

2024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 | 2024年3月期第3四半期 決算概要
- 02 | 2024年3月期第3四半期 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 | 2024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

連結業績

- メディアサービス除く業績は増収増益

プラットフォーム事業（コンサルティング）

- コンサルティングサービスの相談回数が増加し過去最高の四半期売上高を達成

ブロードバンド事業

- 広告費抑制も業績は堅調に推移

SaaS・DX事業

- FanGrowth、KUROTEN等のSaaS事業は、YonY 39.0%の増収
- 赤字が継続していたiXITのDX事業は、採算性を改善させ黒字が定着

BAD

プラットフォーム事業（メディア）

- メディアサービスは検索ロジック変更の影響を受け減収減益

3Q連結会計期間（10-12月）

売上高

営業利益

連結業績

1,944 百万円
(YonY +2.3%)

170 百万円
(YonY ▲10.2%)

コンサルティング

537 百万円
(YonY +15.9%)

118 百万円
(YonY +23.6%)

プラットフォーム

メディア・D2C

300 百万円
(YonY ▲13.5%)

55 百万円
(YonY ▲47.1%)

計

838 百万円
(YonY +3.3%)

174 百万円
(YonY ▲13.5%)

ブロードバンド

935 百万円
(YonY +0.9%)

162 百万円
(YonY ▲0.8%)

SaaS・DX

170 百万円
(YonY +5.8%)

▲24 百万円
(前年同Q +21百万円)

その他・全社費等

—

▲141 百万円

通期業績予想

通期業績予想に対する進捗

メディアの検索ロジック変更の影響（3Q途中から回復済）により、利益面で進捗が遅れていることから、業績達成に必要な4Qの業績は下表のとおり

	4Q必要業績 (A)	単月必要業績 (A÷3ヶ月)
売上高	2,002百万円	668百万円
営業利益	230百万円	77百万円
経常利益	228百万円	76百万円
親会社株主に帰属 する当期純利益	204百万円	68百万円

4Qの業績見通し

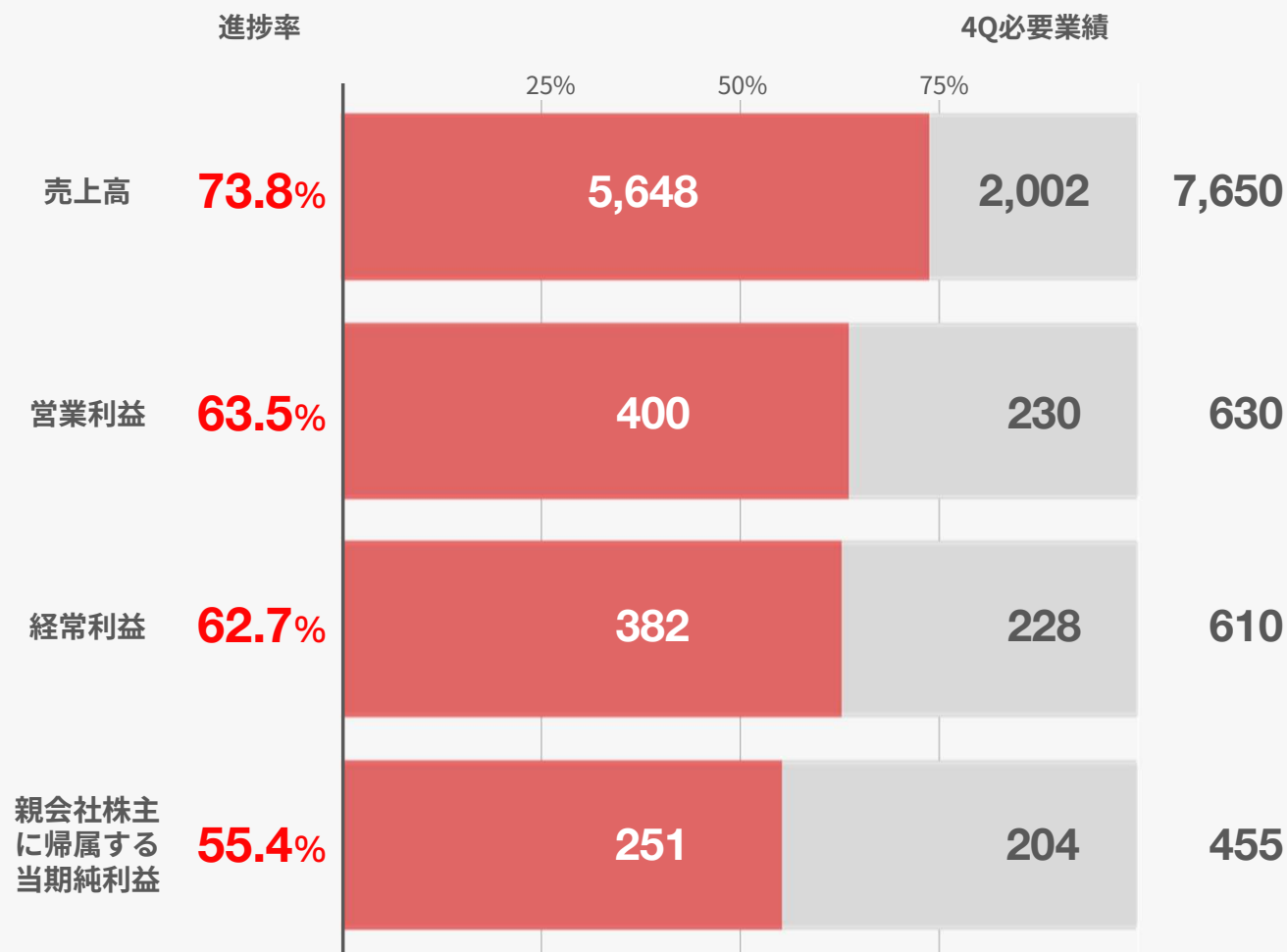
メディアの業績回復により、12月単月は、業績達成に必要な単月業績を上回り順調

売上高（12月単月）	686百万円
営業利益（12月単月）	85百万円

1月以降も好調に推移しているため、通期業績予想の変更は行わない

通期業績予想に対する進捗率

(単位：百万円)

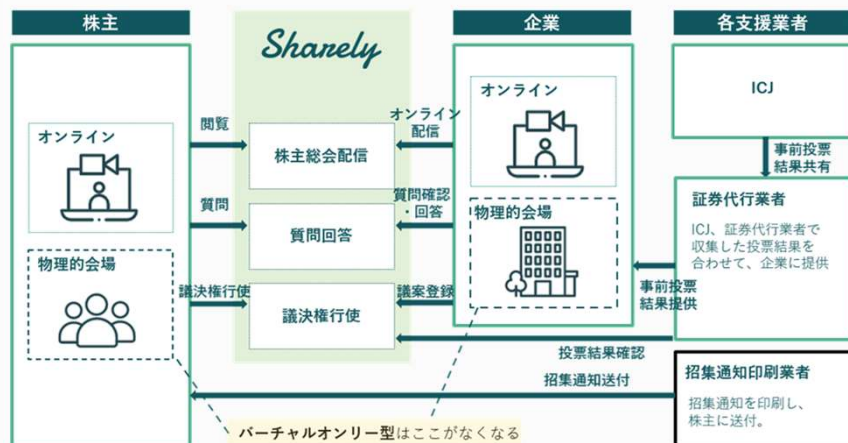


Sharely (SaaS・DX事業)

バーチャル株主総会総合支援サービス「Sharely（シェアリー）」の子会社化を決議

【特長・強み】

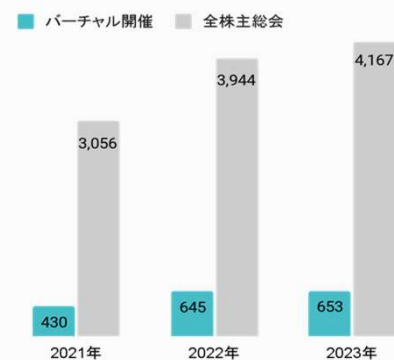
- ハイブリッド参加型⁽¹⁾、ハイブリッド出席型⁽²⁾、バーチャルオンリー型⁽³⁾の**全てのバーチャル株主総会に対応**
- バーチャル株主総会に合わせた**シナリオや運営方法の提案、株主総会当日の運営サポートを提供**するなど、株主総会のオンライン化を総合的に支援
- バーチャル株主総会だけでなく、上場企業の**オンライン決算説明会における導入も増加**



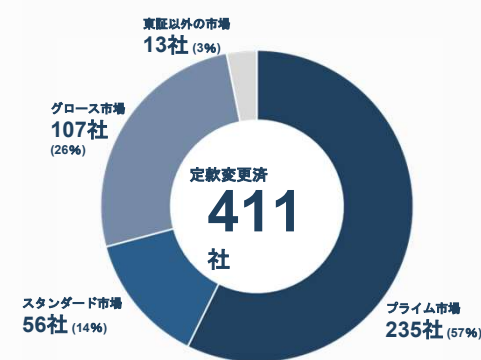
【市場】

- 2023年開催のバーチャルオンリー型株主総会において、**支援件数No.1**
- ハイブリッド参加型、ハイブリッド出席型の支援も多数
- アメリカでは、Broadridge社のプラットフォーム利用企業のうち、**98%**がバーチャルオンリー型の開催となっており、日本においても普及・拡大が期待される⁽⁴⁾

(5)国内上場企業におけるバーチャル株主総会導入状況



(6)場所の定めのない株主総会に関する定款変更状況（2023年6月末時点）



- リアル株主総会も開催し、オンラインの参加者は会社法上は”欠席”扱いの開催形式
- リアル株主総会も開催し、オンラインの参加者は会社法上は”出席”扱いの開催形式
- リアル株主総会を開催せず、オンラインの参加者は会社法上は”出席”扱いの開催形式
- Broadridge (Virtual shareholder meetings 2021 full-year facts and figures)
- (6) コインチェック株式会社調べ

SaaS・DX事業



Sharely導入企業一覧（※一部）



連結損益計算書(3Q連結会計期間)

- **売上高**
1,944百万円 (YoY 2.3%増)
 カウンセリング、SaaSの成長により
 メディアの減収を吸収し増収
- **営業利益**
170百万円 (YoY 10.2%減)
 カウンセリングが大幅に増益するも
 メディアの減益（前期比▲26百万円）
 影響あり減益
- **既存事業**
 メディアの減益影響あるものの
営業利益率は15.0%
- **新規事業**
 FanGrowth、セノバス+の黒字化、
 iXITの採算性改善により **赤字縮小**

3Q連結会計期間（10-12月）

（単位：百万円）

	24年3月期 3Q(10-12月)	23年3月期 3Q(10-12月)	増減額・pt	増減率
売上高	1,944	1,900	+43	2.3%
売上総利益	946	900	+46	5.2%
売上総利益率	48.7%	47.4%	+1.3pt	—
営業利益	170	189	▲19	▲10.2%
既存事業	257	268	▲10	▲4.0%
新規事業	▲87	▲78	▲8	—
営業利益率	8.8%	10.0%	▲1.2pt	—
経常利益	167	182	▲14	▲8.2%
経常利益率	8.6%	9.6%	▲1.0pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	109	※ 186	▲76	▲41.2%
当期純利益率	5.6%	9.8%	▲4.2pt	—

※ 税効果（法人税等調整額）の計上により親会社株主に帰属する四半期純利益が増加

連結損益計算書(3Q連結累計期間)

- **売上高**
5,648百万円 (YoY 0.5%減)
 カウンセリング、SaaSが伸長するも
 メディアの減収（前期比▲196百万円）
 影響あり微減
- **営業利益**
400百万円 (YoY 21.4%減)
 カウンセリングが大幅に増益するも
 メディアの減益（前期比▲181百万円）
 影響あり減益
- **既存事業**
 メディアの減益影響あるものの
営業利益率は13.0%
- **新規事業**
 FanGrowth、セノバス+の黒字化、
 iXITの採算性改善により **赤字縮小**

3Q連結累計期間（4-12月）

（単位：百万円）

	24年3月期 3Q累計(4-12月)	23年3月期 3Q累計(4-12月)	増減額・pt	増減率
売上高	5,648	5,679	▲31	▲0.5%
売上総利益	2,688	2,693	▲4	▲0.2%
売上総利益率	47.6%	47.4%	+0.2pt	—
営業利益	400	508	▲108	▲21.4%
既存事業	649	792	▲142	▲18.0%
新規事業	▲249	▲283	+34	—
営業利益率	7.1%	9.0%	▲1.9pt	—
経常利益	382	492	▲109	▲22.3%
経常利益率	6.8%	8.7%	▲1.9pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	251	383	▲131	▲34.3%
当期純利益率	4.5%	6.8%	▲2.3pt	—

連結貸借対照表

● 現金及び預金

上場時の公募増資により**1,258百万円**を調達

● 自己資本比率

公募増資、利益計上等により

56.3%まで上昇（前期末比+11.9%）

● 総資産に占める有利子負債割合

公募増資に加え、借入金の返済が進み

20.2%まで減少（前期末比▲9.0%）

● のれん

償却が進み総資産の**8.9%まで減少**

（前期末比▲3.7%）

● PBR

12月末の株価ベースのPBRは**1.26倍**
業績が回復し、自己株式の取得を進めているため、更なる向上を目指す

		23年12月末	23年3月末	前期末比
資産	現金及び預金	2,685	1,175	+1,510
	売掛金	1,228	1,153	+74
	のれん	543	570	▲27
	その他	1,661	1,650	+11
	資産	6,119	4,550	+1,568
負債	有利子負債	1,235	1,330	▲95
	その他	1,434	1,198	+236
	負債	2,669	2,528	+141
純資産	株主資本	3,600	2,075	+1,525
	その他	▲150	▲52	▲97
	純資産	3,450	2,022	+1,427

自己資本比率（%）



総資産に占める有利子負債割合（%）



02 | 2024年3月期第3四半期 セグメント別業績

事業ポートフォリオ

課金・サービス収入と広告収入による売上高構成

TOB後、D2Cサービス、SaaS・DX事業等の新規事業を立ち上げ、2023年6月にはM&A BASE(株)を子会社化



セグメント別売上高

プラットフォーム事業

838百万円 (YonY 3.3%増)

- カウンセリングサービス
過去最高の売上高537百万円
- メディアサービス
検索ロジック変更による影響を受け減収

ブロードバンド事業

935百万円 (YonY 0.9%増)

- 広告費抑制も増収

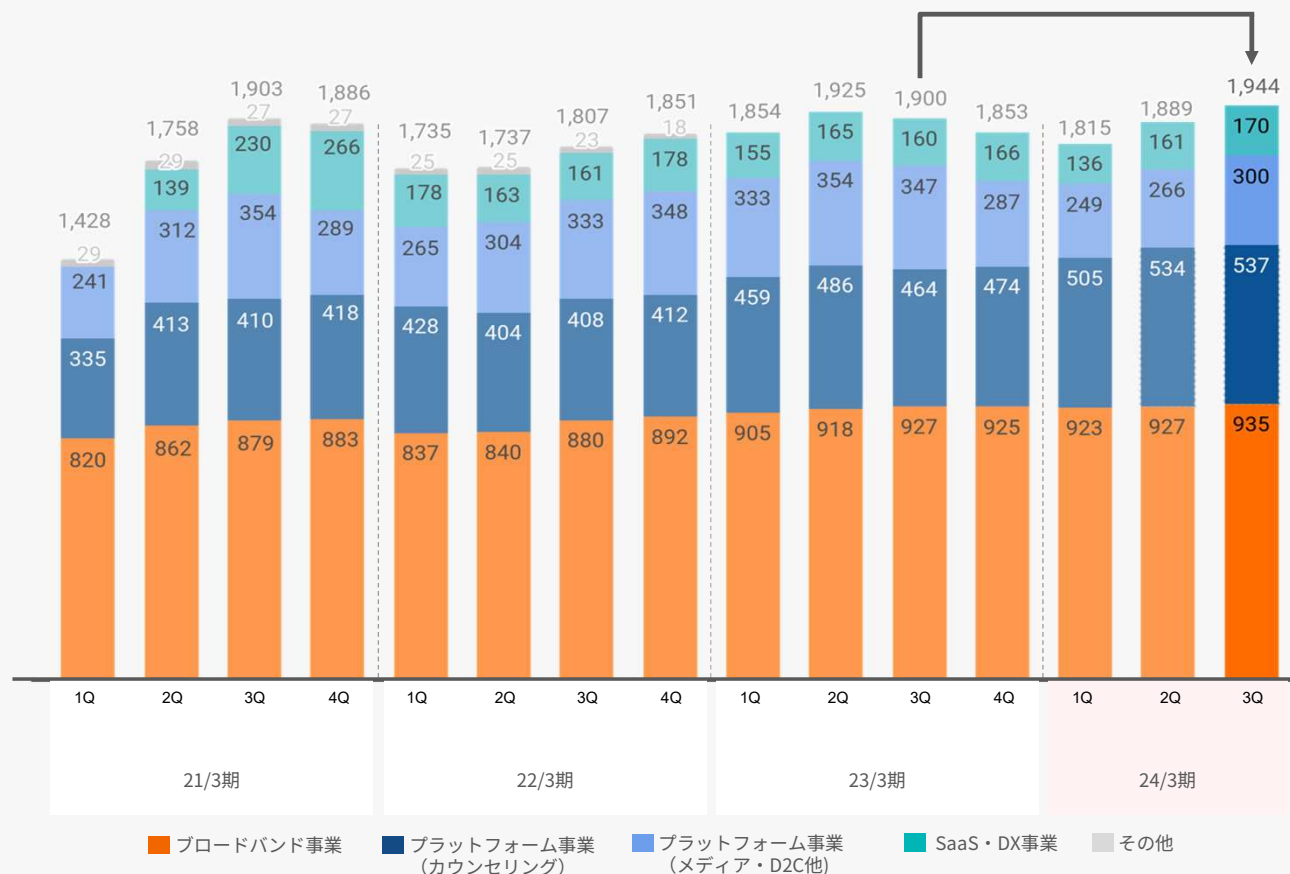
SaaS・DX事業

170百万円 (YonY 5.8%増)

- FanGrowth等のSaaS事業の売上拡大により増収

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。

セグメント別営業利益

プラットフォーム事業

174百万円 (YoY 13.5%減)

- カウンセリングサービス
広告費を増加させながらも
YoY23.6%の増益
- メディアサービス
検索ロジック変更による影響を受け減益

ブロードバンド事業

162百万円 (YoY 0.8%減)

- 適切なコストコントロールにより
安定的に推移

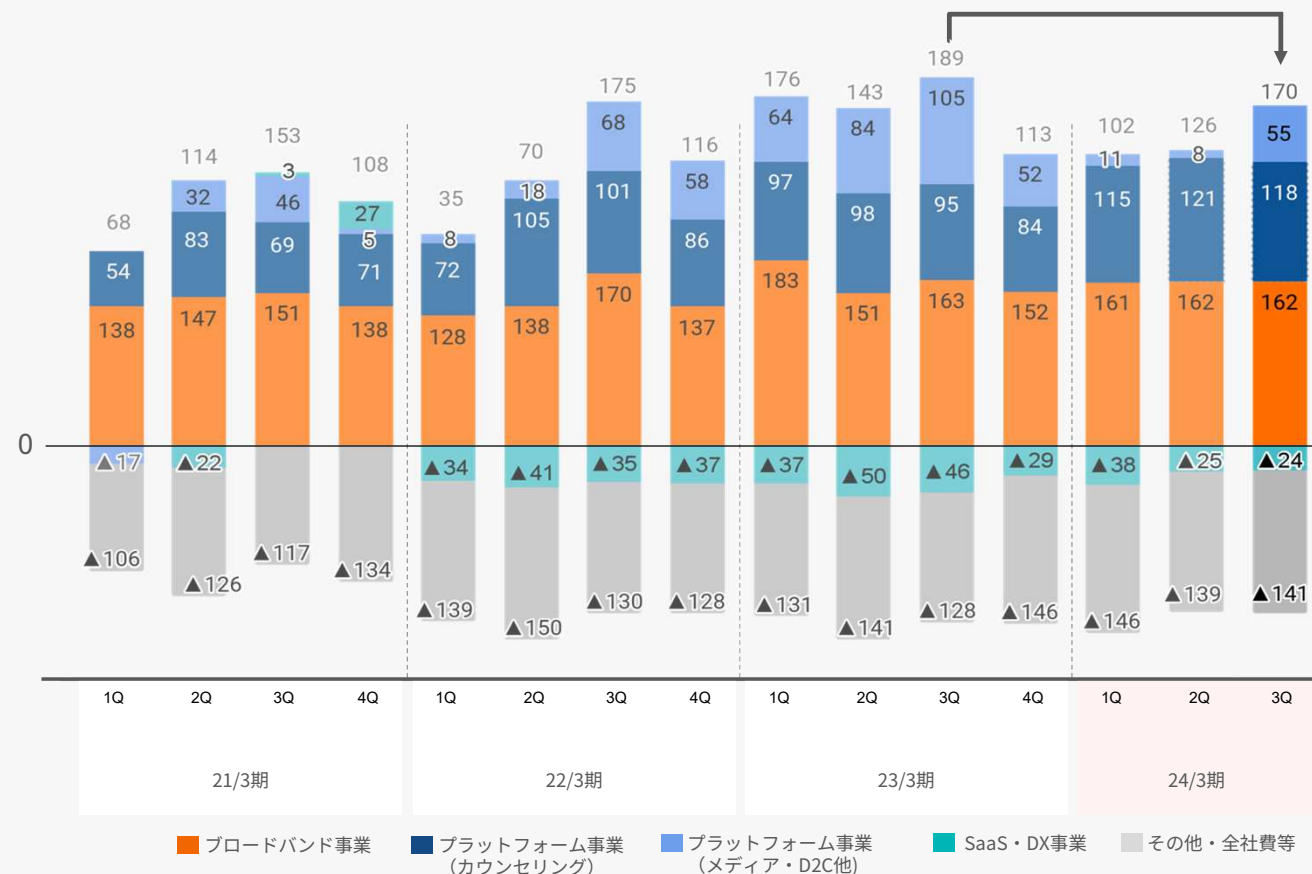
SaaS・DX事業

▲24百万円 (前年同期▲46百万円)

- 新たな事業の柱を構築するため、
規律ある先行投資を継続ながらも
営業赤字が縮小

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。

事業別営業利益

- メディアサービスに業績のボラティリティがあるものの、安定した収益基盤による継続的な黒字化を実現

既存事業^{(注)1}

257百万円 (YoY 4.0%減)

- コンサルティングサービスが好調もメディアサービスの影響によりYoYでは微減
- メディアサービスが1Qで底打ちしたためQoQでは20.8%増

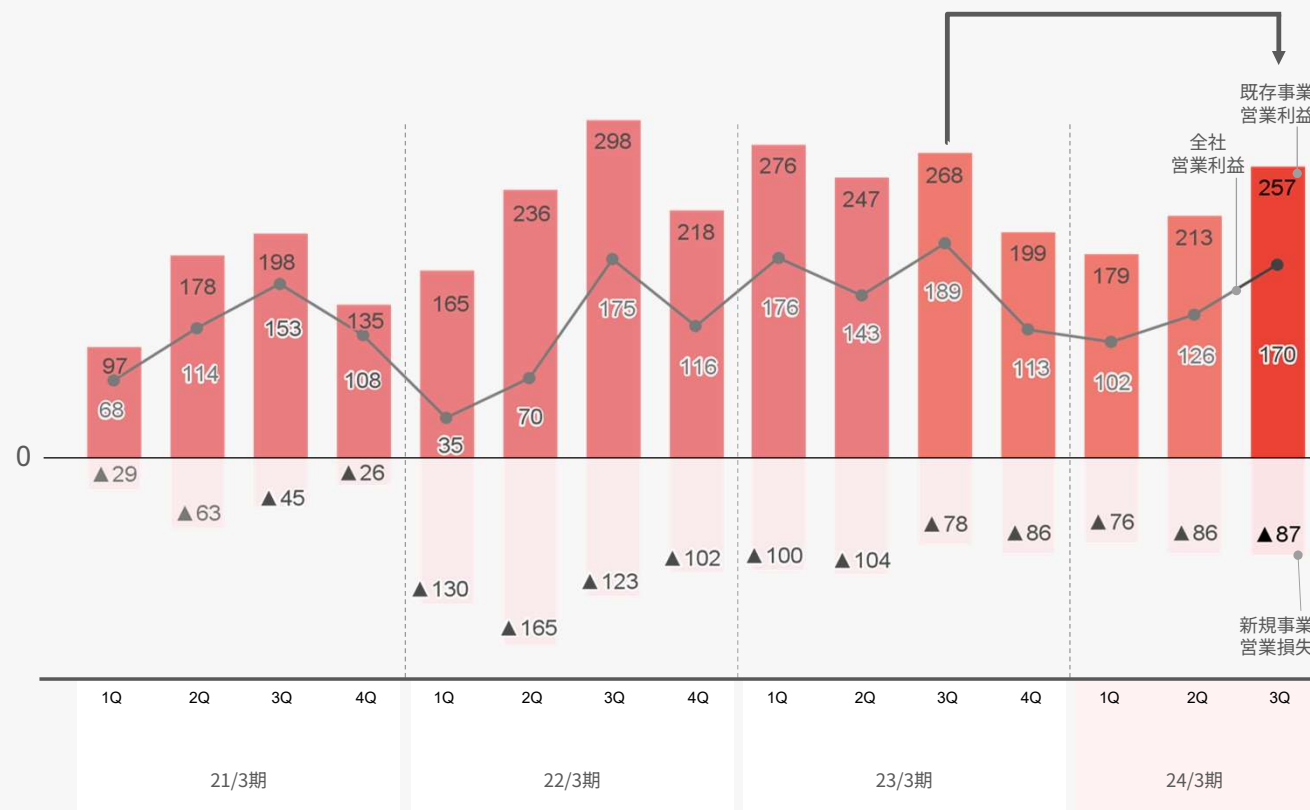
新規事業^{(注)2}

▲87百万円 (前年同期▲78百万円)

- FanGrowth、セノバス+の黒字化等により営業赤字が縮小

事業別営業利益

(単位：百万円)



注：(1) 既存事業には、プラットフォーム事業（コンサルティングサービス、メディアサービス）、ブロードバンド事業が含まれております。

(2) 新規事業には、プラットフォーム事業（D2C・M&Aサービス）、SaaS・DX事業が含まれております。

(3) D2C(Direct to Consumer)とは、製造者が消費者に直接商品を販売するビジネスモデル

(4) 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。

プラットフォーム事業

プラットフォーム事業

売上高

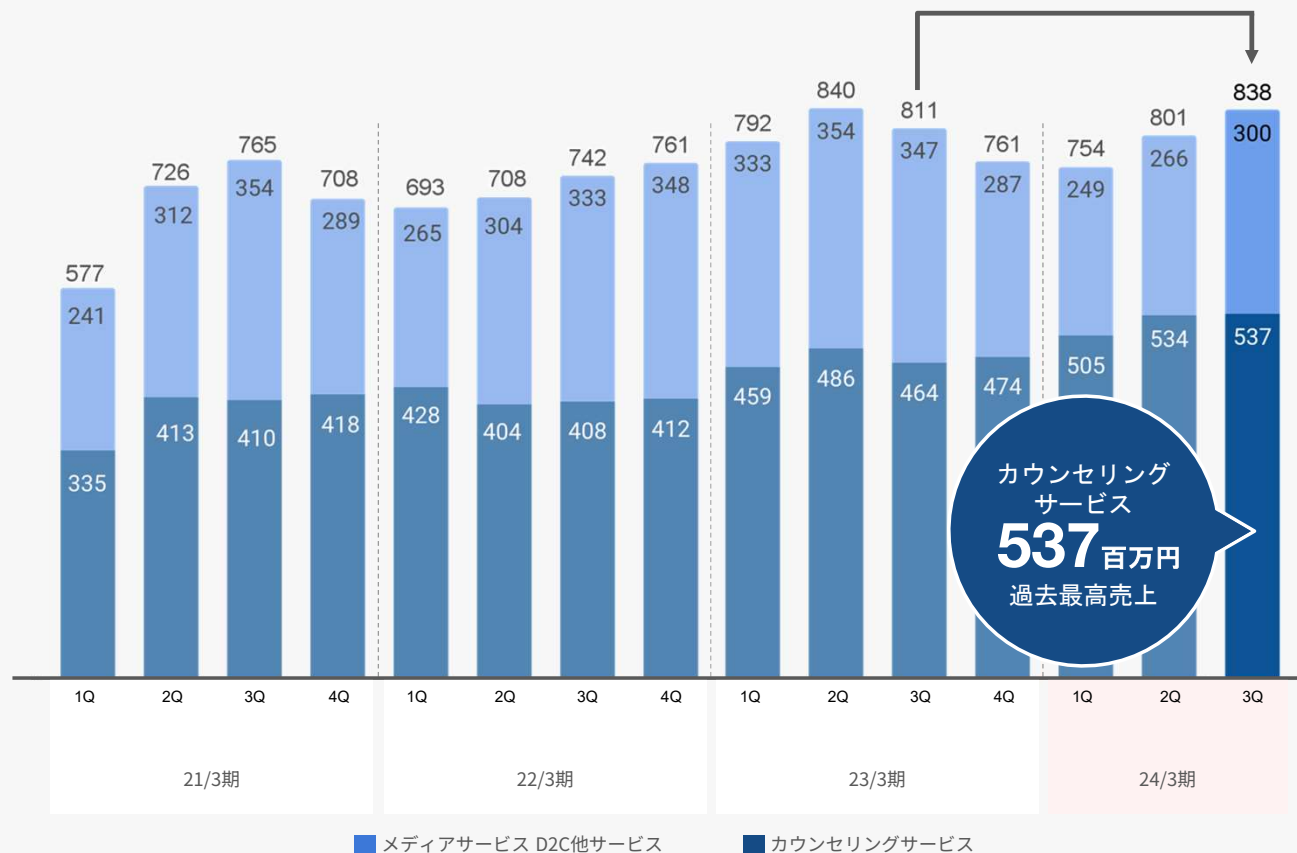
- **コンサルティングサービス**
537百万円 (YonY 15.9%増)
サービスの質を高め、高いリピート率を実現したうえで、広告費を増加させることにより継続的な成長を実現
- **メディア・D2C他サービス**
300百万円 (YonY 13.5%減)
メディアにおける検索ロジック変更の影響によりYonYで減収も、1Qを底に回復しQonQでは増収

EMININALは、提携クリニックが大幅に増加し、順調に拡大中

M&A BASE(株)を6月に子会社化し、連結開始

売上高

(単位：百万円)



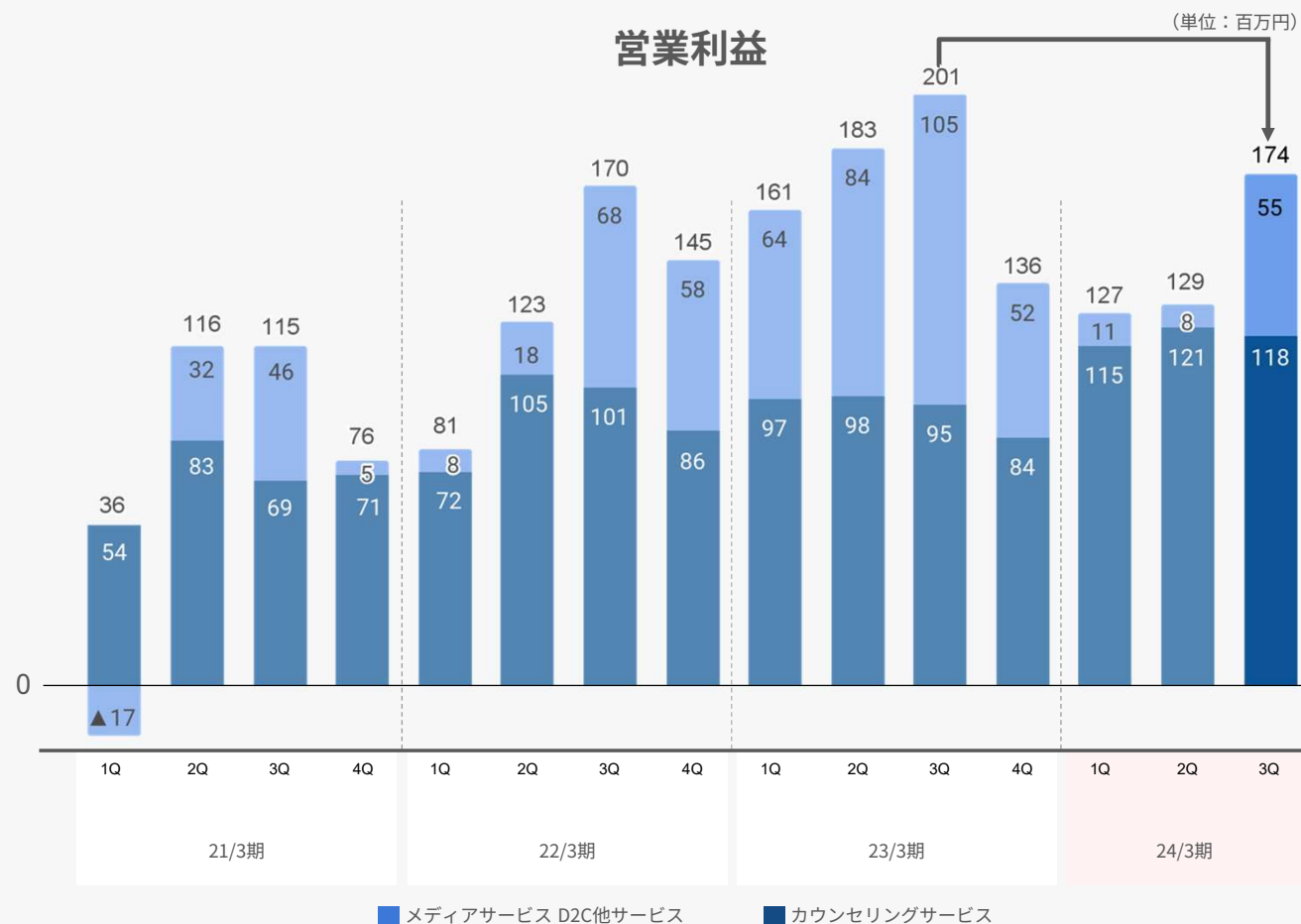
プラットフォーム事業

営業利益

- **コンサルティングサービス**
118百万円 (YoY 23.6%増)
広告宣伝費を増加させながらも、高いリピート率を維持し、**大幅な増益を実現**
- **メディア・D2C他サービス**
55百万円 (YoY 47.1%減)
メディアサービスは検索ロジック変更による影響を受け減益も**1Qを底に回復中**

EMININALは順調に成長しているため先行投資を強化中

セノバス+は黒字化を実現



事業概要 - プラットフォーム事業

カウンセリングサービス

時間単価 (分)	×	通話時間	×	相談回数	=	売上高
----------	---	------	---	------	---	-----



ユーザー層
20代～50代女性

サービス内容
厳正な審査により採用し、教育・管理を徹底した占い師による電話占いサービス。24時間365日占い師とのマッチングが可能。2007年以来15年以上の豊富な運営経験に基づくサービスを提供



ユーザー層
20代～40代女性

サービス内容
カウンセラーのうち93%⁽¹⁾が資格保有者⁽²⁾。
厳選されたカウンセラーに24時間365日電話相談可能。
恋愛・健康・家族・仕事・人間関係など様々なジャンルに対するカウンセリングを提供

注：(1) 2022年12月時点登録カウンセラー数より算出

(2) 国家資格ないし民間資格を保有。国家資格キャリアコンサルタント、看護師、公認心理師、精神保健福祉士、保育士、中学・高校教諭資格、介護福祉士、行政書士、国家資格2級キャリアコンサルティング技能士、幼稚園教諭一種免許、労務管理士、薬剤師、その他

プラットフォーム事業

カウンセリングサービスKPI

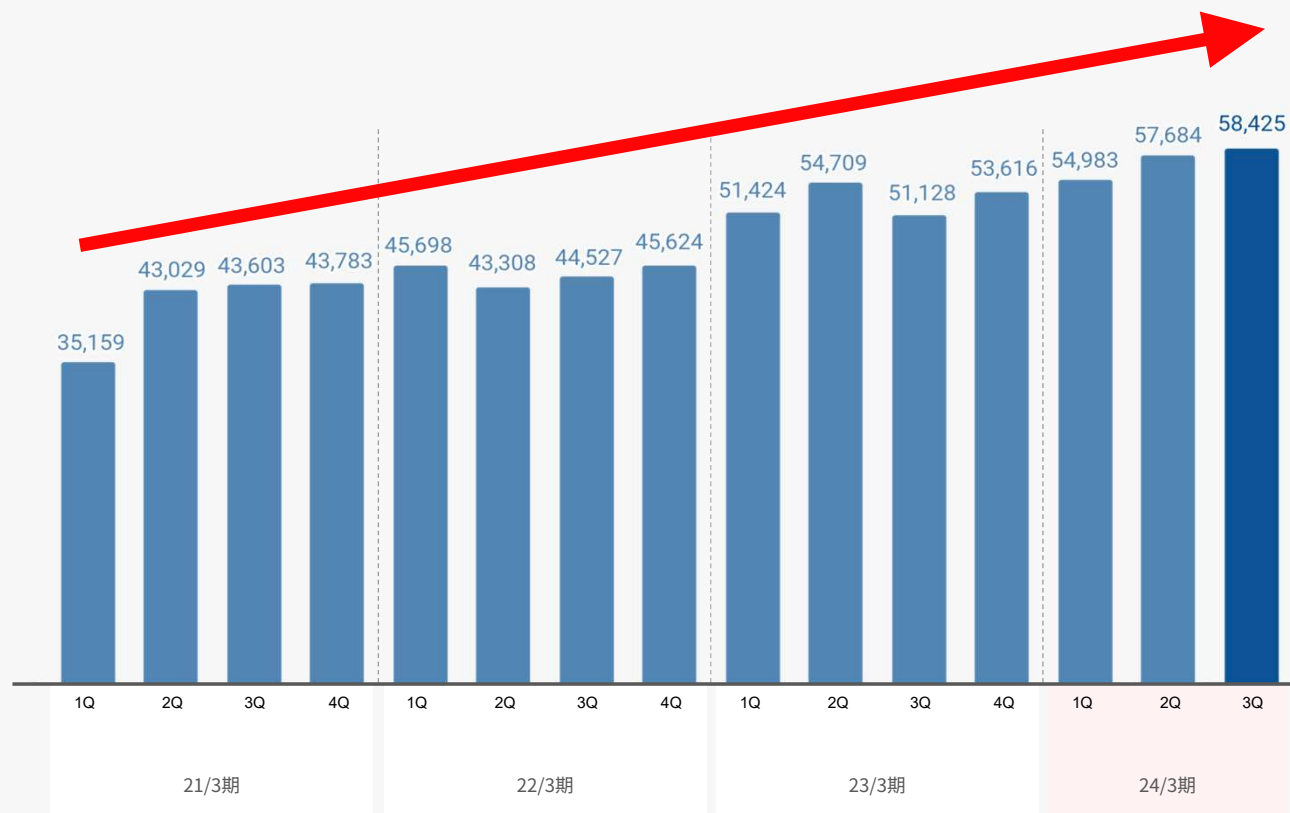
- 良質なカウンセラーの獲得、サービス改善が進み、**相談回数は過去最高の58,425回**を達成

■ 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)

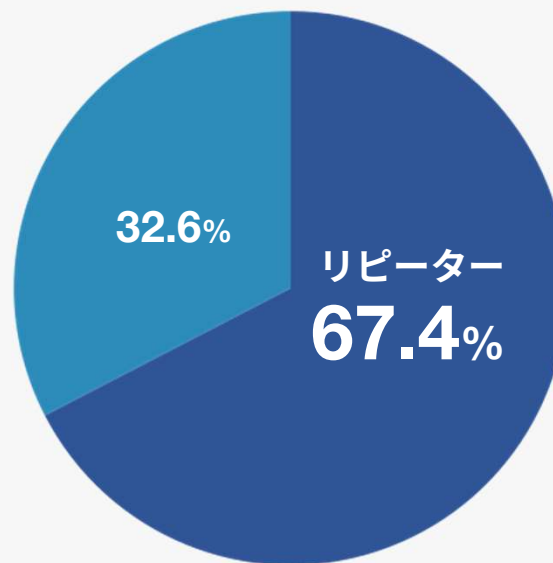


プラットフォーム事業

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67.4%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
- 9月より企業や団体などの法人向けに提供するオンラインカウンセリングサービス「エキサイトお悩み相談室 for Biz」を開始

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



2023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

プラットフォーム事業

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

- 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**
- 広告宣伝費を倍増させた23年3月期も全額回収済
- 3Qまでに投下した広告宣伝費もすでに79%を回収済

(単位：百万円)

投資年度	回収率	■ 広告宣伝費 ■ 回収総額 ⁽¹⁾
20年3月期 (通期)	185%	123 (広告宣伝費), 228 (回収総額)
21年3月期 (通期)	247%	162 (広告宣伝費), 401 (回収総額)
22年3月期 (通期)	265%	141 (広告宣伝費), 375 (回収総額)
23年3月期 (通期)	140%	270 (広告宣伝費), 377 (回収総額)
24年3月期 (3Q累計)	79%	244 (広告宣伝費), 193 (回収総額)

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

事業概要 - プラットフォーム事業

メディアサービス

CPM ⁽¹⁾ (広告単価)	×	PV	=	売上高
---------------------------	---	----	---	-----

ユーザー層
20代～50代女性

サービス内容

月間平均2.3億PV⁽²⁾を超える女性向けメディア
1999年11月以来、働くママを対象とした、
子育て・美容・健康等に関するコミックエッセイ
等を提供

その他サービス内容

 ニュース  ブログ 等

注：(1) CPM (Cost Per Mille) とは、広告を1,000回配信した場合の単価
(2) 2023年3月期月間平均ページビュー



プラットフォーム事業

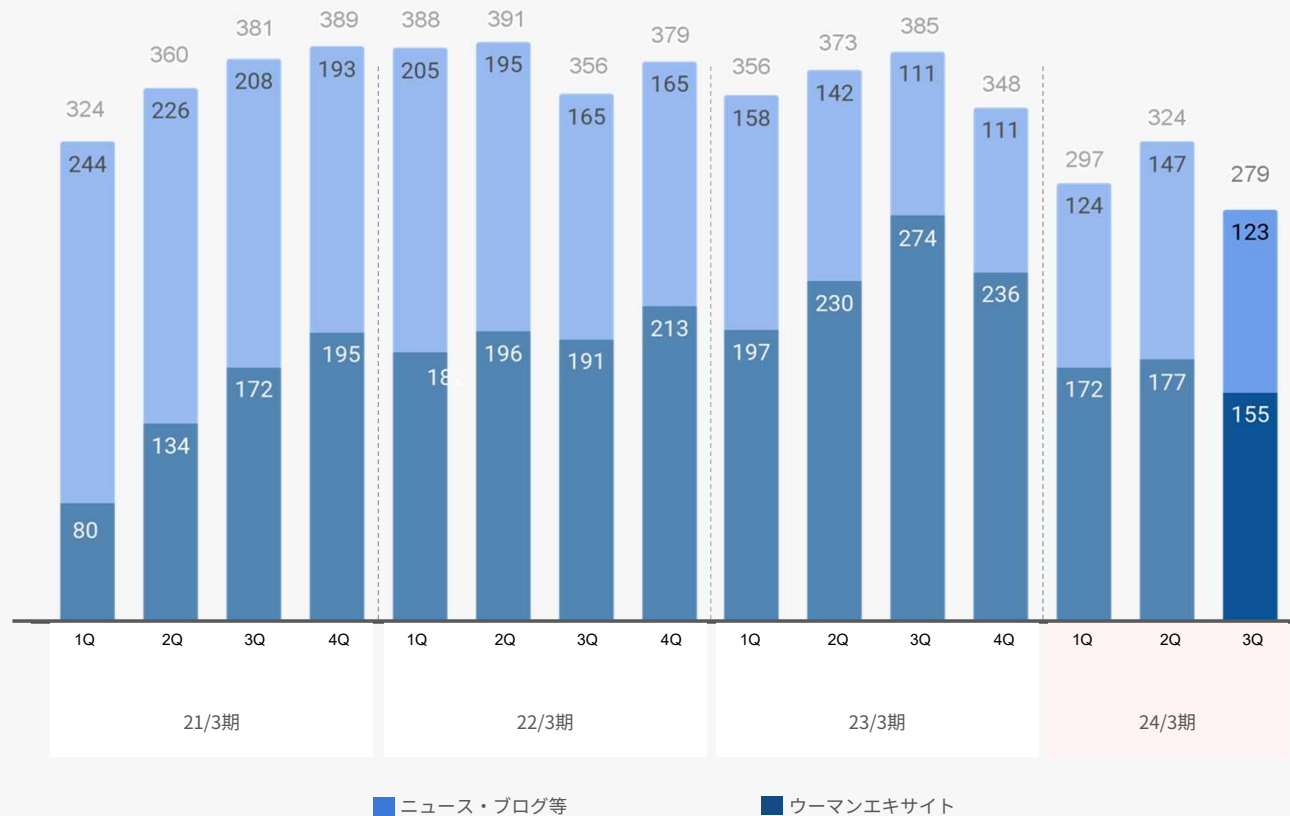
メディアサービスKPI

- 検索ロジック変更の影響を受け、YonY27.6%減も、1Qで底打ち
- TOB後、女性ユーザー比率が高いことに着目し「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)



事業概要 - プラットフォーム事業

D2Cサービス（新規事業）

$$\boxed{\text{治療費総額}} \times \boxed{\text{手数料率}} = \boxed{\text{売上高}}$$

$$\boxed{\text{販売単価}} \times \boxed{\text{販売個数}} = \boxed{\text{売上高}}$$

EMININAL :|ー:)



2021年9月リリース

ユーザー層
20代～30代女性

サービス内容

医療法人と提携し、マウスピース矯正治療を希望するユーザーに対し提携医院・矯正歯科医⁽¹⁾をマッチングするビジネス

senoBaS⁺



2021年2月リリース

ユーザー層
30代～40代女性

サービス内容

子供の健康的な成長をサポートする、アルギニンやアミノ酸等を配合した子供向け粉末サプリ飲料

注：(1) 矯正治療を専門とする歯科医師

事業概要 - プラットフォーム事業



M&Aサービス（新規事業）

成約金額	×	成功報酬手数料率 (成約金額ごとに異なる)	×	成約件数	=	売上高
------	---	--------------------------	---	------	---	-----

M&A BASE

2023年6月子会社化

事業内容

M&Aのアドバイザー・仲介事業

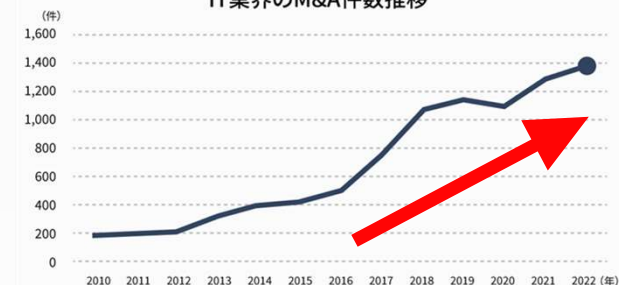
- **M&Aのアドバイザー・仲介サービス**
IT業界のネットワークを活用し、M&Aソーシングから実行まで一貫サポート
- **M&Aのプラットフォームサービス**
M&Aの譲渡企業と譲受企業を繋ぐ支援を行う、コンサルティング等を提供

成長戦略

- **売り手企業の開拓強化**
IT業界に特化した知見と情報網を活かし、売り手企業開拓を強化
- **営業体制の強化**
人材獲得等、営業体制強化をはかりながら複数案件進行中

市場規模

IT業界のM&A件数推移



国内のMT&A件数・取引額は年間3,000件超、取引額約3兆円
M&A BASE株が特化するIT業界はM&A市場全体の約42%を占めており、有望な市場



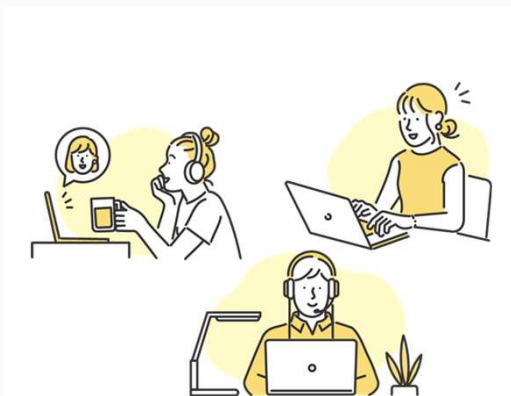
出所：(株)日本M&Aセンター（2023年7月）

ブロードバンド事業

事業概要 - ブロードバンド事業

ブロードバンド事業 **BB.excite**

月額料金（平均単価）	×	回線数	=	売上高
------------	---	-----	---	-----

ISP⁽¹⁾（固定回線サービス）


サービス内容

インターネット接続サービス等の固定回線サービス

- 業界最安水準の価格設定
- 契約期間縛りなし
- 多種多様なプラン
- 分かりやすくシンプルな料金体系

MVNO⁽²⁾（モバイル）サービス


サービス内容

格安SIM「エキサイトモバイル」等のモバイルサービス

- 様々なユーザーニーズに適した各種プラン設定
- シンプルな料金体系、業界最安水準の価格設定

注：(1) Internet Service Providerの略で、公衆通信回線等を経由して契約者にインターネットへの接続を提供する事業

注：(2) Mobile Virtual Network Operatorの略で、自社で無線通信回線設備を持たず、他の移動体通信業者から借りてあるいは再販を受けて移動体通信サービスを提供する事業

ブロードバンド事業

売上高

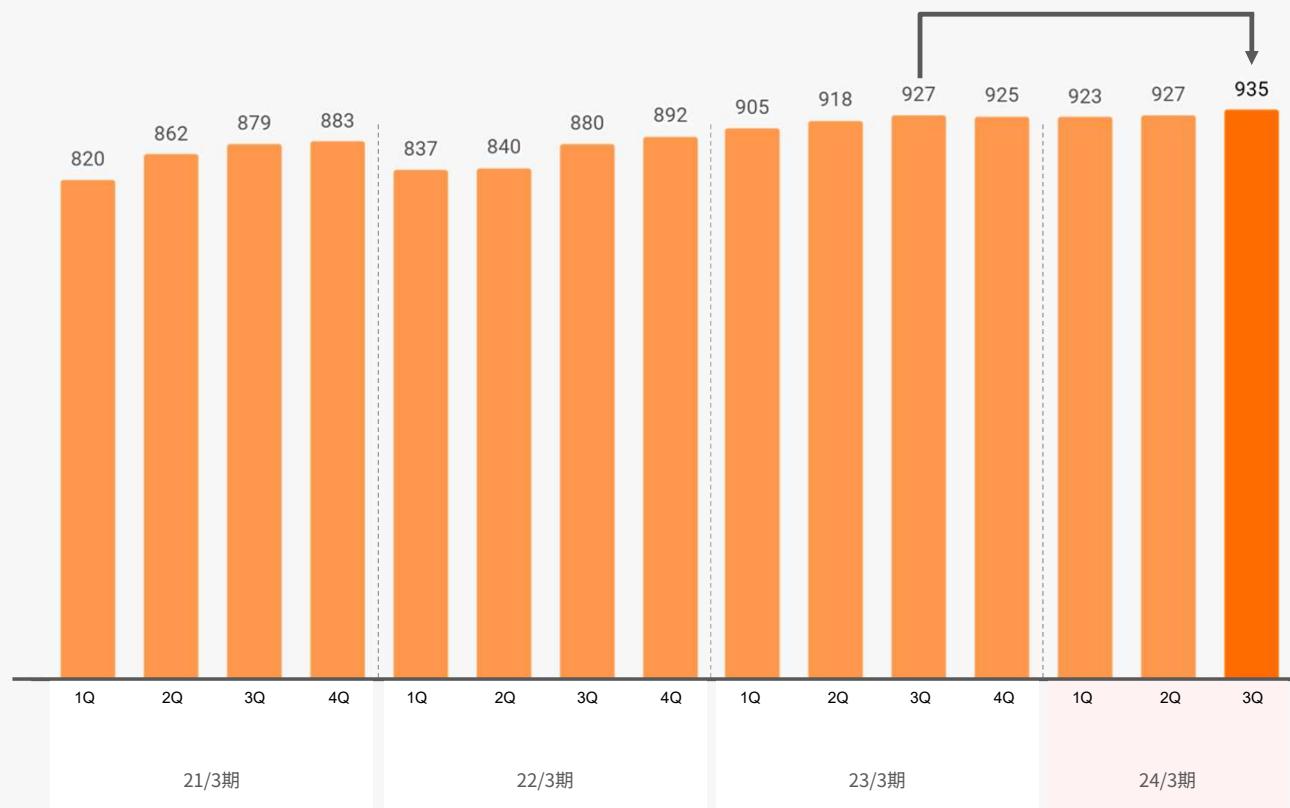
- 935百万円 (YonY 0.9%増)
「BBエキサイト」を中心としたISPサービスの広告宣伝費を抑制しながらも売上高は堅調に推移

今後の方針

- 光回線サービス (ISPサービス) の会員数拡大のため、広告宣伝費を増加させ、市場を上回る成長を目指す方針

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。

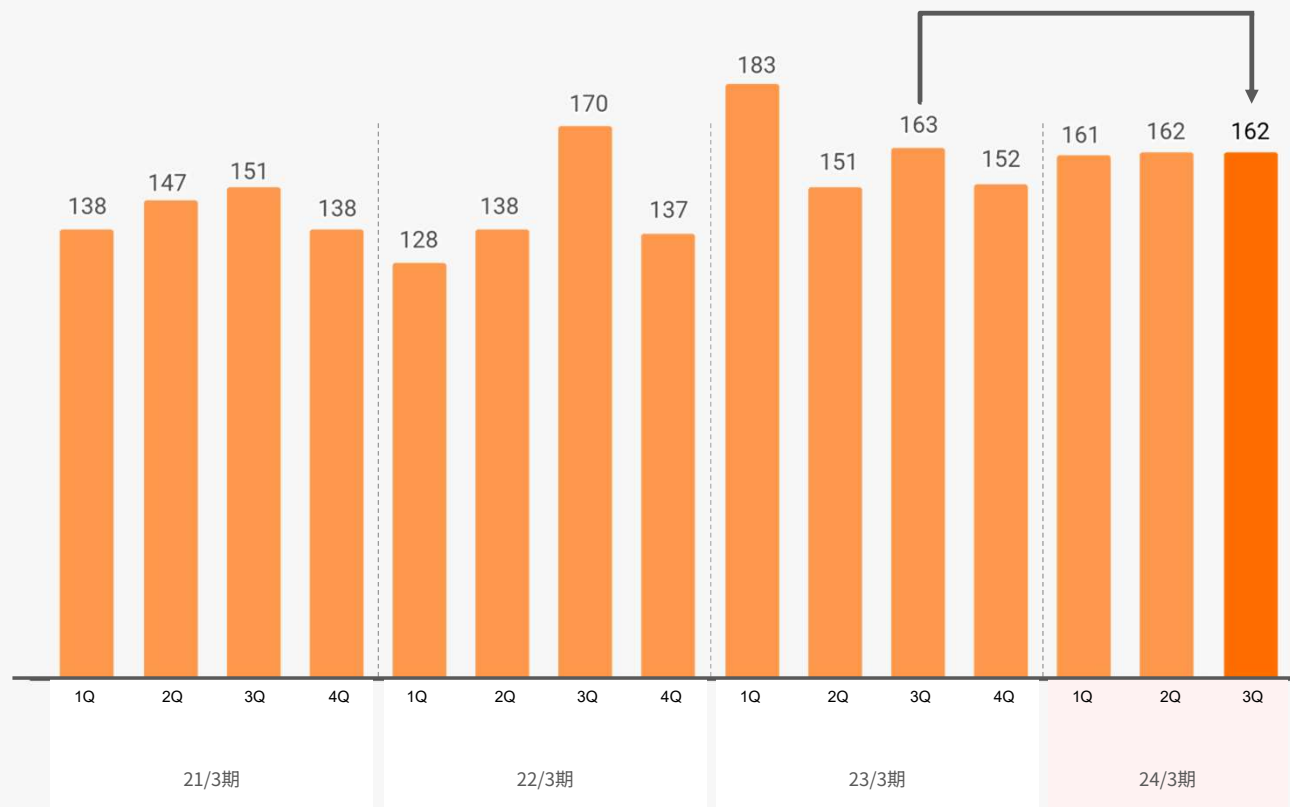
ブロードバンド事業

営業利益

- **162百万円 (YoY 0.8%減)**
広告宣伝費をコントロールしながらYoYで同水準の着地
- 3Qより広告宣伝費を増加し、
会員獲得を強化中

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。

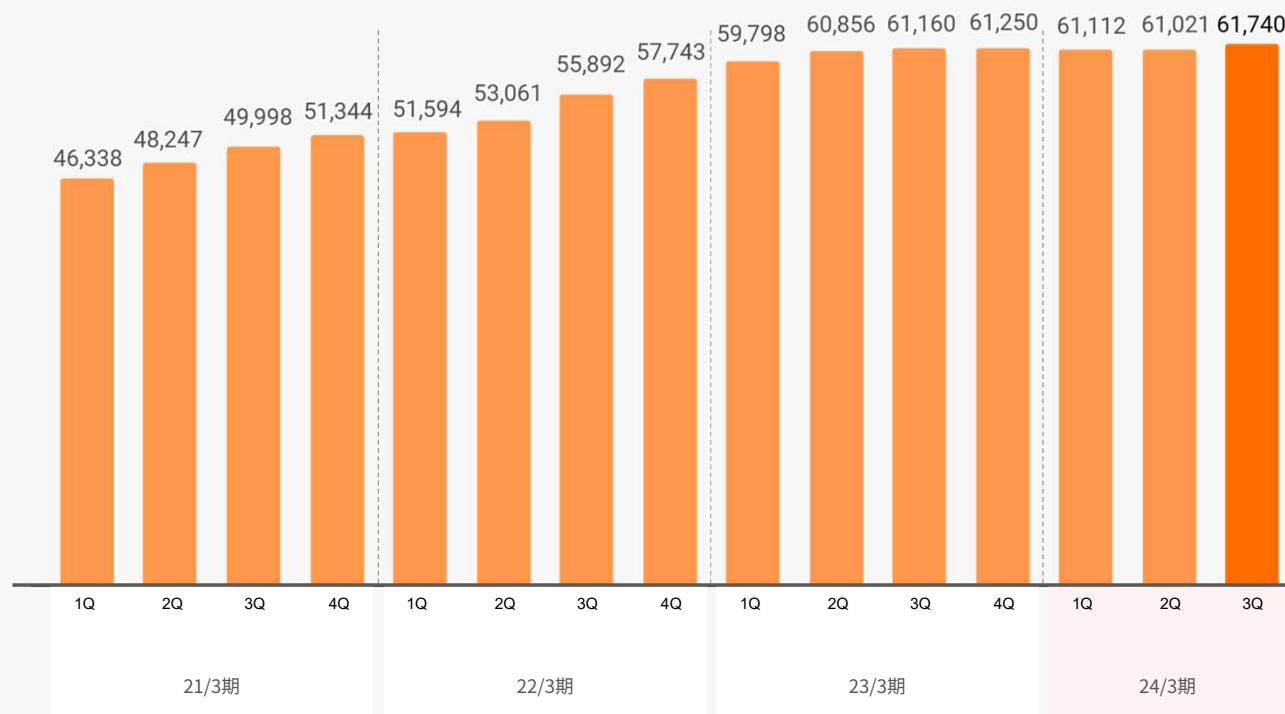
ブロードバンド事業

ブロードバンドサービスのKPI

- 課金会員数は61,740人
(YoY 0.9%増)
- 当期は広告宣伝費を抑制したものの、課金会員数は順調に推移
- 3Qより広告宣伝費を増加し、会員獲得を強化中

主要な光回線サービス・MVNO月間平均・課金会員数

(単位：人)



ブロードバンド事業

顧客獲得単価・回収期間

- 顧客の平均利用期間(光回線62ヶ月、MVNO52ヶ月)が長く、**LTVが高いキャッシュカウのビジネスモデル**
- WEBマーケティングに特化することで、同業他社より低い顧客獲得単価（光回線8,930円、MVNO3,314円）を実現
- 顧客獲得単価が低く、業界最安水準の価格や契約期間に縛りのないサービス提供が可能な点が差別化要因

2023年3月期実績

		主要な光回線サービス	MVNOサービス
顧客当たり月額利益 ⁽¹⁾	A	794円	446円
平均利用期間	B	62ヶ月	52カ月
LTV ⁽²⁾	A*B	49,566円	23,310円
顧客獲得単価 ⁽³⁾	C	8,930円	3,314円
回収期間	C/A	11カ月	7カ月

注：(1) 月額平均利用額－通信回線利用料を控除した額
 (2) LTV (Life Time Value) とは、ある顧客から生涯に渡って得られる利益
 (3) 顧客獲得のための割引キャンペーン等を含む
 (4) 各項目算出後、小数点以下切り捨てにて表示

SaaS・DX事業

事業概要 - SaaS・DX事業



SaaS・DX事業

MRR (1)



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クラウド経営管理ソフト

2021年6月リリース



FanGrowIt

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

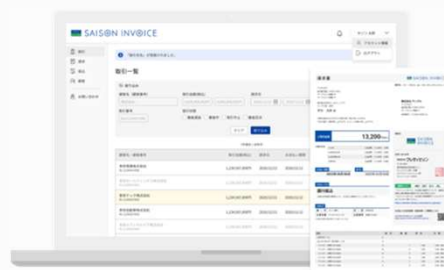


SAISON INVOICE

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



主要取引先



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



注：(1) MRRとは、(Monthly Recurring Revenue) 月次経常収益

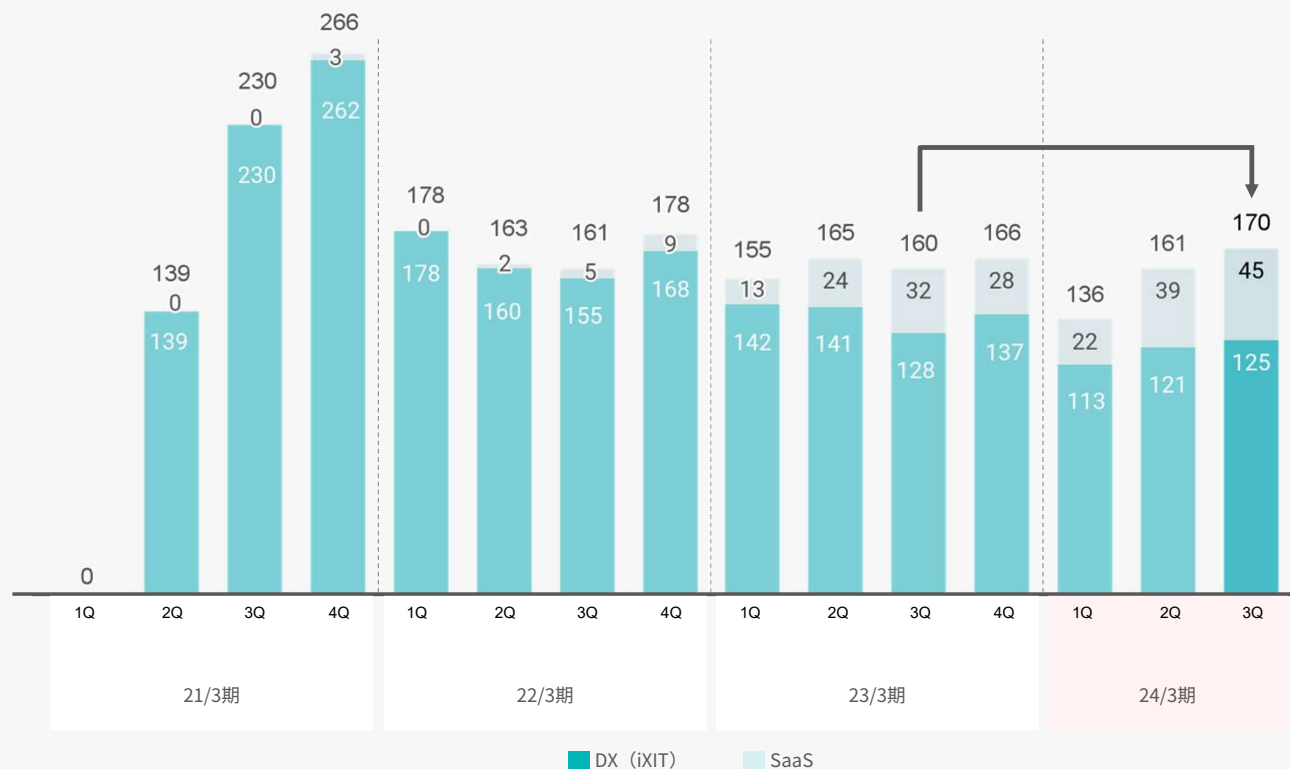
SaaS・DX事業

売上高

- **170百万円 (YoY 5.8%増)**
iXITのDX事業（システム開発・運用等）は微減も、FanGrowthを中心に**SaaS事業が伸長**
- FanGrowth、KUROTEN等のSaaS事業は**YoY 39.0%増**と順調に拡大

売上高

(単位：百万円)



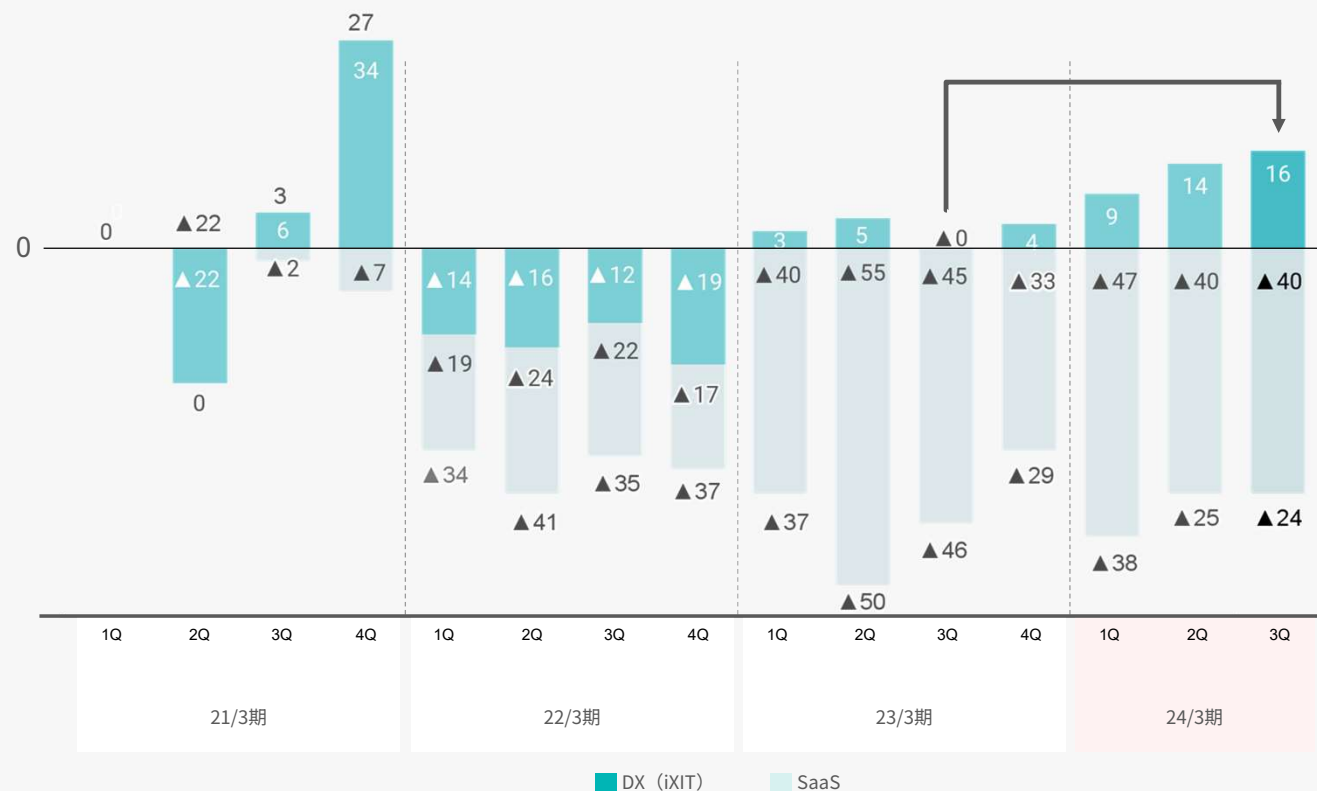
SaaS・DX事業

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、KUROTEN、FanGrowth、セゾンインボイスへの先行投資を継続
- **FanGrowthは2Qより黒字化した**が、十分な投資を行い、大きく育てる方針
- 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・DX事業

トピックス

FanGrowih

新機能を続々リリース！

①生成系AIを活用したウェビナー企画や議事録作成

OpenAI社のChatGPT新モデル「GPT-4 Turbo」を搭載した生成系AIで、お客様のサービスに最適化した高精度のウェビナー企画の自動作成や、会議の議事録作成を実現。

【デモ動画】 <https://www.youtube.com/watch?v=rIouBN1Cjql>

②自社カンファレンス管理機能

企画設計、登壇者の選定、クリエイティブの管理、集客状況の確認・予測など、自社でのカンファレンス開催に関わる一連のタスクをワンストップで実行できるように。

③Salesforceとの連携・レポート作成が可能に

API連携により、Salesforceからセットアップをせずに多くの指標や実績値を分析することが可能に。

FanGrowih 生成系AIを活用した機能追加！

タイトル案作成



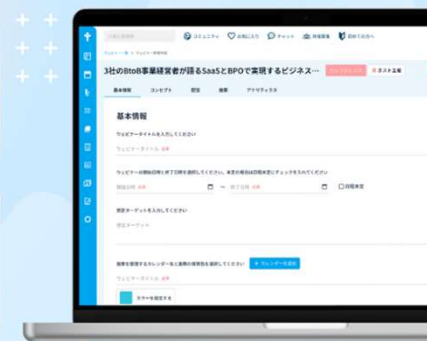
概要の作成



構成案の作成



議事録の作成



FanGrowihに 自社カンファレンス 管理機能

- 登壇者の選定
- 集客状況の確認・予測
- クリエイティブ管理
- 他既存機能の向上

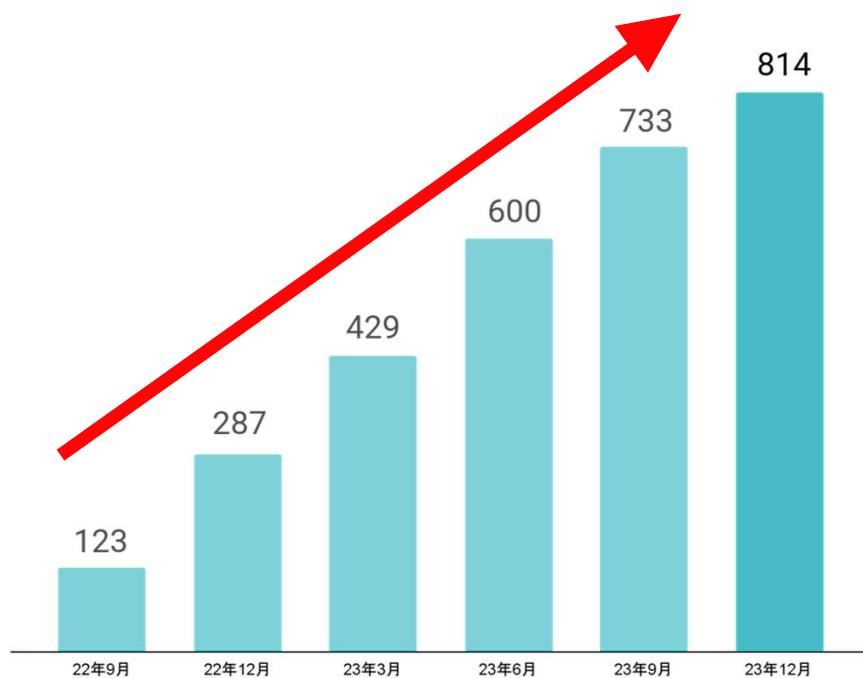


SaaS・DX事業

FanGrowthのKPI

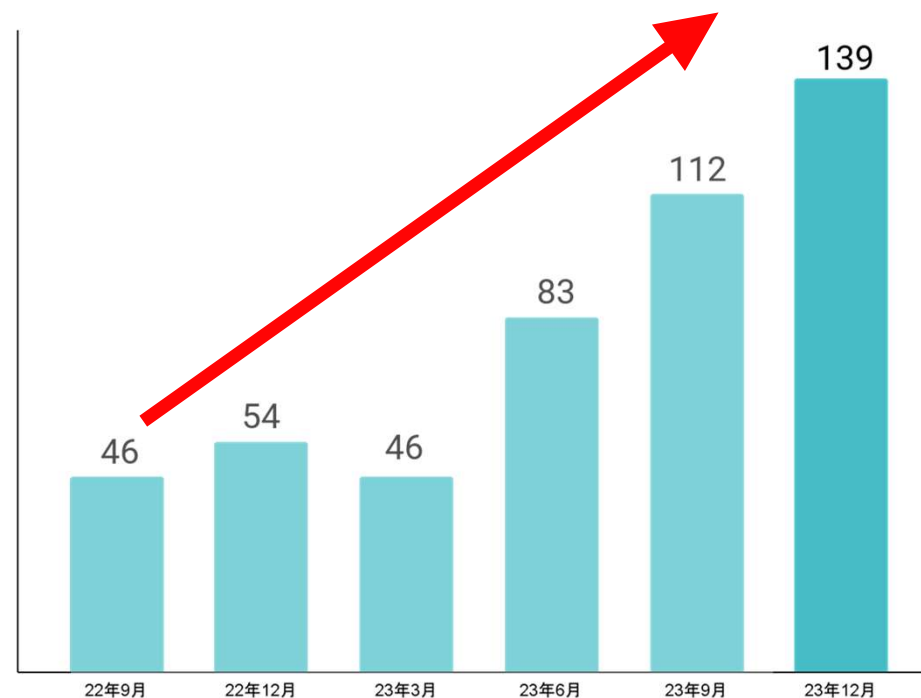
ウェビナー共催企業のマッチングや企業間のノウハウ共有が行えるコミュニティ登録が800社を突破

SaaSのコミュニティ登録社数 (単位：社)



SaaS提供開始から18ヶ月でARRは139百万円に到達

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の月額利用料及び一定期間以上のコンサルティング契約

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、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
経験豊富な人気のある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機能改善

メディアサービス、D2Cサービス

- メディアサービス
質の高いオリジナルコンテンツ強化
- D2Cサービス
EMININALに注力。セールス体制を強化し、FY24中に単月黒字化を目指す

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見通しも、**市場を上回る成長**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

FY24中に、**ARR⁽¹⁾1億円到達**を目指す
(2Q決算で達成済)

- KUROTEN
FY23にてPMF⁽²⁾を完了し、FY24はセールス体制強化、拡販体制の構築
- FanGrowth
FY23にサービスを開始し、FY24はプロダクトを磨きつつ、セールス体制強化

DX事業

- セゾンインボイス
クレディセゾンとの連携強化に伴うアカウント数、利用総額の拡大を見込む
- iXIT(株) (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

FY24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の1/3を目安として先行投資に充当
- 上記割合を大幅に超えて投資を行う場合は、市場との対話を十分に行ったうえで実施する方針

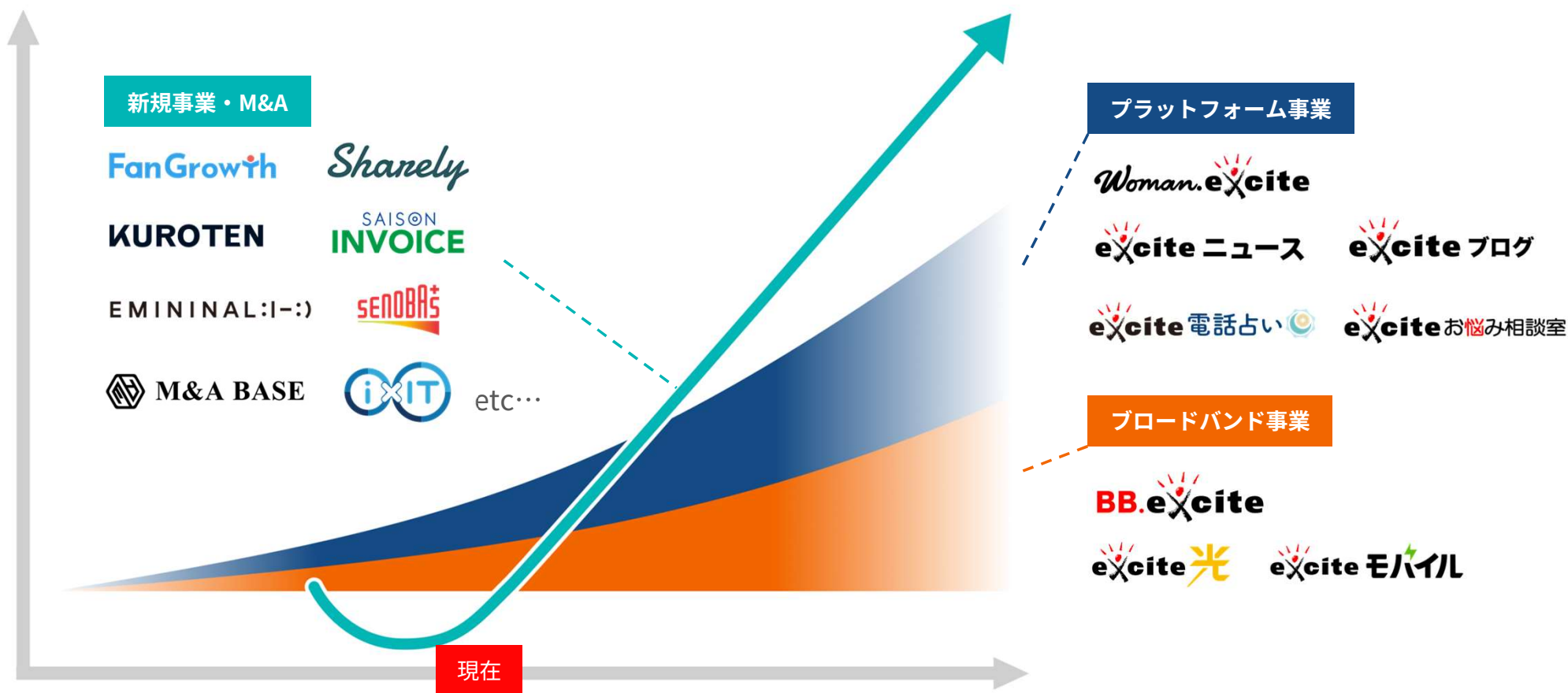
M&A

- 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とは、(Annual Recurring Revenue) 毎年継続的に得られる収益や売り上げのこと
(2) PMFとは、(Product Market Fit) 提供しているサービスや商品が、顧客の課題を解決できる適切な市場で受け入れられている状態のこと

今後の成長イメージ

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
新規事業やM&Aに投資を行い、次の収益の柱を育てていく



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)

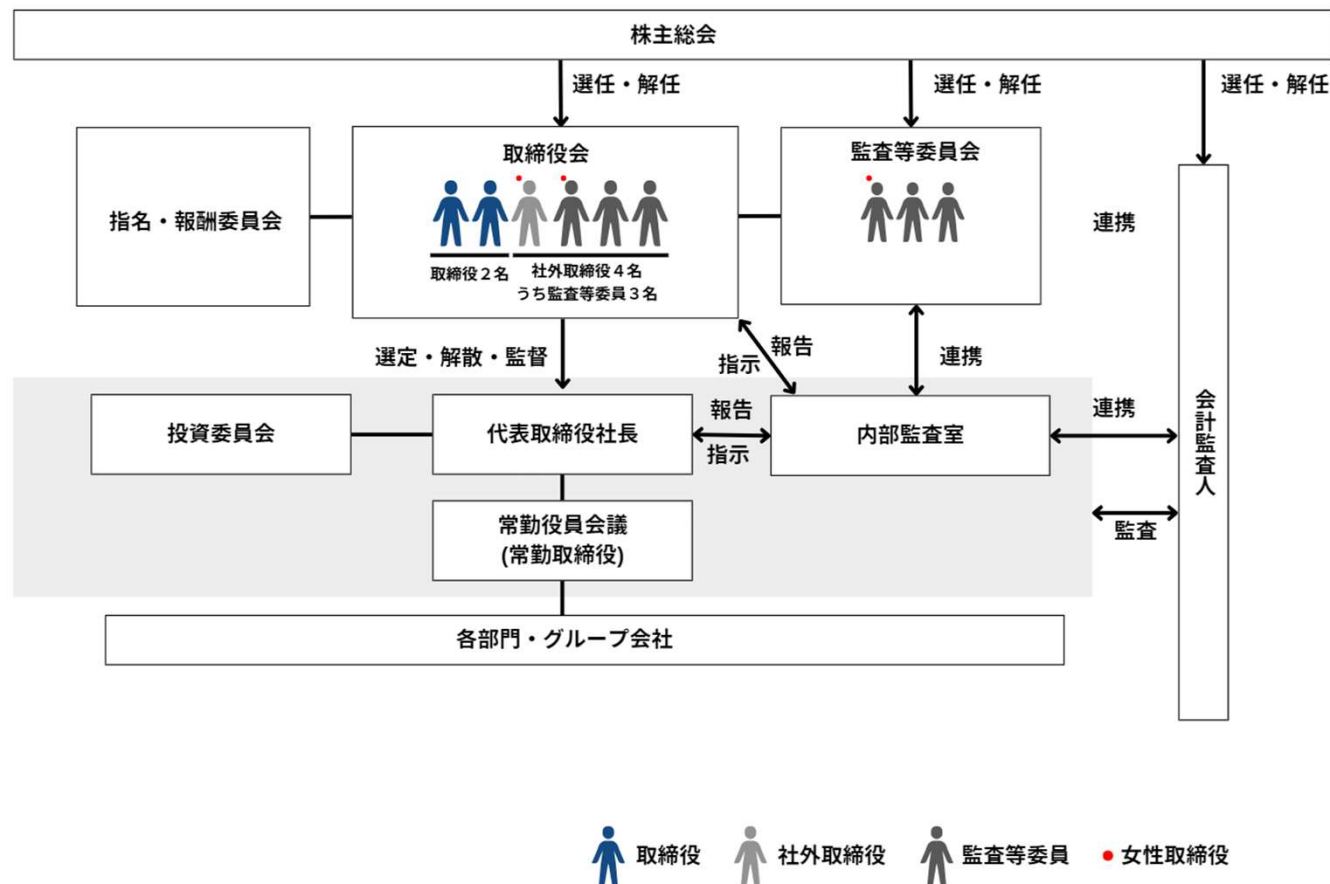
サステナビリティに関する取り組み - ESG取り組み

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



05 | 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) 坂本 里実
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 ※2023年3月末時点

資本金： 10百万円 ※2023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



DX事業



M&Aプラットフォーム事業
M&Aアドバイザー事業



会社概要 - 沿革

- 2023.06 ● 当社がM&A BASE株式会社の株式を取得し、子会社化
- 2023.04 ● **東証スタンダード市場に上場**
- 2020.11 ● エキサイト株式会社が保有する iXIT株式会社の株式を当社が取得
- 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
- 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
- 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
- 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
- 2018.07 ● XTech HP株式会社を設立



会社概要 - 経営陣紹介



● 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

会社概要 - 経営陣紹介

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

宮崎 貴士

プラットフォーム事業 メディアサービス、D2Cサービス管掌

2015年4月(株)リクルートマーケティングパートナーズに入社し、営業、経営企画、新規事業を経験。

2019年7月XTech(株)に入社。事業再生を担当し、買収先のエキサイトT&E(株)(現GIOCLUB(株))代表取締役に就任。2020年11月エキサイト(株)に入社し、執行役員に就任。2023年6月M&A BASE(株)取締役就任。



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を務める。

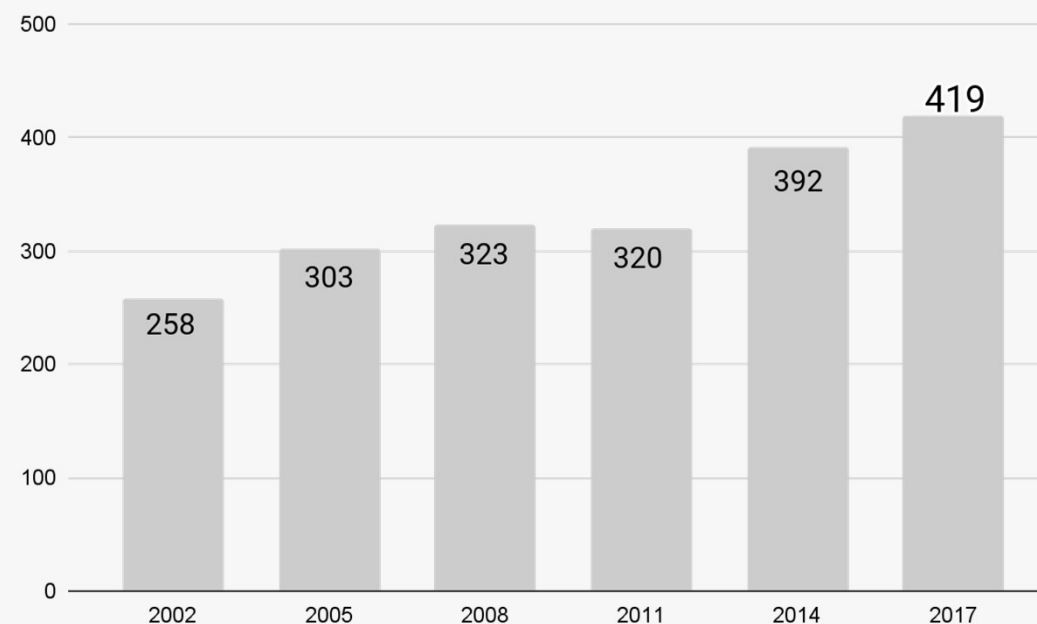
Appendix - プラットフォーム事業

カウンセリングサービス
(メンタルヘルス) の市場規模

産業構造の変化や、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による生活様式の変化を受け、仕事や職業生活に関する不安、悩み、ストレスを抱える労働者の割合は2002年の約1.6倍に増加

精神疾患⁽¹⁾を有する総患者数の推移

(単位：万人)



出所：厚生労働省「地域で安心して暮らせる精神保健医療福祉体制の実現に向けた検討会」（参考資料）2022年6月9日公表

注：(1)認知症、統合失調症、統合失調症型障害及び妄想性障害、気分[感情]障害（躁鬱病を含む）、神経症性障害、ストレス関連障害及び身体表現性障害、精神作用物質使用による精神および行動の障害、その他の精神及び行動の障害、てんかん

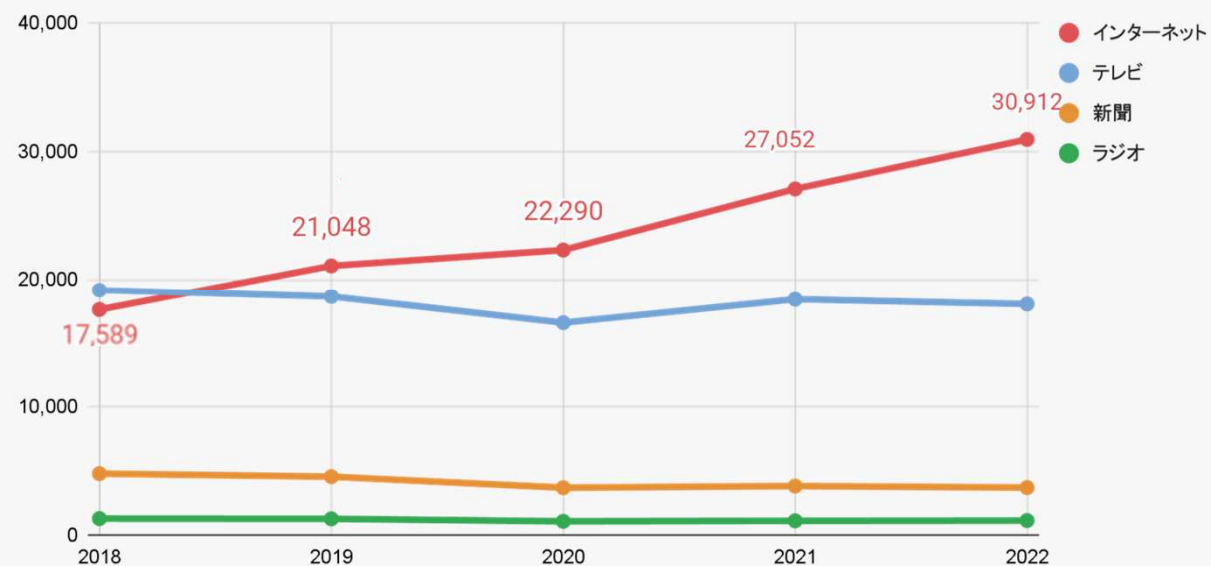
Appendix - プラットフォーム事業

メディアサービスの市場規模

新型コロナウイルス感染症再拡大の影響により、インターネット広告費は総広告費全体の43.5%、3兆円規模に成長

媒体別広告費の推移

(単位：億円)



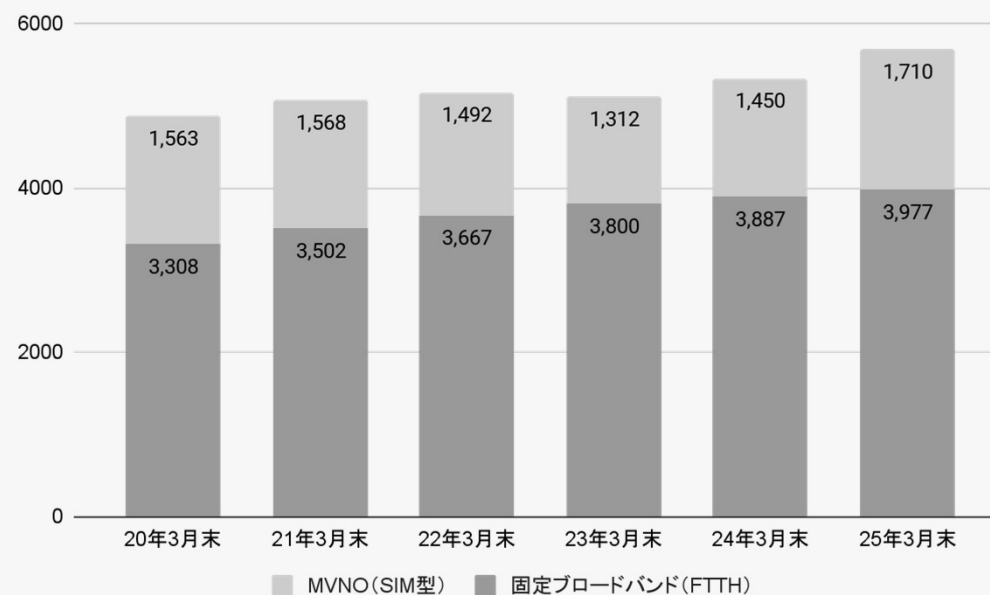
出所：(株)電通「2022年 日本の広告費」2023年2月

Appendix - ブロードバンド事業

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とMVNOの契約
件数は堅調に増加する見通し

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（2023年6月）「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査（2022年3月末時点）」、「国内MVNO市場調査（2023年3月末時点）」
注：(株)MM総研の2023年6月公表「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査（2023年3月末時点）」より、固定ブロードバンド（FTTH）は2023年3月以降の2年間の年平均成長率を2.3%として算出

連結経営指標推移

	単位	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期 3Q
売上高	(百万円)	5,735	6,828	7,131	7,533	5,648
営業利益	(百万円)	428	446	398	622	400
経常利益	(百万円)	368	424	407	597	382
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	(百万円)	406	487	346	453	251
包括利益	(百万円)	43	745	243	510	154
純資産額	(百万円)	518	1,268	1,511	2,022	3,450
総資産額	(百万円)	3,154	4,101	4,241	4,550	6,119
1株当たり純資産額	(円)	▲200.53	▲9.36	53.55	518.20	698.94
1株当たり当期（四半期）純利益	(円)	104.42	125.14	89.04	116.51	51.88
自己資本比率	(%)	16.4	30.8	35.6	44.4	56.3
自己資本当期純利益率	(%)	52.3	54.7	25.0	25.7	—

注(1)当社は2018年7月に設立し、2018年10月にエキサイト㈱を連結子会社化。他の決算期との比較を容易にするため、19年3月期に係るエキサイト㈱の主要な連結経営指標等並びに20年3月期、21年3月期および22年3月期に係る当社の主要な連結経営指標等の推移を記載

(2)「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、19年3月期、20年3月期、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

(3)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

(4)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。なお、19年3月期および20年3月期については、「会社計算規則」（平成18年法務省令第13号）の規定に基づき算出した各数値を記載。また、当該数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定による監査を受けていない

(5)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