

2024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 | 2024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 | 2024年3月期 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 | 2024年3月期 通期決算概要 (2023年4月～2024年3月)

エグゼクティブサマリー

GOOD

連結業績

- 3Qまでの進捗遅れを取り戻し増収増益

プラットフォーム事業（コンサルティング）

- 相談回数が増加し過去最高の売上高・営業利益を達成

ブロードバンド事業

- 広告費抑制も業績は堅調に推移

SaaS・DX事業

- FanGrowth、Sharely等のSaaS事業は、YonY 84.3%の増収
- 赤字が継続していたiXITのDX事業は、採算性を改善させ黒字が定着

BAD

プラットフォーム事業（メディア）

- 12月以降は回復したものの検索ロジック変更の影響を受け減収減益

通期（2023年4月～2024年3月）

売上高

営業利益

連結業績

7,713 百万円
(YonY +2.4%)

643 百万円
(YonY +3.5%)

コンサルティング

2,123 百万円
(YonY +12.7%)

477 百万円
(YonY +27.0%)

プラットフォーム

メディア・D2C

1,181 百万円
(YonY ▲10.7%)

187 百万円
(YonY ▲39.1%)

計

3,305 百万円
(YonY +3.1%)

664 百万円
(YonY ▲2.8%)

ブロードバンド

3,721 百万円
(YonY +1.2%)

643 百万円
(YonY ▲1.0%)

SaaS・DX

686 百万円
(YonY +5.9%)

▲107 百万円
(YonY +55百万円)

その他・全社費等

—

▲557 百万円

通期業績予想との比較

(単位:百万円)

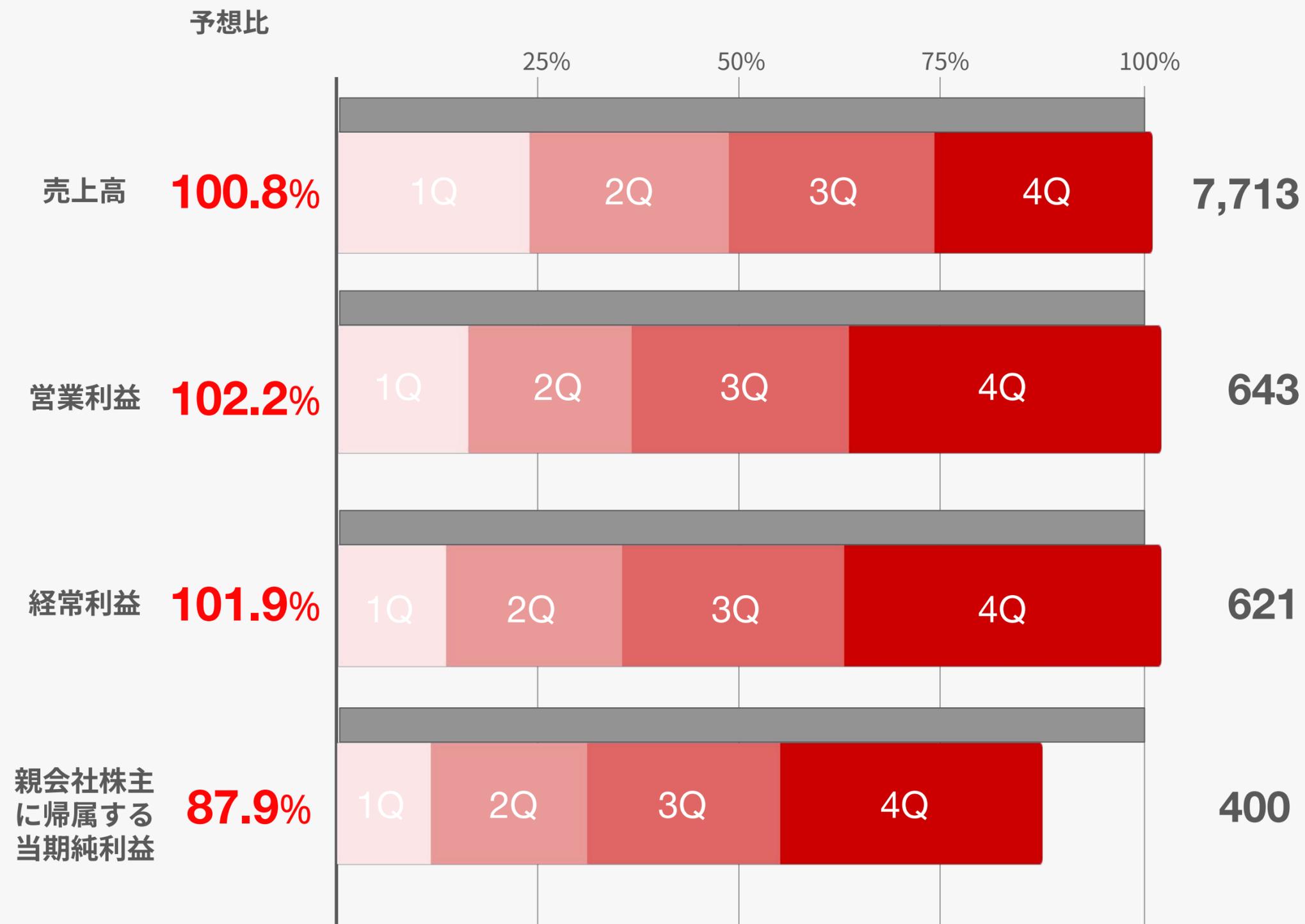
	実績	予想	予想比
売上高	7,713	7,650	100.8%
営業利益	643	630	102.2%
経常利益	621	610	101.9%
親会社株主に 帰属する当期 純利益	400	455	87.9%

メディアの検索ロジック変更の影響により、3Qまで利益面で進捗が大きく遅れていたが、12月よりメディアの業績が回復し、**売上高・営業利益・経常利益は業績予想を上回って着地。**

親会社株主に帰属する当期純利益は、減損損失（特別損失）66百万円の計上より、業績予想を下回って着地。

通期業績予想との比較

(単位:百万円)



WORK CAREER (プラットフォーム事業/カウンセリングサービス)

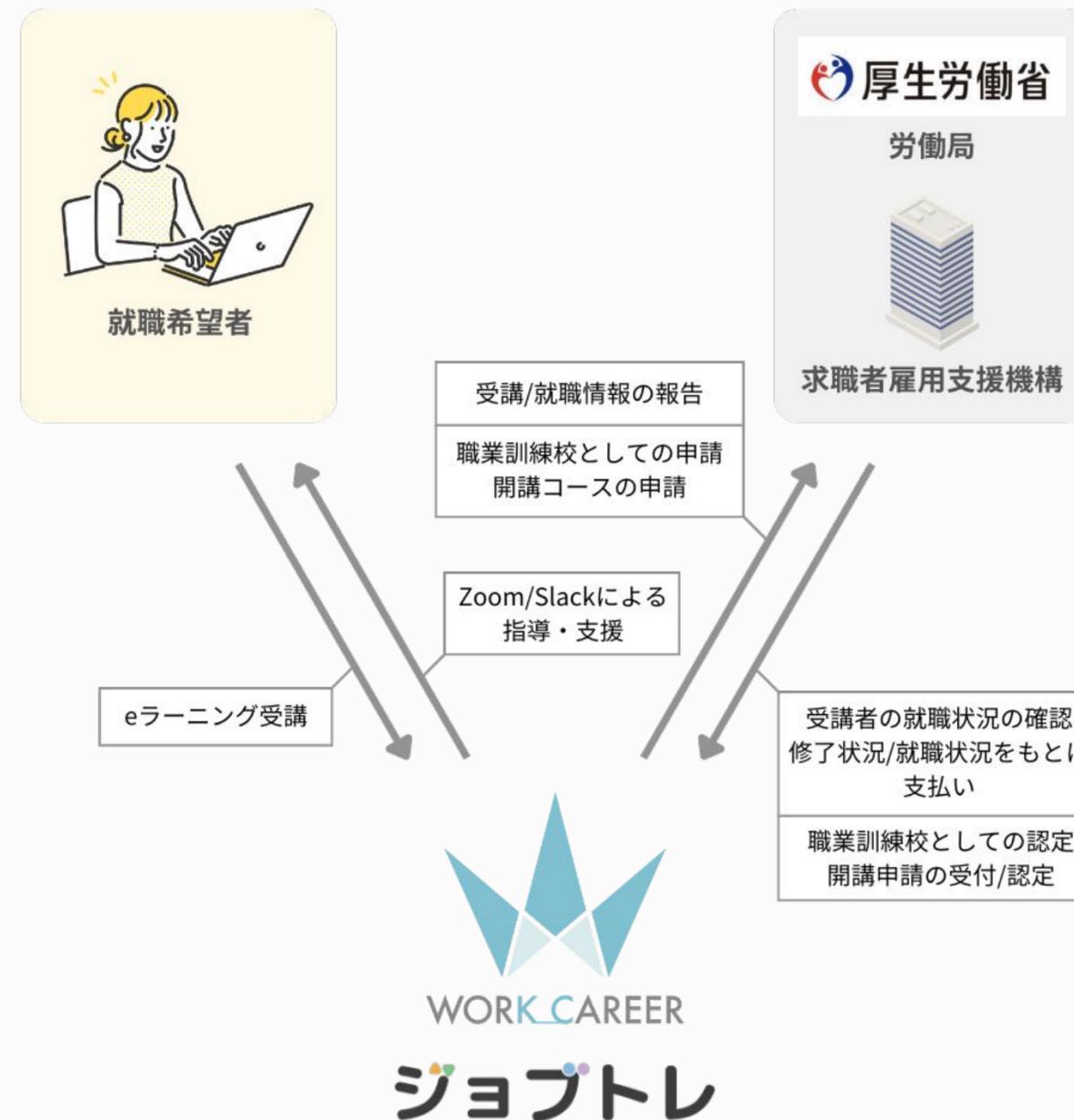
eラーニング型職業訓練事業「ジョブトレ」を運営するワークキャリア(株)の子会社化を決議

【取得目的】

ワークキャリア(株)を子会社化することにより、カウンセリングサービス領域において、**個人のメンタル面に加えスキル面にも支援の幅を拡大**し、プラットフォーム事業（カウンセリングサービス）の更なる成長を目指す

【特長・強み】

- 2022年に全国初の**eラーニング型職業訓練校「ジョブトレ」**を開校
- 現在**24の都道府県で事業を展開**しており、オンラインで全国どこからでも無料で受講が可能のため、通学型では受講できなかった地方在住者の状況を改善
- 多くの離職者・求職者に対して就職に必要な職業スキルや知識を習得するための講座を提供しながら、**個人のスキル面の支援**を行う



連結損益計算書(4Q連結会計期間)

- **売上高**
2,065百万円 (YoY 11.4%増)
コンサルティング、SaaSの成長に加え、メディアの業績回復により **2桁成長**
- **営業利益**
243百万円 (YoY 115.3%増)
コンサルティングの大幅な増益、メディアの業績回復により **営業利益は倍増**
- **既存事業**
コンサルティングの成長、メディアの業績回復により
営業利益率は18.6%
- **新規事業**
FanGrowth等のSaaSを中心に規律ある先行投資を継続中

4Q連結会計期間 (1-3月)

(単位：百万円)

	24年3月期 4Q(1-3月)	23年3月期 4Q(1-3月)	増減額・pt	増減率
売上高	2,065	1,853	+211	11.4%
売上総利益	1,056	861	+195	22.7%
売上総利益率	51.2%	46.5%	+4.7pt	—
営業利益	243	113	+130	115.3%
既存事業	333	199	+133	66.8%
新規事業	▲89	▲86	▲3	—
営業利益率	11.8%	6.1%	+5.7pt	—
経常利益	239	104	+134	127.7%
経常利益率	11.6%	5.7%	+5.9pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	148	70	+78	111.2%
当期純利益率	7.2%	3.8%	+3.4pt	—

連結損益計算書(通期)

- **売上高**
7,713百万円 (YoY 2.4%増)
コンサルティング、SaaSが伸長し、メディアの減益を吸収
- **営業利益**
643百万円 (YoY 3.5%増)
コンサルティングが大幅に増益し、メディアの減益を吸収
- **既存事業**
メディアの減益影響あるものの
営業利益率は14.5%
- **新規事業**
iXITの採算性改善、FanGrowthの成長に伴う損失改善により**赤字縮小**

通期 (2023年4月～2024年3月)

(単位：百万円)

	24年3月期	23年3月期	増減額・pt	増減率
売上高	7,713	7,533	+180	2.4%
売上総利益	3,745	3,554	+190	5.4%
売上総利益率	48.6%	47.2%	+1.4pt	—
営業利益	643	622	+21	3.5%
既存事業	982	992	▲9	▲1.0%
新規事業	▲339	▲370	+31	—
営業利益率	8.3%	8.3%	+0.1pt	—
経常利益	621	597	+24	4.1%
経常利益率	8.1%	7.9%	+0.1pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	400	453	▲53	▲11.9%
当期純利益率	5.2%	6.0%	▲0.8pt	—

連結貸借対照表

- 現金及び預金**
 上場時の公募増資により**1,258百万円**を調達
- 自己資本比率**
 公募増資、利益計上等により**57.5%まで上昇**（前期末比+13.2%）
- 総資産に占める有利子負債割合**
 公募増資に加え、借入金の返済が進み**18.1%まで減少**（前期末比▲11.1%）
- のれん**
 Sharely子会社化に伴うのれん発生等により前期末比260百万円の増加
- PBR**
 3月末の株価ベースのPBRは**1.41倍**
 利益計上、持続的な配当、自己株式の取得により更なる向上を目指す

		24年3月末	23年3月末	前期末比
資産	現金及び預金	2,530	1,175	+1,354
	売掛金	1,255	1,153	+101
	のれん	831	570	+260
	その他	1,677	1,650	+27
	資産	6,295	4,550	+1,745
負債	有利子負債	1,140	1,330	▲190
	その他	1,527	1,198	+329
	負債	2,667	2,528	+139
純資産	株主資本	3,733	2,075	+1,658
	その他	▲104	▲52	▲52
	純資産	3,628	2,022	+1,605

自己資本比率 (%)



総資産に占める有利子負債割合 (%)



02 | 業績見通しと今後の戦略・方針

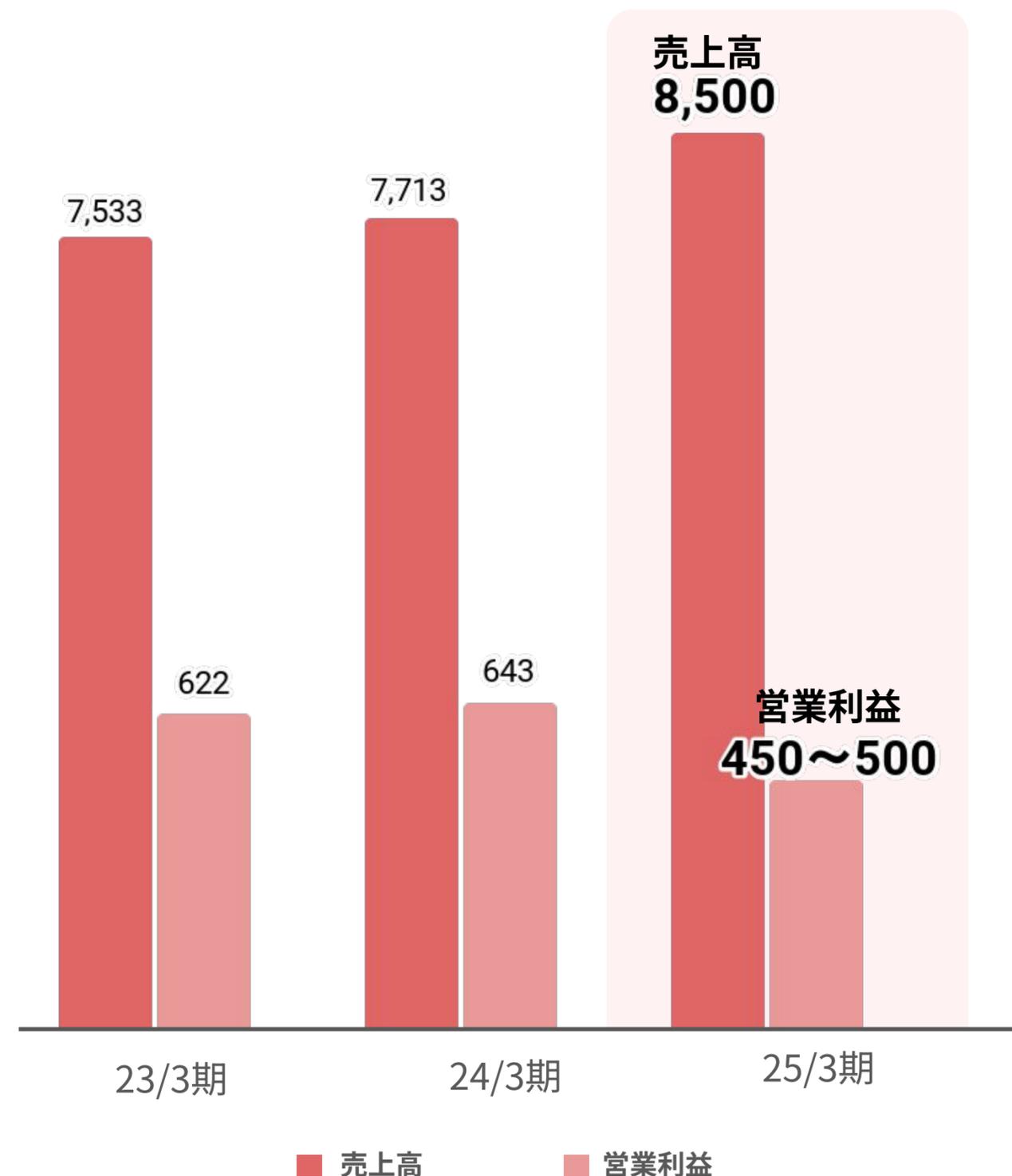
2025年3月期 業績見通し

全体方針

2025年3月期は、中長期での利益最大化を目指し、**売上高の成長を優先**する方針。**売上高は10.2%の増収を見込む**一方で、**広告費や人件費、採用費等の増加を見込むため減益**予定。

- カウンセリングサービスを中心に**広告宣伝費**を前期比約170百万円増加し、**会員獲得**を積極化
- FanGrowthを中心に**優秀な人材の採用**を積極化

	25/3期予想 (百万円)	24/3期実績 (百万円)	増減率 (%)
売上高	8,500	7,713	10.2
営業利益	450~500	643	▲30.1~▲22.3
経常利益	440~490	621	▲29.2~▲21.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	250~290	400	▲37.5~▲27.5



株主還元方針

資本コストや資本効率化をより一層意識した経営資源の配分を実践することにより、更なる持続的な成長と企業価値の向上を実現することを目的として配当方針を変更。

安定的かつ継続的な配当に加え、自己株式の取得も機動的に行うことで、利益還元を図っていく方針。

配当方針の変更

変更前

将来的には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当社グループを取り巻く事業環境を勘案した上で、株主に対して安定的かつ持続的な利益還元を実施する方針であるが、現時点においては配当可能性及びその実施時期については未定

変更後

2024年3月期の期末配当から**連結株主資本配当率(DOE) 4%**を目安とする方針に変更
2025年3月期以降も安定的かつ持続的な配当を実施する予定

配当額

	24年3月期	25年3月期
1株当たり年間配当金	60円	30円
普通配当	30円	30円
記念配当	30円	—
配当利回り(※)	5.8%	2.9%

(※) 3月末の株価1,042円をベースに計算

総還元性向

(単位：百万円)

		24年3月期
総還元額	配当金総額	294
	自己株式取得額	24
	総還元額	319
総還元性向		79.80%

今後の戦略・方針

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

コンサルティングサービス

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及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

メディアサービス他

- メディアサービス
質の高いオリジナルコンテンツ強化
- M&A BASE
人材採用を進め、組織強化を行いながら、継続的なM&A成約を目指す

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ため**着実な成長**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

25/3期に**ARR⁽¹⁾6億円到達**を目指す

- FanGrowth
順調に成長しているため、25/3期はプロダクトを磨きつつ、人材採用を積極化し、セールス・コンサル体制を強化する方針
- Sharely
2024年3月より連結開始。営業・CS体制を強化し、バーチャル株主総会の支援件数No.1を目指す

DX事業

- 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

25/3期は、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を原資として先行投資に充当
- 多額の投資を行う場合は、市場との対話を十分に行ったうえで実施する方針

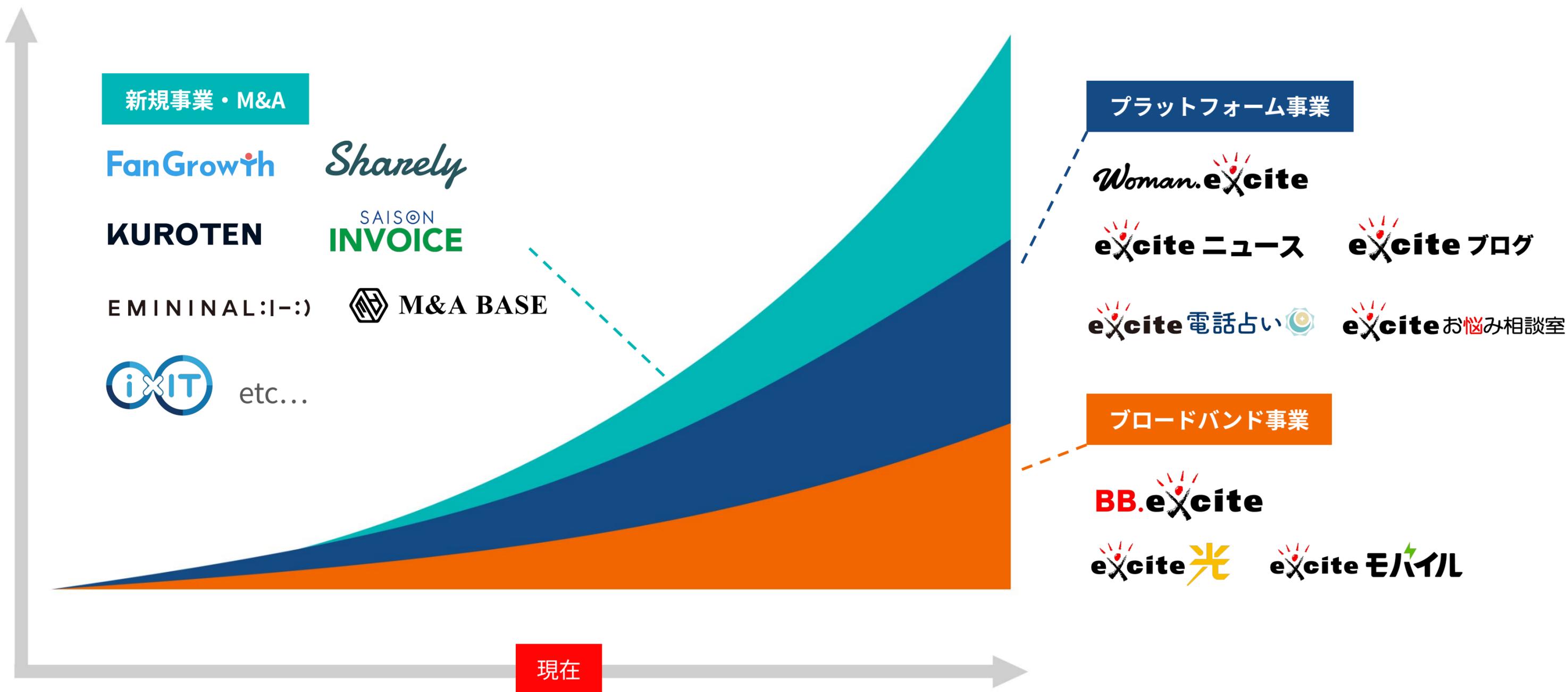
M&A

- 対象領域
1. 既存事業及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

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つつ
新規事業やM&Aに投資を行い、次の収益の柱を育てていく



03 | 2024年3月期 セグメント別業績

セグメント別売上高

プラットフォーム事業

911百万円 (YoY 19.6%増)

- カウンセリングサービス
過去最高の売上高546百万円
- メディアサービス
PV数の回復、広告需要期に伴う単価上昇によりYoY26.9%の増収

ブロードバンド事業

935百万円 (YoY 1.1%増)

- 広告費抑制も増収

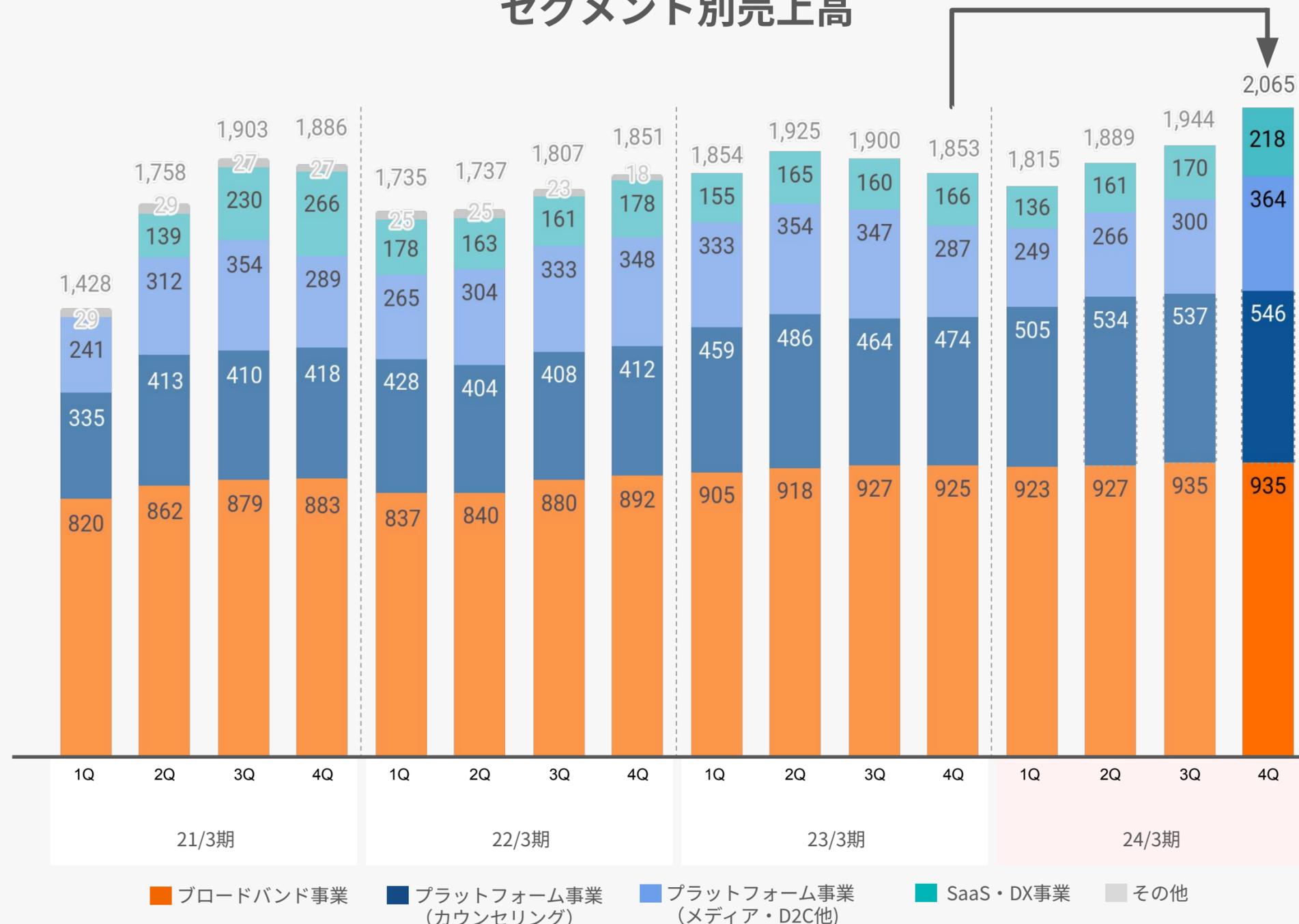
SaaS・DX事業

218百万円 (YoY 31.6%増)

- FanGrowthの成長、Sharelyの連結開始により大幅な増収

セグメント別売上高

(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

プラットフォーム事業

233百万円 (YoY 71.2%増)

- カウンセリングサービス
広告費を増加させながらも
YoY45.1%の増益
- メディアサービス
PV数の回復、広告需要期に伴う単
価上昇によりYoYで利益は倍増

ブロードバンド事業

157百万円 (YoY 3.4%増)

- 適切なコストコントロールにより
安定的に推移

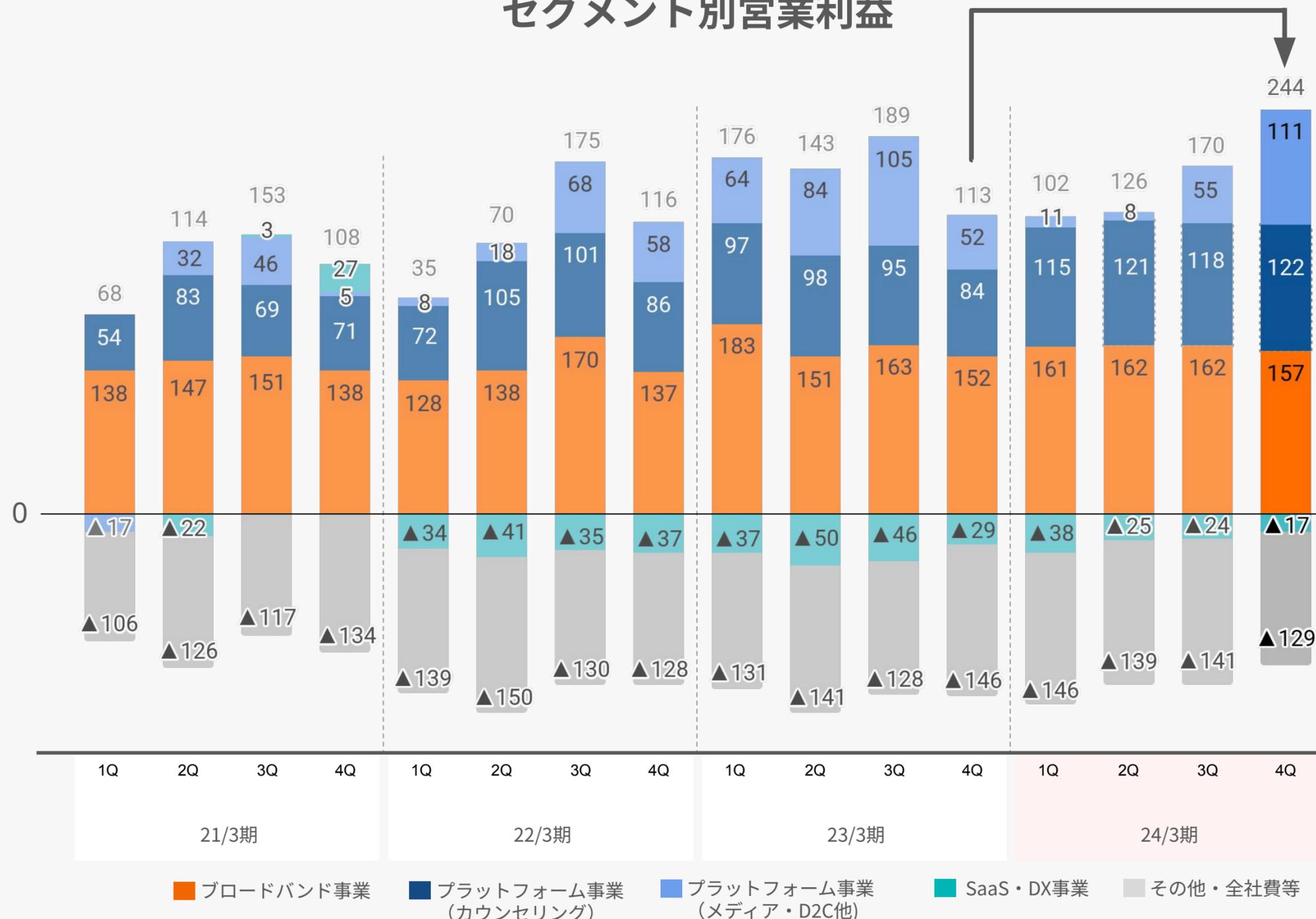
SaaS・DX事業

▲17百万円 (前年同期▲29百万円)

- 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ながらも
営業赤字は縮小

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^{(注)1}

333百万円 (YoY 66.6%増)

- カウンセリングサービスの好調に加え、メディアサービスの回復によりYoYで大幅な増益

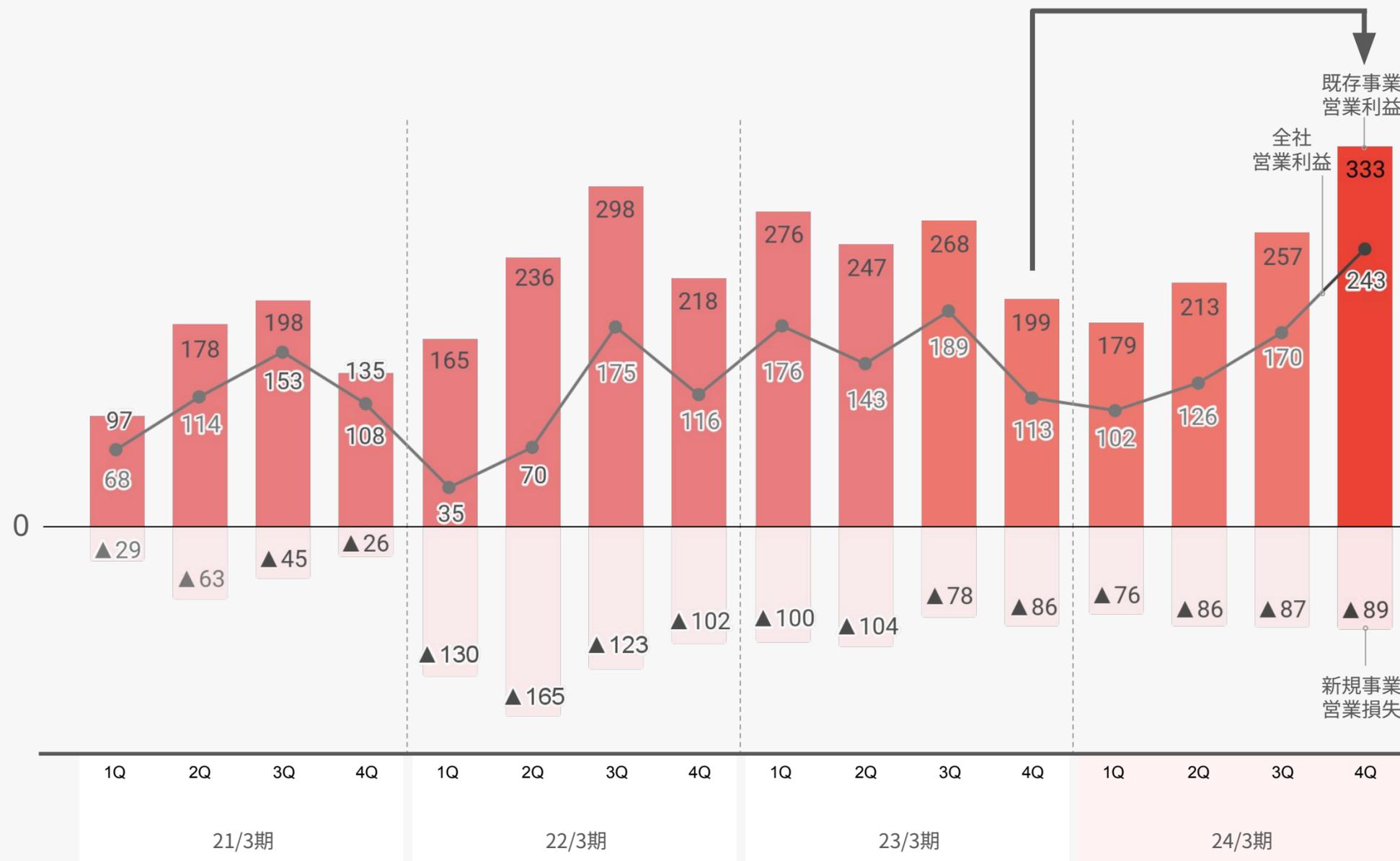
新規事業^{(注)2}

▲89百万円 (前年同期▲86百万円)

- 24/3期の新規事業への投資額は、**既存事業営業利益の34.5%**と規律ある先行投資を継続

事業別営業利益

(単位：百万円)



注：(1) 既存事業には、プラットフォーム事業（カウンセリングサービス、メディアサービス）、ブロードバンド事業が含まれております。
 (2) 新規事業には、プラットフォーム事業（D2C・M&Aサービス）、SaaS・DX事業が含まれております。
 (3) 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
 (4) 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。

プラットフォーム事業

カウンセリングサービス

excite 電話占い

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16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

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96%⁽¹⁾が資格保有者⁽²⁾
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



メディアサービス

Woman.excite excite ニュース excite ブログ



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⁽³⁾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

注：(1) 2024年3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
(3) 2023年3月期月間平均ページビュー

D2Cサービス（新規事業）

EMININAL :|ー:)

矯正治療のプロである矯正ドクターが必ずあなたの“担当医”に

EMININAL:|ー:)
エミニナル 矯正

主治医を務める矯正ドクターの
治療患者数 **2,000** 名以上

お支払いは 月々 **2,750** 円～
治療期間は **最短 2ヶ月**～

Beautiful straight teeth that give you something to smile about.

※1 矯正治療を専門とした歯科医師 ※2 治療患者数は2009年から2022年の13年間の矯正治療患者数の合計です。 ※3 デンタルローンを利用して、3ヶ月（31万円・税込）を120分割した場合の月額料金の月額費用です。 ※4 治療期間には個人差があります。また保証期間は含みません。

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⁽¹⁾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

M&Aサービス（新規事業）

M&A BASE

2023年6月子会社化

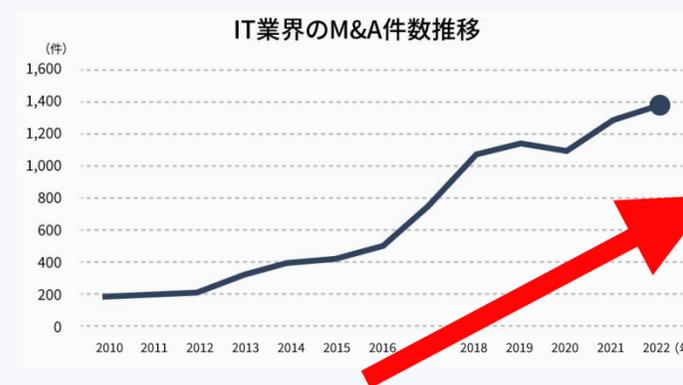
事業内容

M&Aのアドバイザー・仲介事業

- 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



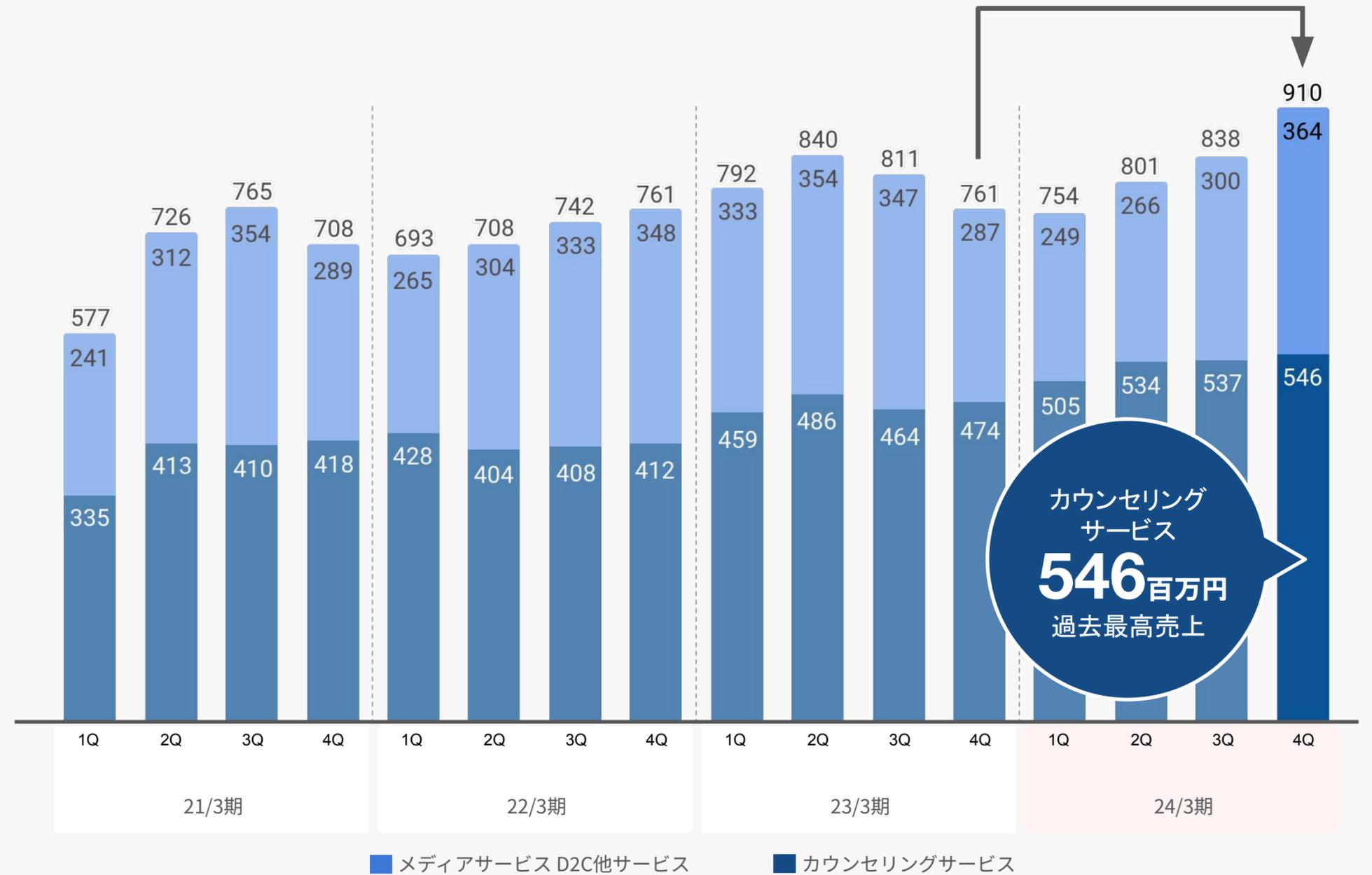
国内のMT&A件数・取引額は年間3,000件超、
取引額約3兆円
M&A BASE(株)が特化するIT業界はM&A市場全体の約42%を占めており、有望な市場

売上高

- コンサルティングサービス**
546百万円 (YoY 15.2%増)
 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**
364百万円 (YoY 26.9%増)
 メディアのPV数回復、広告需要期に伴う単価上昇により、**売上高も回復**

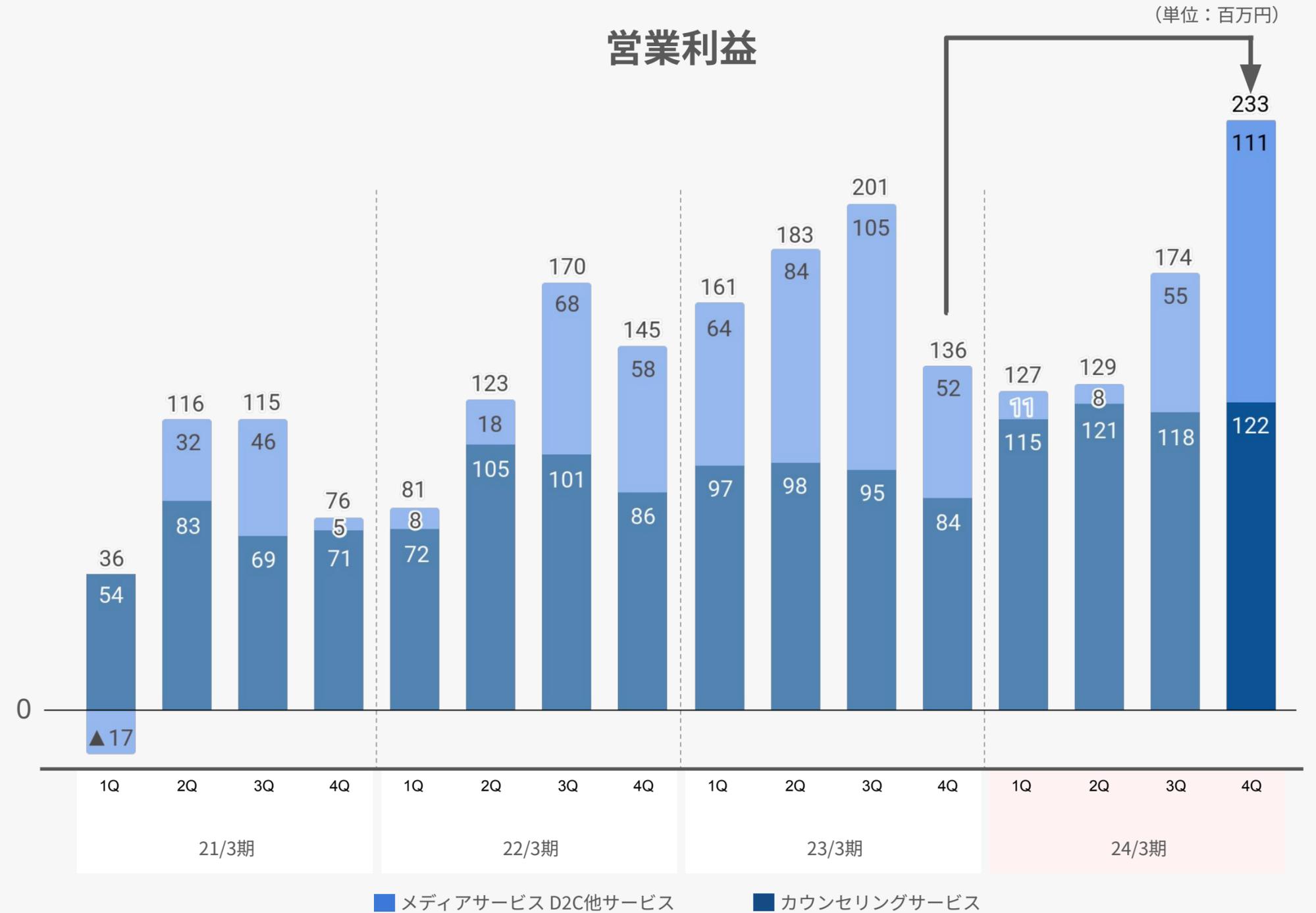
売上高

(単位：百万円)



営業利益

- **コンサルティングサービス**
122百万円 (YoY 45.1%増)
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、**大幅な増益を実現**
- **メディア・D2C他サービス**
111百万円 (YoY 113.2%増)
メディアのPV数回復、広告需要期に伴う単価上昇により**利益は倍増**



カウンセリングサービスKPI

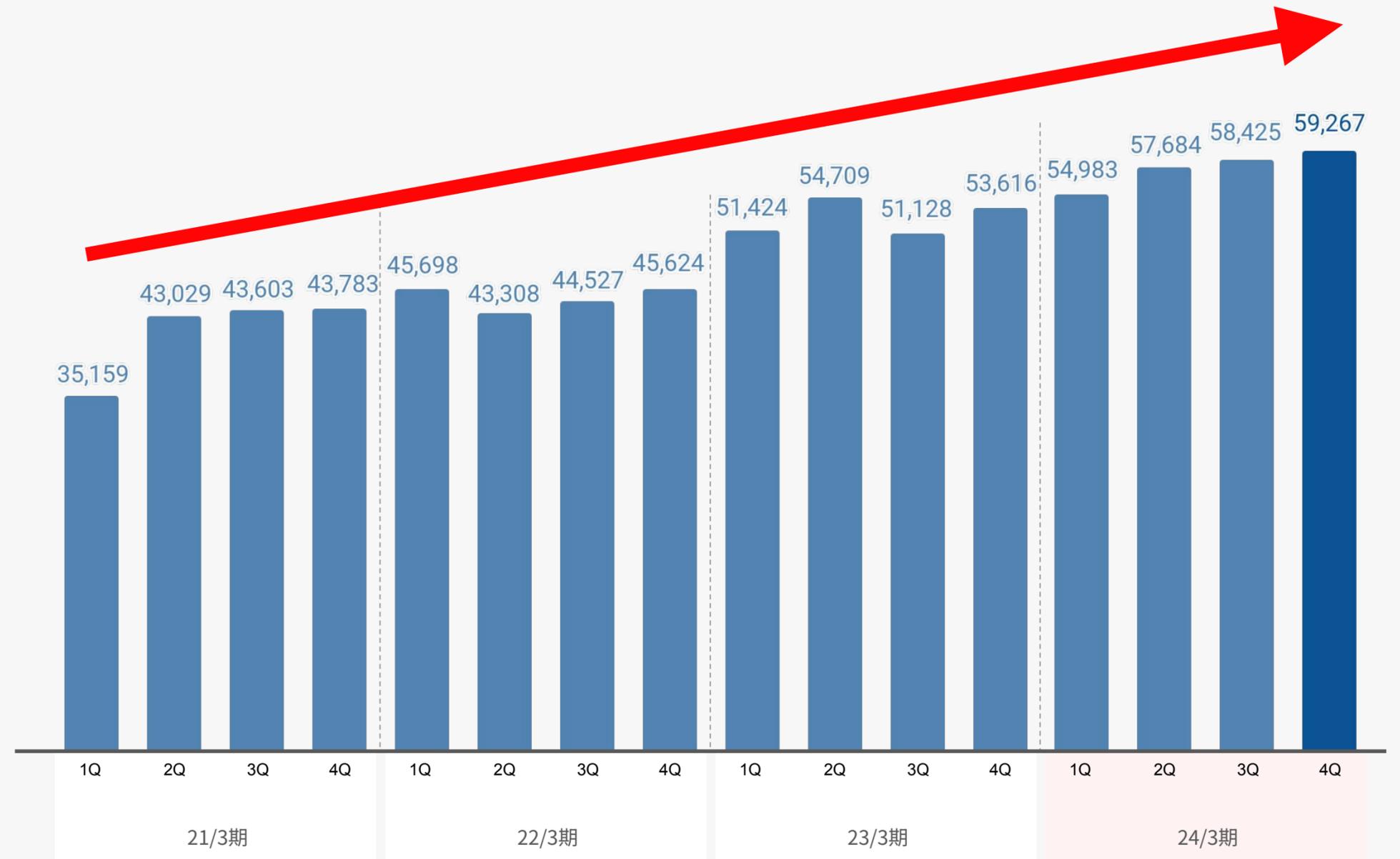
- 良質なカウンセラーの獲得、サービス改善が進み、**相談回数は過去最高の59,267回**を達成

■ 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

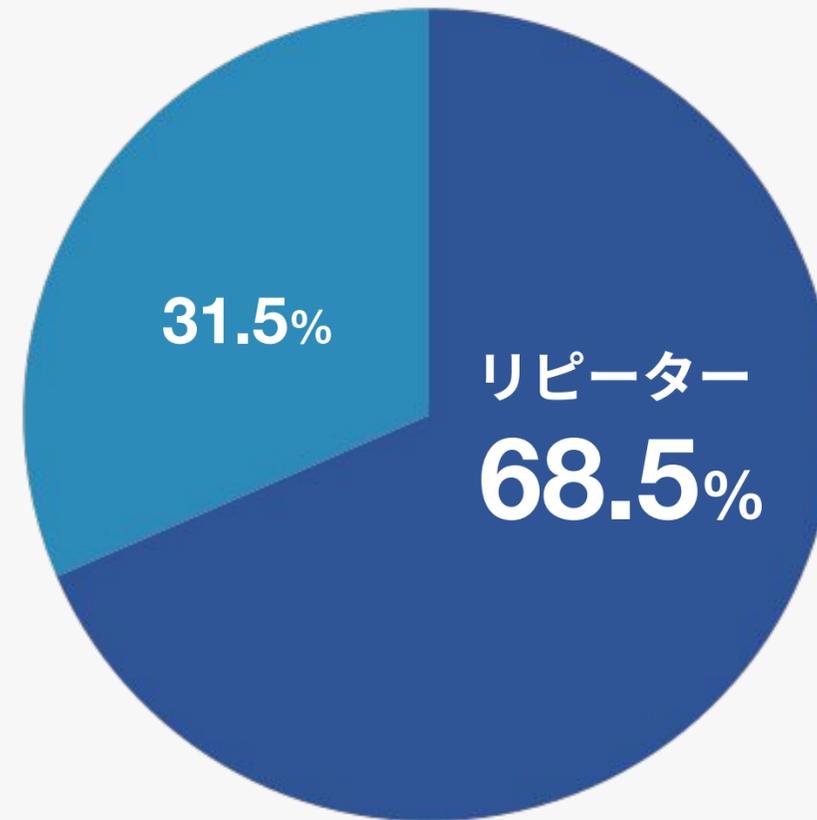
(単位：回)



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68.5%**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
- 2023年9月より企業や団体などの法人向けに提供するオンラインカウンセリングサービス「**エキサイトお悩み相談室 for Biz**」を開始

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



2024年3月期実績

お悩み相談室
カウンセリングジャンル

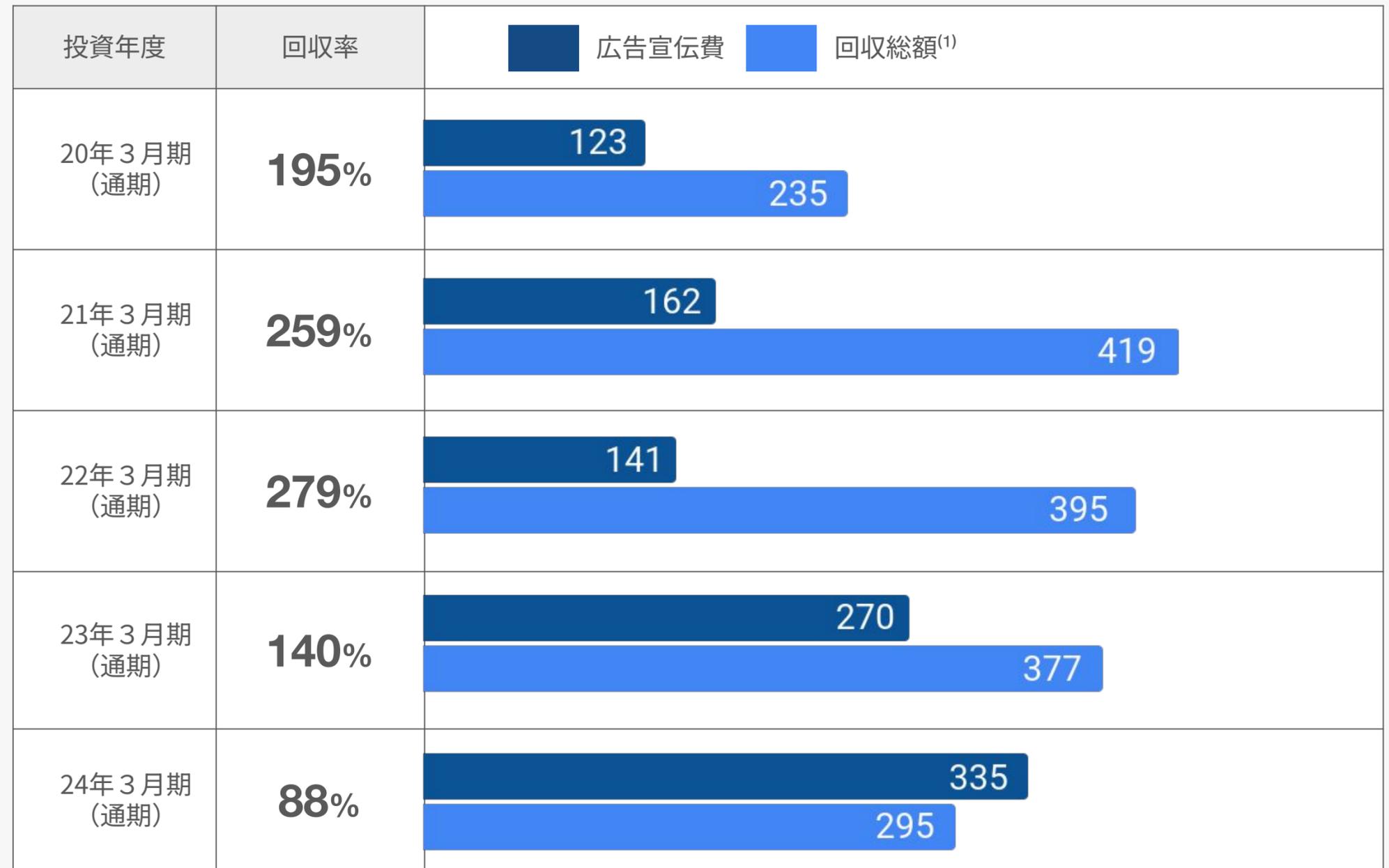
恋愛・結婚
健康・メンタル
家庭・家族
仕事・キャリア
人間関係

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**
- 広告宣伝費を大幅に増額した24年3月期もすでに88%を回収済



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

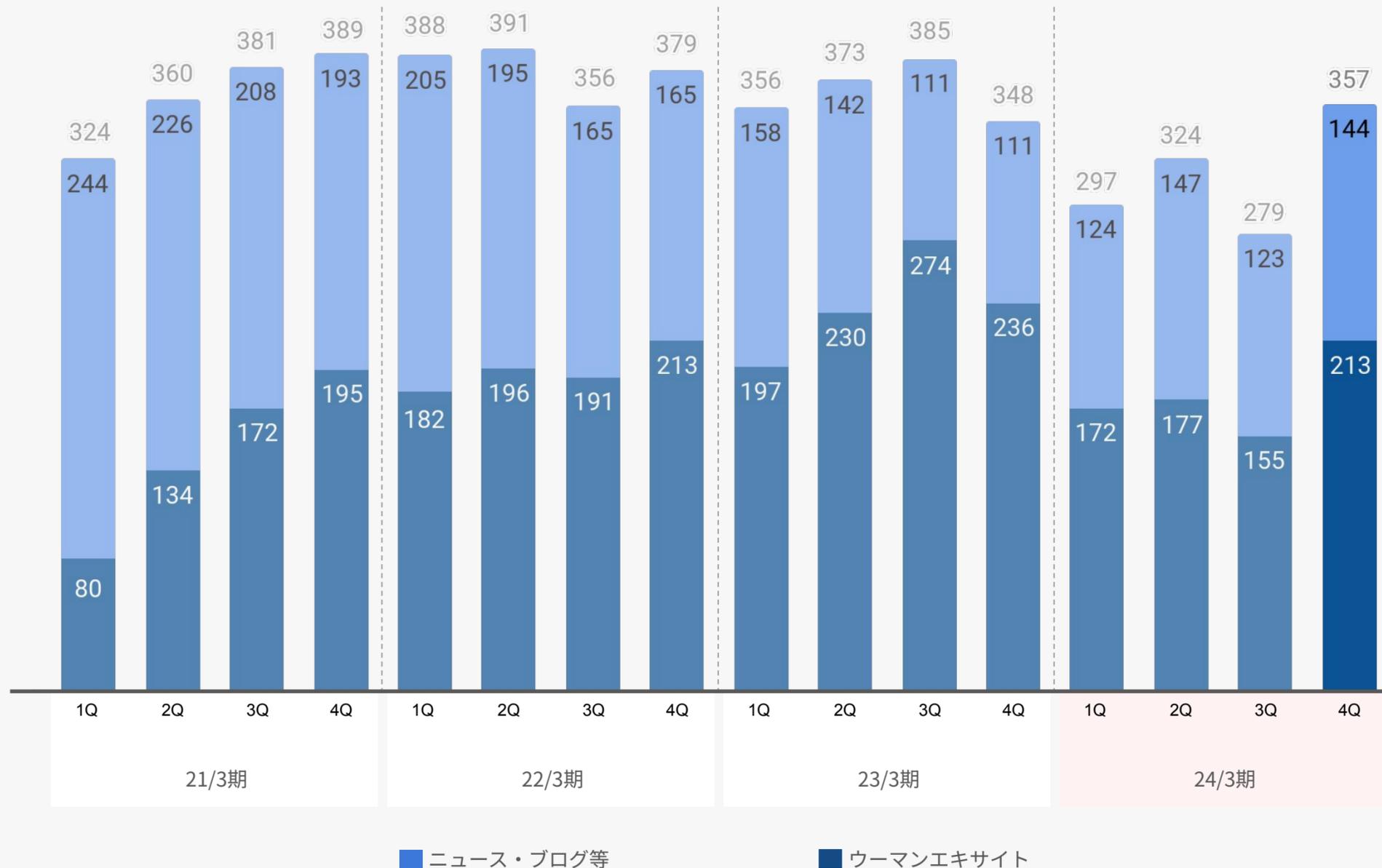
メディアサービスKPI

- 検索ロジック変更の影響を受け、1Qより減少していたPV数が回復
- 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)



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⁽¹⁾ (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⁽²⁾ (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、公衆通信回線等を経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

売上高

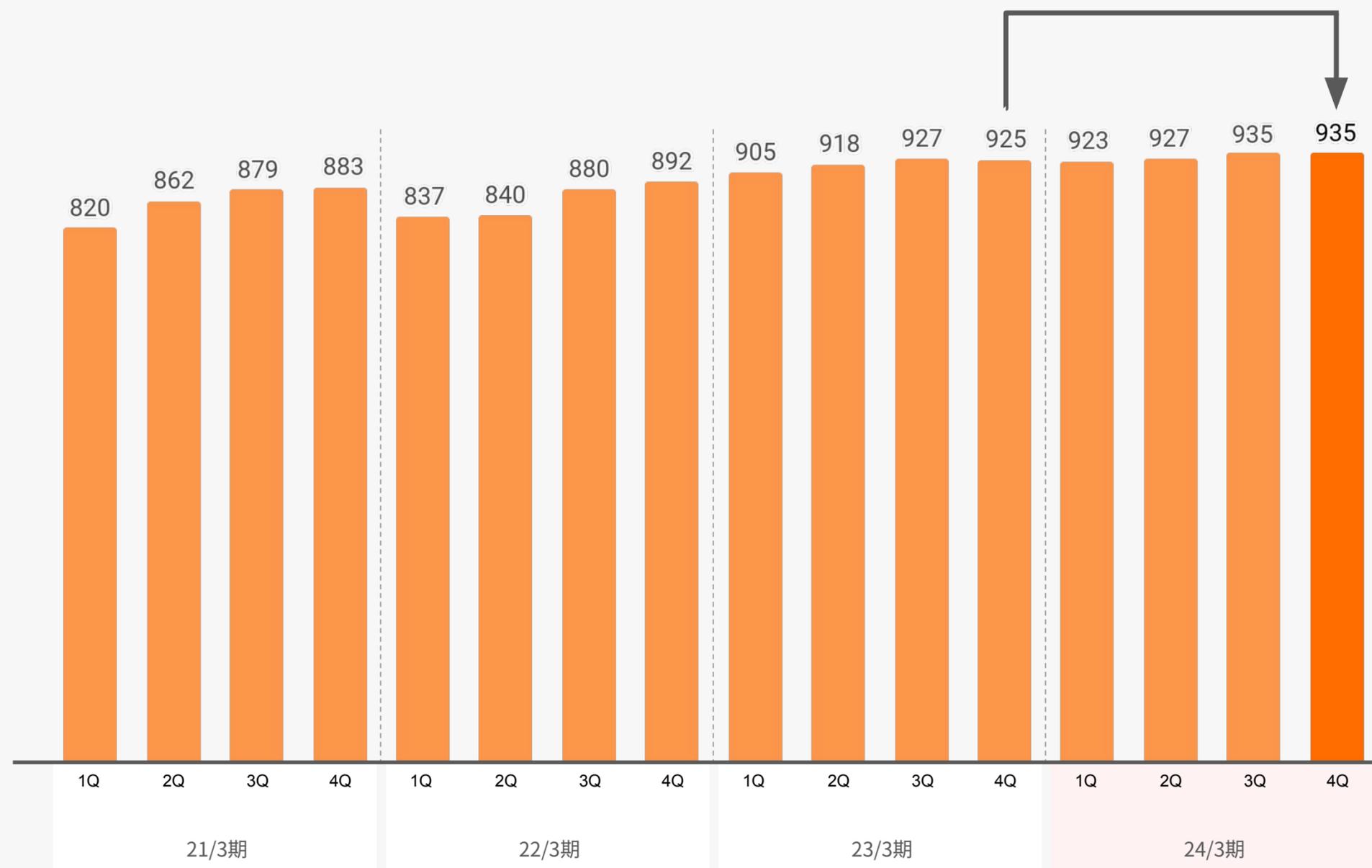
- **935百万円 (YonY 1.1%増)**
「BBエキサイト」を中心としたISPサービスの広告宣伝費を抑制しながらも売上高は堅調に推移

今後の方針

- 光回線サービス (ISPサービス) の会員数拡大のため、広告宣伝費を増加させる方針

売上高

(単位：百万円)



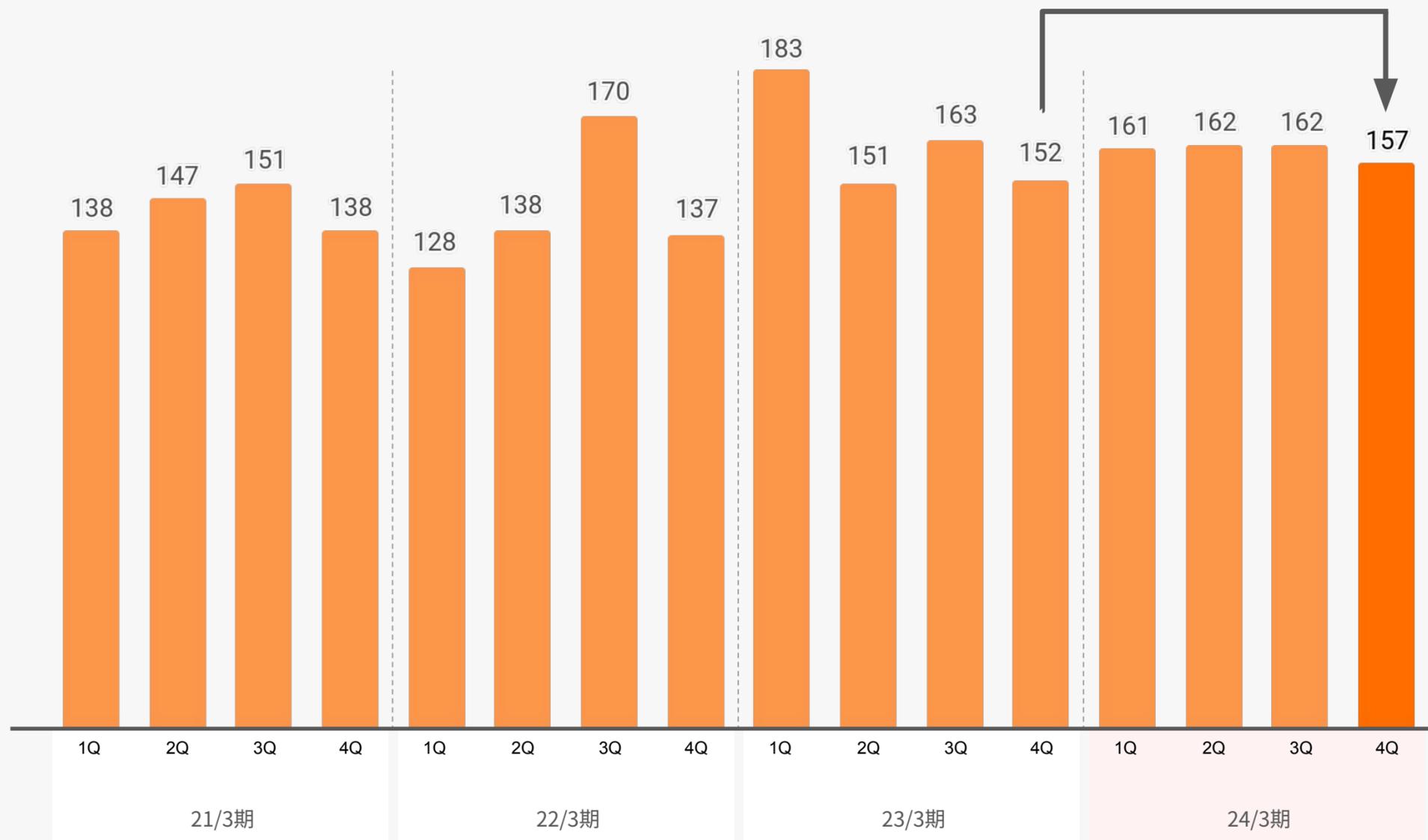
注：21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映していません。
なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

営業利益

- **157百万円 (YonY 3.4%増)**
 広告宣伝費をコントロールしながらYonYで増収
- 3Qより広告宣伝費を増加し、
 会員獲得を強化中

営業利益

(単位：百万円)



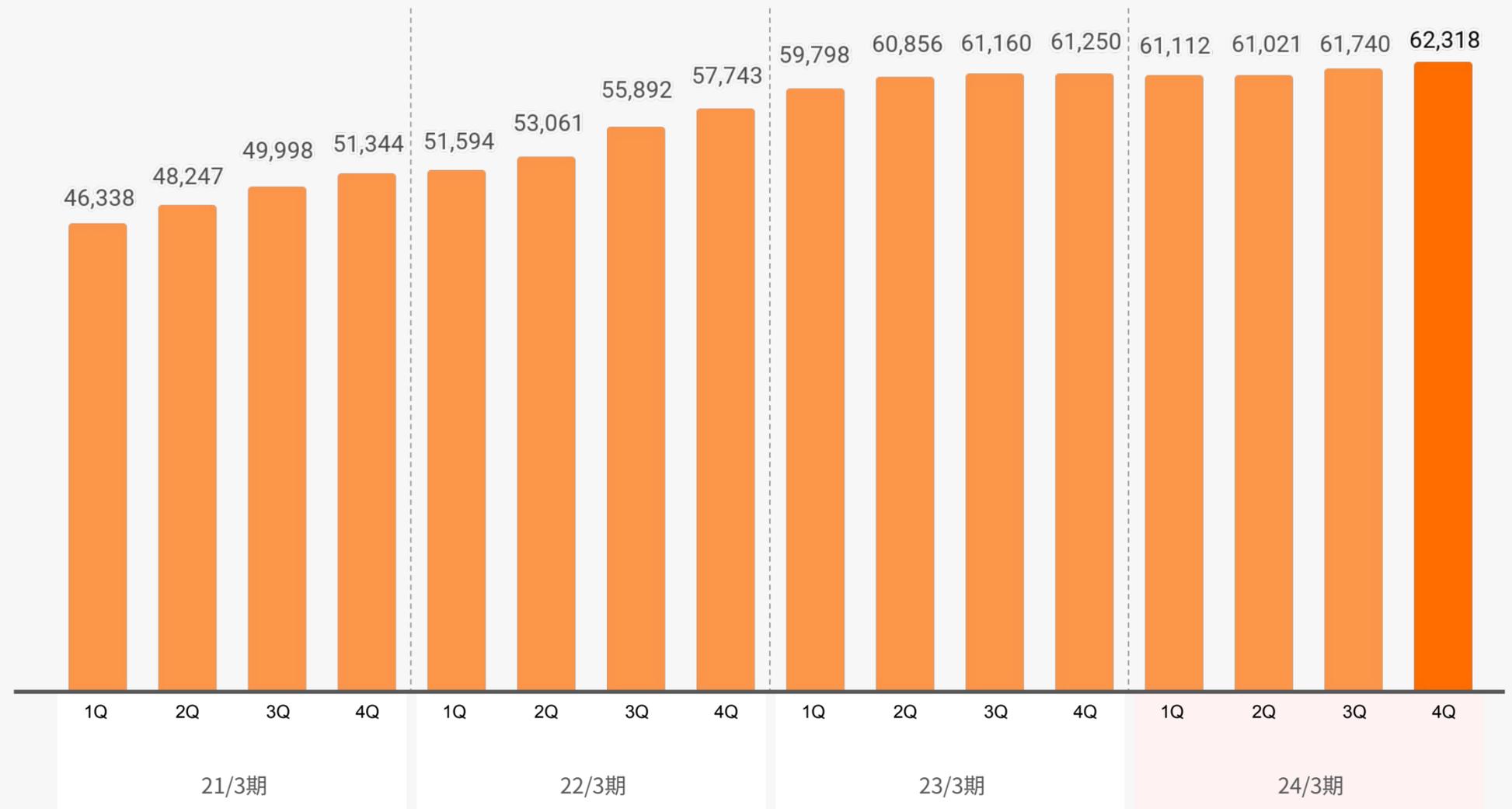
注：21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映していません。
 なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

ブロードバンドサービスのKPI

- 課金会員数は62,318人
(YonY 1.9%増)
- 当期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
- 3Qより広告宣伝費を増加し、会員獲得を強化中

主要な光回線サービス・MVNO月間平均・課金会員数

(単位：人)



SaaS・DX事業

SaaS・DX事業

MRR (1)



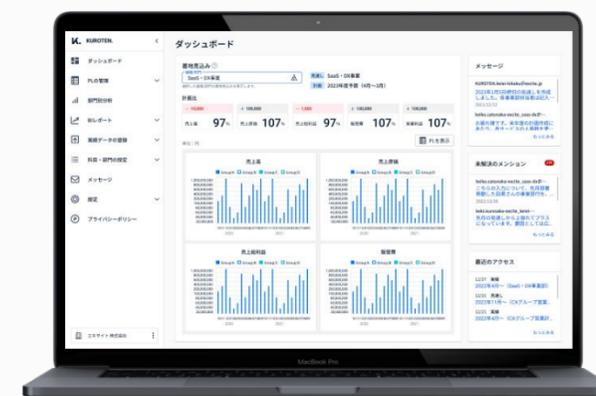
FanGrowIt

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



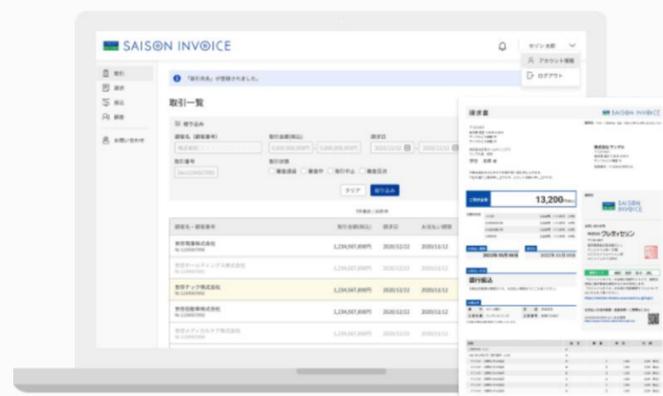
KUROTEN

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



SAISON INVOICE

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

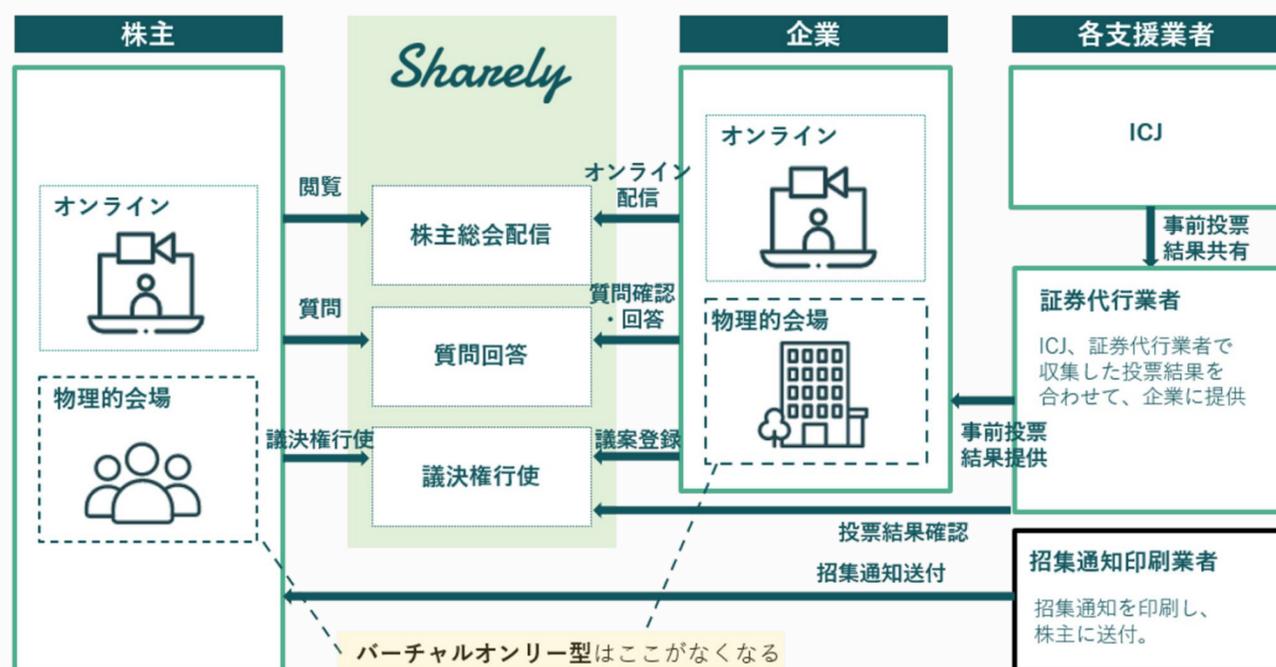


Sharely

バーチャル株主総会領域のSaaS
2024年3月子会社化

【特長・強み】

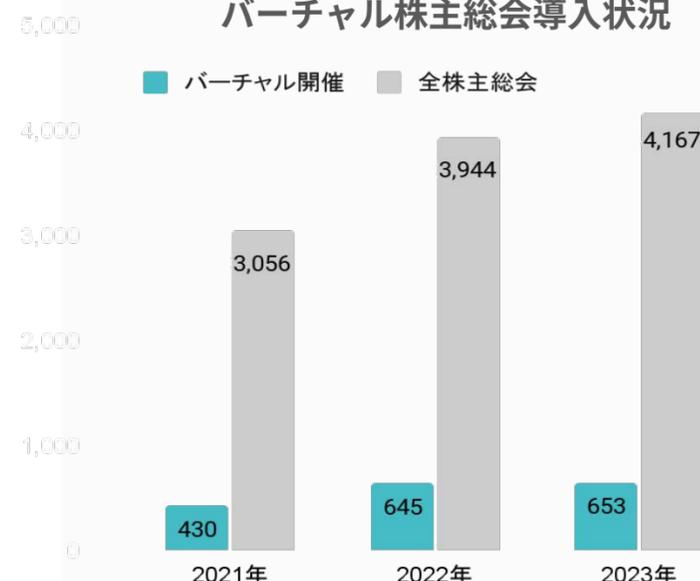
- ハイブリッド参加型⁽¹⁾、ハイブリッド出席型⁽²⁾、バーチャルオンリー型⁽³⁾の**全てのバーチャル株主総会に対応**
- バーチャル株主総会に合わせた**シナリオや運営方法の提案、株主総会当日の運営サポート**を提供するなど、株主総会のオンライン化を総合的に支援
- バーチャル株主総会だけでなく、上場企業の**オンライン決算説明会における導入も増加**



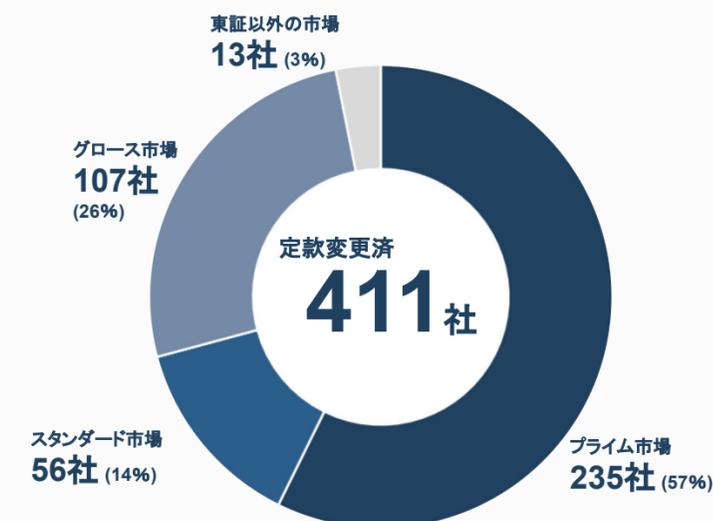
【市場】

- 2023年開催のバーチャルオンリー型株主総会において、**支援件数No.1**
- ハイブリッド参加型、ハイブリッド出席型の支援も多数
- アメリカでは、Broadridge社のプラットフォーム利用企業のうち、**98%**がバーチャルオンリー型の開催となっており、日本においても普及・拡大が期待される⁽⁴⁾

(5)国内上場企業におけるバーチャル株主総会導入状況



(6)場所の定めのない株主総会に関する定款変更状況 (2023年6月末時点)



(1) リアル株主総会も開催し、オンラインの参加者は会社法上は”欠席”扱いの開催形式
 (2) リアル株主総会も開催し、オンラインの参加者は会社法上は”出席”扱いの開催形式
 (3) リアル株主総会は開催せず、オンラインの参加者は会社法上は”出席”扱いの開催形式
 (4) Broadridge (Virtual shareholder meetings 2021 full-year facts and figures)
 (5)(6) コインチェック株式会社調べ

Sharely導入企業一覧 (※一部)

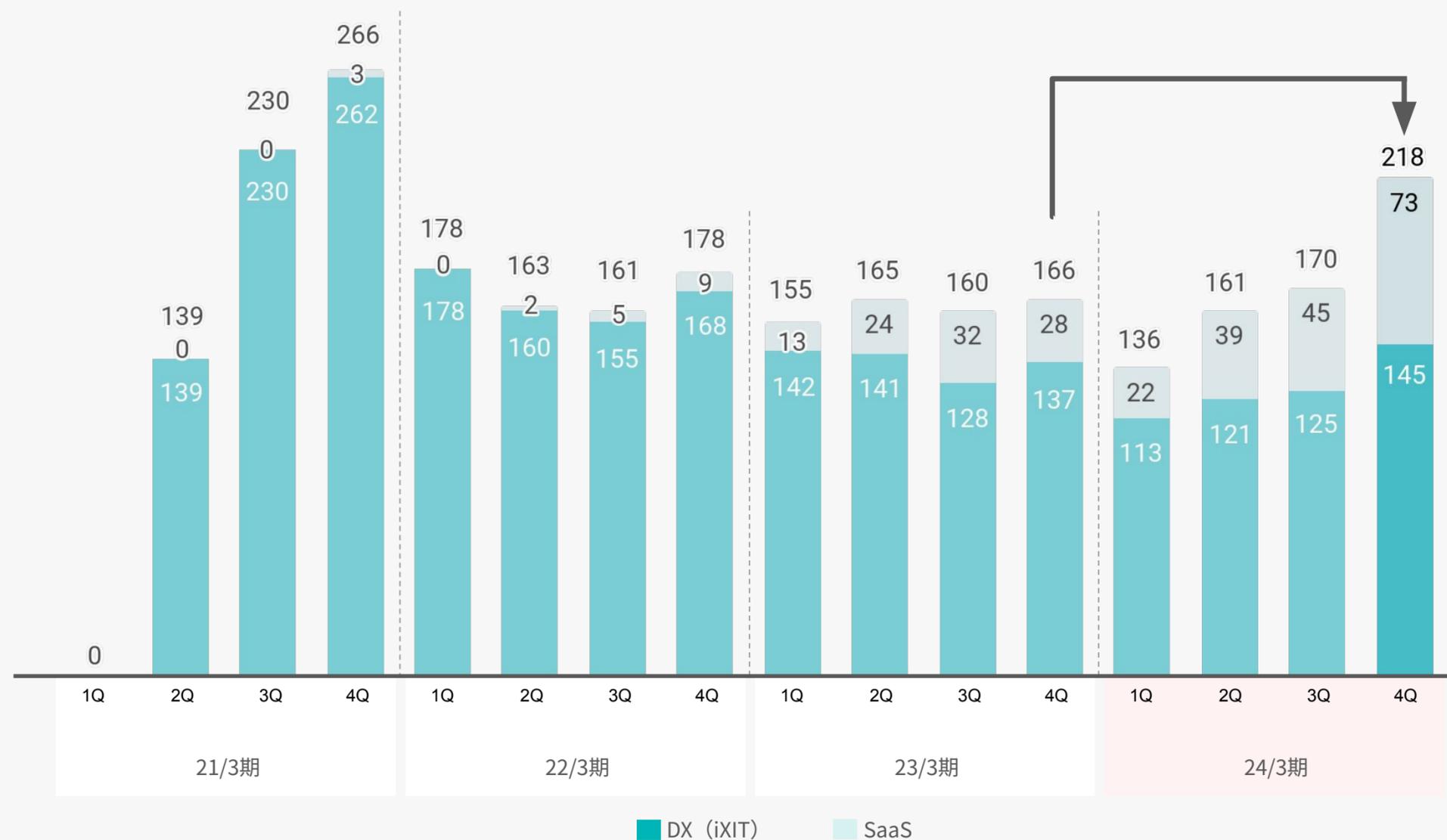


売上高

- **218百万円 (YoY 31.6%増)**
FanGrowthの成長、Sharelyの連結開始により**SaaS事業が伸長**
- FanGrowth、Sharely等のSaaS事業は**YoYで2.6倍**と順調に成長

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、FanGrowth、Sharely等のSaaSへの先行投資を継続
- **FanGrowthは2Qより黒字化した**が、十分な投資を行い、大きく育てる方針
- iXITのDX事業は受注を選別し、採算性を改善したため**黒字定着**

営業利益

(単位：百万円)



FanGrowth 売上拡大のプロセス



マーケティング施策におけるウェビナー開催に課題



FanGrowthの無料マッチングコミュニティにて共催先が見つかる

人脈に頼らず成果につながる共催企業を見つけることができ、開催までの企業間のやりとりもコミュニティ内で完結することができます。



ウェビナーの企画立案・運用に課題



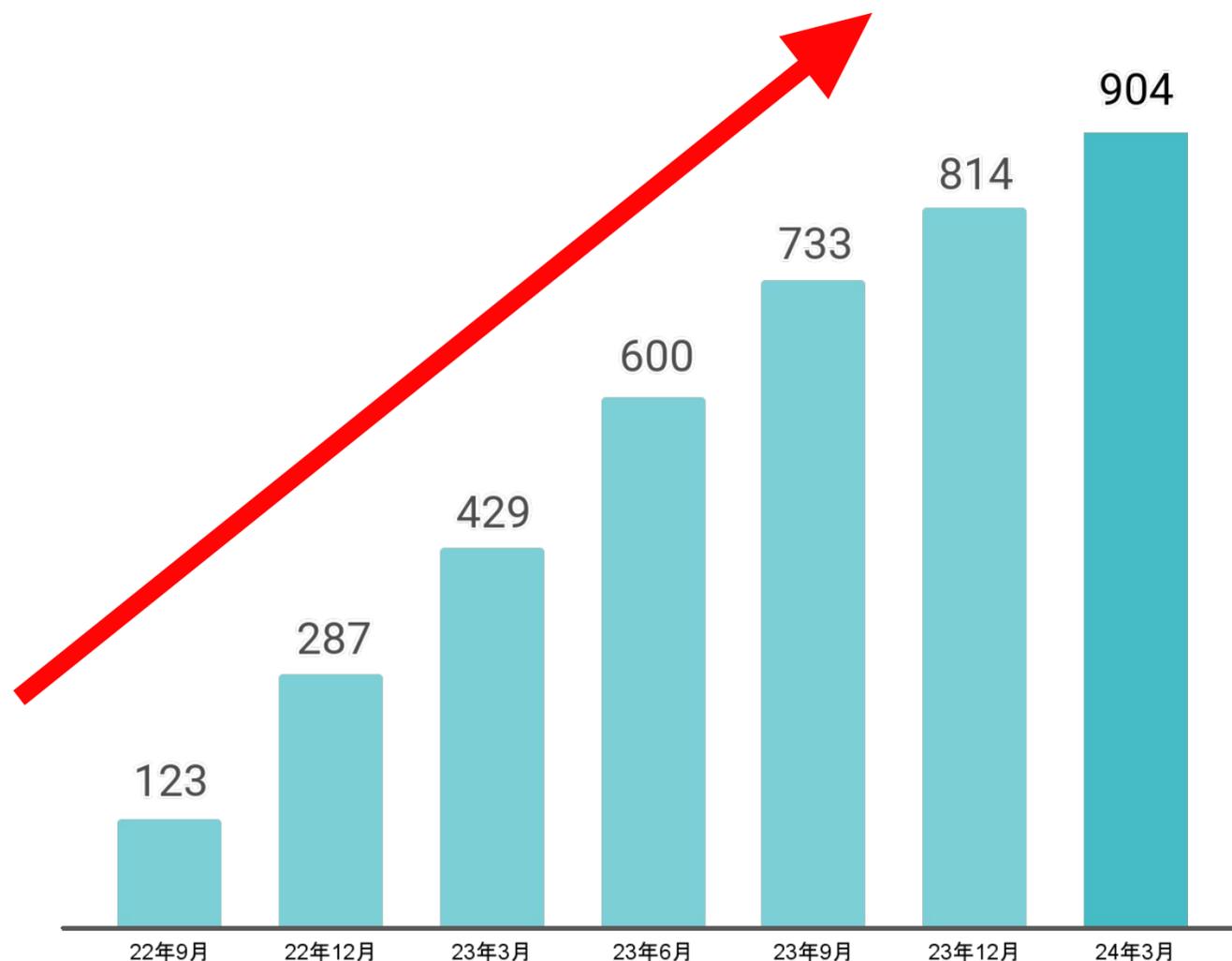
FanGrowthのPRODUCT・コンサルティングを導入

- PRODUCTでは、企画立案からスケジューリング、進捗管理、KPI分析までウェビナー施策を一元管理。さらにFanGrowthAIがウェビナー企画の立案やレポート作成を自動で行います。
- コンサルティングでは、ウェビナー施策設計から実行までをコンサルタントが伴走。集客管理・配信管理だけでなく、マーケティング施策全体に基づくウェビナー設計からハウスリストの育成までをサポートします。

FanGrowthのKPI

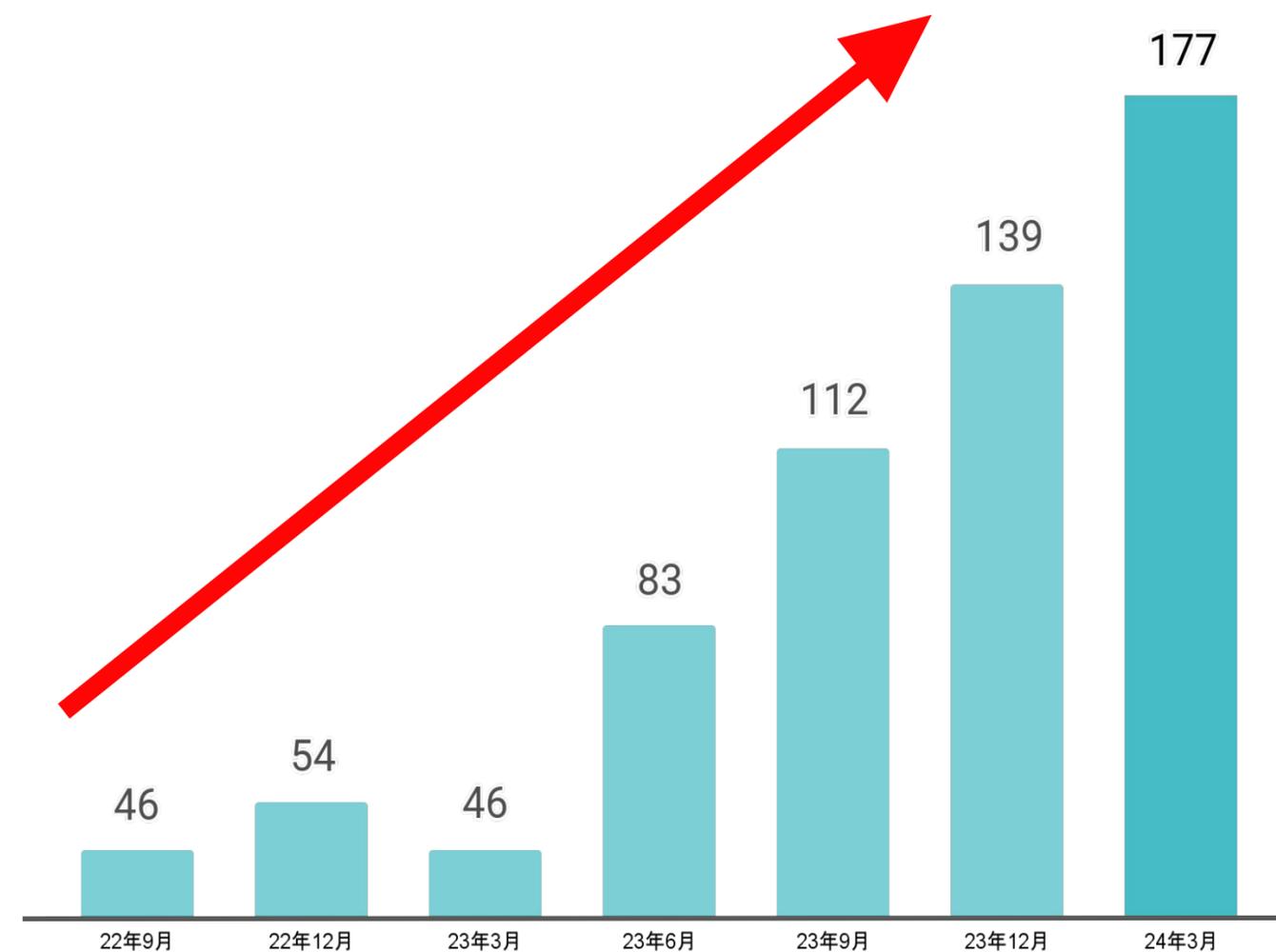
ウェビナー共催企業が見つかるマッチングコミュニティは登録数900社を超え、24年5月現在1,000社を突破

SaaSのコミュニティ登録社数 (単位：社)



ARRは順調に拡大し177百万円を突破

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の月額利用料及び一定期間以上のコンサルティング契約

04 | サステナビリティに関する取り組み

サステナビリティに関する取り組み - ESG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

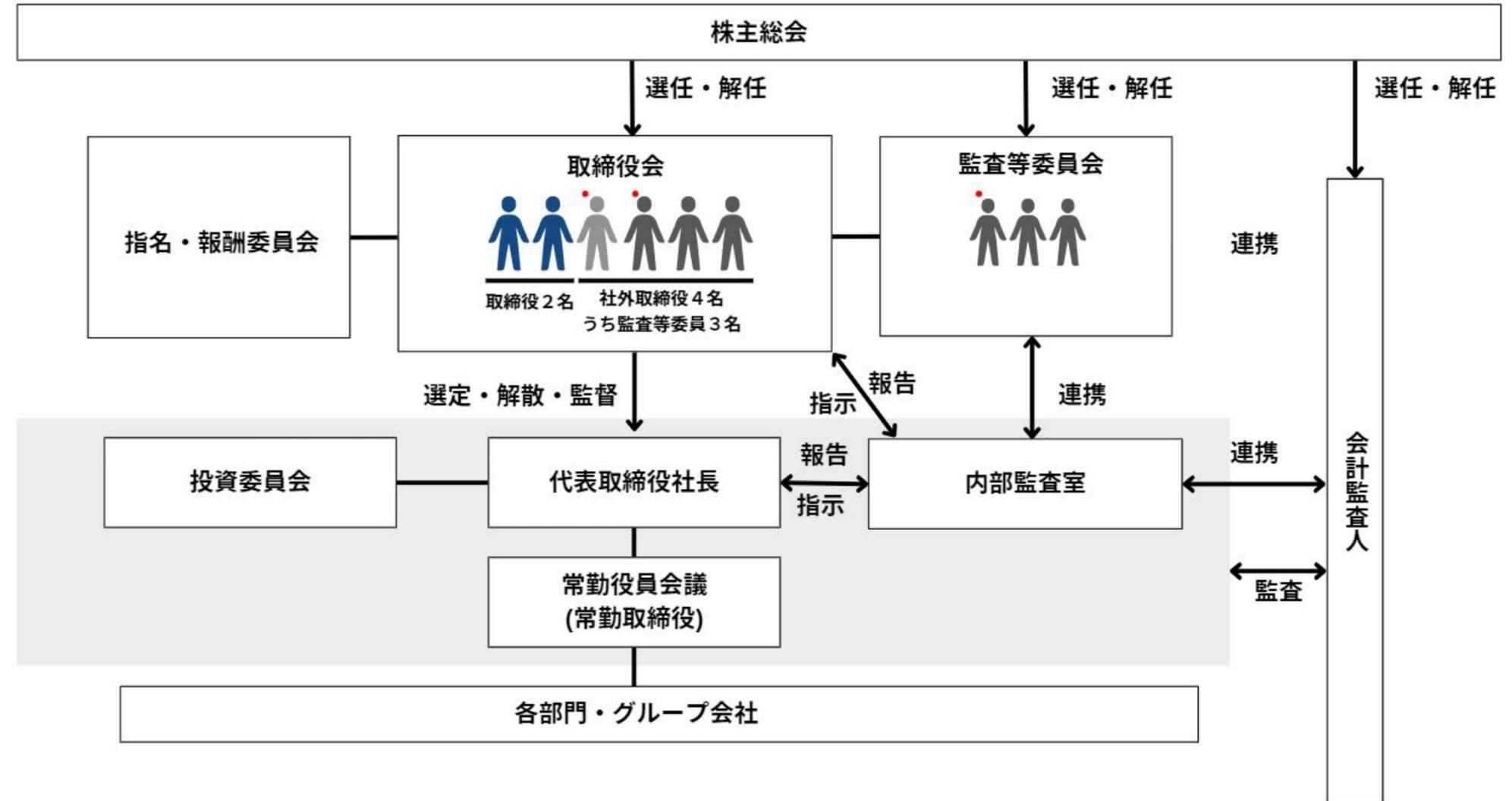


ガバナンス体制

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**
- **社外取締役役員**（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

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178名 ※2024年3月末時点

資本金： 13百万円 ※2024年3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

- 2024.03 ● 当社がSharely株式会社の株式を取得し、子会社化
- 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 JASDAQ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⁽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

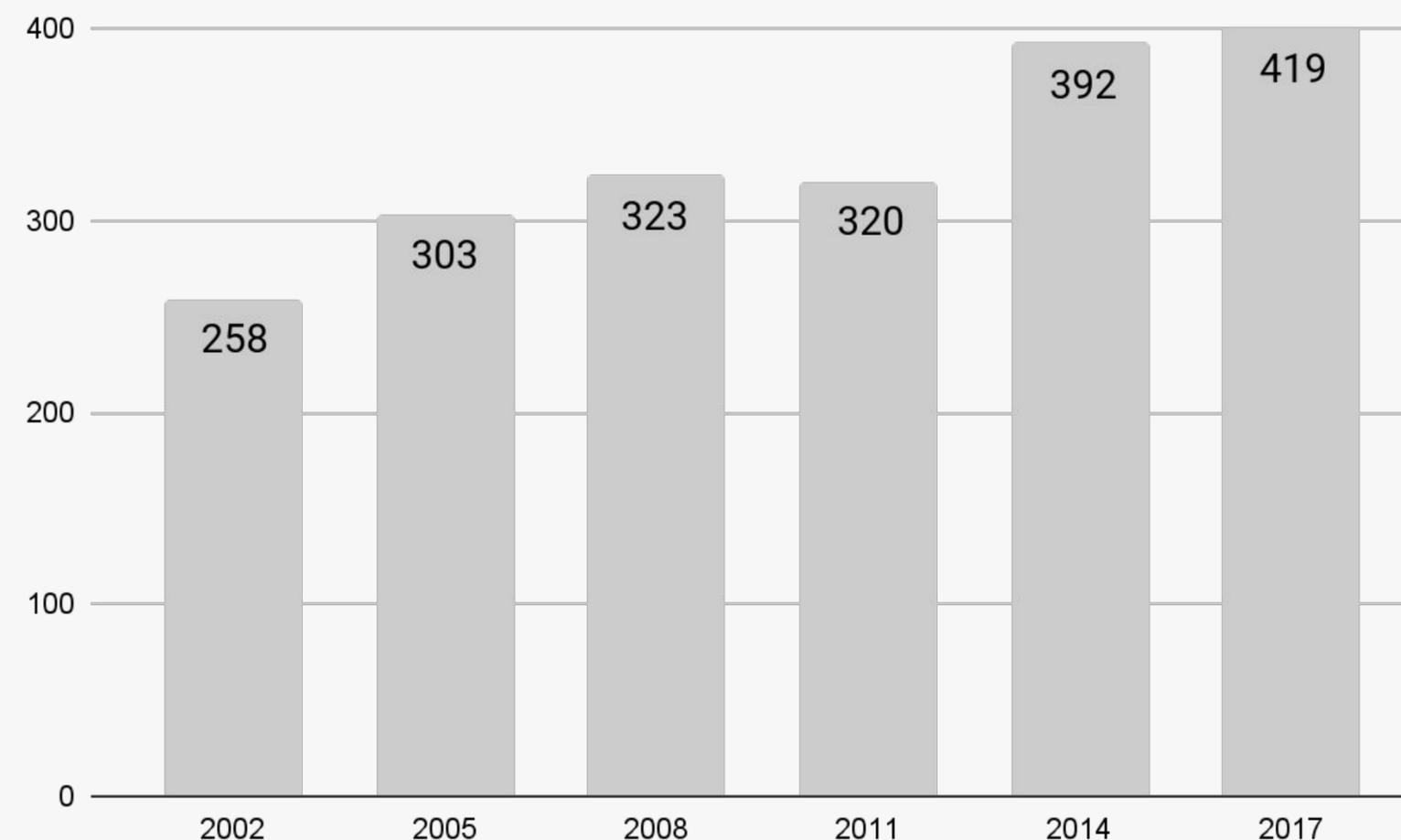
モルガン・スタンレー証券、世界銀行グループIFC、ユニゾン・キャピタルにて、M&A及びプライベート・エクイティ投資に従事。2018年6月AIスタートアップの(株)ABEJAに入社、取締役CFOとしてコーポレート部門を統括。ハーバード・ビジネス・スクールにてMBA取得。現在、ウーブン・キャピタルのVC投資に従事。2021年12月HENNGE株式会社社外取締役就任。2020年10月より当社社外取締役を務める。

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⁽¹⁾を有する総患者数の推移

(単位：万人)



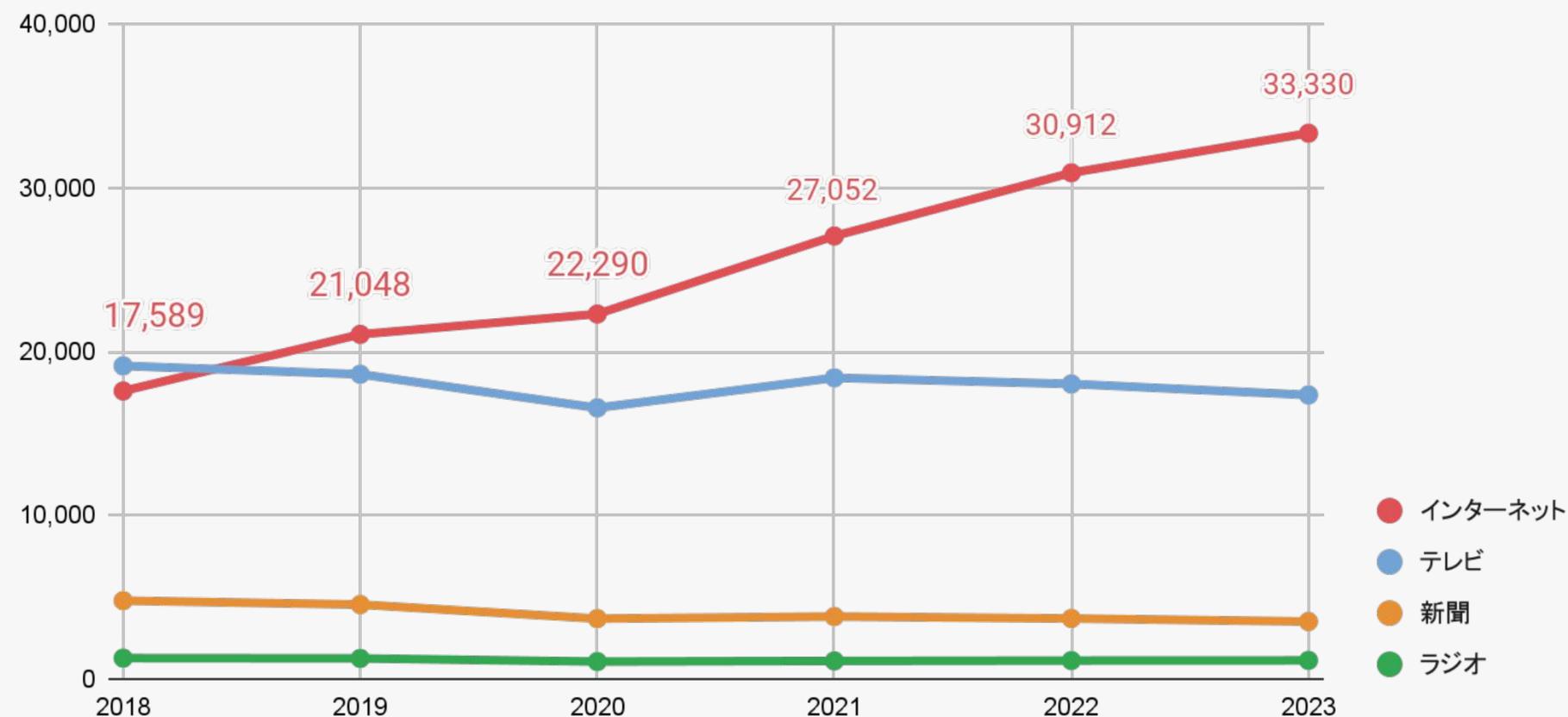
出所：厚生労働省「地域で安心して暮らせる精神保健医療福祉体制の実現に向けた検討会」（参考資料）2022年6月9日公表
 注：(1)認知症、統合失調症、統合失調症型障害及び妄想性障害、気分[感情]障害（躁鬱病を含む）、神経症性障害、
 ストレス関連障害及び身体表現性障害、精神作用物質使用による精神および行動の障害、その他の精神及び行動の障害、てんかん

メディアサービスの市場規模

動画広告需要の高まりやデジタルプロモーション市場の拡大により、インターネット広告費は前年比107.8%の3.3兆円、総広告費全体の45.5%に成長

媒体別広告費の推移

(単位：億円)



出所：(株)電通「2023年日本の広告費」2024年2月

Appendix - ブロードバンド事業

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：(株)MM総研（2023年6月）「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）」、「国内MVNO市場調査（2023年3月末時点）」
注：(株)MM総研の2023年6月公表「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査（2023年3月末時点）」より、固定ブロードバンド（FTTH）は2023年3月以降の2年間の年平均成長率を2.3%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
売上高	(百万円)	5,735	6,828	7,131	7,533	7,713
営業利益	(百万円)	428	446	398	622	643
経常利益	(百万円)	368	424	407	597	621
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	406	487	346	453	400
包括利益	(百万円)	43	745	243	510	347
純資産額	(百万円)	518	1,268	1,511	2,022	3,628
総資産額	(百万円)	3,154	4,101	4,241	4,550	6,295
1株当たり純資産額	(円)	▲200.53	▲9.36	53.55	518.20	736.89
1株当たり当期純利益	(円)	104.42	125.14	89.04	116.51	82.16
自己資本比率	(%)	16.4	30.8	35.6	44.4	57.5
自己資本当期純利益率	(%)	52.3	54.7	25.0	25.7	14.2

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/>