

2025年3月期 第2四半期(7~9月) 決算説明資料



エキサイトホールディングス株式会社
東証スタンダード：5571

- 01 | 2025年3月期第2四半期 決算概要
- 02 | 2025年3月期第2四半期 セグメント別業績
- 03 | 今後の戦略・方針
- 04 | サステナビリティに関する取り組み
- 05 | Appendix

01 | 2025年3月期第2四半期 決算概要 (2024年7~9月)

エグゼクティブサマリー

GOOD

全体

- 売上高 **11.7%の増収**
- EBITDAは、広告宣伝費・人件費を中心に販管費をYonY161百万円（20.9%）増加させながらも**12.5%の増益**

プラットフォーム事業

- カウンセリングは、引き続き相談回数が増加し**過去最高の売上高を達成**
- メディア他は、ウーマンエキサイトを中心にPV数が回復し、**大幅な増収増益**

SaaS・DX事業（先行投資事業）

- FanGrowth、Sharely等のSaaS事業の貢献により**30.3%の増収**

第2四半期	売上高	EBITDA	営業利益
連結業績	2,110 百万円 (YonY +11.7%)	200 百万円 (YonY +12.5%)	133 百万円 (YonY +5.1%)
プラットフォーム	カウンセリング 597 百万円 (YonY +11.8%)	—	82 百万円 (YonY ▲32.0%)
	メディア他 367 百万円 (YonY +37.7%)	—	88 百万円 (YonY +969.7%)
	計 964 百万円 (YonY +20.4%)	—	170 百万円 (YonY +31.8%)
ブロードバンド	935 百万円 (YonY +1.0%)	—	148 百万円 (YonY ▲9.0%)
SaaS・DX	210 百万円 (YonY +30.3%)	—	▲39 百万円 (YonY ▲13百万円)
その他・全社費等	▲0 百万円	—	▲146 百万円

トピックス

オンライン診療支援事業を運営するONE MEDICAL株式会社の株式を3,862百万円で取得

ONE MEDICAL

【特徴・強み】

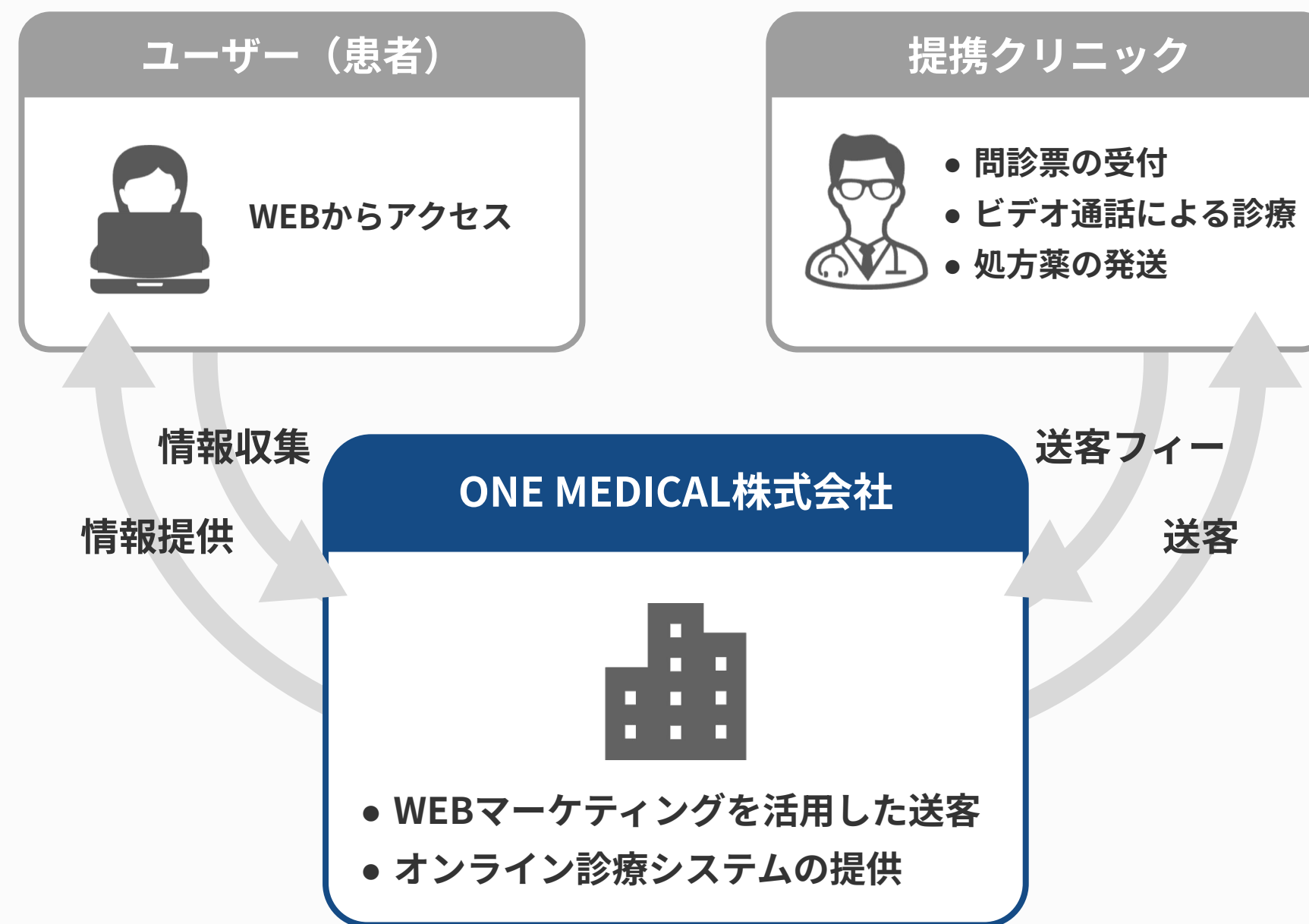
- WEBマーケティングを活用した送客および、オンライン診療システムを提供
- **独自のオンライン診療システムとWEBマーケティングのノウハウ、LINEなどによる顧客基盤を強みとしている**
- 同様のビジネスモデルを展開するマウスピース矯正事業の「EMININAL」をはじめ、**当社が有する事業資産を活かした更なる拡大を目指す**

【2025年2月期上期（3～8月）実績】

- 売上高 : 959百万円
- 営業利益 : 255百万円
- 純資産 : 1,669百万円

(2024年8月31日時点)

【ビジネスモデル】



トピックス

勝俣氏・金田氏は引き続き経営にコミットし、オンライン診療支援事業の拡大を目指す



代表取締役社長

勝俣 篤志

1997年生まれ。広島大学附属高校卒業後、東京大学教養学部理科II類入学。東京大学在学中から個人事業主として複数のWEBサービスの立ち上げを経験。その後、ベンチャー創業を志し、数々の起業家を輩出する「東京大学起業サークルTNK」でスタートアップ経営を学ぶ。大学2年生時に現ONE MEDICAL社を創業し、代表取締役社長に就任。



取締役副社長 兼 共同創業者

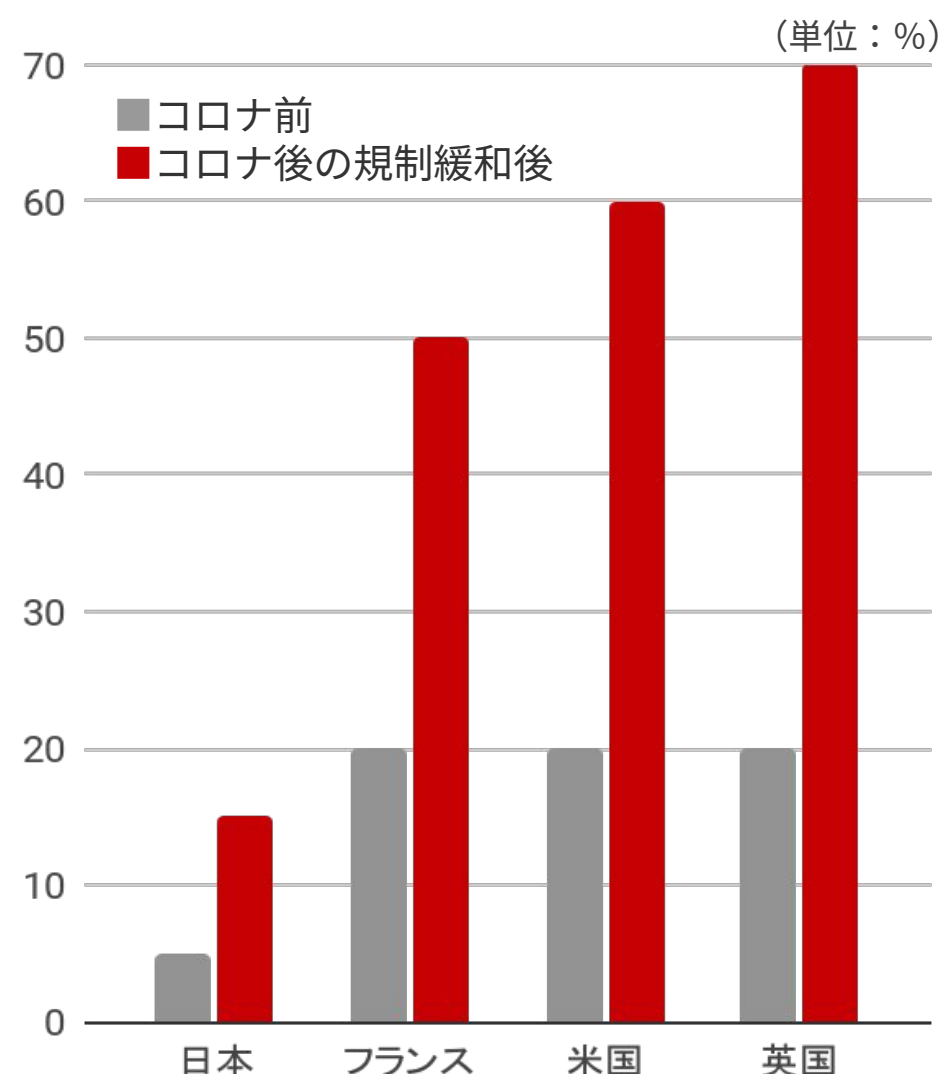
金田 卓也

1992年生まれ。国立舞鶴工業高等専門学校を経て、慶應義塾大学経済学部卒。中学生時代より個人事業主としてWeb制作やメディアビジネスに従事。19歳の時に1社目となるスタートアップを創業し、その後事業売却を経験。複数の企業で事業立ち上げを支援した後、現ONE MEDICAL社の創業に参画し、同社取締役副社長に就任。

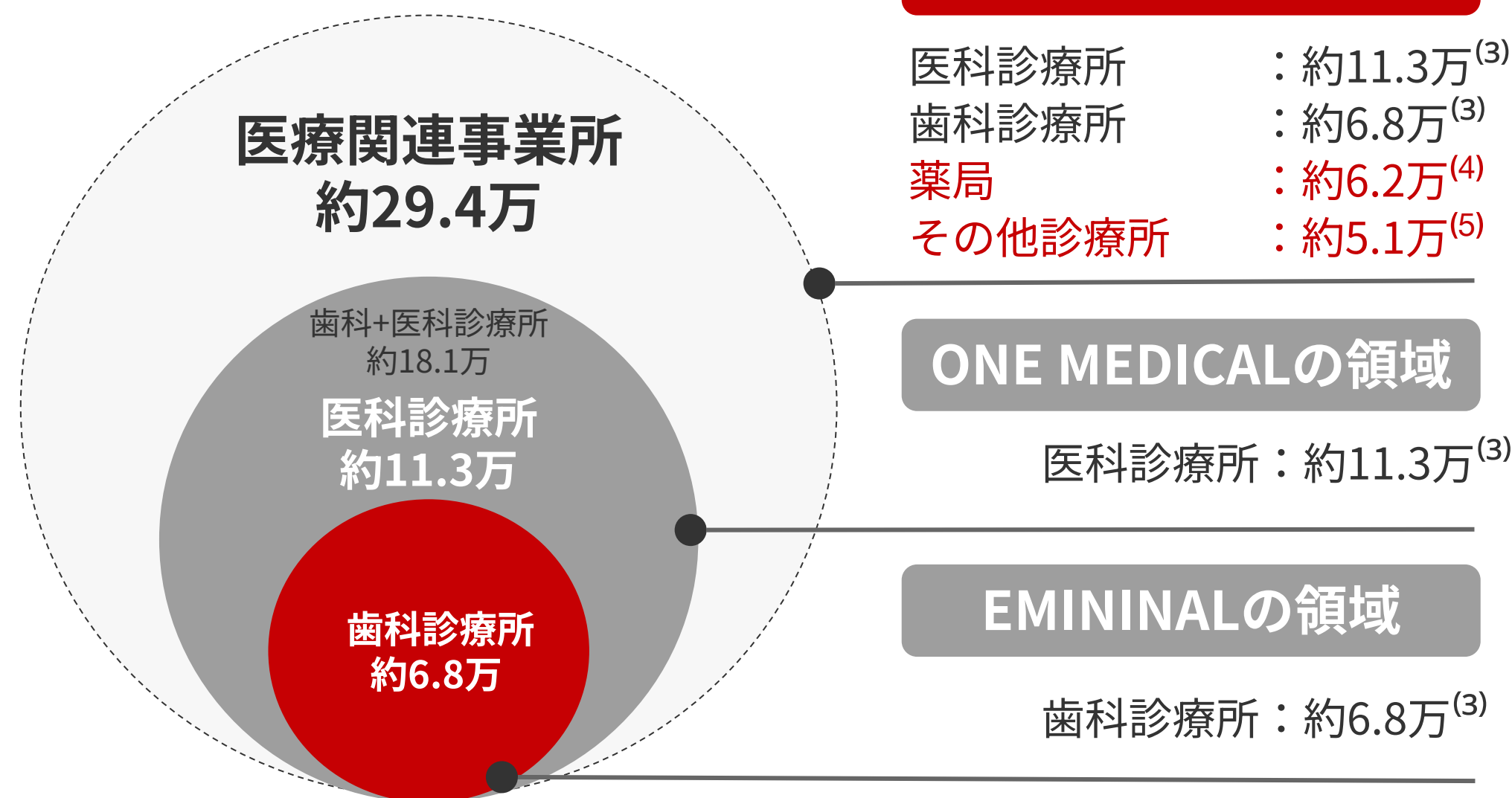
トピックス

欧米のオンライン診療普及率は、新型コロナウイルス規制緩和前後で約20%から約50~70%まで増加⁽¹⁾しており、普及率約15%の日本も、市場の拡大の余地が大きい

主要国のオンライン診療普及率⁽¹⁾⁽²⁾



医療機関とその他診療領域の可能性



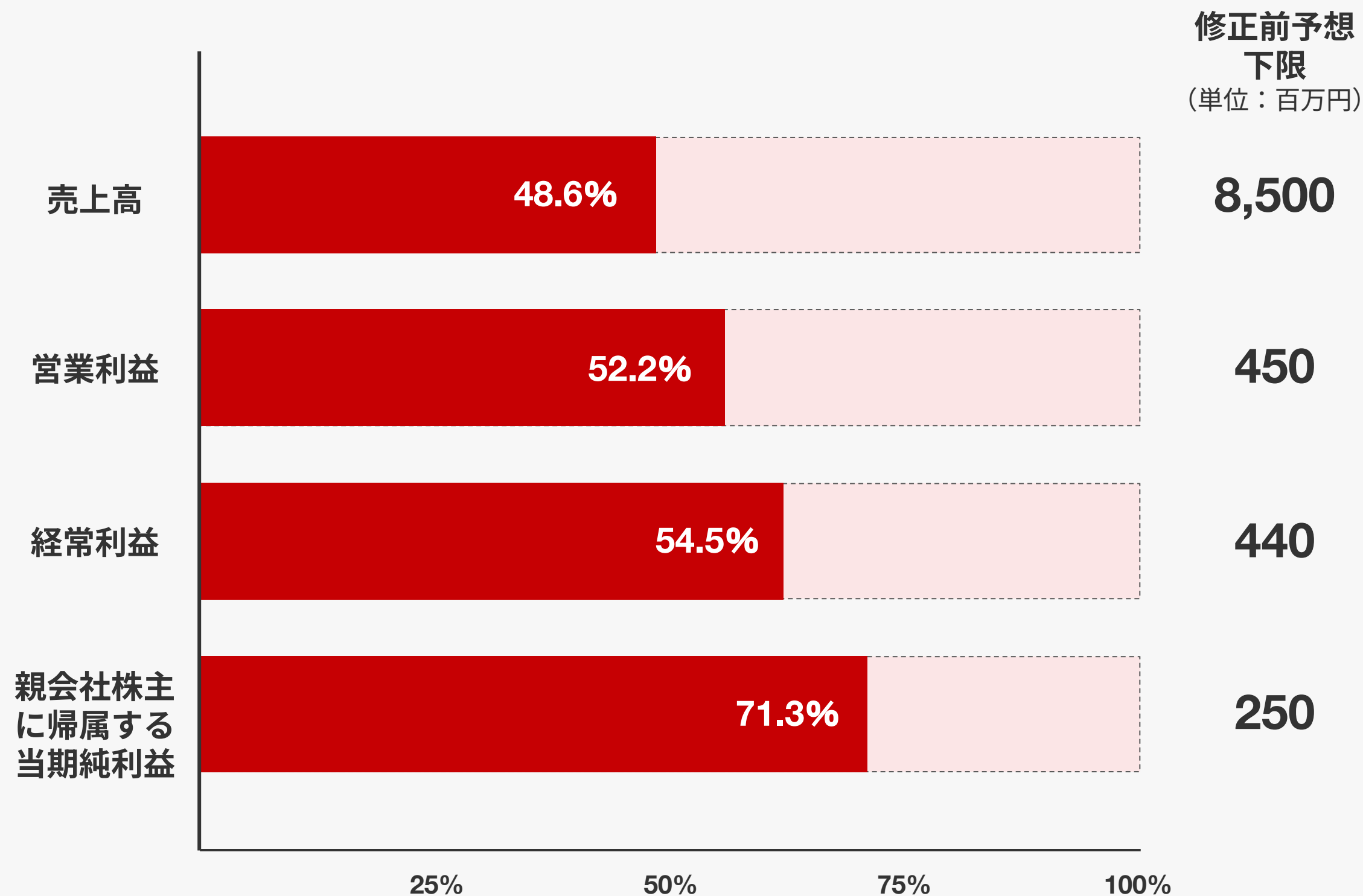
出典：(1) 日本経済新聞社（2021年10月発表）ネット診療、やりたくない 開業医「登録だけ」の本音
 (2) 厚生労働省（2021年10月発表）第17回 オンライン診療の適切な実施に関する指針の見直しに関する検討会「令和3年4月～6月の電話診療・オンライン診療の実績の検証の結果」
 (3) 厚生労働省（2023年9月発表）令和4（2022）年医療施設（動態）調査
 (4) 厚生労働省（2023年10月発表）令和4年度衛生行政報告例の概況
 (5) 厚生労働省（2023年12月発表）令和4年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況

修正前通期業績予想に対する進捗率

進捗状況

- 売上高・利益とも2024年5月開示の業績予想下限値に対して順調に進捗
- 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は標準進捗率（50%）を上回って推移
- ONE MEDICALを2024年11月より連結開始することから業績予想を修正

修正前通期業績予想に対する進捗率



通期業績見通しの修正

(単位：百万円)

修正理由・内容

ONE MEDICALを2024年11月より連結することから以下を修正

- **売上高**
ONE MEDICALの2024年11月～2025年3月までの売上高見込額を反映

- **経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益**
ONE MEDICALの株式取得を目的とした借入金に係る**融資取扱手数料（113百万円）**を営業外費用に計上

当年度のみの一過性の費用であるため、来期以降の業績への影響はない

- **配当金**
期首予想30円からの**修正はなし**

	期初予想	修正予想	増減額	増減率	2024年 3月期	YoY
売上高	8,500	9,000	+500	5.9%	7,713	16.7%
EBITDA	—	840～890	—	—	849	▲1.1% ～4.8%
営業利益	450～500	450～500	0	0.0%	643	▲30.1% ～▲22.3%
経常利益	440～490	320～370 融資手数料113の影響 (一過性の費用)	▲120	▲27.3% ～▲24.5%	621	▲48.5% ～▲40.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	250～290	140～180 融資手数料113の影響 (一過性の費用)	▲110	▲44.0% ～▲37.9%	400	▲65.0% ～▲55.0%

連結損益計算書

- 売上高**
2,110百万円 (YoY 11.7%増)
 カウンセリング、SaaSを中心に**2桁成長を実現**
- EBITDA**
200百万円 (YoY 12.5%増)
 中長期での利益最大化を目指し、広告宣伝費や人件費を増加しながらも**増益**
- 営業利益**
133百万円 (YoY 5.1%増)
 営業利益についても広告宣伝費や人件費を増加しながらも**増益**
- 親会社に帰属する四半期純利益**
112百万円 (YoY 26.2%増)
 税金費用の減少により**大幅な増益**

2Q連結会計期間 (2024年7月～2024年9月)

(単位：百万円)

	25年3月期 2Q (7-9月)	24年3月期 2Q (7-9月)	増減額・pt	増減率
売上高	2,110	1,889	+220	11.7%
売上総利益	1,068	900	+168	18.7%
売上総利益率	50.6%	47.6%	+3.0pt	—
EBITDA	200	178	+22	12.5%
営業利益	133	126	+6	5.1%
営業利益率	6.3%	6.7%	▲0.4pt	—
経常利益	140	133	+7	5.7%
経常利益率	6.7%	7.0%	▲0.4pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	112	88	+23	26.2%
当期純利益率	5.3%	4.7%	+0.6pt	—

連結損益計算書

- 売上高**
4,130百万円 (YoY 11.5%増)
 カウンセリング、SaaSを中心に**2桁成長を実現**
- EBITDA**
362百万円 (YoY 11.5%増)
 中長期での利益最大化を目指し、広告宣伝費や人件費を増加しながらも**増益**
- 営業利益**
234百万円 (YoY 2.2%増)
 営業利益についても広告宣伝費や人件費を増加しながらも**増益**
- 親会社に帰属する四半期純利益**
178百万円 (YoY 25.5%増)
 税金費用の減少により**大幅な増益**

2Q連結累計期間 (2024年4月～2024年9月)

(単位：百万円)

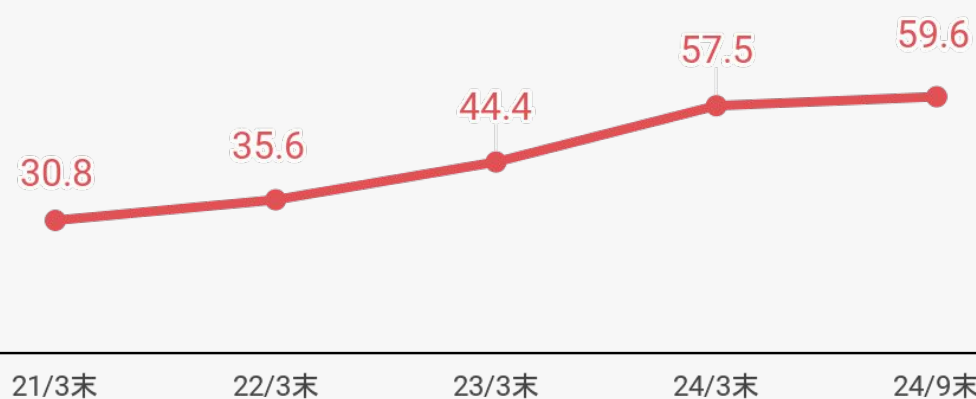
	25年3月期 2Q累計 (4-9月)	24年3月期 2Q累計 (4-9月)	増減額・pt	増減率
売上高	4,130	3,704	+425	11.5%
売上総利益	2,067	1,741	+325	18.7%
売上総利益率	50.1%	47.0%	3.0pt	—
EBITDA	362	324	+37	11.5%
営業利益	234	229	+4	2.2%
営業利益率	5.7%	6.2%	▲0.5pt	—
経常利益	239	214	+24	11.6%
経常利益率	5.8%	5.8%	0.0pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	178	142	+36	25.5%
当期純利益率	4.3%	3.8%	0.5pt	—

連結貸借対照表

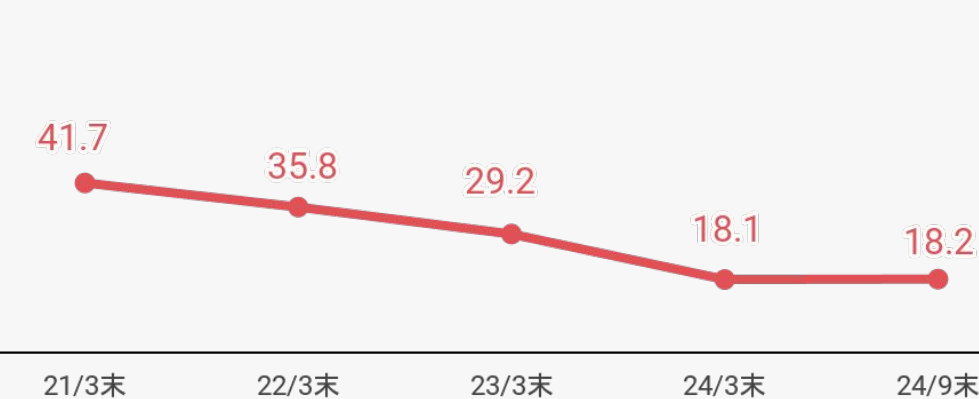
- **現金及び預金**
配当金・法人税等の支出（526百万円）がありながらも1,965百万円と**健全な残高を維持**
- **自己資本比率**
59.6%と**高水準を維持**
- **総資産に占める有利子負債割合**
18.2%と**財務の健全性を維持**
- **のれん**
総資産に占める割合は14.4%と**低水準**

		24年9月末	24年3月末	前期末比
資産	現金及び預金	1,965	2,530	▲564
	売掛金	1,219	1,255	▲35
	のれん	833	831	+2
	その他	1,757	1,677	+79
	資産	5,776	6,295	▲519
負債	有利子負債	1,052	1,140	▲87
	その他	1,275	1,527	▲251
	負債	2,327	2,667	▲339
純資産	株主資本	3,560	3,733	▲172
	その他	▲111	▲104	▲7
	純資産	3,448	3,628	▲179

自己資本比率 (%)



総資産に占める有利子負債割合 (%)



セグメント別売上高

プラットフォーム事業

964百万円 (YoY 20.4%増)

- カウンセリングサービス
過去最高の売上高597百万円
- メディア他サービス
ウーマンエキサイトのPV数が回復し、**37.7%増収**

ブロードバンド事業

935百万円 (YoY 1.0%増)

- 光回線サービスの課金会員数が増加し、**堅調に推移**

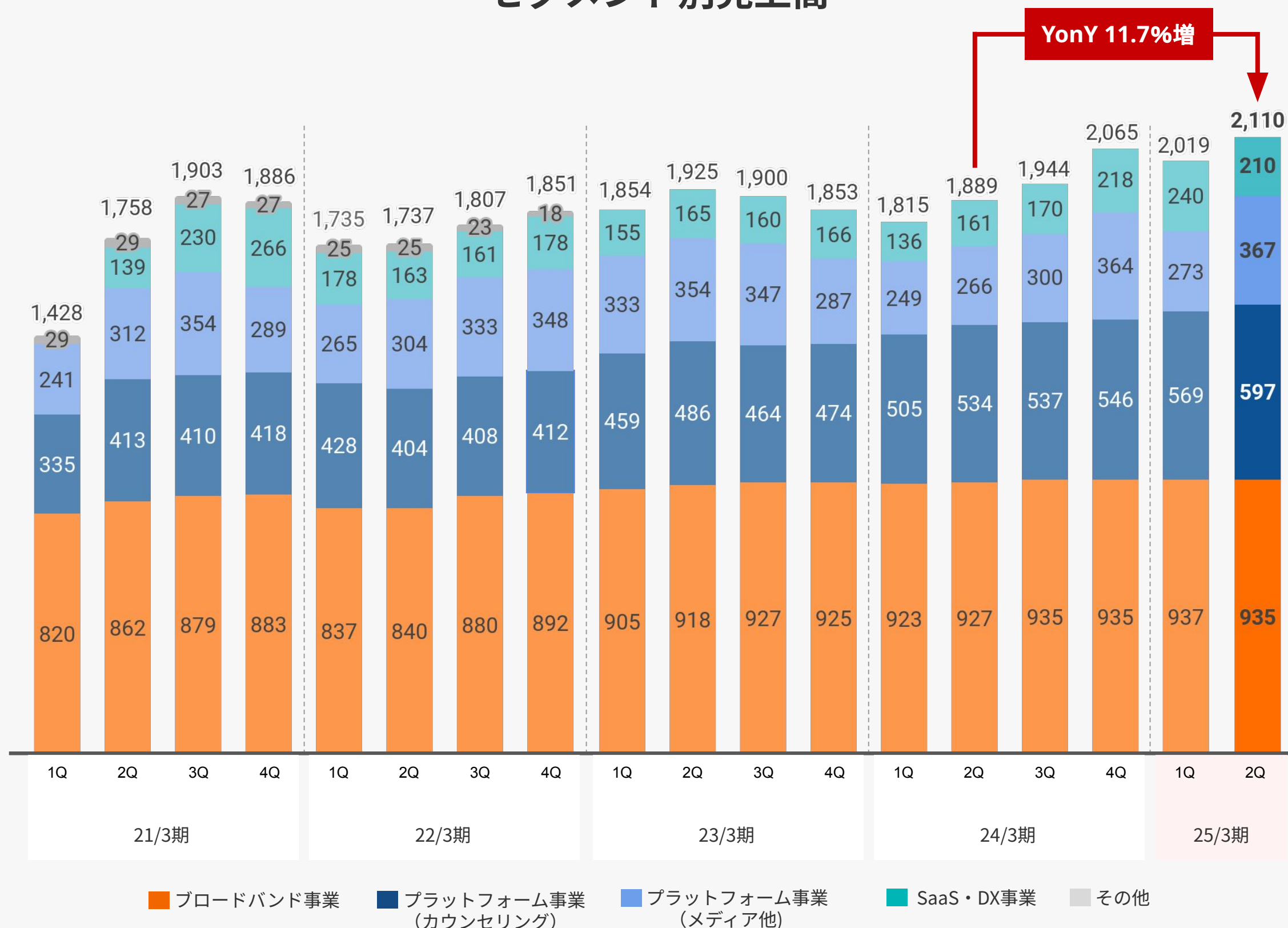
SaaS・DX事業

210百万円 (YoY 30.3%増)

- FanGrowth、Sharely等のSaaSの貢献により**大幅な増収**

セグメント別売上高

(単位：百万円)



注：21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映しておりません。なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

セグメント別営業利益

プラットフォーム事業

170百万円 (YoY 31.8%増)

- カウンセリングサービス
売上高成長を優先し、広告費を増加させたため**減益**
- メディア他サービス
ウーマンエキサイトのPV数回復により**大幅な増益**

ブロードバンド事業

148百万円 (YoY 9.0%減)

- 適切なコストコントロールにより安定的な利益を創出

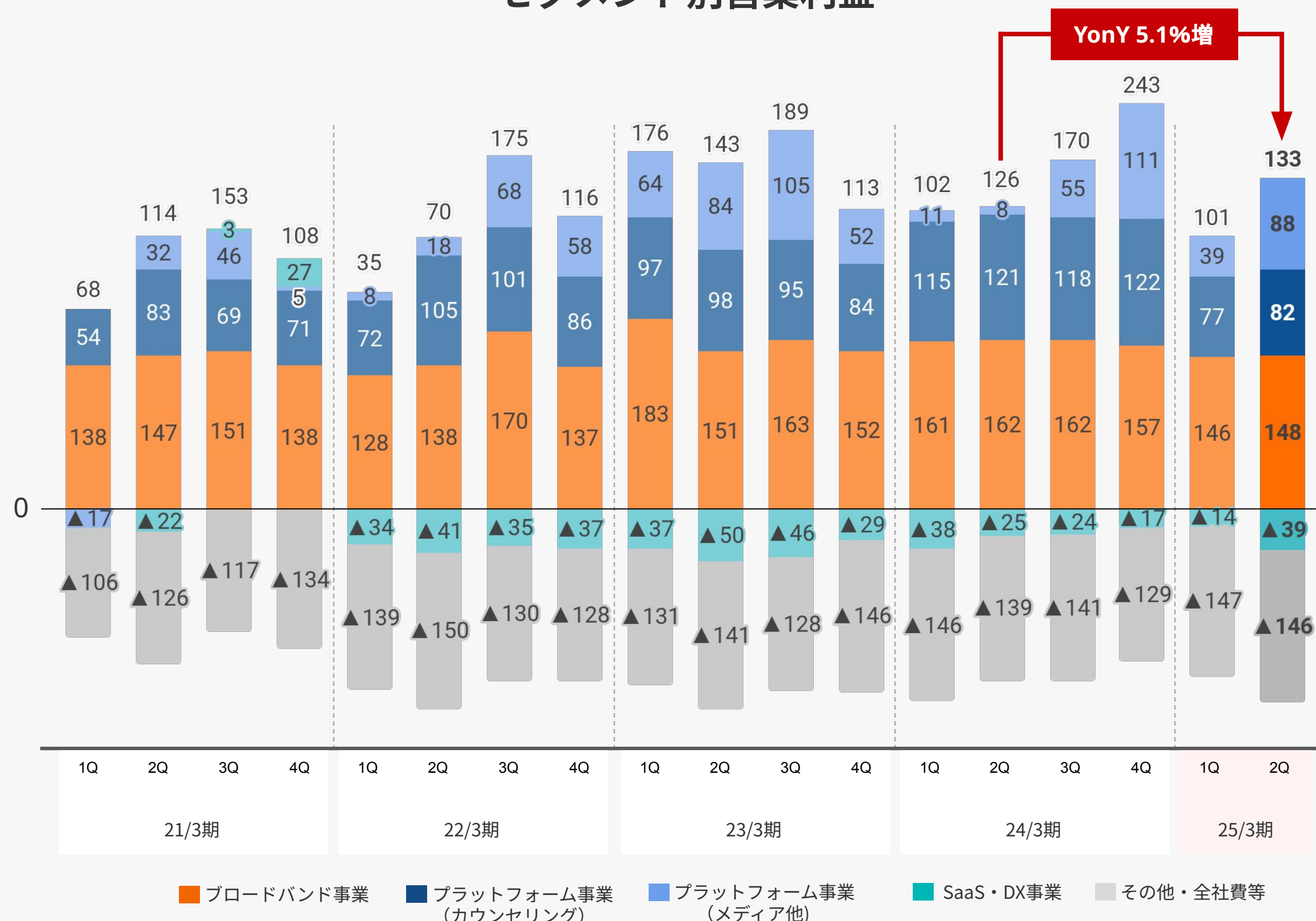
SaaS・DX事業

▲39百万円 (YoY▲13百万円)

- 当期の方針に基づきFanGrowthを中心に優秀な人材の採用を強化

セグメント別営業利益

(単位：百万円)



注：21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映しておりません。なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

販管費の推移

- **当期の方針**

中長期での利益最大化を目指し、売上高の成長を優先する方針。そのため、今後の成長が期待できるコンサルティングサービスを中心に広告宣伝費、SaaS事業を中心に人件費・採用費を増加させる計画

- **広告宣伝費**

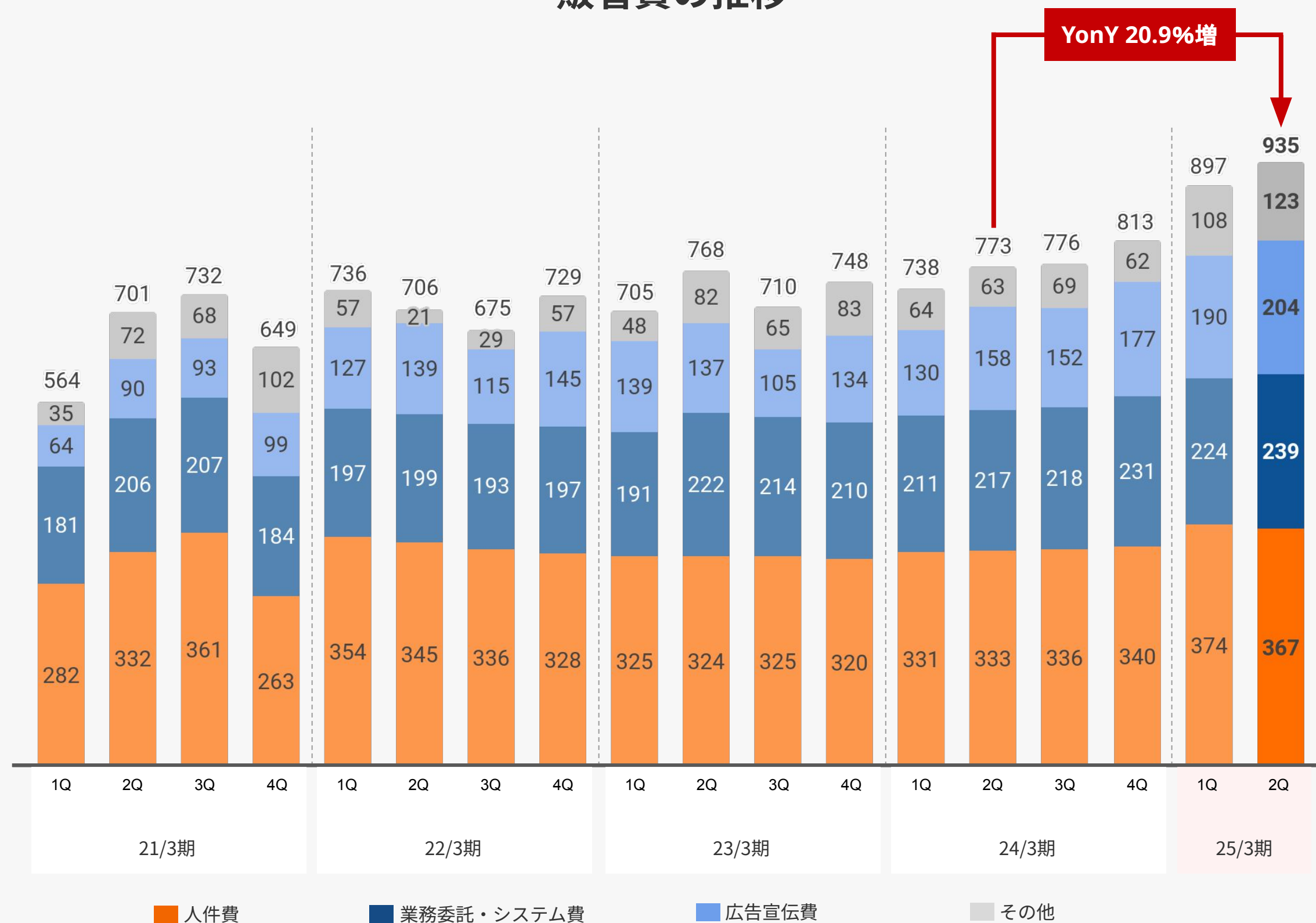
コンサルティング事業を中心にYonY **45百万円の増加**

- **人件費**

人材採用や昇給等によりYonY **34百万円の増加**

販管費の推移

(単位：百万円)



注：21年3月期4Qについては、決算整理仕訳が計上されております。

02 | 2025年3月期第2四半期 セグメント別業績

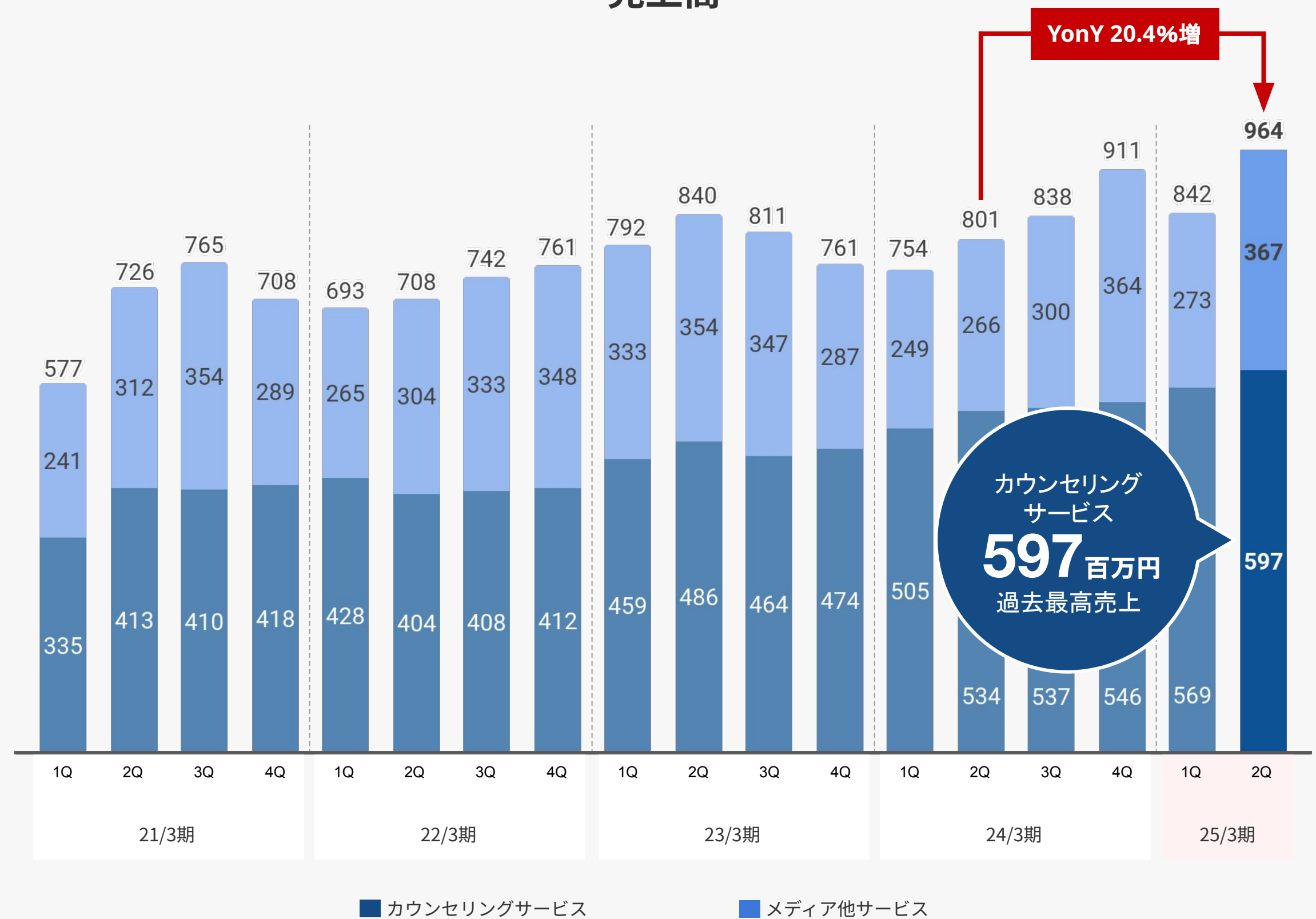
プラットフォーム事業

売上高

- **カウンセリングサービス**
597百万円 (YoY 11.8%増)
良質な占い師・カウンセラーの獲得に加え、広告宣伝費を増加させたことにより継続的な成長を実現
- **メディア他サービス**
367百万円 (YoY 37.7%増)
ウーマンエキサイトのPV数回復により増収

売上高

(単位：百万円)

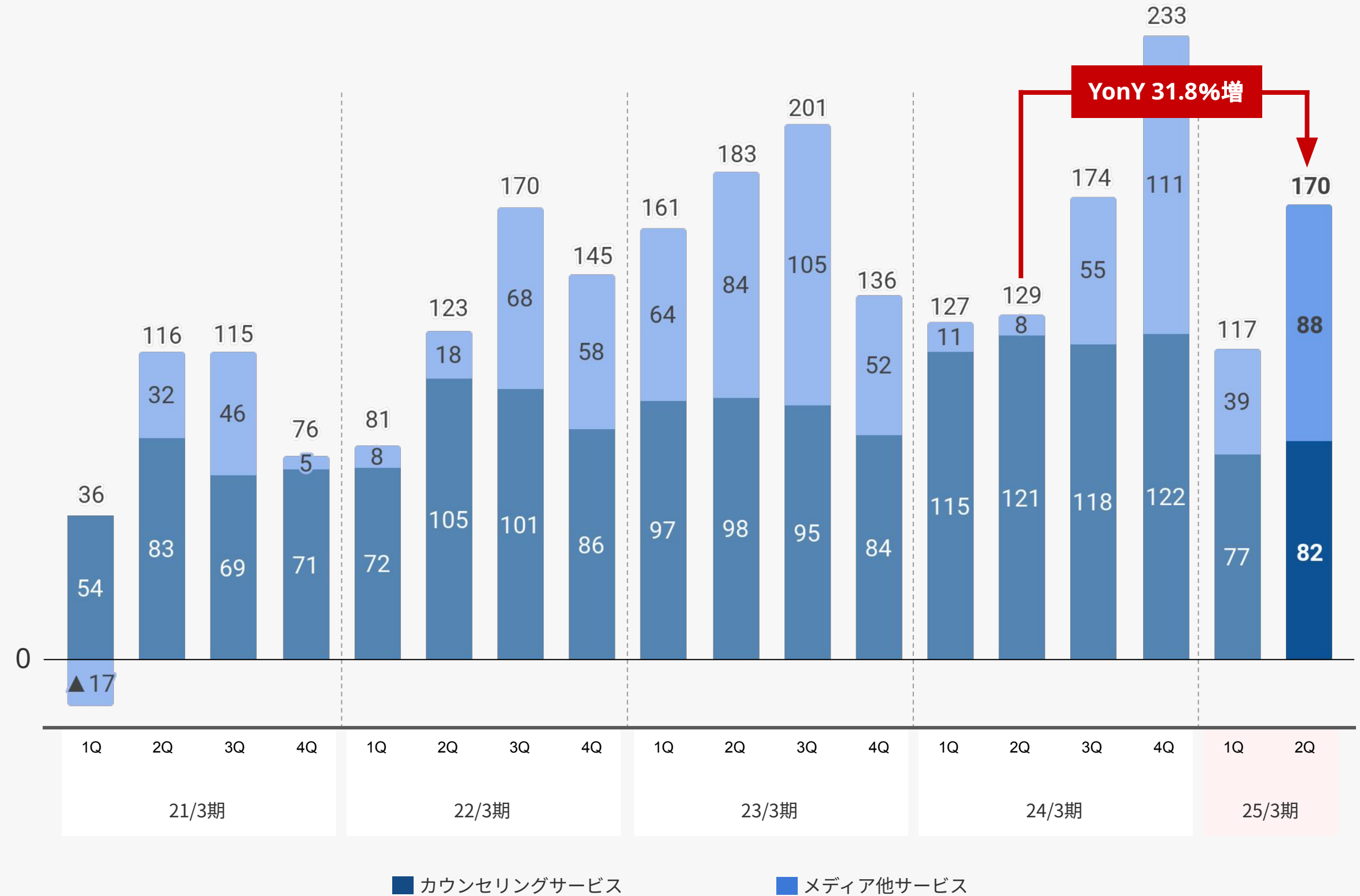


営業利益

- **コンサルティングサービス**
82百万円 (YoY 32.0%減)
売上高の成長を優先し、広告宣伝費を増加させる方針のため**減益**
- **メディア他サービス**
88百万円 (YoY 969.7%増)
ウーマンエキサイトのPV数回復により**大幅な増益**

営業利益

(単位：百万円)



カウンセリングサービスKPI

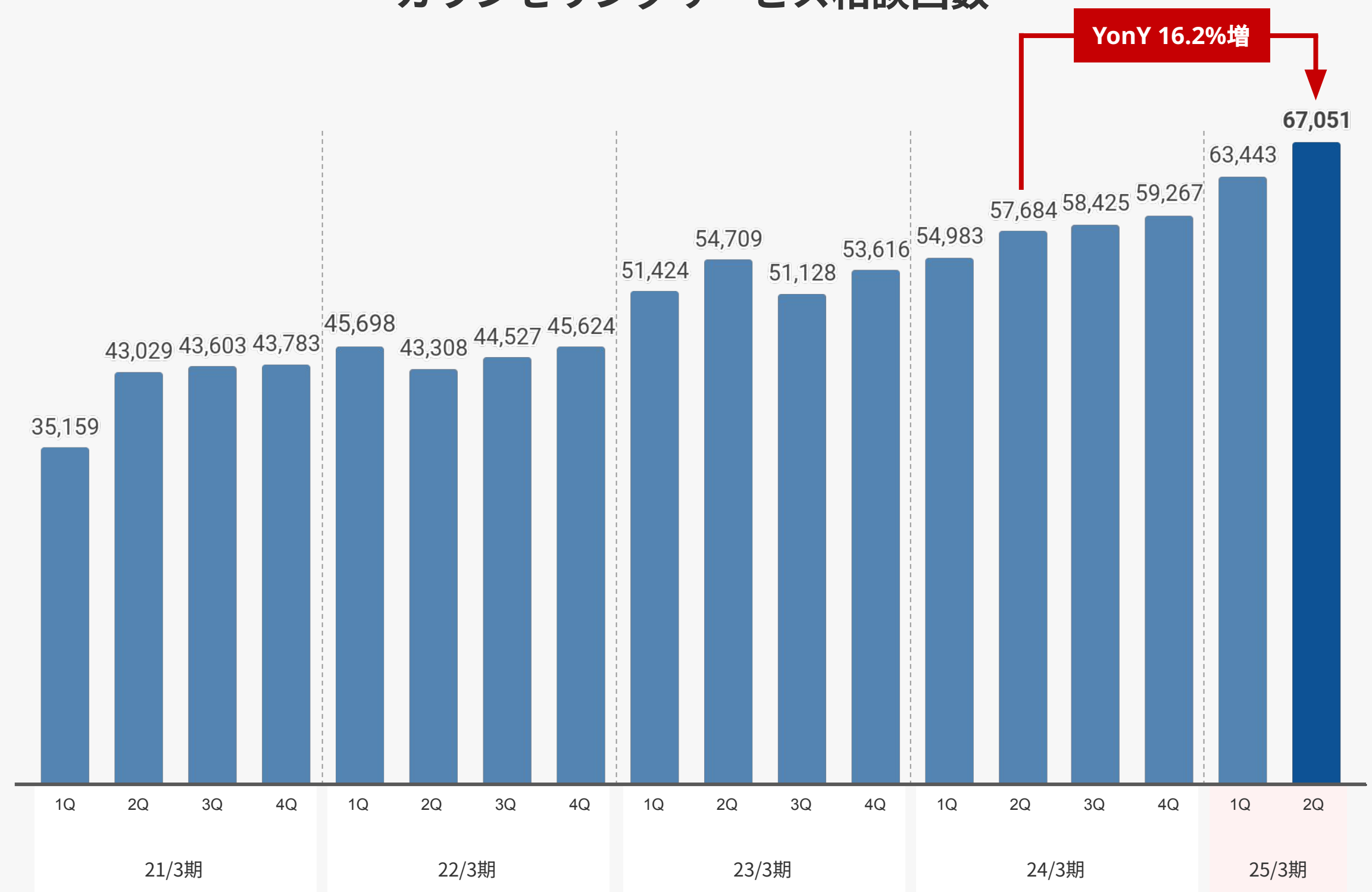
- 良質なカウンセラーの獲得、積極的な広告宣伝費の投下に伴う新規ユーザーの獲得により、**相談回数は過去最高の67,051回**

■ 相談回数の成長サイクル

- 良質なカウンセラーの獲得
(カウンセラー総数の増加)
- カウンセラーへのマネジメント、サポート体制強化による待機時間の増加
- ユーザーとカウンセラーのマッチング率向上による相談回数の増加

カウンセリングサービス相談回数

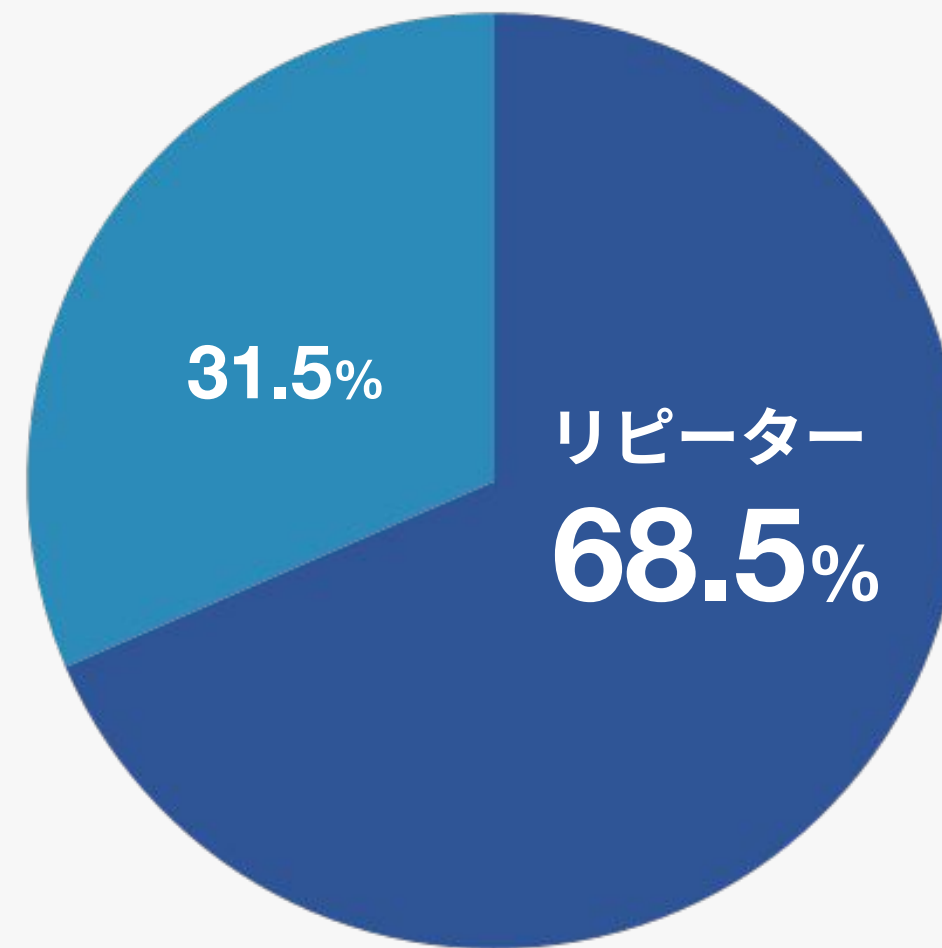
(単位：回)



カウンセリングサービスKPI

- 経験豊富で人気のある占い師・カウンセラーの獲得、高品質なカウンセリング提供により
リピート率は68.5%と好調
- お悩み相談室では多岐にわたるジャンルのカウンセリングを提供

電話占い、お悩み相談室の
ユーザーに占めるリピーター⁽¹⁾の割合



2024年3月期実績

お悩み相談室
カウンセリングジャンル

恋愛・結婚
健康・メンタル
家庭・家族
仕事・キャリア
人間関係

注：(1) 基準月にサービスを利用し、基準月翌月から3か月以内に再度サービスを利用したユーザー

カウンセリングサービスに係る 広告宣伝費の投資対効果



(単位：百万円)

- 良質なカウンセラーの獲得等の継続的なサービス改善によりリピート率が高まったため、**高い回収率を実現**
- 広告宣伝費を大幅に増額した24年3月期も回収済

投資年度	回収率	■ 広告宣伝費	■ 回収総額 ⁽¹⁾
21年3月期 (通期)	280%	162	453
22年3月期 (通期)	304%	141	431
23年3月期 (通期)	176%	270	474
24年3月期 (通期)	126%	335	422
25年3月期 (2Q)	52%	236	121

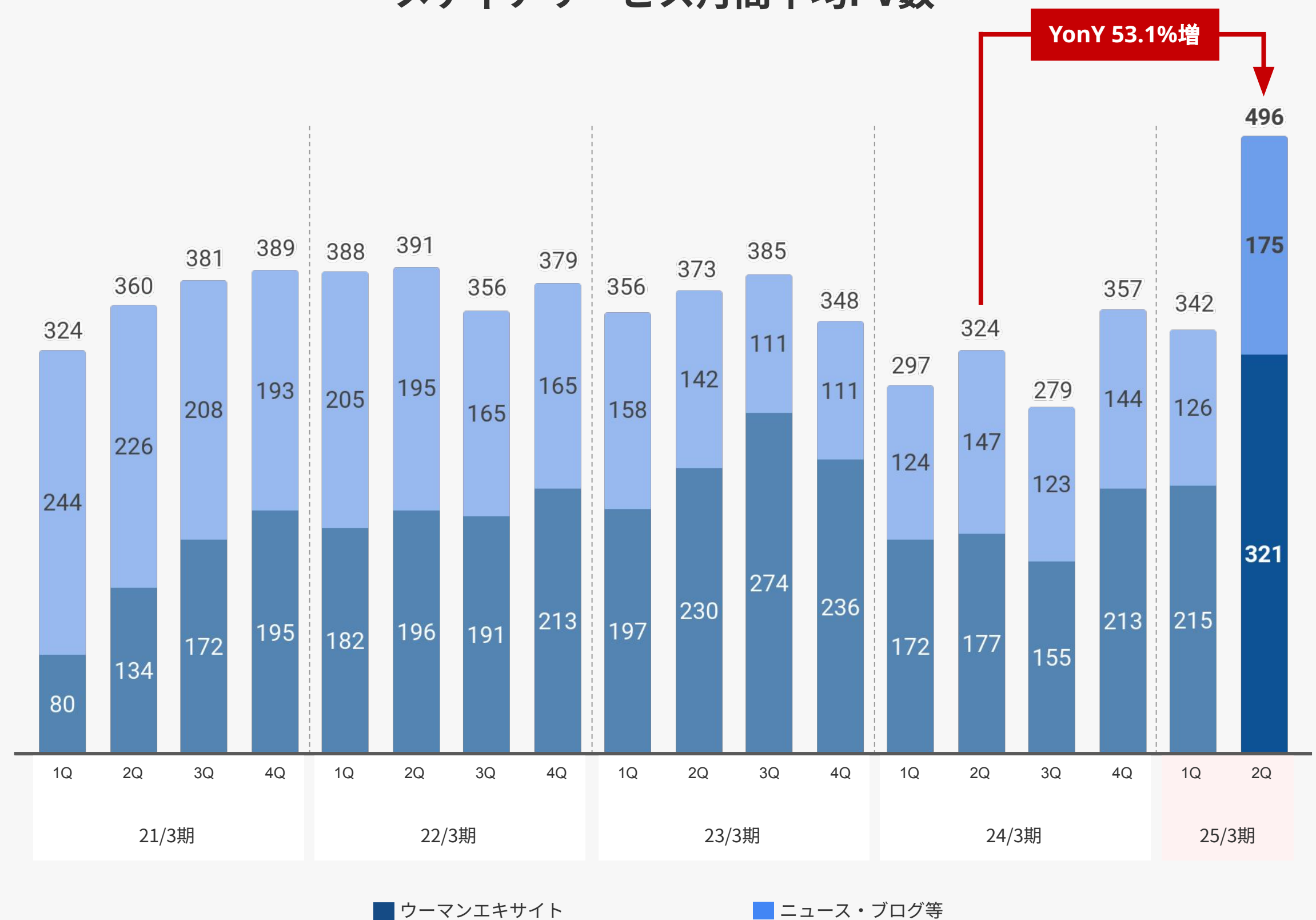
注：(1) 投下した広告宣伝費により獲得した顧客からの課金売上高からカウンセラーへの支払報酬を控除した額

メディアサービスKPI

- 女性ユーザー比率が高いことから「ウーマンエキサイト」に注力し、PV数を拡大
- ニュースやブログ等のメディアは、規模の拡大は追わず、運営効率化を推進し、収益性を改善
- ニュース、ブログ等サービス
 -  **excite ニュース**
 -  **excite ブログ**
 - E・レシピ

メディアサービス月間平均PV数

(単位：百万PV/月)



ブロードバンド事業

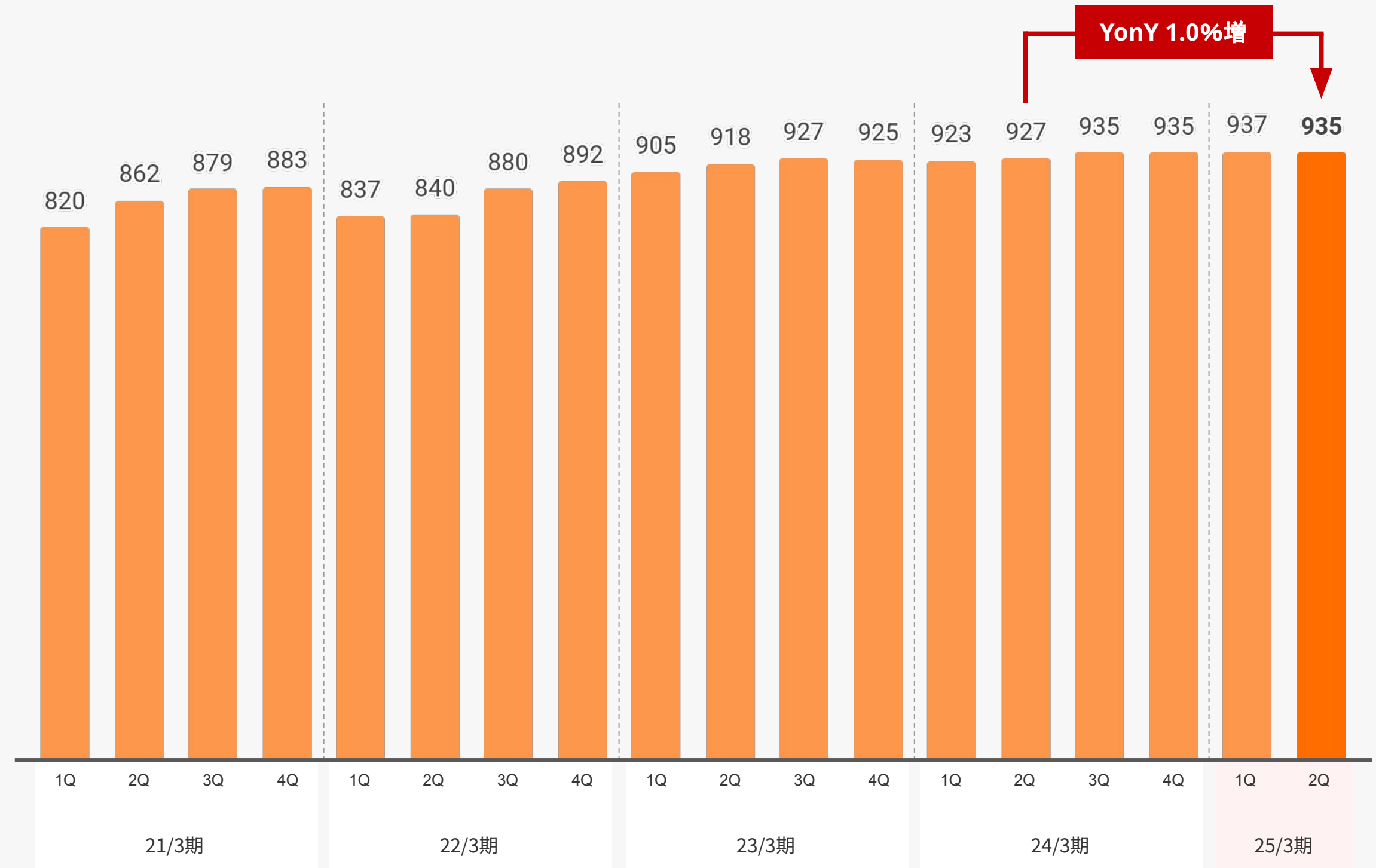
ブロードバンド事業

売上高

- **935百万円 (YoY 1.0%増)**
BBエキサイト等の光回線サービスを中心に新規会員を獲得しており売上高は堅調に推移

売上高

(単位：百万円)



注：21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映しておりません。なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

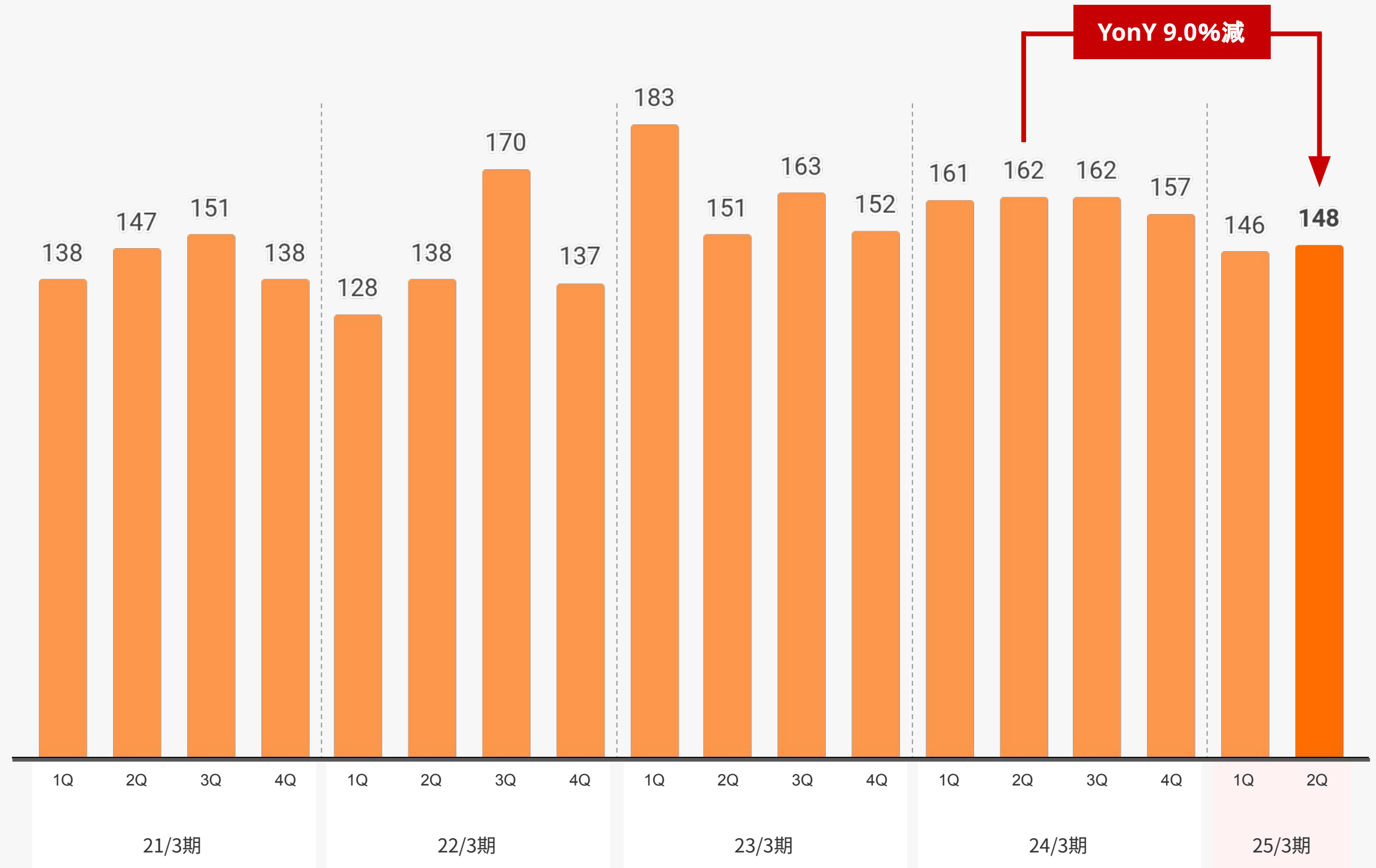
ブロードバンド事業

営業利益

- **148百万円 (YoY 9.0%減)**
BBエキサイト等の光回線サービスを中心に会員獲得コストを投下しながらも適切なコストコントロールを行い、**安定的な利益を創出**

営業利益

(単位：百万円)



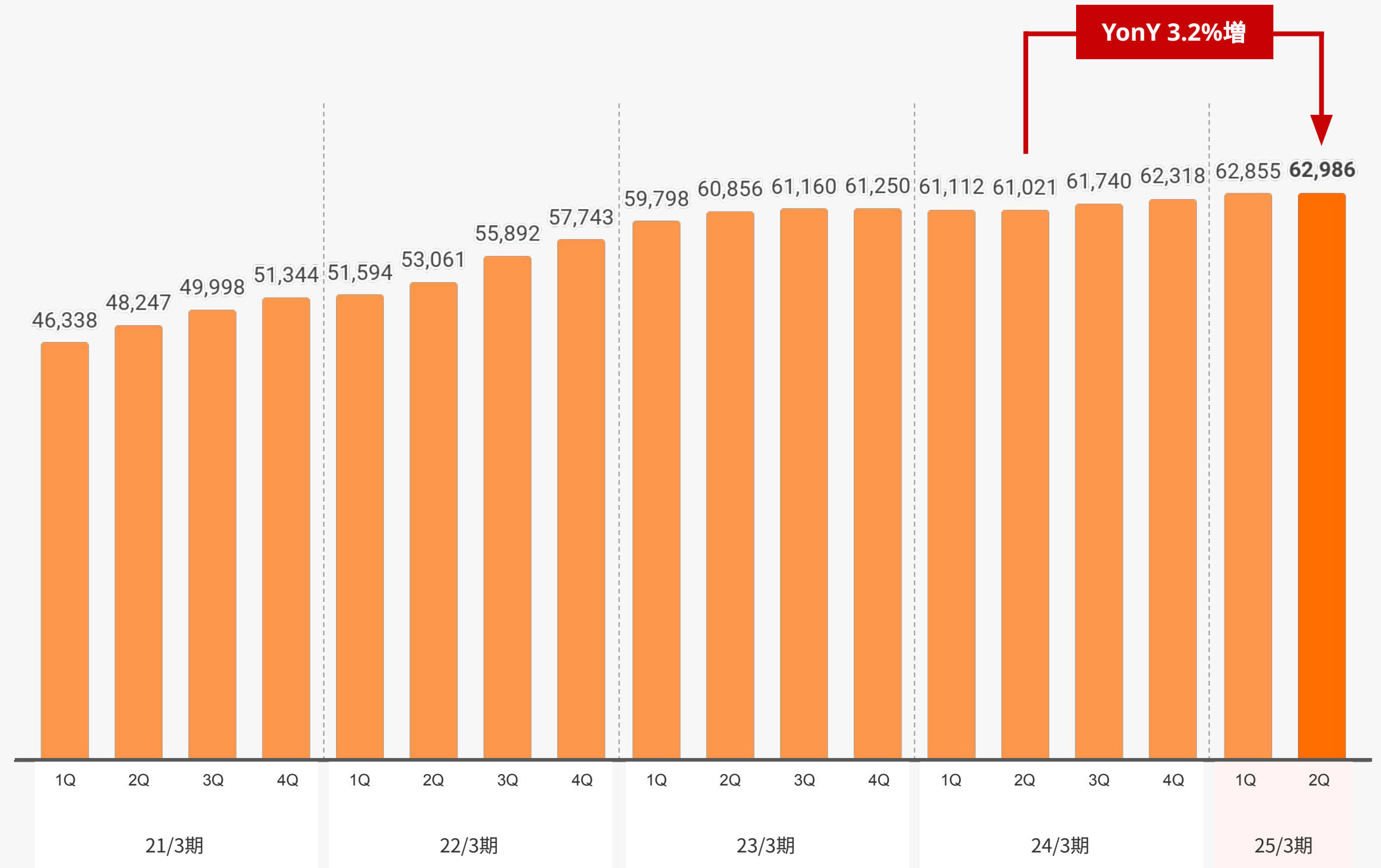
注：21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映していません。なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

ブロードバンドサービスのKPI

- 課金会員数は62,986人
(YonY 3.2%増)
- BBエキサイト等の光回線サービスを
を中心に新規会員を獲得

主要な光回線サービス・MVNO月間平均・課金会員数

(単位：人)



SaaS・DX事業

事業概要

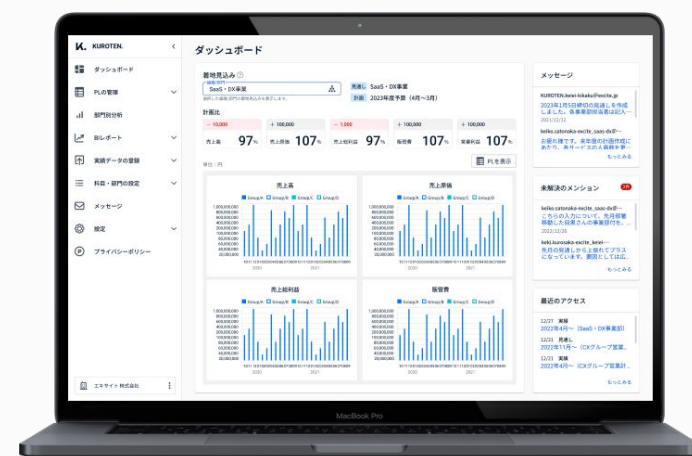
FanGrowth

マーケティング領域のSaaS
 ウェビナー施策に関わる全てのタスクを一元管理するウェビナーPDCAクラウド
 2022年7月リリース



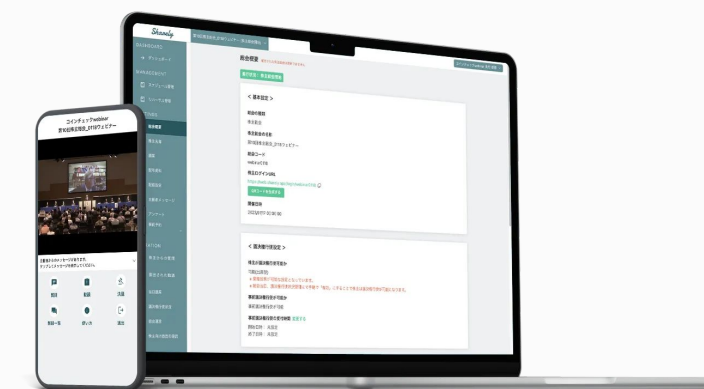
KUROTEN

管理会計領域のSaaS
 上場企業を含む様々な企業での経営企画のノウハウを活かした経営管理クラウド
 2021年6月リリース



Sharely

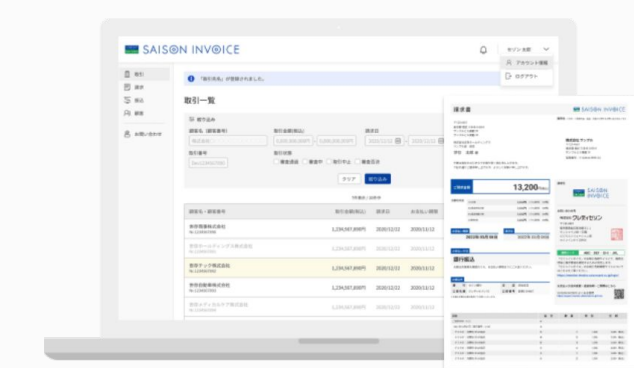
バーチャル株主総会支援のSaaS
 バーチャル株主総会を滞りなく実現させるクラウドサービス
 株主総会シナリオや業務設計も支援
 2024年3月子会社化



$$\boxed{\text{ファクタリング総額}} \times \boxed{\text{手数料率}} \times \boxed{\text{レベニューシェア比率}} = \boxed{\text{売上高}}$$

SAISON INVOICE

会計領域のDX
 ・クレディセゾン業務提携・BtoB向けファクタリング・請求代行サービス
 2021年8月リリース



企業戦略領域のDXコンサル事業
 大手企業の顧客基盤とするシステム開発・運用
 2020年8月子会社化

主要取引先

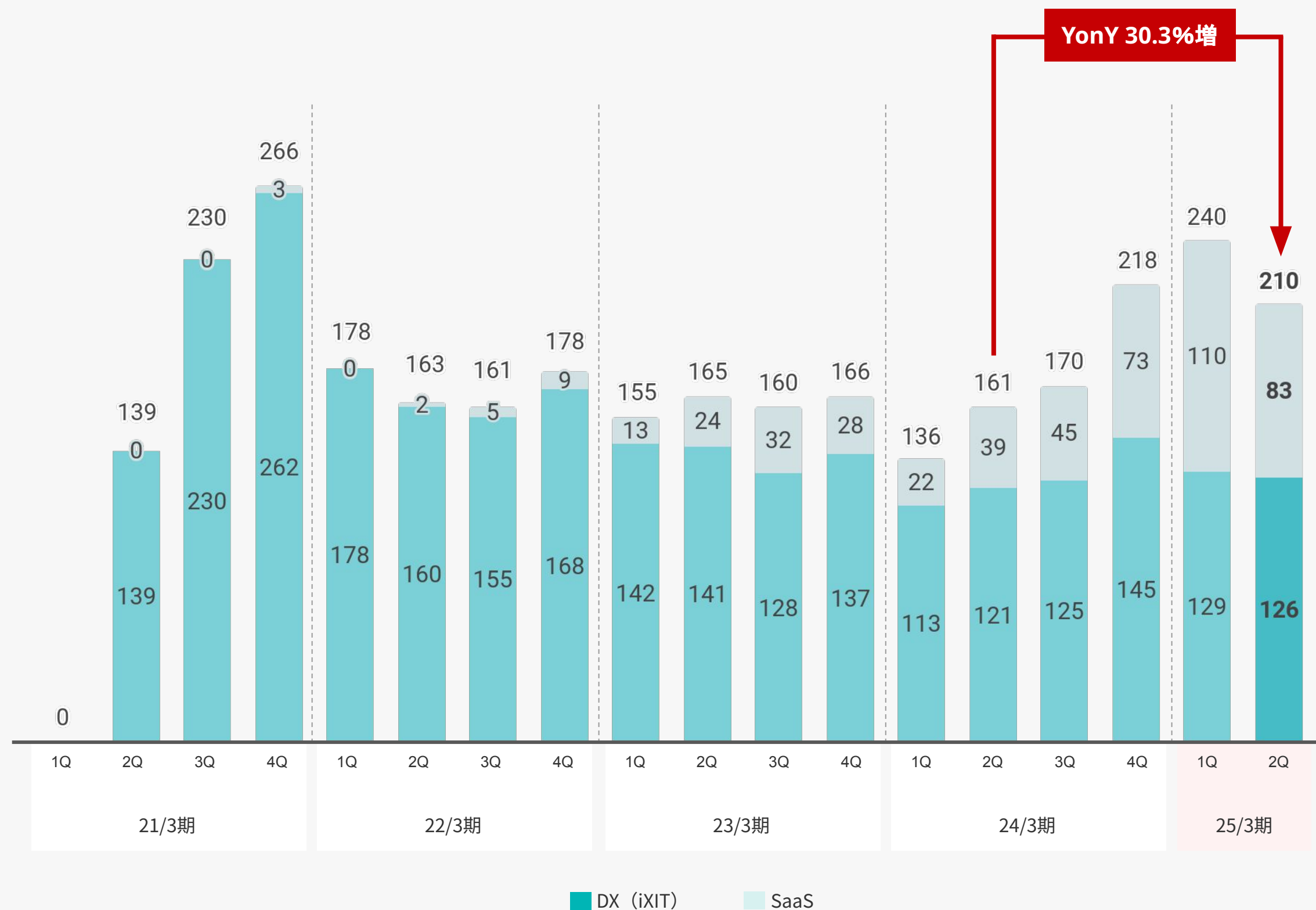


売上高

- **210百万円 (YoY 30.3%増)**
SaaS事業の伸長により**大幅な増収**
- FanGrowth、Sharelyの貢献により
SaaS事業の売上高は**約2倍**

売上高

(単位：百万円)

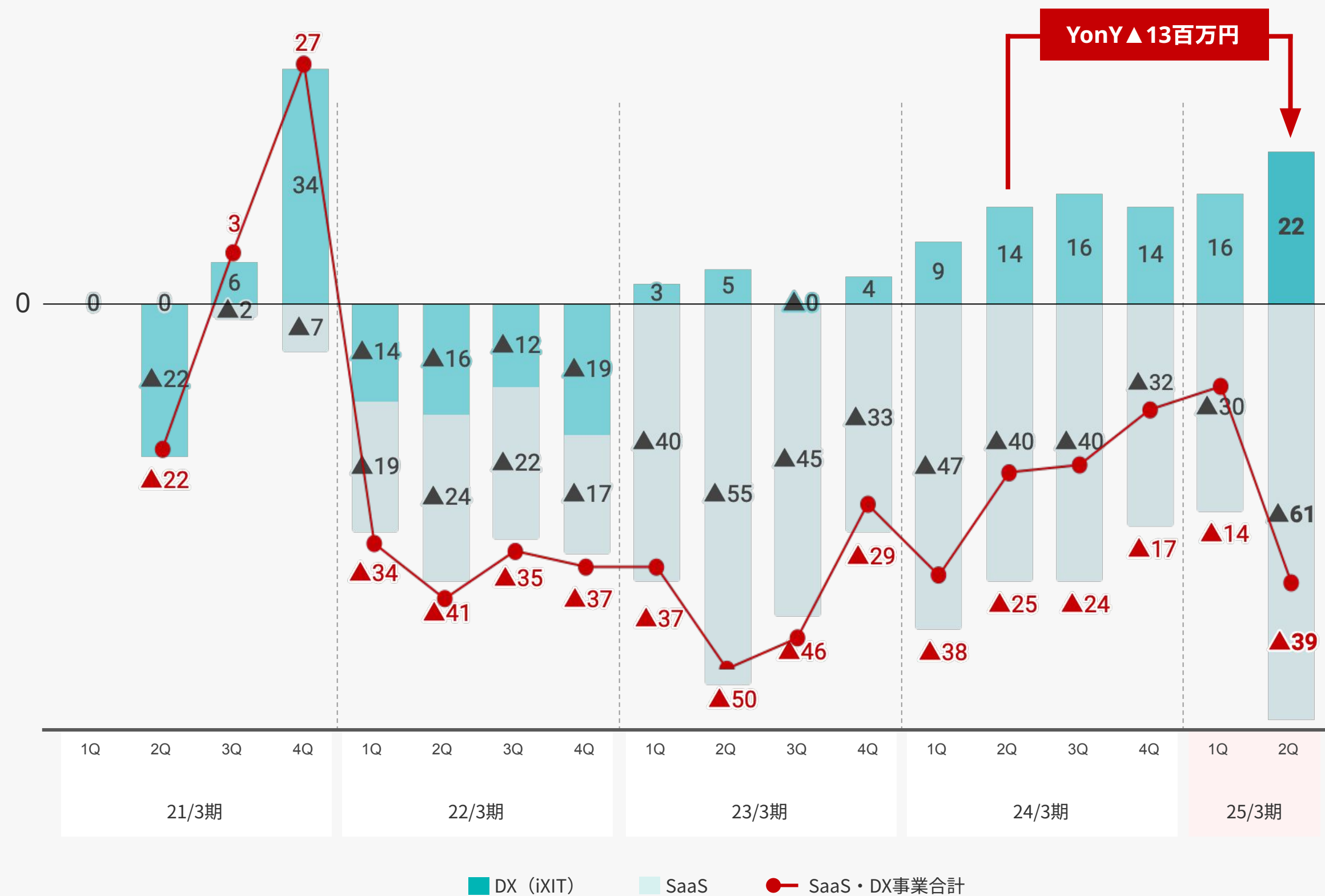


営業利益

- 2022年3月期より新たな事業の柱を構築するため、新規事業への先行投資を積極化
- 既存事業が生み出す利益を活用し、FanGrowth、Sharely等のSaaS事業への先行投資を継続
- SaaS事業はFanGrowthを中心に優秀な人材の採用を強化
- iXITのDX事業は受注を選別し、採算性を改善したため黒字定着

営業利益

(単位：百万円)

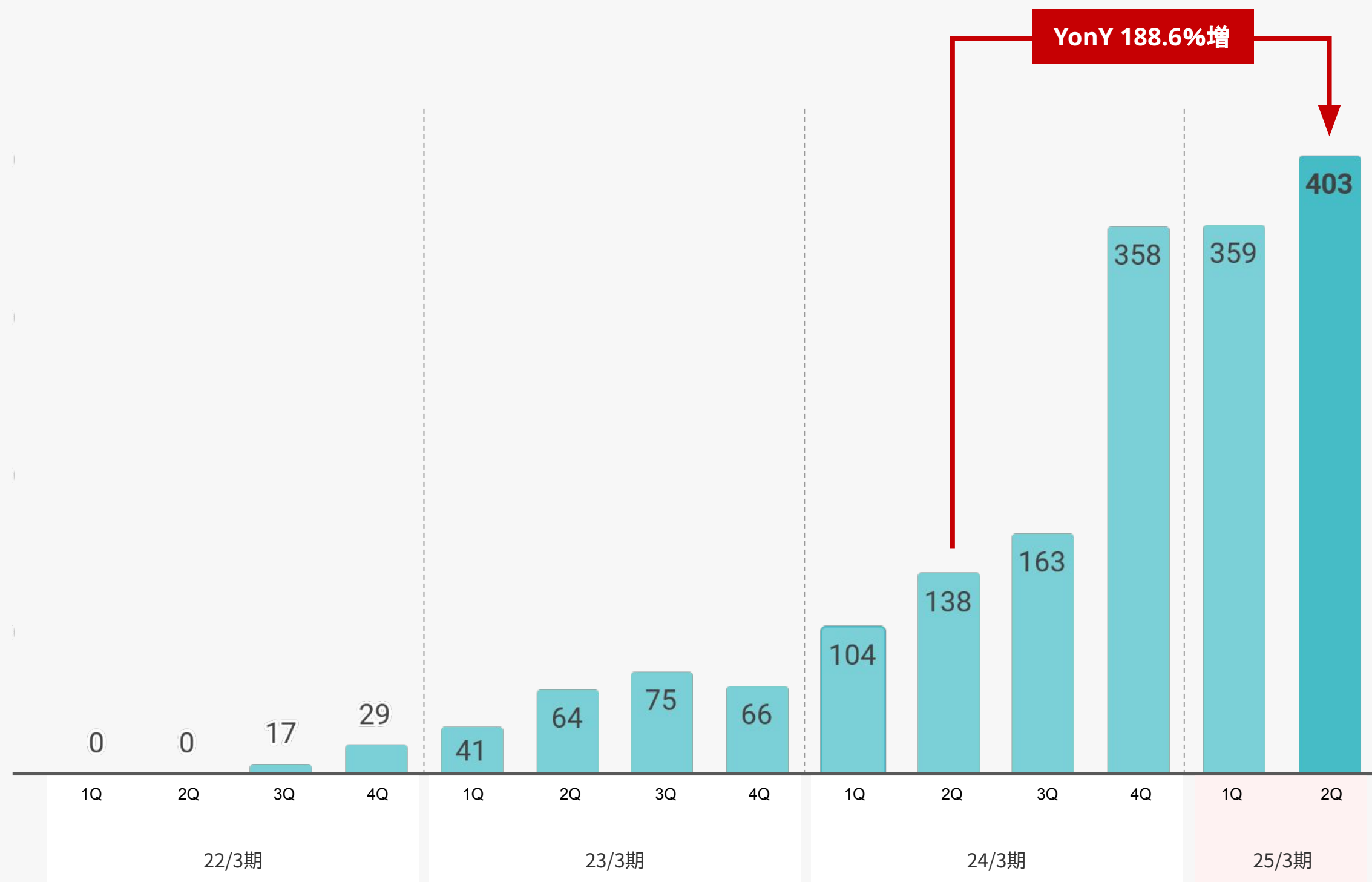


SaaS事業のARR⁽¹⁾

- **403百万円 (YoY188.6%増)**
FanGrowthの成長、Sharelyの連結開始により、**前年同Q末の約3倍まで拡大**

SaaS事業のARR⁽¹⁾

(単位：百万円)



注：(1) ARRとは、(Annual Recurring Revenue) 年間経常収益
Q末月の月額売上額×12ヶ月
対象となる売上高は、SaaSの月額利用料、一定期間以上のコンサルティング契約、支援契約

03 | 今後の戦略・方針

今後の戦略・方針

既存事業の継続的な成長を図りながら、既存事業で創出した利益から新規事業やM&Aに投資し、さらなる成長と事業拡大に取り組む

プラットフォーム事業

コンサルティングサービス

規律ある投資を行い、**継続的にYoY+10%以上の成長**を目指す

- 商品力強化
経験豊富な人気占い師及びカウンセラーの獲得、育成
- 顧客体験の向上
レコメンド機能や鑑定マッチング率向上などの機能を改善

メディアサービス他

- メディアサービス
オリジナルコンテンツを強化
- ONE MEDICAL
ポテンシャルを有する診療科目の拡充を行う
- M&A BASE
人材採用による組織強化を行い、M&A成約件数拡大を目指す

ブロードバンド事業

ブロードバンドサービス

在宅需要が落ち着くため**着実な成長**を目指す

- 新商品展開
商材拡充による会員獲得
- CS体制の向上
自社サイトUI/UX改善を実施し、顧客体験の向上

SaaS・DX事業

SaaS事業

25/3期に**ARR⁽¹⁾6億円到達**を目指す

- FanGrowth
順調に成長しているため、25/3期はプロダクトを磨きつつ、人材採用を積極化し、セールス・コンサル体制を強化する方針
- Sharely
2024年3月より連結開始。営業・CS体制を強化し、バーチャル株主総会の支援件数No.1を目指す

DX事業

- iXIT（サービス開発・運用等）
既存取引における採算性改善を継続

投資方針

25/3期は、既存事業に続く次の収益の柱となる新規事業やM&Aに**規律ある投資**を行う

新規事業

- 既存事業が生み出す利益を原資として先行投資に充当
- 多額の投資を行う場合は、市場との対話を十分に行ったうえで実施する方針

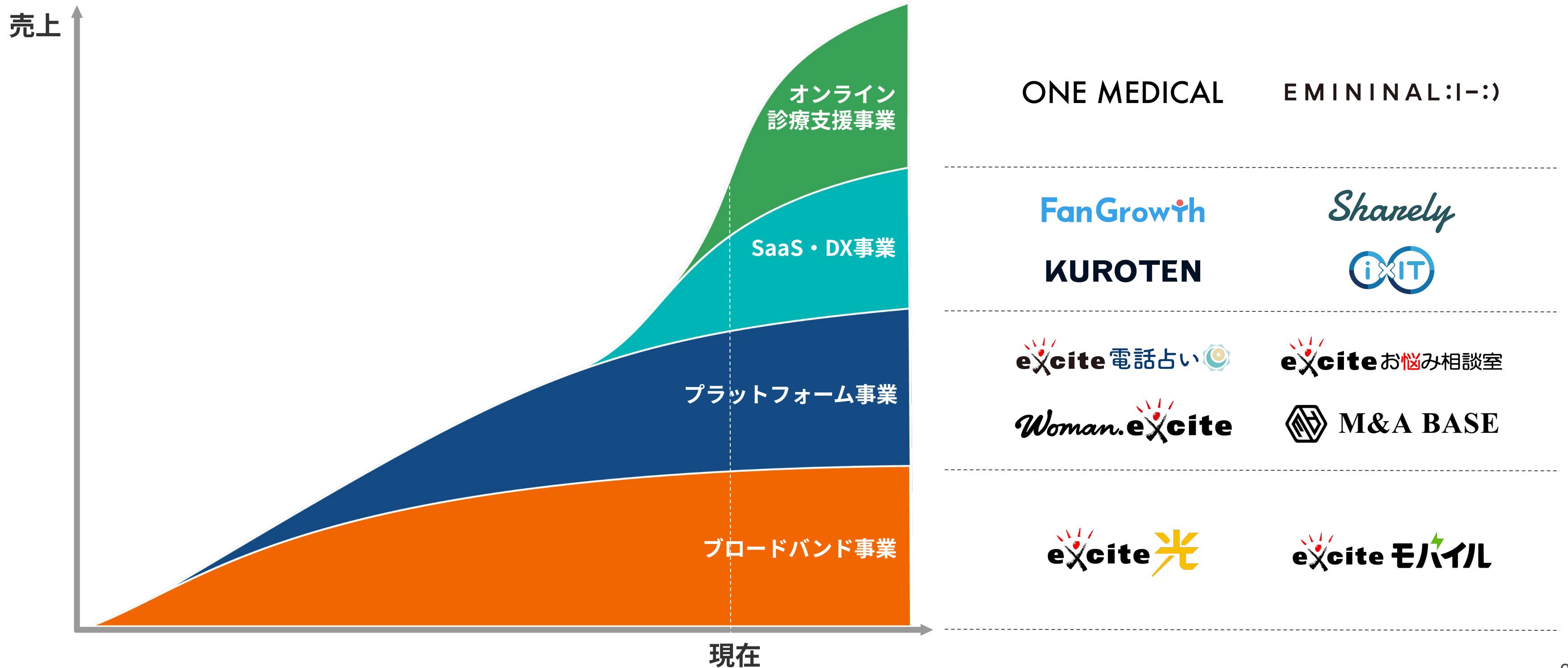
M&A

- 対象領域
1. 既存事業及びその周辺領域の拡大を目的としたM&A
2. 中長期を見据えた新たな事業領域への参入を目的としたM&A
- 単純な足し算ではない、掛け算となるM&Aを行う方針

注：(1)ARR（Annual Recurring Revenue）とは、毎年継続的に得られる収益や売上げのこと

成長イメージ

プラットフォーム事業とブロードバンド事業で安定的な収益を創出しつつ、
オンライン診療支援事業、SaaS・DX事業を「新たな事業の柱」とするため注力していく



04 | サステナビリティに関する取り組み

サステナビリティに関する取り組み - ESG取り組み

「ウーマンエキサイト」
『WEラブ赤ちゃんプロジェクト』

将来を担う子育て世代をあたたく見守り・支える社会を目指し、**企業・団体から賛同の輪が広がる活動**

- 活動内容
赤ちゃんが泣きやまず、慌てるママ・パパに『その泣き声、わたしは気にしませんよ』という思いを『**WEラブ赤ちゃんー泣いてもいいよ！ー**』

ステッカー等にて可視化

● 賛同自治体



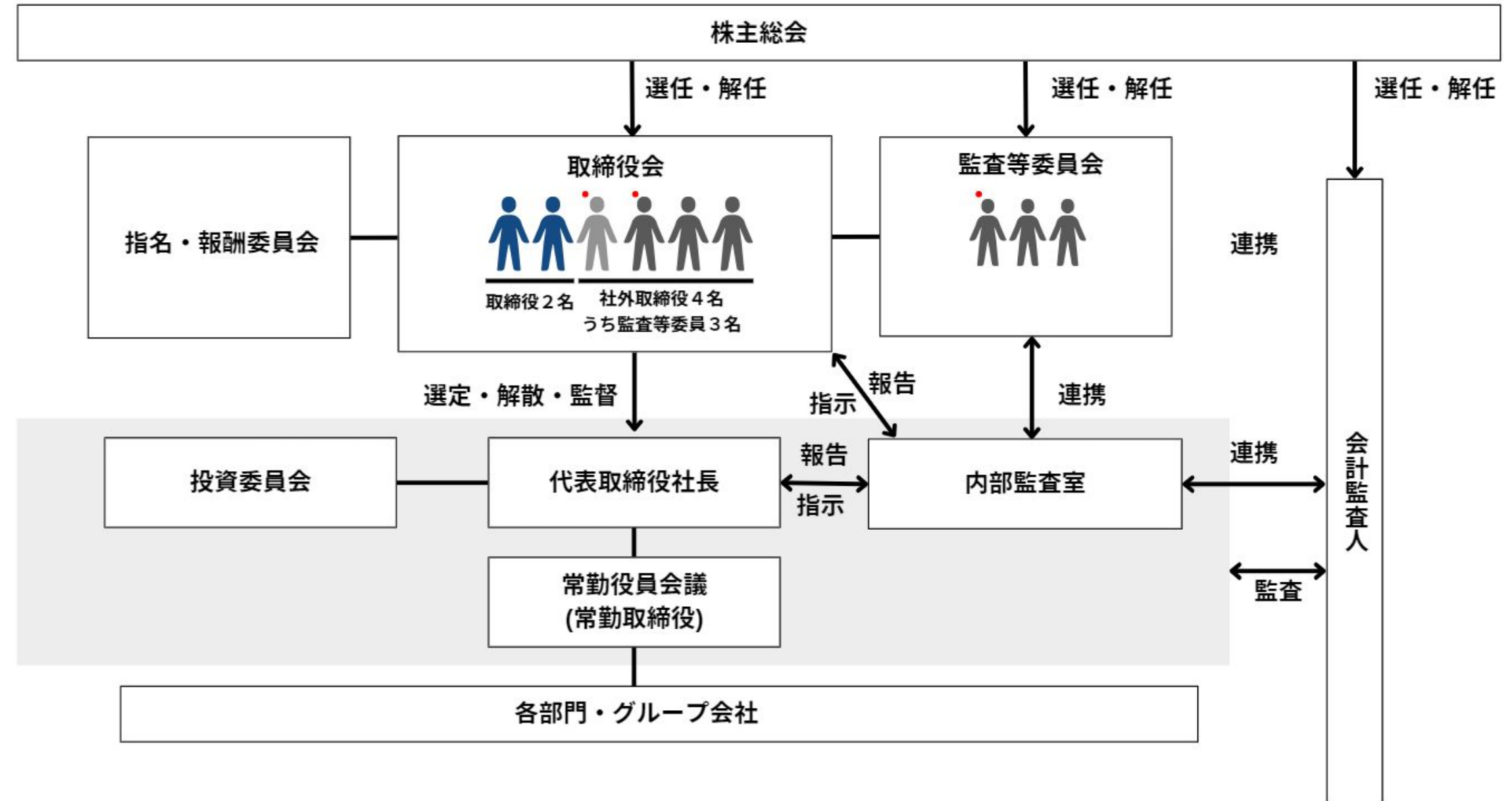
撮影：藤田二郎(photopicnic)

ガバナンス体制

長期的な競争力の維持向上を図るため、コーポレート・ガバナンス体制を強化

- **監査等委員会設置会社**
- **社外取締役役員**（監査等委員である役員を含む）が**取締役会の60%を超える**取締役会構成（社外取締役4名/取締役全体6名）
- 女性取締役比率33.3%
（**女性取締役2名** / 取締役全体6名）
- 指名・報酬委員会設置

コーポレートガバナンス体制図



■ 取締役
 ■ 社外取締役
 ■ 監査等委員
 ● 女性取締役

05 | Appendix

Appendix - 会社概要

会社名： エキサイトホールディングス株式会社
(英表記 Excite Holdings Co., Ltd.)

所在地： 東京都港区南麻布 3-20-1
Daiwa麻布テラス4F

代表者： 代表取締役社長CEO 西條 晋一

役員： 専務取締役CFO 石井 雅也
社外取締役 加藤 道子
社外取締役 (監査等委員) 乗松 美緒
社外取締役 (監査等委員) 澤田 直彦
社外取締役 (監査等委員) 浅利 圭佑

従業員数： 連結174名 ※2024年9月末時点

資本金： 18百万円 ※2024年9月末時点

子会社：
※9月末時点



プラットフォーム事業
ブロードバンド事業
SaaS・DX事業



SaaS・DX事業



DX事業



M&Aプラットフォーム事業
M&Aアドバイザリー事業



プラットフォーム事業



Appendix - 沿革

- 2018.07 ● XTech HP株式会社を設立
- 2018.10 ● XTech HP株式会社の公開買付けが成立し、エキサイト株式会社の株式を取得、子会社化
- 2018.11 ● エキサイト株式会社が東証 JASDAQスタンダード市場における上場を廃止
- 2020.08 ● エキサイト株式会社が iXIT株式会社の株式を取得し、子会社化
- 2020.10 ● 純粋持株会社へ移行し、「エキサイトホールディングス株式会社」に商号を変更
- 2023.04 ● **東証スタンダード市場に上場**
- 2023.06 ● 当社がM & A BASE株式会社の株式を取得し、子会社化
- 2024.03 ● 当社がSharely株式会社の株式を取得し、子会社化
- 2024.07 ● 当社がワークキャリア株式会社の株式を取得し、子会社化
- 2024.09 ● 当社が株式会社NAPBIZの株式を取得し、子会社化
- 2024.11 ● 当社がONE MEDICAL株式会社の株式を取得し、子会社化





● 代表取締役社長CEO
西條 晋一 SHINICHI SAIJO

- 1996 ● 伊藤忠商事(株)入社
- 2000 ● (株)サイバーエージェント入社
- 2004 ● (株)サイバーエージェント取締役就任
- 2008 ● (株)サイバーエージェント専務取締役COO就任
- 2013 ● 共同創業者ジェネラルパートナーとして独立系ベンチャーキャピタル(株)WiL⁽¹⁾立ち上げ
- 2018 ● 当社設立、代表取締役社長CEO就任（現任）
エキサイト(株)代表取締役社長就任（現任）



● 専務取締役CFO
石井 雅也 MASAYA ISHII

- 2004 ● (株)サイバーエージェント入社
- 2009 ● (株)サイバーエージェント財務経理部門責任者就任
- 2019 ● エキサイト(株)入社
エキサイト(株)取締役CFO（現任）
- 2020 ● 当社取締役CFO就任
コーポレート部門管掌
- 2023 ● 当社専務取締役CFO就任（現任）

✓ 新規事業創出による収益の柱を構築

(株)サイバーエージェントにて広告・メディア事業に次ぐ新たな事業領域として、金融・ゲーム事業等を立ち上げ、収益の多角化を実現

✓ 上場企業の役員として業務を執行

(株)サイバーエージェントの専務取締役COOとしてグループの業務を執行し、業績拡大と企業価値向上に貢献

✓ 投資とM&Aの豊富な経験

20年以上にわたり企業投資とM&Aに携わり、数々の有望な企業の発掘・投資実行・育成を経験

✓ (株)サイバーエージェント財務経理部門責任者として従事

✓ (株)サイバーエージェントにて東証一部への市場変更ならびに400億円の大型資金調達を遂行⁽²⁾

✓ エキサイト(株)取締役CFOとしてコスト構造の転換及び財務体質の改善を行い、2019年3月期まで4期連続の営業赤字から、経営参画4カ月で黒字化を達成

注： (1) 独立系で最大規模のベンチャーキャピタル

(2) 転換社債400億円発行

出所：(株)サイバーエージェント2018年2月公表

様々な分野の専門家で構成される重厚な経営陣



エキサイトホールディングス(株)執行役員CTO

藤田 毅

技術部門管掌

2000年エキサイト(株)入社。検索エンジンの開発、インフラ、アプリケーション開発の責任者を歴任。2008年にWeb・スマートフォン向けアプリケーション開発会社を創業。2013年にビッグデータ分析会社のCTOに就任、機械学習プロジェクトを統括。2014年にエキサイト(株)へ再入社。2017年6月同社執行役員に就任。2023年当社執行役員CTOに就任し、当社グループ全体の技術部門を管掌。



エキサイト(株) 執行役員

木下 秀爾

ブロードバンド事業管掌

システム開発会社でのエンジニア業務を経て、1999年エキサイト(株)入社。検索、翻訳、ニュースなど各種主力サービスの立ち上げに従事。その後、メディア事業部長、CTO、ビジネス開発本部長を歴任。2022年6月執行役員就任。



エキサイト(株) 取締役

秋吉 正樹

プラットフォーム事業 カウンセリングサービス管掌

(株)光通信を経て、(株)サミーネットワークスに入社、2007年執行役員就任。2008年(株)シーイー・モバイル(現(株)CAM)入社、2011年取締役に就任し、モバイルコンテンツ事業、新規事業開発の責任者を歴任。2019年1月にエキサイト(株)に入社、同年6月同社取締役就任。



エキサイト(株) 執行役員

大熊 勇樹

SaaS・DX事業管掌

デザイン会社、ベンチャー企業での管理職を経て大手ITグループ企業の統括マネージャーを経験。2017年(株)ギブリーに社長室付入社。執行役員として新規事業開発、商材開発に携わり、WEB接客ツール「SYNALIO(シナリオ)」開発の指揮を取る。2021年4月エキサイト(株)に入社し、執行役員就任。2023年8月より同社AIソリューション部を管掌。



エキサイトホールディングス(株)社外取締役

加藤 道子

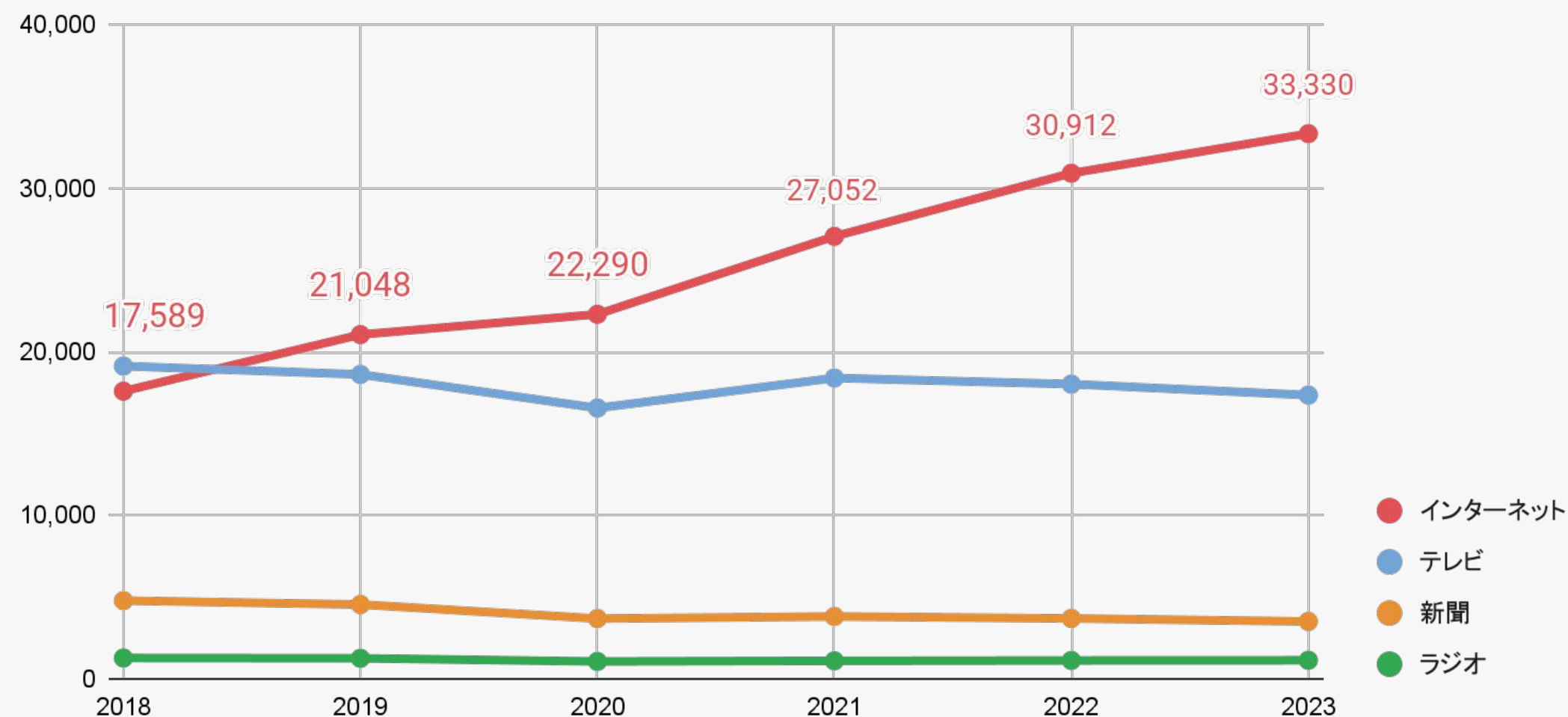
モルガン・スタンレー証券、世界銀行グループIFC、ユニゾン・キャピタルにて、M&A及びプライベート・エクイティ投資に従事。2018年6月AIスタートアップの(株)ABEJAに入社、取締役CFOとしてコーポレート部門を統括。ハーバード・ビジネス・スクールにてMBA取得。現在、ウーブン・キャピタルのVC投資に従事。2021年12月HENNGE株式会社社外取締役就任。2020年10月より当社社外取締役を務める。

メディアサービスの市場規模

動画広告需要の高まりや、デジタルプロモーション市場拡大により、2023年のインターネット広告費は前年比107.8%の3.3兆円、総広告費全体の45.5%に成長

媒体別広告費の推移

(単位：億円)

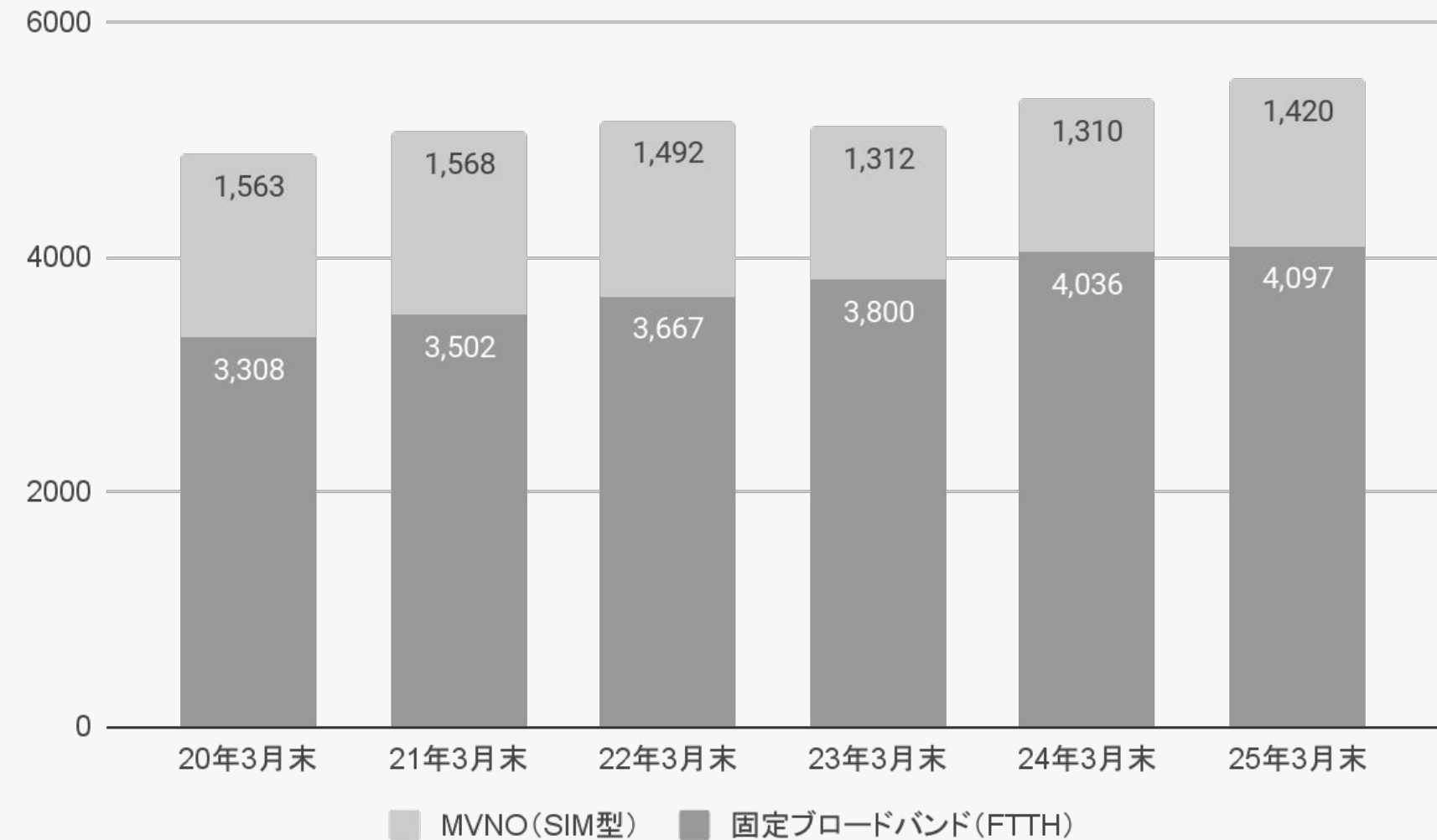


出所：(株)電通「2023年日本の広告費」2024年2月

ブロードバンド事業の市場規模

固定ブロードバンド回線は、テレワークなどによる自宅やオフィスでの需要が一巡も堅調な増加が見込まれる

固定ブロードバンド（FTTH）・MVNOの契約件数（単位：万回線）



出所：(株)MM総研（2024年6月）「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査」（2024年3月末時点）、「国内MVNO市場調査（2024年3月末時点）」

注：(株)MM総研の2024年6月公表「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査」（2024年3月末時点）より、固定ブロードバンド（FTTH）は2024年3月以降の3年間の年平均成長率を1.5%として算出

連結経営指標推移

	単位	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期 2Q
売上高	(百万円)	6,828	7,131	7,533	7,713	4,130
営業利益	(百万円)	446	398	622	643	243
経常利益	(百万円)	424	407	597	621	239
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	487	346	453	400	178
包括利益	(百万円)	745	243	510	347	112
純資産額	(百万円)	1,268	1,511	2,022	3,628	3,448
総資産額	(百万円)	4,101	4,241	4,550	6,295	5,776
1株当たり純資産額	(円)	▲9.36	53.55	518.20	736.89	708.87
1株当たり当期純利益	(円)	125.14	89.04	116.51	82.16	36.48
自己資本比率	(%)	30.8	35.6	44.4	57.5	59.6
自己資本当期純利益率	(%)	54.7	25.0	25.7	14.2	—

注(1)「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を22年3月期期首より適用しており、21年3月期に係る主要な経営指標等については、当該会計基準を遡及適用した後の金額を記載

(2)1株当たり純資産額については、優先株主に対する残余財産を控除して計算

(3)21年3月期および22年3月期の連結財務諸表については、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和51年大蔵省令第28号)に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、21年3月期および22年3月期は有限責任監査法人トーマツによる監査を受けている。

(4)当社は、2022年12月9日付けで普通株式1株につき10株の割合で株式分割を実施。2020年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額および1株当たり当期純利益または1株当たり当期純損失を算定

ディスクレーム

■ 本資料の取り扱いについて

本資料の作成に当たり、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

お問い合わせ先

エキサイトホールディングス株式会社 経営管理室

<https://www.excite-holdings.co.jp/contact/>