

# 2026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 | 2026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 | 2026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 | 2026年3月期通期 決算概要

2026年3月期通期 決算概要

## エグゼクティブサマリー

### 全体

- 売上高はYonY18.8%増と大幅な増収  
24年11月にM&Aしたオンライン診療のONE MEDICALが売上成長に大きく貢献
- EBITDAもYonY23.9%増と大幅な増益

### メディカル事業

- 将来成長に向けた戦略的投資を計画通り実行した結果、売上高はYonY200.1%増と3倍の大幅な増収

### プラットフォーム事業

- メディアサービスが広告単価の下落により大幅な減収減益となったが、カウンセリングサービスの利益成長とM&A仲介の利益貢献により増益

### SaaS・DX事業

- DXサービスが減収減益となったが、注力事業のSaaSはYonY32.5%増と大幅な増収

通期 (2025年4月～2026年3月)

	売上高	EBITDA	営業利益
連結業績	10,796 百万円 (YonY +18.8%)	1,042 百万円 (YonY +23.9%)	454 百万円 (YonY ▲1.6%)
メディカル	2,874 百万円 (YonY +200.1%)	—	▲155 百万円 (YonY ▲160 百万円)
プラットフォーム	カウンセリング	2,228 百万円 (YonY ▲2.5%)	424 百万円 (YonY +27.6%)
	メディア	886 百万円 (YonY ▲11.3%)	101 百万円 (YonY ▲51.2%)
	その他	280 百万円 (YonY +41.7%)	23 百万円 (YonY +1,891.7%)
計	3,396 百万円 (YonY ▲2.5%)	—	549 百万円 (YonY +1.5%)
ブロードバンド	3,613 百万円 (YonY ▲2.8%)	—	543 百万円 (YonY ▲3.3%)
SaaS・DX	SaaS	525 百万円 (YonY +32.5%)	▲89 百万円 (YonY +87 百万円)
	DX	390 百万円 (YonY ▲27.3%)	20 百万円 (YonY ▲81 百万円)
	計	915 百万円 (YonY ▲1.9%)	—
その他・全社費等	▲3 百万円	—	▲414 百万円

## 通期業績予想と実績

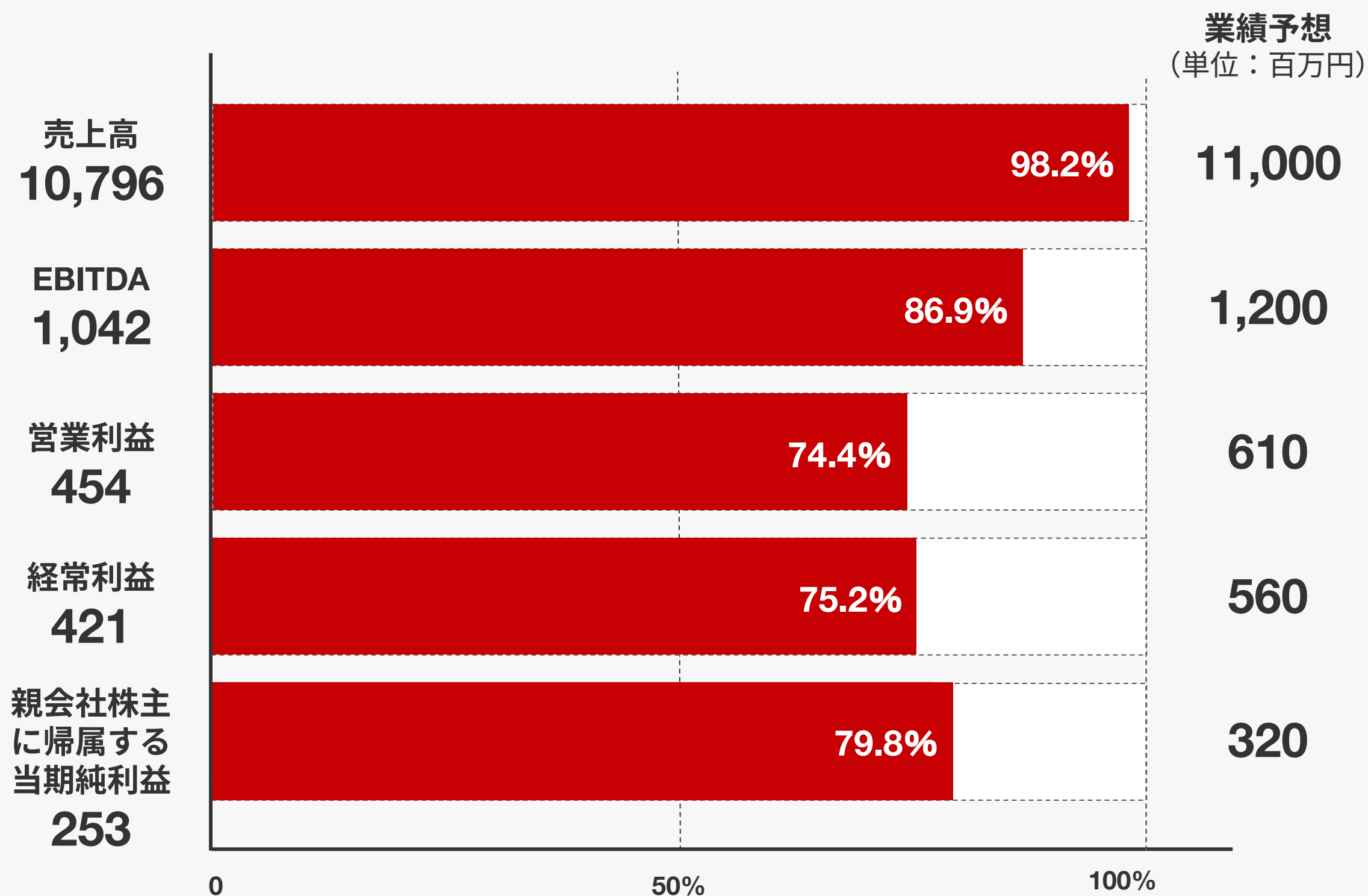
- 売上高は10,796百万円となり、業績予想の11,000百万円に対して98.2%と概ね計画通りに着地
- EBITDA以下の利益は、上期のメディアサービス不振の影響が大きく、下期に巻き返したものの業績予想に対して未達

(単位:百万円)

	実績	予想	予想比
売上高	10,796	11,000	98.2%
EBITDA <sup>(注)</sup>	1,042	1,200	86.9%
営業利益	454	610	74.4%
経常利益	421	560	75.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	253	320	79.2%

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

## 通期業績予想と実績



## 通期業績予想と実績

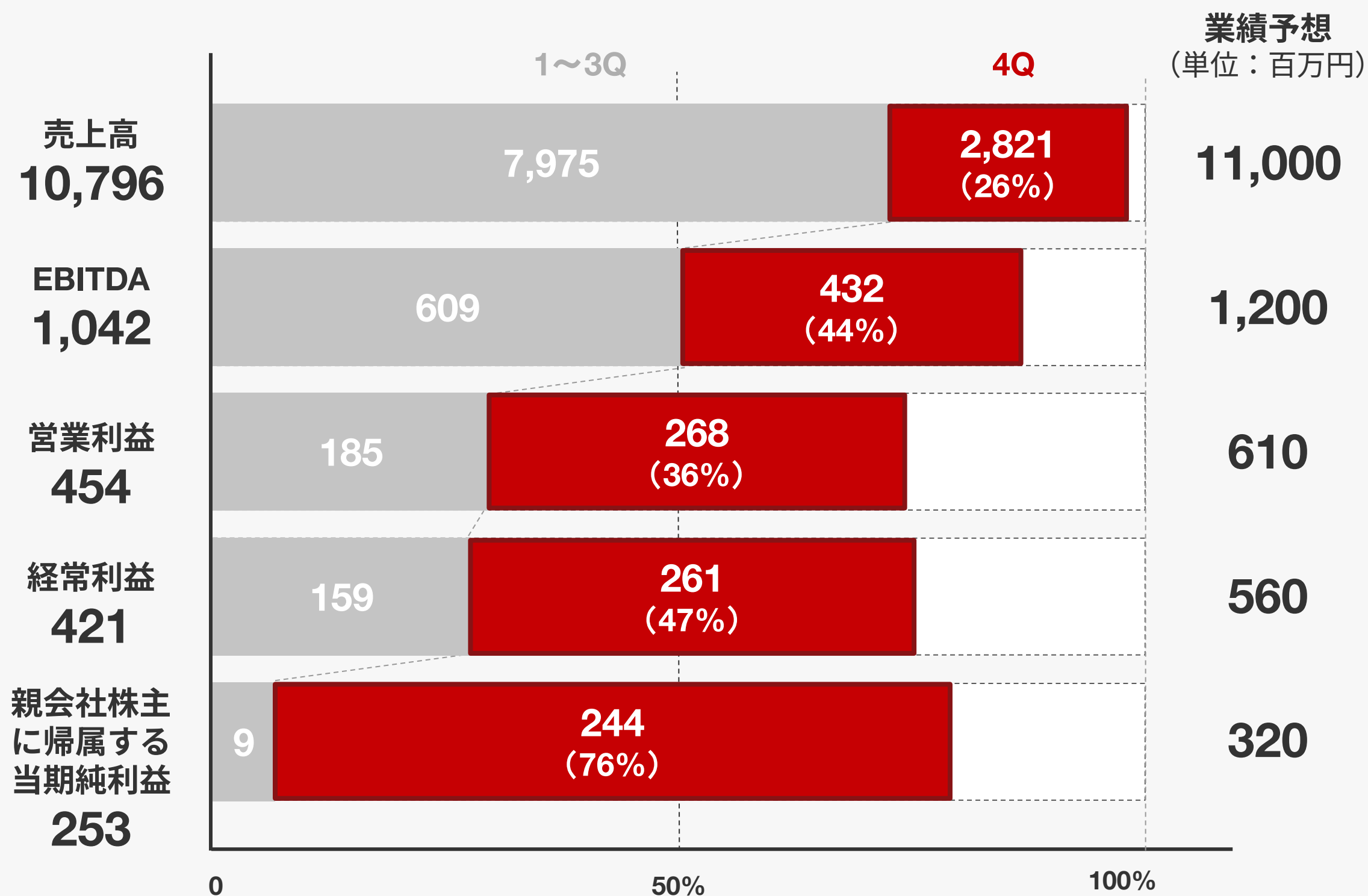
- メディアサービスの広告単価下落による大幅な減収減益の影響から通期で未達成となったが、利益創出に努めた結果、4Qは過去最高の営業利益を計上

(単位:百万円)

	実績	予想	予想比
売上高	10,796	11,000	98.2%
EBITDA <sup>(注)</sup>	1,042	1,200	86.9%
営業利益	454	610	74.4%
経常利益	421	560	75.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	253	320	79.2%

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

## 業績予想 (=100) に対して 4Qが占める割合



## 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
- 27年3月期の1株当たり年間配当金は、更に**1.2円増額の32.7円**を予定

### 配当額

	25年3月期	26年3月期	27年3月期 (予想)
1株当たり年間配当金	30.0円	31.5円	32.7円
普通配当	30.0円	31.5円	32.7円

### 総還元性向

(単位：百万円)

		25年3月期	26年3月期	27年3月期 (予想)
総還元額	配当金総額	145	151	157
	自己株式取得額	65	97	未定
	総還元額	211	249	未定
総還元性向		116.2%	98.4%	未定

注：26年3月期以降の配当金総額（予想）は、2026年3月末の発行済株式数（自己株式を除く）をベースに計算

## 連結損益計算書（累計）

- 売上高**  
**10,796百万円（YoY 18.8%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**  
**57.7%（YoY 3.9pt増）**  
 売上総利益率の高いメディカル事業の  
 成長により**57.7%まで向上**
- 営業利益**  
**454百万円（YoY 1.6%減）**  
 メディカル事業の将来成長に向けた先行  
 投資を吸収し、通期でも前年並みの利益  
 を確保
- 親会社株主に帰属する当期純利益**  
**253百万円（YoY 39.2%増）**  
 特別損失112百万円（本社移転費用68百  
 万円、事業撤退損43百万円）を計上も、  
 前期比で大幅な増益

## 通期（2025年4月～2026年3月）

（単位：百万円）

	26年3月期	25年3月期	増減額・pt	増減率
売上高	10,796	9,091	+1,704	+18.8%
売上総利益	6,227	4,885	+1,341	+27.5%
売上総利益率	57.7%	53.7%	+3.9pt	—
EBITDA <sup>(注)</sup>	1,042	841	+200	+23.9%
EBITDA利益率	9.7%	9.3%	+0.4pt	—
営業利益	454	461	▲7	▲1.6%
営業利益率	4.2%	5.1%	▲0.9pt	—
経常利益	421	350	+70	+20.2%
経常利益率	3.9%	3.9%	+0.0%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	253	181	+71	+39.2%
当期純利益率	2.3%	2.0%	+0.3pt	—

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用  
 ONE MEDICAL(株)の株式取得において、取得額と純資産との差額を暫定的にのれんとして処理してまいりましたが、当期第4四半期において差額の内容、金額が確定したことから2024年11月以降の業績について確定の内容を反映しております。

## 連結損益計算書（4Q）

- 売上高**  
**2,821百万円（YoY 9.5%増）**  
 メディカル事業の成長が寄与
- 売上総利益率**  
**59.7%（YoY 1.6pt増）**  
 売上総利益率の高いメディカル事業の成長により**59.7%まで向上**
- 営業利益**  
**268百万円（YoY 110.9%増）**  
 メディアサービスの利益改善、メディカル事業の成長もあり**4Qは過去最高の営業利益**を計上

## 4Q連結会計期間（2026年1-3月）

（単位：百万円）

	26年3月期4Q	25年3月期4Q	増減額・pt	増減率
売上高	2,821	2,577	+243	+9.5%
売上総利益	1,684	1,496	+187	+12.6%
売上総利益率	59.7%	58.1%	+1.6pt	—
EBITDA <sup>(注)</sup>	432	272	+160	+58.9%
EBITDA利益率	15.3%	10.6%	+4.8pt	—
営業利益	268	127	+141	+110.9%
営業利益率	9.5%	4.9%	4.6pt	—
経常利益	261	113	+147	+130.4%
経常利益率	9.3%	4.4%	4.9pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	244	29	+214	724.4%
四半期純利益率	8.7%	1.1%	+7.5pt	—

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用  
 ONE MEDICAL(株)の株式取得において、取得額と純資産との差額を暫定的にのれんとして処理してまいりましたが、当期第4四半期において差額の内容、金額が確定したことから2024年11月以降の業績について確定の内容を反映しております。

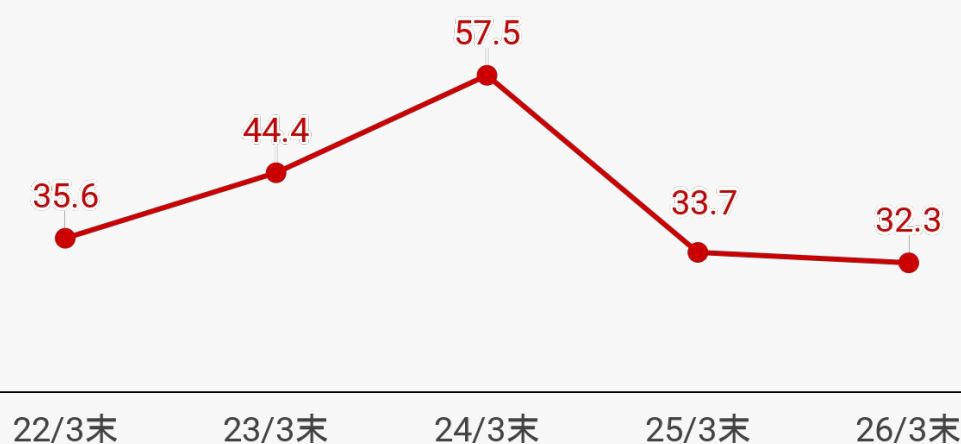
(単位：百万円)

## 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、32.3%と**健全な財務体質を維持**
- **PBR**  
現状の**PBRは1.48倍<sup>(注)</sup>**。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

		26年3月末	25年3月末	前期末比
資産	現金及び預金	2,286	2,695	▲409
	売掛金	2,504	1,980	+523
	のれん	3,068	3,331	▲263
	その他	3,197	2,361	+835
	資産	11,055	10,368	+687
負債	有利子負債	5,533	5,252	+281
	その他	1,802	1,480	+322
	負債	7,336	6,732	+603
純資産	株主資本	3,575	3,568	+6
	その他	143	67	+76
	純資産	3,719	3,635	+83

自己資本比率 (%)



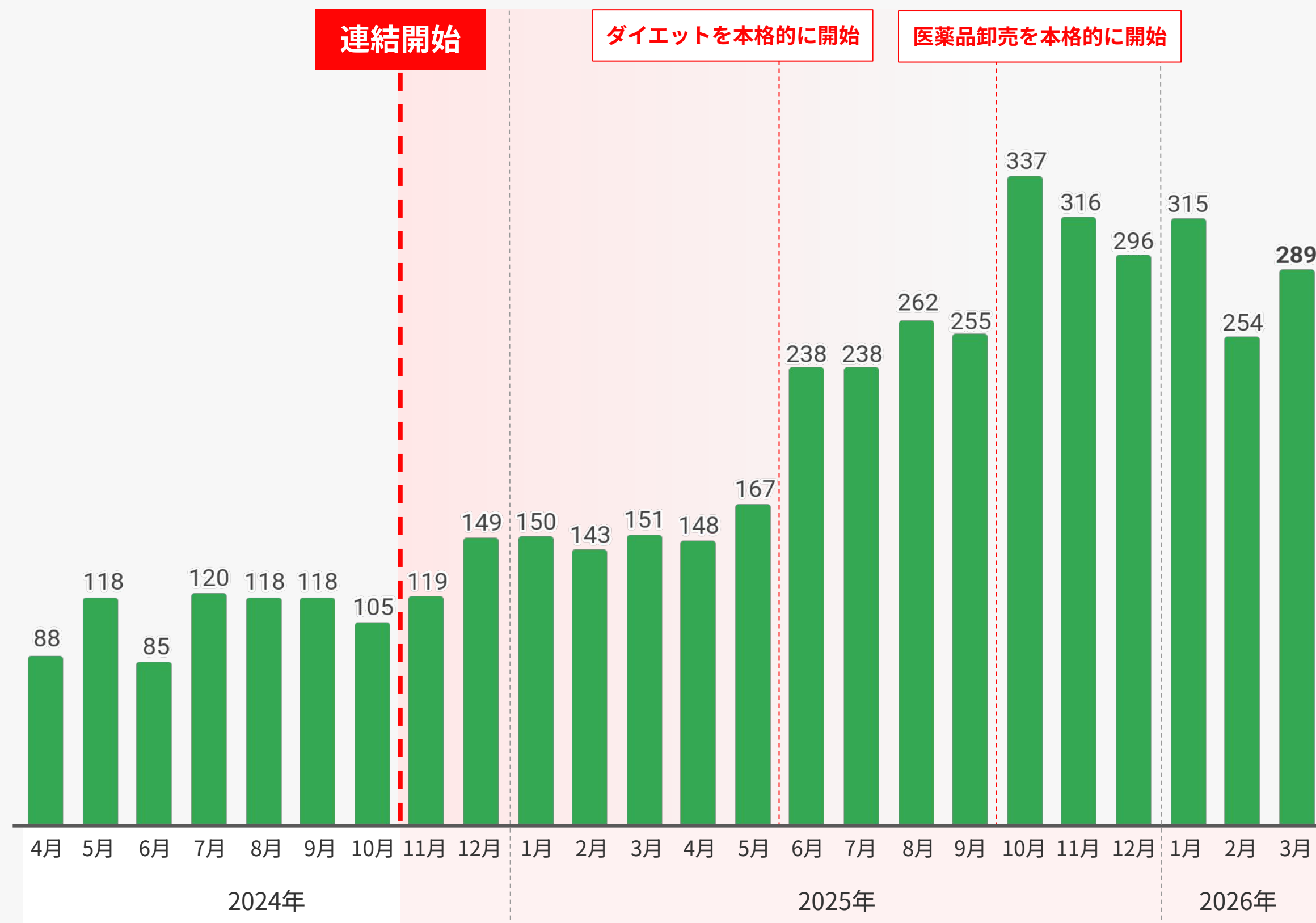
総資産に占める有利子負債割合 (%)



注：2026年3月末の株価1,099円をベースに計算  
ONE MEDICAL(株)の株式取得において、取得額と純資産との差額を暫定的にのれんとして処理してまいりましたが、当期第4四半期において差額の内容、金額が確定したことからその内容を反映しております。

## ONE MEDICAL GMV<sup>(注)</sup>

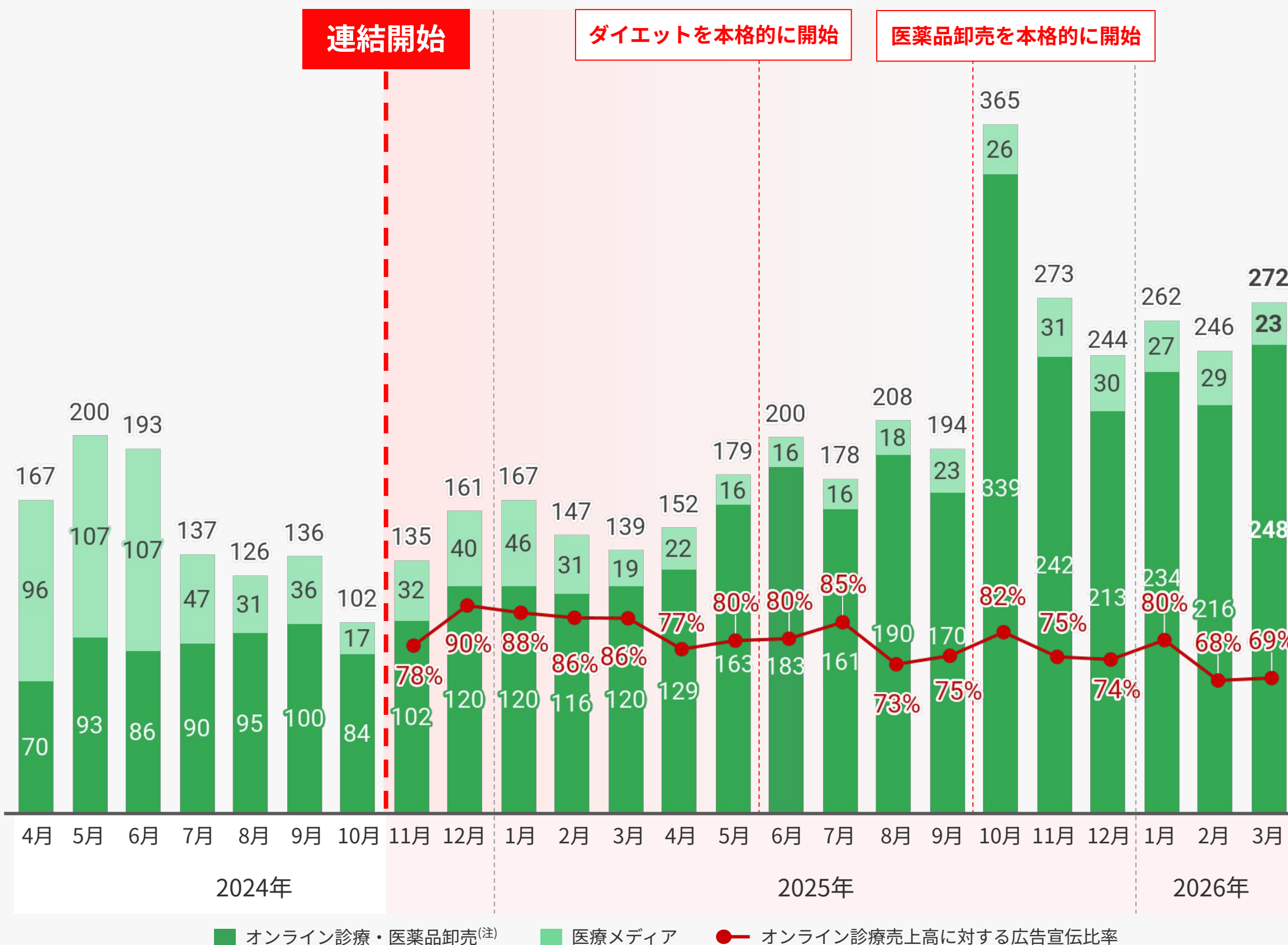
- 2025年6月から本格的に開始したダイエットが立ち上がり、GMVが拡大



注：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が高く投資効率の良い診療科目に広告宣伝費を投下することで、売上高広告宣伝比率を70%弱まで抑制しながら売上成長を実現
- 株式取得から1年5ヶ月で月商は2倍まで成長

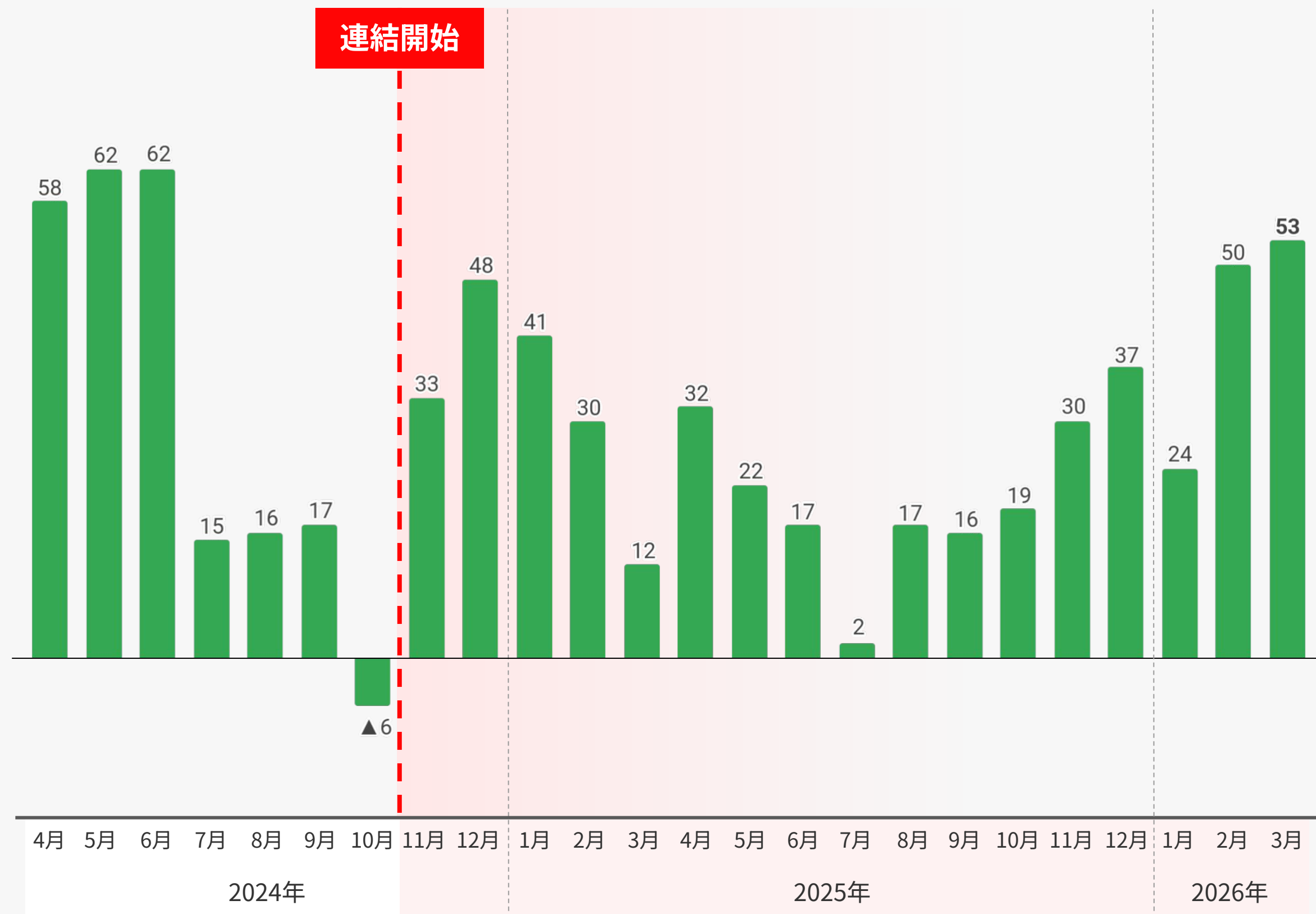


注：医薬品卸売は、収益認識に関する会計基準に基づき10月より総額計上

10月は、第2四半期までに純額計上した売上高を総額計上としたこと及び大口顧客への販売があったことから売上高が一時的に増加

# ONE MEDICAL 調整後営業利益<sup>(注)</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＋顧客関連資産償却費）を使用し、連結開始前と同じ基準で比較
- 売上高広告宣伝比率の改善により2月以降は約20%の調整後営業利益を実現



注：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＋顧客関連資産償却費  
 ONE MEDICAL(株)の株式取得において、取得額と純資産との差額を暫定的にのれんとして処理してまいりましたが、当期第4四半期において差額の内容、金額が確定したことから2024年11月以降の業績について確定の内容を反映しております。

## オンライン診療事業の収益構造

- **固定費が低い構造**

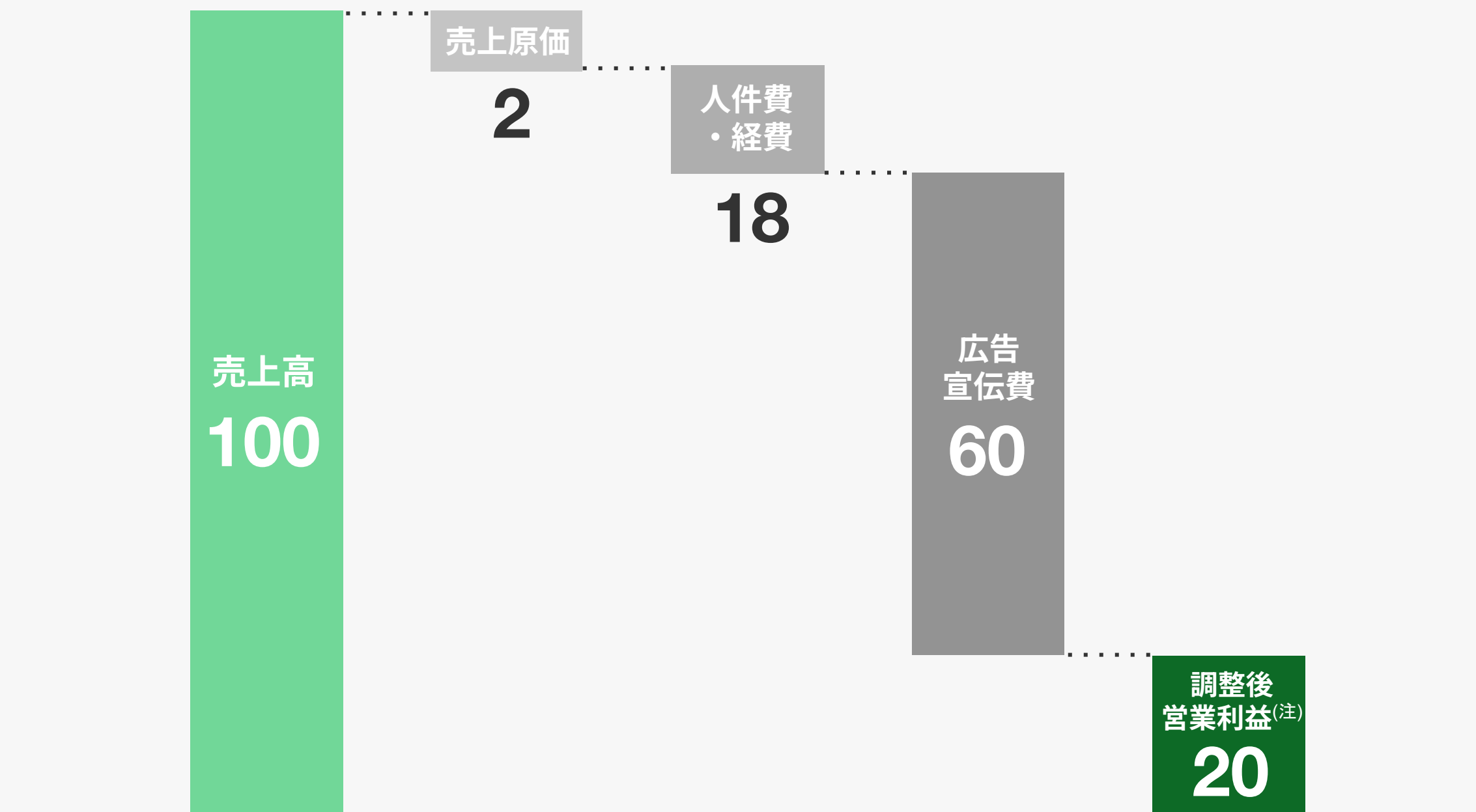
売上原価、人件費・経費等の**固定費が売上高の約20%と低い**ことから高い利益率を生み出せる収益構造

- **広告宣伝費**

ダイエット等のリピート率の高い診療科目を中心に展開していく方針  
現在はシェア拡大を優先しているため当期は売上高の75～85%程度を広告宣伝費に投下しましたが、シェア拡大後は**認知度の向上、リピート顧客の増加により広告宣伝費は売上高の約60%**となる見込

- **高い収益性**

固定費が低いことから、シェア拡大後に広告宣伝費を適切化した後は、**利益率約20%の高収益事業**となる



注：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＋顧客関連資産償却費

## 02 | 業績見通しと今後の戦略・方針

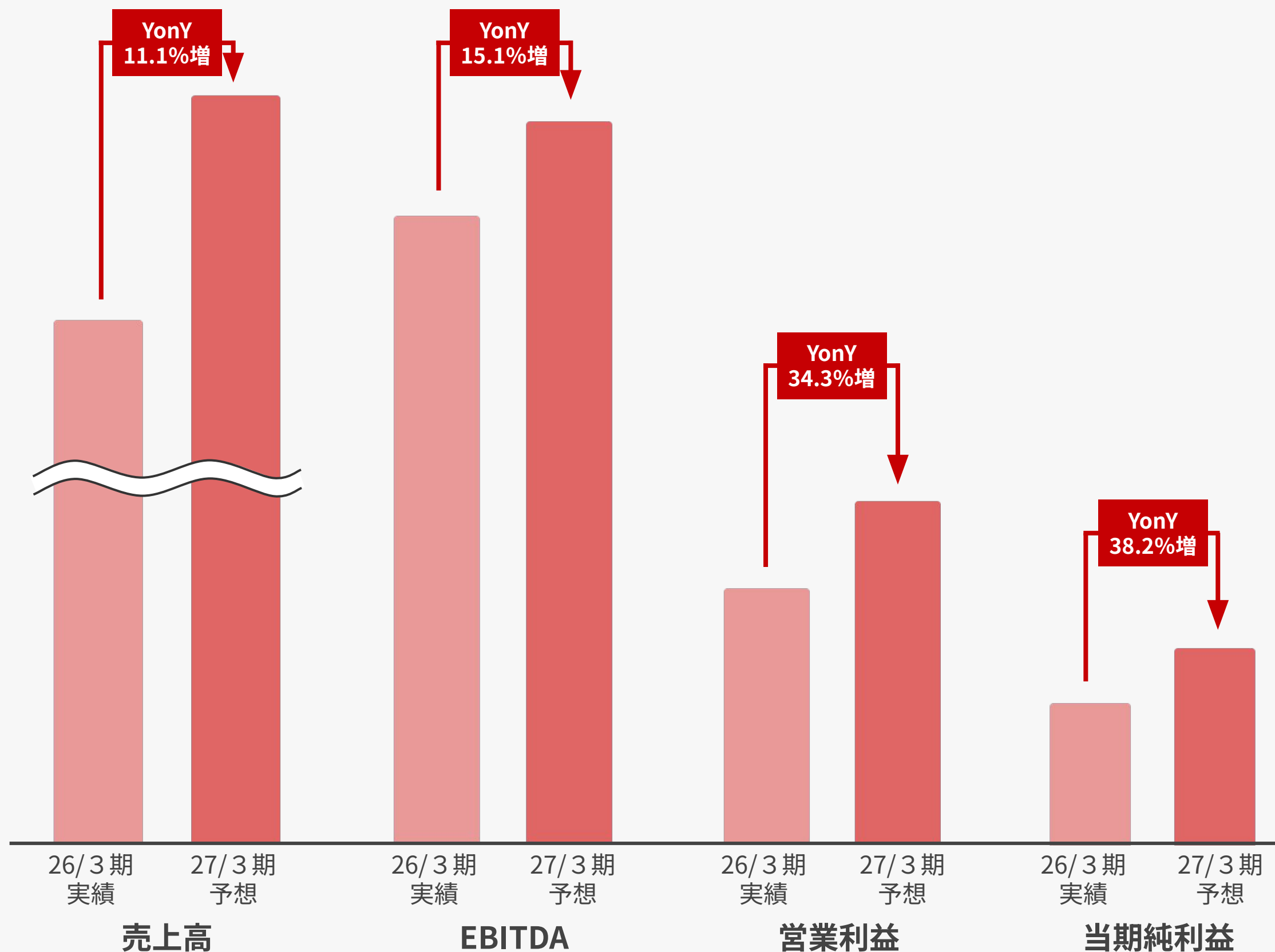
## 2027年3月期 業績見通し

- メリハリを効かせた投資配分によるキャッシュ創出力の強化**  
 中期経営計画の達成に向け、注力領域への投資資源集中、キャッシュカウ事業の利益創出力強化を徹底することでグループ全体の収益構造をより強固なものへと進化させる

(単位:百万円)

	27年3月期 予想	26年3月期 実績	YoY
売上高	12,000	10,796	11.1%
EBITDA <sup>(注)</sup>	1,200	1,042	15.1%
営業利益	610	454	34.3%
経常利益	560	421	32.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	350	253	38.2%

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用



## 通期業績予想の四半期進捗想定

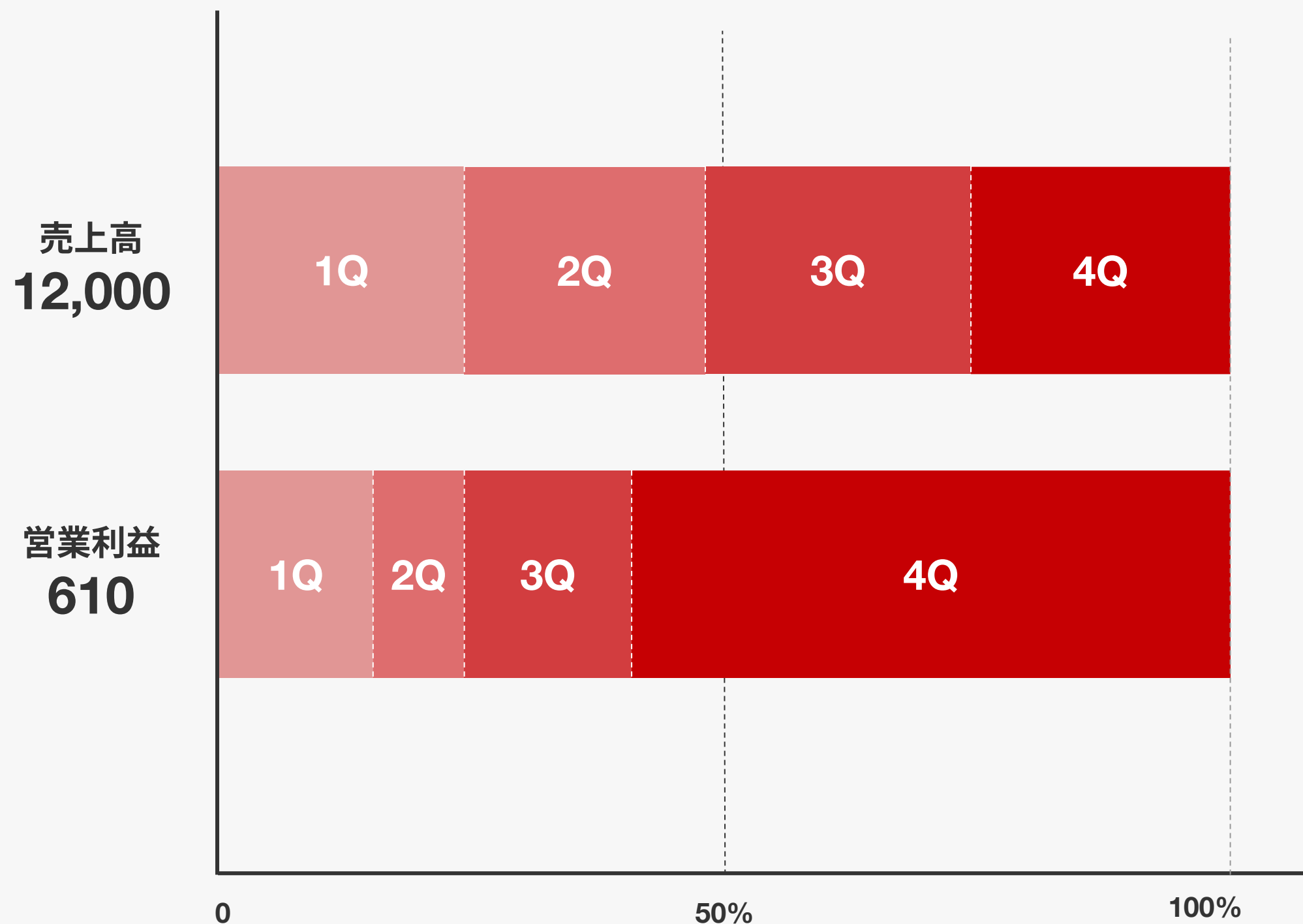
- 当期は、中期経営計画の最終年度（来期）における利益最大化を見据え、成長事業に対する戦略的な投資配分を計画
- 顧客基盤拡大の早期拡大に向けた投資を上半期に集中させており、営業利益が下半期偏重となる見込み

(単位:百万円)

	27年3月期 予想	26年3月期 実績	YoY
売上高	12,000	10,796	11.1%
EBITDA <sup>(注)</sup>	1,200	1,042	15.1%
営業利益	610	454	34.3%
経常利益	560	421	32.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	350	253	38.2%

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

## 27年3月期 通期業績予想の進捗イメージ



## 03 | 2026年3月期通期 セグメント別業績

## セグメント別売上高

### メディカル事業

785百万円 (YoY 53.5%増)

- ONE MEDICALの貢献により大幅な増収

### プラットフォーム事業

892百万円 (YoY 0.8%増)

- メディアサービスの改善により横ばい

### ブロードバンド事業

906百万円 (YoY 1.0%減)

- 課金会員数が増加し、3Qより増収

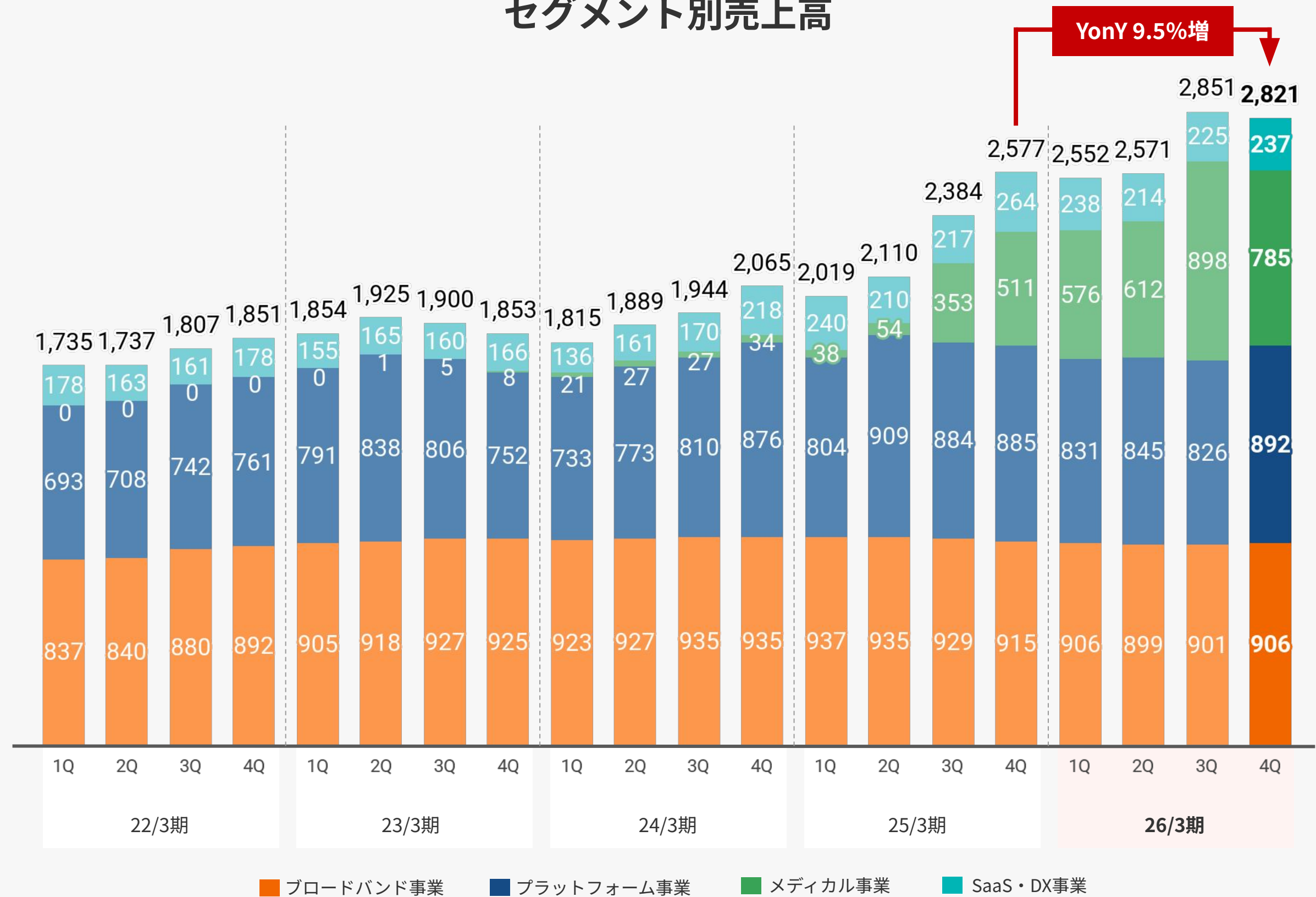
### SaaS・DX事業

237百万円 (YoY 10.4%減)

- SaaS事業は46.7%の大幅な増収もDX事業（受託開発）が減収

## 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

8百万円 (YoY 21百万円増)

- ONE MEDICALの利益改善により黒字化

### プラットフォーム事業

217百万円 (YoY 71.6%増)

- メディアサービスの利益改善、M&A仲介の貢献により大幅増益

### ブロードバンド事業

140百万円 (YoY 7.6%増)

- 10ギガ回線の貢献により増益

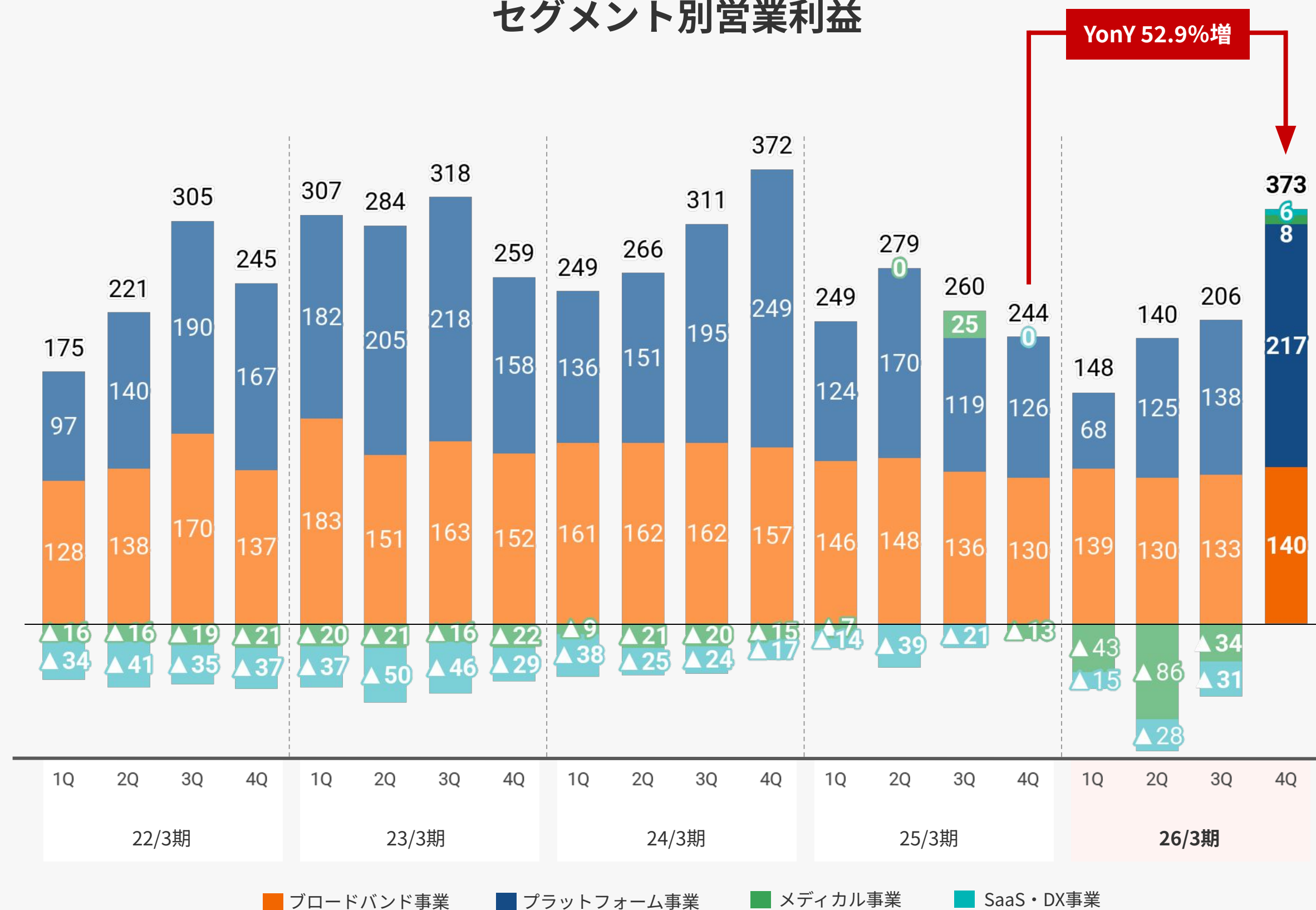
### SaaS・DX事業

6百万円 (YoY 6百万円増)

- SaaS事業の成長により黒字化

## セグメント別営業利益

(単位：百万円)



注：ONE MEDICAL(株)の株式取得において、取得額と純資産との差額を暫定的にのれんとして処理してまいりましたが、当期第4四半期において差額の内容、金額が確定したことから2024年11月以降の業績について確定の内容を反映しております。

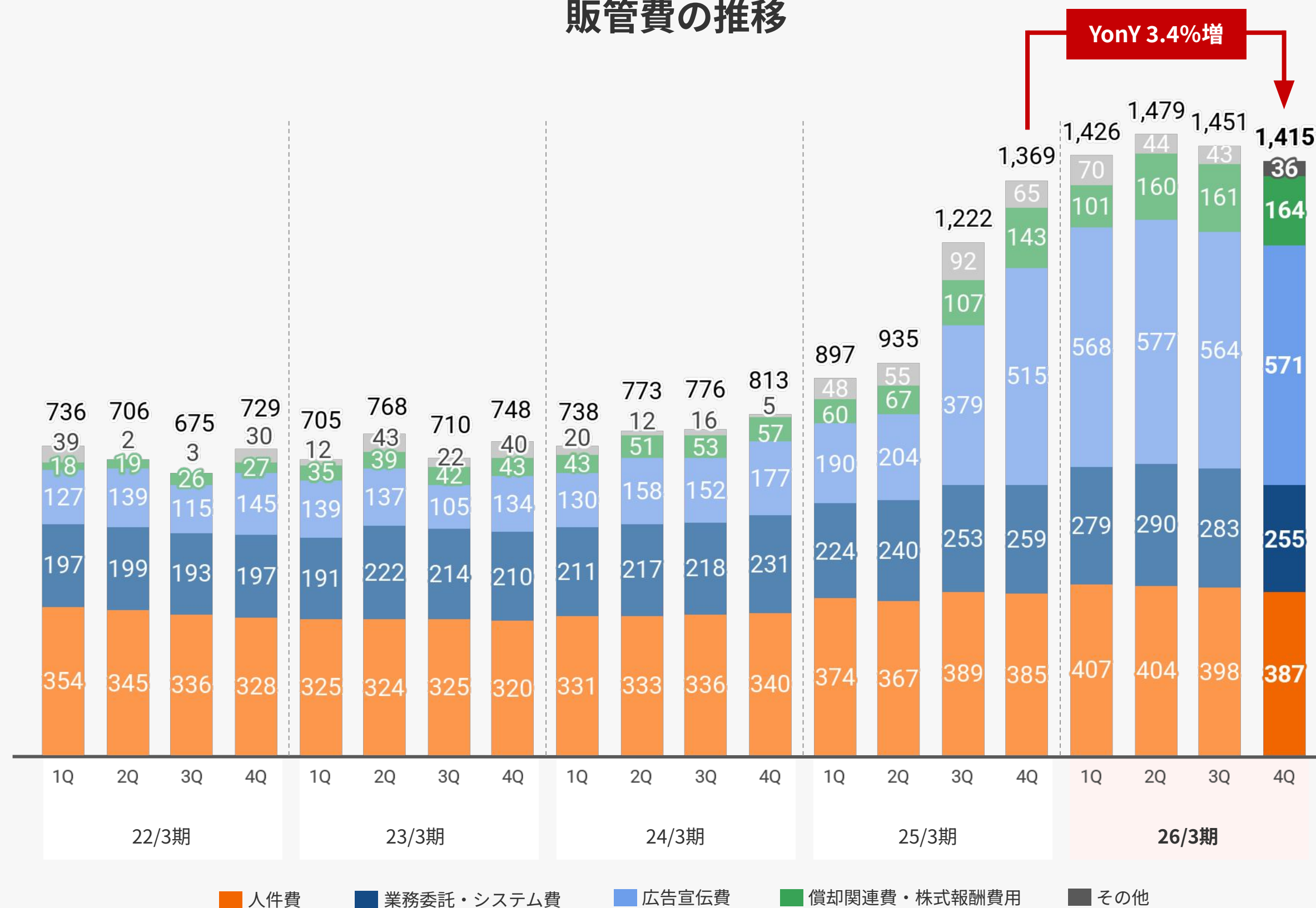
## 販管費の推移

### ● 全体・広告宣伝費

AIを活用したDX化により人件費、業務委託費の削減を図りながら、投資効率を意識した広告宣伝への投下を実施

## 販管費の推移

(単位：百万円)



注：ONE MEDICAL(株)の株式取得において、取得額と純資産との差額を暫定的にのれんとして処理してまいりましたが、当期第4四半期において差額の内容、金額が確定したことから2024年11月以降の業績について確定の内容を反映しております。

# メディカル事業

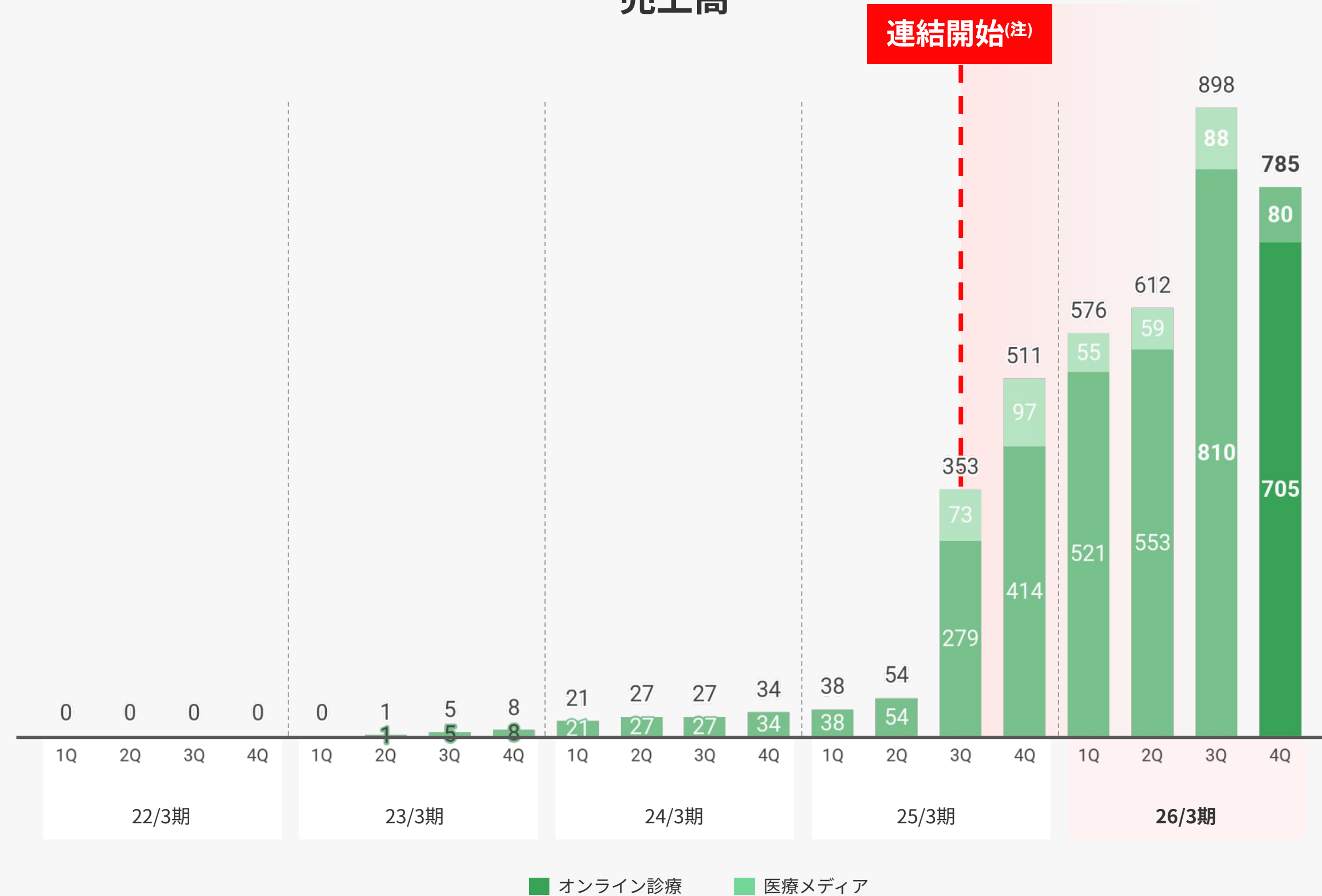
メディカル事業

## 売上高

- **785百万円 (YoY 53.5%増)**  
ONE MEDICALの貢献により**大幅増収**
- ダイエットの立ち上がり、医薬品卸売事業の開始により、順調に拡大

(単位：百万円)

## 売上高



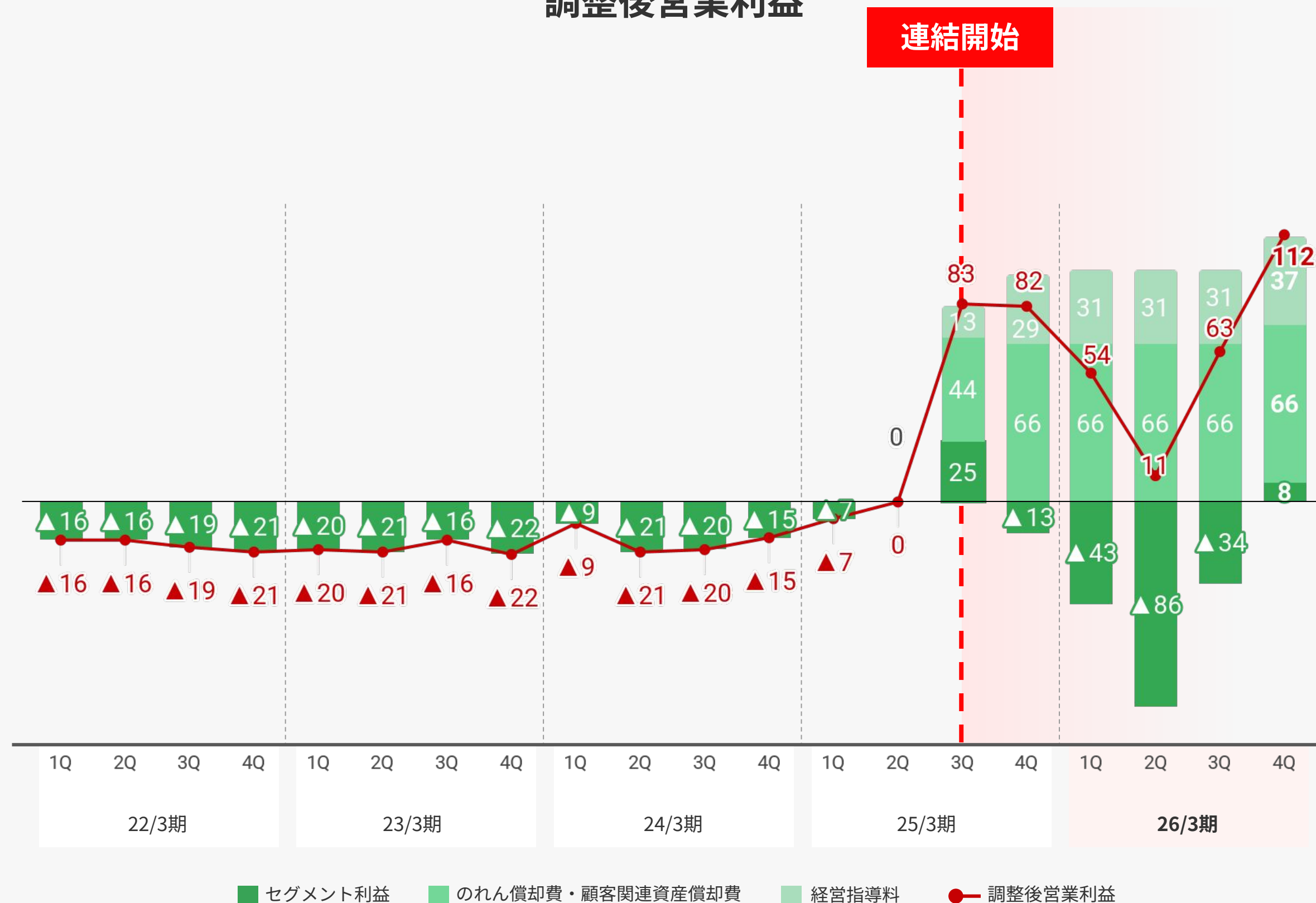
注：2024年11月より連結開始

## 調整後営業利益(注)

- ONE MEDICAL連結開始に伴い、「経営指導料」、「のれん償却費」、「顧客関連資産償却費」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＋顧客関連資産償却費）を使用し、連結開始前と同じ基準で比較
- 広告宣伝費の投資効率を意識しながら売上成長と利益成長を両立

(単位：百万円)

## 調整後営業利益



注：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＋顧客関連資産償却費  
 ONE MEDICAL(株)の株式取得において、取得額と純資産との差額を暫定的にのれんとして処理してまいりましたが、当期第4四半期において差額の内容、金額が確定したことから2024年11月以降の業績について確定の内容を反映しております。

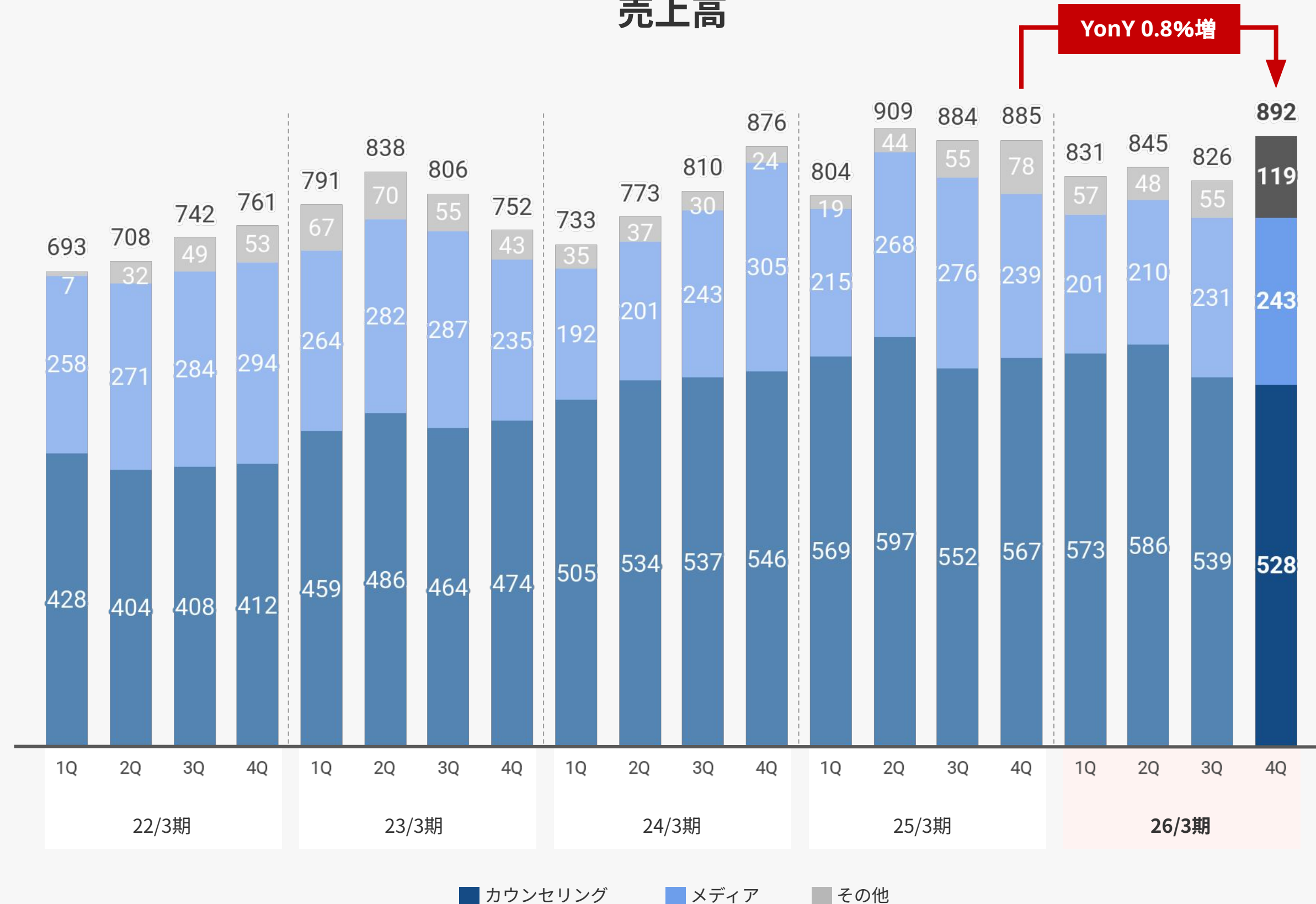
# プラットフォーム事業

## 売上高

- **カウンセリングサービス**  
**528百万円 (YoY 6.8%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減収
- **メディアサービス**  
**243百万円 (YoY 1.7%増)**  
広告単価が高いアプリサービスの施策が奏功し増収
- **その他**  
**119百万円 (YoY 52.8%増)**  
M&A仲介が貢献し大幅な増収

## 売上高

(単位：百万円)

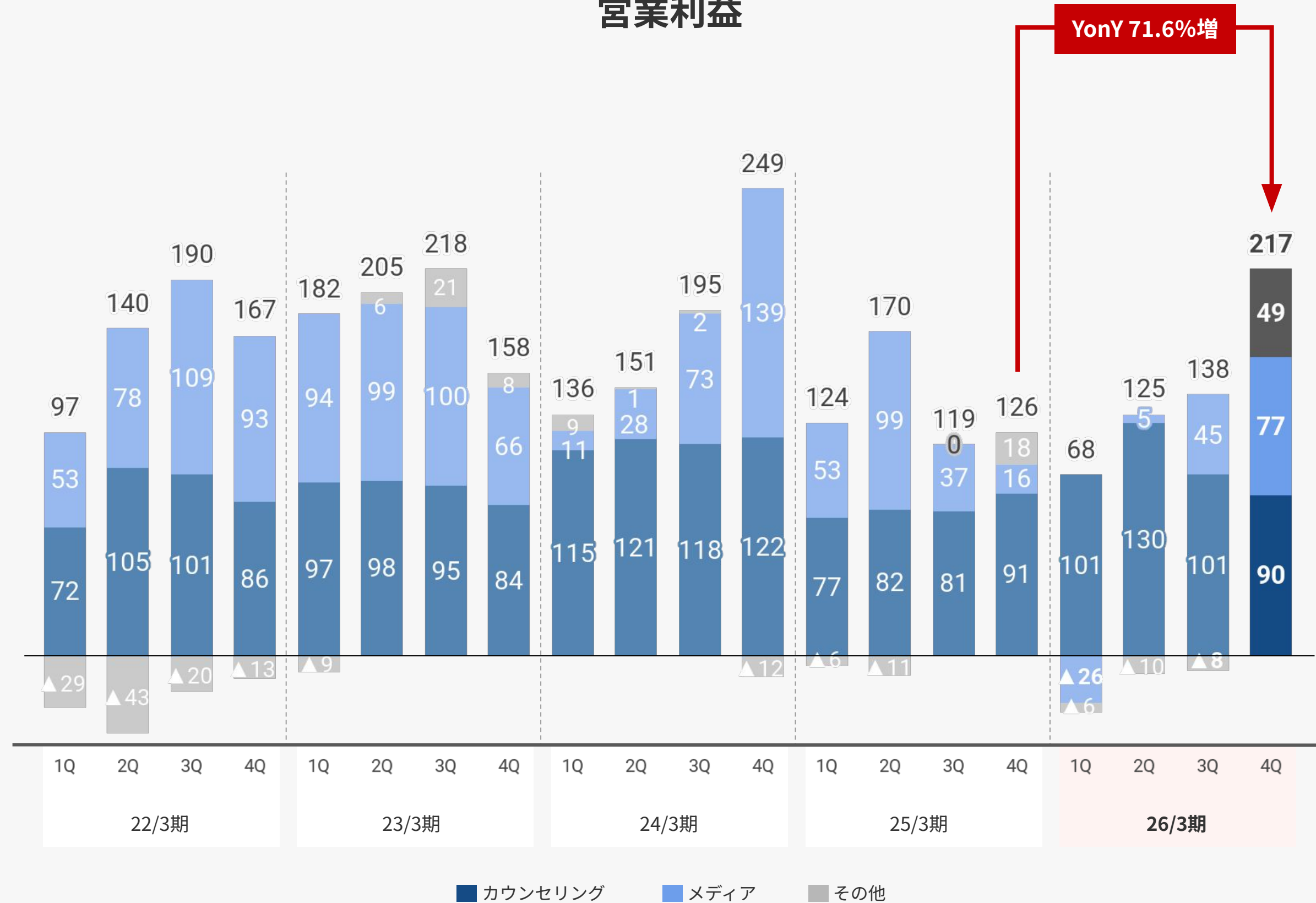


## 営業利益

- コンサルティングサービス**  
**90百万円 (YoY 1.1%減)**  
 広告宣伝費の投資効率を意識した運用を行い安定的な利益を創出
- メディアサービス**  
**77百万円 (YoY 362.2%増)**  
 外注費、業務委託費等の固定費削減により大幅な増益
- その他**  
**49百万円 (YoY 167.8%増)**  
 M&A仲介が貢献し大幅な増益

## 営業利益

(単位：百万円)



## カウンセリングサービスKPI

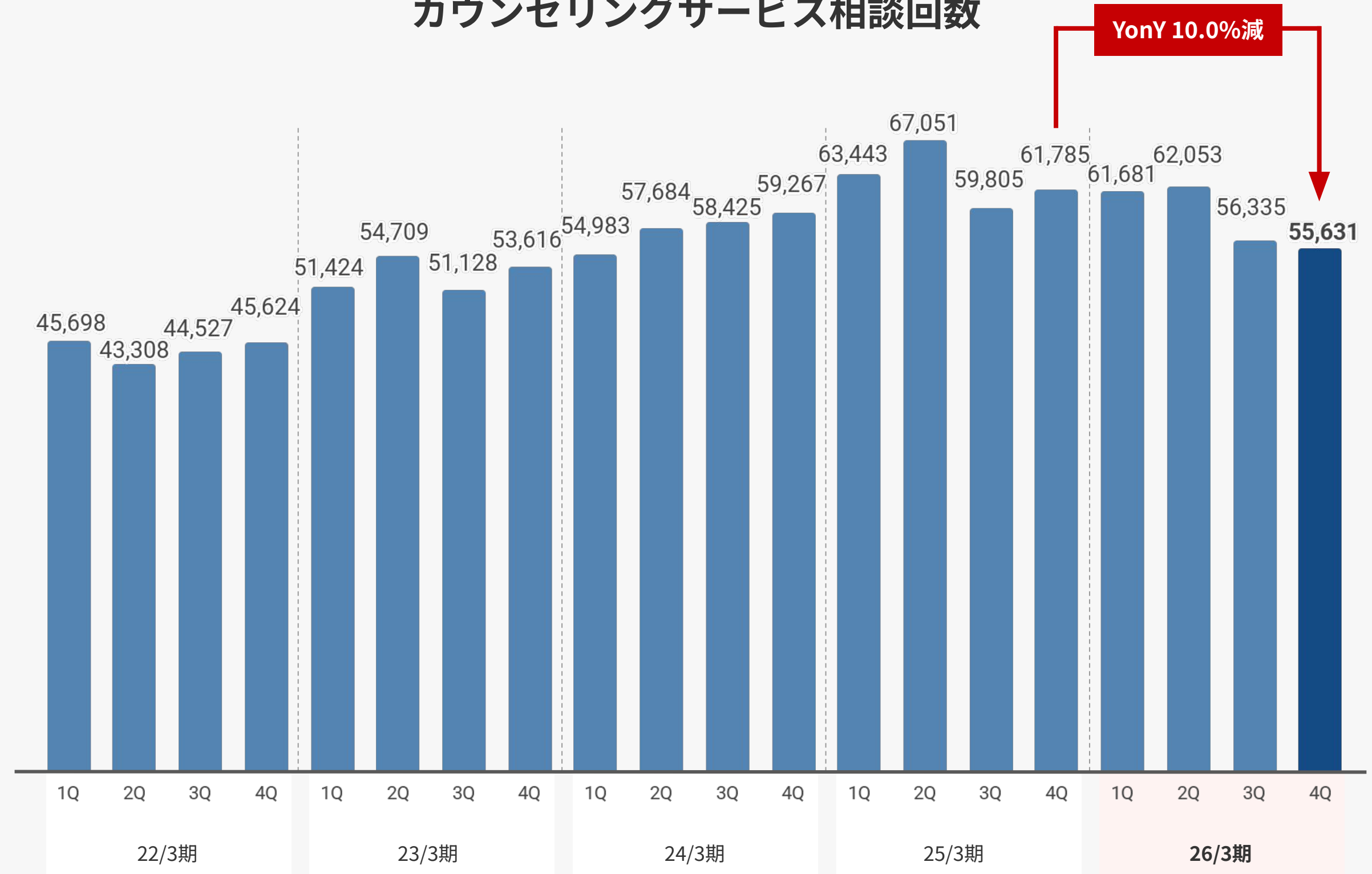
- 利益成長を優先する方針に伴い、広告宣伝費の投資対効果の基準を見直したことから、新規ユーザーの獲得が鈍化し、相談回数はYonY 10.0%減

### ■ 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

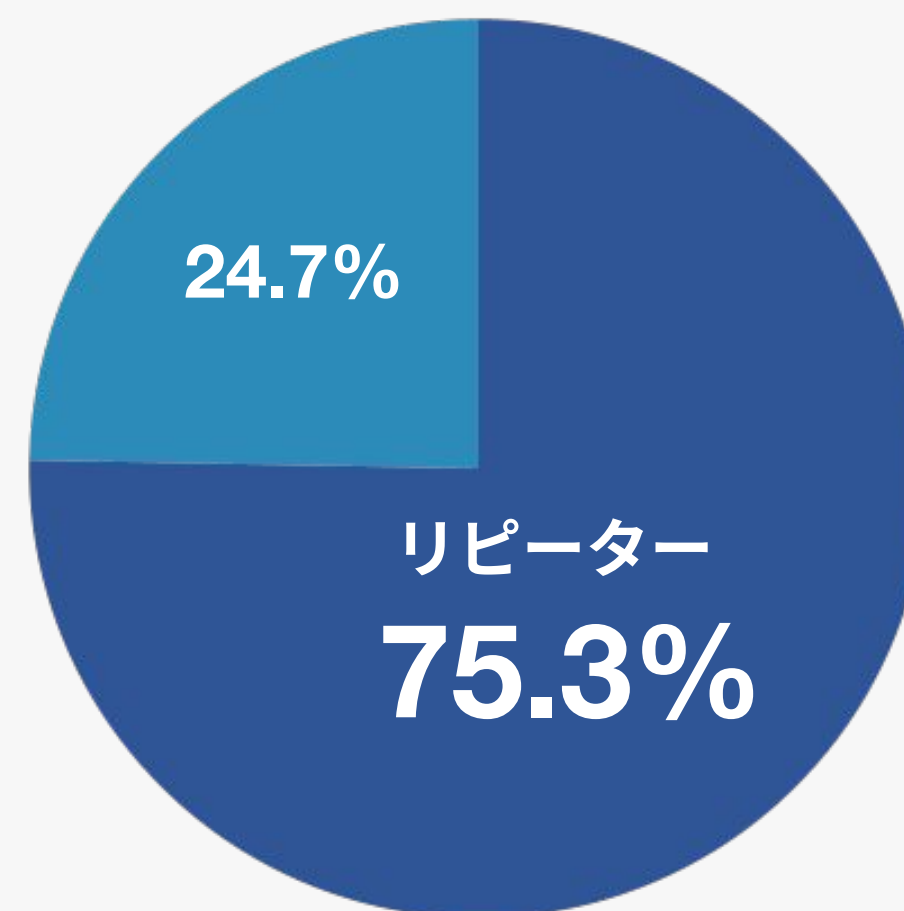
(単位：回)



## 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  
リピーターの割合は前期の69.2%から  
75.3%まで増加
- 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>(注)</sup>の割合



2026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

(単位：百万円)

- 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月期も全額回収済**

投資年度	回収率	■ 広告宣伝費(注)	■ 回収総額(注)
22年3月期	<b>368%</b>	141	521
23年3月期	<b>226%</b>	270	609
24年3月期	<b>187%</b>	335	625
25年3月期	<b>108%</b>	442	479
26年3月期	<b>54%</b>	346	186

注：広告宣伝費は、各年度に投じた広告宣伝費の合計額  
 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の総額  
 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

## 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

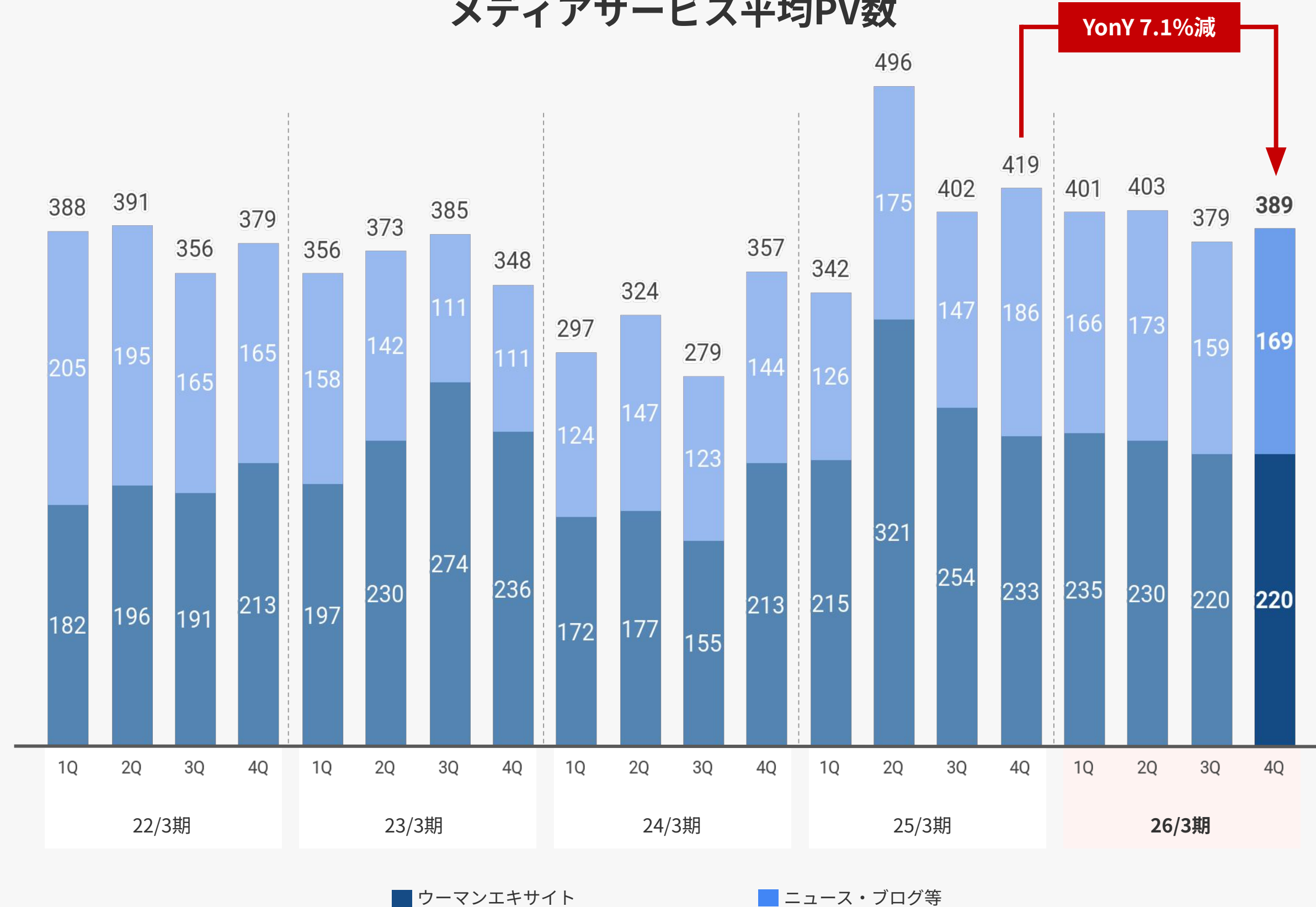
 **excite ニュース**

 **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

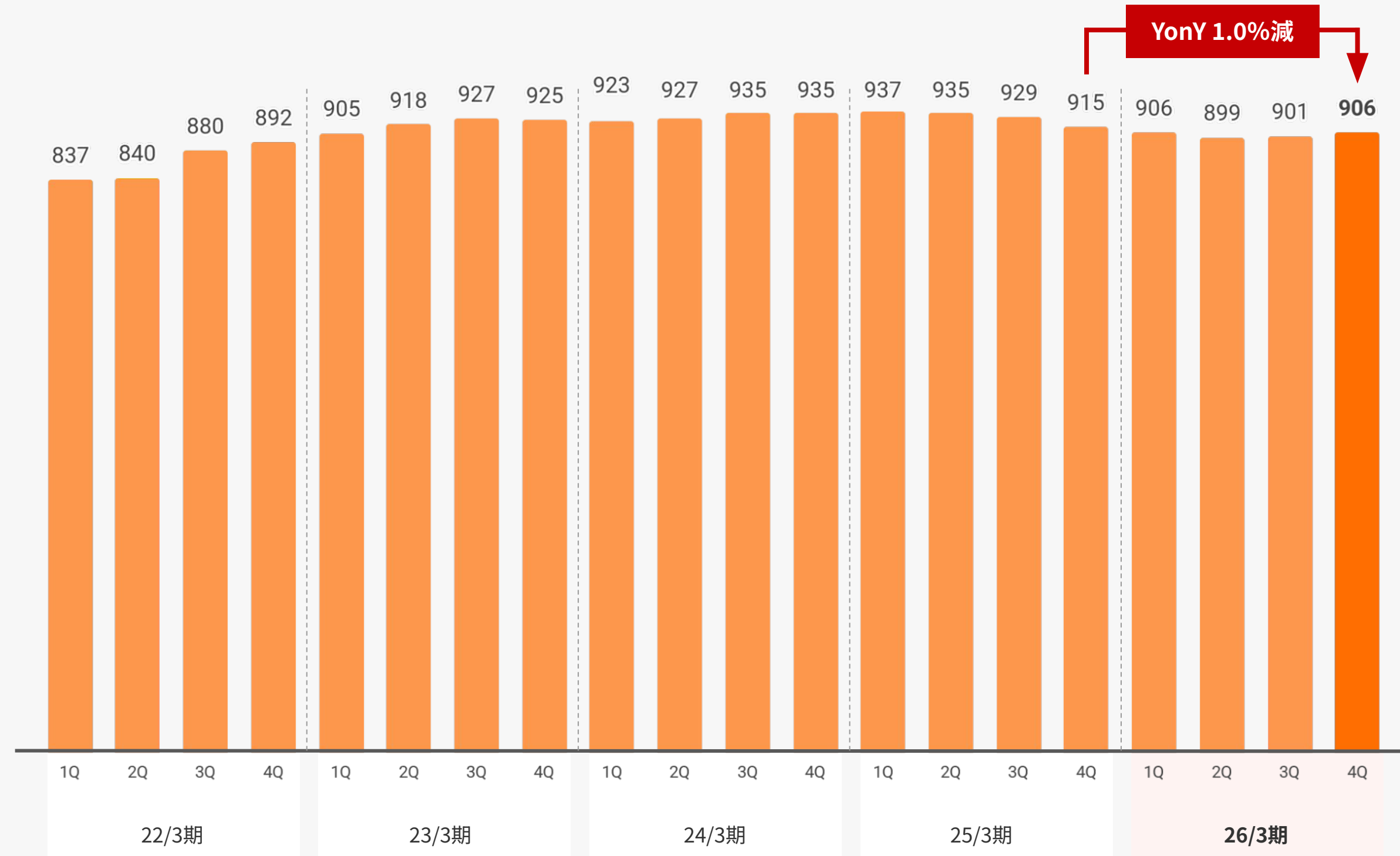
ブロードバンド事業

## 売上高

- **906百万円 (YonY 1.0%減)**  
YonYでは微減となったが、10ギガ回線の強化により3Qからは増収

(単位：百万円)

## 売上高



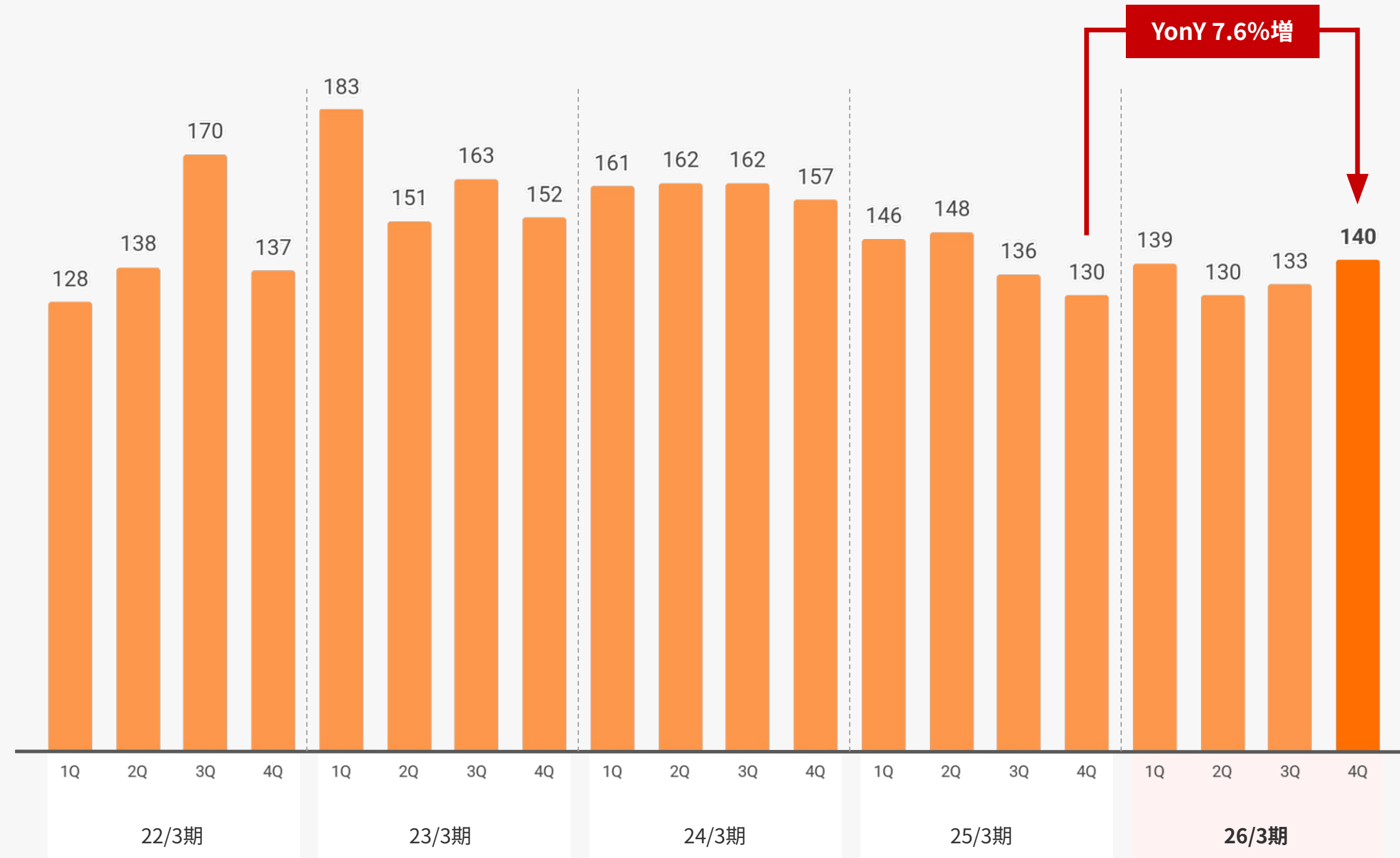
ブロードバンド事業

## 営業利益

- **140百万円 (YoY 7.6%増)**  
短期的な収益性が高い10ギガ回線が  
貢献し増益

(単位：百万円)

## 営業利益



ブロードバンド事業

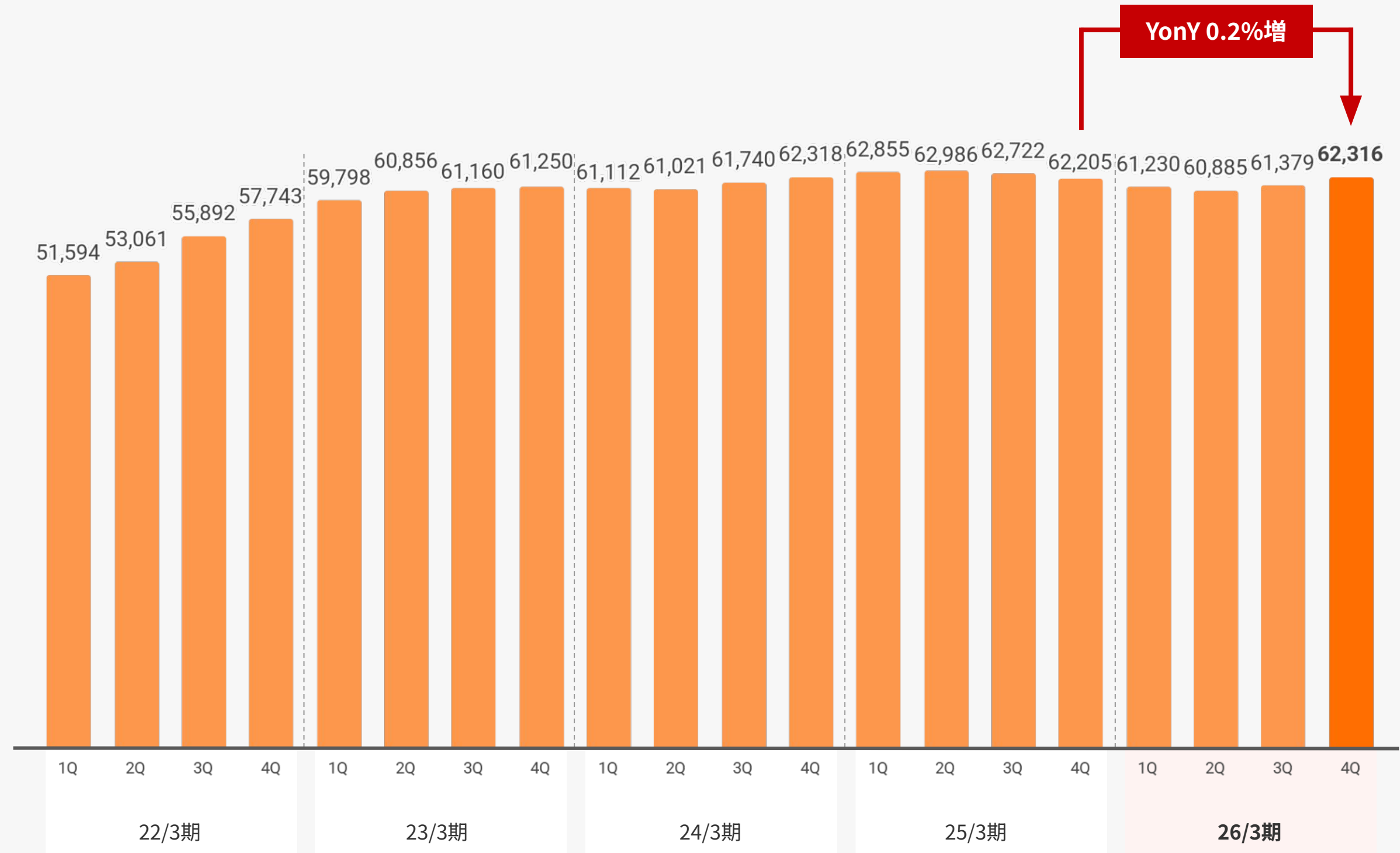
## ブロードバンドサービス KPI

- 課金会員数は62,316人  
(YonY 0.2%増)

10ギガ回線に加え、MVNOの会員数も増加し、課金会員数は3Qより反転し増加

## 主要な光回線サービス・MVNOの月間平均課金会員数

(単位：人)

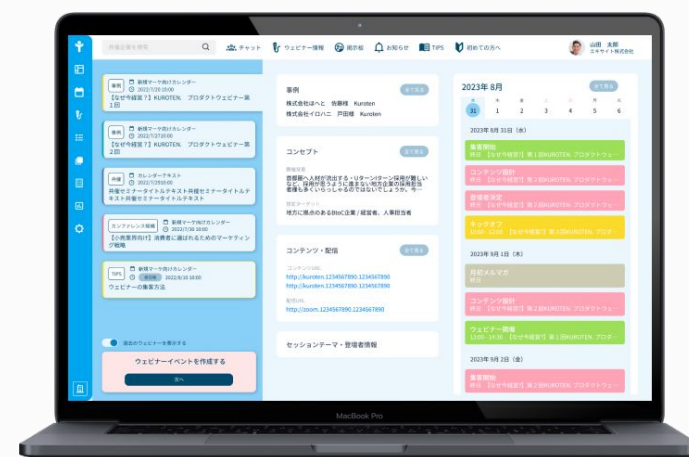


SaaS・DX事業

# 事業概要

## FanGrowth

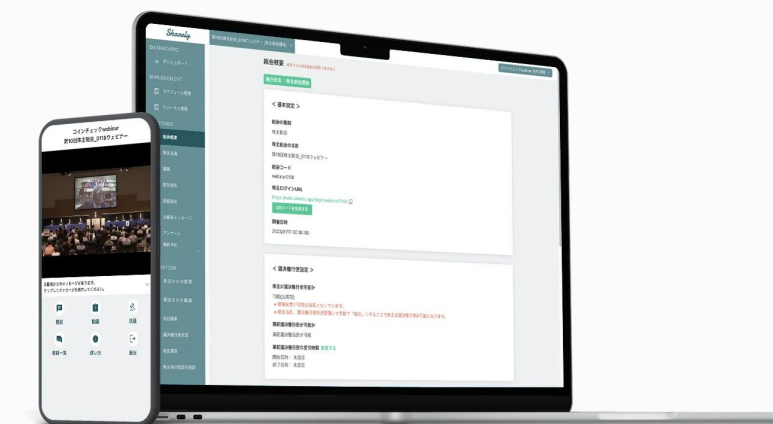
マーケティング領域のSaaS  
ウェビナーに関するあらゆる  
タスクを完結できるSaaSとウェビ  
ナー伴走支援（BPO）を提供



2022年7月リリース

## Sharely

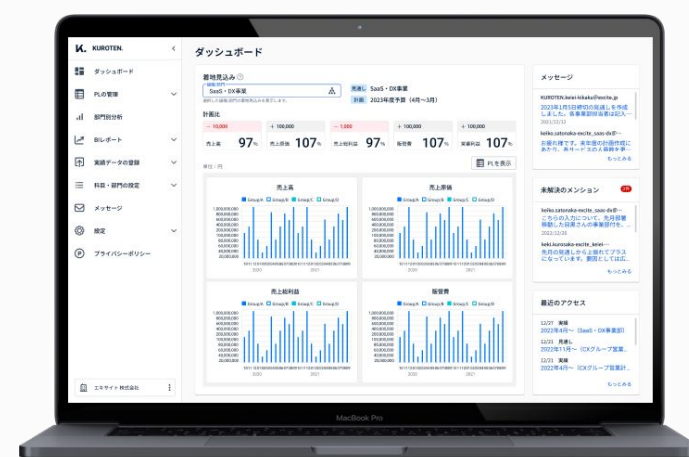
バーチャル株主総会支援のSaaS  
バーチャル株主総会を滞りなく  
実現させるクラウドサービス  
株主総会シナリオや業務設計も  
支援



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

2026年4月エキサイト合併統合

主要取引先

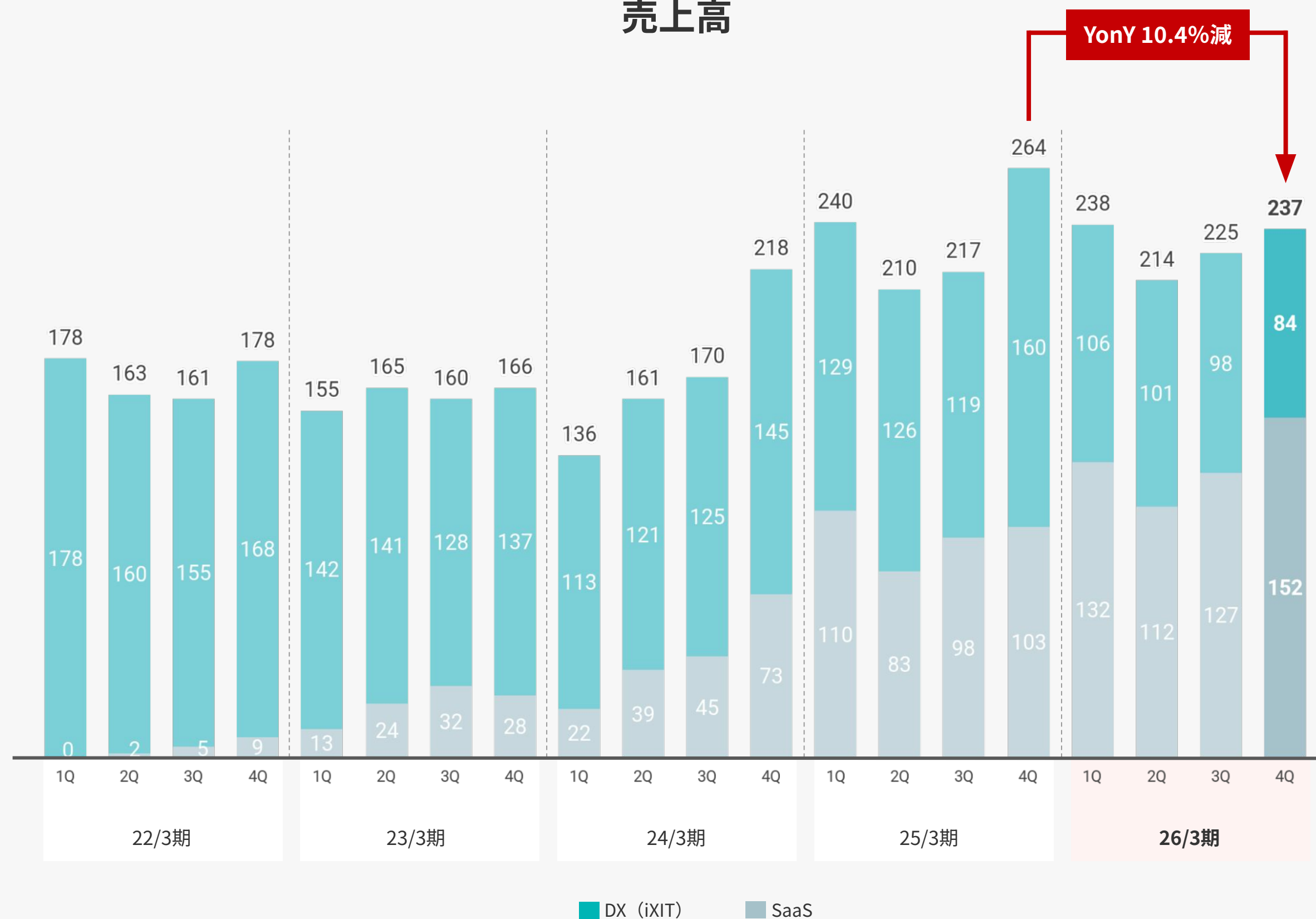


## 売上高

- **237百万円 (YoY 10.4%減)**  
FanGrowthが牽引しSaaS事業は46.7%と大幅な増収も、DX事業（受託開発）が減収

## 売上高

(単位：百万円)

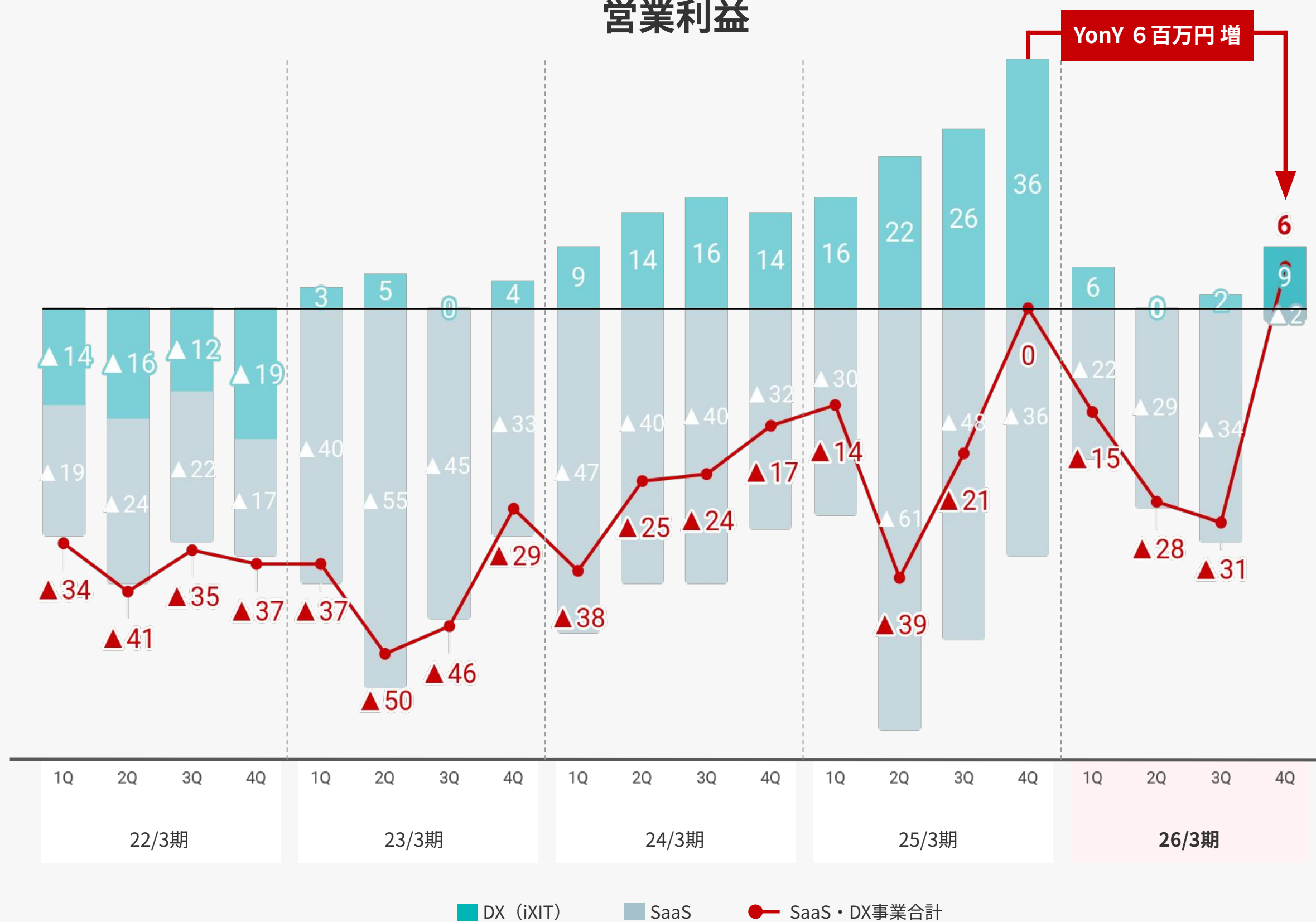


# 営業利益

- 6百万円 (YoY 6百万円増)  
SaaS事業の売上拡大により黒字化

## 営業利益

(単位：百万円)



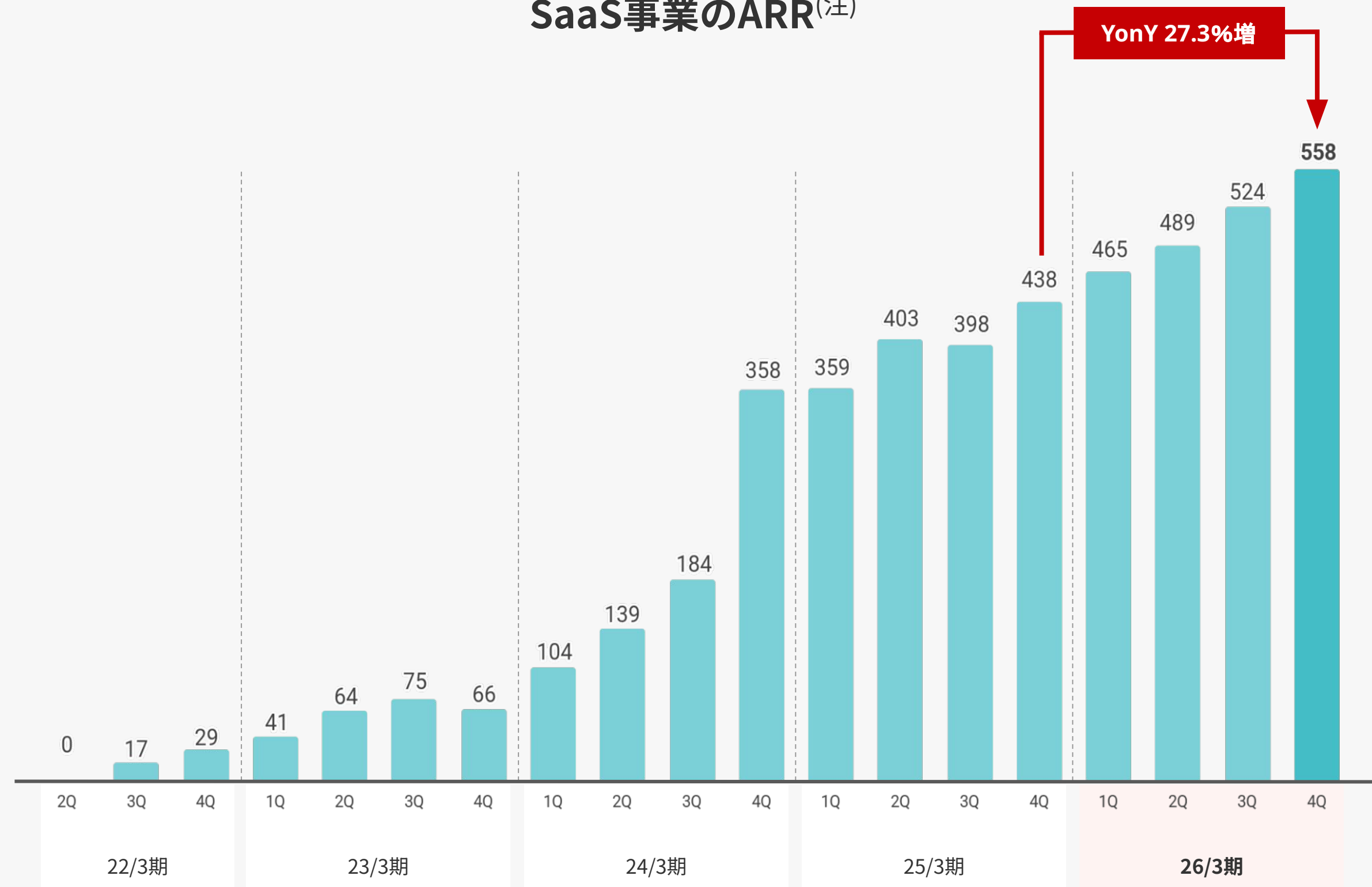
YoY 6百万円増

## SaaS事業のARR<sup>(注)</sup>

- **558百万円 (YoY 27.3%増)**  
FanGrowth、Sharelyの契約数増加により着実に拡大

## SaaS事業のARR<sup>(注)</sup>

(単位：百万円)



注：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

## 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



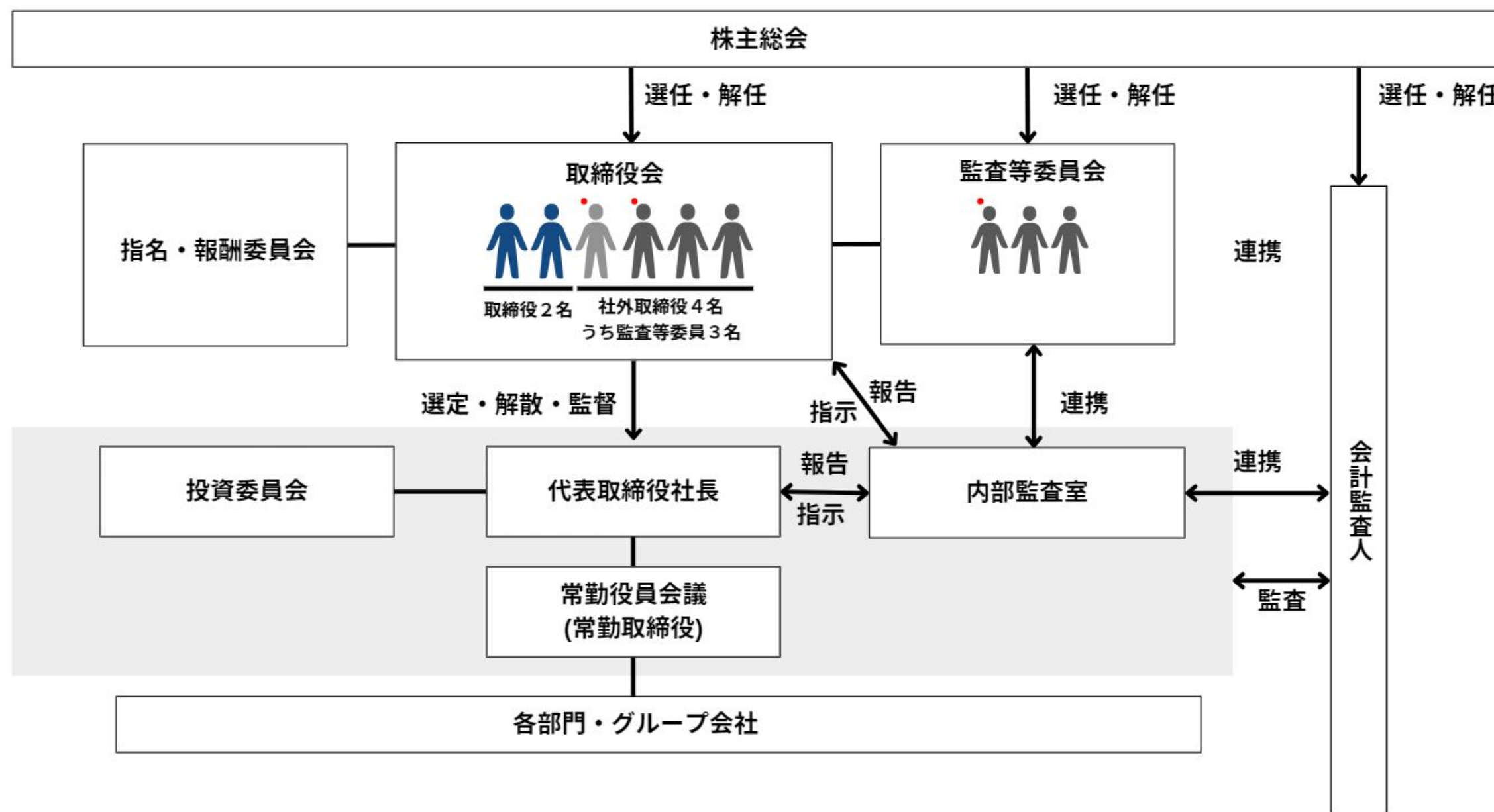
撮影：藤田二郎(photopicnic)

## 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： 連結232名 ※2026年3月末時点  
※契約社員・アルバイト含む

資本金： 24百万円 ※2026年3月末時点

子会社：

 メディカル事業 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	 M&Aアドバイザー仲介事業
	 プラットフォーム事業	 メディカル事業



## 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（2026年4月にエキサイト株式会社に吸収合併）
- 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（2025年11月にエキサイト株式会社に吸収合併）
- 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>(注)</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）

### ① 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

### ② 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

### ③ 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

注：独立系で最大規模のベンチャーキャピタル



● 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）

### ① (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

② (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>(注)</sup>

③ 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：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) 取締役

### 秋吉 正樹

メディカル事業・プラットフォーム事業（コンサルティングサービス）管掌

(株)光通信を経て、(株)サミーネットワークスに入社。2007年に同社執行役員就任。2008年に(株)シーイー・モバイル（現(株)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月エキサイト(株)に入社し、執行役員に就任。2019年6月取締役に就任。



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。



エキサイト(株) 執行役員

### 高橋 諒

プラットフォーム事業（メディアサービス）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CFO

### 高橋 伸太郎

新卒で(株)リクルートに入社後、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)に入社し、当社経営企画室および経営管理室長就任。2025年10月エキサイト(株)執行役員CFOに就任。



エキサイトホールディングス(株)社外取締役

### 加藤 道子

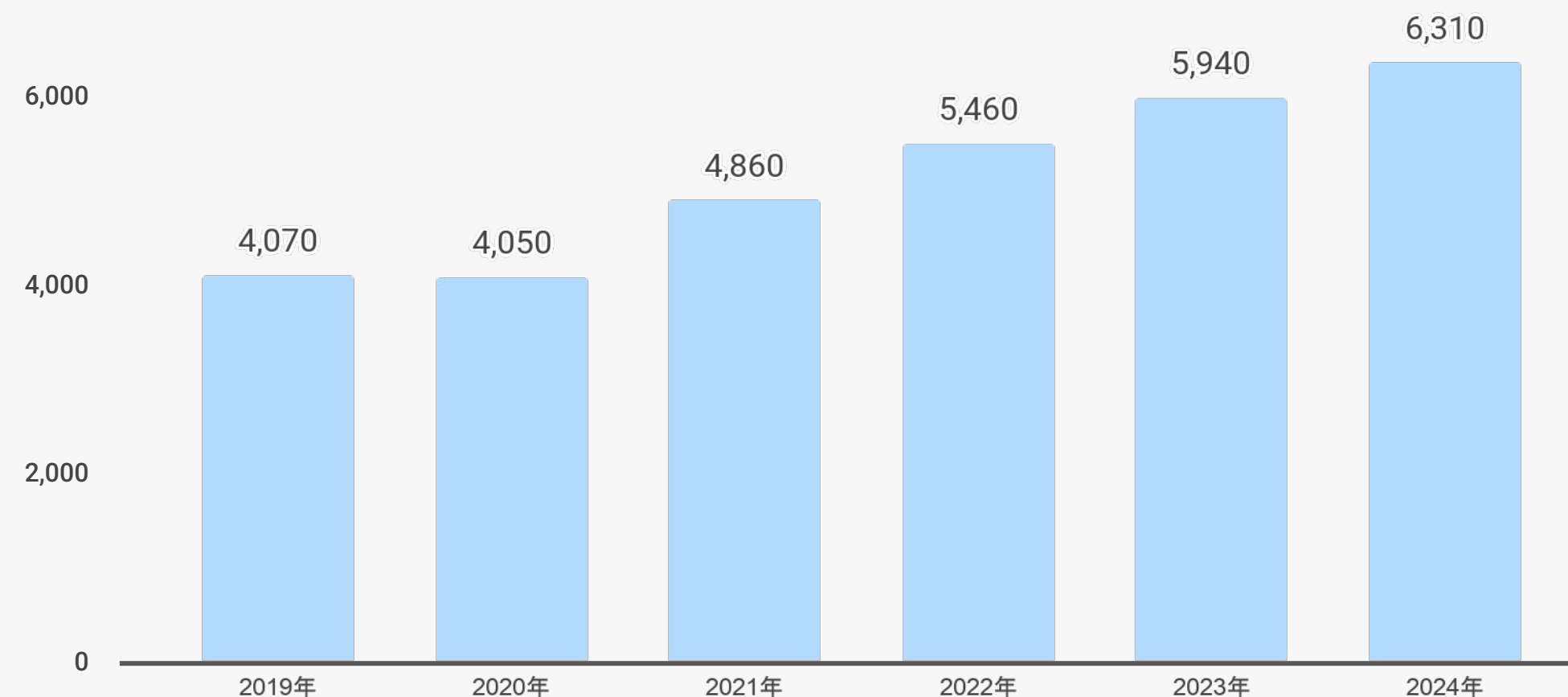
モルガン・スタンレー証券、世界銀行グループIFC、ユニゾン・キャピタルにて、M&A及びプライベート・エクイティ投資に従事。2018年6月AIスタートアップの(株)ABEJAに入社、取締役CFOとしてコーポレート部門を統括。ハーバード・ビジネス・スクールにてMBA取得。現在、ウーブン・キャピタルのVC投資に従事。2021年12月HENNGE(株)社外取締役就任。2020年10月より当社社外取締役に務める。

## 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)



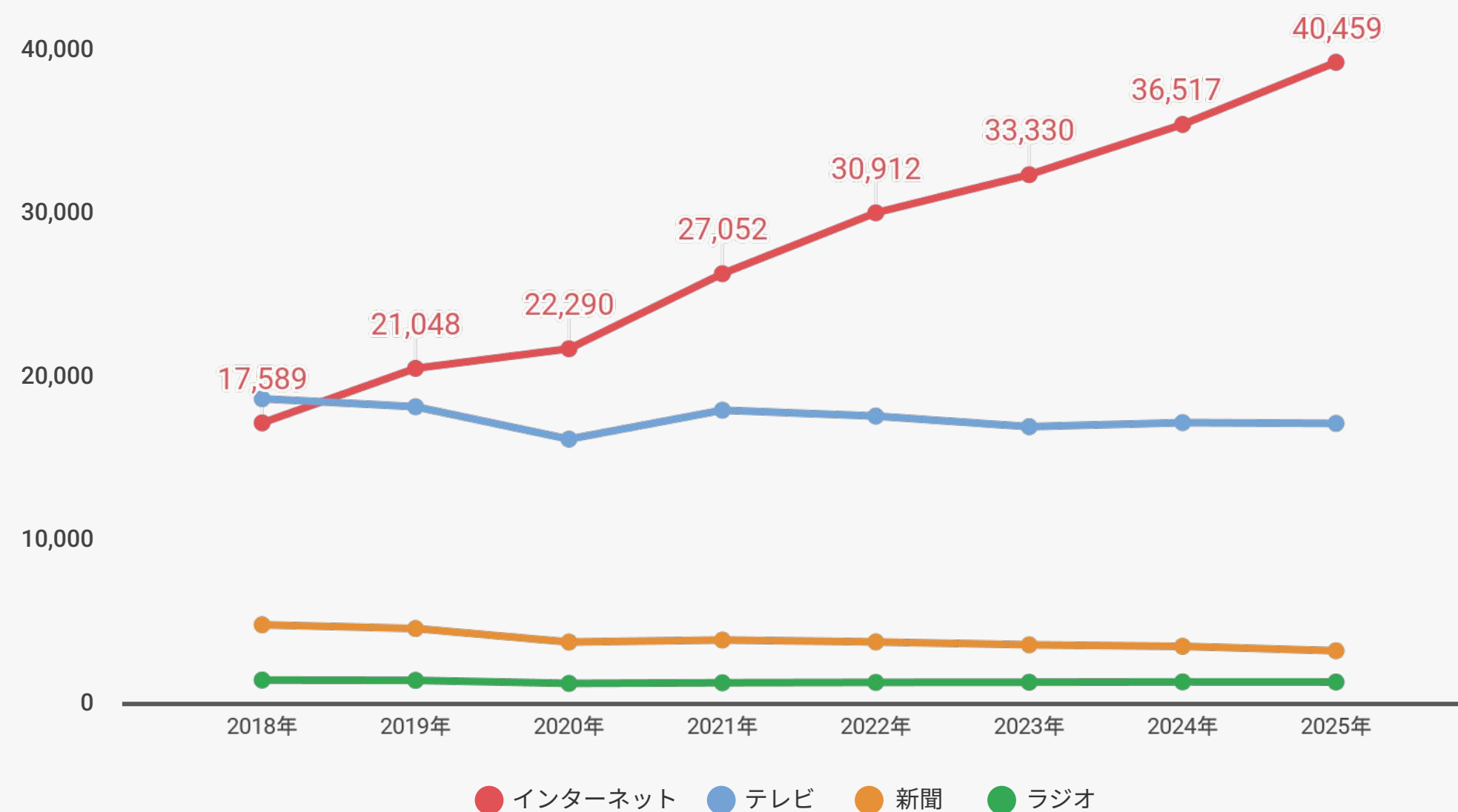
出所：2025 美容医療の展望と戦略～市場分析編～（矢野経済研究所） 医療施設収入高ベース

## メディアサービスの市場規模

2025年のインターネット広告費は、ビデオ（動画）広告およびソーシャル広告の好成長を背景に、前年比110.8%の4兆459億円と総広告費全体の50.2%まで成長

### 媒体別広告費の推移

(単位：億円)



出所：(株)電通（2026年3月公表）「2025年日本の広告費」

## 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12月公表）「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査」（2025年9月末時点）  
 (株)MM総研（2025年12月公表）「国内MVNO市場調査（2025年9月末時点）」

## 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4Q
売上高	(百万円)	7,131	7,533	7,713	9,091	10,796
営業利益	(百万円)	398	622	643	461	454
経常利益	(百万円)	407	597	621	350	421
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	346	453	400	181	253
包括利益	(百万円)	243	510	347	223	317
純資産額	(百万円)	1,511	2,022	3,628	3,635	3,719
総資産額	(百万円)	4,241	4,550	6,295	10,368	11,055
1株当たり純資産額	(円)	53.55	518.20	736.89	719.79	743.96
1株当たり当期純利益	(円)	89.04	116.51	82.16	37.34	52.48
自己資本比率	(%)	35.6	44.4	57.5	33.7	32.3
自己資本当期純利益率	(%)	25.0	25.7	14.2	5.1	7.2

注：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  
 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

## ディスクレーム

### ■ 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/>