

2022年8月期 第2四半期決算説明資料



株式会社デザインワン・ジャパン

6048・東証上場

2022年4月13日

Chapter 1.

2022年8月期 第2四半期決算概要

Chapter 2.

2022年8月期 通期業績予想

Chapter 3.

経営戦略

Chapter 4.

当社の概要

Chapter 5.

参考資料

Chapter 1.



2022年8月期 第2四半期決算概要

連結

売上高571百万円、営業利益54百万円。

新たな子会社の売上寄与及びエキテンの堅調等により、前Qに引き続き増収増益（前Q比）。

インターネット メディア事業

売上高396百万円、セグメント利益81百万円。

エキテンは新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの、解約件数は引き続き抑制できており、有料掲載数は増加トレンドが継続。

DXソリューション 事業

売上高164百万円、セグメント損失10百万円。

2Qよりイー・ネットワークス社（ENW）を子会社化、売上増に寄与。一方、ENW社分ののれん償却増加等により費用増加。

その他

売上高19百万円、セグメント損失2百万円。

新型コロナウイルス感染症の影響緩和より飲食市場は活発化、ナイトワーク出身者の求職ニーズが低下したことにより売上は伸び悩み。

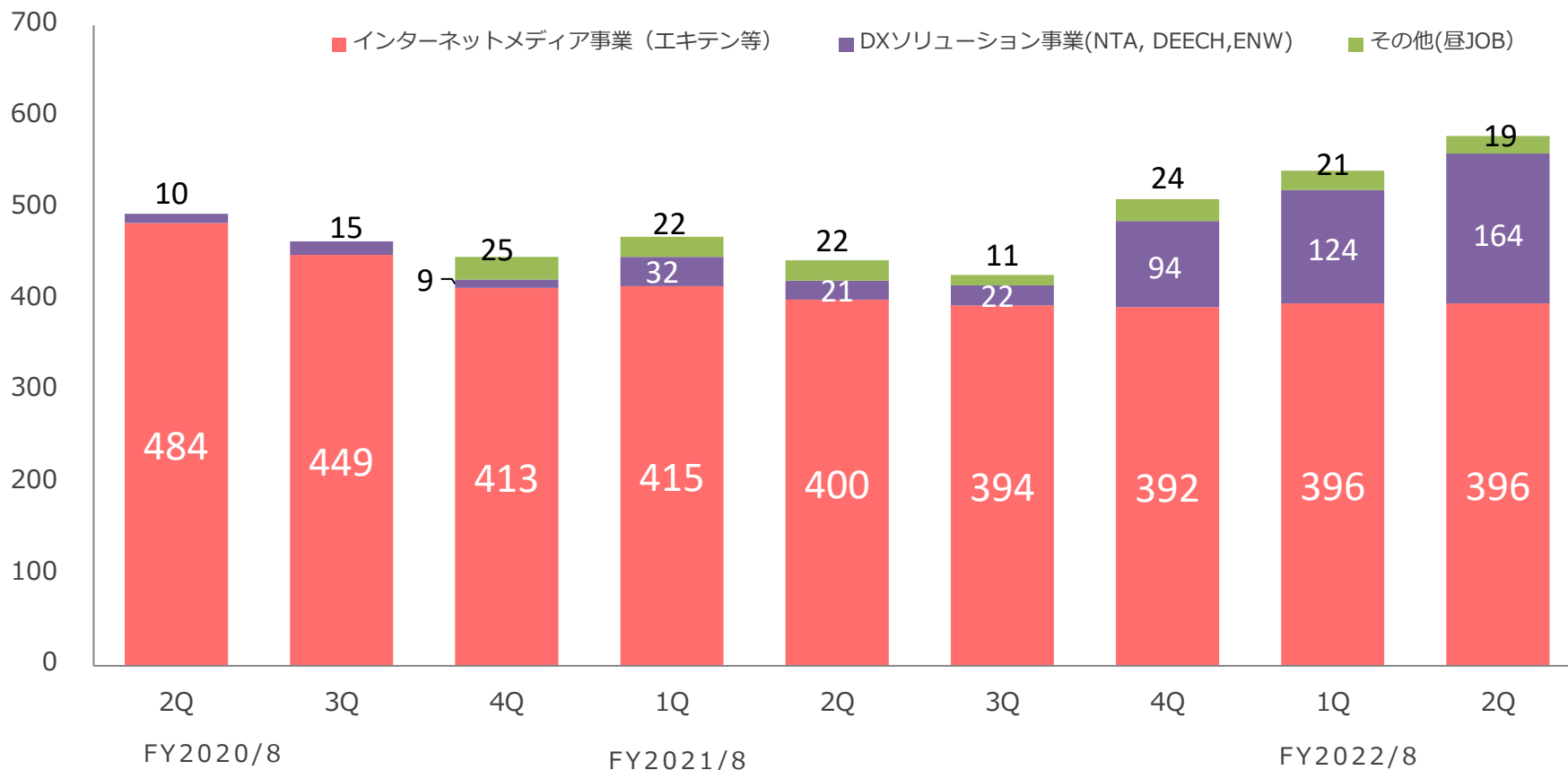
- 当社（エキテン）の業績堅調に加え、子会社の業績貢献により売上増加
- 子会社株式（DEECH社）の減損損失（83百万円）を計上

(単位：百万円)	2022年8月期 2Q連結実績	2022年8月期 1Q連結実績	前四半期比	2021年8月期 2Q連結実績	前年同期比
売上高	571	533	+7.0%	445	+28.3%
売上総利益	432	430	+0.3%	395	+9.2%
販管費	377	386	▲2.2%	339	+11.4%
営業利益	54	44	+22.0%	56	▲4.3%
営業利益率	9.5%	8.3%	+1.2pt	12.8%	▲3.2pt
経常利益	77	48	+60.0%	63	+23.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	-40	27	-	41	-

■ DXソリューション事業は、ENW社の子会社化、DEECH社の売上回復などにより売上増加

売上高内訳推移

(単位：百万円)



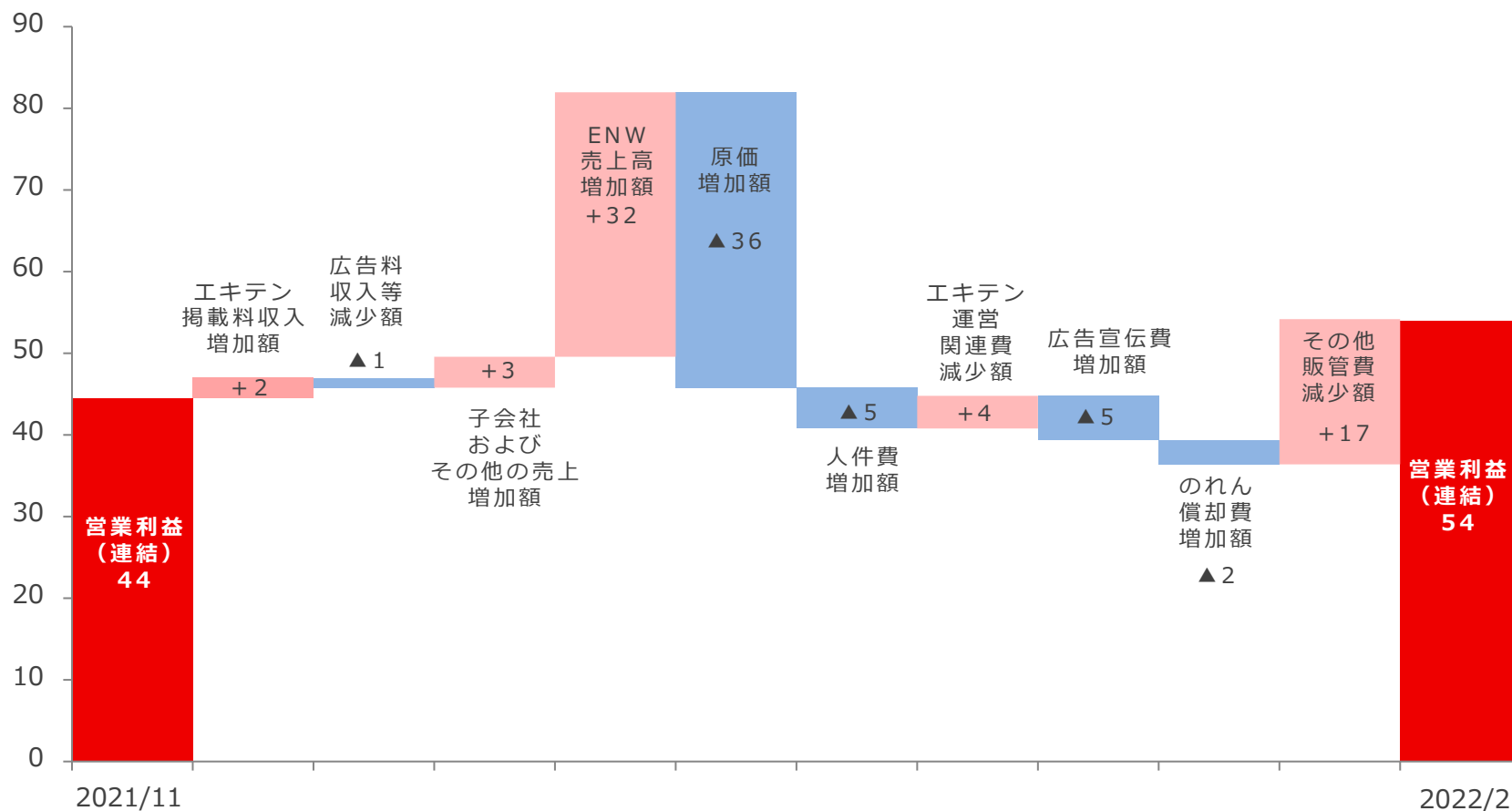
セグメント別業績ハイライト(2Q)

(単位：百万円)		2022年8月期 2Q連結実績	2022年8月期 1Q連結実績	前四半期比	2021年8月期 2Q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	396	396	+0.2%	400	▲1.0%
	セグメント 利益	81	78	+4.4%	77	+5.7%
DXソリューション事業	売上高	164	124	+32.6%	29	+453.0%
	セグメント 利益	▲10	▲7	-	1	-
その他	売上高	19	21	▲9.1%	22	▲14.3%
	セグメント 利益	▲2	0.8	-	1	-
調整額	売上高	▲9	▲7	-	▲7	-
	セグメント 利益	▲14	▲27	-	▲23	-
連結業績	売上高	571	533	+7.0%	445	+28.3%
	セグメント 利益	54	44	+22.0%	56	▲4.3%

■ ENW社の連結化により売上および原価が増加

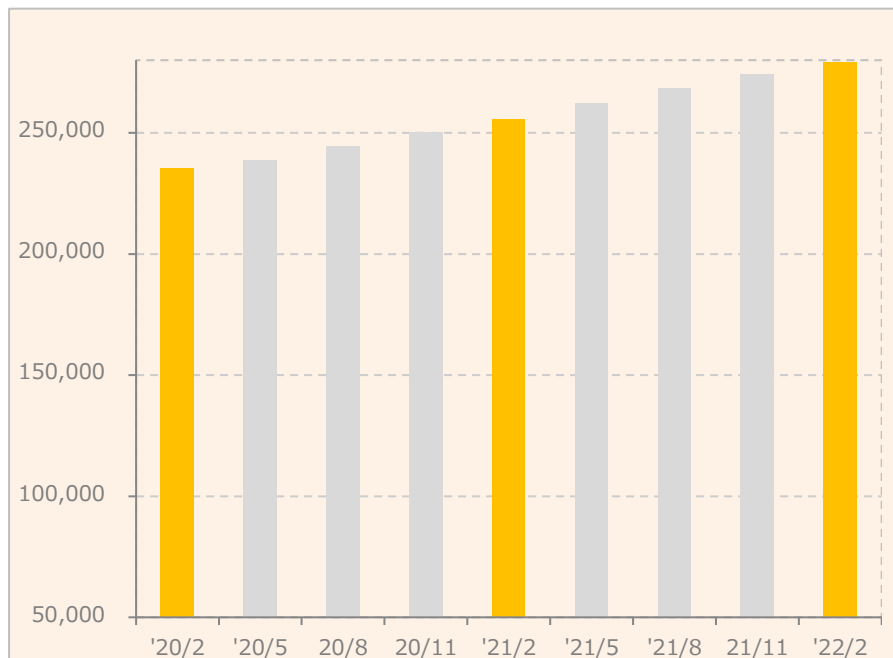
四半期営業利益（連結）の増減分析

(単位：百万円)

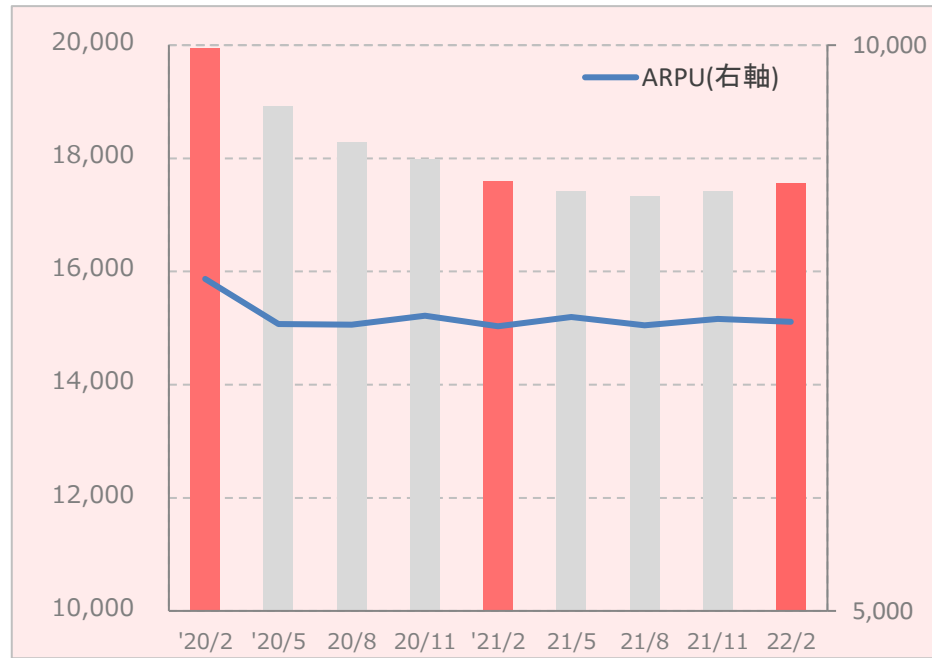


- 2Qの無料掲載店舗の純増数は**5,094店**、有料掲載店舗の純増数は**141店**
- サイト流入の上昇、18か月契約商品の好調等により、有料店舗数は1Qに引き続き純増

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)



	2020/2	2020/5	2020/8	2020/11	2021/2	2021/5	2021/8	2021/11	2022/2
無料掲載店舗	235,275	238,497	244,489	250,221	255,526	262,258	268,459	274,174	279,268
有料掲載店舗	19,947	18,914	18,289	17,983	17,583	17,415	17,329	17,414	17,555

無料会員獲得の加速を目的として、テレビCMを実施

- エリア → 石川県
- 時期 → 2022年1月下旬～2月下旬



■ 「簡単集客」編



■ 「小規模店も集客」編



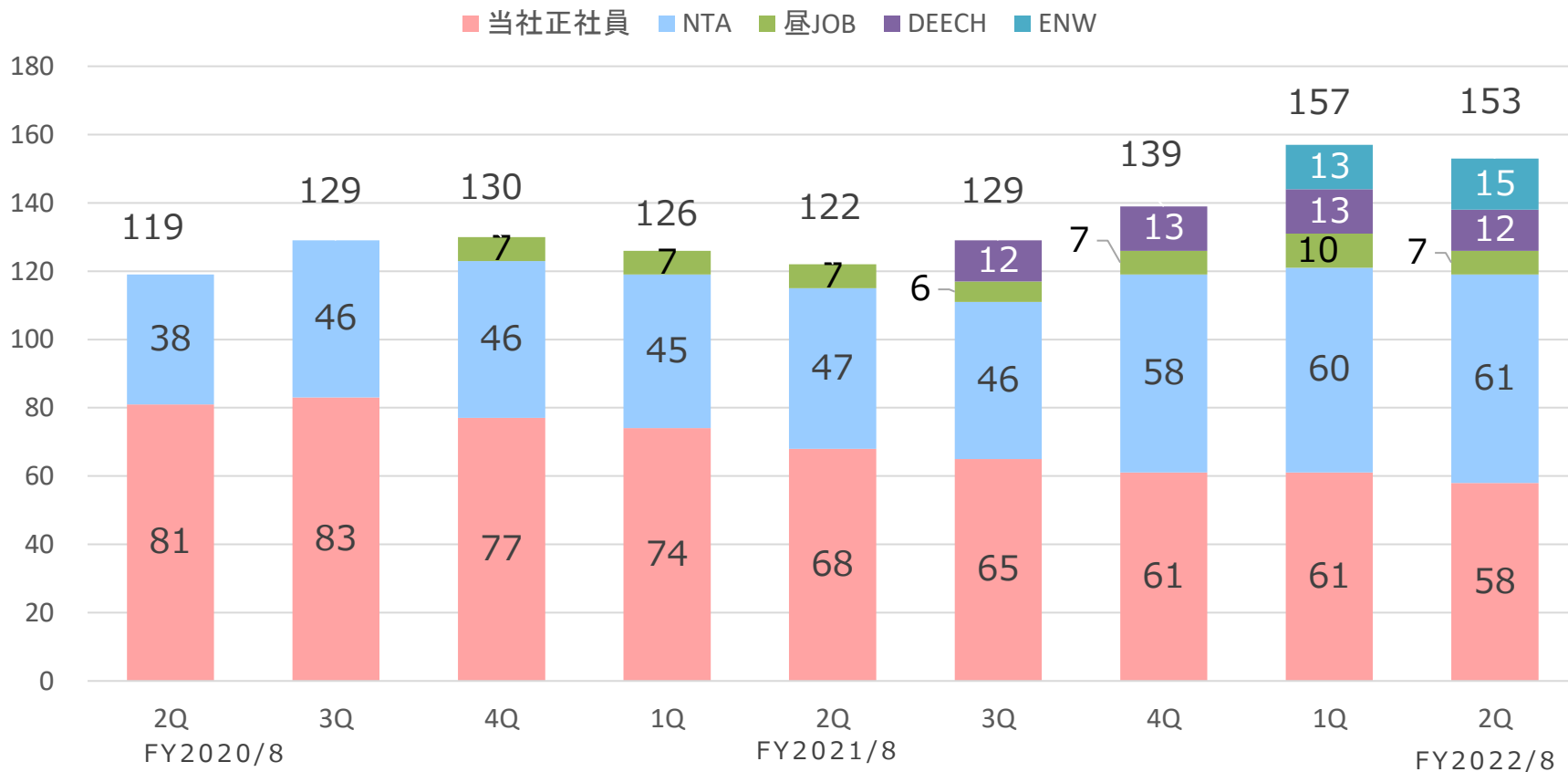
■ 「オールジャンル」編

緻密な効果測定を行いつつ、今後は他の地方での放映も検討

- 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)



- 売掛金の増加等により流動資産が114百万円増加
- 子会社ののれん減損損失処理等により無形固定資産が47百万円減少

(単位：百万円)	2021年8月末 連結	2022年2月末 連結	増減
流動資産	2,787	2,901	+114
有形固定資産	63	56	▲6
無形固定資産	147	100	▲47
投資その他資産	609	617	+7
総資産合計	3,607	3,675	+67
流動負債	268	322	+54
固定負債	195	240	+45
純資産	3,144	3,113	▲31



Chapter 2.

2022年8月期 通期業績予想

通期業績予想の修正について

- エキテンが回復基調および子会社の売上寄与により、売上高・営業利益は前回予想を上回る見込み
- 特別損失の計上により、親会社に帰属する当期純利益は下回る見通し

(単位：百万円)	2022年8月期 連結業績 (期初予想)	2022年8月期 連結業績 (修正予想)	増減額	増減率
売上高	2,193	2,248	+55	+2.5%
売上総利益	1,736	1,735	▲1	▲0.1%
販売管理費	1,648	1,627	▲21	▲1.3%
営業利益	88	108	+20	+22.7%
営業利益率	4.0%	4.8%	+0.8pt	—
経常利益	98	138	+40	+40.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	59	▲19	▲78	—

- 下期はイー・ネットワークス社の業績が6か月フルに寄与
- システム開発強化やマーケティング投資を今後行う予定

(単位：百万円)	2022年8月期 2Q連結実績	2022年8月期 連結業績 (修正予想)	通期進捗率
売上高	1,105	2,248	49.2%
売上総利益	863	1,735	49.7%
販売管理費	764	1,627	47.0%
営業利益	98	108	91.5%
営業利益率	8.9%	4.8%	—
経常利益	126	138	91.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲12	▲19	—



Chapter 3.

経営戦略

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

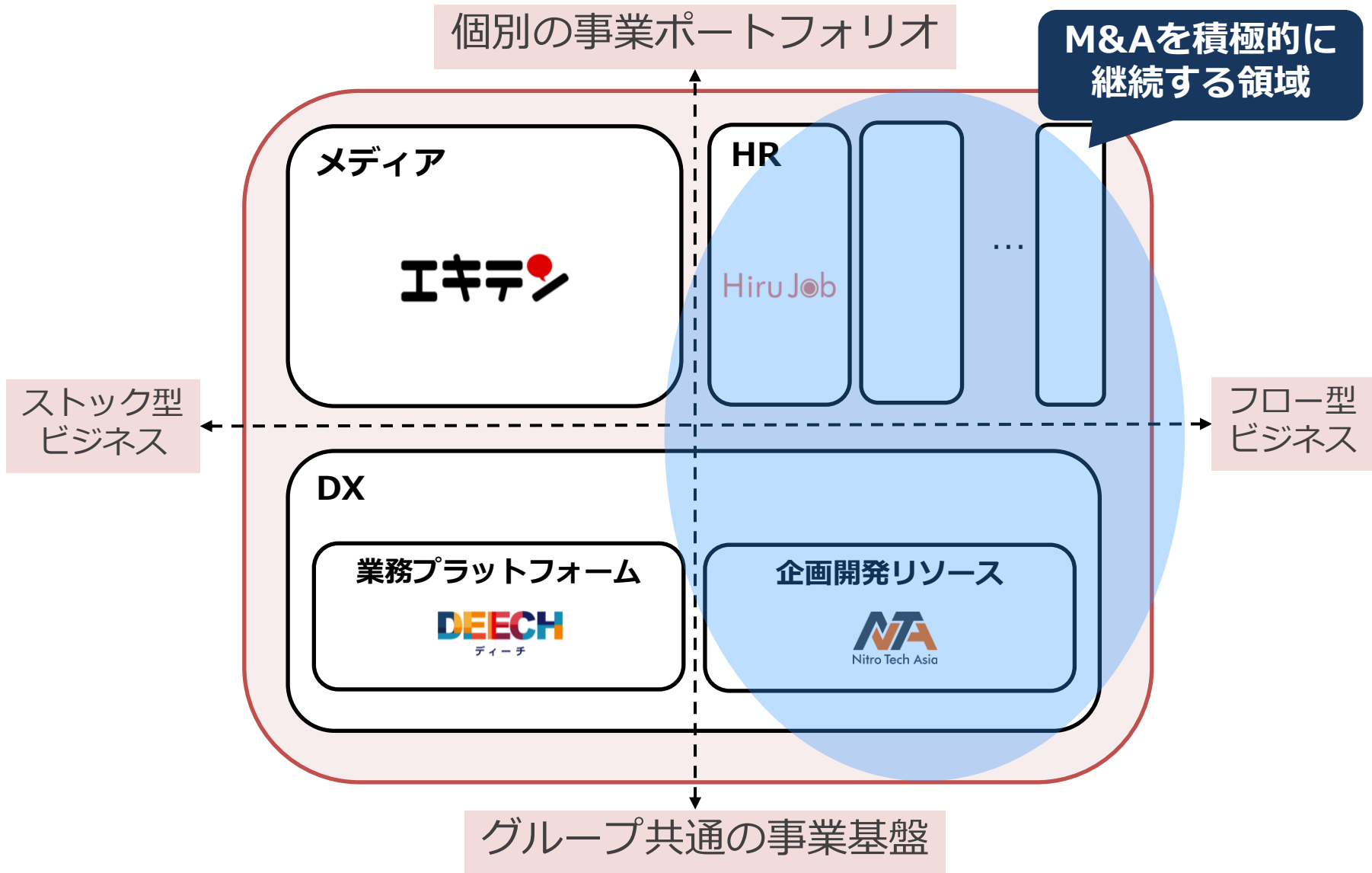
- ✓現在の状況：ローコスト、中小型案件への対応力により順調に成長
- ✓今後の施策：規模拡大のための積極採用（現地プログラマー、日本側BSE）
上流工程への展開（案件規模拡大）
営業・マーケティング強化

■ 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

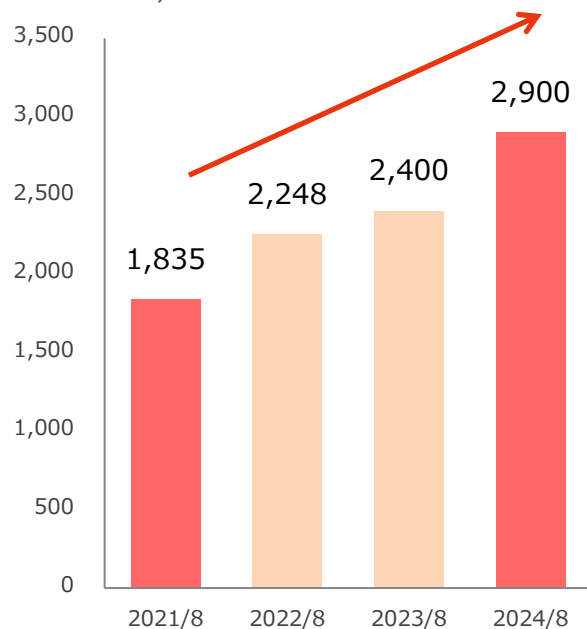


クラウドサービス「ZENO」は今後の事業性を再評価した結果撤退

- 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

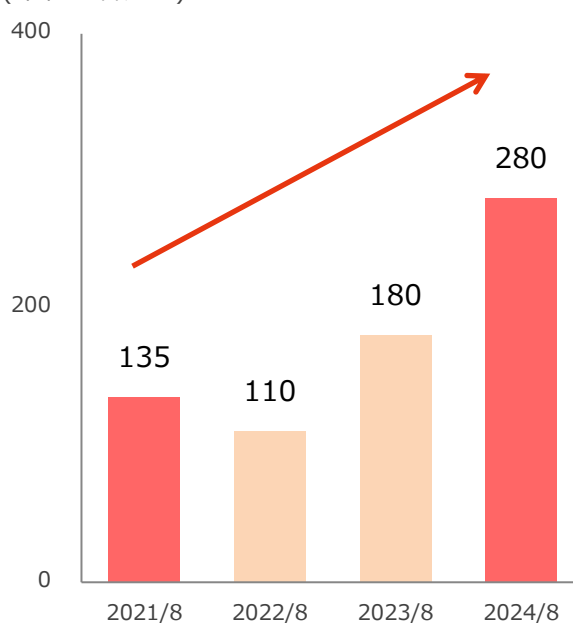
売上推移

(単位：百万円)



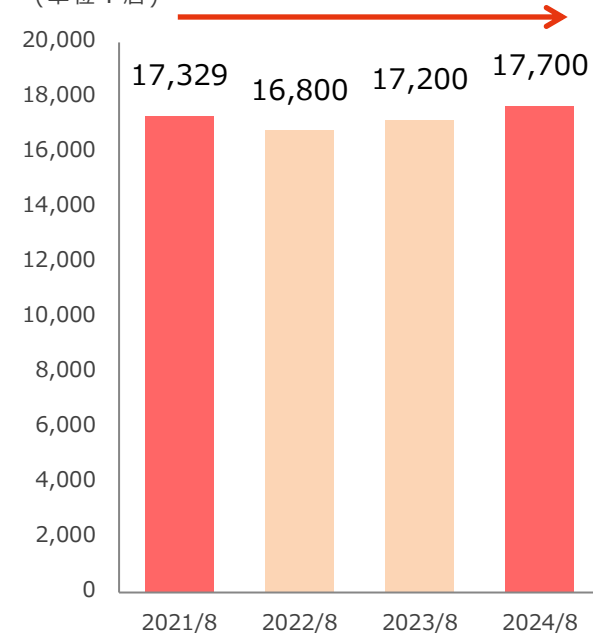
営業利益推移

(単位：百万円)



有料掲載店舗推移

(単位：店)



Chapter 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	58名（他、臨時雇用者数56名）
監査法人	有限責任監査法人トーマツ

(2022年2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

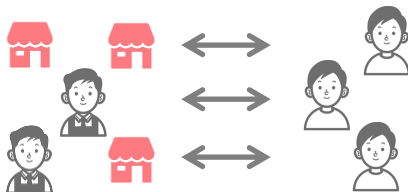


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

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

店舗のロコミ・ランキングサイト

インターネットサービス



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



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

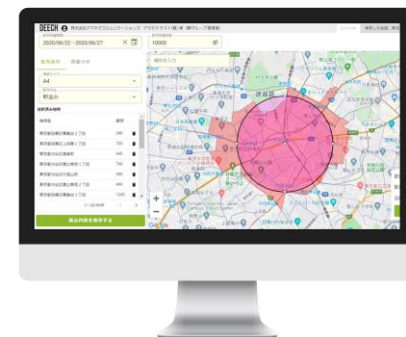
ベトナムにも日本人の
ブリッジSEを常駐させ
高クオリティの開発を実現

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



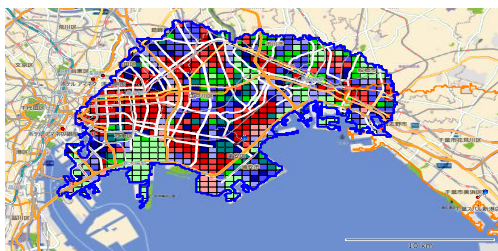
ポスティング販促の業務最適化と商圈の分析が行えるエリアマーケティングシステム



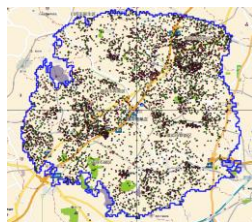
DMなどの紙媒体からWEB広告運用、商圈分析などクロスメディア広告をワンストップで提供

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

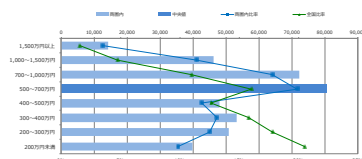


エリア選定
WEB広告
新聞折込
ポスティング

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

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515万店舗、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2月現在

オールジャンル515万店舗、150業種以上を網羅

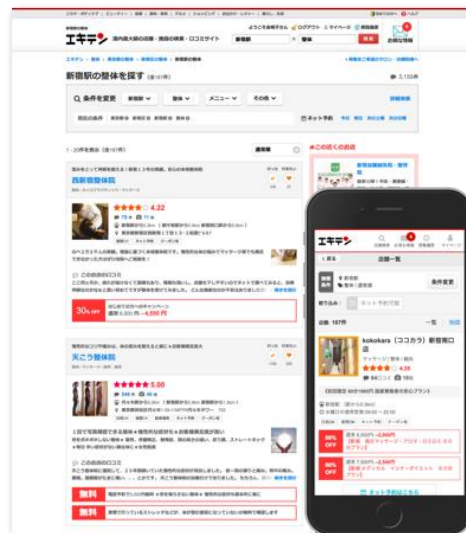
日常生活をすべてカバーするお店情報



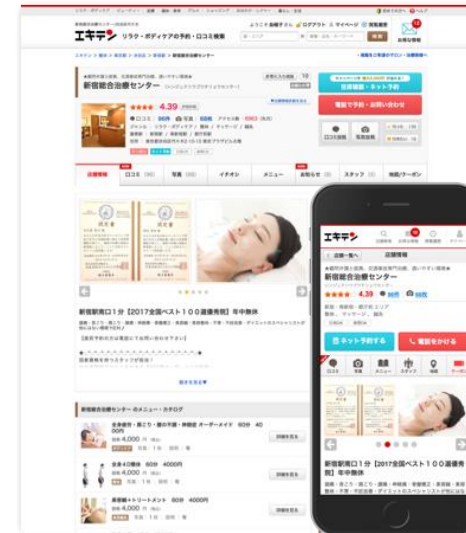
トップページ



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515万店舗、150業種全てがターゲット

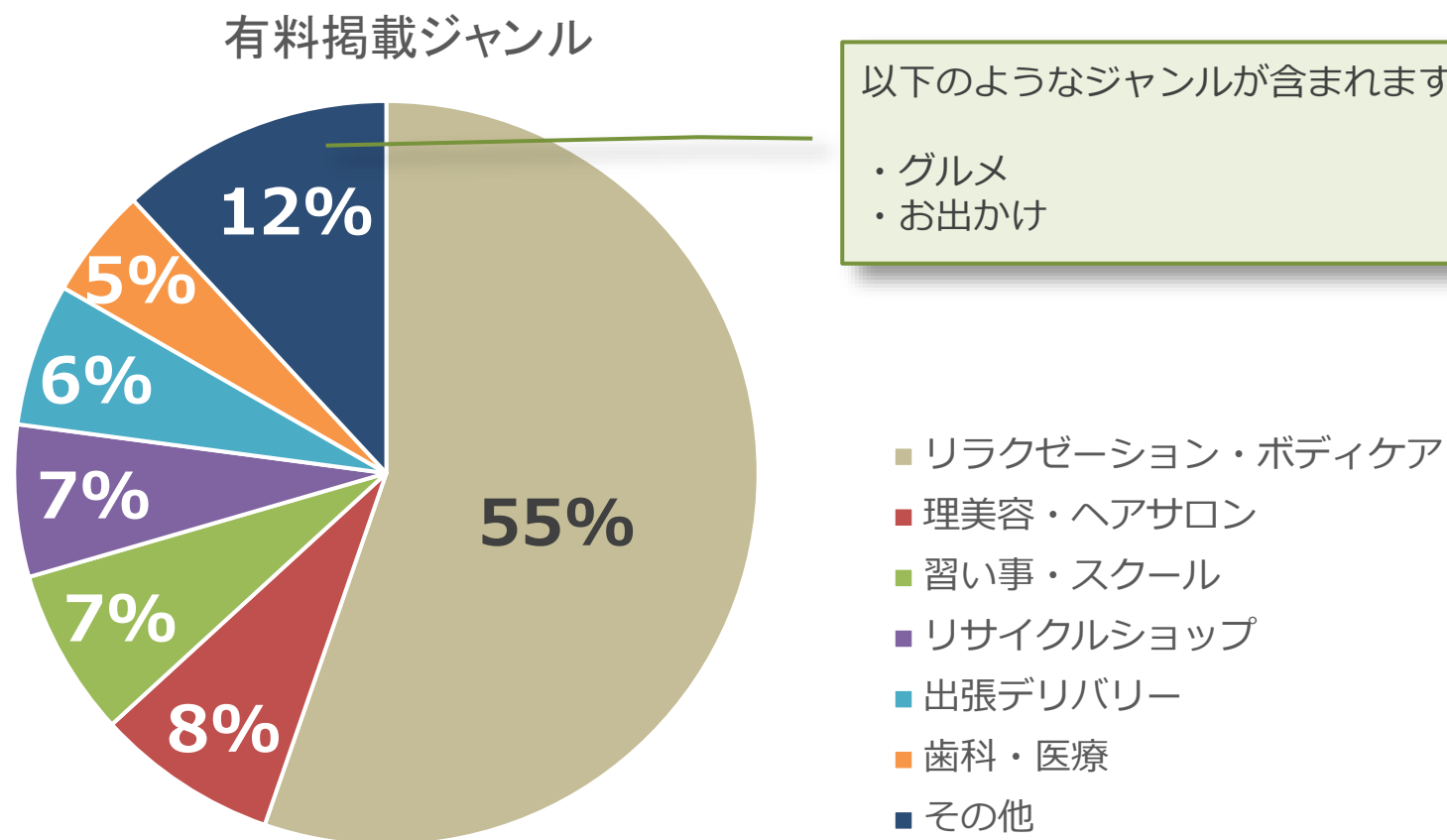
日本全国の店舗を対象にTEL / MAIL / WEBマーケティングにより顧客化・単価アップを図る

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



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。