

# 2026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 | 2026年3月期 第2四半期決算概要
- 02 | 2026年3月期 第2四半期セグメント別業績
- 03 | サステナビリティに関する取り組み
- 04 | Appendix

# 01 | 2026年3月期 第2四半期決算概要

## エグゼクティブサマリー

## ■ GOOD

## 全体

- 売上高はYonY21.9%増と大幅な増収。  
メディカル事業の急成長が全体を牽引

## メディカル事業

- ピルに続く新たな診療科目として、  
ダイエットが急成長中し、大幅増収

## プラットフォーム事業

- カウンセリングサービスは、利益成長  
を優先する方針としたためYonY58.0%  
増と大幅な増益

## ■ BAD

- メディアサービスが広告単価の下落に  
よる赤字状況を脱し、黒字転換も  
YonY▲94.9%  
(不採算サービスの終了やコスト削減を  
実行し、10月の営業利益は15百万円まで  
回復済)

## 第2四半期 (2025年7-9月)

	売上高	EBITDA	営業利益
連結業績	2,571 百万円 (YonY +21.9%)	190 百万円 (YonY ▲5.1%)	32 百万円 (YonY ▲75.9%)
メディカル	612 百万円 (YonY +1,026.6%)	—	▲83 百万円 (YonY ▲83百万円)
カウンセリング	586 百万円 (YonY ▲1.8%)	—	130 百万円 (YonY +58.0%)
メディア	210 百万円 (YonY ▲21.6%)	—	5 百万円 (YonY ▲94.9%)
プラットフォーム	48 百万円 (YonY +8.7%)	—	▲10 百万円 (YonY +1百万円)
その他	845 百万円 (YonY ▲7.1%)	—	125 百万円 (YonY ▲26.7%)
計	899 百万円 (YonY ▲3.9 %)	—	130 百万円 (YonY ▲12.2%)
ブロードバンド	214 百万円 (YonY +2.0%)	—	▲28 百万円 (YonY +10百万円)
SaaS・DX	▲0 百万円	—	▲110 百万円
その他・全社費等			

## 連結損益計算書（2Q）

- 売上高**  
**2,571百万円 (YonY 21.9%増)**  
メディカル事業の伸長により、大幅な増収
- 売上総利益率**  
**58.7% (YonY 8.1pt増)**  
売上総利益率の高いメディカル事業の成長により58.7%まで向上
- 営業利益**  
**32百万円 (YonY 75.9%減)**  
カウンセリング事業が大幅増益も、メディア事業が広告単価下落によりYonY▲94百万円となった影響  
(メディア事業は不採算サービスの終了やコスト削減を実行し、**10月の営業利益は15百万円まで回復済**)
- 親会社株主に帰属する四半期純利益**  
**11百万円 (YonY 89.3%減)**  
法人税等33百万円を計上

## 2Q連結会計期間（2025年7-9月）

(単位：百万円)

	26年3月期2Q	25年3月期2Q	増減額・pt	増減率
売上高	2,571	2,110	+461	21.9%
売上総利益	1,508	1,068	+440	41.2%
売上総利益率	58.7%	50.6%	8.1pt	—
EBITDA	190	200	▲10	▲5.1%
営業利益	32	133	▲101	▲75.9%
営業利益率	1.3%	6.3%	▲5.1pt	—
経常利益	45	140	▲94	▲67.5%
経常利益率	1.8%	6.7%	▲4.9pt	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	11	112	▲100	▲89.3%
当期純利益率	0.5%	5.3%	▲4.9pt	—

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

## 連結損益計算書（累計）

- 売上高  
**5,123百万円 (YonY 24.1%増)**  
メディカル事業の伸長により、大幅な増収
- 売上総利益率  
**58.6% (YonY 8.6pt増)**  
売上総利益率の高いメディカル事業の成長により58.6%まで向上
- 営業利益  
**103百万円 (YonY 56.0%減)**  
カウンセリング事業が大幅増益も、メディア事業が広告単価下落によりYonY▲174百万円となった影響  
(メディア事業は不採算サービスの終了やコスト削減を実行し、10月の営業利益は15百万円まで回復済)
- 親会社株主に帰属する四半期純利益  
**▲10百万円 (YonY 89.3%減)**  
特別損失101百万円（本社移転費用68百万円、事業撤退損33百万円）計上の影響  
(3Q以降は発生しない見込み)

## 2Q連結累計期間（2025年4-9月）

(単位：百万円)

	26年3月期 2Q	25年3月期 2Q	増減額・pt	増減率
売上高	5,123	4,130	+993	24.1%
売上総利益	3,004	2,067	+936	45.3%
売上総利益率	58.6%	50.1%	8.6pt	—
EBITDA	360	362	▲1	▲0.5%
営業利益	103	234	▲131	▲56.0%
営業利益率	2.0%	5.7%	▲3.7pt	—
経常利益	100	239	▲139	▲58.2%
経常利益率	2.0%	5.8%	▲3.9pt	—
親会社株主に帰属する中間純利益	▲10	178	▲189	—
当期純利益率	▲0.2%	4.3%	▲4.5pt	—

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

(単位：百万円)

## 連結貸借対照表

### ● 現金及び預金

本社移転費用約450百万円、配当金支払146百万円、長期借入金の返済380百万円等により減少

### ● 自己資本比率

前期にONE MEDICAL株式取得に係る借入により低下したが、32.7%と健全な財務体質を維持

### ● 総資産に占める有利子負債割合

長期借入金の返済により減少

### ● PBR

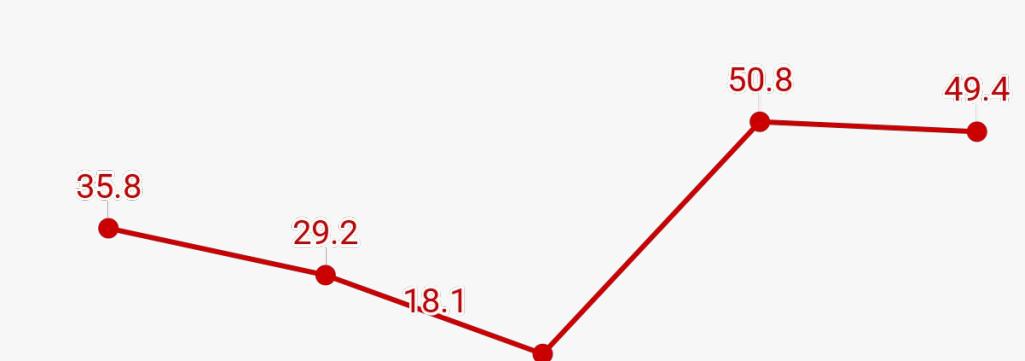
現状のPBRは1.87倍。引き続き、資本コストを意識しながら企業価値向上を目指す

		25年9月末	25年3月末	前期末比
資産	現金及び預金	1,841	2,695	▲853
	売掛金	2,251	1,980	+271
	のれん	3,232	3,308	▲75
	その他	3,034	2,361	+673
	資産	10,361	10,345	+15
負債	有利子負債	5,121	5,252	▲130
	その他	1,699	1,454	+245
	負債	6,821	6,707	+114
純資産	株主資本	3,325	3,571	▲245
	その他	213	67	+146
	純資産	3,539	3,638	▲98

自己資本比率 (%)



総資産に占める有利子負債割合 (%)



## ONE MEDICAL GMV<sup>(1)</sup>

- ピルに続く診療科目としてダイエットが順調に立ち上がっており、月間GMVは10月に337百万円まで拡大
- 9月より本格的に医薬品の卸売事業を開始



注：(1) GMV (Gross Merchandise Value)：流通取引総額（本資料においては患者がクリニックに支払う報酬総額および医薬品の卸売販売総額）

## ONE MEDICAL 売上高

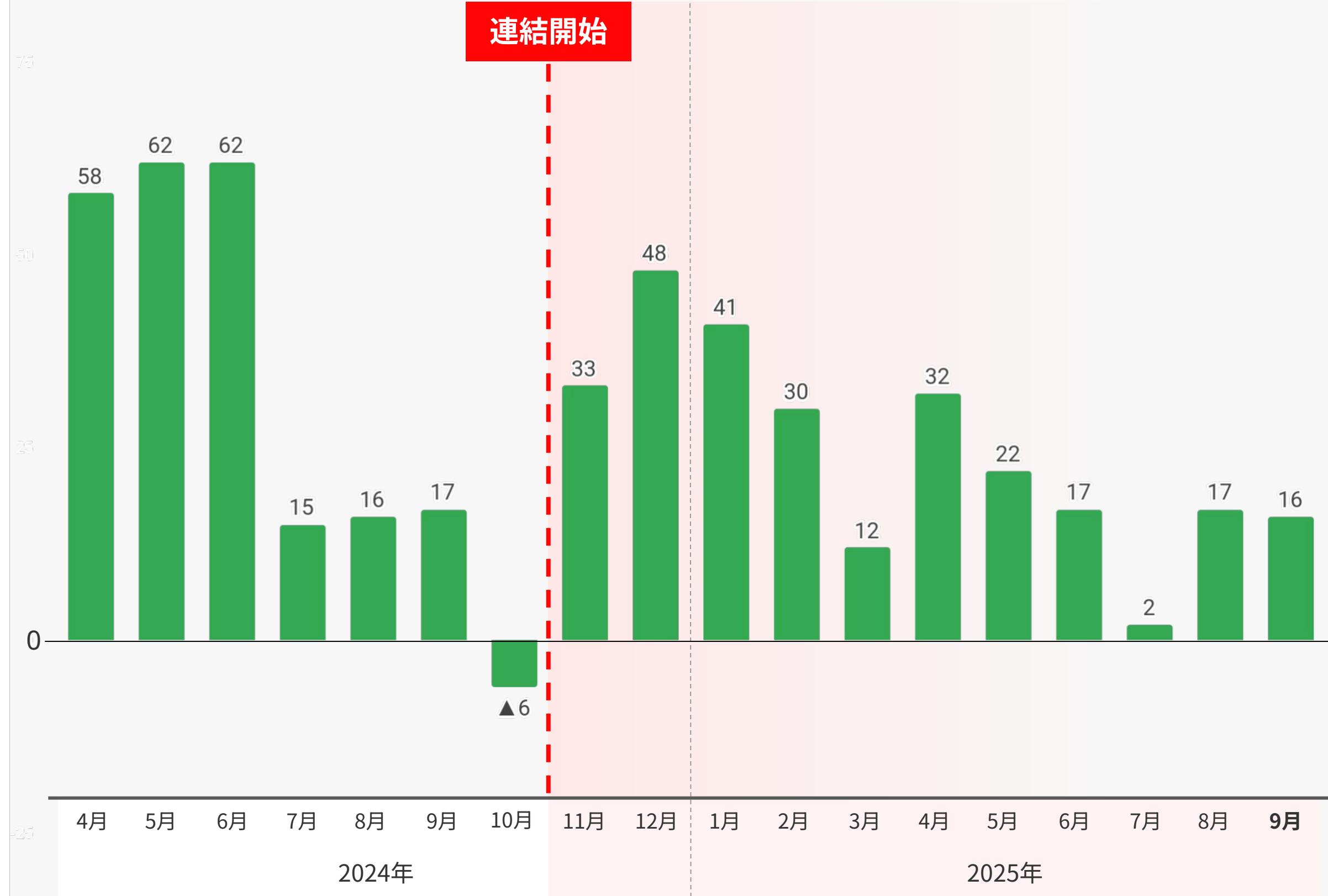
- LTVの高いダイエットが立ち上がったため、8月以降は広告宣伝費を抑制しながらも売上成長と利益創出を両立する方針で運営



# ONE MEDICAL

## 調整後営業利益<sup>(1)</sup>

- 連結開始に伴い、「経営指導料」と「のれん償却費」が発生。調整後営業利益（セグメント利益+経営指導料+のれん償却費）を使用し、連結開始前と同じ基準で比較
- LTVの高いダイエットが順調に立ち上がりため、8月以降は広告宣伝費を抑制しながらも売上成長と利益創出を両立する方針で運営



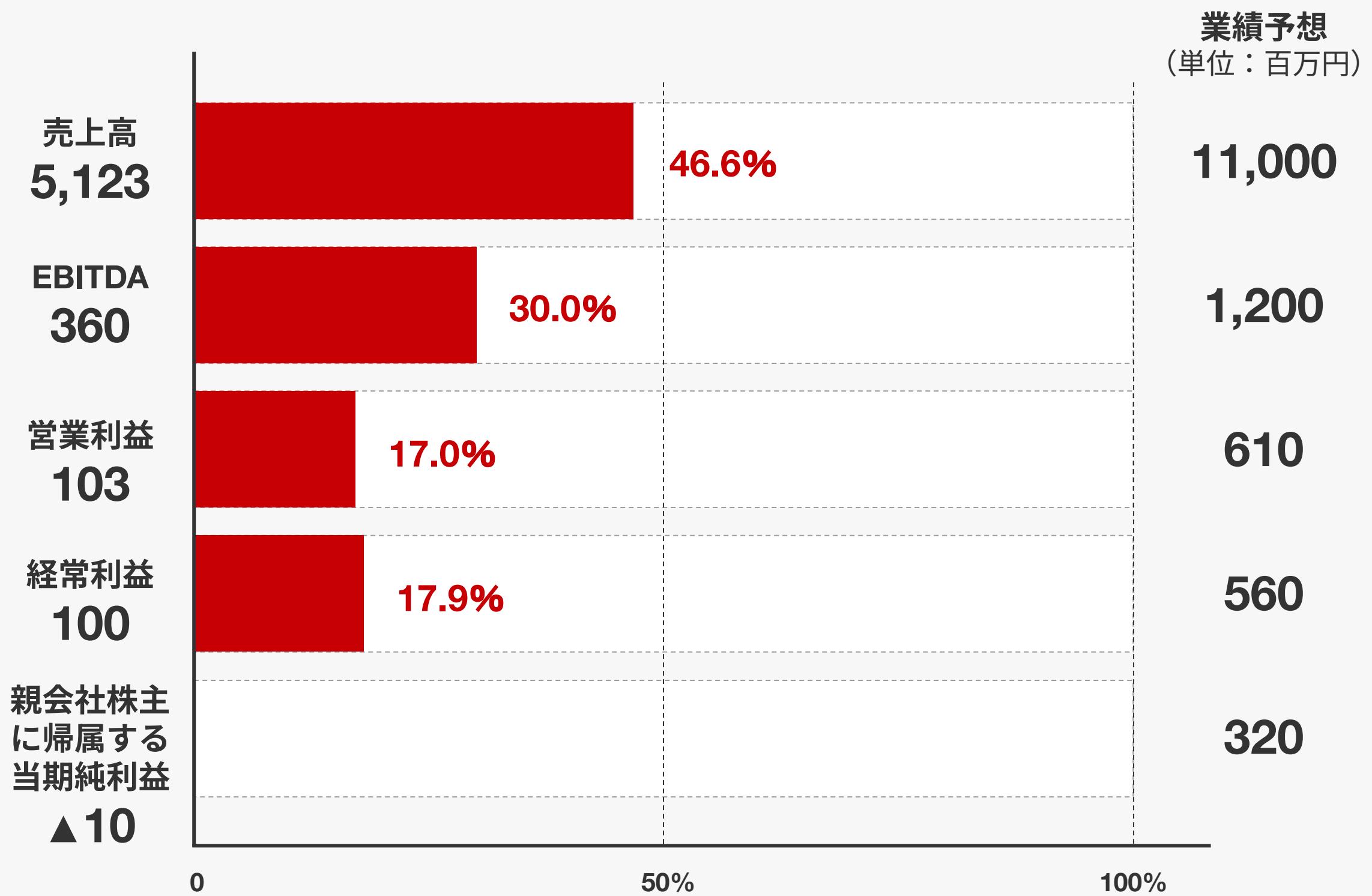
注：(1) 調整後営業利益：セグメント利益+経営指導料+のれん償却費

## 通期業績見通しに対する進捗率

### 進捗状況

- 売上成長と利益回復の両立を図る中、  
売上高は、概ね想定通りの進捗
- EBITDA以下の利益は、  
メディア事業の大幅減益と特別損失の計  
上により進捗率は17~30%  
(特別損失は3Q以降は発生しない見込  
み)
- 通期業績見通しの達成に向けての取り組  
みを次頁に記載

### 2026年3月期 業績見通しに対する進捗率



## 通期業績見通し（営業利益）達成に向けた取り組み

	達成に向けた取り組み
営業利益（全体）	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュカウ領域（プラットフォーム事業・ブロードバンド事業）におけるコスト削減、事業の選択と集中の徹底による利益創出</li> </ul>
メディカル	<ul style="list-style-type: none"> <li>LTVの高いダイエットが立ち上がったため、広告宣伝費を抑制しながらも売上成長と利益創出を両立する方針で運営していく</li> </ul>
プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>メディアサービスは、不採算サービスの終了、外注費、業務委託費等の固定費削減を2Qまでに実行済（10月の営業利益は15百万円まで回復済）</li> <li>M&amp;A仲介事業は、仕掛け案件の成約を積み上げ、成約報酬を拡大させていく</li> <li>カウンセリングサービスは、引き続き利益成長を優先する方針</li> </ul>
ブロードバンド	<ul style="list-style-type: none"> <li>10ギガ回線を強化も、業績予想達成に向けて売上高よりも利益創出を優先</li> </ul>
SaaS・DX	<ul style="list-style-type: none"> <li>FanGrowthを中心にエンタープライズ向けのプロダクトを投下し、ARPUを引き上げていく</li> </ul>

## 自己株式取得について

### 目的

- **流通株式比率の増加**  
主要株主の株式売却により流通株式比率が増加し、上場維持基準に適合
- **株主還元**  
流通株式比率を増加させる方法として、株主還元施策となる自己株式取得を選択

### 内容

- 9月2日に発行済株式総数の1.75% (74,000株) を97百万円で取得

### 当期の株主還元

- 当期の総還元性向は78.6%と高水準の予定
- 連結株主資本配当率 (DOE) 4%を目標とする方針のもと、当期の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

	25年3月期	26年3月期 (予想)
1株当たり年間配当金	30.0円	31.5円
普通配当	30.0円	31.5円

### 総還元性向

(単位：百万円)

	25年3月期	26年3月期 (予想)
総還元額	配当金総額	145
	自己株式取得額	65
	総還元額	211
親会社株主に帰属する当期純利益 (26年3月期は業績見通し)	184	320
総還元性向	114.8%	78.6%

(※) 26年3月期の配当金総額 (予想) は、9月末の発行済株式数 (自己株式を除く) をベースに計算

## 02 | 2026年3月期 第2四半期セグメント別業績

## セグメント別売上高

### メディカル事業

612百万円 (YonY 1,026.6%増)

- ONE MEDICALの貢献により大幅増収

### プラットフォーム事業

845百万円 (YonY 7.1%減)

- メディア事業の減収を新規事業の成長が一定程度吸収

### ブロードバンド事業

899百万円 (YonY 3.9%減)

- 課金会員数の伸び悩みにより減収

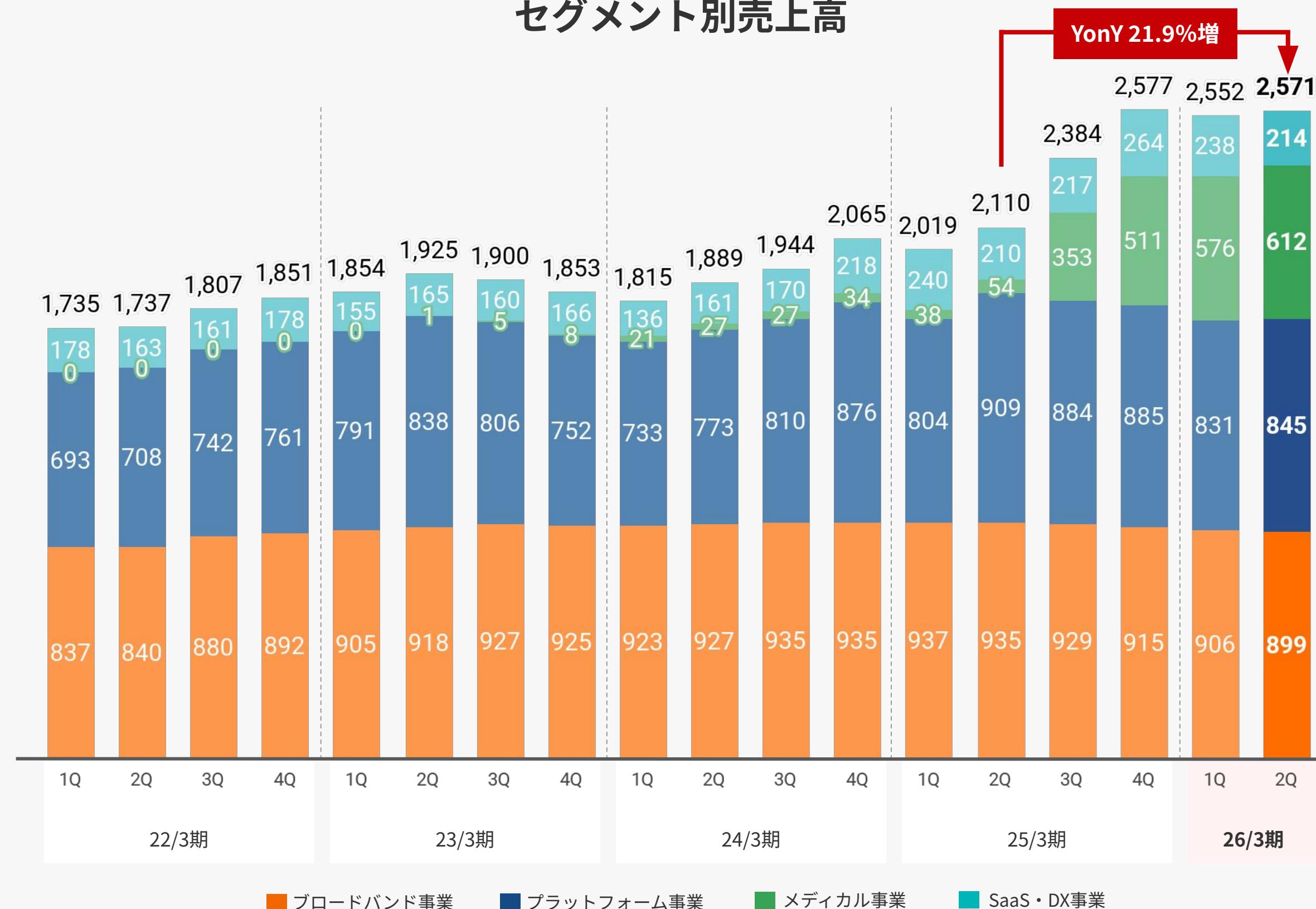
### SaaS・DX事業

214百万円 (YonY 2.0%増)

- SaaS事業は35.3%の増収

## セグメント別売上高

(単位：百万円)



## セグメント別営業利益

### メディカル事業

**▲83百万円 (YonY 83百万円減)**

- ・ダイエット立ち上げのため広告宣伝費を積極的に投下

### プラットフォーム事業

**125百万円 (YonY 26.7%減)**

- ・広告単価下落によりメディアサービスが▲94百万円 (1Qで底打ちし、10月は営業利益15百万円まで回復済)

### ブロードバンド事業

**130百万円 (YonY 12.2%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

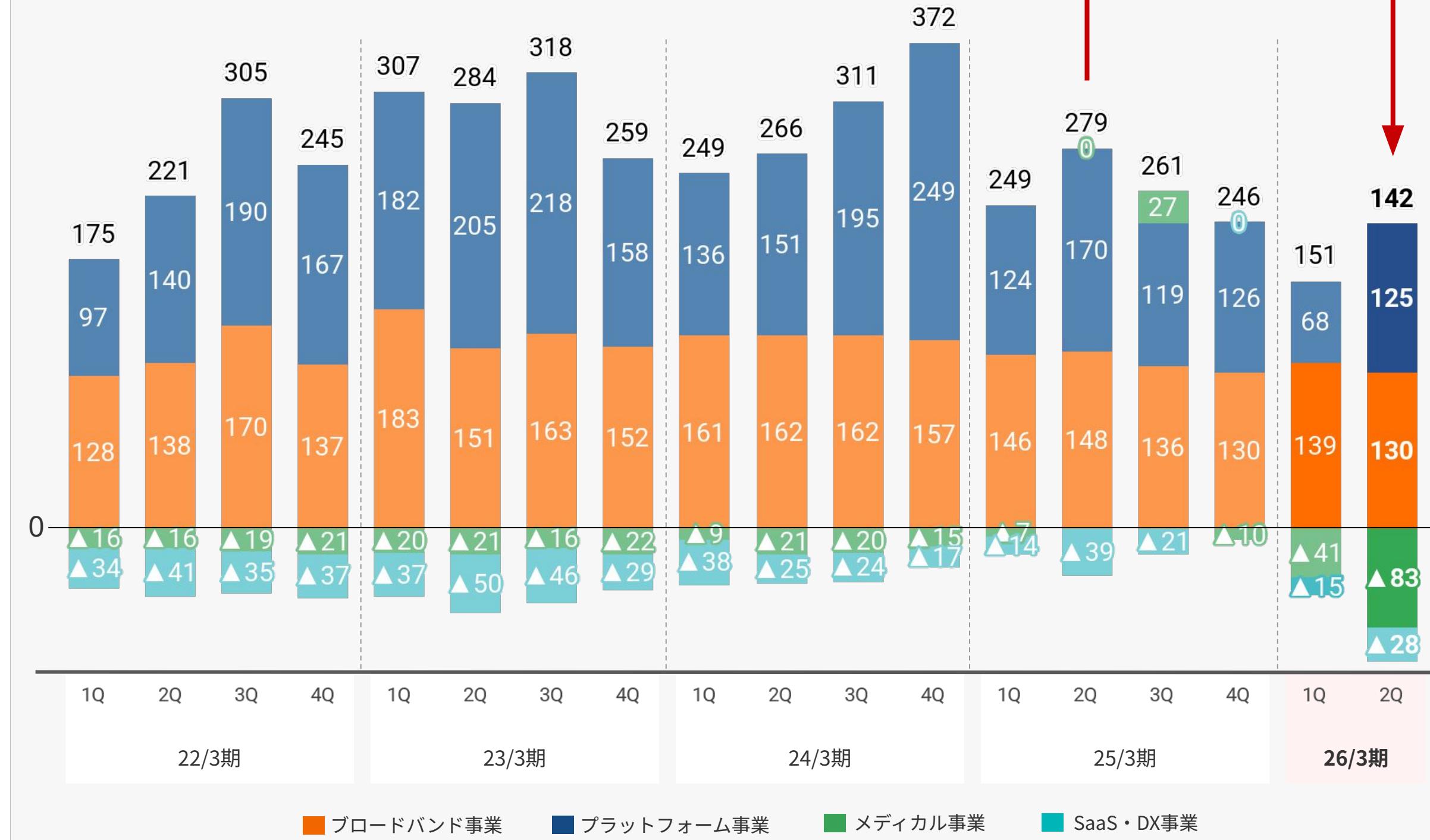
**▲28百万円 (YonY +10百万円増)**

- ・SaaS事業は売上成長により損益改善

## セグメント別営業利益

(単位:百万円)

YonY 49.0%減



## 販管費の推移

### ● 全体・広告宣伝費

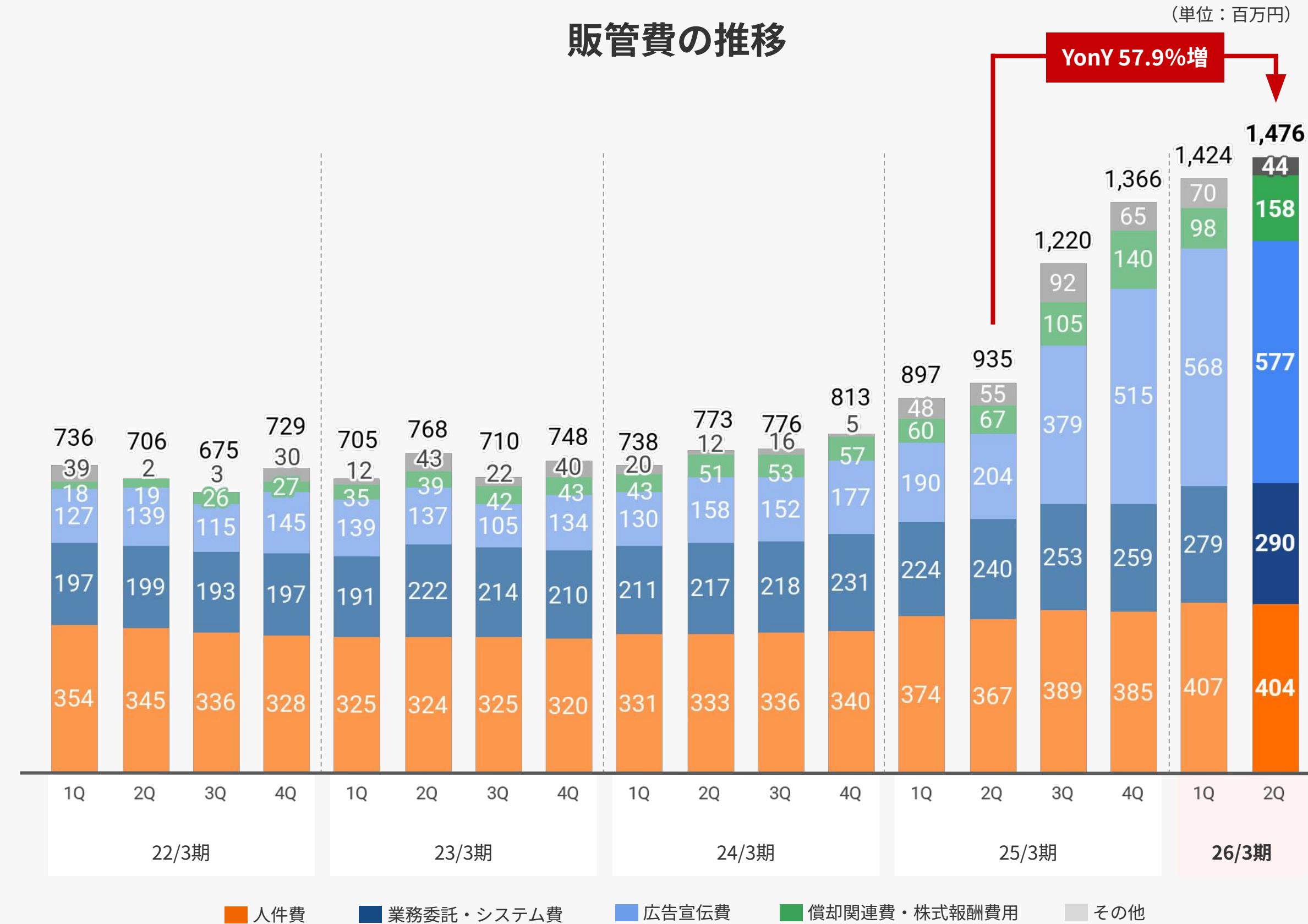
メディカル事業の売上高成長を優先し、オンライン診療サービスの広告宣伝費を大幅に増加（8月以降は広告宣伝費を抑制しながらも売上成長と利益創出を両立する方針で運営）

### ● 人件費

人材採用や昇給等により YonY 37百万円 (10.1%) の増加

## 販管費の推移

(単位：百万円)

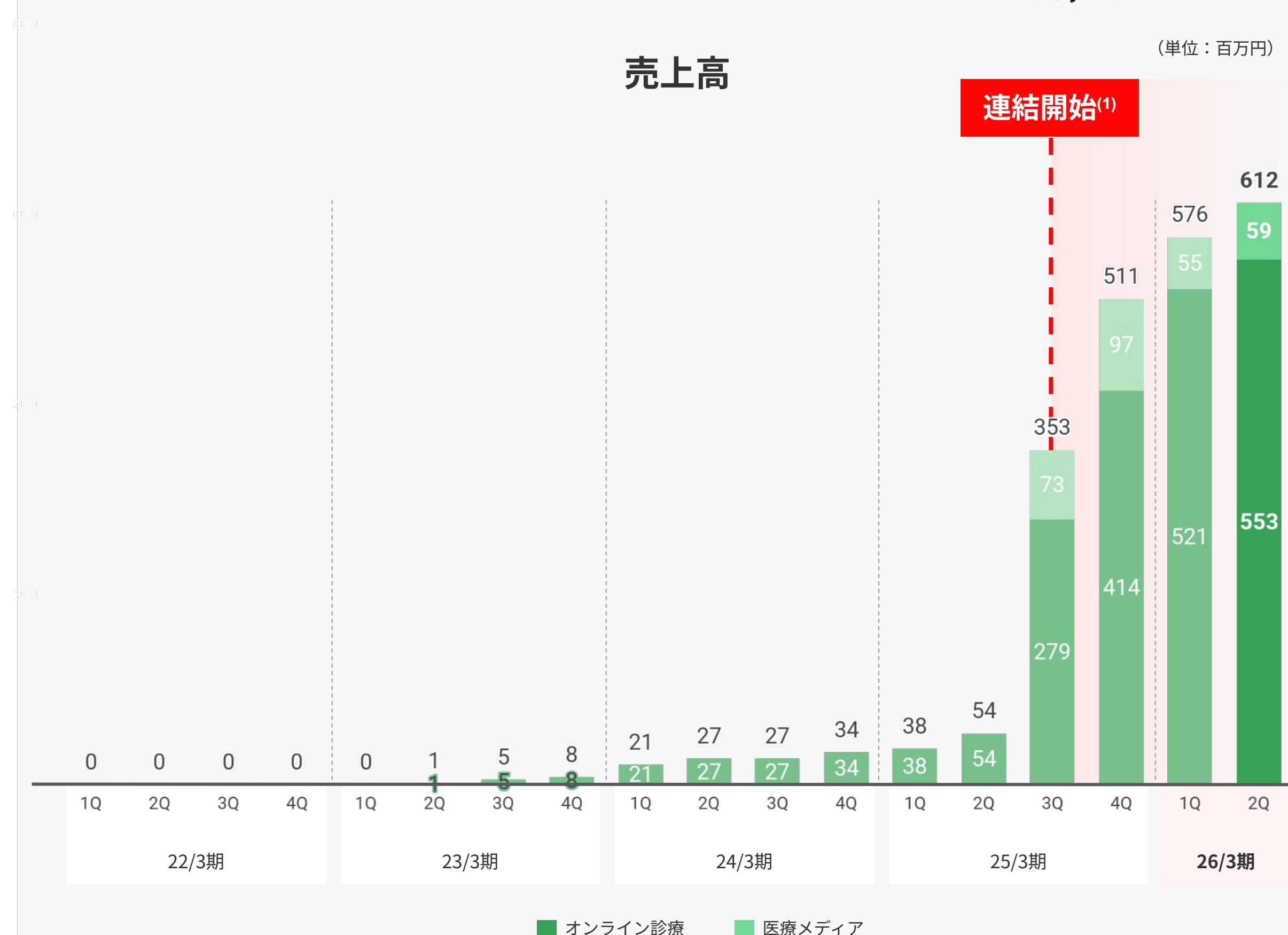


YonY 57.9%増

メディカル事業

## 売上高

- **612百万円 (YonY 1,026.6%)**  
ONE MEDICALの貢献により大幅増収
- LTVの高いダイエットが順調に立ち上がり、8月以降は広告宣伝費を抑制しながらも売上成長と利益創出を両立する方針で運営



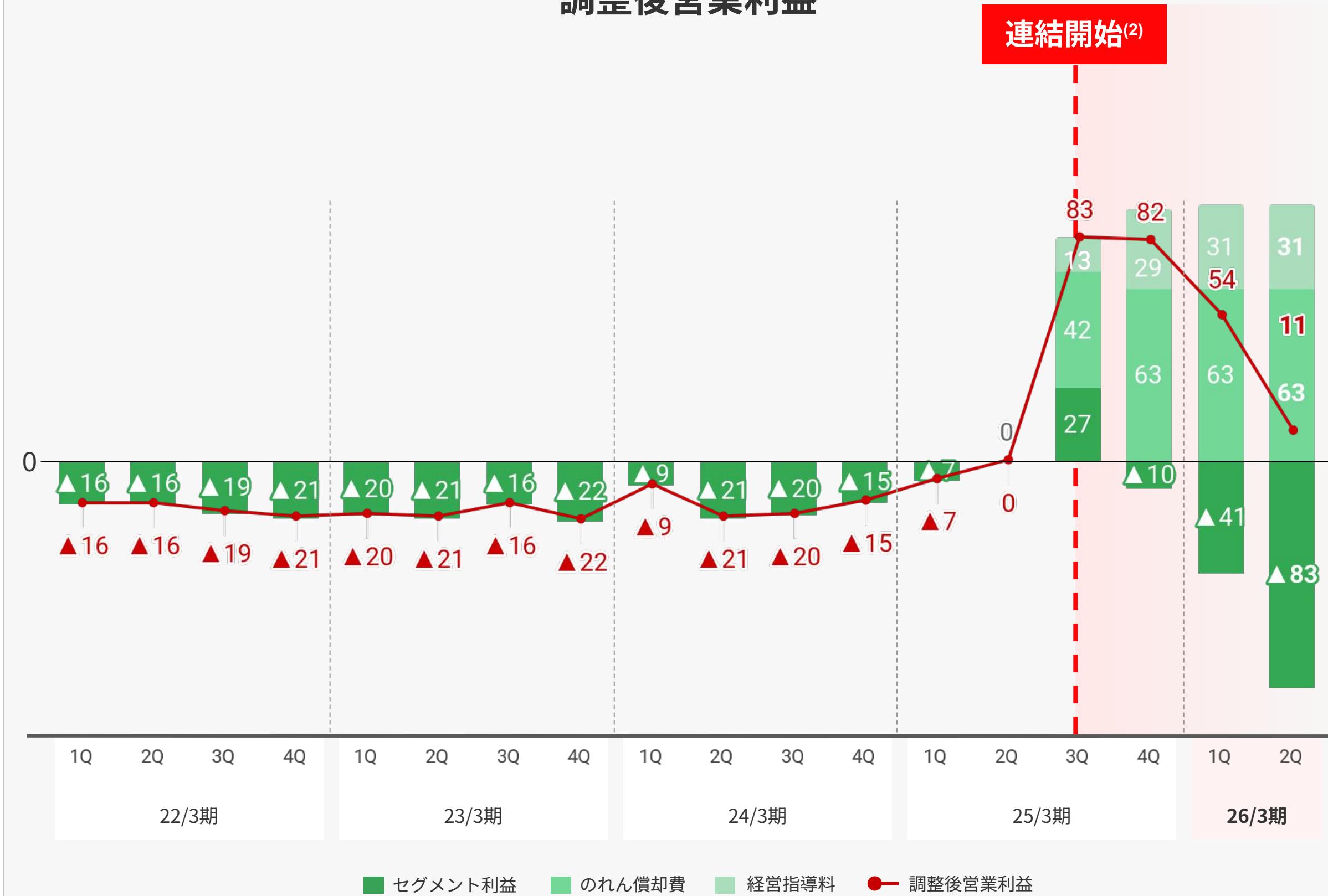
注：(1) 2024年11月より連結開始

調整後営業利益<sup>(1)</sup>

- ONE MEDICAL連結開始に伴い、「経営指導料」と「のれん償却費」が発生。調整後営業利益（セグメント利益+経営指導料+のれん償却費）を使用し、連結開始前と同じ基準で比較
- LTVの高いダイエットが順調に立ち上がったため、8月以降は広告宣伝費を抑制しながらも売上成長と利益創出を両立する方針で運営

## 調整後営業利益

(単位：百万円)



注：(1) 調整後営業利益：セグメント利益+経営指導料+のれん償却費  
(2) 2024年11月より連結開始

プラットフォーム事業

## 売上高

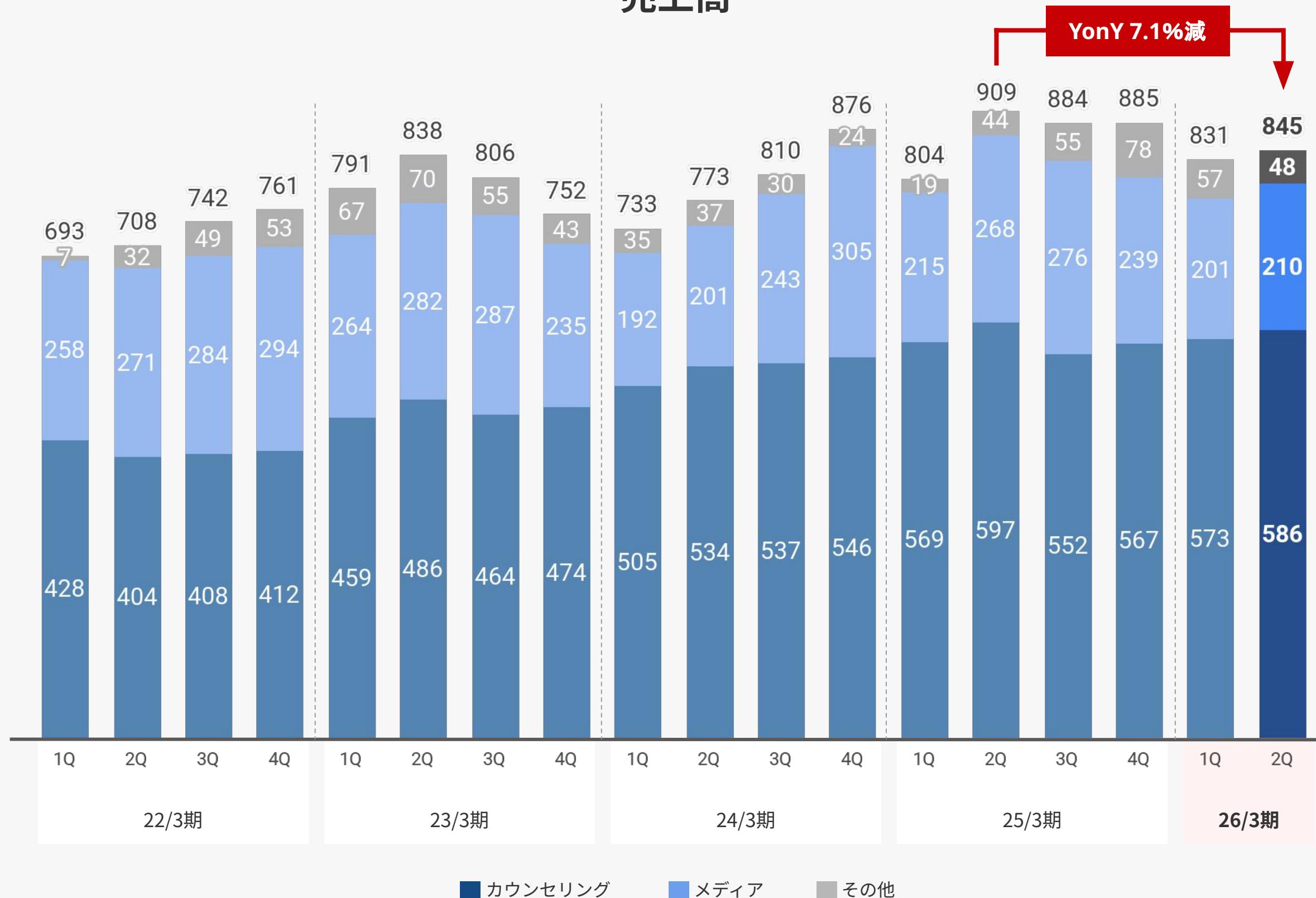
- カウンセリングサービス  
**586百万円 (YonY 1.8%減)**

メディアサービスの業績を考慮し、売上成長よりも利益成長を優先する方針としたため微減

- メディアサービス  
**210百万円 (YonY 21.6%減)**  
PV数、広告単価の下落により減収

## 売上高

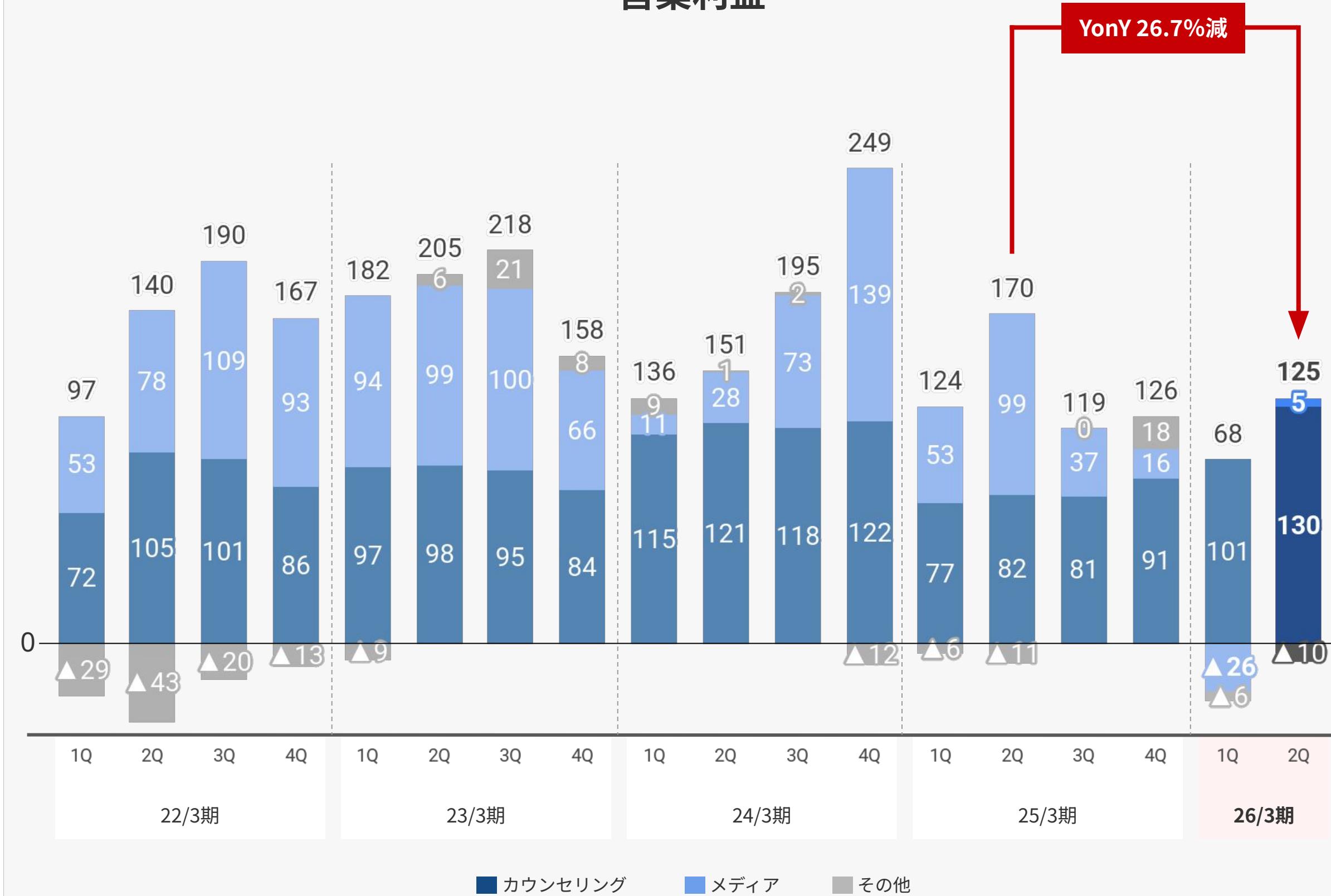
(単位：百万円)



## 営業利益

- カウンセリングサービス  
**130百万円 (YonY 58.0%増)**  
メディアサービスの業績をカバーするため、広告宣伝費の投資対効果の基準を見直したことから大幅な増益
- メディアサービス  
**5百万円 (YonY 94.9%減)**  
広告単価の下落により減益 (1Qで底打ちし、10月は営業利益15百万円まで回復済)

## 営業利益



## カウンセリングサービスKPI

- 利益成長を優先する方針に伴い、広告宣伝費の投資対効果の基準を見直したことから、新規ユーザーの獲得が鈍化し、相談回数はYonY 7.5%減

### 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

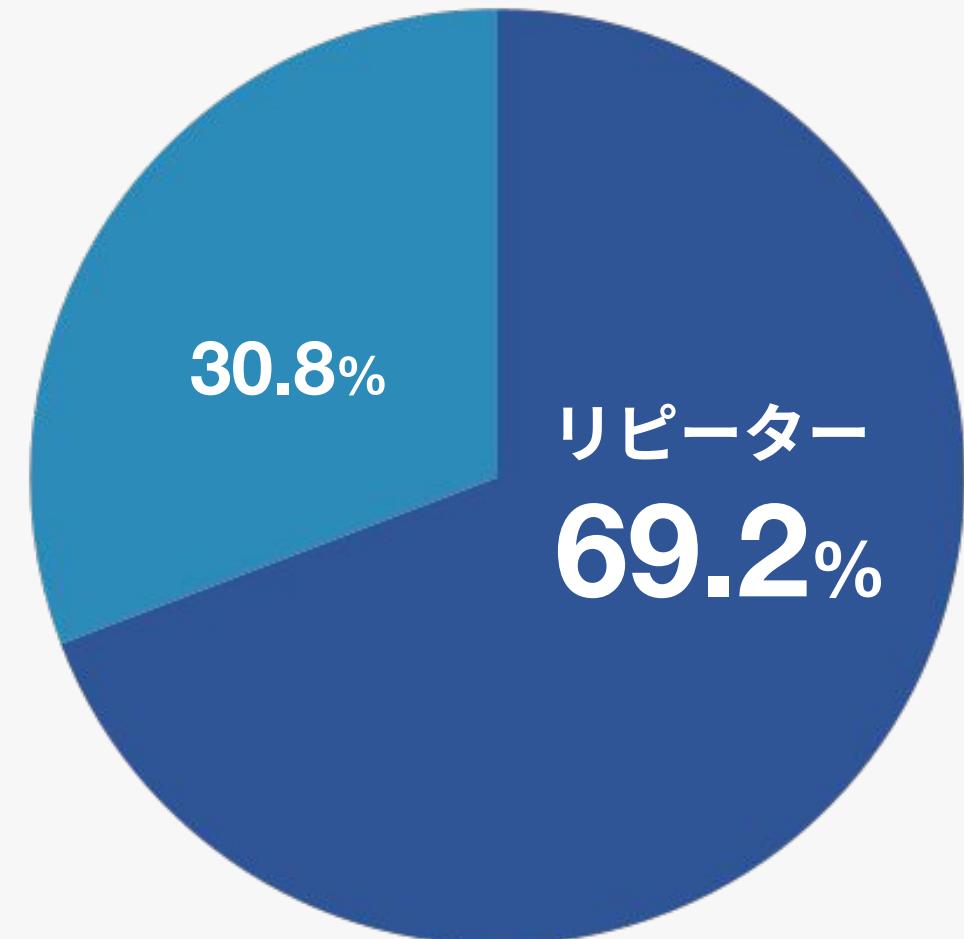
(単位：回)



## 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<sup>(1)</sup>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

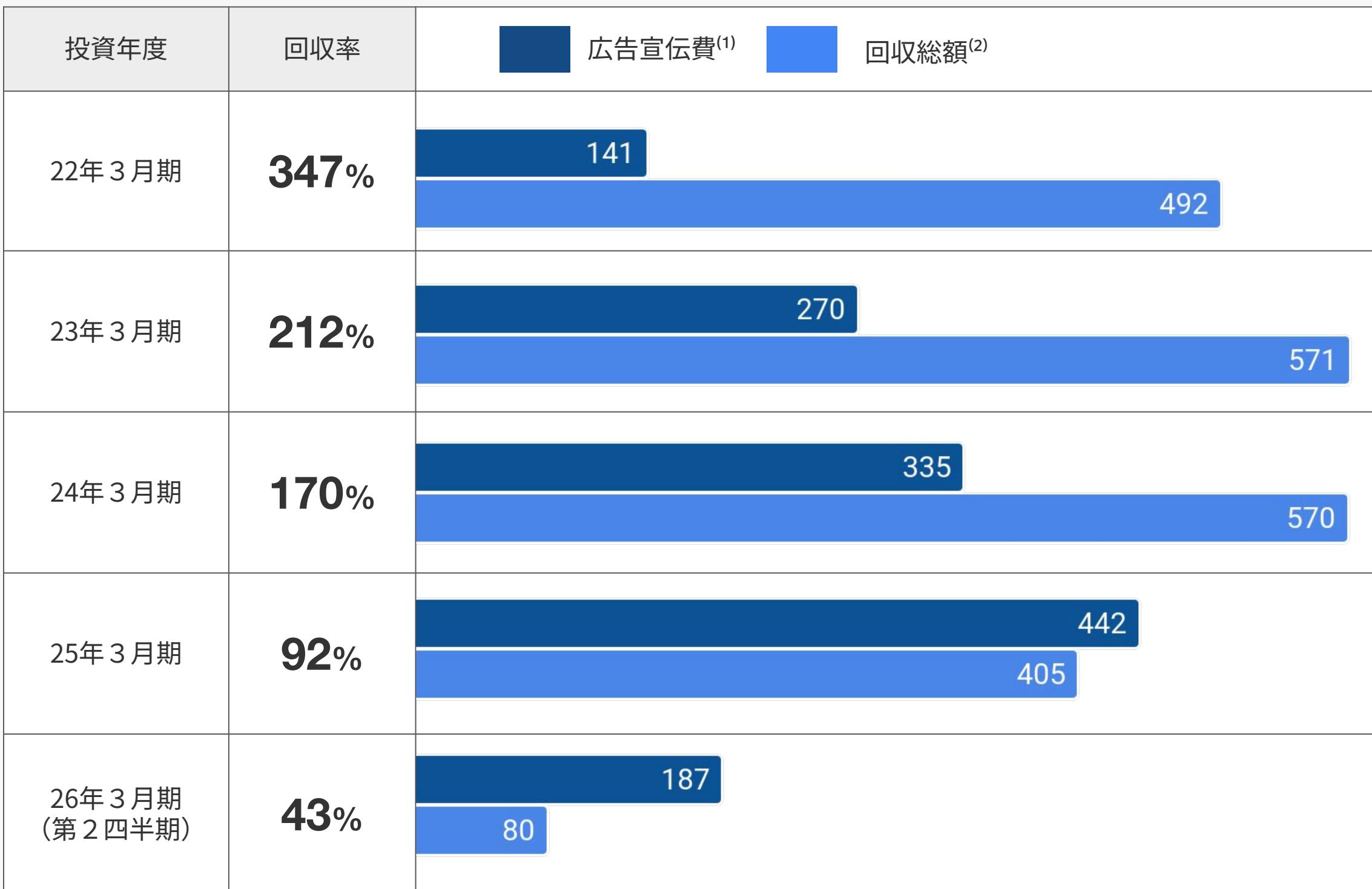
恋愛・結婚  
健康・メンタル  
家庭・家族  
仕事・キャリア  
人間関係

注：(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

- 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92%を回収済

(単位：百万円)



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

## メディアサービスのKPI

- ウーマンエキサイトのPV減少や不採算サービスの終了により前期から減少も**安定的に推移**

- ニュース、ブログ等サービス

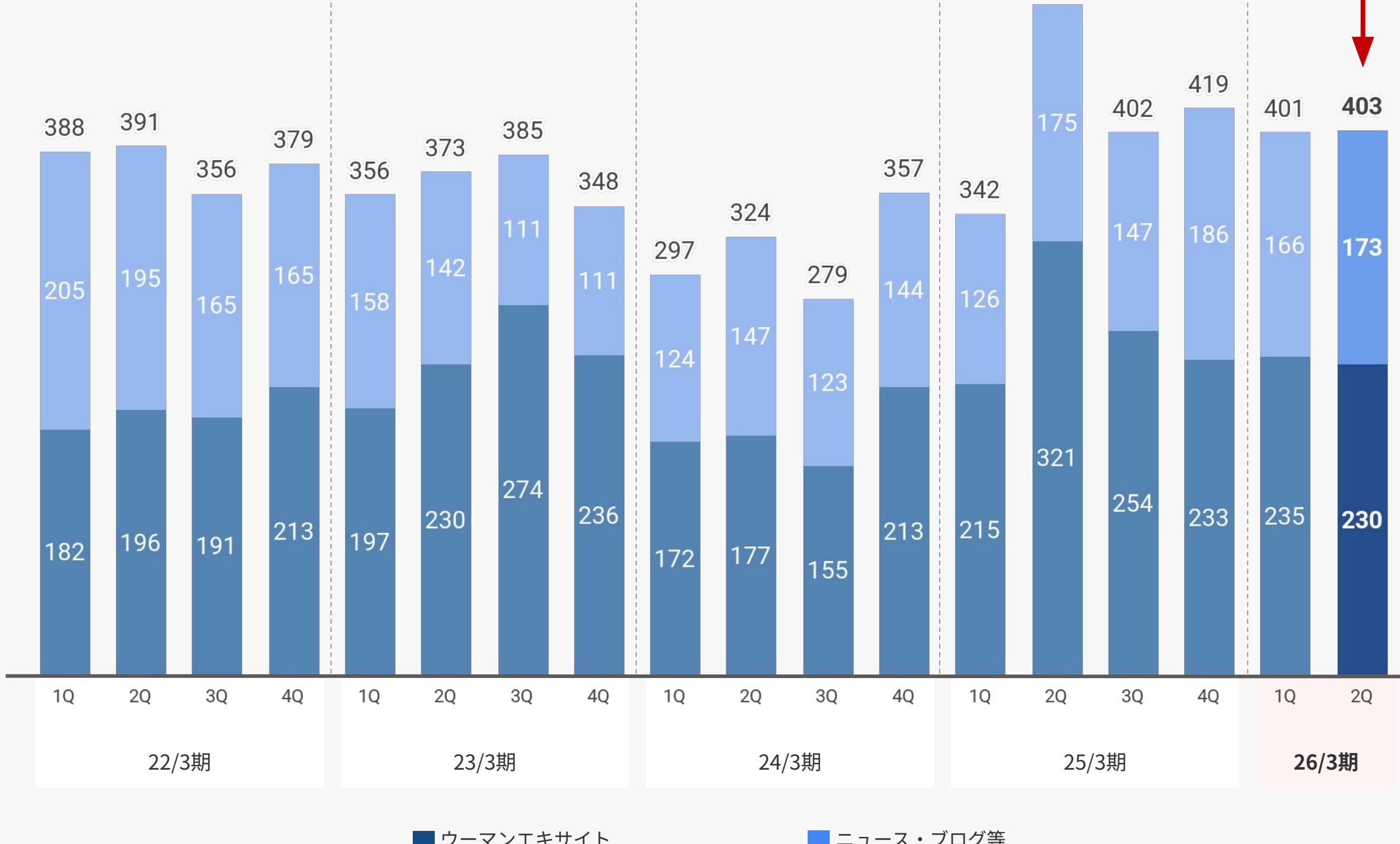
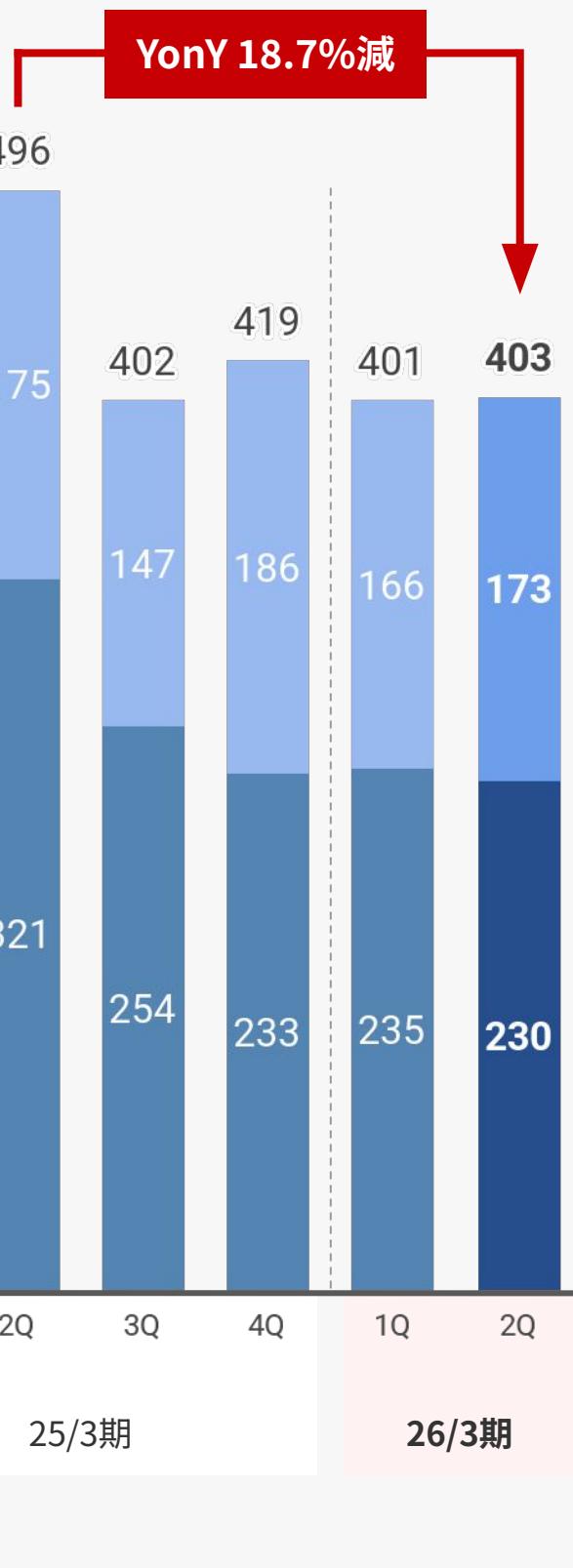
**excite ニュース**

**excite ブログ**

**NAPBIZ**

## メディアサービス平均PV数

(単位：百万PV/月)



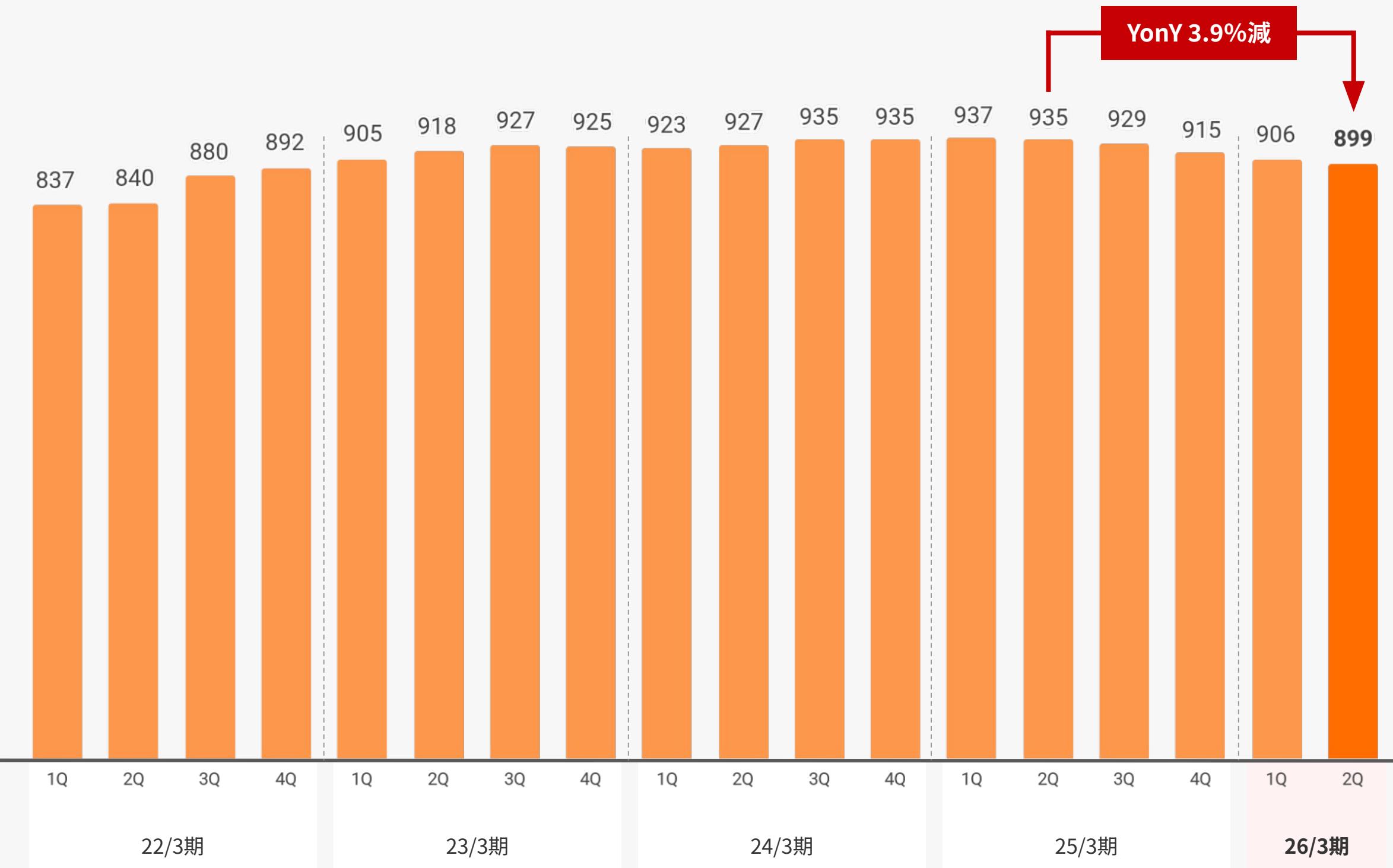
## ブロードバンド事業

## 売上高

- **899百万円 (YonY 3.9%減)**  
光回線サービスの課金会員数が伸び悩み減収
- **10ギガ回線を強化**しており、課金会員数の増加を目指す

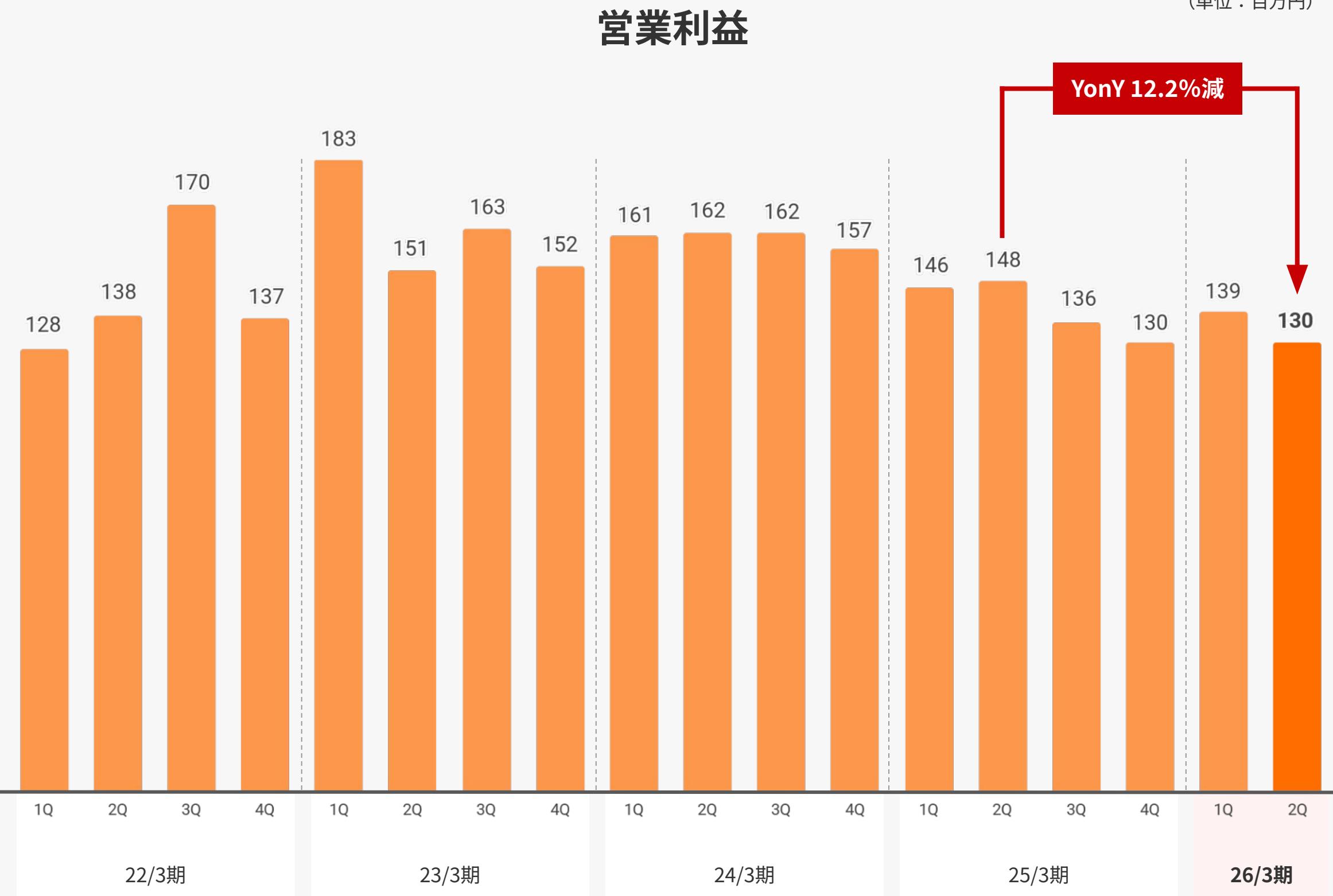
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

- **130百万円 (YonY 12.2%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



## ブロードバンドサービス KPI

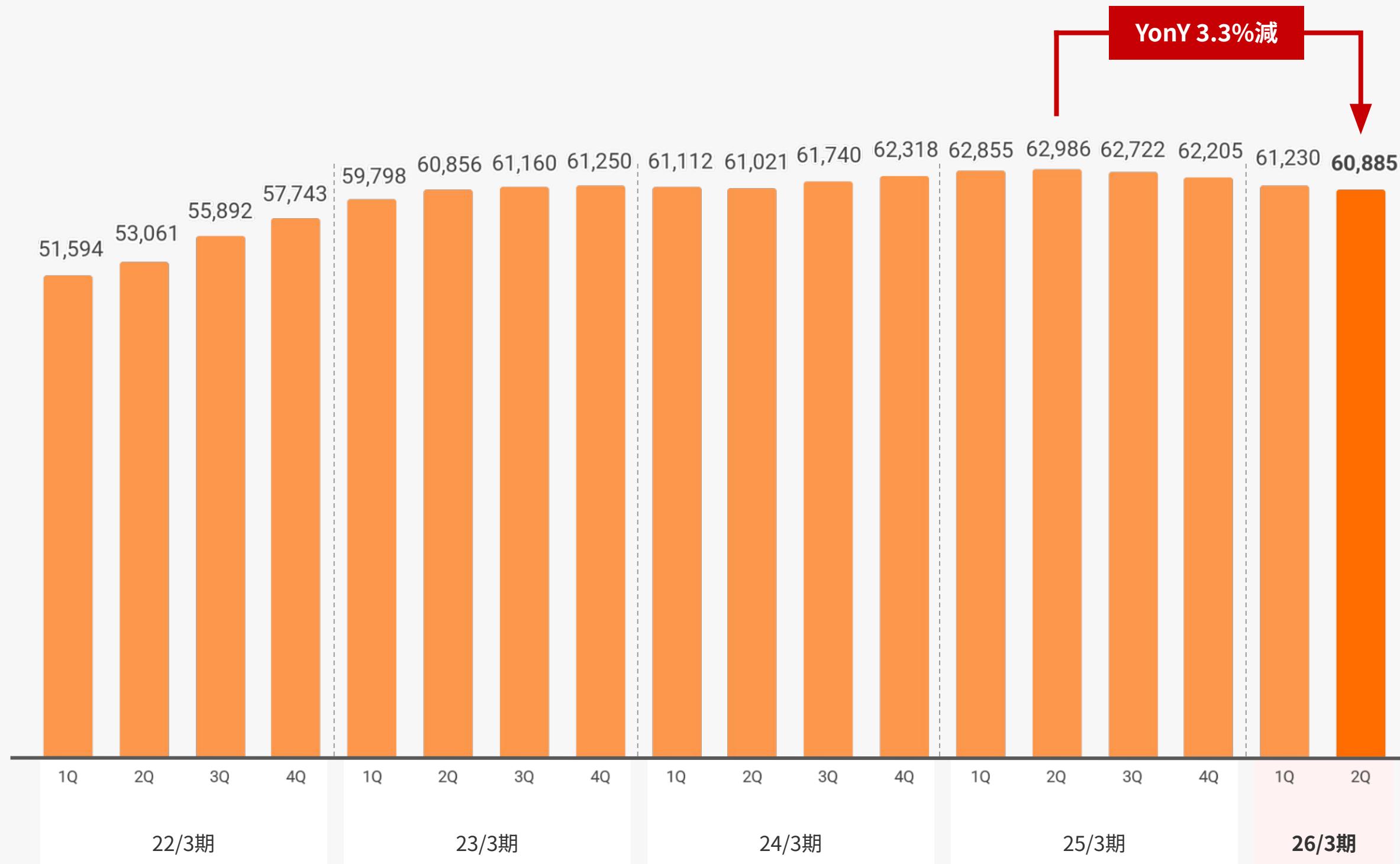
- 課金会員数は60,885人  
(YonY 3.3%減)

光回線サービスにおいて、課金会員数が伸び悩み微減

- 10ギガ回線を強化しており、課金会員数の増加を目指す

## 主要な光回線サービス・MVNOの月間平均課金会員数

(単位：人)

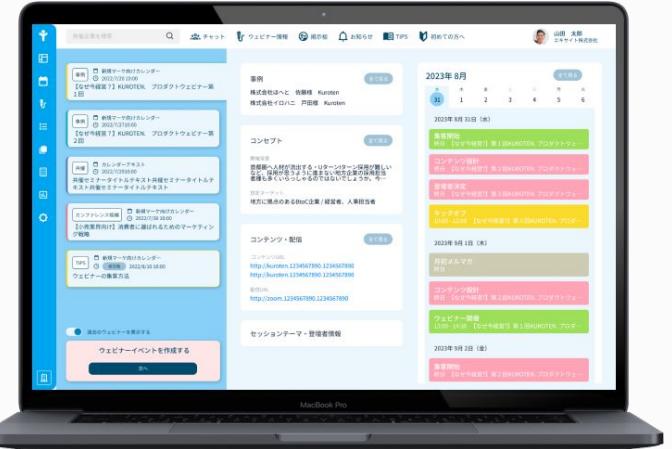


SaaS・DX事業

## 事業概要

### FanGrowth

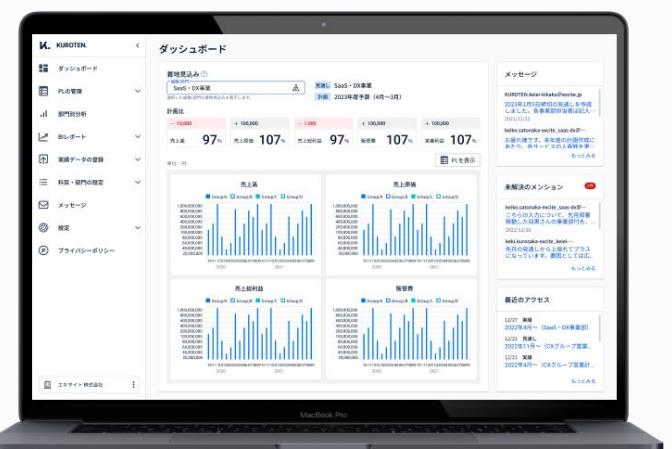
マーケティング領域のSaaS  
ウェビナーに関するあらゆる  
タスクを完結できるSaaSとウェビ  
ナー伴走支援（BPO）を提供



2022年7月リリース

### KUROTEN

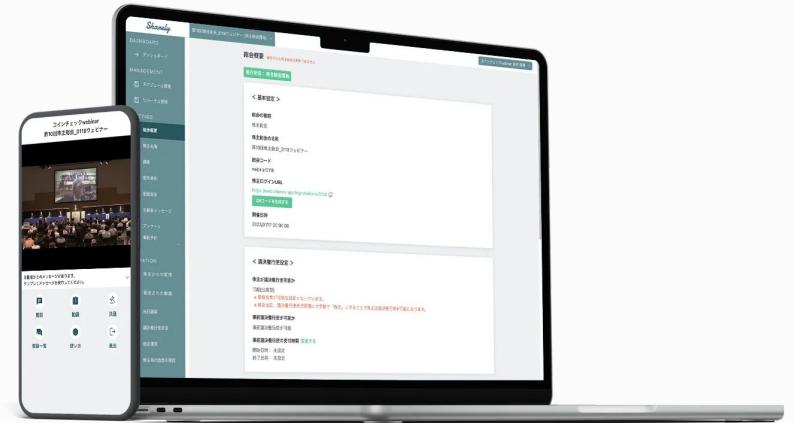
管理会計領域のSaaS  
上場企業を含む様々な企業での経  
営企画のノウハウを活かした経営  
管理クラウド



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



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



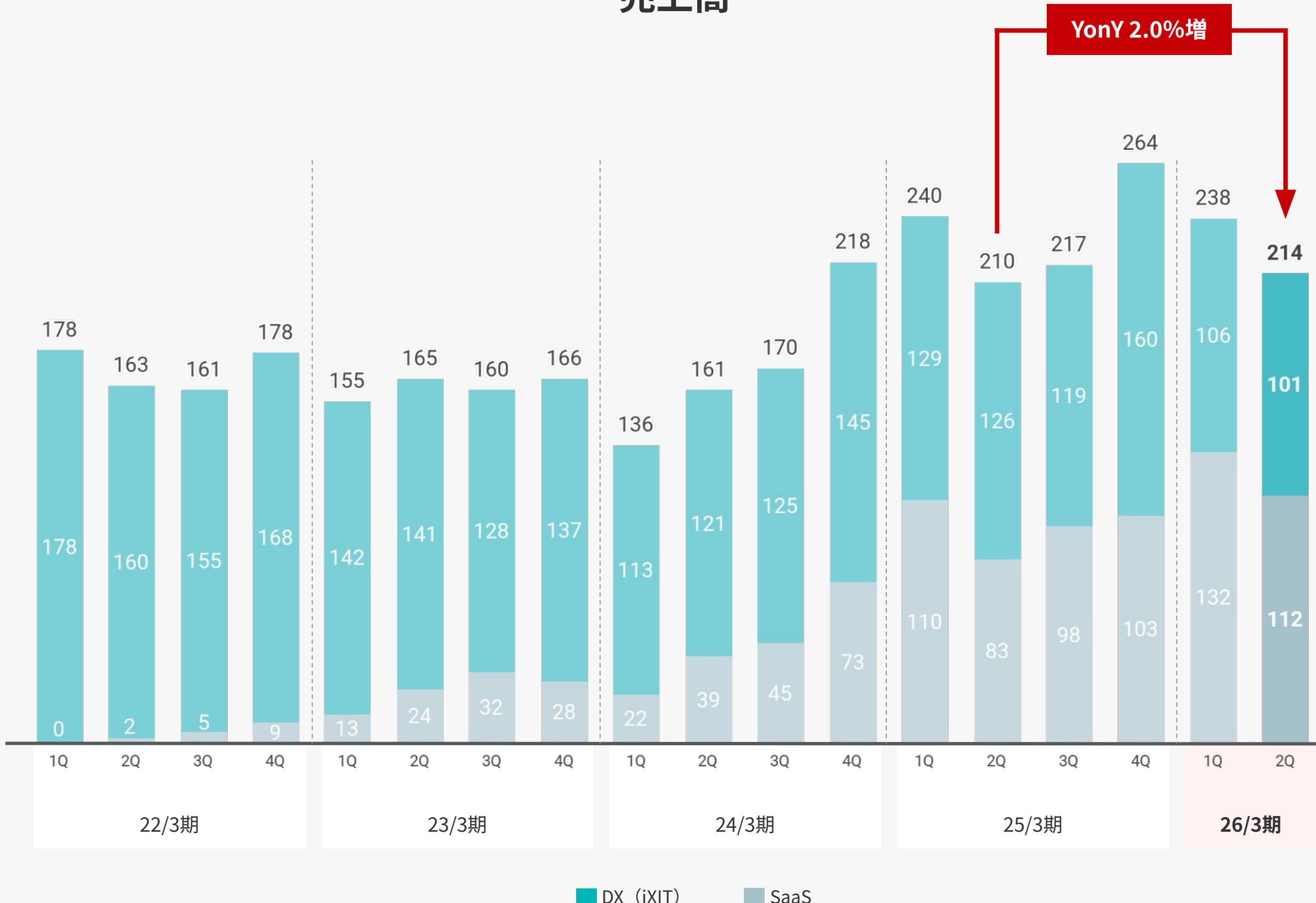
# 売上高

## ● 214百万円 (YonY 2.0%増)

FanGrowthが牽引し、SaaS事業は順調に成長も、DX事業の減収により微増

# 売上高

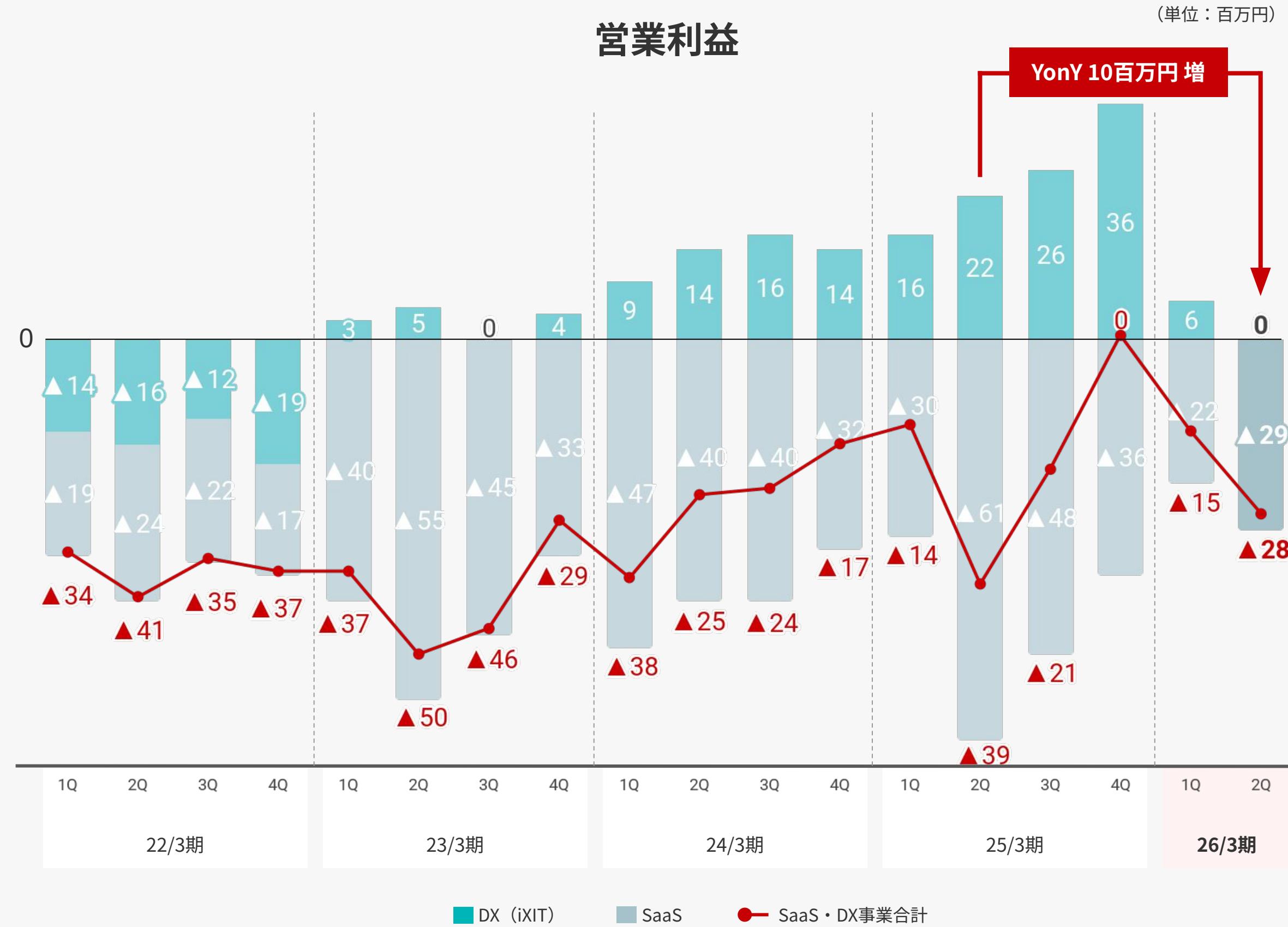
(単位：百万円)



## 営業利益

- ▲28百万円 (YonY +10百万円)  
SaaS事業の売上拡大により損益改善
- SaaS事業は当期も先行投資を継続し、  
27年3月期での黒字化を目指す

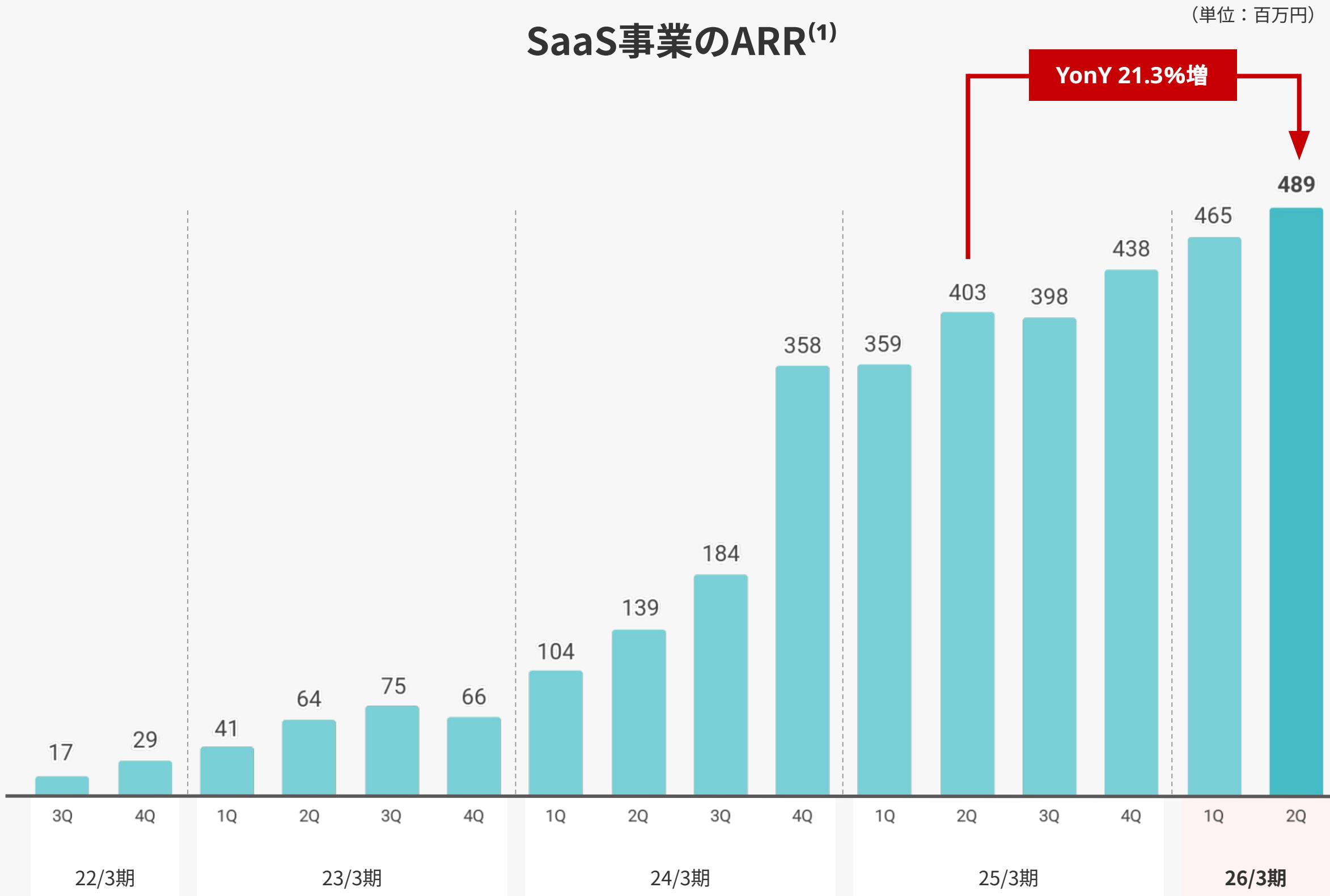
## 営業利益



## SaaS事業のARR<sup>(1)</sup>

- 489百万円 (YonY 21.3%増)  
FanGrowth、Sharelyの契約数増加により着実に拡大

## SaaS事業のARR<sup>(1)</sup>



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

## トピックス

### ウェビナープラットフォーム FanGrowth

会員制動画メディアを構築できる  
「FanGrowth Studio」を提供開始



制作したコンテンツを簡単にナレッジベース化

**FanGrowth Studio**

見込み顧客にも既存顧客にも活用できる  
社内コンテンツの利活用が即可能。

リード獲得・商談創出を支援する中で課題となっていた  
“中長期での顧客育成”に対応するため、新たに会員制動画  
メディア構築サービスを提供開始。  
動画パーソナライズとAIチャットで育成を自動化し、視聴ログ  
による関心度可視化でマーケティング精度を高めます。

### 株主総会総合支援 Sharely

「Sharely Day 2025」を開催。  
導入企業のグリーHD、メルカリ、ユーグレナが登壇



株主総会・IR担当者が一堂に会する年に一度の大規模イベントを今年も開催。

Sharely を導入するグリーホールディングス、メルカリ、ユーグレナの担当者様に登壇いただき、「これから株主総会の在り方」や「対話が生み出す信頼・納得の経営」をテーマに、“株主との共感経営”を実現するためのヒントを議論する有意義なイベントとなっています。

## 03 | 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かく見守り・  
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

岩手県 宮城県 福島県 茨城県 神奈川県

山梨県 長野県 三重県 滋賀県 京都府

鳥取県 島根県 岡山県 広島県 山口県

徳島県 高知県 宮崎県 厚別区 霧石町

紫波町 狹山市 佐倉市 四街道市 世田谷区

厚木市 豊橋市 京都府  
子育て環境日本一  
推進会議 多良木町 川南町

筑後市

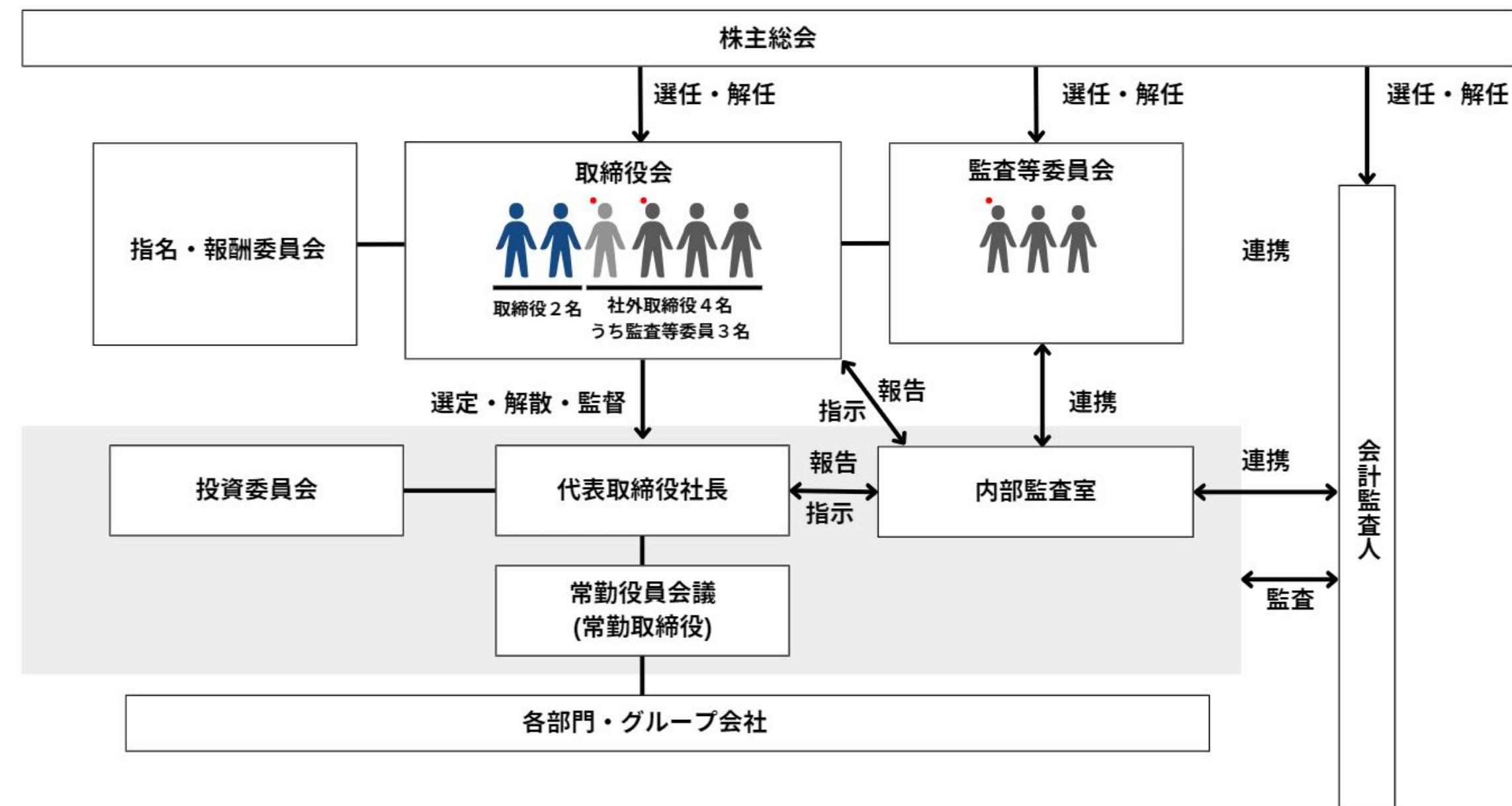


## ガバナンス体制

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

## 監查等委員

### ● 女性取締役

# 04 | 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： 連結263名  
※2025年9月末時点  
※契約・アルバイト社員含む

資本金： 23百万円  
※2025年9月末時点

子会社：  
   

メディカル事業  
プラットフォーム事業  
プロードバンド事業  
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



ONE MEDICAL

NAPBIZ

プラットフォーム事業

メディカル事業

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<sup>(1)</sup>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<sup>(2)</sup>**

✓ 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质の改善を行い、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)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

株式会社光通信を経て、株式会社サミーネットワークスに入社。2007年に同社執行役員就任。2008年に株式会社シーエー・モバイル（現 株式会社CAM）に入社し、2011年同社取締役に就任。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月当社に入社し、執行役員に就任。課金事業を管掌。2019年6月取締役に就任。

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。

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(株)執行役員CFO  
**高橋 伸太郎**

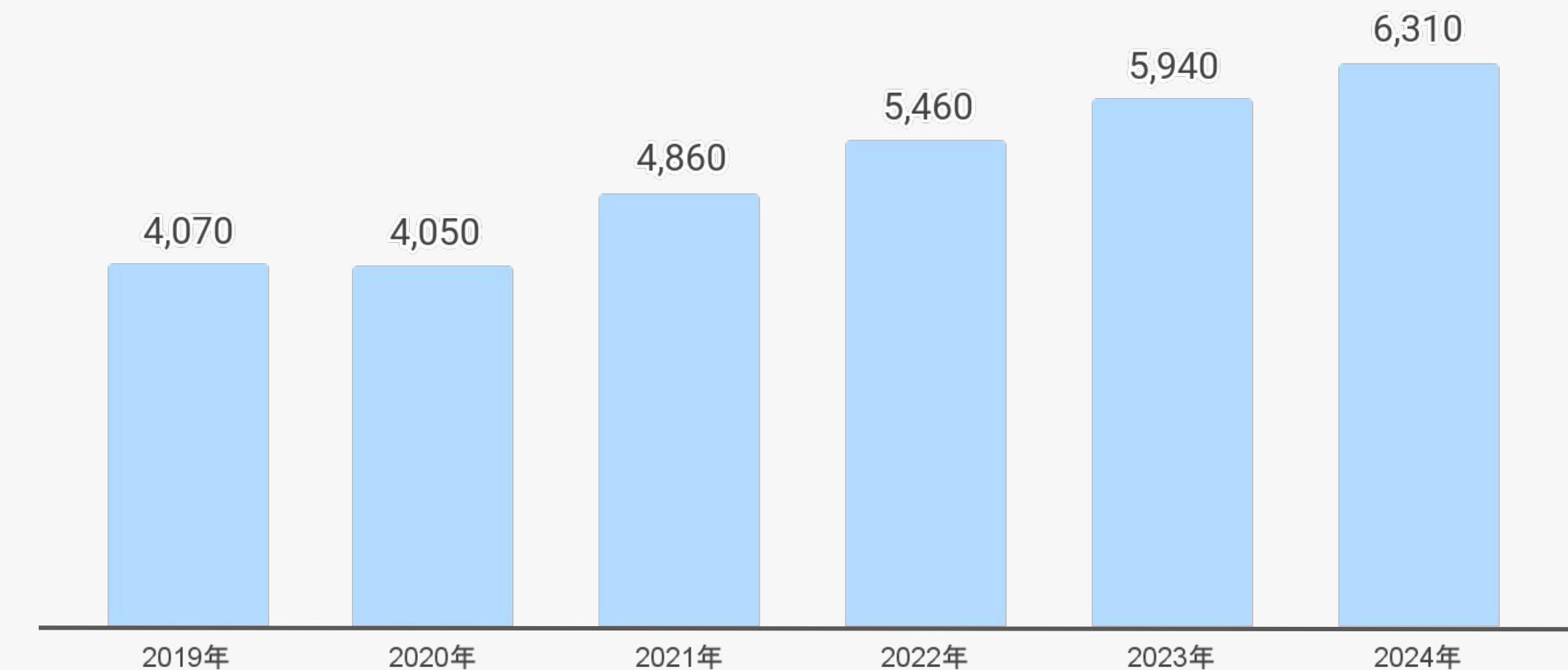
新卒で株式会社リクルート（現）に入社後、経営企画・事業企画・FinTech事業の立ち上げを経験。2022年IPO準備中のネットベンチャーに転職、2024年6月に同社執行役員CSOに就任し、経営企画・法務・経理・IR・人事等コーポレート部門を幅広く管掌。2025年5月エキサイトホールディングス株式会社に入社し、経営企画室および当社経営管理室長就任。2025年10月当社執行役員CFOに就任。

## 美容医療の市場規模

美容医療領域の市場規模は約6,300億円。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等を背景に、美容医療市場規模は2025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)



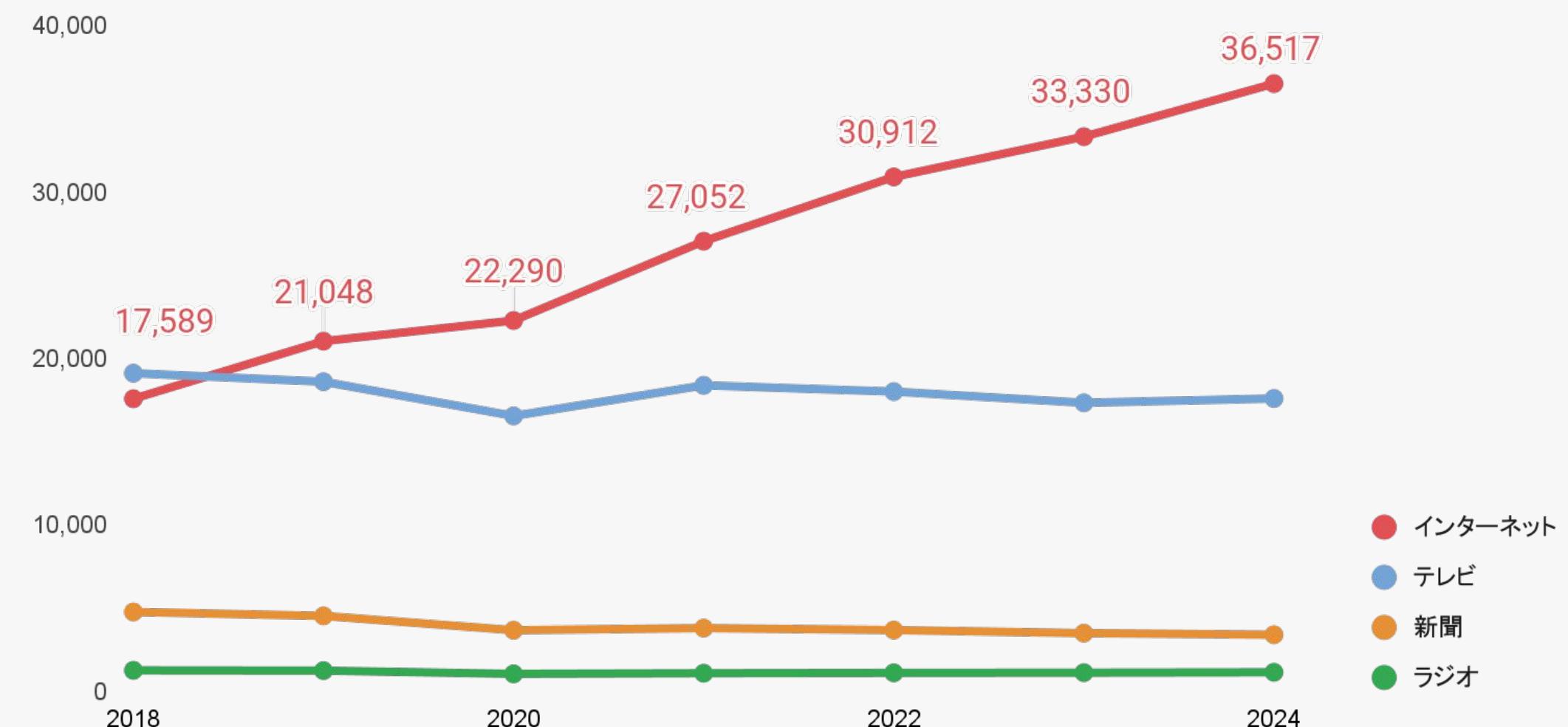
出所：2025 美容医療の展望と戦略～市場分析編～（矢野経済研究所） 医療施設収入高ベース

## 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）等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)

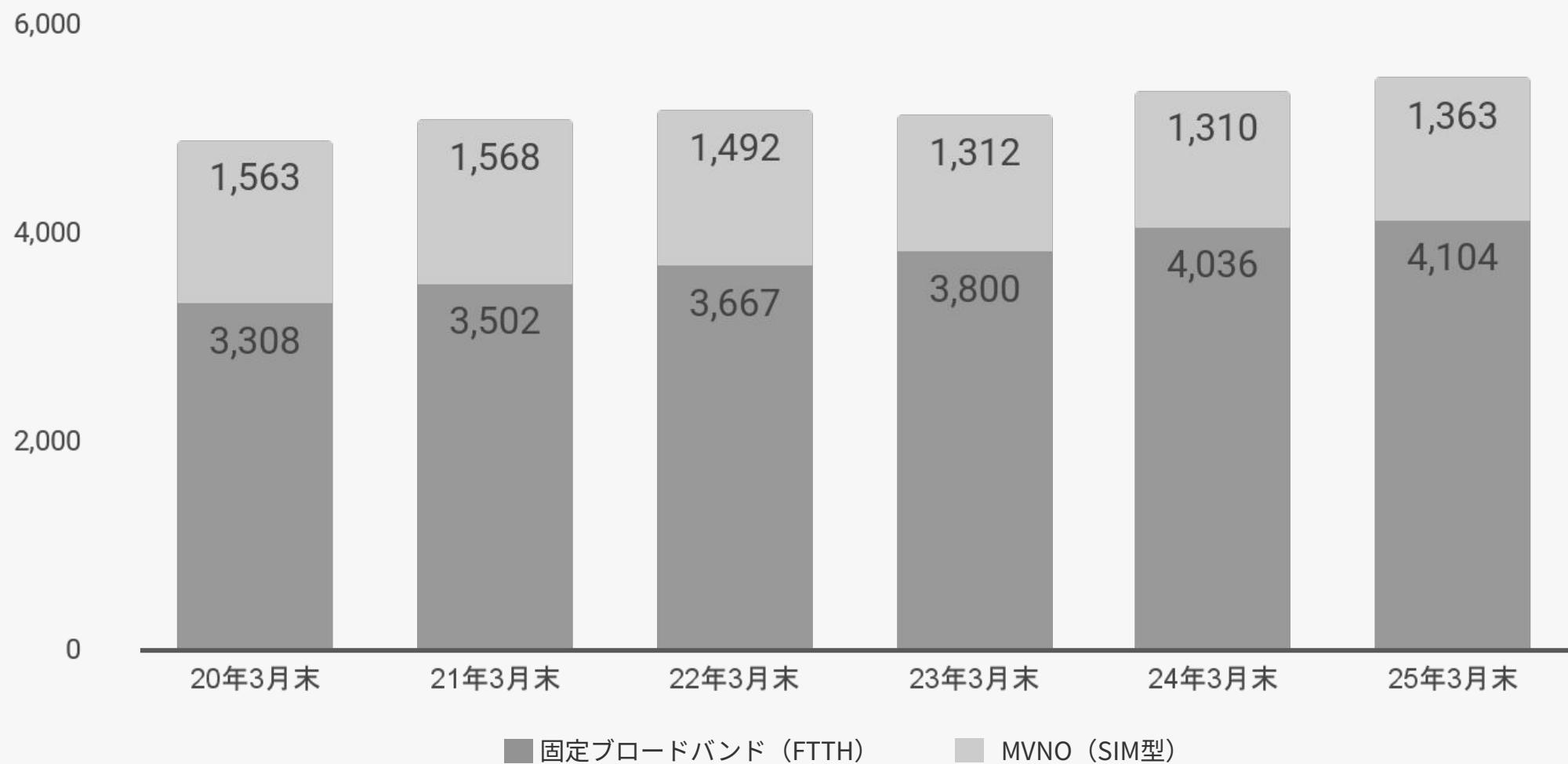


出所：(株)電通「2024年 日本の広告費」2025年2月

## ブロードバンド事業市場規模

固定ブロードバンド回線は、テレワーク等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 (2025年6月) 「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査」（2025年3月末時点）」、  
(株)MM総研 (2025年7月) 「国内MVNO市場調査（2025年3月末時点）」より

## 連結経営指標推移

	単位	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期2Q
売上高	(百万円)	7,131	7,533	7,713	9,091	5,123
営業利益	(百万円)	398	622	643	465	103
経常利益	(百万円)	407	597	621	354	100
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	346	453	400	184	▲10
包括利益	(百万円)	243	510	347	225	122
純資産額	(百万円)	1,511	2,022	3,628	3,638	3,539
総資産額	(百万円)	4,241	4,550	6,295	10,346	10,361
1株当たり純資産額	(円)	53.55	518.20	736.89	720.24	706.40
1株当たり当期純利益	(円)	89.04	116.51	82.16	37.78	▲2.25
自己資本比率	(%)	35.6	44.4	57.5	33.8	32.7
自己資本当期純利益率	(%)	25.0	25.7	14.2	5.2	▲0.3

注：(1) 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

(2) 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、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。

## 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/>