

2024.10.29

（開示資料の追加） 上場維持基準適合に向けた計画 の進捗状況及び計画内容の一部変更について

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

上場維持基準の適合に向けた基本方針

本スライド資料は、2024年10月10日に開示した「上場維持基準適合に向けた計画の進捗状況及び計画内容の一部変更について」に関して、今後の方針及び計画、スケジュールについて補足するものです。

基本方針

1. 成長戦略の遂行・経営管理強化を前提とした業績向上及び株主還元強化により、プライム上場を死守
2. 2026年7月までに3回の適合判定、全力で成長戦略を遂行していく
3. 万が一、不適合だった場合は、スタンダード市場に再上場し、上場を維持

適合計画の振り返り

プライム適合へは流通株式時価総額が未達の状況、適合には**株価858円**が必要

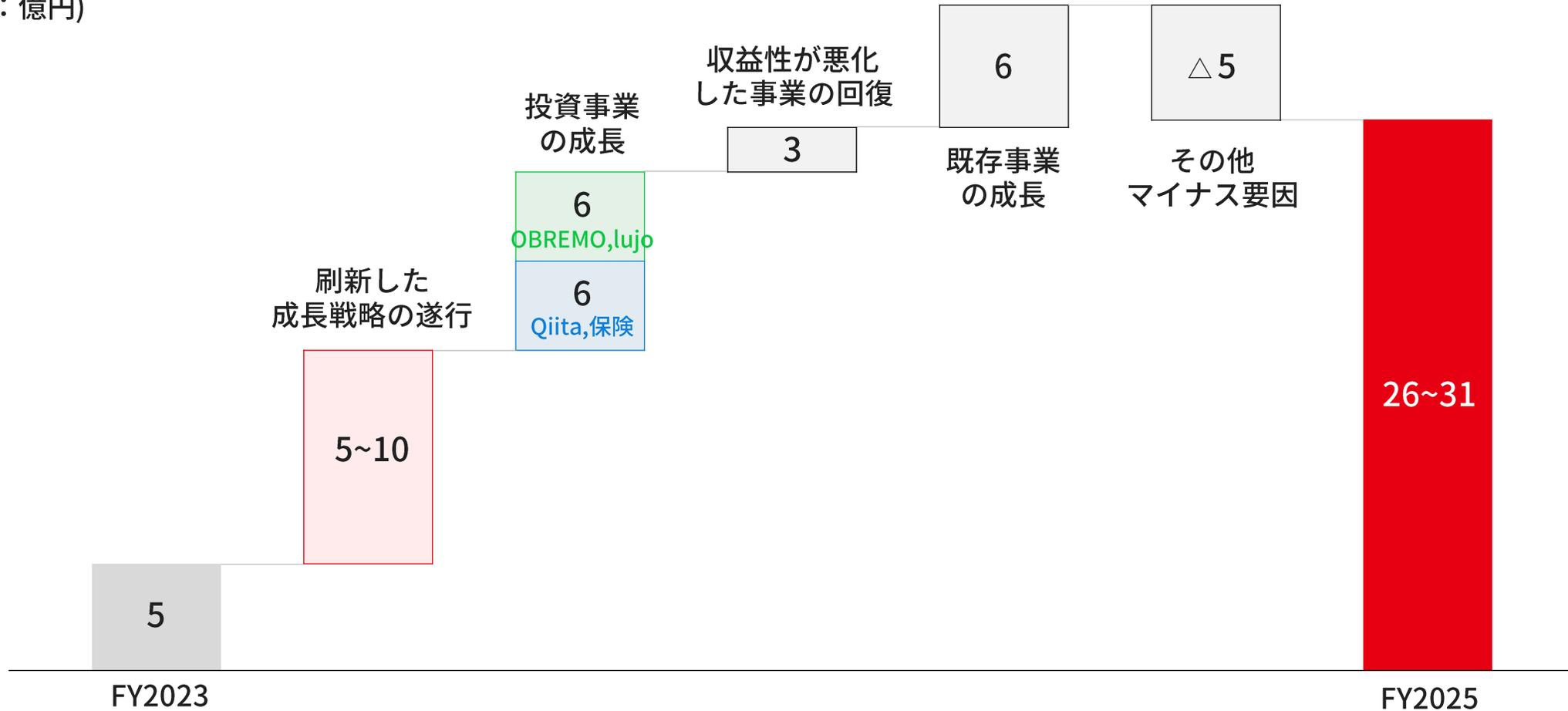
| | 株主数 (人) | 流通株式数 (単位) | 流通株式時価総額 (億円) ※ 1 | 流通株式比率 (%) | 株価 (円) |
|------------------------|------------|---------------|----------------------|---------------|--------------------|
| 当社の状況 (2024/7/31時点) | 7,395 | 116,665 | 81 | 58.9 | 698 |
| 参考: 2023/7/31時点 | 7,933 | 114,691 | 81 | 57.9 | 699 |
| 上場維持基準 | 800 | 20,000 | 100 | 35 | 858 ^{※ 2} |
| 適合状況 | ○ | ○ | × | ○ | — |

※ 1: 流通株式時価総額は、流通株式数に株価（事業年度末日以前3ヵ月間の日々の終値の平均値）を乗じた金額であります。

※ 2: 流通株式数が2024年7月31日時点と同数と仮定した場合、上場維持基準である流通時価総額100億円に適合するために必要となる株価を858円（当社試算）といたしております。

2023年10月13日に開示したFY2025 業績（営業利益）の見通しは、以下の通り

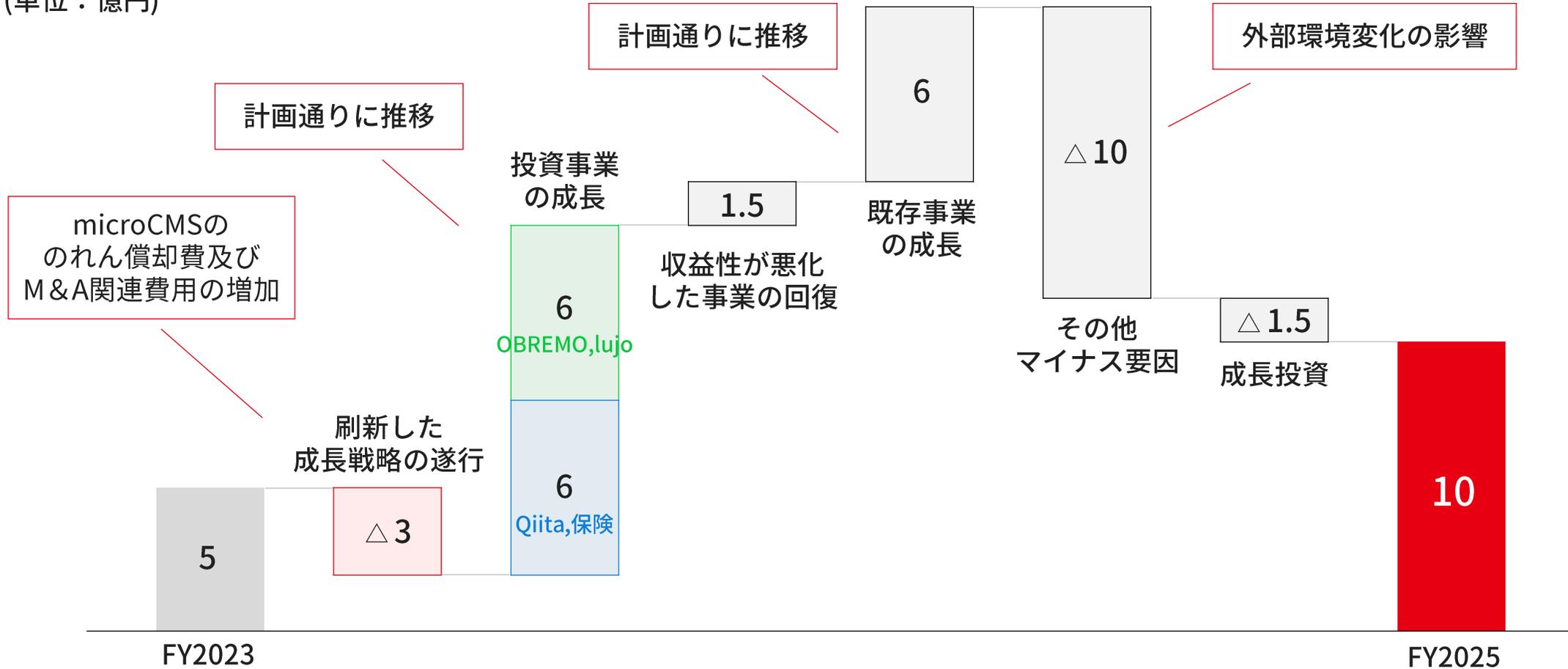
(単位：億円)



※ 2023年10月13日に開示した「上場維持基準適合に向けた計画の進捗状況及び計画内容の一部変更について」に記載した内容の再掲です。

FY2025 業績予想・中期経営計画に基づく利益増減要因分析

(単位：億円)



※ 上記に記載の各取組による利益増減の内訳は、本資料発表日における当社の目標値であり、実際の数値を保証するものではありません。

● 各項目における利益増減の振り返り

差異は、M&A利益貢献タイミングのズレ、アフィリエイトメディアにおける外部環境変化の2点が主因。その他は、概ね**計画通りの進捗**。

| 各取組 | 適合計画 | 今期予想 | 差分 | コメント |
|---------------|-----------------|--------------|-------------------|--|
| 刷新した成長戦略の遂行 | 5~10 億円 | △ 3 億円 | △ 8~13 億円 | 2件のM&A(microCMS・Paddle)を実行。しかし、microCMS社ののれん償却費及びM&A関連費用増加により計画に乖離が発生。 |
| 投資事業の成長 | 12 億円 | 12 億円 | — | Qiita・保険・lujo・OBREMOは計画通りに推移。 |
| 収益性が悪化した事業の回復 | 3 億円 | 1.5 億円 | △ 1.5 億円 | コロナ影響が大きいブライダル市場の回復は限定的であり、ブライダル事業の回復は道半ばの状況。 |
| 既存事業の成長 | 6 億円 | 6 億円 | — | 広告宣伝費等のコスト最適化により営業利益を確保。デマンドジェネレーション事業の利益貢献で既存事業の進捗は計画通り。 |
| その他マイナス要因 | △ 5 億円 | △ 10 億円 | △ 5 億円 | 既存事業の減衰は想定範囲内に収まるもアフィリエイトメディアにおける外部環境変化が発生(クライアント予算縮小・競争環境悪化等)。 |
| 成長投資 | — | △ 1.5 億円 | △ 1.5 億円 | 経営管理体制の強化として取り組むFP&Aの人材採用費や人件費。その他、成長に向けた投資に係る費用が発生。 |
| 合計* | 26~31 億円 | 10 億円 | △ 16~21 億円 | |

※ 上記表「適合計画」及び「今期予想」の「合計」に記載の利益増減額は、FY2023における営業利益約5億円を織り込んだ金額です。

経営管理体制が不十分で、計画乖離時にリカバーできず

1

M&Aの貢献利益 業績見込みのズレ

M & Aは 2 件実行できたものの、microCMS社ののれん償却費及びM & A関連費用の増加により、FY2025 営業利益への貢献が限定的。

2

外部環境の影響で アフィリエイトメディアに打撃

大手クライアントの予算縮小、競合の広告出稿強化などの外部要因により、金融などのアフィリエイトメディアの業績にネガティブな影響が発生。

3

経営管理・予実管理 体制の甘さ

予実管理体制が甘く、モニタリングが不十分だった。結果、M & Aの利益貢献見込み乖離・アフィリエイトメディアの外部環境変化の発生時に、即座に必要な対策が打てなかった。

経営管理体制を刷新した上で、M&A推進体制を大幅に増強

1

M&Aの推進・ 管理体制の大幅強化

M&Aは個別案件の投資採算を判断した上で、今後の利益貢献はEBITDAベースで判断。M&A推進体制にAA社*が参画し体制を大幅に拡充。足元では、順調にトップ面談数が増加。

2

アフィリエイトメディアの 収益改善プロジェクト始動

収益改善プロジェクトでは、注力・非注力メディアに分類した上で、具体的な改善計画を立案して推進中。売上向上支援カンパニー構想は送客メディア中心のため、影響なし。

3

2024年8月より 経営管理体制を刷新

経営会議体を見直し、戦略投資をHD経営会議で意思決定する経営管理体制に移行。事業執行会議で各事業の予実管理を行い、予実ズレ発生時は早急にリカバリーできる体制を構築。

※ アドバンテッジアドバイザーズ（AA社）…2024年6月7日に開示した「事業提携に関するお知らせ」をご参照ください。

刷新した成長戦略の遂行に向け、各種取組を推進

2024年5月

**microCMS・Paddle
2社のM&Aを発表**



デジタルマーケティング領域の強化に向け、2社のM&Aを発表。

M&Aの目的として、microCMSは法人向け支援ビジネスの強化、Paddleは高収益事業の保有及び収益基盤の強化を狙う。

2024年6月

**アドバンテッジアドバイザーズ
事業提携・資金調達**



成長戦略の加速化・実行力の向上に向け事業提携・資金調達を実施。

- ①M&A推進・PMI支援
- ②既存事業の利益水準の向上
- ③経営管理の強化支援
- ④IR戦略の立案・実行支援

2024年9月

**中期経営計画 策定
(FY2025-FY2028)**

**成長戦略
売上向上支援カンパニー**

成長戦略として「売上向上支援カンパニー」への変革を掲げた中期経営計画を策定。

FY2028までの業績目標、成長性の向上、リスクボラティリティ低減への取組、株主還元方針を開示。

※ アドバンテッジアドバイザーズ（AA社）…2024年6月7日に開示した「事業提携に関するお知らせ」をご参照ください。

業績向上以外での、株価向上に向けた各種取組を推進

流通株式比率の向上

流通株式比率向上のため、固定株式を流通株式へ転換する施策を実施。
保有状況報告書の提出を実施することで、流通株式比率が57.9%から58.9%へ増加。

積極的な株主還元

2024年7月期の配当予想を、期初予想16.0円から22.0円
(特別配当4.0円、普通配当18.0円)に上方修正。

コーポレート ガバナンスの強化

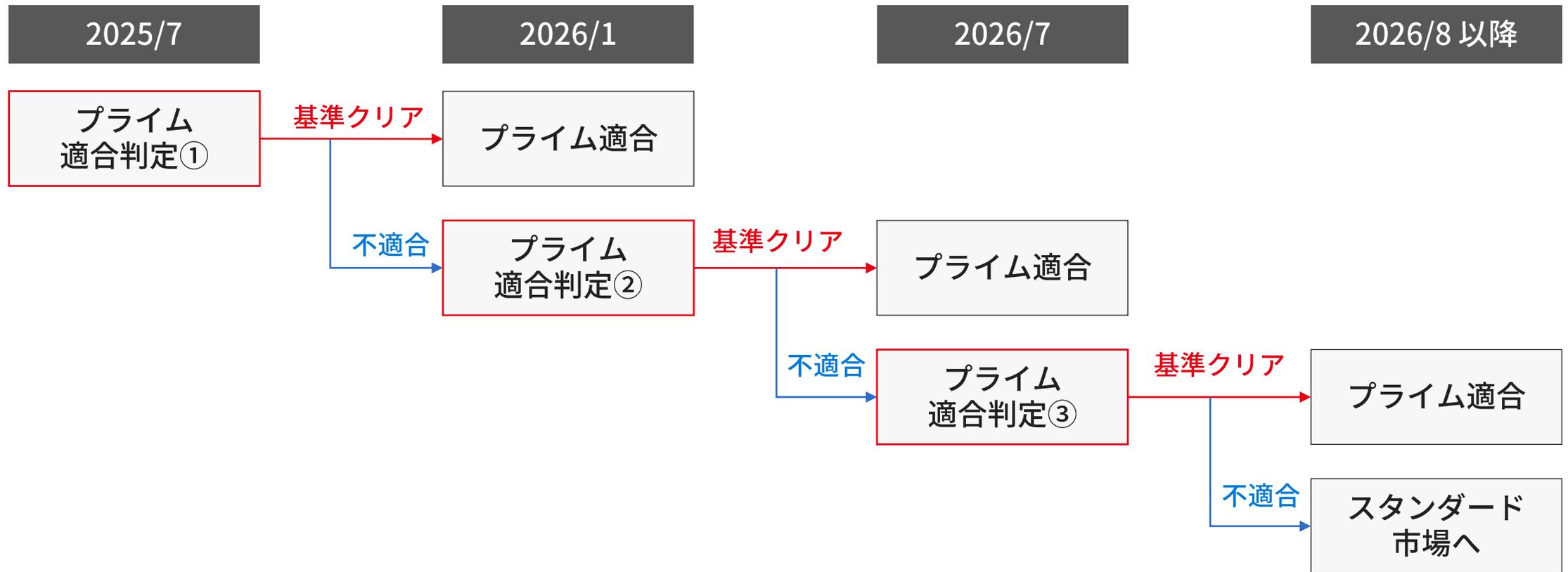
監査等委員会設置会社への移行を実施。執行と監督機能の分離を目的に経営体制を刷新。重要会議体を見直し、ホールディングス経営会議と事業執行会議を設置。

IR活動の充実化

株主・投資家の皆様から期待される情報発信の強化（開示の拡充）、
対話機会の創出を目的とした個人投資家向け会社説明会の実施（合計4回）。

上場維持基準の適合に向けた基本方針 及び今後のスケジュール

3回の適合判定でのプライム上場死守に向け、全力で様々な施策を推進予定 万が一、不適合の場合は、スタンダード市場への上場により、上場廃止を回避



成長戦略の遂行・経営管理強化を前提とした 業績向上及び株主還元強化により、プライム上場を死守

全社利益を最大化する 戦略・オペレーションの徹底

全社利益の最大化を図るべく、グループ全体の経営管理・予実管理を徹底。メディア・ソリューションは安定的な利益創出、エンタメは受託開発の協業案件シフトにより利益を確保。

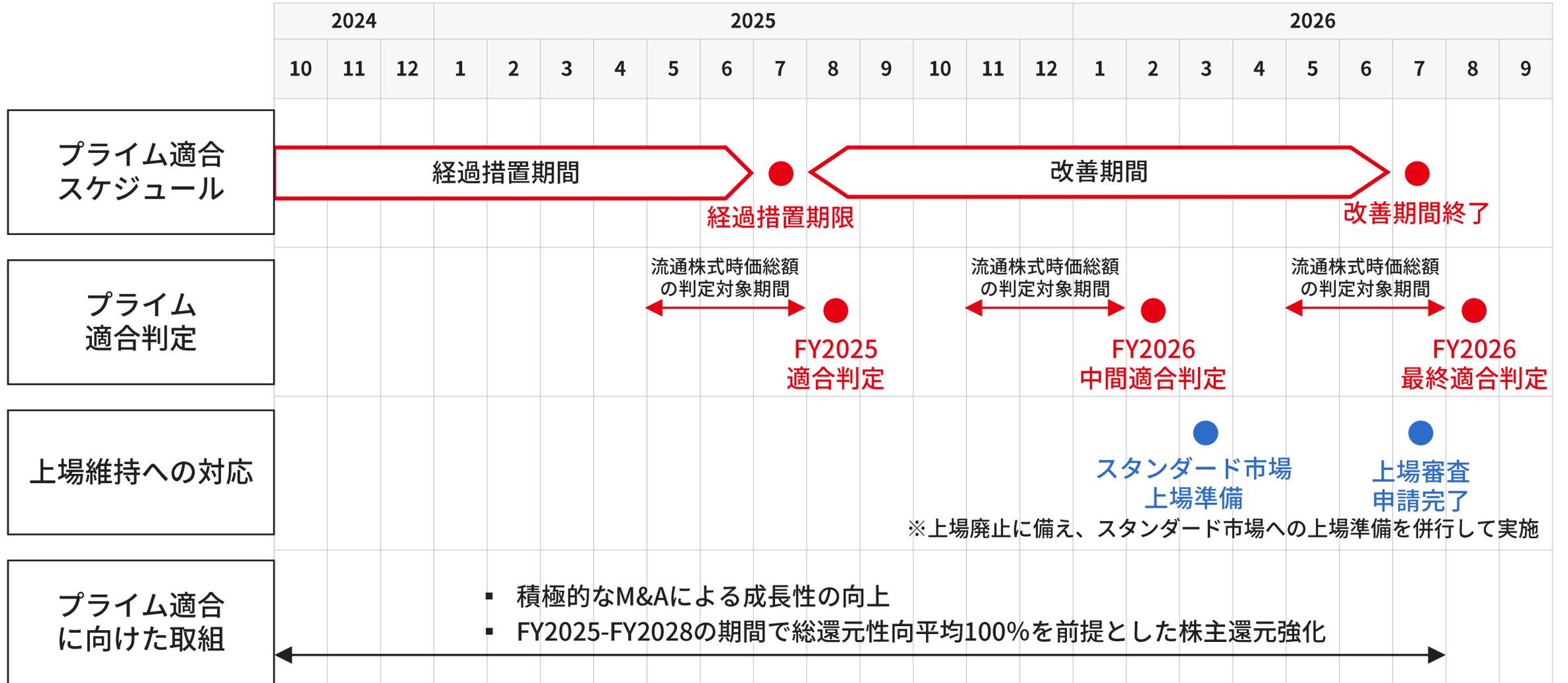
売上向上支援カンパニーの 核となる大型M&Aの実施

成長戦略の中核に位置付けている法人向けのコンサルティング・広告代理店などのデジタル集客支援領域を取り込むべく、大型M&Aの実施を目指していく。

株式の流動性向上に 向けた積極的な株主還元

積極的な株主還元として、株主優待・配当を検討。さらに、株価向上の効果的な施策として、自己株式取得などの資本政策も検討していく。株式の流動性向上を目指す。

● 今後のスケジュール



年間スケジュール



お問い合わせ先

株式会社エイチーム 社長室 IR

E-mail : 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。