



2025.3.14

FY2025 Q2 決算説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

1. 本業の収益性を表す「調整後EBITDA」の導入

2. FY2025 Q2 連結決算概要

3. M&Aの実績及び進捗

4. FY2025 業績・配当予想

5. 主な経営指標

APPENDIX : Paddle社の連結開始に伴う影響についての補足

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

業績は概ね順調に推移

調整後EBITDA

FY2025 Q2 会計

400

百万円

FY2025 Q2 累計

711

百万円

FY2024 Q2 **24** 百万円

FY2025 Q1 **310** 百万円

FY2024 Q2 累計

△ **108** 百万円

HOT TOPIC

調整後EBITDAの導入

連続的なM&Aによる成長戦略の実行、及び暗号資産関連事業を運営するPaddle社の連結開始に伴い、業績評価指標を変更。本業の収益性を適切に表す業績評価指標として、調整後EBITDAでモニタリングする方針。

調整後EBITDA

一過性のM&A執行費用を控除し、暗号資産関連費用を調整。

$$\text{調整後 EBITDA} = \text{EBITDA} + \text{M\&A 関連費用} \pm \text{Paddle社から生じる 暗号資産関連費用}$$

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

※ 調整後EBITDAに関する業績評価指標についての考え方は、本資料の「1.本業の収益性を表す「調整後EBITDA」の導入（P4以降）」をご参照ください。

1. 本業の収益性を表す「調整後EBITDA」の導入

連続的なM&Aによる成長戦略の実行、及び暗号資産関連事業を運営するPaddle社の連結開始に伴い、業績評価指標を「調整後EBITDA」へ変更。

理由①

M&Aの実行に伴う一過性費用の調整が発生

連続的なM&Aを推進中。M&Aの実行に伴う一過性費用が継続的に発生する見込み。

理由②

暗号資産関連事業であるPaddle社の連結開始

暗号資産の市場価格変動によりP/Lが大きな影響を受けるPaddle社が連結対象に。

**「EBITDA」及び「営業利益」が事業の収益性を表す指標として不適切に。
事業の収益性を適切に表す指標として、調整後EBITDAを導入。**

「会計上の利益」には表れない「本業の収益性」を 把握するため、**調整後EBITDA**を導入

営業利益

+) のれん償却費

+) 減価償却費

EBITDA

+) M&A関連費用^{※1}

+) 販売促進引当金繰入額 (暗号資産関連)

+) 販売促進費 (暗号資産関連)

-) 対象期間におけるポイント付与分の費用^{※2}

調整後EBITDA

調整後EBITDA

調整した項目は下記の通り。

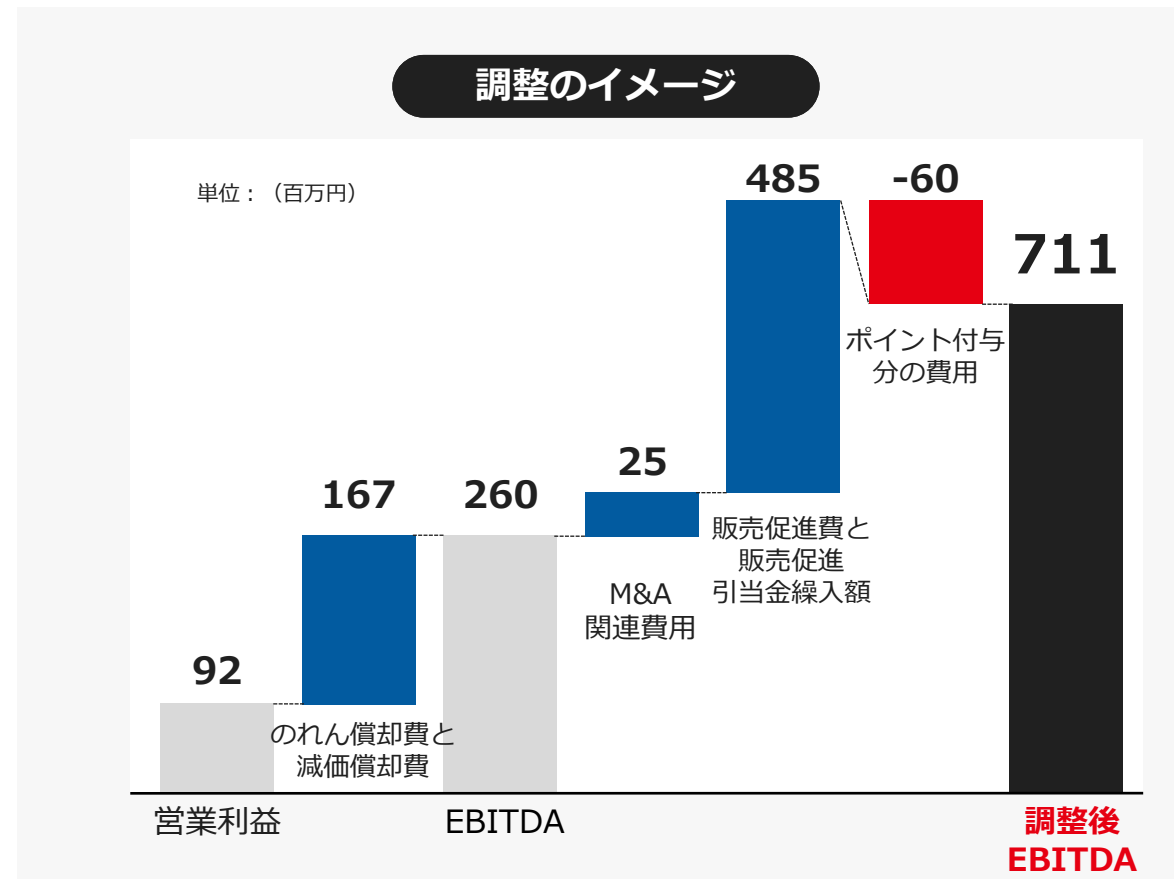
- ① M&Aに関わる一過性の費用を控除
- ② Paddle社の暗号資産に関わる会計上の費用を控除
- ③ ②で控除した会計上の費用を事業実態に合わせた費用へ置き換え

※ 1 : M&A関連費用…M&A執行手数料 (FA費用を含む仲介手数料・各種DD費用等)、及びM&Aに係る資金調達費用 (融資関連手数料、公募増資費用等)

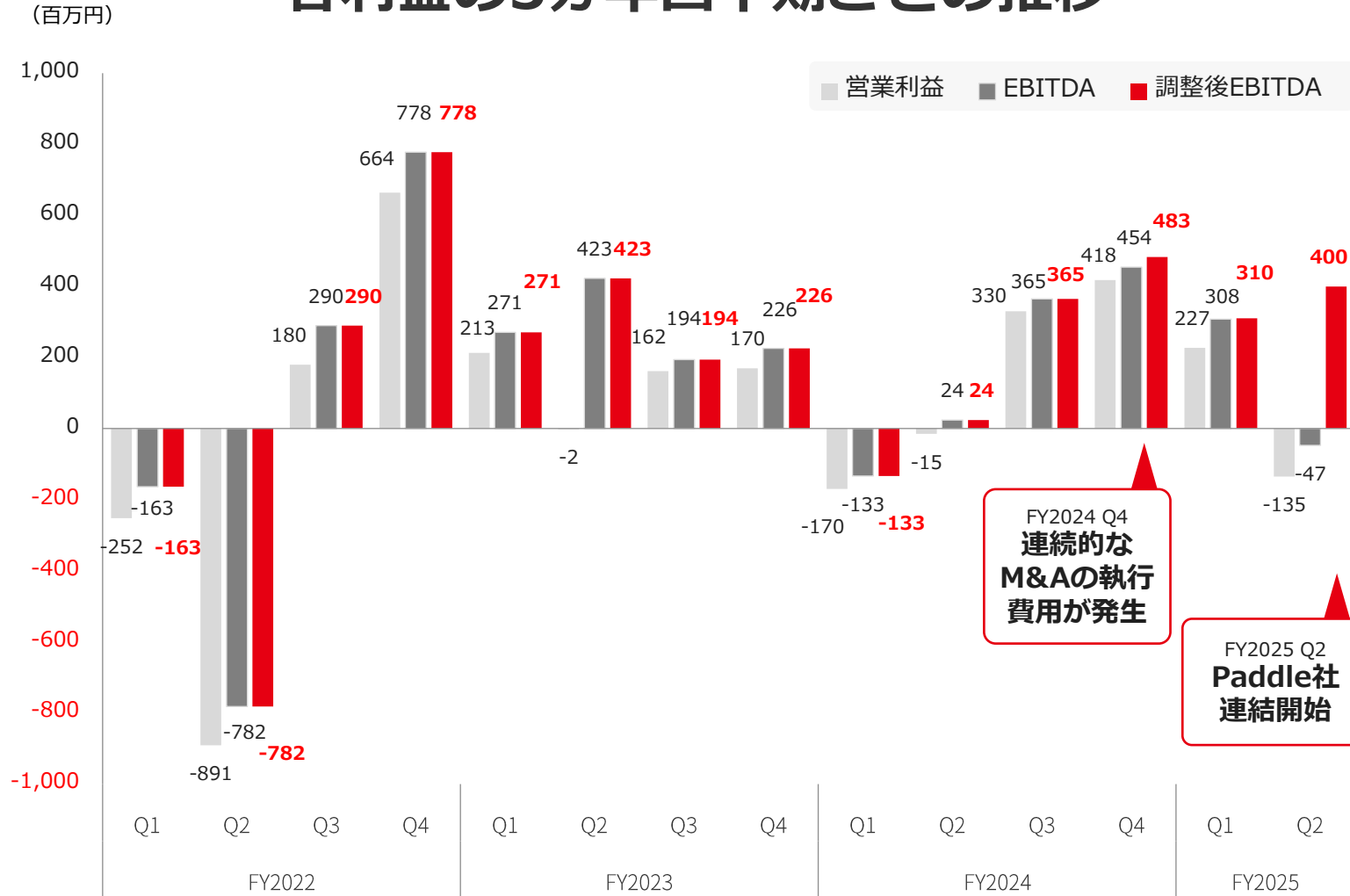
※ 2 : 対象期間における付与分の費用…暗号資産の月末終値×対象期間における付与ポイント数×ポイント失効率

FY2025 Q2累計期間で、調整後EBITDAは711百万円

営業利益	92
<hr/>	
+) のれん償却費	121
+) 減価償却費	46
<hr/>	
EBITDA	260
<hr/>	
+) M&A関連費用	25
+) 販売促進引当金繰入額 (暗号資産関連)	432
+) 販売促進費 (暗号資産関連)	52
-) 対象期間におけるポイント付与分の費用	60
<hr/>	
調整後EBITDA	711



各利益の3カ年四半期ごとの推移



- FY2024 Q3以前は各利益の差は軽微
- FY2025 Q1 に microCMS 社、続いてQ2に暗号資産関連事業のPaddle社の連結を開始
- 成長戦略の方針に従い、M&Aを継続的に実行するFY2024 Q4以降では、各利益の差は顕著に変化
- 連続的なM&Aによる成長戦略の実行、及び暗号資産関連事業を運営するPaddle社の連結開始に伴い、事業の収益性を適切に表す「調整後EBITDA」を業績評価指標としてモニタリング

一般的に比較可能な会計上の利益として参考となり得る指標は「経常利益」

Paddle社はポイントと暗号資産との将来の交換に備え、暗号資産を保有していることから、暗号資産の市場価格変動時、営業内費用と暗号資産の評価損益が一部相殺されるため、「経常利益」が会計上の利益として参考になり得る指標になる。

背景

- Paddle社が運営するポイ活アプリ「BitWalk」「Bit Start」などでユーザーに付与した暗号資産に交換可能なポイントについて、将来のポイント交換に対して引当金を繰り入れる必要がある。^{※1}
- 暗号資産の市場価格が**上昇**^{※2}した場合、引当金額の**増加**により、営業利益が**減少**し、経常利益が**増加**^{※3}する。
一方で、暗号資産の市場価格が**下落**^{※2}した場合、引当金額の**減少**により、営業利益が**増加**し、経常利益が**減少**^{※3}する。
- 営業損益では暗号資産市場の価格変動影響による評価損益が反映されず、暗号資産関連事業の全体の損益が表現されないため、比較可能な会計上における業績評価は、経常利益が参考になり得る指標。

※ 1：Paddle社のビジネスモデル及び会計上の考え方については、APPENDIX「Paddle社の連結開始に伴う影響についての補足（P40）」をご参照ください。

※ 2：ポイント残高・想定失効率等、その他の変動要因も存在するものの、それらの増減幅は限定的であると想定しており、本記載ではその他の要件は一定であると仮定しております。

※ 3：Paddle社のビジネスモデルの特性上（参照：P41-43）、暗号資産を保有するため、営業外の暗号資産評価損益が発生することにより、経常利益が増減します。

暗号資産関連事業を運営するPaddle社を2024年11月より連結開始。 暗号資産の市場価格に影響を受ける多額の費用及び評価損益が発生。

サービス例：ポイ活アプリ「BitWalk」

歩いた歩数に応じて暗号資産に交換可能なポイントを付与。将来のポイント交換に対し引当金を繰り入れる。



営業損益では暗号資産市場の価格変動影響による評価損益が反映されず、暗号資産関連事業の全体の損益が表現されないため、比較可能な**会計上における業績評価は、経常利益が参考になり得る指標。**

※ 暗号資産評価損益：Paddle社のビジネスモデルの特性上（参照：P41-43）、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多額の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、多額の費用及び評価損益が発生します。

経常利益は営業外の暗号資産評価益と営業内の販売促進引当金繰入額が両方含まれているため、暗号資産の市場価格変動の影響が一部相殺される

単位：（百万円）

FY2025 Q2 累計 P/L

・	
・	
・	
販売促進引当金繰入額	443 ^{※1}
・	
・	
・	
営業利益	92
暗号資産評価益	545
・	
・	
・	
経常利益	775

暗号資産の市場価格変動時、
営業内費用と暗号資産の評価損益
が一部相殺^{※2}

※ 1：販売促進引当金繰入額については、Paddle社の暗号資産関連事業から生じる費用だけでなく、連結の総額を表示しております。

※ 2：販売促進引当金繰入額は、各暗号資産に対する有効なポイント残高に各暗号資産の引当見積率（将来失効せずに交換される予想の率）を乗算して算出しております。
引当見積率 = 1 - (累計失効ポイント数 ÷ 累計付与ポイント)
FY2025 Q2において、保有する各暗号資産の加重平均による引当見積率は約75%であります。各暗号資産ポイント数 ÷ 各暗号資産保有数であるため、引当見積率分のみが相殺されます。

本業の収益性をより適切に表す指標として「調整後EBITDA」を定義。
会計上で参考になり得る指標は「経常利益」。

調整後EBITDA

Q2累計 **711** 百万円

調整後EBITDAとは、下記に関する費用を調整した指標

- ① M&Aに関わる一過性の費用を控除
- ② Paddle社の暗号資産に関わる会計上の費用を控除
- ③ ②で控除した会計上の費用を事業実態に合わせた費用へ置き換え

経常利益

Q2累計 **775** 百万円

販売促進引当金繰入額（営業損益に影響）と暗号資産の市場価格に影響を受ける暗号資産評価損益（経常損益に影響）は一部相殺される。そのため、**営業利益よりも、経常利益の方が一般に比較可能な会計上の利益として参考となり得る。**

2. FY2025 Q2 連結決算概要

Y/Yで減収増益、Q/Qで増収増益。
各事業が堅調に推移し、調整後EBITDA及び経常利益は昨対比で増益。

売上高

5,862

百万円

Y / Y 98.7 %

Q / Q 103.2 %

調整後EBITDA

400

百万円

Y / Y 1604.6 %

Q / Q 129.1 %

経常利益

543

百万円

Y / Y 15303.6 %

Q / Q 233.5 %

当期純利益

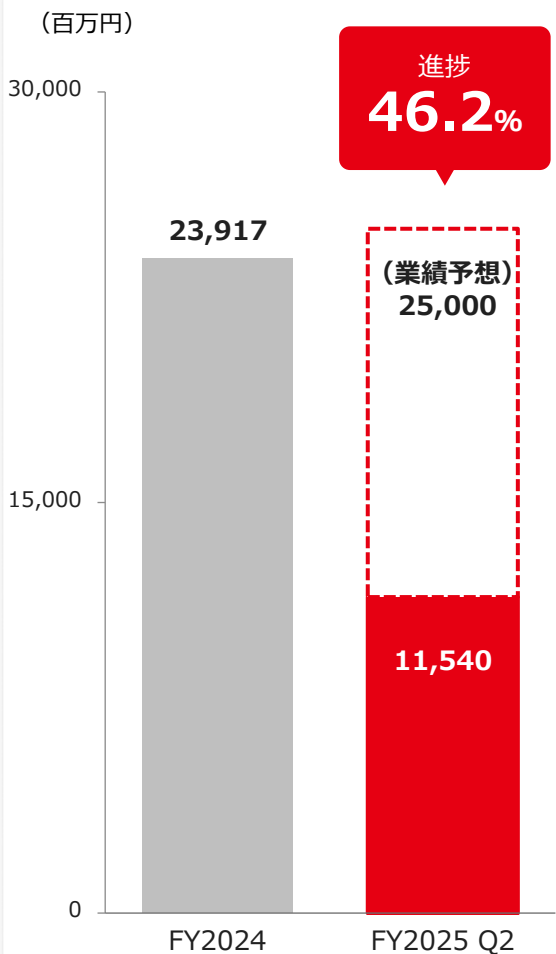
430

百万円

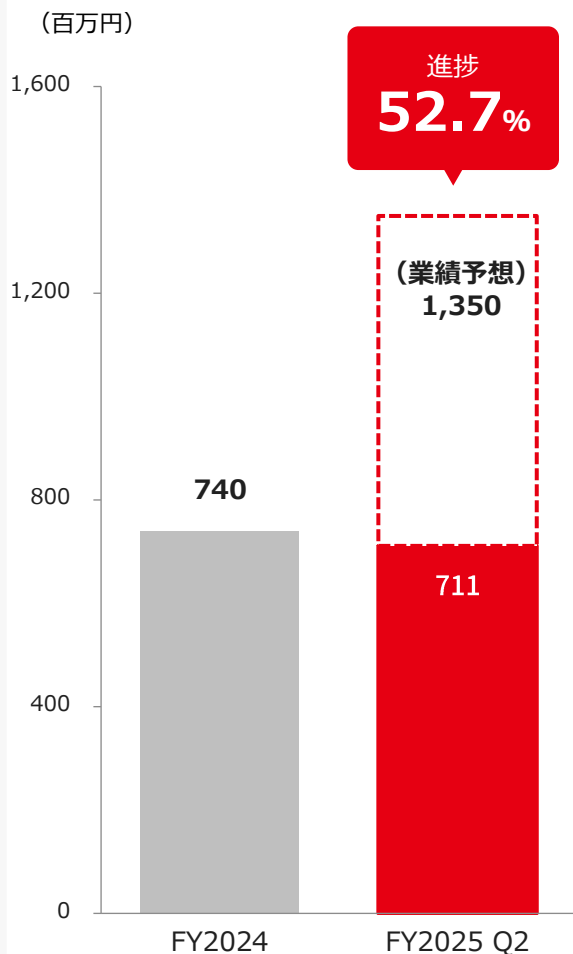
Y / Y - %

Q / Q 332.5 %

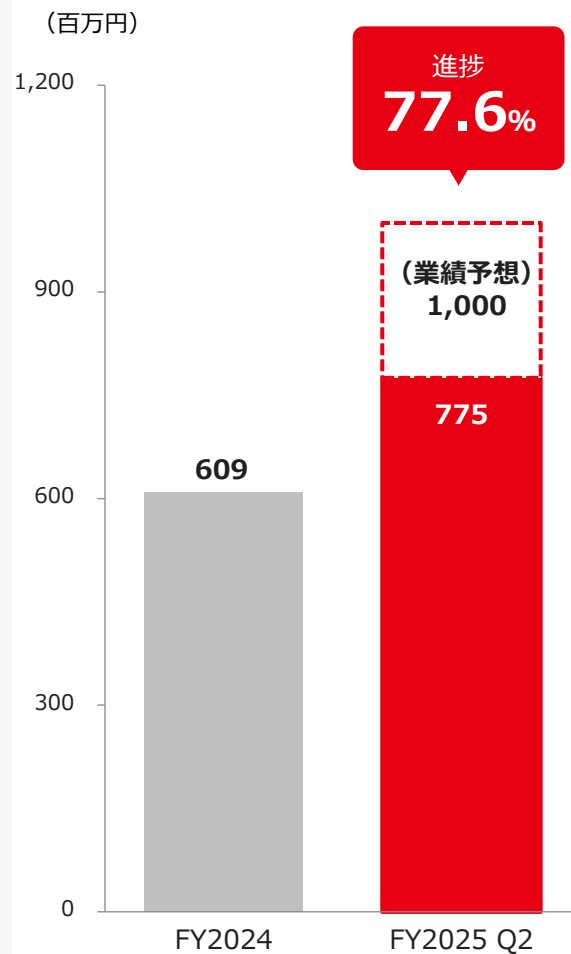
売上高



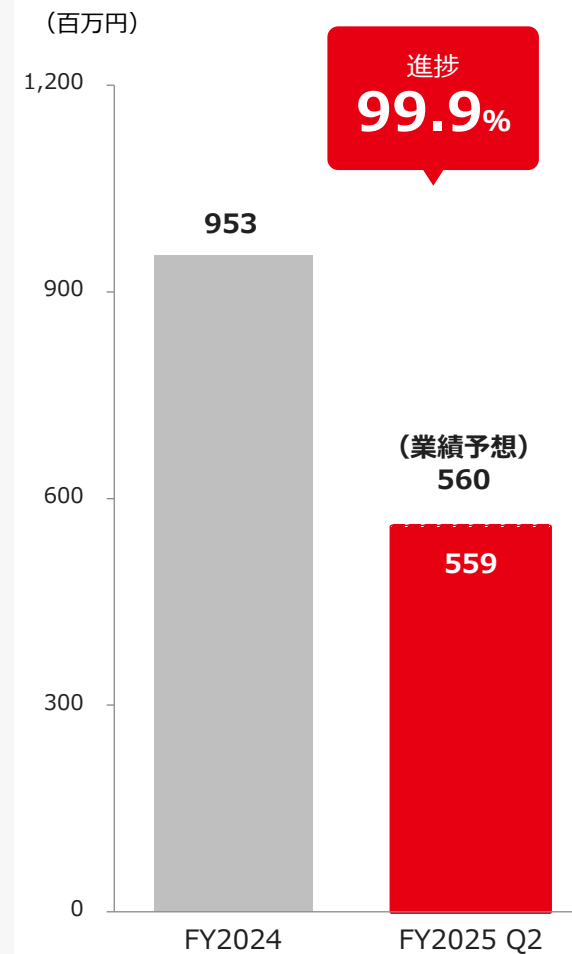
調整後EBITDA



経常利益

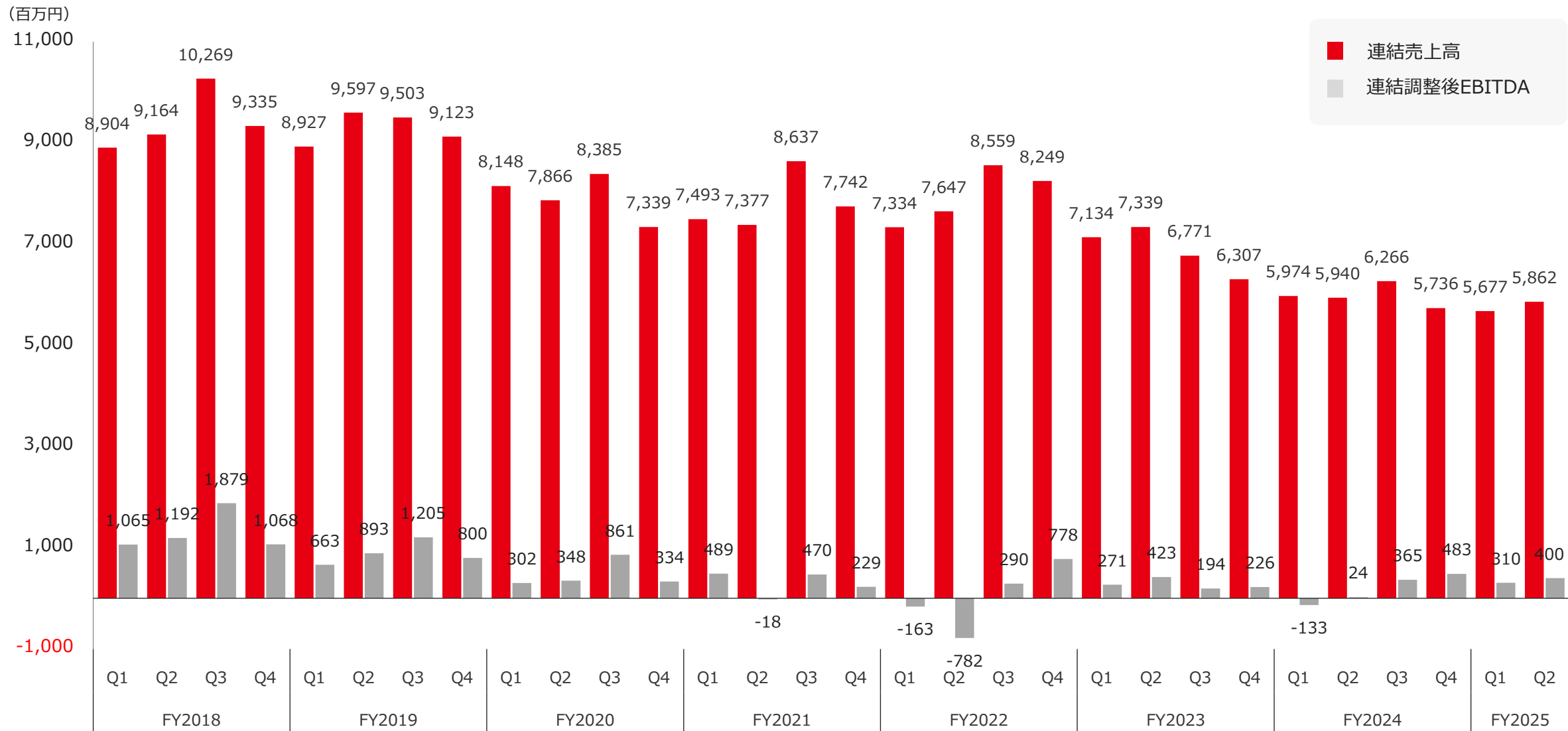


当期純利益



※ 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。

● 連結四半期業績の推移



本業の収益性を表す調整後EBITDAと経常利益は増益。

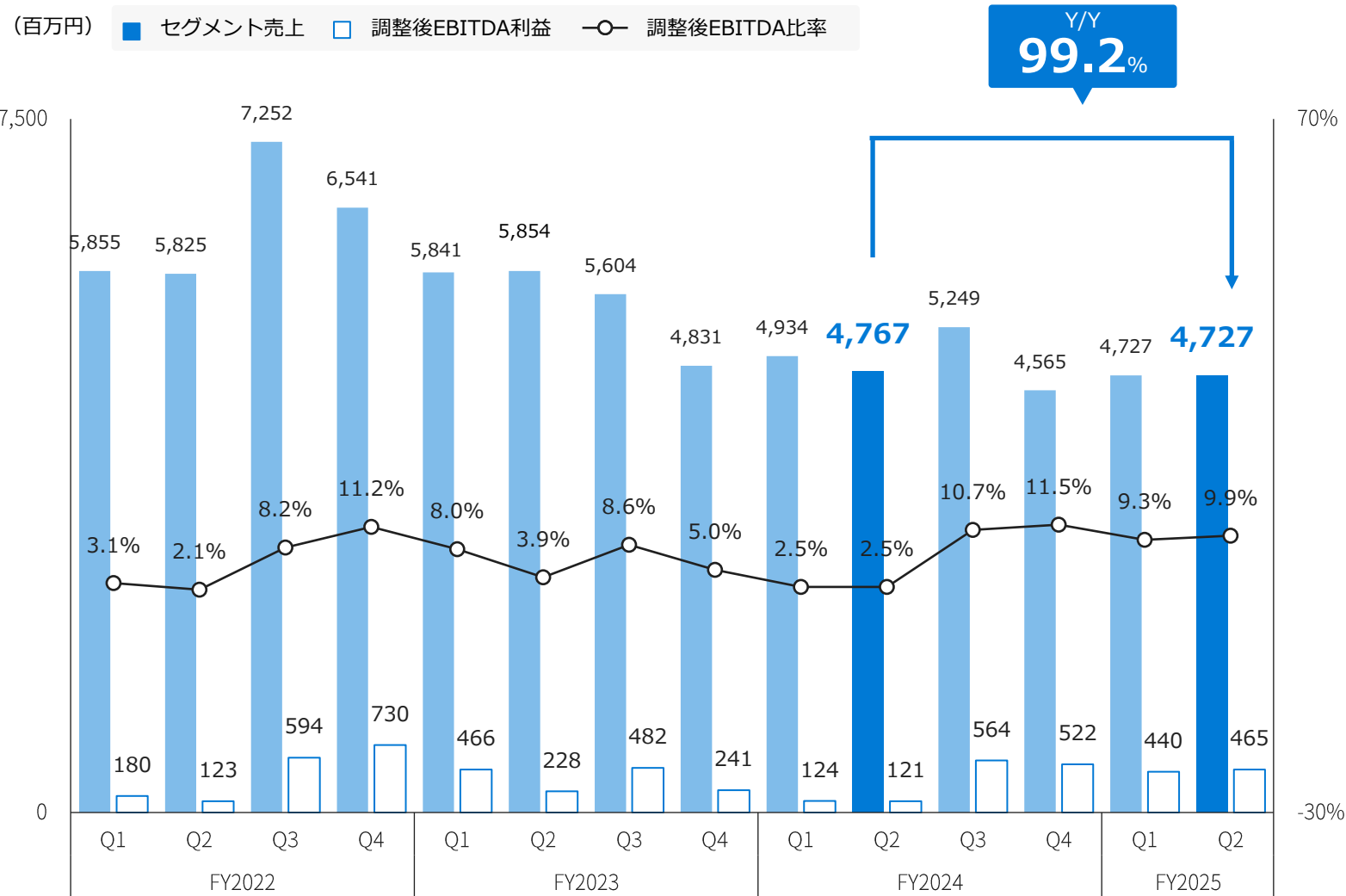
(単位：百万円)	FY2025 Q2	FY2024 Q2	増減率 (Y/Y)	FY2025 Q1	増減率 (Q/Q)
売上高	5,862	5,940	98.7 %	5,677	103.2 %
調整後EBITDA	400	24	1604.6 %	310	129.1 %
EBITDA	-47	24	- %	308	- %
営業利益	-135	-15	- %	227	- %
経常利益	543	3	15303.6 %	232	233.5 %
当期純利益	430	-51	- %	129	332.5 %

各セグメントでの事業運営はQ1に引き続き堅調に推移。

(単位：百万円)		FY2025 Q2	FY2024 Q2	増減率 (Y/Y)	FY2024 Q1	増減率 (Q/Q)
デジタル マーケティング	売上	4,727	4,767	99.2 %	4,727	100.0 %
	調整後EBITDA	465	121	382.0 %	440	105.8 %
	営業利益	-50	107	- %	377	- %
エンター テインメント	売上	1,134	1,172	96.8 %	950	119.4 %
	調整後EBITDA	197	34	572.9 %	53	370.9 %
	営業利益	197	34	575.3 %	53	372.2 %

※ 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。

● 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微減収、Q/Qで横ばい。
導入した調整後EBITDA
においては、Y/Y・Q/Qで増益。

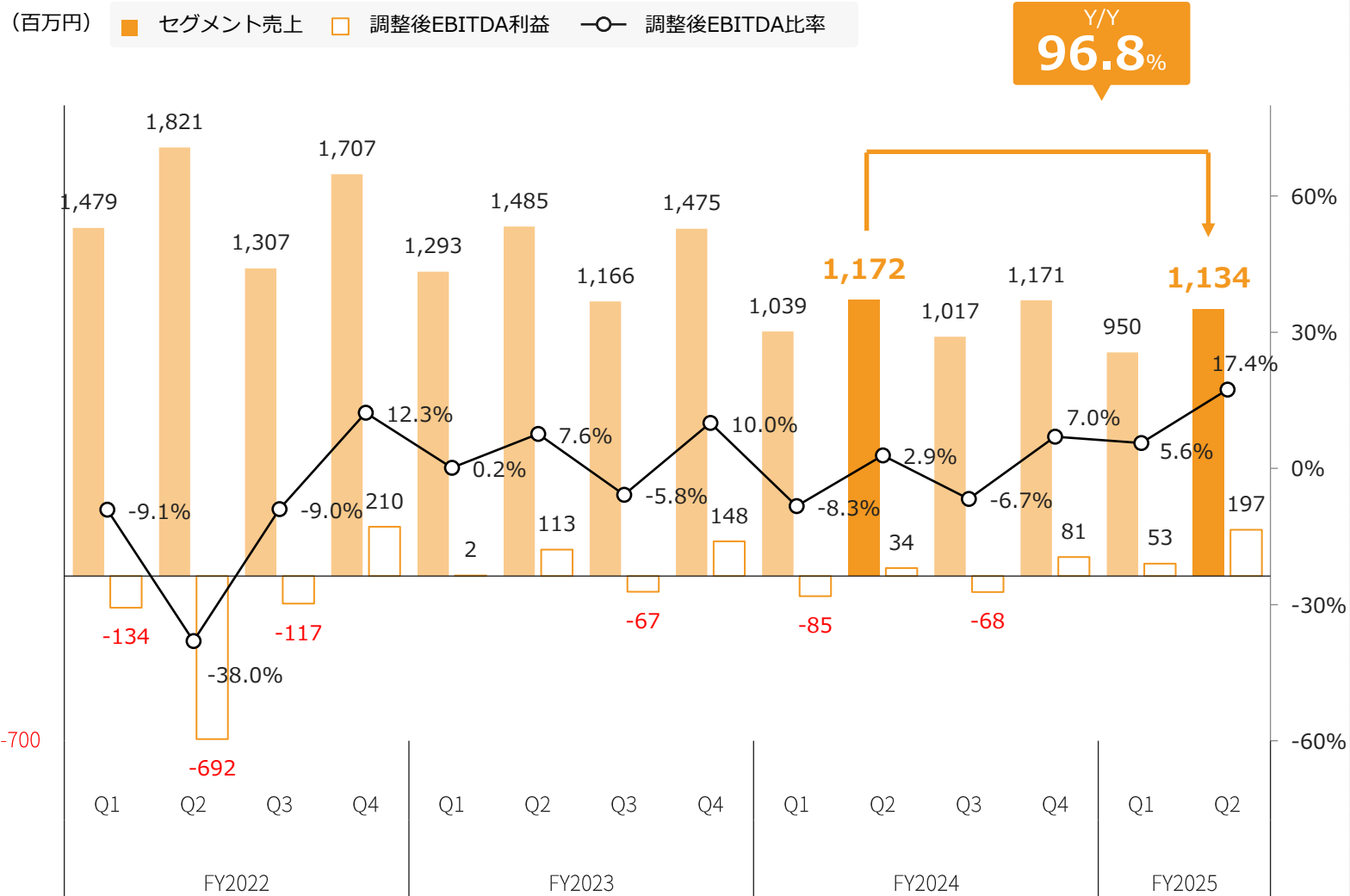
売上

- M&Aにより取得した企業の売上を計上、自動車関連事業が好調に推移
- 一方で金融メディア事業において外部要因に起因する利用件数の減少により減収

調整後EBITDA

- 引き続き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したことにより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 減収増益、Q/Q 増収増益。
既存タイトルの効率運用に加え、
他社協業案件の受注増加が奏功。

売上

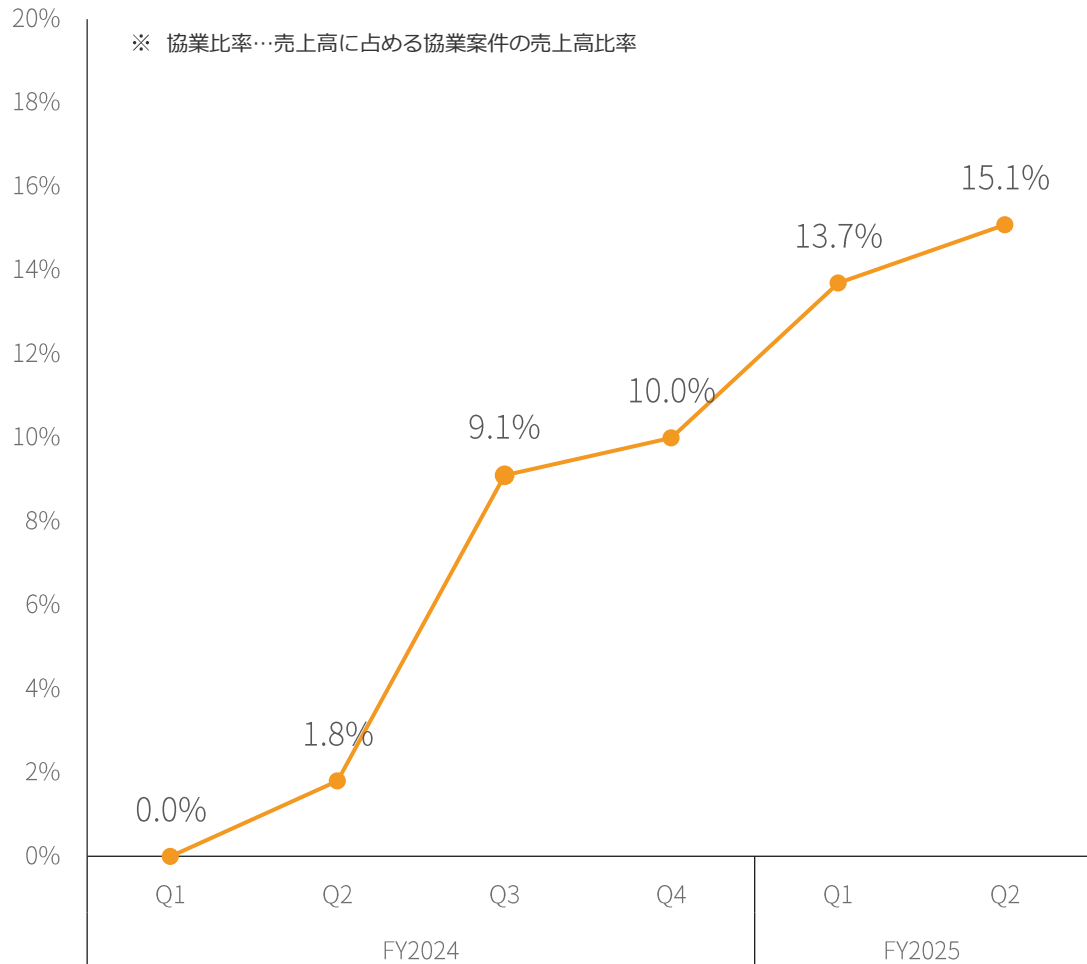
- 既存タイトルのダウントレンドにより、引き続き減少傾向であり、Y/Yで減収。

調整後EBITDA

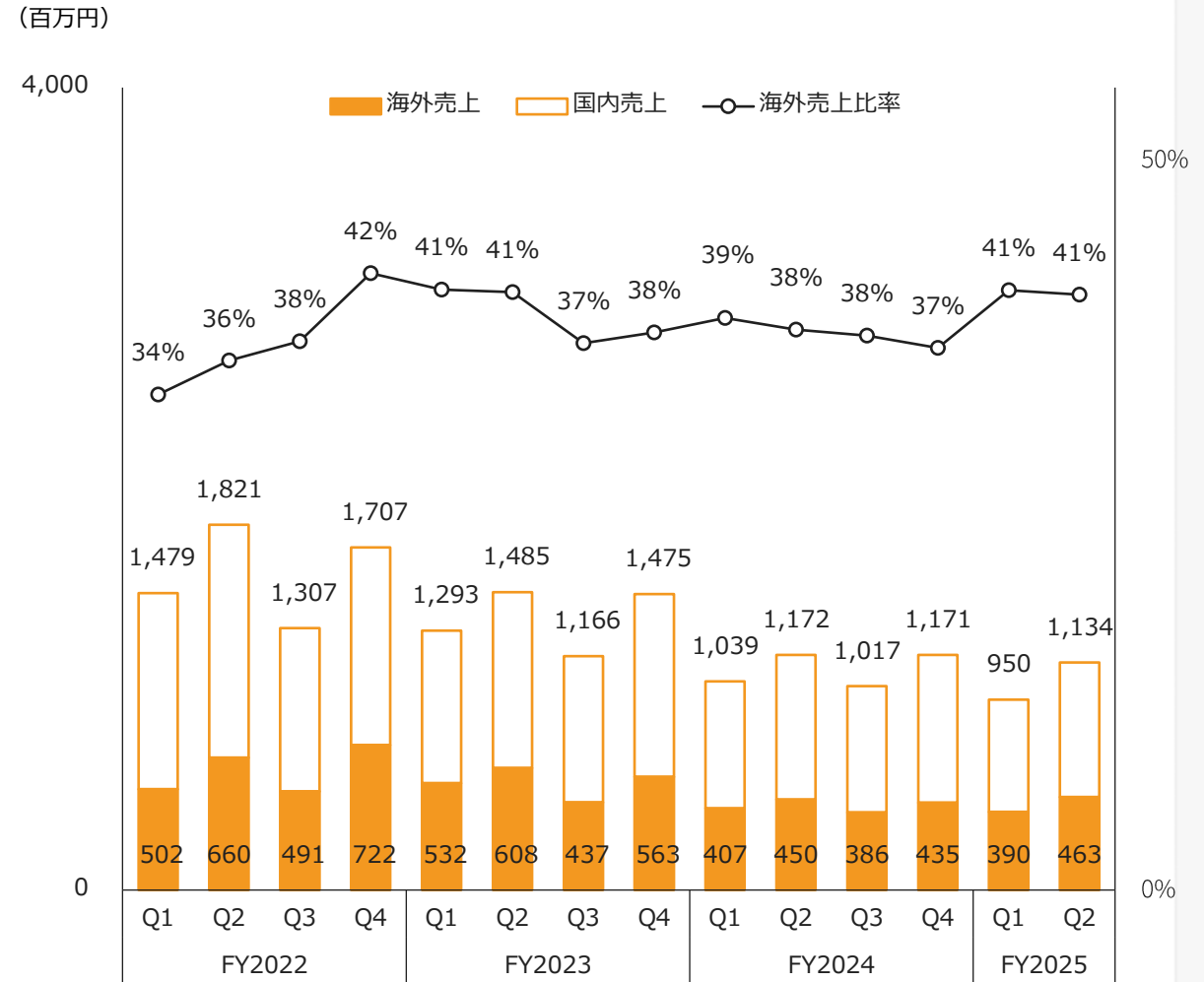
- 引き続き、既存タイトルの効率的な運用やコスト抑制を実施
- 協業案件の比率 (FY2025 Q2 協業比率/15.1%) の増加が奏功、引き続き既存タイトルのダウントレンドをカバーしつつ、利益を確保

● エンターテインメント事業: 海外売上の四半期推移

協業比率



海外比率



3. M&Aの実績及び進捗

WEB広告運用代行やコンサルティングを展開する株式会社WCA

1. 商号	株式会社WCA
2. 所在地	東京都港区虎ノ門一丁目14番1号 郵政福祉琴平ビル4階
3. 代表者	代表取締役 青嶋 剛史
4. 事業内容	WEBマーケティング運用代行
5. 資本金	30百万円
6. 人員数	50名（役員3名、正社員47名）
7. 取得株式数	2024年12月26日 24,000株（議決権数24,000個）
8. 取得価格	2024年12月26日 150百万円 デューデリジェンス費用等（概算額）3.8百万円 合計（概算額）153.8百万円



※ 2024年12月26日に開示した「株式会社WCAの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」をご参照ください。なお、当会社概要の情報は、当開示を行った2024年12月26日時点の内容です。

WCA社のデリバリー機能の拡充により、WEB集客支援領域を強化



メディアによる集客支援に加え、
広告運用代行などの支援を拡充

新規顧客へのWEB集客支援

当社のデジタルマーケティングノウハウ
及び人員交流により、デジマ支援を強化

当社グループ運営
業界トップクラスのシェアの各種メディア

引越し比較・
予約サイト



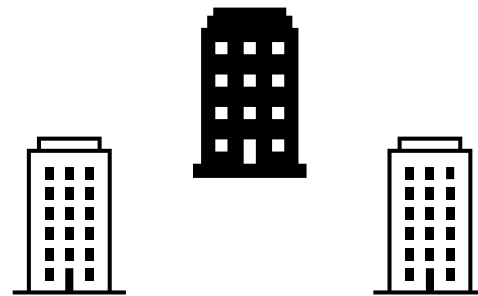
車査定・
車買取サイト



結婚式場
情報サイト



売上向上支援カンパニー化により
新たに支援する法人企業



WCA社で取引実績がある
各クライアント企業

自動車 ブライダル

教育関連 金融関連

小売大手 ECモール

etc...

メディア×広告運用代行のシナジー最大化を裏付けるWCA社の特長

比較サイト事業の運営企業のハウスエージェンシーとして誕生したWCA社の出自

ハウスエージェンシー



当社サービスと類似する比較サイト事業を運営する企業のハウスエージェンシーとして創業

約20年間の実績



デジタル広告の黎明期である2005年の創業以来、長年にわたり積み上げた広告運用ノウハウ

豊富な広告運用メニューのラインナップ 幅広いクライアントと企業への支援実績

リスティング
広告

WEB
広告運用

LP制作

純広告出稿

WEB
コンサルティング

SEO対策

経済ニュースメディア「Strainer」を運営する株式会社ストレイナー

1. 商号	株式会社ストレイナー
2. 所在地	東京都渋谷区代々木五丁目7番5号
3. 代表者	代表取締役 野添 雄介
4. 事業内容	経済ニュースメディア「Strainer」の運営 財務データベース「Finboard」の運営
5. 資本金	56百万円
6. 人員数	1名
7. 取得株式数	2025年3月3日 11,833 株（議決権数11,833個）
8. 取得価格	2025年3月3日 240 百万円 デューデリジェンス費用等（概算額）23 百万円 合計（概算額）263 百万円



※ 2025年2月13日に開示した「株式会社ストレイナーの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」をご参照ください。なお、当会社概要の情報は、当開示を行った2025年2月13日時点の内容です。

M&Aチームの体制強化により着実に推進。M&Aの実行は2社増加
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

	~FY2025 Q1累計	~FY2025 Q2累計	増加率
1 接触企業数 <small>IM (※1) 取得数を含む</small>	205	216	+ 5.4 %
2 トップ面談数	35	39	+ 11.4 %
3 SPA/実行 <small>※2</small>	2	4	+ 100 %

※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マーケコンサル/ WEBマーケ運用代理店	<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

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
調整後EBITDA	1,350	—	182.3	740	—
EBITDA	1,250	—	175.7	711	—
営業利益	1,000	—	177.8	562	—
経常利益	1,000	—	164.2	609	—
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、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

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

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

※ 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。

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。

株主ご優待品は4月上旬に発送予定です。

次回は、2025年7月末を基準日として、株主優待の実施を予定しております



経営理念

「みんなで幸せになれる会社にする
こと」
「今から100年続く会社にする
こと」

パーパス

Creativity × Techで、
世の中をもっと便利に、もっと
楽しくすること

私たちは、成長戦略である「売上向上支援カンパニー」への
変革を図り
持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

※ 本画像は、株主ご優待品のイメージです。お手元に届く実際の株主ご優待品とは異なる場合があります。

2025年4月4日、 株式会社エイチームホールディングスへ



エイチームは、純粋持株会社としての機能を強化するため、エイチームホールディングスに社名変更します。全社戦略の遂行体制を強化し、グループガバナンス強化によるグループシナジーの最大化を目的とします。

エイチームホールディングスは、ガバナンスを発揮して各事業会社との連携を強め、協働・共創を通じて、新たな価値創造のスピードを上げていきます。グループ企業各社が持つ様々なリソースやビジネス、サービスを組み合わせ、売上向上支援カンパニーへの変革をさらに推進してまいります。

5. 主な経営指標

● P/L (FY2022 Q1 – FY2025 Q2)

(百万円)

	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
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	5,862
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	+3.3
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	4,727	4,727
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	1,134
売上原価	2,076	2,058	2,378	1,950	1,492	1,534	1,066	969	894	909	903	839	853	814
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	13.9
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	5,183
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	88.4
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	5,997
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	1,249
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	2,835
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	48.4
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	2,757
エンターテインメント	131	874	81	132	65	96	75	65	31	45	37	67	56	75
支払手数料等	1,264	1,100	1,088	1,266	837	976	774	804	748	755	664	700	611	653
外注・サーバー費	576	552	463	436	365	308	284	284	285	267	252	223	205	227
オフィス賃料	266	260	243	241	238	237	214	200	194	173	164	156	156	156
その他費用	832	1,087	1,461	999	831	1,085	464	369	261	314	324	327	366	875
EBITDA	-163	-782	290	778	271	423	194	226	-133	24	365	454	308	-47
調整後EBITDA	-163	-782	290	778	271	423	194	226	-133	24	365	483	310	400
営業利益	-252	-891	180	664	213	-2	162	170	-170	-15	330	418	227	-135
Q/Q 増減率 (%)	-309.4	+252.8	-120.3	+268.3	-67.9	-101.3	-	+4.7	-199.9	-90.8	-	+26.6	-45.5	-159.3
デジタルマーケティング	157	99	570	705	449	205	455	218	110	107	550	479	377	-50
エンターテインメント	-160	-736	-162	165	-4	105	-74	140	-86	34	-68	81	53	197
共通部門	-249	-253	-228	-206	-231	-313	-217	-189	-194	-157	-152	-142	-202	-282
営業利益率 (%)	-	-	2.1	8.1	3.0	-	2.4	2.7	-	-	5.3	7.3	4.0	-2.3
経常利益	-242	-893	201	715	223	-4	202	289	-137	3	346	396	232	543
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	430
人員数	1,129	1,171	1,092	1,069	1,019	991	931	910	894	883	858	858	826	864
デジタルマーケティング	648	691	646	616	583	556	498	482	458	457	438	439	418	455
エンターテインメント	371	364	346	352	340	344	343	338	337	331	326	324	314	310
共通部門	110	116	100	101	96	91	90	90	99	95	94	95	94	99

※ 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
調整後EBITDA	4,555	5,206	3,562	1,847	1,170	122	1,115	740
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	FY2025 Q2
資産の部									
流動資産 ※	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,471	10,264	11,562	13,593
現預金	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,992	8,050	8,580
固定資産 ※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,591	4,729	4,256
有形固定資産	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	389	365	345
無形固定資産	507	2,070	1,522	477	792	391	216	1,637	1,746
投資その他の資産	※ 1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,055	2,985	2,726	2,164
資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,291	17,850
負債の部									
流動負債	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,205	3,621	3,045	4,778
固定負債	481	583	730	493	527	674	529	2,972	2,867
負債合計	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,151	6,017	7,645
有利子負債	632	186	—	—	—	—	—	35	108
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	9,803
自己株式	-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,896	-1,862	-1,846	-1,837
新株予約権	96	85	85	82	82	—	—	22	22
純資産合計	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	9,882	9,704	10,274	10,205
負債・純資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,291	17,850

※ 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 :

Paddle社の連結開始に伴う 影響についての補足

Paddle社は暗号資産に交換可能なポイントが貯まるアフィリエイト型 ポイ活アプリ「Bit Start」、ウォーキング型ポイ活アプリ「BitWalk」を展開



Bit Start

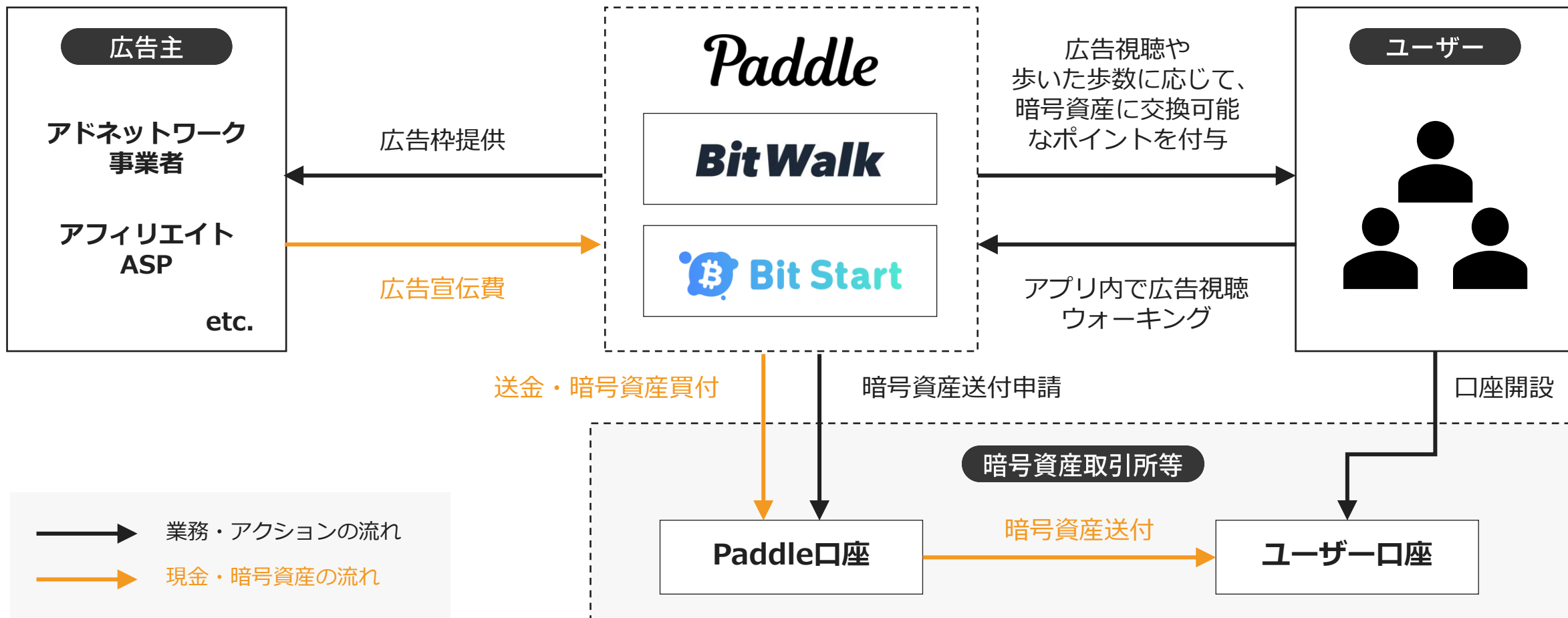
- 暗号資産に交換可能なポイントが貯まるポイ活アプリ
- アフィリエイト広告の実施によってポイントを獲得できる
- デモトレードやビットコイン講座等、初心者向けのコンテンツも充実



BitWalk

- 暗号資産に交換可能なポイントが貯まるウォーキング型ポイ活アプリ
- 毎日歩いた歩数に応じてポイントが貯まる
- 派生アプリとして「XRP Walk」や「DogeWalk」などもリリース

アプリの利用に応じて暗号資産に交換可能なポイントを付与するビジネスモデル



Paddle社のビジネスモデルの特性上、事業の実力が財務諸表に適切に表れない。

Paddle社では、サービスの利用状況に応じて暗号資産を購入し、資産化。
将来の交換予定のポイント相当分を**費用（引当金繰入額）**として計上。

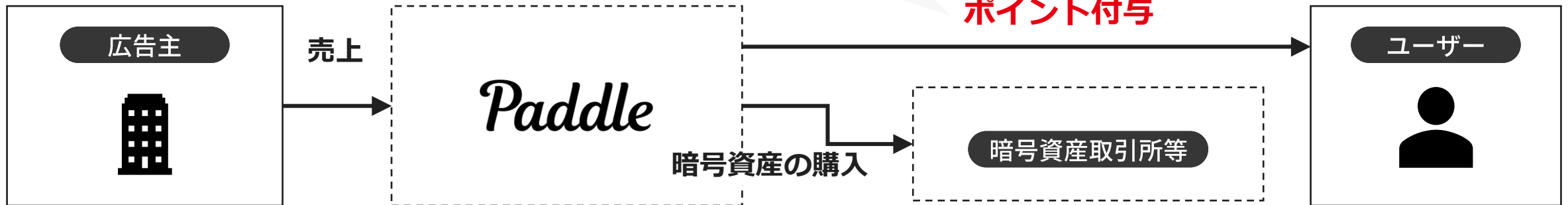
費用①

販売促進引当金繰入額

+

費用②

販売促進費

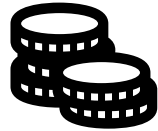


暗号資産関連事業に関する会計上の費用の考え方

暗号資産関連事業の各費用は、暗号資産の市場価格の変動の影響を受ける。

費用①

販売促進引当金繰入額



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積もられる分を
販売促進引当金として計上。

(P/L上は販売促進引当金繰入額)

+

費用②

販売促進費



ポイントを暗号資産に交換する際の費用が、
暗号資産価格の上昇等により引き当てた金額
を上回った場合には、**販売促進費**として計上。

※ ボラティリティの高い暗号資産価格に対し、引当金計算上は毎期末日の価格を用いることが適切と判断。一方で、ポイント交換による費用は、交換時の価格を利用するため、価格変動による引き当て不足が発生する場合、当該科目を用いて費用計上する。

本業の収益性を表す調整後EBITDAにおいて、暗号資産関連費用を置き換える。

会計上の費用

会計上の暗号資産に関する費用は、市場価格の変動の影響を受けるため、本業の収益性を正しく把握できない。

販売促進引当金繰入額

+

販売促進費

置き換える

対象期間における ポイント付与分の費用

事業実態に即した期間損益とするため、対象期間における有効ポイント分の費用に置き換える

暗号資産の月末終値

×

対象期間における
付与ポイント数

×

ポイント失効率

調整後EBITDAの定義

営業利益

+) のれん償却費

+) 減価償却費

EBITDA

+) M&A関連費用

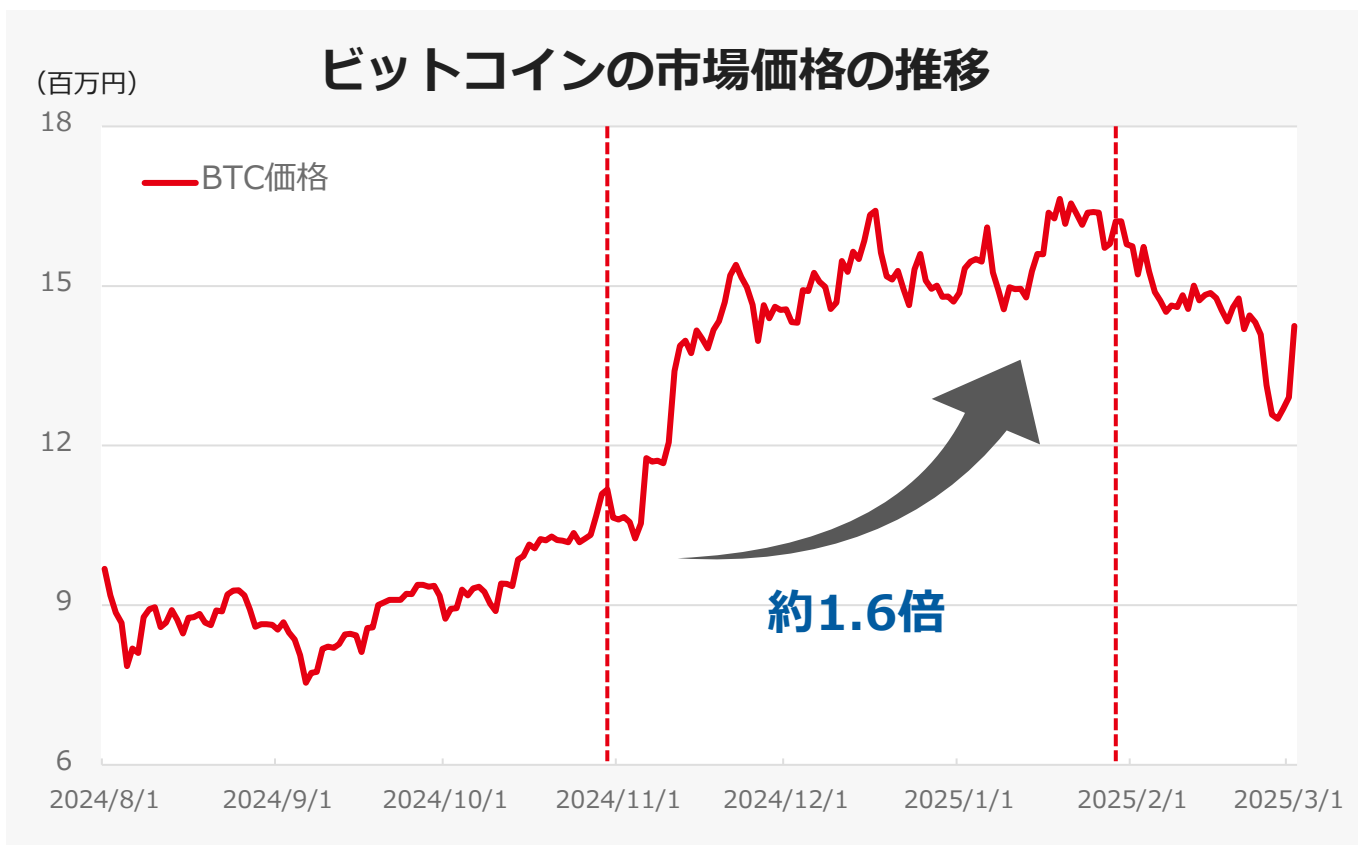
+) 販売促進引当金繰入額

+) 販売促進費

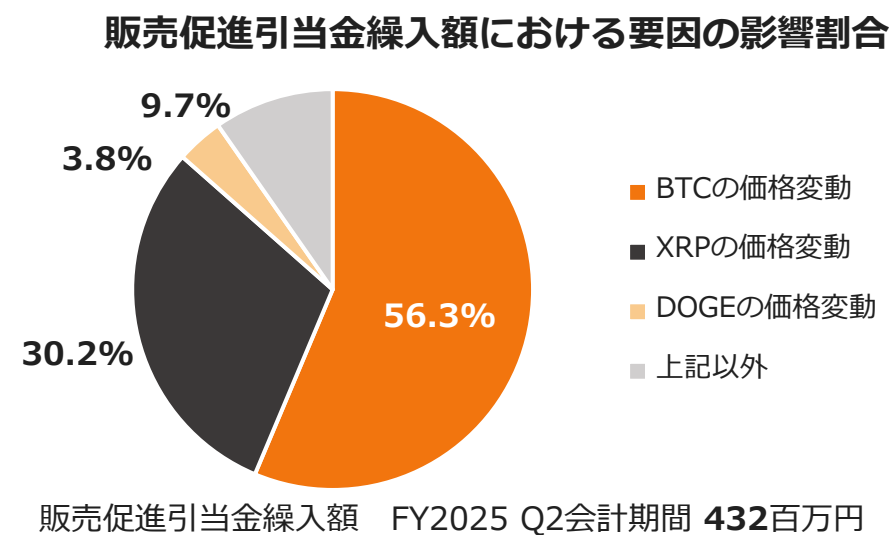
-) 対象期間におけるポイント付与分の費用

調整後EBITDA

FY2025 Q2はビットコインが約10百万円から約16百万円に大幅に上昇。
保有するリップルやドージコインも価格が上昇し、価格変動による影響大。



	2024年10月末	2025年1月末
ビットコイン価格	10 百万円	16 百万円
リップル価格	78 円	477 円
ドージコイン価格	25 円	51 円

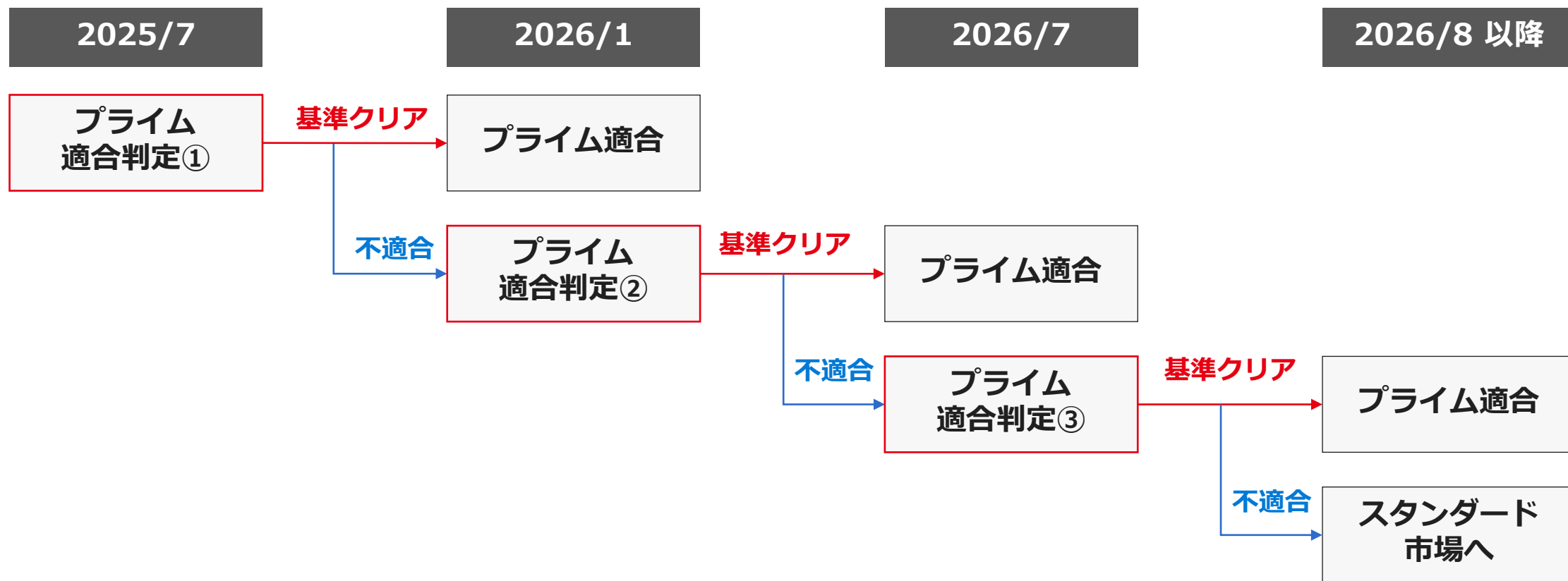


※ 暗号資産についてはBTC以外に、XRP、DOGEを保有しておりますが、当グラフではBTCを代表例として説明しております。当データの参照元：「GMOコイン株式会社が運営するGMOコインの終値一覧データ」

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。

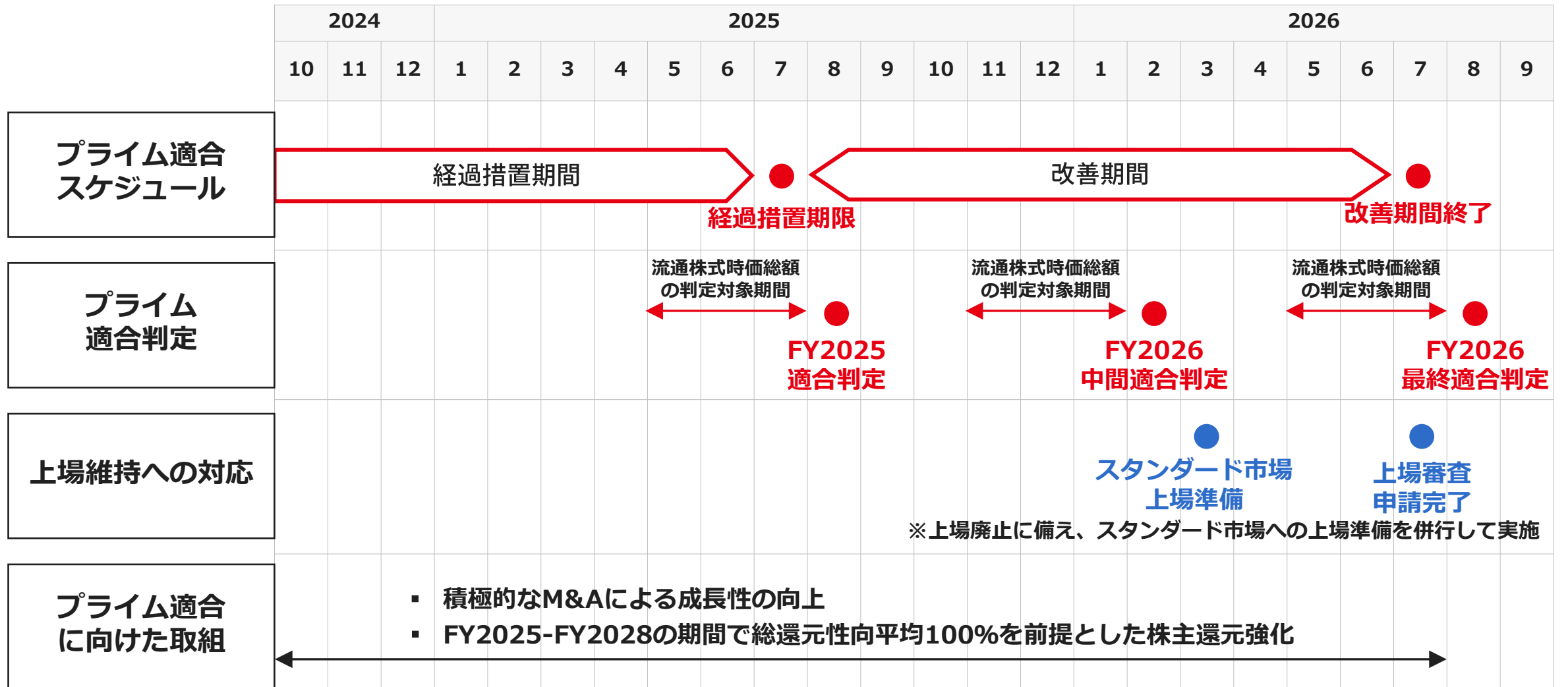
売上向上支援カンパニーの 核となる大型M&Aの実施

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

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

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。

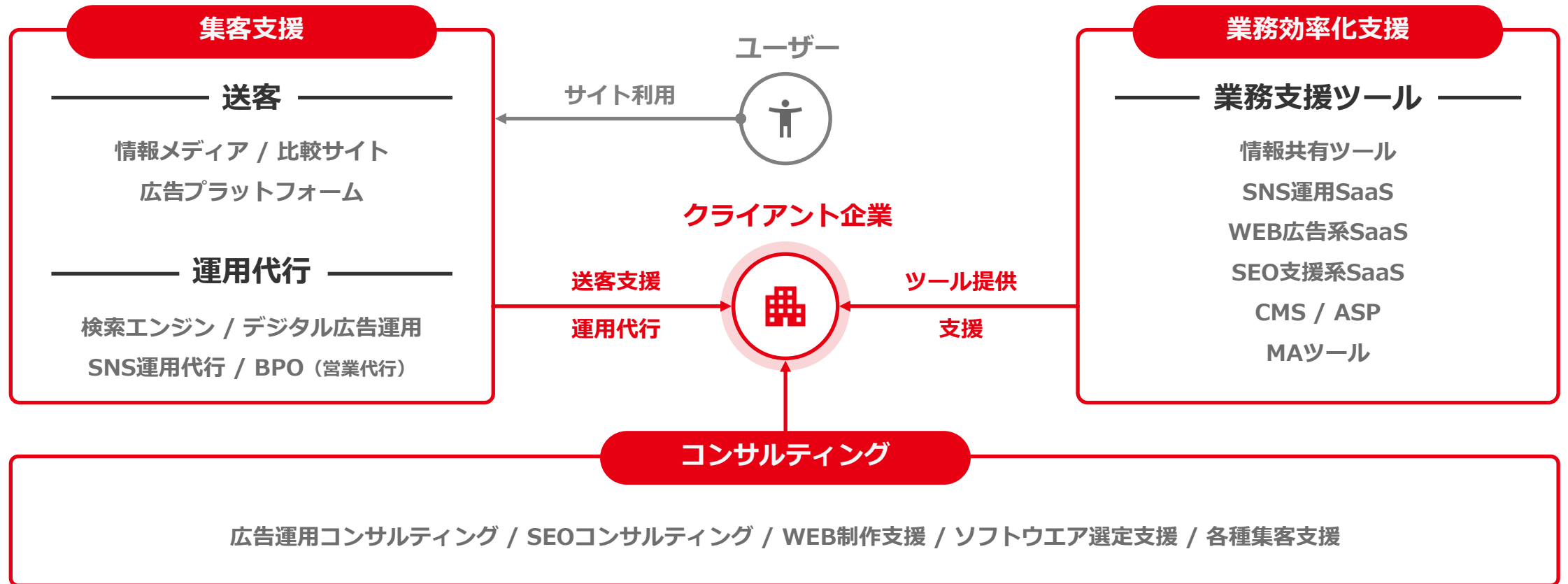
株主還元の強化

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（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。

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展開する**売上向上支援カンパニー**を目指す



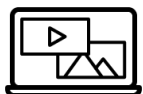
世の中の課題

集客方法の多様化×高度化により、
デジタル集客に課題を持つ企業が多数

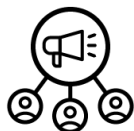
多くの企業が抱える経営課題

「デジタル集客」

メディアミックス



集客方法の多様化



専門的なノウハウ



高度な技術力

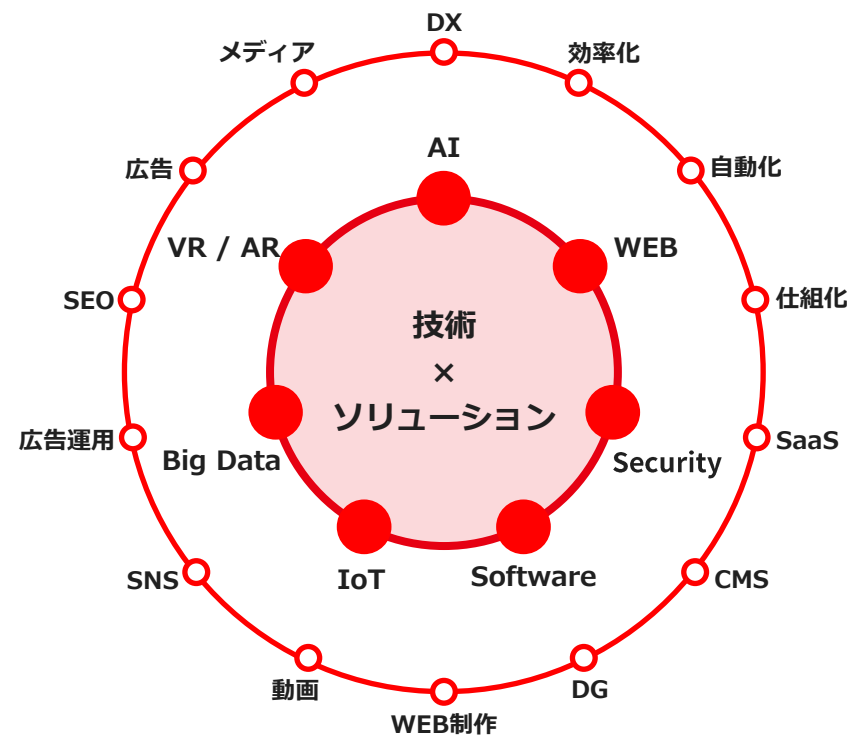


WEB集客競争激化



当社の価値

デジタルマーケティングノウハウを駆使し
法人向けに集客支援サービスを提供



APPENDIX : 会社概要

● 会社概要（2025年1月31日現在）

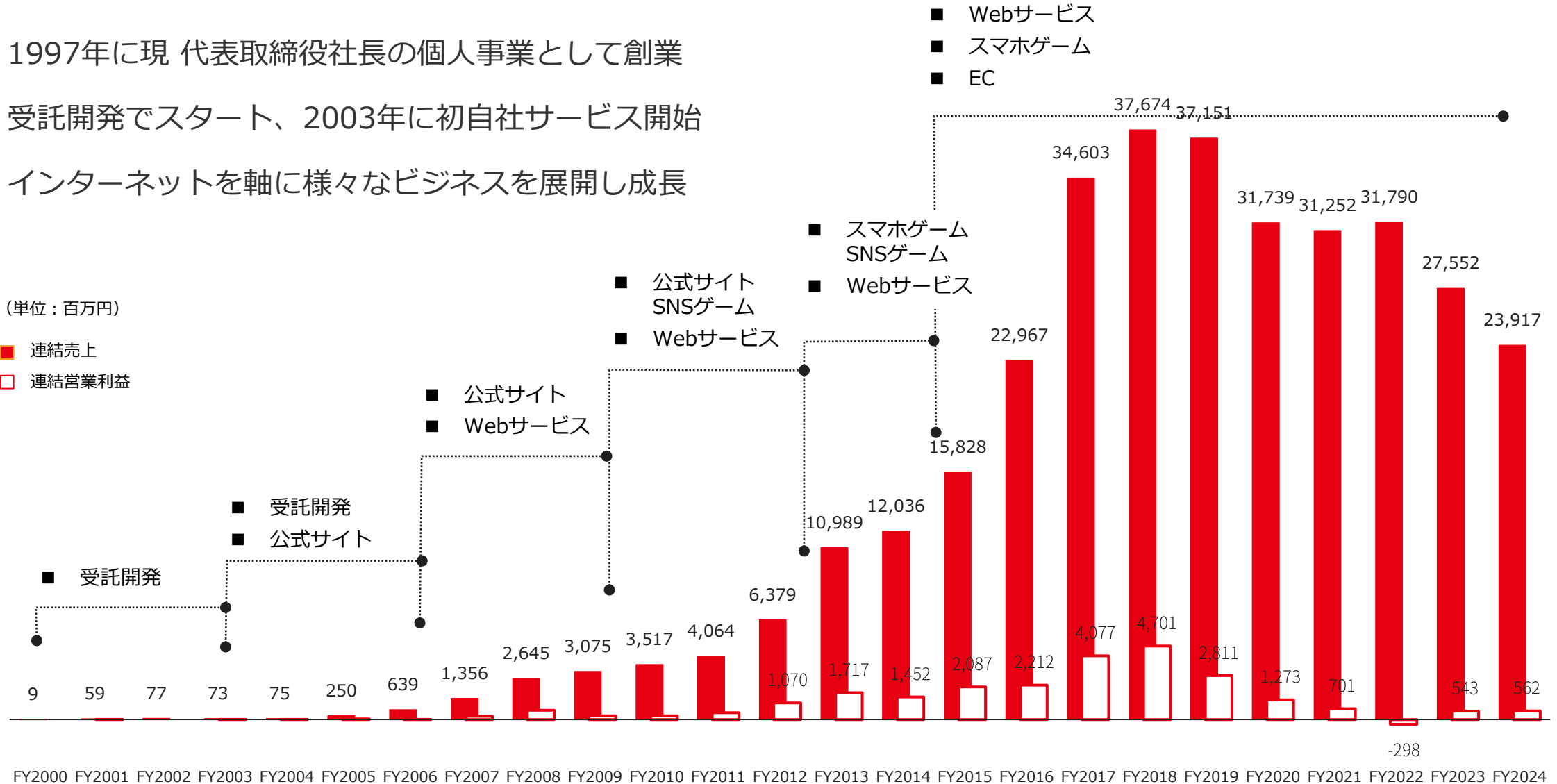
商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証プライム 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	11社（国内10社、海外1社）
連結社員数	817名（役員、アルバイトを除く）
単元株式数	100株



- 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

(単位：百万円)

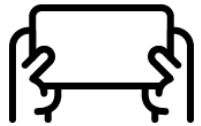
■ 連結売上
□ 連結営業利益



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

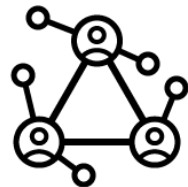
ゲーム開発



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



複数の商材の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



レギオンウォー

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

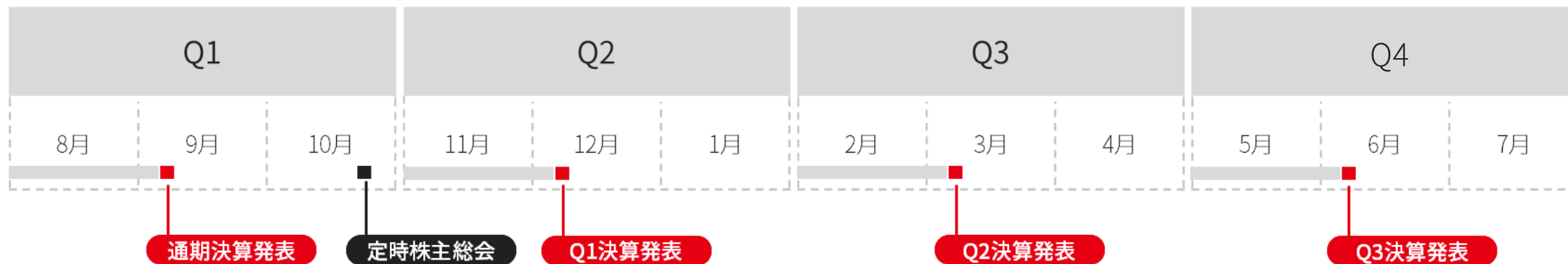


OBREMO

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。