

2019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1部

2019年1月10日

Chapter 1.

2019年8月期 第1四半期決算概要

Chapter 2.

2019年8月期 通期業績予想

Chapter 3.

当社の成長戦略

Chapter 4.

当社の概要

Chapter 5.

参考資料

Chapter 1.



2019年8月期 第1四半期決算概要

1

本第1四半期は売上5.94億円、営業利益は1.54億円となり、前Q比減収も利益は維持

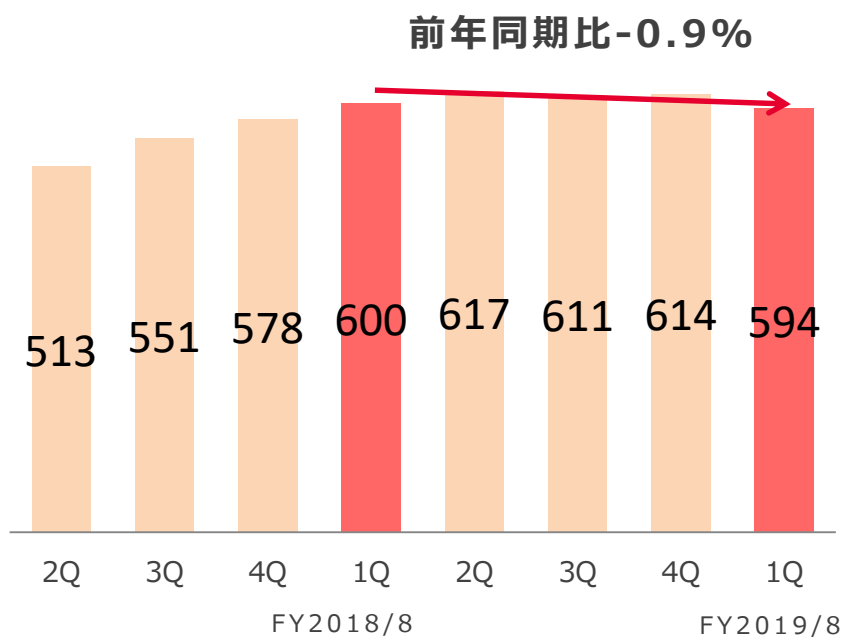
売上高は有料店舗会員数の伸び悩みと、広告売上高の減少により減収。
営業利益については、原価・人件費・販売管理費等の低減により維持。

2

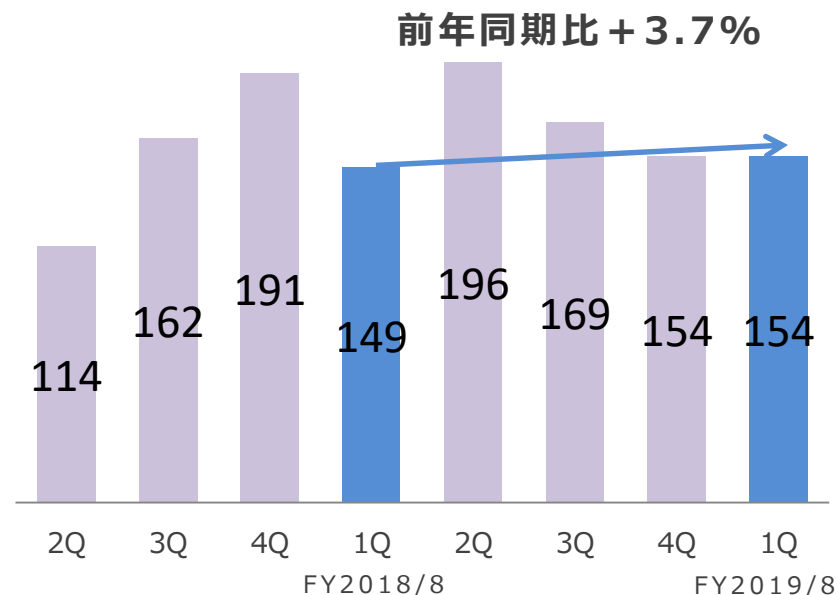
無料掲載店舗は190,549店(9,025店増加)、有料掲載店舗は22,769店(212店減少)

無料掲載店舗は順調に増加。
有料掲載店舗は受注の伸び悩み、および解約数の増加により純減。

売上高推移 (単位: 百万円)



営業利益推移 (単位: 百万円)



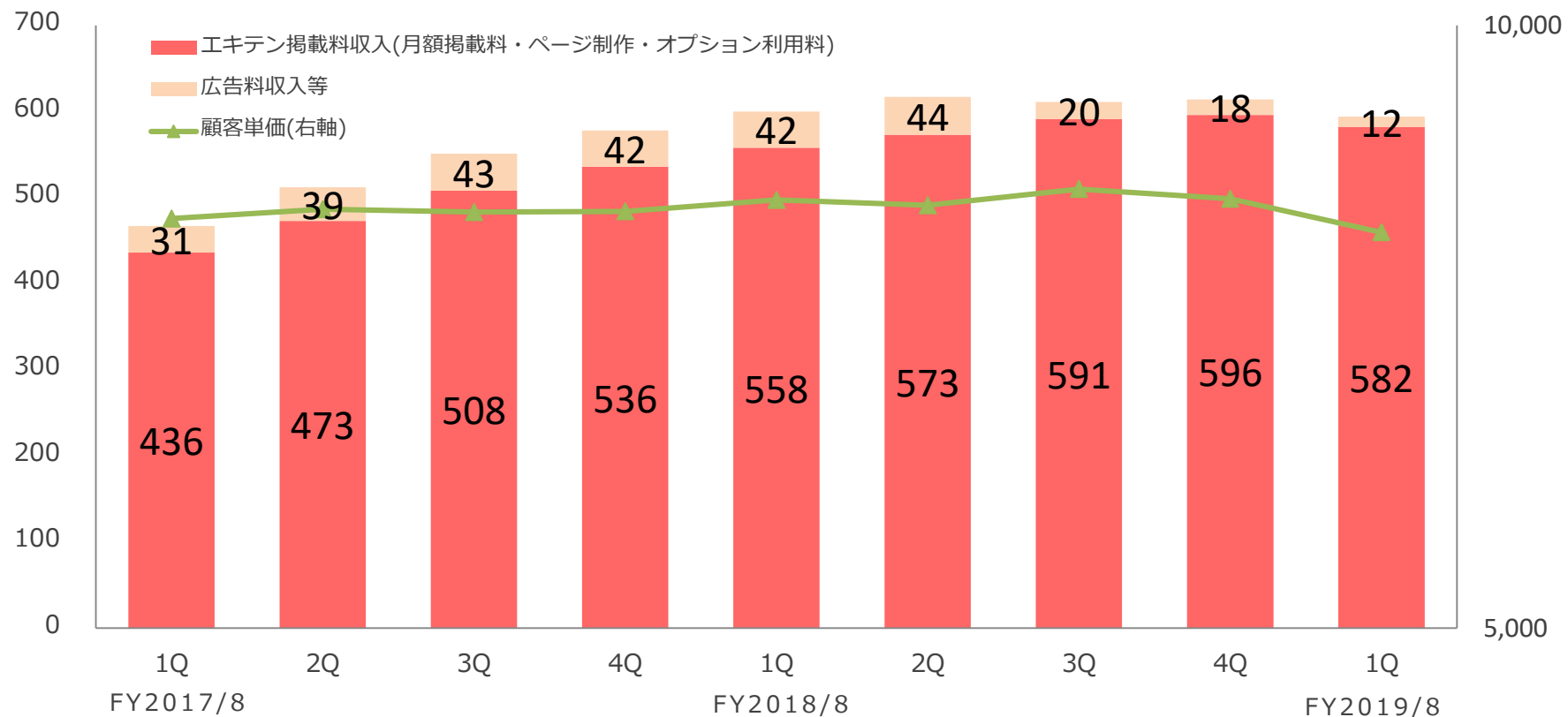
- 対前年同四半期比（1Q）では、売上高は微減だったが、販管費の減少（昨年1Qは移転による一過性の増加があった）により営業利益は増加。
- 対前四半期比（4Q）では、売上高は減少したものの、原価及び販管費の減少（採用費・外注費等）により営業利益は同水準となった。

(単位：百万円)	2019年8月期 1Q実績	2018年8月期 1Q実績	前年同期比	2018年8月期 4Q実績	前四半期比
売上高	594	600	▲0.9%	614	▲3.3%
売上総利益	534	541	▲1.3%	546	▲2.1%
販管費	379	392	▲3.2%	391	▲3.0%
営業利益	154	149	+3.7%	154	±0%
営業利益率	26.0%	24.9%	+1.1pt	25.2%	+0.8pt
経常利益	158	153	+3.2%	157	0.4%
純利益	102	99	+3.1%	63	+60.5%

- 有料掲載店舗会員の減少により掲載料収入が減少。
- 広告収入は、エキテン内の広告掲載枠の見直しに加え、サイト流入減少に伴い低下傾向が続く。
- オプションプランの解約により顧客単価が低下。

売上高内訳推移

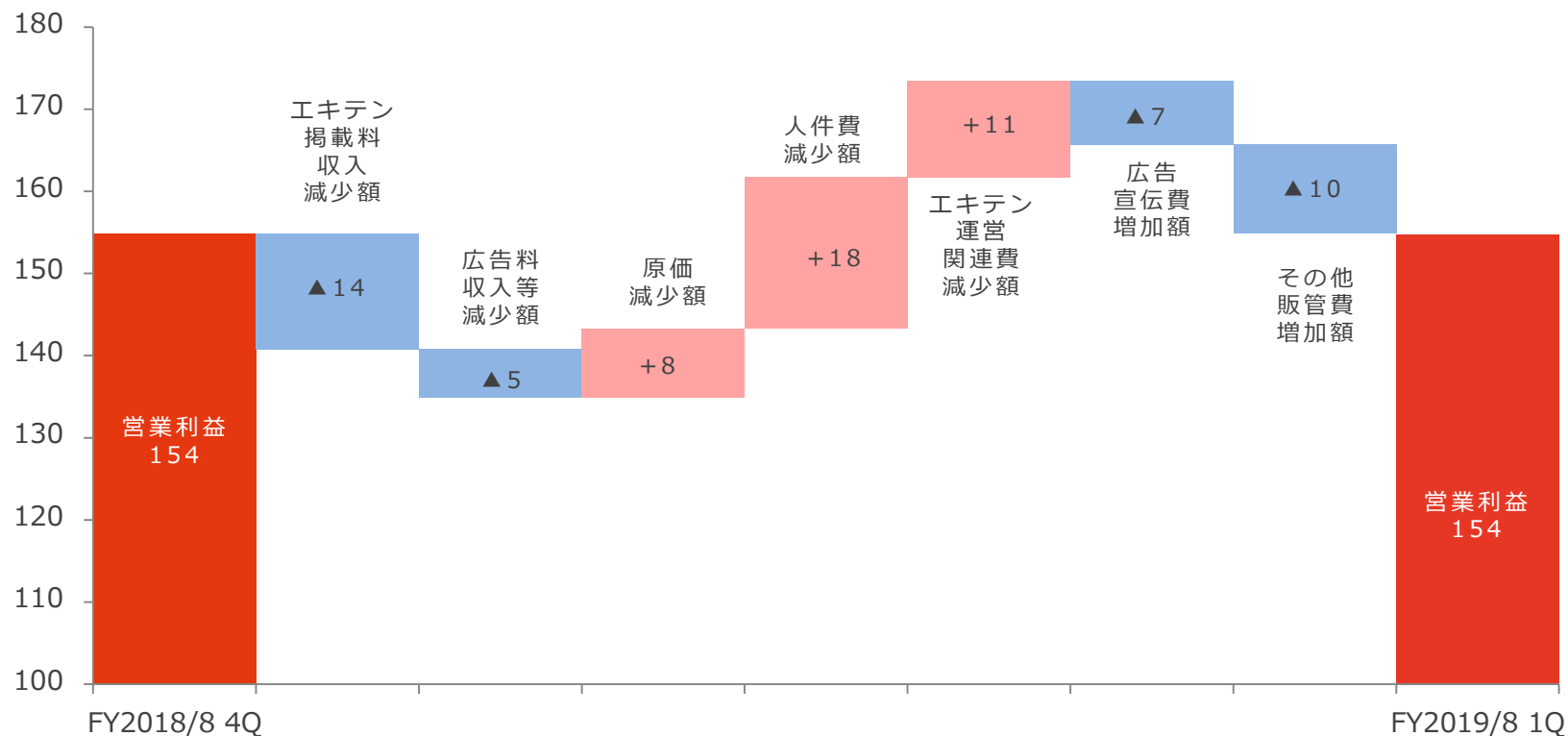
(単位：百万円)



- 売上高は減少したものの、原価、人件費、エキテン運営関連費（外注費等）の減少により営業利益は維持。

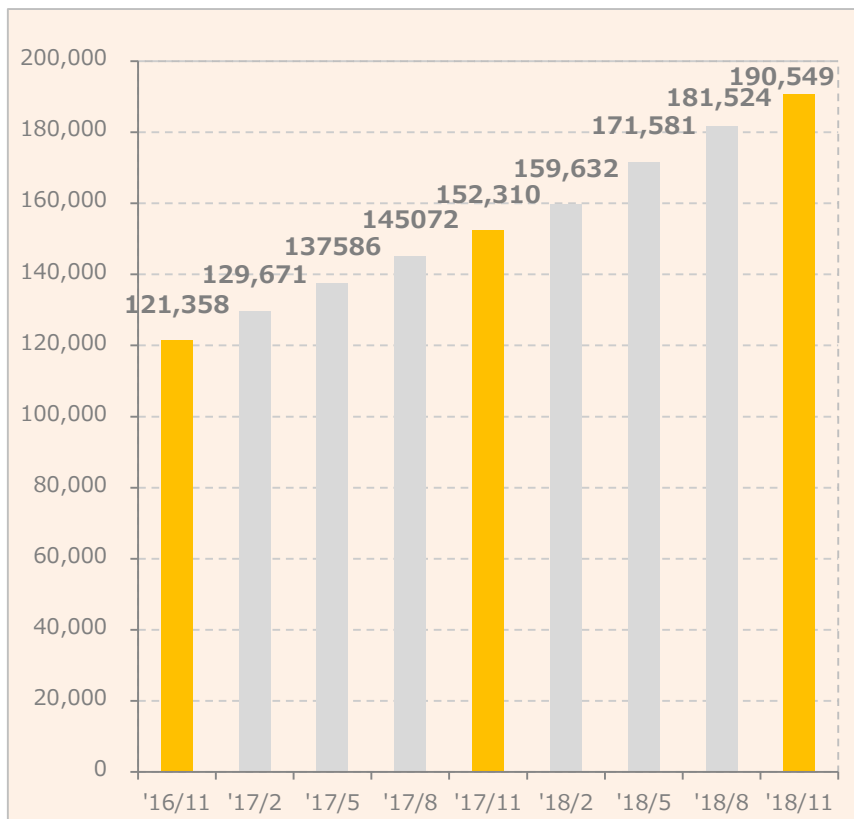
四半期営業利益の増減分析

(単位：百万円)

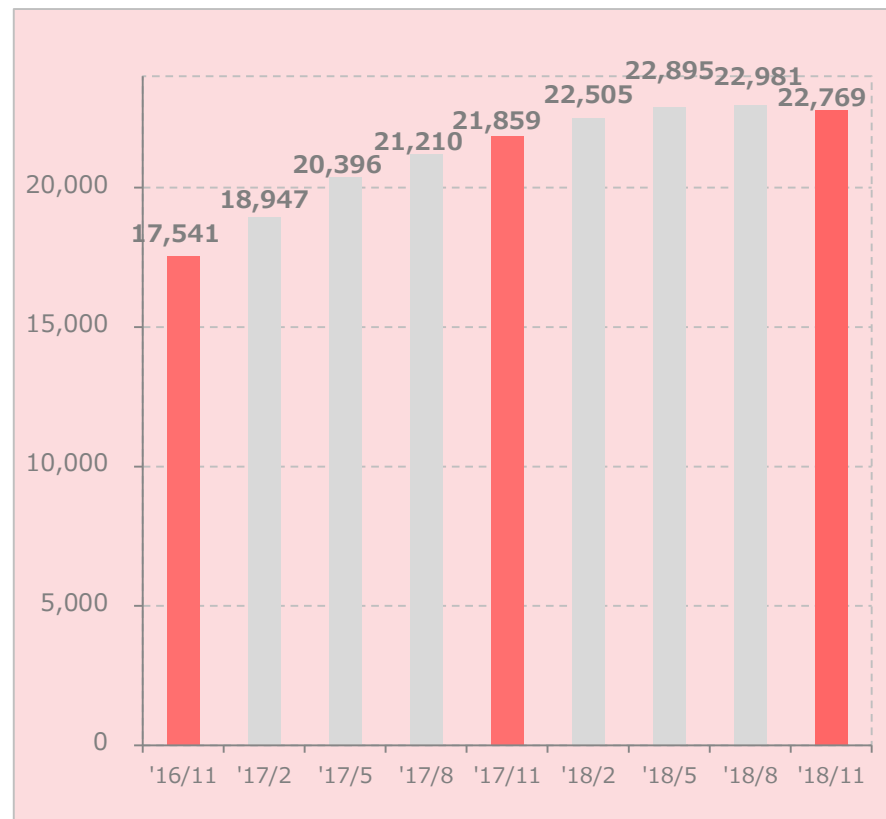


- 4 Qの無料掲載店舗の純増数は**9,025店**、有料掲載店舗の純減数は**212店**。
- 無料掲載店舗数は、ダイレクトマーケティング、広告出稿により堅調な伸び。
- 有料掲載店舗数は、サイト流入の減少により店舗が集客効果を感じられにくい点が原因となり、解約数の増加に加え、受注数の低下により純減。

無料掲載店舗数推移



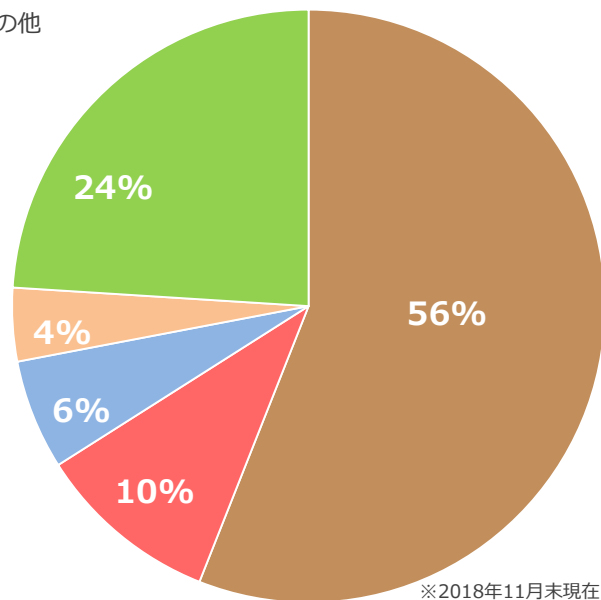
有料掲載店舗数推移



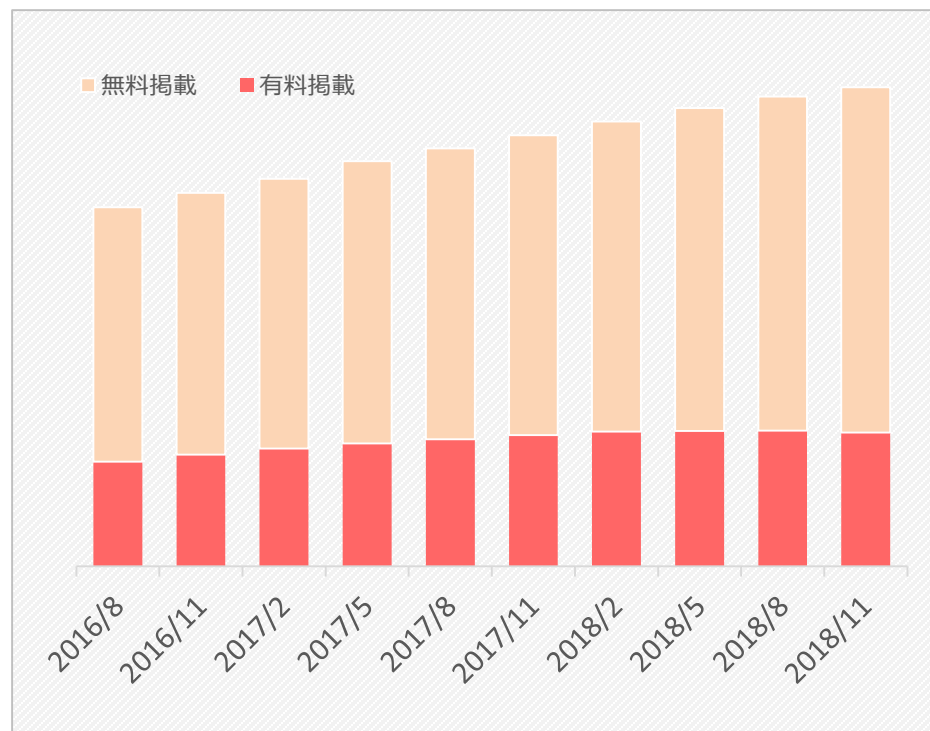
- 有料掲載店舗のジャンル構成（割合）に変化無し。
- リラクジャンルは、無料掲載数は順調に増加しているが有料掲載数は成長が鈍化。

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



リラクジャンルの深耕状況

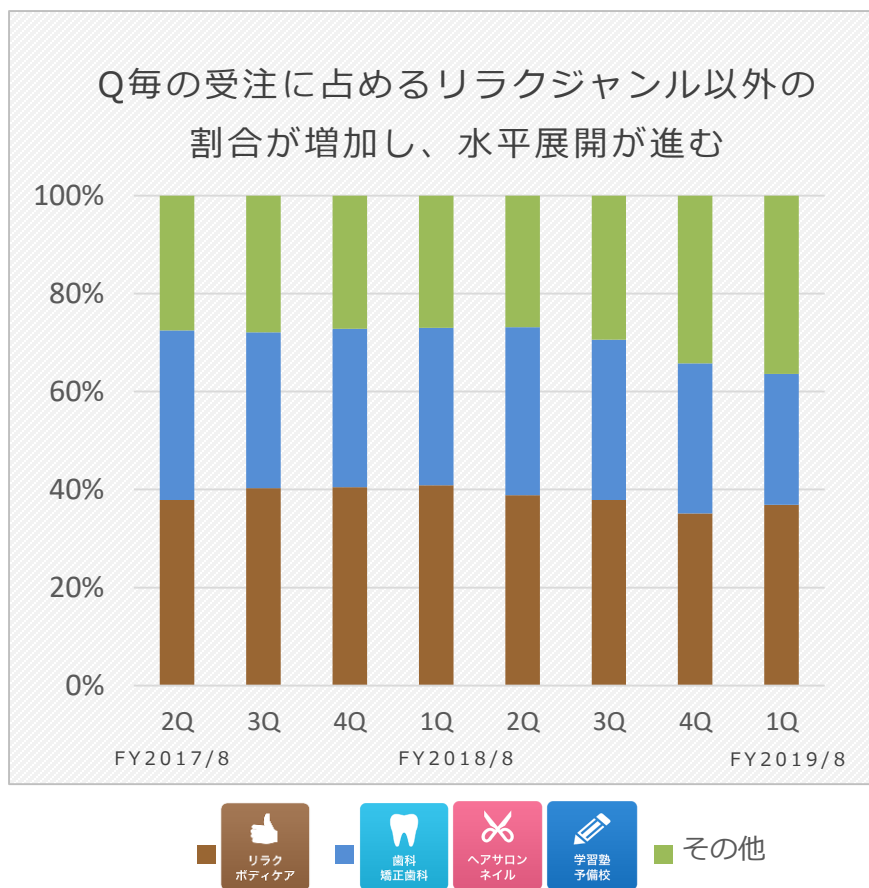


■ その他ジャンルにおいては、グルメが好調を維持。

業種展開の方針



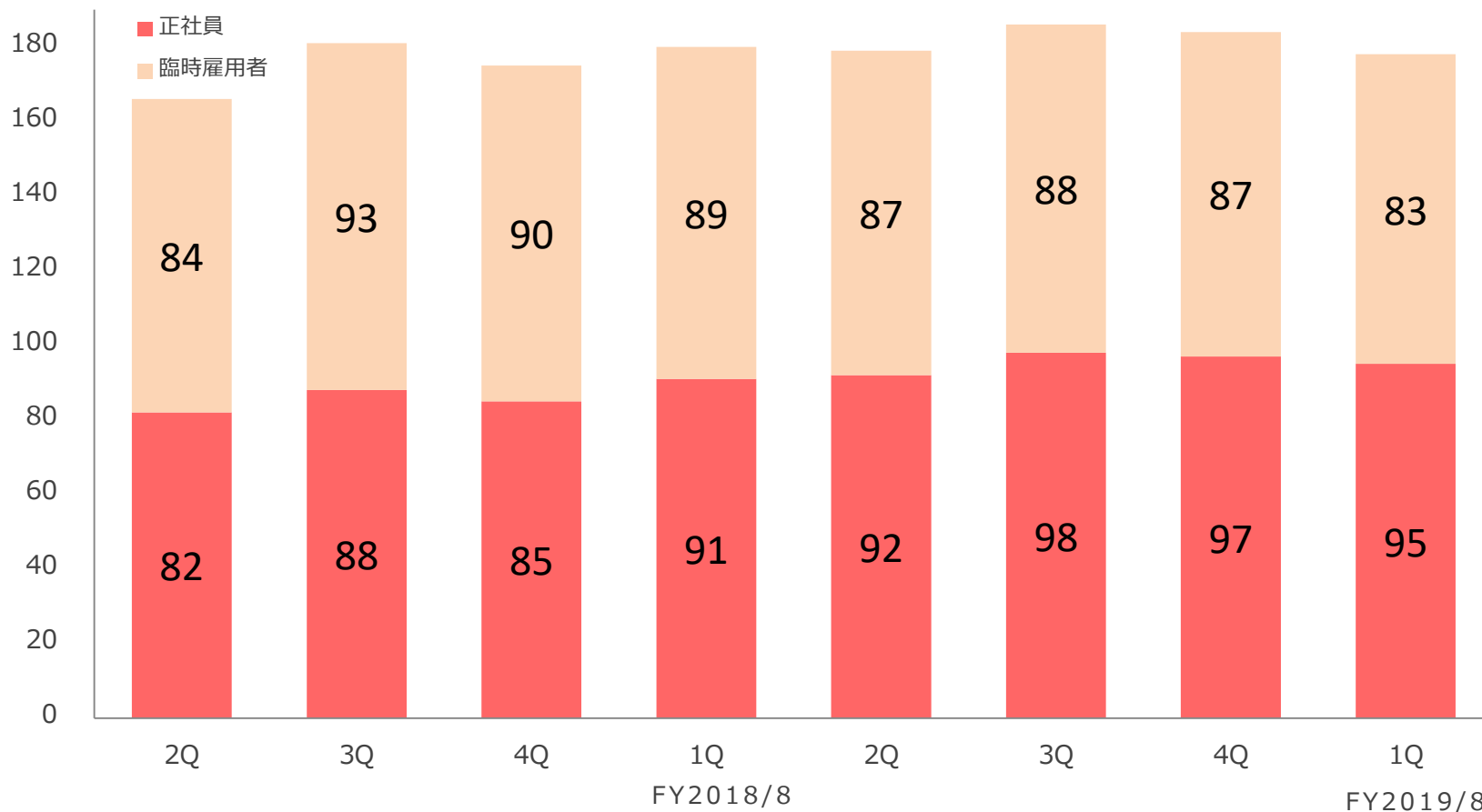
四半期毎のジャンル別新規受注割合



- 人員数は、正社員および臨時雇用者ともに微減。
- 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)



- 未払税金の減少等により流動負債が131百万円減少。
- 利益剰余金の増加等により純資産が102百万円増加。

(単位：百万円)	2018年8月末	2018年11月末	増減
流動資産	2,595	2,580	▲14
有形固定資産	80	78	▲2
無形固定資産	11	12	+1
投資その他資産	504	493	▲11
総資産合計	3,191	3,163	▲27
流動負債	374	243	▲130
固定負債	31	31	+0
純資産	2,786	2,888	+102

株式会社鎌倉新書との連携により葬儀社等の店舗情報提供開始




■ サービス概要

「いい葬儀」と提携している全国900社以上の葬儀社および紹介可能な4,500件以上の斎場・火葬場の情報をエキテンに掲載。

■ 狙い

- ・ エキテン→葬儀社・葬儀場等の葬儀ジャンルの掲載情報を充実
(サイトの網羅性とユーザー利便性の向上)
- ・ いい葬儀→エキテン経由での利用ユーザーの獲得

Chapter 2.



2019年8月期 通期業績予想

- 売上高の進捗率は予定を下回っているが、獲得有料店舗数の未達を挽回するべく施策の見直しを図る。
- 利益および利益率は、通期予想達成に向けて順調に推移。

(単位：百万円)	2019年8月期 1Q累計実績	2019年8月期 通期予想	通期進捗率
売上高	594	2,500	23.8%
営業利益	154	503	30.8%
営業利益率	26.0%	20.1%	-
経常利益	158	519	30.5%
純利益	102	332	30.8%
期末有料掲載数(店)	22,769	24,000	-

1 解約件数の低減

- 短期契約の縮小
1 Qから短期契約の受注は大きく減少しており、店舗当たりの受注単価は上昇傾向。
- 店舗の集客効果の改善
解約の主要な要因となっている店舗の集客効果を改善するために、サイト流入の回復に向けた施策を実施。（効果が現れるのは下期以降を想定）

2 受注の拡大

- ジャンルごとに最適化した営業体制の構築
ジャンルごとにLPを作成する等、それぞれのニーズに合った訴求を更に強化。
- キャンペーンの見直し
キャンペーン施策を見直して、オプションプランの利用増と定着化を図る。



Chapter 3.

当社の成長戦略

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

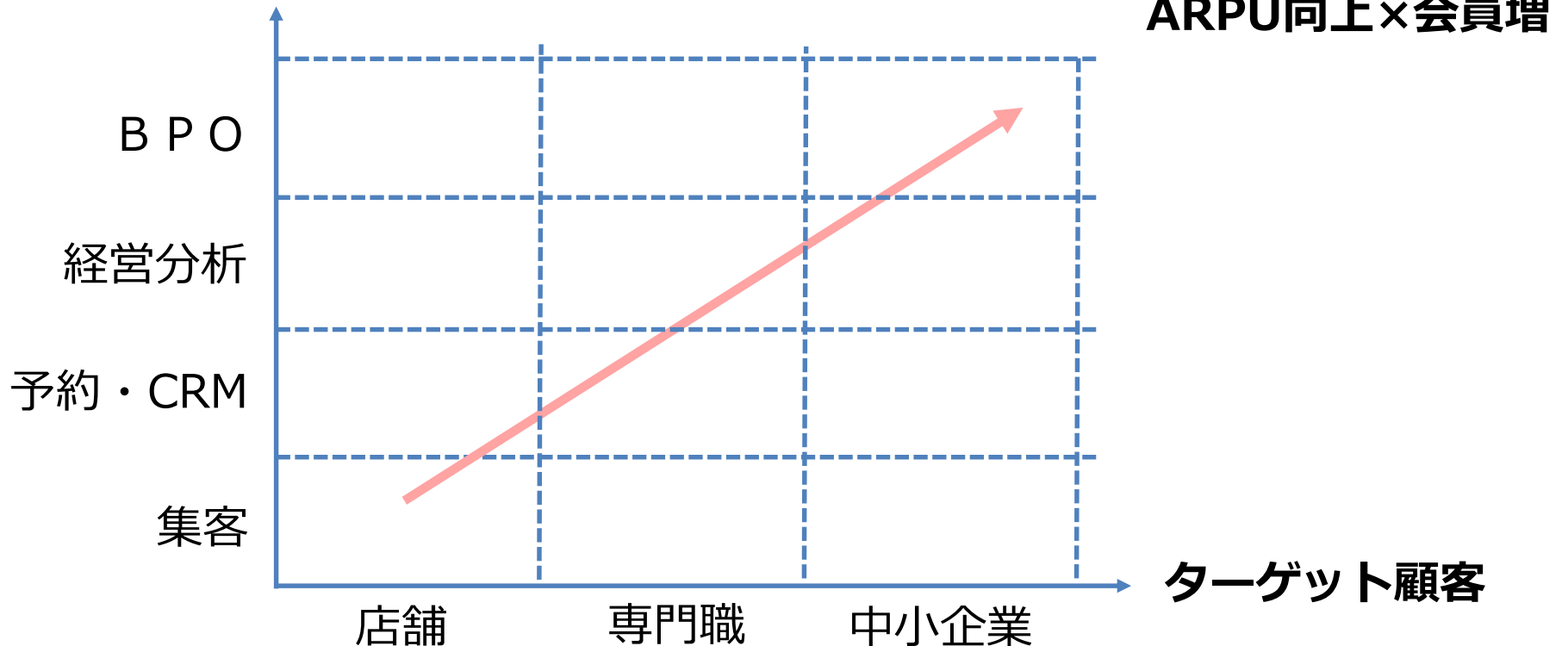
開発
効率向上

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

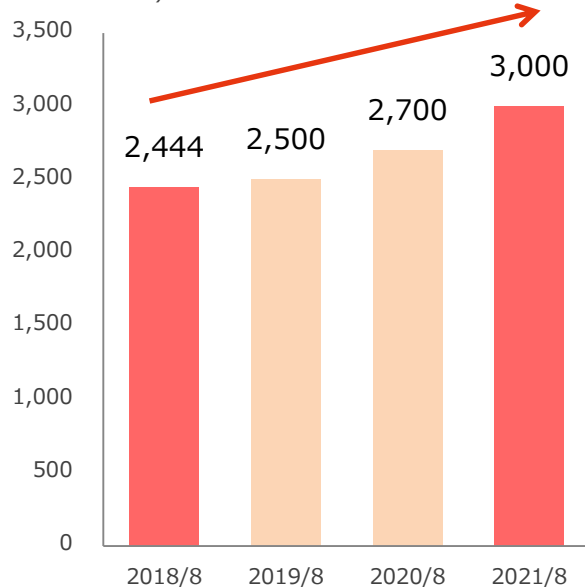


事業基盤の確立に優先的に取り組んで、次の成長フェーズを迎える足掛かりを確保

- 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。

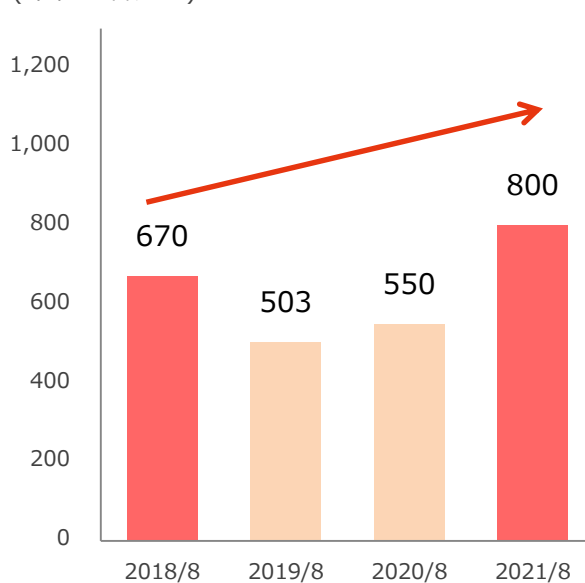
売上推移

(単位：百万円)



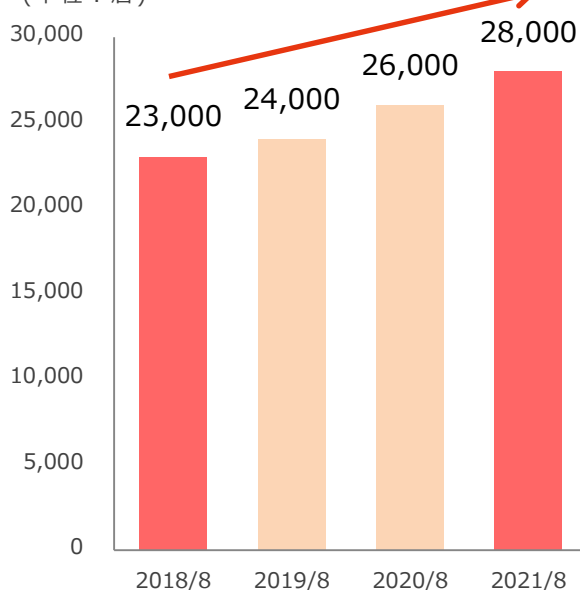
営業利益推移

(単位：百万円)



有料店舗推移

(単位：店)



Chapter 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 ----- 95名（他、臨時雇用者数83名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2018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

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

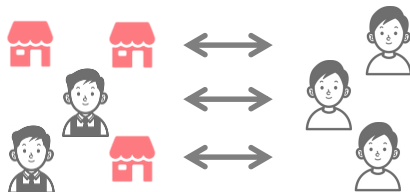


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

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

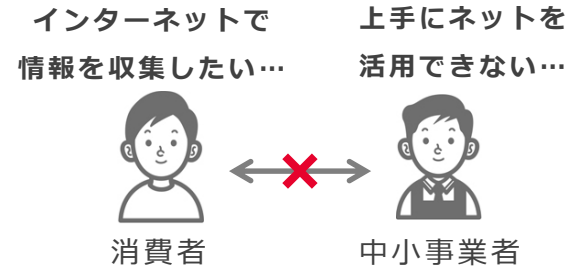
世界を活性化



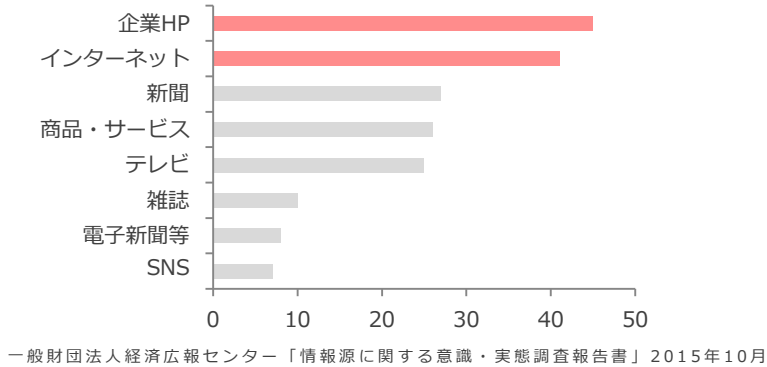
地域~世界を元気に

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

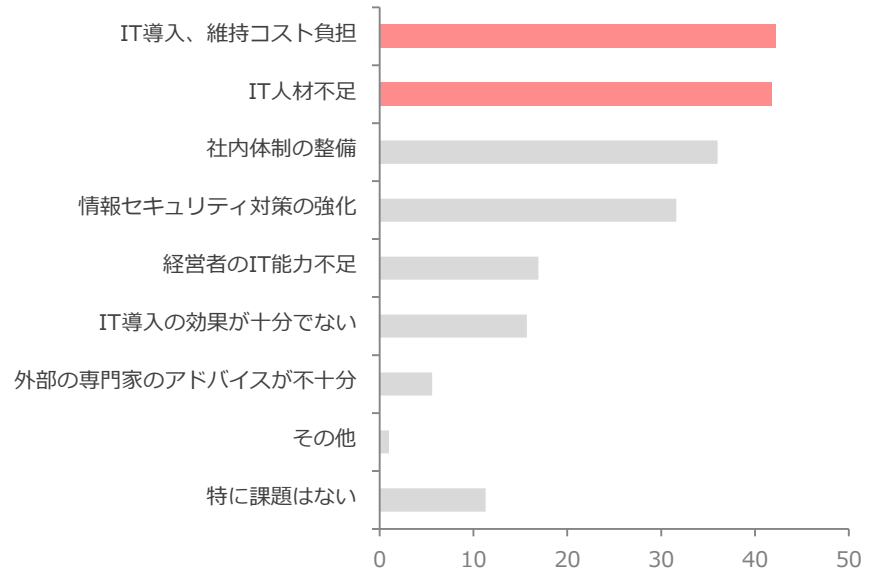


商品・サービス内容の情報源

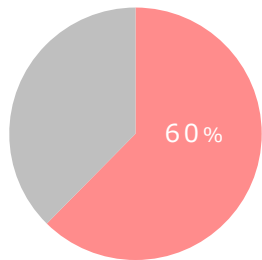


IT導入・活用における課題

課題は人材・能力不足&コスト



中小企業におけるIT投資の重要度

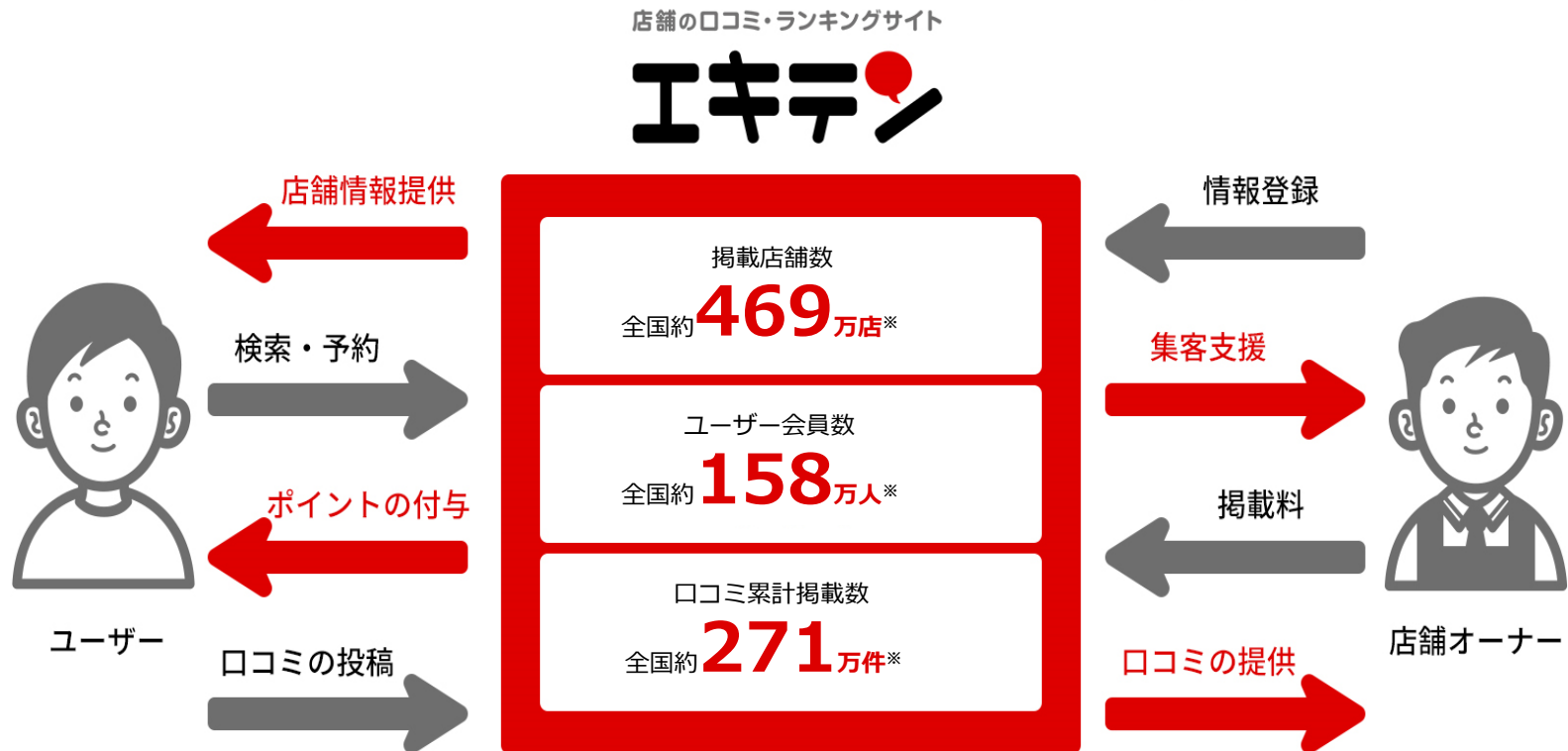


6割がITの導入・活用を重要であると認識

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469万店舗、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11月現在

オールジャンル469万店舗、150業種以上を網羅

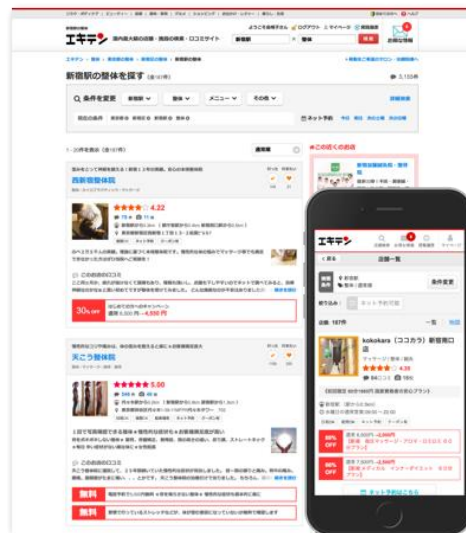
日常生活をすべてカバーするお店情報



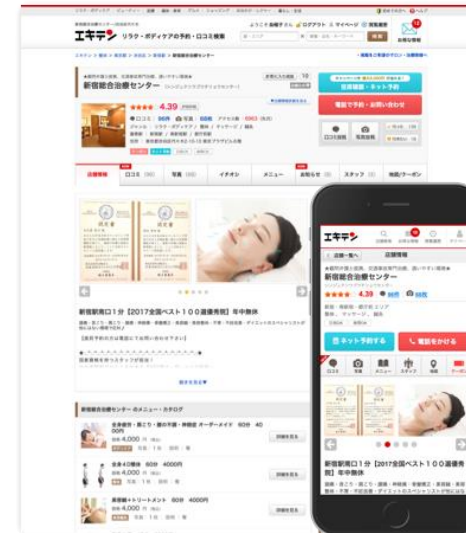
トップページ



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469万店舗、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.33

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

The screenshot shows the DesignOne Japan website interface. At the top, there is a navigation bar with the company logo, user account options (login, registration, password reset), and a search bar. Below the navigation bar, there are several stacked rectangular buttons representing different membership tiers: 'プラチナ有料会員' (Platinum Paid Member) in blue, 'ゴールド有料会員' (Gold Paid Member) in yellow, and '通常の有料会員' (Standard Paid Member) in grey. To the left of these buttons, there is a vertical grey bar with an 'AD' button at the bottom.

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。