

# 2022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・東証上場

2022年10月14日

- Chapter 1.  
2022年8月期 決算概要
- Chapter 2.  
経営戦略
- Chapter 3.  
2023年8月期 業績予想
- Chapter 4.  
当社グループの概要
- Chapter 5.  
参考資料(エキテン)

Chapter 1.



---

2022年8月期 決算概要

## 連結業績

**売上高2,250百万円、営業利益124百万円**

エキテンの売上回復および子会社の業績貢献により増収

## エキテンの 事業環境

**有料店舗会員は18,176店舗（前期末比847店舗増加）**

店舗の集客ニーズは回復しつつあり、有料店舗会員数は通期で増加トレンドを維持

## M&A

**新たに2社のM&Aを実現**

ENW社とオコマリ社のM&Aを実現して、グループの将来像を描ける体制を構築

## のれんの減損

**子会社2社について、のれんの減損を実施**

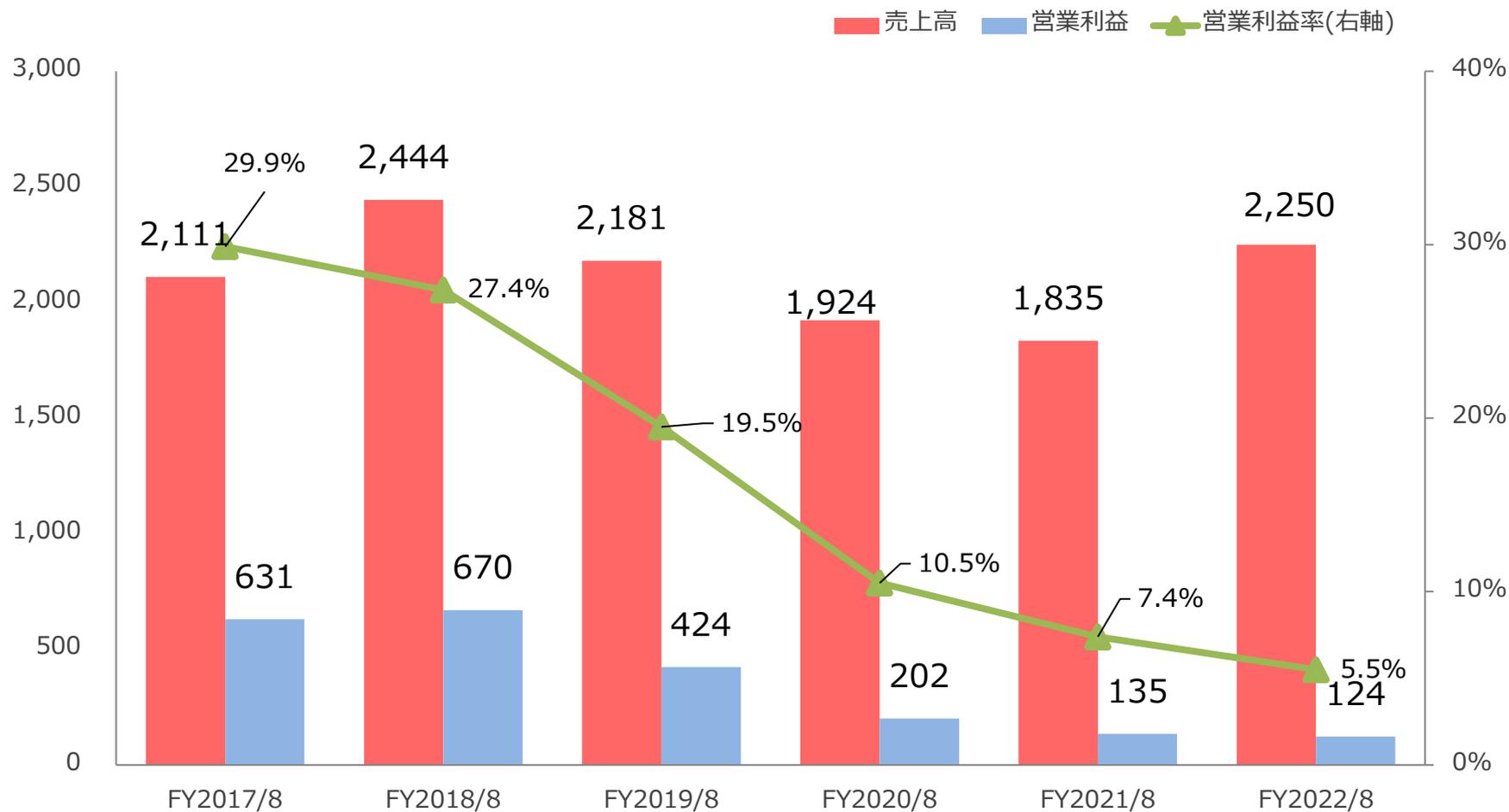
DEECH社とENW社において今後の事業計画を見直した結果、のれんの減損を実施

- 売上高はM&A効果もあり増収となったが、販管費の増加（想定通り）により営業減益
- 第2四半期にDEECH社、第4四半期にENW社ののれんを減損処理（合計137百万円）したため、親会社株主に帰属する当期純利益は赤字

(単位：百万円)	2022年8月期 連結実績	2021年8月期 連結実績	対前年比	2022年8月期 連結業績予想	対予想比
売上高	<b>2,250</b>	1,835	+22.6%	2,248	+0.1%
売上総利益	<b>1,715</b>	1,591	+7.8%	1,735	▲1.1%
販売管理費	<b>1,591</b>	1,455	+9.3%	1,627	▲2.2%
営業利益	<b>124</b>	135	▲8.1%	108	+15.6%
営業利益率	<b>5.5%</b>	7.4%	▲1.9pt	4.8%	+0.7pt
経常利益	<b>134</b>	169	▲20.4%	138	▲2.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	<b>▲89</b>	87	—	▲19	

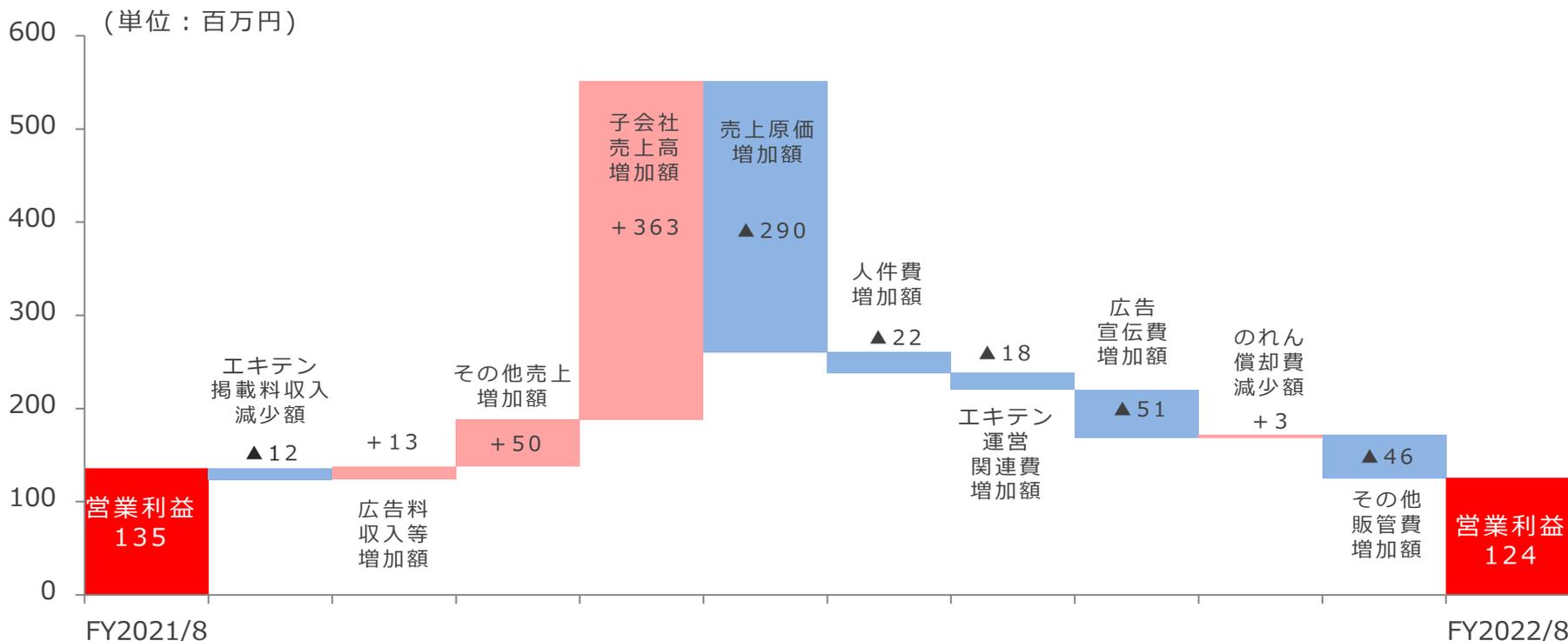
## 売上・営業利益推移

(単位：百万円)



- エキテンが回復基調であることに加えて、M&Aによって加わった子会社の業績貢献によって売上高・売上原価が増加
- 販管費は、当社（エキテンのシステム開発費・広告宣伝費等）および子会社（人件費・システム開発費等）の費用増により営業減益

## 通期営業利益の増減分析



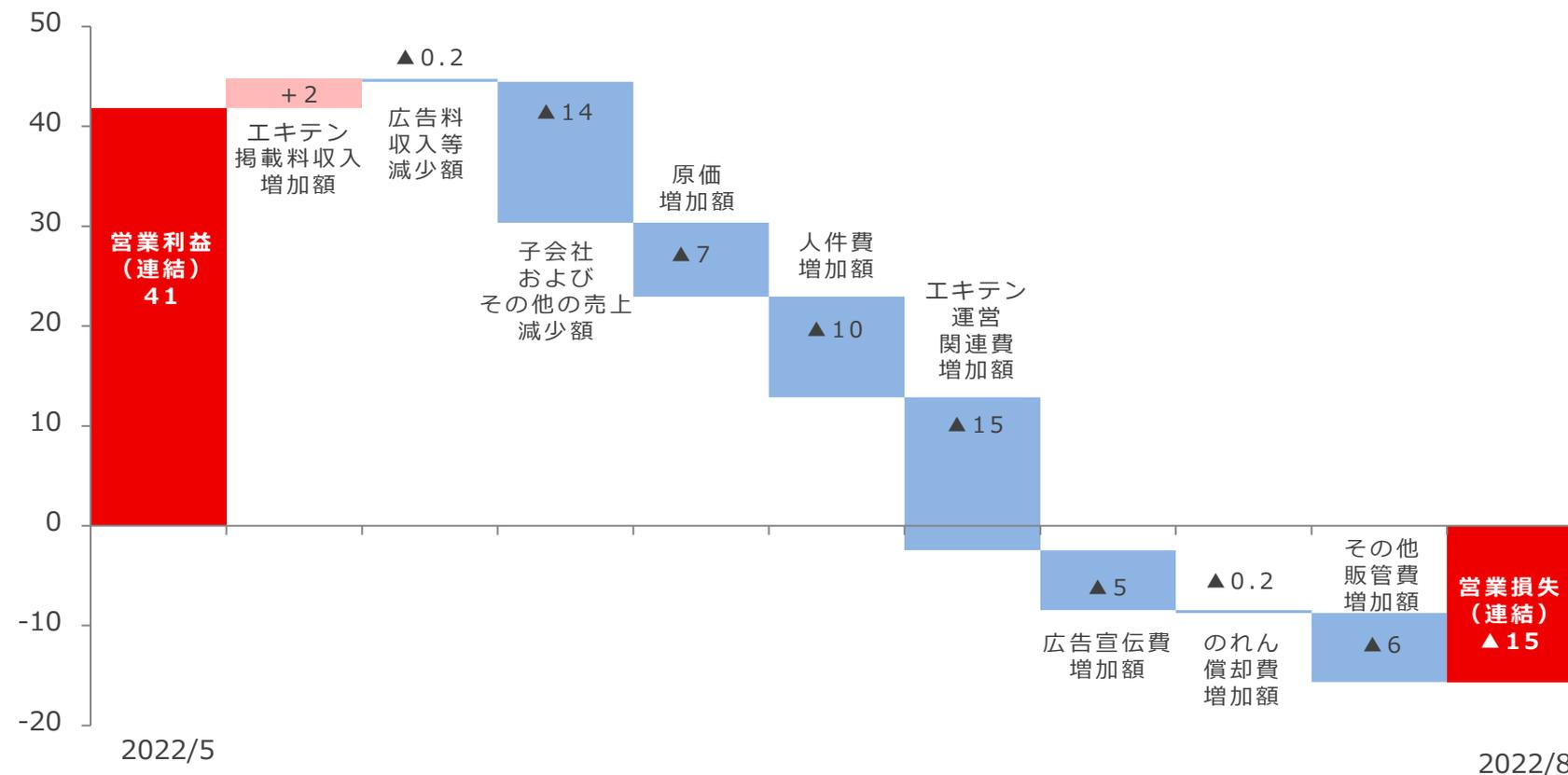
- 売上高は、子会社の売上伸び悩みにより前Q比で減少
- 販管費は、4Qも当社・子会社ともに増加が継続（今期1Qでは減少する見込み）
- 期末にENW社の減損損失（49百万円）を計上

(単位：百万円)	2022年8月期 4Q連結実績	2022年8月期 3Q連結実績	前四半期比	2021年8月期 4Q連結実績	前年同期比
売上高	<b>567</b>	578	▲2.0%	499	+13.5%
売上総利益	<b>416</b>	435	▲4.3%	404	+3.0%
販管費	<b>432</b>	394	+9.8%	403	+7.2%
営業利益	<b>▲15</b>	41	—	1	—
営業利益率	—	7.2%	—	0.2%	—
経常利益	<b>▲31</b>	39	—	13	—
親会社株主に帰属 する純利益	<b>▲99</b>	22	—	▲78	—

- システム投資（エキテン運営関連費）および広告宣伝費の費用増は継続
- 当社において、人件費の増加とM & A費用の発生（その他販管費）

## 四半期営業利益（連結）の増減分析

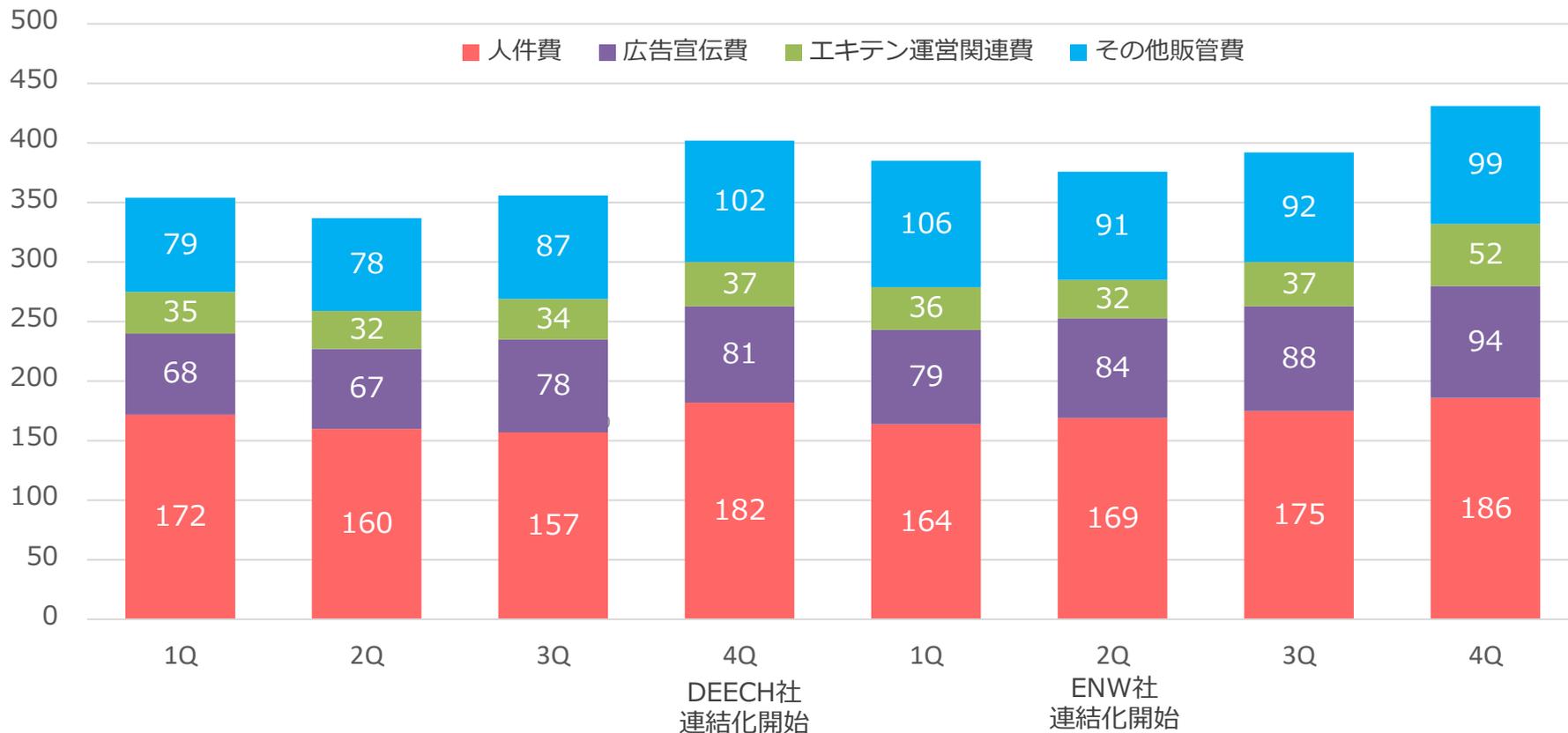
(単位：百万円)



- 連結子会社の増加に加えて、当社の投資費用（システム投資、広告宣伝費等）などにより販管費は増加傾向

## 販管費内訳推移

(単位：百万円)

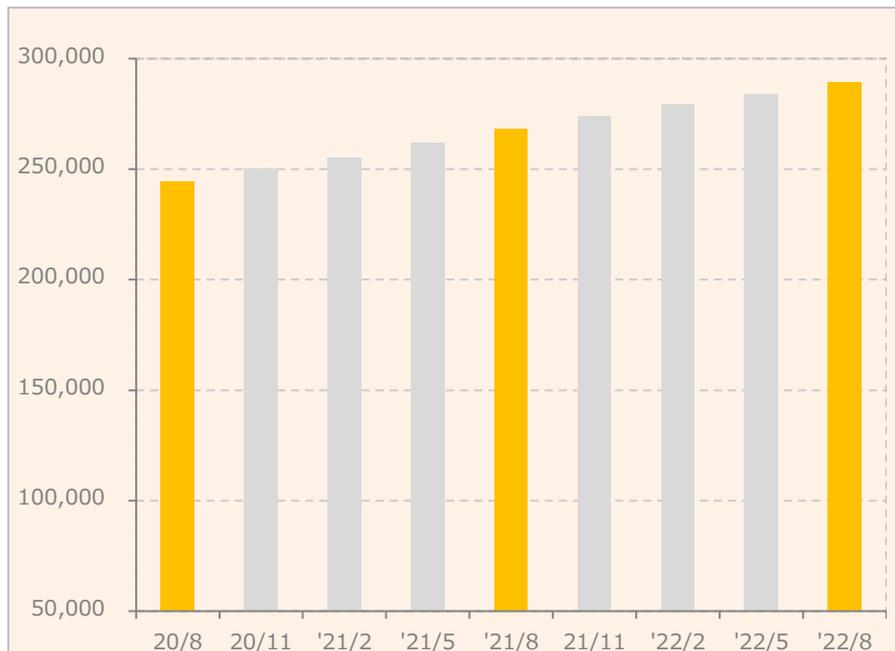


# セグメント別業績ハイライト(4Q)

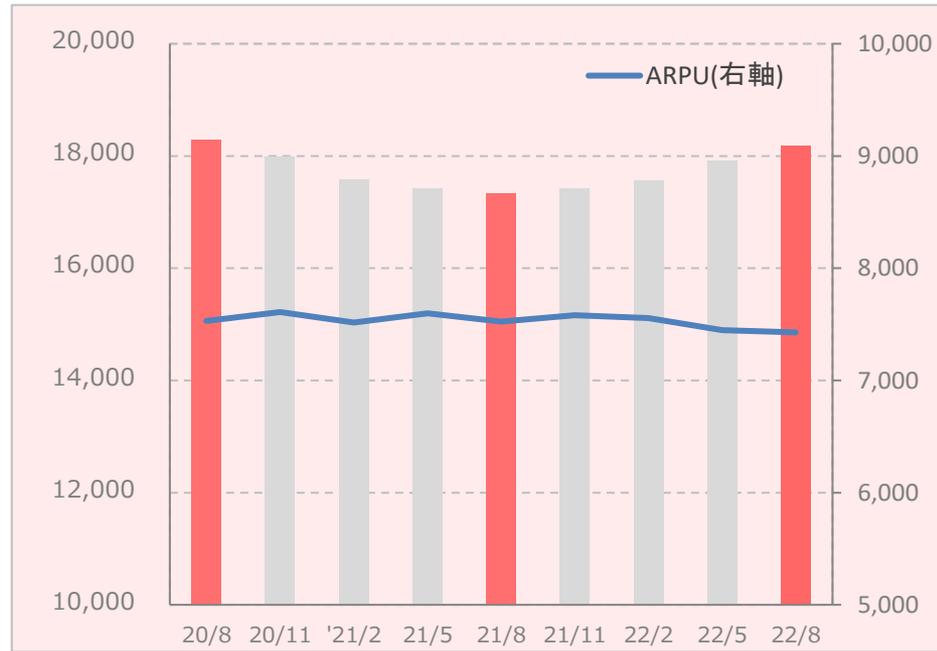
(単位：百万円)		2022年8月期 4Q連結実績	2022年8月期 3Q連結実績	前四半期比	2021年8月期 4Q連結実績	前年同期比
インターネット メディア事業	売上高	<b>404</b>	403	+0.3%	392	+3.0%
	セグメント 利益	<b>43</b>	68	▲37.2%	62	▲31.4%
DXソリューション 事業	売上高	<b>161</b>	164	▲1.7%	94	+71.7%
	セグメント 利益	<b>▲35</b>	▲13	—	▲54	—
その他	売上高	<b>14</b>	22	▲33.5%	24	▲39.1%
	セグメント 利益	<b>▲5</b>	2	—	▲14	—
調整額	売上高	<b>▲13</b>	▲11	—	▲11	—
	セグメント 利益	<b>▲18</b>	▲15	—	7	—
連結業績	売上高	<b>567</b>	578	▲2.0%	499	+13.5%
	セグメント 利益	<b>▲15</b>	41	—	1	—

- 4Qの無料掲載店舗の純増数は**5,195店**、有料掲載店舗の純増数は**261店**
- サイト流入の上昇、18か月契約商品の好調等により、有料店舗数は通期で純増

## 無料掲載店舗数推移



## 有料掲載店舗数推移と顧客単価推移(右軸)

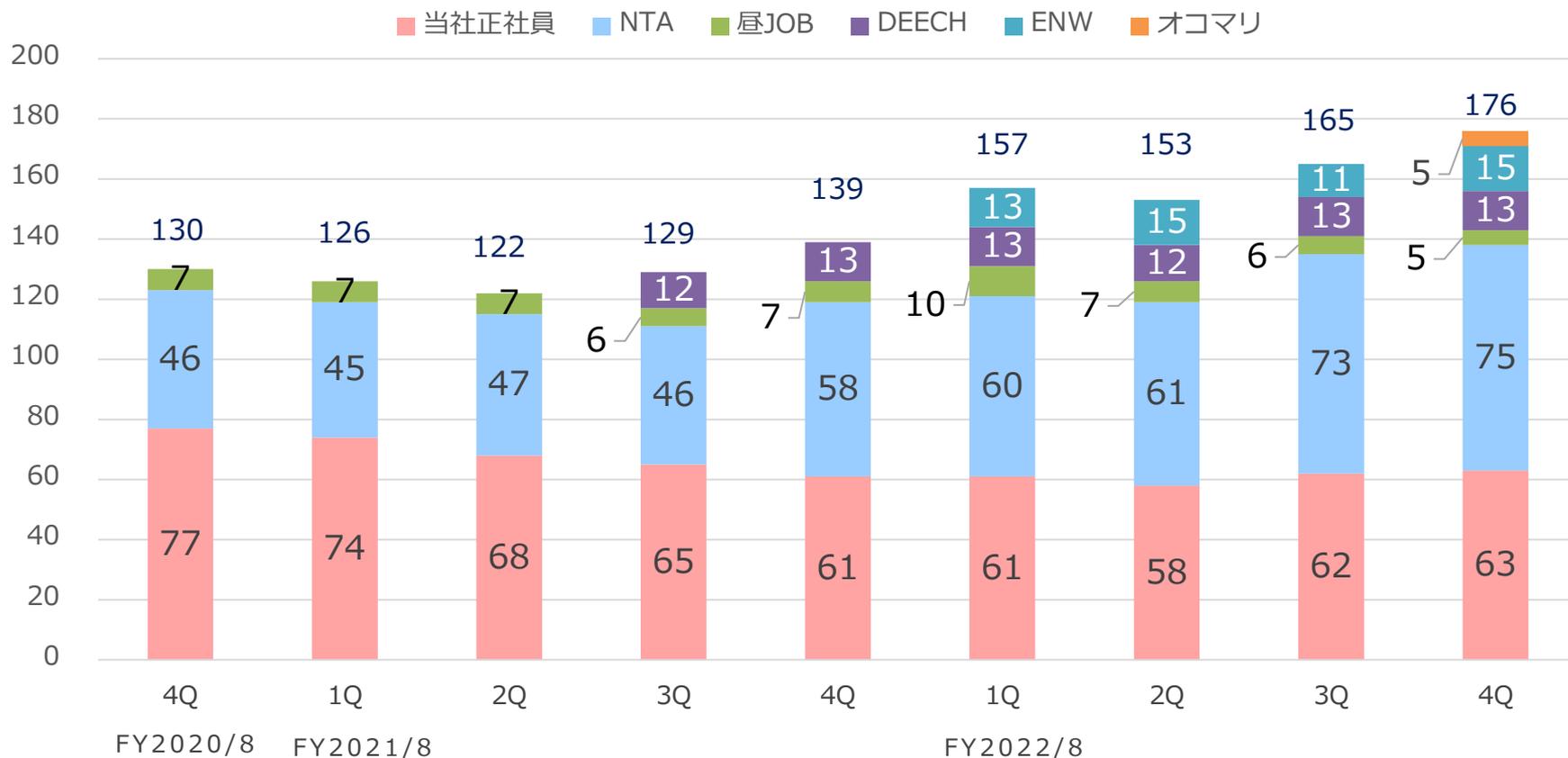


	2020/8	2020/11	2021/2	2021/5	2021/8	2021/11	2022/2	2022/5	2022/8
無料掲載店舗	244,489	250,221	255,256	262,258	268,459	274,174	279,268	284,248	289,443
有料掲載店舗	18,289	17,983	17,583	17,415	17,329	17,414	17,555	17,915	18,176
ARPU	7,531	7,608	7,517	7,599	7,525	7,582	7,556	7,449	7,428

- 当社では運用の効率化を徹底しつつ、エンジニアなど必要な人材を引き続き採用予定
- ベトナムのNTA社は採用を強化し増員

## 従業員数推移

(単位：人)



- 投資有価証券である債券の償還に伴い、流動資産が増加して投資その他資産が減少
- 子会社の増加に伴い、流動・固定負債がそれぞれ増加

(単位：百万円)	2021年8月末 連結	2022年8月末 連結	増減
流動資産	2,787	3,013	+226
有形固定資産	63	50	▲12
無形固定資産	147	153	+5
投資その他資産	609	503	▲106
<b>総資産合計</b>	<b>3,607</b>	<b>3,720</b>	<b>+113</b>
流動負債	268	362	+94
固定負債	195	259	+64
純資産	3,144	3,098	▲45



## 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も落ち着いてきた中  
店舗の販促マインドも改善しつつあり  
中小事業者のシステム開発ニーズも堅調

(内部環境)

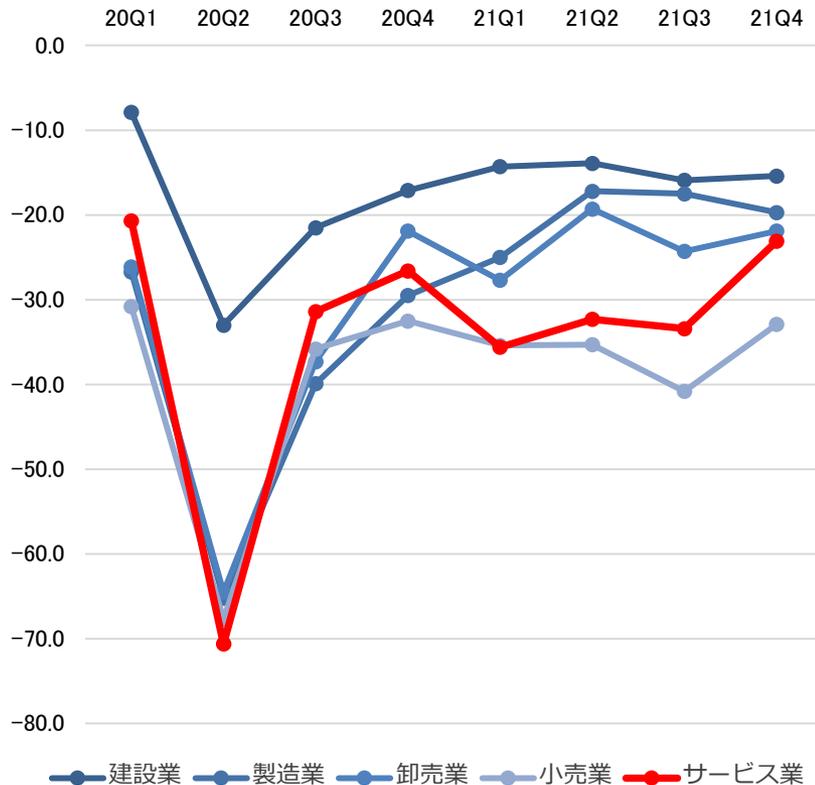
エキテン有料店舗会員数が純増に転じて成長軌道を回復  
5社のM&Aを経てグループの将来像が明確化



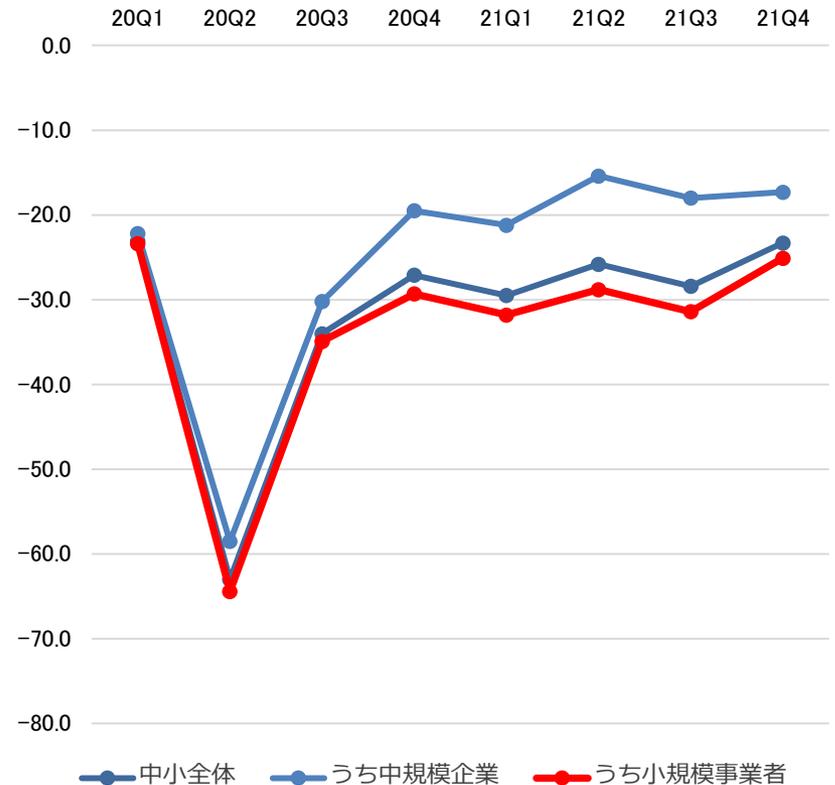
エキテンの再成長を実現しながら  
中小事業者を対象にしたDX分野で事業展開

- 中小の業況判断DIは、新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも段階的に回復  
→エキテンの主要顧客層(サービス業×小規模事業者)も概ねコロナ前水準に

### 業種別の業況判断DI (%pt)



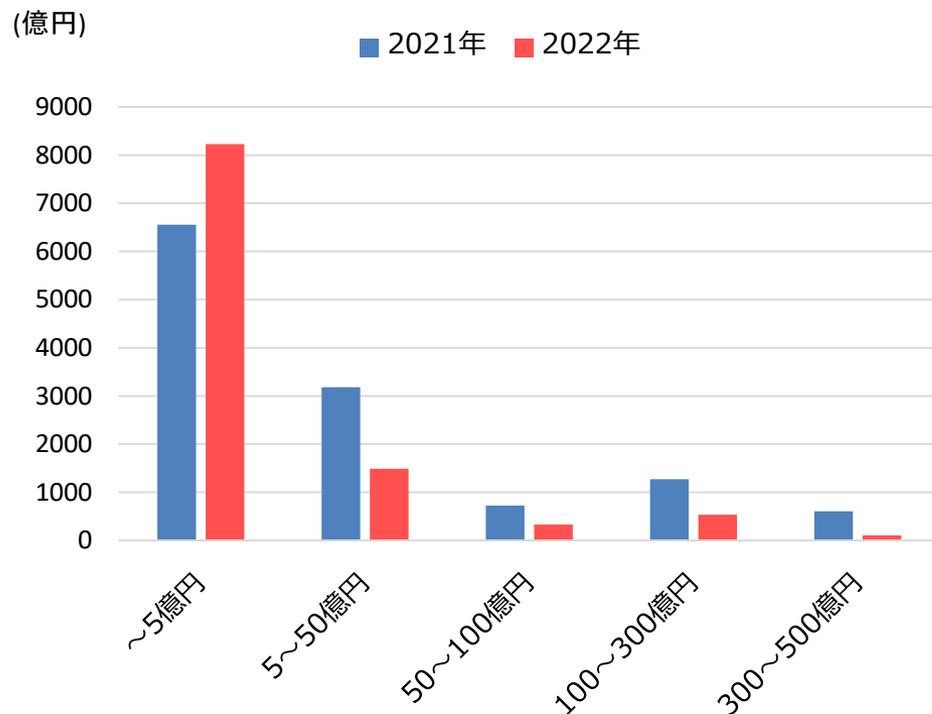
### 規模別の業況判断DI (%pt)



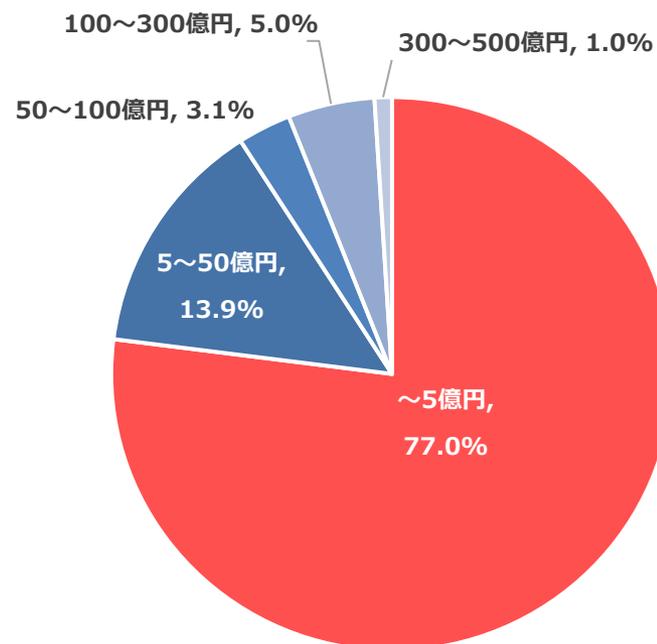
中小企業庁・中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」  
(中小企業庁「2022年版 中小企業・小規模事業者白書」(2022.04)収録部分)より数値引用・作成(上部記述は弊社見解)

- コロナや補助金・各種制度改正により、年商5億円以下企業の投資意欲が急拡大  
→投資が一巡した中堅企業に代わって、より小規模な企業が主役に

### 企業年商別のIT投資の市場規模



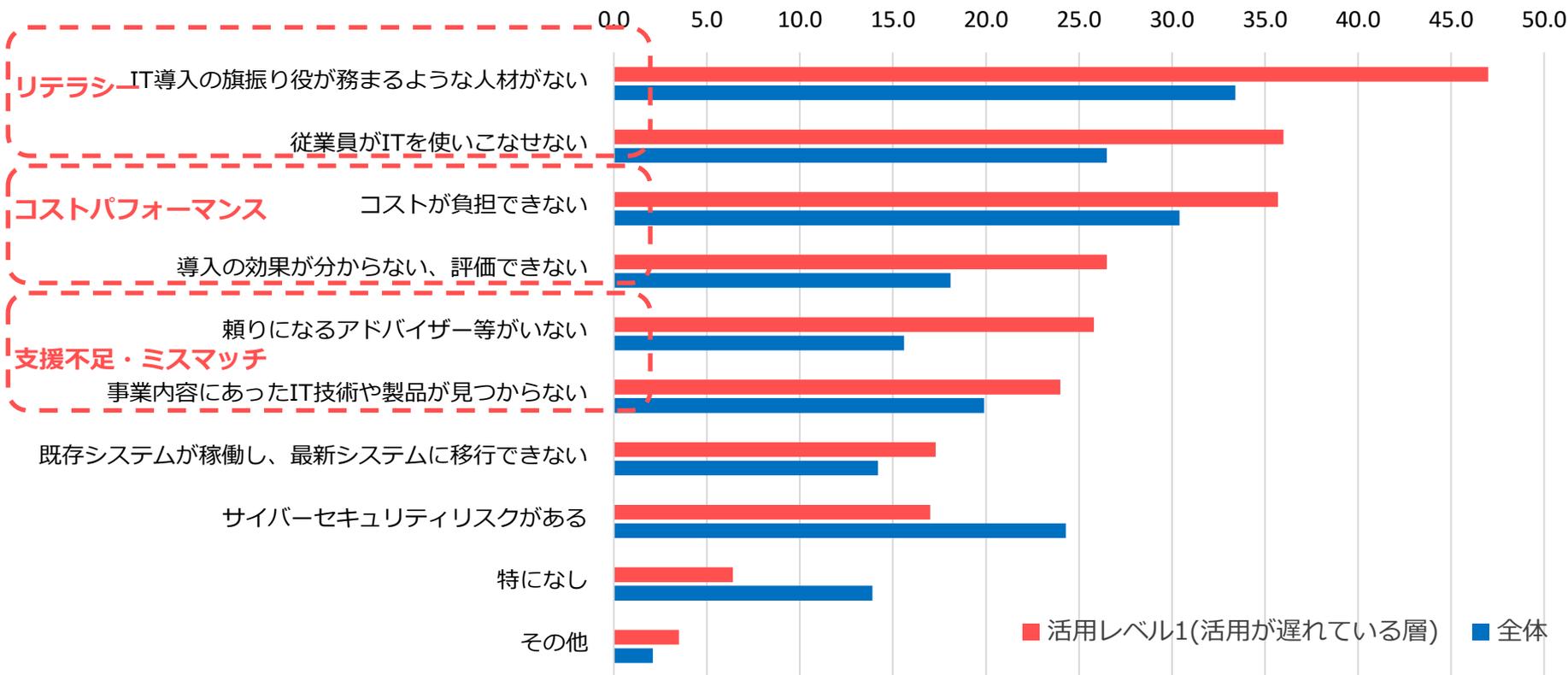
### 企業年商別の市場構成比(2022年)



ノークリサーチ「2022年版 中堅・中小企業のDXソリューション導入実態と展望レポート」(2022.6)  
「今後のITソリューション導入における拠出可能額」の回答に基づく市場ポテンシャル算出結果より数値引用・作成 (上部記述は弊社見解)

- 大企業におけるIT活用とは課題となる要素が異なる  
→ 既存のベンダーのやり方では利益が出にくい（結果として支援も手薄）

## 中小企業のIT活用における課題



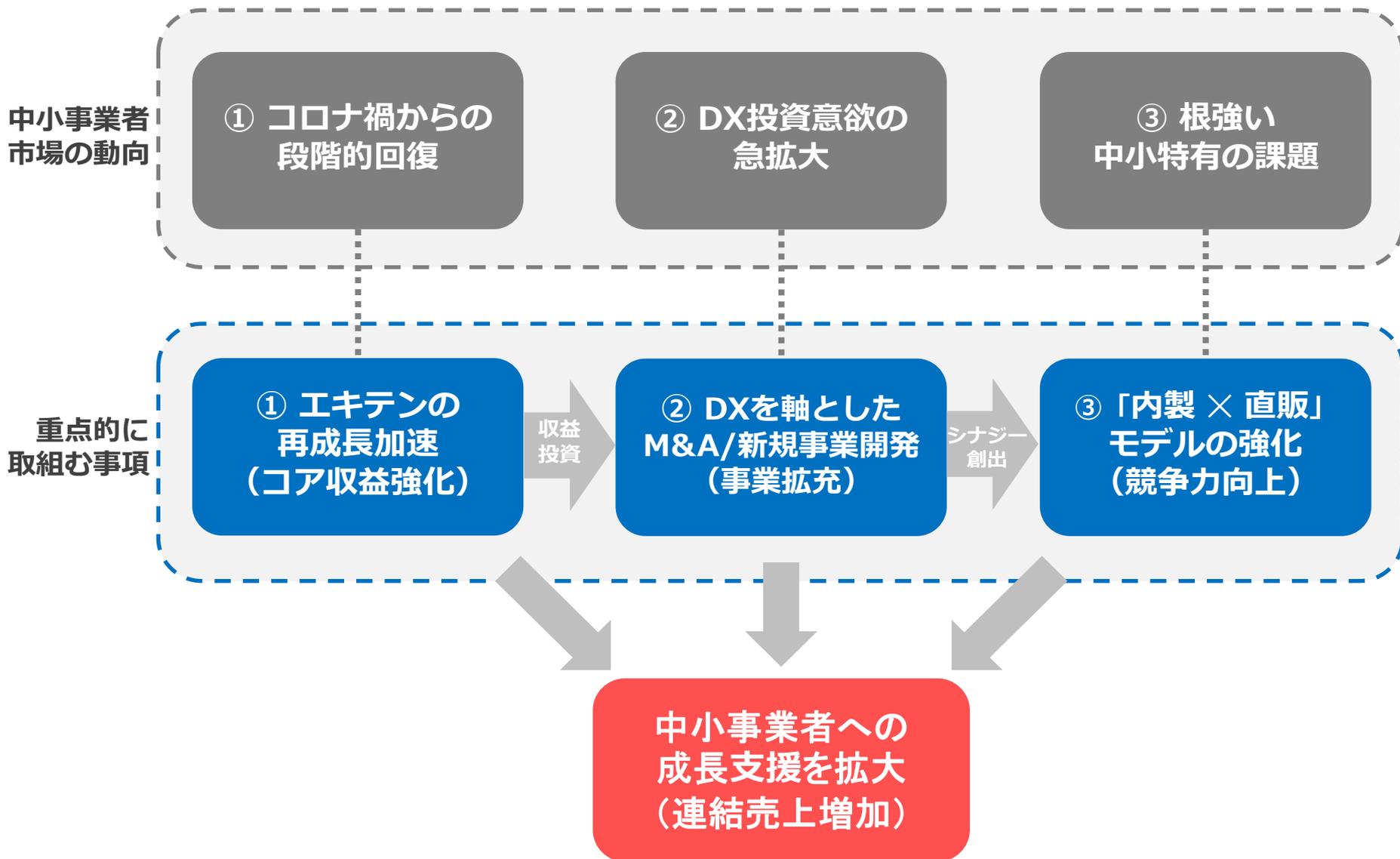
東京商工会議所「IT活用実態調査」(2021.2)より数値引用・作成（上部記述は弊社見解）

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

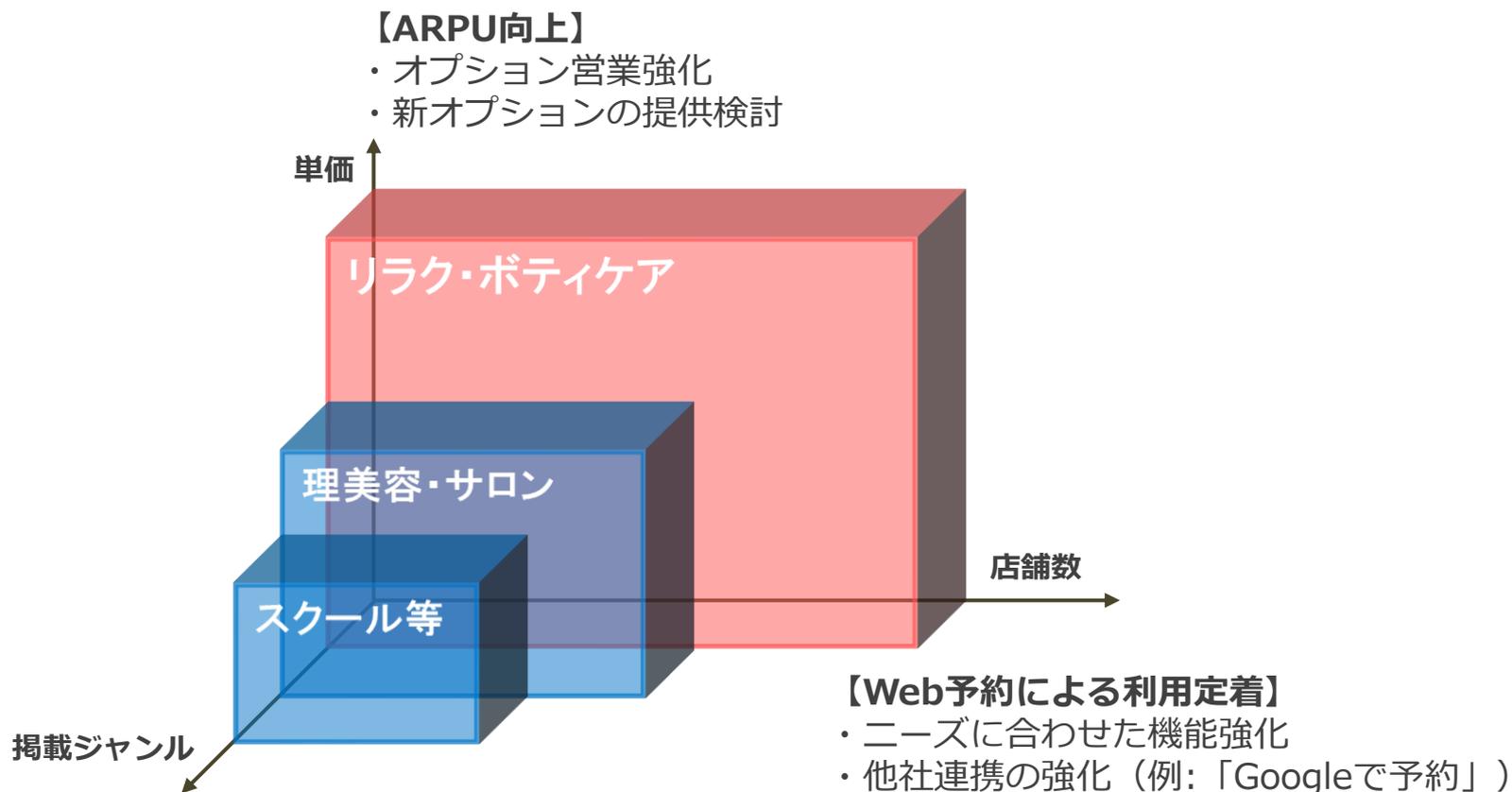
エントリー層の中小事業者に向けた  
低価格ITサービスを提供することにより、

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。



- Web予約による利用定着とARPU向上を通じて、ジャンル毎の収益力を強化
- ジャンル展開の拡大に取り組み、収益機会の多様化を図る



## 【ジャンル展開の拡大】

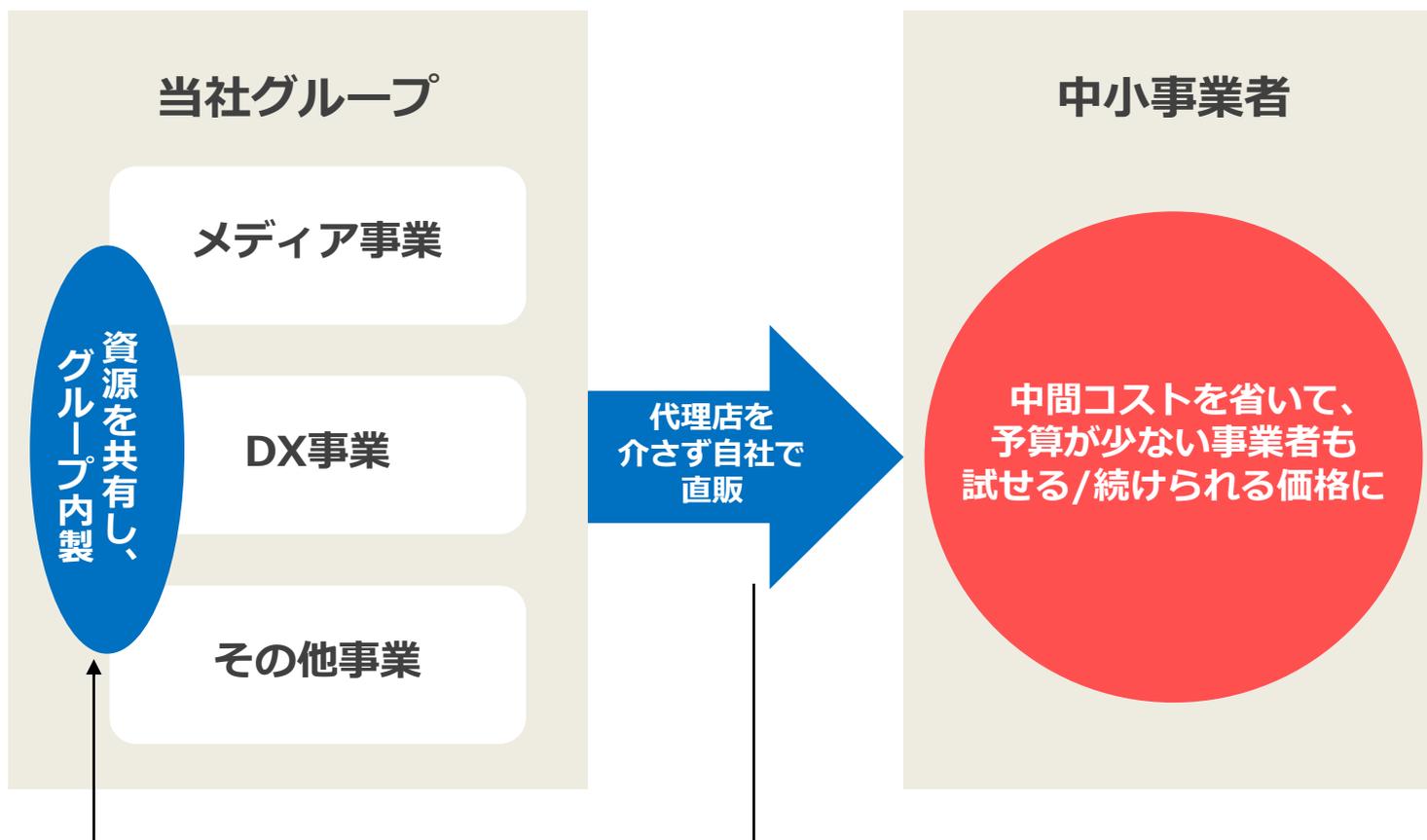
- ・ ジャンル毎の機能最適化推進（メニュー種別/予約機能等）

- 中小事業者のニーズが高まっているDXを軸に新規領域を拡大  
→M&Aと新規事業開発を推進

中小事業者のバリューチェーン



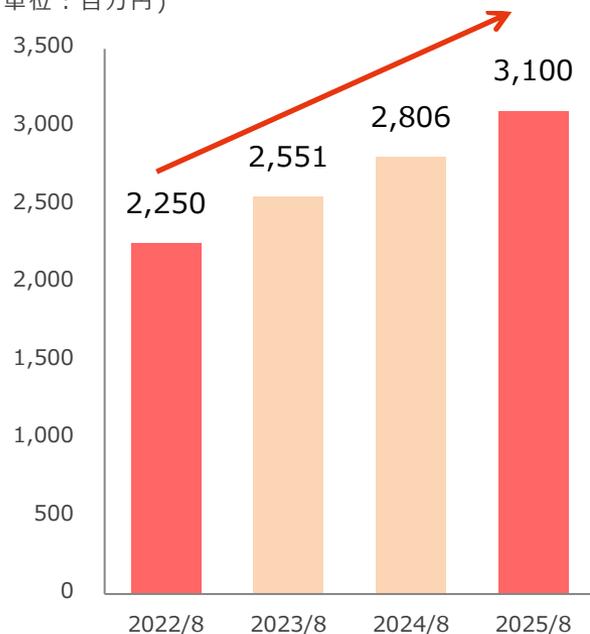
- エキテンで培った「内製 × 直販」のビジネスモデルをグループ全体へ展開  
→ 中小へのフィットを高め、各事業のコスト競争力・顧客獲得効率を向上



- エキテン有料掲載店舗数は、増加ペースがUPしていくことを想定
- グループ企業の売上増加により事業規模の拡大を目指す

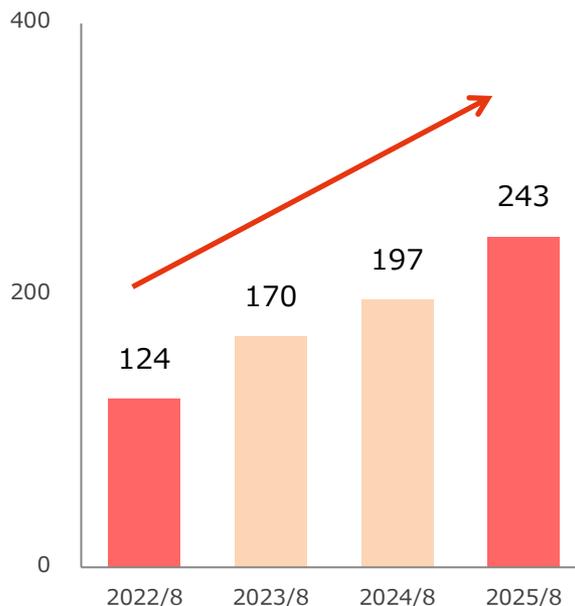
## 売上推移

(単位：百万円)



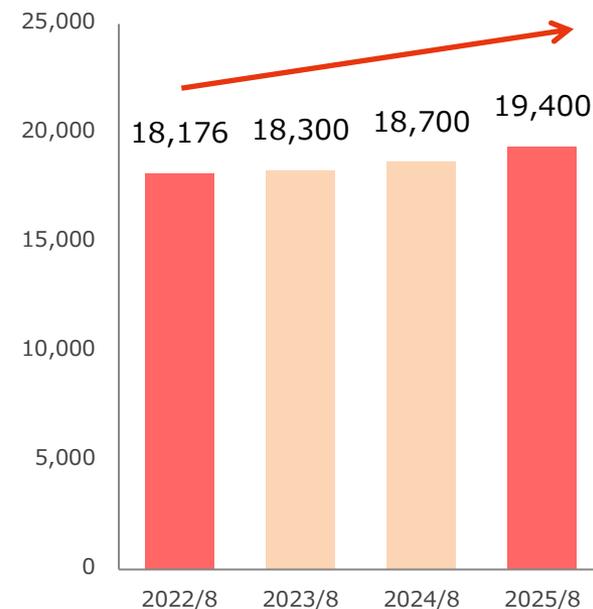
## 営業利益推移

(単位：百万円)



## 有料掲載店舗推移

(単位：店)



Chapter 3.



---

2023年8月期 業績予想

- エキテンに関しては回復基調が継続する想定（伸び幅は保守的に算定）
- 前期1Qより連結化したENW社と今期から連結化するオコマリ社の売上が寄与
- 販売管理費は新たに連結化した子会社の費用負担増

(単位：百万円)	2022年8月期 実績（連結）	2023年8月期 計画（連結）	対前年比
売上高	2,250	<b>2,551</b>	+13.3%
売上総利益	1,715	<b>1,887</b>	+10.0%
販売管理費	1,591	<b>1,717</b>	+7.9%
営業利益	124	<b>170</b>	+36.2%
営業利益率	5.5%	<b>6.7%</b>	+1.1pt
経常利益	134	<b>182</b>	+34.9%
親会社株主に帰属する純利益	▲89	<b>123</b>	—
期末有料掲載店舗数(店)	18,176	<b>18,300</b>	

Chapter 4.



当社グループの概要

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	63名（他、臨時雇用者数58名）
監査法人	有限責任監査法人トーマツ

(2022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

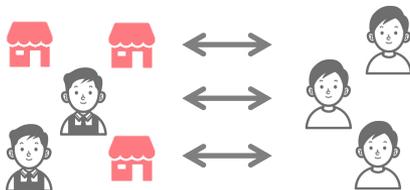


お店がユーザーに認知されず  
来店数が減少する問題を解決

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

当社グループはESG活動によって、企業責任を果たしつつ事業を通じて社会に貢献することで、持続的な企業価値の向上を目指します

## 企業責任

## 社会貢献

### Environment 環境

- ・環境に配慮した運営を行っているIaaSの活用推進
- ・グループ内のオフィス統合による環境負荷の低減

- ・DX支援を通じたペーパーレス化を提供

### Social 社会

- ・人材育成、働く環境の整備
- ・安全なサービス提供（情報セキュリティ強化、個人情報保護の徹底）

- ・営業支援/DX支援を通じたIT格差の解消（地方、中小企業）
- ・オフショアを活用した日本におけるIT人材不足の解消
- ・人材紹介事業を通じた女性活躍の支援

### Governance ガバナンス

- ・コーポレートガバナンスの強化（社外取締役が半数、重要事項の決議フローを厳格化）
- ・リスク管理の徹底（リスク管理委員会等）
- ・グループ全体でのコンプライアンス強化（内部通報、インサイダー取引防止）

# 各取締役に期待する分野（スキルマトリックス）

当社の取締役会は、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスや多様性を確保するため、専門知識や経験等のバックグラウンドの異なる多様な取締役・監査役で構成しております。

地位	氏名	企業 経営	テクノ ロジー	営業・ マーケ ティン グ	グロー バル	財務・ 会計	法務・ コンプ ライア ンス
代表取締役社長 メディア事業本 部長	高畠靖雄	○		○	○		
取締役 経営管理本部長	田中誠		○			○	○
取締役（社外）	武内智裕	○			○		
取締役（社外）	高木友博		○				

## DesignOne JAPAN

### 株式会社デザインワン・ジャパン

インターネットサービス

店舗のロコミ・ランキングサイト



### 株式会社昼job

人材紹介サービス



### NitroTech Asia Inc

ベトナム オフショア開発



### 株式会社イー・ネットワークス

web作成・受託開発



### 株式会社DEECH

エリアマーケティングシステム



### オコマリ株式会社

インターネットサービス



## ベトナム・ダナンでおこなう低コスト・高品質な オフショア開発

日系企業を中心にラボ契約及び受託開発を提供

日本人のブリッジシステムエンジニア常駐により高い品質を担保



システム開発費を  
抑えたい顧客企業

発注

DesignOne  
JAPAN

DX事業本部

ブリッジSEが設計などを  
日本語でやり取り

委託

NTA  
Nitro Tech Asia

ベトナムにも日本人の  
ブリッジSEを常駐させ  
高クオリティの開発を実現

# ナイトワーク出身の女性求職者に特化した 人材紹介サービス

ニッチ分野で存在感。東京・大阪・福岡の拠点で展開



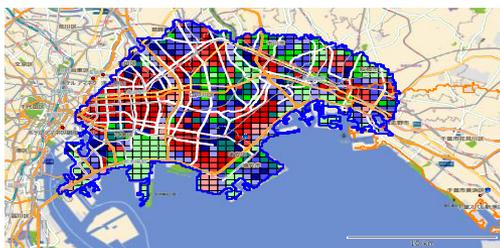
## ポスティング販促の業務最適化と商圈の分析が行えるエリアマーケティングシステム



DMなどの紙媒体からWEB広告運用、商圈分析などクロスメディア広告をワンストップで提供

経験則ではなく、商圈分析など詳細なエリアマーケティングの知見に基づいた販促計画が可能

### 商圈分析



### 興味・関心



### 販促計画

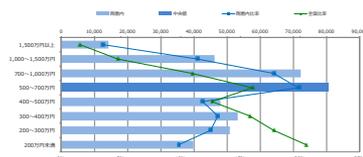


エリア選定  
WEB広告  
新聞折込  
ポスティング

### 結果・検証



アクセスレポート  
クリエイティブ評価  
媒体評価



## Web制作・受託開発・ホスティングサービスなどの各種IT 関連サービスを展開



株式会社 イー・ネットワークス  
SYSTEM & SERVER & WEB SOLUTION



システム開発/Web制作

ホスティング/サーバ関連

自社ASP/SaaS

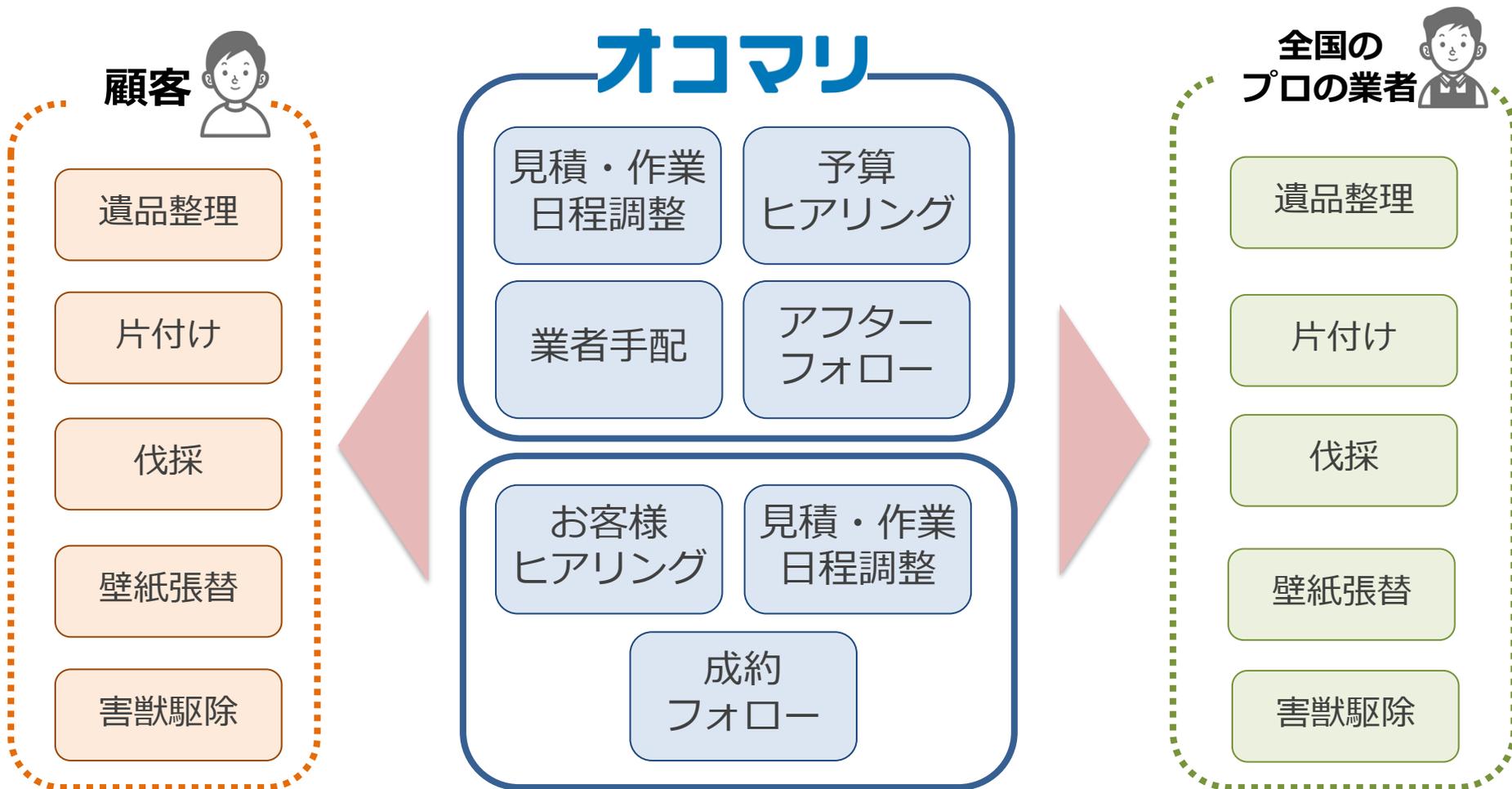


・中国地方の官公庁、教育機関、地元有力企業等が中心

・東京を起点として全国規模の企業にも展開

- ✓ 高い技術力
- ✓ 開発の上流から下流まで一気通貫で対応

## 顧客と業者の間に立ち最適なプランを提案



Chapter 5.



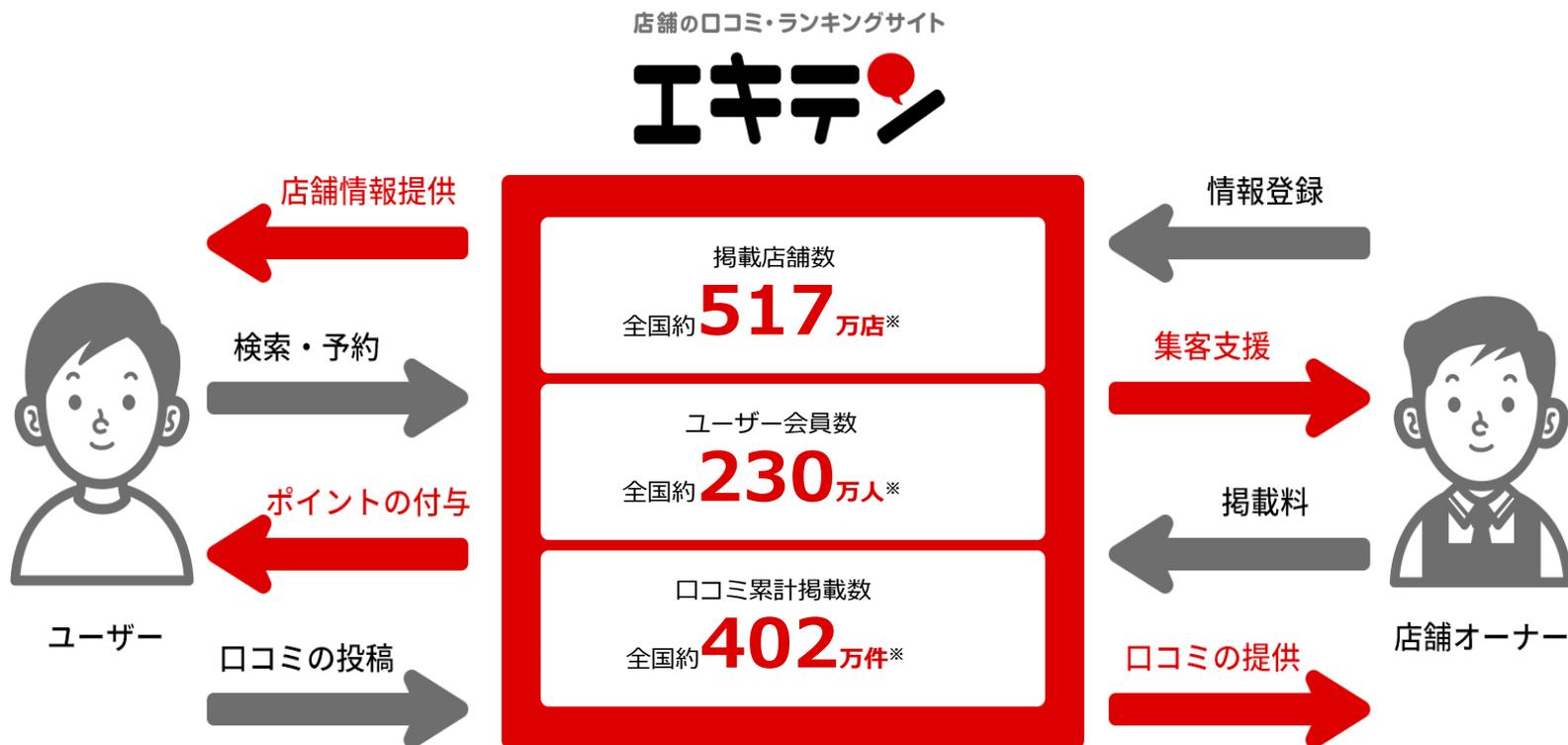
---

参考資料（エキテン）

## 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517万店舗、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



※2022年8月現在

## オールジャンル517万店舗、150業種以上を網羅

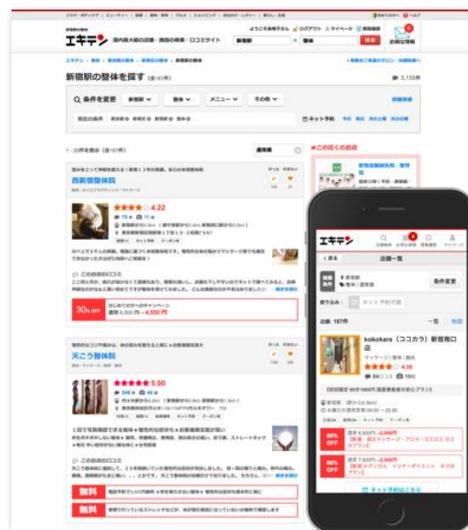
日常生活をすべてカバーするお店情報



### 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517万店舗、150業種全てがターゲット

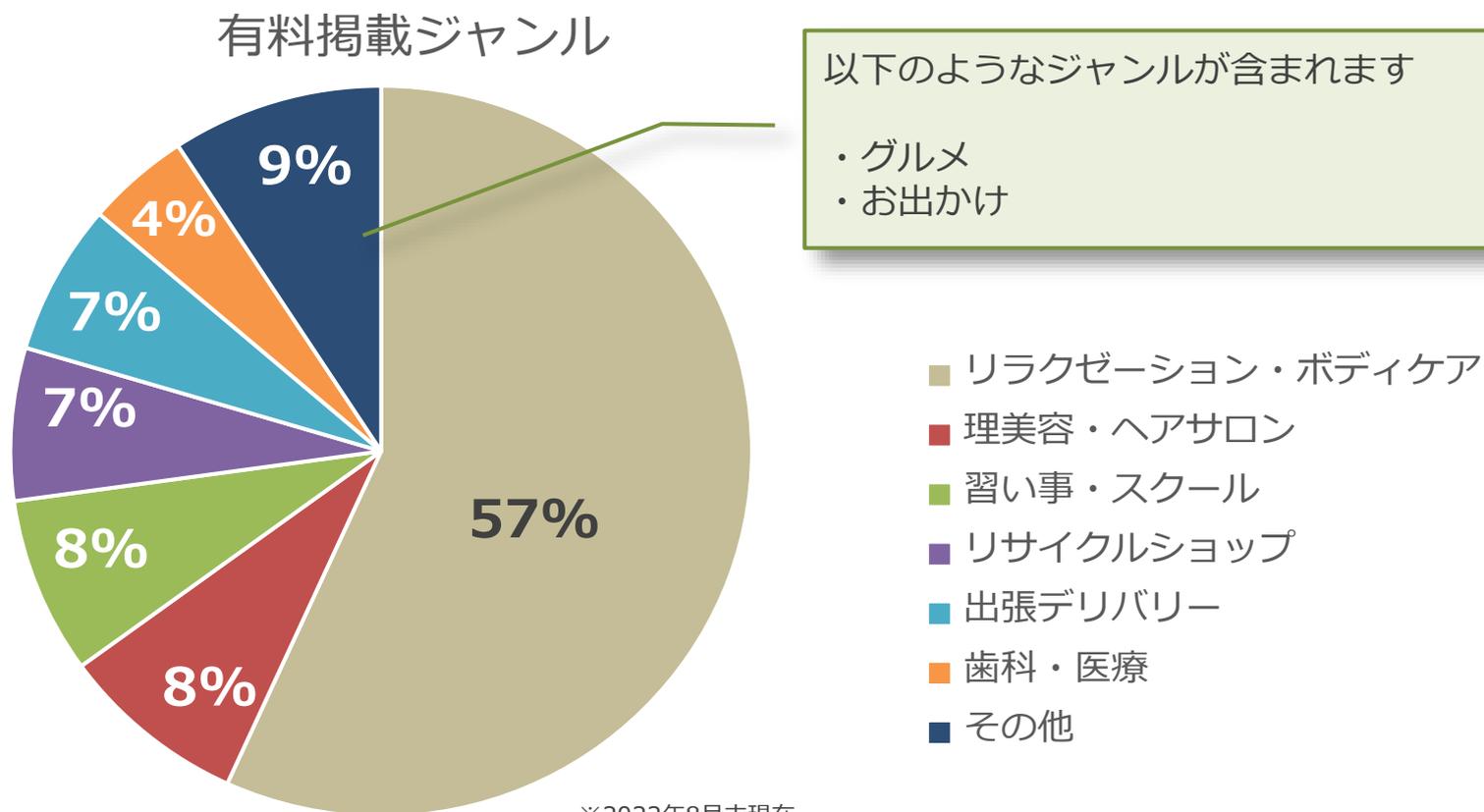
日本全国の店舗を対象にTEL / MAIL / WEBマーケティングにより顧客化・単価アップを図る

### 成長余地



## リラクゼーションを中心に、各ジャンルで有料掲載を獲得

主カジャンル以外にも有料掲載店舗を拡大中



※2022年8月末現在

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。