

**DesignOne** 成長可能性に関する説明資料  
JAPAN

株式会社デザインワン・ジャパン

2015年4月30日

証券コード 6048

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。

Chapter 1.

当社の概要

Chapter 2.

エキテンの概要

Chapter 3.

成長戦略

## Chapter 1.

---

### 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	東京都品川区西五反田二丁目30番4号
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	30名（他、平均臨時雇用者数30名）（2015年2月末日）
監査法人	有限責任監査法人トーマツ

## 世界を、活性化する。 - Activate the World.

急速に進化する情報テクノロジーで、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

STEP1.  
中小店舗・企業を活性化

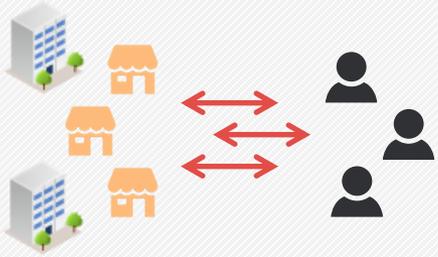
Webを使った情報発信のサポート



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

STEP2.  
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

STEP3.  
世界を活性化

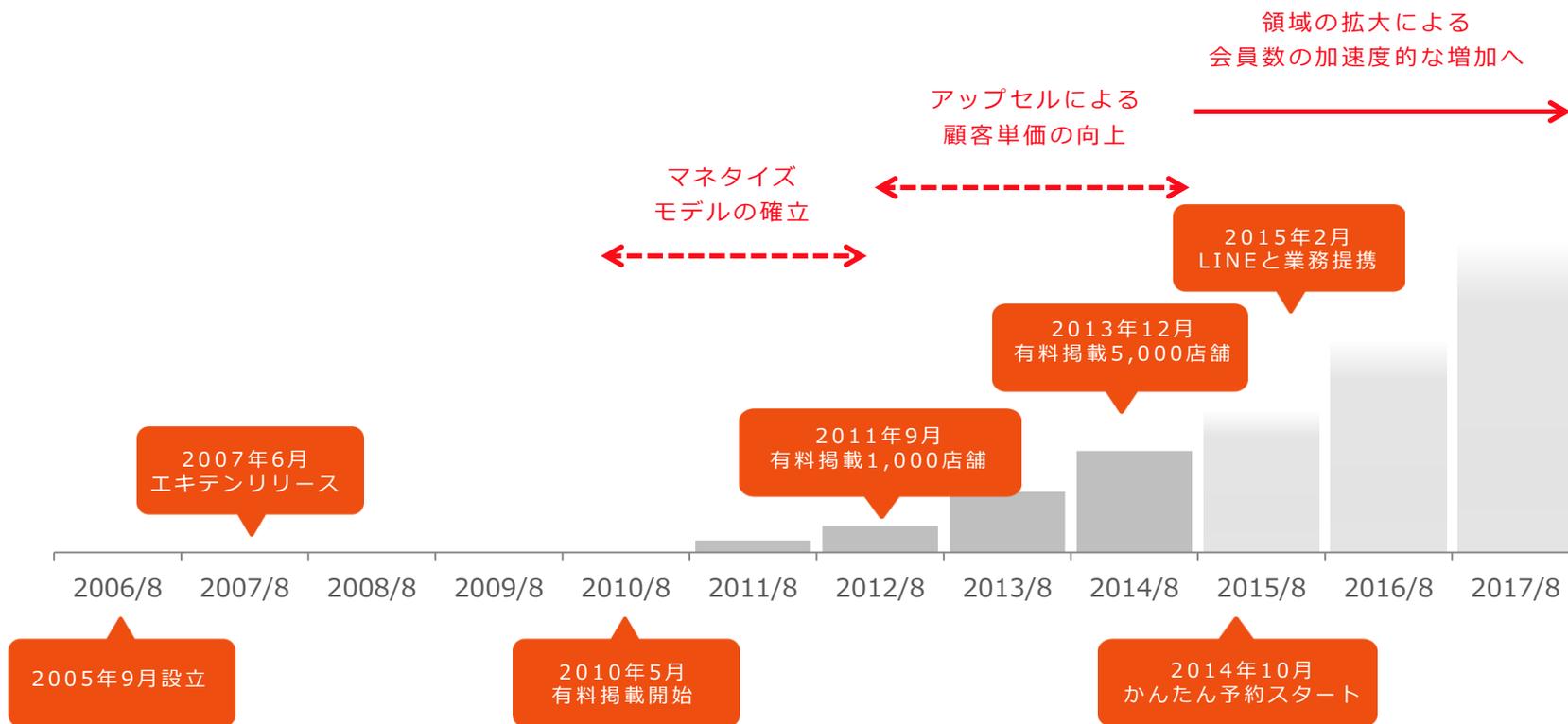
地域～世界を元気に



# 有料掲載開始後、順調に会員数が増加

アップセルも順調、業務提携も開始

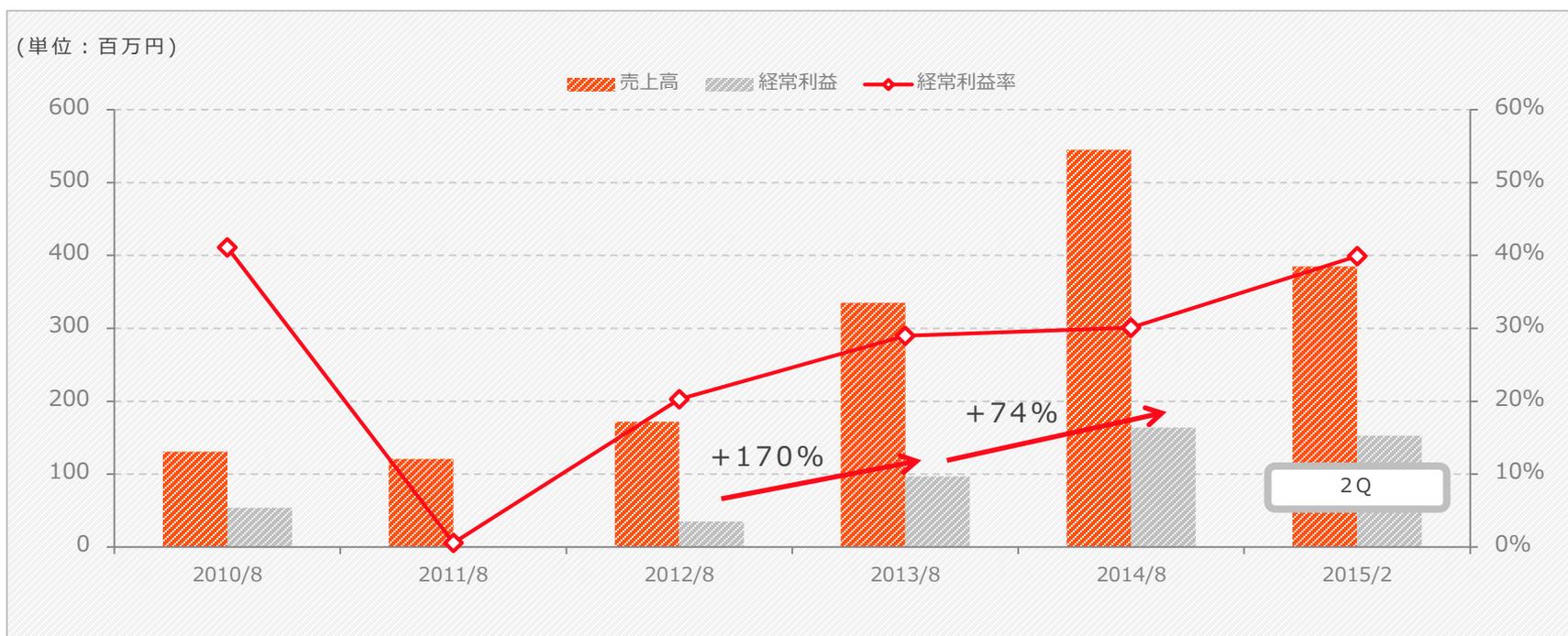
## 沿革



# 高い利益成長率、利益率も上昇

損益分岐点を超え安定的に成長できるフェーズへ

## 業績推移



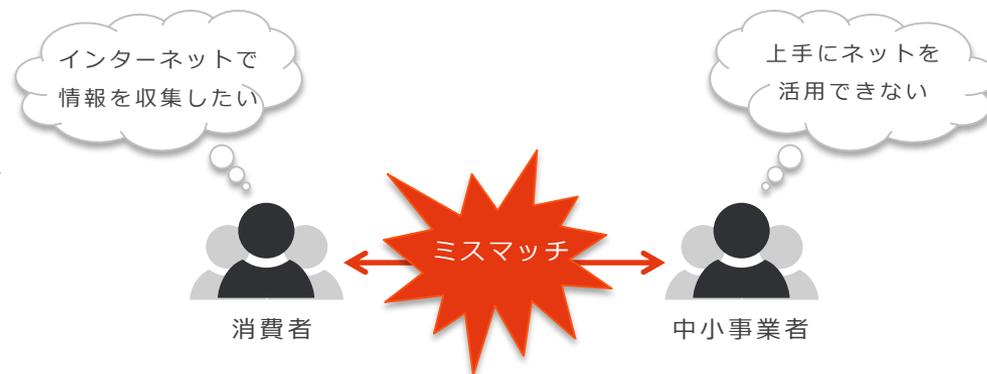
## Chapter 2.

---

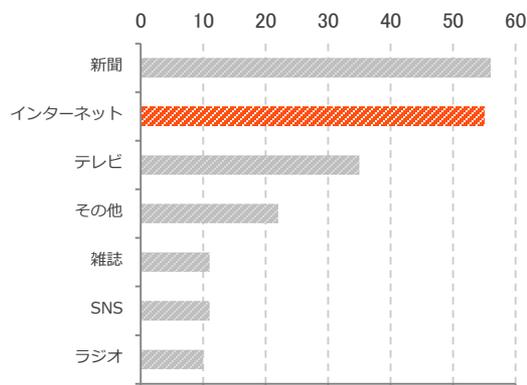
### エキテンの概要

## 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



### 地域情報の収集方法



(財)経済広報センター  
平成25年8月「情報源に関する意識・実態調査報告書」

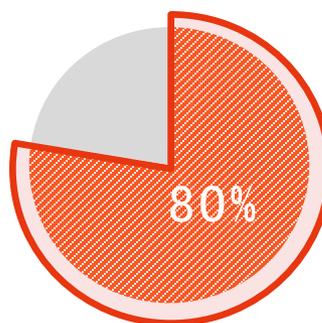
### 中小事業者の抱える課題

経営課題における

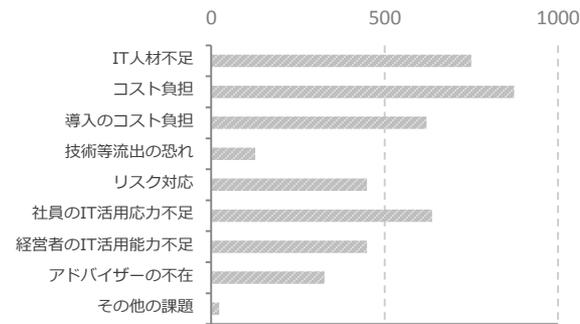
IT導入と活用の位置付け

IT導入・活用における

課題



三菱UFJリサーチ&コンサルティング 平成25年3月 平成24年度中小企業の経営課題に関する調査報告書」



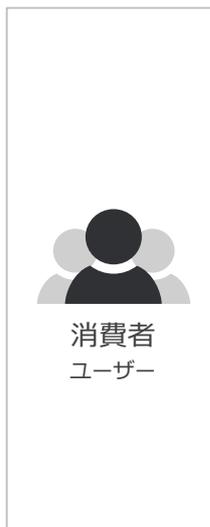
約8割がITの導入・活用を  
経営の課題と認識

課題は人材・能力不足&コスト

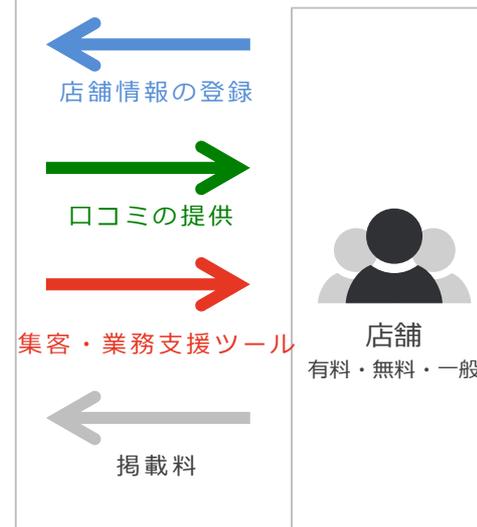
## 国内最大級の「オールジャンル店舗データベース」

ユーザーと店舗とを結ぶ集客/情報プロバイダーとしての役割を担う

あらゆる生活の場に役立つ  
選択肢・情報を提供



集客支援・業務支援  
ツールの提供



## オールジャンル約440万店舗、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



### TOP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

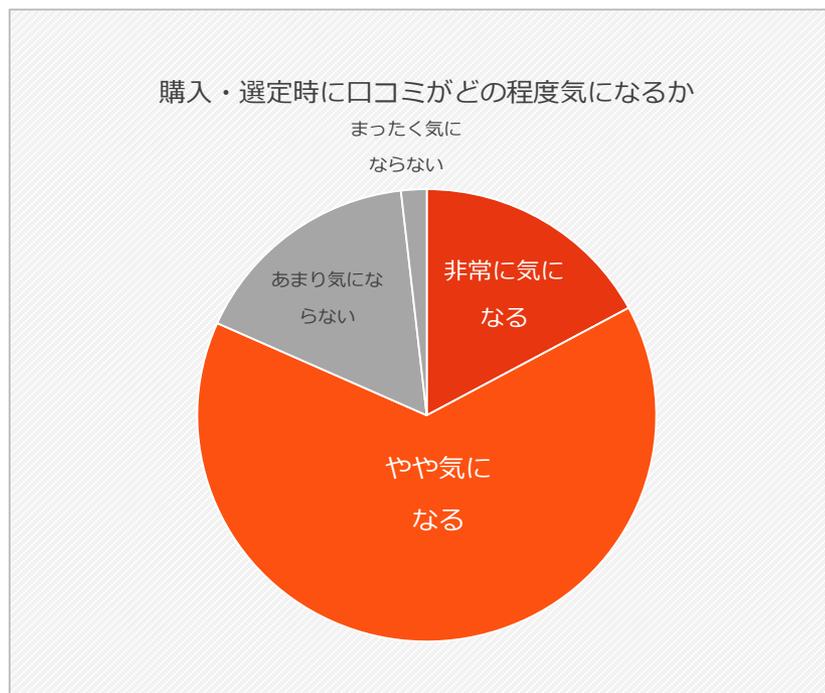


店舗情報やクーポンGET

## 複数ジャンル×口コミで独自のポジション

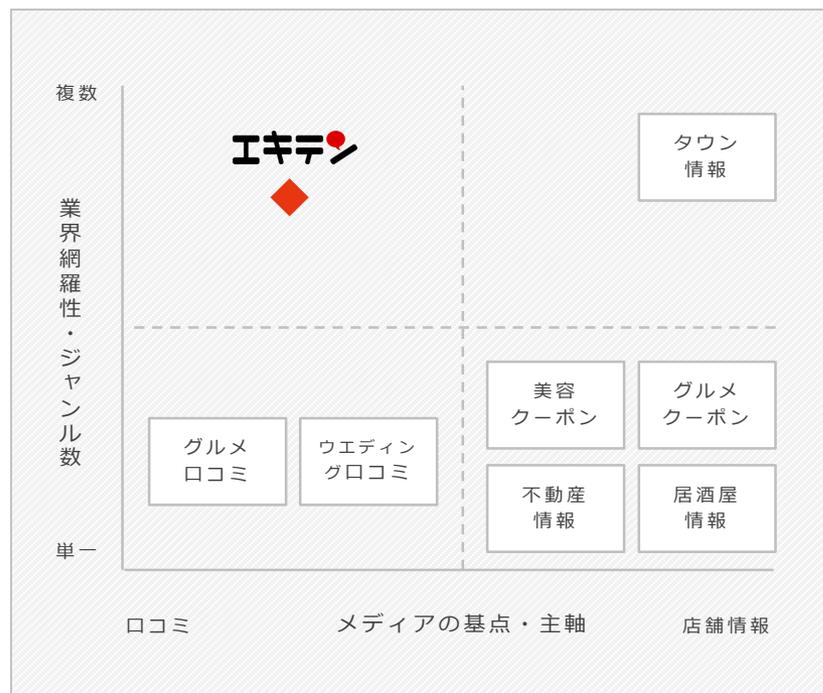
特化型のメディアが存在しない 未開拓市場の業種もカバー

### 口コミへの関心度



NTTレゾナント「購買行動におけるクチコミの影響」2012年4月

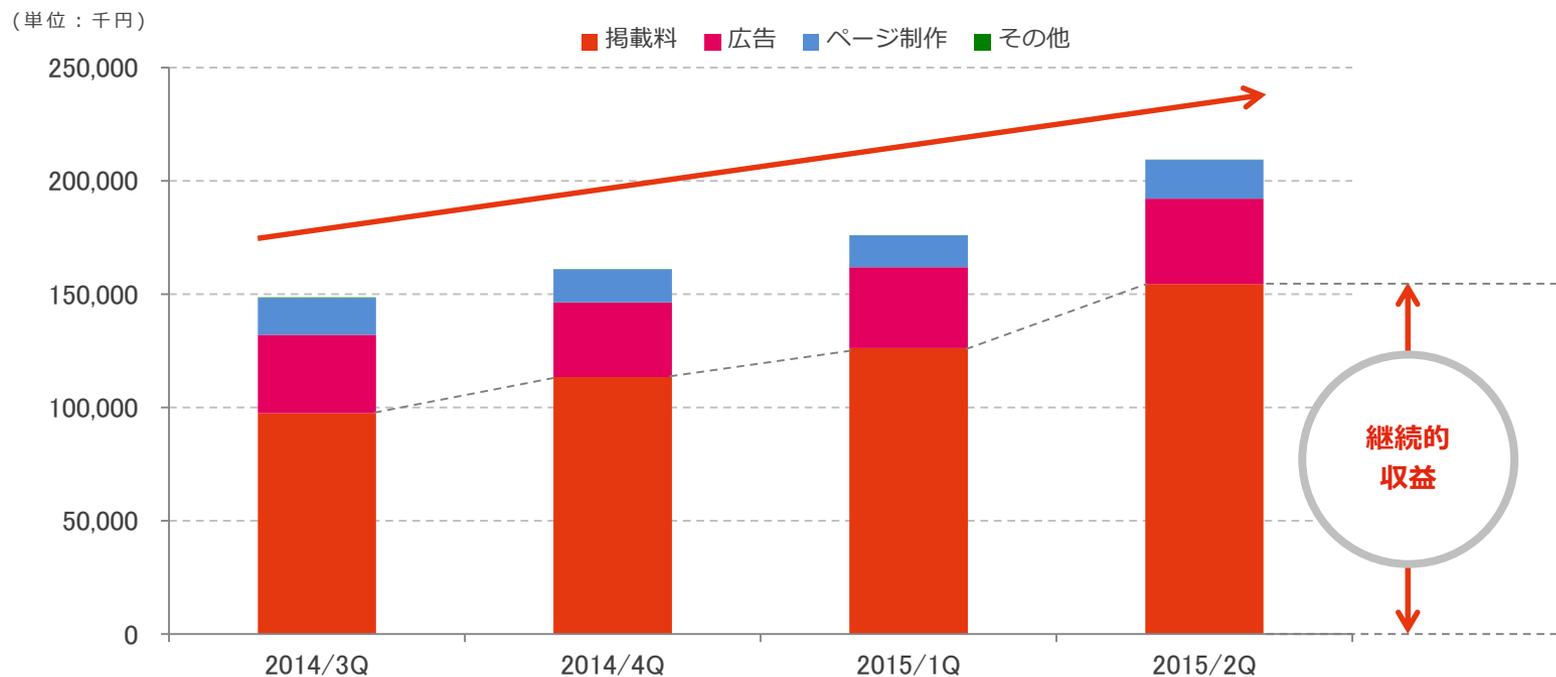
### エキテンのポジション



各社のポジション：当社推定イメージ

## ストック型収益モデルで安定成長

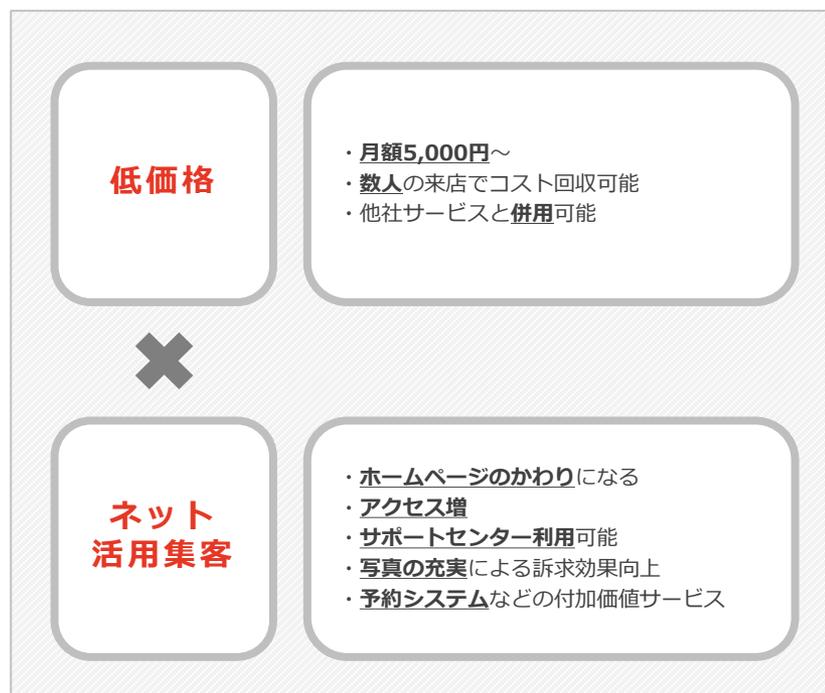
### 売上高内訳推移



## 高い費用対効果により低解約率を維持

水道光熱費と同じ価格帯で提供し、店舗のインターネットインフラを目指す

### 有料掲載の費用対効果



### 大手他社サービス価格帯イメージ

割安感のある価格設定

サイト	料金
エキテン	5,000円～ / 月
タウン情報	5,000円～ / 月
居酒屋情報	10,000円～ / 月
美容クーポン	10,000円～ / 月
グルメ口コミ	25,000円～ / 月

## 3つの仕組みによりローコストが実現

ローコストだから低価格でのサービス提供が可能に

**CRM**

システム化・マニュアル化で営業効率化を実現

**CGM<sup>※1</sup>**  
**CMS<sup>※2</sup>**

ユーザーおよび店舗がコンテンツを制作・更新

**オール  
ジャンル**

機能の共通化で開発コストダウン

※1 Consumer Generated Media : インターネットなどを活用して消費者が内容を生成していくメディア  
※2 Content Management System : Webコンテンツを構成するテキストや画像などのデジタルコンテンツを管理・配信するシステム

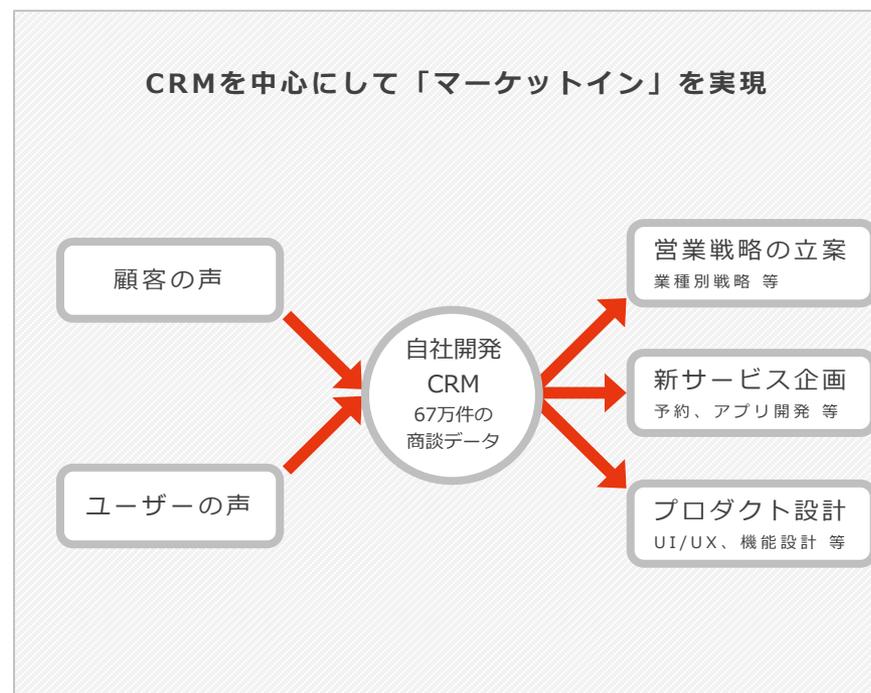
## 自社開発CRMが成長エンジンに

67万件の商談データをもとにした成長フローを確立

### 顧客化フロー



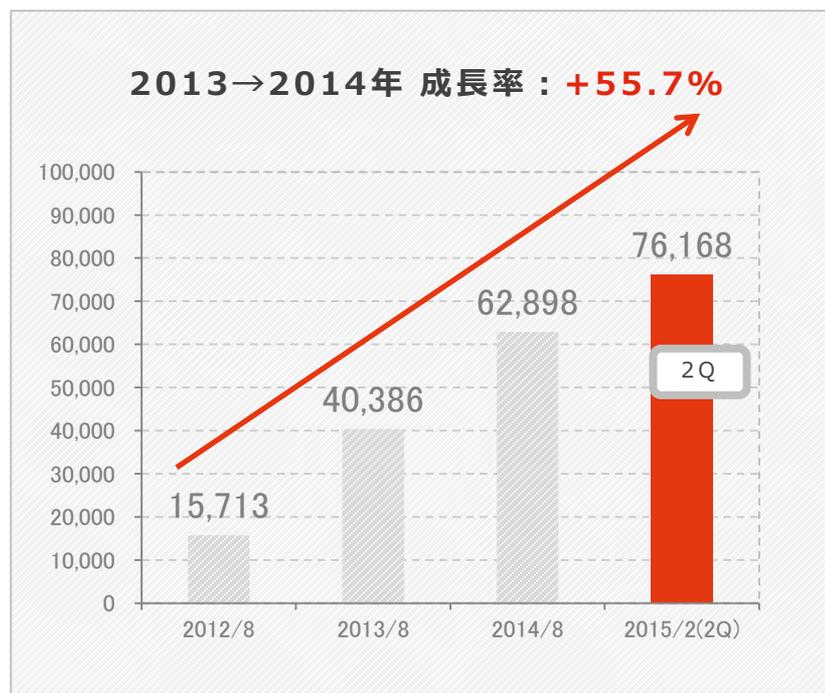
### CRMを中心とした成長フロー



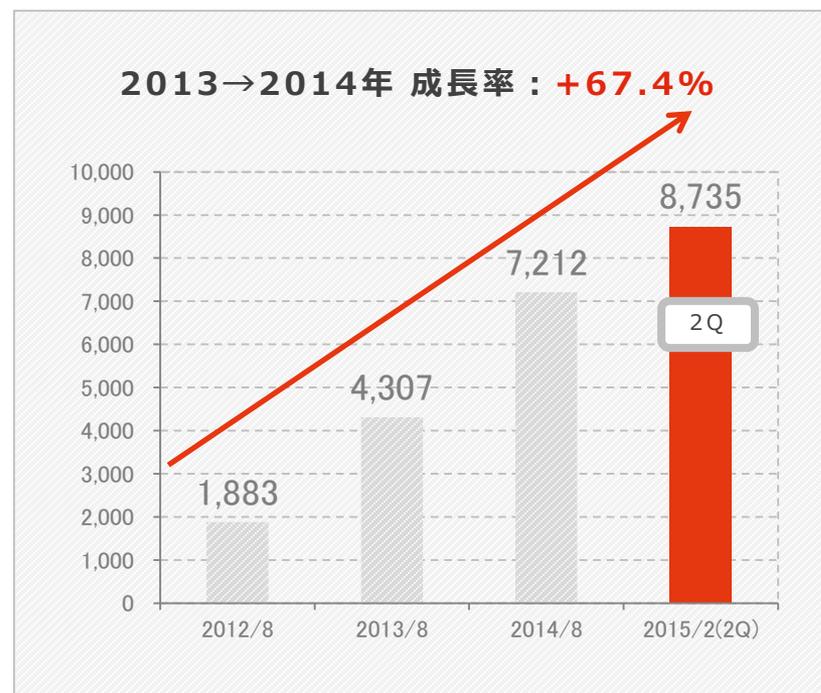
## CRMを活用したアプローチで有料化を促進

無料掲載店舗、有料掲載店舗ともに高い成長性を維持

### 無料掲載店舗数推移



### 有料掲載店舗数推移



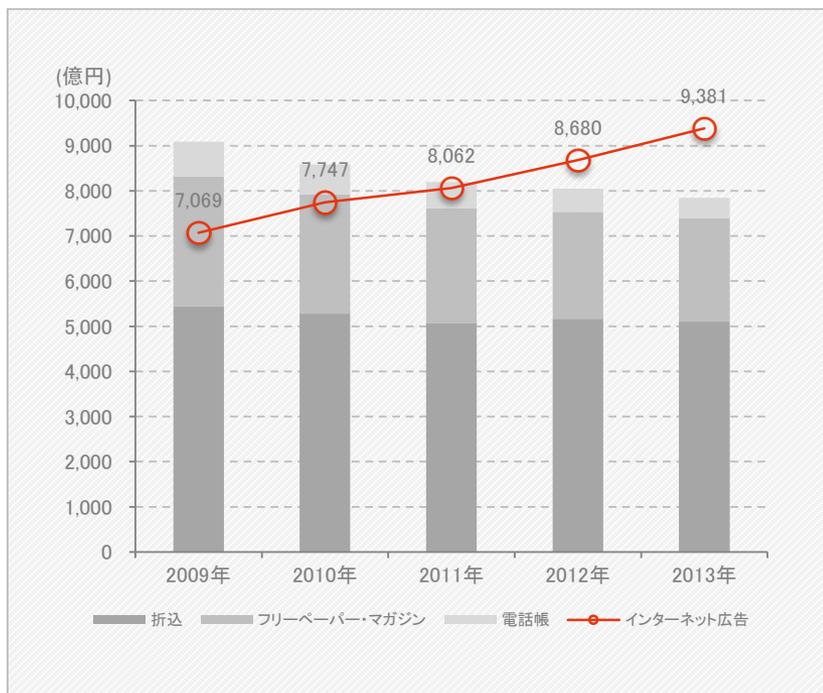
## Chapter 3.

---

### 成長戦略

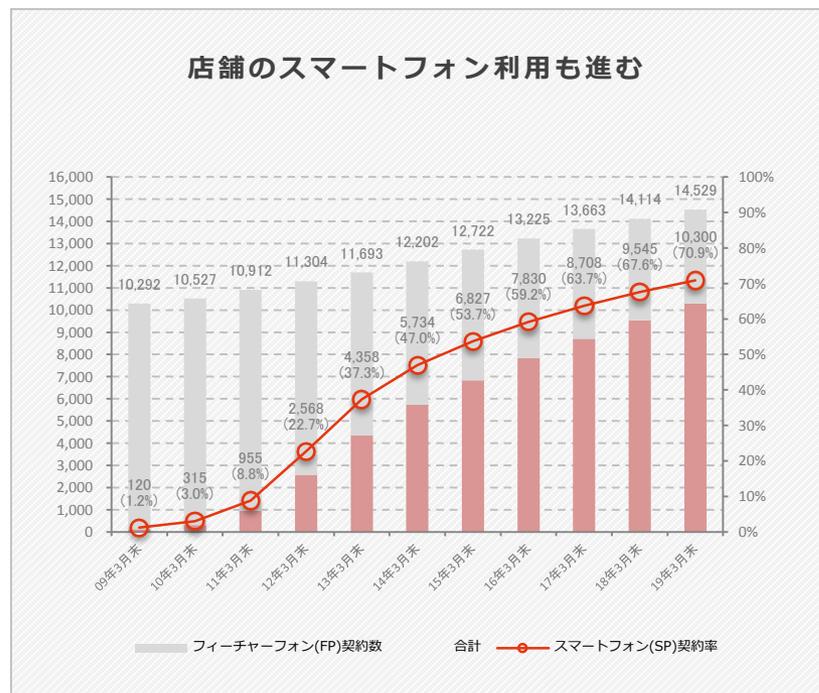
# インターネット広告費は堅調、 紙広告からのリプレイスが進む

## 日本の広告費



電通 「2013年(平成25年)日本の広告費」 2014年2月

## スマートフォンの普及



MM総研 「スマートフォン市場規模の推移・予測」 2014年4月

## マーケティング・開発に投資しながら 掲載店舗数拡大と顧客単価アップを行っていく

STEP1.  
重点業種の深耕

STEP2.  
業種水平展開

STEP3.  
垂直展開

### 重点業種 の深耕

- ・ 重点業種におけるエキテンの認知度・信頼性を確立
- ・ コンテンツの拡充と業種別機能の開発

### 業種 水平展開

- ・ 業種ごとに営業人員配置、および業種別機能の開発
- ・ マーケティングに投資し、オールジャンル=エキテンブランドを確立

### 垂直展開

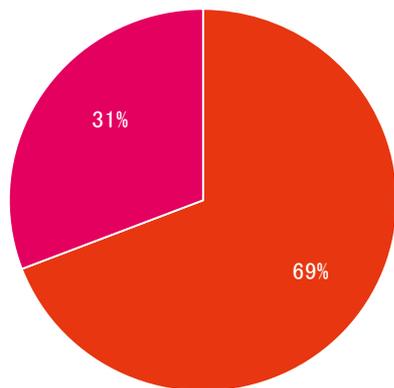
- ・ 店舗向けの新サービス開発に投資、ビジネスプラットフォーム化を進める

## ニーズの高いリラクゼーションジャンルで集中的に拡大

コンテンツの拡充、機能の開発を行っていく

### エキテン 有料掲載ジャンル

■ リラク・ボディケア ■ その他

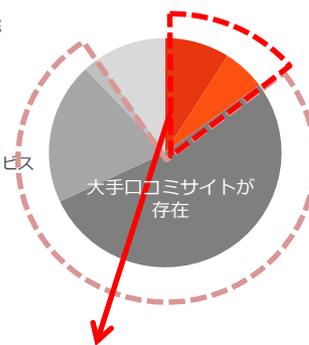


※2015年2月2日現在

### リラク・治療院業界の現状・実態

#### 全国事業所数

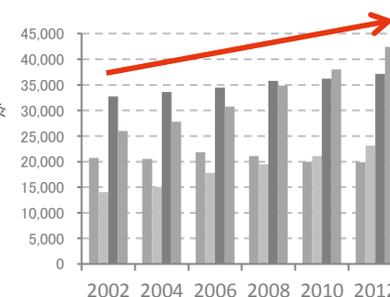
■ リラク・治療院  
■ 歯科医院  
■ 飲食店  
■ 理美容  
■ スクール等  
■ 生活・娯楽サービス



認知度の高い情報発信媒体が存在していない

#### 治療院数推移

■ マッサージ  
■ 鍼灸  
■ マッサージおよび鍼灸  
■ 柔道整復



治療院の数は逡増傾向

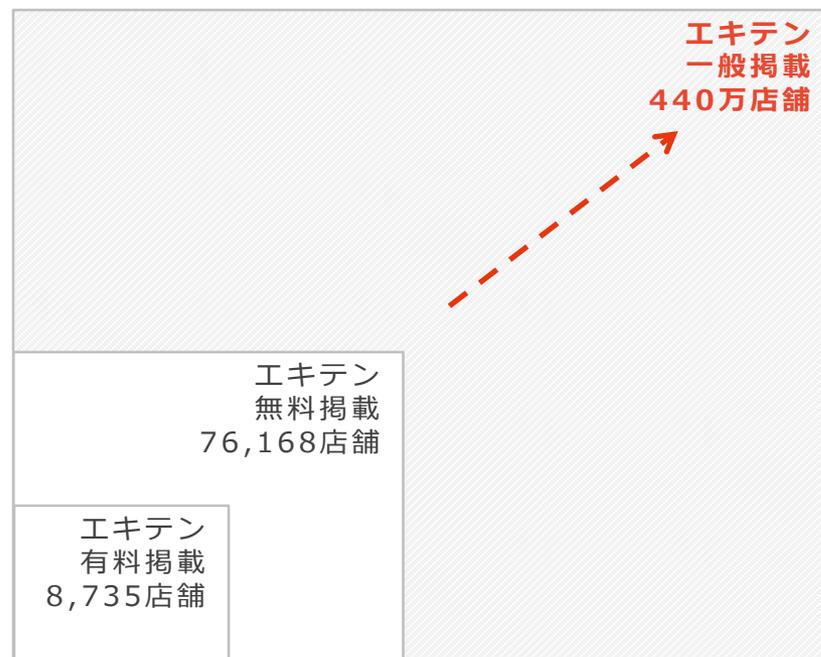
厚生労働省「平成24年衛生行政報告例(就業医療関係者)」平成25年7月

## 口コミニーズの高いサービス業に展開、成長余地は大きい

業種ごとに営業人員配置、機能開発  
マーケティングを強化し知名度を高めていく

### 業種展開の方針

### 成長余地



## サービスを拡充し店舗のビジネスプラットフォームへ

エキテンを店舗のIT窓口

### サービス展開イメージ



## 地域と世界を結びつける

## スモールビジネスの情報プラットフォームへ

