

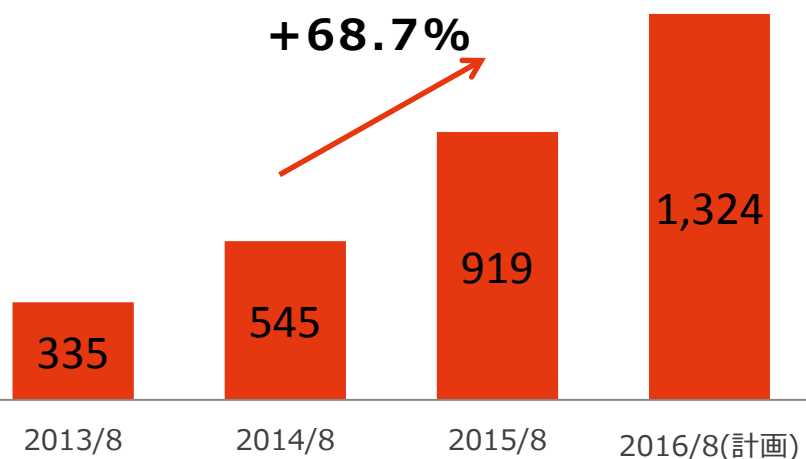

DesignOne 2015年8月期 決算説明資料
JAPAN

株式会社デザインワン・ジャパン(6048)

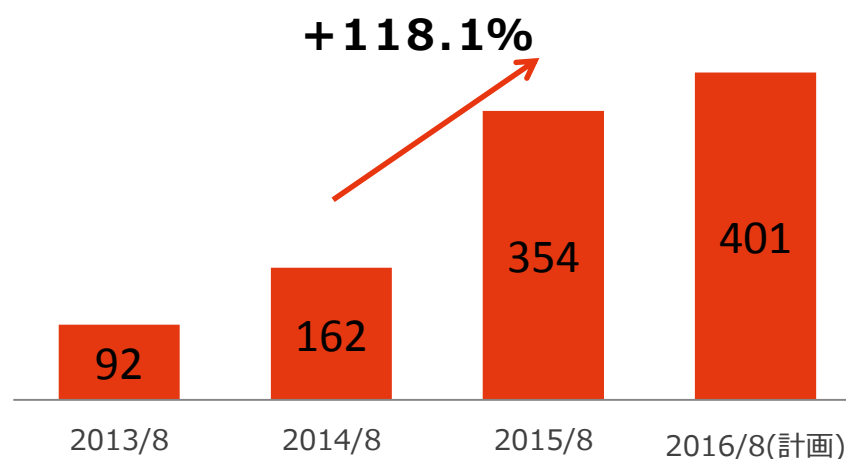
2015年10月8日

- 1 2015年4月東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場
上場による公募増資で1,239百万円を調達
- 2 2015年8月期は売上9.19億円・営業利益3.54億円と最高を更新
ストック型ビジネスモデルに転換後、4年連続して増収増益を達成
- 3 2016年8月期は投資期間
事業拡大加速を図るため1.5億円の投資を実行

売上高推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



Chapter 1.

当社の概要

Chapter 2.

2015年8月期決算概要

Chapter 3.

成長戦略

Chapter 4.

2016年8月期業績予想

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 ----- 45名（他、臨時雇用者数43名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2015年8月末)

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

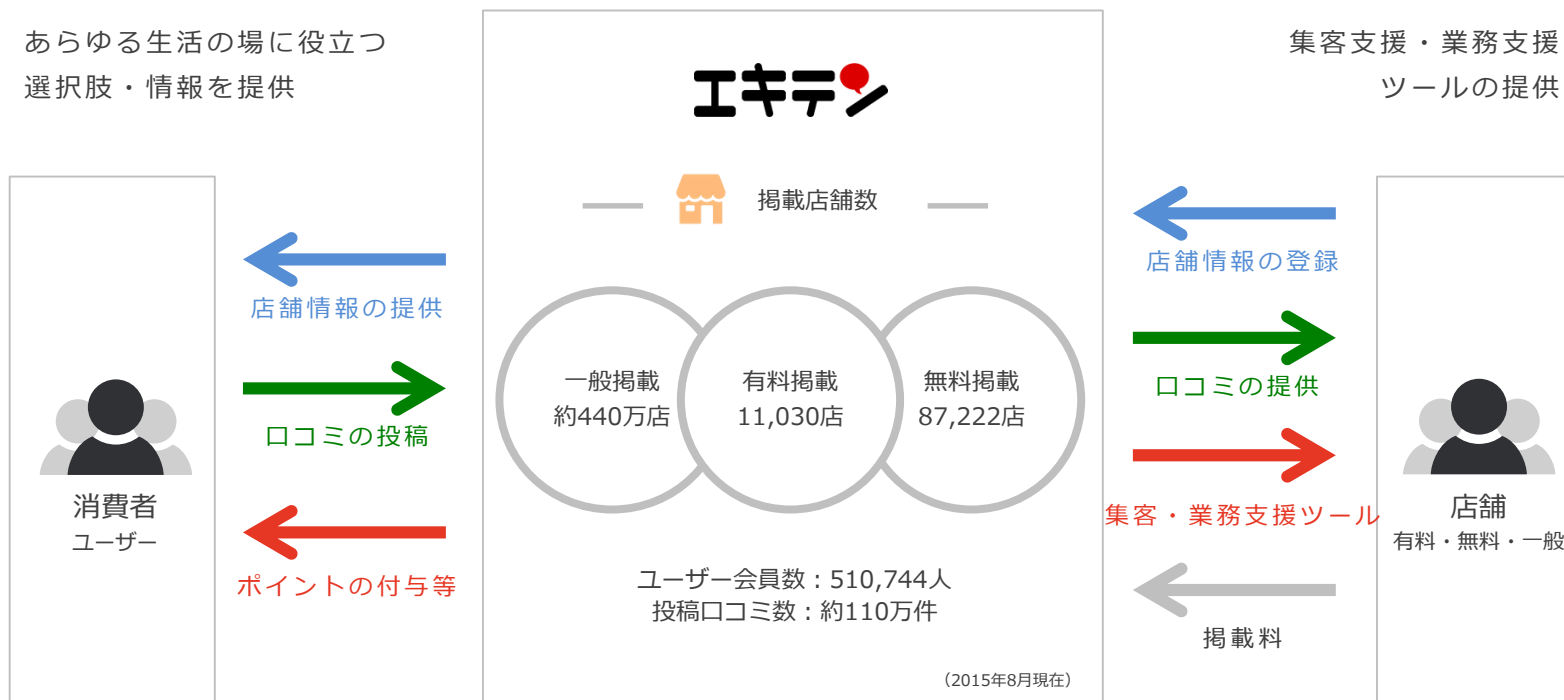
地域~世界を元気に



国内最大級の「オールジャンル店舗データベース」

オールジャンル約440万店舗、150業種以上を網羅

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



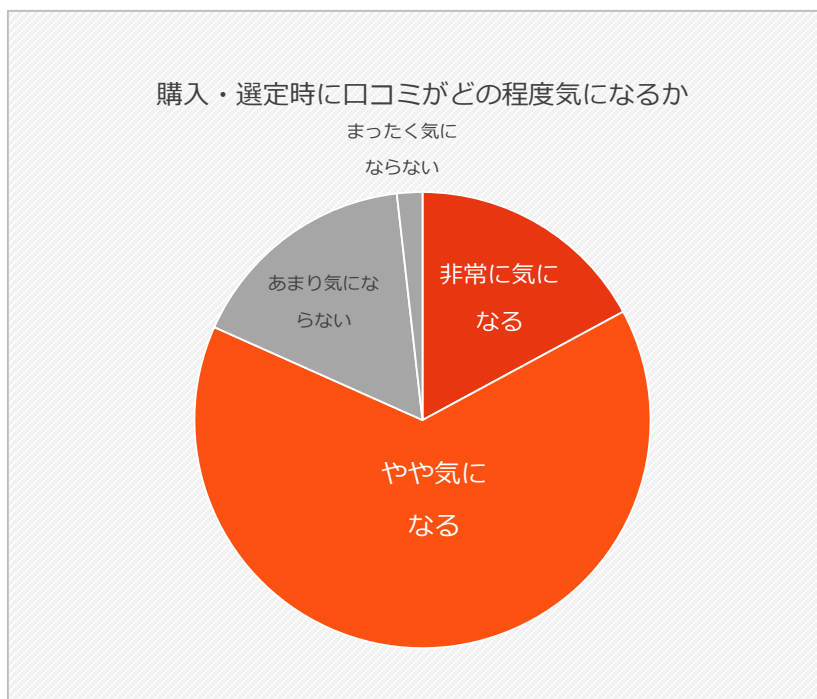
* 掲載店舗の区分について

一般掲載 電話帳データをもとに当社で店舗情報の掲載を行っている店舗
無料掲載 店舗からの申込を受け、月額掲載料無料で情報掲載を行っている店舗
有料掲載 店舗からの申込を受け、月額掲載料有料で情報掲載を行っている店舗

複数ジャンル×口コミで独自のポジション

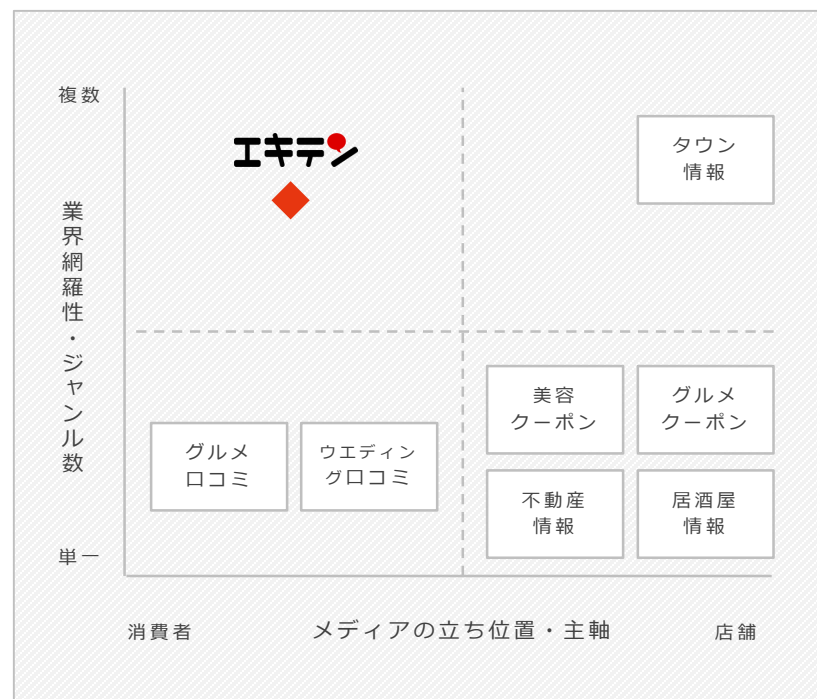
特化型のメディアが存在しない 未開拓市場の業種もカバー

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

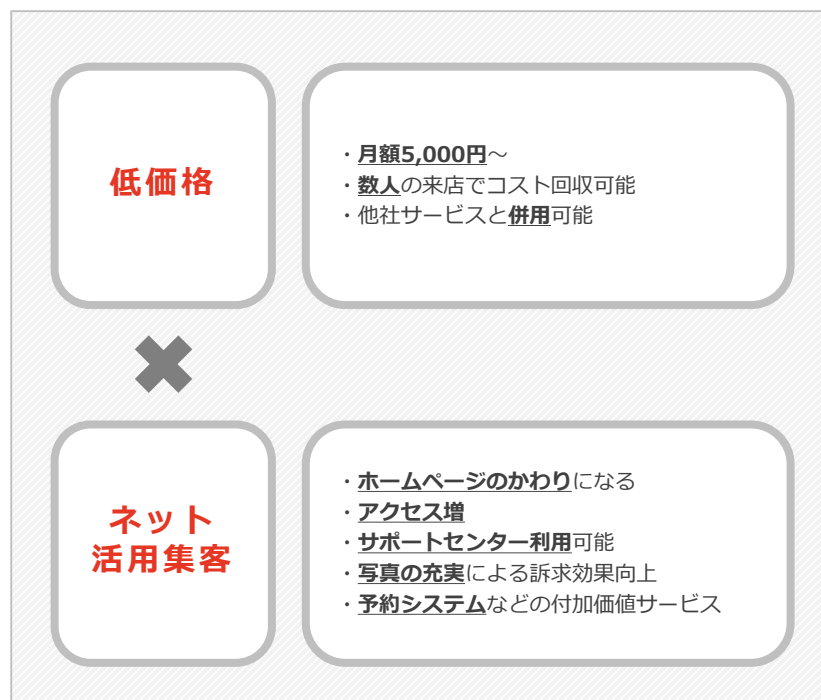


各社のポジション：当社推定イメージ

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

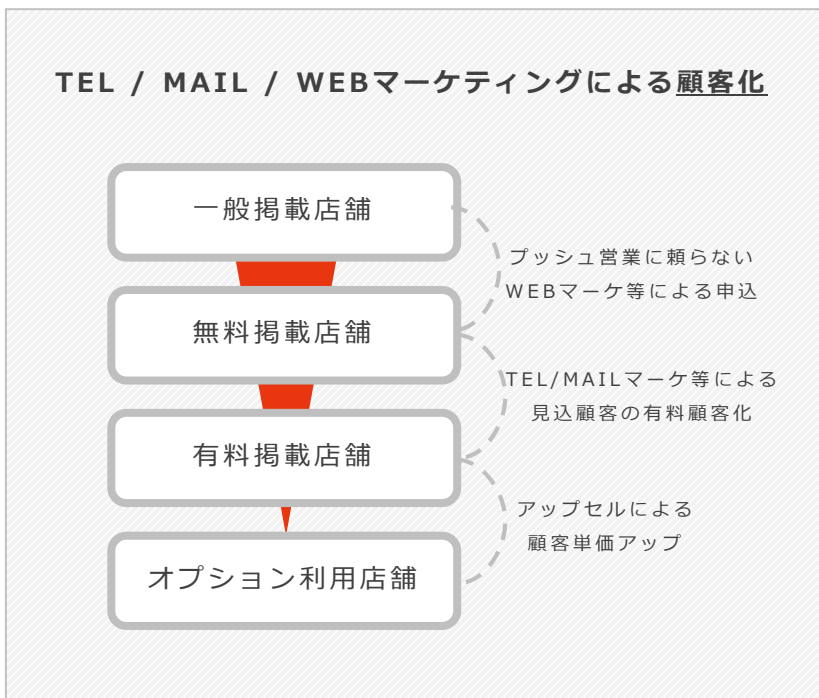
割安感のある価格設定

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

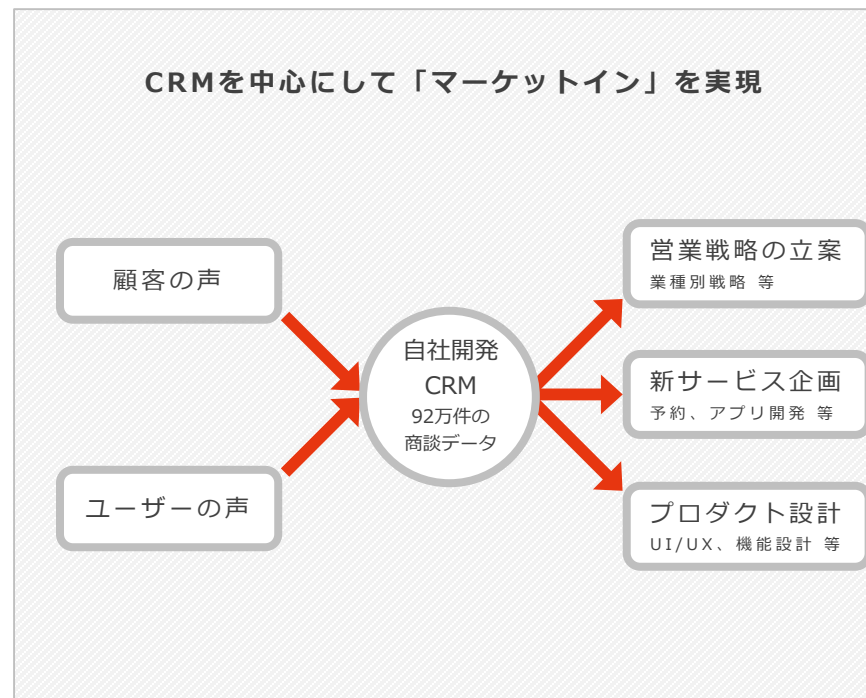
自社開発CRMが成長エンジンに

92万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



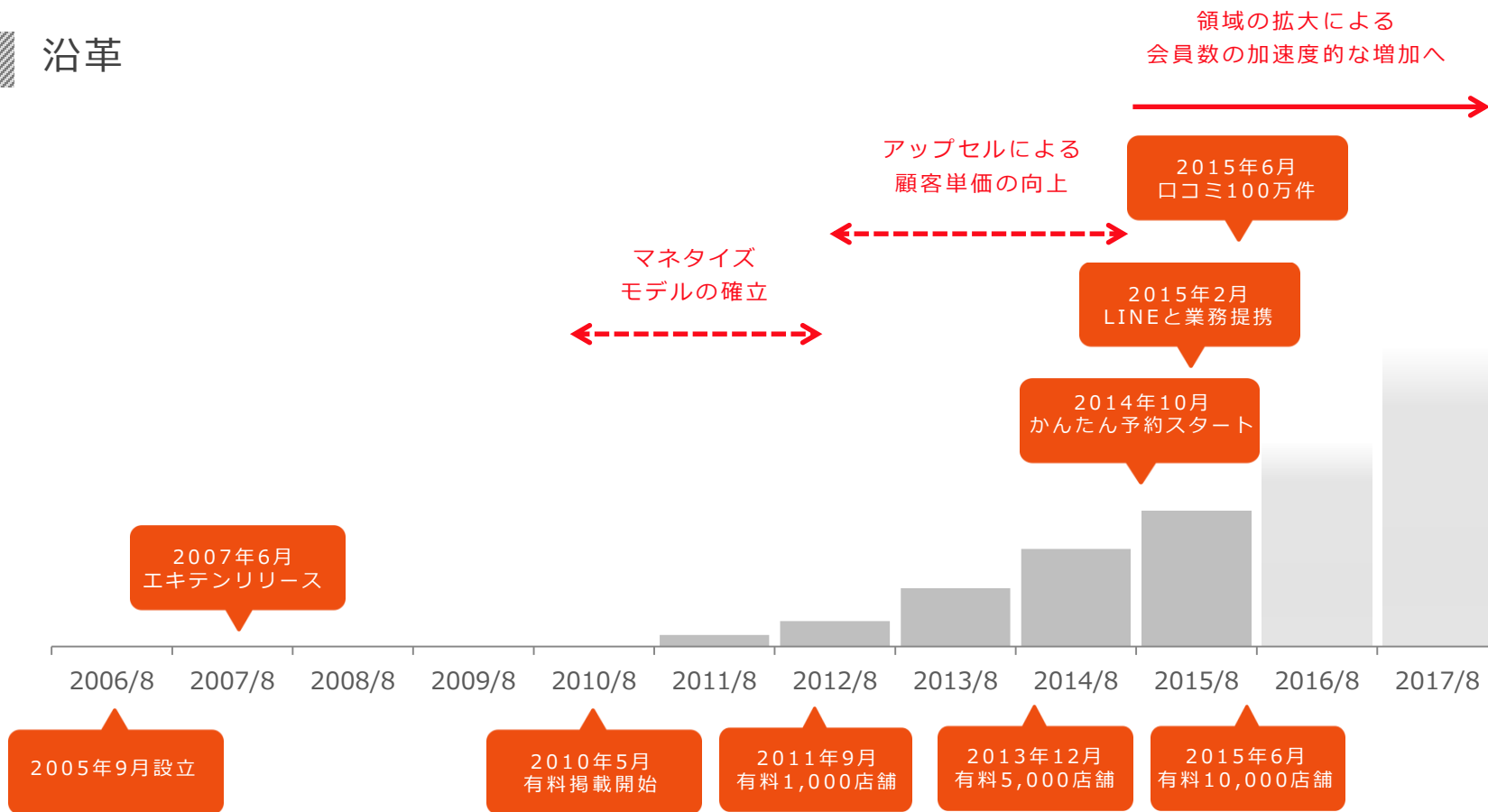
CRMを中心とした成長フロー



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



Chapter 1.

2015年8月期決算概要

通期業績は業績予想を達成し前期比で大幅に伸長

(単位：百万円)

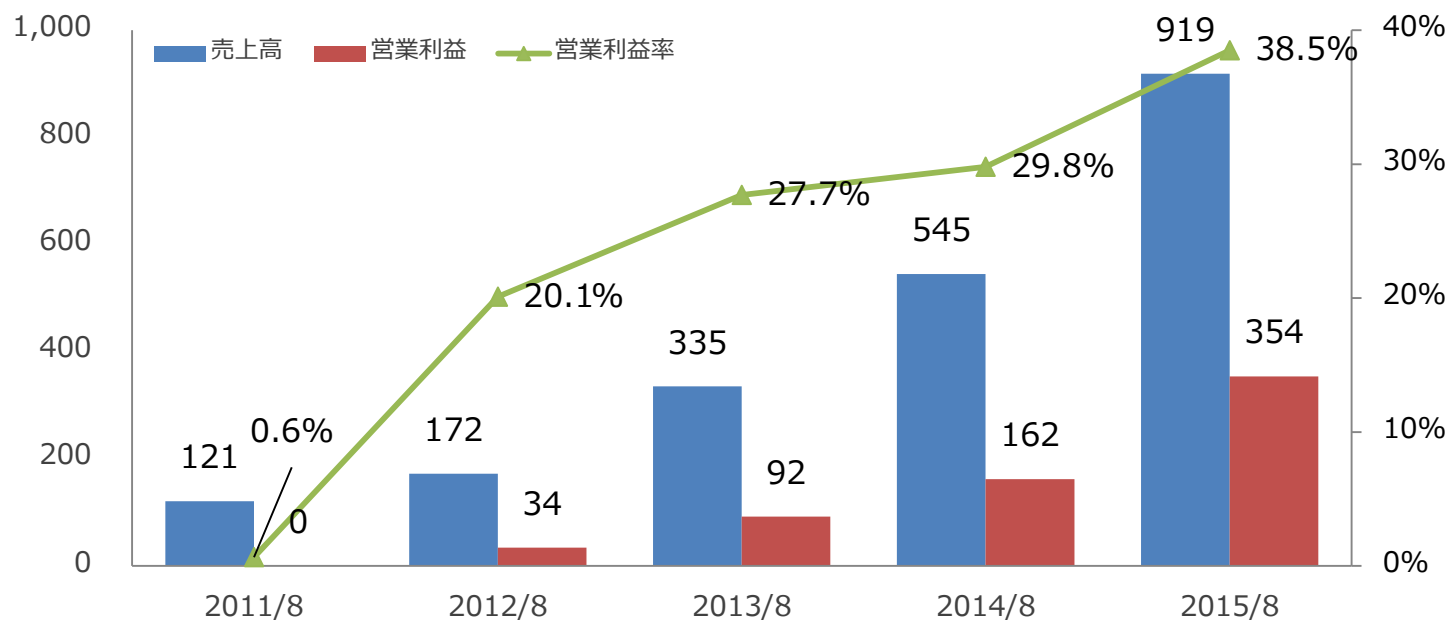
	2014年8月期	2015年8月期	前期比(%)	2015年8月期 通期予想	予想比(%)
売上高	545	919	+68.7%	904	+1.7%
売上総利益	509	852	+67.3%		
販管費	347	497	+43.5%		
営業利益	162	354	+118.1%	321	+10.3%
経常利益	164	345	+110.4%	311	+10.7%
当期純利益	99	210	+111.5%	187	+12.4%

高い利益成長率、利益率30%を維持

- エキテンビジネスは損益分岐点を超えて安定成長のフェーズに。
- 投資等の一時的費用が発生しない限りはストック型・利益逡増型のビジネスモデル

売上・営業利益推移

(単位：百万円)

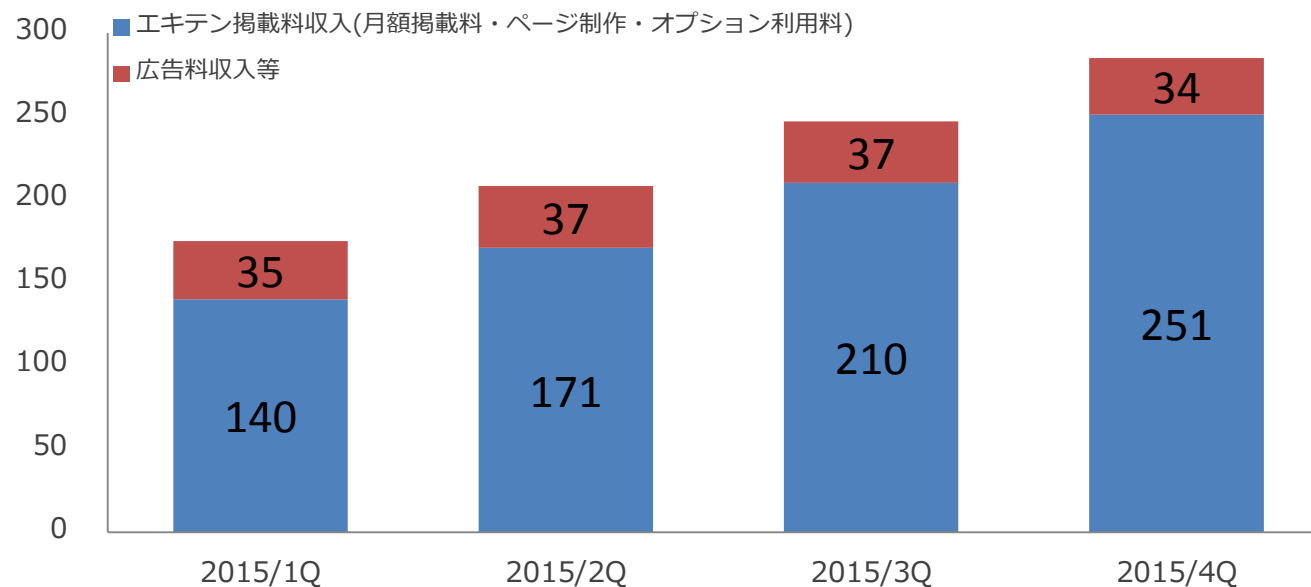


オプションプランを含む掲載料収入が順調に増加

- 通期のエキテン掲載料収入は774百万円(前期比+82.8%増)と安定的かつ順調に拡大
- 3Qより提供を開始したオプションサービスの利用店舗増加に伴いアップセルも順調

売上高内訳推移

(単位：百万円)

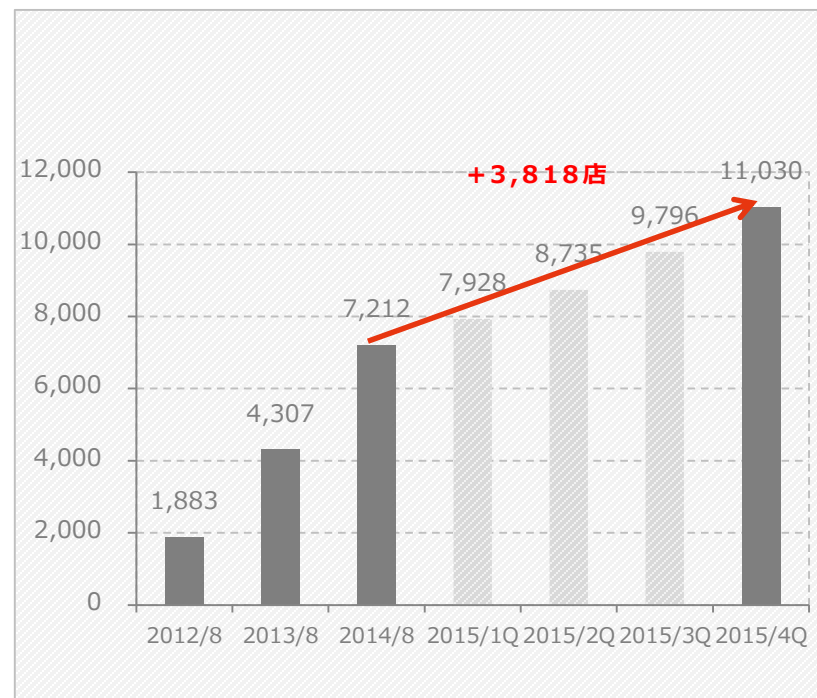
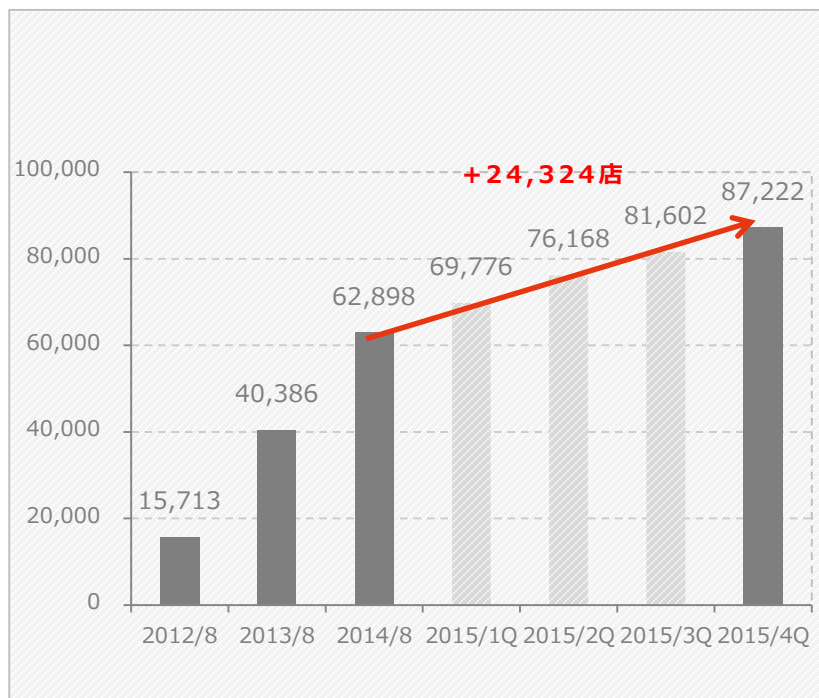


無料掲載・有料掲載店舗数は引き続き順調に増加

- 4Qより法人営業を開始、多店舗展開する法人の無料掲載が進む
- 有料掲載店舗の純増数も前期(2,905店)を上回る3,818店増

無料掲載店舗数推移

有料掲載店舗数推移

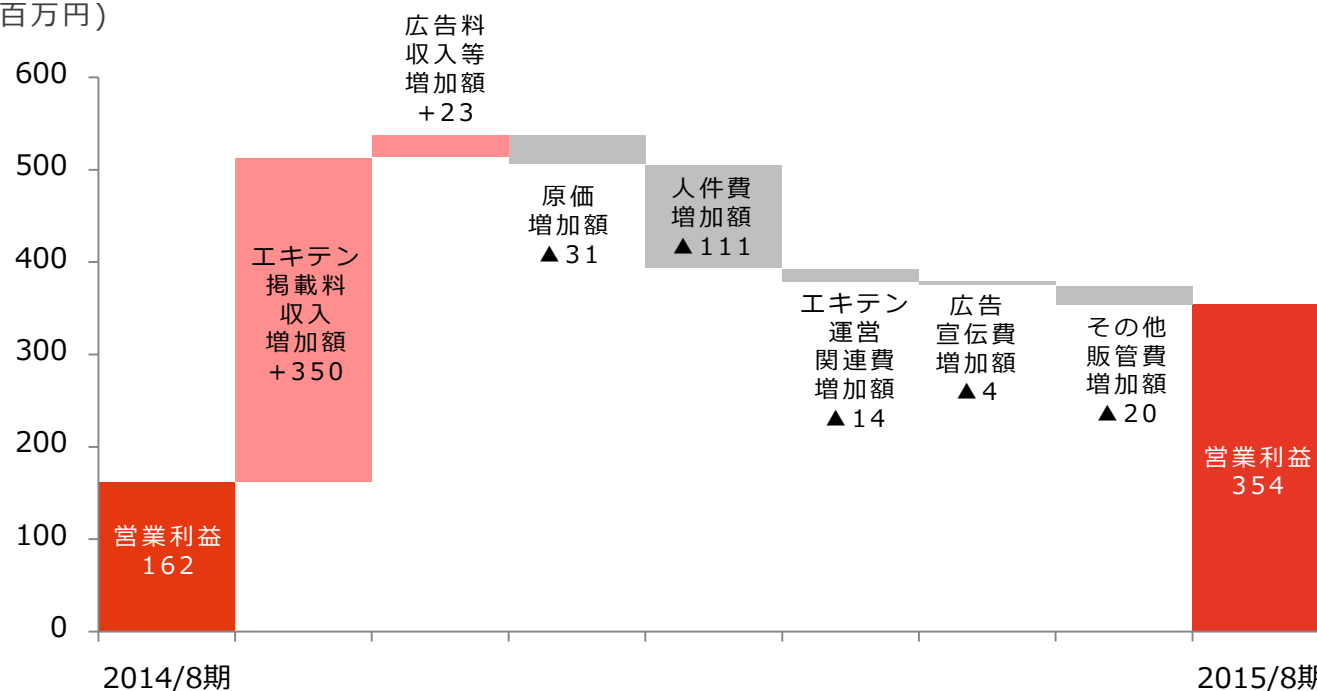


売上増が人件費等の費用増を吸収して営業利益が増加

- 有料掲載店舗数の増加、店舗当たり売上単価の上昇により掲載料収入が増加
- 今後の成長に向けた採用強化により人件費が増加

営業利益の増減分析

(単位：百万円)



上場による資金調達により流動資産(現預金)が増加

(単位：百万円)

	2014年8月期末	2015年8月期末	増減
現金及び預金	301	1,679	+1,378
流動資産合計	358	1,878	+1,519
固定資産合計	24	34	+10
総資産合計	383	1,913	+1,529
流動負債合計	132	212	+79
固定負債合計	7	6	△0
純資産合計	244	1,694	+1,450

Chapter 3.

成長戦略

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

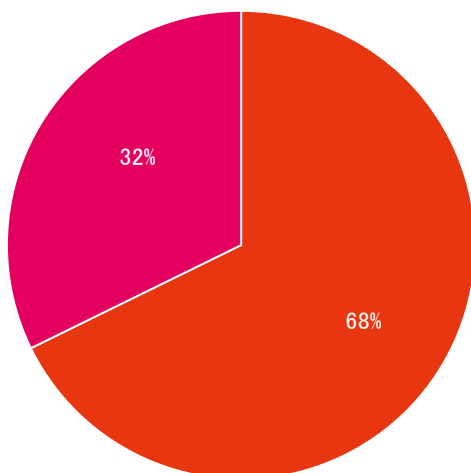
ニーズの高いリラクゼーションジャンルは堅調に増加

- 予約システム提供や掲載情報を拡充することでエキテン活用を促進。
- 継続的な営業効率化と上場による知名度の高まりも貢献。

エキテン
有料掲載ジャンル

リラクジャンルの深耕状況

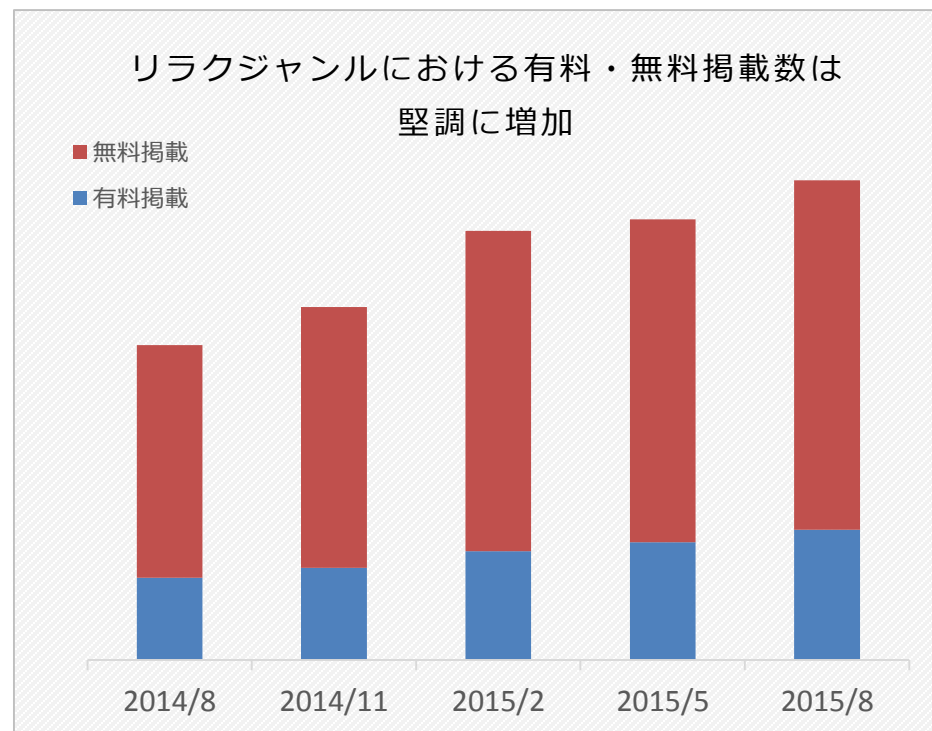
- リラク・ボディケア
- その他



※2015年8月末現在

リラクジャンルにおける有料・無料掲載数は
堅調に増加

- 無料掲載
- 有料掲載

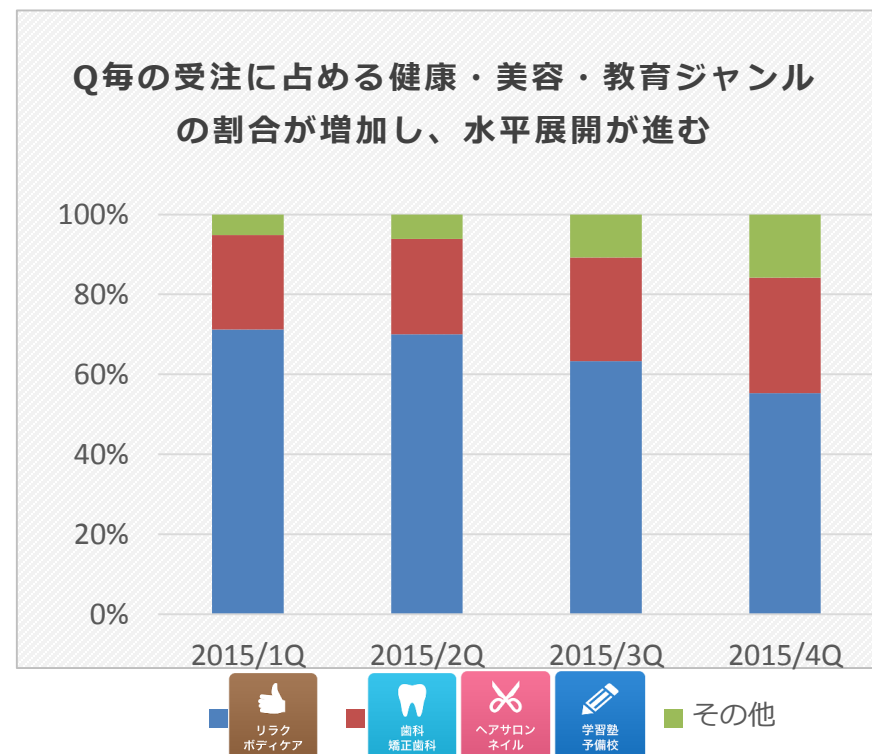


口コミニーズの高いサービス業に展開

- 業種展開を意識した営業人員配置と営業効率化。大口法人への訪問営業も開始。
- 掲載可能情報を拡充させる等の機能開発、マーケティングを強化し知名度を高める。

業種展開の方針

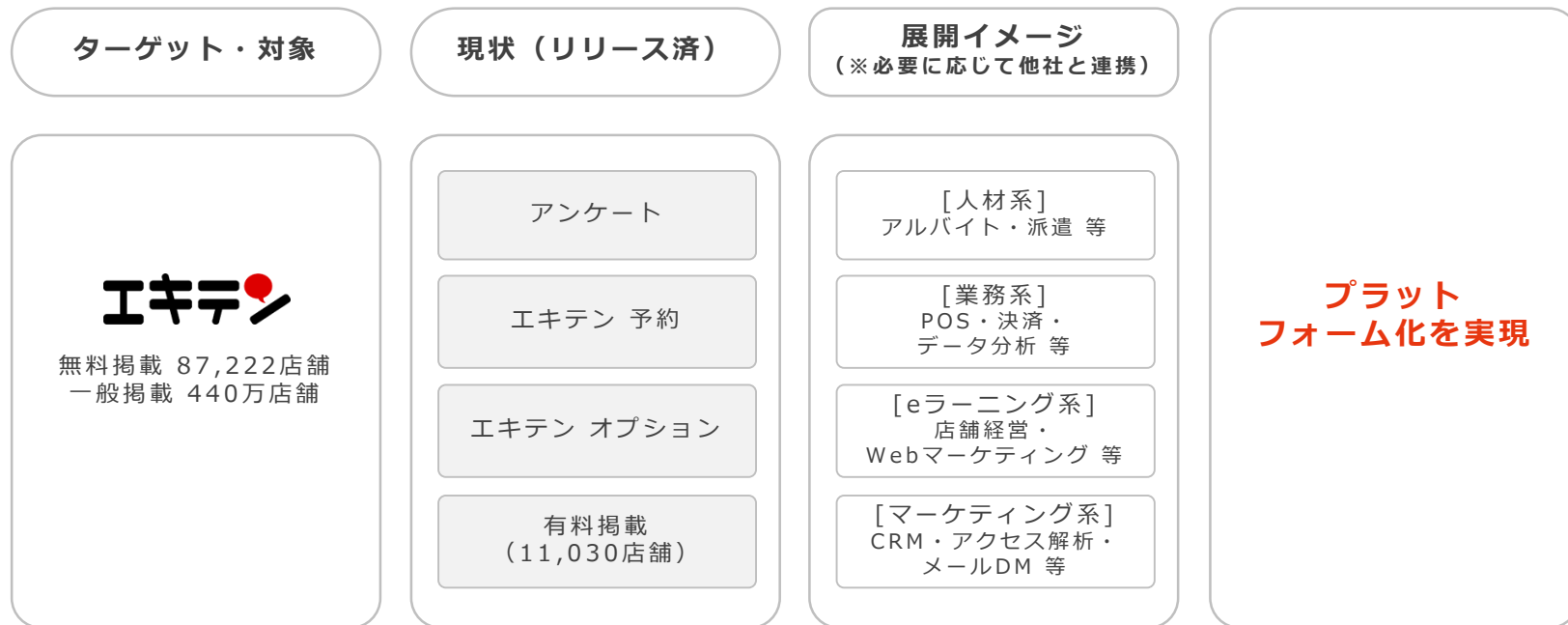
有料掲載店の業種展開の進捗



サービスを拡充し店舗のビジネスプラットフォームへ

- 14年10月に予約システムを、15年1月に新オプションサービスの提供を開始。
- マーケティングツール提供のためLINE@・Appformaとアライアンス。

サービス展開イメージ



単価アップを実現

Chapter 4.

2016年8月期業績予想

2016年8月期は投資期間ながらも増収増益を目指す

- 事業拡大を加速させるため、人材採用・育成・人件費を中心に**1.5億円**の投資を実行。
- 売上増加が投資費用の負担を吸収して増益予想。

(単位：百万円)

	2015年8月期	2016年8月期	前期比(%)
売上高	919	1,324	+44.0%
営業利益	354	401	+13.1%
経常利益	345	402	+16.6%
当期純利益	210	245	+16.6%
期末有料掲載数(店)	11,030	14,940	+35.4%

トップラインの拡大を意識し投資を実行

- リラクジャンル深耕・ジャンル展開加速によるエキテンの拡販。
- エキテン新サービス追加・アライアンスによるエキテンプラットフォーム化の推進。
- エキテン運営ノウハウを活用した新規サービスの立ち上げ。

人材投資

エキテンの拡販・新規サービス創出のための優秀な人材(特にエンジニア・マーケティング職)の確保・育成を図る。併せて増員に対応するための増床関連費用も見込む。

95百万円

システム 関連投資

エキテンサービスの安定提供のためのサーバー関連費用及び新サービスの開発コスト。

34百万円

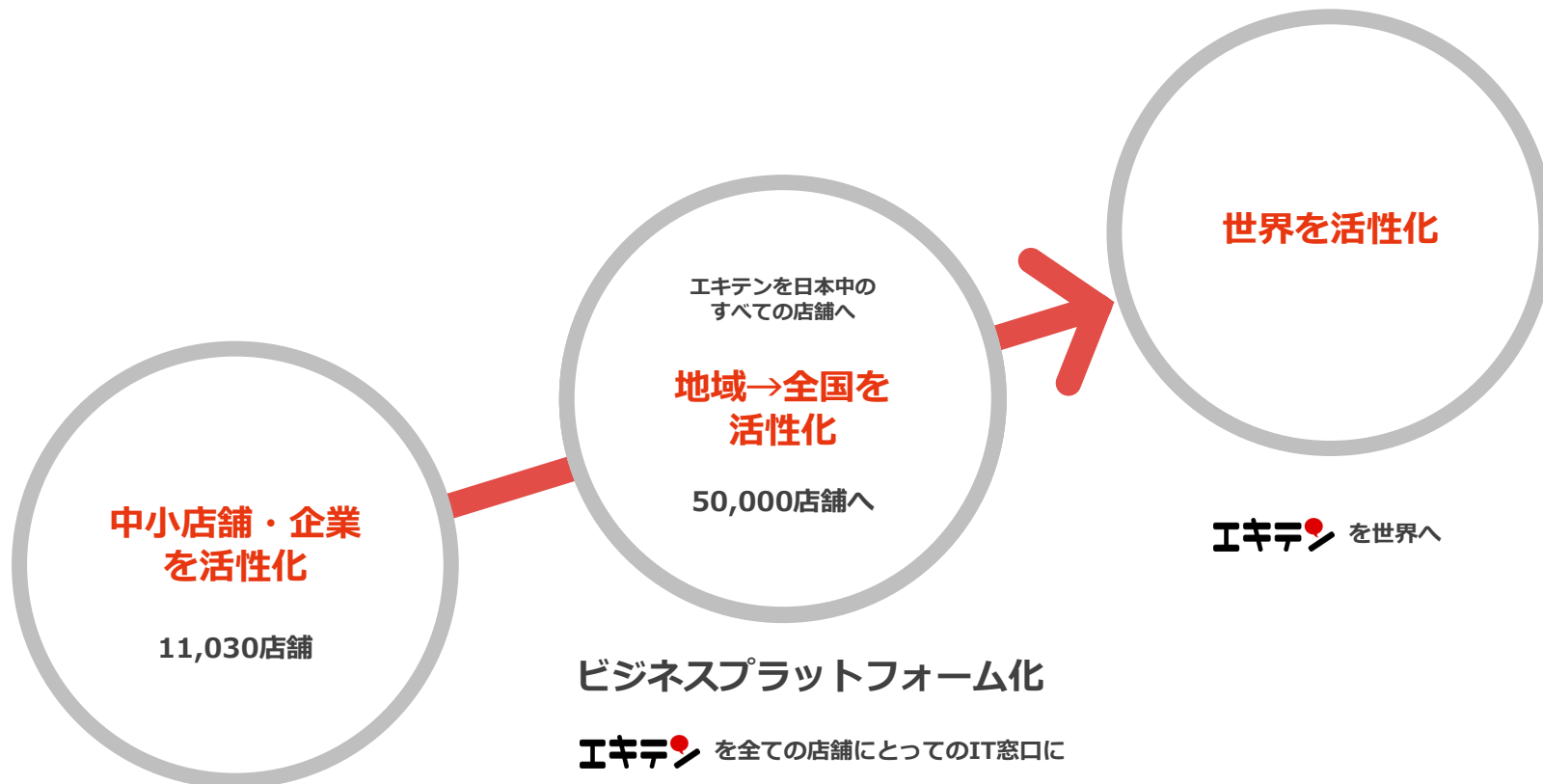
広告投資

エキテンの顧客基盤拡大及び新サービスの顧客獲得を図る。

21百万円

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



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。