

2025 年 8 月 18 日

各 位

会 社 名 株式会社エイチームホールディングス
代 表 者 名 代表取締役社長 林 高生
(コード番号：3662)
問 合 せ 先 執行役員 社長室長 森下 真由子
(TEL. 052-747-5573)

株式会社エイチームホールディングス 機関投資家ミーティング よくある質問と回答 (2025 年 7 月)

2025 年 7 月に実施した機関投資家との 1on1 ミーティングにおける主な質問と回答について、下記の通り開示いたします。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、質問及び回答に関して、一部内容・表現を加筆・修正しております。

記

業績の見通しについて

Q. 2025 年 7 月期第 4 四半期と来期以降の業績の見通しについて教えてください。

A. 今期につきましては、デジタルマーケティング事業の自動車関連事業及び引越し関連事業の 2 事業が増収増益となり業績に大きく寄与しております。自動車関連事業については、事業環境が引き続き好調であり、当社の集客施策が奏功した結果、シェアも拡大しております。このトレンドは来期以降も継続する想定ですが、成長率は当期以前と比較するとやや鈍化する見通しです。引越し関連事業につきましては、2025 年 1 月より市場環境に鑑みた事業運営の改善・見直しを行ったことにより増収増益となっております。また、ブライダル事業につきましてもコロナ禍以降、成長が鈍化しておりましたが、徐々に業績が回復してきております。エンターテインメント事業におきましても、既存タイトルは依然としてダウントrendではあるものの、協業案件の受注が増加し増益となっております。以上のような状況であり現在までの業

績の進捗率が高いため、来期以降の継続的な事業成長に向けて、2025 年 7 月期第 4 四半期は一部事業において広告投資及び人材投資を予定しております。また、2025 年 7 月期第 4 四半期は株主優待に関する費用も見込んでおり、YonY、QonQ とともに減益となる見通しです。来期以降につきましては、中期経営計画で掲げる業績目標の達成に向けて、引き続き M&A を力強く推進するとともに、投資すべきタイミングでは積極的な事業投資を行い、中長期的な目線で事業成長を目指してまいります。

生成 AI が事業に与える影響について

Q. 生成 AI の技術が急速に進化していますが、事業への影響はありますか？

A. 検索エンジンの利用機会の減少は、情報メディアにとって脅威になり得ると考えています。しかし、当社グループの運営する「ナビクル」や「引越し侍」は、複数の提携企業にまとめて見積もりや査定の依頼を行う仕組みを備えた比較・送客メディアであり、現時点においては直接的な脅威ではございません。また、比較・送客メディアにはこれまでのメディア運営で蓄積したノウハウを活用して制作した高品質なコンテンツを掲載しておりますので、生成 AI からの回答に引用されるなど、新たな機会を生む可能性もあるのではないかと考えております。

M&A について

Q. 来期以降の M&A の実施についてどのように考えていますか？

A. 成長戦略を刷新して以降、現時点までに 4 社の M&A を実施しており、取得総額は約 22 億円となっております。来期以降につきましては、中期経営計画で掲げている調整後 EBITDA40 億円の達成に向け、これまでよりも規模の大きい M&A も含めて、M&A の実行をさらに加速していきたいと考えております。具体的には、非公開会社に加えて、上場を視野に入れている企業や既存の上場企業も候補に含めております。業態としては、売上向上支援カンパニーの核となる広告代理店やデジマコンサルティング、WEB 制作支援会社、マーケティング等の業務支援ツールを提供する会社をターゲットとしています。また、約 20 年にわたる事業運営で培ったデジタルマーケティングノウハウを活用できることに加え、法人の顧客基盤を有する比較・送客メディア等も M&A 対象としております。2024 年 7 月期以降、M&A を積極化したことにより、M&A 仲介会社等からのお問い合わせが増加しております。M&A の実績を着実に増やししつつ、来期以降は規模も拡大していく方針です。

以 上