

2024.6.7

# 売上向上支援カンパニーへの変革に向けた 事業提携及び資金調達について

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

1. 事業提携の概要
2. 売上向上支援カンパニーとは
3. 支援内容及び資金調達
4. 今後のスケジュール

# 1. 事業提携の概要

# 企業価値向上の実現に向け、成長戦略の加速化及び実行力を高める アドバンテッジアドバイザーズ社との事業提携及び資金調達により戦略推進力強化



## 提携のポイント①

戦略的アドバイス及び  
豊富なネットワークの活用

## 提携のポイント②

成長戦略の加速化及び  
実行力を高める経営支援

## 提携のポイント③

資金調達により経営基盤の  
強化を図り、事業拡大

## Advantage Advisorsについて

国内のプライベート・エクイティ・ファンド（PEファンド）のパイオニアであるアドバンテッジパートナーズグループの中で、上場企業成長支援プライベート投資\*を担う会社。これまで多数の上場企業へのコンサルティング、成長支援実績を持つ。

※ 上場企業の株式を取得するとともに経営陣と一体となって企業価値向上に取り組む投資戦略

## 売上向上支援カンパニーへ変革を図り、業績向上及び企業価値の向上を実現する

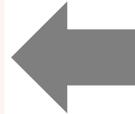
### エイチームが取り組むべき重点戦略

ポートフォリオ経営（全社経営）の実践

M&Aによる新たな成長ドライバーの構築

ファンダメンタル事業の収益安定化

戦略推進体制整備による変革の加速化



### アドバンテッジアドバイザーズの提供価値

ポートフォリオ経営ノウハウ

M&Aに関する深い知見・実行力

既存事業の価値向上施策の企画・推進力

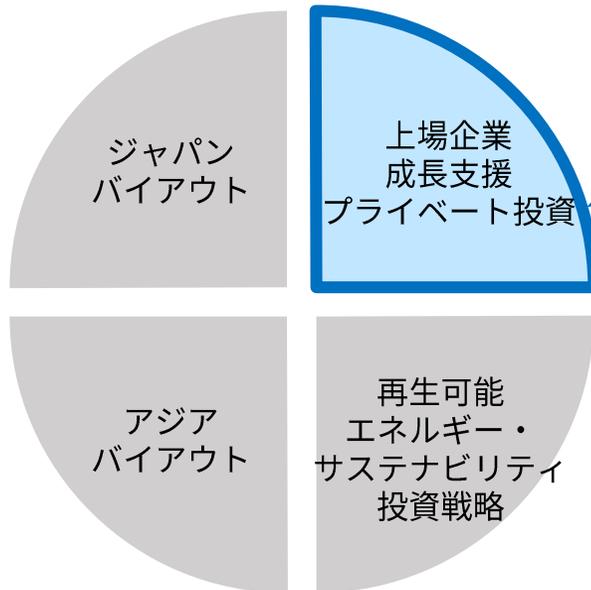
変革推進に必要な採用支援

## 25年以上に渡り、120件・6,000億円以上\*の投資実績を有するプライベートエクイティ投資のパイオニア

### 理念

アドバンテッジパートナーズグループはファンド投資先企業を、ファンドから離れた後も強く競争力を保ち、地球環境問題や社会的課題の解決に貢献しながら永続的に成長する企業へと発展させる。単にファンドとその投資家に価値提供をするに留まらず、他の株主、従業員・家族、取引先、金融機関等、全ての関係者がファンドの投資を通して経済価値を享受できるよう、投資実行のプロセス、投資後の経営プロセスをサポートする。

### 4つの投資戦略



### アドバンテッジアドバイザーズ株式会社

国内プライベート・エクイティ・ファンドのパイオニアであるアドバンテッジパートナーズグループの中で、上場企業の株式等を取得するとともに、経営陣と一体となり企業価値向上に取り組む投資戦略(上場企業成長支援プライベート投資)を担当

#### <戦略的パートナー>

- 株式会社日本政策投資銀行
- 株式会社NTTドコモ

#### <直近の主な実績>

- ホクト株式会社
- 株式会社ツバキ・ナカシマ
- 株式会社ルネサンス
- rakumo株式会社
- 株式会社スターフライヤー
- 株式会社アサンテ
- サンフロンティア不動産株式会社
- 株式会社コシダカホールディングス
- 株式会社サンマルクホールディングス
- 株式会社物語コーポレーション

\* 件数は追加投資を含まず、金額はアドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供する協調投資ファンドを通じた投資額を含みます。

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提供する

## 売上向上支援カンパニーへの変革を図る

世の中の多くの企業は事業活動において  
様々な課題を抱えています。

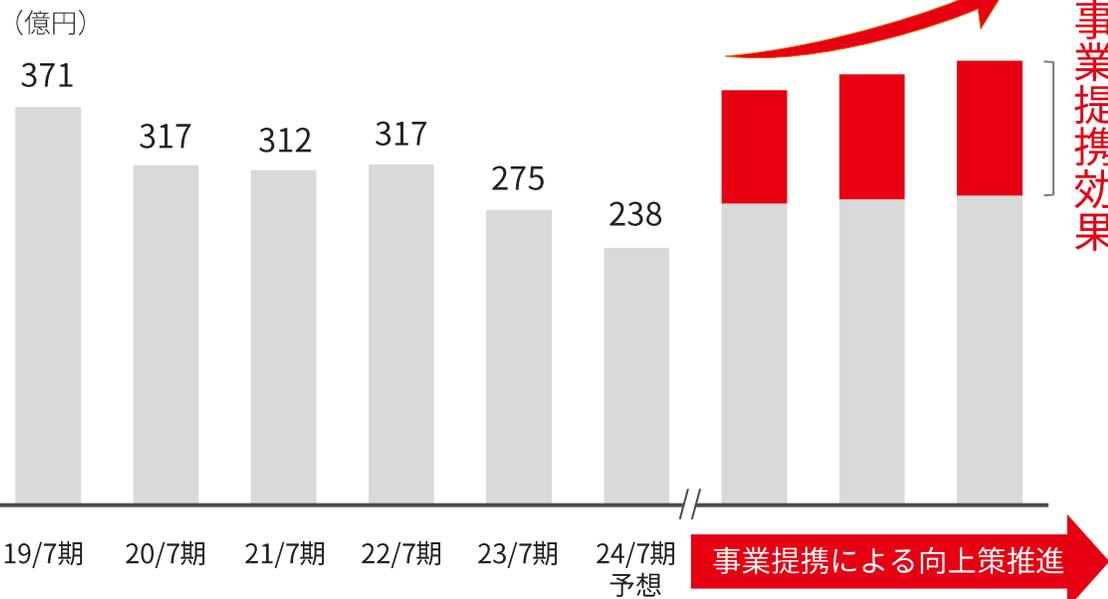
2006年以降、メディア運営で培ってきた  
「デジタルマーケティング力」を最大限に  
活用し、集客やサービス運営に関する

コンサルティング、業務支援ツール提供等のサービスを展開することで、

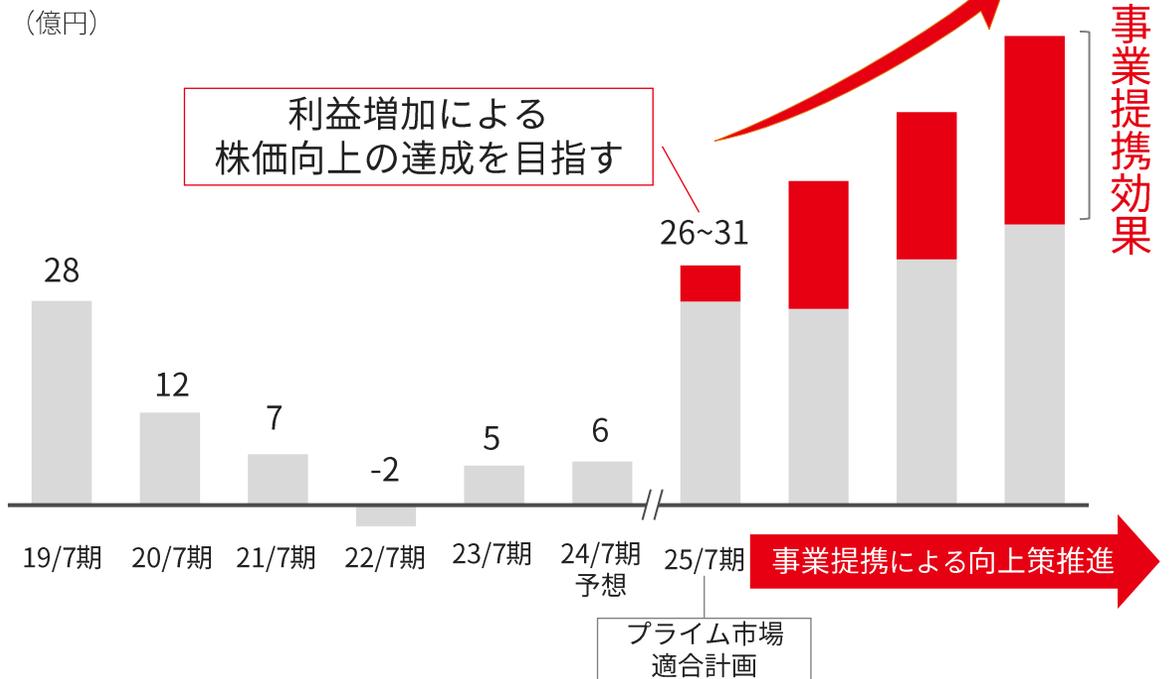
**売上向上支援カンパニーへの変革を図ります。**

# 事業提携により経営管理の高度化を図るとともに、 当社競争力の源泉であるデジタルマーケティングの知見・開発力・企画力を 最大限に活かしたM&A及び事業シナジーで、事業成長を加速化

連結売上高 成長イメージ



連結営業利益 成長イメージ



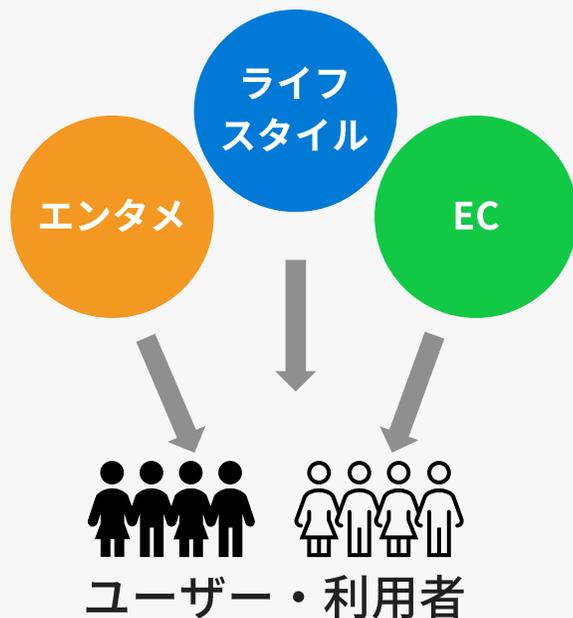
## 2.売上向上支援カンパニーとは

## デジタルマーケティング力を活かして、売上向上支援カンパニーへ変革

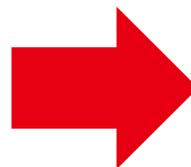
これまで

### 総合IT企業

ゲームやWebサービス（比較・情報サイト）、  
ECサイトを個人の利用者向けに運営



変革



目指す姿

### 売上向上支援カンパニー

法人向けに集客支援コンサルティングや  
業務支援ツール等を提供する企業へ

クライアント企業

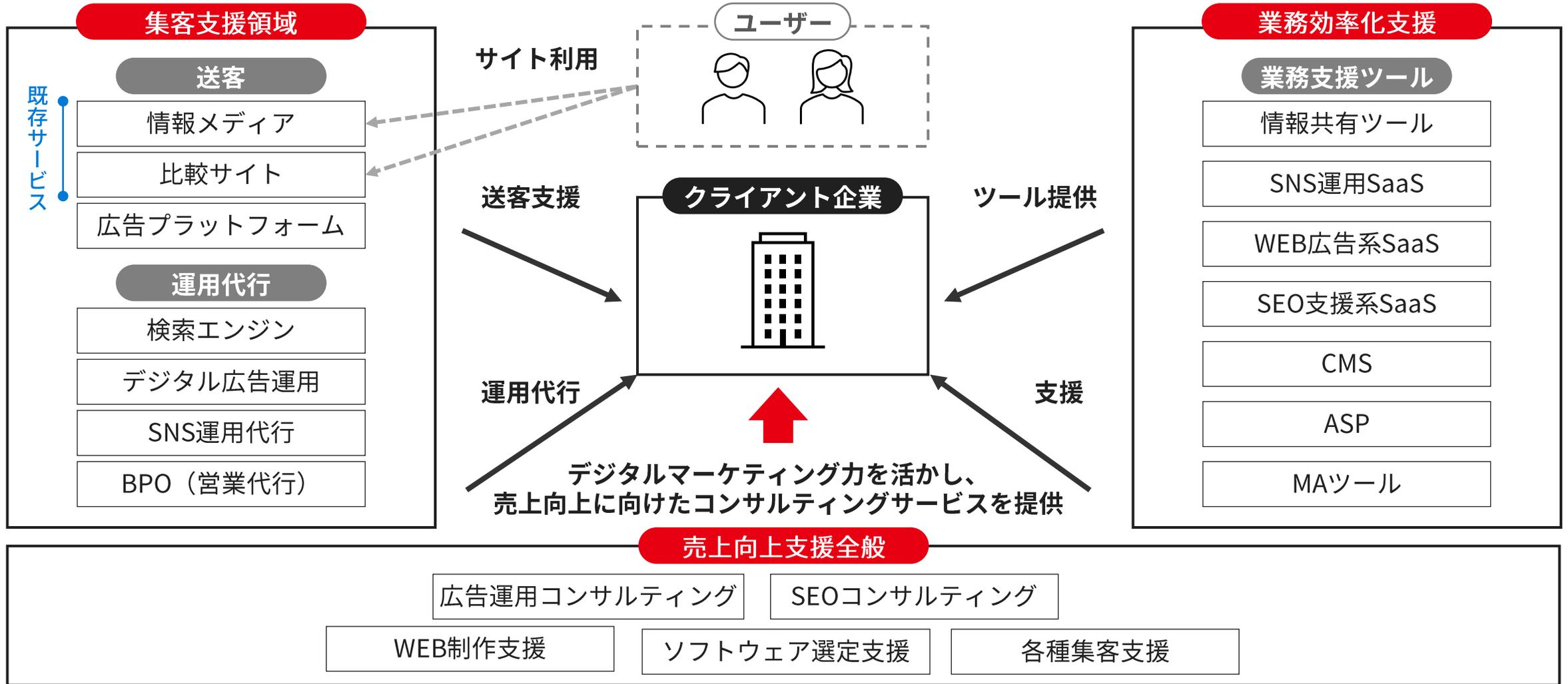


売上向上の支援

デジタルマーケティング支援

集客支援  
・コンサル

機能・ツール  
の提供



多様な売上向上に必要なソリューションをワンストップで提供

集客支援領域

送客

情報メディア

比較サイト

広告プラットフォーム

運用代行

検索エンジン

デジタル広告運用

SNS運用代行

BPO（営業代行）

既存サービス

既存事業

展開中の既存サービス  
提携企業に向けて、送客することで集客を支援



M&Aで獲得

「Bit Start」 「Bit Walk」  
(Paddle社が運営する暗号資産ポイント運用アプリ)



M&Aで獲得

法人向け集客支援領域の強化に向けた、  
デジタル広告等の運用代行業務の領域

多様な売上向上に必要なソリューションを提供

佳案支援領域

M&Aで獲得

クライアント企業の売上向上に向けて  
業務支援ツール等で業務効率化を支援する

既存事業

社内向け情報共有サービス「Qiita Team」  
**QiitaTEAM**

M&Aで獲得

ヘッドレスCMS「microCMS」  
クライアント企業のWEBサイト制作を支援



業務効率化支援

業務支援ツール

情報共有ツール

SNS運用SaaS

WEB広告系SaaS

SEO支援系SaaS

CMS

ASP

MAツール

既存サービス

ユーザー

業務効率化支援

M&Aで獲得

長年培ったデジタルマーケティング力を活かし、コンサルティング領域への拡張を図る

自社メディアによる送客及び広告運用代行で集客支援を最大化しつつ、  
業務効率化を支援するツール/SaaS等を提供する。

さらに、WEBコンサルティング領域をM&Aで取り込み、  
多様な売上向上に必要なソリューションをワンストップで提供していく。

SNS運用代行

BPO（営業代行）

デジタルマーケティング力を活かし、  
売上向上に向けたコンサルティングサービスを提供

ASP

MAツール

売上向上支援全般

広告運用コンサルティング

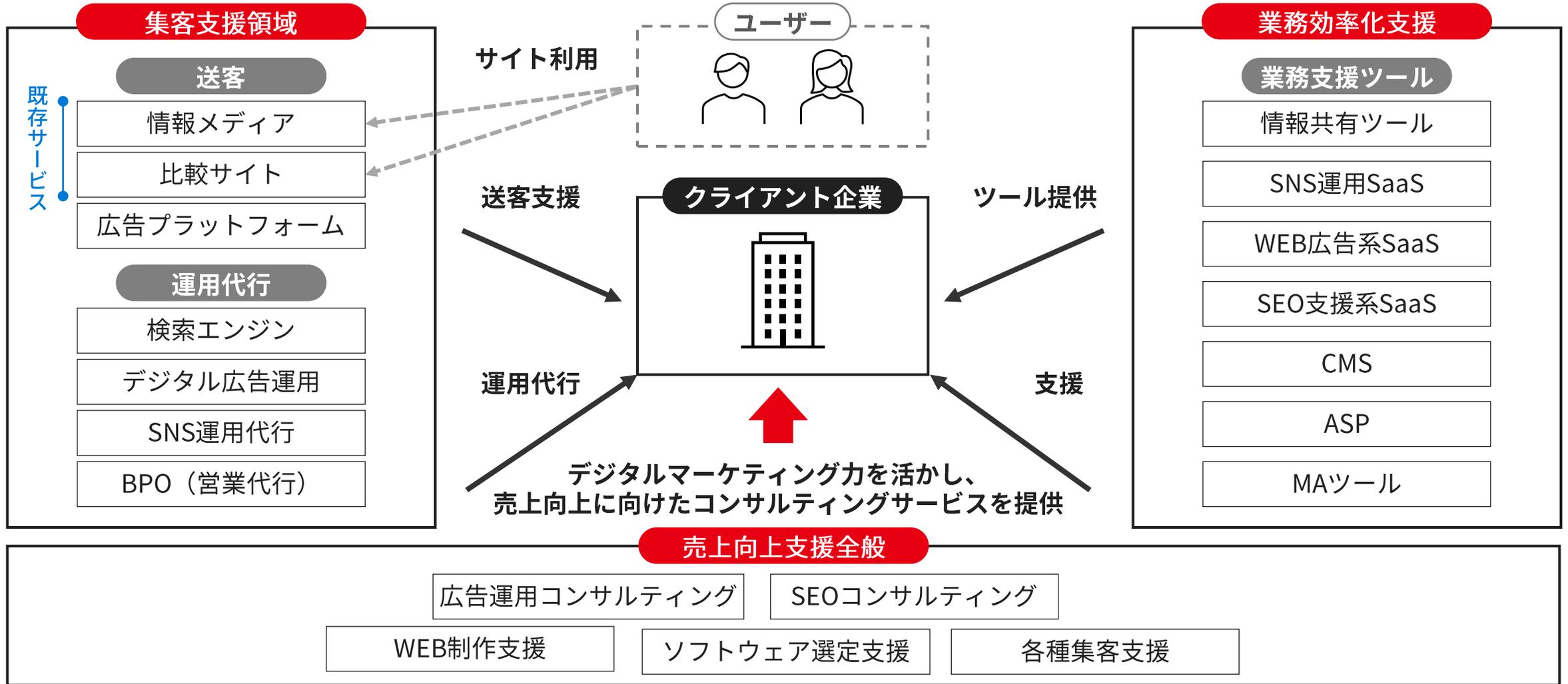
SEOコンサルティング

WEB制作支援

ソフトウェア選定支援

各種集客支援

多様な売上向上に必要なソリューションをワンストップで提供



多様な売上向上に必要なソリューションをワンストップで提供

# 3. 支援内容及び資金調達

● アドバンテッジアドバイザーズ社による支援テーマ及び活動内容

強みを活かした価値向上

徹底的な全社経営強化

## 支援テーマ

## 活動内容

① M&A推進・PMI支援	新規成長 ドライバー構築	<ul style="list-style-type: none"><li>・ M&amp;A及びPMI推進により既存事業とのシナジーを創出</li><li>・ 中長期的に、積極的な企業ドメイン変革を目指す</li></ul>
② マーケティングによる 利益水準向上支援	メディア・比較 サイト等の収益向上	<ul style="list-style-type: none"><li>・ メディア・比較サイト等の既存事業の戦略のブラッシュアップ及び戦略の実行支援</li></ul>
③ 経営管理の強化支援	全社戦略推進 体制整備支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 全社戦略（ポートフォリオ経営）の推進</li><li>・ 全社最適な資源配分体制整備及び投資の効率化</li></ul>
④ IR戦略立案及び実行支援	プライム維持に向けた各施策の実行	<ul style="list-style-type: none"><li>・ コミュニケーション戦略及び体制強化</li><li>・ 資本政策及び株主還元政策に関する支援</li></ul>

※ 上記以外にも、業績向上及び事業成長に資する支援テーマを継続的に議論・検討し、各施策を講じてまいります。

	無担保転換社債型 新株予約権付社債 (CB)	新株予約権
発行日	2024年6月26日	
調達予定額	約25 億円	約25 億円
満期	5 年	-
転換・行使 可能期間	2024年12月～2029年6月 <small>本新株予約権付社債の調達資金による企業価値向上と持続的な成長を確認するための相当な期間として、2024年6月27日から2024年12月26日までの期間（払込期日の翌日から半年後まで）は、本無担保転換社債型新株予約権及び本新株予約権を行使しない旨を本新株予約権及び本新株予約権付社債に係る引受契約で締結予定です。</small>	
転換・行使価額	643 円	
利率	0 %	-
割当先	AASC II P, L.P.	
資金用途	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業拡大のためのM &amp; A資金</li> <li>■ 経営基盤強化及び事業拡大に伴う人的投資及びITシステムへの投資</li> <li>■ 事業拡大に向けた広告宣伝費及び広報費</li> <li>■ 事業拡大のためのその他の投資</li> </ul>	

※ 資金配分比率及び配分額はP19に記載

● 資金使途の概要

資金の具体的な使途	金額 (百万円)	内容
事業拡大のためのM&A資金	1,898	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社Paddleの買収資金</li> <li>業容拡大に向けた今後のM&amp;A資金</li> </ul>
経営基盤強化及び事業拡大に伴う人的投資及びITシステムへの投資	1,120	<ul style="list-style-type: none"> <li>FP&amp;A人材やM&amp;A及びPMI人材等の確保</li> <li>経営管理強化に向けたITシステム投資</li> </ul>
事業拡大に向けた広告宣伝費及び広報費	1,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>認知及び顧客開拓基盤拡大に向けた広告出稿</li> <li>ブランド価値向上へのスポンサーの実施</li> </ul>
事業拡大のためのその他の投資	980	<ul style="list-style-type: none"> <li>SFA（営業支援システム）等の社内業務システムの効率化及びデジタルマーケティング支援システムの開発等、事業拡大のための投資</li> </ul>

※ 調達資金（手取概算額約50億円/本新株予約権約25億円及び本新株予約権付社債約25億円）につきましては、一層の事業拡大及び収益力の向上のための資金として、2029年6月までに上記の資金使途として充当する予定。

## M&Aによる事業成長

# Paddle社の買収資金、及び今後の業容拡大に向けたM&A資金

### Paddle社の買収資金

主なサービス	暗号資産ポイントアプリ「Bit Start」
資金使途	398百万円
買収の目的	高収益の事業を保有、収益基盤の強化
シナジー	ポイントアプリ運用のノウハウの活用

*Paddle*

### 今後の業容拡大に向けたM&A資金

調達目的	M&Aに係る株式取得費用等
資金使途	1,500百万円
ターゲット	デジタル広告運用やSEO支援などのマーケティングコンサルティング、デジタルマーケティング支援 SaaSなどの業界・サービスを展開する企業
今後の計画	総額約30億円のM&Aを実施予定

※ 当該株式譲渡が実行されない場合は、資金使途「経営基盤強化及び事業拡大に伴う人的投資及びITシステムへの投資」に充当する予定です。

## 経営基盤強化及び事業拡大に伴う人的投資及びITシステムへの投資

売上向上支援カンパニーへの変革を目指すべく、  
インオーガニック成長を実現するために、さらなる**経営管理基盤**の強化が必要

### 人的資本への投資

- FP&A\*の人材確保による事業ポートフォリオマネジメントの強化（経営管理業務）
- M&A対象企業に係るPMI人材の確保
- M&A対象企業のバリューアップ及び既存事業とのシナジー創出に資する各部門の人員強化

### ITシステムへの投資

- 経営管理機能を円滑にしていく上で、勘定系システム等のITシステムの強化が必須
- データベース構築や集計システムへの投資を実施

※ FP&Aとは、財務・業務・外部データを収集・分析し、将来予測や計画の立案などを行う業務や職種のことを指します。

## 事業拡大に向けた広告宣伝費及び広報費

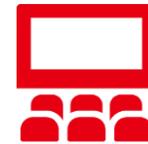
既存事業の集客強化及び効果的なサービスの利用促進に向け、  
Web広告を中心とした販売促進策に加え、**サービス認知度向上への施策**を実施

### メディアへの広告出稿



サービス認知度向上及び顧客開拓基盤の拡大  
のため、メディアへの広告出稿を強化

### スポンサード施策強化



企業ブランド及びサービスブランド向上に  
向けた外部イベントへのスポンサードの実施

## 4. 今後のスケジュール

● 今後のスケジュール



## 免責事項

- 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。
- 本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性又は完全性について、当社は何ら表明又は保証するものではありません。本資料に記載された情報は変更されることがあります。
- 本資料には、将来の業績に関する記述（「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限定されるものではありません）が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- なお、本資料に記載された情報は本資料の日付（又はそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、それらの情報を変更又は訂正する一切の義務を負いません。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

## 本資料に関するお問い合わせ

株式会社エイチーム 社長室 IR

E-mail: [ir@atm.co.jp](mailto:ir@atm.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**