強化のため「投資委員会」及び「M&A推進室」を設置
資金調達	- レバレッジを活用した資本効率の改善に向けて、資金調達を実施 - 借入により10億円を資金調達、M&Aの投資資金を確保
PMI	- PMIの方針として各社の自立性を尊重する「合衆国化」を掲げ、PMIを実行 - セグメント売上のうち、M&Aで取得した企業の売上構成比は10%（FY2026 Q4）

 © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

25

中期経営計画における M&A の実績と今後の目標です。これまで 5 社の M&A を実行し、33 億円を投資しております。中期経営期間中の 4 年間で 100 億円の M&A 投資を計画していますので、今後の 2 年間で残り 67 億円の M&A を実行する計画です。



今後の M&A の方針として、「エイチームらしさ」を発揮できる、ビジネスの成長を加速できる事業の取得を目指しております。

● M&Aの推進_M&Aの実績

成長性の向上 M&Aの推進

社名	社名	実行日	取得価額	主要サービス	目的
microCMS	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
Paddle	株式会社Paddle	2024年11月1日	368百万円 (発行済株式6.7%取得)	暗号資産ポイントアプリ 「Bit Start」「BitWalk」	高収益ビジネスを保有 収益基盤の強化
WCA INC.	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
strainer	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」	経済メディアの取込 新規法人顧客数の拡大
SIGNITY	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

ATEAM © 2026 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス (証券コード: 3662) 27

こちらのスライドには、これまでに当社にジョインしていただいた 5 社が記載されています。

microCMS 社は、ヘッドレス CMS というもので、ホームページの管理画面を制作・更新するツールです。Paddle 社は、歩くと暗号資産に交換可能なポイントが貯まるポイ活アプリを提供しています。WCA 社は、WEB マーケティング支援事業を行っております。ストレイナーは、経済メディア「Strainer」の運営を行っております。シグニティ社は WEB プッシュ通知配信サービス「PUSH ONE」を提供しております。



続いては、M&A の活動状況の報告です。

累計で 293 社と接触しており、トップ面談 71 社、SPA/実行は 5 社という結果となっております。行動量の増加率としては、順調に増加している状況です。

そして先述の通りですが、M&Aの実行体制の変更を行っております。

以前設置していた経営戦略室を2026年5月に再編し、M&A推進室を設置しております。また、M&Aの実行体制とガバナンスの強化に向けて、投資委員会を設置しており、M&A投資の妥当性を監督・評価します。このように、M&Aを推進する「M&A推進室」と、投資規律を踏まえた意思決定を監督・評価する「投資委員会」、この2つの機関によってM&Aの実行体制を強化します。

M&A実行体制_M&A実行体制の強化について

成長性の向上

M&A実行体制

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、2026年5月に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。

ATEAM

© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

29

M&A実行体制_投資委員会の機関設計及び機能・役割

成長性の向上

M&A実行体制

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

監督 ↓ 報告 ↑

投資委員会

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実務担当が参加

指示・助言 ↓ 審議 ↑

M&A推進室

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

1. 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。

2. 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。

3. 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 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

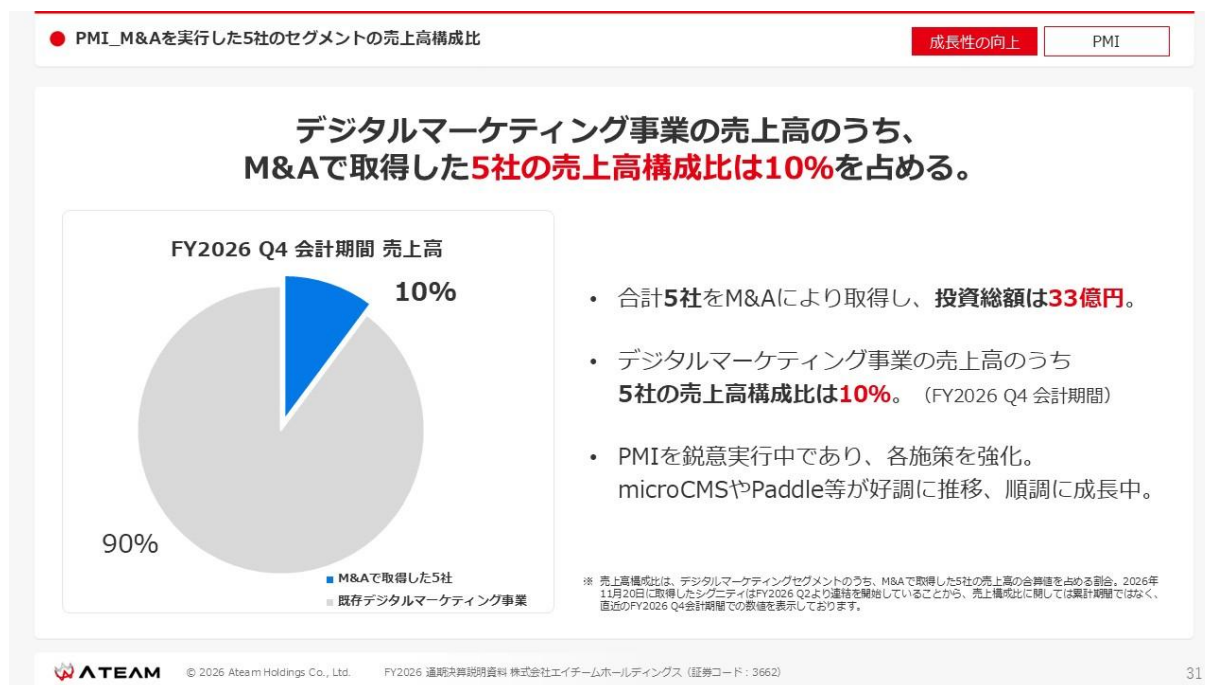
30

 **ATEAM HOLDINGS**

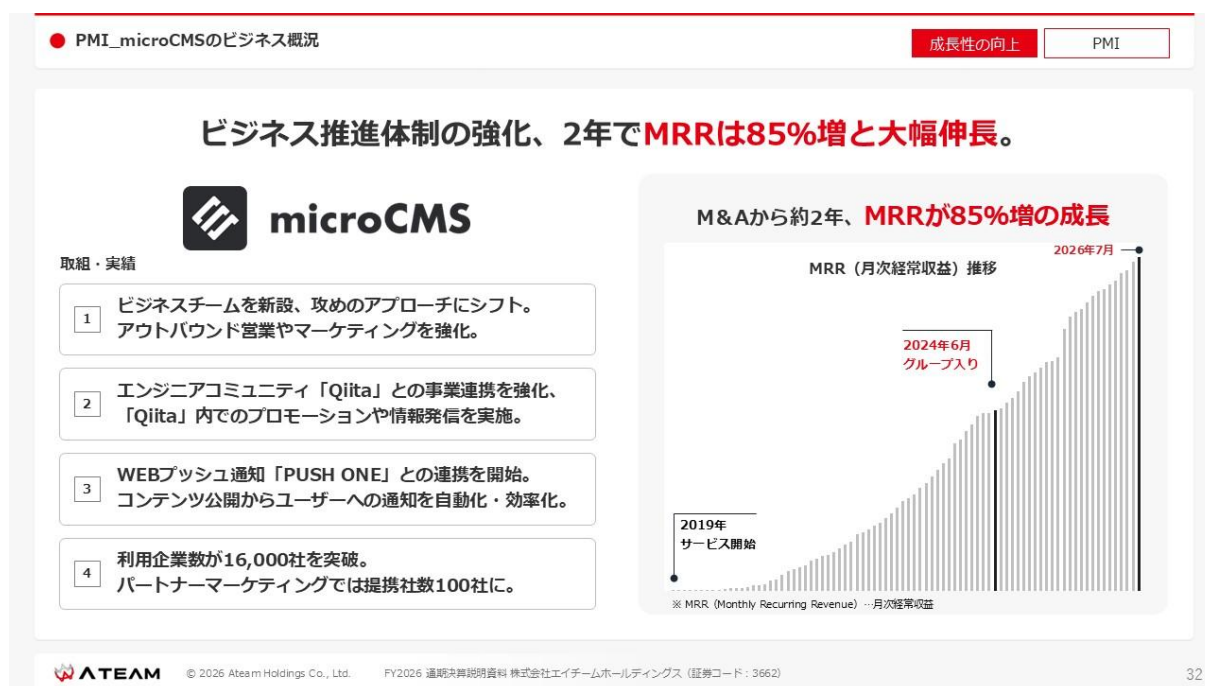
Ateam Holdings Co., Ltd. www.a-tm.co.jp
Dai Nagoya Building 32F, 3-28-12 Meieki, Nakamura-ku, Nagoya 450-6432, Japan

13

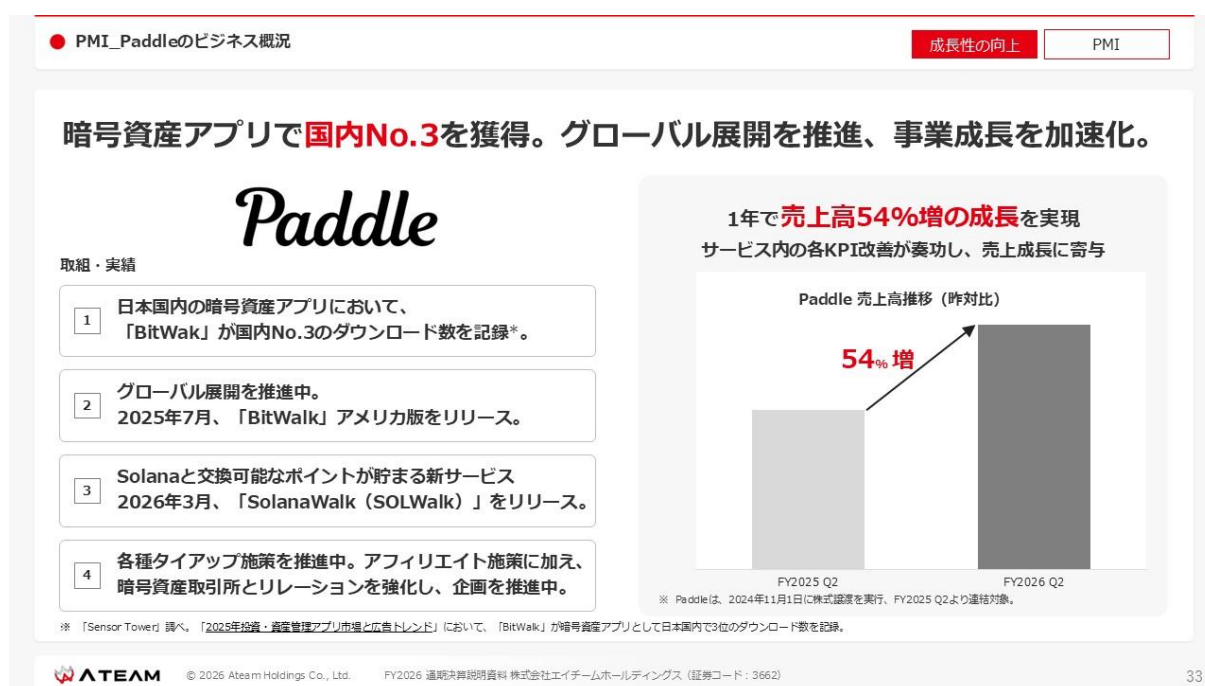
PMI の進捗です。これまで、5 社の M&A を実行しています。デジタルマーケティング事業の売上高のうち、約 10%がジョイン企業の売上高で構成されています。スライドに記載の通り、microCMS 社、Paddle 社が好調に推移しております。



microCMS 社は順調に伸びており、ポイントは4つです。



今までの microCMS は、インバウンド型の受注が主流でしたが、ビジネスチームを新設し、攻めのアプローチにシフトしたことです。そして2つ目は、エンジニアコミュニティサイト「Qiita」内においてプロモーションを強化していることです。そして3つ目は、新しくジョインしたプッシュ通知サービス「PUSH ONE」との連携を開始したことです。「microCMS」の機能のラインナップの1つとして、「PUSH ONE」のプッシュ通知機能をオプションで提供する施策を実施しています。4つ目に、マーケティングパートナーとして、microCMS 社の代理店網を構築し、現在は提携社数が 100 社に達していることです。これらが寄与した結果、順調に成長し、このような実績となっております。



Paddle 社に関しましても順調に伸びており、主な取組は4つです。1つ目が、日本国内の暗号資産アプリとして3位という実績。2つ目、グローバル展開。そして3つ目、新しい暗号資産アプリを出しております。最後に、アフィリエイト施策の強化、暗号資産取引所とのリレーションを強化した結果、このような結果となっております。

M&Aを中心とした成長戦略のもと、成長性の向上に向けて各取組を推進。

事業ポートフォリオ管理

- ・収益性×成長性による事業ポートフォリオ管理の実行、経営管理を強化
- ・「ナビナビ保険」「ライフドット」の売却を実行

既存事業の運営方針

- ・安定的な利益確保を目指し、既存タイトルの効率的な運営に加え、
- ・低リスク・ミドルリターンの協業・受託開発を中心とした体制へシフト

- ・主要な収益源である「ナビクル」「引越し侍」で安定的な収益を確保
- ・新サービス「ナビクルアシスト」「引越し侍 スマート比較」を正式リリース

- ・全社利益を圧迫しない範囲で利益確保に向けた広告宣伝費の最適化を実行
- ・累計200万本突破の「lujo」やヘアケアの新商材「レチスパ」が好調に推移



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

35

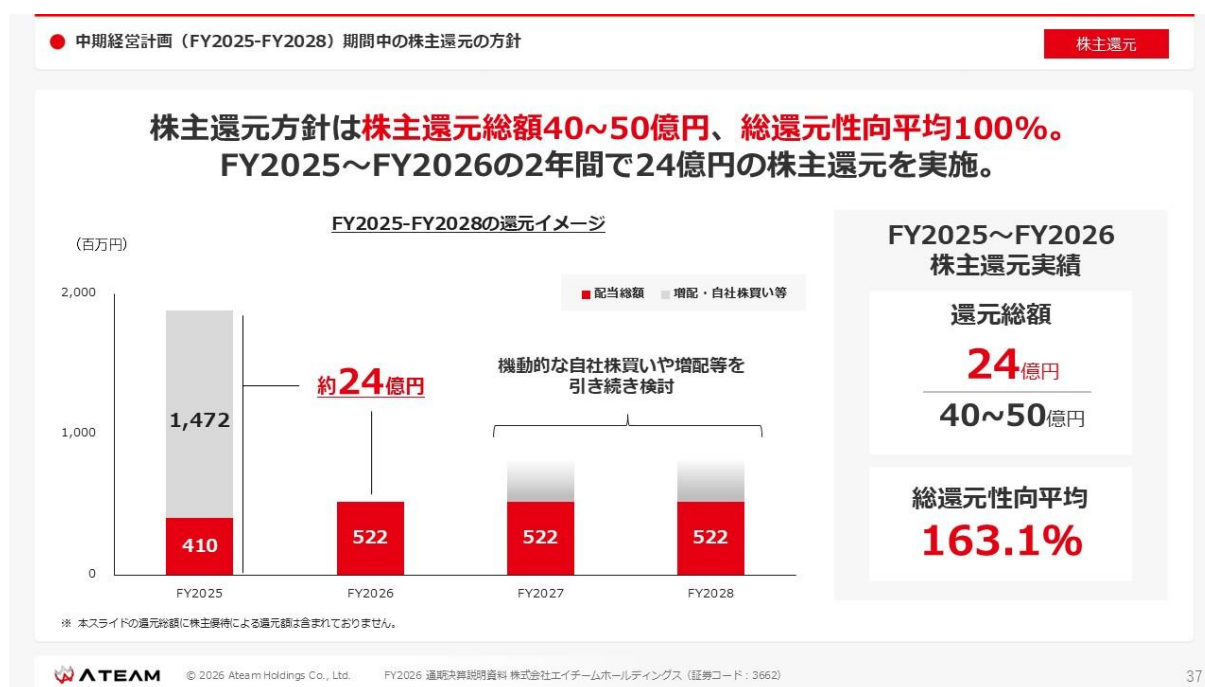
続きまして、中期経営計画の2つ目のテーマである「リスク・ボラティリティの低減に向けた取組」についてです。大きくは「事業ポートフォリオ管理」「既存事業の運営方針」の2つです。事業ポートフォリオ管理に関しては、収益性と成長性の指標に基づいて経営管理を実行し、必要に応じて既存サービスの売却なども検討しています。また、実績として、「ナビナビ保険」「ライフドット」、この2つのサービスの売却を実行しました。

既存事業の運営方針について、エンターテインメント事業は、リスク・ボラティリティの大きい事業領域であるため、低リスク・ミドルリターンの協業型にシフトしています。

既存事業の強化に関して、自動車の買取査定・車買取サイト「ナビクル」に新サービスを追加し、「ナビクルアシスト」をリリースしました。引越し比較・予約サイト「引越し侍」におきましても、「引越し侍 スマート比較」というものをリリースしています。

従来は、「ナビクル」であれば車買取会社、「引越し侍」であれば引っ越し会社といった事業者様の約10社から、利用者の方にお電話がかかっていた状況でした。新サービスのリリースにより「ナビクルアシスト」では1社のみから、「引越し侍 スマート比較」では3社からしか電話がかかってこないという新たなサービスを展開しています。

D2C に関しましては、継続購入と定期購入型を主軸としたビジネスモデルとして、全社の利益を圧迫しない範囲で広告投資をコントロールしながら、新たな顧客の獲得を目指す方針です。そのため、D2C においても、リスク・ボラティリティを低減した運営が実現できています。これらが、リスク・ボラティリティ低減に向けた取組です。



中期経営計画の3つ目の取組テーマである「株主還元の強化」についてです。中期経営計画では、株主還元総額を 40 億円から 50 億円、総還元性向平均 100%としております。FY2025 から FY2026 の 2 年間で約 24 億円の株主還元を実施しております。スライド内のグラフにおいて、赤い棒グラフ部分が、これまでに実施した配当総額です（中期経営計画期間中の累進配当によって FY2027・FY2028 は配当額の維持を想定）。FY2025 の配当実績は 4 億 1,000 万円、FY2026 については、年間配当を 1 株当たり 22 円（FY2025 実績）から 28 円（FY2026 実績）と増配しているため、配当総額は 5 億 2,200 万円となっております。FY2025 のグレー部分の 14 億 7,200 万円については自社株買いによるものです。これらを合算して、約 24 億円を株主還元を実施したという結果になります。引き続き、自社株買い、そして中期経営計画で掲げる累進配当のもと、配当の維持及び増配などを検討してまいりたいと思います。

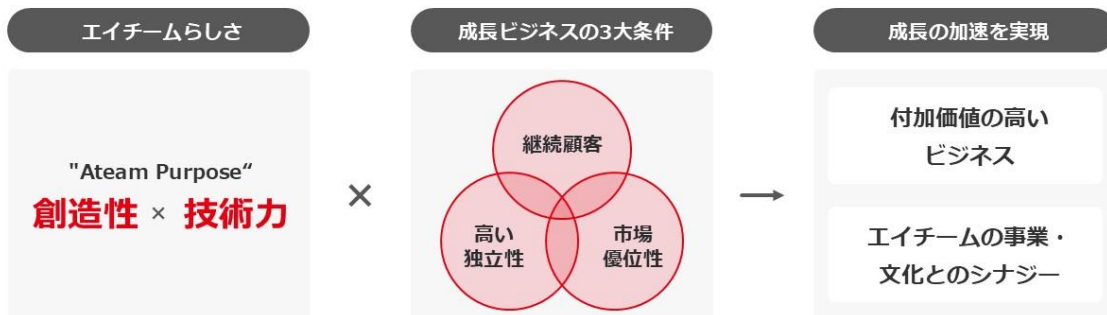
FY2028を最終年度とする中期経営計画の達成に向けて、積極的なM&Aの実行、既存事業において「稼ぐ力」を高めていく取組を推進。



グループ経営戦略として、創造性×技術力を駆使し、既存事業によるオーガニック成長とM&Aでのインオーガニック成長の両軸でビジネス領域の拡張を目指す。

中期経営計画の達成に向けた今後の取組は、積極的な M&A の推進、既存事業において「稼ぐ力」を高めること、この2つです。M&A については、次のスライドでご説明します。既存事業の「稼ぐ力」を高めるというお話は、先ほどご紹介した新サービスで拡大していこうと考えております。

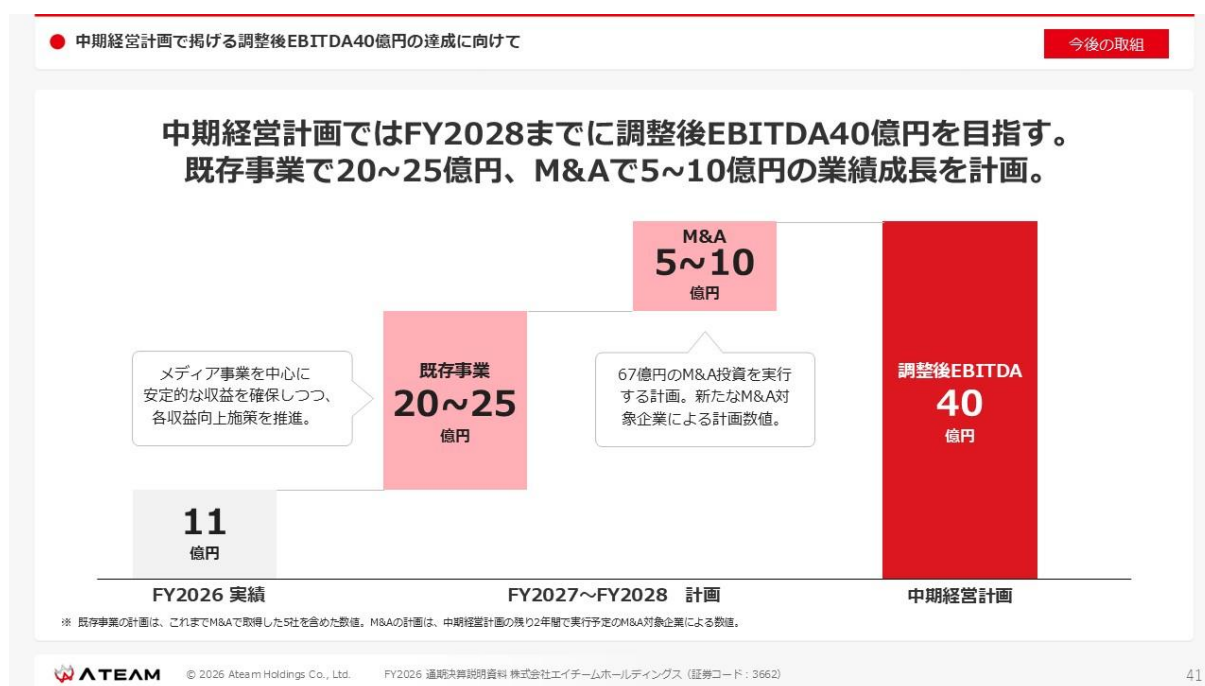
創造性×技術力を駆使し「エイチームらしさ」を発揮できるビジネスで戦う。
プロダクトに独自の強みをもつビジネスを展開している企業をM&Aで取り込み、成長を加速する。



M&A を主軸とした今後の方向性については、創造性×技術力を駆使して、「エイチームらしさ」を発揮できるビジネスで戦います。今後は、プロダクトに独自の強みを持つビジネスを展開している企業様と、今後ともに成長していこうと考えております。

私たちの「エイチームらしさ」とは、創業以来、基本的には「創造性」、すなわち「アイデア」と高い「技術力」を活用することです。そして、事業運営のポリシーである「継続顧客はいるのか?」「ビジネスは高い独立性を有しているのか?」「市場での優位性はあるのか?」といった成長ビジネスの3大条件を持つ企業と共に成長していきたいと考えています。

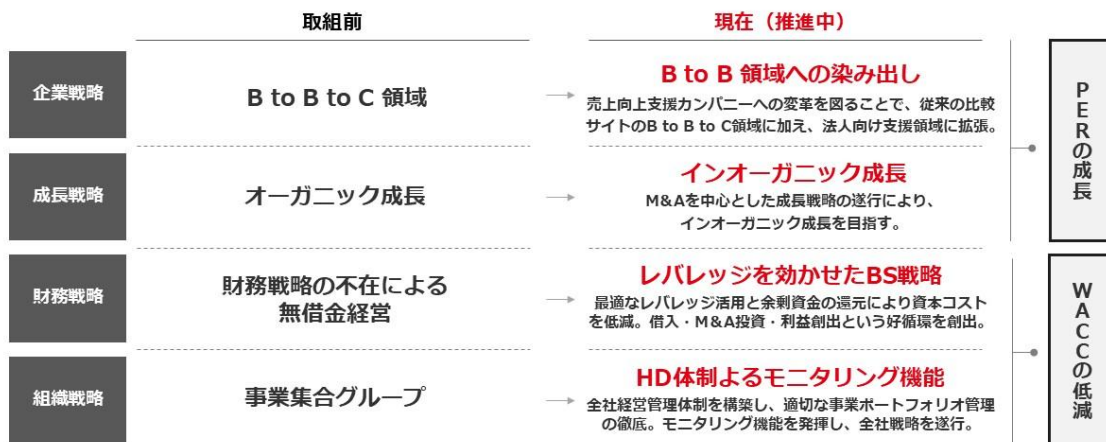
さらに、エイチームの文化に似ている企業であれば、なお良いと思います。すでにジョインしていただいた5社は、実際にこのような条件を満たしていると考えています。



中期経営計画では、FY2028 までに調整後 EBITDA の 40 億円達成を目指します。こちらのスライドにはその内訳を示しています。FY2026 の実績 11 億円に対し、先ほどお話しした新しいサービスの展開や既存事業のさらなる成長によって、20 億円から 25 億円を計画しています。

また、新たに M&A によって得られる調整後 EBITDA は、5 億円から 10 億円を想定しています。M&A 投資総額 100 億円のうちすでに 33 億円を投じており、67 億円が残っています。これらを活用し、スライド記載のような結果を出していく計画です。その結果として、調整後 EBITDA は 40 億円を見込んでいます。

中期経営計画の達成に向けて、引き続き4つの戦略転換を力強く推進していく。



中期経営計画の達成に向けた4つの戦略転換の取り組みについては、昨期から大きな変更はありませんが、従来のBtoBtoC領域から、よりBtoBの領域へと拡大しています。実際の実例としては、広告代理店業務や新たな集客チャネルの提案を進めています。また、M&Aを中心とした成長戦略や財務戦略も推進しています。その結果として、スライド右側に記載のとおり、PERの成長およびWACCの低減に取り組んでいく方針です。

最後になりますが、株主還元および業績・配当予想についてご説明します。FY2027の業績予想は、売上高240億円、各領域別では、デジタルマーケティング事業が202億円で、エンターテインメント事業は38億円を見込んでいます。また、調整後EBITDAは12億円、EBITDAは11億円、営業利益は6億円、経常利益は6億円、親会社株主に帰属する当期純利益は3億円と予想しています。

● FY2027 連結業績予想（主な業績管理指標）

	FY2027（予想）			（参考）FY2026（実績）	
	業績予想（百万円）	構成比（%）	増減率	実績（百万円）	構成（%）
売上高	24,000	100.0	104.4	22,997	100.0
デジタルマーケティング事業	20,200	84.2	105.5	19,138	83.2
エンターテインメント事業	3,800	15.8	98.5	3,858	16.8
調整後EBITDA ※1	1,200	—	109.0	1,100	—
EBITDA ※1	1,100	—	73.0	1,506	—
営業利益	600	—	54.8	1,095	—
経常利益 ※2	600	—	102.7	584	—
親会社株主に帰属する当期純利益 ※2	300	—	83.4	359	—

※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2026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2026年7月31日 24:00時点の価格である「9,990.074円」となります。



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

44

連結業績予想の考え方についてです。

暗号資産の価格が今後どのように推移するかは予測が難しいため、経常利益などに関しては FY2026 期末の暗号資産価格から変動しないと仮定して業績を予想しています。

● FY2027 連結業績予想の考え方

M&Aの遂行と既存事業の収益改善を並行して実施。

暗号資産価格が2026年7月期末の価格から変動しないと仮定して業績を予想。

重要指標の予想

（百万円）	FY2027 予想	FY2026 実績	Y/Y （増減率）
売上高	24,000	23,997	104.4 %
調整後 EBITDA	1,200	1,100	109.0 %
経常利益	600	584	102.7 %
当期純利益	300	359	83.4 %
配当 （円/株）	28.0	28.0	—

- 主要な既存メディアは、Q3が繁忙期であることに加え、中期経営計画の達成に向けた既存事業の成長をQ3以降に見込むため、**下期偏重の計画**。
- 既存事業では**業務の効率化・生産性の向上を図る**。広告費等の投資の最適化を図りながら**収益改善に取り組む**。
- **M&Aを中心とした成長戦略**のもと、中期経営計画（FY2025-FY2028）の残り2年間で**約67億円のM&A投資**を予定。一方で、M&Aによる業績への影響の予測は困難であることから、業績予想には織り込まない。
- 今後の暗号資産の価格変動予測は困難であるため、**2026年7月末時点から暗号資産価格は変動しないものと仮定して業績予想を作成**。販売促進引当金繰入額及び暗号資産評価損益は業績予想に織り込まない。



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

45

● FY2027 配当予想

中期経営計画で掲げる株主還元方針のもと、累進配当を維持しつつ、
中間・期末の年2回の配当を実施。年間配当予想は**1株当たり28.0円**の予想。

	FY2027 配当予想			FY2026 実績	FY2025 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	28.0円	22.0円
配当性向	173.5 %			144.6 %	39.5 %

※ 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得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。

配当については、引き続き1株当たり28円の年間配当を、中間・期末の2回に分けて実施する予定です。配当性向は173.5%を見込んでいます。

● 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。

優待の内容	項目	単元（株数）	優待内容
	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」をご確認ください。

株主優待については、当社株式を5単元以上保有する株主さまに「QUOカード」を年間で2万円分、中間と期末に各1万円分ずつ進呈することを決定しています。

FY2027 は、M&A を積極的に進めるとともに、新サービスや既存事業の成長を図り、「稼ぐ力」を高めて、中期経営計画の達成に向けた階段を着実に上る 1 年としたいと考えています。

● 今後に向けて

**FY2027は、積極的なM&Aの推進に加え、
既存事業の「稼ぐ力」を高め、
中期経営計画の達成に向けた階段を着実に登る**



© 2026 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2026 通期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

48

私からのご説明は以上になります。



ATEAM HOLDINGS

Ateam Holdings Co., Ltd. www.a-tm.co.jp
Dai Nagoya Building 32F, 3-28-12 Meieki, Nakamura-ku, Nagoya 450-6432, Japan