2025.9.5

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）

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

ハイライト

FY2025 通期

Y/Yで大幅増益を達成
業績予想に対して概ね好調に着地

売上高

FY2025 通期

23,917 百万円

Y / Y 100 %

予想比 95.7 %

調整後EBITDA

FY2025 通期

1,719 百万円

Y / Y 232.2 %

予想比 114.6 %

FY2025 Q4

Y/Yで増収減益、Q/Qで減収減益
FY2026に向け戦略的な投資を実行

売上高

FY2025 Q4 会計

5,948 百万円

Y / Y 103.7 %

Q / Q 92.5 %

調整後EBITDA

FY2025 Q4 会計

306 百万円

Y / Y 63.4 %

Q / Q 43.6 %

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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.

1. プライム市場上場維持基準への適合結果

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

ご報告

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」をご参照ください。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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.

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.

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。

	取組前	現在（推進中）	
企業戦略	B to B to C 領域	**B to B 領域への染み出し** 売上向上支援カンパニーへの変革を図ることで、従来の比較サイトのB to B to C領域に加え、法人向け支援領域に拡張。	PERの成長
成長戦略	オーガニック成長	**インオーガニック成長** M&Aを中心とした成長戦略の遂行により、インオーガニック成長を目指す。	PERの成長
財務戦略	財務戦略の不在による無借金経営	**レバレッジを効かせたBS戦略** 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を低減。借入・M&A投資・利益創出という好循環を創出。	WACCの低減
組織戦略	事業集合グループ	**HD体制よるモニタリング機能** 全社経営管理体制を構築し、適切な事業ポートフォリオ管理の徹底。モニタリング機能を発揮し、全社戦略を遂行。	WACCの低減

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

2. FY2025 通期 連結決算概要

Y/Yで大幅増益を達成、業績予想に対して概ね好調に着地。
経営管理強化及び事業ポートフォリオの適正化により利益創出に成功。

売上高

23,917

百万円

Y / Y 100.0 %

予想比 95.7 %

調整後EBITDA

1,719

百万円

Y / Y 232.2 %

予想比 114.6 %

経常利益

1,585

百万円

Y / Y 260.3 %

予想比 122.0 %

当期純利益

1,036

百万円

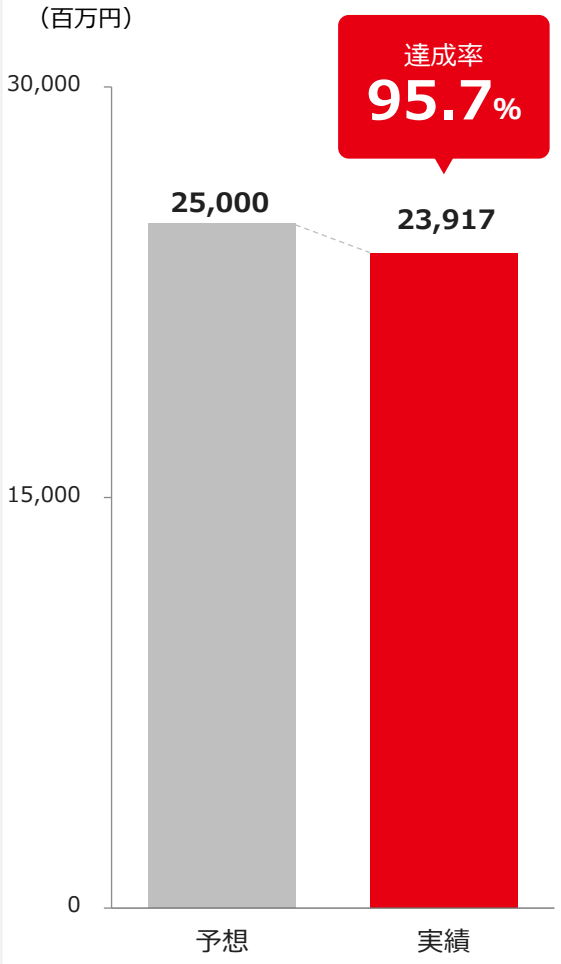
Y / Y 108.7 %

予想比 103.6 %

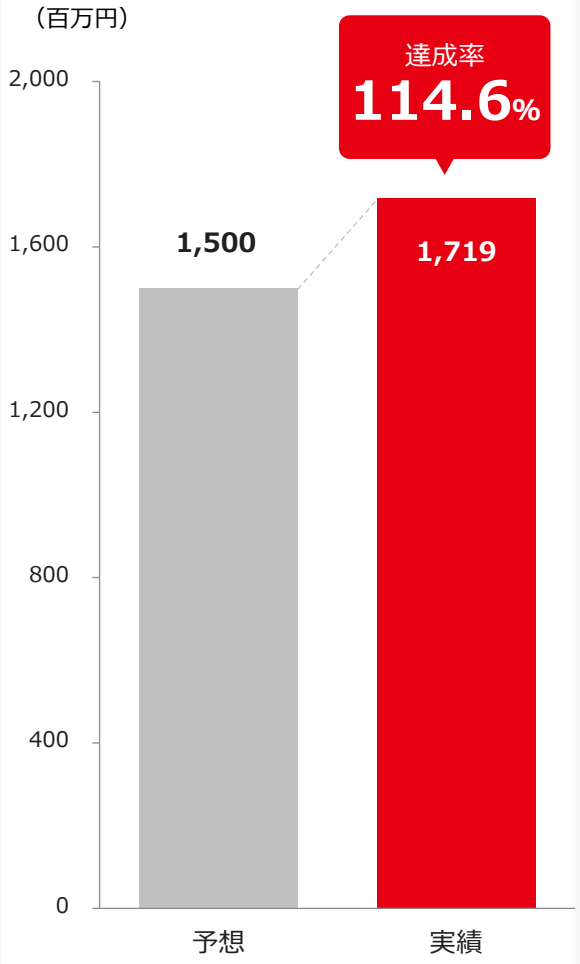
© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

連結業績予想に対する実績

売上高

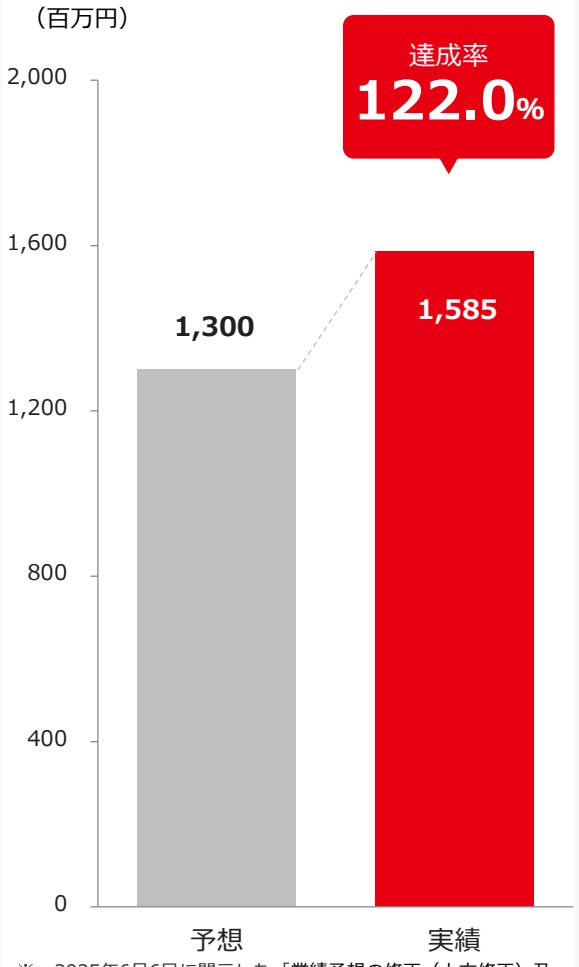


調整後EBITDA



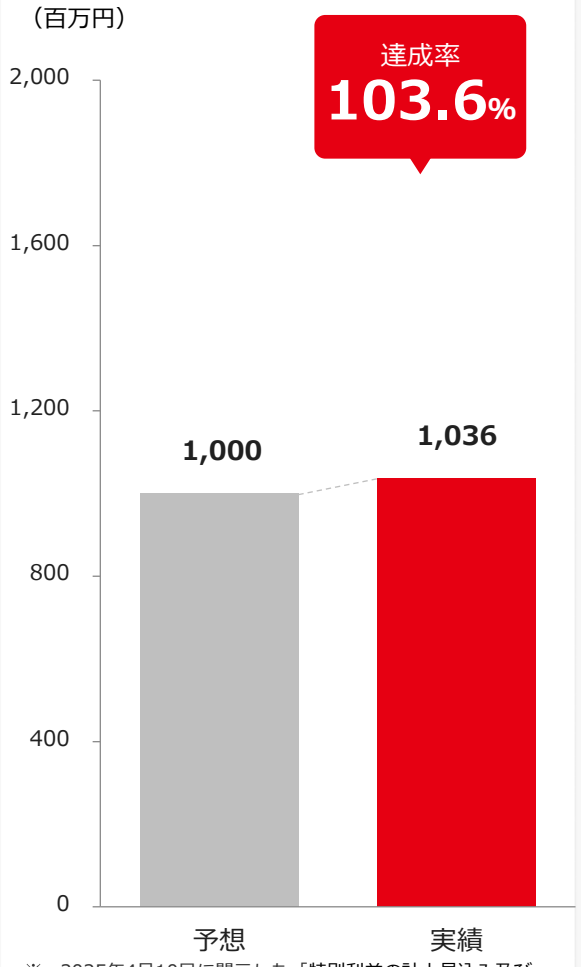
※ 2025年6月6日に開示した「2025年7月期 第3四半期 決算説明資料」の通り、FY2025の連結業績予想を修正しました。

経常利益



※ 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」の通り、FY2025の連結業績予想を修正しました。

当期純利益

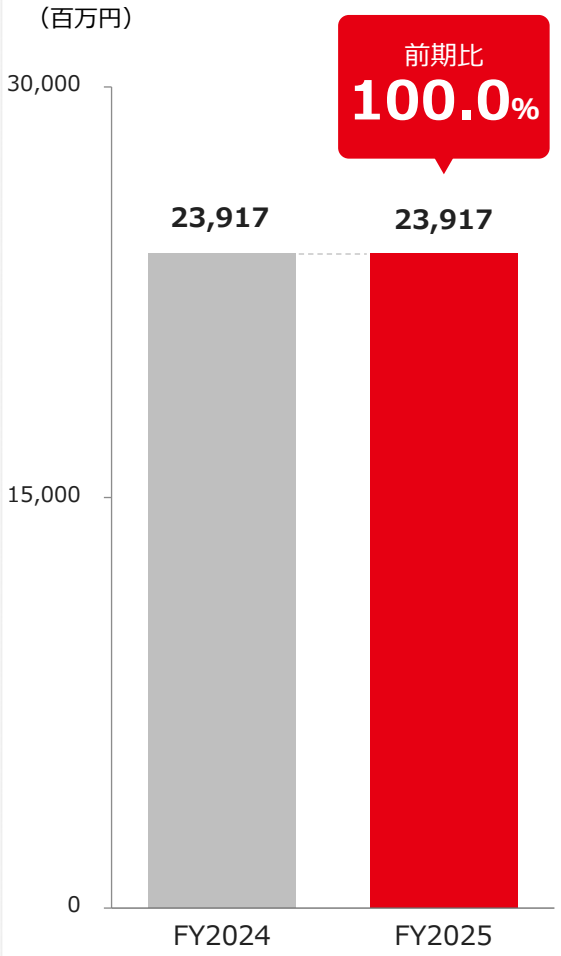


※ 2025年4月10日に開示した「特別利益の計上見込み及び業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」の通り、FY2025の連結業績予想を修正しました。

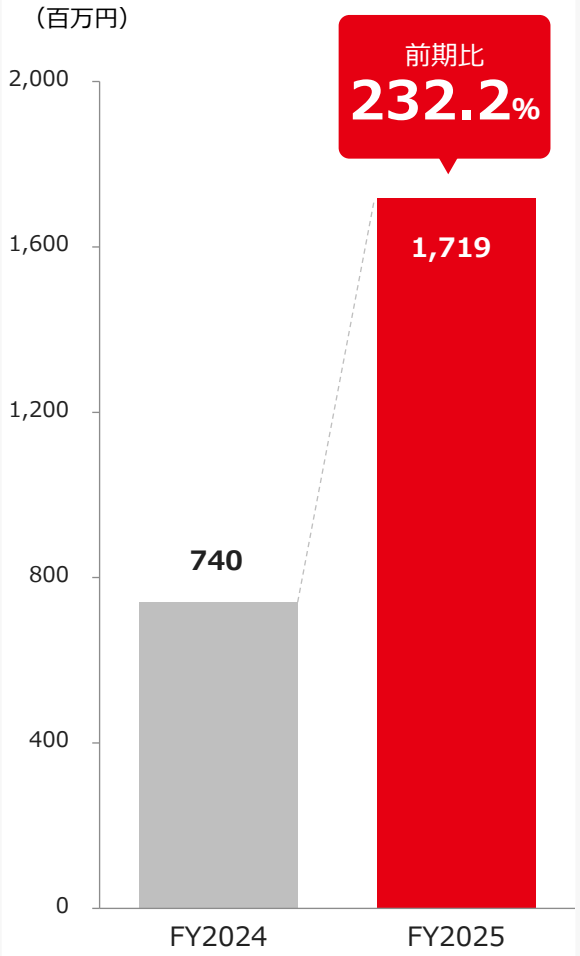
© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

前期比での実績

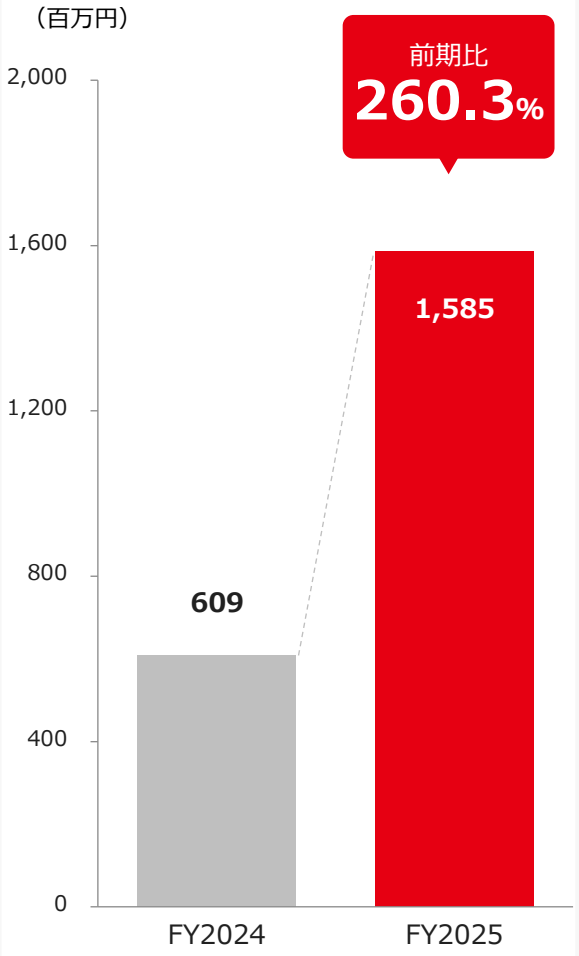
売上高



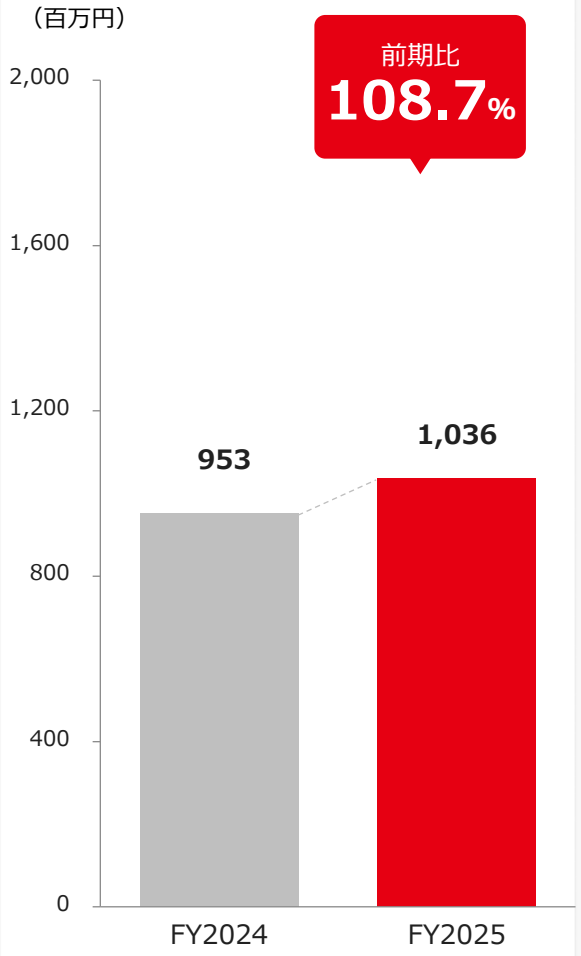
調整後EBITDA



経常利益



当期純利益



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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*　* Paddle社の事業から生じる費用

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

「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

※ 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。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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

暗号資産市場価格

上昇 ↗

営業損益に影響

営業内費用	営業利益
増加 ↗	減少 ↘

経常損益に影響

暗号資産評価損益	経常利益
利益 ↗	増加 ↗

暗号資産市場価格

下落 ↘

営業損益に影響

営業内費用	営業利益
減少 ↘	増加 ↗

経常損益に影響

暗号資産評価損益	経常利益
損失 ↘	減少 ↘

※ 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。

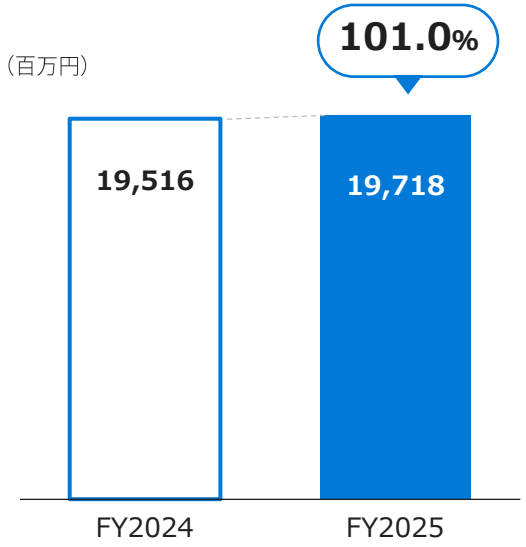
※ 営業内費用：販売促進引当金繰入額が営業内費用に計上されます。全ユーザーが保有するポイントを対象として、将来暗号資産に交換されると見積もられる分を販売促進引当金として計上。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

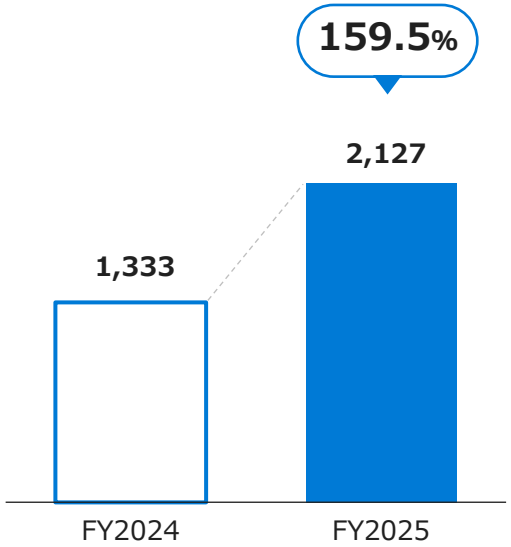
FY2025 セグメント別　通期決算サマリー（2024.8 - 2025.7）

デジタルマーケティング

売上高



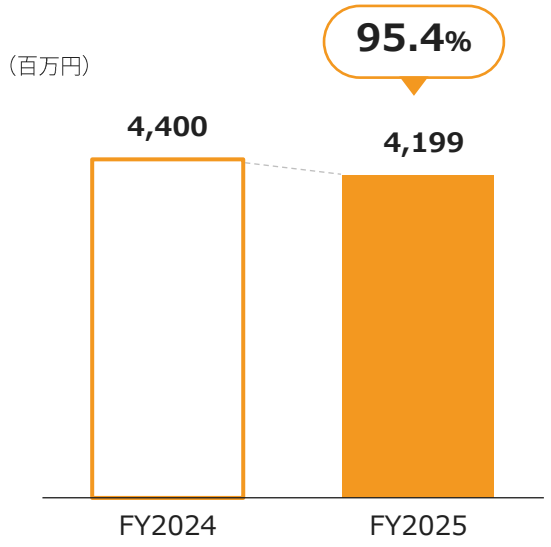
調整後EBITDA



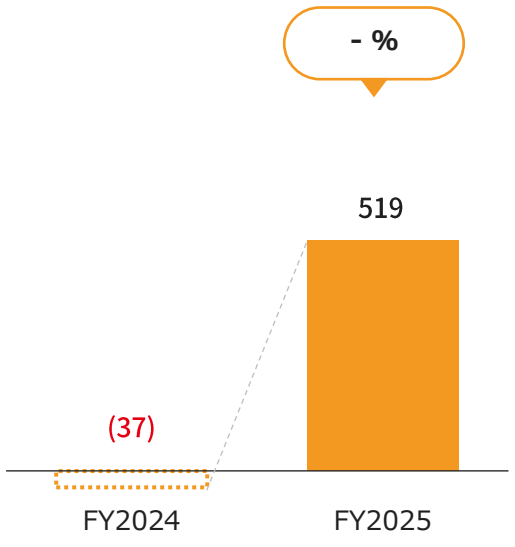
- 売上高・調整後EBITDAともにY/Yで増収増益
- M&Aで取得した企業を新たに連結の対象に追加
- 自動車関連事業及び引越し関連事業の好調により、業績をけん引

エンターテインメント

売上高



調整後EBITDA



- 既存タイトルのダウントレンドによりY/Yで微減収も、ゲームアプリの運営効率化により収益を確保
- オリジナルタイトル中心から協業案件主体へシフトする事業戦略が奏功、事業の黒字運営に成功

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

3. FY2025 Q4 連結決算概要

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。

売上高	調整後EBITDA	経常利益	当期純利益
5,948	306	318	8
百万円	百万円	百万円	百万円
Y / Y 103.7 %	Y / Y 63.4 %	Y / Y 80.4 %	Y / Y 2.2 %
Q / Q 92.5 %	Q / Q 43.6 %	Q / Q 64.9 %	Q / Q 1.8 %

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

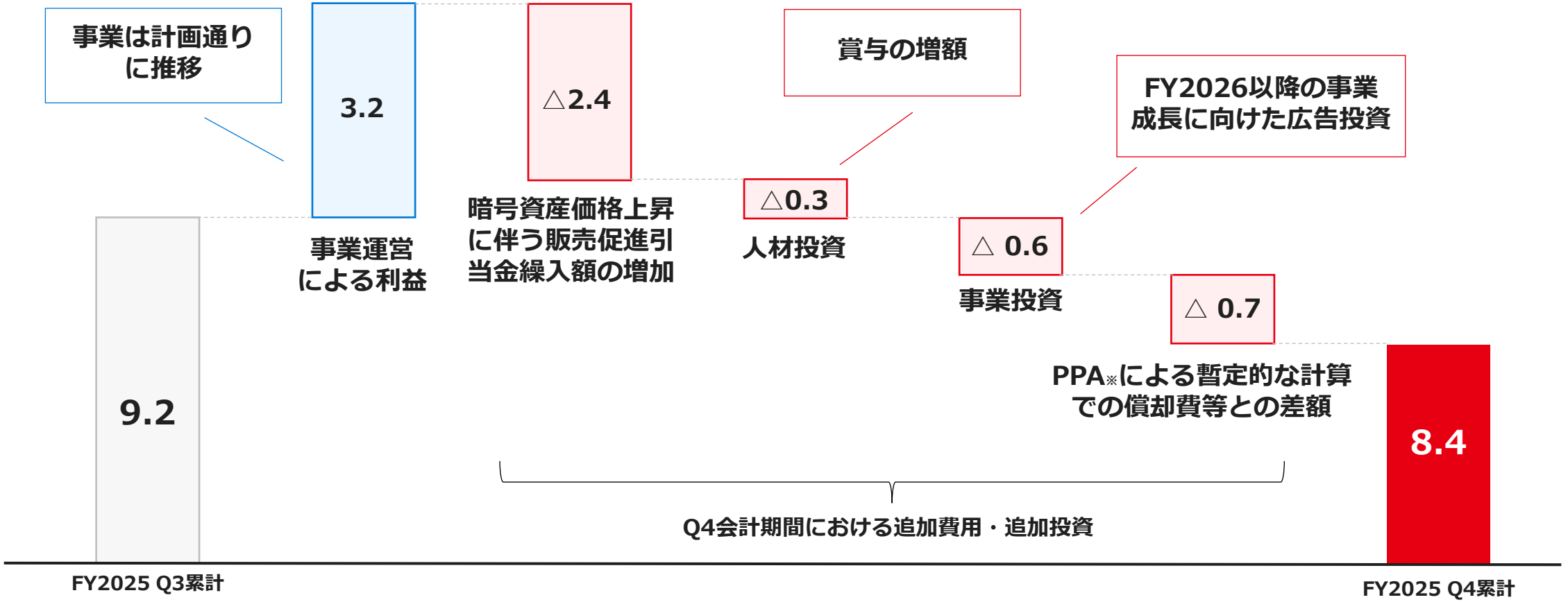
売上は堅調に推移するも、一時的な追加費用の発生によりY/Y・Q/Qで減益。

(単位：百万円)	FY2025 Q4	FY2024 Q4	増減率（Y/Y）	FY2025 Q3	増減率（Q/Q）
売上高	5,948	5,736	103.7 %	6,429	92.5 %
調整後EBITDA	306	483	63.4 %	701	43.6 %
EBITDA	89	454	19.6 %	924	9.6 %
営業利益	-79	418	- %	832	- %
経常利益	318	396	80.4 %	491	64.9 %
当期純利益	8	376	2.2 %	468	1.8 %

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2025 Q4における営業利益減少の主な要因

(単位：億円)



※ 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。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

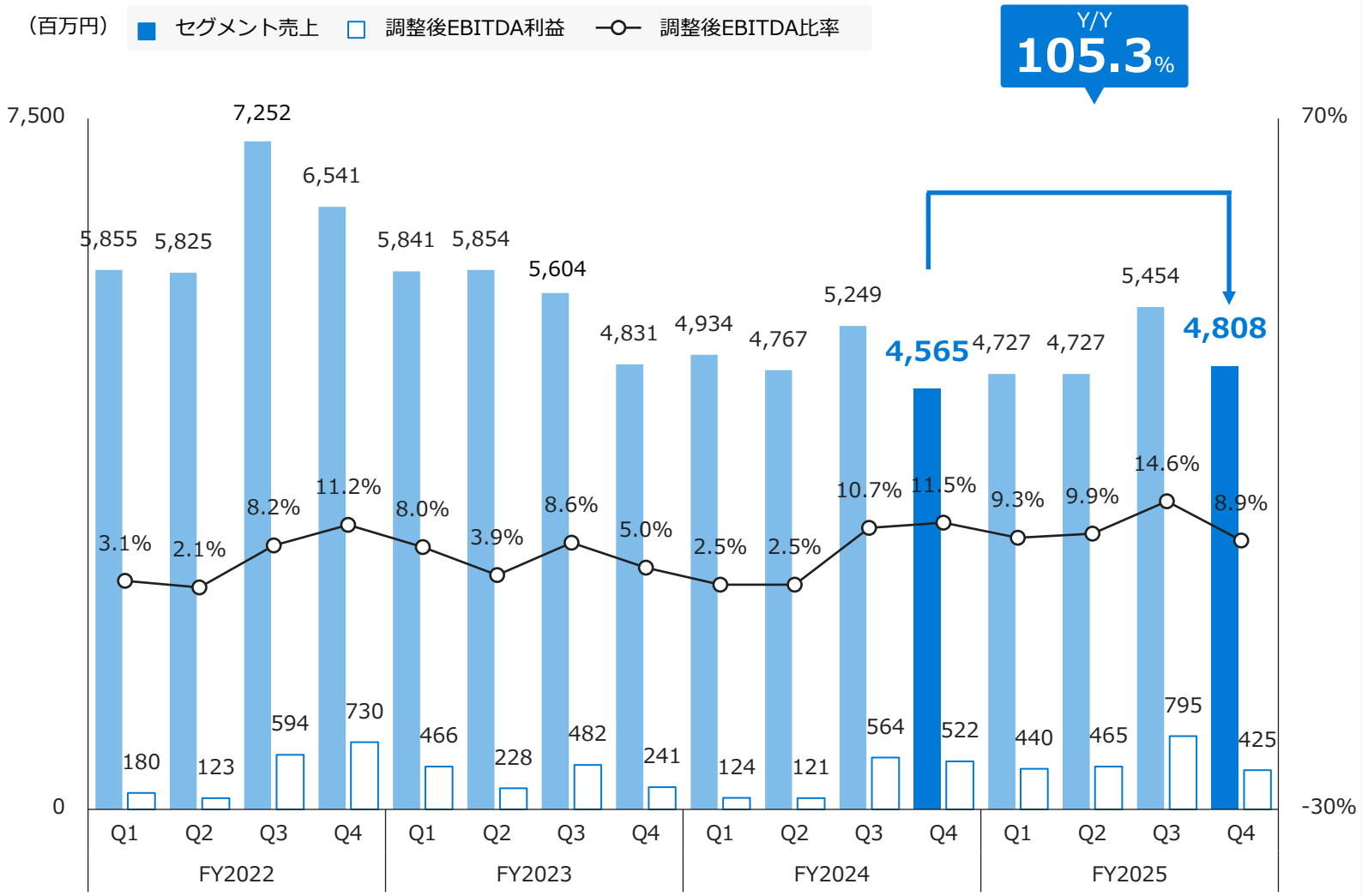
セグメント別の結果は以下の通り。

（単位：百万円）		FY2025 Q4	FY2024 Q4	増減率（Y/Y）	FY2025 Q3	増減率（Q/Q）
デジタルマーケティング	売上	4,808	4,565	105.3 %	5,454	88.2 %
	調整後EBITDA	425	522	81.5 %	795	53.5 %
	営業利益	61	479	12.8 %	946	6.5 %
エンターテインメント	売上	1,139	1,171	97.3 %	974	116.9 %
	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。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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 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

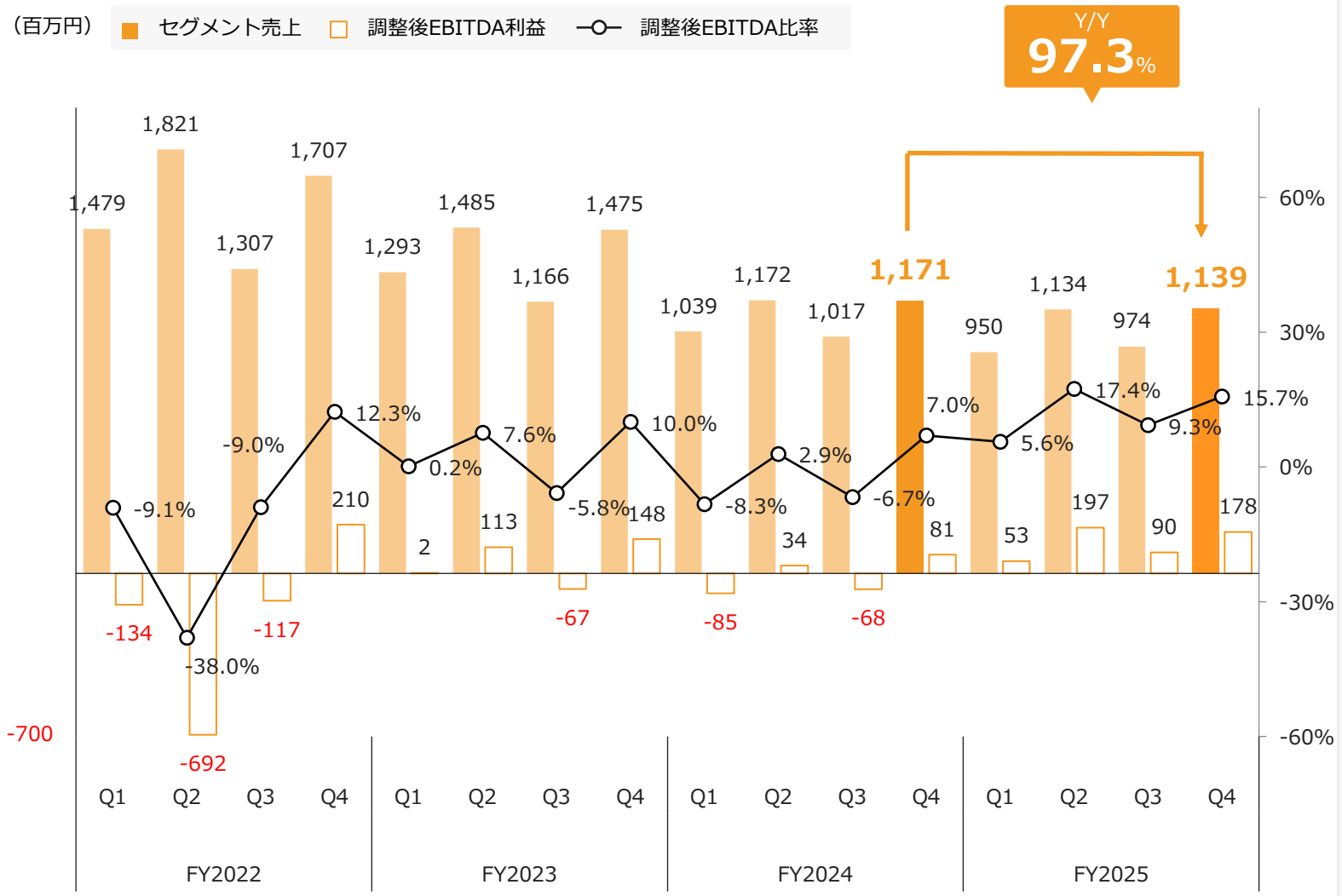
- 自動車関連事業及び引越し関連事業が好調に推移。
- M&Aにより取得した4社を連結売上高に計上。
- Q3が繋忙期のためQ/Qでは減収。

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。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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。

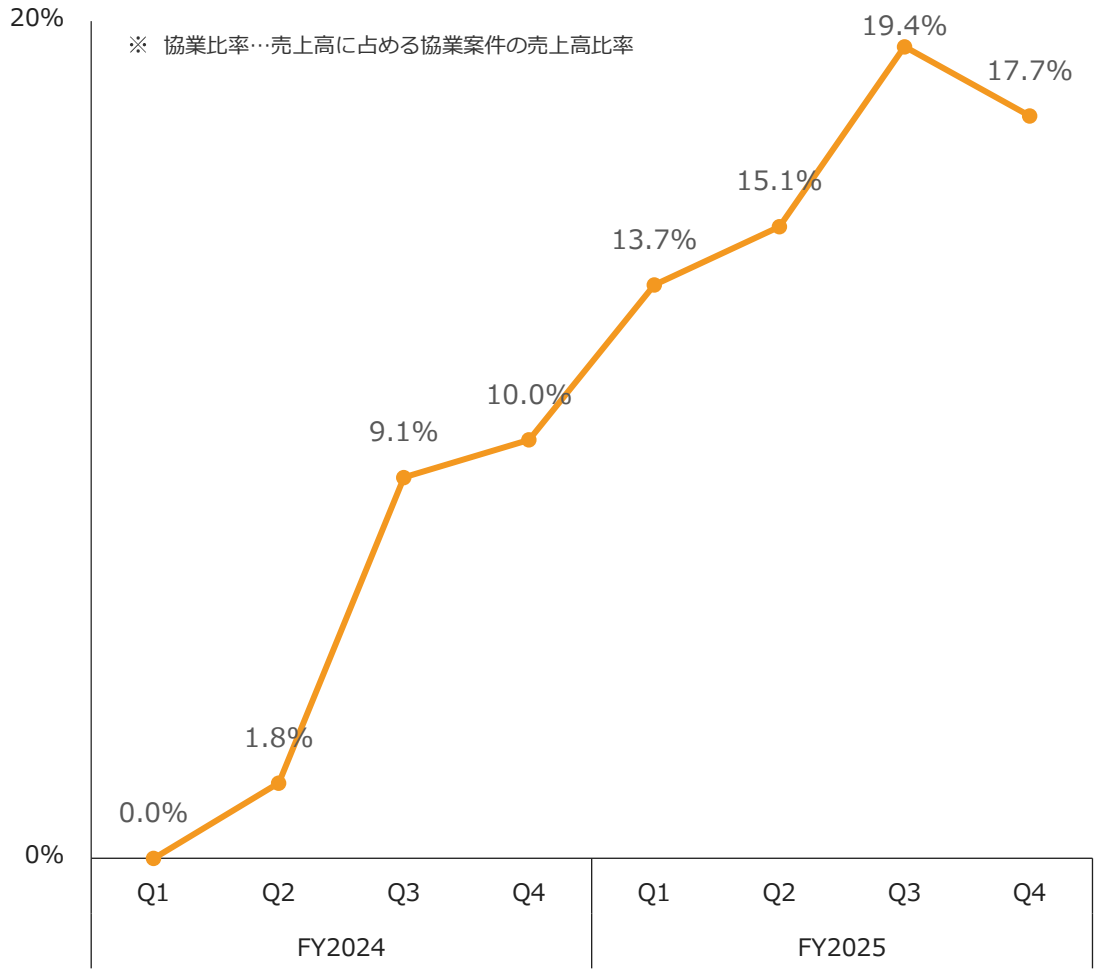
調整後EBITDA

- 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。

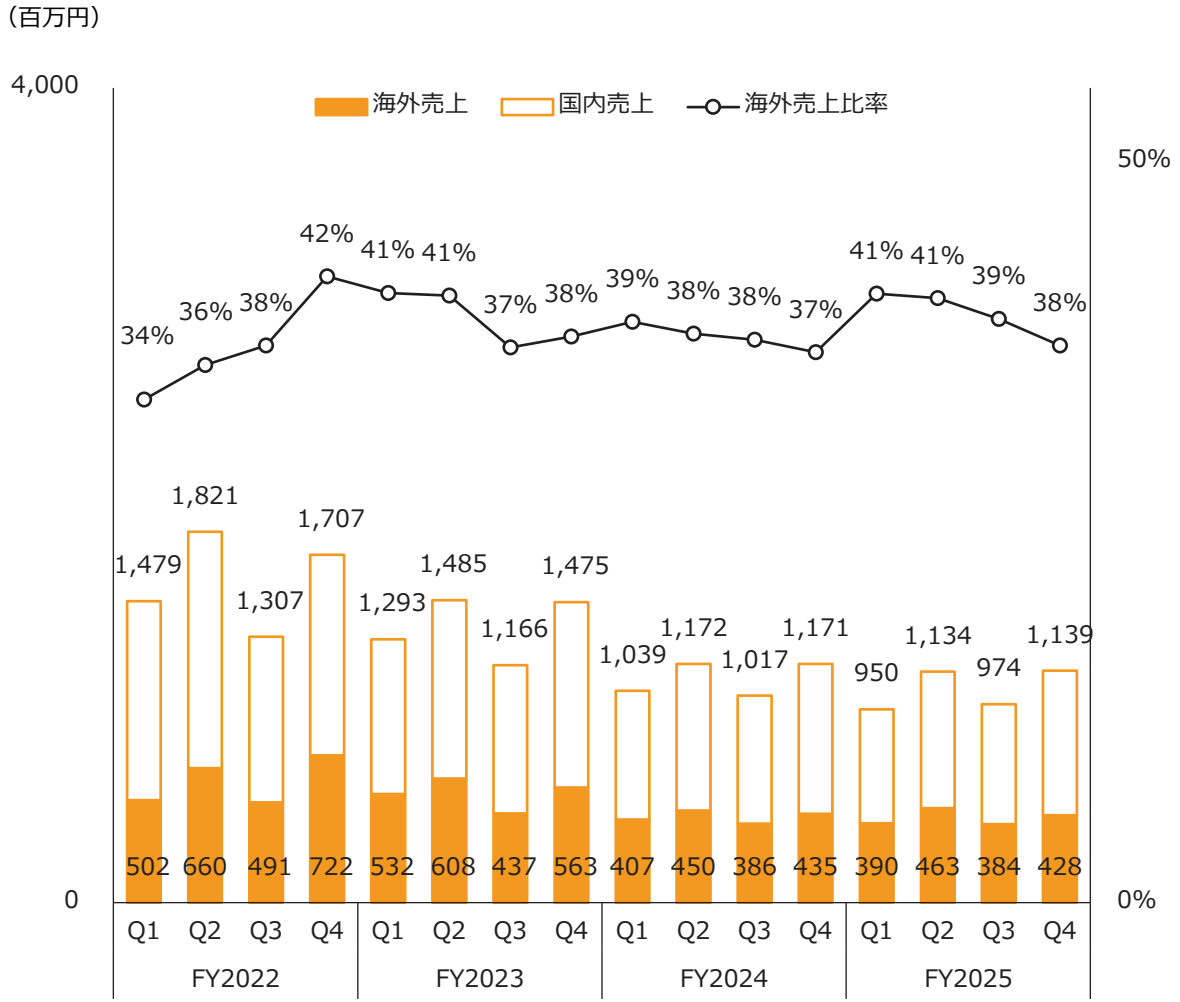
© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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

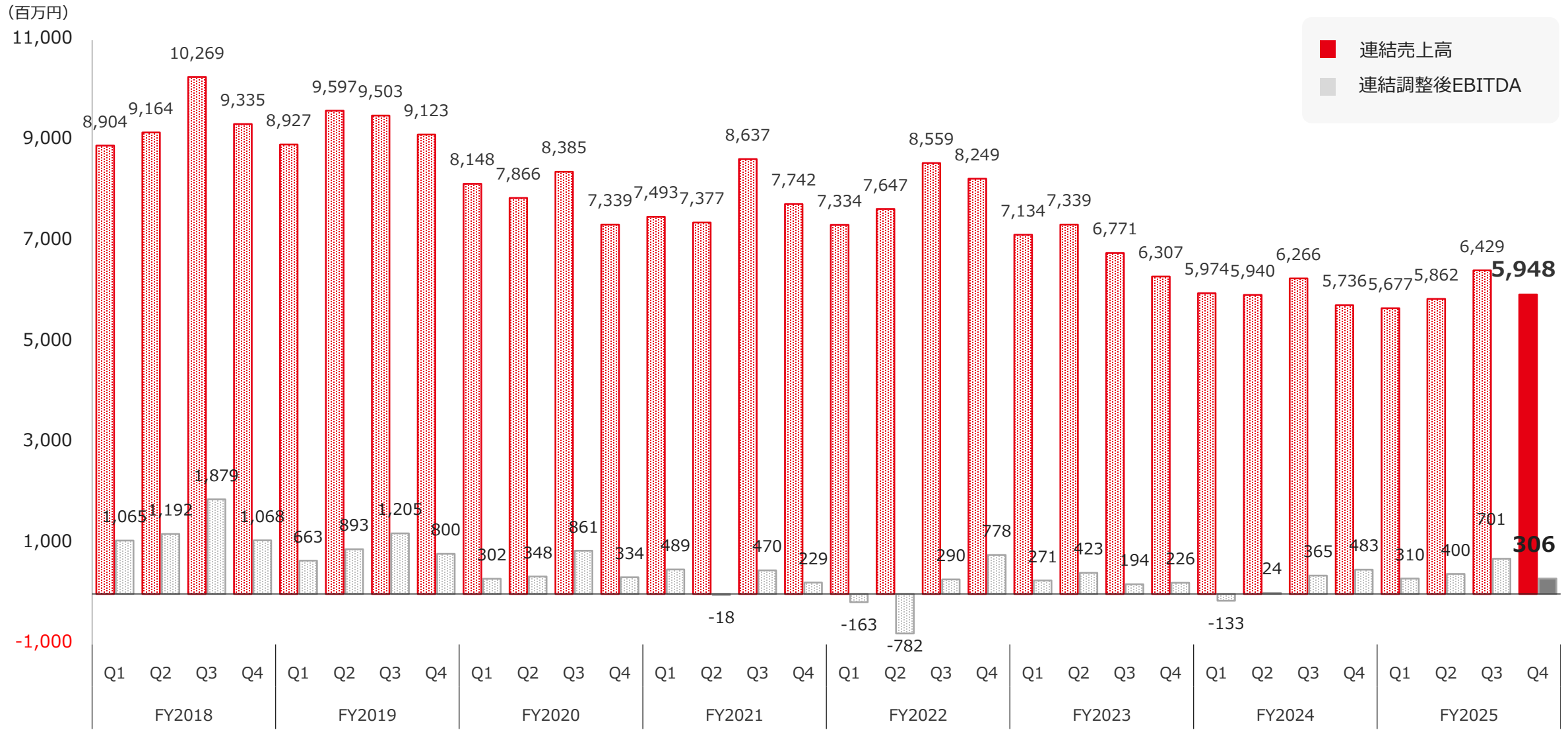


海外比率



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

連結四半期業績の推移



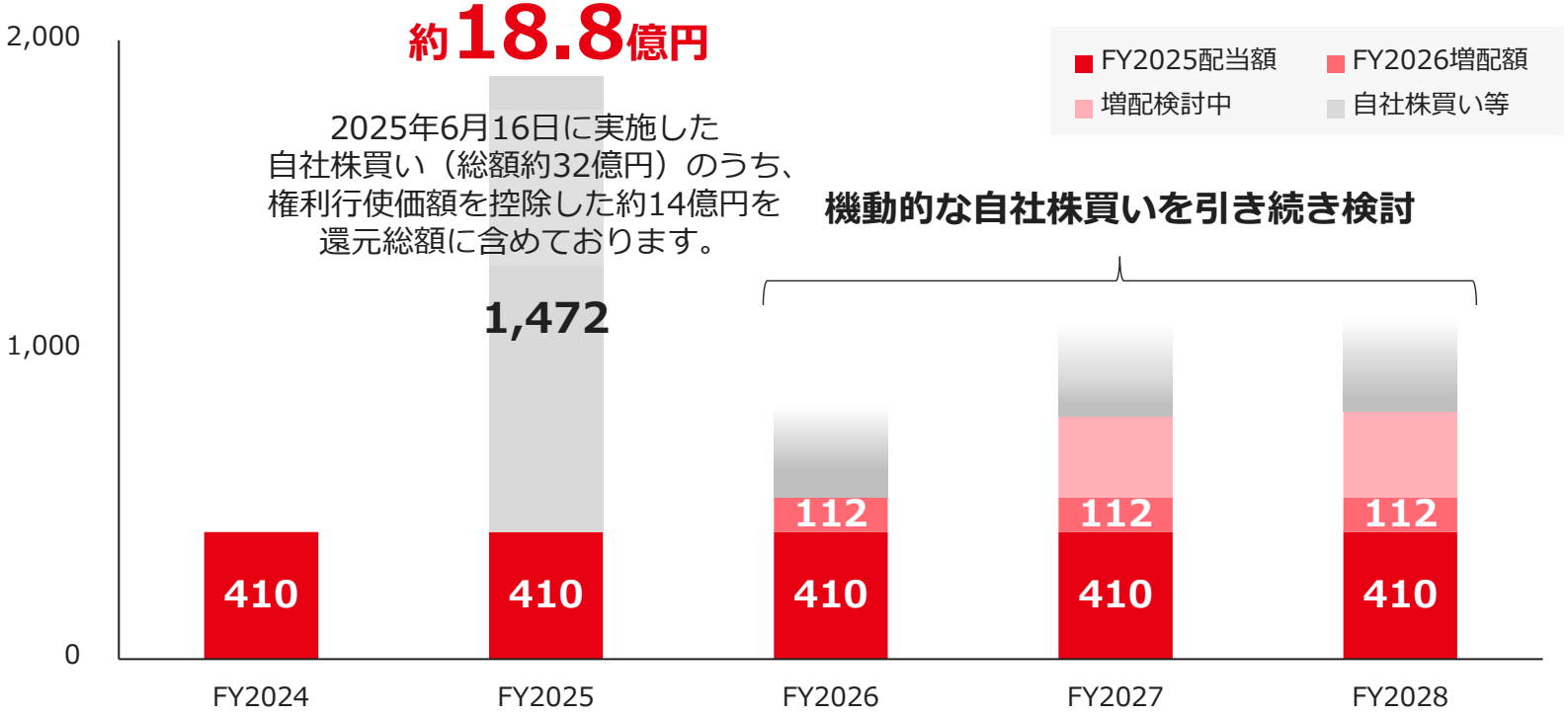
© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

4. 株主還元、業績・配当予想

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



FY2025 実績

還元総額

18.8億円

40~50億円

総還元性向

181.6%

※ 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」をご参照ください。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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」をご参照ください。

※ 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.

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*　＊ Paddle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バンクの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.

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.

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。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

5. 主な経営指標

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

P/L（FY2022 Q1 – FY2025 Q4）

（百万円）

	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
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	6,429	5,948
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	+9.7	-7.5
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	5,454	4,808
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	974	1,139
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	858	869
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	13.4	14.6
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	4,738	5,158
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	73.7	86.7
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	5,596	6,027
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	1,250	1,281
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	3,187	2,908
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	49.6	48.9
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	2,757	3,120	2,822
エンターテインメント	131	874	81	132	65	96	75	65	31	45	37	67	56	75	64	84
支払手数料等	1,264	1,100	1,088	1,266	837	976	774	804	748	755	664	700	611	653	626	696
外注・サーバー費	576	552	463	436	365	308	284	284	285	267	252	223	205	227	191	194
オフィス賃料	266	260	243	241	238	237	214	200	194	173	164	156	156	156	161	165
その他費用	832	1,087	1,461	999	831	1,085	464	369	261	314	324	327	366	875	179	781
EBITDA	-163	-782	290	778	271	423	194	226	-133	24	365	454	308	-47	924	89
調整後EBITDA	-163	-782	290	778	271	423	194	226	-133	24	365	483	310	400	701	306
営業利益	-252	-891	180	664	213	-2	162	170	-170	-15	330	418	227	-135	832	-79
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	–	-109.5
デジタルマーケティング	157	99	570	705	449	205	455	218	110	107	550	479	377	-50	946	61
エンターテインメント	-160	-736	-162	165	-4	105	-74	140	-86	34	-68	81	53	197	89	178
共通部門	-249	-253	-228	-206	-231	-313	-217	-189	-194	-157	-152	-142	-202	-282	-204	-319
営業利益率（%）	–	–	2.1	8.1	3.0	–	2.4	2.7	–	–	5.3	7.3	4.0	–	12.9	–
経常利益	-242	-893	201	715	223	-4	202	289	-137	3	346	396	232	543	491	318
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	468	8
人員数	1,129	1,171	1,092	1,069	1,019	991	931	910	894	883	858	858	826	864	849	830
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	447	432
エンターテインメント	371	364	346	352	340	344	343	338	337	331	326	324	314	310	301	299
共通部門	110	116	100	101	96	91	90	90	99	95	94	95	94	99	101	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 - FY2025 通期）

（百万円）

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上高	37,674	37,151	31,739	31,252	31,790	27,552	23,917	23,917
Y/Y 増減率（%）	+8.9	-1.4	-14.6	-1.5	+1.7	-13.3	-13.2	-0.0
デジタルマーケティング	21,506	24,573	23,289	23,980	25,474	22,131	19,516	19,718
エンターテインメント	16,168	12,577	8,450	7,272	6,316	5,421	4,400	4,199
売上原価	6,960	7,518	7,654	8,193	8,463	5,062	3,546	3,395
原価率（%）	18.5	20.2	24.1	26.2	26.6	18.4	14.8	14.2
販売管理費	26,012	26,820	22,811	22,357	23,625	21,945	19,808	19,676
販売管理費率（%）	69.0	72.2	71.9	71.5	74.3	79.7	82.8	82.3
費用総額（売上原価+販売管理費）	32,973	34,339	30,465	30,550	32,089	27,008	23,355	23,071
人件費・採用費	4,754	6,032	6,274	6,273	5,949	5,594	5,000	4,999
広告宣伝費	14,805	15,048	12,444	12,380	13,998	13,136	12,539	11,822
広告宣伝費率（%）	39.3	40.5	39.2	39.6	44.0	47.7	52.4	49.4
デジタルマーケティング	10,715	12,452	11,648	11,813	12,711	12,778	12,347	11,533
エンターテインメント	3,785	2,355	706	494	1,219	302	181	281
支払手数料等	6,117	5,387	4,662	5,180	4,719	3,392	2,869	2,587
外注・サーバー費	2,277	2,574	2,115	2,058	2,029	1,243	1,029	818
オフィス賃料	1,080	1,179	1,142	1,129	1,011	891	688	640
その他（費用総額-上記費用）	3,937	4,116	3,825	3,528	4,380	2,750	1,227	2,203
EBITDA	5,199	3,562	1,847	1,149	122	1,115	711	1,273
調整後EBITDA	5,206	3,562	1,847	1,170	122	1,115	740	1,719
営業利益	4,701	2,811	1,273	701	-298	543	562	845
Y/Y 増減率（%）	+15.3	-40.2	-54.7	-44.9	—	—	+3.4	+50.3
デジタルマーケティング	2,864	2,927	1,853	1,535	1,533	1,329	1,248	1,334
エンターテインメント	3,587	1,532	776	369	-894	166	-38	518
共通部門	-1,751	-1,648	-1,356	-1,203	-937	-951	-647	-1,008
営業利益率（%）	12.5	7.6	4.0	2.2	—	2.0	2.4	3.5
経常利益	4,730	2,809	1,249	895	-219	711	609	1,585
税引前当期純利益	4,732	2,354	0	1,511	-734	432	1,152	1,875
親会社株主に帰属する当期純利益	3,306	1,473	-519	877	-1,337	143	953	1,036
人員数	944	1,118	1,177	1,162	1,082	910	861	830
デジタルマーケティング	544	635	703	682	629	485	442	430
エンターテインメント	312	381	382	373	351	337	324	300
共通部門	88	102	92	107	102	88	95	100

※ FY2025のセグメント区分変更後のPLで記載しております。

B/S（FY2017 - FY2025）

（百万円）

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
資産の部									
流動資産 ※	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,471	10,264	11,562	11,160
現預金	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,223	5,992	8,050	6,301
固定資産 ※	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	4,290	3,591	4,827	4,048
有形固定資産	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	844	389	365	346
無形固定資産	507	2,070	1,522	477	792	391	216	1,735	1,591
投資その他の資産	※ 1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,055	2,985	2,726	2,111
資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,389	15,209
負債の部									
流動負債	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	4,205	3,621	3,045	4,797
固定負債	481	583	730	493	527	674	529	3,070	1,242
負債合計	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,880	4,151	6,115	6,039
有利子負債	632	186	—	—	—	—	—	35	34
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	8,807
自己株式	-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,896	-1,862	-1,846	-368
新株予約権	96	85	85	82	82	—	—	22	35
純資産合計	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	9,882	9,704	10,274	9,169
負債・純資産合計	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	14,762	13,855	16,389	15,209

※ 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 - FY2025）

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
発行済株式総数（株）	19,738,200	19,756,200	19,783,200	19,789,200	19,789,200	19,789,200	19,789,200	1,881,135
自己株式数（株）	35,562	35,562	35,588	663,388	1,127,988	1,128,021	1,128,082	150,017
期中平均株式数（株）	19,401,921	19,510,259	19,551,565	19,477,509	18,651,778	18,551,109	18,561,198	18,588,918
EPS（１株当たり当期純利益、円）	170.40	75.52	-26.59	45.07	-71.68	7.73	51.36	55.75
EPS増減率 (%)	24.9	-55.7	—	—	—	—	564.8	8.5
ROA（総資産経常利益率、%）	31.7	16.5	7.5	5.6	-1.4	5.0	4.0	10.0
1株当たり純資産（円）	593.76	636.32	594.54	605.98	533.23	523.06	552.28	485.88
1株当たり配当金額（円）	32.50	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	22.00	22.00
中間配当額（円）	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
配当総額（百万円）	640	315	315	306	298	296	410	410
配当性向（%）	19.1	21.2	—	35.5	—	207.0	42.8	39.5
株主資本比率（%）	69.2	72.1	72.6	71.3	61.6	64.7	58.8	57.9
自己資本比率（%）	69.3	71.9	72.5	73.0	66.9	70.0	62.5	59.3
ROE（自己資本当期純利益率、%）	34.9	12.3	-4.3	7.6	-12.5	1.5	9.6	10.8
ROIC（=①÷②、%）	27.9	14.1	7.6	4.3	-2.2	4.2	3.2	6.1
①税引き後営業利益（百万円）	3,284	1,759	884	486	-207	377	390	586
②投下資本（=③+④、百万円）	11,752	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	12,178	9,592
③株主資本（百万円）	11,566	12,452	11,663	11,232	9,088	8,969	9,642	8,807
④有利子負債（百万円）※	186	—	—	—	—	—	2,535	784

※　「転換社債型新株予約権付社債」を含めております。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

APPENDIX：
業績評価指標「調整後EBITDA」

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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。

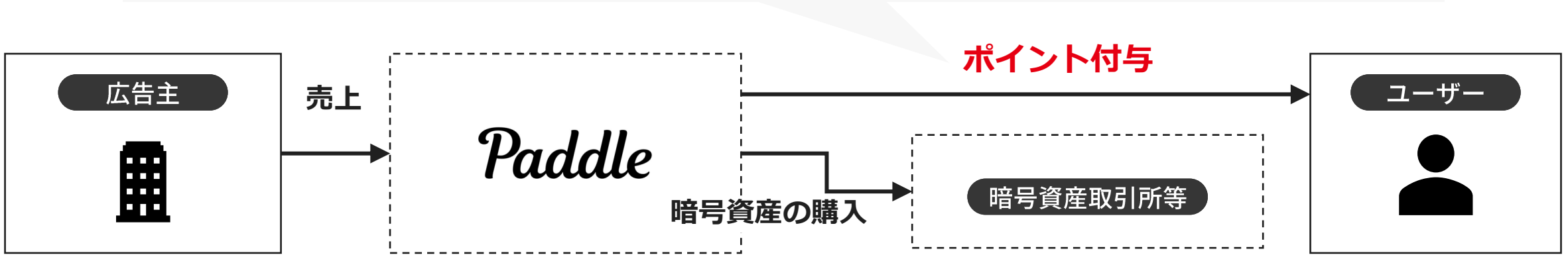
「EBITDA」及び「営業利益」が事業の収益性を表す指標として不適切に。
事業の収益性を適切に表す指標として、調整後EBITDAを導入。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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		費用②
販売促進引当金繰入額	＋	販売促進費



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

「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

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

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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：P38-39）、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。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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	EBITDA	営業利益	総還元性向
340 億円	40 億円	20 億円	平均 100% 以上
M&A投資額100億円			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

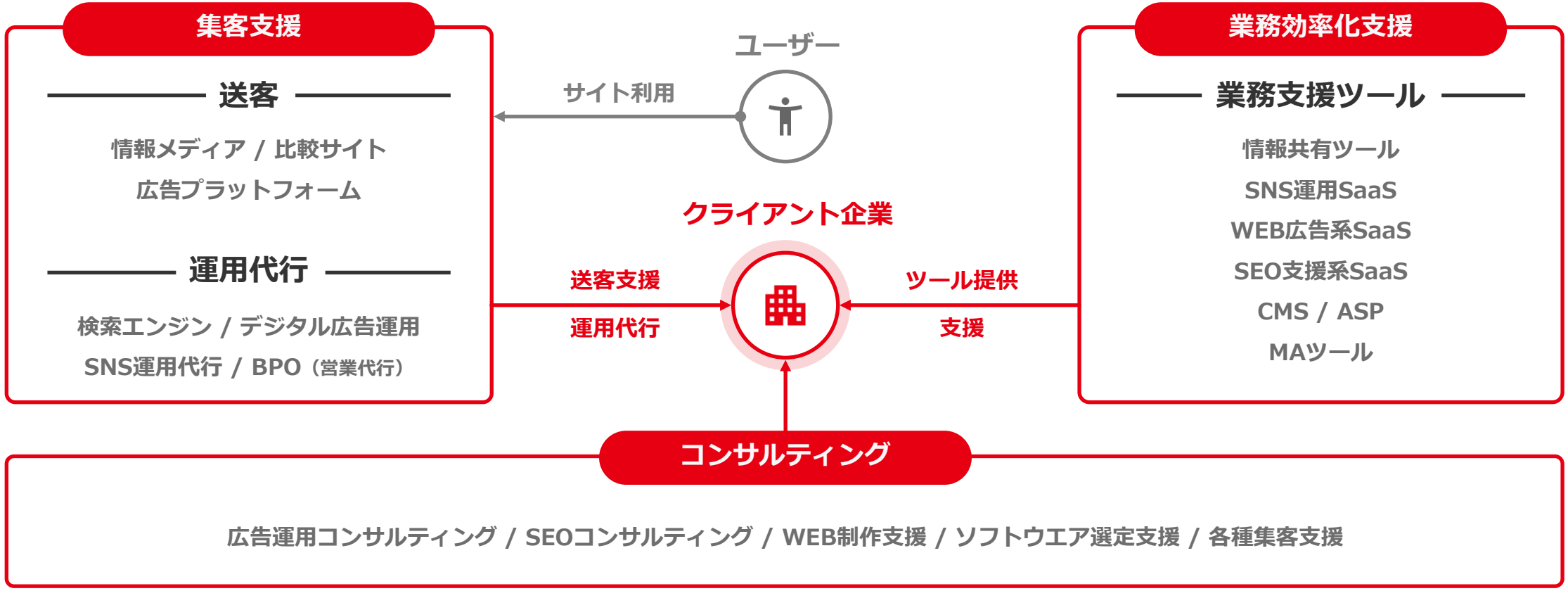
総還元性向については、FY2025~FY2028において平均100%以上に引き上げる見込み。株主還元合計額は今後4年間（FY2025-FY2028）の期間で、40～50億円を見込む。

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。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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



売上向上支援カンパニーの背景

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

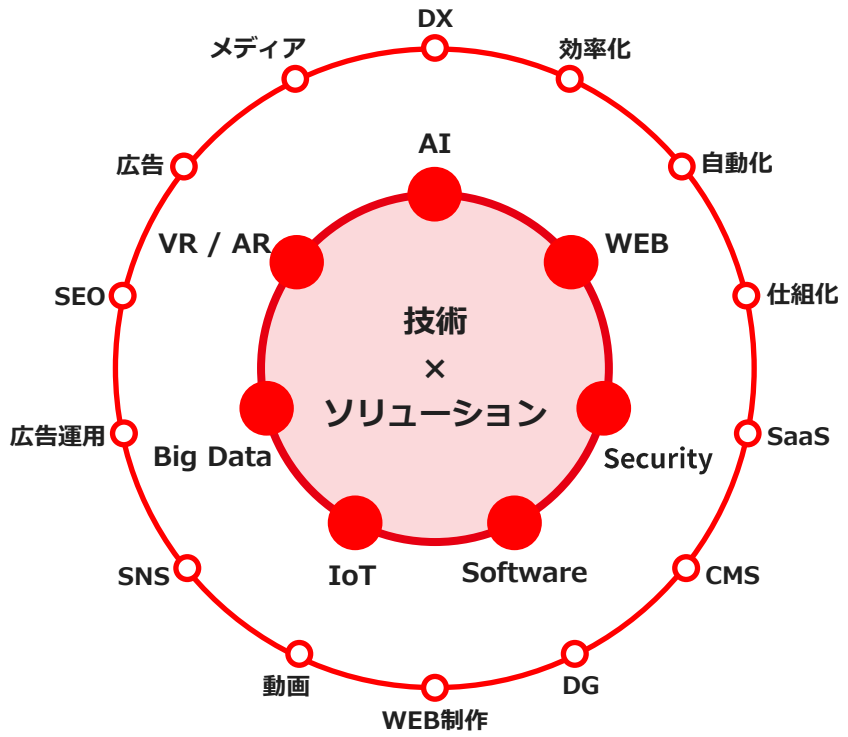
専門的なノウハウ

高度な技術力

WEB集客競争激化

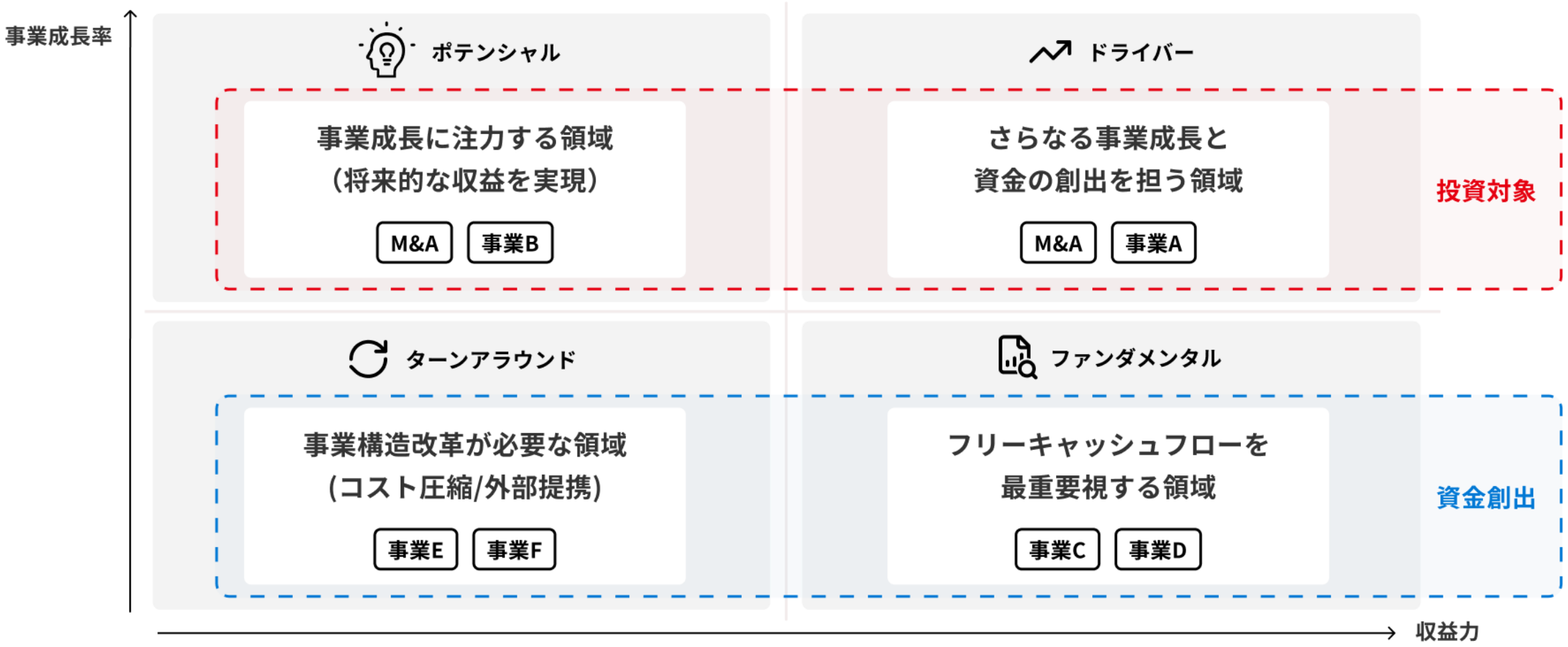
当社の価値

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



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

事業成長率と収益性の4分類で事業ポートフォリオを管理し、適正化を図る方針。



© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

既存事業の役割と運営方針を整理、以下の方針で安定的な利益創出を図る

セグメント	サブセグメント	役割	運営方針
デジタル マーケティング事業	メディア・ ソリューション	▪ デジタルマーケティング力で安定的な収益を得つつ、さらなる集客ノウハウ蓄積の場 ▪ メディア・デマンドジェネレーション 事業（コール業務）・SaaS等を組み合わせて集客支援サービスを提供し、成長牽引の場	▪ 比較サイト・メディアは、ファンダメンタルとして**安定的な利益創出** ▪ デマンドジェネレーション 事業（コール業務）・Qiita・M＆Aで獲得した法人向け事業支援サービスは適切な投資を行い**売上高成長**
	D2C	▪ 集客・リテンションノウハウ蓄積の場 ▪ 継続顧客の積み上げによる、継続的な収益の獲得	▪ 現段階では投資フェーズのため、全社利益を圧迫しない範囲で**安定成長を図る**
エンター テインメント事業	ー	▪ これまで培った技術力（通信・インフラ）を武器に協業案件を獲得 ▪ 開発費用の軽減が図れる協業案件で安定的な収益を得つつ、さらなる技術研鑽の場	▪ 協業案件などの受託開発で開発費用を抑えながら営業利益を確保 ▪ ボラティリティの高い特性を加味し、**受託開発を中心**として、損失拡大を回避

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

APPENDIX：M&Aの進捗

積極的なM&Aを遂行により、活動量の増加及び加速化、トップ面談数も増加。
並行して、実行した4社のPMIに取り組んだ1年。

	FY2024 累計	~FY2025 累計	増加率
1 接触企業数 IM（※1）取得数を含む	177	238	+34.5 %
2 トップ面談数	16	49	+ 206.3 %
3 SPA※2/実行	2	4	+ 100.0 %

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

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

過去１年間のM＆Aの実績

	業務効率化支援	集客支援	集客支援	集客支援
	microCMS	Paddle	WCA INC.	strainer
社名	**株式会社microCMS**	**株式会社Paddle**	**株式会社WCA**	**株式会社ストレイナー**
実行日	2024年6月3日	2024年11月1日	2024年12月26日	2025年3月3日
取得価格	1,500百万円	368百万円（発行済株式67%取得）	150百万円	240百万円
主要事業	国内最大級ヘッドレスCMS「microCMS」	暗号資産ポイントアプリ「Bit Start」「Bit Walk」	WEBマーケティング運用代行 WEBコンサルティング事業	経済メディア「Strainer」 財務データベース「Finboard」
目的	法人向けの業務効率化支援ビジネスの強化	高収益のビジネスを保有収益基盤の強化	法人向けのWEB集客支援領域の獲得と強化	経済メディアの取り込み 新規法人顧客数の拡大
シナジー	「Qiita」を通した認知向上及び販路の拡大	ポイントアプリ運用のノウハウの活用	既存メディア×広告運用代行のシナジー最大化	当社のノウハウ・リソース提供による収益拡大

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

FY2028までに、 M&Aに100億円以上を投下、成長投資を加速化
主なターゲット企業は、デジタルマーケティング領域

ターゲット業種	目的	獲得する機能	企業規模（参考） 社員数	営業利益/EBITDA
WEBマーケコンサル/ WEBマーケ運用代理店	▪ 集客支援事業の型を取り入れ ▪ メディア連携による支援強化	集客支援 / コンサル / メディア連携 / 顧客基盤	**10-100** 名	**1-10** 億円
デジタルマーケティング/ 営業支援SaaS	▪ SaaSによる業務効率化支援 ▪ 安定的な収益向上の実現	業務支援 / 顧客基盤	**10-30** 名	**業績＋ MRR成長も重視**
送客メディア	▪ メディア連携による収益拡大 ▪ クライアントリーチの獲得	メディア連携 / 顧客基盤	**10-30** 名	**1-10** 億円
SES（開発会社）	▪ 技術開発支援の強化 ▪ クライアントリーチの獲得 ▪ WEBサイトの開発・運営・保守	開発・制作 / 運用・保守	**10-30** 名	**1-10** 億円

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

APPENDIX：会社概要

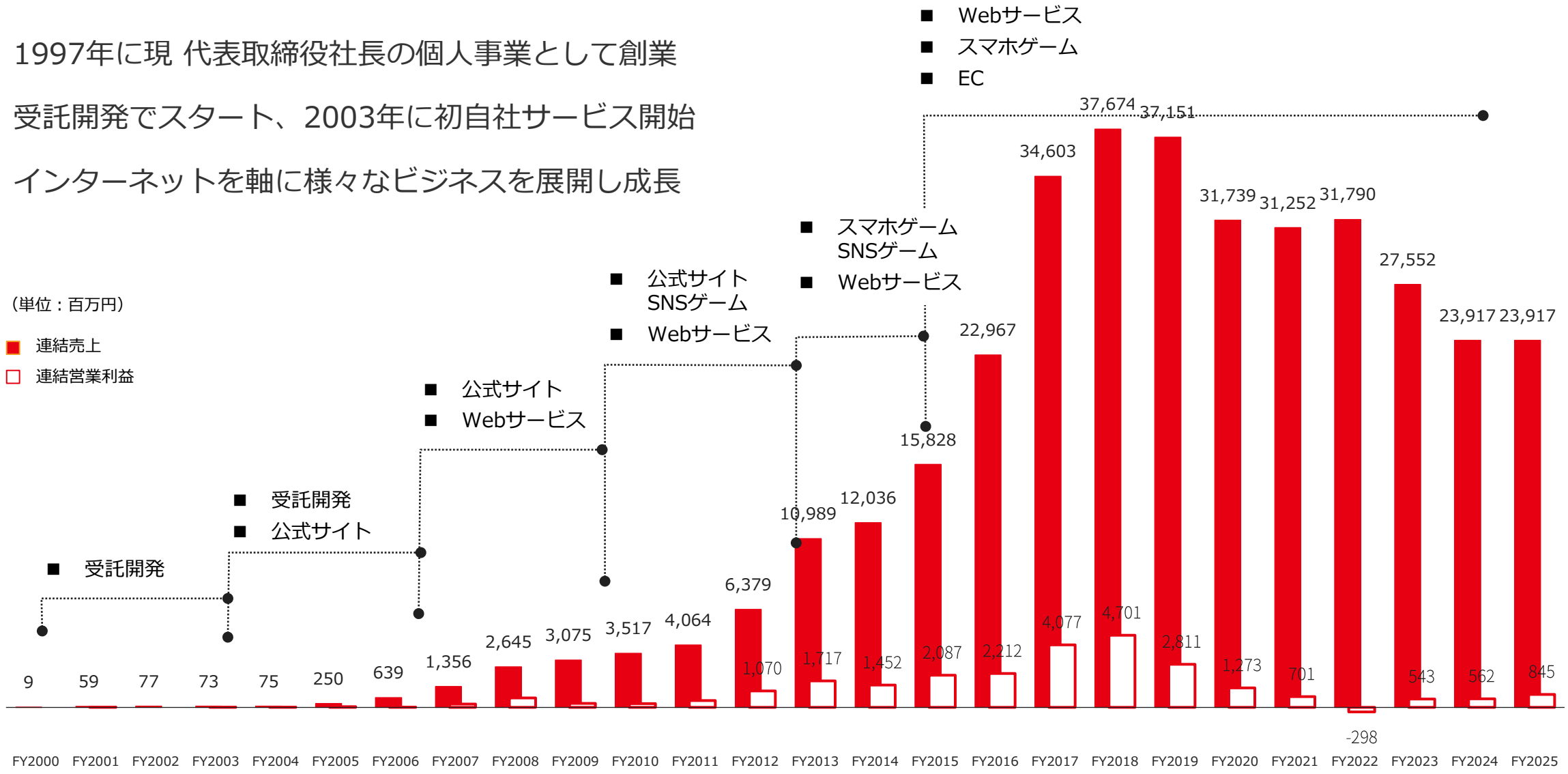
© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

会社概要（2025年7月31日現在）

商号	**株式会社エイチームホールディングス**
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	大名古屋ビルヂング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	12社（国内11社、海外1社）
連結社員数	783名（役員、アルバイトを除く）
単元株式数	100株

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

- 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

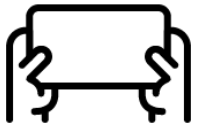


© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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

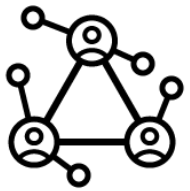
ゲーム開発



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

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

主要サービス

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

引越し侍

車査定・車買取サイト

ナビクル

結婚式場情報サイト

Hanayume

エンジニア向け情報共有サイト

Qiita

Webサイト作成・管理ツール

microCMS

D2C

lujo

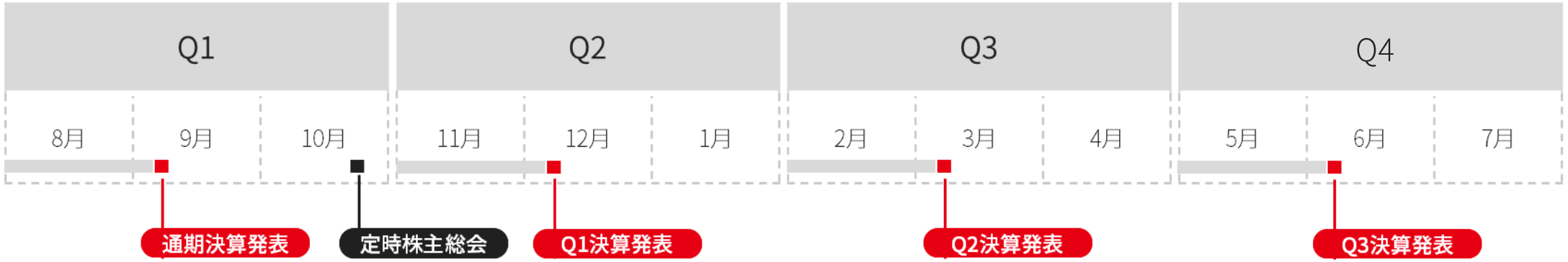
化粧品・スキンケアブランド

OBREMO

ドッグフードブランド

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

年間スケジュール



お問い合わせ先

株式会社エイチームホールディングス　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/

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.

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。

© 2025 Ateam Holdings Co., Ltd.