



# 2017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・東証1部)

2017年4月7日

- 1** 本第2四半期は売上5.13億円で過去最高を更新、営業利益は1.14億円と前年同期並み

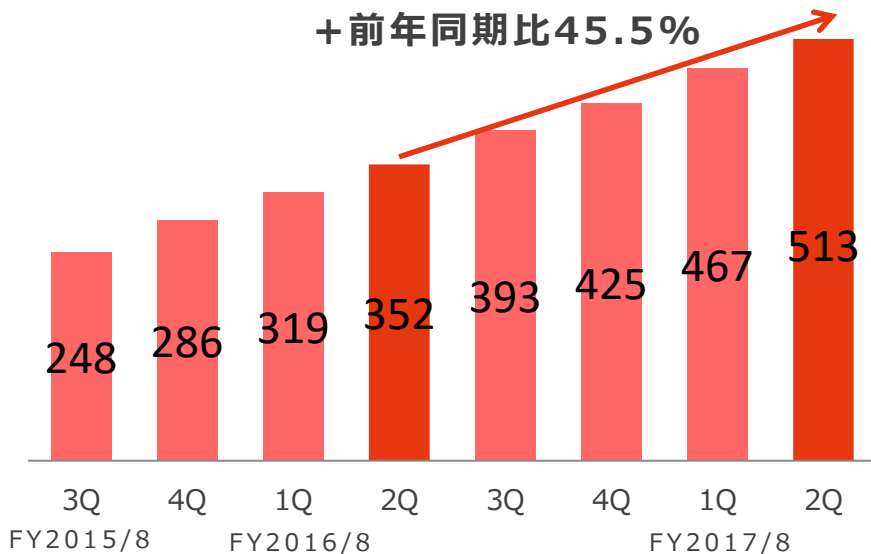
売上高は有料店舗会員数の増加により順調に推移。費用面は、人材採用による採用費及びテレビCMの費用負担があった（ただし費用発生は一時的）ものの、営業利益は前年同期並みを維持。
- 2** 無料掲載店は129,000件、有料掲載店も18,000を突破して順調に成長

リラクゼーション業界以外の受注割合は引き続き増加傾向。
- 3** 無料会員増加に向けて、マーケティング活動を積極的に展開

有料店舗会員獲得の基盤となる無料店舗会員獲得に向けて、テレビCMの実施やWeb広告の強化などを実施。

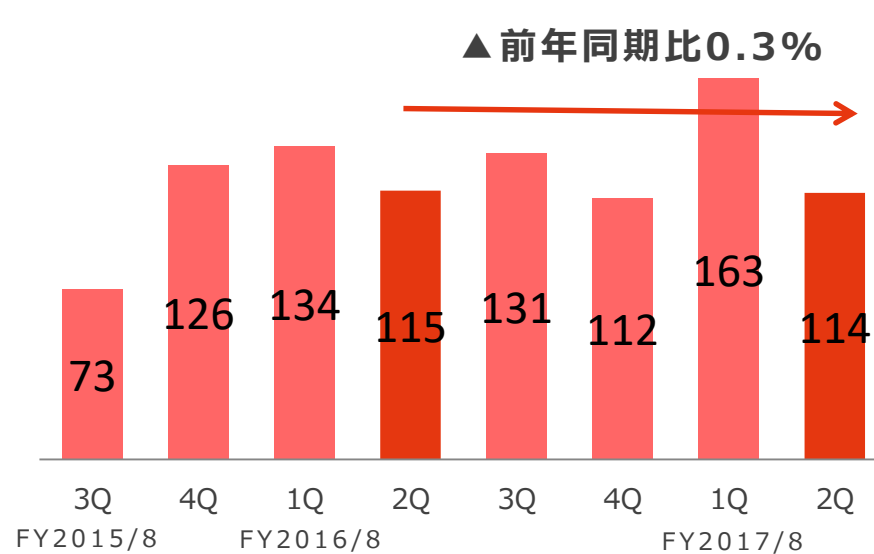
売上高推移 (単位:百万円)

+前年同期比45.5%



営業利益推移 (単位:百万円)

▲前年同期比0.3%



Chapter 1.

当社の概要

Chapter 2.

2017年8月期 第2四半期決算概要

Chapter 3.

成長戦略と進捗

Chapter 4.

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 ----- 82名（他、臨時雇用者数84名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2017年2月末)

## 世界を、活性化する。 - Activate the World.

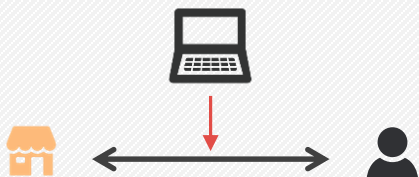
急速に進化する情報テクノロジーで、人々やビジネスの活動を促進し、世界を活性化します。

### 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

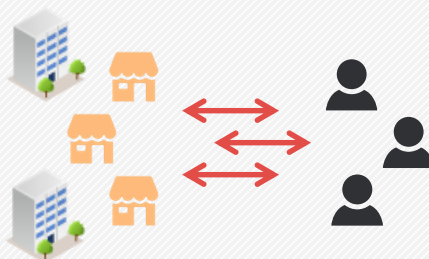


お店がユーザーに認知されず  
来店数が減少する問題を解決

#### 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.

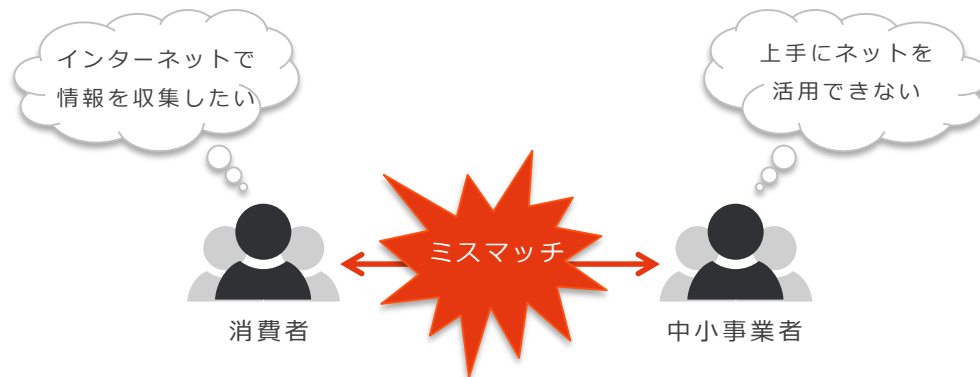
世界を活性化

地域～世界を元気に

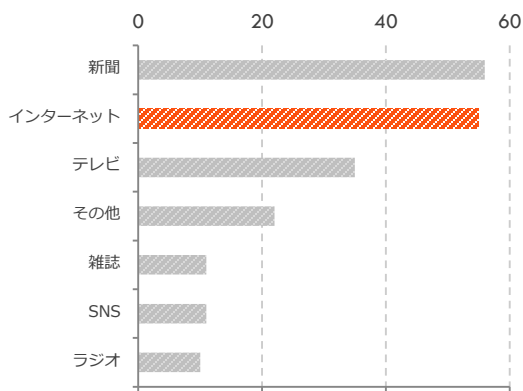


## 需要と供給のミスマッチ

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」

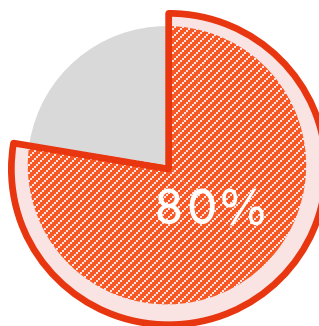
### 中小事業者の抱える課題

経営課題における

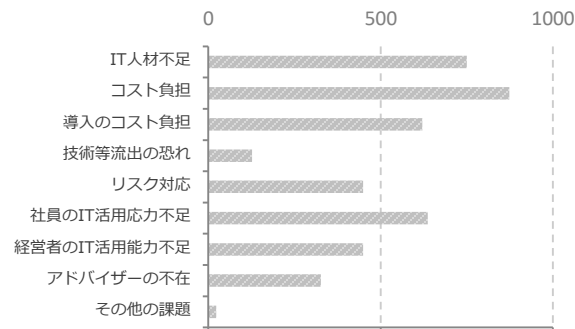
IT導入と活用の位置付け

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

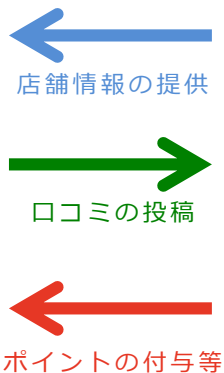
課題は人材・能力不足&コスト

## 国内最大級の「オールジャンル店舗データベース」

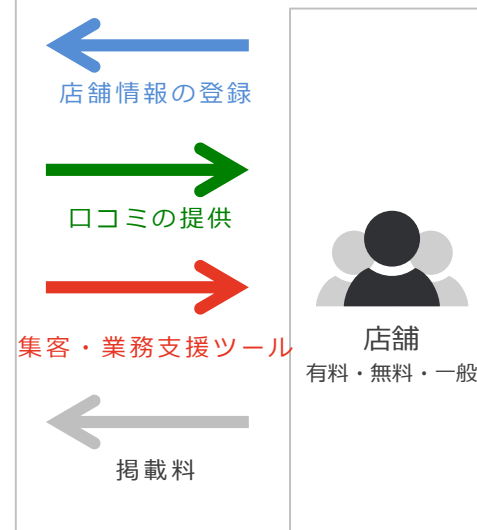
オールジャンル450万店舗超、150業種以上を網羅

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

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450万店舗超、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

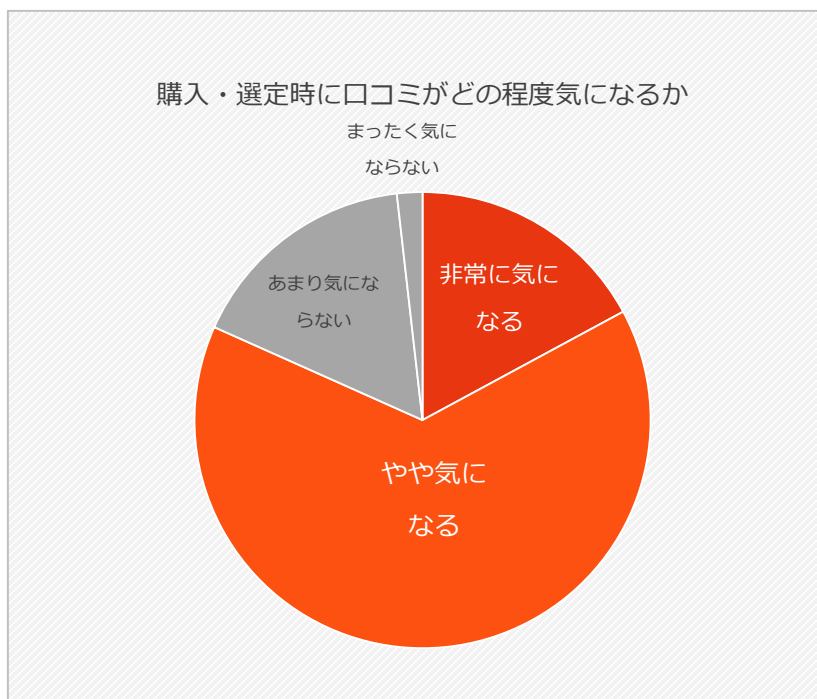


店舗情報やクーポンGET

## 複数ジャンル×口コミで独自のポジション

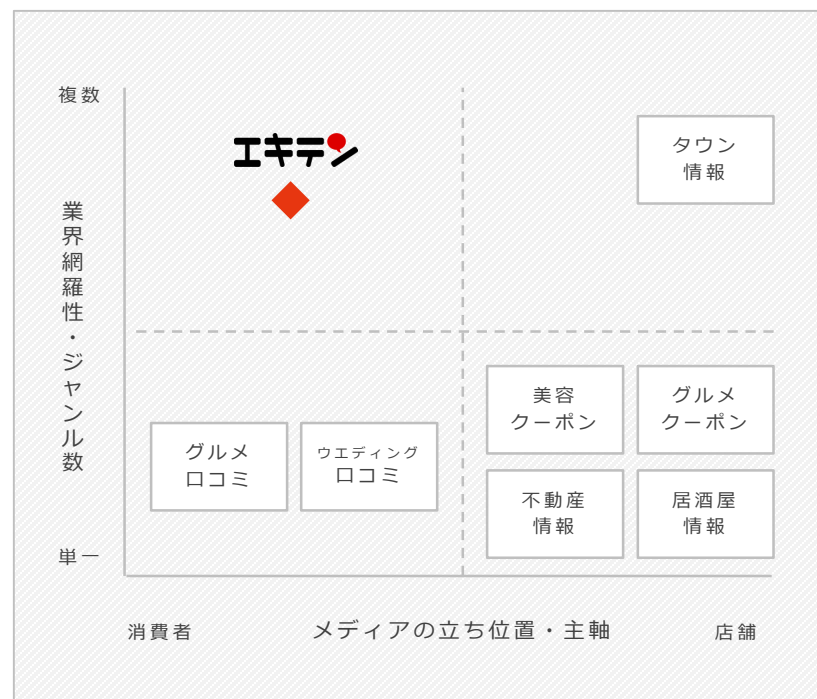
特化型のメディアが存在しない 未開拓市場の業種 もカバー

### 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

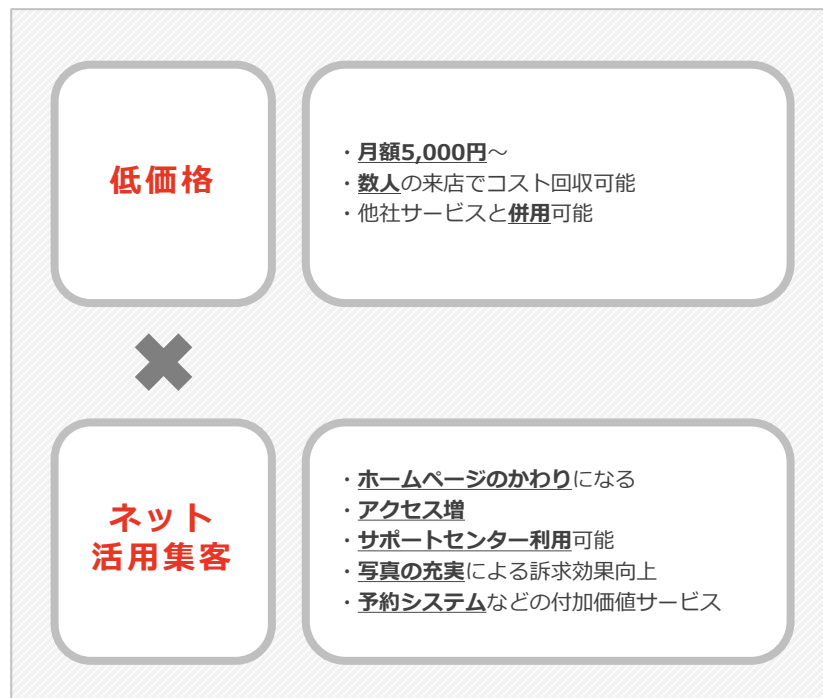


各社のポジション：当社推定イメージ

## 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<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

220万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

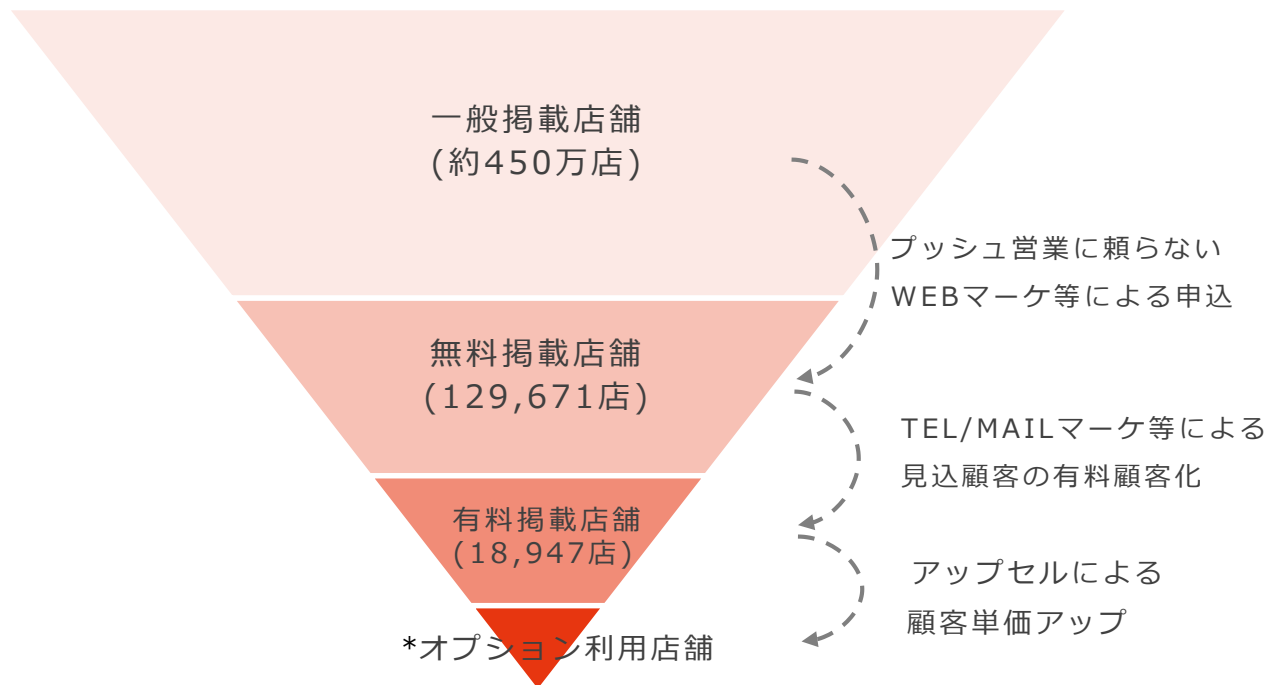
CRMを中心にして「マーケットイン」を実現



## オールジャンル450万店舗超、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.34

Chapter 2.

---

2017年8月期 第2四半期決算概要

■ 当四半期(17年8月期 2Q)は、売上は有料店舗会員数が順調に増加したため増収となったものの、テレビCM（約50百万円）及び採用費用等により販管費が増加したため、純利益は前年同期並みの水準となった。

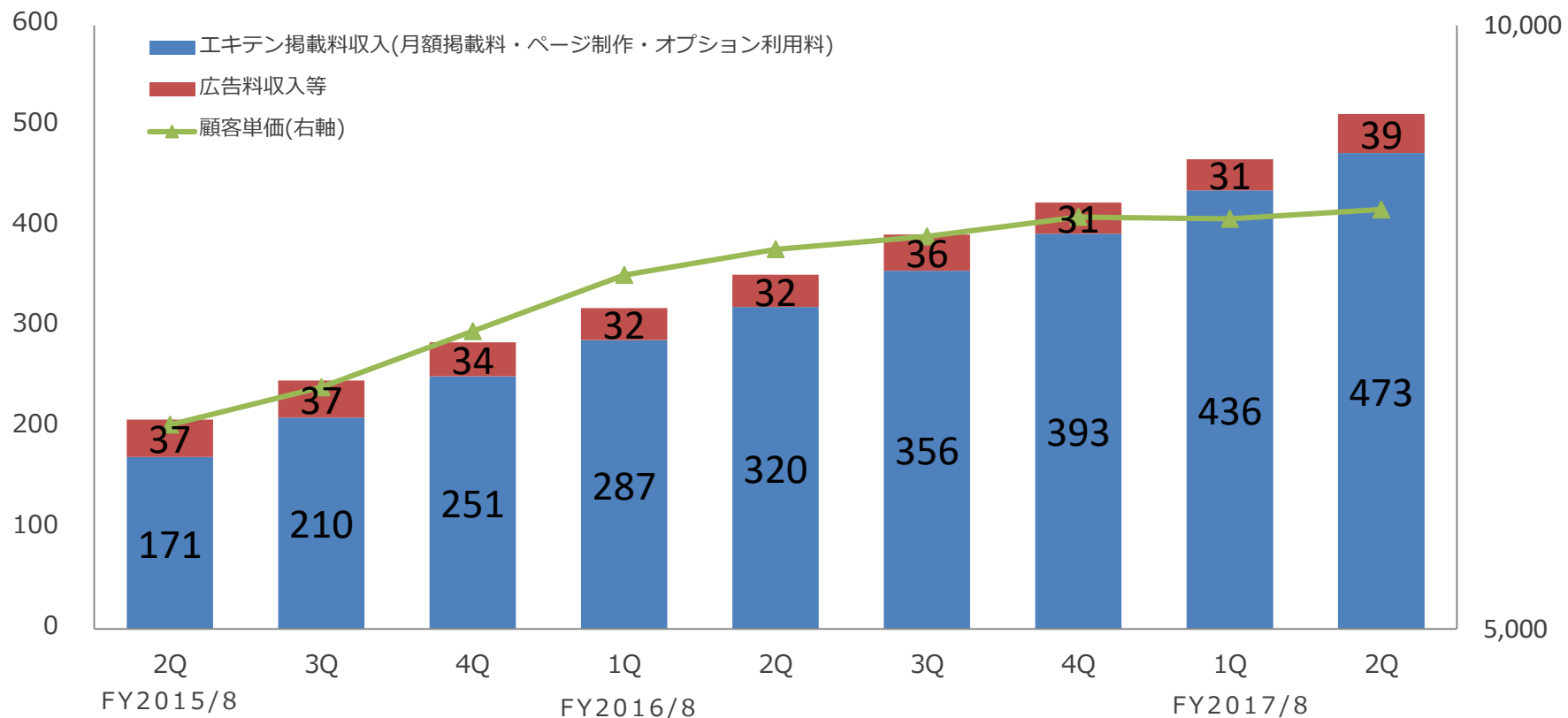
(単位：百万円)	2017年8月期 2Q実績	2016年8月期 2Q実績	前年同期比	2017年8月期 1Q実績	前四半期比
売上高	<b>513</b>	352	+45.5%	467	+9.7%
売上総利益	<b>466</b>	326	+42.8%	426	+9.2%
販管費	<b>351</b>	211	+66.3%	263	+33.4%
営業利益	<b>114</b>	115	▲0.3%	163	▲29.7%
営業利益率	<b>22.4%</b>	32.6%	▲10.3pt	34.9%	▲12.6pt
経常利益	<b>117</b>	116	+0.5%	165	▲29.2%
純利益	<b>71</b>	70	+1.5%	86	▲17.6%



- 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。
- 業種展開の加速・有料掲載店舗の獲得が想定通り順調に進んでいるため、顧客単価の上昇は抑制されつつあるが引き続き高水準を維持。

## 売上高内訳推移

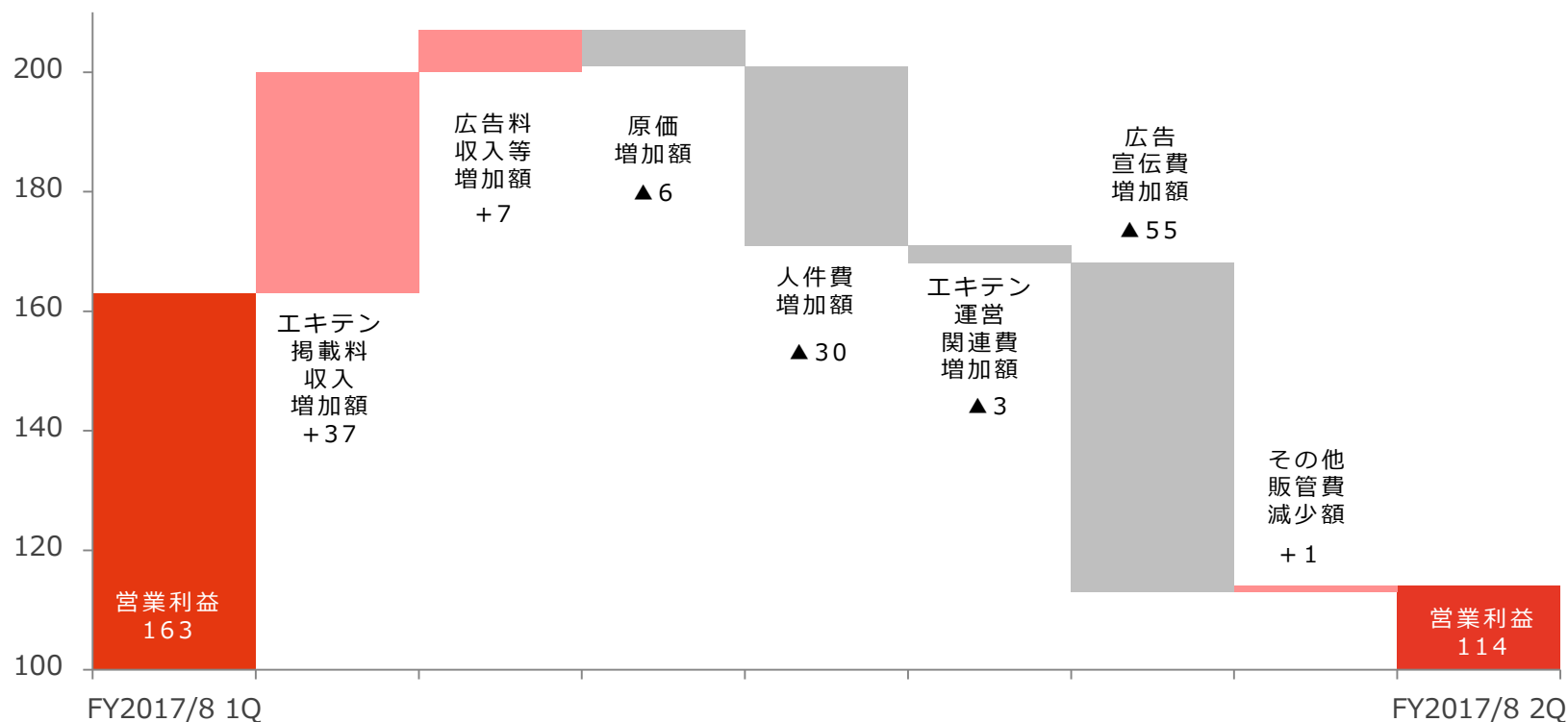
(単位：百万円)



- 有料掲載店舗数の増加を主因に、掲載料収入は好調を維持。
- 人件費の増加（採用活動強化による一時的な採用費発生含む）は増収効果で吸収したが、広告宣伝費の増加分（主としてCM費用：約50百万円）が減益要因。

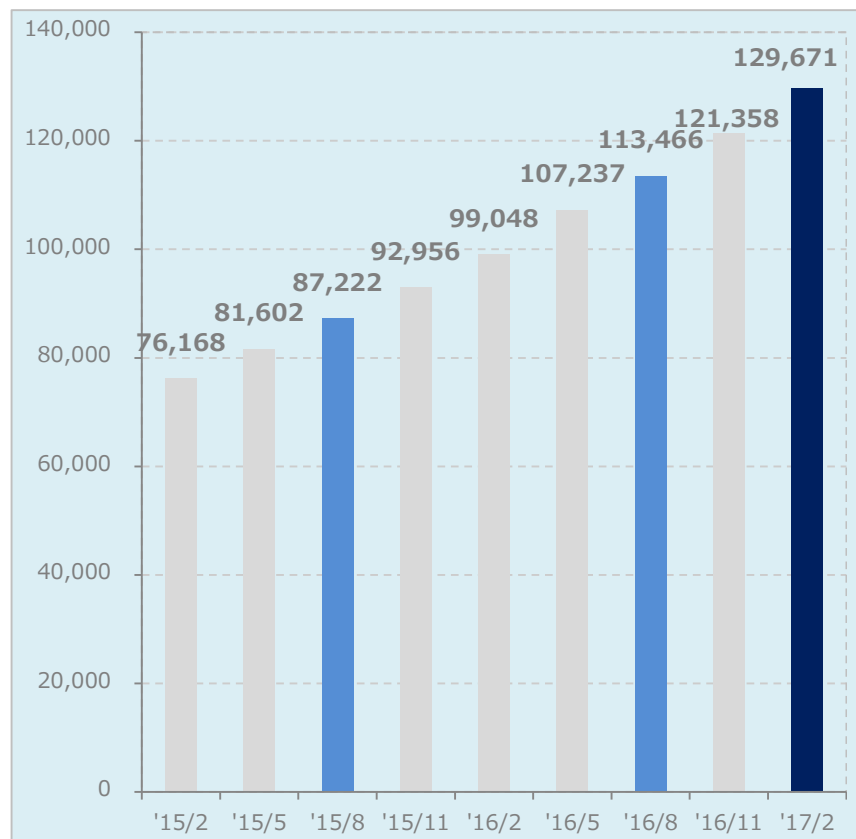
## 四半期営業利益の増減分析

(単位：百万円)

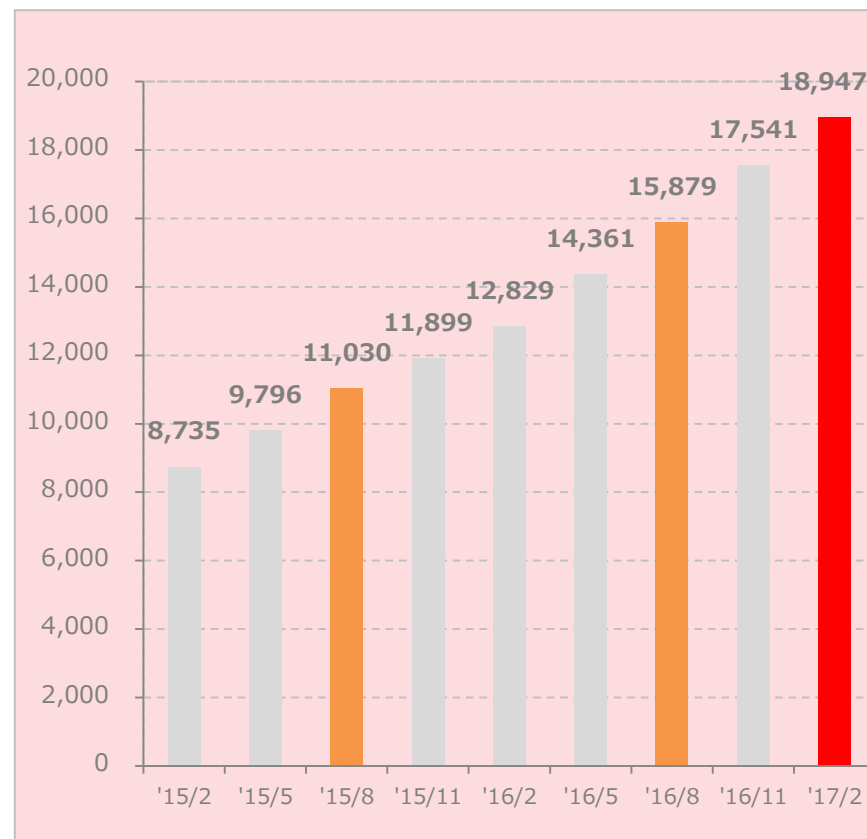


- 2Qの有料掲載店舗の純増数は**1,406店**、無料掲載店舗数の純増数は**8,313店**。
- メディアカへの向上、掲載情報量の拡充、営業体制の強化、順調な業種水平展開等が増加要因。

## 無料掲載店舗数推移



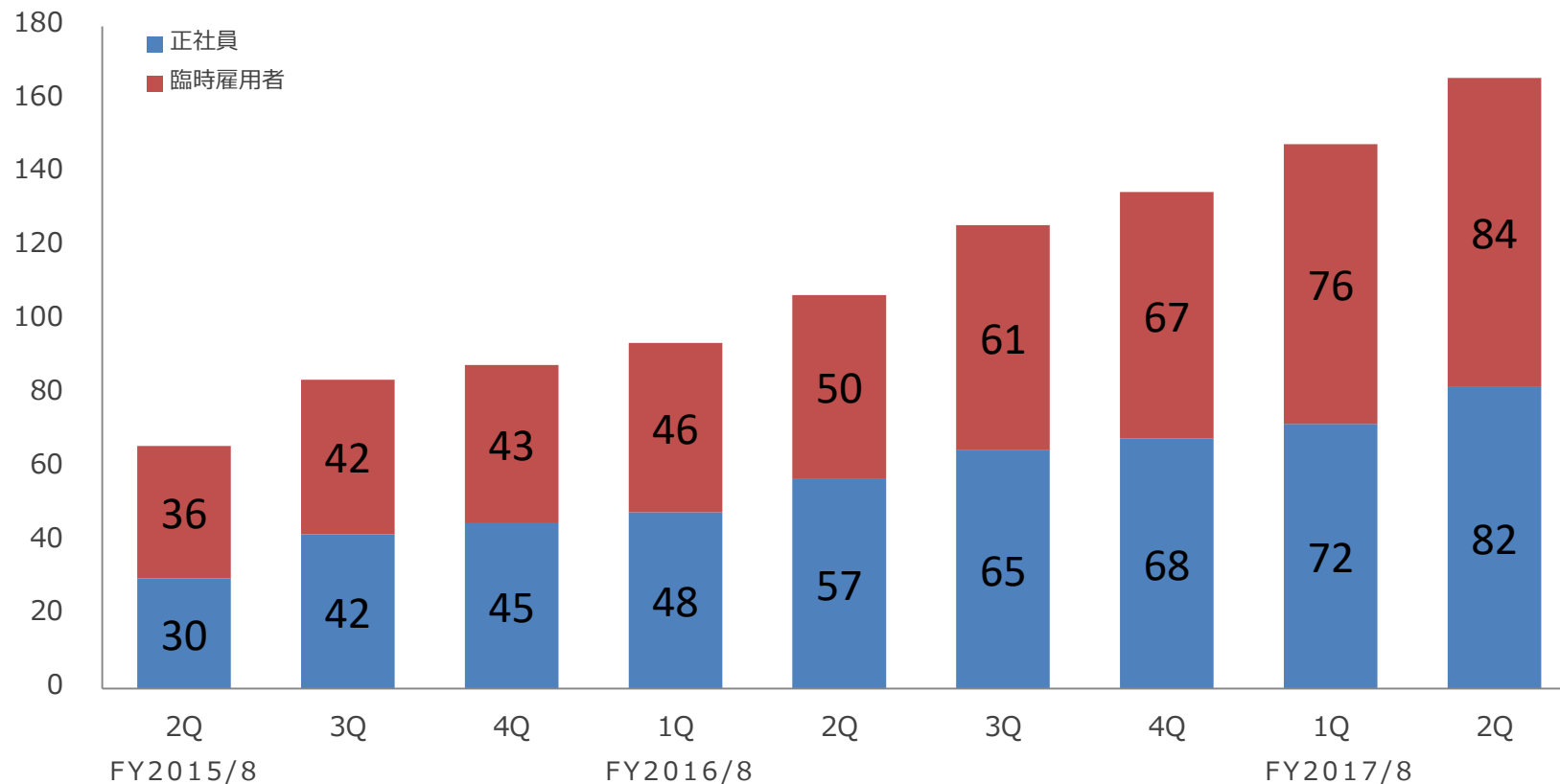
## 有料掲載店舗数推移



- 引き続き、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・エンジニア職**を中心に採用を実施（2Qで今期採用予定分については概ね充足）。

## 従業員数推移

(単位：人)



- 収益拡大に伴う運用資金の増加等により流動資産が134百万円増加。
- 利益剰余金の増加等により純資産が146百万円増加。

(単位：百万円)	2016年8月末	2017年2月末	増減
流動資産	2,246	2,380	+134
有形固定資産	26	23	▲3
無形固定資産	19	17	▲2
投資その他資産	65	48	▲16
<b>総資産合計</b>	<b>2,358</b>	<b>2,470</b>	<b>+111</b>
流動負債	336	301	▲35
固定負債	13	13	+0
純資産	2,008	2,155	+146

## ストック型ビジネスモデルとしては順調に進捗

(単位：百万円)	2017年8月期 2Q累計実績	2017年8月期 通期予想	通期進捗率
売上高	<b>980</b>	1,950	50.3%
営業利益	<b>278</b>	600	46.3%
営業利益率	<b>28.3%</b>	30.8%	
経常利益	<b>283</b>	607	46.6%
純利益	<b>158</b>	379	41.8%
期末有料掲載数(店)	<b>18,947</b>	21,086	

## Chapter 3.

---

### 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

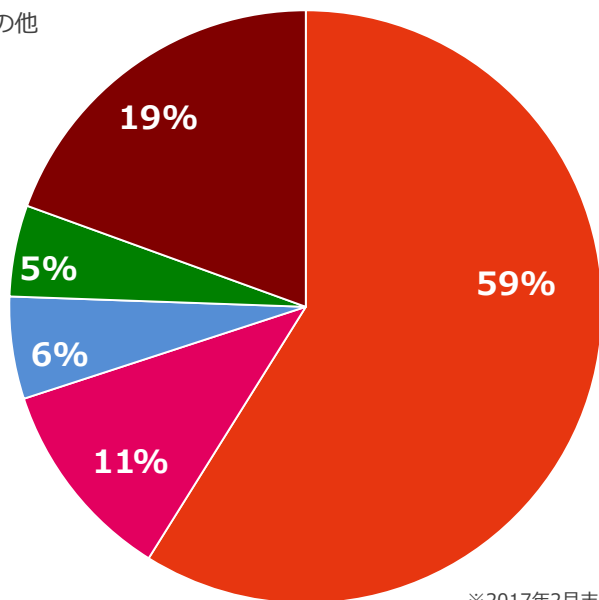


## ニーズの高いリラクゼーションジャンルは引き続き増加

■ 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。

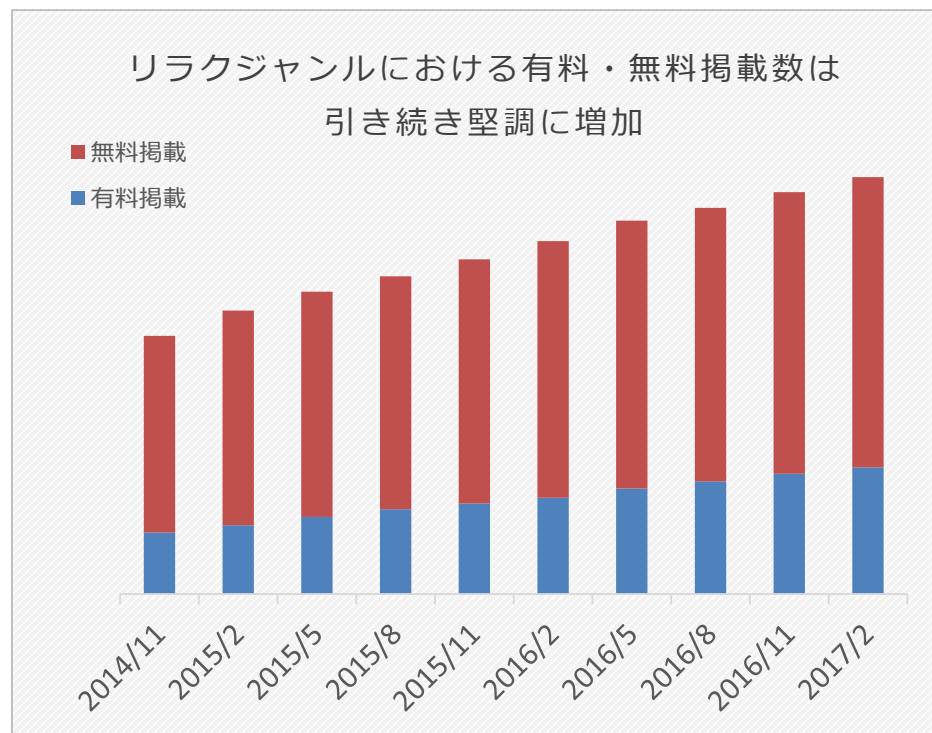
### エキテン 有料掲載ジャンル

- 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



※2017年2月末現在

### リラクジャンルの深耕状況



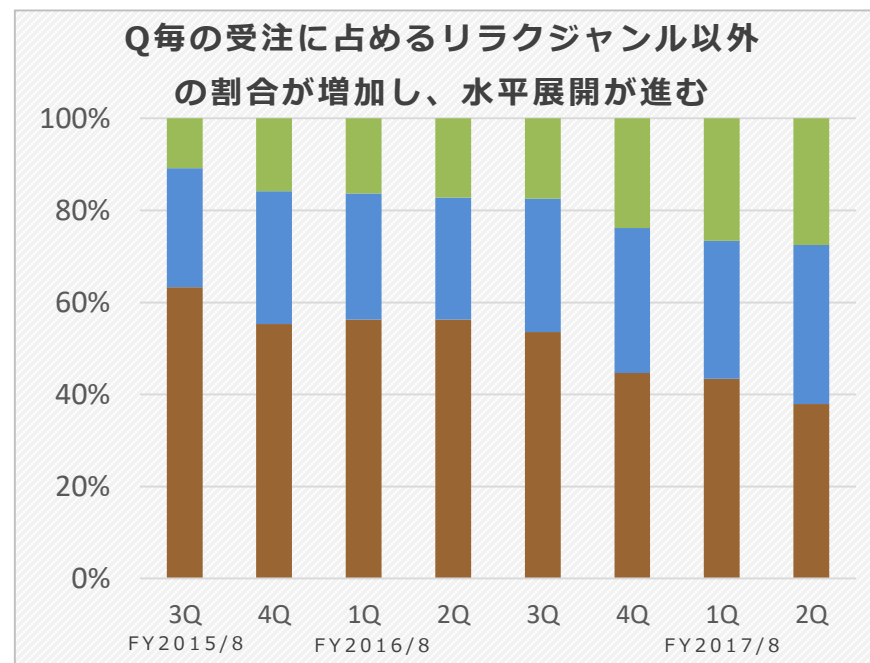
## 口コミニーズの高いサービス業を中心に展開

- 「その他」ジャンルにおいては、リサイクルショップをはじめ幅広い分野で増加。

### 業種展開の方針



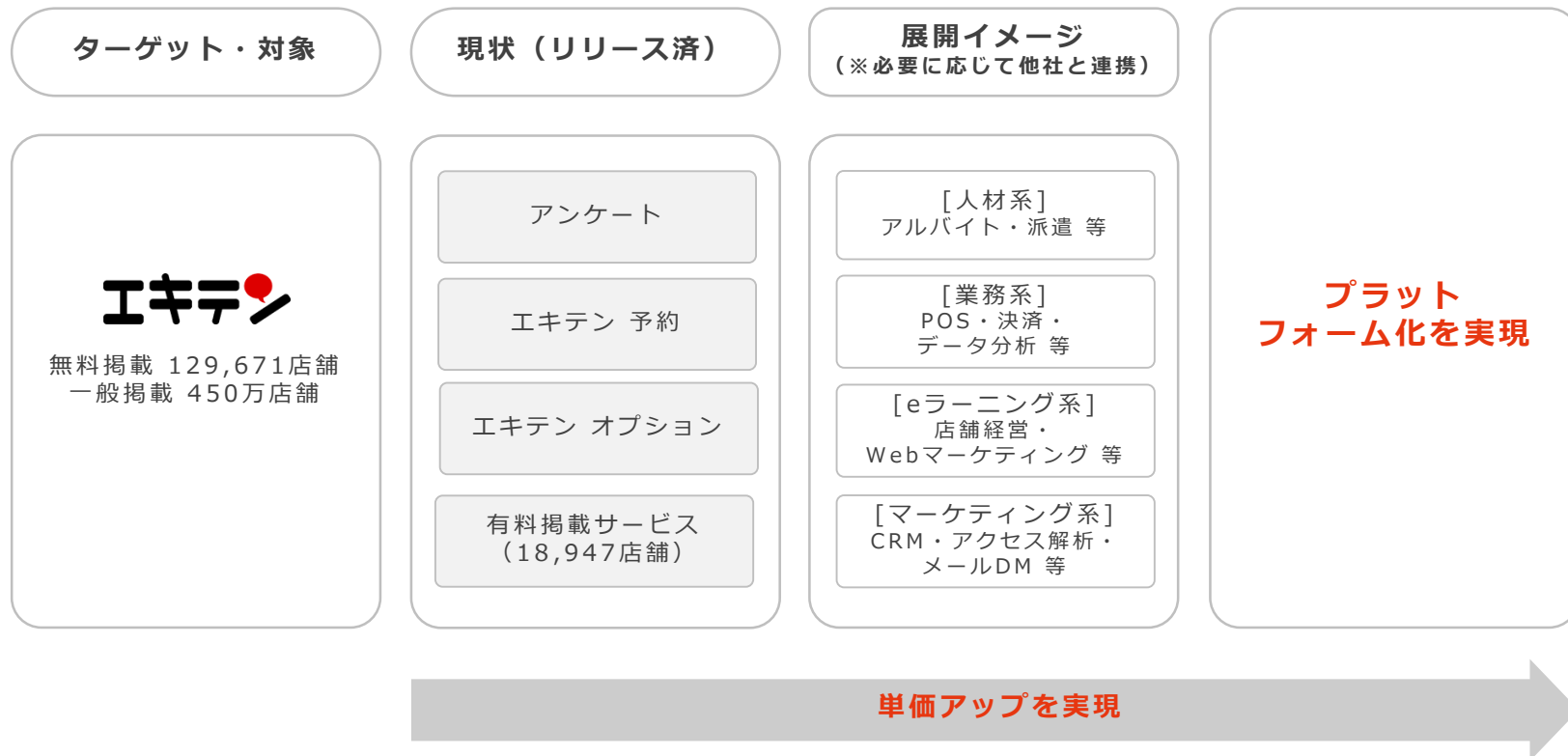
### 四半期毎のジャンル別新規受注割合



## 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



## 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



## 1. 無料掲載会員獲得を加速

### TVCMを実施して訴求力UP

- エリア → 福岡県、佐賀県（一部地域）、静岡県
- 時期 → 1月下旬～2月下旬



■ 招き猫編



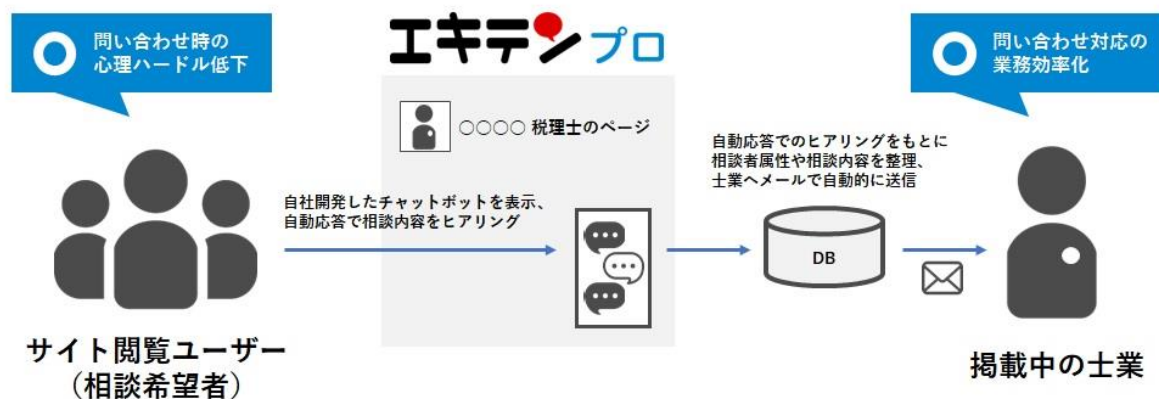
■ 見落とし編

4月にはインフォーマーシャル（60秒）を複数回放送予定

## 2. 新規メディアの展開

### 士業検索サイト「エキテンプロ」に「相談受付チャットボット」（ベータ版）の提供開始

依頼者がどのような内容に興味があるのかを、コンピューター上で対話形式によって自動的にヒアリングして、依頼者と士業の最初のコミュニケーションを円滑に進めます。



エキテンプロの登録士業会員は2,000人を突破

## Chapter 4.

---

### 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	-	-	○

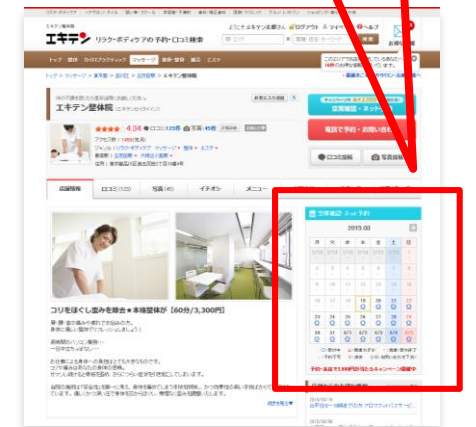


# 「エキテンかんたん予約」の概要

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。