



# 2024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

2024年4月12日





● Chapter 1 .  
2024年8月期 第2四半期決算概要

● Chapter 2 .  
2024年8月期 通期業績予想

● Chapter 3 .  
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.

# 2024年8月期 第2四半期決算概要



## 連結

**売上高553百万円、営業利益▲44百万円**

エキテンの業績悪化を主因に減収・減益

## インターネット メディア事業

**売上高343百万円、セグメント損失7百万円**

エキテンの有料掲載店舗の減少により減収・減益

## DXソリューション 事業

**売上高199百万円、セグメント損失24百万円**

売上高は横ばいで推移したが、利益は販管費増加で赤字幅は拡大

## HRソリューション 事業

**売上高15百万円、セグメント利益0百万円**

コスト削減に努めて増収・増益を実現

# 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の影響が大きく、業績好調な子会社もあったものの、全体としては今期1Q比/前期2Q比ともに減収
- 販管費は、広告宣伝費及び販売手数料の減少等により減少
- 子会社株式（オコマリ社）の減損損失（92百万円）を計上

| (単位：百万円)          | 2024年8月期<br>2Q連結実績 | 2024年8月期<br>1Q連結実績 | 前四半期比 | 2023年8月期<br>2Q連結実績 | 前年同期比  |
|-------------------|--------------------|--------------------|-------|--------------------|--------|
| 売上高               | <b>553</b>         | 584                | ▲5.2% | 620                | ▲10.8% |
| 売上総利益             | <b>363</b>         | 399                | ▲8.8% | 462                | ▲21.4% |
| 販管費               | <b>408</b>         | 429                | ▲4.9% | 427                | ▲4.4%  |
| 営業利益              | <b>▲44</b>         | ▲30                | —     | 35                 | —      |
| 営業利益率             | —                  | —                  | —     | 5.7%               | —      |
| 経常利益              | <b>▲39</b>         | ▲29                | —     | 35                 | —      |
| 親会社株主に帰属<br>する純利益 | <b>▲158</b>        | ▲29                | —     | 11                 | —      |

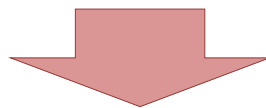


✓エキテンとのシナジー実現に向けた取り組み等、事業拡大に向けた戦略の策定・実施に遅れ

⇒業績横ばいとなり、成長フェーズに入れず

✓短期的な外部環境評価が不十分

⇒広告単価の高騰、大口取引先との一時的な取引減少が発生



M&A時の事業計画から乖離が生じたため、今後の見通しを保守的に評価した結果、のれんの全額を損失処理

# 四半期売上高の推移

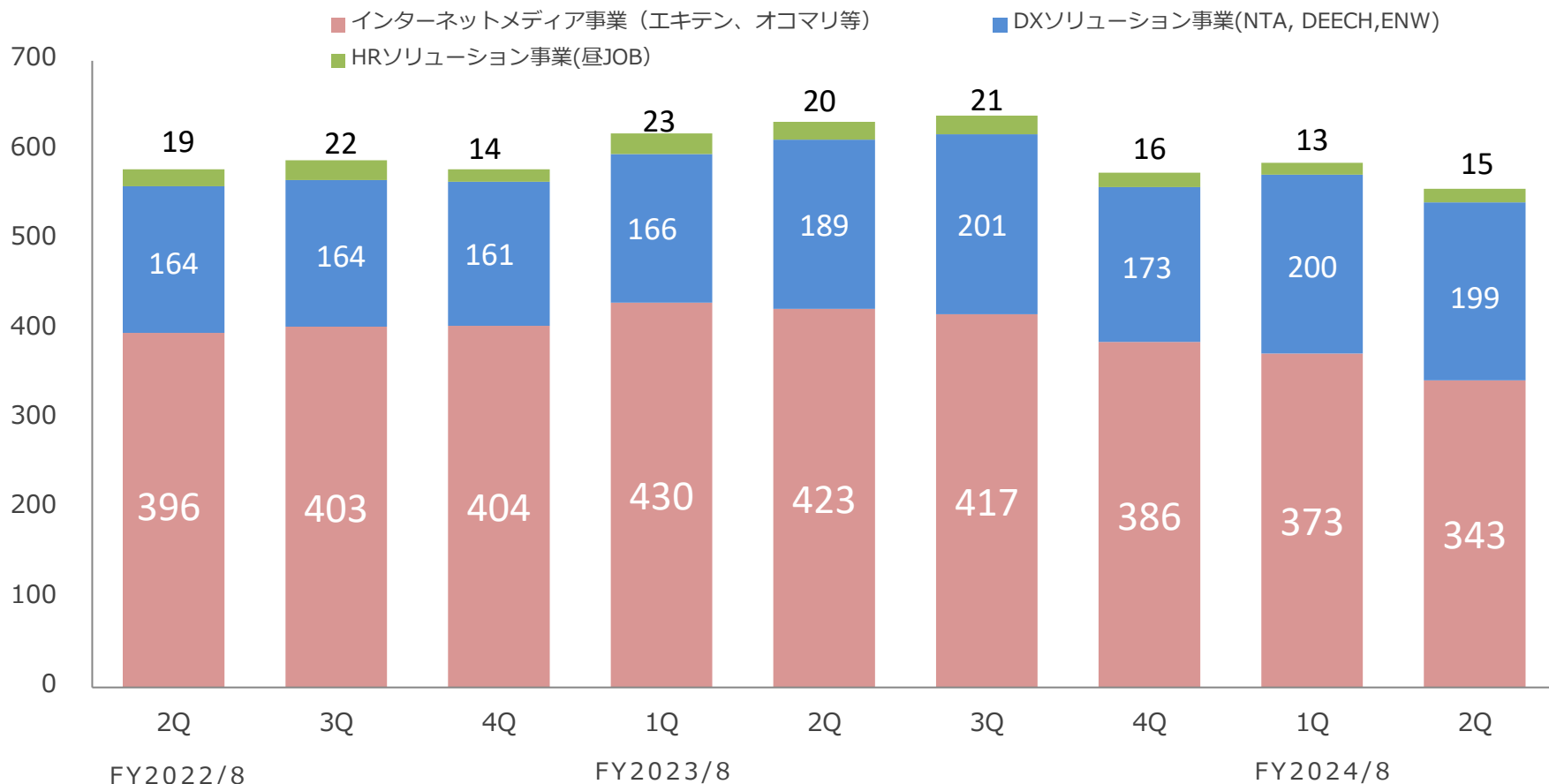
世界を、活性化する。  
Activate the World.



- 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、子会社ごとに増減はあるが全体的には堅調に推移

## 売上高内訳推移

(単位：百万円)



# 四半期営業利益の増減分析

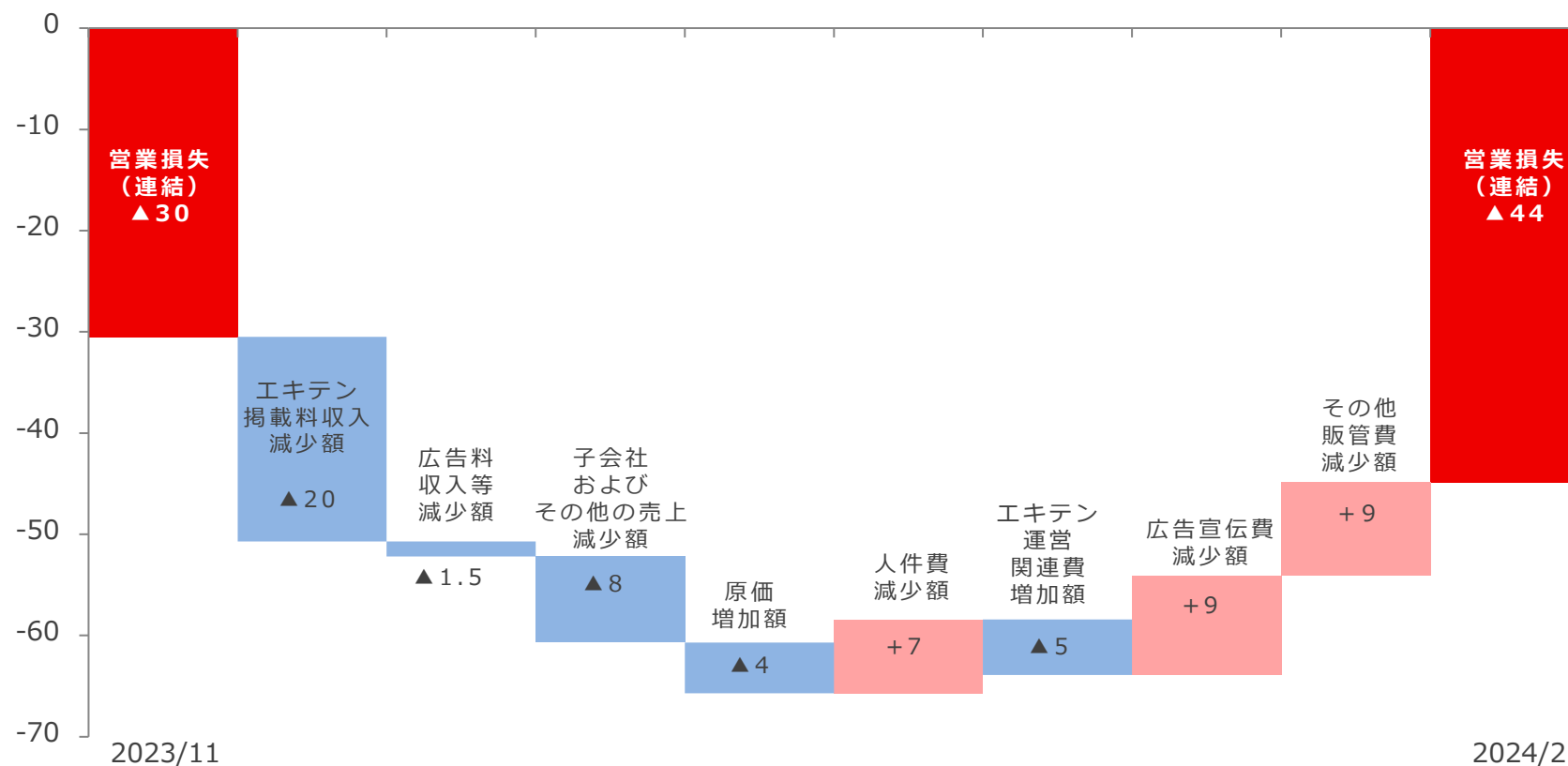
世界を、活性化する。  
Activate the World.



- エキテンの売上に加えて、（各社バラつきはあるが）子会社売上の減少が影響
- 原価は、売上を伸ばした一部子会社における負担増
- 広告宣伝費は主にエキテンにおいて費用抑制、その他販管費はポイント引当金繰入額等の影響

## 四半期営業利益（連結）の増減分析

（単位：百万円）



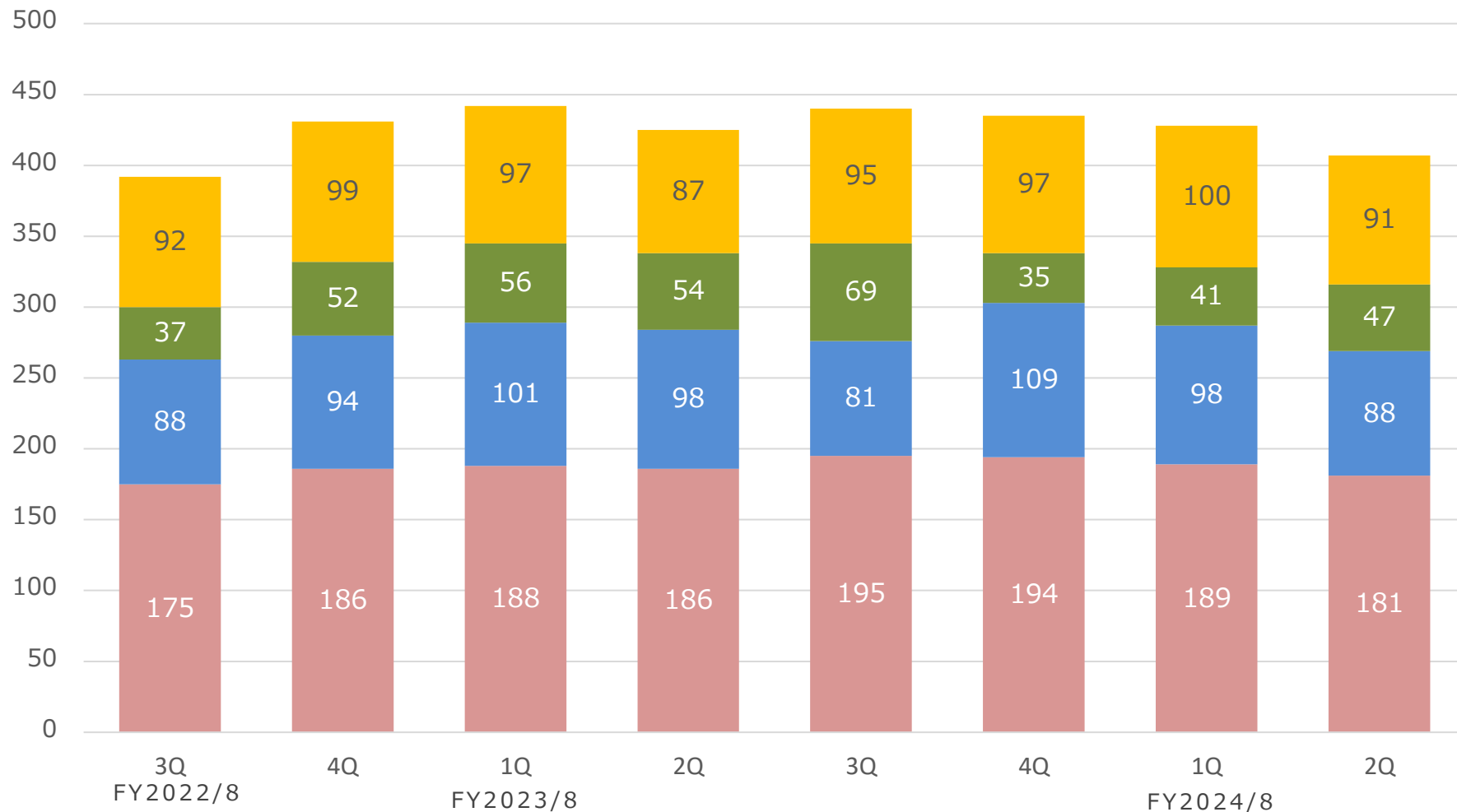




## 販管費内訳推移

(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(2Q)

世界を、活性化する。  
Activate the World.

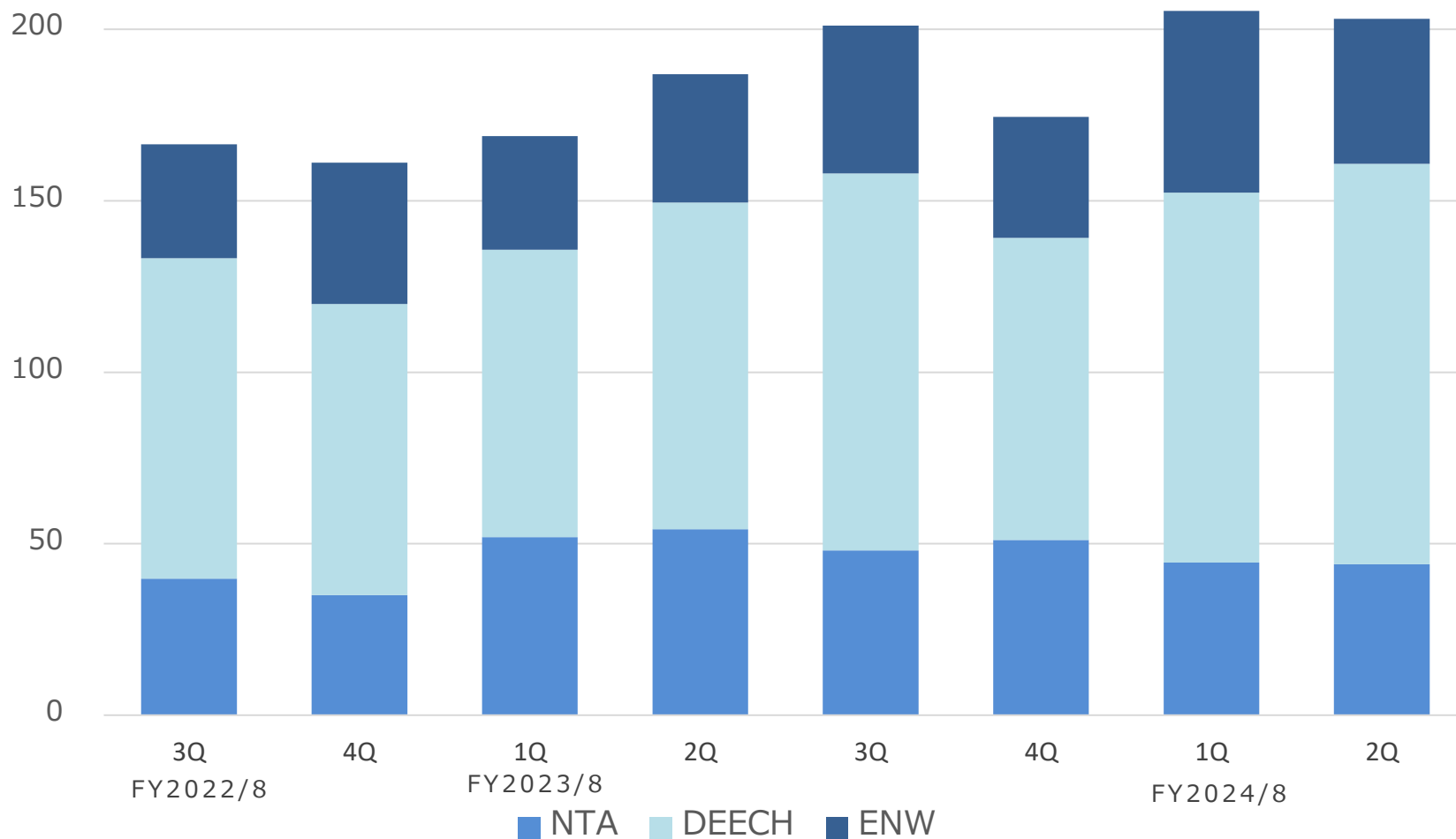


| (単位：百万円)          |             | 2024年8月期<br>2Q連結実績 | 2024年8月期<br>1Q連結実績 | 前四半期比  | 2023年8月期<br>2Q連結実績 | 前年同期比  |
|-------------------|-------------|--------------------|--------------------|--------|--------------------|--------|
| インターネット<br>メディア事業 | 売上高         | <b>343</b>         | 373                | ▲8.1%  | 423                | ▲18.9% |
|                   | セグメント<br>利益 | <b>▲7</b>          | 7                  | —      | 58                 | —      |
| DXソリューション<br>事業   | 売上高         | <b>199</b>         | 200                | ▲0.5%  | 189                | +5.3%  |
|                   | セグメント<br>利益 | <b>▲24</b>         | ▲19                | —      | ▲9                 | —      |
| HRソリューション<br>事業   | 売上高         | <b>15</b>          | 13                 | +17.1% | 20                 | ▲23.1% |
|                   | セグメント<br>利益 | <b>0</b>           | ▲5                 | —      | 1                  | ▲76.0% |
| 調整額               | 売上高         | <b>▲5</b>          | ▲3                 | —      | ▲12                | —      |
|                   | セグメント<br>利益 | <b>▲13</b>         | ▲12                | —      | ▲14                | —      |
| 連結業績              | 売上高         | <b>553</b>         | 584                | ▲5.2%  | 620                | ▲10.8% |
|                   | セグメント<br>利益 | <b>▲44</b>         | ▲30                | —      | 35                 | —      |



■ DEECHは売上・利益ともに好調に推移したが、ENWは受注の端境期で苦戦

(単位：百万円)



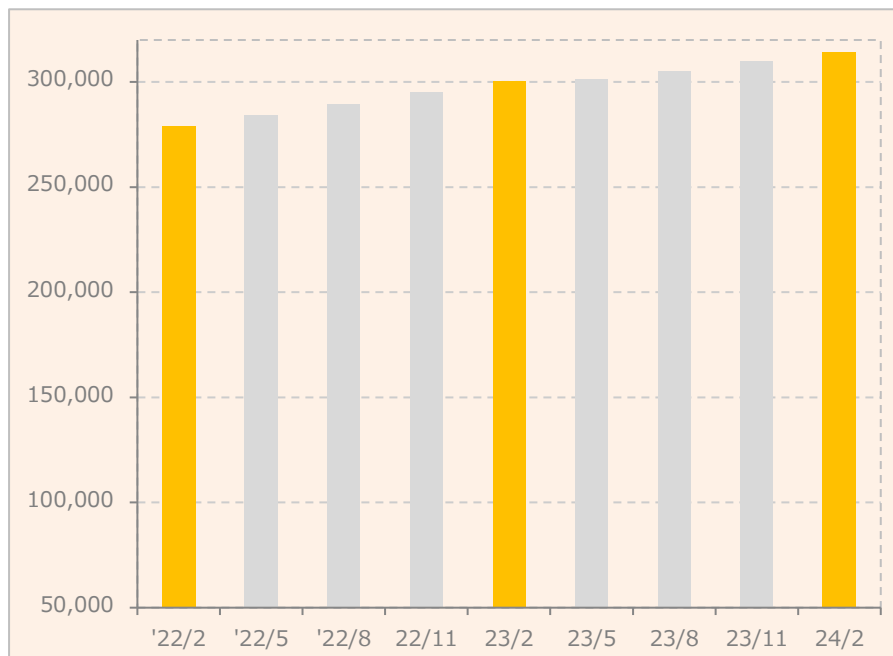
# エキテン掲載店舗数の状況

世界を、活性化する。  
Activate the World.

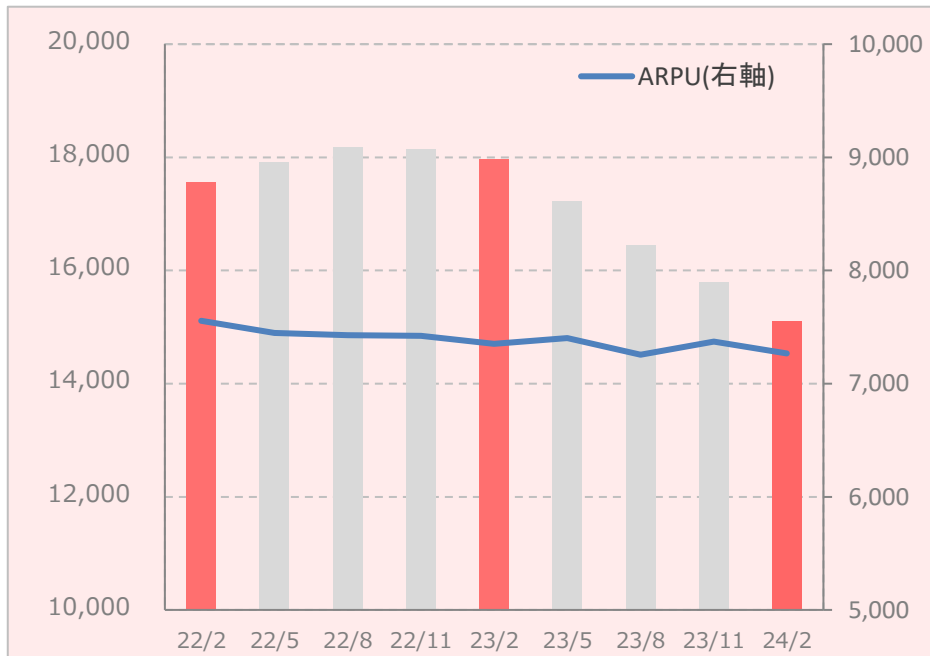


- 2Qの無料掲載店舗の純増数は**4,341店**、有料掲載店舗の純減数は**687店**
- SEO対応の遅れに加えて、新プランの販売が低調で解約件数も高水準

## 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)



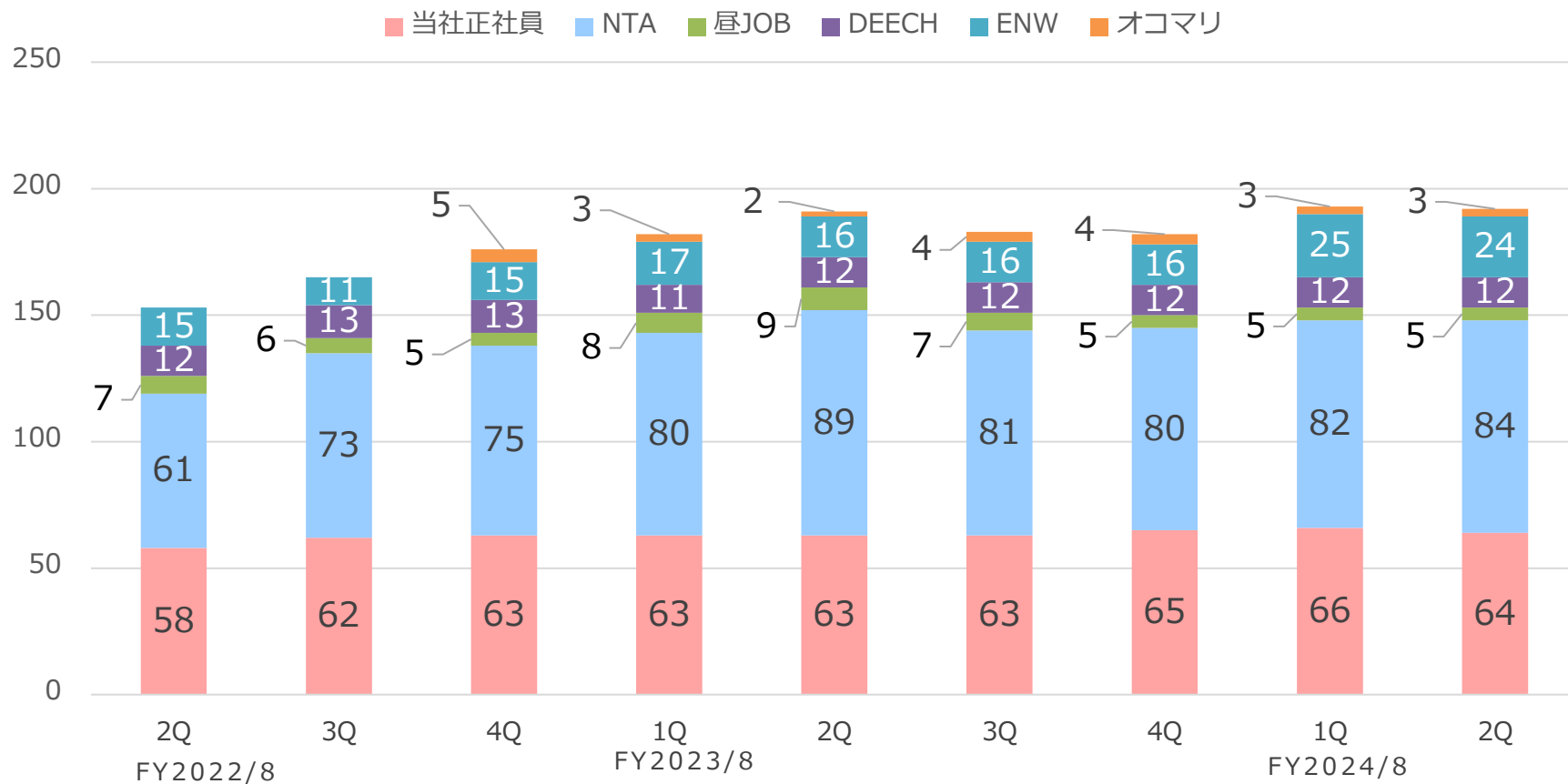
|        | 2022/2  | 2022/5  | 2022/8  | 2022/11 | 2023/2  | 2023/5  | 2023/8  | 2023/11 | 2024/2  |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 無料掲載店舗 | 279,268 | 284,248 | 289,443 | 295,041 | 300,438 | 301,223 | 305,346 | 310,095 | 314,436 |
| 有料掲載店舗 | 17,555  | 17,915  | 18,176  | 18,135  | 17,963  | 17,227  | 16,442  | 15,786  | 15,099  |
| ARPU   | 7,556   | 7,449   | 7,428   | 7,423   | 7,353   | 7,404   | 7,257   | 7,373   | 7,267   |



■ 当社では運用の効率化を徹底

## 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.



- 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<br>連結 | 2024年2月末<br>連結 | 増減          |
|--------------|----------------|----------------|-------------|
| 流動資産         | 3,001          | 3,030          | +28         |
| 有形固定資産       | 46             | 45             | ▲1          |
| 無形固定資産       | 102            | 7              | ▲95         |
| 投資その他資産      | 522            | 463            | ▲58         |
| <b>総資産合計</b> | <b>3,672</b>   | <b>3,546</b>   | <b>▲126</b> |
| 流動負債         | 330            | 349            | +19         |
| 固定負債         | 230            | 243            | +13         |
| 純資産          | 3,111          | 2,952          | ▲159        |



## Chapter 2.

# 2024年8月期 通期業績予想

# 通期業績予想の修正について

世界を、活性化する。  
Activate the World.



- のれんの減損に伴い子会社（オコマリ社）の事業計画を見直した結果を反映（売上高～経常利益）
- 特別損失の計上（オコマリ社ののれんの減損）により、親会社に帰属する当期純利益は下回る見通し

| (単位：百万円)            | 2024年8月期<br>連結業績<br>(期初予想) | 2024年8月期<br>連結業績<br>(修正予想) | 増減額  | 増減率   |
|---------------------|----------------------------|----------------------------|------|-------|
| 売上高                 | 2,541                      | 2,473                      | ▲68  | ▲2.7% |
| 売上総利益               | 1,732                      | 1,664                      | ▲68  | ▲3.9% |
| 販売管理費               | 1,874                      | 1,808                      | ▲66  | ▲3.5% |
| 営業利益                | ▲141                       | ▲144                       | ▲3   | —     |
| 経常利益                | ▲137                       | ▲140                       | ▲3   | —     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | ▲146                       | ▲260                       | ▲114 | —     |



# 通期業績予想に対する進捗

世界を、活性化する。  
Activate the World.



■ 売上高～経常利益については、進捗率が50%を若干下回る水準で進捗

| (単位：百万円)            | 2024年8月期<br>2Q連結実績 | 2024年8月期<br>連結業績予想<br>(修正後) | 通期進捗率 |
|---------------------|--------------------|-----------------------------|-------|
| 売上高                 | 1,137              | 2,473                       | 46.0% |
| 売上総利益               | 762                | 1,664                       | 45.8% |
| 販売管理費               | 838                | 1,808                       | 46.3% |
| 営業利益                | ▲75                | ▲144                        | —     |
| 営業利益率               | —                  | —                           | —     |
| 経常利益                | ▲68                | ▲140                        | —     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | ▲188               | ▲260                        | —     |

# 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

| (単位：百万円)          | 2024年8月期<br>2Q連結実績 | 2024年8月期<br>予測（修正後） | 通期進捗率 |
|-------------------|--------------------|---------------------|-------|
| インターネット<br>メディア事業 | 716                | 1,499               | 47.8% |
| DXソリューション事業       | 400                | 885                 | 45.3% |
| HRソリューション事業       | 29                 | 88                  | 33.3% |

(注) 売上高は、外部売上を計上



# 世界を、活性化する。

Chapter 3.

経営戦略

# Activate the World.



## 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。



中小事業者  
市場の動向

コロナ禍からの  
段階的回復

DX投資意欲の  
急拡大

中小企業特有の  
課題  
(リテラシー不足等)

重点的に  
取組む事項

(1) エキテンの  
再成長実現  
(コア収益強化)

収益  
投資

(2) DXを軸とした  
M&A/新規事業開発  
(事業拡充)

シナジー  
創出

(3) 「内製 × 直販」  
モデルの強化  
(競争力向上)

中小事業者への  
成長支援を拡大  
(連結売上増加)



## 事業を取り巻く環境

### 外部環境

- ・他の集客メディア（予約）の競合が増加
- ・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

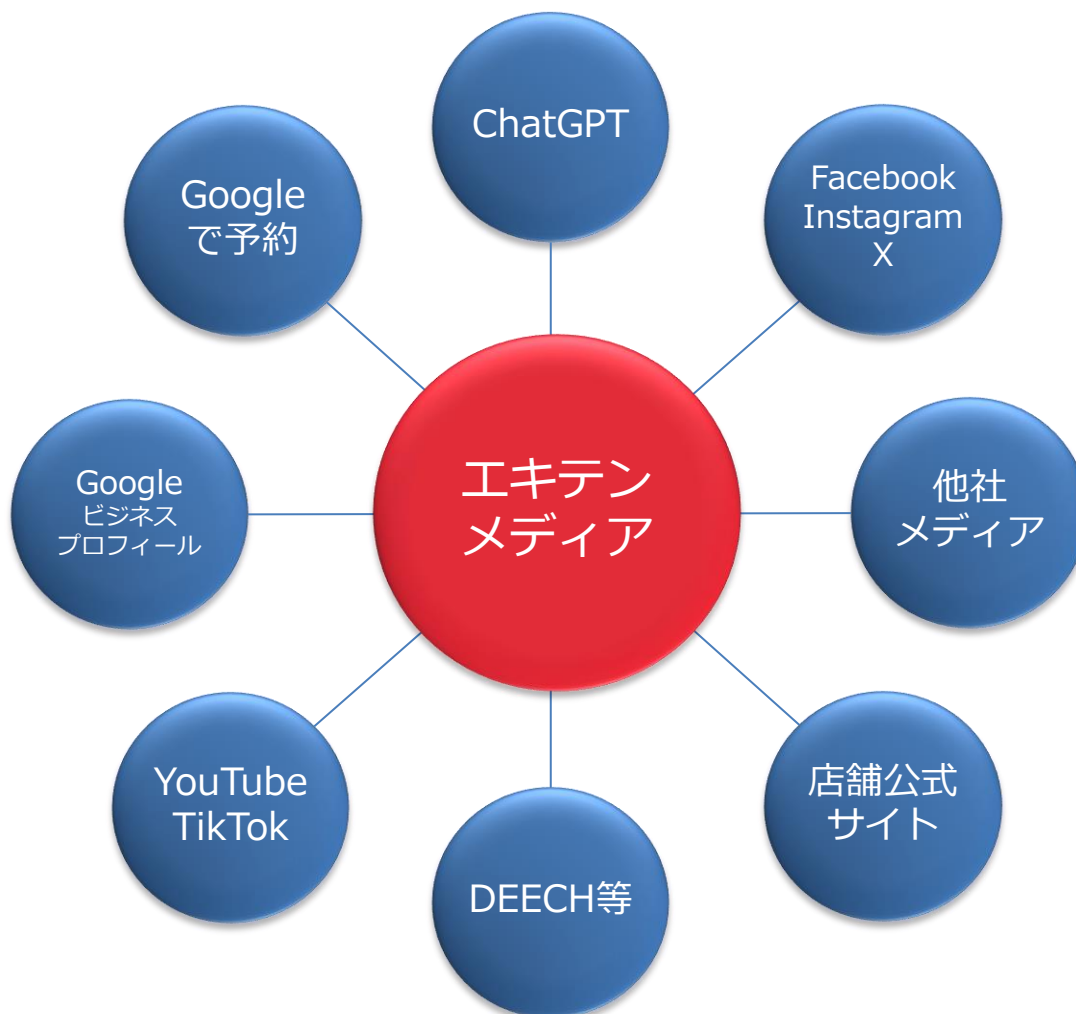
- ・他サービスに対する相対的な競争力の低下
- ・システム・リニューアルが完了し開発スピードは向上



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



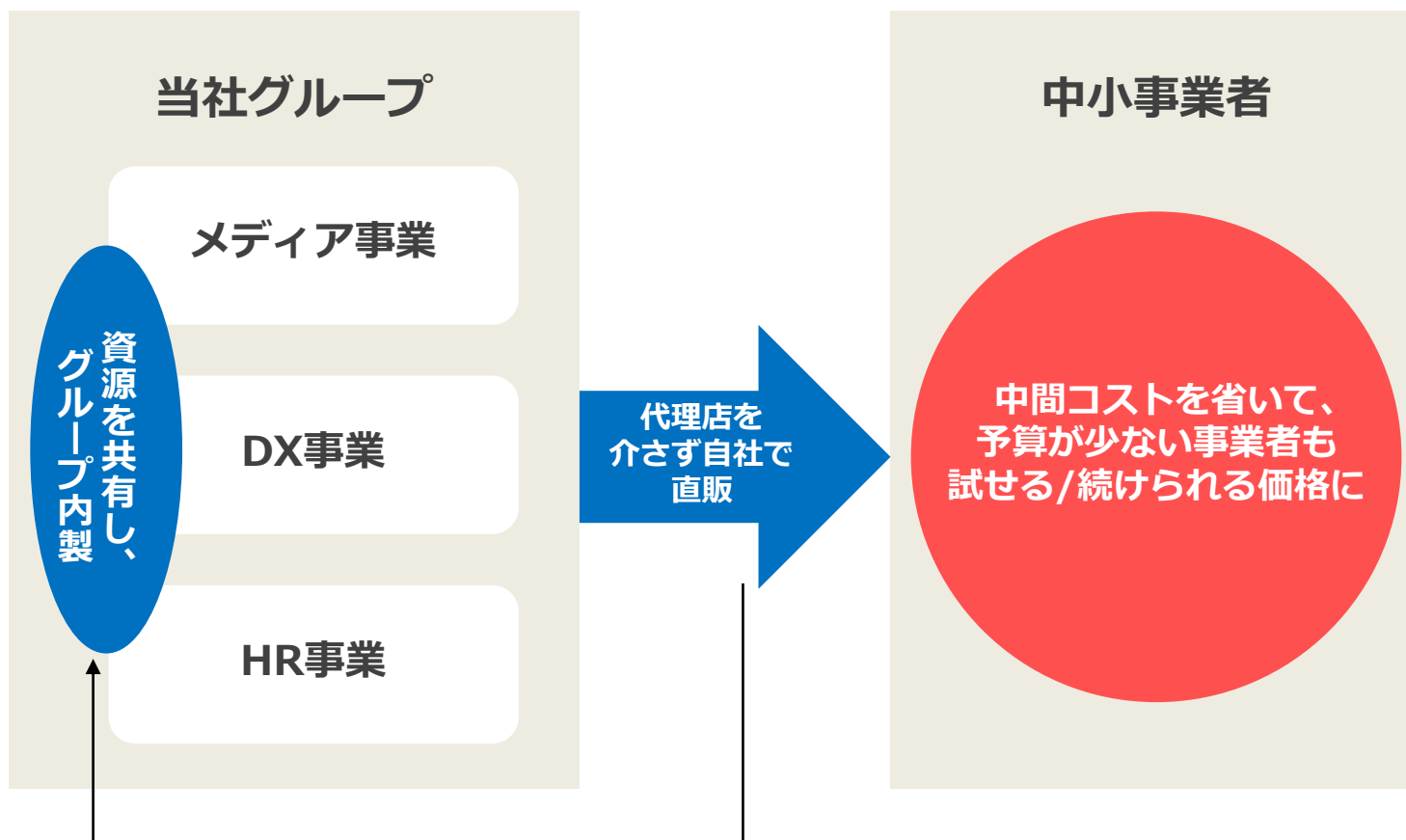
# グループ戦略 (3) 「内製 × 直販」モデルの強化

世界を、活性化する。  
Activate the World.



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

→ 中小事業者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

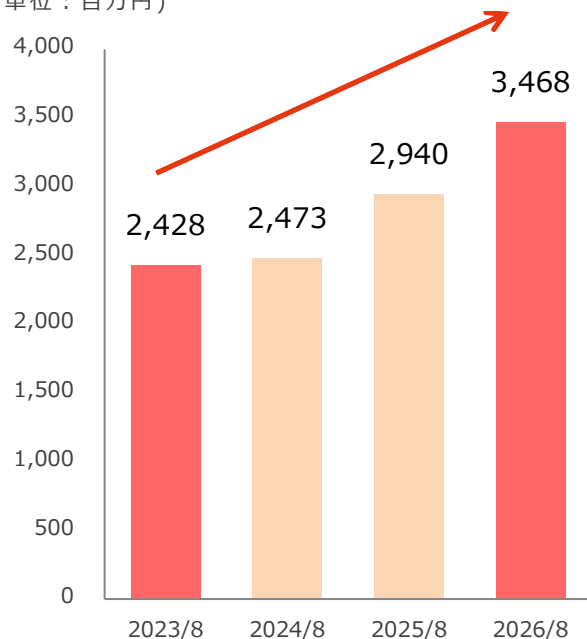




- 2023年8月期のエキテン有料掲載店舗数の減少により、2023年8月期中計から大幅見直し
- エキテンは、2025年8月期からの回復を見込む
- グループ企業の売上増加により事業規模の拡大を目指す

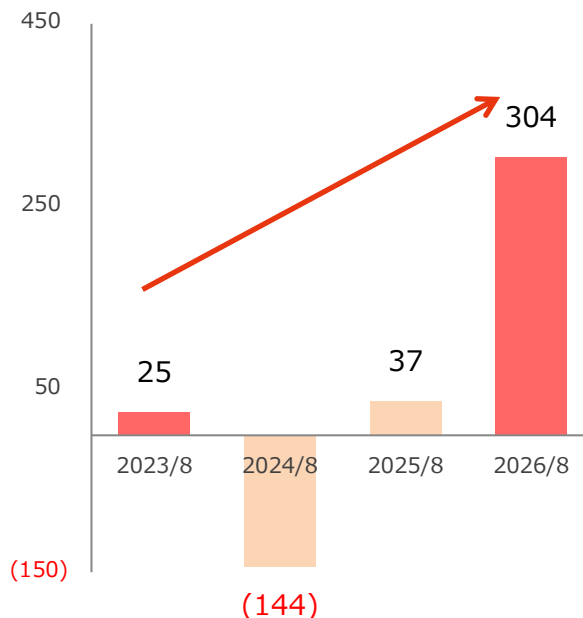
## 売上推移

(単位：百万円)



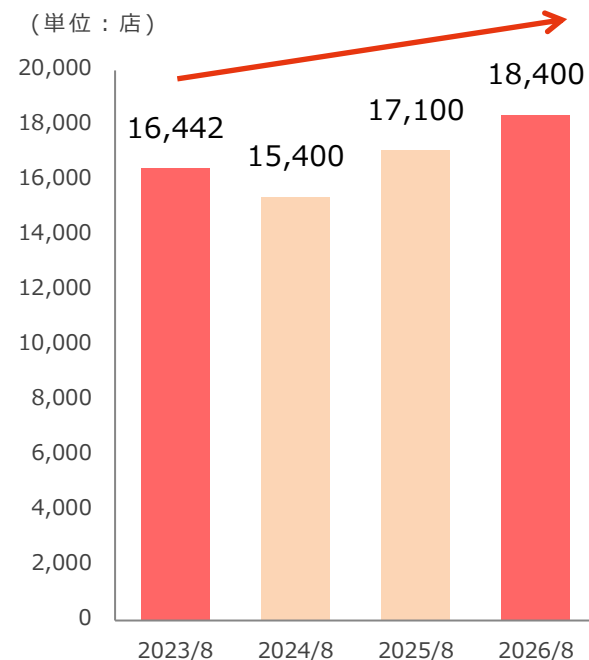
## 営業利益推移

(単位：百万円)



## 有料掲載店舗推移

(単位：店)





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 ----- 64名（他、臨時雇用者数52名）

監査法人 ----- 監査法人Bloom

(2024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

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

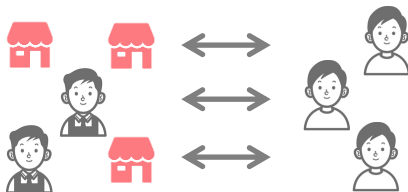


お店がユーザーに認知されず  
来店数が減少する問題を解決

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<br>経営 | テクノ<br>ロジー | 営業・<br>マーケ<br>ティン<br>グ | グロー<br>バル | 財務・<br>会計 | 法務・<br>コンプ<br>ライア<br>ンス |
|--------------------------|------|----------|------------|------------------------|-----------|-----------|-------------------------|
| 代表取締役社長<br>メディア事業本<br>部長 | 高畠靖雄 | ○        |            | ○                      | ○         |           |                         |
| 取締役<br>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／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



## 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



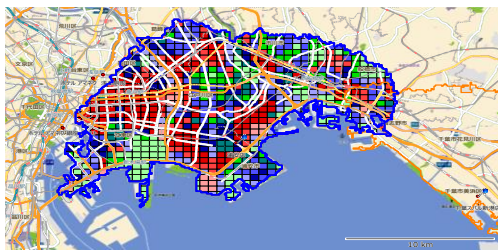
# ポスティング販促の業務最適化と商圈の分析が行えるエリアマーケティングシステム

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

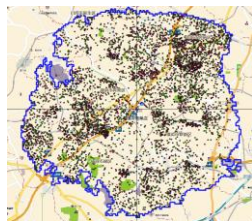
経験則ではなく、商圈分析など詳細なエリアマーケティングの知見に基づいた販促計画が可能



## 商圈分析



## 興味・関心



## 販促計画

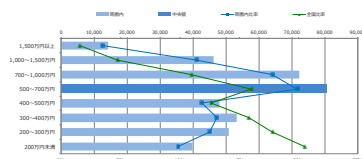


エリア選定  
WEB広告  
新聞折込  
ポスティング

## 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

## オコマリ

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





## Chapter 5.

# 参考資料（エキテン）







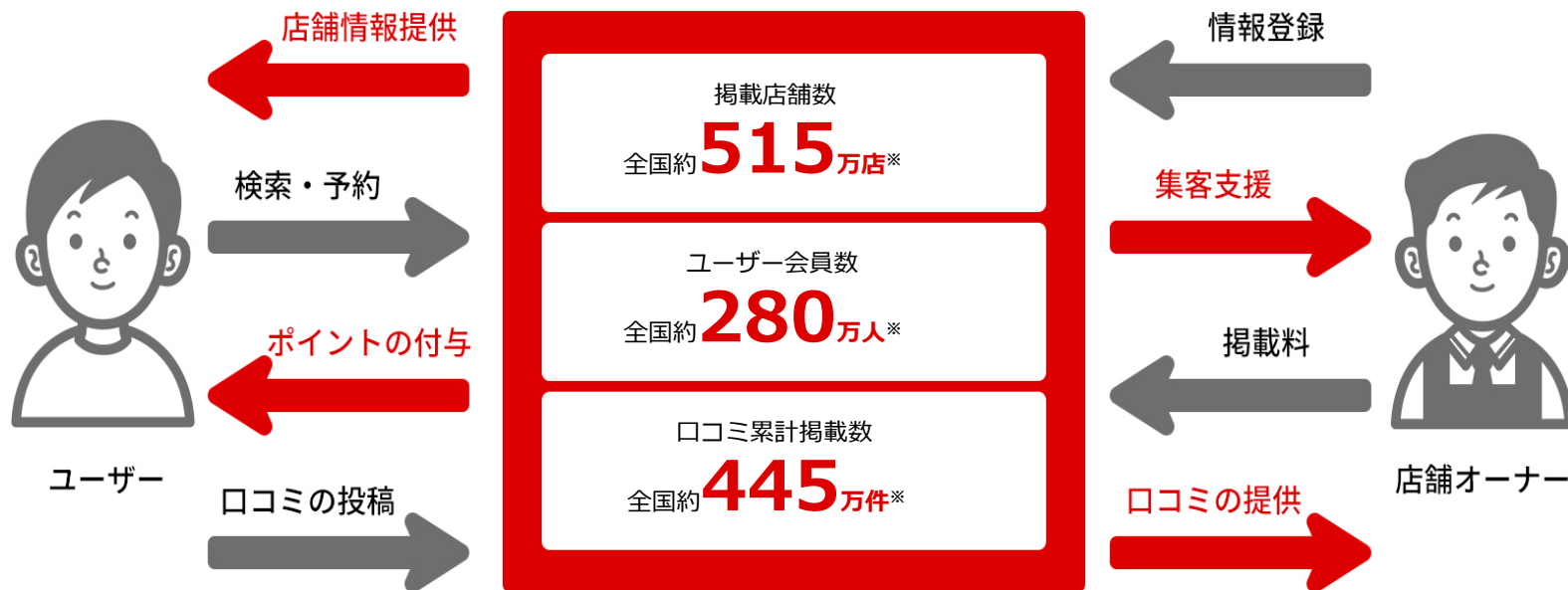
## 国内最大級の「オールジャンル店舗データベース」

オールジャンル515万店舗、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2月現在



## オールジャンル515万店舗、250業種以上を網羅

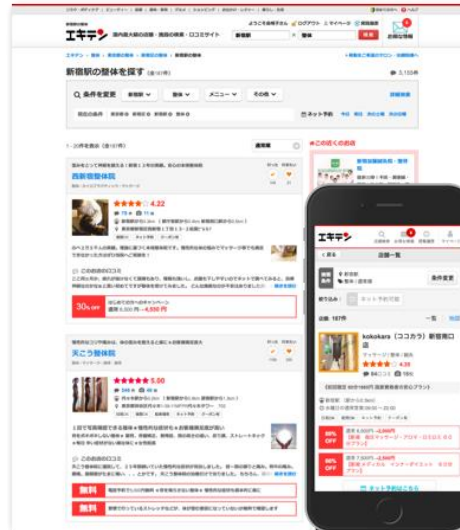
日常生活をすべてカバーするお店情報



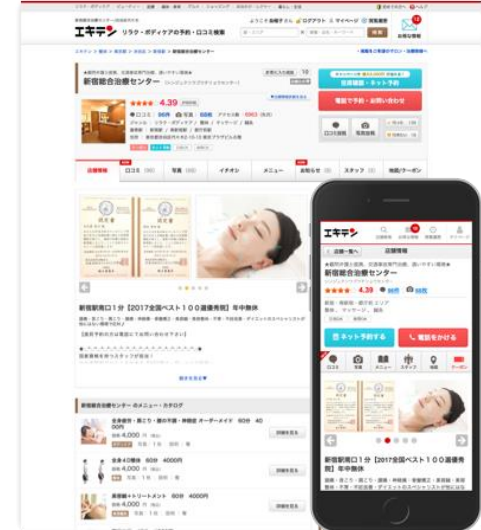
### トップページ



### 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515万店舗、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

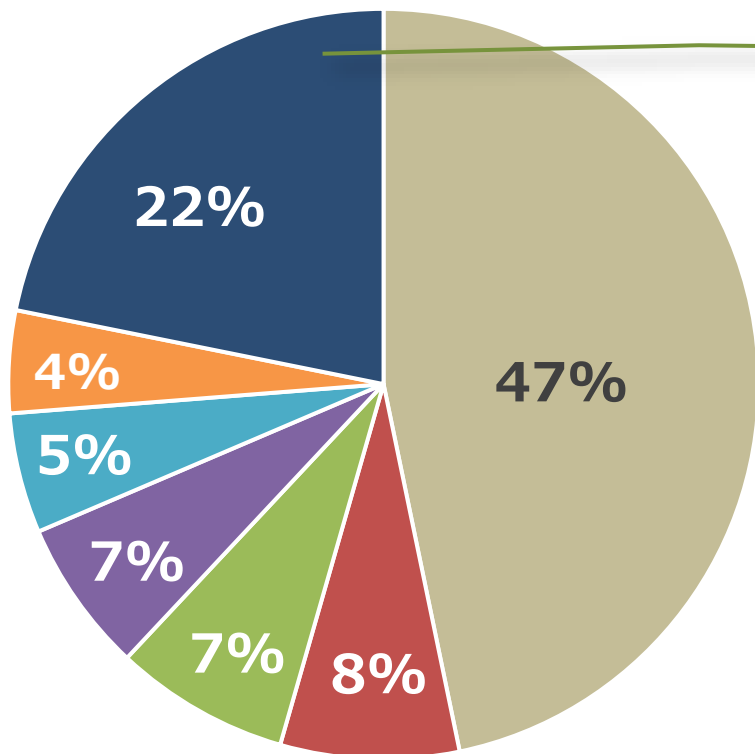




## リラクゼーションを中心に、各ジャンルで有料掲載を獲得

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。