



株式会社エイチームホールディングス

2025 年 7 月期 通期決算説明会

2025 年 9 月 5 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。

林：今日は、エイチームホールディングス、2025 年 7 月期 通期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。では早速、始めてまいります。



まず、ハイライトです。FY2025 通期といたしまして、YonY で大幅増益を達成しました。業績予想に対しても、概ね好調に着地しました。売上高 239 億 1,700 万円、YonY100%、予想比 95.7%。調整後 EBITDA17 億 1,900 万円、YonY232.2%、予想比 114.6%という結果でした。

FY2025 Q4 につきましては、YonY で増収減益、QonQ で減収減益となっております。売上高 59 億 4,800 万円、YonY103.7%、QonQ92.5%。調整後 EBITDA3 億 600 万円、YonY63.4%、QonQ43.6%という結果でした。詳細の決算概要については、後ほどご説明させていただきたいと思います。

1. プライム市場上場維持基準への適合結果

2. FY2025 通期 連結決算概要

3. FY2025 Q4 連結決算概要

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：M&Aの進捗

APPENDIX：会社概要



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

本日は、こちらのスライドに記載の通り、主にこの4点になります。プライム市場上場維持基準への適合結果、FY2025 通期連結決算概要、FY2025 Q4 連結決算概要、株主還元・業績・配当予想についてご説明します。

上場維持基準への適合に向けた計画を推進し、 プライム市場の上場維持基準に適合しました。

当社は、2022年10月27日に「上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、
取組内容や適合状況の進捗等を継続的に開示してまいりました。

この度、東京証券取引所から「上場維持基準（分布基準）への適合状況について」を
受領し、2025年7月末時点において、プライム市場の上場維持基準に
適合していることを確認しましたので、お知らせいたします。

※ 詳細は、2025年8月28日に開示した「プライム市場の上場維持基準への適合に関するお知らせ」をご確認ください。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

まず1点目、プライム市場上場維持基準への適合結果となります。当社は2022年10月27日に上場維持基準の適合に向けた計画書を提出しております。この数年の各種取り組みの結果、このたび東京証券取引所から適合状況について適合していることをご連絡いただきましたので、改めて適合した旨をお知らせいたします。

● プライム市場上場維持基準への適合結果

流通時価総額が基準に達し、プライム市場上場維持基準のすべての項目に適合

	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 (%)
当社の状況 2025/7/31時点	11,667	117,962	139	62.7
参考: 2023/7/31時点	7,933	114,691	81	57.9
上場維持基準	800	20,000	100	35.0
適合状況	適合	適合	適合	適合

※ 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。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

プライム市場上場維持基準に適合していなかった項目は、流通時価総額 100 億円という基準でした。2023 年 7 月末時点で 81 億円でしたが、2025 年 7 月末時点で結果的には 139 億円となり、無事にプライム市場上場維持基準のすべての項目に適合いたしました。

プライム市場上場維持基準の適合に向けて、実際に取り組んだ内容はスライドに記載の 5 つです。（1）成長戦略の遂行、（2）流通株式時価総額の向上、（3）積極的な株主還元、（4）コーポレートガバナンスの強化、（5）IR 活動の充実化です。

まず（1）成長戦略の遂行については、従前からお伝えしておりますとおり、「売上向上支援カンパニー」への変革を標榜し、新たな成長ドライバーの一つとして積極的な M&A を進めております。M&A 戦略は、昨年 2024 年 6 月より資本業務提携したアドバンテッジパートナーズ社と共に進めてきております。

そして、(2) 流通株式時価総額の向上については、株式市場を意識した経営として、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を進めています。本方針の策定及び開示に加え、当社株式の投資魅力度、及び流動性の向上を目的に、新たに株主優待制度を新設いたしました。

(3) 積極的な株主還元については、中期経営計画（FY2025-FY2028）で掲げる通り、総還元性向平均 100%、株主還元総額 40 から 50 億円を目指しております。また、資本効率の向上を目的に、機動的な自己株式取得を行う方針とし、実際に 2025 年 7 月に自己株式の取得及び消却を実行しております。

また、(4) コーポレートガバナンスの強化として、経営戦略室が中心となりリスク・ボラティリティを低減するガバナンス体制の構築と実行を進めてきました。ホールディングス機能の強化を図るとともに、グループ全体での経営管理・予実管理、事業ポートフォリオ管理の最適化を図りつつ戦略投資を進めてまいりました。最後に(5) IR 活動の充実化を図ってまいりました。これらの取り組みの結果、プライム市場上場維持基準に適合することができました。

● 上場維持基準の適合に向けた取組内容

経営戦略の刷新・ガバナンスの強化を図り、企業価値向上に資する各取組を推進。

	基本方針	取組内容の概要
(1) 成長戦略の遂行	売上向上支援カンパニーへの変革、積極的なM&Aの推進	■ アドバンテッジパートナーズ社[※]との資本業務提携 ■ 中期経営計画でM&Aを中心とした成長戦略を策定・実行
(2) 流通株式時価総額の向上	株式市場を意識した経営	■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 ■ 流動性向上を目的に株主優待制度を新設
(3) 積極的な株主還元	株主還元方針の策定・実行	■ 総還元性向平均100%・株主還元総額40-50億円 ■ 資本効率の向上を目的に機動的な自己株式取得を行う方針
(4) コーポレートガバナンスの強化	リスク・ボラティリティを低減するガバナンス体制の構築	■ ホールディングス（HD）機能及び全社最適の強化 ■ HD主体の予実管理や戦略投資をHDが意思決定する体制
(5) IR活動の充実化	積極的な情報開示	■ 個人投資家向けセミナーの実施 ■ IR note・メルマガ、PR情報等、発信媒体及び内容の拡充

※ 2024年6月に事業提携契約を締結した当時の名称は株式会社アドバンテッジアドバイザーズでしたが、同社グループの組織再編により2025年7月31日付で株式会社アドバンテッジパートナーズに吸収合併されました。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

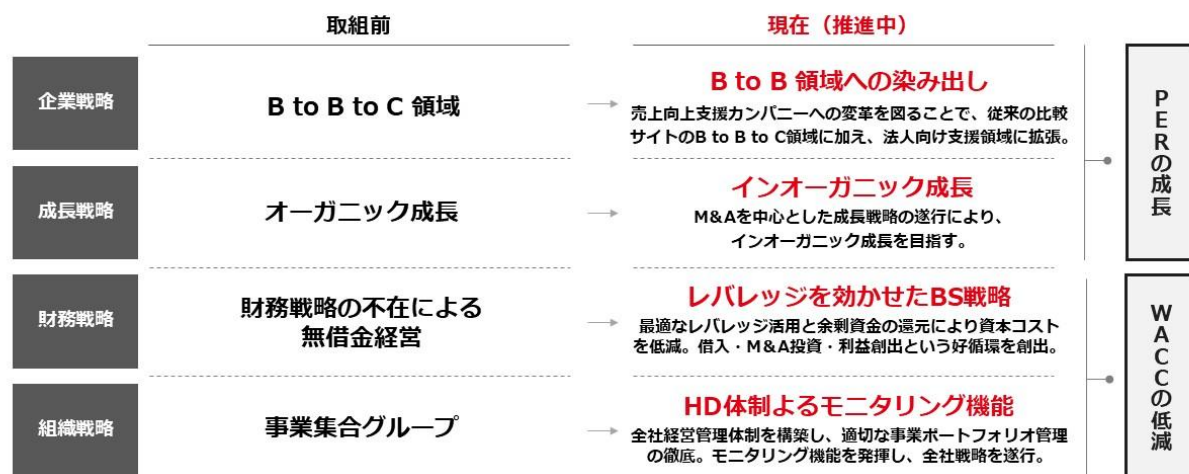
FY2025 中期決算説明資料 株式会社エイチームホールディングス（証券コード：3662）

7

中期経営計画の達成に向け、引き続きスライドに記載の4つの戦略を推進してまいります。

● 中期経営計画の達成に向けた4つの戦略転換

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。



ATEAM © 2025 Ateam Holdings Co., Ltd. FY2025 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

戦略転換のポイントは4つで、企業戦略、成長戦略、財務戦略、組織戦略です。

まず、企業戦略として、以前まではB to B to C 領域、もしくはB to C 領域だったところから、B to B 領域へと染み出していきます。デジタルマーケティング領域の顧客を中心に、我々のノウハウを提供することで、デジタル集客の支援や業務の効率化などをご提供していきます。

成長戦略については、先ほどお話したM&Aを中心としたインオーガニック成長を引き続き進めてまいりたいと思います。企業戦略及び成長戦略、この2点がPERの成長につながっていくと考えております。

財務戦略としてはレバレッジを効かせたBS戦略にシフトしていきます。これまで、無借金経営に特にこだわりを持っていたわけではありませんが、キャッシュの投資先が大きく決まっておらず、結果的に無借金経営という状態でした。しかし、これからは成長戦略であるM&Aに積極的に投資する方針です。借入を行い、M&Aに成長投資をし、利益創出という好循環を創出しながら、最適なレバレッジ活用と余剰資金の還元により、資本コストの低減を図ってまいります。

そして、組織戦略としてホールディングス体制によるモニタリング機能を強化していくことで、着実に全社戦略を遂行してまいります。この、財務戦略と組織戦略により、WACC（資本コスト）の低減につながっていくと考えております。



続いては、FY2025 通期連結決算概要となります。こちらは先ほどご説明させていただいた内容ですが、売上高 239 億 1,700 万円、YonY100%、予想比 95.7%。調整後 EBITDA17 億 1,900 万円、YonY232.2%、予想比 114.6%。経常利益 15 億 8,500 万円、YonY260.3%、予想比 122.0%。当期純利益 10 億 3,600 万円、YonY108.7%、予想比 103.6%という結果でした。

YonY で大幅な増益を達成することができました。経営管理の強化に加え、事業ポートフォリオの適正化により、利益の創出に成功しております。具体的には、不採算事業や非注力事業を売却したり、そして新たな事業を買収したりしております。

● 連結業績予想に対する実績



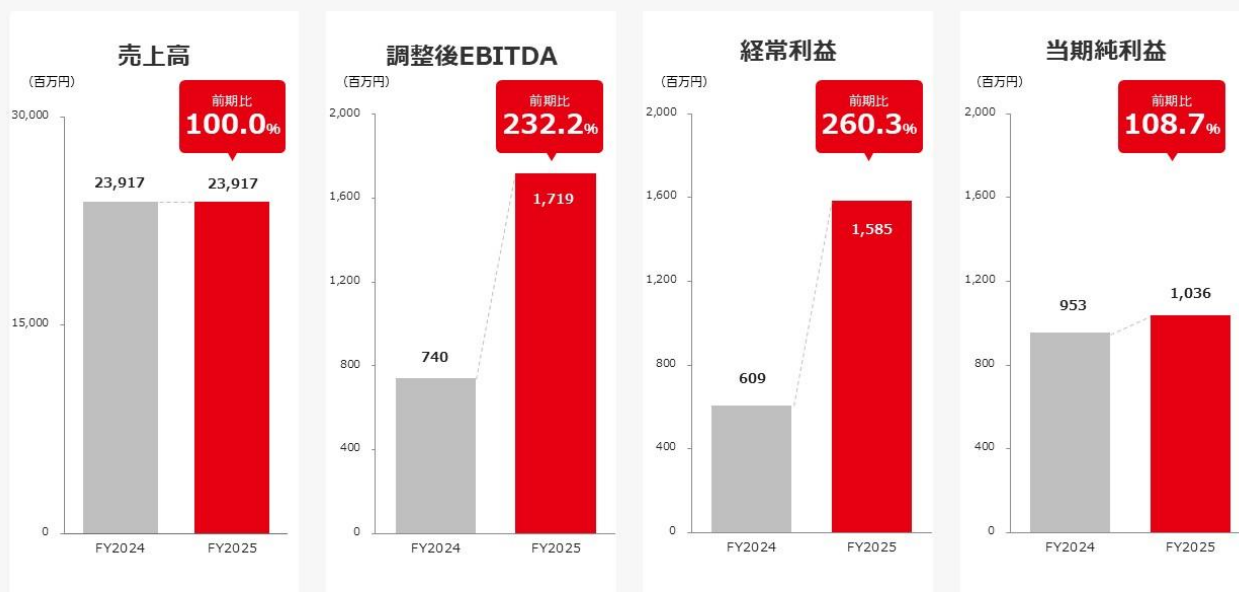
© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

こちらは予想に対する実績です。

● 前期比での実績



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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）

12

こちらが前期比での実績です。売上高は 100.0%と横ばいで、各利益はこのような増加しました。

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）	FY2025 実績	FY2025 ※1 （業績予想）	予想比	FY2024	前期比
売上高	23,917	25,000	95.7 %	23,917	100.0 %
調整後EBITDA ※2	1,719	1,500	114.6 %	740	232.2 %
EBITDA ※2	1,273	1,250	101.9 %	711	179.0 %
営業利益	845	1,000	84.6 %	562	150.3 %
経常利益	1,585	1,300	122.0 %	609	260.3 %
当期純利益	1,036	1,000	103.6 %	953	108.7 %

※1：2025年4月10日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」、及び2025年6月6日に開示した「業績予想の修正（上方修正）及び営業外損失の計上に関するお知らせ」
「2025年7月期 第3四半期 決算説明資料」の通り、FY2025 連結業績予想を修正しました。

※2：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 + 顧客関連資産償却額 + マーケティング関連資産償却額
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

当社は事業の収益性を適切に表す指標として「調整後 EBITDA」を導入し、開示しております。

「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

+) 減価償却費等

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

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 調整項目 ※3

- 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・公判増資費用等）

※ 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

※ 3：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「APPENDIX：業績評価指標「調整後EBITDA」（P37以降）」をご参照ください。

調整後 EBITDA については、以前にもご説明させていただきましたが改めましてご説明しま
す。調整後 EBITDA は、営業利益に対してのれん償却費、減価償却費等を足し戻したものを

EBITDA としておりまして、EBITDA からさらに M&A に関する費用、Paddle 社における暗号資産関連費用を調整したものです。

暗号資産関連事業の Paddle 社が展開するポイ活アプリ「BitWalk」は歩いた歩数に応じてビットコインなどの暗号資産に交換可能なポイントが貯まるサービスです。ユーザーは、付与されたポイントを暗号資産に将来交換することができます。そして、この将来のポイント交換に対して、会計上は引当金を計上する必要があります。

このように、成長戦略である M&A の遂行により発生する M&A に関わる一過性の費用、暗号資産市場価格の変動に起因する暗号資産評価損益の影響を取り除いた状態を本業の収益性を表す業績評価指標として調整後 EBITDA と定義しております。

● (参考) 業績評価指標「調整後 EBITDA」について (2/2)

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。

※ 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。



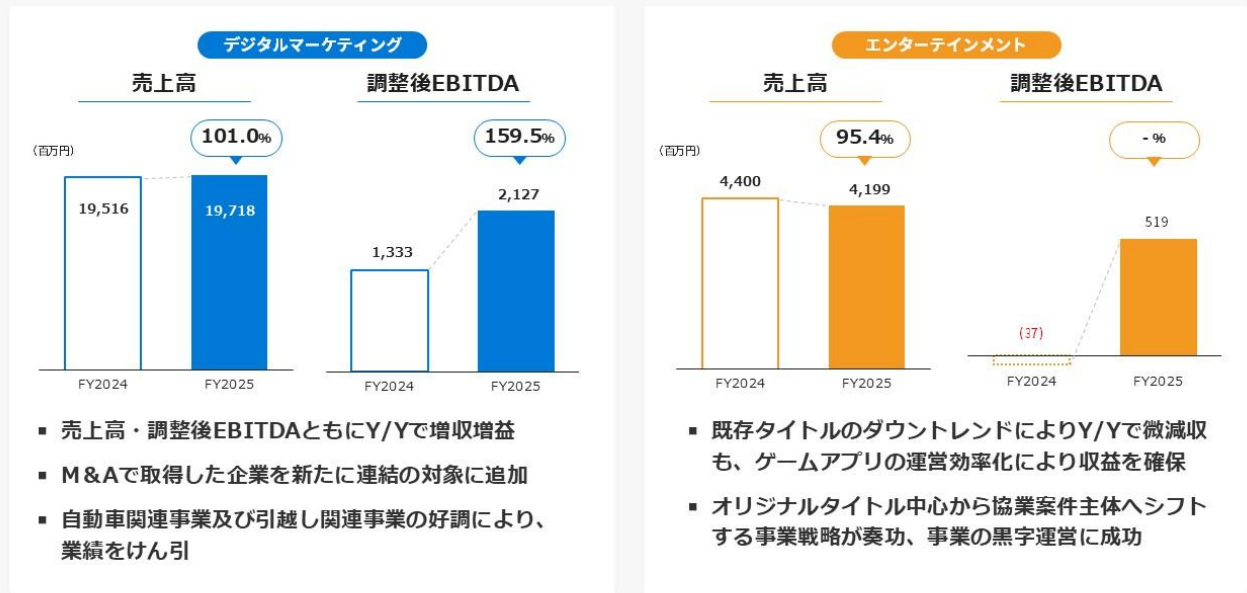
© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

また、暗号資産の市場価格変動が業績評価指標に与える影響についてご説明します。暗号資産の市場価格が上昇すると営業内費用である引当金繰入額は増加し、営業利益は減少します。そして、暗号資産の価格上昇に伴い暗号資産評価益が発生するため、経常利益は増加します。

一方で、暗号資産の市場価格が下落すると、営業内費用である引当金繰入額は減少し、営業利益は増加します。暗号資産の価格下落に伴い暗号資産評価損が発生するため、経常利益は減少します。



こちらのスライドは、セグメント別の結果です。

デジタルマーケティング事業については、売上 197 億 1,800 万円、YonY101%、調整後 EBITDA21 億 2,700 万円、YonY159.5%という結果でした。M&A で当社グループにジョインした企業が新たに連結の対象に追加されたこと、中古車の買取比較サイト（自動車関連事業）、引越しの価格比較サイト（引越し関連事業）が好調だったことにより、業績をけん引しております。

エンターテインメント事業は、売上 41 億 9,900 万円、YonY95.4%、調整後 EBITDA は 5 億 1,900 万円と YonY で増益となっております。既存のゲームタイトルの売上の減少があったものの、運営効率化による収益確保に加え、有名 IP をお持ちの企業様との協業案件の受託開発費用により、売上の減少としては微減となっております。それに対して、調整後 EBITDA はプラスに転じました。

Y/Yで増収減益、Q/Qで減収減益。
FY2026への**戦略的な投資を実行**（人材・事業投資）したことによる減益。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

FY2025Q4 会計期間における連結決算概要です。

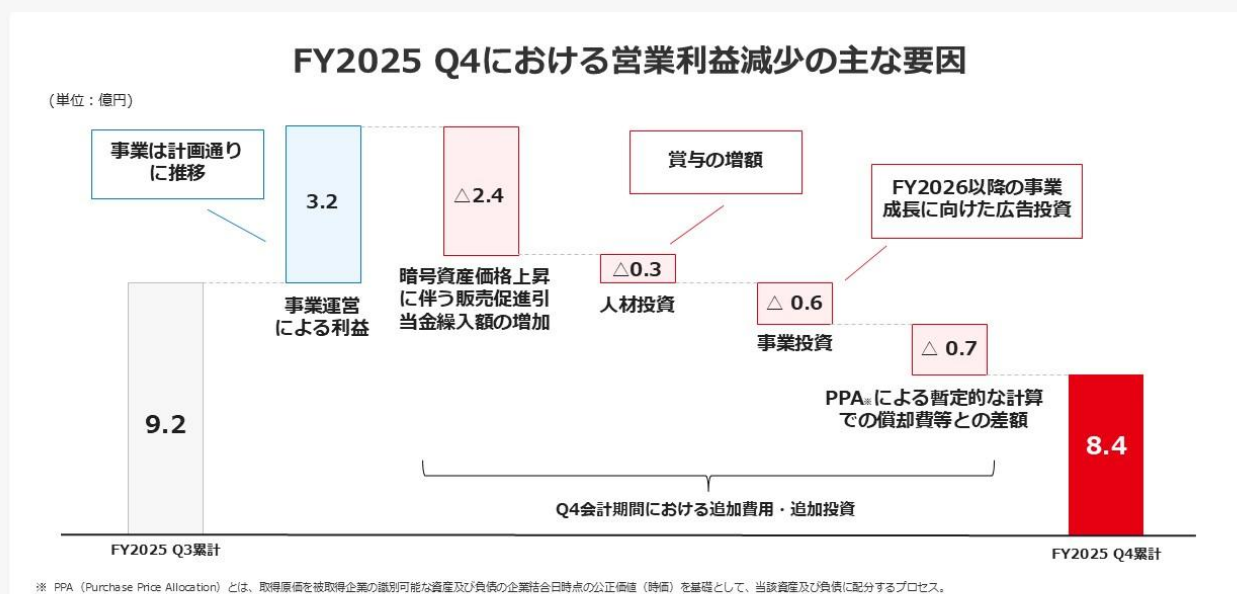
売上高 59 億 4,800 万円、YonY103.7%、QonQ92.5%。調整後 EBITDA3 億 600 万円、YonY63.4%、QonQ43.6%。経常利益 3 億 1,800 万円、YonY80.4%、QonQ64.9%。当期純利益 800 万円、YonY2.2%、QonQ1.8%という結果でした。

YonY で増収減益、QonQ で減収減益という結果でしたが、QonQ、YonY とともに一番の大きな要因といたしましては、進行期である FY2026 に向けて、Q4 で戦略的な投資を実行したことが要因です。人材投資として賞与や有償ストックオプションの発行、事業成長に向けた広告宣伝などの事業投資の実施により、減益となっております。

このスライドが、FY2025 Q4 における営業利益の減少要因をまとめたものです。いまご説明した人材投資や事業投資に加え、PPA（※）による暫定的な計算での償却費との差額が計上されたことによります。それらが主に、この Q4 における追加費用、追加投資となっております。

※ PPA（Purchase Price Allocation）とは、取得原価を被取得企業の識別可能な資産及び負債の企業結合日時点の公正価値（時価）を基礎として、当該資産及び負債に配分するプロセス。

● FY2025 Q4 営業利益の減少要因



セグメント別の結果はこのようになっております。

● FY2025 Q4 会計期間決算サマリー セグメント別 (2025.5 - 2025.7)

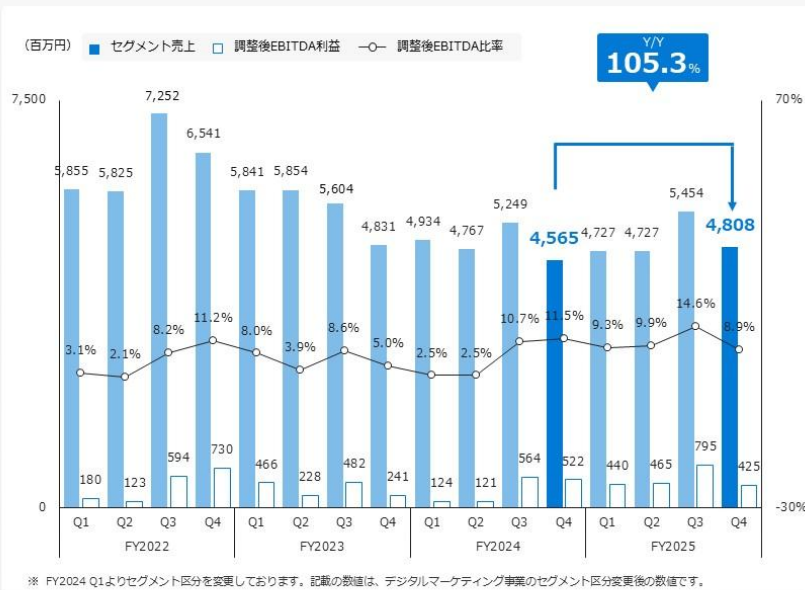
セグメント別の結果は以下の通り。

(単位：百万円)

	FY2025 Q4	FY2024 Q4	増減率 (Y/Y)	FY2025 Q3	増減率 (Q/Q)
売上	4,808	4,565	105.3 %	5,454	88.2 %
デジタルマーケティング					
調整後EBITDA	425	522	81.5 %	795	53.5 %
営業利益	61	479	12.8 %	946	6.5 %
売上	1,139	1,171	97.3 %	974	116.9 %
エンターテインメント					
調整後EBITDA	178	81	218.8 %	90	198.0 %
営業利益	178	81	219.2 %	89	198.3 %

※ 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



Y/Y 増収減益、Q/Q 減収減益。
FY2026以降の成長に向けた
広告投資を実施。

売上

- 自動車関連事業及び引越し関連事業が好調に推移。
- M&Aにより取得した4社を連結売上高に計上。
- Q3が繁忙期のためQ/Qでは減収。

調整後EBITDA

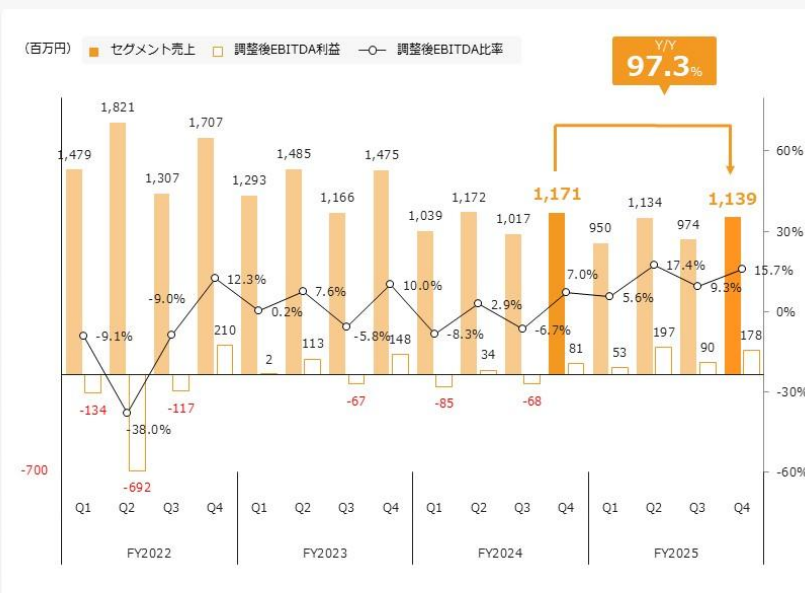
- 引越し関連事業の事業運営の改善・見直しにより増益。
- FY2026以降の成長に向けた広告投資を実行し費用増加。

デジタルマーケティング事業の四半期業績の推移です。売上高 48 億 800 万円、

YonY105.3%、QonQ88.2%。調整後 EBITDA4 億 2,500 万円、YonY81.5%、QonQ53.4%。

例年 Q3 が引越し関連事業などの繁忙期になりますので、QonQ に関しては、Q3 は高く、Q4 は減少します。

● エンターテインメント事業：四半期業績の推移



Y/Y 減収増益、Q/Q 増収増益。
既存タイトルの効率運用に加え、
協業案件の獲得に注力。

売上

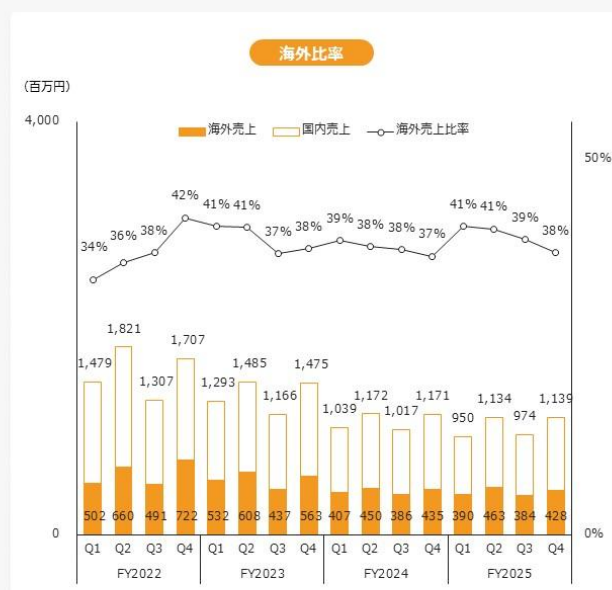
- 既存タイトルのダウントレンドにより、引き続き減少傾向であり、Y/Yで減収。

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。
- 協業案件の比率は、Q/Qで減少（-1.7pt）するも、引き続き売上規模は拡大中。ダウントレンドをカバーしつつ、利益確保に取り組む。

エンターテインメント事業の四半期業績の推移です。売上高 11 億 3,900 万円、YonY973.3%、QonQ116.9%。調整後 EBITDA1 億 7,800 万円、YonY218.8%、QonQ198%。引き続き既存タイトルの効率的な運営やコスト抑制を実施しています。そして、協業案件を着実にこなしていき、利益確保をしながら進めていきたいと思っております。時期はまだ明確ではございませんが、将来のタイトルリリースをしたときには、大きな売上、大きな利益が寄与すると期待しております。

● エンターテインメント事業：海外売上の四半期推移



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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)

24

こちらはエンターテインメント事業の協業比率です。この FY2024 から FY2025 にかけて上昇傾向にあり、現在は約 20%が協業案件による売上となっております。

右側のフラフは海外比率で、約 38%が海外での売上です。



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



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

こちらが、連結での四半期ごとの業績の推移です。

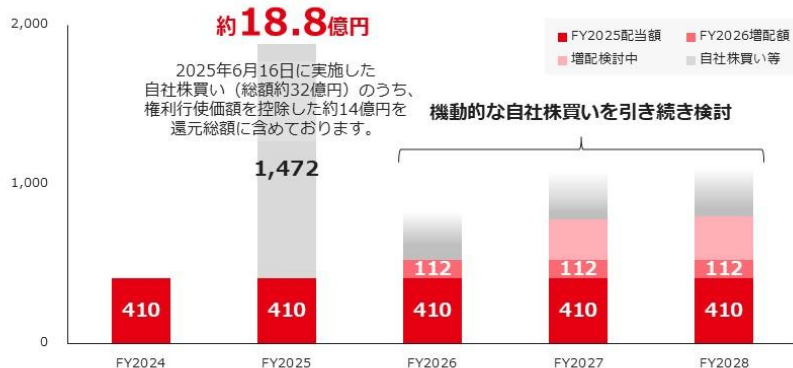
最後に、株主還元、業績・配当予想についてです。

● 中期経営計画（FY2025-FY2028）期間中の株主還元の方針

**中期経営計画の株主還元方針である株主還元総額40~50億円、
総還元性向平均100%の達成に向け、「累進配当」を導入。**

(百万円)

FY2025-FY2028の還元イメージ



※ 本スライドの還元総額に株主優待による還元額は含まれておりません。

※ 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。

FY2025 実績

還元総額

18.8億円

40~50億円

総還元性向

181.6%



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

当社は、中期経営計画（FY2025-2028）の株主還元方針として、株主還元総額 40～50 億円、総還元性向 100%という目標を掲げております。この株主還元方針の達成に向けて、配当額を維持または増加する「累進配当」を導入することを発表しております。

まず、継続的かつ安定的な株主還元として、FY2024・FY2025 の 1 株当たりの年間配当金 22 円、試算上において配当額は 4 億 1,000 万円としております。FY2026 の 1 株当たりの年間配当金は 28 円への増配を予想しており、FY2026 以降は試算上で 1 億 1,200 万円の配当額の増加を見込んでおります。また、累進配当方針に従い、FY2027 以降については増配を検討していく想定です。

配当を中心とした株主還元のほかに、機動的な自社株買いを引き続き検討していく予定です。FY2025 については、2025 年 6 月に総額約 32 億円の自社株買いを実施しており、そのうち権利行使価額を控除した約 14 億円を還元総額に含めています。そのため、FY2025 は、配当額の 4 億 1,000 万円に加え、自社株買い 14 億 7,200 万円、合計 18 億 8,200 万円を還元総額としております。

以上のことから、FY2025 における実績として、中期経営計画で掲げる株主還元方針である還元総額 40～50 億円に対して約 18.8 億円、総還元性向平均 100%に対して 181.6%という結果となっております。

● FY2026 配当予想

利益還元の機会の充実化を目的に、中間配当と期末配当の年2回の配当を実施。
年間配当予想は1株当たり22.0円から28.0円への増配。

	FY2026 配当予想			FY2025 実績	FY2024 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	22.0円 普通配当22.0円	22.0円 普通配当18.0円 特別配当4.0円
配当性向	86.6 %			39.5 %	42.8 %

※ 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。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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）

28

続いては、FY2026 の配当予想です。株主の皆さまへの利益還元の機会の充実化を目的に、中間配当と期末配当の2回にさせていただきます。年間配当は、1株当たり22円から、28円へ、6円の増配を決定いたしております。したがって、中間で各14円ずつの配当を実施します。

以上のように、株主還元の強化としたしまして、累進配当の導入、機動的な自社株買い、中間配当の実施、FY2026 の増配、これらを実施してまいります。

● FY2026 連結業績予想（主な業績管理指標）

	FY2026（予想）			（参考）FY2025（実績）	
	業績予想（百万円）	構成比（%）	Y/Y（%）	実績（百万円）	構成（%）
売上高	24,500	100.0	102.4	23,917	100.0
デジタルマーケティング事業	20,200	82.4	102.4	19,718	82.4
エンターテインメント事業	4,300	17.6	102.4	4,199	17.6
調整後EBITDA ※1	1,500	—	87.2	1,719	—
EBITDA ※1	1,300	—	102.1	1,273	—
営業利益	900	—	106.4	845	—
経常利益 ※2	900	—	56.8	1,585	—
当期純利益 ※2	600	—	57.9	1,036	—

※1：EBITDA = 営業利益（損失）+ 減価償却費（無形固定資産含む）及びのれん償却額+顧客関連資産償却額+マーケティング関連資産償却額
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* * Raddle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2025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/1円の2025年7月31日 24:00時点の価格である「17,483.524円」となります。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

最後に、FY2026の業績予想です。売上高 245 億円、調整後 EBITDA15 億円、経常利益 9 億円、当期純利益 6 億円という予想です。

● FY2026 連結業績予想の考え方

FY2026は、中期経営計画の達成に向けた「足場固めの1年」。
FY2027以降も含めたアップサイドを狙える基盤を構築しつつ、株主還元を強化。

重要指標の予想

(百万円)	FY2026 予想	FY2025 実績	Y/Y (増減率)
売上高	24,500	23,917	102.4 %
調整後 EBITDA	1,500	1,719	87.2 %
経常利益	900	1,585	56.8 %
当期純利益	600	1,036	57.9 %
配当 (円/株)	28.0	22.0	—

- FY2026は中期経営計画（FY2025-FY2028）期間の2年目として、調整後EBITDAで前期比10%程度の成長を見込んでいたものの、**当初計画の一部に変更が発生。**
- エンターテインメント事業の協業案件における外部要因による契約の終了、新設した株式報酬制度の費用計上等の利益の減少要因は予想に反映し、**FY2026の業績予想は保守的に見込む。**
- **新たなM&Aに加え、既存事業におけるマーケティングや機能改善による利益水準向上施策が進行中、アップサイドを狙う。**
- FY2027以降のさらなる成長を見据えており、**財務体質も良好であるため、FY2026より累進配当に方針変更。**



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 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

FY2026 に関しましては、前期比で減益予想となっておりますが、当初の計画の一部に変更が発生したことにより、かなり保守的に見込んでおります。大きな要因といたしまして、エンターテインメント事業の協業案件の一つがクローズした影響により、今期の実力値から引かせていただいております。

ですが、今期は中期経営計画の達成に向けた足場固めの1年として、引き続き新たな M&A を進めるとともに、既存サービスのマーケティングや機能改善による利益水準の向上施策が進行しております。こうしたことから、十分にアップサイドを狙えるものと考えておりますが、業績予想につきましては保守的な予想として発表させていただいております。FY2027 以降のさらなる成長を見据えていること、足元で何かが大きく崩れることもないとも予想しております。今後の成長性、そして財務体質も良好であることから、株主の皆さまへの積極的な株主還元として、増配、累進配当の方針を変更させていただきました。

中期経営計画の達成に向けて、 FY2026は事業構造変革や戦略投資を実行する 足場固めの1年へ。



この数年、プライム市場上場維持という課題に直面して、アドバンテッジパートナーズ社とともに、経営戦略室が中心になりまして、株式市場に向けてより魅力的な企業に映るよう、そして事業を新たに成長させて、企業価値向上に向けた取り組みを推進してまいりました。中期経営計画で掲げる調整後 EBITDA40 億円という目標の達成に向けて、引き続き各戦略を実行していこうと思っております。

そして、FY2025 においては、だいぶ手応えがございましたので、より FY2026 年はその足場固めの1年になるのではと考えております。社内では、新しい成長を目指す1年として「新・成長」という目標を掲げて、役員・社員一同が一致団結して頑張っていきたいと思っておりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

私からの説明は以上になります。