

2021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

2021年10月14日

Chapter 1.

2021年8月期 決算概要

Chapter 2.

経営戦略

Chapter 3.

2022年8月期 業績予想

Chapter 4.

当社の概要

Chapter 5.

参考資料

Chapter 1.



2021年8月期 決算概要

1

2021年8月期通期業績は売上18.3億円・営業利益1.3億円と減収減益

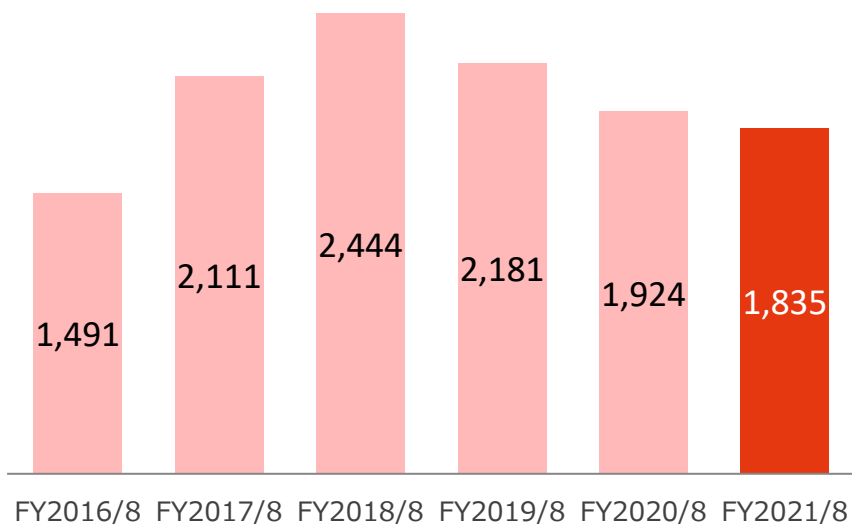
子会社の増収等もあったが、主力事業であるエキテン減収の影響により減収・減益

2

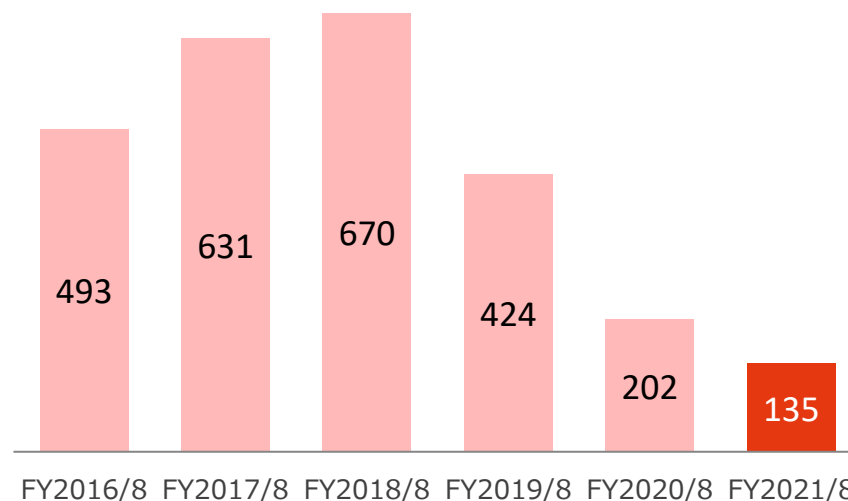
無料掲載店舗数は約268,000店、有料掲載店舗数は約17,000店

上期は新型コロナウイルス感染症の影響により有料掲載店舗数の減少が継続するも、下期は受注が増加し有料掲載店舗の減少は下げ止まった

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。FY2018/8以前の売上高・営業利益は単体数値を記載

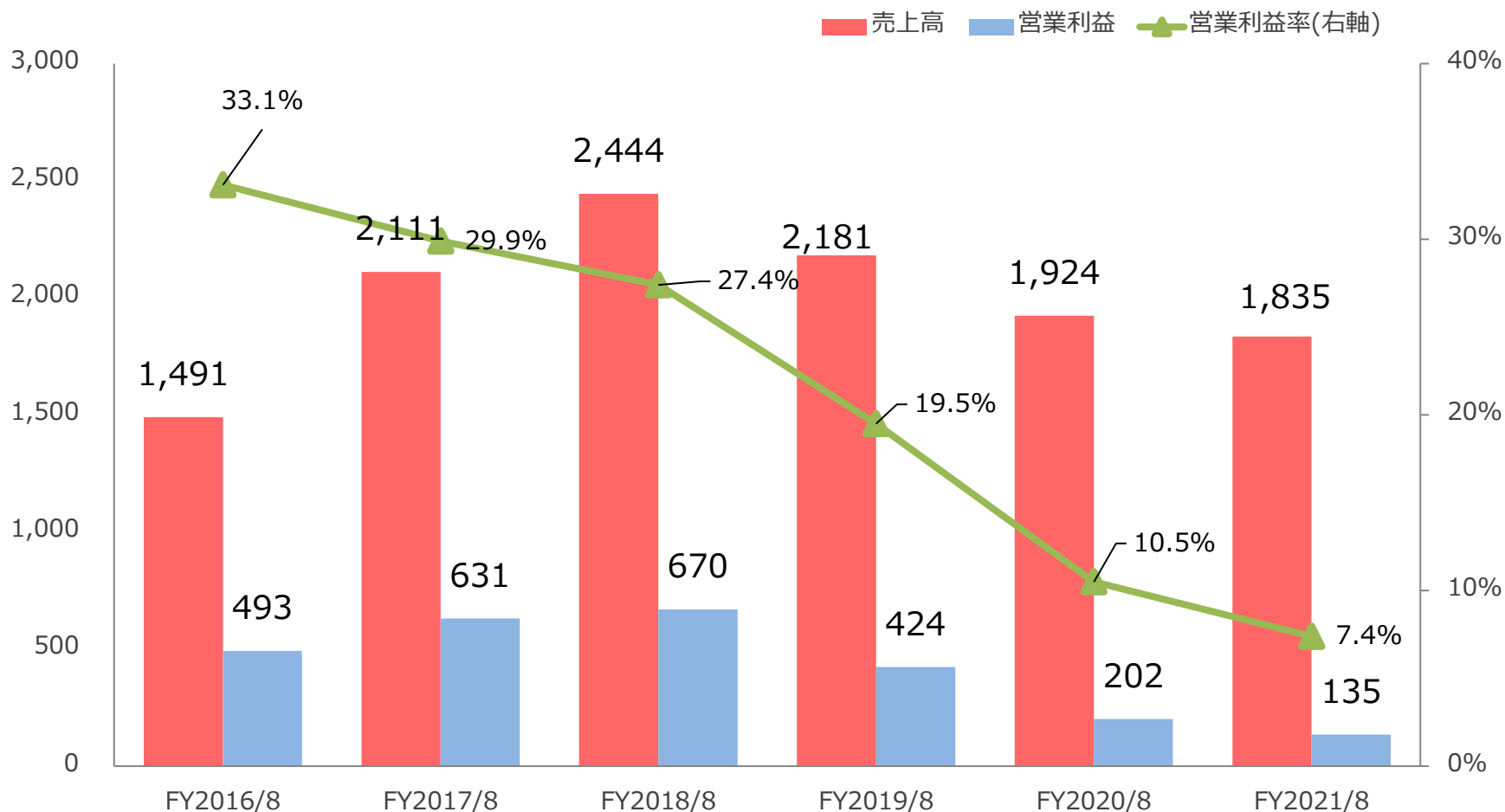
- 販管費の抑制に努めたが、売上高の減少が影響し減益
- 第4四半期に昼job社ののれん代等を減損処理（68百万円）したため、予想比で減益

| (単位：百万円) | 2021年8月期 連結実績 | 2020年8月期 連結実績 | 対前年比 | 2021年8月期 連結業績予想(※) | 対予想比 |
|-----------------|------------------|------------------|--------|-----------------------|--------|
| 売上高 | 1,835 | 1,924 | ▲4.6% | 1,823 | +0.7% |
| 売上総利益 | 1,591 | 1,701 | ▲6.5% | 1,580 | +0.7% |
| 営業利益 | 135 | 202 | ▲32.9% | 123 | +10.5% |
| 営業利益率 | 7.4% | 10.5% | ▲3.1pt | 6.7% | +0.7pt |
| 経常利益 | 169 | 212 | ▲20.4% | 143 | +18.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 87 | 152 | ▲42.6% | 150 | ▲41.6% |

※業績予想は2021年7月発表の修正予算

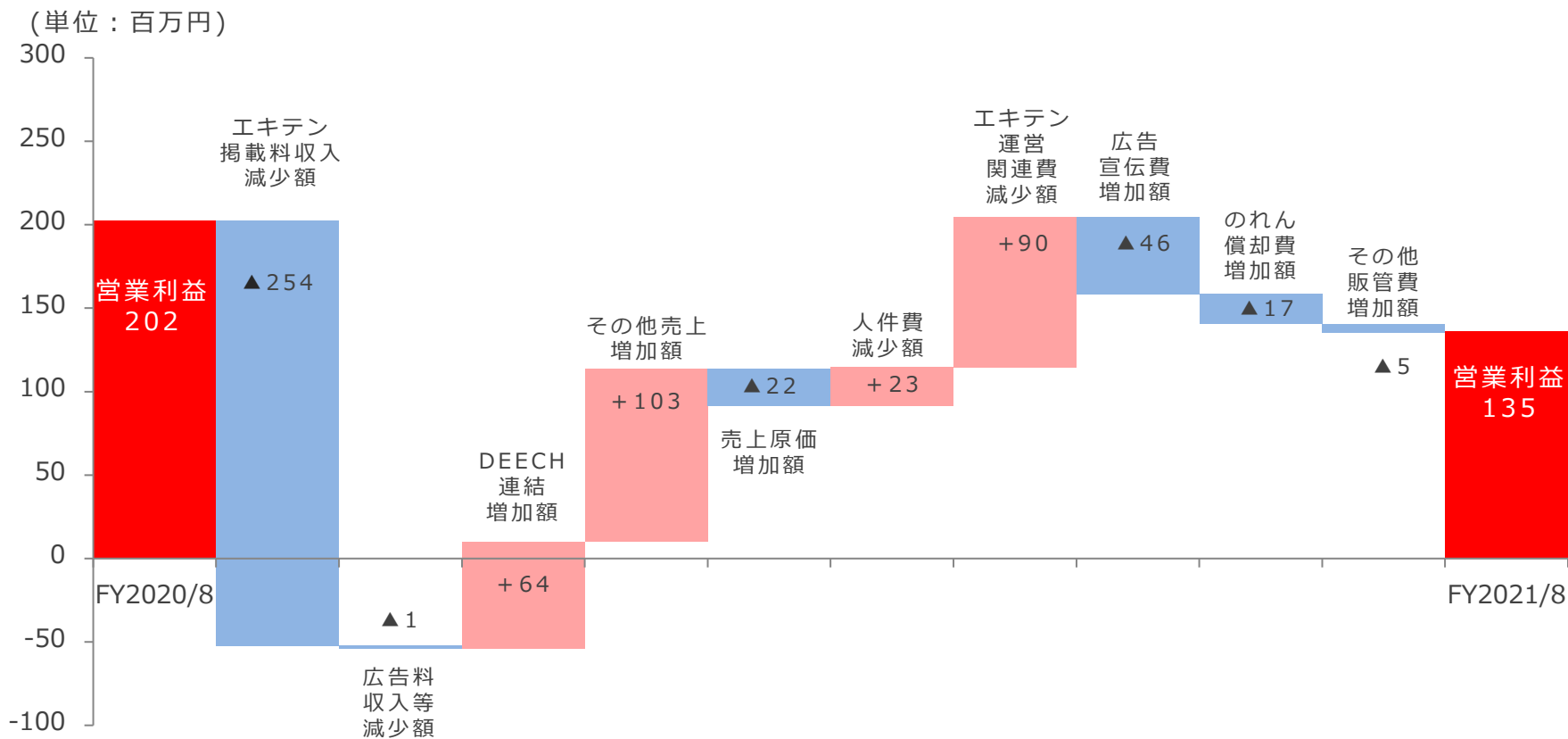
売上・営業利益推移

(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、子会社の売上増(「その他売上」「DEECH連結」)及びエキテン運営の効率化を図ったものの営業減益

通期営業利益の増減分析



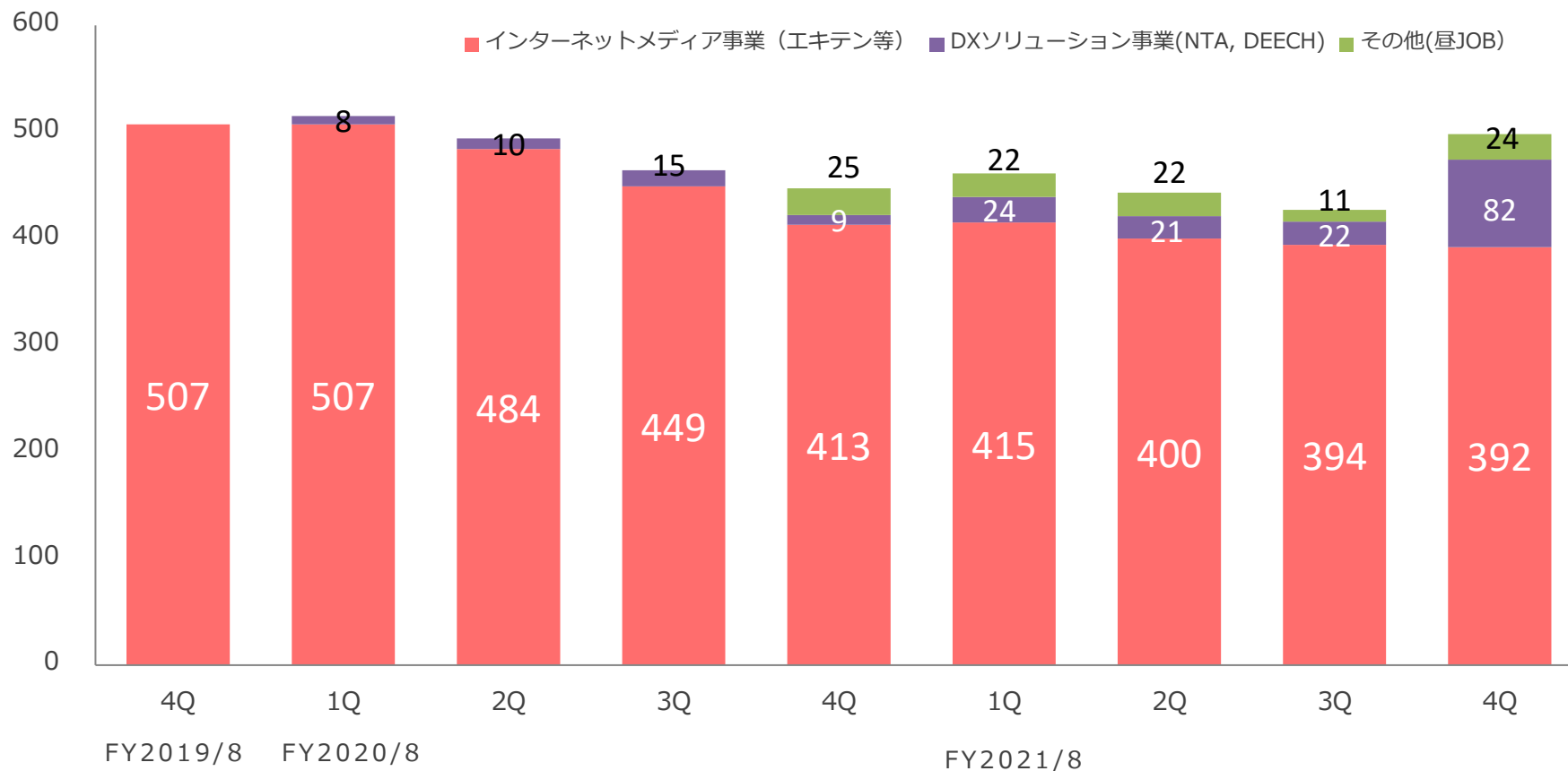
- DEECH社の連結化に伴い、同社の売上・費用が追加
- 昼job社の減損損失（68百万円）を計上

| (単位：百万円) | 2021年8月期 4Q連結実績 | 2020年8月期 4Q連結実績 | 前年同期比 | 2021年8月期 3Q連結実績 | 前四半期比 |
|-------------------|--------------------|--------------------|---------|--------------------|---------|
| 売上高 | 499 | 448 | +11.5% | 428 | +16.6% |
| 売上総利益 | 404 | 389 | +4.0% | 376 | +7.4% |
| 販管費 | 403 | 380 | +6.2% | 357 | +13.0% |
| 営業利益 | 1 | 9 | ▲89.0% | 19 | ▲94.9% |
| 営業利益率 | 0.2% | 2.0% | ▲1.8pt | 4.6% | ▲4.4pt |
| 経常利益 | 13 | 10 | +26.8% | 28 | ▲53.1% |
| 親会社株主に帰属 する純利益 | -78 | 16 | ▲576.3% | 18 | ▲524.9% |

- エキテン売上の減少トレンドは収束
- DEECH社の子会社化によりDXソリューション事業の売上が拡大

売上高内訳推移

(単位：百万円)



セグメント別業績ハイライト(4Q)

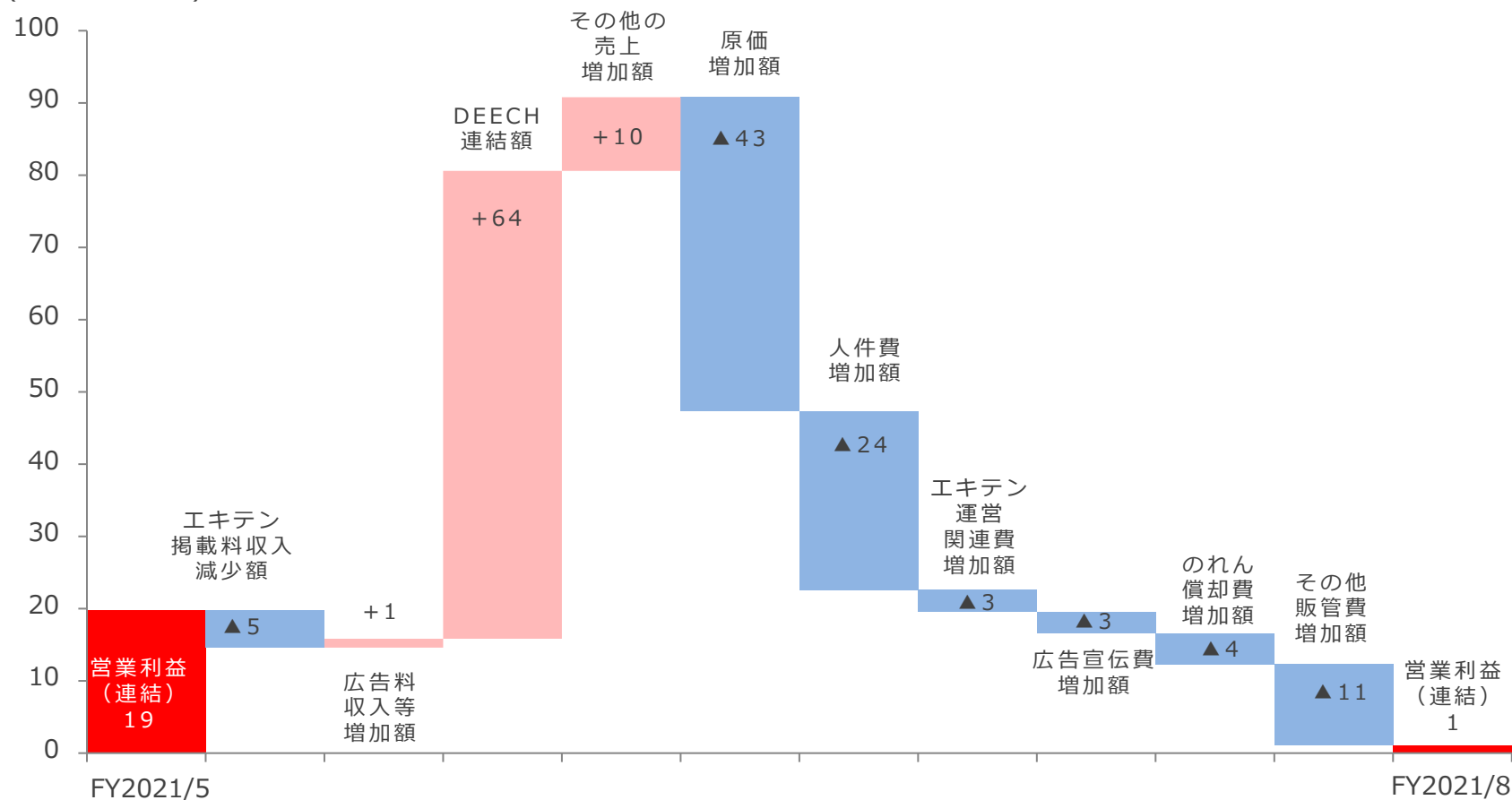
- 4Qより連結したDEECH社は売上増に貢献したが、新型コロナウイルス感染症の影響により営業赤字となり、利益面ではマイナス（DXソリューション事業）

| | | 2021年8月期 4Q連結実績 | 2021年8月期 3Q連結実績 | 前四半期比 |
|-------------------|---------|--------------------|--------------------|---------|
| インターネット メディア事業 | 売上高 | 392 | 394 | ▲0.5% |
| | セグメント利益 | 62 | 58 | +7.1% |
| DXソリューション事業 | 売上高 | 94 | 33 | +181.3% |
| | セグメント利益 | ▲36 | 7 | — |
| その他 | 売上高 | 24 | 11 | +107.6% |
| | セグメント利益 | 3 | ▲7 | — |
| 調整額 | 売上高 | ▲11 | ▲11 | ▲0.6% |
| | セグメント利益 | ▲28 | ▲39 | ▲27.3% |
| 連結業績 | 売上高 | 499 | 428 | +16.6% |
| | セグメント利益 | 1 | 19 | ▲94.9% |

■ DEECH社の連結化等により増収したが、同社の原価及び人件費等の増加もあり減益

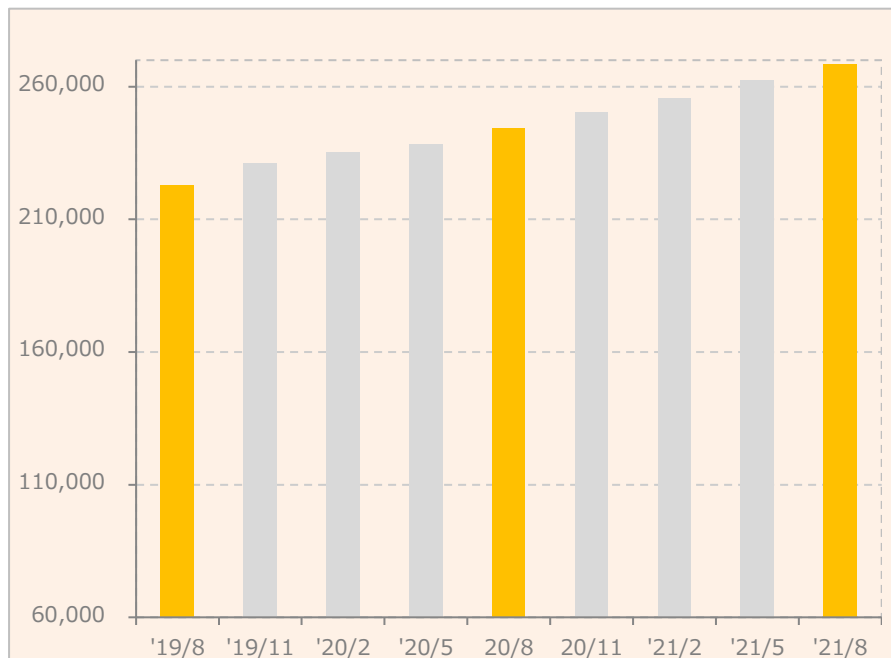
四半期営業利益（連結）の増減分析

(単位：百万円)

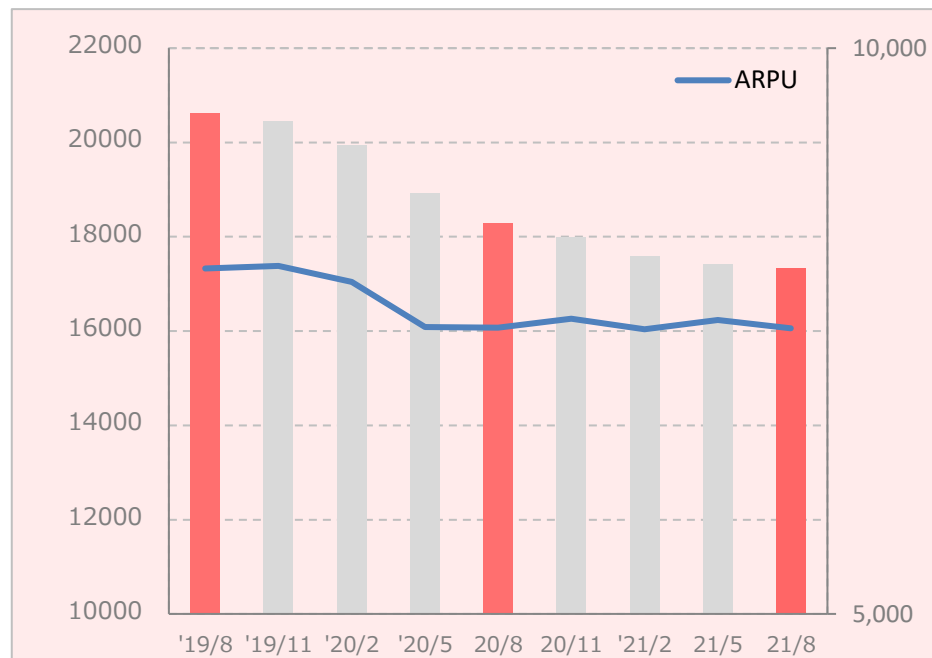


- 4Qの無料掲載店舗の純増数は**6,201店**、有料掲載店舗の純減数は**86店**
- 受注数は引き続き増加トレンド。解約数も改善し、有料会員店舗数の減少は底を打った

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)

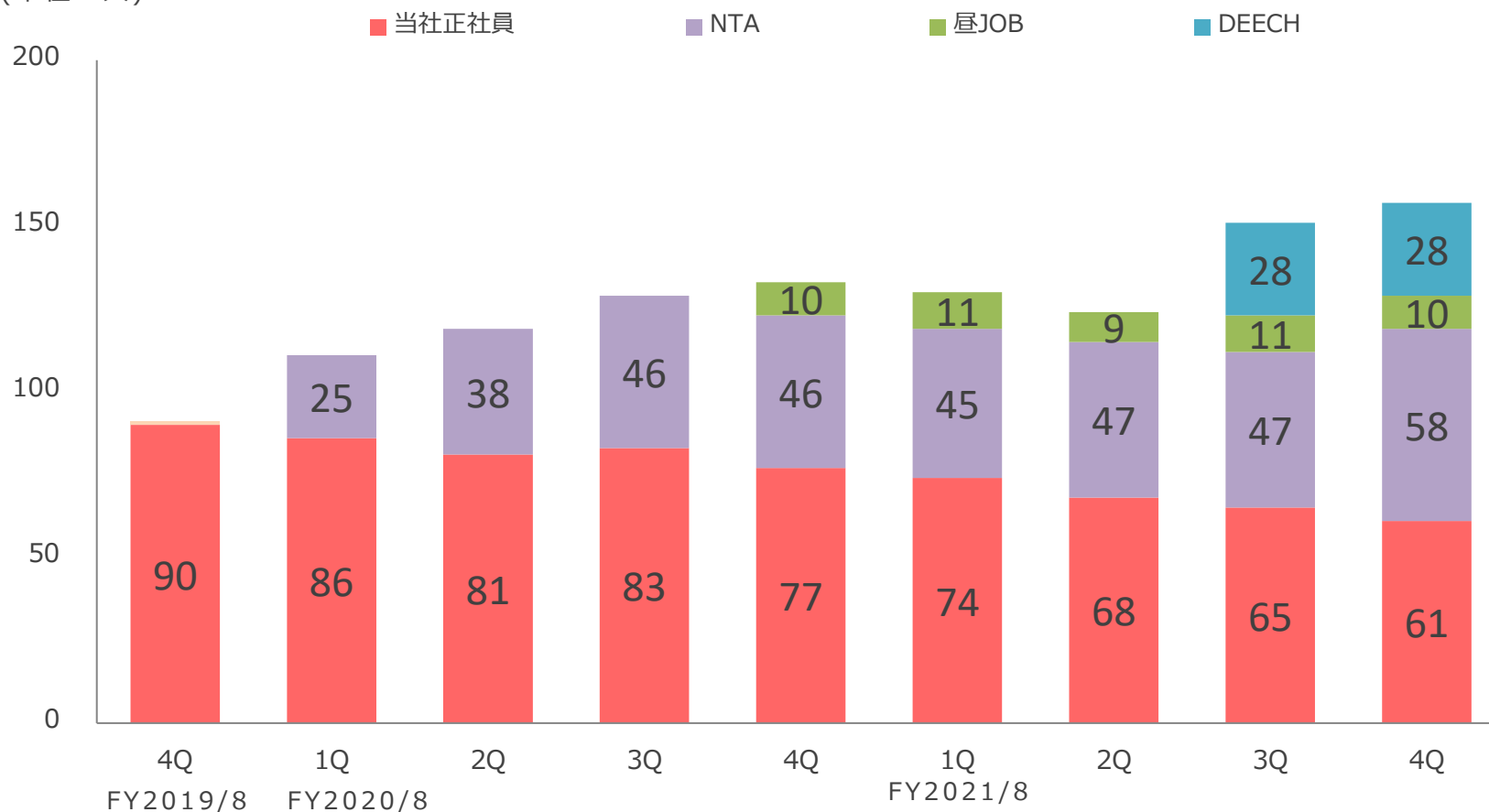


| | 2019/8 | 2019/11 | 2020/2 | 2020/5 | 2020/8 | 2020/11 | 2021/2 | 2021/5 | 2021/8 |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 無料掲載店舗 | 222,982 | 230,990 | 235,275 | 238,497 | 244,489 | 250,221 | 255,526 | 262,258 | 268,459 |
| 有料掲載店舗 | 20,616 | 20,442 | 19,947 | 18,914 | 18,289 | 17,983 | 17,583 | 17,415 | 17,329 |

- 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)



- 投資有価証券の増加等により、投資その他資産が190百万円増加
- 長期借入金(子会社分)の増加等により、固定負債が158百万円増加

| (単位：百万円) | 2020年8月末 連結 | 2021年8月末 連結 | 増減 |
|--------------|----------------|----------------|-------------|
| 流動資産 | 2,751 | 2,787 | 35 |
| 有形固定資産 | 63 | 63 | ▲0 |
| 無形固定資産 | 147 | 147 | ▲0 |
| 投資その他資産 | 418 | 609 | +190 |
| 総資産合計 | 3,382 | 3,607 | +225 |
| 流動負債 | 239 | 268 | +28 |
| 固定負債 | 36 | 195 | +158 |
| 純資産 | 3,105 | 3,144 | +38 |



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り
実店舗の経済環境が悪化し続けてきたが
底を打って好転の兆しが出てきた

(内部環境)

エキテンの数字が改善してきた
グループ会社が3社となり事業領域が拡大してきた



エキテンの再成長を目指しながら、
顧客数と事業領域の拡大を図っていく

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、更なるコスト削減に向けた対応も実施

- 取り組むべき重要課題は下記の通り

1. リード数の最大化

- ・メディア集客力向上による優良な顧客情報の獲得

2. 支援・サービス領域の拡大

- ・マーケティング領域のサービス拡充によるARPU拡大
- ・グループ会社を活用した新規サービス分野の開拓

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（ユーザビリティ改善）
- ・ 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
- ・ マーケティング強化（広告媒体の活用等）
- ・ 記事コンテンツの提供等

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. ポスティング支援メニュー追加

- ・グループ会社DEECHのポスティングサービスをエキテンの顧客に提供

■ NTA 社

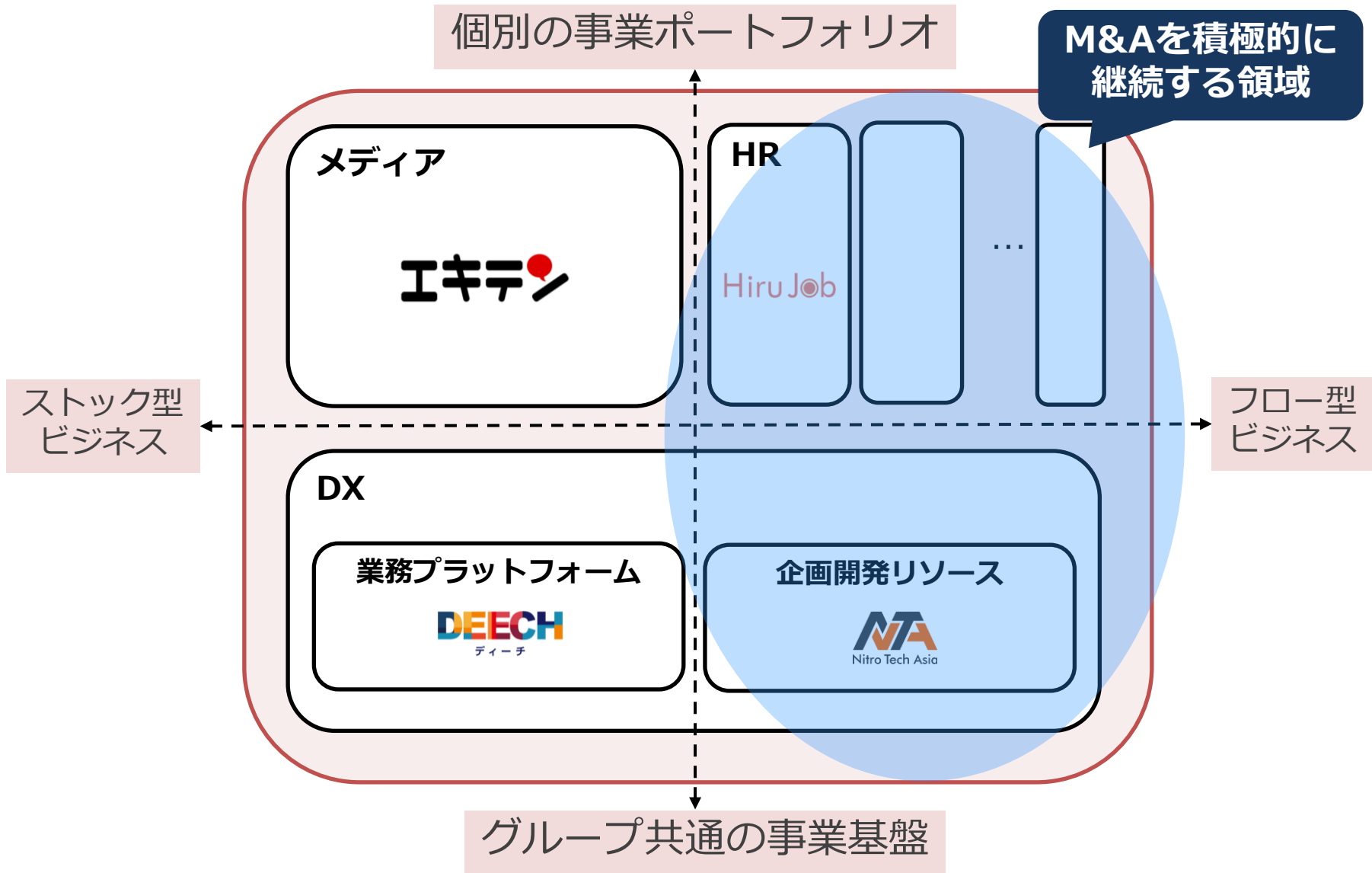
- ✓ 現在の状況：ローコスト、中小型案件への対応力により順調に成長
- ✓ 今後の施策：規模拡大のための積極採用（現地プログラマー、日本側BSE）
上流工程への展開（案件規模拡大）
営業・マーケティング強化

■ 昼job社

- ✓ 現在の状況：ニッチ分野（ナイトワーク出身者向けの人材紹介）で存在感
- ✓ 今後の施策：新拠点によるエリア拡大（名古屋、神奈川）
男性求職者向けサービスの展開
PR・マーケティング強化（メディア露出、YouTube他）
新サービスの事業化（人材派遣、研修/コンサルティング等）

■ DEECH社

- ✓現在の状況：新型コロナウイルス感染症の影響はあるが、『DEECH』を提供してエリアマーケティングのデジタル化を推進
- ✓今後の施策：『DEECH』の機能拡充
 - 新規顧客の獲得とLTV向上
 - WEBマーケティングへの取り組み強化
 - 生産性向上とコスト削減

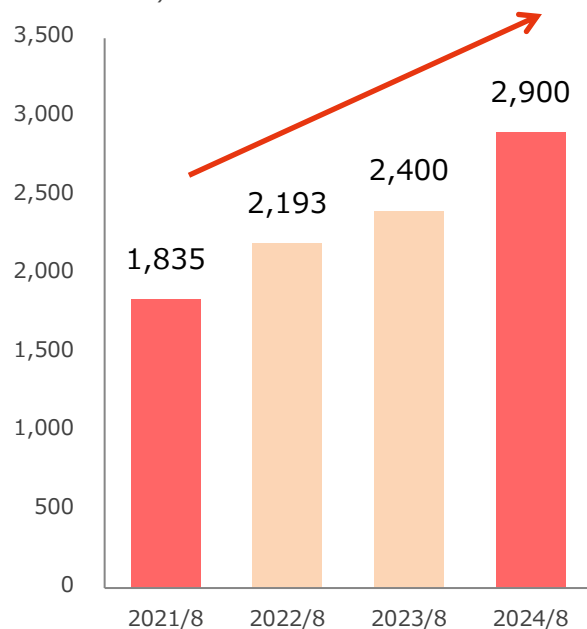


クラウドサービス「ZENO」は今後の事業性を再評価した結果撤退

- エキテン有料掲載店舗数は、今期をボトムに微増を想定
- グループ企業の売上増加により利益拡大を目指す

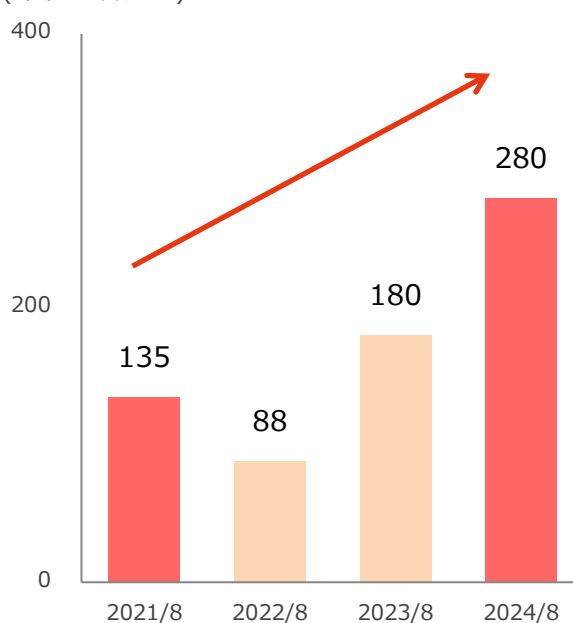
売上推移

(単位：百万円)



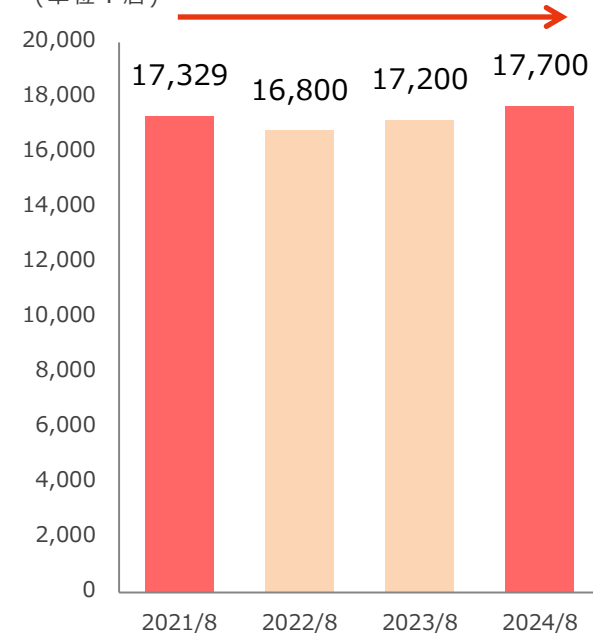
営業利益推移

(単位：百万円)




有料掲載店舗推移

(単位：店)



Chapter 3.



2022年8月期 業績予想

2022年8月期 連結通期業績予想①

- エキテンに関しては新型コロナウイルス感染症の影響を考慮し保守的に想定
- 前期4Qより連結化したDEECH社の売上が年間で寄与
- 販売管理費はエキテンにおける投資とDEECH社連結分により増加

| (単位：百万円) | 2021年8月期 実績（連結） | 2022年8月期 計画（連結） | 対前年比 |
|---------------|--------------------|--------------------|--------|
| 売上高 | 1,835 | 2,193 | +19.5% |
| 売上総利益 | 1,591 | 1,736 | +9.1% |
| 販売管理費 | 1,455 | 1,648 | +13.2% |
| 営業利益 | 135 | 88 | ▲35.2% |
| 営業利益率 | 7.4% | 4.0% | ▲3.4pt |
| 経常利益 | 169 | 98 | ▲42.2% |
| 親会社株主に帰属する純利益 | 87 | 59 | ▲32.7% |
| 期末有料掲載店舗数(店) | 17,329 | 16,800 | |

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357百万円
 - ・ エキテン売上は、新型コロナウイルス感染症の影響を考慮し、保守的に想定
 - ・ 前期4Qから連結化したDEECH社の売上を通期で計上
 - ・ 各子会社の事業拡大による売上増を想定
- 売上総利益 +約114百万円
 - ・ DEECH社の原価が通年で計上されることから、売上原価は増加を見込む

2 販管費 +約192百万円

主な内訳は以下の通り

- 当社販管費 +約80百万円
 - エキテンの販売拡大に向け、広告宣伝費および人件費等を増加
- 子会社販管費 +約110百万円
 - 前期4Qから連結化したDEECH社の販管費を通期で計上

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 | 61名（他、臨時雇用者数62名） |
| 監査法人 | 有限責任監査法人トーマツ |

(2021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

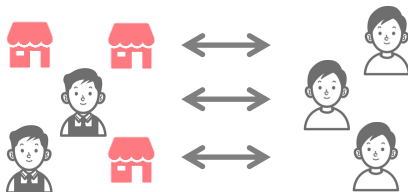


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

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

エキテ

株式会社昼job

人材紹介サービス

HiruJob

NitroTech Asia Inc

ベトナム オフショア開発

NTA
Nitro Tech Asia

株式会社DEECH

エリアマーケティングシステム

DEECH
ディーチ

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

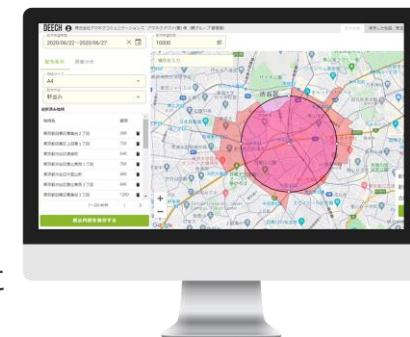
ベトナムにも日本人の
ブリッジSEを常駐させ
高クオリティの開発を実現

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



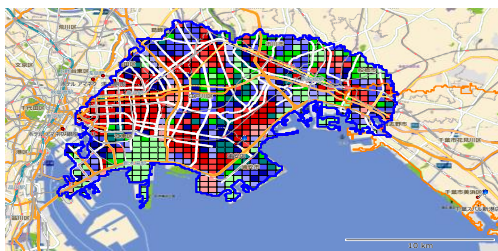
ポスティング販促の業務最適化と商圈の分析が行えるエリアマーケティングシステム



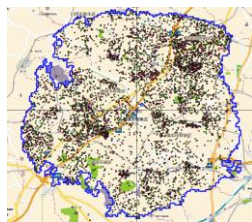
DMなどの紙媒体からWEB広告運用、商圈分析などクロスメディア広告をワンストップで提供

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

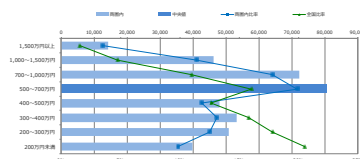


エリア選定
WEB広告
新聞折込
ポスティング

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



Chapter 5.

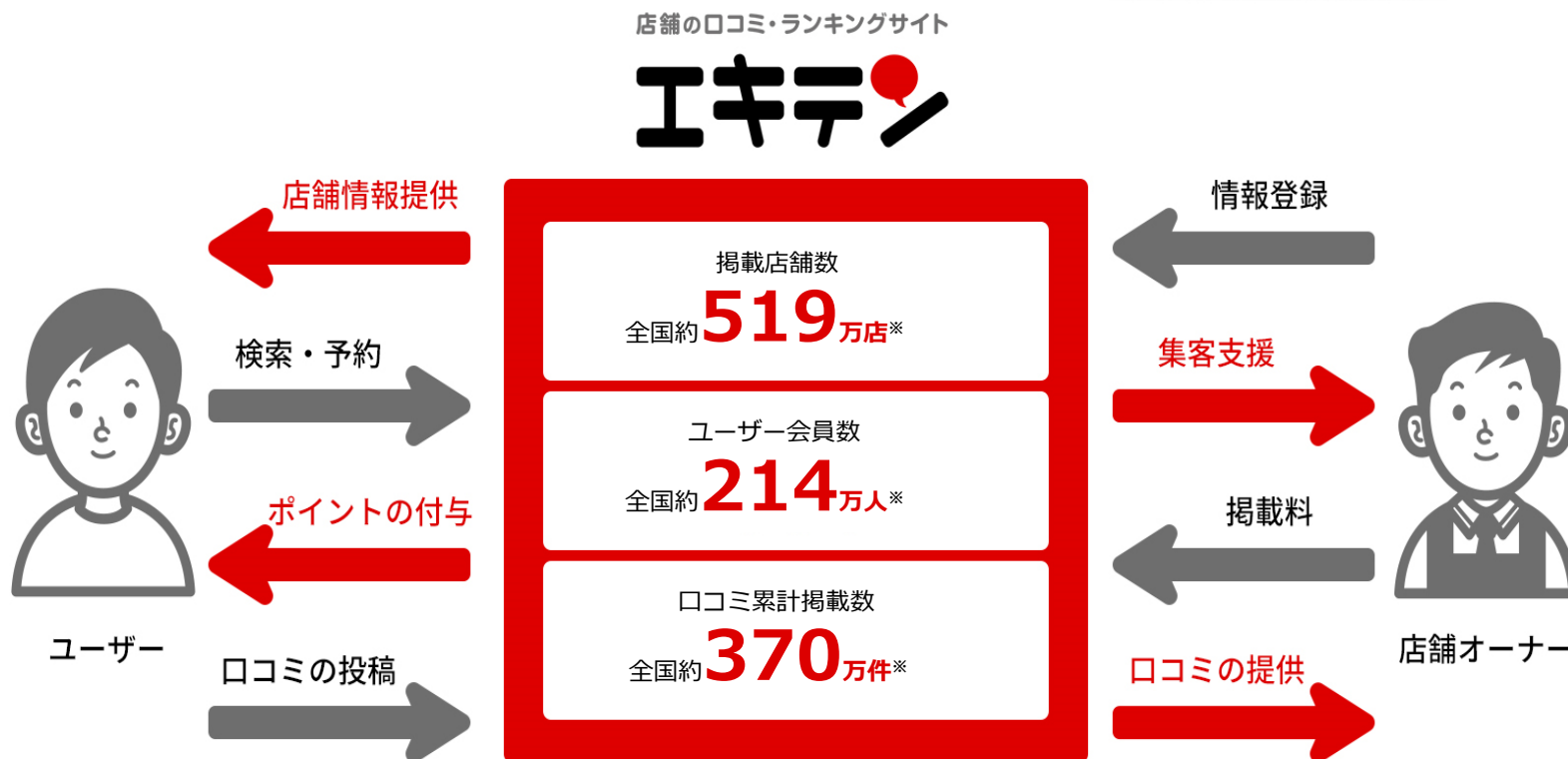


参考資料（エキテン）

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519万店舗、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



※2021年8月現在

オールジャンル519万店舗、150業種以上を網羅

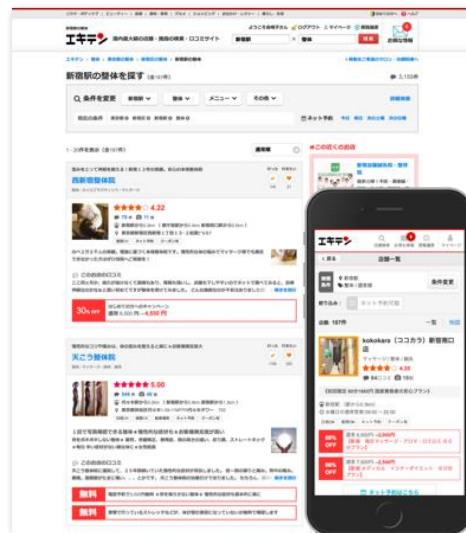
日常生活をすべてカバーするお店情報



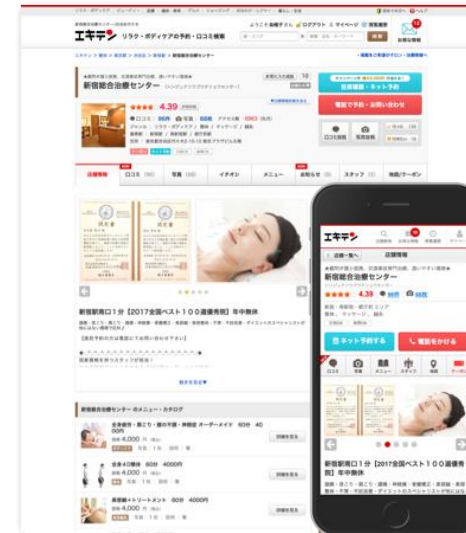
トップページ



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519万店舗、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

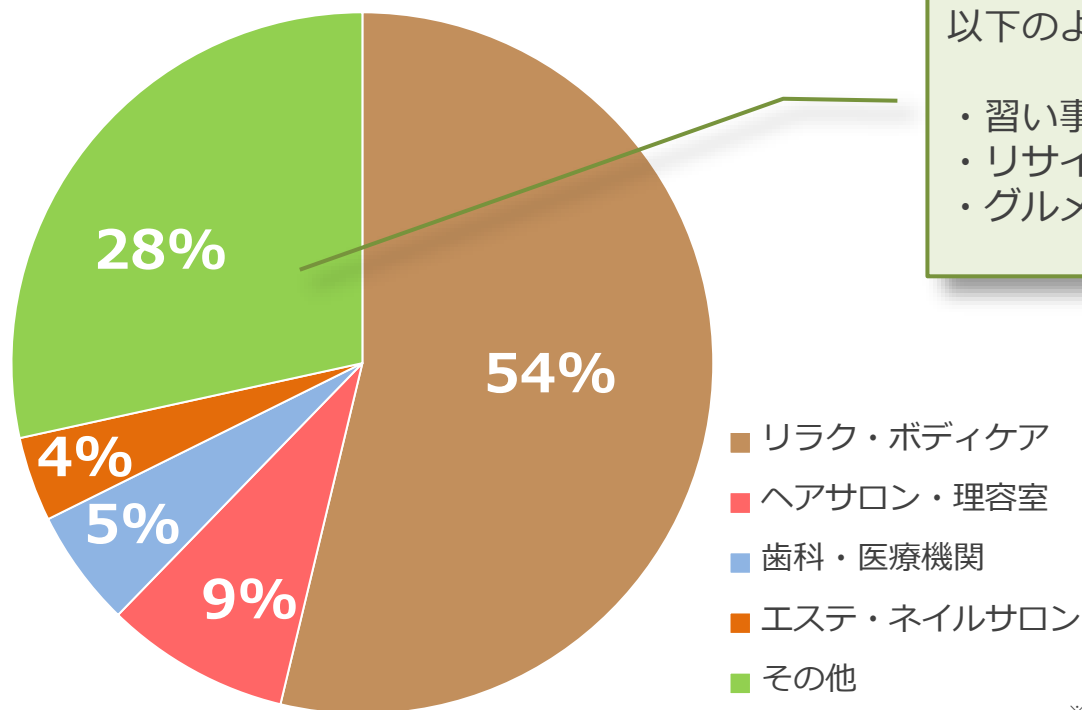
成長余地



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

有料掲載ジャンル



以下のようなジャンルが含まれます

- ・習い事、学習塾
- ・リサイクルショップ
- ・グルメ

※2021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。