

# 2020年8月期 第3四半期決算説明資料



株式会社デザインワン・ジャパン

6048・東証1部

2020年7月13日

Chapter 1.

2020年8月期 第3四半期決算概要

Chapter 2.

2020年8月期 通期業績予想

Chapter 3.

トピックス

Chapter 4.

成長戦略

Chapter 5.

当社の概要

Chapter 6.

参考資料

Chapter 1.

2020年8月期 第3四半期決算概要

---

1

第3四半期は売上高4.65億円、営業利益は0.28億円

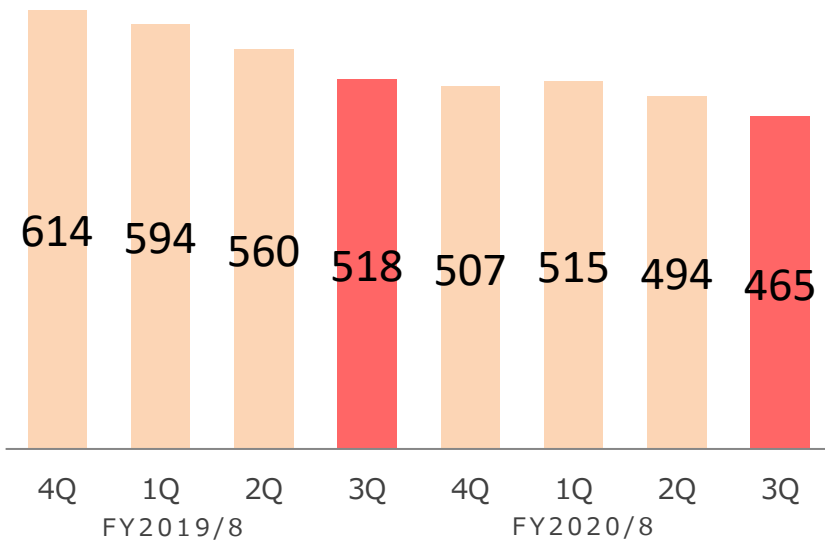
エキテン掲載料収入の減少が影響し、減収減益。

2

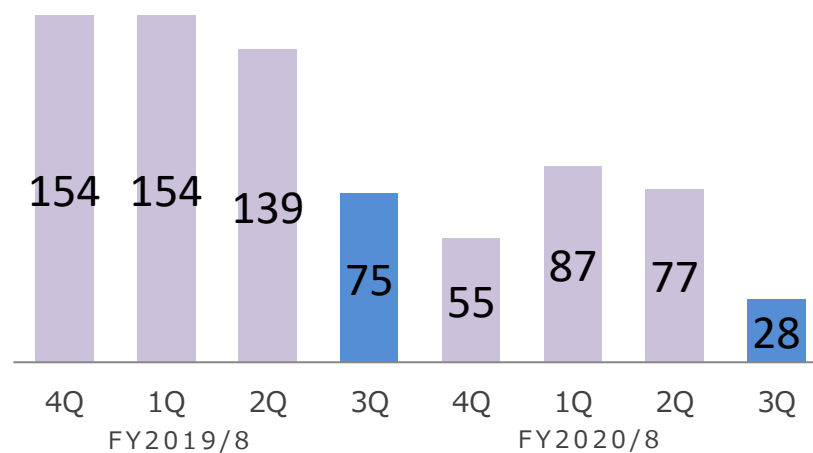
無料掲載店舗は238,497(前Q比3,222店増)、有料掲載店舗は18,914店(前Q比1,033店減)

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた結果、解約の増加・受注の低迷により有料掲載店舗は減少。

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。

- 売上高が減少した一方、広告宣伝費の増加やM&A費用の発生等により販売管理費が増加（対前Q比）したことから営業減益。

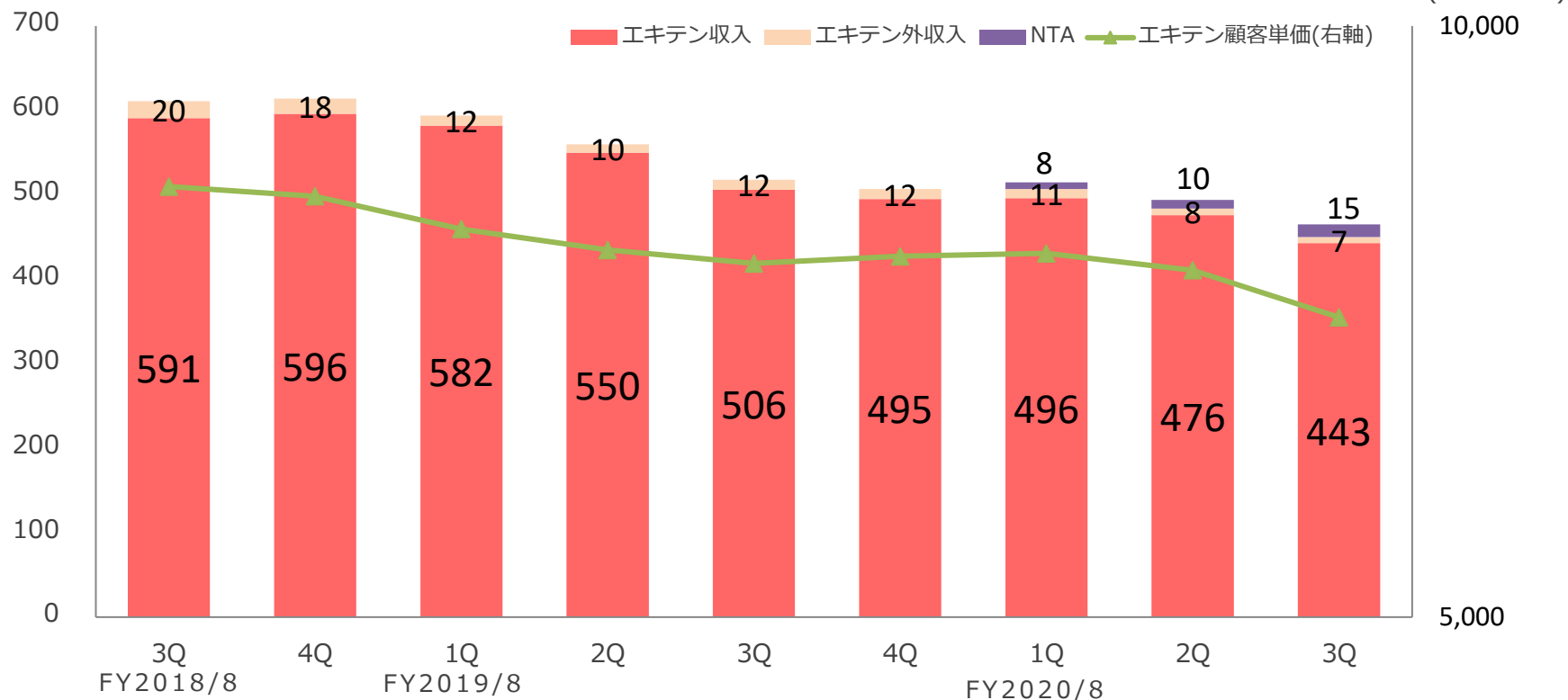
(単位：百万円)	2020年8月期 3Q連結実績	2019年8月期 3Q単体実績	前年同期比	2020年8月期 2Q連結実績	前四半期比
売上高	<b>465</b>	518	▲10.3%	494	▲6.0%
売上総利益	<b>409</b>	464	▲11.8%	441	▲7.1%
販管費	<b>381</b>	388	▲1.9%	363	+4.8%
営業利益	<b>28</b>	75	▲62.5%	77	▲63.4%
営業利益率	<b>6.1%</b>	14.6%	▲8.5pt	15.6%	▲9.6pt
経常利益	<b>31</b>	78	▲59.1%	80	▲60.2%
(親会社株主に帰属する) 純利益	<b>20</b>	42	▲51.9%	54	▲62.6%

※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3Qは単体の数値を記載しております。

- 有料掲載店舗数及びオプションプラン加入店舗の減少により、エキテン収入及びARPUは減少。
- エキテン以外の収入については、広告収入は微減も、NTA社(開発子会社/ベトナム)の売上は順調に推移。

## 売上高内訳推移

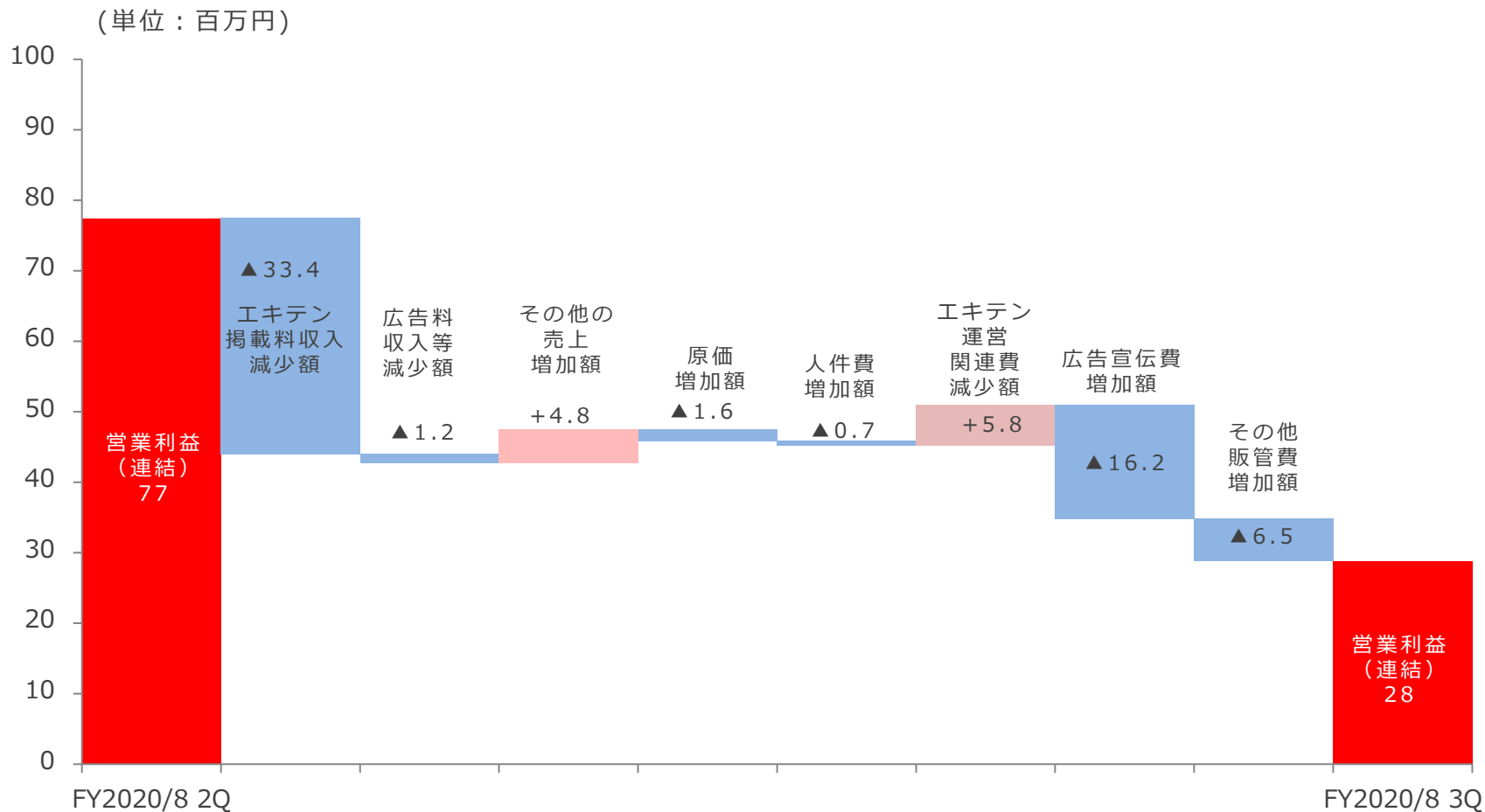
(単位：百万円)



※ 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。

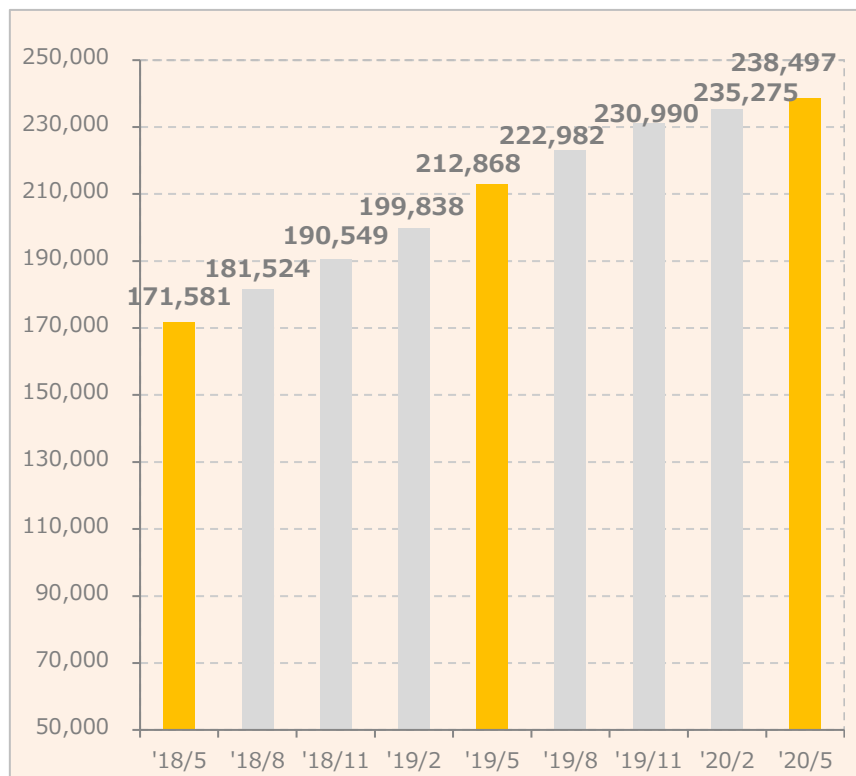
■ エキテン掲載料収入の減少および広告宣伝費等の増加が影響し、営業利益は減少。

## 四半期営業利益（連結）の増減分析

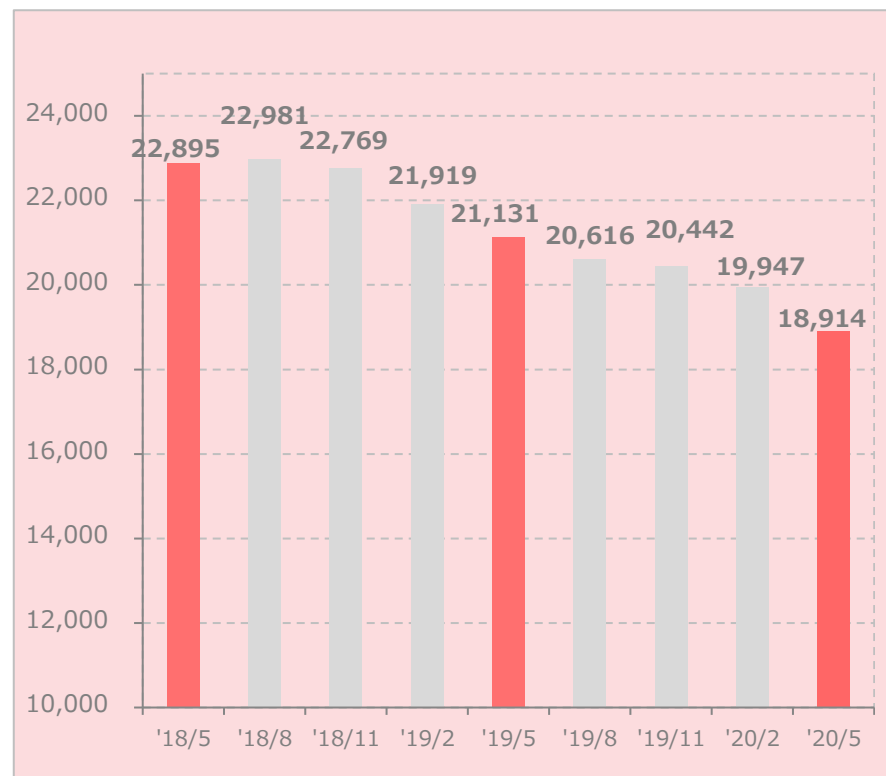


- 3Qの無料掲載店舗の純増数は**3,222店**、有料掲載店舗の純減数は**1,033店**。
- 無料掲載店舗は、一部店舗を一般掲載店舗に変更したため増加件数は減っているが、実質の増加店舗数は約5,200件と堅調。
- 有料掲載店舗数は、新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言を受け、閉店や資金繰りの面で厳しくなった店舗の解約が増加し、受注も苦戦。

## 無料掲載店舗数推移



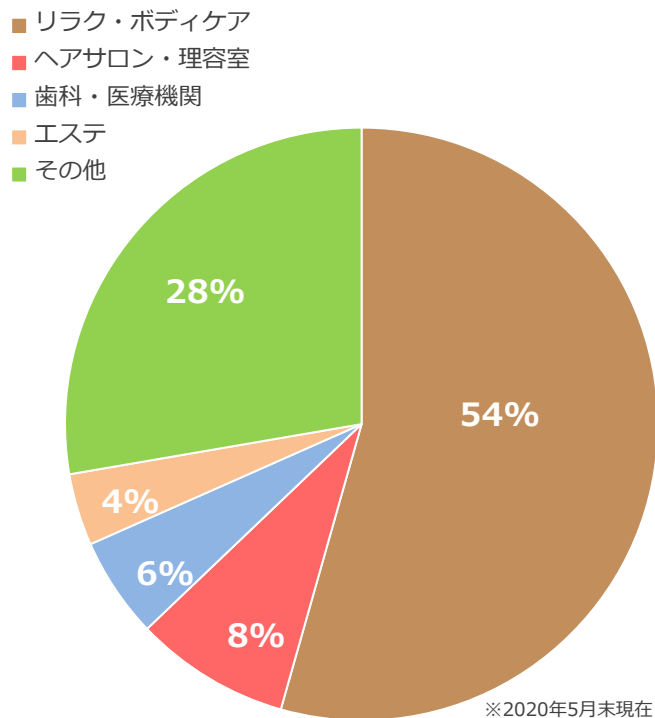
## 有料掲載店舗数推移



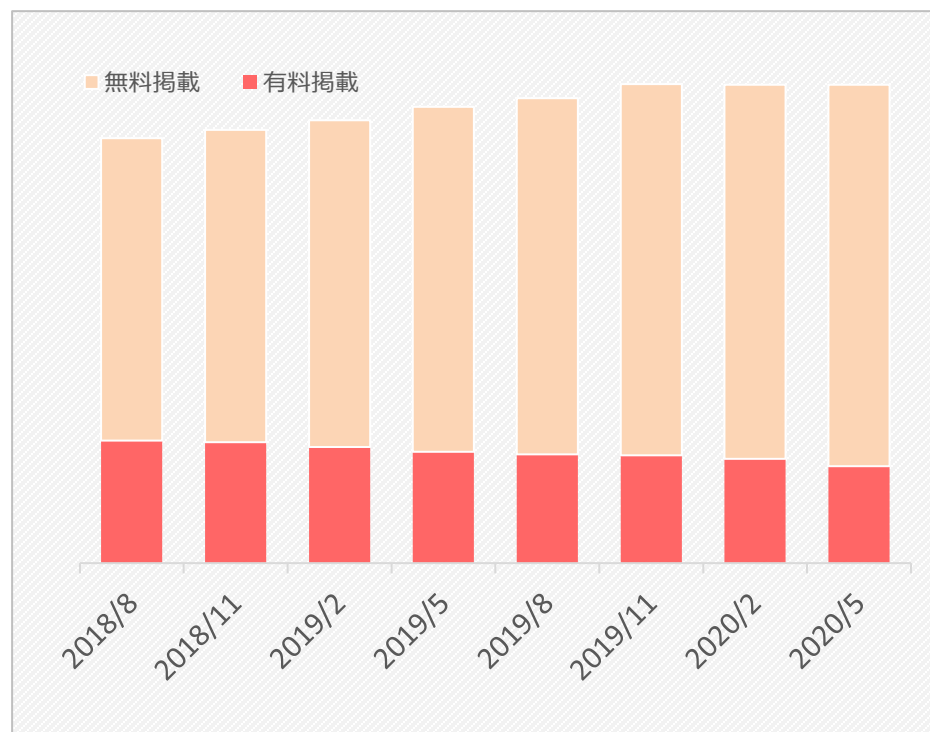


- 有料掲載店舗のジャンル構成（割合）に変化無し。
- 主カジャンルであるリラクジャンルは、有料掲載店舗は減少、無料掲載店舗は増加が継続。

## エキテン 有料掲載ジャンル



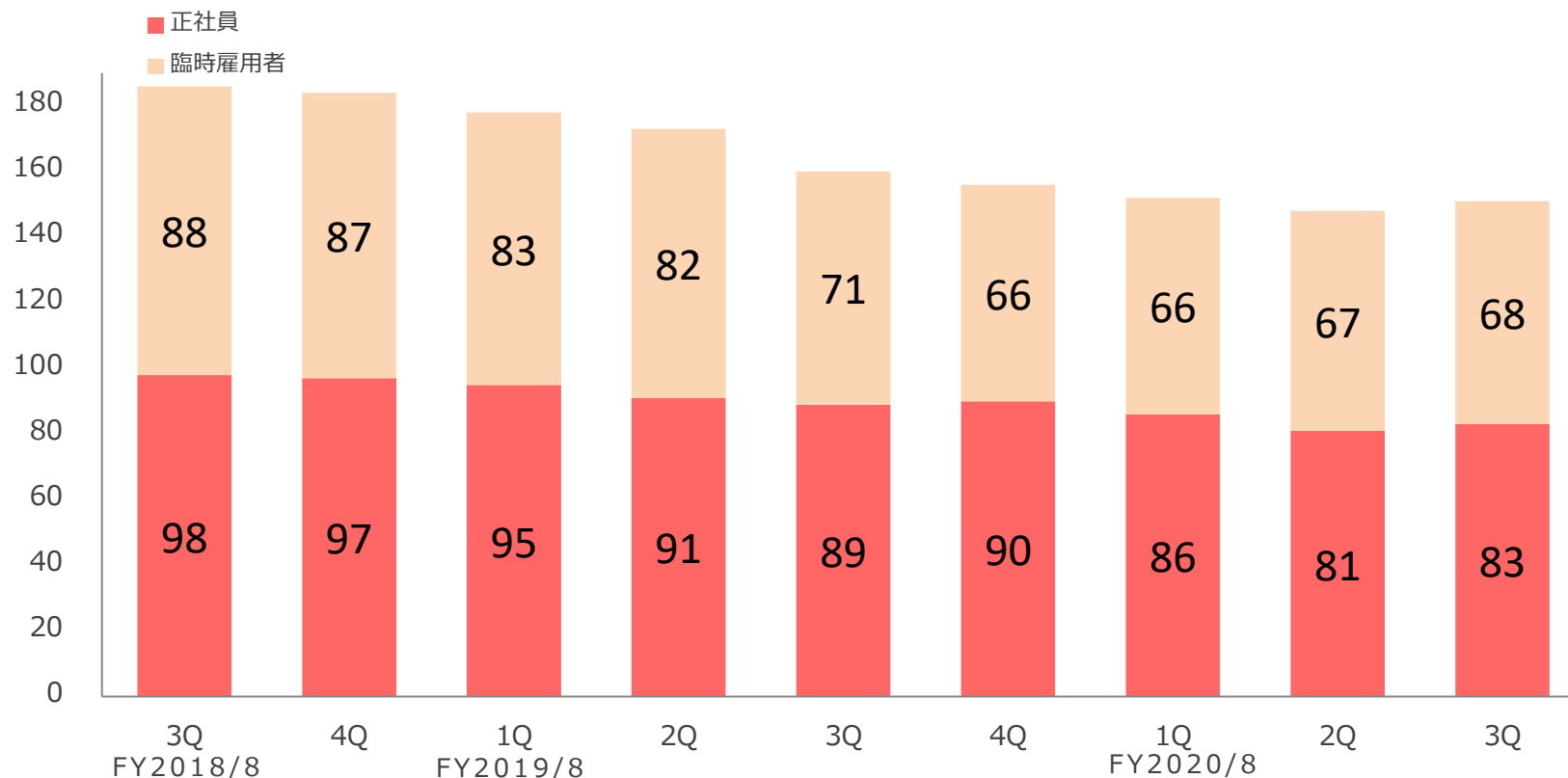
## リラクジャンルの深耕状況



- 運用を効率化して、人件費の抑制に努める。
- 新型コロナウイルス感染症に伴い、テレワークの運用を4月から開始。営業や開発といったオペレーションも停滞なく稼働中。

## 従業員数推移


(単位：人)



- 仮払金の増加等により流動資産が136百万円増加。
- 投資有価証券の減少等により投資その他資産が66百万円減少。

(単位：百万円)	2019年8月末 連結	2020年5月末 連結	増減
流動資産	2,647	2,783	+136
有形固定資産	71	64	▲6
無形固定資産	81	159	+77
投資その他資産	451	384	▲66
<b>総資産合計</b>	<b>3,251</b>	<b>3,392</b>	+141
流動負債	228	230	+2
固定負債	31	36	+5
純資産	2,991	3,124	+133

Chapter 2.



---

2020年8月期 通期業績予想

- 売上高は減少したものの、開発費・新規事業の費用等の消化が抑制傾向になっており、営業利益の通期進捗率は100%を超えている。
- 新型コロナウイルス感染症の影響によって有料掲載店舗数と単価の減少トレンドが継続していることから、通期の業績予想は据え置き。

(単位：百万円)	2020年8月期 3Q累計実績 (連結)	2020年8月期 通期予想 (連結)	通期進捗率
売上高	1,475	<b>2,047</b>	<b>72.1%</b>
売上総利益	1,312	<b>1,765</b>	<b>74.4%</b>
販売管理費	1,119	<b>1,614</b>	<b>69.3%</b>
営業利益	193	<b>151</b>	<b>128.1%</b>
営業利益率	13.1%	<b>7.4%</b>	—
経常利益	202	<b>158</b>	<b>128.1%</b>
当期純利益	136	<b>100</b>	<b>136.1%</b>
期末有料掲載店舗数(店)	18,914	<b>21,000</b>	—

Chapter 3.

トピックス

---

5月より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を展開する株式会社昼jobを子会社化したしました。

## ■ 会社概要

社名	株式会社昼job（以下、昼job社）
本社	東京都新宿区
業種	有料職業紹介事業、メディア運営事業
設立	2018年8月8日
資本金	5百万円
資本構成	当社100%

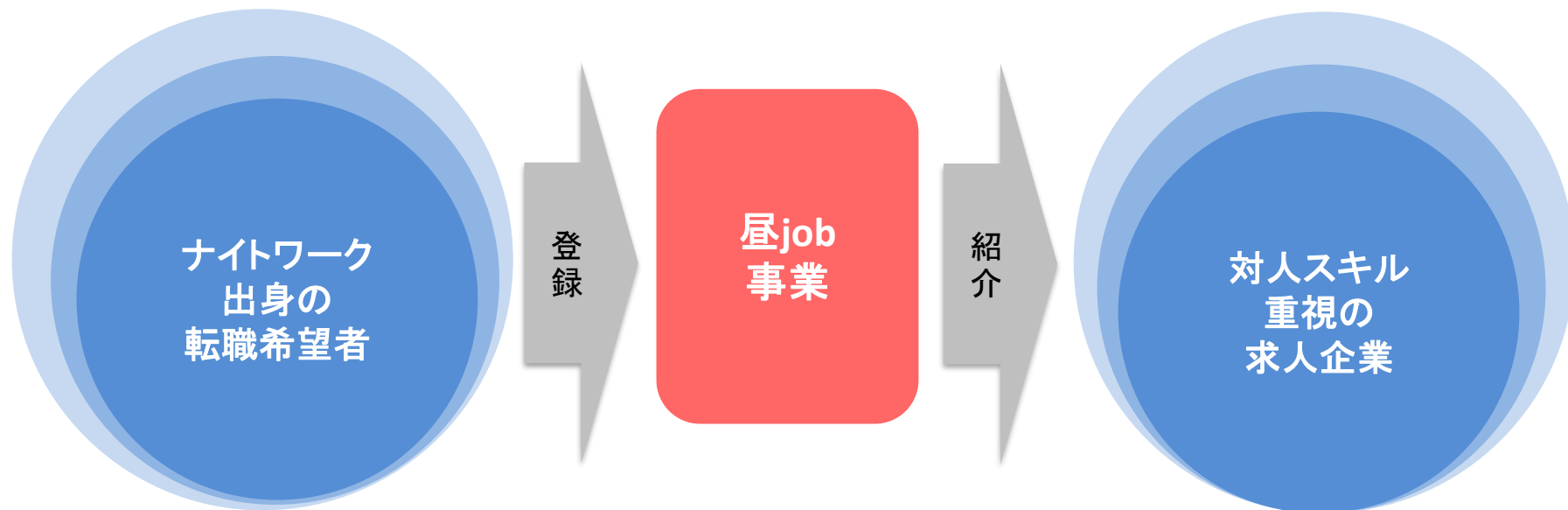


## ■ 業績（2019年7月期）

（単位：千円）

売上高	営業利益	経常利益	純利益
35,554	9,966	9,850	7,211

現在は東京・大阪で事業展開。今後は福岡・札幌に本格拡大



強み

- ✓ 他社参入が少ない市場
- ✓ 研修や面談における独自のノウハウ
- ✓ 安価な紹介手数料
- ✓ サービス接客業やコールセンターの紹介案件で引き合い多数

機会

- ✓ 新型コロナウイルスの流行でナイトワークからの転職ニーズ急増
- ✓ 上場会社グループ企業としての信用力UPで営業機会増加
- ✓ リラク等中小サービス業へ紹介検討（エキテンとのシナジー創出）



業務改善クラウドサービス「ZENO」の提供を開始しました



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

- ✓ 業務で必要なアプリを多数用意（必要なアプリを選択して利用可能）
- ✓ 低価格かつシンプルな料金設定（月額500円/人）
- ✓ クラウドサービスだから、テレワーク・外出先での利用が可能

\* トライアルを含め、既に700を超える企業が導入済。  
6月から有料化も開始

## 「エキテン ネット予約」について

2014年10月から導入していた予約システムをリニューアルし、2020年3月に「エキテン ネット予約」をリリースしました。その後、順調に利用申請店舗数を増やし、5月末現在で5,000店舗を超えました。

<機能の違い>

	旧予約システム (かんたん予約)	新予約システム (エキテン ネット予約)
対象ジャンル	リラクゼーションジャンルのみ	全てのジャンル
予約種別	即時予約	<ul style="list-style-type: none"> <li>・即時予約</li> <li>・リクエスト予約</li> </ul>

コロナ禍により営業状況の厳しい店舗も多い中ですが、利用申請店舗数・予約総件数を伸ばしています。

利用申請店舗数：5,000店舗以上

予約総件数：36,000件以上

(2020/5月末現在)





Chapter 4.

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

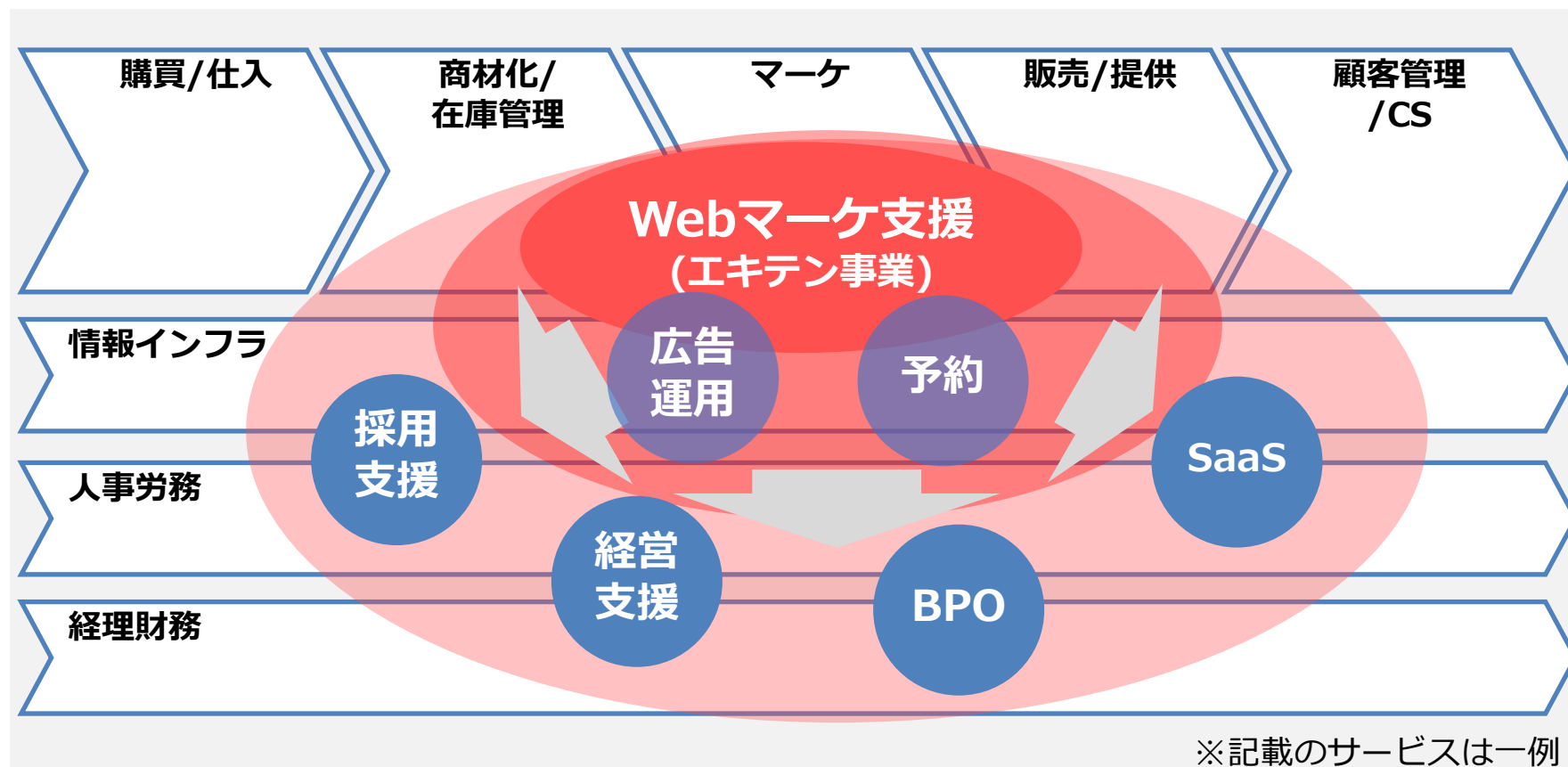
- ✓ 提供するサービス：勤怠、社員管理、顧客管理、電子稟議、日報等
- ✓ 現在の状況：約700の企業が利用中
- ✓ 今後の予定：6月より有料化開始（1アカウント500円）

### 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

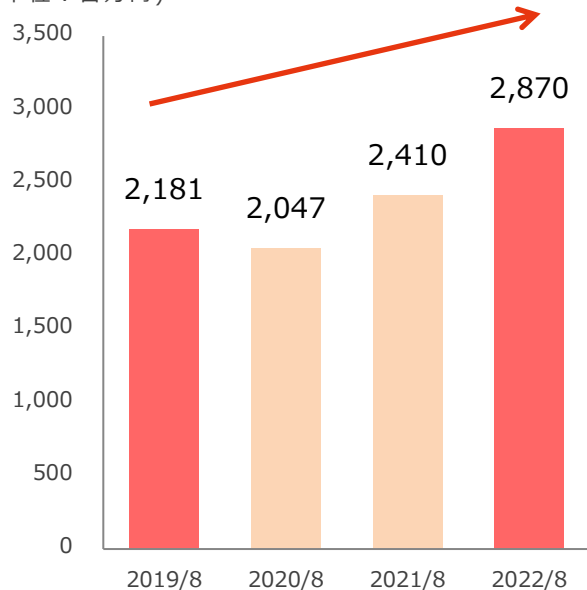
- Webマーケティング支援にとどまらず、中小事業者のバリューチェーンにおける様々な課題に対し、ITを活用した低価格な支援サービスの追加を図る
- 一事業者に対して複数の支援サービスの導入を推進することで、個別の単価は低価格でもトータルでのARPUの引上げを図れる事業体制を目指す



- 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

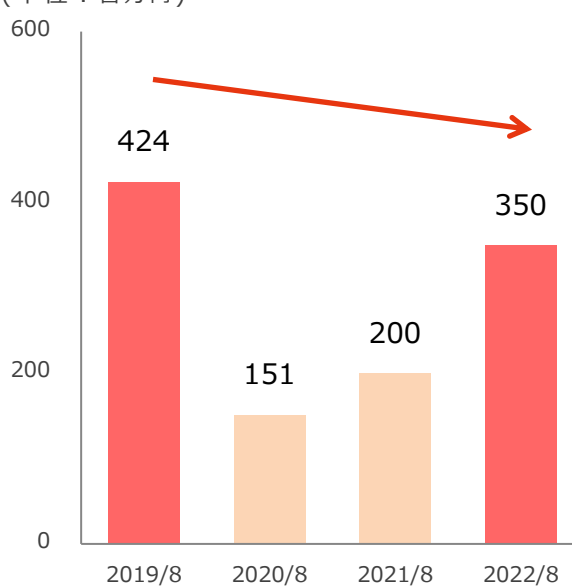
売上推移

(単位：百万円)



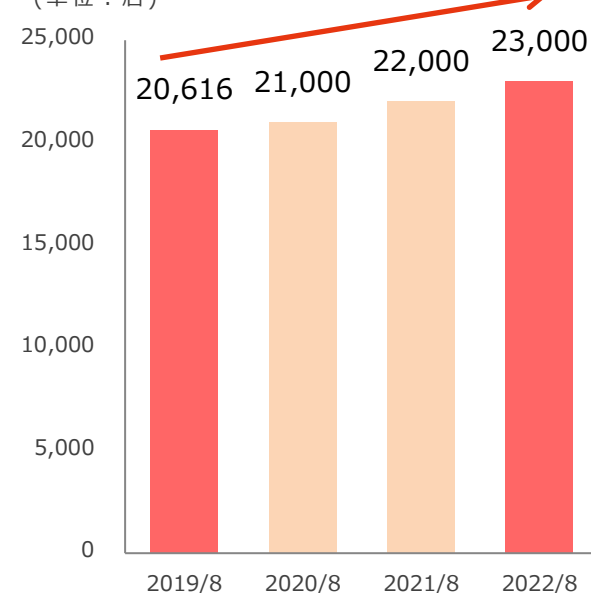
営業利益推移

(単位：百万円)




有料店舗推移

(単位：店)



Chapter 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 ----- 83名（他、臨時雇用者数68名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2020年5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

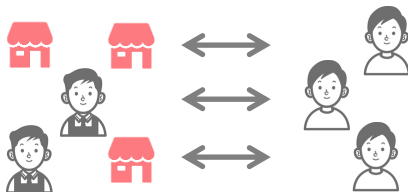


お店がユーザーに認知されず  
来店数が減少する問題を解決

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

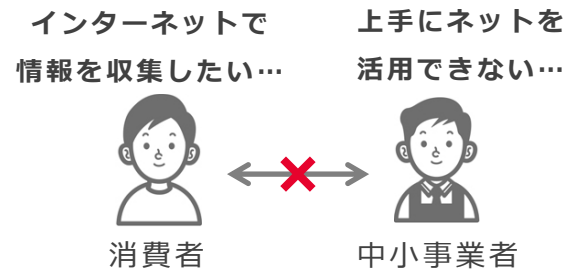
#### 世界を活性化



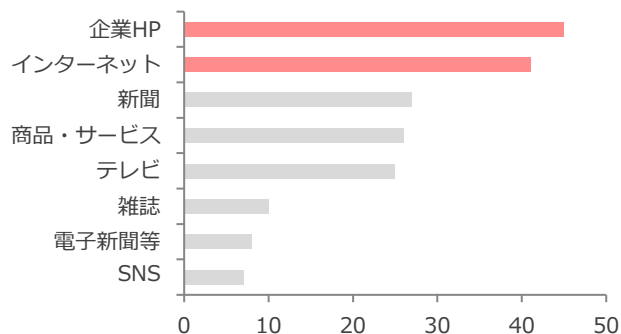
地域~世界を元気に

## 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

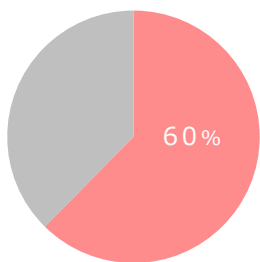


### 商品・サービス内容の情報源



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

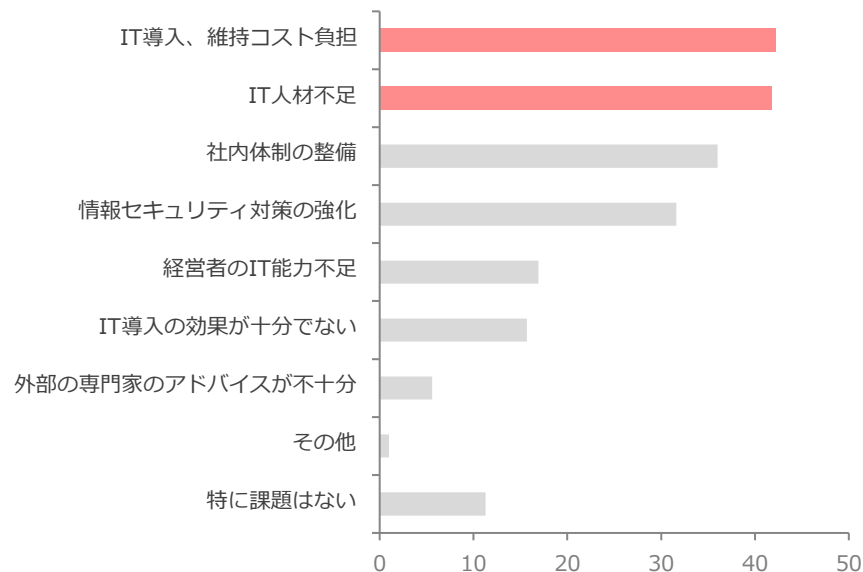


6割がITの導入・活用を重要であると認識

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

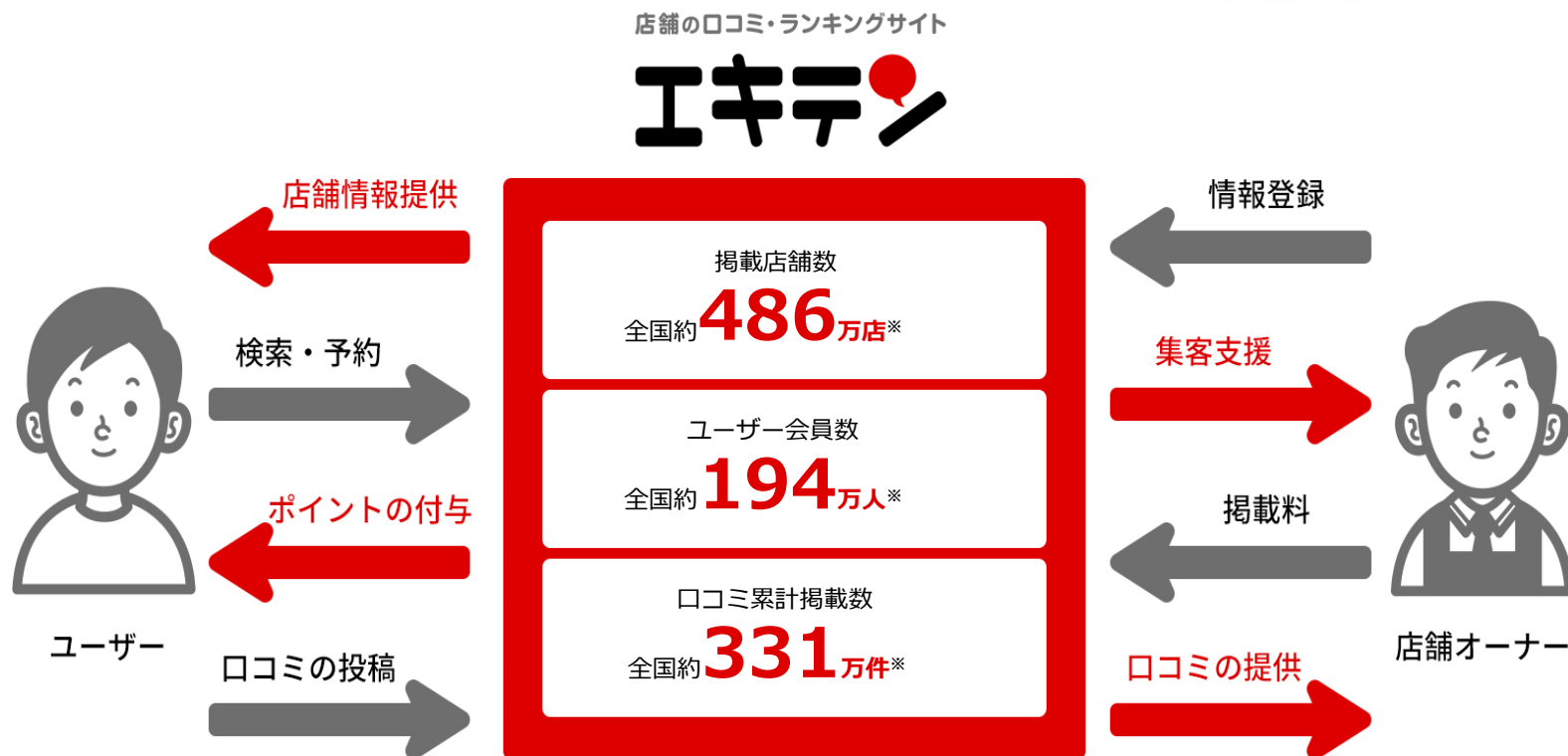


一般財団法人焼香総合研究所「中小企業のIT活用」2016年3月

## 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486万店舗、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



※2020年5月現在



## オールジャンル486万店舗、150業種以上を網羅

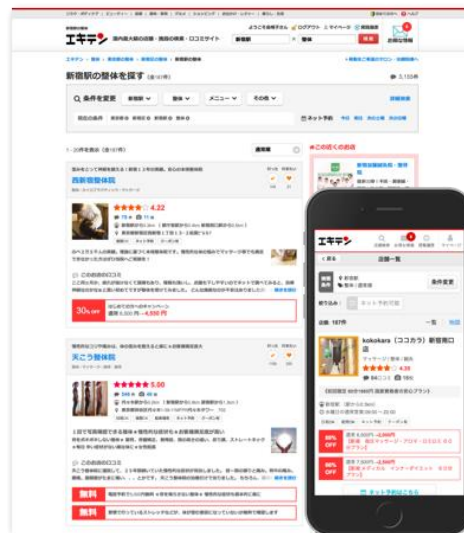
日常生活をすべてカバーするお店情報



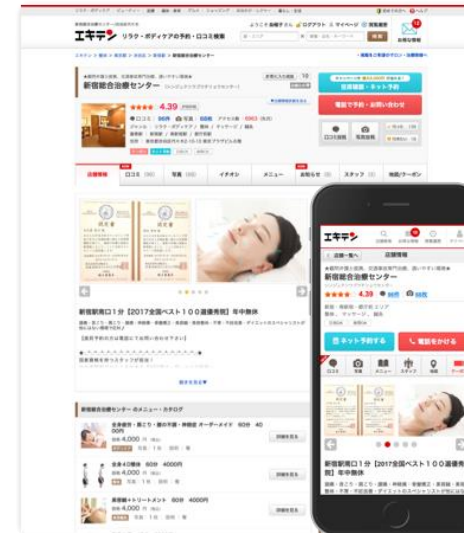
### トップページ



### 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486万店舗、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 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。

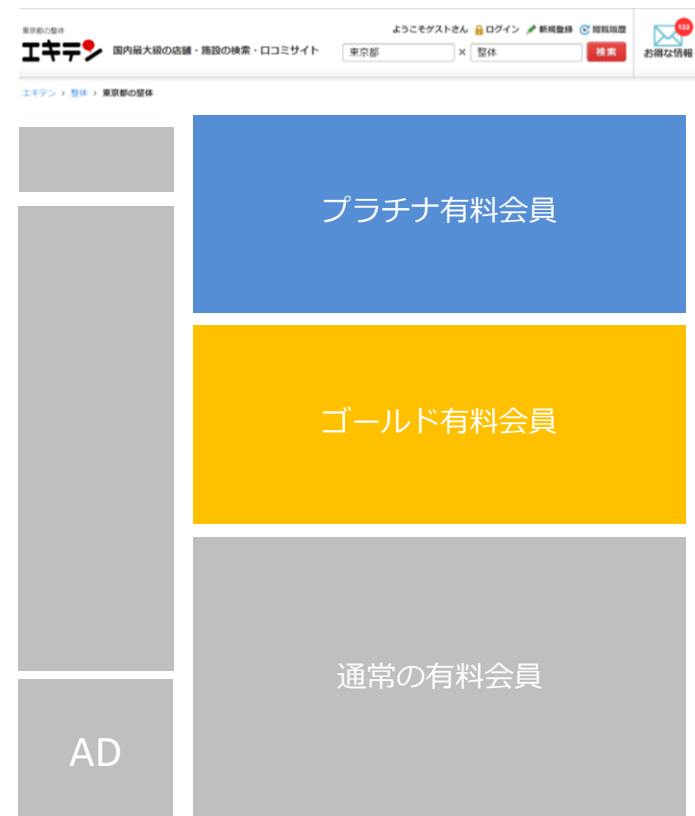
機能・特徴	説明
初期費用&月額費用0円	無料で利用可能。
マルチデバイス対応	PC・タブレット・スマホ全てのデバイスで最適な画面を提供。
24時間予約受付	24時間 365日 予約を受け付け可能。
自社サイト連携	店舗サイトに「エキテン ネット予約」への誘導ボタン（バナー）の設置公式可能。
予約種別	即時予約およびリクエスト予約を受け付け。
自動メール配信	サンキューメールやリマインドメール配信でキャンセルを未然防止。 来店ユーザーへの口コミ投稿の促進も可能。



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。