

2026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 | 2026年3月期 第1四半期決算概要
- 02 | 2026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 | 2026年3月期 第1四半期決算概要

報告セグメント変更について

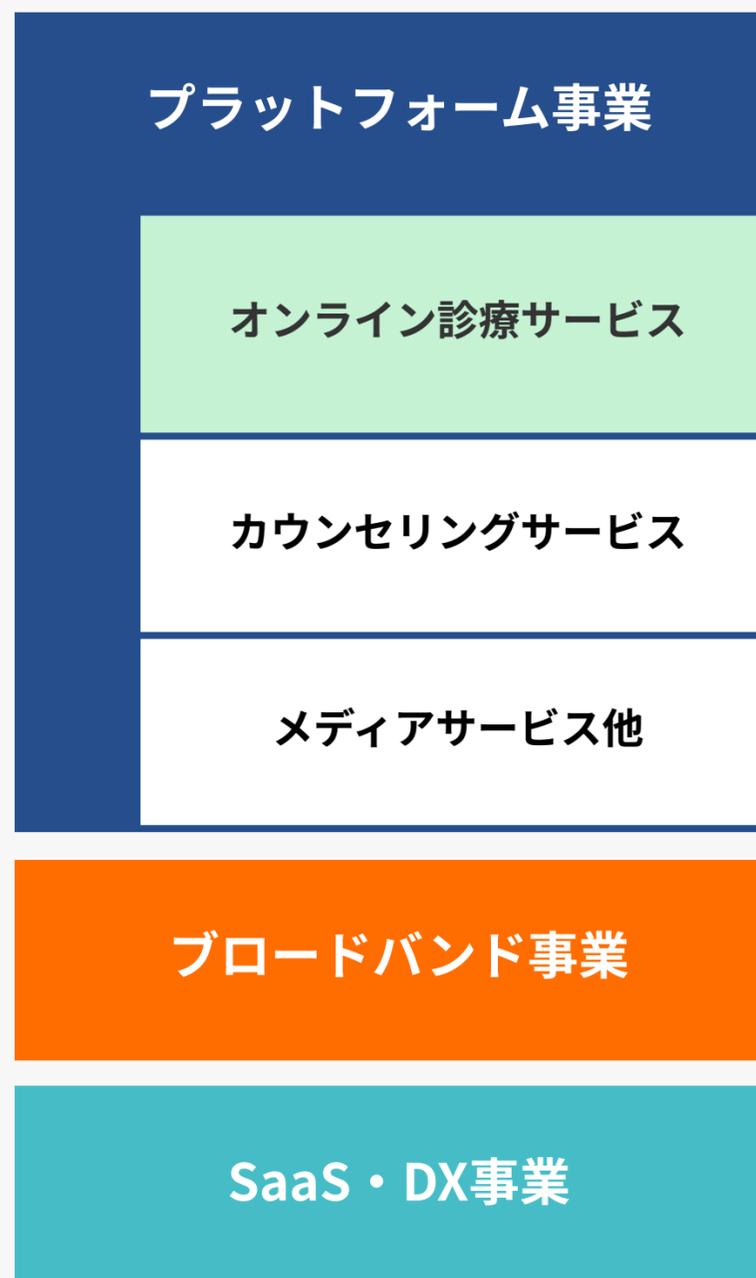
■ 変更理由

- 「中期経営計画 EXCITE300」の達成に向け、メディカル領域を中心とした成長を見込んでいることから、中期経営計画の進捗をより明確に示すとともに、組織体制と情報開示におけるセグメント区分を一致させるマネジメント・アプローチの視点をより厳密に反映させるため、報告セグメントを変更

■ 変更概要

- 「プラットフォーム事業」に含めていたオンライン診療等のメディカルサービスを分離し、「メディカル事業」として新設の報告セグメントに追加

旧セグメント



新セグメント



2026年3月期 第1四半期決算概要

エグゼクティブサマリー

■ GOOD

全体

- 売上高はYonY**26.4%**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、ダイエットの月間GMVが約**1億円**に成長

プラットフォーム事業

- カウンセリングサービスは、メディアサービスの業績等を考慮し、売上成長よりも利益成長を優先する方針としたため**大幅に増益**

■ BAD

- メディアサービスは、4月から**広告単価**が下落しYonY**▲80**百万円。1Qをボトムとして建て直し中

第1四半期 (2025年4-6月)

	売上高	EBITDA	営業利益
連結業績	2,552 百万円 (YonY +26.4%)	170 百万円 (YonY +5.2%)	71 百万円 (YonY ▲29.7%)
メディカル	576 百万円 (YonY 1,412.6%)	—	▲41 百万円 (YonY ▲33 百万円)
プラットフォーム	カウンセリング 573 百万円 (YonY +0.7%) メディア 201 百万円 (YonY ▲6.7%) その他 57 百万円 (YonY +190.0%)	—	101 百万円 (YonY +31.7%) ▲26 百万円 (YonY ▲80 百万円) ▲6 百万円 (YonY ▲0 百万円)
計	831 百万円 (YonY +3.4%)	—	68 百万円 (YonY ▲45.1%)
ブロードバンド	906 百万円 (YonY ▲3.3%)	—	139 百万円 (YonY ▲5.1%)
SaaS・DX	238 百万円 (YonY ▲0.8%)	—	▲15 百万円 (YonY ▲1 百万円)
その他・全社費等	▲1 百万円	—	▲79 百万円

連結損益計算書

- **売上高**
2,552百万円 (YoY 26.4%増)
メディカル事業の伸長により、
大幅な増収
- **営業利益**
71百万円 (YoY 29.7%減)
コンサルティ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
YoY▲80百万円となった影響
- **親会社株主に帰属する四半期純利益**
▲22百万円 (YoY 89百万円減)
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
(特別損失は当初から折り込み済で2Q以
降は発生しない見込み)

1Q連結会計期間 (4-6月)

(単位：百万円)

	26年3月期1Q	25年3月期1Q	増減額・pt	増減率
売上高	2,552	2,019	+532	26.4%
売上総利益	1,495	998	+496	49.7%
売上総利益率	58.6%	49.4%	9.1pt	—
EBITDA	170	161	+8	5.2%
営業利益	71	101	▲30	▲29.7%
営業利益率	2.8%	5.0%	▲2.2pt	—
経常利益	54	99	▲44	▲45.0%
経常利益率	2.1%	4.9%	▲2.8pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲22	66	▲89	—
当期純利益率	▲0.9%	3.3%	▲4.2pt	—

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

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140百万円等により減少

● 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、引き続き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1.70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6月末	25年3月末	前期末比
資産	現金及び預金	1,700	2,695	▲995
	売掛金	2,204	1,980	+224
	のれん	3,321	3,308	+13
	その他	3,052	2,361	+691
	資産	10,279	10,345	▲66
負債	有利子負債	5,112	5,252	▲140
	その他	1,616	1,454	+161
	負債	6,728	6,707	+21
純資産	株主資本	3,406	3,571	▲165
	その他	144	67	+77
	純資産	3,550	3,638	▲87

自己資本比率 (%)

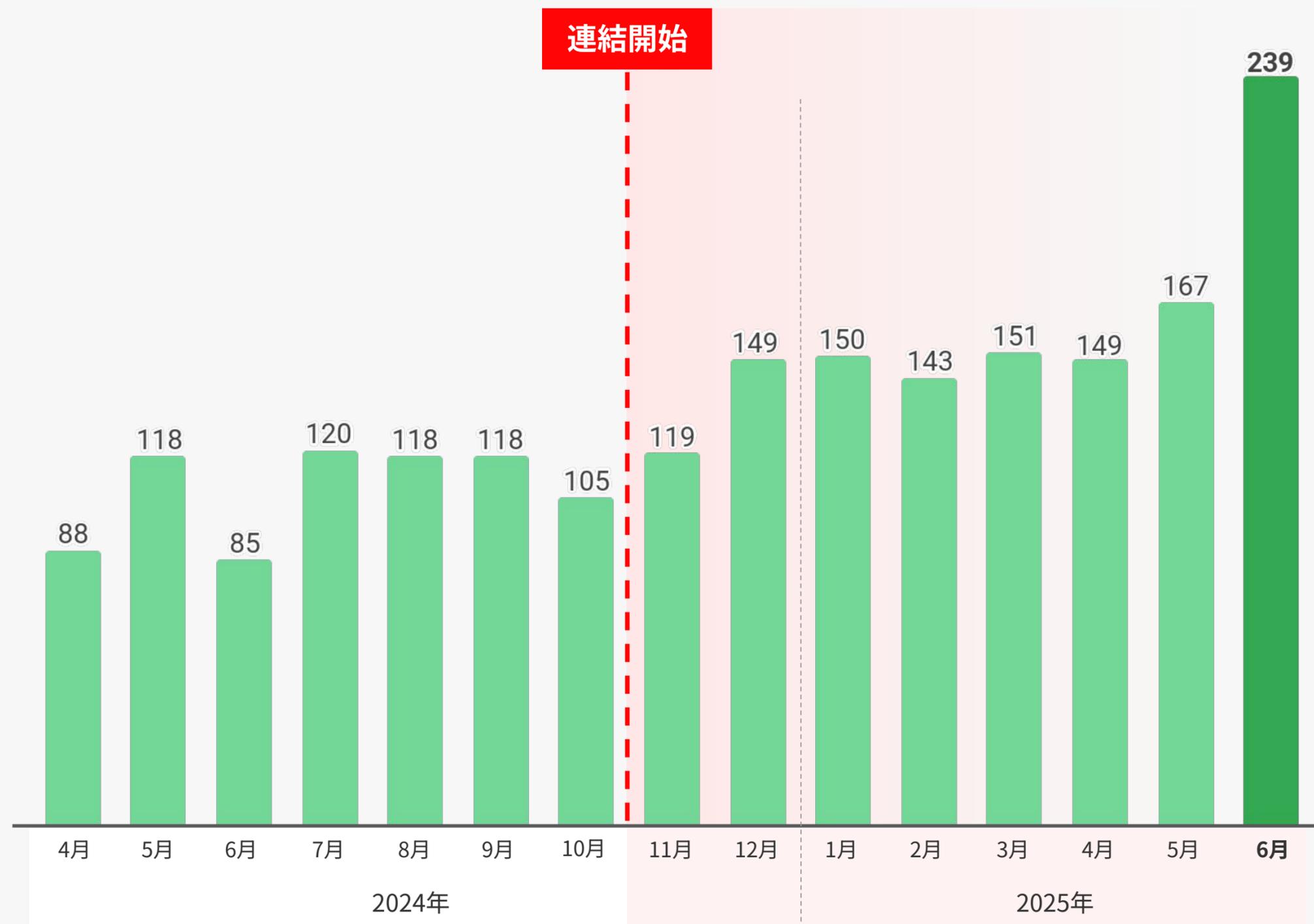


総資産に占める有利子負債割合 (%)



ONE MEDICAL GMV⁽¹⁾

- **6月のGMVは239百万円**
昨年10月（連結開始前）の105百万円から**2.3倍に成長**
- ピルに続く診療科目として**ダイエット**が急速に立ち上がっている状況



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）

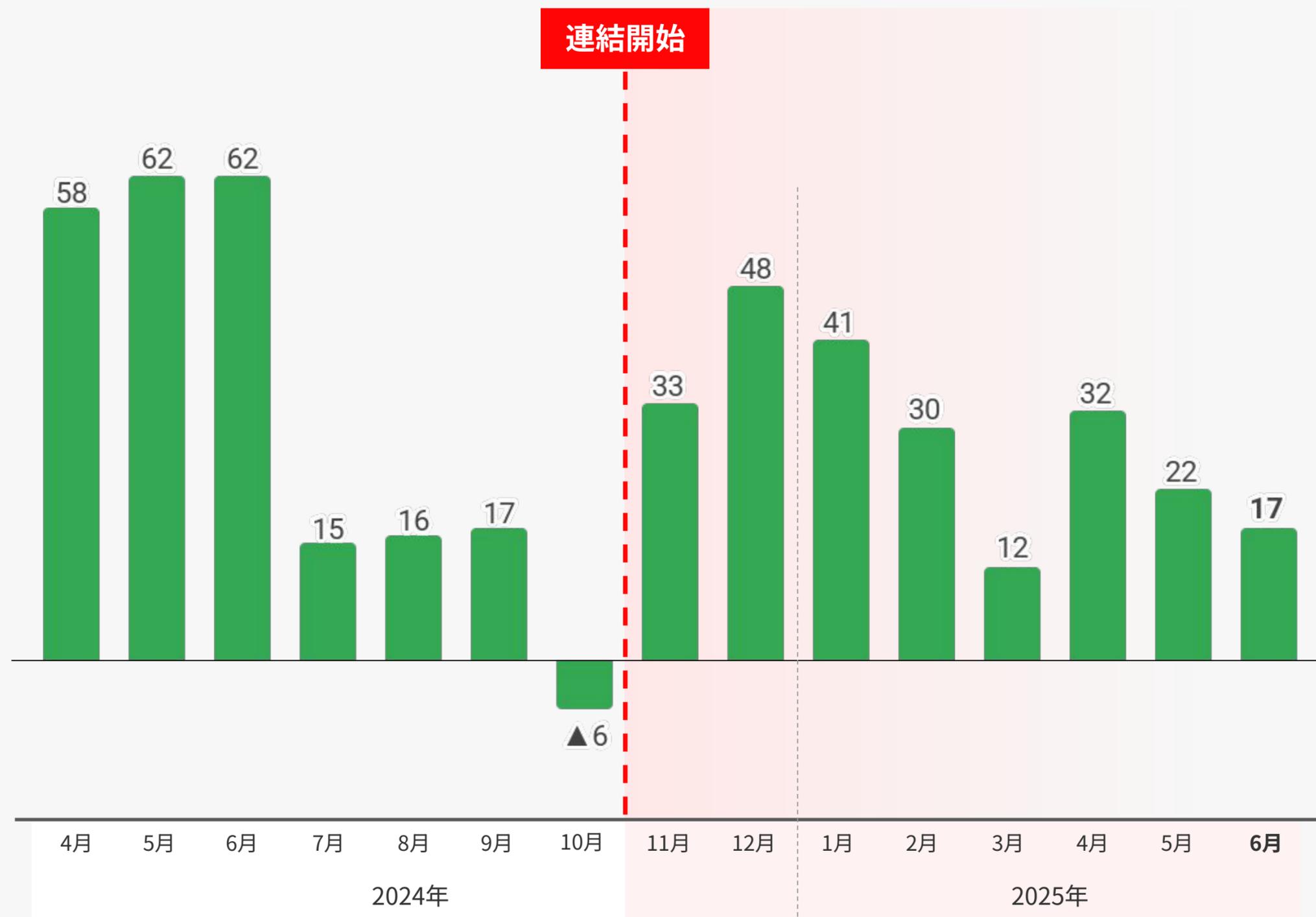
ONE MEDICAL 売上高

- 6月の売上高は200百万円
昨年10月（連結開始前）の102百万円から約2倍に成長
- オンライン診療にリソースを集中し、医療メディアは縮小方針



ONE MEDICAL 調整後営業利益⁽¹⁾

- 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
- 当1Qはダイエットの売上成長を優先し、**広告宣伝費を積極的に投下**
- ダイエットのGMVが約1億円まで拡大し、診療科目の柱となったため、**2Q以降は利益を回復させていく方針**



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

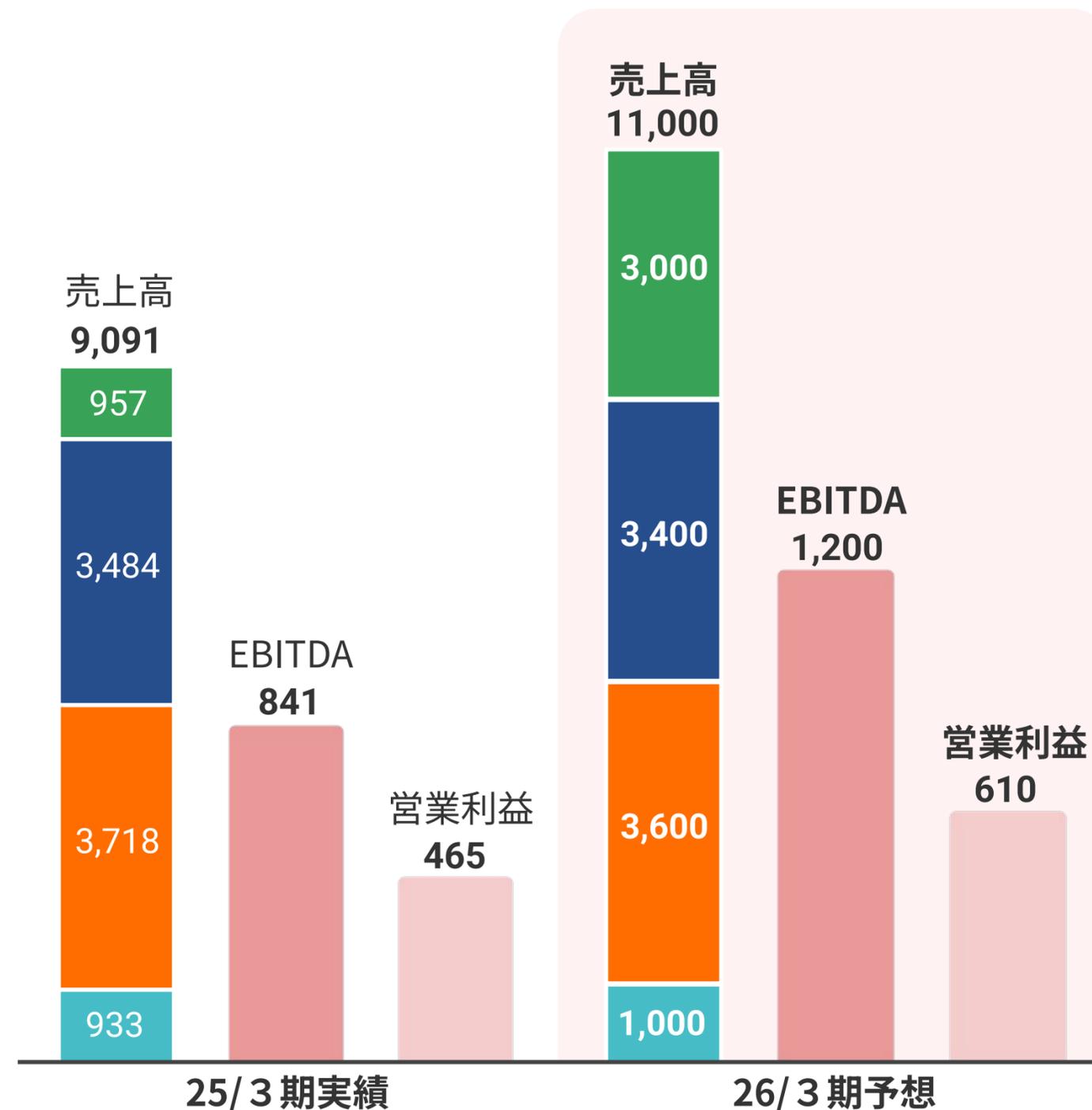
2026年3月期 業績見通し

(単位：百万円)

次なる柱としてメディカル事業に注力しながら、既存事業の収益性改善とキャッシュ創出の両立を推進する方針

(単位：百万円)

	26年3月期 予想	25年3月期 実績	増減率
売上高	11,000	9,091	21.0%
メディカル	3,000	957	213.2%
プラットフォーム	3,400	3,484	▲2.4%
ブロードバンド	3,600	3,718	▲3.2%
SaaS・DX	1,000	933	7.2%
EBITDA	1,200	841	42.6%
営業利益	610	465	30.9%
経常利益	560	354	57.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	320	184	73.8%



注：EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用
2025年3月期4Qよりキャッシュアウトを伴わない株式報酬費用が発生したため株式報酬費用を算出式に追加

2026年3月期 売上見通し

期首に未公表であったセグメント別売上高と増減理由・今期の方針は下表の通り

(単位：百万円)

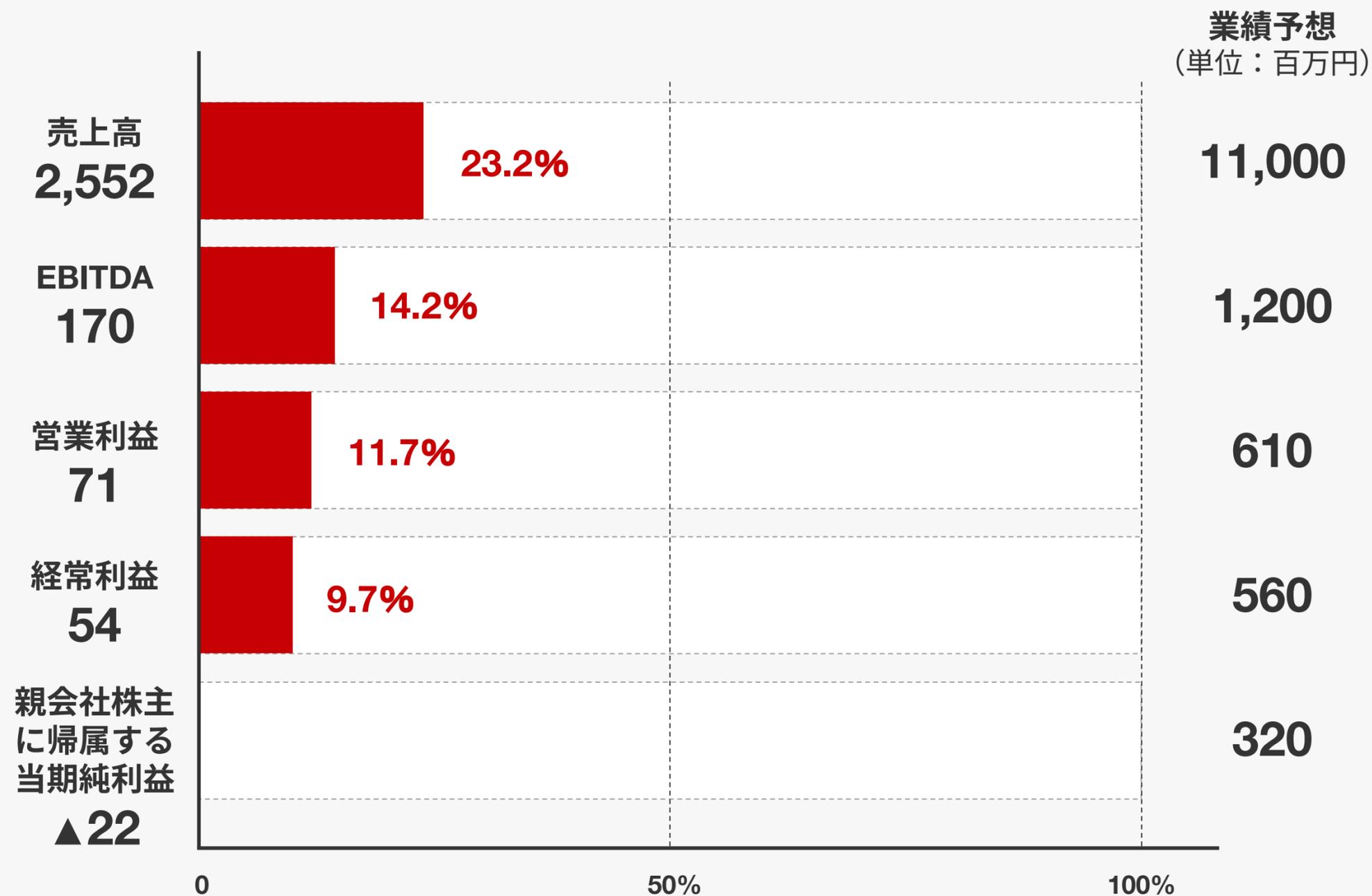
	26年3月期 予想	25年3月期 実績	増減率	増減理由・今期の方針
売上高 (全体)	11,000	9,091	21.0%	
メディカル	3,000	957	213.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● ダイエットが成長し、ONE MEDICALの6月売上高は2億円まで拡大 ● 2Q以降は利益創出を優先する方針であるが、継続的な成長を見込む
プラットフォーム	3,400	3,484	▲2.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● メディアは業績底打ちも、回復途上のため2Q以降も減収を見込む ● カウンセリングはメディアの業績を考慮し、売上よりも利益創出を優先
ブロードバンド	3,600	3,718	▲3.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 10ギガ回線を強化も、業績予想達成に向け売上よりも利益創出を優先
SaaS・DX	1,000	933	7.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● DXは前期に大型受託案件があった反動あるため減収を見込む ● SaaSは、FanGrowth中心に大幅な増収を見込む

通期業績見通しに対する進捗率

進捗状況

- 売上高は2,552百万円（進捗率23.2%）と想定通りのスタート
- EBITDA以下の利益面は、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10%前後（特別損失は当初から折り込んでおり、2Q以降は発生しない見込み）
- メディカル、カウンセリング、ブロードバンドを中心に広告宣伝費等のコストコントロールを行い、2Q以降は利益を回復させていく方針

2026年3月期 業績見通しに対する進捗率

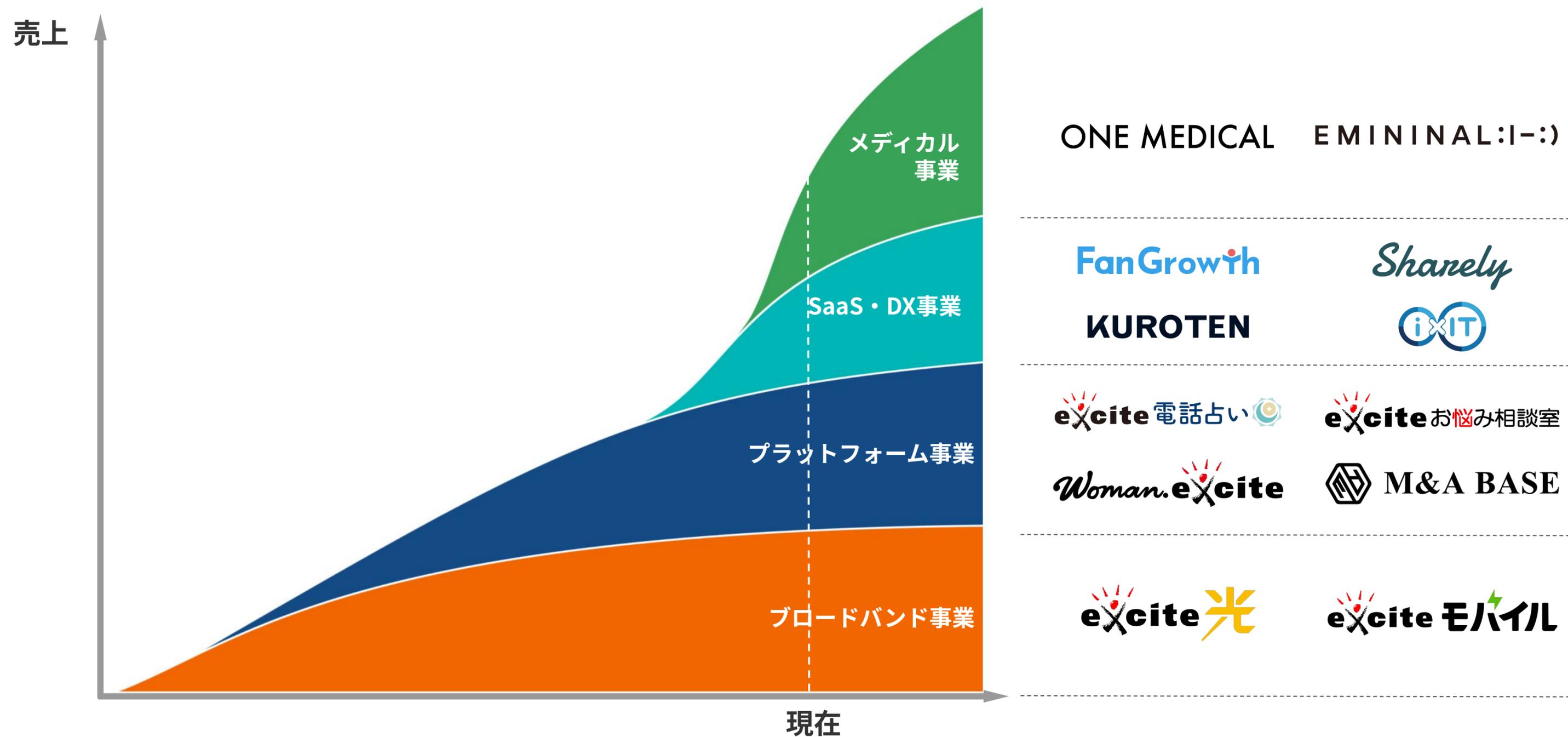


今後の戦略・方針

		戦略・投資方針
注力領域 (売上成長を重視)	メディカル	<ul style="list-style-type: none"> ● 美容、健康を中心とした診療科目の拡大 ● クリニック数、配送エリアの拡大による顧客利便性の向上 ● 美容、健康関連企業とのアライアンスによる送客チャネルの拡大
	SaaS・DX	<ul style="list-style-type: none"> ● FanGrowth、Sharelyを中心にセールス・CS体制を強化
キャッシュカウ領域 (利益創出を重視)	カウンセリング・ メディア他	<ul style="list-style-type: none"> ● カウンセリングは良質なカウンセラーを獲得し、高い継続率を維持 ● メディアは、売上高を維持しながら安定的に利益を創出する方針 ● M&A BASEは、採用による組織体制強化を行い、成約件数拡大を目指す
	ブロードバンド	<ul style="list-style-type: none"> ● 固定ブロードバンド市場は低成長予想のため、規模の拡大は狙わず、安定的に利益を創出する方針

今後の成長イメージ

プラットフォーム事業とブロードバンド事業で安定的な収益を創出しながら新規事業やM&Aに投資を行い、次の収益の柱を育てる



02 | 2026年3月期 第1四半期セグメント別業績

2026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

医療事業

576百万円 (YoY 1,412.6%増)

- ONE MEDICALの連結開始に伴い、
大幅増収

プラットフォーム事業

831百万円 (YoY 3.4%増)

- メディア事業の減収をM&A BASE (M&A仲介) 等の新規事業の成長が吸収し増収

ブロードバンド事業

906百万円 (YoY 3.3%減)

- 課金会員数の伸び悩みにより減収

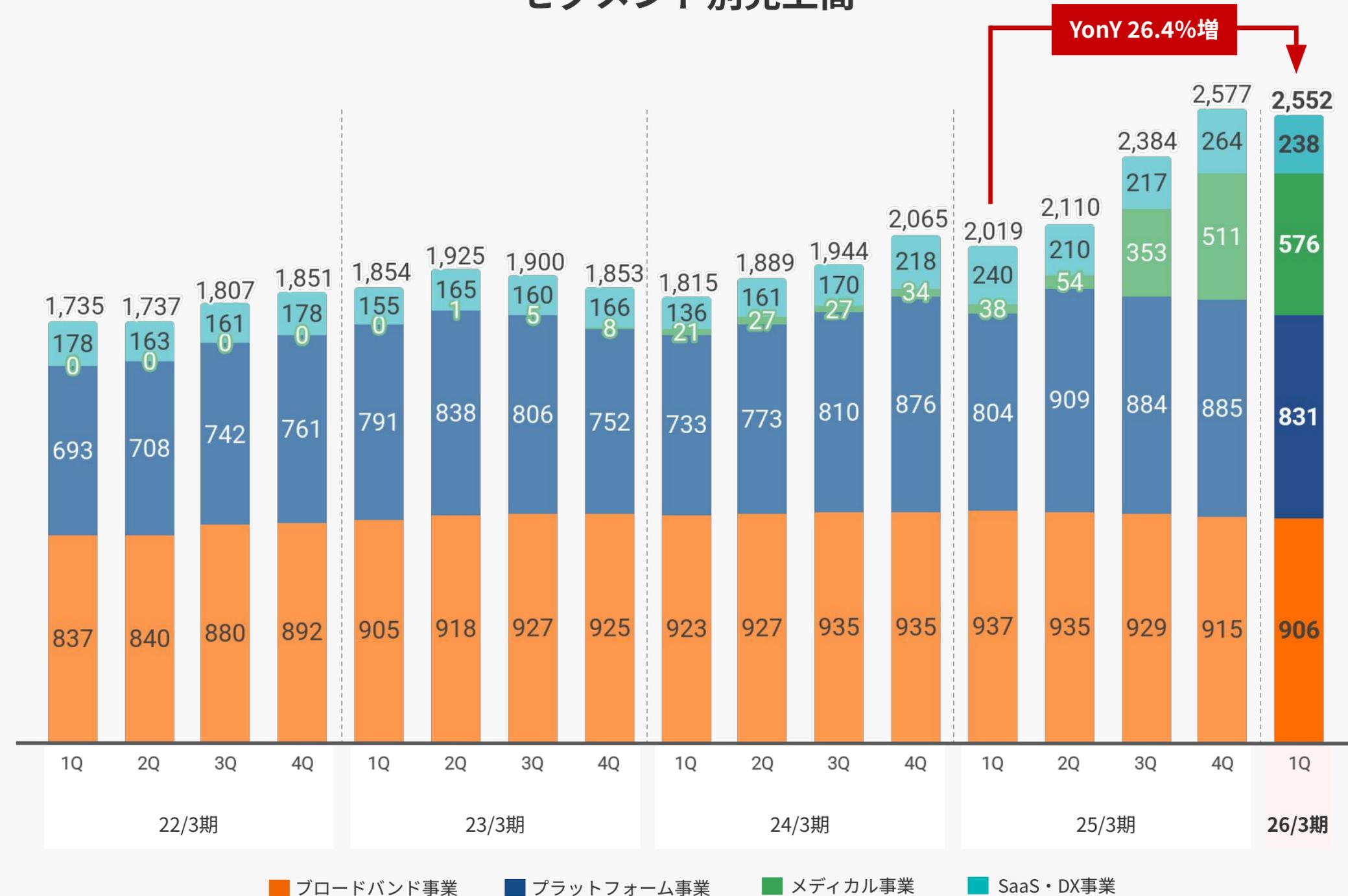
SaaS・DX事業

238百万円 (YoY 0.8%減)

- SaaS事業は19.7%の増収も
DX事業の減収により微減

(単位：百万円)

セグメント別売上高



セグメント別営業利益

メディカル事業

▲41百万円 (YonY ▲33百万円減)

- 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

68百万円 (YonY 45.1%減)

- 広告単価下落によりメディアサービスが▲80百万円

ブロードバンド事業

139百万円 (YonY 5.1%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

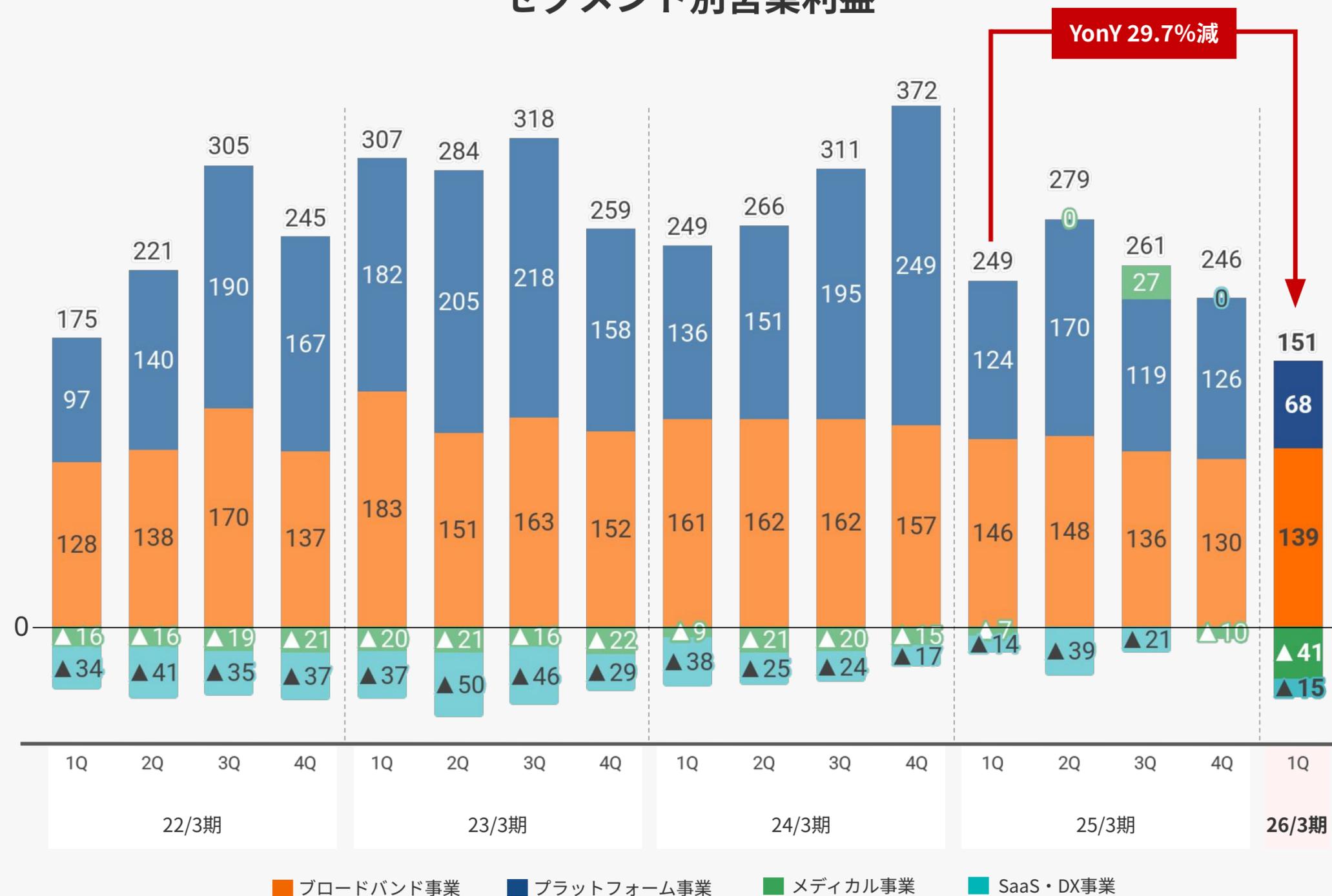
SaaS・DX事業

▲15百万円 (YonY 1百万円減)

- SaaS事業は売上成長により損益改善もDX事業の減益により前年同Q並み

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

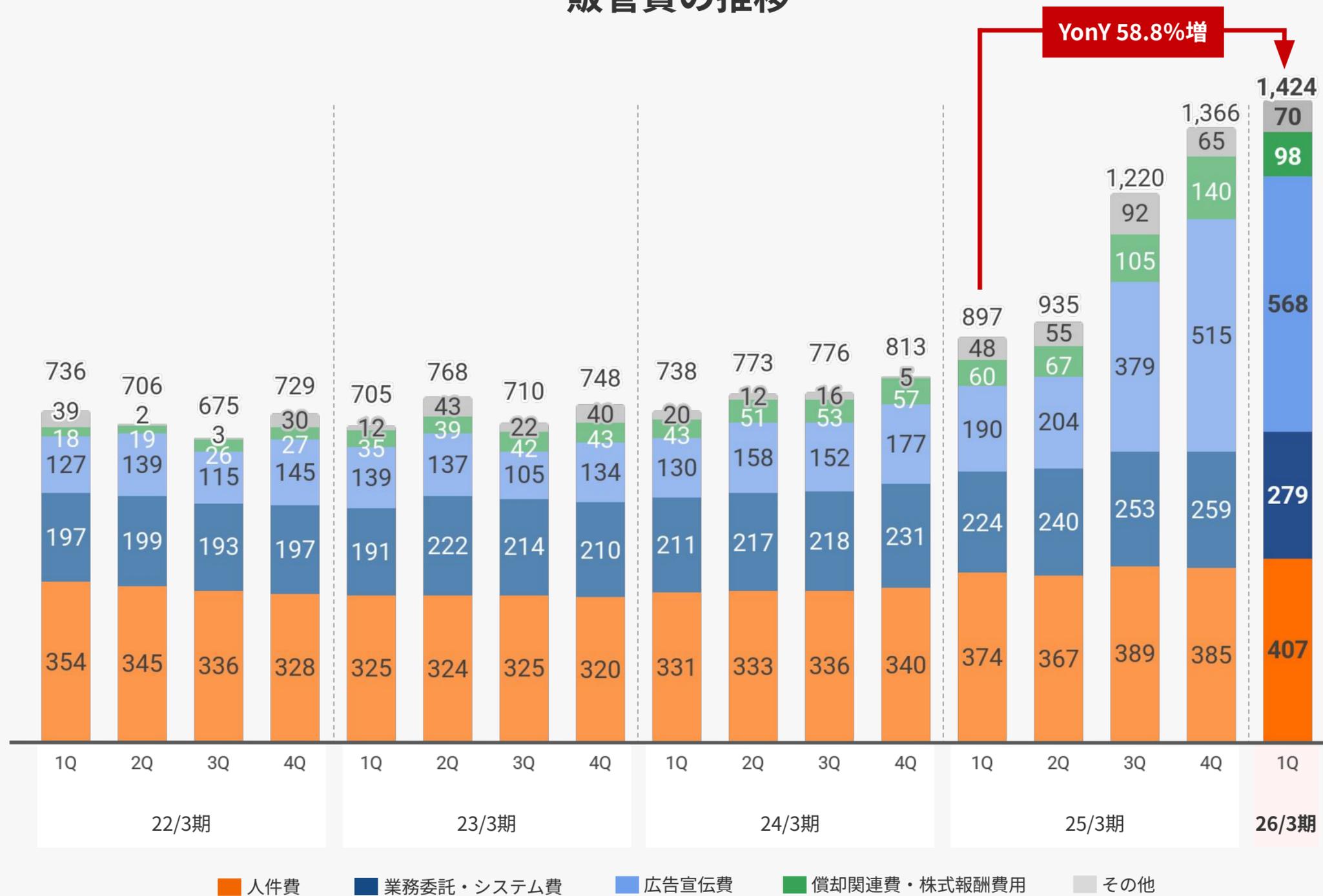


販管費の推移

- **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**
- **人件費**
 人材採用や昇給等により
YonY 33百万円 (8.8%) の増加

販管費の推移

(単位：百万円)



メディカル事業

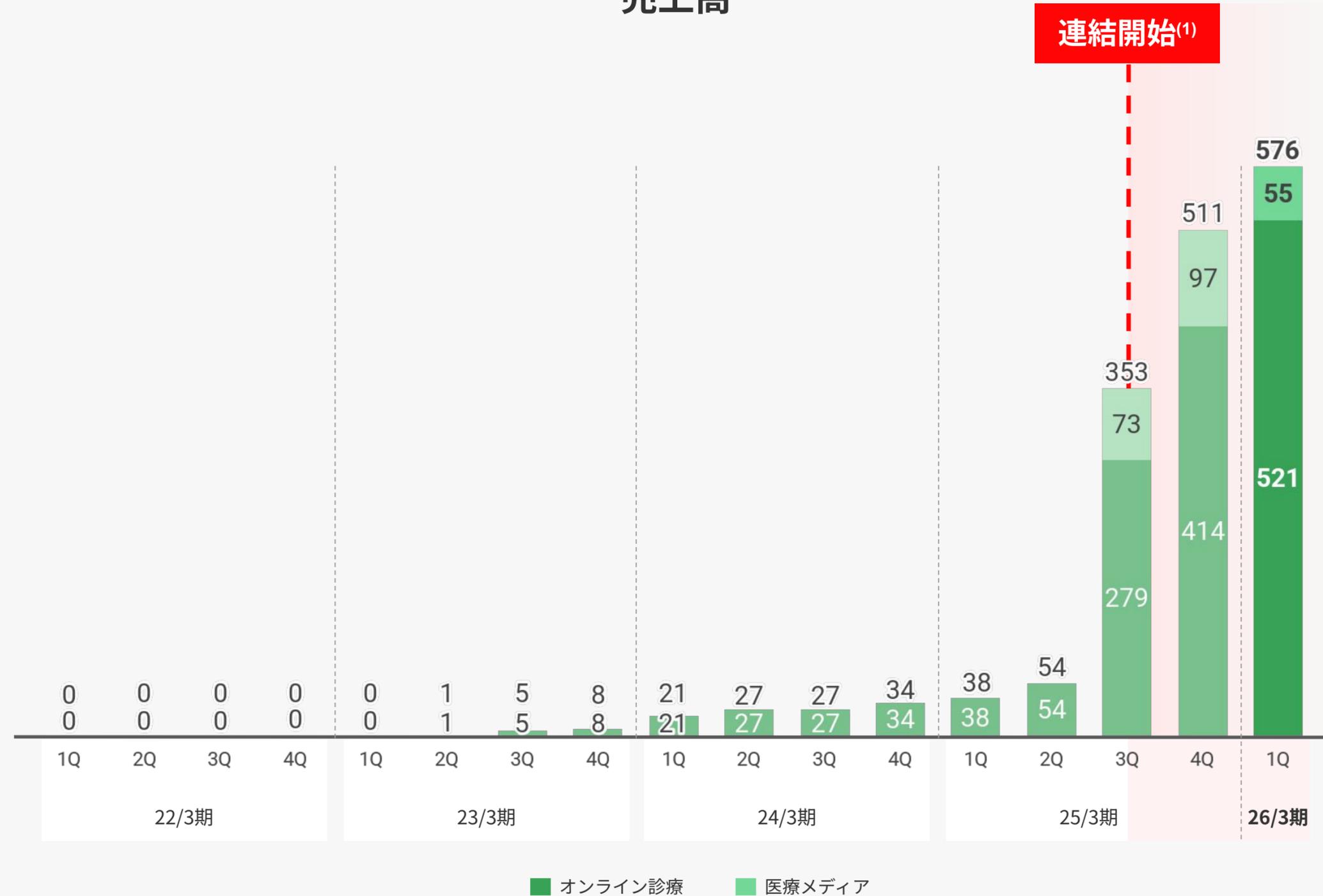
メディカル事業

売上高

- **576百万円 (YoY 1,412.6%)**
ONE MEDICALの連結により**大幅増収**
- オンライン診療の売上高は、ダイエットの急成長により**前Q比25.8%の大幅増**

(単位：百万円)

売上高



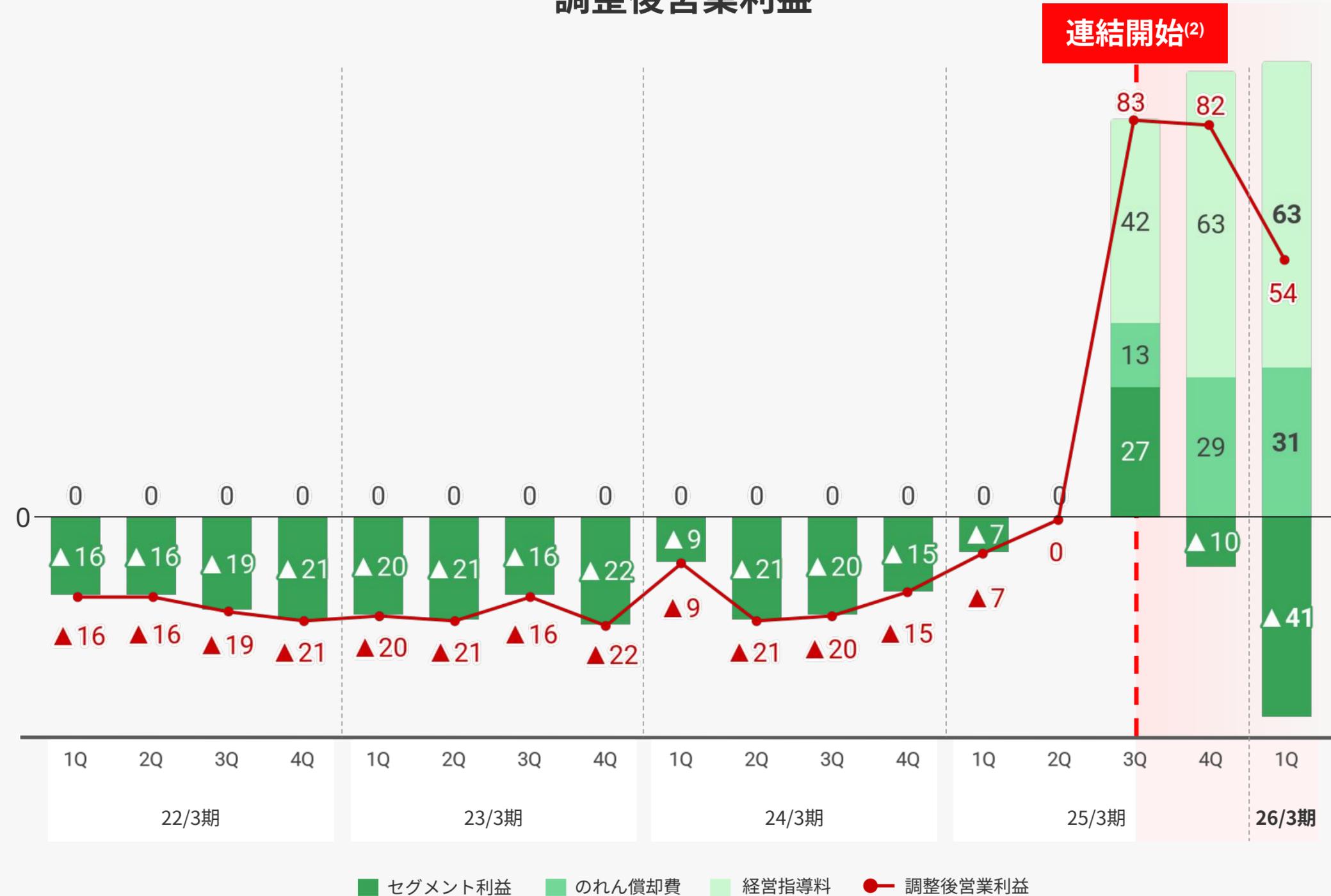
注：(1) 2024年11月より連結開始

調整後営業利益⁽¹⁾

- 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
- 当1Qは、ダイエットの売上成長を優先し、広告宣伝費を積極的に投下
- ダイエットのGMVが約1億円まで拡大し新たな診療科目の柱となったため、2Q以降は利益成長を優先する方針

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

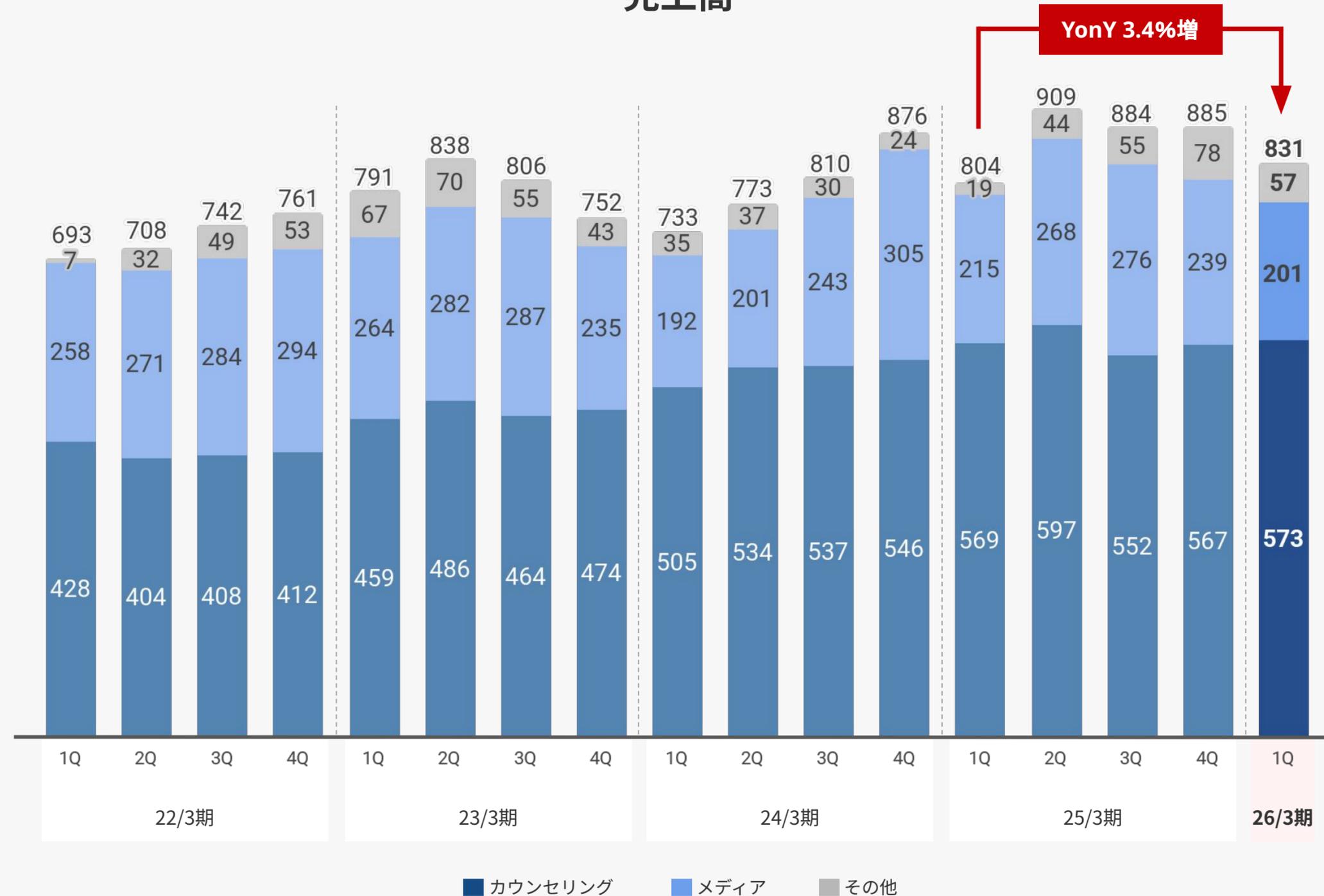
プラットフォーム事業

売上高

- **コンサルティングサービス**
573百万円 (YoY 0.7%増)
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増
- **メディアサービス**
201百万円 (YoY 6.7%減)
ウーマンエキサイト等のPV数は堅調も広告単価が下落したため減収
- **その他**
57百万円 (YoY 190.0%増)
M&A BASE (M&A仲介) 等の新規事業が成長

売上高

(単位：百万円)



営業利益

- コンサルティングサービス**
101百万円 (YoY 31.7%増)
 メディアサービスの業績を補うべく、
 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**
▲26百万円 (YoY 80百万円減)
 広告単価の下落により**減益**
 1Qをボトムとして建て直し中

営業利益

(単位：百万円)



プラットフォーム事業

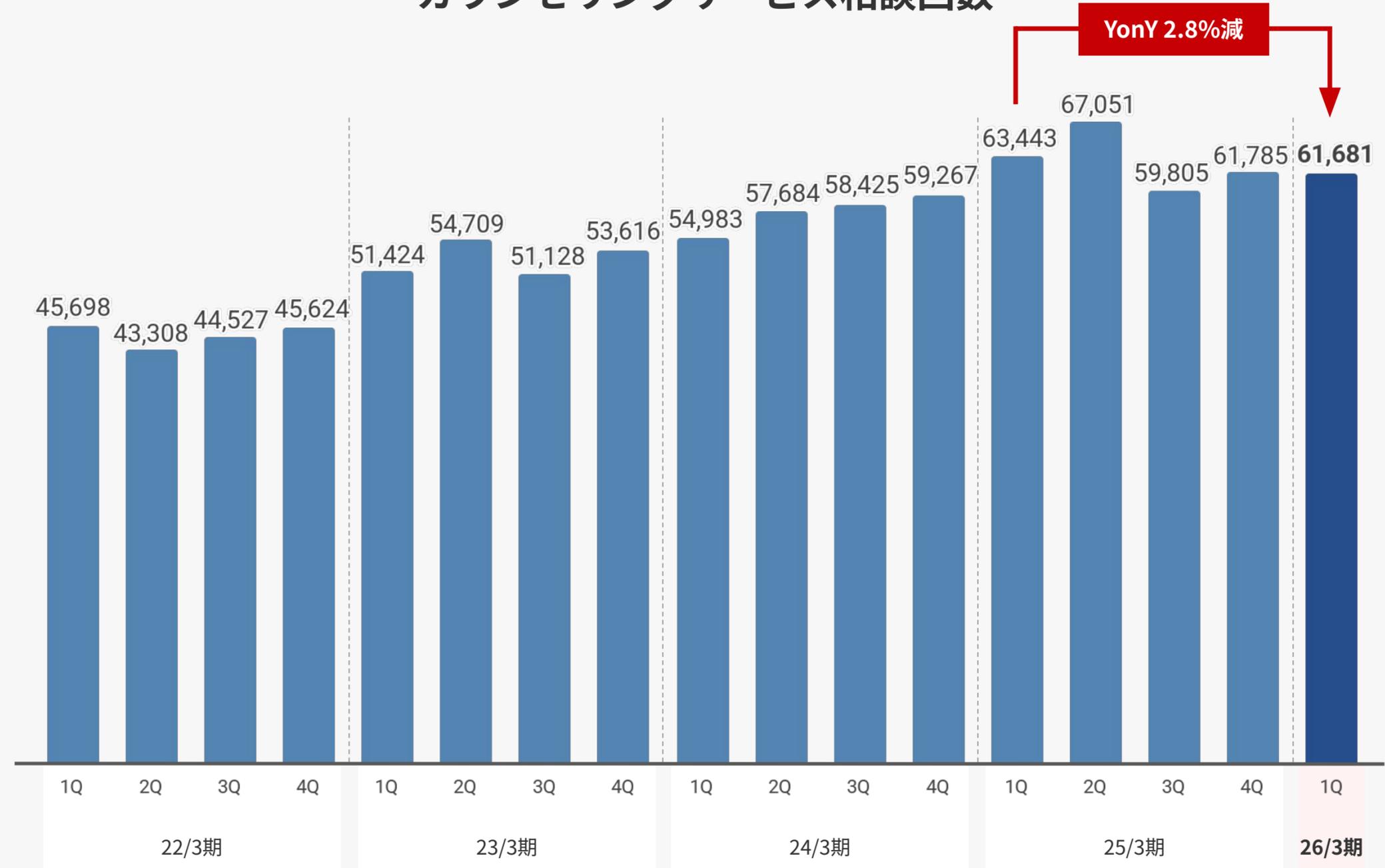
カウンセリングサービスKPI

- 利益成長を優先する方針に伴い、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 2.8%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

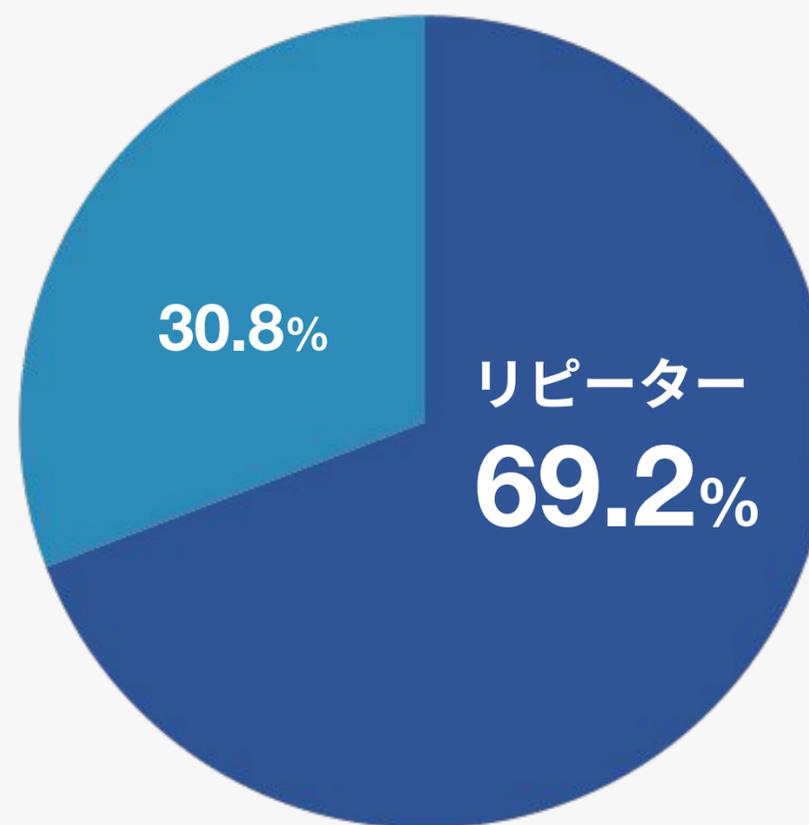
カウンセリングサービス相談回数 (単位：回)



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⁽¹⁾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

(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80%を回収済

投資年度	回収率	■ 広告宣伝費 ⁽¹⁾	■ 回収総額 ⁽²⁾
22年3月期	336%	141	477
23年3月期	203%	270	547
24年3月期	160%	335	535
25年3月期	80%	442	353
26年3月期 (第1四半期)	32%	101	32

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

- メディアサービスの中でも女性ユーザー比率が高いウーマンエキサイトを中心にPV数は堅調に推移
- ニュース、ブログ等サービス

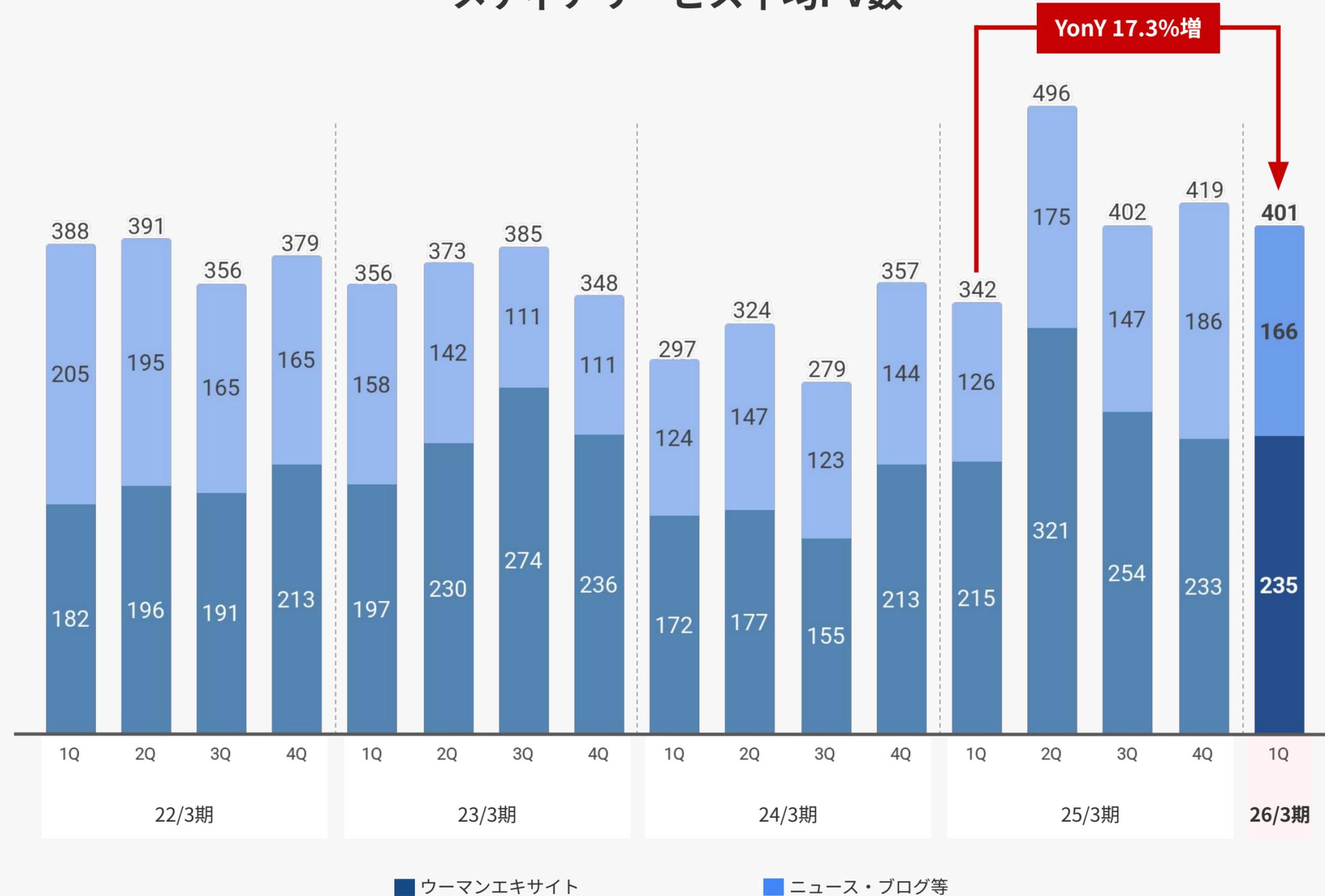
 **excite ニュース**

 **excite ブログ**

NAPBIZ

(単位：百万PV/月)

メディアサービス平均PV数



ブロードバンド事業

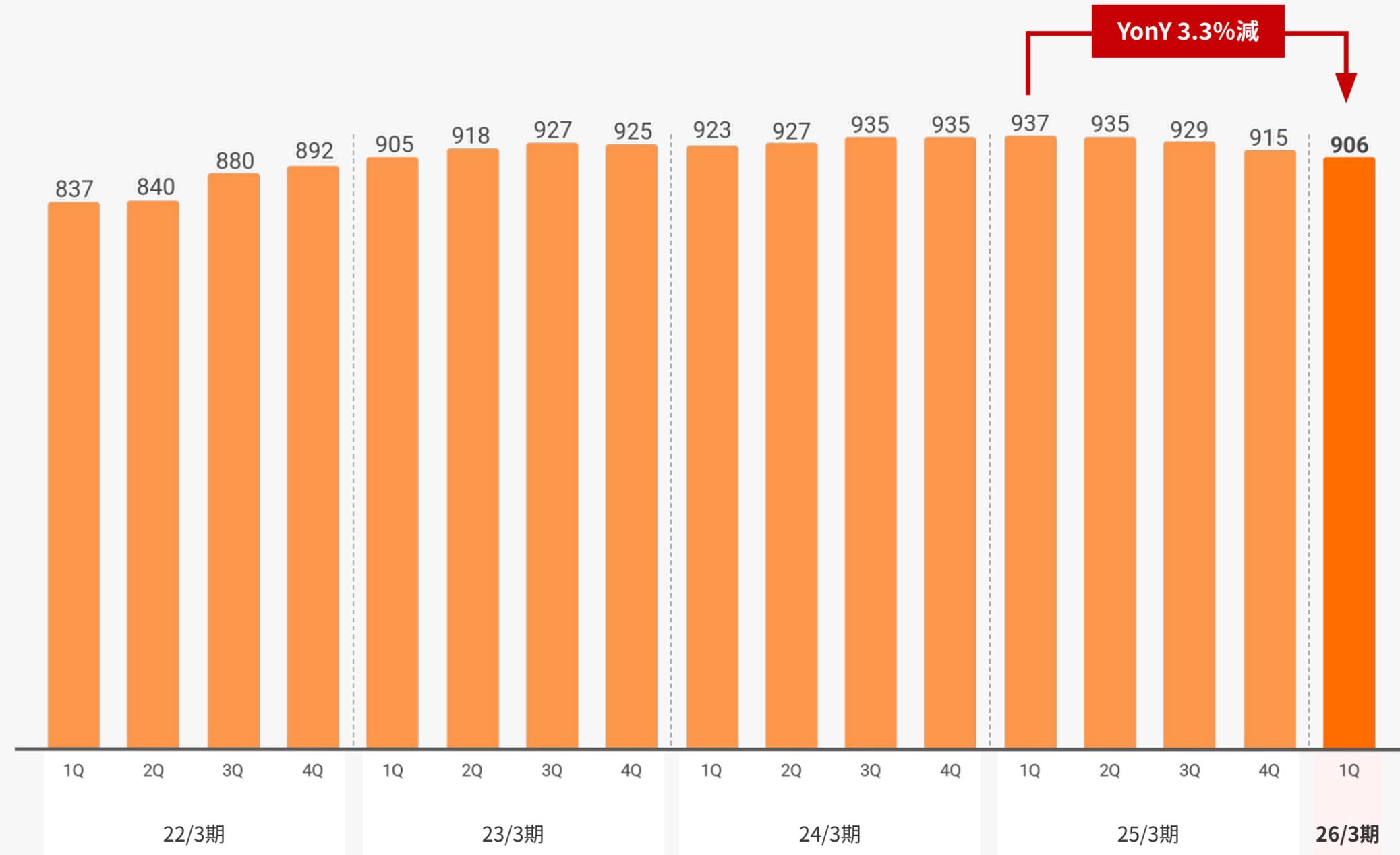
ブロードバンド事業

(単位：百万円)

売上高

売上高

- **906百万円 (YoY 3.3%減)**
光回線サービスの課金会員数が伸び悩み減収
- 今後は**10ギガ回線を強化**し、課金会員数の増加を目指す



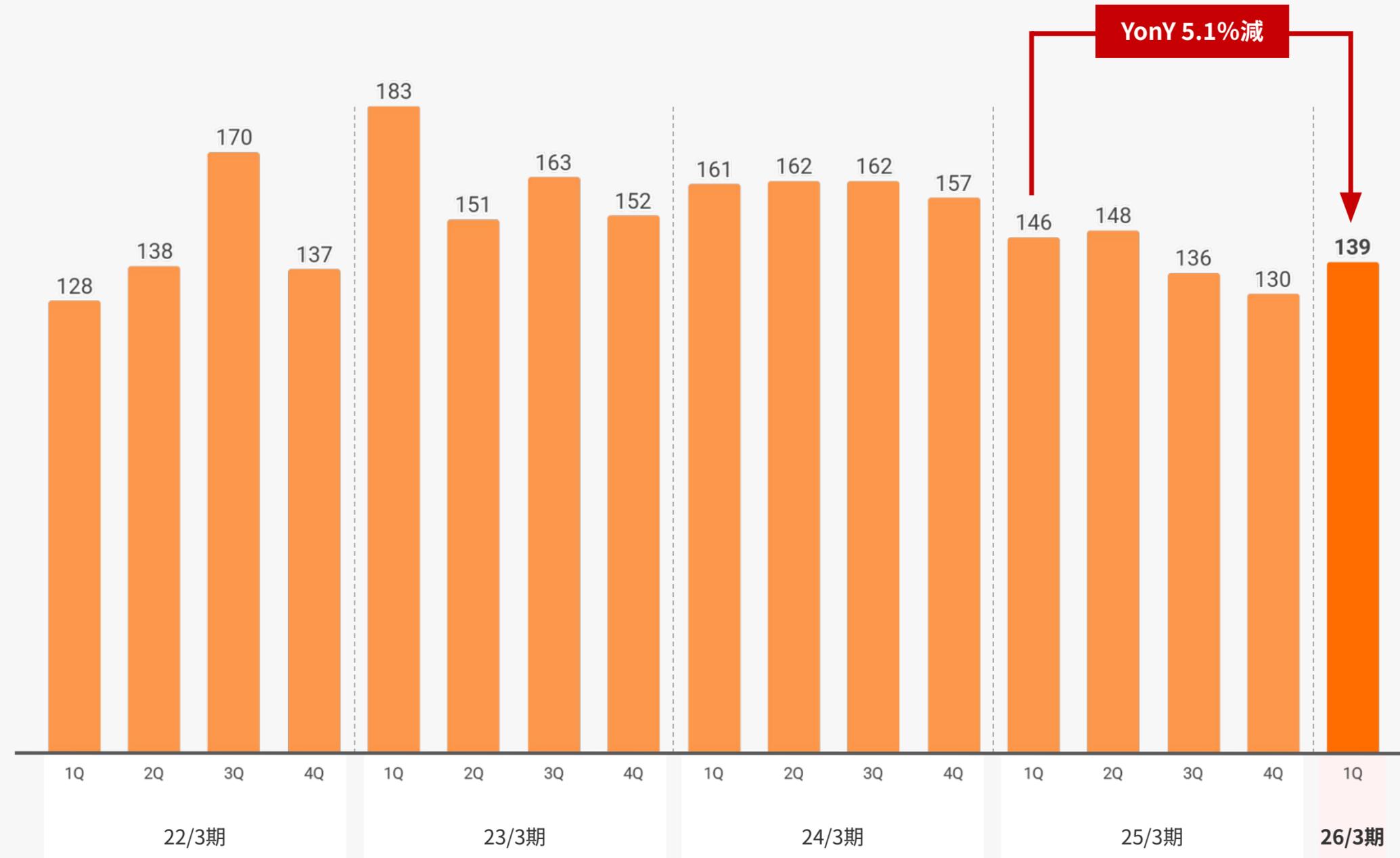
ブロードバンド事業

営業利益

- **139百万円 (YoY 5.1%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

(単位：百万円)

営業利益



ブロードバンドサービス KPI

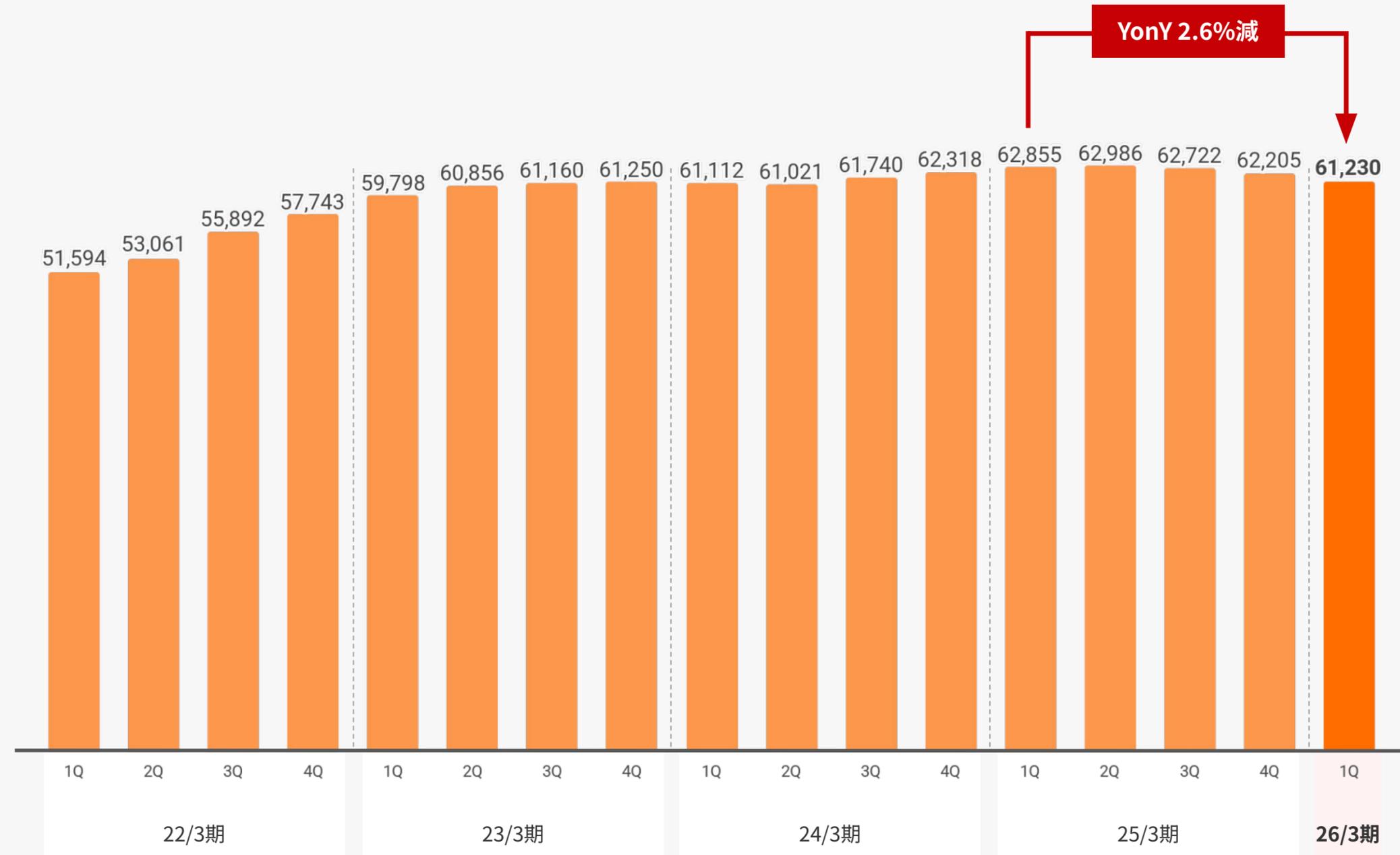
- 課金会員数は61,230人
(YonY 2.6%減)

光回線サービスにおいて、課金会員数が伸び悩み微減

- 今後は10ギガ回線を強化し、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)



トピックス

『BB.excite』ブランド&サービスをリニューアル。
 業界唯一⁽¹⁾“月額料金しかかからない”10ギガ光回線を提供開始

新しくなった BB.excite光 10G 3つの特徴

"毎月変わらない" 業界最安水準の月額料金

- 10ギガで業界最安水準の月額4,790円⁽¹⁾
- 10ギガなのに定価で1ギガよりも安い⁽²⁾
- 月額料金が途中で高額にならないから、安心して長く使える

解約する自由を保証

- ご利用2ヶ月目に解約したら全額返金
- 契約の縛りなし、違約金もかからない⁽³⁾
- 解約タイミングを見守る必要が一切ない

月額料金4,790円 その他の料金なし

- ご請求は月額料金の4,790円のみ
- その他の費用（工事費等）は当社で負担
- 隠れた費用は一切ないシンプルな料金

(1) 業界唯一／業界最高水準／最安値：国内主要インターネットプロバイダ各社の提供する類似サービスとの比較（2025年5月1日現在、当社調べ）

(2) BB.exciteが提供している1ギガ光回線「excite MEC光 ファミリータイプ」月額料金4,950円と、10ギガ光回線「BB.excite光 10G ファミリータイプ」月額料金4,790円の比較です。（2025年6月時点）

(3) BB.excite光 10Gを新規申込（光回線を新規開通）され、利用開始2ヶ月目（利用開始日が属する月の翌月中）に他社への乗り換え（事業者変更）での解約が完了した場合、BB.excite光 10Gの月額料金2ヶ月分（4,790円×2ヶ月分＝9,580円。利用開始日が属する月およびその翌月分）が返金されます。転用申込および事業者変更申込、BB.excite光 10Gを利用開始後に移転工事および品目変更工事を実施していた場合は、本制度の適用対象外となります。

SaaS・DX事業

事業概要

FanGrowth

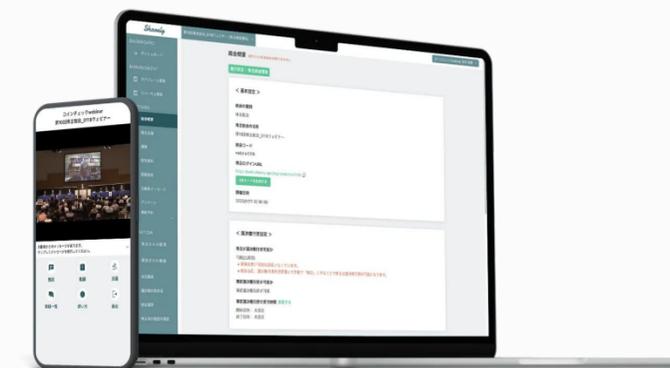
マーケティング領域のSaaS
ウェビナーに関するあらゆる
タスクを完結できるSaaSとウェビ
ナー伴走支援（BPO）を提供



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

2020年8月子会社化

主要取引先



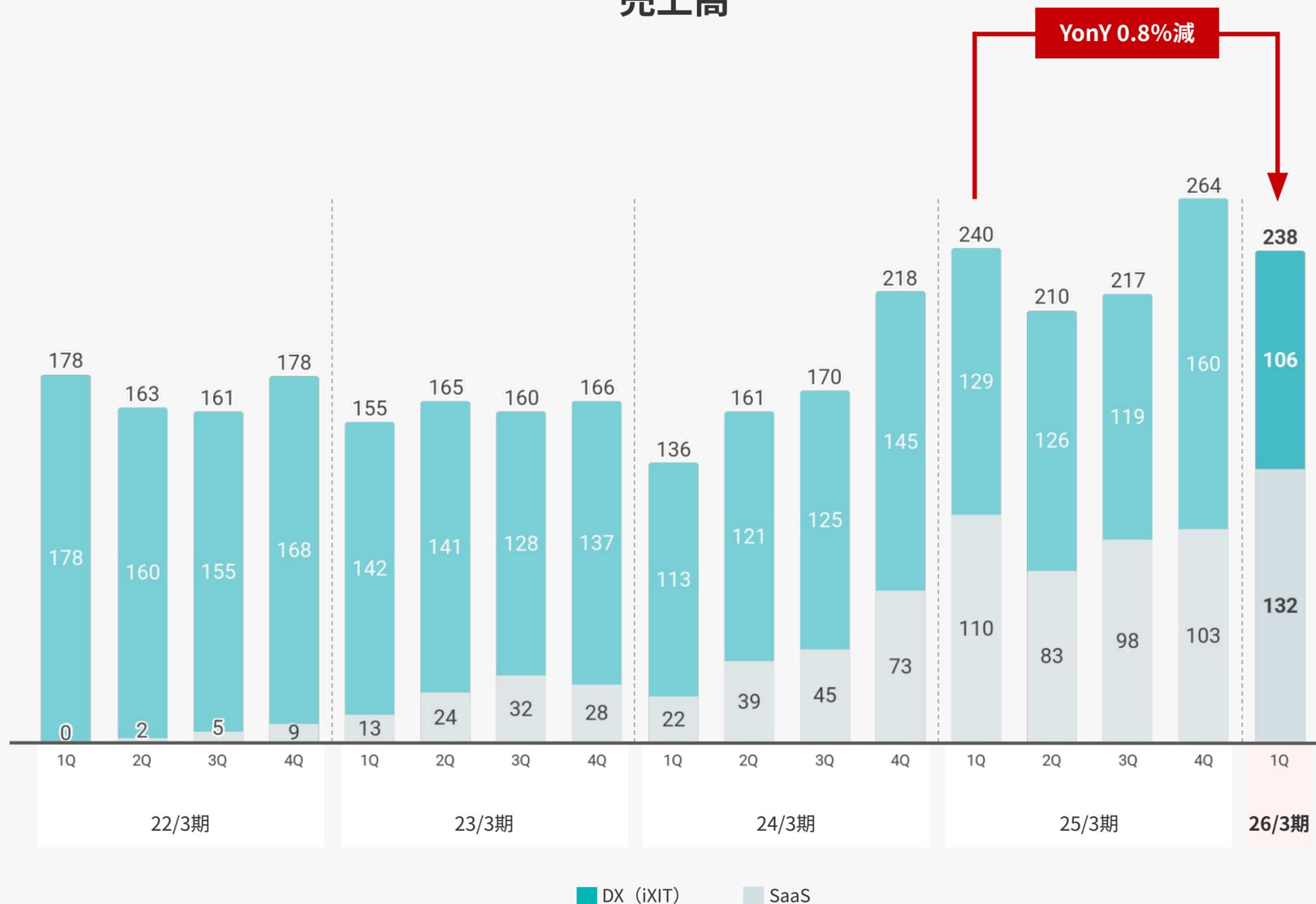
売上高

- **238百万円 (YoY 0.8%減)**

SaaS事業はFanGrowthが牽引し、**19.7%増**と順調に成長も、DX事業の減収により横ばい

売上高

(単位：百万円)

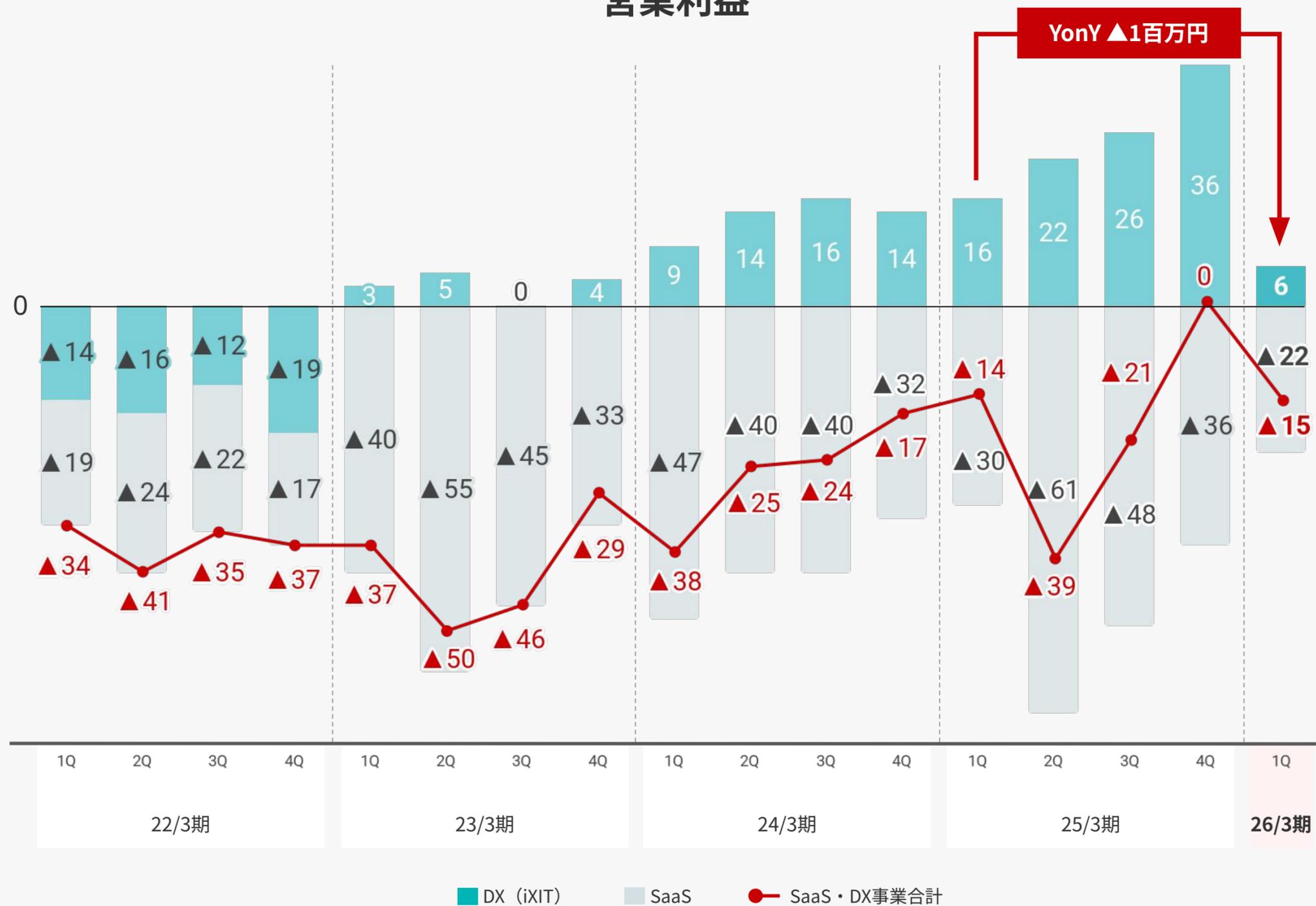


営業利益

- ▲15百万円 (YonY ▲1百万円)
SaaS事業は売上拡大により損益改善もDX事業が減益し、横ばい
- 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

(単位：百万円)

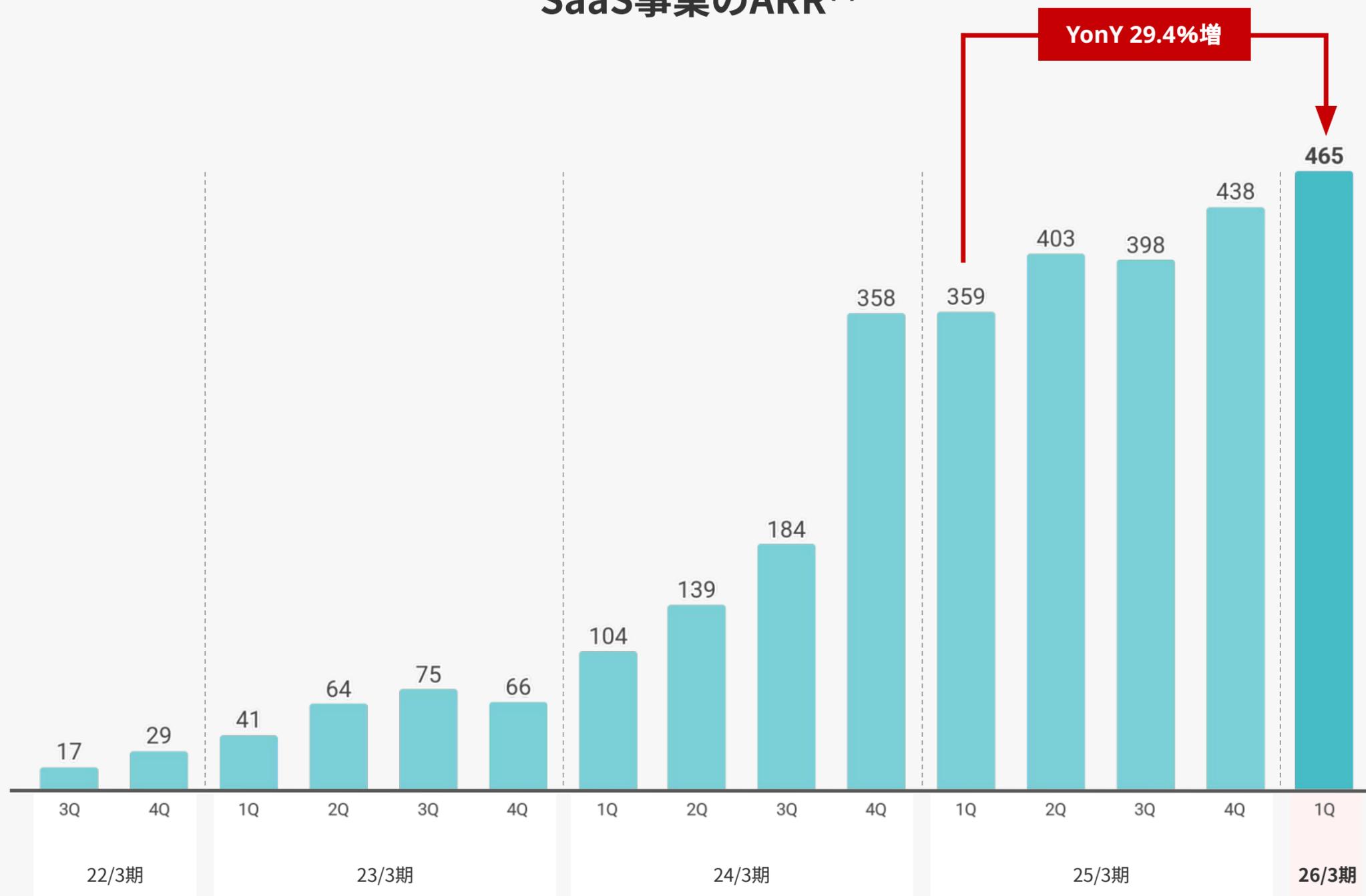


SaaS事業のARR⁽¹⁾

- 465百万円 (YoY 29.4%増)
FanGrowhの成長により着実に拡大

SaaS事業のARR⁽¹⁾

(単位：百万円)



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

SaaS事業においては、事業シナジーが見込める企業との連携を積極的に推進。引き続き、導入企業の拡大を図る

株主総会総合支援

Sharely

Zoomを起用したバーチャル株主総会の増加を受け、ZVC JAPAN株式会社とISVパートナー契約を締結。SharelyプラットフォームにZoomが組み込まれたことにより、音声や映像による株主とのリアルタイムな対話が可能になるなど、株主満足度の高い総会運営を実現。



ウェビナープラットフォーム

FanGrowth

株式会社インティメート・マージャーとの業務提携を開始。国内最大級のオーディエンスデータ「IM-DMP」とのデータ連携により、顧客の行動データを活用したウェビナー企画の精度向上やターゲティングが可能となり、より高い成果が見込まれるウェビナーの実施が可能に。



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



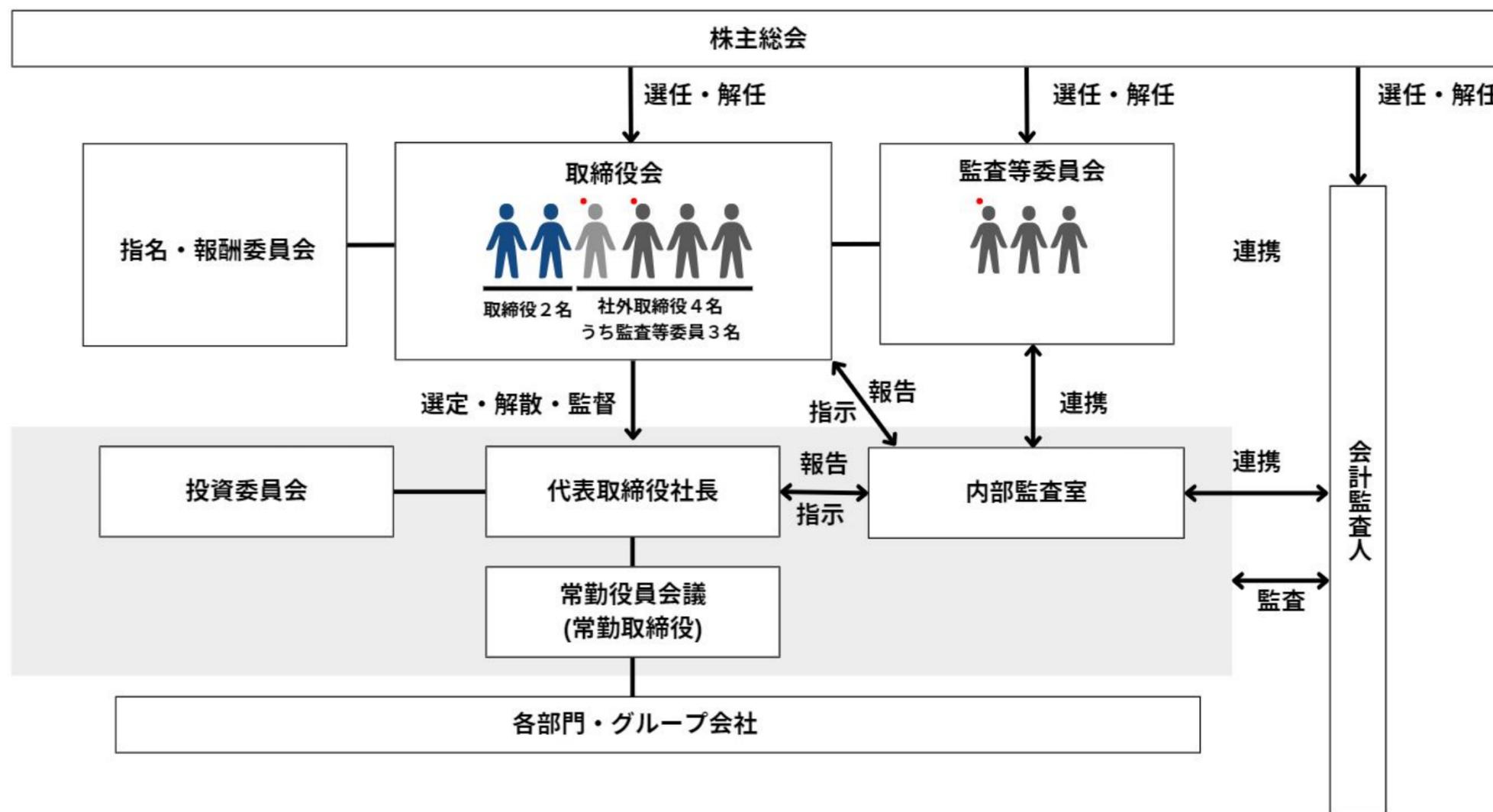
撮影：藤田二郎(photopicnic)

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255名 ※2025年6月末時点
※契約・アルバイト社員含む

資本金： 20百万円 ※2025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	DXコンサル事業	M&Aアドバイザー事業
			
	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⁽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）



● 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400億円の大規模資金調達を遂行⁽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

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

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

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

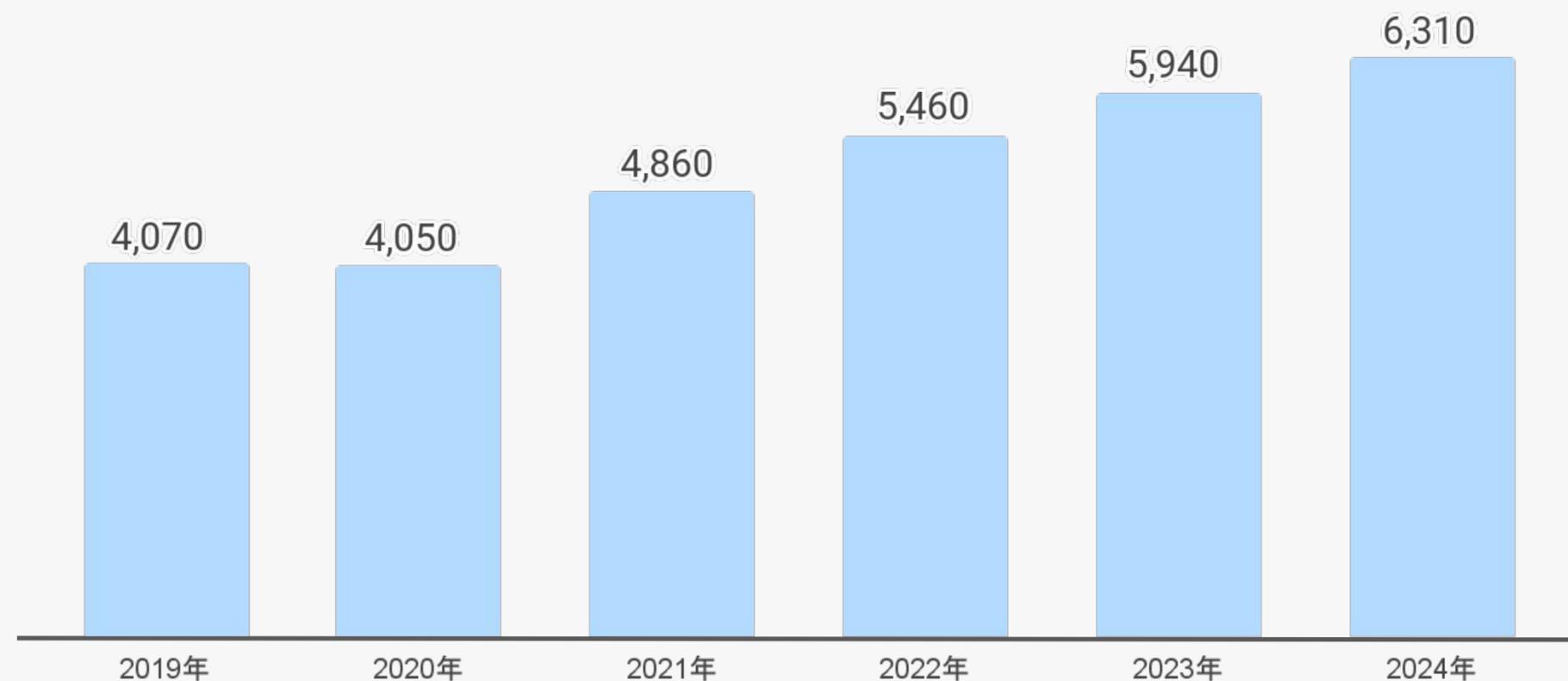
モルガン・スタンレー証券、世界銀行グループIFC、ユニゾン・キャピタルにて、M&A及びプライベート・エクイティ投資に従事。2018年6月AIスタートアップの(株)ABEJAに入社、取締役CFOとしてコーポレート部門を統括。ハーバード・ビジネス・スクールにてMBA取得。現在、ウーブン・キャピタルのVC投資に従事。2021年12月HENNGE株式会社社外取締役就任。2020年10月より当社社外取締役に務める。

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)



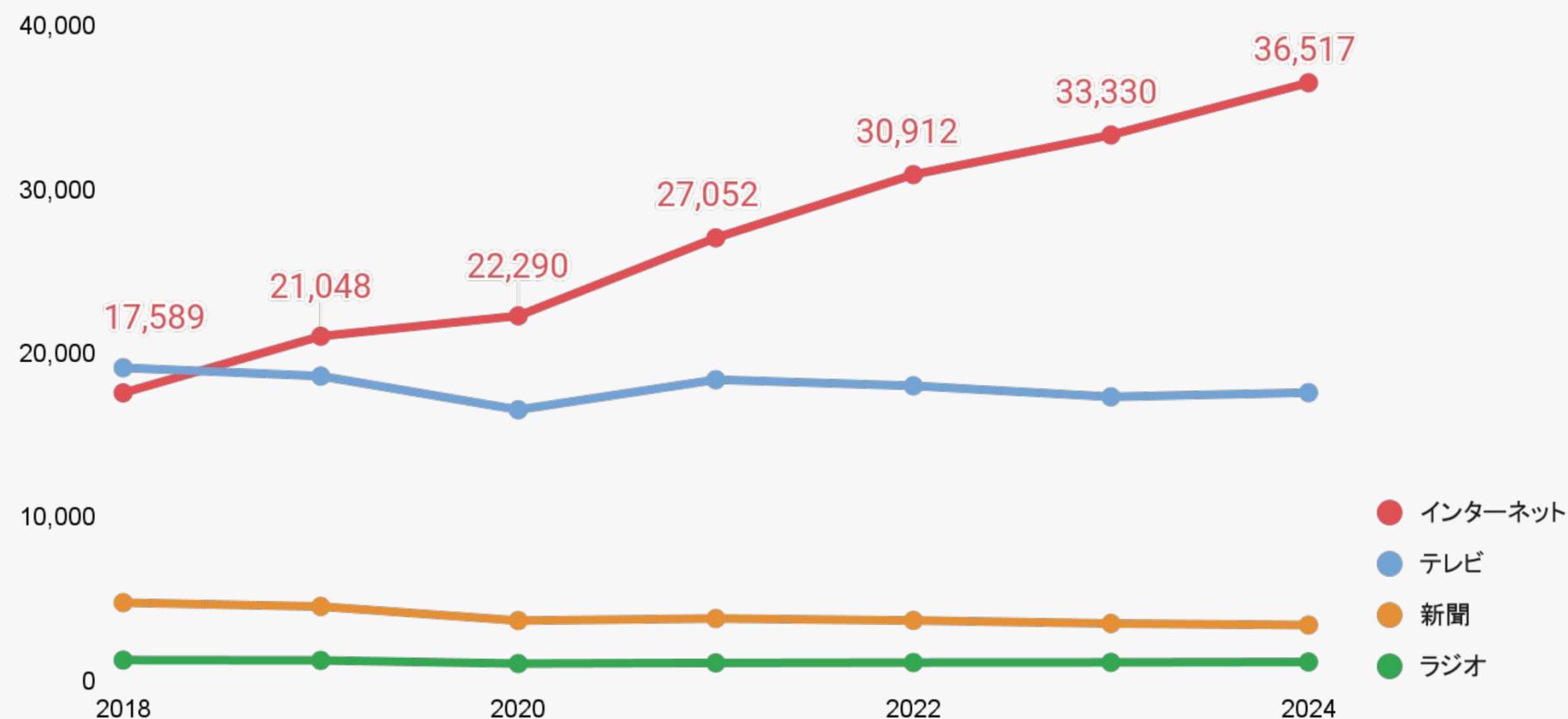
出所：2025 美容医療の展望と戦略～市場分析編～（矢野経済研究所） 医療施設収入高ベース

メディアサービスの市場規模

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」2026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1Q
売上高	(百万円)	7,131	7,533	7,713	9,091	2,552
営業利益	(百万円)	398	622	643	465	71
経常利益	(百万円)	407	597	621	354	54
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	346	453	400	184	▲22
包括利益	(百万円)	243	510	347	225	45
純資産額	(百万円)	1,511	2,022	3,628	3,638	3,550
総資産額	(百万円)	4,241	4,550	6,295	10,346	10,279
1株当たり純資産額	(円)	53.55	518.20	736.89	720.24	699.73
1株当たり当期純利益	(円)	89.04	116.51	82.16	37.78	▲4.71
自己資本比率	(%)	35.6	44.4	57.5	33.8	33.1
自己資本当期純利益率	(%)	25.0	25.7	14.2	5.2	▲0.7

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/>