会社紹介

EXCITE CORPORATE INTRODUCTION

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

01 会社紹介

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

目次

01 | 会社紹介

企業情報 4
代表メッセージ 5
沿革 6
業績サマリー 7
執行体制 9

02 | 事業紹介

セグメント別サービス概要 12
メディカル事業 13
プラットフォーム事業 14
ブロードバンド事業 17
SaaS・DX事業 18
ONE MEDICAL紹介 19

03 | 成長戦略と今期（2027年3月期）業績見通し

中期経営計画 EXCITE300 31
今期（2027年3月期）業績見通し 34

04 | 直近事業年度の業績

直近事業年度の業績 36

05 | よくある質問

全体戦略について 40
M&Aについて 42

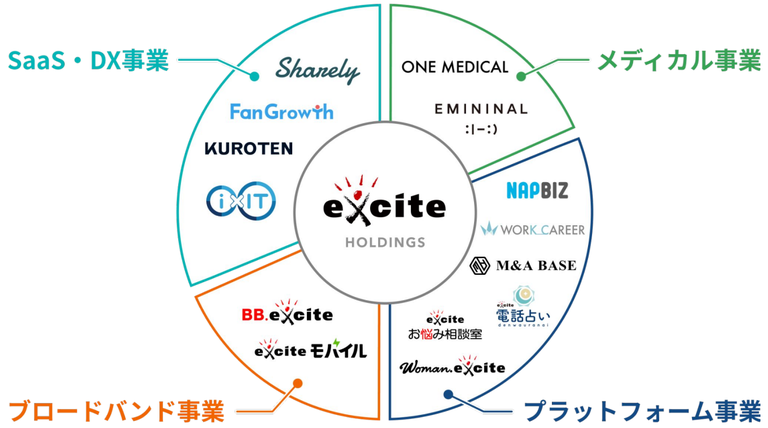
© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

会社概要

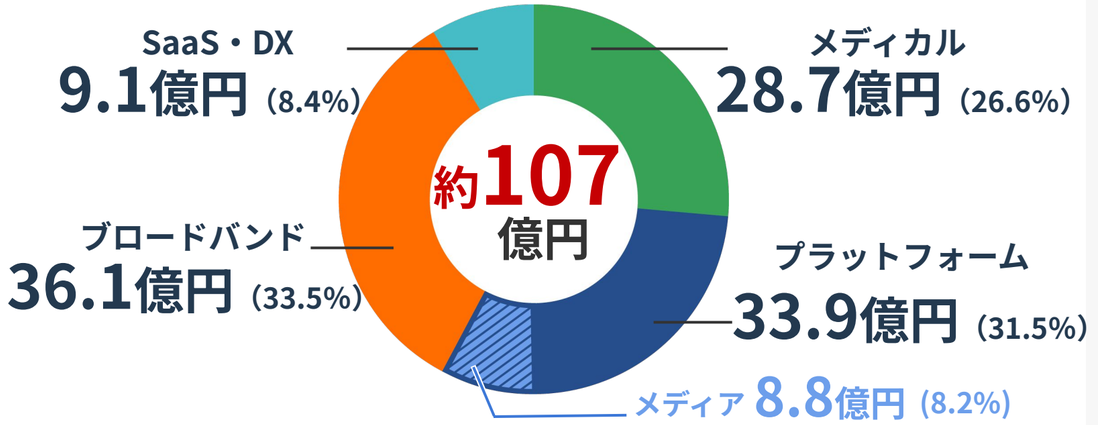
企業情報

会社名：	エキサイトホールディングス㈱ （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27階
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　宇佐美 進典 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
従業員数：	連結236名　※2026年９月末時点 ※契約・アルバイト社員含む
資本金：	25百万円　※2026年９月末時点
子会社：	excite：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 Sharely：SaaS・DX事業 M&A BASE：M&Aプラットフォーム事業／M&Aアドバイザリー事業 WORK CAREER：プラットフォーム事業 ONE MEDICAL：メディカル事業／メディア事業

事業ポートフォリオ



2026年３月期通期 売上高構成比（成長率 YonY18.8%）



© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

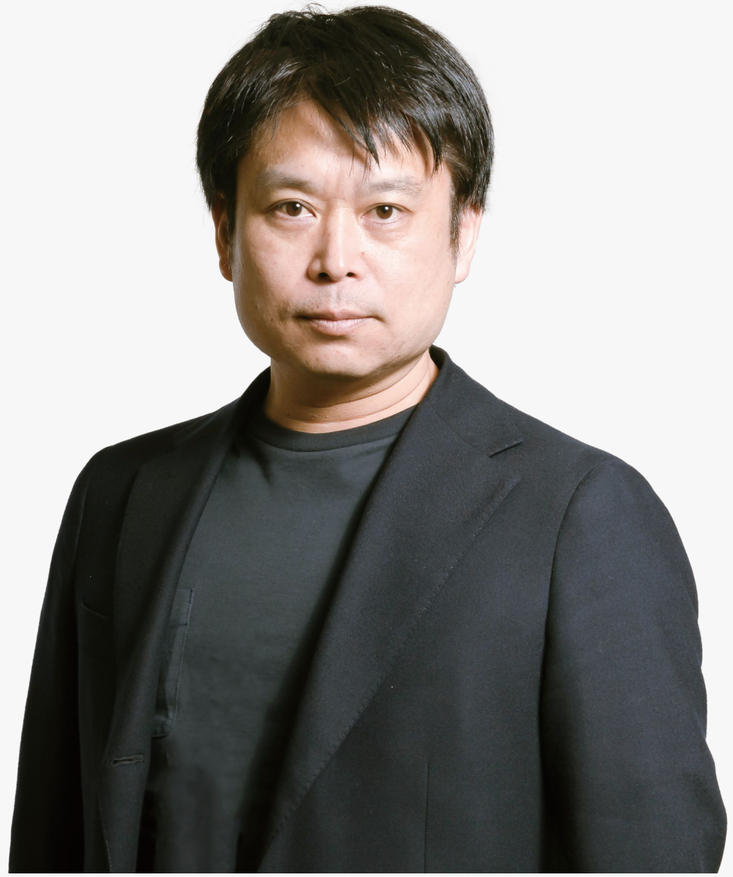
“デジタルネイティブ発想で心躍る未来を創る。”

当社は、2018年にエキサイトを株式公開買い付け（TOB）し、新たなスタートを切りました。同年、サイバーエージェント出身者を中心とする新経営陣のリーダーシップのもと、経営改革を実行。「デジタルネイティブ発想で心躍る未来を創る。」をミッションに掲げ、新しい挑戦に向けた基盤を整えてまいりました。

企業の持続的な成長にはイノベーションが不可欠であり、既存事業の深化と新規事業の探索を同時に進める「両利きの経営」が重要だと考えています。既存事業であるカウンセリングサービスなどの「プラットフォーム事業」や「ブロードバンド事業」はキャッシュカウとして、新規事業への投資を力強く支え、持続可能で成長性の高いビジネスモデルを実現しています。

こうした体制のもと、2023年4月の再上場以降は、5社のM&Aや新規事業の開拓を積極的に推進してまいりました。中でも、昨年11月にONE MEDICAL社をM&Aにより取得し参入した「オンライン診療支援事業（現：メディカル事業）」は、拡大を続ける遠隔医療市場を背景に、当社の成長を力強く牽引する事業となっています。

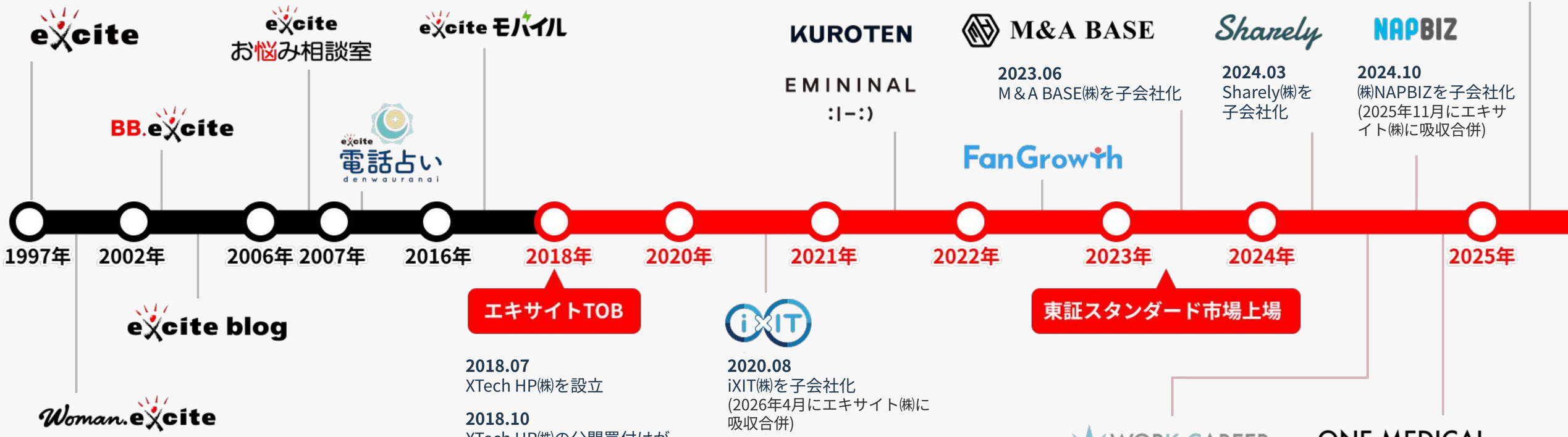
今後も長期的な視点に立ち、複数の事業ポートフォリオと多様な人材を強みとしながら、世の中に寄り添ったビジネスの進化と企業価値向上に挑戦し続けてまいります。



エキサイトホールディングス㈱
代表取締役社長CEO

西條 晋一

エキサイトホールディングスの歴史



2025.04
麻布台ヒルズ森JPタワーに本社を移転

2024.10
㈱NAPBIZを子会社化
(2025年11月にエキサイト㈱に吸収合併)

2024.03
Sharely㈱を子会社化

2023.06
M＆A BASE㈱を子会社化

2018.07
XTech HP㈱を設立

2018.10
XTech HP㈱の公開買付けが成立し、エキサイト㈱の株式を取得、子会社化

2018.11
エキサイト㈱が東証 JASDAQ スタンダード市場における上場を廃止

2020.08
iXIT㈱を子会社化
(2026年4月にエキサイト㈱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㈱」に商号を変更

2024.07
ワークキャリア㈱を子会社化

2024.11
ONE MEDICAL㈱を子会社化

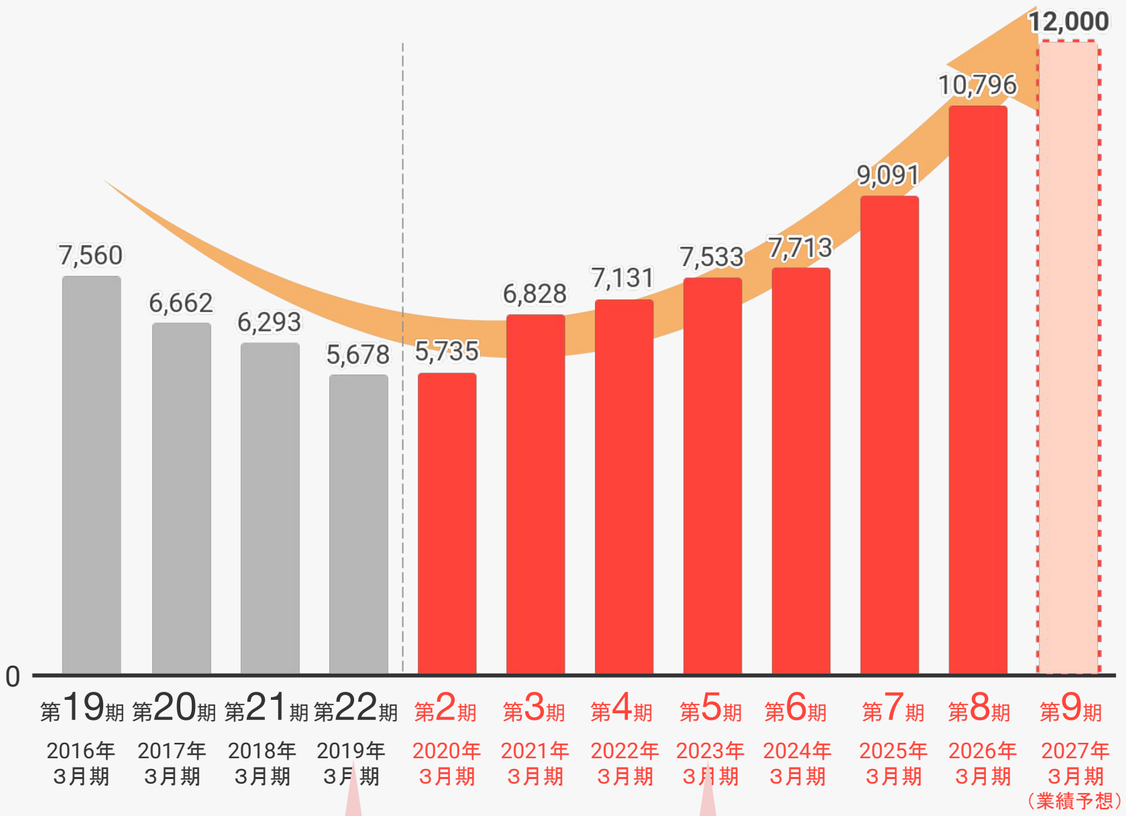
© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

業績サマリー

経営陣刷新後、**事業見直し**や**組織改革**により**1年で黒字転換**。以降、**持続的な事業成長**を実現している

売上高

（単位：百万円）

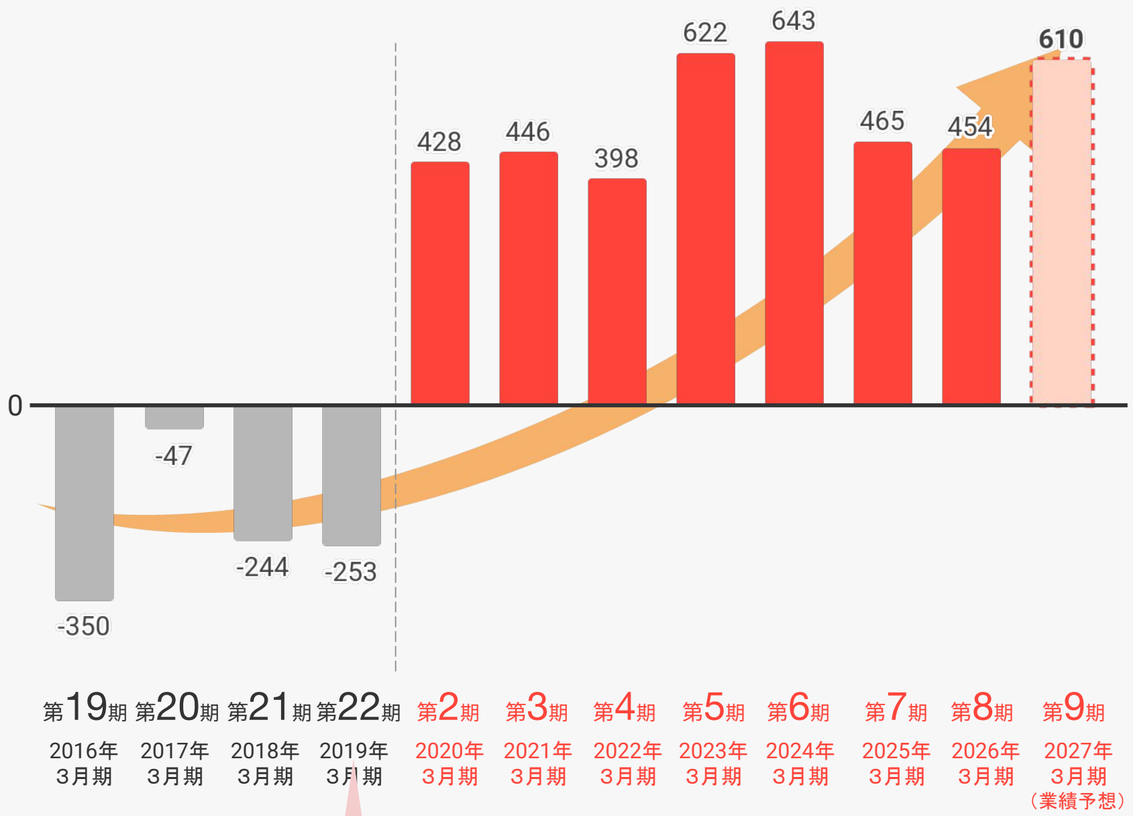


エキサイト TOB

東証スタンダード市場 上場

営業利益

（単位：百万円）

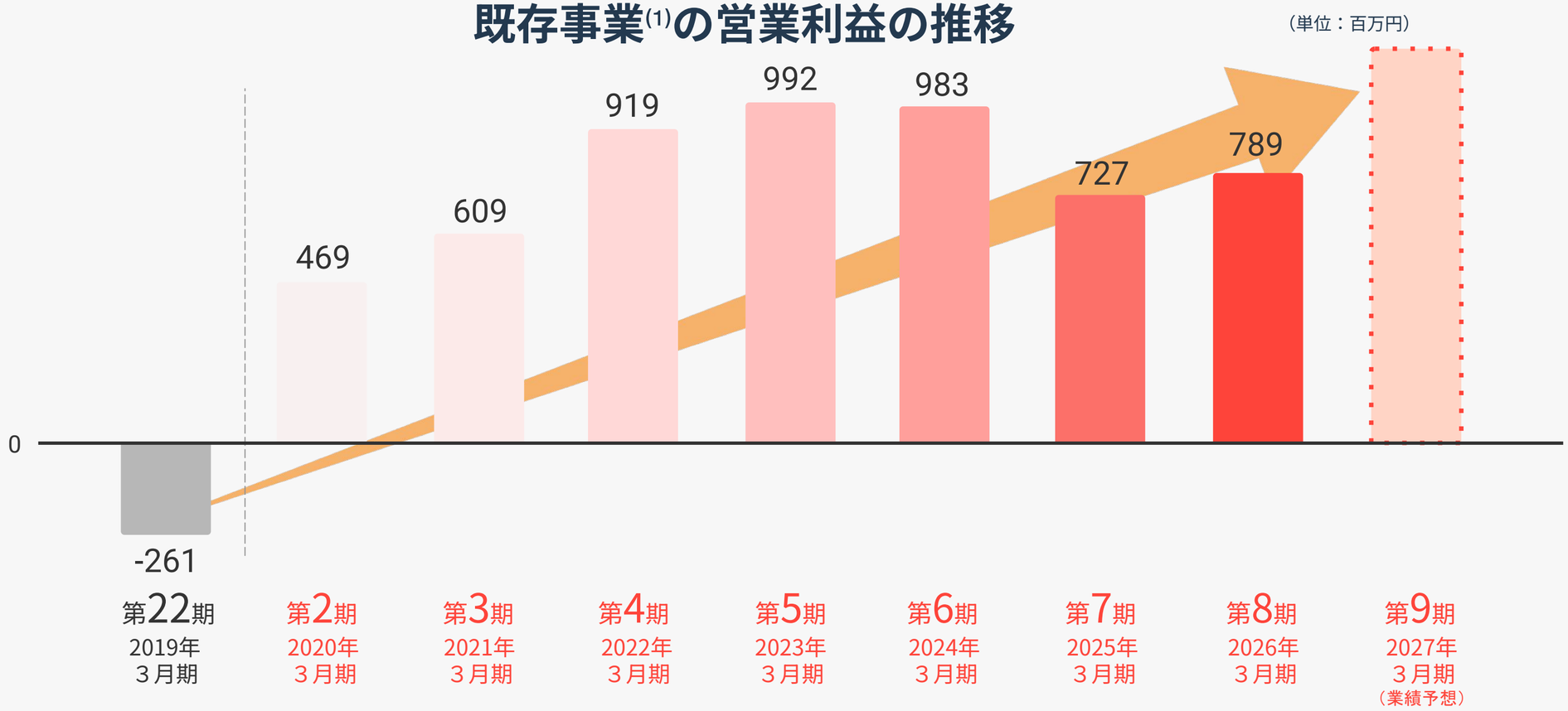


エキサイト TOB

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

既存事業（カウンセリングやブロードバンド等）により、毎期約10億円の営業利益を創出。これらを源泉に、オンライン診療のONE MEDICALをはじめ、SaaS事業等の新規事業に注力

既存事業(1)の営業利益の推移



© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

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。
新規事業には、メディカル事業、プラットフォーム事業（M&Aサービス等）、SaaS・DX事業が含まれております。

2018年のTOB以降、サイバーエージェント出身の経営陣を中心とした役員が就任



エキサイトホールディングス㈱
代表取締役社長CEO

西條 晋一

SHINICHI SAIJO

伊藤忠商事㈱を経て、2000年に㈱サイバーエージェント入社。2004年取締役就任。2008年専務取締役COO就任。2018年1月XTech㈱、XTech Ventures㈱の2社を創業。2018年7月に当社を設立し、TOBによりエキサイト㈱の全株式を取得。2018年11月に完全子会社化。



エキサイトホールディングス㈱
専務取締役CFO

石井 雅也

MASAYA ISHII

大手重工メーカー、コンサルティング会社を経て、2004年に㈱サイバーエージェント入社。財務経理部門の責任者として決算・開示・税務等の業務に従事。2019年2月エキサイト㈱入社。2019年6月取締役CFO兼執行役員に就任、コーポレート部門を管掌。2020年10月当社取締役CFOに就任。2023年６月より当社専務取締役CFO。

執行体制



エキサイトホールディングス㈱執行役員CTO

藤田 毅

技術部門管掌
2000年エキサイト㈱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㈱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㈱ 取締役／ONE MEDICAL㈱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 （カウンセリングサービス）管掌
㈱光通信を経て、㈱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㈱シーエー・モバイル（現 ㈱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㈱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㈱代表取締役社長就任。



エキサイト㈱ 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㈱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㈱に出向、部長就任。2024年10月にエキサイト㈱に入社、執行役員就任。



エキサイト㈱ 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㈱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㈱ 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㈱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㈱に入社し、執行役員就任。



エキサイト㈱ 執行役員CFO

高橋 伸太郎

新卒で㈱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㈱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㈱執行役員CFOに就任。

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

02 事業紹介

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

セグメント別サービス概要

「デジタルネイティブ発想で心躍る未来を創る。」をミッションに掲げ、多岐に渡る事業を展開

「両利きの経営」を成長戦略に、既存事業の深化と新規事業の探索を同時に推進している

両利きの経営

深化	探索
既存事業 ― 収益基盤	新規事業 ― 成長ドライバー

安定した収益基盤

ブロードバンド	プラットフォーム
36.1 億円(1)	33.9 億円(1)

約 70.0億円 ／ 65.0% (2)

既存の収益を新規事業やM&Aに再投資

新たな事業の柱

メディカル	SaaS・DX
28.7 億円(1)	9.1 億円(1)

約 37.8億円 ／ 35.0% (2)

売上高 約107億円(1)の多様な事業ポートフォリオを構築

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

注：(1) 2026年3月期 通期決算より
(2) 全体の売上高に対する割合

メディカル事業



1 自社で集客チャネルを保有
広告費を外部に依存せず、
送客単価を自社でコントロールできる

2 LINEを活用した顧客基盤
予約から診療・処方までLINEで完結。
継続率と再送客に寄与

3 診療科目の横展開
ダイエット領域は開始2年で月商約1億円。毎期新科目を立ち上げ

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

プラットフォーム事業
カウンセリングサービス

1回あたり単価 約9,000円 ＝ 分単価 約300円 × 相談時間 約30分



1 カウンセラー・占い師が300名以上在籍

占い師・カウンセラーのマネジメント体制を強化し、待機時間を拡大。マッチング率向上により相談回数の増加につながるサイクル

2 約7割がリピーター

良質な占い師・カウンセラーの獲得と高品質なカウンセリングにより、高いリピート率を実現。広告費の回収効率も高水準。

3 今年7月にはチャット占いをリリース

電話相談に加えてチャット相談も対応開始。新たなユーザー層の獲得と相談回数向上に向けたサービスラインアップを拡充

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

プラットフォーム事業
メディアサービス

広告収入＝ PV × 広告単価



1 検索依存からの脱却

外部配信やSNSでの集客に注力し、Instagramのフォロワーは17.9 万人を突破。
検索アルゴリズムに左右されない流入を確保

2 アプリに注力

アプリは広告単価が高く、継続的に読まれる。App Store／Google Playで配信中

3 AIを活用した漫画制作でコストを削減

制作コストを抑えながらヒット作を量産し、PVの拡大につなげた結果、2027年3月期1Qは利益が大幅に回復

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

プラットフォーム事業
その他（M&A BASE）

成約報酬最低額 3,000万円



1 IT業界に特化

メガベンチャーからスタートアップまで経営陣の豊富なネットワークが強み

2 多様なM&Aスキームに対応し、企業価値向上まで支援

株式譲渡や一部出資、事業譲渡など、多様なM&Aスキームに対応。企業価値向上も支援

3 サーチファンドを運営

ITを経営に取り入れることで成長できる企業と、優秀な経営人材をマッチングし、中小企業の後継者問題を解決

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

ブロードバンド事業

月額料金 約5,000円 × 回線数 × 平均利用期間 5年



1 長期利用につながるシンプルな料金設計

契約期間の縛りがなく、分かりやすい料金体系で、ご利用期間は平均5年間

2 市場は低成長も、10ギガ回線好調

月額4,790円の一本化と工事費等なしの戸建定価最安を実現

3 国内初 Amazon 「eero Max 7」提供開始

AmazonのメッシュWi-Fiルーター「eero」を日本の通信事業者で初めて個人のお客様向けに提供

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

SaaS・DX事業

月額利用料 15〜40万円 × 契約社数 × 継続月数



1 ストック型の収益
契約社数の積み上げがそのまま翌期の売上になる。1Qに黒字転換を達成

2 自社の課題から生まれたSaaS
ウェビナー運営・経営管理・株主総会と、自社で使う業務を製品化

3 DXはAI駆動開発でコスト改善
開発コストの効率化により1Q営業利益はYonY+83.4%

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

ONE MEDICAL紹介
新代表について

メディカル・プラットフォーム事業 （カウンセリングサービス）管掌
ONE MEDICAL 代表取締役社長

秋吉 正樹

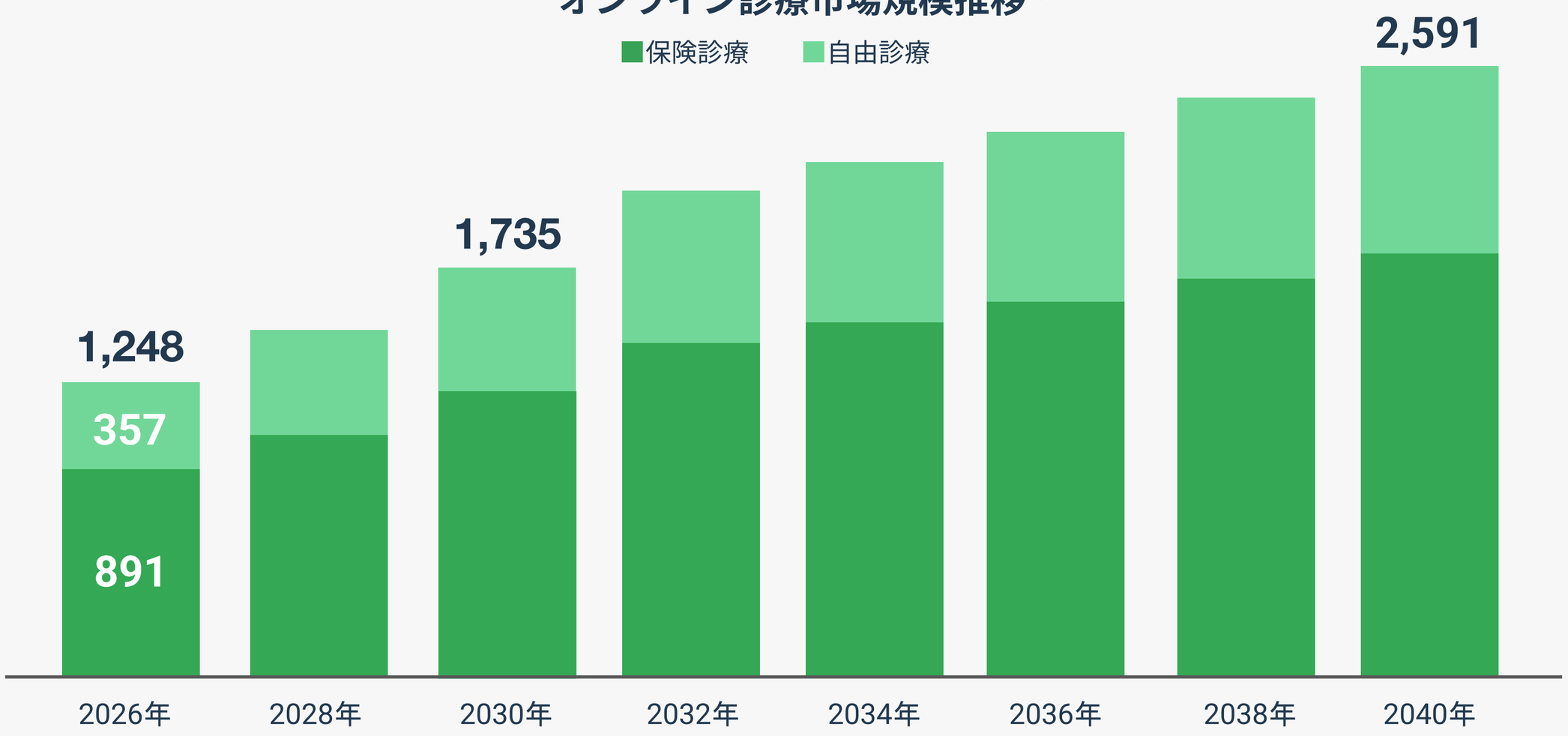
㈱光通信を経て、㈱サミーネットワークスに入社。2007年に同社執行役員就任。2008年に㈱シーエー・モバイル（現㈱CAM）に入社し、2011年同社取締役に就任。モバイルコンテンツ事業、新規事業開発の責任者を歴任。2019年１月エキサイト㈱に入社し、執行役員に就任。2019年６月取締役に就任。
2026年6月ONE MEDICAL㈱代表取締役社長に就任。



ONE MEDICAL紹介
オンライン診療事業 市場規模

（単位：億円）

オンライン診療市場規模推移(1)

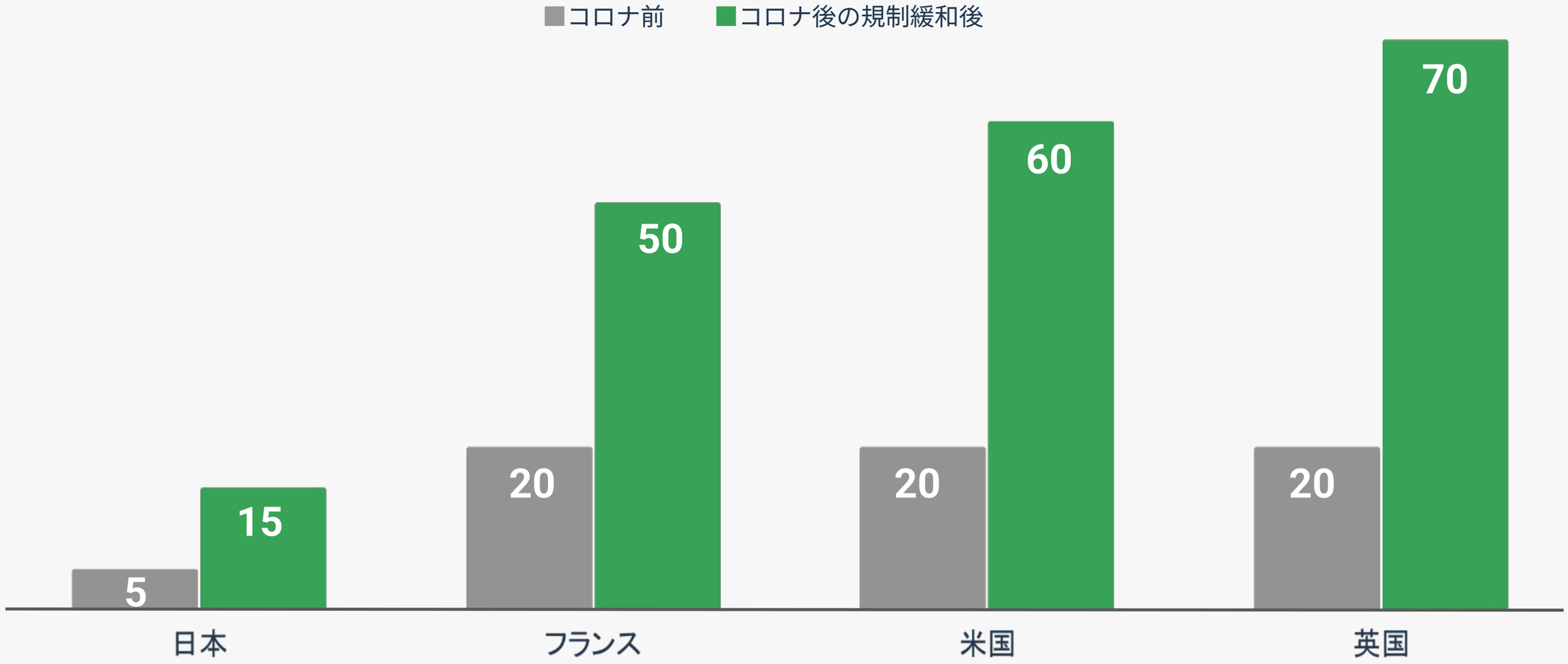


注：(1) 2026 オンライン診療市場の成長予測（シードプランニング）

欧米のオンライン診療普及率は、新型コロナウイルス規制緩和前後で約20%から約50～70%まで増加(1)しており、
普及率約15%の日本も拡大の余地が大きい

（単位：%）

主要国のオンライン診療普及率(1)(2)



出所：(1) 日本経済新聞社 （2021年10月発表）ネット診療、やりたくない　開業医「登録だけ」の本音
(2) 厚生労働省（2021年10月発表）第17回 オンライン診療の適切な実施に関する指針の見直しに関する検討会「令和３年４月～６月の電話診療・オンライン診療の実績の検証の結果」

メディカルダイエット

2033
約1800億円市場

年間平均成長率
12.44%

2026
約780億円市場

**メディアでの認知拡大により
爆発的に拡大中**

AGA

2033
約700億円市場

年間平均成長率
8.6%

2026
**約400億円
市場**

潜在層：約1200万人
顕在層：約360万人
顕在化率：約30%

**高齢化、若返りニーズの
拡大により需要拡大**

ED

2033
約330億円市場

年間平均成長率
11.8%

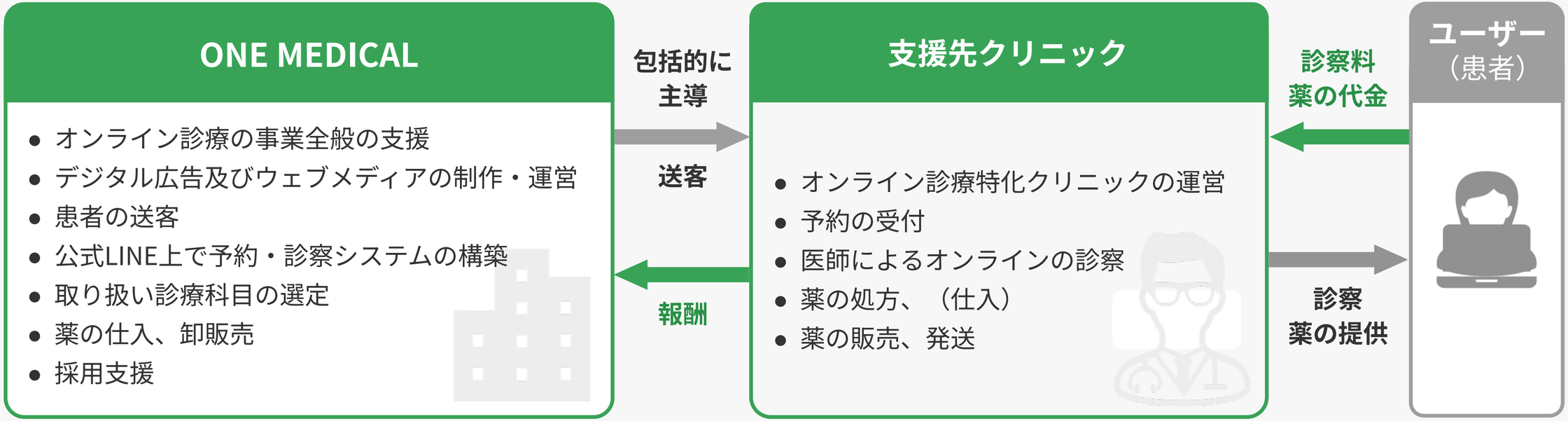
2026
**約150億円
市場**

潜在層：約1400万人
顕在層：約106万人
顕在化率：約7.6%

**潜在需要に対して、
医療アクセスが低い市場で、
拡大の余地が極めて大きい**

注：本スライドの予測数値は、シード・プランニング、インテージヘルスケア、セレス、IMARC、Grand View Researchの発表数値を基に自社で推定し算出したものです

- 運用している**広告及びウェブサイトから、支援先クリニックへ送客**
- 送客だけでなく、**オンライン診療全般の運営**を包括的にサポートすることで**高い収益性を実現**



© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

「診療科目の集合」から
「患者基盤が循環する事業」へ

診療体験と継続関係を、次の成長につなげる

出会う

信頼を育む

関係が続く

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

科目ごとの接点を、クリニックとの継続関係へ

集客から継続利用までを、共通の患者基盤でつなぐ

EVER　科目ごとに接点が分散

- 科目ごとの集客
- 科目ごとの運用
- 分断された患者データ

科目ごとに設計・管理

NEXT　クリニックを軸に関係が続く　構想

共通の患者ID・カルテ・決済・配送

集客	診療	継続利用
入口科目	クリニックの信頼	複数科目・ ライフステージ

複数科目・ライフステージに対応する構想

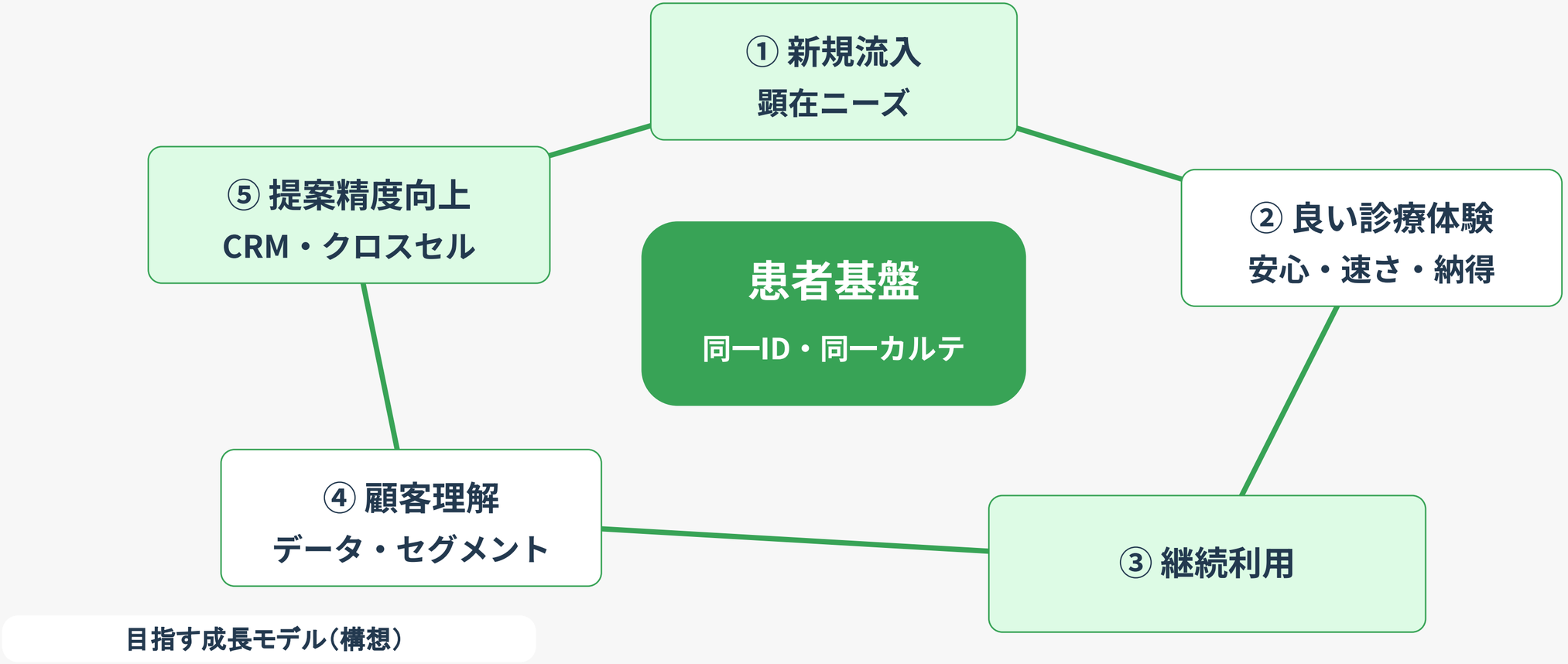
関係性を深め、患者LTVの向上を目指す

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

成長エンジンは「新規獲得」ではなく、患者基盤のフライホイール(※)

各科目が次の科目の獲得コストを下げる

※ フライホイール：好循環を生み出す仕込み



目指す成長モデル（構想）

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

入口のニーズに応え、次の利用へつなげる

患者との接点を、ニーズに応じた継続利用へ広げる構想

① 入口

例）メディカルダイエット

最初のご相談・受診の接点

→

② 継続・LTVを伸ばす

美容内服 / AGA

ニーズに応じた継続利用

科目は一例。科目間転換率と継続率を計測・検証する。

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

診療を支える基盤から、継続関係を育てる

基盤整備から利用の検証、成長モデルの拡大へ

0–6ヶ月（想定）

1

共通基盤を整える

- 共通患者基盤の要件定義
- 新ブランド構築
- 科目間利用の計測開始

3–12ヶ月（想定）

2

継続利用を検証する

- 利用パターンの検証
- CRM導線の実装・運用
- クリニック認知の形成

検証後、順次

3

成長モデルを広げる

- 経営資源を集中
- 次なる成長の柱へ育成

継続関係を育む仕組みを確かめ、段階的に広げる

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

患者との関係の深まりを、LTVで確かめる

利用の広がり・継続・収益を、患者単位で把握

- **利用は広がったか**
  科目間転換率
- **関係は続いているか**
  継続月数・解約・再診率
- **収益につながったか**
  患者単価・患者単位粗利

患者LTV

継続関係から生まれる価値

獲得効率も確認

獲得単価（CAC）

入口科目別に把握

患者LTVを北極星指標とし、これを最大化することで利益貢献する事業へ

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

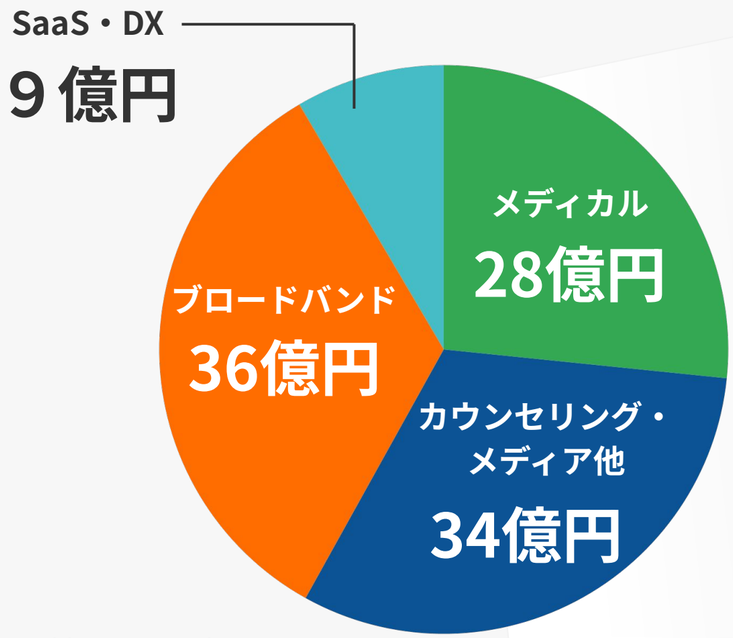
03 成長戦略と今期（2027年3月期）業績見通し

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

2028年３月期の事業ポートフォリオを155億円に拡大
オンライン診療の売上高を50億円、SaaS・DXの売上高を20億円まで伸ばす

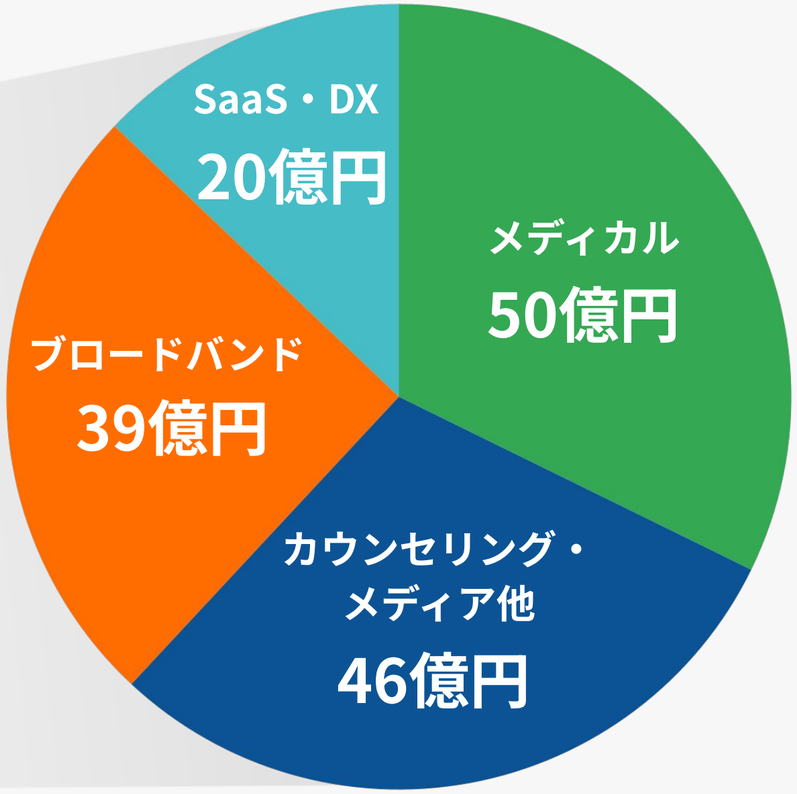
2026年３月期売上高

107億円



2028年３月期売上高（計画）

155億円



© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

中期経営計画 EXCITE300の目標数値と2025年３月期の実績

（単位：百万円）

		26年３月期 実績	28年３月期 計画	CAGR （年間平均成長率）
売上高	メディカル	2,874	5,000	73%
	プラットフォーム	3,396	4,600	10%
	ブロードバンド	3,613	3,900	2%
	SaaS・DX	915	2,000	29%
	売上高	10,796	**15,500**	19%
EBITDA		1,042	**2,300**	40%
営業利益		454	1,600	51%
親会社株主に帰属する当期純利益		253	1,000	76%
時価総額		5,337	**30,000**	

注：(1)EBITDA ＝ 営業利益 + 償却費 + 株式報酬費用
　　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
(2)26年３月期の時価総額は、2026年３月末時点の数値を使用。

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

中期経営計画 EXCITE300の目標数値に対する戦略・投資方針

（単位：百万円）

		戦略・投資方針	CAGR
注力事業 （売上成長を重視）	メディカル	• 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	81%
	SaaS・DX	• FanGrowth、Sharelyを中心にセールス・CS体制を強化	30%
キャッシュカウ事業 （利益創出を重視）	カウンセリング・メディア他	• カウンセリングは、良質なカウンセラーを獲得することで高い継続率を維持 • メディアは、売上高を維持しながら安定的に利益を創出 • 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	10%
	ブロードバンド	• 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	1%

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

今期（2027年３月期）業績見通し

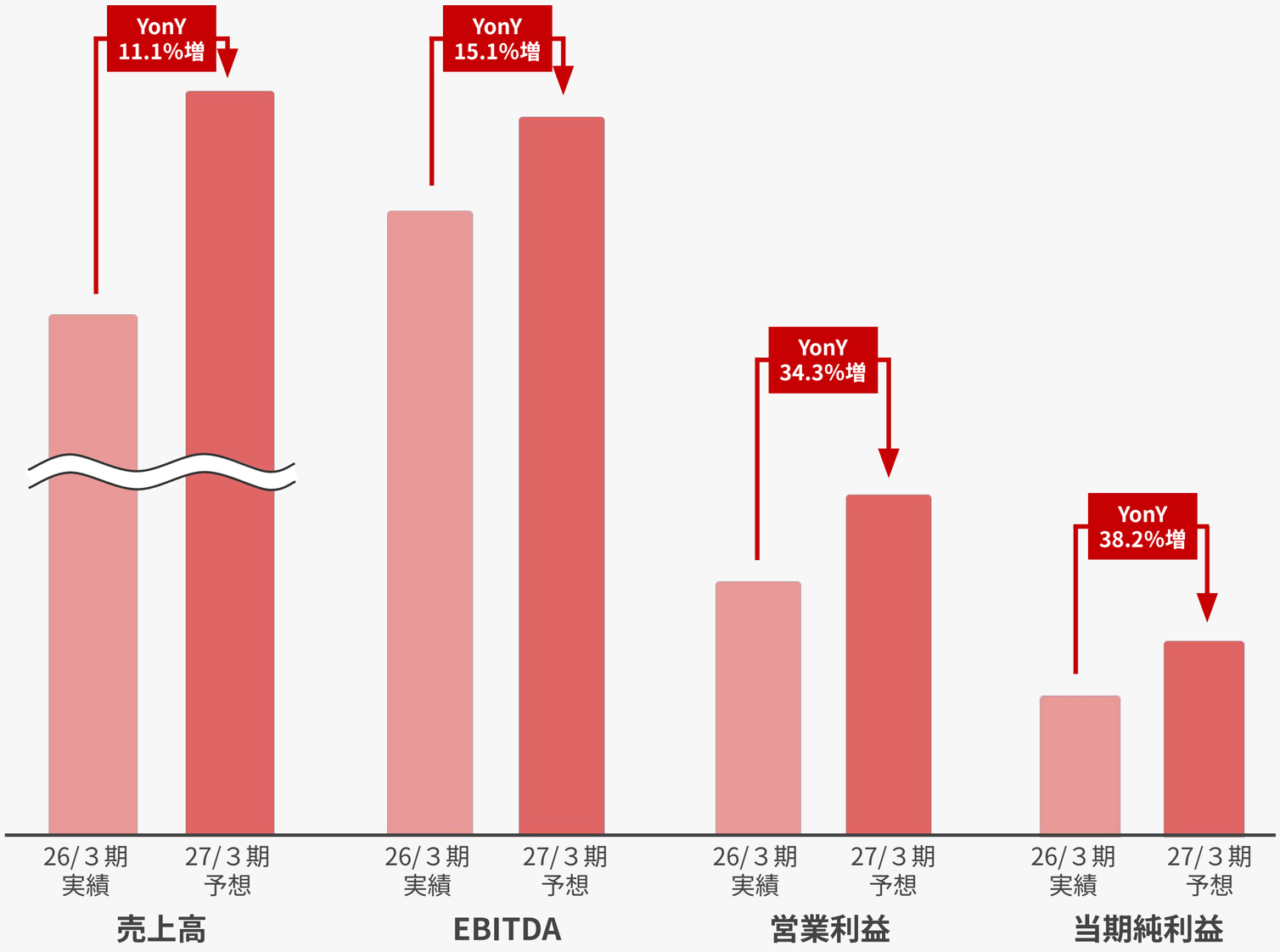
メリハリを効かせた投資配分によるキャッシュ創出力の強化

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	YonY
売上高	**12,000**	10,796	11.1%
EBITDA(注)	**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



© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

04 直近事業年度の業績

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

直近事業年度の業績

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 %）	—	▲68 百万円（YonY +6 百万円）
その他・全社費等		▲3 百万円	—	▲414 百万円

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

連結損益計算書(通期)

- **売上高**
  10,796百万円（YonY 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%（YonY 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（YonY 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（YonY 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(注)	**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㈱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。

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

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

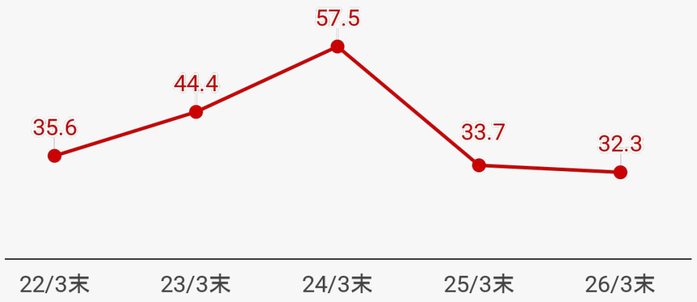
- **自己資本比率**
  前期にONE MEDICAL株式取得に係る借入により低下したが、32.3%と**健全な財務体質を維持**

- **PBR**
  現状の**PBRは1.48倍**(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

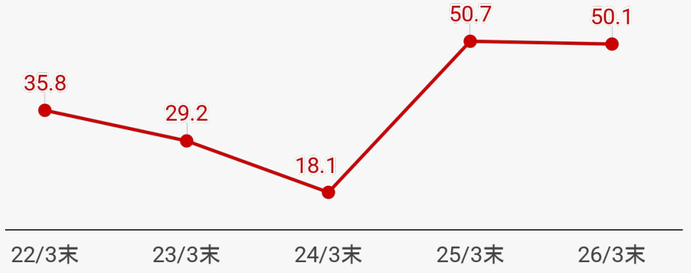
（単位：百万円）

		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㈱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。

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

05 | よくある質問

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

よくある質問 ①
全体戦略について

Q1. 参考にしている企業モデルや、今後の経営方針のイメージについて教えてください。

A. **西條：**私や石井が在籍していましたサイバーエージェントをはじめ、ミクシィ、DeNAなどを参考にしています。これらの企業は、多角的に新規事業を創出し、その中から大きな柱となる事業を育て上げています。弊社も同様に、多角的な経営を目指しつつ、早期に太い事業の柱を確立し、IR的にも分かりやすい形で成長をアピールしていきたいと考えています。

コングロマリットディスカウントに関するご意見もいただくこともございますが、中長期的な成長を考えた場合、単一事業や少数事業に依存することは逆にリスクが高いと考えています。特にネット業界では、プロダクトのライフサイクルが非常に早く、成長のピークを迎えるとその後は鈍化、シュリンクしていく可能性もあるため、会社としてはそのリスクを抱えることになります。ですので複数事業、3つから4つくらいのセグメントを持っておくということは我々としては必要だと考えています。ただし事業の多様化にも限度があり、広げすぎは逆効果になる可能性があります。

例えば10以上のセグメントに分散させることは、かえってマイナスに働くと考えていますため、3つから4つの事業ポートフォリオでの運営を引き続き目指していきたいと考えています。

Q2. エキサイトと言えばポータルサイトのイメージがありますが、TOB後のメディア事業の位置づけと、今後の事業ポートフォリオにおける影響について説明してください。

A. **石井：**メディア事業はGoogleなどの動向に大きく左右されるため、TOB後は縮小均衡方針を採ってきました。コントロールの難しい事業を主力とすることのリスクを鑑み、売上規模・構成比率共に縮小させています。
2026年3月期第1四半期の売上高構成比は約7%まで低下しており、今後メディア事業が全社業績に与える影響は軽微になる見通しです。これにより、より安定的成長が可能な事業ポートフォリオへの転換を進めます。

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

よくある質問 ②
全体戦略について

Q3. カウンセリング事業の成長目標とSaaS・DX事業の黒字化の目処を教えてください。

A. **石井：**期経営計画では、「カウンセリング・メディア他」セグメント全体でCAGR（年間平均成長率）10%程の成長を見込んでいます。
電話占い単体では現在業界5位以内と認識しており、トップ企業（売上40億円規模）との差を鑑みても、30億～40億円規模への成長は十分可能だと考えています。
SaaS・DX事業に関しましては、現在赤字が徐々に縮小している状況となっています。来期は若干赤字は残る形で計画としては立てていまして、2027年3月期黒字化をするという計画となっています。

Q4. FanGrowth、KUROTENに続く、新規事業のご予定はございますでしょうか。

A. **石井：**新規事業については現在、検討を進めています。上場前後は審査の兼ね合いで新規事業の立ち上げが難しいという状況がありましたので、来期以降は新たな事業を開始したいと考えています。

西條：スタートアップ業界も会社によっては大きな資金調達をする時代ですので、私たちもそうですが、さらに大きな上場企業であっても、新規事業1つ1つに数十億円という資金で立ち上げてくるスタートアップと競争するのは容易ではありません。また上場後は売上と利益を増やしながらということで考えますと、PL上で大きな投資はできないというところもありますので、新規事業は毎週のように議論しつつ、どういう形の新規事業であれば現実的に立ち上げられるのかというところで議論をしています。

やはり最近ですとAI領域、例えばSaaS業界全体においてもAIのところでうまくデータを活用すれば、創り方によっては既存のSaaSプレイヤーを少ない開発コストやマーケティングコストで追い越せる可能性があるといったアイデアも出ています。
いくつかの事業案を検討しながら、先ほどご説明した中長期計画に悪影響が出ない範囲で新規事業に挑戦していく考えです。

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.

Q5. 今後のM&A戦略について、財務的な実現可能性も含めて教えてください。

A. **石井：**M&Aに関しましては、昨年4社買収させていただいたこともありまして、仲介会社をはじめ、様々なところから案件自体はかなり持ち込まれているという状況にあります。現在、具体的にM&Aを進めているというところは足元はないですが、今後につきましては、やはりONE MEDICALのような市場の拡大というのが将来的に見込まれて、その市場成長を取り込めるポテンシャルのある会社というものがあれば、そこは積極的にM&Aを行っていきたい思っています。また懸念されている財務面につきまして、今回ONE MEDICALのM&Aは借入でやっていますけれども、ここはまだ借入の余力はございますし、時価総額が上がれば増資ということも考えられます。財政状況を踏まえて検討をしていきます。

西條：のれんが大量に発生するようないわゆる割高な案件を買いに行くべきかどうかについては、現在のエキサイトの時価総額を考えると、少し時期尚早だと考えています。確かにのれんが大量に発生するということは、将来性のある良いM&A案件であるということでもあります。ですが現段階では、私たちがそれをやるような規模や体力ではないと考えています。
逆に、割安でしっかりしたキャッシュフローが見込める案件であれば、ファイナンスがついてきますので、必ずしも増資を行わなくても、借入などで資金調達が可能です。今後は、このようなM&A案件を慎重に選定し、実行していく形になると考えています。

Q6. 中期経営計画に、M&Aの要素はどの程度織り込まれていますか。

A. **石井：**現時点では、M&Aは全く織り込んでいません。ただし、3年間の中期経営計画期間中に有望な案件があれば、検討する可能性はあります。
その場合も、財務規律を重視し、リスクをコントロールした上で実行します。

© 2026 Excite Holdings Co., Ltd.