

2025 年 7 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 (2025 年 6 月)**

2025 年 6 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

### **2025 年 7 月期 第 4 四半期の業績の見通しについて**

**Q.通期業績予想と第 3 四半期までの累計調整後 EBITDA の差異が 90 百万円程度という計算になるが、何が要因でしょうか？**

A.調整後 EBITDA の通期業績予想が 1,500 百万円であるのに対し、第 3 四半期までの累計の調整後 EBITDA は 1,413 百万円であり、進捗率は 94.2%と好調に推移しております。現在まで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、第 4 四半期は一部事業においてける広告投資及び人材投資を予定していることが要因です。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。

### 第 3 四半期決算におけるデジタルマーケティング事業の業績について

---

#### Q. 業績が前年同四半期比で好調に見えるが、要因は何ですか？

A. デジタルマーケティング事業における既存事業の業績貢献が主な要因です。具体的には、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。M&A により連結対象となった 4 社（うち、2 社は第 3 四半期から連結対象）の売上高についても、デジタルマーケティング事業の前年同期比の微増収に一部貢献しております。

#### 今回の自己株式取得について

---

#### Q. 「第 1 回無担保転換社債型新株予約権付社債」の割当先である AASC II P, L.P. 社の権利行使に対し、自己株式取得及び自己株式の消却を実施した目的や理由を教えてください。

A. 2024 年 9 月 6 日に開示した「エイチーム 中期経営計画（FY2025-FY2028）」に掲げる総還元性向平均 100%以上という目標の達成に向け、機動的な資本政策を遂行すべく、資本効率の向上を目的とした自己株式の取得及び将来の株式価値の希薄化に対する懸念の払拭を目的とした自己株式の消却を行いました。また、中期経営計画の達成を前提とした場合、本来の価値に対して自己株式の取得を実施した時点の株価が割安であると考えられることも実施を決定した理由の一つです。

以 上