

 **DesignOne** 2016年8月期 第1四半期決算説明資料
JAPAN

株式会社デザインワン・ジャパン(6048)

2016年1月8日

1

四半期の売上高3.19億円・営業利益1.34億円と過去最高を更新

有料店舗増加と単価アップによるエキテン掲載料収入の増加が牽引。

2

無料掲載店90,000店突破、有料掲載店も堅調に増加

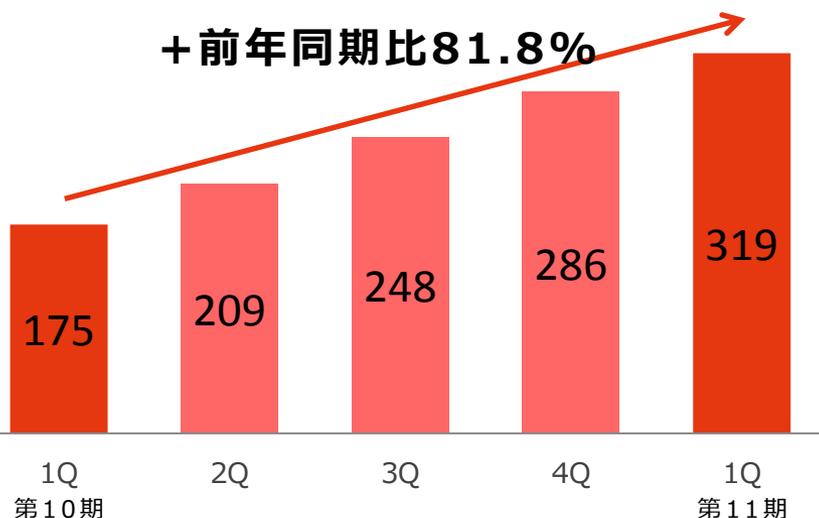
リラクゼーションジャンル以外の割合も徐々に増加傾向。

3

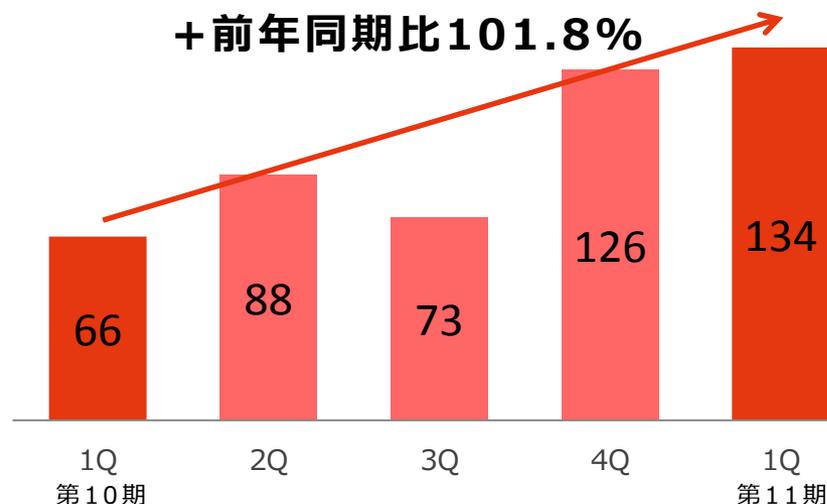
第2四半期累計の業績予想に対して各利益が大きく進捗

人材投資(本社オフィス増床・人材採用)は第2四半期から本格化。

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.

2016年8月期 第1四半期決算概要

Chapter 3.

成長戦略とトピック

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 高島 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 ----- 48名（他、臨時雇用者数46名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2015年11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

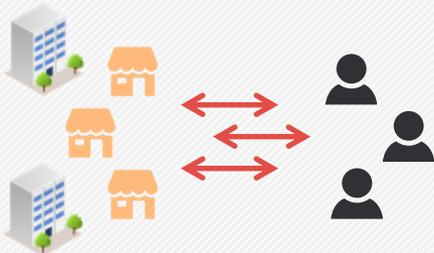
Webを使った情報発信のサポート



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

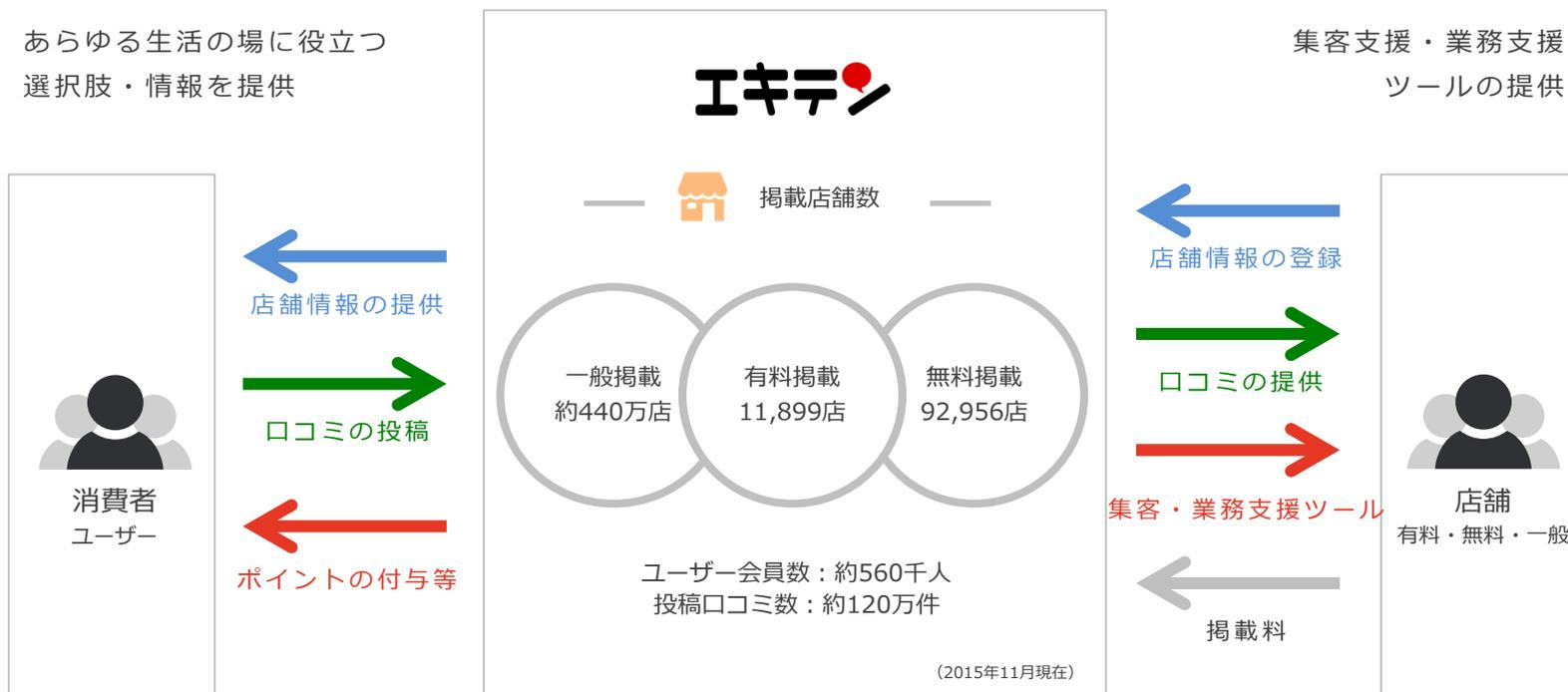
地域~世界を元気に



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



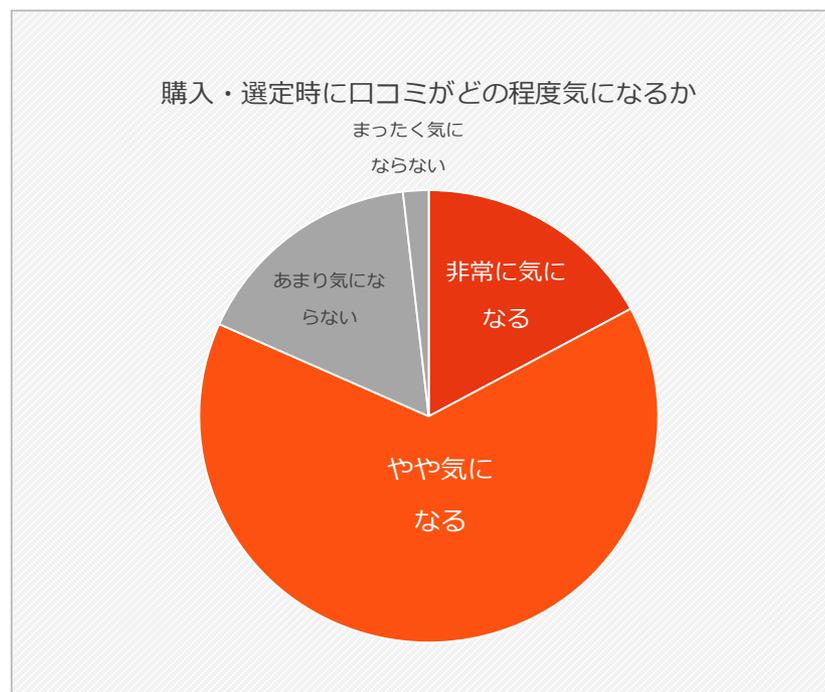
* 掲載店舗の区分について

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

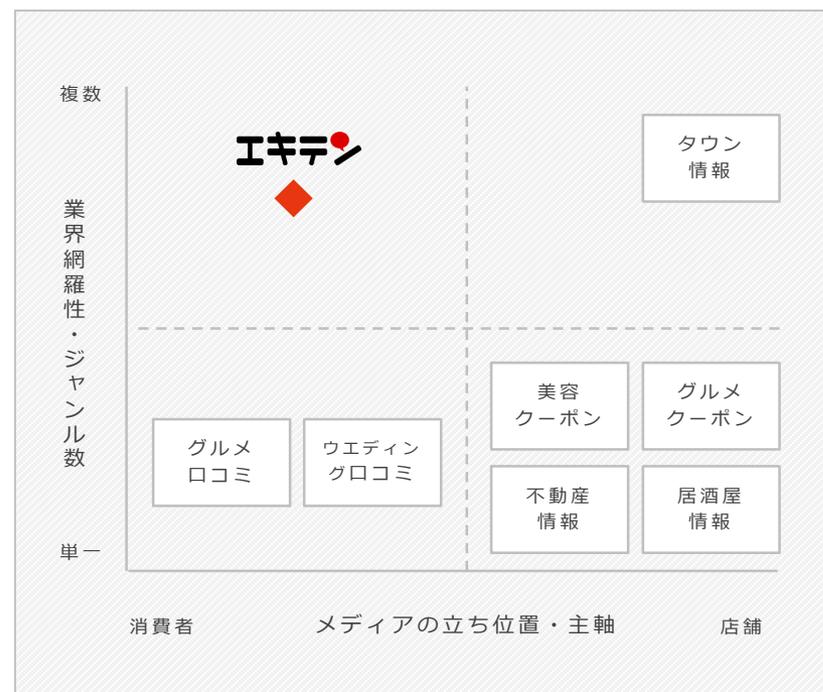
特化型のメディアが存在しない 未開拓市場の業種 もカバー

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

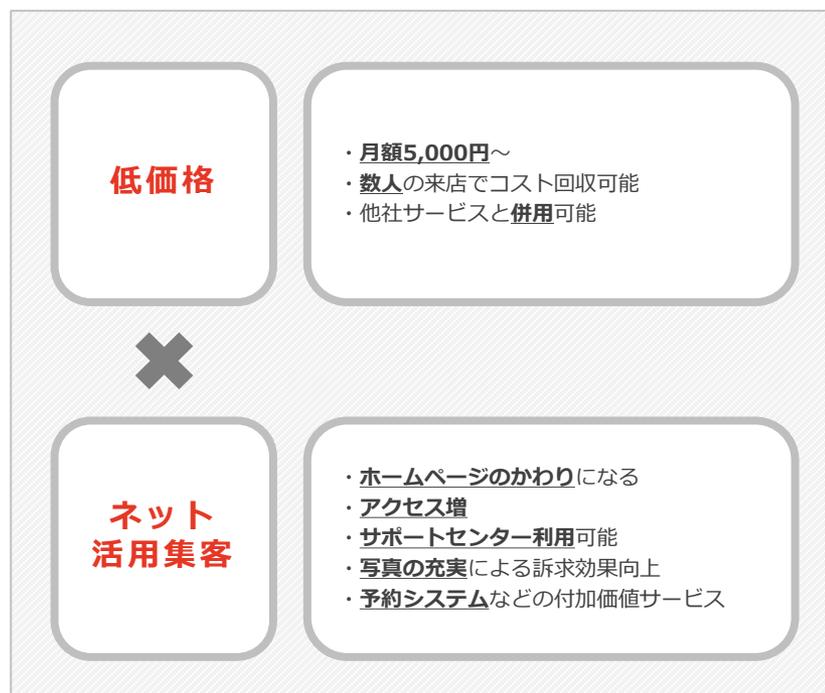


各社のポジション：当社推定イメージ

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

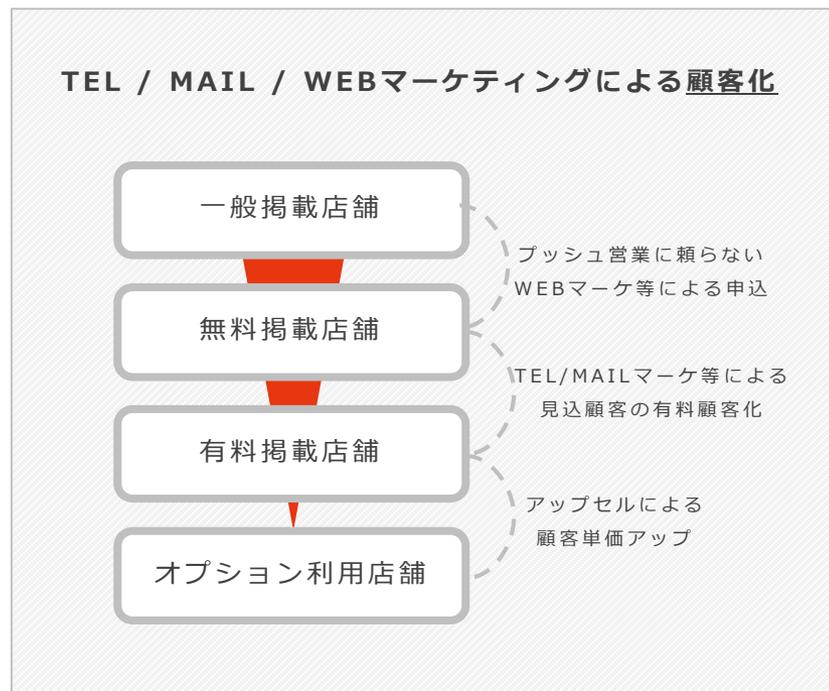
割安感のある価格設定

| 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 |

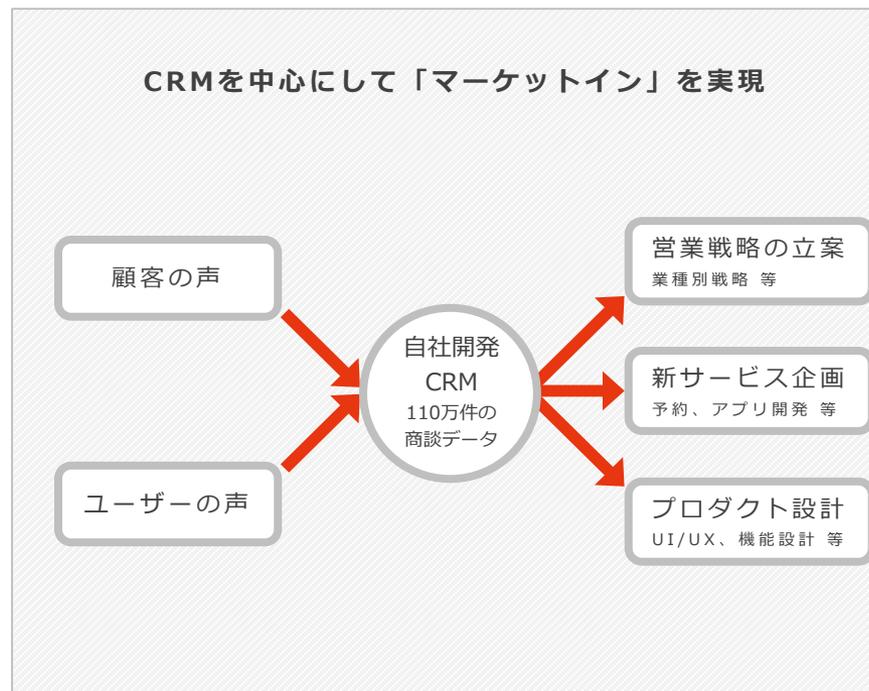
自社開発CRMが成長エンジンに

110万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



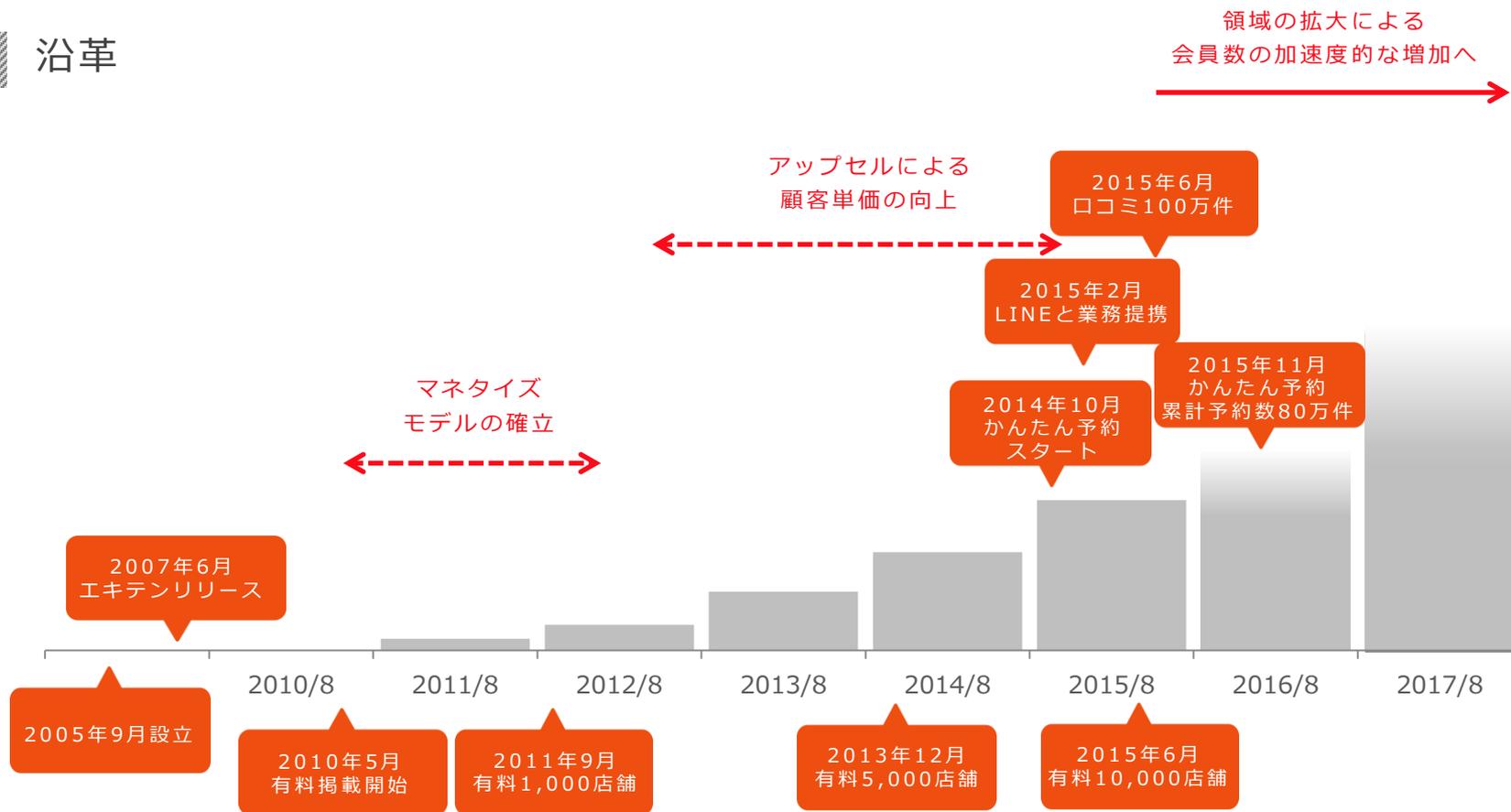
CRMを中心とした成長フロー



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 2.

2016年8月期 第1四半期決算概要

売上・利益ともに前年同期比・前四半期比で増収増益

(単位：百万円)

| | 2015年8月期 1Q実績 | 2015年8月期 4Q実績 | 2016年8月期 1Q実績 | 前年同期比 | 前四半期比 |
|-------|------------------|------------------|------------------|---------|--------|
| 売上高 | 175 | 286 | 319 | +81.8% | +11.8% |
| 売上総利益 | 165 | 265 | 295 | +78.8% | +11.4% |
| 販管費 | 98 | 138 | 161 | +63.4% | +16.3% |
| 営業利益 | 66 | 126 | 134 | +101.8% | +6.0% |
| 経常利益 | 66 | 127 | 136 | +105.3% | +7.7% |
| 当期純利益 | 43 | 79 | 82 | +89.9% | +4.2% |

業績予想の達成に向けて順調に進捗

- 好調なアップセルに牽引され第2四半期累計予想に対して売上は既に50%超に。
- 2Qに人材投資(本社オフィス増床・人材採用)を予定しているため、第2四半期累計予想に対して各利益が大きく進捗。

(単位：百万円)

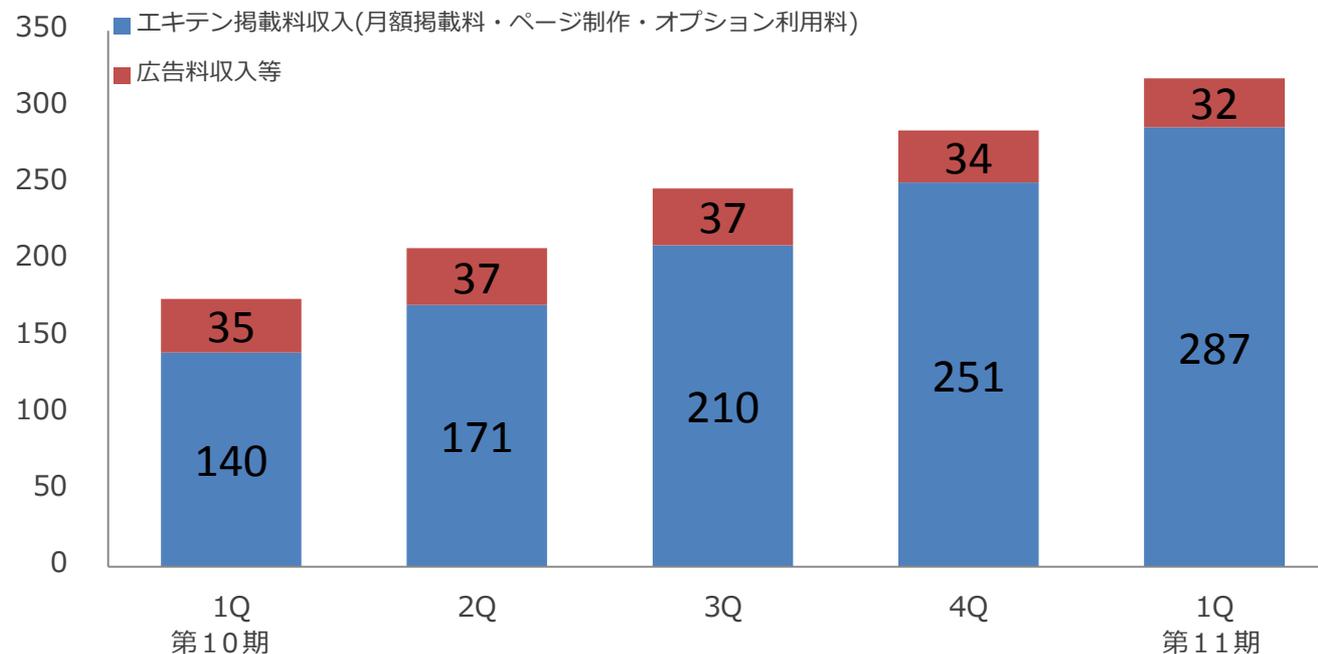
| | 2016年8月期 1Q実績 | 2016年8月期 2Q累計予想 | 2Q累計進捗率 | 2016年8月期 通期累計予想 | 通期進捗率 |
|----------|------------------|--------------------|---------|--------------------|-------|
| 売上高 | 319 | 629 | 50.8% | 1,324 | 24.1% |
| 営業利益 | 134 | 174 | 76.7% | 401 | 33.4% |
| 経常利益 | 136 | 175 | 77.9% | 402 | 34.0% |
| 当期純利益 | 82 | 107 | 77.3% | 245 | 33.7% |
| 有料掲載数(店) | 11,899 | — | | 14,940 | |

エキテン掲載料収入が引き続き順調に増加

- エキテン掲載料収入は前年同期の約2倍にまで拡大。
- 全有料掲載店舗に占めるオプションサービス利用店舗の割合は堅調に推移。

売上高内訳推移

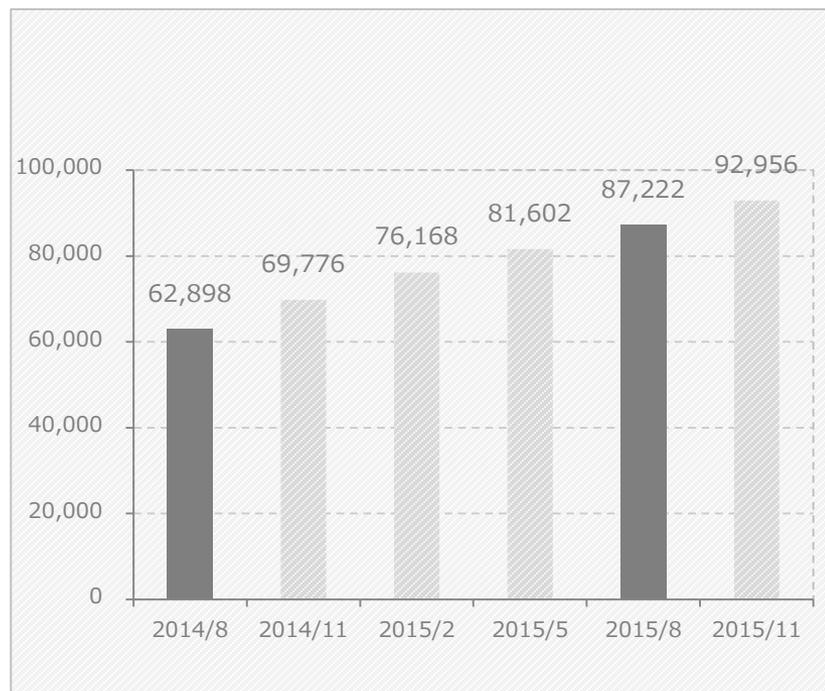
(単位：百万円)



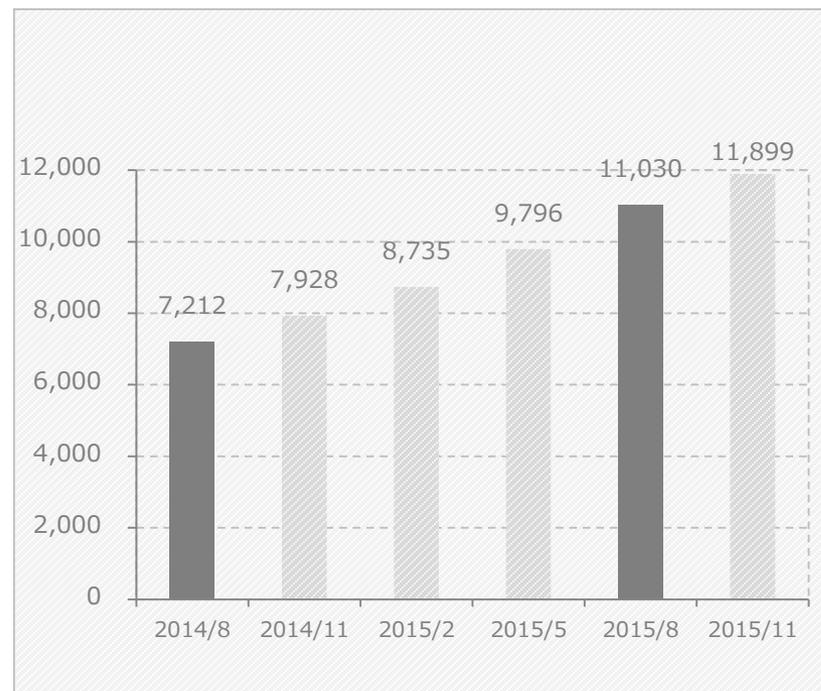
無料掲載・有料掲載店舗数は引き続き順調に増加

- 掲載情報増加によるメディア力の向上により掲載店舗数は引き続き増加。
- 新たな注力業種での有料掲載店獲得に向けてリソースをシフト中。

無料掲載店舗数推移



有料掲載店舗数推移

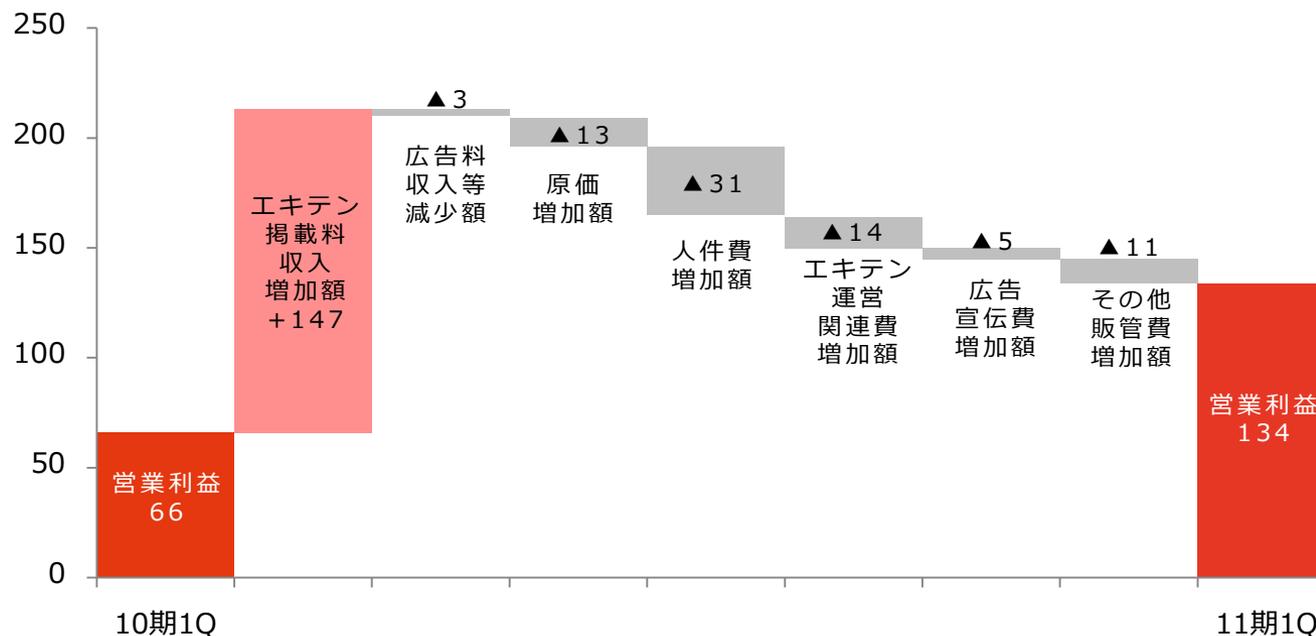


エキテン掲載料売上の増加により営業利益が増加

- 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好調を維持。
- 営業力とサービス開発力アップを目的とした人材採用の実施により人件費が増加。

営業利益の増減分析

(単位：百万円)



今後の更なる事業拡大に向けて強固な財務基盤を構築中

- 未払法人税等、未払消費税等の減少等により流動負債が74百万円減少。
- 利益剰余金の増加により純資産が82百万円増加。

(単位：百万円)

| | 2015年8月末 | 2015年11月末 | 増減 |
|--------------|--------------|--------------|-----------|
| 現金及び預金 | 1,679 | 1,775 | +96 |
| 流動資産合計 | 1,878 | 1,883 | +4 |
| 固定資産合計 | 34 | 38 | +3 |
| 総資産合計 | 1,913 | 1,921 | +8 |
| 流動負債合計 | 212 | 137 | ▲74 |
| 固定負債合計 | 6 | 6 | +0 |
| 純資産合計 | 1,694 | 1,777 | +82 |

Chapter 3.

成長戦略とトピック

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

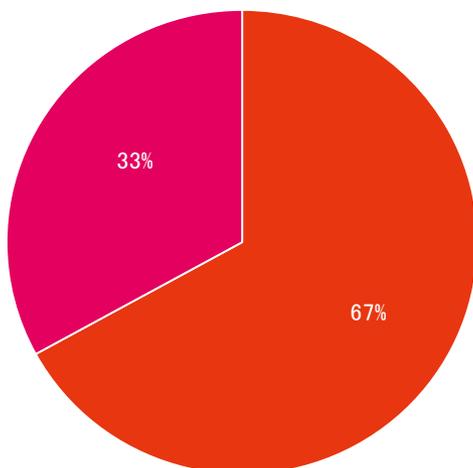
ニーズの高いリラクゼーションジャンルは引き続き増加

- 予約システム提供や掲載可能情報を拡充することでエキテン活用を促進。
- 無料ながらも全国展開するチェーン店舗の掲載が進みエキテンの情報充実度が上昇。

エキテン
有料掲載ジャンル

リラクジャンルの深耕状況

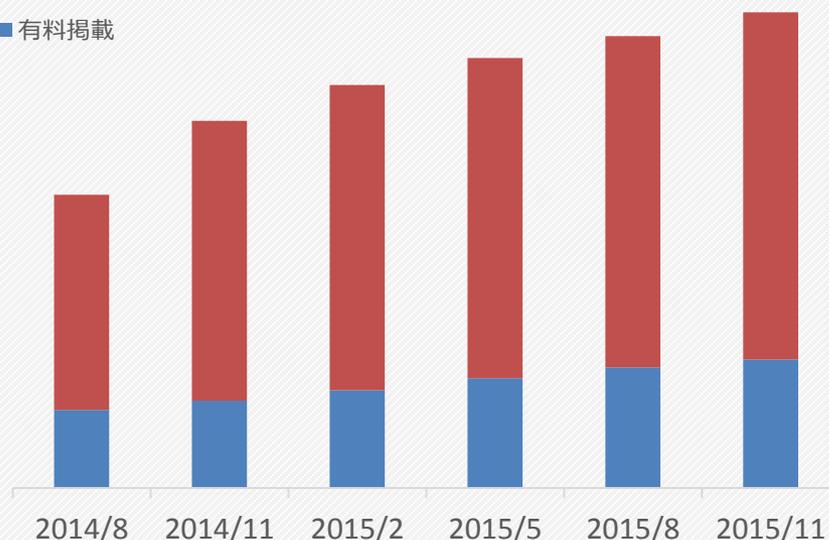
- リラク・ボディケア
- その他



※2015年11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

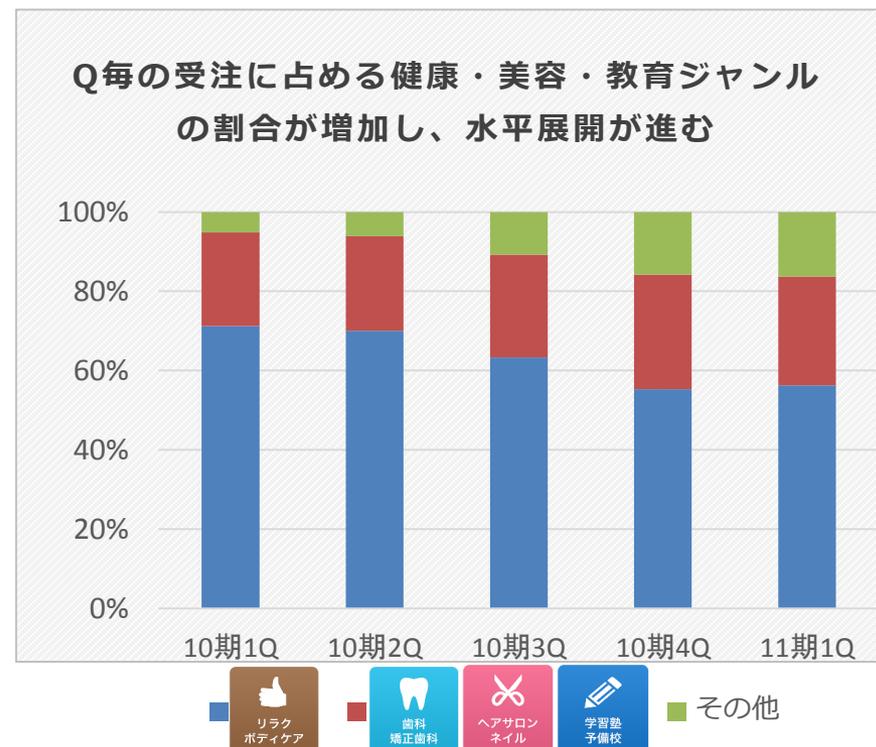


口コミニーズの高いサービス業に展開

- 業種展開を意識した**営業人員配置**と塾・予備校業界を中心とした法人への訪問営業を実施。
- 業種展開前に比べて有料掲載店に占めるリラクジャンル以外の割合は2.5%増加し33%に。

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

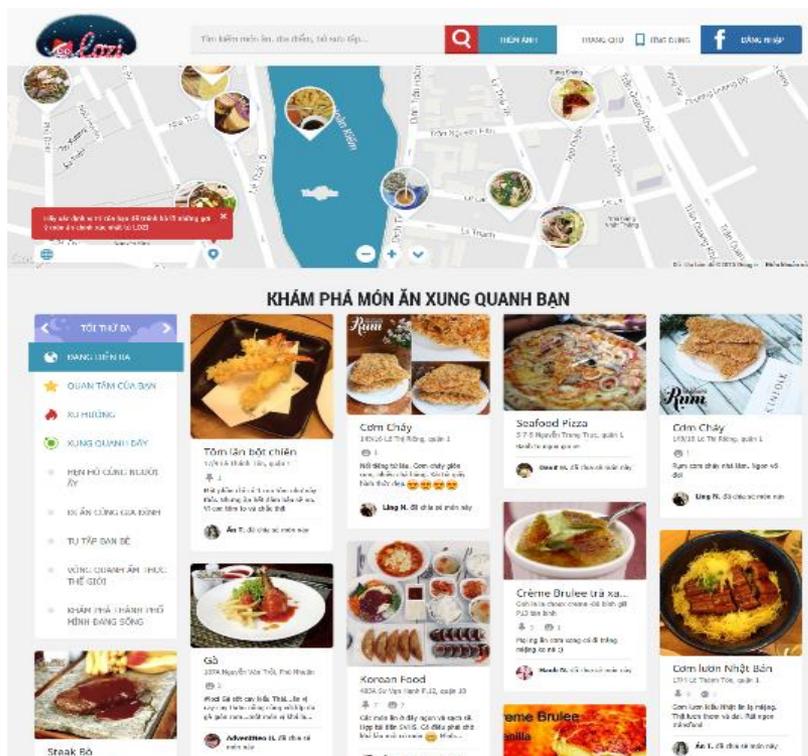
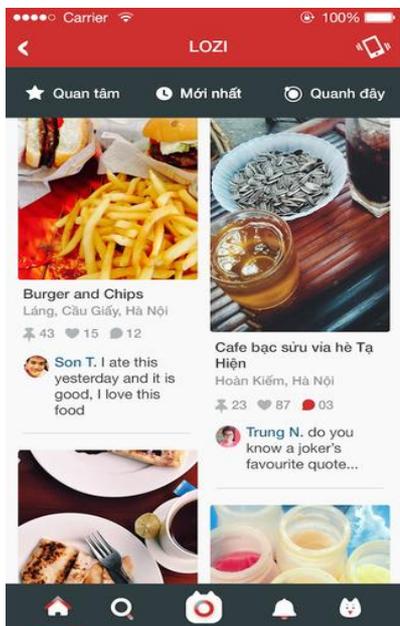
- Appformaサービス('15年8月提携)の日本語版提供準備を進め今期中にリリース予定。
- 新規サービス立ち上げを加速するための組織変更を実施。(1月8日開示済み)

サービス展開イメージ



ベトナムの飲食店レビューサイト「LOZI」へ出資

- '15年12月にGolden Gate Ventures Fund II LPと共同で出資契約を締結。
- 東南アジアでの事業展開を見据え「LOZI」の更なる成長に向けたパートナーシップを推進。



LOZIについて

- ・ 2014年2月のサービス開始後より急成長を続け、ベトナム有数のレビューサイトへと成長を遂げる。
- ・ 2016年にベトナムでは第4世代移動通信システムの開始が予定されており、更なる成長が期待される。

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。