

# 2025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 | 2025年3月期第1四半期 決算概要
- 02 | 2025年3月期第1四半期 セグメント別業績
- 03 | 今後の戦略・方針
- 04 | サステナビリティに関する取り組み
- 05 | Appendix

# 01 | 2025年3月期第1四半期 決算概要 (2024年4~6月)

2025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

- 売上高の成長を優先する方針のとおり、**売上高は11.3%の増収**
- 営業利益は、広告宣伝費・人件費を中心に販管費をYonYで158百万円増加させながらも**前年同Qと同水準で着地**

#### プラットフォーム事業（コンサルティング）

- 引き続き相談回数が増加し**過去最高の売上高を達成**

#### SaaS・DX事業（先行投資事業）

- FanGrowth、Sharely等の**SaaS事業が75.8%の大幅増収**
- SaaS事業の増収により、**営業赤字も大幅に改善**

第1四半期（2024年4月～2024年6月）

売上高

営業利益

### 連結業績

**2,019** 百万円  
(YonY +11.3%)

**101** 百万円  
(YonY ▲1.4%)

#### コンサルティング

**569** 百万円  
(YonY +12.7%)

**77** 百万円  
(YonY ▲33.0%)

### プラットフォーム

#### メディア他

**273** 百万円  
(YonY +9.7%)

**39** 百万円  
(YonY +237.6%)

計

**842** 百万円  
(YonY +11.7%)

**117** 百万円  
(YonY ▲8.0%)

### ブロードバンド

**937** 百万円  
(YonY +1.5%)

**146** 百万円  
(YonY ▲9.1%)

### SaaS・DX

**240** 百万円  
(YonY +75.8%)

**▲14** 百万円  
(YonY +24百万円)

その他・全社費等

**▲1** 百万円

**▲147** 百万円

## 通期業績予想に対する進捗率

### 進捗状況

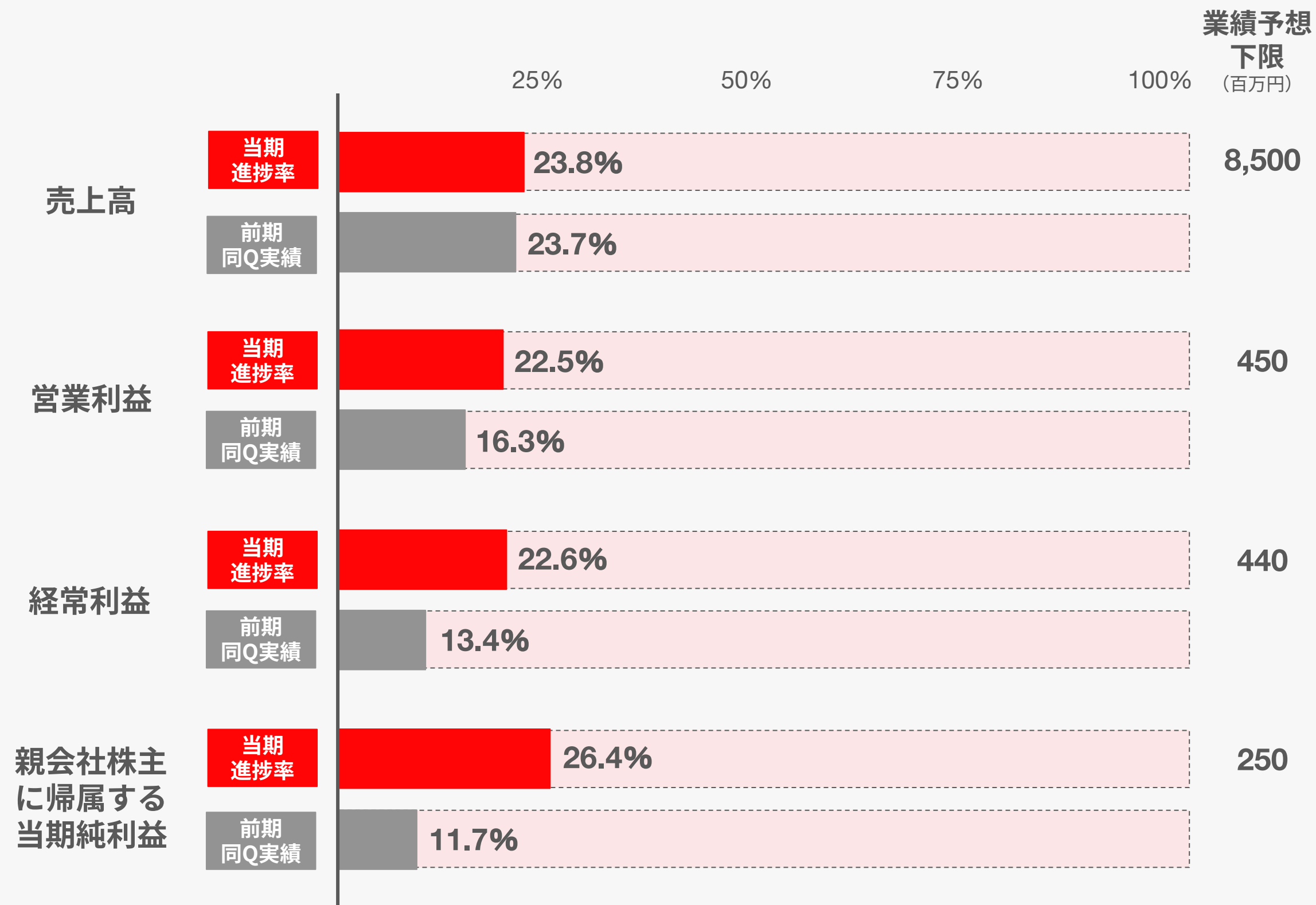
- 前期1Qよりも高い水準で順調に進捗

### 当期の方針

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、広告宣伝費や人件費、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

## 通期業績予想に対する進捗率



## 連結損益計算書

- **売上高**  
2,019百万円 (YoY 11.3%増)  
コンサルティング、SaaSを中心に2桁成長を実現
- **販売費及び一般管理費**  
897百万円 (YoY 21.5%増)  
当期の方針どおり売上高の成長を優先し、広告宣伝費や人件費を増加させたためYoYで**158百万円の増加**
- **営業利益**  
101百万円 (YoY 1.4%減)  
中長期での利益最大化を目指し、広告宣伝費や人件費を増加しながらも**前年同Qと同水準で着地**
- **親会社に帰属する四半期純利益**  
66百万円 (YoY 24.5%増)  
税金費用の減少により**大幅な増益**

## 1Q連結会計期間 (2024年4月～2024年6月)

(単位：百万円)

	25年3月期1Q	24年3月期1Q	増減額・pt	増減率
売上高	2,019	1,815	+204	11.3%
売上総利益	998	841	+157	18.7%
売上総利益率	49.4%	46.4%	+3.1pt	—
販売費及び一般管理費	897	738	+158	21.5%
営業利益	101	102	▲1	▲1.4%
営業利益率	5.0%	5.7%	▲0.6pt	—
経常利益	99	81	+17	21.3%
経常利益率	4.9%	4.5%	+0.4pt	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	66	53	+13	24.5%
当期純利益率	3.3%	2.9%	+0.3pt	—

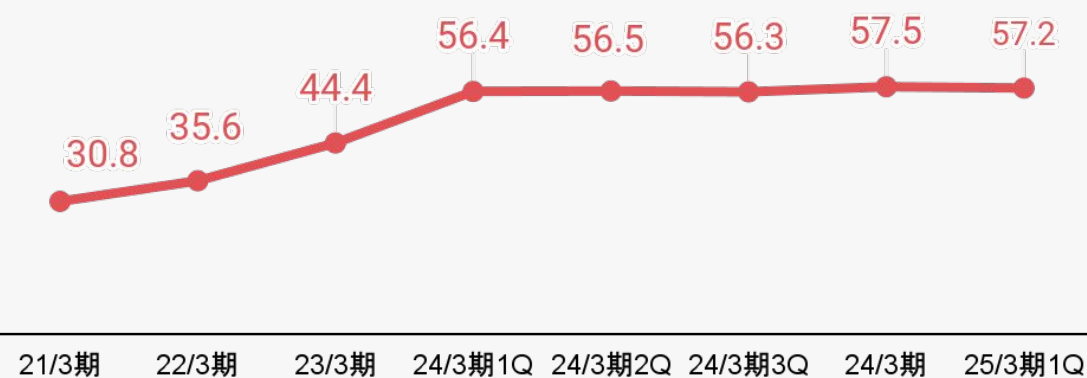
(単位：百万円)

## 連結貸借対照表

- **現金及び預金**  
配当金・法人税等の支出（526百万円）がありながらも2,056百万円と**健全な残高を維持**
- **自己資本比率**  
57.2%と**高水準を維持**
- **総資産に占める有利子負債割合**  
19.5%と**財務の健全性を維持**
- **のれん**  
総資産に占める割合は13.9%と**低水準**

		24年6月末	24年3月末	前期末比
資産	現金及び預金	2,056	2,530	▲474
	売掛金	1,208	1,255	▲47
	のれん	814	831	▲16
	その他	1,776	1,677	+98
	資産	5,856	6,295	▲439
負債	有利子負債	1,140	1,140	—
	その他	1,361	1,527	▲166
	負債	2,501	2,667	▲166
純資産	株主資本	3,483	3,733	▲249
	その他	▲128	▲104	▲23
	純資産	3,355	3,628	▲273

自己資本比率 (%)



総資産に占める有利子負債割合 (%)





## セグメント別売上高

### プラットフォーム事業 842百万円 (YoY 11.7%増)

- カウンセリングサービス  
過去最高の売上高569百万円
- メディア他サービス  
ウーマンエキサイトのPV数が回復し、**9.7%増収**

### ブロードバンド事業 937百万円 (YoY 1.5%増)

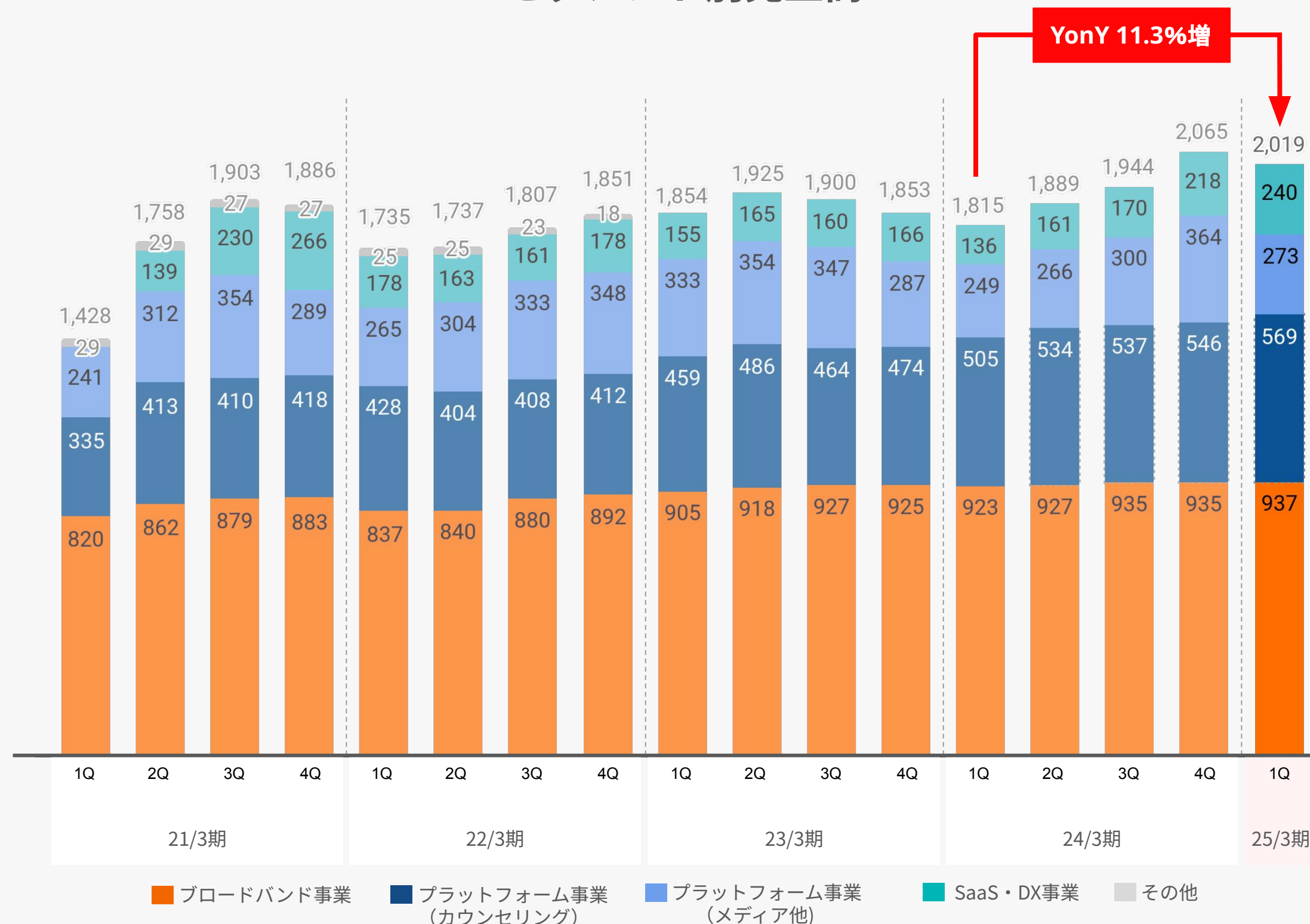
- 光回線サービスの課金会員数が増加し、**堅調に推移**

### SaaS・DX事業 240百万円 (YoY 75.8%増)

- FanGrowth、Sharely等のSaaSの貢献により**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 117百万円 (YoY 8.0%減)

- カウンセリングサービス  
売上高成長を優先し、広告費を増加させたため**減益**
- メディア他サービス  
ウーマンエキサイトのPV数回復により**大幅な増益**

### ブロードバンド事業 146百万円 (YoY 9.1%減)

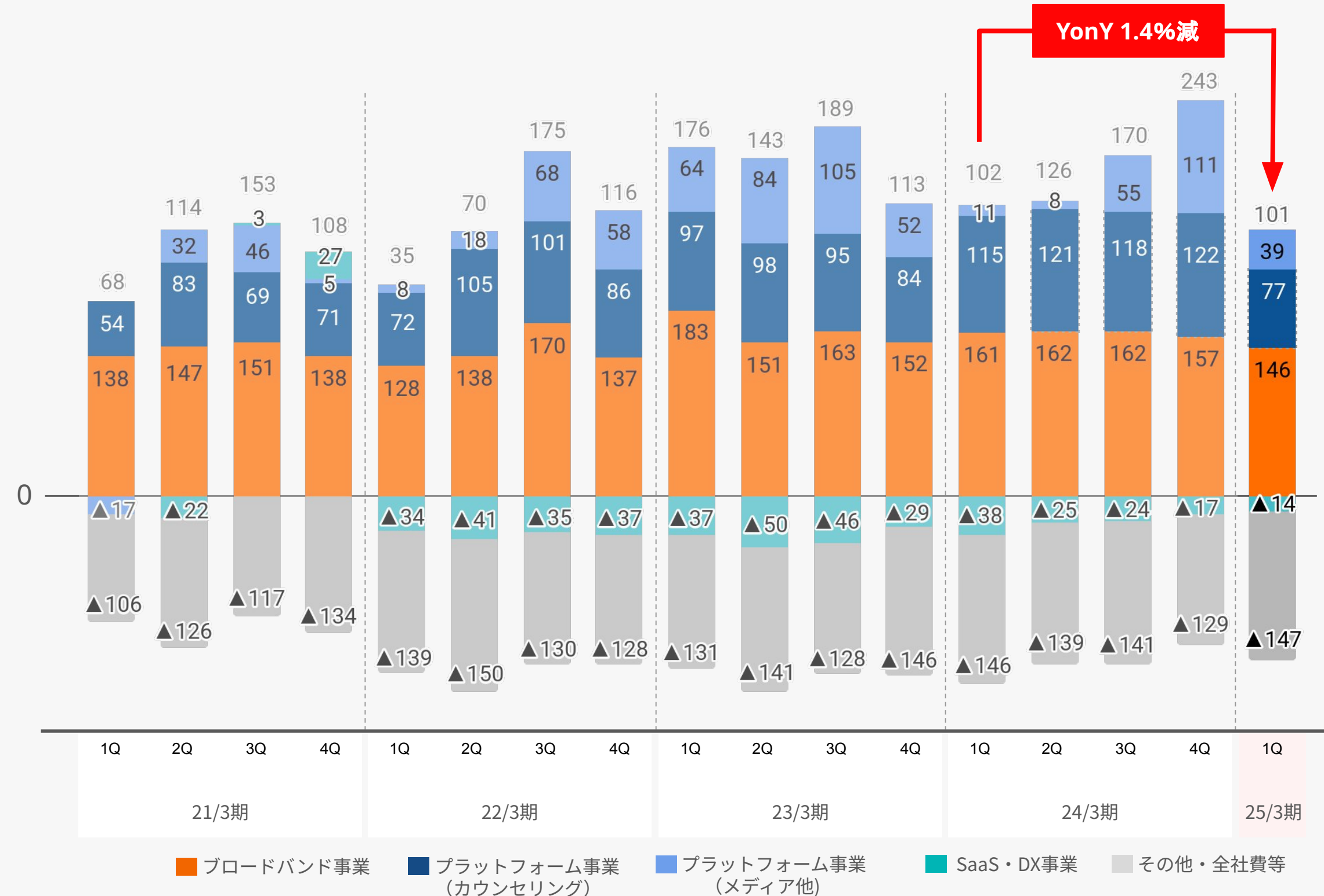
- 適切なコストコントロールにより安定的な利益を創出

### SaaS・DX事業 ▲14百万円 (前年同Q比24百万円改善)

- 規律ある先行投資を継続しながらもSaaSの大幅な増収により**営業赤字は大幅に改善**

## 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。

## 販管費の推移

- **当期の方針**

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。そのため、今後の成長が期待できるコンサルティングサービスを中心に広告宣伝費、SaaS事業を中心に人件費・採用費を増加させる計画

- **広告宣伝費**

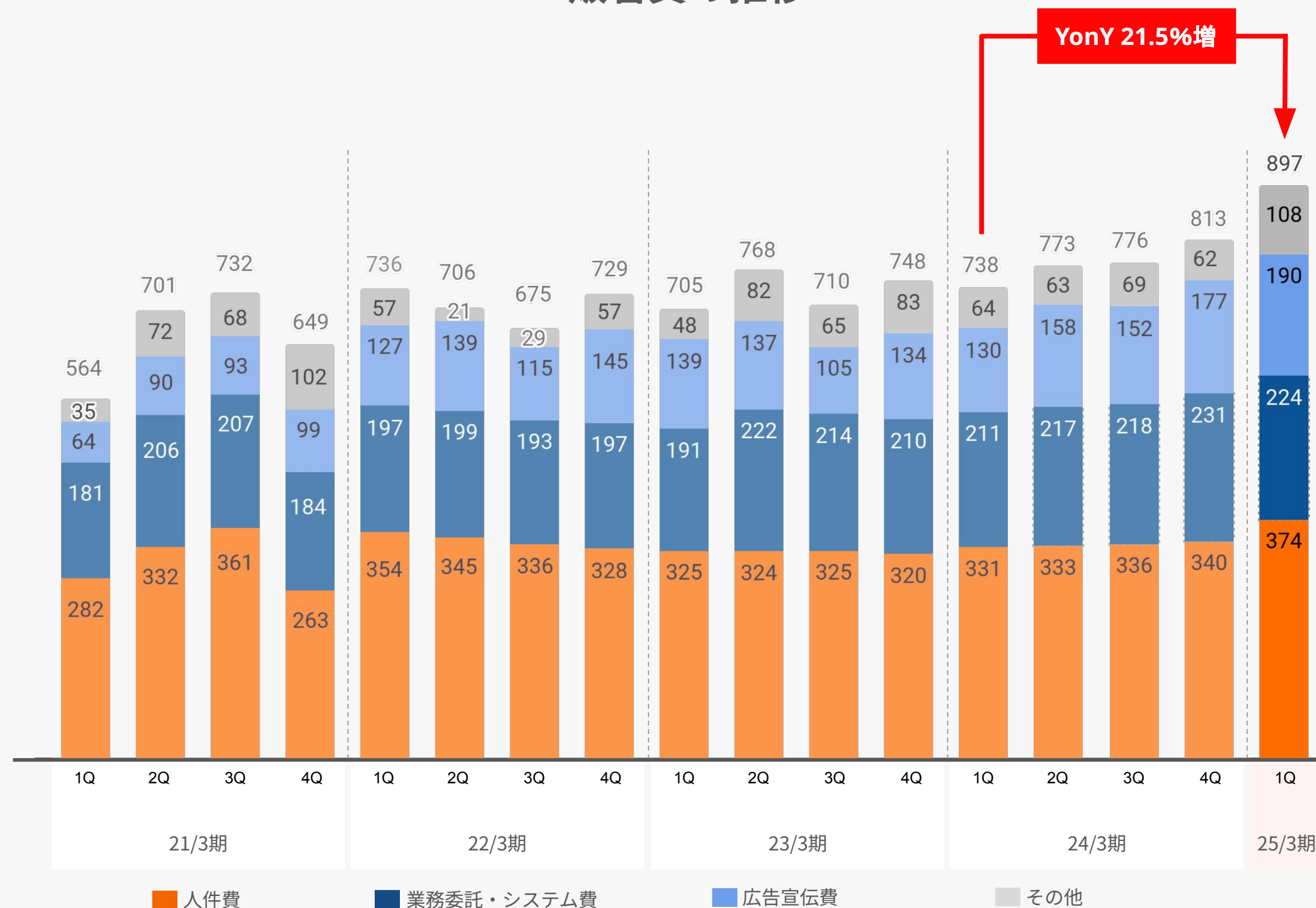
コンサルティング事業を中心に前年同Q比**59百万円の増加**

- **人件費**

人材採用や昇給等により前年同Q比**42百万円の増加**

## 販管費の推移

(単位：百万円)



注：21年3月期4Qについては、決算整理仕訳が計上されております。

## 02 | 2025年3月期第1四半期 セグメント別業績

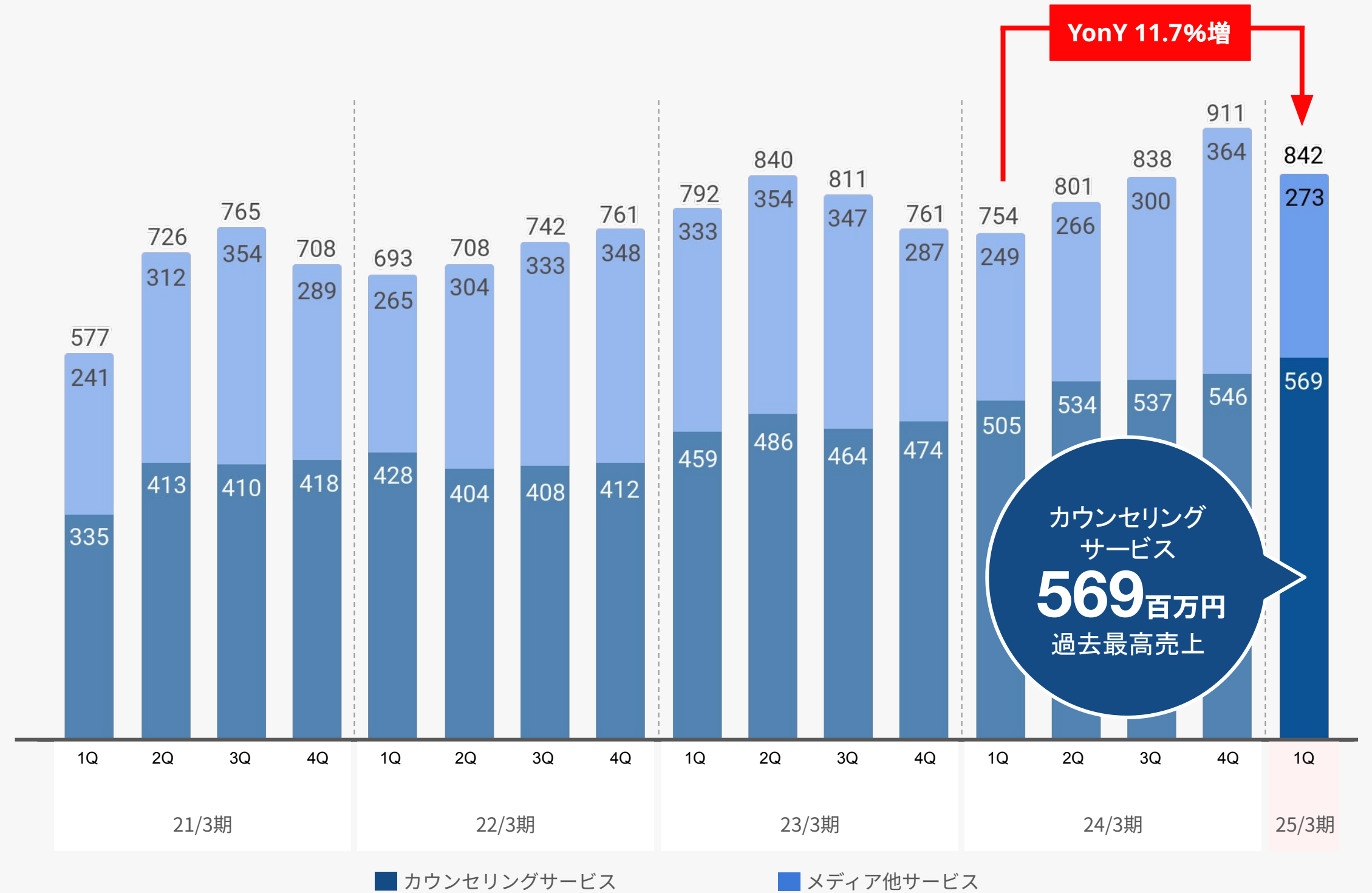
# プラットフォーム事業

## 売上高

- **カウンセリングサービス**  
569百万円 (YoY 12.7%増)  
良質な占い師・カウンセラーの獲得に加え、広告宣伝費を増加させたことにより継続的な成長を実現
- **メディア他サービス**  
273百万円 (YoY 9.7%増)  
ウーマンエキサイトのPV数回復により増収

## 売上高

(単位：百万円)

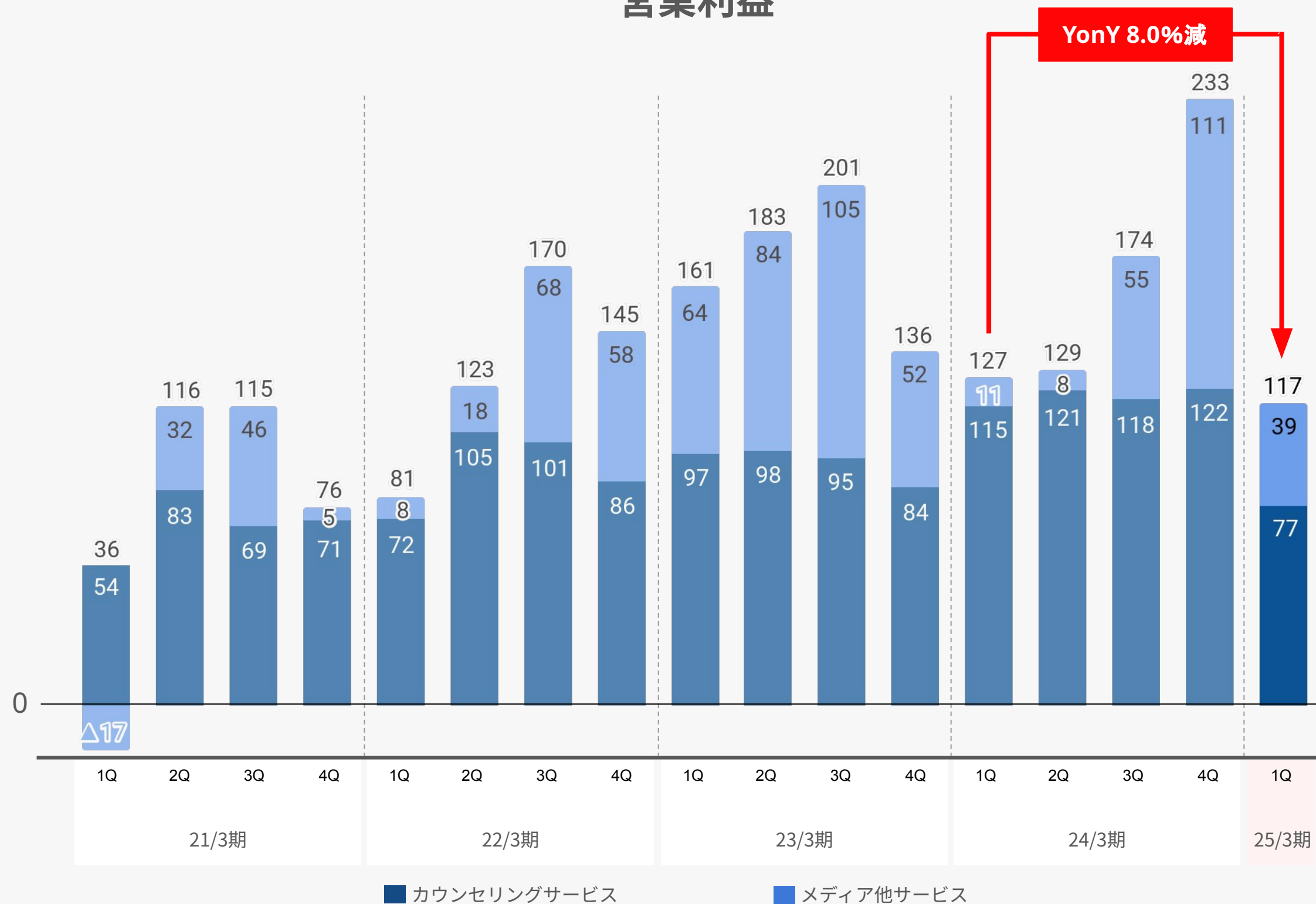


## 営業利益

- **カウンセリングサービス**  
77百万円 (YoY 33.0%減)  
売上高の成長を優先し、広告宣伝費を増加させる方針のため減益
- **メディア他サービス**  
39百万円 (YoY 237.6%増)  
ウーマンエキサイトのPV数回復により大幅な増益

## 営業利益

(単位：百万円)





## カウンセリングサービスKPI

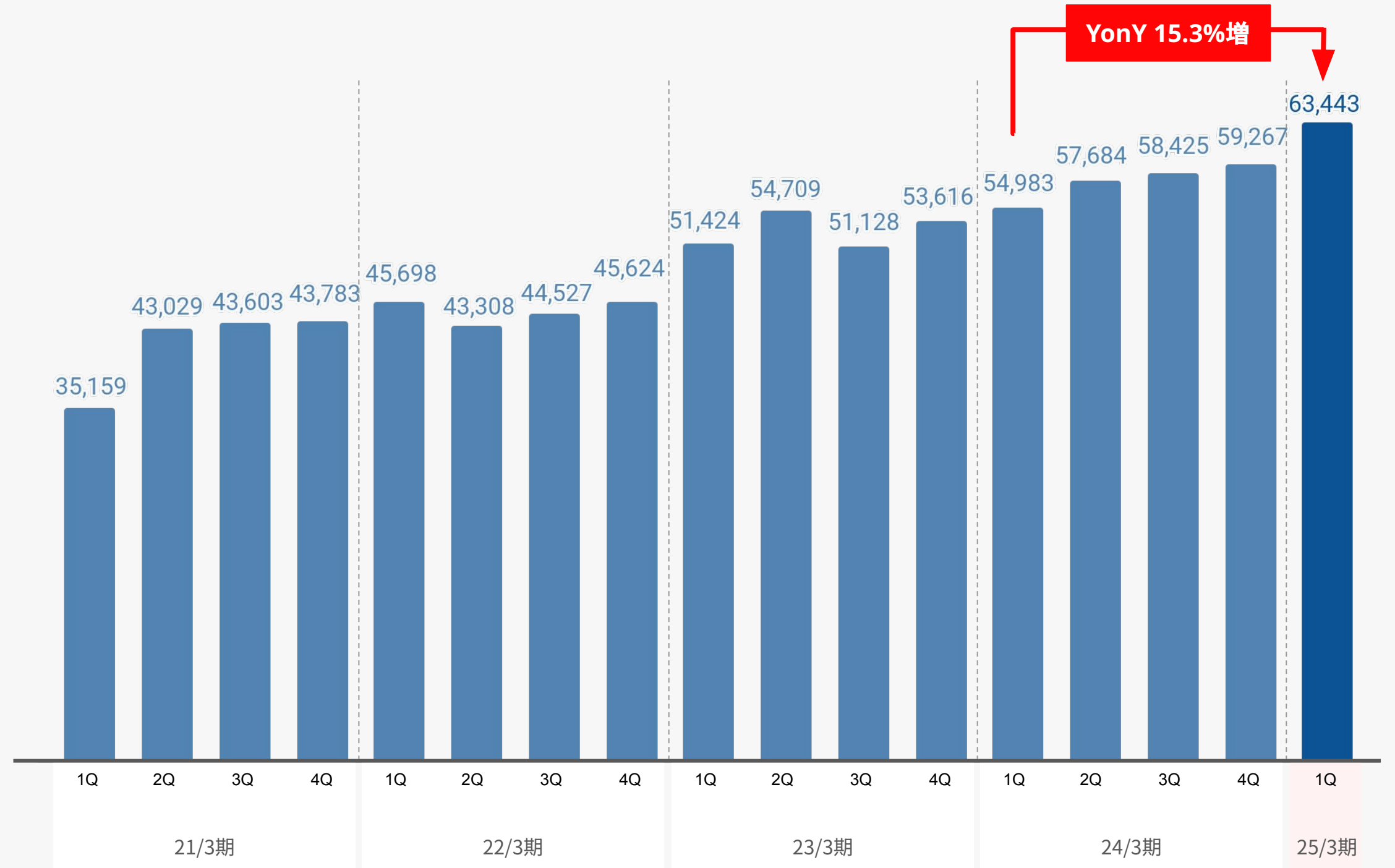
- 良質なカウンセラーの獲得、積極的な広告宣伝費の投下に伴う新規ユーザーの獲得により相談回数は過去最高の63,443回

### ■ 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)

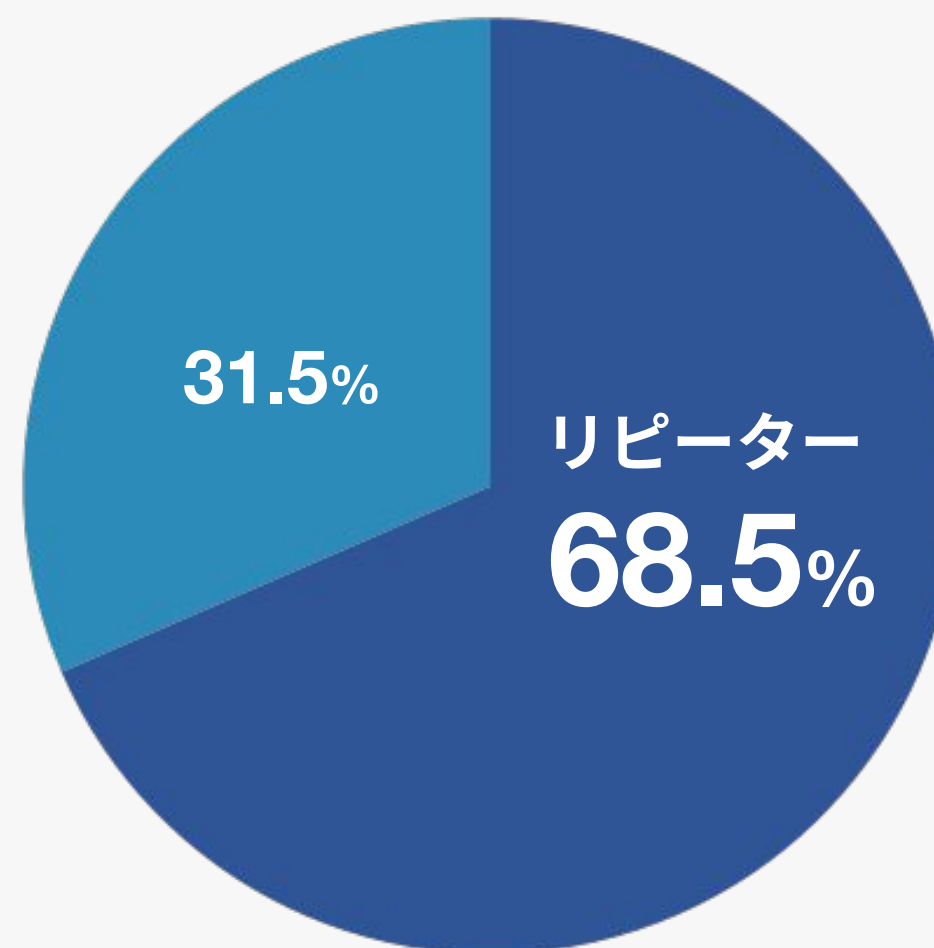




## カウンセリングサービスKPI

- 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

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



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

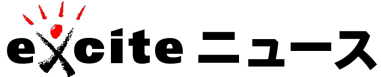

(単位：百万円)

- 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月期も回収済

投資年度	回収率	■ 広告宣伝費	■ 回収総額 <sup>(1)</sup>
21年3月期 (通期)	<b>270%</b>	162	437
22年3月期 (通期)	<b>292%</b>	141	414
23年3月期 (通期)	<b>166%</b>	270	449
24年3月期 (通期)	<b>110%</b>	335	368
25年3月期 (1Q)	<b>39%</b>	112	44

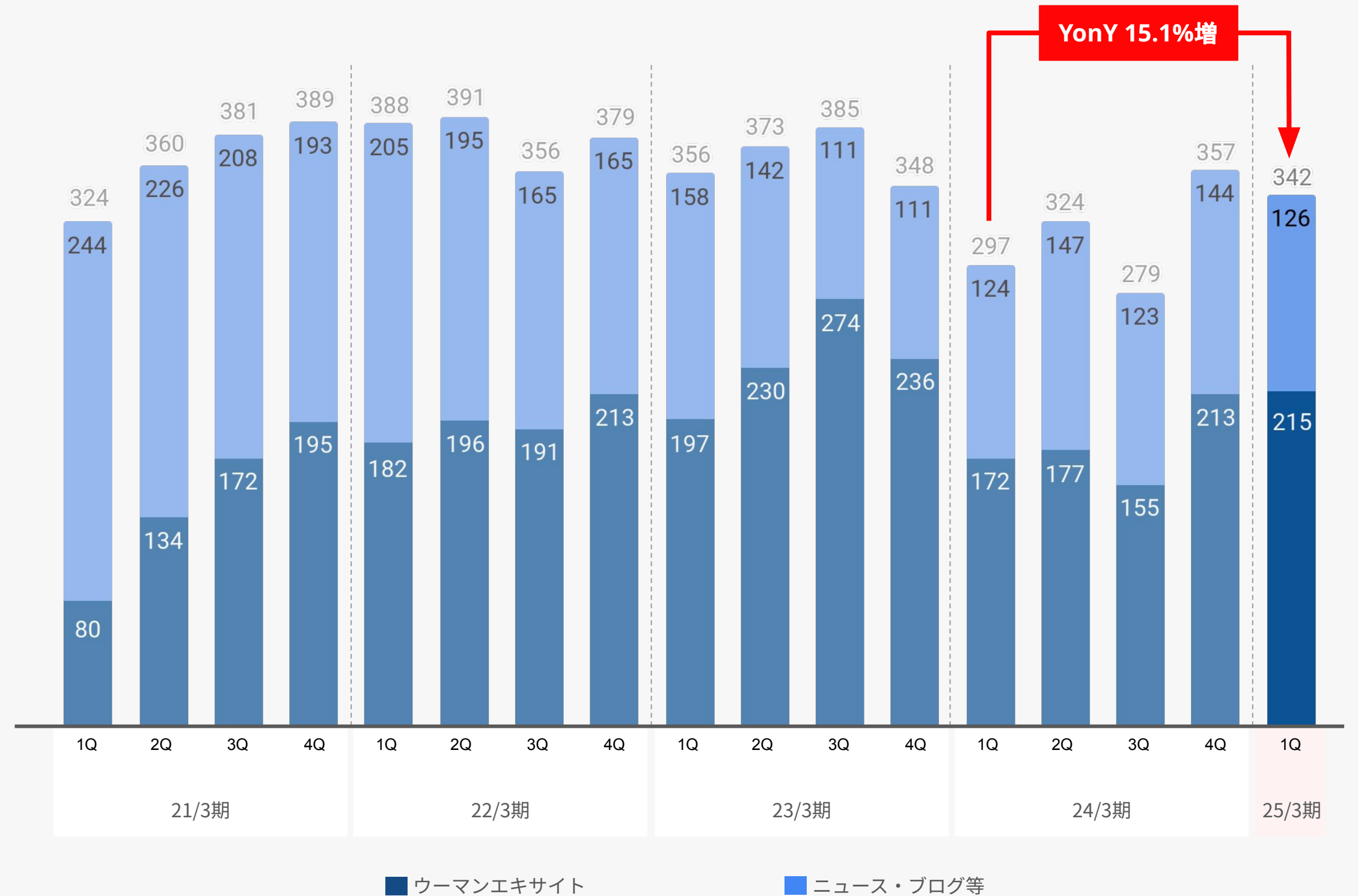
注：(1) 投下した広告宣伝費により獲得した顧客からの課金売上高からカウンセラーへの支払報酬を控除した額

## メディアサービスKPI

- 女性ユーザー比率が高いことから「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
  -  **excite ニュース**
  -  **excite ブログ**
  - 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

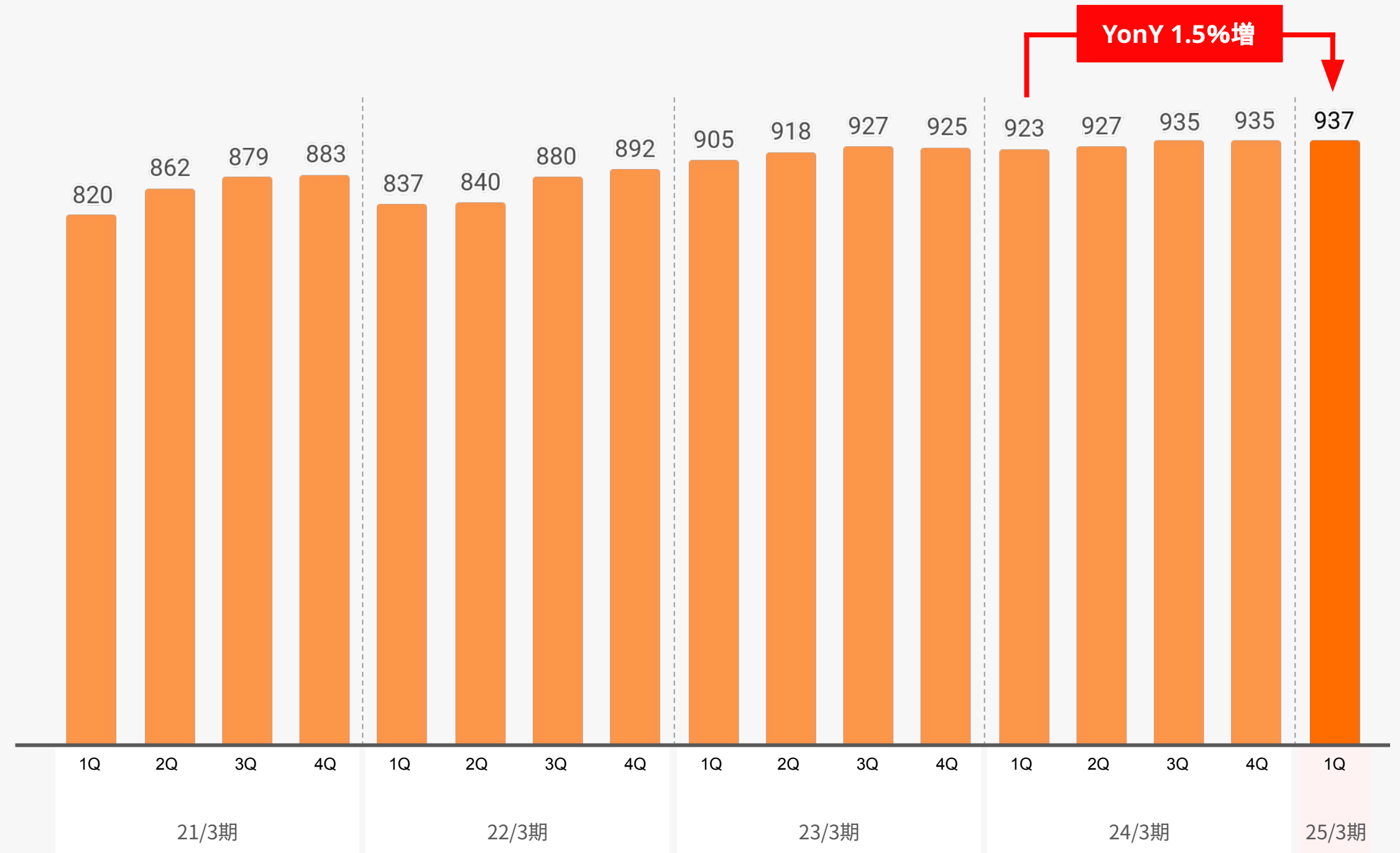
ブロードバンド事業

## 売上高

- 937百万円 (YoY 1.5%増)  
BBエキサイト等の光回線サービスを中心に新規会員を獲得しており売上高は堅調に推移

## 売上高

(単位：百万円)



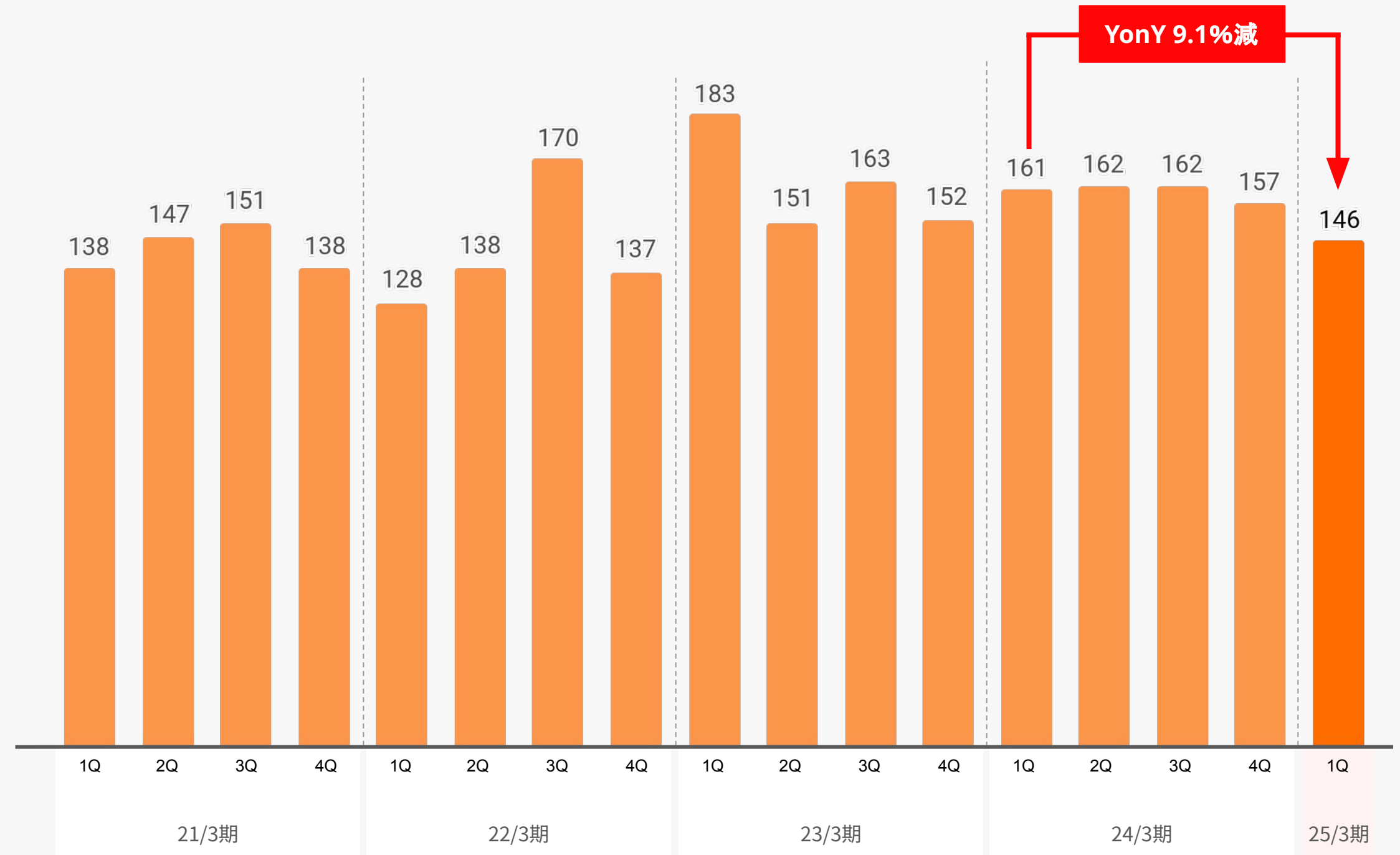
注：21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映していません。  
なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

## 営業利益

- **146百万円 (YoY 9.1%減)**  
BBエキサイト等の光回線サービスを中心に会員獲得コストを投下しながらも適切なコストコントロールを行い、**安定的な利益を創出**

## 営業利益

(単位：百万円)



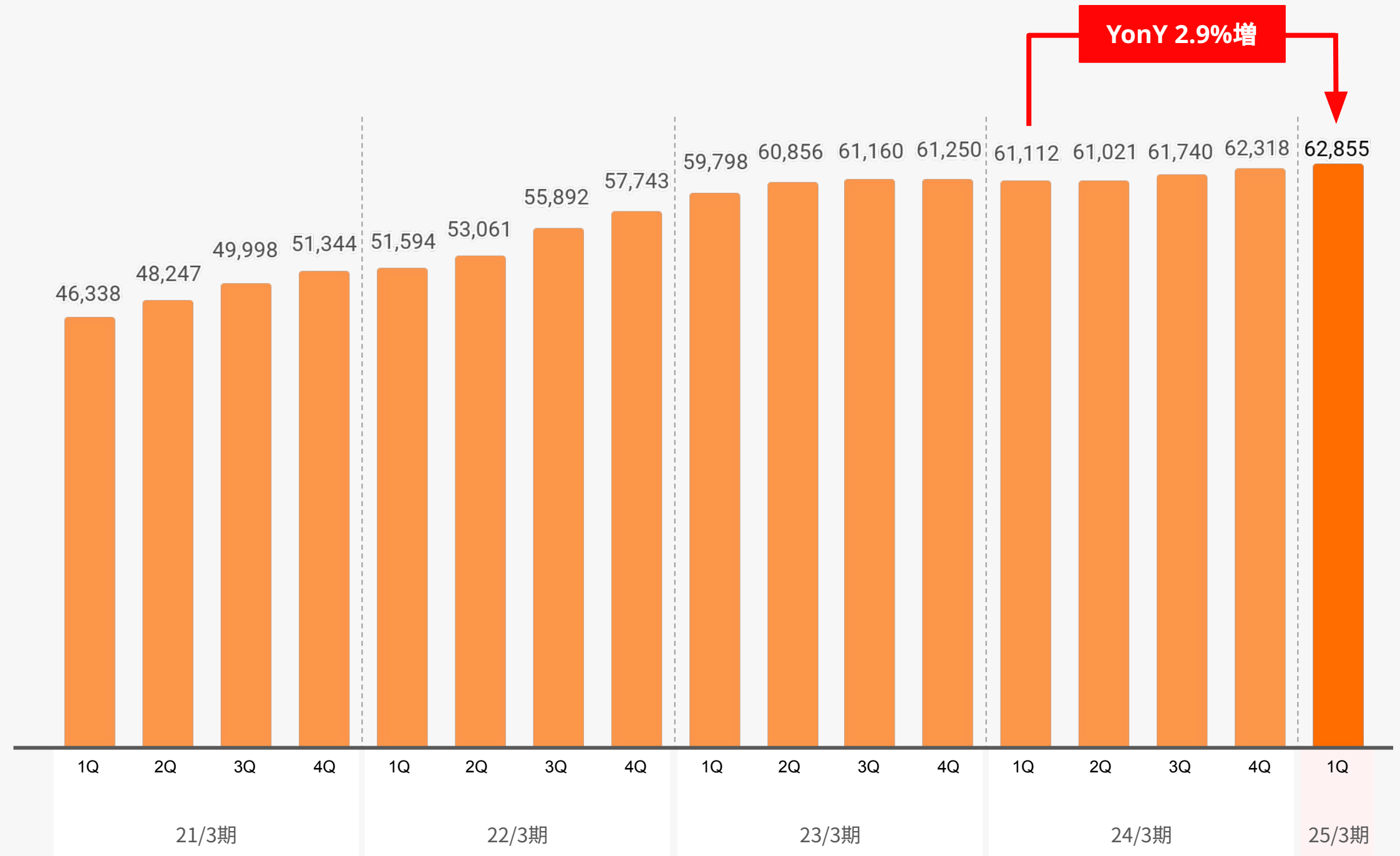
注：21年3月期については、四半期ごとの業績に「収益認識に関する会計基準」を反映することが困難なため業績数値には反映していません。  
なお、22年3月期以降の四半期業績数値には反映しております。

## ブロードバンドサービスのKPI

- 課金会員数は62,855人  
(YonY 2.9%増)
- BBエキサイト等の光回線サービスを  
を中心に新規会員を獲得

### 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

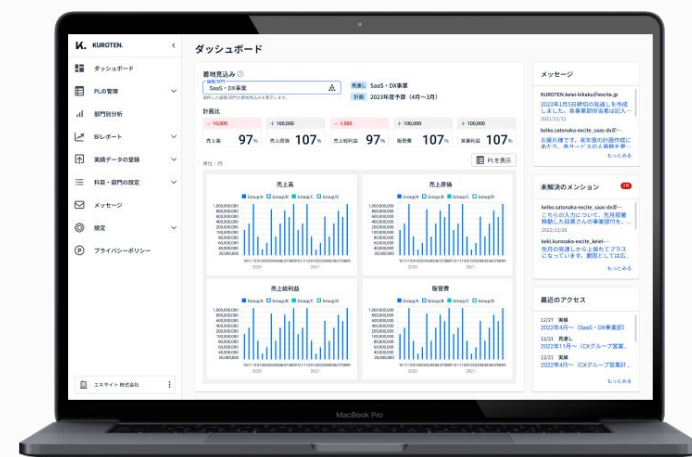
### FanGrowth

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



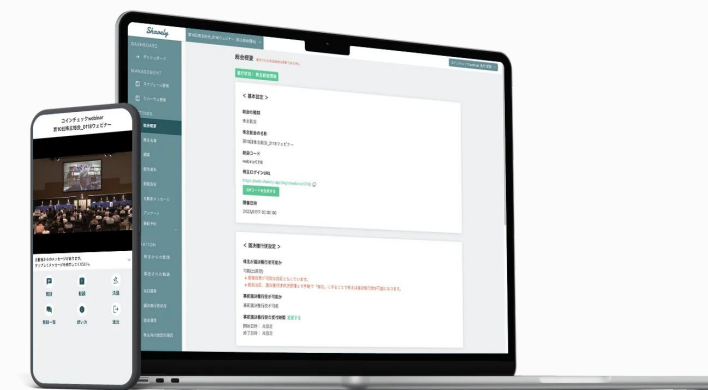
### KUROTEN

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



### Sharely

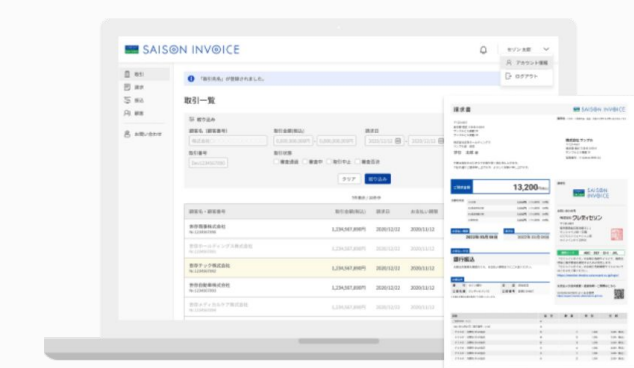
バーチャル株主総会支援のSaaS  
 バーチャル株主総会を滞りなく実現させるクラウドサービス  
 株主総会シナリオや業務設計も支援  
 2024年3月子会社化



$$\boxed{\text{ファクタリング総額}} \times \boxed{\text{手数料率}} \times \boxed{\text{レベニューシェア比率}} = \boxed{\text{売上高}}$$

### 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

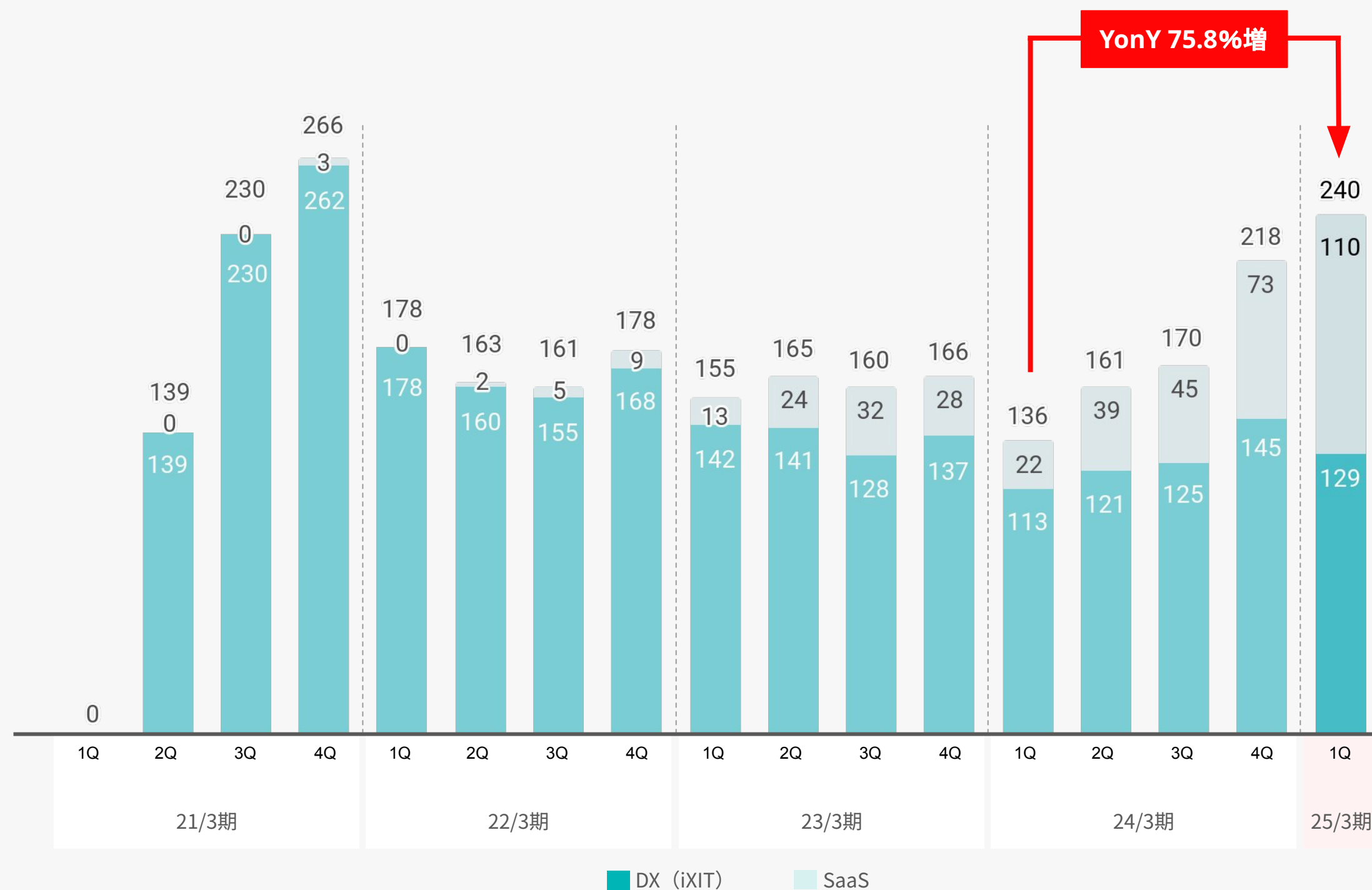


## 売上高

- **240百万円 (YoY 75.8%増)**  
SaaS事業の伸長により**大幅な増収**
- FanGrowth、Sharelyの貢献により  
SaaS事業の売上高は**約5倍**

## 売上高

(単位：百万円)

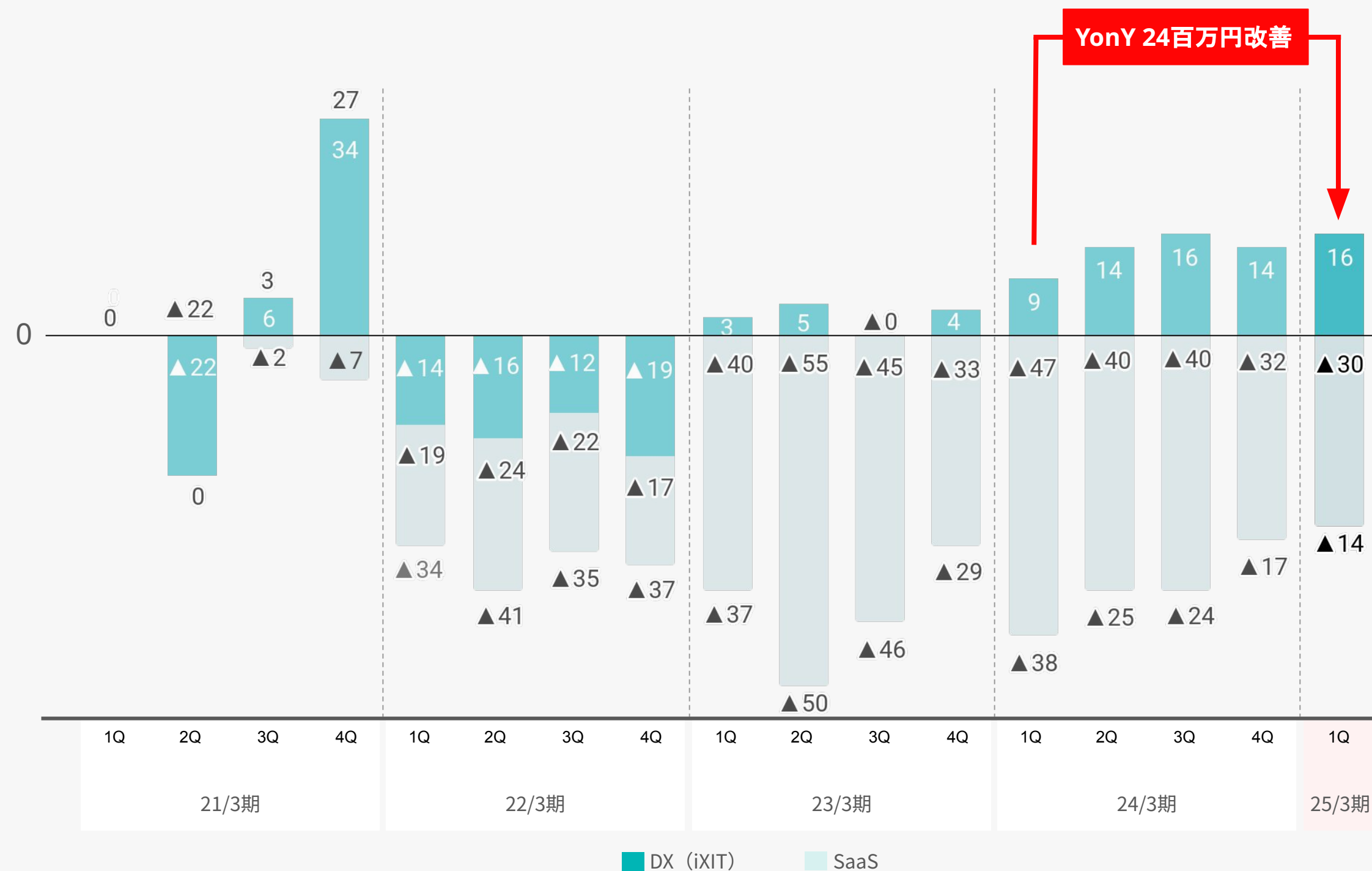


## 営業利益

- 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事業への先行投資を継続
- SaaS事業の成長により**営業赤字は縮小**
- 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

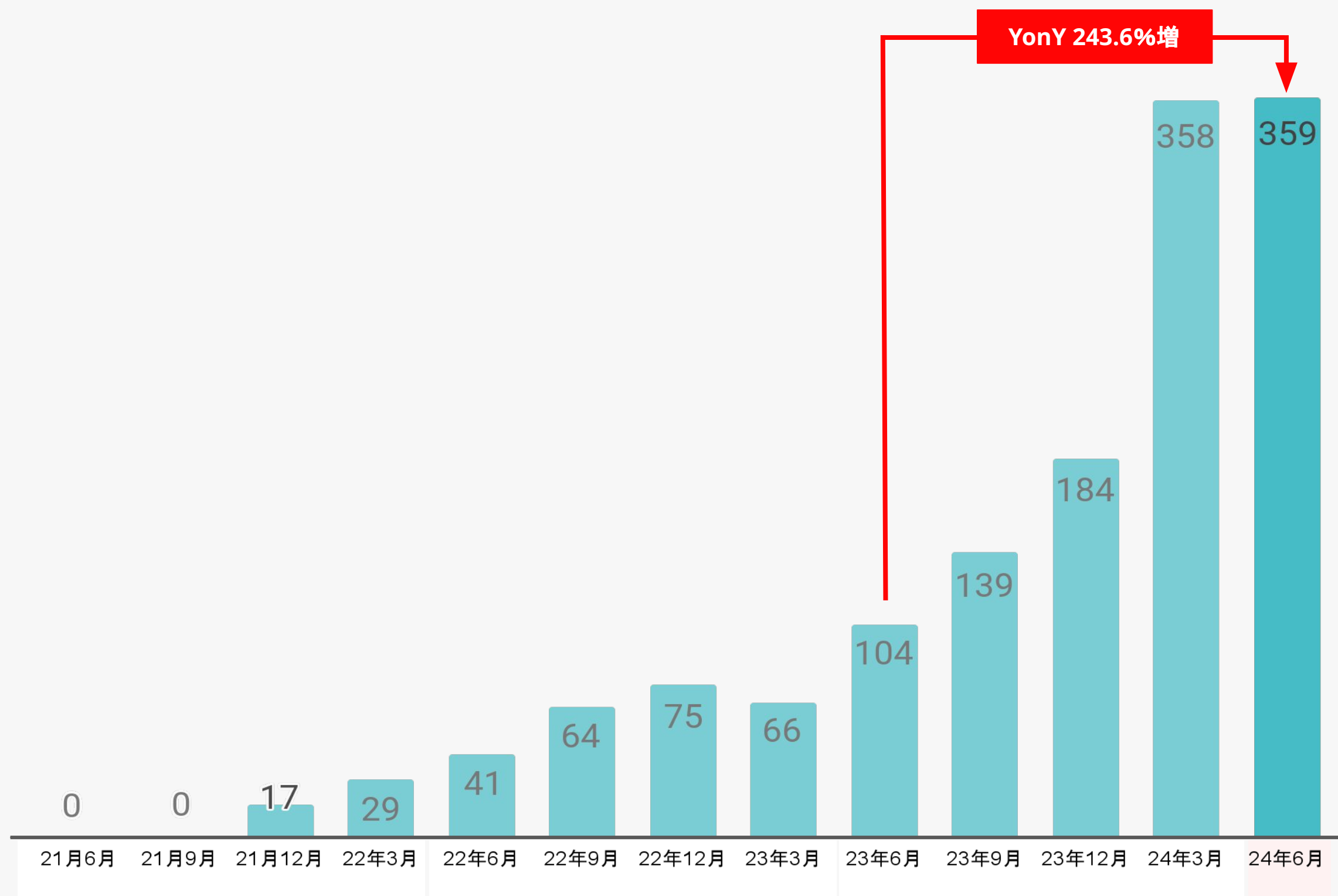
(単位：百万円)



## SaaS事業のARR<sup>(1)</sup>

- **359百万円 (YoY243.6%増)**  
FanGrowthの成長、Sharelyの連結開始により、**前年同Q末の3.4倍まで拡大**

(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

## 03 | 今後の戦略・方針



# 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、M&A成約件数拡大を目指す

## 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<sup>(1)</sup>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

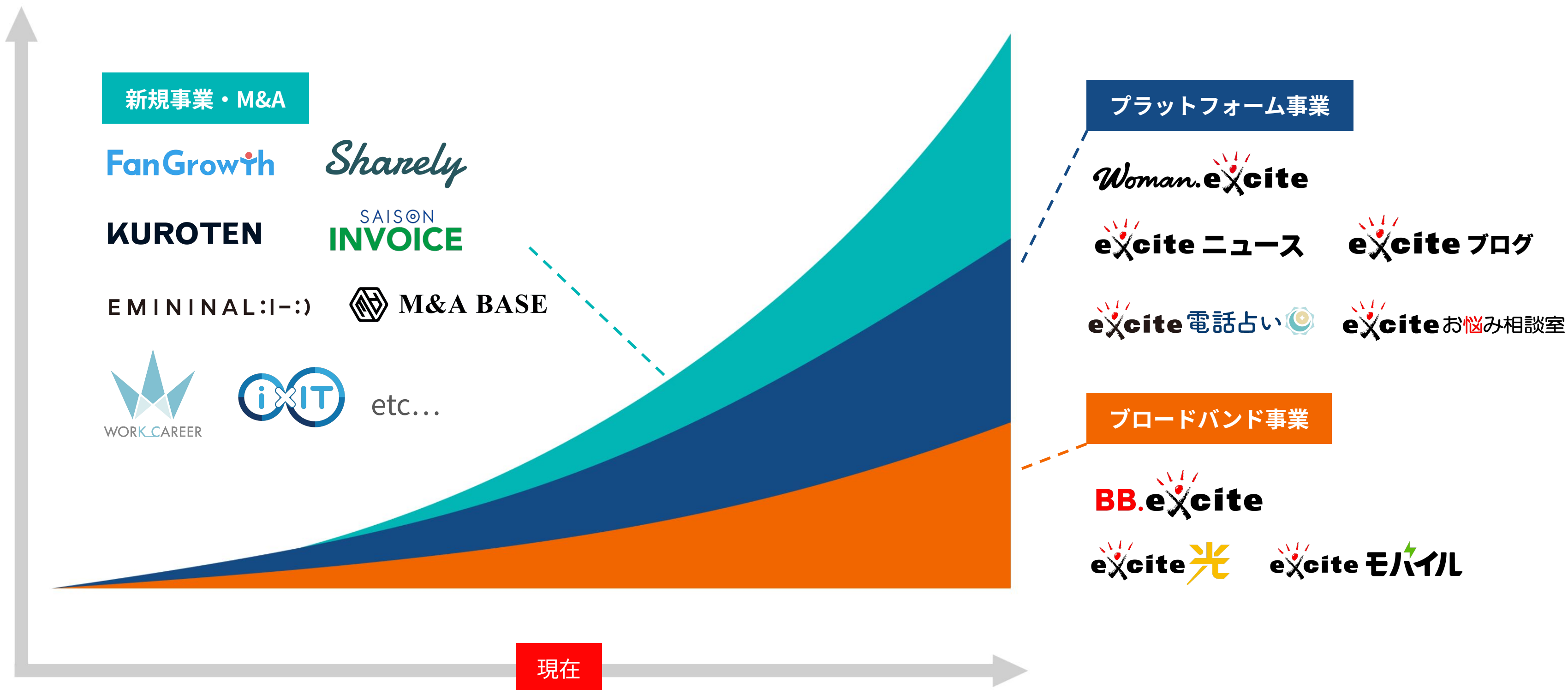
- 対象領域  
1. 既存事業及びその周辺領域の拡大を目的としたM&A  
2. 中長期を見据えた新たな事業領域への参入を目的としたM&A
- 単純な足し算ではない、掛け算となるM&Aを行う方針

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



## 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



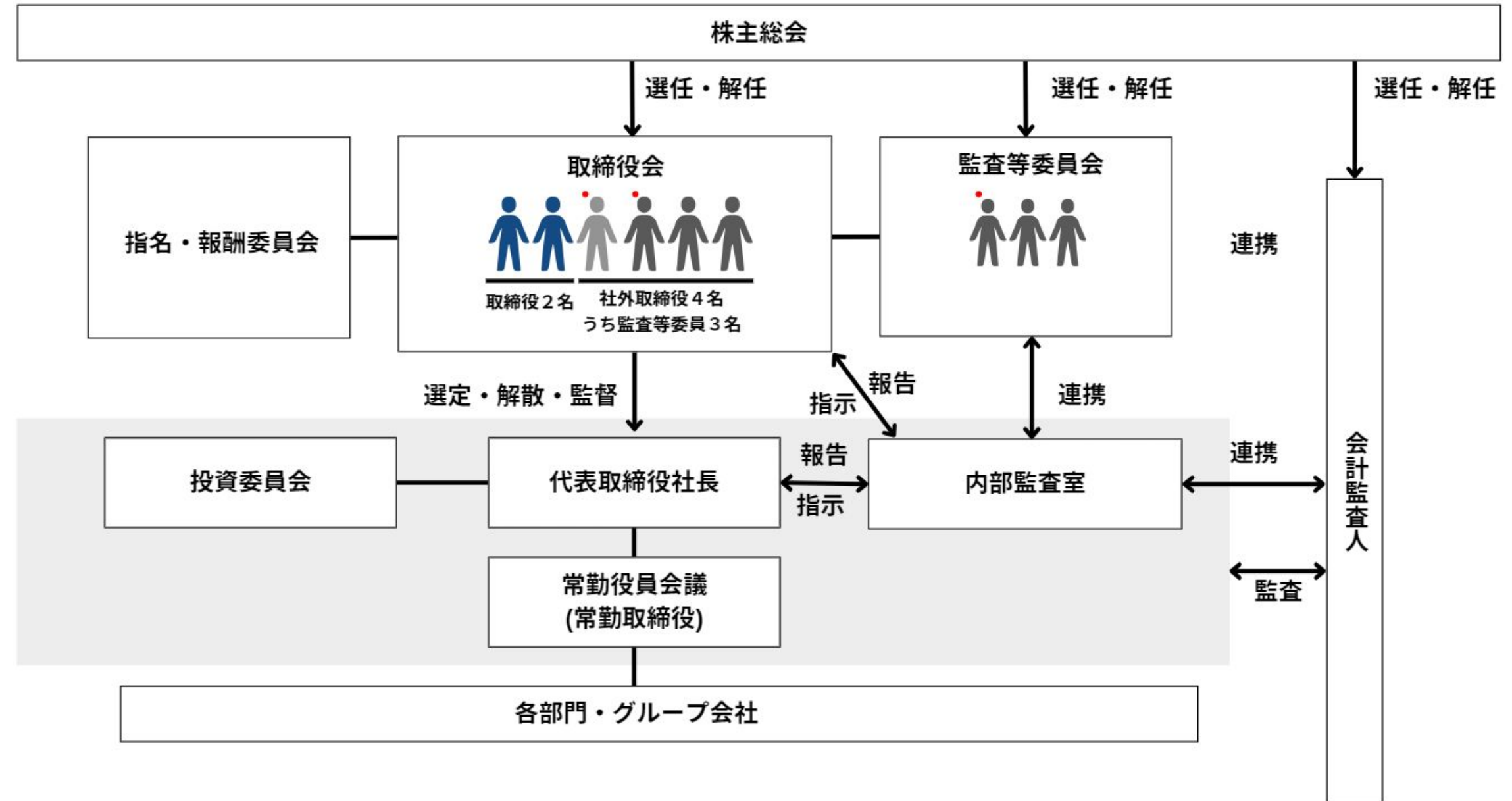


## ガバナンス体制

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**（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



# 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) 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177名 ※2024年3月末時点

資本金： 17百万円 ※2024年6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



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



プラットフォーム事業





## Appendix - 沿革

- 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
- 2024.03 ● 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<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）



● 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<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

## 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

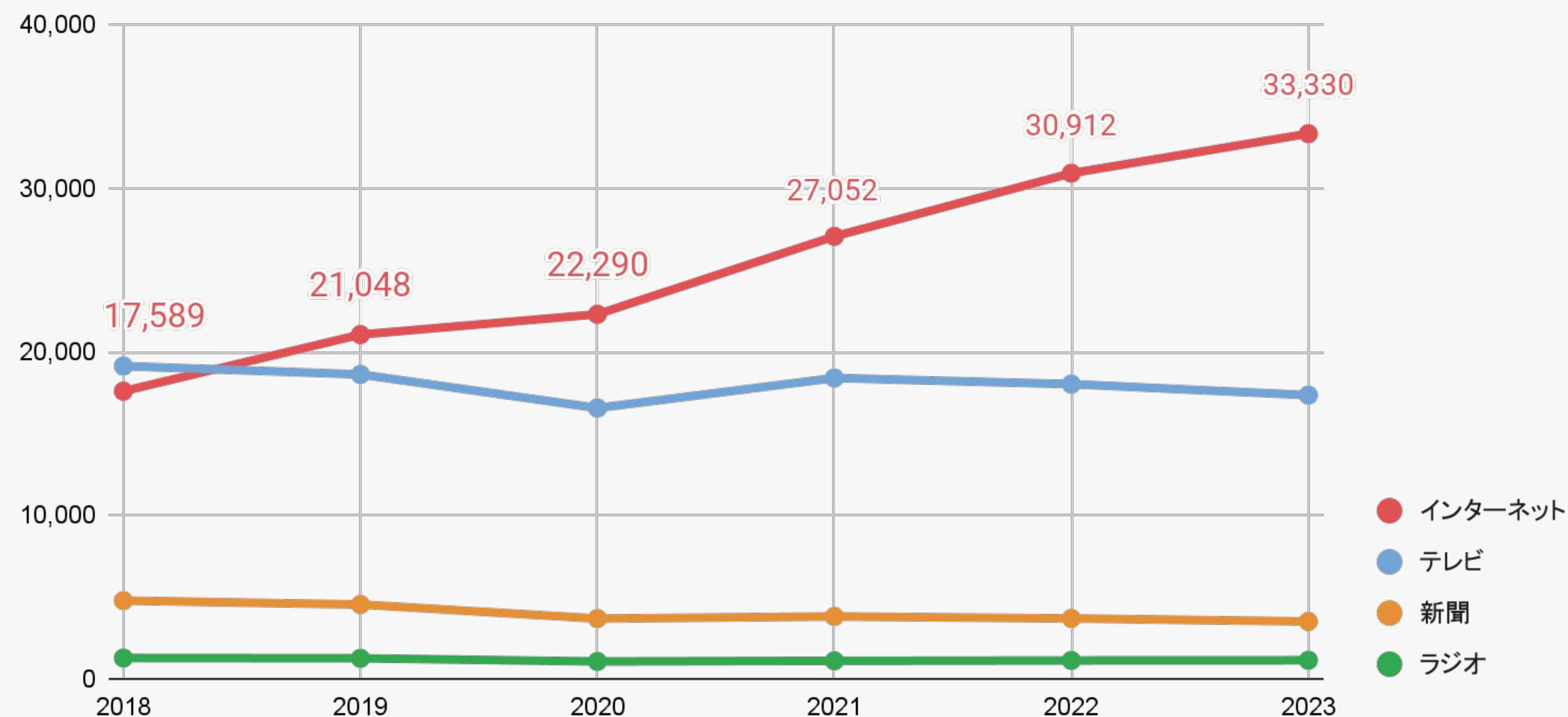
モルガン・スタンレー証券、世界銀行グループIFC、ユニゾン・キャピタルにて、M&A及びプライベート・エクイティ投資に従事。2018年6月AIスタートアップの(株)ABEJAに入社、取締役CFOとしてコーポレート部門を統括。ハーバード・ビジネス・スクールにてMBA取得。現在、ウーブン・キャピタルのVC投資に従事。2021年12月HENNGE株式会社社外取締役就任。2020年10月より当社社外取締役を務める。

## 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拡大により、2023年の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)

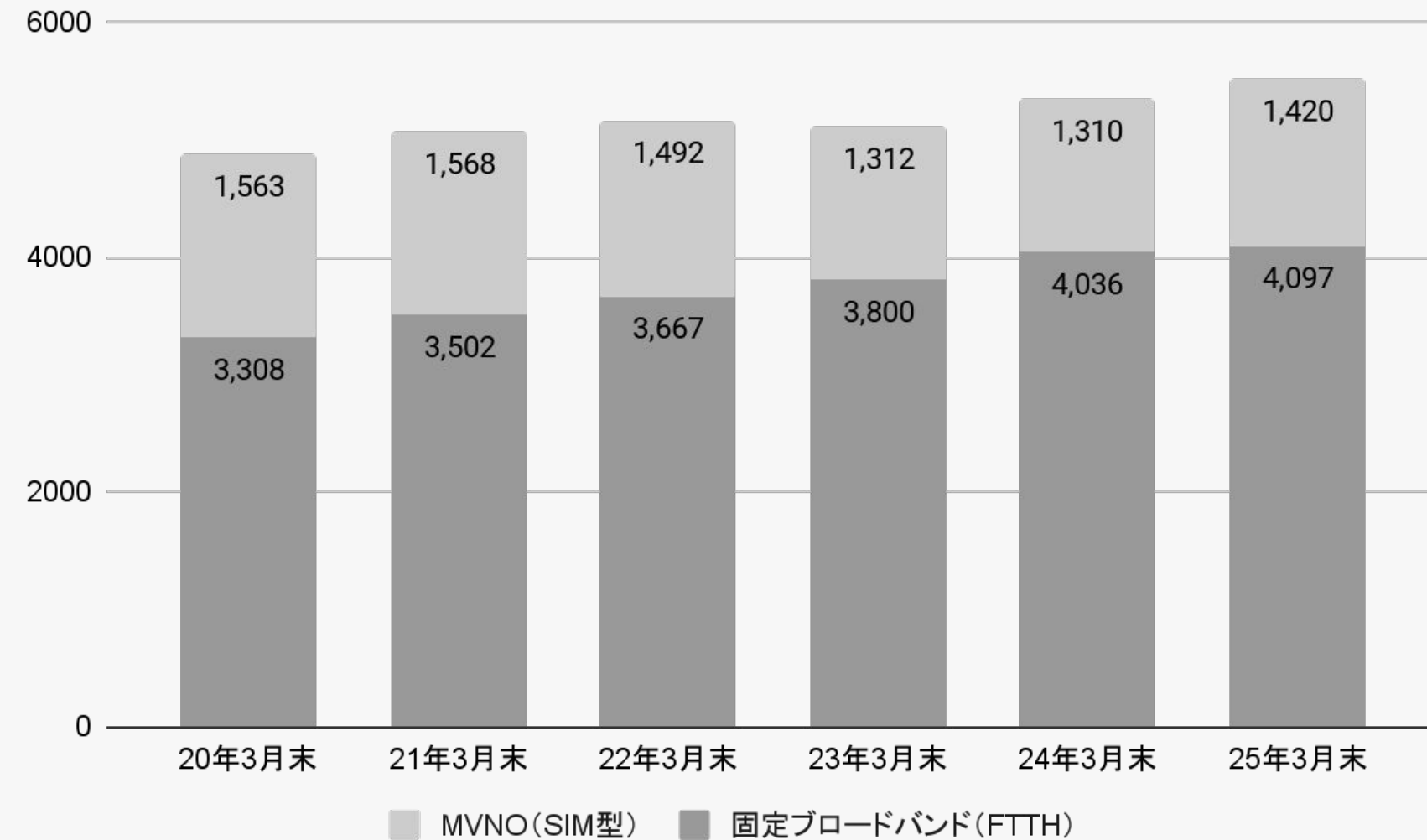


出所：(株)電通「2023年 日本の広告費」2024年2月

## 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は、テレワークなど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（2024年6月）「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査」（2024年3月末時点）、「国内MVNO市場調査（2024年3月末時点）」

注：(株)MM総研の2024年6月公表「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査」（2024年3月末時点）より、固定ブロードバンド（FTTH）は2024年3月以降の3年間の年平均成長率を1.5%として算出



## 連結経営指標推移

	単位	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期 1Q
売上高	(百万円)	6,828	7,131	7,533	7,713	2,019
営業利益	(百万円)	446	398	622	643	101
経常利益	(百万円)	424	407	597	621	99
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	487	346	453	400	66
包括利益	(百万円)	745	243	510	347	▲6
純資産額	(百万円)	1,268	1,511	2,022	3,628	3,355
総資産額	(百万円)	4,101	4,241	4,550	6,295	5,856
1株当たり純資産額	(円)	▲9.36	53.55	518.20	736.89	684.00
1株当たり当期純利益	(円)	125.14	89.04	116.51	82.16	13.50
自己資本比率	(%)	30.8	35.6	44.4	57.5	57.2
自己資本当期純利益率	(%)	54.7	25.0	25.7	14.2	—

注(1)「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、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

(2) 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

(3) 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。

(4) 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

## ■ 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/>