



2025年8月期 第1四半期決算説明資料

株式会社デザインワン・ジャパン

6048・東証上場

2025年1月14日





- Chapter 1 .
2025年8月期 第1四半期決算概要
- Chapter 2 .
2025年8月期 通期業績予想
- Chapter 3 .
中期経営戦略
- Chapter 4 .
当社グループの概要
- Chapter 5 .
参考資料（エキテン）



Chapter 1.

2025年8月期 第1四半期決算概要



連結

売上高378百万円、営業損失90百万円

グループ再編の影響で売上高は減収、利益は若干改善

インターネット メディア事業

売上高288百万円、セグメント損失44百万円

エキテンの有料掲載店舗の減少は底打ち

DXソリューション 事業

売上高88百万円、セグメント損失34百万円

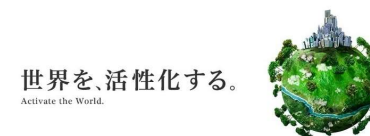
前期末の子会社譲渡の影響で売上高は大幅減

HRソリューション 事業

売上高7百万円、セグメント利益2百万円

子会社の事業譲渡により売上高は大幅減

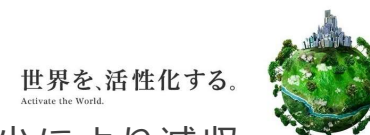
四半期業績ハイライト



- グループ再編に伴い、前期4Qまでの子会社売上高分が減収
- 売上原価・販管費は、連結対象から外れた会社の費用が無くなり減少
- 利益については、前期4Qとの比較では改善傾向

(単位：百万円)	2025年8月期 1Q連結実績	2024年8月期 4Q連結実績	前四半期比	2024年8月期 1Q連結実績	前年同期比
売上高	378	525	▲28.1%	584	▲35.3%
売上総利益	274	329	▲16.8%	399	▲31.2%
販管費	364	438	▲16.8%	429	▲15.1%
営業利益	▲90	▲108	—	▲30	—
営業利益率	—	—	—	—	—
経常利益	▲86	▲99	—	▲29	—
親会社株主に帰属 する純利益	▲82	▲58	—	▲29	—

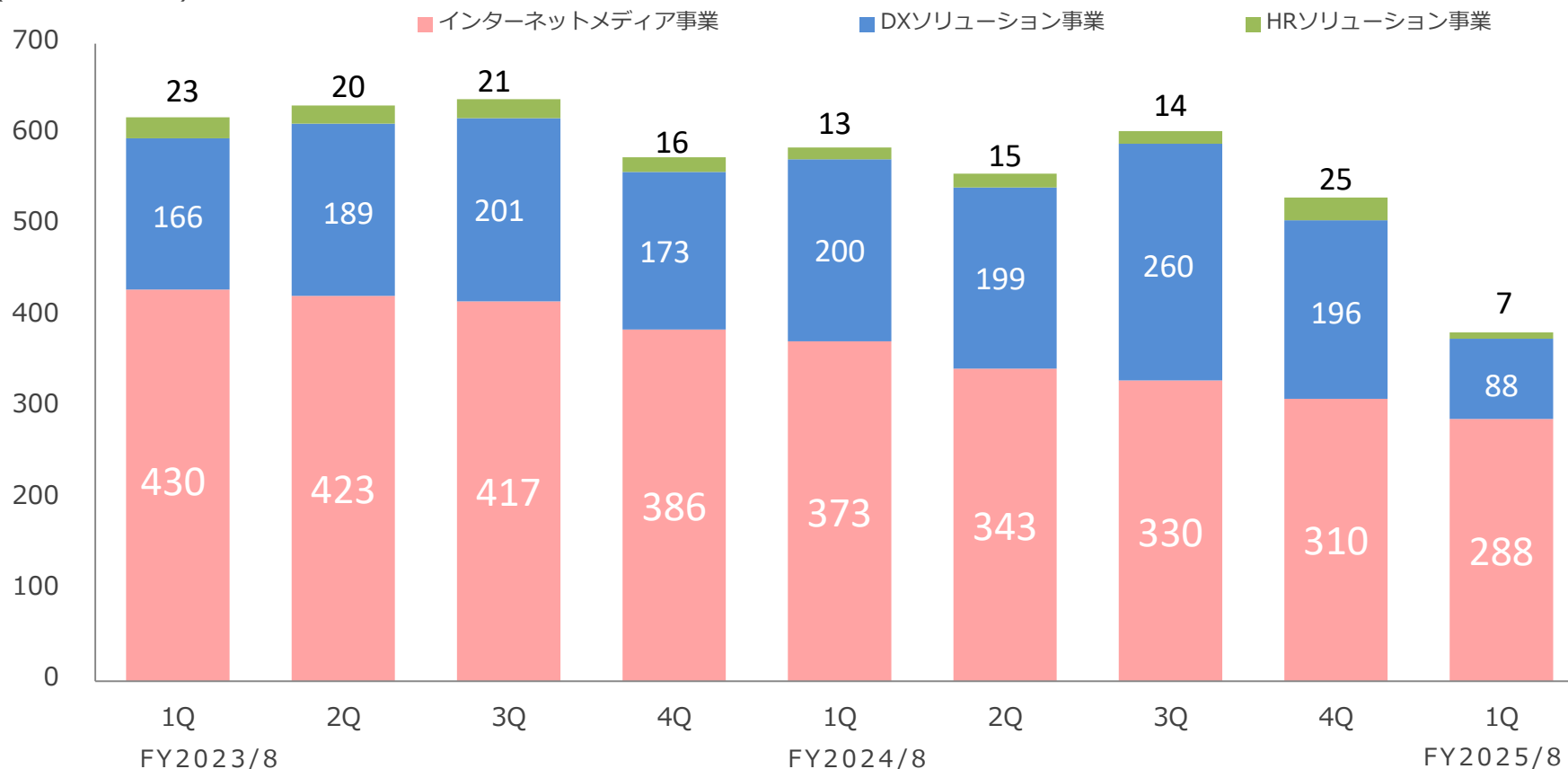
四半期売上高の推移



- インターネットメディア事業は、これまでのエキテン有料掲載店舗の減少により減収
- DXソリューション事業・HRソリューション事業は、グループ再編によって連結子会社が減ったことにより大幅減収

売上高内訳推移

(単位：百万円)



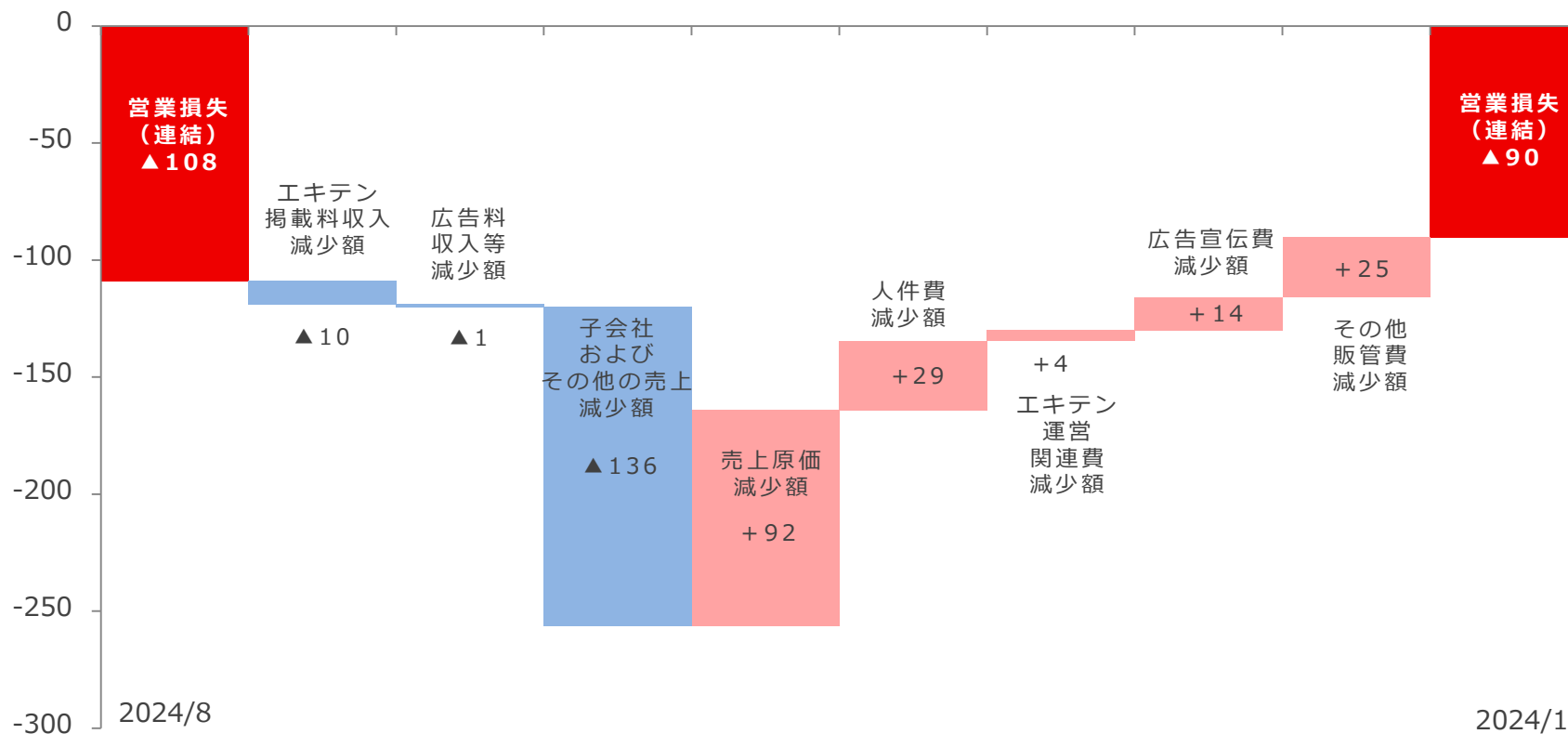
四半期営業利益の増減分析



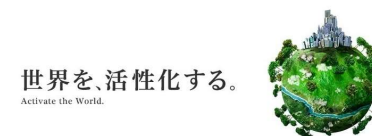
- グループ再編により、子会社の売上高や費用（人件費、広告宣伝費等）が減少

四半期営業利益（連結）の増減分析

(単位：百万円)

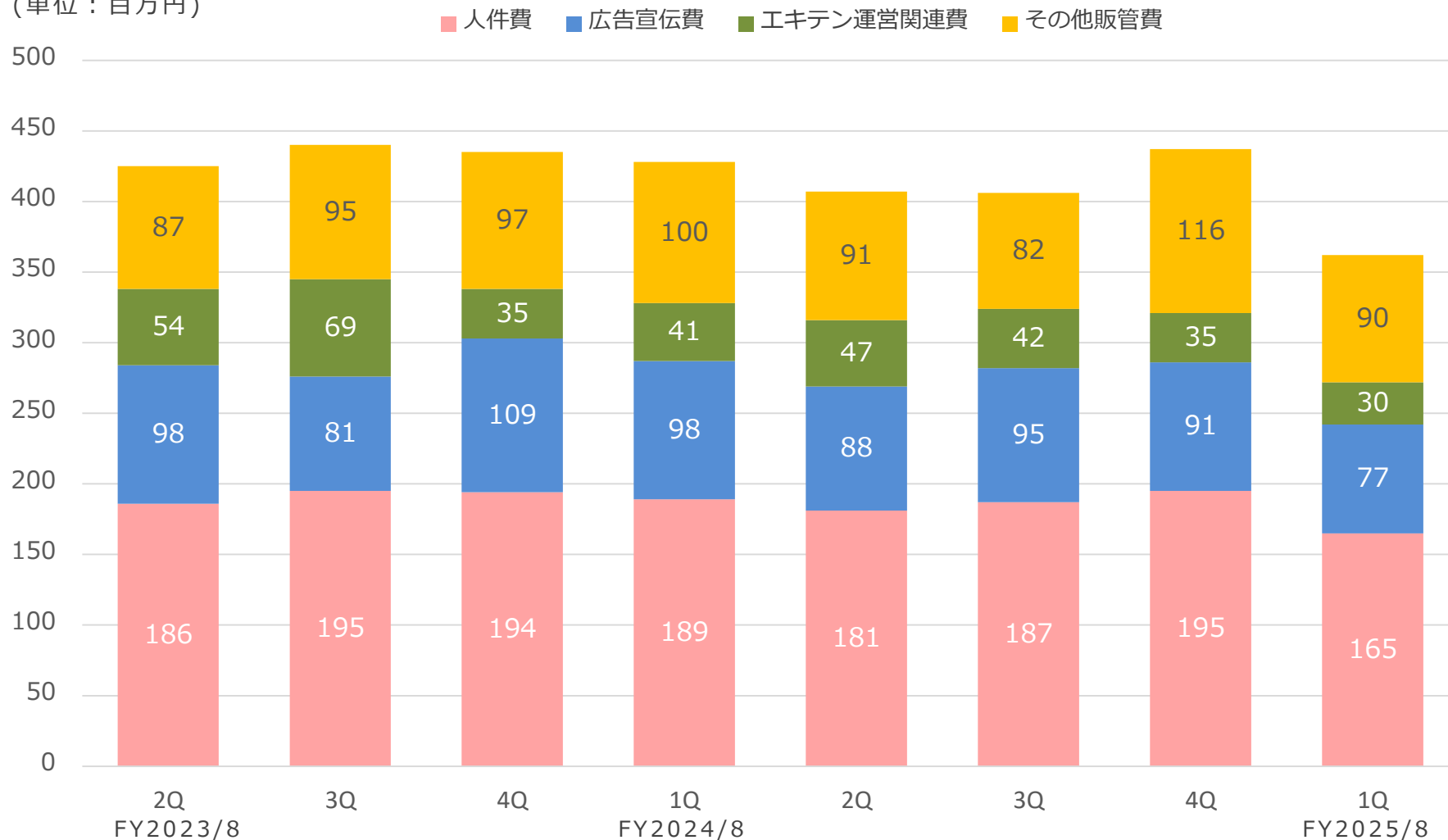


販管費推移

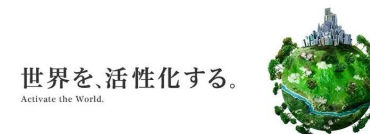


販管費内訳推移

(単位：百万円)

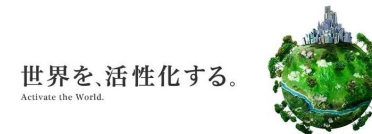


セグメント別業績ハイライト(1Q)



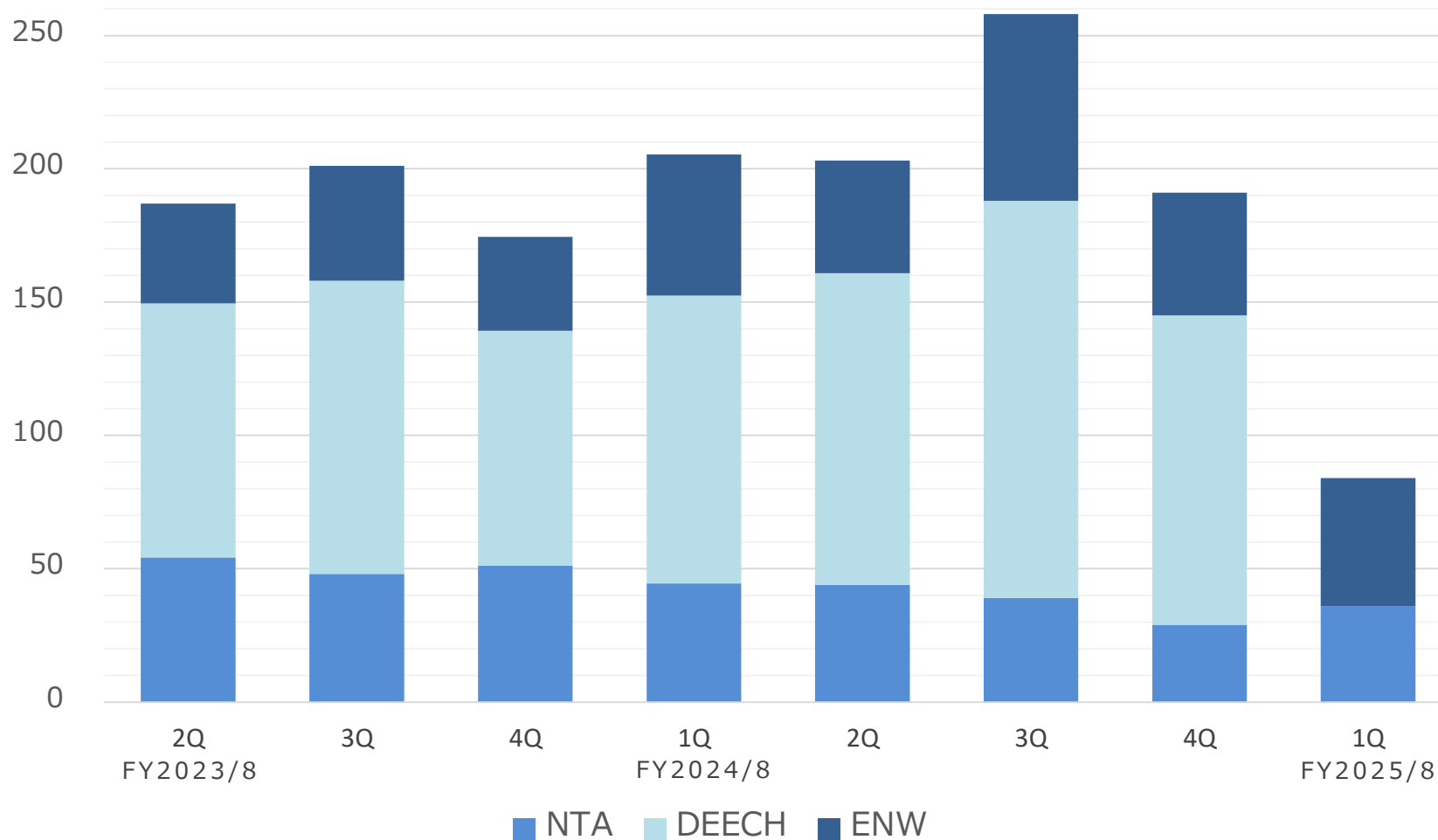
(単位：百万円)		2025年8月期 1Q連結実績	2024年8月期 4Q連結実績	前四半期比	2024年8月期 1Q連結実績	前年同期比
インターネット メディア事業	売上高	288	310	▲7.1%	373	▲22.7%
	セグメント 利益	▲44	▲61	—	7	—
DXソリューション 事業	売上高	88	196	▲55.2%	200	▲56.1%
	セグメント 利益	▲34	▲44	—	▲19	—
HRソリューション 事業	売上高	7	25	▲71.3%	13	▲46.7%
	セグメント 利益	2	10	—	▲5	—
調整額	売上高	▲5	▲6	—	▲3	—
	セグメント 利益	▲13	▲13	—	▲12	—
連結業績	売上高	378	525	▲28.1%	584	▲35.3%
	セグメント 利益	▲90	▲108	—	▲30	—

DXソリューション事業 グループ会社別の売上内訳

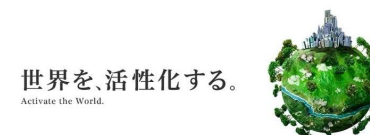


- 前期不調だったNTAは回復基調で、ENWも堅調に推移
- DEECHが連結から外れた影響により、セグメント全体の売上は減少

(単位：百万円)

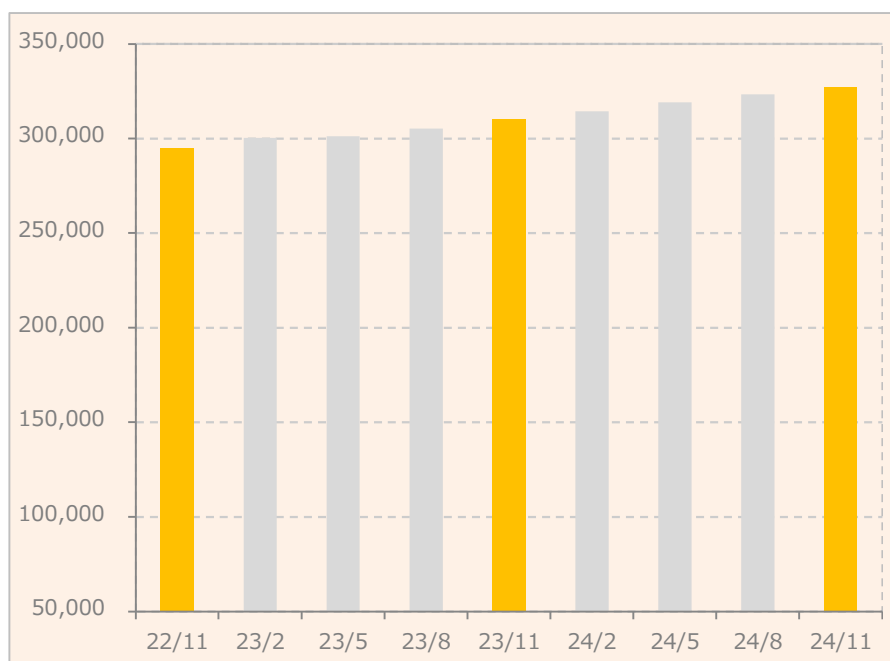


エキテン掲載店舗数の状況

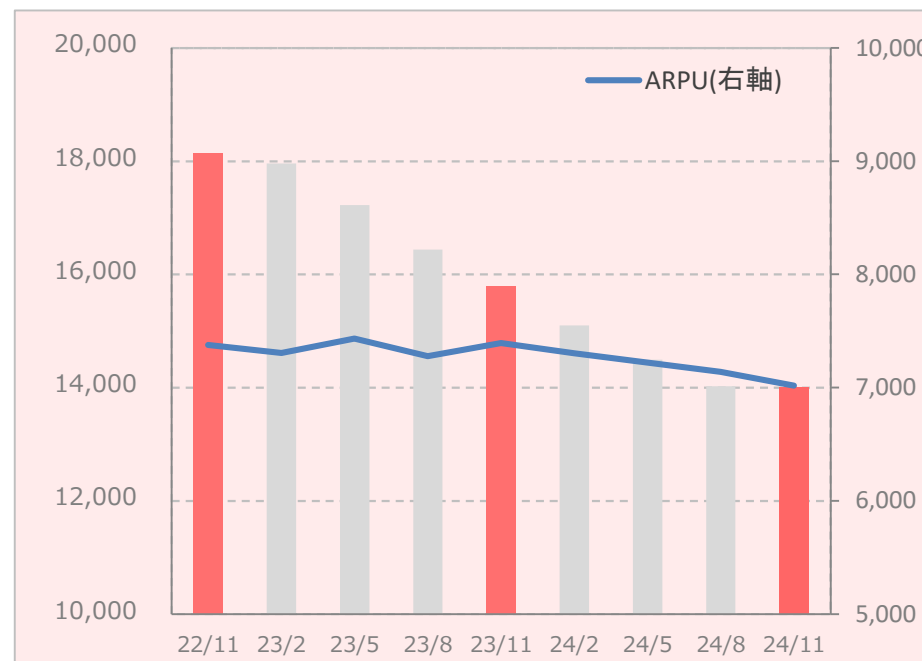


- 1Qの無料掲載店舗の純増数は**4,058店**、有料掲載店舗の純減数は**12店**
- 純増にまでは至らず厳しい状況が継続しているが、有料掲載店舗の減少は底打ち

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)



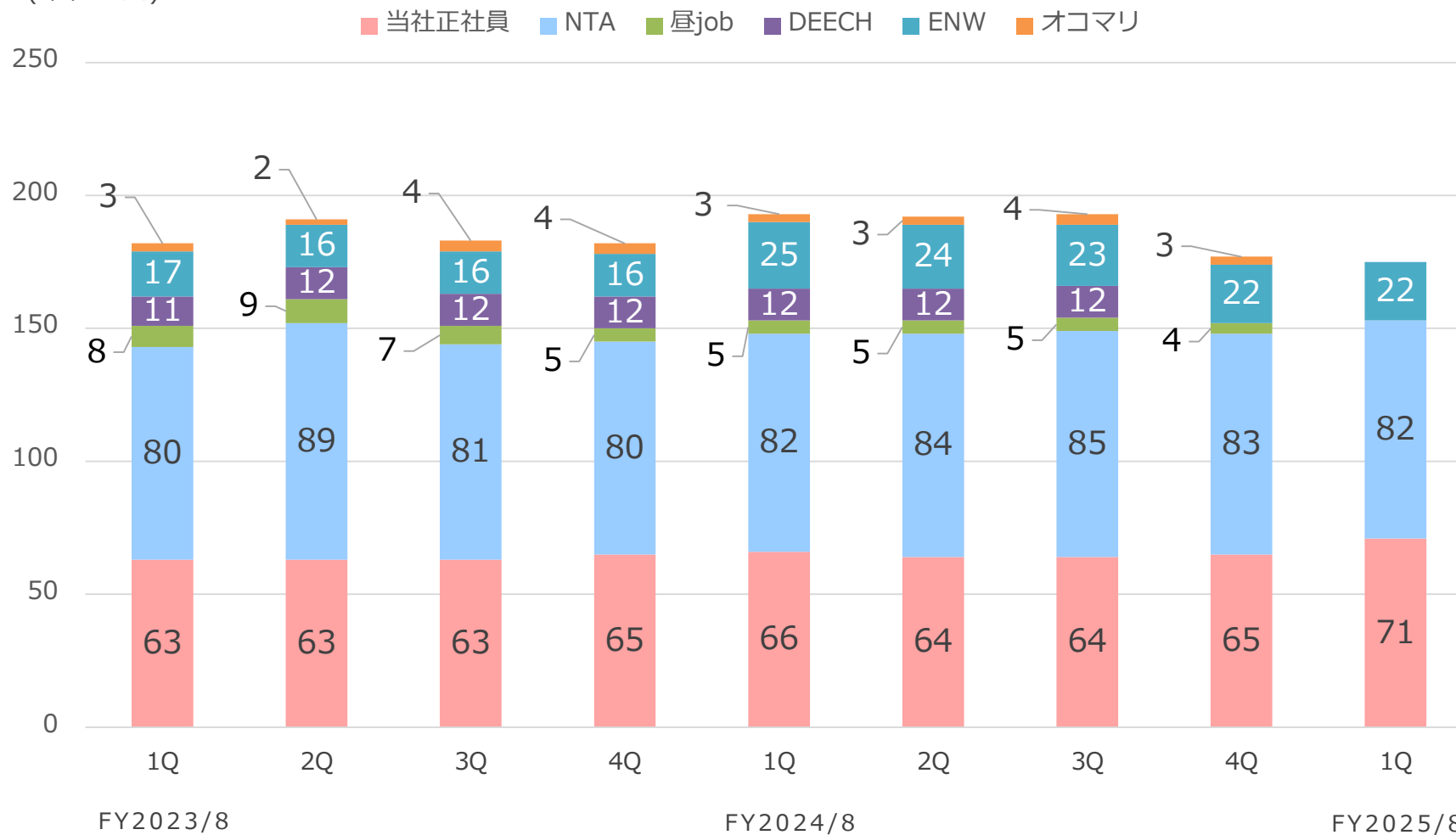
	2022/11	2023/2	2023/5	2023/8	2023/11	2024/2	2024/5	2024/8	2024/11
無料掲載店舗	295,041	300,438	301,223	305,346	310,095	314,436	319,105	323,383	327,441
有料掲載店舗	18,135	17,963	17,227	16,442	15,786	15,099	14,494	14,023	14,011
ARPU	7,375	7,305	7,435	7,278	7,394	7,302	7,221	7,139	7,017

四半期末従業員数の推移



従業員数推移

(単位：人)



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
- 利益剰余金の減少などにより純資産が減少

(単位：百万円)	2024年8月末 連結	2024年11月末 連結	増減
流動資産	2,788	2,539	▲248
有形固定資産	18	29	+10
無形固定資産	5	4	▲0.4
投資その他資産	499	627	+127
総資産合計	3,311	3,200	▲110
流動負債	357	309	▲48
固定負債	97	87	▲9
純資産	2,857	2,804	▲52



Chapter 2. **世界を、活性化する。**
2025年8月期 通期業績予想
Activate the World.



通期業績予想に対する進捗

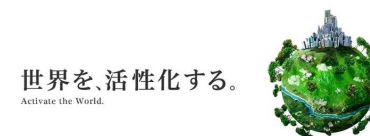
世界を、活性化する。
Activate the World.



- 売上・利益ともに、1 Qの業績は会社想定に近い水準で推移
- 前期に実施した本社移転などのコスト削減効果は、2 Q以降に発現予定

(単位：百万円)	2025年8月期 1Q連結実績	2025年8月期 連結業績予想	通期進捗率
売上高	378	1,607	23.5%
売上総利益	274	1,148	23.9%
販売管理費	364	1,401	26.0%
営業利益	▲90	▲253	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	▲86	▲243	—
親会社株主に帰属する純利益	▲82	▲247	—

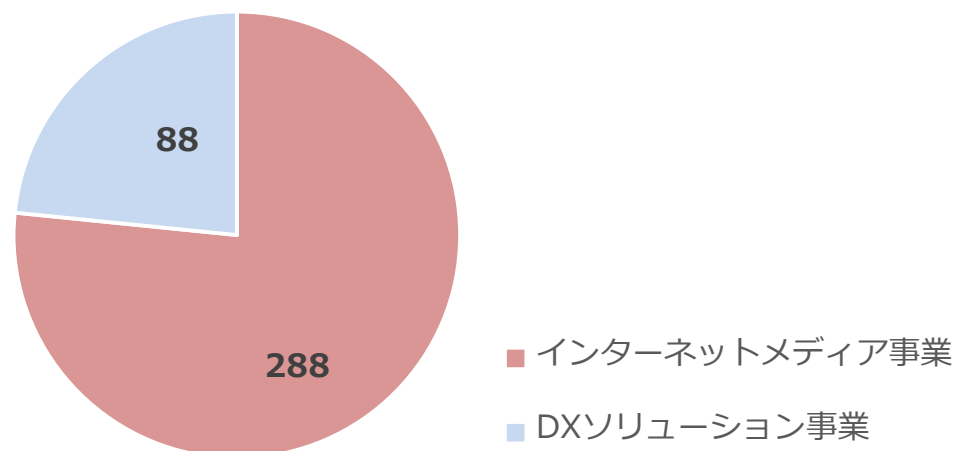
セグメント別売上予想に対する進捗



■ セグメント別売上予想に対する進捗状況は下記の通り

(百万円)	2025年8月期 1Q連結実績	2025年8月期 予測	通期進捗率
インターネット メディア事業	288	1,171	24.6%
DXソリューション事業	88	435	20.3%

(注) 売上高は、外部売上を計上





Chapter 3.
世界を、活性化する。
中期経営戦略
Activate the World.



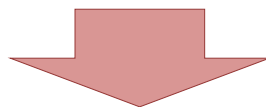


外部環境

- ✓ 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

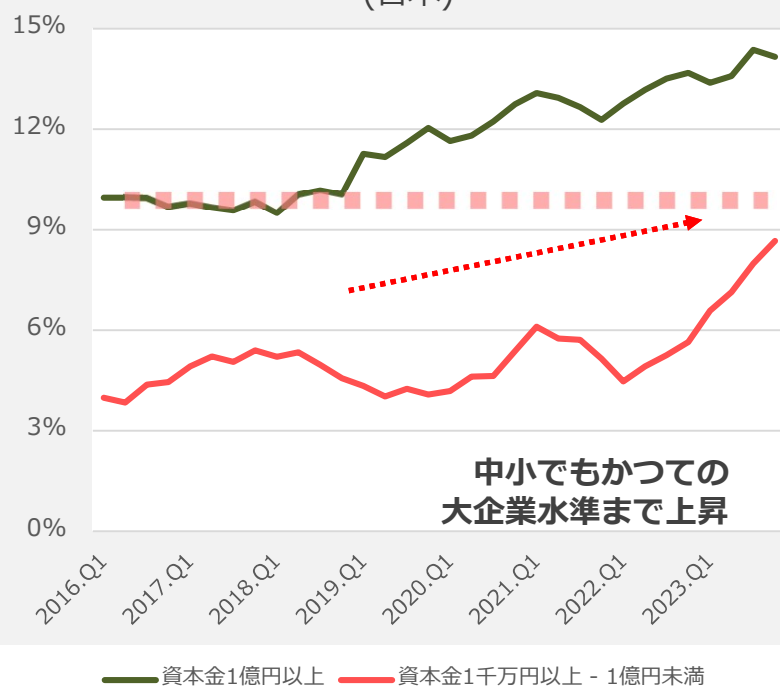


エキテンの底打ちからの反転を実現しつつ
グループを再編してDX領域にフォーカスする

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)

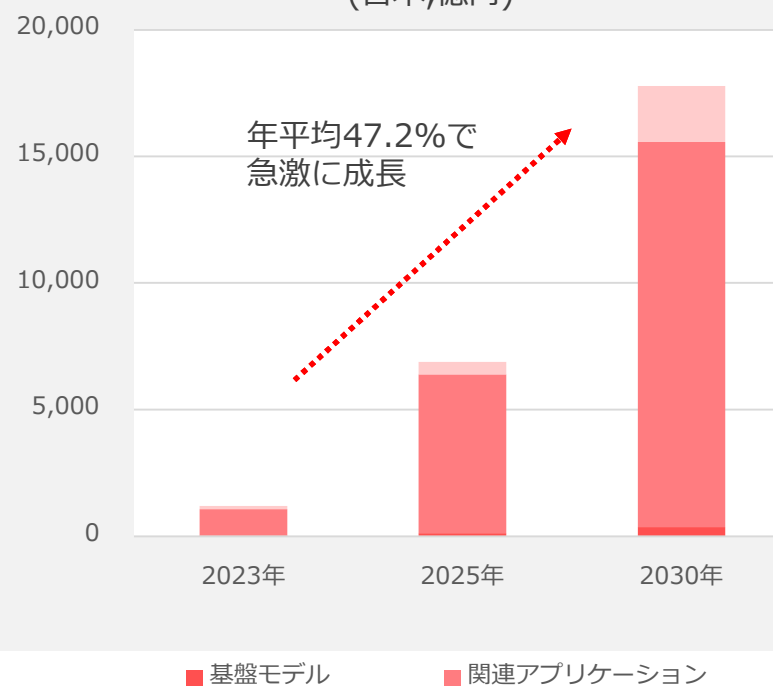


財務省「法人企業統計調査季報」(2024.06)より引用、ソフトウェア投資比率を算出し後方四半期移動平均で作成

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)



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、

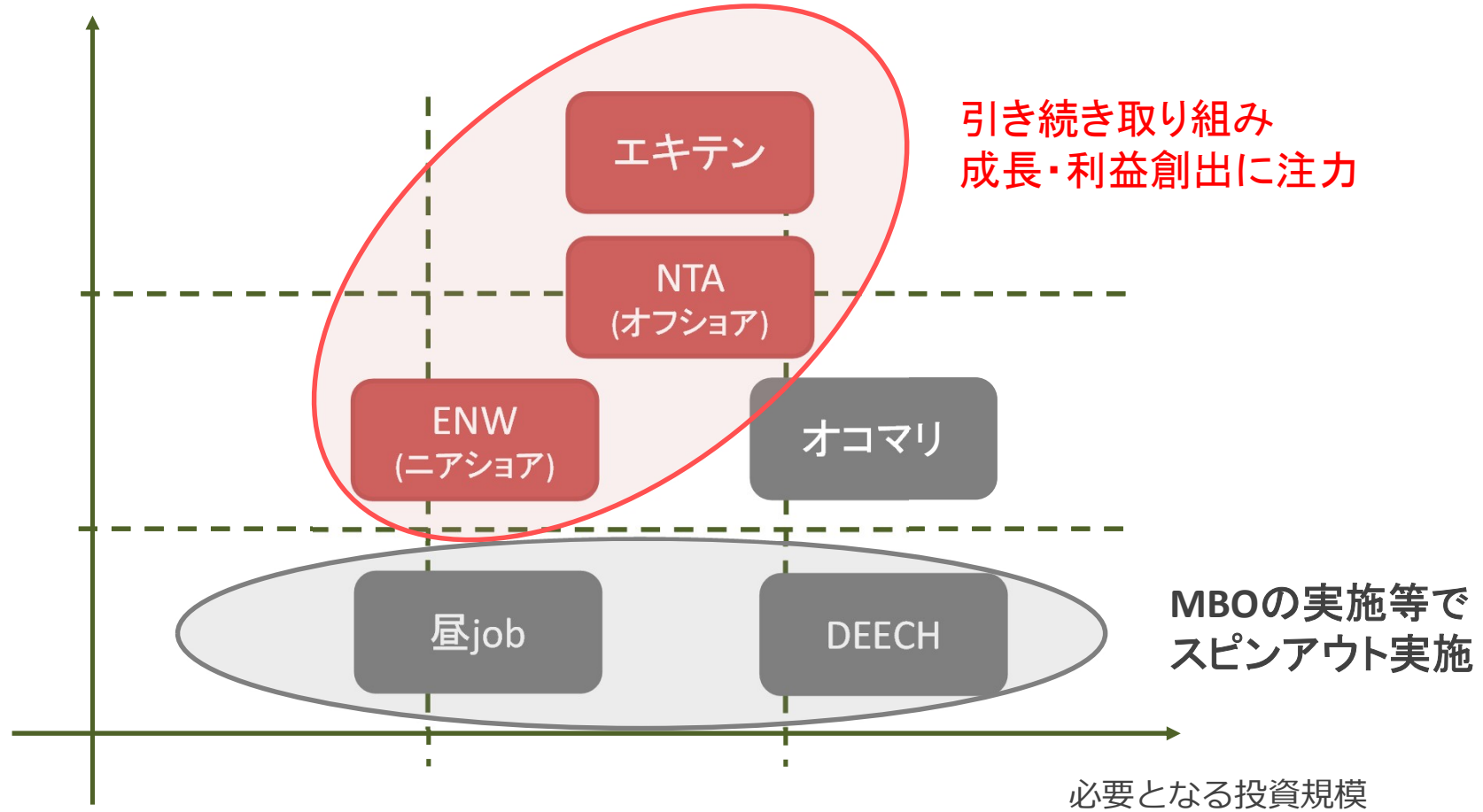
まだITを導入・活用しきれていない
中小事業者の生産性向上を加速させ、

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



競争優位性・シナジー実現性



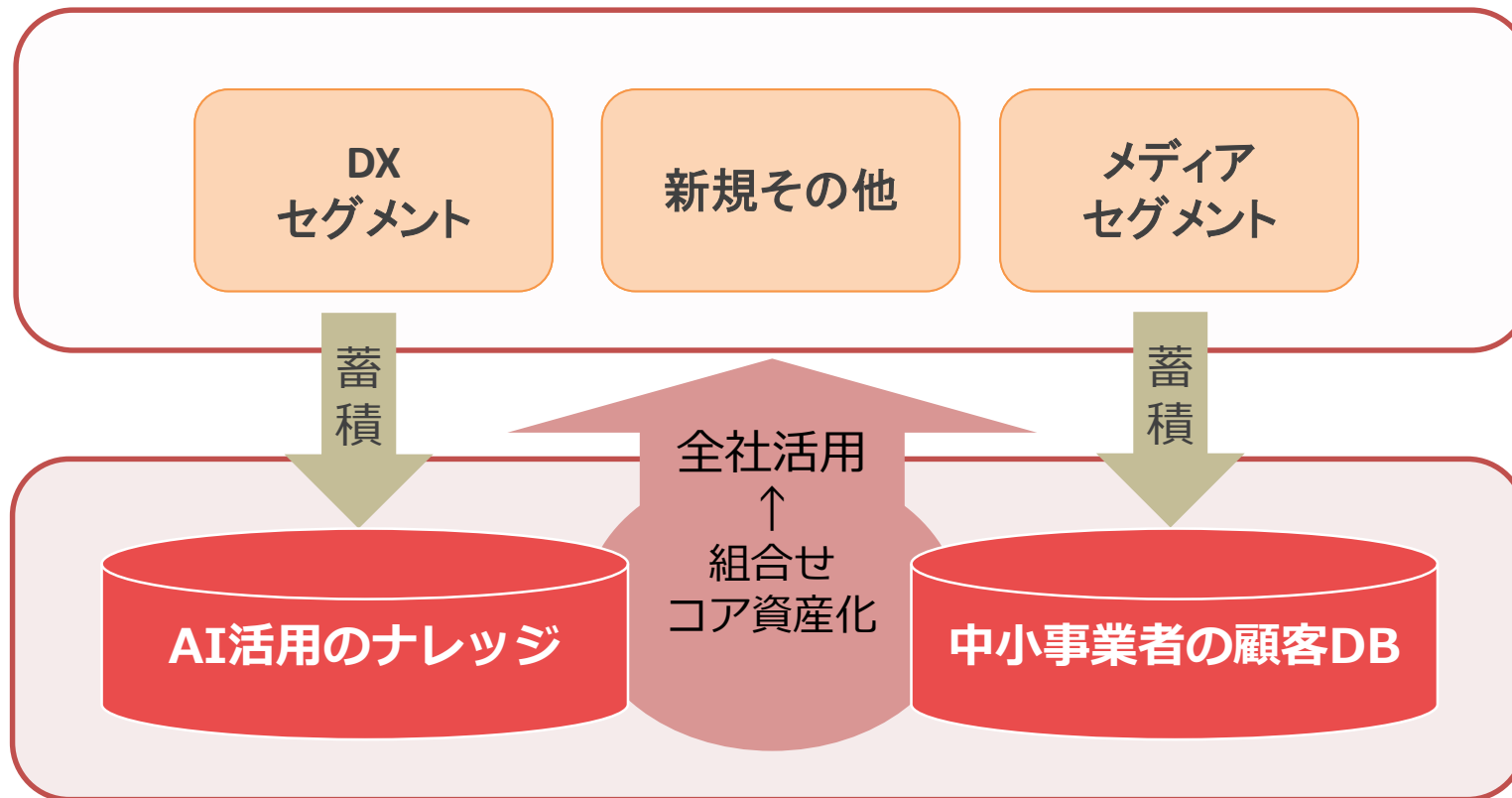
経営資源の再分配によって、DX領域に事業をフォーカス

グループ戦略② グループシナジーの強化に向けて

世界を、活性化する。
Activate the World.



- ✓ 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

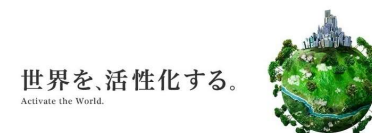
内部環境

- 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

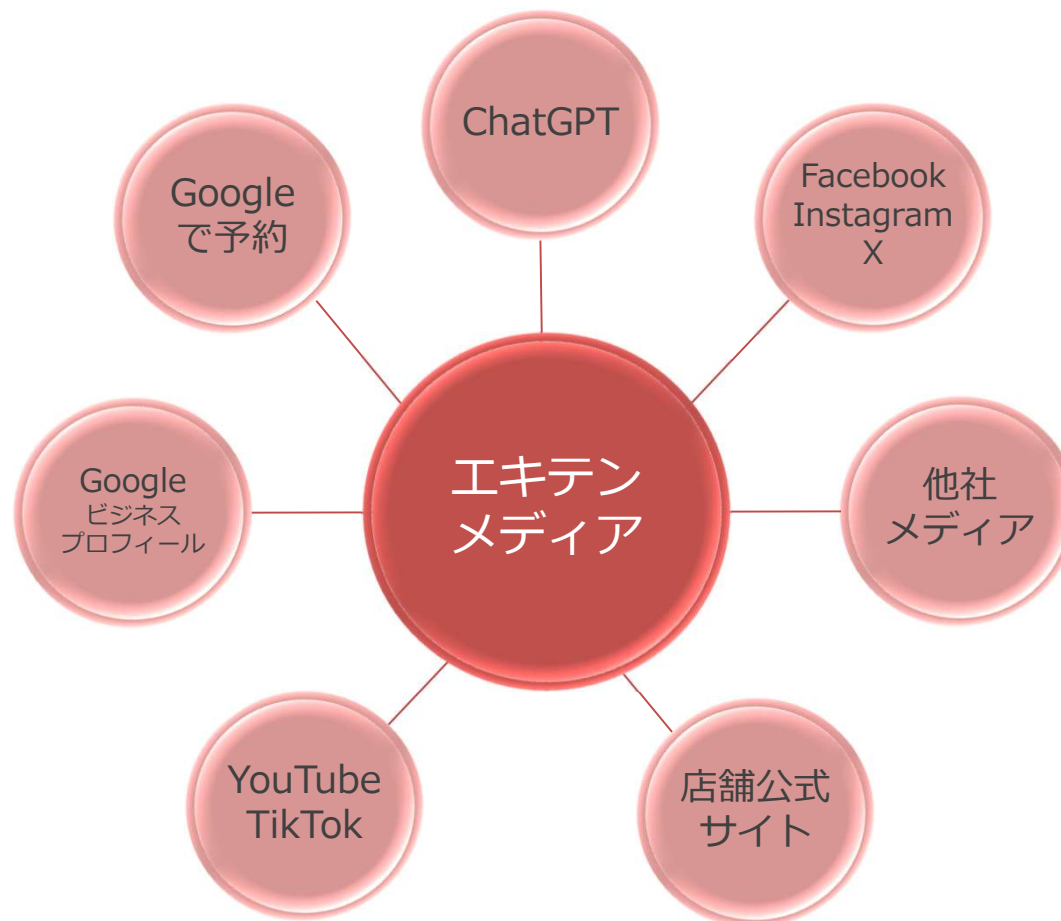


**時代のニーズに合わせて機能開発を行い
商品力をアップさせる必要あり**

エキテン事業戦略② 再成長に向けた方向性

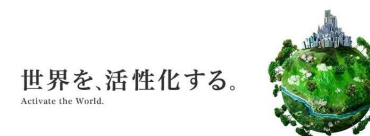


エキテンメディアとしての価値に加え、他社サービスとの連携機能を強化し
マーケティングSaaSとしての価値を高めていく



— API・リンク

エキテン事業戦略③ 課題改善に向けた施策



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

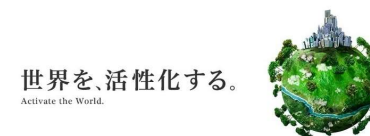
- ・ジャンル毎の機能最適化
- ・新たな注力ジャンルの育成

回復



拡大

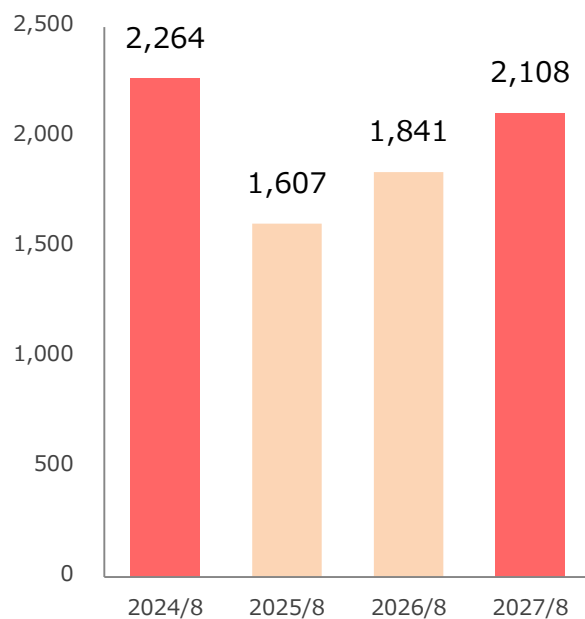
数値計画



- 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

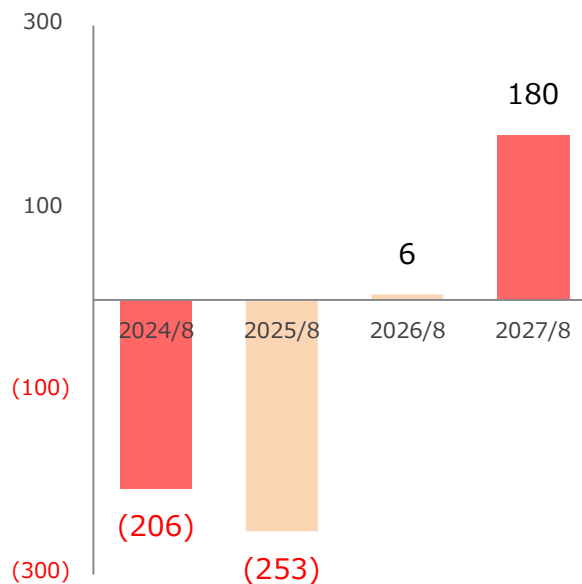
売上推移

(単位：百万円)



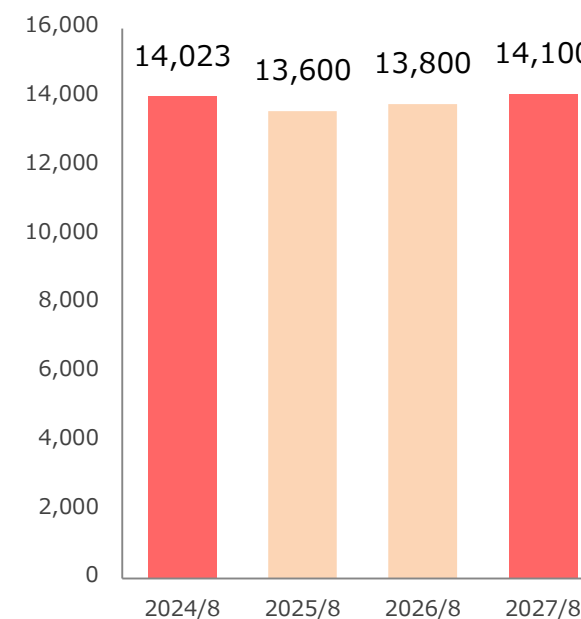
営業利益推移

(単位：百万円)



有料掲載店舗推移

(単位：店)





Chapter 4.

当社グループの概要



会社概要

世界を、活性化する。
Activate the World.



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 ----- 71名（他、臨時雇用者数48名）
監査法人 ----- 監査法人Bloom

(2024年11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





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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・DX支援を通じたペーパーレス化を提供
Social 社会	<ul style="list-style-type: none"> ・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） 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	高島靖雄	○		○	○		
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

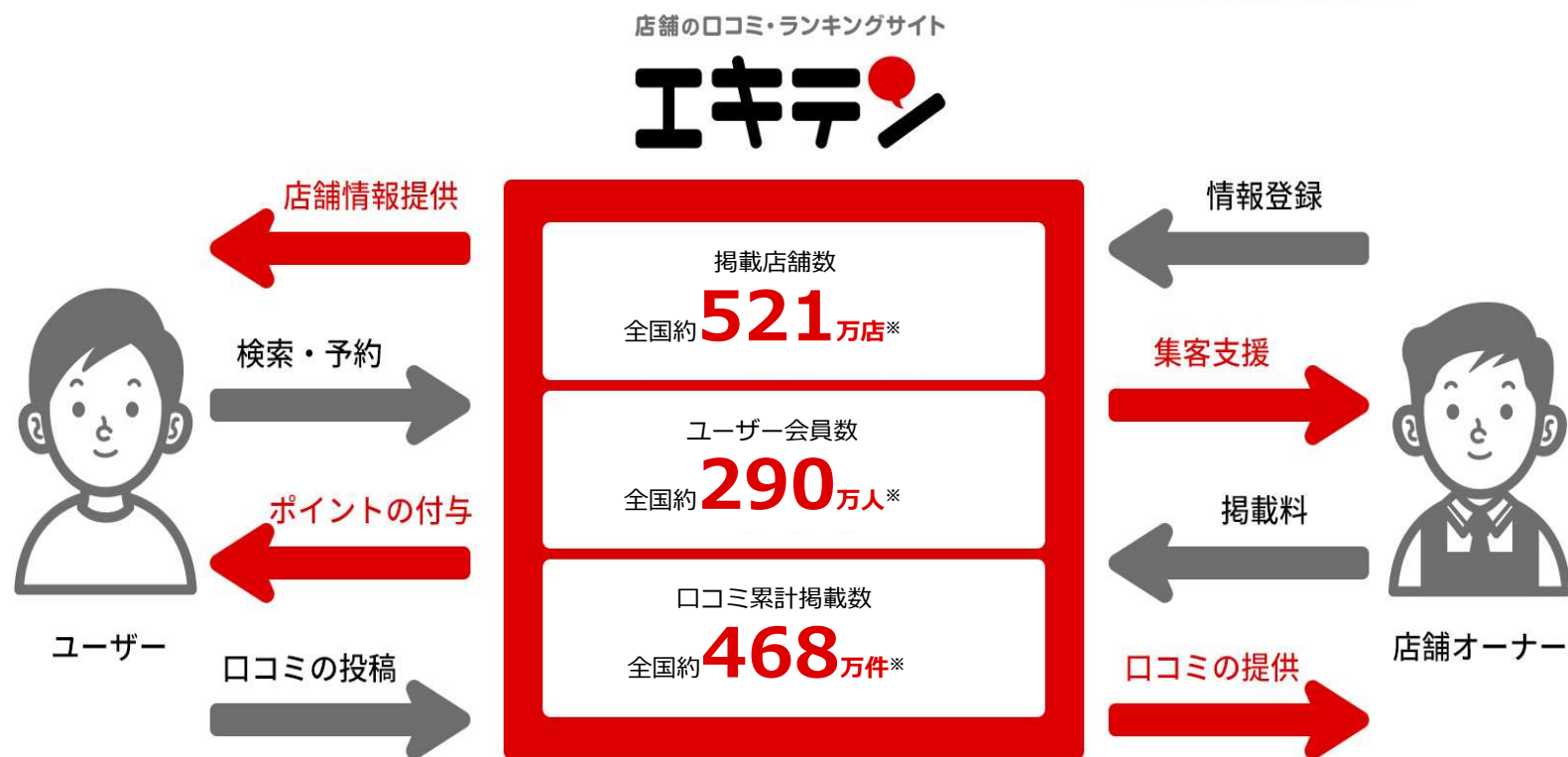


Chapter 5.
参考資料（エキテン）

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**521万店舗**、**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



※2024年11月現在

オールジャンル521万店舗、250業種以上を網羅

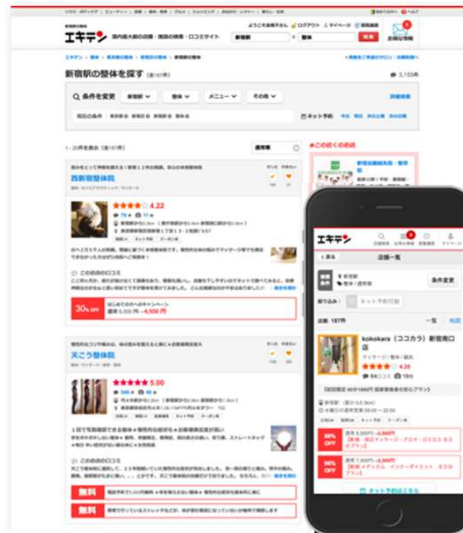
日常生活をすべてカバーするお店情報



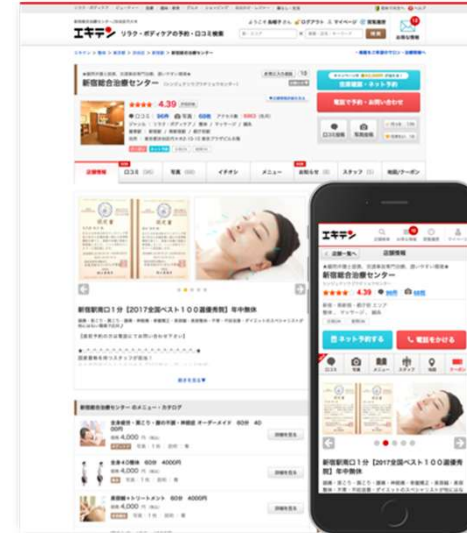
トップページ



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521万店舗、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

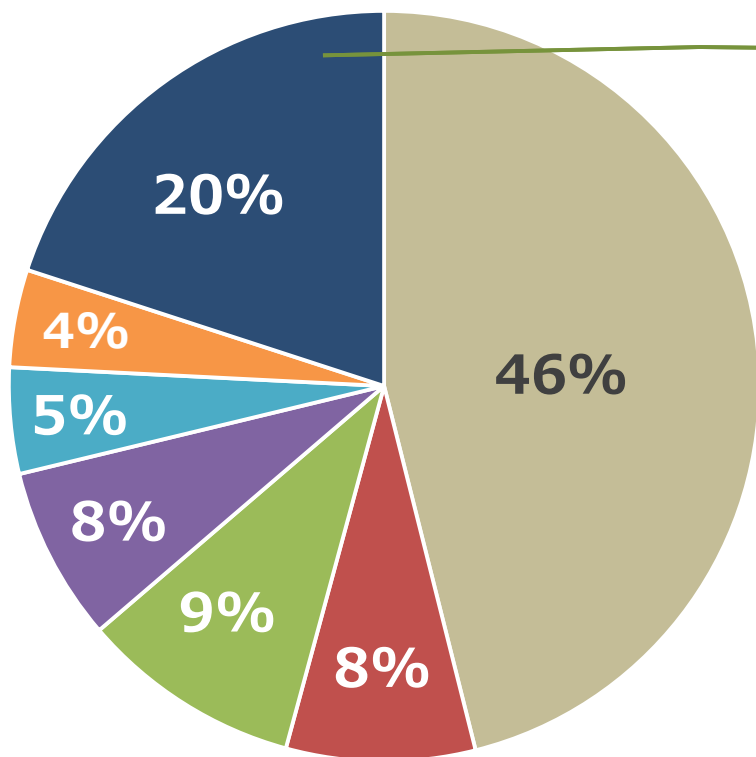
成長余地



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
- 歯科・医療
- エステ
- その他

※2024年11月末現在

本資料の取扱いについて

世界を、活性化する。
Activate the World.



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。