



各 位

平成 22 年 9 月 30 日

DesignEXchange®

デザインエクスチェンジ株式会社

代表取締役 森谷 一彦

(コード番号 4794 東証マザーズ)

問合せ先: 取締役 前田 雅弘

(TEL. 03-5458-7030)

事業改善計画～事業の現状、今後の展開について

当社は、事業の現状、今後の展開について、下記のとおり株式会社東京証券取引所に対し、同社有価証券上場規程第603条第1項第5号aに定める書類を提出いたしましたのでお知らせいたします。

本書面の提出により、株式会社東京証券取引所、有価証券上場規程第603条第1項第5号aに定める期間は9ヶ月となりました。その結果、平成23年3月31日までのいずれかの月において、月間平均時価総額及び月末時価総額が時価総額基準の金額（平成22年12月末日までは3億円）以上になったときは、有価証券上場規程第603条第1項第5号aに規定の上場廃止基準に該当しないことになります。なお、平成21年12月15日付けで株式会社東京証券取引所より、時価総額基準の金額を平成22年12月末日までの間、現行の「5億円未満」から「3億円未満」への変更を延長する旨、発表されております。

当社では、下記に記載いたしました今後の展開における改善施策を推進することにより、業績の回復を図り、市場からの評価を向上させることによって上場時価総額を回復し、今後も東京証券取引所での上場を維持するよう努める所存であります。

なお当社では、IR開示資料「第三者調査委員会設置のお知らせ」（平成22年7月29日付）および、「第三者調査委員会の委員確定のお知らせ」（平成22年8月5日付）、「第三者調査委員会の調査報告と過年度決算の訂正概要のお知らせ」（平成22年9月10日付）でお伝えしましたように、当社は第三者調査委員会を設置し、同調査委員会による、過年度決算修正の対象となり得る過去の事案に関する発生原因、経緯および会計処理の調査、検討、再発防止に向けた改善策の提言を行うことを目的とした調査を実施いたしました。

当社は、同調査委員会の指摘事項に関する提言を真摯に受け止め、早期の改善に向けた取り組みに着手しております。本取り組みの進捗については、別途開示にてお知らせいたします。

1. 事業の状況

(1) 事業の概要

当社は1993年の設立以来、これまで割高な受託注文制の「デザイン」の既成化を目的に、デザイン制作者と消費者を結びつける「創造と消費の循環構造の構築」を企業理念とし、クリエイターに限らず、デザインを必要とする国内外のあらゆるユーザーに様々な商品やサービスを提供してきました。

これを支える基本理念は以下からなります。

「キャンバス・フォー・クリエーターズ」

これは、「デザインを生みだすデザイナーやクリエイターの方々に広く表現機会が与えられ、正当な評価・報酬が得られる環境を提供すること」を目的としており、「デザイナーやクリエイターの方々への表現機会と収益基盤の創造」を実現することにあります。そのためにプロダクト開発、マーケット開発およびアーティスト開発の三つの施策を実行しています。

「イージー・アクセス・デザイン」

本サービスは、写真やイラスト・テンプレートなどの様々なデザインコンテンツを保有・販売している企業・個人に対して、DEX WEBで実現しているネット販売システムのインフラを提供するというサービスです。

各企業・個人は、新たな投資をすることなく DEX WEB が提供するネット販売システムを安価な使用料を支払うことで利用が可能となります。

この基本理念の下、拡大を続けるインターネット社会において、誰もがネット上で自由に創作活動ができ、それらコンテンツを自由かつ簡単に取得・配信できる環境を提供するために、当社は、満タン事業部およびモバイルソリューション部等を通じ、クリエイターから企業・一般ユーザーまでの幅広い方々に対して、各々のニーズに合った様々なイラストや写真等のデザイン創作物を開発し提供しております。

これからもデザイン・コンテンツの創作と流通を推進するコンテンツ業界のリーディングカンパニーとして躍進してまいります。

(2) 当社事業の状況

わが国経済は、中国および東南アジア諸国の高い経済成長を背景としたアジア向け輸出の拡大等により、企業収益は穏やかな回復基調に転じつつあります。しかし、国内個人消費は、可処分所得水準の低下降などによるデフレ状況下、依然低迷状態が続いています。

また、国内企業のソフトウェアへの投資に関しては、下げ止まりの兆候が見られるものの、

広告宣伝への需要の長引く冷え込みは、当社のコンテンツ需要への回復の遅れにつながっております。

このような環境下、当社は以下の基本戦略の下、売上等の改善に向け活動してまいりました。

(Web コマース事業)

デジタル素材のポータルサイト「DEX WEB (www.dex.ne.jp)」を運営する Web コマース事業では、当社オリジナルブランドである「満タンシリーズ」と「DEX IMAGE」に経営資源を投入しました。また、サイトのユーザビリティの向上に努めるとともに、フォントに関しても取扱ブランド数を大幅に拡充し、日本最大級の書体の品ぞろえを果たすことができました。

(サービス事業)

サービス事業については、郵便事業株式会社が運営する年賀状特設サイトでの年賀コンテンツの採用等、デザイン制作受託、コンテンツライセンス案件の受注等に努めてまいりましたが、主たる販売先であるパソコン関連業界におけるパソコン本体、周辺機器およびソフトウェア等の価格下落の影響を受け、案件単価が低下致しました。

(プロダクト事業)

プロダクト事業は、ソースネクスト株式会社と「満タンシリーズ」の包括的販売契約を締結し、同社の幅広い販路を通じて販売を行っております。

(千社貼札事業)

千社貼札事業については、機械設置の当初計画からの遅れにより、自動印刷機一台当たりの月間売上が落ち込みました。また、㈱ななせとの業務提携を解消し、千社貼札自動印刷機の全国展開を当社独自に開始いたしました。

今後も事業再建のため一層の生産性の向上とコスト削減が必要な状況であります。このような状況を踏まえ、当社事業のさらなる収益性の向上を目指し、外部環境の変化に左右されづらい事業構造を構築すべく一層邁進してまいる所存です。

2. 今後の展開及び事業改善計画

当社が属するコンテンツ業界の市場環境は企業のコスト削減、個人消費の長期低迷傾向の影響を受け、ビジネスの不調を余儀なくされております。このような市場環境からの脱却と事業再建のために当社の取り組むべき課題は以下のとおりです。

1. 徹底したコスト意識に基づく更なるコスト削減
2. 事業の大幅な効率化および生産性の向上に基づく経営の効率化

3. 徹底したマーケティングによる顧客の獲得
4. 社員の育成による労働の質の底上げ

(具体的な行動指針)

- ・事業分野の選択と集中

WEBコマース事業においては、提供サービスの質と量の向上により会員数の増加を目指してまいります。マーケティングの徹底により顧客の需要動向を的確かつタイムリーに把握し、仮説と検証に基づいたサービスを投入することで、新たな販売チャネルとエンドユーザーの増加を目指します。内部SEO、外部SEOを含む包括的なSEM活動に加えて、企業とのタイアップ等による効率的な宣伝広告活動を行い更なる知名度・認知度の向上を目指します。

サービス事業においては、新規マーケット開拓、新商品開発、既存顧客の活性化および安定化を図るべく販売力およびコンテンツ力を強化し、積極的な提案・アプローチを仕掛けてまいります。

千社貼札事業においては、(株)ななせとの業務提携解消後直ちに当該事業の子会社への移管により、専門的かつ集中的に事業の運営に当たる体制を確保するとともに、責任の明確化を通じて効率的な事業運営を目指します。全国展開する千社貼札事業において、設置先の拡大は戦略の根幹をなすものですが、設置先の拡大に当たり、将来的には担当者の増員も検討する予定です。また、当社独自の技術やデザイン・コンテンツの投入により付加価値を増大させ、売上利益の増加に結び付けていく予定です。さらに、本事業においては、外部とのアライアンスによる付加価値の増大も視野に入れ活動をしてまいる予定です。

コンテンツ事業における黒澤コンテンツに関しては、今後、同コンテンツの活用に加え、内外の投資家に対する売却も視野に入れて活動する計画です。

以上の「選択と集中」による営業体制の強化は、当社売上と収益力の回復・向上および今後の成長基盤の確立に必須であり、財務基盤の健全化および安定化と今後の企業価値の向上に寄与するものと確信しております。

- ・その他の重点項目

- ① 人材の育成及び即戦力の採用による営業の強化

既存の人材の育成を図ることで、営業力を強化します。また、外部から優秀な人材を積極的に採用し、即戦力として、既存の人材とともに協力し合って、売上高の改善に努めます。

② マーケティングの強化

内部ＳＥＯや外部ＳＥＯを中心としたオンラインマーケティングの強化により、当社サイトへの流入者数増加を図ります。また、より魅力的なサービスを使い勝手の高いサイトから提供することで、サイト来訪者のコンバージョンの改善を図ります。

③資金調達による資本の増強

債務超過を速やかに解消し、適切な投資を行い、財務体質・経営体質の強化を図り、経済の不調を乗り切り、推進力を強化していくために、当社事業に関心を持ち、経営方針等に賛同いただける投資家を募り、効果的な事業育成のための資金調達を推し進めます。本日現在において公表すべき事項はございませんが、公表内容が決まり次第速やかに報告いたします。

④子会社の整理・統合

子会社等の事業の整理・統合により、事業の効率化・収益化を推進し、一般管理費を始めとするトータルコストの削減および業務機能の集約化を図ることで、グループ全体の収益力強化を図ります。

有価証券報告書および訂正報告書に基づく直前3事業年度の財産及び損益の状況**(連結ベース)**

区分	第15期 (平成19年12月期)	第16期 (平成20年12月期)	第17期 (平成21年12月期)
売上高(百万円)	1,510	802	365
営業損失(百万円)	△25	△659	△527
経常損失(百万円)	△69	△602	△544
当期純損失 (百万円)	△94	△1,418	△3,052
1株当たり当期純 損失(円)	△925円39銭	△4,603円98銭	△3,871円59銭

3. 今後の見通し及び上場維持に向けて

当社のコア事業であるインターネット関連ビジネス市場は、ブロードバンド環境の普及や携帯電話等の定額料金制導入等によって市場の成長は続いており、インターネット・メディアの多様なサービス展開、EC市場の拡大、新サービスの可能性と、今後もさらに広がっていくものと思われます。当該事業におきましても今後ますます高まるであろう高付加価値サービスの

DEX PRESS RELEASE

ニーズと共に成長する事を確信致しております。また、前記のとおり当社のコア事業について収益性を高める努力を継続することにより、当社の企業価値を高める余地は十分にあると考えております。今後とも事業基盤の一層の強化に取り組み、当社が上場企業であることの意義と使命を念頭に置き、引き続き上場企業としての位置付けを維持するため、また当社を支援して下さる投資家を始めとするステーク・ホルダーの皆様へ貢献出来る企業体制の確立へ向け、全社が一致協力し一丸となって取り組み、上記目標を達成するため鋭意努力して参ります。

以上