

2020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

2020年10月13日

Chapter 1.

2020年8月期 決算概要

Chapter 2.

経営戦略

Chapter 3.

2021年8月期 業績予想

Chapter 4.

当社の概要

Chapter 5.

参考資料

Chapter 1.



2020年8月期 決算概要

1

2020年8月期通期業績は売上19.2億円・営業利益2.0億円と減収減益

M&Aによる増収効果はあったが、主力事業であるエキテン減収の影響により、売上・利益ともに前期を下回る結果となった。

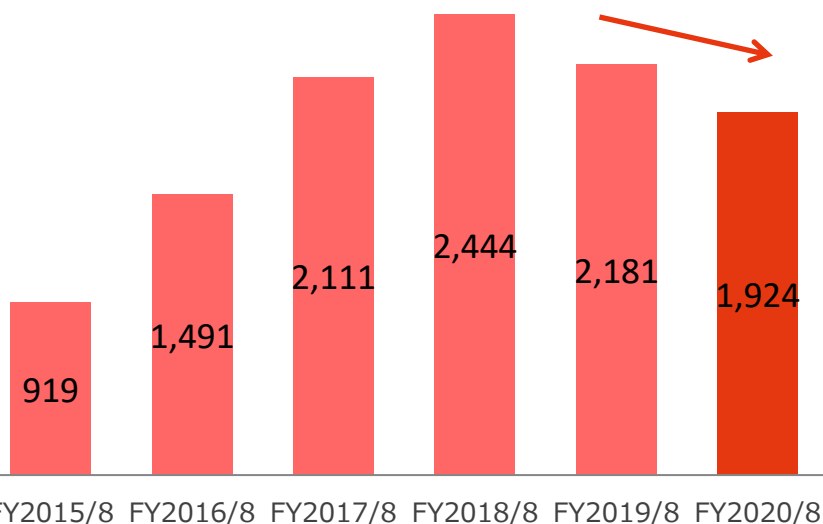
2

無料掲載店舗数は約240,000店、有料掲載店舗数は約18,000店

有料会員は受注が伸び悩む中、下期の解約件数が新型コロナウイルス感染症の影響により増加した事から、店舗数の減少が継続。

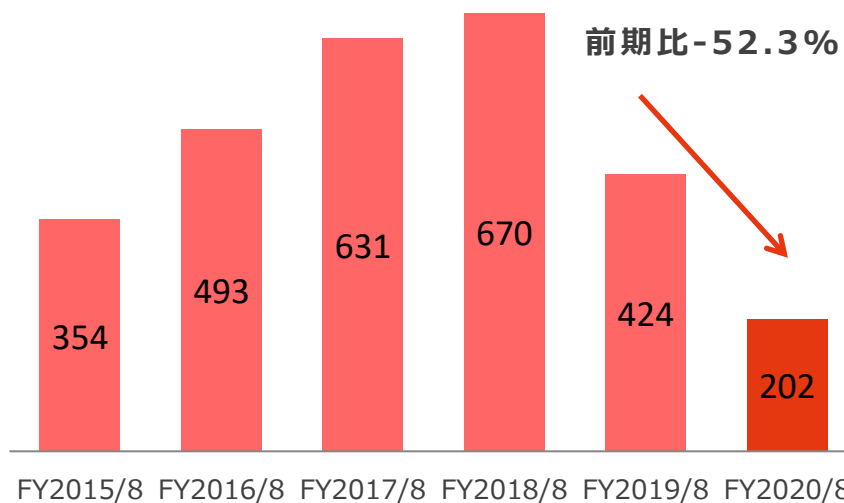
売上高推移 (単位:百万円)

前期比-11.8%



営業利益推移 (単位:百万円)

前期比-52.3%

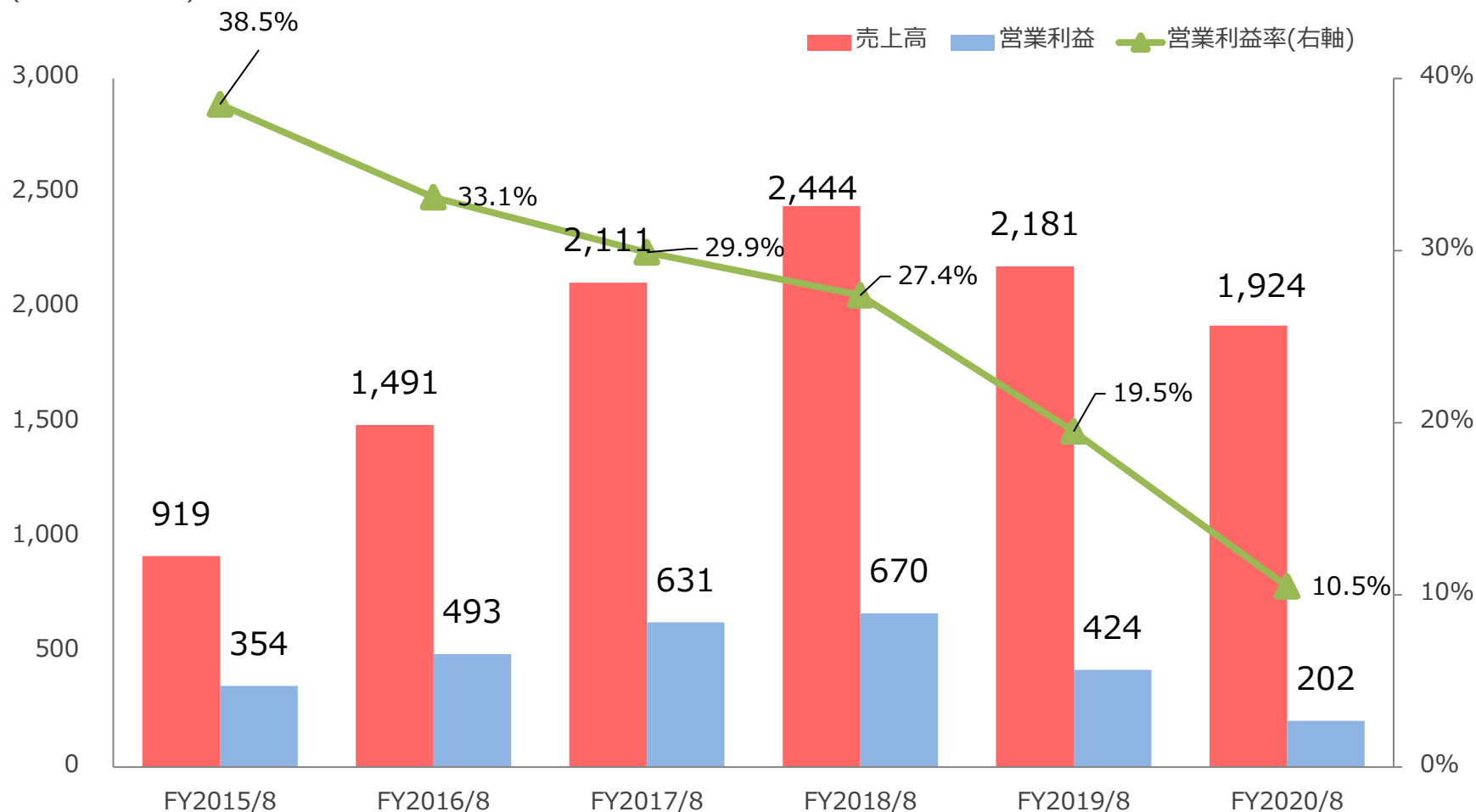


- 前期比では、売上高の減少分がそのまま減益となった（売上高の減少が直接利益額に影響を与える利益構造）。
- 予想比では、売上高が予想を下回ったが、投資抑制や経費節減に努めた結果、営業利益は予想を上回る着地。

(単位：百万円)	2020年8月期 連結実績	2019年8月期 連結実績	対前年比	2020年8月期 連結業績予想	対予想比
売上高	1,924	2,181	▲11.8%	2,047	▲6.0%
売上総利益	1,701	1,954	▲12.9%	1,765	▲3.6%
営業利益	202	424	▲52.3%	151	+34.2%
営業利益率	10.5%	19.5%	▲8.9pt	7.4%	+3.1pt
経常利益	212	426	▲50.1%	158	+34.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	152	204	▲25.2%	100	+52.6%
期末有料掲載店舗数(店)	18,289	20,616	▲2,327店	21,000	▲2,711店

売上・営業利益推移

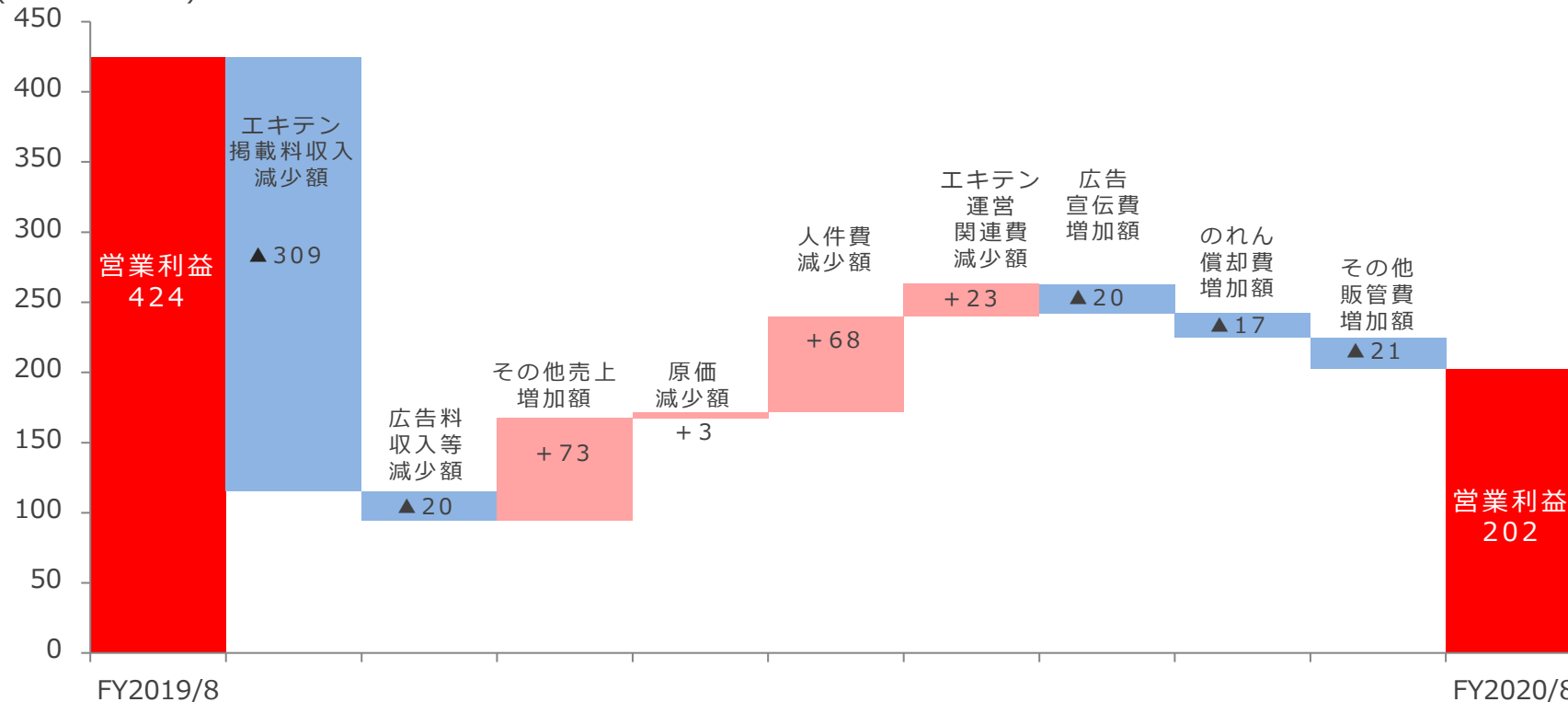
(単位：百万円)



- エキテンの掲載料収入の減少の影響が大きく、M&A効果(「その他売上」)や販売管理費の抑制(「人件費」等)を図ったものの営業減益。

通期営業利益の増減分析

(単位：百万円)



- エキテン掲載料の減少が影響し、対前年比(FY2019 4Q)、対前四半期比(3Q)とも減収となった。
- 販管費は、昼JOB社の連結化に伴い同社の販管費が追加されたものの、人件費および支払手数料の減少などにより前年比微減。

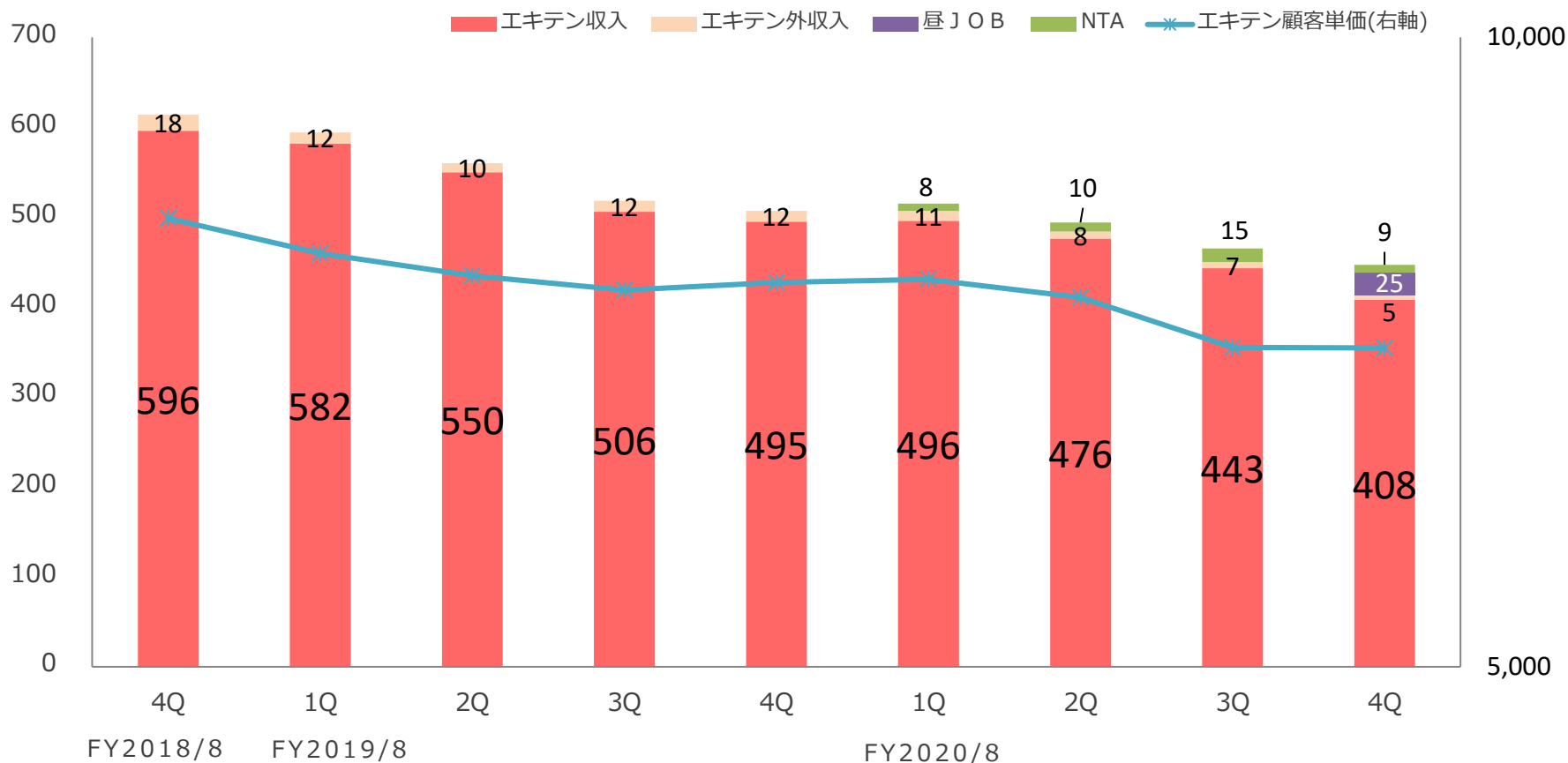
(単位：百万円)	2020年8月期 4Q連結実績	2019年8月期 4Q連結実績	前年同期比	2020年8月期 3Q連結実績	前四半期比
売上高	448	507	▲11.7%	465	▲3.7%
売上総利益	389	448	▲13.2%	409	▲5.0%
販管費	380	392	▲3.3%	381	▲0.4%
営業利益	9	55	▲83.5%	28	▲67.8%
営業利益率	2.0%	10.9%	▲8.8pt	6.1%	▲4.1pt
経常利益	10	53	▲80.4%	31	▲66.9%
親会社株主に帰属 する純利益	16	-25	—	20	▲18.7%

- エキテン収入は有料掲載店舗数の減少により減収が続くが、ARPUは下げ止まってきた。
- 昼JOB社は今期4Qから連結化しており、今期から連結化したNTA社とともに業績寄与。

売上高内訳推移

(単位：百万円)

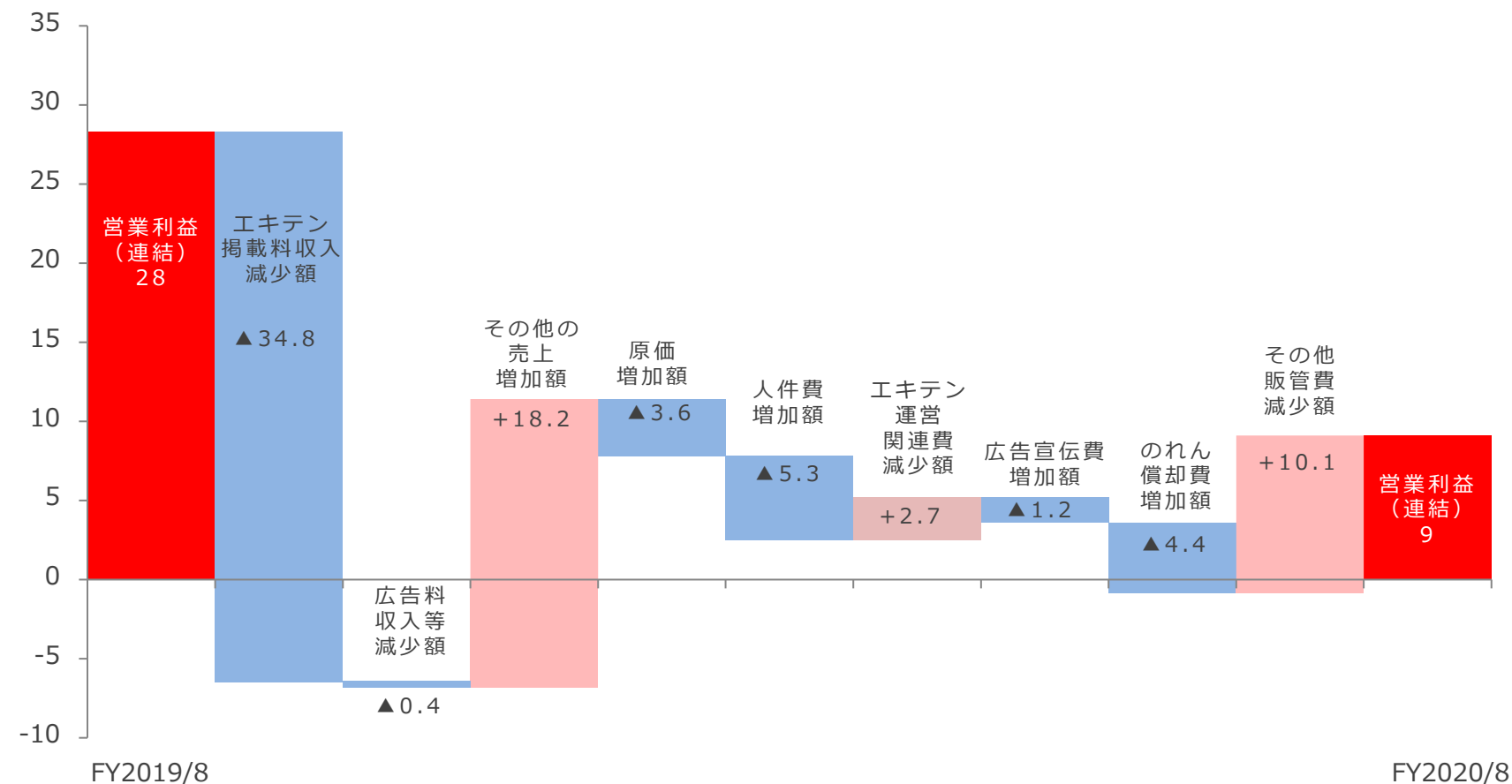
(単位：円)



- 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、子会社売上(「その他売上」)の増加があったものの、営業利益は減少。

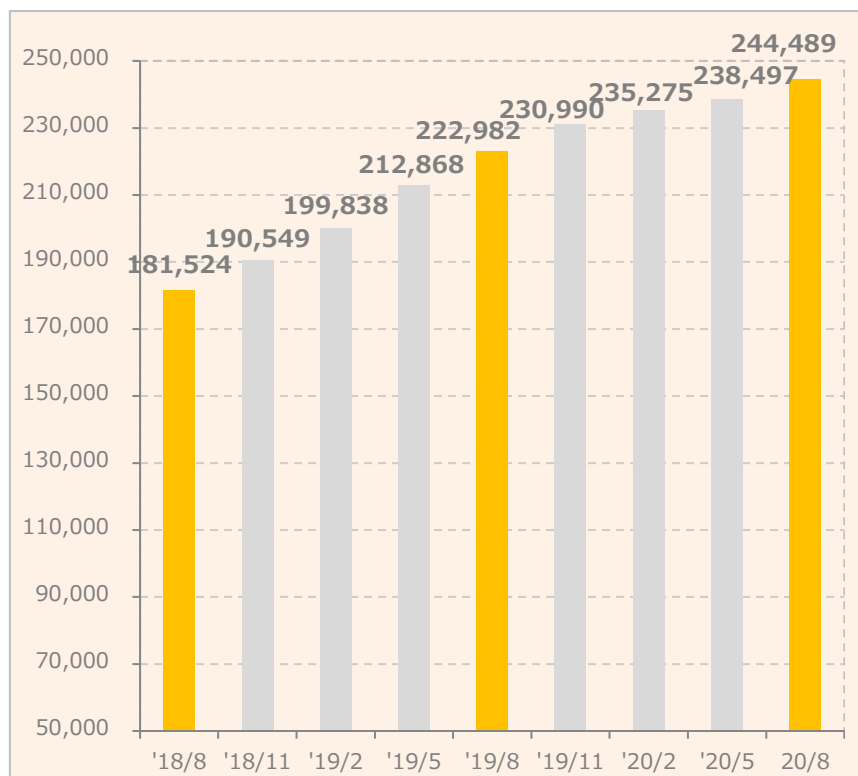
四半期営業利益（連結）の増減分析

(単位：百万円)

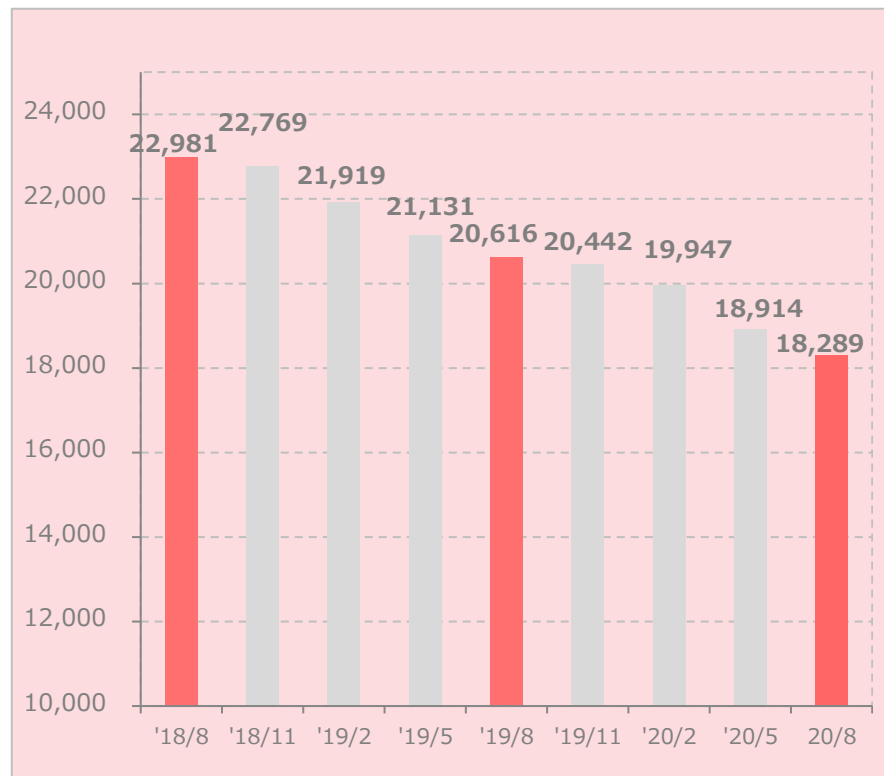


- 4Qの無料掲載店舗の純増数は**5,992店**、有料掲載店舗の純減数は**625店**。
- 有料掲載店舗数は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、店舗の解約・受注ともに厳しい数値となったが3Qに比べ数値は改善トレンドとなっている。

無料掲載店舗数推移



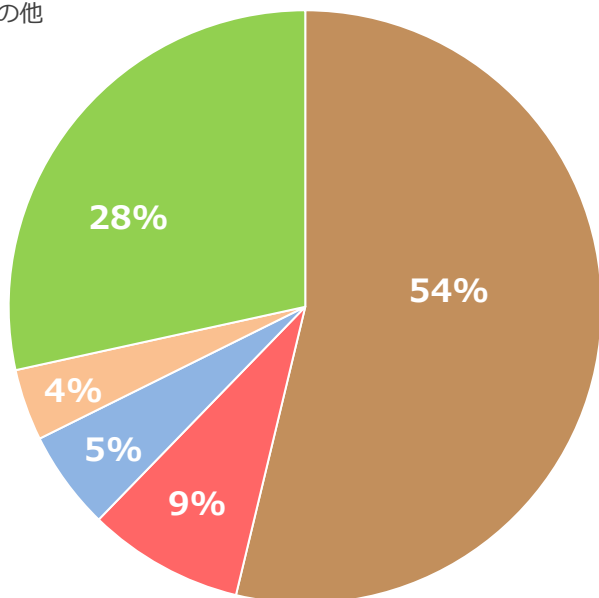
有料掲載店舗数推移



- 有料掲載店舗のジャンル構成(割合)に変化無し。
- 主力ジャンルであるリラクジャンルについては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け有料掲載店舗が減少。無料店舗は増加しているため、有料掲載店舗への転換・維持が課題。

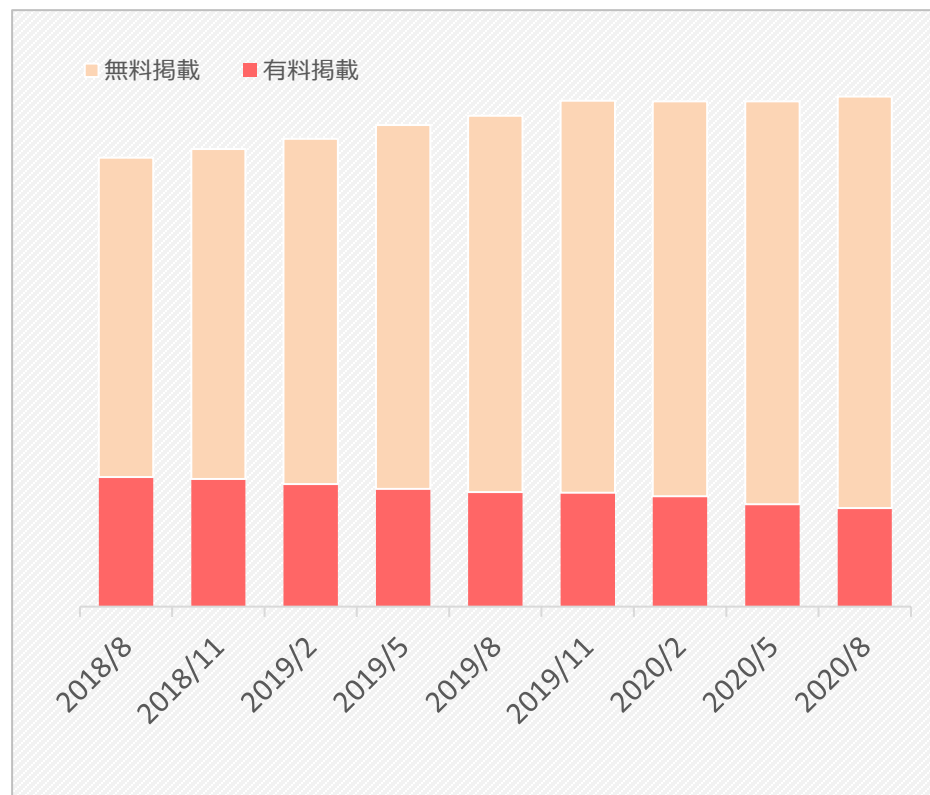
エキテン 有料掲載ジャンル

- 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



※2020年8月末現在

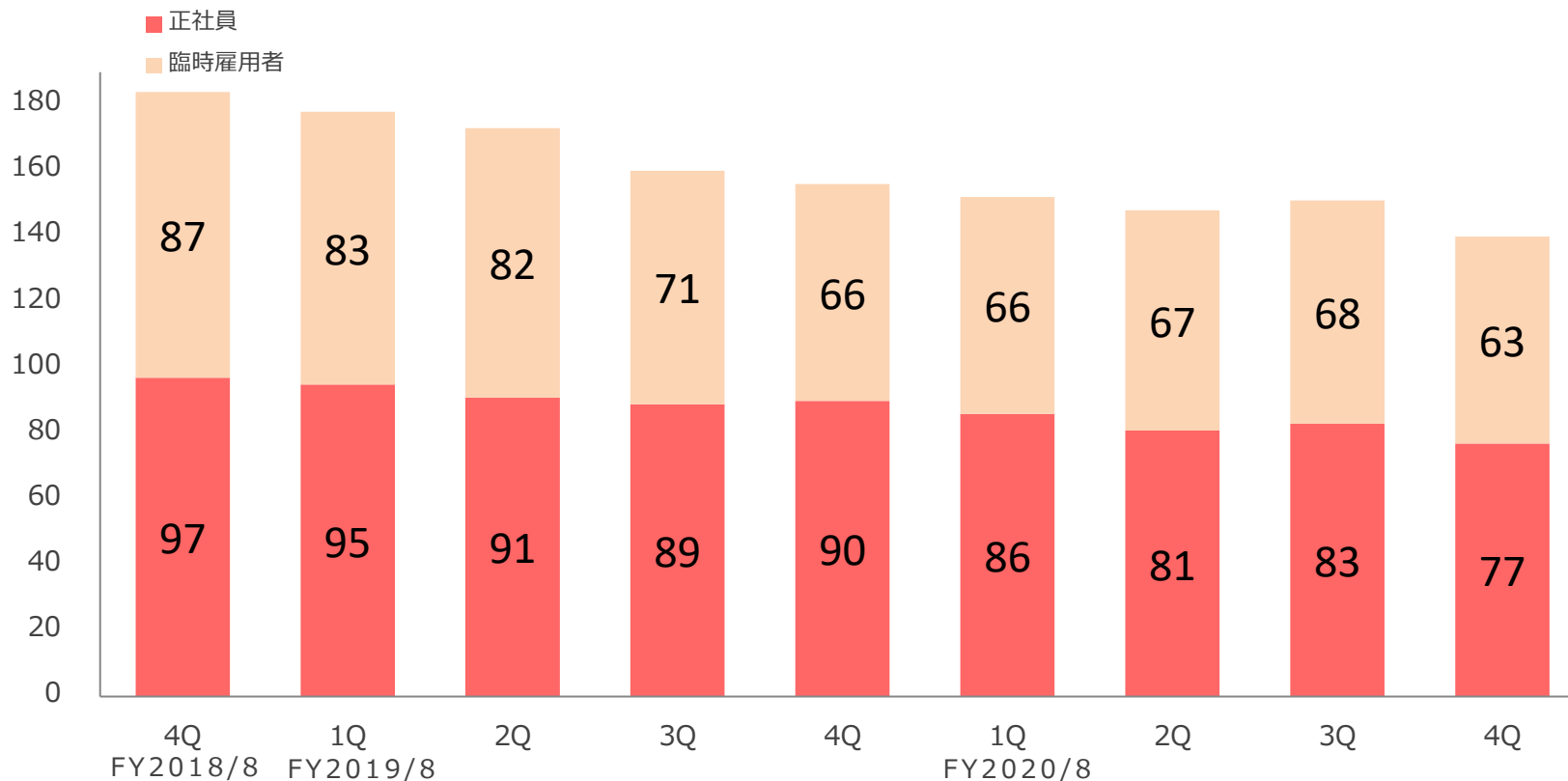
リラクジャンルの深耕状況



- 採用抑制により社員数の減少が続いているが、運用の効率化を徹底して現体制を維持する方針。
- グループ会社においてはNTA社45名、昼JOB社10名、グループ全体で195名
(2020年8月末現在)

従業員数推移

(単位：人)



- 仮払金の増加、および昼JOB社の子会社化等により流動資産が104百万円増加。
- 昼JOB社の子会社化に伴うのれんの増加等により無形固定資産が66百万円増加。
- 投資有価証券の減少等により投資その他資産が32百万円減少。

(単位：百万円)	2019年8月末 連結	2020年8月末 連結	増減
流動資産	2,647	2,751	+104
有形固定資産	71	63	▲7
無形固定資産	81	147	+66
投資その他資産	451	418	▲32
総資産合計	3,251	3,382	+130
流動負債	228	239	+10
固定負債	31	36	+5
純資産	2,991	3,105	+114



Chapter 2.

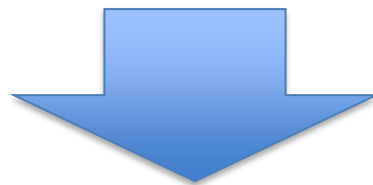
経営戦略

(外部環境)

新型コロナウイルス感染症の影響による
リアル店舗の経済環境の悪化

(内部環境)

M&Aや新規事業により、エキテン以外にも
成長を目指せる体制が出来てきた



**エキテン（個店向けの集客支援）のみに依存する事なく、
事業領域・対象顧客の拡大を図る段階へ**

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、更なるスト削減に向けた対応も実施

- 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（SaaS等）	グループ会社を活用した新規サービス分野の開拓（BPO/人材系等）

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

- ・ 検索サイトのアルゴリズムに沿ったサイト見直しを継続（専門性重視等）
- ・ ユーザーや店舗によるコンテンツ投稿機能の強化

2. ユーザー数の拡大

- ・ 「エキテン・ネット予約」の利用率向上
- ・ 記事コンテンツの提供等

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

- ・新オプションの開発や協業等により、サービスラインナップを拡大
- ・動画関連サービスの展開（エキテンチャンネル、動画作成代行等）

2. 周辺サービスとの連携強化

- ・昼JOB社（人材紹介サービス）を活用した店舗の人手不足解消

新規事業 × リード数の最大化

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

SaaS (ZENO)

- ✓ 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：今年6月より有料化開始（1アカウント500円/月）
- ✓ 今後の予定：事業拡大に伴うオペレーションの効率化（営業、サポート等）



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

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対象に、
グループ会社を活用して新規サービス分野を開拓

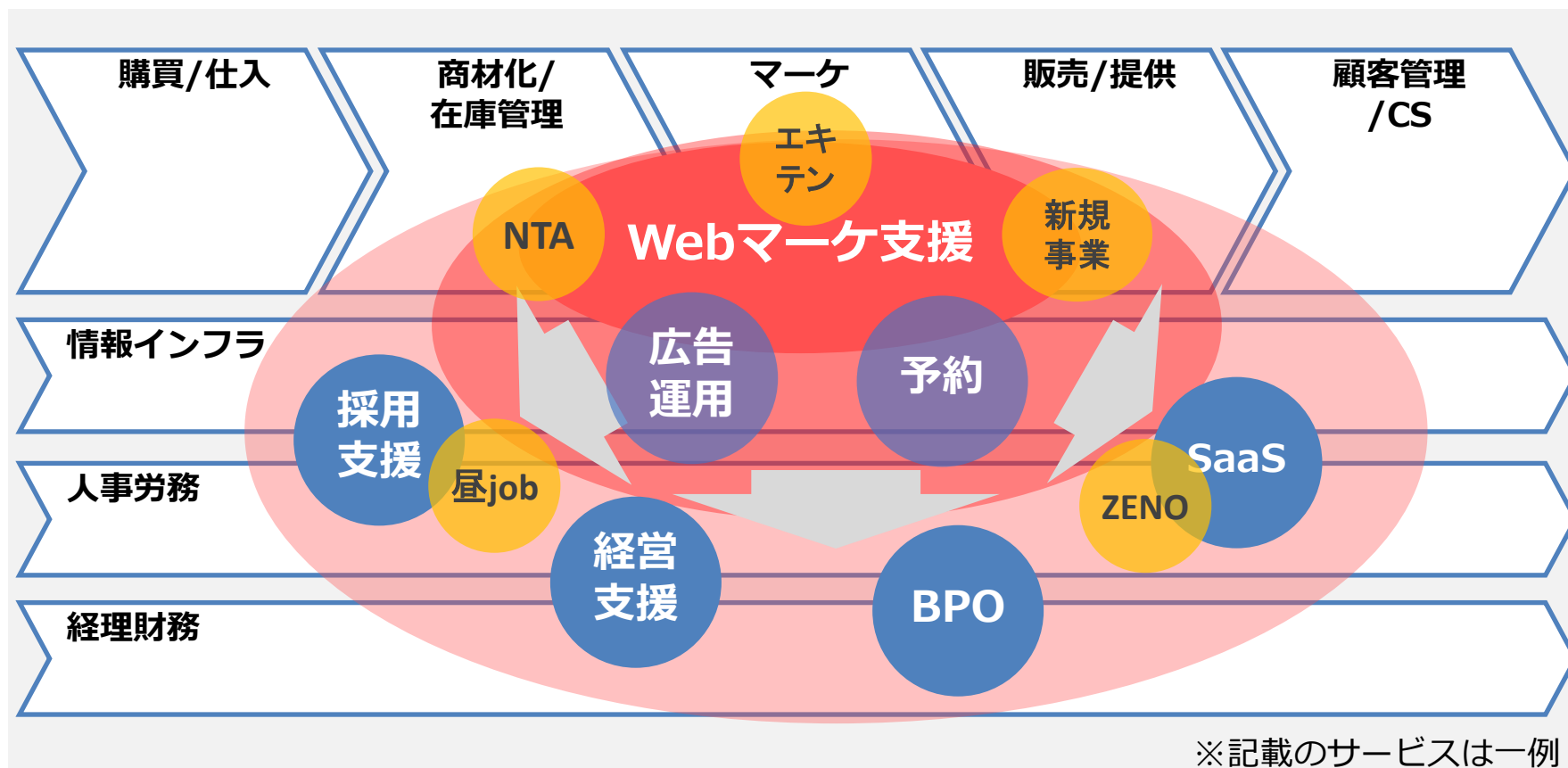
1. BPO (NTA社)

- ✓ 提供するサービス：ITオフショア事業（ラボ契約及び受託開発）
- ✓ 現在の状況：ローコスト、中小型案件への対応力により堅調に成長
- ✓ 今後の予定：上流工程への展開、採用強化（エンジニア・営業）

2. 人材サービス (昼JOB社)

- ✓ 提供するサービス：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
- ✓ 現在の状況：ニッチ分野で存在感。福岡・札幌に新たに拡大中
- ✓ 今後の予定：営業エリア拡大、男性求職者向けサービスの拡充、
エキテンとのシナジー創出

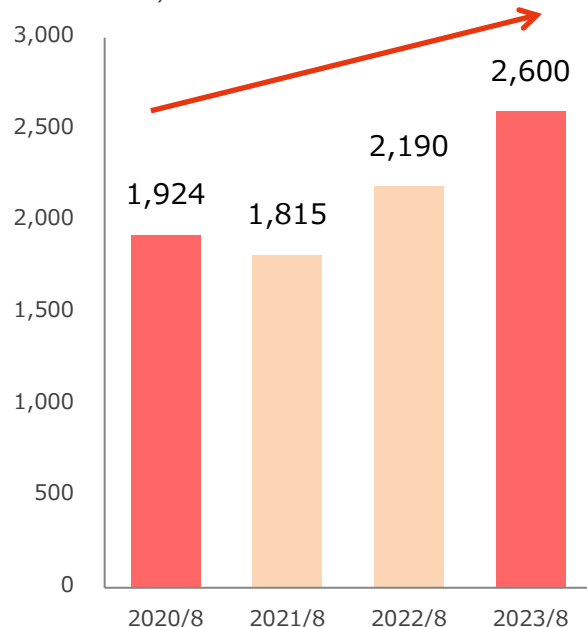
- Webマーケティング支援にとどまらず、中小事業者のバリューチェーンにおける様々な課題に対し、ITを活用した低価格な支援サービスの追加を図る
- 一事業者に対して複数の支援サービスの導入を推進することで、個別の単価は低価格でもトータルでのARPUの引上げを図れる事業体制を目指す



- エキテンは、厳しい経営環境を踏まえて有料掲載店舗は横ばいを想定しつつ、コスト削減を図り利益確保
- 売上増加は、主にグループ企業（NTA、昼JOB）と新規事業（ZENO等）により実現

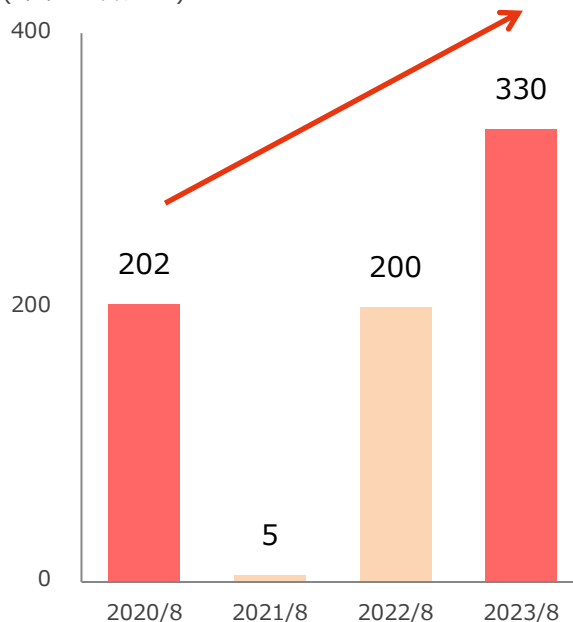
売上推移

(単位：百万円)



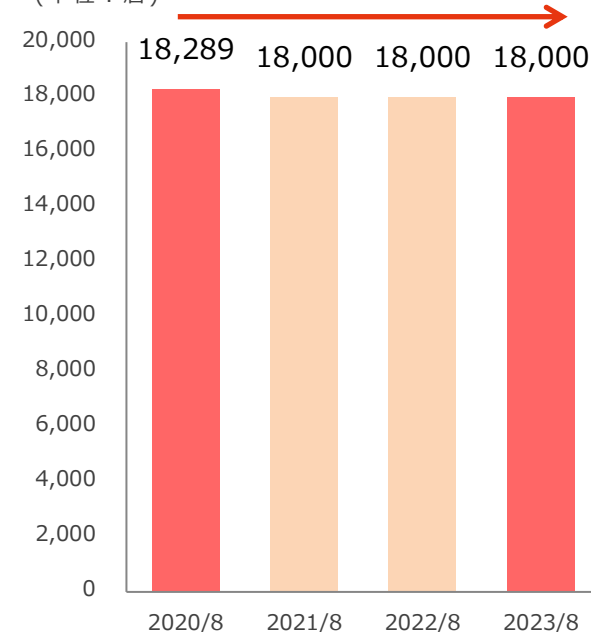
営業利益推移

(単位：百万円)




有料店舗推移

(単位：店)



Chapter 3.



2021年8月期 業績予想

2021年8月期 連結通期業績予想①

- エキテンの有料掲載店舗は通期では横ばいを想定しており、前期比では減収を見込む。
- 販管費は抑制に努めるものの、買収した子会社（昼JOB社）の販管費が通期で計上されることから増加を見込む。
- 黒字は維持する方針だが、事業拡大が見込める場合には積極的に投資を行う予定。

(単位：百万円)	2020年8月期 実績（連結）	2021年8月期 計画（連結）	対前年比
売上高	1,924	1,815	▲5.7%
売上総利益	1,701	1,612	▲5.3%
販売管理費	1,499	1,607	+7.2%
営業利益	202	5	▲97.5%
営業利益率	10.5%	0.3%	▲10.3pt
経常利益	212	6	▲97.2%
親会社株主に帰属する純利益	152	64	▲58.1%
期末有料掲載店舗数(店)	18,289	18,000	▲289店

業績予想の前提となる事項について

1 売上高および売上総利益

- 売上高 ▲約109百万円
 - ・エキテンは、新型コロナウイルスの影響により店舗の経営環境は当面厳しい状況が継続することを想定
 - ⇒有料掲載店舗数は横ばいを想定しており、ストックビジネスである事から減収見込み。
 - ・前期買収した子会社（昼JOB社）の売上を通期で計上
- 売上総利益 ▲約89百万円
 - ・売上原価率は費用抑制により低下する見通しだが、売上減少の影響が大きいいため減益。

2 販管費 +約107百万円

主な内訳は以下の通り

- 子会社販管費 +約80百万円
前期4Qから子会社化した昼JOB社の販管費を通期で計上
- のれん代 +約14百万円
昼JOB社（営業黒字）におけるのれん代の償却費用増加分

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 ----- 77名（他、臨時雇用者数63名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2020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

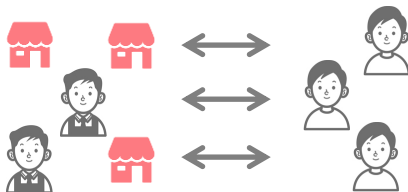


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

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

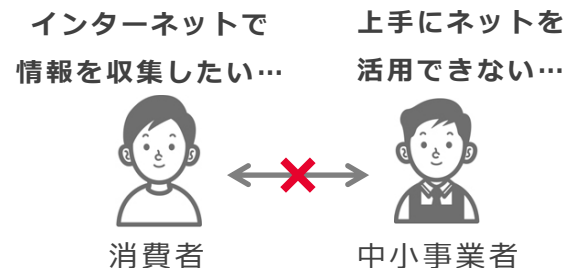
世界を活性化



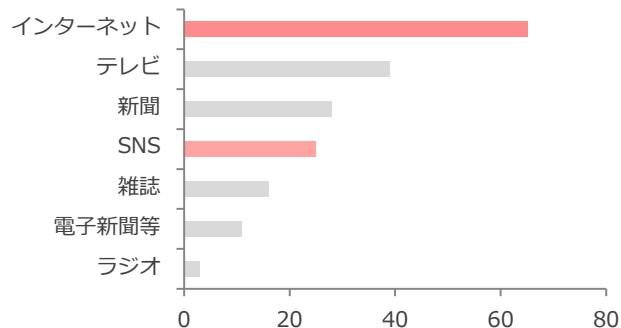
地域～世界を元気に

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



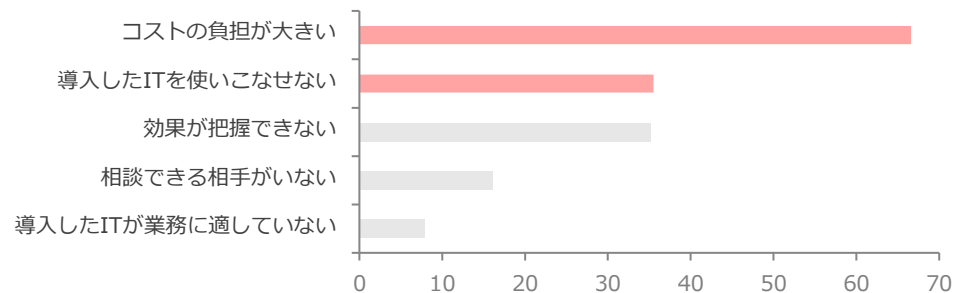
商品・サービス内容の情報源



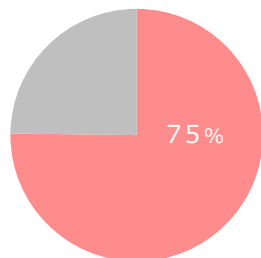
一般財団法人経済広報センター「情報源に関する意識・実態調査報告書」2018年8月

IT導入・活用における課題

課題はIT能力不足&コスト



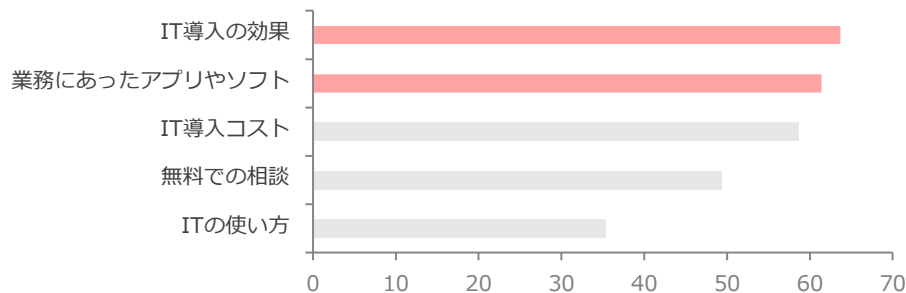
中小企業におけるIT情報の重要度



75%が情報が得られればIT導入を検討すると回答

中小機構「IT導入に関するアンケート調査」2018年8月

中小企業が必要としているIT情報

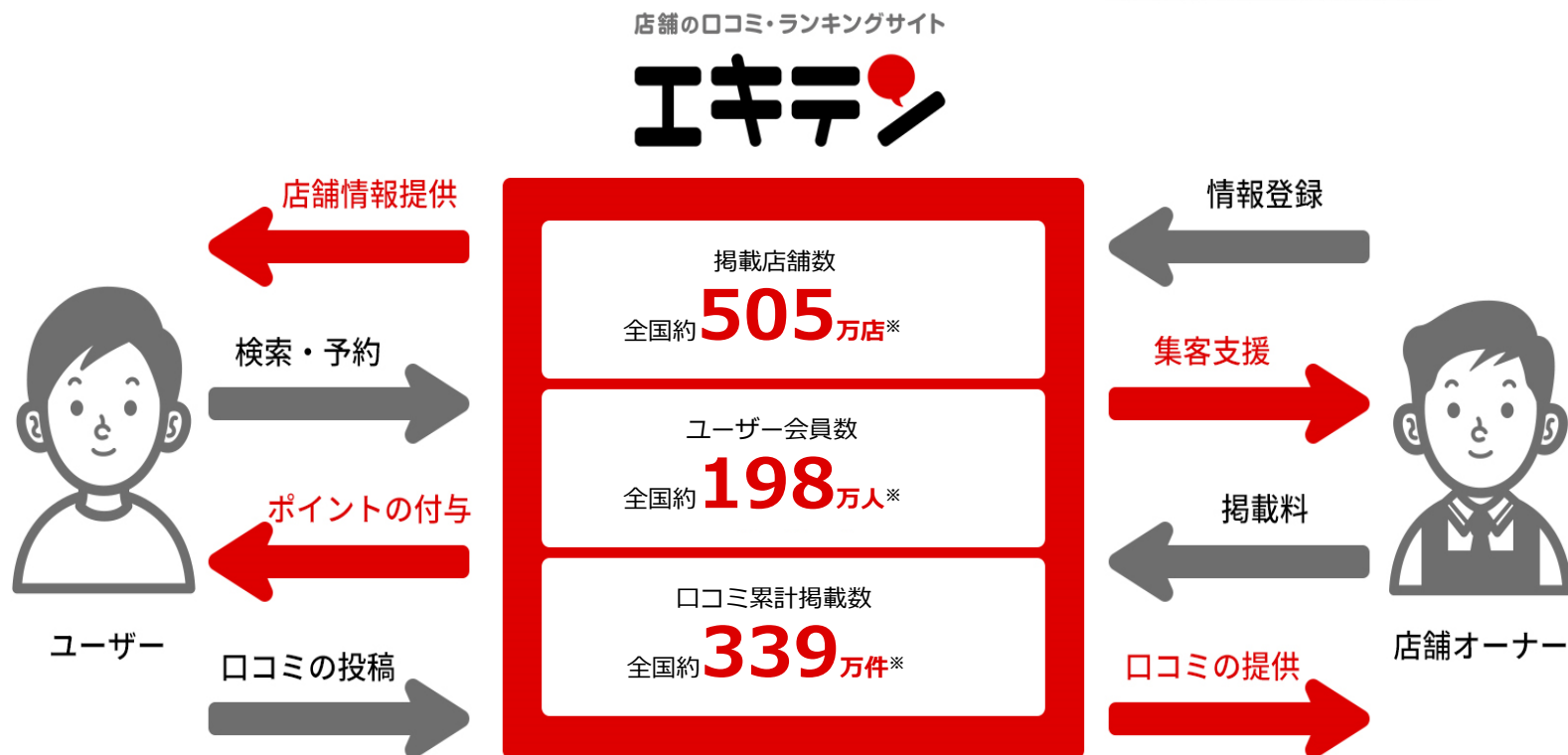


中小機構「IT導入に関するアンケート調査」2018年8月

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505万店舗、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8月現在

オールジャンル505万店舗、150業種以上を網羅

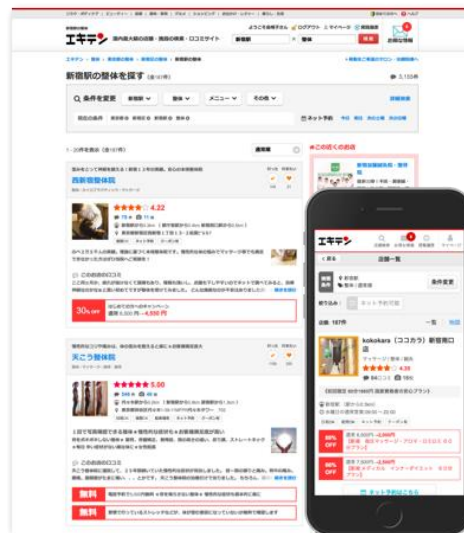
日常生活をすべてカバーするお店情報



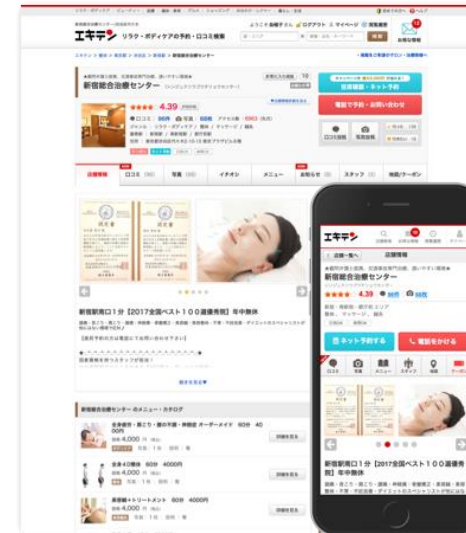
トップページ



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505万店舗、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.39

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	-	-	○

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。