



KAIZEN PLATFORM

株式会社ディーゼロの 株式取得（子会社化）に関するお知らせ

株式会社Kaizen Platform 証券コード 4170

2021年7月21日

© 2021 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

株式会社ディーゼロの子会社化サマリー

創業21年、福岡県最大級のWeb制作専門クリエイティブ集団
「ディーゼロ社」の株式を**70.2%**取得し、**子会社化**

契約締結日	2021年7月21日
株式取得日	2021年8月11日（予定）
株式取得価額	421百万円
取得持分	70.2%
取得資金の調達方法	金融機関による借入金を予定

残株式（29.8%）について

残りの株式について、当社のコールオプション、及び、2023年7月21日以降に行使可能な残株保有株主のプットオプションが設定されており、当該コールオプション又はプットオプションが行使された場合、当社はその残り146株を取得し完全子会社化する予定。
なお、上記のオプション行使による株式の取得は、会社法上の株式交換によって実施する場合がある。

2021年12月期業績への影響

今期業績への影響については、現在精査中。公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示予定。

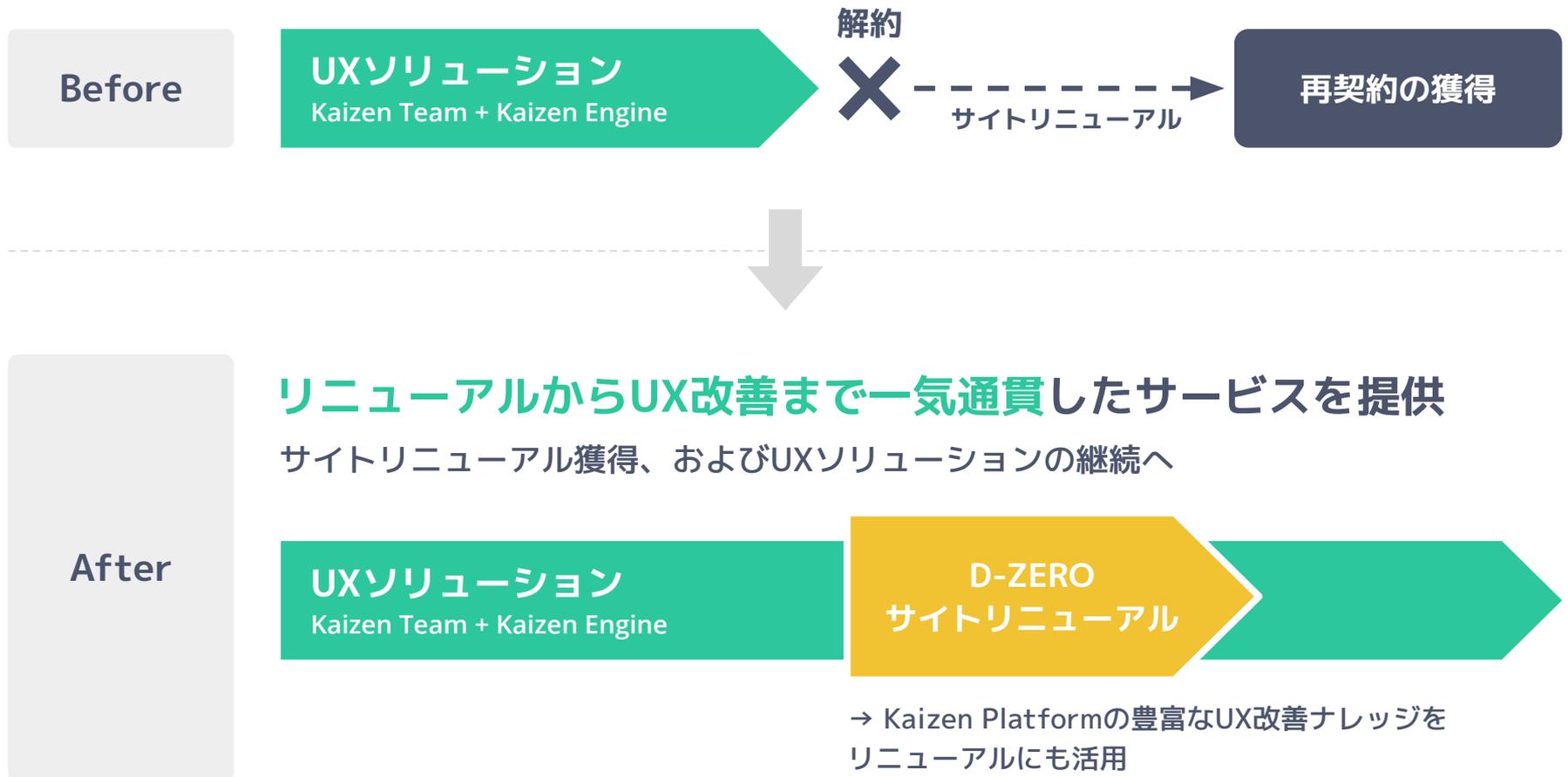
ディーゼロ社について



社名	株式会社ディーゼロ
所在地	福岡県福岡市
代表取締役	矢野 修作
設立	2000年8月1日
資本金	45百万円
売上高	537百万円（2020年7月期）
従業員数	54名（2021年4月1日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> - Webサイト企画・制作 - スマートフォンサイト/アプリ企画・制作 - モバイル（フィーチャーフォン）サイト企画・制作 - キャンペーンサイト/ランディングページ企画・制作 - サイトデザイン・インタフェース設計・制作 - Facebookページおよびアプリの企画・制作 - Facebook、Twitterなどのソーシャルプロモーション企画・制作 - デジタルサイネージコンテンツ企画・制作/その他デジタルコンテンツ制作 - Webサイト運用支援・教育/Webサイトコンサルティング - Webプロモーション企画・制作/Web販売促進の企画・制作

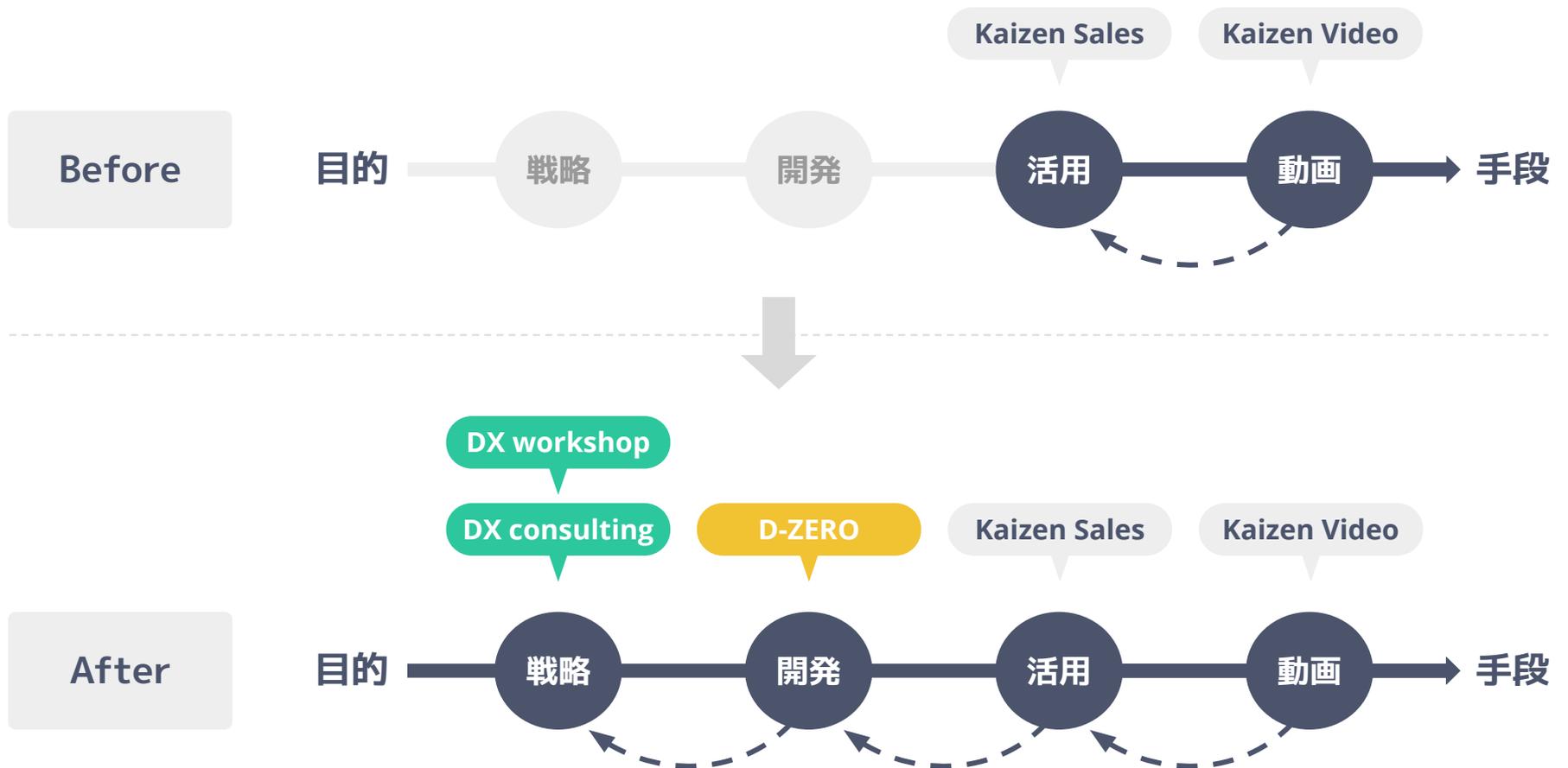
本件の狙い①：UXソリューションのサービス強化

UXソリューションにおける最大の解約理由は、3~4年毎に実施されるサイトリニューアル
 ディーゼロ社の子会社化により**一気通貫したUXソリューション**へサービス強化



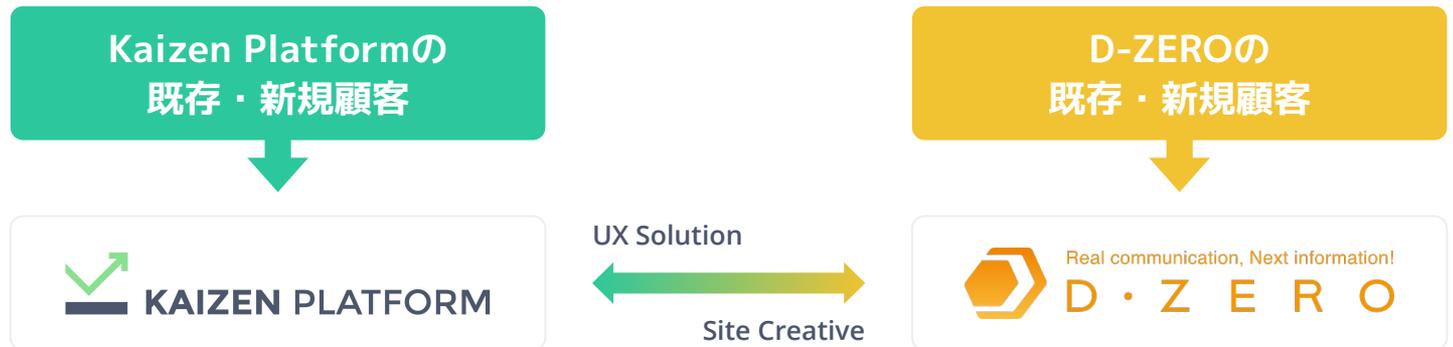
本件の狙い②：DXソリューションのサービス強化

より上流の問題を解決していくためには0→1のサービス開発も重要に
 D-ZERO DXの企画・制作・開発力を活かし**上流から下流まで一気通貫したサービス**へ強化



両社のバリューアップ

両社ともに長期にわたるUX/DXサービスを提供することでシナジーを追求し収益構造を強化
顧客基盤もほぼ重複がないため、相互に大きな白地が広がっている



収益構造

UX/DXソリューションの中に
サイト制作をラインナップする
ことでLTV及びARPUを向上

サイト納品後に
UX改善サービスを提供する事で
リカーリング収益を強化

コスト構造

D-ZEROのノウハウを活かした
グロースハッカー教育及び
地方でのリクルーティング強化

グロースハッカーを活用した
既存案件での
外注費率低減及び変動費率の向上

セールス&マーケ領域のDXにおけるフルサービスを目指す

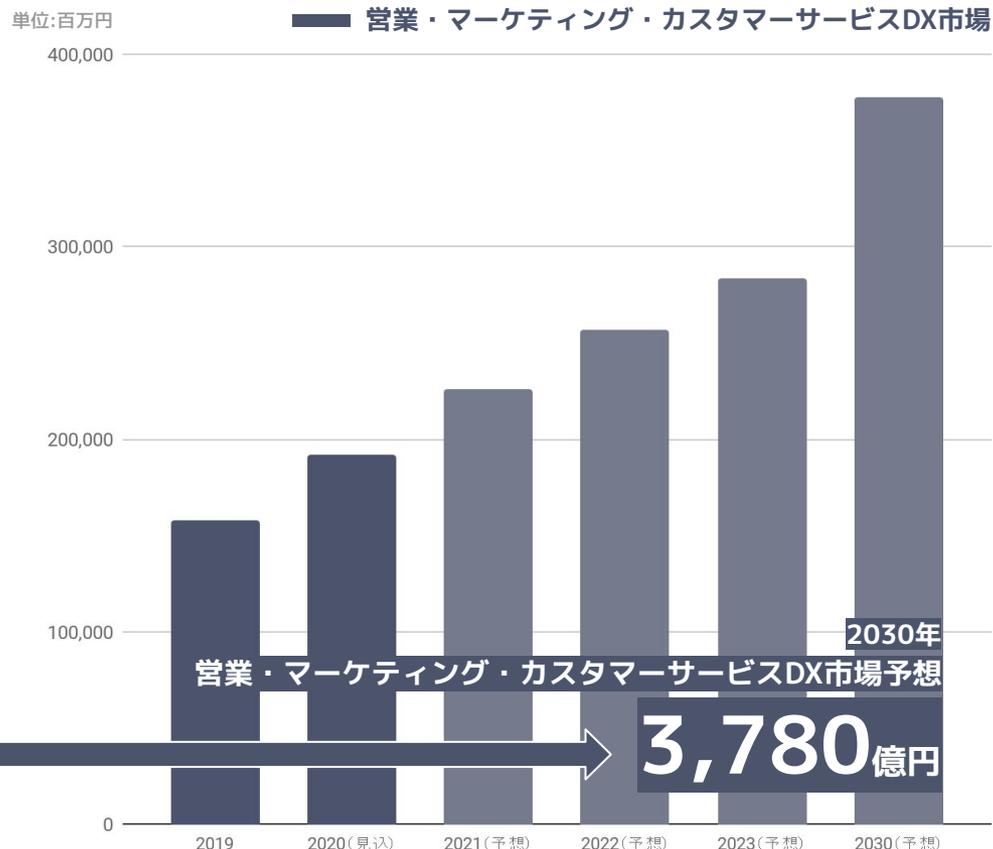
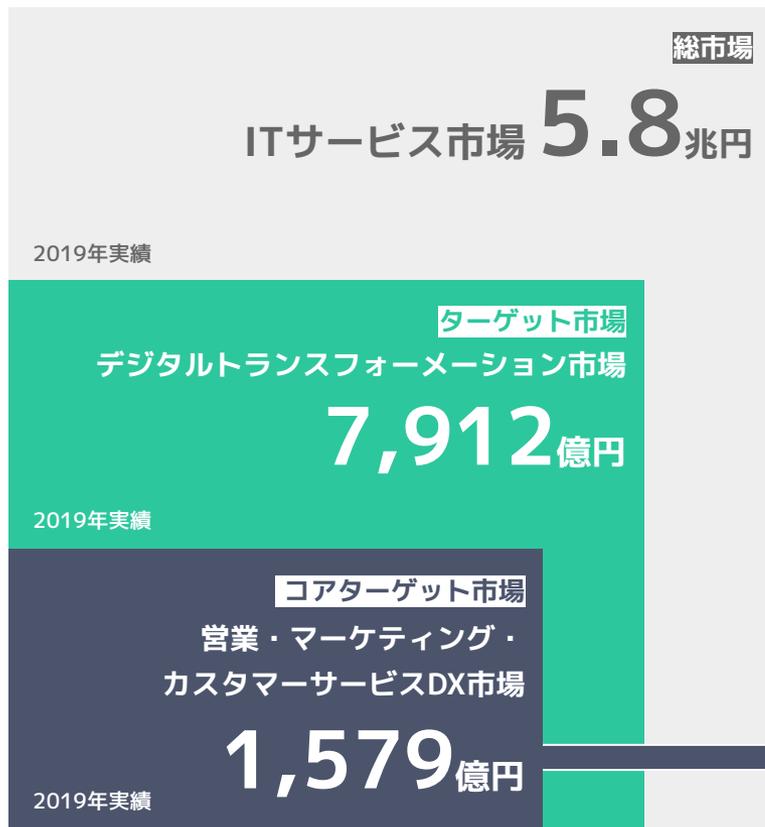
顧客課題を解決するためには、上流から下流までのフルサービスが必要



我々のユニークネスを最大限に活かし
既存のビジネスモデルとは異なる収益/コスト構造を構築

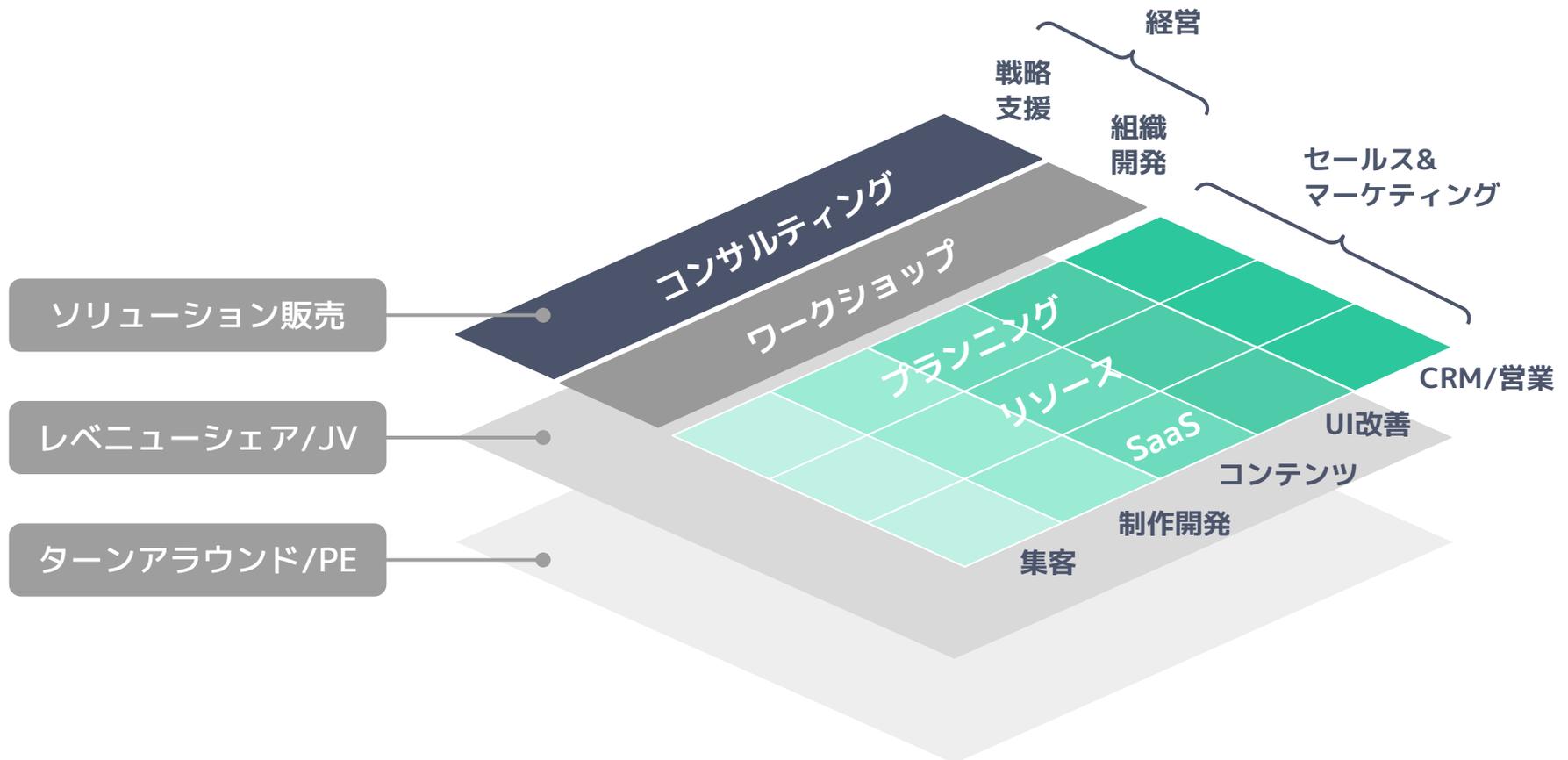
急速に拡大するDX市場

営業・マーケティング・カスタマーサービスDX市場がコロナの影響によって大幅に成長が加速している中で、
当社として早期にフルサービスを揃えることが中長期の成長にとって望ましいと判断



セールス&マーケティングのDX市場における戦い方

今後のDX市場をオポチュニティと考えた際に
 大手企業を顧客とした「ソリューションを揃える」×「ビジネスモデル」の掛け合わせで
 当社の顧客基盤を活用したさらなる展開が可能



戦略ステップ

STEP1

上流となるコンサルティング機能の強化

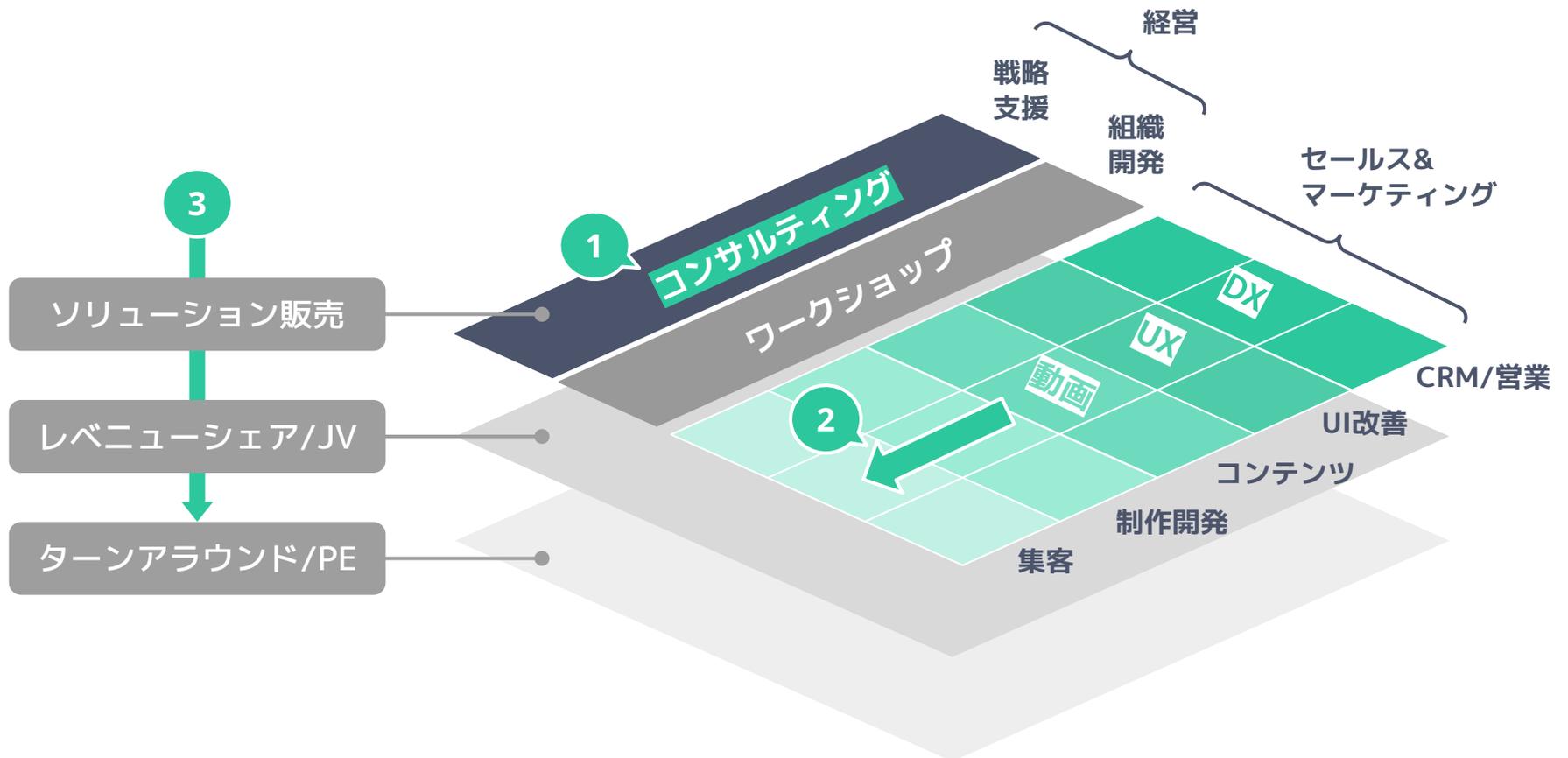
STEP2

セールス&マーケティングDXで提供できるケーパの拡大

STEP3

ビジネスモデルを拡張してより収益のレバレッジを高める

STEP2までを今後3年間で完了。DXをフルサポートできる機能が揃った上でSTEP3へ



プラットフォームによる収益性向上

従来の制作会社のビジネスモデルに必要な**固定費成長を変動費化**させて弾力性を保ちつつ、**データドリブンに改善できるSaaS**を提供することでリカーリングモデル化し、収益性を強化

