

2020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

2020年1月14日

Chapter 1.

2020年8月期 第1四半期決算概要

Chapter 2.

2020年8月期 通期業績予想

Chapter 3.

成長戦略

Chapter 4.

当社の概要

Chapter 5.

参考資料

1

第1四半期は売上5.15億円、営業利益は0.87億円

売上高は前Q比で増収、営業利益も人件費の低下等により増益。

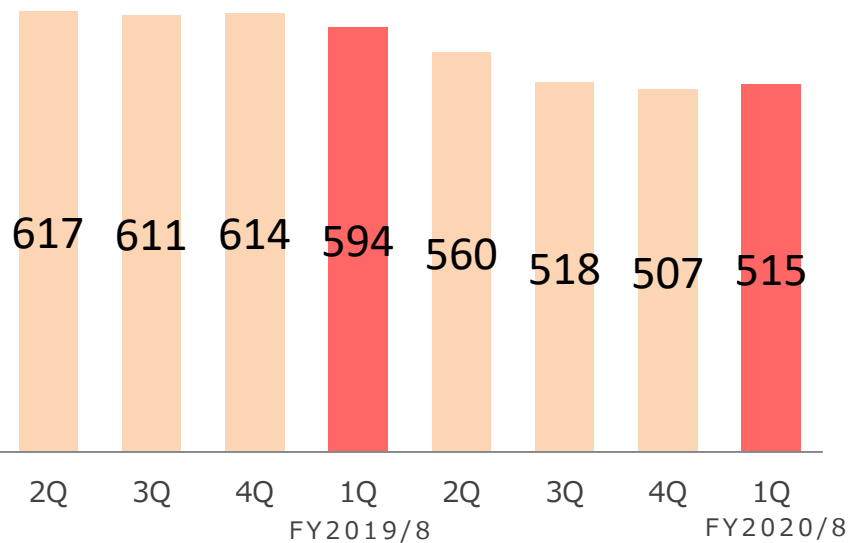
2

無料掲載店舗は230,990(8,008店増加)、有料掲載店舗は20,442店(174店減少)

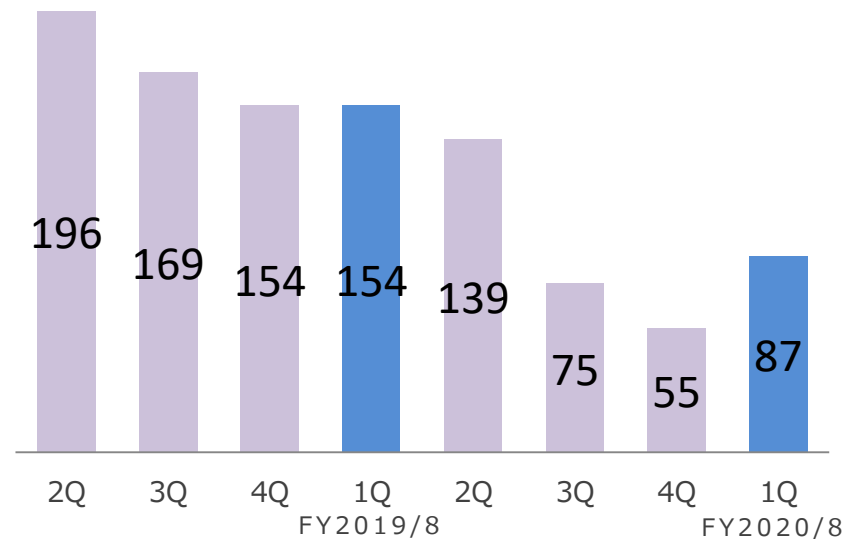
無料掲載店舗は引き続き増加。

有料掲載店舗の解約数が引き続き減少したことから、店舗数の純減が続くも減少幅は改善。

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。

- 前期 1 Q比では売上高の減少が影響し、営業利益は低下。
- 前期4Qはのれんの減損損失等の特殊要因があったため、前Q比では純利益が増加。

(単位：百万円)	2020年8月期 1Q連結実績	2019年8月期 1Q単体実績	前年同期比	2019年8月期 4Q連結実績	前四半期比
売上高	515	594	▲13.3%	507	+1.7%
売上総利益	461	534	▲13.7%	448	+3.0%
販管費	373	379	▲1.6%	392	▲4.9%
営業利益	87	154	▲43.3%	55	+58.9%
営業利益率	17.0%	26.0%	▲9.0pt	10.9%	+6.1pt
経常利益	90	158	▲43.1%	53	+67.0%
(親会社株主に帰属する) 純利益	61	102	▲39.7%	-25	—

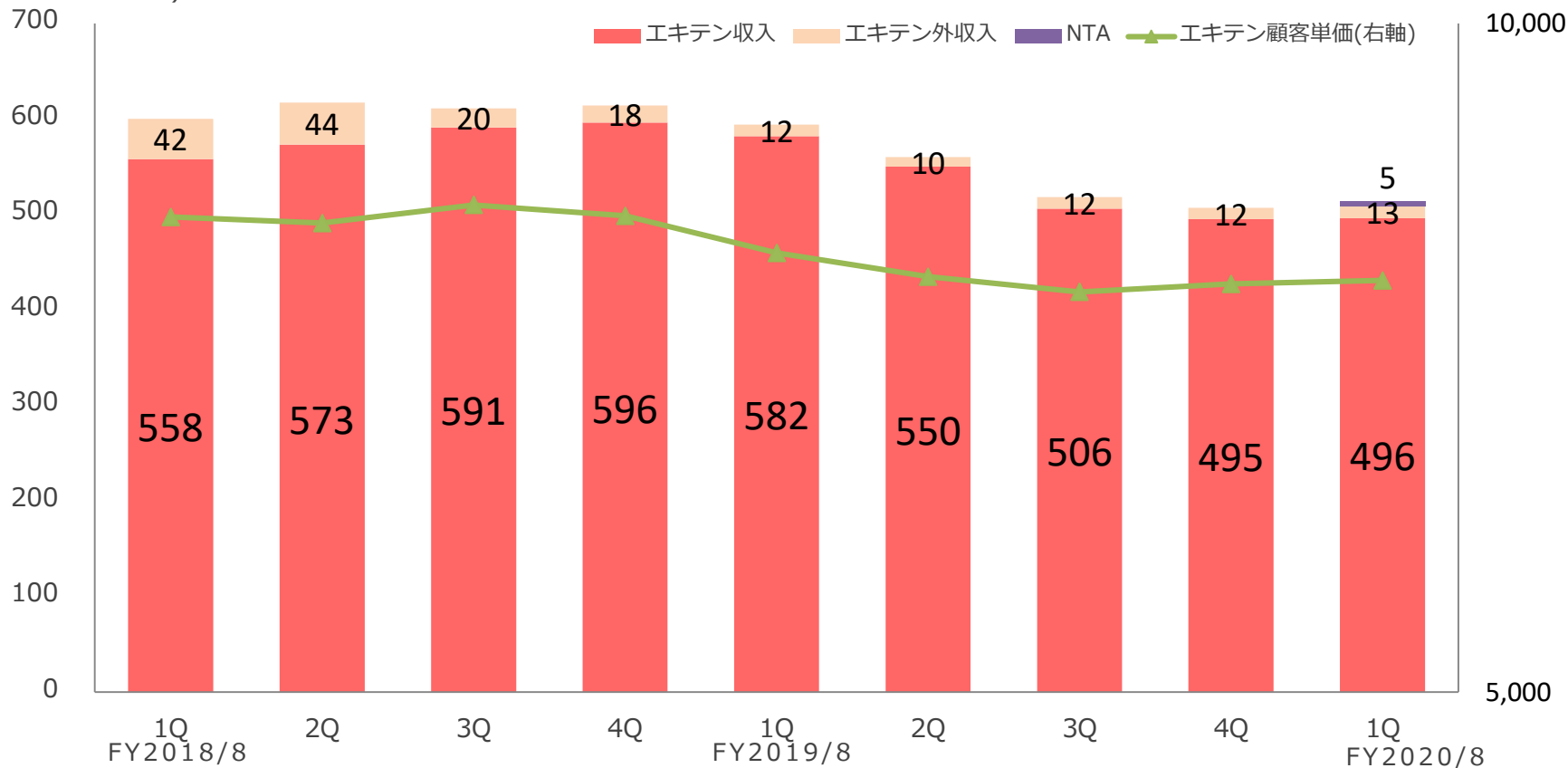
※当社は2019年8月期4Qより連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2019年8月期1Qは単体の数値を記載しております。

- エキテン収入およびARPUは微増
- エキテン外収入はNTA社の算入により増加

売上高内訳推移

(単位：百万円)

(単位：円)

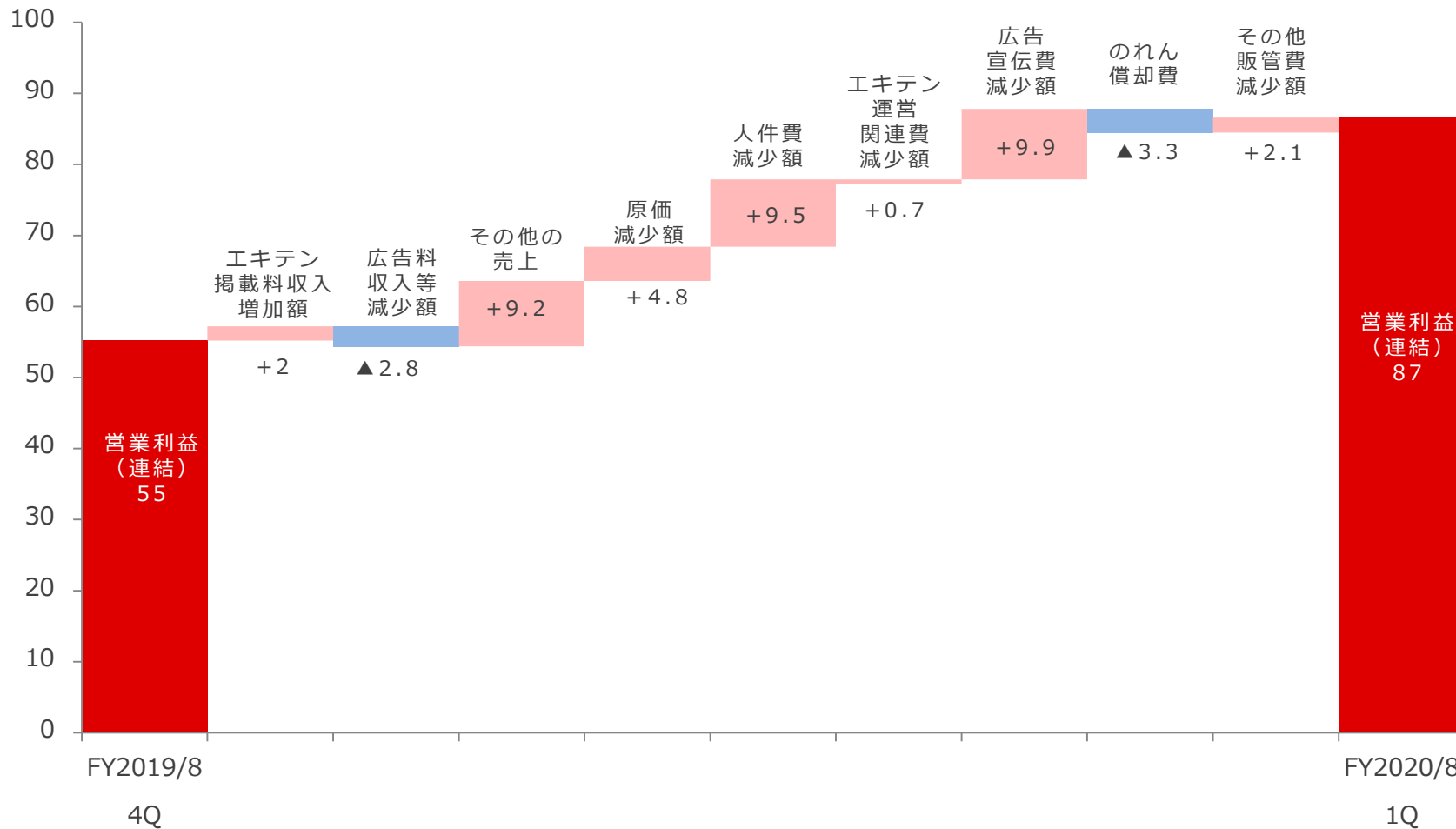


※ FY2019/8 4Qより連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、FY2019/8 3Qまでは単体の数値を記載しております。

■ 連結子会社の売上の加算および人件費・広告宣伝費の抑制により営業利益が増加。

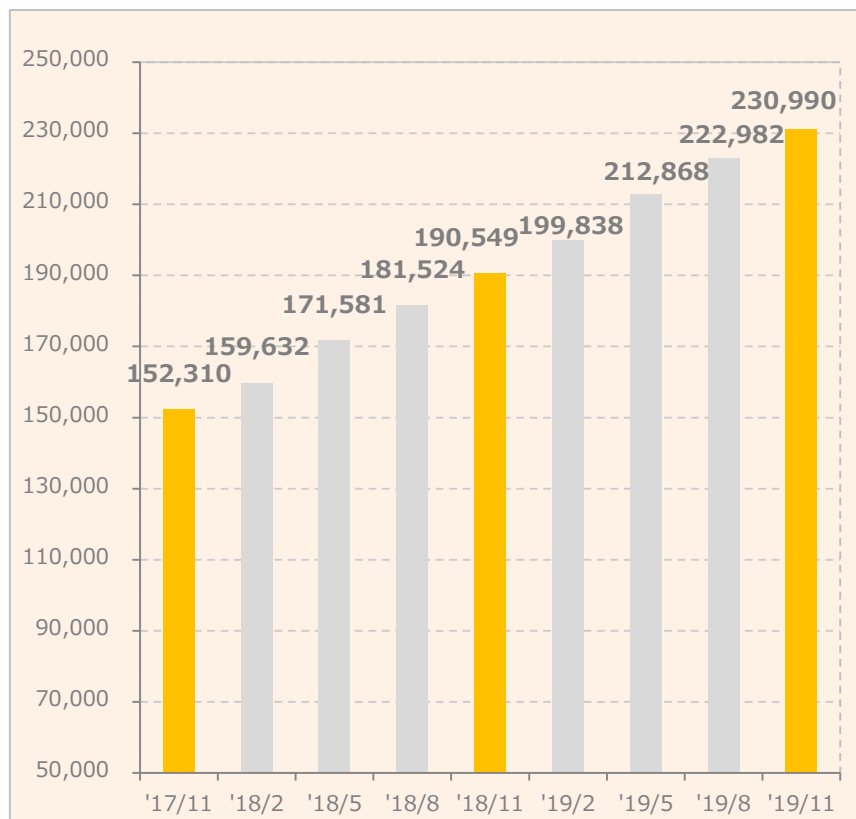
四半期営業利益（連結）の増減分析

(単位：百万円)

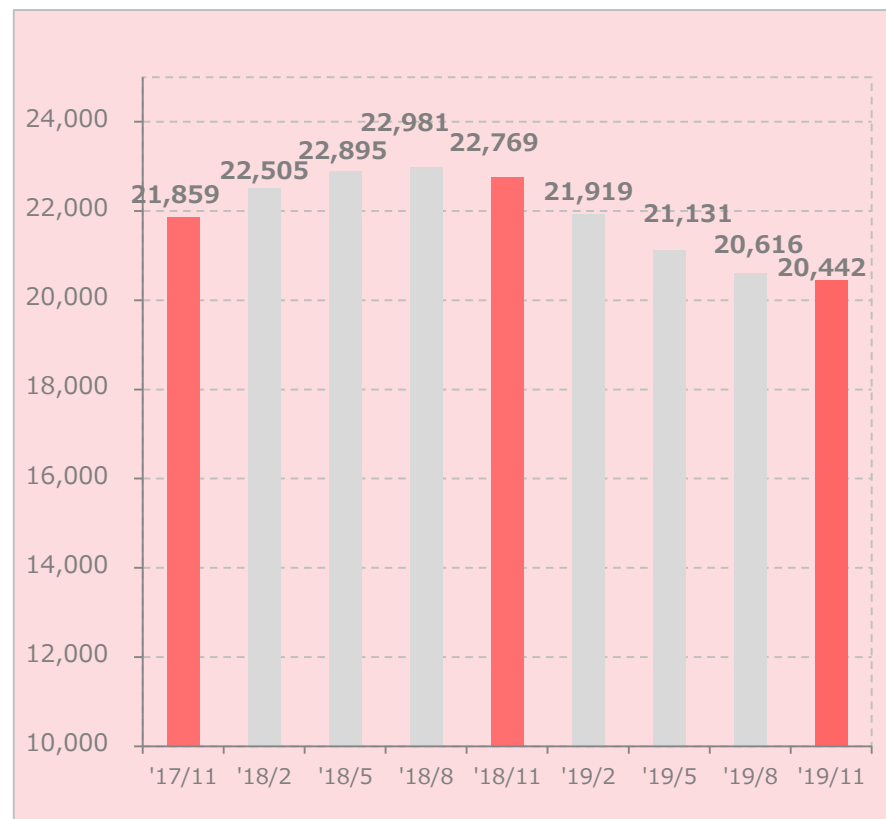


- 1Qの無料掲載店舗の純増数は**8,008店**、有料掲載店舗の純減数は**174店**。
- 無料掲載店舗数は、Web広告出稿等により順調に推移している。
- 有料掲載店舗数は、解約件数が減少し、店舗数の減少幅が改善。

無料掲載店舗数推移

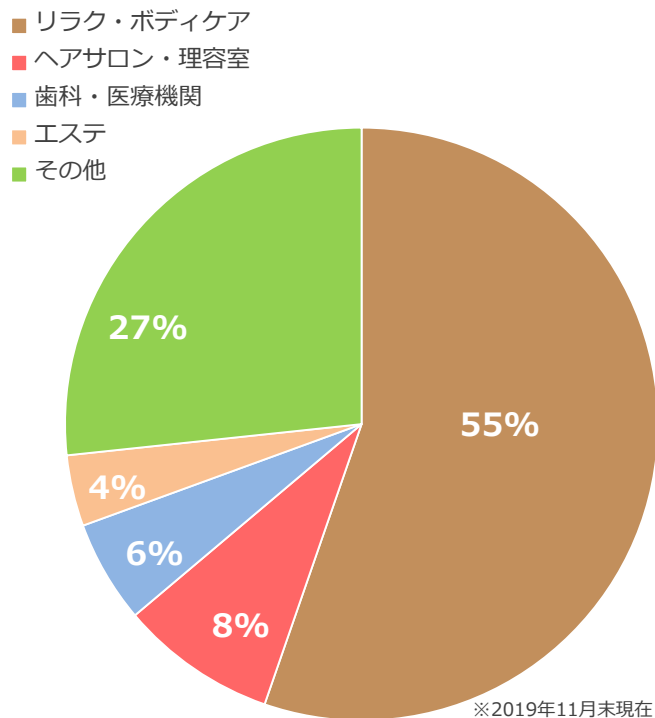


有料掲載店舗数推移

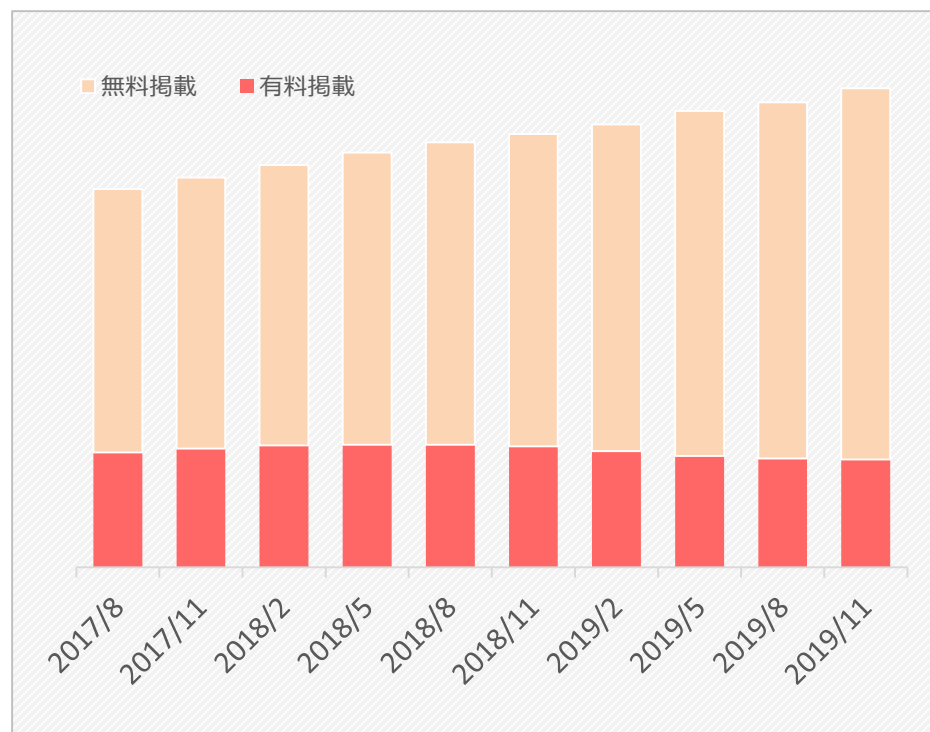


- 有料掲載店舗のジャンル構成（割合）に変化無し。
- 主カジャンルであるリラクジャンルは、有料会員の解約店舗減少および無料店舗会員の増加が継続。

エキテン 有料掲載ジャンル



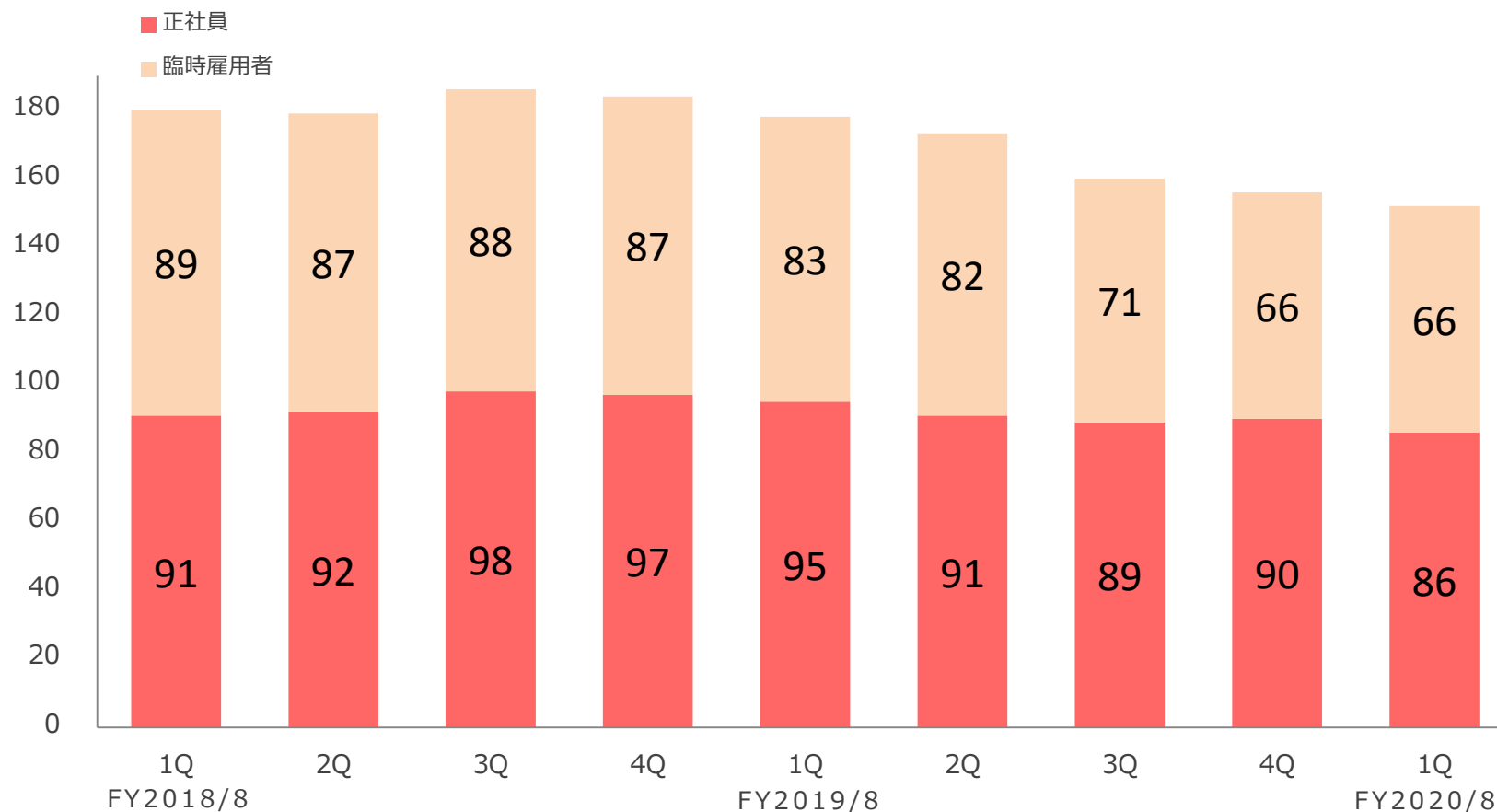
リラクジャンルの深耕状況



- 正社員は微減、臨時雇用者は変動なし。
- 必要な人材（エンジニア・営業等）を確保し、適切な人員配置を行い効率的な運営を目指す。

従業員数推移


(単位：人)



- 有価証券償還による普通預金の増加、及び売掛金の増加等により流動資産が175百万円増加。
- 投資有価証券および繰延税金資産の減少等により投資その他資産が101百万円減少

(単位：百万円)	2019年8月末 連結	2019年11月末 連結	増減
流動資産	2,647	2,823	+175
有形固定資産	71	69	▲1
無形固定資産	81	78	▲3
投資その他資産	451	350	▲101
総資産合計	3,251	3,321	+69
流動負債	228	234	+5
固定負債	31	31	+0
純資産	2,991	3,055	+64

Chapter 2.



2020年8月期 通期業績予想

- 売上高については、良好な進捗となった。
- 営業利益については、開発費・新規事業等の費用計上は2Q以降となるため、進捗率は50%を上回った。

(単位：百万円)	2020年8月期 1 Q実績 (連結)	2020年8月期 通期予想 (連結)	通期進捗率
売上高	515	2,047	25.2%
売上総利益	461	1,765	26.1%
販売管理費	373	1,614	23.2%
営業利益	87	151	58.1%
営業利益率	17.0%	7.4%	—
経常利益	90	158	57.0%
当期純利益	61	100	61.7%
期末有料掲載店舗数(店)	20,442	21,000	—

Chapter 3.

成長戦略

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、将来的なコスト増への対応も実施

- 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	低価格IT活用サービスの提供 (SaaS/BPO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

- ・強化ジャンルの選定、集中的改善
- ・上位競合サイトへの徹底的なフォロー戦略
- ・店舗情報掲載量の強化

2. ロイヤルユーザーの最大化

予約オールジャンル化の開始によって、ユーザーの利用頻度・定着率を高める

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

ネット予約のオールジャンル化により

- ✓ 従量課金プランの提供検討
- ✓ 集客効果の可視化

2. 周辺サービスの拡充

- ・ マーケティング支援関連サービス（写真撮影代行など）
- ・ 情報支援関連サービス（店舗経営者向けe-ラーニングなど）
- ・ 人手不足解消関連サービス（求人系サービスなど）

新規事業 × リード数の最大化 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

1. SaaS

中小企業・店舗に必要な管理ツールをローコストで提供し(SaaS)、コミュニケーションの効率化によりコスト削減を実現する

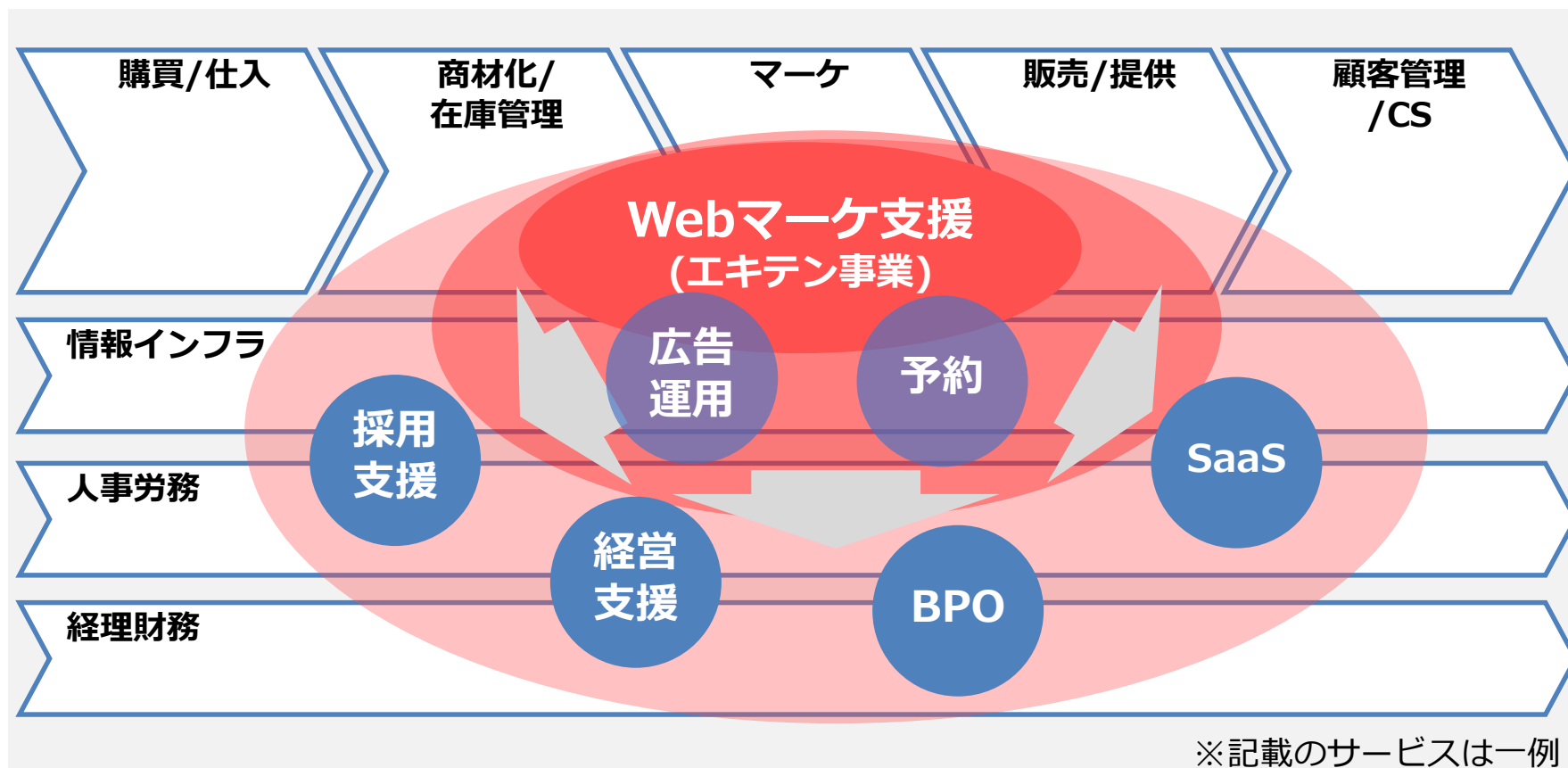
- ✓ 提供するサービス：勤怠、社員管理、顧客管理、電子稟議、日報等
- ✓ 現在の状況：約300の企業が無料利用中
- ✓ 今後の予定：下期中での有料化開始予定（1アカウント500円を予定）

2. BPO

中小事業者向けの営業/開発/サポート・広告運用代行の領域にスポット

- ✓ アライアンスやM&Aを活用して早期の展開を検討

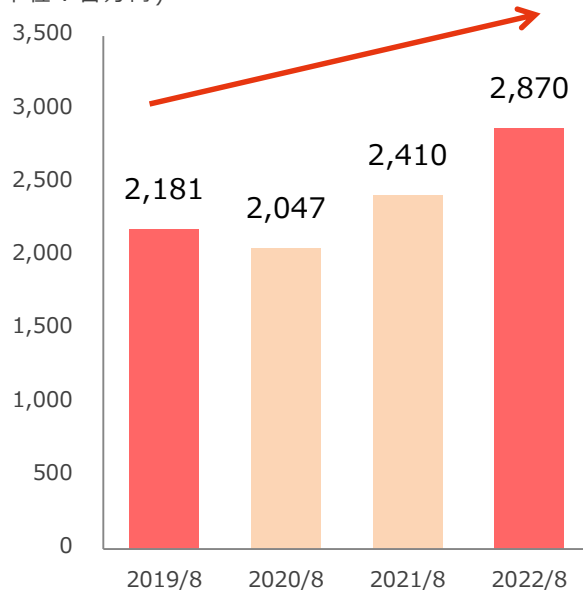
- Webマーケティング支援にとどまらず、中小事業者のバリューチェーンにおける様々な課題に対し、ITを活用した低価格な支援サービスの追加を図る
- 一事業者に対して複数の支援サービスの導入を推進することで、個別の単価は低価格でもトータルでのARPUの引上げを図れる事業体制を目指す



- エキテン売上の回復と新規事業の創出により、事業規模の拡大を目指す（売上高の成長を最優先）
- エキテン売上の回復を保守的に見積もった事に加え、新規事業創出への投資により利益水準は一時低下する見込

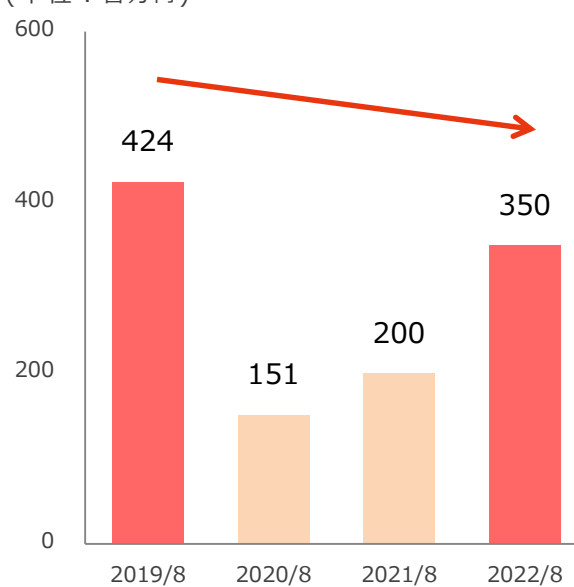
売上推移

(単位：百万円)



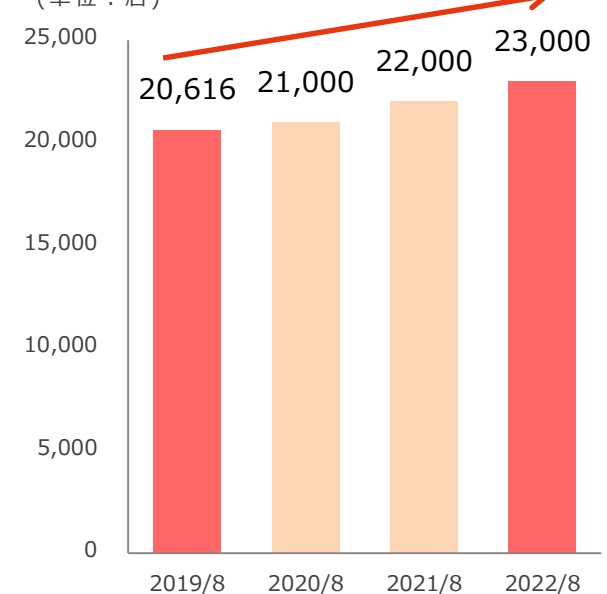
営業利益推移

(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 ----- 86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

(2019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

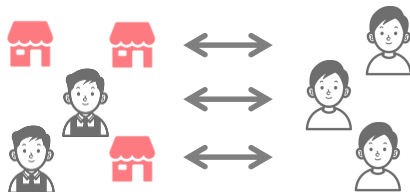


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

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

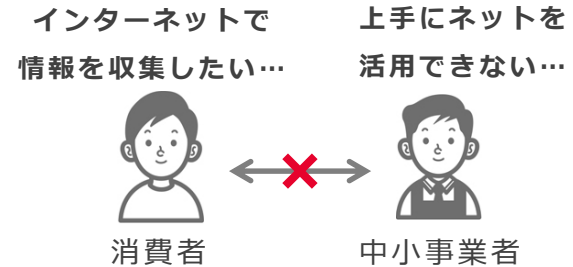
世界を活性化



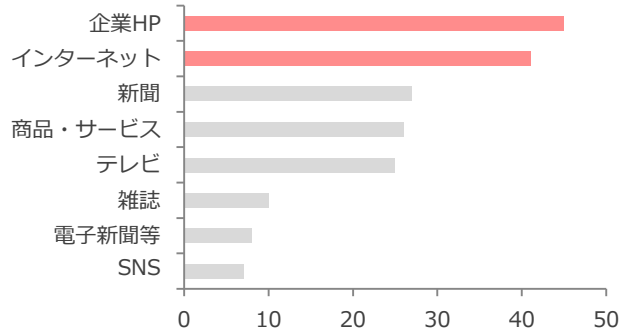
地域~世界を元気に

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

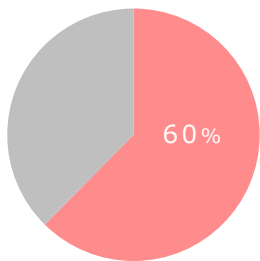


商品・サービス内容の情報源



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

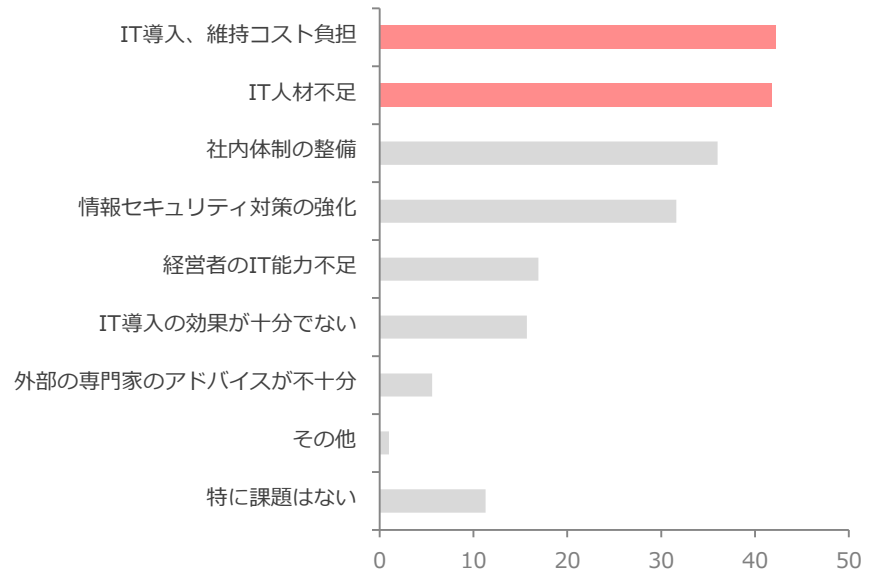


6割がITの導入・活用を重要であると認識

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

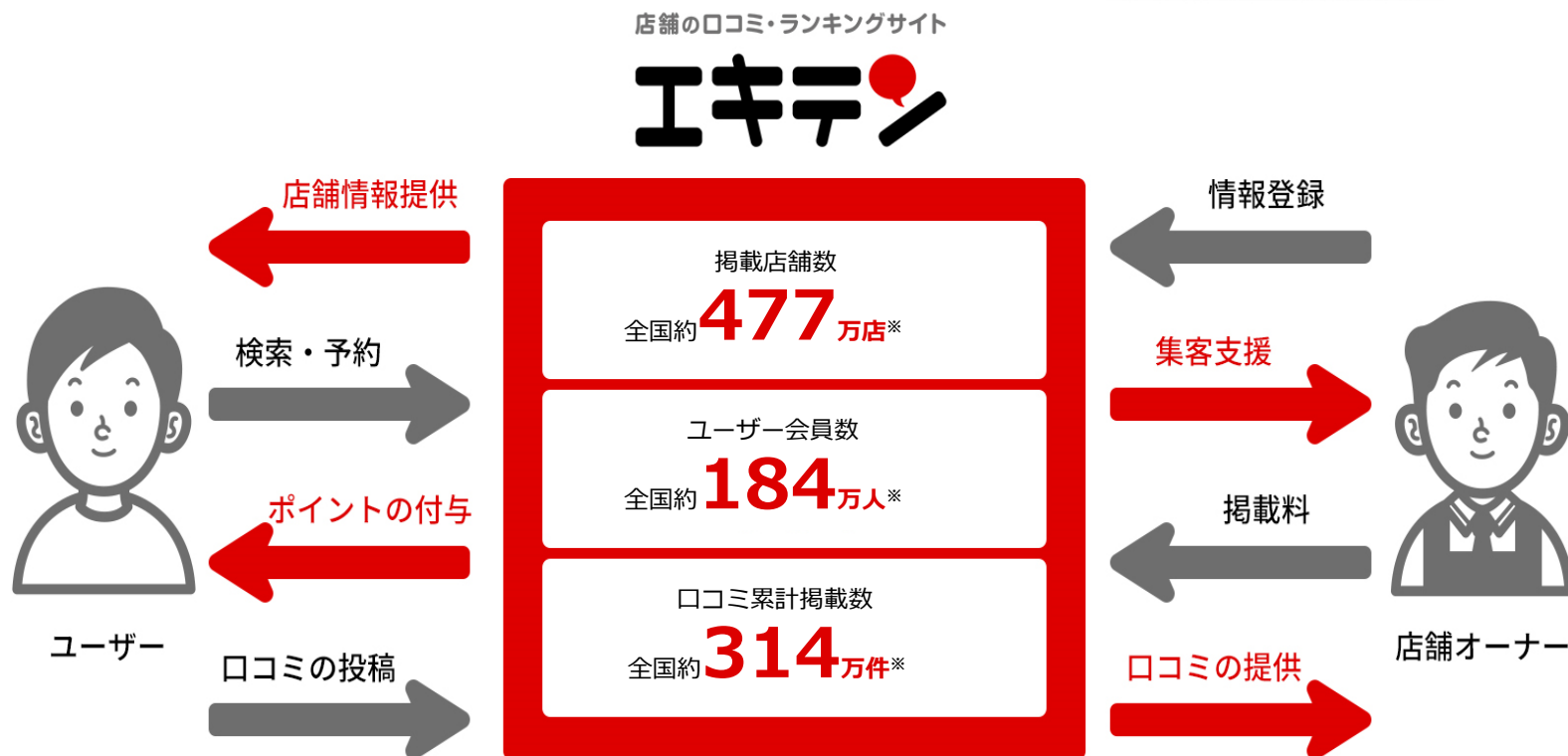


一般財団法人焼香総合研究所「中小企業のIT活用」2016年3月

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477万店舗、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11月現在

オールジャンル477万店舗、150業種以上を網羅

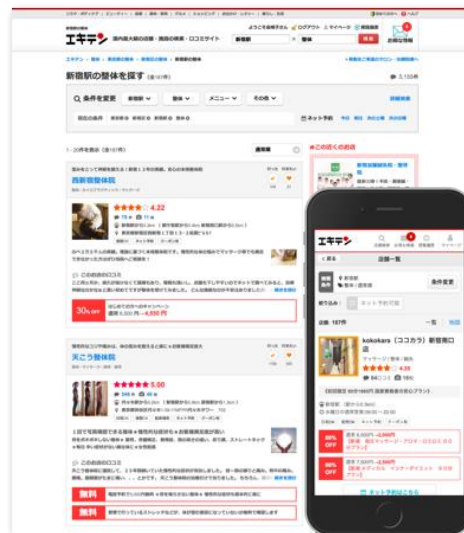
日常生活をすべてカバーするお店情報



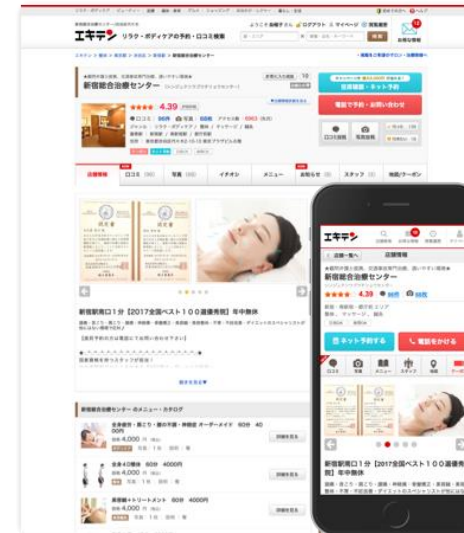
トップページ



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477万店舗、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.32

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。

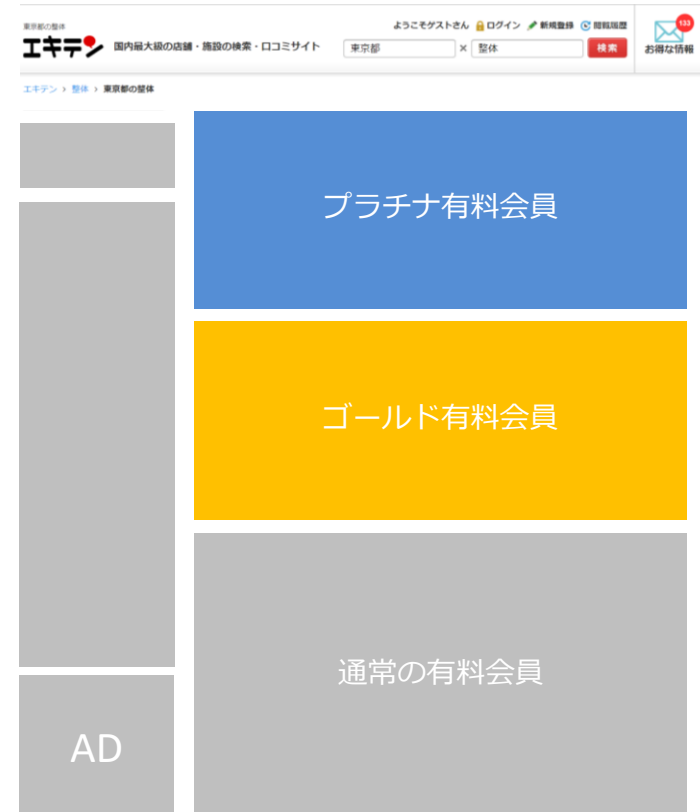
機能・特徴	説明
初期費用&月額費用0円	無料で利用可能。
マルチデバイス対応	PC・タブレット・スマホ全てのデバイスで最適な画面を提供。
24時間予約受付	24時間 365日 予約を受け付け可能。
自社サイト連携	店舗公式サイトに「エキテンかんたん予約」への誘導ボタン（バナー）の設置可能。
即時予約	予約は全て即時予約として受付。
顧客管理	データベースで顧客情報管理。
メッセージ機能	管理画面上でお客様へのメッセージ配信が可能。
自動メール配信	サンキューメールやリマインドメール配信でキャンセルを未然防止。 来店ユーザーへの口コミ投稿の促進も可能。



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。