

2023年3月期 通期 決算説明資料

2023年5月17日
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 | 2023年3月期 通期決算概要(2022年4月～2023年3月)
- 02 | 2023年3月期 セグメント別業績
- 03 | 2024年3月期 通期業績予想
- 04 | サステナビリティに関する取組
- 05 | Appendix

01 | 2023年3月期 通期決算概要(2022年4月～2023年3月)

2023年3月期 通期決算概要

連結業績

売上高は堅調に推移し、プラットフォーム事業が営業利益の大幅な成長を牽引
営業利益前年比+56.3%増益

プラットフォーム事業

コンサルティングサービス過去最高売上高
前年比+10.3%増収、+31.3%増益

ブロードバンド事業

堅調な売上高成長
前年比+6.6%増収、+12.9%増益

SaaS・DX事業

次の事業の柱を育成するため、規律ある先行投資を継続

	売上高	前年比	営業利益	前年比
連結業績	7,533 百万円	+5.6 %	622 百万円	+56.3 %
プラットフォーム事業	3,206 百万円	+10.3 %	683 百万円	+31.3 %
ブロードバンド事業	3,677 百万円	+6.6 %	649 百万円	+12.9 %
SaaS・DX事業	648 百万円	▲4.8 %	▲163 百万円	-
その他・全社費等	-	-	▲547 百万円	-

連結損益計算書

(単位:百万円)

- 売上高は堅調に推移
7,533百万円 (YoY+5.6%)
- 営業利益は大幅な成長
622百万円 (YoY+56.3%)
- 既存事業の営業利益は
14%と高収益を実現

	22年3月期	23年3月期	増減	前期比
売上高	7,131	7,533	+401	+5.6%
売上原価	3,885	3,978	+92	+2.4%
売上総利益	3,245	3,554	+308	+9.5%
売上総利益率	45.5%	47.2%	+1.7pt	—
販売費及び一般管理費	2,847	2,932	+84	+3.0%
営業利益	398	622	+223	+56.3%
既存事業	919	992	+73	+7.9%
新規事業	▲521	▲370	+151	—
営業利益率	5.6%	8.3%	+2.7pt	—
営業外収益	27	0	—	—
営業外費用	▲17	▲25	▲8	—
経常利益	407	597	+189	+46.3%
経常利益率	5.7%	7.9%	+2.2pt	—
親会社株主に帰属する当期純利益	346	453	+104	+30.9%
当期純利益率	4.9%	6.0%	+1.1pt	—

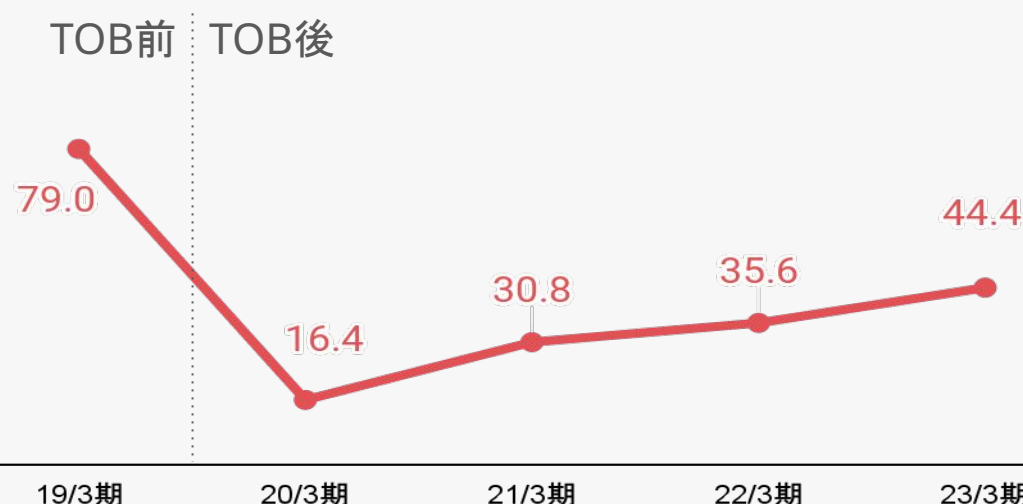
連結貸借対照表

■ TOB⁽¹⁾時に影響を受けた財務体質は以下の取り組みにより大幅に改善し、健全化

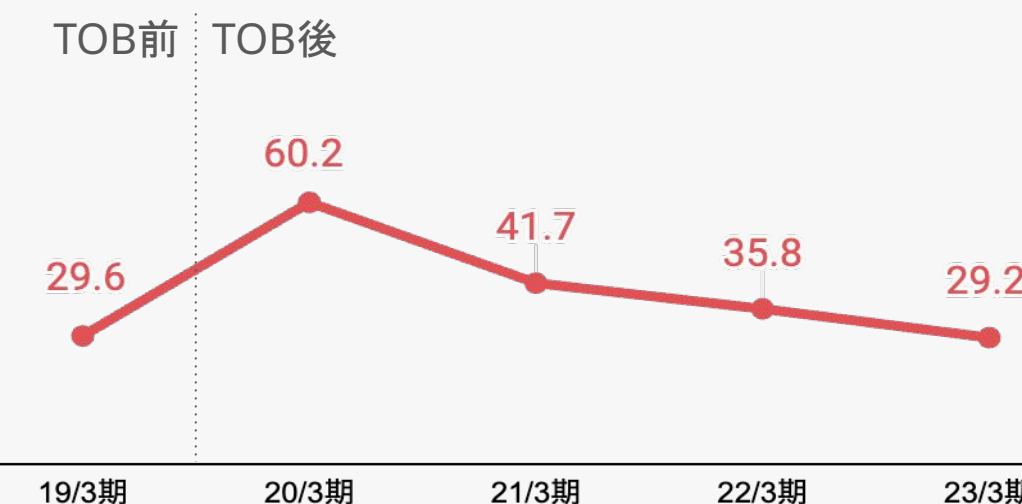
- 継続的な業績改善
- 借入金の返済による有利子負債比率の低下
- 債権債務の回転期間の大幅な改善
- 借入金は営業CFの1/3以下の返済額のため健全な水準
- のれんは総資産の12.5%と低い水準

			22年3月期	23年3月期	前期比
資産	流動資産	現金及び預金	984	1,175	+191
		売掛金	1,117	1,153	+36
		その他	92	170	+77
	固定資産	のれん	607	570	▲36
		その他	1,438	1,479	+40
資産合計			4,241	4,550	+309
負債	有利子負債		1,520	1,330	▲190
	その他		1,209	1,198	▲11
純資産	資本金(資本剰余金含む)		992	992	-
	利益剰余金		628	1,082	+453
	その他の包括利益累計額		▲112	▲55	+56
	非支配株主持分		3	3	-
負債・純資産合計			4,241	4,550	+309

自己資本比率(%)



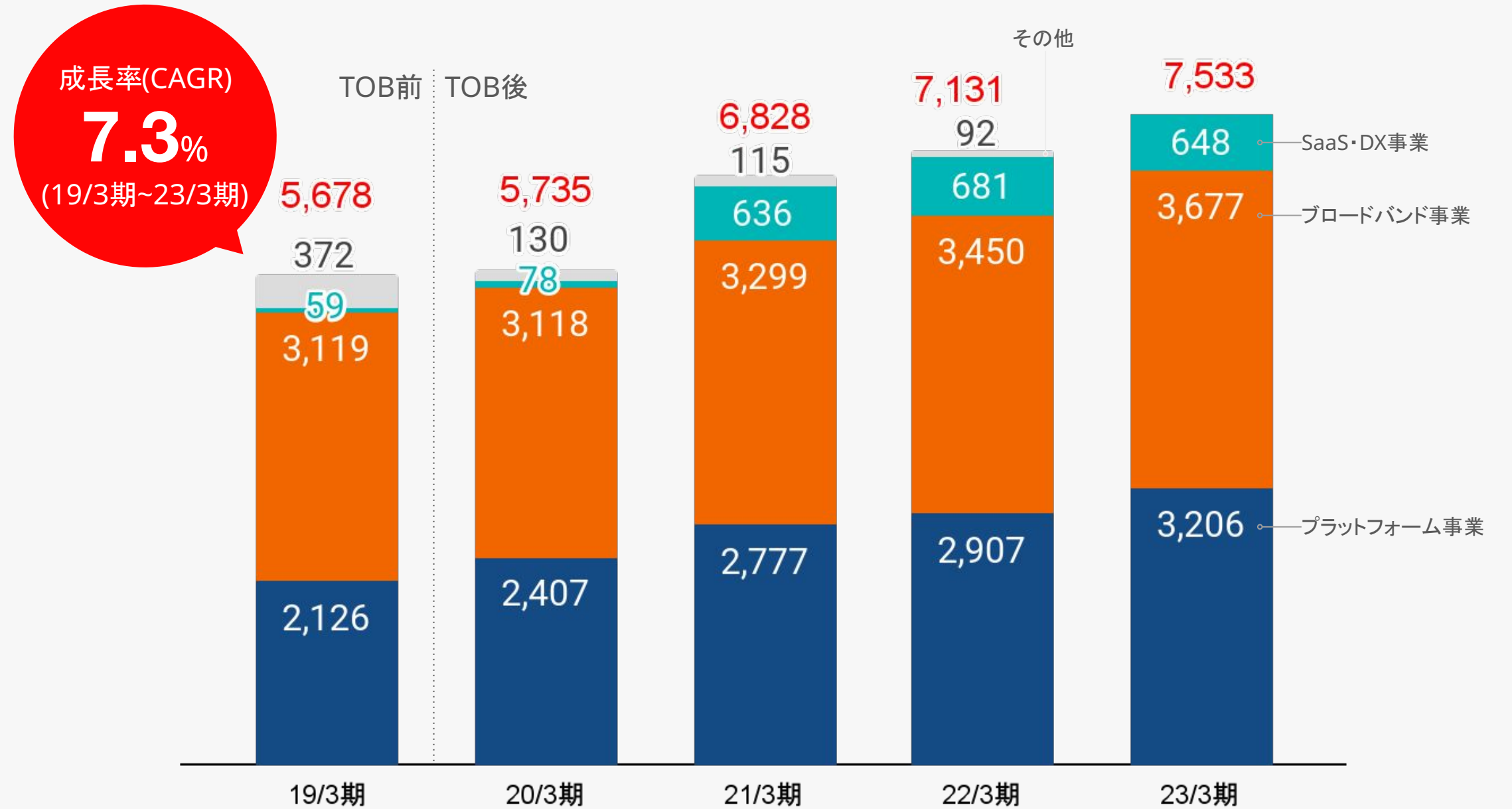
有利子負債比率(%)



注:(1)TOBとは、株式公開買付け

売上高

- TOB後売上高は堅調に推移し、2023年3月期はプラットフォーム事業が成長を牽引
- プラットフォーム事業はTOB後に売上高が1.5倍となり、売上高の43%を占めるまで成長
- TOB前比平均成長率+7.3%と着実に伸長

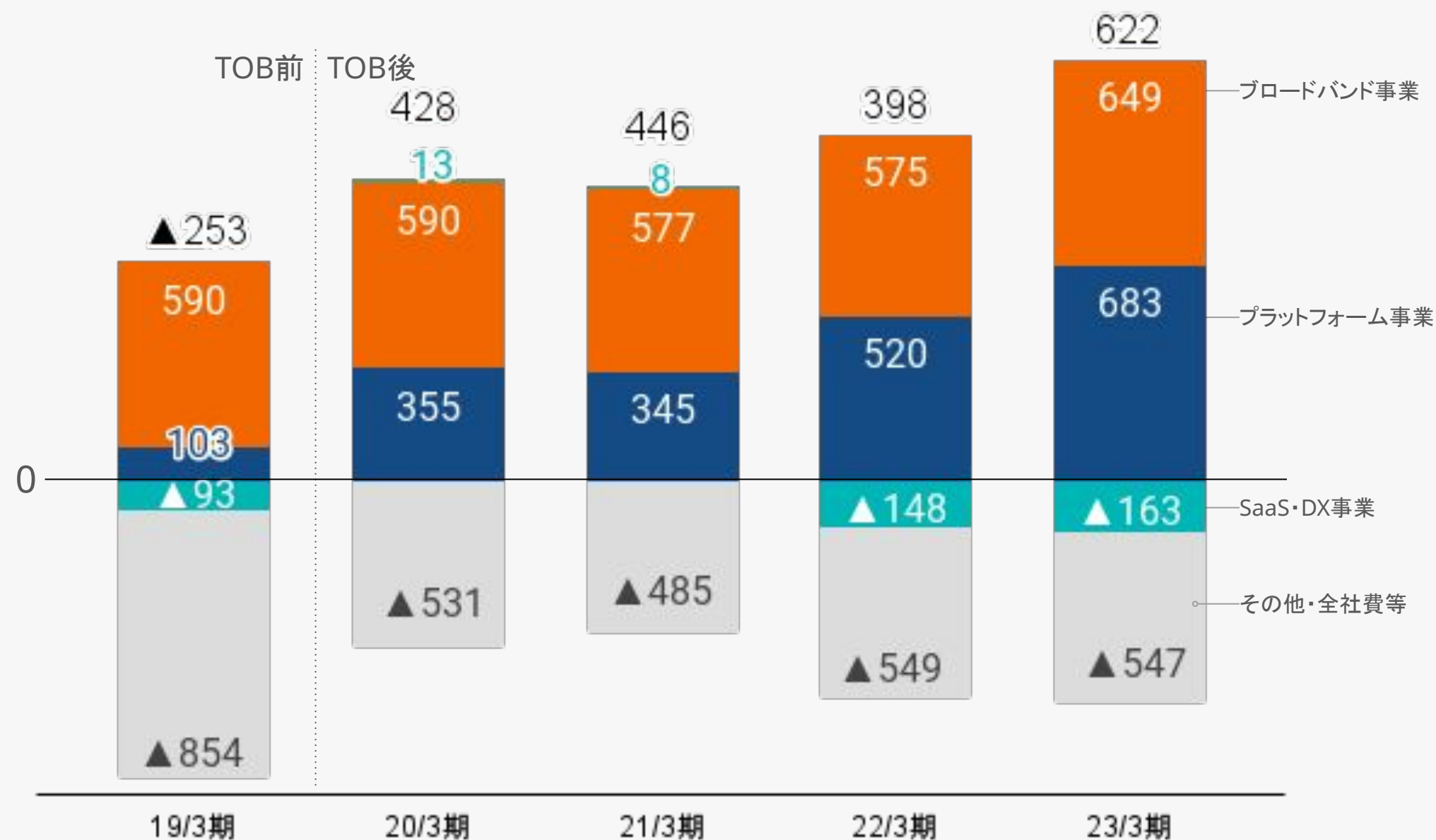


セグメント別営業利益

- TOB以降、売上高を堅調に伸長させるとともに、サービスごとの収益性向上に取り組み、2023年3月期は、プラットフォーム事業が営業利益の成長を牽引
- プラットフォーム事業はTOB後に**営業利益が6.6倍**となり、ブロードバンド事業の利益を抜く

セグメント別営業利益

(単位:百万円)



連結貸借対照表

■ TOB後に短期間で経営改善を行い、2019年3月期まで4期続いた赤字から脱却し、2020年3月期より黒字化

- **既存事業は営業利益10億近くまで成長**
- **新規事業の赤字は前期比151百万円改善**

既存事業

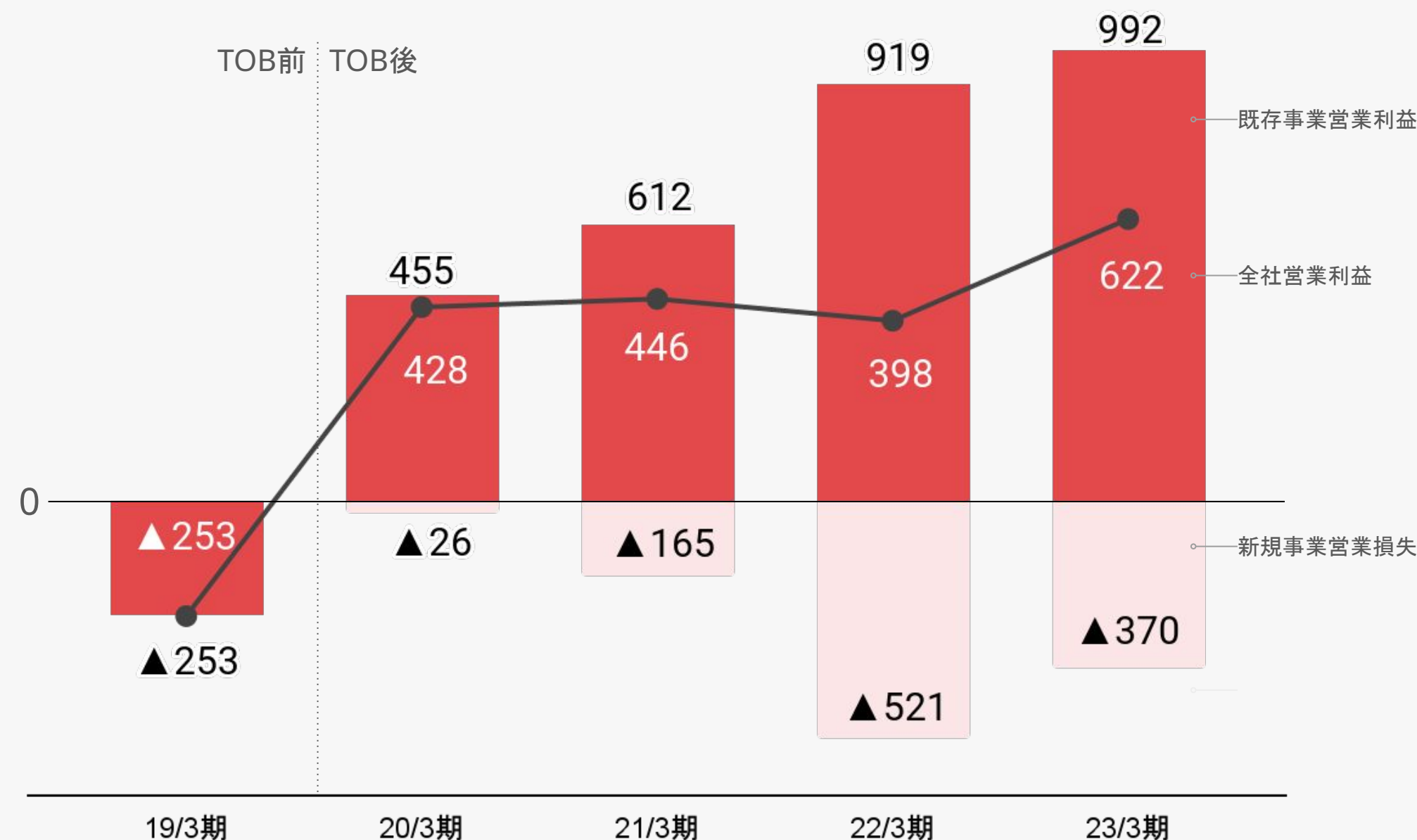
- プラットフォーム事業(コンサルティングサービス、メディアサービス)
- ブロードバンド事業

新規事業

- プラットフォーム事業(D2Cサービス⁽¹⁾)
- SaaS・DX事業
- その他、撤退済事業等

営業利益

(単位:百万円)



注:(1) 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

02 | 2023年3月期 セグメント別業績

セグメント

事業ポートフォリオ

課金・サービス等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

セグメント

連結売上高

課金・サービス等

広告収入等

プラットフォーム事業

3,206 百万円

カウンセリングサービス

excite お悩み相談室 excite 電話占い

新規事業

EMININAL
:|~:)

SENOBAS+

メディアサービス

Woman.excite excite ニュース

excite ブログ

ブロードバンド事業

3,677 百万円

ブロードバンドサービス

BB.excite excite モバイル

SaaS・DX事業

648 百万円

新規事業

SaaS事業

KUROTEN FanGrowth

DX事業

CREDIT SAISON
SAISON INVOICE

iXIT

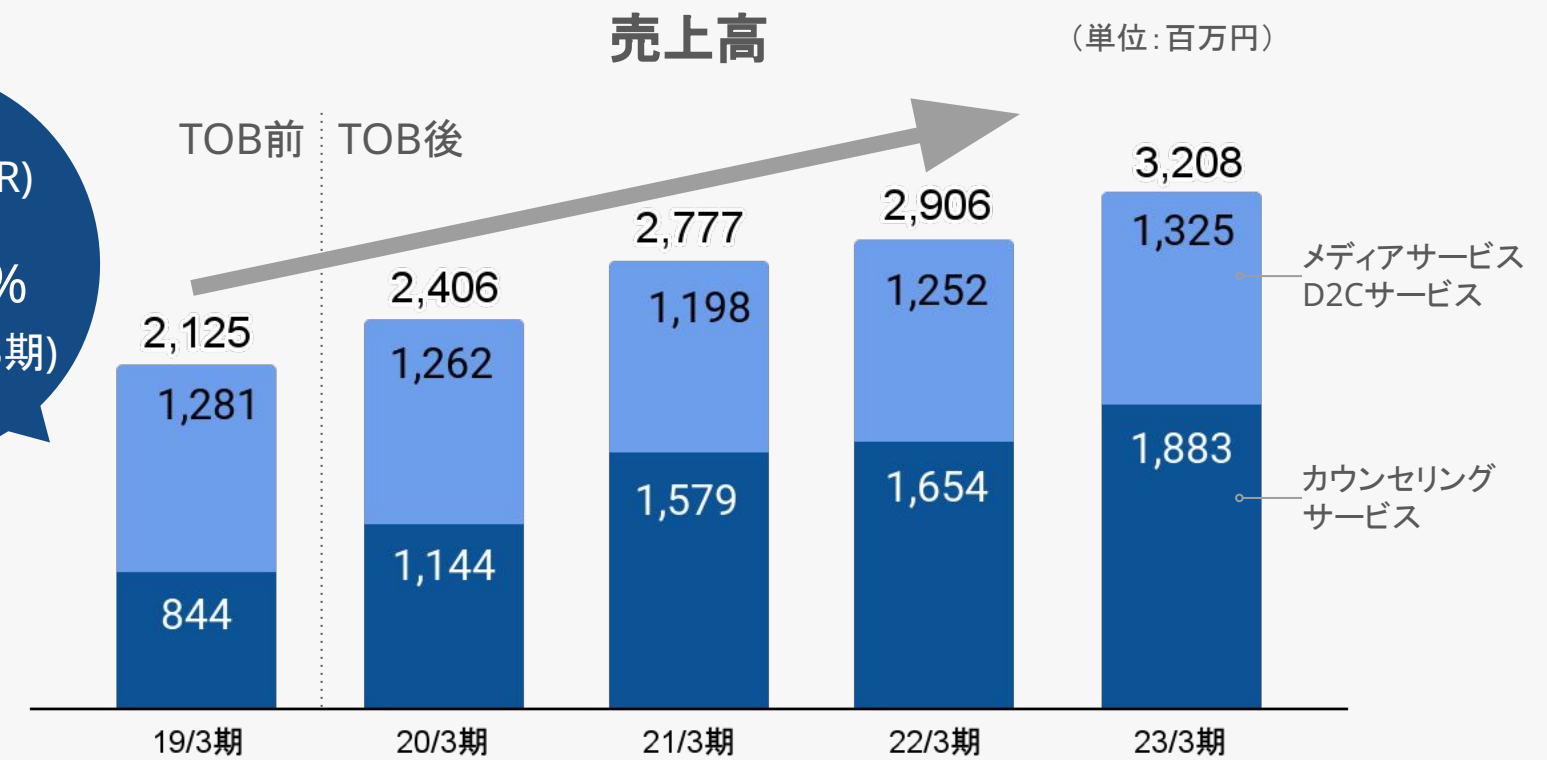
プラットフォーム事業

プラットフォーム事業

業績推移

- カウンセリングサービス
サービスの質を高め、高いリピート率を実現したうえで、広告費を増加し、継続的に成長
- メディアサービス、D2Cサービス
メディアサービスは規模の拡大を追求せず、運営効率化により収益性を改善。D2Cサービスは強みである女性ユーザー基盤を活かした「セノバス+」、「EMININAL」の展開により収益の多角化を推進
- 営業利益
TOB前比年平均成長率+60.5%

成長率(CAGR)
10.8%
(19/3期~23/3期)



成長率(CAGR)
60.5%
(19/3期~23/3期)



カウンセリングサービス

$$\boxed{\text{時間単位(分)}} \times \boxed{\text{通話時間}} \times \boxed{\text{相談回数}} = \boxed{\text{売上高}}$$



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きサービスを提供

excite お悩み相談室

うまく話せなくても大丈夫。

24時間365日 いつでも相談できる
オンラインカウンセリング

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

コンサルティングサービスKPI

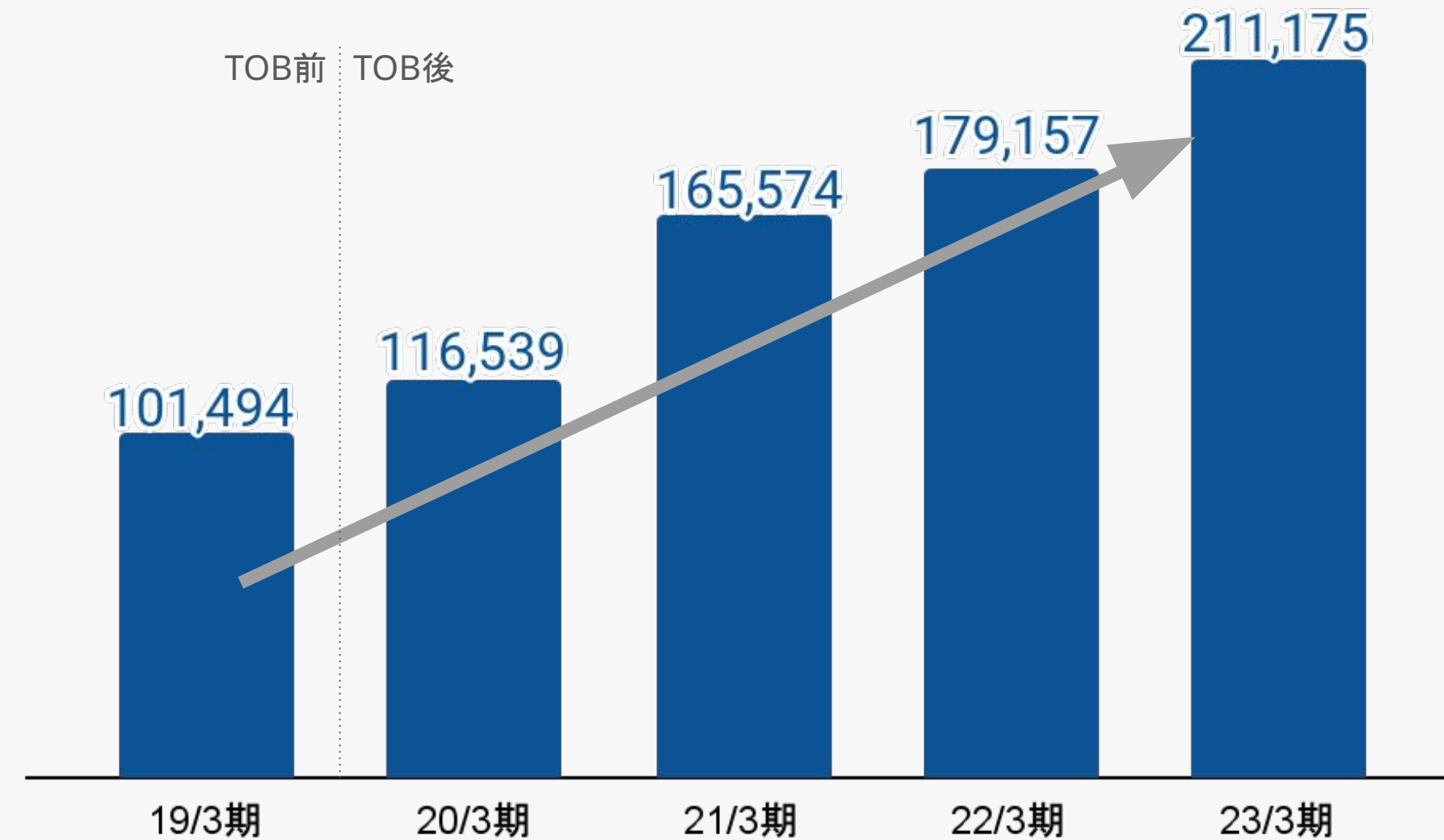
- 重要KPIである相談回数は、サービス改善により、年々着実に積み上がり2023年3月期は**TOB前比2倍**を達成
- 2023年3月期は**前期比17.9%**と順調に拡大

■ 相談回数の成長サイクル

- 優良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

コンサルティングサービス相談回数

(単位:回)

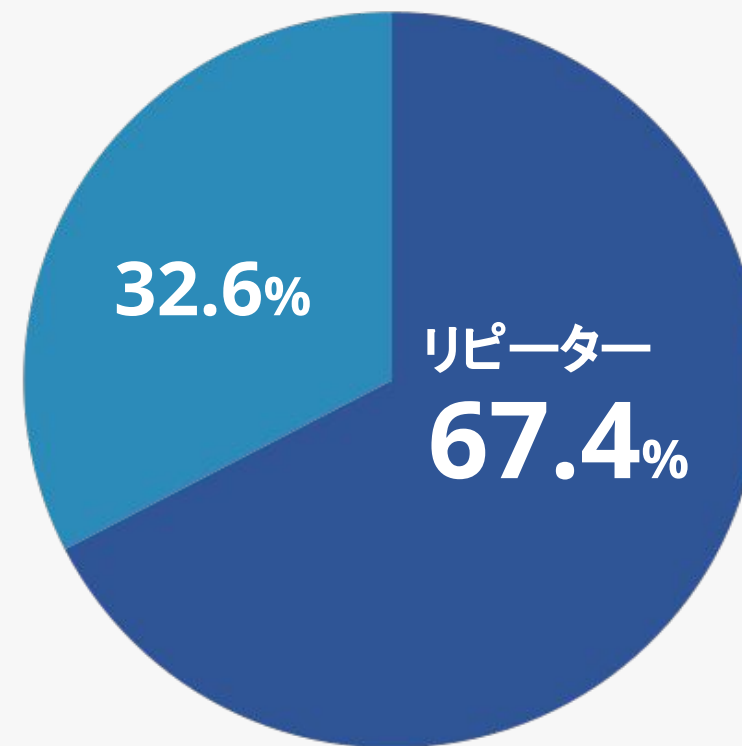


プラットフォーム事業

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好調。
リピーター率 67.4%
- 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⁽²⁾



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
 (2) 2023年3月期平均

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

- 優良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**
- 2022年3月期までに投下した広告宣伝費は全額回収済
- 広告宣伝費を前期比約2倍に拡大させた**2023年3月期も80%以上を回収済**

投資年度	回収率	 広告宣伝費  回収総額 ⁽¹⁾
20年3月期	168%	 123  207
21年3月期	213%	 162  345
22年3月期	221%	 141  313
23年3月期	83%	 270  224

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

$$\text{CPM}^{(1)} (\text{広告単価}) \times \text{PV} = \text{売上高}$$

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
excite ニュース excite 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

- 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。
TOB前比年平均成長率+78.8%を実現

- ニュースやブログ等のメディアは、縮小傾向にあったため、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

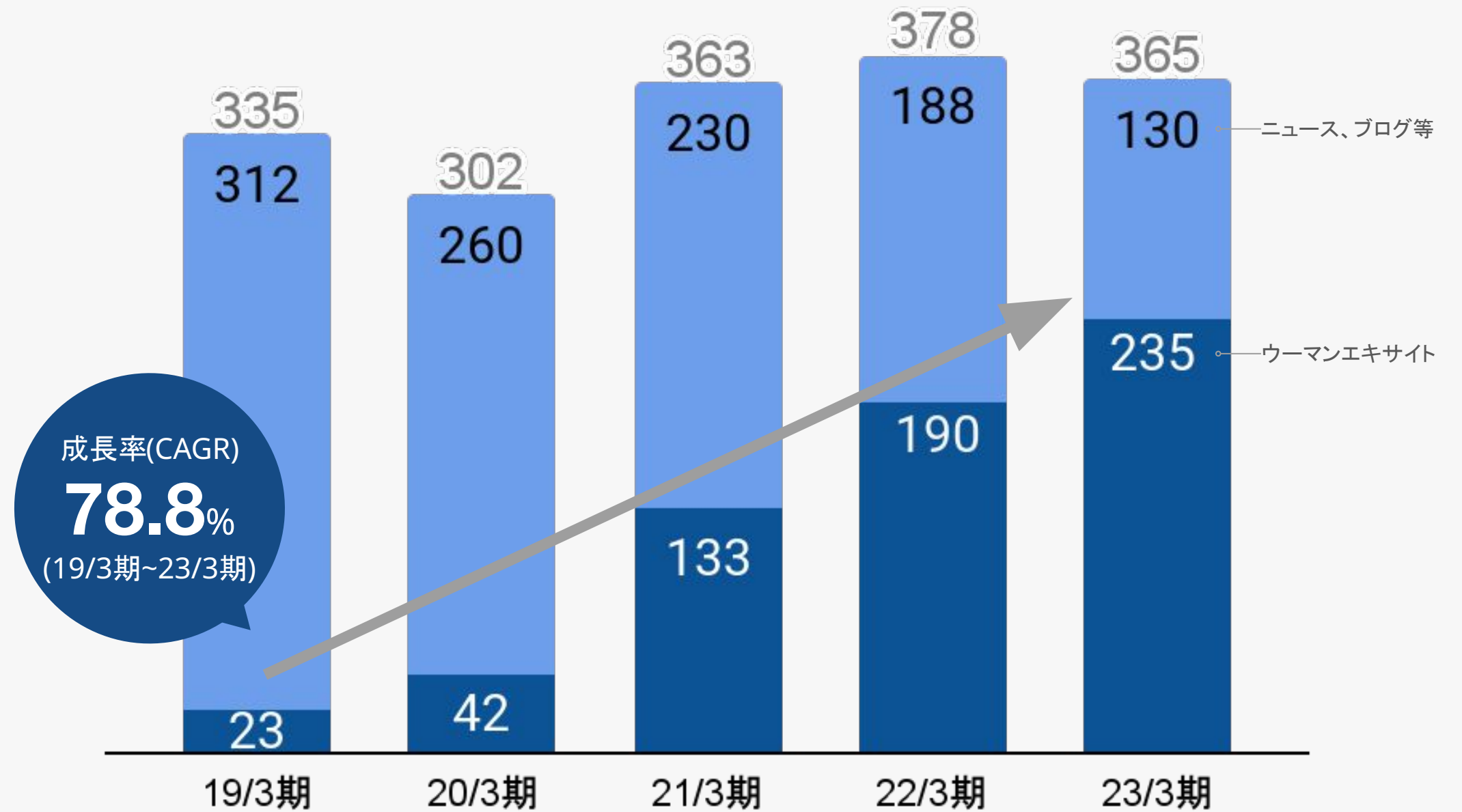
 **excite ニュース**

 **excite ブログ**

E・レシピ

メディアサービス平均単月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、診療から送付までオンラインで完結するマウスピース歯科矯正サービス

SENOBAS+



2021年2月リリース

ユーザー層
30代～40代女性

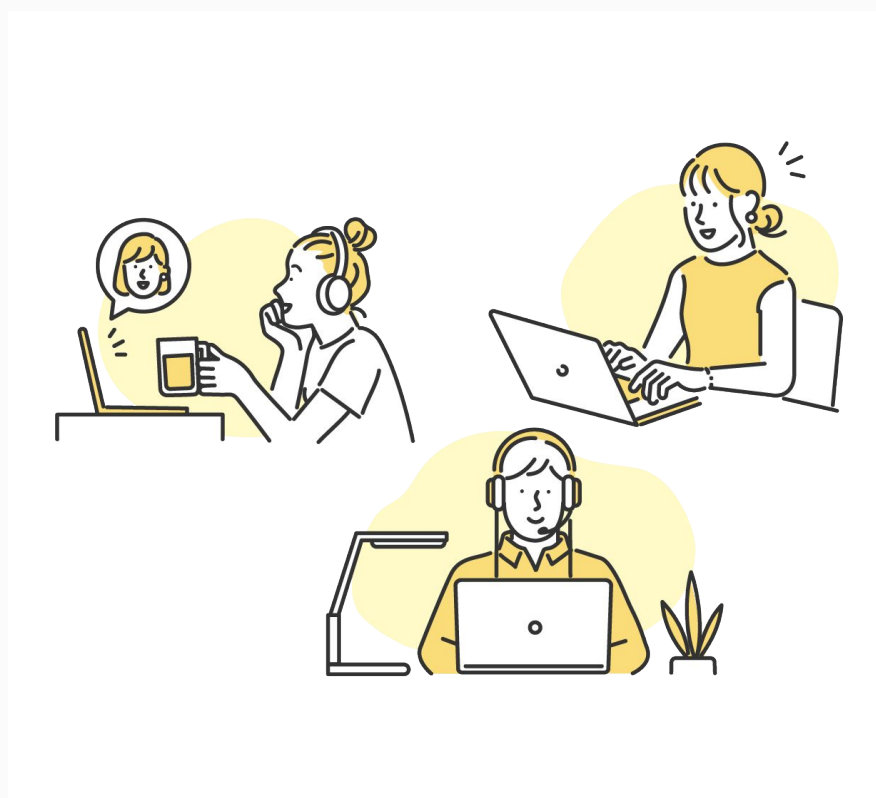
サービス内容
子供の健康的な成長をサポートする、アルギニンやアミノ酸等を配合した子供向け粉末サプリ飲料

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**

$$\boxed{\text{月額料金(平均単価)}} \times \boxed{\text{回線数}} = \boxed{\text{売上高}}$$



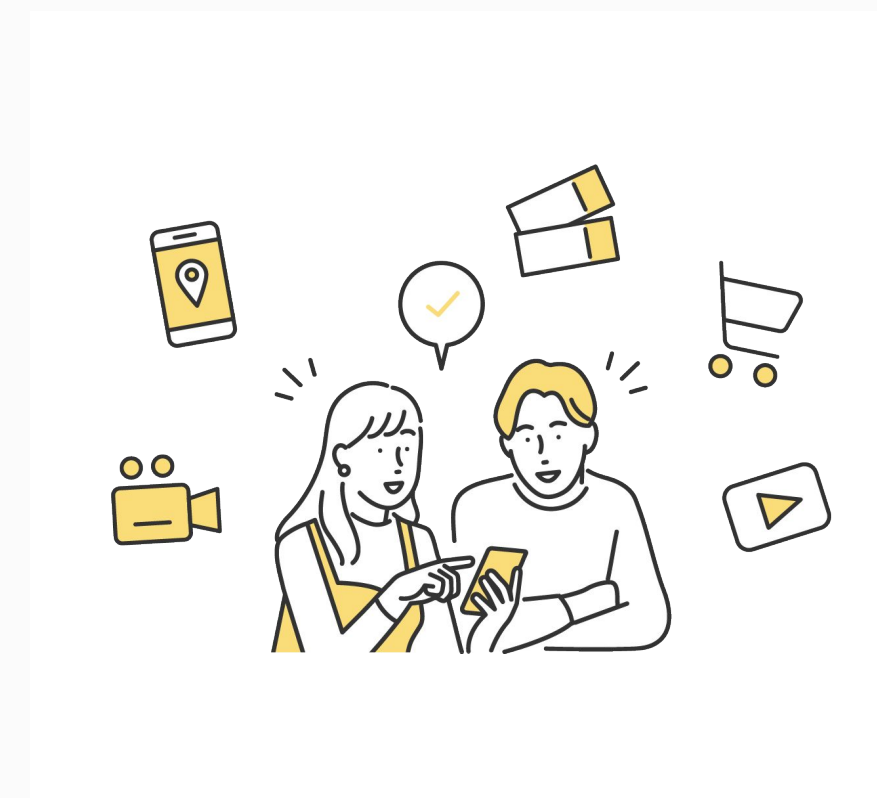
ISP⁽¹⁾ (固定回線サービス)



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

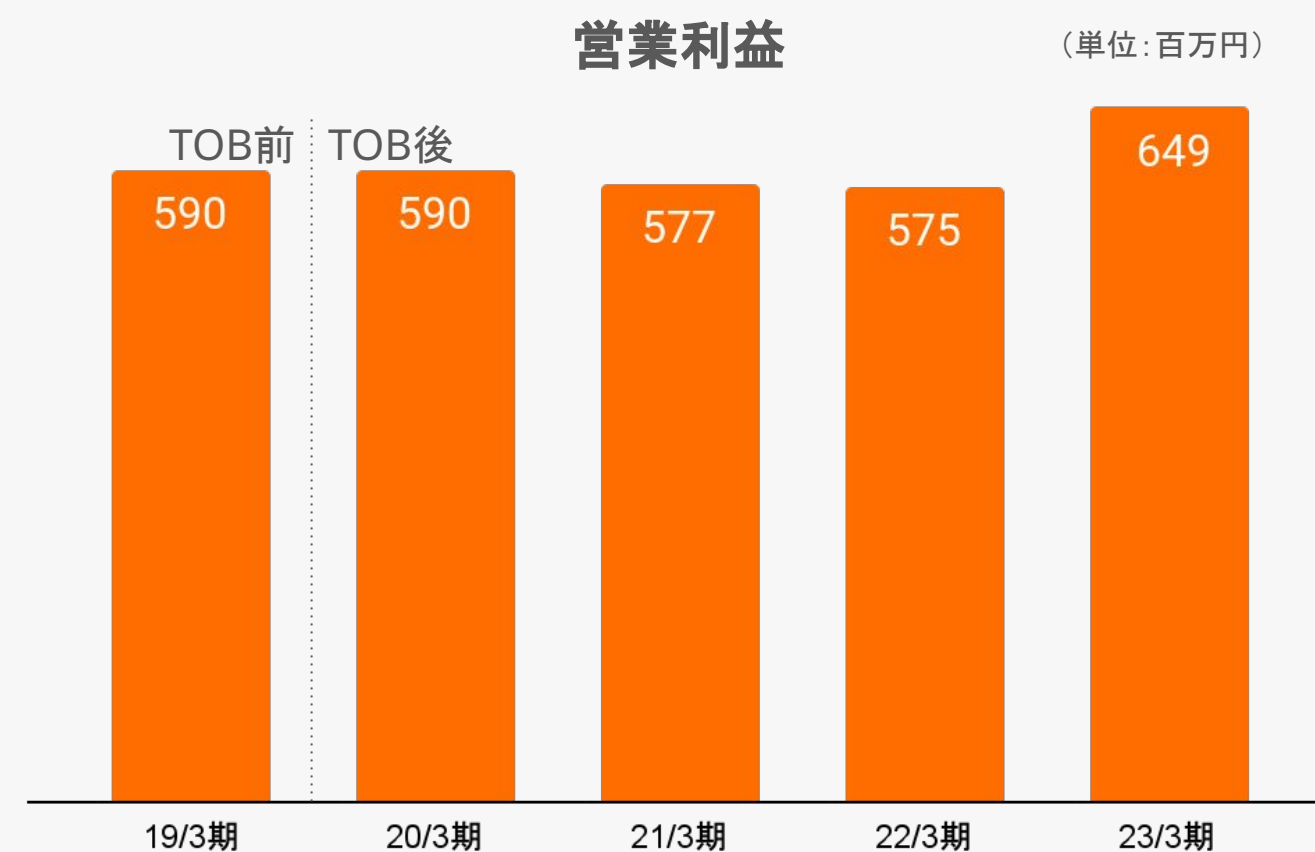
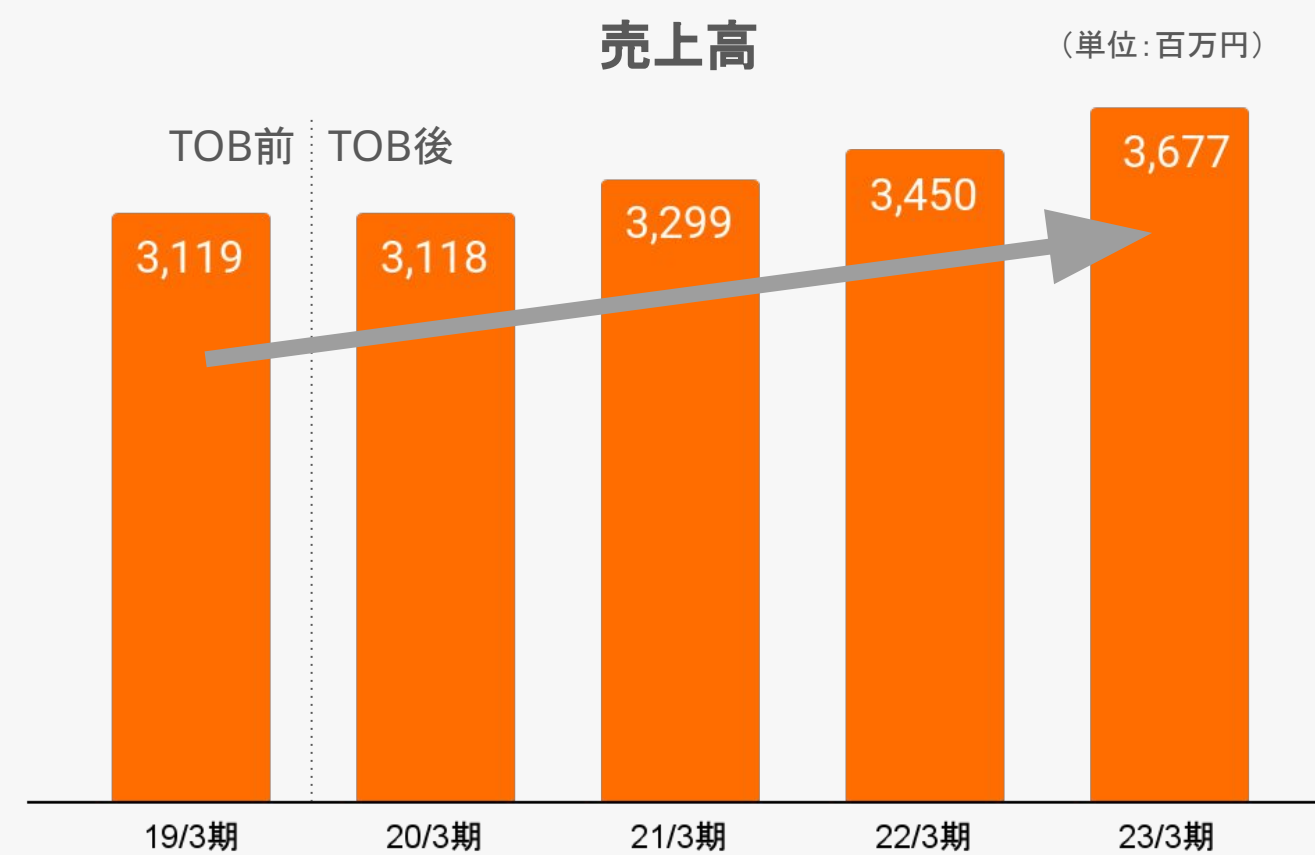
注:(1) Internet Service Providerの略で、公衆通信回線等を經由して契約者にインターネットへの接続を提供する事業

(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

業績推移

- TOB以降、サービス提供体制を見直し、収益改善
- TOB以降は顧客獲得に注力し、積極的な会員獲得活動を行い、「BBエキサイト」を中心としたISPサービスにおいて着実に会員が積み上がったため、売上高は堅調に推移
- **2023年3月期は売上高3,677百万円、営業利益649百万円と増収増益**



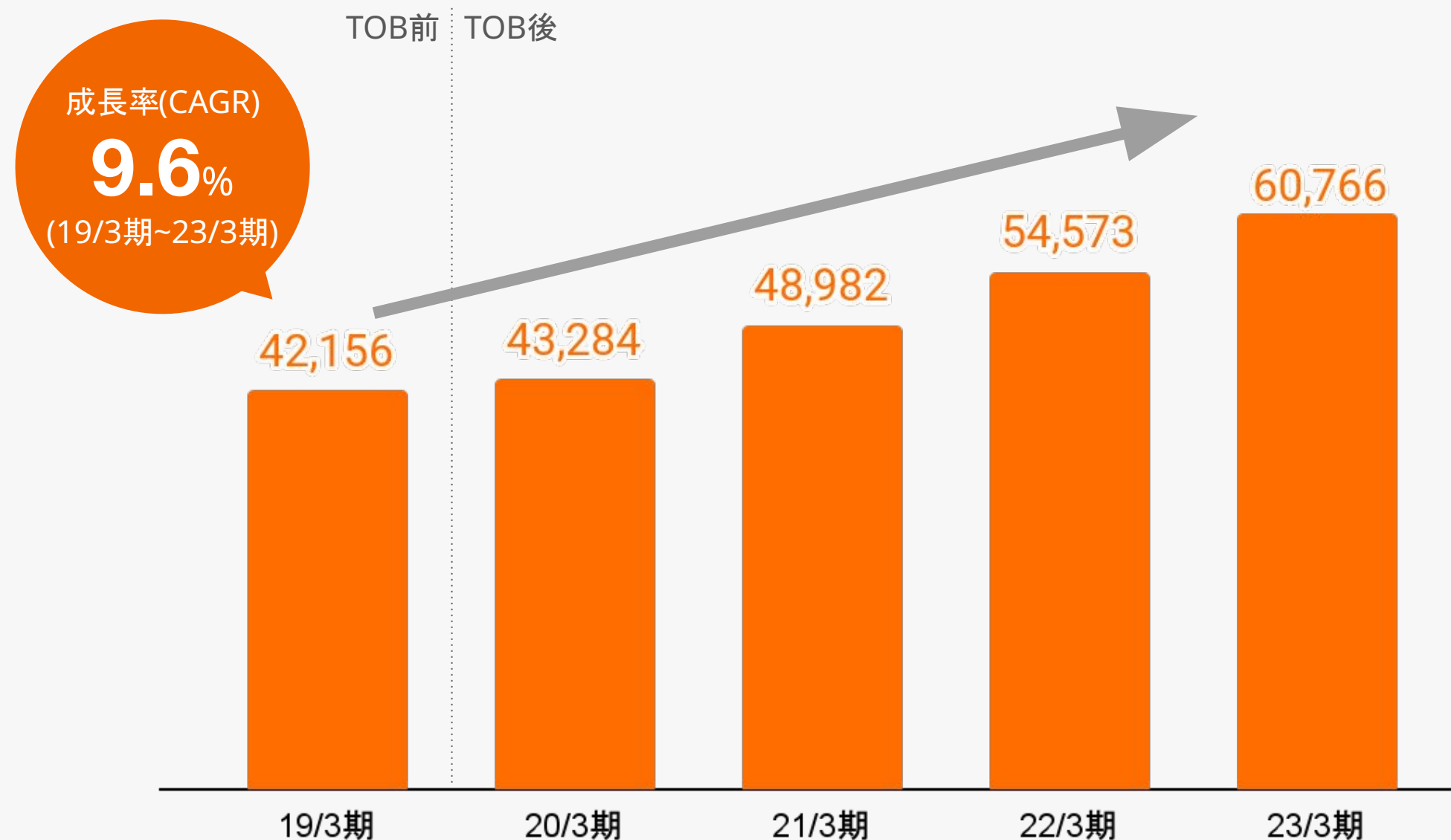
ブロードバンド事業

ブロードバンドサービスのKPI

- TOB以降、顧客獲得に注力し、適切な広告宣伝費の投下、初期費用無料・工事費無料等のキャンペーンを実施。「BBエキサイト」を中心としたISPサービスにおいて着実に会員が積み上がったため、売上高は堅調に推移
- **TOB前比年平均成長率+9.6%**
- 新型コロナウイルス感染症の影響による在宅勤務やオンライン授業などインターネット回線の切り替え需要は一旦落ち着く見通しも、より通信品質への需要は高まっている市場環境

主要な光回線サービス・MVNO月平均・課金会員数

(単位:人)



ブロードバンド事業 - 特徴・強み

顧客獲得単価・回収期間

- 顧客の平均利用期間(光回線5年2カ月、MVNO4年4カ月)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

		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) 月額平均利用額ー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

SaaS・DX事業

MRR (1)

$$\boxed{\text{初期費用}} + \boxed{\text{月額平均単価}} \times \boxed{\text{契約社数}} = \boxed{\text{売上高}}$$

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



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



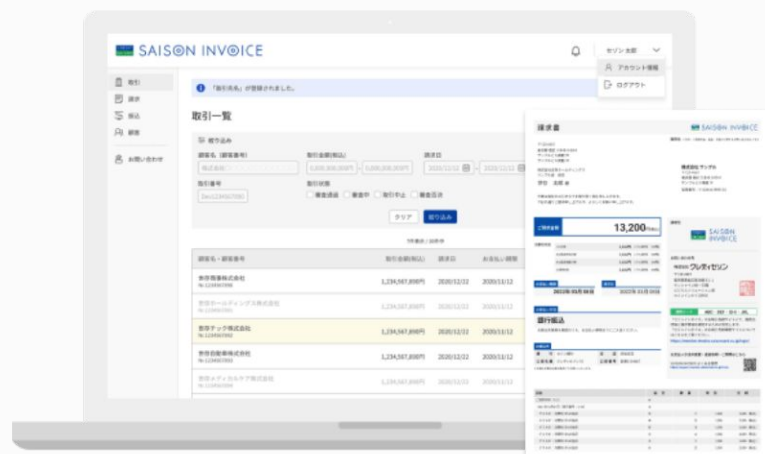
$$\boxed{\text{ファクタリング総額}} \times \boxed{\text{手数料率}} \times \boxed{\text{レベニューシェア比率}} = \boxed{\text{売上高}}$$



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

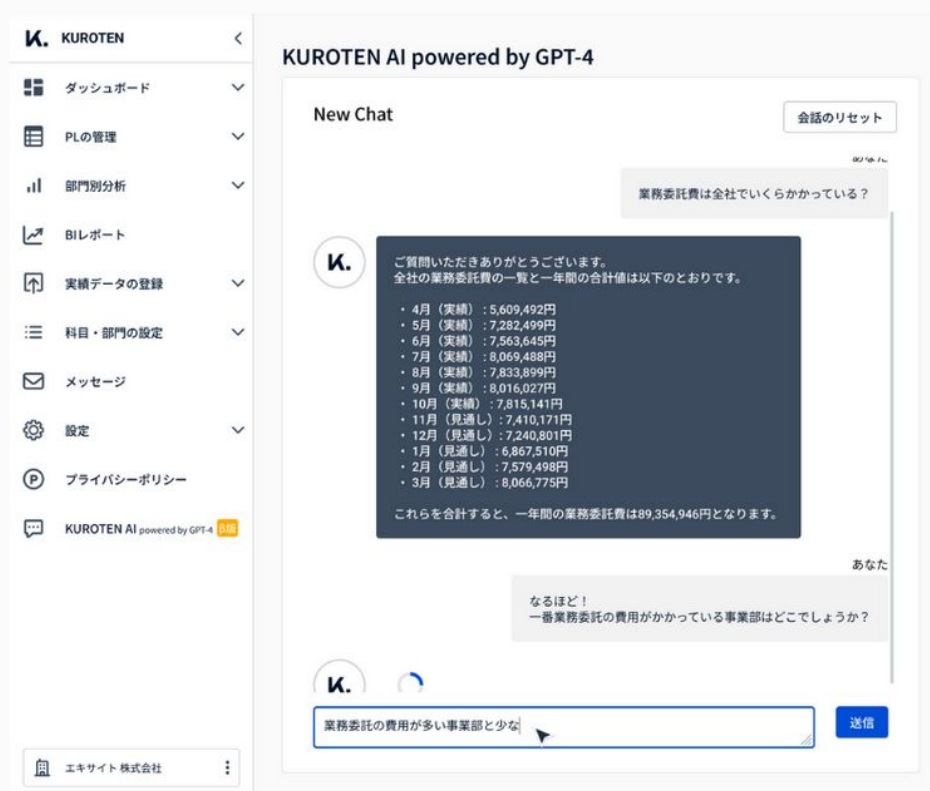
主要取引先



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

SaaS・DX事業

OpenAI社の対話型 **AI ChatGPT(GPT-4)**を
活用した**AIアシスタント機能**のβ版を提供予定



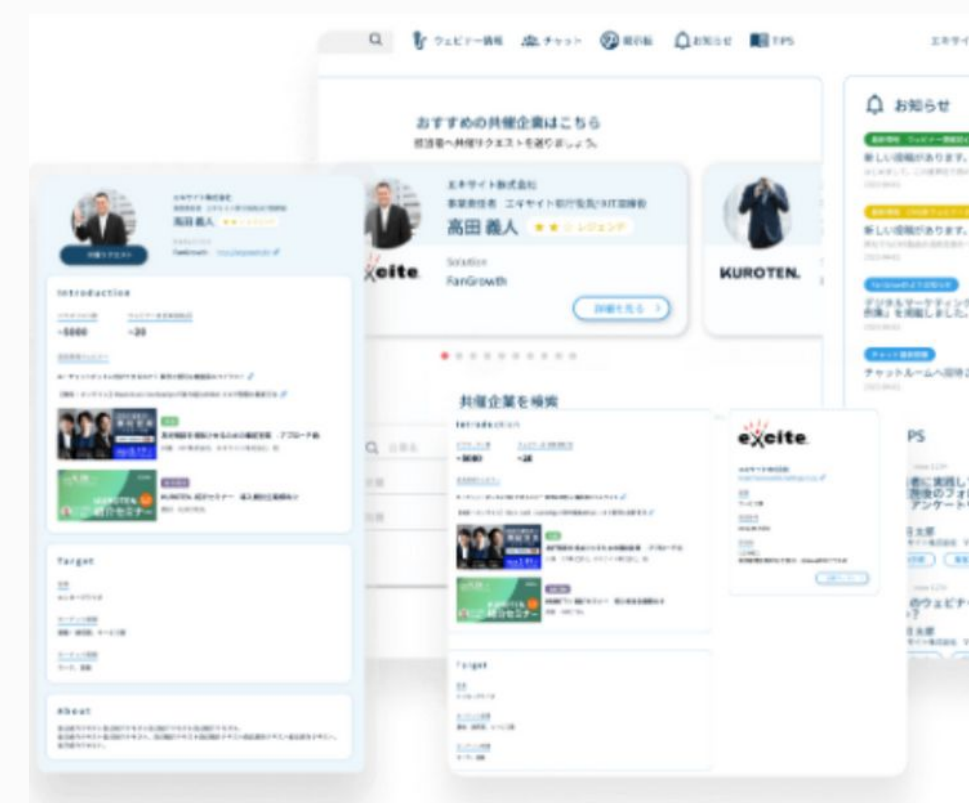
KUROTEN AI powered by GPT-4

- 自然言語によるチャット形式
- 管理会計データへのアクセスやPL分析が可能
- 2023年5月18日より一部顧客を対象にβ版提供開始

導入事例



2022年7月リリースから**9カ月**で
登録社数**500社**突破



FanGrow

- ウェビナー共催パートナーと完全無料でマッチング
- マーケター間グループチャット機能
- 2023年5月時点では**マッチングコミュニティ登録社数500社突破**

導入事例

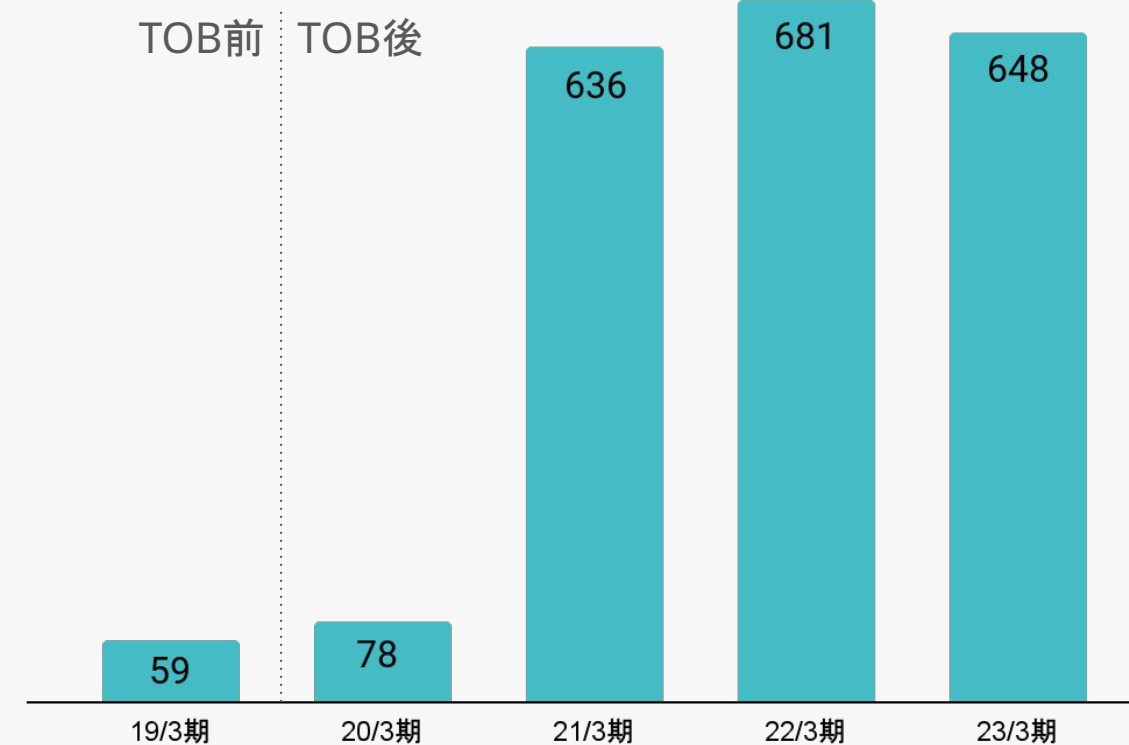


業績推移

- 2021年3月期に、システム開発・運用等のDXサービスを提供するiXIT(株)を子会社化
- 2021年3月期に新規事業として経営管理SaaS「KUROTEN」、ファクタリング・請求代行サービス「セゾンインボイス」、2022年3月期にウェビナーSaaS「FanGrowth」を立ち上げ
- 2023年3月期は、前期に損失計上したiXIT(株)において受注案件を選別し、採算性改善に注力したため、同社の売上高が前期比▲112百万円となったため減収も黒字化
- 新規事業の売上高は**前期比5.5倍**と大幅な増収

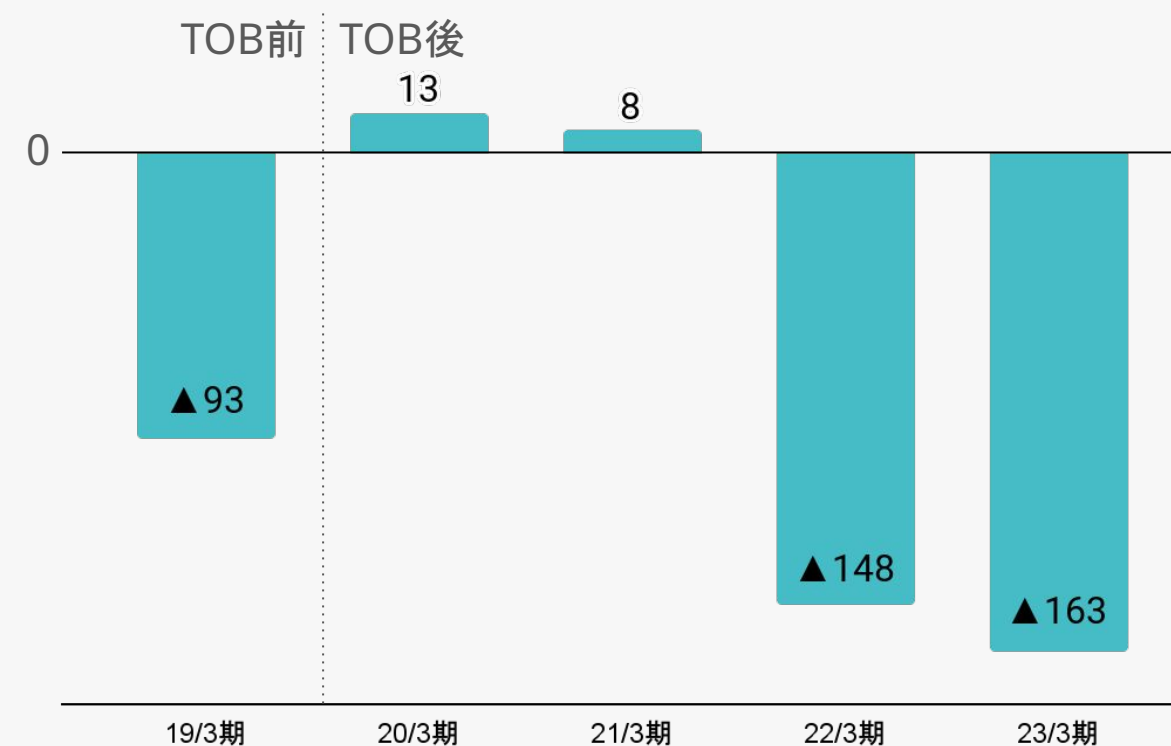
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



03 | 2024年3月期 業績予想

2024年3月期業績予想

2024年3月期業績予想

- 売上高7,650百万円 (YoY+1.5%)
見込み
- 営業利益630百万円 (YoY+1.3%)
見込み

プラットフォーム事業

- カウンセリングサービス
会員数増加に伴う堅調な成長を見込む
- メディアサービス
グーグルの検索ロジック変更の影響を受け、減収を見込む

ブロードバンド事業

- 光回線サービスの会員数増加による堅調な成長を見込む

SaaS・DX事業

- 新規事業 (KUROTEN、FanGrowth、セゾンインボイス等) の利用拡大による売上高の成長を見込む
- iXIT(株)のDXサービスは採算性改善を継続する方針

(単位:百万円)

	23年3月期	24年3月期予想	前期比
売上高	7,533	7,650	+1.5%
営業利益	622	630	+1.3%
経常利益	597	610	+2.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	453	455	+0.2%

今後の取り組み

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

カウンセリングサービス

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およ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

カウンセリングサービス

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事業部

SaaS事業

FY24中に、**ARR⁽¹⁾1億円到達**を目指す

- 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. 既存事業およ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

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

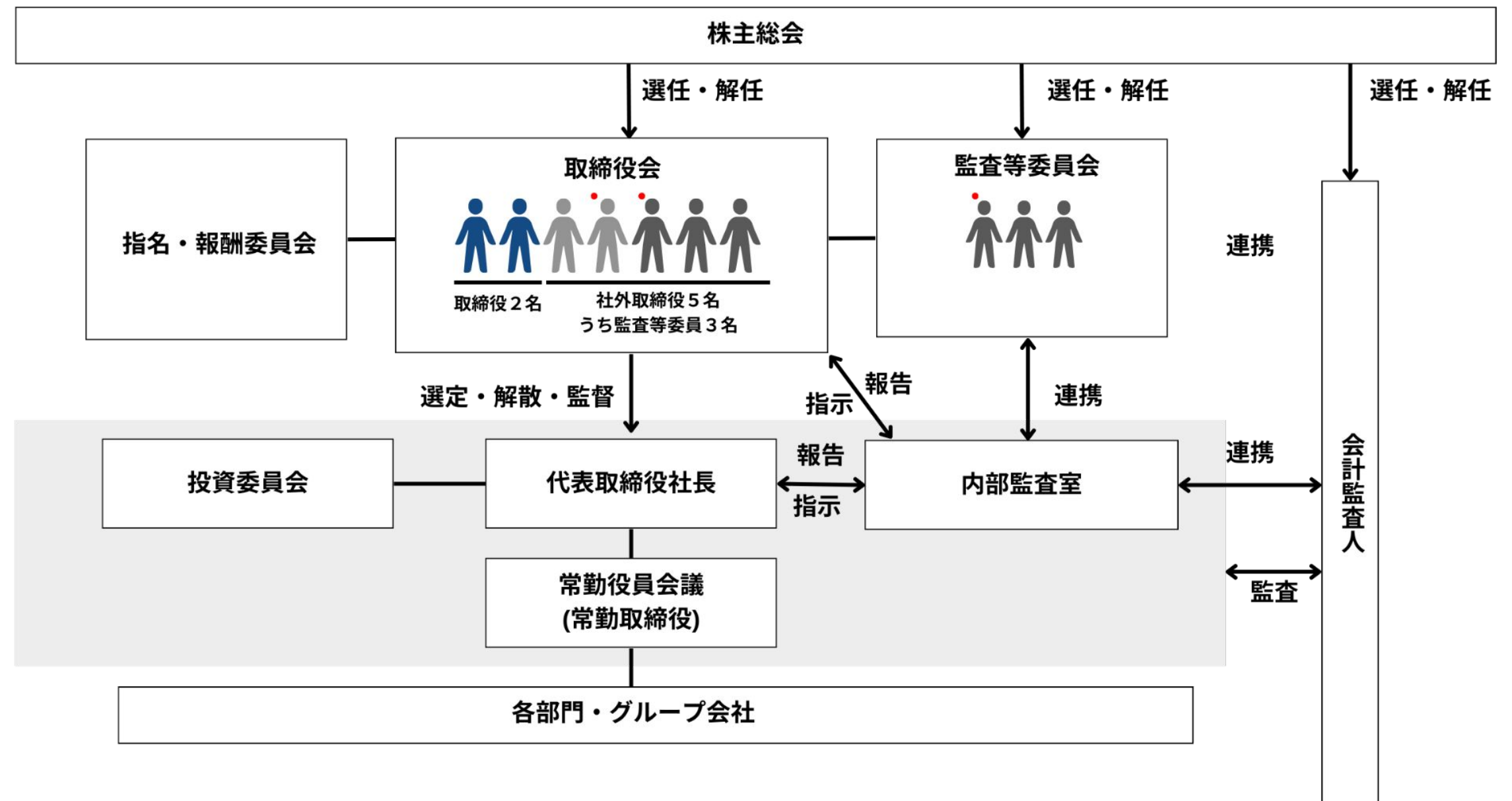


ガバナンス体制

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70%を超える**取締役会構成（社外取締役5名/取締役全体7名）
- 女性取締役比率28.5%（**女性取締役2名** / 取締役全体7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

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:
取締役CFO 石井 雅也
社外取締役 早川 与規
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: 1億円 ※2023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



DX事業



- 2023.04 ● **証券取引所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XIT株式会社の株式を当社が取得
- 2020.10 ● 純粹持株会社へ移行し、「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XIT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ASDAQ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





● 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)



● 取締役CFO
石井 雅也 MASAYA ISHII

- 2004 ● 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(現任)
 コーポレート部門管掌

✔ **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(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

木下 秀爾

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

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F&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。



エキサイト(株) 執行役員

大熊 勇樹

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

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。

— 社外取締役 —



社外取締役

早川 与規

(株)博報堂を経て、1999年(株)サイバーエージェント常務取締役に就任2000年同社取締役副社長兼COOを務める。2004年(株)インタースパイアを設立、代表取締役社長EOに就任。その後合併により2012年ユナイテッド(株)代表取締役会長EOを経て、2020年6月より代表取締役社長兼執行役員に就任2018年エキサイト(株)社外取締役、2020年10月より当社社外取締役を務める。



社外取締役

加藤 道子

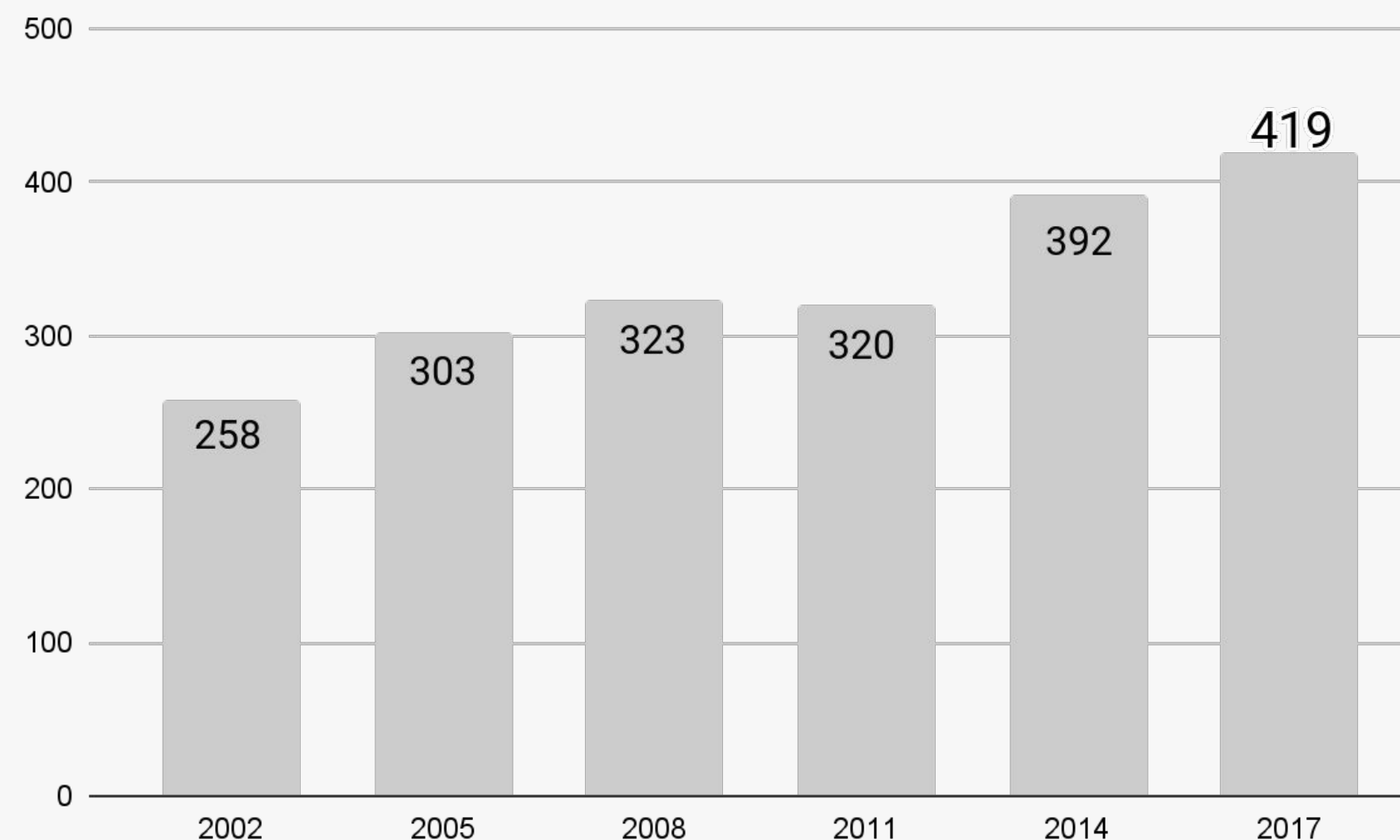
モルガン・スタンレー証券、世界銀行グループFCI、ユニゾン・キャピタルにて、M&A及びプライベート・エクイティ投資に従事。2018年6月AIスタートアップの(株)ABEJAIに入社、取締役CFOとしてコーポレート部門を統括。ハーバード・ビジネス・スクールにてMBA取得。ウーブン・プラネット・ホールディングス(株)プリンシパル就任2020年10月より当社社外取締役を務める。

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

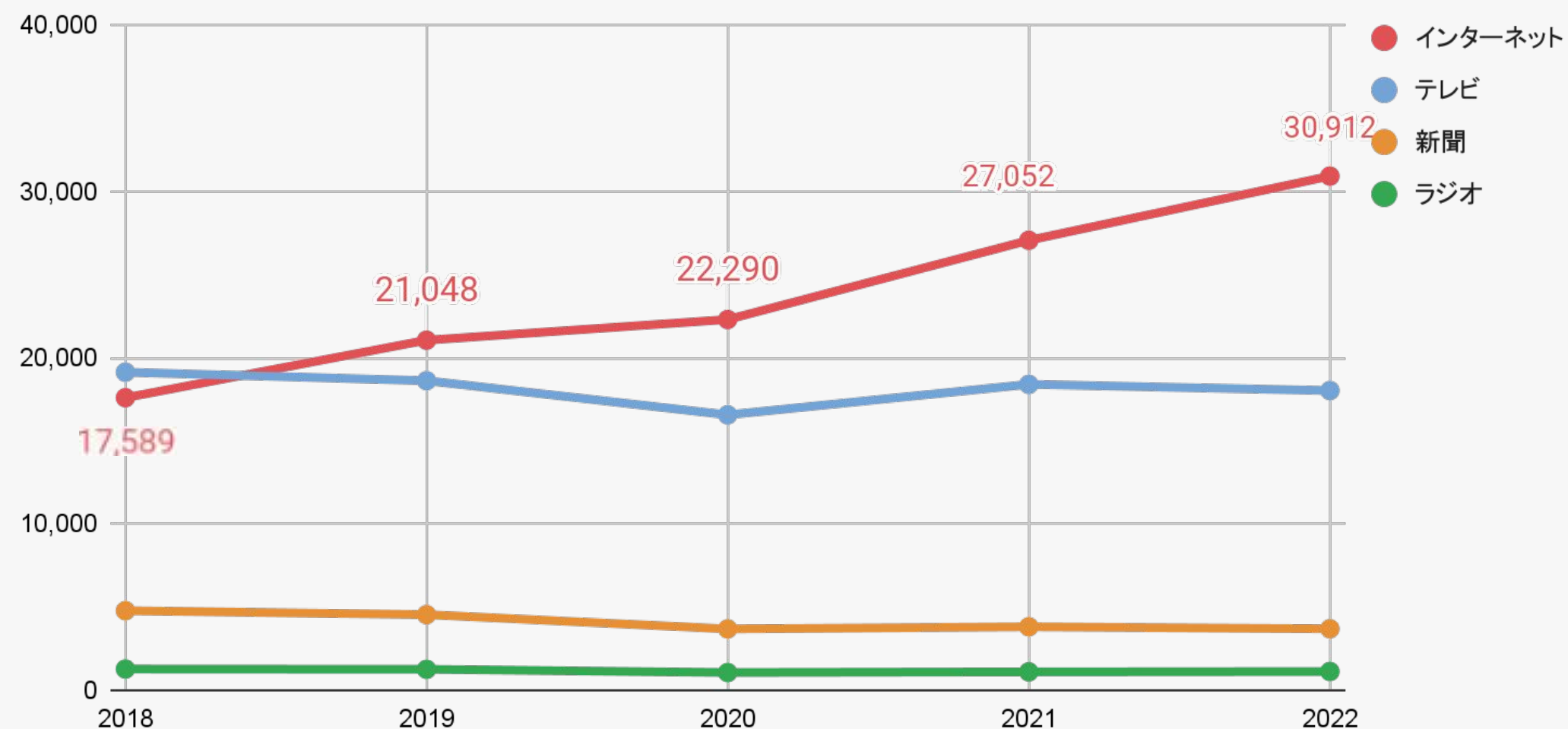
注:(1)認知症、統合失調症、統合失調症型障害及び妄想性障害、気分[感情]障害(躁鬱病を含む)、神経症性障害、ストレス関連障害及び身体表現性障害、精神作用物質使用による精神および行動の障害、その他の精神及び行動の障害、てんかん

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

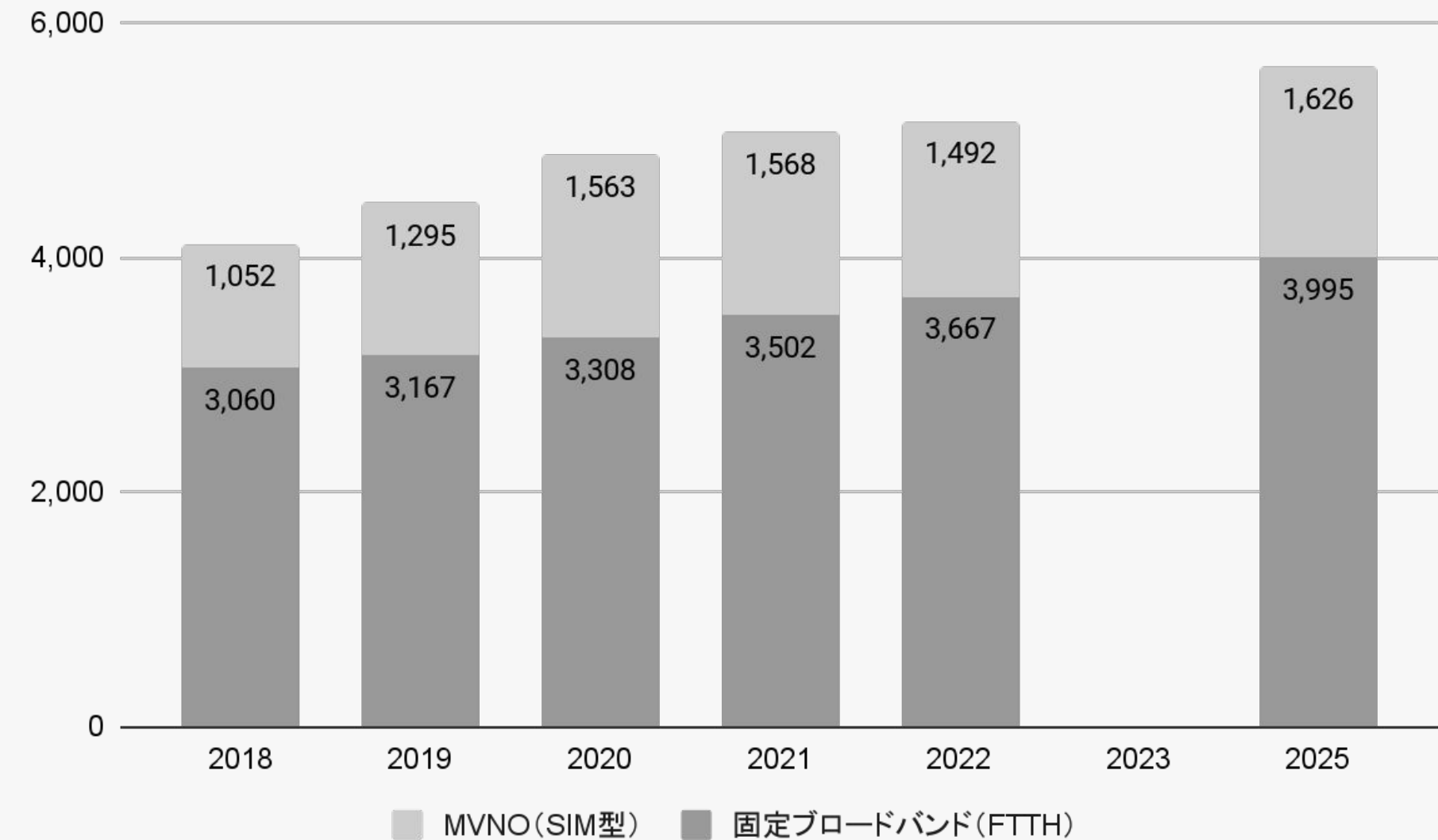
Appendix - ブロードバンド事業

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:総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表」

注:(株)MM総研の2022年5月31日発表「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)」より、2022年度以降の3年間の年平均成長率は2.9%として算出

連結経営指標推移

	単位	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期
売上高	(百万円)	5,678	5,735	6,828	7,131	7,533
営業利益又は営業損失(△)	(百万円)	▲253	428	446	398	622
経常利益又は経常損失(△)	(百万円)	▲320	368	424	407	597
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	(百万円)	▲833	406	487	346	453
包括利益	(百万円)	▲892	43	745	243	409
純資産額	(百万円)	4,462	518	1,268	1,511	2,022
総資産額	(百万円)	5,511	3,154	4,101	4,241	4,550
1株当たり純資産額	(円)	690.12	▲2,005.34	▲9.36	53.55	518.20
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△)	(円)	▲132.01	1044.25	125.14	89.04	116.51
自己資本比率	(%)	79.0	16.4	30.8	35.6	44.4
自己資本利益率	(%)	—	52.3	54.7	25.0	40.8

注(1)当社は2018年7月に設立し、2018年10月にエキサイト(株)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(株)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。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

ディスクレームー

ディスクレームー

■ 本資料の取り扱いについて

本資料の作成に当たり、当社は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/>