



2024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

2024年10月11日





Chapter 1 .

2024年8月期 決算概要

Chapter 2 .

トピックス

Chapter 3 .

中期経営戦略

Chapter 4 .

2025年8月期 業績予想

Chapter 5 .

当社グループの概要

Chapter 6 .

参考資料（エキテン）



Chapter 1.

2024年8月期 決算概要



業績

売上高2,264百万円、営業利益▲206百万円（通期）

エキテンの業績低迷を主因として減収・減益
子会社については、業績は各社ごとにバラつきあるが全体としては
堅調に推移

子会社再編

子会社2社を譲渡（株式および事業）、1社を吸収合併
今後目指す事業領域の明確化して、経営リソースを集約

コスト削減

本社移転を実施
固定コストを抜本的に見直すべく、本社移転を実施

通期業績ハイライト

世界を、活性化する。
Activate the World.



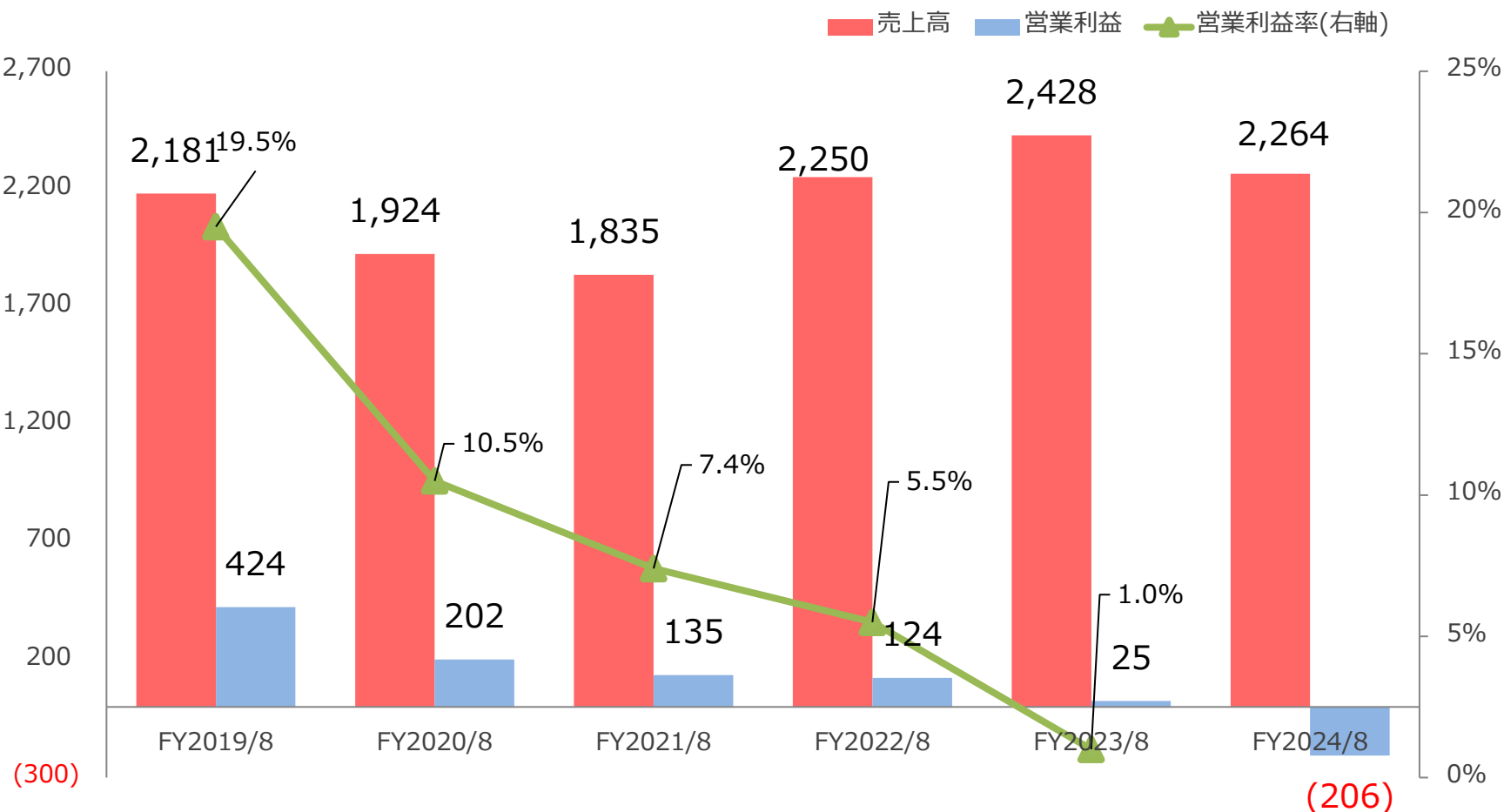
- 売上高は、エキテンの業績低迷の影響により減収
- 利益は、コスト抑制に努めたが、売上高の減少・子会社の原価増加等により営業減益
- 営業赤字、および本社移転に関わる一時的な費用発生等により最終赤字

(単位：百万円)	2024年8月期 連結実績	2023年8月期 連結実績	対前年比	2024年8月期 連結業績予想	対予想比
売上高	2,264	2,428	▲6.7%	2,473	▲8.4%
売上総利益	1,477	1,775	▲16.8%	1,664	▲11.2%
販売管理費	1,683	1,750	▲3.8%	1,808	▲6.9%
営業利益	▲206	25	—	▲144	—
営業利益率	—	1.0%	—	—	—
経常利益	▲188	56	—	▲140	—
親会社株主に帰属する当期純利益	▲310	▲27	—	▲260	—



売上・営業利益推移

(単位：百万円)



通期営業利益の増減分析

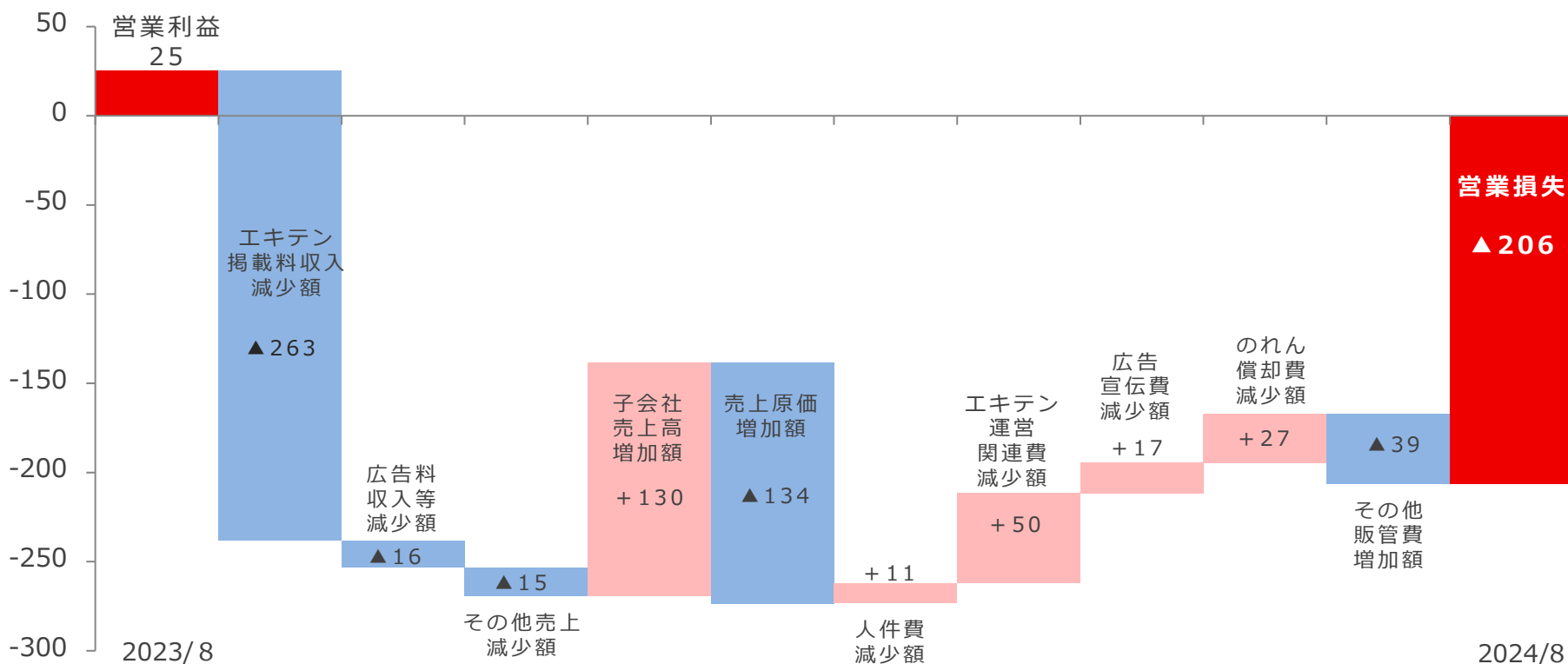
世界を、活性化する。
Activate the World.



- エキテンの売上高減少の影響が大きく、子会社の業績は全体的に堅調だったものの、売上高・売上総利益は前期比で減少
- 販管費は、全体的に費用抑制を図ったものの、移転費用の影響もあり赤字が拡大

通期営業利益の増減分析

(単位：百万円)



四半期業績ハイライト

世界を、活性化する。
Activate the World.



- 売上高は、エキテンの売上減に加えて3Q好調だった子会社においても減収
- 移転に伴う費用負担もあり、販管費は今期3Q比で増加
- 子会社株式売却益を計上したが、本社移転に関わる特別損失との相殺により最終利益は3Qとほぼ同様の水準

(単位：百万円)	2024年8月期 4Q連結実績	2024年8月期 3Q連結実績	前四半期比	2023年8月期 4Q連結実績	前年同期比
売上高	525	601	▲12.5%	565	▲6.9%
売上総利益	329	384	▲14.3%	400	▲17.6%
販管費	438	407	+7.6%	437	+0.2%
営業利益	▲108	▲22	—	▲37	—
営業利益率	—	—	—	—	—
経常利益	▲99	▲20	—	▲20	—
親会社株主に帰属 する純利益	▲58	▲63	—	▲61	—

四半期売上高の推移

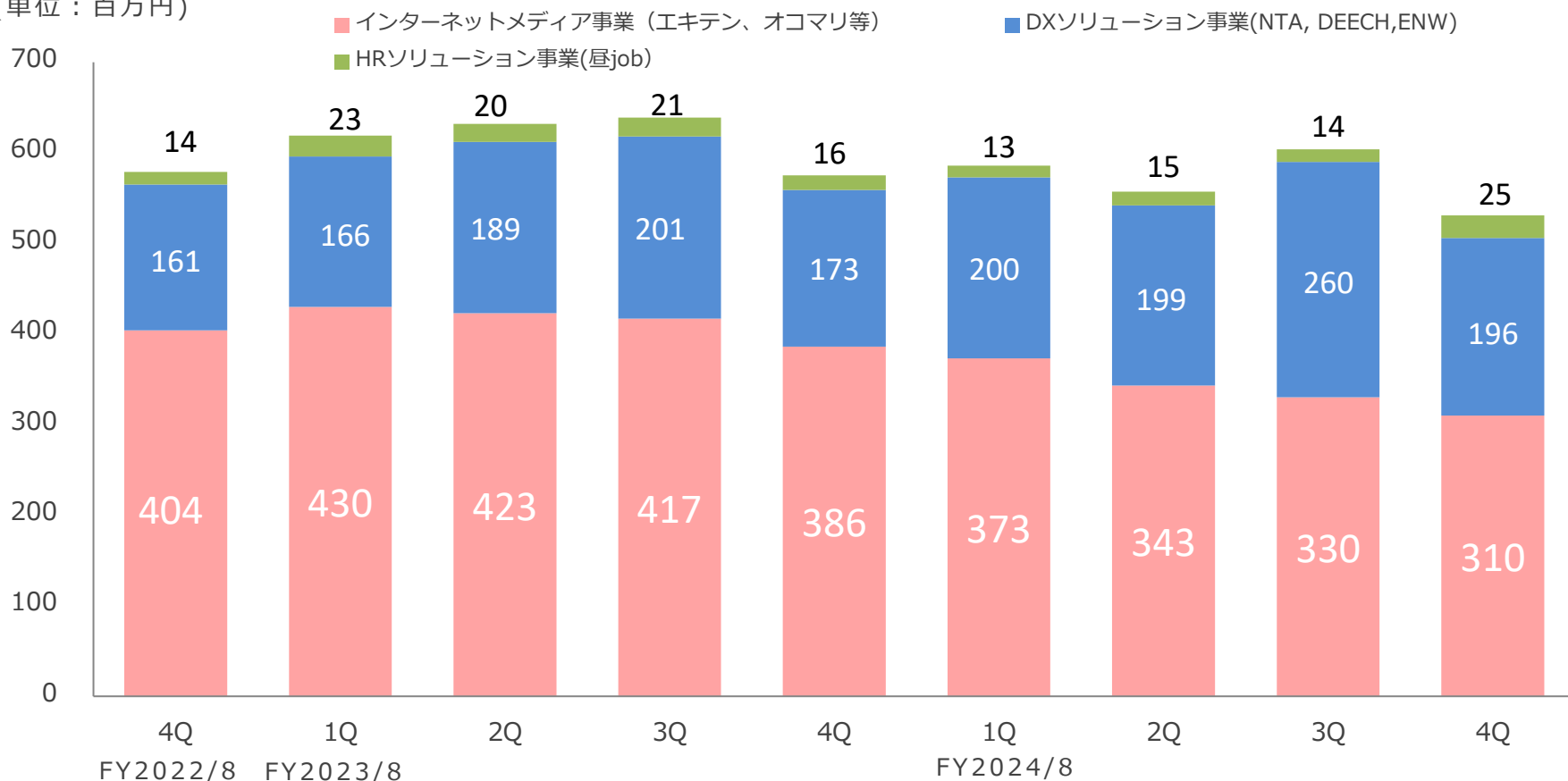
世界を、活性化する。
Activate the World.



- インターネットメディア事業は、エキテンの有料掲載店舗の減少の影響により減収
- DXソリューション事業は、子会社が3Q好調からの反動もあり減収

売上高内訳推移

(単位：百万円)



四半期営業利益の増減分析

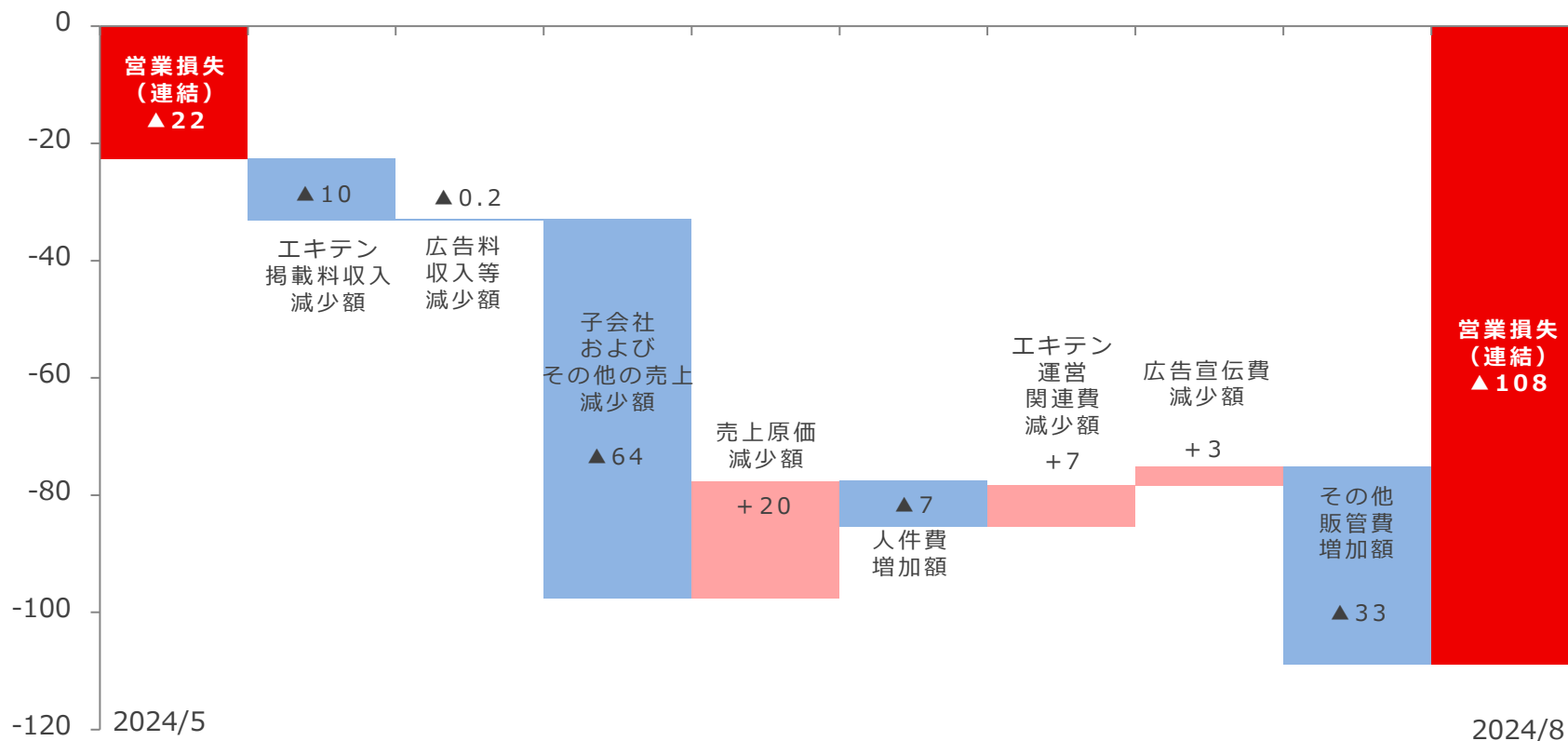
世界を、活性化する。
Activate the World.



- エキテンの減収幅は縮小してきたが、3Q好調だった子会社の売上高が4Qは低調に推移
- その他販管費の増加は、移転に伴う減価償却費の増加などによるもの

四半期営業利益（連結）の増減分析

(単位：百万円)

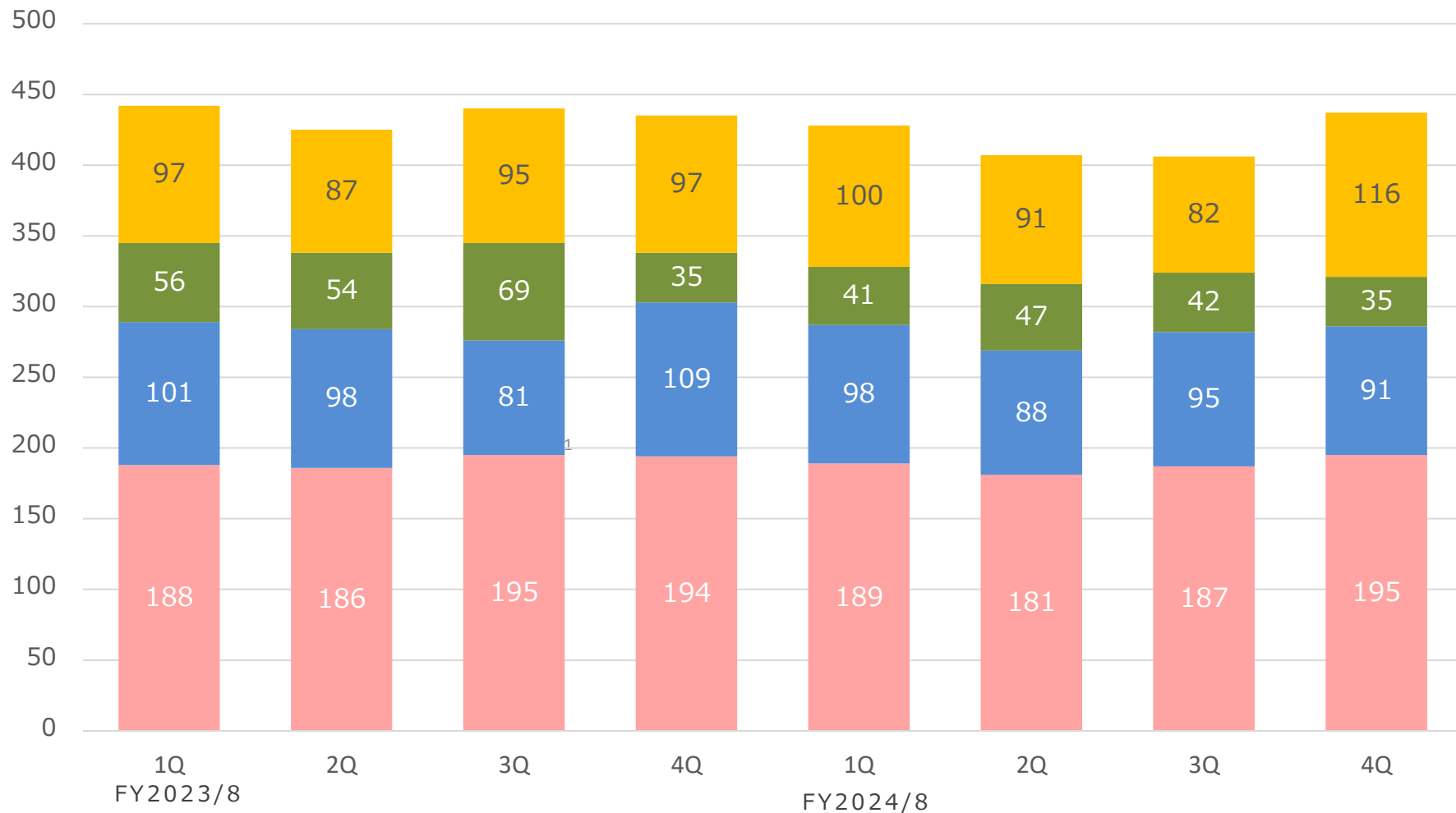




販管費内訳推移

(単位：百万円)

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ エキテン運営関連費 ■ その他販管費



セグメント別業績ハイライト(4Q)

世界を、活性化する。
Activate the World.

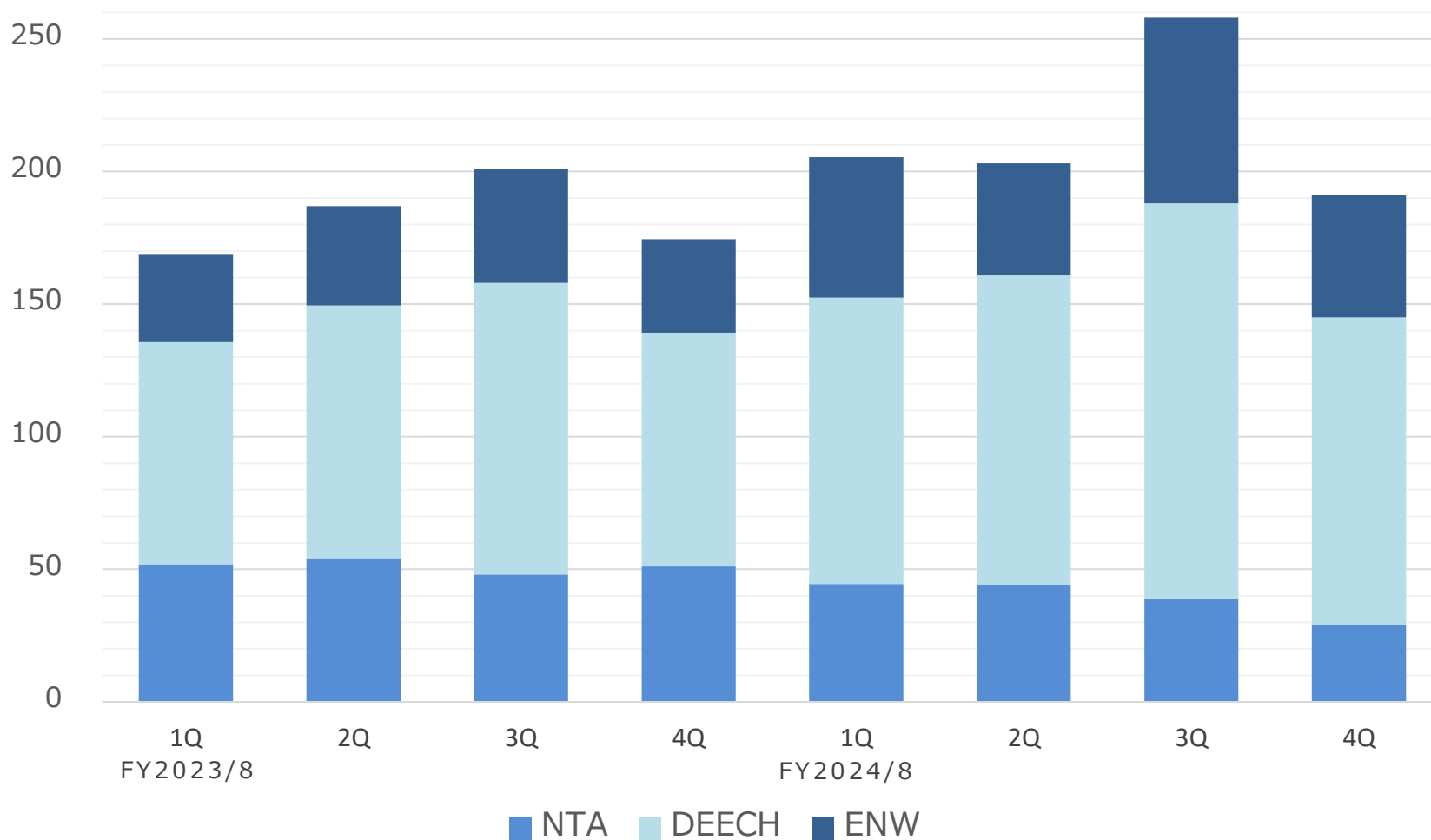


(単位：百万円)		2024年8月期 4Q連結実績	2024年8月期 3Q連結実績	前四半期比	2023年8月期 4Q連結実績	前年同期比
インターネット メディア事業	売上高	310	330	▲6.3%	386	▲19.8%
	セグメント 利益	▲61	▲15	—	18	—
DXソリューション 事業	売上高	196	260	▲24.5%	173	+13.6%
	セグメント 利益	▲44	5	—	▲38	—
HRソリューション 事業	売上高	25	14	+68.3%	16	+55.0%
	セグメント 利益	10	▲0	—	▲1	—
調整額	売上高	▲6	▲5	—	▲11	—
	セグメント 利益	▲13	▲11	—	▲16	—
連結業績	売上高	525	601	▲12.5%	565	▲6.9%
	セグメント 利益	▲108	▲22	—	▲37	—



■ DEECHとENWは、好調だった3Qからの反動もあり減収

(単位：百万円)



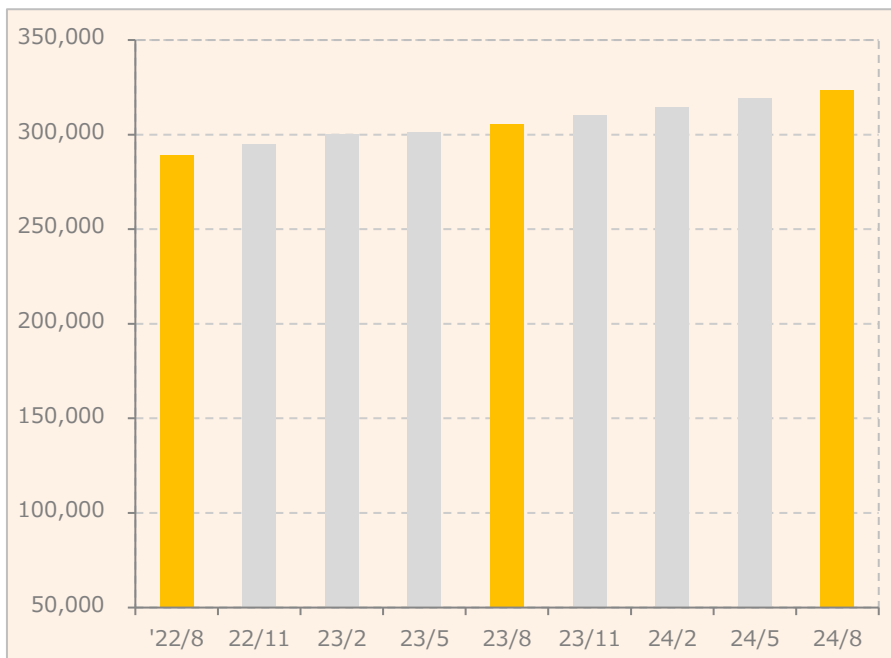
エキテン掲載店舗数の状況

世界を、活性化する。
Activate the World.

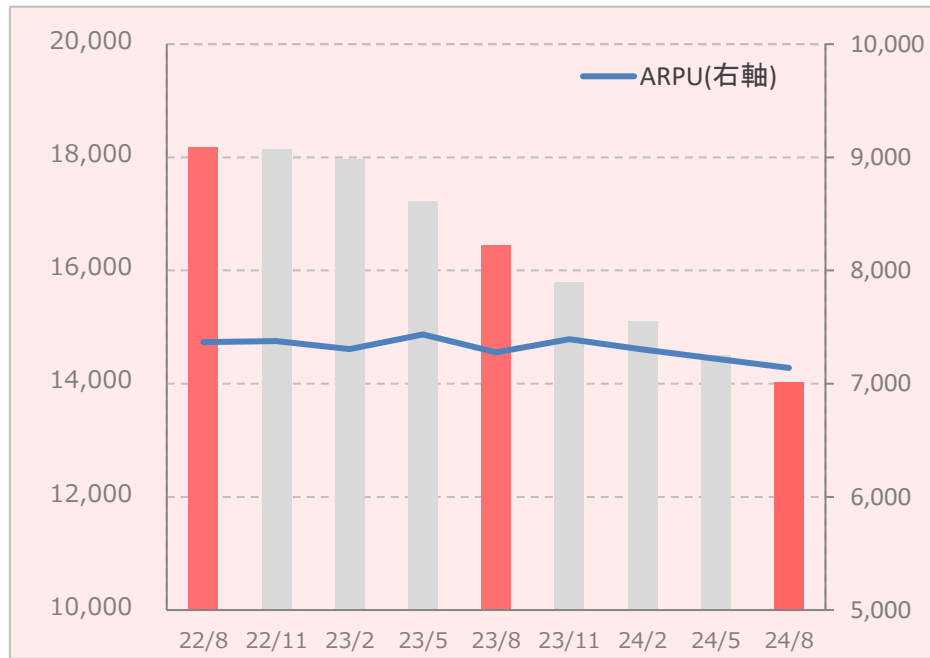


- 4Qの無料掲載店舗の純増数は**4,278店**、有料掲載店舗の純減数は**471店**
- 純増にまでは至らず厳しい状況が継続しているが、有料掲載店舗の減少ペースは縮小

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)



	2022/8	2022/11	2023/2	2023/5	2023/8	2023/11	2024/2	2024/5	2024/8
無料掲載店舗	289,443	295,041	300,438	301,223	305,346	310,095	314,436	319,105	323,383
有料掲載店舗	18,176	18,135	17,963	17,227	16,442	15,786	15,099	14,494	14,023
ARPU	7,368	7,375	7,305	7,435	7,278	7,394	7,302	7,221	7,139

四半期末従業員数の推移

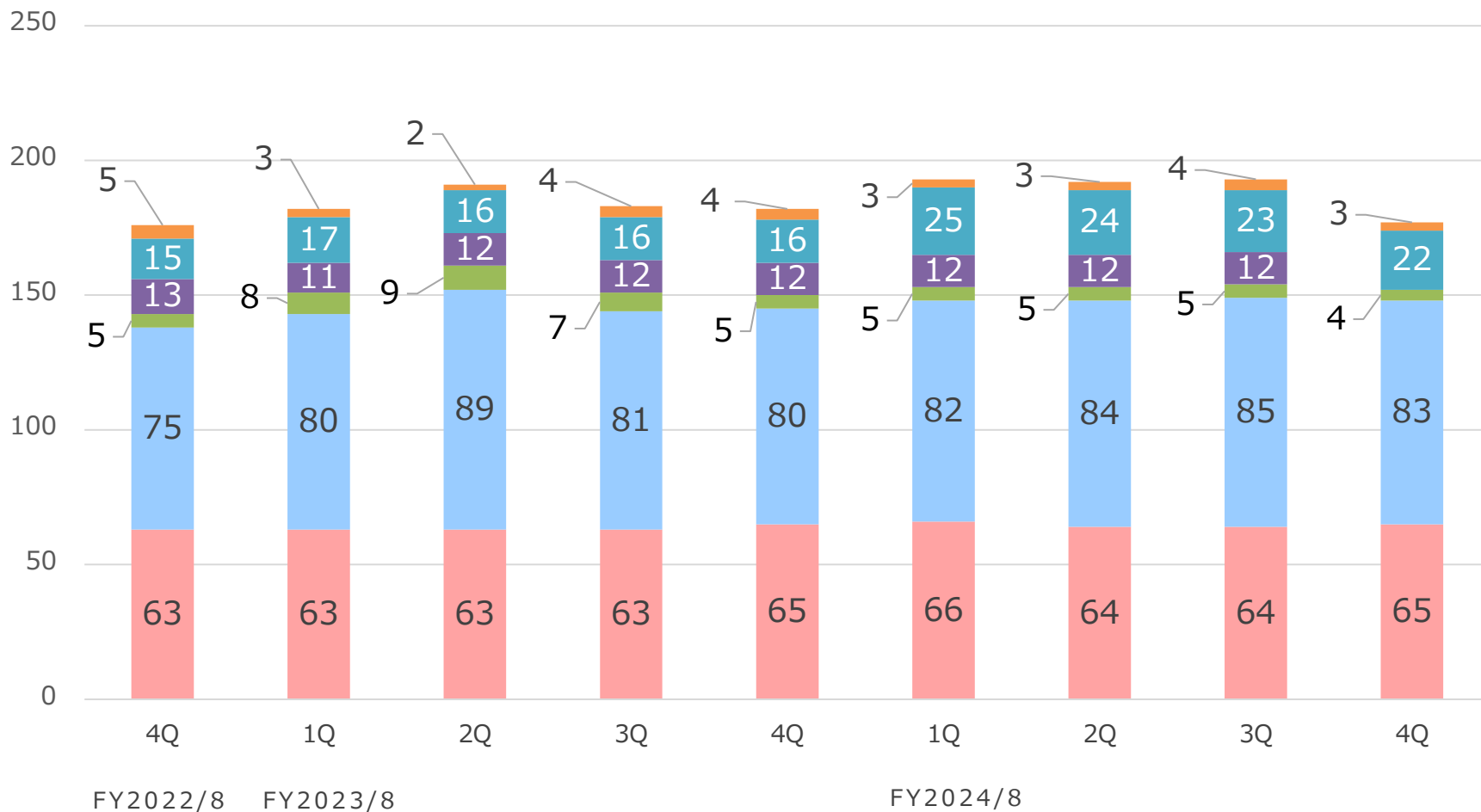
世界を、活性化する。
Activate the World.



従業員数推移

(単位：人)

■ 当社正社員 ■ NTA ■ 昼job ■ DEECH ■ ENW ■ オコマリ



連結貸借対照表

世界を、活性化する。
Activate the World.



- 現金及び預金の減少などにより流動資産が減少
- 子会社（オコマリ社）ののれんの減損などにより無形固定資産が減少
- 利益剰余金の減少などにより純資産が減少

(単位：百万円)	2023年8月末 連結	2024年8月末 連結	増減
流動資産	3,001	2,788	▲212
有形固定資産	46	18	▲28
無形固定資産	102	5	▲97
投資その他資産	522	499	▲22
総資産合計	3,672	3,311	▲361
流動負債	330	357	+26
固定負債	230	97	▲133
純資産	3,111	2,857	▲254



Chapter 2.
トピック





経営リソースを最適化し、グループとしてDX分野に注力するため 子会社3社の再編を実施

会社名	事業内容	再編手法	スケジュール
株式会社DEECH	ポスティング等の エリアマーケティング事業	現経営者等による MBO	8月30日に 譲渡済
オコマリ株式会社	出張型生活サービス事業者の マッチングサービス	吸収合併	10月末に 効力発生予定
株式会社昼job	ナイトワーク分野における 人材紹介業	事業譲渡	9月30日に 譲渡済

グループ再編後の経営戦略については、中期経営計画の資料をご覧ください



本社移転

オフィス面積縮減による固定費削減を図るとともに、必要十分な執務スペースにより効率的な事業運営を図るために本社移転を実施

■ 移転先

東京都新宿区新宿 2 丁目 1 6 - 6
新宿イーストスクエアビル

■ 移転日

2024年 9 月 1 3 日

■ コスト削減効果

従前の賃料と比較して年間約 7 千万円の費用削減

今期（2025年 8 月期）より
通期で固定費削減に寄与





世界を、活性化する。 Activate the World.

Chapter 3.

中期経営戦略



外部環境

- ✓ 中小店舗の販促意欲、DX投資に対するニーズは強い
- ✓ 市場内での競争は強まっており、競合も増えてきている
- ✓ 生成AIの活用本格化に向けた動きが今後加速

内部環境

- ✓ 店舗数の減少が続くエキテンが底打ちに近づきつつある
- ✓ 再成長のためには、経営リソースの集中が必要



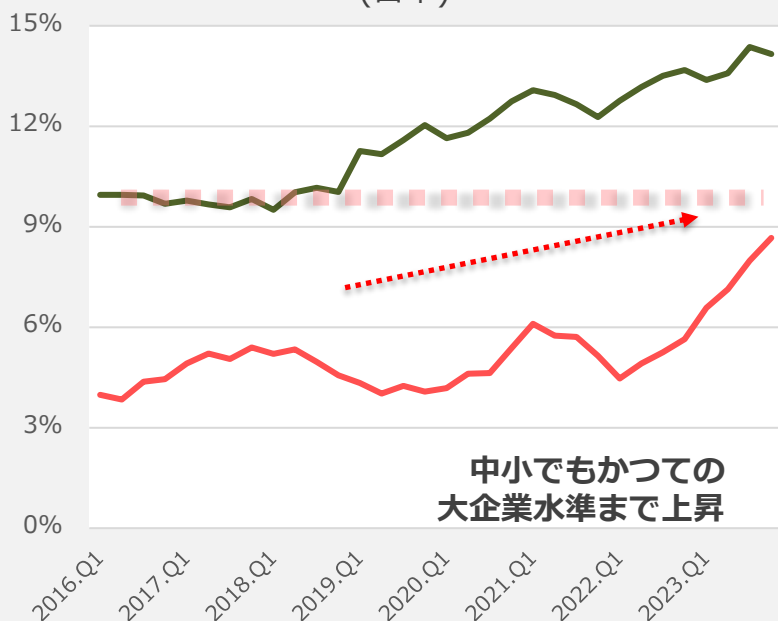
エキテンの底打ちからの反転を実現しつつ
グループを再編してDX領域にフォーカスする



中小事業者のDX本格化

- 人手不足やインフレの加速により、中小事業者へのビジネス変革圧力は拡大
- 中小企業の設備投資に占めるソフトウェアの割合は、10年前の大企業の水準に迫る状況

【規模別のソフトウェア投資比率】
(日本)



中小でもかつての
大企業水準まで上昇

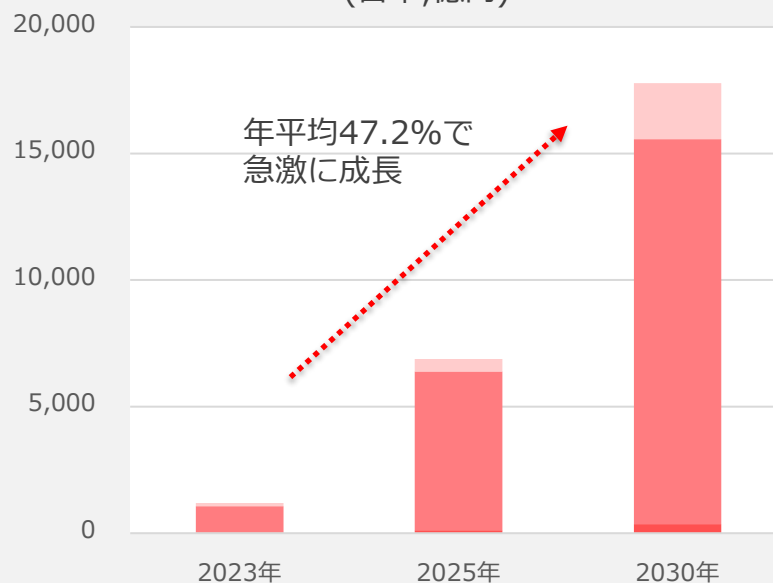
— 資本金1億円以上 — 資本金1千万円以上 - 1億円未満

財務省「法人企業統計調査季報」(2024.06)より引用、
ソフトウェア投資比率を算出し後方四半期移動平均で作成

生成AIの登場

- ルーチンワーク自動化や、意思決定プロセスサポートなど、あらゆる領域で活用が拡大
- 生成技術の向上と利用ハードルの低下が同時に進んだ結果、中小事業者でも実用期待が高まる

【生成AI市場の需要額見通し】
(日本, 億円)



年平均47.2%で
急激に成長

■ 基盤モデル ■ 関連アプリケーション

一般社団法人 電子情報技術産業協会
「注目分野に関する動向調査2023」(2023.12)より引用、作成



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、

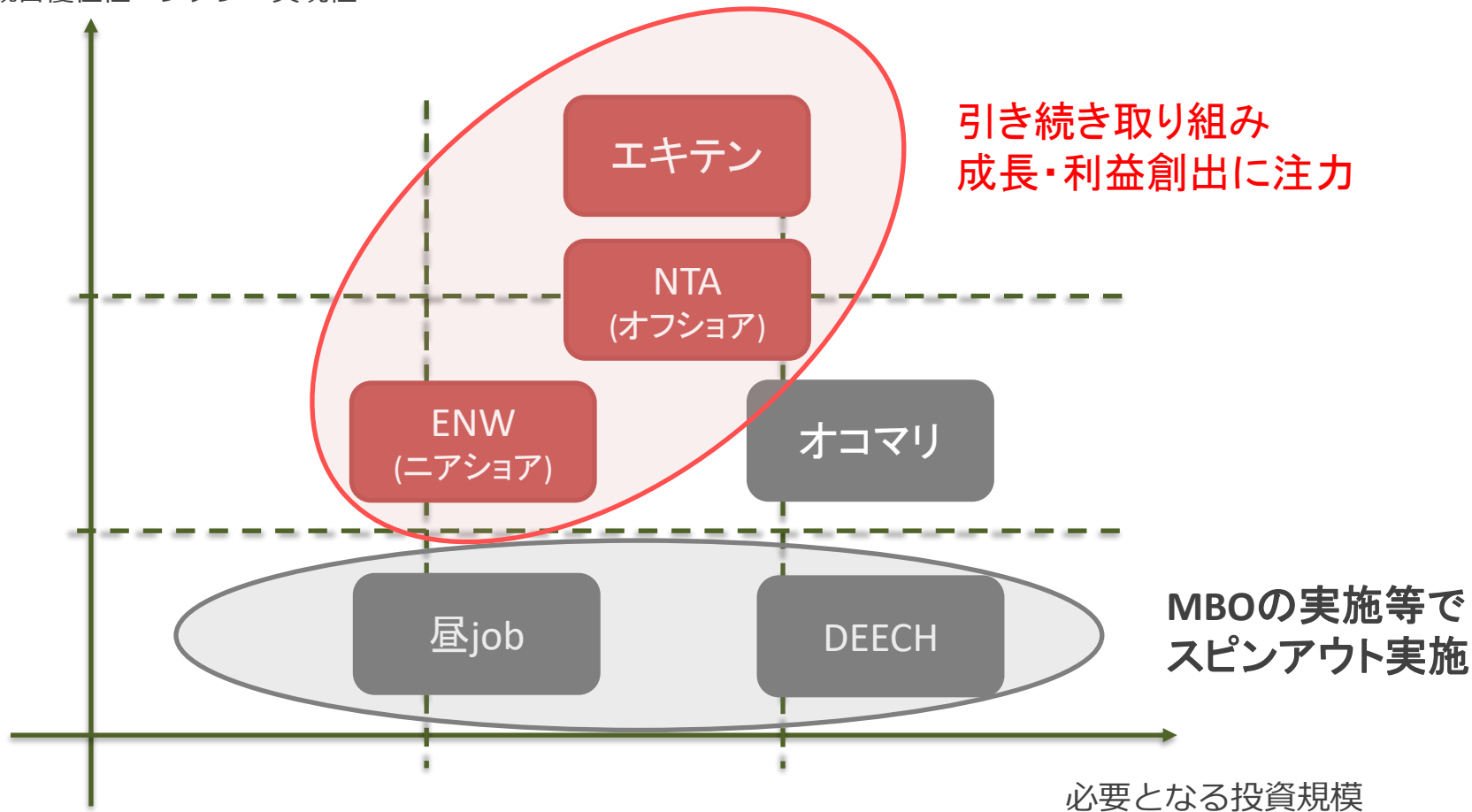
中小事業者起点で日本の経済を活性化する。

グループ戦略① グループ再編について

世界を、活性化する。
Activate the World.



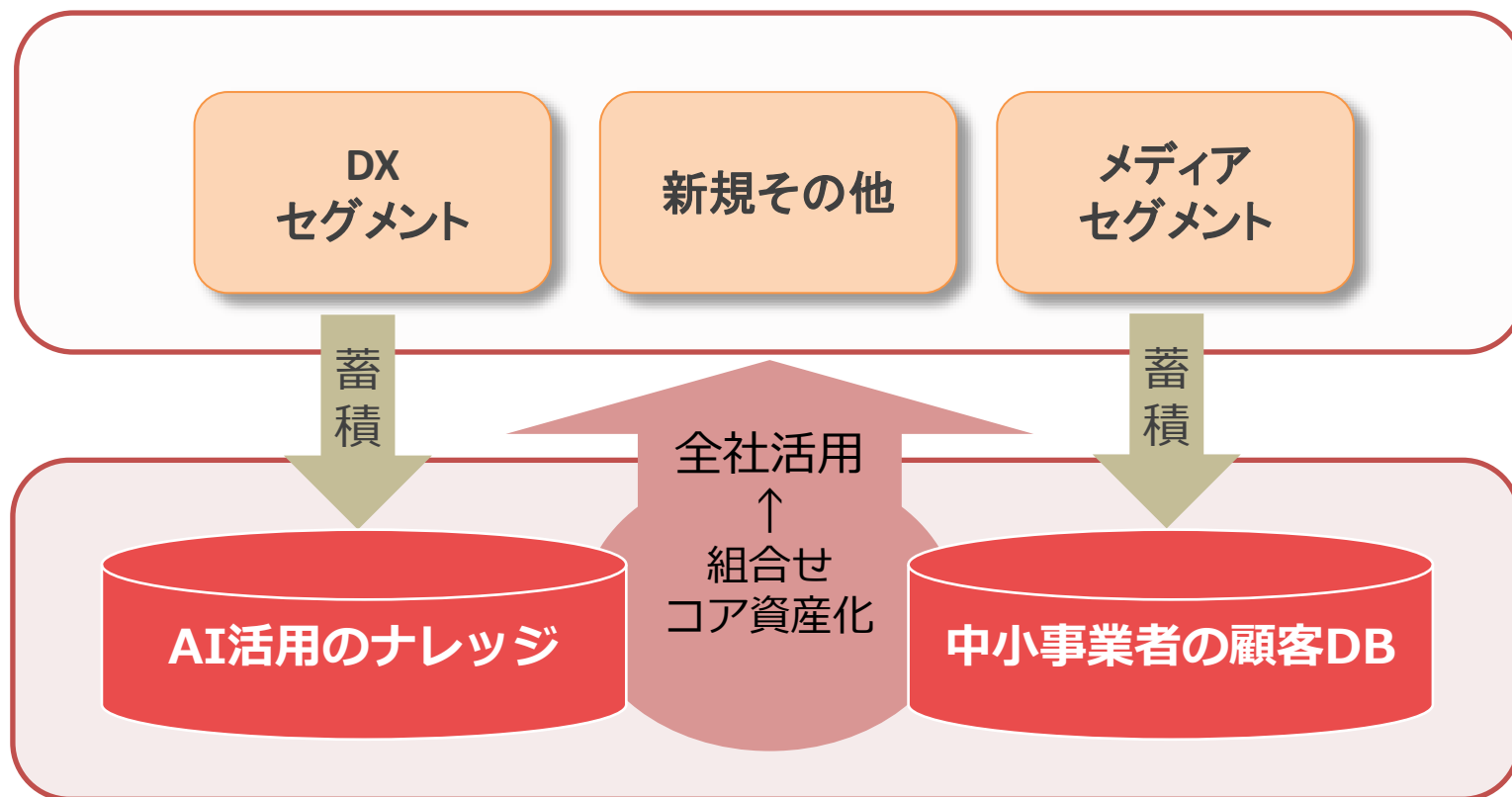
競合優位性・シナジー実現性



経営資源の再分配によって、DX領域に事業をフォーカス



- ✓ 生成AIの全社的な活用を加速
- ✓ AI活用のナレッジや顧客DBを組合せて、コア資産として活用
- ✓ DXセグメントの強化を進めながら、新たな事業の育成を図る





サービス企画から開発まで、顧客のDX化を幅広く伴走支援

AI Chat環境構築支援

ChatGPT & AI support



DXコンサルティング

DX Consulting & Support



システム開発支援

System Development



プレBOT王

学習データのアップロードからチャット応答検証までを、サービス内で完結して提供

DX導入コンサルティング

業務フローの整理、システム開発・導入、導入後の運用サポートを支援

サービス企画支援

事業計画、サービス企画・要求定義・市場リサーチなど、開発よりも前のフェーズを支援

ChatGPT API活用研究開発

ChatGPTのAPIを利用したプロトタイプ開発を行い、精度検証などを短期間で実施

IT顧問サービス

簡易な壁打ちからスタートして、費用をかけずにDX化の足掛かりを作るためのサポートを実施

ハイブリッド開発

オフショア拠点を活用した、高品質・低価格なシステム開発

SES

WEB開発の経験豊富なエンジニアリソースを提供



外部環境

- 他の集客メディア（予約）の競合が増加
- Google MapやSNSからのお店探しの増加
- 生成AIが急速に普及

内部環境

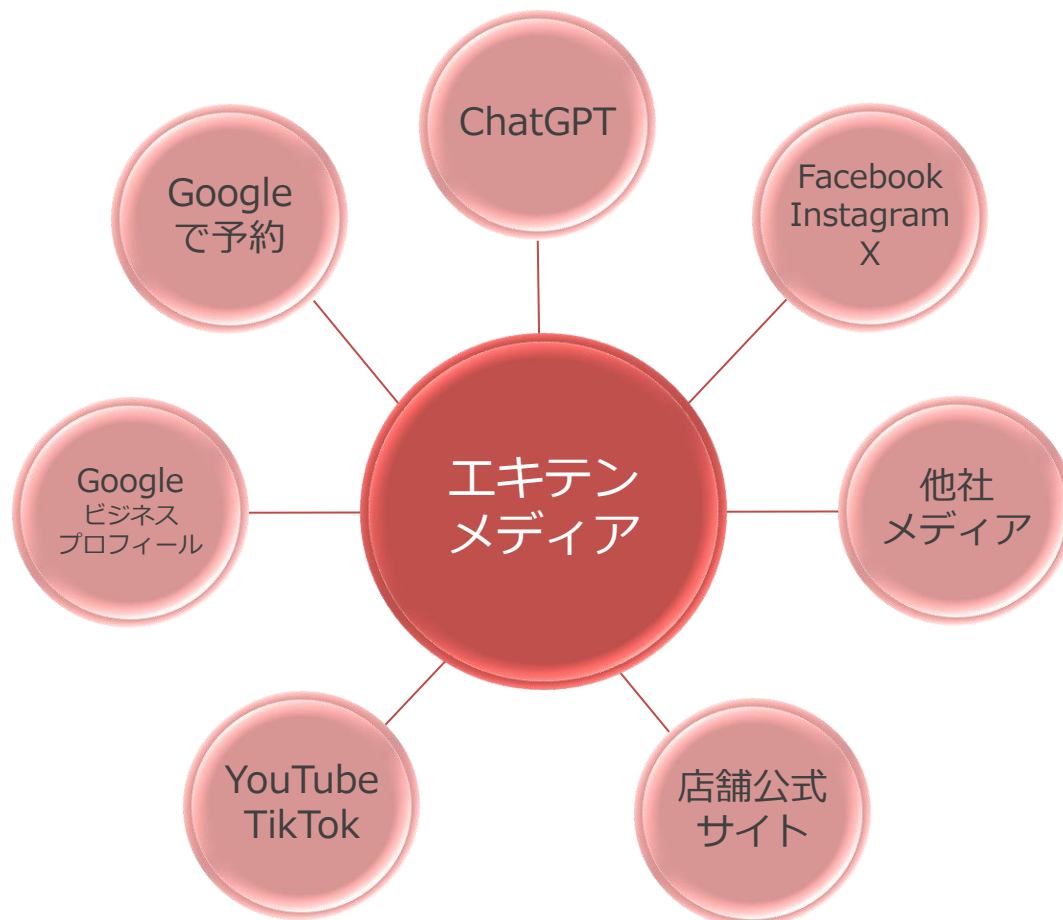
- 他サービスに対する相対的な競争力の低下
- システム・リニューアルが完了し開発スピードが向上



**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



トラフィック

- ・リンクの見直し
- ・生成AIを活用したコンテンツ拡充
- ・SEOの向上

受注

- ・CPAの改善
- ・システム改善による業務最適化
- ・無料会員へのマーケティング強化

機能

- ・Googleビジネスプロフィール連携
- ・Google予約連携
- ・予約台帳機能

ジャンル展開

- ・ジャンル毎の機能最適化
- ・新たな注力ジャンルの育成

回復



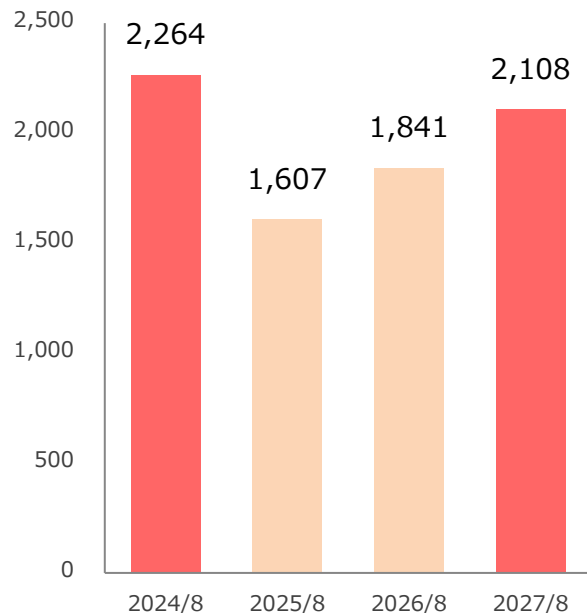
拡大



- 売上高は、子会社の再編を実施したことにより一旦は減少するが、グループ会社を中心としたDX事業の拡大により再成長を図る
- 主力事業であるエキテンの有料掲載店舗数は、店舗数の回復までには時間を要する見通し

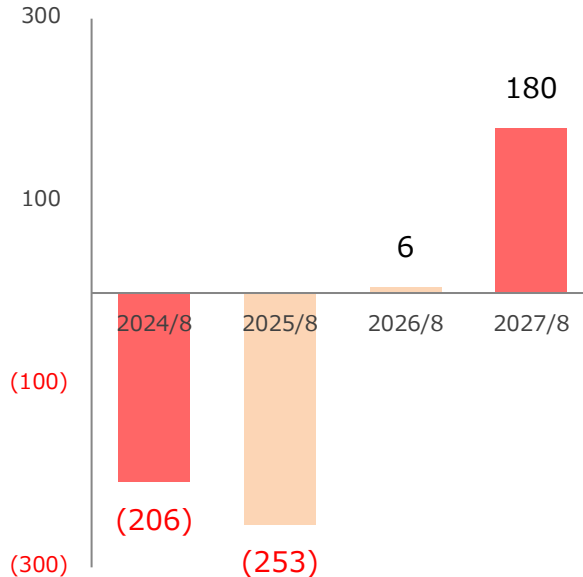
売上推移

(単位：百万円)



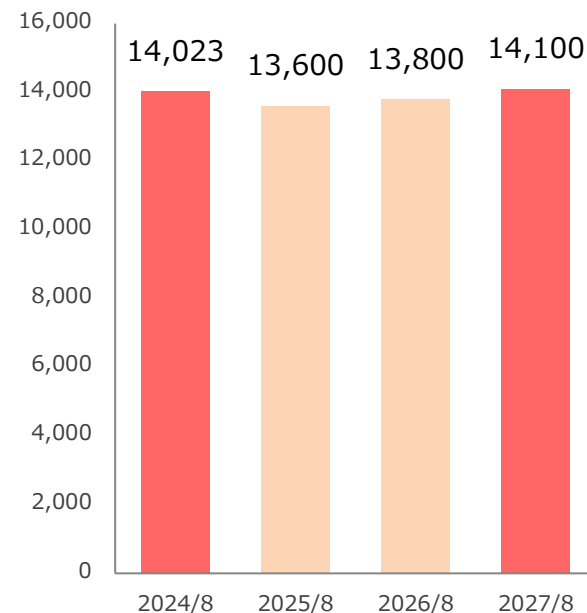
営業利益推移

(単位：百万円)



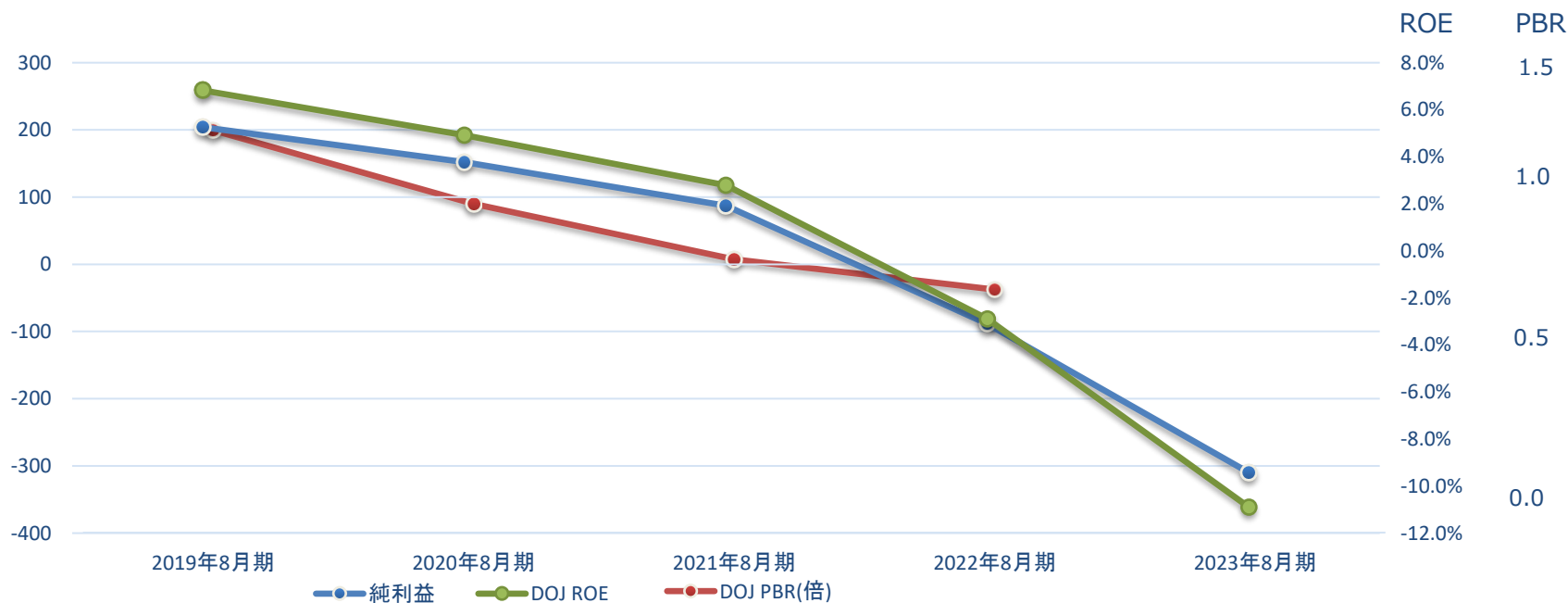
有料掲載店舗推移

(単位：店)





過去における各種数値の推移



✓ 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

世界を、活性化する。
Activate the World.



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

	2025年8月期	2026年8月期	2027年8月期
売上高(百万円)	1,607	1,841	2,108
営業利益(百万円)	▲253	6	180
純利益(百万円)	▲247	6	122
PBR	—	0.0倍	0.9倍
ROE	▲9.1%	0.2%	4.7%
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2027年8月期に1倍近い水準に回復する予測だが、ROEは目標値（8%以上）から依然乖離が大きい状況
- ✓ 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



世界を、活性化する。

Chapter 4.

2025年8月期 業績予想

Activate the World.

2025年8月期 連結通期業績予想

世界を、活性化する。
Activate the World.



- 事業譲渡を行った2社が連結対象外になることにより、売上高は前期比で大幅減
- 販売管理費は、本社移転などのコスト削減効果によって減少するものの、エキテンの業績回復に時間がかかる想定であることから、営業赤字を想定

(単位：百万円)	2024年8月期 実績（連結）	2025年8月期 計画（連結）	対前年比
売上高	2,264	1,607	▲29.0%
売上総利益	1,477	1,148	▲22.3%
販売管理費	1,683	1,401	▲16.8%
営業利益	▲206	▲253	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	▲188	▲243	—
親会社株主に帰属する純利益	▲310	▲247	—
期末有料掲載店舗数(店)	14,023	13,600	▲423

(参考) 2025年8月期 セグメント別売上予想

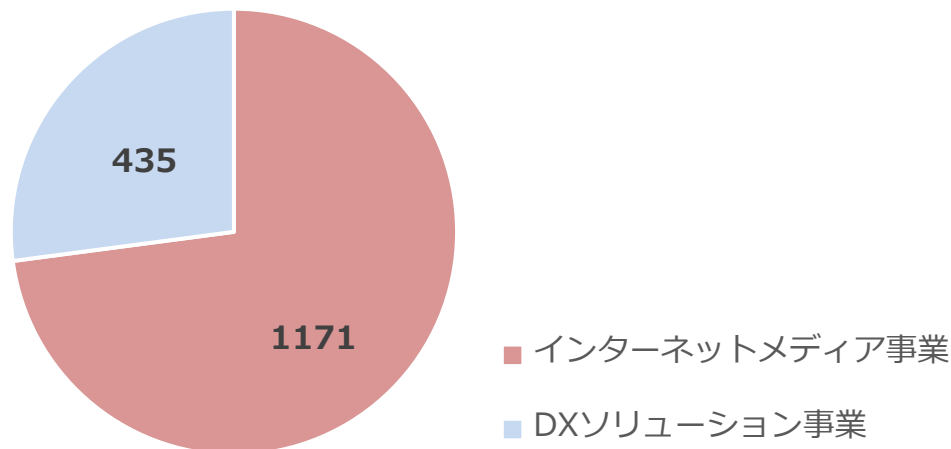
世界を、活性化する。
Activate the World.

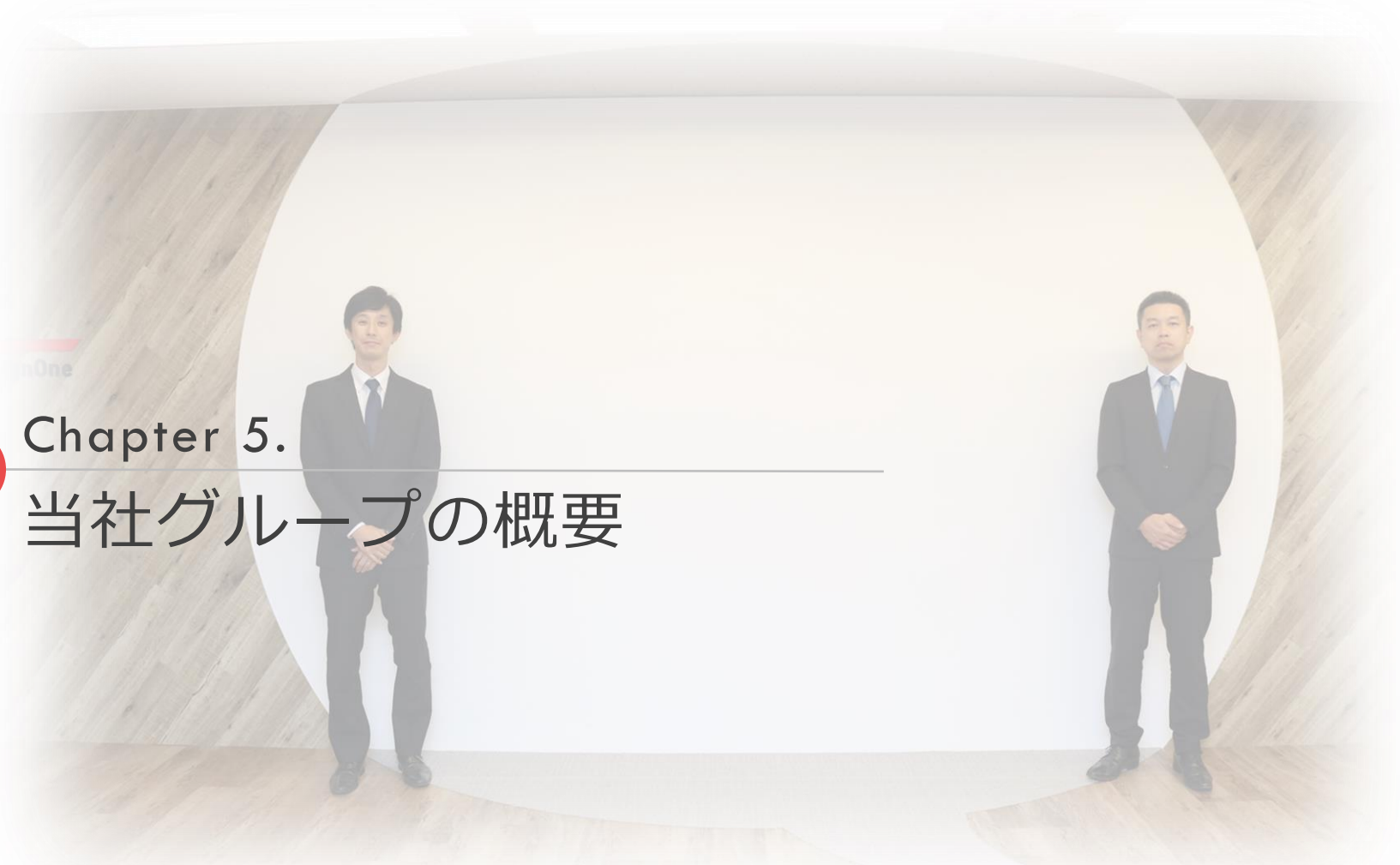


■ セグメント別売上予想は下記の通り

(百万円)	2024年8月期 実績	2025年8月期 予測	前年同比
インターネット メディア事業	1,357	1,171	▲13.7%
DXソリューション事業	858	435	▲49.2%
HRソリューション事業	69	0	—

(注) 売上高は、外部売上を計上





Chapter 5.
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 ----- 東京都新宿区新宿2丁目16-6

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 ----- 65名（他、臨時雇用者数52名）

監査法人 ----- 監査法人Bloom

(2024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

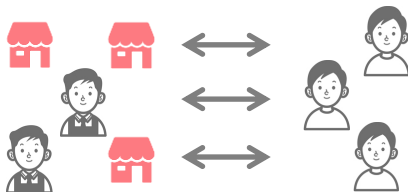


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

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）

世界を、活性化する。
Activate the World.



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



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



ベトナム（ダナン／フエ）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



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

品質管理にも注力して
高クオリティの開発を実現



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



Chapter 6.

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**517万**店舗、**250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

店舗の口コミ・ランキングサイト

エキテン



※2024年8月現在



オールジャンル517万店舗、250業種以上を網羅

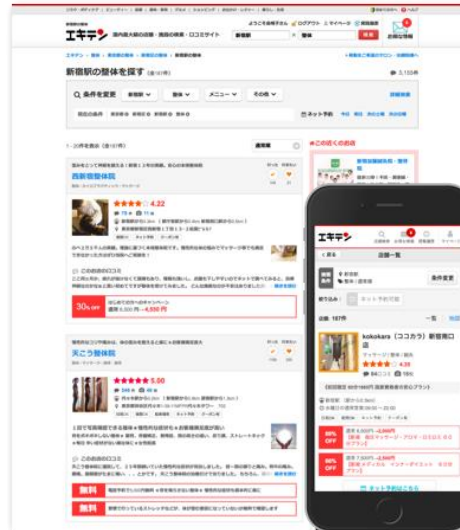
日常生活をすべてカバーするお店情報



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

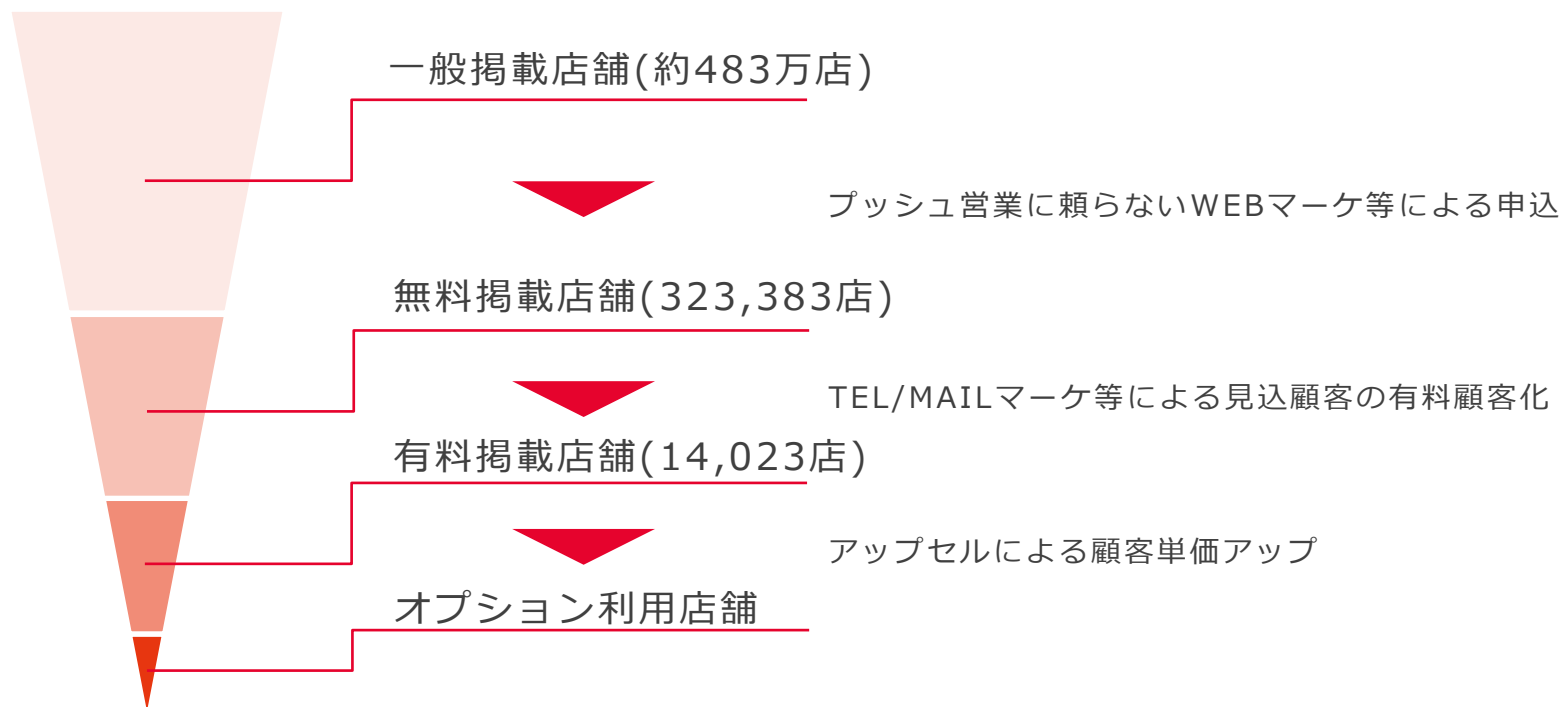
店舗情報やクーポンGET



オールジャンル517万店舗、250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

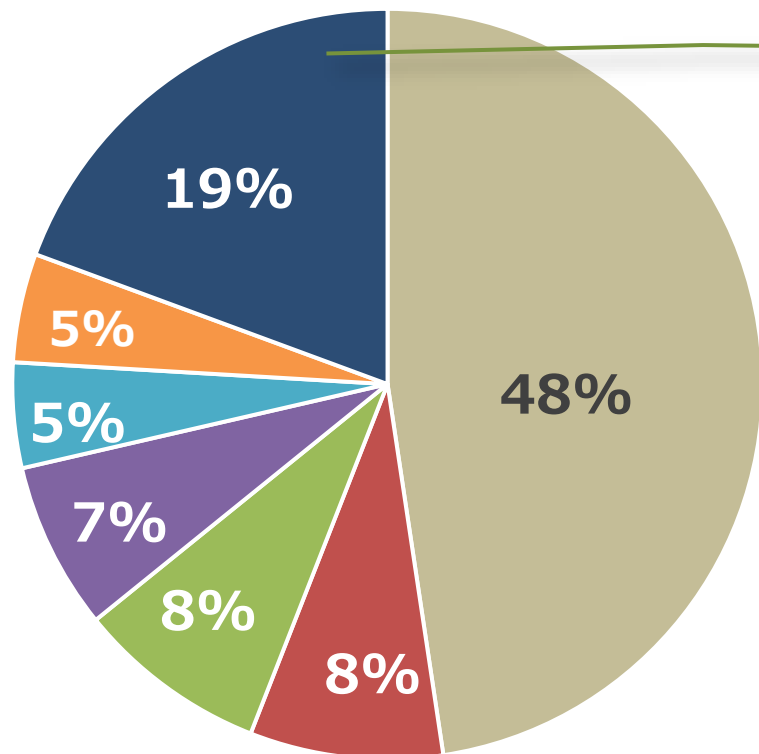




リラクゼーションを中心に、各ジャンルで有料掲載を獲得

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
- リサイクルショップ
- 習い事・スクール
- エステ
- 歯科・医療
- その他

※2024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。