



2025年8月期 第2四半期決算説明資料

株式会社デザインワン・ジャパン

6048・東証上場

2025年4月11日





- Chapter 1 .
2025年8月期 第2四半期決算概要
- Chapter 2 .
トピックス
- Chapter 3 .
2025年8月期 通期業績予想
- Chapter 4 .
中期経営戦略
- Chapter 5 .
当社グループの概要
- Chapter 6 .
参考資料（エキテン）



Chapter 1.

2025年8月期 第2四半期決算概要



連結

売上高386百万円、営業損失27百万円

1 Q比で売上高は増加、利益も赤字幅は大幅に縮小

インターネット メディア事業

売上高277百万円、セグメント損失13百万円

エキテンにおける有料掲載店舗の減少は継続

DXソリューション 事業

売上高113百万円、セグメント損失3百万円

グループ会社の業績好調により、売上高は1 Q比大幅増

HRソリューション 事業

売上高0百万円、セグメント損失1百万円

子会社の事業譲渡（1 Q）により、売上高は発生せず

四半期業績ハイライト

世界を、活性化する。
Activate the World.



- グループ会社の業績が好調で売上高は1 Q比で増加（前Q比ではグループ再編の影響）
- 販管費の減少により、赤字幅は1 Q比および前Q比で大幅改善
- 親会社に帰属する純利益は改善（前期においてはグループ会社ののれんの償却が発生）

(単位：百万円)	2025年8月期 2Q連結実績	2025年8月期 1Q連結実績	前四半期比	2024年8月期 2Q連結実績	前年同期比
売上高	386	378	+2.2%	553	▲30.2%
売上総利益	287	274	+4.7%	363	▲21.0%
販管費	315	364	▲13.6%	408	▲22.9%
営業利益	▲27	▲90	—	▲44	—
営業利益率	—	—	—	—	—
経常利益	▲17	▲86	—	▲39	—
親会社株主に帰属 する純利益	▲22	▲82	—	▲158	—

四半期売上高の推移

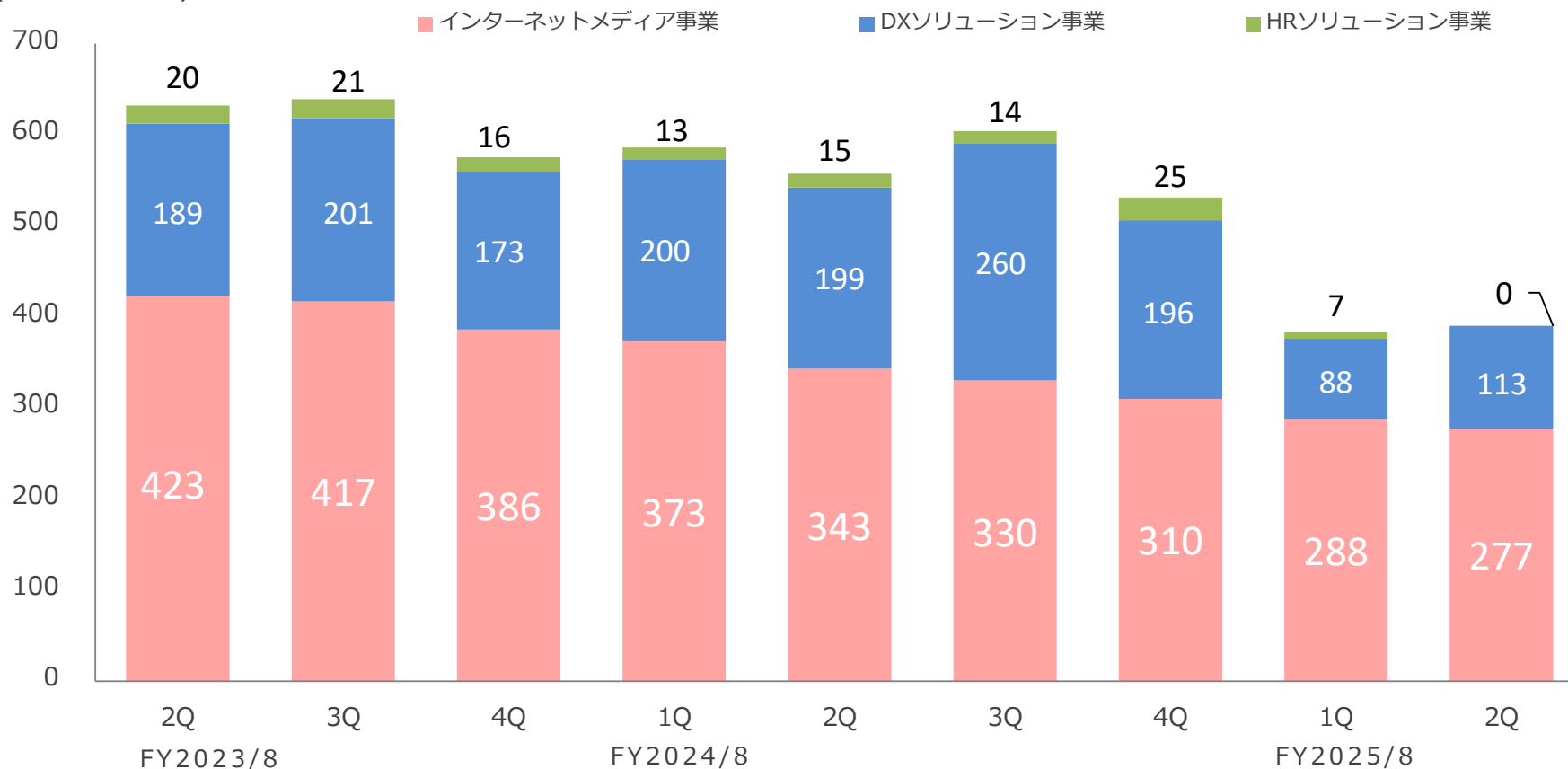
世界を、活性化する。
Activate the World.



- インターネットメディア事業は、エキテン有料掲載店舗の減少により減収
- DXソリューション事業は、グループ会社2社が好調（前期末にグループ会社1社を譲渡）

売上高内訳推移

（単位：百万円）



四半期営業利益の増減分析

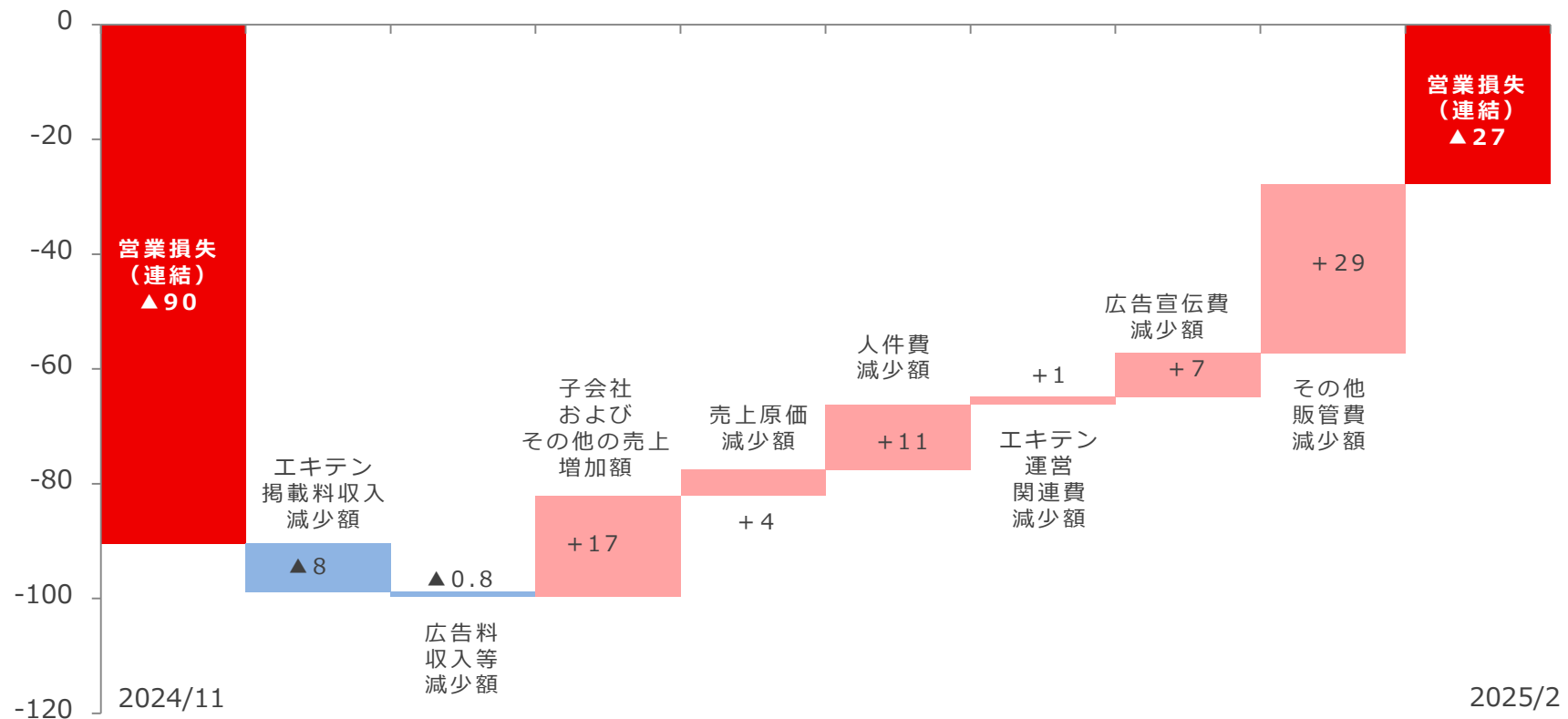
世界を、活性化する。
Activate the World.



- エキテンの掲載料収入の減少分を、好調な子会社の売上高の増加によってカバー
- 人件費・広告宣伝費などの費用は、2 Qにおいては抑制
- その他販管費は、オフィス移転に伴う費用の減少が主な要因

四半期営業利益（連結）の増減分析

(単位：百万円)



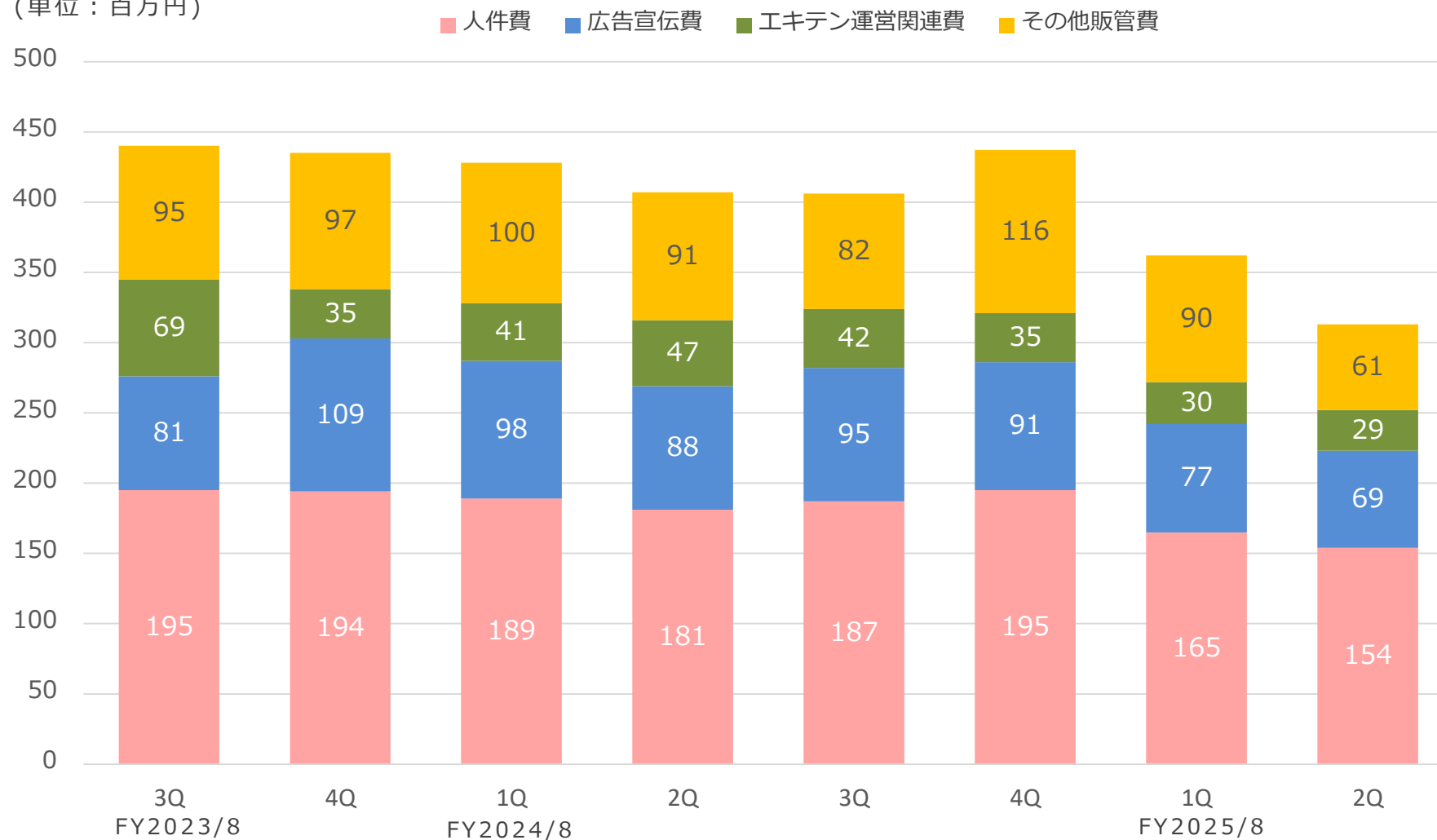
販管費推移

世界を、活性化する。
Activate the World.



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(2Q)

世界を、活性化する。
Activate the World.



(単位：百万円)		2025年8月期 2Q連結実績	2025年8月期 1Q連結実績	前四半期比	2024年8月期 2Q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	277	288	▲3.9%	343	▲19.2%
	セグメント 利益	▲13	▲44	—	▲7	—
DXソリューション 事業	売上高	113	88	+28.2%	199	▲43.4%
	セグメント 利益	▲3	▲34	—	▲24	—
HRソリューション 事業	売上高	0	7	—	15	—
	セグメント 利益	▲1	2	—	0	—
調整額	売上高	▲3	▲5	—	▲5	—
	セグメント 利益	▲10	▲13	—	▲13	—
連結業績	売上高	386	378	+2.2%	553	▲30.2%
	セグメント 利益	▲27	▲90	—	▲44	—

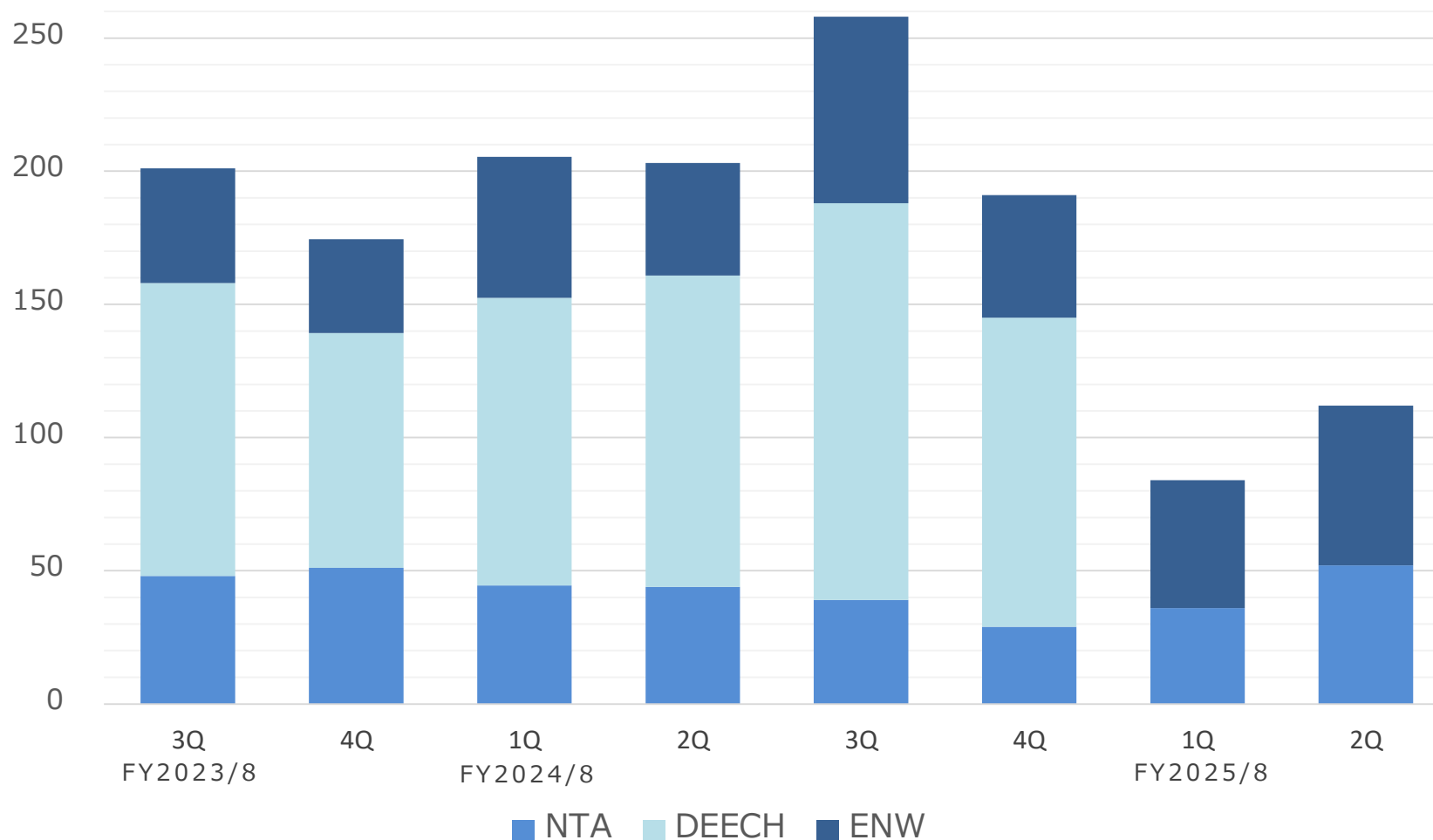
DXソリューション事業 グループ会社別の売上内訳

世界を、活性化する。
Activate the World.

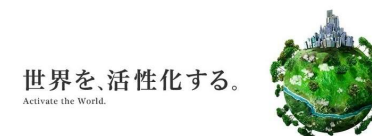


- 前期不調だったNTAは業績回復トレンドを維持しており、ENWも堅調に推移
- DEECHが連結から外れた影響により、前期比ではセグメント全体の売上は減少

(単位：百万円)

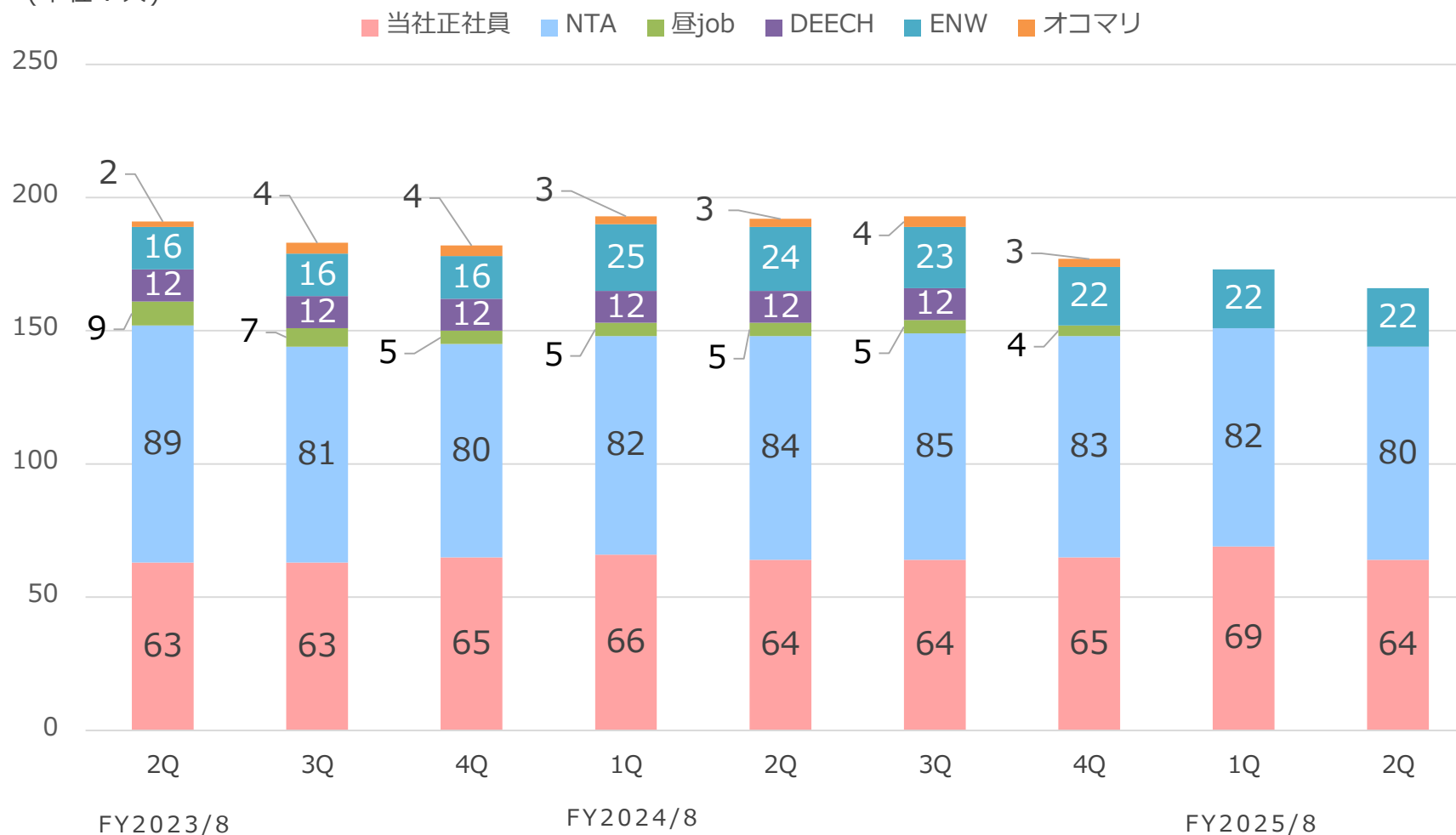


四半期末従業員数の推移



従業員数推移

(単位：人)



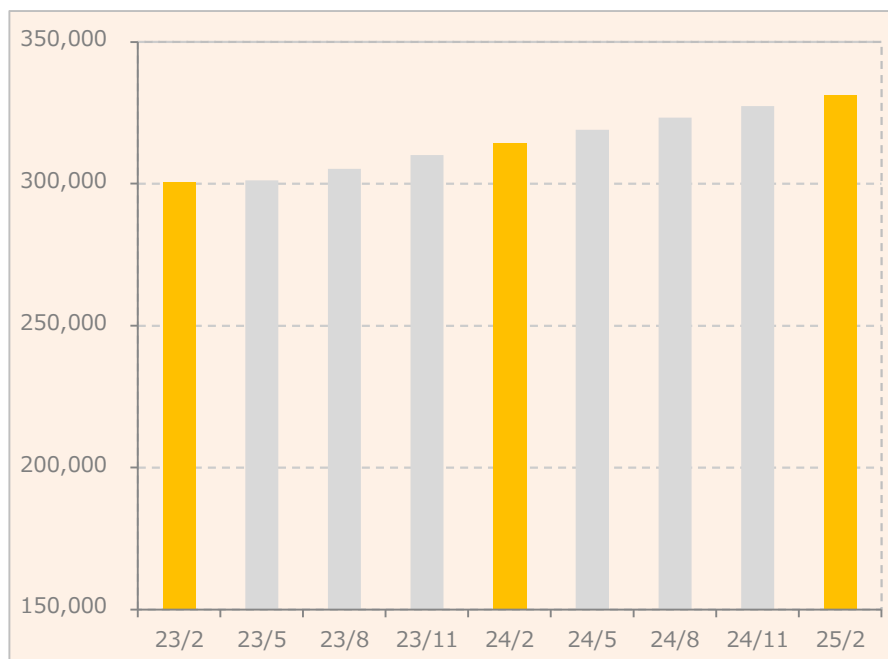
エキテン掲載店舗数の状況

世界を、活性化する。
Activate the World.

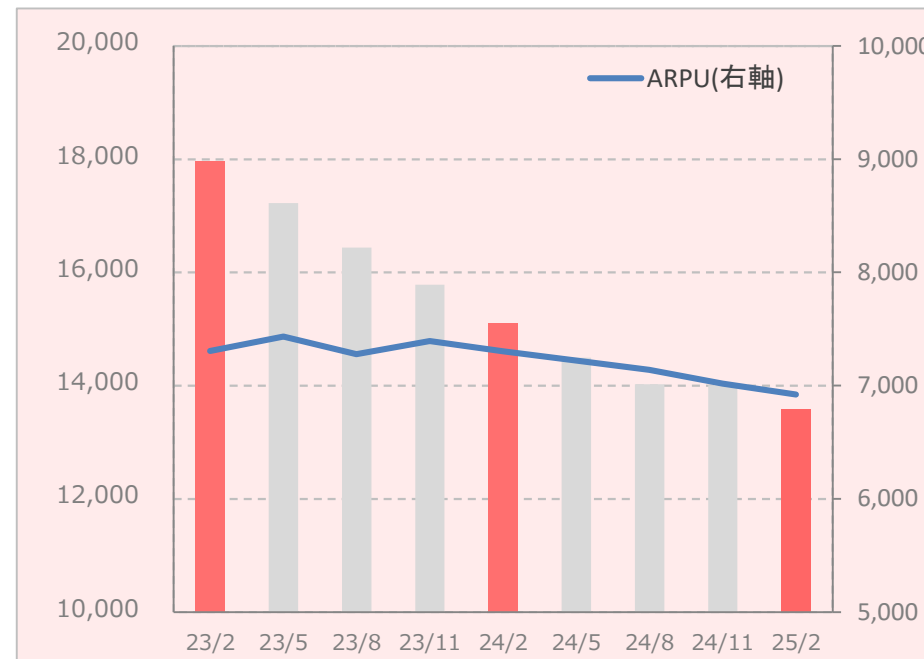


- 2Qの無料掲載店舗の純増数は**3,629店**、有料掲載店舗の純減数は**431店**
- 有料掲載店舗は、受注の回復に時間を要しており店舗数は引き続き減少
- 公式ホームページ作成オプション（後述）は、1月から販売を開始して好調に推移

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)



	2023/2	2023/5	2023/8	2023/11	2024/2	2024/5	2024/8	2024/11	2025/2
無料掲載店舗	300,438	301,223	305,346	310,095	314,436	319,105	323,383	327,441	331,070
有料掲載店舗	17,963	17,227	16,442	15,786	15,099	14,494	14,023	14,011	13,580
ARPU	7,305	7,435	7,278	7,394	7,302	7,221	7,139	7,017	6,923

連結貸借対照表

世界を、活性化する。
Activate the World.



- オフィス移転に伴う敷金の返還などにより流動資産が減少
- オフィス移転に伴う費用支払いなどにより流動負債が減少

(単位：百万円)	2024年8月末 連結	2025年2月末 連結	増減
流動資産	2,788	2,423	▲365
有形固定資産	18	28	+10
無形固定資産	5	4	▲0
投資その他資産	499	612	+113
総資産合計	3,311	3,068	▲243
流動負債	357	210	▲146
固定負債	97	82	▲14
純資産	2,857	2,774	▲82



Chapter 2. トピックス



トピックス1 公式ホームページ作成オプションを販売開始

世界を、活性化する。
Activate the World.



エキテンに掲載している店舗に対して、公式ホームページを作成するオプション商品を販売開始

✓ 簡単な操作でホームページを作成

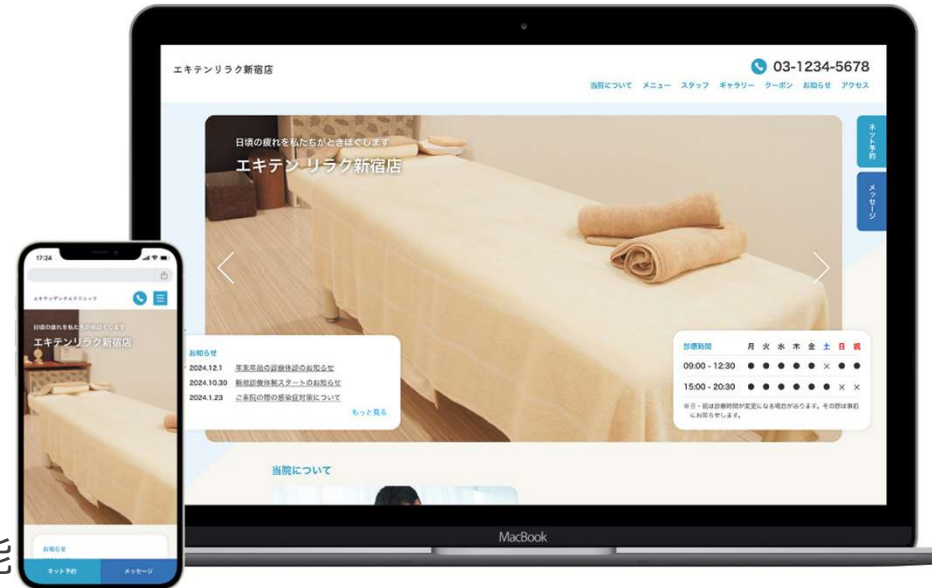
エキテンに掲載された情報をそのまま公式ホームページに反映することができるため、更新が簡単

✓ 独自ドメイン取得

公式ホームページのURLにオリジナルのドメイン（独自ドメイン）を設定できる

✓ 低コストで手間なし

高額な初期制作費用をかけずに、品質の高い公式ホームページを立ち上げることが可能



● 主な対象 → エキテンの無料・正会員（独自ドメインHPを持ってない店舗がまだ多数）

● 販売の狙い → ①エキテン正会員と同時加入による継続率の向上
②顧客単価の向上

● 販売の状況 → 今年から販売開始後、引き合い・販売実績は好調に推移

トピックス2 生成AI業務アプリ「AI王」を提供開始

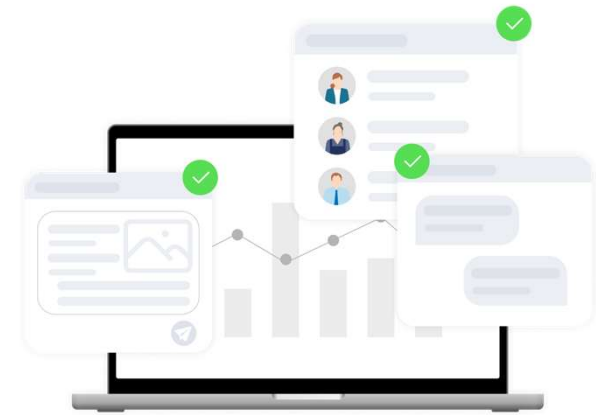
世界を、活性化する。
Activate the World.



店舗・中小企業にも使いやすい生成AIアプリ

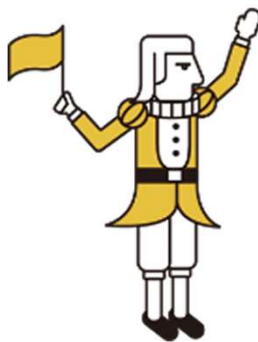
市場環境

- ✓ 生成AIの活用に向けた動きが**本格化**
- ✓ 中小事業者にとっては、依然として**知識不足・高コスト**などが課題
- ✓ 中小事象者の生産性向上が人手不足により急務



主な機能

生産性20%向上を月額600円（1ユーザー）で実現



- **AIチャット**

ChatGPTなどの生成AIを活用して、業務のあらゆる疑問に即座に対応

- **AIチャットボット**

顧客対応や社内問い合わせなど、店舗や企業に欠かせない業務を自動化

- **豊富なAIアプリ**

営業資料、広告文、ブログ記事作成、経営・マーケティング分析など、様々な業務のテンプレートアプリを用意



世界を、活性化する。

Chapter 3.

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、2Qまで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、2Qから本格的に寄与

(単位：百万円)	2025年8月期 2Q連結実績	2025年8月期 連結業績予想	通期進捗率
売上高	764	1,607	47.6%
売上総利益	561	1,148	48.9%
販売管理費	679	1,401	48.5%
営業利益	▲118	▲253	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	▲103	▲243	—
親会社株主に帰属する純利益	▲104	▲247	—

セグメント別売上予想に対する進捗

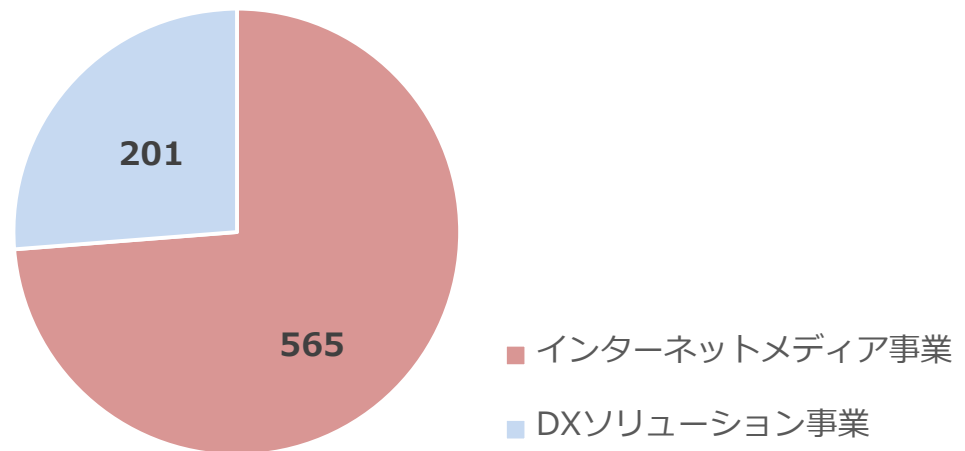
世界を、活性化する。
Activate the World.



■ 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 2Q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	565	1,171	48.3%
DXソリューション事業	201	451	44.6%

(注) 売上高は、外部売上を計上





世界を、活性化する。 Activate the World.

Chapter 4.

中期経営戦略

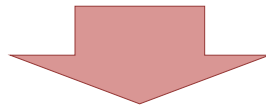


外部環境

- ✓ 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



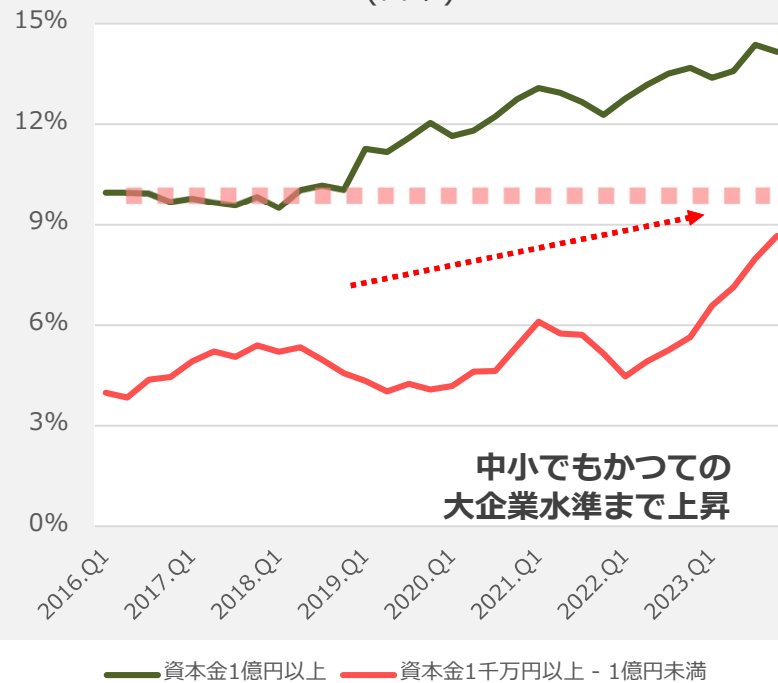
エキテンの底打ちからの反転を実現しつつ
グループを再編してDX領域にフォーカスする



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)

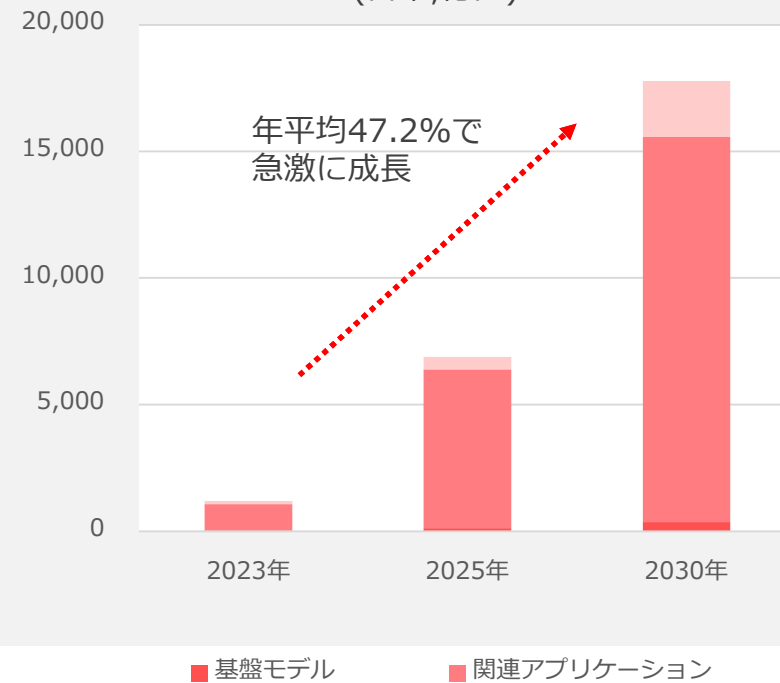


財務省「法人企業統計調査季報」(2024.06)より引用、ソフトウェア投資比率を算出し後方四半期移動平均で作成

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、

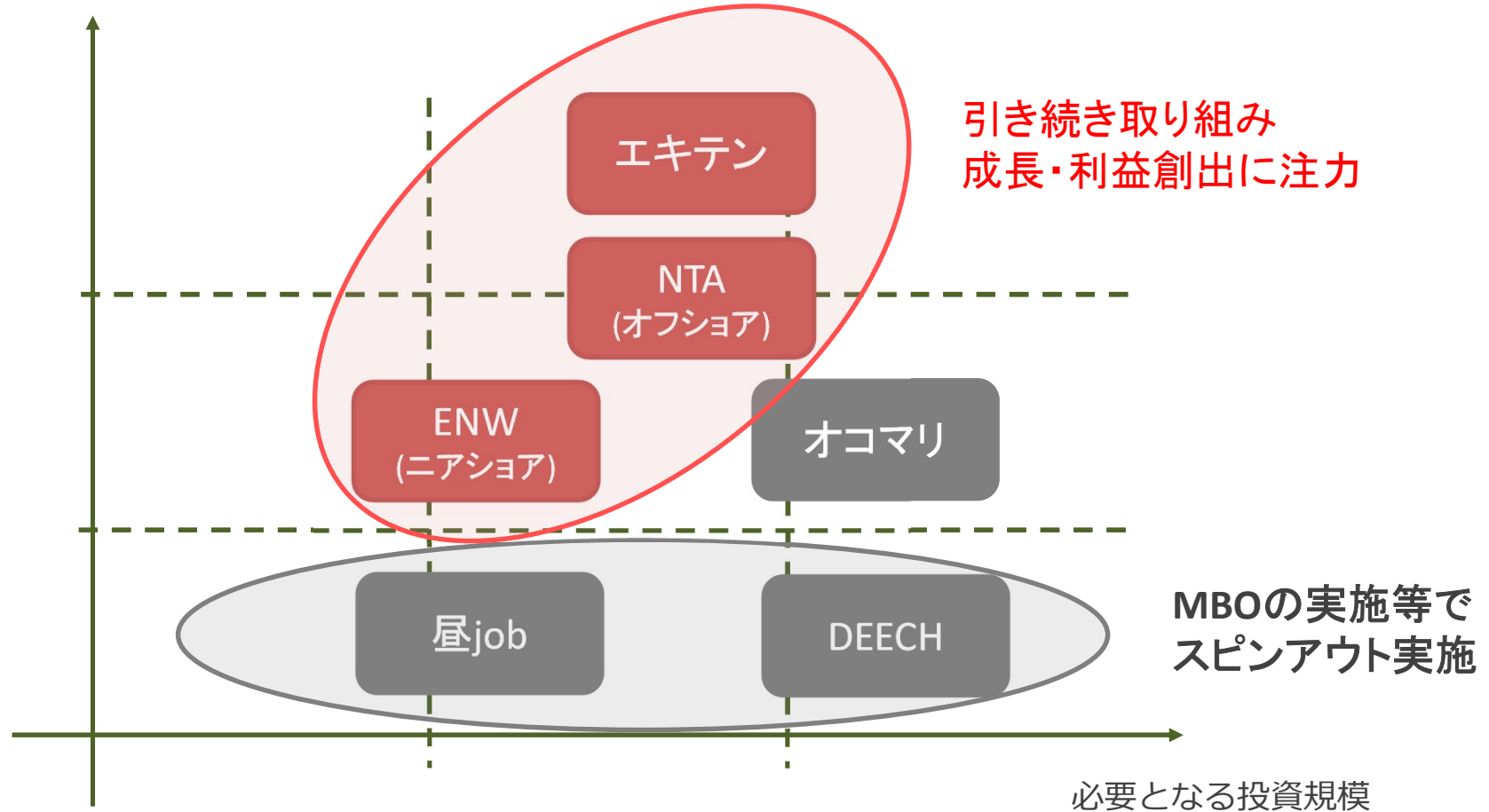
中小事業者起点で日本の経済を活性化する。

グループ戦略① グループ再編について

世界を、活性化する。
Activate the World.



競合優位性・シナジー実現性



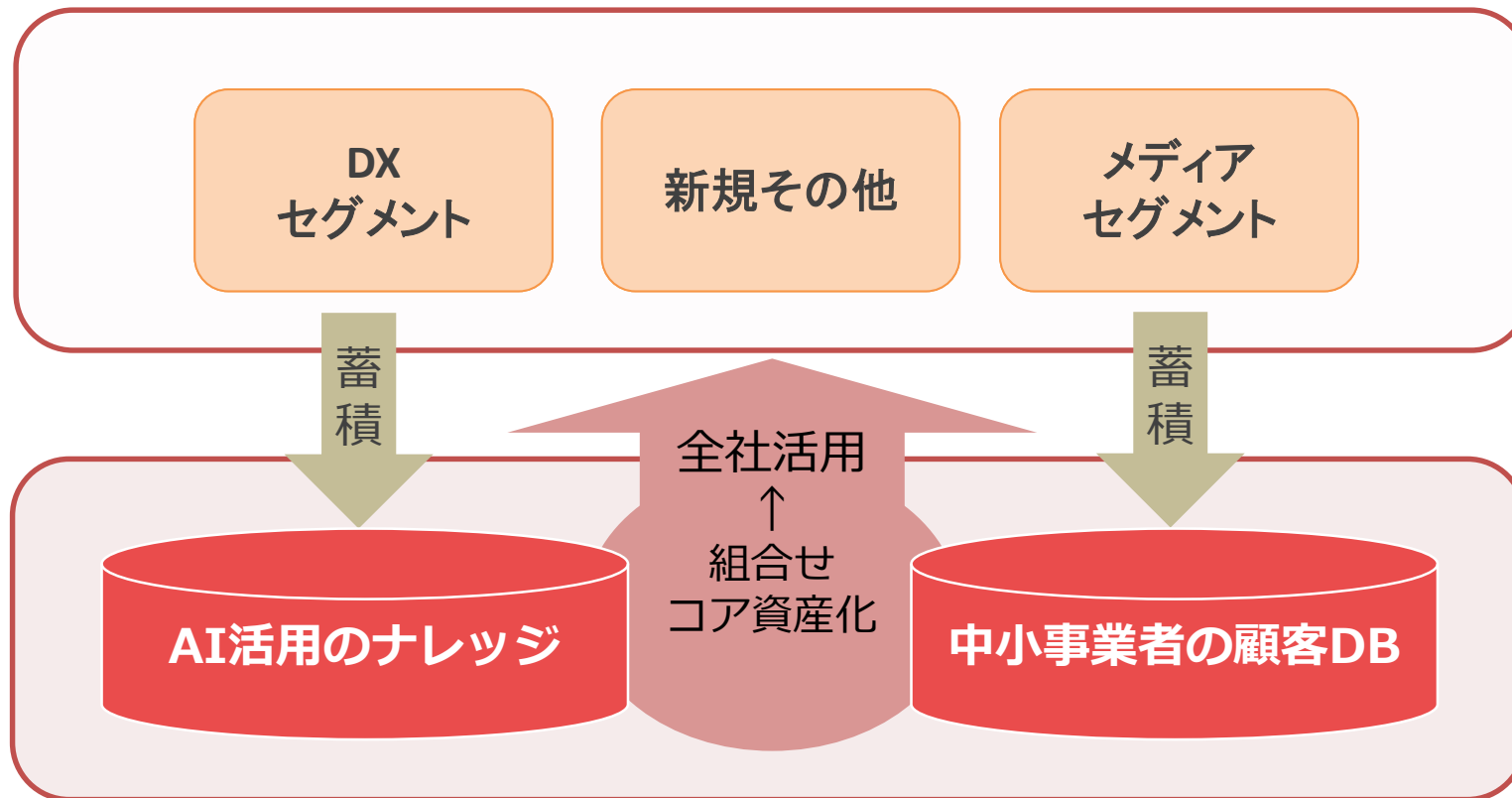
経営資源の再分配によって、DX領域に事業をフォーカス

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

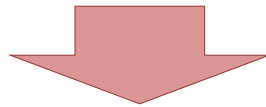


外部環境

- 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

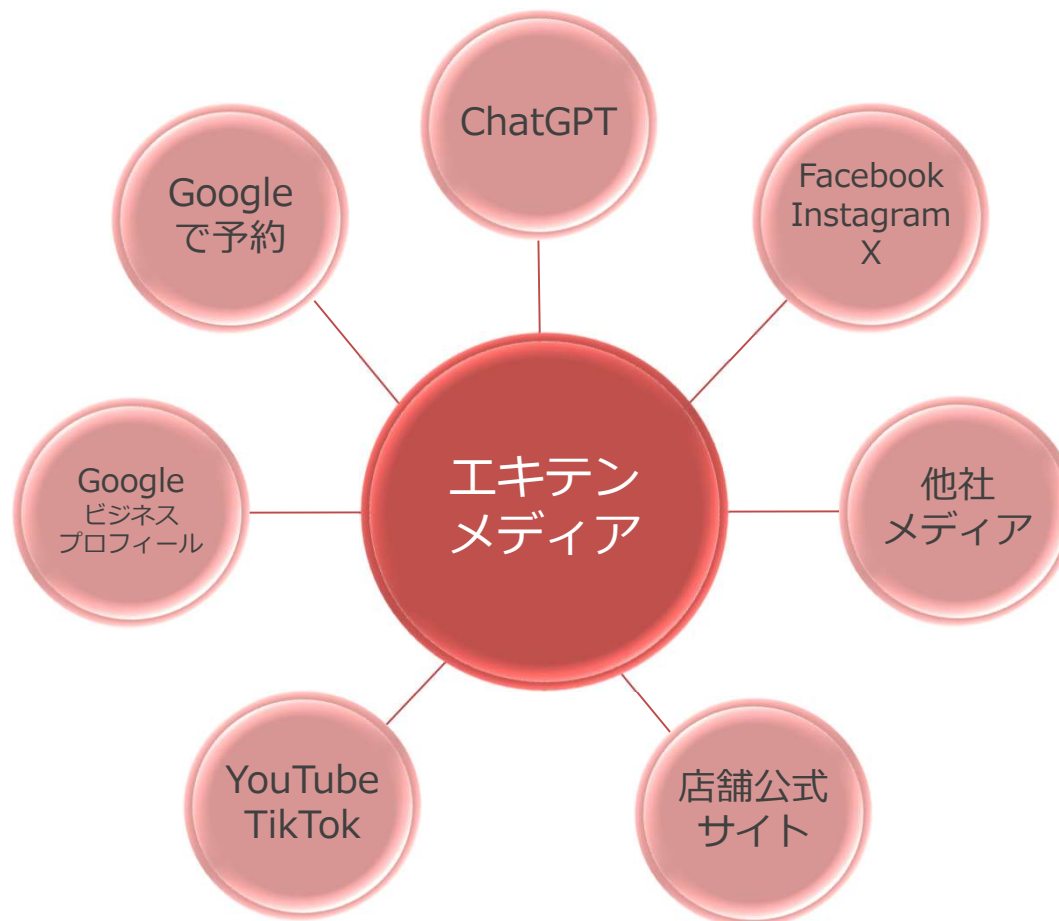
- 他サービスに対する相対的な競争力の低下
- システム・リニューアルが完了し開発スピードが向上



**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

世界を、活性化する。
Activate the World.



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



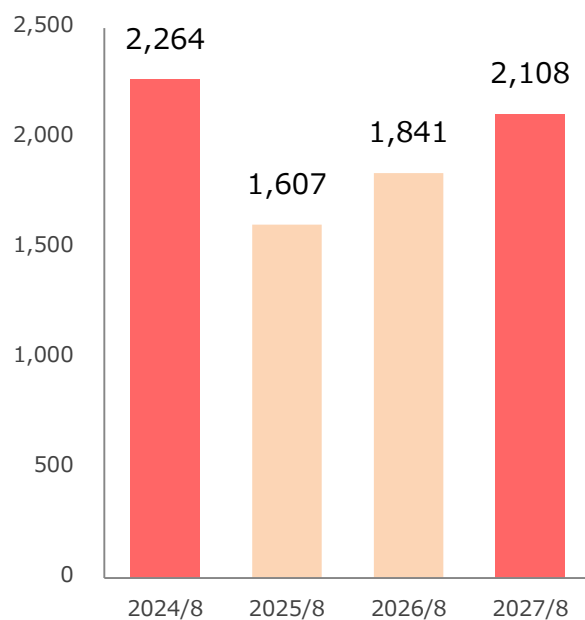
拡 大



- 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

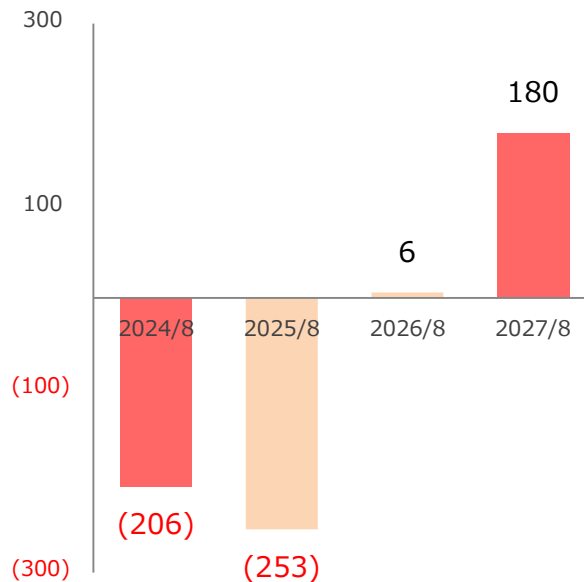
売上推移

(単位：百万円)



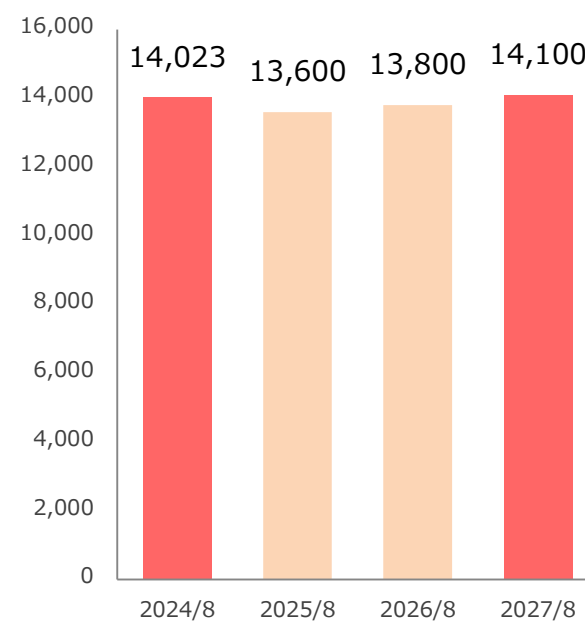
営業利益推移

(単位：百万円)



有料掲載店舗推移

(単位：店)





Chapter 5.

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 ----- 64名（他、臨時雇用者数49名）

監査法人 ----- 監査法人Bloom

(2025年2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	・ 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



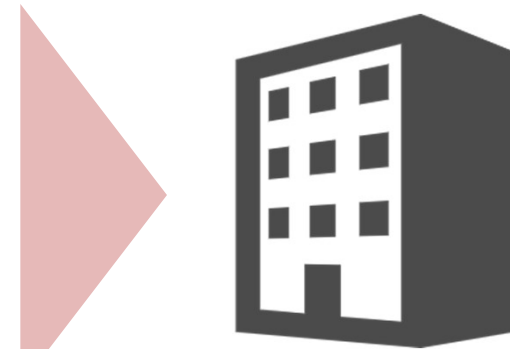
株式会社 イー・ネットワークス
SYSTEM & SERVER & WEB SOLUTION



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



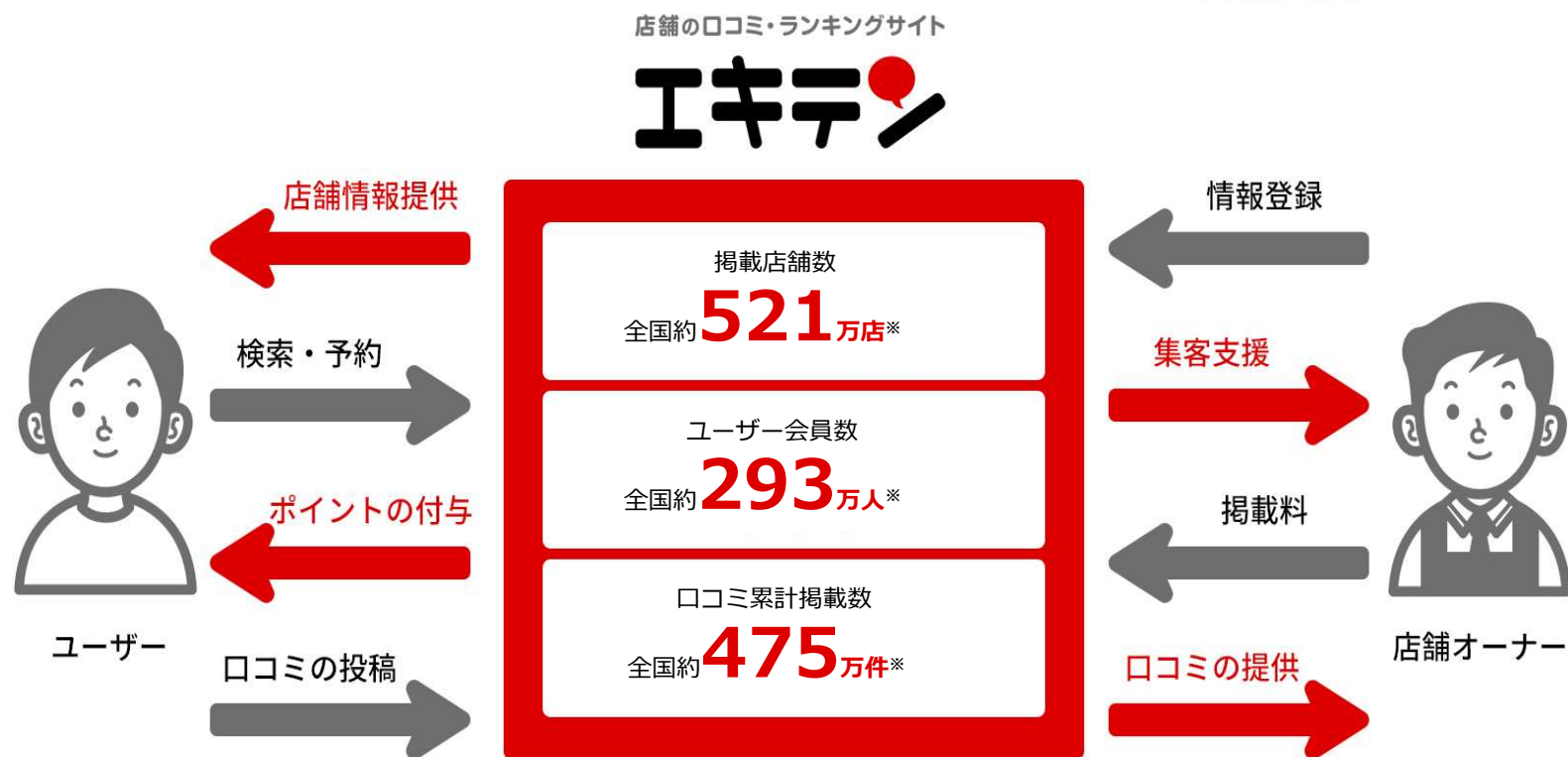
Chapter 6. 参考資料（エキテン）



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**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



※2025年2月現在



オールジャンル521万店舗、250業種以上を網羅

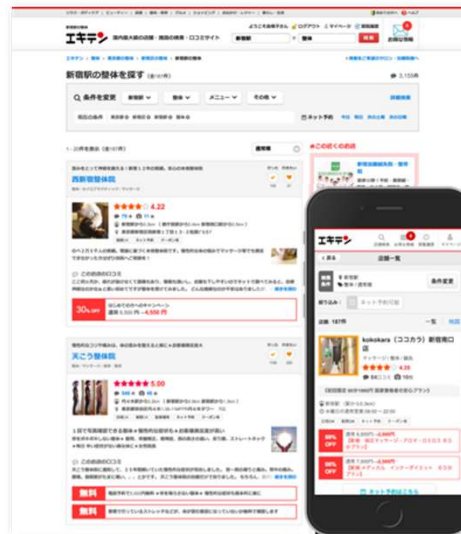
日常生活をすべてカバーするお店情報



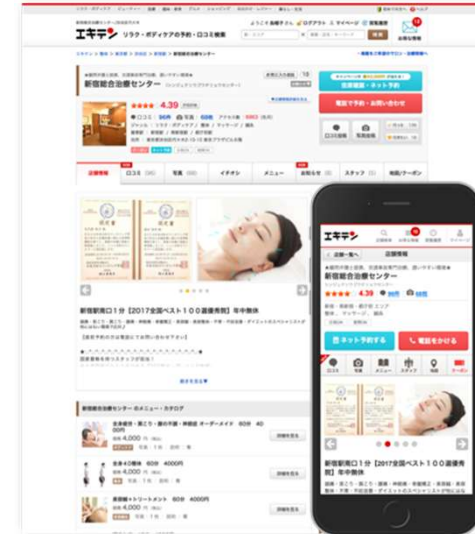
トップページ



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

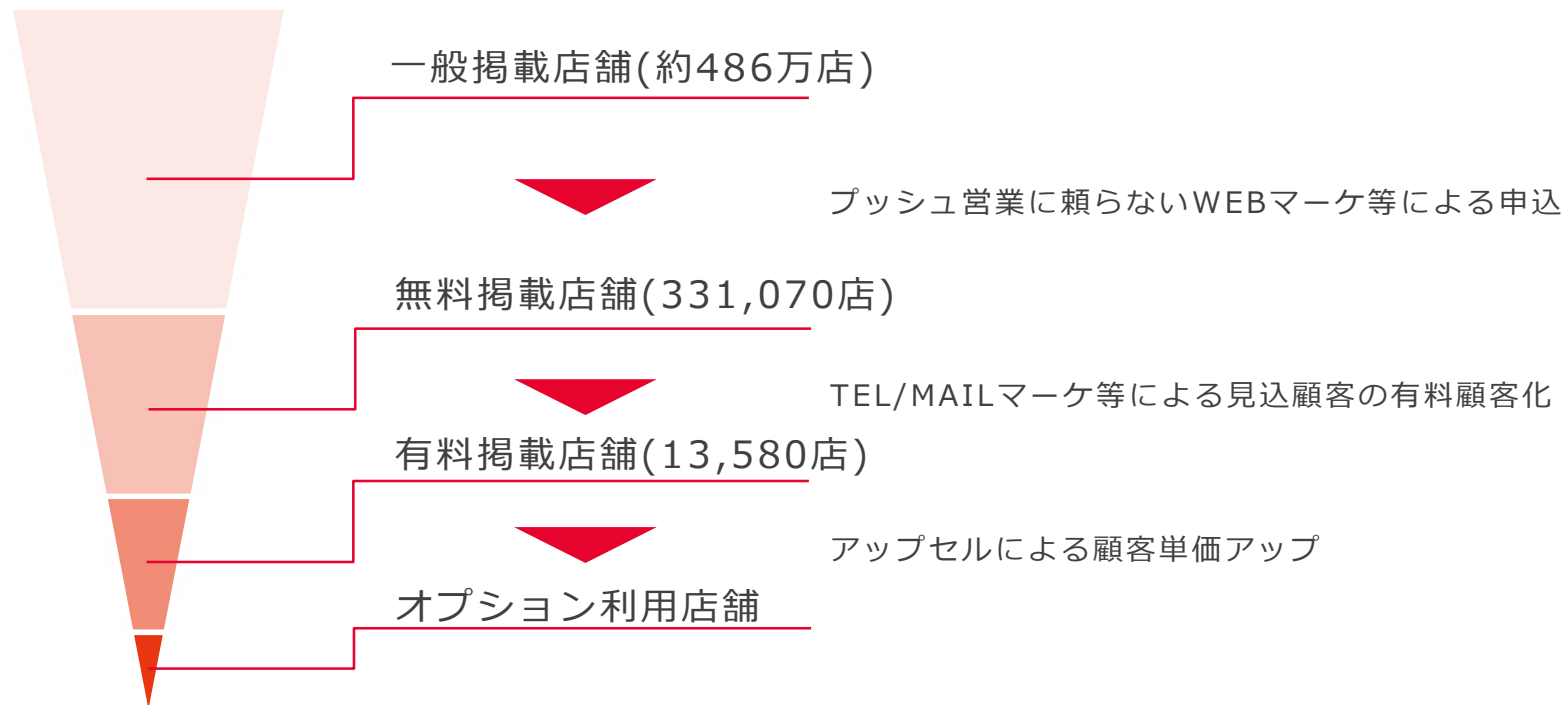
店舗情報やクーポンGET



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

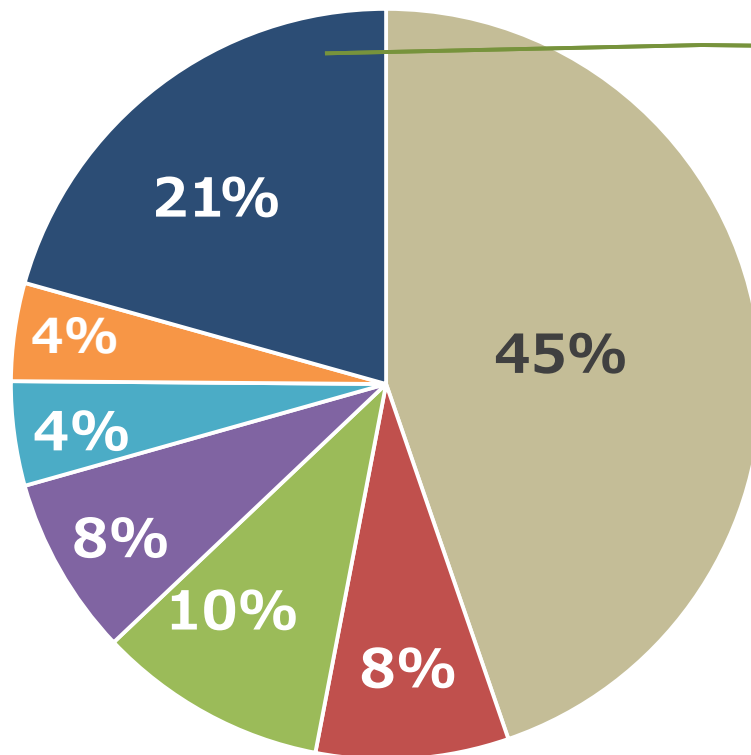




リラクゼーションを中心に、各ジャンルで有料掲載を獲得

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

※2025年2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。