

トップメッセージ

「生活に密着したインフラとしてエキテンを成長させ、世界を元気に」



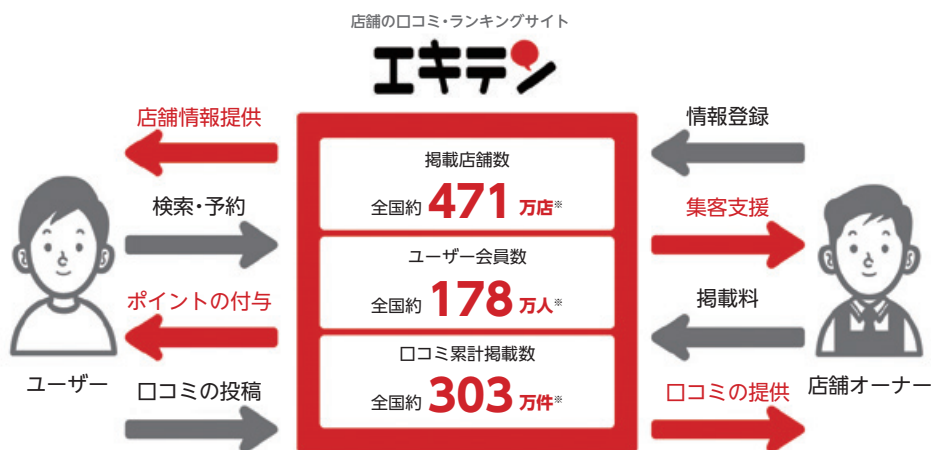
代表取締役社長 高畠 靖雄

株主・投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社グループは、「世界を、活性化する。」というミッションを掲げ、国内最大級のオールジャンルの口コミ店舗検索サイトであるエキテンの運営を核とした事業活動を行っております。エキテンは、店舗情報に店舗利用者による口コミを付加して発信するサイトであり、日本全国の店舗に対しては集客支援サービスを、日本全国のインターネットユーザーに対しては多業種に渡る店舗検索サービスを提供しております。特定の業種に特化したインターネットメディアは既に数多く存在しますが、多種多様なあらゆる業種を対象としたサイトは多くは存在せず、「オールジャンル×口コミ」でエキテンは独自のポジションを築いております。

ビジネスモデル

エキテンを利用するにあたって、ユーザーはすべて無料で使用することが可能です。店舗も無料で自店の情報を掲載することもできますが、情報をより多く掲載しアピールしたい場合は有料会員になっていただいております。有料会員の皆様からいただく掲載料が、当社の主な収益源になっています。



※2019年8月現在

事業概況

最初に、2019年8月期の業績及び当社の取り組みについて報告させていただきます。

当社が事業展開するインターネット広告市場においては、2018年の広告費が1兆7,589億円(前年比116.5%)と引き続き好調を維持しており(株式会社電通「2018年日本の広告費」(2019年2月))、今後も高い成長が見込まれております。

このような経営環境のもと、当社は「Webマーケティング技術」や「システム開発力」を活かし、主力事業である店舗情報口コミサイト「エキテン」を中心にサービスを提供してまいりました。



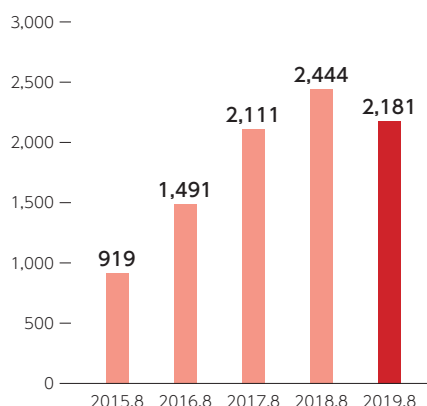
「エキテン」の更なる店舗獲得を進めるため、無料店舗会員の獲得に向けたダイレクト・マーケティングの推進、Webマーケティング施策の実施及び各種キャンペーンやセミナー等を行いました。また、集客力の実感や、サービスの根幹であるユーザビリティの向上を目的として「エキテン」のサイト構成の見直しや検索性の向上などに取り組みしました。その結果、下降傾向であったサイト流入数は回復してきており、解約件数に関しては減少しております。

しかしながら、集客力の実感が受注件数の増加に繋がるまでには時間が必要であり、有料店舗会員数は減少が続きしました。その結果、当連結会計年度末における「エキテン」の無料店舗会員数は222,982店舗、有料店舗会員数は20,616店舗(前事業年度末比2,365店舗減少)となりました。

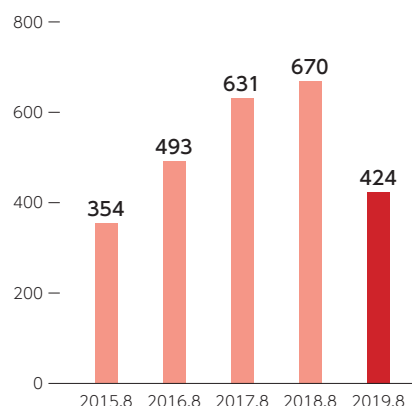
以上の結果、当連結会計年度の業績は、「エキテン」における有料店舗会員数及び掲載単価が減少したことを主因として、売上高は2,181,144千円となりました。利益につきましては、販売管理費の抑制に努めたものの売上高の減少に伴う売上総利益減少の影響が大きく、営業利益は424,804千円、経常利益426,646千円、親会社株主に帰属する当期純利益はのれんの減損損失の影響もあり204,031千円となりました。

決算ハイライト

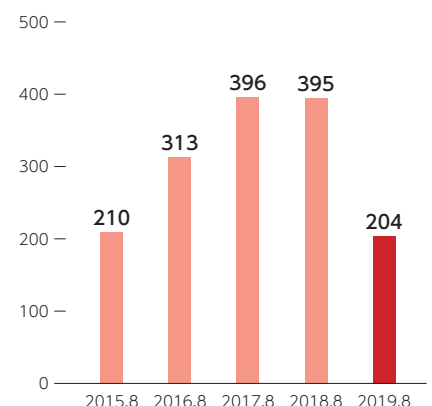
◆ 売上高(百万円)



◆ 営業利益(百万円)



◆ 親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)



※当社は、当第4四半期連結会計期間において、システム開発サービスを提供するNitro Tech Asia Inc. Co. Ltd.を子会社化したことに伴い、本年8月31日をみなし取得日として当連結会計年度より連結決算へ移行しております。

内販・外販の両軸拡大へ。 ベトナムでのオフショア開発スタート

当社は昨年度、ベトナム・ダナンにあるNitro Tech Asia Inc Co. Ltd. (代表取締役社長:磯目真也、以下NTA社) を子会社化し、2019年8月からオフショア開発の受注を開始しました。

NTA社代表の磯目(写真左)、デザインワン・ジャパンBPO事業部長 泉川(写真右)にNTA社及び今後の事業展開について聞きました。

NTA社はどのような会社ですか

2014年に事業を開始したシステム開発の会社です。請負型の受託開発はもちろん、ラボ型開発も可能です。アプリケーションのUIデザインなどのクリエイティブ制作を行っています。日本語やベトナム語はもちろん、英語・中国語などでの制作にも対応しています。



ダナンの経済状況などはどのような感じですか

ベトナムの中部にある、発展が進んでいる都市です。ホーチミンやハノイに次ぐ、第3の都市になりつつあるというところですね。税制面での優遇や街全体での企業誘致で、発展することに向けてのモチベーションの高さを実感できます。ショッピングセンターやホテルなども建設中で、今後レジャーとビジネス両面で発展していくことが見込まれています。

NTA社の企業風土や社員の雰囲気はどうですか



ベトナム人は真面目で、気風が日本人に近いので仕事しやすいと良く言われるのですが、本当にその通りです。ベトナム人は仕事の報告・相談はきちんとする等、仕事しやすいです。

社員の平均年齢は20代と若く、アットホームというか、家庭的で温かい感じですね。

ベトナム・ダナンでシステム会社を運営するメリットはなんですか

ベトナムのIT従事者の賃金は日本の約1/3、中国やタイの約1/2程度です。ホーチミンなどは既にエンジニアの給与が上がってきていますが、まだダナンはそこまでではなく、コストメリットが大きいです。

また、ベトナムでは大学在学中に職業訓練のような教育も受けていて、プログラム作成の経験があるような人材が増えています。真面目で勤勉な国民性もあって、会社の運営はしやすいと思います。

日本企業がクライアントの業務についても、ベトナムと日本の時差は2時間しかないのでストレスのないコミュニケーションが取れます。

磯目代表はどのような経緯で、ベトナムで働くことになったのですか

商業高校を卒業し沼津の魚市場に就職しました。魚市場の仕事は朝7時ぐらいに終わってしまいます。その時に将来のことをじっくり考え、IT企業へ転職しました。エンジニアとして経験を積み、「新しいこと」「他の人ができないこと」を求めるうちに、海外で日本人のエンジニアを募集しているという話を聞き、ベトナムに移りました。来てみたら性にあっていて過ごしやすくいいですね。

BPO事業部長に質問です。NTA社を含めBPO事業をどのように展開していく予定ですか

まずは、事業の幅を広げていくことを念頭に置いています。主力事業のエキテンに加えて、NTA社の業務拡大・売上増によりデザインワン・ジャパンを大きくしていくという事です。

また、NTA社がエキテンの開発などに関わることができるようになれば、デザインワン・ジャパンの開発リソースの確保にも寄与することになります。外販の拡大と、グループ内でのシナジーの強化の両面から進めていきたいと思っています。

中期経営計画の策定について

当社は、更なる成長を目指して、今後の成長戦略を実現するためのマスタープランとして、中期経営計画を策定しました。

1 中期経営ビジョン

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します。

2 目的達成に向けた施策

①エキテン事業×リードの拡大

サイトの価値の向上がリード数の向上につながると考えます。

SEO強化、オールジャンルでの予約の提供などによるロイヤルユーザーの最大化を図ります。

②エキテン事業×支援・サービス領域の拡大

周辺サービスの拡充などにより、ARPUを向上させます。

マーケティング支援関連サービス、情報支援、人手不足解消関連サービスなどの提供を進めていきます。

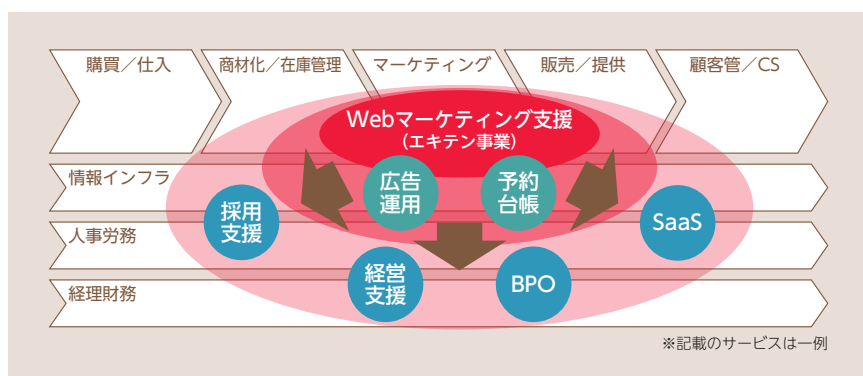
③新規事業×支援・サービス領域の拡大

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していきます。

SaaSの提供や、中小事業者向けの営業/サポート・広告運用代行(BPO)がターゲットです。

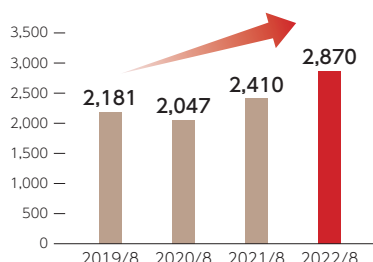
3 エキテンを起点としたサービス領域の拡大のイメージ

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を提供していきます。
1つ1つのサービスは低価格でも、幅広く支援することでARPUの向上を図ります。

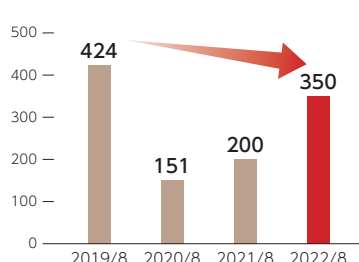


4 業績目標について

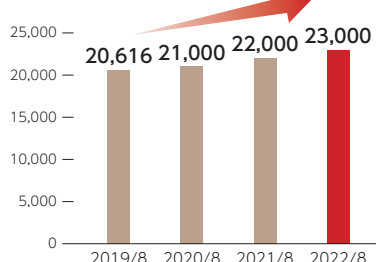
◆ 売上推移 (単位: 百万円)



◆ 営業利益推移 (単位: 百万円)



◆ 有料店舗推移 (単位: 店)



エキテンTOPICS

より沢山の店舗、ユーザーに便利に使っていただくため、エキテンは日々進化しています。
この1年間のエキテンのトピックスをダイジェストでお届けします。

2019年

4月



バス停検索が可能に！

これまでの駅を基点とした検索機能に加え、バス停での検索が可能になりました。

ユーザーは約20万カ所のバス停のデータを利用できるようになり、より地域に根差した店舗選びができるようになりました。

5月



ビューティーワールドジャパン2019出展

昨年に引き続き、日本最大の国際総合ビューティー見本市である「ビューティーワールドジャパン2019」に出展。

3日間にわたり、エステ／美容／ネイルなどに携わる皆様にエキテンをアピールしました。

7月



プロカメラマンによる出張撮影サービス開始

GMOクリエイターズネットワーク株式会社との提携により、プロカメラマンを店舗に派遣し、店内や商品の写真撮影をするサービスの提供を開始。

撮影した写真はエキテンで使えることはもちろん、自店舗のホームページやチラシなどでも使用できることから人気のサービスに。

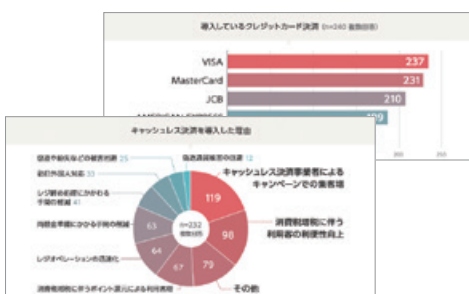
8月



口コミ累計300万件突破！

2007年のオープンから12年、エキテンに掲載された口コミの件数が、300万件を突破しました。

口コミに関する様々な数値をまとめたインフォグラフィックを公開するとともに、更なる投稿促進にむけて、ユーザー向けの口コミ投稿に関するキャンペーンも実施しました。



「エキテン総研」設立

エキテンに関わる多数のデータの分析や、個人商店及び中小企業へのアンケート調査などにより、中小企業の店舗運営や経営のトレンドや課題の抽出・研究を行う「エキテン総研」を社内に設立しました。

8月に実施した「中小事業者におけるキャッシュレス決済導入の実態調査」は日経MJにも掲載されました。

会社情報

2019年8月31日現在

◆ 会社の概要

会 社 名 株式会社デザインワン・ジャパン
本店所在地 東京都新宿区西新宿七丁目5番25号
設 立 2005年9月13日
資 本 金 648,092,000円
従 業 員 数 89名(他、臨時雇用者数66名)

◆ 役員(2019年11月28日現在)

代表取締役社長 高 畠 靖 雄
取 締 役 田 中 誠
取 締 役 武 内 智 裕
取 締 役 高 木 友 博
常 勤 監 査 役 工 藤 耕 二
監 査 役 石 田 史 朗
監 査 役 鎌 田 智

◆ 株式の状況

発行可能株式総数 48,000,000株
発行済株式総数 15,115,400株
株 主 数 3,336名

◆ 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
高畠 靖雄	4,040,000	26.73
株式会社ティーエーケー	2,394,000	15.84
PC投資事業有限責任組合	1,358,600	8.99
高畠 昭雄	999,500	6.61
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	548,700	3.63
田中 誠	400,000	2.64
株式会社ブロードピーク	396,800	2.62
株式会社光通信	298,600	1.97
J.P.MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 1300000	274,659	1.81
カブドットコム証券株式会社	266,800	1.76

※持株比率は、自己株式(3,658株)を控除して算出しております。

株主メモ

上 場 証 券 取 引 所 東京証券取引所第一部
事 業 年 度 9月1日から8月31日まで
定 時 株 主 総 会 毎事業年度の末日翌日から3ヶ月以内
定時株主総会の基準日 8月31日
剰余金の配当の基準日 2月末日、8月31日
1 単 元 の 株 式 数 100株
株 主 名 簿 管 理 人 三菱UFJ信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
事 務 取 扱 場 所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先 東京都府中市日鋼町1-1
および電話照会先 電話:0120-232-711(通話料無料)
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
郵送先:〒137-8081
新東京郵便局私書箱第29号
取 引 所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
公 告 掲 載 方 法 電子公告により行います。
公告掲載URL:https://www.designone.jp/
やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

ホームページのご案内

財務ハイライトをはじめ、「IR情報」を
当社ホームページに掲載しています

<https://www.designone.jp/investors/>

デザインワン・ジャパン

検索

本年度より決議通知は郵送からホームページでの開示に変更させていただきました。是非ホームページでご確認ください。

株式会社デザインワン・ジャパン

〒160-0023 東京都新宿区西新宿七丁目5番25号 西新宿 プライムスクエア 8F
03-6421-7438(代表)

