

2027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 | 2027年3月期 第1四半期決算概要
- 02 | 2027年3月期 第1四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 | 2027年3月期 第1四半期 決算概要

2027年 3 月期 第 1 四半期決算概要

エグゼクティブサマリー

全体

- 売上高はYonY3.6%増と増収
- 営業利益はYonY50.9%増と大幅な増益
メディアサービスの利益回復とSaaS・DX事業の黒字転換が全社の利益成長を牽引

プラットフォーム事業

- メディアサービスがYonY+110百万円と大幅に利益回復
事業全体の営業利益は158百万円（YonY+132.5%）と大きく伸長

SaaS・DX事業

- SaaS事業は、FanGrowthとSharelyの顧客獲得が進み、黒字転換（13百万円）を達成
- DX事業は、AI駆動開発によるコスト効率の改善し、営業利益12百万円（YonY+83.4%）と大幅増益

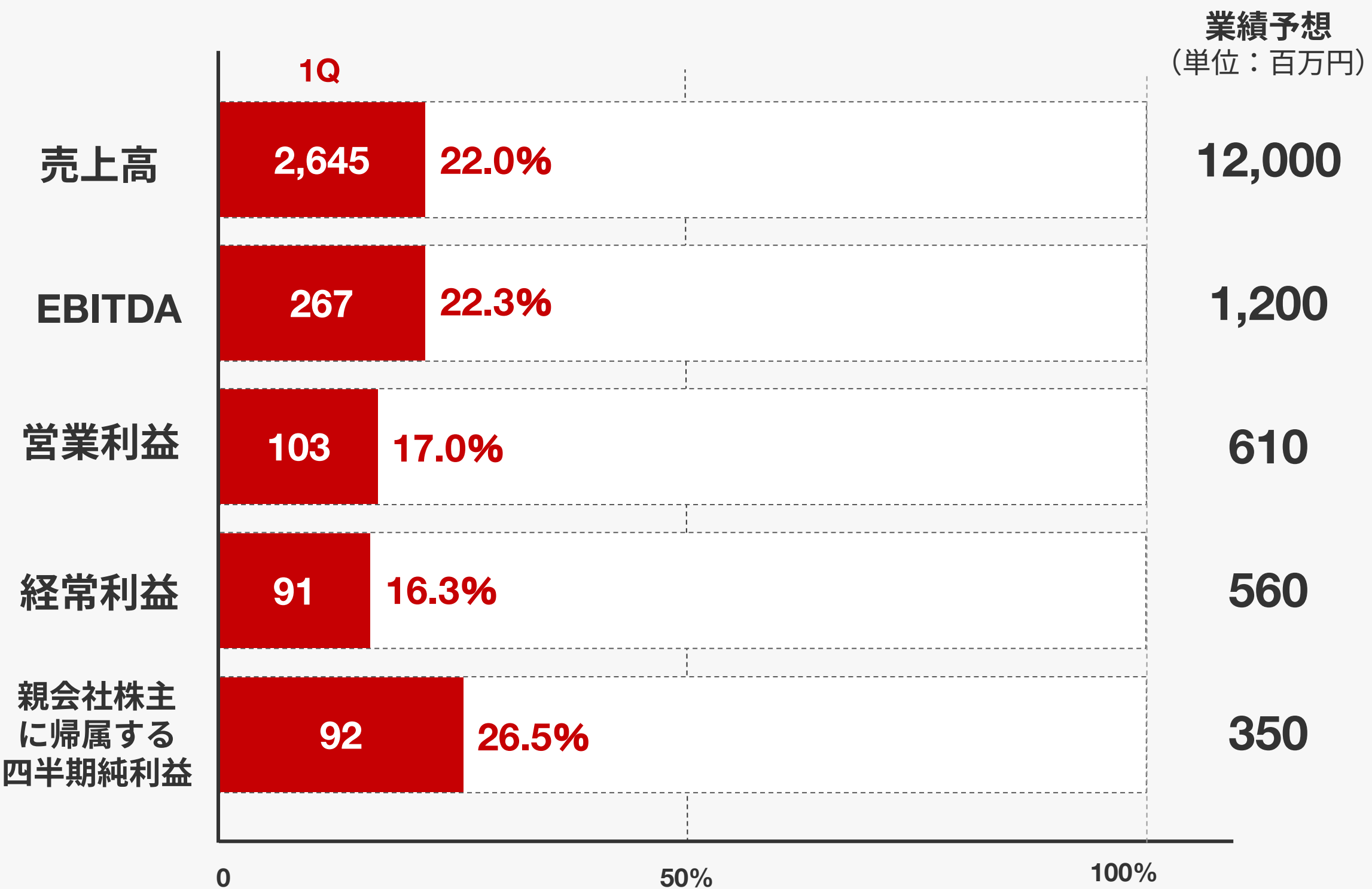
第 1 四半期 (2026年 4 月～ 6 月)

		売上高	EBITDA	営業利益
連結業績		2,645 百万円 (YonY +3.6 %)	267 百万円 (YonY +57.0 %)	103 百万円 (YonY +50.9 %)
メディカル		635 百万円 (YonY +10.3 %)	—	▲84 百万円 (YonY ▲40 百万円)
プラットフォーム	カウンセリング	552 百万円 (YonY ▲3.6 %)	—	108 百万円 (YonY +6.5 %)
	メディア	253 百万円 (YonY +25.9 %)	—	83 百万円 (YonY+110 百万円)
	その他	35 百万円 (YonY▲38.3 %)	—	▲33 百万円 (YonY ▲26 百万円)
	計	841 百万円 (YonY +1.2 %)	—	158 百万円 (YonY +132.5 %)
ブロードバンド		918 百万円 (YonY +1.4 %)	—	129 百万円 (YonY ▲7.1 %)
SaaS・DX	SaaS	171 百万円 (YonY +29.2 %)	—	13 百万円 (YonY +35 百万円)
	DX	79 百万円 (YonY ▲25.5 %)	—	12 百万円 (YonY +83.4 %)
	計	250 百万円 (YonY +4.9 %)	—	25 百万円 (YonY +41 百万円)
その他・全社費等		▲1 百万円	—	▲126 百万円

通期業績予想に対する進捗

- 売上高は、想定どおりに進捗
- 利益面は、顧客基盤の拡大に向けた投資を上期に集中し、下期偏重の利益創出方針であるが、**想定を上回る着地**

業績予想に対する進捗率

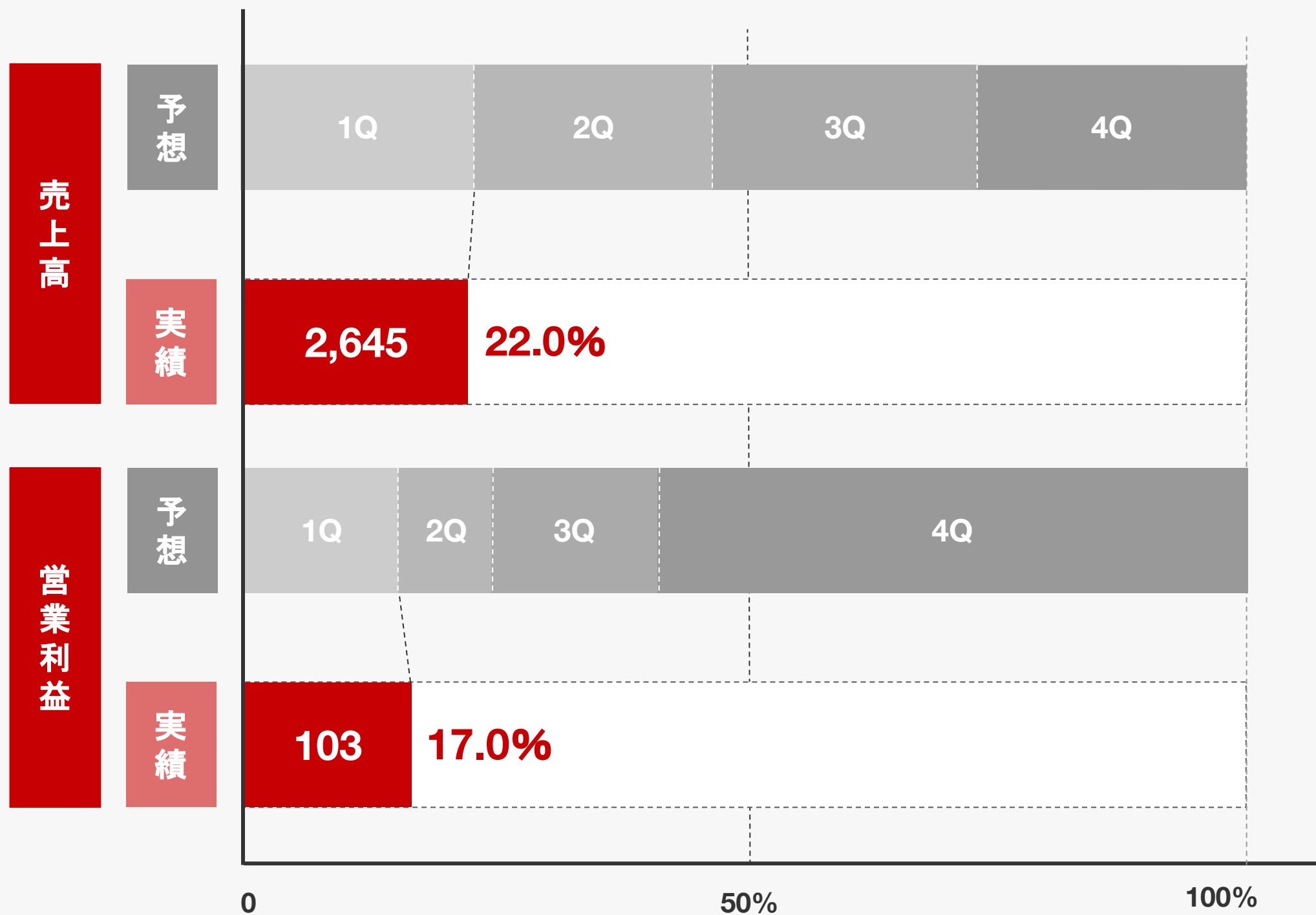


注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

四半期進捗想定に対する実績

- 営業利益は、メディアサービスの利益回復やSaaS・DX事業の黒字転換により、**想定を上回る進捗**
- 7月以降も通期達成に向けて順調に推移

27年3月期 通期業績予想の進捗イメージに対する実績



連結損益計算書（1 Q）

- 売上高
2,645百万円（YonY 3.6%増）
メディカル事業の伸長により増収
- 営業利益
103百万円（YonY 50.9%増）
メディアサービスの利益回復とSaaS・DX事業の黒字転換により全社の利益成長を牽引
- 親会社株主に帰属する四半期純利益
92百万円（YonY 116百万円増）
前期は本社移転費用68百万円、事業撤退損33百万円の合計101百万円を特別損失に計上したが、当期は特別損失の計上がなかったことから大幅な利益改善

1 Q連結会計期間（2027年 4 - 6 月）

（単位：百万円）

	27年 3 月期 1 Q	26年 3 月期 1 Q	増減額・pt	増減率
売上高	2,645	2,552	+93	+3.6%
売上総利益	1,514	1,495	+18	+1.3%
売上総利益率	57.2%	58.6%	▲ 1.3pt	—
EBITDA ^(注)	267	170	+96	+57.0%
EBITDA利益率	10.1%	6.7%	+3.4pt	—
営業利益	103	68	+34	+50.9%
営業利益率	3.9%	2.7%	+1.2pt	—
経常利益	91	51	+39	+75.8%
経常利益率	3.4%	2.0%	+1.4pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	92	▲ 24	+116	—
四半期純利益率	3.5%	▲ 0.9%	+4.5pt	—

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

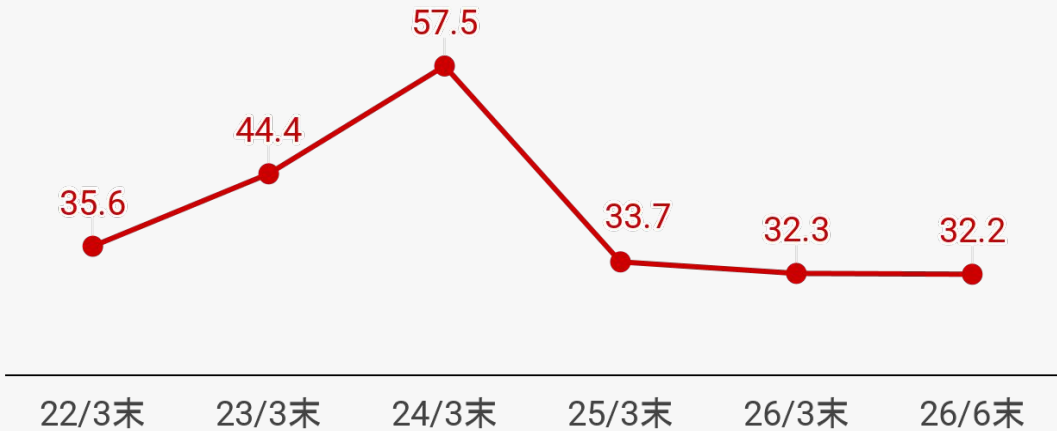
(単位：百万円)

連結貸借対照表

- **現金及び預金**
配当金の支払い151百万円、長期借入金の返済182百万円、法人税等の支払い133百万円等により減少
- **自己資本比率**
32.2%と健全な財務体質を維持
- **PBR**
現状の**PBRは1.38倍**^(注)。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 6 月末	26年 3 月末	前期末比
資産	現金及び預金	1,687	2,286	▲599
	売掛金	2,724	2,504	+220
	のれん	2,976	3,068	▲91
	その他	3,233	3,197	+36
	資産	10,622	11,055	▲433
負債	有利子負債	5,351	5,533	▲182
	その他	1,693	1,802	▲109
	負債	7,044	7,336	▲291
純資産	株主資本	3,511	3,575	▲64
	その他	66	143	▲76
	純資産	3,578	3,719	▲141

自己資本比率（%）



総資産に占める有利子負債割合（%）

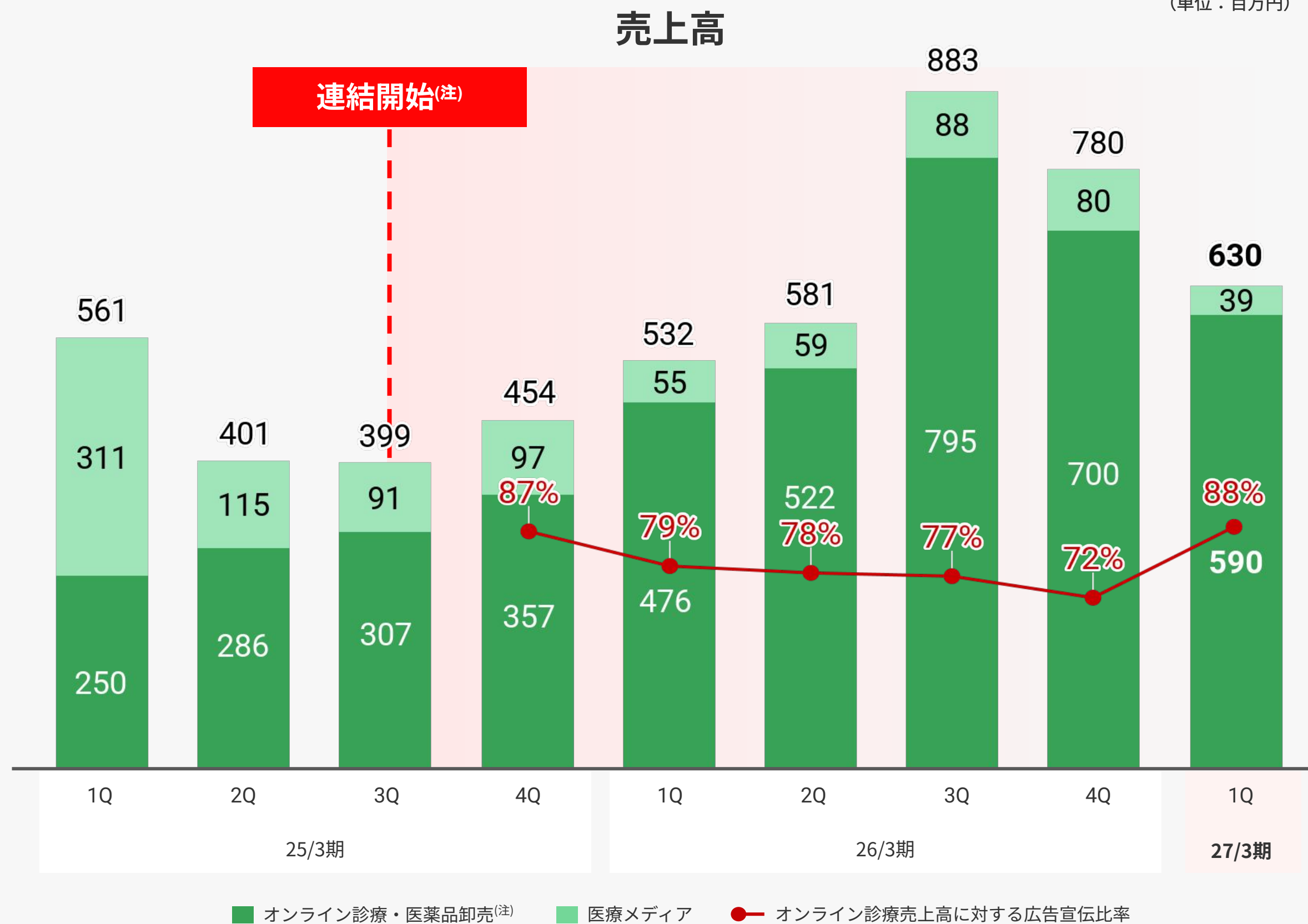


注：2026年 6 月末の株価983円をベースに計算

ONE MEDICAL 売上高

- 市場環境の変化により顧客獲得単価が高騰したため、広告宣伝費の投資対効果の基準を見直し、広告投資を抑制したことから前Q比で減収

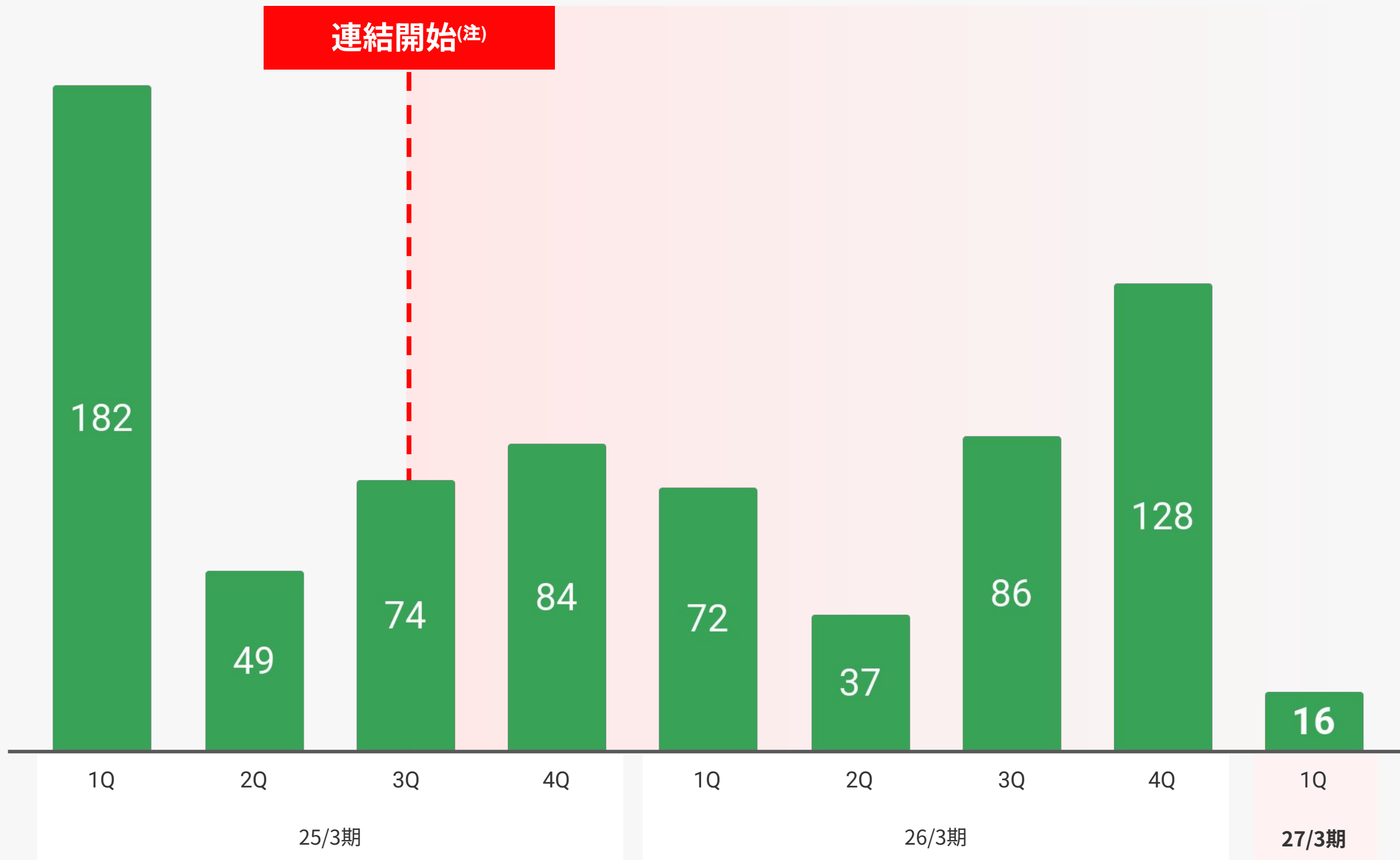
(単位：百万円)



注：医薬品卸売は、収益認識に関する会計基準に基づき2025年10月より総額計上
2025年10月は2026年3月期の第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^(注)

- 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
- 1Qは市場環境の変化により顧客獲得単価が高騰したため、広告宣伝費の投資対効果の基準を見直し、広告投資を抑制
- 当面は広告宣伝費を抑制しながら、ユニットエコノミクスの改善を優先する方針
- 改善後は投資効率の高い科目へ戦略的に再投資し、持続的な成長の実現を目指す



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 | 2027年3月期 第1四半期 セグメント別業績

2027年3月期 第1四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

635百万円 (YoY 10.3%増)

- ONE MEDICALの成長により増収

プラットフォーム事業

841百万円 (YoY 1.2%増)

- メディアサービスが大幅な増収

ブロードバンド事業

918百万円 (YoY 1.4%増)

- 10ギガ回線の貢献により増収

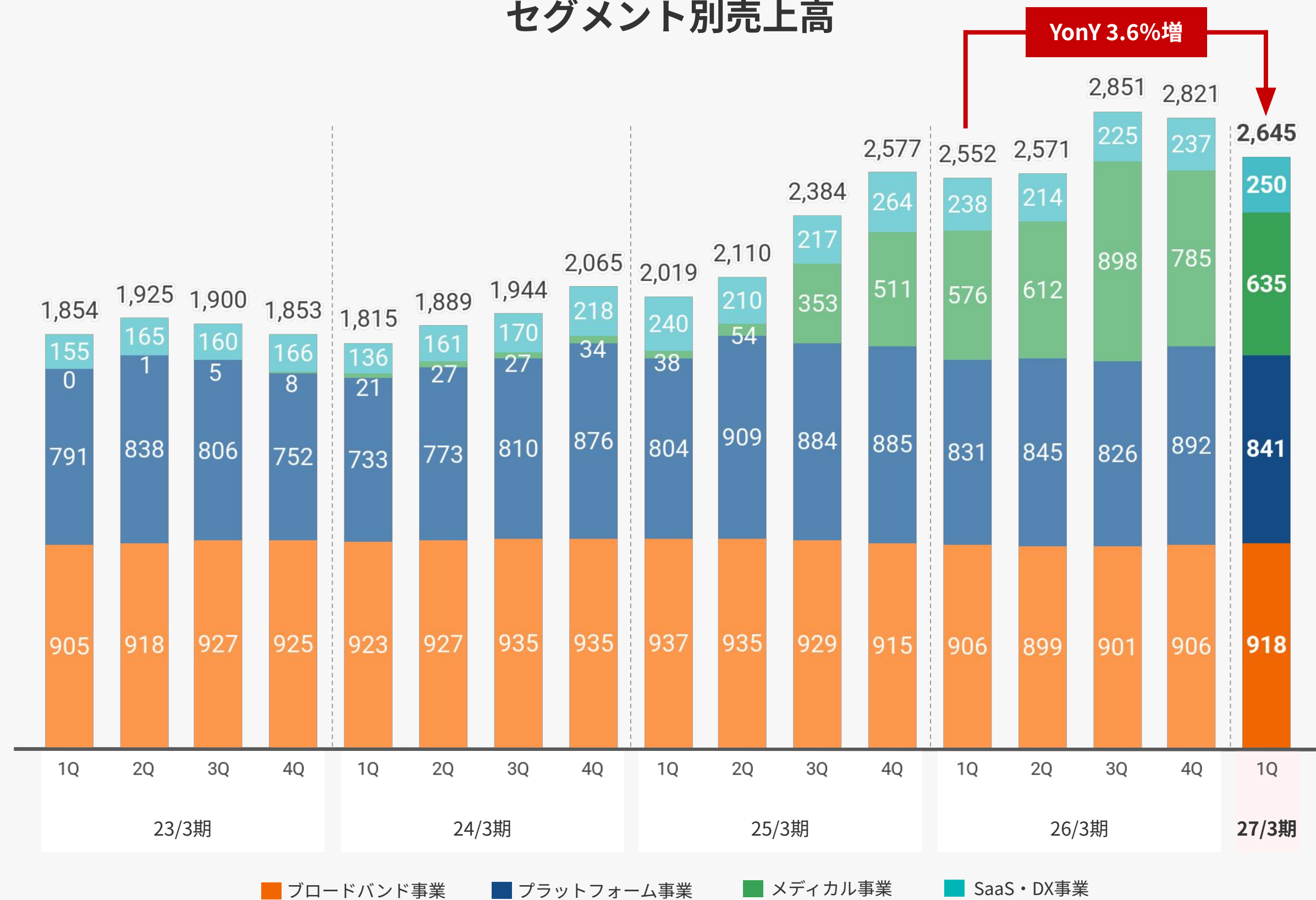
SaaS・DX事業

250百万円 (YoY 4.9%増)

- FanGrowthとSharelyの顧客獲得が進み、増収

セグメント別売上高

(単位：百万円)



2027年3月期 第1四半期セグメント別業績

セグメント別営業利益

メディカル事業

▲84百万円 (YoY 40百万円減)

- 顧客獲得単価 (CPO) が高騰

プラットフォーム事業

158百万円 (YoY 132.5%増)

- メディアサービスの利益改善により大幅な増益

ブロードバンド事業

129百万円 (YoY 7.1%減)

- 会員獲得が好調なため、広告宣伝費及びカスタマーセンター費用を強化し、一時的に費用が増加

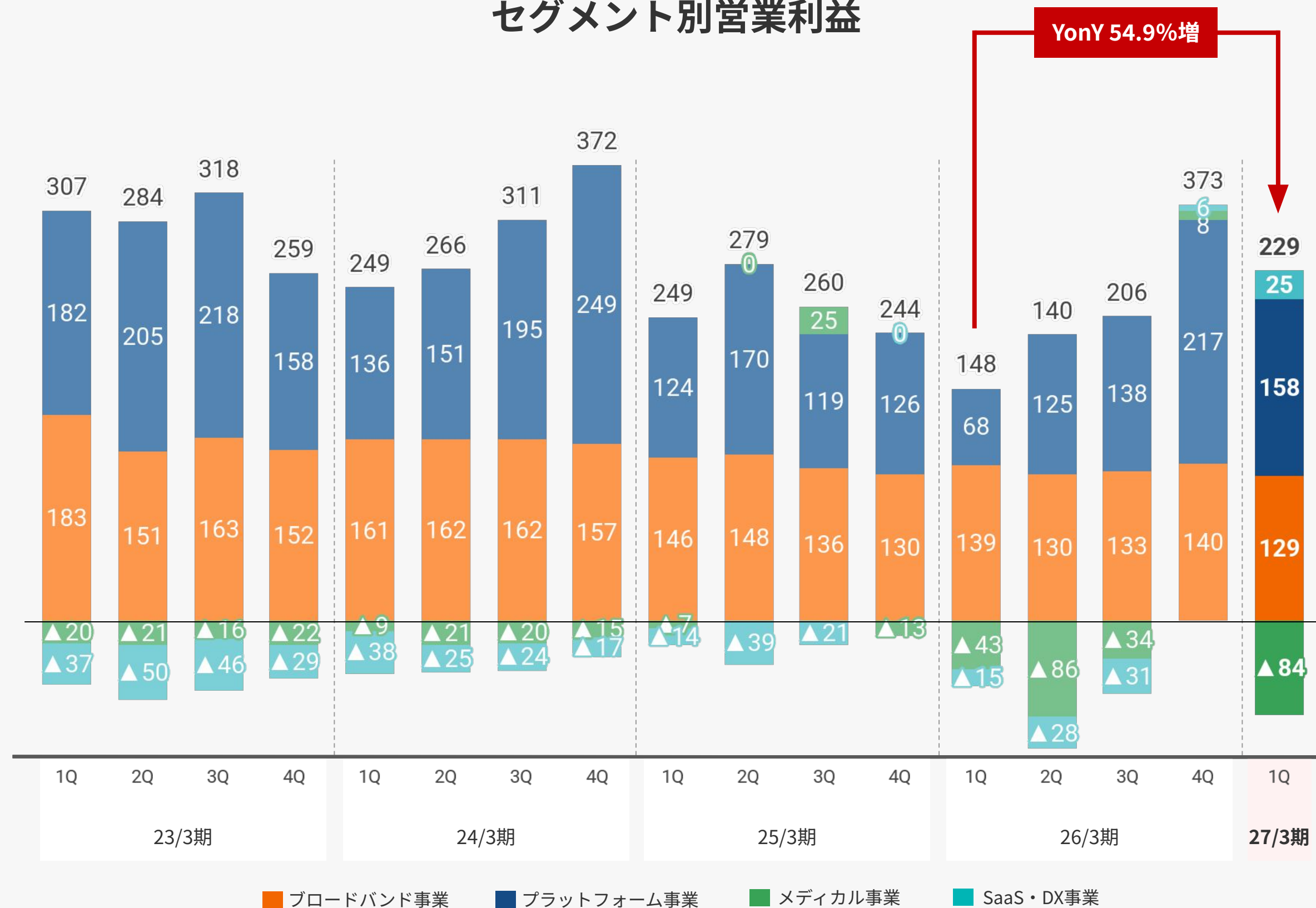
SaaS・DX事業

25百万円 (YoY 41百万円増)

- SaaS事業の黒字化に加え、DX事業のAI駆動開発によるコスト効率改善により前Qに続き黒字

(単位：百万円)

セグメント別営業利益



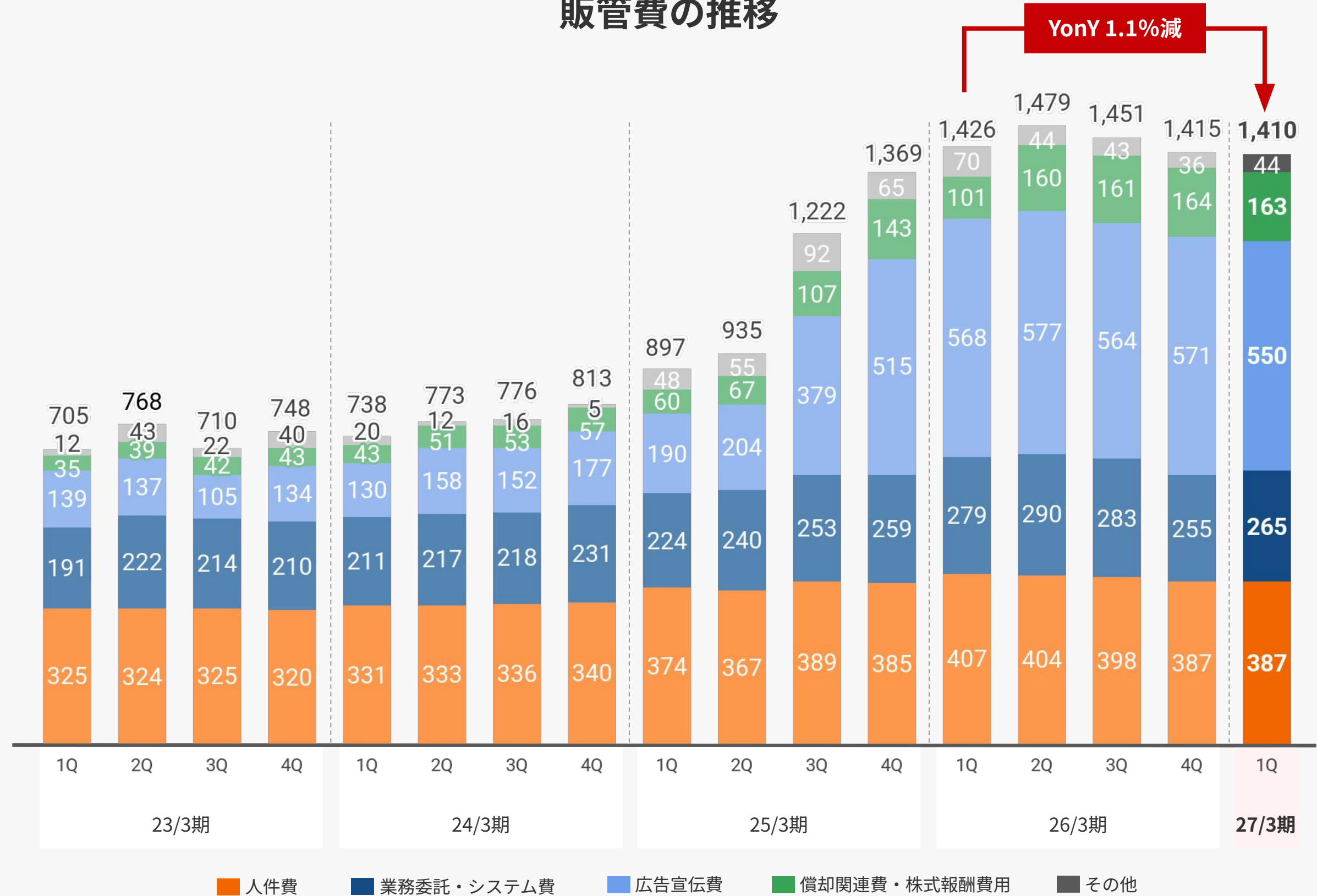
2027年3月期 第1四半期セグメント別業績

販管費の推移

- AIの活用によって運用業務やシステム開発が効率化した事で人件費および業務委託費が減少

販管費の推移

(単位：百万円)



メディカル事業

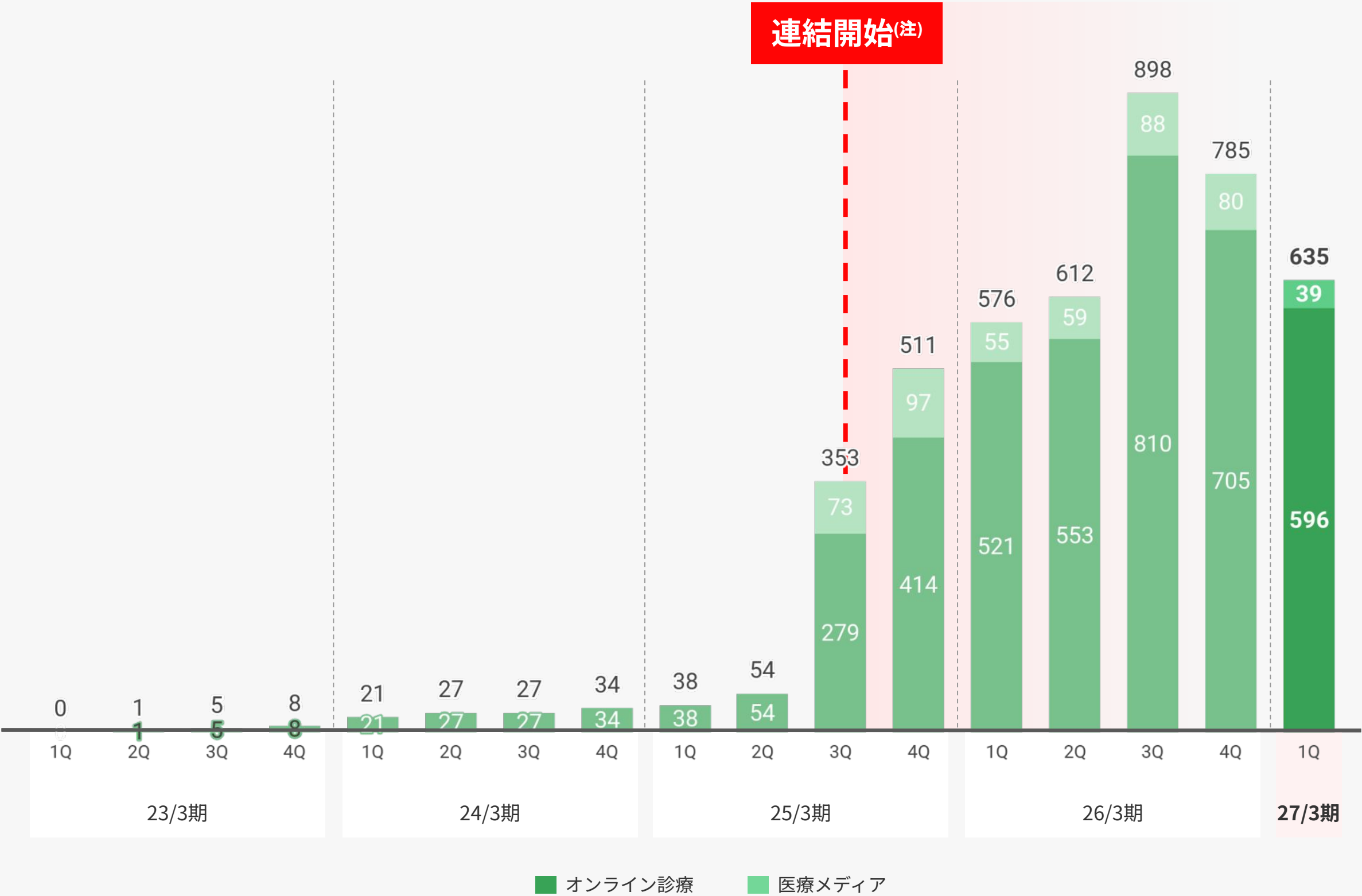
メディカル事業

売上高

- 635百万円 (YoY 10.3%増)
ONE MEDICALの貢献により増収

(単位：百万円)

売上高

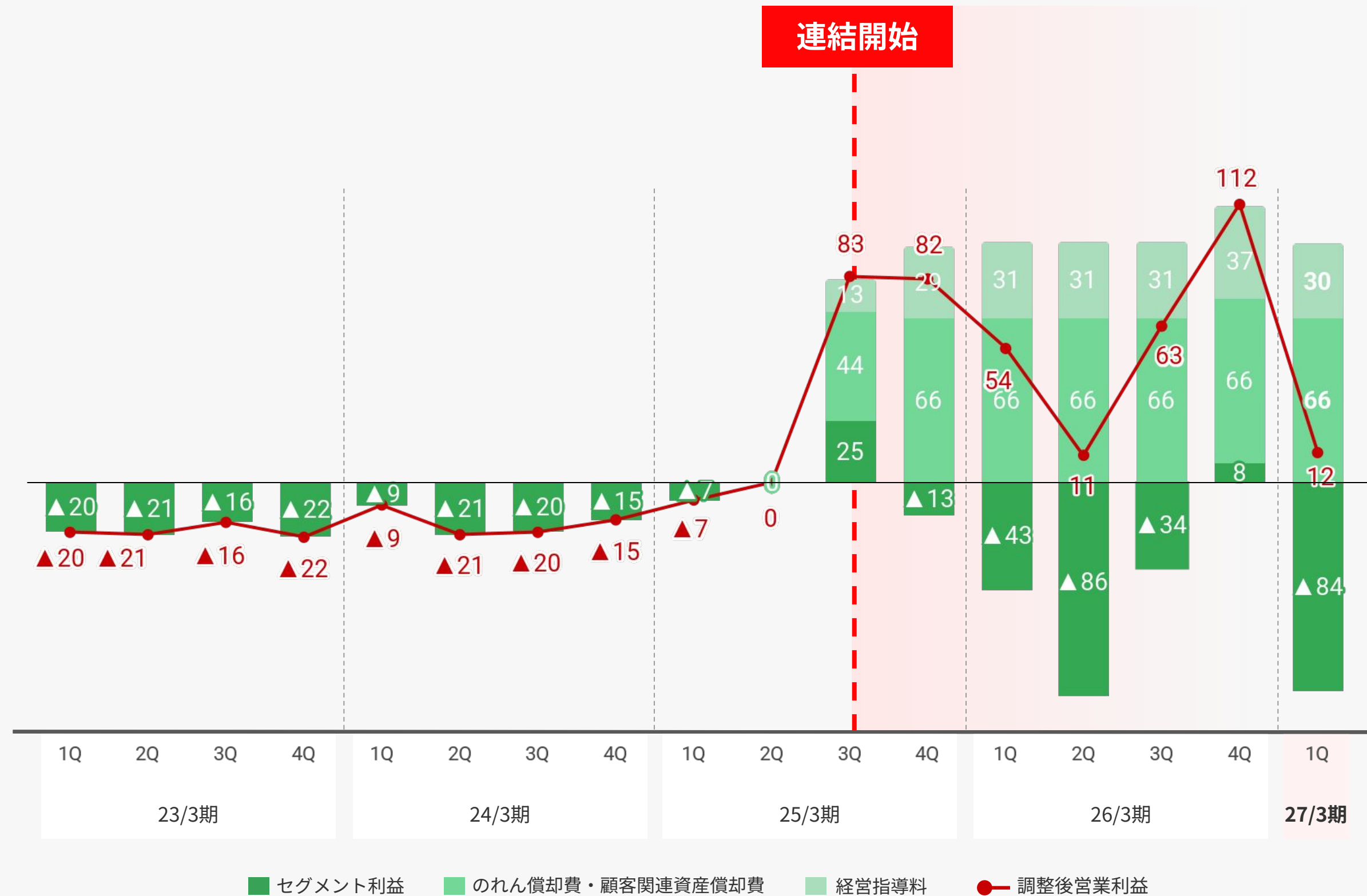


注：2024年11月より連結開始

調整後営業利益^(注)

調整後営業利益

- 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
- 1Qは市場環境の変化により顧客獲得単価が高騰したため、広告宣伝費の投資対効果の基準を見直し、広告投資を抑制
- 当面は広告宣伝費を抑制しながら、ユニットエコノミクスの改善を優先する方針
- 改善後は投資効率の高い科目へ戦略的に再投資し、持続的な成長の実現を目指す



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

プラットフォーム事業

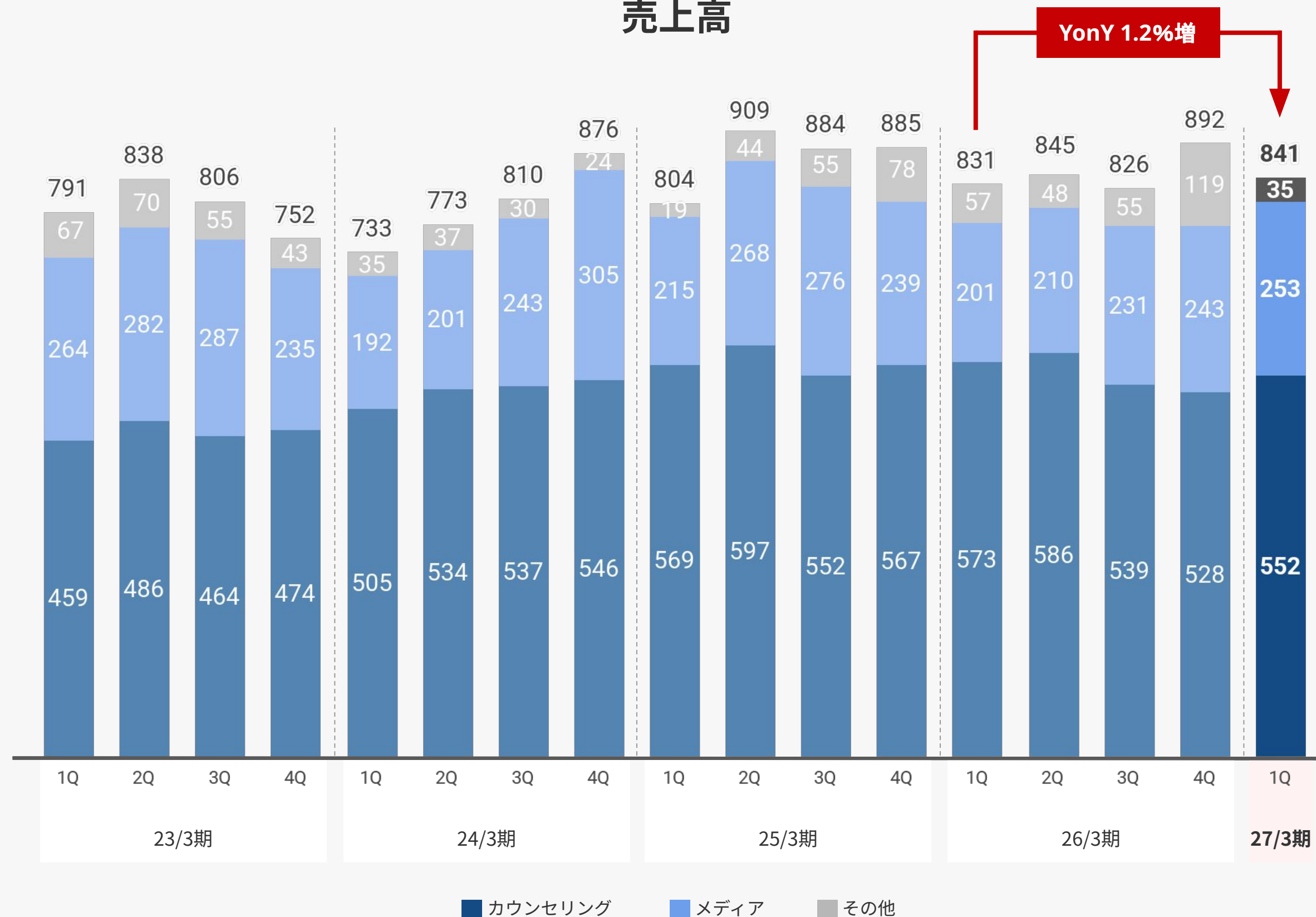
プラットフォーム事業

売上高

- **カウンセリングサービス**
552百万円 (YonY 3.6%減)
売上成長よりも利益成長を優先する方針
としたため減収も前Q比では増収
- **メディアサービス**
253百万円 (YonY 25.9%増)
広告単価及びPV数の回復により大幅な増収
- **その他**
35百万円 (YonY 38.3%減)
前期1QはM & A仲介の成約による売上を計上

(単位：百万円)

売上高



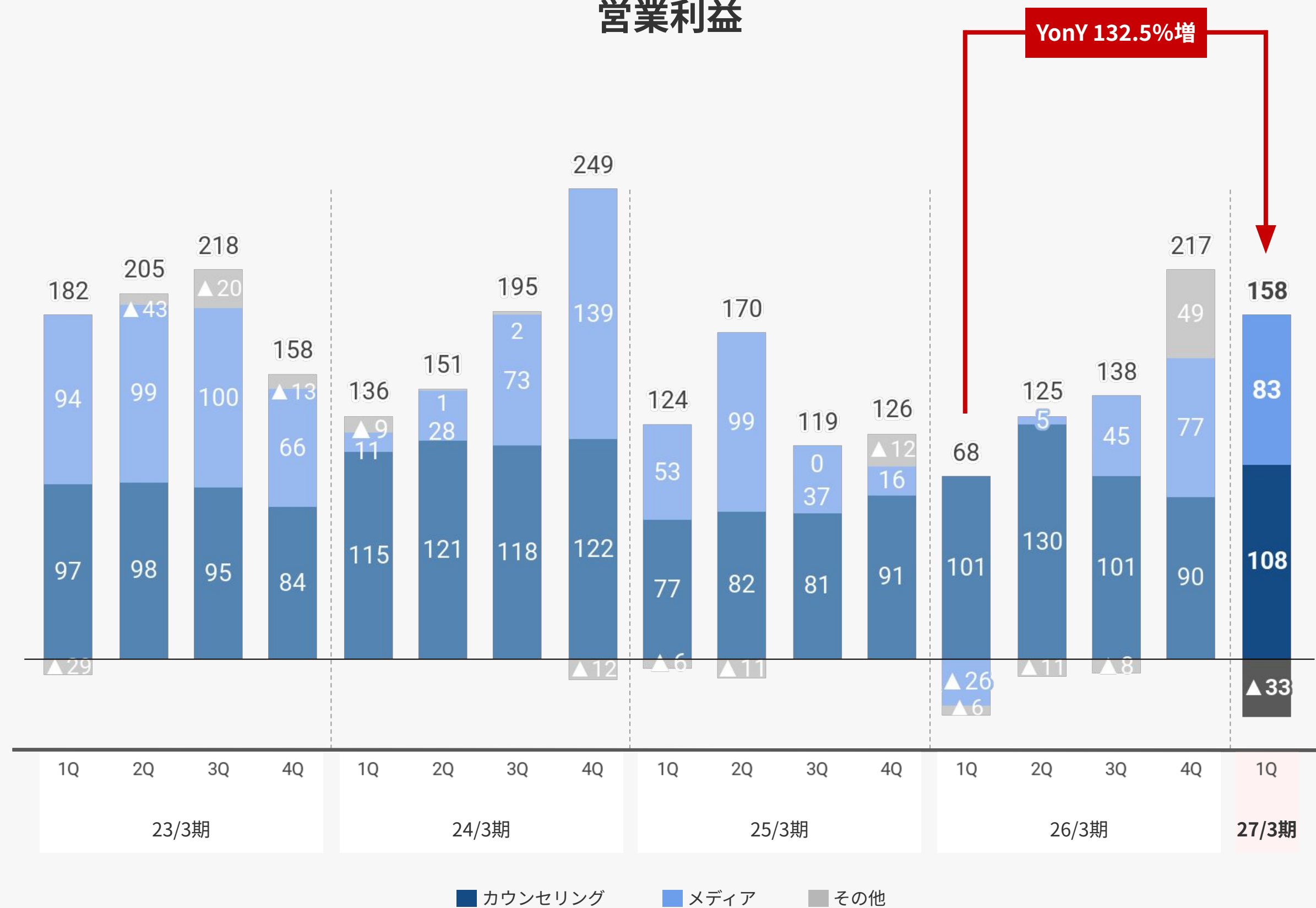
プラットフォーム事業

営業利益

- カウンセリングサービス
108百万円（YonY 6.5%増）
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
83百万円（YonY 110百万円増）
広告単価及びPV数の回復による増収に伴い**大幅な増益**
- その他
▲33百万円（YonY 26百万円減）
M&A仲介の成約がなかったため減益

（単位：百万円）

営業利益



プラットフォーム事業

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、新規ユーザーの獲得が鈍化し、**相談回数はYonY 5.0%減**
- ROAS（投資対効果）の高い集客ルートへ広告宣伝費を配分したため**前Q比で増加**

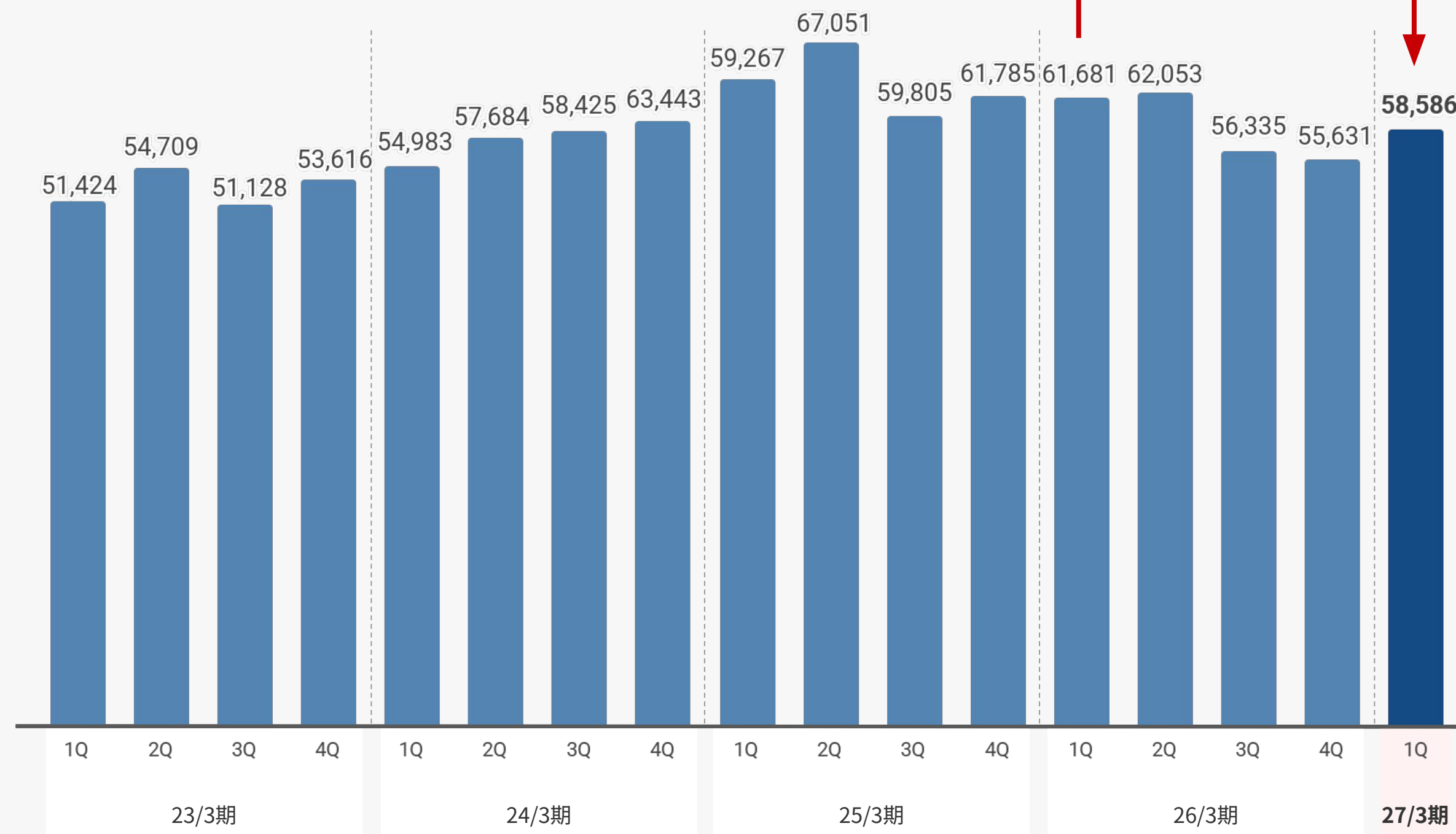
■ 相談回数の成長サイクル

- 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)

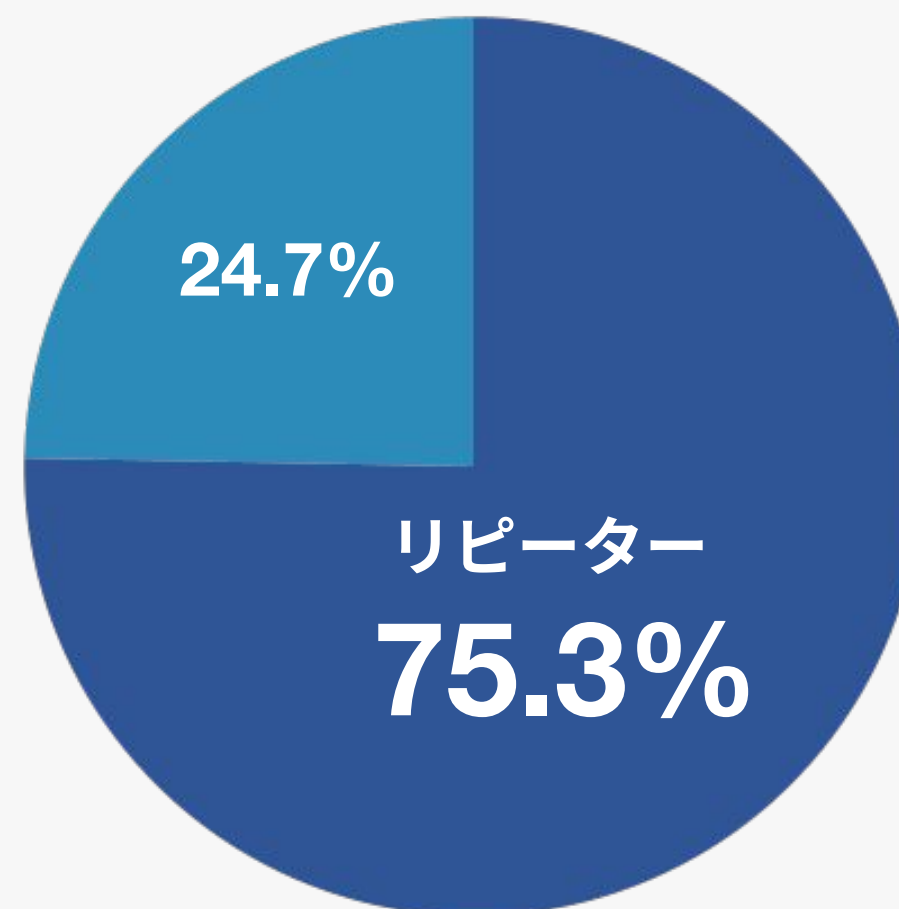
YonY 5.0%減



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^(注)の割合



2027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月期も全額回収済**

(単位：百万円)

投資年度	回収率	広告宣伝費(注)	回収総額(注)
23年3月期	232%	270	628
24年3月期	194%	335	651
25年3月期	115%	442	511
26年3月期	66%	347	228
27年3月期 (第1四半期)	35%	76	26

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

プラットフォーム事業

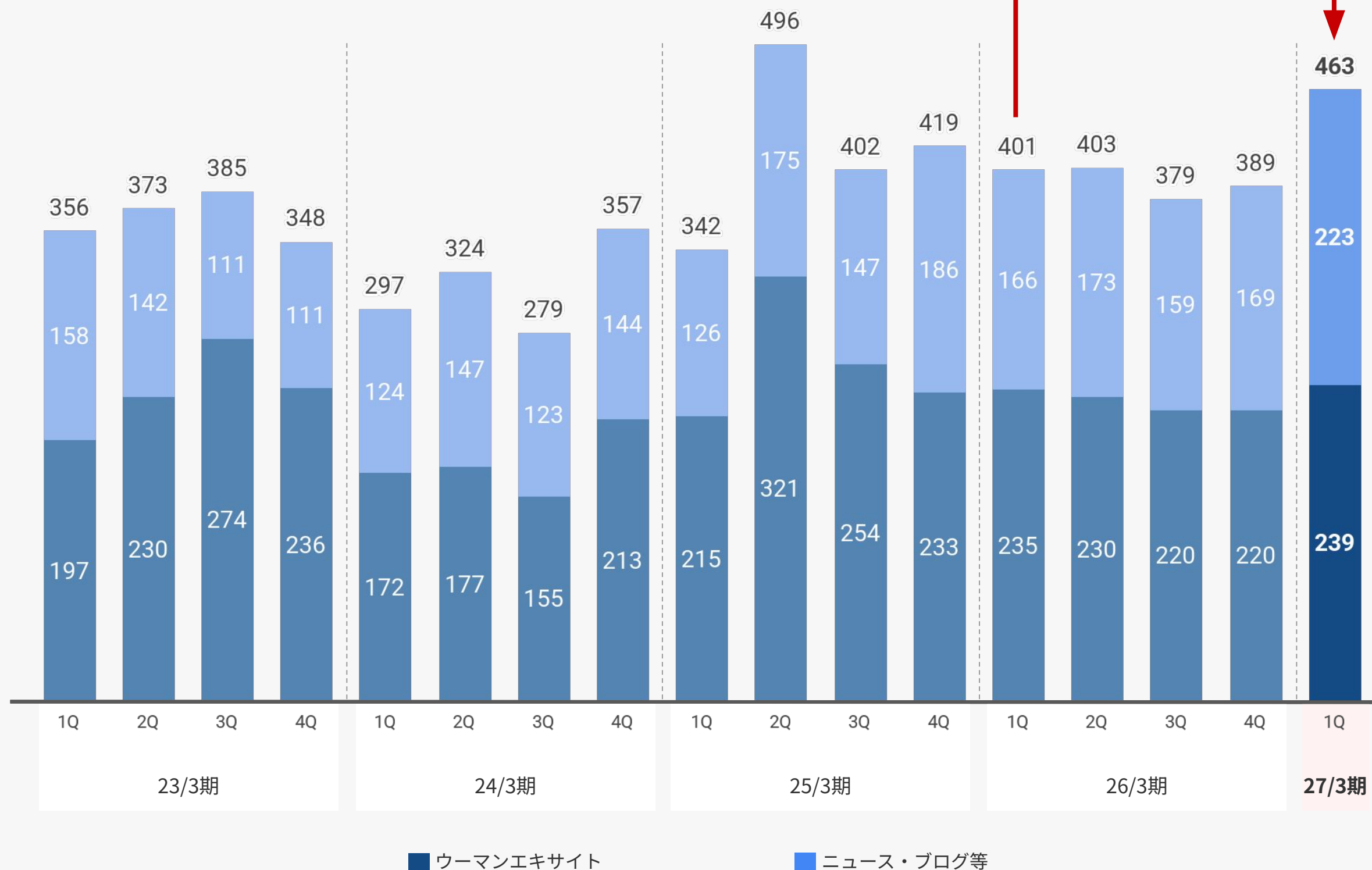
メディアサービスのKPI

- コンテンツを提供するメディアパートナーの拡大、AI制作マンガのコンテンツ展開等の流入増加施策によりPV数が回復

メディアサービス平均PV数

(単位：百万PV/月)

YoY 15.4%増



ブロードバンド事業

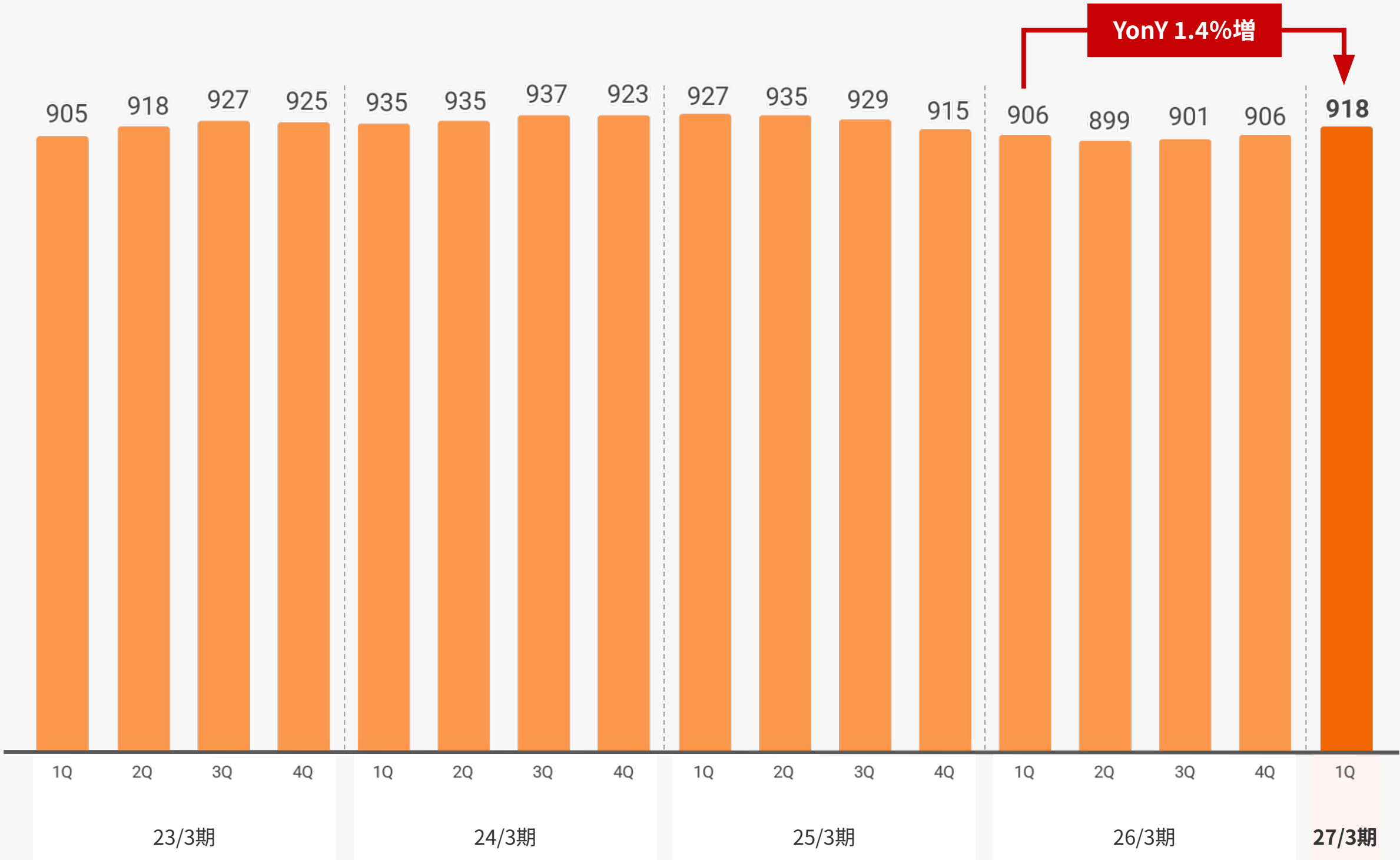
ブロードバンド事業

売上高

- **918百万円（YoY 1.4%増）**
2025年6月より本格的に開始した**10ギガ回線**が好調なため増収

（単位：百万円）

売上高



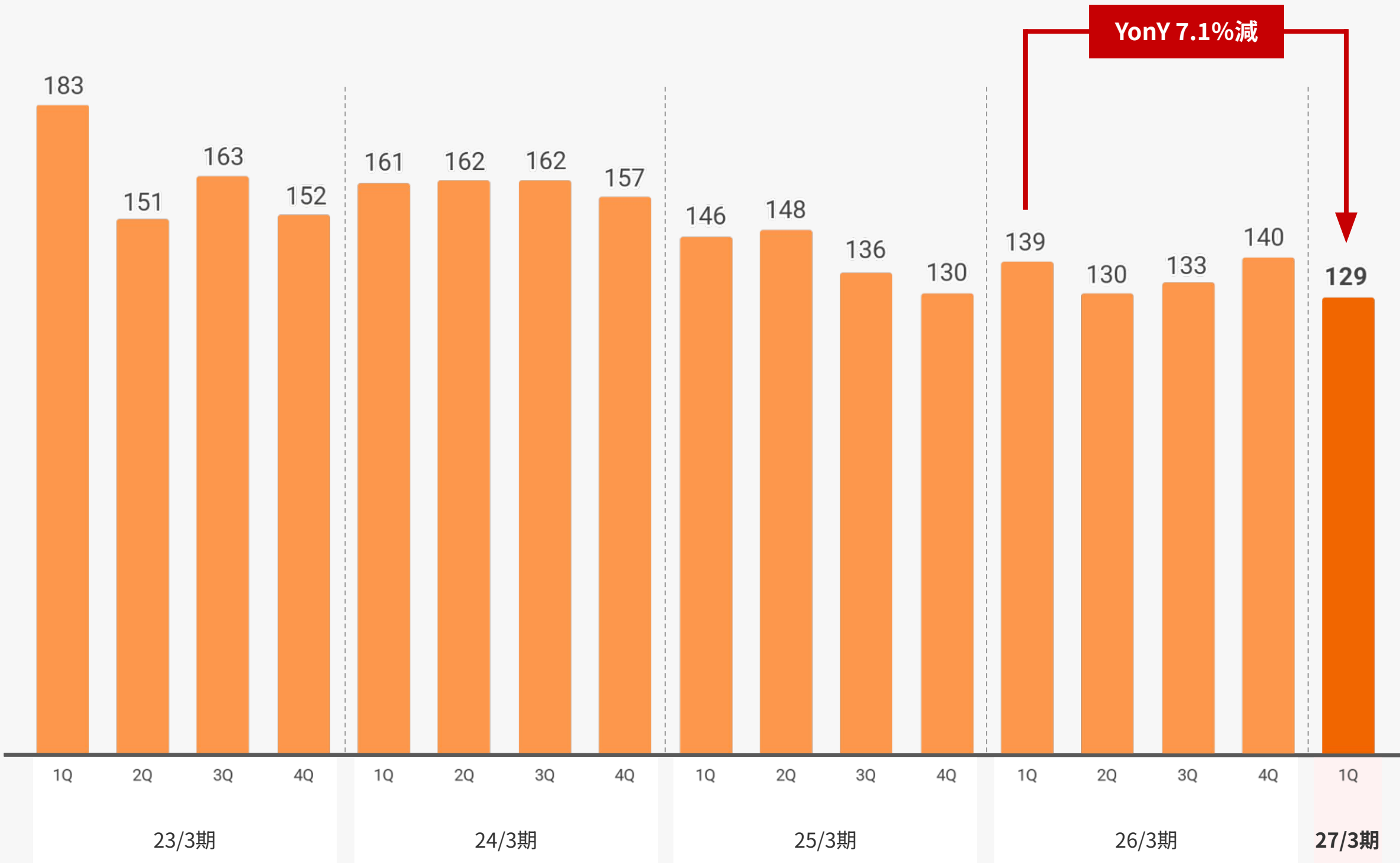
ブロードバンド事業

営業利益

- **129百万円（YonY 7.1%減）**
会員獲得が好調なため、広告及びカスタマーセンターの強化により一時的に費用が増加

(単位：百万円)

営業利益



ブロードバンド事業

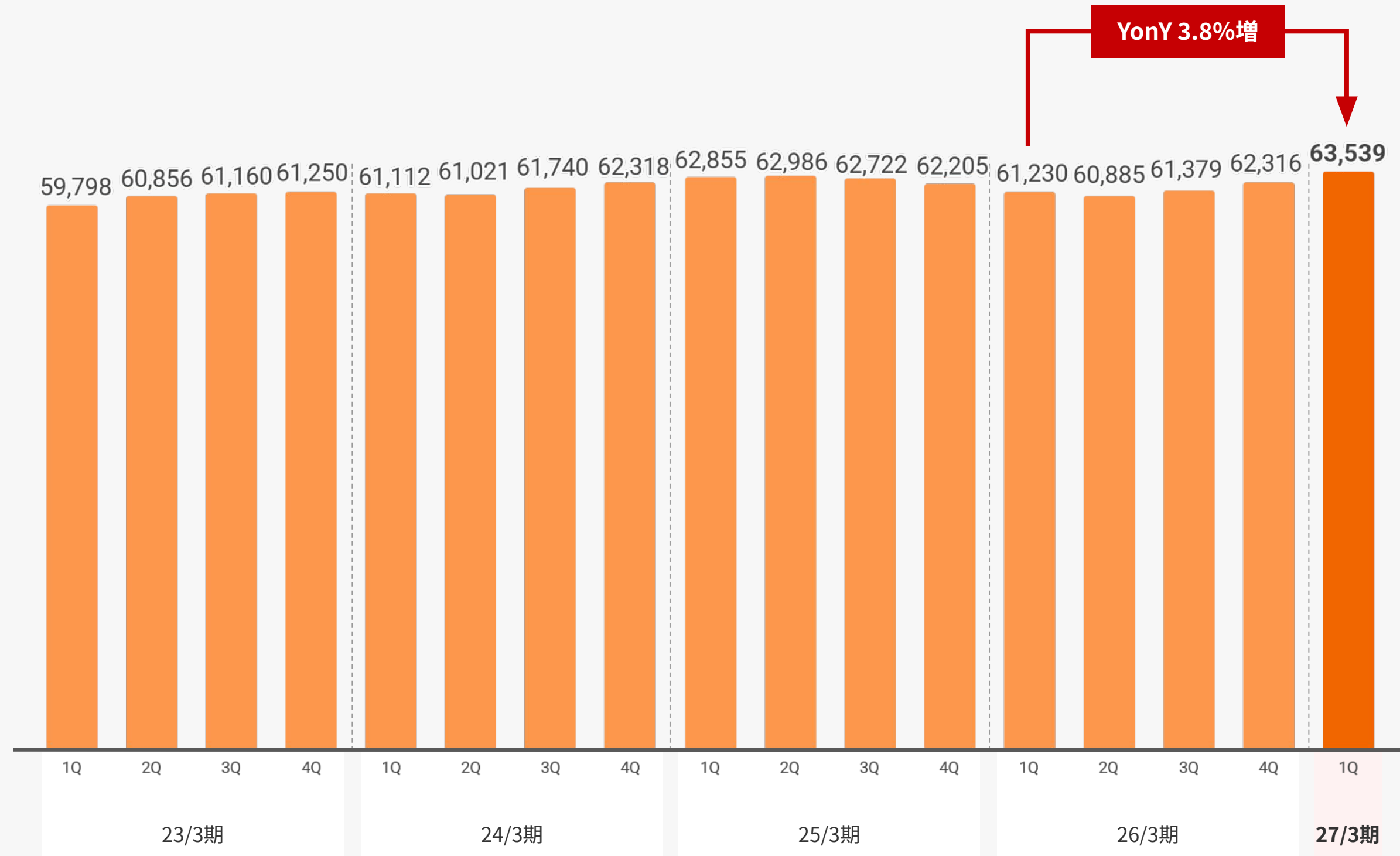
ブロードバンドサービス KPI

- 課金会員数は63,539人
(YonY 3.8%増)

10ギガ回線、MVNOの会員獲得が好調のため、課金会員数は増加

主要な光回線サービス・MVNOの月間平均課金会員数

(単位：人)

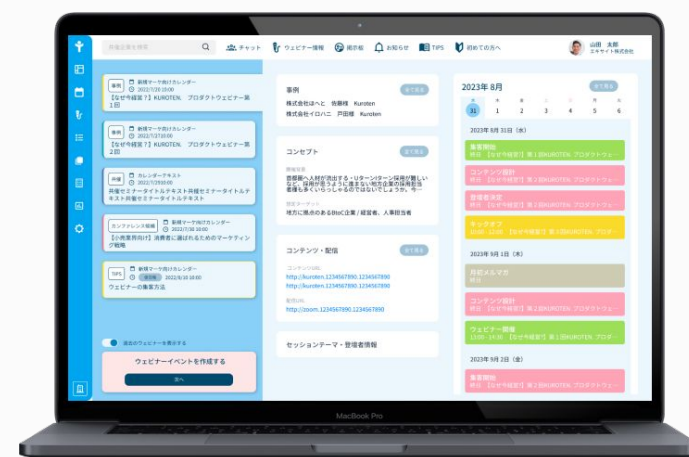


SaaS・DX事業

事業概要

FanGrowth

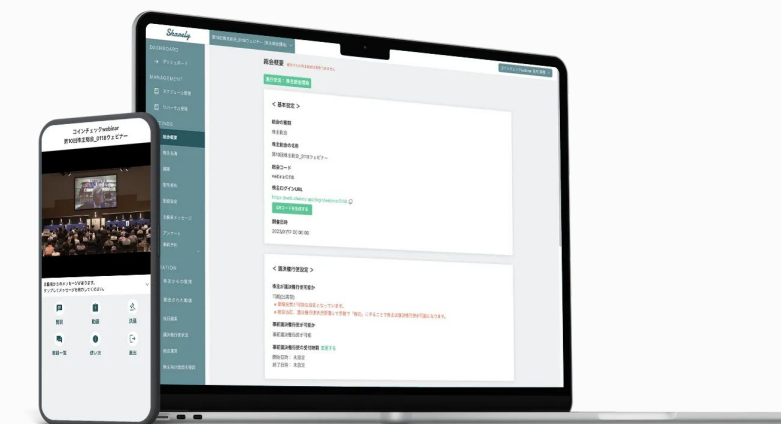
マーケティング領域のSaaS
ウェビナーに関するあらゆる
タスクを完結できるSaaSとウェビ
ナー伴走支援（BPO）を提供



2022年7月リリース

Sharely

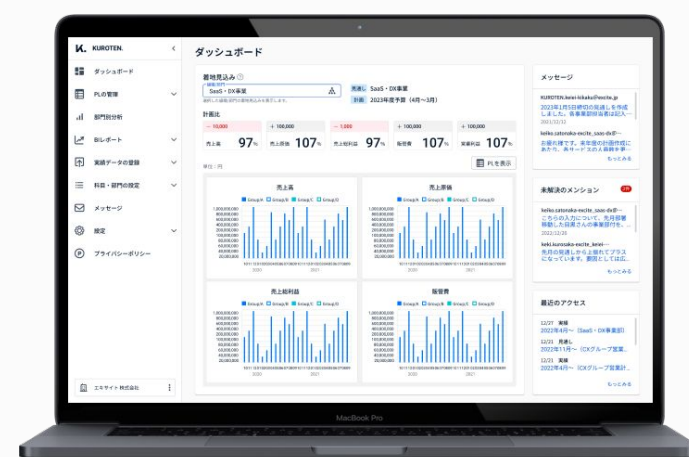
バーチャル株主総会支援のSaaS
バーチャル株主総会を滞りなく
実現させるクラウドサービス
株主総会シナリオや業務設計も
支援



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月エキサイトと合併

主要取引先



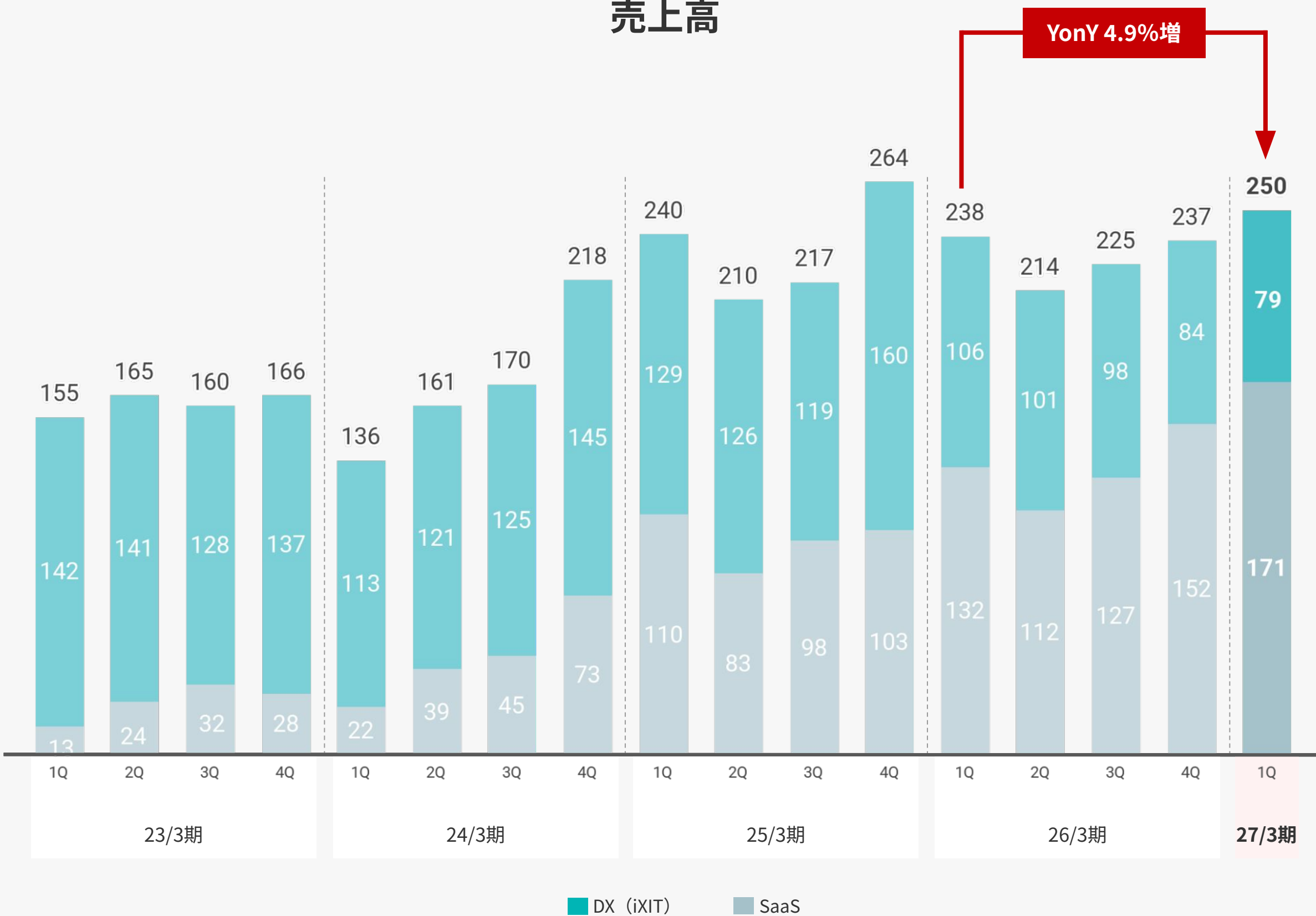
SaaS・DX事業

売上高

- 250百万円（YonY 4.9%増）
FanGrowthとSharelyの成長によりSaaS事業はYonY29.2%増と大幅な増収

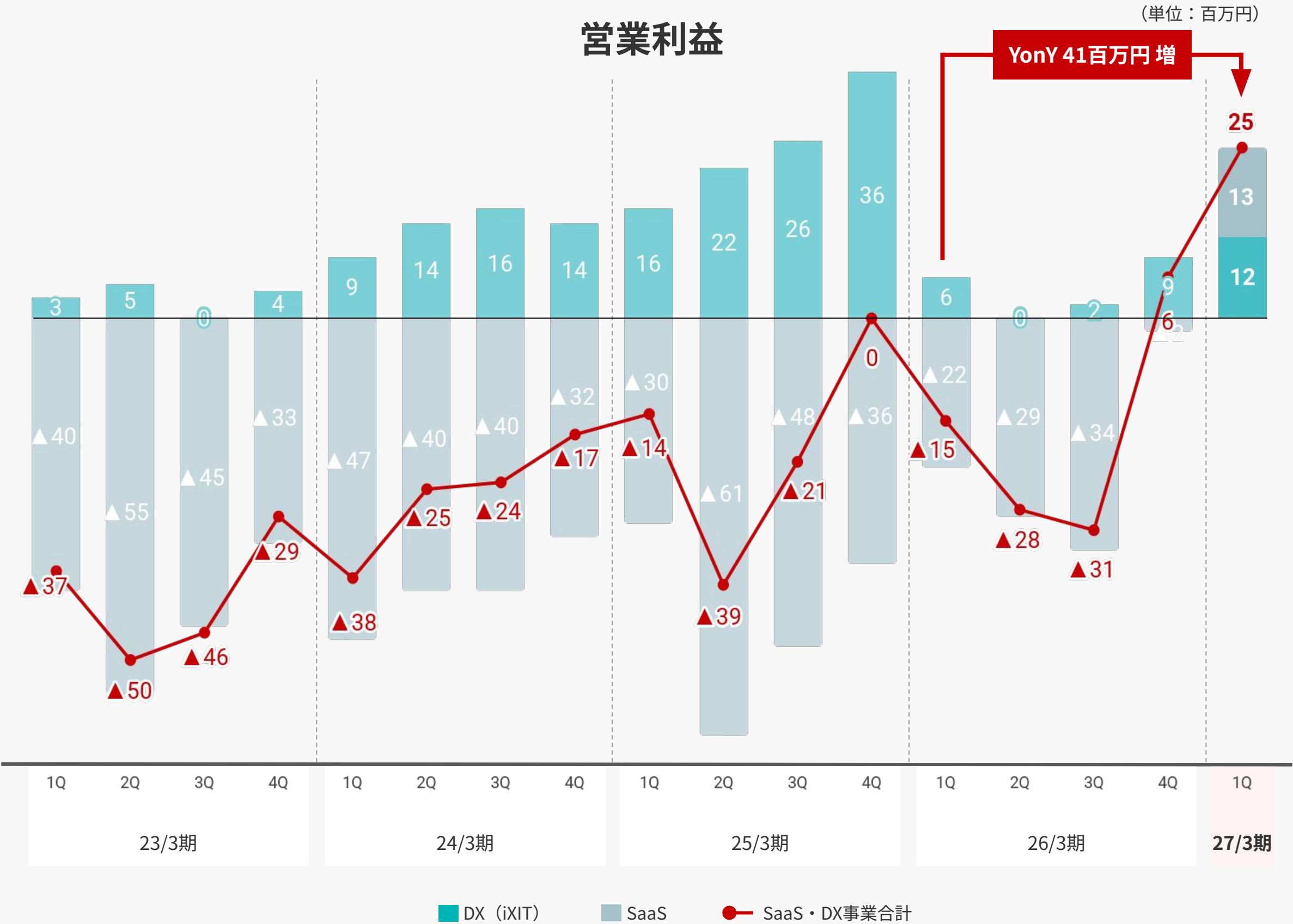
売上高

（単位：百万円）



営業利益

- 25百万円（YonY 41百万円増）
SaaS事業の黒字化に加え、DX事業のAI駆
動開発によるコスト効率改善により前Q
に続き黒字



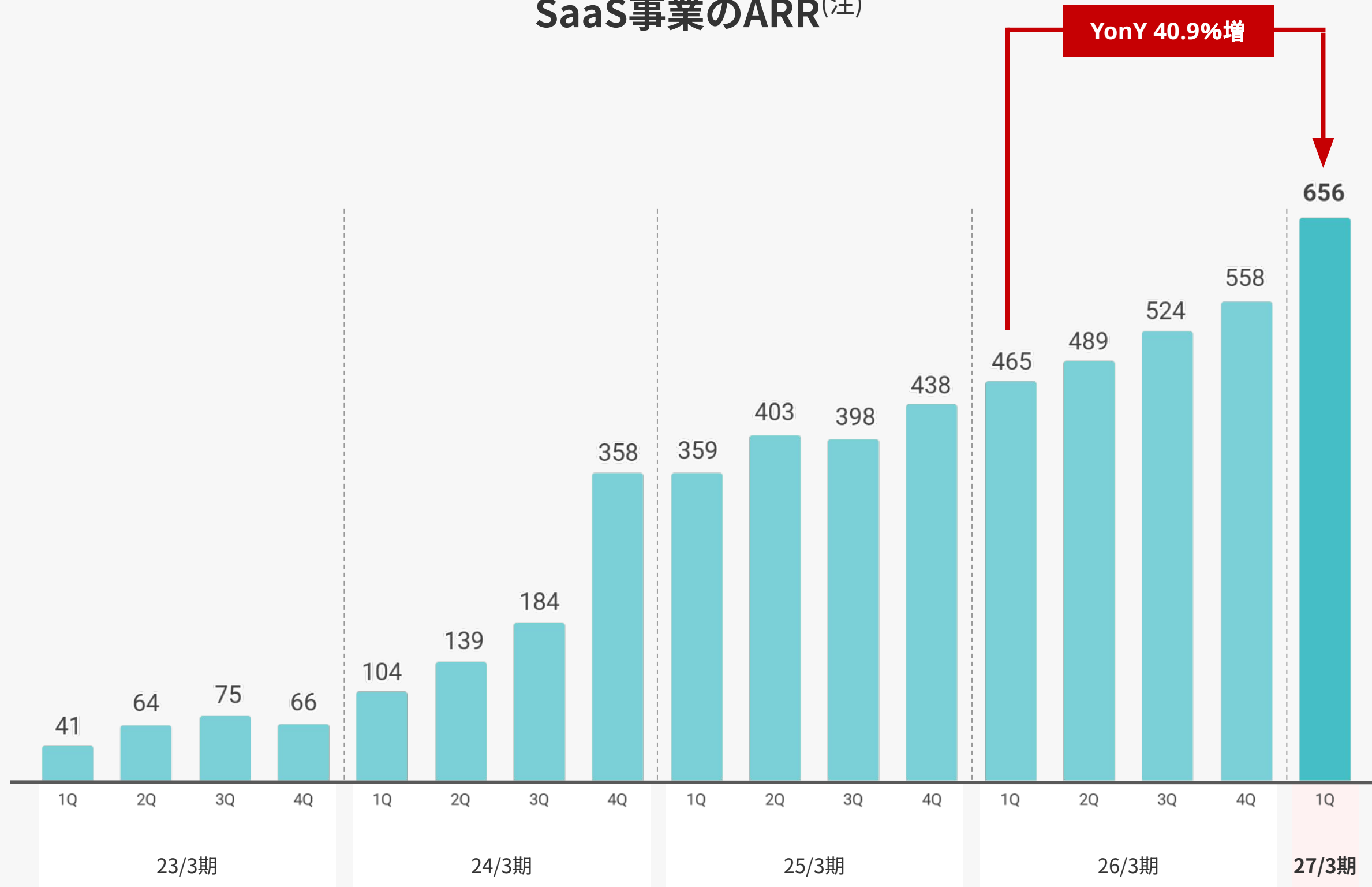
SaaS・DX事業

SaaS事業のARR^(注)

- **656百万円（YonY 40.9%増）**
FanGrowth、Sharelyの契約数増加により着実に拡大

SaaS事業のARR^(注)

(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

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

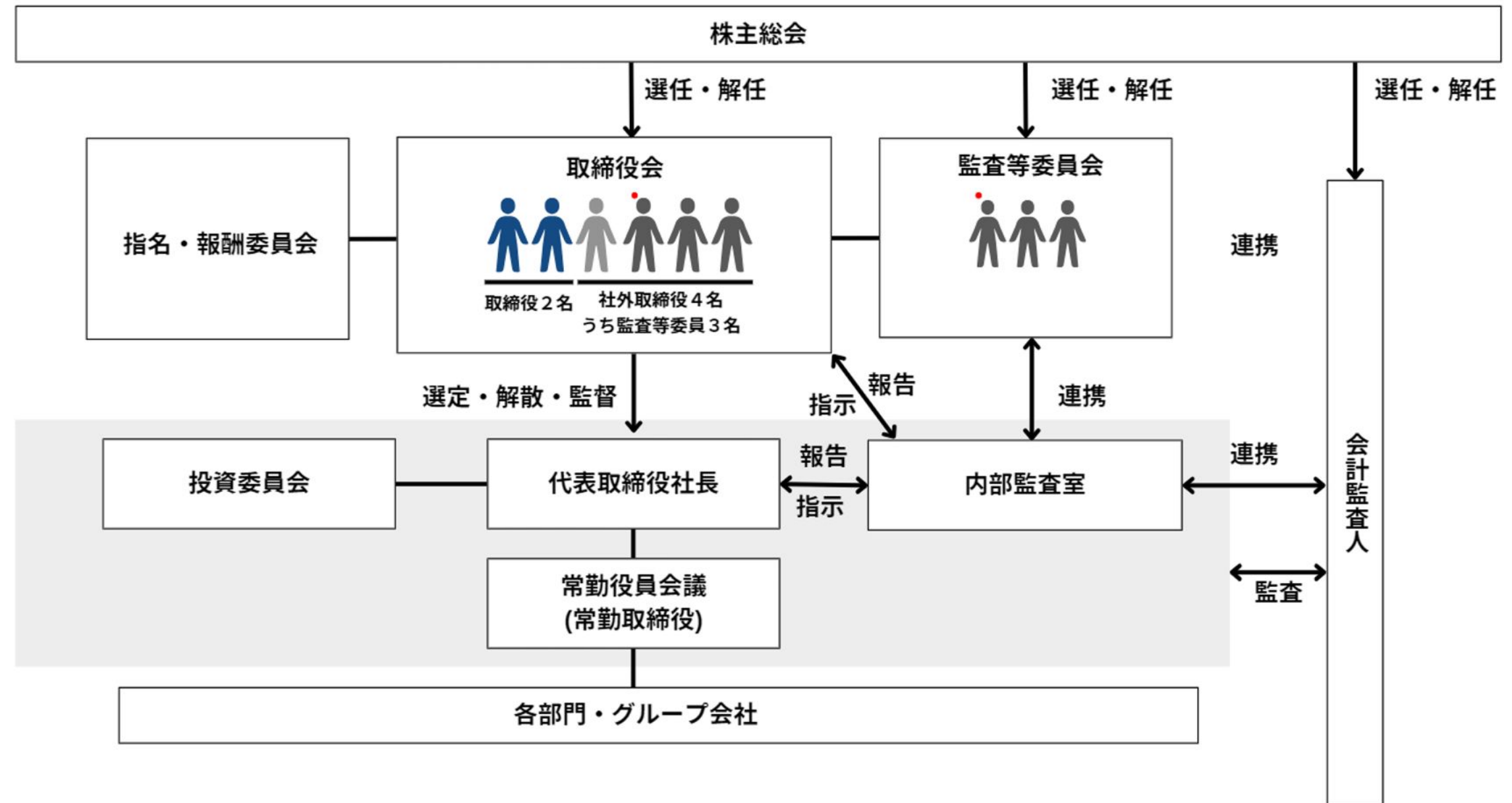


ガバナンス体制

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16.6%
（女性取締役 1 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

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 社外取締役 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員)	石井 雅也 宇佐美 進典 乗松 美緒 澤田 直彦 浅利 圭佑	
従業員：	連結243名	※2026年6月末時点 ※契約社員・アルバイト含む	
資本金：	25百万円	※2026年6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  プラットフォーム事業	 M&A BASE M&Aアドバイザリー仲介事業  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^(注)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
400億円の大規模資金調達を遂行^(注)

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）

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／ONE MEDICAL(株)代表取締役社長

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)シーエー・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月同社取締役に就任。2026年6月にONE MEDICAL(株)代表取締役社長就任。



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

木下 秀爾

ブロードバンド事業管掌／SaaS・DX事業（DX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（SaaS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

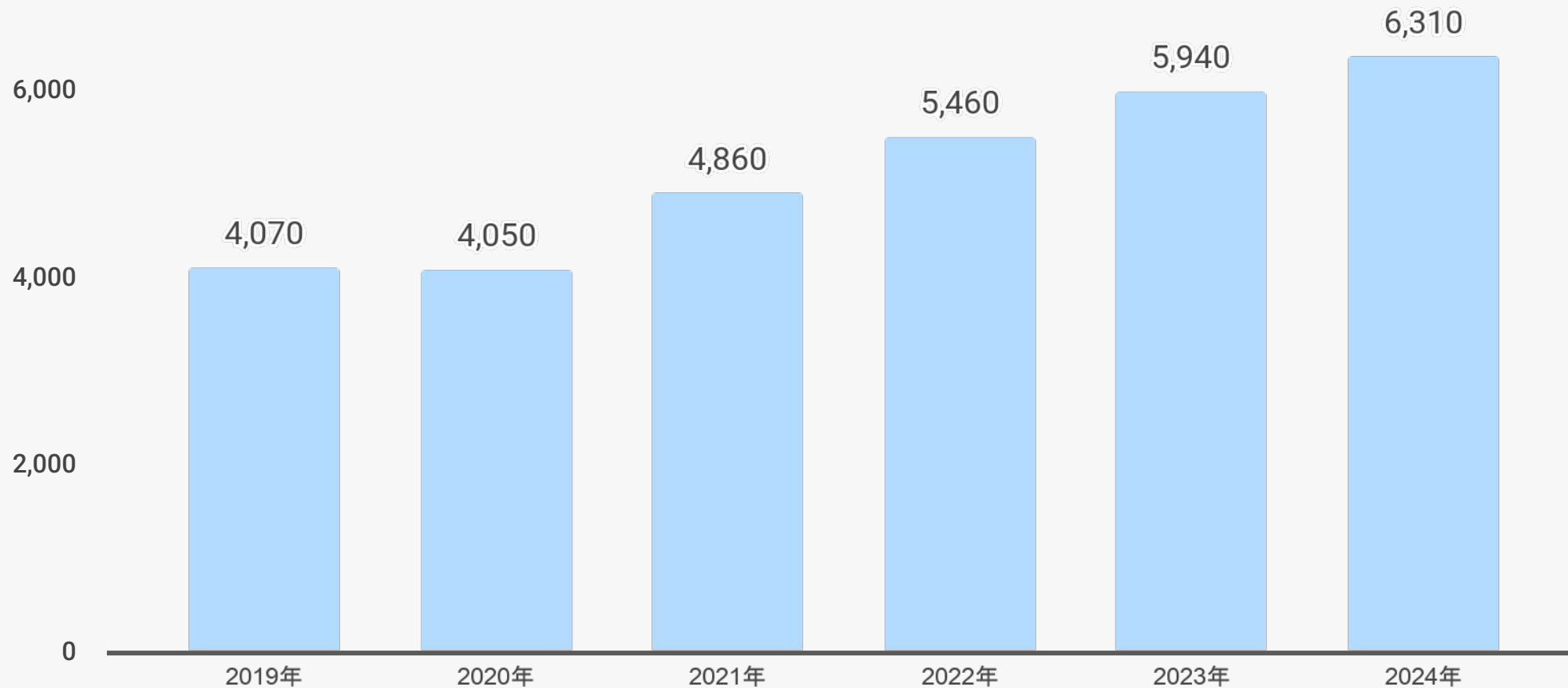
新卒で(株)リクルートに入社後、経営企画・事業企画・FinTech事業の立ち上げを経験。2022年IPO準備中のネットベンチャーに転職、2024年6月に同社執行役員CSOに就任し、経営企画・法務・経理・IR・人事等コーポレート部門を幅広く管掌。2025年5月エキサイトホールディングス(株)に入社し、当社経営企画室および経営管理室長就任。2025年10月エキサイト(株)執行役員CFOに就任。

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)



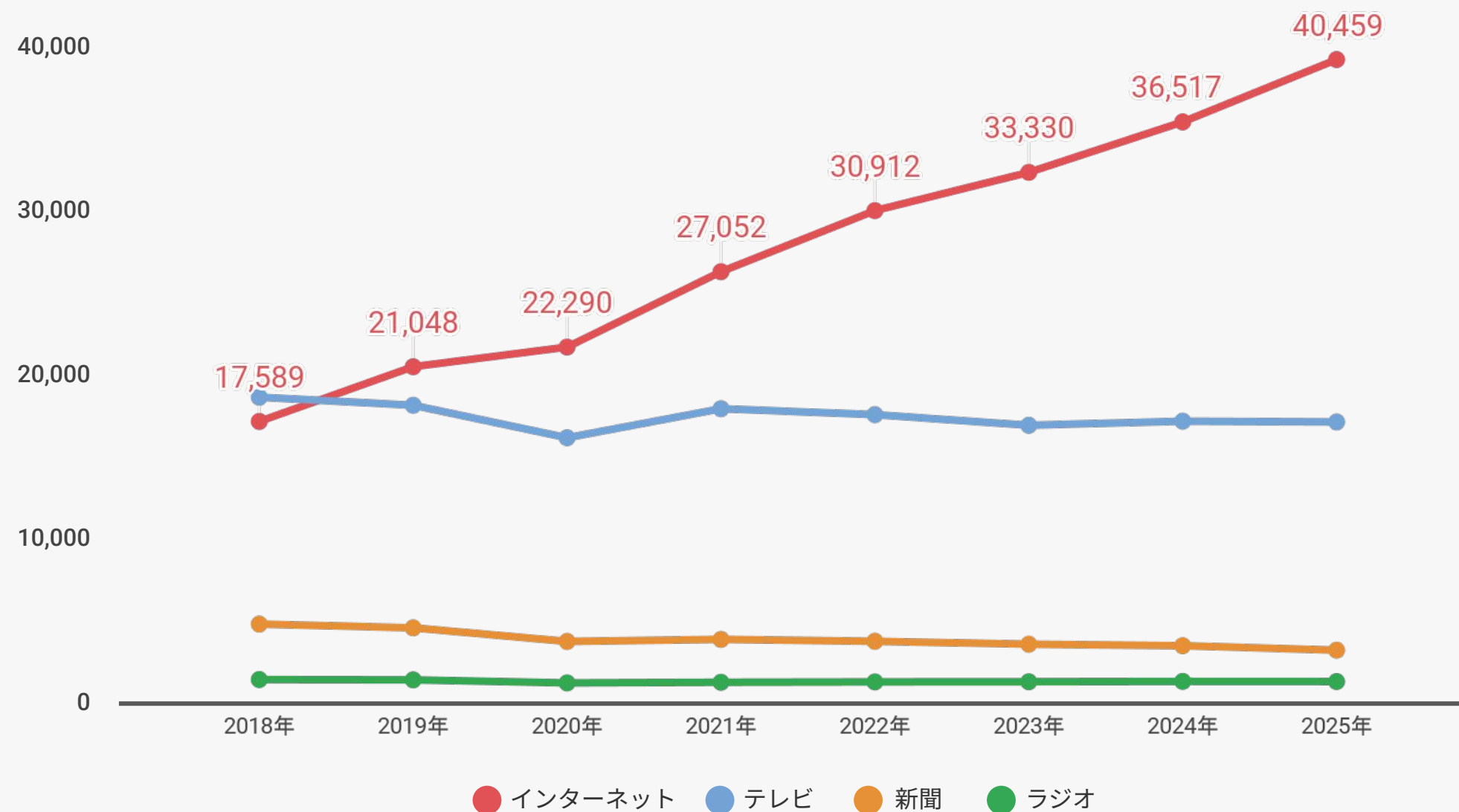
出所：2025 美容医療の展望と戦略 ～市場分析編～（矢野経済研究所） 医療施設収入高ベース

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（2026年6月公表）「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査」（2026年3月末時点）
 (株)MM総研（2026年6月公表）「国内MVNO市場調査」（2026年3月末時点）

連結経営指標推移

	単位	23年 3 月期	24年 3 月期	25年 3 月期	26年 3 月期	27年 3 月期 1 Q
売上高	(百万円)	7,533	7,713	9,091	10,796	2,645
営業利益	(百万円)	622	643	461	454	103
経常利益	(百万円)	597	621	350	421	91
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	453	400	181	253	92
包括利益	(百万円)	510	347	223	317	6
純資産額	(百万円)	2,022	3,628	3,635	3,719	3,578
総資産額	(百万円)	4,550	6,295	10,368	11,055	10,622
1株当たり純資産額	(円)	518.20	736.89	719.79	743.96	712.75
1株当たり当期純利益	(円)	116.51	82.16	37.34	52.48	19.31
自己資本比率	(%)	44.4	57.5	33.7	32.3	32.2
自己資本当期純利益率	(%)	25.7	14.2	5.1	7.2	2.7

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/>