

2026 年 10 月 15 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（2026 年 9 月）**

2026 年 9 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、下記のとおり開示いたします。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

業績について

Q. 2026 年 7 月期の業績予想に対し、実績に乖離が発生した要因を教えてください。

A. 売上高・調整後 EBITDA につきましては、主にデジタルマーケティング事業の一部既存メディア事業が、外部環境の影響により当初の想定から乖離したため、想定を下回りました。また、経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、業績予想において、暗号資産価格が 2025 年 7 月末の水準から変動しないことを前提としておりました。しかし、実際には価格が下落し、暗号資産評価損を計上したことから、前述の既存メディア事業の業績が想定を下回った影響とあわせて、業績予想を下回る結果となりました。

Q. 中期経営計画の残り期間における取組方針と 2027 年 7 月期の計画に対する考え方を教えてください。

A. 現在、既存事業において、業務の効率化及び生産性の向上に向けた取組を推進しつつ、広告宣伝費等の投資の最適化を図りながら収益性の改善に取り組んでおります。また、同時にマーケ

ディング強化や機能改善による利益水準向上に向けた新たな挽回策を進めており、徐々に投資効果が発現する計画であります。さらに M&A に関しては、中期経営計画の残り 2 年間で、投資計画 100 億円のうち約 67 億円を M&A に投資する予定であり、新たに M&A で取り込んだ会社の売上・利益が積み上がっていくことを想定しております。

このように、2027 年 7 月期の業績予想につきましては、M&A の遂行と既存事業の収益改善を並行して実施することで達成を目指してまいります。なお、業績予想の考え方につきましては、主要な既存メディアにおいて第 3 四半期が繁忙期であることに加え、既存事業における挽回策の推進の成果を第 3 四半期以降に見込むため、下期偏重の計画となっております。

事業について

Q. D2C が好調である要因、D2C の強みを教えてください。

A. 主に化粧品ブランド「lujo（ルジョー）」において順調に継続購入者数が増加したため 2026 年 7 月期において前期比で増収増益となっております。D2C は、定期購入型のビジネスモデルによる継続顧客の積み上げにより、安定的な収益基盤の構築が図れることが強みです。また、主力の化粧品領域は市場規模が大きく、デジタルマーケティングとの親和性も高いため、当社グループが培ってきた Web マーケティングノウハウを活かせる領域であると考えております。

具体的には、これまでデジタルマーケティング事業で培ったノウハウを活用し、多数のマーケティング施策の検証・改善を迅速に行うことで、集客効率を高め、事業の成長につなげております。また、こうしたマーケティング活動やデータ分析を通じて顧客への理解を深め、市場ニーズに応える商品開発やサービス改善につなげられることも、D2C の強みであると考えております。

M&A について

Q. M&A 市場や技術革新による環境変化を踏まえ、今後の M&A の方針を教えてください。

A. 近年、当社が接する案件においては、IPO に加え、M&A を成長や資本回収の選択肢とする企業が増えております。一方で、生成 AI をはじめとする急激な技術革新により、企業の成長

性や競争優位性を評価するうえでの前提も大きく変化しております。こうした市場環境を考慮し、今後の M&A の方向性としたしましては、エイチームグループのパーパスであり、当社の価値の源泉である「創造性×技術力」に親和性が高く、成長ビジネスとしての 3 大条件である「継続顧客」「高い独立性」「市場優位性」をもつビジネスを展開している企業を M&A で取得していきたいと考えております。また、当社とのシナジーに加えて、AI の台頭が世の中に様々な影響を与えている現在の状況において、M&A 対象企業のビジネスが中長期的に競争力の維持・向上できるかという点も考慮して慎重に検討を行っております。

これまで以上に、エイチームの事業や文化とのシナジーを重視し、付加価値の高いビジネスを取り入れ、成長を加速していく方針でございます。

以 上