

# 2026年3月期 第3四半期（10-12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3四半期決算概要
- 02 | 2026年3月期 第3四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3 四半期決算概要

2026年 3 月期 第 3 四半期決算概要

エグゼクティブサマリー

全体

- 売上高はYonY19.6%増と大幅な増収  
メディカル事業の急成長が全体を牽引
- EBITDAもYonY20.4%増と大幅な増益  
プラットフォーム事業が利益貢献

メディカル事業

- ダイエット、医薬品卸売の成長により  
売上高はYonYで2.5倍と大幅な増収

プラットフォーム事業

- カウンセリングサービスは、利益創出  
を優先する方針としたためYonY25.1%  
増と大幅な増益
- メディアサービスは、不採算サービスの  
終了、外注費、業務委託費等の固定費  
削減により営業利益は大幅に改善

第 3 四半期 (2025年10-12月)

		売上高	EBITDA	営業利益
連結業績		2,851 百万円 (YonY +19.6 %)	249 百万円 (YonY +20.4 %)	89 百万円 (YonY ▲10.9 %)
メディカル		898 百万円 (YonY +154.3 %)	—	▲31 百万円 (YonY ▲58 百万円)
プラットフォーム	カウンセリング	539 百万円 (YonY ▲2.3 %)	—	101 百万円 (YonY +25.1 %)
	メディア	231 百万円 (YonY ▲16.2 %)	—	45 百万円 (YonY +20.0 %)
	その他	55 百万円 (YonY ▲0.6 %)	—	▲8 百万円 (YonY ▲9 百万円)
	計	826 百万円 (YonY ▲6.5 %)	—	138 百万円 (YonY +15.8 %)
ブロードバンド		901 百万円 (YonY ▲2.9 %)	—	133 百万円 (YonY ▲2.2 %)
SaaS・DX		225 百万円 (YonY +3.6 %)	—	▲31 百万円 (YonY ▲9 百万円)
その他・全社費等		▲1 百万円	—	▲119 百万円

連結損益計算書（3 Q）

- 売上高  
2,851百万円（YonY 19.6%増）  
メディカル事業がYonYで約2.5倍と大幅に増収し、大きく牽引
- 営業利益  
89百万円（YonY 10.9%減）  
プラットフォーム事業は大幅な増益も  
メディカル事業において、売上成長のため  
広告宣伝費を増加させたことから減益
- 親会社株主に帰属する四半期純利益  
23百万円（YonY 49百万円増）  
法人税等34百万円を計上

3 Q連結会計期間（2025年10-12月）

（単位：百万円）

	26年 3 月期 3 Q	25年 3 月期 3 Q	増減額・pt	増減率
売上高	2,851	2,384	+467	19.6%
売上総利益	1,538	1,321	+217	16.4%
売上総利益率	54.0%	55.4%	▲1.5pt	—
EBITDA <sup>(1)</sup>	249	206	+42	20.4%
営業利益	89	100	▲10	▲10.9%
営業利益率	3.2%	4.2%	▲1.1pt	—
経常利益	67	▲1	+68	—
経常利益率	2.4%	0.0%	2.4pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	23	▲25	+49	—
当期純利益率	0.8%	▲1.1%	1.9pt	—

注：(1) EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

連結損益計算書（累計）

- 売上高  
7,975百万円（YonY 22.4%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  
57.0%（YonY 4.9pt増）  
売上総利益率の高いメディカル事業の  
成長により57.0%まで向上
- 営業利益  
193百万円（YonY 42.4%減）  
コンサルティング事業が大幅な増益も、  
メディア事業が広告単価下落により  
YonY▲167百万円となった影響
- 親会社株主に帰属する四半期純利益  
13百万円（YonY 140百万円減）  
特別損失101百万円（本社移転費用68百万  
円、事業撤退損33百万円）計上の影響

3 Q連結累計期間（2025年 4 -12月）

（単位：百万円）

	26年 3 月期 3 Q	25年 3 月期 3 Q	増減額・pt	増減率
売上高	7,975	6,514	+1,460	22.4%
売上総利益	4,542	3,388	+1,153	34.0%
売上総利益率	57.0%	52.0%	4.9pt	—
EBITDA <sup>(1)</sup>	609	569	+40	7.1%
営業利益	193	335	▲142	▲42.4%
営業利益率	2.4%	5.2%	▲2.7pt	—
経常利益	167	238	▲70	▲29.7%
経常利益率	2.1%	3.7%	▲1.6pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	13	153	▲140	▲91.5%
当期純利益率	0.2%	2.4%	▲2.2pt	—

注：(1) EBITDA = 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用

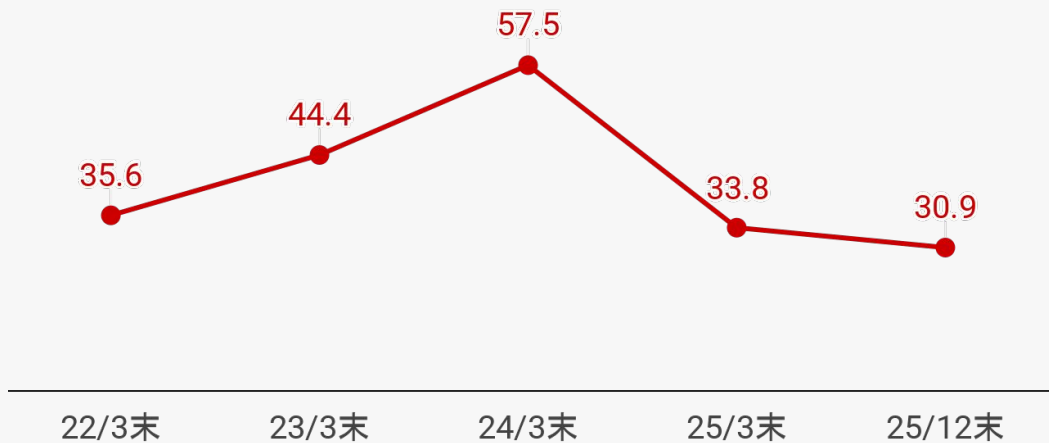
(単位：百万円)

連結貸借対照表

- **現金及び預金**  
本社移転費用約450百万円、配当金支払146百万円等により減少
- **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、30.9%と**健全な財務体質を維持**
- **PBR**  
現状の**PBRは1.75倍<sup>(1)</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

		25年12月末	25年 3 月末	前期末比
資産	現金及び預金	2,102	2,695	▲593
	売掛金	2,425	1,980	+444
	のれん	3,144	3,308	▲163
	その他	3,158	2,361	+797
	資産	10,830	10,345	+484
負債	有利子負債	5,474	5,252	+222
	その他	1,855	1,454	+400
	負債	7,330	6,707	+622
純資産	株主資本	3,349	3,571	▲221
	その他	150	67	+83
	純資産	3,500	3,638	▲138

自己資本比率（％）



総資産に占める有利子負債割合（％）

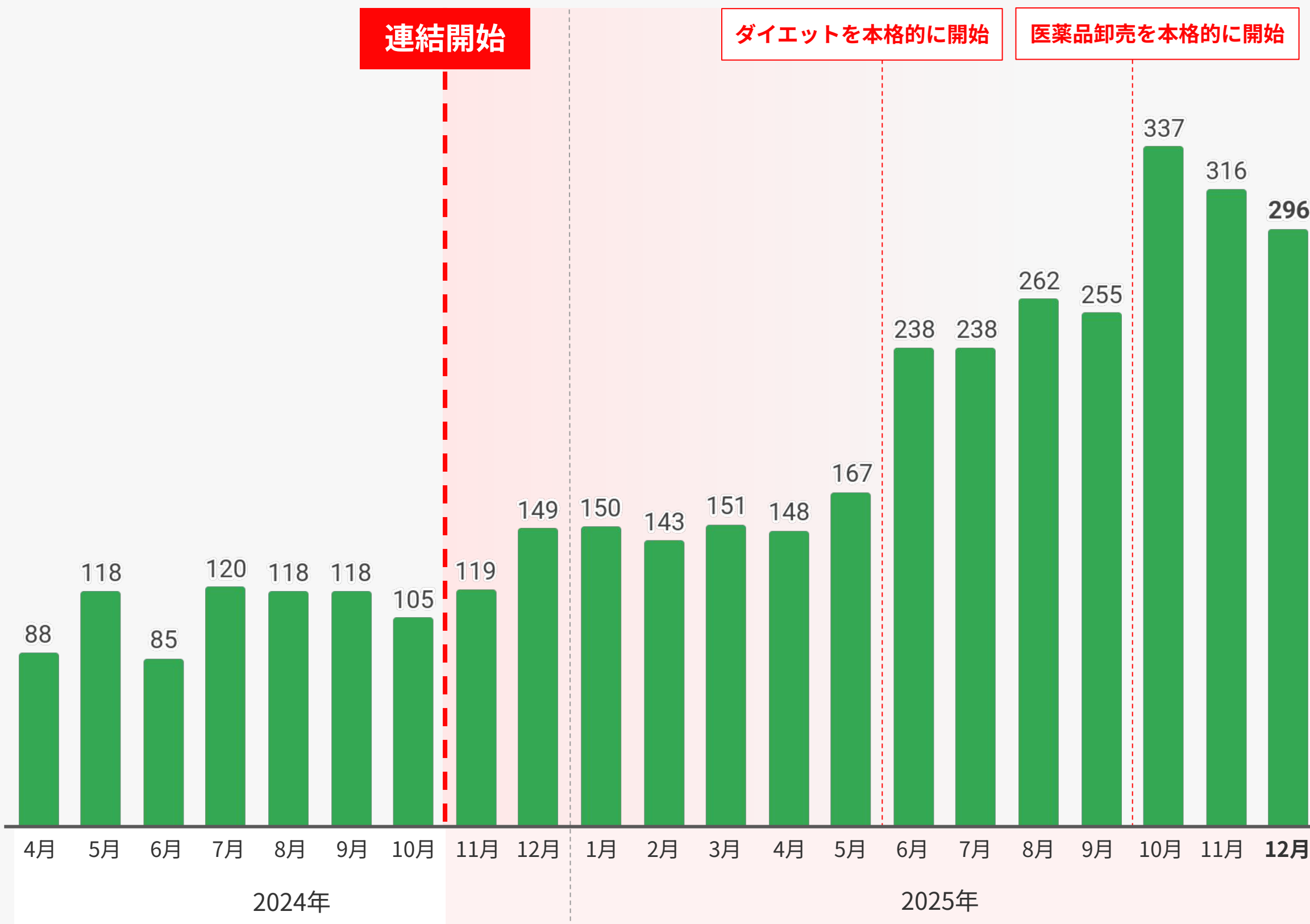


注：(1) 12月末の株価1,219円をベースに計算

## ONE MEDICAL GMV<sup>(1)</sup>

(単位：百万円)

- 10月より本格的に開始した**医薬品の卸売事業**の貢献によりGMVが拡大

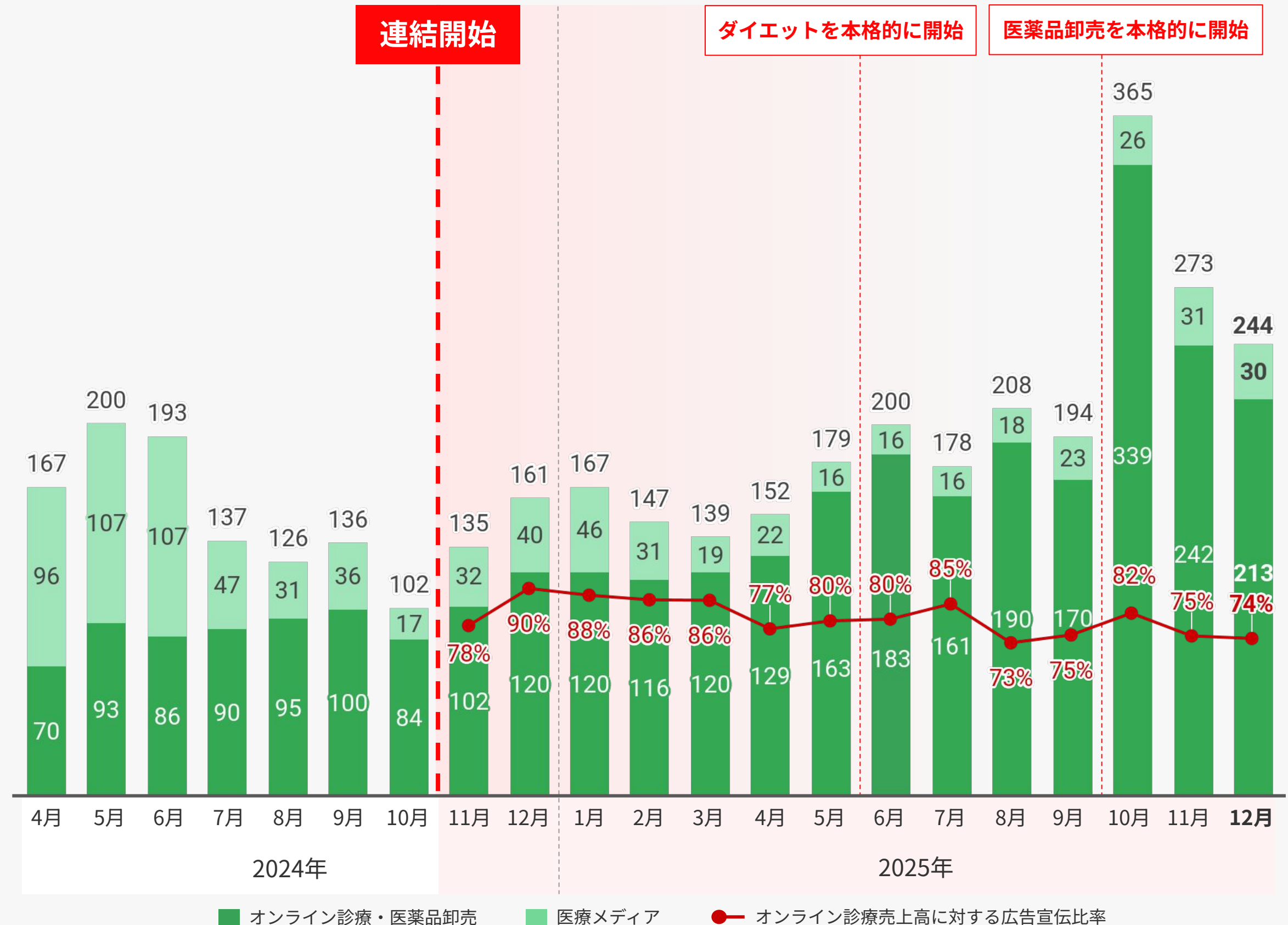


注：(1) GMV (Gross Merchandise Value)：流通取引総額（本資料においては 患者がクリニックに支払う報酬総額および医薬品の卸売販売総額）



## ONE MEDICAL 売上高

- ダイエットの立ち上がり、医薬品卸売事業<sup>(1)</sup>の開始により、**売上高は順調に拡大**  
(10月は卸売事業で大口顧客への販売があったため、売上高が一時的に増加)
- 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成長と利益創出の両立を図る方針

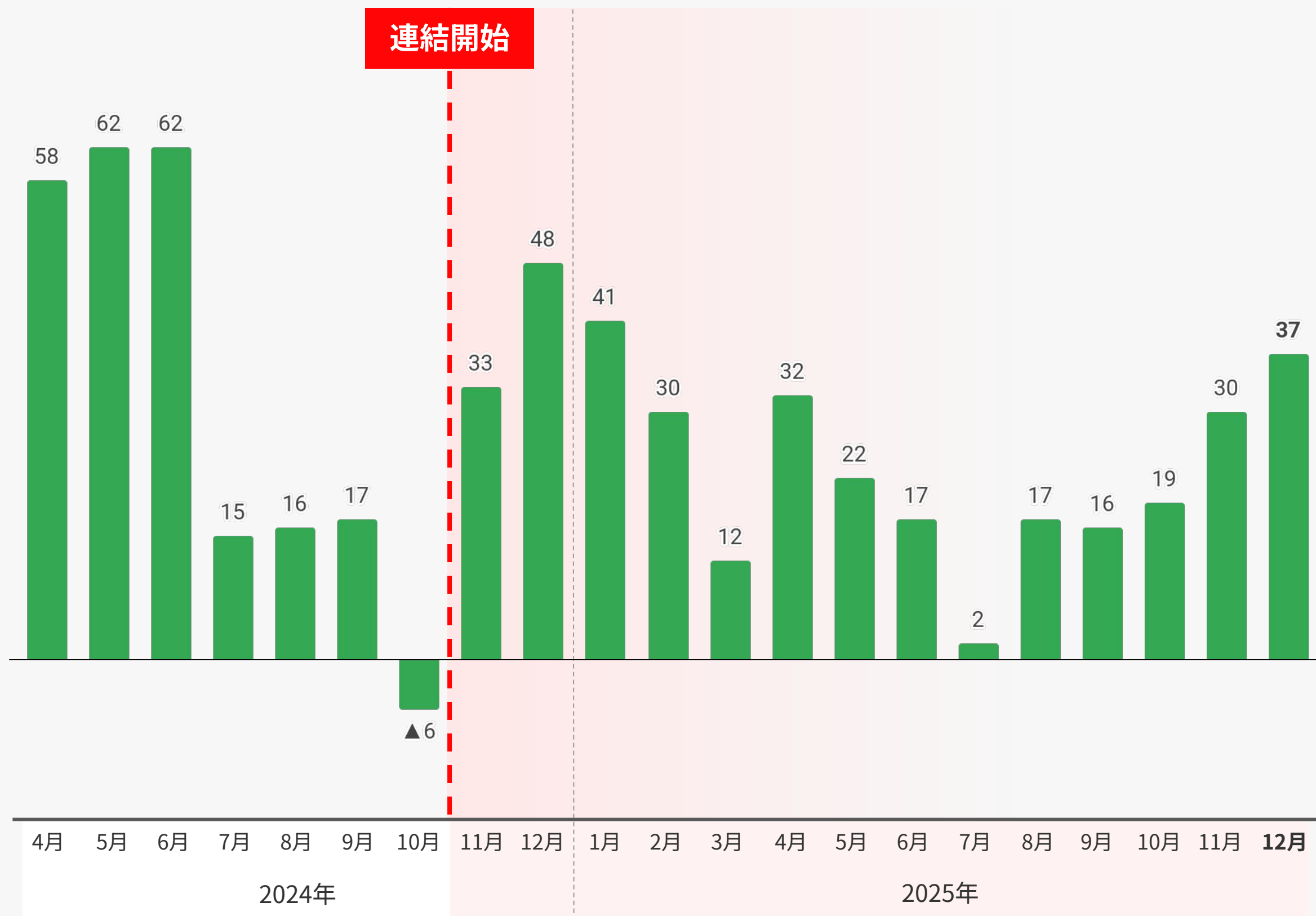


注：(1) 医薬品卸売は、収益認識に関する会計基準に基づき10月より総額計上

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>(1)</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）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改善に加え、医薬品卸売事業の利益貢献により増益



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

## 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

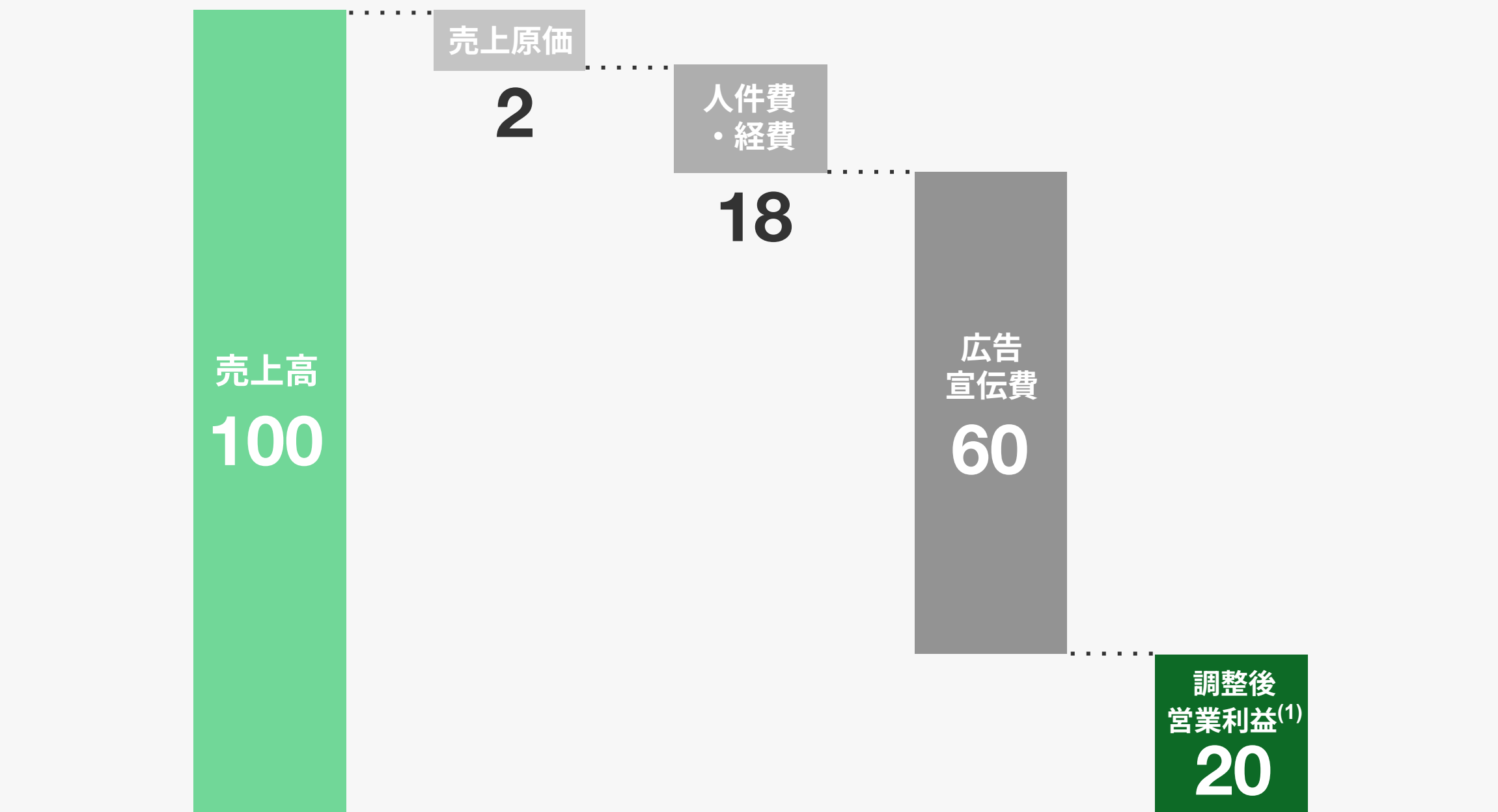
ダイエット等のリピート率の高い診療科目を中心に展開していく方針。

現在はシェア拡大を優先しているため売上高の75～85%程度を広告宣伝費に投下。

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



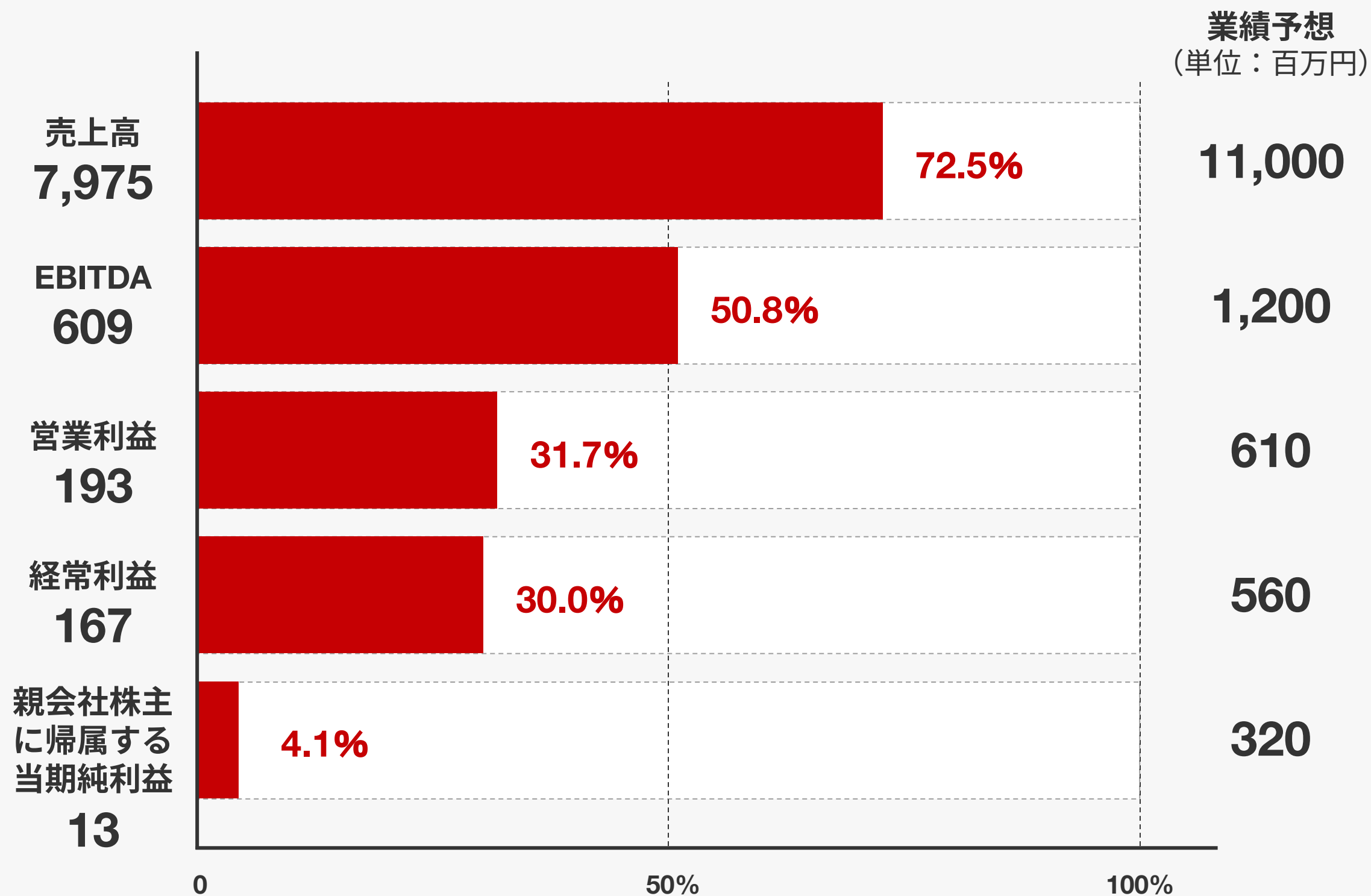
注：(1) 調整後営業利益：セグメント利益＋経営指導料＋のれん償却費

## 通期業績見通しに対する進捗率

### 進捗状況

- 売上成長と利益回復の両立を図る中、売上高は、概ね想定通りの進捗
- EBITDA以下の利益は、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30～50%
- 通期業績は、第4四半期にM&A仲介事業において成約済案件があることに加え、仕掛案件の成約を積み上げることで成約報酬の拡大を図り、計画達成を目指す

### 2026年3月期 業績見通しに対する進捗率



## 02 | 2026年3月期 第3四半期セグメント別業績

2026年3月期 第3四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

898百万円 (YoY 154.3%増)

- ONE MEDICALの貢献により大幅な増収

## プラットフォーム事業

826百万円 (YoY 6.5%減)

- メディア事業の減収を新規事業の成長が一定程度吸収

## ブロードバンド事業

901百万円 (YoY 2.9%減)

- 課金会員数の伸び悩みにより減収

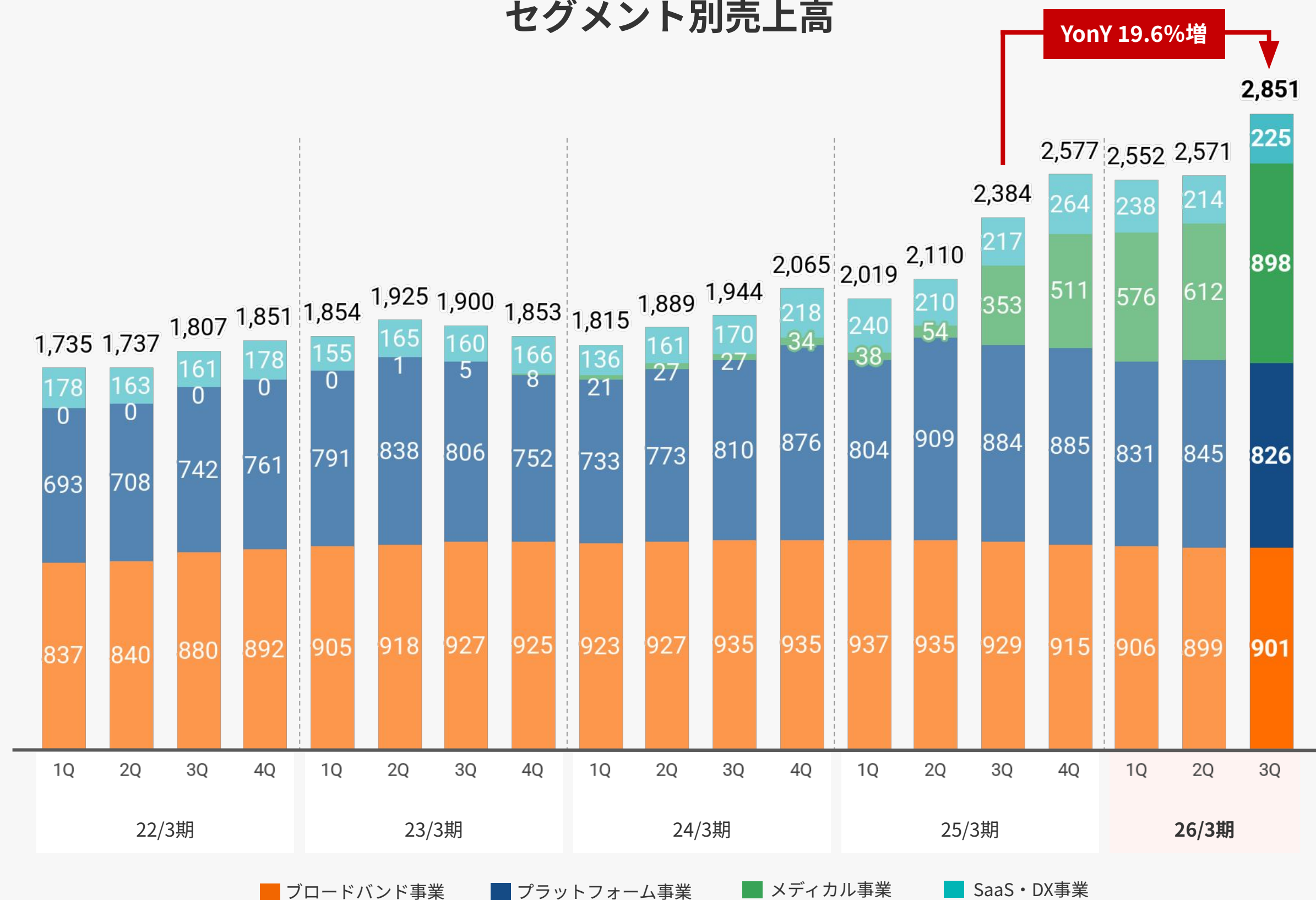
## SaaS・DX事業

225百万円 (YoY 3.6%増)

- SaaS事業は29.6%の増収

## セグメント別売上高

(単位：百万円)





2026年3月期 第3四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

▲31百万円 (YonY 58百万円減)

- 売上成長のため広告宣伝費を増加

## プラットフォーム事業

138百万円 (YonY 15.8%増)

- カウンセリングサービスの増益に加え、メディアサービスにおいて不採算サービスの終了、コスト削減により利益回復

## ブロードバンド事業

133百万円 (YonY 2.2%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

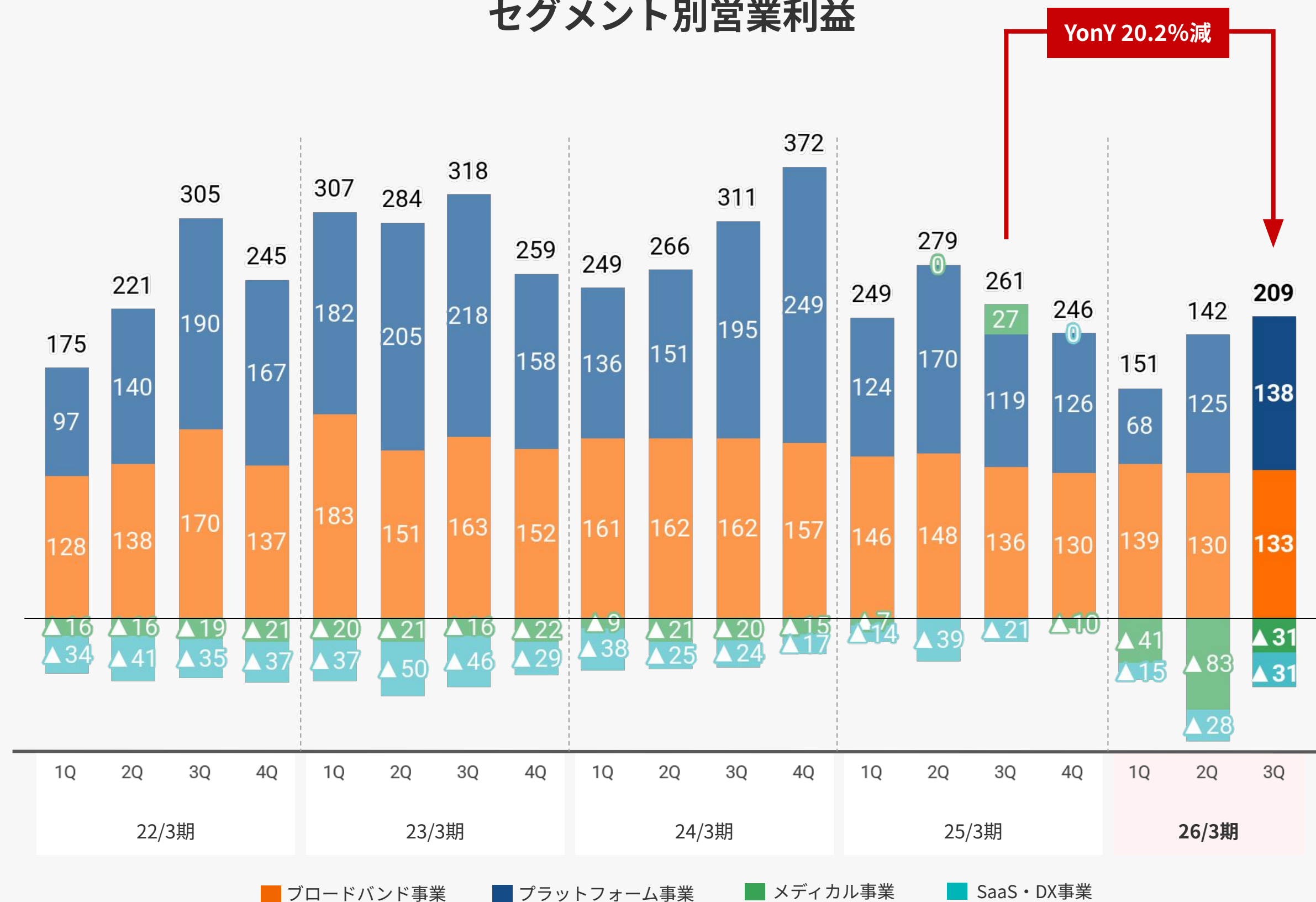
## SaaS・DX事業

▲31百万円 (YonY 9百万円減)

- SaaSは売上成長により損益改善もDX事業が減益

(単位：百万円)

## セグメント別営業利益



2026年3月期 第3四半期セグメント別業績

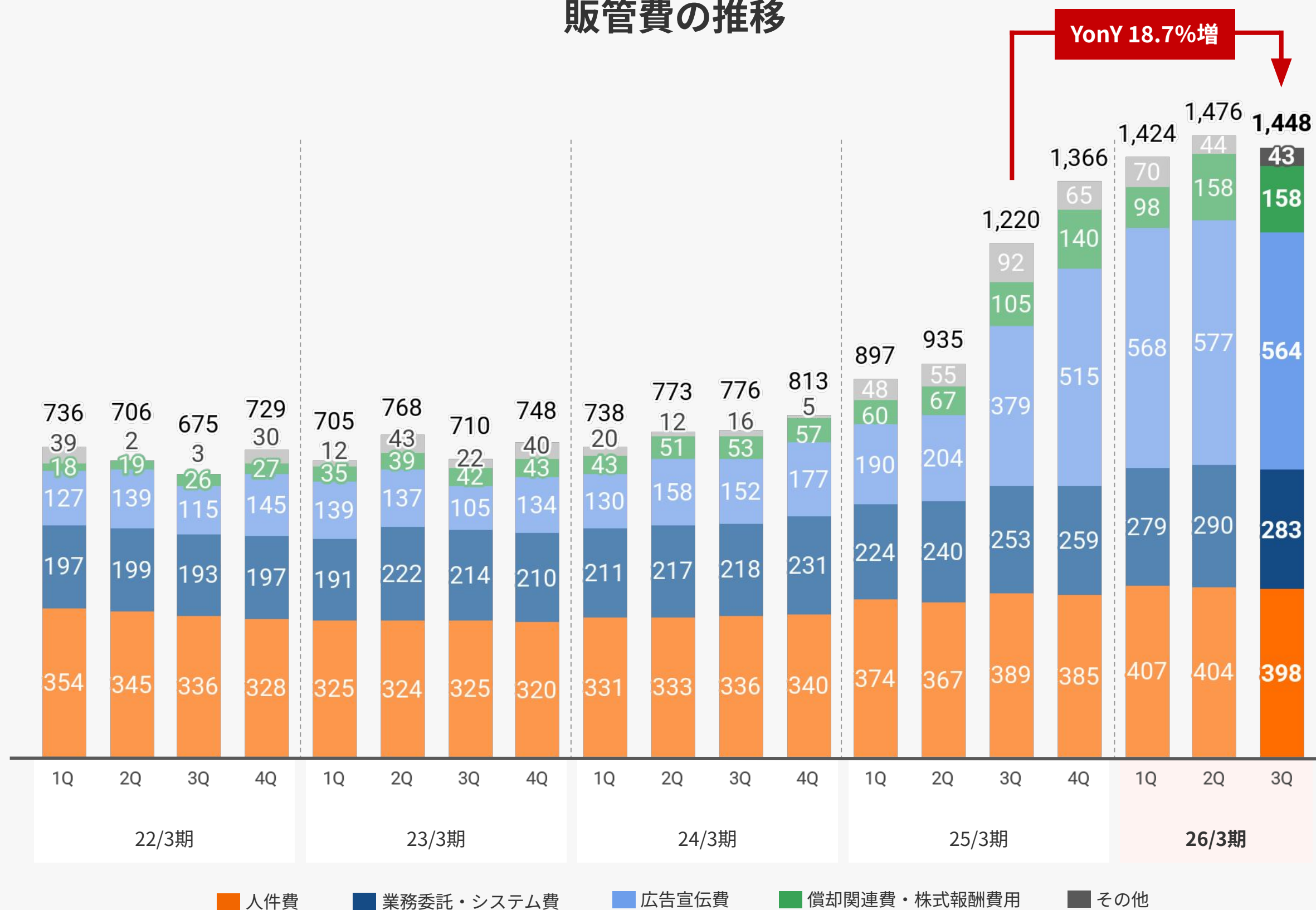
## 販管費の推移

## ● 全体・広告宣伝費

メディカル事業の売上成長を優先し、  
オンライン診療サービスの**広告宣伝費を大幅に増加**（足元は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する方針で運営）

## 販管費の推移

(単位：百万円)





# メディカル事業

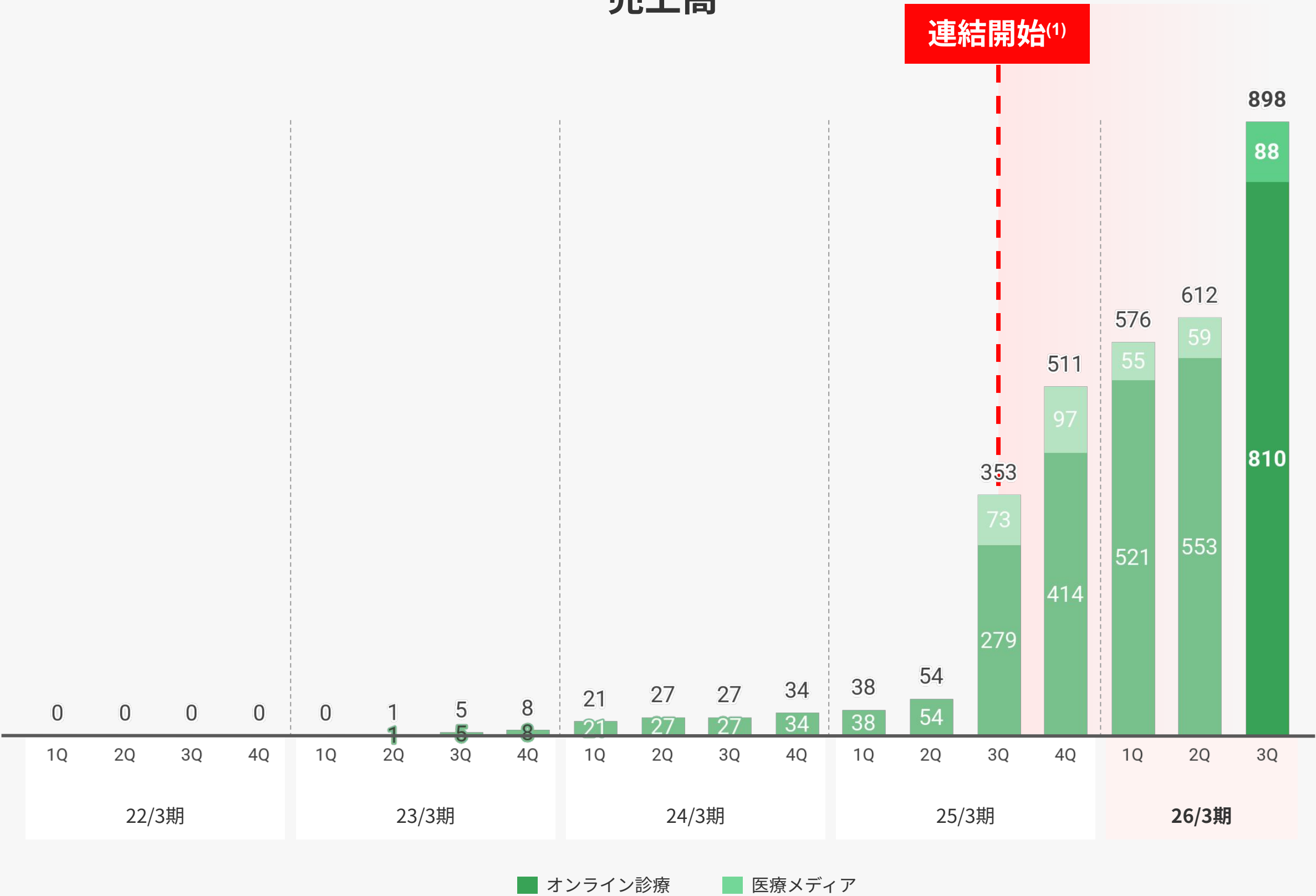
メディカル事業

売上高

- **898百万円 (YonY 154.3%)**  
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、売上高は順調に拡大

(単位：百万円)

売上高



注：(1) 2024年11月より連結開始

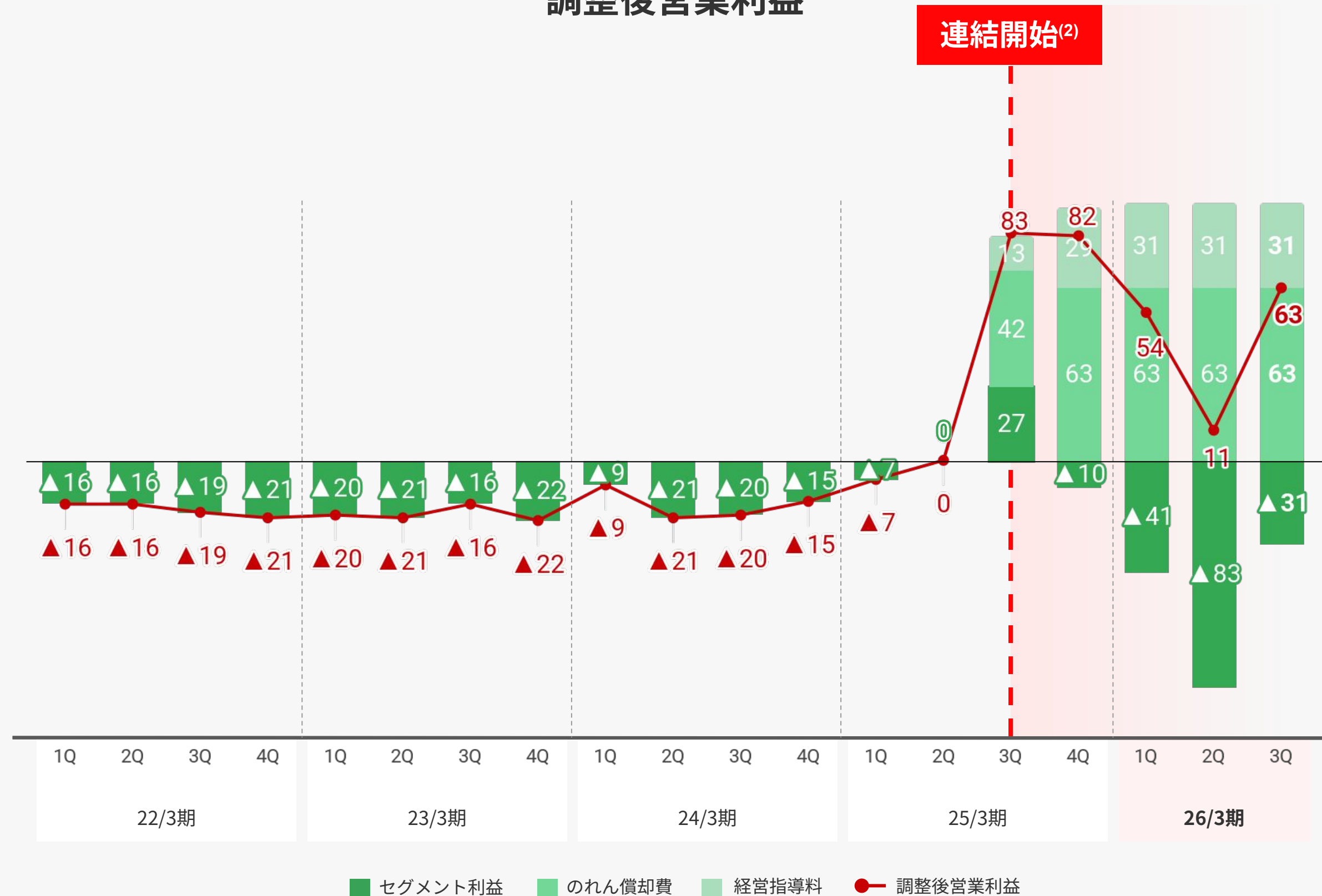
## メディカル事業

調整後営業利益<sup>(1)</sup>

- 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
- LTVの高いダイエットが立ち上がったため、足元は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**
- 10月より本格的に開始した**医薬品卸売事業**も利益貢献

(単位：百万円)

## 調整後営業利益



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

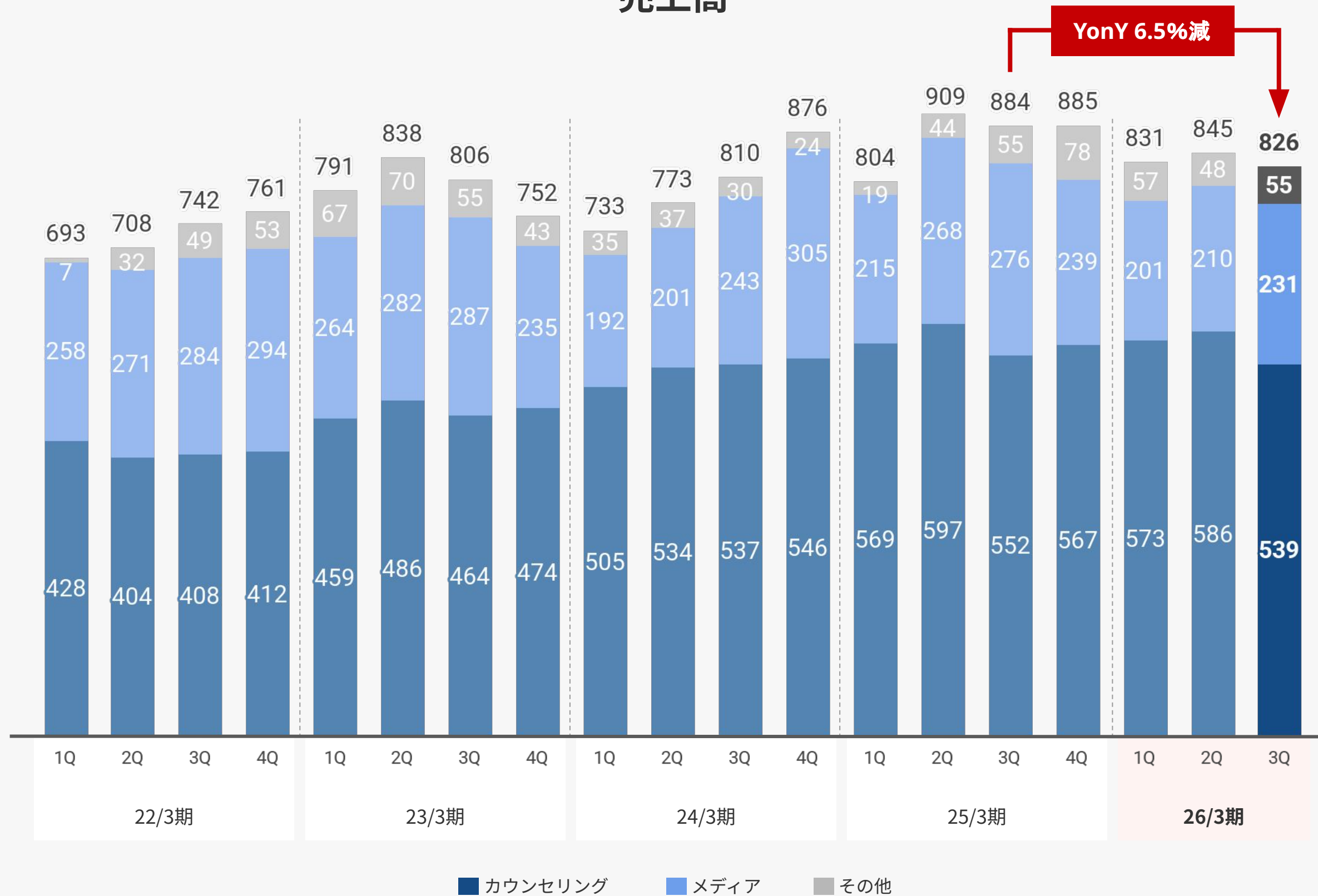
## プラットフォーム事業

## 売上高

- カウンセリングサービス  
539百万円 (YoY 2.3%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  
たため微減
- メディアサービス  
231百万円 (YoY 16.2%減)  
PV数、広告単価の下落により減収も当期  
2Qからは10.2%の増収

## 売上高

(単位：百万円)



## プラットフォーム事業

## 営業利益

- **コンサルティングサービス**  
**101百万円 (YoY 25.1%増)**  
メディアサービスの業績をカバーするため、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**  
**45百万円 (YoY 20.0%増)**  
不採算サービスの終了、外注費、業務委託費等の固定費削減により**利益回復**

(単位：百万円)

## 営業利益



## カウンセリングサービスKPI

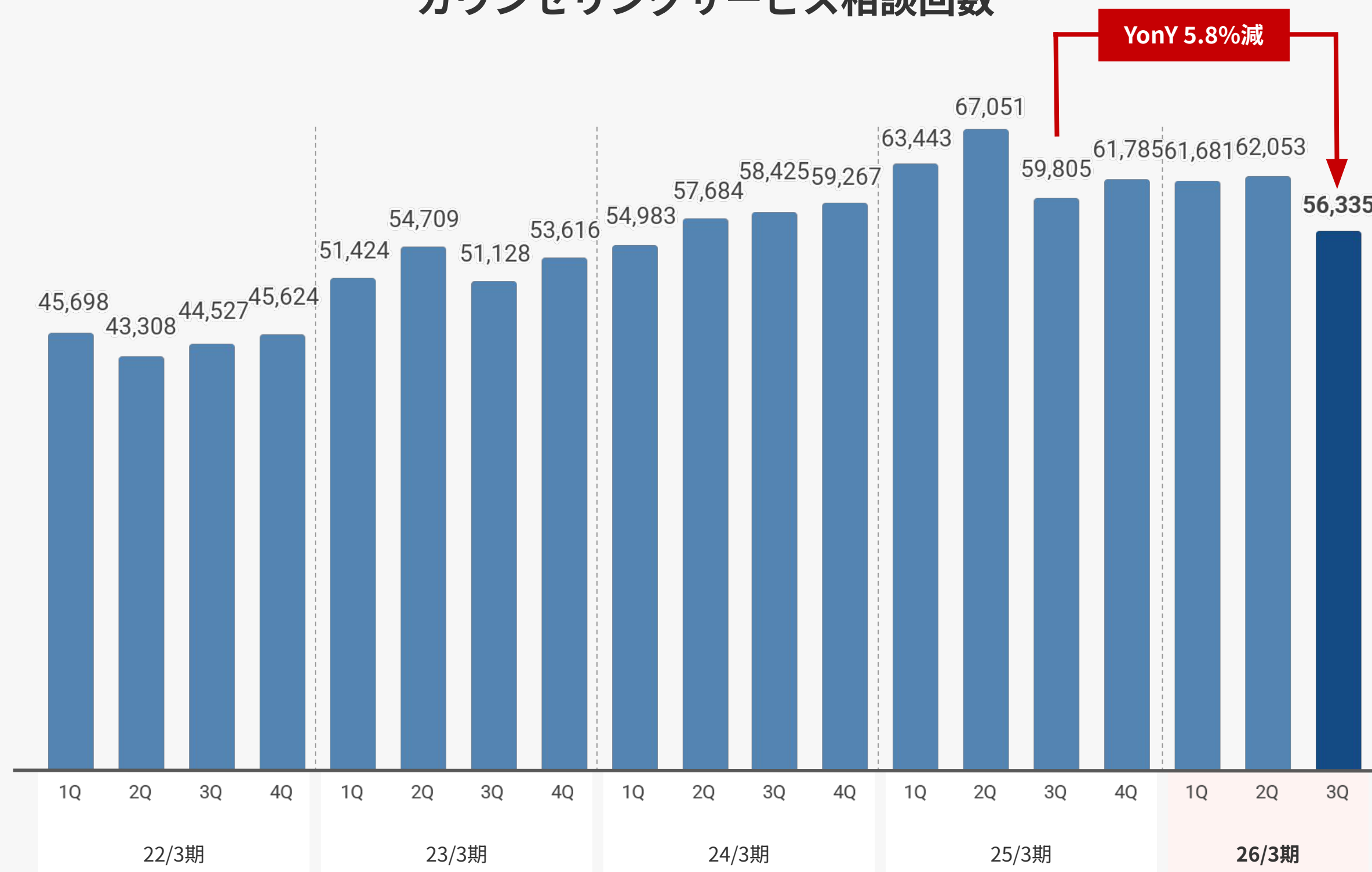
- 利益成長を優先する方針に伴い、広告宣伝費の投資対効果の基準を見直したことから、新規ユーザーの獲得が鈍化し、**相談回数はYonY 5.8%減**

### ■ 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)

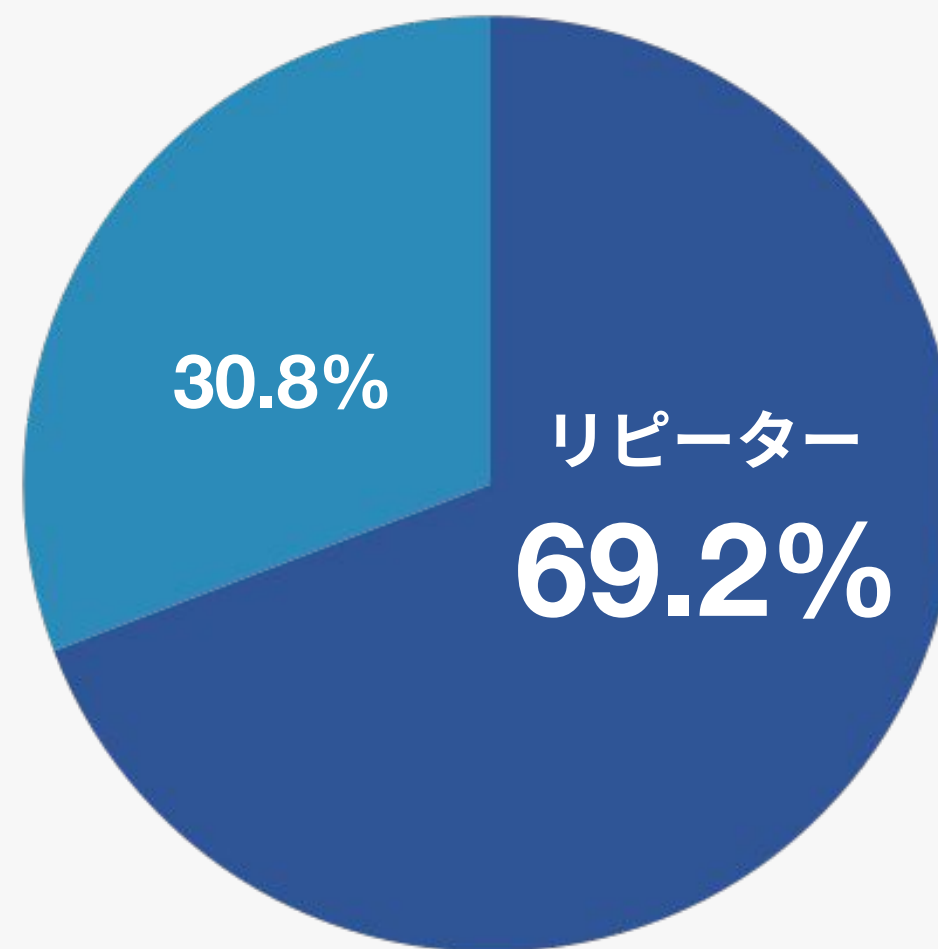




## カウンセリングサービスKPI

- 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<sup>(1)</sup>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

- 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月期も全額収済**

(単位：百万円)

投資年度	回収率	広告宣伝費 <sup>(1)</sup>	回収総額 <sup>(2)</sup>
22年3月期	357%	141	506
23年3月期	218%	270	590
24年3月期	179%	335	599
25年3月期	101%	442	444
26年3月期 (第3四半期)	49%	265	131

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

## プラットフォーム事業

## 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

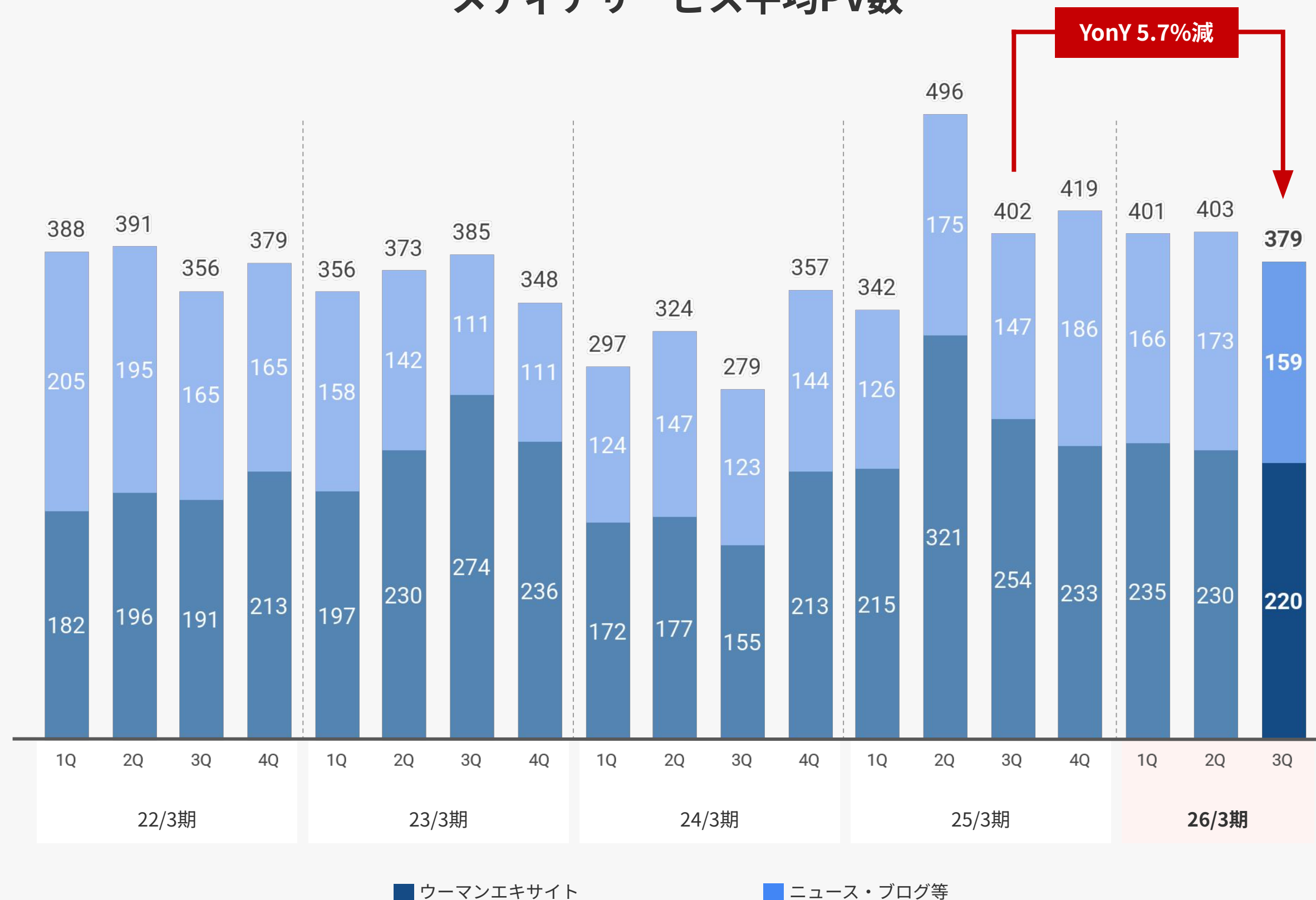
excite ニュース

excite ブログ

NAPBIZ

(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

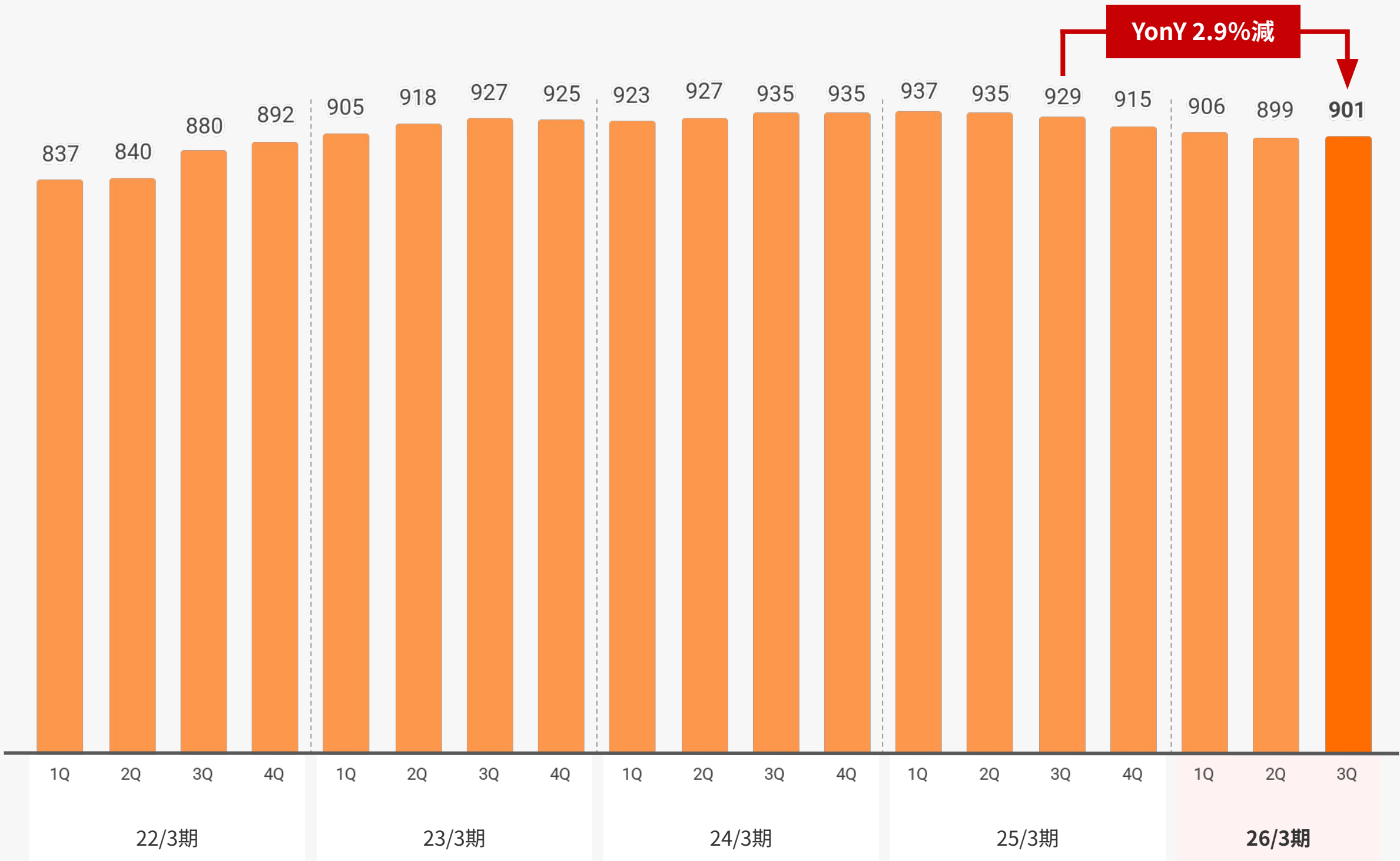
ブロードバンド事業

## 売上高

- **901百万円（YonY 2.9%減）**  
光回線サービスの課金会員数が伸び悩み減収
- 10ギガ回線の強化により、課金会員数は足元では増加

## 売上高

（単位：百万円）



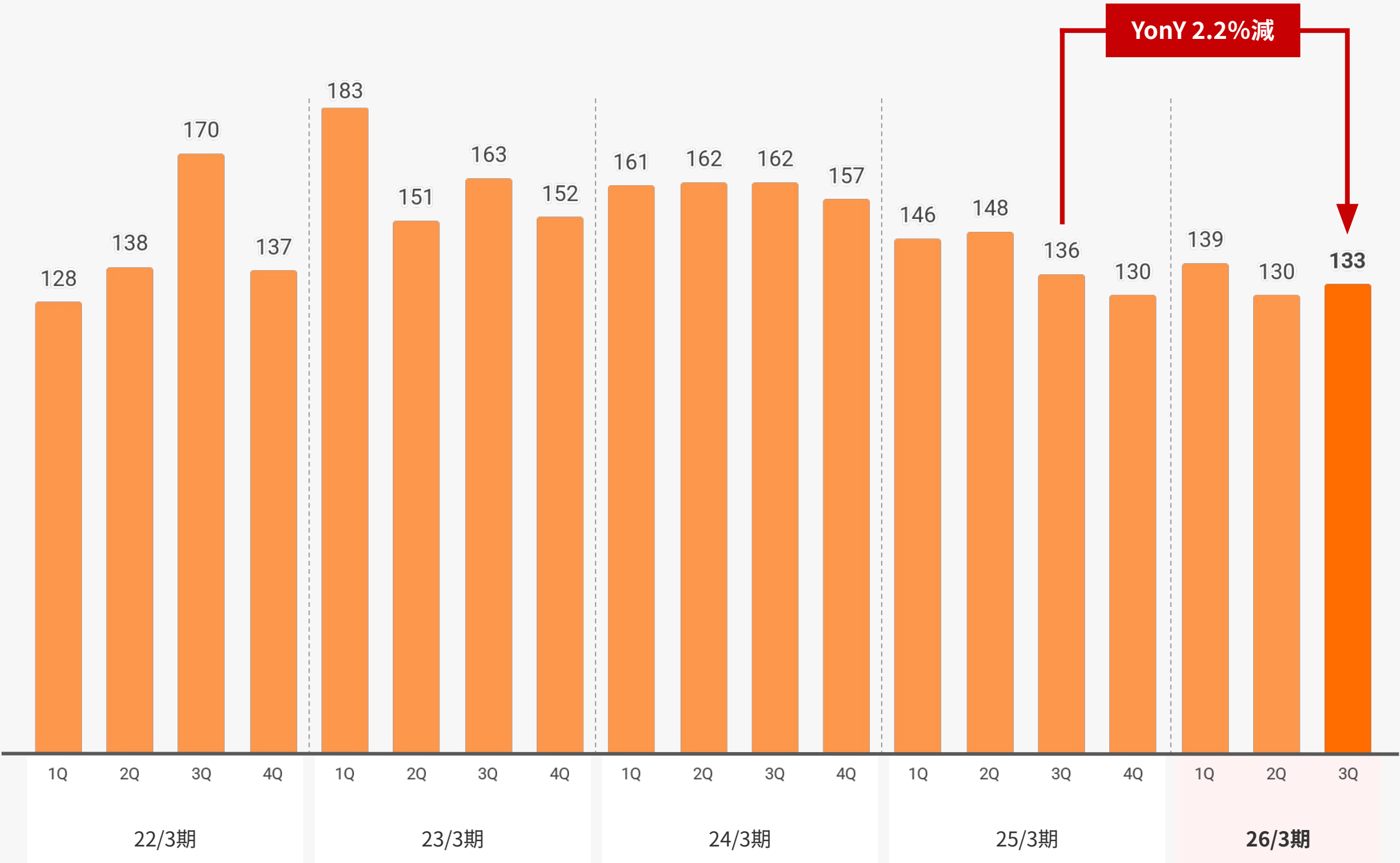
ブロードバンド事業

# 営業利益

- **133百万円（YonY 2.2%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



## ブロードバンド事業

## ブロードバンドサービス KPI

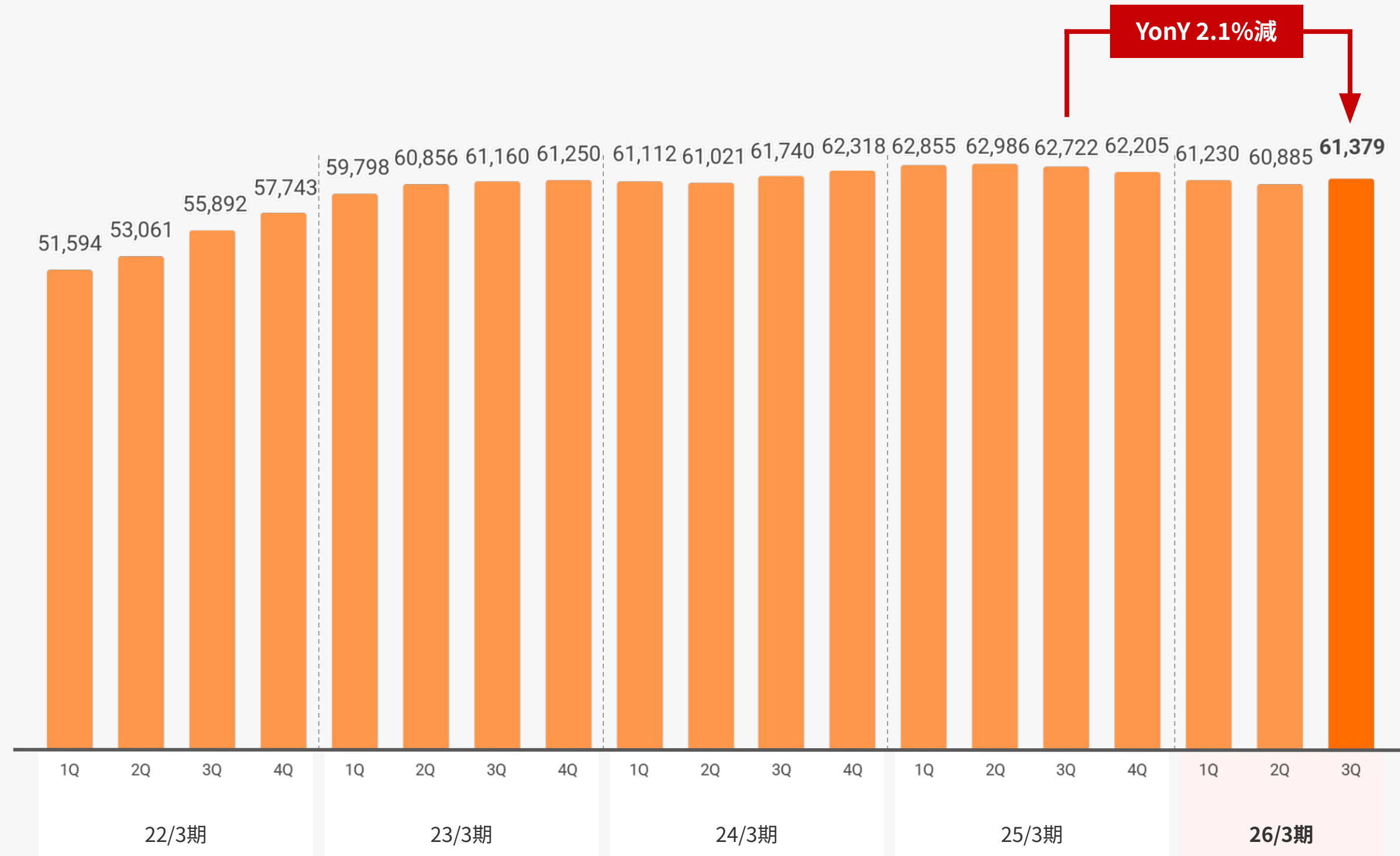
- 課金会員数は61,379人  
(YonY 2.1%減)

光回線サービスにおいて、課金会員数が伸び悩み微減

- 10ギガ回線の強化により、課金会員数は足元では増加

## 主要な光回線サービス・MVNOの月間平均課金会員数

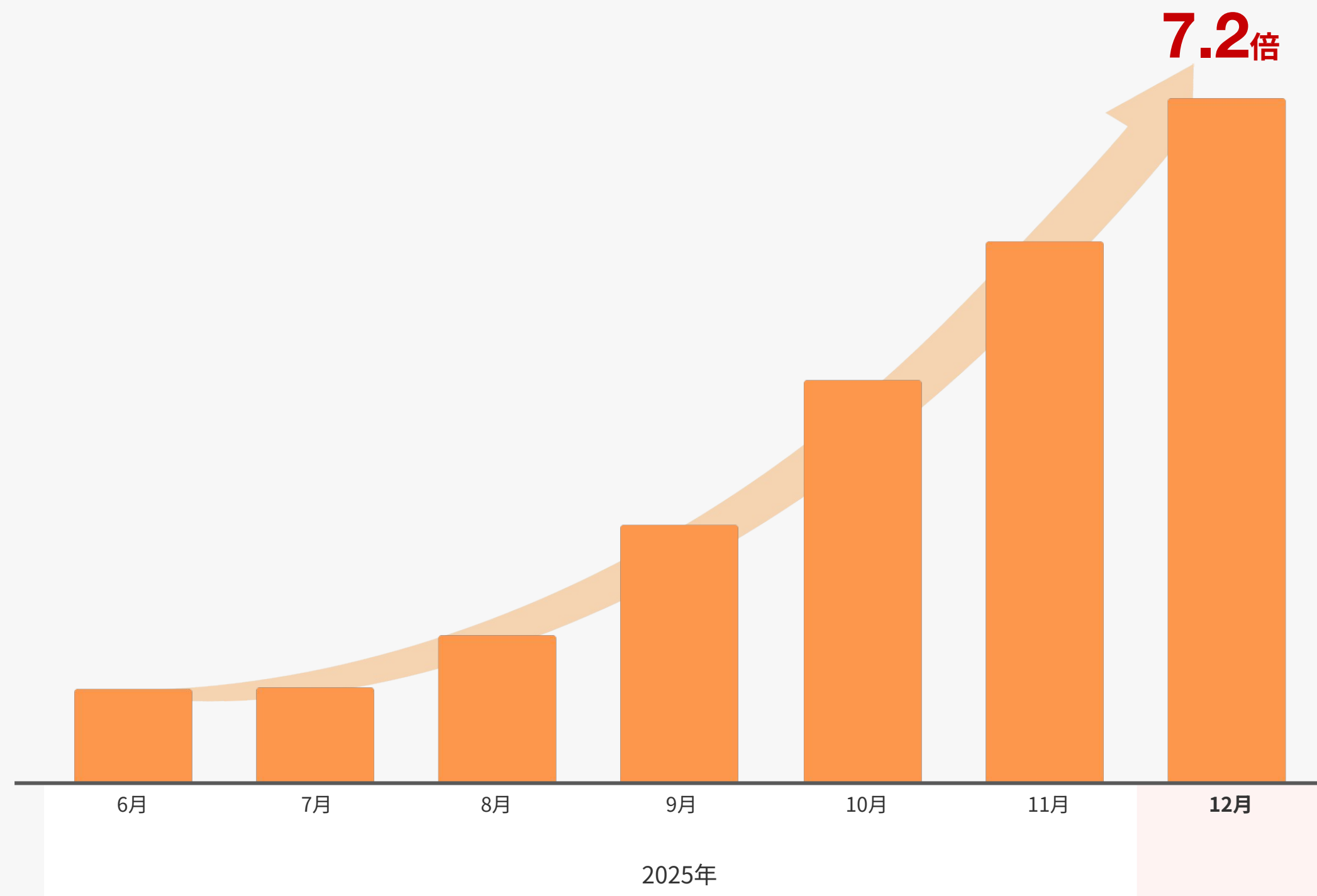
(単位：人)



## 10ギガ回線のKPI

- 注力している10ギガ回線の課金会員数は順調に増加
- 今後も10ギガ回線を強化し、安定的な利益創出を目指す

### 10ギガ回線の課金会員数推移<sup>(1)</sup>



注：(1) 25年6月の10ギガ回線課金会員数を100とした場合の変化率の推移

**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

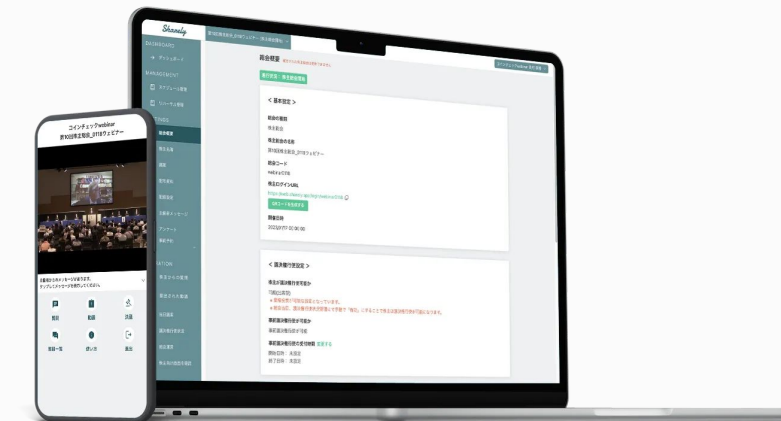
2022年7月リリース



### 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

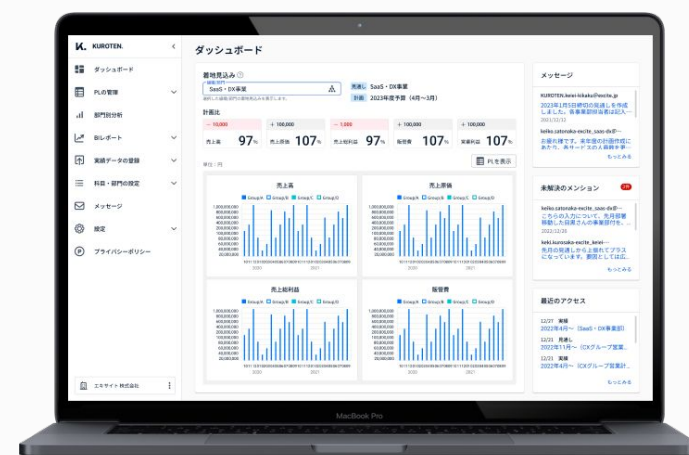


### KUROTEN

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



## トピックス

### 株主総会総合支援 Sharely

情報セキュリティマネジメント  
システム（ISMS認証）を取得



株主・投資家様の情報を安全かつ適切に取り扱うため、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS認証）を取得。お客様に安心して重要情報をお預けいただける環境を整え、信頼性の高いサービス提供体制を強化していく。

PLAY STUDIOと共同で  
「決算説明会」開催支援サービス  
を提供開始

*Sharely* **PLAY STUDIO**

PLAY STUDIOを運営する株式会社LiveParkと提携し、「決算説明会」支援サービスの提供を開始。決算説明会におけるオンライン開催およびオンデマンド配信を効率的に実施できる環境を支援する。本提携により顧客接点を広げ、販売拡大を図る。

### ウェビナープラットフォーム FanGrowth

FanGrowth主催  
B2B MARKETING EXPO開催決定



FanGrowth主催のマーケティングカンファレンスを2026年3月開催。特別講演には第一線で活躍するマーケター陣を迎え、B2B事業を成長させる実践的なマーケティングの知見を共有する。ウェビナーを通じたリード獲得におけるFanGrowthの価値訴求を強化していく。

SaaS・DX事業

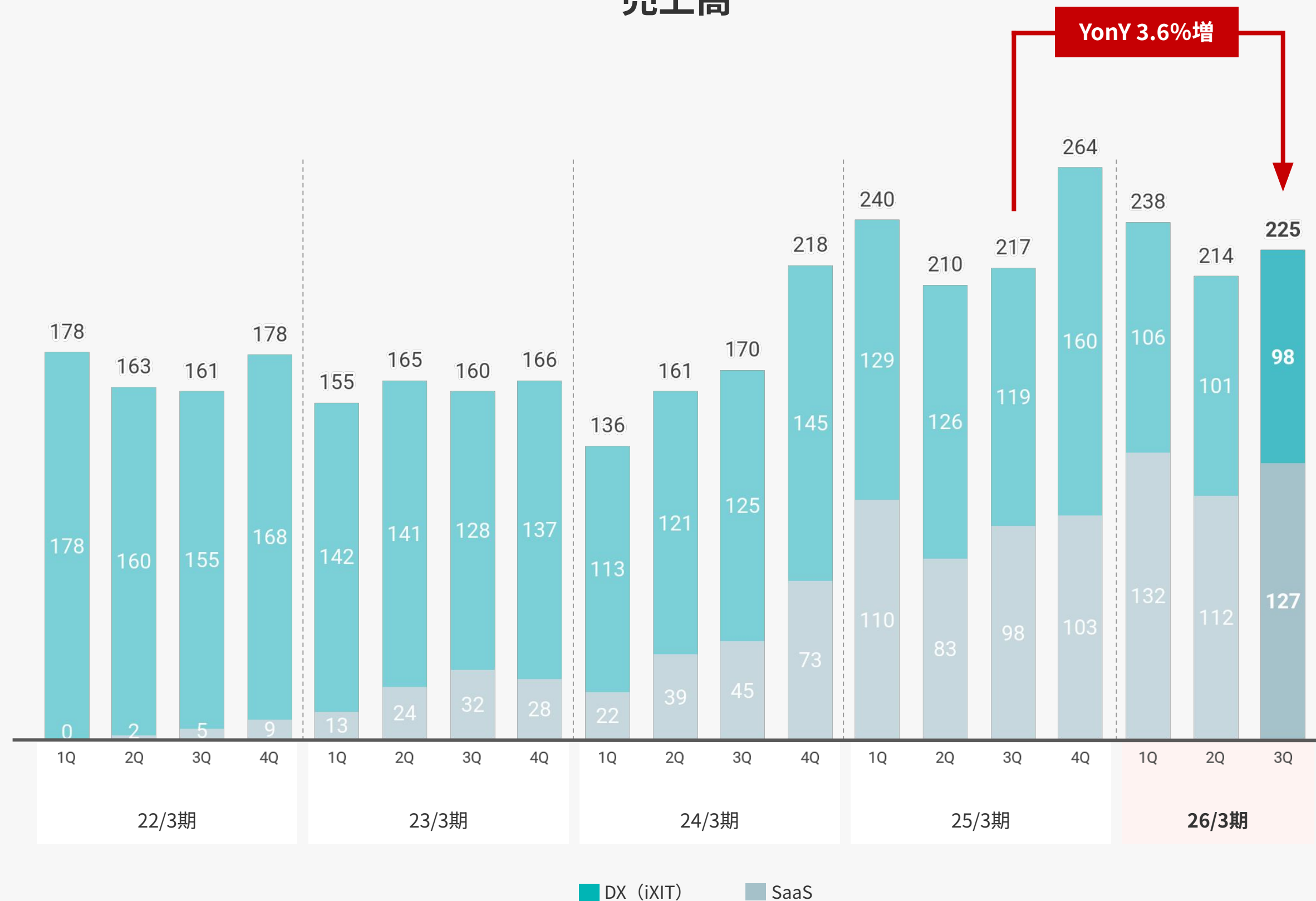
## 売上高

## ● 225百万円（YonY 3.6%増）

FanGrowthが売上を牽引し、SaaS事業は順調に成長も、DX事業の減収により微増

（単位：百万円）

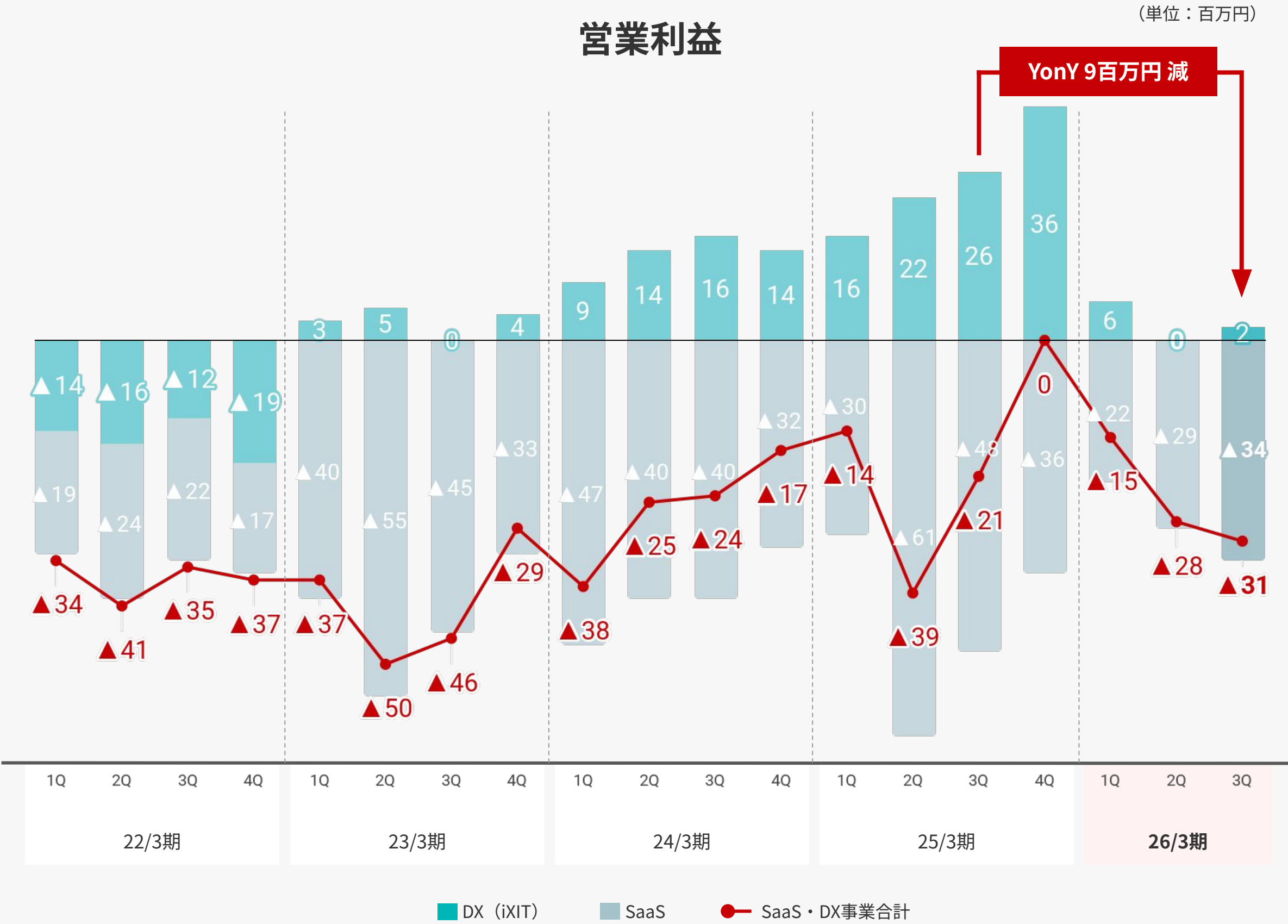
## 売上高





営業利益

- ▲31百万円（YonY 9百万円減）  
SaaS事業は売上拡大により損益改善も  
DX事業が減益



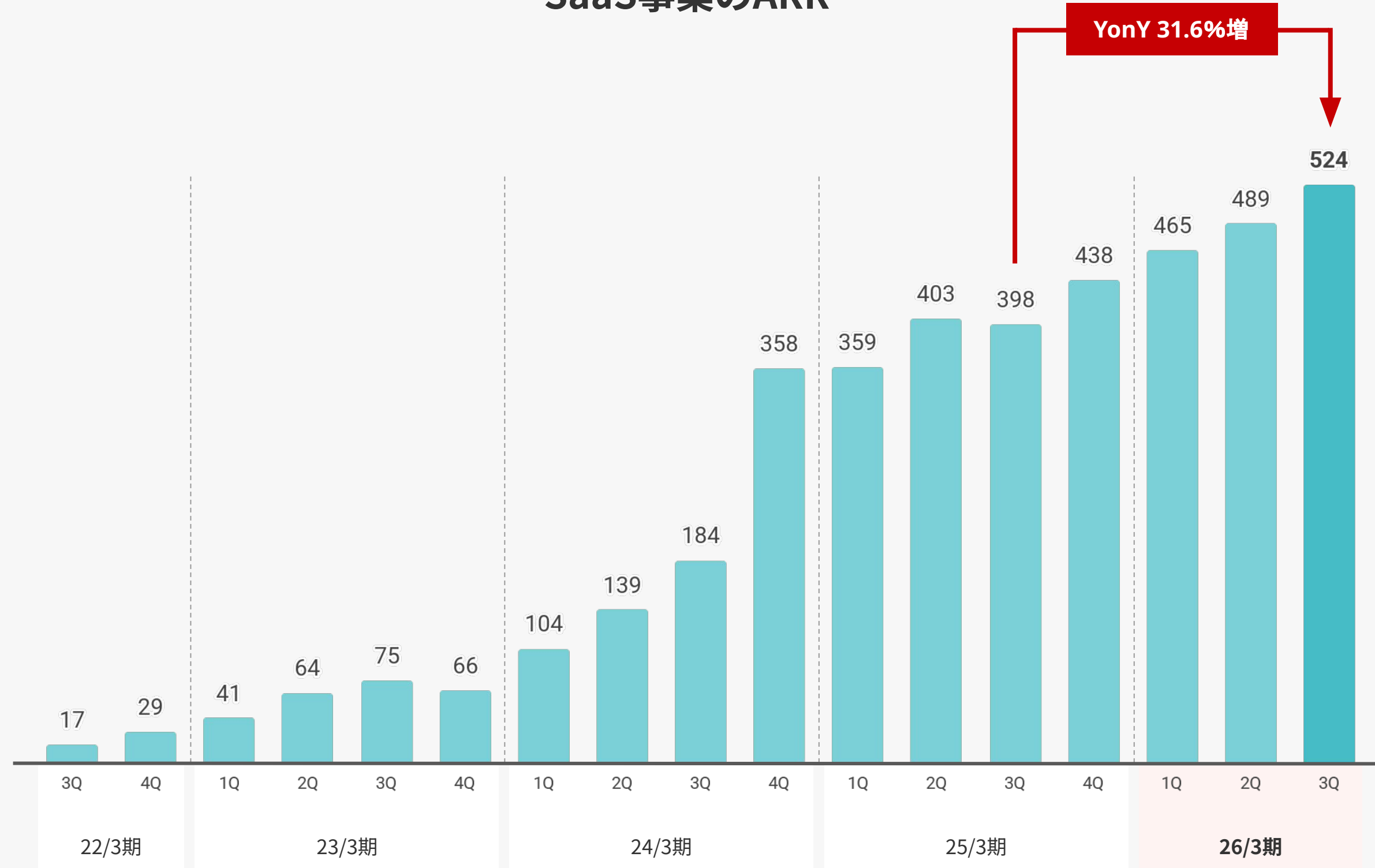
SaaS・DX事業

## SaaS事業のARR<sup>(1)</sup>

- **524百万円（YonY 31.6%増）**  
FanGrowth、Sharelyの契約数増加により着実に拡大

（単位：百万円）

## SaaS事業のARR<sup>(1)</sup>



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

## 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



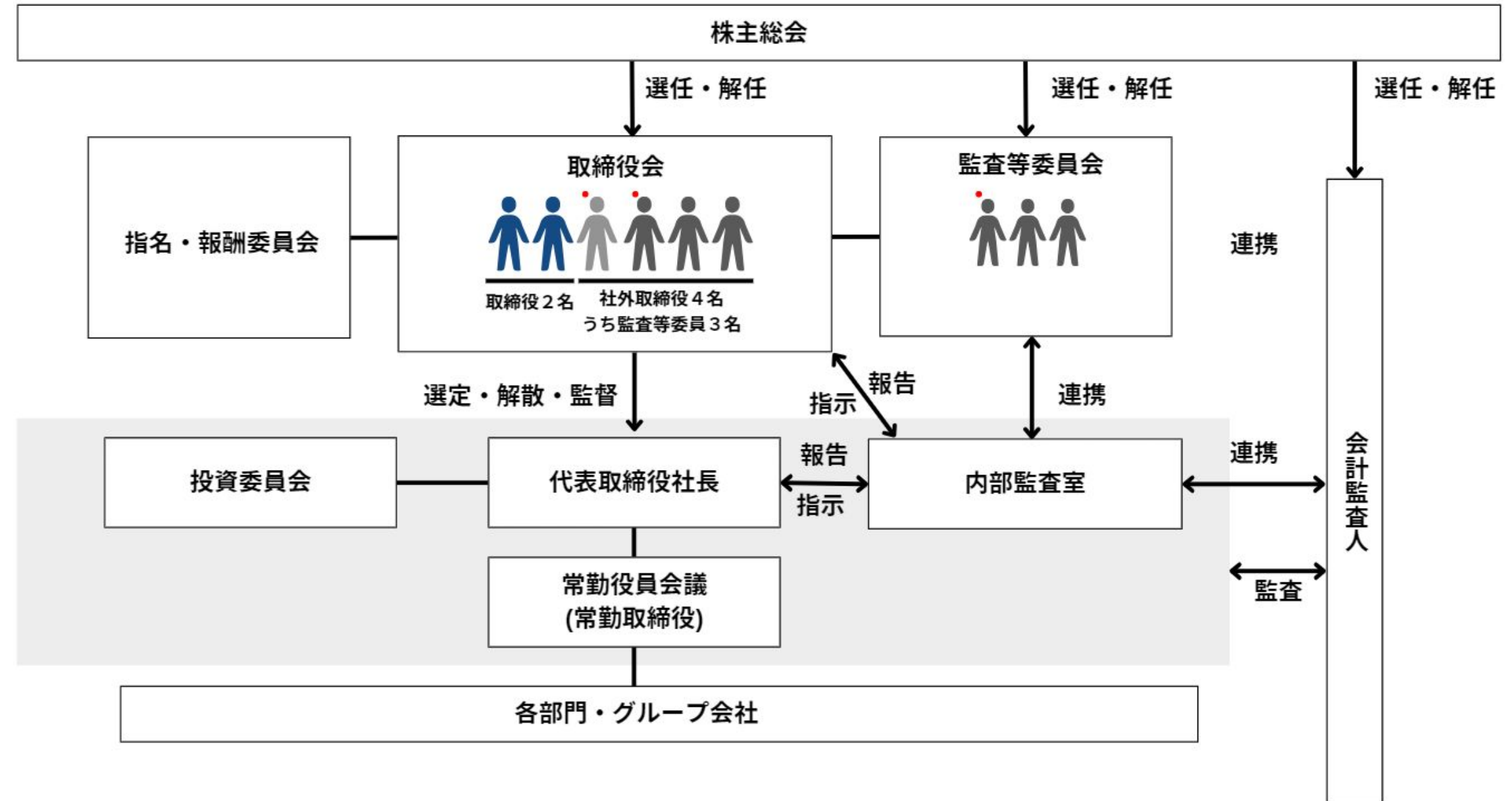


## ガバナンス体制

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



# 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

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252名

※2025年12月末時点  
※契約・アルバイト社員含む

資本金：

23百万円

※2025年12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

  
DXコンサル事業

  
M&Aアドバイザリー事業

  
ONE MEDICAL  
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
- 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>(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）

✓ **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



● 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）

✓ (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<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

## 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

**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月取締役に就任。



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を務める。



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

**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**

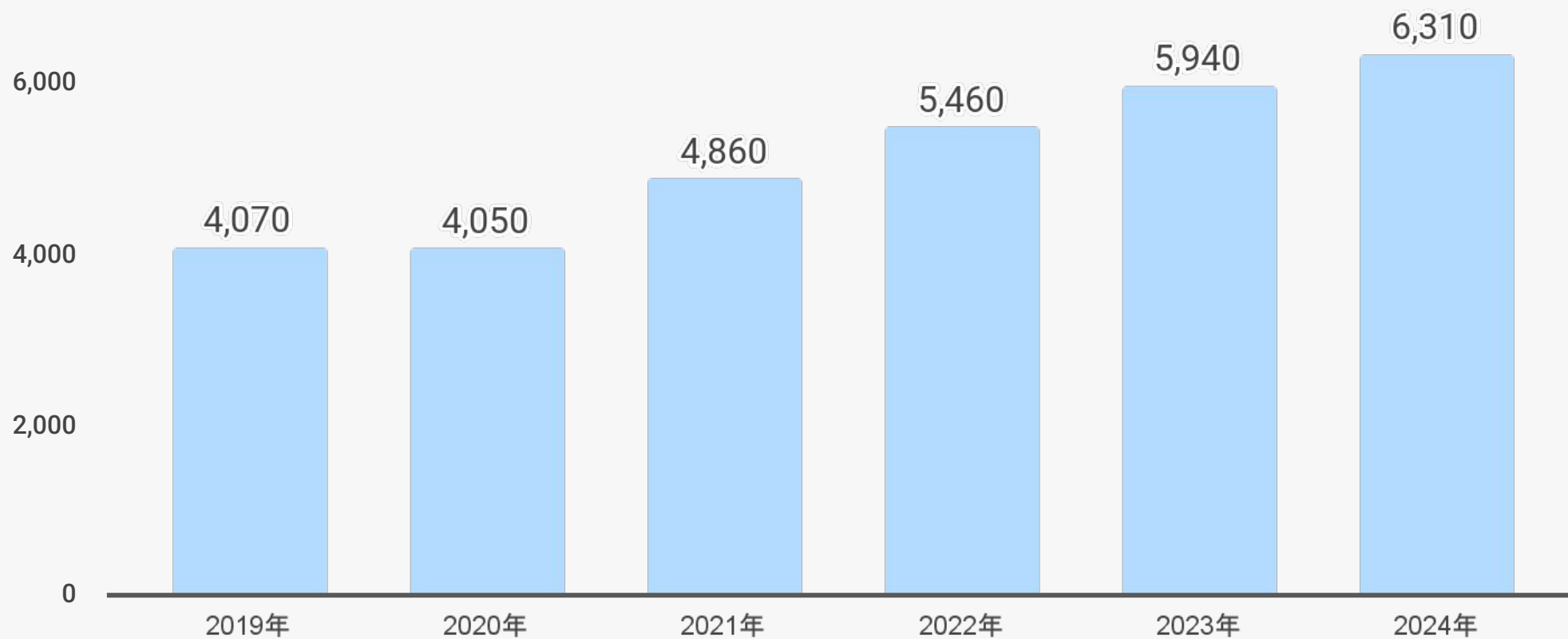
新卒で(株)リクルートに入社後、経営企画・事業企画・FinTech事業の立ち上げを経験。2022年IPO準備中のネットベンチャーに転職、2024年6月に同社執行役員CSOに就任し、経営企画・法務・経理・IR・人事等コーポレート部門を幅広く管掌。2025年5月エキサイトホールディングス(株)に入社し、当社経営企画室および経営管理室長就任。2025年10月エキサイト(株)執行役員CFOに就任。

## 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)



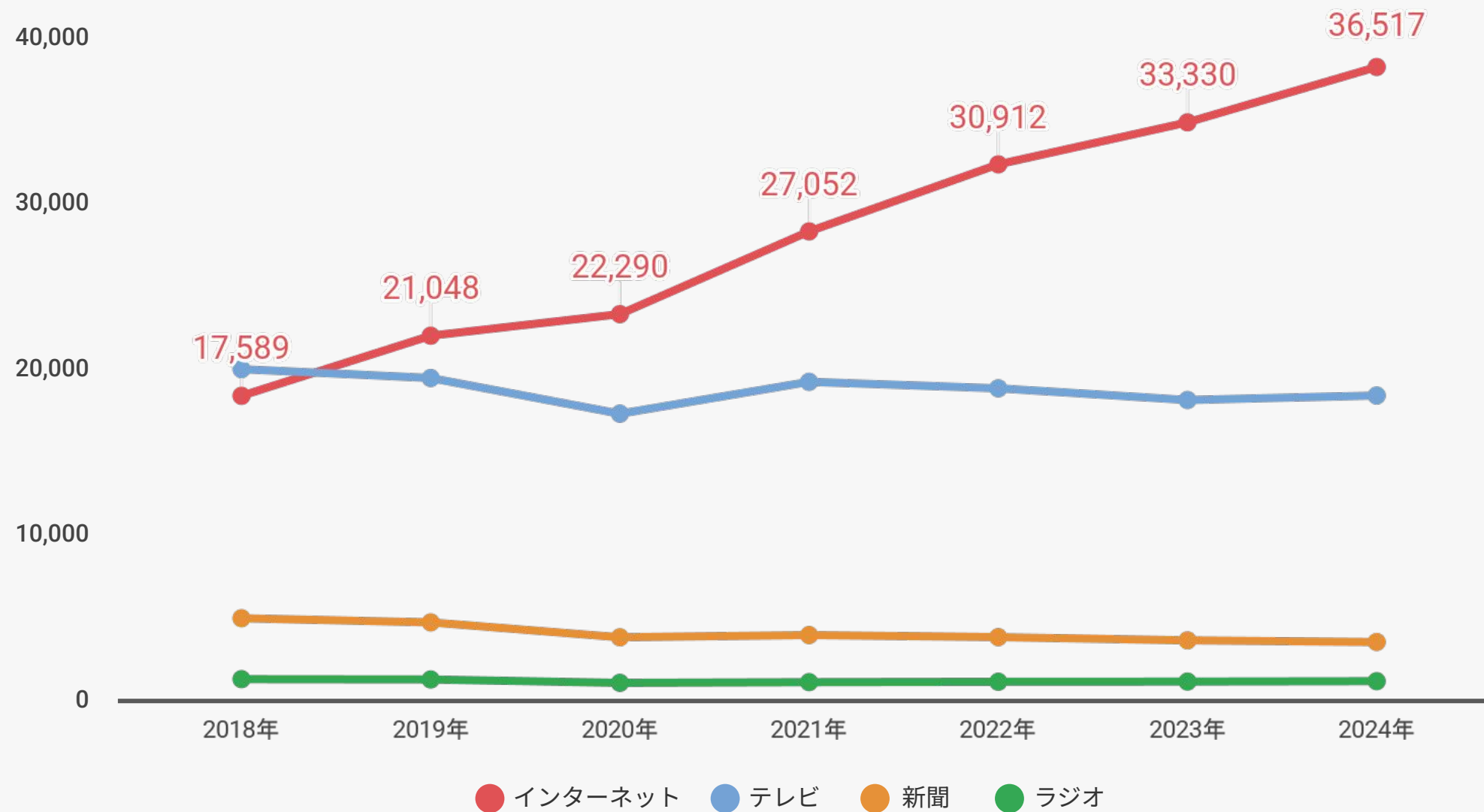
出所：2025 美容医療の展望と戦略 ～市場分析編～（矢野経済研究所） 医療施設収入高ベース

## メディアサービスの市場規模

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）



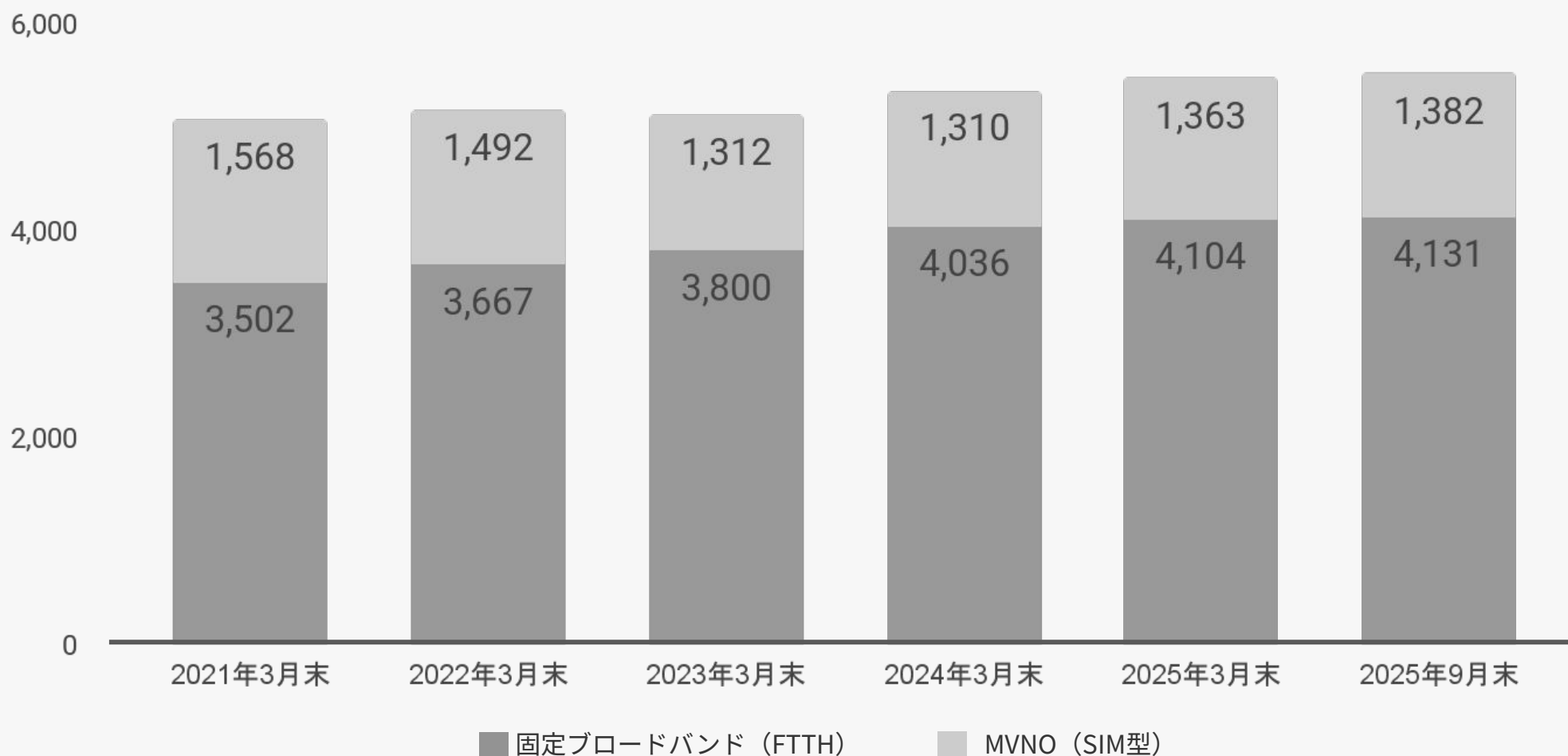
出所：(株)電通「2024年 日本の広告費」2025年2月



## 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12月）「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）「国内MVNO市場調査（2025年9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 3 Q
売上高	(百万円)	7,131	7,533	7,713	9,091	7,975
営業利益	(百万円)	398	622	643	465	193
経常利益	(百万円)	407	597	621	354	167
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	346	453	400	184	13
包括利益	(百万円)	243	510	347	225	79
純資産額	(百万円)	1,511	2,022	3,628	3,638	3,500
総資産額	(百万円)	4,241	4,550	6,295	10,346	10,830
1株当たり純資産額	(円)	53.55	518.20	736.89	720.24	697.54
1株当たり当期純利益	(円)	89.04	116.51	82.16	37.78	2.70
自己資本比率	(%)	35.6	44.4	57.5	33.8	30.9
自己資本当期純利益率	(%)	25.0	25.7	14.2	5.2	0.4

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/>