

2023年8月期 決算説明資料



株式会社デザインワン・ジャパン

6048・東証上場

2023年10月13日

- Chapter 1.
2023年8月期 決算概要
- Chapter 2.
経営戦略
- Chapter 3.
2024年8月期 業績予想
- Chapter 4.
当社グループの概要
- Chapter 5.
参考資料(エキテン)

Chapter 1.



2023年8月期 決算概要

連結業績

売上高2,428百万円、営業利益25百万円

子会社の業績貢献により増収となったが、販管費の増加等により減益

エキテンの 事業環境

今年3月にシステムの全面リニューアルを実施

開発スピードが向上して、今後は他社サービスとの連携強化、およびマーケティングSaaSの提供を目指せる体制が出来た

有料店舗会員は16,442店舗（前期末比1,734店舗減少）

システム移行時のトラブル・対応負荷の増大等により、無料掲載店舗の獲得不足による受注減、及び解約件数が増加

子会社の状況

新たな子会社の業績貢献

出張型生活サービス事業者のマッチングサービスを運営するオコマリ株式会社が新たに追加

既存の子会社は順調に事業規模を拡大

既存の子会社4社については、全体としては事業規模を拡大

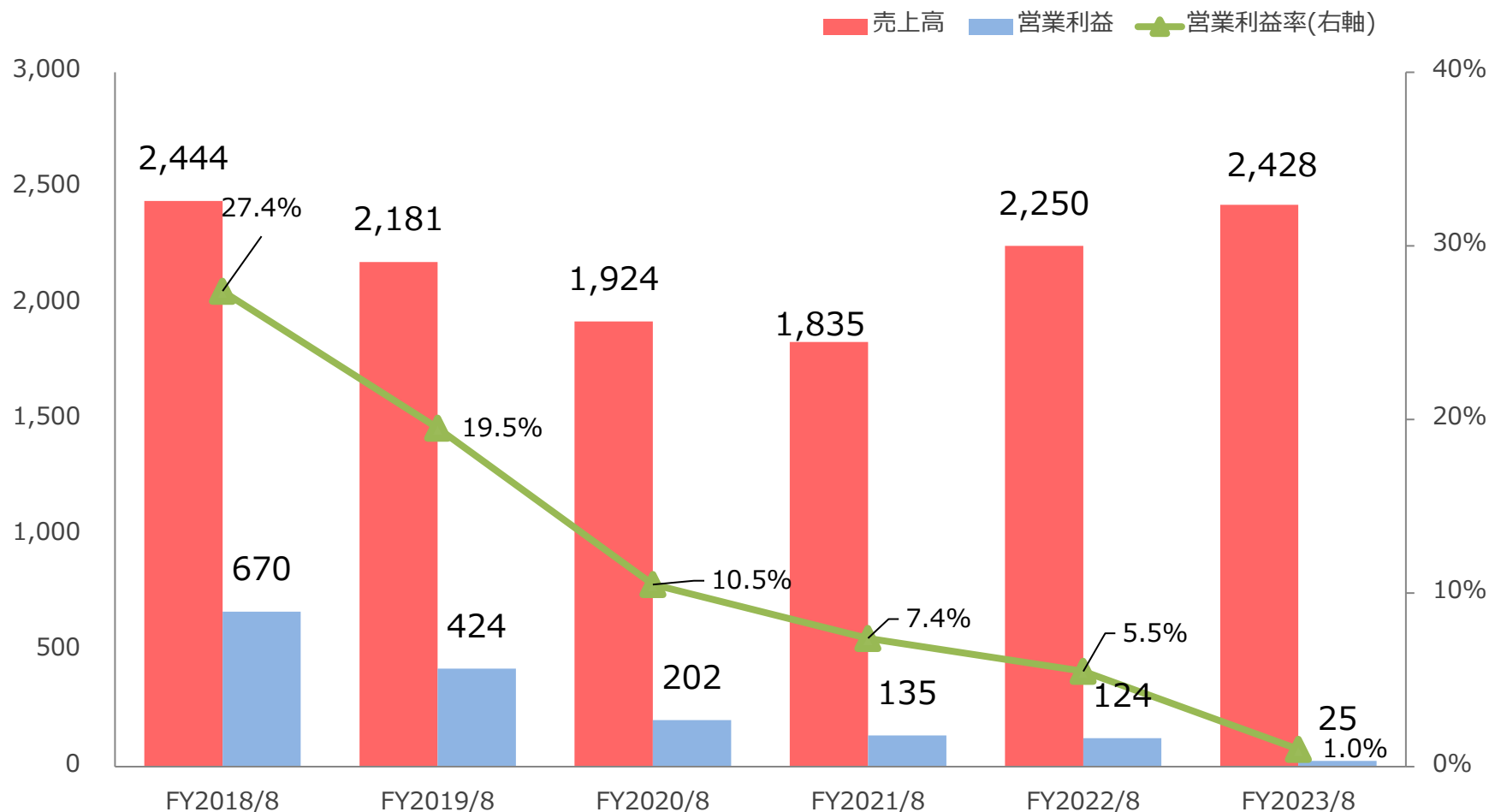
通期業績ハイライト

- 売上高はM&A効果、および子会社の業績貢献により増収
- エキテンのリニューアル費用、及び子会社の販管費増加の負担増により営業減益
- 前期は子会社ののれんの減損処理があったが、今期は法人税等調整額の影響などにより赤字

(単位：百万円)	2023年8月期 連結実績	2022年8月期 連結実績	対前年比	2023年8月期 連結業績予想	対予想比
売上高	2,428	2,250	+7.9%	2,551	▲4.8%
売上総利益	1,775	1,715	+3.5%	1,887	▲5.9%
販売管理費	1,750	1,591	+10.0%	1,717	+2.0%
営業利益	25	124	▲79.6%	170	▲85.0%
営業利益率	1.0%	5.5%	▲4.5pt	6.7%	▲5.7pt
経常利益	56	134	▲58.2%	182	▲69.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲27	▲89	—	123	—

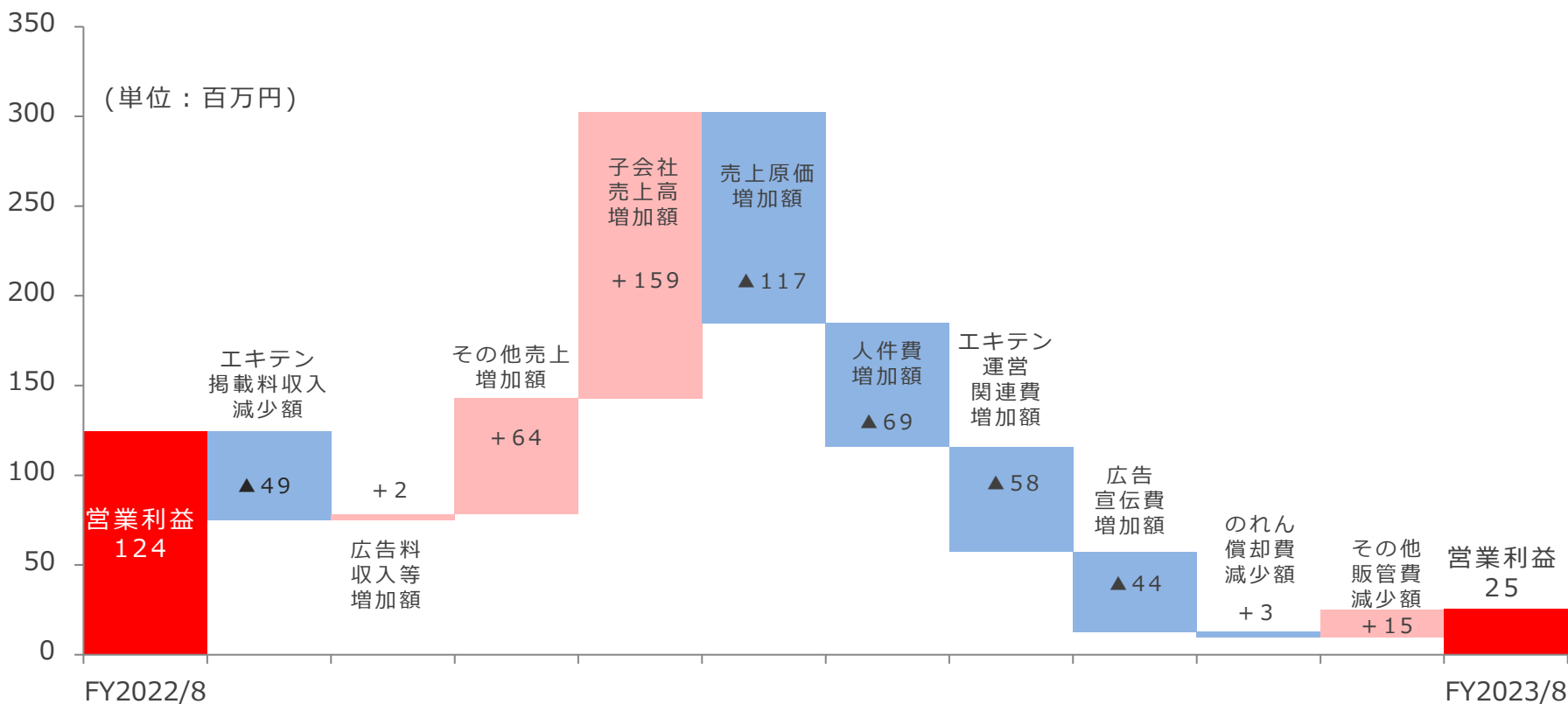
売上・営業利益推移

(単位：百万円)



- エキテンの売上高減少の影響をオフショア開発と子会社の業績向上で補った結果、売上高・売上総利益は前期比で増加
- 当社（人件費、エキテン運営関連費等）および子会社（人件費・広告宣伝費等）の費用の負担増により販管費が増加した結果、営業利益は減益

通期営業利益の増減分析



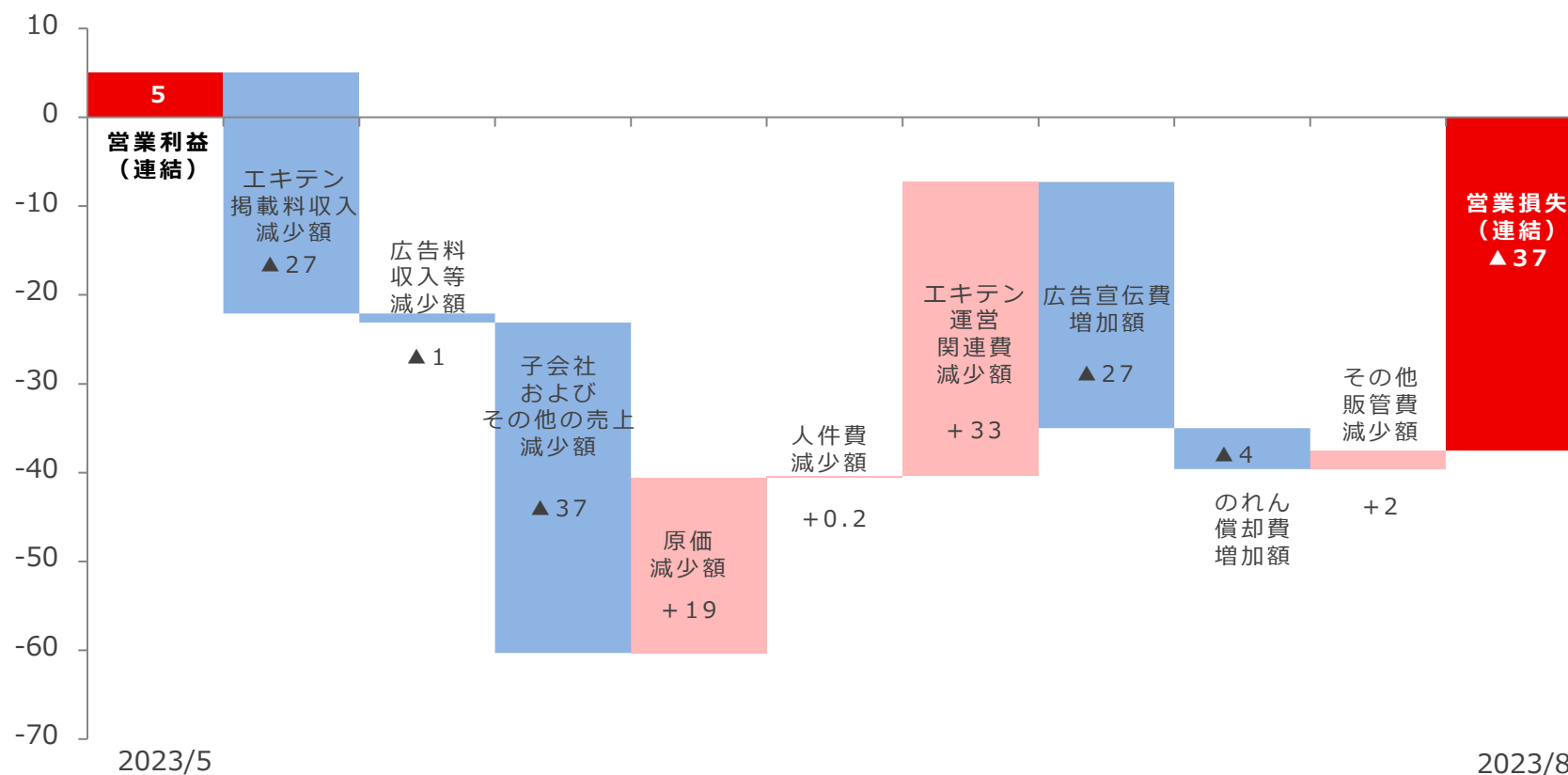
- 売上高は、エキテンの有料掲載店舗数の減少と、子会社の売上伸び悩みにより前Q比で減少
- 販管費は、今期3Q・前期4Qと同水準で推移
- 前期4Qは子会社の減損損失により赤字、今期4Qは法人税等調整額の影響などにより赤字が拡大

(単位：百万円)	2023年8月期 4Q連結実績	2023年8月期 3Q連結実績	前四半期比	2022年8月期 4Q連結実績	前年同期比
売上高	565	630	▲10.4%	567	▲0.4%
売上総利益	400	445	▲10.3%	416	▲4.0%
販管費	437	440	▲0.7%	432	+1.1%
営業利益	▲37	5	—	▲15	—
営業利益率	—	0.8%	—	—	—
経常利益	▲20	8	—	▲31	—
親会社株主に帰属 する純利益	▲61	0	—	▲99	—

- 当社および子会社の両方で売上高が減少した影響大
- 販管費は、エキテン運営関連費はポイント引当金の見積方法見直し等により減少、
広告宣伝費は（エキテンのリニューアルに伴い）3Qは抑制していた影響で増加

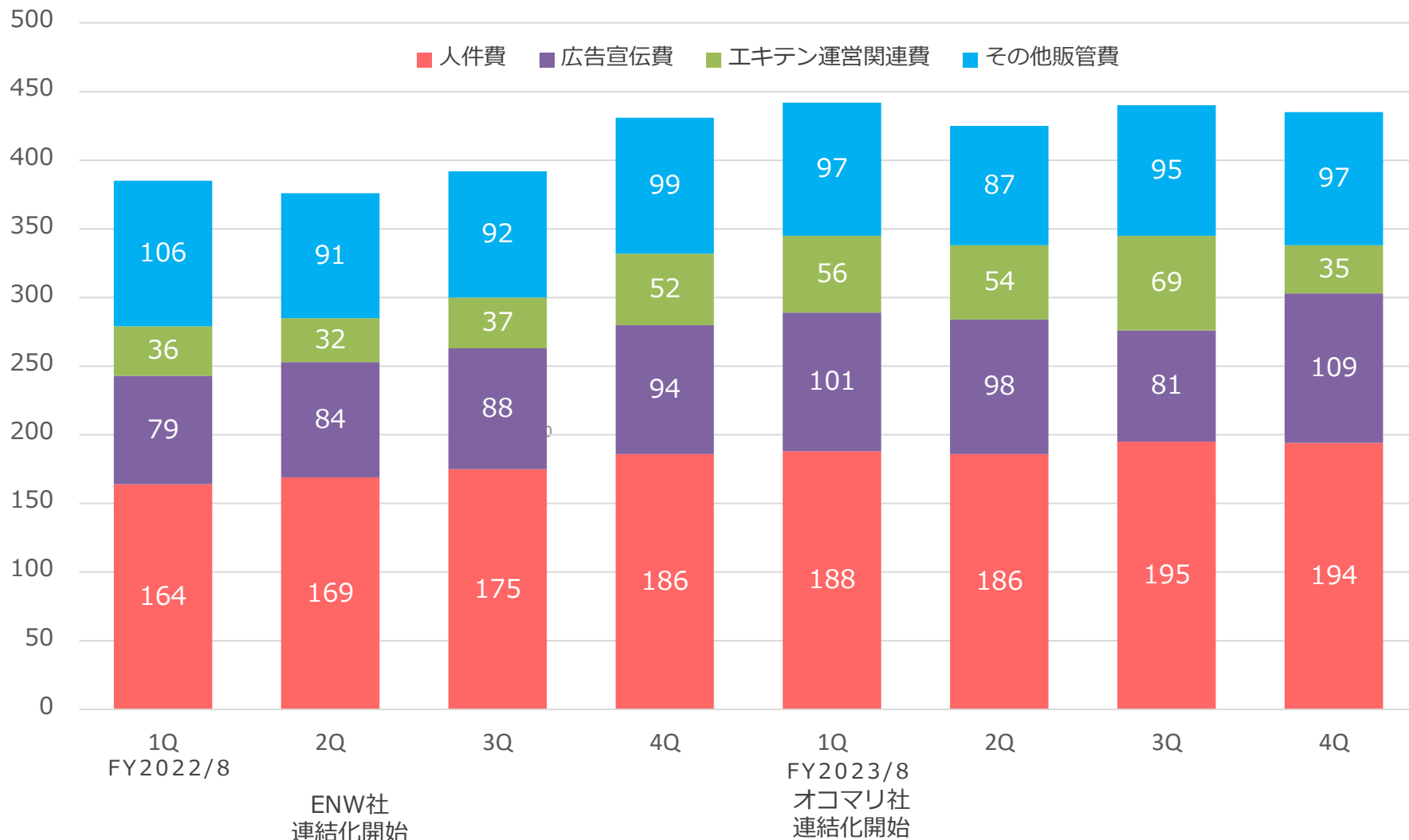
四半期営業利益（連結）の増減分析

(単位：百万円)



販管費内訳推移

(単位：百万円)

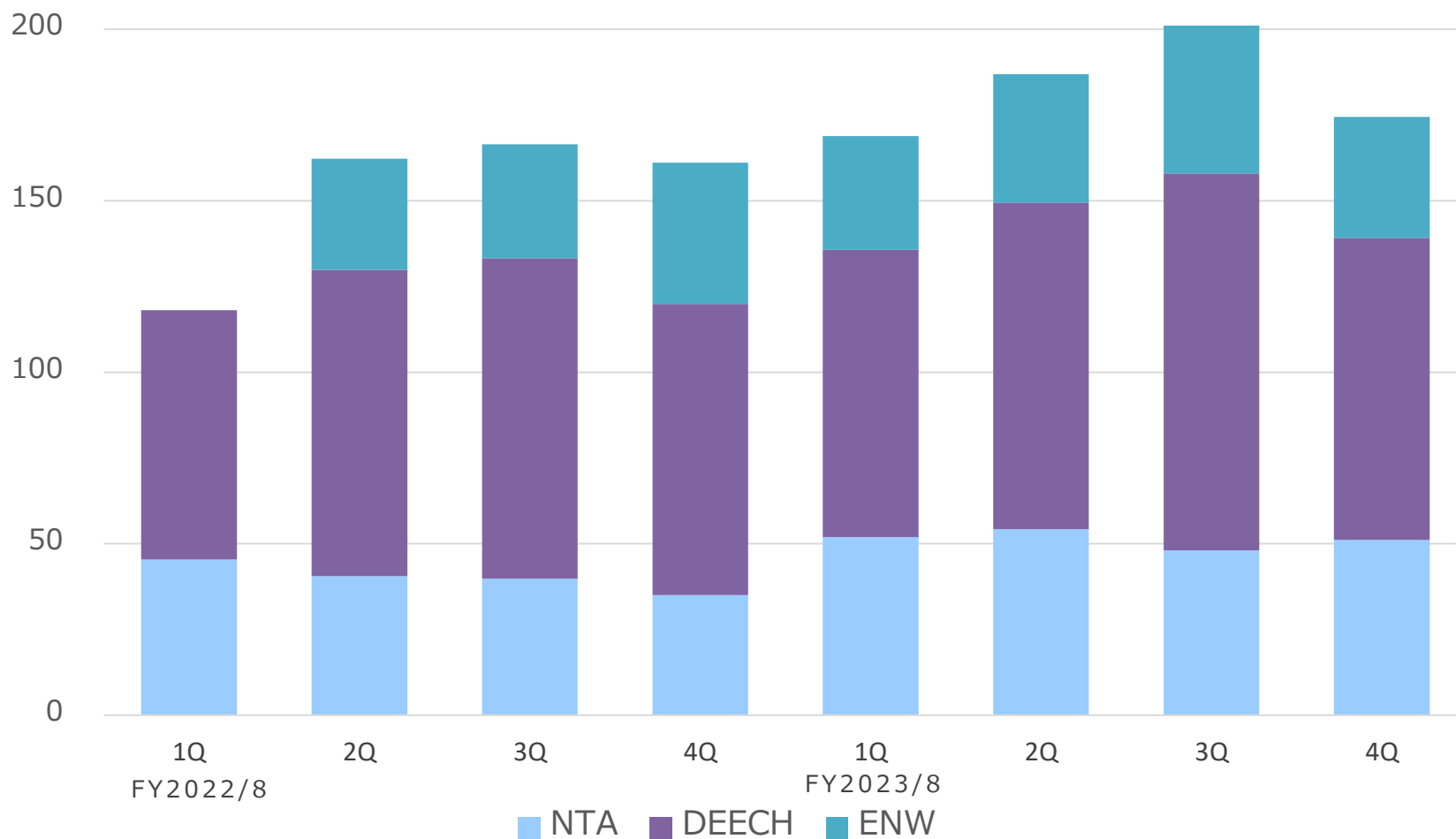


セグメント別業績ハイライト(4Q)

(単位：百万円)		2023年8月期 4Q連結実績	2023年8月期 3Q連結実績	前四半期比	2022年8月期 4Q連結実績	前年同期比
インターネット メディア事業	売上高	386	417	▲7.5%	404	▲4.4%
	セグメント 利益	18	28	▲33.5%	43	▲56.7%
DXソリューション 事業	売上高	173	201	▲14.1%	161	+7.2%
	セグメント 利益	▲38	▲13	—	▲35	—
その他	売上高	16	21	▲24.3%	14	+9.8%
	セグメント 利益	▲1	3	—	▲5	—
調整額	売上高	▲11	▲10	—	▲13	—
	セグメント 利益	▲16	▲12	—	▲18	—
連結業績	売上高	565	630	▲10.4%	567	▲0.4%
	セグメント 利益	▲37	5	—	▲15	—

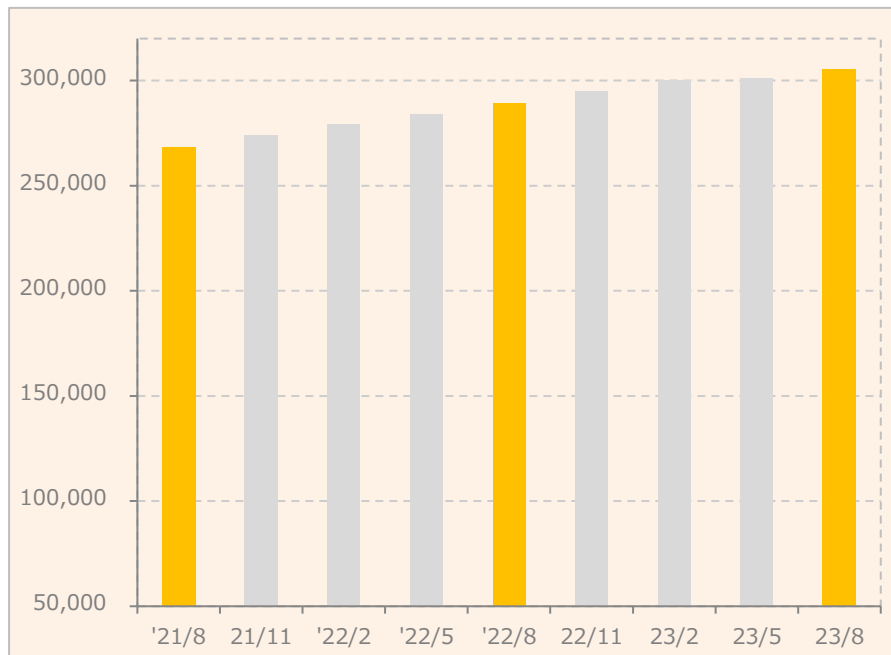
■ M&Aの積極的な推進によって、事業規模の拡大を実現

(単位：百万円)

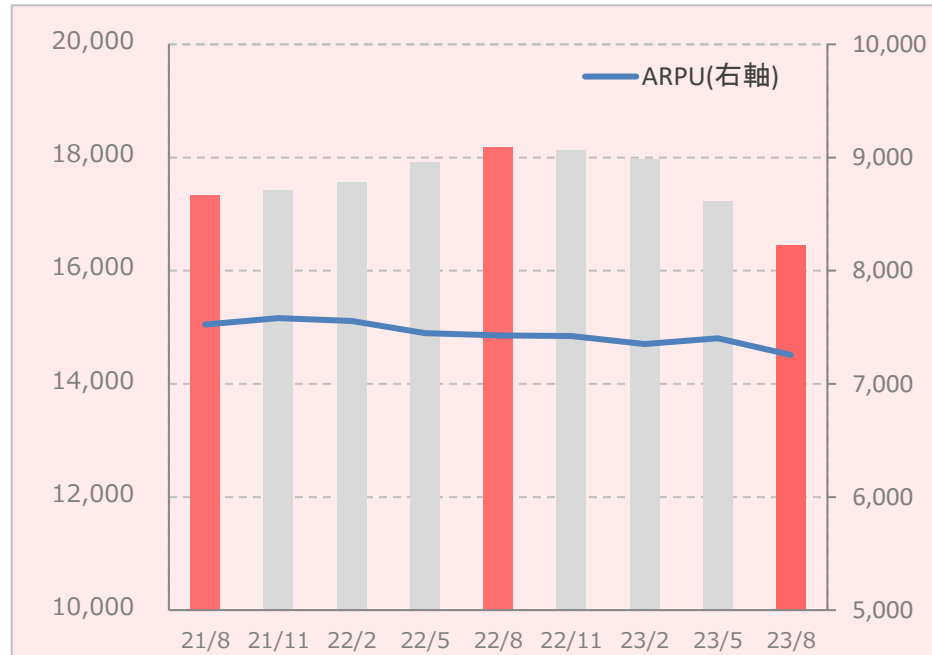


- 4 Qの無料掲載店舗の純増数は**4,123店**、有料掲載店舗の純減数は**785店**
- (新規) 無料掲載店舗の獲得不足、及びシステム移行時のトラブル・対応負荷の増大等により解約件数が引き続き高水準で推移

無料掲載店舗数推移



有料掲載店舗数推移と顧客単価推移(右軸)

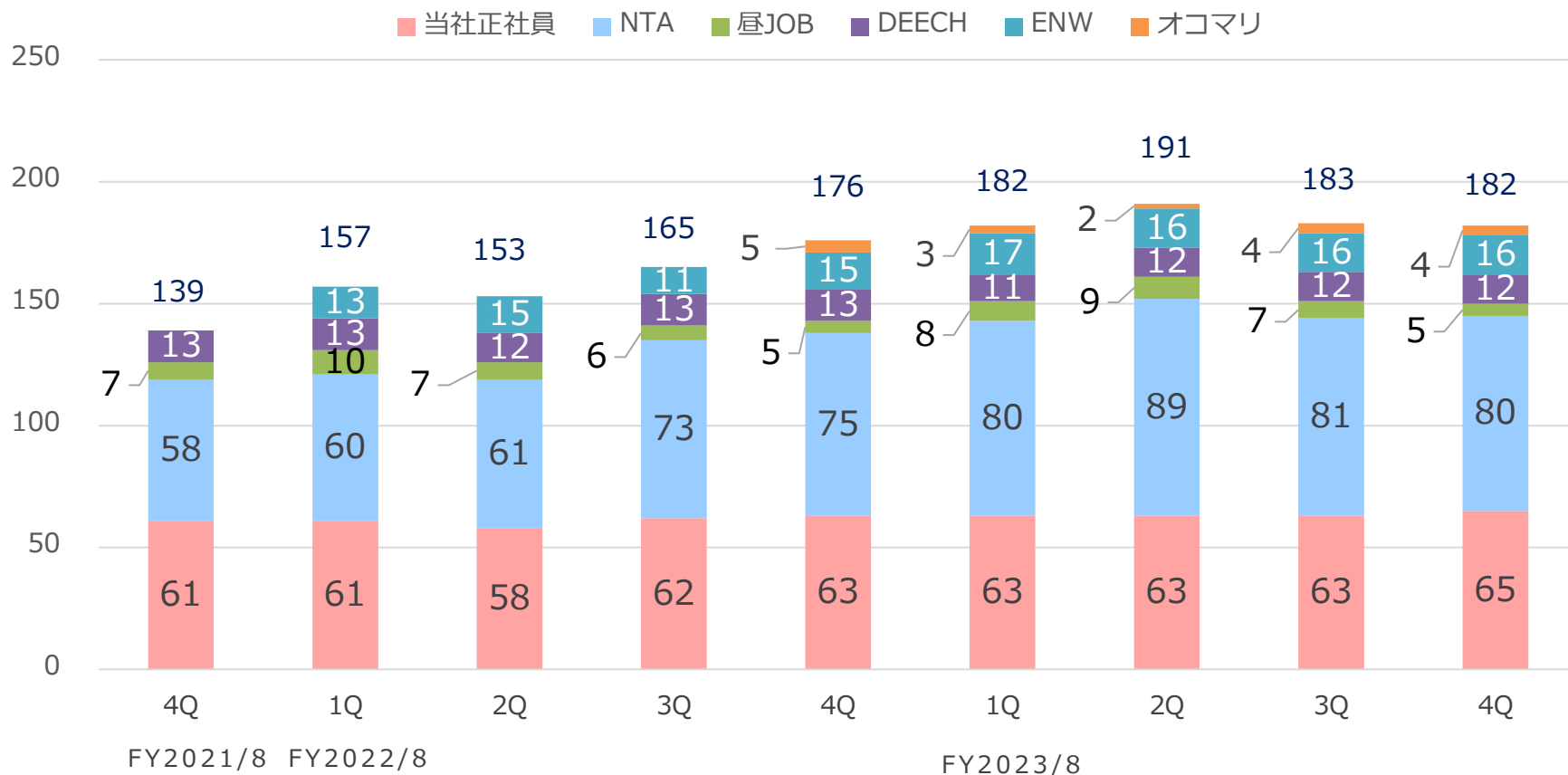


	2021/8	2021/11	2022/2	2022/5	2022/8	2022/11	2023/2	2023/5	2023/8
無料掲載店舗	268,459	274,174	279,268	284,248	289,443	295,041	300,438	301,223	305,346
有料掲載店舗	17,329	17,414	17,555	17,915	18,176	18,135	17,963	17,227	16,442
ARPU	7,525	7,582	7,556	7,449	7,428	7,423	7,353	7,404	7,257

■ 当社では運用の効率化を徹底しつつ、エンジニアなど必要な人材を引き続き採用予定

従業員数推移

(単位：人)



- のれんの減少に伴い、無形固定資産が減少
- 未払法人税等の減少に伴い、流動負債が減少
- 長期借入金の減少に伴い、固定負債が減少

(単位：百万円)	2022年8月末 連結	2023年8月末 連結	増減
流動資産	3,013	3,001	▲11
有形固定資産	50	46	▲4
無形固定資産	153	102	▲50
投資その他資産	503	522	+18
総資産合計	3,720	3,672	▲48
流動負債	362	330	▲31
固定負債	259	230	▲29
純資産	3,098	3,111	+12



Chapter 2.

経営戦略

外部環境

- ✓ 物価上昇や円安継続により事業コストは高まる傾向
- ✓ 国内景気は徐々に回復基調、中小事業者の販促意欲も回復
- ✓ DXニーズは引き続き堅調で、生成AIが急速に普及の兆し

内部環境

- ✓ エキテンのシステムリニューアルによる対応負荷の増大により受注低下・解約増
- ✓ 子会社は順調に事業拡大を実現しているが利益貢献はこれからの状況



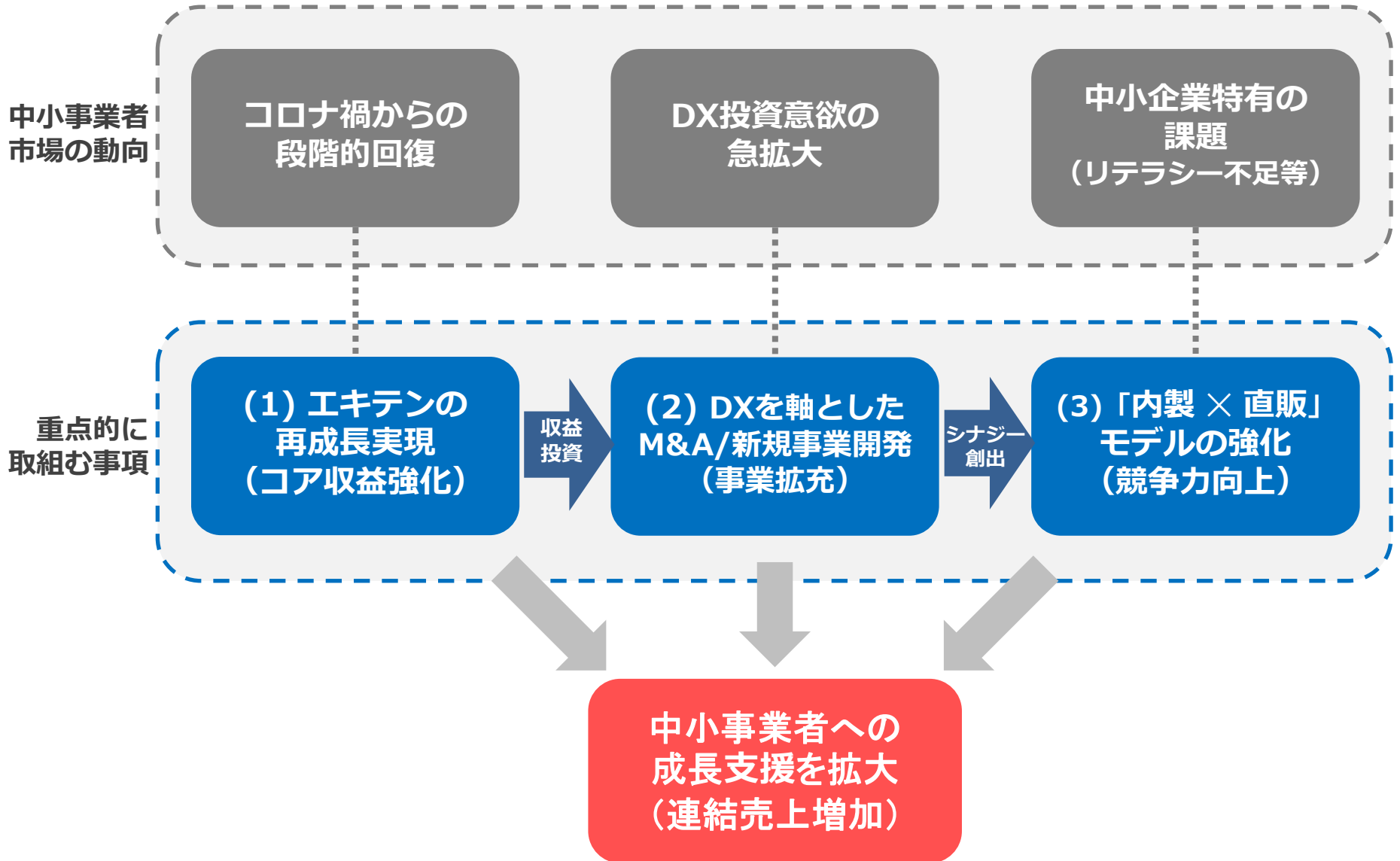
エキテンの再成長を実現しながら
中小事業者を対象にしたDX分野にグループ全体で取り組む

事業ドメインを拡充し、店舗集客メディアから
「**中小事業者のアクセラレーター**」へ

エントリー層の中小事業者に向けた
低価格ITサービスを提供することにより、

まだITを導入・活用しきれていない
中小事業者の生産性向上を加速させ、

中小事業者起点で日本の経済を活性化する。



事業を取り巻く環境

外部環境

- ・他の集客メディア（予約）の競争が増加
- ・GoogleMapやSNSからのお店探しが増えている
- ・生成AIが急速に普及

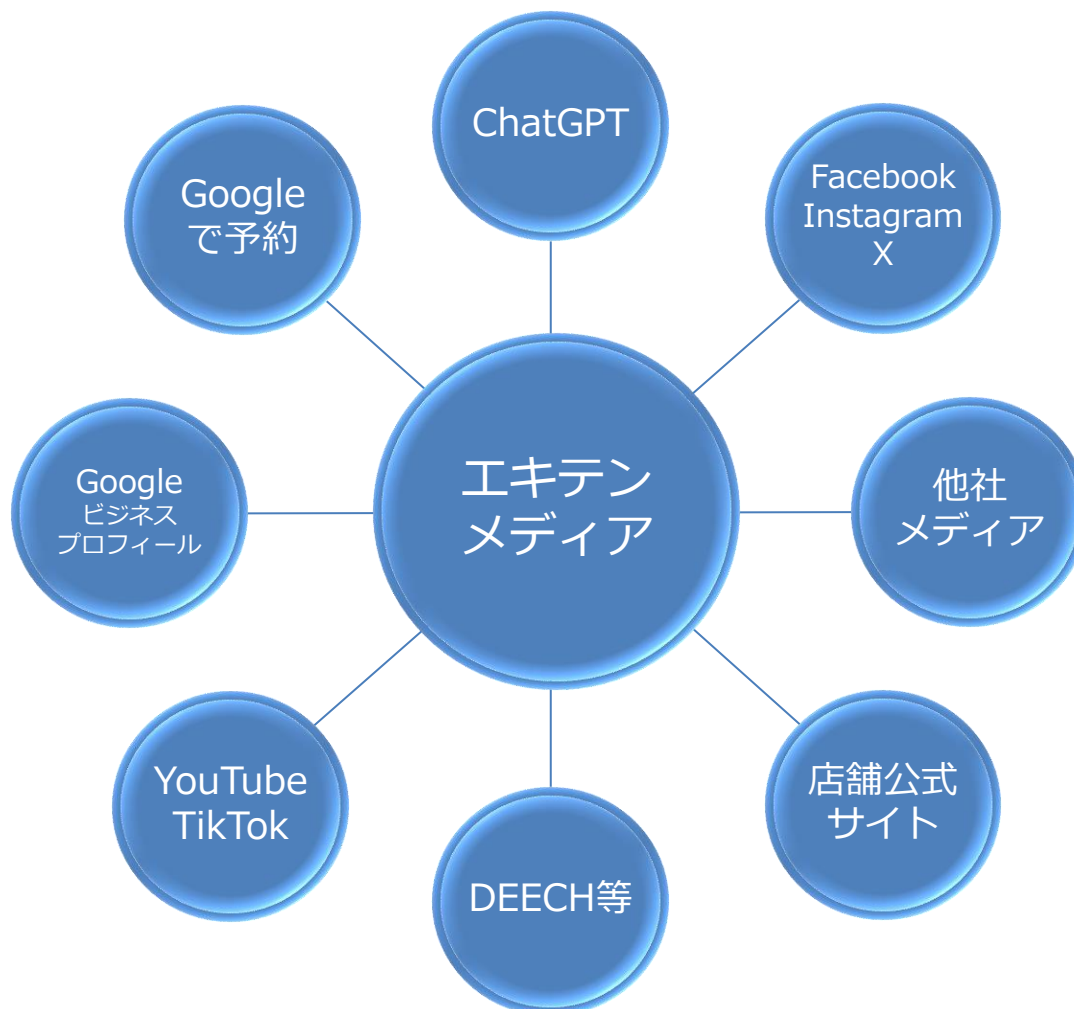
内部環境

- ・他サービスに対する相対的な競争力の低下
- ・システム・リニューアルが完了し開発スピードは向上



時代のニーズに合わせて機能開発を行い
商品力をアップさせる必要あり

エキテンメディアとしての価値に加え、他社サービスとの連携機能を強化し
マーケティングSaaSとしての価値を高めていく



—— API・リンク

ジャンル開拓（グルメ）に向けた取り組み

グルメジャンルを取り巻く事業環境

- ✓ 物価上昇による競争の激化
- ✓ 深刻な人手不足による人件費の高騰
- ✓ 新業態への転換などスクラップ＆ビルドが加速



ローコストで集客を実現するマーケティング・ツールの需要増

当社の取り組み方針

- グルメ向けに低料金プランを開始
- グルメ向けに席予約・Googleで予約対応を実現
- Googleビジネスプロフィールとの連携

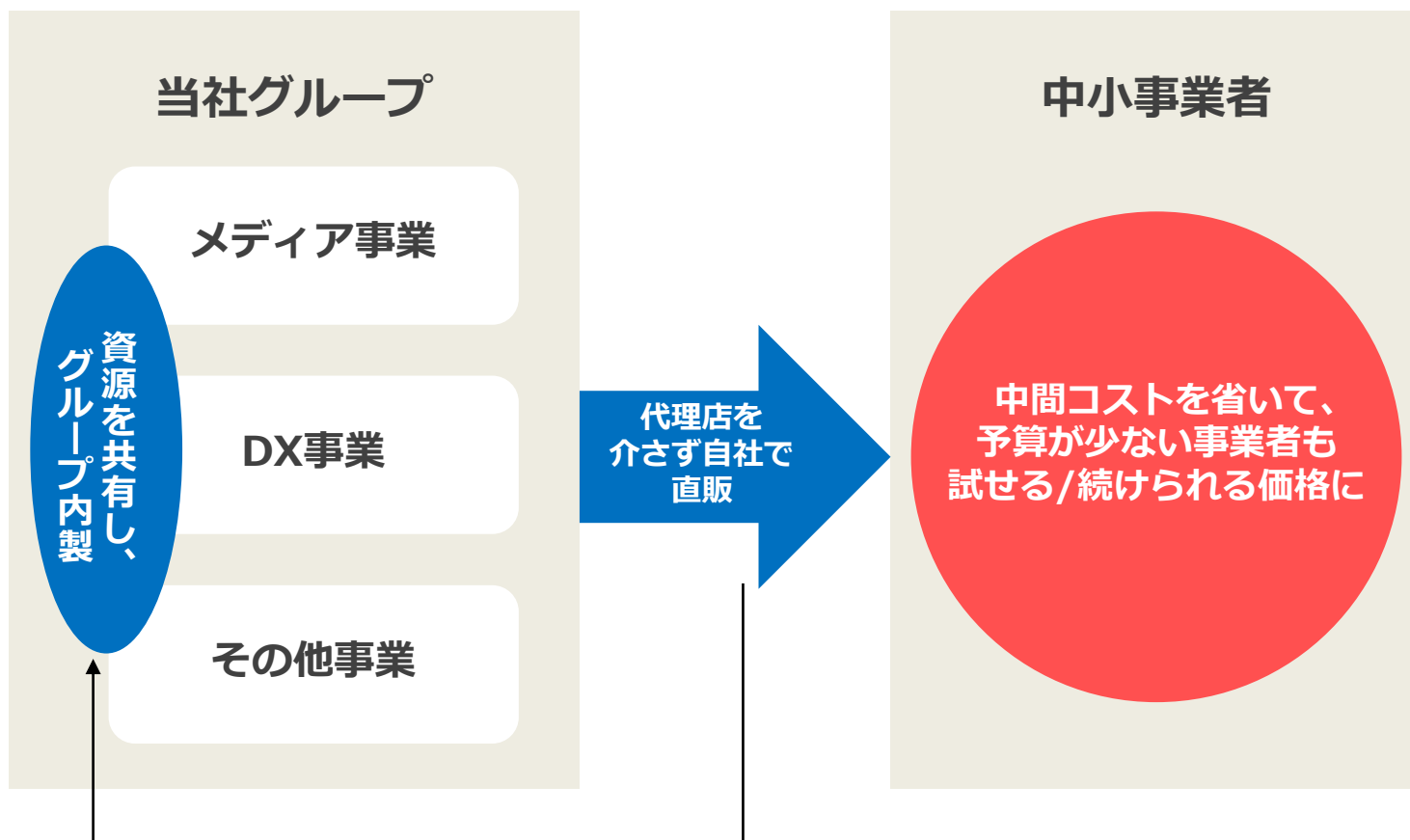
中小事業者のニーズが高まっているDXを軸に新規領域を拡大
→M&Aと新規事業開発を推進

中小事業者のバリューチェーン



エキテンで培った「内製 × 直販」のビジネスモデルをグループ全体へ展開

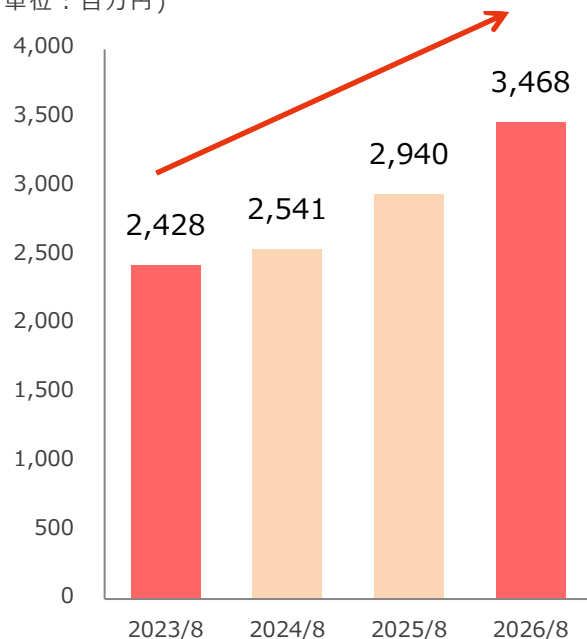
→ 中小へのフィットを高め、各事業のコスト競争力・顧客獲得効率を向上



- 2023年8月期のエキテン有料掲載店舗数の減少により、前回中計から大幅見直し
- エキテンは、2025年8月期からの回復を見込む
- グループ企業の売上増加により事業規模の拡大を目指す

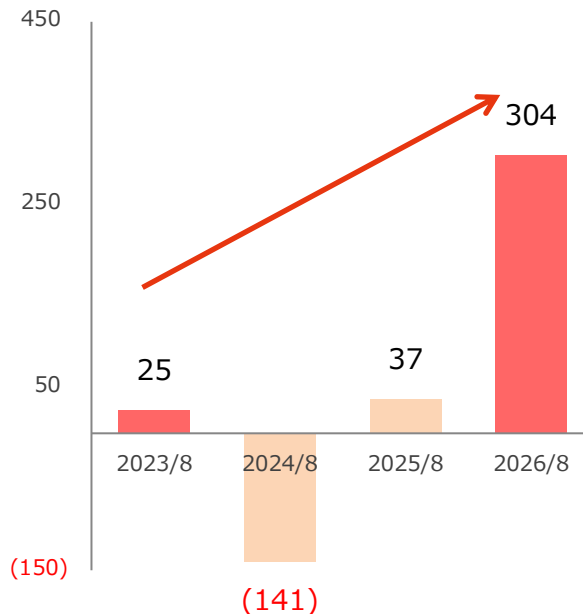
売上推移

(単位：百万円)



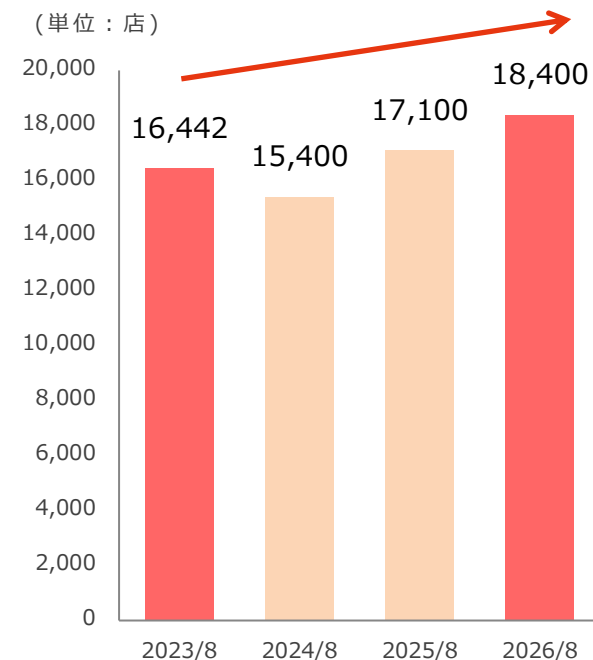
営業利益推移

(単位：百万円)

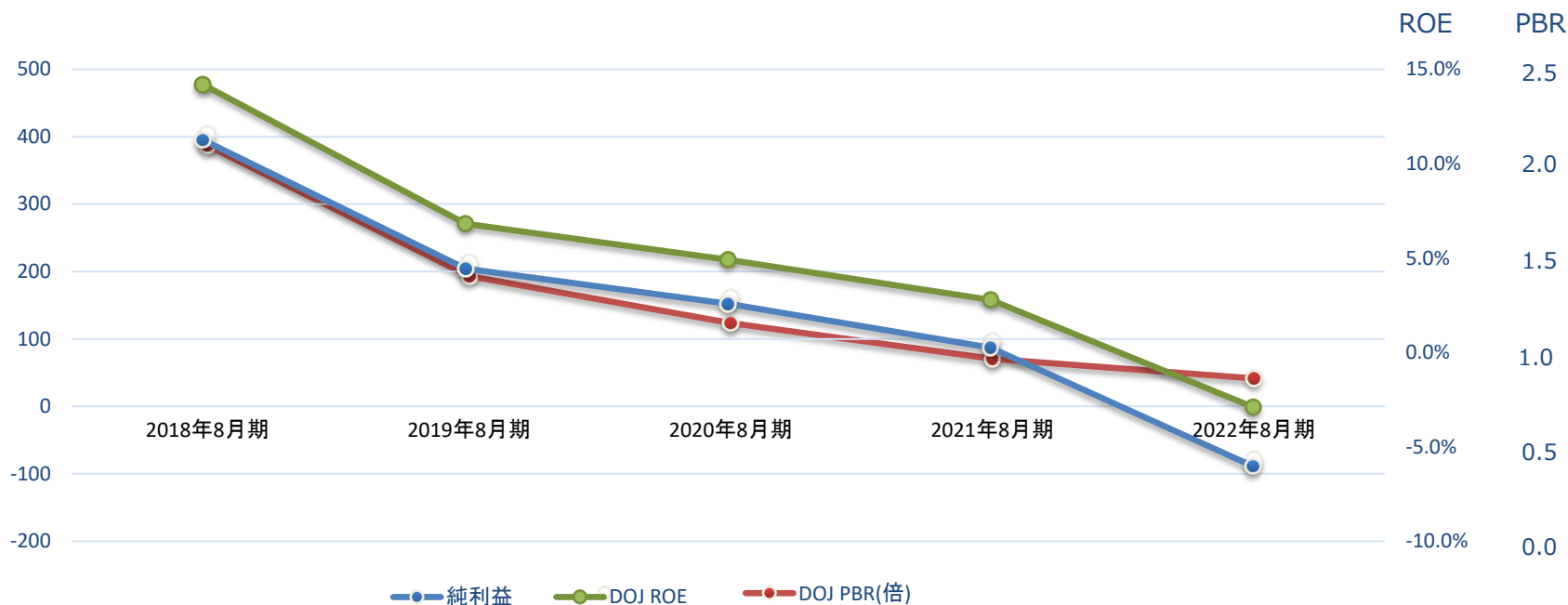


有料掲載店舗推移

(単位：店)



過去における各種数値の推移



- ✓ PERの水準は、同業他社と同水準を維持
- ✓ 利益水準の低下が、ROE・PBRにおける最大の下落要因



利益水準の回復が当社グループにおける喫緊の経営課題

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて ②


中期経営計画（25ページ）に基づいて算出した数値は以下の通り

	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期
売上高(百万円)	2,541	2,940	3,468
営業利益(百万円)	▲141	37	304
純利益(百万円)	▲146	17	203
PBR	—	—	1.4倍
ROE	▲4.6%	0.6%	6.8%
PER	—	20倍	20倍

目標設定の前提・ポイント

- ✓ 利益水準の回復に最優先に取り組む
- ✓ 事業拡大に向けた投資を優先（配当等の株主還元は次フェーズで実施を検討）
- ✓ PBRは2026年8月期に1倍以上を達成する予測。ROEは中計期間以降に8%以上を目指す
- ✓ PERは、当社の過去実績や同業他社の水準等を参考に20倍を想定

Chapter 3.



2024年8月期 業績予想

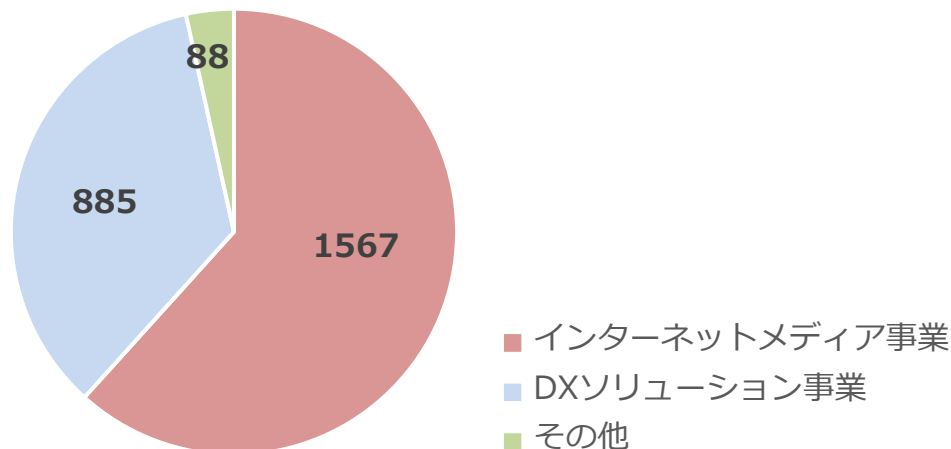
- エキテンに関しては、優良掲載店舗数が回復するまにでは時間がかかる想定
- 販売管理費は、当社（人件費・広告宣伝費等）および子会社で事業拡大に向けた費用負担増により、営業赤字を想定

(単位：百万円)	2023年8月期 実績（連結）	2024年8月期 計画（連結）	対前年比
売上高	2,428	2,541	+4.6%
売上総利益	1,775	1,732	▲2.5%
販売管理費	1,750	1,874	+7.1%
営業利益	25	▲141	—
営業利益率	1.0%	—	—
経常利益	56	▲137	—
親会社株主に帰属する純利益	▲27	▲146	—
期末有料掲載店舗数(店)	16,442	15,400	▲1,042

■ セグメント別売上予想は下記の通り

(百万円)	2023年8月期 実績	2024年8月期 予測	前年同比
インターネット メディア事業	1,658	1,567	▲5.5%
DXソリューション事業	690	885	+28.2%
その他	79	88	+10.9%

(注) 売上高は、外部売上を計上



Chapter 4.



当社グループの概要

商号 ----- 株式会社デザインワン・ジャパン

代表者 ----- 代表取締役社長 高畠 靖雄

設立年月日 ----- 2005年9月13日

本社所在地 ----- 東京都新宿区西新宿7丁目5-25

決算期 ----- 8月末日

事業概要 ----- インターネットメディア事業

従業員数 ----- 63名（他、臨時雇用者数57名）

監査法人 ----- 監査法人Bloom

(2023年8月末)



世界を、活性化する。

Activate the World.

情報技術で、人々やビジネスの活動を促進し、世界を活性化します。

活性化のステップ

1

中小店舗・企業を活性化

Webを使った情報発信のサポート

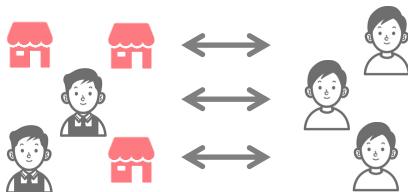


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

2

地域・全国を活性化

人々とビジネスの活動を促進



地域の活性化に貢献

3

世界を活性化



地域~世界を元気に

当社グループはESG活動によって、企業責任を果たしつつ事業を通じて社会に貢献することで、持続的な企業価値の向上を目指します

企業責任

社会貢献

Environment 環境

- ・環境に配慮した運営を行っているIaaSの活用推進
- ・グループ内のオフィス統合による環境負荷の低減

- ・DX支援を通じたペーパーレス化を提供

Social 社会

- ・人材育成、働く環境の整備
- ・安全なサービス提供（情報セキュリティ強化、個人情報保護の徹底）

- ・営業支援/DX支援を通じたIT格差の解消（地方、中小企業）
- ・オフショアを活用した日本におけるIT人材不足の解消
- ・人材紹介事業を通じた女性活躍の支援

Governance ガバナンス

- ・コーポレートガバナンスの強化（社外取締役が半数、重要事項の決議フローを厳格化）
- ・リスク管理の徹底（リスク管理委員会等）
- ・グループ全体でのコンプライアンス強化（内部通報、インサイダー取引防止）

各取締役に期待する分野（スキルマトリックス）

当社の取締役会は、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスや多様性を確保するため、専門知識や経験等のバックグラウンドの異なる多様な取締役・監査役で構成しております。

地位	氏名	企業 経営	テクノ ロジー	営業・ マーケ ティン グ	グロー バル	財務・ 会計	法務・ コンプ ライア ンス
代表取締役社長 メディア事業本 部長	高畠靖雄	○		○	○		
取締役 経営管理本部長	田中誠		○			○	○
取締役（社外）	武内智裕	○			○		
取締役（社外）	高木友博		○				

DesignOne JAPAN

株式会社デザインワン・ジャパン

インターネットサービス

店舗のロコミ・ランキングサイト



株式会社昼job

人材紹介サービス



NitroTech Asia Inc

ベトナム オフショア開発



株式会社イー・ネットワークス

web作成・受託開発



株式会社DEECH

エリアマーケティングシステム



オコマリ株式会社

インターネットサービス



ベトナム・ダナンでおこなう低コスト・高品質な オフショア開発

日系企業を中心にラボ契約及び受託開発を提供

日本人のブリッジシステムエンジニア常駐により高い品質を担保



システム開発費を
抑えたい顧客企業

発注

DesignOne
JAPAN

DX事業本部

ブリッジSEが設計などを
日本語でやり取り

委託

NTA
Nitro Tech Asia

ベトナムにも日本人の
ブリッジSEを常駐させ
高クオリティの開発を実現

ナイトワーク出身の女性求職者に特化した 人材紹介サービス

ニッチ分野で存在感。東京・大阪・福岡の拠点で展開

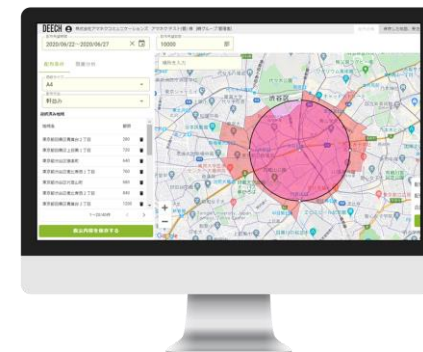


ポスティング販促の業務最適化と商圈の分析が行える エリアマーケティングシステム

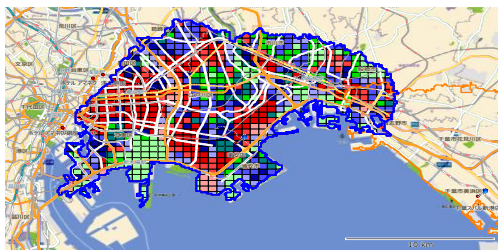


DMなどの紙媒体からWEB広告運用、商圈分析などクロスメディア広告を
ワンストップで提供

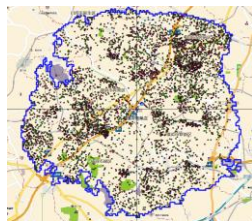
経験則ではなく、商圈分析など詳細なエリアマーケティングの知見に
基づいた販促計画が可能



商圈分析



興味・関心



販促計画

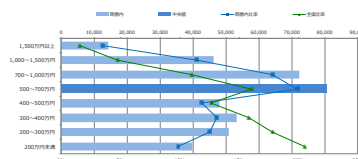


エリア選定
WEB広告
新聞折込
ポスティング

結果・検証



アクセスレポート
クリエイティブ評価
媒体評価



Web制作・受託開発・ホスティングサービスなどの各種IT 関連サービスを展開



株式会社 イー・ネットワークス
SYSTEM & SERVER & WEB SOLUTION



システム開発/Web制作

ホスティング/サーバ関連

自社ASP/SaaS



・ 中国地方の官公庁、教育機関、地元有力企業等が中心

・ 東京を起点として全国規模の企業にも展開

- ✓ 高い技術力
- ✓ 開発の上流から下流まで一気通貫で対応


顧客と全国の専門業者をマッチングし 生活のお困りごとを解決

マッチングだけでなく、日程調整や成約フォローを行い業者と顧客をつなぐ

オコマリ



Chapter 5.

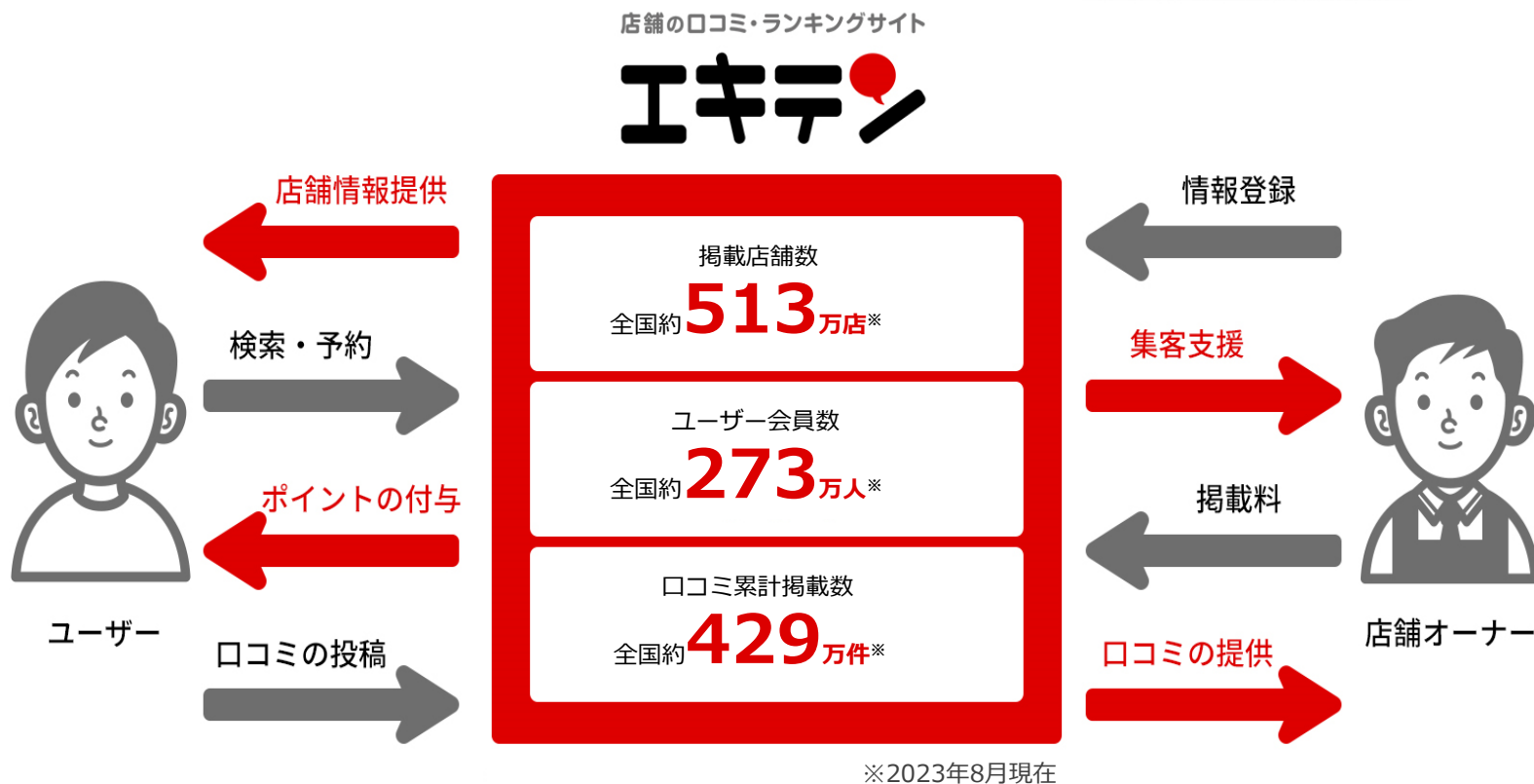


参考資料（エキテン）

国内最大級の「オールジャンル店舗データベース」

オールジャンル513万店舗、240業種以上を網羅

ユーザーと店舗を結ぶ集客/情報プロバイダーとしての役割を担う



オールジャンル513万店舗、240業種以上を網羅

日常生活をすべてカバーするお店情報



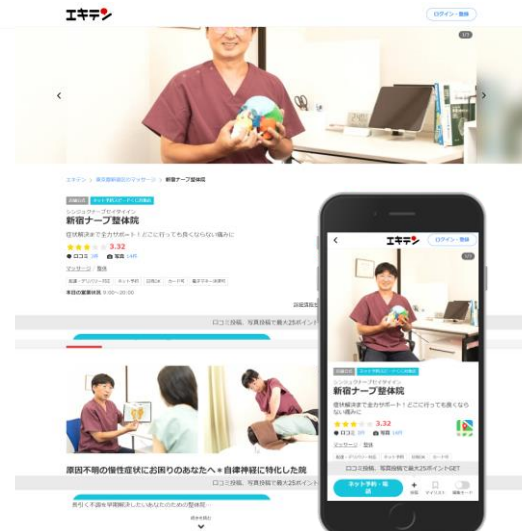
トップページ



検索一覧ページ



店舗ページ



駅やジャンルで店舗検索

店舗を比較検討

店舗情報やクーポンGET

オールジャンル513万店舗、240業種全てがターゲット

日本全国の店舗を対象にTEL / MAIL / WEBマーケティングにより顧客化・単価アップを図る

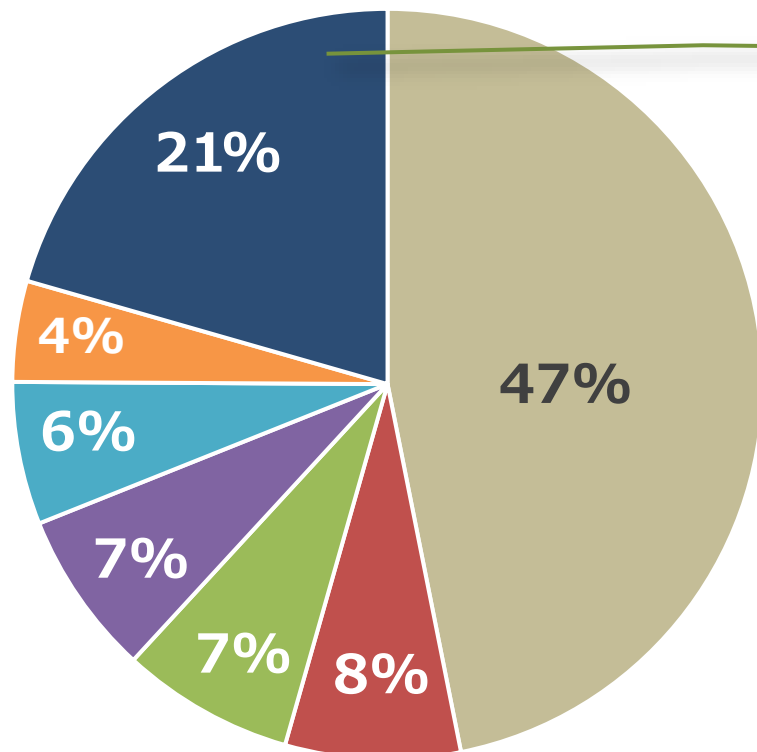
成長余地



リラクゼーションを中心に、各ジャンルで有料掲載を獲得

主力ジャンル以外にも有料掲載店舗を拡大中

有料掲載ジャンル



以下のようなジャンルが含まれます

- ・グルメ
- ・お出かけ

- リラクゼーション・ボディケア
- 理美容・ヘアサロン
- 習い事・スクール
- リサイクルショップ
- エステ
- 歯科・医療
- その他

※2023年8月末現在

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。