

# 2018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1部

2018年10月10日

Chapter 1.

2018年8月期 決算概要

Chapter 2.

中期経営計画

Chapter 3.

2019年8月期 決算見通し

Chapter 4.

当社の概要

Chapter 5.

参考資料

Chapter 1.



---

2018年8月期 決算概要

1

2018年8月期通期業績は売上24.4億円・営業利益6.7億円と過去最高を更新

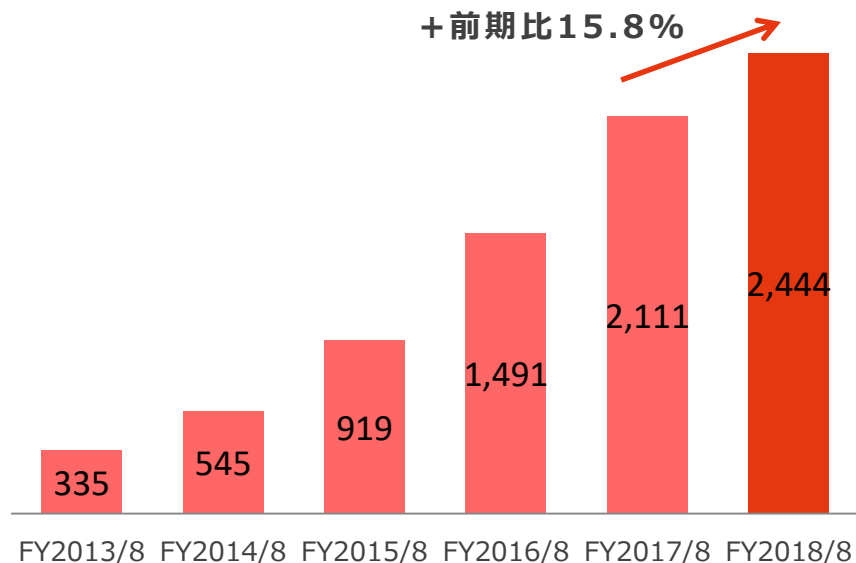
売上高は有料掲載店舗数の増加により増収。費用面は、人件費の増加や移転費用の影響等があったが、それらを吸収して過去最高益を更新。

2

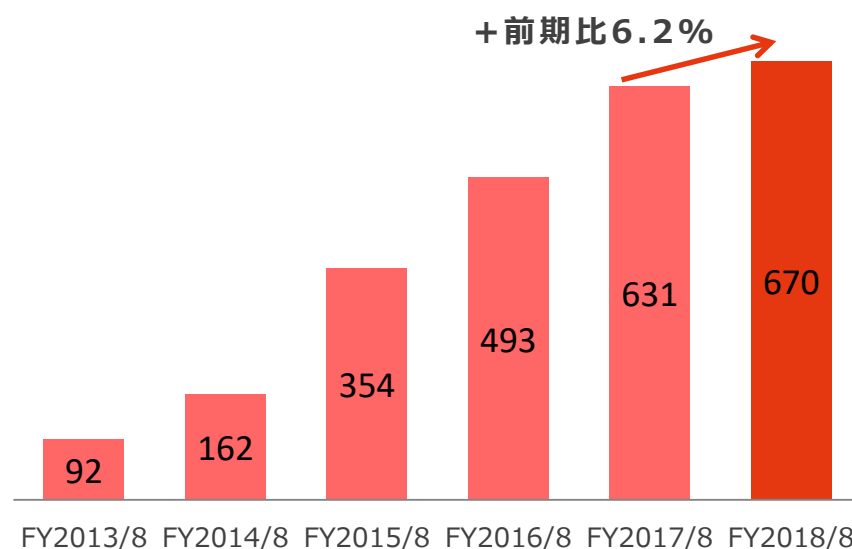
無料掲載店舗数は約180,000店、有料掲載店舗数は約23,000店

無料掲載店舗はダイレクト・マーケティング等の施策により順調に増えてきたが、有料掲載店舗はキャンペーンの対象店舗（短期契約）の解約や、当該キャンペーン抑制による受注低迷等で伸び悩んだ。

売上高推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



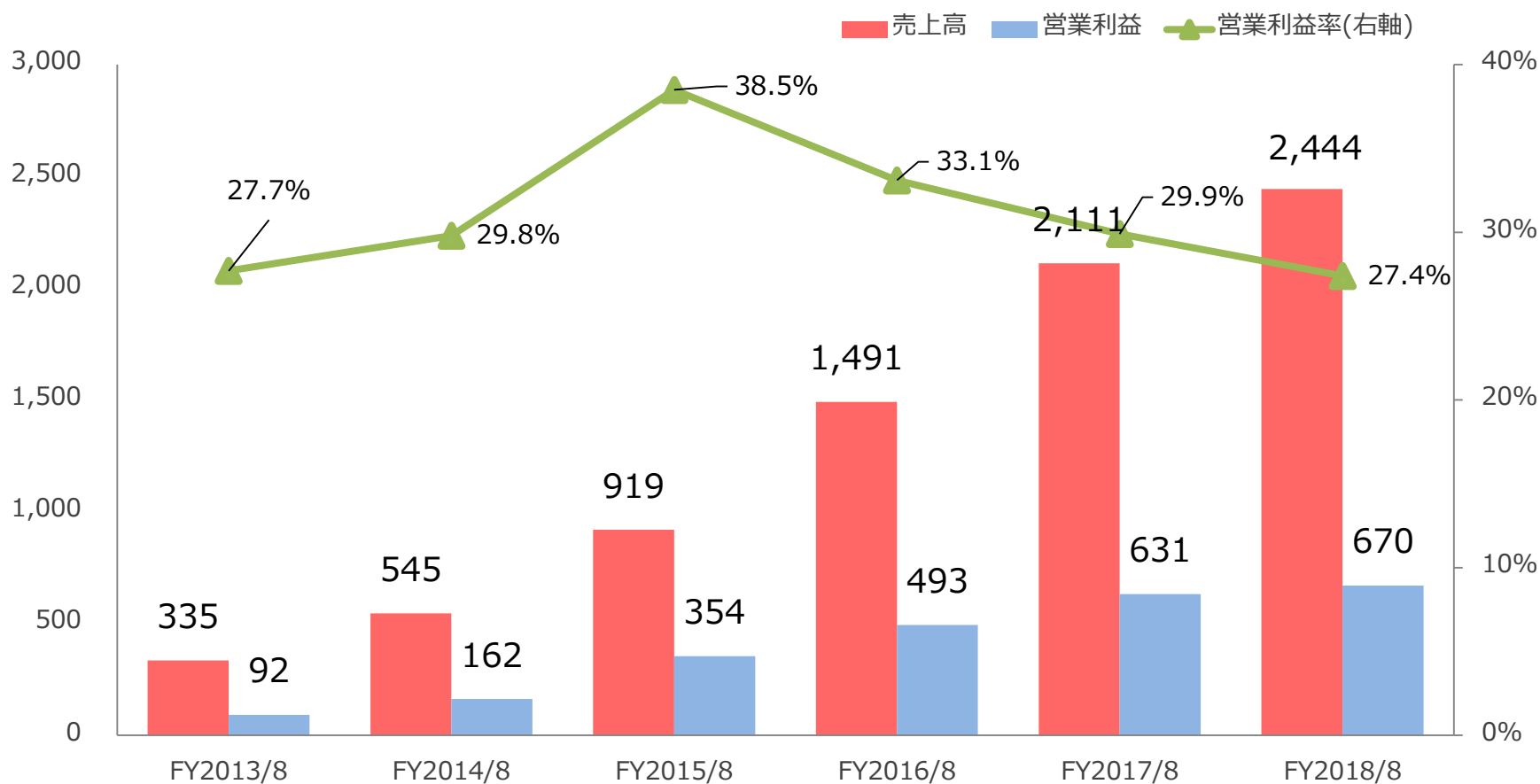
- 売上高は前期を上回ったが、有料掲載店舗数が伸び悩んだために予想を下回った。
- 前期に比べて移転費用や人件費等により販管費は増加したが、費用増が想定より下回った（広告宣伝費等）ため、営業利益は予想を上回った。
- 投資有価証券評価損の計上（約63百万円）により、当期純利益は前期・予想ともに下回った。

(単位：百万円)	2018年8月期 実績	2017年8月期 実績	対前年比	2018年8月期 業績予想	対予想比
売上高	<b>2,444</b>	2,111	+15.8%	2,646	▲7.6%
営業利益	<b>670</b>	631	+6.2%	640	+4.6%
営業利益率	<b>27.4%</b>	29.9%	▲2.5pt	24.2%	+3.2pt
経常利益	<b>685</b>	644	+6.4%	651	+5.2%
当期純利益	<b>395</b>	396	▲0.3%	400	▲1.4%
期末有料掲載店舗数(店)	<b>22,981</b>	21,210	+1,771店	24,949	▲1,968店

■ 有料プランの提供を開始した2011年8月期以降、**7期連続増収増益**を達成。

## 売上・営業利益推移

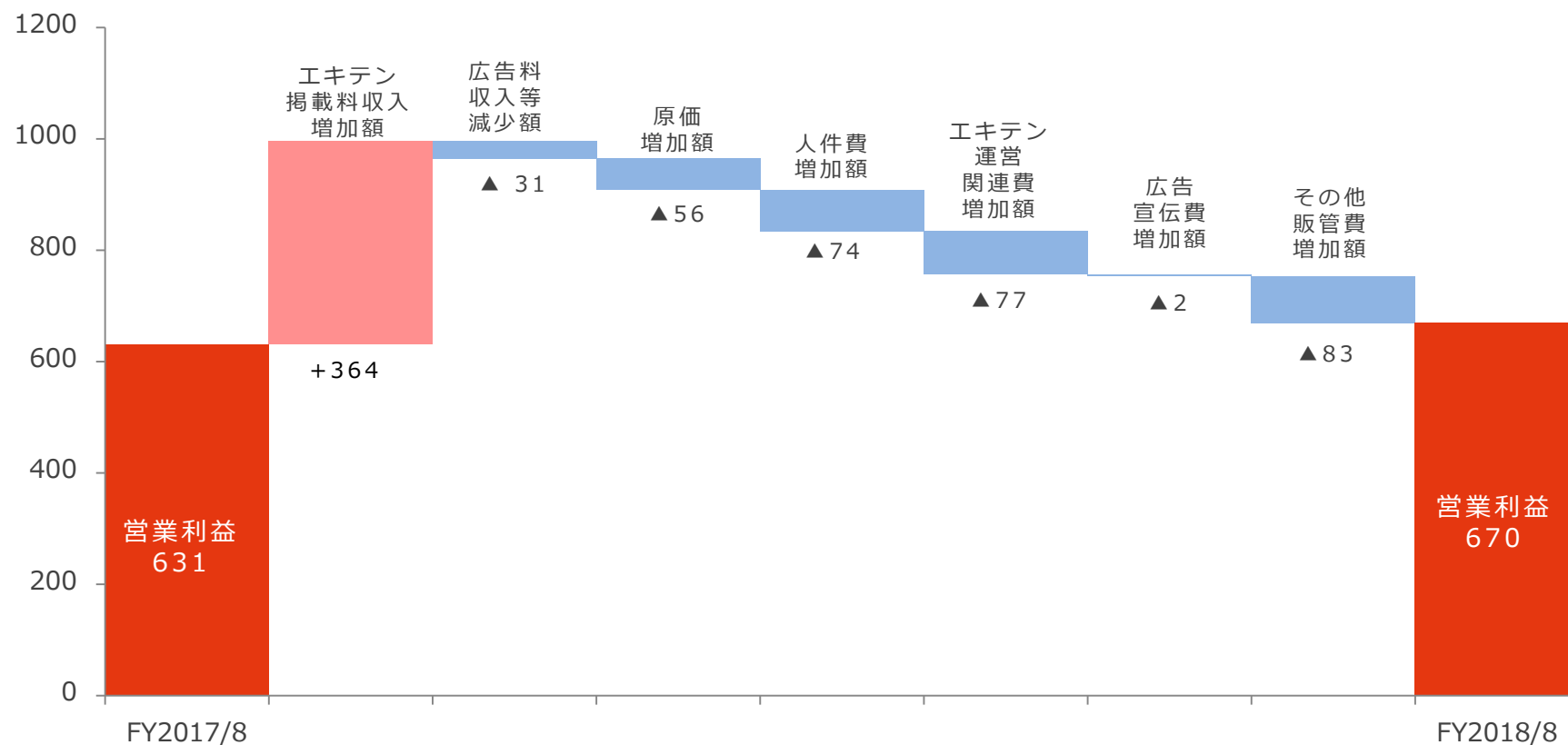
(単位：百万円)



■ 人員増による人件費の増加、外注費、移転に伴う費用や賃料増加により販管費が増加したが、売上増により吸収して営業利益は過去最高を更新。

## 通期営業利益の増減分析

(単位：百万円)



- 売上高は、前期 4 Q 比では増加したが、今期 3 Q 比では微増に留まった。
- 営業利益は、販管費が増加したため前期 4 Q 比・今期 3 Q 比ともに減益。
- 純利益は、投資有価証券評価損の影響。

(単位：百万円)	2018年8月期 4Q実績	2017年8月期 4Q実績	前年同期比	2018年8月期 3Q実績	前四半期比
売上高	<b>614</b>	<b>578</b>	+6.4%	611	+0.5%
売上総利益	<b>546</b>	<b>525</b>	+3.9%	546	+0.0%
販管費	<b>391</b>	<b>334</b>	+17.1%	376	+4.1%
営業利益	<b>154</b>	<b>191</b>	▲19.1%	169	▲7.4%
営業利益率	<b>25.2%</b>	<b>33.1%</b>	▲7.9pt	27.7%	▲2.5pt
経常利益	<b>157</b>	<b>194</b>	▲18.8%	173	▲7.6%
純利益	<b>63</b>	<b>135</b>	▲52.9%	109	▲37.6%



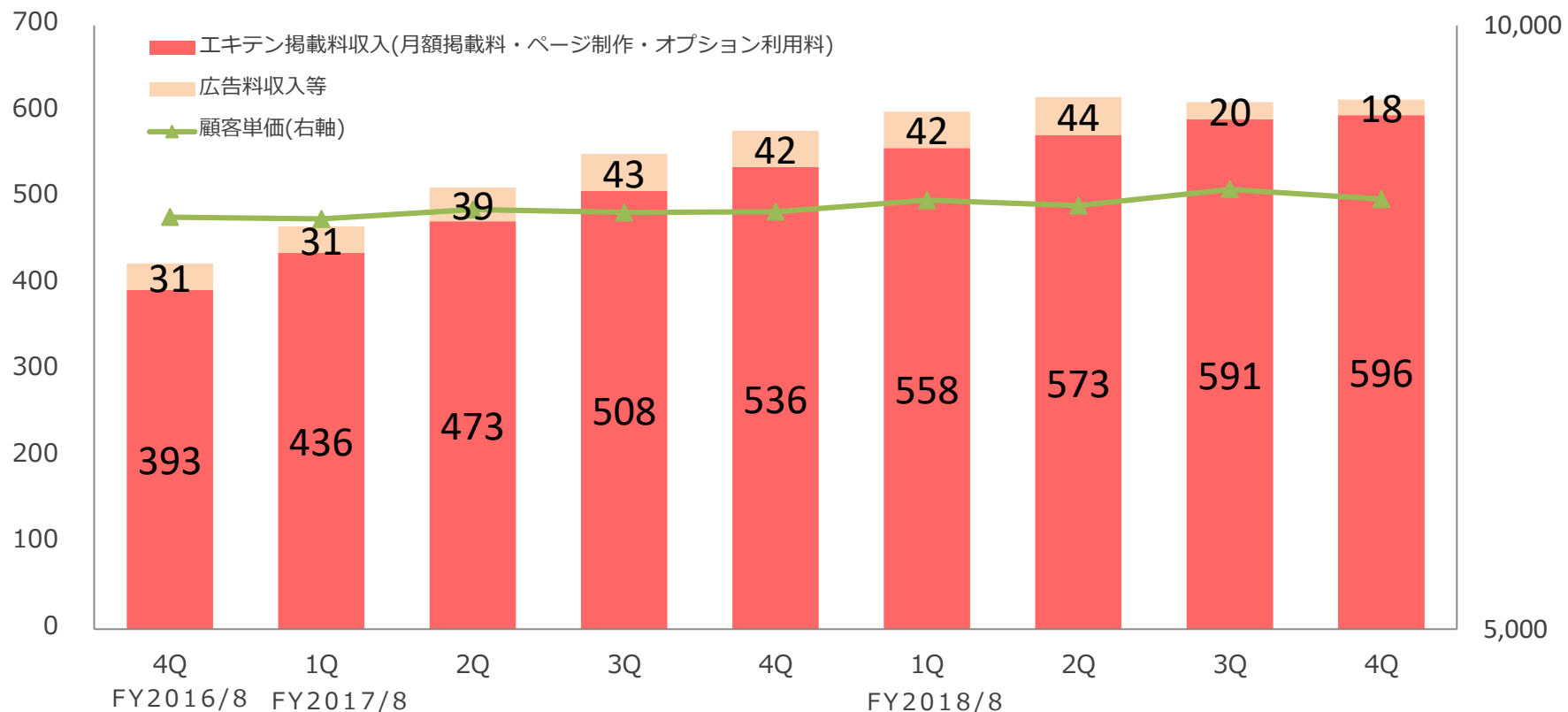
- 広告収入は、3 Q以降 **エキテン内の広告掲載枠の見直しに伴い減少が継続。**

(サイトUI/UXは改善)

- 顧客単価は、若干の増減はあるものの期を通じて安定的に推移。

## 売上高内訳推移

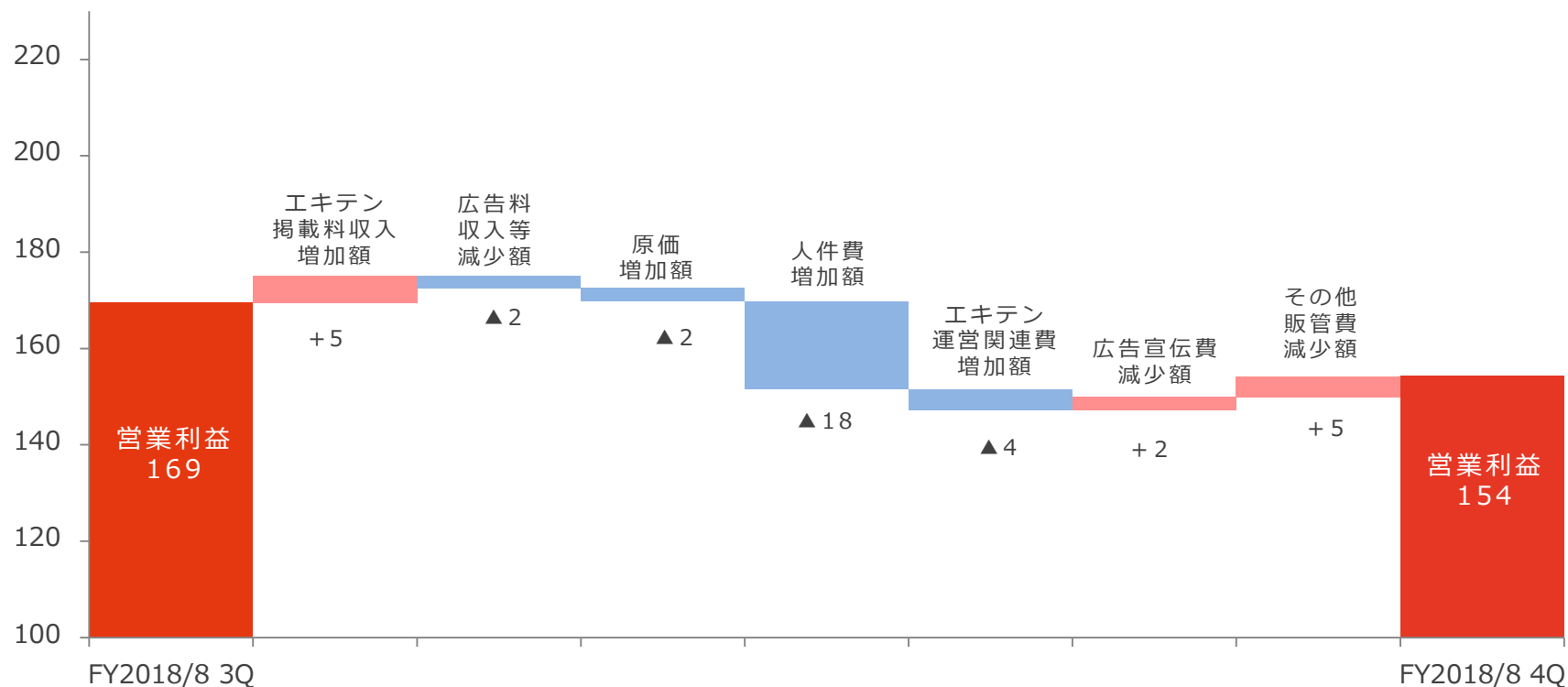
(単位：百万円)



- 売上高は微増である一方、人件費（賞与引当金の見積差異の影響、採用教育費 等）を主因に販管費が増加したため営業減益。

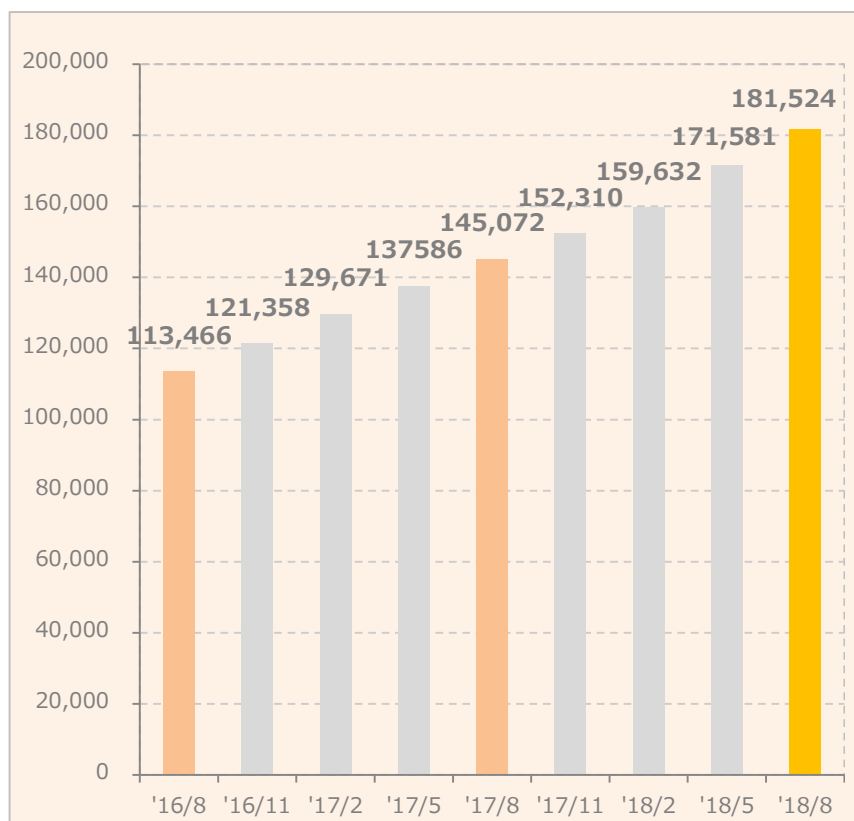
## 四半期営業利益の増減分析

(単位：百万円)

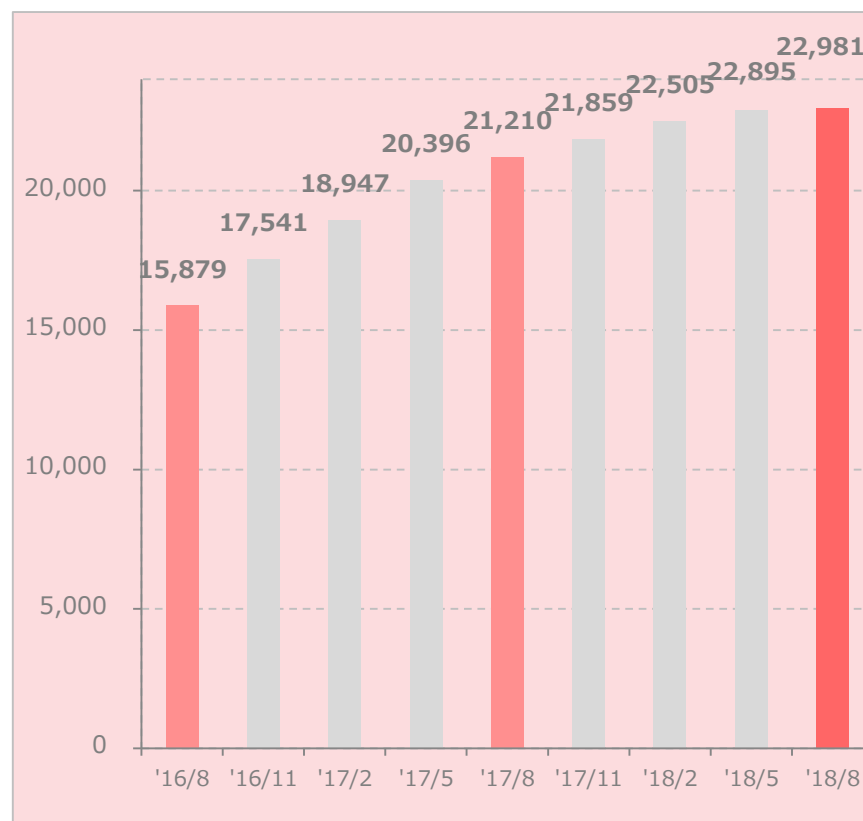


- 4 Qの無料掲載店舗の純増数は**9,943店**、有料掲載店舗の純増数は**86店**。
- 無料掲載店舗数は、施策（ダイレクト・マーケティング等）の効果により新規獲得店舗数は順調に推移。
- 有料掲載店舗数は、解約件数は3Qと同水準となる一方、受注が更に伸び悩んだ。  
→キャンペーン縮小、および店舗の集客効果が下がってきたこと等の影響

## 無料掲載店舗数推移



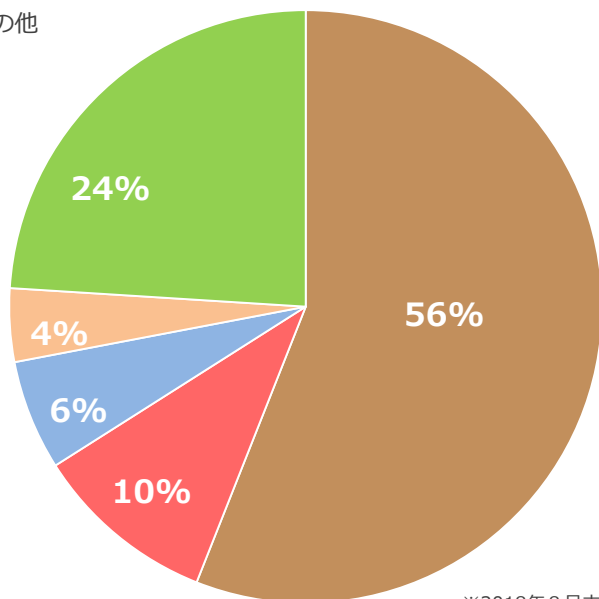
## 有料掲載店舗数推移



- 無料・有料掲載店舗増加による情報充実度の上昇、知名度向上等により業界内での地位を確立。

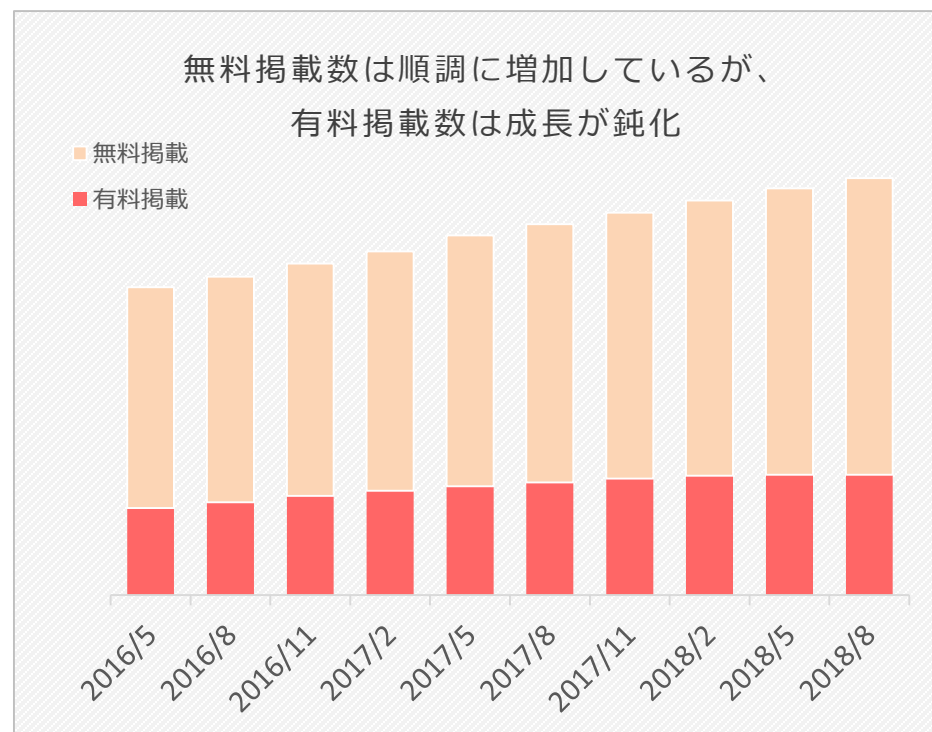
## エキテン 有料掲載ジャンル

- 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



※2018年8月末現在

## リラクジャンルの深耕状況

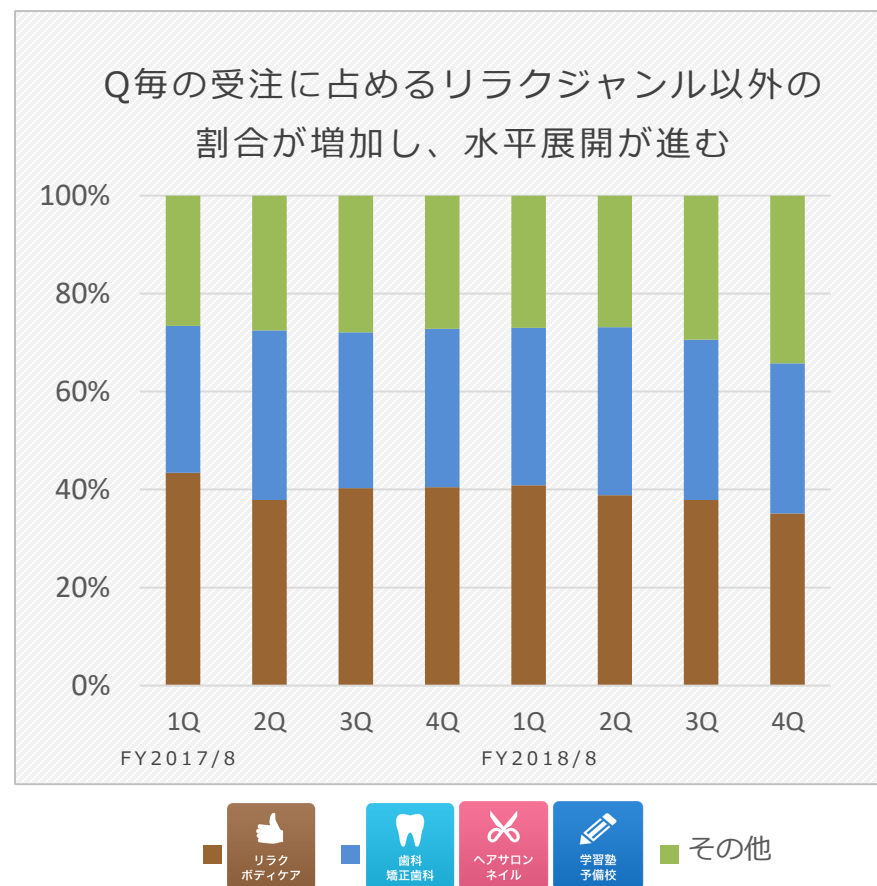


## ■ グルメ等の注カジャンル以外の店舗で伸びが見られた。

### 業種展開の方針



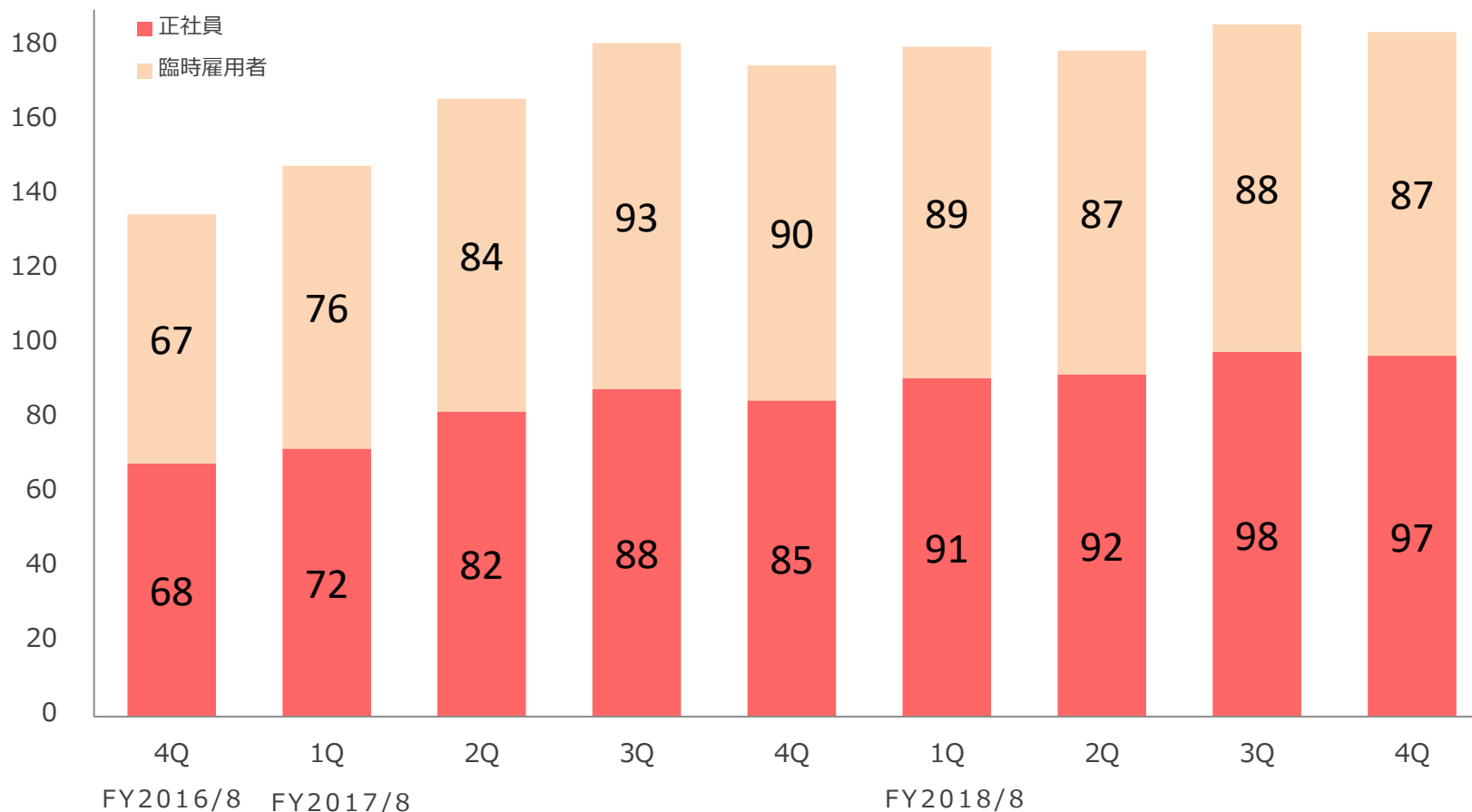
### 四半期毎のジャンル別新規受注割合



- 人員数は、正社員および臨時雇用者ともに横ばいで推移。
- 2019年9月期は、事業の成長スピードに合わせて採用を抑制。

## 従業員数推移

(単位：人)



- 現預金の増加等により流動資産が228百万円増加
- 移転に伴う付属設備の増加等により有形固定資産が72百万円増加。
- 投資有価証券の購入等により投資その他資産が123百万円増加。
- 利益剰余金の増加等により純資産が391百万円増加。

(単位：百万円)	2017年8月末	2018年8月末	増減
流動資産	2,394	2623	+ 228
有形固定資産	7	80	+ 72
無形固定資産	14	11	▲ 3
投資その他資産	352	476	+ 123
<b>総資産合計</b>	<b>2,769</b>	<b>3,191</b>	<b>+ 421</b>
流動負債	375	374	▲ 1
固定負債	—	31	+ 31
純資産	2,394	2,786	+ 391



Chapter 2.

---

中期経営計画

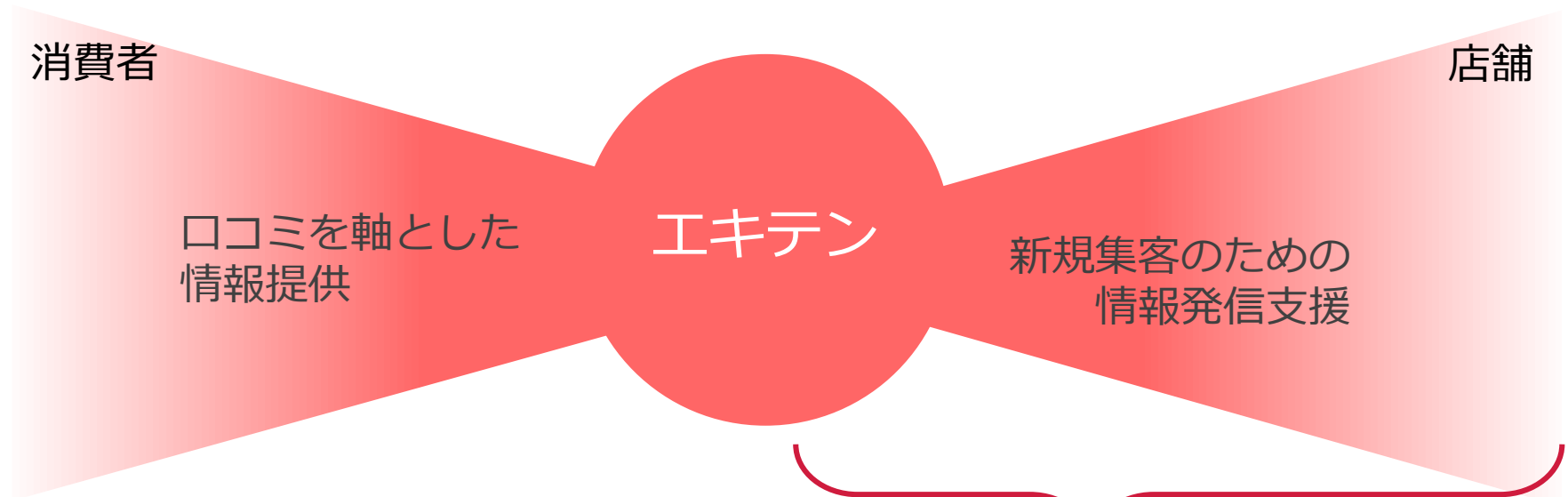


	表出した課題	課題解決に向けたアプローチ
営業・マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 集客効果を上回る店舗増 ⇒集客効果の改善、店舗の増加ペースの見直しが必要</li> <li>・ 短期キャンペーンの拡大 ⇒受注減少と解約増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 店舗数のみを追うのではなく、機能追加による「ARPU増×店舗増」で持続的な成長を目指す方針に変更</li> </ul>
企画・開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 運用全体が高コスト化</li> <li>・ 企画～開発のスピード低下 ⇒技術的負債の改善が必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 短期集中で技術的負債を解消</li> <li>・ 効率改善を最優先</li> </ul>

- ・ 当初想定していたエキテンの成長ペースを見直す必要がある
- ・ FY2019は持続可能な成長実現のための土台づくりと位置づける

## コア・コンピタンス

一気通貫のサービスづくり体制 × ローコストオペレーション  
→低価格のサービス提供



エキテンの強み = 店舗へのサービス提供に係る部分

- ・ サービス開発～販売までスピーディに行える一気通貫でのサービス体制
- ・ 各種業務ツールの内製によるローコストオペレーション



主に技術的負債がボトルネックとなっており、  
改善して本来の強みを取り戻す必要がある

ミッション

世界を、活性化する。

中期  
事業ビジョン

エントリー層の中小事業者に向けた低価格ITサービス  
を提供し、日本の経済を活性化する。

中期  
経営戦略

## 1. エキテン事業の持続的成長

新機能追加による  
ARPU向上

×

販売チャネル拡充による  
有料会員増

## 2. コア・コンピタンスの再生・強化

システム基盤・開発環境の再整備

## 3. 中小事業者に向けた新たなサービス展開

新規事業創出・M&A推進

## 新機能追加によるARPU向上

店舗の新規集客のみをサポートする方針から、予約等の新機能追加による顧客の定着化を支援してARPU向上を図る



## 販売チャネル拡充による有料会員増

業界事情に即した販売チャネル拡充を進め、会員店舗増を図る



国内最大級の中小事業者向けプラットフォームとして  
持続可能で着実な成長を図る

## システム基盤・開発環境の再整備

リファクタリング推進によりエキテン成長のボトルネックを取り払いつつ、  
中長期を見据えた企画・開発体制の低コスト化・柔軟性確保に取り組む

リファクタリング推進

外部リソース活用

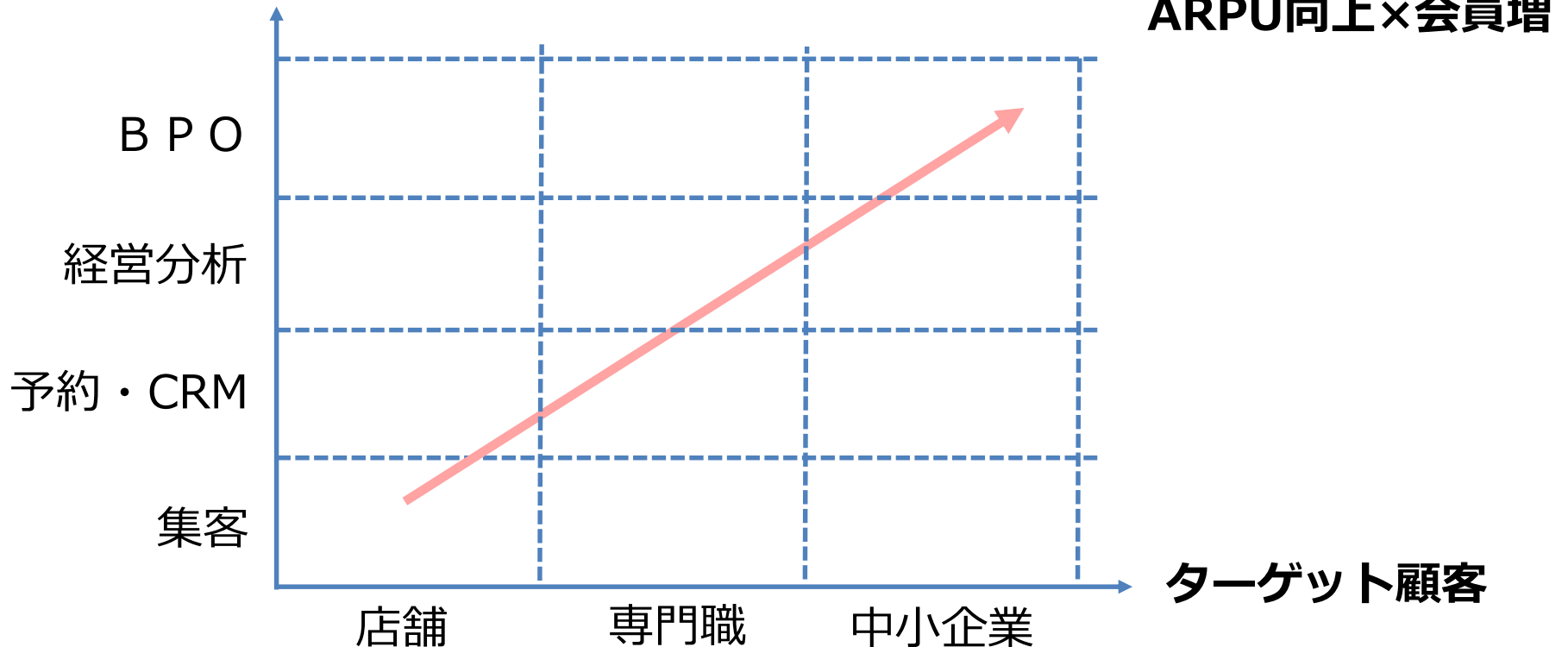
開発  
効率向上

商品改善  
スピードUP

## 新規事業創出・M&A推進

店舗×集客の領域からターゲット顧客と業務分野を広げ収益を拡大させる  
各領域はアライアンス、新規事業、M&Aによりサービスを提供していく

### 業務分野



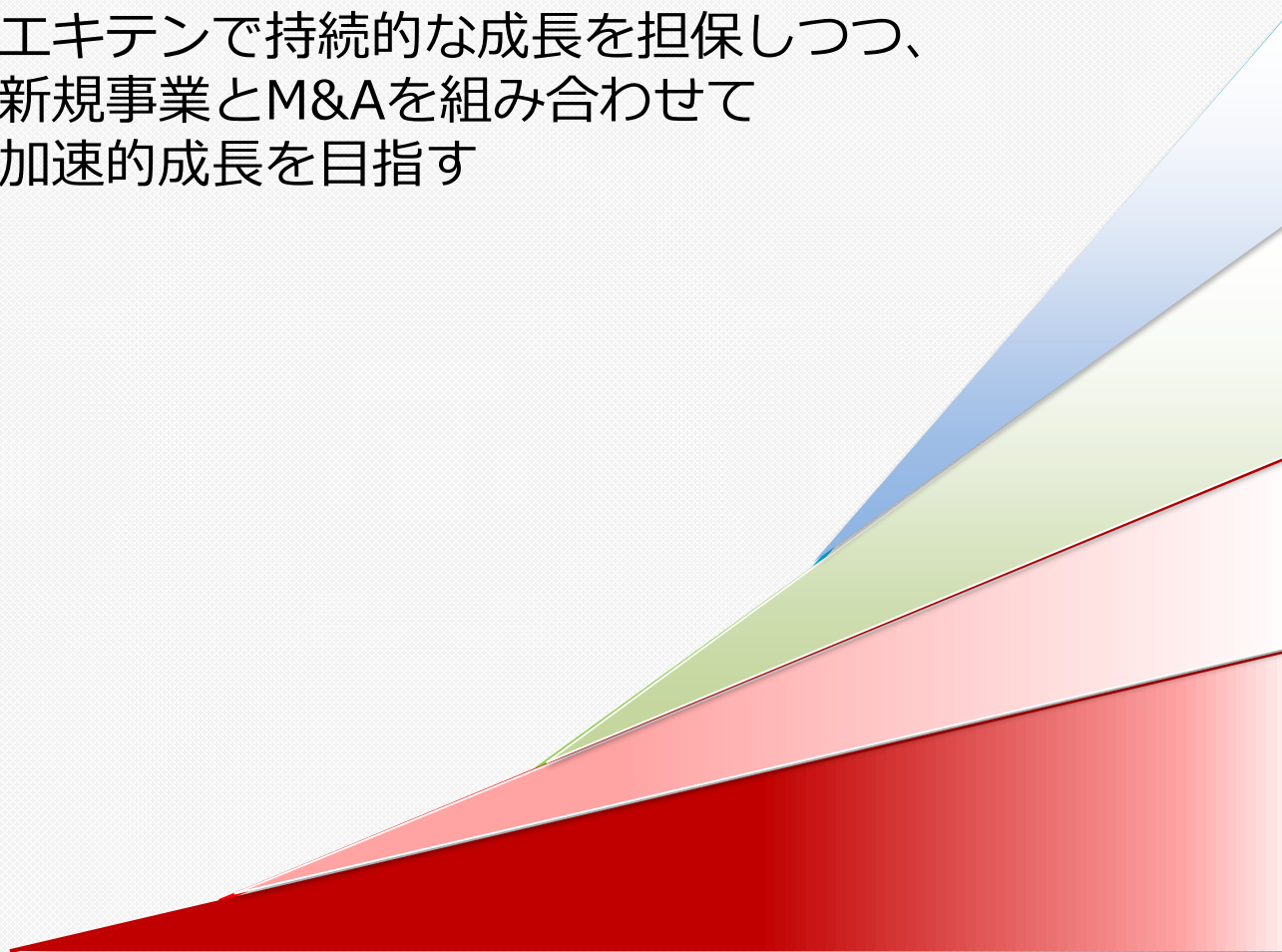
エキテンで持続的な成長を担保しつつ、  
新規事業とM&Aを組み合わせ  
加速的成長を目指す

M&A

新規事業

エキテン  
ARPU上昇

エキテン  
店舗数拡大

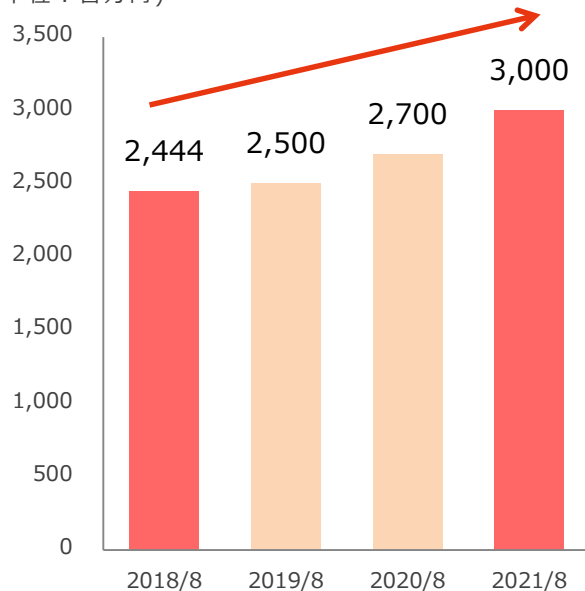


## 事業基盤の確立に優先的に取り組んで、次の成長フェーズを迎える足掛かりを確保

- 2021年8月期には売上高30億円、営業利益8億円、有料店舗数28,000店を目指す。
- 機能追加による「ARPU増×店舗増」で、持続的な成長を目指す。
- 2019年8月期～2020年8月期は技術的負債の解消に向けて集中的に投資を行う。

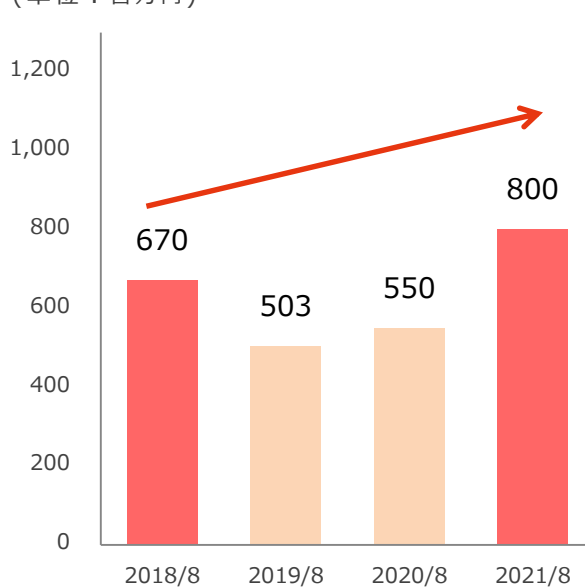
### 売上推移

(単位：百万円)



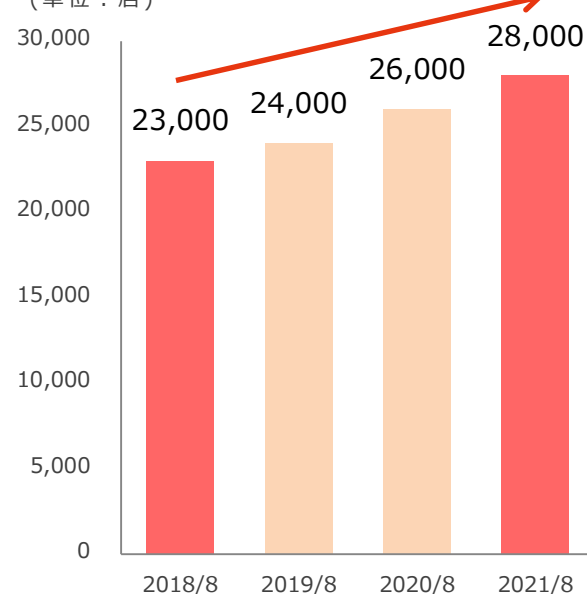
### 営業利益推移

(単位：百万円)




### 有料店舗推移

(単位：店)





Chapter 3.



---

2019年8月期 決算見通し

- 有料掲載店舗の増加数は保守的に想定しており、その結果売上高は25億円(前年+2.3%)を見込む。
- 技術的負債の解消に向けての集中的な投資、業務効率の改善への対応に時間がかかる事等の影響により販管費の増加を見込んだ結果、営業利益は5.0億円(前年比▲25.0%)と減益となる見通し。

	2018年8月期 実績	2019年8月期 計画	対前年比
(単位：百万円)			
売上高	2,444	<b>2,500</b>	+2.3%
営業利益	670	<b>503</b>	▲25.0%
営業利益率	27.4%	<b>20.1%</b>	▲7.3pt
経常利益	685	<b>519</b>	▲24.3%
当期純利益	395	<b>332</b>	▲16.0%
期末有料掲載店舗数(店)	22,981	<b>24,000</b>	+1,019店

## 業績予想の前提となる事項について

### 1 売上高および売上原価

- 売上高  
新たな販売施策、ARPU向上に向けたサービス開始まで時間がかかる事を考慮
- 売上原価  
原価率は前期と同様の水準を想定

### 2 販管費

- 人件費 +約0.8億円  
技術的負債の影響によって、業務効率の悪化や運用コストの上昇により費用増  
(営業・管理部門等については、増員せずに効率化を徹底)
- 開発費用 +約0.5億円  
技術的負債の解消を図るために集中的に投資を行って、今後の機能追加や付加価値向上に迅速に対応出来る体制を構築
- 広告宣伝費・新規事業 +0.3億円  
将来の成長に繋がる投資は今後も積極的に実施

Chapter 4 .

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 ----- 97名（他、臨時雇用者数87名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2018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

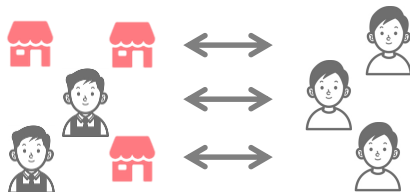


お店がユーザーに認知されず  
来店数が減少する問題を解決

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

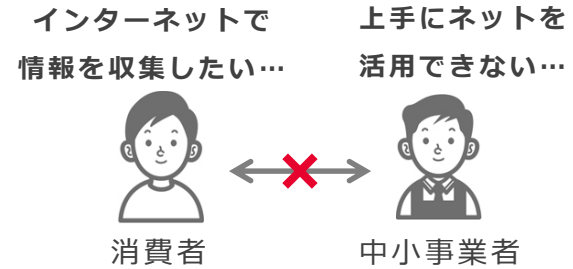
#### 世界を活性化



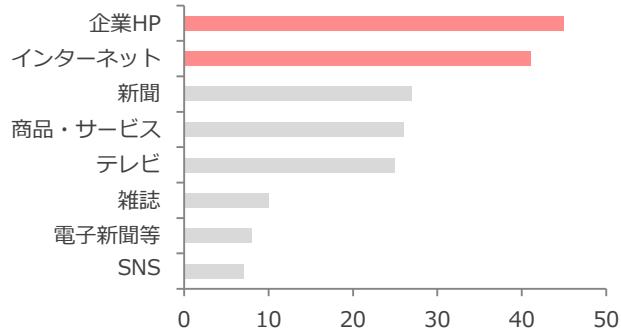
地域~世界を元気に

## 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

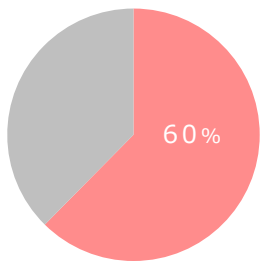


### 商品・サービス内容の情報源



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

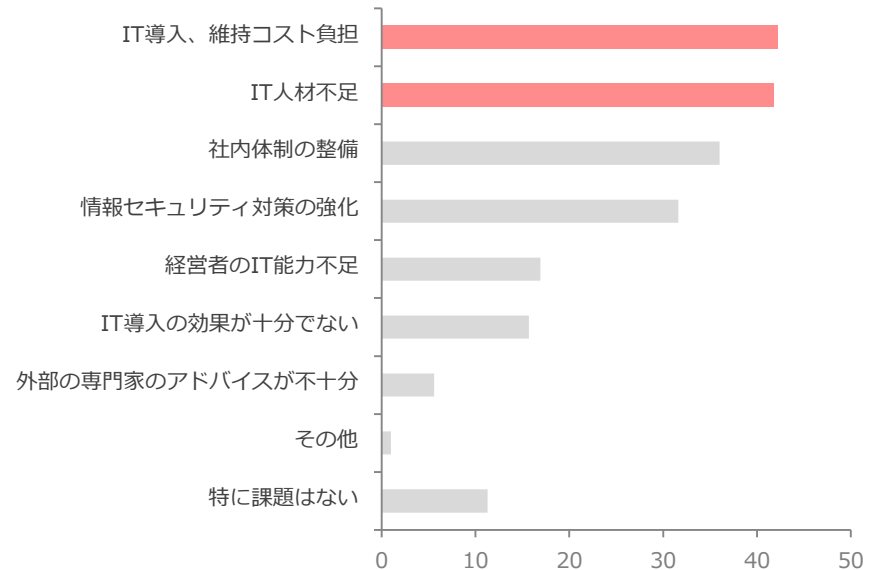


6割がITの導入・活用を重要であると認識

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

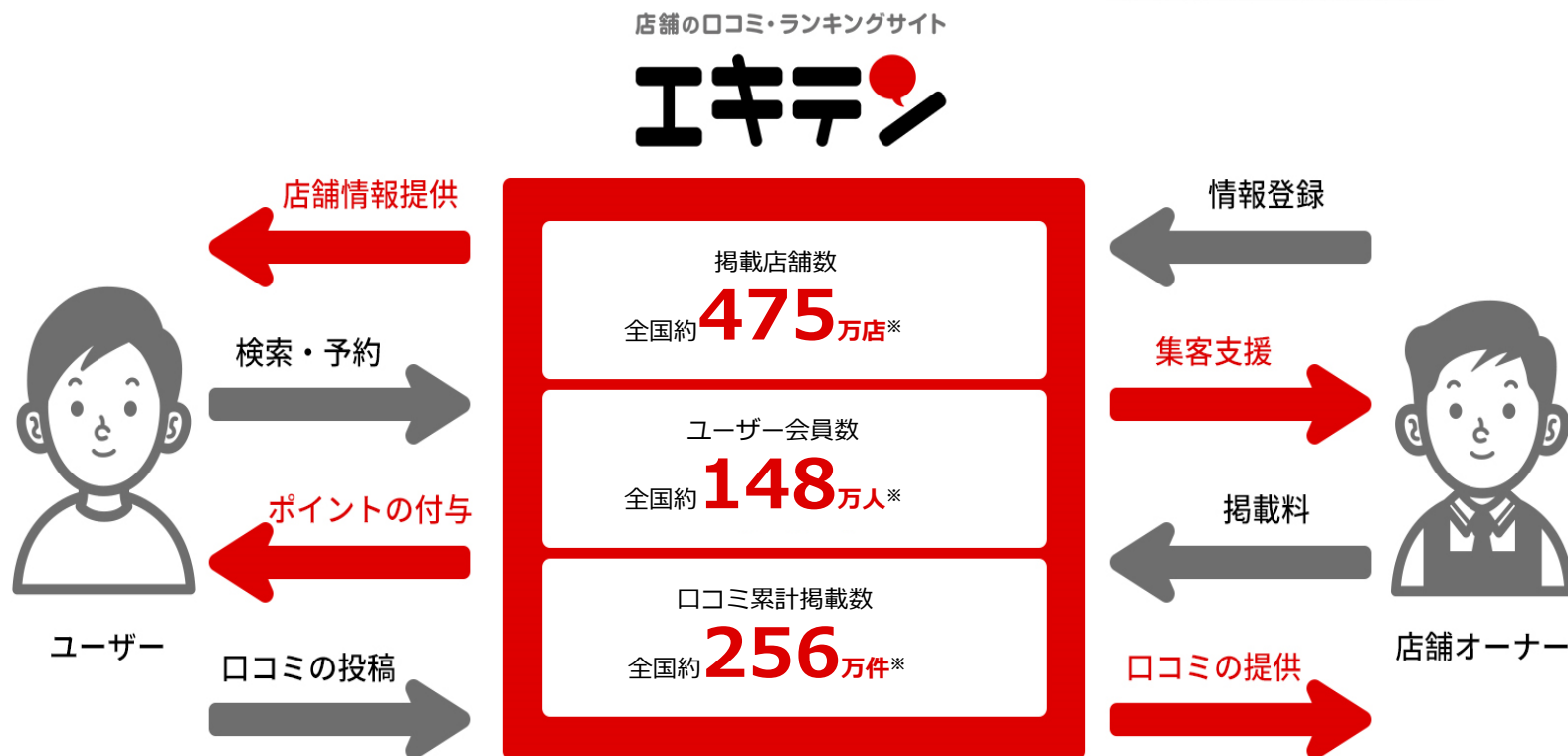


一般財団法人焼香総合研究所「中小企業のIT活用」2016年3月

## 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475万店舗、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



※2018年8月現在



## オールジャンル475万店舗、150業種以上を網羅

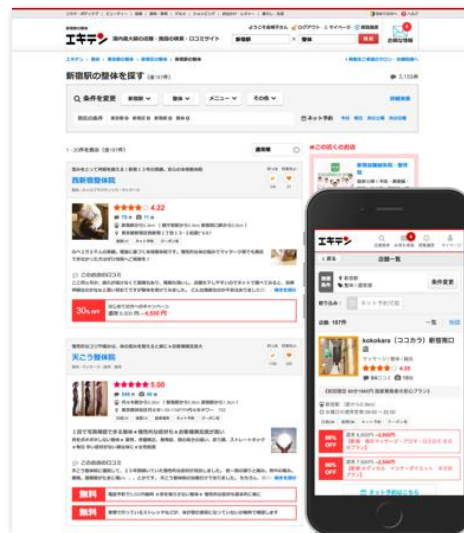
日常生活をすべてカバーするお店情報



### 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475万店舗、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.38

Chapter 5 .



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	-	-	○

# 「エキテンかんたん予約」の概要

有料店舗会員(現時点でリラク・ボディケアジャンルのみ対象)に無料で提供。

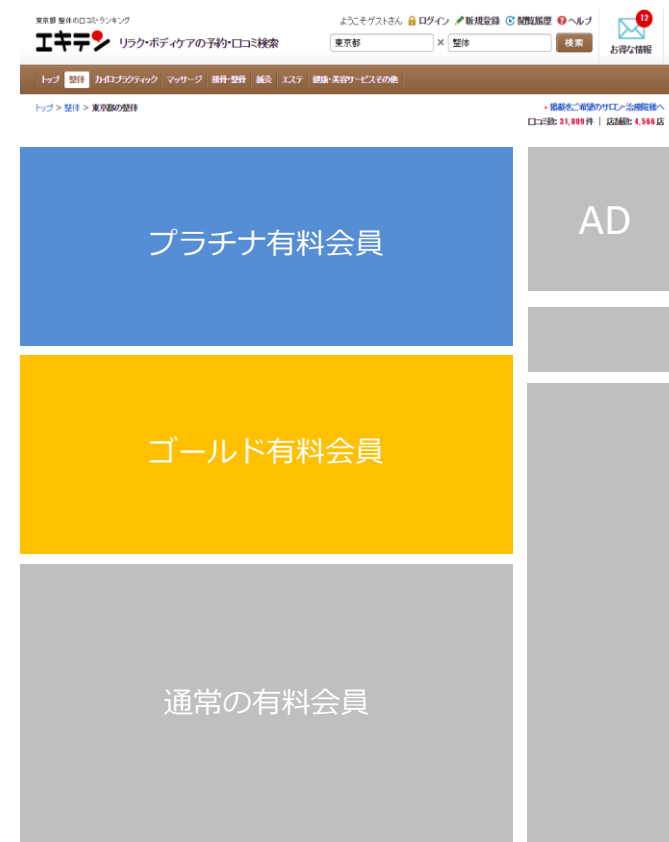
機能・特徴	説明
初期費用&月額費用0円	無料で利用可能。
マルチデバイス対応	PC・タブレット・スマホ全てのデバイスで最適な画面を提供。
24時間予約受付	24時間 365日 予約を受け付け可能。
自社サイト連携	店舗公式サイトに「エキテンかんたん予約」への誘導ボタン（バナー）の設置可能。
即時予約	予約は全て即時予約として受付。
顧客管理	データベースで顧客情報管理。
メッセージ機能	管理画面上でお客様へのメッセージ配信が可能。
自動メール配信	サンキューメールやリマインドメール配信でキャンセルを未然防止。 来店ユーザーへの口コミ投稿の促進も可能。



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。