

2018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

2018年4月10日

Chapter 1.

2018年8月期 第2四半期決算概要

Chapter 2.

2018年8月期 通期業績予想

Chapter 3.

当社の成長戦略


Chapter 4.

当社の概要

Chapter 5.

参考資料

Chapter 1.



2018年8月期 第2四半期決算概要

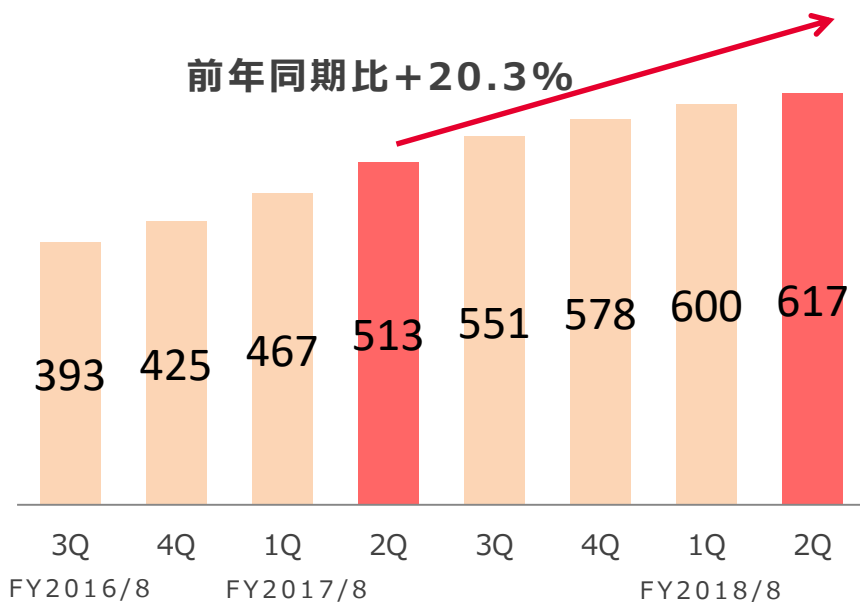
- 1** 本第2四半期は売上6.17億円、営業利益は1.96億円と過去最高を更新

売上高は有料店舗会員数の増加により増収。費用面は、移転関連の費用が1Q比で減少したこと等により販売管理費が減少して増益。
- 2** 無料掲載店舗は159,632店（7,322店増加）、有料掲載店舗は22,505店（646店増加）

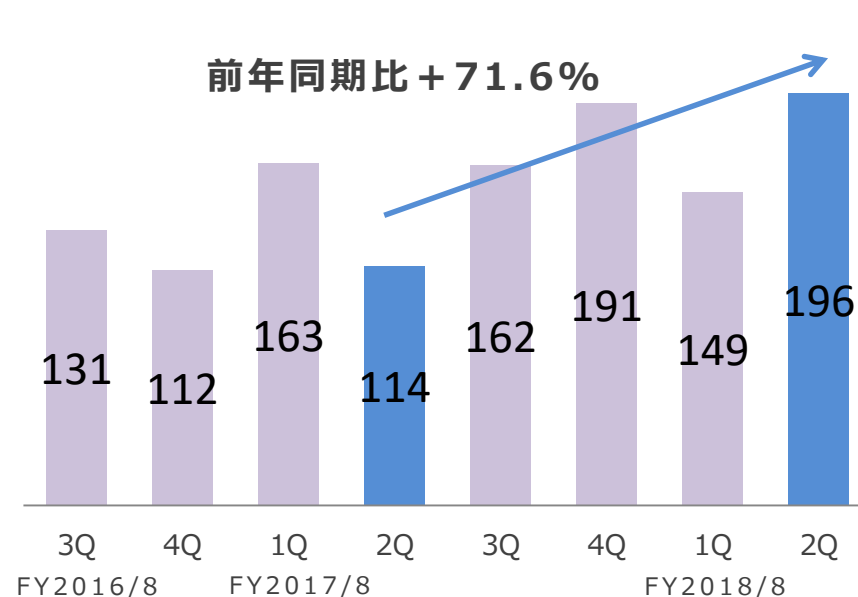
有料掲載店舗数は、1Qと同様の増加ペースで着地。
- 3** 無料会員増加に向けて、マーケティング活動を積極的に展開

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、従前より行ってきたWEBマーケティングに加えてダイレクト・マーケティング等を実施。

売上高推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



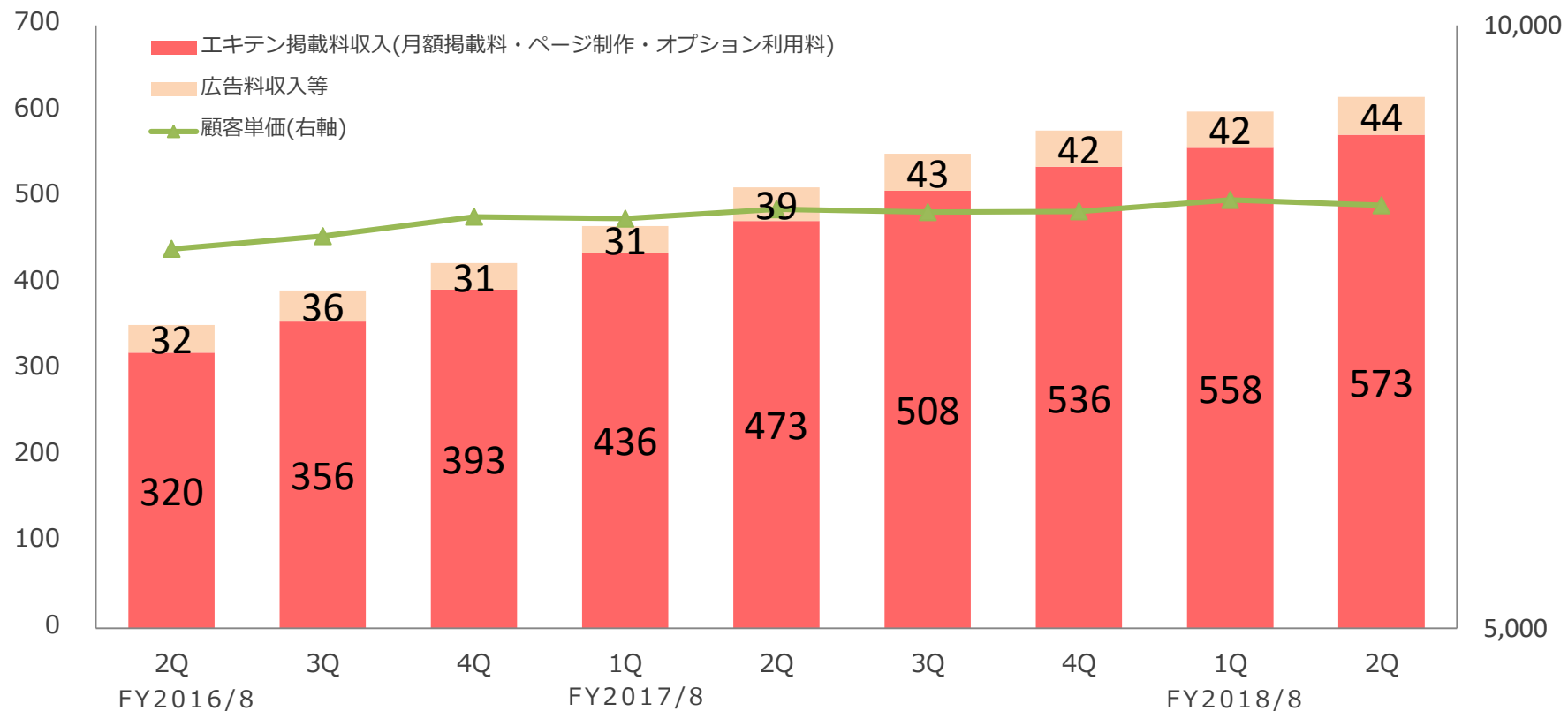
- 対前年同四半期比（2 Q）では、売上高の増加により営業利益は過去最高を更新（販管費はほぼ同水準を維持）。
- 対前四半期（1 Q）では、売上高は微増に留まる一方、移転関連費用の減少等により増益。

(単位：百万円)	2018年8月期 2 Q実績	2017年8月期 2 Q実績	前年同期比	2018年8月期 1 Q実績	前四半期比
売上高	617	513	+20.3%	600	+2.9%
売上総利益	557	466	+19.7%	541	+3.0%
販管費	361	351	+2.7%	392	▲8.0%
営業利益	196	114	+71.6%	149	+31.9%
営業利益率	31.9%	22.4%	+9.5pt	24.9%	+7.0pt
経常利益	201	117	+71.2%	153	+30.9%
純利益	122	71	+71.1%	99	+23.7%

- 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。
- 新規有料掲載店舗の獲得に注力しているため、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

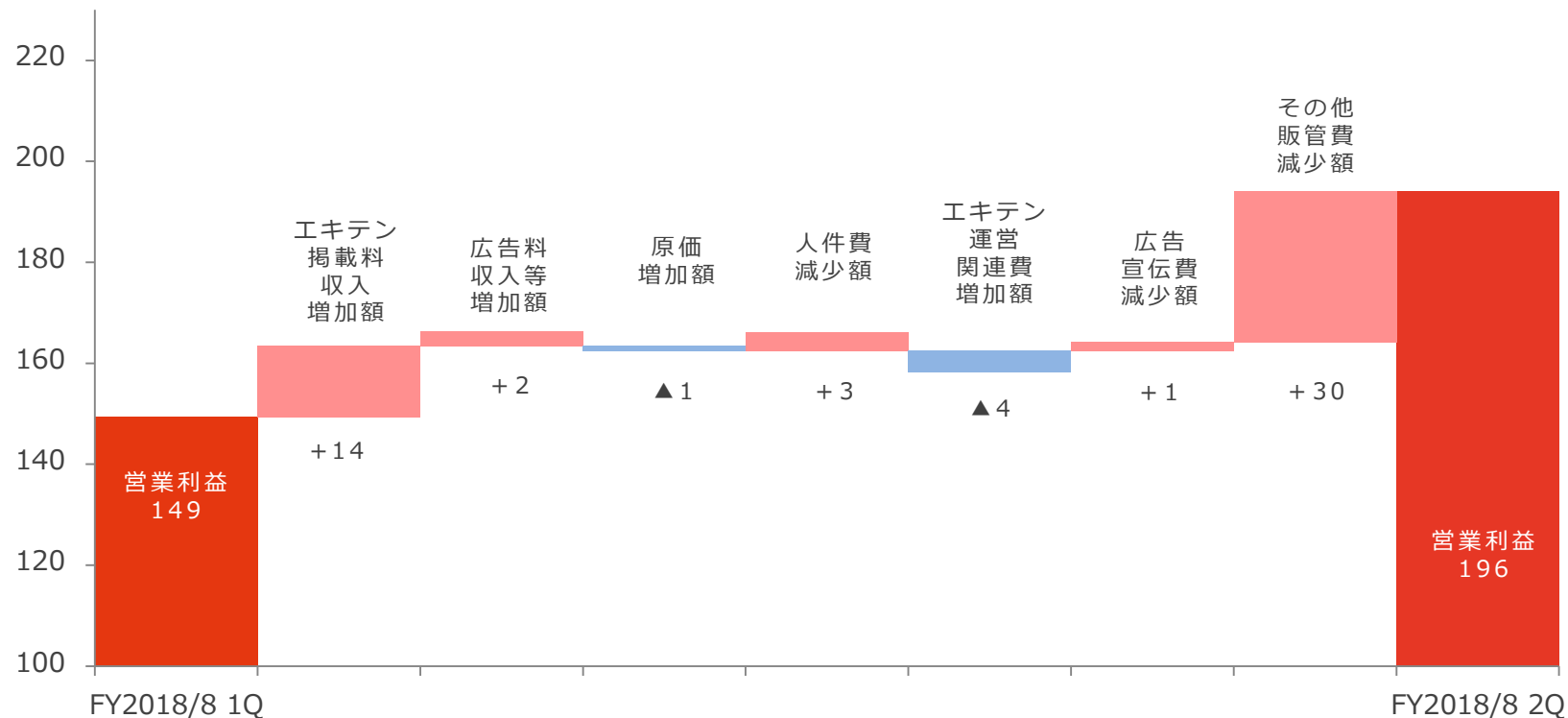
(単位：百万円)



- 有料掲載店舗数の増加を主因に、掲載料収入は堅調に増加。
- 売上増に加えて、「その他販管費」として1Qに発生した移転関連費用（設備費用）がなくなった事を主因に増益。

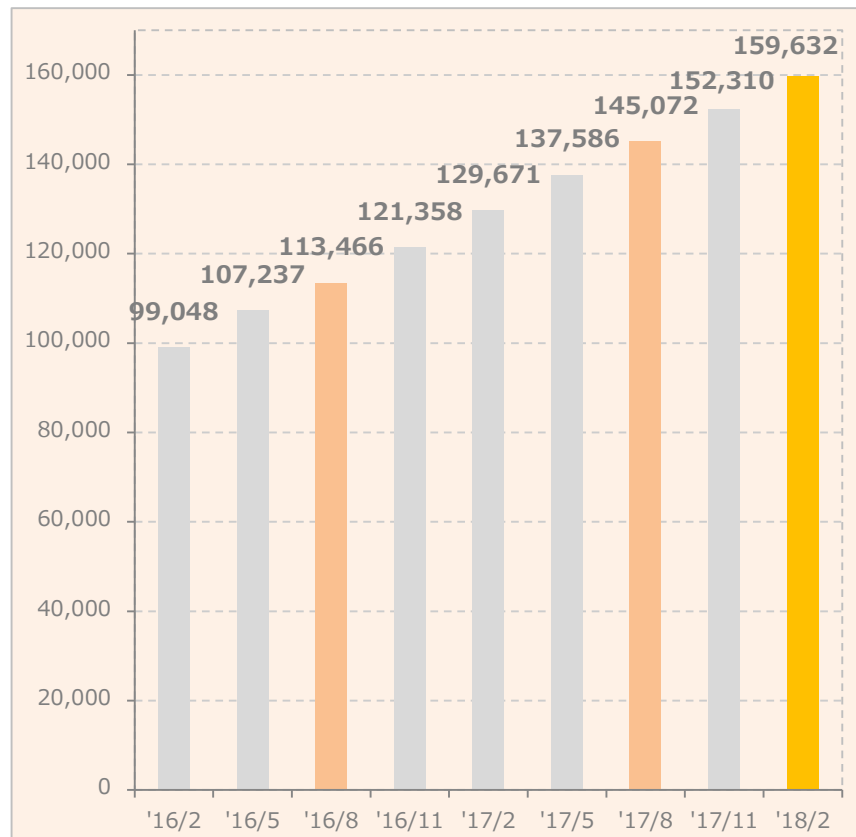
四半期営業利益の増減分析

(単位：百万円)

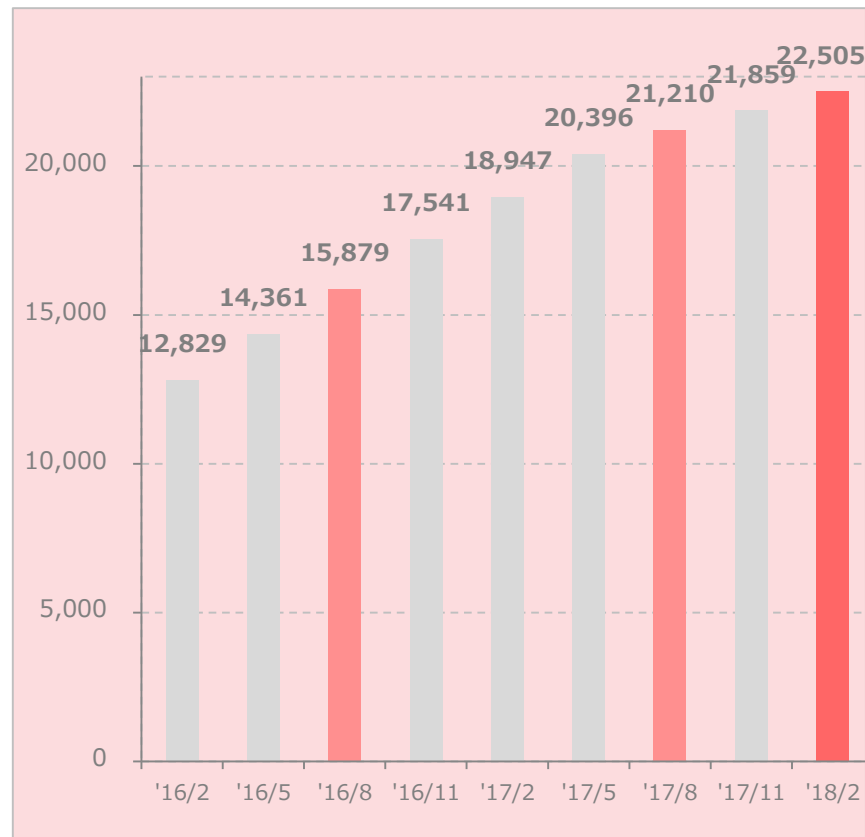


- 2 Qの無料掲載店舗の純増数は**7,322店**、有料掲載店舗の純増数は**646店**。
- 有料掲載店舗は解約件数が減ってきた中、平均契約継続期間の長期化を目指しつつ、店舗数の増加に向けて様々なプロモーションプランを検証中。
- 無料掲載店舗数は、施策の効果が始まって新規獲得店舗数は過去最高レベルとなったが、長期未稼働の店舗を一括処理（約2,000件）した結果、増加店舗数としてはほぼ横ばい。

無料掲載店舗数推移



有料掲載店舗数推移

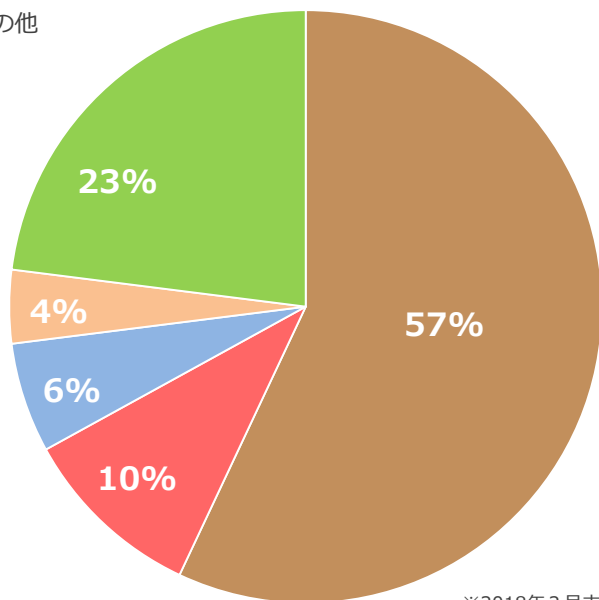


ニーズの高いリラクゼーションジャンルは引き続き増加

- 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。

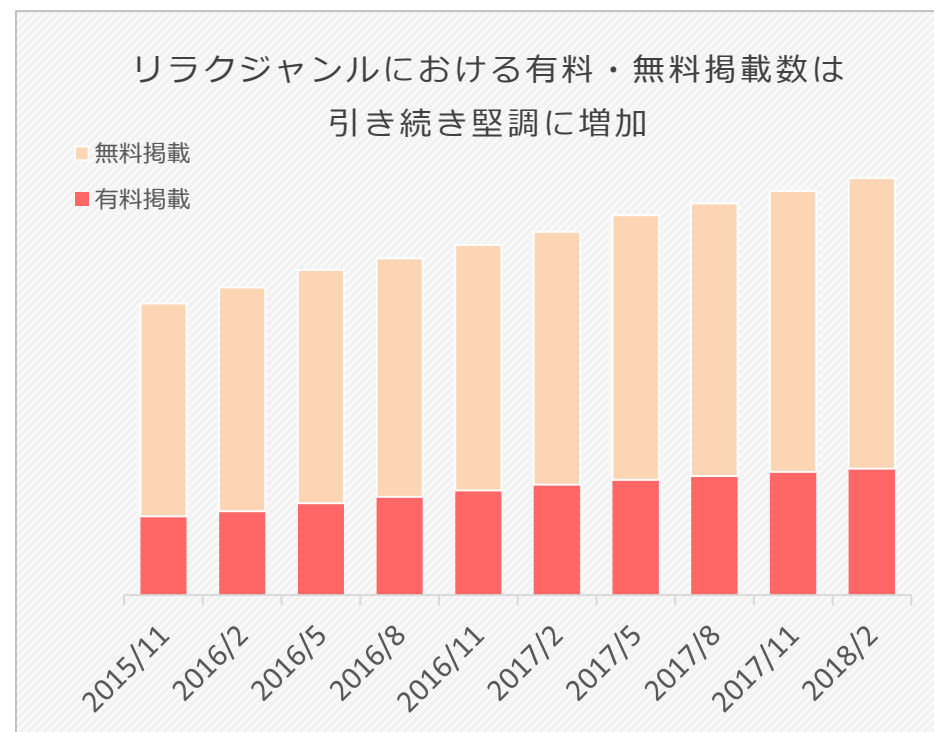
エキテン 有料掲載ジャンル

- 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



※2018年2月末現在

リラクジャンルの深耕状況



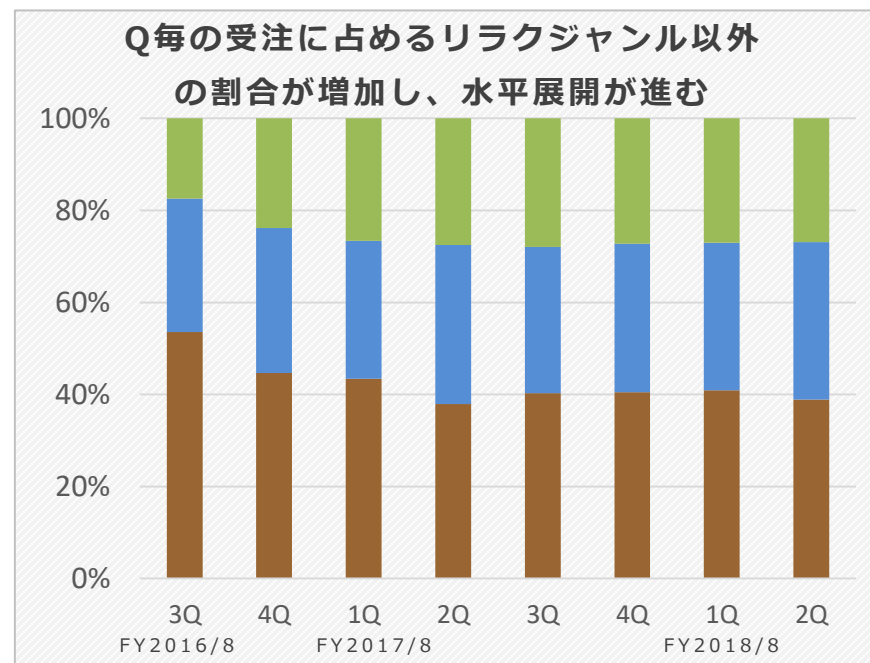
ロコミニーズの高いサービス業を中心に展開

- 2Qでは受注の構成比に大きな変化は無かったが、教育系（学習塾、予備校等）およびリサイクル（「その他」）が伸びた。

業種展開の方針



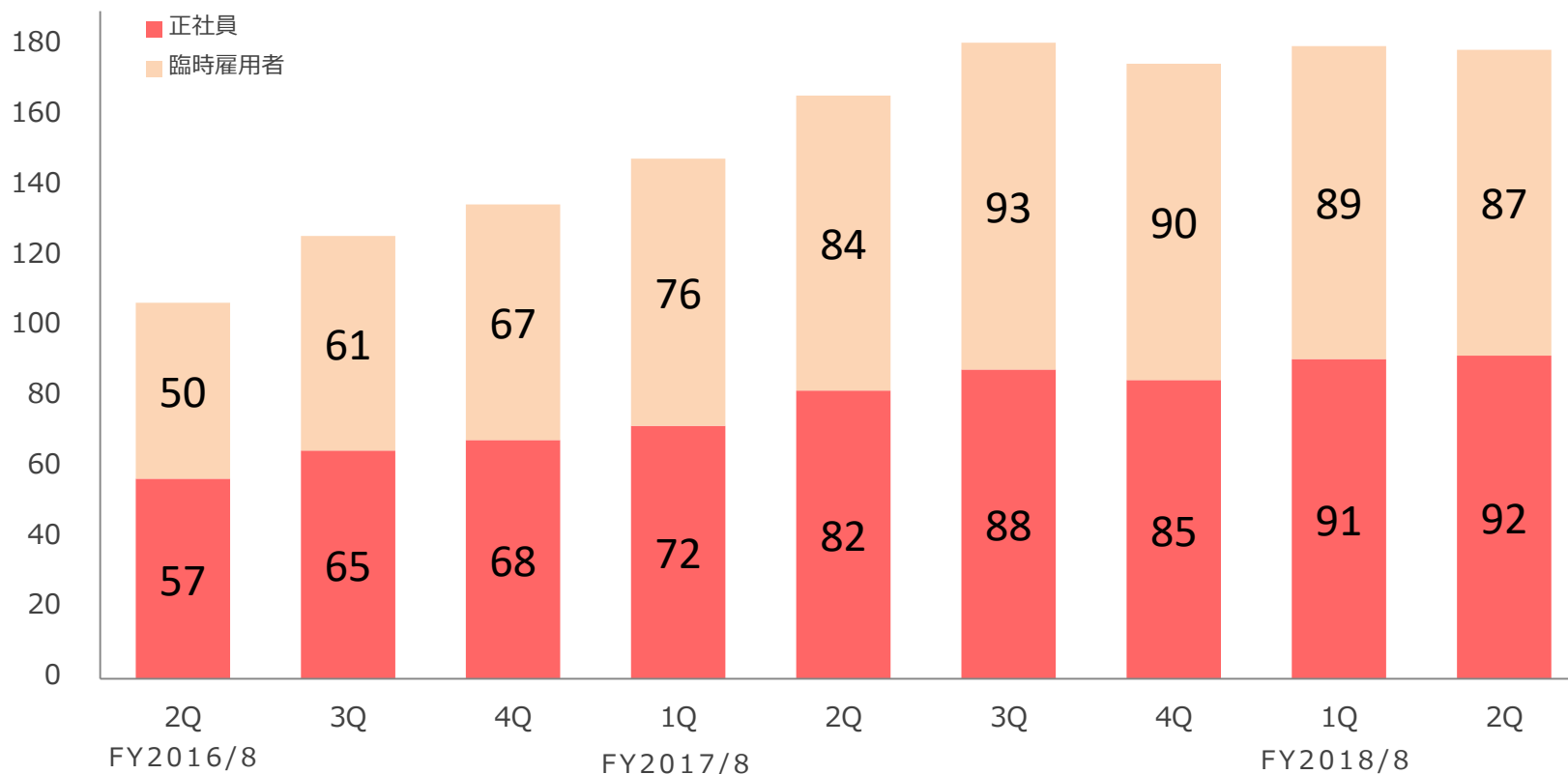
四半期毎のジャンル別新規受注割合



- 人員数は第2四半期において大きな変動は無かった。
- 今後、正社員はエキテンおよ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。

従業員数推移

(単位：人)

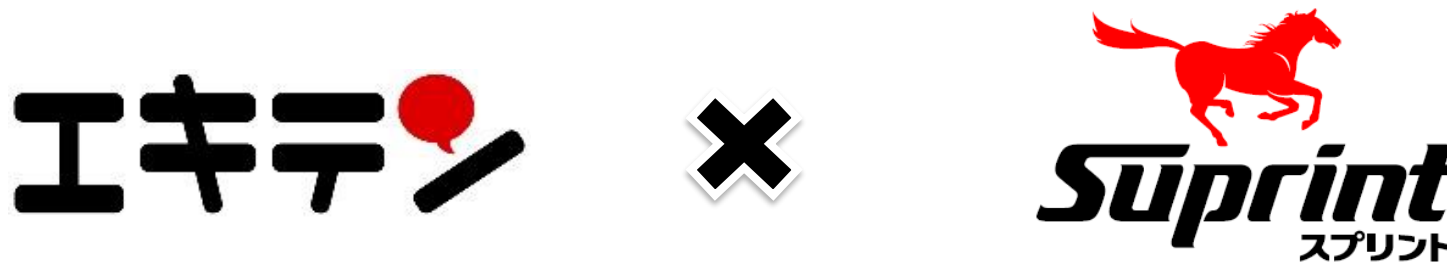


- 移転に伴う付属設備の増加等により有形固定資産が73百万円増加。
- 投資有価証券の購入等により投資その他資産が149百万円増加。
- 利益剰余金の増加等により純資産が215百万円増加。

(単位：百万円)	2017年8月末	2018年2月末	増減
流動資産	2,394	2,382	▲12
有形固定資産	7	81	+73
無形固定資産	14	12	▲2
投資その他資産	352	501	+149
総資産合計	2,769	2,978	+208
流動負債	375	337	▲38
固定負債	—	31	+31
純資産	2,394	2,609	+215

1. 株式会社ugoとサービス連携

エキテン店舗会員向けに印刷サービスの提供を開始



■ 新サービス提供の背景と概要

- ・ エキテン店舗会員のオフライン集客に対するニーズに対応
- ・ エキテンを通じて株式会社ugoが提供する「suprint」を始めとする各種印刷サービスを利用できる機能を追加することで、これまでエキテンがカバー出来ていなかったオフラインによる集客を支援

■ 対象となる印刷サービス

- ・ 印刷物の発注、ダイレクトメール発送、ポスティング（チラシ配布）、デザイン発注等

2. 健康博覧会2018に出展

日時：2018年1月31日（水）～2月2日（金）

場所：東京ビッグサイト

内容：国内最大の健康産業ビジネストレードショーで、「エキテン」の活用ノウハウについて来場者にアピール




3. 当社株式の貸借銘柄選定

選定日：2018年3月22日

選定効果：株式の流動性および需給関係の向上を促進
売買の活性化と公正な価格形成を実現

Chapter 2.



2018年8月期 通期業績予想

- 売上高の進捗率は50%を下回っているが、通期の予想達成に向けて今後は有料掲載店舗増加のペースアップを図る。
- 利益および利益率は、通期予想達成に向けて順調に推移。

(単位：百万円)	2018年8月期 2Q累計実績	2018年8月期 通期予想	通期進捗率
売上高	1,217	2,646	46.0%
営業利益	346	640	54.0%
営業利益率	28.4%	24.2%	
経常利益	354	651	54.4%
純利益	221	400	55.3%
期末有料掲載数(店)	22,505	24,949	



Chapter 3.

当社の成長戦略

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。

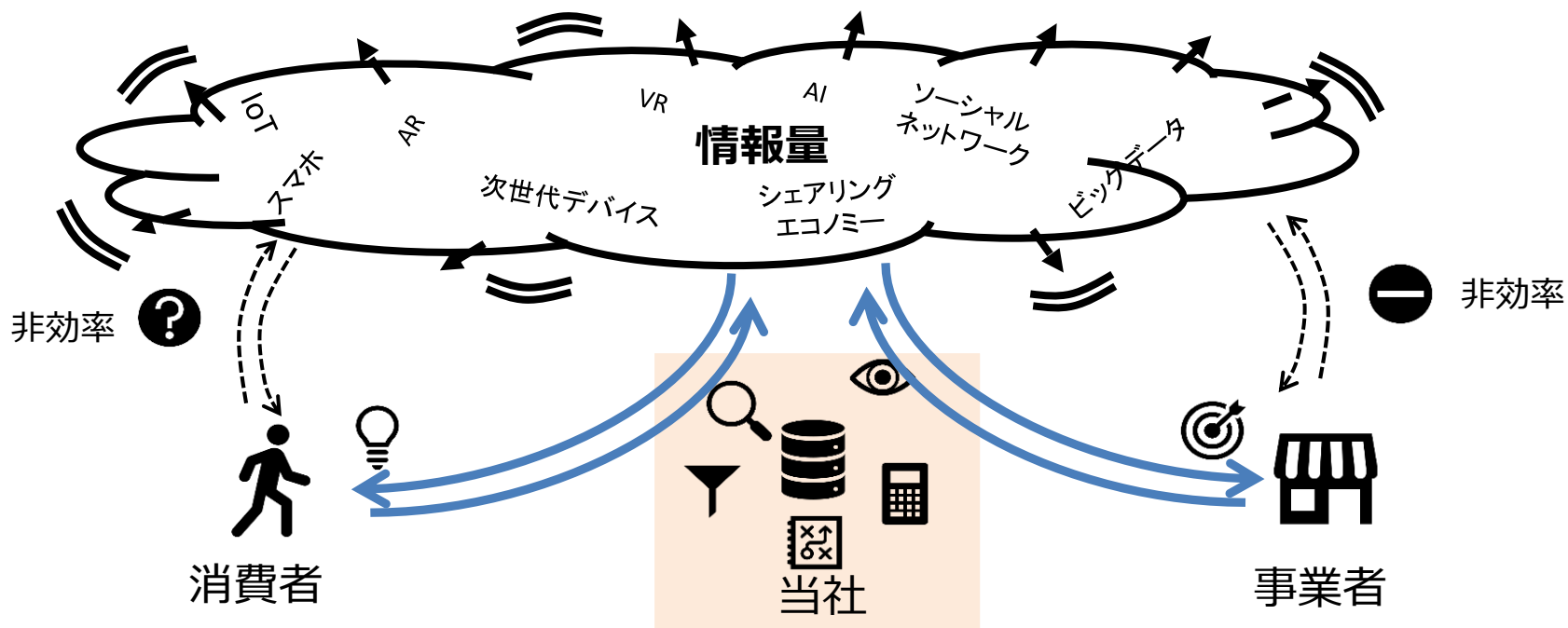
情報価値

=

情報量

x

利用率



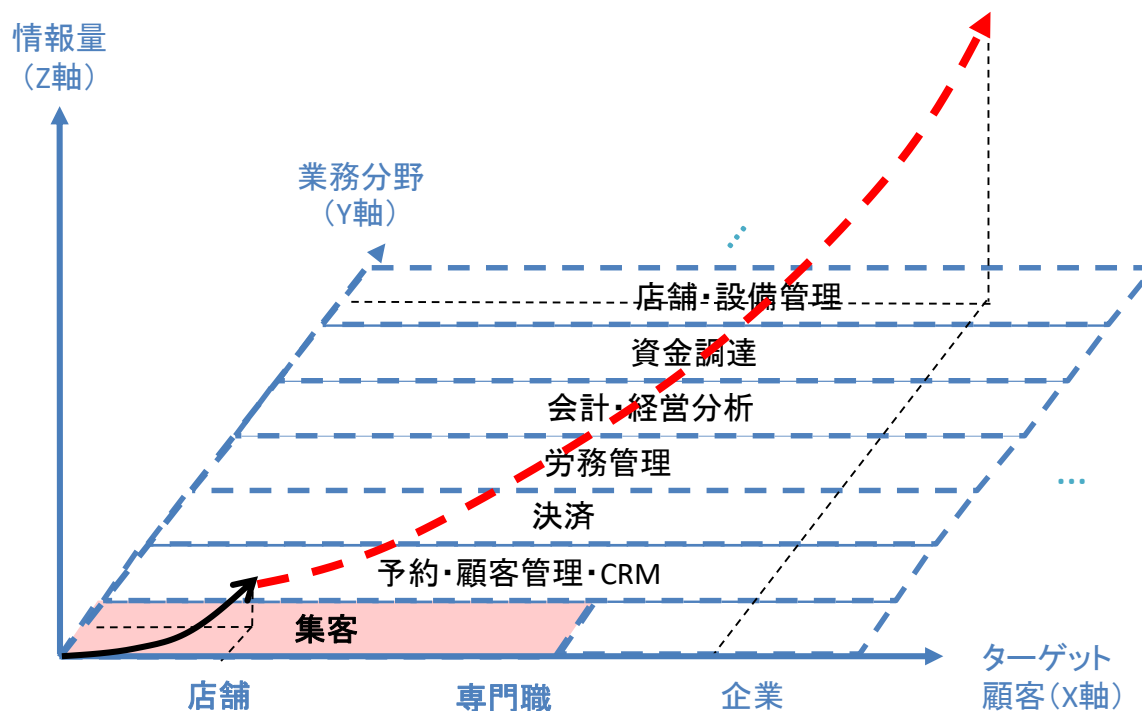
**コア・
コンピタンス**

- ・ 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

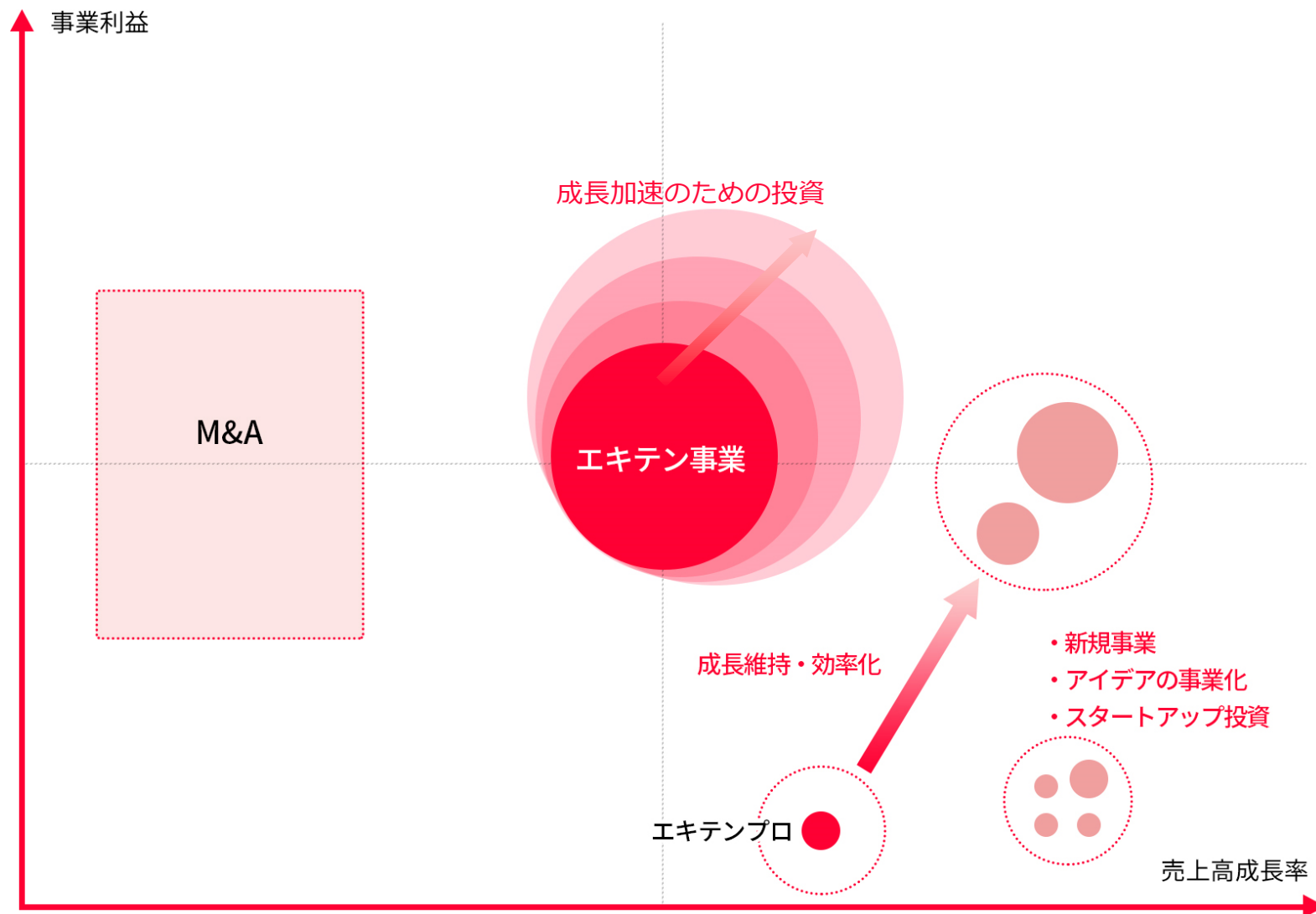
事業者が持つ課題の解決を通じて、当社の保有する情報の「量」と「利用率」が増加



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



※「●」は売上高のイメージになります。

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）

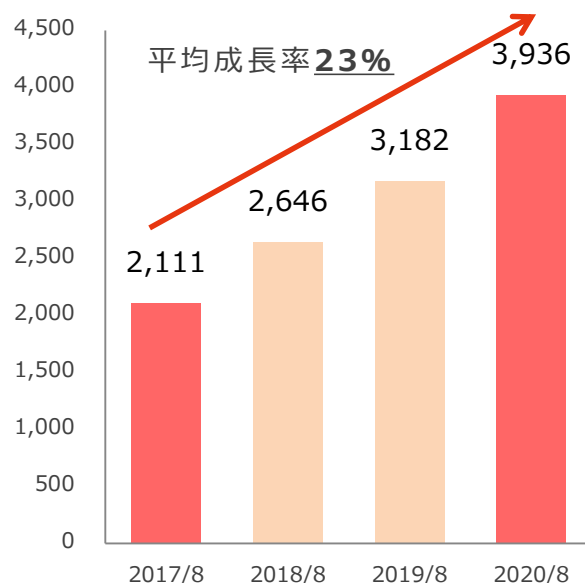
※1 Consumer Generated Media: インターネットなどを利用して消費者が内容を生成していくメディア
※2 Content Management System: Webコンテンツを構成するテキストや画像などのデジタルコンテンツを管理・配信するシステム

(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。
- 顧客単価（ARPU）は現状と変わらない水準を想定（店舗増で売上を伸ばす）
- 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。

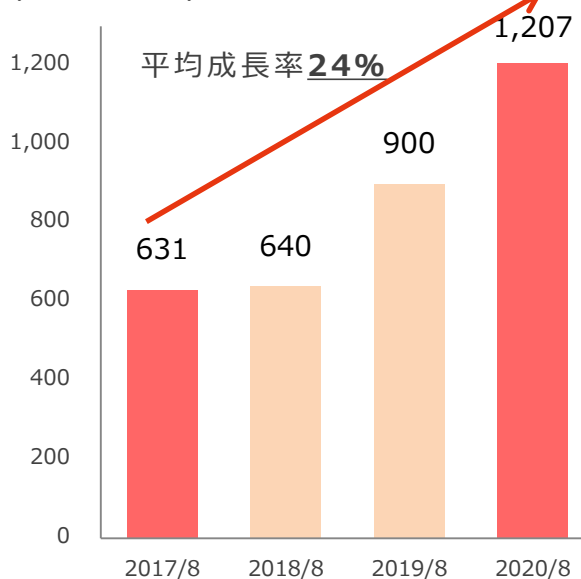
売上推移

(単位：百万円)



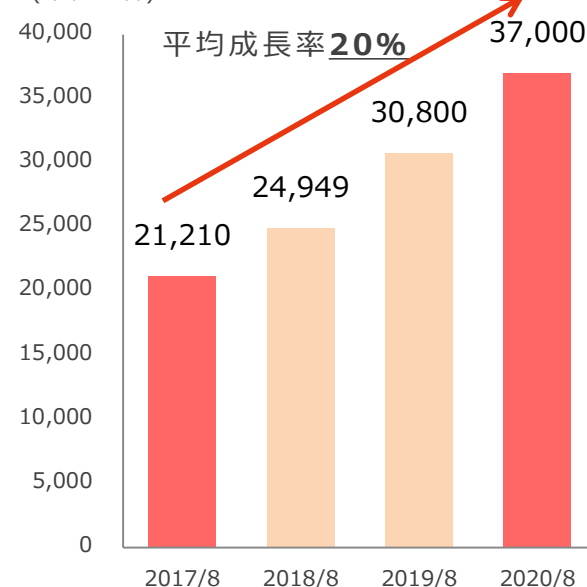
営業利益推移

(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 ----- 東京都新宿区西新宿7丁目5-25

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 ----- 92名（他、臨時雇用者数87名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2018年2月末)

世界を、活性化する。

Activate the World.

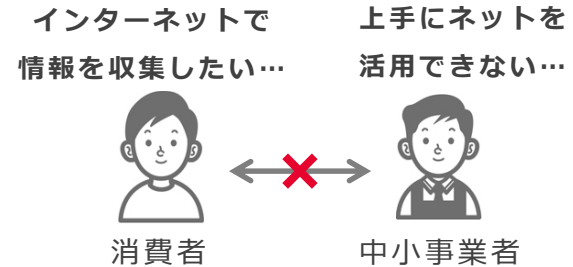
情報技術で、人々やビジネスの活動を促進し、世界を活性化します。

活性化のステップ

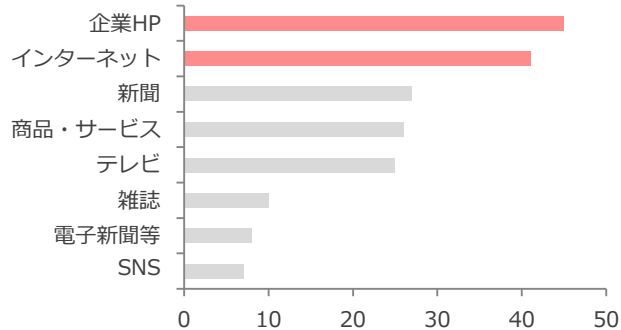


需要と供給のミスマッチ

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

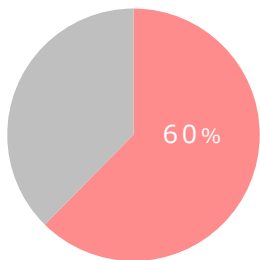


商品・サービス内容の情報源



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

中小企業におけるIT投資の重要度

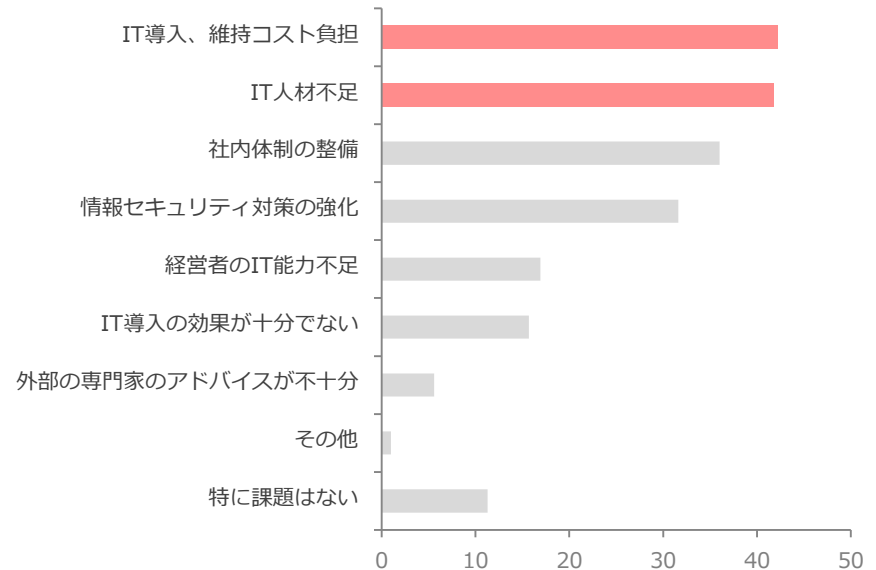


6割がITの導入・活用を重要であると認識

中小企業庁 「2016年版中小企業白書」2016年7月

IT導入・活用における課題

課題は人材・能力不足&コスト

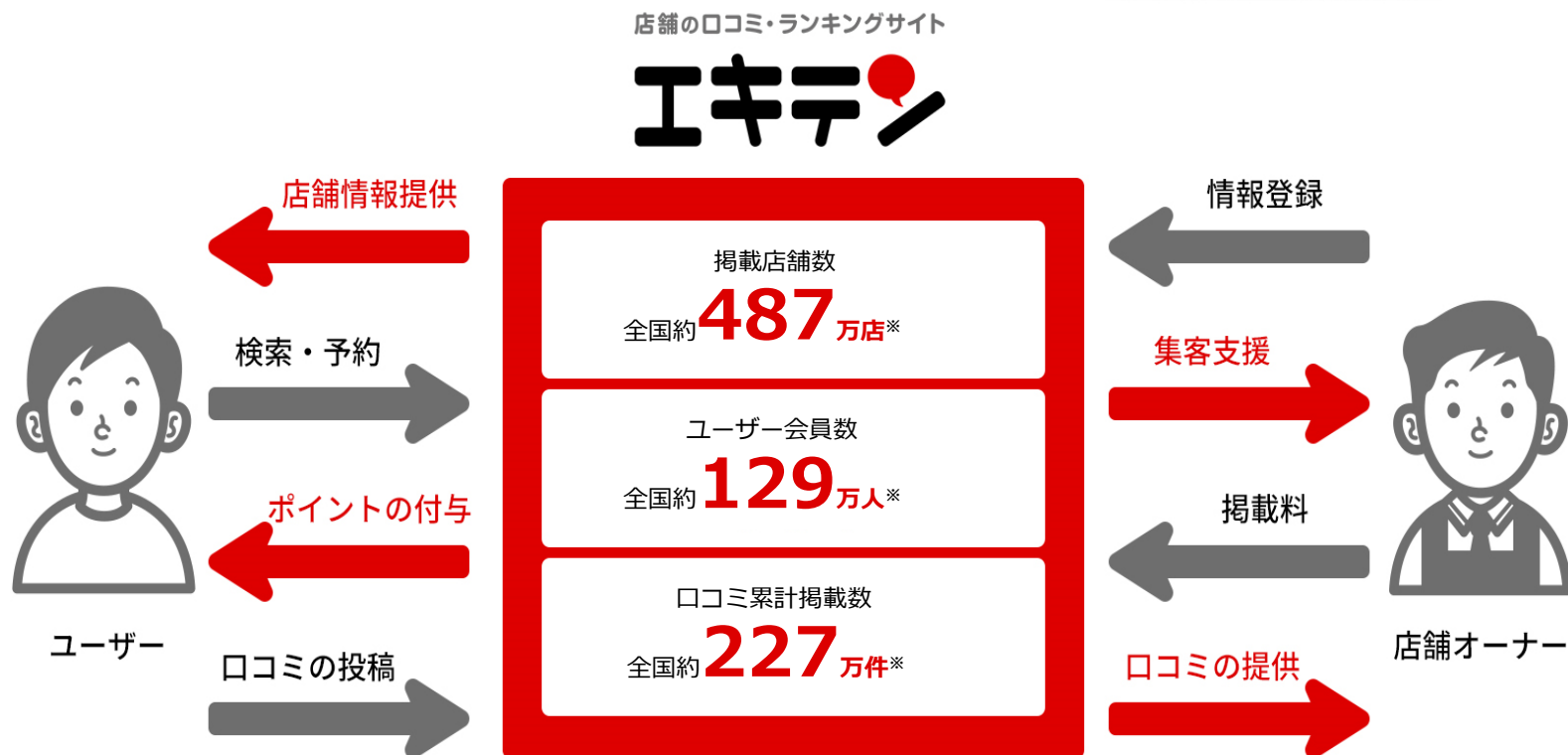


一般財団法人焼香総合研究所「中小企業のIT活用」2016年3月

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480万店舗超、150業種以上を網羅

ユーザーと店舗を結ぶ集客/情報プロバイダーとしての役割を担う



※2018年2月現在

オールジャンル480万店舗超、150業種以上を網羅

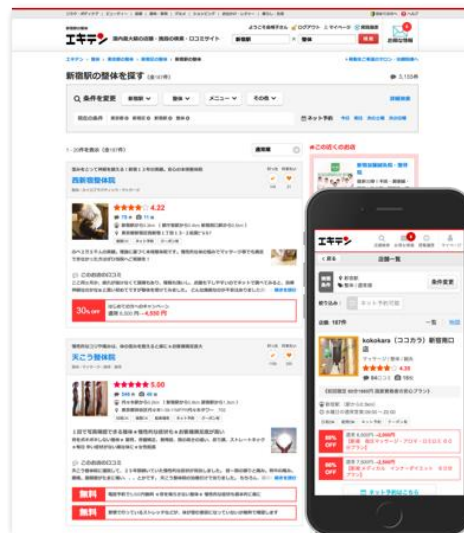
日常生活をすべてカバーするお店情報



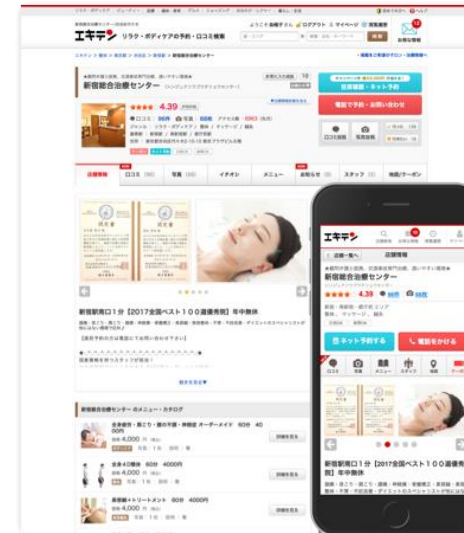
トップページ



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480万店舗超、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.33

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。

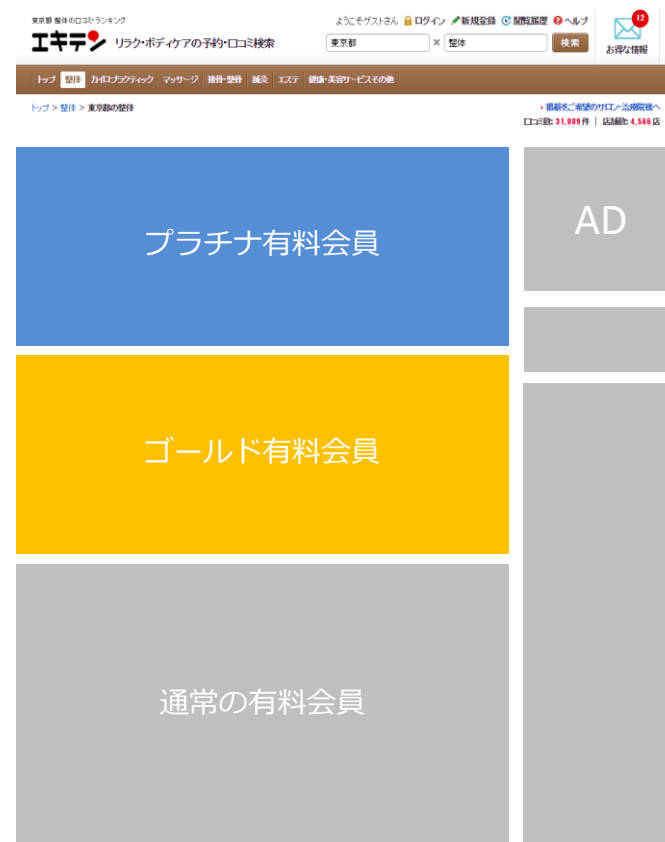
機能・特徴	説明
初期費用&月額費用0円	無料で利用可能。
マルチデバイス対応	PC・タブレット・スマホ全てのデバイスで最適な画面を提供。
24時間予約受付	24時間 365日 予約を受け付け可能。
自社サイト連携	店舗公式サイトに「エキテンかんたん予約」への誘導ボタン（バナー）の設置可能。
即時予約	予約は全て即時予約として受付。
顧客管理	データベースで顧客情報管理。
メッセージ機能	管理画面上でお客様へのメッセージ配信が可能。
自動メール配信	サンキューメールやリマインドメール配信でキャンセルを未然防止。 来店ユーザーへの口コミ投稿の促進も可能。



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。