






2019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

2019年10月11日

-  Chapter 1.
2019年8月期 決算概要
-  Chapter 2.
中期経営計画
-  Chapter 3.
2020年8月期 決算見通し
-  Chapter 4.
当社の概要
-  Chapter 5.
参考資料

Chapter 1.



2019年8月期 決算概要

1

2019年8月期通期業績は売上21.8億円・営業利益4.2億円と減収減益

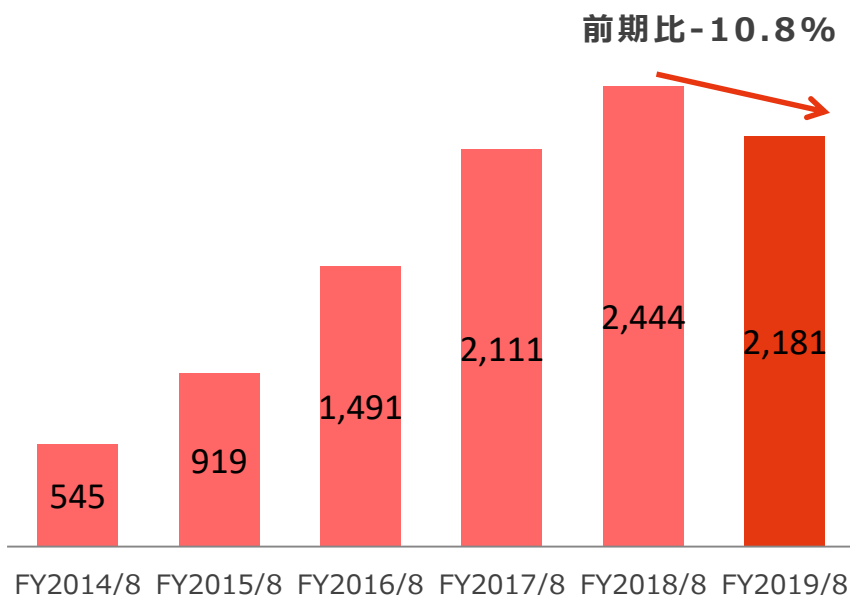
有料会員数の低減によりメインであるエキテン掲載料収入が減少。売上高の減少が直接利益額に影響を与える利益構造のため営業減益。

2

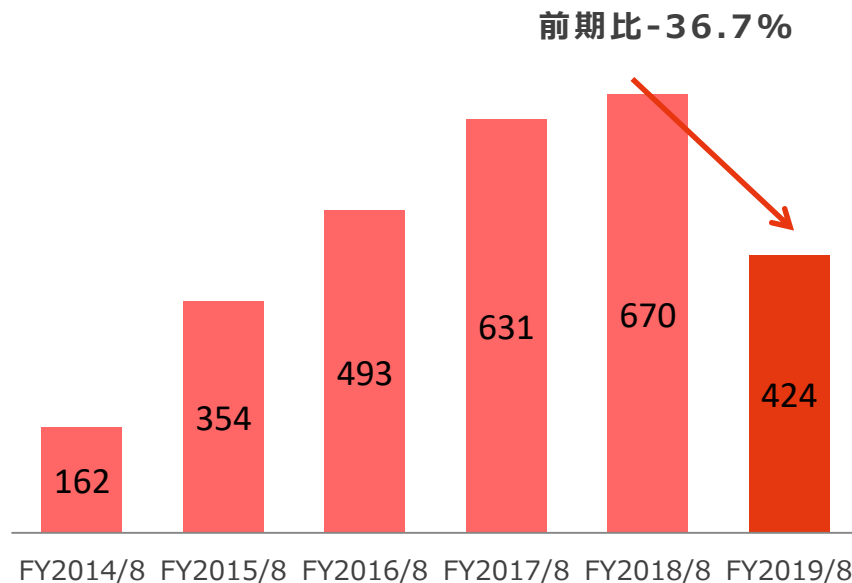
無料掲載店舗数は約220,000店、有料掲載店舗数は約20,000店

有料会員は集客力の低下などの理由で解約が大幅に増え、初の純減となった。期の終盤には解約件数は下げ止まったものの、店舗数の回復（純増）には至らず。

売上高推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



※FY2019/8末より連結決算に移行しており、FY2018/8以前の売上高・営業利益は単体数値です

- 有料掲載店舗数の減少により、売上高、営業利益とも前期を下回る数値となった。
- 有料掲載店舗数は、大口顧客の解約の影響があったものの、それを除くと業績予想通りの推移となった（純減数の減少が継続）。

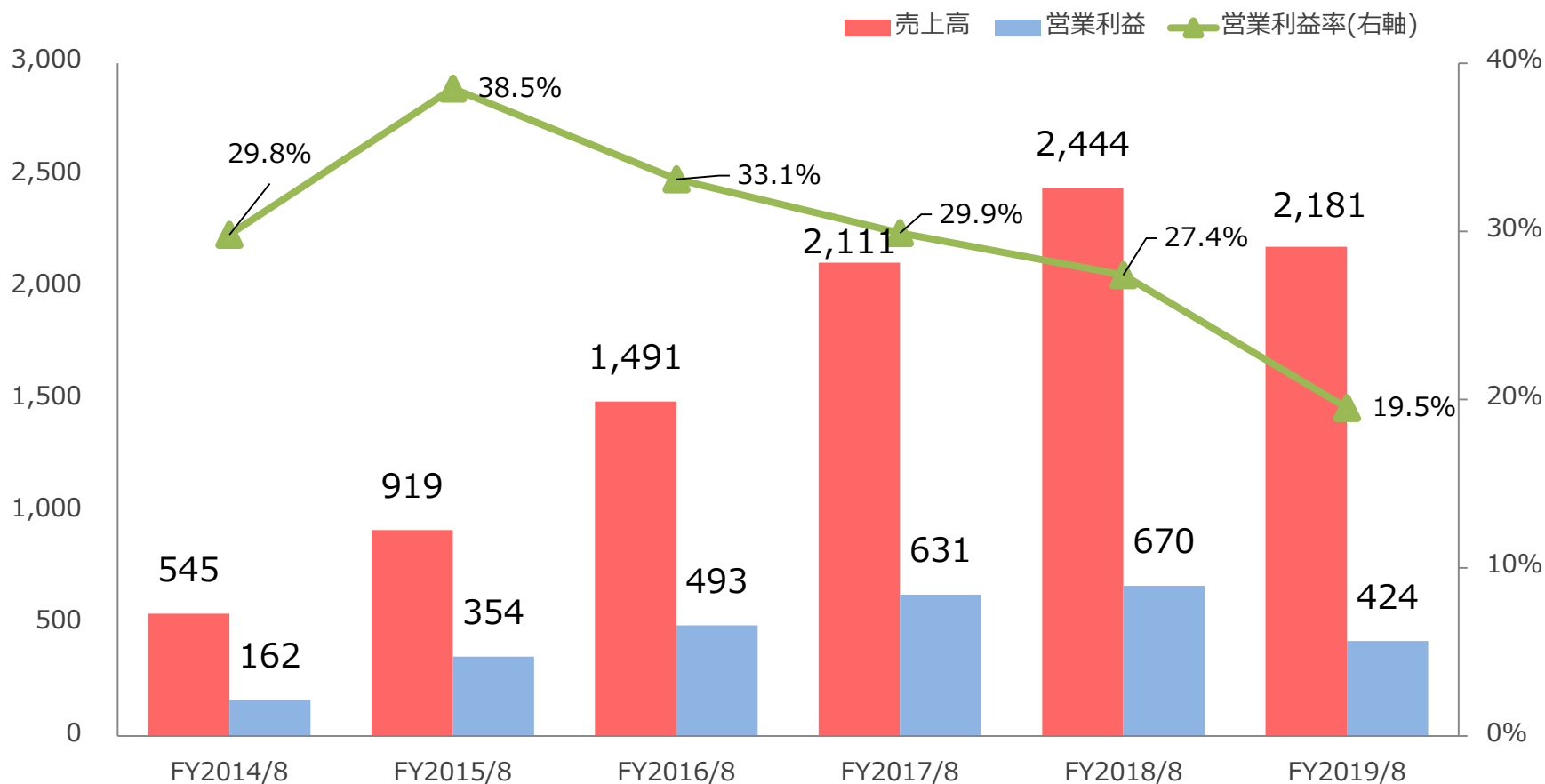
(単位：百万円)	2019年8月期 連結実績	2018年8月期 単体実績	対前年比	2019年8月期 単体業績予想	対予想比
売上高	2,181	2,444	▲10.8%	2,169	+0.6%
営業利益	424	670	▲36.7%	400	+6.2%
営業利益率	19.5%	27.4%	▲7.9pt	18.4%	+1.1pt
経常利益	426	685	▲37.8%	409	+4.3%
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	204	395	▲48.4%	251	▲18.7%
期末有料掲載店舗数(店)	20,616	22,981	▲2,365店	20,800	▲184店

※2019年8月期末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、2018年8月期は単体の数値を記載しております。

■ 有料プランの提供を開始後、初の減収減益となった。

売上・営業利益推移

(単位：百万円)

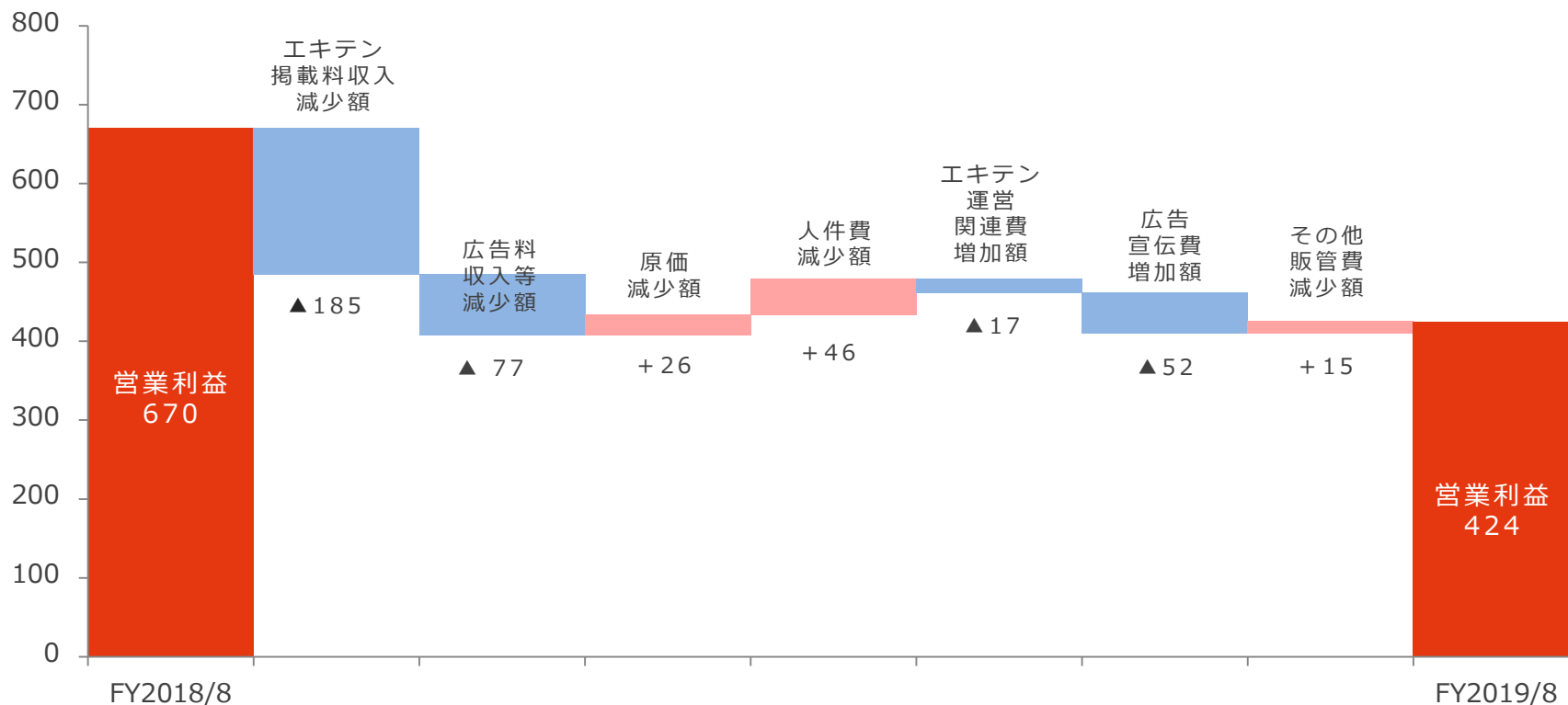


※2019年8月期末より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、FY2018/8までは単体の数値を記載しております。

- 有料会員の減少による掲載料収入の減少、及びサイト流入の低下による広告収入の減少の影響が大きく、販売管理費は前期とほぼ同水準だ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)



※2019年8月期末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、FY2018/8は単体の数値を記載しております。

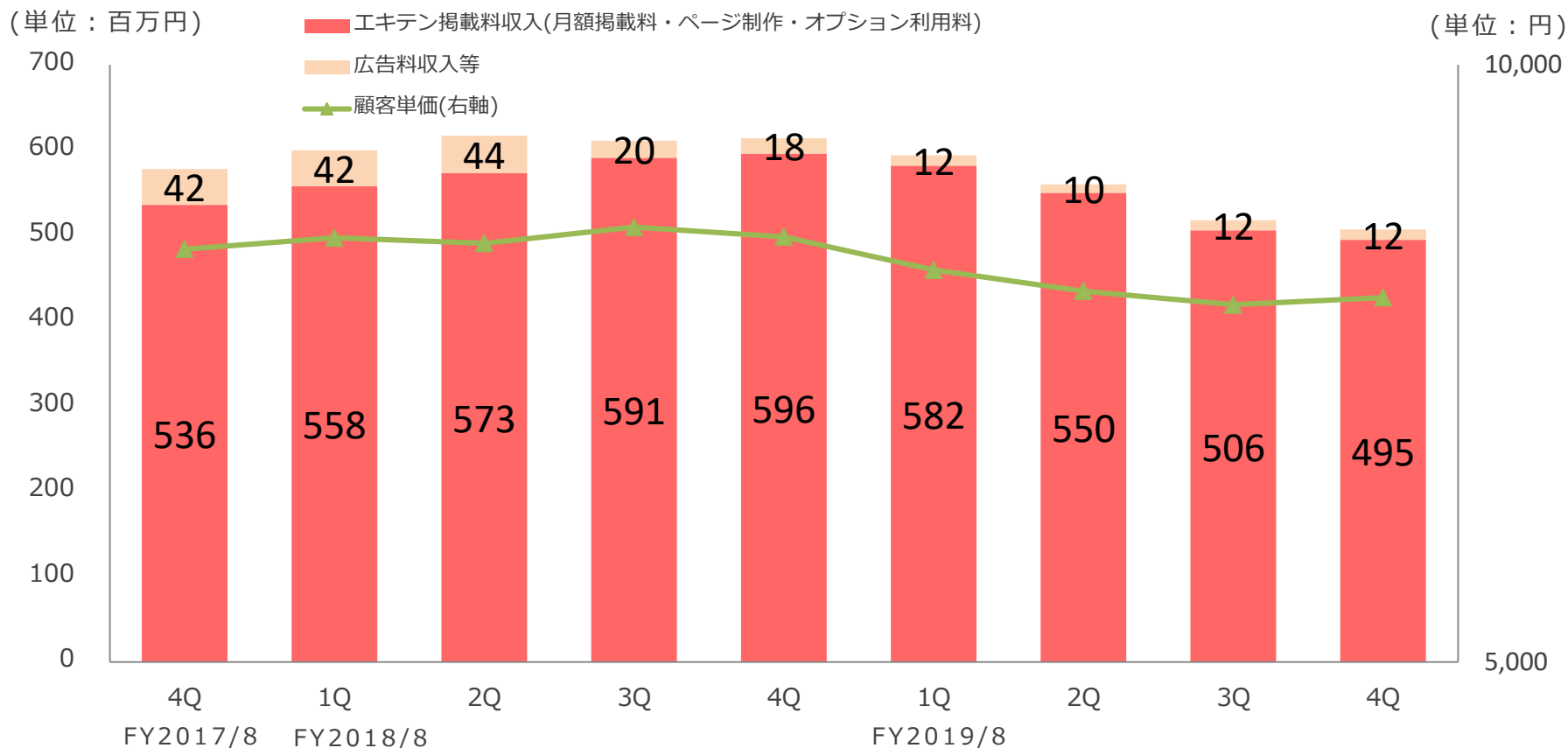
- エキテン掲載料の減少が影響し、対前年比（FY2018 4Q）、対前四半期比(3Q)とも減収となったが、売上の減少幅は更に縮小。
- のれんの減損損失(33百万円)の計上、及び法人税等調整額の影響等により純利益は赤字。

(単位：百万円)	2019年8月期 4Q連結実績	2018年8月期 4Q単体実績	前年同期比	2019年8月期 3Q単体実績	前四半期比
売上高	507	614	▲17.5%	518	▲2.2%
売上総利益	448	546	▲18.0%	464	▲3.5%
販管費	392	391	+0.4%	388	+1.0%
営業利益	55	154	▲64.3%	75	▲26.9%
営業利益率	10.9%	25.2%	▲14.3pt	14.6%	▲3.7pt
経常利益	53	157	▲65.8%	78	▲31.0%
(親会社株主に帰属する) 純利益	-25	63	—	42	—

※当社は2019年8月期末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以前は単体の数値を記載しております。

- 有料掲載店舗会員が減少したことにより、掲載料収入が減少。
- PV、セッション数は上昇しており、広告収入は引き続き回復トレンド。
- PVの回復によりオプションプラン契約が増加した事から、顧客単価は微増。

売上高内訳推移

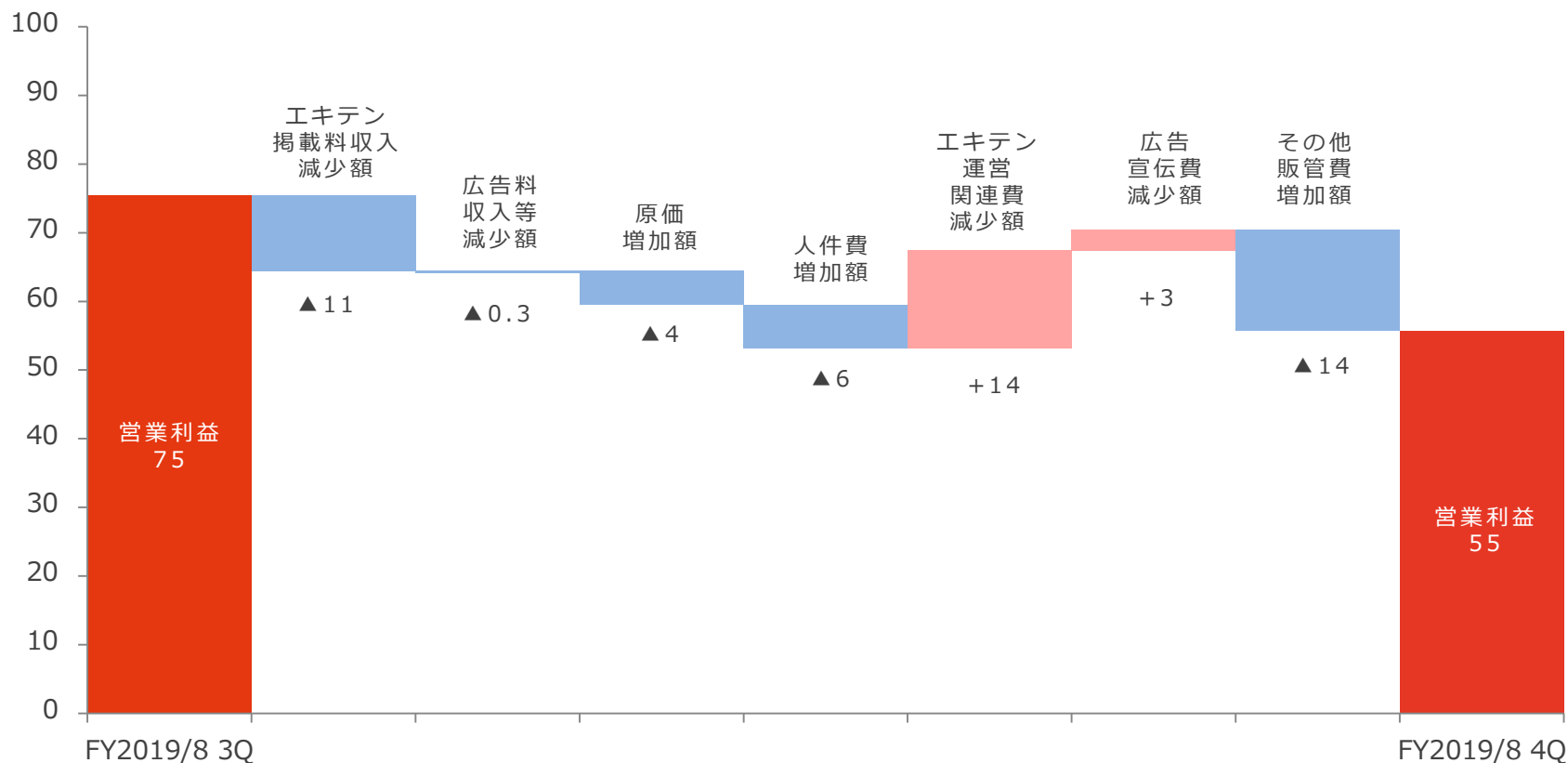


※2019年8月期末より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、FY2019/8 3Qまでは単体の数値を記載しております。

- 運営管理費及び広告宣伝費を削減したものの、販売管理費全体では微増。売上高の減少幅は縮小してきたが、営業減益が継続。

四半期営業利益の増減分析

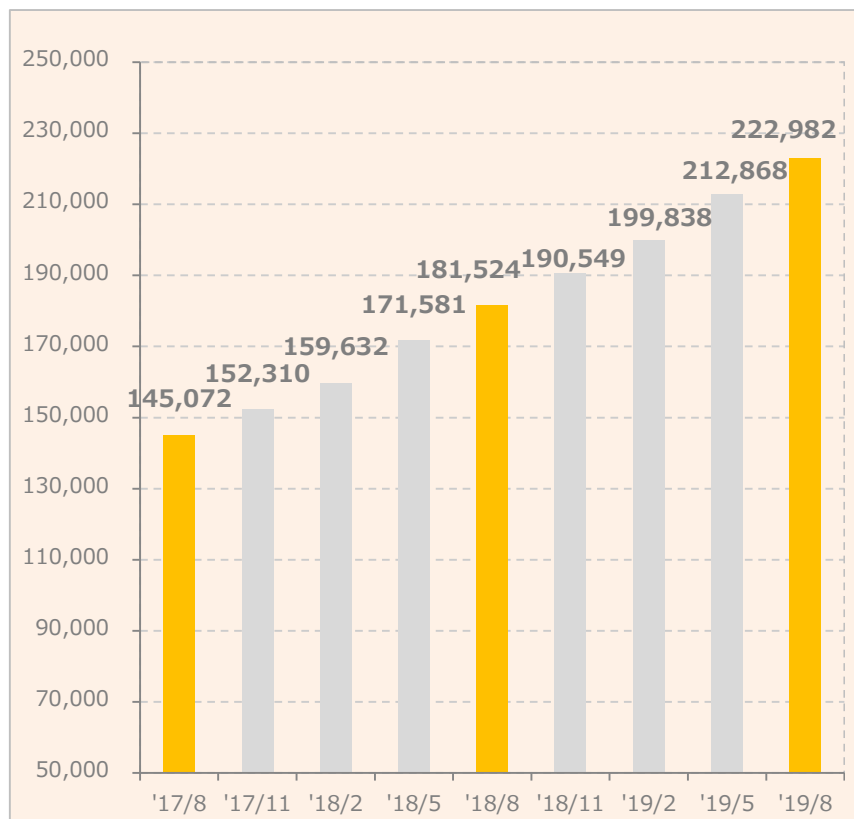
(単位：百万円)



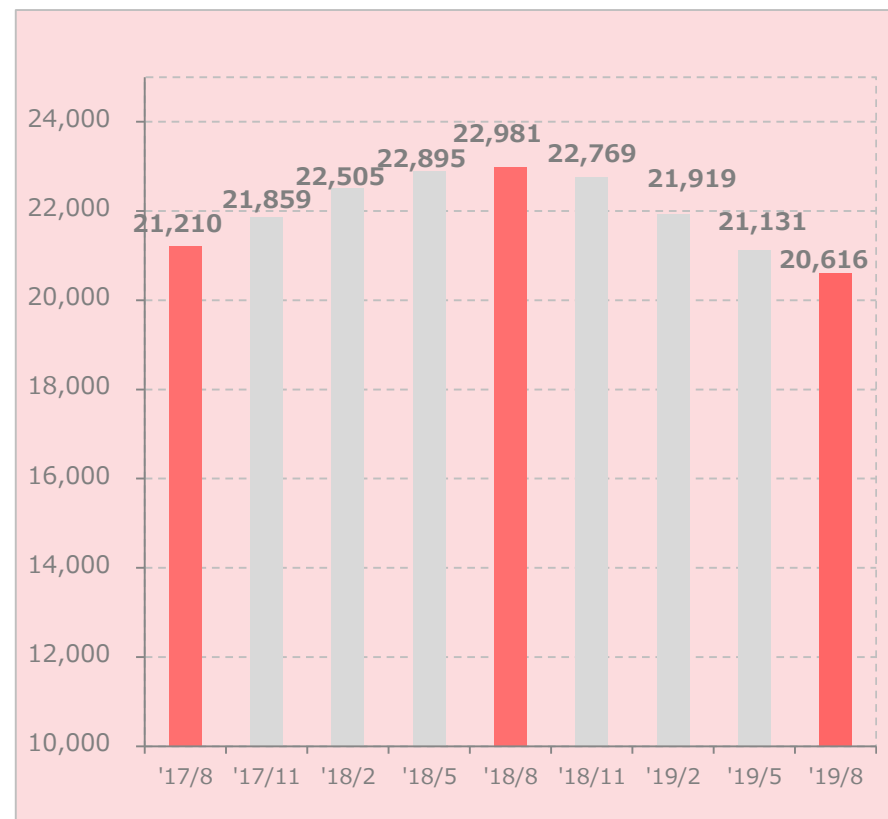
※2019年8月期末より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、FY2019/8 3Qは単体の数値を記載しております。

- 4Qの無料掲載店舗の純増数は**10,114店**、有料掲載店舗の純減数は**515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、集客効果は上がり解約件数は減少してきたものの、受注の回復はこれからの状況。

無料掲載店舗数推移



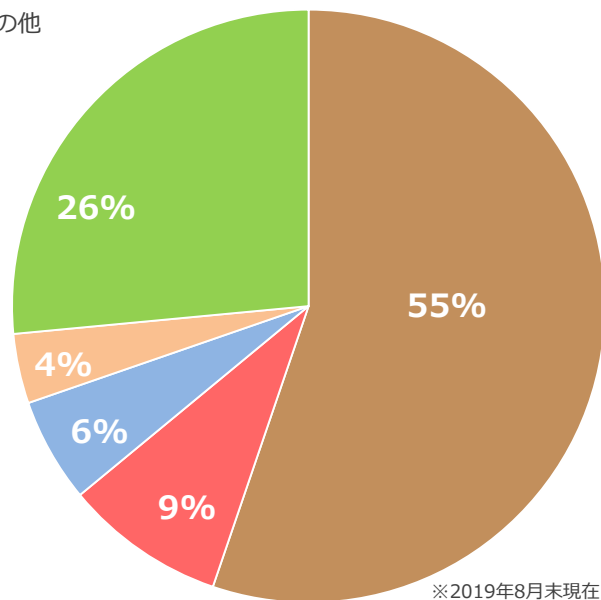
有料掲載店舗数推移



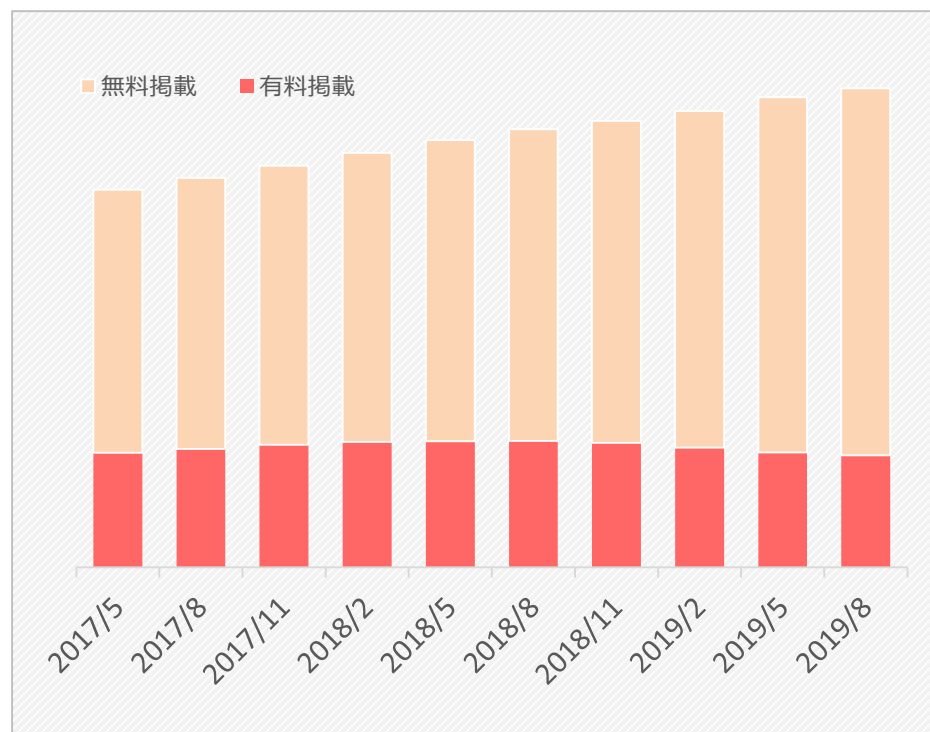
- 有料掲載店舗のジャンル構成（割合）に変化無し。
- 主力ジャンルであるリラクジャンルについては、有料掲載店舗への転換・維持が課題（ただし、減少幅は4Qに入って更に縮小）。

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



リラクジャンルの深耕状況

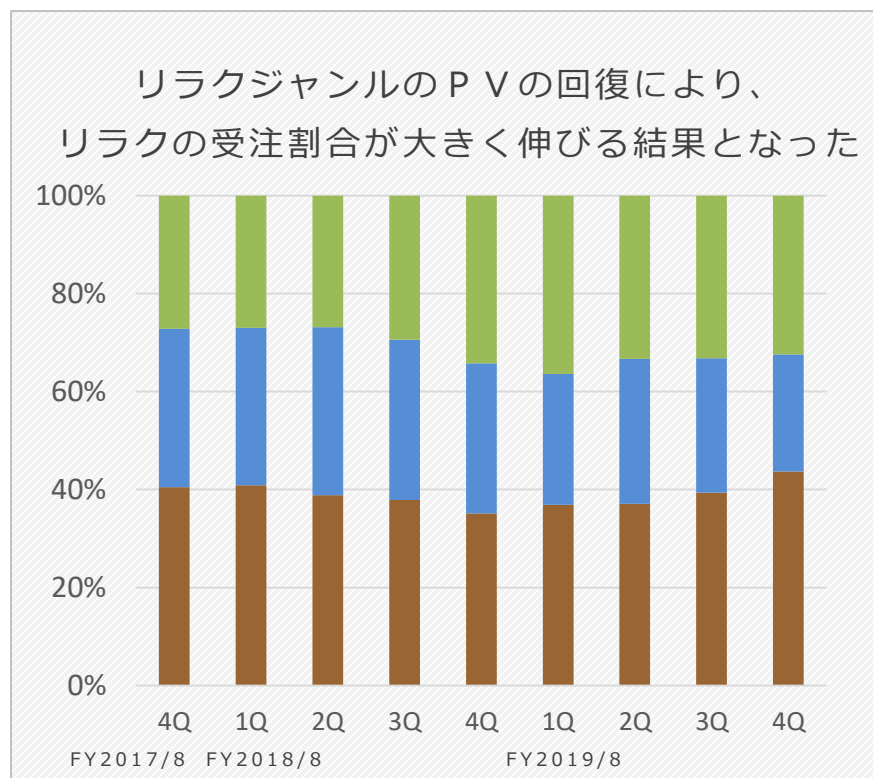


■ その他ジャンルでは、4Qはスクールジャンルが堅調

業種展開の方針



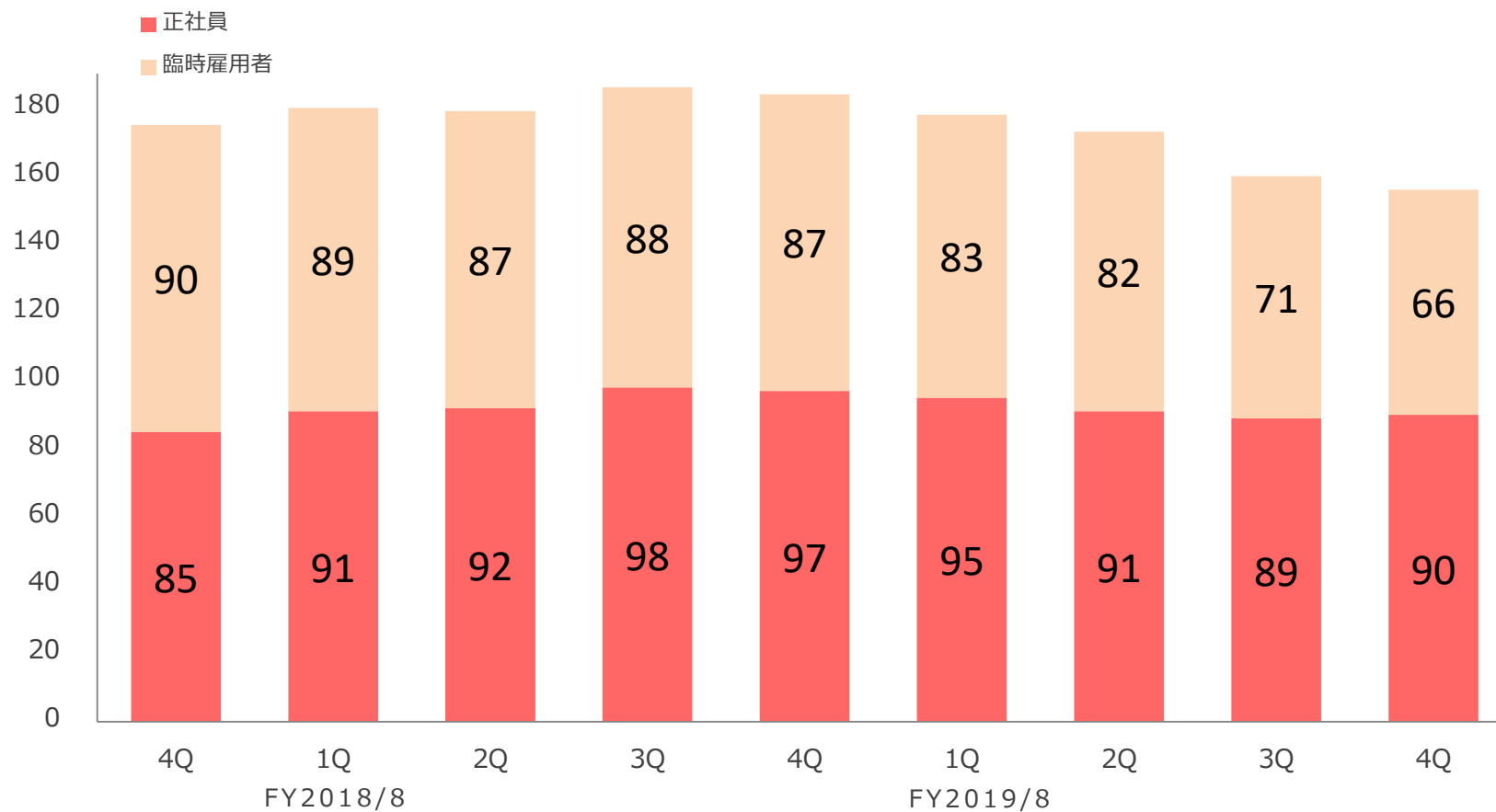
四半期毎のジャンル別新規受注割合



- 正社員は微増、臨時雇用者は人員減。
- 必要な人材（エンジニア・営業等）を確保しつつ、コストダウンを目指す。

従業員数推移

(単位：人)



- 連結化による子会社の流動資産の合算等により流動資産が51百万円増加。
- 子会社ののれん等により無形固定資産が70百万円増加。
- 繰延税金資産の減少等により投資その他資産が53百万円減少
- 未払税金の減少等により流動負債が145百万円減少。

(単位：百万円)	2018年8月末 単体	2019年8月末 連結	増減
流動資産	2,595	2,647	+51
有形固定資産	80	71	▲9
無形固定資産	11	81	+70
投資その他資産	504	451	▲53
総資産合計	3,191	3,251	+60
流動負債	374	228	▲145
固定負債	31	31	+0
純資産	2,786	2,991	+205

※当社は2019年8月期末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、2018年8月期は単体の数値を記載しております。



Chapter 2.

成長戦略

事業環境

店舗のニーズが多様化してきており、
現状の集客サービスだけでは成長率は低下

検索アルゴリズム等の外部要因の影響に晒される中、
リスク分散と自律的な成長スキームが必要



**エキテンの成長スピードの見直しと、
新たな成長分野の育成が不可欠**

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

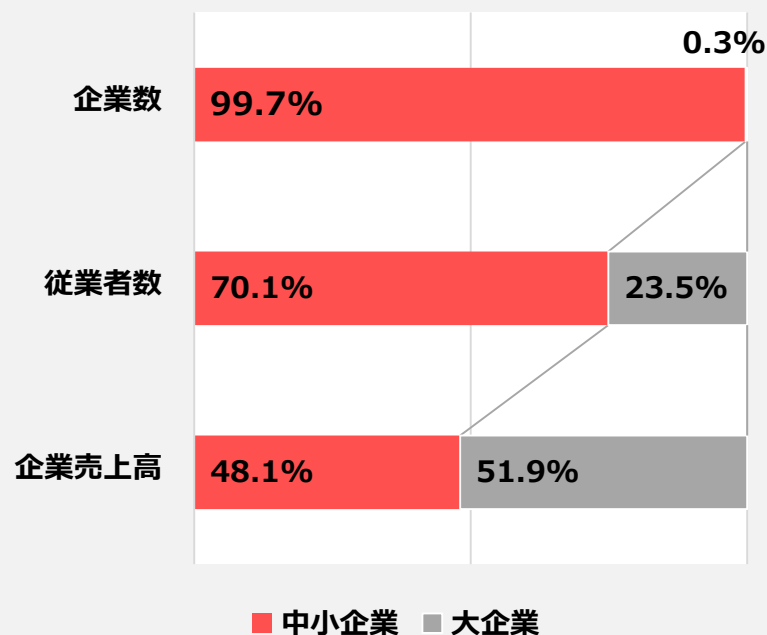
エントリー層の中小事業者に向けた
低価格ITサービスを提供することにより、

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。

- 中小事業者が日本経済に占める割合は非常に高く、経済活性化のカギとなる存在
- 実態として、中小事業者の4割強はオフィスソフトすら十分活用出来ていない / 未導入で、ITエントリー層の中小事業者は十分にITの恩恵を受けられていない状況

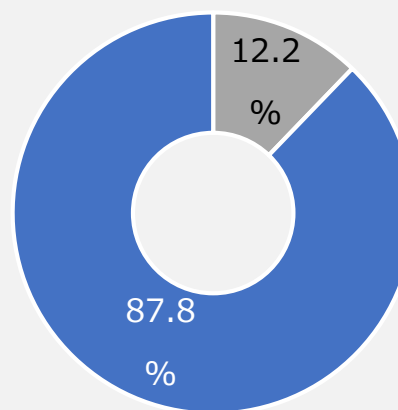
日本経済における中小企業



中小企業庁「2018年版中小企業白書」（2018年4月）より引用、作成

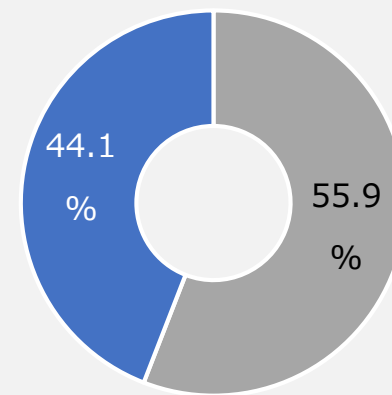
中小企業のIT導入・活用の現実

グループウェア



■ 十分利活用できている
■ できていない/未導入

オフィスソフト



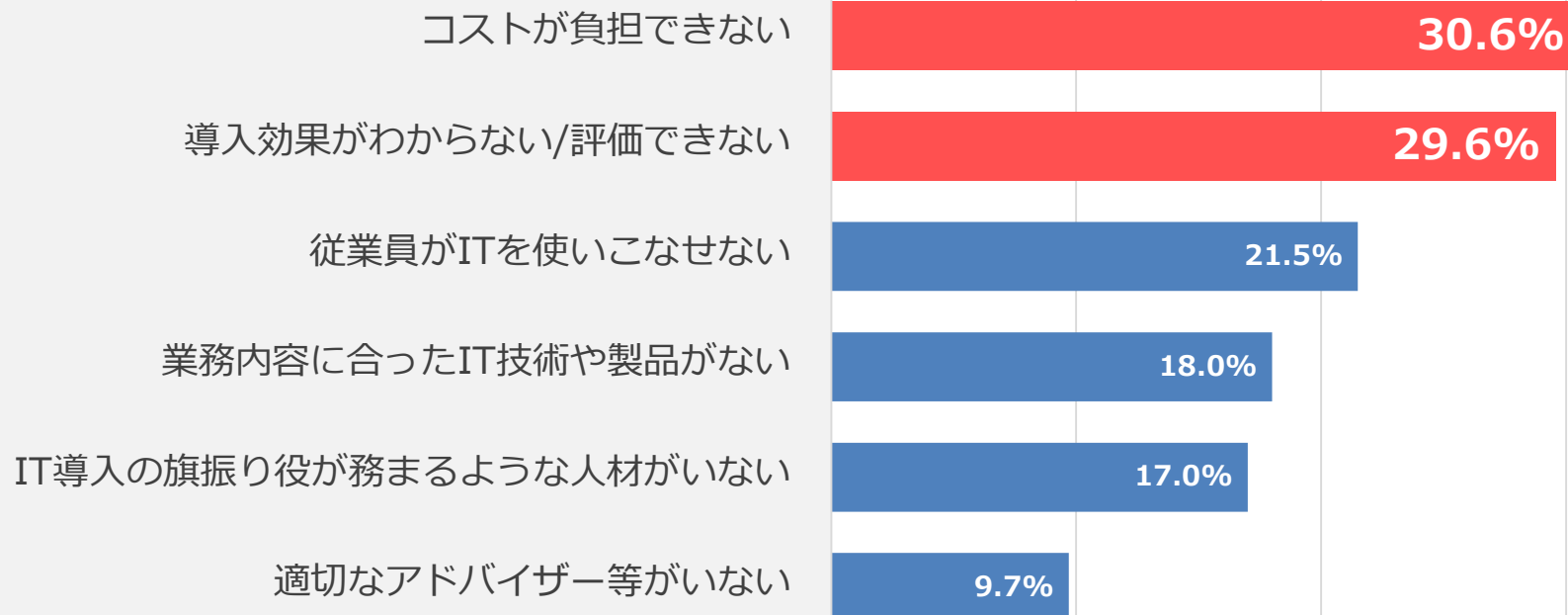
■ 十分利活用できている
■ できていない/未導入

全国中小企業取引振興協会「中小企業・小規模火業者の経営課題に関するアンケート調査」（2016年1月）より引用、作成

- 実際のIT導入・活用に際しては、「コスト」や「費用対効果」に関するハードルが最も高い
- 高価格の場合、導入できないか、たとえ導入しても継続して活用する意思決定が難しく、「導入 → 十分な活用」に至らないケースが多くなってしま

ITの導入・活用を進める上での課題認識

0% 10% 20% 30%



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

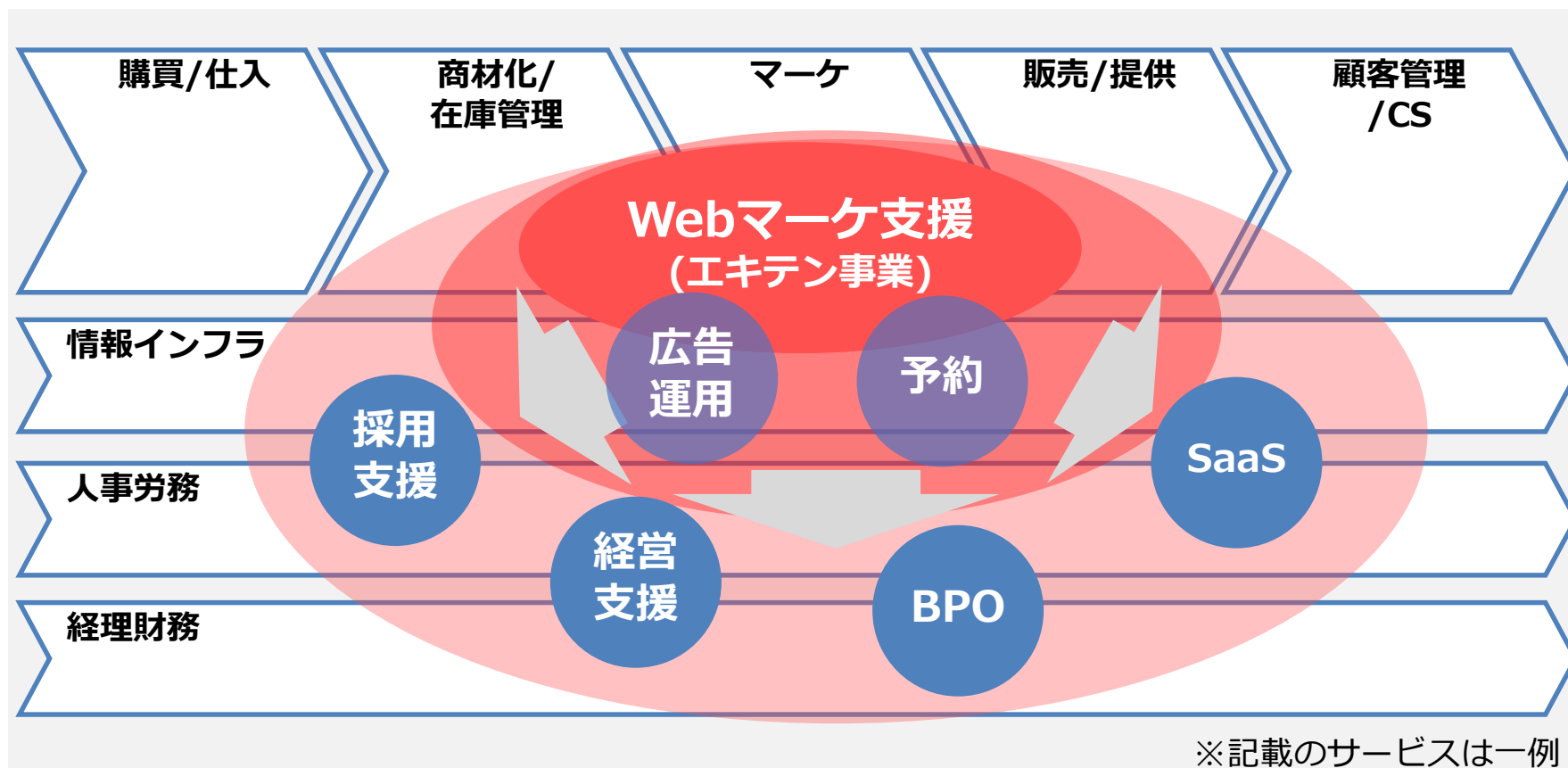
- ✓ 提供するサービス：勤怠、社員管理、顧客管理、電子稟議、日報等
- ✓ 現在の状況：約300の企業が無料利用中
- ✓ 今後の予定：上期中での有料化開始（1アカウント500円を予定）

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

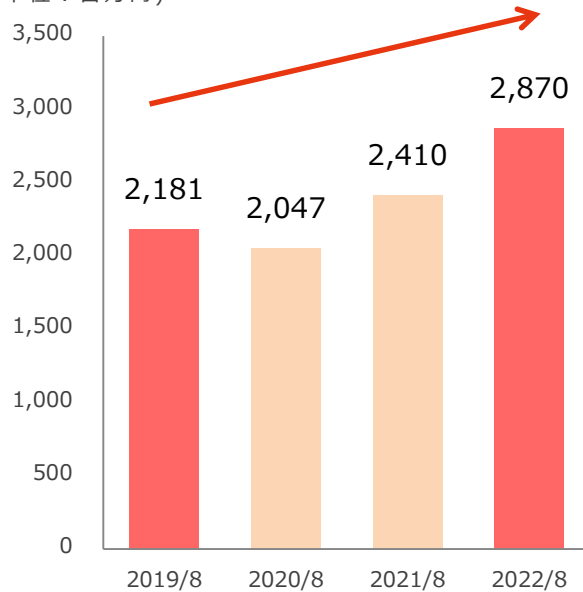
- Webマーケティング支援にとどまらず、中小事業者のバリューチェーンにおける様々な課題に対し、ITを活用した低価格な支援サービスの追加を図る
- 一事業者に対して複数の支援サービスの導入を推進することで、個別の単価は低価格でもトータルでのARPUの引上げを図れる事業体制を目指す



- 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

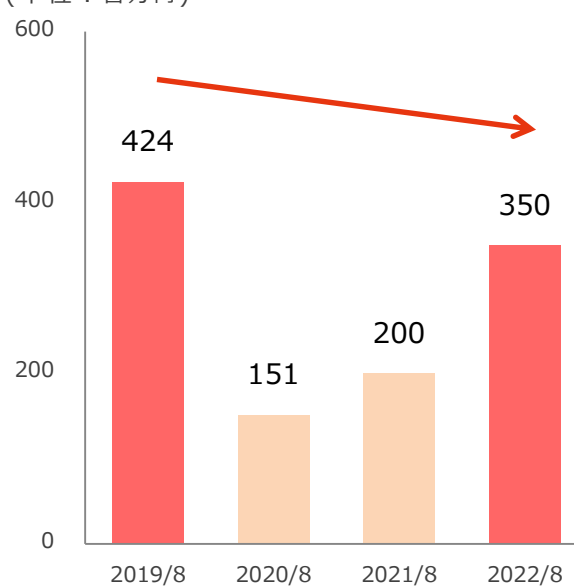
売上推移

(単位：百万円)



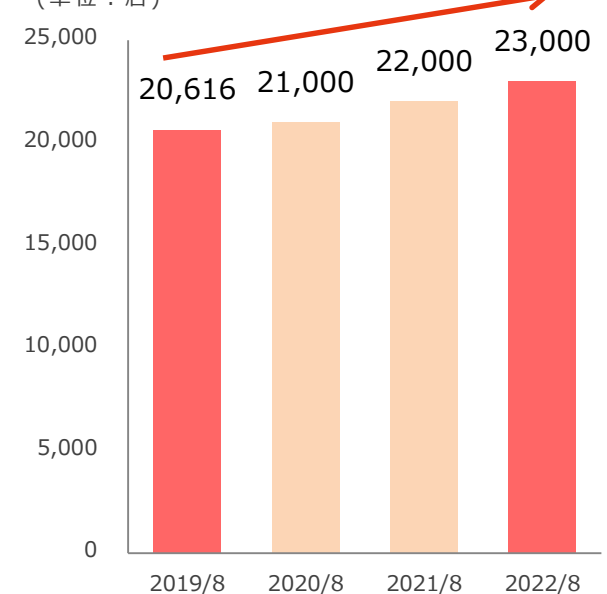
営業利益推移

(単位：百万円)




有料店舗推移

(単位：店)



Chapter 3.



2020年8月期 決算見通し

2020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増加に転じるものの、前期期初の店舗数までは回復しないと想定した結果、減収を見込む。
- 売上高の減少とそれに伴う原価率の悪化により、売上総利益は減少する見通し。
- 販管費は抑制に努めるものの、若干の増加を見込む（詳細は次ページ参照）。

(単位：百万円)	2019年8月期 実績（連結）	2020年8月期 計画（連結）	対前年比
売上高	2,181	2,047	▲6.2%
売上総利益	1,954	1,765	▲9.7%
販売管理費	1,530	1,614	+5.5%
営業利益	424	151	▲64.5%
営業利益率	19.5%	7.4%	▲12.1pt
経常利益	426	158	▲63.0%
当期純利益	204	100	▲51.0%
期末有料掲載店舗数(店)	20,616	21,000	+384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134百万円
 - ・エキテンは、店舗数の回復ペースを考慮して減収見込み
 - ・連結化される子会社の売上増は数千万円程度
- 売上総利益 ▲約190百万円
 - ・売上高の減少とそれに伴う原価率の悪化により、売上総利益は売上と同様の水準で減少（単体）

2 販管費 +約80百万円

主な内訳は以下の通り

- 開発費用 +約25百万円
 - 予約システム等の開発が佳境にある中、外注費用が増加（中長期的にはN T Aに開発移管してコスト低減を図る）
- のれん代 +約20百万円
 - 子会社化したN T A（営業黒字）におけるのれん代の償却費用
- 新規事業 +約25百万円
 - 事業の進捗を見ながら予算の執行を進める

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 ----- 90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

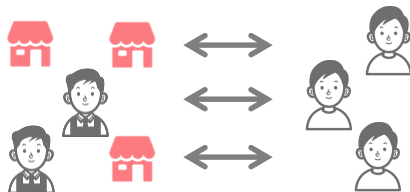


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

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

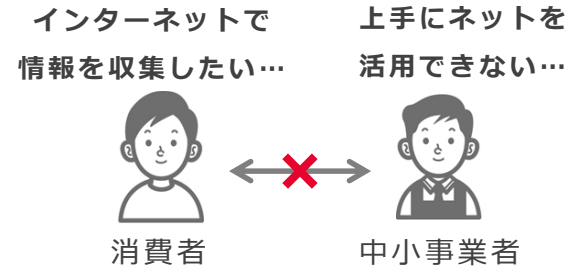
世界を活性化



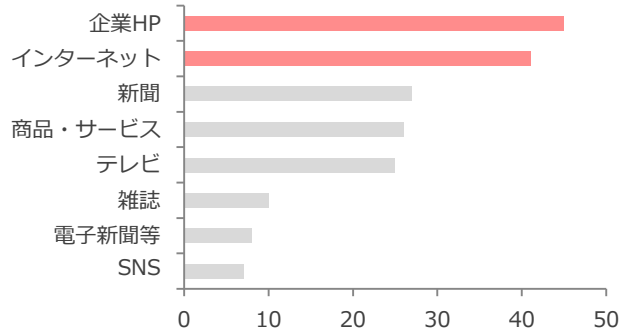
地域~世界を元気に

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



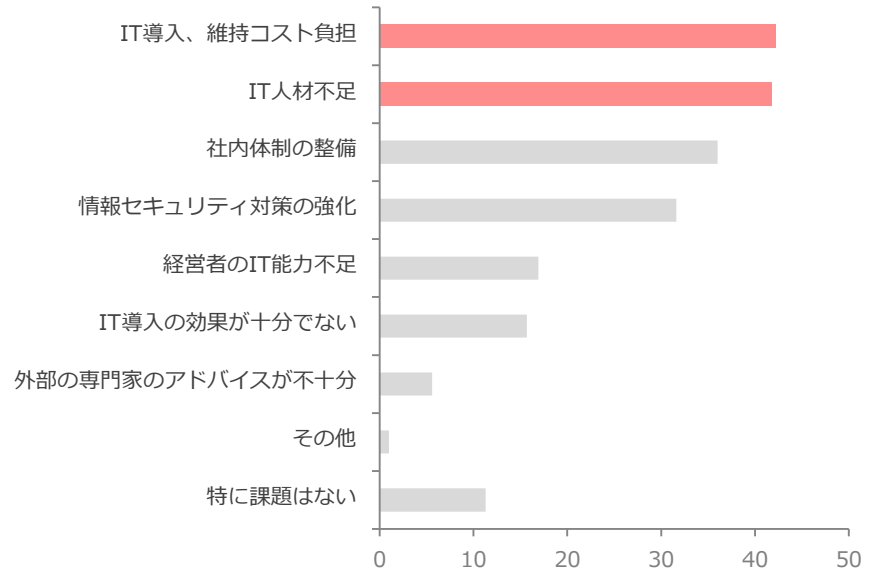
商品・サービス内容の情報源



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」2015年10月

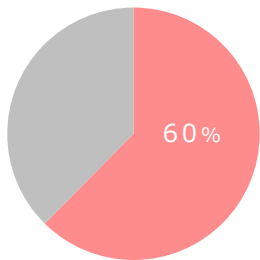
IT導入・活用における課題

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

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

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471万店舗、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

店舗の口コミ・ランキングサイト

エキテン



※2019年8月現在

オールジャンル471万店舗、150業種以上を網羅

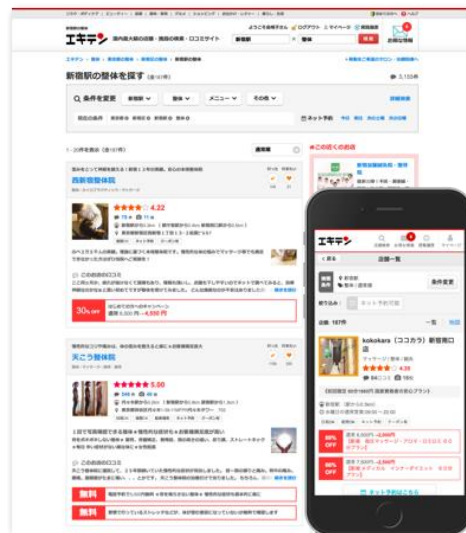
日常生活をすべてカバーするお店情報



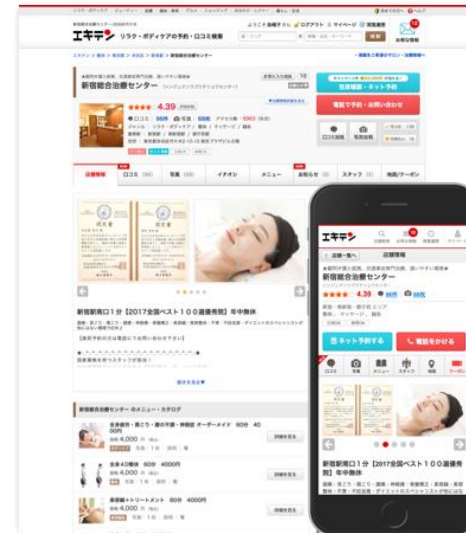
トップページ



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471万店舗、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.40

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。

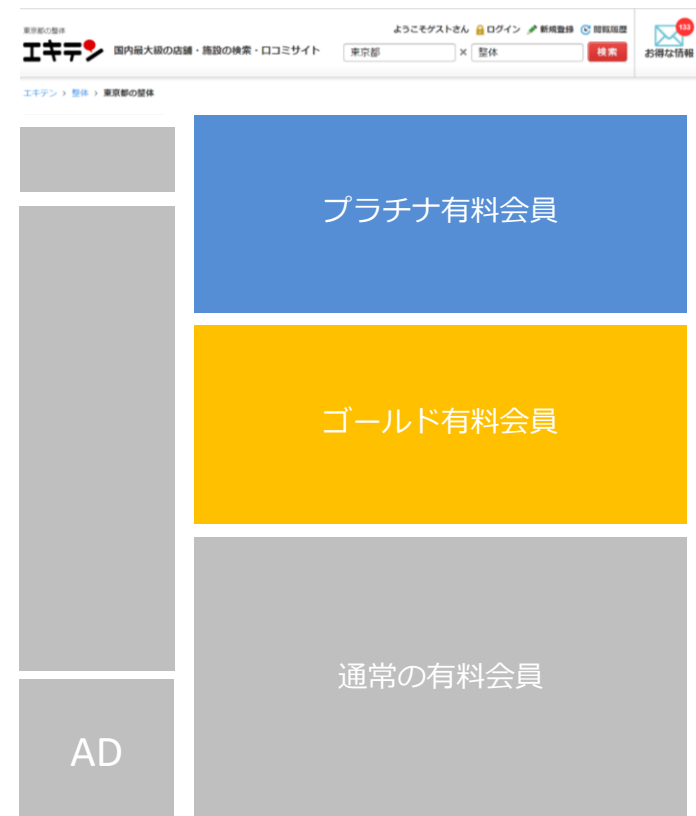
機能・特徴	説明
初期費用&月額費用0円	無料で利用可能。
マルチデバイス対応	PC・タブレット・スマホ全てのデバイスで最適な画面を提供。
24時間予約受付	24時間 365日 予約を受け付け可能。
自社サイト連携	店舗公式サイトに「エキテンかんたん予約」への誘導ボタン（バナー）の設置可能。
即時予約	予約は全て即時予約として受付。
顧客管理	データベースで顧客情報管理。
メッセージ機能	管理画面上でお客様へのメッセージ配信が可能。
自動メール配信	サンキューメールやリマインドメール配信でキャンセルを未然防止。 来店ユーザーへの口コミ投稿の促進も可能。



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。