



2017年8月期 第3四半期決算説明資料

株式会社デザインワン・ジャパン
(6048・東証1部)

2017年7月7日

Chapter 1.

2017年8月期 第3四半期決算概要

Chapter 2.

成長戦略と進捗

Chapter 3.

当社の概要

Chapter 4.

参考資料

Chapter 1.

2017年8月期 第3四半期決算概要

- 1** 本第3四半期は売上5.51億円で過去最高を更新、営業利益は1.62億円と過去最高水準

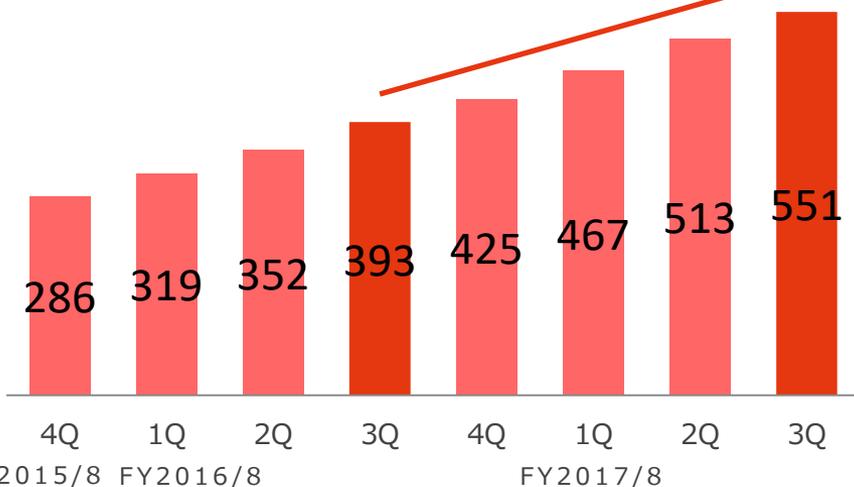
売上高は有料店舗会員数の増加により順調に推移。費用面は、2Qに増加した広告宣伝費が減少した結果、営業利益は1Qに次ぐ過去最高水準に回復。
- 2** 無料掲載店は137,000件、有料掲載店も20,000を突破して順調に成長

リラクゼーション業界以外にも、幅広いジャンルで受注を獲得。
- 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、Web広告を中心としたマーケティング活動の強化などを実施。

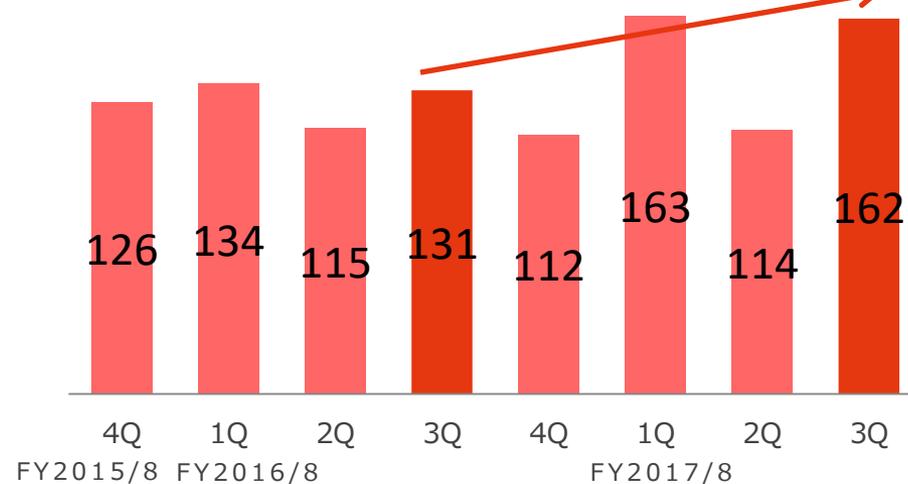
売上高推移 (単位:百万円)

+前年同期比40.4%



営業利益推移 (単位:百万円)

+前年同期比23.1%



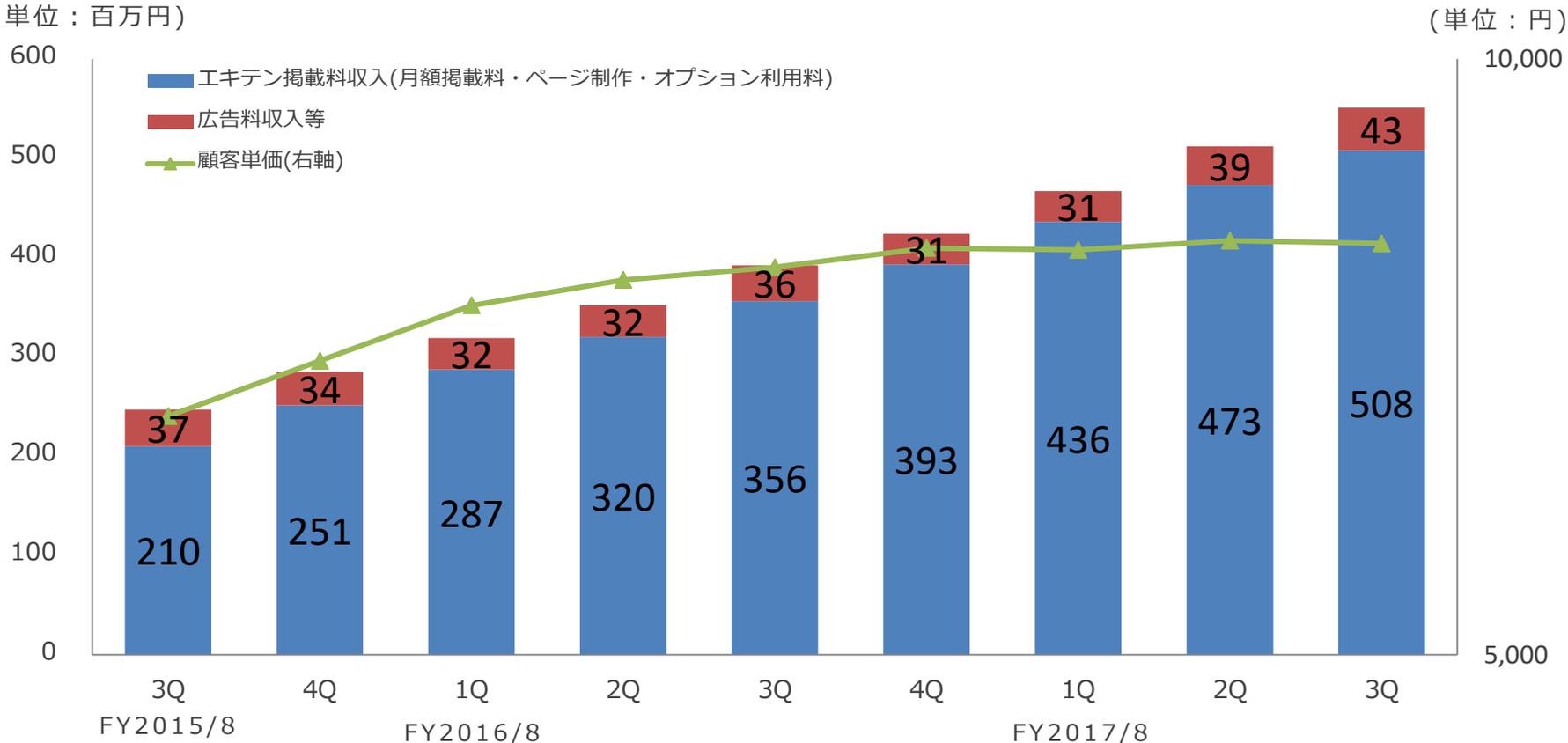
- 当四半期(17年8月期3Q)は、**売上は有料店舗会員数が順調に増加したため増収**となり、費用面は**広告宣伝費が前Qに比べて減少した**事を主因に、**純利益は過去最高**となった。

(単位：百万円)	2017年8月期 3Q実績	2016年8月期 3Q実績	前年同期比	2017年8月期 2Q実績	前四半期比
売上高	551	393	+40.4%	513	+7.5%
売上総利益	496	363	+36.5%	466	+6.4%
販管費	333	231	+44.1%	351	▲5.1%
営業利益	162	131	+23.1%	114	+41.4%
営業利益率	29.4%	33.5%	▲4.1pt	22.4%	+7.0pt
経常利益	166	133	+24.9%	117	+42.2%
純利益	102	86	+18.6%	71	+43.7%

- 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・新規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

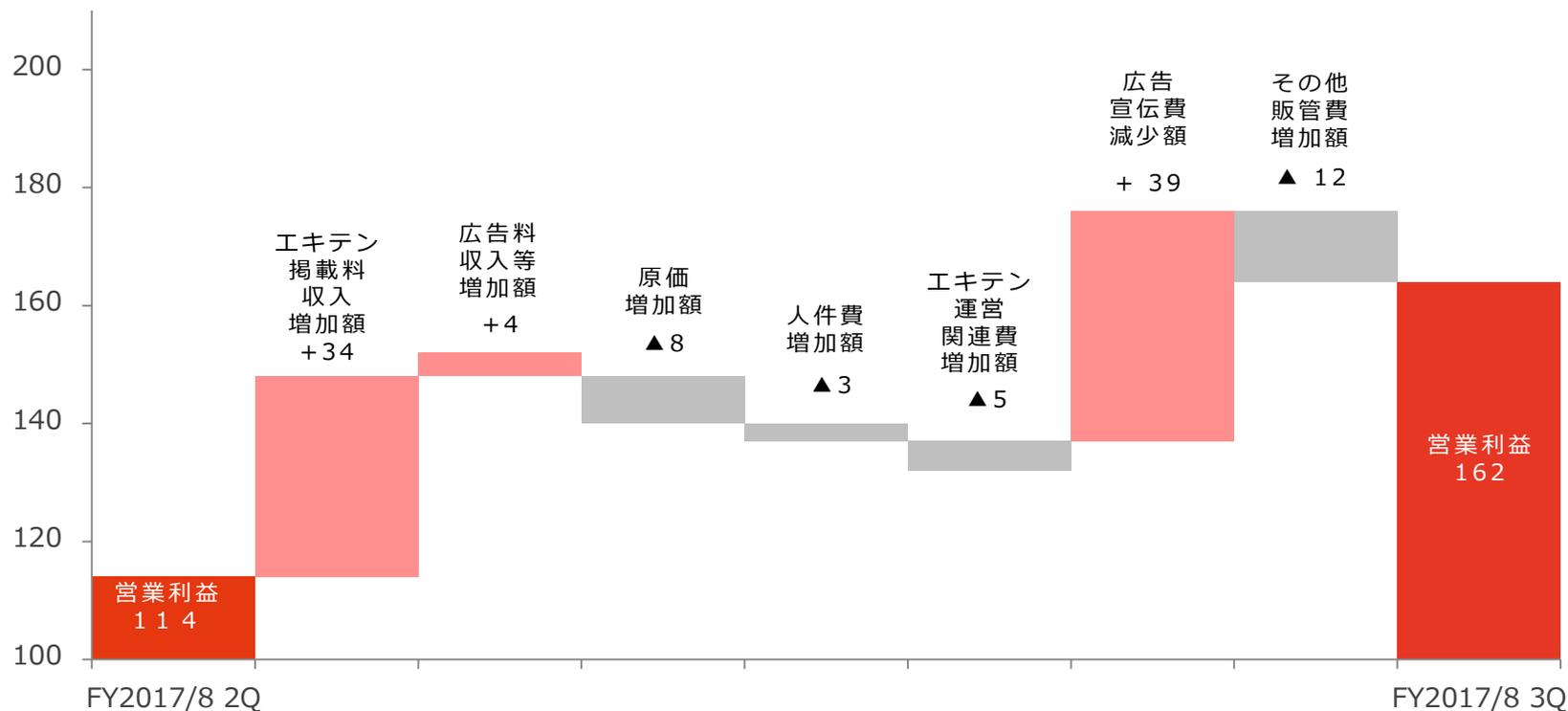
(単位：百万円)



- 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。
- 人件費は採用が一巡した事から横ばいの水準となる一方、広告宣伝費の減少分（2QはCM費用：約50百万円を計上）が主な増益要因。

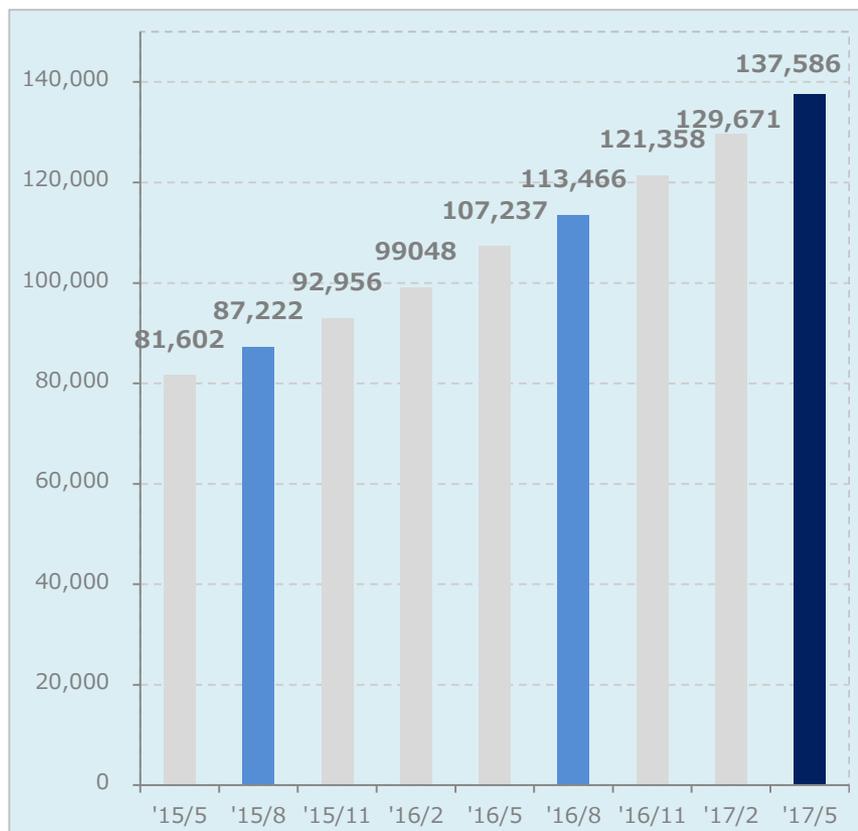
四半期営業利益の増減分析

(単位：百万円)

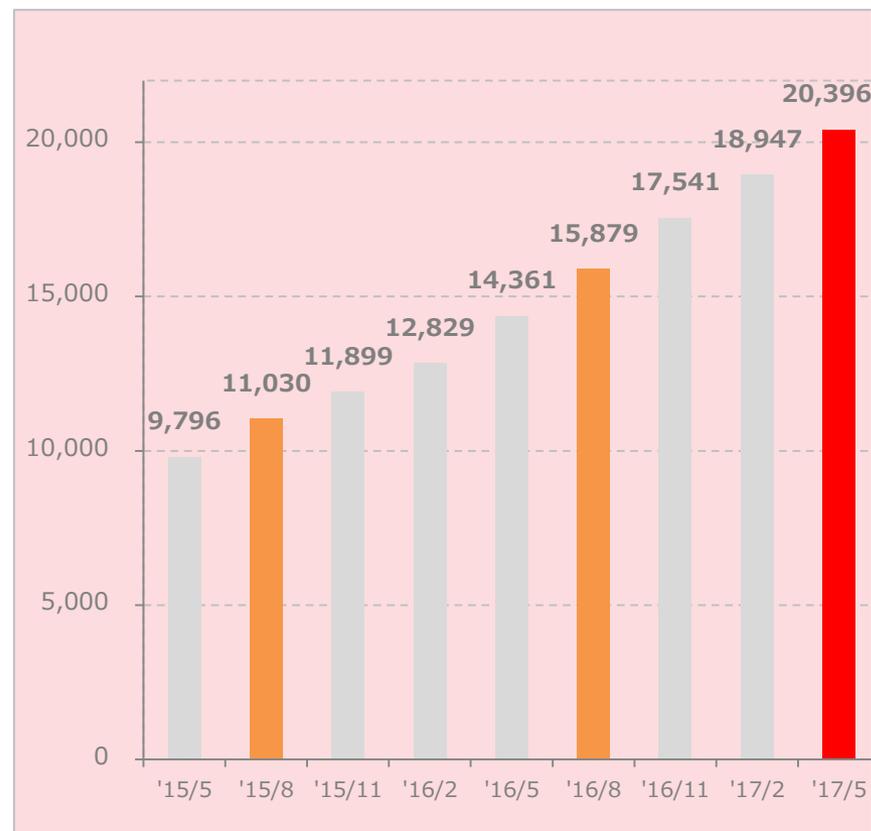


- 3Qの有料掲載店舗の純増数は**1,449店**、無料掲載店舗数の純増数は**7,915店**。
- メディアカへの向上、キャンペーンやセミナーの積極展開、営業体制の強化、順調な業種水平展開等が増加要因。

無料掲載店舗数推移



有料掲載店舗数推移

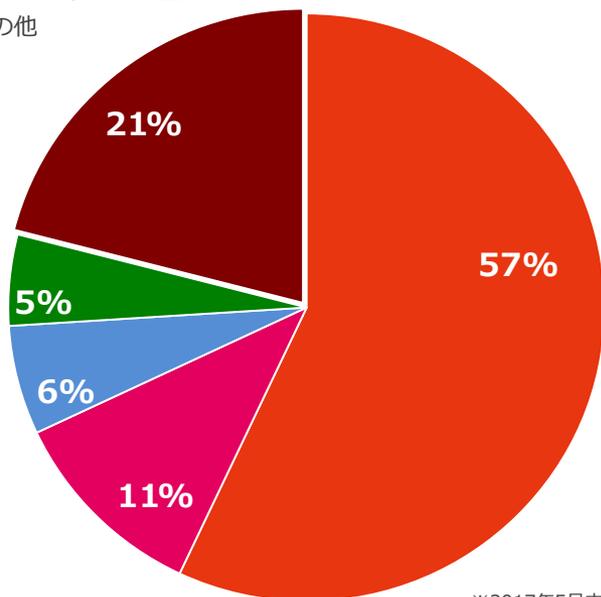


ニーズの高いリラクゼーションジャンルは引き続き増加

■ 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。

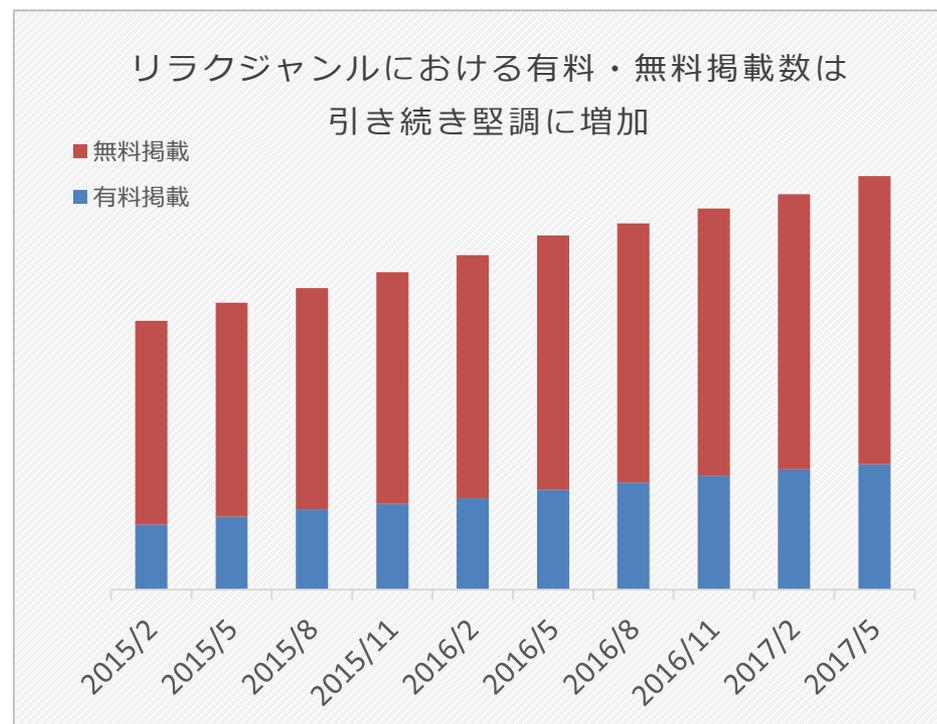
エキテン 有料掲載ジャンル

- 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5月末現在

リラクジャンルの深耕状況



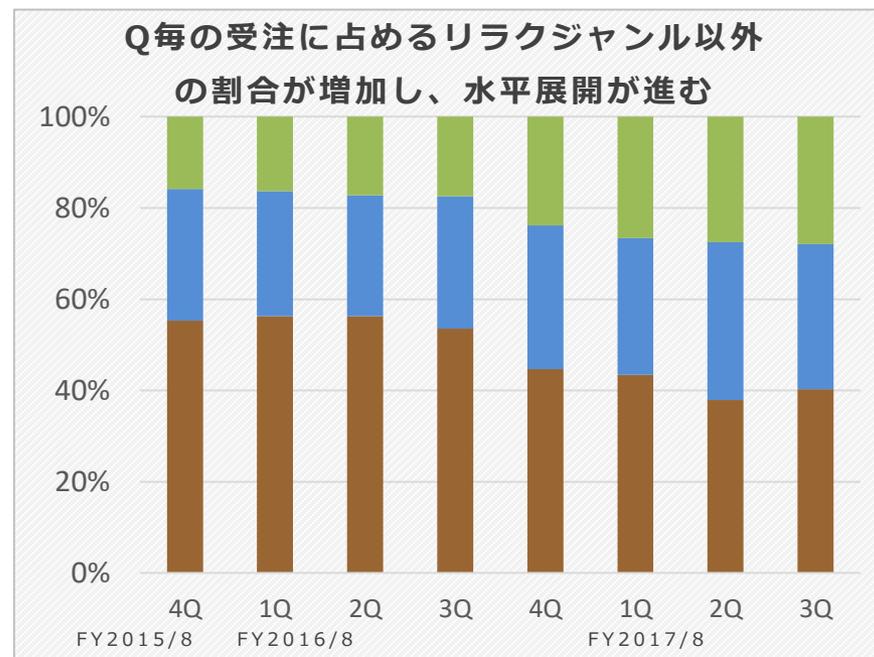
口コミニーズの高いサービス業を中心に展開

- 「注カジャンル」の中では教育系、「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



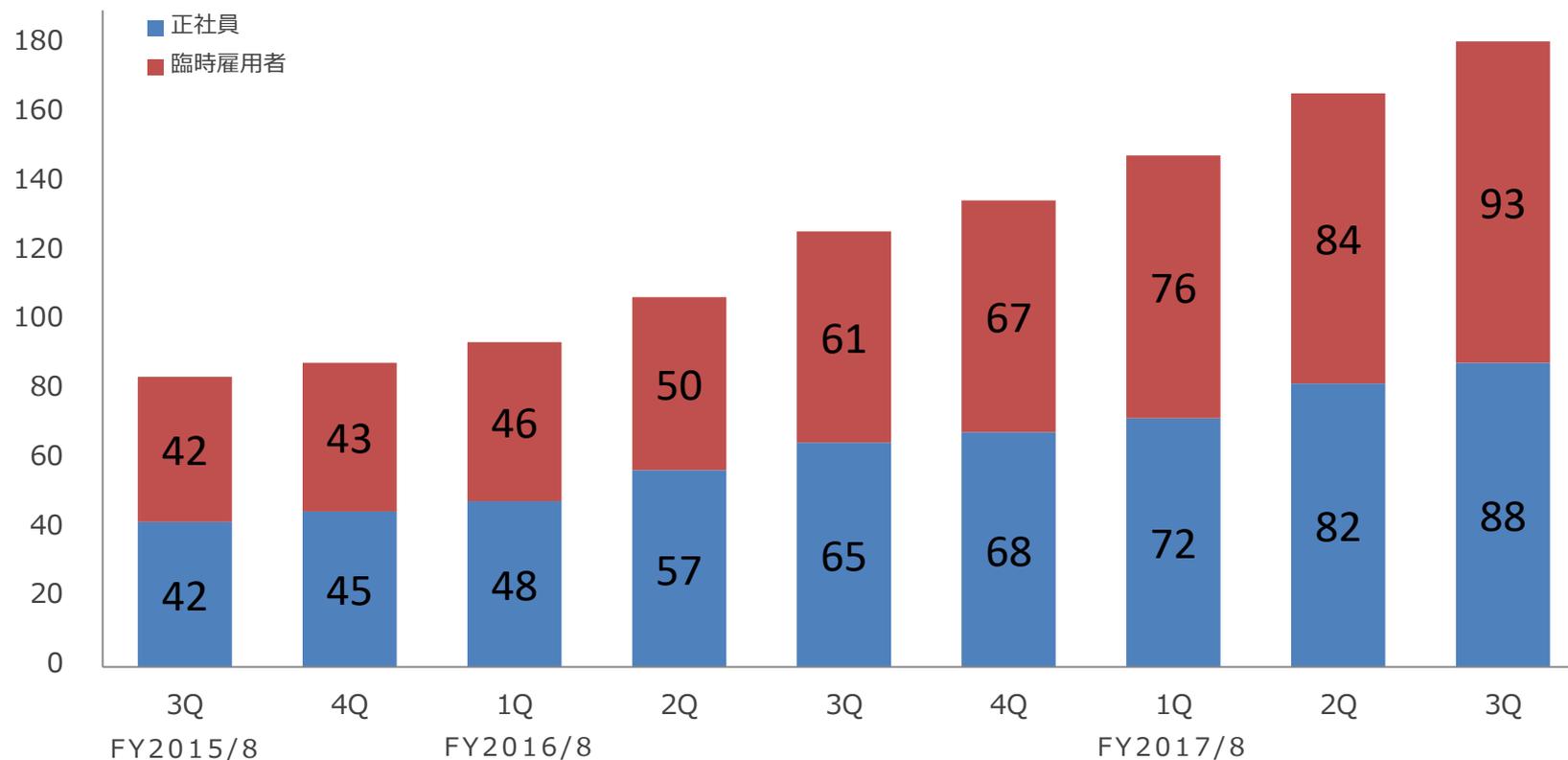
四半期毎のジャンル別新規受注割合



- 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（3Qは新卒社員3名の入社を含む）。

従業員数推移

(単位：人)



- 収益拡大に伴う運用資金の増加、及び移転に伴う敷金計上等により投資その他資産が184百万円増加。
- 利益剰余金の増加等により純資産が250百万円増加。

(単位：百万円)	2016年8月末	2017年5月末	増減
流動資産	2,246	2,263	+17
有形固定資産	26	17	▲9
無形固定資産	19	16	▲3
投資その他資産	65	250	+184
総資産合計	2,358	2,547	+188
流動負債	336	288	▲48
固定負債	13	—	▲13
純資産	2,008	2,259	+250

ストック型ビジネスモデルとして順調に進捗

(単位：百万円)	2017年8月期 3Q累計実績	2017年8月期 通期予想	通期進捗率
売上高	1,532	1,950	78.6%
営業利益	440	600	73.4%
営業利益率	28.7%	30.8%	
経常利益	450	607	74.1%
純利益	261	379	68.9%
期末有料掲載数(店)	20,396	21,086	

1. 新規メディアの展開

求人掲載/検索サイト「エキテン求人」の有料会員向けサービスを開始

■ 「エキテン求人」の概要

- ・ 様々なジャンルの店舗の求人・アルバイト情報を永年無料で掲載/検索できる求人情報提供サイト
- ・ 店舗の採用担当者が、インターネット上から自身で掲載内容を管理することが可能

■ エキテン求人「有料会員向けサービス」の内容

- ・ エキテンの店舗ページに求人を掲載（有料店舗会員様限定）
- ・ 店舗の雰囲気や職場の魅力が伝わる採用ページの提供
- ・ 検索結果ページでの上位表示
- ・ 求人ページに表示される近隣のオススメ求人を非表示



無料会員数も2,700店舗を超え、今後は収益化による事業貢献を目指します

2. 本社移転

社員の増加に伴い、更なる事業拡大に備えて本社移転を決定

■ 移転先

東京都新宿区西新宿 7 丁目 5 - 2 5

西新宿木村屋ビル 8 階

■ 移転予定日

平成29年10～11月（予定）

■ 業績に与える影響

現在精査中ですが、本移転に伴い今期の業績見通しを変更することは現状想定しておりません。



西新宿木村屋ビル

エキテンもサービス開始10周年を迎え、新本社で更なる成長を目指します

Chapter 2.

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

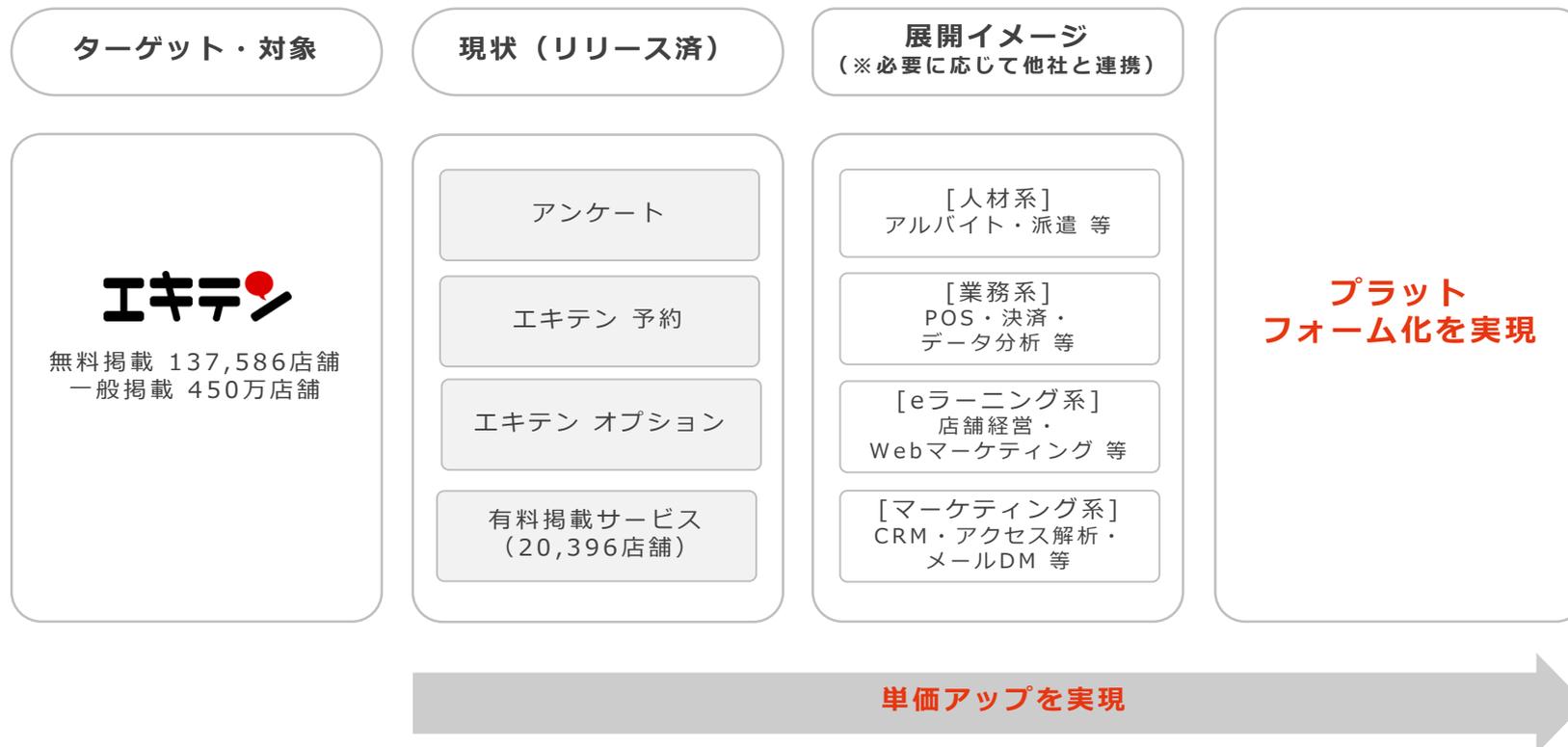
垂直展開

- ・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

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



Chapter 3.

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 ----- 88名（他、臨時雇用者数93名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2017年5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



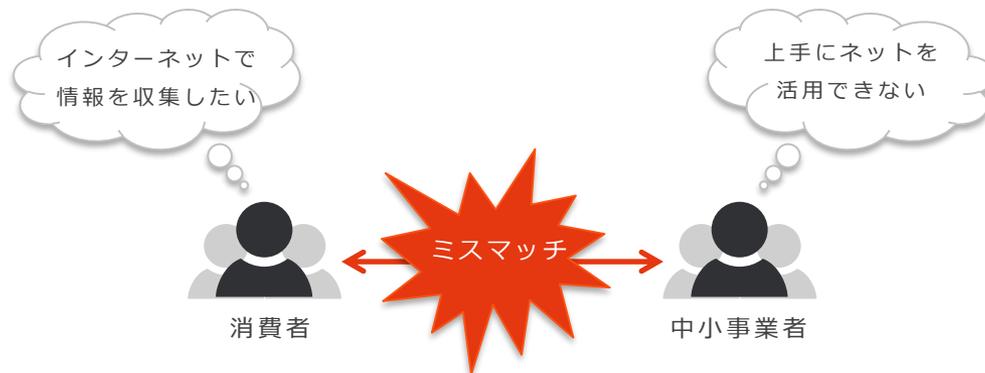
地域の活性化に貢献

STEP3.
世界を活性化
地域～世界を元気に

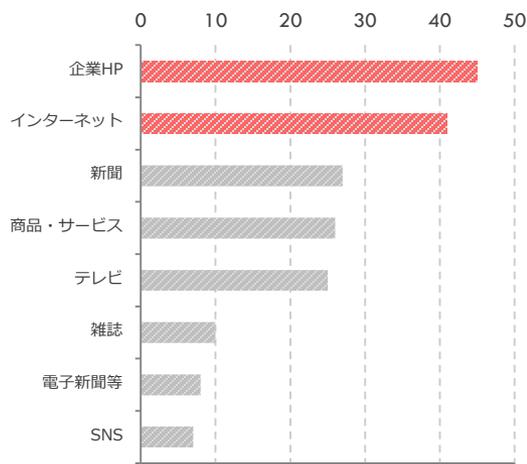


需要と供給のミスマッチ

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



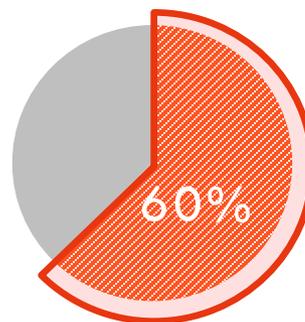
商品・サービスの内容の情報源



一般財団法人経済広報センター
「情報源に関する意識・実態調査報告書」2015年10月

中小事業者の抱える課題

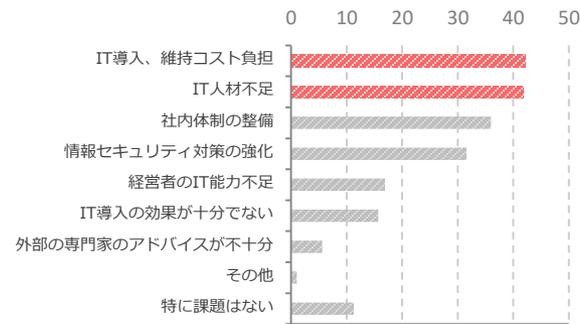
中小企業における
IT投資の重要度



中小企業庁 「2016年版中小企業白書」2016年7月

6割がITの導入・活用を
重要であると認識

IT導入・活用における
課題



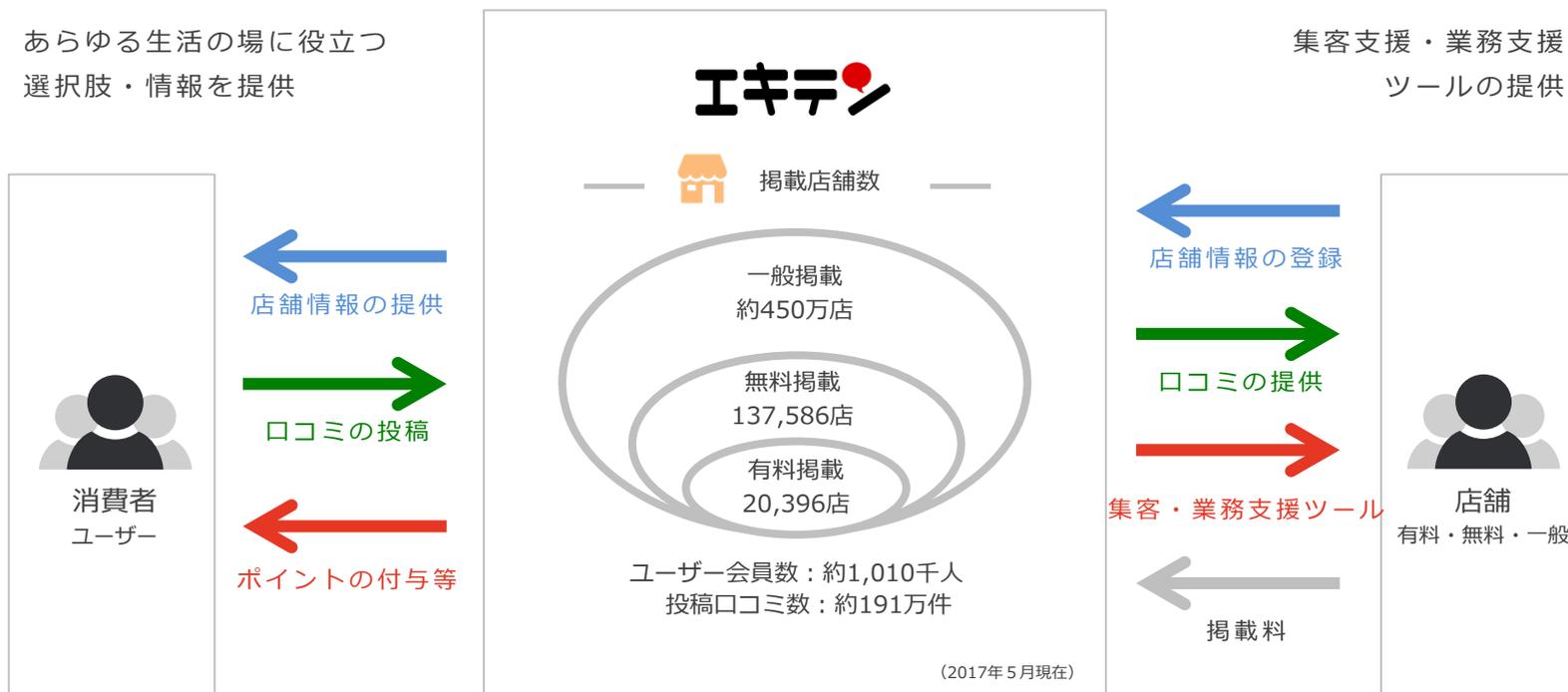
一般財団法人焼香総合研究所
「中小企業のIT活用」2016年3月

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



* 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

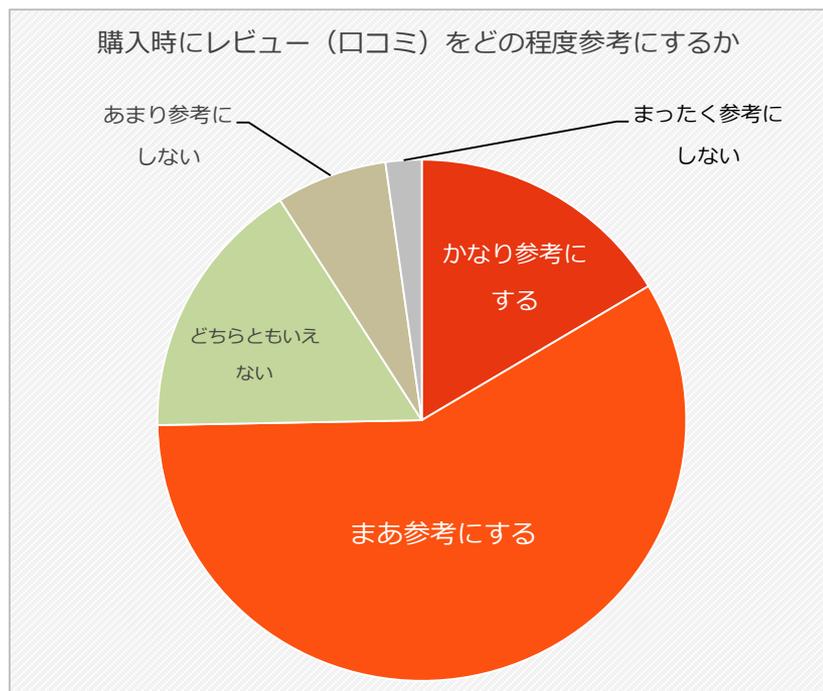


店舗情報やクーポンGET

複数ジャンル×口コミで独自のポジション

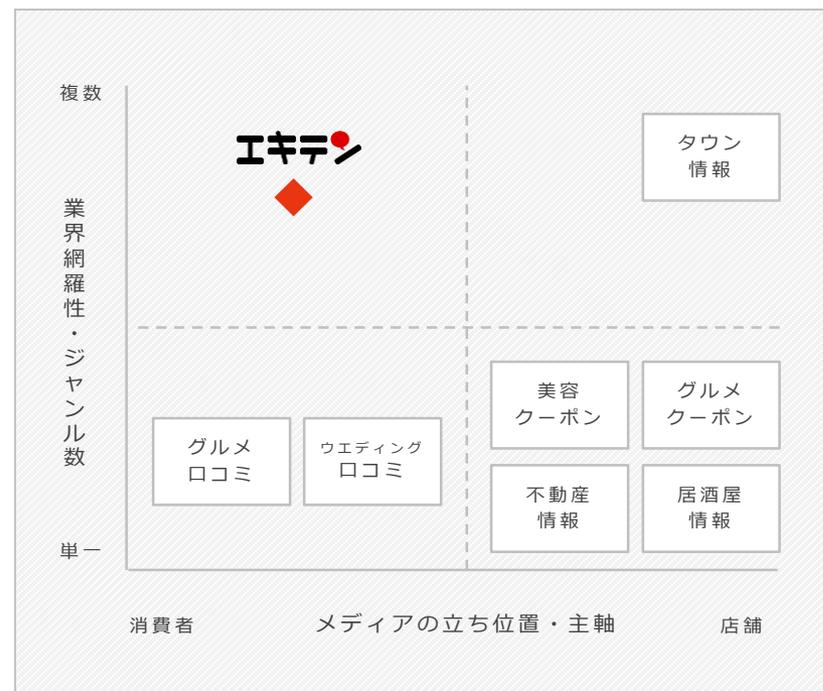
特化型のメディアが存在しない 未開拓市場の業種 もカバー

口コミへの関心度



株式会社情報通信総合研究所「GDPに現れないICTの社会的厚生への貢献に関する調査研究」2016年3月

エキテンのポジション

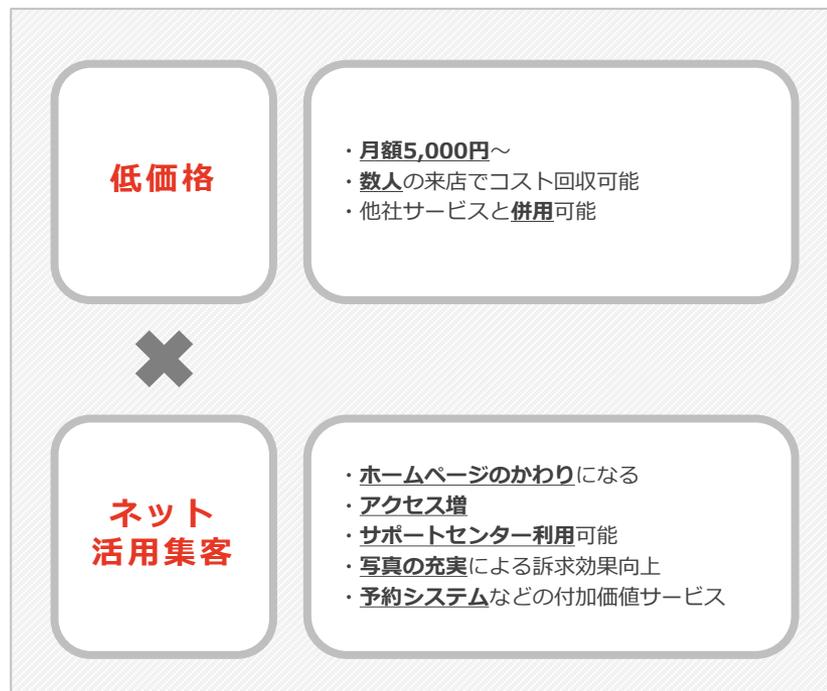


各社のポジション：当社推定イメージ

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

250万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

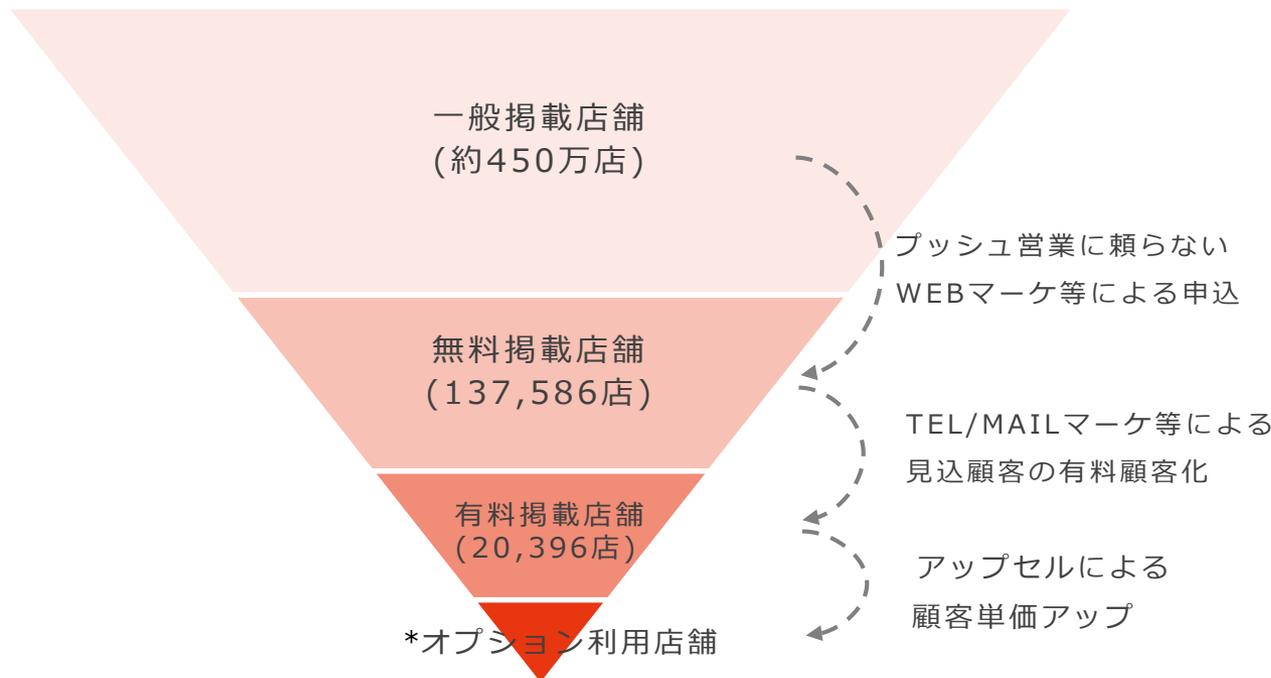
CRMを中心にして「マーケットイン」を実現



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 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。

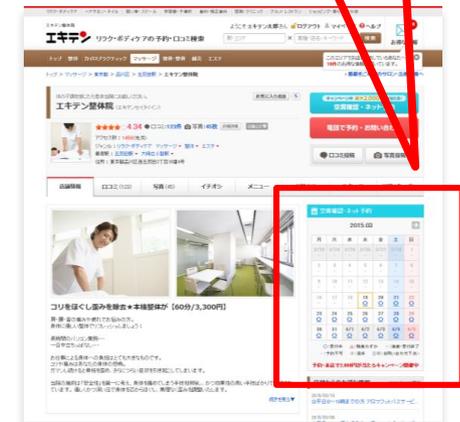
内容	一般掲載	無料店舗会員	有料店舗会員
利用登録	不要(当社が登録)	要	要
掲載情報量アップ			
①店舗基本情報編集 ※住所・連絡先・営業時間・店舗URL ・紹介文などの情報	- (ユーザーが編集可)	△ (ユーザーが一部編集可)	○ (店舗のみ編集可)
②メイン写真掲載	-	-	○
③クーポン・メニュー掲載	-	△	○
④お知らせ掲載	-	-	○
⑤スタッフ紹介	-	△	○
⑥口コミへの返信	-	○	○
アクセスアップ			
①他店舗広告・他社広告の排除	-	-	○
②他店舗ページへの表示	-	-	○
サポート			
①オンラインでのお問い合わせ	-	○	○
②WEBコンサルタントに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

「エキテンかんたん予約」の概要

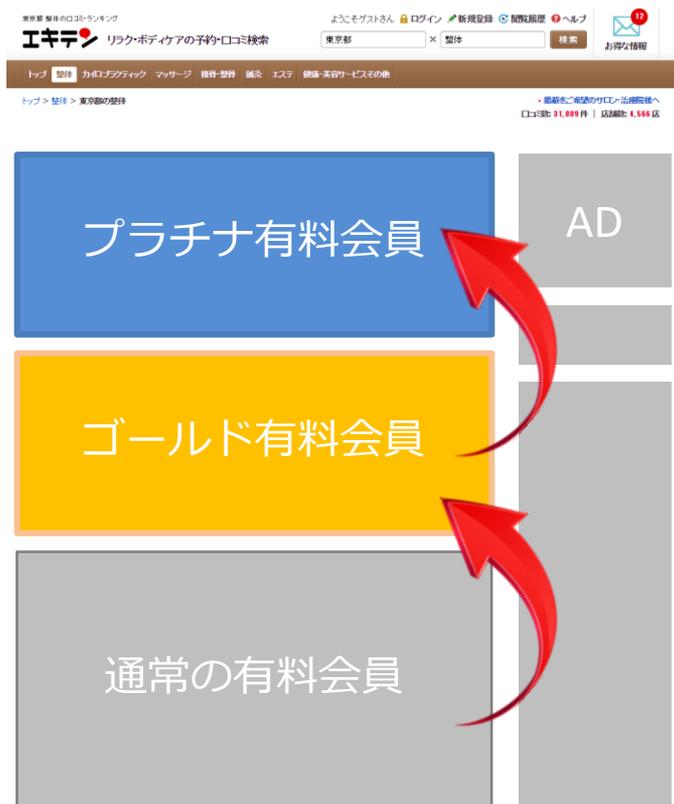
有料店舗会員(現時点でリラクボディケアジャンルのみ対象)に無料で提供。



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。