

# 2024年3月期 第1四半期(4~6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1四半期 決算概要
- 02 | 2024年3月期 第1四半期 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り組み
- 05 | Appendix

# 01 | 2024年3月期第1四半期 決算概要

### 連結業績

- カウンセリングサービス、ブロードバンド事業は堅調に推移したものの、メディアサービスが検索ロジック変更の影響を受け減収減益
- **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

- カウンセリングサービスは相談回数が増加し**過去最高の売上高を達成**
- 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

### ブロードバンド事業

- 1Qは広告費抑制も売上高は堅調に推移
- 営業利益は業務委託費の増加により減益

### SaaS・DX事業

- iXIT(株)のDX事業は採算性改善の方針のため受注を選別し減収も、同事業は黒字が定着

	売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比
連結業績	<b>1,815</b> 百万円	<b>▲2.1</b> %	<b>102</b> 百万円	<b>▲41.6</b> %
プラットフォーム事業	<b>754</b> 百万円	<b>▲4.7</b> %	<b>127</b> 百万円	<b>▲21.4</b> %
ブロードバンド事業	<b>923</b> 百万円	<b>2.0</b> %	<b>161</b> 百万円	<b>▲11.9</b> %
SaaS・DX事業	<b>136</b> 百万円	<b>▲12.2</b> %	<b>▲38</b> 百万円	-
その他・全社費等	-	-	<b>▲146</b> 百万円	-

## 連結損益計算書

(単位:百万円)

- 売上高  
メディアサービス▲71百万円の減収  
影響あり  
**1,815百万円(前期比▲39百万円)**
- 営業利益  
メディアサービス▲83百万円の減益  
影響あり  
**102百万円(前期比▲73百万円)**
- 既存事業の営業利益  
メディアサービスの減益影響あるもの  
の**営業利益率は11%**
- 新規事業の営業利益  
「セノバス+」の黒字化により  
**赤字縮小**

	23年3月期1Q	24年3月期1Q	増減額・pt	増減率
売上高	1,854	1,815	▲39	▲2.1%
売上原価	972	973	+0	+0.1%
売上総利益	881	841	▲40	▲4.5%
売上総利益率	47.5%	46.4%	▲1.2pt	—
販売費及び一般管理費	705	738	+33	+4.7%
営業利益	176	102	▲73	▲41.6%
既存事業	276	179	▲97	▲35.3%
新規事業	▲100	▲76	+24	—
営業利益率	9.5%	5.7%	▲3.8pt	—
営業外収益	—	0	0	—
営業外費用	3	21	17	553.4%
経常利益	172	81	▲91	▲52.6%
経常利益率	9.3%	4.5%	—	▲4.8pt
親会社株主に帰属する当期純利益	109	53	▲56	▲51.5%
当期純利益率	5.9%	2.9%	▲3.0pt	—

## 連結貸借対照表

■ 上場時の公募増資で1,258百万円を調達

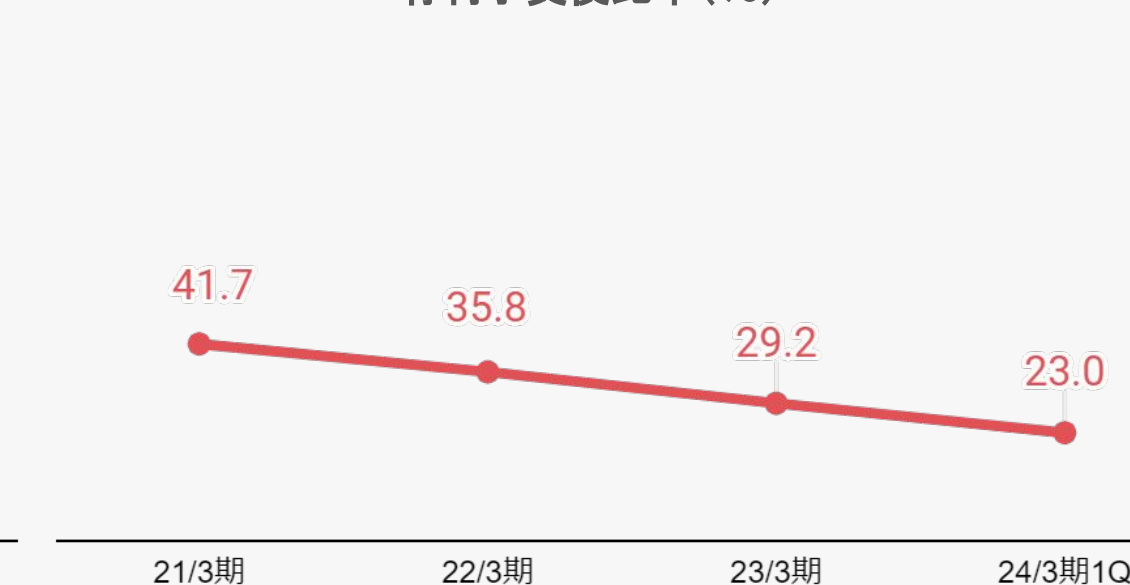
- 現金及び預金は2,566百万円
- 自己資本比率は56.4%まで上昇  
(前期末比+12.0%)
- 有利子負債比率は23.0%まで減少  
(前期末比▲6.2%)
- のれんは総資産の11.6%まで減少  
(前期末比▲0.9%)

			23年3月期4Q	24年3月期1Q	前期比
資産	流動資産	現金及び預金	1,175	2,566	+1,391
		売掛金	1,153	1,108	▲45
		その他	170	113	▲57
	固定資産	のれん	570	561	▲9
		その他	1,479	1,475	▲3
資産合計			4,550	5,825	+1,274
負債	有利子負債		1,330	1,341	+11
	その他		1,198	1,196	▲1
純資産	資本金及び資本剰余金		992	2,268	+1,276
	利益剰余金		1,082	1,135	+53
	その他の包括利益累計額		▲55	▲120	▲64
	非支配株主持分		3	3	0
負債・純資産合計			4,550	5,825	+1,274

自己資本比率(%)



有利子負債比率(%)

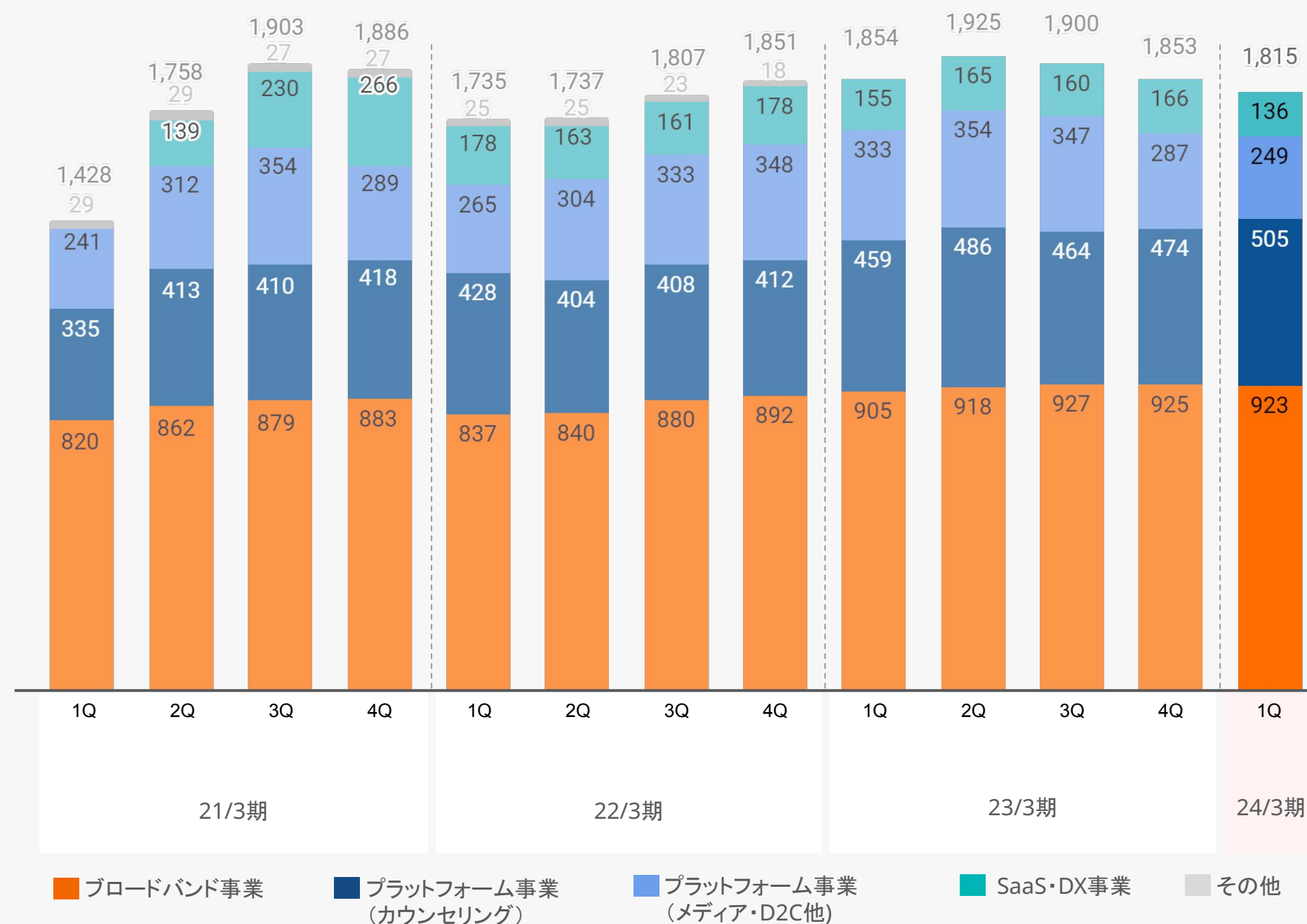


## 売上高

- **コンサルティングサービス**  
過去最高の売上高505百万円
- **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**  
1Qは広告費抑制も前年同期比増収

## 売上高

(単位:百万円)



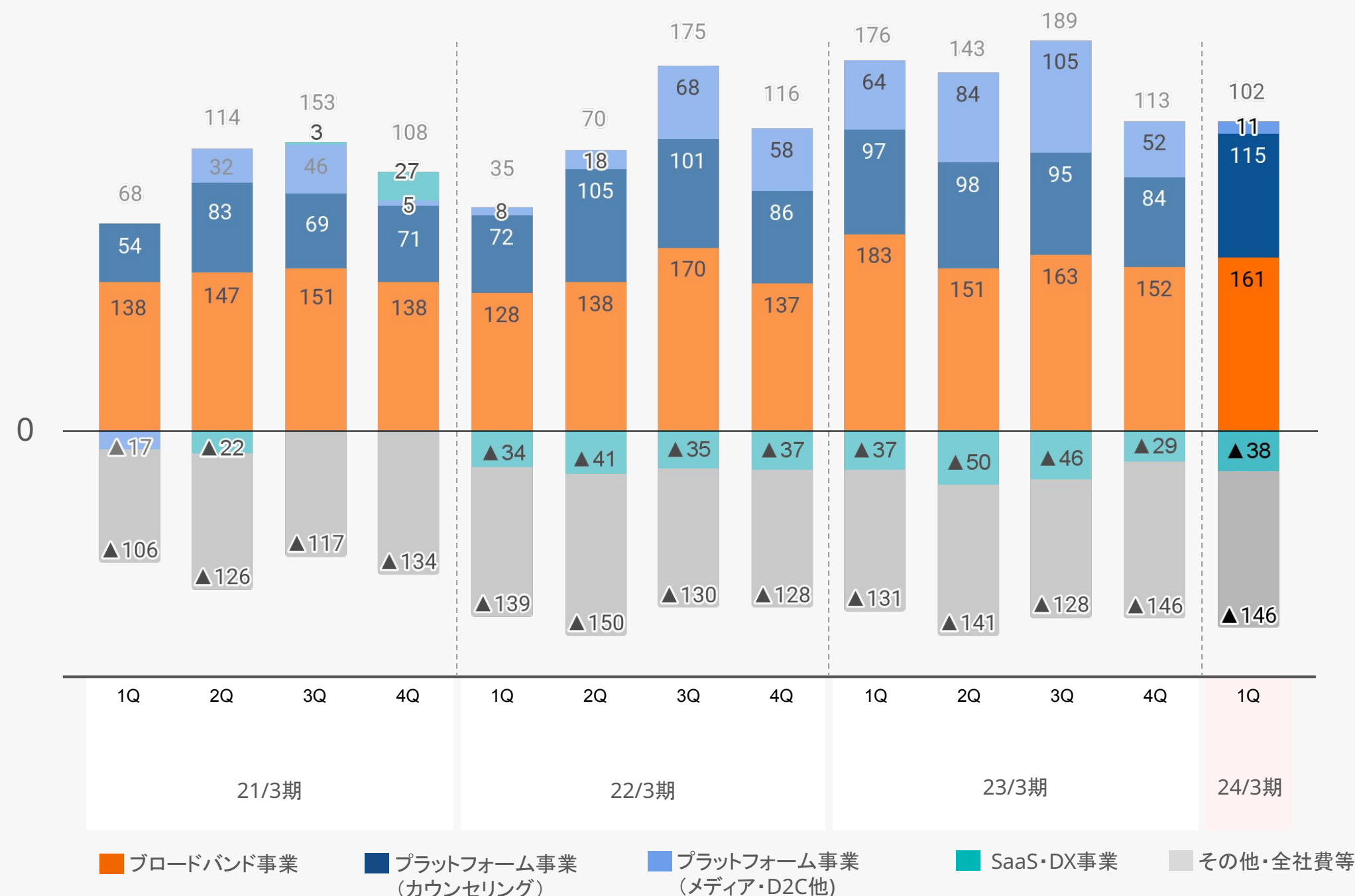
注: 21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映していません。  
なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

## セグメント別営業利益

- **コンサルティングサービス**  
過去最高の営業利益115百万円
- **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益
- **ブロードバンド事業**  
業務委託費の増加により前年同期比減益
- **SaaS・DX事業**  
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

## 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

- 既存事業は、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(前期比▲83百万円)により減益
- 新規事業は「セノバス+」の黒字化等により**営業赤字が縮小**

### 既存事業

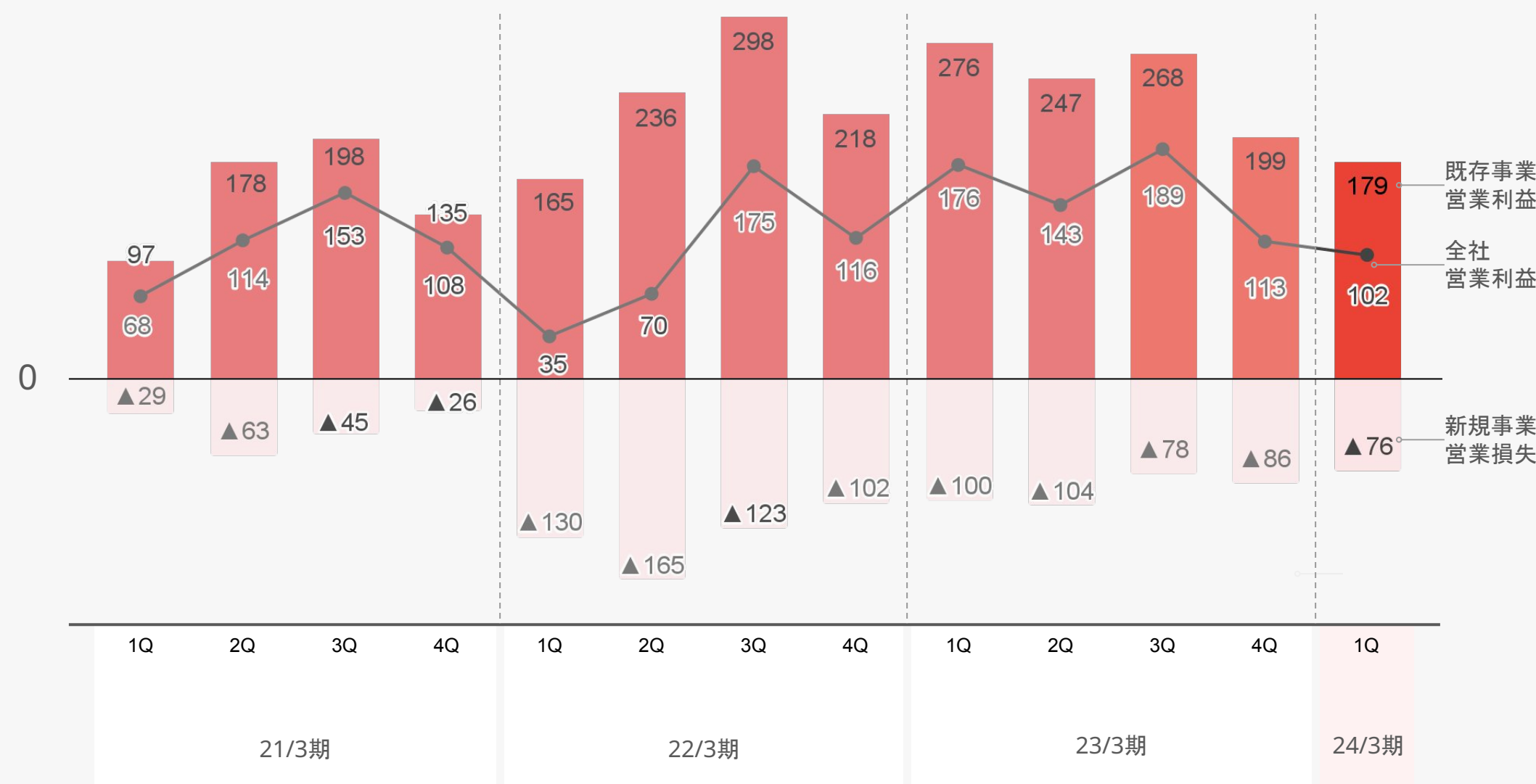
- プラットフォーム事業(コンサルティングサービス、メディアサービス)
- ブロードバンド事業

### 新規事業

- プラットフォーム事業(D2C<sup>(1)</sup>・M&Aサービス)
- SaaS・DX事業

## 事業別営業利益

(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

(2) 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。

## 02 | 2024年3月期第1四半期 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、今年6月にはM&A BASE(株)を子会社化

セグメント

プラットフォーム事業

連結売上高

754 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

課金・サービス収入

新規事業

D2C・M&Aサービス

EMININAL  
 :|~:|) **SENORAS+**  
 M&A BASE

広告収入等

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

923 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

136 百万円

新規事業

SaaS事業

KUROTEN FanGrowth

DX事業

CREDIT SAISON SAISON INVOICE 

# プラットフォーム事業

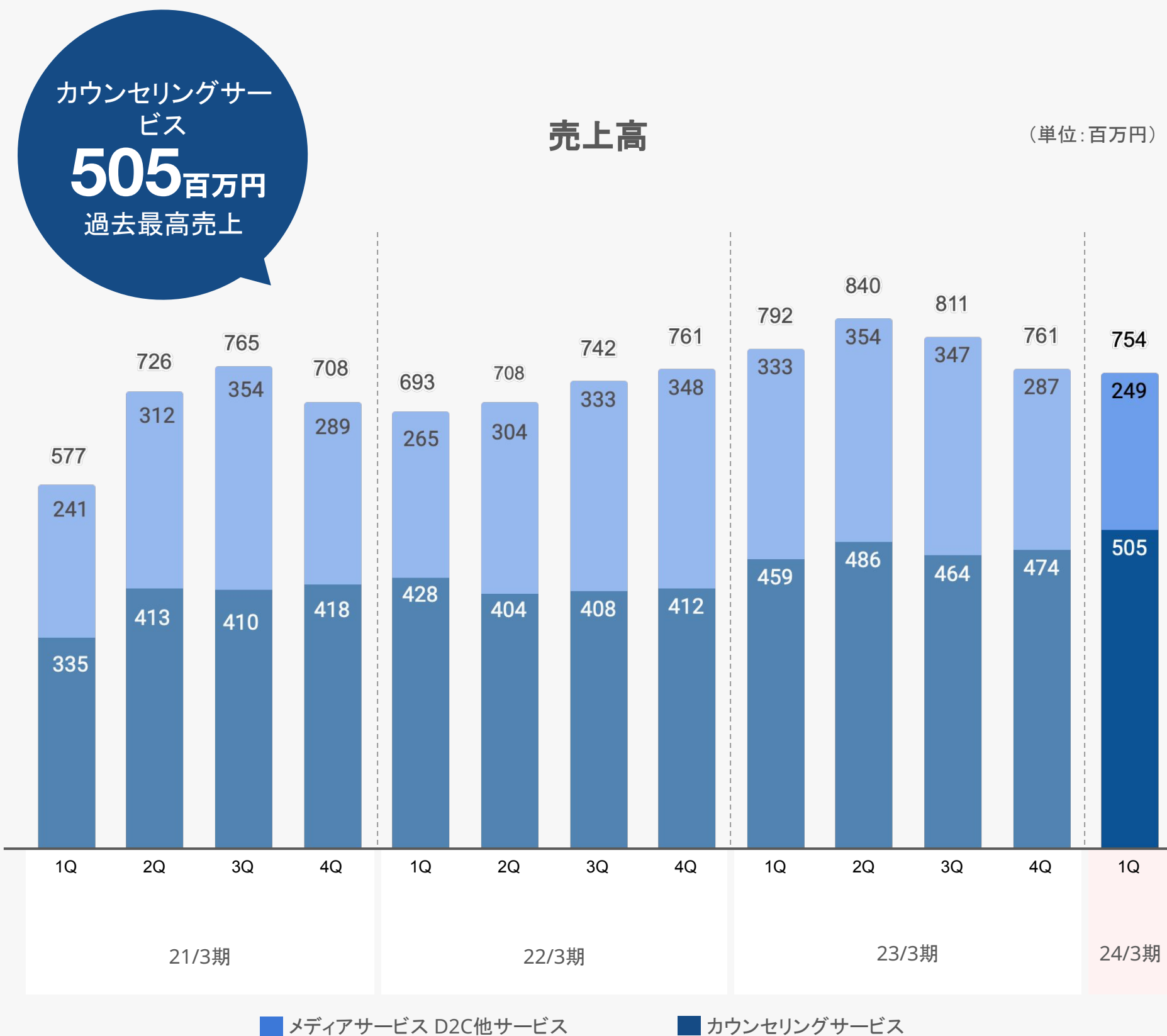
プラットフォーム事業

売上高

- **カウンセリングサービス**  
**前年同期比10.0%増の505百万円**  
 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**  
**前年同期比25.1%減の249百万円**  
 メディアサービスにおいて検索ロジック変更による影響を受け減収

「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、6月より連結開始



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**  
前年同期比**19.1%増の115百万円**  
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、増益を実現

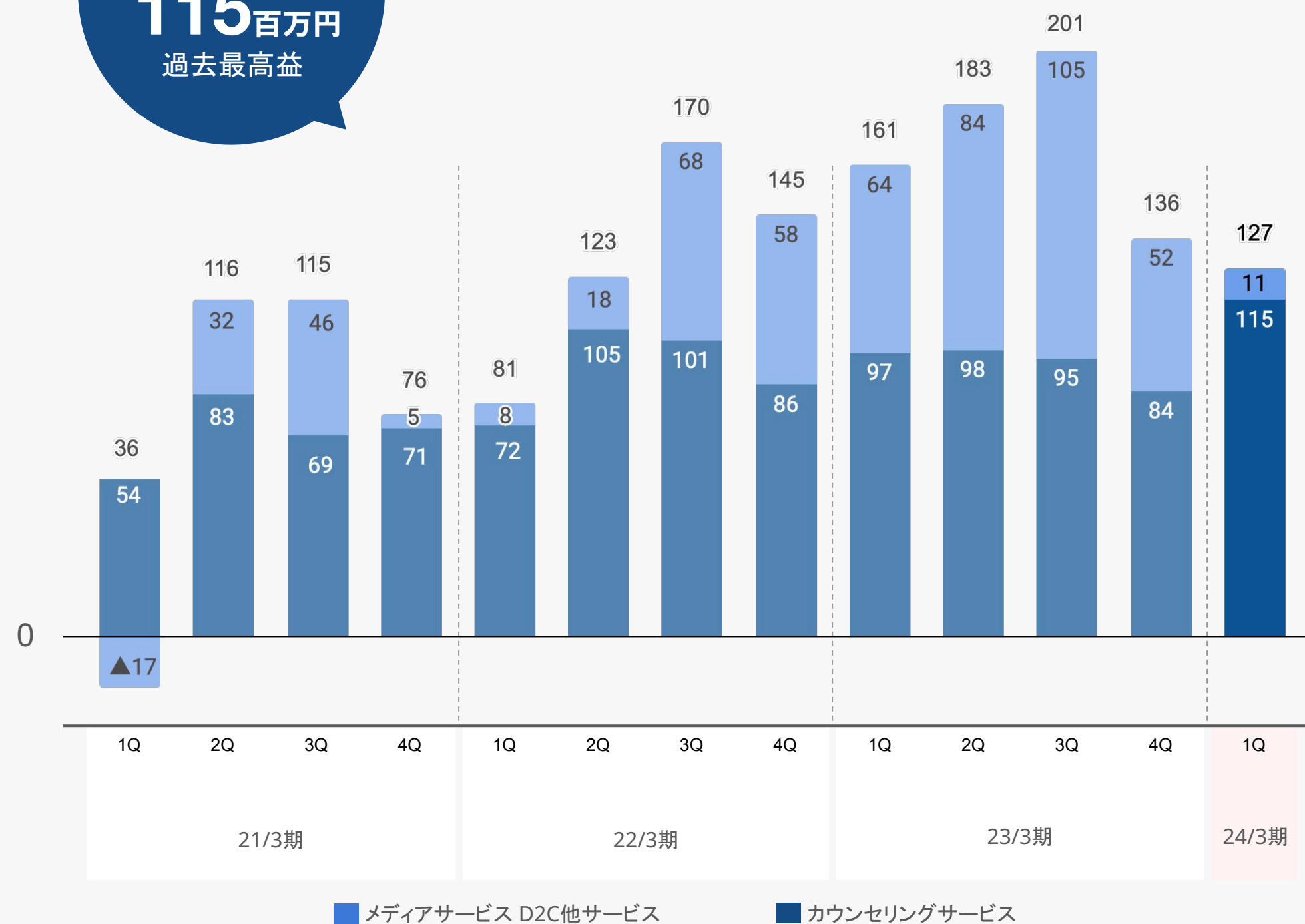
- **メディア・D2C他サービス**  
前年同期比**81.9%減の11百万円**  
メディアサービスは検索ロジック変更による影響を受け減益

「セノバス+」は黒字化を実現

カウンセリングサービス  
115百万円  
過去最高益

営業利益

(単位:百万円)



## 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くサービスを提供

**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%<sup>(1)</sup>が資格保有者<sup>(2)</sup>。  
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

## カウンセリングサービスKPI

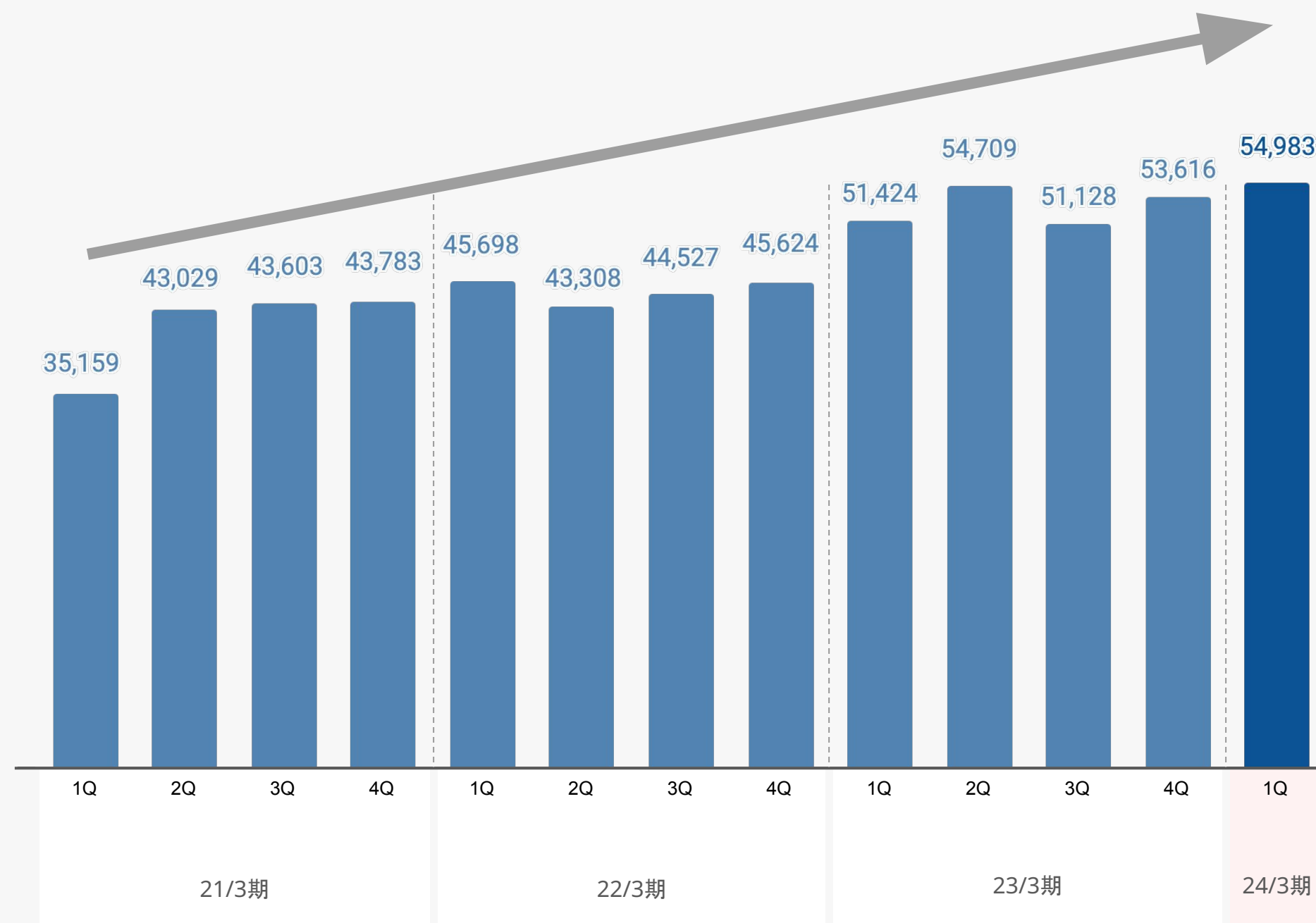
- 良質なカウンセラーの獲得、サービス改善が進み、**相談回数は過去最高の54,983回**を達成

### 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)



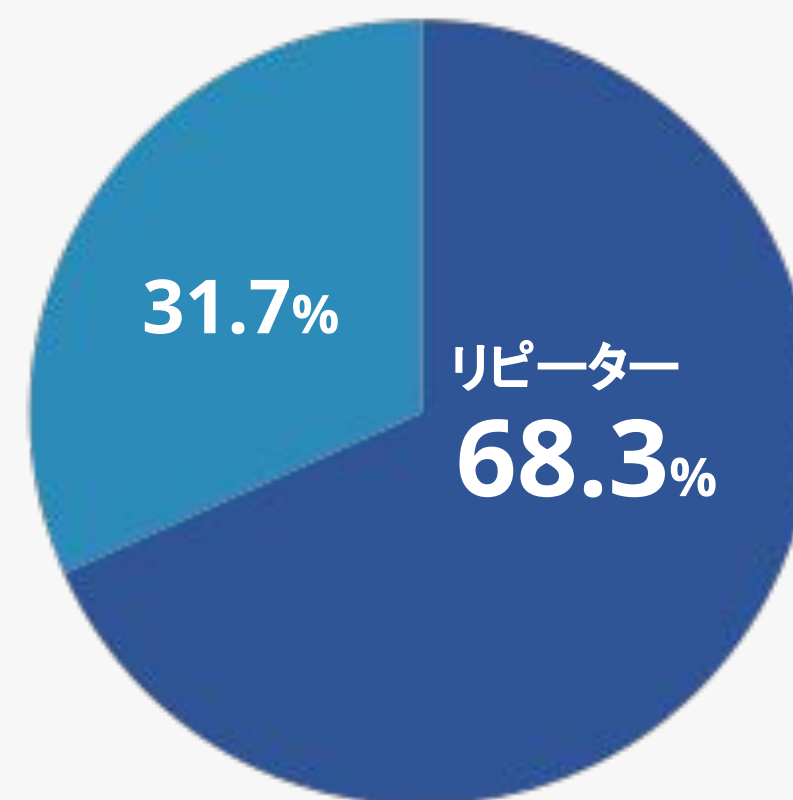


プラットフォーム事業

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好調  
**リピーター率 68.3%**
- 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<sup>(2)</sup>



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) 2024年3月期第1四半期平均

## 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
- 1Qに投下した広告宣伝費もすでに約50%を回収済

投資年度	回収率	■ 広告宣伝費 ■ 回収総額 <sup>(1)</sup>
20年3月期 (通期)	<b>173%</b> <small>20/3期</small>	
21年3月期 (通期)	<b>223%</b> <small>21/3期</small>	
22年3月期 (通期)	<b>237%</b> <small>22/3期</small>	
23年3月期 (通期)	<b>105%</b> <small>23/3期</small>	
24年3月期 (1Q)	<b>48%</b> <small>24/3期1Q</small>	

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

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

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<sup>(2)</sup>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



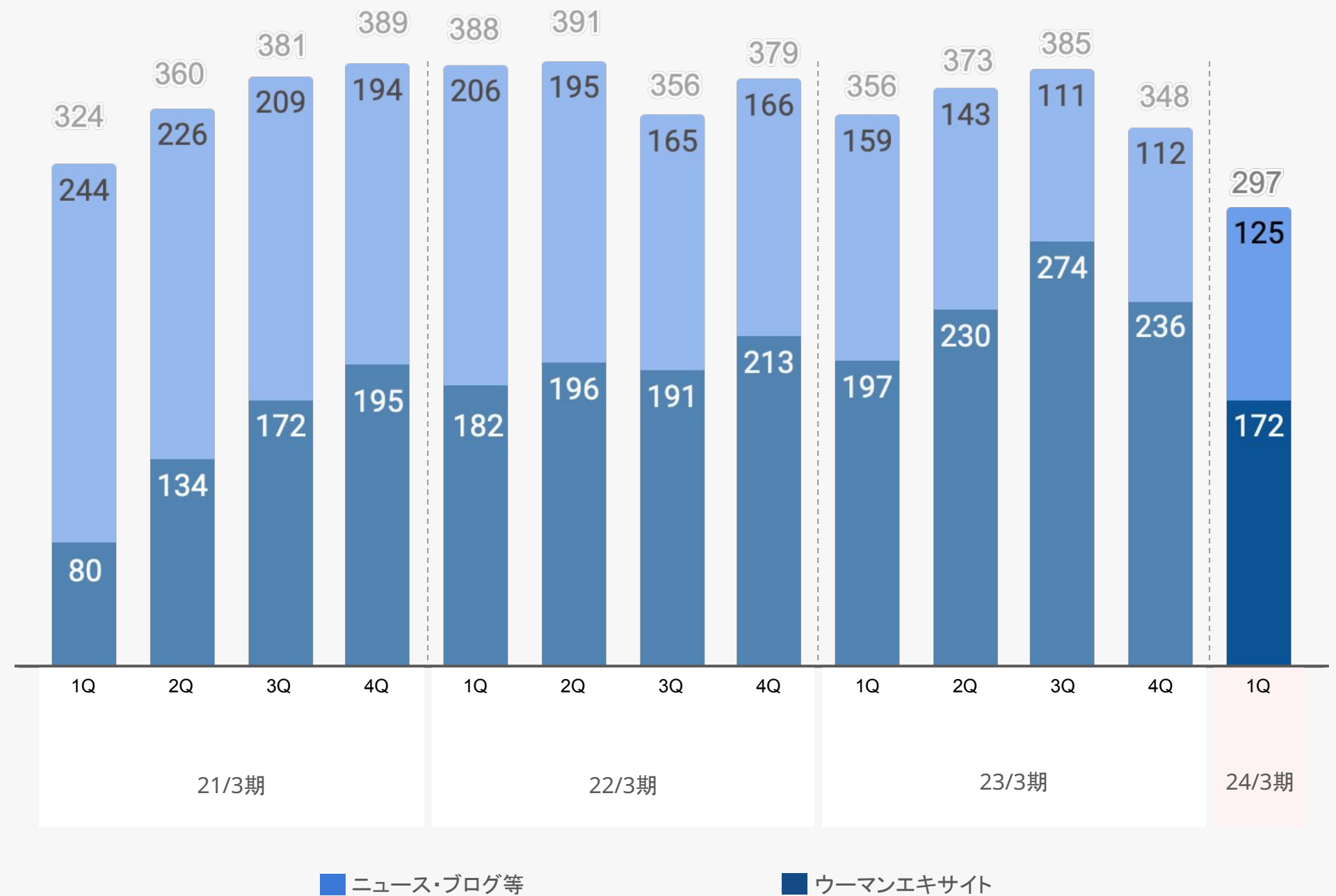
プラットフォーム事業

メディアサービスKPI

- 1Qは検索ロジック変更の影響を受け、**月間平均PVは前年同期比16.6%減の297百万PV**
- 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  
  
  
 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<sup>(1)</sup>をマッチングするビジネス

注:(1) 矯正治療を専門とする歯科医師

# 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

M&Aサービス(新規事業)

$$\boxed{\text{成約金額}} \times \boxed{\text{成功報酬手数料率 (成約金額ごとに異なる)}} \times \boxed{\text{成約件数}} = \boxed{\text{売上高}}$$

# 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

サービス内容

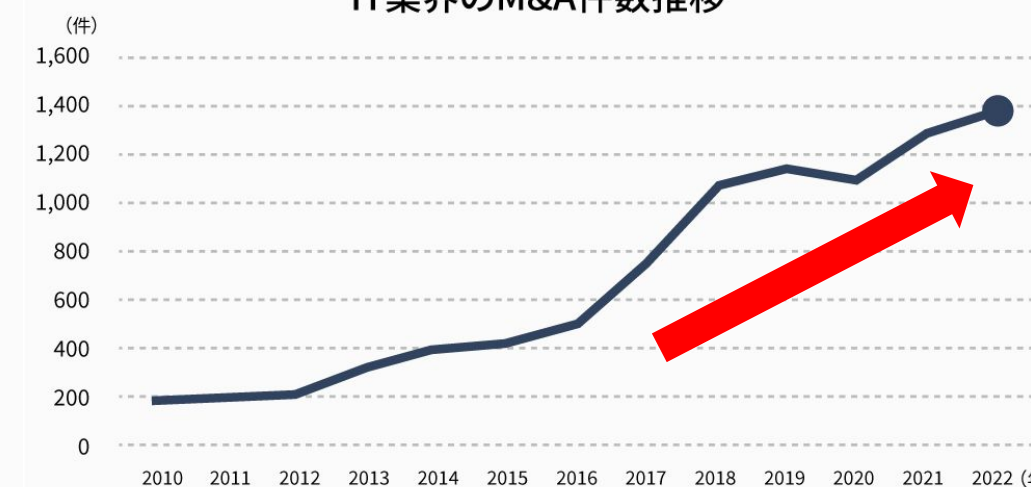
- M&Aのアドバイザー・仲介サービス  
IT業界のネットワークを活用し、M&Aソーシングから実行まで一貫サポート
- M&Aのプラットフォームサービス  
M&Aの譲渡企業と譲受企業を繋ぐ支援を行う、コンサルティング等を提供

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

国内M&A  
年間件数

**3,000**  
件超

国内M&A  
取引額

約 **3**兆円

市場に占める  
IT業界の割合

約 **42%**

出所: (株)日本M&Aセンター(2023年7月)

## M&Aサービス(新規事業)

# M&A BASE

### サーチファンドアクセラレーター事業への参入とサーチ ファンドの設立

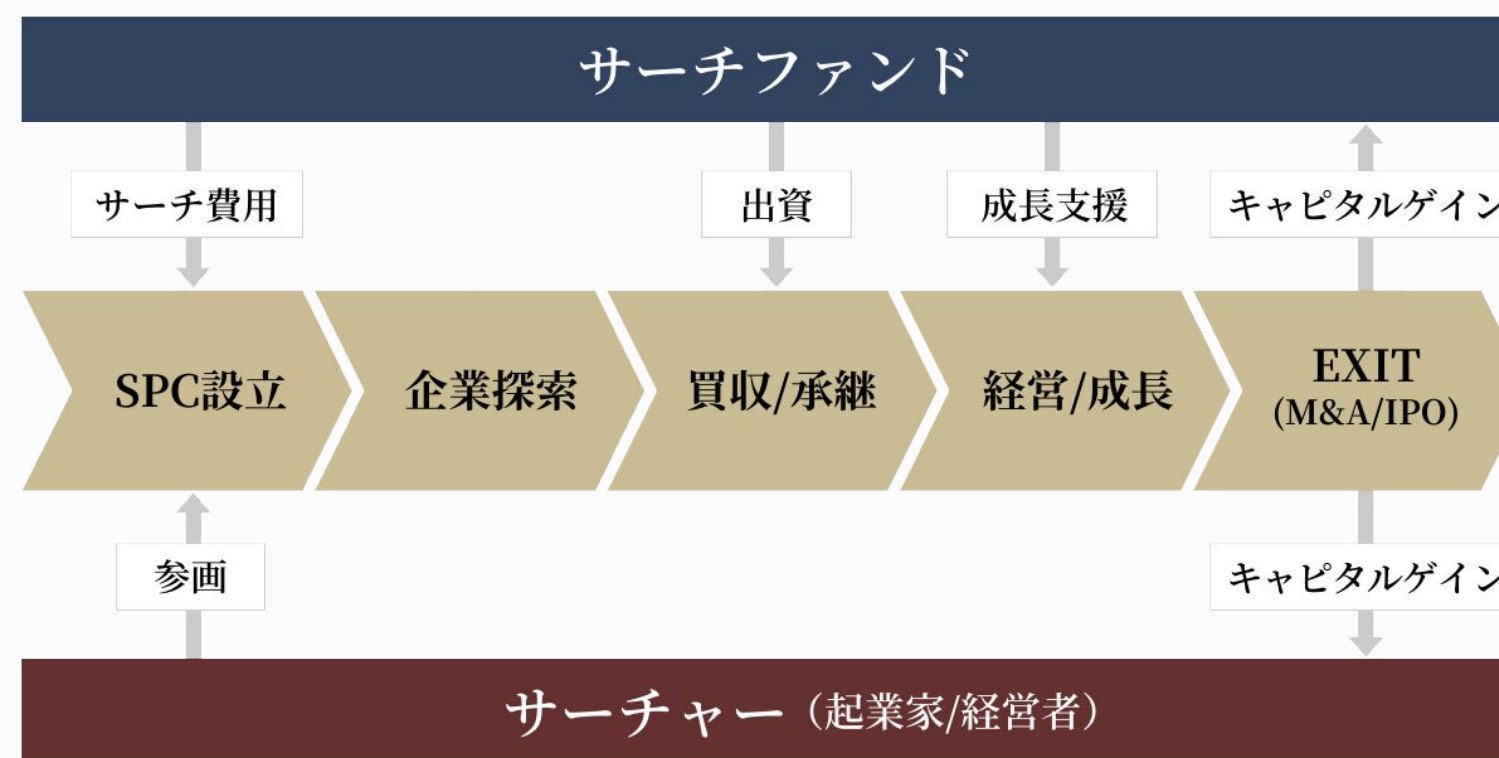
#### サーチファンド設立の背景

当サーチファンドは、経営力とインターネットの力で事業承継案件を次のステージへと導くことをコンセプトに、事業承継の新たな可能性を追求

1. 優秀な経営人材のアサイン
2. 採用と組織作り
3. デジタルマーケティング
4. 最新テクノロジーの導入
5. 事業開発

#### サーチファンドとは

起業家/経営者(以下、サーチャー)が中小企業を探索(サーチ)し、資金提供などのサポートを受けて買収を通じて事業を承継し、成長のための経営を行う仕組み。優秀な経営者候補と事業承継が必要な中小企業をつなぐ、日本では比較的新しく社会的意義の高い投資手法の一つ



(2023年8月当社作成)

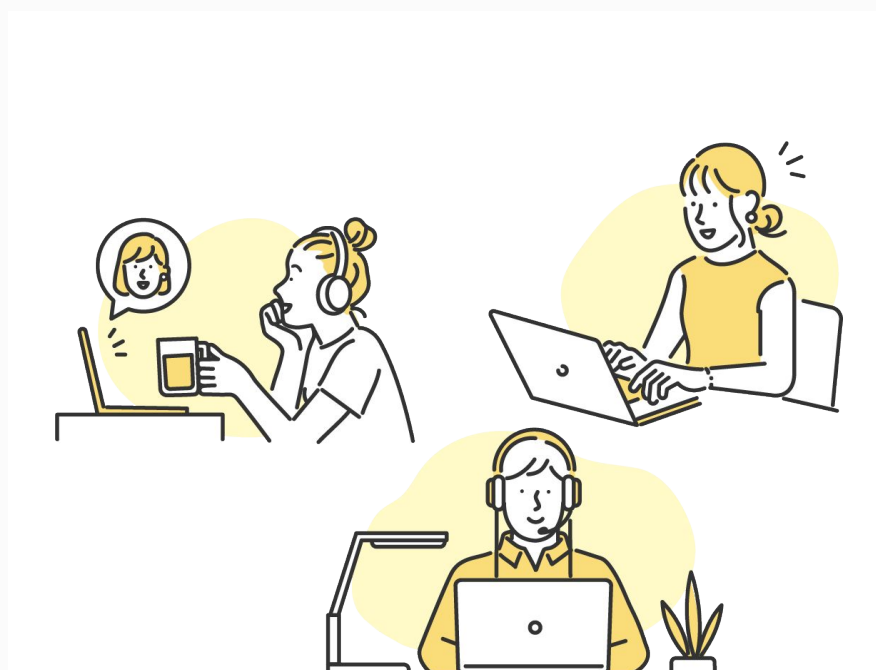
# ブロードバンド事業



事業概要 - ブロードバンド事業

ブロードバンド事業 **BB.excite**

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



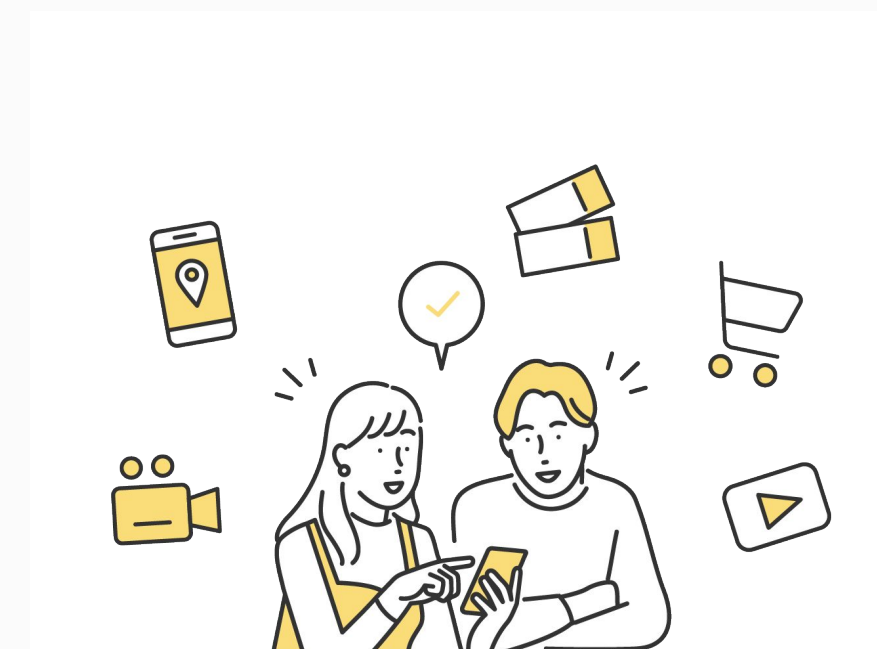
ISP<sup>(1)</sup> (固定回線サービス)



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<sup>(2)</sup> (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

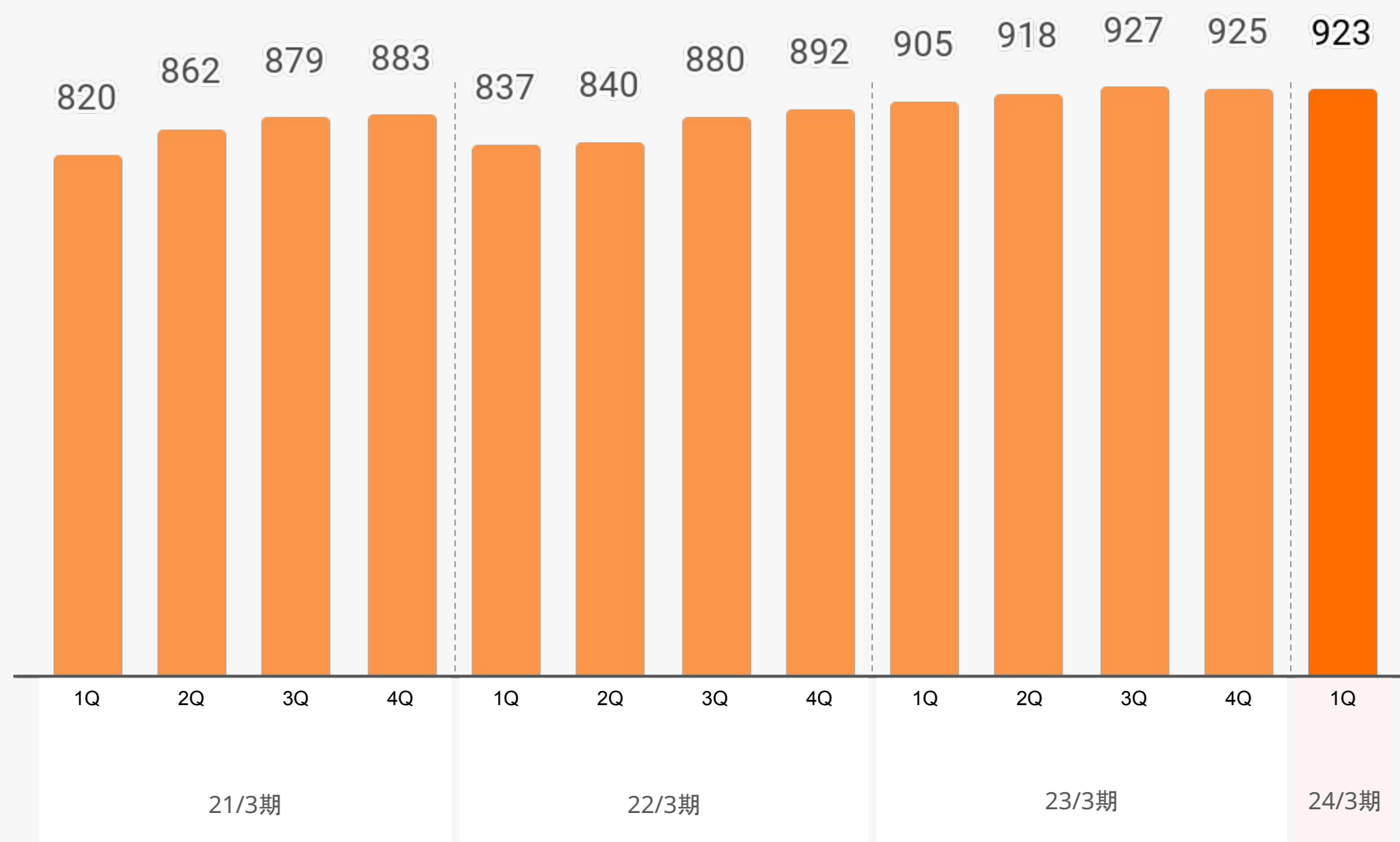
ブロードバンド事業

売上高

- 24年3月期1Qは前年同期比2.0%増の923百万円
- 1Qは「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

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。

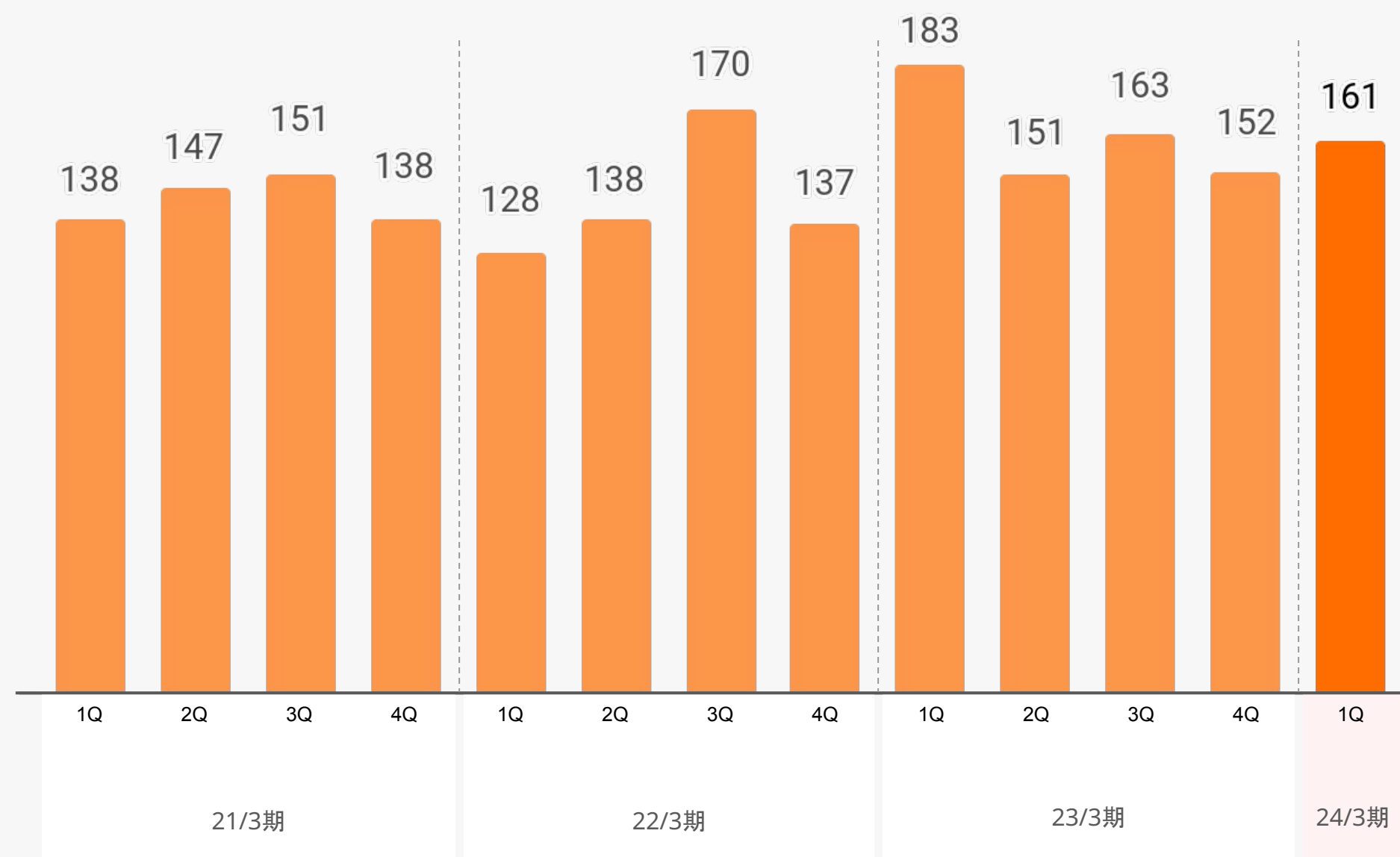
ブロードバンド事業

営業利益

- 24年3月期1Qは前年同期比11.9%減の161百万円
- 業務委託費の増加により前年同期比では減益も、QonQでは6.1%増益

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。

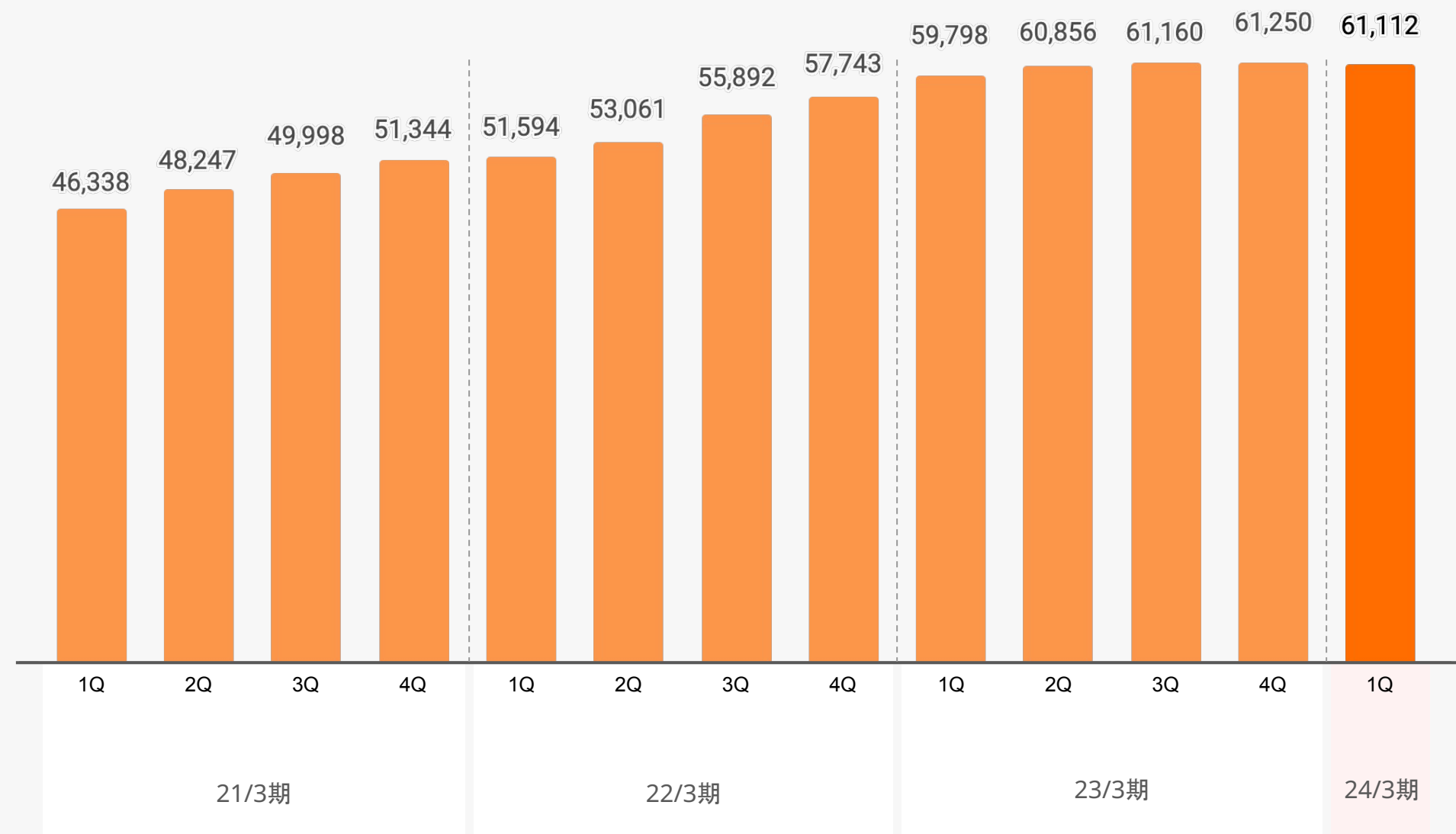
ブロードバンド事業

ブロードバンドサービスのKPI

- 課金会員数は前年同期比2.2%増の61,112人
- 1Q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
- 9月より広告宣伝費を増加し、会員獲得を積極化する方針

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 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**

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 <sup>(1)</sup>	A	<b>794円</b>	<b>446円</b>
平均利用期間	B	<b>62ヶ月</b>	<b>52カ月</b>
LTV <sup>(2)</sup>	A*B	<b>49,566円</b>	<b>23,310円</b>
顧客獲得単価 <sup>(3)</sup>	C	<b>8,930円</b>	<b>3,314円</b>
回収期間	C/A	<b>11カ月</b>	<b>7カ月</b>

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

## 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



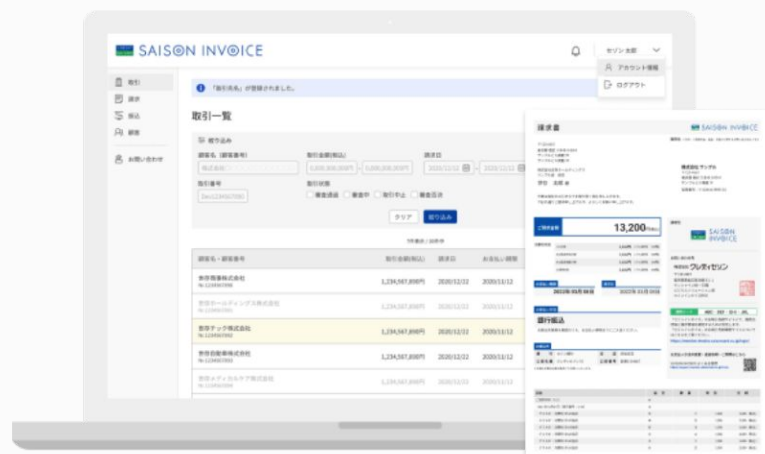
$$\boxed{\text{ファクタリング総額}} \times \boxed{\text{手数料率}} \times \boxed{\text{レベニューシェア比率}} = \boxed{\text{売上高}}$$



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

# FanGrowth

ウェビナーPDCAクラウド「FanGrowth」一周年！登録社数630社、マッチング数800件を突破



- ウェビナー共催パートナーと完全無料でマッチング
- ウェビナー要約とイベントレポート自動作成を行うanGrowth AI機能を2023年6月5日提供開始



### 導入事例





## SaaS・DX事業

生成系AIを社内システムと連携し業務を大幅に効率化！AIアドバイザーサービスを提供開始



- 社内のあらゆるデータを一元管理式
- 必要な社内情報をテキストで簡単入手
- コミュニケーションツールと連携可能
- 2023年7月24日提供開始

生成系AIを活用した開発・事業拡大を目的とした組織「AIソリューション部」を創設



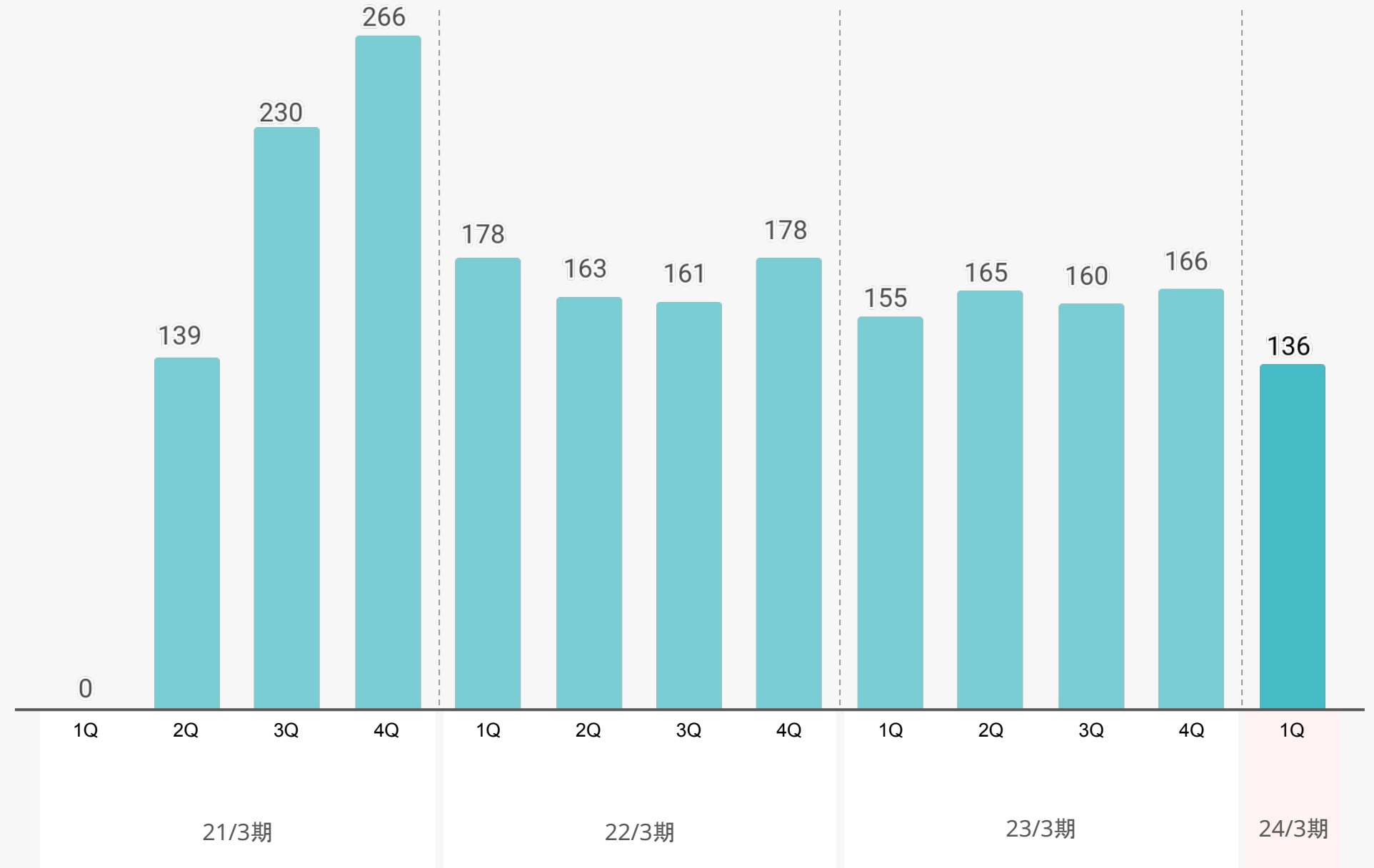
- 生成系AIを用いた、事業変革と事業創出を目的とした開発・セールス・マーケティングに特化したメンバー構成
- グループ会社iXIT(株)が有するDX支援実績も結集し、市場や顧客が抱える課題の解決策を開発・提供
- 2023年8月1日創設

## 売上高

- iXIT(株)のDX事業(システム開発・運用等)について、受注を選別し、採算性を改善していることから、**前年同期比12.2%減の136百万円**
- KUROTEN、FanGrowth、セゾンインボイスの先行投資事業は、**前年同期比79.9%増と順調に拡大**

## 売上高

(単位:百万円)

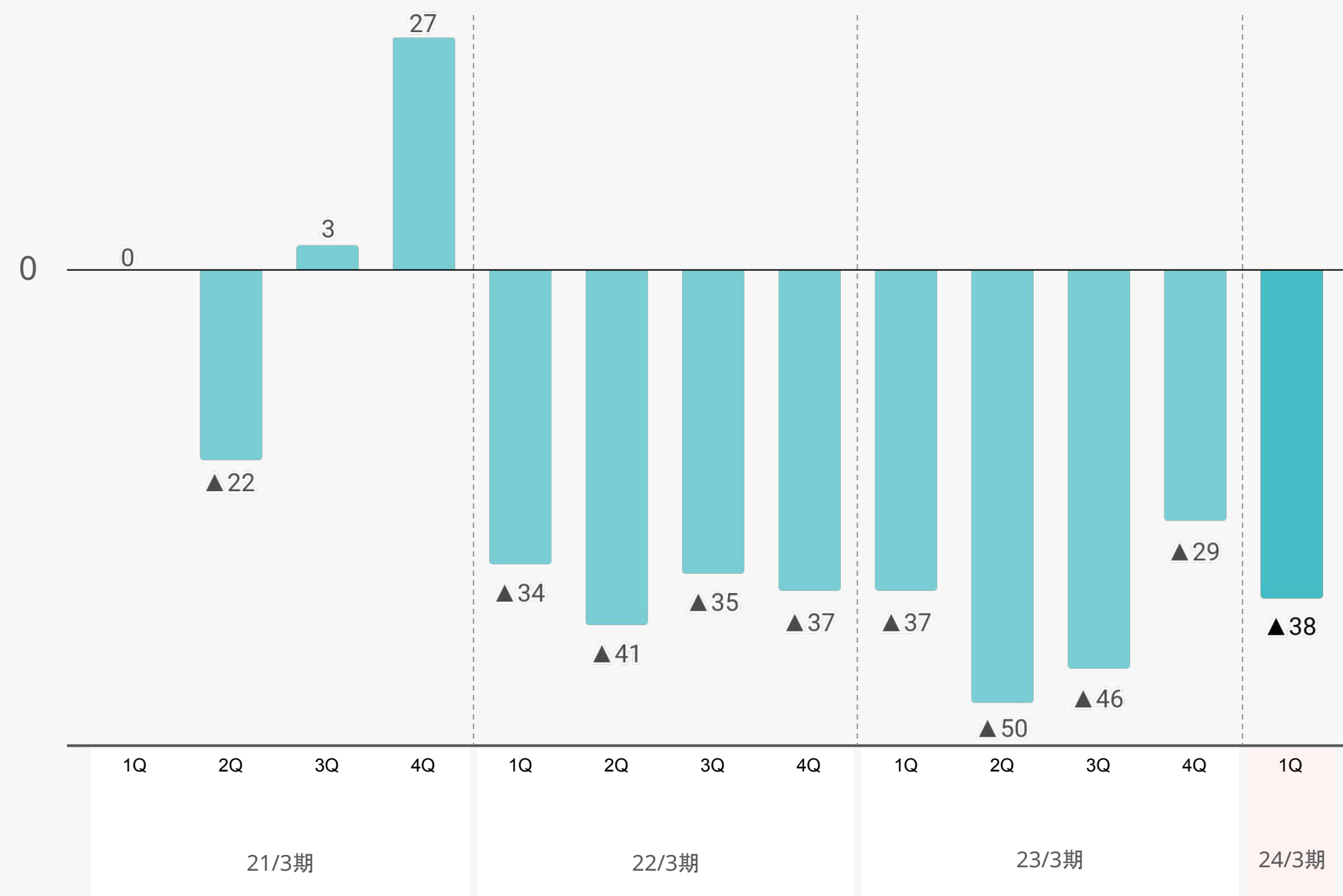


## 営業利益

- 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、KUROTEN、FanGrowth、セゾンインボイスへの先行投資を継続
- iXIT(株)のDX事業は受注を選別し、採算性を改善したため黒字が定着

### 営業利益

(単位:百万円)



## 03 | 2024年3月期 通期業績予想

## 2024年3月期 通期業績予想

### 2024年3月期 通期業績予想

- 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  
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 (実績)	24年3月期 (業績予想)	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

#### 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<sup>(1)</sup>1億円到達**を目指す

- KUROTEN  
FY23にてPMF<sup>(2)</sup>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



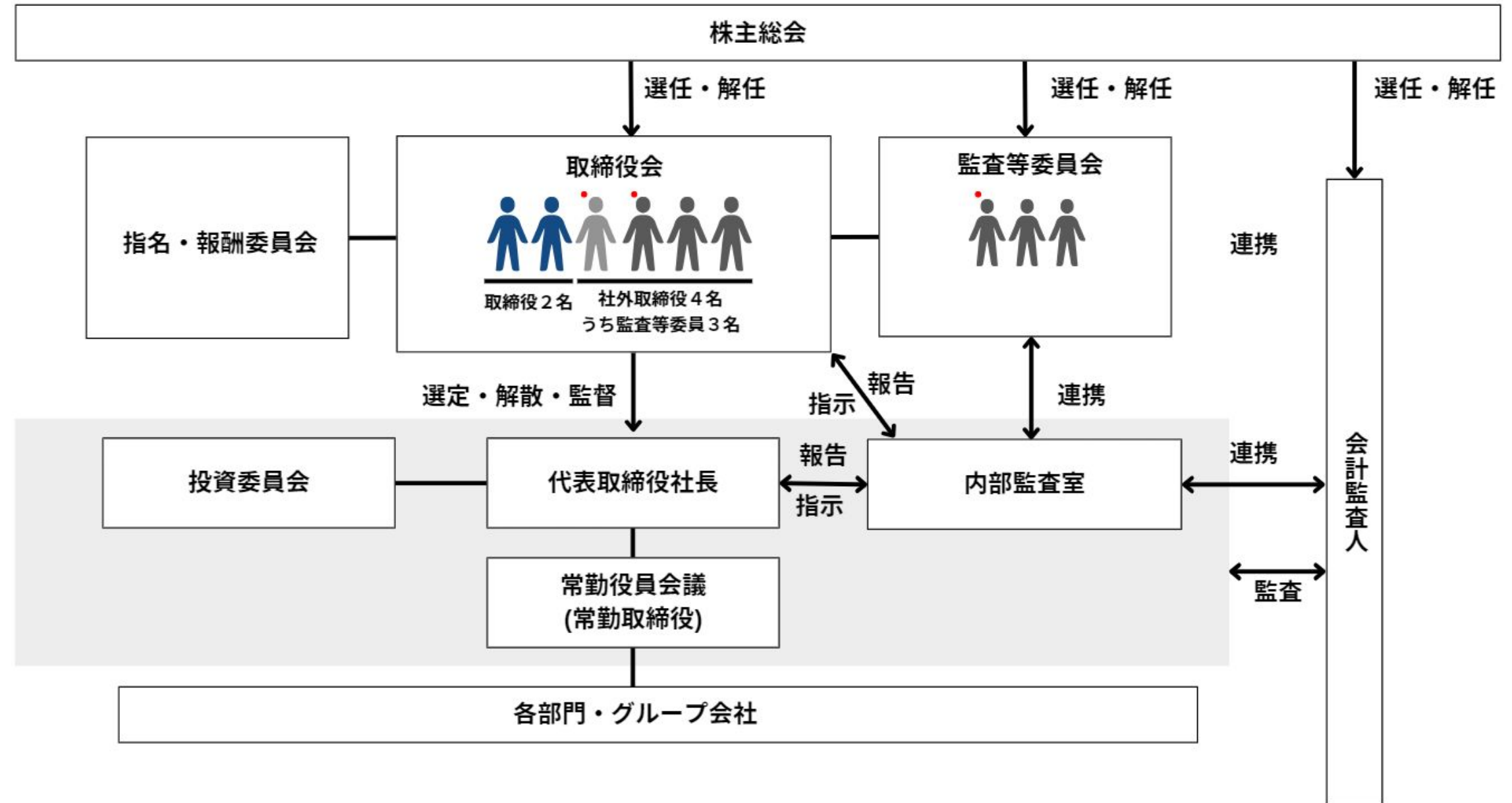


## ガバナンス体制

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



# 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7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アドバイザリー事業



## 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<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) 執行役員

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F&E(株)(現GIOCLUB(株))代表取締役役に就任。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

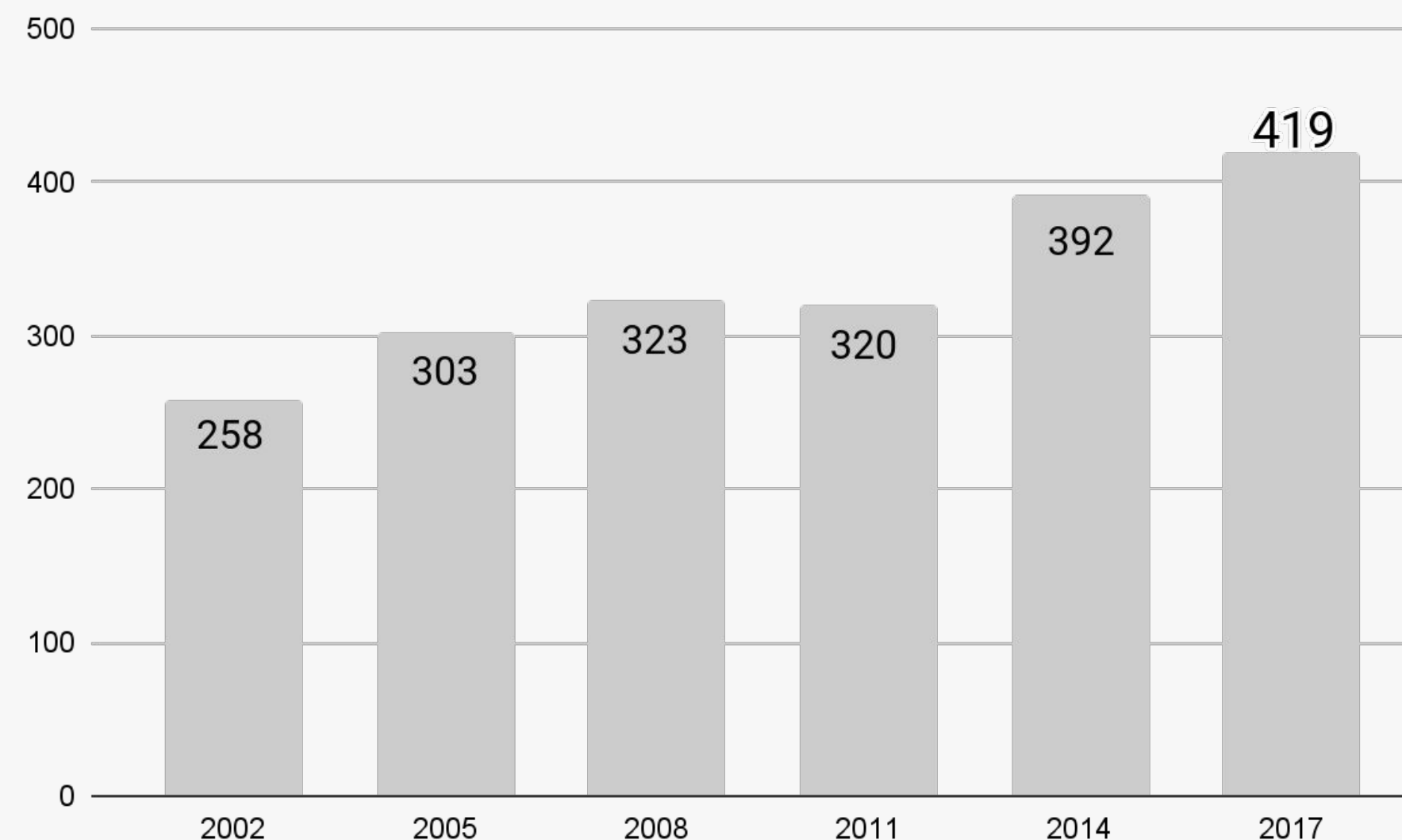
モルガン・スタンレー証券、世界銀行グループIFC、ユニゾン・キャピタルにて、M&A及びプライベート・エクイティ投資に従事。2018年6月AIスタートアップの(株)ABEJAIに入社、取締役CFOとしてコーポレート部門を統括。ハーバード・ビジネス・スクールにてMBA取得。ウーブン・プラネット・ホールディングス(株)(現ウーブン・バイトヨタ(株))プリンシパル就任。2020年10月より当社社外取締役を務める。

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

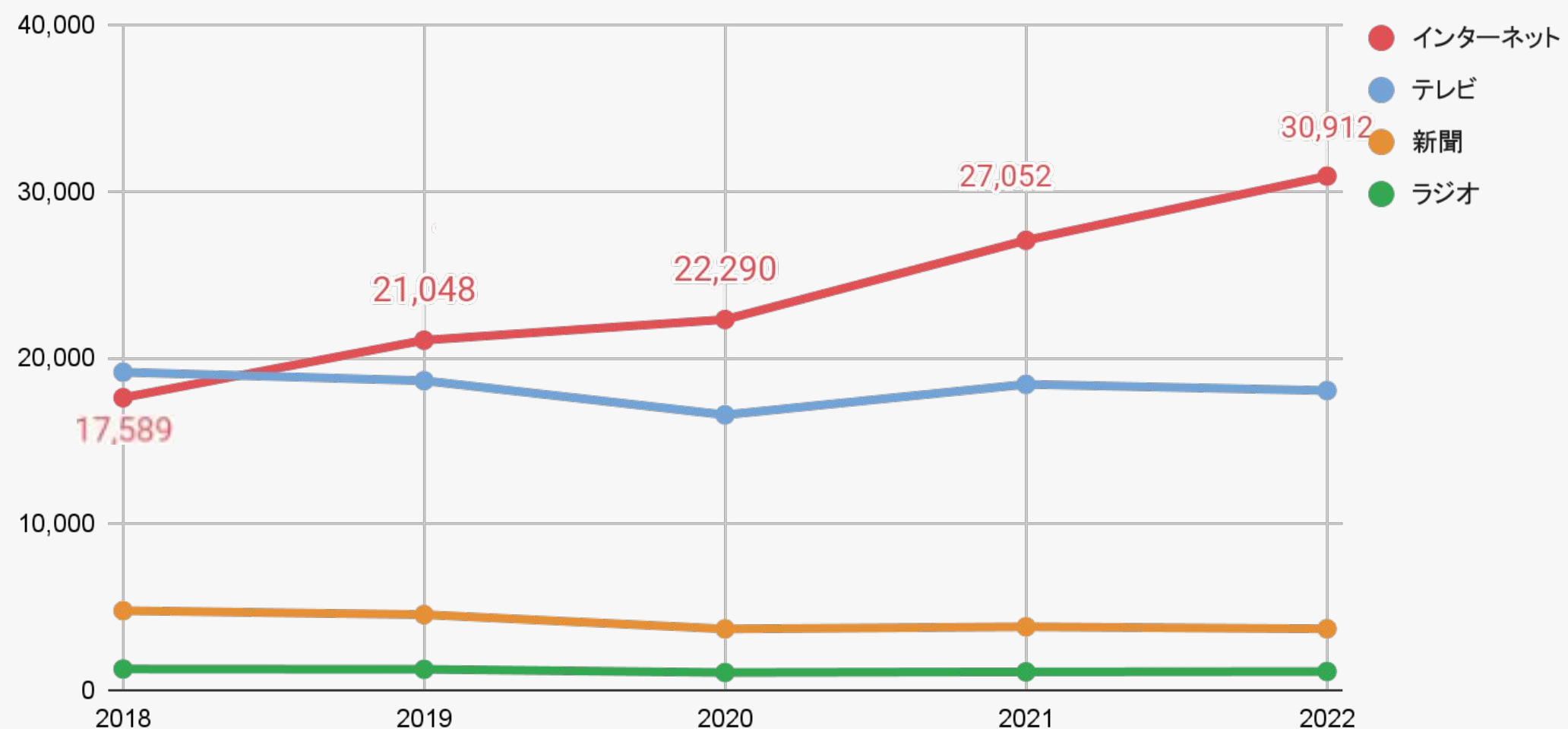
注:(1)認知症、統合失調症、統合失調症型障害及び妄想性障害、気分[感情]障害(躁鬱病を含む)、神経症性障害、ストレス関連障害及び身体表現性障害、精神作用物質使用による精神および行動の障害、その他の精神及び行動の障害、てんかん

## 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

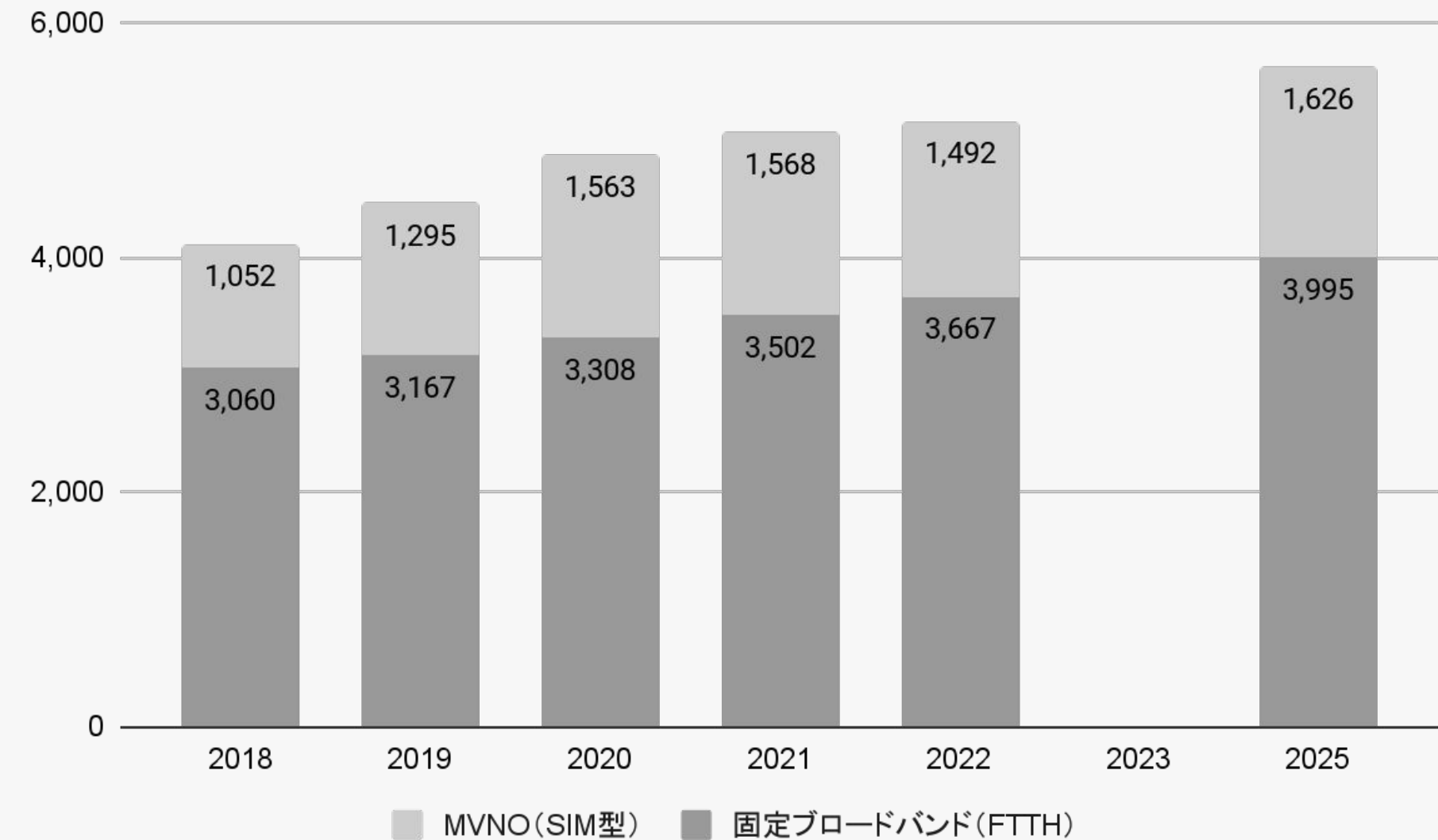


## ブロードバンド事業の市場規模

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	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 1Q
売上高	(百万円)	5,735	6,828	7,131	7,533	1,815
営業利益	(百万円)	428	446	398	622	102
経常利益	(百万円)	368	424	407	597	81
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	406	487	346	453	53
包括利益	(百万円)	43	745	243	510	▲10
純資産額	(百万円)	518	1,268	1,511	2,022	3,288
総資産額	(百万円)	3,154	4,101	4,241	4,550	5,825
1株当たり純資産額	(円)	▲200.53	▲9.36	53.55	518.20	—
1株当たり当期純利益	(円)	1,04.42	125.14	89.04	116.51	11.31
自己資本比率	(%)	16.4	30.8	35.6	44.4	56.4
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(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。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

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/>