



2024.12.6

FY2025 Q1 決算説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

- 1. FY2025 Q1 連結決算概要**
- 2. 中期経営計画のアップデートと進捗**
- 3. FY2025 業績・配当予想**
- 4. 主な経営指標**

APPENDIX：プライム上場維持基準適合に向けた計画

APPENDIX：中期経営計画

APPENDIX：会社概要

決算ハイライト

営業利益、Y/Yで大幅増益、黒字転換

営業利益

397 百万円 増

FY2024 Q1

▲ 170
百万円



FY2025 Q1

227
百万円

HOT TOPIC

株主還元策の具体化

資本コスト 低減

6.5% → 3.5%

株主優待制度新設

QUOカード

20,000 円分

レバレッジ活用と株主資本の圧縮で資本コスト6.5% → 3.5%への抑制。M&A投資と株主還元を両立を図る。

流動性向上を目的に株主優待制度を新設。5単元（500株）以上の株式を保有する株主様にQUOカードを進呈。

※詳細は、2024年12月3日に開示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」及び「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。

1. FY2025 Q1 連結決算概要

Y/Yで減収増益、Q/Qで減収減益。昨対比で大幅増益により黒字転換
各セグメントで利益が伸長し、Y/Yで営業利益+397百万円

売上高

5,677

百万円

Y/Y 95.0%

Q/Q 99.0%

EBITDA

308

百万円

Y/Y - %

Q/Q 67.8%

営業利益

227

百万円

Y/Y - %

Q/Q 54.5%

当期純利益

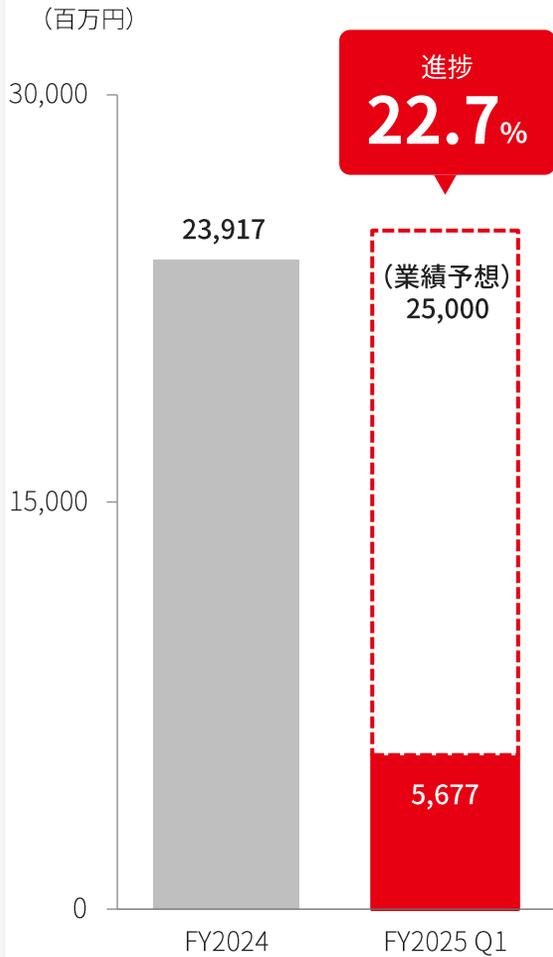
129

百万円

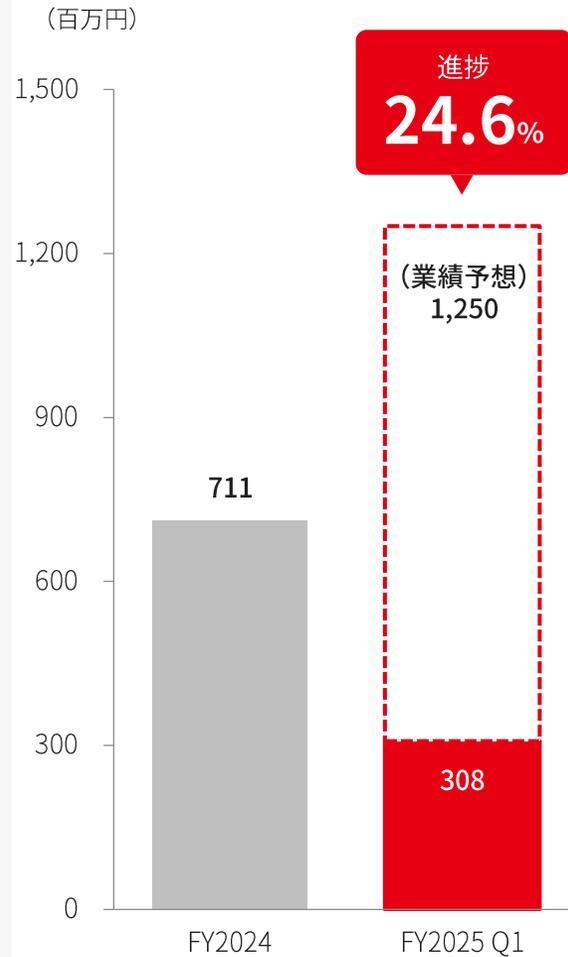
Y/Y - %

Q/Q 34.4%

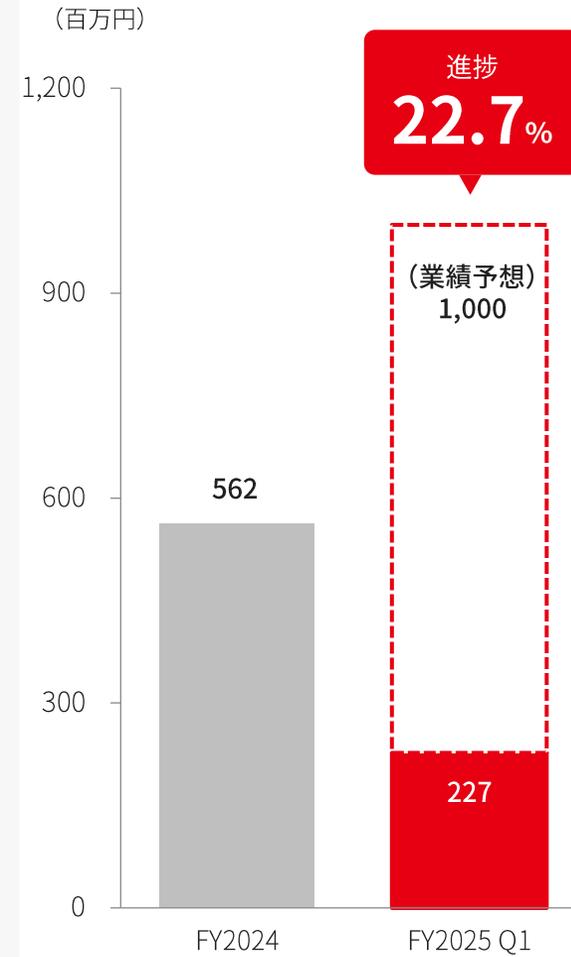
売上高



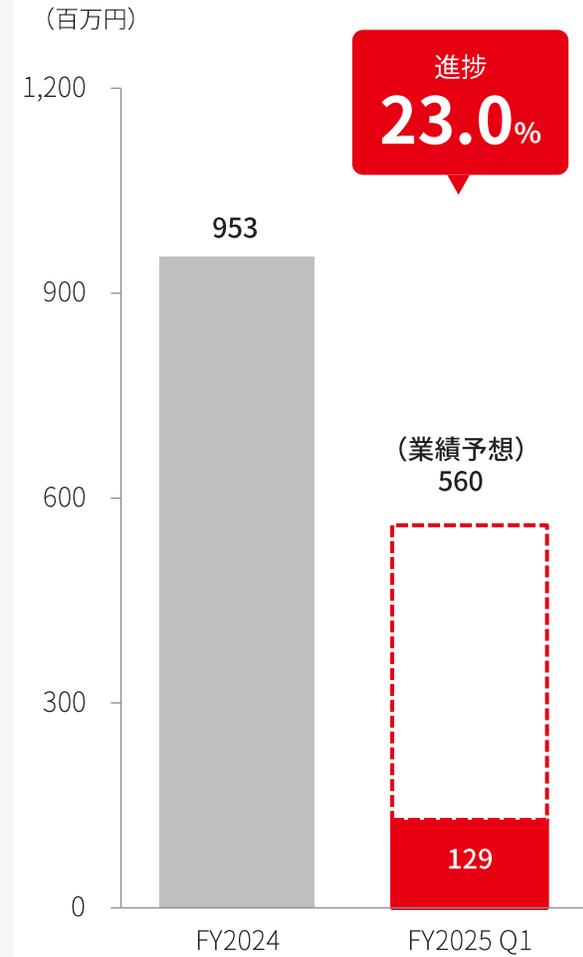
EBITDA



営業利益



当期純利益

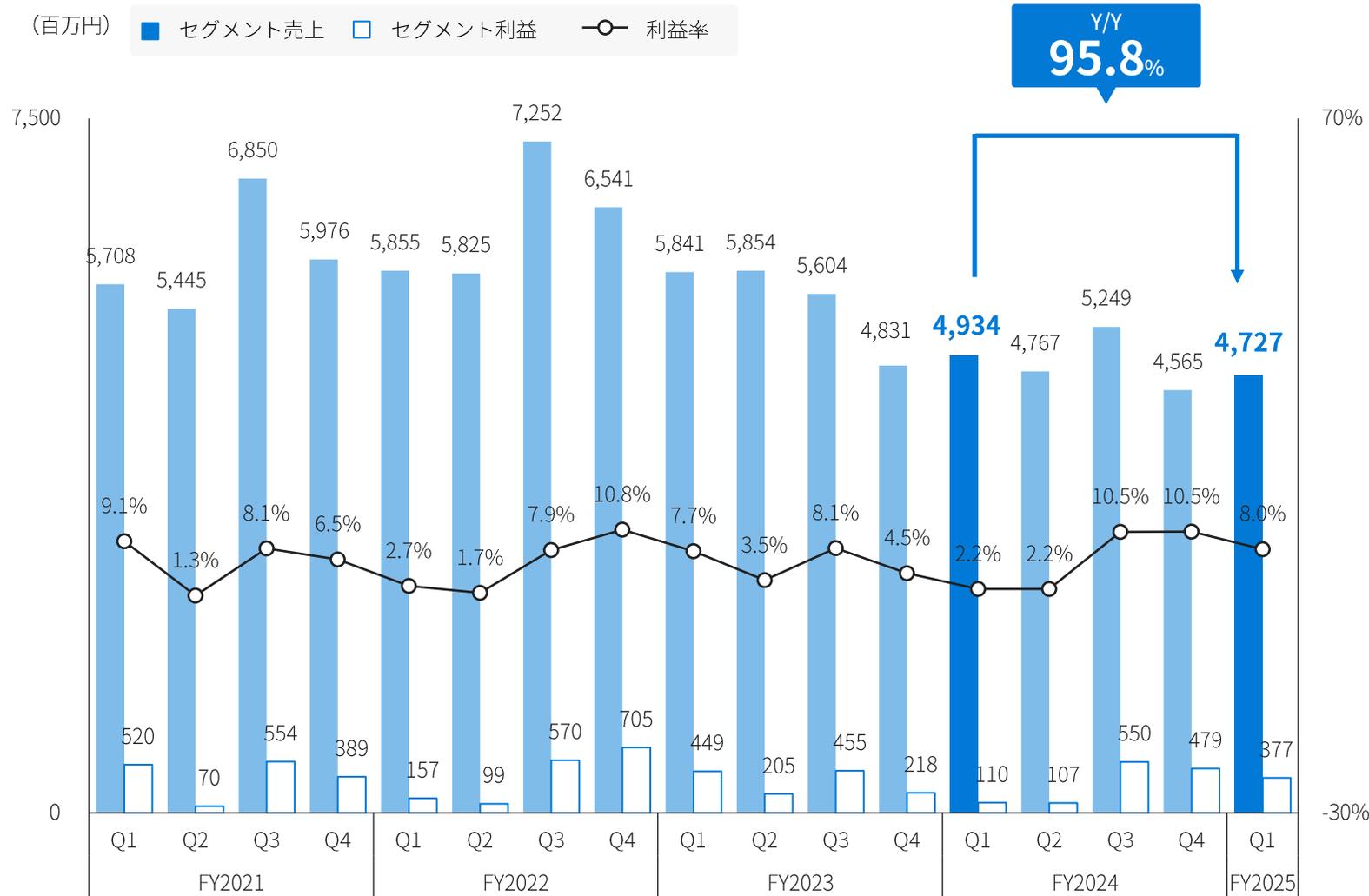


※ FY2024は、ラルーン事業の売却による事業譲渡益 491百万円を特別利益として計上しております。

各利益のQ1進捗は概ね好調に推移、各セグメントでの利益伸長が奏功した結果に

(単位：百万円)		FY2025 Q1	FY2024 Q1	増減率 (Y/Y)	FY2024 Q4	増減率 (Q/Q)
売上高		5,677	5,974	95.0 %	5,736	99.0 %
EBITDA		308	-133	- %	454	67.8 %
営業利益		227	-170	- %	418	54.5 %
当期純利益		129	-142	- %	376	34.4 %
デジタル マーケティング	売上	4,727	4,934	95.8 %	4,565	103.6 %
	営業利益	377	110	341.5 %	479	78.6 %
エンター テインメント	売上	950	1,039	91.4 %	1,171	81.1 %
	営業利益	53	-86	- %	81	65.1 %

● デジタルマーケティング事業: 四半期業績の推移



※ FY2024 Q1よりセグメント区分を変更しております。記載の数値は、デジタルマーケティング事業のセグメント区分変更後の数値です。

Y/Yで減収増益、Q/Qで増収減益。
広告投資の最適化及びD2Cの収益改善によりY/Yで大幅に増益

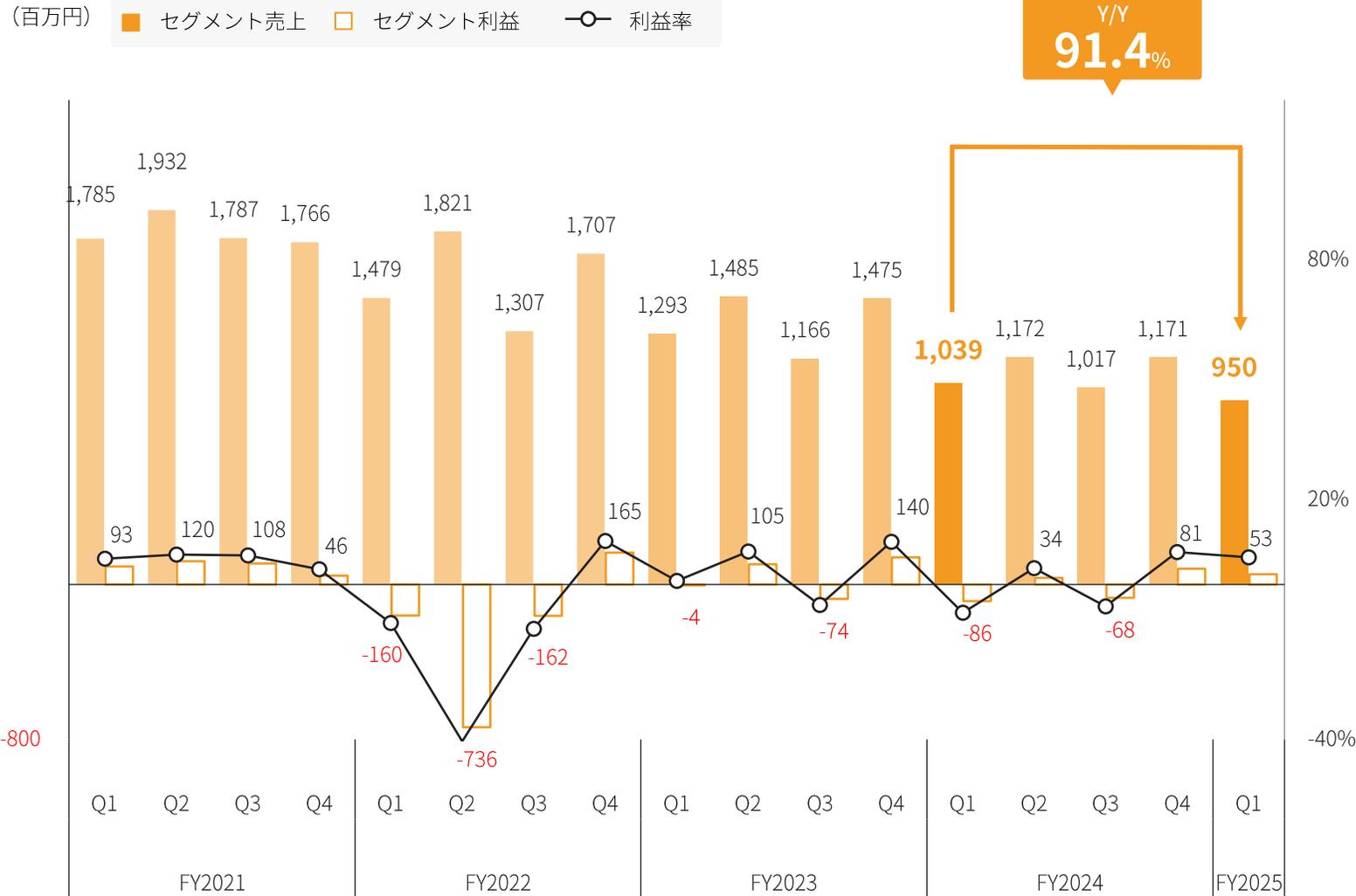
売上

- 金融メディア事業における大手クライアントの予算縮小及び競合の広告出稿強化に起因する利用件数の減少により減収傾向

利益

- 利益確保を優先とした事業運営方針に基づき、広告投資の最適化によりコストコントロールを実施
- 加えて、D2Cの収益が大幅に改善し、セグメント全体でY/Yで増益

● エンターテインメント事業: 四半期業績の推移



Y/Yで減収増益、Q/Qで減収減益。
既存タイトルの効率運用及び
協業案件が利益貢献し、増益

売上

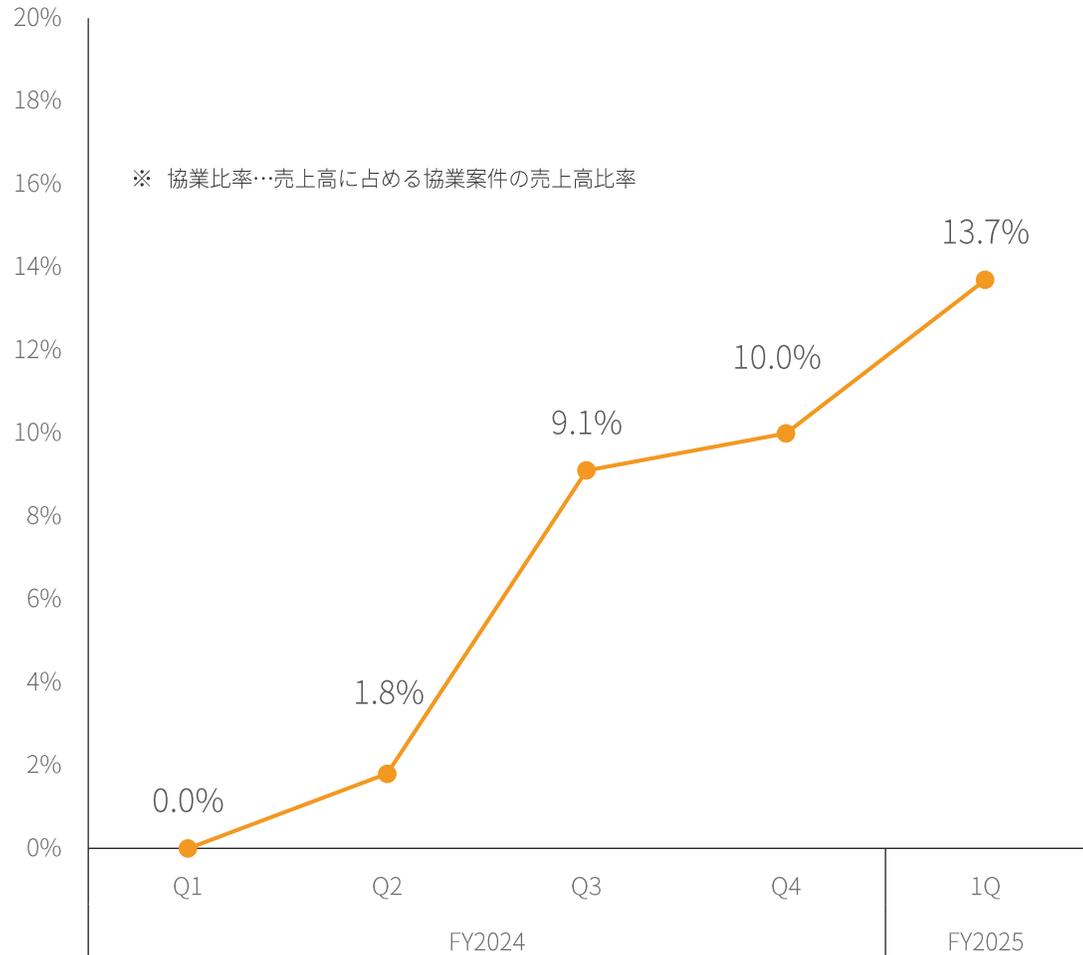
- 既存タイトルのダウントレンドにより、引き続き減少傾向であり、Y/Y・Q/Qで減収

利益

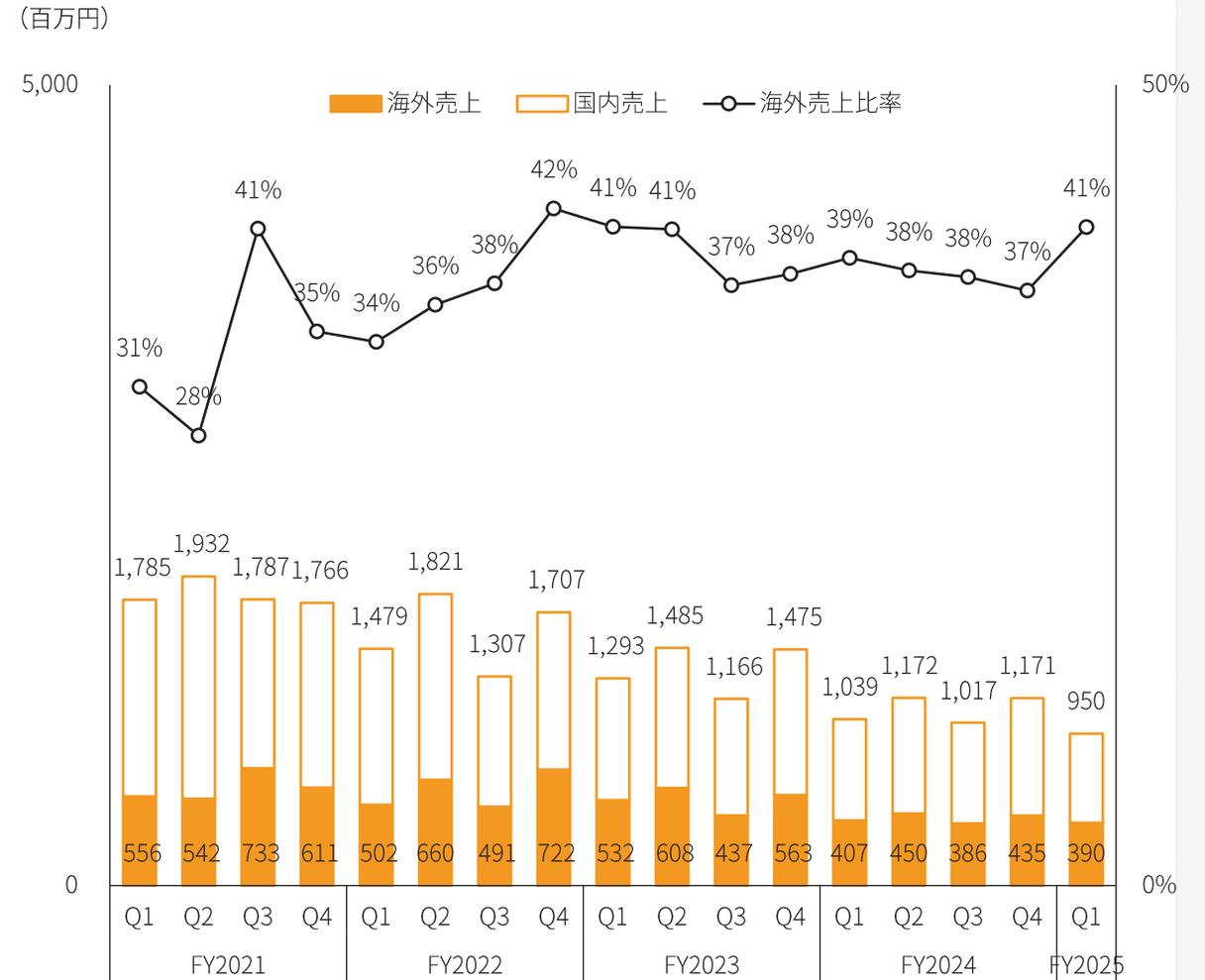
- 引き続き、既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を実施
- 協業案件 (FY2025 Q1 比率/13.7%) による利益貢献で、既存タイトルのダウントレンドをカバーしつつ、利益を確保

● エンターテインメント事業: 海外売上への四半期推移

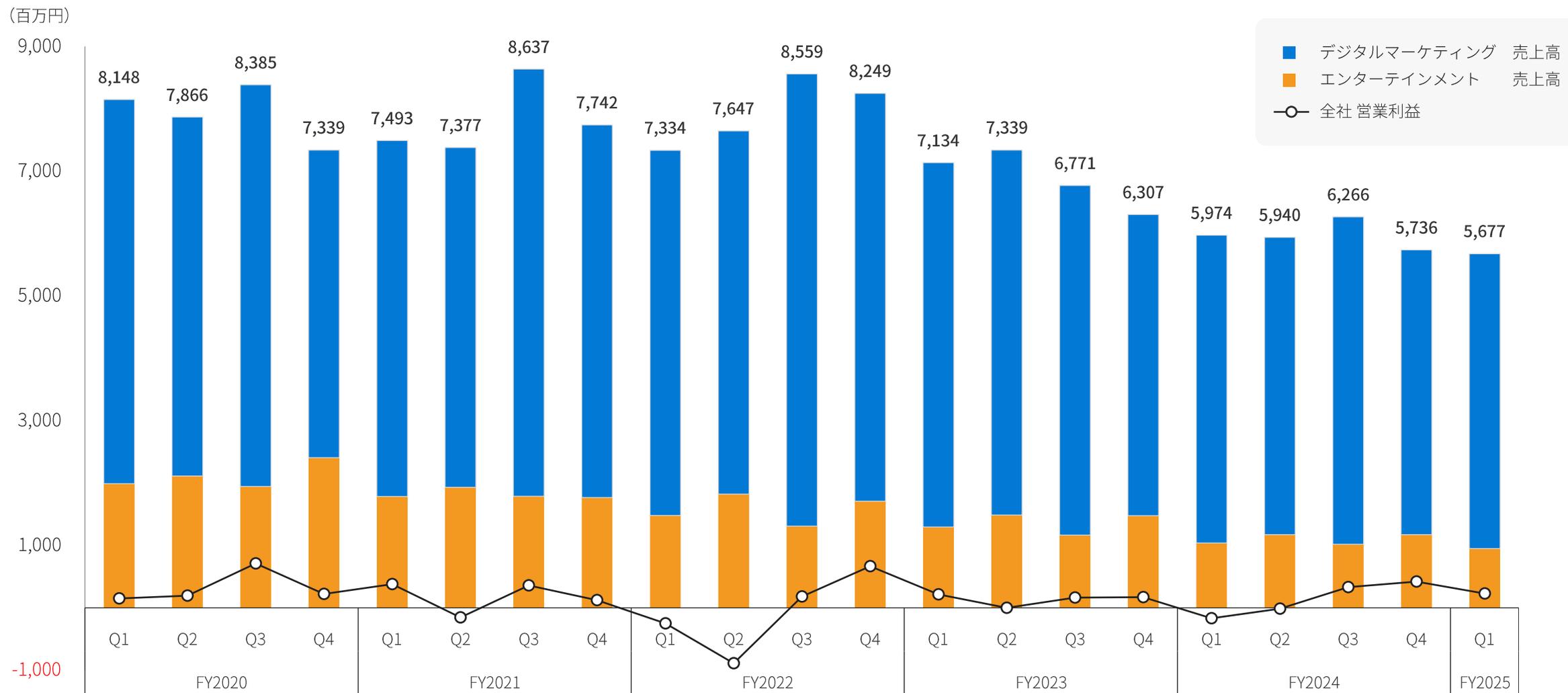
協業比率



海外比率



● 連結四半期業績の推移



2. 中期経営計画のアップデートと進捗

2.中期経営計画のアップデートと進捗

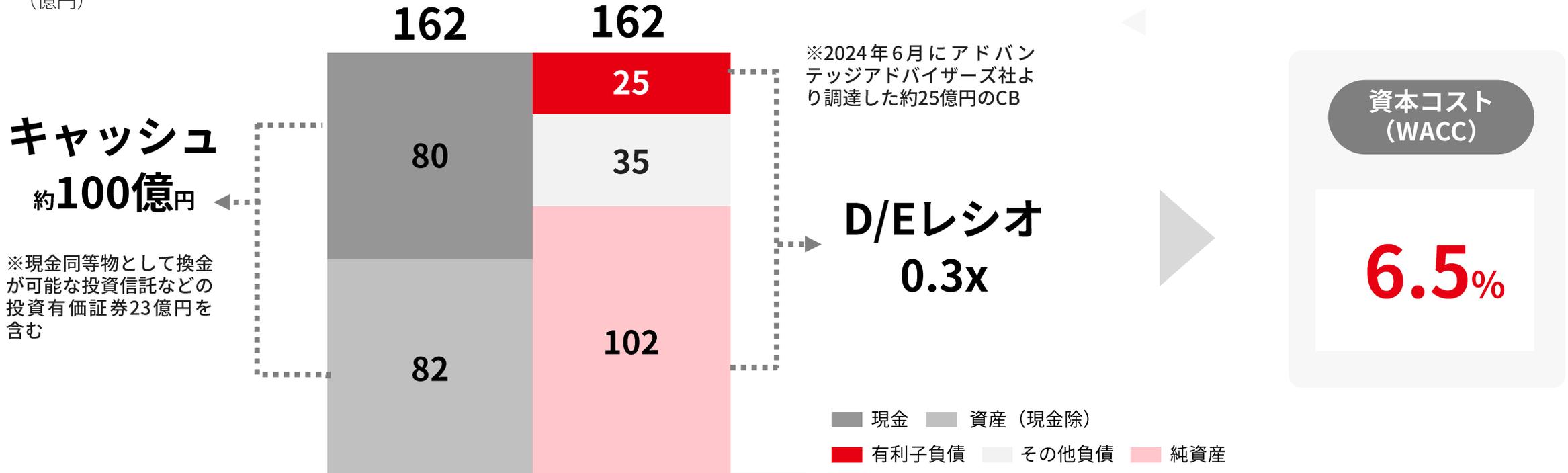
中期経営計画のアップデート

キャッシュが約100億円積みあがった結果、借入がほぼない状態 レバレッジ活用が不十分となり、資本コストが高留まり

現状の資本構成

(2024年7月末時点)

(億円)



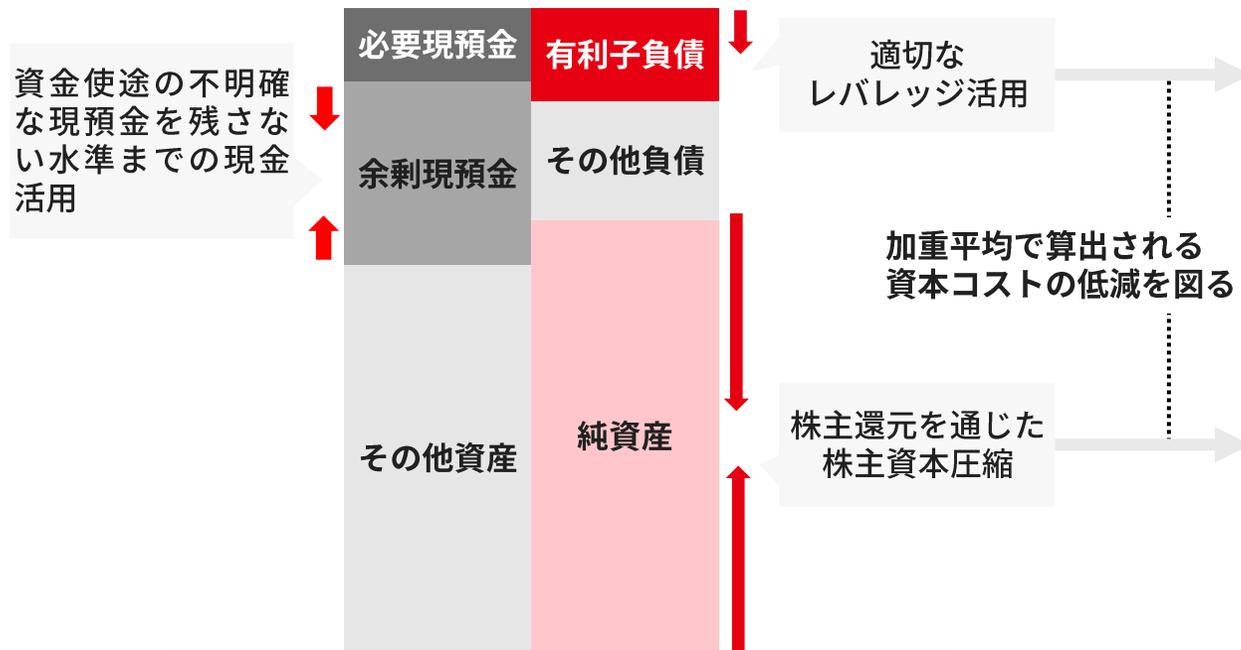
キャッシュ
約100億円

※現金同等物として換金が可能な投資信託などの投資有価証券23億円を含む

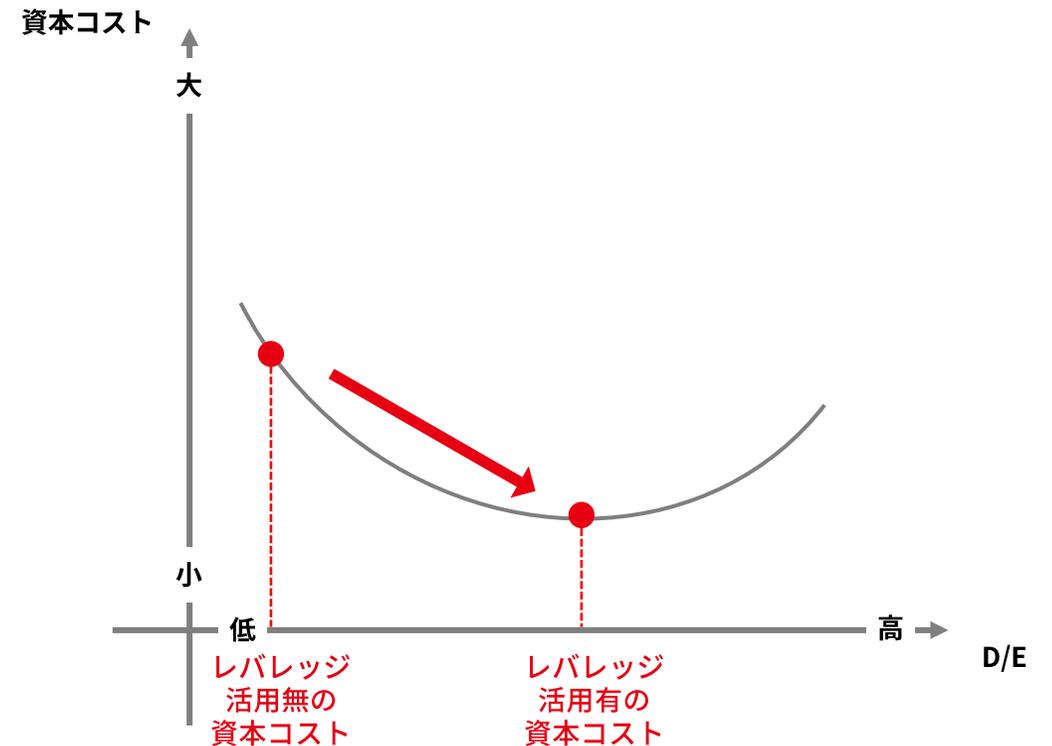
※ CB…新株予約権付社債。便宜上CBを有利子負債と分類しているものの、CBはゼロクーポン債

資本コストを抑制すべく、資本構成最適化の方針を決定。 レバレッジ活用と余剰資金の適切な還元により、資本コストを削減

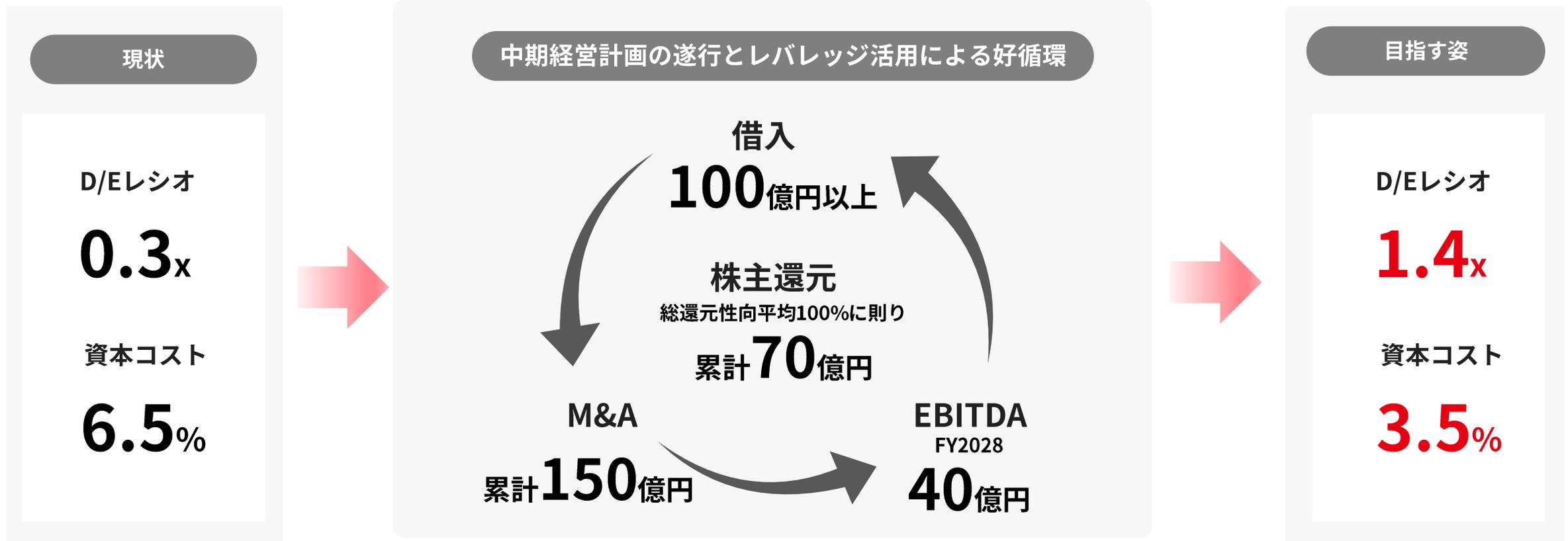
理想的なB/S管理



D/Eの最適化による資本コスト削減



適切なレバレッジを活用しながら、M&A投資と株主還元を両立。 レバレッジ活用と株主資本の圧縮で資本コスト 6.5% → 3.5%へ抑制を目指す

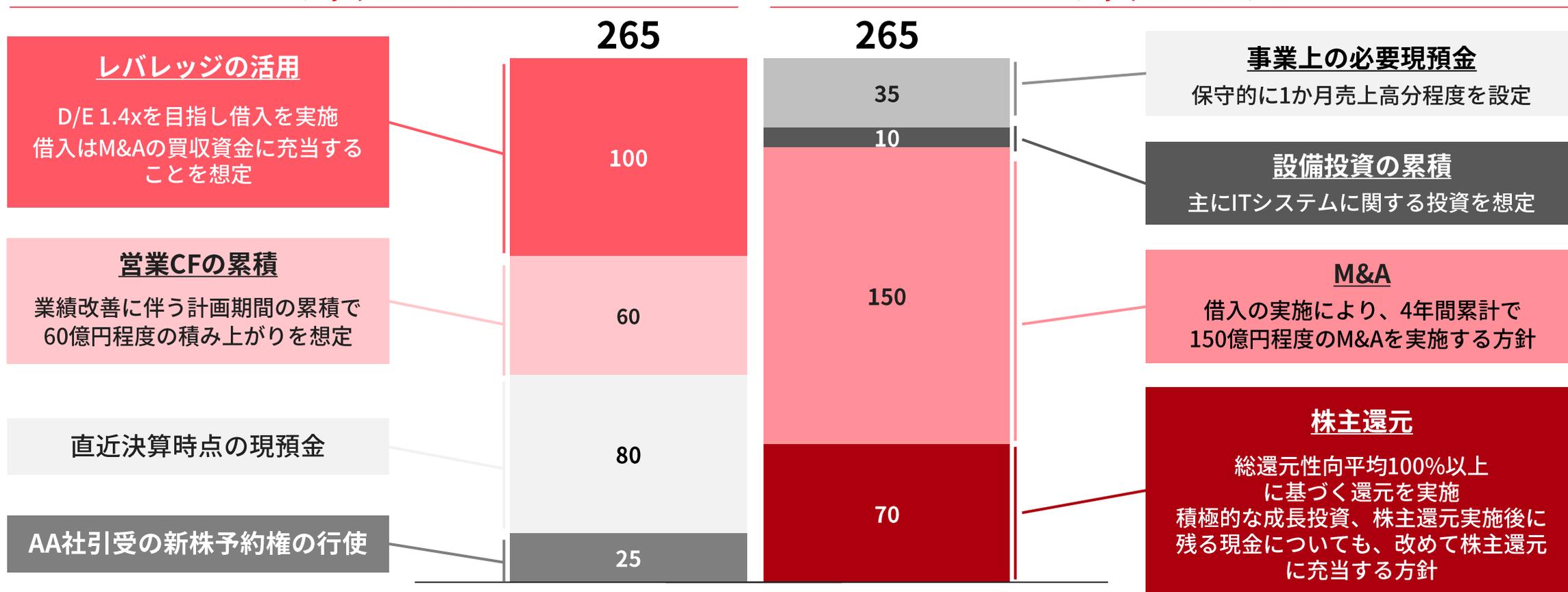


※ 詳細は、2024年12月3日に開示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご参照ください。

手元現金、レバレッジ活用、営業CFにより累積するキャッシュ265億円を M&A投資150億円と株主還元70億円に投下

キャッシュイン

キャッシュアウト

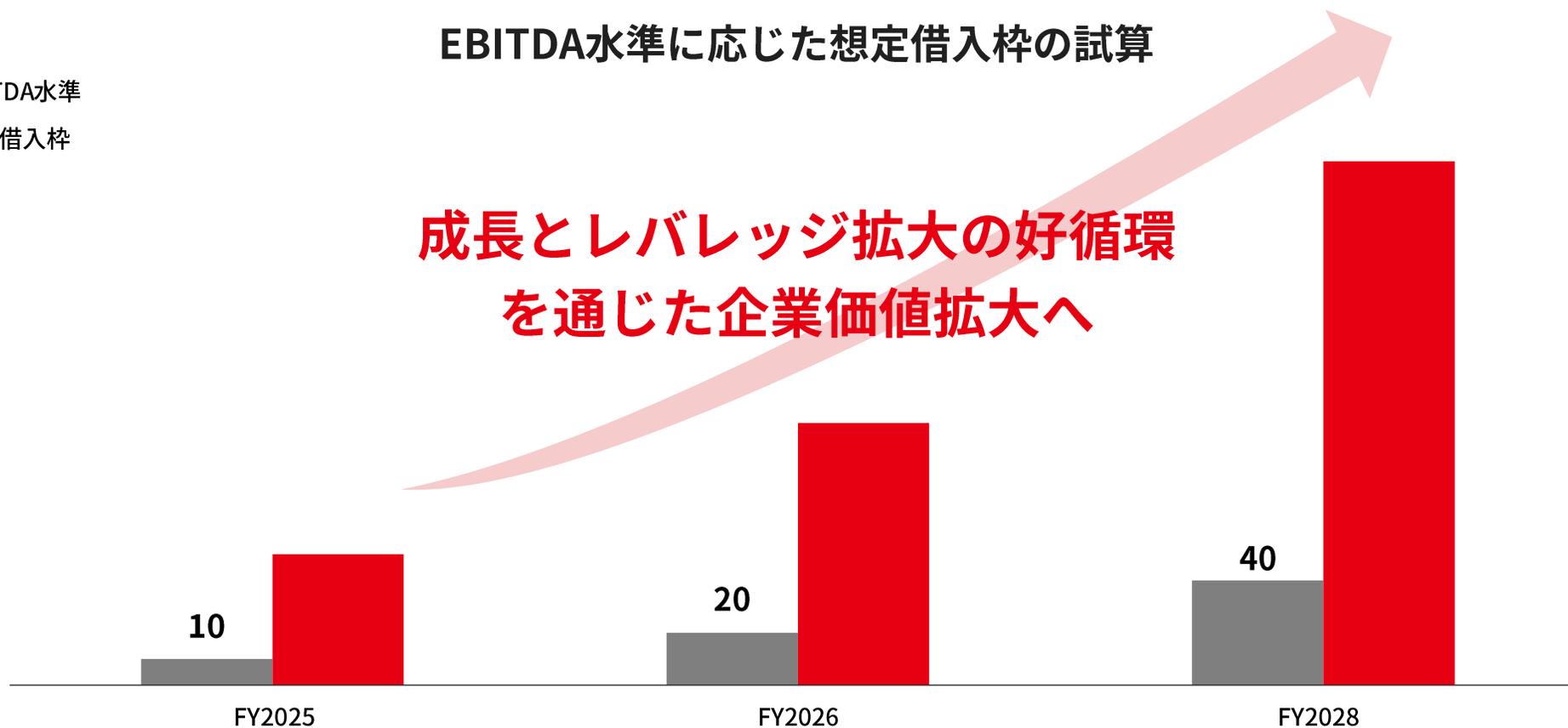


※ 発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後起こりうる様々な要因によって計画が変更となる可能性があります。

M&Aを活用しながら利益拡大を行い、同時に借入枠を拡大することで好循環を生み出し、企業価値の加速的拡大を目指す

EBITDA水準に応じた想定借入枠の試算

■ EBITDA水準
■ 想定借入枠



2.中期経営計画のアップデートと進捗

中期経営計画の進捗



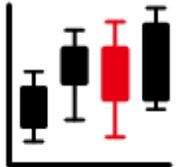
テーマ①

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

株主還元強化

※ 2024年09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P45「中期経営計画（FY2025-FY2028）の概要」をご参照ください。



中期経営計画の進捗 取組テーマ①

成長性の向上に向けた成長戦略の遂行

M & Aの進捗

M&Aチームの体制強化により、対象企業との接触数及びトップ面談数が増加
引き続き、活動量の増加及び加速化を図り、積極的なM&Aを遂行していく

	FY2024 累計	~FY2025 Q1 累計	増加率
1 接触企業数 IM (※1) 取得数を含む	177	205	+15.8%
2 トップ面談数	16	35	+118.8%
3 SPA/実行 ^{※2}	2	2	-

※1 : IM...Information Memorandum (企業概要書) ※2 : SPA...Stock Purchase Agreement (株式譲渡契約書)

FY2028までに、M & Aに100億円以上を投下、成長投資を加速化

業種	狙い	企業規模 (参考)	想定対価 (参考)
WEBマーケティングコンサル/ WEBマーケティング運用代理店	<ul style="list-style-type: none"> 法人向け支援サービスとしての型を当社グループに取り入れる メディア事業との連携によりクライアント企業の事業をさらに拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 社員数：50~100名 営業利益（EBITDA）で、3~5億円程度 	30~億円
デジタルマーケティング SaaS	<ul style="list-style-type: none"> 得意とするテクノロジー領域でクライアント企業を支援する 安定的な収益向上を実現する 	<ul style="list-style-type: none"> 社員数：10~30名 営業利益（EBITDA）に加え、MRR成長も重視 	10~億円
送客メディア	<ul style="list-style-type: none"> メディア事業と連携してさらなる収益性を高める 対象業種でクライアントリーチを獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 社員数：10~30名 営業利益（EBITDA）で、1~5億円程度 	5~億円



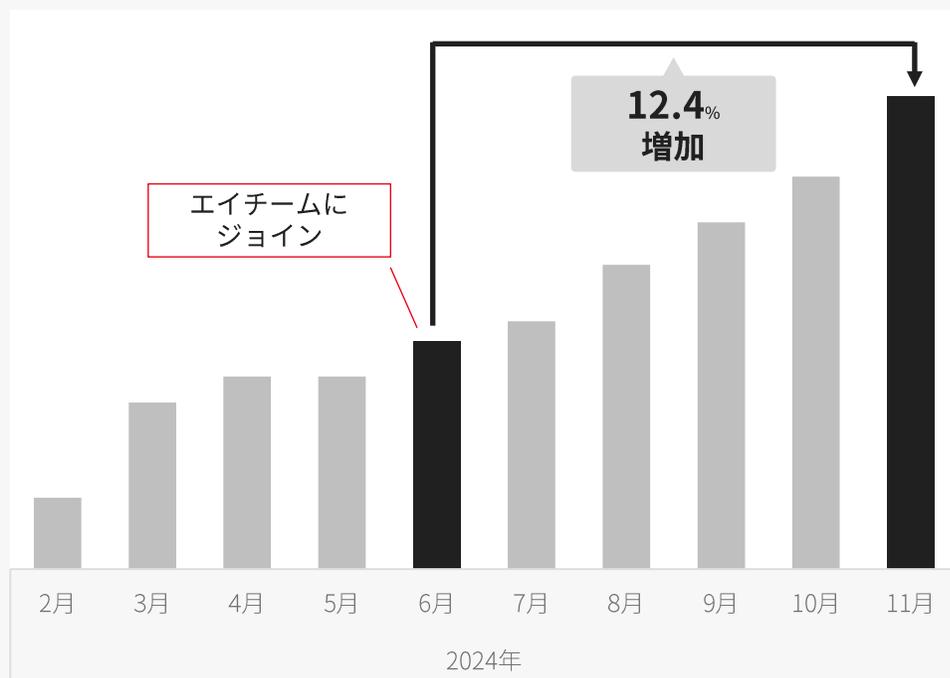
中期経営計画の進捗 取組テーマ①

成長性の向上に向けた成長戦略の遂行

PMIの進捗

microCMS社がジョインした2024年6月以降、順調に先行指標が伸長

MRR（月次経常収益）が **12.4%** 増加



※ MRR（Monthly Recurring Revenue）…月次経常収益

導入企業社数

10,000社突破

※ 導入社数：全登録者のうち、フリーメールを除外したドメイン数
※ 2024年11月19日時点における登録社数をもって10,000社を突破

リーチ数

2024年6月 → 11月

FY2024 Q3 → FY2025 Q1

約 **2** 倍

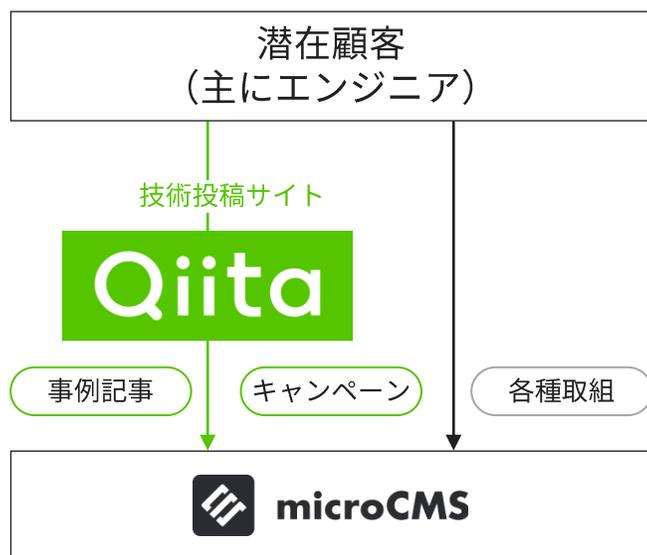
約 **1.6** 倍

※ リーチ数：資料請求・問い合わせ件数等の総数

PMI方針①Product Led Growth：Qiitaとの連携強化により多数の取組を実施

Product Led Growth

「Qiita」との事業連携を軸に発信力を強化
各取組により潜在顧客へのアプローチを最大化



取組①

情報発信の強化

認知及びサービス理解向上

クライアントの導入事例記事の掲載、
パートナーであるWEB制作会社と共に
勉強会・セミナーを定期的を開催

取組②

スポンサード

Qiita Conference 2024

「Qiita Conference 2024 Autumn」
(11月)に協賛。約3,000名のQiita
ユーザーへリーチし、露出を強化。

取組③

キャンペーン

Qiita Advent Calendar 2024

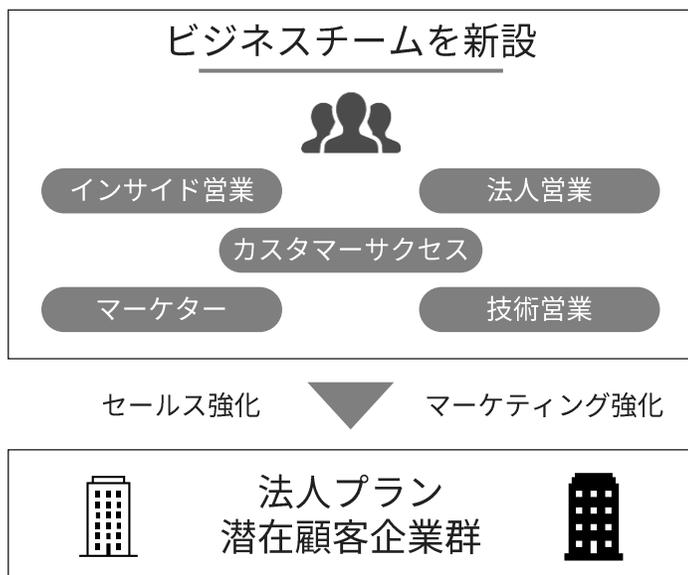
「Qiita Advent Calendar 2024」に協
賛企業として参加中。例年12月に開催、
Qiitaで大盛況の記事投稿イベント。

PMI方針②Sales Led Growth：ビジネスチームを新設、攻めのアプローチへ

Sales Led Growth

積極的な法人向け営業の強化に向け、
ビジネスチームの体制を構築

ビジネスチームを新設



取組①

アウトバウンド
セールス

営業組織を新設し、アウトバウンドセールスを開始。見込み顧客との接点及び商談数が増加。

取組②

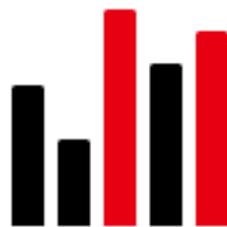
コンテンツ
マーケティング

インバウンドマーケティングの強化が目的。microCMSの活用事例等の情報発信を増加、リード数は**2倍**に伸長。

取組③

パートナー
マーケティング

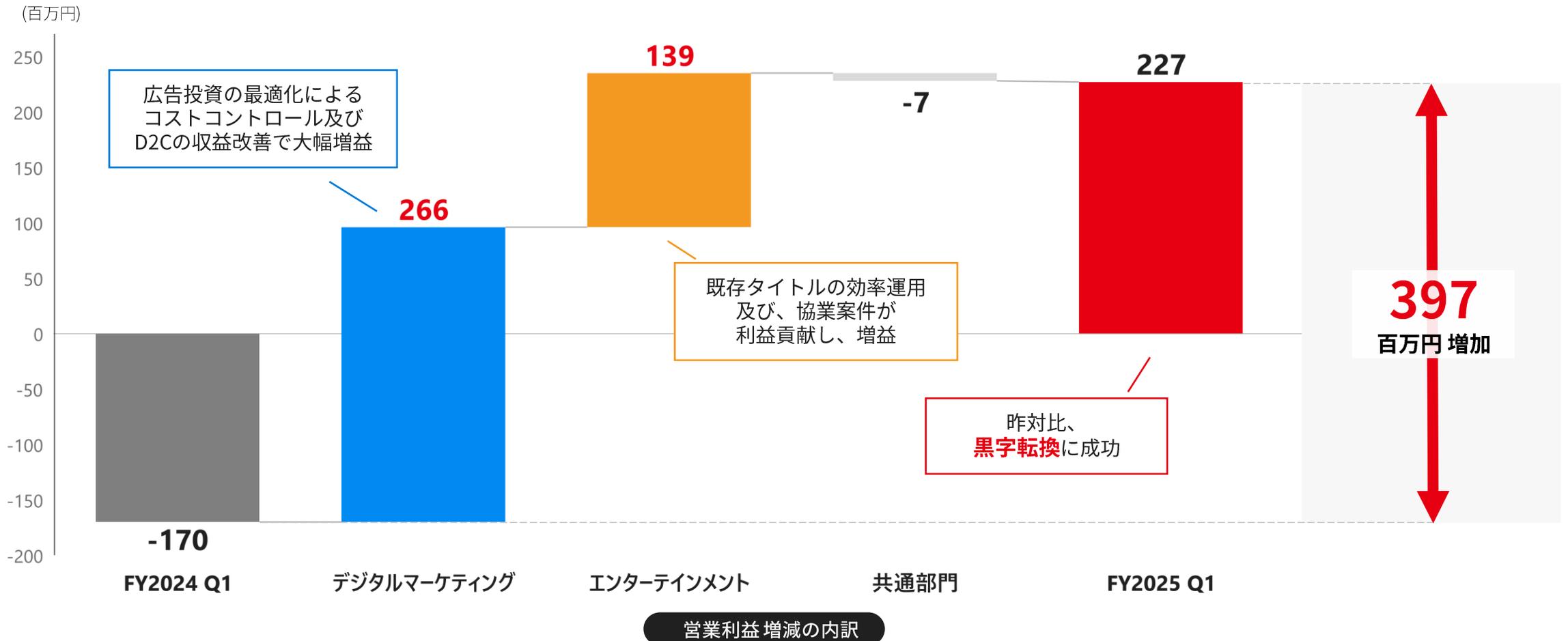
WEB制作会社等のパートナー企業との連携を強化、サポートの充実化及び新規顧客開拓を推進。提携は**50社**を突破。

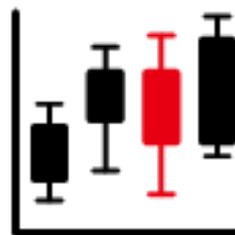


中期経営計画の進捗 取組テーマ②

リスク・ボラティリティの低減

経営管理・予実管理の徹底により投資及びコスト最適化。昨対比397百万円増で、黒字転換





中期経営計画の進捗 取組テーマ③

株主還元の強化

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**を新設

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」をご参照ください。

4. FY2025 業績・配当予想

● FY2025 連結業績予想

	FY2025			(参考) FY2024	
	業績予想 (百万円)	構成比 (%)	Y/Y (%)	実績 (百万円)	構成 (%)
売上高	25,000	100.0	104.5	23,917	100.0
デジタルマーケティング事業	20,700	82.8	106.1	19,516	81.6
エンターテインメント事業	4,300	17.2	97.7	4,400	18.4
EBITDA	1,250	—	175.7	711	—
営業利益	1,000	—	177.8	562	—
当期純利益	560	—	58.7	953	—

※ EBITDA = 営業利益（損失） + 減価償却費（無形固定資産含む）及びのれん償却費

将来に向けた安定的かつ継続的な利益成長を見込み、配当予想は**1株当たり22.0円**
 今後、業績に応じて安定的な配当を行うとともに、機動的な株主還元を実施

	FY2023 実績	FY2024実績	FY2025 期末配当予想
基準日	07/31	07/31	07/31
1株当たり 配当金	16.0円	22.0円 普通配当18.0円 特別配当4.0円	22.0円
配当性向	207.0 %	42.8 %	72.9 %

※ 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。

4. 主な経営指標

● P/L (FY2022 Q1 – FY2025 Q1)

	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	7,334	7,647	8,559	8,249	7,134	7,339	6,771	6,307	5,974	5,940	6,266	5,736	5,677
Q/Q 増減率 (%)	-5.3	+4.3	+11.9	-3.6	-13.5	+2.9	-7.8	-6.9	-5.3	-0.6	+5.5	-8.5	-1.0
デジタルマーケティング	5,855	5,825	7,252	6,541	5,841	5,854	5,604	4,831	4,934	4,767	5,249	4,565	4,272
エンターテインメント	1,479	1,821	1,307	1,707	1,293	1,485	1,166	1,475	1,039	1,172	1,017	1,171	950
売上原価	2,076	2,058	2,378	1,950	1,492	1,534	1,066	969	894	909	903	839	853
原価率 (%)	28.3	26.9	27.8	23.6	20.9	20.9	15.7	15.4	15.0	15.3	14.4	14.6	15.0
販売管理費	5,510	6,480	5,999	5,634	5,428	5,807	5,542	5,167	5,250	5,046	5,032	4,479	4,596
販売管理費率 (%)	75.1	84.7	70.1	68.3	76.1	79.1	81.8	81.9	87.9	85.0	80.3	78.1	81.0
費用総額 (売上原価+販売管理費)	7,587	8,538	8,378	7,584	6,920	7,342	6,608	6,136	6,145	5,955	5,936	5,318	5,450
人件費・採用費	1,590	1,557	1,519	1,282	1,456	1,436	1,354	1,346	1,320	1,299	1,257	1,122	1,218
広告宣伝費	3,057	3,980	3,602	3,357	3,191	3,297	3,515	3,131	3,334	3,144	3,272	2,788	2,891
広告宣伝費率 (%)	41.7	52.1	42.1	40.7	44.7	44.9	51.9	49.6	55.8	52.9	52.2	48.6	50.9
デジタルマーケティング	2,908	3,089	3,504	3,208	3,133	3,187	3,427	3,051	3,300	3,096	3,231	2,719	2,832
エンターテインメント	131	874	81	132	65	96	75	65	31	45	37	67	56
支払手数料等	1,264	1,100	1,088	1,266	837	976	774	804	748	755	664	700	611
外注・サーバー費	576	552	463	436	365	308	284	284	285	267	252	223	205
オフィス賃料	266	260	243	241	238	237	214	200	194	173	164	156	156
その他費用	832	1,087	1,461	999	831	1,085	464	369	261	314	324	327	366
EBITDA	-163	-782	290	778	271	423	194	226	-133	24	365	454	308
営業利益	-252	-891	180	664	213	-2	162	170	-170	-15	330	418	227
Q/Q 増減率 (%)	—	+252.8	—	+268.3	-67.9	—	—	+4.7	—	—	—	+26.6	-45.5
デジタルマーケティング	157	99	570	705	449	205	455	218	110	107	550	479	377
エンターテインメント	-160	-736	-162	165	-4	105	-74	140	-86	34	-68	81	53
共通部門	-249	-253	-228	-206	-231	-313	-217	-189	-194	-157	-152	-142	-202
営業利益率 (%)	—	—	2.1	8.1	3.0	—	2.4	2.7	—	—	5.3	7.3	4.0
経常利益	-242	-893	201	715	223	-4	202	289	-137	3	346	396	232
親会社株主に帰属する四半期純利益	-145	-584	-104	-502	120	-271	153	141	-142	-51	771	376	129
人員数	1,129	1,171	1,092	1,069	1,019	991	931	910	894	883	858	858	826
デジタルマーケティング	648	691	646	616	583	556	498	482	458	457	438	439	418
エンターテインメント	371	364	346	352	340	344	343	338	337	331	326	324	314
共通部門	110	116	100	101	96	91	90	90	99	95	94	95	94

※ FY2025のセグメント区分変更後のPLで記載しております。

● P/L (FY2017 - FY2024 通期)

(百万円)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
売上高	34,603	37,674	37,151	31,739	31,252	31,790	27,552	23,917
Y/Y 増減率 (%)	+50.7	+8.9	-1.4	-14.6	-1.5	+1.7	-13.3	-13.2
デジタルマーケティング	15,343	21,506	24,573	23,289	23,979	25,474	22,131	19,516
エンターテインメント	19,259	16,168	12,577	8,450	7,272	6,316	5,421	4,400
売上原価	5,669	6,960	7,518	7,654	8,193	8,463	5,062	3,546
原価率 (%)	16.4	18.5	20.2	24.1	26.2	26.6	18.4	14.8
販売管理費	24,855	26,012	26,820	22,811	22,357	23,625	21,945	19,808
販売管理費率 (%)	71.8	69.0	72.2	71.9	71.5	74.3	79.7	82.8
費用総額 (売上原価+販売管理費)	30,525	32,973	34,339	30,465	30,550	32,089	27,008	23,355
人件費・採用費	3,807	4,754	6,032	6,274	6,273	5,949	5,594	5,000
広告宣伝費	14,018	14,805	15,048	12,444	12,380	13,998	13,136	12,539
広告宣伝費率 (%)	40.5	39.3	40.5	39.2	39.6	44.0	47.7	52.4
デジタルマーケティング	7,882	10,715	12,452	11,648	11,813	12,711	12,778	12,347
エンターテインメント	5,895	3,785	2,355	706	494	1,219	302	181
支払手数料等	7,318	6,117	5,387	4,662	5,180	4,719	3,392	2,869
外注・サーバー費	1,198	2,277	2,574	2,115	2,058	2,029	1,243	1,029
オフィス賃料	879	1,080	1,179	1,142	1,129	1,011	891	688
その他 (費用総額-上記費用)	3,303	3,937	4,116	3,825	3,528	4,380	2,750	1,227
EBITDA	4,555	5,199	3,562	1,847	1,149	122	1,115	711
営業利益	4,077	4,701	2,811	1,273	701	-298	543	562
Y/Y 増減率 (%)	+84.3	+15.3	-40.2	-54.7	-44.9	—	—	+3.4
デジタルマーケティング	1,751	2,864	2,927	1,853	1,535	1,533	1,329	1,248
エンターテインメント	3,820	3,587	1,532	776	369	-894	166	-38
共通部門	-1,493	-1,751	-1,648	-1,356	-1,203	-937	-951	-647
営業利益率 (%)	11.8	12.5	7.6	4.0	2.2	—	2.0	2.4
経常利益	4,118	4,730	2,809	1,249	895	-219	711	609
税引前当期純利益	3,854	4,732	2,354	0	1,511	-734	432	1,152
親会社株主に帰属する当期純利益	2,579	3,306	1,473	-519	877	-1,337	143	953
人員数	726	944	1,118	1,177	1,162	1,082	910	861
デジタルマーケティング	391	544	635	703	682	629	485	442
エンターテインメント	268	312	381	382	373	351	337	324
共通部門	67	88	102	92	107	102	88	95

※ FY2025のセグメント区分変更後のPLで記載しております。

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
資産の部								
流動資産 ※	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,471	10,264	11,562
現預金	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,992	8,050
固定資産 ※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,591	4,729
有形固定資産	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	389	365
無形固定資産	507	2,070	1,522	477	792	391	216	1,637
投資その他の資産	※ 1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,055	2,985	2,726
資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,291
負債の部								
流動負債	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,205	3,621	3,045
固定負債	481	583	730	493	527	674	529	2,972
負債合計	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,151	6,017
有利子負債	632	186	—	—	—	—	—	35
純資産の部								
株主資本	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	9,642
自己株式	-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,896	-1,862	-1,846
新株予約権	96	85	85	82	82	—	—	22
純資産合計	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	9,882	9,704	10,274
負債・純資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,291

※ FY2019より「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号 2018年2月16日）を適用し「繰延税金資産」を「投資その他の資産」の区分に表示しております。上記にはFY2013の期首に当該会計基準を適用したと仮定して数値を記載しているため、過去に当社が発表した書類と異なる数値が含まれます。

● その他経営指標 (FY2017 - FY2024)

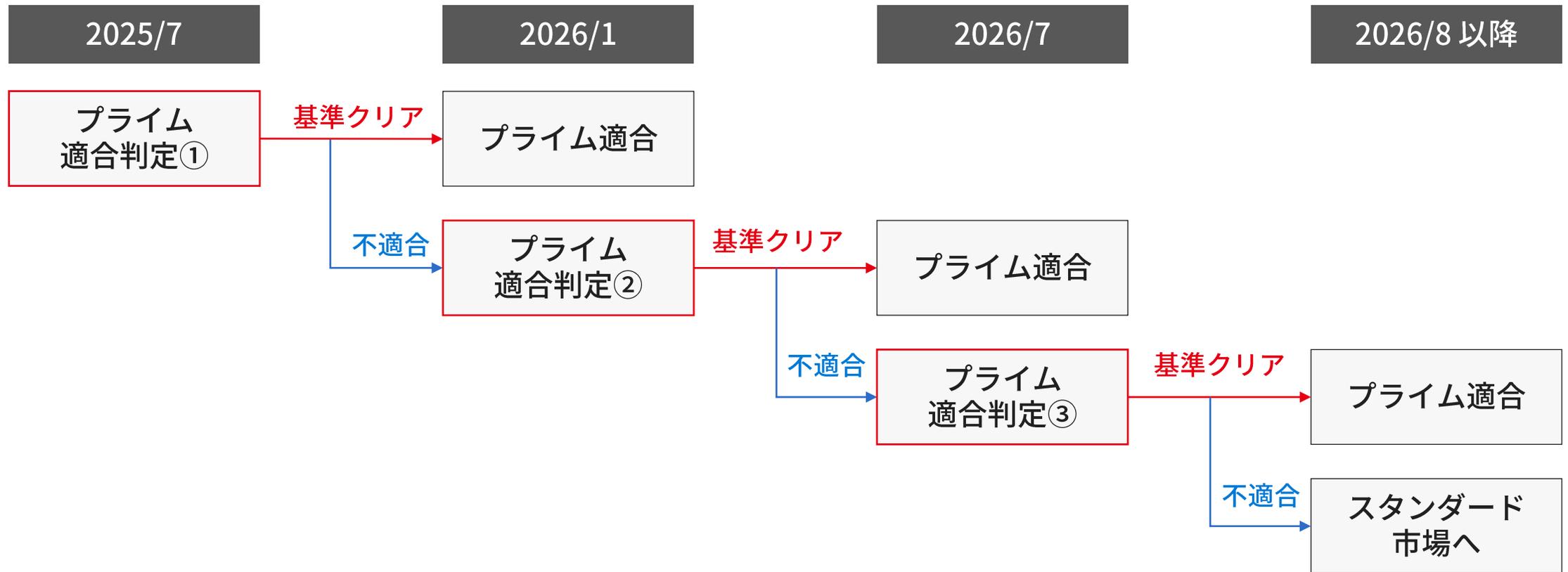
	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
発行済株式総数 (株)	19,469,800	19,738,200	19,756,200	19,783,200	19,789,200	19,789,200	19,789,200	19,789,200
自己株式数 (株)	302,562	35,562	35,562	35,588	663,388	1,127,988	1,128,021	1,128,082
期中平均株式数 (株)	18,904,872	19,401,921	19,510,259	19,551,565	19,477,509	18,651,778	18,551,109	18,561,198
EPS (1株当たり当期純利益、円)	136.45	170.40	75.52	-26.59	45.07	-71.68	7.73	51.36
EPS増減率 (%)	99.0	24.9	-55.7	—	—	—	—	564.4
ROA (総資産経常利益率、%)	36.2	31.7	16.5	7.5	5.6	-1.4	5.0	4.0
1株当たり純資産 (円)	389.03	593.76	636.32	594.54	605.98	533.23	523.06	552.28
1株当たり配当金額 (円)	27.00	32.50	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	22.00
中間配当額 (円)	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
配当総額 (百万円)	517	640	315	315	306	298	296	410
配当性向 (%)	19.8	19.1	21.2	—	35.5	—	207.0	42.8
株主資本比率 (%)	56.0	69.2	72.1	72.6	71.3	61.6	64.7	59.2
自己資本比率 (%)	56.0	69.3	71.9	72.5	73.0	66.9	70.0	62.9
ROE (自己資本当期純利益率、%)	41.8	34.9	12.3	-4.3	7.6	-12.5	1.5	9.6
ROIC (=①÷②、%)	34.1	27.9	14.1	7.6	4.3	-2.2	4.2	3.2
①税引き後営業利益 (百万円)	2,729	3,284	1,759	884	486	-207	377	390
②投下資本 (=③+④、百万円)	7,993	11,752	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	12,178
③株主資本 (百万円)	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	9,642
④有利子負債 (百万円) ※	632	186	—	—	—	—	—	2,535

※ 「転換社債型新株予約権付社債」を含めております。

Appendix

プライム上場維持基準適合に向けた計画

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。

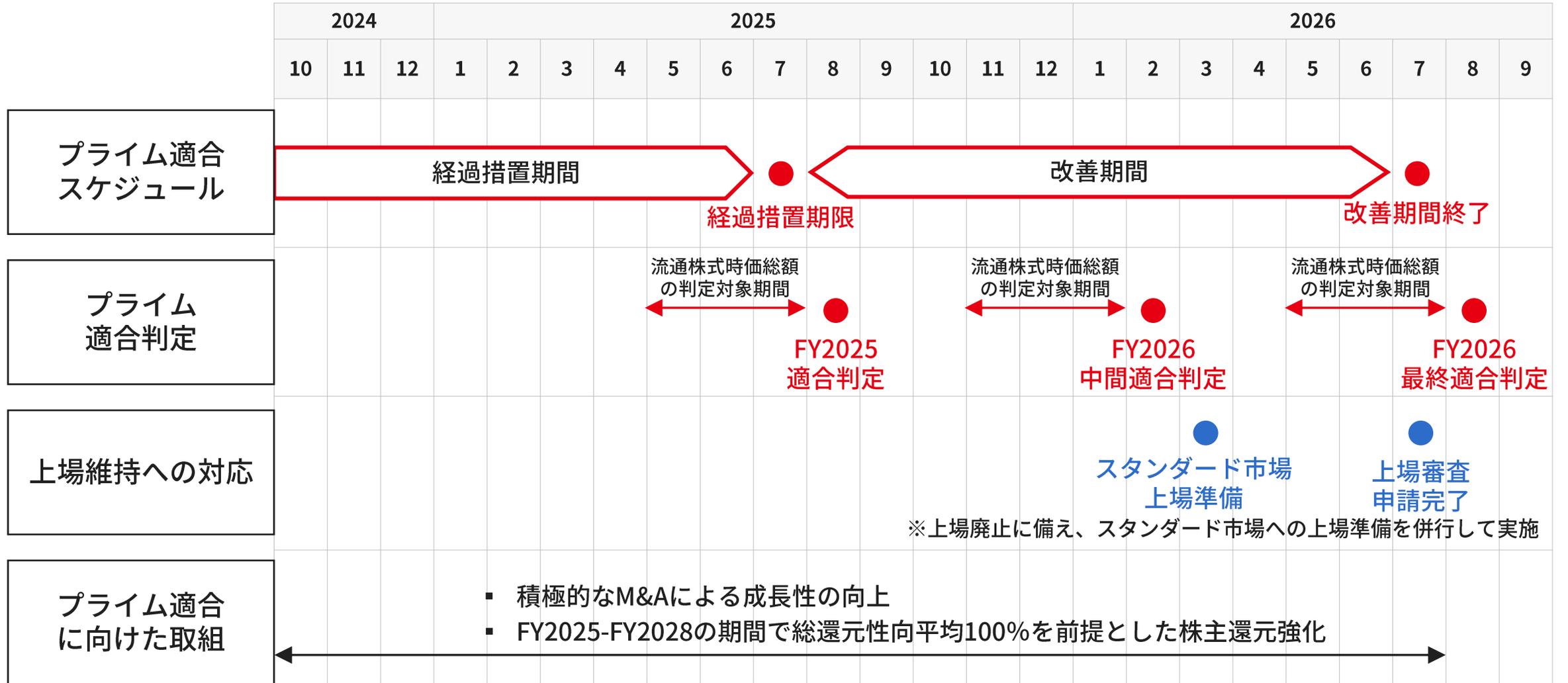
売上向上支援カンパニーの 核となる大型M&Aの実施

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



Appendix

中期経営計画

● 中期経営計画（FY2025-FY2028）の概要

中期経営計画

売上高

340 億円

M&A投資額100億円

EBITDA

40 億円

営業利益

20 億円

総還元性向

平均

100%

以上

株主還元の総額 40~50億円

取組テーマ

成長性の向上

メディア事業のクライアント企業とのタッチポイント及びデジタルマーケティング力を活かした“売上向上支援カンパニー”への変革に向け、FY2028までにM&Aへ100億円以上を投下。

リスク・ボラティリティの低減

法人向け事業支援サービス領域の売上高構成比の上昇に加え、経営に関する議論及び意思決定を行う会議体の全面刷新により、予実および投資採算性管理を徹底し利益志向を追求。

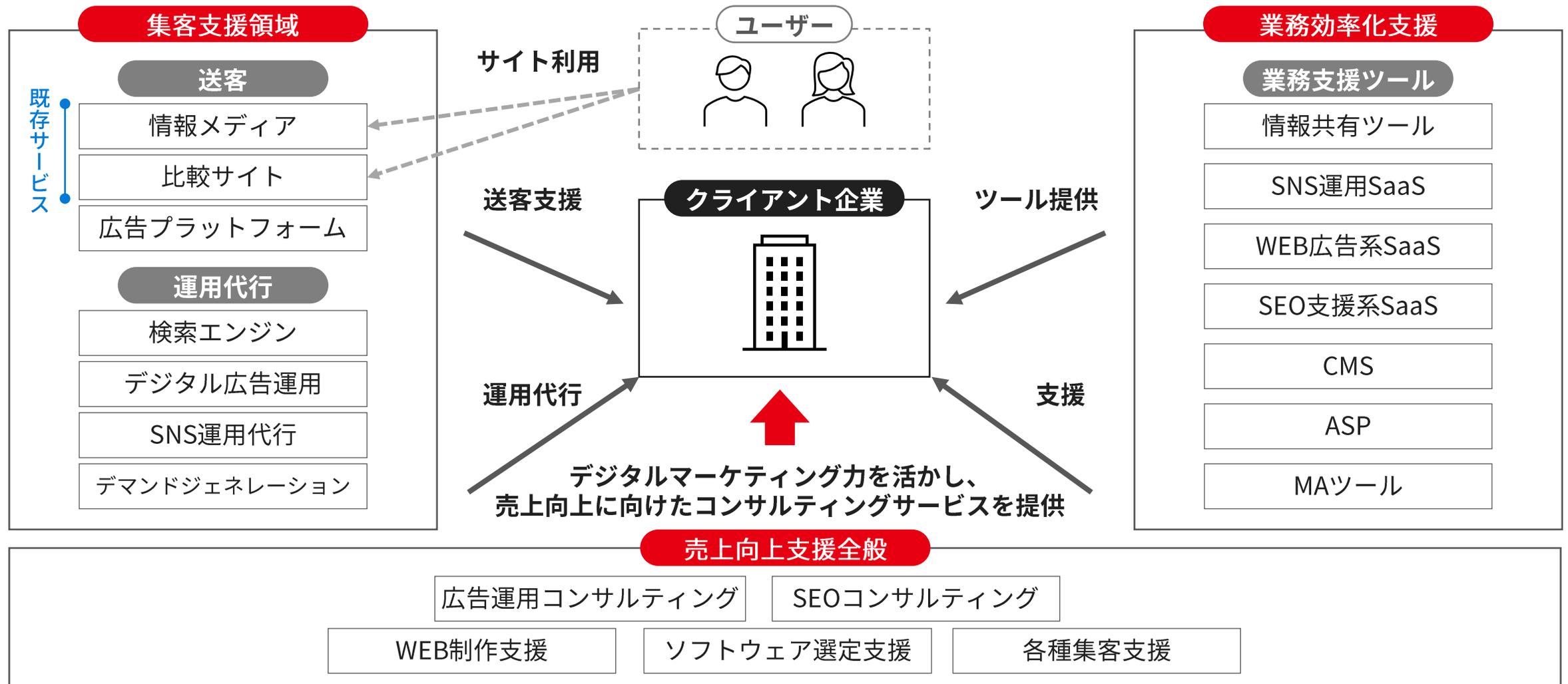
株主還元の強化

総還元性向については、FY2025~FY2028において平均100%以上に引き上げる見込み。株主還元合計額は今後4年間で、（FY2025-FY2028）の期間で、40~50億円を見込む。

ガバナンスの強化

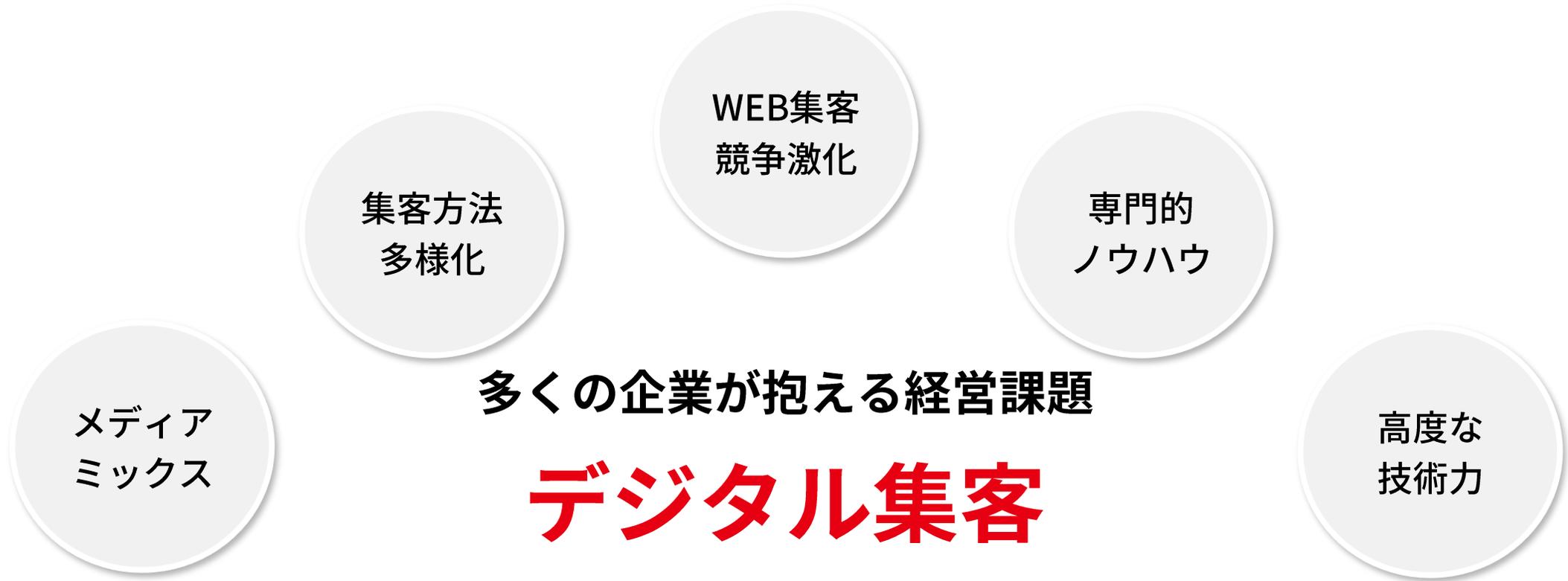
取締役会の実効性強化を高めるべく、取締役のスキルマトリクスを定義。投資・資源配分の最適化に向け、戦略投資をHDが意思決定する体制及びHD主体の予実・実績管理を徹底。

● 成長性の向上に向けた経営戦略「売上向上支援カンパニー」



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

集客方法の多チャンネル化×高度化により、
世の中の多くの企業が、ビジネスにおける「デジタル集客」に課題を持つ



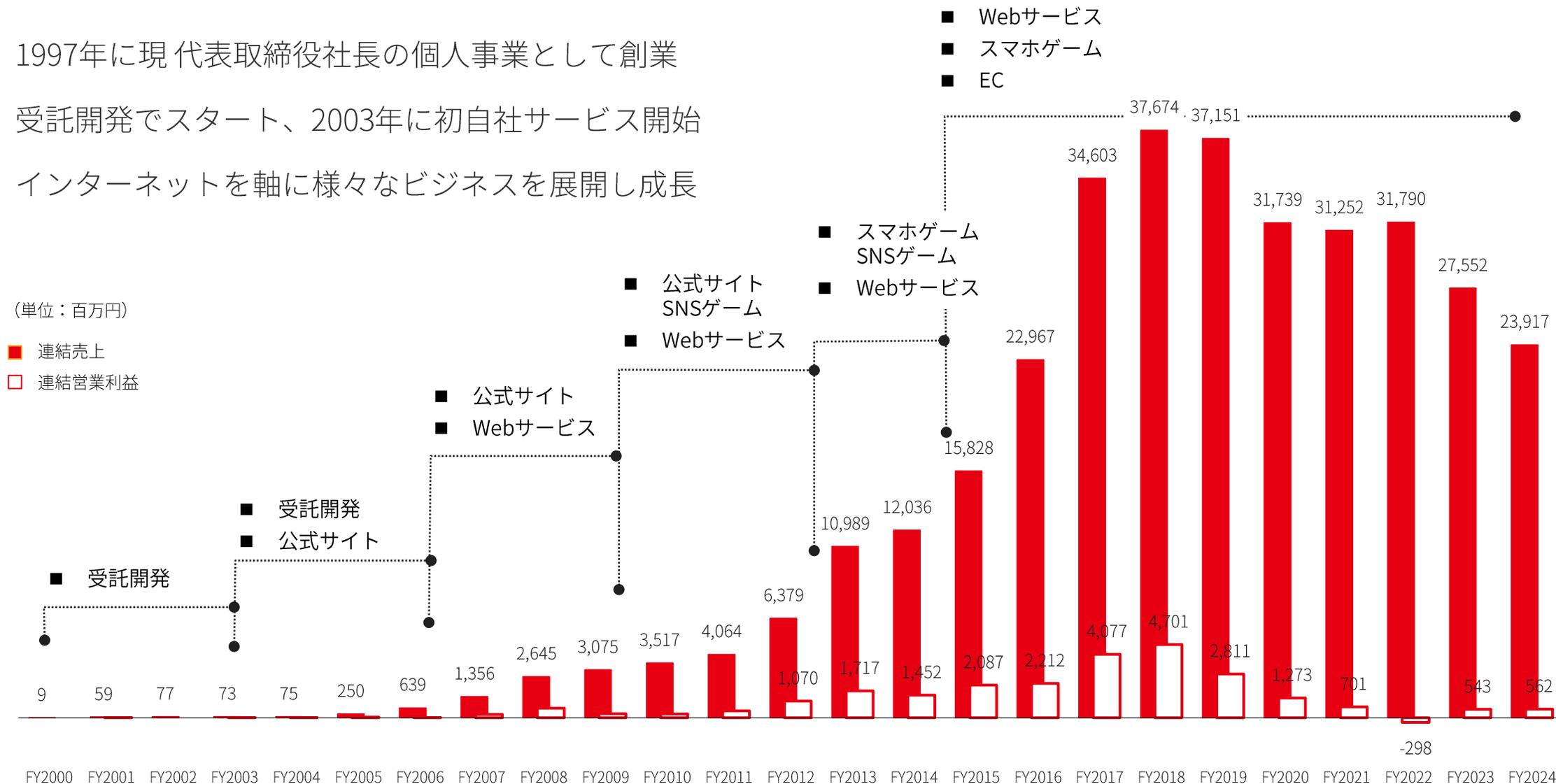
APPENDIX：会社概要

● 会社概要 (2024年10月31日現在)

商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証プライム 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	9社 (国内8社、海外1社)
連結社員数	784名 (役員、アルバイトを除く)
単元株式数	100株



- 1997年に現代表取締役社長の個人事業として創業
- 受託開発でスタート、2003年に初自社サービス開始
- インターネットを軸に様々なビジネスを展開し成長



インターネットを軸に多様な事業を展開するIT企業として、 テクノロジー×デジタルマーケティングを強みに様々なソリューションを展開

エンターテインメント

「ゲーム開発」

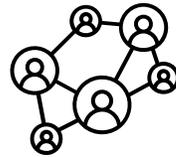


世界中の人々にゲームアプリ等を提供、オリジナルIPと協業案件を開発

メディア・ソリューション

メディア

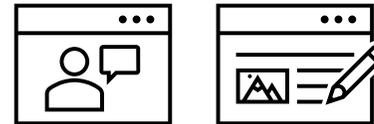
「送客・集客」



比較サイト・情報サイトなど様々なWebサービスの企画・開発・運営

ソリューション

「法人支援」



法人向けにデジタル集客や業務効率化支援に関するソリューションを提供

D2C

「ネット販売」



複数商材を取り扱うD2C。定期購入型のビジネスモデルで継続顧客を獲得

エンターテインメント



ヴァルキリーコネクト



ユニゾンリーグ



ダークサマナー



三国大戦スマッシュ!



ダービーインパクト



快眠サイクル時計

メディア・ソリューション

引越し比較・
予約サイト



車査定・
車買取サイト



結婚式場
情報サイト



エンジニア向け
情報共有サイト



Webサイト
作成・管理ツール



D2C

lujo

化粧品・スキンケアブランド



OBREMO

ドッグフードブランド



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。