

トップメッセージ

「生活に密着したインフラとしてエキテンを成長させ、世界を元気に」

株主・投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、「世界を、活性化する。」というミッションを掲げ、国内最大級のオールジャンルの口コミ店舗検索サイトであるエキテンの運営を核とした事業活動を行っております。エキテンは、店舗情報に店舗利用者による口コミを付加して発信するサイトであり、日本全国の店舗に対しては集客支援サービスを、日本全国のインターネットユーザーに対しては多業種に渡る店舗検索サービスを提供しております。特定の業種に特化したインターネットメディアは既に数多く存在しますが、多種多様なあらゆる業種を対象としたサイトは多くは存在せず、「オールジャンル×口コミ」でエキテンは独自のポジションを築いております。



代表取締役社長 高畠 靖雄

ビジネスモデル

エキテンを利用するにあたって、ユーザーはすべて無料で使用することが可能です。店舗も無料で自店の情報を掲載することもできますが、情報をより多く掲載しアピールしたい場合は有料会員になっていただいております。有料会員の皆様からいただく掲載料が、当社の主な収益源になっています。



2018年8月期を振り返って

堅実な運営を行い営業利益は上昇。 将来を見据えた成長戦略を進めていきます。

最初に、2018年8月期の業績及び当社の取り組みについて報告させていただきます。

当社が事業展開するインターネット広告市場においては、2017年の広告費が1兆5,094億円(前年比115.2%)と引き続き好調を維持しており(株式会社電通「2017年日本の広告費」(2018年2月))、今後も高い成長が見込まれております。

このような経営環境のもと、当社は「Webマーケティング技術」や「システム開発力」を活かし、店舗情報口コミサイト「エキテン」を中心にサービスを提供してまいりました。当事業年度においては、主に以下に記載する事項に取り組んできました。



1 キャンペーンやセミナーによる営業活動

主力事業である店舗情報口コミサイト「エキテン」において更なる店舗獲得を進めるために、無料店舗会員の獲得に向けたダイレクト・マーケティングの推進、Webマーケティング施策の実施及び各種キャンペーンやセミナー等を行いました。しかしながら、前期に推進した販売キャンペーンによって増加した店舗の解約や、その後のキャンペーン抑制の影響等により、有料店舗会員数は伸び悩みました。

この結果、当事業年度末における「エキテン」の無料店舗会員数は181,524店舗、有料店舗会員数は22,981店舗(前事業年度末比1,771店舗増加)となりました。

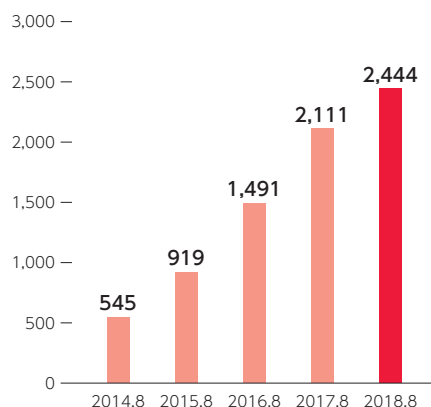
2 新規事業の展開

当社は、店舗からの「エキテン」掲載料収入及びアドネットワーク事業者からの広告料収入を主な収益源としており、「エキテン」への依存度の高さが課題であると認識しております。「エキテン」に依存しない収益基盤を確立するためにも、既存事業の周辺を含む様々な分野への事業展開により、収益源の多様化を図ってまいります。

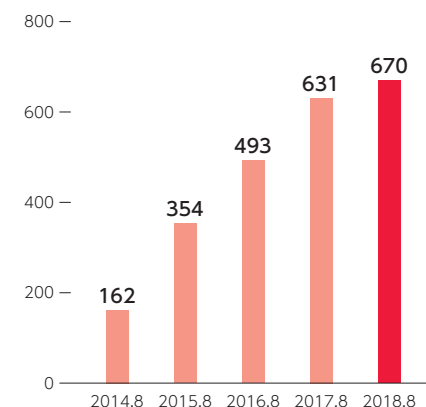
以上の結果、当事業年度の業績は、「エキテン」の有料店舗会員数の増加及びオプションプランの利用店舗数が増加したことに伴い売上高は2,444,421千円(前事業年度比15.8%増)となり、本社移転に伴う賃料増加に加えて人件費や外注費が増えたものの、営業利益は670,595千円(前事業年度比6.2%増)、経常利益685,587千円(前事業年度比6.4%増)となりました。当期純利益につきましては、投資先に関わる投資有価証券評価損を計上(63,013千円)したことにより395,212千円(前事業年度比0.3%減)となりました。

決算ハイライト

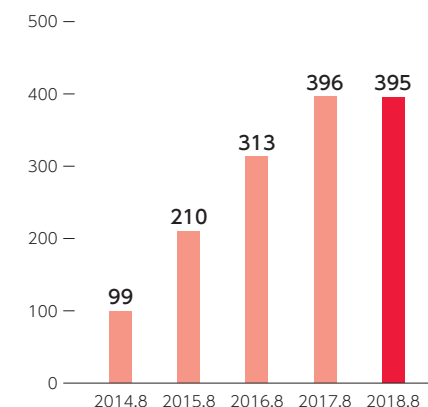
■ 売上高(百万円)



■ 営業利益(百万円)



■ 当期純利益(百万円)



「プロダクトを育てる。人を育てる。」が ミッションでありテーマです

◆ 今期から事業本部長に就任しましたが、これまで、デザインワン・ジャパンではどのような業務を担当していましたか。

2010年に入社し、営業をメインに業務に当たってきました。入社当時は、エキテンがメディアとして育ってきつつあるものの、顧客はゼロで広告収入しかない状態でした。これからどのようにエキテンを育てていくのかということを考えていくために、当時本社のあった蒲田などを中心に店舗を回り、「店主の生の声」を集めていきました。

個人店を一軒一軒回り、店主の想いや魅力に触れることができ、メディアとしての影響力を増すことで、日本経済にインパクトを与えていくことが、私たちの使命であると実感しました。

その中で、「うちは隠れた名店だから広告はいいよ」と言われた時がありました。ただ、そのような店だからこそ多くの人に知ってもらいたい、また、店舗オーナーの集客の手伝いをしたい、という想いから「隠れた名店を隠れたままにしない」という自分なりのテーマを見出し、「エキテン正会員プラン」をリリースしました。

◆ 「エキテン正会員プラン」の1店舗目から見てきた、ということですね。

はい。エキテン、デザインワン・ジャパンの成長と共に歩んできたからこそ知っていること、できることを活かしていきたいです。利用者ニーズや当社の実務、そして社員の特性を深く理解していると自負しています。今後は、新しいメンバーの、新しい視点・意見もどんどん取り入れていきます。ただ、どんな立場でも「店舗集客の助けになりたい」「ユーザーに新しい発見をしてもらい店に足を運んでもらいたい」という、初心は忘れないでいたいし、メンバーにも共有していきたいと思っています。

◆ 2018年度を振り返ってどのような1年でしたか。

これまでの過去を振り返り、今後も成長し続けるにはどうすべきかを見つめ直すことができた1年だったと思います。当社の強みと弱み、事業の方向性、顧客の期待と現状の不満、システム面など、解決すべき課題の洗い出しをして、今後進むべき道について社内で議論を重ねました。急成長の中で棚上げしていた課題に対しても目を向けることができ、単に目の前の営業成績を上げればいいというだけではなく、5年後、10年後のエキテンの成長を考えた改変が必要だと感じています。

◆ 2019年度はどのような年としていきますか。

昨年度で洗い出した課題の解決を、加速して進めていきます。

今期も、しっかりとエキテンの店舗数を増やして数字を上げていくことがもちろん基本です。更なるメディア価値向上のために店舗情報の拡充を進めていきます。そのためには魅力的な情報を発信していただける有料店舗会員を5万店舗、10万店舗と増やしていきたいというのがベースにあります。そして、掲載店舗へ沢山のユーザーを送客し、「エキテン無くして店舗経営は成り立たない」、そう言ってもらえるようにしたいと思います。そのために、メディア開発、営業活動、ブランディングを推進していきます。

一方、将来のエキテン、デザインワン・ジャパンを担っていく優秀な人材を育てていくことも進めていきたいです。まだ自分自身が成長しなくてはならない部分もありますが、自分がデザインワン・ジャパンに入社した頃を思い返してみると、「チャレンジ」できる環境があったと思います。今の20代の社員はデザインワン・ジャパンが大きくなってから入社した人がほとんどです。商品やサービス、会社を飛躍させるパワーを持った社員を育成していきたいと思っています。

「プロダクトを育てる。人を育てる。」が2019年度のミッションでありテーマです。



栗山 和晃

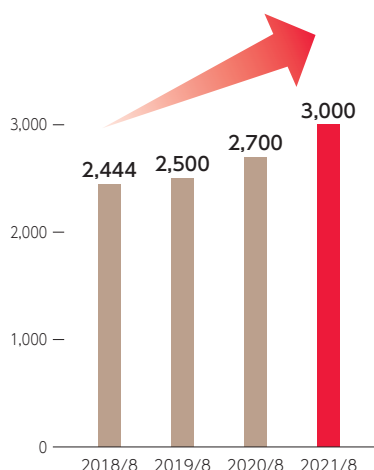
2010年 株式会社デザインワン・ジャパン入社。
営業部長、マーケティング部長、新規事業部長を経て事業本部長就任。

中期経営計画の策定について

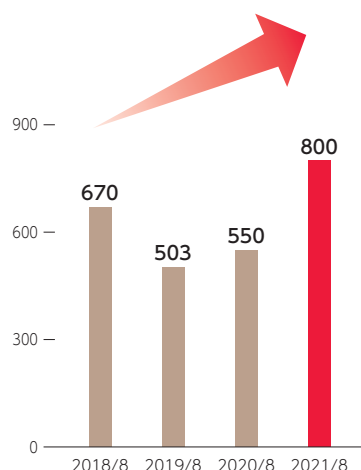
当社は、更なる成長を目指して、今後の成長戦略を実現するためのマスタープランとして、中期経営計画を策定しました。

1 業績目標について

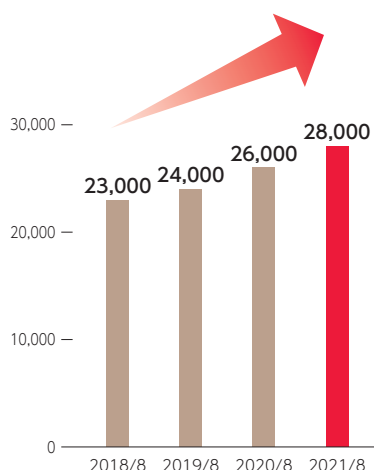
■ 売上推移 (単位:百万円)



■ 営業利益推移 (単位:百万円)



■ 有料店舗推移 (単位:店)



2 目的達成に向けた施策

1 エキテン事業の持続的成長

新機能追加による
ARPU向上



販売チャネル拡充による
有料会員増

2 コア・コンピタンスの再生・強化

システム基盤・開発環境の再整備

3 中小事業者に向けた新たなサービス展開

新規事業創出・M&A推進

①店舗の新規集客のみをサポートする方針から、予約等の新機能追加による顧客の定着化を支援してARPU向上を図ると同時に、業界事情に即した販売チャネル拡充を進め、会員店舗を増加させ、国内最大級の中小事業者向けプラットフォームとして持続可能で着実な成長を目指します。

②リファクタリング推進によりエキテン成長のボトルネックを取り払いつつ、中長期を見据えた企画・開発体制の低コスト化・柔軟性確保に取り組みます。

③店舗から専門職、中小企業へとターゲット顧客を拡大していき、また、集客だけでなく、予約・CRM、経営分析、BPOと業務分野を広げていくことで収益を拡大させます。各領域はアライアンス、新規事業、M&Aによりサービスを提供していきます。

3 成長のイメージ

エキテンで持続的な成長を担保しつつ、
新規事業とM&Aを組み合わせ
加速的成長を目指します

M&A
新規事業
エキテン
ARPU上昇
エキテン
店舗数拡大

デザインワン・ジャパンの強み

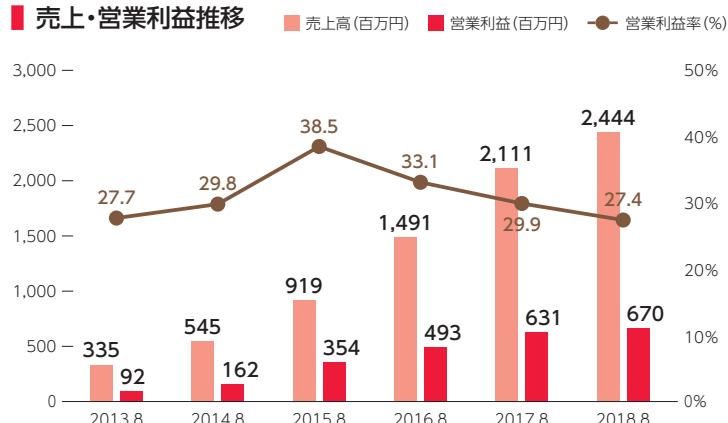
1

ストック型ビジネスモデルによる安定した業績

当社の売上の大部分は、エキテンに自店の店舗情報を掲載する有料掲載店舗会員の皆様からの掲載料によるものです。掲載料は月額での支払いとなっており、有料掲載店舗会員の増加により安定的に売上が増える仕組みになっています。

また、効率的な事業運営で低コスト運営をしていることで利益率を高めています。

■ 売上・営業利益推移



2

独自のポジションによる差別化

エキテンのような口コミサイトや店舗検索サイトは、他社のサイトも存在しており、特定のジャンルにおいては高い認知度を確立しているサイトもあります。そういった状況の中、エキテンは以下に示すようなユニークな特徴を持っており、他社サイトとは競合しない分野で確固たる地位を確立しつつあります。

■ 他社サイトとの違い



■ オールジャンル450万店舗超、150業種以上を網羅



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

他社サイトと比べたエキテンの特徴

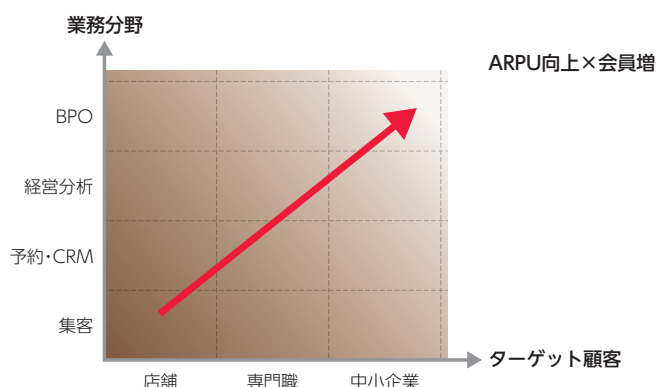
- ① 極力システム化した効率的な営業体制により、有料会員の会費が低価格
 - ➡ 競合するサイトがあっても、費用対効果の観点から他社サイトと棲み分けができています
- ② 他社サイトが特定ジャンルに注力する中、当社はオールジャンルで展開している
 - ➡ 他社サイトとは競合しないジャンルで有料会員を増やすことができる

3

今後の拡大戦略

エキテンは店舗がターゲットとなっていますが、今後は弁護士や税理士といった士業（専門職）、更には中小企業、というようにターゲット顧客を広げていきます。

一方、業務分野については集客だけでなく、予約機能・CRM、経営分析、BPOと広げていくことで、業務分野×ターゲット顧客と面で拡大させていくことで、提供価値と収益を高めていきます。



■ 会社の概要

会 社 名 株式会社デザインワン・ジャパン
 本店所在地 東京都新宿区西新宿七丁目5番25号
 設 立 2005年9月13日
 資 本 金 647,844,000円
 従 業 員 数 97名(他、臨時雇用者数87名)

■ 役員(2018年11月27日現在)

代表取締役社長 高 畠 靖 雄
 取 締 役 田 中 誠
 取 締 役 武 内 智 裕
 取 締 役 高 木 友 博
 常 勤 監 査 役 工 藤 耕 二
 監 査 役 石 田 史 朗
 監 査 役 鎌 田 智

■ 株式の状況

発行可能株式総数 48,000,000株
 発行済株式の総数 15,112,700株
 株 主 数 2,130名

■ 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
高畠 靖雄	4,040,000	26.73
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	2,976,800	19.69
株式会社ティーエケー	2,394,000	15.84
高畠 昭雄	1,199,500	7.93
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	588,000	3.89
THE BANK OF NEW YORK 133524	499,900	3.30
田中 誠	400,000	2.64
株式会社ブロードピーク	396,800	2.62
THE BANK OF NEW YORK 133652	360,500	2.38
株式会社光通信	298,600	1.97

※ 持株比率は、自己株式(158株)を控除して算出しております。

新オフィスのご案内

2017年10月より新オフィスにて営業しております。
 「エキテン広場」でのセミナーの開催や、エキテン店舗会員向けの個別相談会の実施など、顧客接点の場としても有効に活用しています。



ホームページのご案内

一目でわかる財務ハイライトをはじめ、
 「IR情報」を当社ホームページに
 掲載しています

<http://www.designone.jp/investors/>

デザインワン・ジャパン

検索

株主メモ

上 場 証 券 取 引 所 東京証券取引所第一部
 事 業 年 度 9月1日から8月31日まで
 定 時 株 主 総 会 毎事業年度の末日翌日から3ヶ月以内
 定時株主総会の基準日 8月31日
 剰余金の配当の基準日 2月末日、8月31日
 1 単 元 の 株 式 数 100株
 株 主 名 簿 管 理 人 三菱UFJ信託銀行株式会社
 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 事 務 取 扱 場 所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 郵便物送付先 東京都府中市日鋼町1-1
 および電話照会先 電話:0120-232-711(通話料無料)
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 郵送先:〒137-8081
 新東京郵便局私書箱第29号
 取 引 所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
 公 告 掲 載 方 法 電子公告により行います。
 公告掲載URL: <http://www.designone.jp/>
 やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

株主の皆様のお声を聞かせてください

当社では、株主の皆様のお声を聞かせいただくため、
 アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、
 アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示される
 アンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

 <https://www.e-kabunushi.com>
 アクセスコード 6048

いいかぶ

検索



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jp へ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
 アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に
 到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から
 抽選で薄謝(図書カード500円)
 を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する
 「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
 (株式会社 a2mediaについての詳細 <https://www.a2media.co.jp/>)
 ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこ
 れ以外の目的に使用することはありません。(1809)

●アンケートのお問い合わせ TEL:03-6779-9487(平日 10:00~17:30)
 「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com

株式会社デザインワン・ジャパン

〒160-0023 東京都新宿区西新宿七丁目5番25号 西新宿 プライムスクエア 8F
 03-6421-7438(代表)

