

2021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1部

2021年4月12日

Chapter 1.

2021年8月期 第2四半期決算概要

Chapter 2.

2021年8月期 通期業績予想

Chapter 3.

トピックス

Chapter 4.

経営戦略

Chapter 5.

当社の概要

Chapter 6.

参考資料

Chapter 1.



2021年8月期 第2四半期決算概要

1

第2四半期は売上高4.45億円、営業利益は0.56億円

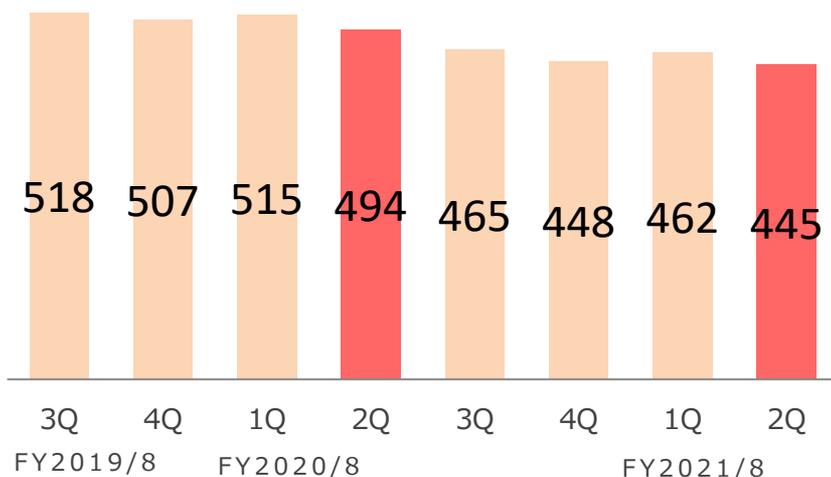
緊急事態宣言の影響を受け、エキテンの売上が減少したことが影響し減収

2

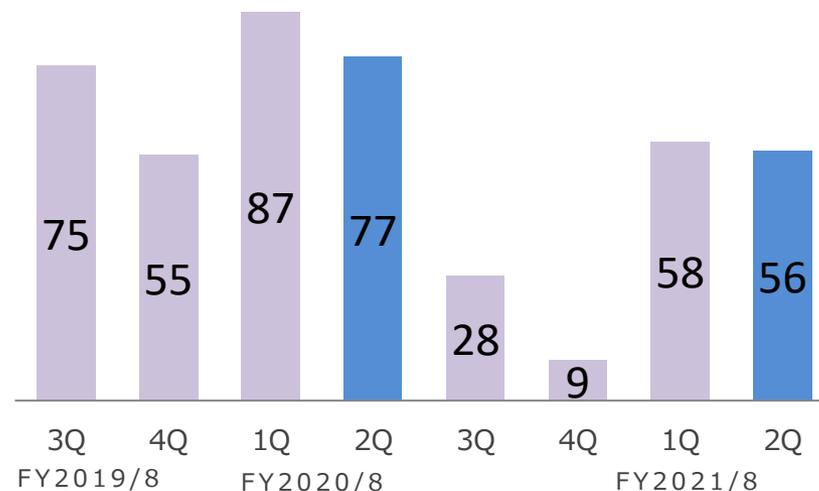
無料掲載店舗は255,256店(前Q比5,035店増)、有料掲載店舗は17,583店(前Q比400店減)

年末に解約が増加し有料掲載店舗は純減も、受注件数は上昇傾向

売上高推移(単位:百万円)



営業利益推移(単位:百万円)



※ FY2019/8 4Q より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、FY2019/8 3Qまでは単体の数値を記載しております。

- エキテンの売上高減少が影響し減収。販管費を抑制した結果、利益水準は今期1Q及び前期2Qと同水準

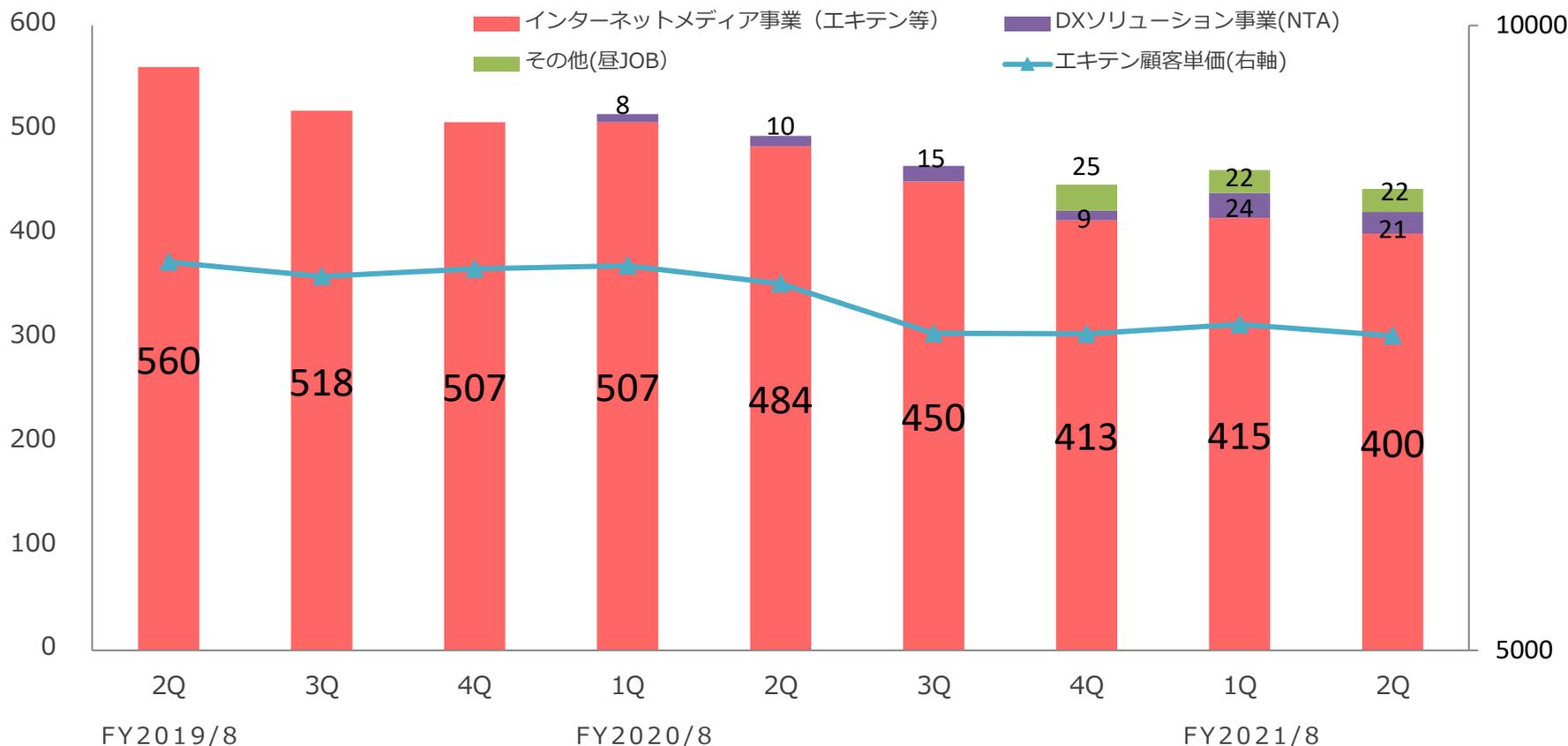
(単位：百万円)	2021年8月期 2Q連結実績	2020年8月期 2Q連結実績	前年同期比	2021年8月期 1Q連結実績	前四半期比
売上高	445	494	▲10.0%	462	▲3.8%
売上総利益	395	441	▲10.3%	414	▲4.4%
販管費	339	363	▲6.8%	355	▲4.6%
営業利益	56	77	▲26.7%	58	▲2.7%
営業利益率	12.8%	15.6%	▲2.9pt	12.6%	▲0.1pt
経常利益	63	80	▲21.4%	64	▲2.0%
親会社株主に帰属 する純利益	41	54	▲24.3%	106	▲61.6%

- 子会社が売上高に寄与するも、グループ全体では、エキテン掲載料収入の減少が影響し減収
- オプション契約の解約に伴い、ARPUは低下

売上高内訳推移

(単位：百万円)

(単位：円)



セグメント別業績ハイライト(2Q)

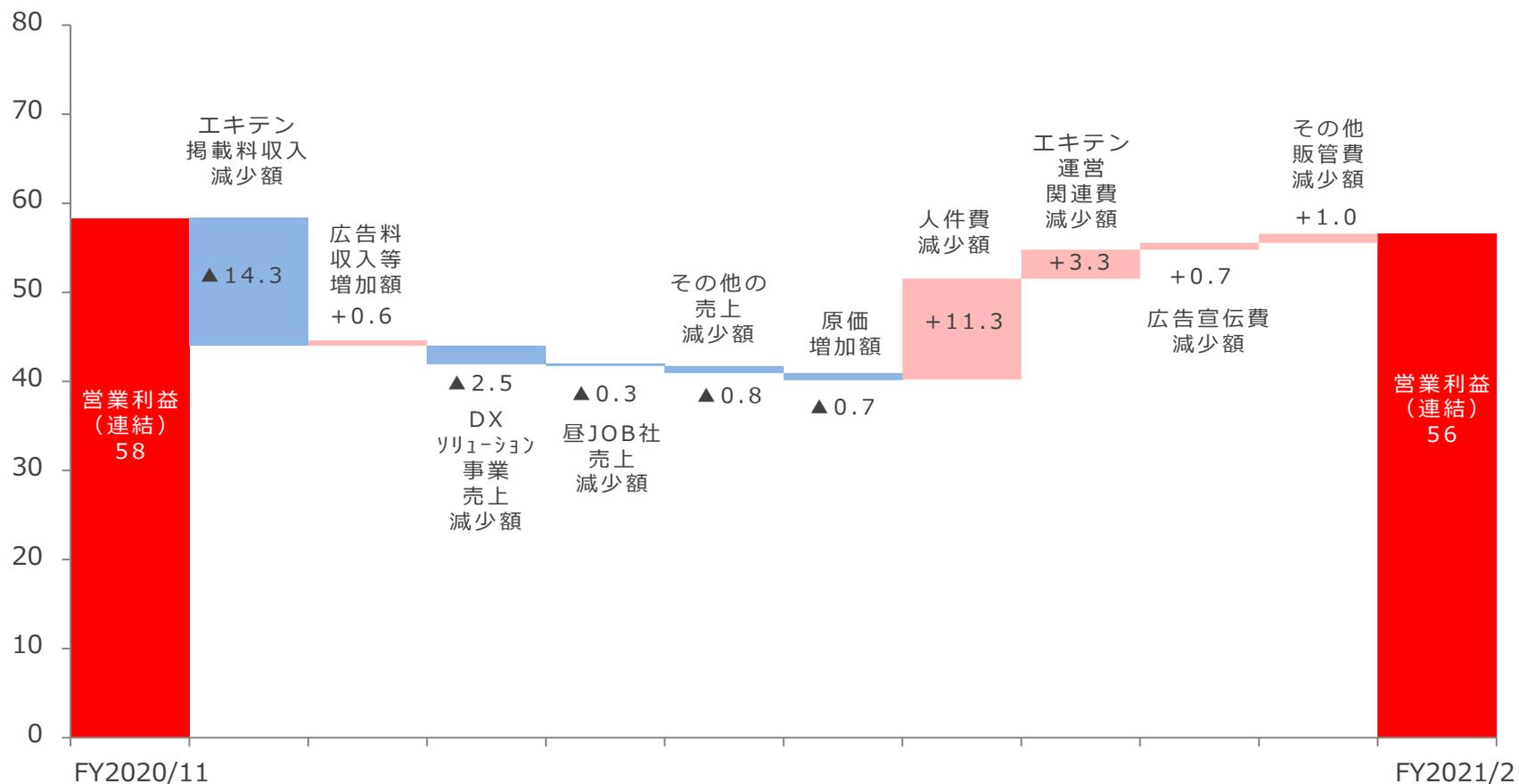
- 売上高の調整額は、NTA(DXソリューション事業)の当社システム開発に関わる売上等
- セグメント利益の調整額は、のれん償却額および販管費の全社費用等

(単位：百万円)		2021年8月期 2Q連結実績	2021年8月期 1Q連結実績	前四半期比
インターネット メディア事業	売上高	400	415	▲3.5%
	セグメント利益	77	76	+0.8%
DXソリューション事業	売上高	29	32	▲7.8%
	セグメント利益	1	3	▲64.5%
その他	売上高	22	22	▲1.4%
	セグメント利益	1	3	▲48.9%
調整額	売上高	▲7	▲7	▲0.1%
	セグメント利益	▲23	▲24	▲5.9%
連結業績	売上高	445	462	▲3.8%
	セグメント利益	56	58	▲2.7%

- エキテン掲載料減少の影響があったが、人件費および運営関連費の減少により、営業利益は微減に留まった

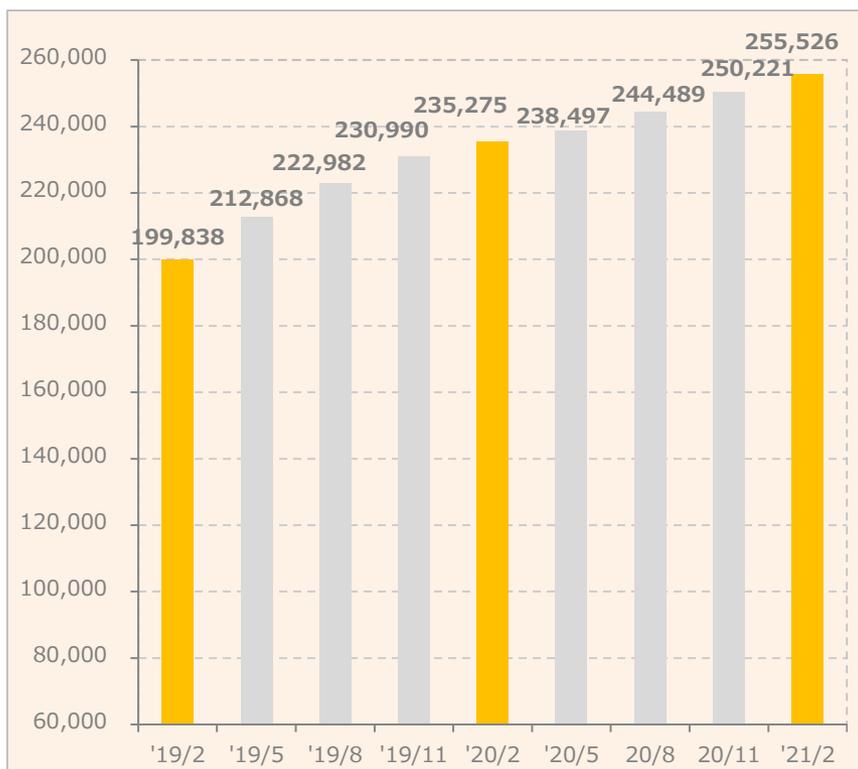
四半期営業利益（連結）の増減分析

(単位：百万円)

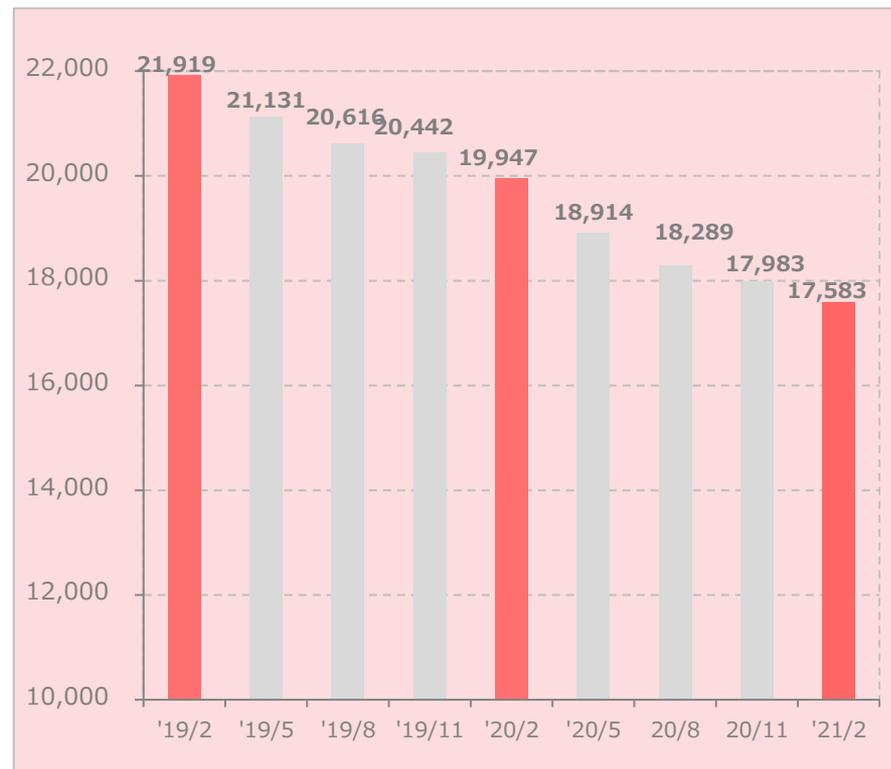


- 2Qの無料掲載店舗の純増数は**5,035店**、有料掲載店舗の純減数は**400店**
- 年末と2度目の緊急事態宣言で解約が進み有料掲載店舗数は減少したものの、受注数は1Qの数値から微増

無料掲載店舗数推移



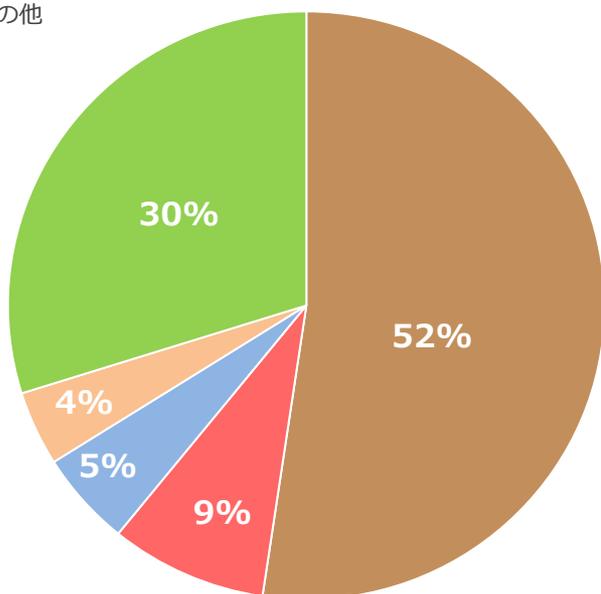
有料掲載店舗数推移



- 有料掲載店舗のジャンル構成(割合)に大きな変化無し
- 主力ジャンルであるリラクジャンルについては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け有料掲載店舗が減少

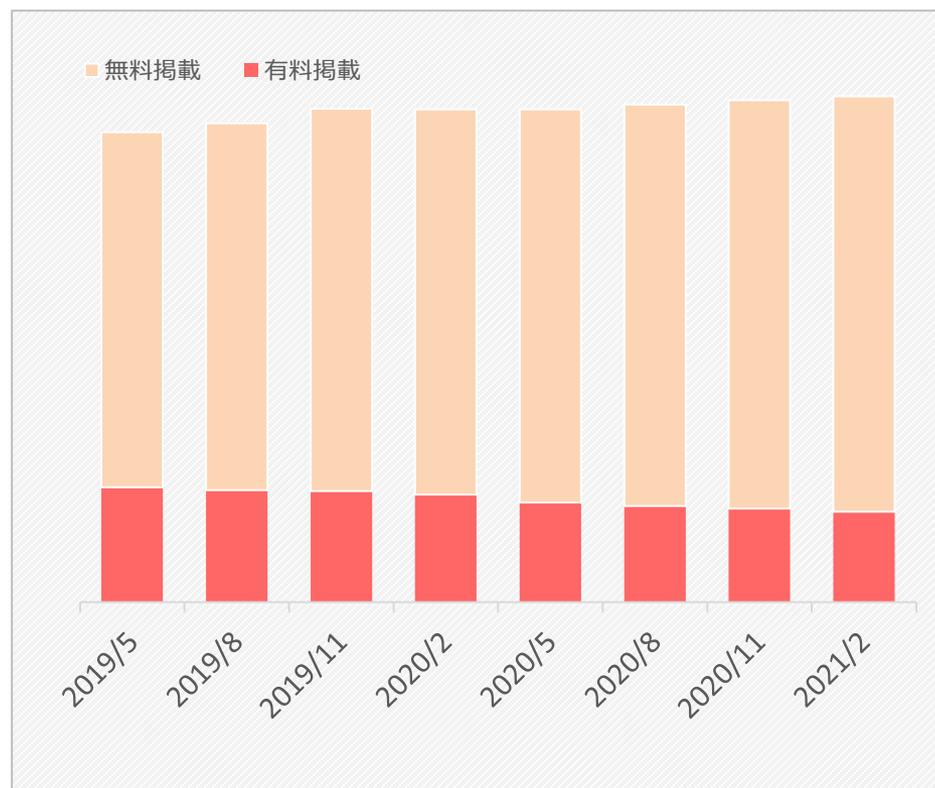
エキテン 有料掲載ジャンル

- リラク・ボディケア
- ヘアサロン・理容室
- 歯科・医療機関
- エステ・ネイルサロン
- その他



※2021年2月末現在

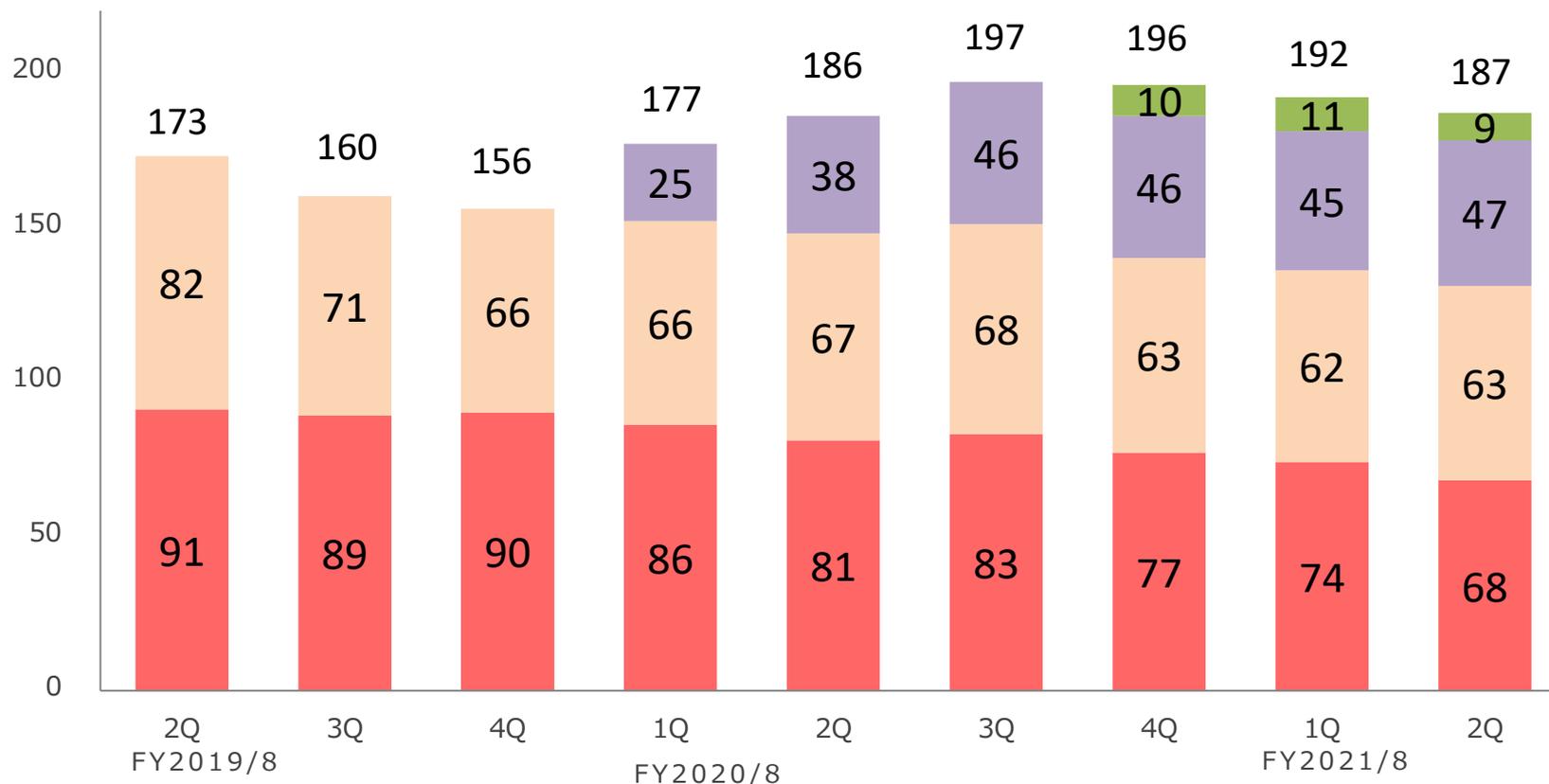
リラクジャンルの深耕状況



- DOJ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採用予定
- N T Aにおいては、業績拡大に伴い更なる人員増加を予定

従業員数推移

(単位：人) DOJ正社員 DOJ臨時雇用 NTA 昼JOB



- 普通預金の増加等により、流動資産が100百万円増加
- 投資有価証券の増加等により、投資その他資産が30百万円増加
- 利益剰余金の増加等により、純資産が95百万円増加

(単位：百万円)	2020年8月末 連結	2021年2月末 連結	増減
流動資産	2,751	2,851	+100
有形固定資産	63	59	▲4
無形固定資産	147	131	▲16
投資その他資産	418	449	+30
総資産合計	3,382	3,492	+109
流動負債	239	254	+14
固定負債	36	36	▲0
純資産	3,105	3,201	+95

Chapter 2.



2021年8月期 通期業績予想

- 売上高は堅調に推移する一方、経費削減の効果と開発費・新規事業の費用等の未消化により、利益の通期進捗率は100%を大幅に超えている
- 新型コロナウイルス感染症の影響が見通せないことに加え、今後は投資を行う予定であることから、通期の業績予想は現状では据え置き

(単位：百万円)	2020年8月期 2Q累計実績 (連結)	2021年8月期 予想(連結)	通期進捗率
売上高	907	1,815	50.0%
売上総利益	809	1,612	50.2%
販売管理費	694	1,607	43.2%
営業利益	115	5	2302.9%
営業利益率	12.7%	0.3%	—
経常利益	127	6	2124.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	147	64	230.8%
期末有料掲載店舗数(店)	17,583	18,000	—

Chapter 3.

トピックス

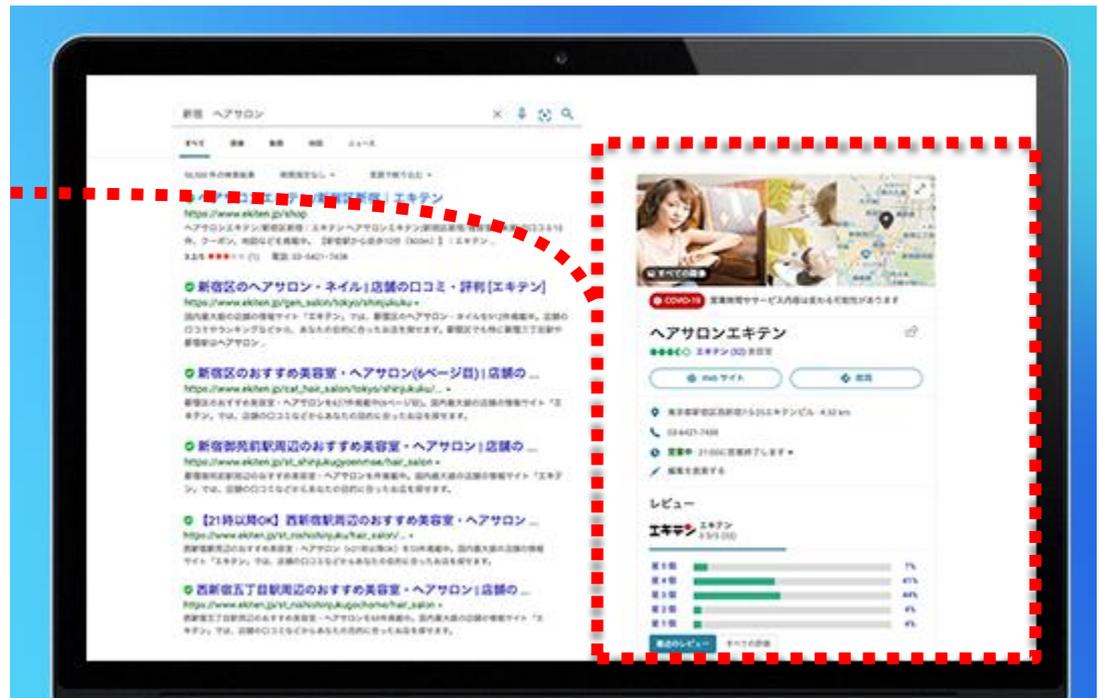
2月よりエキテンの情報が、日本マイクロソフト株式会社の検索エンジン「Microsoft Bing」の情報ナレッジパネル※へ表示されるようになりました

Microsoft Bingの情報ナレッジパネル上に、エキテン内の情報と、エキテンサイトへのリンクが表示されるため、ユーザーの流入促進が可能になります。

※情報ナレッジパネル・・・
検索エンジンの検索結果一覧の右上に表示される、検索された人物、場所、モノに関する主な事実を表示する情報ボックス



Bing:
Windows10のブラウザ「Microsoft Edge」の初期検索エンジン



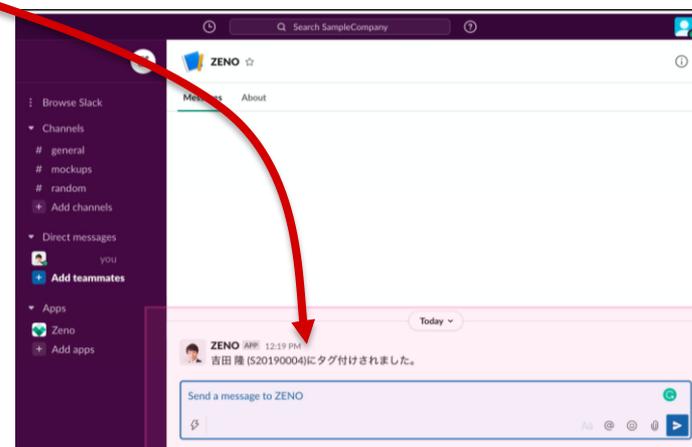
「ZENO(ゼノ)」とメッセージプラットフォーム「slack」の連携を開始しました。

申請の承認・回覧依頼、会議室予約の参加依頼に連動して、slackに通知がされるようになり、利便性が向上。



ZENOでの登録

slackでの通知



slackは11.9万企業以上が利用するコミュニケーションツール。日本では2017年にローンチ。日本のユーザー数は世界2位。



Chapter 4.

経営戦略

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。

1. エキテン事業から生まれる日本最大級の中小事業者リード

- ・ 国内有数の中小事業者リード(現有:20万件)をストック、今後も増加見込
- ・ オールジャンル展開により、あらゆる業種のデータを保有

2. 低価格を実現できる一気通貫のサプライチェーン

- ・ 企画開発からテレマーケティングによる販売、サポートセンターに至るまですべて内製化
- ・ 社内システムについても必要な機能のみ自社開発し運用、低コスト体制を徹底
- ・ ベトナムでのオフショア拠点開設など、更なるスト削減に向けた対応も実施

- 取り組むべき重要課題の、事業別・目的別施策は下記の通り

	リード数の最大化	支援・サービス領域の拡大
エキテン事業	メディア集客力向上による 優良な無料店舗会員の獲得	商品ラインナップの強化・拡充 によるARPU拡大
新規事業	従来のサービス業店舗以外の 中小企業も対象（SaaS等）	グループ会社を活用した新規サービス分野の開拓（BPO/人材系等）

エキテン事業 × リード数の最大化

有料店舗会員拡大の源泉である

リード数（優良な無料店舗会員）の最大化

サイト価値の向上がリード数の拡大に繋がる

1. SEO強化

- ・ 検索サイトのアルゴリズムに沿ったサイト見直しを継続（専門性重視等）
- ・ ユーザーや店舗によるコンテンツ投稿機能の強化

2. ユーザー数の拡大

- ・ 「エキテン・ネット予約」の利用率向上
- ・ 記事コンテンツの提供等

エキテン事業 × 支援・サービス領域の拡大

提供サービスを拡大してARPUの拡大を図る

1. エキテンにおけるサービス強化

- ・新オプションの開発や協業等により、サービスラインナップを拡大
- ・動画関連サービスの展開（エキテンチャンネル、動画作成代行等）

2. 周辺サービスとの連携強化

- ・昼JOB社（人材紹介サービス）を活用した店舗の人手不足解消

新規事業 × リード数の最大化

エキテンが有する中小事業者を起点として、
中小企業全体を対象に新たなサービスを展開

SaaS (ZENO)

- ✓ 提供するサービス：勤怠、社員管理、顧客管理、電子稟議、日報等
- ✓ 現状：Web広告を中心に有料プランのマーケティング強化(月額500円/人)
- ✓ 今後の予定：事業拡大に伴うオペレーションの効率化（営業、サポート等）



社員管理

日報

ワークフロー

勤怠管理

顧客管理

会議室予約

新規事業 × 支援・サービス領域の拡大

エキテンが有する中小事業者を対象に、
グループ会社を活用して新規サービス分野を開拓

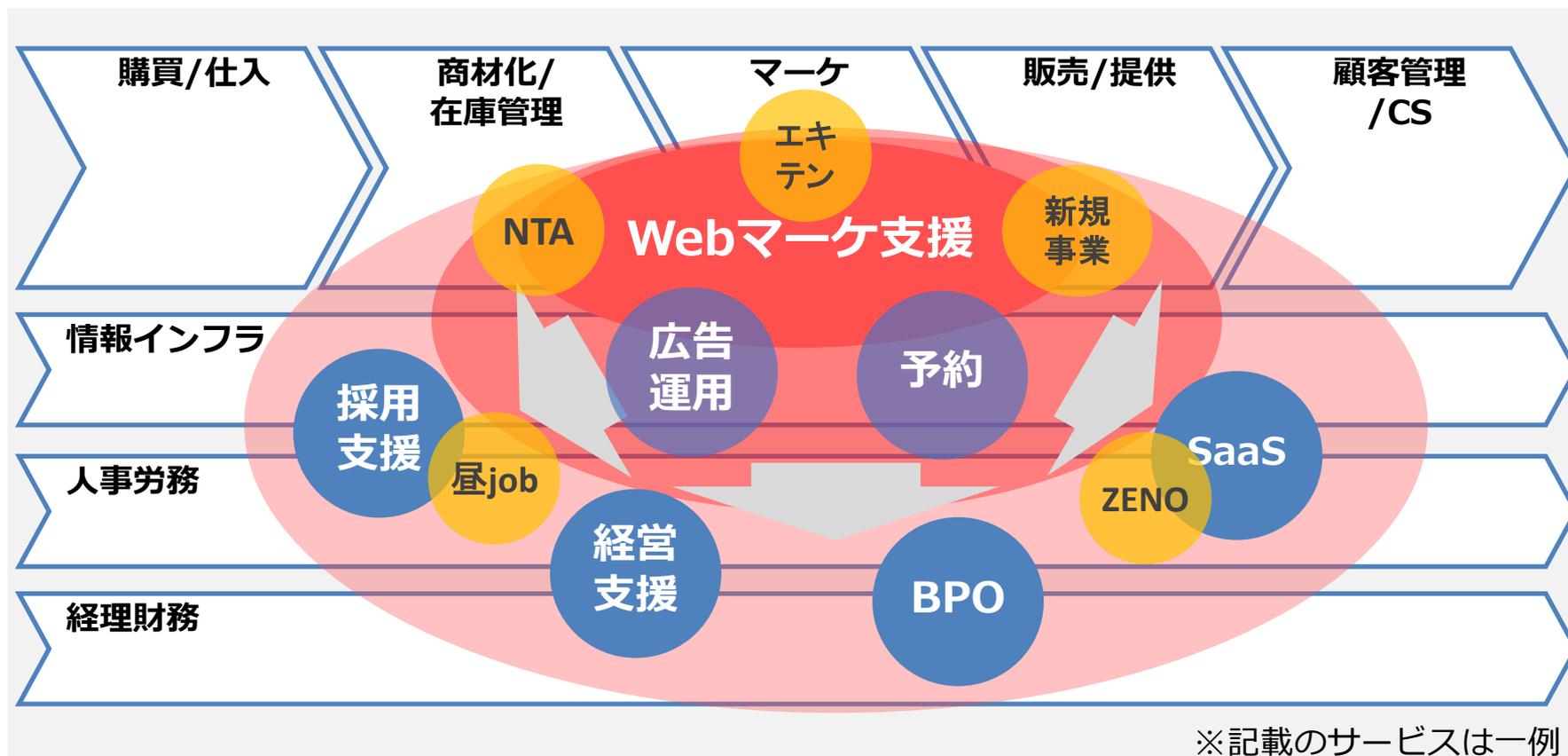
1. BPO (NTA社)

- ✓ 提供するサービス：ITオフショア事業（ラボ契約及び受託開発）
- ✓ 現在の状況：ローコスト、中小型案件への対応力により堅調に成長
- ✓ 今後の予定：上流工程への展開、採用強化（エンジニア・営業）

2. 人材サービス (昼JOB社)

- ✓ 提供するサービス：ナイトワーク出身の求職者に特化した人材紹介サービス
- ✓ 現在の状況：ニッチ分野で存在感。福岡・札幌に新たに拡大中
- ✓ 今後の予定：営業エリア拡大、男性求職者向けサービスの拡充、
エキテンとのシナジー創出

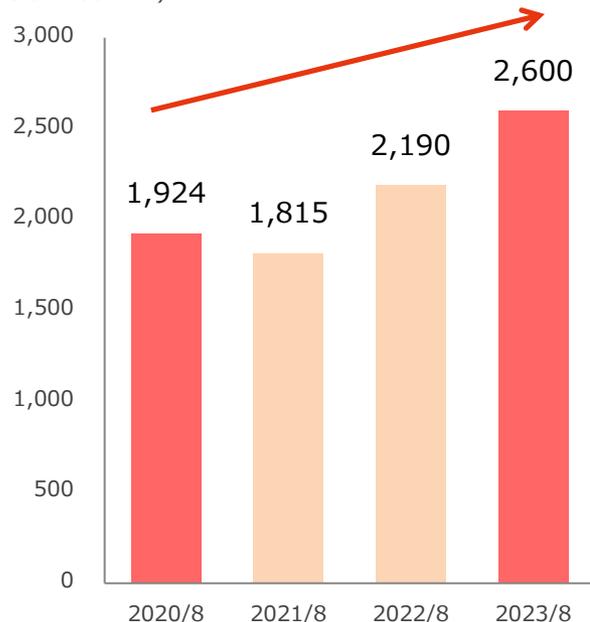
- Webマーケティング支援にとどまらず、中小事業者のバリューチェーンにおける様々な課題に対し、ITを活用した低価格な支援サービスの追加を図る
- 一事業者に対して複数の支援サービスの導入を推進することで、個別の単価は低価格でもトータルでのARPUの引上げを図れる事業体制を目指す



- エキテンは、厳しい経営環境を踏まえて有料掲載店舗は横ばいを想定しつつ、コスト削減を図り利益確保
- 売上増加は、主にグループ企業（NTA、昼JOB）と新規事業（ZENO等）により実現

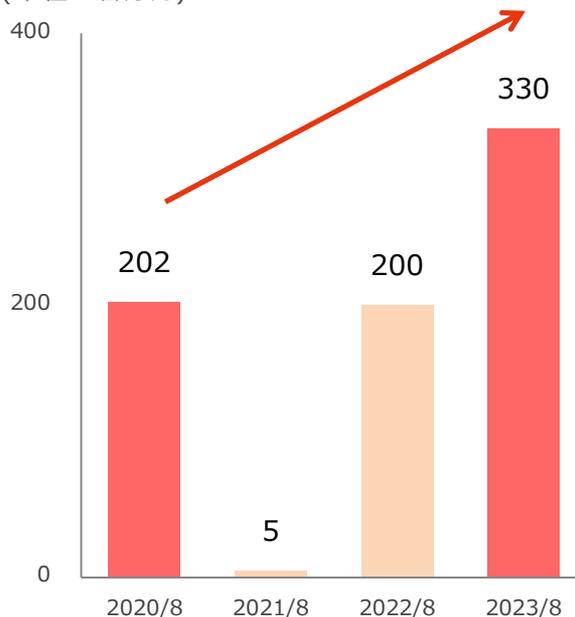
売上推移

(単位：百万円)



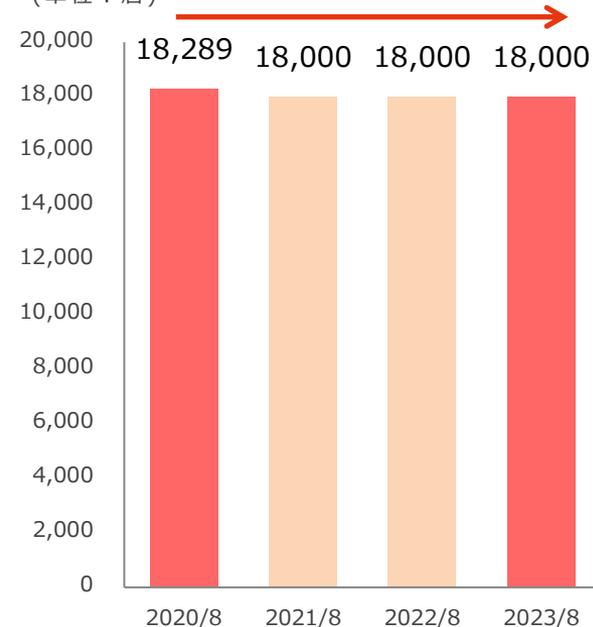
営業利益推移

(単位：百万円)



有料店舗推移

(単位：店)



Chapter 5.



当社の概要

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 ----- 69名（他、臨時雇用者数66名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2021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

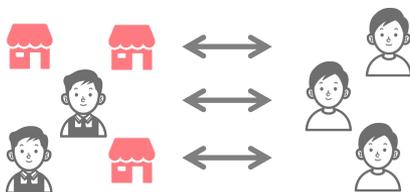


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

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

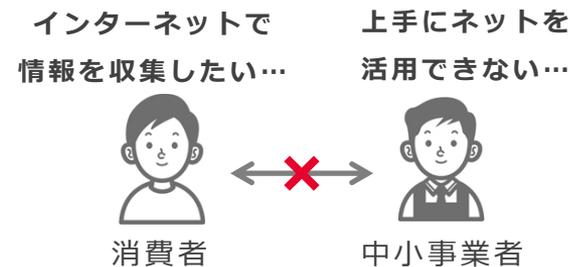
世界を活性化



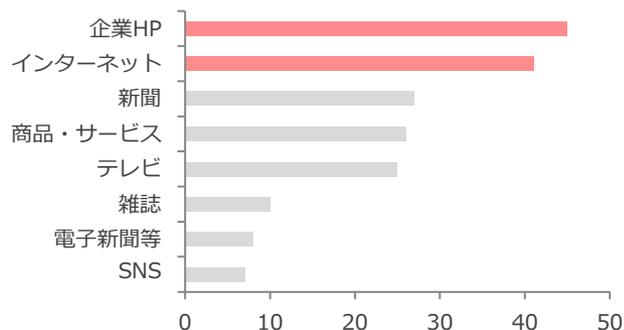
地域～世界を元気に

需要と供給のミスマッチ

消費者はインターネットを活用し情報収集しているが、**中小事業者**はネットを活用できていない

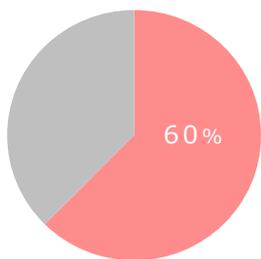


商品・サービス内容の情報源



一般財団法人経済広報センター「情報源に関する意識・実態調査報告書」2015年10月

中小企業におけるIT投資の重要度

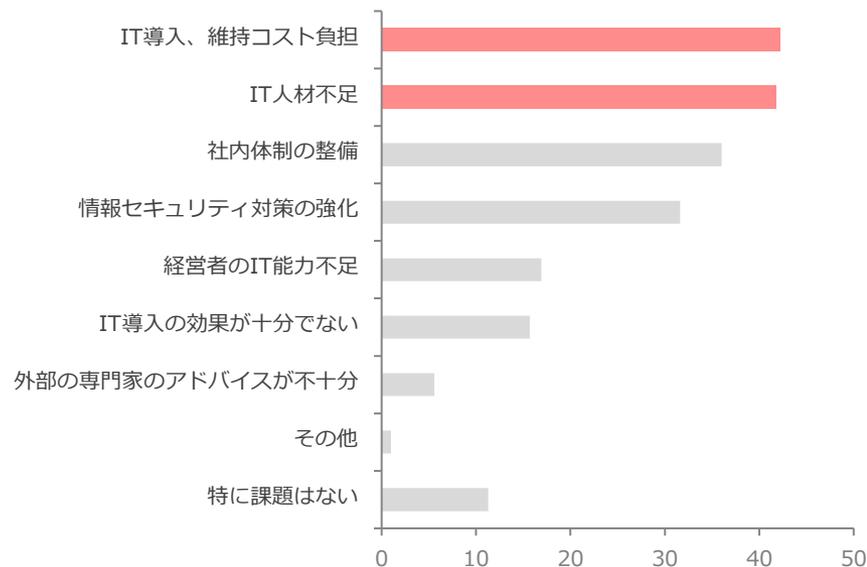


6割がITの導入・活用を重要であると認識

中小企業庁 「2016年版中小企業白書」2016年7月

IT導入・活用における課題

課題は人材・能力不足&コスト

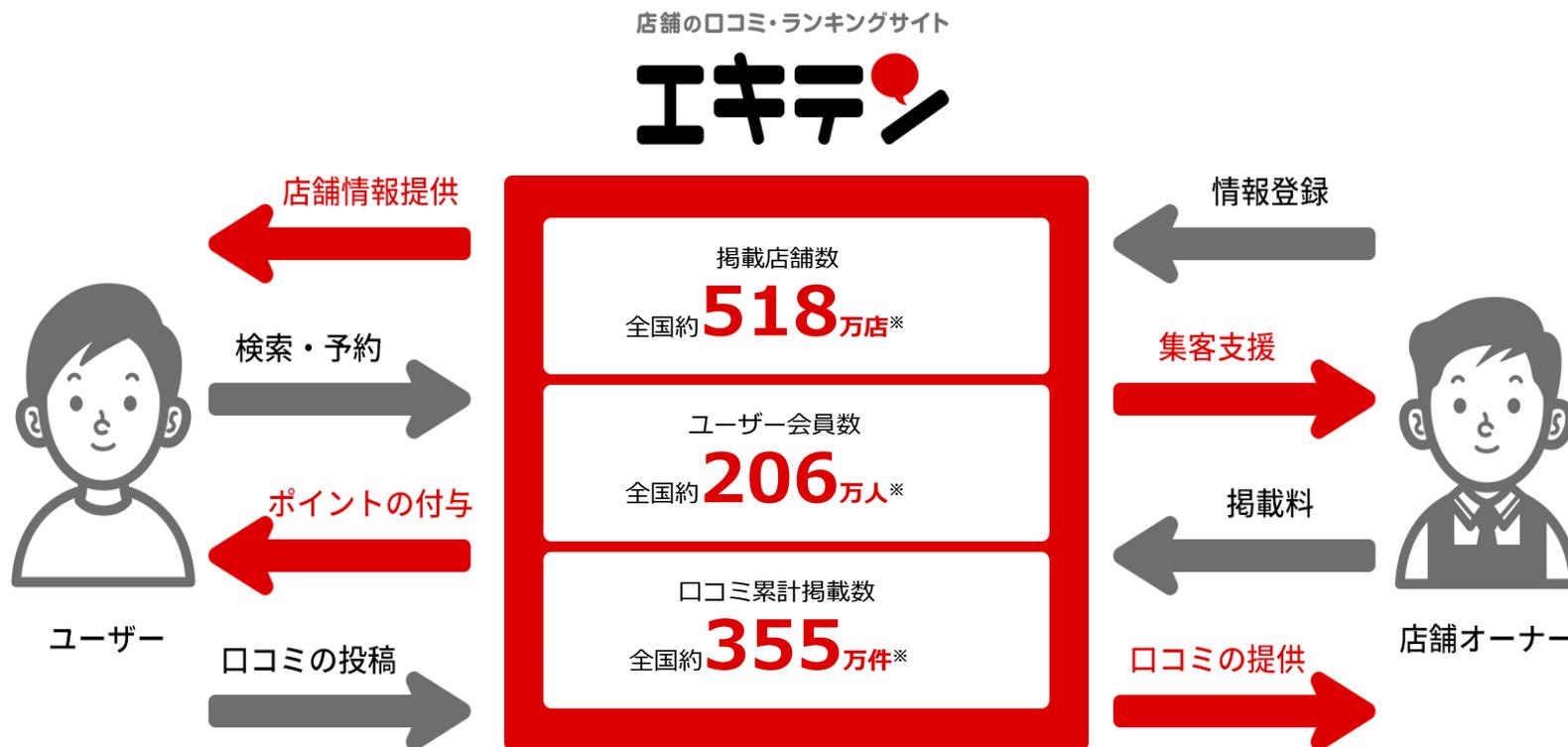


一般財団法人焼香総合研究所「中小企業のIT活用」2016年3月

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518万店舗、150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



※2021年2月現在

オールジャンル518万店舗、150業種以上を網羅

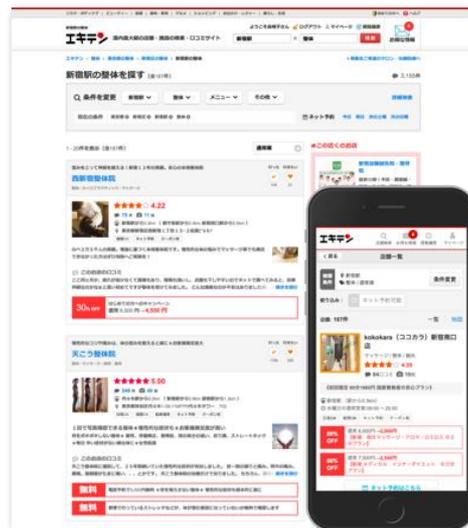
日常生活をすべてカバーするお店情報



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518万店舗、150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



※オプションサービスについてはP.37

Chapter 6.



参考資料

有料掲載プランは、エキテンの全機能が使用可能で集客効果が高まる。

内容	一般掲載	無料店舗会員	有料店舗会員
利用登録	不要(当社が登録)	要	要
掲載情報量アップ			
①店舗基本情報編集 ※住所・連絡先・営業時間・店舗URL ・紹介文などの情報	- (ユーザーが編集可)	△ (ユーザーが一部編集可)	○ (店舗のみ編集可)
②メイン写真掲載	-	-	○
③クーポン・メニュー掲載	-	△	○
④お知らせ掲載	-	-	○
⑤スタッフ紹介	-	△	○
⑥口コミへの返信	-	○	○
アクセスアップ			
①他店舗広告・他社広告の排除	-	-	○
②他店舗ページへの表示	-	-	○
サポート			
①オンラインでのお問い合わせ	-	○	○
②WEBコンサルタントによる 電話サポート	-	-	○

有料店舗会員に無料で提供。

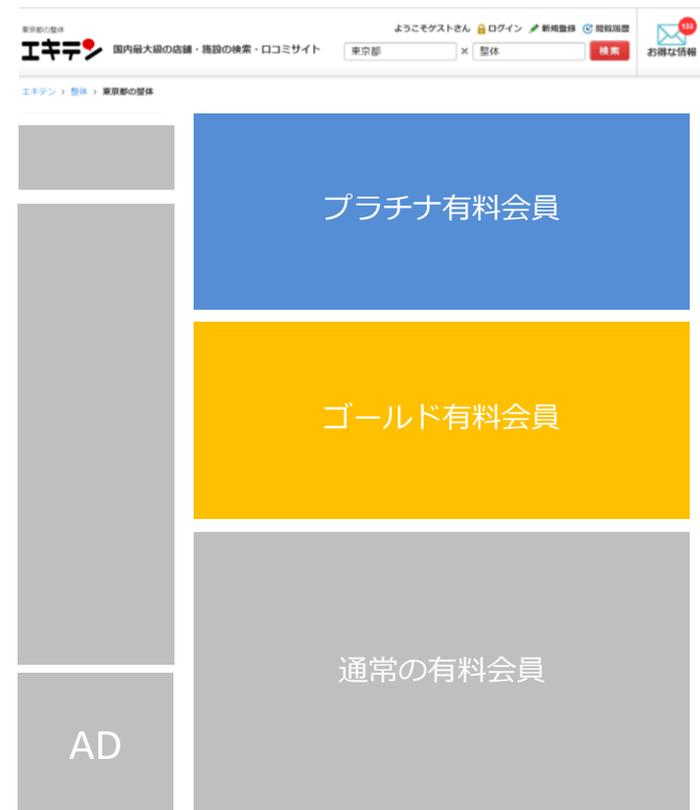
機能・特徴	説明
初期費用&月額費用0円	無料で利用可能。
マルチデバイス対応	PC・タブレット・スマホ全てのデバイスで最適な画面を提供。
24時間予約受付	24時間 365日 予約を受け付け可能。
自社サイト連携	店舗サイトに「エキテン ネット予約」への誘導ボタン（バナー）の設置公式可能。
予約種別	即時予約およびリクエスト予約を受け付け。
自動メール配信	サンキューメールやリマインドメール配信でキャンセルを未然防止。 来店ユーザーへの口コミ投稿の促進も可能。



掲載情報量を充実化させるオプションプランを提供。顧客単価の上昇に貢献。

内容	通常の 有料会員	ゴールド 有料会員	プラチナ 有料会員
価格	5,000円	5,000円 +10,000円	5,000円 +25,000円
店舗ページ コンテンツ増量	-	TOP写真:2枚追加 スタッフ紹介:2名追加	TOP写真:4枚追加 スタッフ紹介:7名追加
検索結果一覧ページ クーポン表示	-	プレミアムクーポン 1枠表示	プレミアムクーポン 2枠表示
検索結果一覧ページ 上位表示の可能性※	▲	○	◎

※店舗情報の情報掲載量の多寡により並べる「通常順」により検索結果を表示した場合のみ対象



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。