

2018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

2018年7月10日

Chapter 1.

2018年8月期 第3四半期決算概要

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3四半期決算概要

1

本第3四半期は売上6.11億円、営業利益は1.69億円となり、前Q比で減収減益

売上高は有料店舗会員数の伸び悩みと、広告売上高の減少により減収。
営業利益は、売上減と販売管理費が増加したことにより減益。

2

無料掲載店舗は171,581店（11,949店増加）、有料掲載店舗は22,895店（390店増加）

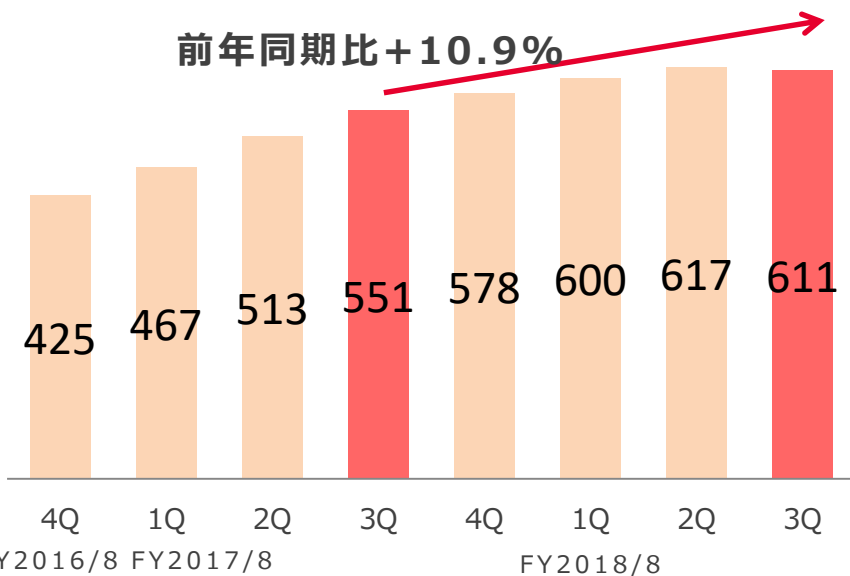
無料掲載店舗は過去最大の増加となった。
有料掲載店舗は解約数は下げ止まる一方、受注が伸び悩んだ結果、増加ペースは低調に推移。

3

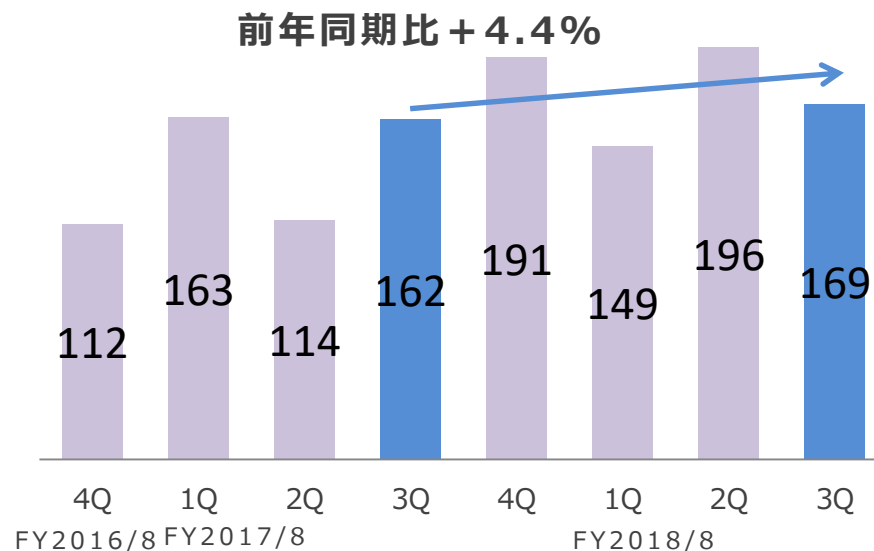
無料会員増加に向けて、マーケティング活動を積極的に展開

ダイレクト・マーケティング等の施策が効果を出してきたが、有料店舗化が課題。

売上高推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



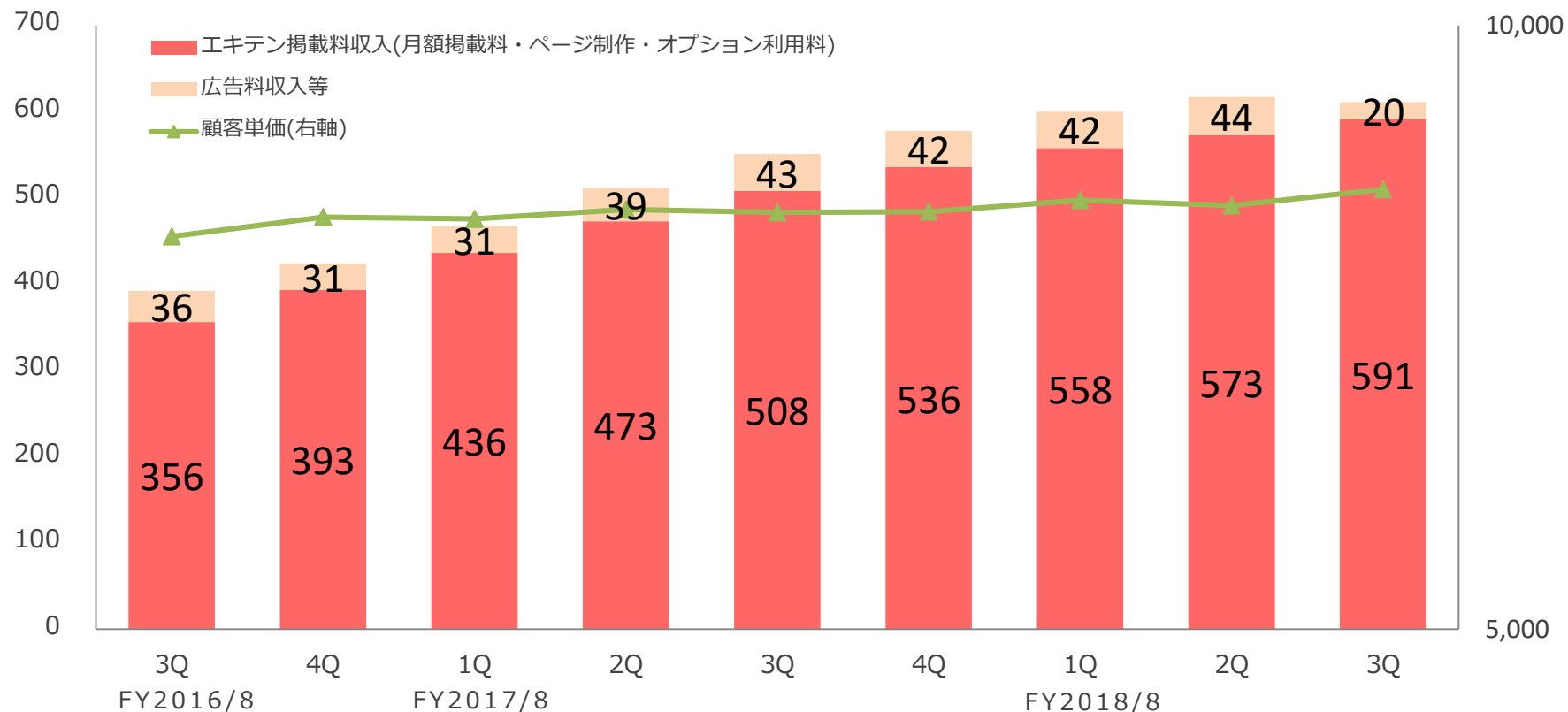
- 対前年同四半期比（3 Q）では、売上高は増加したが、販管費が増えたことにより営業利益はほぼ同水準。
- 対前四半期（2 Q）では、売上高が微減となったことに加えて、販管費が増加したため減益。

| (単位：百万円) | 2018年8月期 3 Q実績 | 2017年8月期 3 Q実績 | 前年同期比 | 2018年8月期 2 Q実績 | 前四半期比 |
|----------|-------------------|-------------------|--------|-------------------|--------|
| 売上高 | 611 | 551 | +10.9% | 617 | ▲0.9% |
| 売上総利益 | 546 | 496 | +10.1% | 557 | ▲2.1% |
| 販管費 | 376 | 333 | +12.8% | 361 | +4.3% |
| 営業利益 | 169 | 162 | +4.4% | 196 | ▲13.9% |
| 営業利益率 | 27.7% | 29.4% | ▲1.7pt | 31.9% | ▲4.2pt |
| 経常利益 | 173 | 166 | +3.7% | 201 | ▲13.9% |
| 純利益 | 109 | 102 | +6.7% | 122 | ▲10.4% |

- 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**したが、**エキテン内の広告掲載枠の見直しに伴い広告料収入が減少**（サイトUI/UXは改善）。
- 顧客単価の上昇は堅調なペースで、引き続き高水準を維持。

売上高内訳推移

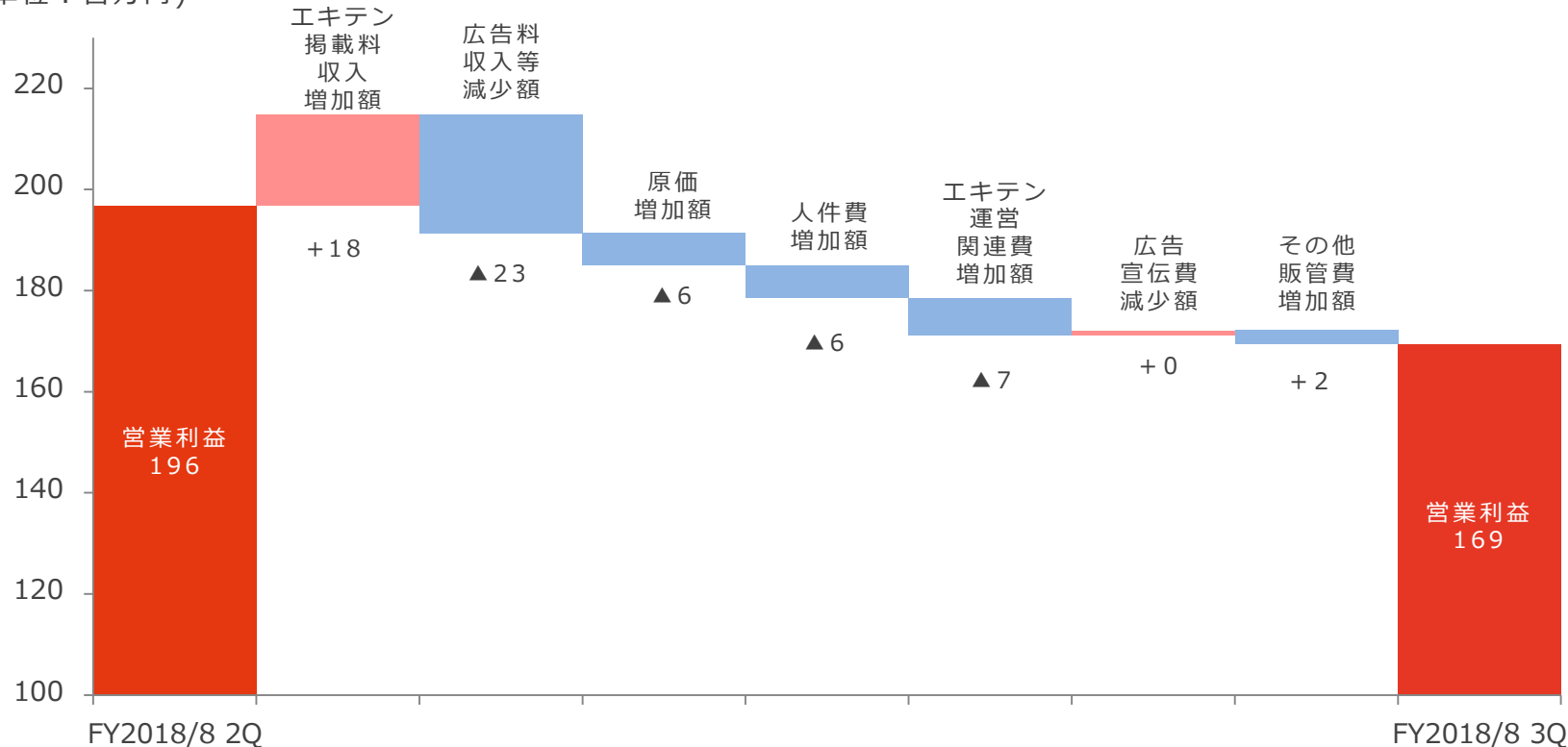
(単位：百万円)



- 売上高（広告料収入等）の減少に加えて、原価、人件費、エキテン運営関連費（外注費等）の増加により営業減益。

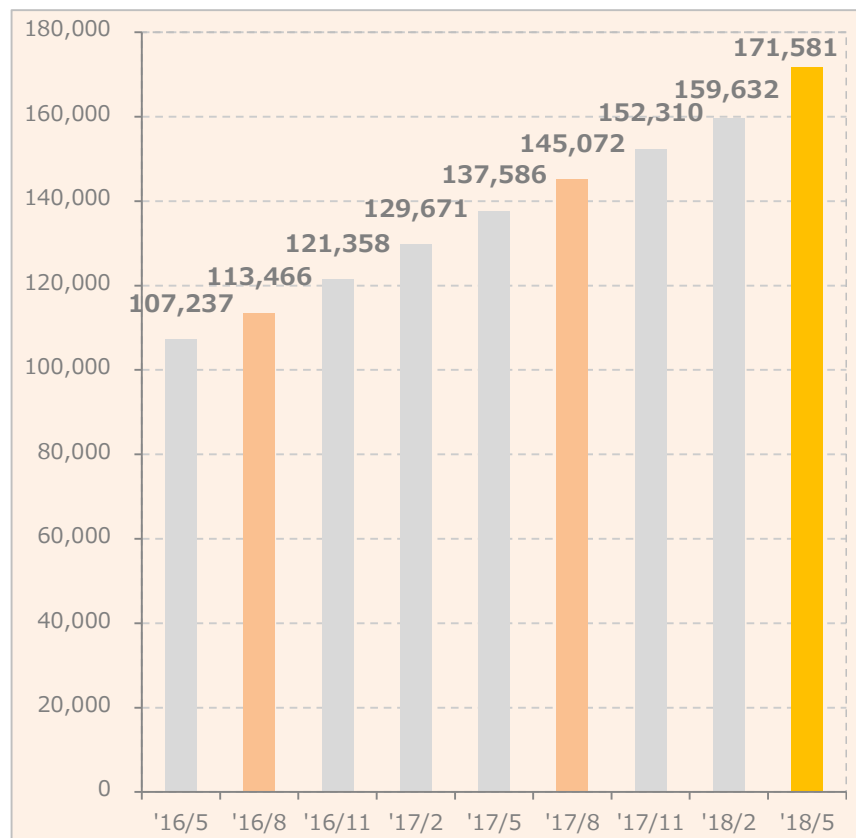
四半期営業利益の増減分析

(単位：百万円)

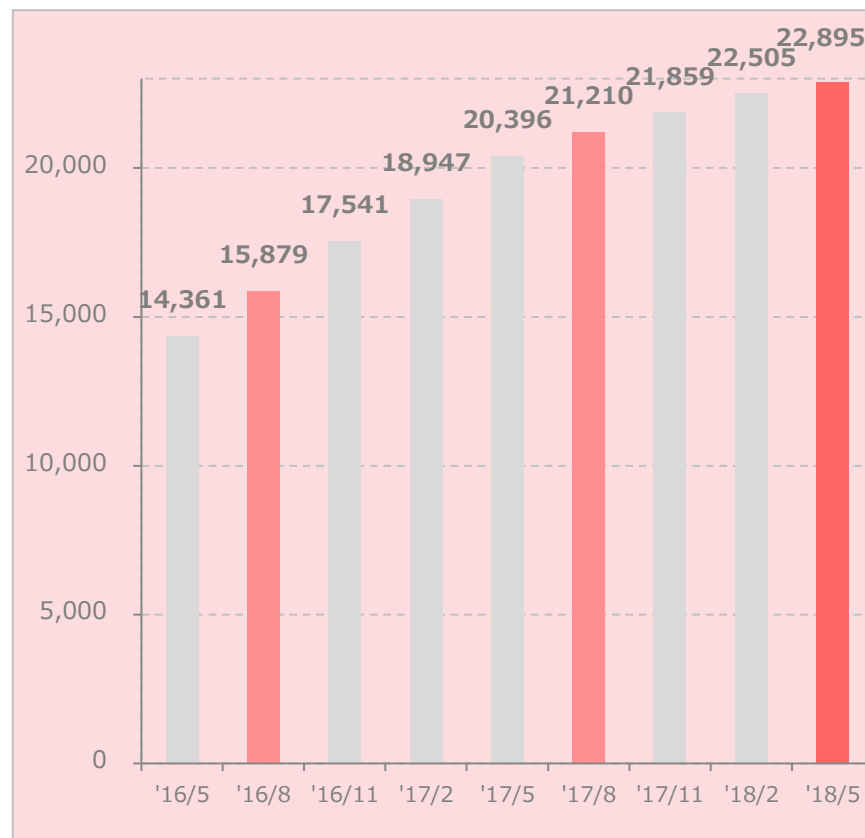


- 3 Qの無料掲載店舗の純増数は**11,949店**、有料掲載店舗の純増数は**390店**。
- 有料掲載店舗数は、解約件数は2 Qと同水準となる一方、受注が伸び悩んだ影響により増加ペースは低調に推移。
- 無料掲載店舗数は、施策の効果により新規獲得店舗数は過去最高レベルを更新したが、有料店舗化が今後の課題。

無料掲載店舗数推移



有料掲載店舗数推移

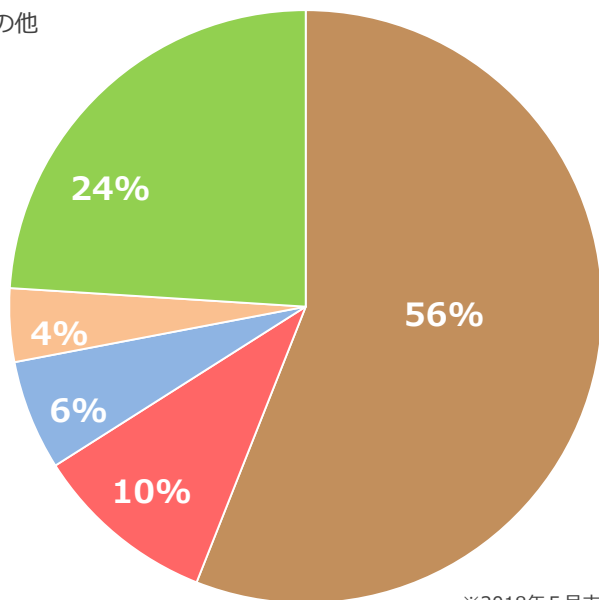


ニーズの高いリラクゼーションジャンルは引き続き増加

- 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。

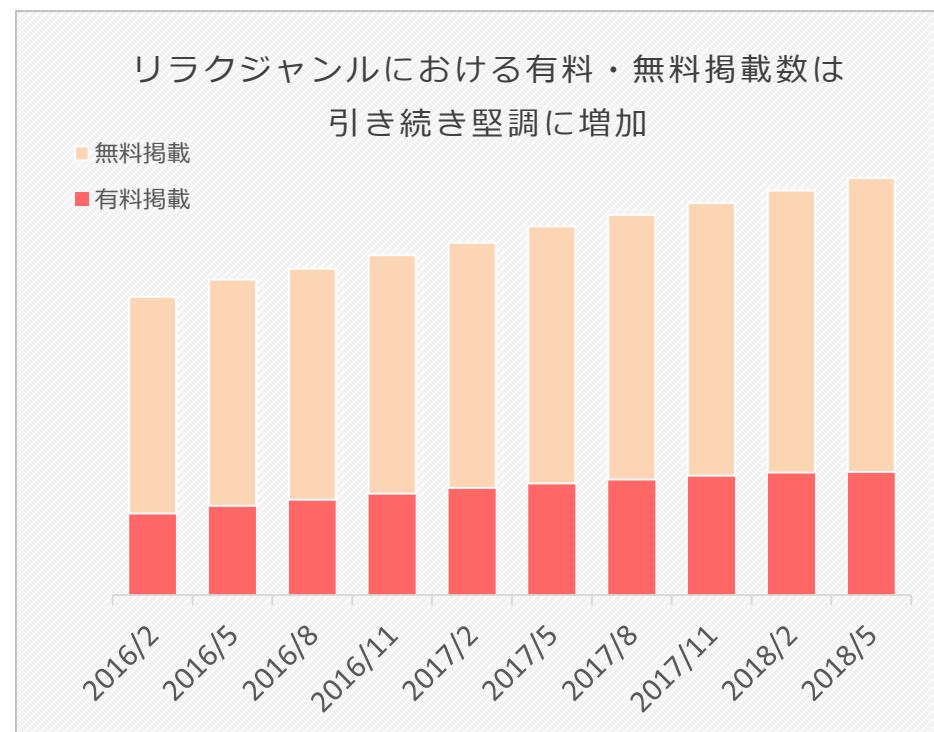
エキテン 有料掲載ジャンル

- 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



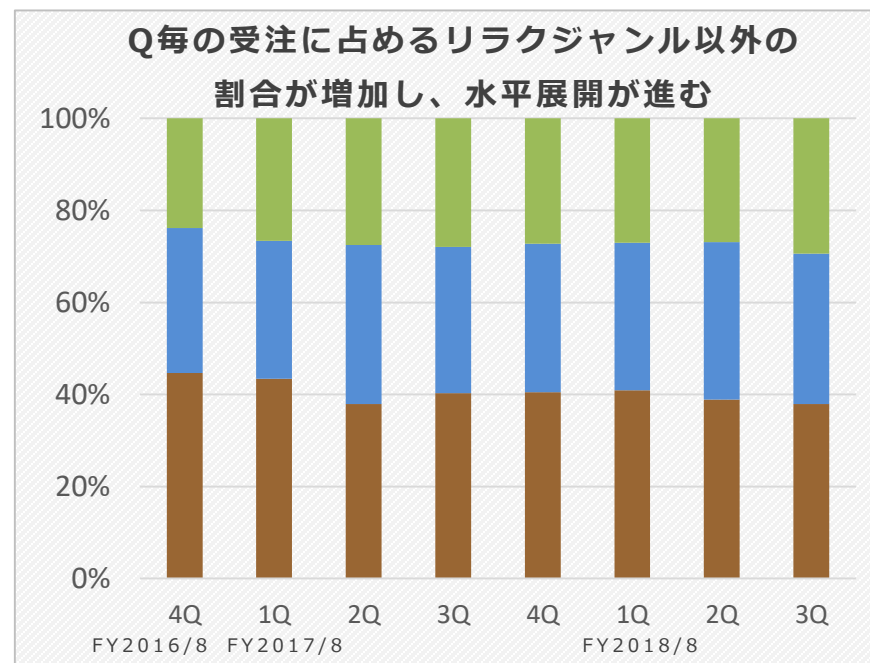
口コミニーズの高いサービス業を中心に展開

- 3Qでは受注の構成比に大きな変化は無かったが、グルメ等の注カジャンル以外の店舗が伸びた。

業種展開の方針



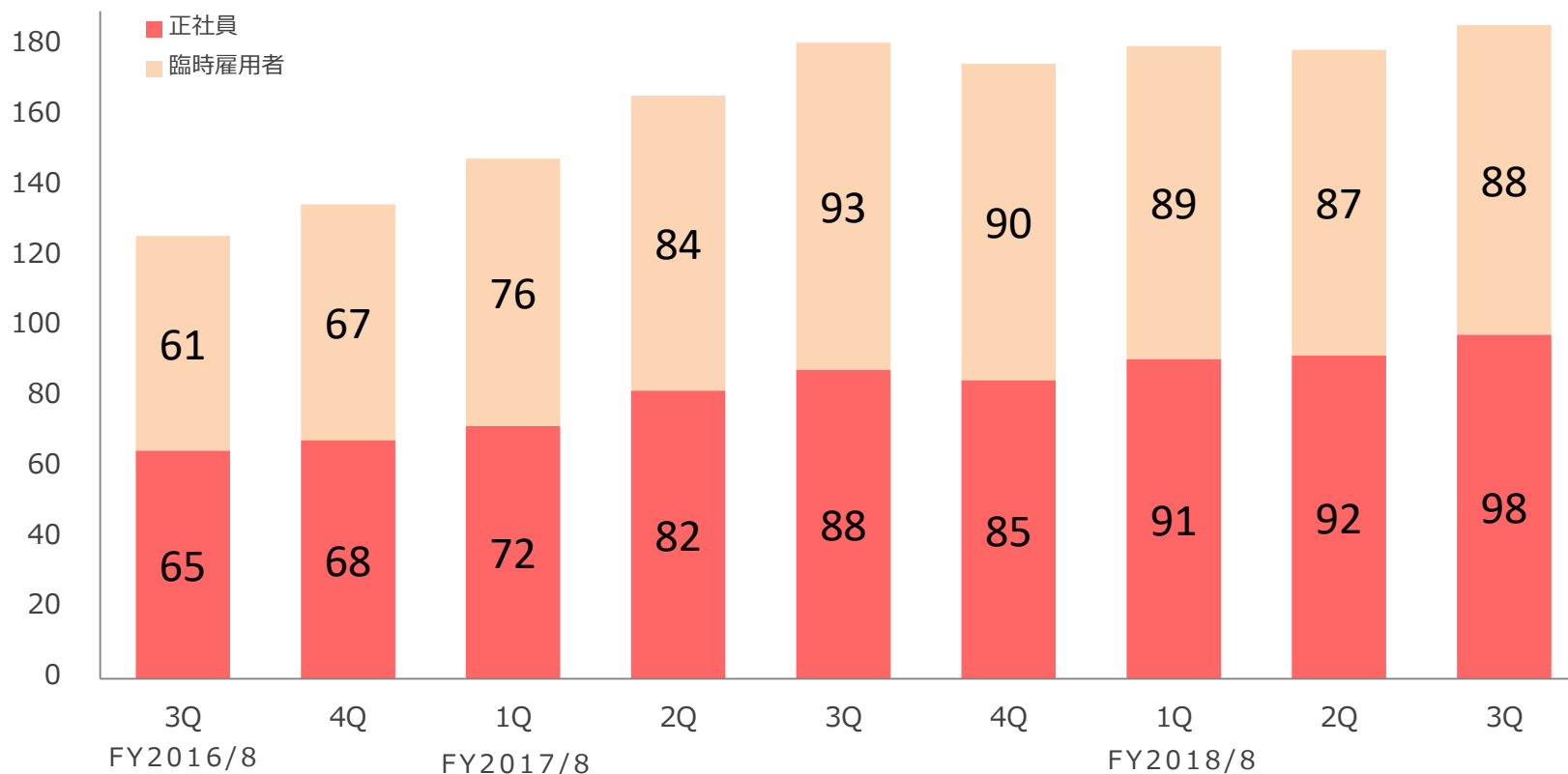
四半期毎のジャンル別新規受注割合



- 人員数は、正社員が新卒採用者の入社を主因に人員増。
- 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164百万円増加。
- 利益剰余金の増加等により純資産が326百万円増加。

| (単位：百万円) | 2017年8月末 | 2018年5月末 | 増減 |
|--------------|--------------|--------------|-------------|
| 流動資産 | 2,394 | 2,413 | +18 |
| 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 | 516 | +164 |
| 総資産合計 | 2,769 | 3,023 | +254 |
| 流動負債 | 375 | 271 | ▲103 |
| 固定負債 | — | 31 | +31 |
| 純資産 | 2,394 | 2,720 | +326 |

1. 大口法人会員の獲得

株式会社コメ兵様が運営する全33店舗でエキテンを採用

KOMEHYO

DesignOne
JAPAN

■ 狙い

- ・ 「リラクゼーション・ボディケア」ジャンル以外のジャンルの開拓
- ・ 個店ではない、多店舗展開を行っている法人顧客の獲得

■ 対象店舗

- ・ KOMEHYO（25店舗）、LINK SMILE by KOMEHYO（5店舗）
USED MARKET by KOMEHYO（3店舗）

口コミという形式でお客様の生の声を伝えることができる点、出店地域のユーザーに対して情報を発信できる点が評価された

2. ビューティーワールドジャパンに出展

■ 出展概要

日時：2018年5月14日（月）～5月16日（水）


場所：東京ビッグサイト

来場者数：76,273名

内容：日本最大の総合ビューティー見本市で、エキテンの活用ノウハウについて来場者にアピール



Chapter 2.



2018年8月期 通期業績予想

- 売上高の進捗率は予定を下回っているが、獲得有料店舗数の未達を挽回するべく施策の見直しを図る。
- 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 3Q累計実績 | 2018年8月期 通期予想 | 通期進捗率 |
|------------|--------------------|------------------|-------|
| 売上高 | 1,829 | 2,646 | 69.1% |
| 営業利益 | 515 | 640 | 80.5% |
| 営業利益率 | 28.2% | 24.2% | |
| 経常利益 | 527 | 651 | 81.0% |
| 純利益 | 331 | 400 | 82.7% |
| 期末有料掲載数(店) | 22,895 | 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。

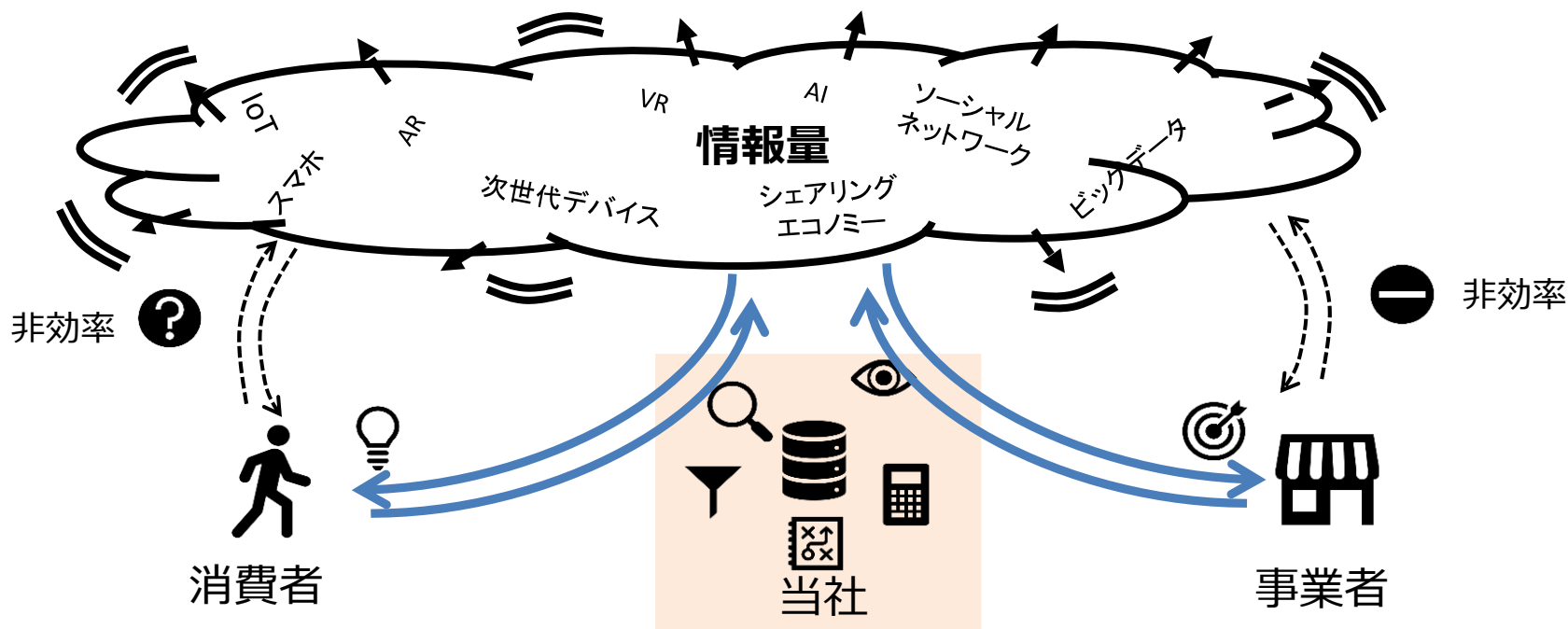
情報価値

=

情報量

x

利用率



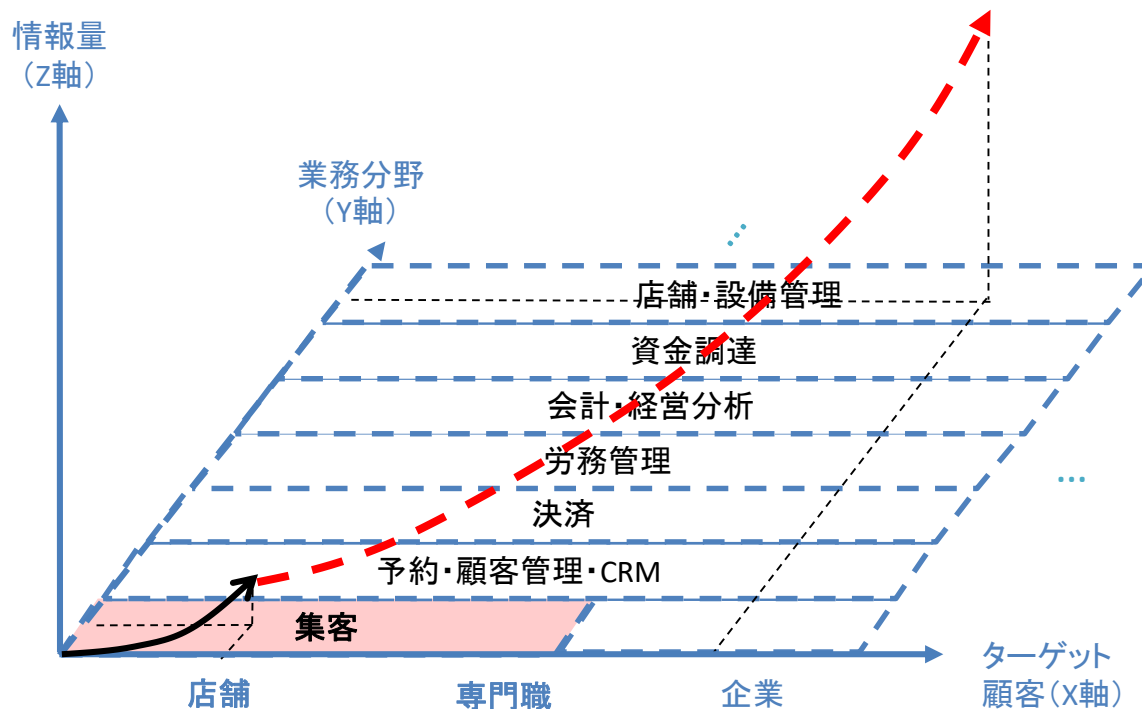
コア・
コンピタンス

- ・ 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

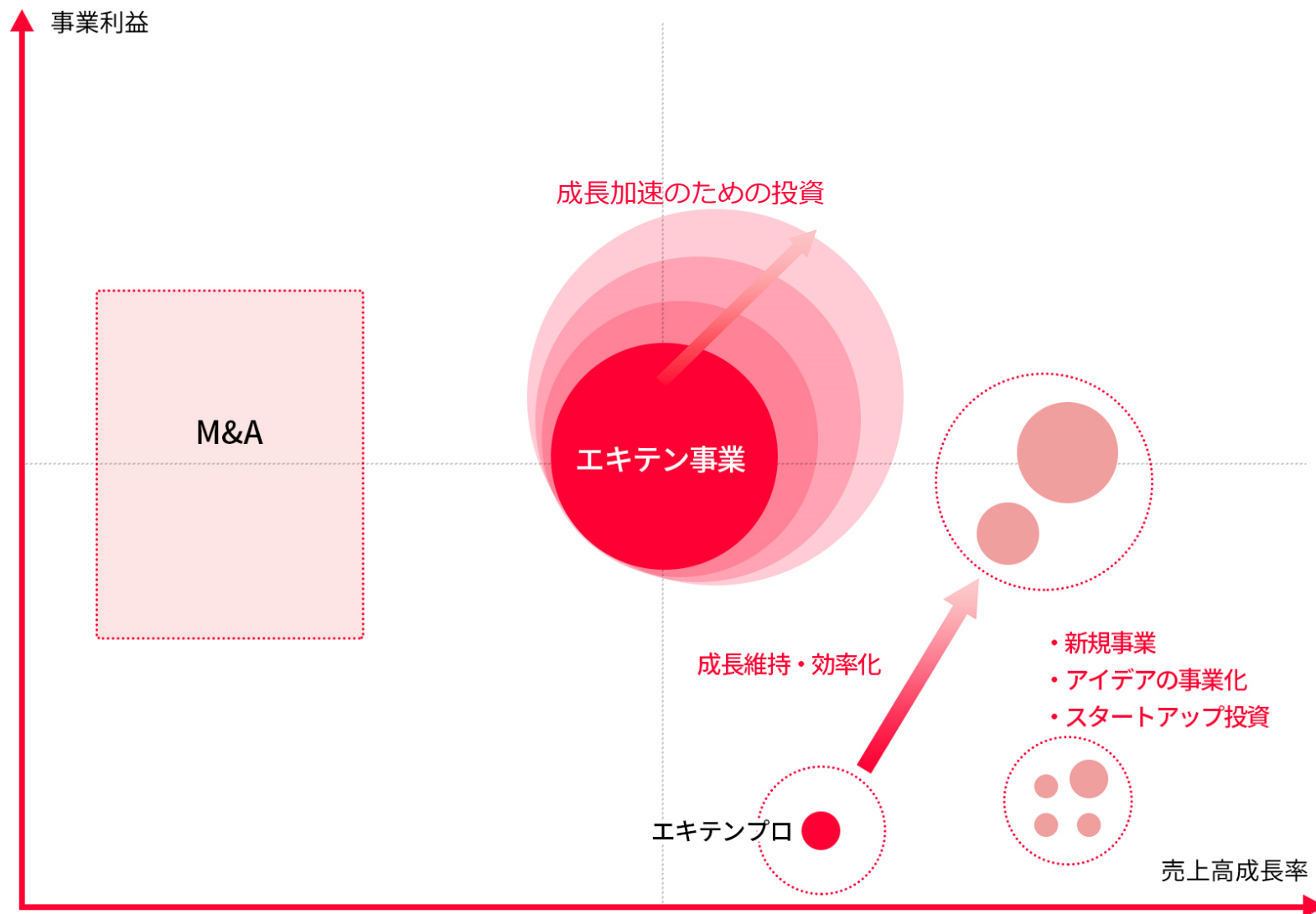
事業者が持つ課題の解決を通じて、当社の保有する情報の「量」と「利用率」が増加



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）

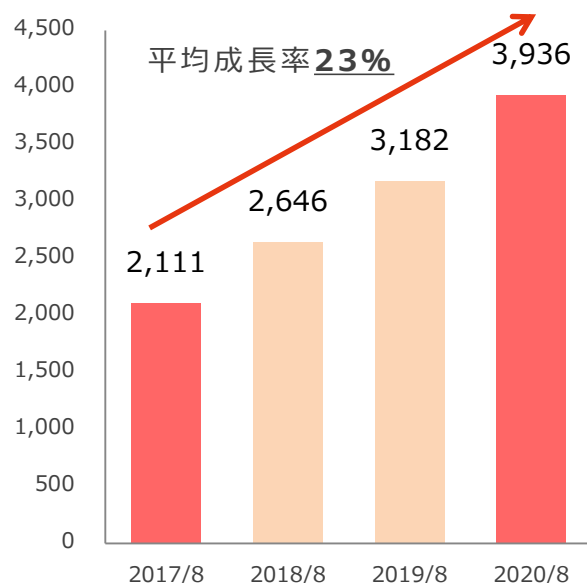
※1 Consumer Generated Media: インターネットなどを利用して消費者が内容を生成していくメディア
※2 Content Management System: Webコンテンツを構成するテキストや画像などのデジタルコンテンツを管理・配信するシステム

(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。

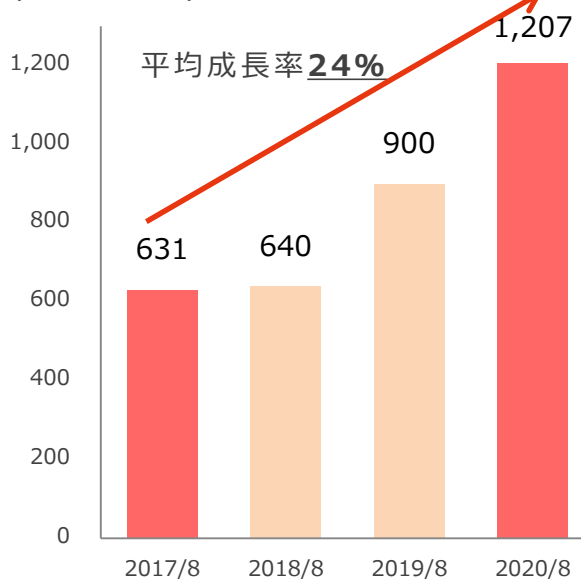
売上推移

(単位：百万円)



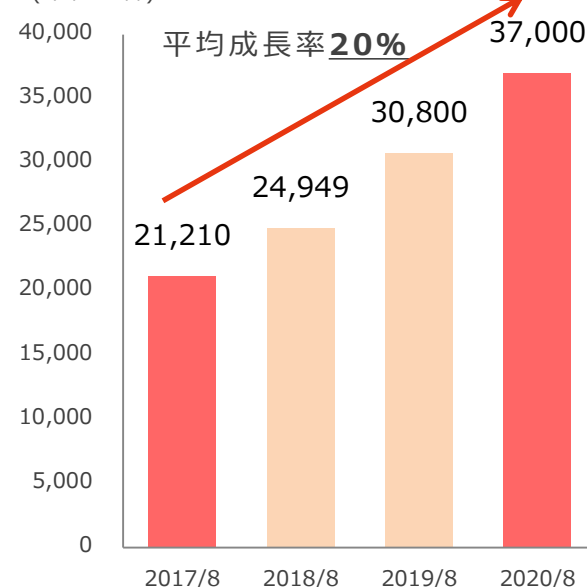
営業利益推移

(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 ----- 98名（他、臨時雇用者数88名）

監査法人 ----- 有限責任監査法人トーマツ

(2018年5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

1

中小店舗・企業を活性化

Webを使った情報発信のサポート

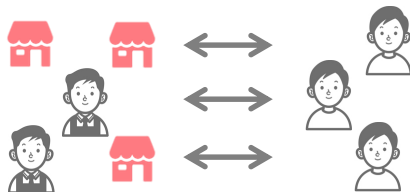


お店がユーザーに認知されず
来店数が減少する問題を解決

2

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

3

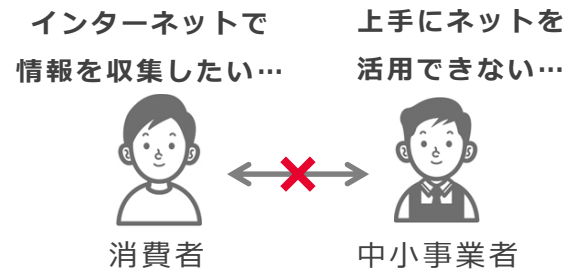
世界を活性化



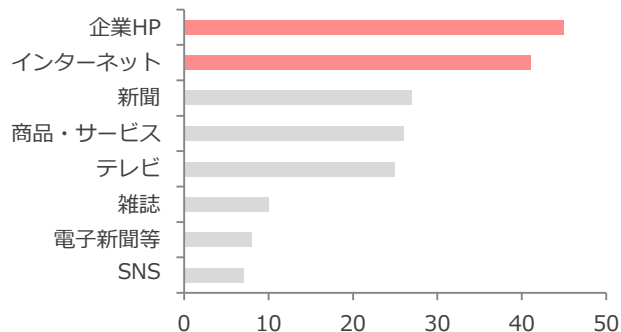
地域~世界を元気に

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

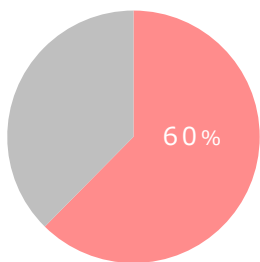


商品・サービス内容の情報源



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

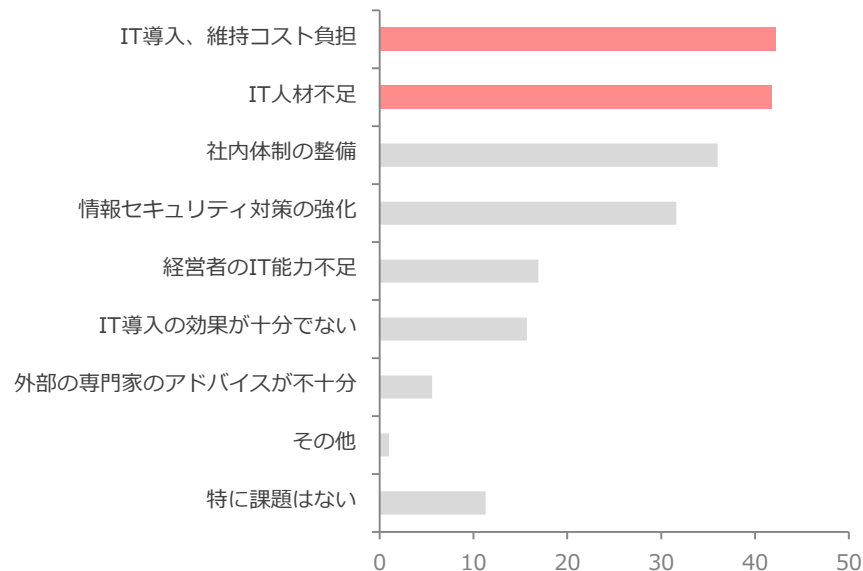


6割がITの導入・活用を重要であると認識

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

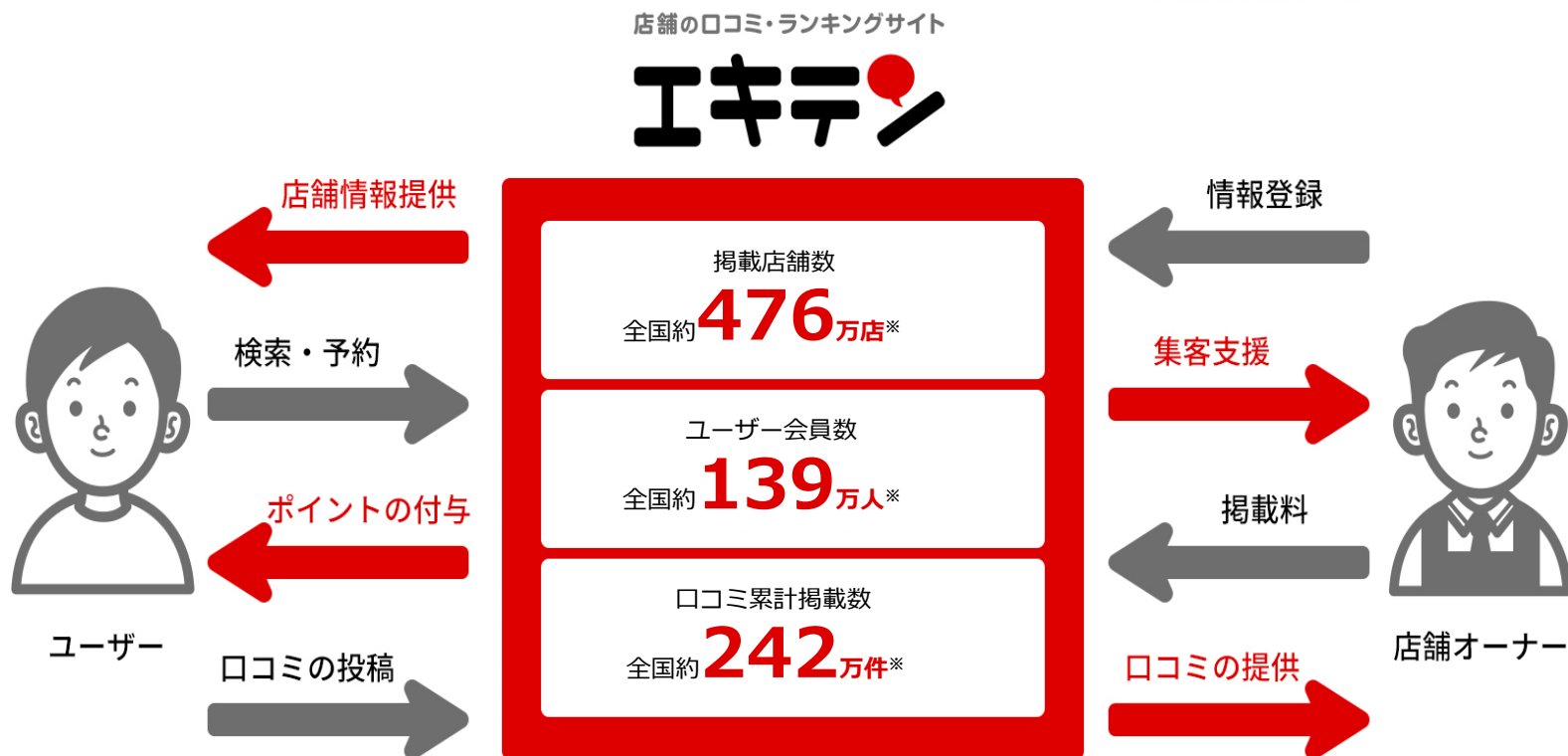


一般財団法人焼香総合研究所「中小企業のIT活用」2016年3月

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5月現在

オールジャンル480万店舗超、150業種以上を網羅

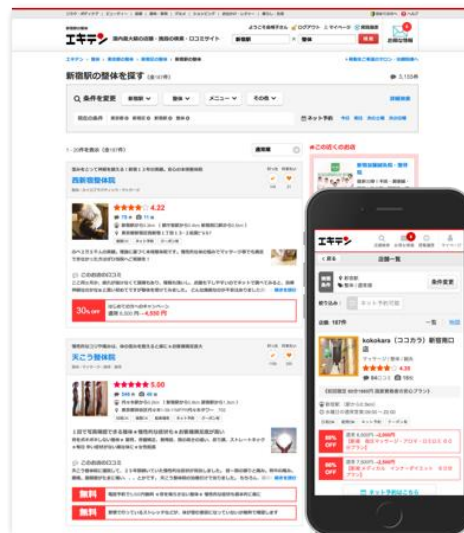
日常生活をすべてカバーするお店情報



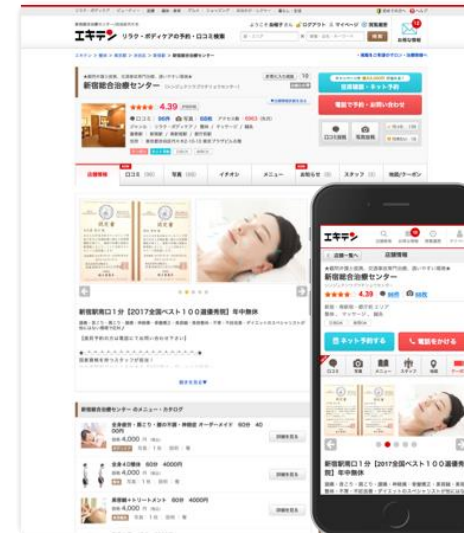
トップページ



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。

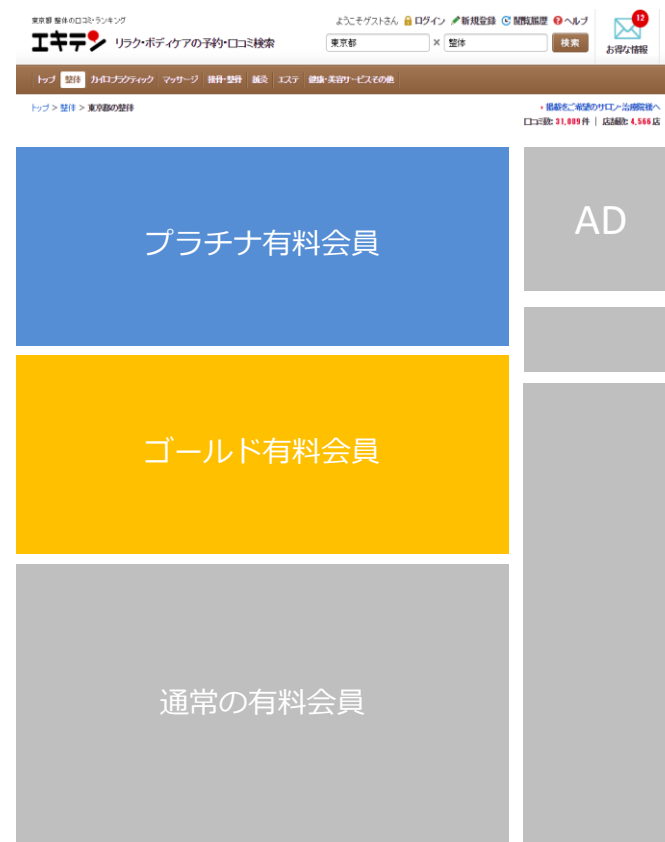
| 機能・特徴 | 説明 |
|-------------|---|
| 初期費用&月額費用0円 | 無料で利用可能。 |
| マルチデバイス対応 | PC・タブレット・スマホ全てのデバイスで最適な画面を提供。 |
| 24時間予約受付 | 24時間 365日 予約を受け付け可能。 |
| 自社サイト連携 | 店舗公式サイトに「エキテンかんたん予約」への誘導ボタン（バナー）の設置可能。 |
| 即時予約 | 予約は全て即時予約として受付。 |
| 顧客管理 | データベースで顧客情報管理。 |
| メッセージ機能 | 管理画面上でお客様へのメッセージ配信が可能。 |
| 自動メール配信 | サ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。