



2016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)

2016年4月8日

1

トップラインは堅調に拡大し四半期の売上高3.52億円と最高を更新
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。

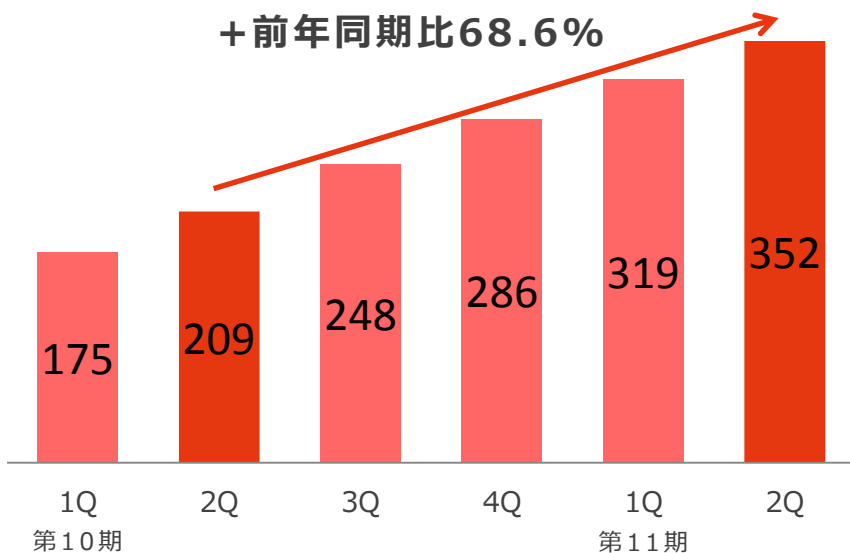
2

3月に無料掲載店100,000店突破、有料掲載店も堅調に増加
有料掲載店ジャンルも順調に広がり100ジャンルを超える。

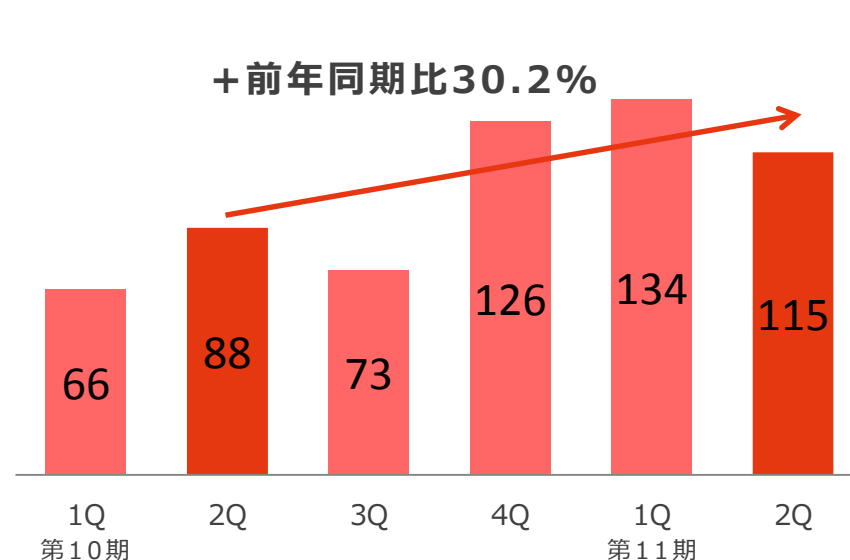
3

通期業績予想を上方修正
順調なアップセルに牽引され、当初計画比で売上高+9.9%増 営業利益+14.4%増を見込む。

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2四半期決算概要

Chapter 3.

2016年8月期 通期業績予想の修正

Chapter 4.

成長戦略と進捗

Chapter 5.

参考資料

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 ----- 57名（他、臨時雇用者数50名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2016年2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

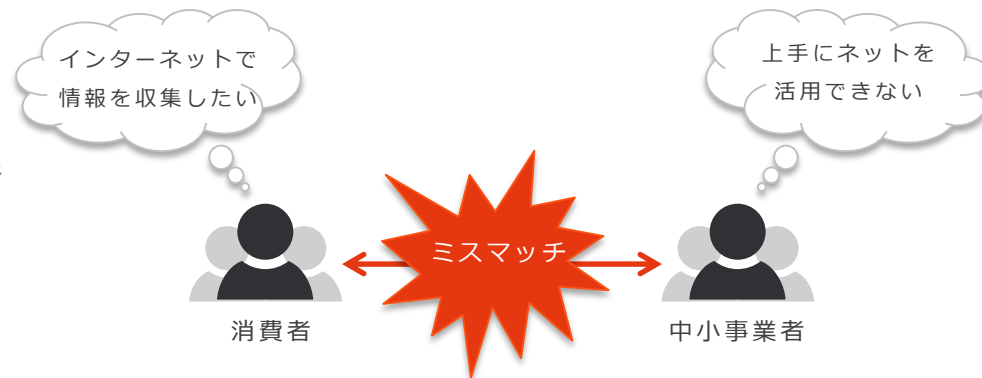
STEP3.
世界を活性化

地域~世界を元気に

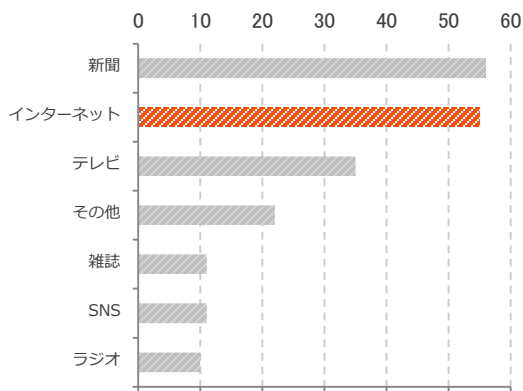


需要と供給のミスマッチ

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



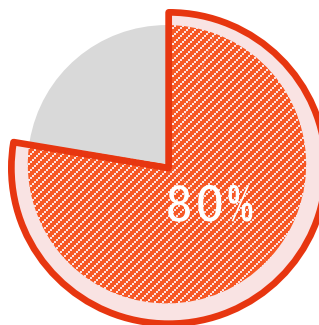
地域情報の収集方法



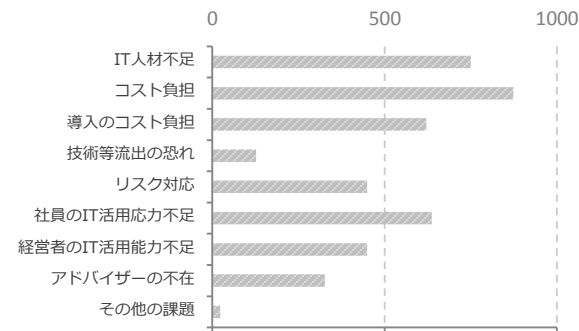
(財)経済広報センター
平成25年8月「情報源に関する意識・実態調査報告書」

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

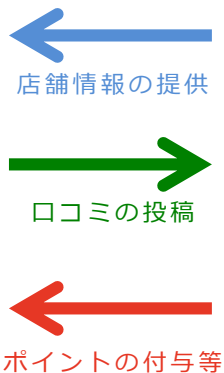
課題は人材・能力不足&コスト

国内最大級の「オールジャンル店舗データベース」

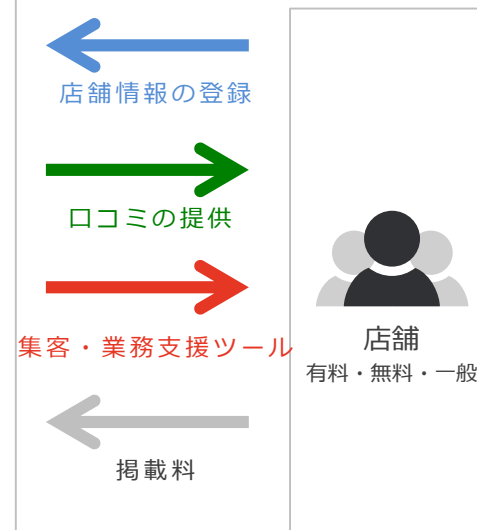
オールジャンル約440万店舗、150業種以上を網羅

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

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



* 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

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

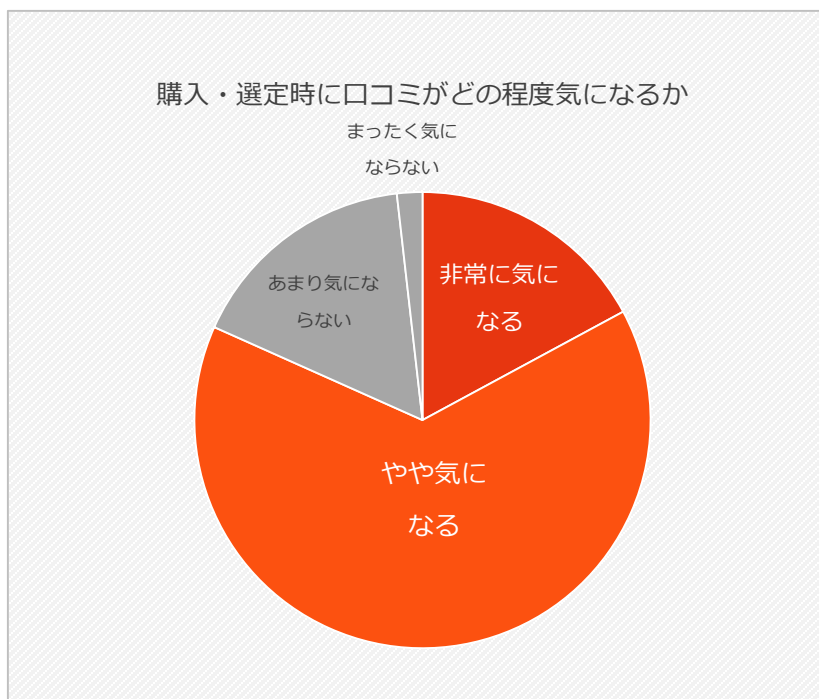


店舗情報やクーポンGET

複数ジャンル×口コミで独自のポジション

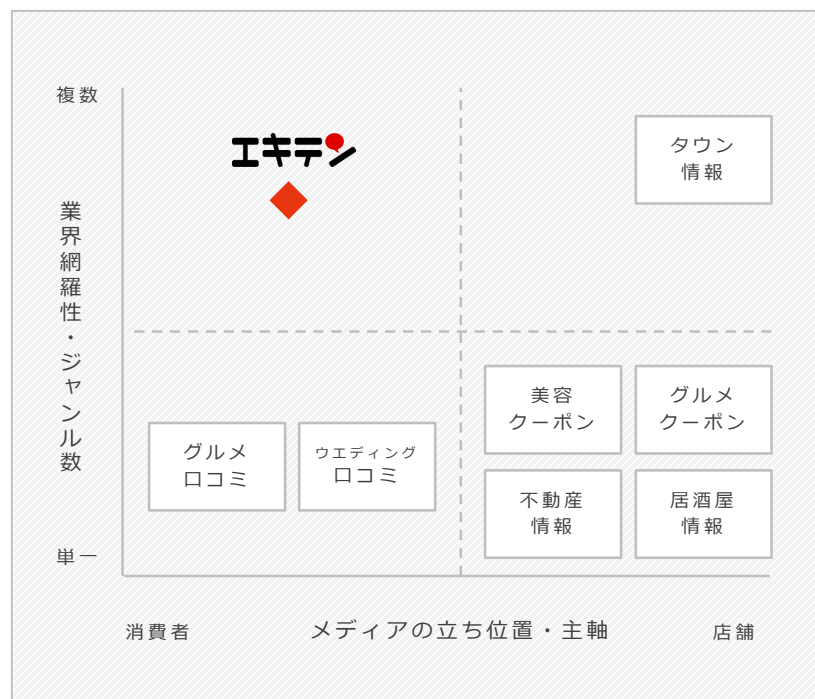
特化型のメディアが存在しない 未開拓市場の業種もカバー

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

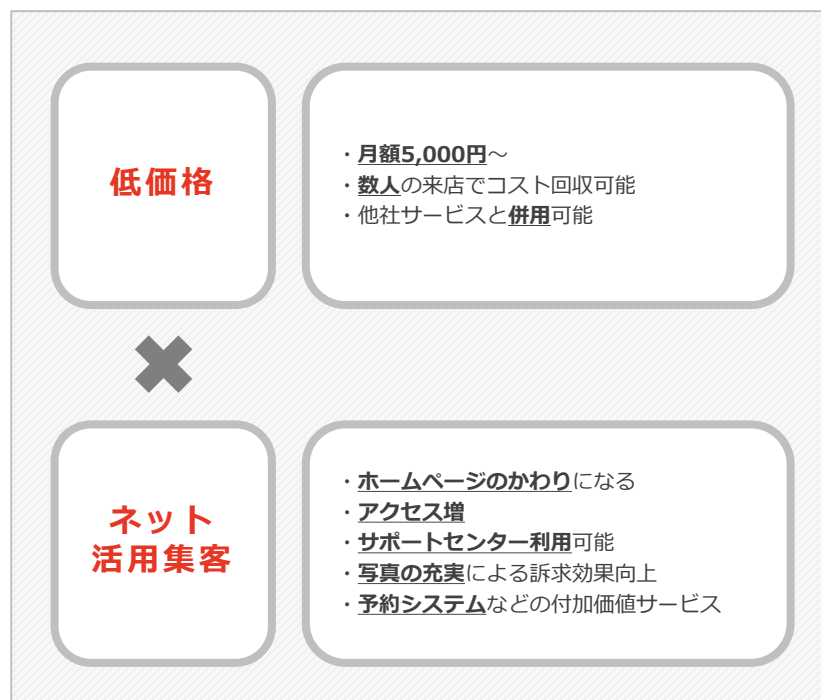


各社のポジション：当社推定イメージ

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^{※1}
CMS^{※2}

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

130万件の商談データをもとにした「効率的なマーケティング手法」で成長フローを確立

CRMを活用したローコスト営業戦略

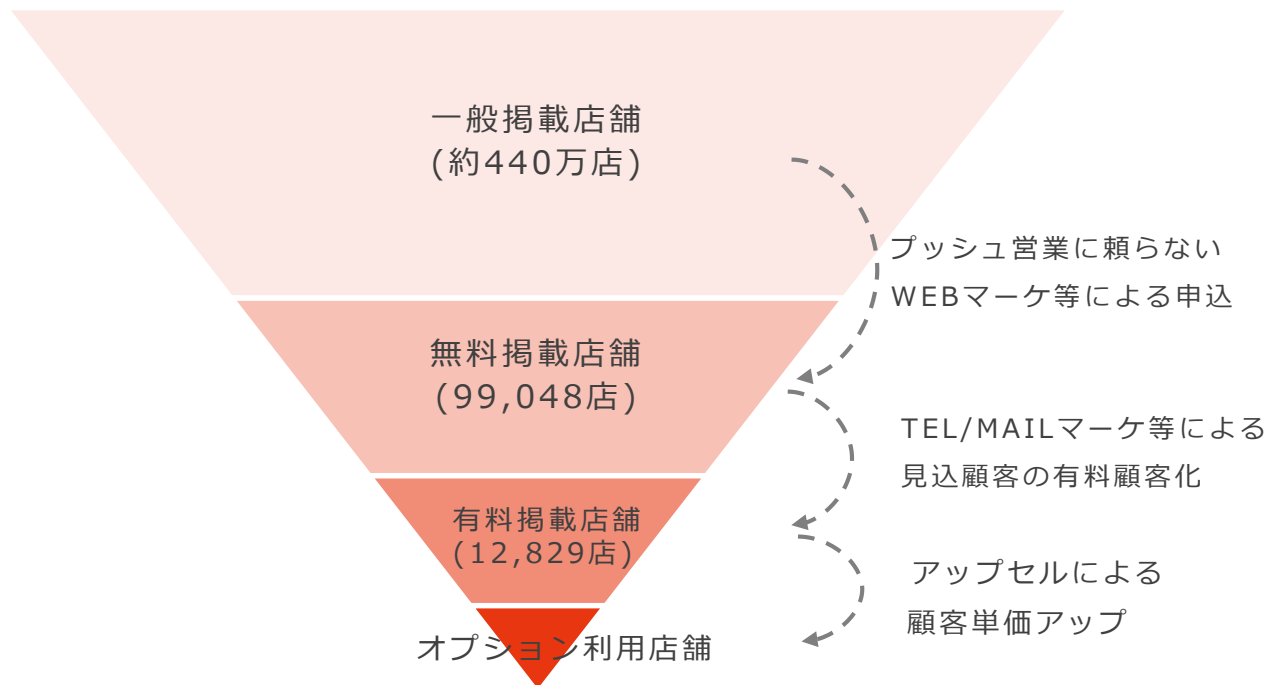
CRMを中心にして「マーケットイン」を実現



オールジャンル400万店舗超、150業種全てがターゲット

日本全国の店舗を対象にTEL / MAIL / WEBマーケティングにより顧客化・単価アップを図る

成長余地

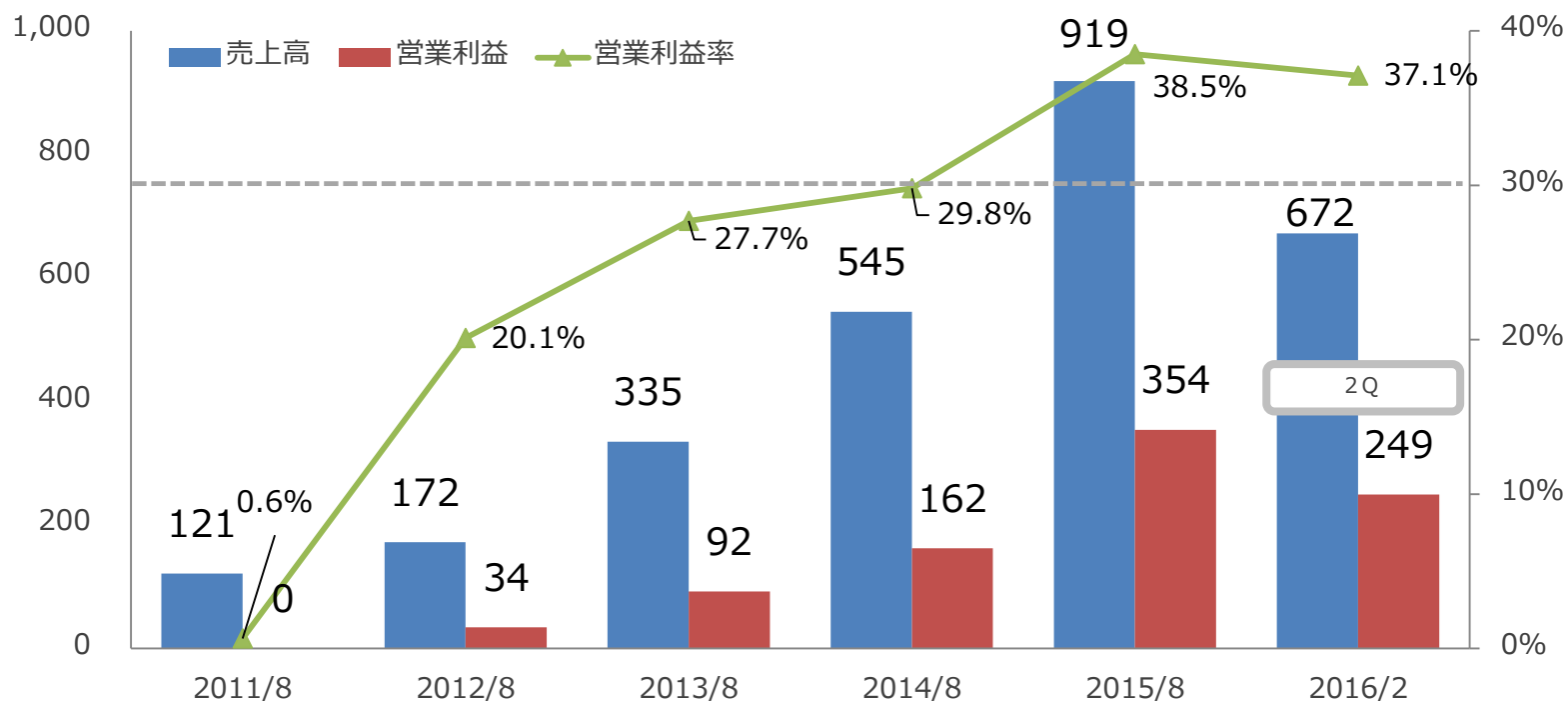


有料掲載開始後、高い利益成長率と高利益率に

損益分岐点を超え安定的に成長できるフェーズに

売上・営業利益推移

(単位：百万円)



Chapter 2.

2016年8月期 第2四半期決算概要

売上高・売上総利益ともに堅調に拡大

- 売上・利益ともに当初の2Q累計予想を大幅に上回って着地。
- 人件費・採用関連費用の増加と増床による諸経費増加により販管費が増加。

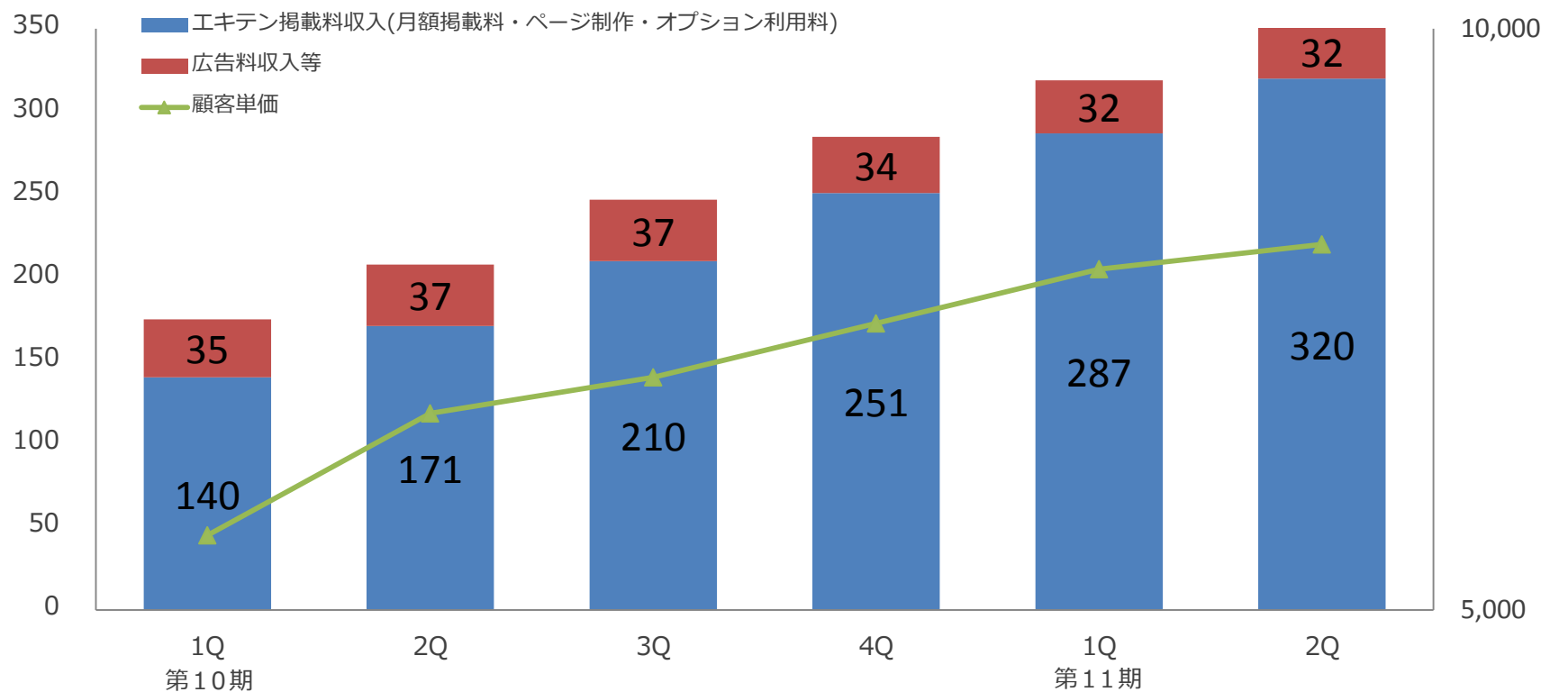
(単位：百万円)	2015年8月期 2Q実績	2016年8月期 1Q実績	2016年8月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	209	319	352	+68.6%	+10.3%
売上総利益	194	295	326	+68.3%	+10.4%
販管費	105	161	211	+100.1%	+30.9%
営業利益	88	134	115	+30.2%	△14.2%
営業利益率	42.2%	41.9%	32.6%	△9.6pt	△9.3pt
経常利益	87	136	116	+34.2%	△14.7%
当期純利益	56	82	70	+24.2%	△14.8%

ストック型収益モデルで安定成長を継続

- エキテン掲載料収入が引き続き順調に増加。
- オプションプラン提供によるアップセルも順調で会員数増加に併せて顧客単価も上昇。

売上高内訳推移

(単位：百万円)

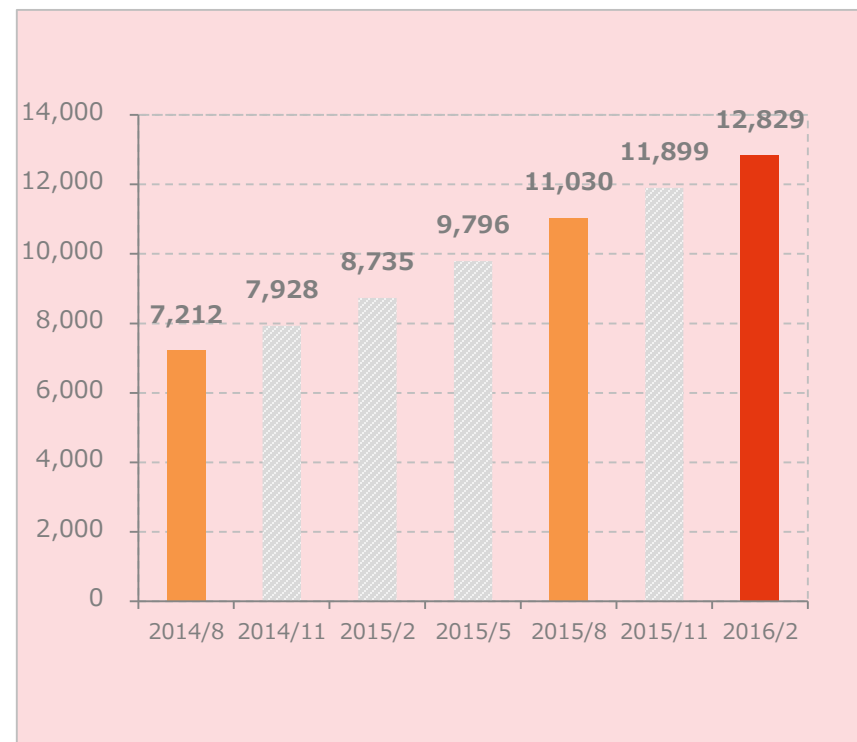
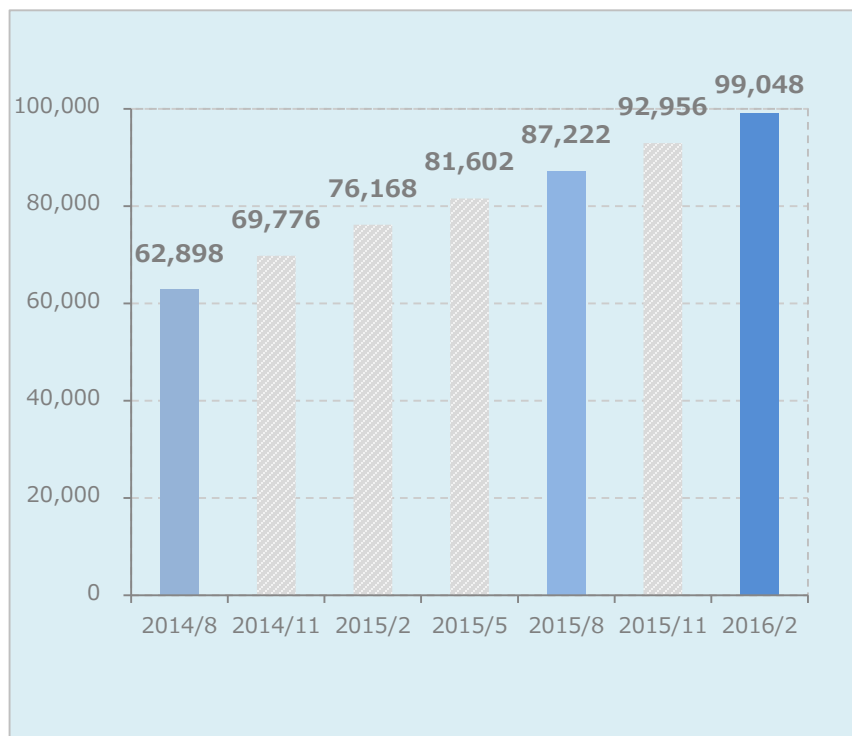


無料掲載・有料掲載店舗数は引き続き順調に増加

- 掲載情報増加によるメディアカ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

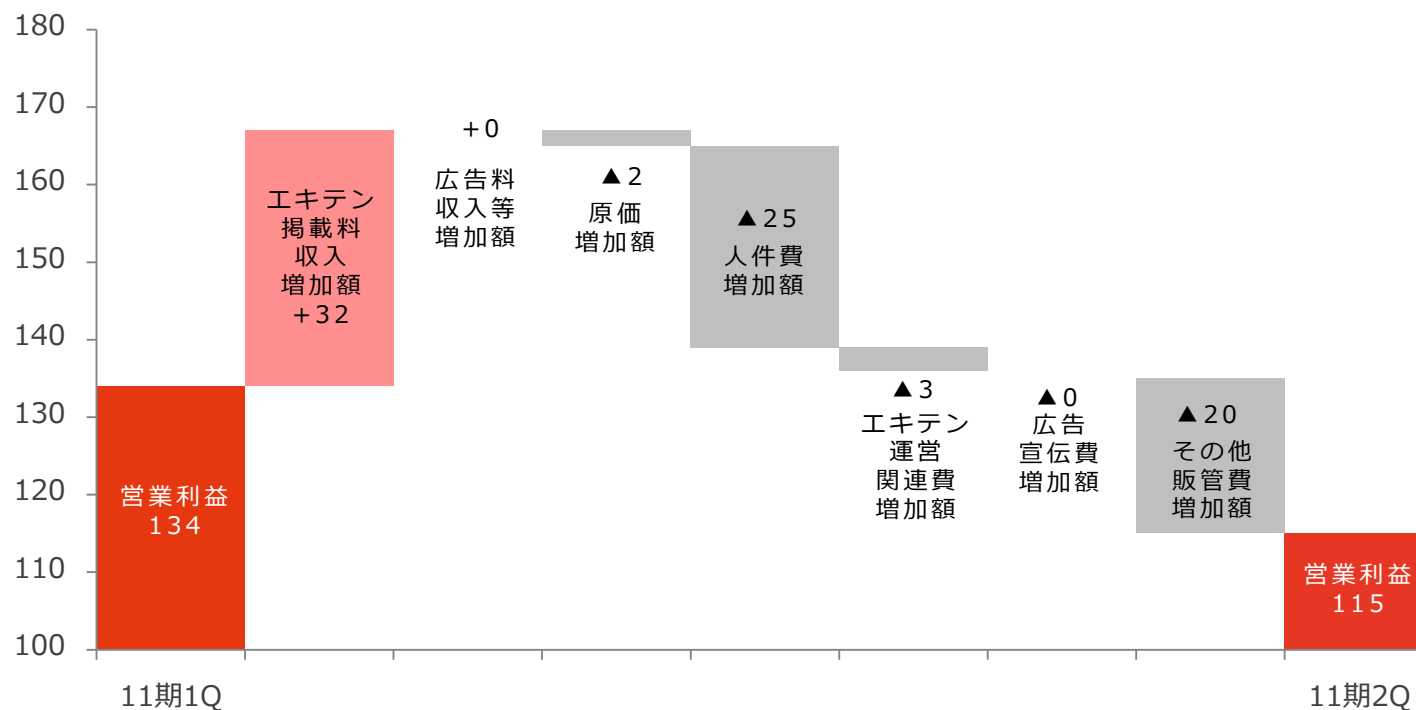


事業拡大への布石を打つため積極的な人材採用を実施

- 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。
- 積極的な採用による人件費・採用関連比(1Q末比+9名増) と増床により販管費が増加。

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

- オフィス増床による敷金増加とLOZI出資等により投資その他資産が45百万円増加。
- 利益剰余金の増加等により純資産が154百万円増加。

(単位：百万円)	2015年8月末	2016年2月末	増減
流動資産	1,878	1,980	+101
有形固定資産	11	29	+18
無形固定資産	10	13	+3
投資その他資産	13	58	+45
総資産合計	1,913	2,081	+168
流動負債	212	219	+7
固定負債	6	13	+6
純資産	1,694	1,848	+154

Chapter 3.

2016年8月期 通期業績予想の修正

通期業績予想を上方修正(3月15日発表)

- オプションサービス利用店舗数の増加等に牽引され売上高は当初見込みを上回る見通し。
- 来期以降の事業拡大を見据えた施策(人材採用の継続等)推進によるコスト増加を吸収して利益も当初見込みを上回る見通し。

(単位：百万円)	2015年8月期 実績	2016年8月期		前回発表比		前期比
		前回発表(A)	修正予想(B)	増減(B-A)	増減率	
売上高	919	1,324	1,455	131	+9.9%	+58.2%
営業利益	354	401	458	57	+14.4%	+29.3%
営業利益率	38.5%	30.3%	31.5%	+1.2pt		△7.0pt
経常利益	345	402	464	61	+15.3%	+34.5%
当期純利益	210	245	280	34	+14.2%	+33.2%
期末有料 掲載数(店)	11,030	14,940	14,940			

ストック型ビジネスモデルとしては非常に順調に進捗

(単位：百万円)	2016年8月期 2Q累計実績	2016年8月期 (修正後)通期予想	通期進捗率
売上高	672	1,455	46.2%
営業利益	249	458	54.3%
営業利益率	37.1%	31.5%	
経常利益	253	464	54.7%
当期純利益	153	280	54.7%
期末有料掲載数(店)	12,829	14,940	

Chapter 4.

成長戦略と進捗

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

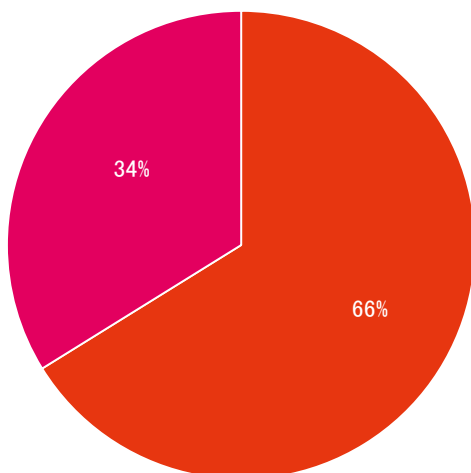
ニーズの高いリラクゼーションジャンルは引き続き増加

- 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広がり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

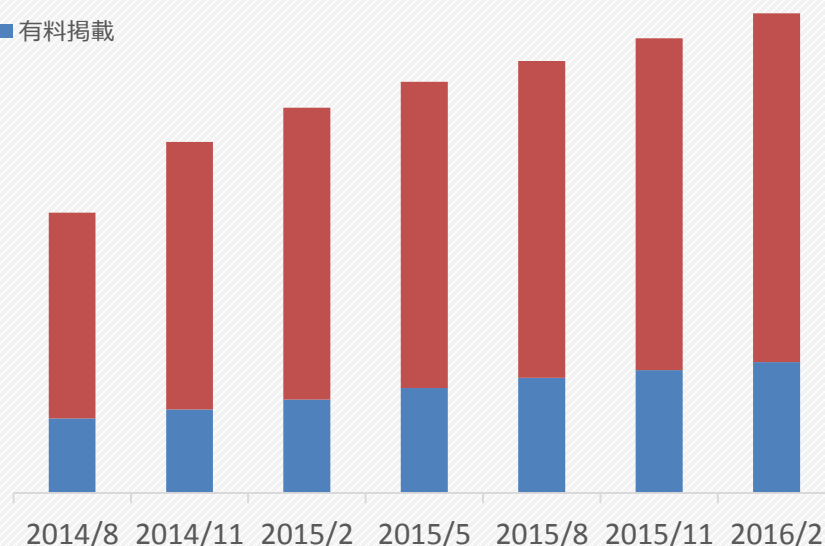
- リラク・ボディケア
- その他



※2016年2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



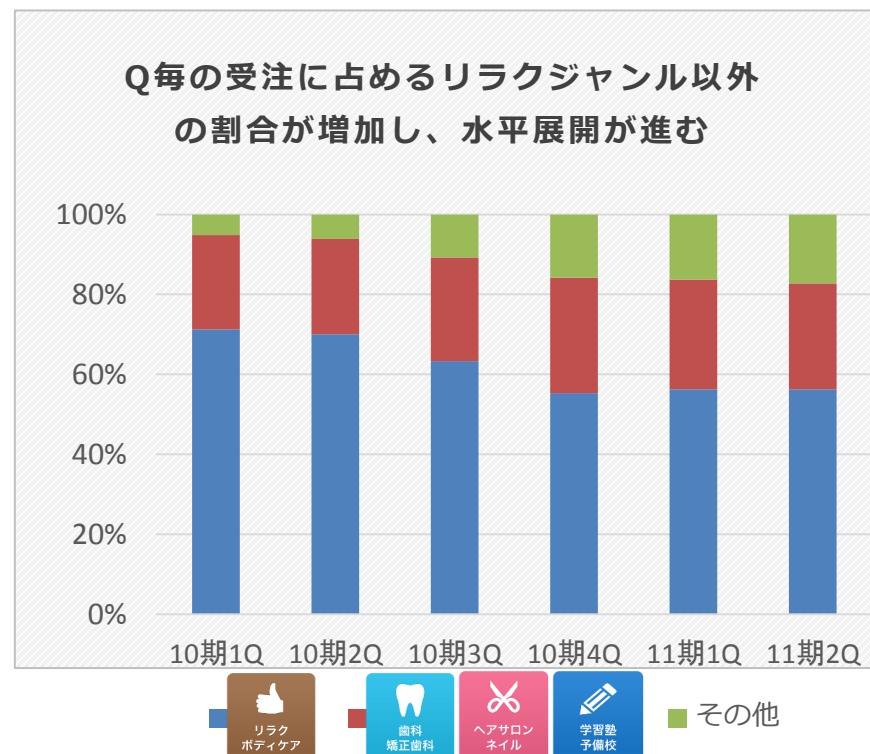
口コミニーズの高いサービス業に展開

- 塾・予備校・リラクを中心に法人営業を展開し、取引社数 約20社/掲載数 約3,000教室(店)。
- 有料掲載はロングテールに広がり、前期末に比べ13ジャンル増加し102ジャンルに。

業種展開の方針



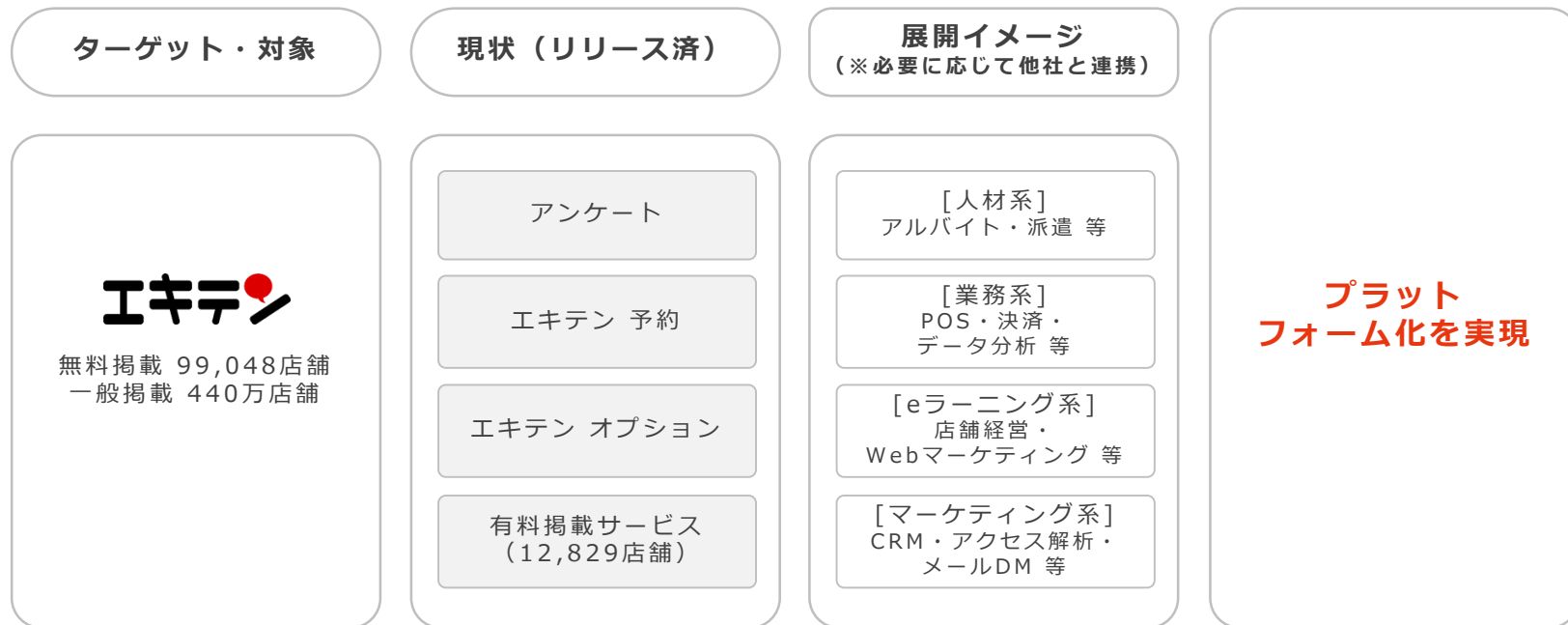
有料掲載店の業種展開の進捗



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4月にリリース予定。
- マルチデバイス対応と機能拡張に対応するため店舗管理画面をリニューアル。

サービス展開イメージ



単価アップを実現

中小事業者×ソーシャルマーケティング市場へ参入

■ イスラエル発のソーシャルマーケティング支援・広告出稿管理ツール。4月にエキテン店舗会員(無料会員を含む)に対して提供開始予定。

■ ソーシャルメディア利用の成熟を背景に、中小事業者×ソーシャルマーケティング市場への参入を図る。

そのFacebook運用 集客につなげませんか？



- 見込み顧客リストが**30%**増えた！
- Facebookファンが**500人**増えた！
- 新規の顧客が**300人**増えた！

※ご利用になられたお客様の事例です。

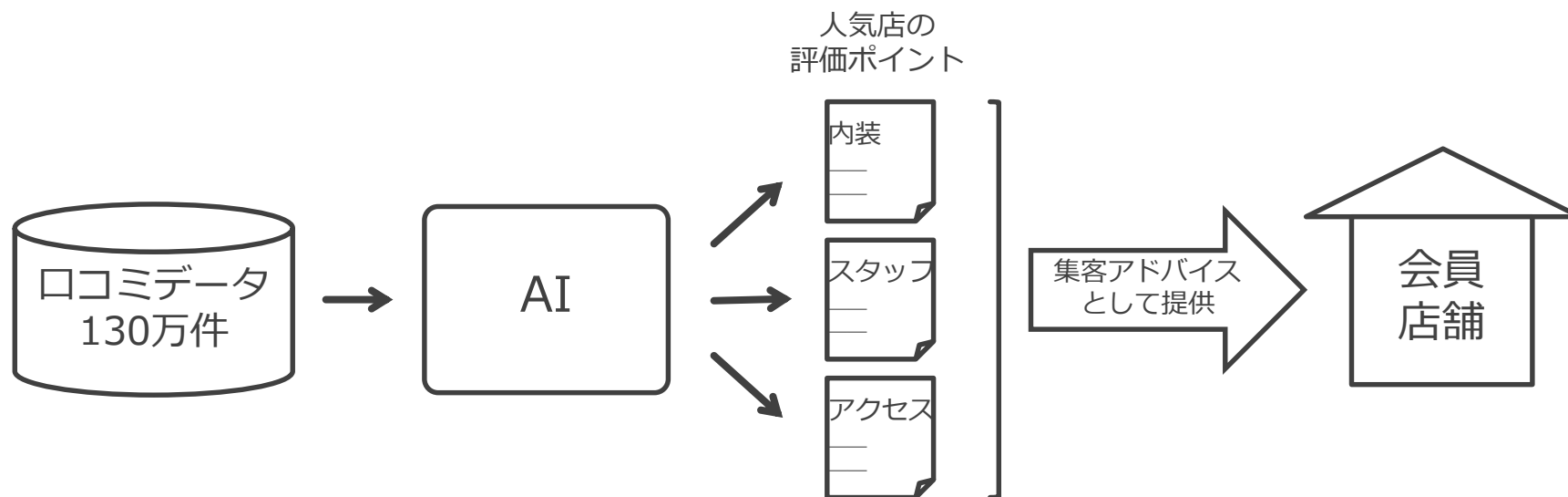
appforma
アップフォーマ

初めてでも安心、かんたん**2分**で完成！
キャンペーン作成ツール



AI×店舗DBでコンサルティング営業の効率化・自動化へ

- 明治大学・高木友博教授（当社社外取締役）のアドバイスの元、社内にAI（人工知能）プロジェクトを発足。
- 当社のテレマーケティング業務・サポート業務の効率化・自動化を目指し、第一弾として機械学習技術と店舗の口コミDBを活用した営業支援システムを構築。2016年3月より試験運用を開始。



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



Chapter 5.

参考資料

有料掲載プランは、エキテンの全機能が使用可能で集客効果が高まる。

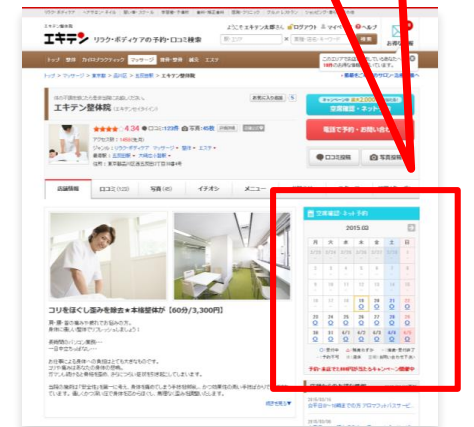
内容	一般掲載	無料店舗会員	有料店舗会員
利用登録	不要(当社が登録)	要	要
掲載情報量アップ			
①店舗基本情報編集 ※住所・連絡先・営業時間・店舗URL ・紹介文などの情報	- (ユーザーが編集可)	△ (ユーザーが一部編集可)	○ (店舗のみ編集可)
②メイン写真掲載	-	-	○
③クーポン・メニュー掲載	-	△	○
④お知らせ掲載	-	-	○
⑤スタッフ紹介	-	△	○
⑥口コミへの返信	-	○	○
アクセスアップ			
①他店舗広告・他社広告の排除	-	-	○
②他店舗ページへの表示	-	-	○
サポート			
①オンラインでのお問い合わせ	-	○	○
②WEBコンサルタントによる 電話サポート	-	-	○

「エキテンかんたん予約」の概要

有料店舗会員(現時点でリラクボディケアジャンルのみ対象)に無料で提供。



機能・特徴	説明
初期費用&月額費用0円	無料でご利用可能。
マルチデバイス対応	PC・タブレット・スマホ全てのデバイスで最適な画面を提供。
24時間予約受付	24時間 365日 予約を受け付け可能。
自社サイト連携	店舗公式サイトに「エキテンかんたん予約」への誘導ボタン（バナー）の設置可能。
即時予約	予約は全て即時予約として受付。
顧客管理	データベースで顧客情報管理。
メッセージ機能	管理画面上でお客様へのメッセージ配信が可能。
自動メール配信	サンキューメールやリマインドメール配信でキャンセルを未然防止。 来店ユーザーへの口コミ投稿の促進も可能。



掲載情報量を充実化させるオプションプランを提供。顧客単価の上昇に貢献。



内容	通常の 有料会員	ゴールド 有料会員	プラチナ 有料会員
価格	5,000円	5,000円 +10,000円	5,000円 +25,000円
店舗ページ コンテンツ増量	—	TOP写真:2枚追加 スタッフ紹介:2名追加	TOP写真:4枚追加 スタッフ紹介:7名追加
検索結果一覧ページ クーポン表示	—	プレミアムクーポン 1枠表示	プレミアムクーポン 2枠表示
検索結果一覧ページ 上位表示の可能性※	▲	○	◎

※店舗情報の情報掲載量の多寡により並べる「通常順」により検索結果を表示した場合のみ対象。

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。