

2025年3月期第3四半期(10~12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3四半期 決算概要
- 02 | 中期経営計画 EXCITE 300
- 03 | 2025年3月期第3四半期 セグメント別業績
- 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3 四半期 決算概要

2025年3月期第3四半期 決算概要

エグゼクティブサマリー

GOOD

全体

- **売上高 YoY 22.7%の増収**
24年11月に取得したオンライン診療のONE MEDICALやSaaS・DXの伸長が売上に大きく貢献（ONE MEDICALの業績貢献は11-12月の2ヶ月間）
- ONE MEDICAL、NAPBIZ取得に伴う**M&A関連費用（一過性の費用）36百万円**を除く営業利益は**136百万円**と堅調

プラットフォーム事業

- ONE MEDICALの連結開始、EMININALの成長により**売上高YoY 47.7%**と大幅な増収

SaaS・DX事業（先行投資事業）

- FanGrowth、Sharely等のSaaS事業の貢献により**売上高YoY 27.9%増収**

3Q連結会計期間（10-12月）	売上高	EBITDA	営業利益
連結業績	2,384 百万円 (YoY +22.7%)	206 百万円 (YoY▲7.4%)	100 百万円 (YoY▲40.7%)
プラットフォーム	カウンセリング	552 百万円 (YoY +2.7%)	81 百万円 (YoY▲31.5%)
	オンライン診療	353 百万円 (YoY +326百万円)	27 百万円 (YoY +48百万円)
	メディア他	331 百万円 (YoY +21.5%)	37 百万円 (YoY▲49.3%)
	計	1,237 百万円 (YoY +47.7%)	146 百万円 (YoY▲15.7%)
ブロードバンド	929 百万円 (YoY▲0.7%)	—	136 百万円 (YoY▲15.5%)
SaaS・DX	217 百万円 (YoY +27.9%)	—	▲21 百万円 (YoY +2百万円)
その他・全社費等	▲0 百万円	—	▲161 百万円

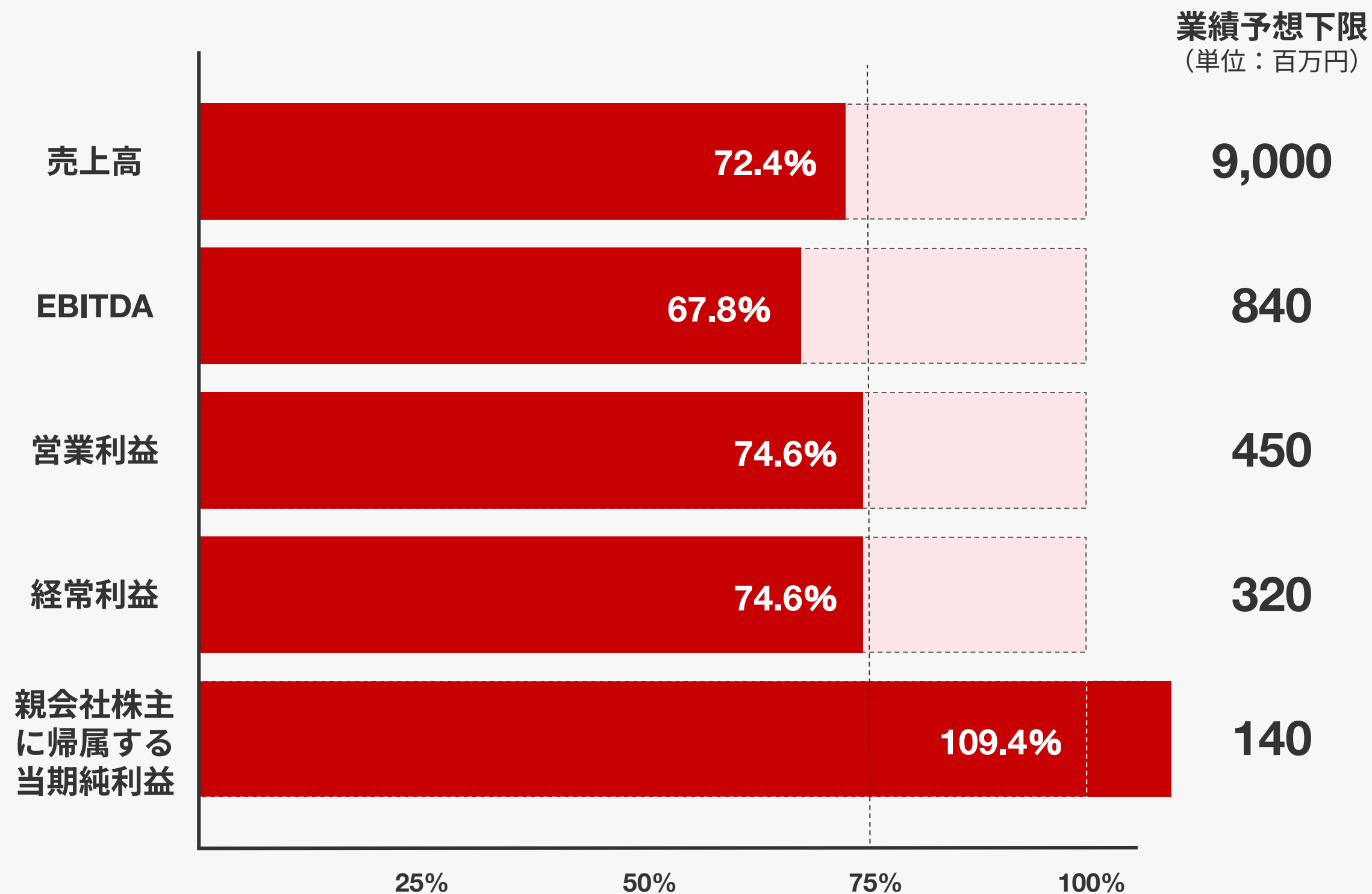
注：ONE MEDICALの連結開始に伴いプラットフォーム事業の内訳をカウンセリング、オンライン診療、メディア他の3区分としております。

通期業績予想に対する進捗率

進捗状況

- 売上高、利益ともに2024年11月に公表した通期業績予想に対して順調に進捗
- 親会社株主に帰属する当期純利益は業績予想の下限額を超えて進捗しているが、4Qに本社移転費用等を見込んでいるため、業績予想の修正は行わない
(本社移転費用等は当初から業績予想に折り込み済)

通期業績予想に対する進捗率



連結損益計算書(3Q連結会計期間)

- **売上高**
2,384百万円 (YoY 22.7%増)
オンライン診療、SaaS・DX等の伸長により**大幅増収**
- **EBITDA・営業利益**
ONE MEDICAL、NAPBIZのM&A関連費
(一過性の費用) 36百万円の影響等により減益
- **親会社株主に帰属する四半期純利益**
▲25百万円 (YoY 134百万円減)
上記M&A関連費用36百万円に加え、
ONE MEDICAL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した影響

3 Q連結会計期間 (10-12月)

(単位：百万円)

	25年3月期 3 Q (10-12月)	24年3月期 3 Q (10-12月)	増減額・pt	増減率
売上高	2,384	1,944	+440	22.7%
売上総利益	1,321	946	+374	39.6%
売上総利益率	55.4%	48.7%	6.7pt	—
EBITDA	206	223	▲16	▲7.4%
営業利益 (M&A関連費の影響)	100 (36)	170	▲69 (36)	▲40.7%
営業利益率	4.2%	8.8%	▲4.5pt	—
経常利益 (M&A・融資関連費の影響)	▲1 (149)	167	▲168 (149)	—
経常利益率	▲0.0%	8.6%	▲8.7pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (M&A・融資関連費の影響)	▲25 (149)	109	▲134 (149)	—
当期純利益率	▲1.1%	5.6%	▲6.7pt	—

連結損益計算書(3Q連結累計期間)

- 売上高**
6,514百万円 (YoY 15.3%増)
 オンライン診療、SaaS・DX等の伸長により**増収**
- EBITDA**
569百万円 (YoY 3.8%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**
335百万円 (YoY 16.1%減)
 ONE MEDICAL、NAPBIZのM&A関連費(一過性の費用)36百万円の影響等により減益
- 親会社株主に帰属する四半期純利益**
153百万円 (YoY 39.2%減)
 上記M&A関連費用36百万円に加え、ONE MEDICAL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した影響

3Q連結累計期間 (4-12月)

(単位：百万円)

	25年3月期 3Q累計(4-12月)	24年3月期 3Q累計(4-12月)	増減額・pt	増減率
売上高	6,514	5,648	+866	15.3%
売上総利益	3,388	2,688	+511	19.0%
売上総利益率	52.0%	47.6%	+4.4pt	—
EBITDA	569	548	+20	3.8%
営業利益 (M&A関連費の影響)	335 (36)	400	▲64	▲16.1%
営業利益率	5.2%	7.1%	▲1.9pt	—
経常利益 (M&A・融資関連費の影響)	238 (149)	382	▲143	▲37.6%
経常利益率	3.7%	6.8%	▲3.1pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (M&A・融資関連費の影響)	153 (149)	251	▲98	▲39.2%
当期純利益率	2.4%	4.5%	▲2.1pt	—

連結貸借対照表

● 現金及び預金

配当金・法人税等の支出（647百万円）がありながらも2,486百万円と前期末と同水準の残高を維持

● 自己資本比率

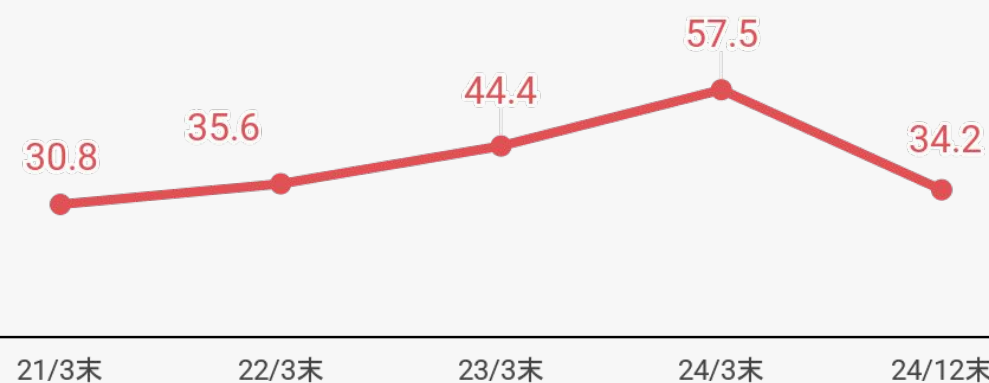
ONE MEDICAL株式取得に係る借入3,862百万円により34.2%となったが、引き続き健全な水準を維持

● のれん

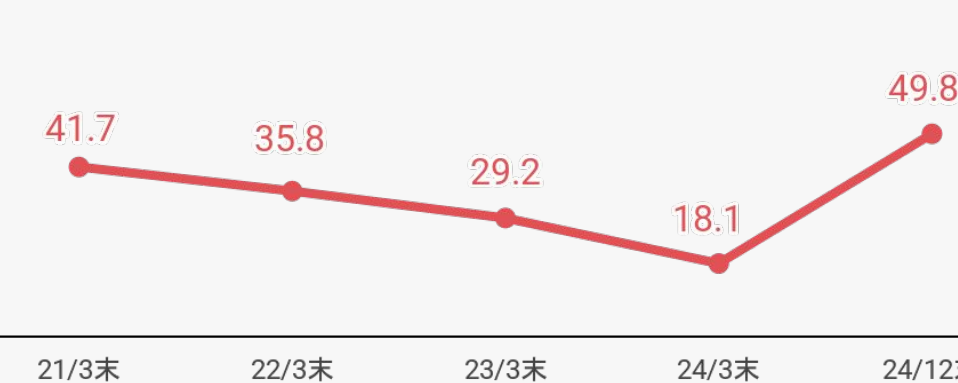
ONE MEDICAL取得等により2,562百万円増加。ONE MEDICAL取得により発生したのれんは10年で償却

		24年12月末	24年3月末	前期末比
資産	現金及び預金	2,486	2,530	▲43
	売掛金	1,687	1,255	+431
	のれん	3,394	831	+2,562
	その他	1,926	1,542	+384
	資産	9,908	6,295	+3,612
負債	有利子負債	4,937	1,140	+3,797
	その他	1,571	1,527	+44
	負債	6,509	2,667	+3,841
純資産	株主資本	3,536	3,733	▲196
	その他	▲137	▲104	▲32
	純資産	3,398	3,628	▲229

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 1,237百万円 (YoY 47.7%増)

- 24年11月に連結開始したONE MEDICAL及びEMININALの成長によりオンライン診療が牽引し**47.7%の増収**

ブロードバンド事業 929百万円 (YoY 0.7%減)

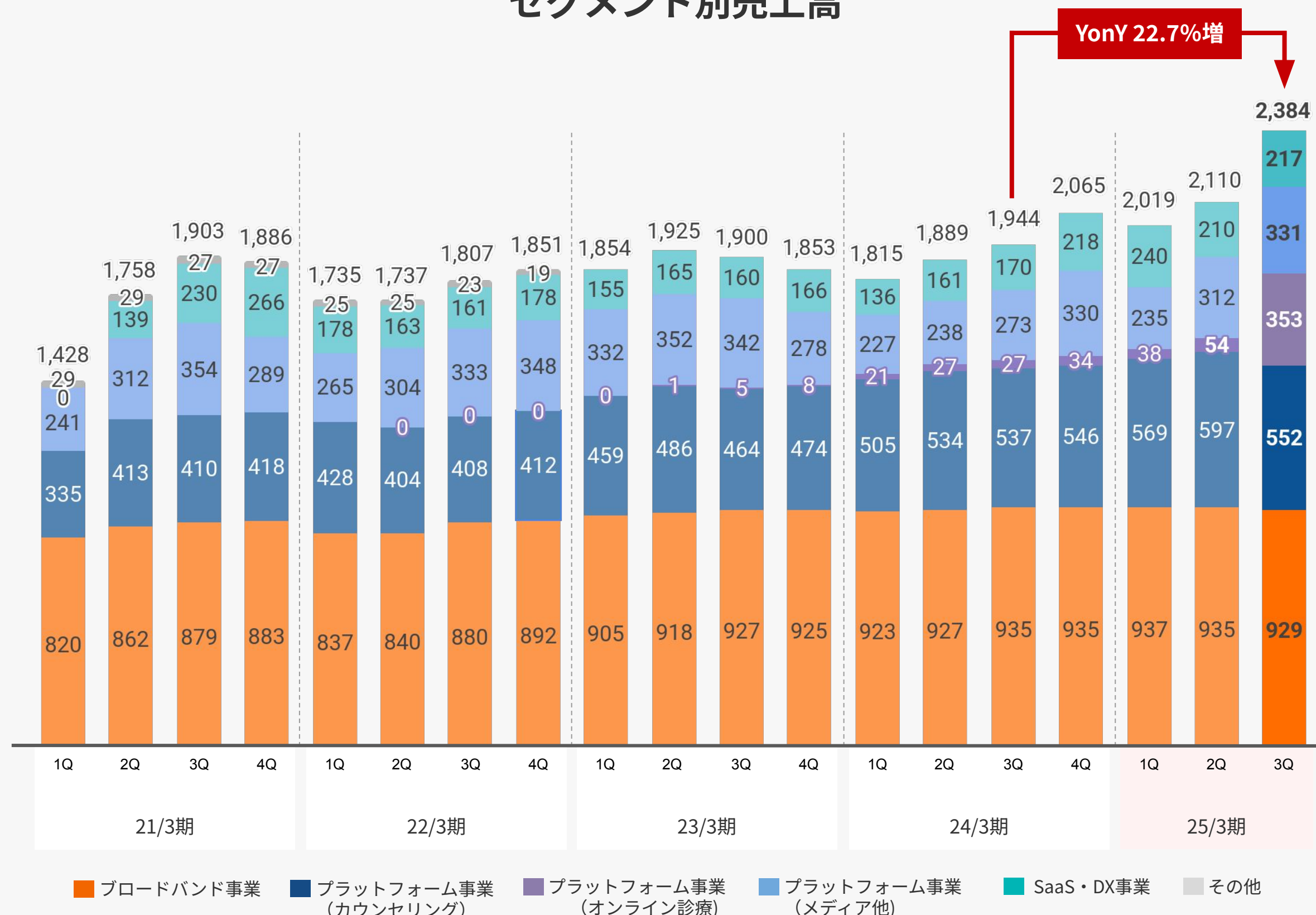
- 主力である光回線サービスの課金会員数は増加しており**安定的に推移**

SaaS・DX事業 217百万円 (YoY 27.9%増)

- FanGrowth、Sharely等のSaaS事業の貢献により**27.9%の増収**

セグメント別売上高

(単位：百万円)



注：(1) 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。
 (2) ONE MEDICALの連結開始に伴い、プラットフォーム事業をカウンセリング、オンライン診療、メディア他の3区分としております。この変更により、メディア他に含めていたEMININALをオンライン診療に移管しており、24/3期以前の数値も遡及反映しております。

セグメント別営業利益

プラットフォーム事業

146百万円 (YoY 15.7%減)

- オンライン診療が利益貢献するもカウンセリングサービスにおいて売上高成長を優先し、広告費を増加させたため減益

ブロードバンド事業

136百万円 (YoY 15.5%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

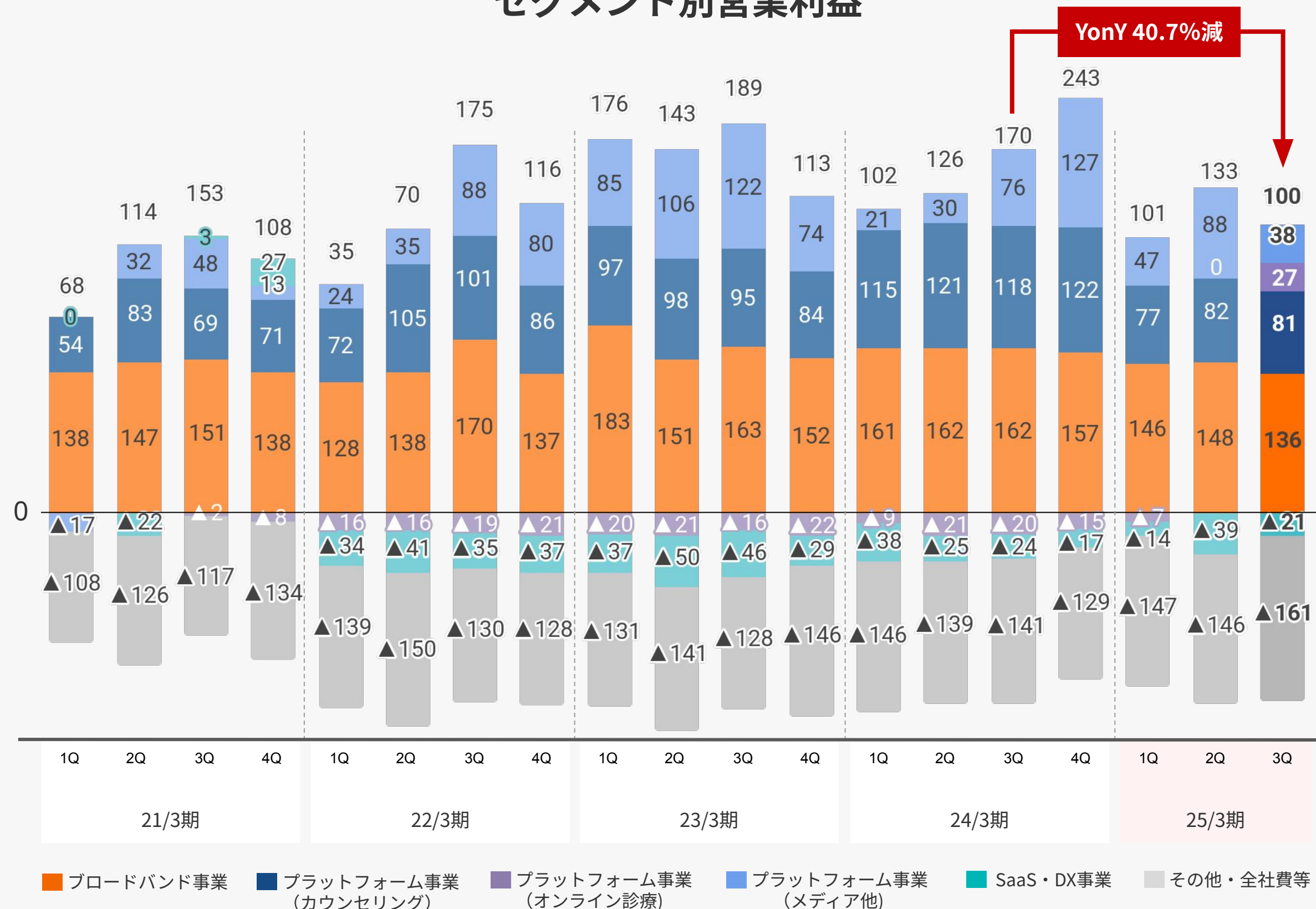
SaaS・DX事業

▲21百万円 (YoY 2百万円改善)

- SaaS事業の成長、iXIT (DX事業) の利益拡大によりYoYで**損益改善**

セグメント別営業利益

(単位：百万円)



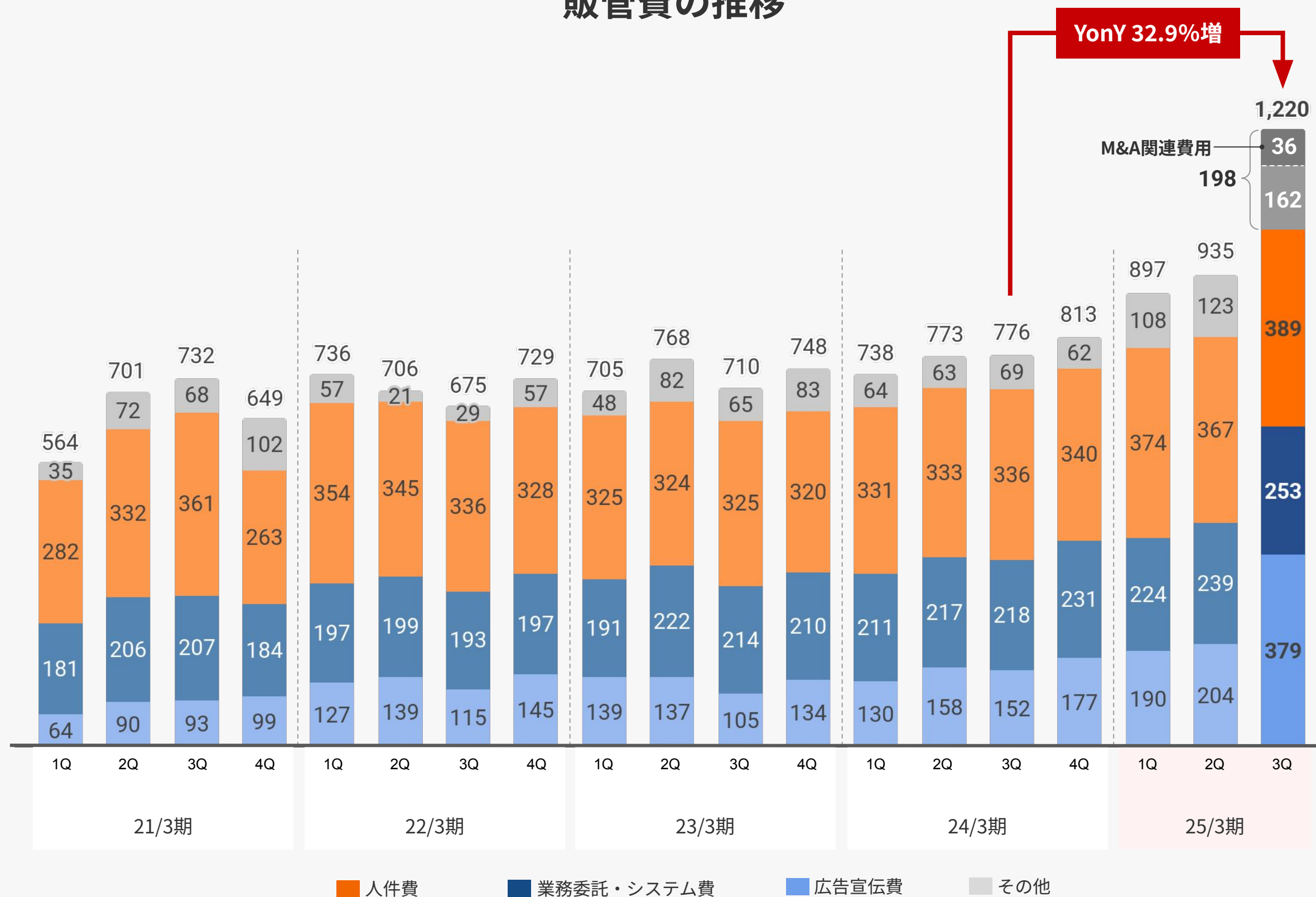
注：(1) 21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映していません。なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。
 (2) ONE MEDICALの連結開始に伴い、プラットフォーム事業をカウンセリング、オンライン診療、メディア他の3区分としております。この変更により、メディア他に含めていたEMININALをオンライン診療に移管しており、24年3月期以前の数値も遡及反映しております。 10

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
 カウンセリ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・採用費を増やす計画
- 広告宣伝費**
 ONE MEDICAL、カウンセリング事業を中心に**YonY226百万円（149.2%）の増加**
- 人件費**
 人材採用や昇給等により
YonY53百万円（15.8%）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 | 中期経営計画 EXCITE 300

2028年3月期の目標数値

オンライン診療事業を中心に成長性を高め、3年後に売上高155億円、EBITDA23億円、時価総額300億円を目指す

(単位：百万円)

			25年3月期 見通し	28年3月期 計画	CAGR (年間平均成長率)
売上高	プラットフォーム	オンライン診療 ⁽¹⁾	850	5,000	81%
		カウンセリング・メディア他	3,500	4,600	10%
		プラットフォーム	4,350	9,600	30%
	ブロードバンド		3,750	3,900	1%
	SaaS・DX		900	2,000	30%
	売上高		9,000	15,500	20%
EBITDA			840~890	2,300	37~40%
営業利益			450~500	1,600	37~41%
親会社株主に帰属する当期純利益			140~180	1,000	37~42%
時価総額			⁽²⁾ 5,784	30,000	

注：(1) ONE MEDICAL及びEMININAL（マウスピース歯科矯正サービス）

(2) 25年3月期見通しの時価総額は、2025年2月13日の終値ベース

戦略・投資方針

EXCITE 300

		戦略・投資方針	CAGR
注力事業 (売上成長を重視)	オンライン 診療	<ul style="list-style-type: none"> 美容、健康を中心とした診療科目の拡大 クリニック数、配送エリアの拡大による顧客利便性の向上 美容、健康関連企業とのアライアンスによる送客チャネルの拡大 	81%
	SaaS・DX	<ul style="list-style-type: none"> FanGrowth、Sharelyを中心にセールス・CS体制を強化 	30%
キャッシュカウ事業 (利益創出を重視)	カウンセリング・ メディア他	<ul style="list-style-type: none"> カウンセリングは、良質なカウンセラーを獲得することで高い継続率を維持 メディアは、売上高を維持しながら安定的に利益を創出 M&A BASEは、採用による組織体制強化を行い、成約件数拡大を目指す 	10%
	ブロードバンド	<ul style="list-style-type: none"> 固定ブロードバンド市場は低成長予想のため、規模の拡大は狙わず、安定的に利益を創出する方針 	1%

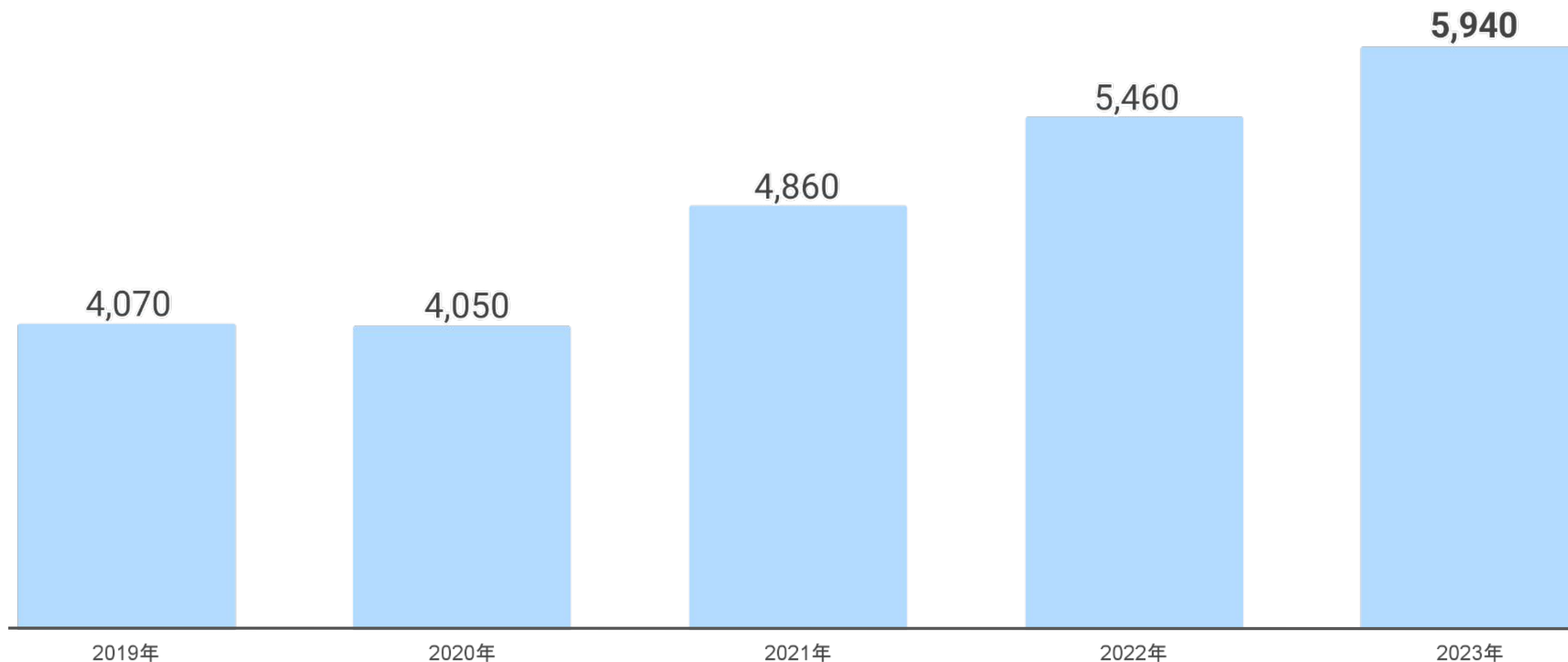
オンライン診療事業 市場規模

当社が注力する美容医療領域の市場規模は約6,000億円

EXCITE 300

美容医療市場規模推移⁽¹⁾

(単位：億円)

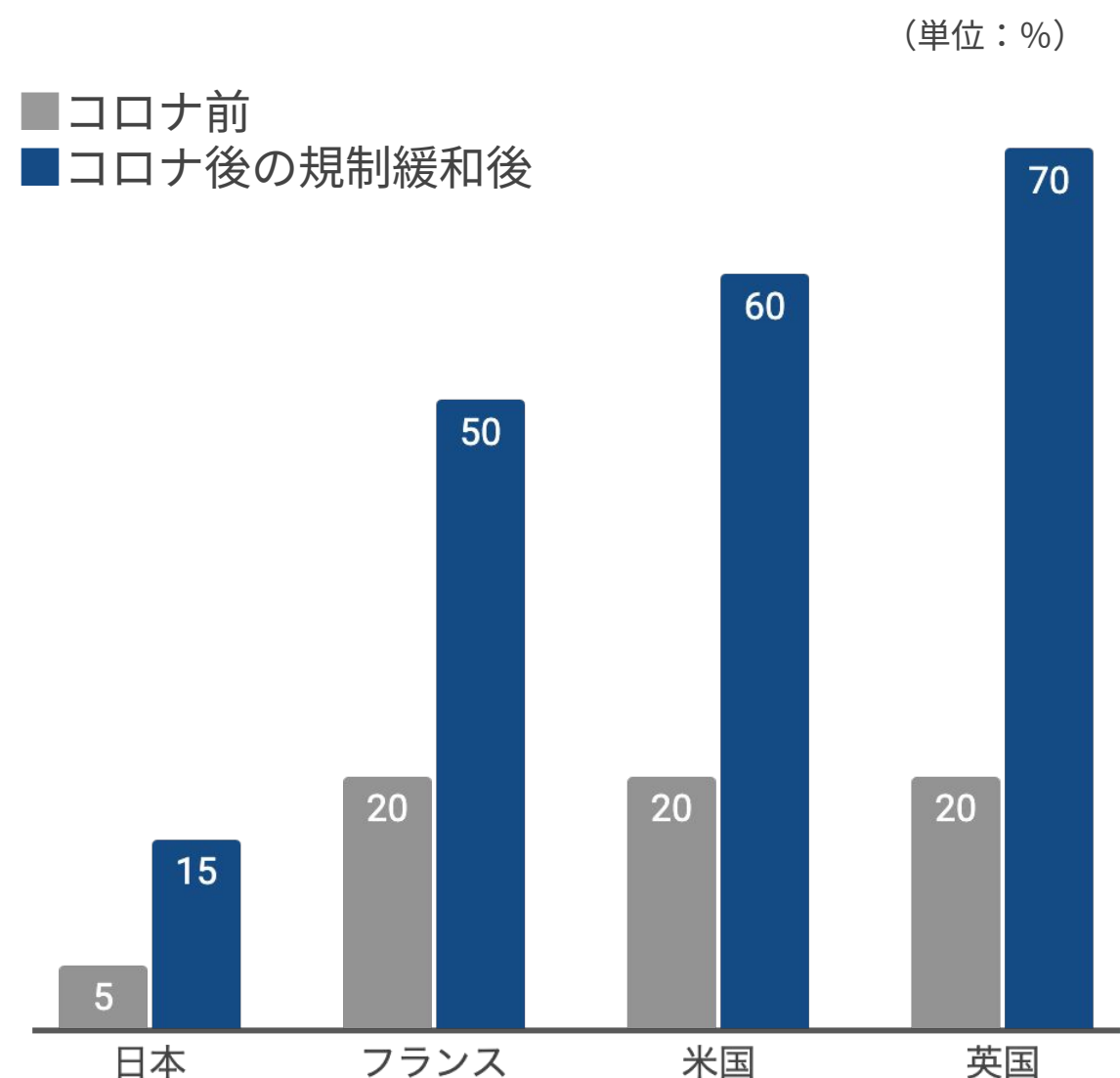


注：2024 美容医療の展望と戦略～市場分析編～（矢野経済研究所） 医療施設収入高ベース

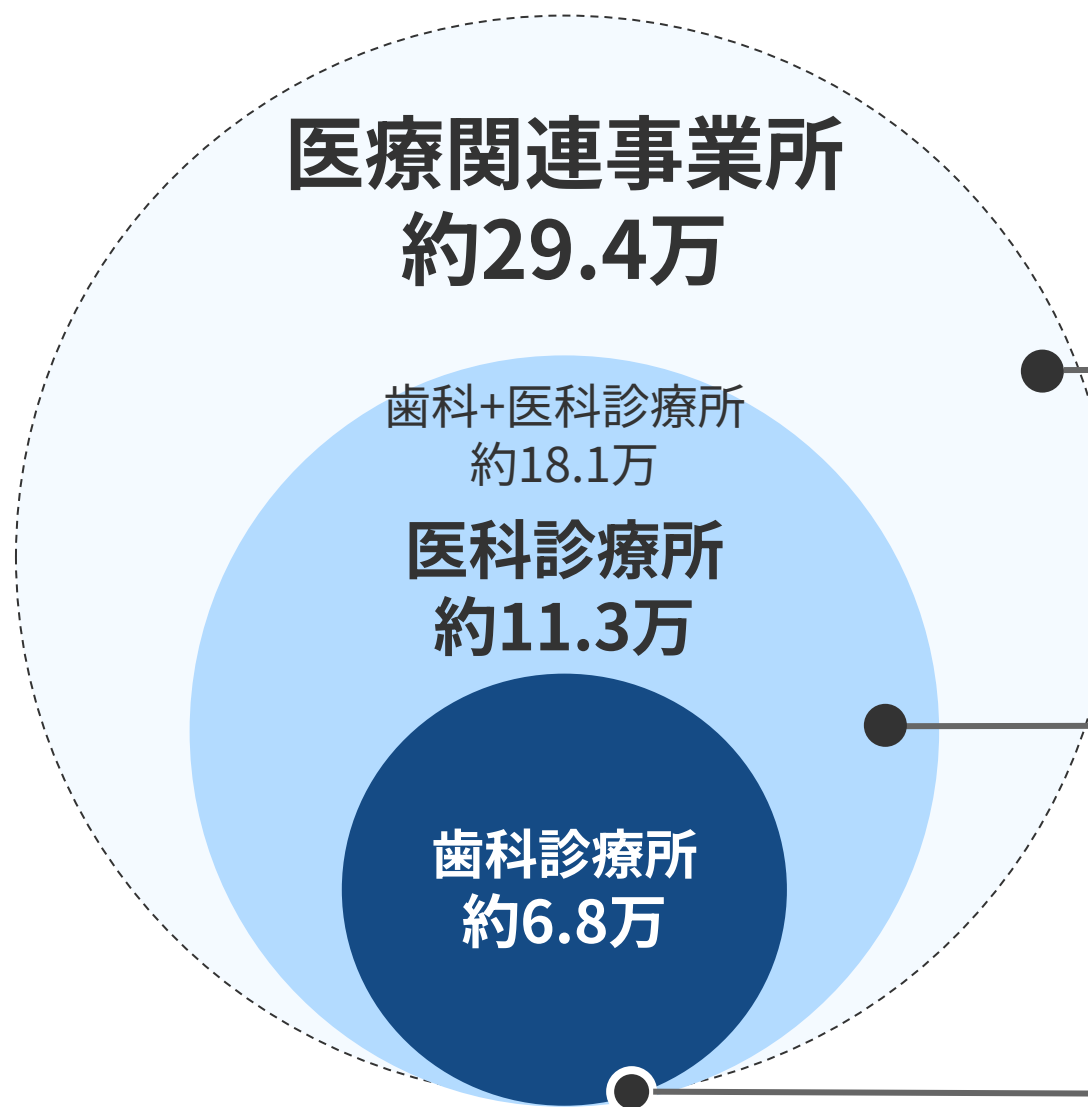
オンライン診療事業 成長ポテンシャル

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



今後の成長余地

医科診療所	: 約11.3万 ⁽³⁾
歯科診療所	: 約6.8万 ⁽³⁾
薬局	: 約6.2万 ⁽⁴⁾
その他診療所	: 約5.1万 ⁽⁵⁾

ONE MEDICALの領域

医科診療所：約11.3万⁽³⁾

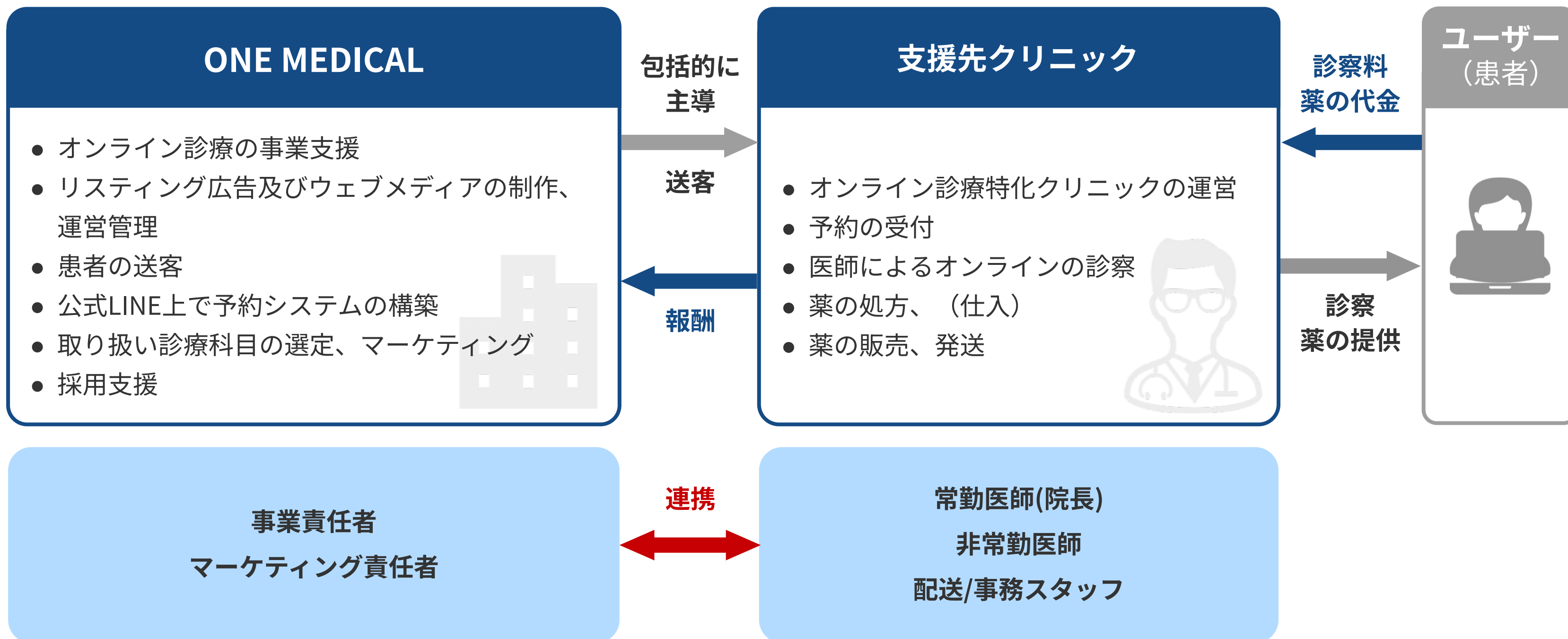
EMININALの領域

歯科診療所：約6.8万⁽³⁾

出所：(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

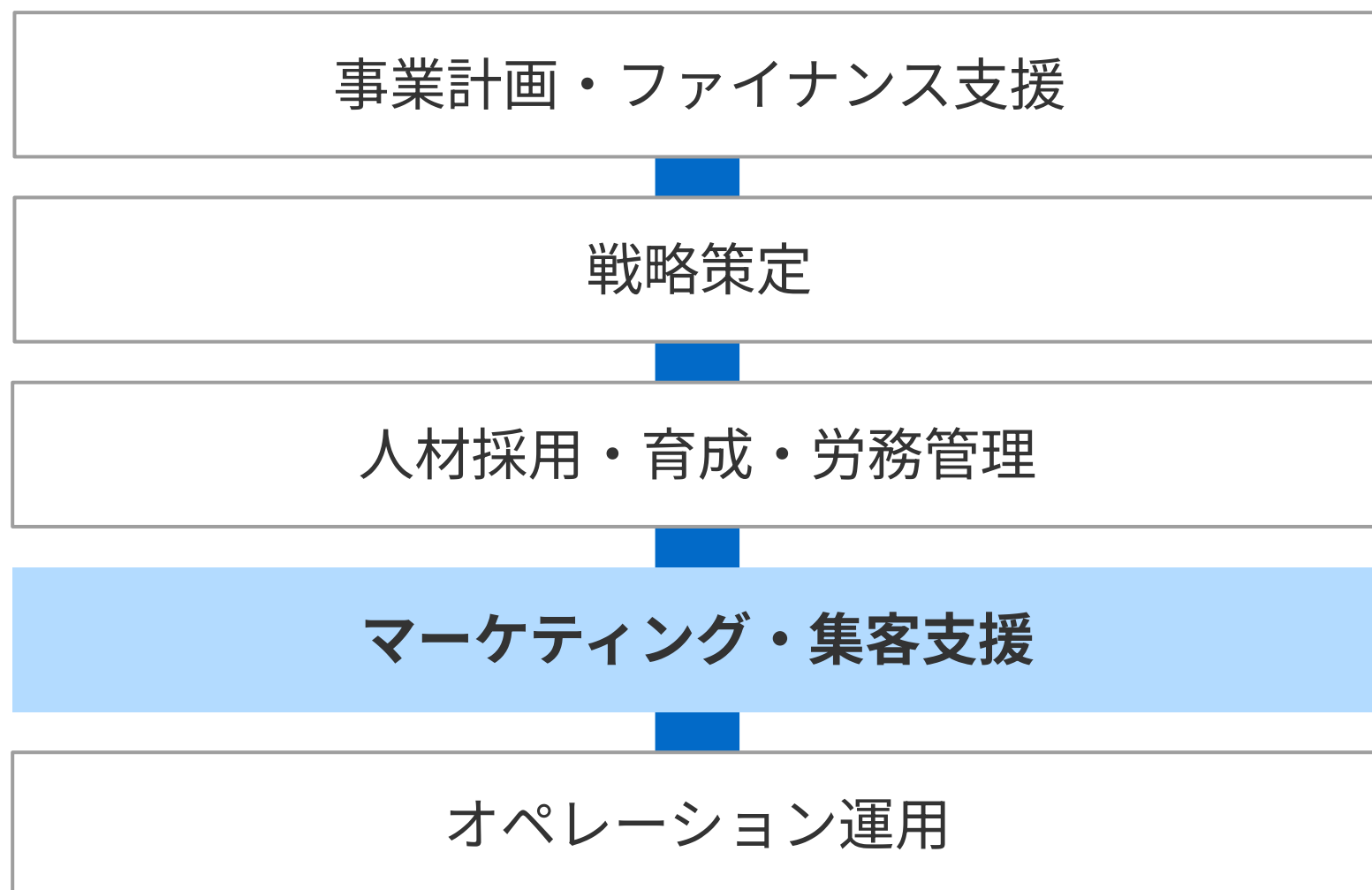
ONE MEDICALのビジネスモデル・強み①

- 運用している広告及びウェブサイトから、支援先クリニックへ送客
- 送客だけでなく、オンライン診療全般の運営と事業戦略等の支援を包括的に行うことで高い利益率を実現



ONE MEDICALのビジネスモデル・強み②

一般的な外部クリニックとの協業



効率化・介入可能な領域が制限されており、事業に与えるインパクトが限定的であることから、支援対価として受領利益も僅少となる。

当社によるクリニック支援



クリニック経営における広範な領域を横断的に支援することで、**垂直統合と同等のインパクトを実現**。事業運営の自由度も大きくなり、**高い利益率を実現**している。

ONE MEDICALのビジネスモデル・強み③

一般的な外部クリニックとの協業モデル

事業利益 / クリニックの売上高(GMV)

3 ~ 4%

業務支援・オペレーションの一部要素のみを受託支援する形の場合、同業他社によるリプレイス等の可能性も懸念される。

EXCITE 300

当社によるクリニック支援

事業利益 / クリニックの売上高(GMV)

20 ~ 30%

クリニックの業務を**包括的・独占的に支援し運用体制を構築**。
独自性の高い患者体験も設計しやすくなることから**競合優位性も担保**できる。

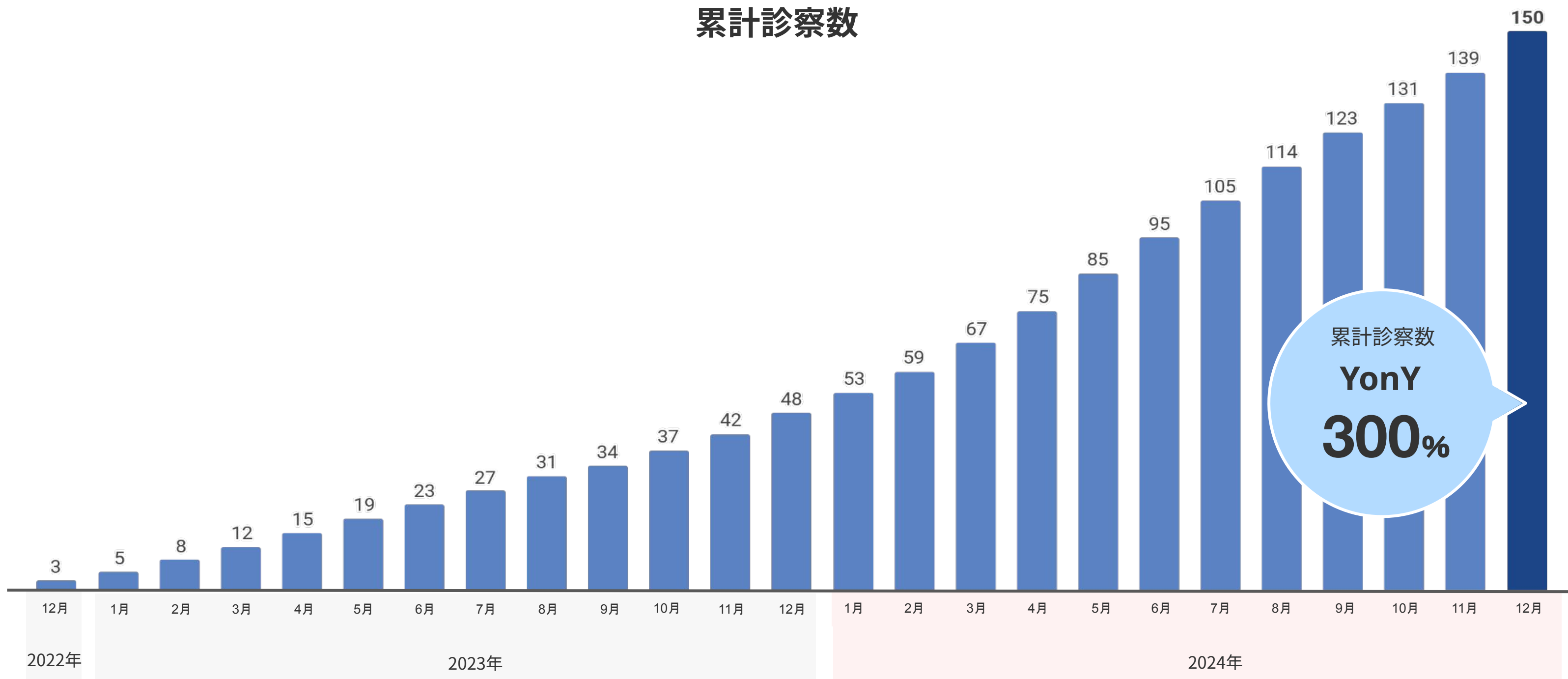
ONE MEDICALの診察数の推移

サービス開始から2年で累計診察数は15万件を突破

EXCITE 300

(単位：千件)

累計診察数



累計診察数
 YoY
300%

診療科目

- ・ピル
- ・スキンケア
- ・ダイエット
- ・睡眠障害
- 等

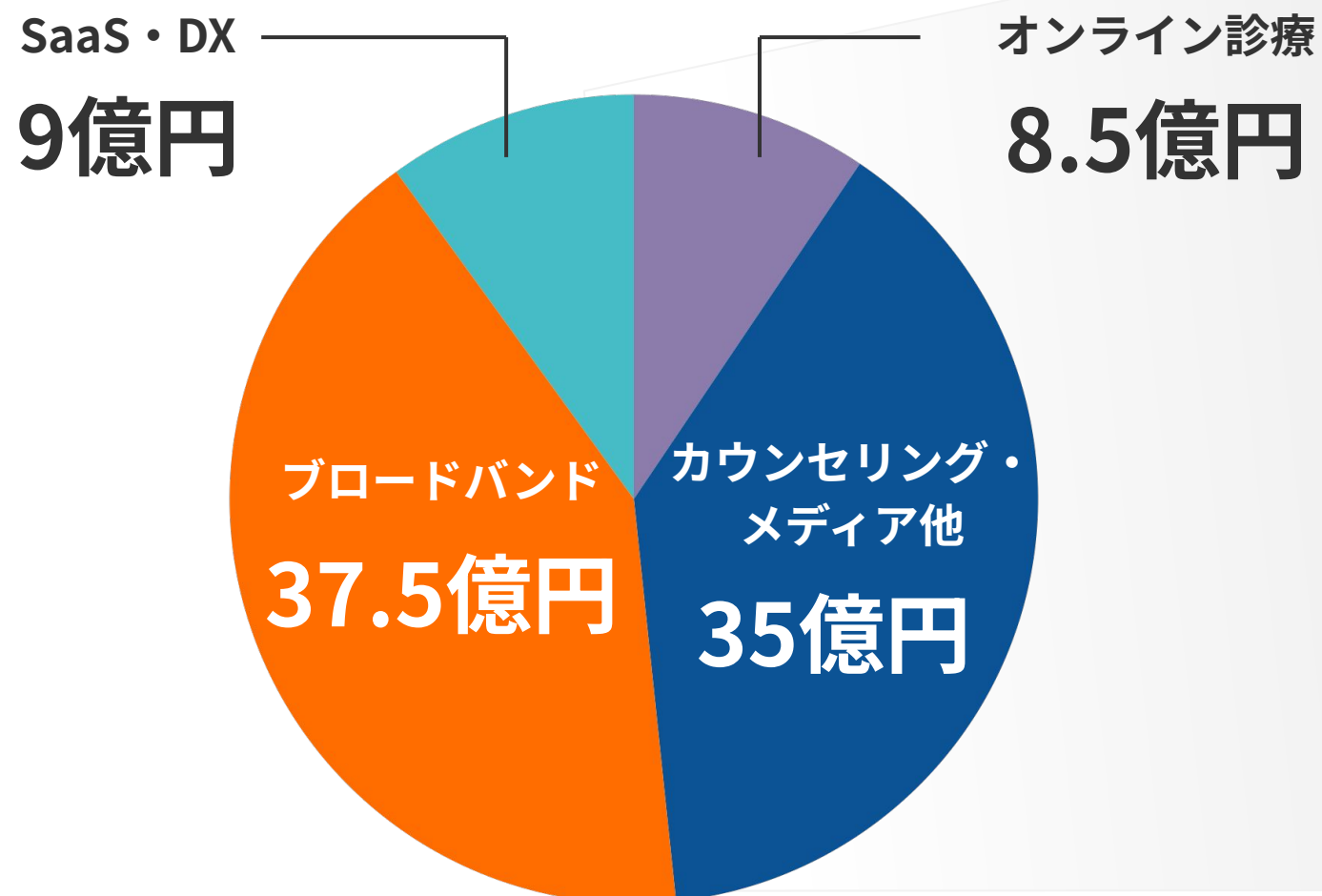
2028年3月期の事業ポートフォリオ

オンライン診療の売上高を50億円、SaaS・DXの売上高を20億円まで伸ばす

EXCITE 300

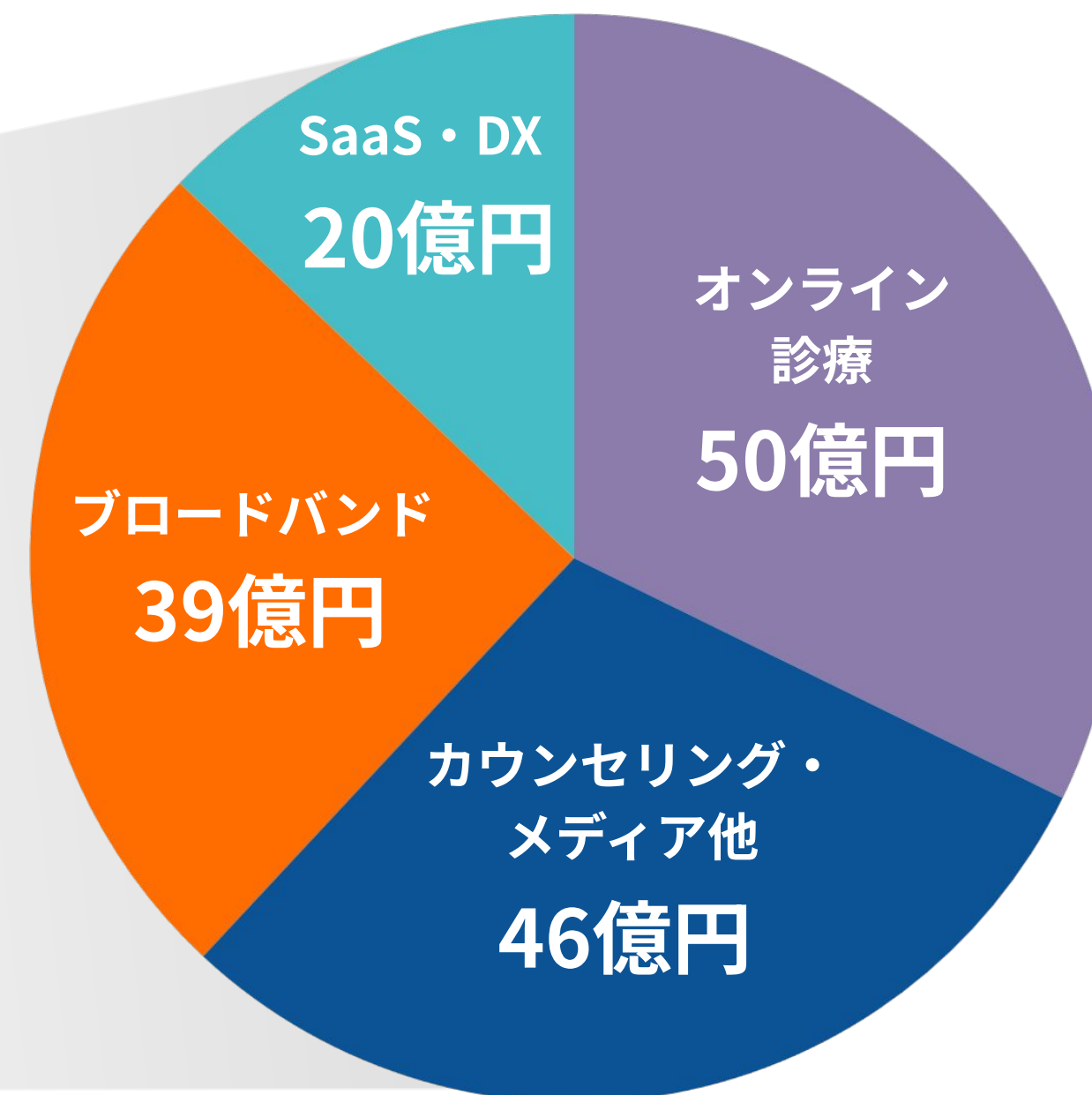
2025年3月期売上高（見通し）

90億円



2028年3月期売上高（計画）

155億円



03 | 2025年3月期第3四半期 セグメント別業績

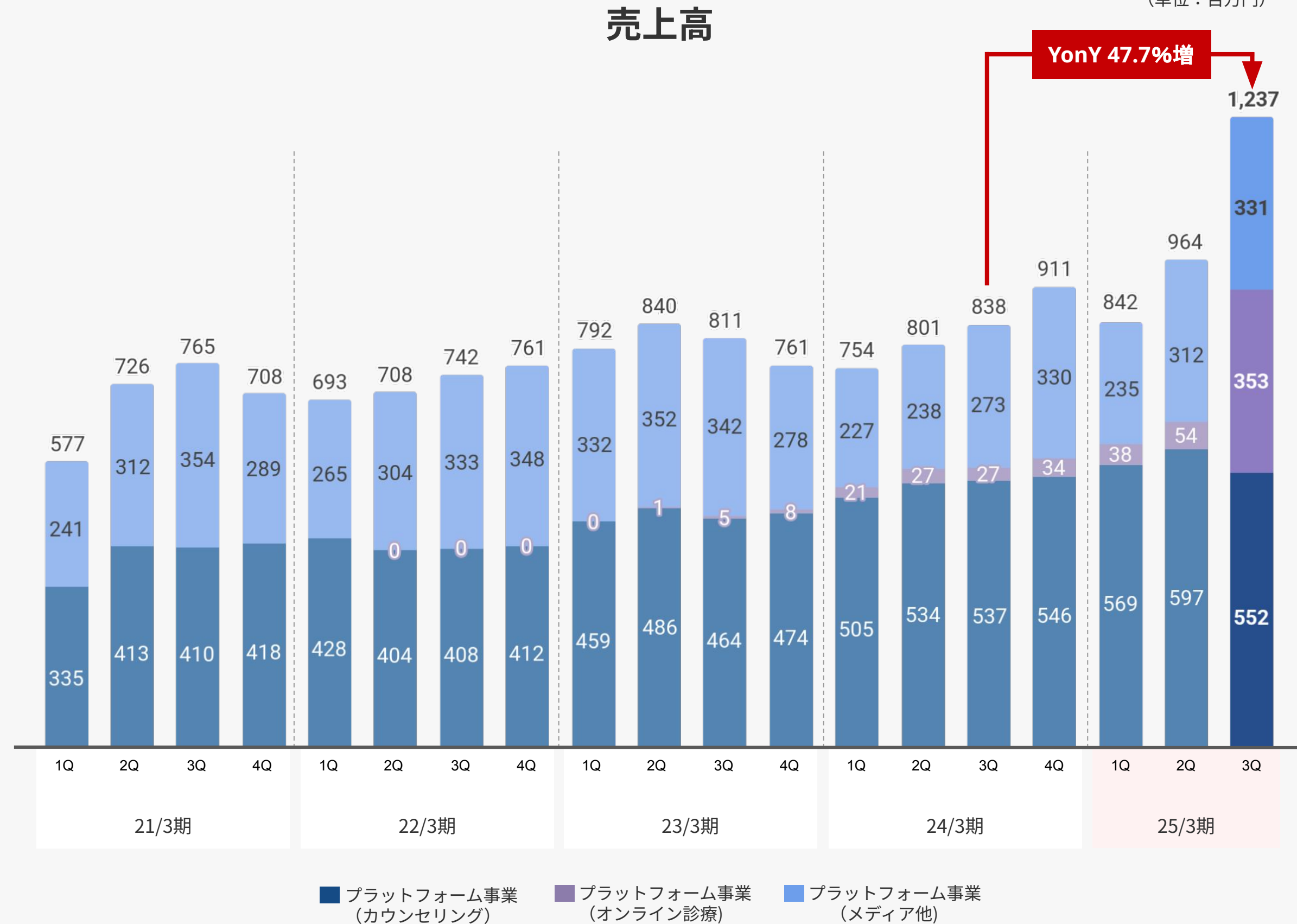
プラットフォーム事業

プラットフォーム事業

売上高

- **カウンセリング**
552百万円 (YoY 2.7%増)
良質な占い師・カウンセラーの獲得に加え、広告宣伝費の積極投下により、**継続的に成長**
- **オンライン診療**
353百万円 (YoY +326百万円)
24年11月のONE MEDICALの取得とEMININALの成長により**大幅な増収**
- **メディア他**
331百万円 (YoY 21.5%増)
ウーマンエキサイトの順調なPV推移とM&A BASEの成約報酬のため**増収**

(単位：百万円)



注：(1) 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。

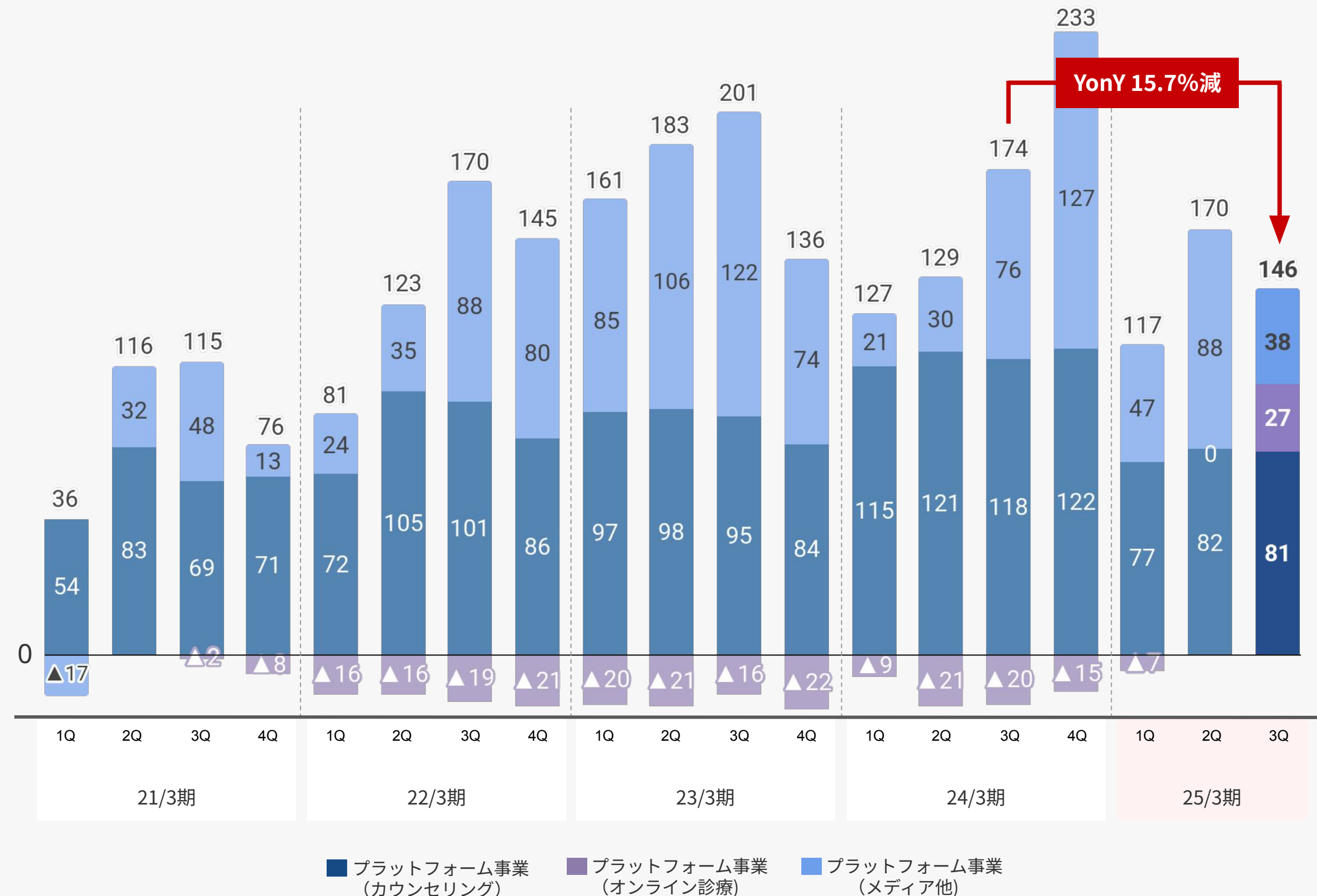
(2) ONE MEDICALの連結開始に伴い、プラットフォーム事業をカウンセリング、オンライン診療、メディア他の3区分としております。この変更により、メディア他に含めていたEMININALをオンライン診療に移管しており、24/3期以前の数値も遡及反映しております。

営業利益

- **カウンセリングサービス**
81百万円 (YonY 31.5%減)
売上高の成長を優先し、広告宣伝費を積極投下する方針のため**減益**
- **オンライン診療サービス**
27百万円 (YonY +48百万円)
ONE MEDICALの連結開始とEMININALの黒字化により**損益改善**
- **メディア他サービス**
38百万円 (YonY 50.0%減)
ブログサービスが低調に推移したため**減益**

営業利益

(単位：百万円)



注：(1) 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。
 (2) ONE MEDICALの連結開始に伴い、プラットフォーム事業をカウンセリング、オンライン診療、メディア他の3区分としております。この変更により、メディア他に含めていたEMININALをオンライン診療に移管しており、24/3期以前の数値も遡及反映しております。

カウンセリングサービスKPI

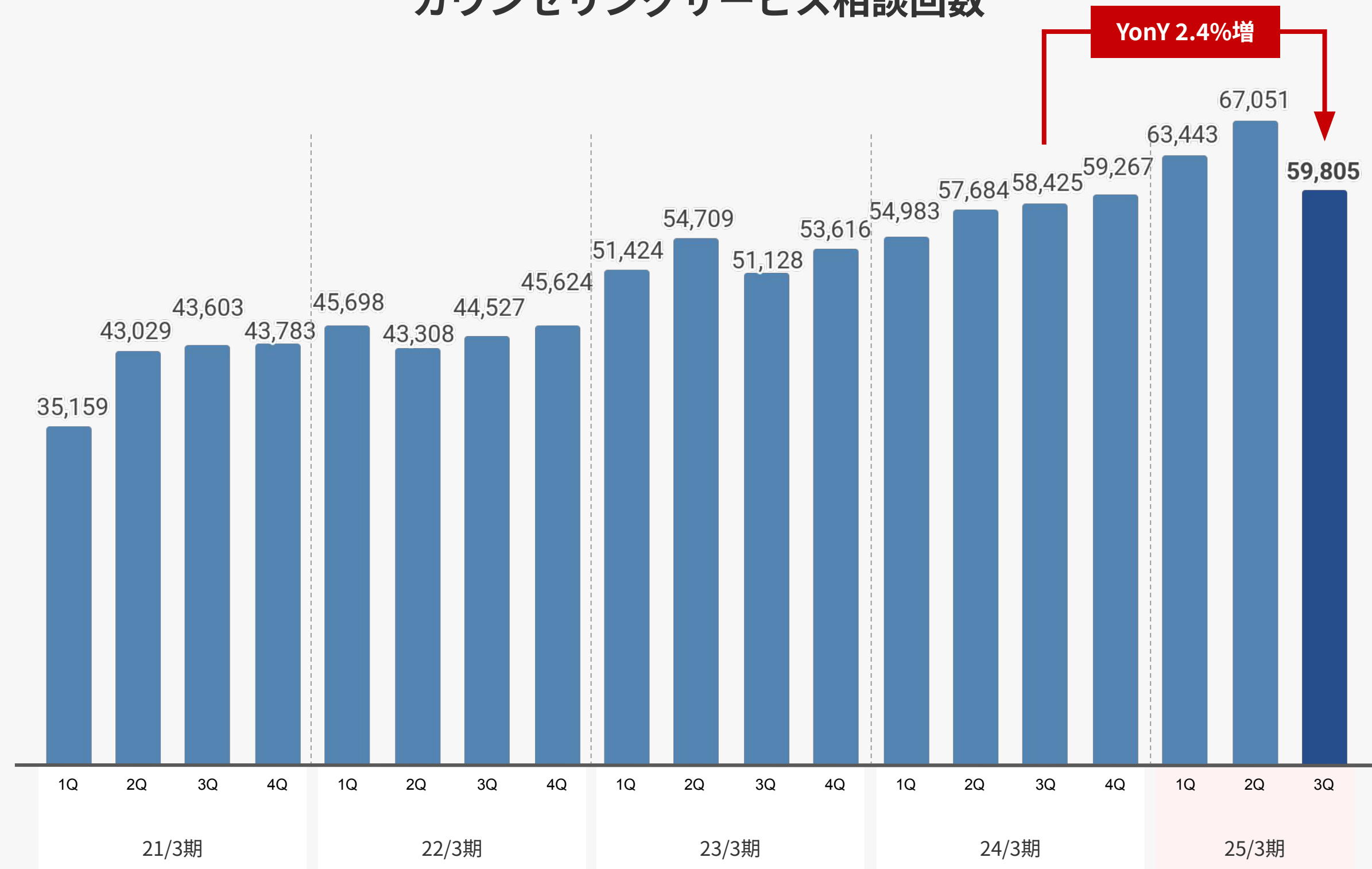
- 3Qは例年弱含む傾向があるものの、良質なカウンセラーの獲得、積極的な広告宣伝費の投下に伴う新規ユーザーの獲得により、**相談回数はYonY2.4%増の59,805回**
- 1月以降に**約10名の有力な占い師デビュー**が決定済

■ 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

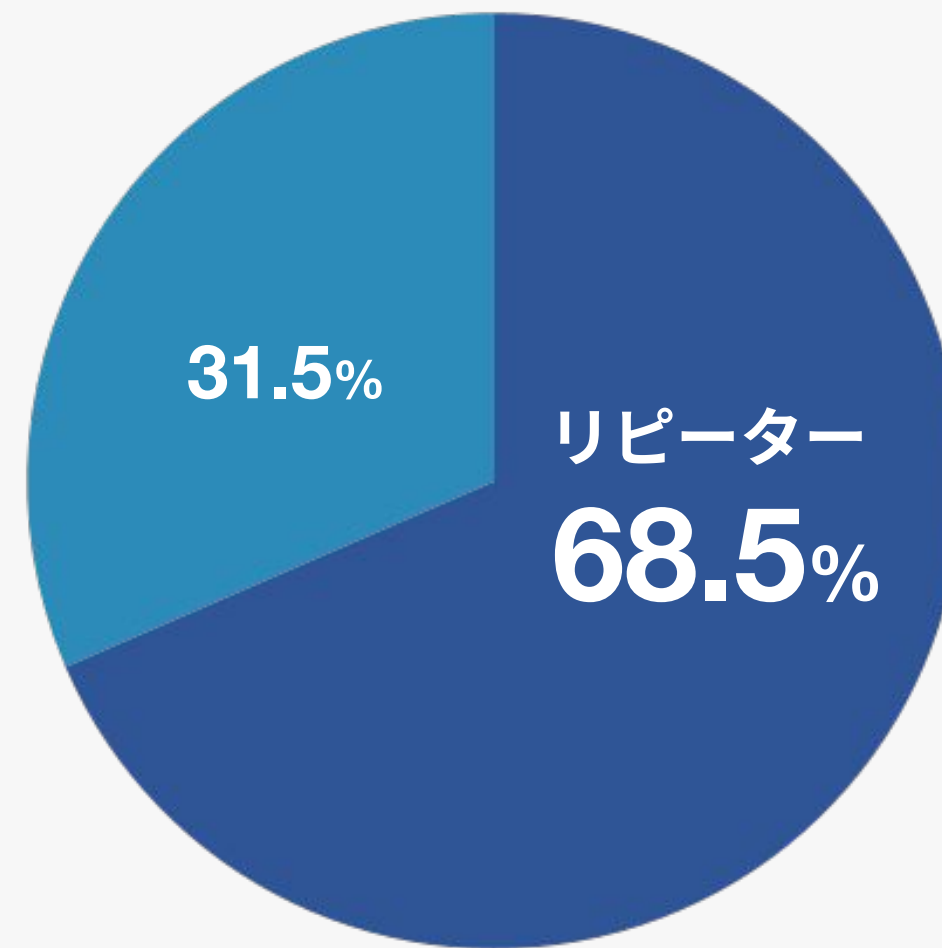
(単位：回)



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やサービス改善により、高いリピート率を継続。高水準の回収率を実現
- 回収総額は各年度の広告費に対する現在までの累計回収額であり、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 ⁽¹⁾	■ 回収総額 ⁽²⁾
21年3月期 (通期)	288%	162	467
22年3月期 (通期)	316%	141	448
23年3月期 (通期)	187%	270	505
24年3月期 (通期)	140%	335	468
25年3月期 (3Q)	59%	341	199

注：(1) 各年度に投じた広告宣伝費

(2) 各年度の広告費に対する現在までの累計回収総額。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

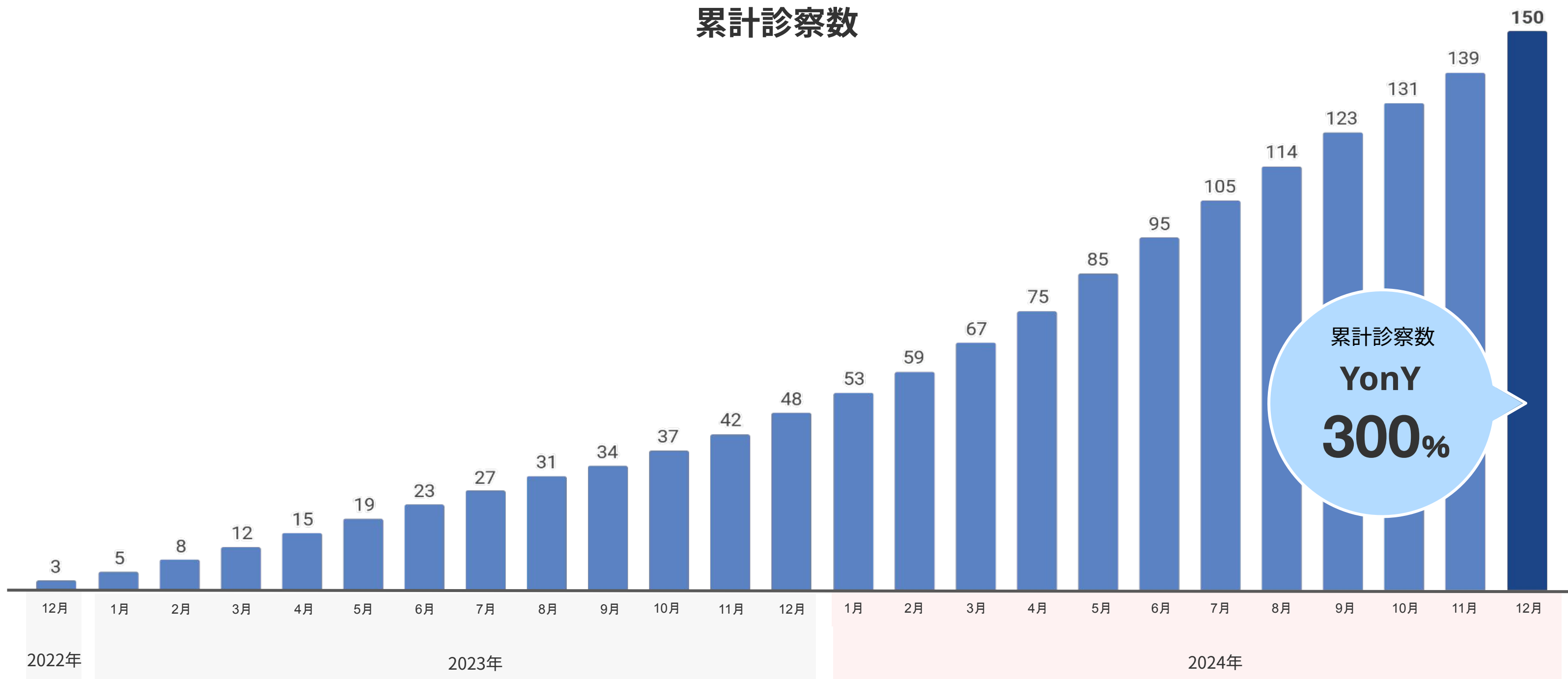
ONE MEDICALの診察数の推移

サービス開始から2年で累計診察数は15万件を突破

再掲

(単位：千件)

累計診察数



累計診察数
YoY
300%

診療科目

- ・ピル
- ・スキンケア
- ・ダイエット
- ・睡眠障害
- 等

メディアサービスKPI

- メディアサービスの中でも女性ユーザー比率が高いウーマンエキサイトを中心にPV数を拡大
- ニュースやブログ等のメディアは、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

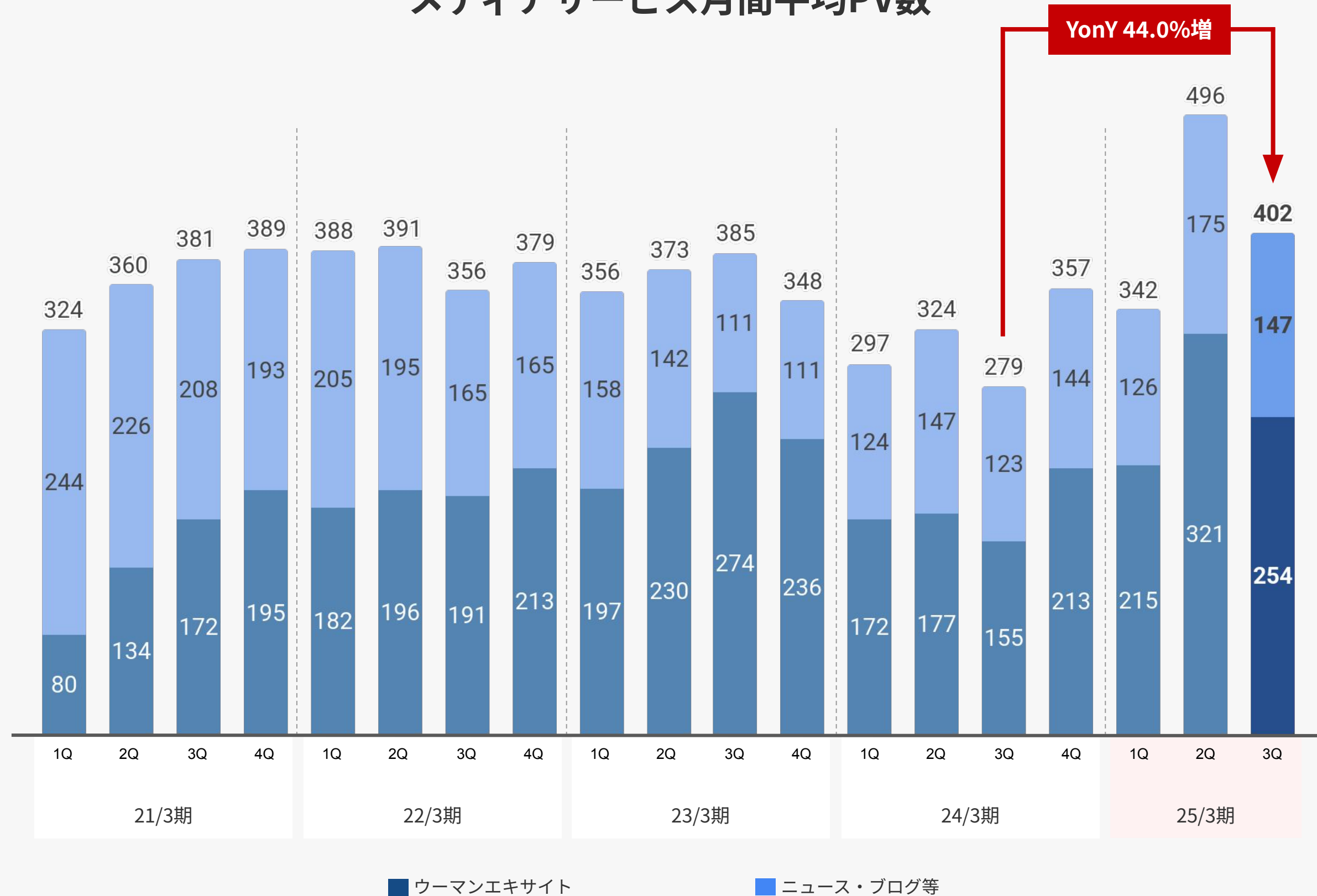
ニュース

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)



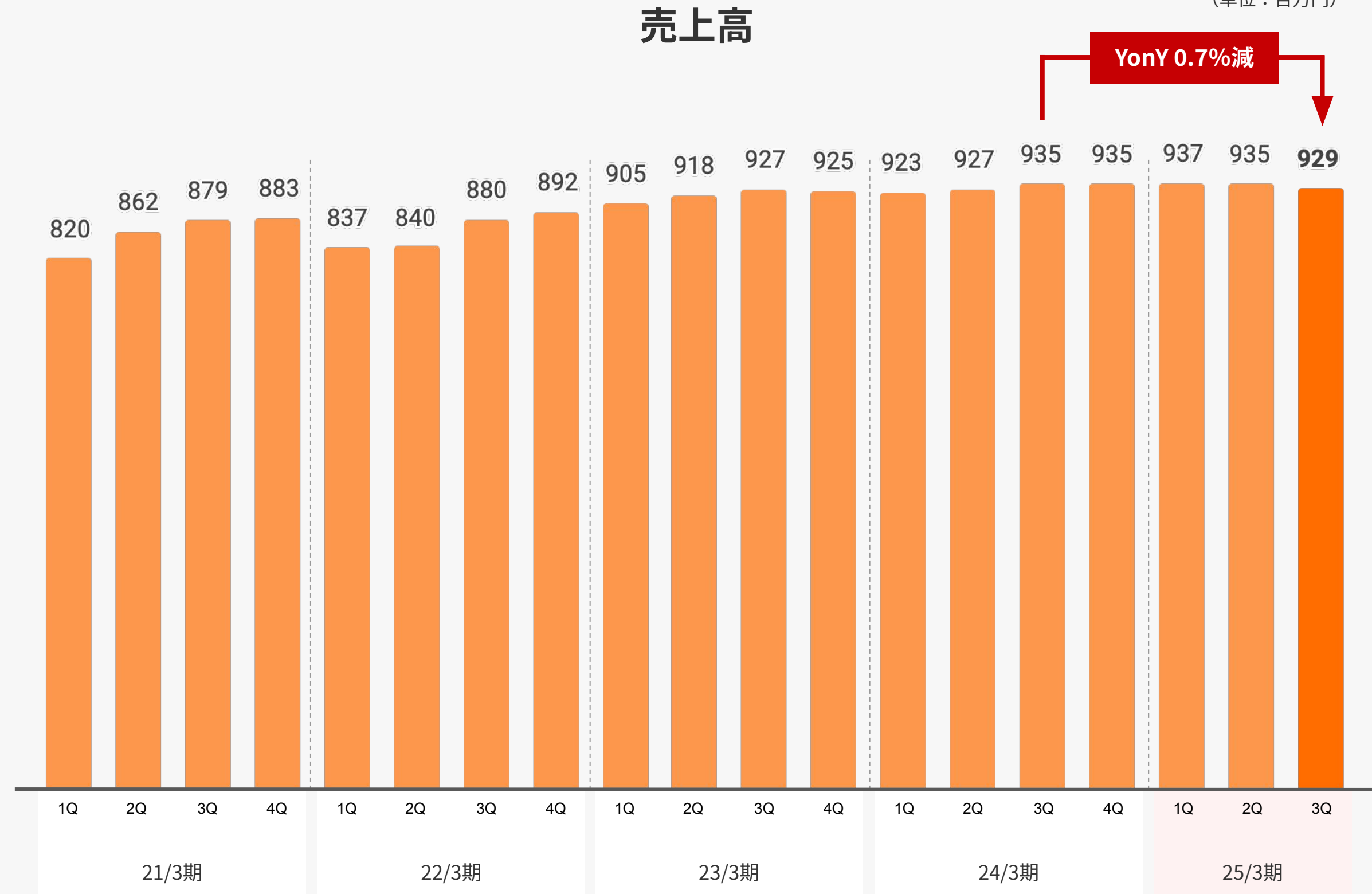
ブロードバンド事業

ブロードバンド事業

売上高

- **929百万円 (YoY 0.7%減)**
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

(単位：百万円)



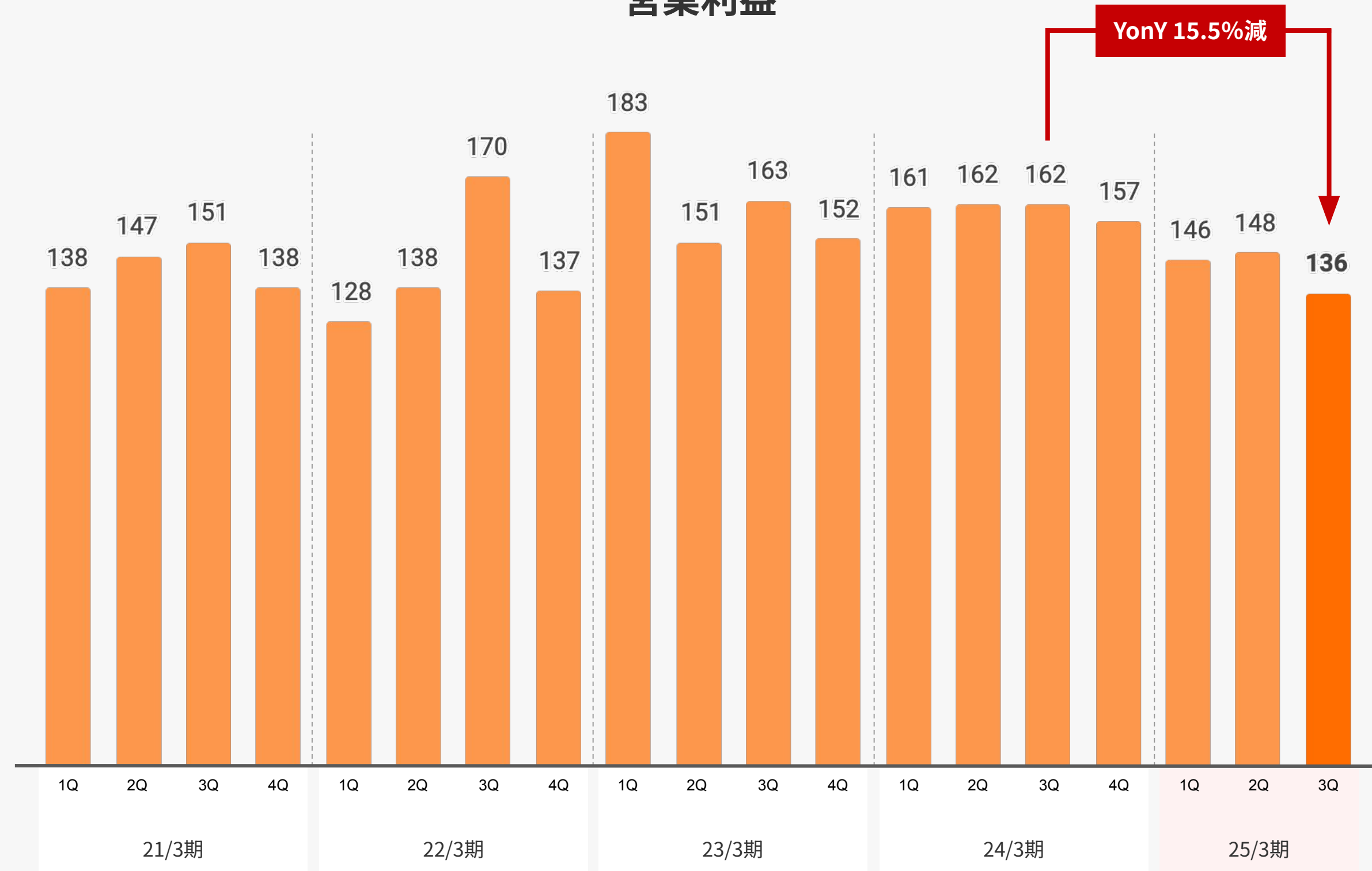
注：21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映していません。
なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

営業利益

- **136百万円 (YoY 15.5%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。

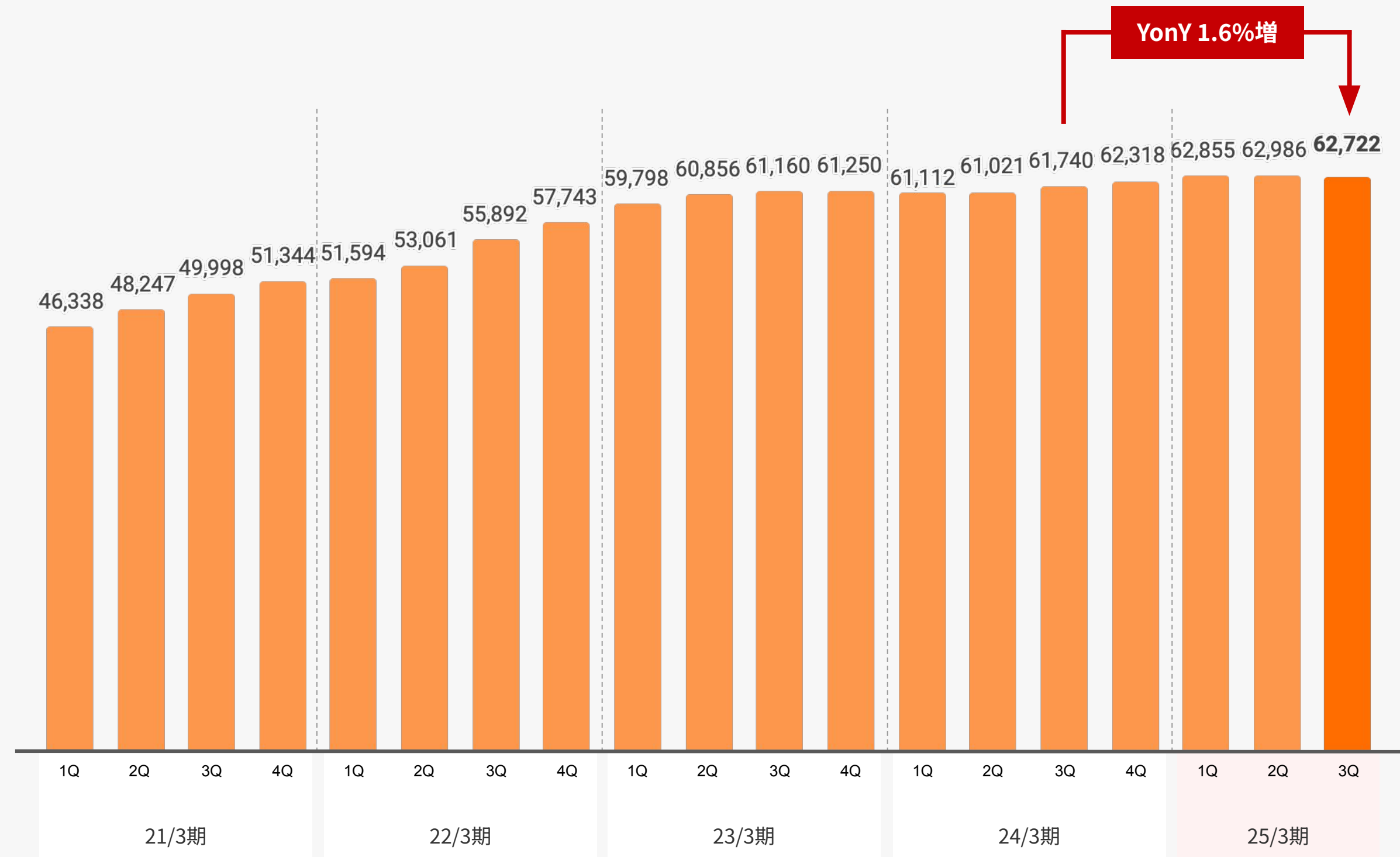
ブロードバンドサービスのKPI

- 課金会員数は62,722人
(YoY 1.6%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

主要な光回線サービス・MVNO月間平均・課金会員数

(単位：人)

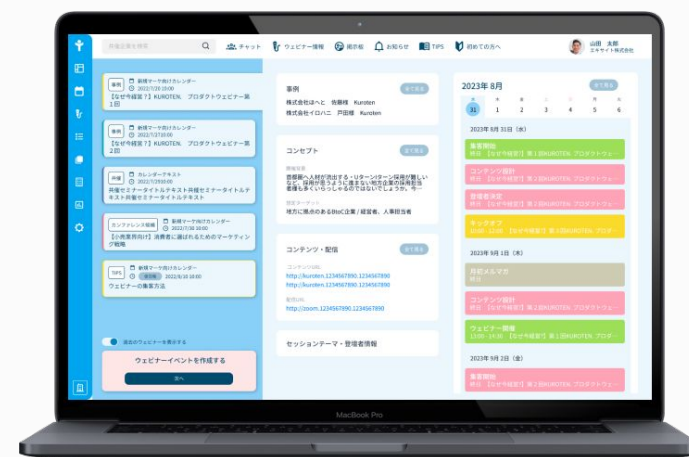


SaaS・DX事業

事業概要

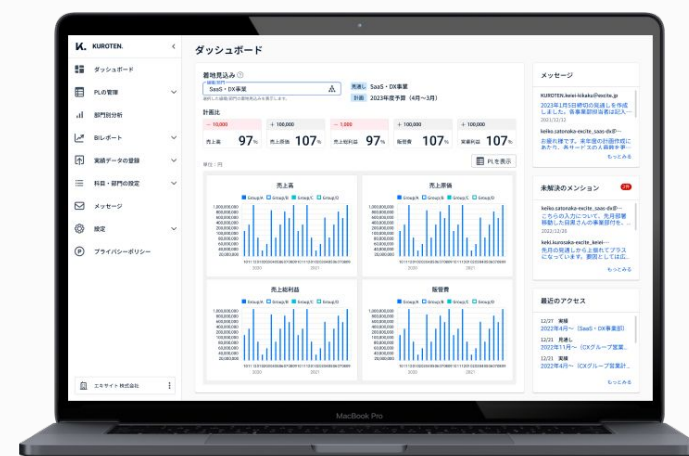
FanGrowth

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



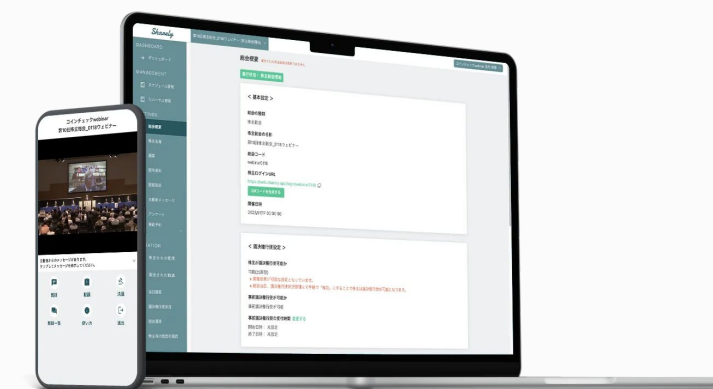
KUROTEN

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

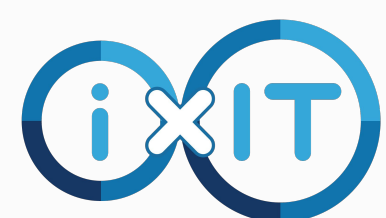
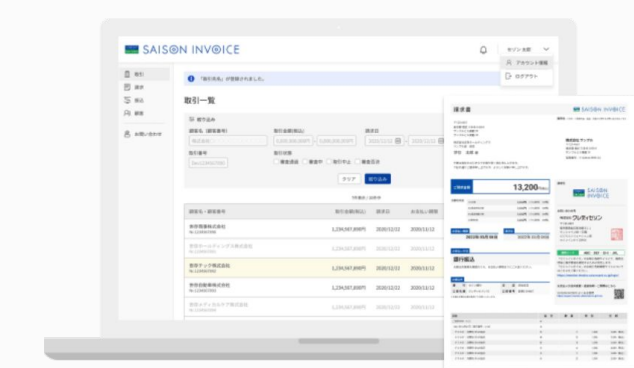
バーチャル株主総会支援のSaaS
 バーチャル株主総会を滞りなく実現させるクラウドサービス
 株主総会シナリオや業務設計も支援
 2024年3月子会社化



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

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

- **217百万円 (YoY 27.9%増)**
SaaS事業の堅調な成長により**増収**
- FanGrowthと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)

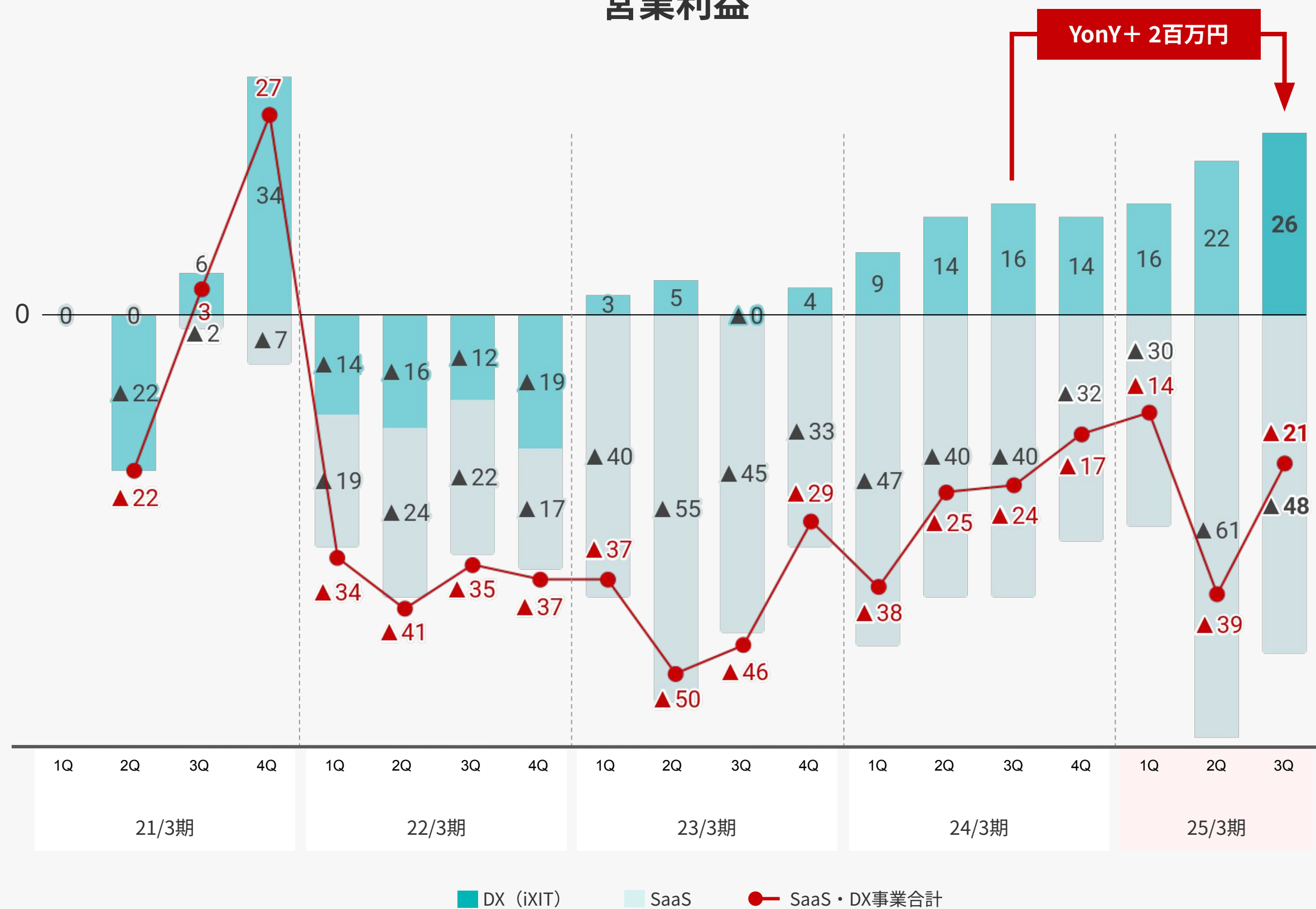


営業利益

- 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)

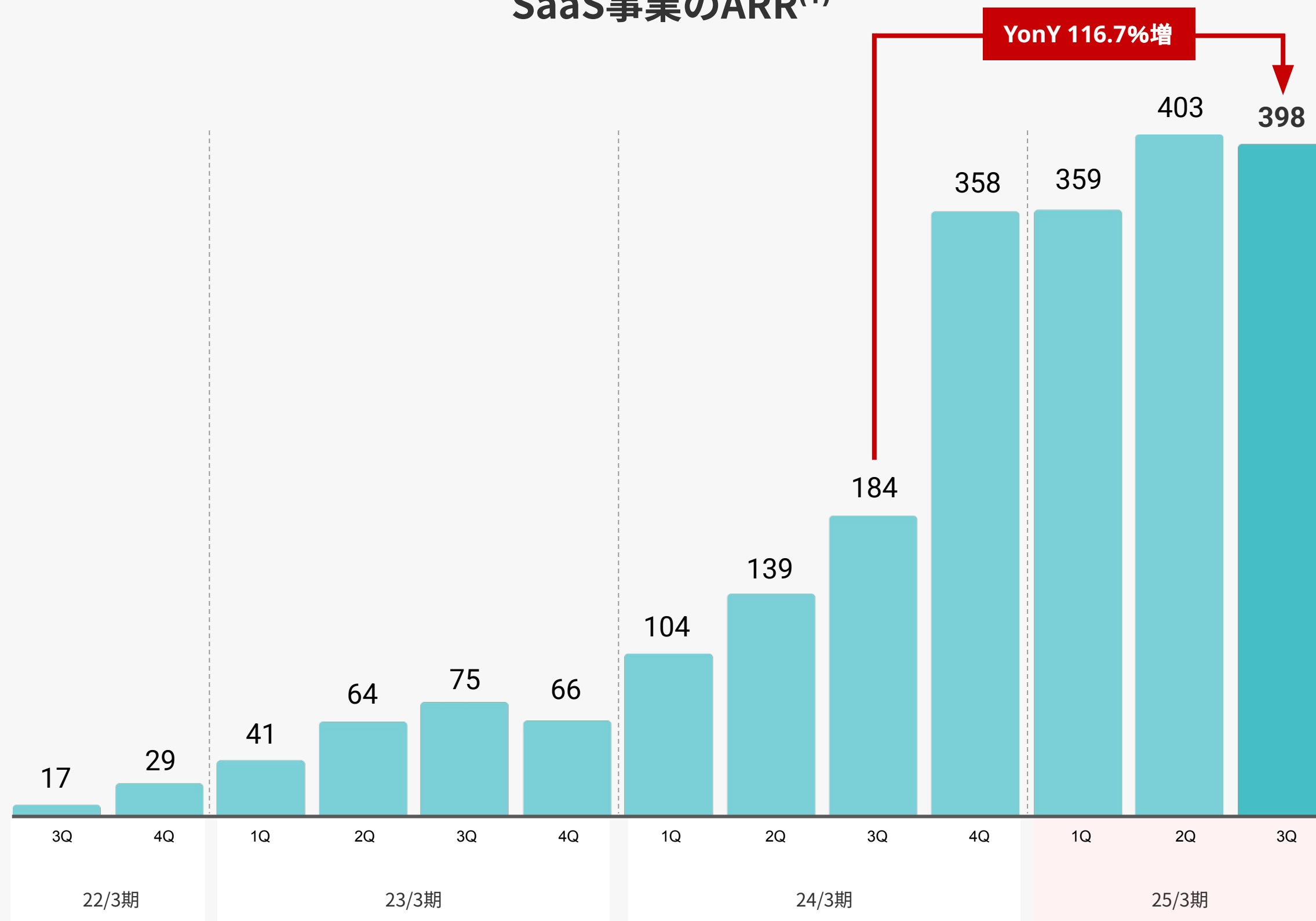


SaaS事業のARR⁽¹⁾

- **398百万円 (YoY116.7%増)**
FanGrowthの成長、Sharelyの連結により、**前年同Q末の2倍強まで拡大**

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

04 | サステナビリティに関する取り組み

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

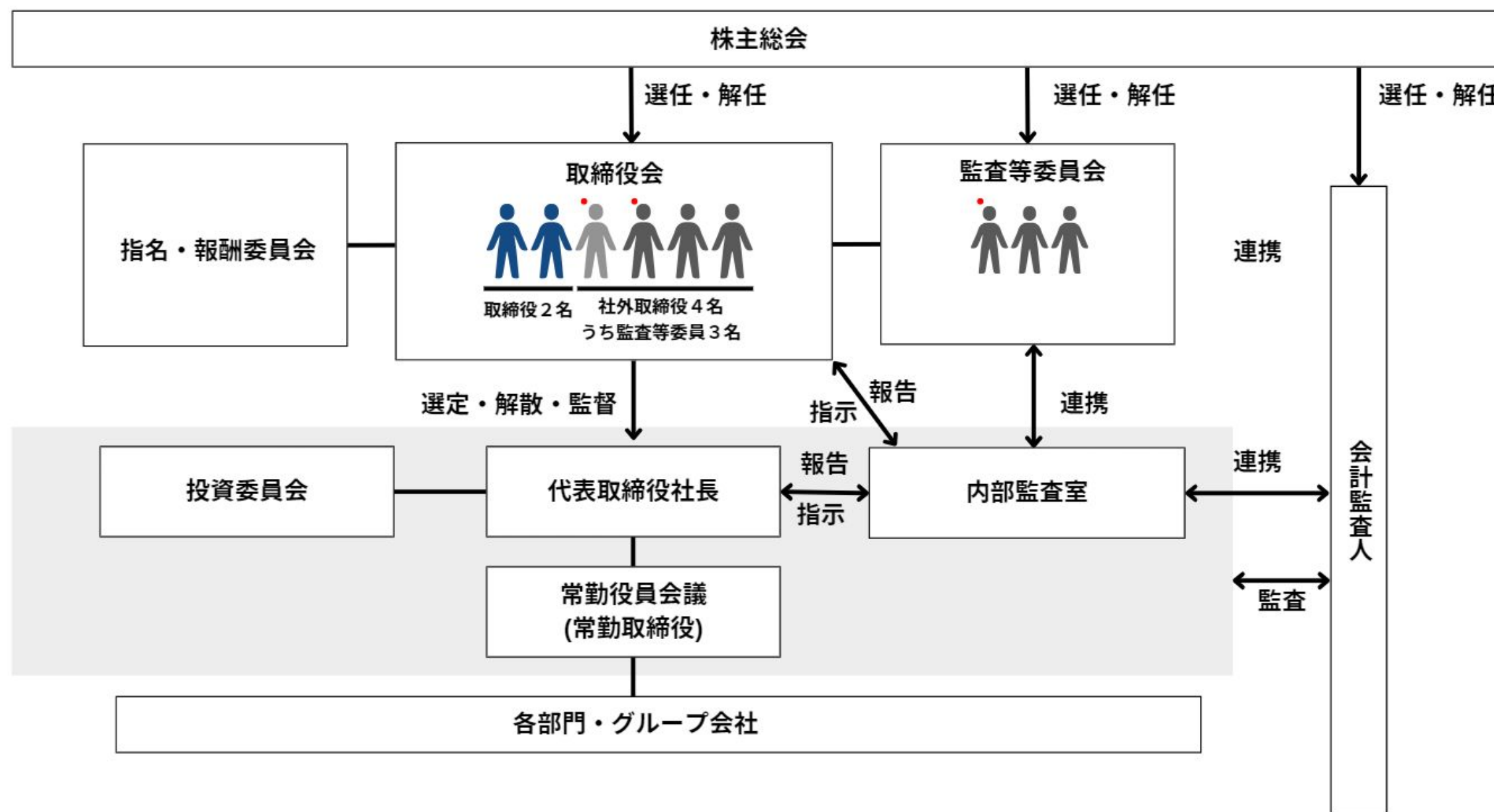


ガバナンス体制

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**（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238名 ※2024年12月末時点
※契約・アルバイト社員含む

資本金： 18百万円 ※2024年12月末時点

子会社：

			
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コンサル事業	M&Aアドバイザー事業
			
プラットフォーム事業	オンライン診療事業	メディア事業	



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400億円の大規模資金調達を遂行⁽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(株) 執行役員

高橋 諒

メディア事業管掌

2012年インターネットメディア企業を創業、取締役就任。2015年にQrio(株)に入社し、IoT・スマートホーム事業の責任者として従事。スマートロック及び関連プロダクトの企画、開発、販売に携わる。同社取締役、代表取締役を経て、2023年ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)に出向、部長就任。2024年10月にエキサイト(株)に入社、執行役員就任。



エキサイトホールディングス(株)社外取締役

加藤 道子

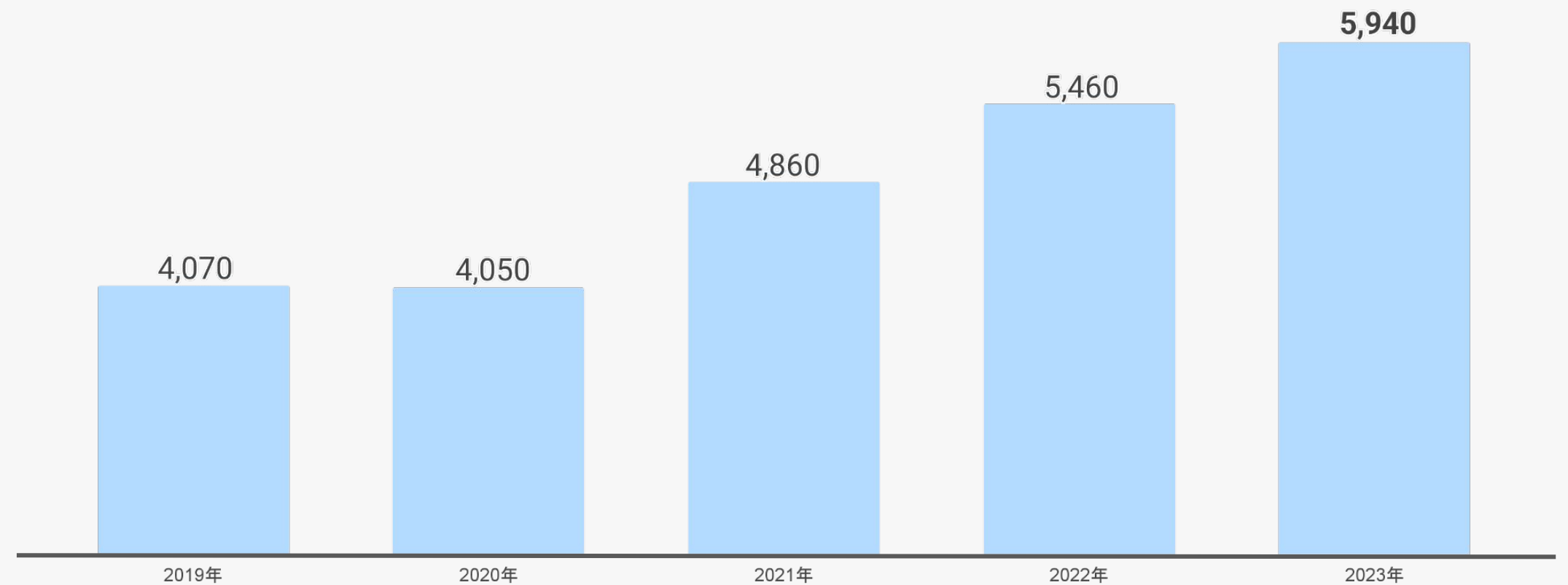
モルガン・スタンレー証券、世界銀行グループIFC、ユニゾン・キャピタルにて、M&A及びプライベート・エクイティ投資に従事。2018年6月AIスタートアップの(株)ABEJAに入社、取締役CFOとしてコーポレート部門を統括。ハーバード・ビジネス・スクールにてMBA取得。現在、ウーブン・キャピタルのVC投資に従事。2021年12月HENNGE株式会社社外取締役就任。2020年10月より当社社外取締役に務める。

美容医療の市場規模

美容医療領域の市場規模は約6,000億円。医療施設の美容医療市場への参入増加や、女性の美容医療への心理的ハードル低下によるターゲット層の拡大などを背景に、美容医療市場規模は2024年以降も拡大基調で推移する見通し

美容医療市場規模推移

(単位：億円)

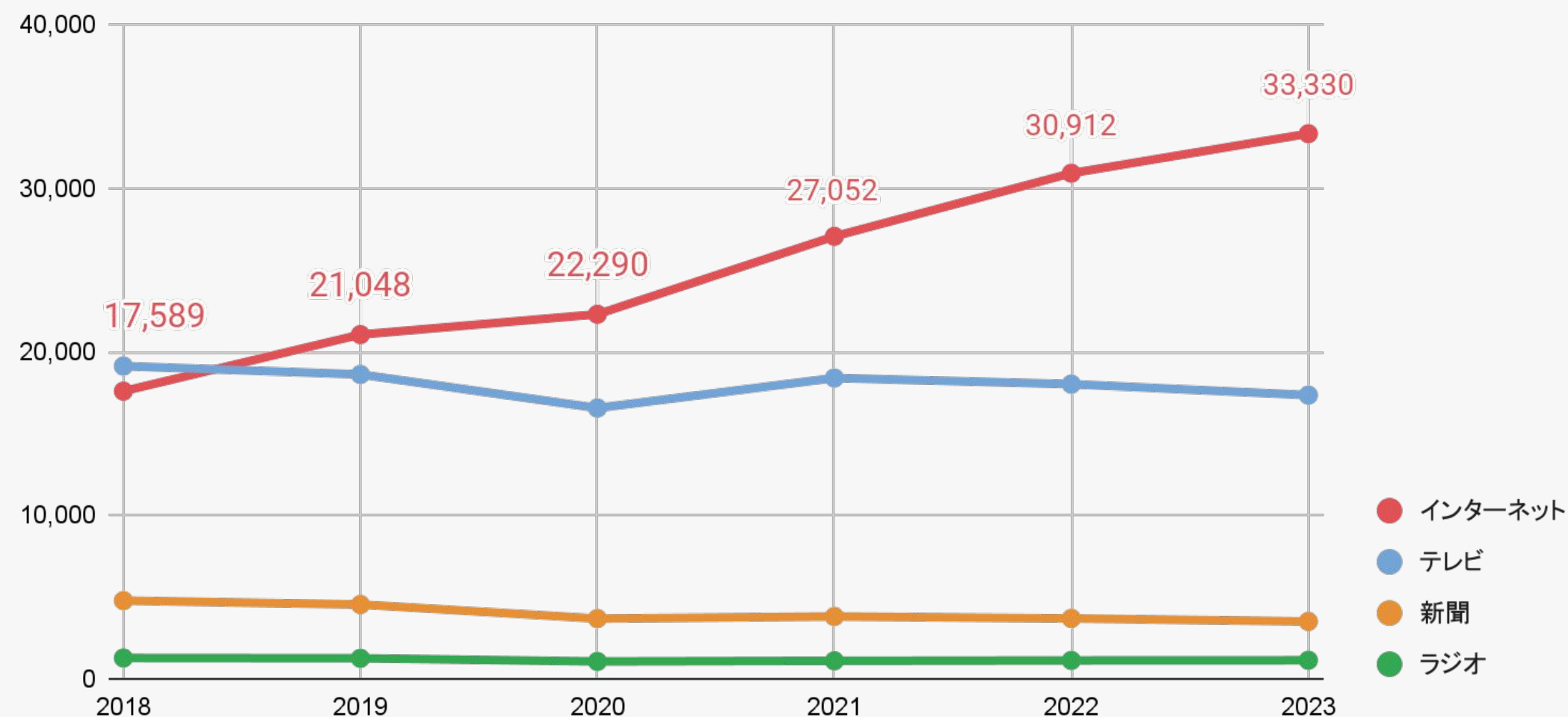


メディアサービスの市場規模

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

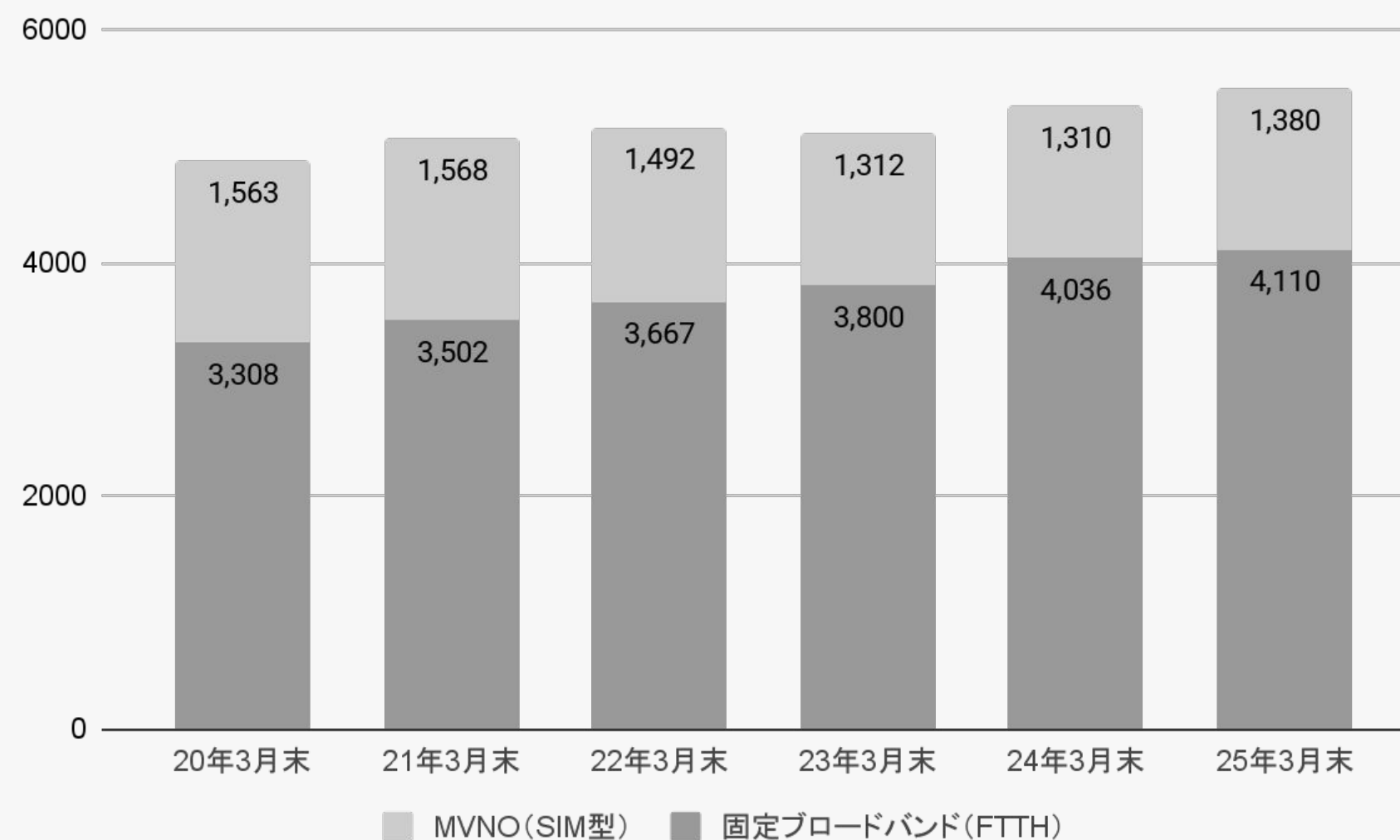
(単位：億円)



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12月）「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査」（2024年9月末時点）、「国内MVNO市場調査（2024年9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1.7%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 3Q
売上高	(百万円)	6,828	7,131	7,533	7,713	6,514
営業利益	(百万円)	446	398	622	643	335
経常利益	(百万円)	424	407	597	621	238
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	487	346	453	400	153
包括利益	(百万円)	745	243	510	347	61
純資産額	(百万円)	1,268	1,511	2,022	3,628	3,398
総資産額	(百万円)	4,101	4,241	4,550	6,295	9,908
1株当たり純資産額	(円)	▲9.36	53.55	518.20	736.89	698.25
1株当たり当期純利益	(円)	125.14	89.04	116.51	82.16	31.40
自己資本比率	(%)	30.8	35.6	44.4	57.5	34.2
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) 21年3月期および22年3月期の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) 2022年12月9日付で普通株式1株につき10株の割合で株式分割を実施。2021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/>