



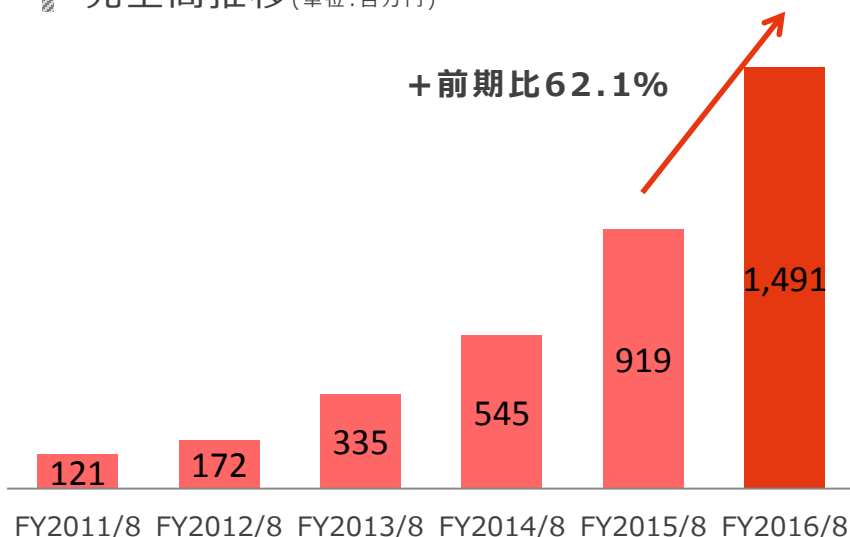
2016年8月期 決算説明資料

株式会社デザインワン・ジャパン
(6048・東証1部)

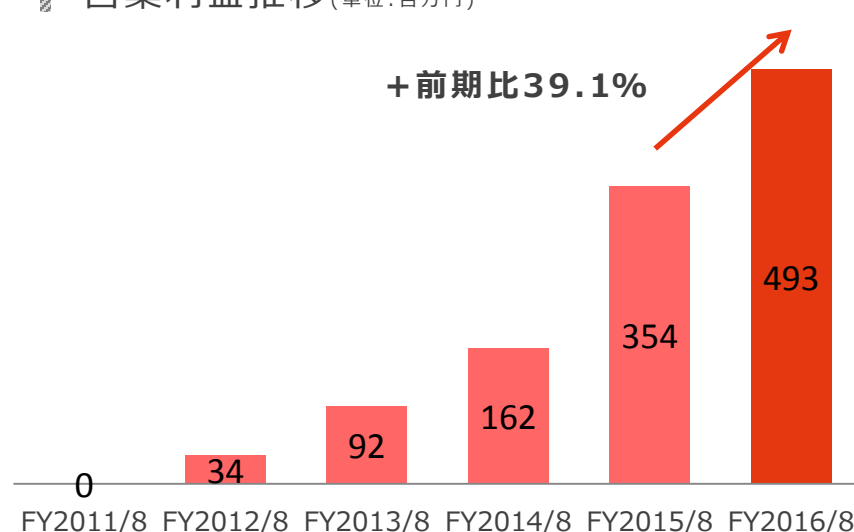
2016年10月7日

- 1** 2016年8月期通期業績は売上14.9億円・営業利益4.9億円と過去最高を更新
店舗純増数・顧客単価ともに順調に推移。エキテン事業拡大と新サービス立ち上げのための人員増等による費用を吸収し、過去最高益を更新。(→スライドP.16-P.18)
- 2** 2016年8月に東京証券取引所市場第一部へ市場変更
市場変更を記念し、1株当たり2円00銭の記念配当を実施。(定時株主総会に付議予定)
(→スライドP.26)
- 3** 2019年8月期の営業利益10億円達成に向け、利益率30%を維持しながら投資を継続
2019/8期の売上高33億円・営業利益10億円・有料店舗数38,000店を達成するため今期も採用・プロモーションを積極的に実施。(→スライドP.36-P.39)

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 決算概要
- Chapter 3.
利益還元
- Chapter 4.
成長戦略と進捗
- Chapter 5.
2017年8月期業績予想、中期的ビジョンと事業拡大戦略
- Chapter 6.
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 ----- 68名（他、臨時雇用者数67名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2016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

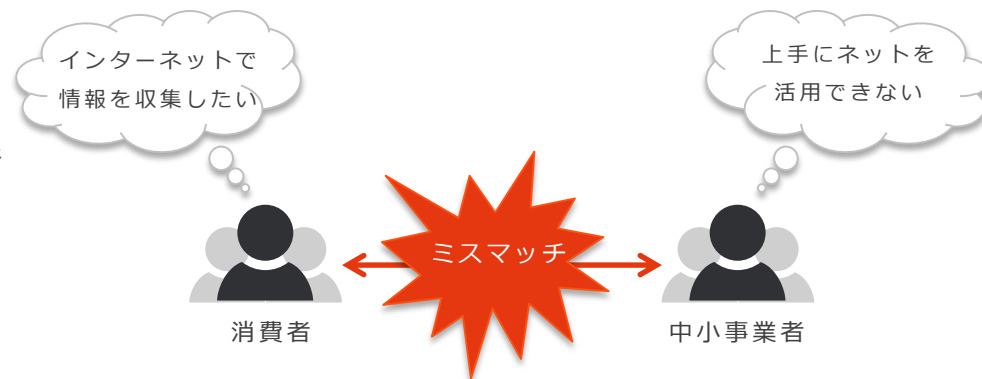
STEP3.
世界を活性化

地域~世界を元気に

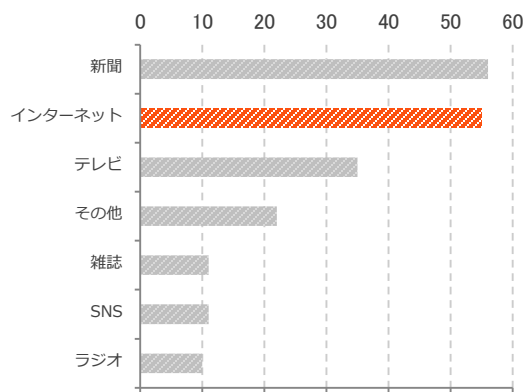


需要と供給のミスマッチ

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」

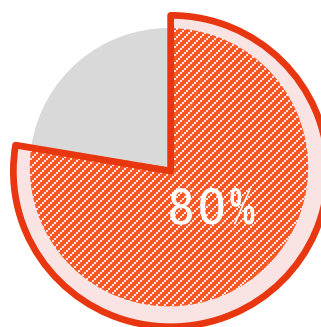
中小事業者の抱える課題

経営課題における

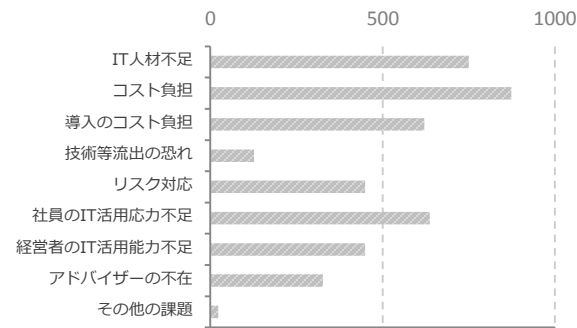
IT導入と活用の位置付け

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



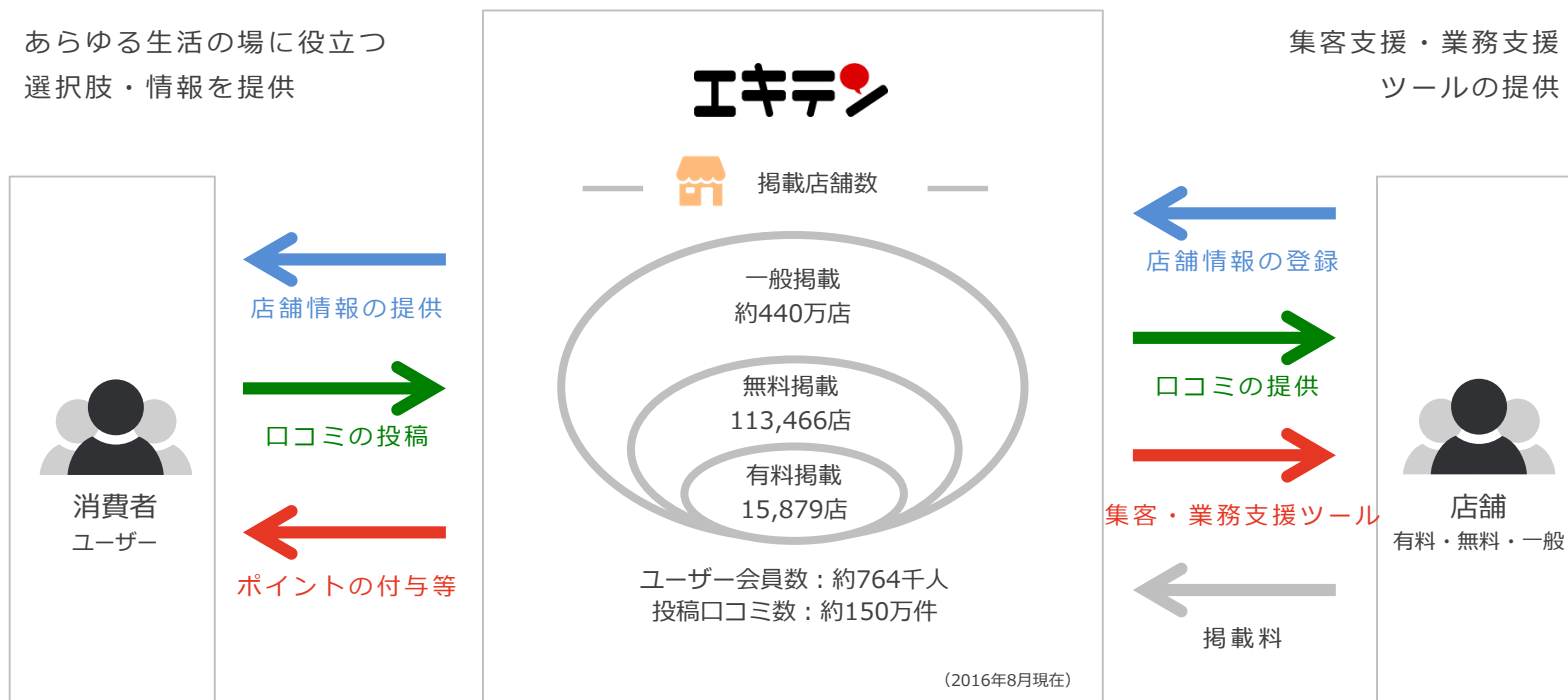
約8割がITの導入・活用を
経営の課題と認識

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400万店舗超、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

オールジャンル400万店舗超、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

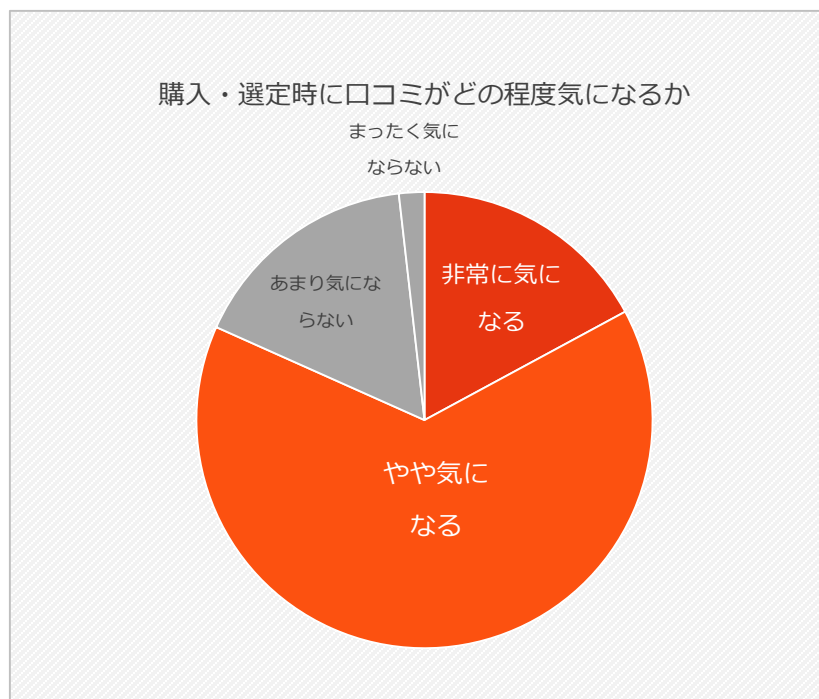


店舗情報やクーポンGET

複数ジャンル×口コミで独自のポジション

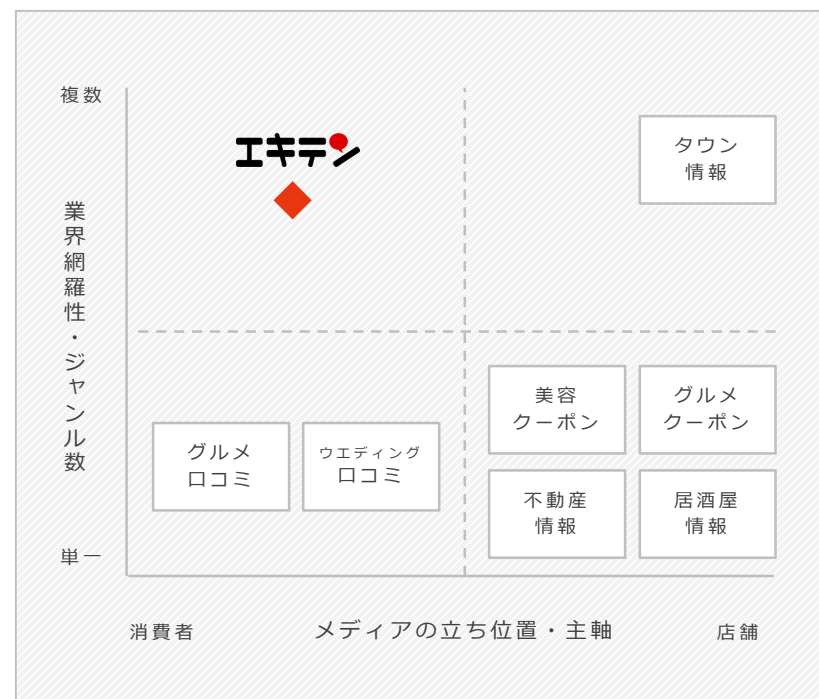
特化型のメディアが存在しない 未開拓市場の業種 もカバー

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

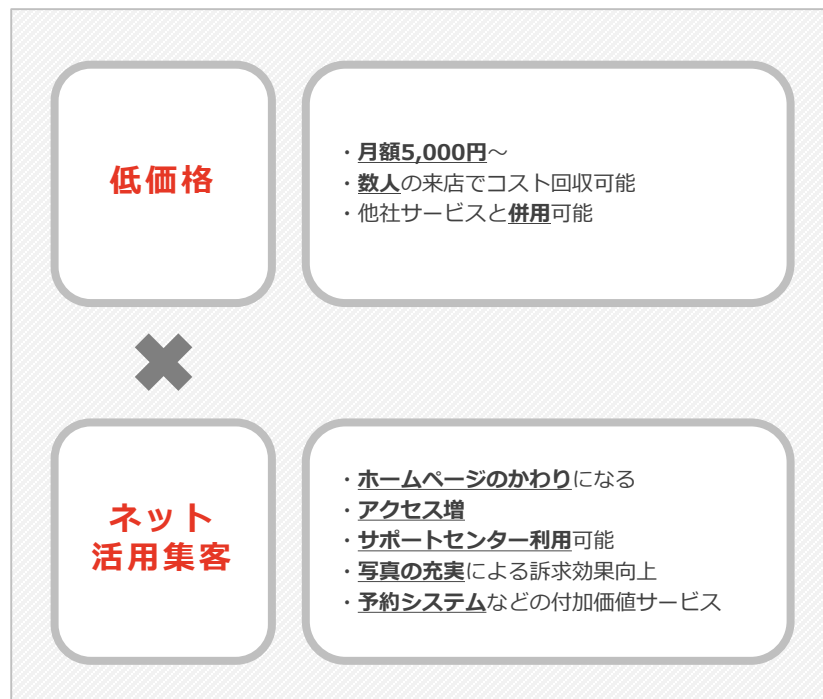


各社のポジション：当社推定イメージ

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

180万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

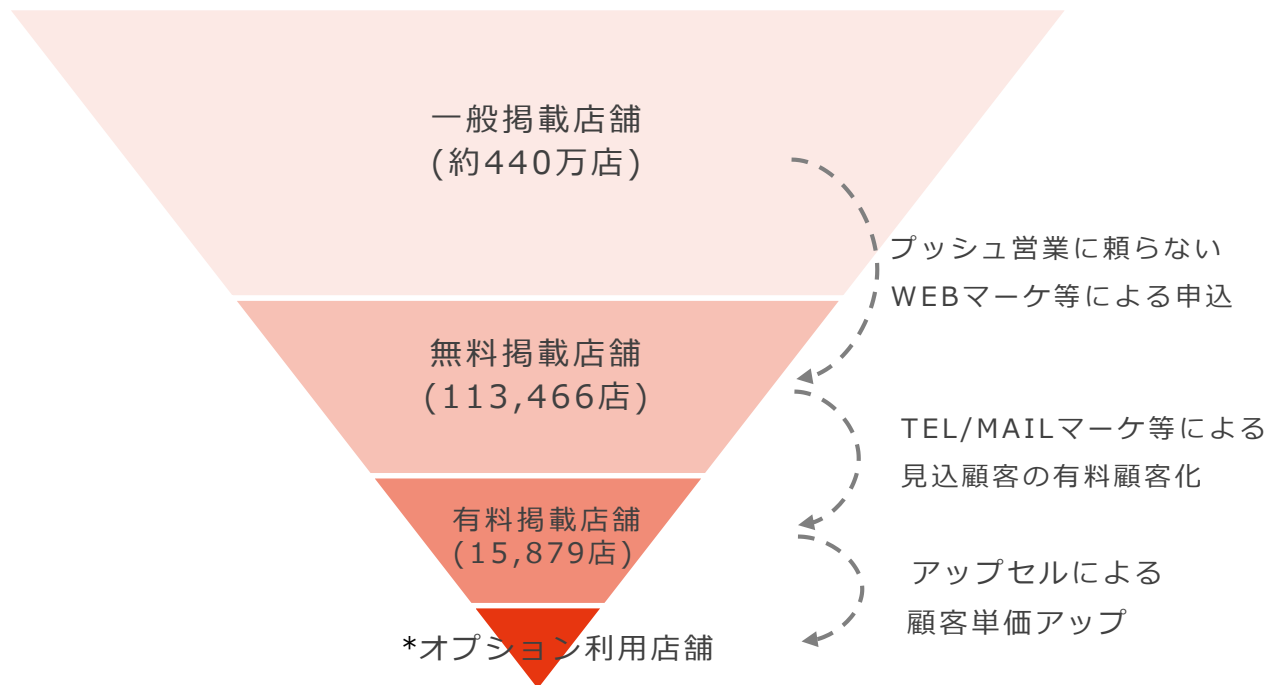
CRMを中心にして「マーケットイン」を実現



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



*オプションサービスについてはP.43

Chapter 2.

2016年8月期 決算概要

- 売上高14.9億円(**前年比+62.1%**)・営業利益4.9億円(**前年比+39.1%**)と過去最高を更新。
- トップライン伸長を目指した積極採用等が奏功し売上・利益・期末有料掲載数は**修正後業績予想を上回る**。

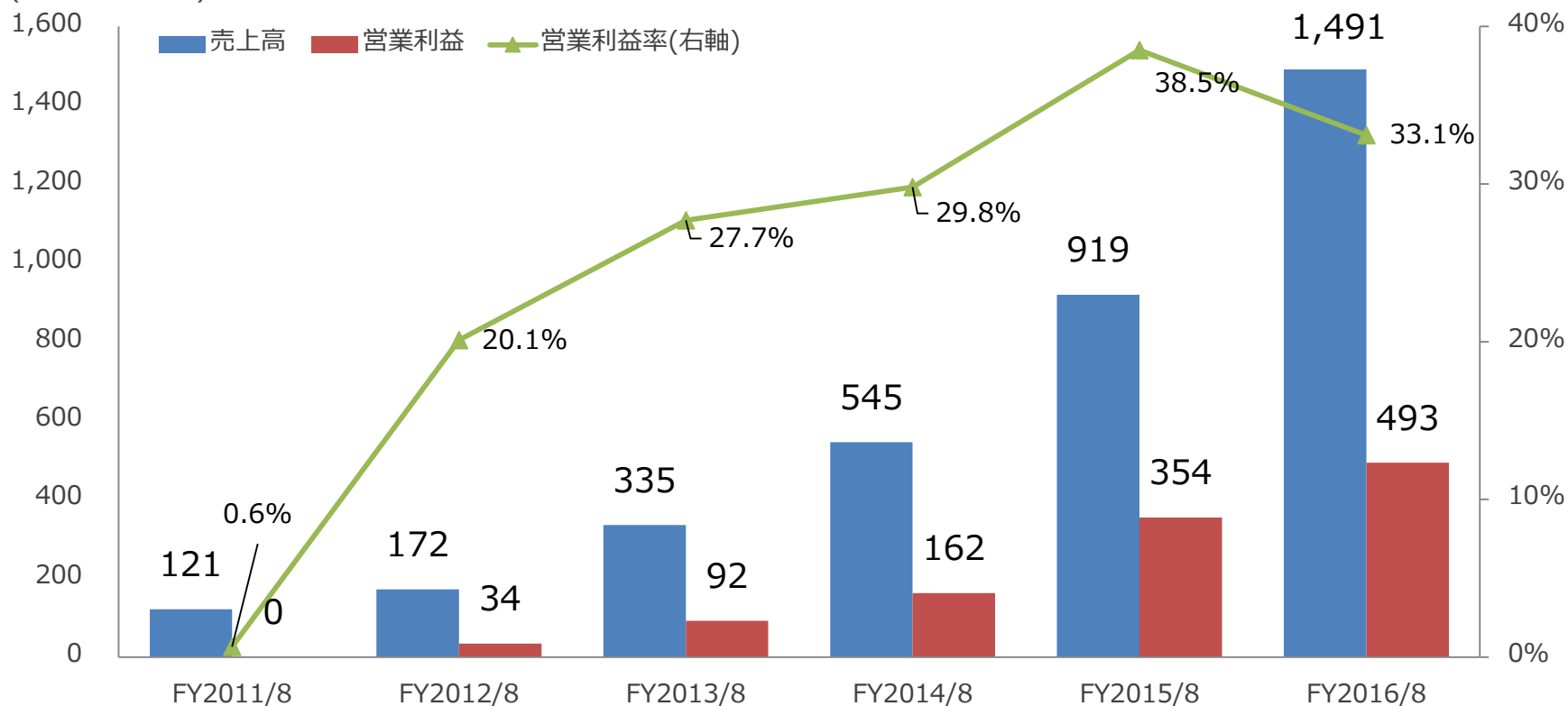
(単位：百万円)	2016年8月期 実績	2015年8月期 実績	対前年比	2016年8月期 *修正後業績予想	対予想率
売上高	1,491	919	+62.1%	1,455	+2.4%
営業利益	493	354	+39.1%	458	+7.5%
営業利益率	33.1%	38.5%	▲5.5pt	31.5%	+1.6pt
経常利益	501	345	+45.2%	464	+8.0%
当期純利益	313	210	+48.9%	280	+11.7%
期末有料掲載数(店)	15,879	11,030	+4,849店	14,940	+939店

* 2016年3月15日に通期業績予想を上方修正

■ 有料プランの提供を開始した2011年8月期以降、**5期連続増収増益**を達成。

売上・営業利益推移

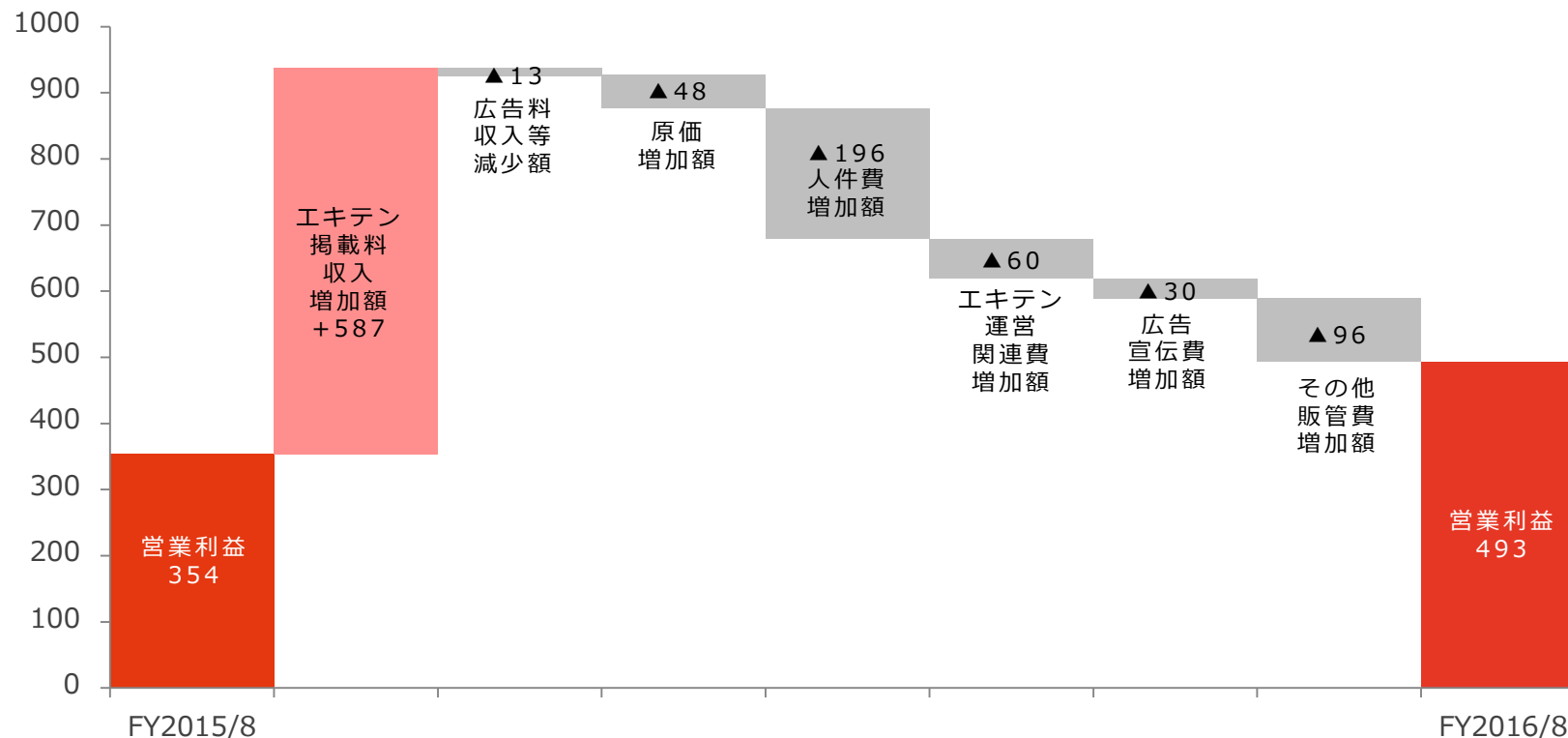
(単位：百万円)



- 有料掲載店舗数の増加、オプションプラン利用の拡大により **掲載料収入が大幅増加**。
- 事業拡大のための積極採用による人件費増加、増床・上場市場変更に係る一時的費用発生等により販管費が増加するも、売上増により吸収し、 **営業利益は過去最高を更新**。

通期営業利益の増減分析

(単位：百万円)



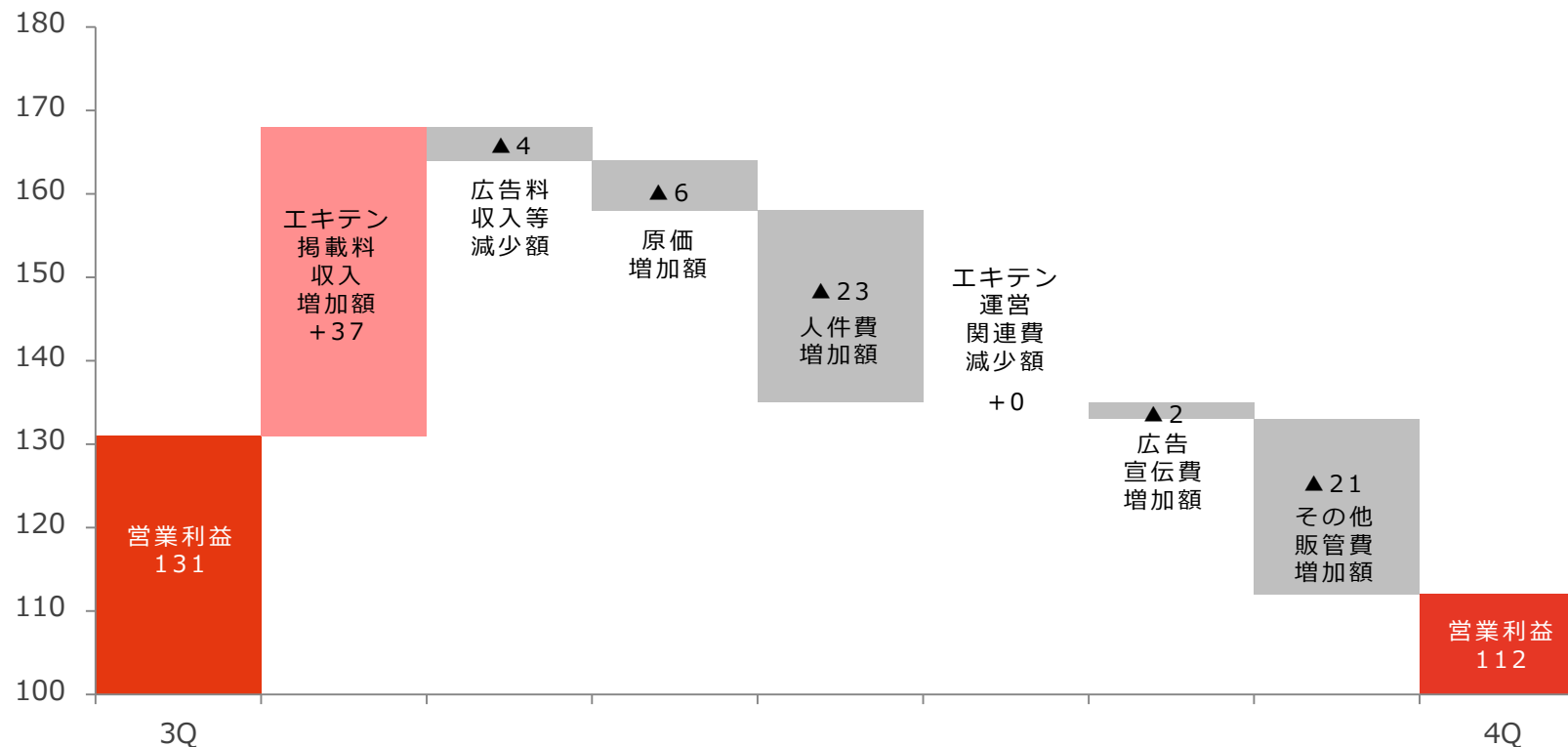
- 4Qの営業利益率は、上場市場変更に係る手数料発生等による一時的要因で、3Qより低下。
- 前年同四半期は、マザーズ上場後の組織強化のため新規施策や採用スピードを抑制したことで販管費が抑制された。

(単位：百万円)	2016年8月期 4Q実績	2015年8月期 4Q実績	前年同期比	2016年8月期 3Q実績	前四半期比
売上高	425	286	+48.7%	393	+8.2%
売上総利益	389	265	+46.8%	363	+7.2%
販管費	277	138	+99.8%	231	+19.9%
営業利益	112	126	▲11.4%	131	▲15.0%
営業利益率	26.3%	44.2%	▲17.9pt	33.5%	▲7.2pt
経常利益	114	127	▲10.3%	133	▲14.6%
当期純利益	73	79	▲7.8%	86	▲15.5%

- 事業拡大へ布石を打つための採用が計画通り進捗(3Q末比+3名増)し人件費が増加。
- 「その他販管費」の増加の主要因は、上場市場変更に係る手数料発生等による一時的なもの。

四半期営業利益の増減分析

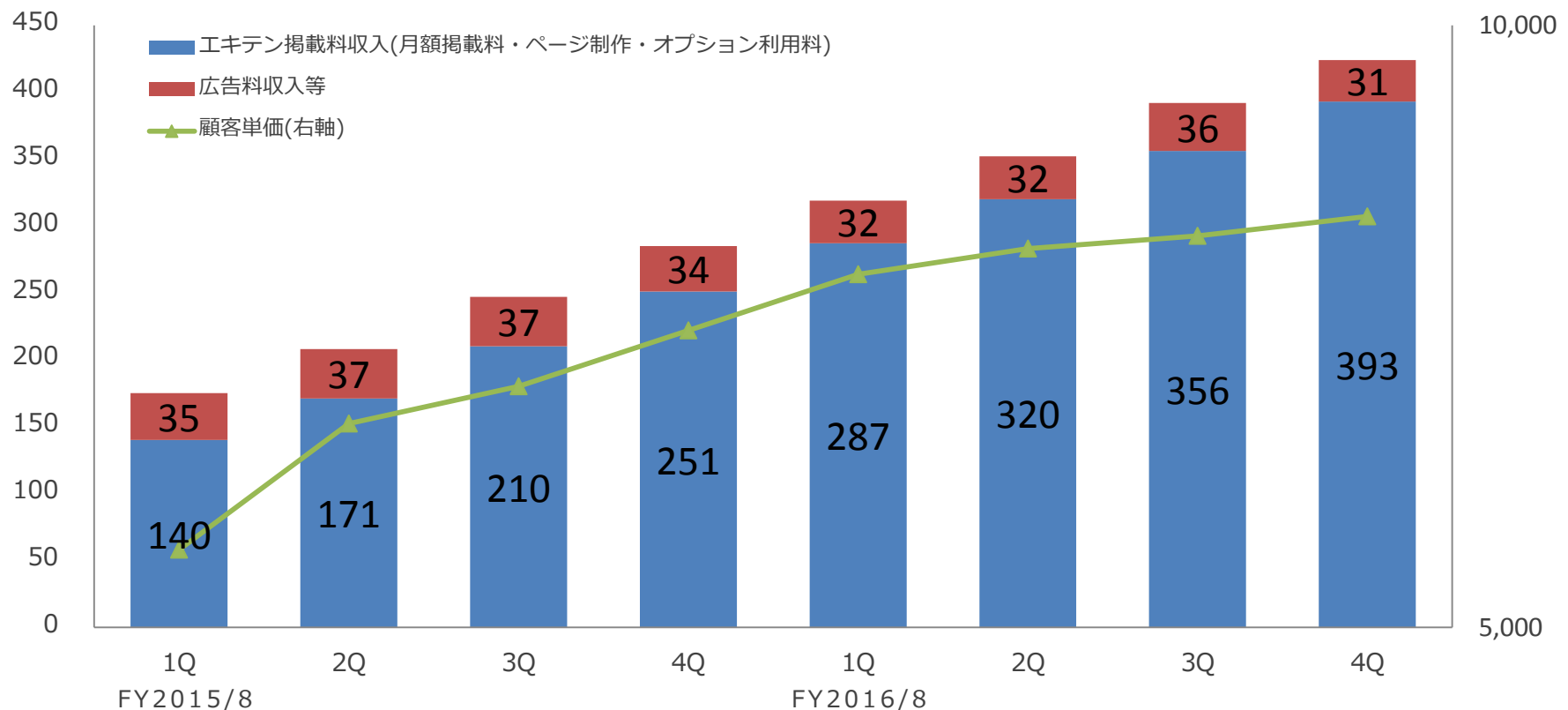
(単位：百万円)



- エキテン掲載料収入の四半期業績は過去最高の更新を継続中。
- オプションプラン利用の広がりにより顧客単価は引き続き上昇。

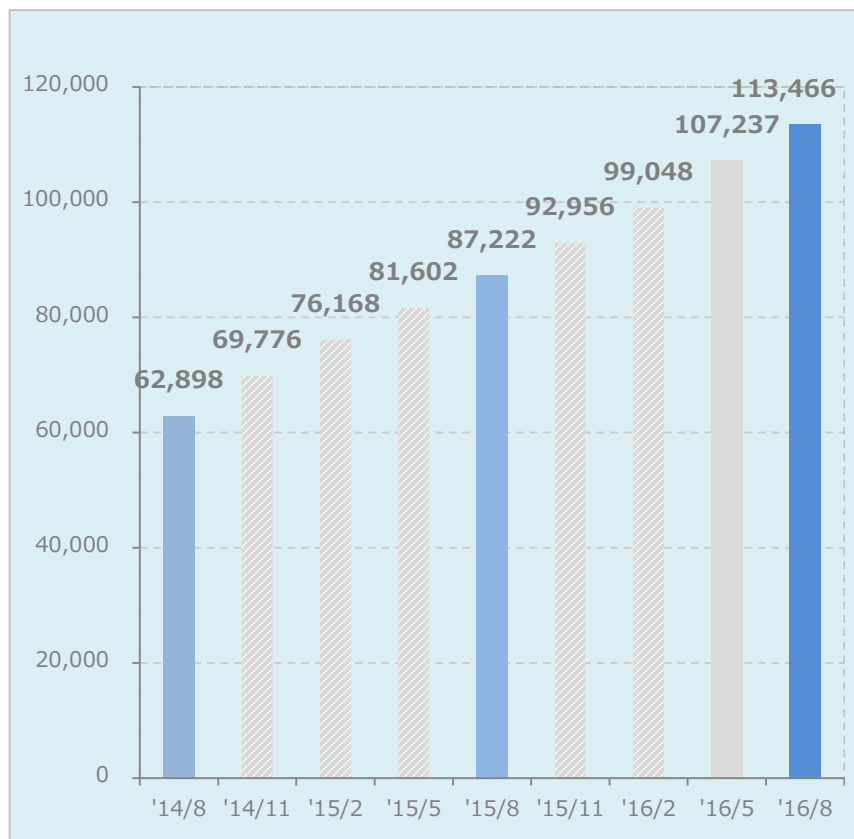
売上高内訳推移

(単位：百万円)

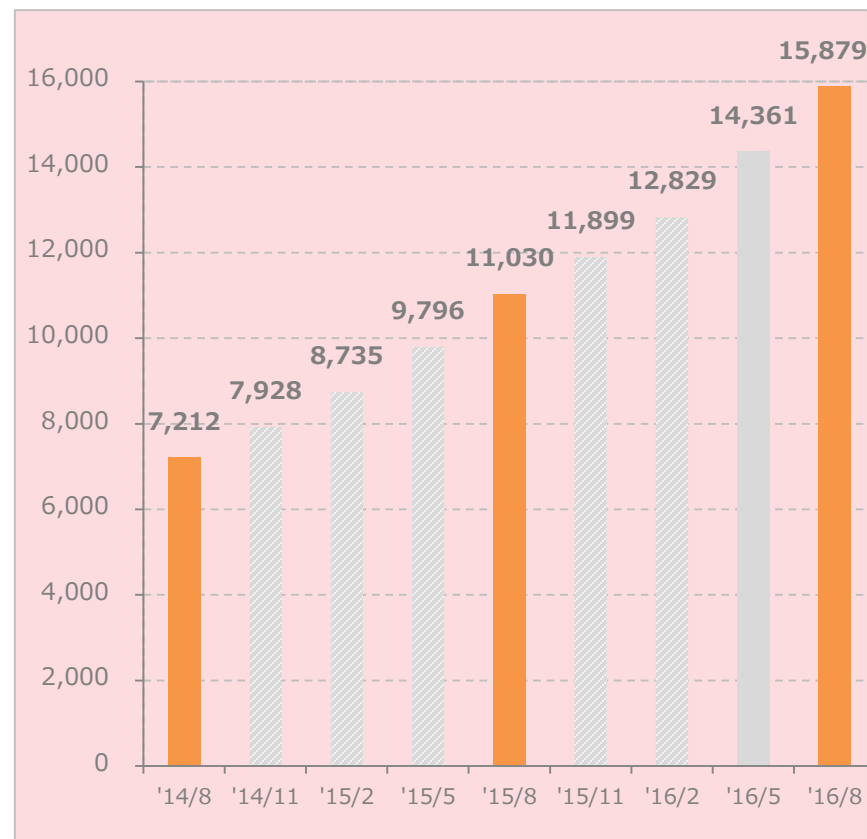


- 2016年8月通期の有料掲載店舗の純増数は4,849店(**前年比+1,031店**)と**過去最高**を更新。
- メディアカへの向上、掲載情報量の拡充、営業効率化の進展、順調な業種水平展開等が要因。

無料掲載店舗数推移



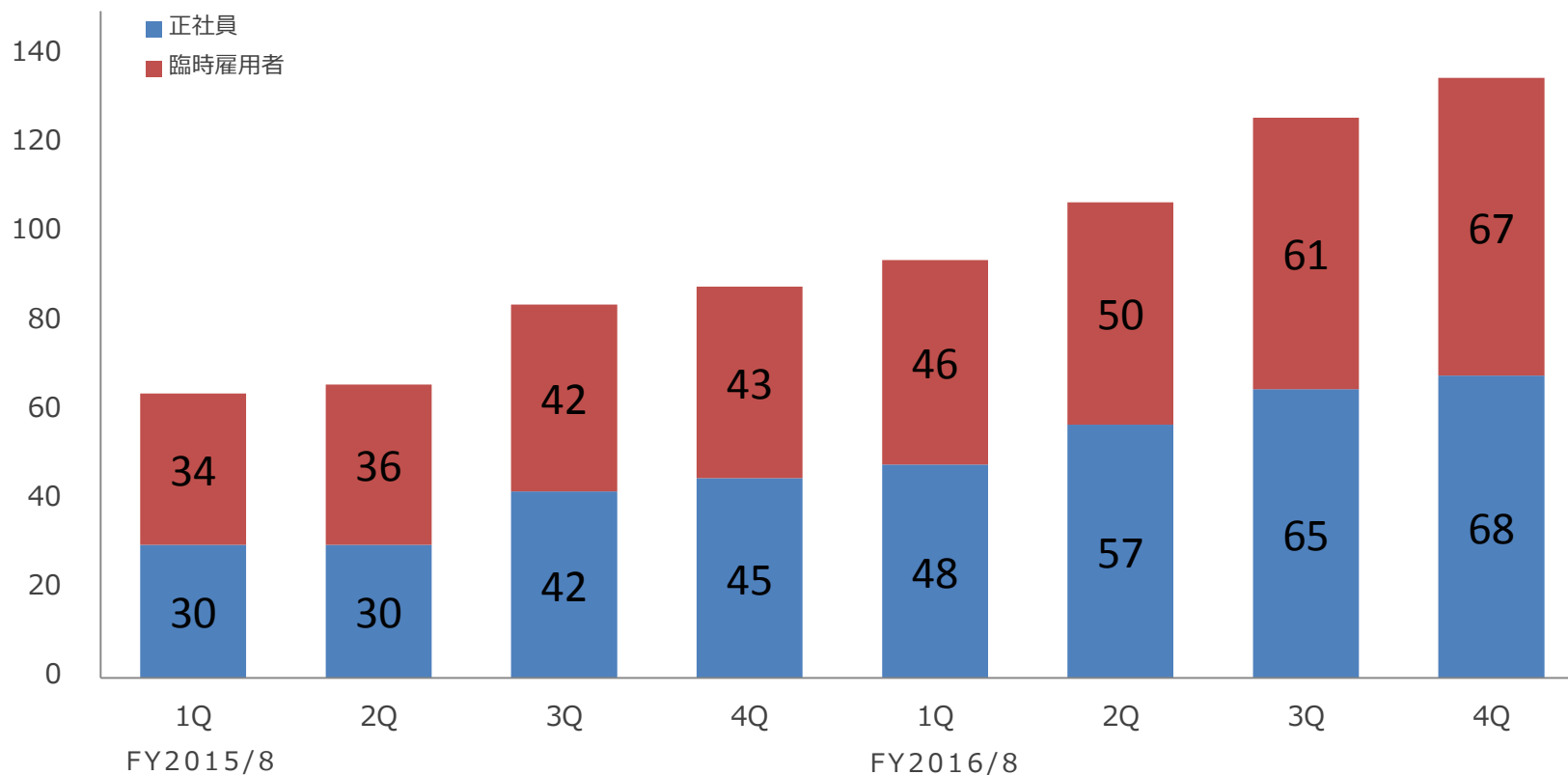
有料掲載店舗数推移



- 正社員数増加率は売上成長率を目処とし、2016年8月期は積極的に採用を実施。
- エキテン及び新サービスの企画開発を行う **ディレクター・エンジニア** 等が正社員の60%超を占める。

従業員数推移

(単位：人)



- 将来の成長に向けた機動的な事業展開等に必要な内部留保の確保を優先。
- 利益剰余金の増加等により純資産が239百万円増加。

(単位：百万円)	2015年8月末	2016年8月末	増減
流動資産	1,878	2,246	+368
有形固定資産	11	26	+15
無形固定資産	10	19	+9
投資その他資産	13	65	+52
総資産合計	1,913	2,358	+445
流動負債	212	336	+124
固定負債	6	13	+6
純資産	1,694	2,008	+314

Chapter 3.

利益還元

東証第一部市場変更の記念配当を実施

平成28年8月12日に東京証券取引所第一部に市場変更したことを記念し、1株当たり2円00銭の記念配当を実施。(平成28年11月の定時株主総会に付議予定)

	2015年8月期 実績	2016年8月期 予定 (株主総会付議)	2017年8月期 予定
基準日	2015年8月31日	2016年8月31日	2017年8月31日
1株当たり配当金	0円00銭	2円00銭 (記念配当2円00銭)	未定

利益配分については重要な経営課題の1つとして認識しておりますが、現在は成長過程にあるため、経営基盤の強化及び将来の成長に向けた機動的な事業展開等に必要な内部留保の確保を優先し、経営成績及び財務状態を勘案して株主への利益配当を実現してまいります。

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

無料・有料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

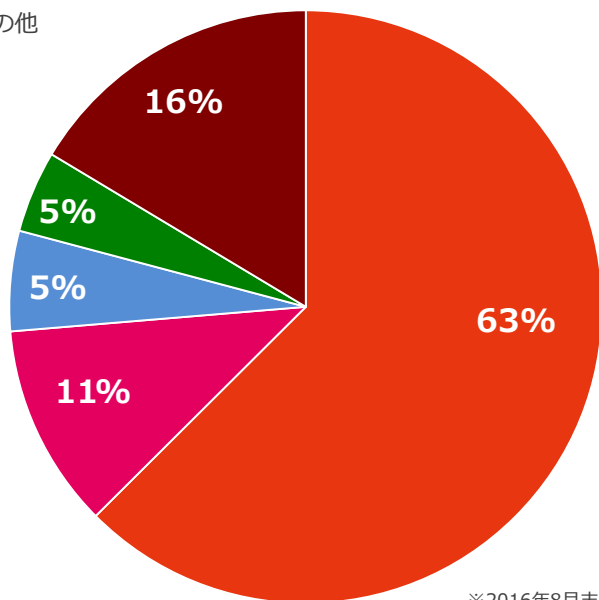
- ・店舗向けの新サービス開発に投資、ビジネスプラットフォーム化を進める

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

- 無料・有料掲載店舗増加による情報充実度の上昇、知名度向上等が市場深耕の要因。
- 有料掲載店舗の増加に伴って**オプションプラン利用が広がり**顧客単価の上昇を牽引。

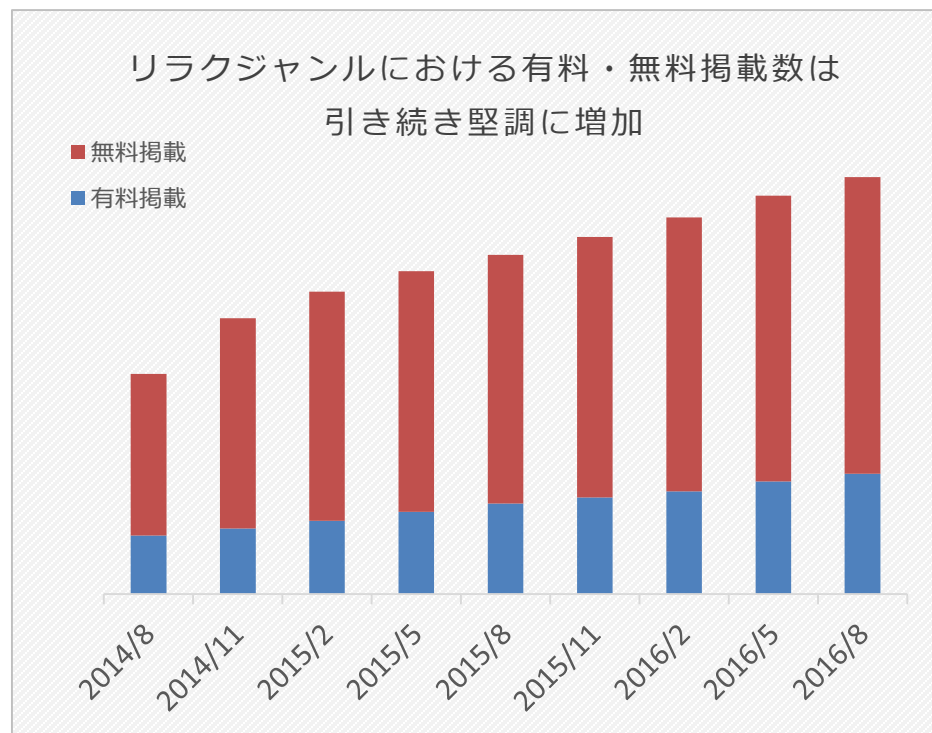
エキテン 有料掲載ジャンル

- リラク・ボディケア
- ヘアサロン・理容室
- 歯科・医療機関
- エステ・ネイルサロン
- その他



※2016年8月末現在

リラクジャンルの深耕状況



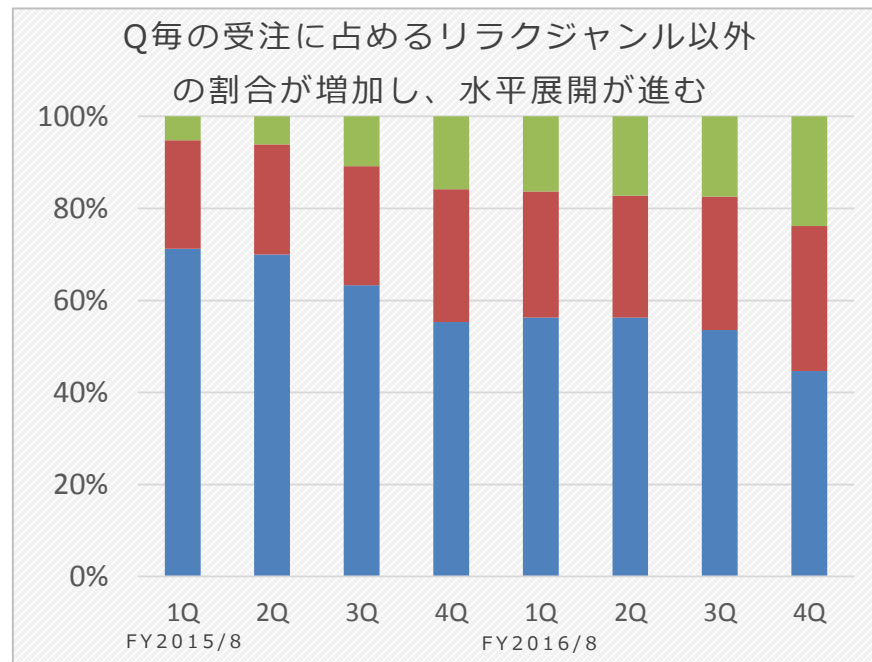
口コミニーズの高いサービス業を中心に展開

- 法人営業による取引社数 **約40社へ増加**、掲載数は約5,000教室(店)と大きく変わらず。
- 4Qの「美容系」純増数は、**前年同期比1.9倍・3Q比1.3倍**にまで徐々に加速。

業種展開の方針



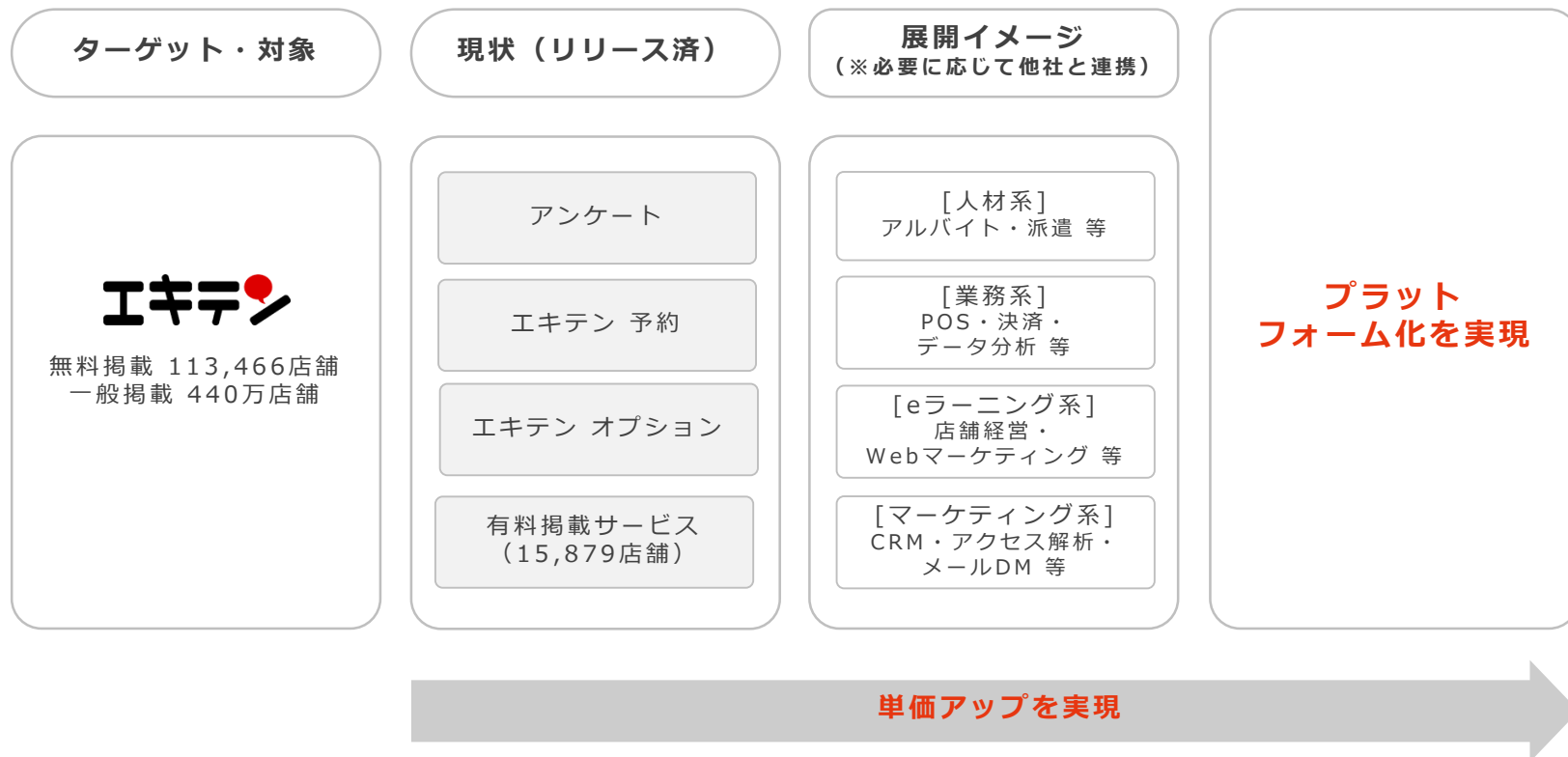
四半期毎のジャンル別受注割合



サービスを拡充し店舗のビジネスプラットフォームへ

- 掲載店舗数の増加を優先し、掲載料単価アップは従来通りのプル型施策中心で進める。
- 中長期的な顧客単価アップは、掲載料以外のサービスを通じた課金を目指す。

サービス展開イメージ



Chapter 5.

2017年8月期業績予想
中期的ビジョンと事業拡大戦略

2017年8月期 通期業績予想ハイライト

■ 売上高19.5億円(**前年比+30.4%**)・営業利益6.0億円(**前年比+21.7%**)と引き続き過去最高の更新を見込む。

■ 今期は中期計画策定に向けた準備期間と位置付け、エキテンの更なる規模拡大・新規サービスの拡販のための施策(プロモーション等)を試行予定だが、16年8月期までのエキテン施策のみを前提として保守的に計画。

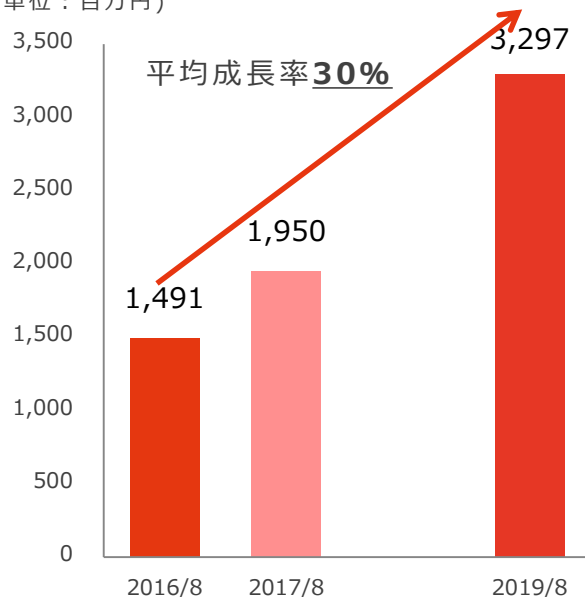
(単位：百万円)	2016年8月期 実績	2017年8月期 計画	対前年比
売上高	1,491	1,950	+30.4%
営業利益	493	600	+21.7%
営業利益率	33.1%	30.8%	▲2.3pt
経常利益	501	607	+21.0%
当期純利益	313	379	+21.0%
期末有料掲載数(店)	15,879	21,086	+5,207店

売上高成長率30%・利益率30%は継続的に維持しながら、事業拡大に向けた投資を継続

- 2019年8月期には売上高33億円、営業利益10億円、有料店舗数38,000店を目指す。
- エキテン事業の安定成長をベースにした売上計画の下で投資を実行。
- 事業拡大に向けた施策の収益貢献が本格化するのには2020年8月期以降と保守的に計画。

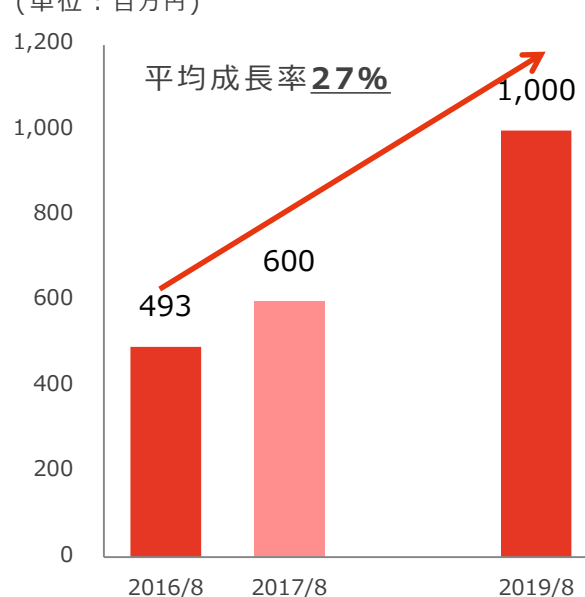
売上推移

(単位：百万円)



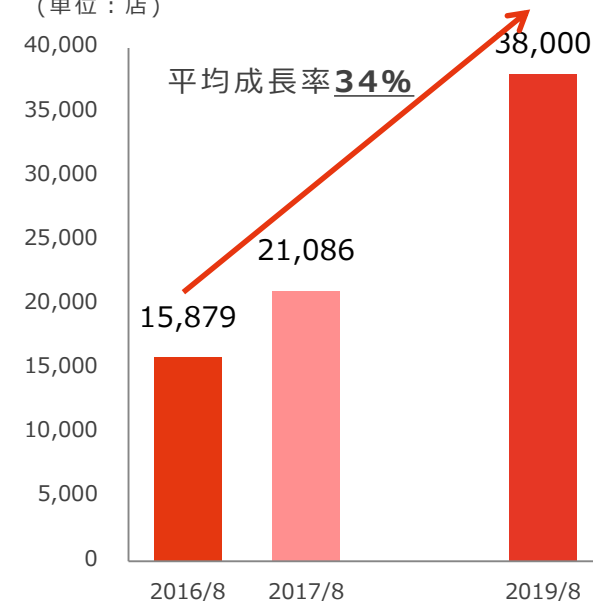
営業利益推移

(単位：百万円)



有料店舗推移

(単位：店)



「リアルな集客」につながるサイトとして価値を高め 業種展開をさらに加速する

- マーケティング手法のベースは引き続き自社開発のCRMを核とする。
- 従来の安定的な成長スピードを超えるエキテンの事業規模拡大に向けた施策を展開する。
- 主にサービス開発・マーケティング等にかかる人材採用・プロモーション活動に投資。

主な施策

無料・有料店舗 獲得施策

- ・ 店舗満足度向上(店舗向けサービス拡充 等)
- ・ 営業力強化(法人営業強化・テレマ成約率向上 等)
- ・ 集客数拡大(レコメンド性能向上・サイト導線整理・店舗ページ改善 等)

利用ユーザー 獲得施策

- ・ ユーザーサービス強化(位置情報・行動履歴分析による最適情報提供 等)
- ・ 会員獲得導線の強化
- ・ アプリ改善、サイトUI改善

メディアカ 向上施策

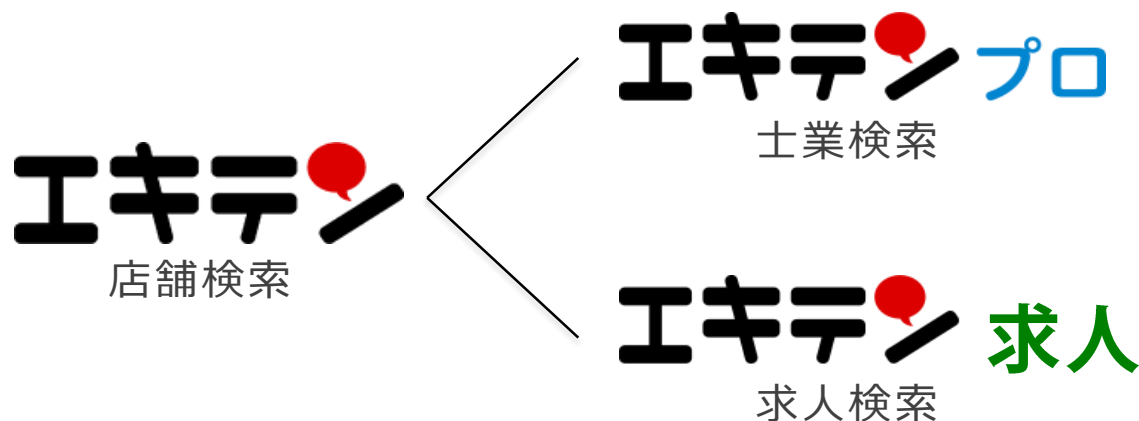
- ・ エキテンブランドの価値向上(TVCM 等)
- ・ コンテンツ強化(店舗及びユーザーの投稿促進 等)
- ・ 情報整理とコンテンツ増によるSEO強化

施策の具体例

020領域において、位置情報を起点に暮らしに役立つ情報を提供するメディア展開を実施

- 「店舗」検索から、「士業」検索・「求人」検索などへとサービス領域を拡大する予定。
- サイトへの集客やマネタイズ手法についてはエキテンのノウハウを活用。
- 主にサービス開発・マーケティング等にかかる人材採用・プロモーション活動に投資。

サービス展開イメージ



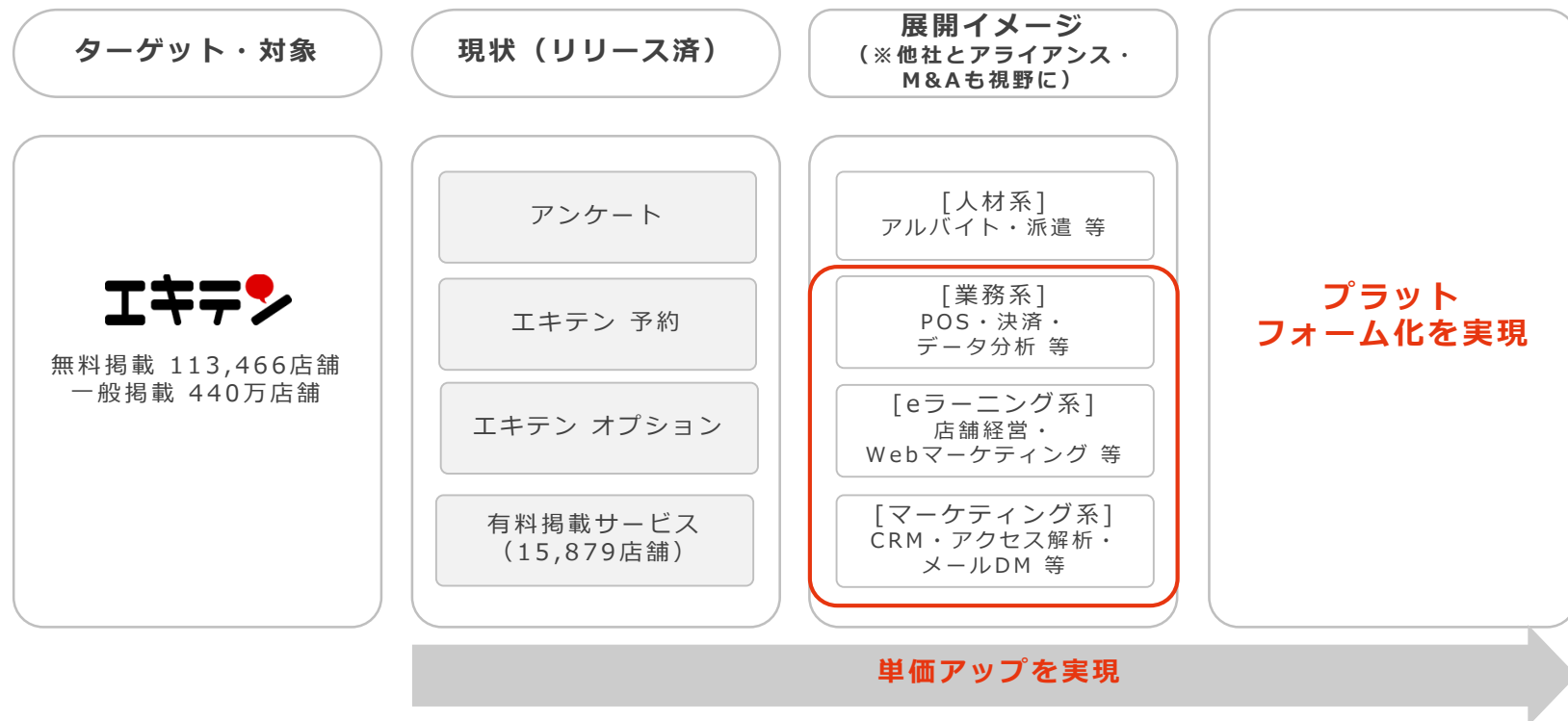
(16年10月7日時点)

メディア展開・サービス領域拡大

サービスを拡充し店舗のビジネスプラットフォームへ

- 経営支援サービスの企画開発とエキテン顧客基盤を活用したサービス展開を図る。
- アップセル・クロスセルによる有料店舗の単価引き上げ、無料店舗のマネタイズを目指す。
- サービス開発には人材採用による自社開発・他社とのアライアンスやM&Aも選択肢。

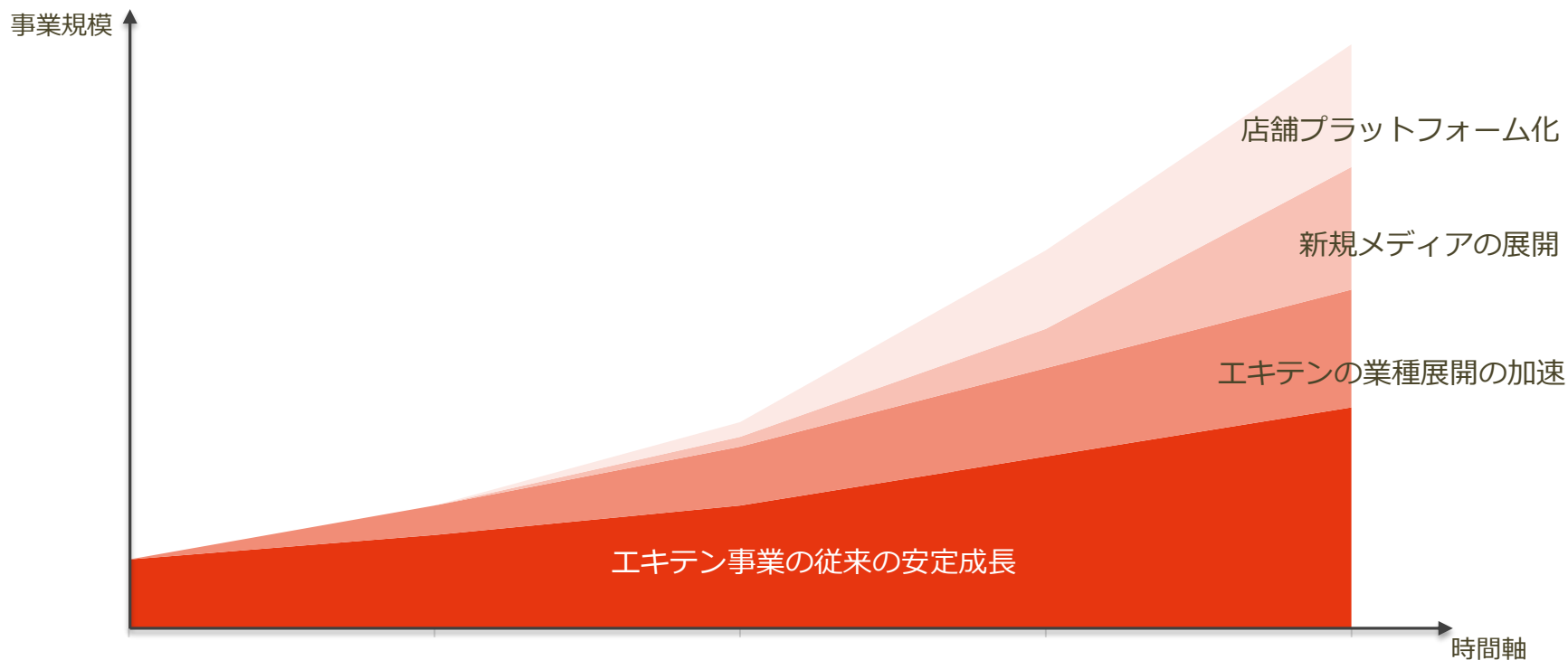
サービス展開イメージ



エキテン事業の従来の安定成長をベースとし、 エキテン事業成長の加速・収益多角化による事業規模拡大 を目指す

- 2017年8月期は中期計画策定の準備期間と位置付ける。
- 持続的な高成長と規模拡大を加速し、長期的視点に立った新規サービスの開発・投資を行う。

事業展開イメージ



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



Chapter 6.

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。

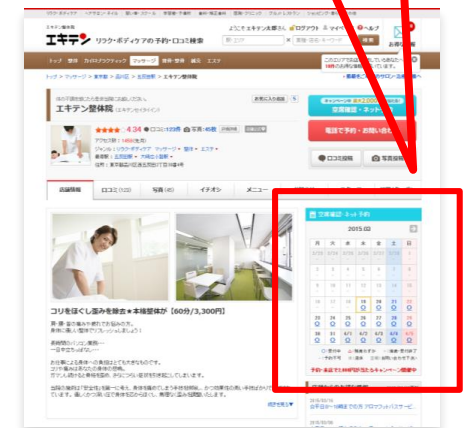
内容	一般掲載	無料店舗会員	有料店舗会員
利用登録	不要(当社が登録)	要	要
掲載情報量アップ			
①店舗基本情報編集 ※住所・連絡先・営業時間・店舗URL ・紹介文などの情報	- (ユーザーが編集可)	△ (ユーザーが一部編集可)	○ (店舗のみ編集可)
②メイン写真掲載	-	-	○
③クーポン・メニュー掲載	-	△	○
④お知らせ掲載	-	-	○
⑤スタッフ紹介	-	△	○
⑥口コミへの返信	-	○	○
アクセスアップ			
①他店舗広告・他社広告の排除	-	-	○
②他店舗ページへの表示	-	-	○
サポート			
①オンラインでのお問い合わせ	-	○	○
②WEBコンサルタントに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