



# 2017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)

2017年10月10日

Chapter 1.

2017年8月期 決算概要

Chapter 2.

2018年8月期 決算見通し

Chapter 3.

中期経営計画

Chapter 4.

当社の概要

Chapter 5.

参考資料

Chapter 1.

---

2017年8月期 決算概要

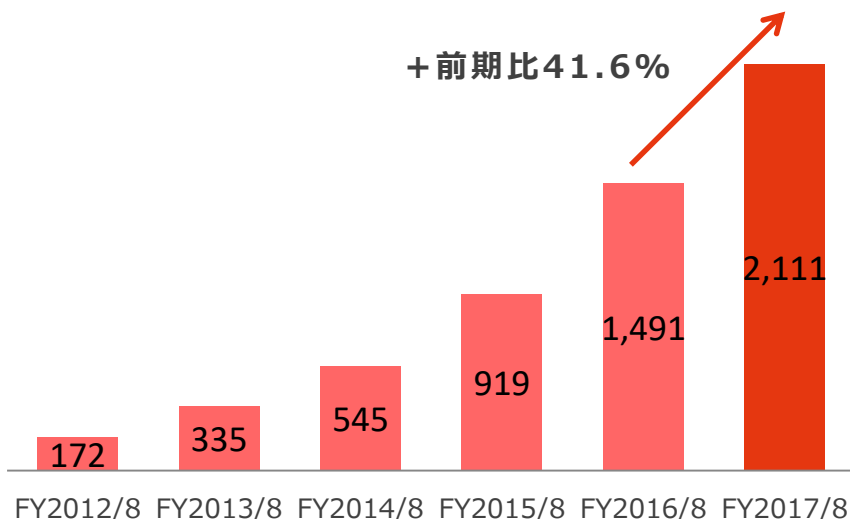
- 1** 2017年8月期通期業績は売上21.1億円・営業利益6.3億円と過去最高を更新

売上高は有料掲載店舗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等の広告宣伝費の負担があったが、それらを吸収して過去最高益を更新。
- 2** 無料掲載店舗数は145,000件、有料掲載店舗数も21,000を突破して順調に成長

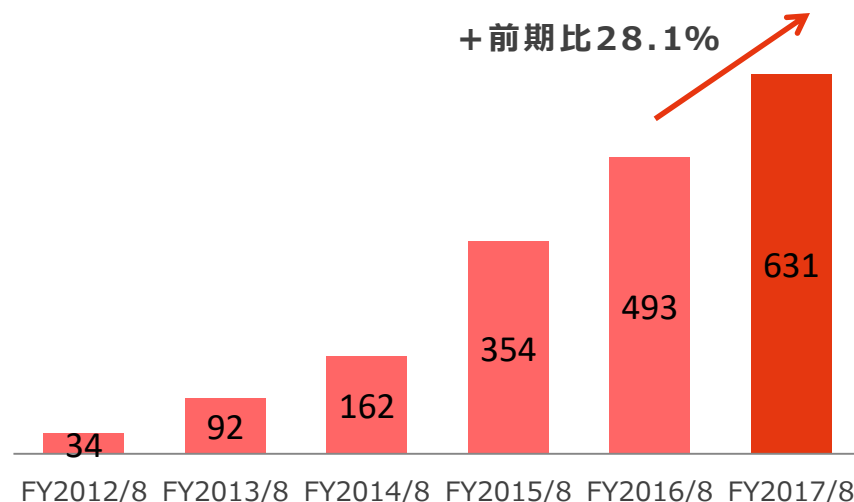
リラクゼーション業界以外にも、幅広いジャンルで受注を獲得。加えて、有料掲載店舗獲得の基盤となる無料掲載店舗の獲得に向けて、Web広告の強化などを実施。
- 3** 新規事業の創出に向けて、新たなサービスの提供を開始

求人掲載/検索サイト「エキテン求人」、及び様々な土業の専門家情報を掲載・検索できる情報提供サイト「エキテンプロ」を立ち上げて、有料会員向けサービスも開始。

売上高推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



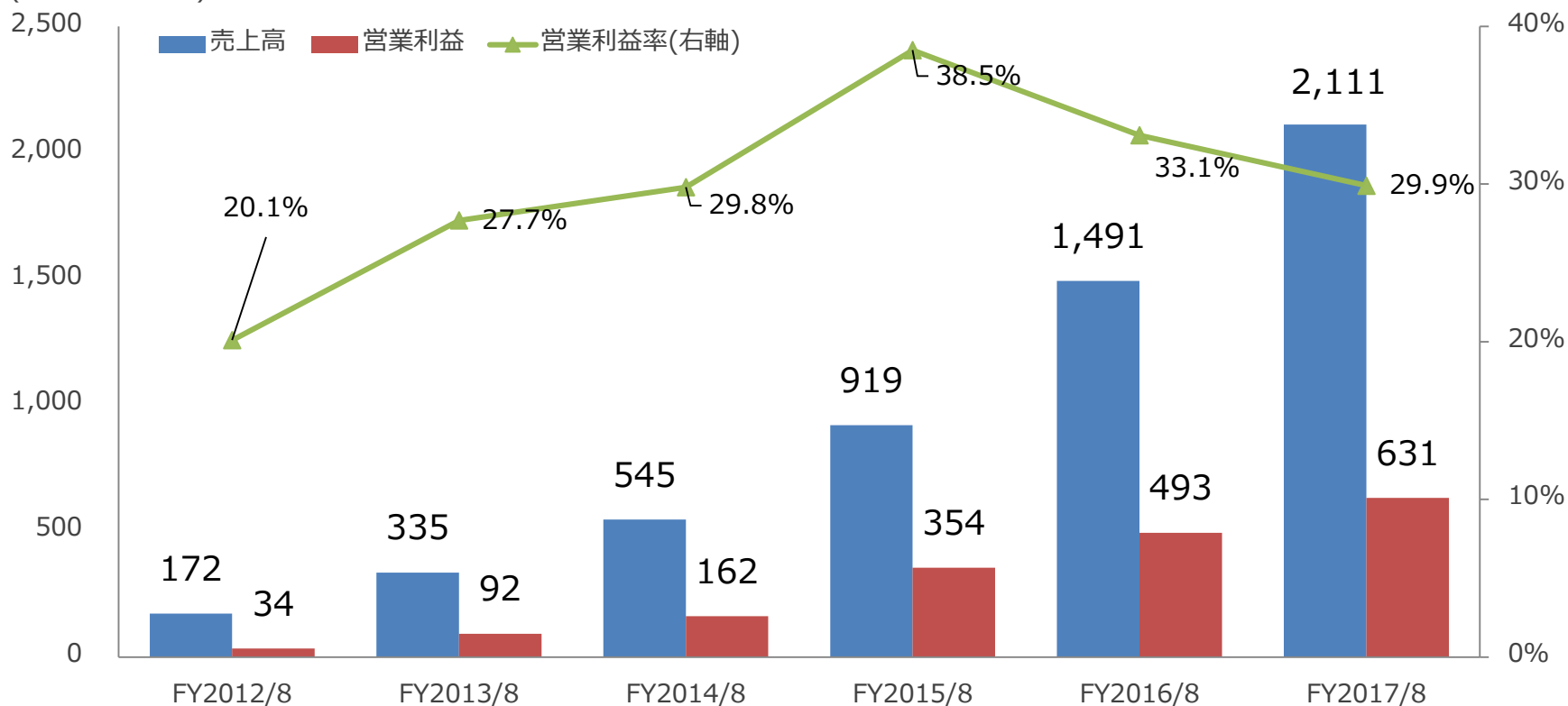
- 売上高21.1億円(**前年比+41.6%**)・営業利益6.3億円(**前年比+28.1%**)と過去最高を更新。
- 広告宣伝費や人件費等により販管費は増加したが、対業績予想比では売上・利益とも**業績予想を上回る水準**で着地。

(単位：百万円)	2017年8月期 実績	2016年8月期 実績	対前年比	2017年8月期 業績予想	対予想比
売上高	<b>2,111</b>	1,491	+41.6%	1,950	+8.2%
営業利益	<b>631</b>	493	+28.1%	600	+5.3%
営業利益率	<b>29.9%</b>	33.1%	▲3.1pt	30.8%	▲0.8pt
経常利益	<b>644</b>	501	+28.5%	607	+6.1%
当期純利益	<b>396</b>	313	+26.5%	379	+4.5%
期末有料掲載数(店)	<b>21,210</b>	15,879	+5,331店	21,086	+124店

■ 有料プランの提供を開始した2011年8月期以降、**6期連続増収増益**を達成。

## 売上・営業利益推移

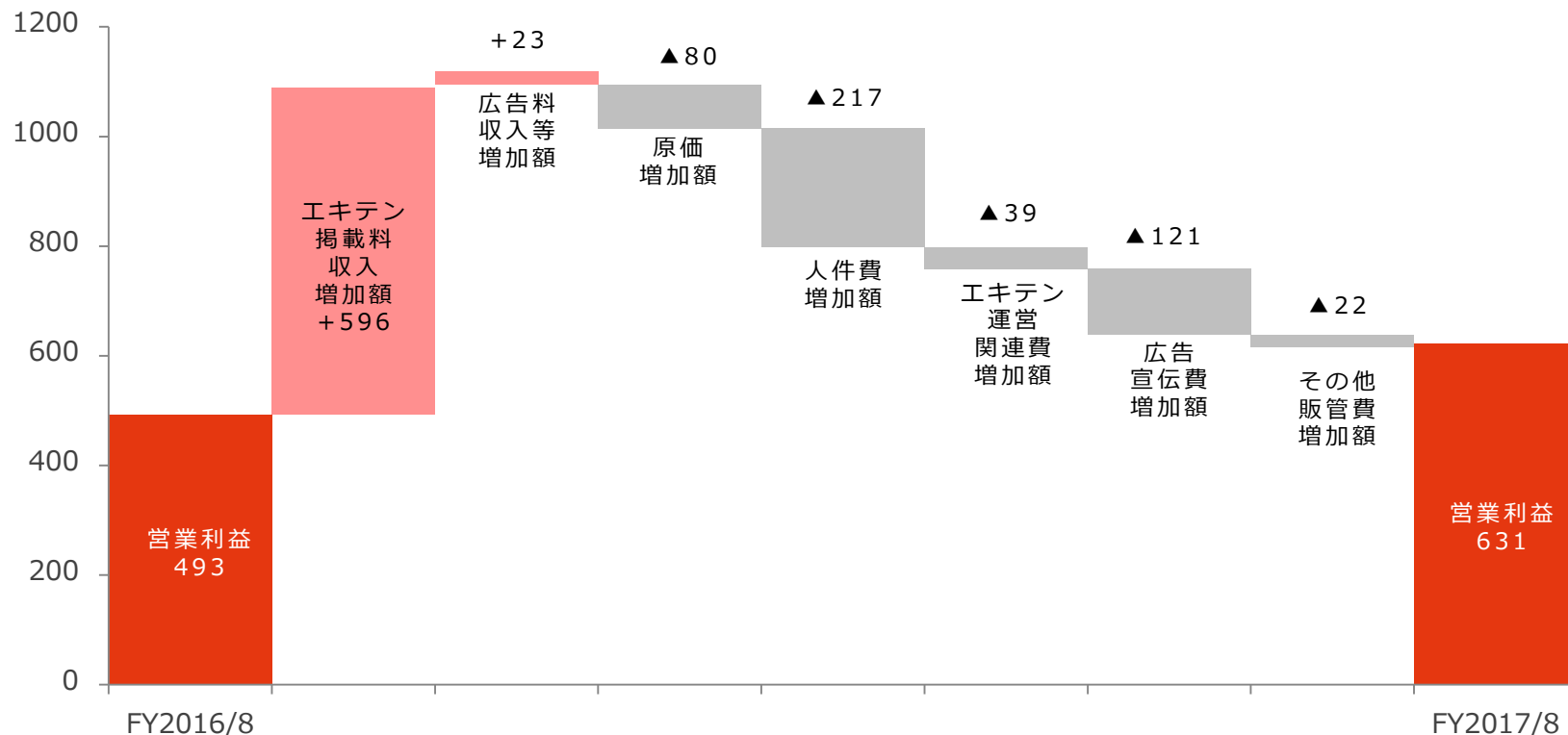
(単位：百万円)



- ジャンル開拓を積極的に進めた結果、有料掲載店舗数の増加により **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、テレビCMを含む広告宣伝費の増加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)



- 対前期同四半期比（4Q）では、利益額及び営業利益率が大幅増加（前期は上場市場変更に係る手数料等が発生）。
- 対前四半期（3Q）では、人員が増えておらず販管費がほぼ変わらなかったために、売上増がそのまま利益増に貢献。

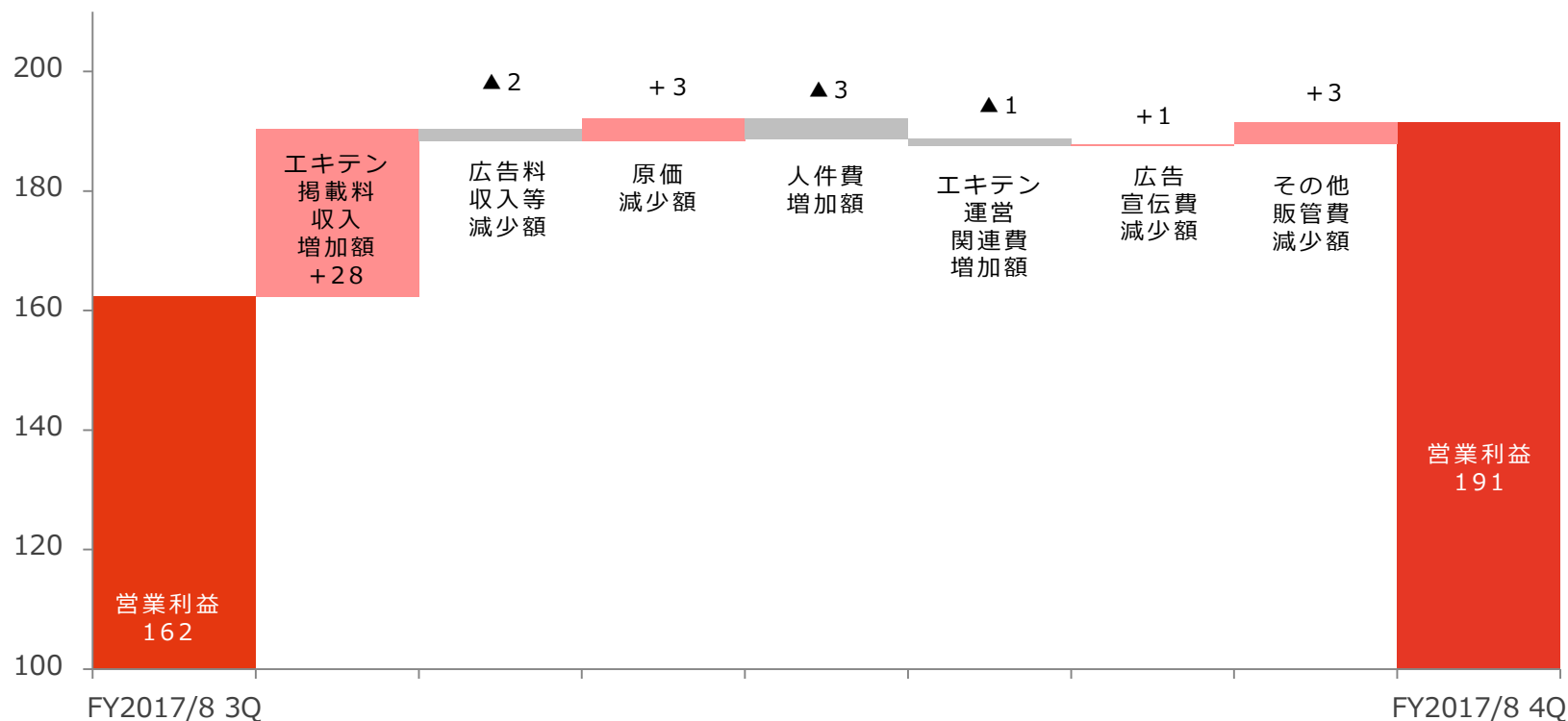
(単位：百万円)	2017年8月期 4Q実績	2016年8月期 4Q実績	前年同期比	2017年8月期 3Q実績	前四半期比
売上高	<b>578</b>	425	+35.9%	551	+4.7%
売上総利益	<b>525</b>	389	+34.9%	496	+6.0%
販管費	<b>334</b>	277	+20.4%	333	+0.2%
営業利益	<b>191</b>	112	+70.9%	162	+18.0%
営業利益率	<b>33.1%</b>	26.3%	+6.8pt	29.4%	+3.7pt
経常利益	<b>194</b>	114	+70.3%	166	+16.5%
純利益	<b>135</b>	73	+84.2%	102	+31.2%



- 有料掲載店舗数の増加を主因に、掲載料収入は堅調に増加。
- 販管費の主要な増減要因となる人件費及び広告宣伝費が横ばい水準となった結果、売上の増加分がほぼ利益増に貢献。

## 四半期営業利益の増減分析

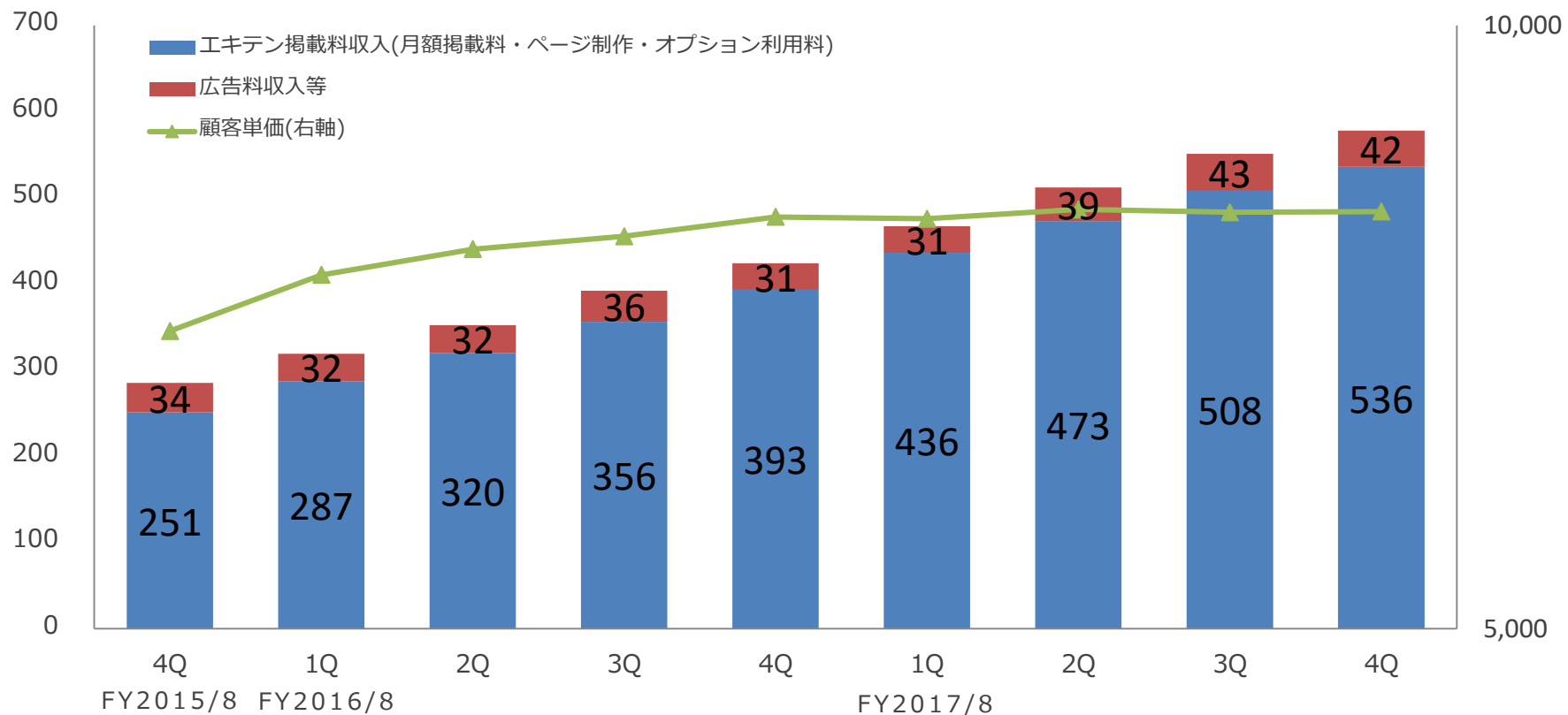
(単位：百万円)



- 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。
- 新規有料掲載店舗の獲得が進んでいるため、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。

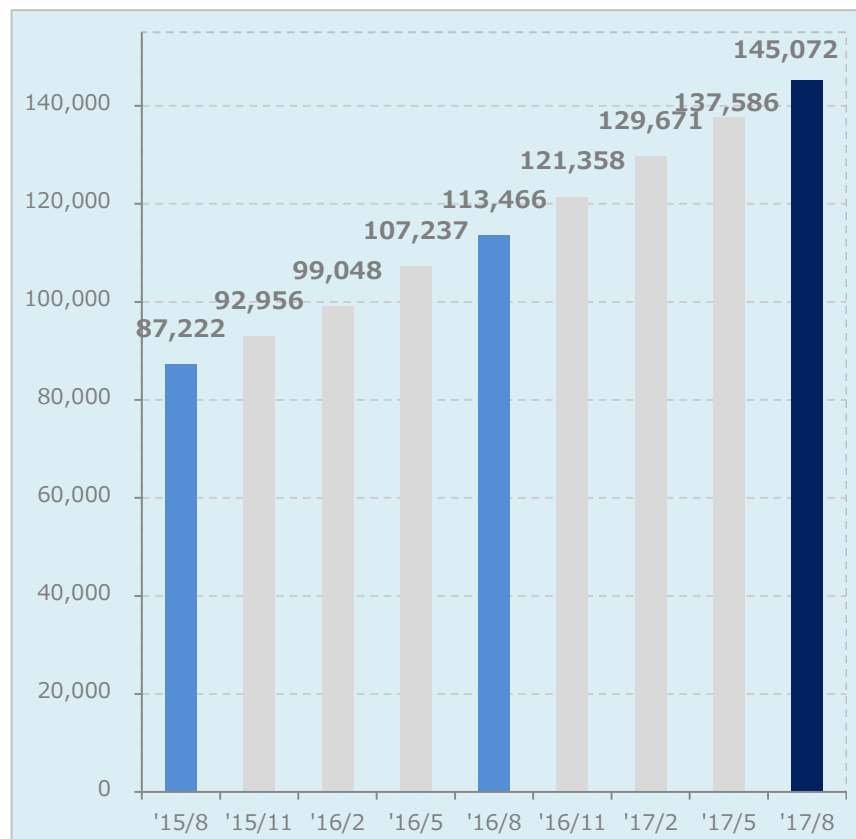
## 売上高内訳推移

(単位：百万円)

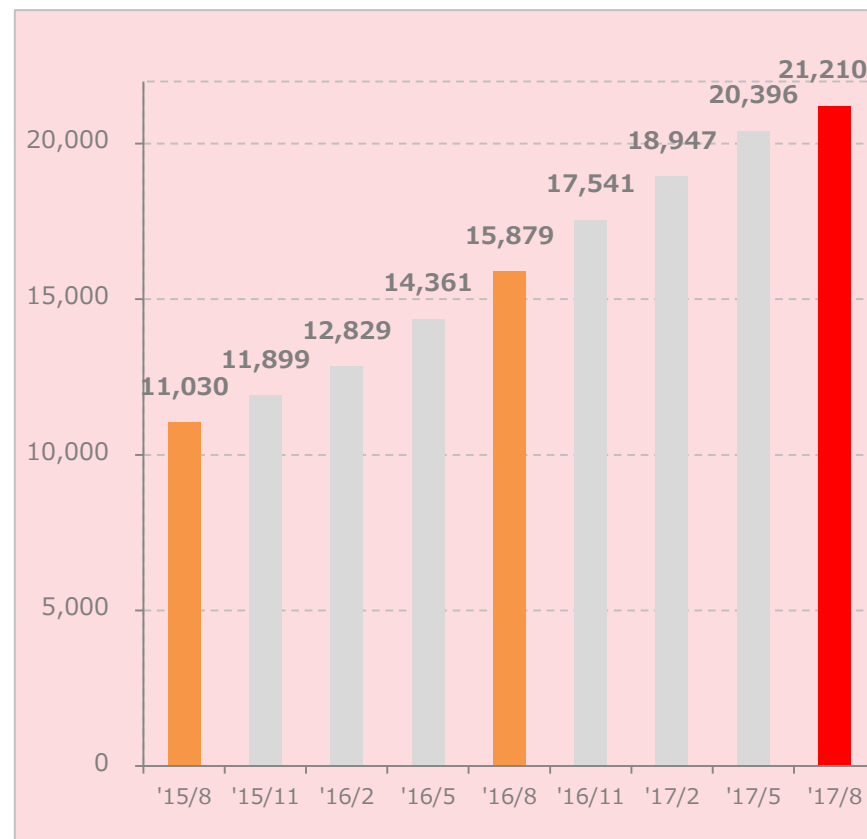


- 当事業年度の有料掲載店舗の純増数は**5,331店**、無料掲載店舗の純増数は**31,606店**。
- メディア力の向上、セミナー等の積極展開、営業体制の強化、業種の水平展開等に注力。
- 4 Qの有料掲載店舗数は、短期契約プランの停止及び一時的な営業スタッフ減の影響。

## 無料掲載店舗数推移



## 有料掲載店舗数推移

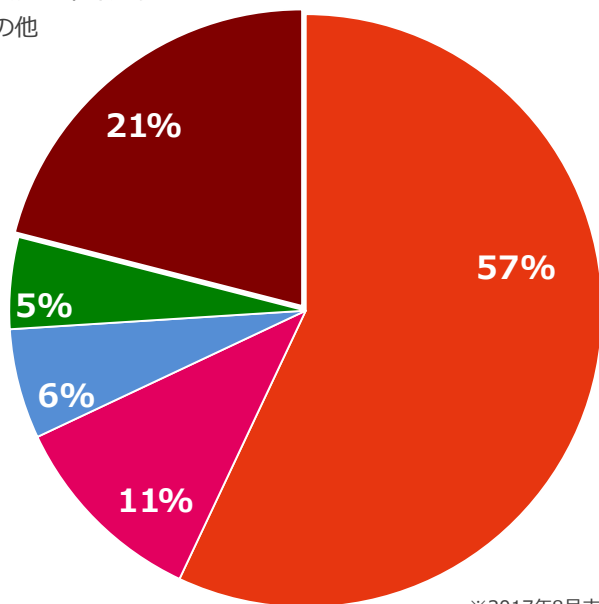


## ニーズの高いリラクゼーションジャンルは引き続き増加

- 無料・有料掲載店舗増加による情報充実度の上昇、知名度向上等により業界内での地位を確立。

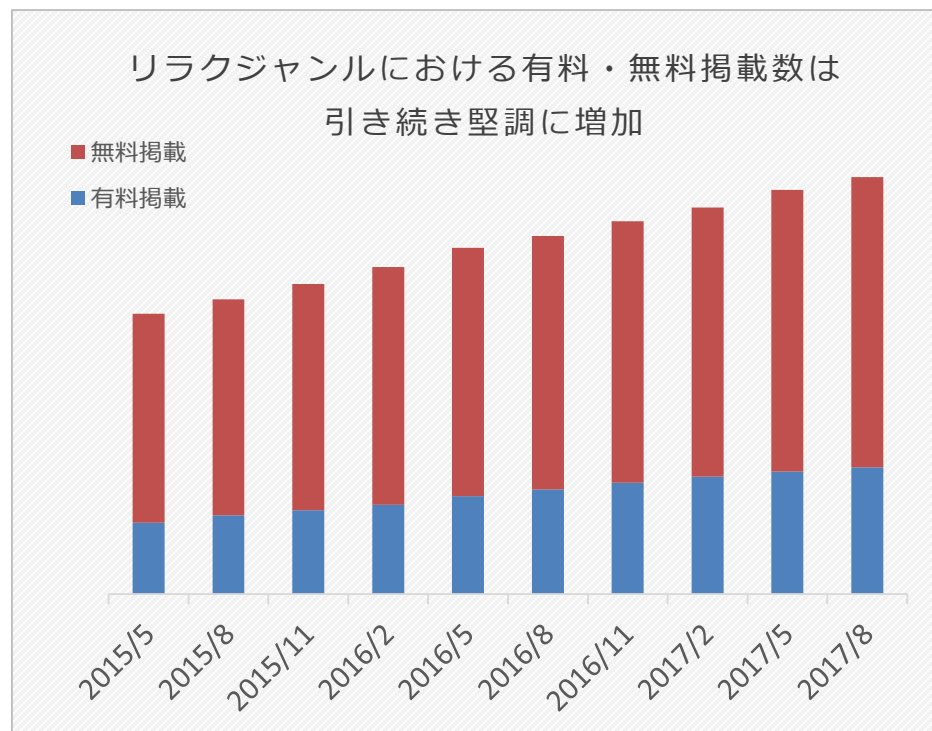
### エキテン 有料掲載ジャンル

- 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

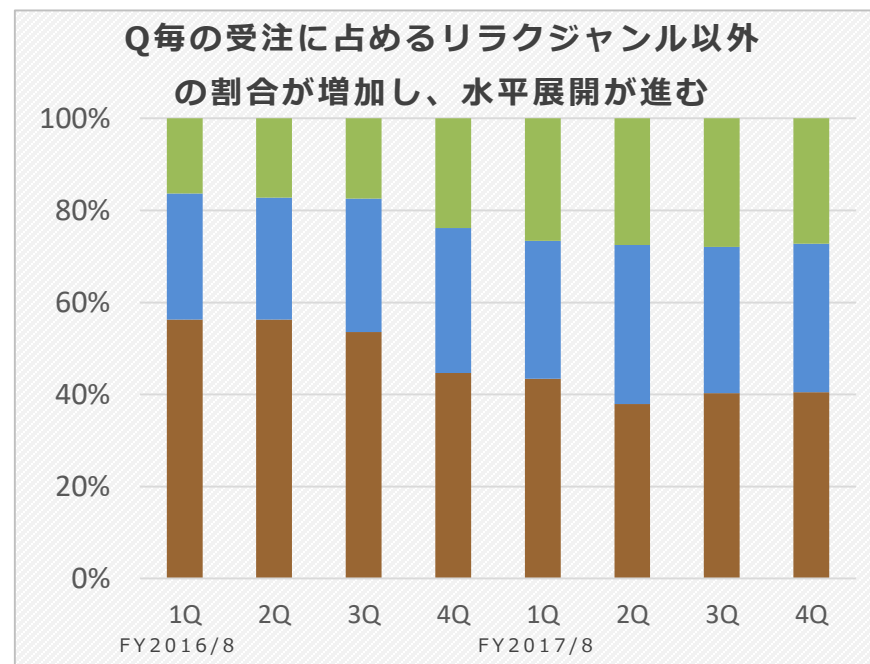


## 口コミニーズの高いサービス業を中心に展開

- 「注カジャンル」は健康・美容・教育全てが順調に伸び、「その他」ジャンルにおいてはリサイクルショップが伸びてグルメの店舗数も増えてきた（年間ベース）。

### 業種展開の方針

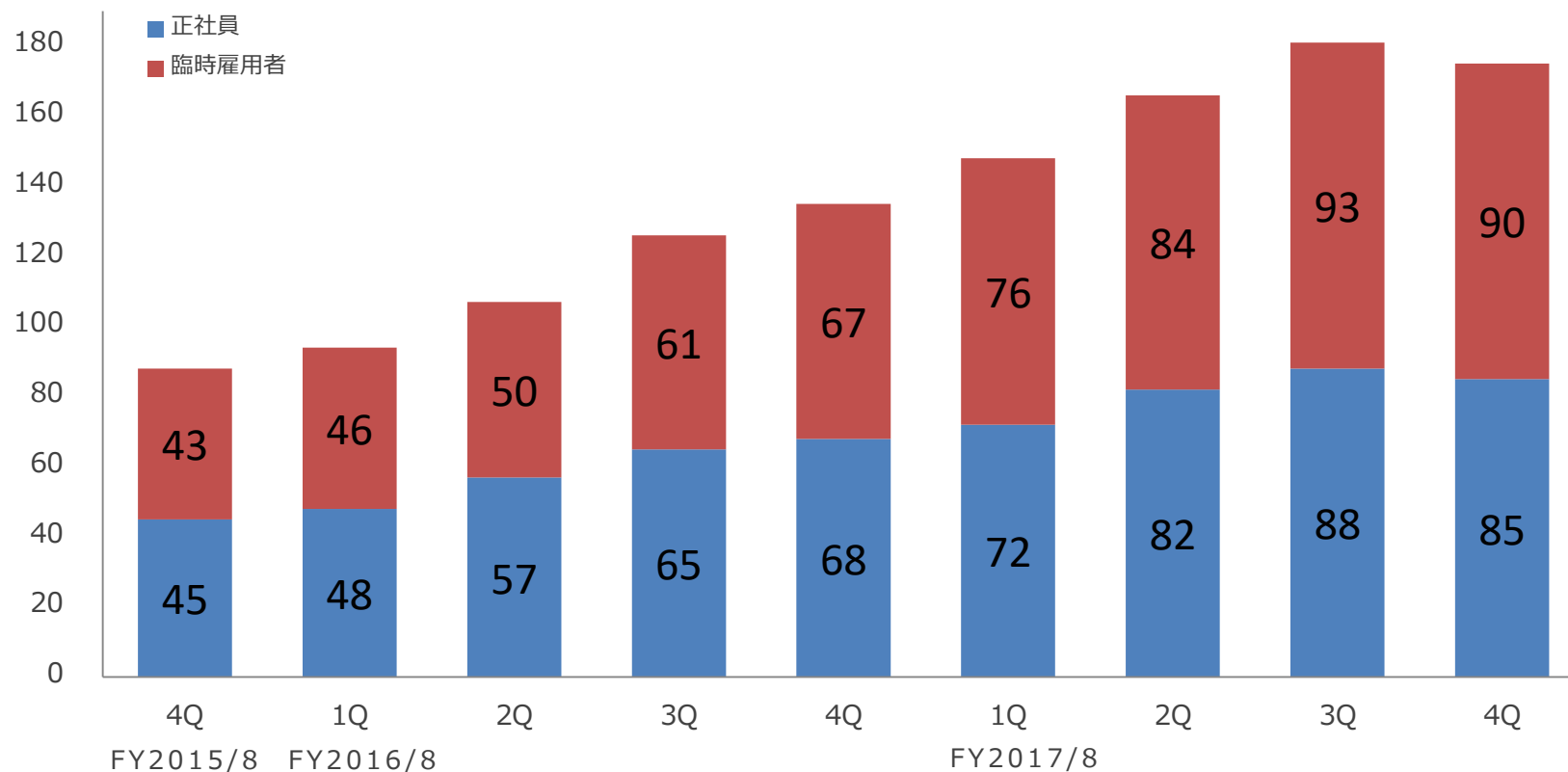
### 四半期毎のジャンル別新規受注割合



- 引き続き、正社員は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  
臨時雇用者は新規営業スタッフ・CSスタッフを中心に採用を実施予定。
- 移転に伴う採用抑制の影響もあり、人員数は一時的に減少。

## 従業員数推移

(単位：人)



- 収益拡大に伴う運用資産の増加等により、流動資産が148百万円増加。
- 投資有価証券、及び移転に伴う敷金計上等により投資その他資産が286百万円増加。
- 利益剰余金の増加等により純資産が385百万円増加。

(単位：百万円)	2016年8月末	2017年8月末	増減
流動資産	2,246	2,394	+148
有形固定資産	26	7	▲19
無形固定資産	19	14	▲4
投資その他資産	65	352	+286
<b>総資産合計</b>	<b>2,358</b>	<b>2,769</b>	+410
流動負債	336	375	+38
固定負債	13	—	▲13
純資産	2,008	2,394	+385

Chapter 2.

---

2018年8月期 決算見通し



- 有料掲載店舗の増加数は保守的に想定しており、その結果売上高は26.4億円(**前年+25.3%**)を見込む。
- サイト価値向上や営業体制の強化に向けた投資、及び移転に関わる賃料増加等による販管費の増加を見込んだ結果、営業利益は微増の6.4億円(**前年比+1.4%**)となる見通し。

(単位：百万円)	2017年8月期 実績	2018年8月期 計画	対前年比
売上高	2,111	<b>2,646</b>	+25.3%
営業利益	631	<b>640</b>	+1.4%
営業利益率	29.9%	<b>24.2%</b>	▲5.7pt
経常利益	644	<b>651</b>	+1.1%
当期純利益	396	<b>400</b>	+1.1%
期末有料掲載店舗数(店)	21,210	<b>24,949</b>	+3,739店

## 想定している主な経費増加要因について

### 1 人件費 +約2億円

- 正社員は、企画・エンジニアを中心に採用。臨時社員は、事業拡大に伴う新規営業スタッフ、CSスタッフ等の増員

### 2 営業費用 +約1.5億円

- 新規営業における販売強化が主な要因で、新しい顧客獲得施策に向けた費用を多めに想定

### 3 オフィス関連費用 +約1億円

- 移転に伴う賃料増加約0.7億円、残りが工事・什器購入等の移転費用（一時的発生）

### 4 企画・開発費用 +約0.5億円

- エキテンのサイト価値向上や新サービスのための投資（今後の成長には不可欠）

投資上限額として計上しているが、営業状況を見ながら必要な範囲で投資

今後の成長を見据えた積極的な投資を推進

## Chapter 3.

---

### 中期経営計画

ミ  
ッ  
シ  
ヨ  
ン

## 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。

中  
長  
期  
ビ  
ジ  
ヨ  
ン

### 経済効果1兆円

- 取引事業者数100万事業者
- 1事業者当たり年間取引総額100万円

### 店舗検索No.1

- 最大の店舗数
- 最適化された検索機能
- 最大のユーザー数

中  
計  
基  
本  
戦  
略

### 事業ポートフォリオ戦略

- エキテンの持続的高成長
- 新メディア開発・M&Aによる事業領域拡大

### 競争力のある商品の開発

- 機能・提供バリューの向上、シンプルで優れたUX/UIの実現
- スピードを重視し、プロジェクト型・アジャイル型開発、積極的アライアンスを志向

### 規模の経済の追求

- 非リラクジャンルへの拡販強化・エキテン対象ジャンル拡大
- 機能・提供バリュー/顧客基盤のメディア/事業間横展開

消費者・事業者に対して、  
を最大化し、経済活動（消費・事業活動）を引き起こすこと。

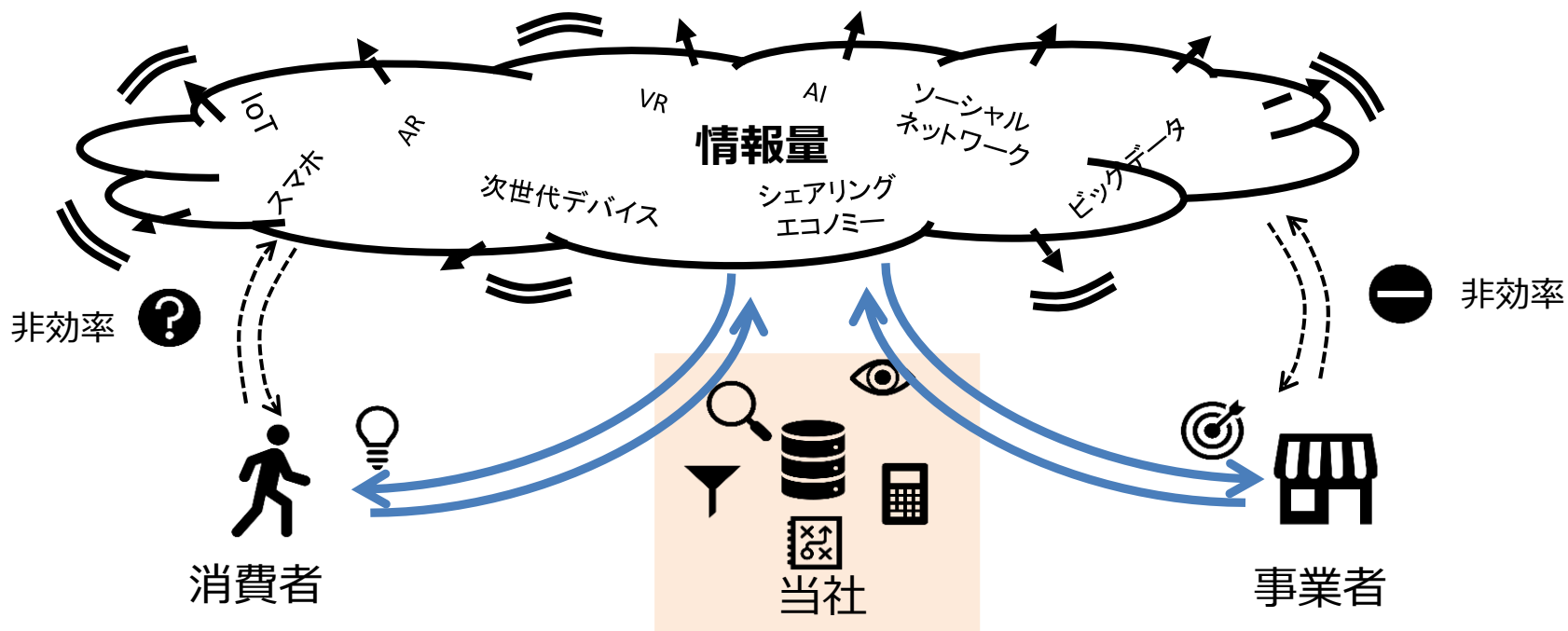
情報価値

=

情報量

x

利用率



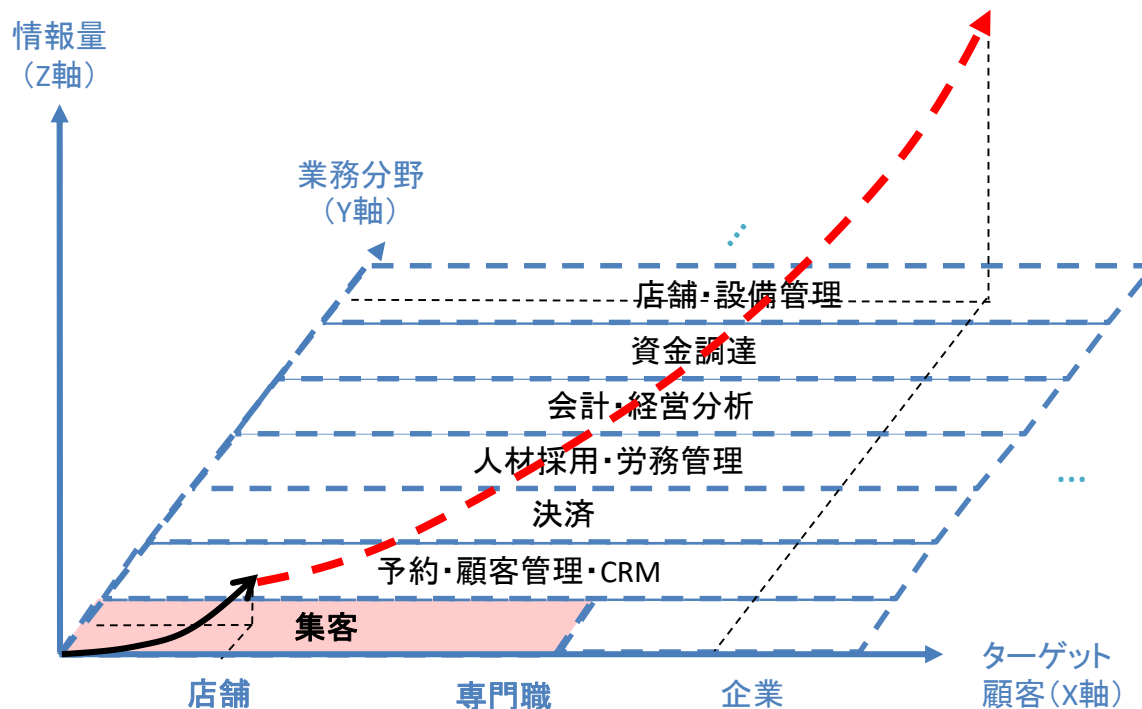
コア・  
コンピタンス

- ・ ローコストのウェブマーケティング、B2Bマーケティングオペレーション
- ・ オールジャンル・国内最大規模の店舗データベース

事業者が持つ課題の解決を通じて、当社の保有する情報の「量」と「利用率」が増加

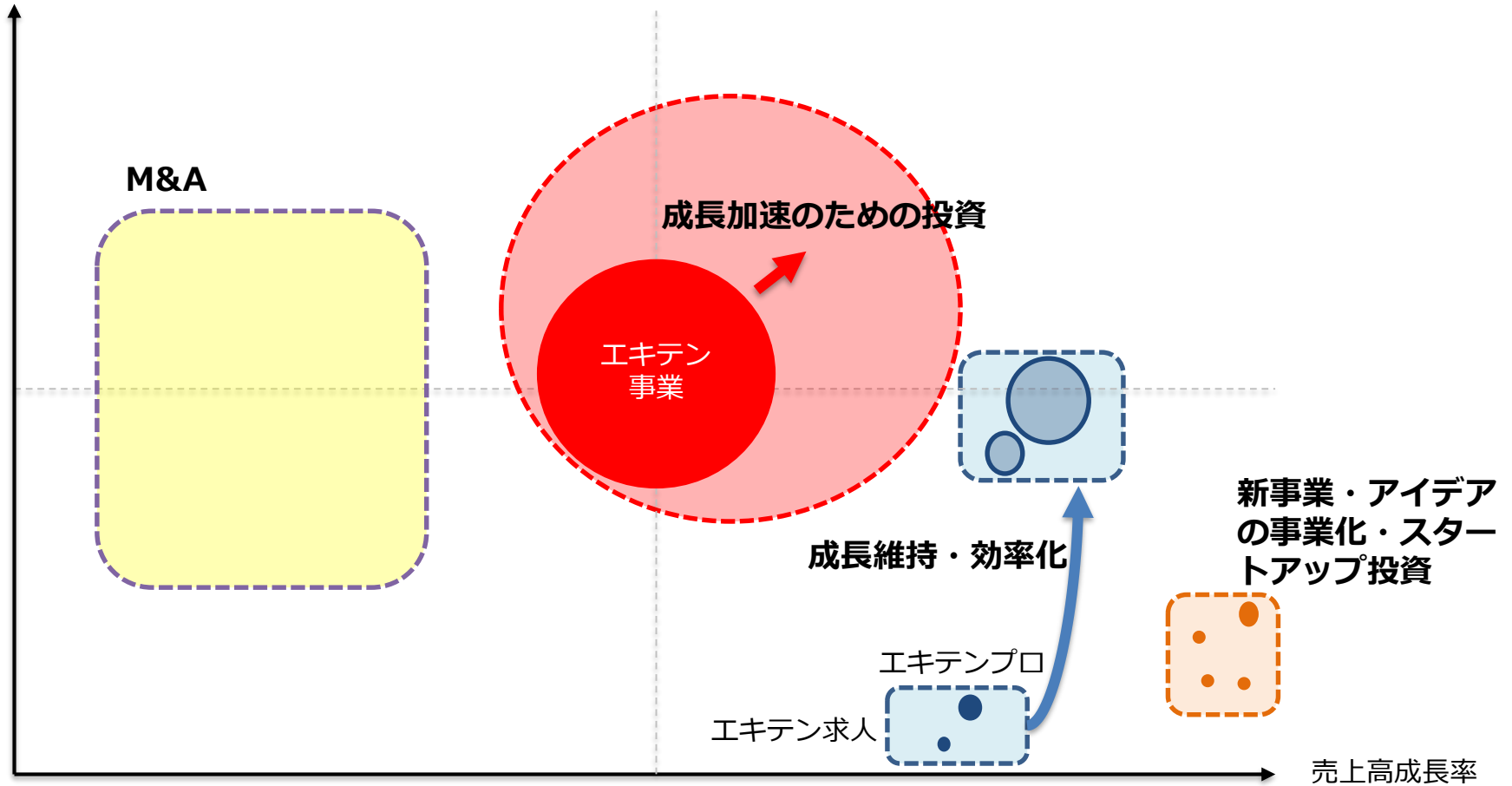


複合的・累積的に新たな情報が生成・蓄積されて情報価値が増大し、当社の競争力が強化



## エキテン事業を主軸としつつ、新規事業やM&Aを推進して規模拡大を目指す

事業利益



バブルサイズは売上高（イメージ）

エキテンの既存の強みであるロープライス/ローコストを維持しつつ、より高機能を追求する顧客層をローエンドから開拓する。

機能性

## 他社：ジャンル特化・機能最適化戦略

美容クーポン	10,000円~/月
グルメクーポン	30,000円~/月
不動産情報	10,000円~/月
居酒屋情報	10,000円~/月
グルメ口コミ	25,000円~/月

ロープライスの実現を支える  
ローコストオペレーション

効率的な  
マーケ  
ティング

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

## オールジャンル・スタンダード機能&ロープライス戦略

エキテン

5,000円~/月

主要ターゲットのデジタ  
ルマーケティングコスト  
負担能力（≒売上規模）

※1 Consumer Generated Media: インターネットなどを利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



## サイト価値、ユーザー利便性の向上（企画・開発）

### 1 UXの改善

- 検索性の向上（場所・ジャンル構造・絞り込み条件・口コミ検索等）
- 店舗情報の充実（店舗・口コミ情報解析等）

### 2 店舗集客に直結する付加機能の充実

- 予約・決済・CRM等、店舗のユーザー接点強化に結びつく機能の充実

### 3 ジャンル特化施策

- 新ジャンルの追加対応（訪問・出張系他）、ジャンル特性に合わせた検索機能
- ジャンル特化型の機能付加（ネット予約展開等）

ユーザーにとっての利便性、店舗にとっての送客効果の双方を向上させ、エキテンを經由した経済活動を最大化する

## 会員店舗獲得の加速（営業）

### 1 非リラクジャンル強化・新ジャンルへのジャンル拡張

- 歯科・ヘアサロン・スクール・リサイクルショップ・グルメ等への積極営業
- 訪問・出張系サービス等の新ジャンル追加

### 2 リード増

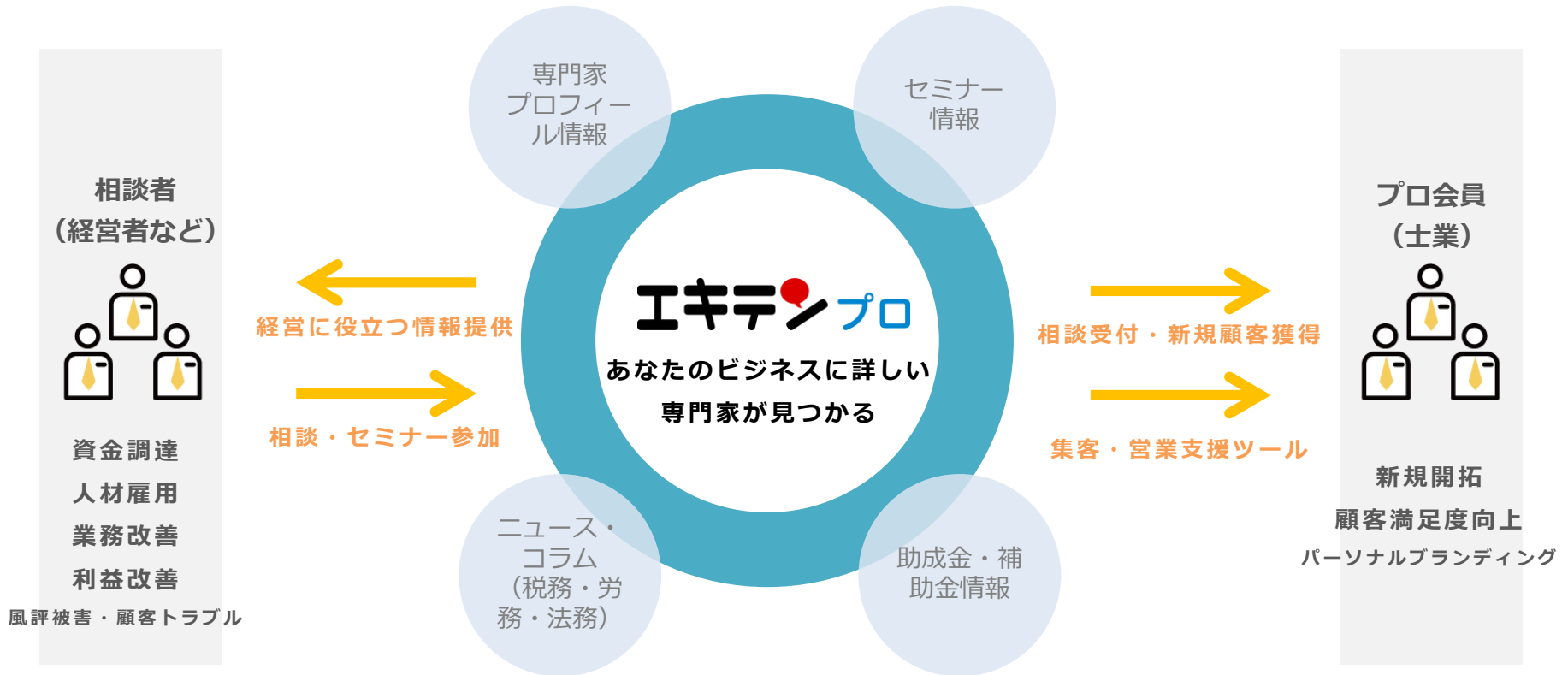
- 新チャネル（代理店・セミナー・展示会等）開拓
- リファラルマーケティング

### 3 解約防止

- アクティブサポートの充実

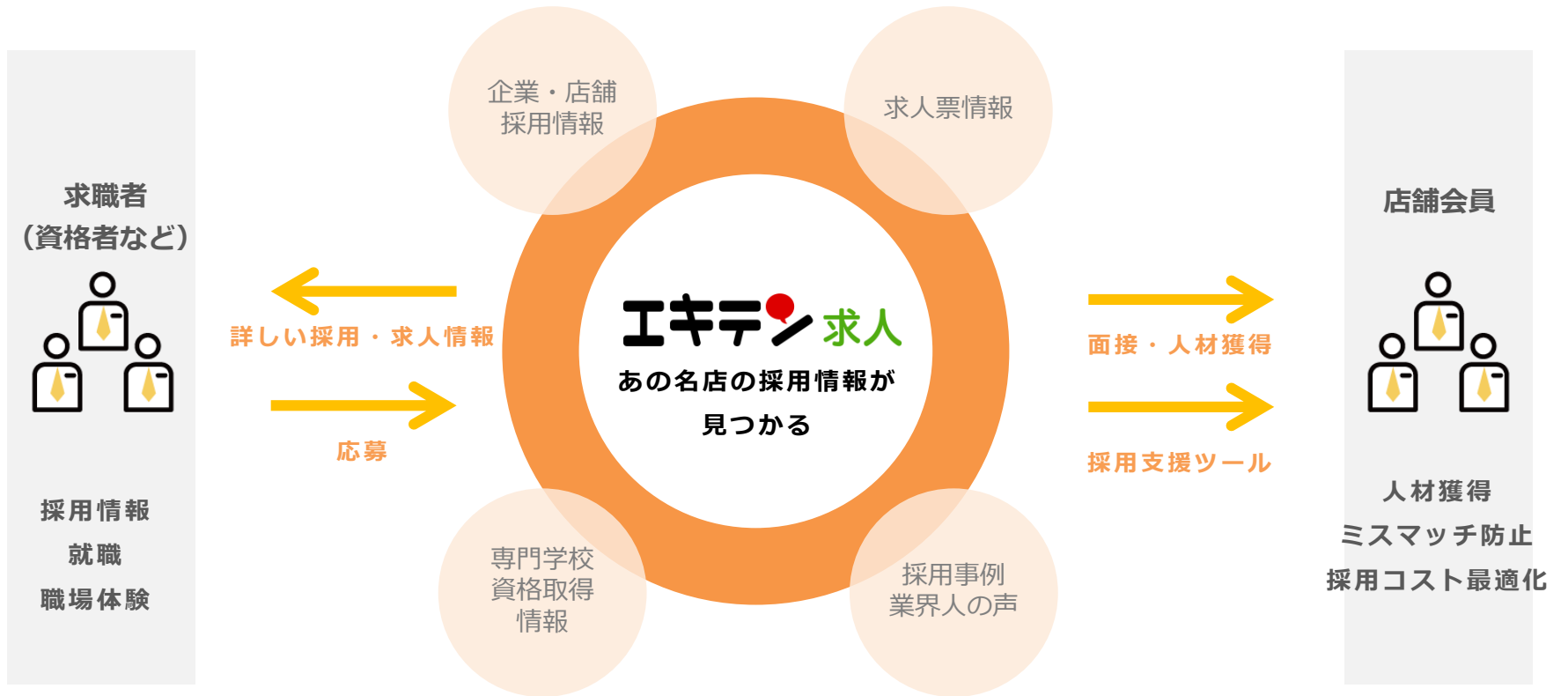
既存の強みであるテレマーケティング能力を最大活用しつつ、攻めきれていなかったジャンルの攻略、新ジャンル進出を行い、会員店舗増加ペースを加速させる

# 国内No.1 SMB支援専門家プラットフォーム



SMBの経営課題を、解決する。

# 国内No.1 店舗の採用ページポータルサイト



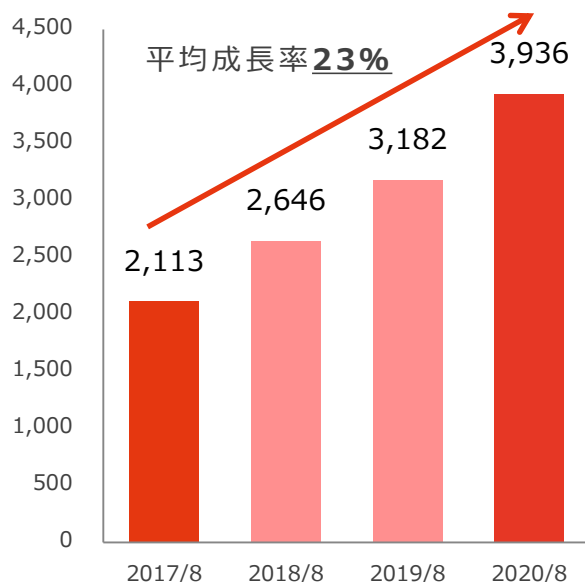
店舗の採用課題を、解決する。

## (3年平均で) 売上成長率25%・利益率25%のペースを 意識しながら、事業拡大フェーズに向けた投資を継続

- 2020年8月期には売上高39億円、営業利益12億円、有料店舗数37,000店を目指す。
- 2018年8月期はサイト価値向上等に向けた投資等を積極的に推進し、それ以降は事業拡大に向けた施策の収益貢献が本格化すると想定。

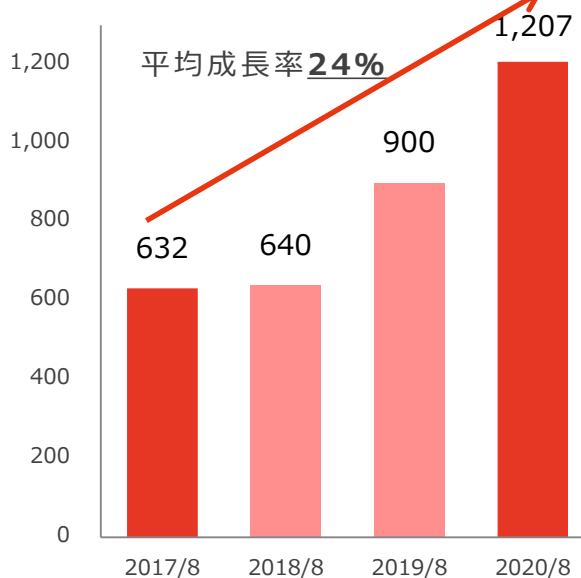
売上推移

(単位：百万円)



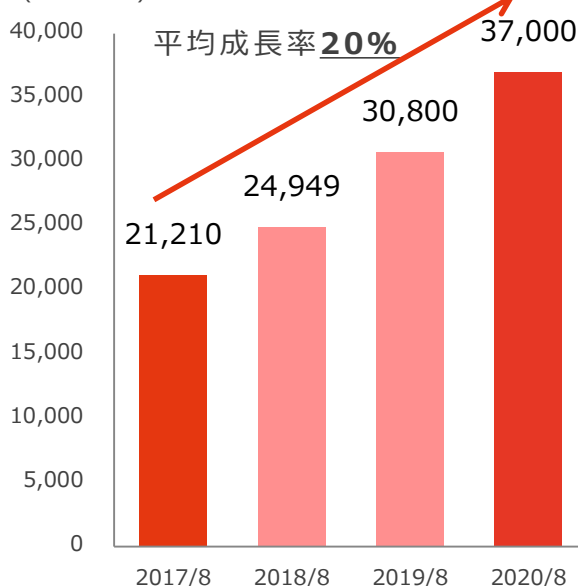
営業利益推移

(単位：百万円)



有料店舗推移

(単位：店)



## Chapter 4 .

---

### 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 ----- 85名（他、臨時雇用者数90名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2017年8月末)

## 世界を、活性化する。 - Activate the World.

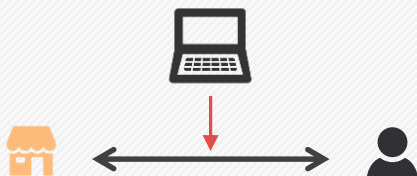
急速に進化する情報テクノロジーで、人々やビジネスの活動を促進し、世界を活性化します。

### 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

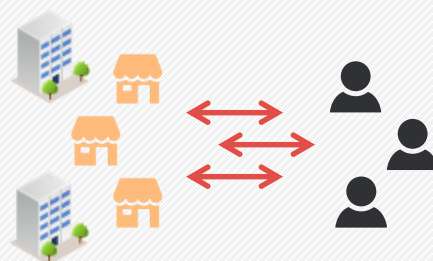


お店がユーザーに認知されず  
来店数が減少する問題を解決

#### 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.

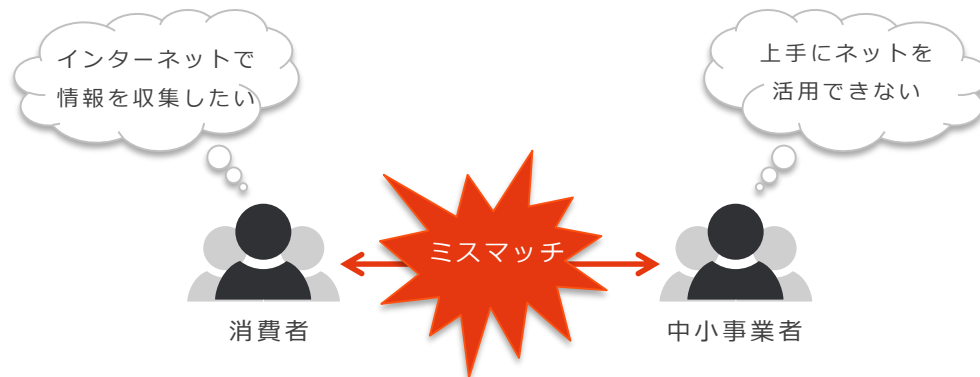
世界を活性化

地域～世界を元気に

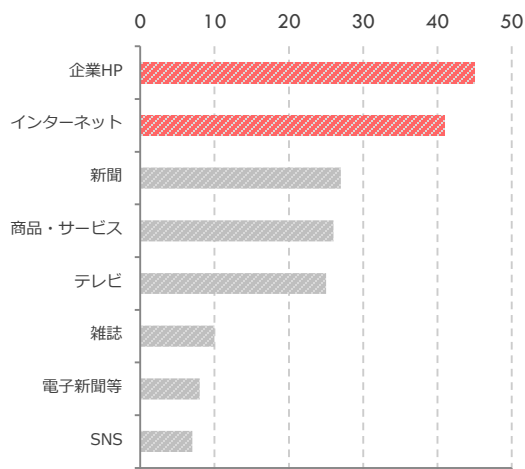


## 需要と供給のミスマッチ

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



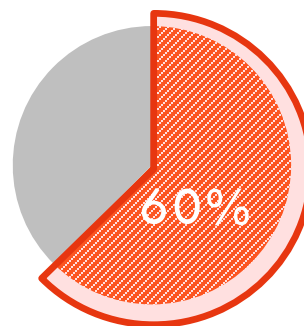
### 商品・サービスの内容の情報源



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

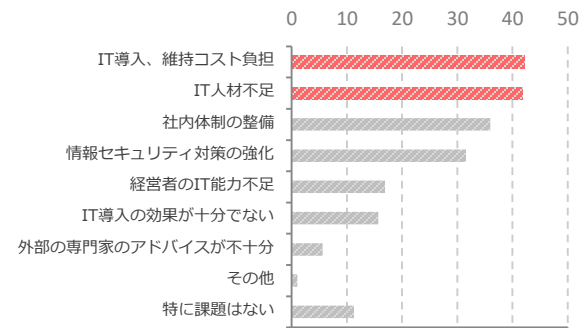
中小企業における  
IT投資の重要度



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

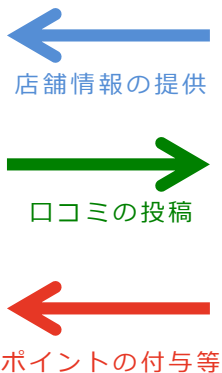


## 国内最大級の「オールジャンル店舗データベース」

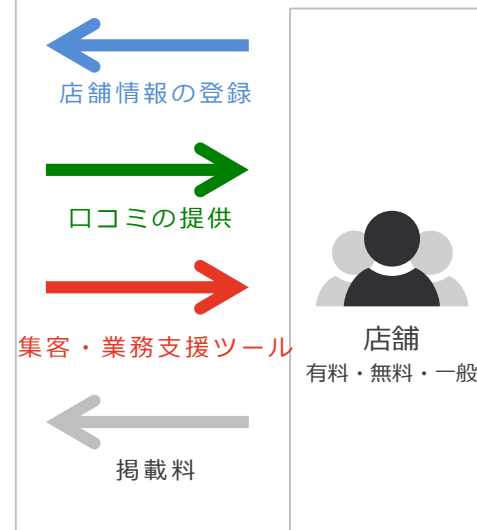
オールジャンル450万店舗超、150業種以上を網羅

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

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

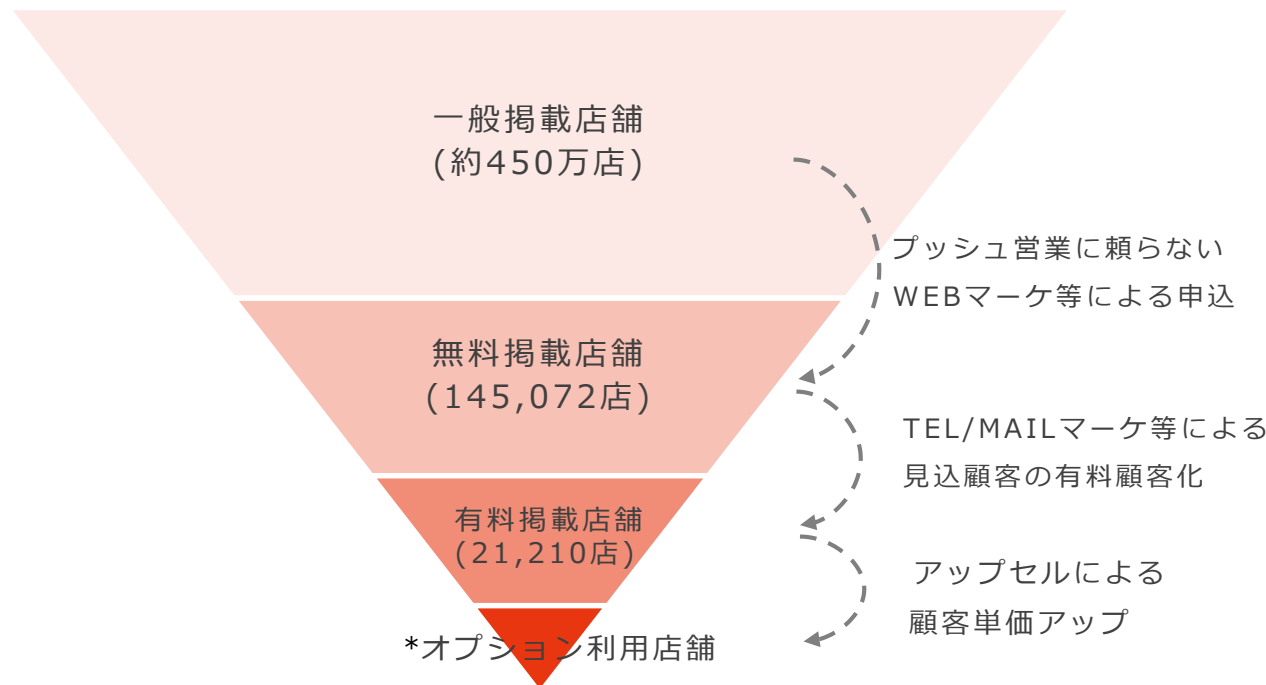


店舗情報やクーポンGET

## 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.39

## 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。

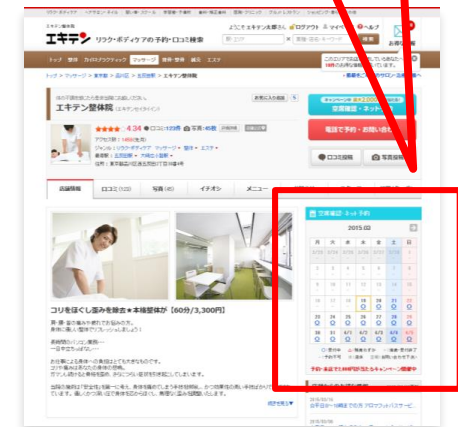
内容	一般掲載	無料店舗会員	有料店舗会員
利用登録	不要(当社が登録)	要	要
掲載情報量アップ			
①店舗基本情報編集 ※住所・連絡先・営業時間・店舗URL ・紹介文などの情報	- (ユーザーが編集可)	△ (ユーザーが一部編集可)	○ (店舗のみ編集可)
②メイン写真掲載	-	-	○
③クーポン・メニュー掲載	-	△	○
④お知らせ掲載	-	-	○
⑤スタッフ紹介	-	△	○
⑥口コミへの返信	-	○	○
アクセスアップ			
①他店舗広告・他社広告の排除	-	-	○
②他店舗ページへの表示	-	-	○
サポート			
①オンラインでのお問い合わせ	-	○	○
②WEBコンサルタントに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