

2020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

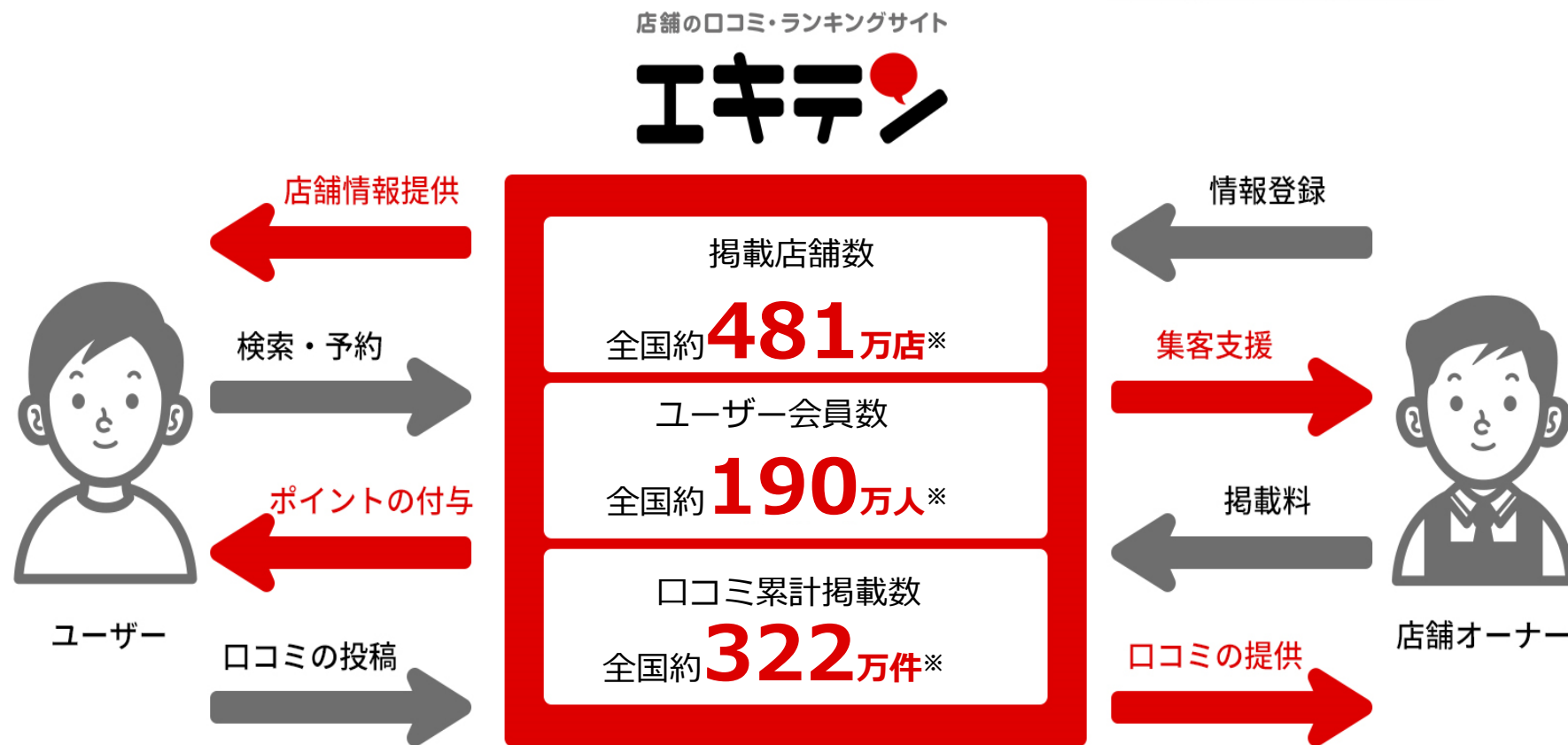
6048・東証1部

2020年4月13日

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481万店舗超、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



※2020年2月現在

エキテンの特徴 - オールジャンル

オールジャンル481万店舗、150業種以上を網羅

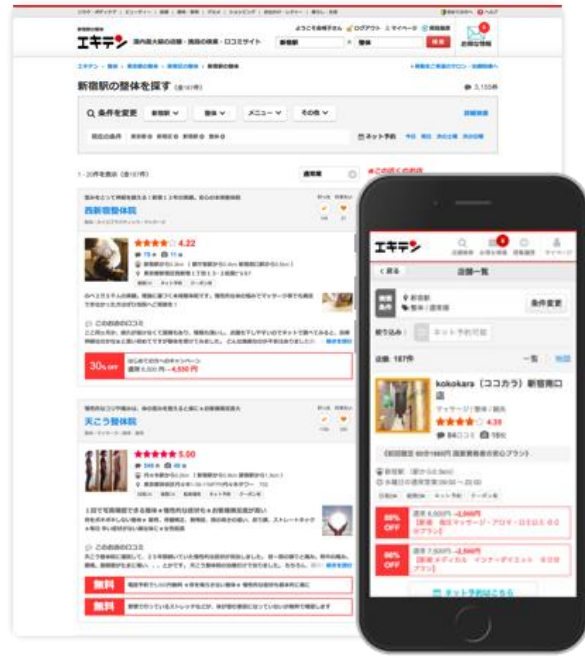
日常生活をすべてカバーするお店情報



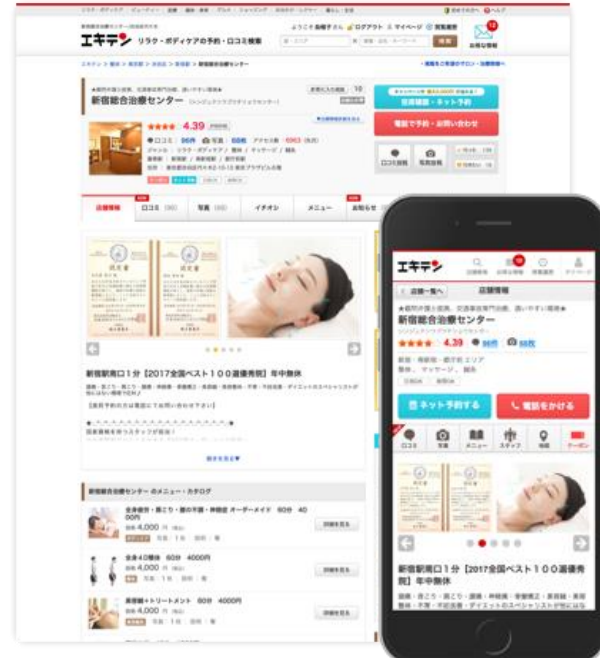
トップページ



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

1

第2四半期は売上高4.94億円、営業利益は0.77億円

エキテン掲載料収入の減少が影響し、減収減益。

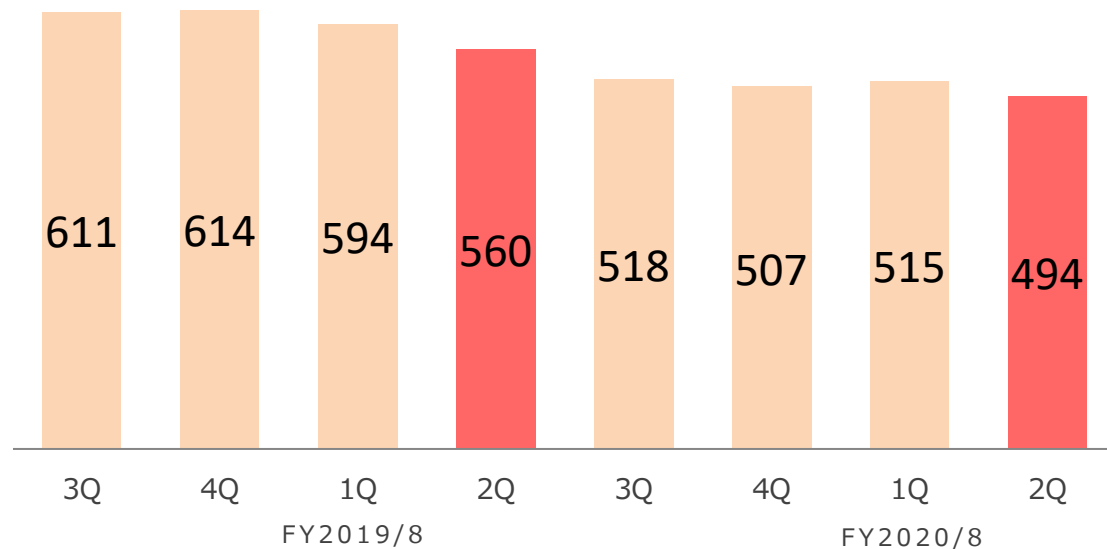
2

無料掲載店舗は235,275(4,285店増加)、有料掲載店舗は19,947店(495店減少)

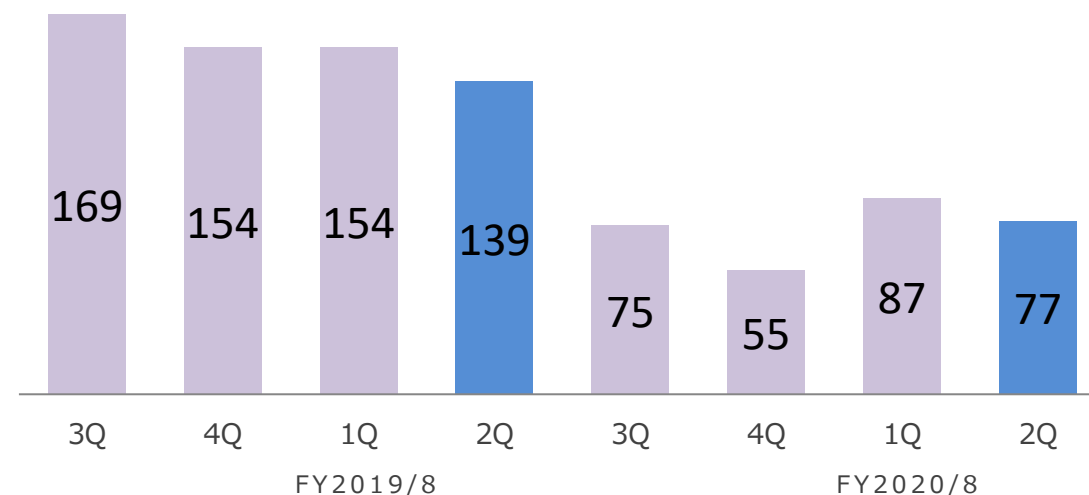
無料掲載店舗は引き続き増加。

有料掲載店舗は、サイト流入の伸び悩みを主因に減少。

売上高推移(単位:百万円)



営業利益推移(単位:百万円)



※ FY2019/8 4Q 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。

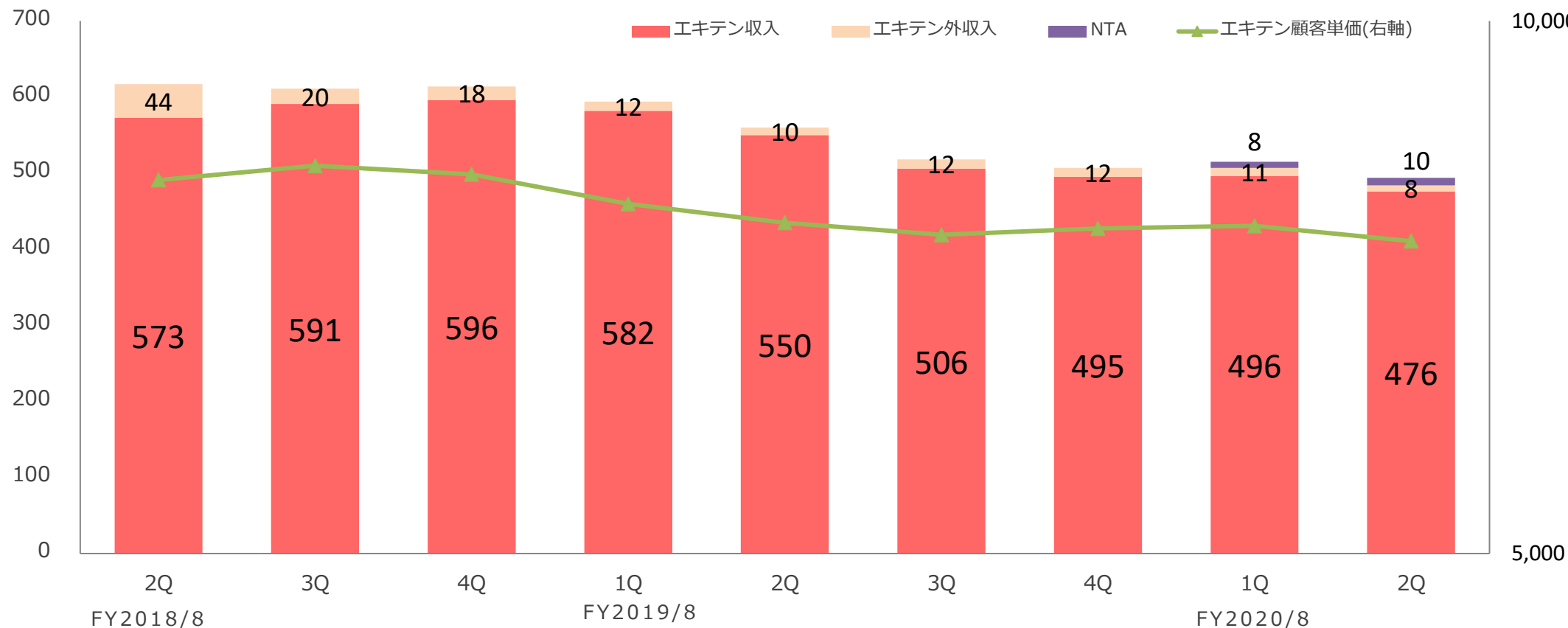
■ エキテン収入およびARPUは減少。

■ エキテン以外の収入については、広告収入は微減も、NTA社の売上は順調に推移。

売上高内訳推移

(単位：百万円)

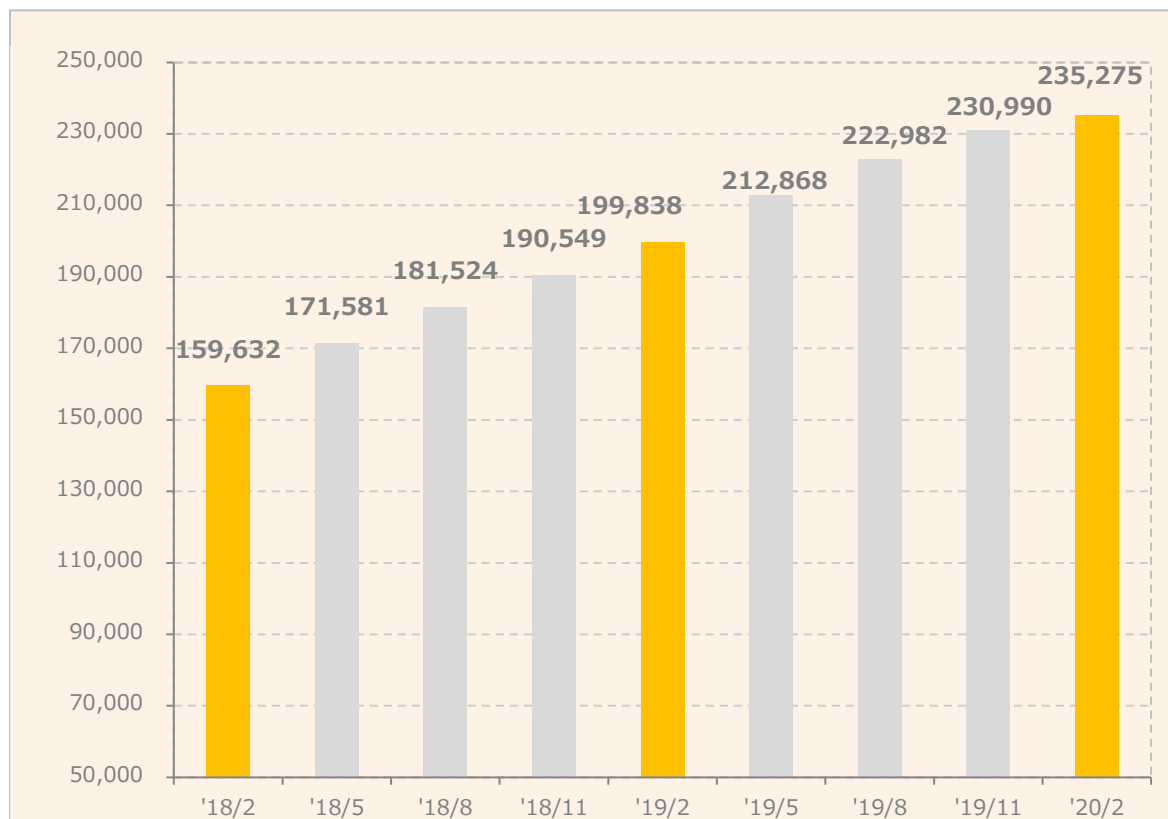
(単位：円)



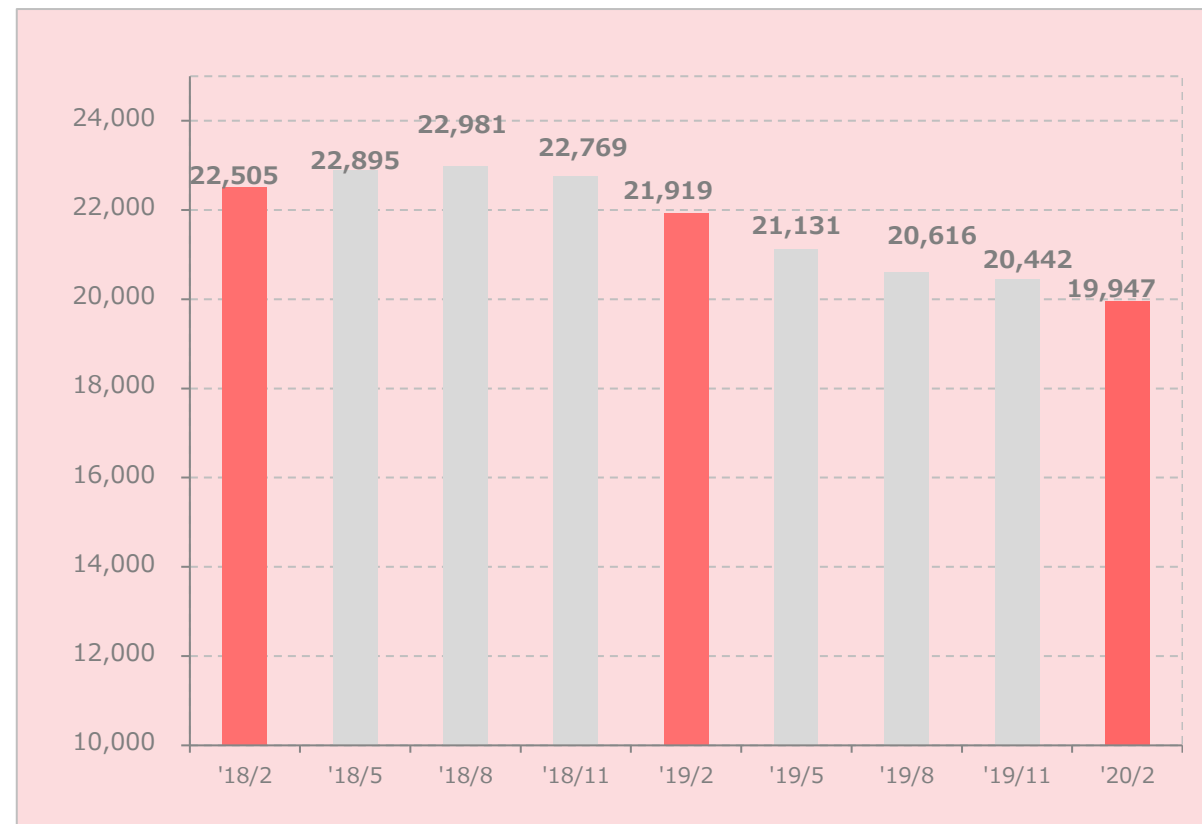
※ FY2019/8 4Q より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、FY2019/8 3Qまでは単体の数値を記載しております。

- 2Qの無料掲載店舗の純増数は**4,285店**、有料掲載店舗の純減数は**495店**。
- 無料掲載店舗獲得は、有料会員の獲得効率を向上させるための改善を実施。
- 有料掲載店舗数は、Qを通じて流入が伸び悩んだことなどが影響し純減。なお、新型コロナウイルス感染症の影響は2月から出始めているが、今後どの程度の影響を受けるかは不透明な状況。

無料掲載店舗数推移



有料掲載店舗数推移



- 売上高は、順調に推移し、進捗率は良好。
- 開発費・新規事業の費用等の消化が抑制傾向だったことにより営業利益の進捗率は100%を超えた。
- 今後、上期末消化の新規事業等の費用計上が見込まれることや、昨今の急激な社会情勢の変動に鑑み、現時点での業績予想は修正しない。

(単位：百万円)	2020年8月期 2Q累計実績 (連結)	2020年8月期 通期予想 (連結)	通期進捗率
売上高	1,010	2,047	49.4%
売上総利益	902	1,765	51.2%
販売管理費	737	1,614	45.7%
営業利益	165	151	109.4%
営業利益率	16.3%	7.4%	—
経常利益	170	158	107.8%
当期純利益	115	100	115.8%
期末有料掲載店舗数(店)	19,947	21,000	—

「エキテン ネット予約」リリース

2014年10月から導入していたリラクゼーションジャンル向けの「エキテンかんたん予約」をリニューアルし、「エキテン ネット予約」をリリースしました。

<機能の違い>

	旧予約システム（かんたん予約）	新予約システム（エキテン ネット予約）
対象ジャンル	リラクゼーションジャンルのみ	全てのジャンル
予約種別	即時予約	<ul style="list-style-type: none"> ・即時予約 ・リクエスト予約

リリース後2週間で利用申請店舗は5,000店超、予約数10,000件超。
主な申込店舗はリラクゼーションジャンルで、その他、ヘアサロン、ネイルサロン、習い事・スクールやグルメ、リサイクルジャンルの店舗などの申し込みも増加。



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、顧客管理、電子稟議、備品管理、日報等
- 現在の状況：約600の企業が無料利用中
- 今後の予定：下期中での有料化開始予定

2. Nitro Tech Asia Inc（NTA社）近況

- 2QのNTA社関連の売上は10百万円
- 新規顧客の開拓は順調
- 日本側でブリッジSEを増強実施、ベトナム側でもエンジニアの採用を強化中



- 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

