

2025年3月期通期 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月期通期 決算概要
- 02 | 業績見通しと今後の戦略・方針
- 03 | 2025年3月期通期 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月期通期 決算概要

中期経営計画 EXCITE300の目標数値と2025年 3 月期の実績

(単位:百万円)

			25年 3 月期 実績	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	957	5,000	73%
		カウンセリング・ メディア他	3,484	4,600	10%
		プラットフォーム計	4,442	9,600	29%
	ブロードバンド		3,718	3,900	2%
	SaaS・DX		933	2,000	29%
	売上高		9,091	15,500	19%
	EBITDA ⁽¹⁾		841	2,300	40%
営業利益		465	1,600	51%	
親会社株主に帰属する当期純利益		184	1,000	76%	
時価総額 ⁽²⁾		6,273	30,000		

注：(1)EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用
4Qよりキャッシュアウトを伴わない株式報酬費用が発生したため株式報酬費用を算出式に追加
(2)25年 3 月期の時価総額は、2025年 3 月末時点の数値を使用。

エグゼクティブサマリー

GOOD

全体

- 売上高 **YonY 17.9%の増収**
24年11月にM&Aしたオンライン診療のONE MEDICALやSaaS・DXの伸長が売上成長に大きく貢献
- 売上高の成長を優先する方針のとおり、**オンライン診療、カウンセリングを中心に** 広告宣伝費を積極的に投下したため減益

プラットフォーム事業

- ONE MEDICALのM&A、EMININALの成長により**売上高YonY 34.4%増収**

SaaS・DX事業

- FanGrowth、Sharely等のSaaS事業の貢献により**売上高YonY 36.0%増収**

通期 (2024年 4 月～2025年 3 月)

売上高

EBITDA

営業利益

連結業績

9,091 百万円
(YonY **+17.9%**)

841 百万円
(YonY **▲0.9%**)

465 百万円
(YonY **▲27.6%**)

プラットフォーム

カウンセリング **2,286** 百万円
(YonY **+7.7%**)

—

332 百万円
(YonY **▲30.3%**)

オンライン診療 **957** 百万円
(YonY **759.8%**)

—

9 百万円
(YonY **+77**百万円)

メディア他 **1,198** 百万円
(YonY **+12.0%**)

—

208 百万円
(YonY **▲18.3%**)

計 **4,442** 百万円
(YonY **+34.4%**)

—

550 百万円
(YonY **▲17.1%**)

ブロードバンド

3,718 百万円
(YonY **▲0.1 %**)

—

562 百万円
(YonY **▲12.6%**)

SaaS・DX

933 百万円
(YonY **+36.0%**)

—

▲75 百万円
(YonY **+32**百万円)

その他・全社費等

▲1 百万円

—

▲571 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。

通期業績予想との比較

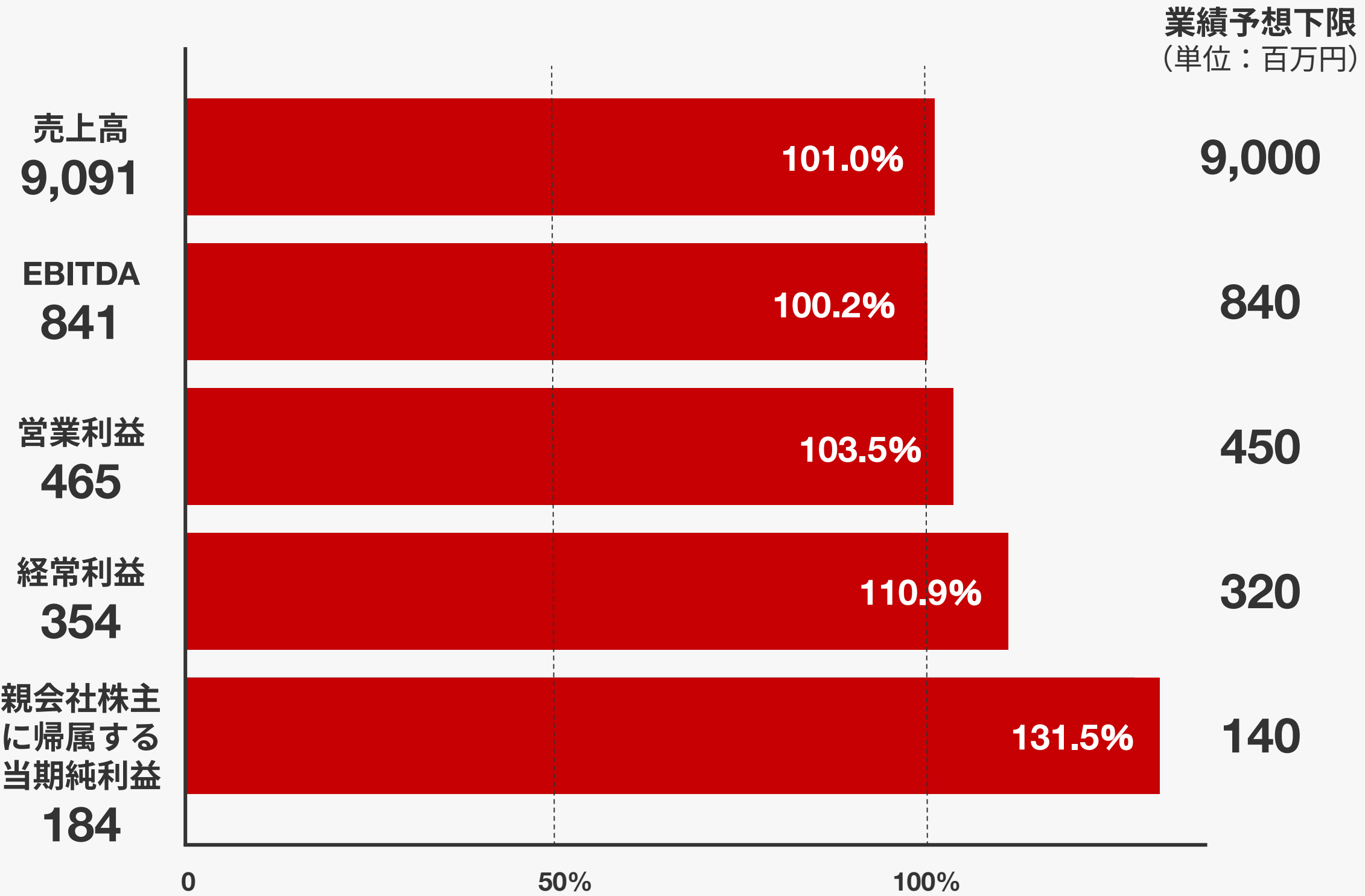
- 業績予想はレンジ形式で開示しており
売上高、EBITDA、営業利益、経常利益
はレンジ範囲内で着地
- 親会社に帰属する当期純利益はレンジ
範囲より上振れて着地

(単位:百万円)

	実績	予想 下限	予想比
売上高	9,091	9,000	101.0%
EBITDA	841	840	100.2%
営業利益	465	450	103.5%
経常利益	354	320	110.9%
親会社株主 に帰属する 当期純利益	184	140	131.5%

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用
4Qよりキャッシュアウトを伴わない株式報酬費用が発生したため
株式報酬費用を算出式に追加

通期業績予想との比較



株主還元

基本方針

- 収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び事業環境を勘案したうえで、株主の皆様に対して安定的かつ持続的な利益還元を実施
- 連結株主資本配当率（DOE）４％を目安として配当を実施する方針
- 26年３月期の１株当たり年間配当金は**1.5円増額の31.5円**を予定

配当額

	24年３月期	25年３月期
1株当たり年間配当金	60円	30円
普通配当	30円	30円
記念配当	30円	—

(※) 3月末の株価1,291円をベースに計算

総還元性向

(単位：百万円)

		24年３月期	25年３月期
総還元額	配当金総額	294	145
	自己株式取得額	24	65
	総還元額	319	211
総還元性向		79.8%	114.8%

連結損益計算書(1-3月)

- **売上高**
2,577百万円 (YonY 24.8%増)
オンライン診療、SaaS・DX等の伸長により**大幅な増収**
- **EBITDA及び営業利益**
売上高の成長を優先し、オンライン診療、カウンセリングにおいて業績予想の範囲内で広告宣伝費を積極的に投下
- **親会社株主に帰属する四半期純利益**
30百万円 (YonY 79.1%減)
減損損失及び本社移転費用141百万円を特別損失に計上

4 Q連結会計期間 (1-3月)

(単位：百万円)

	25年 3 月期 4 Q (1-3月)	24年 3 月期 4 Q (1-3月)	増減額・pt	増減率
売上高	2,577	2,065	+511	24.8%
売上総利益	1,496	1,056	+439	41.6%
売上総利益率	58.1%	51.2%	6.9pt	—
EBITDA	272	300	▲28	▲9.3%
営業利益	130	243	▲113	▲46.6%
営業利益率	5.0%	11.8%	▲6.7pt	—
経常利益	116	239	▲122	▲51.4%
経常利益率	4.5%	11.6%	▲7.1pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	30	148	▲117	▲79.1%
当期純利益率	1.2%	7.2%	▲6.0pt	—

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用
4Qよりキャッシュアウトを伴わない株式報酬費用が発生したため株式報酬費用を算出式に追加

連結損益計算書(通期)

- 売上高
9,091百万円 (YonY 17.9%増)
オンライン診療、SaaS・DX等の伸長により増収
- EBITDA
841百万円 (YonY 0.9%減)
広告宣伝費や人件費を増加しながらも前期と同水準で着地
- 営業利益
465百万円 (YonY 27.6%減)
売上高の成長を優先し、広告宣伝費や人件費を増加させたため減益
- 親会社株主に帰属する当期純利益
184百万円 (YonY 54.0%減)
M&A・融資関連費149百万円に加え、特別損失148百万円の計上により減益となったが、業績予想を超えて着地

通期 (2024年4月～2025年3月)

(単位：百万円)

	25年 3 月期	24年 3 月期	増減額・pt	増減率
売上高	9,091	7,713	+1,378	17.9%
売上総利益	4,885	3,745	+1,140	30.4%
売上総利益率	53.7%	48.6%	5.2pt	—
EBITDA	841	849	▲8	▲0.9%
営業利益 (M&A関連費の影響)	465 (36)	643	▲177	▲27.6%
営業利益率	5.1%	8.3%	▲3.2pt	—
経常利益 (M&A・融資関連費の影響)	354 (149)	621	▲266	▲42.9%
経常利益率	3.9%	8.1%	▲4.2pt	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (M&A・融資関連費の影響)	184 (149)	400	▲215	▲54.0%
当期純利益率	2.0%	5.2%	▲3.2pt	—

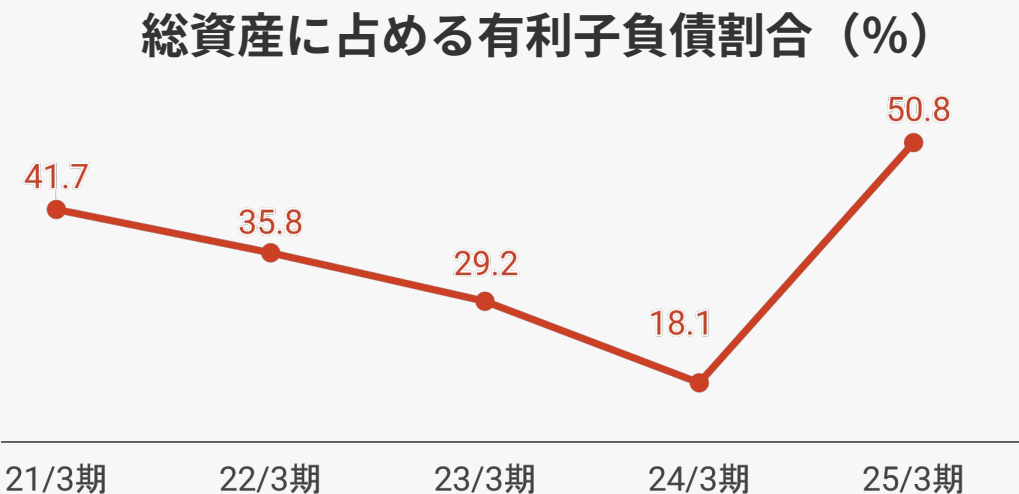
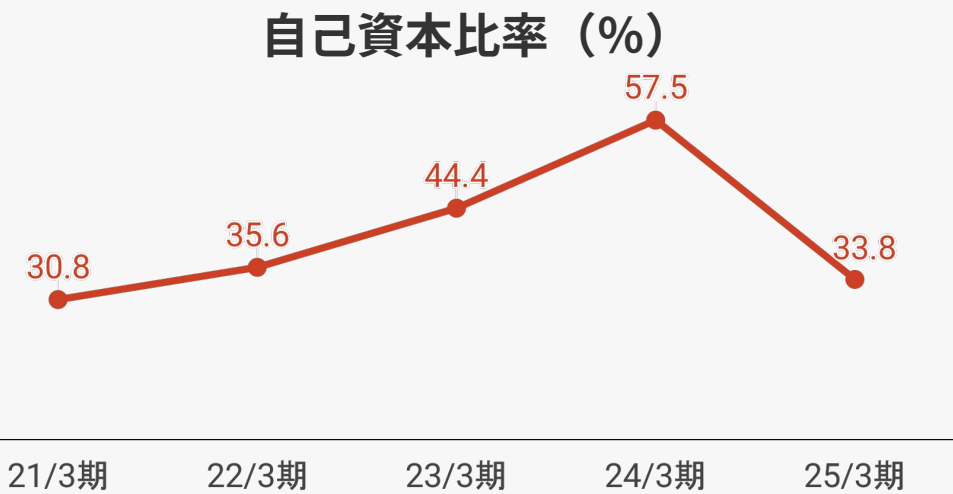
注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用
4Qよりキャッシュアウトを伴わない株式報酬費用が発生したため株式報酬費用を算出式に追加

(単位：百万円)

連結貸借対照表

- **現金及び預金**
配当金・法人税等の支出（616百万円）がありながらも2,695百万円と
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3,862百万円等により33.8%となったが、
引き続き健全な財務体質維持
- **のれん**
ONE MEDICAL取得等により2,476百万円増加。ONE MEDICAL取得により発生したのれんは10年で償却
- **総資産に占める有利子負債割合**
財務レバレッジを利かせ、借入によりONE MEDICALを取得したため増加
- **PBR**
株価の上昇に伴い前期末の**1.41倍**から**1.79倍に改善**

		25年 3 月末	24年 3 月末	前期末比
資産	現金及び預金	2,695	2,530	+165
	売掛金	1,980	1,255	+724
	のれん	3,308	831	+2,476
	その他	2,361	1,677	+683
	資産	10,345	6,295	+4,049
負債	有利子負債	5,252	1,140	+4,112
	その他	1,454	1,527	▲ 72
	負債	6,707	2,667	+4,040
純資産	株主資本	3,571	3,733	▲ 161
	その他	67	▲ 104	+171
	純資産	3,638	3,628	+9



02 | 業績見通しと今後の戦略・方針

2026年3月期 業績見通し

(単位：百万円)

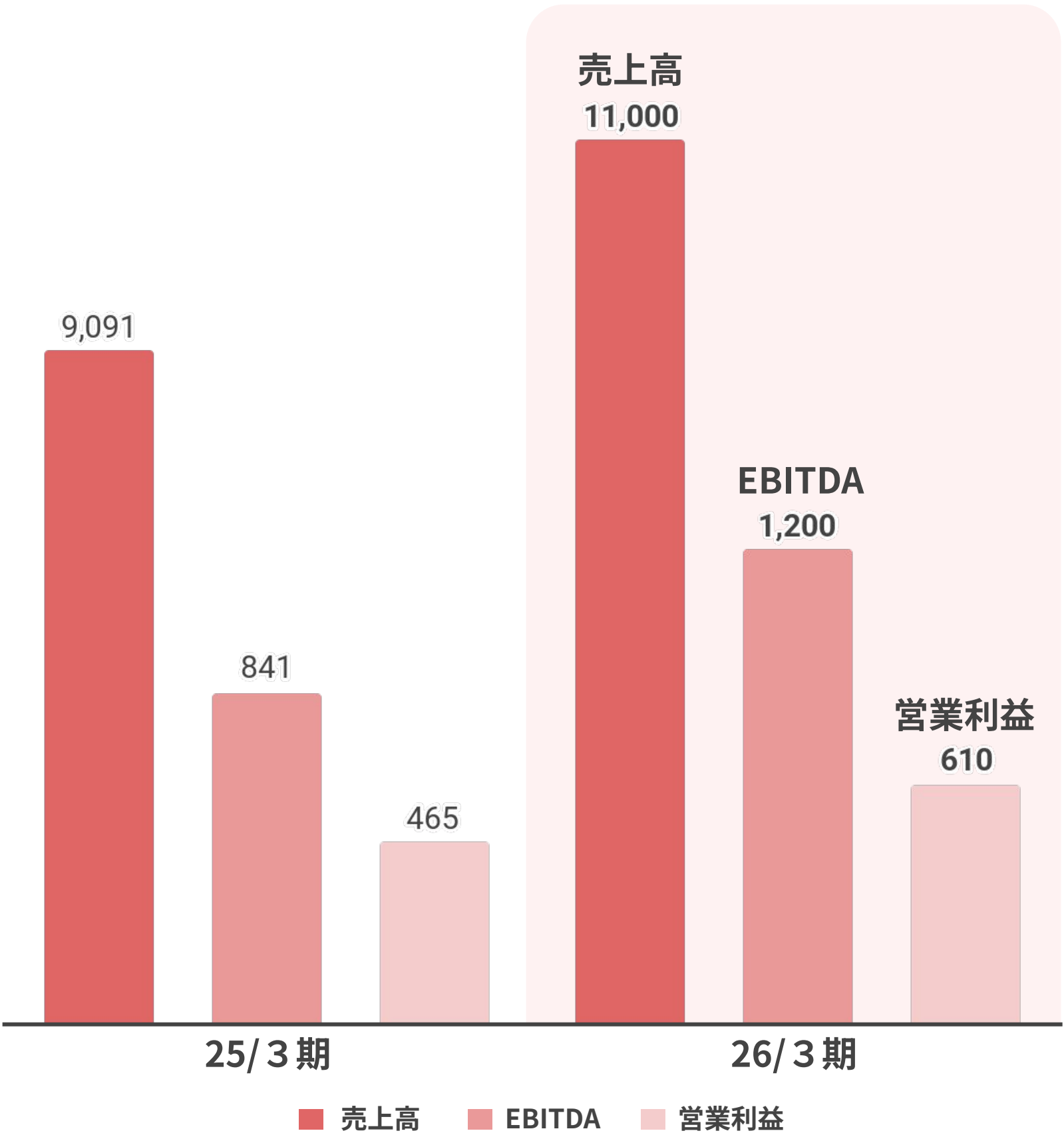
全体方針

中期経営計画 EXCITE300（28年3月期の売上高155億円、EBITDA23億円、営業利益16億円）の達成に向け、オンライン診療を中心に成長性を高め、営業利益も回復させていく方針

(単位：百万円)

	26年3月期 予想	25年3月期 実績	増減率
売上高	11,000	9,091	21.0%
EBITDA	1,200	841	42.6%
営業利益	610	465	30.9%
経常利益	560	354	57.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	320	184	73.8%

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用
4Qよりキャッシュアウトを伴わない株式報酬費用が発生したため株式報酬費用を算出式に追加

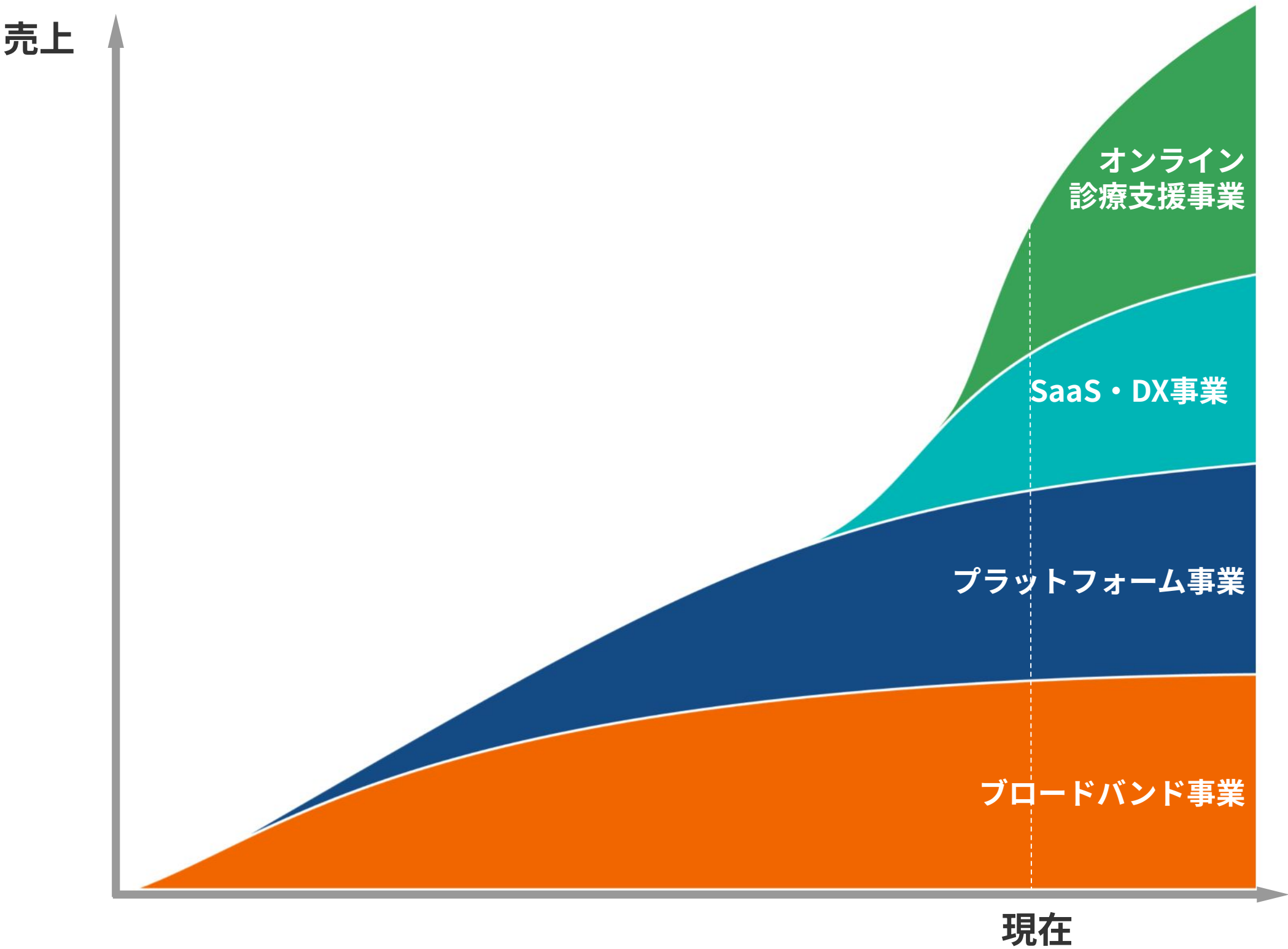


今後の戦略・方針

		戦略・投資方針
注力事業 (売上成長を重視)	オンライン 診療	- 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
	SaaS・DX	FanGrowth、Sharelyを中心にセールス・CS体制を強化
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	- 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
	ブロードバンド	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

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ながら新規事業やM&Aに投資を行い、次の収益の柱を育てる



ONE MEDICAL EMININAL:1-:)

FanGrowih
KUROTEN

Shanely
iXIT

excite 電話占い

excite お悩み相談室

Woman.excite

M&A BASE

excite 光

excite モバイル

03 | 2025年3月期通期 セグメント別業績

2025年3月期通期 セグメント別業績

セグメント別売上高

プラットフォーム事業

1,397百万円 (YoY 53.4%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**53.4%の増収**

ブロードバンド事業

915百万円 (YoY 2.2%減)

- 光回線サービスの課金会員数が伸び悩み減収

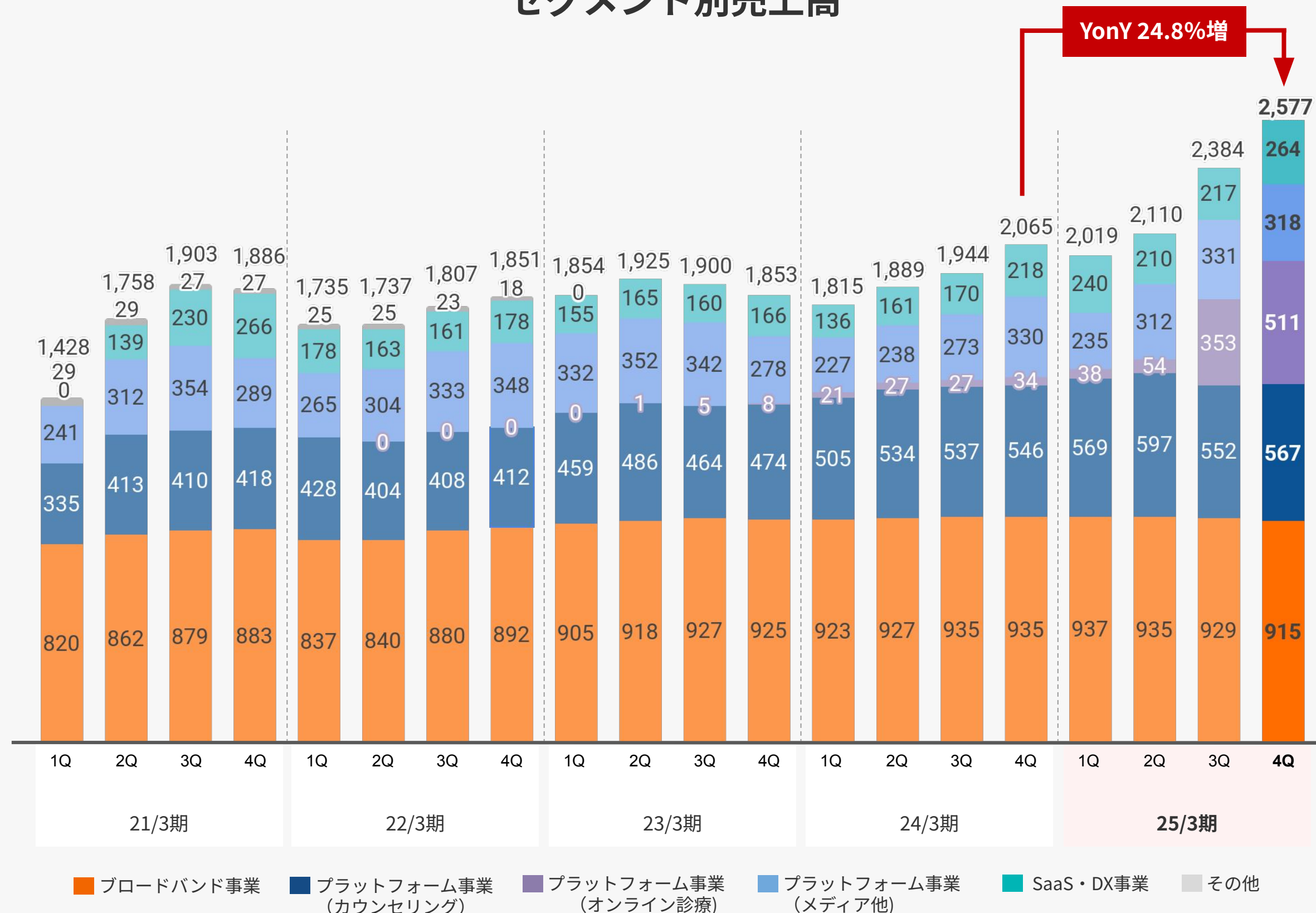
SaaS・DX事業

264百万円 (YoY 21.1%増)

- FanGrowth、Sharely等のSaaS事業の貢献により**21.1%の増収**

(単位：百万円)

セグメント別売上高



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。

2025年3月期通期 セグメント別業績

セグメント別営業利益

プラットフォーム事業

116百万円 (YoY 50.2%減)

- 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

130百万円 (YoY 17.1%減)

- 光回線サービスの課金会員数が伸び悩むも適切なコストコントロールにより安定的な利益を創出

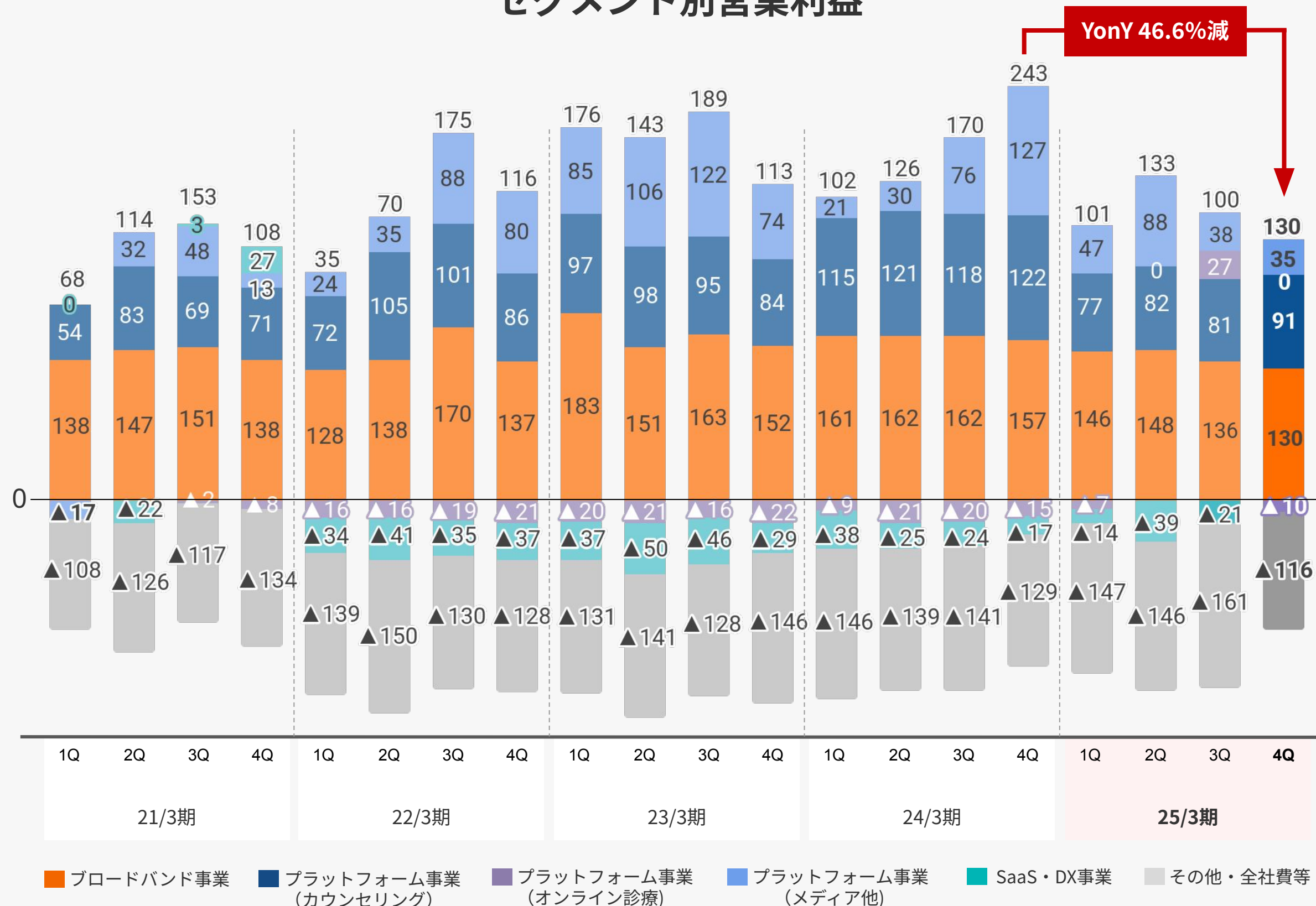
SaaS・DX事業

0百万円 (YoY 18百万円改善)

- SaaS事業の成長に加え、DX事業において開発案件の納品があったため一時的ではあるが黒字化

(単位：百万円)

セグメント別営業利益



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。

(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。 17

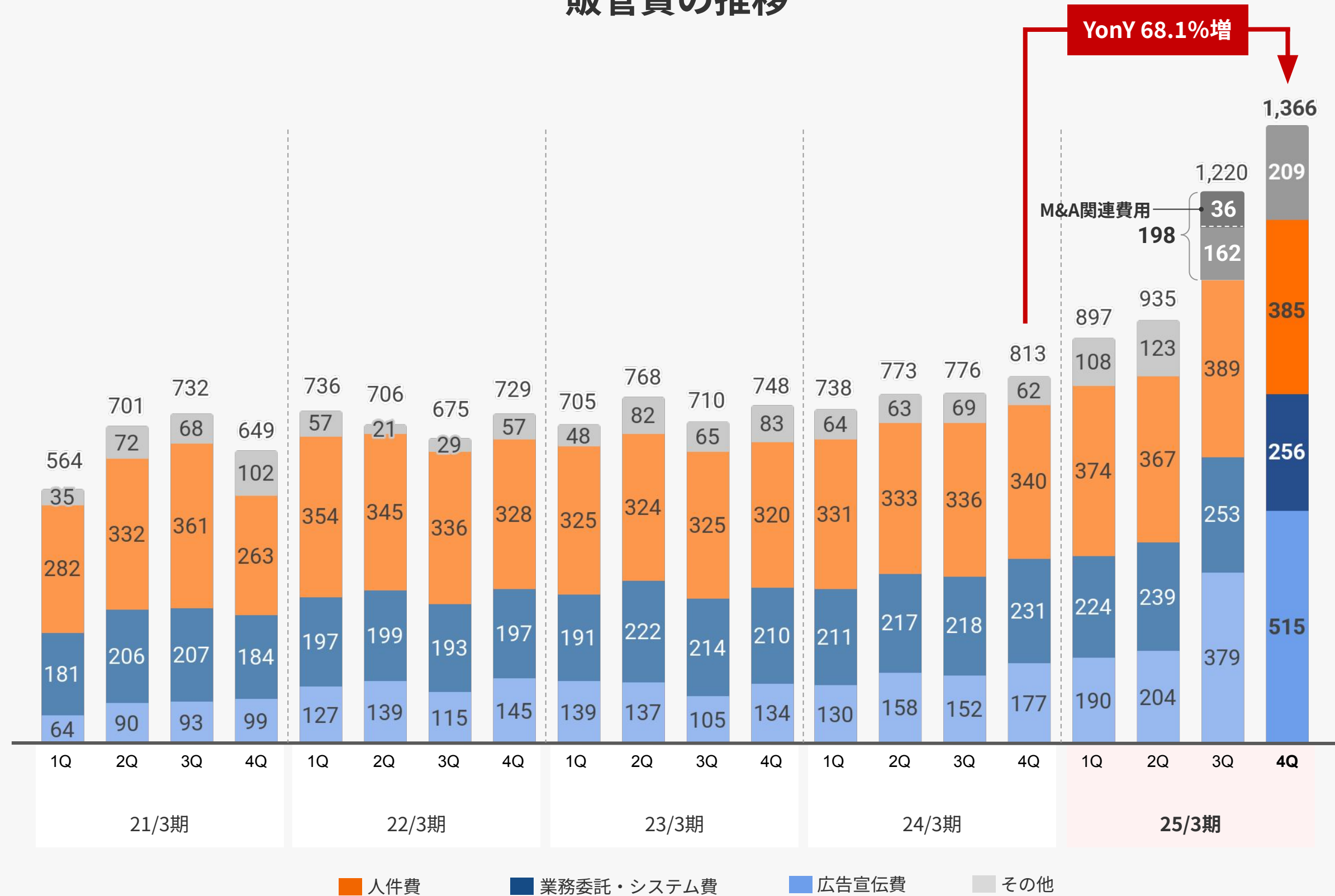
2025年3月期通期 セグメント別業績

販管費の推移

- **全体**
売上高の成長を優先し、オンライン診療、
カウンセリングサービスの**広告宣伝費を大幅に増加**
- **広告宣伝費**
ONE MEDICAL、カウンセリング事業を
中心に**YonY337百万円（189.9%）の増加**
- **人件費**
人材採用や昇給等により
YonY44百万円（13.0%）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。

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

567百万円 (YonY 3.9%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

511百万円 (YonY +477百万円)

24年11月のONE MEDICALの取得とEMININALの成長により大幅な増収

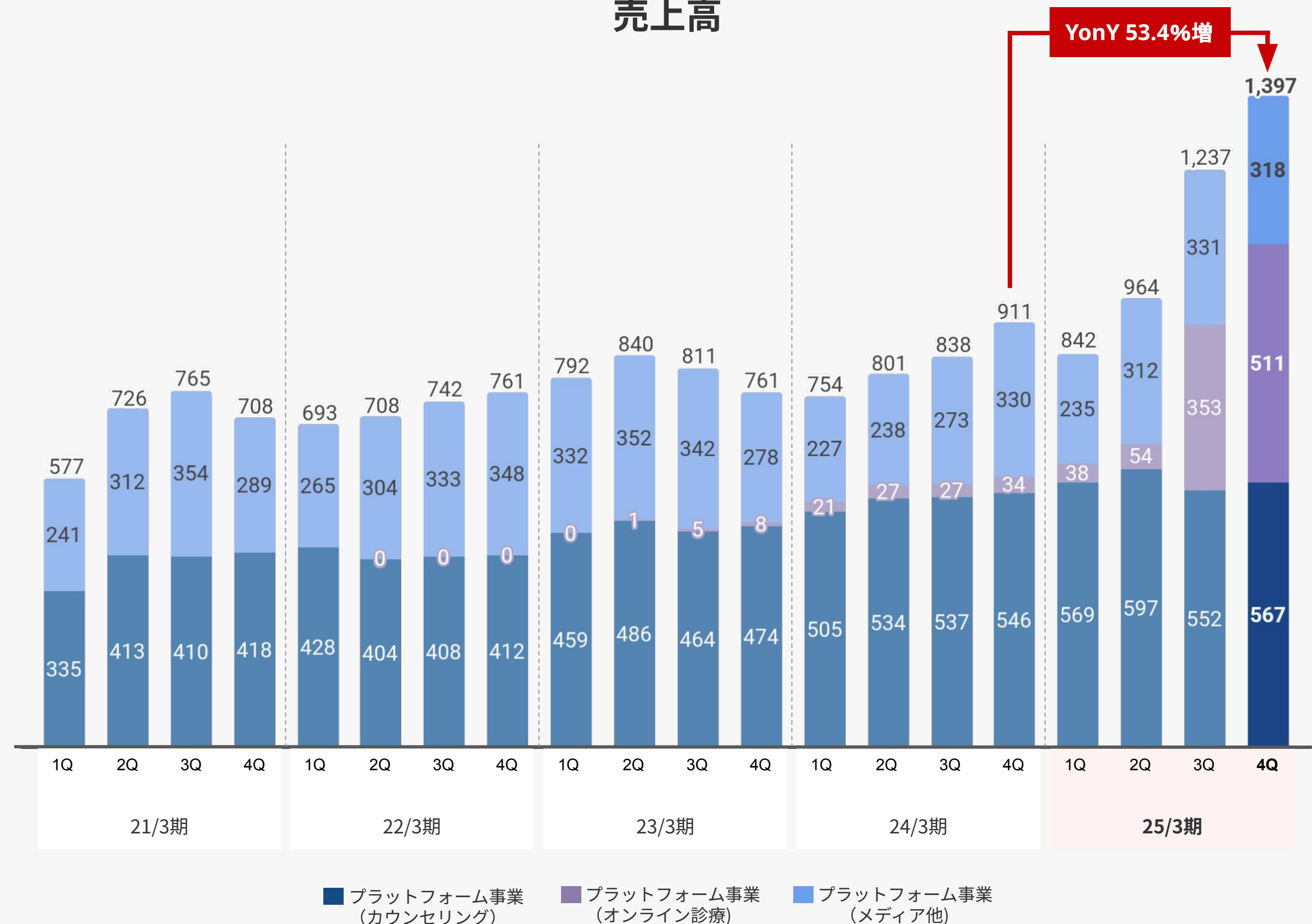
● メディア他

318百万円 (YonY 3.7%減)

ウーマンエキサイト等のメディアのPV数は堅調も、広告単価（CPM）が想定より低く推移したため減収

売上高

(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。

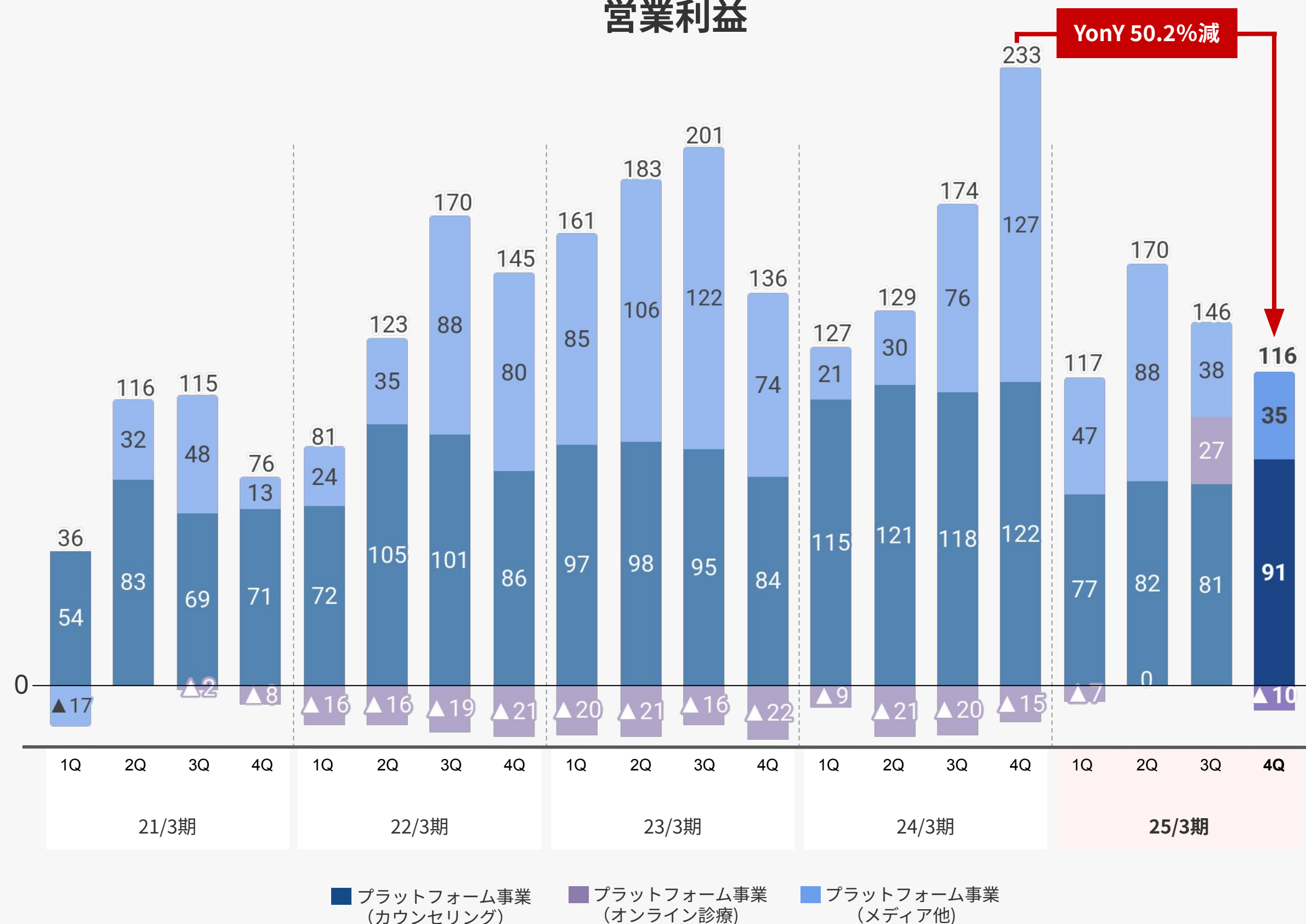
プラットフォーム事業

営業利益

- **カウンセリングサービス**
91百万円 (YonY 24.9%減)
売上高の成長を優先し、広告宣伝費を積極投下したため減益
- **オンライン診療サービス**
▲10百万円 (YonY +5百万円)
ONE MEDICALの連結開始とEININALの成長により損益改善
- **メディア他サービス**
35百万円 (YonY 72.4%減)
ウーマンエキサイト等のメディアのPV数は堅調も、広告単価 (CPM) が想定より低く推移したため減益

営業利益

(単位：百万円)



カウンセリングサービスKPI

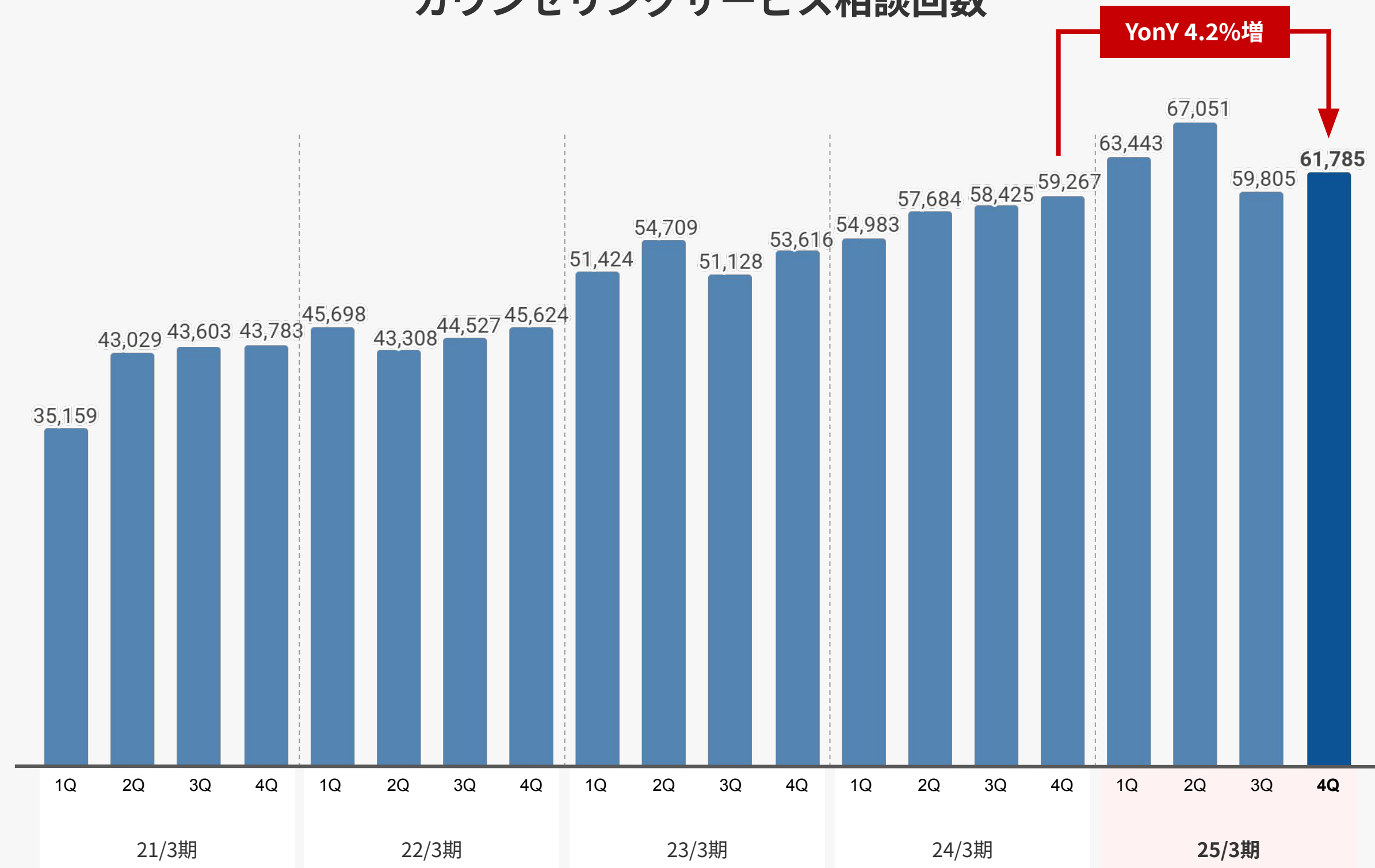
- 良質なカウンセラーの獲得、積極的な広告宣伝費の投下に伴う新規ユーザーの獲得により、**相談回数はYonY4.2%増の61,875回**
- 4Qでは**10名の有力な占い師がデビュー**

■ 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

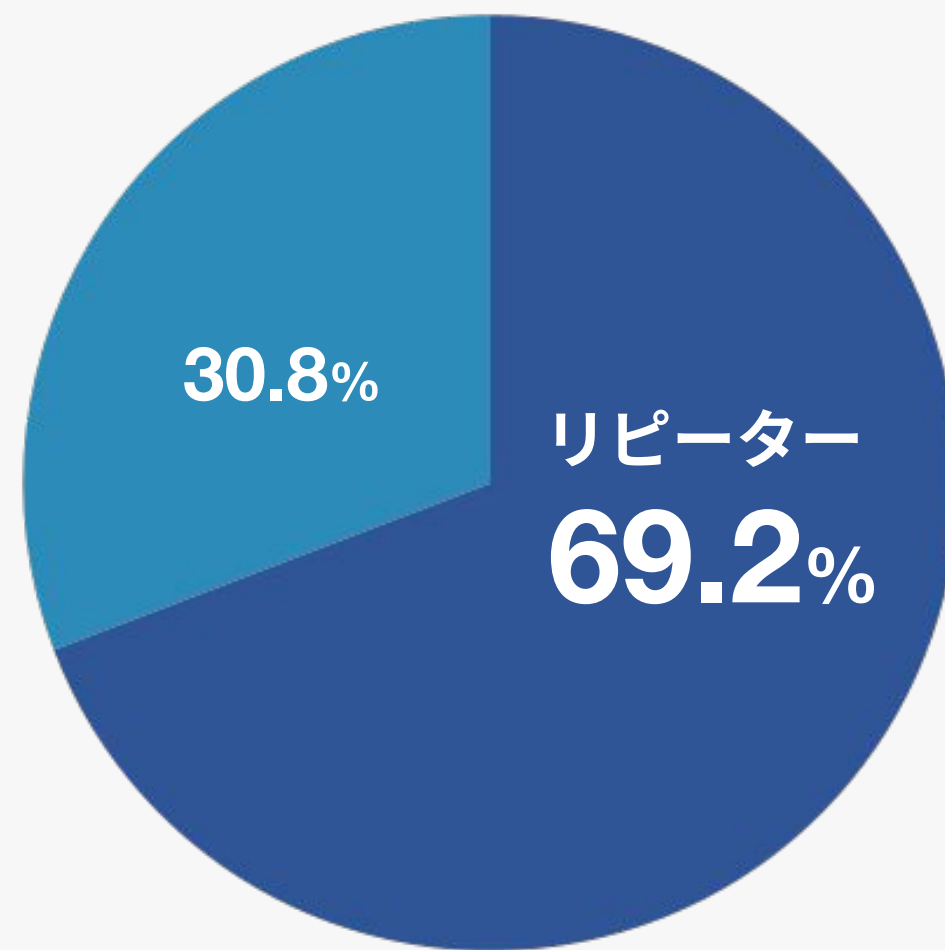
(単位：回)



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
リピーターは69.2%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



2025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：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

- 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25年3月期も66%を回収済

(単位：百万円)

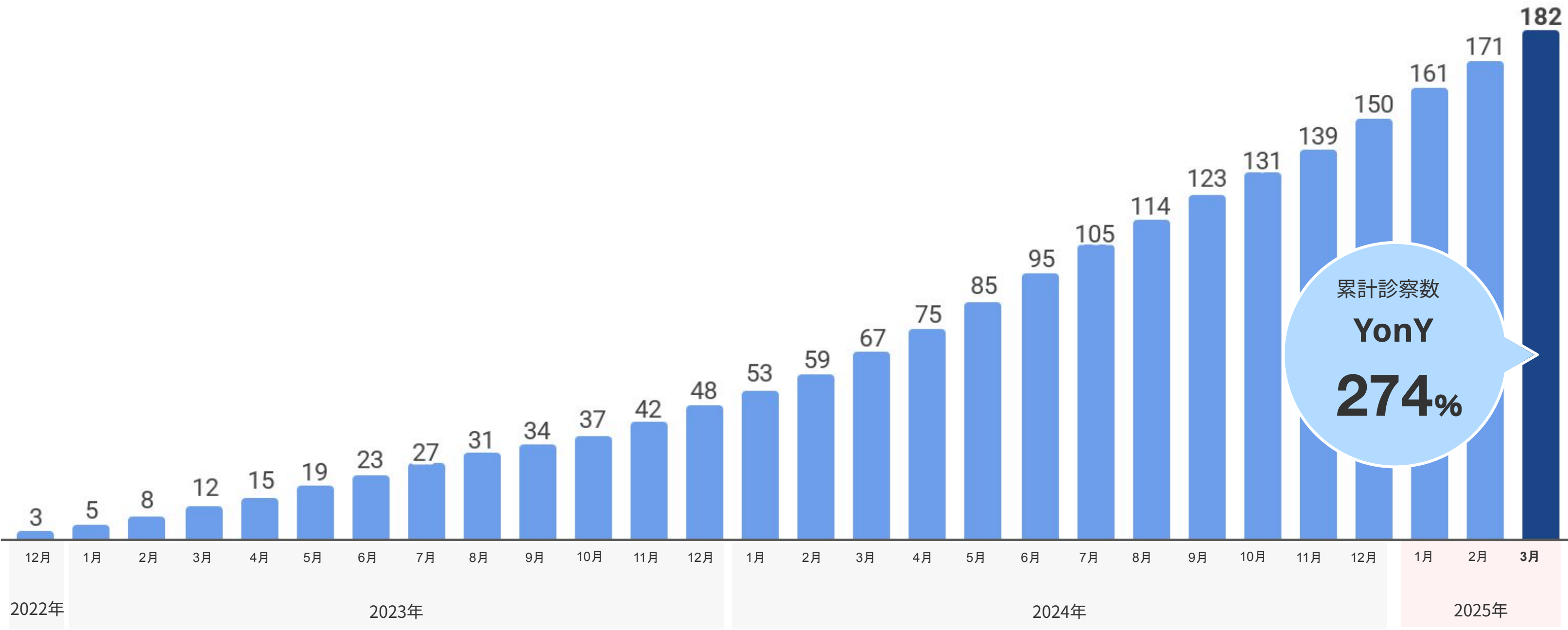
投資年度	回収率	広告宣伝費 ⁽¹⁾	回収総額 ⁽²⁾
21年3月期 (通期)	298%	162	482
22年3月期 (通期)	327%	141	463
23年3月期 (通期)	196%	270	529
24年3月期 (通期)	151%	335	506
25年3月期 (通期)	66%	442	290

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

累計診察数は18万件を突破

(単位：千件)



診療科目

・ピル ・スキンケア ・ダイエット ・睡眠障害 等

プラットフォーム事業

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

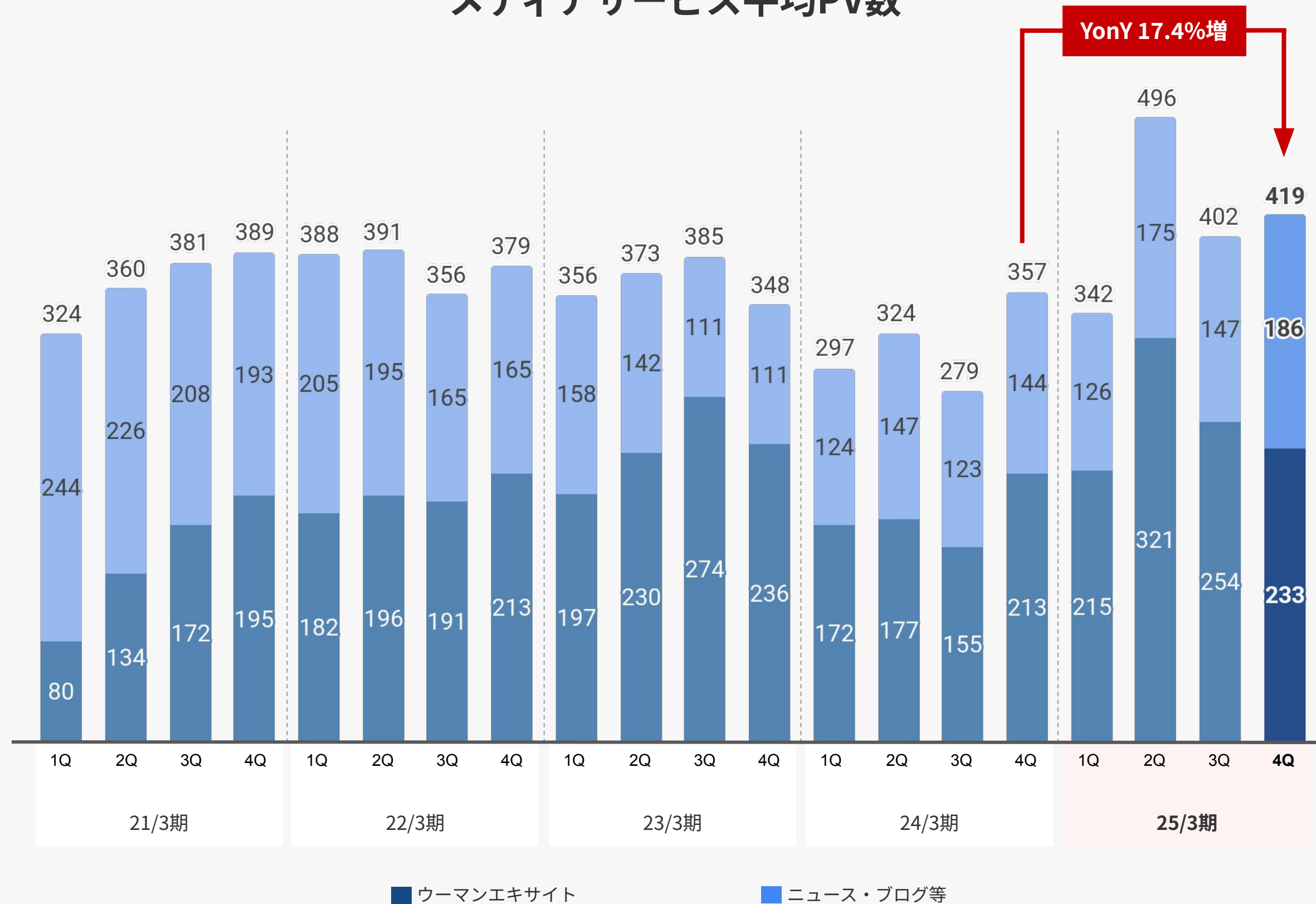
excite ニュース

excite ブログ

NAPBIZ

メディアサービス平均PV数

(単位：百万PV/月)



ブロードバンド事業

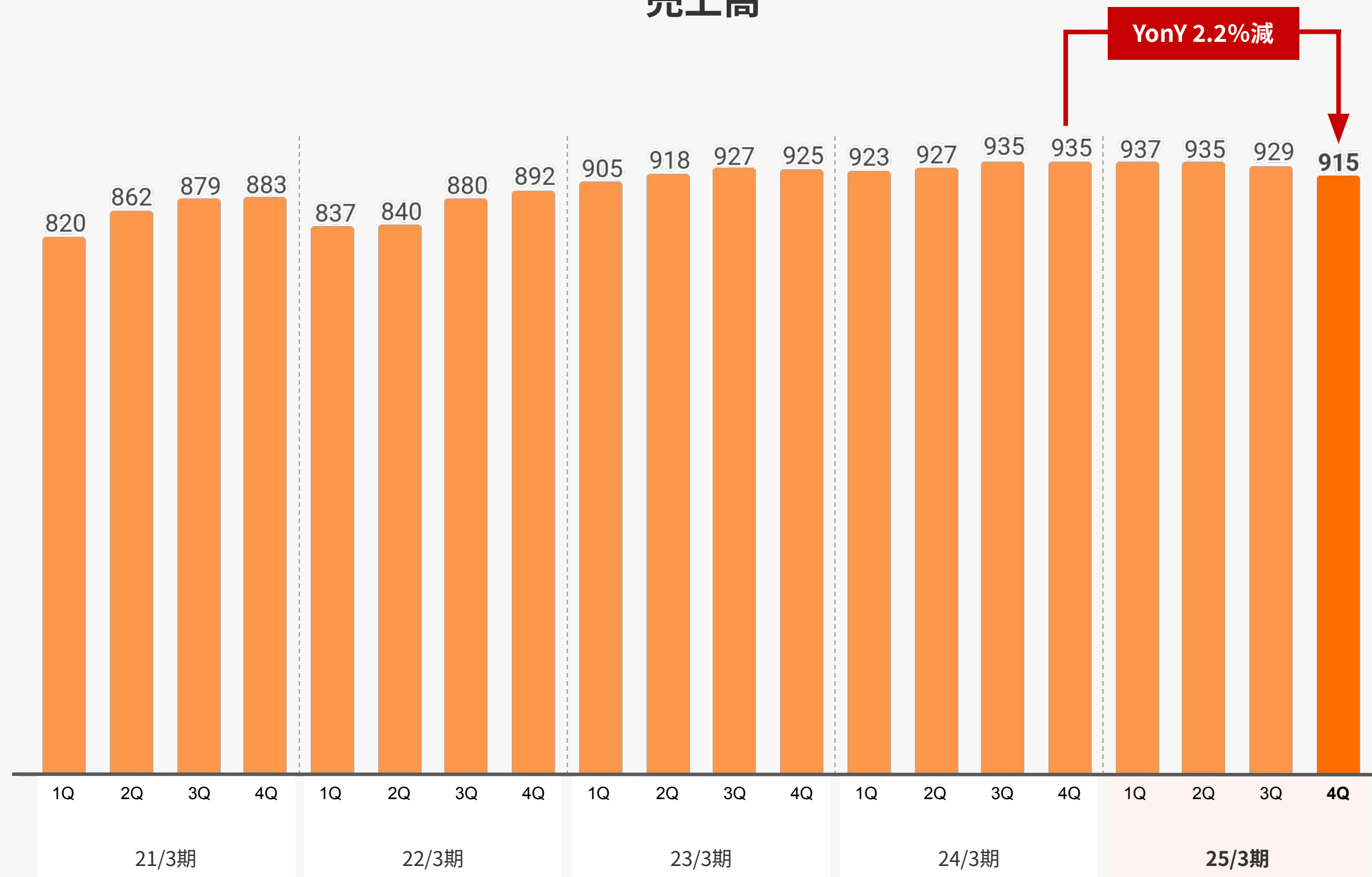
ブロードバンド事業

売上高

- **915百万円（YonY 2.2%減）**
光回線サービスの課金会員数が伸び悩み減収
- 今後は**10ギガ回線を強化**し、課金会員数の増加を目指す

(単位：百万円)

売上高



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。

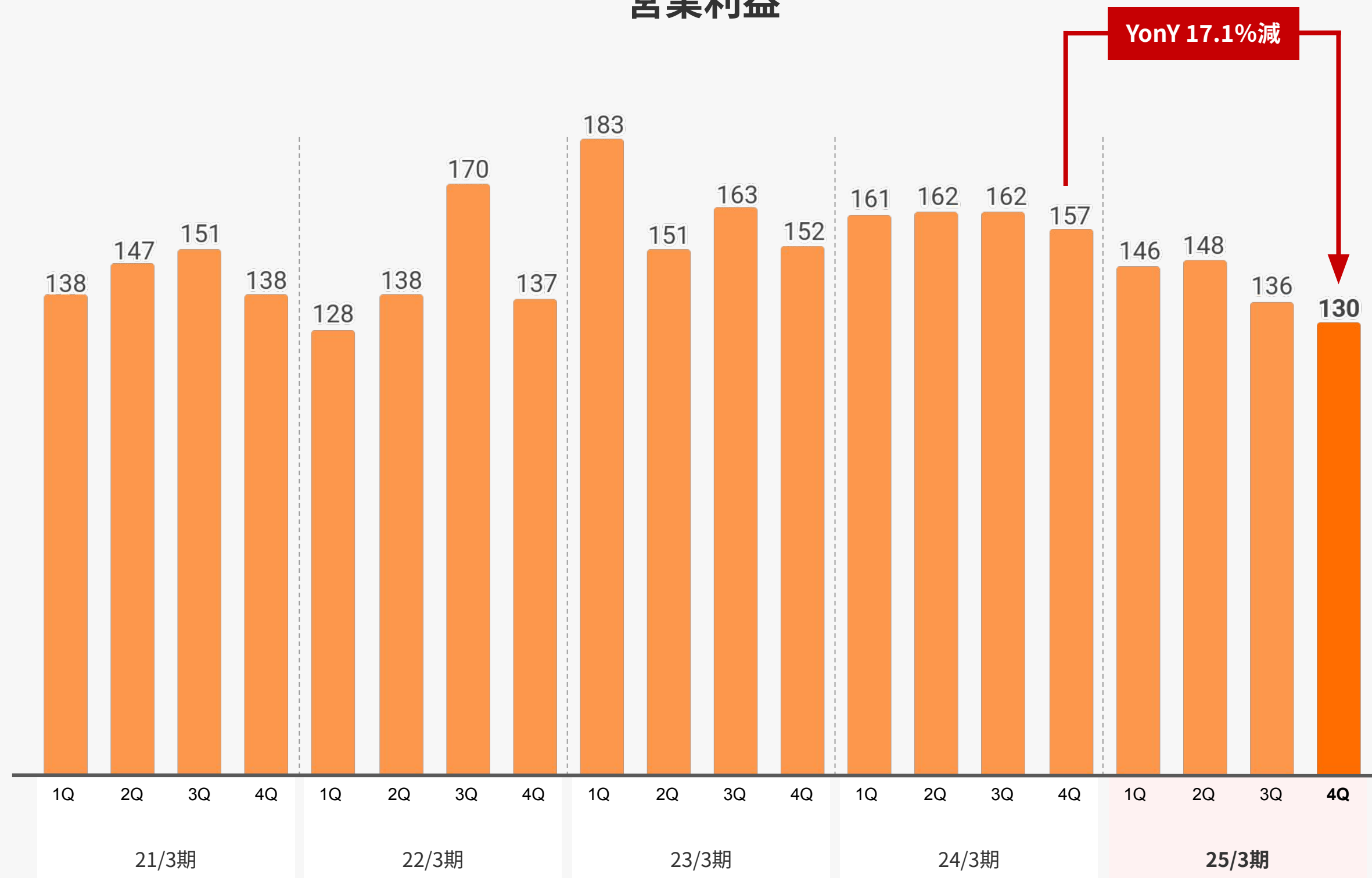
ブロードバンド事業

営業利益

- **130百万円（YonY 17.1%減）**
光回線サービスの課金会員数が伸び悩むも適切なコストコントロールにより
安定的な利益を創出

（単位：百万円）

営業利益



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。

ブロードバンド事業

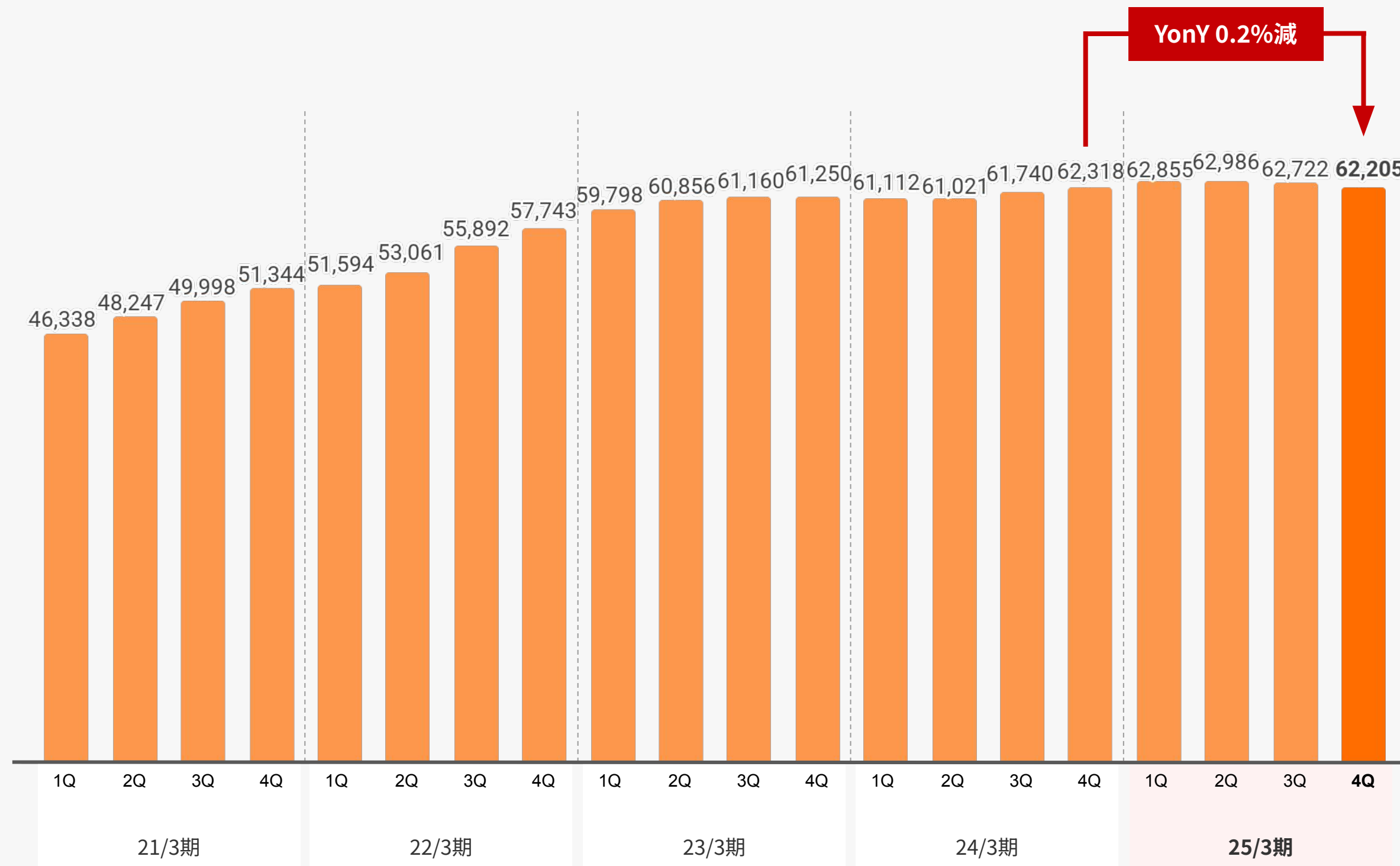
ブロードバンドサービスのKPI

- 課金会員数は62,205人
(YonY 0.2%減)

光回線サービスの課金会員数が伸び悩み
微減

主要な光回線サービス・MVNO月間平均・課金会員数

(単位：人)



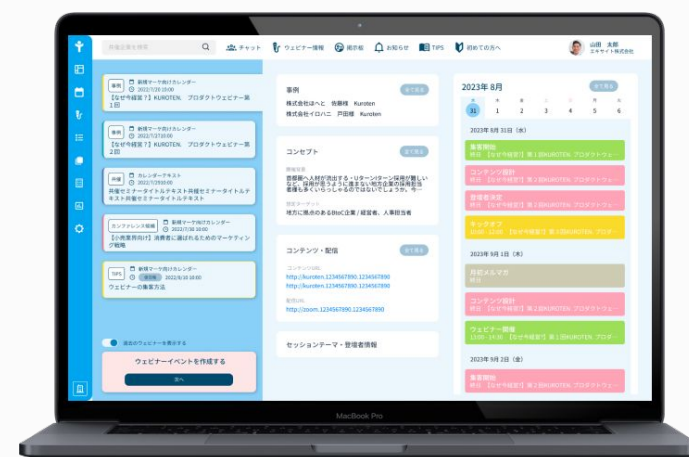
SaaS・DX事業

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

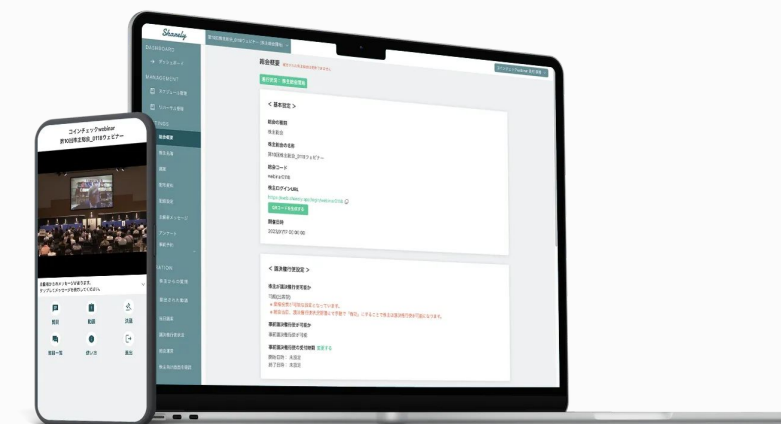
2022年7月リリース



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

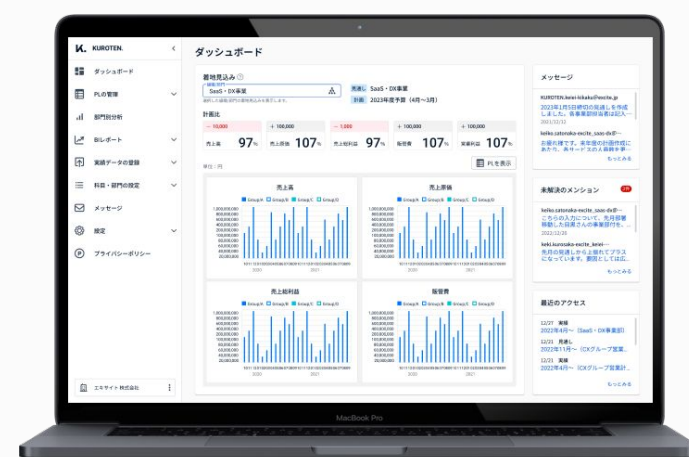
2024年3月子会社化



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



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

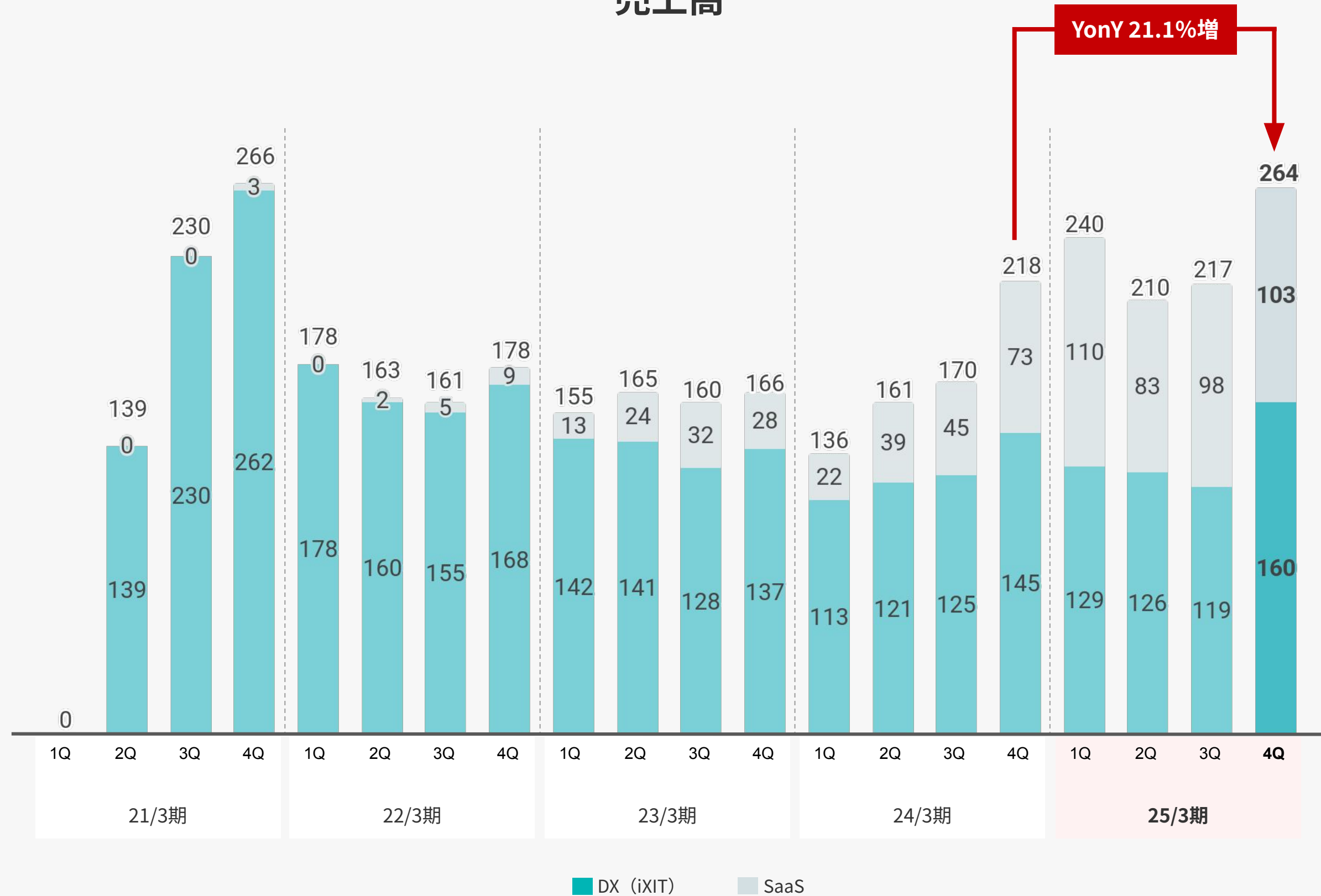


売上高

- **264百万円（YoY 21.1%増）**
SaaS事業の堅調な成長により**増収**
- SaaS事業はFanGrowthとSharelyの貢献により**YoYで42.2%の大幅増収**

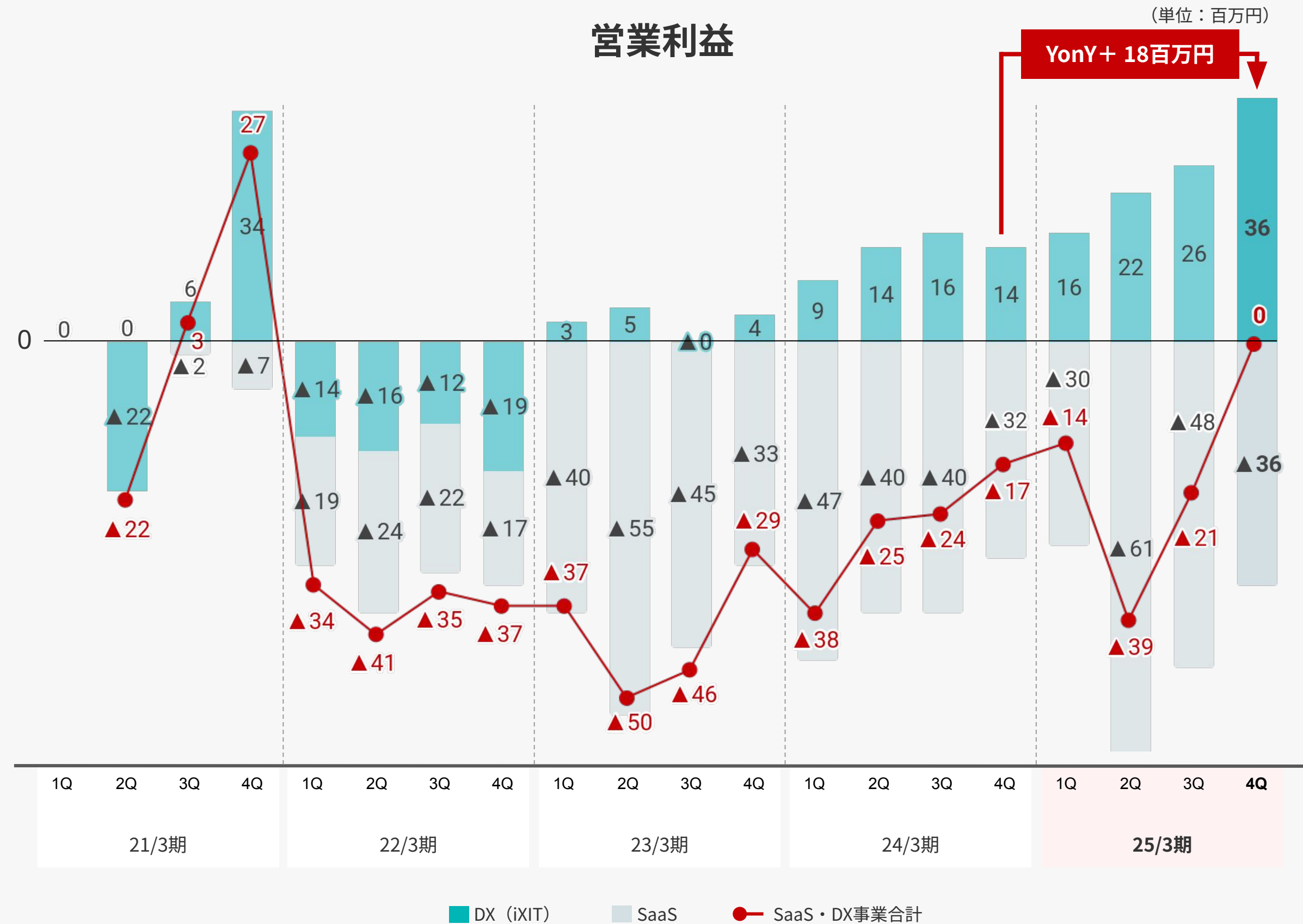
売上高

(単位：百万円)



営業利益

- 22年3月期より新たな事業の柱を構築するため、SaaS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、SaaS事業への先行投資を継続するも27年3月期での黒字化を目指す

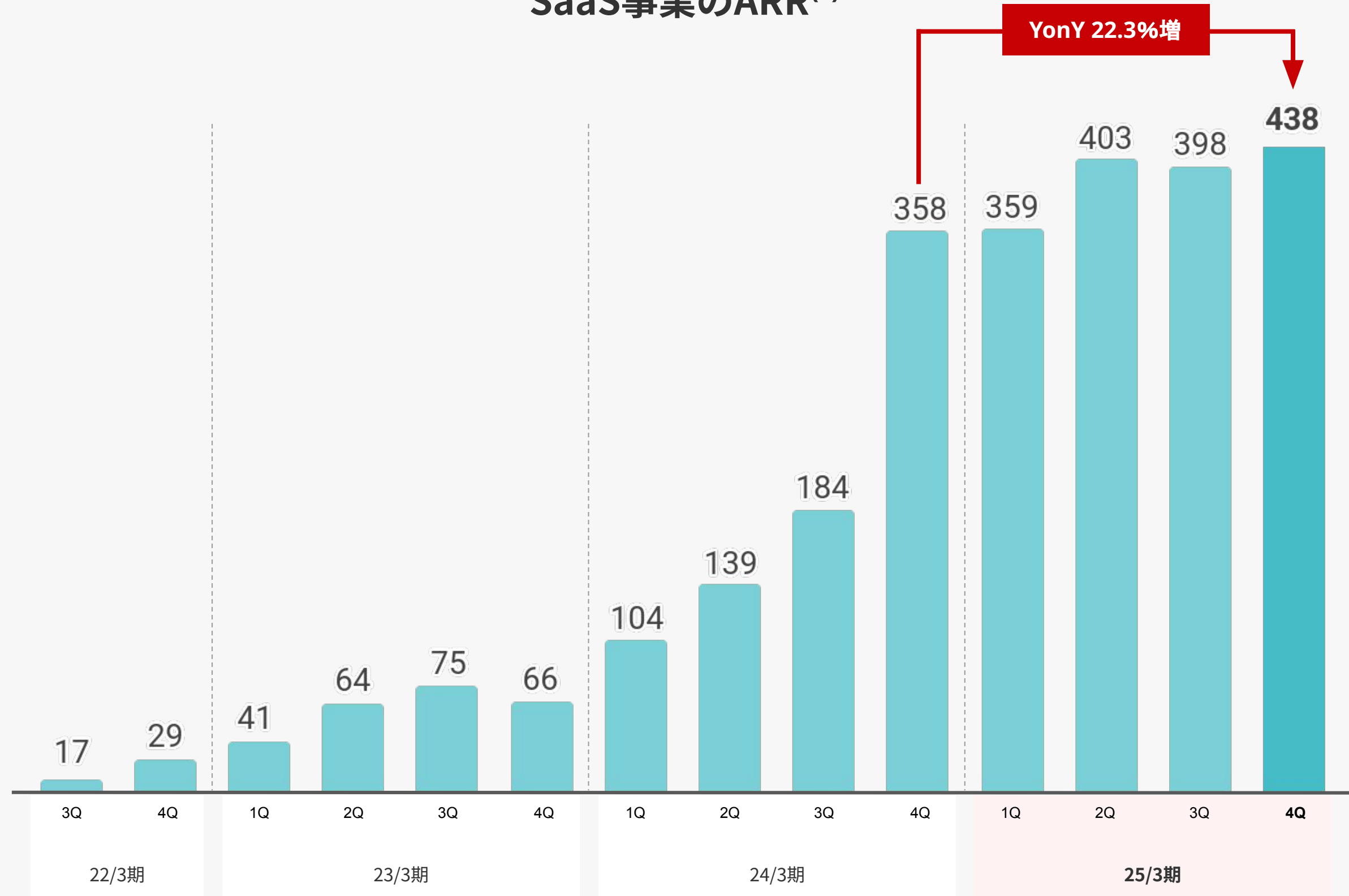


SaaS事業のARR⁽¹⁾

- **438百万円（YonY22.3%増）**
FanGrowhの成長、Sharelyの貢献により着実に拡大

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

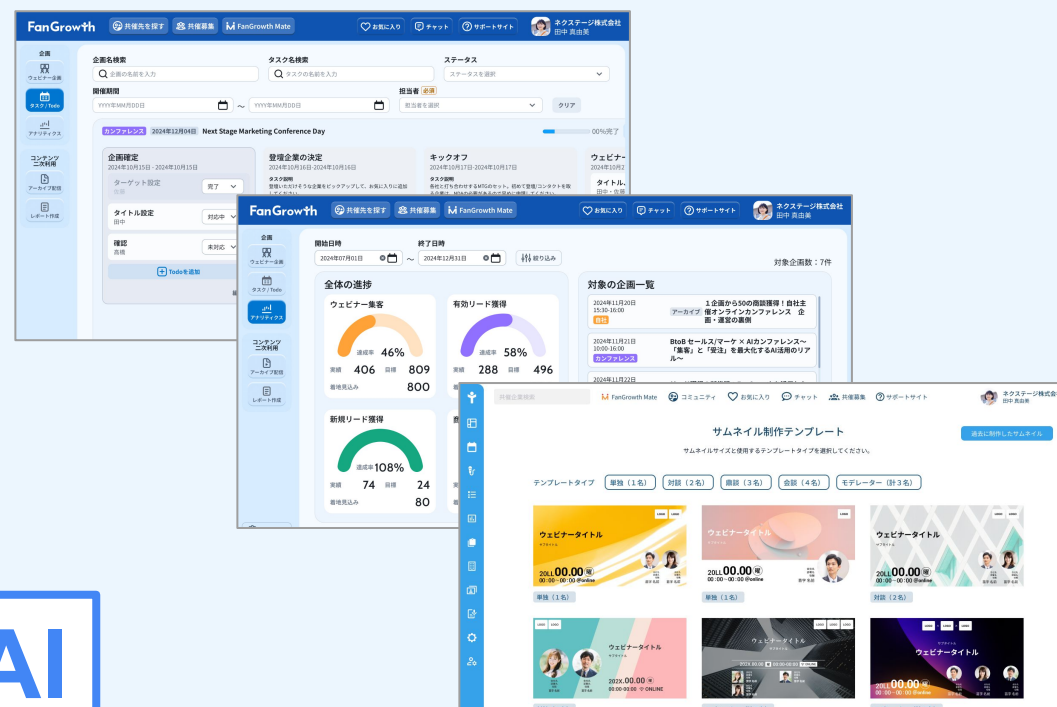
FanGrowthの機能

共催先選定 マッチング 企画作成 クリエイティブ作成 スケジュール作成 効果測定 配信管理 二次利用

コミュニティ



施策管理



AI

カンファレンス管理

チャット

アナリティクス



各種SFAツール連携

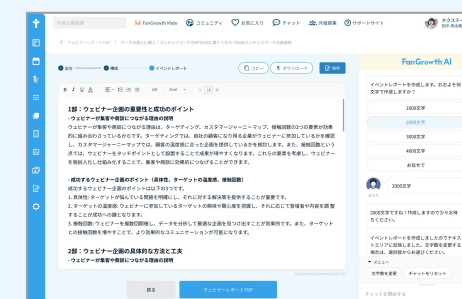
ライブ・
アーカイブ配信

NEW!



レポート

NEW!



AI

ウェビナー施策の全てをワンストップでサポートし、企画・レポート作成においてAIを導入
効果のあったウェビナーをアーカイブで配信することができ、顧客のウェビナー施策最大化に貢献

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

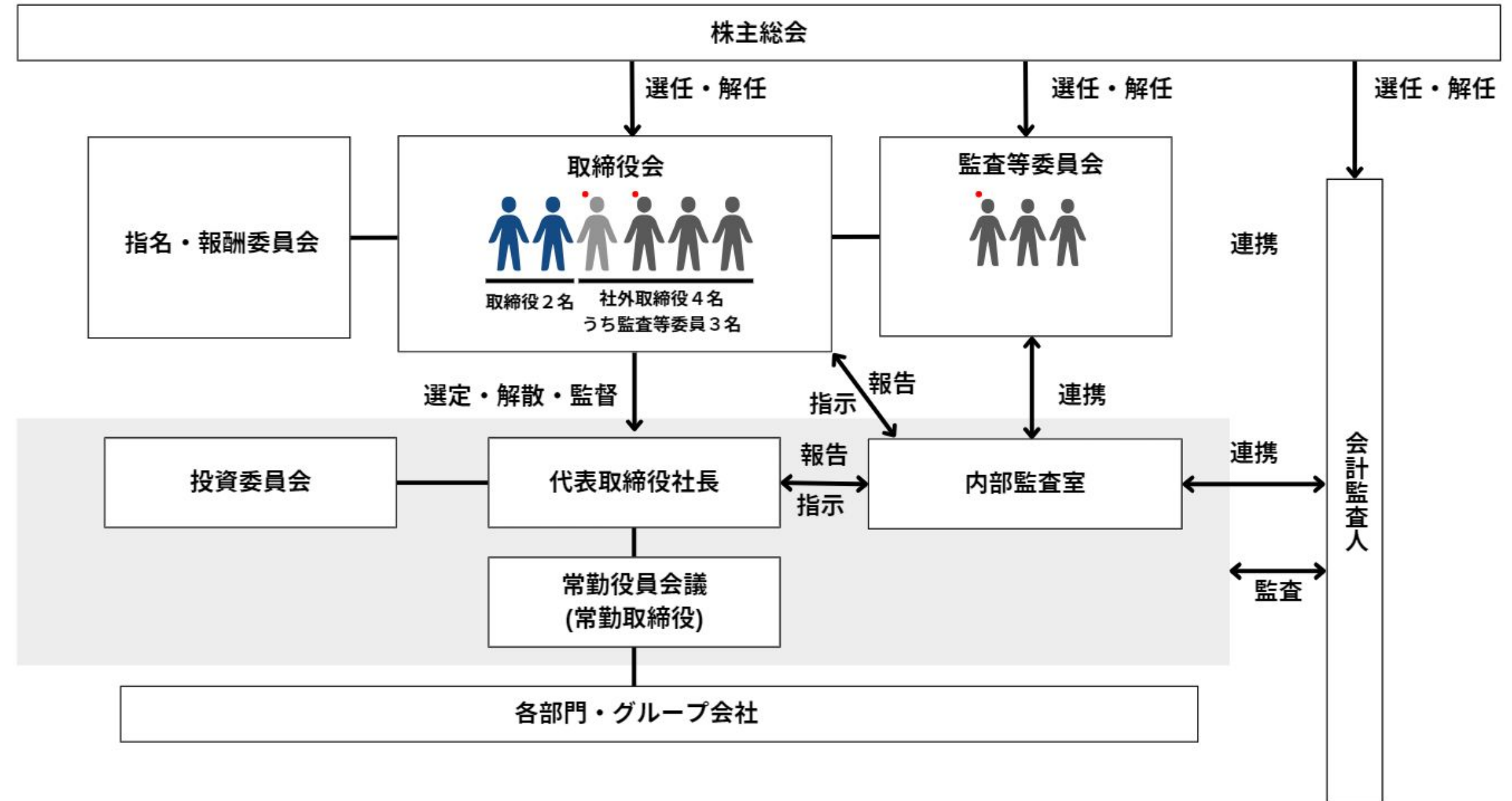


ガバナンス体制

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：

東京都港区麻布台1丁目3-1
麻布台ヒルズ 森JPタワー27F

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244名

※2025年3月末時点
※契約・アルバイト社員含む

資本金：

19百万円

※2025年3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アドバイザリー事業



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
- 2024.10 ● 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
- 2025.04 ● 麻布台ヒルズ森JPタワーに本社を移転





● 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）

✓ **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



● 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）

✓ (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

Appendix - 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)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)シーエー・モバイル（現 (株)CAM）入社、2011年取締役就任し、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

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(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)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

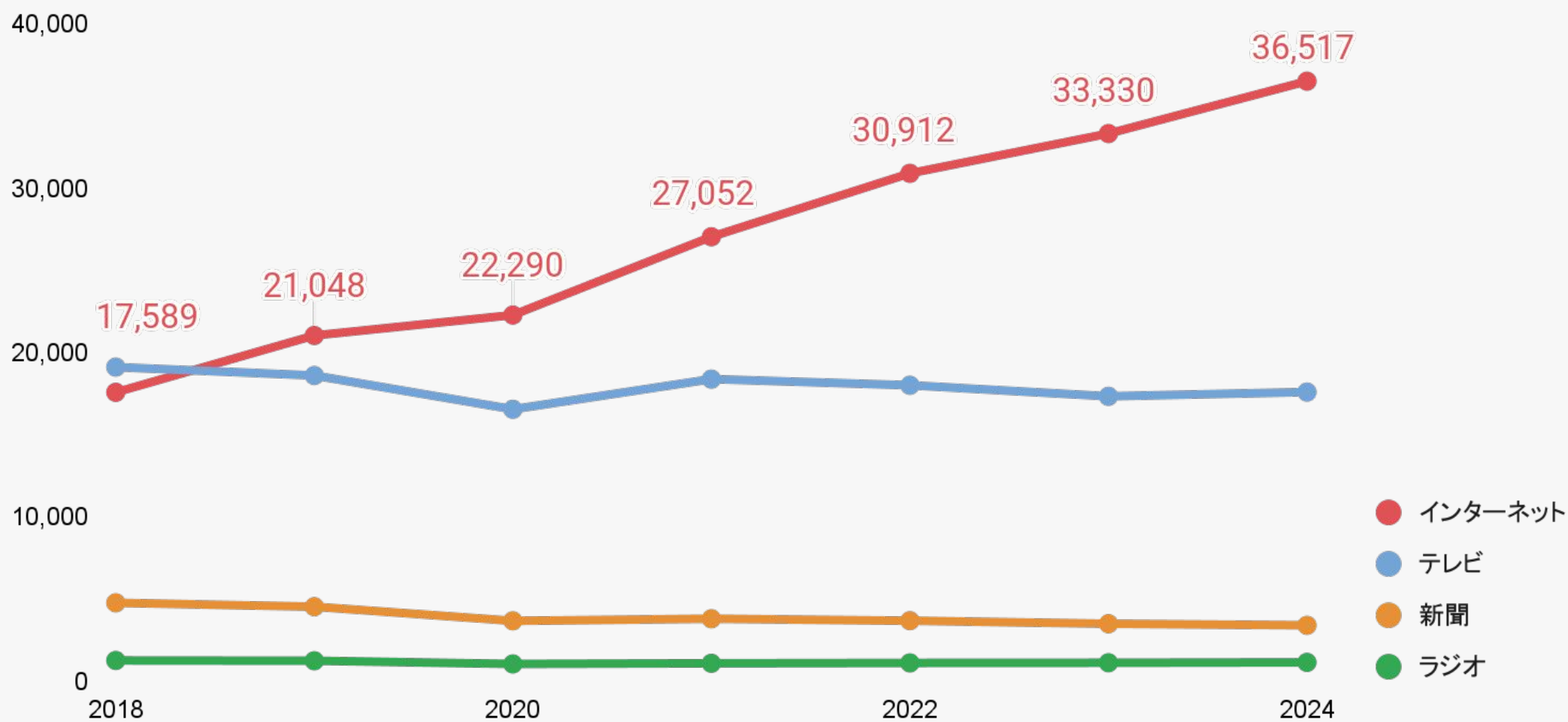
モルガン・スタンレー証券、世界銀行グループIFC、ユニゾン・キャピタルにて、M&A及びプライベート・エクイティ投資に従事。2018年6月AIスタートアップの(株)ABEJAに入社、取締役CFOとしてコーポレート部門を統括。ハーバード・ビジネス・スクールにてMBA取得。現在、ウーブン・キャピタルのVC投資に従事。2021年12月HENNGE株式会社社外取締役就任。2020年10月より当社社外取締役に務める。

メディアサービスの市場規模

SNS上の縦型動画広告をはじめ、コネクテッドTV（インターネットに接続されたテレビ受像機）などの動画広告需要が一層高まり、2024年のインターネット広告費は前年比109.6%の3.6兆円、総広告費全体の47.6%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）



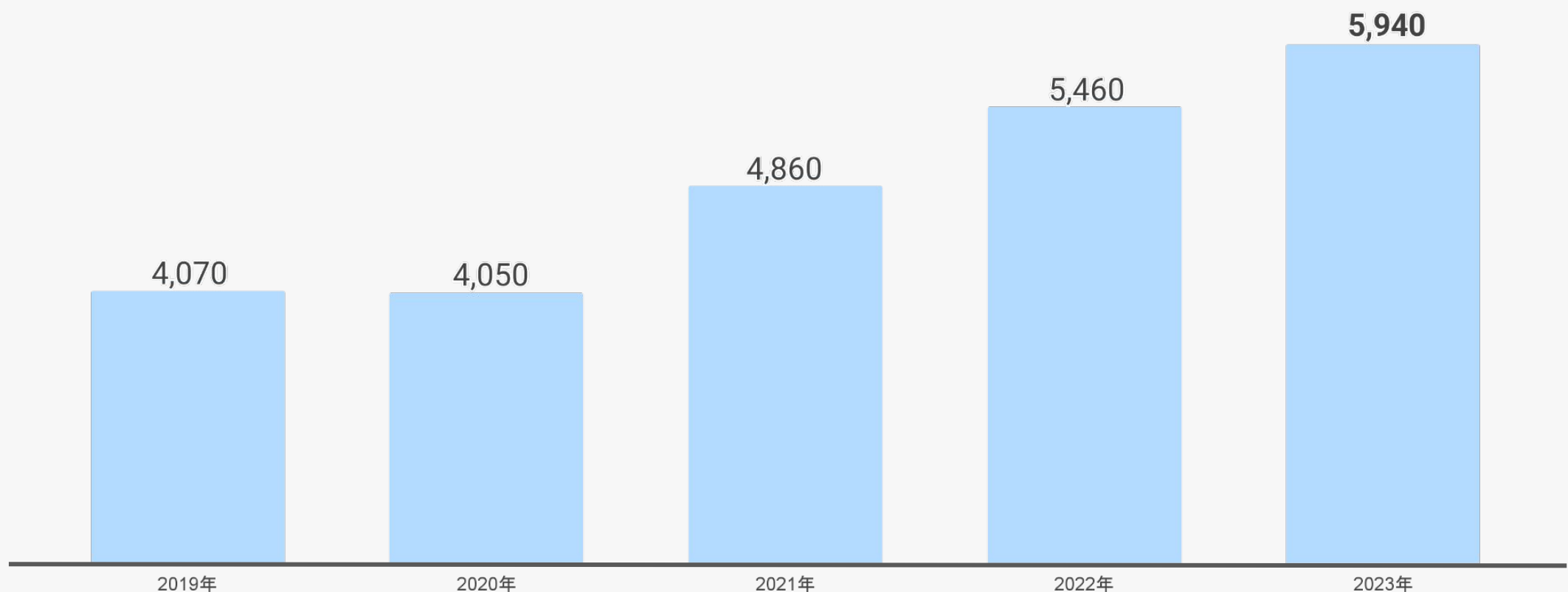
出所：(株)MM総研（2024年12月）「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査」（2024年9月末時点）」、「国内MVNO市場調査（2024年9月末時点）」より
固定ブロードバンド（FTTH）は2024年3月以降の3年間の年平均成長率を1.7%として算出

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)



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
売上高	(百万円)	6,828	7,131	7,533	7,713	9,091
営業利益	(百万円)	446	398	622	643	465
経常利益	(百万円)	424	407	597	621	354
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	487	346	453	400	184
包括利益	(百万円)	745	243	510	347	225
純資産額	(百万円)	1,268	1,511	2,022	3,628	3,638
総資産額	(百万円)	4,101	4,241	4,550	6,295	10,346
1株当たり純資産額	(円)	▲9.36	53.55	518.20	736.89	720.61
1株当たり当期純利益	(円)	125.14	89.04	116.51	82.16	37.78
自己資本比率	(%)	30.8	35.6	44.4	57.5	33.8
自己資本当期純利益率	(%)	54.7	25.0	25.7	14.2	5.1

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

ディスクレーマー

■ 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/>