

2019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

2019年4月10日

Chapter 1.

2019年8月期 第2四半期決算概要

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2四半期決算概要

1

第2四半期は売上5.60億円、営業利益は1.39億円となり、前Q比減収・減益

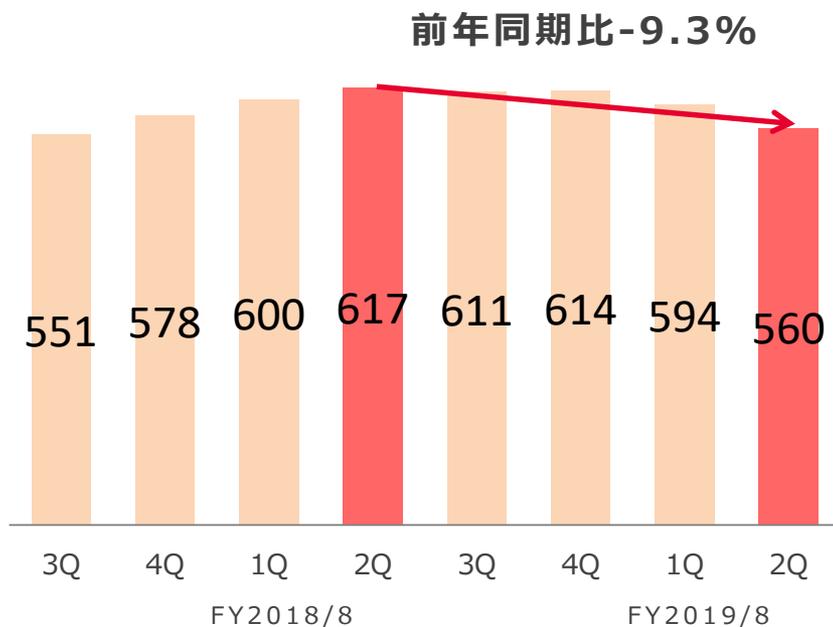
売上高は有料店舗会員数減と、広告売上高の低下により減収。
営業利益は、原価・販売管理費等抑制するも減益。

2

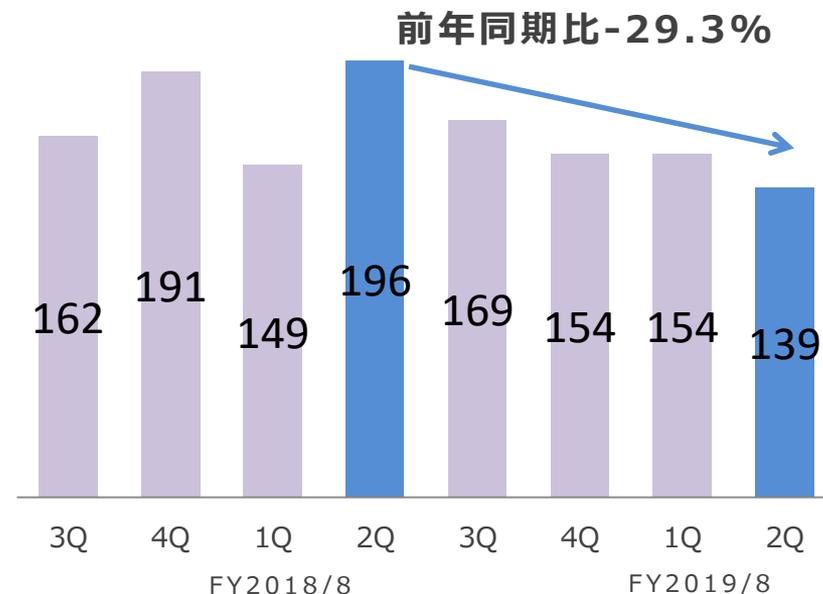
無料掲載店舗は199,838店(9,289店増加)、有料掲載店舗は21,919店(850店減少)

無料掲載店舗は引き続き増加。
有料掲載店舗は、受注の伸び悩みが響いたことにより1Qに続き純減。

売上高推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



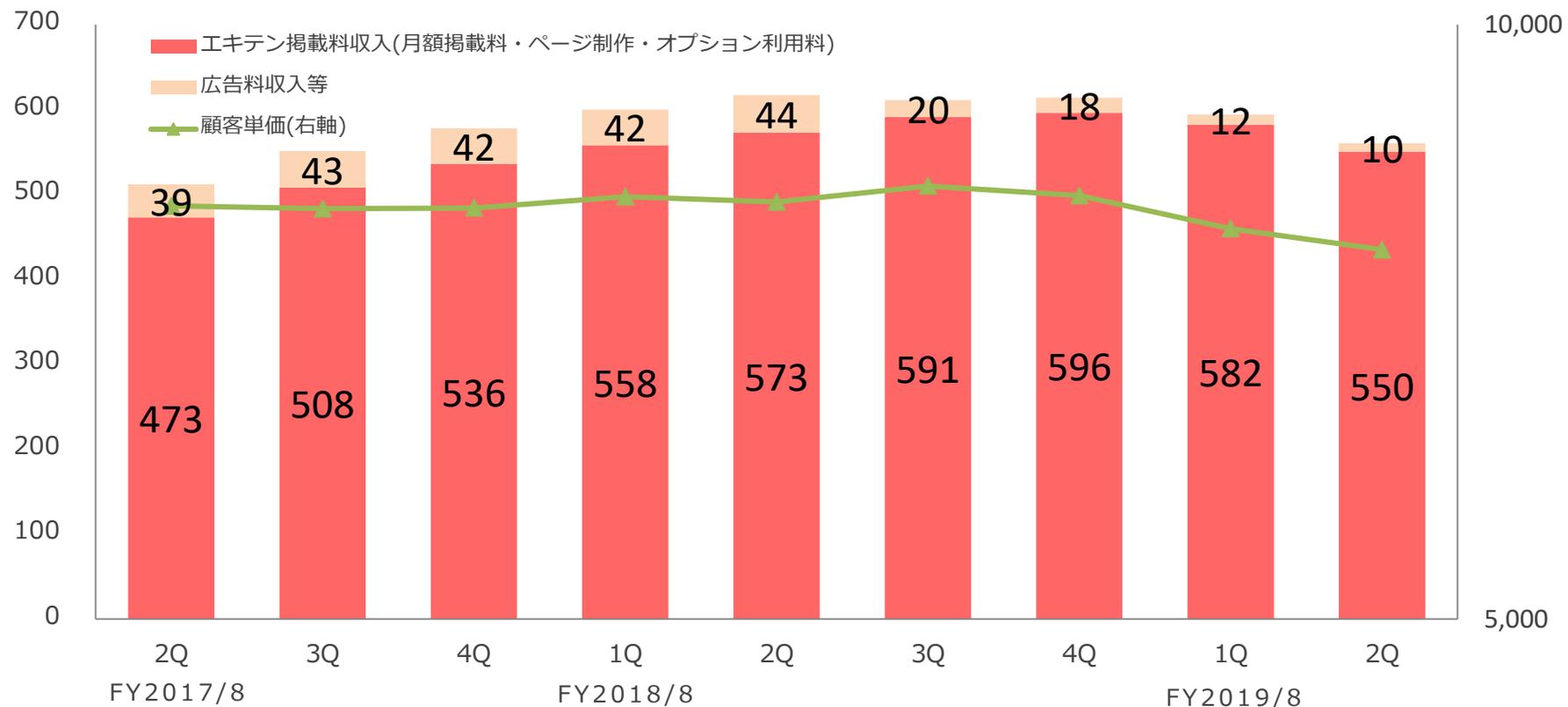
- 対前年同四半期比（2Q）では、エキテン掲載料・広告売上高が共に減少したことにより減収・減益。
- 対前四半期比（1Q）では、販管費は減少したものの、売上減少の影響をカバー出来ず減益。

(単位：百万円)	2019年8月期 2Q実績	2018年8月期 2Q実績	前年同期比	2019年8月期 1Q実績	前四半期比
売上高	560	617	▲9.3%	594	▲5.8%
売上総利益	507	557	▲9.0%	534	▲5.0%
販管費	368	361	+2.1%	379	▲3.0%
営業利益	139	196	▲29.3%	154	▲10.0%
営業利益率	24.9%	31.9%	▲7.0pt	26.0%	▲1.1pt
経常利益	136	201	▲32.3%	158	▲14.1%
純利益	85	122	▲30.4%	102	▲16.6%

- 有料掲載店舗会員が減少したことで掲載料収入が減少。
- 広告収入は、広告掲載枠削減とサイト流入の減少により低下傾向が継続。
- オプションプランの解約増により顧客単価が低下傾向。

売上高内訳推移

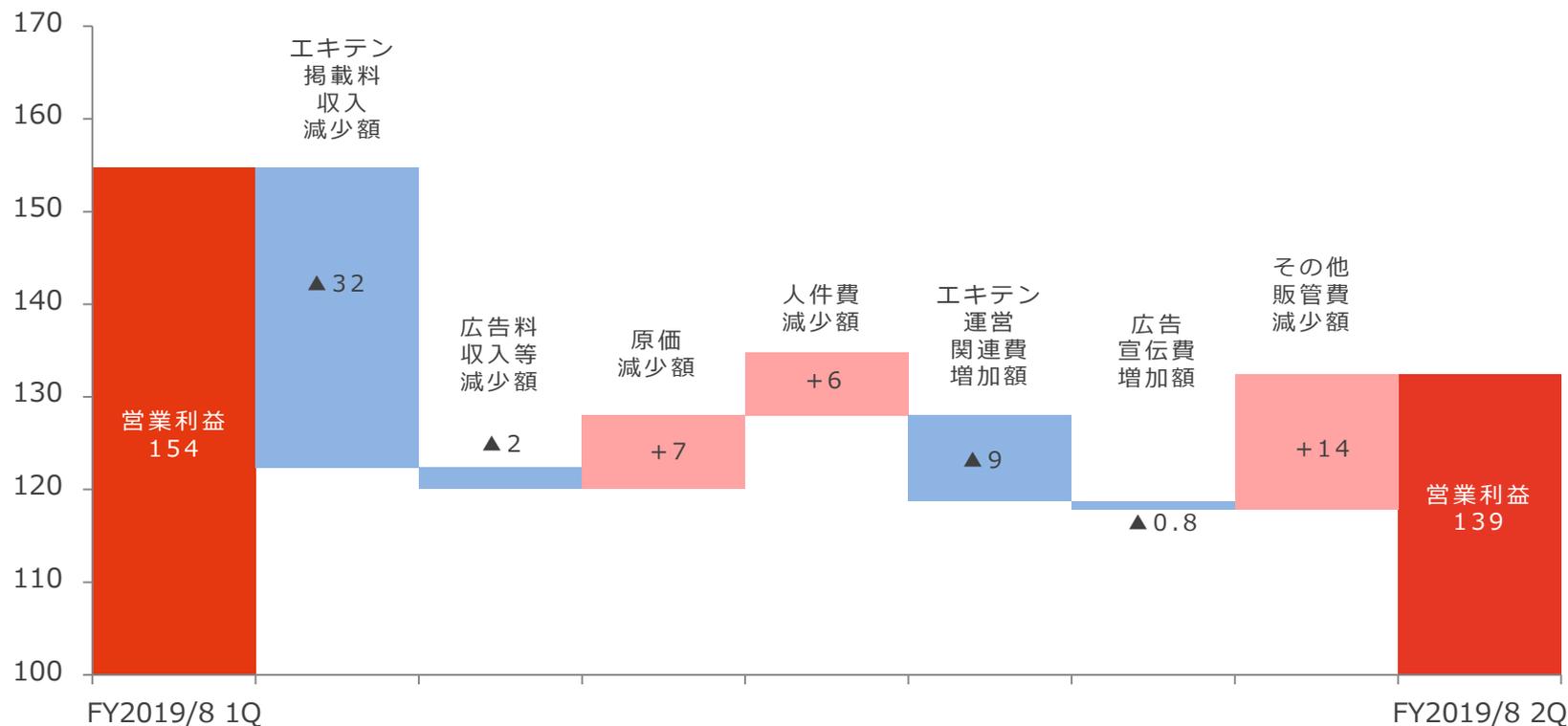
(単位：百万円)



- 原価、人件費、その他の販管費は抑制できたが、売上高の減少の影響が大きく減益。

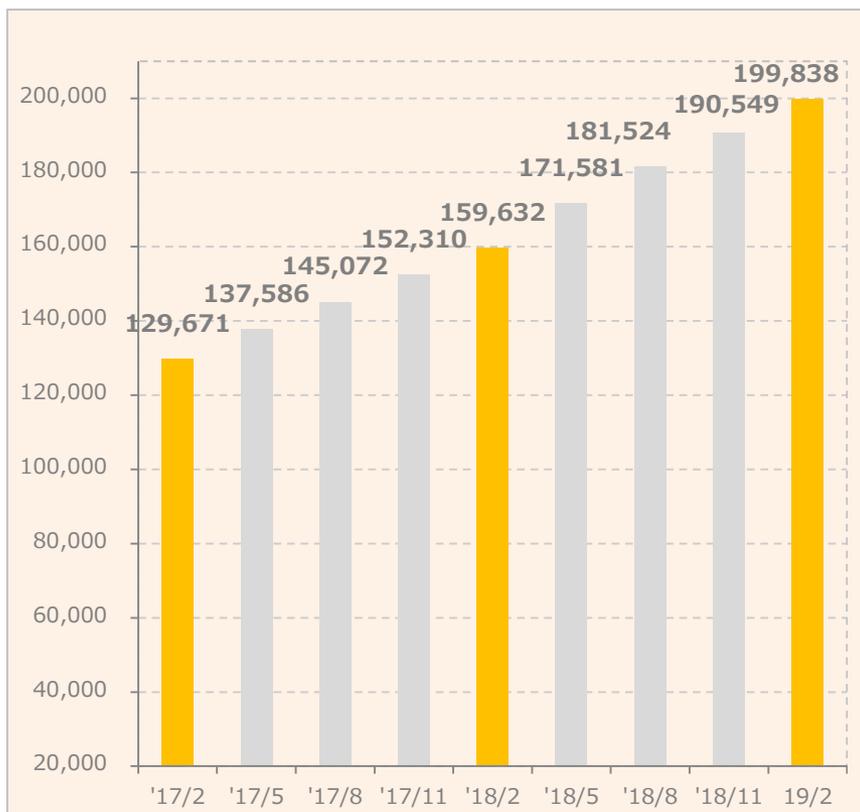
四半期営業利益の増減分析

(単位：百万円)

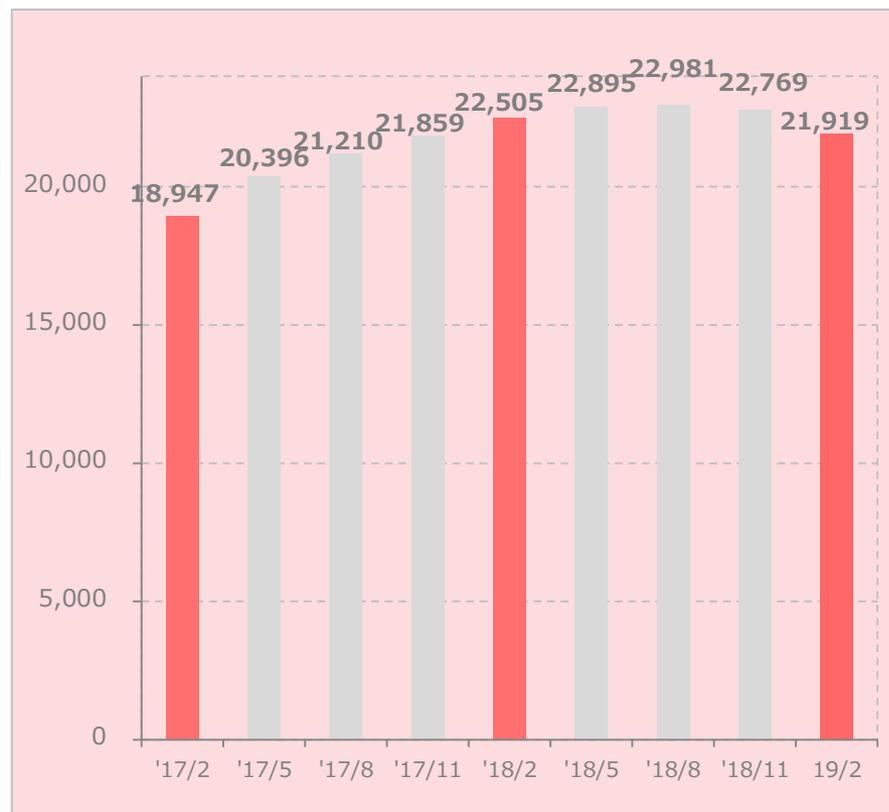


- 2Qの無料掲載店舗の純増数は**9,289店**、有料掲載店舗の純減数は**850店**。
- 無料掲載店舗数は、代理店の活用、Web広告出稿等により順調に推移。
- 有料掲載店舗数は、解約の増加に加えて、サイト流入の減少等により集客効果が下がったことから受注件数が減少。

無料掲載店舗数推移



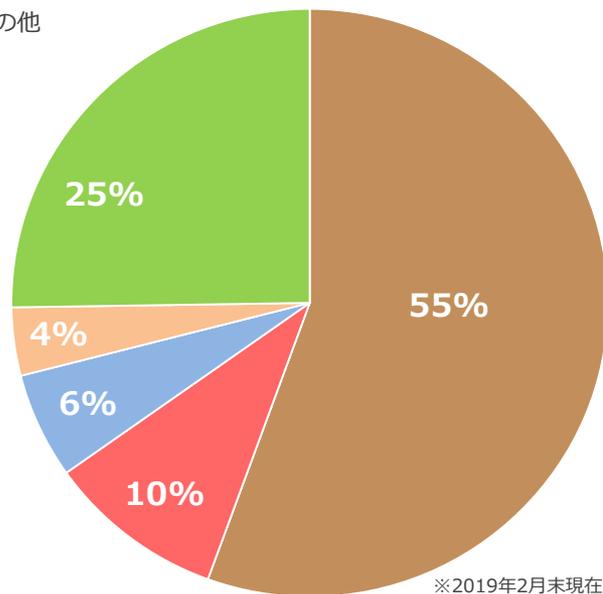
有料掲載店舗数推移



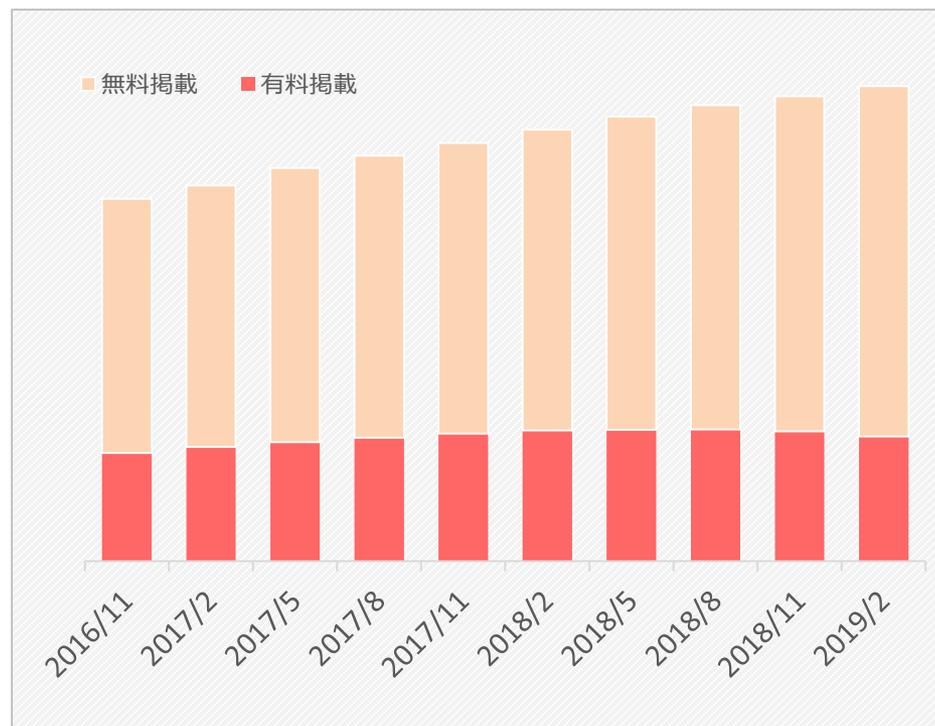
- 有料掲載店舗のジャンル構成（割合）に変化無し。
- リラクジャンルについては、無料掲載は堅調に推移にしているものの、有料掲載化は鈍化。

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
- エステ・ネイルサロン
- 歯科・医療機関
- その他



リラクジャンルの深耕状況

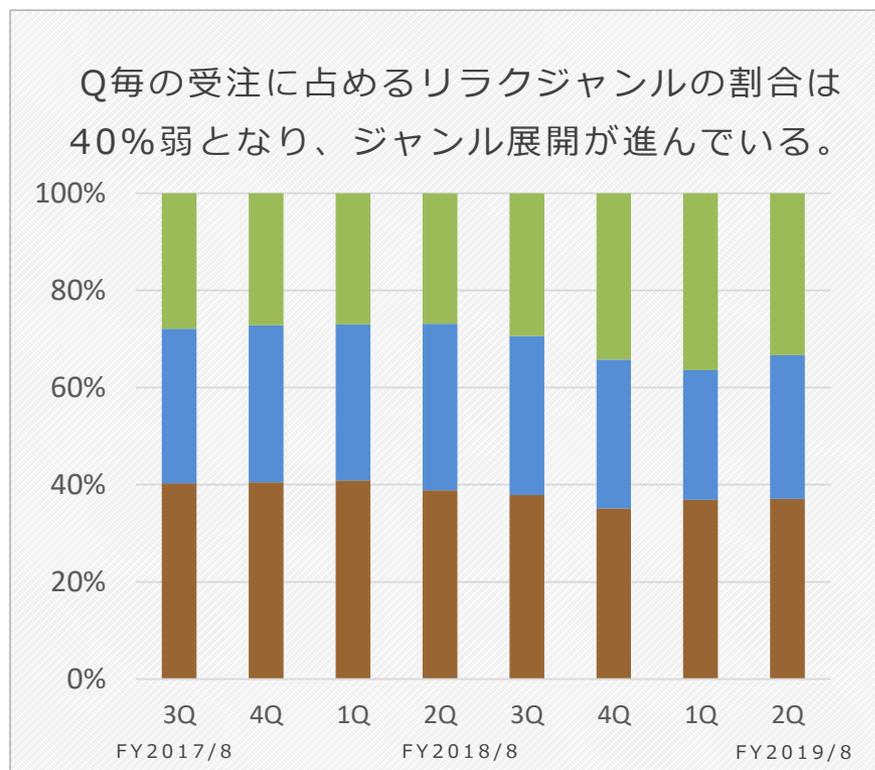


■ その他ジャンルにおいては、引き続き**グルメ**、**生活サービスジャンル**が好調。

業種展開の方針



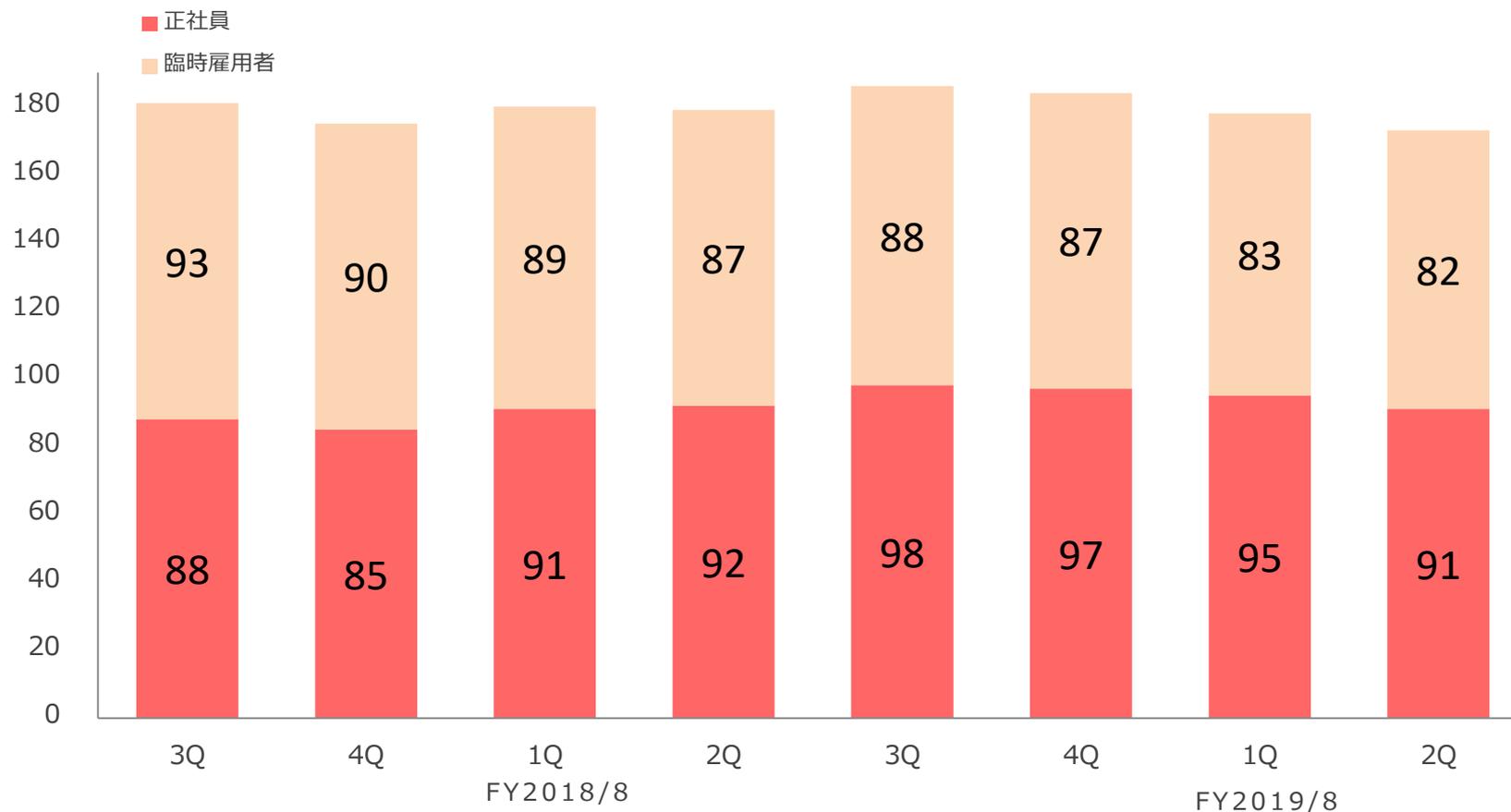
四半期毎のジャンル別新規受注割合



- 人員数は、正社員および臨時雇用者ともに減少。
- 下期は、コスト管理を徹底しつつ必要な人材（エンジニア等）の確保に努める。

従業員数推移

(単位：人)



- 有価証券の増加等により流動資産が145百万円増加。
- 未払税金の減少等により流動負債が53百万円減少。

(単位：百万円)	2018年8月末	2019年2月末	増減
流動資産	2,595	2,741	+145
有形固定資産	80	75	▲4
無形固定資産	11	16	+5
投資その他資産	504	492	▲12
総資産合計	3,191	3,325	+134
流動負債	374	320	▲53
固定負債	31	31	+0
純資産	2,786	2,973	+187

Chapter 2.

2019年8月期 通期業績予想

売上高の進捗率が予定を下回っているが、下期からの挽回を図る

①解約件数の低減

短期契約の縮小により、解約件数は下期から減少トレンドに向かう見通し

②受注の拡大

サイト流入は2Qから回復基調にあり、3Qに入っても回復トレンドが継続

③店舗の写真撮影代行など新サービスの展開

(単位：百万円)

2019年8月期
2Q累計実績

2019年8月期
通期予想

通期進捗率

	2019年8月期 2Q累計実績	2019年8月期 通期予想	通期進捗率
売上高	1,154	2,500	46.2%
営業利益	294	503	58.5%
経常利益	294	519	56.7%
純利益	187	332	56.5%
期末有料掲載数(店)	21,919	24,000	-

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

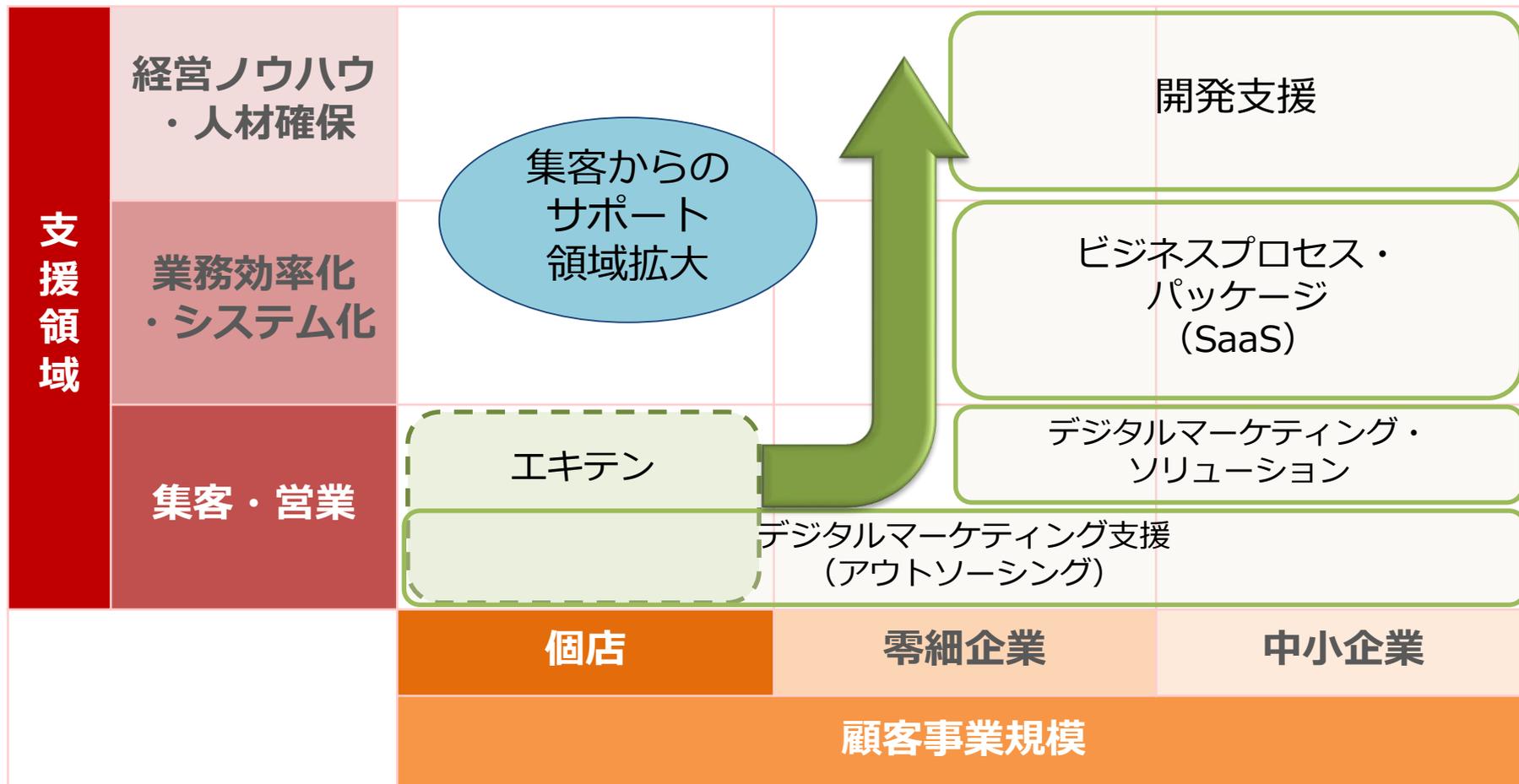
システム基盤・開発環境の再整備

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



■ 会社概要

社名	Nitro Tech Asia Inc (以下、NTA社)
本社	ベトナム国ダナン市 (ベトナム第三都市)
業種	ITオフショア事業 (ラボ契約及び受託開発)
社員数	35名 (うち日本人1名、ベトナム人日本語話者4名)
資本金	200,200千VND
持分構成	当社97.5%



■ 業績 (2018年12月期)

(単位：千円)

売上高	営業利益	経常利益	純利益
67,402	22,499	22,499	22,499

■ 背景

◆ 国内のエンジニア採用難は今後も続く見通し

◆ 派遣・SESや開発外注の継続利用は高コスト

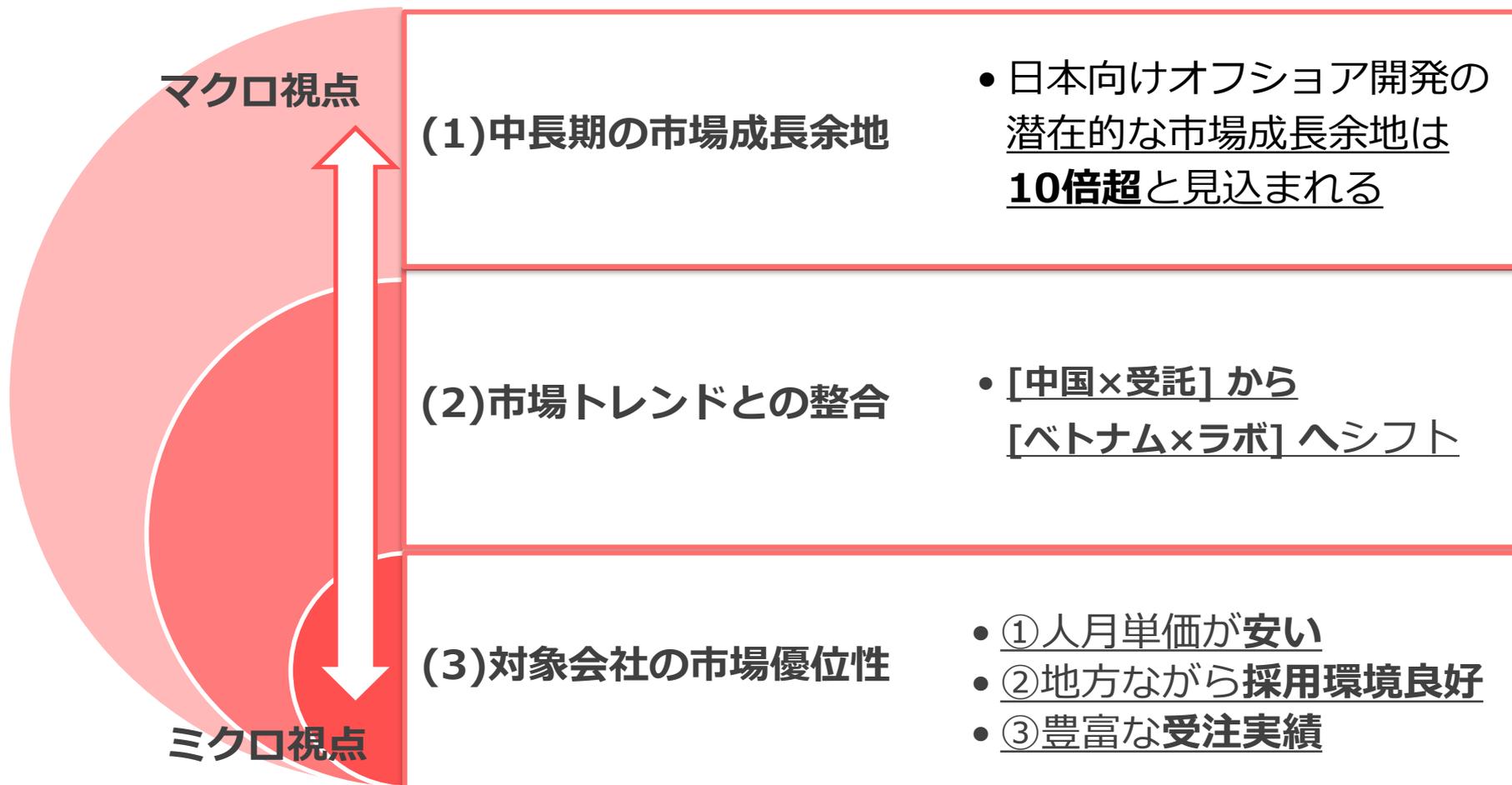
◆ 中小事業者向けサービスの事業運営には、製販一気通貫体制の維持が重要



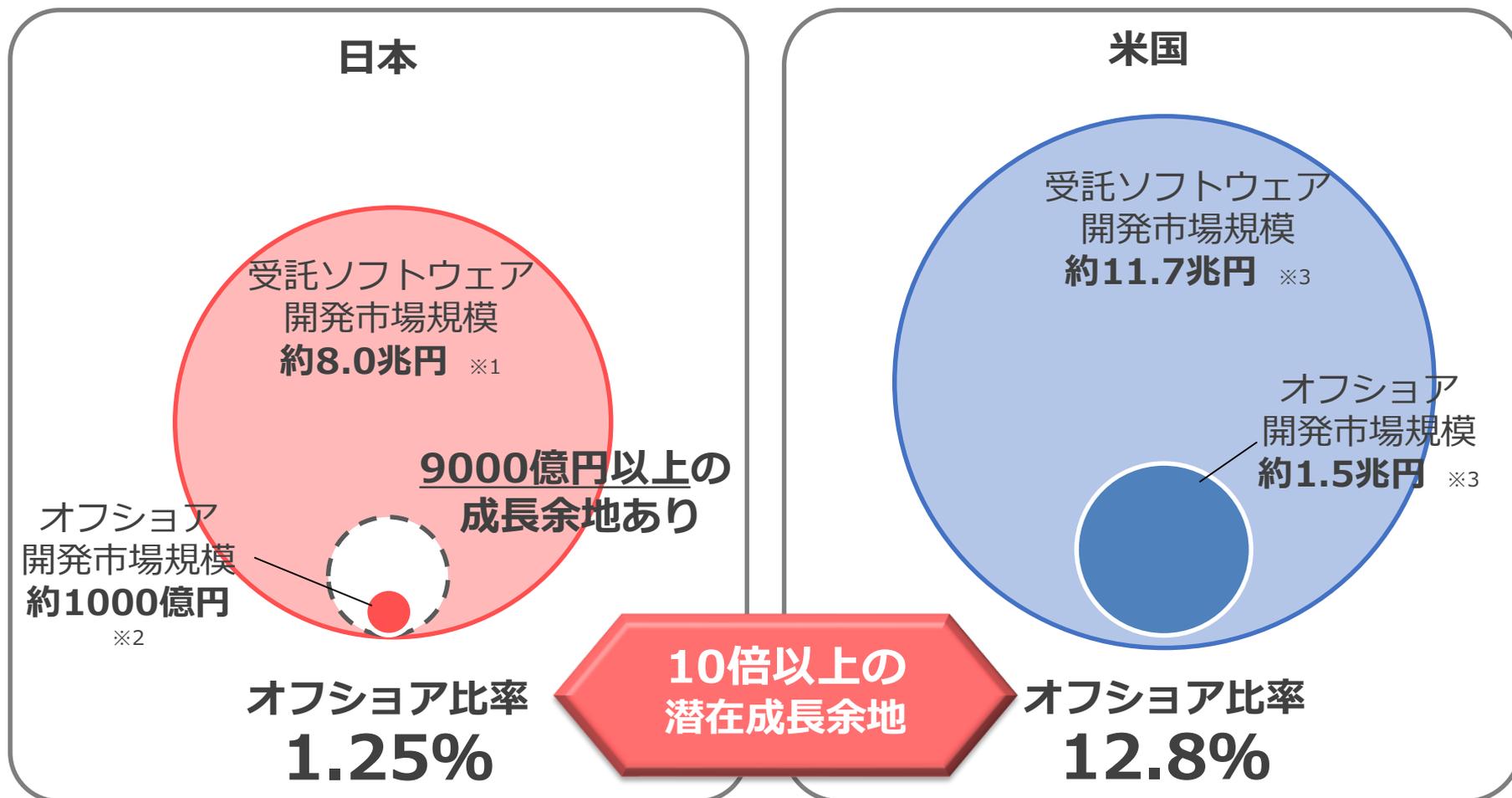
■ 目的

1. 中長期的な開発リソース安定確保
2. 更なる低コスト化の実現

ミクロ⇔マクロの事業環境分析



受託ソフトウェア開発の市場規模からみると、オフショア開発市場はその1%程度。
欧米圏では10%水準となっており、潜在的な市場成長余地はまだまだ大きい。



※1 総務省・経済産業省「H29情報通信業基本調査」

※2 経済産業省「IT人材を巡る現状について」

※3 情報処理推進機構「グローバル化を支えるIT人材確保・育成施策に関する調査」から計算、1USD=110JPY計算

2010年代半ばから、オフショア開発業界は大きなトレンドシフトの最中。
[中国×受託型] → [ベトナム×ラボ型] へ移行しており、対象会社の業態と整合。

～2010年台前半

2010年台後半～

発注先

2010年前半まで、オフショア開発は中国が発注先の8割を占めていた

(情報処理推進機構「IT人材白書2012」)



中国沿岸部の人件費高騰の結果、オフショアの新規発注先としては、**ベトナムが48%、中国は21%に減少**

(Resorz「オフショア開発白書2016」2017)

利用形態

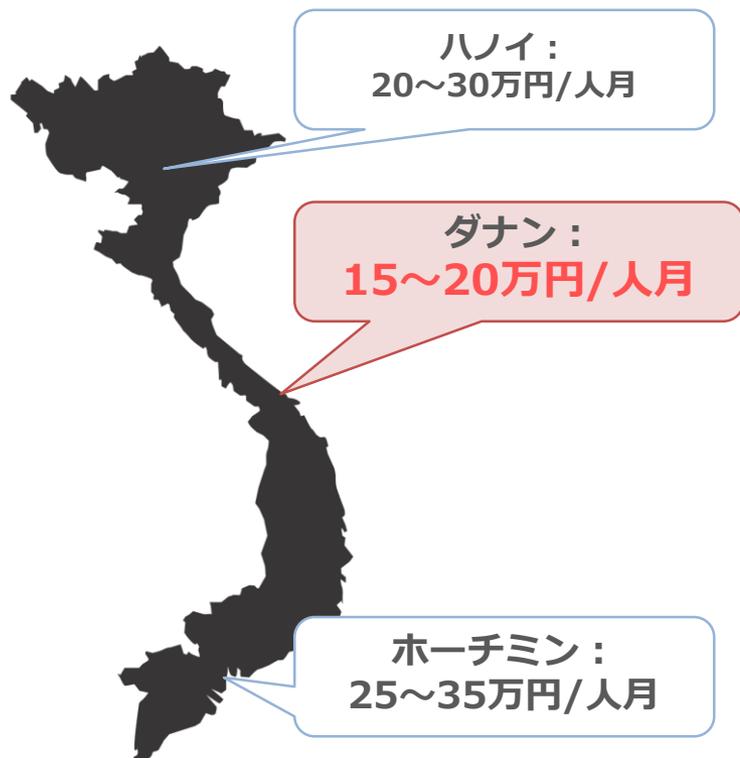
- ・低技能で作業可能な部分を切り出しての発注がメイン
- ・大規模なシステム開発案件の最下流工程のため、継続的な契約ではなくショットの業務委託が主流



- ・転職求人倍率で他業種平均が2倍程度の中「技術系(IT/通信)」は常時7倍超の状況
- ・定常的人材難から、Web開発では**ラボ型契約** (定額で常時〇人月のエンジニアを確保する契約) が**主流に**

(インテリジェンス「DUDA 転職求人倍率レポート」2018)

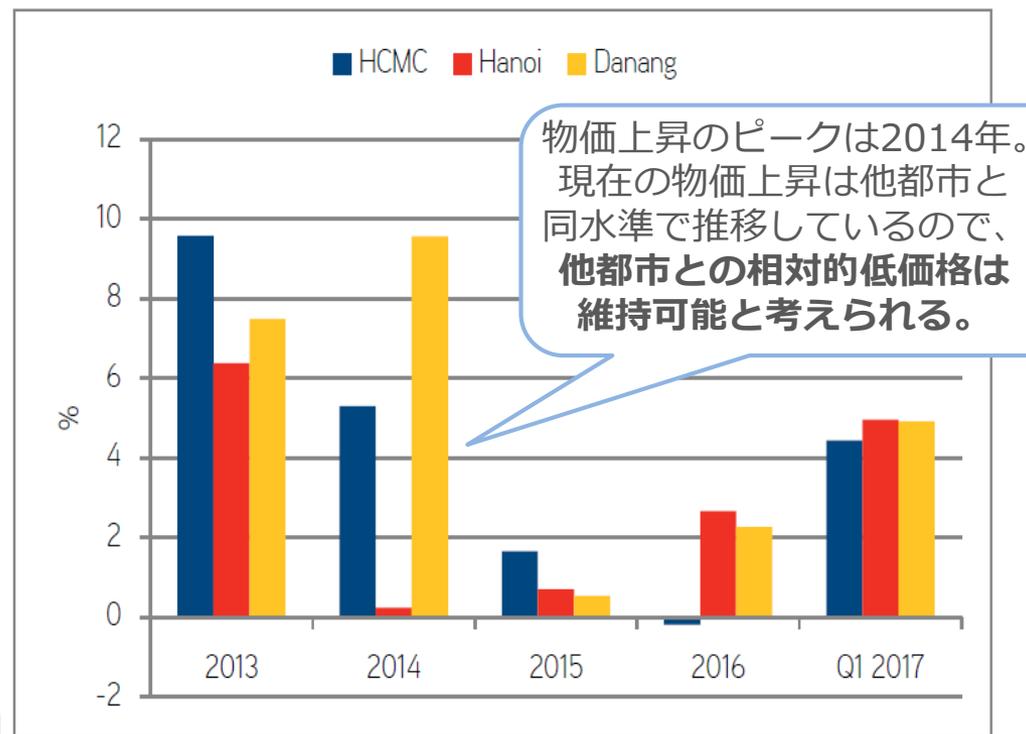
第3都市ダナンに所在、ベトナムの開発オフショアとして人月単価が最安水準。
物価上昇のピークはすでに過ぎているため、相対的低価格は今後も維持可能見込。



【参考】中国（沿岸部）
35万円~/人月

【参考】日本（東京）
65万円~/人月

消費者物価指数の推移（ホーチミン・ハノイ・ダナン）



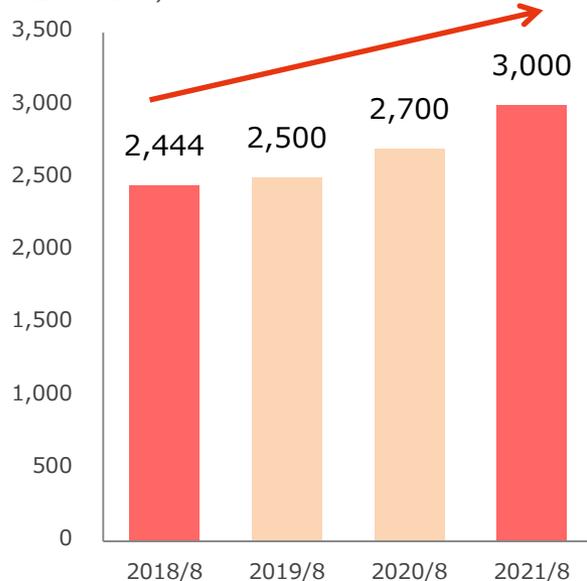
※ Colliers International Research 「DANANG QUARTERLY KNOWLEDGE REPORT」より引用

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。

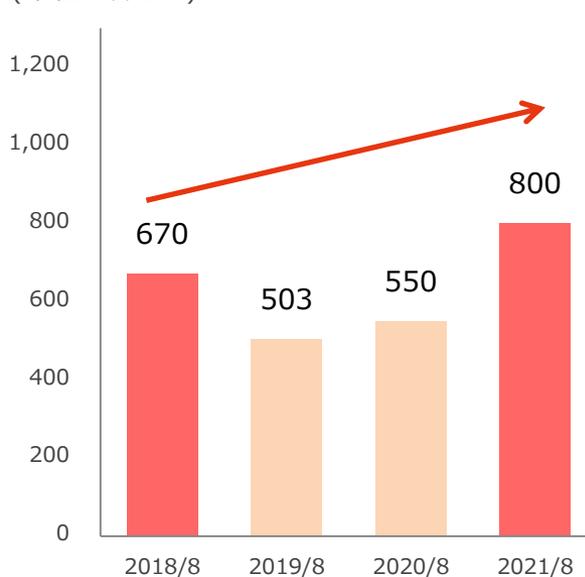
売上推移

(単位：百万円)



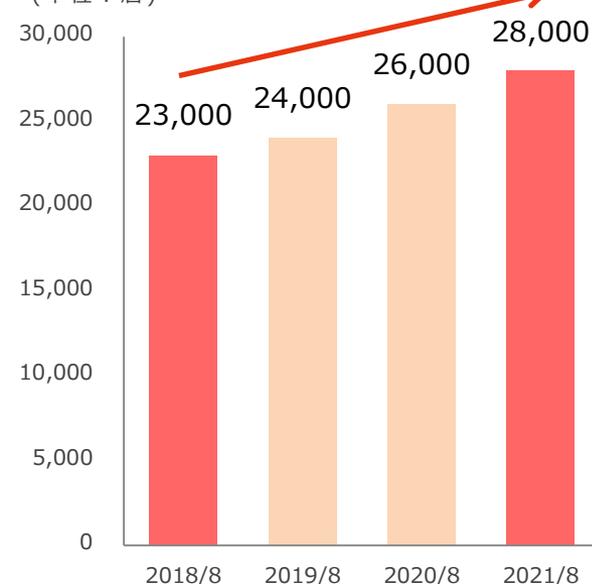
営業利益推移

(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 ----- 91名（他、臨時雇用者数82名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2019年2月末)

世界を、活性化する。

Activate the World.

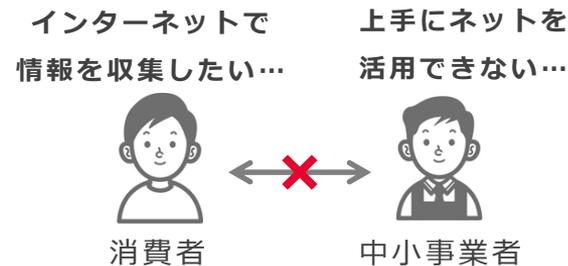
情報技術で、人々やビジネスの活動を促進し、世界を活性化します。

活性化のステップ

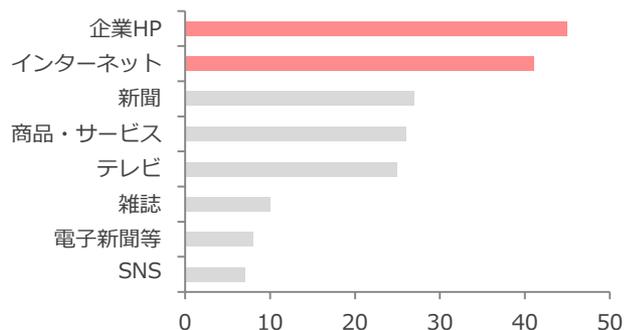


需要と供給のミスマッチ

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

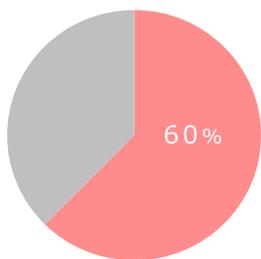


商品・サービス内容の情報源



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

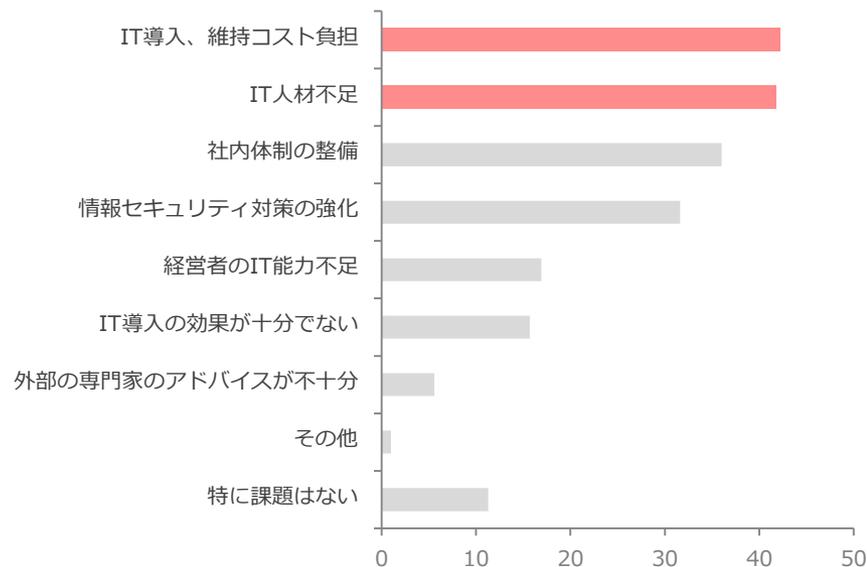


6割がITの導入・活用を重要であると認識

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

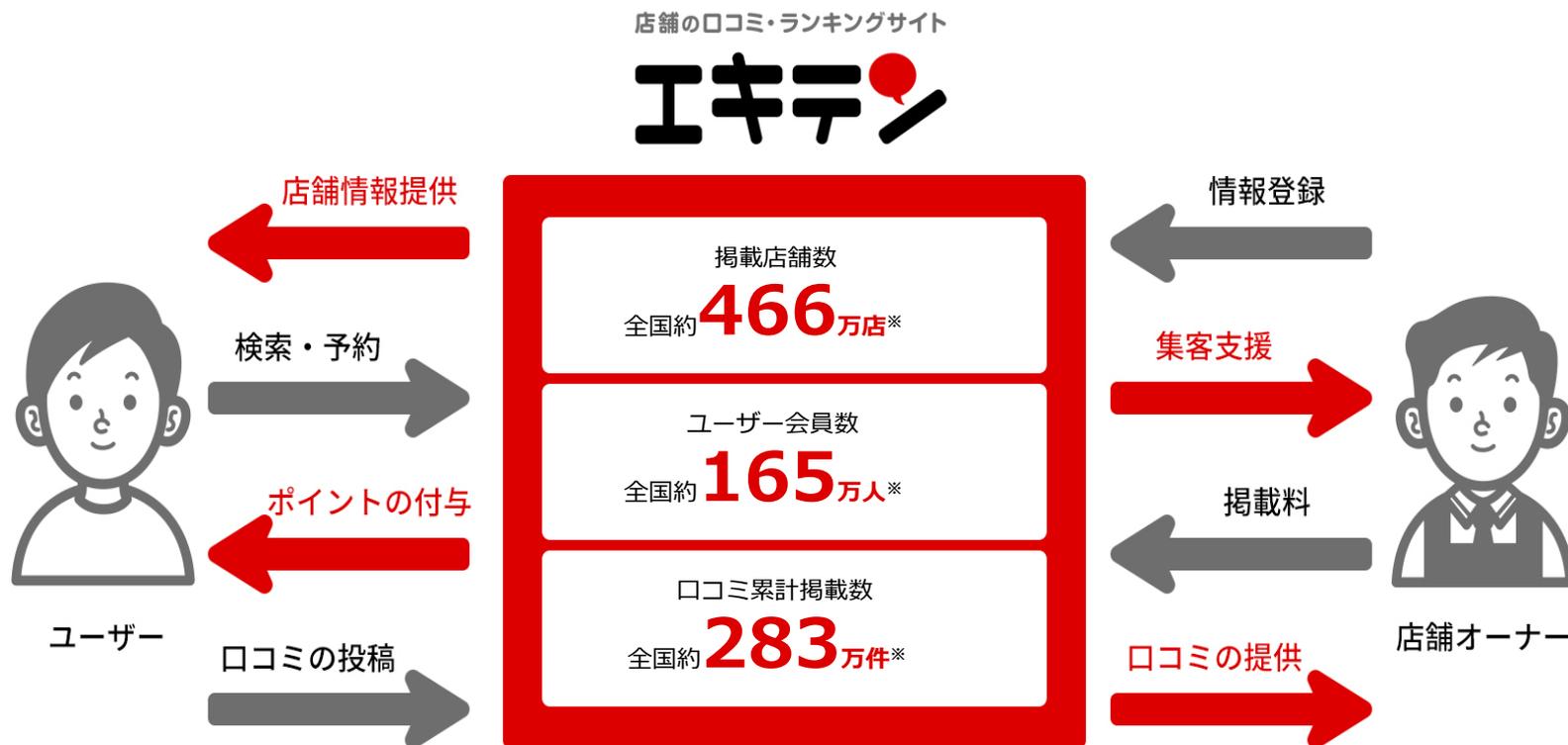


一般財団法人焼香総合研究所「中小企業のIT活用」2016年3月

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466万店舗、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



※2019年2月現在

オールジャンル466万店舗、150業種以上を網羅

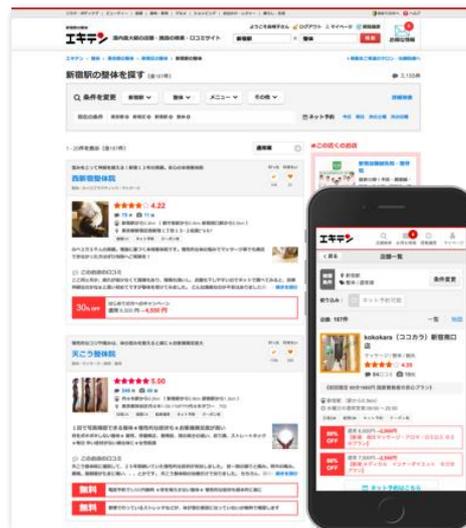
日常生活をすべてカバーするお店情報



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466万店舗、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 EkiTen website interface. At the top, there is a navigation bar with the EkiTen logo, a search bar, and various utility links like 'ログイン' (Login) and '新規登録' (New Registration). Below the navigation bar, the main content area is divided into three vertical sections representing different membership tiers: 'プラチナ有料会員' (Platinum Paid Member) in a blue box, 'ゴールド有料会員' (Gold Paid Member) in a yellow box, and '通常の有料会員' (Standard Paid Member) in a grey box. To the left of these membership options, there is a grey box labeled 'AD' (Advertisement).

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。