

# 2019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

2019年7月11日

Chapter 1.

2019年8月期 第3四半期決算概要

Chapter 2.

2019年8月期 通期業績予想

Chapter 3.

当社の成長戦略

Chapter 4.

当社の概要

Chapter 5.

参考資料

Chapter 1.



---

2019年8月期 第3四半期決算概要

1

第3四半期は売上5.18億円、営業利益は0.75億円

売上高は有料店舗会員数減により減収、減益。

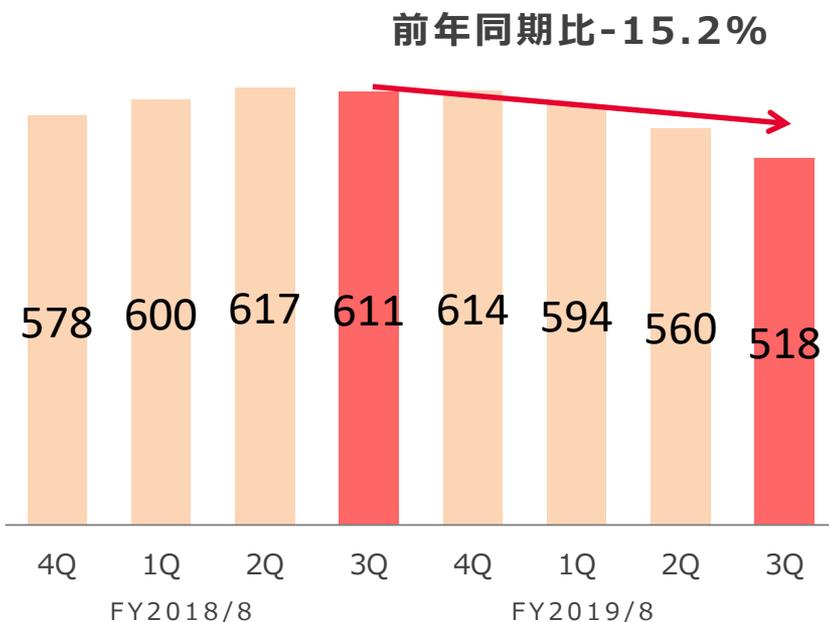
2

無料掲載店舗は212,868(13,030店増加)、有料掲載店舗は21,131店(788店減少)

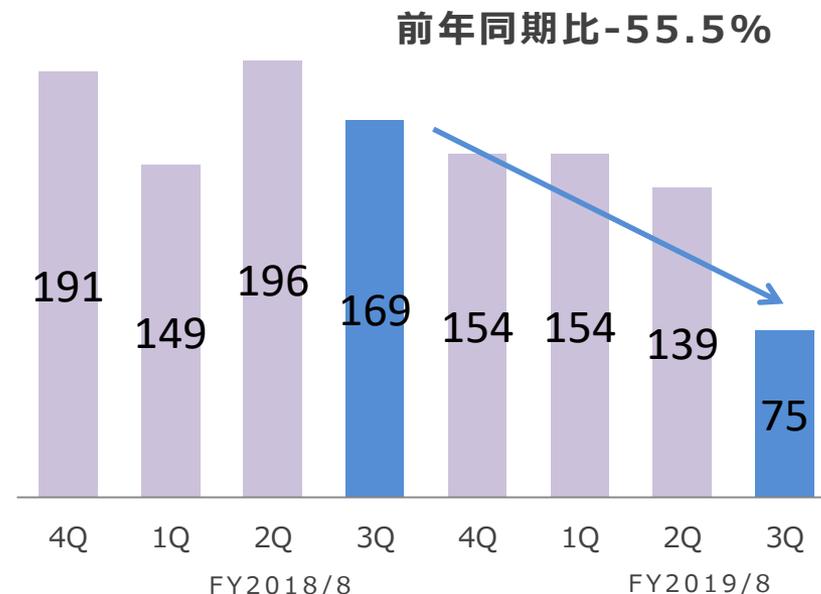
無料掲載店舗は引き続き増加。

有料掲載店舗は、店舗数の純減が続くも解約数・受注数共に改善が見られた。

売上高推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



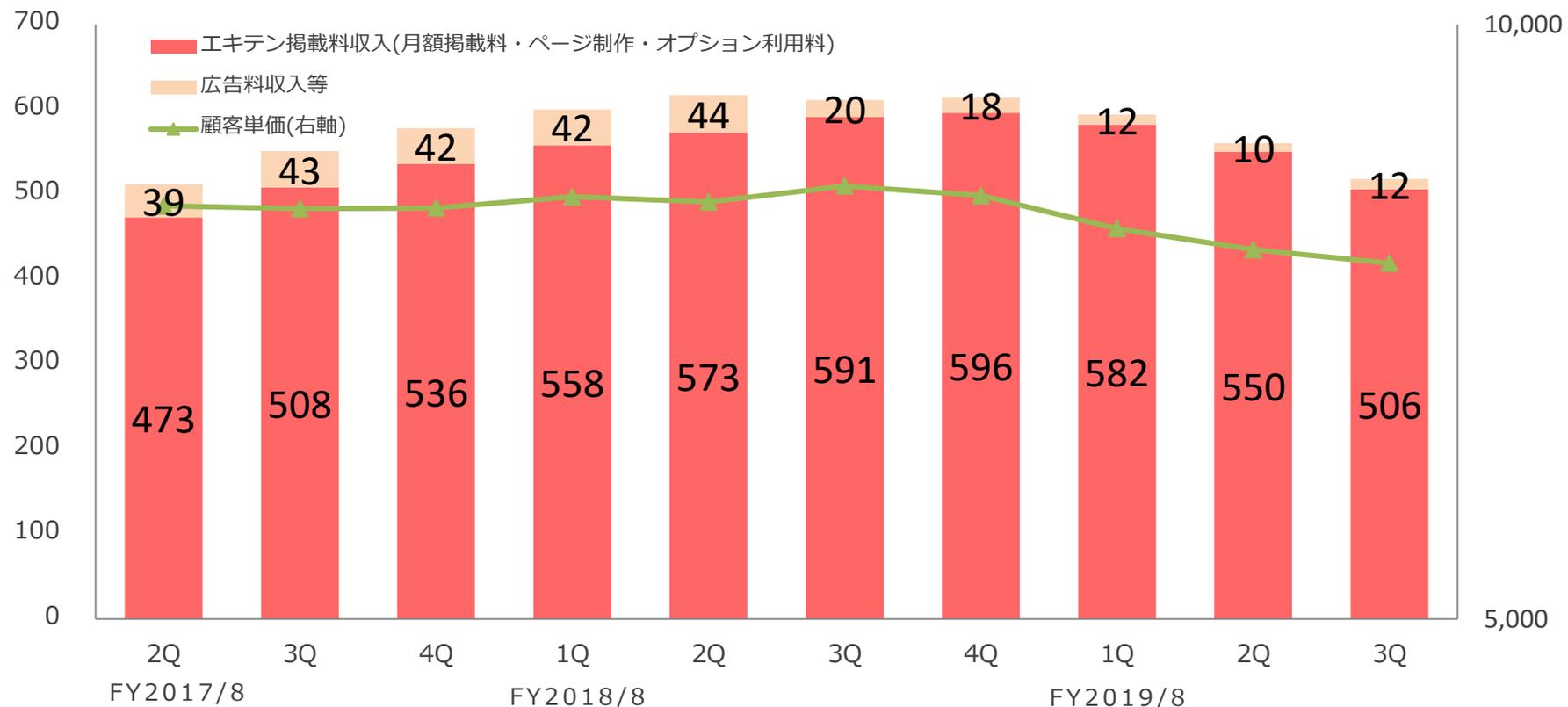
- エキテン掲載料の減少が影響し、対前年比（FY2018 3Q）、対前四半期比(2Q)とも減収。
- 売上の減少に加え、販管費の増加により減益。

(単位：百万円)	2019年8月期 3Q実績	2018年8月期 3Q実績	前年同期比	2019年8月期 2Q実績	前四半期比
売上高	<b>518</b>	611	▲15.2%	560	▲7.4%
売上総利益	<b>464</b>	546	▲15.0%	507	▲8.5%
販管費	<b>388</b>	376	+3.3%	368	+5.5%
営業利益	<b>75</b>	169	▲55.5%	139	▲45.8%
営業利益率	<b>14.6%</b>	27.7%	▲13.1pt	24.9%	▲10.3pt
経常利益	<b>78</b>	173	▲54.8%	136	▲42.5%
純利益	<b>42</b>	109	▲61.6%	85	▲50.6%

- 有料掲載店舗会員が減少したことで掲載料収入が減少。
- PV、セッション数の回復により広告収入は回復基調。
- オプションプランの解約増により顧客単価が低下傾向。

## 売上高内訳推移

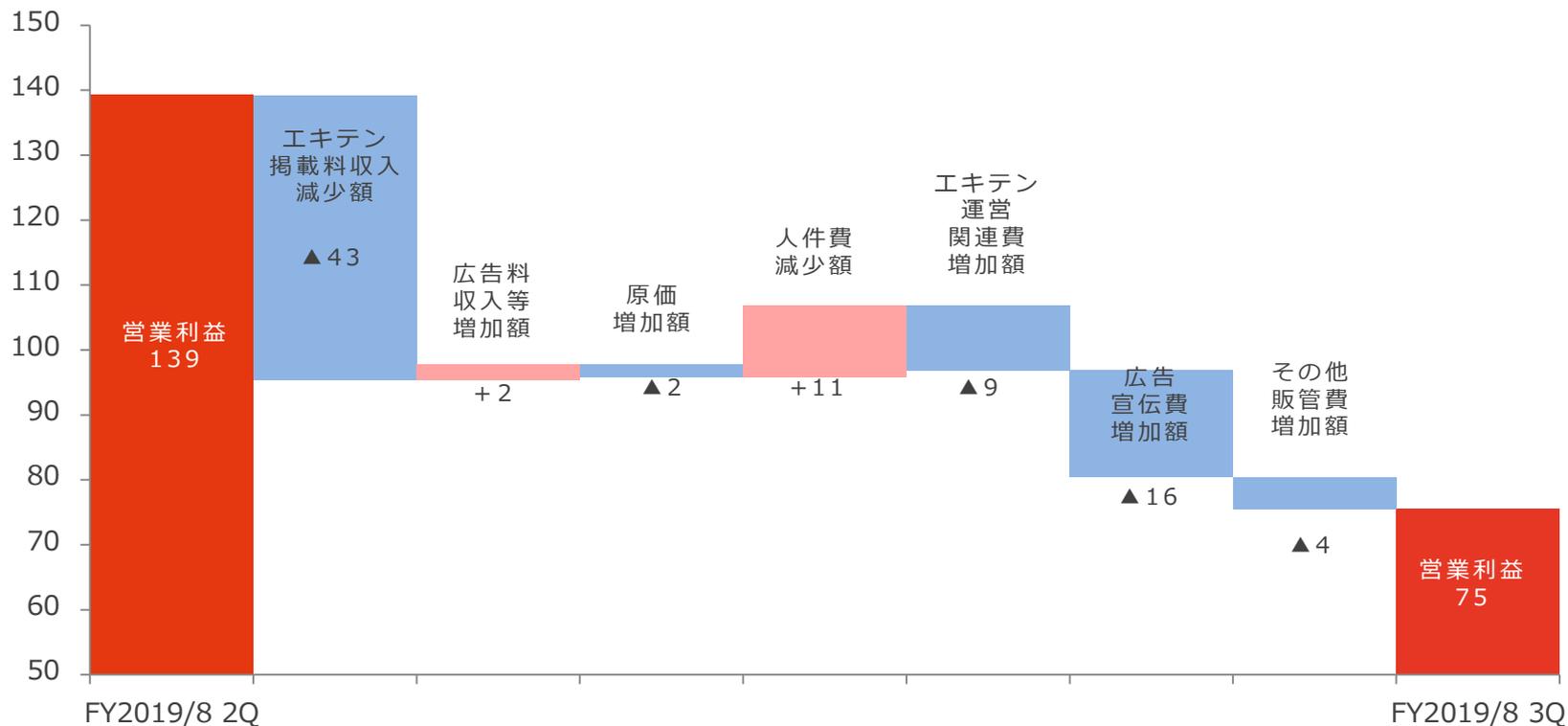
(単位：百万円)



- 売上高の減少に加え、広告宣伝費、運営関連費の増加の影響により減益。

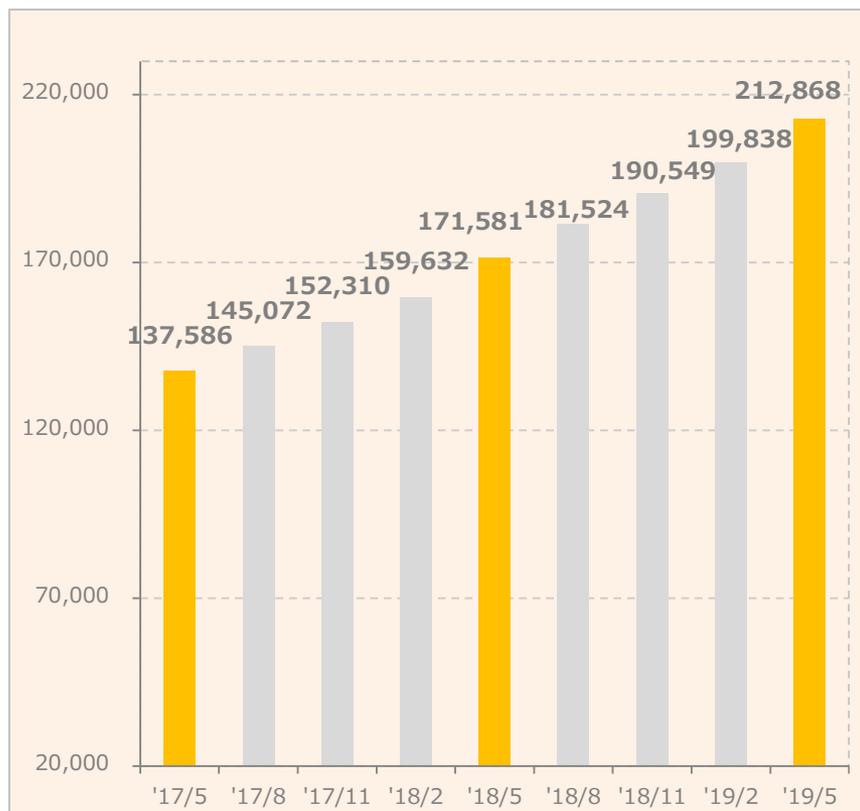
## 四半期営業利益の増減分析

(単位：百万円)

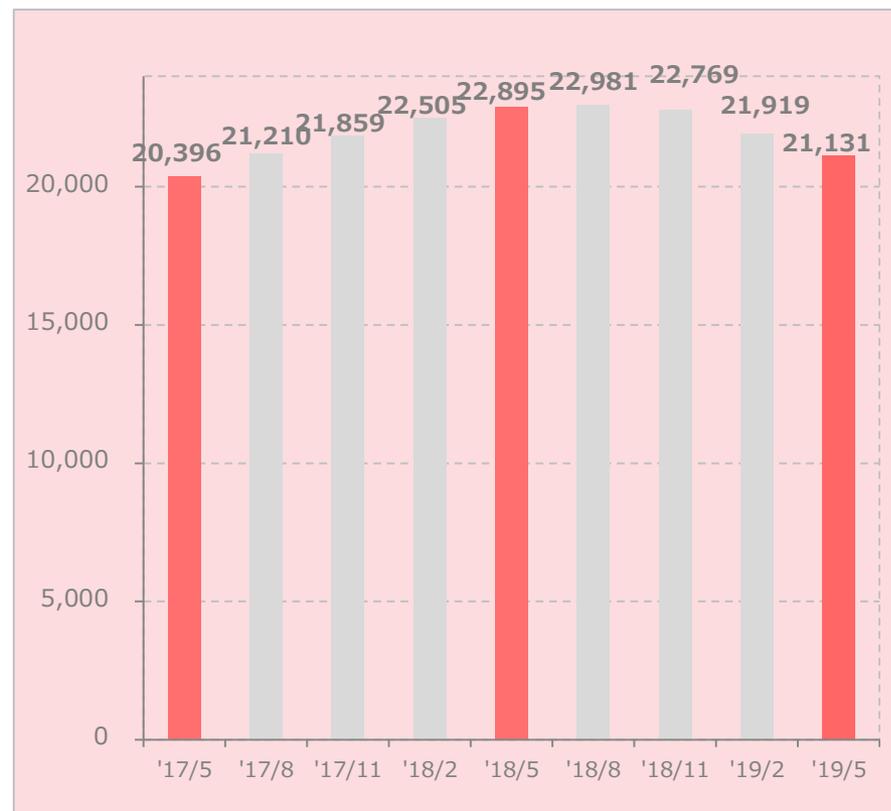


- 3Qの無料掲載店舗の純増数は**13,030店**、有料掲載店舗の純減数は**788店**。
- 無料掲載店舗数は、代理店の活用、Web広告出稿等により20万件を突破。
- 有料掲載店舗数は、純減が続いたものの集客力の回復に伴い、解約は下げ止まり受注数も回復してきている。

## 無料掲載店舗数推移



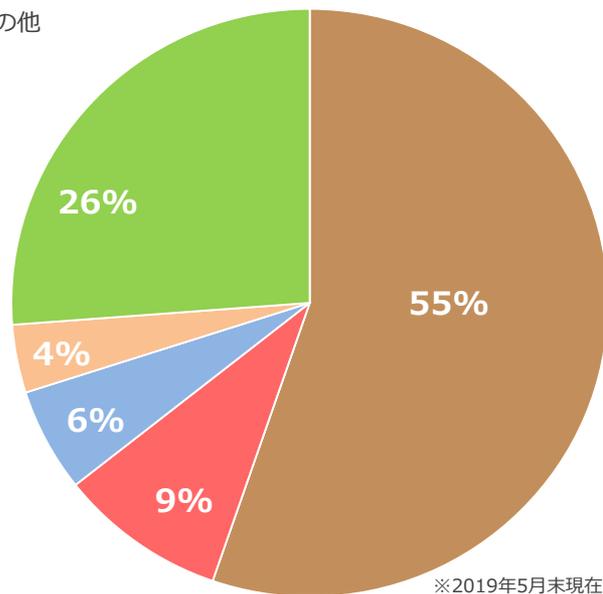
## 有料掲載店舗数推移



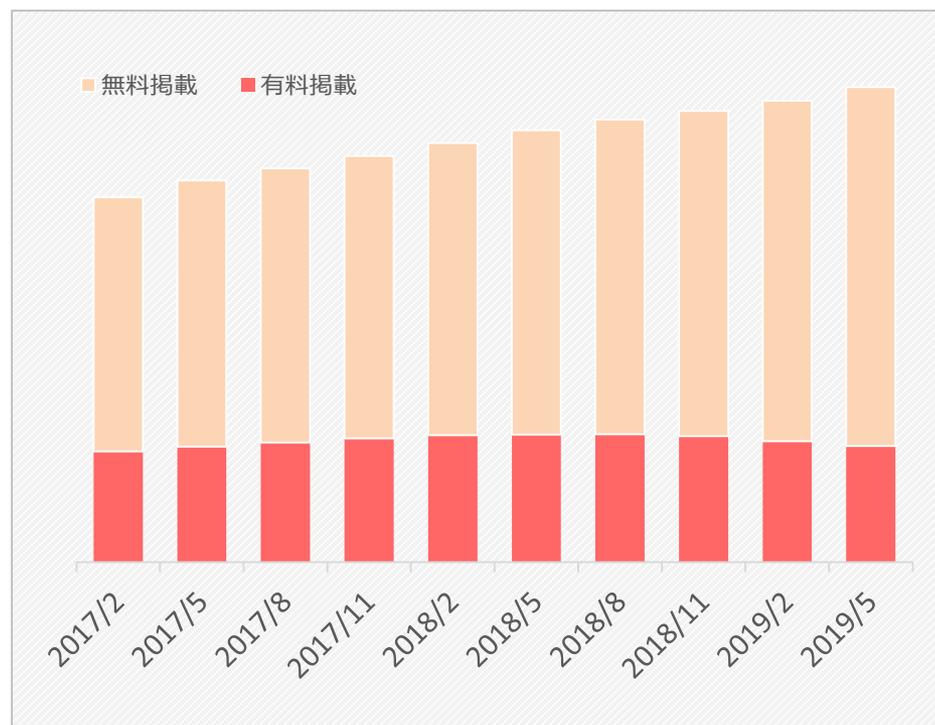
- 有料掲載店舗のジャンル構成（割合）に変化無し。
- 主カジャンルであるリラクジャンルについて、有料掲載店舗への転化が課題。

## 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



## リラクジャンルの深耕状況

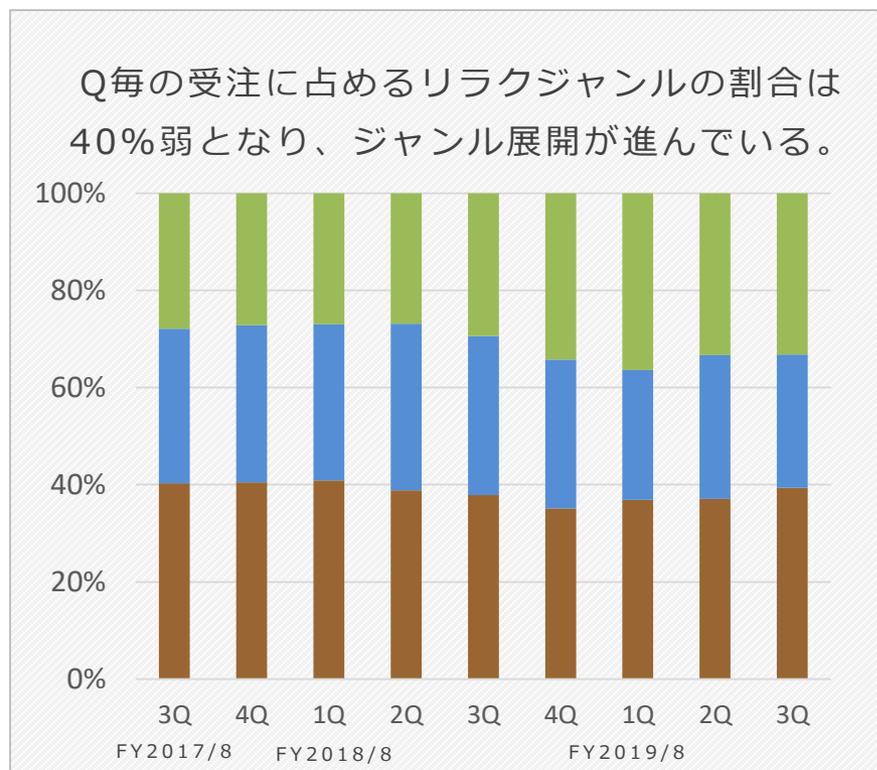


■ その他ジャンルにおいては、引き続き**グルメ**、**リサイクル**等が好調。

## 業種展開の方針



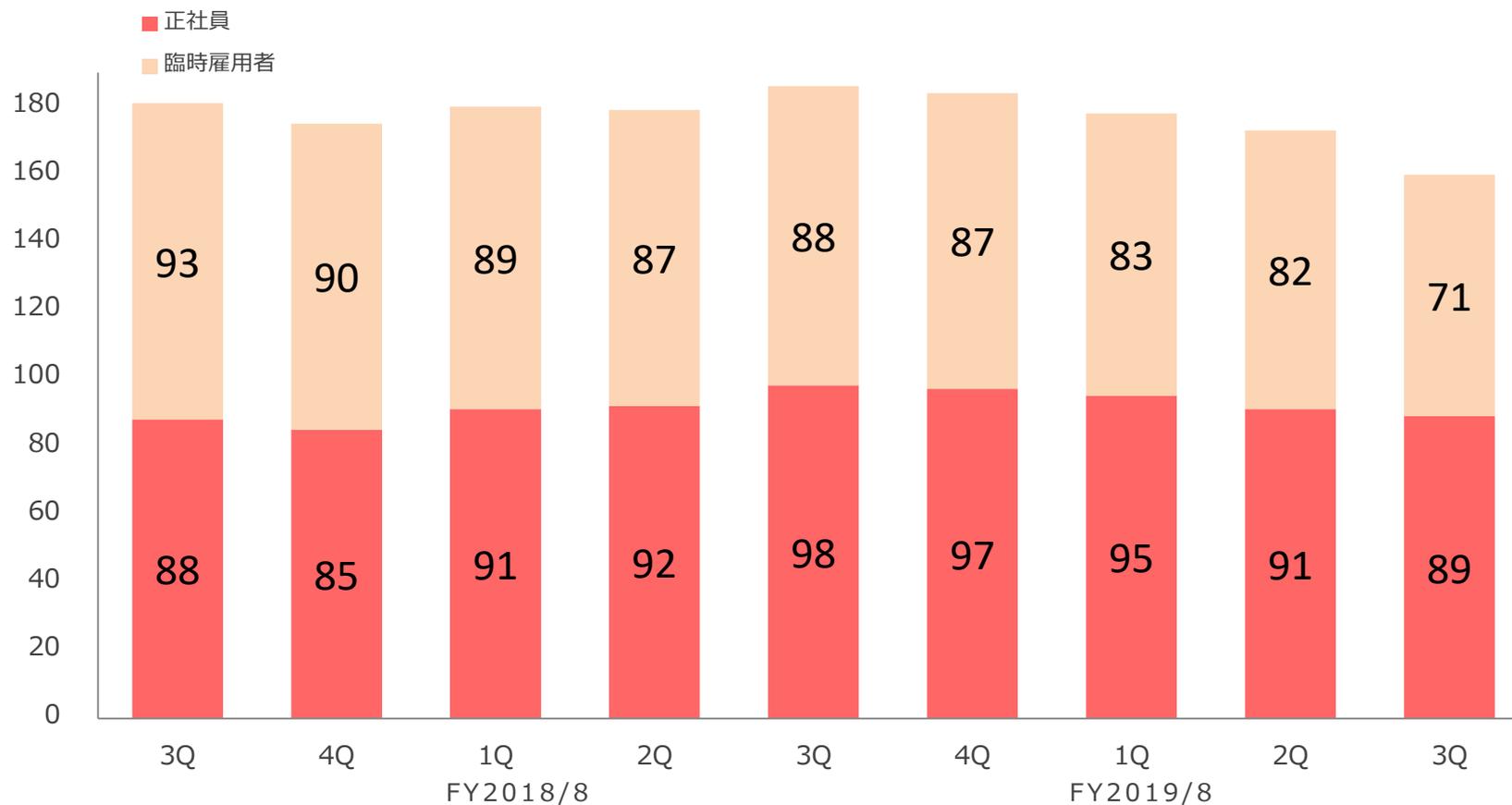
## 四半期毎のジャンル別新規受注割合



- 正社員、臨時雇用者ともに人員減。
- 必要な人材（エンジニア・営業等）を確保しつつ、コストダウンを実現する。

## 従業員数推移

(単位：人)



- 有価証券の増加等により流動資産が87百万円増加。
- 未払税金の減少等により流動負債が175百万円減少。

(単位：百万円)	2018年8月末	2019年5月末	増減
流動資産	2,595	2,682	+87
有形固定資産	80	72	▲7
無形固定資産	11	18	+6
投資その他資産	504	472	▲32
<b>総資産合計</b>	<b>3,191</b>	<b>3,246</b>	<b>+54</b>
流動負債	374	198	▲175
固定負債	31	31	+0
純資産	2,786	3,016	+230

Chapter 2.



---

2019年8月期 通期業績予想

## ①有料掲載店舗数

店舗の集客効果は回復してきたが、増加に転じるまでには時間を要する段階であり、期初予想は未達を見込む

## ②売上高

有料掲載店舗数の未達の影響により減収の見通し

## ③利益

経費節減に努めているが、売上高減少の影響が大きく減益を見込む

(単位：百万円)

	2019年8月期 通期予想（修正後）	2019年8月期 通期予想（修正前）	差額
売上高	<b>2,169</b>	2,500	▲331
営業利益	<b>400</b>	503	▲103
経常利益	<b>409</b>	519	▲110
純利益	<b>251</b>	332	▲81
期末有料掲載店舗数(店)	<b>20,800</b>	24,000	▲3,200

## ①有料掲載店舗数／売上

集客効果が回復しており、店舗の減少幅は3Qより大幅な縮小を見込む

## ②利益

店舗数拡大に向けた投資（広告宣伝費、開発費等）もあり利益水準は縮小

(単位：百万円)	2019年8月期 3Q累計実績	2019年8月期 通期予想（修正後）	通期進捗率
売上高	<b>1,673</b>	2,169	77.2%
営業利益	<b>369</b>	400	92.4%
経常利益	<b>372</b>	409	91.1%
純利益	<b>229</b>	251	91.5%
期末有料掲載店舗数(店)	<b>21,131</b>	20,800	—



Chapter 3.

---

当社の成長戦略

ミッション

世界を、活性化する。

中期  
事業ビジョン

エントリー層の中小事業者に向けた低価格ITサービス  
を提供し、日本の経済を活性化する。

中期  
経営戦略

## 1. エキテン事業の持続的成長

新機能追加による  
ARPU向上

×

販売チャネル拡充による  
有料会員増

## 2. コア・コンピタンスの再生・強化

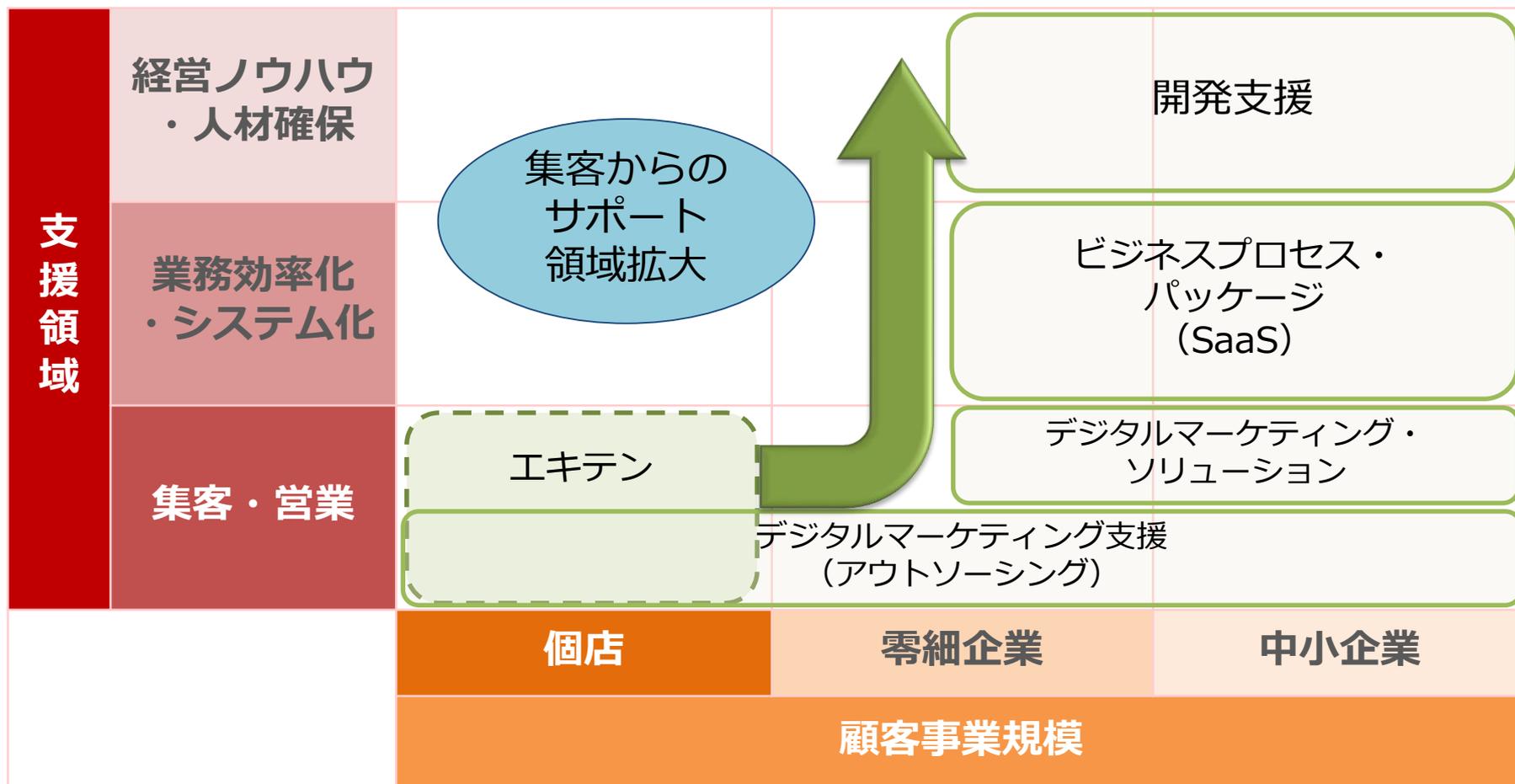
システム基盤・開発環境の再整備

## 3. 中小事業者に向けた新たなサービス展開

新規事業創出・M&A推進

## 新規事業創出・M&A推進

店舗×集客の領域からターゲット顧客と業務分野を広げ収益を拡大させる  
各領域はアライアンス、新規事業、M&Aによりサービスを提供していく



## プロの技術で商品やサービスの魅力を訴求します。

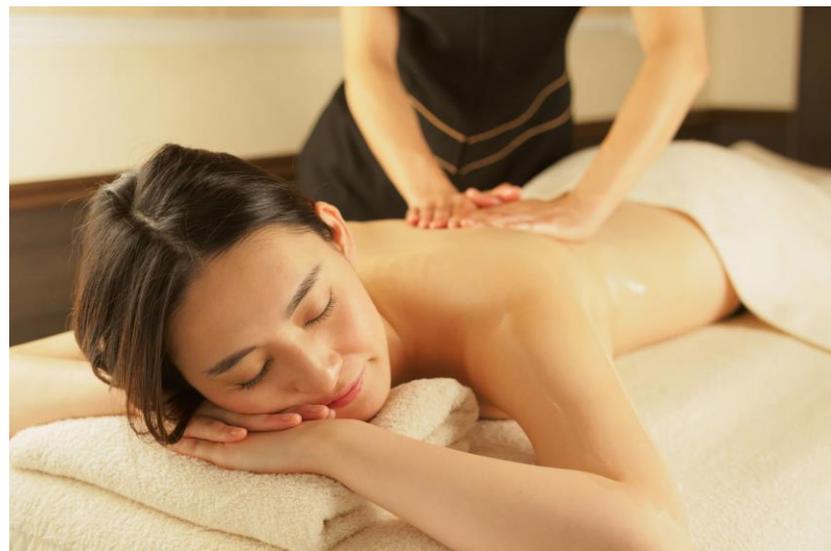
### ■ サービス概要

内 容：プロカメラマンによる店舗・商品などの撮影

価 格：24,000円（税別）

販売対象：東京都、神奈川県、愛知県、大阪府、福岡県に所在するエキテン掲載中の店舗（販売対象地域を拡大予定）

提携企業：GMOクリエイターズネットワーク株式会社



### 離島、過疎地、廃線エリア対応 約20万ヶ所のバス停から店舗検索が可能に！

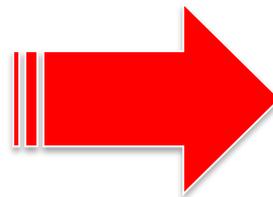
「鉄道空白地帯」の拡大  
(地方の人口減による) R路線の廃線等



「駅名」だけの検索では利便性に欠ける



バス停周辺のお店検索ができる機能をリリース



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 ----- 89名（他、臨時雇用者数71名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2019年5月末)

## 世界を、活性化する。

Activate the World.

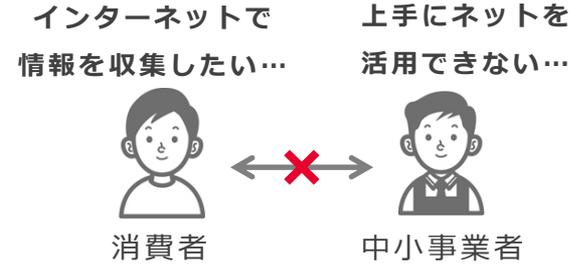
情報技術で、人々やビジネスの活動を促進し、世界を活性化します。

### 活性化のステップ

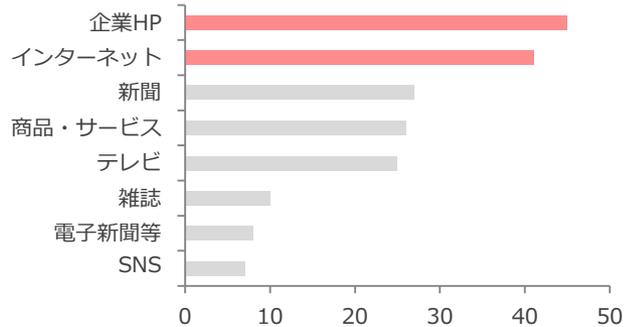


## 需要と供給のミスマッチ

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

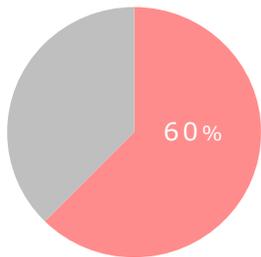


### 商品・サービス内容の情報源



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

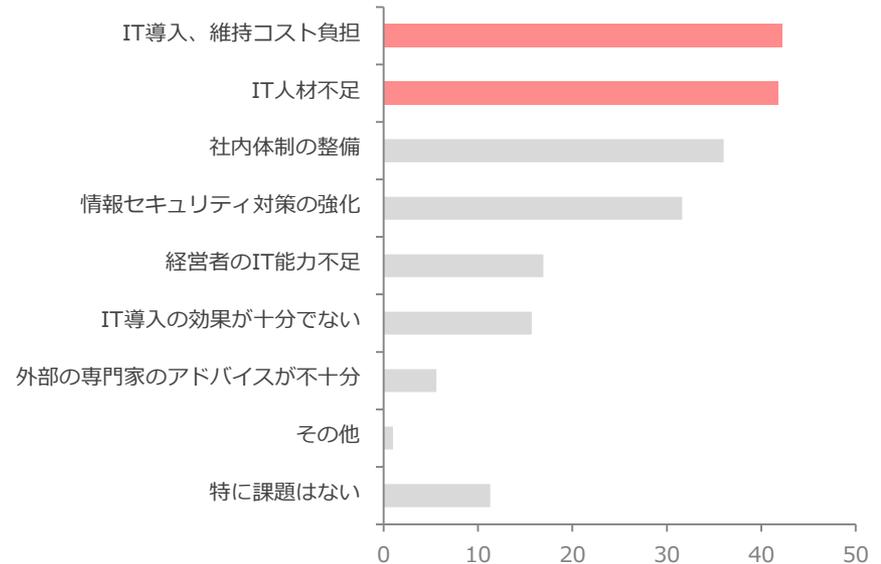


6割がITの導入・活用を重要であると認識

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

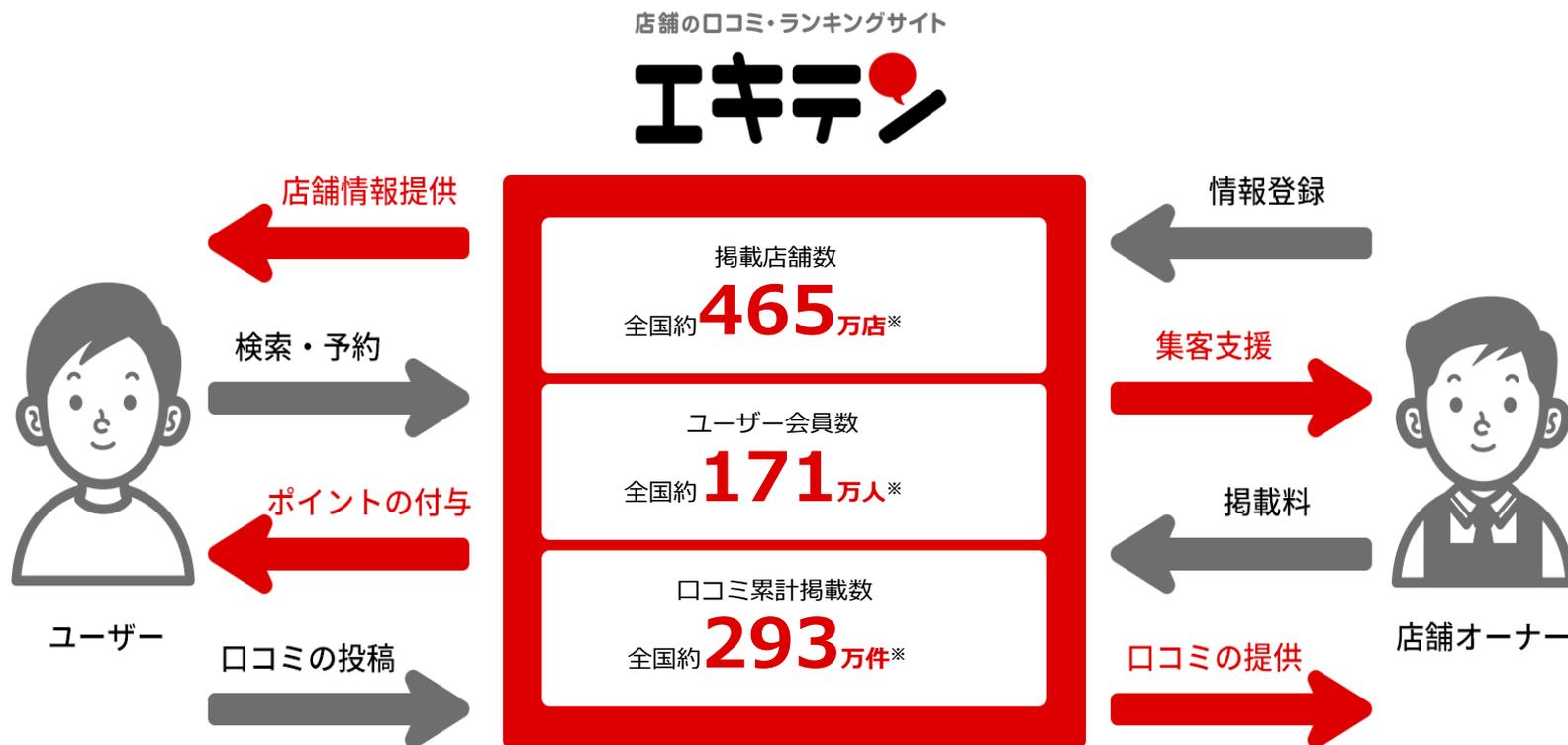


一般財団法人焼香総合研究所「中小企業のIT活用」2016年3月

## 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465万店舗、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5月現在

## オールジャンル465万店舗、150業種以上を網羅

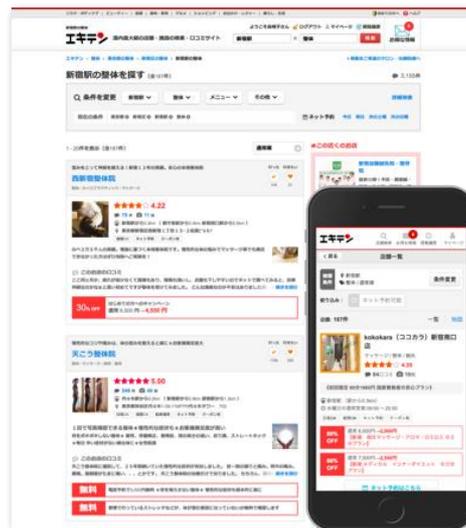
日常生活をすべてカバーするお店情報



### 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465万店舗、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.31

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。

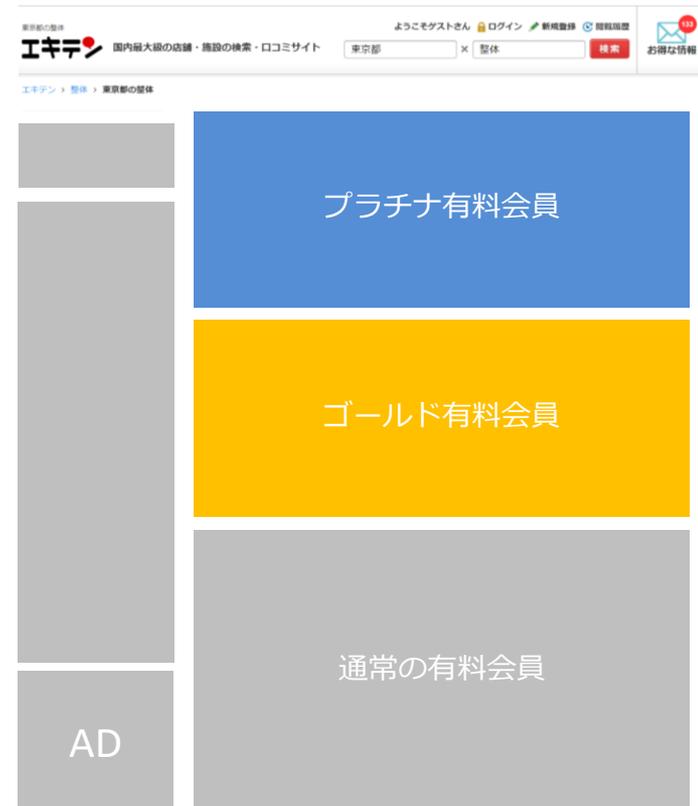
機能・特徴	説明
初期費用&月額費用0円	無料で利用可能。
マルチデバイス対応	PC・タブレット・スマホ全てのデバイスで最適な画面を提供。
24時間予約受付	24時間 365日 予約を受け付け可能。
自社サイト連携	店舗公式サイトに「エキテンかんたん予約」への誘導ボタン（バナー）の設置可能。
即時予約	予約は全て即時予約として受付。
顧客管理	データベースで顧客情報管理。
メッセージ機能	管理画面上でお客様へのメッセージ配信が可能。
自動メール配信	サンキューメールやリマインドメール配信でキャンセルを未然防止。 来店ユーザーへの口コミ投稿の促進も可能。



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。