

グループビジネス戦略に関する会社説明会  
< 今期決算予想と来期事業計画コンセプト >

2002.06.25



株式会社デジタルガレージ



## 今期決算予想のレビュー

---

今期事業戦略の成果(課題)

# ◇-1) 事業実績の推移と今期予想のまとめ

(単位:百万円)

	1999年6月		2000年6月		2001年6月		2002年6月予想	
	単体	連結	単体	連結	単体	連結	単体	連結
売上高	912	912	2,147	2,197	2,362	2,669	2,600	2,800
経常利益	371	387	64	85	247	160	500	390
繰越損益	475	-	344	-	207	-	10	-

IT不況の中、ブロードバンドフォーカスとネットビジネス孵化(インキュベーション)事業が後押し

**3期連続の増収・増益  
累損の一掃(単体)と過去最高益を達成**

\* 但し、売上高は公表予想売上高の約70%にとどまる見込み



## ◇-2) 今期事業戦略の成果(課題)のレビュー

事業背景

長引くIT不況と企業設備投資に関わる最終決裁の順延(中止)傾向

### < DGのマーケットポジション >

業界のパイオニア的企業 / ポータル・EC・広告・BBまでのトータルソリューション企業  
インターネットビジネス孵化(インキュベーション)事業での実績とノウハウを有する企業

### < 戦略 >

大型BB・EC案件への経営資源の集中と利益重視の経営(中期的成長戦略)  
PF(プラットフォーム)事業はJV戦略パートナーとのアライアンス強化(事業体としての独立性)

### < 成果と課題 >

過去最高の『売上・利益・累損の一掃』を達成した期

一方で、ネットワーク販売(大手ベンダー提携)や大型案件のプロジェクト順延(や中止)のリスクを受けた期



インターネットビジネス孵化(インキュベーション)事業の一定の成果と、第2フェーズがスタートした期

インターネット業界では『分かりやすいDG』が、一般投資家やアナリストからは『分かりにくいDG』

さらなる中期的な成長のための明快なビジョンと戦略策定

◇ 来期グループ事業計画とコンセプトとビジョン

---

事業戦略 < DG単体 >

# ◇ 新年度の事業計画策定に当たってのビジョン

< 中期事業計画のキーワード >

DGのコアコンピタンスである (IT / MK / PF) のキャッシュカウを再構築する  
DG本体の選択と集中 / 利益重視のスモールDG (HQシフト)

小さなDG (HQ機能)      凍としたグループ形成      関係会社2社のIPO      企業価値の最大化



< トータル戦略 >

DG単体の利益重視から、DGグループ全体の利益重視へとシフト

➡ 戦略1) 小さなDGへとシフト (HQ機能) < 単体戦略 >

< 膨張しないDG HQ >

➡ 戦略2) グループのPF (プラットフォーム) 事業としてホ-ル“カカクコム”を位置づける < 連結戦略 >

< 成長するグループ企業群 >

ウェブインテグレーターDG (単体) から、グループ経営として、  
Yahoo!、楽天に並ぶ第3勢力“カカクコム”をフラッグシップ化

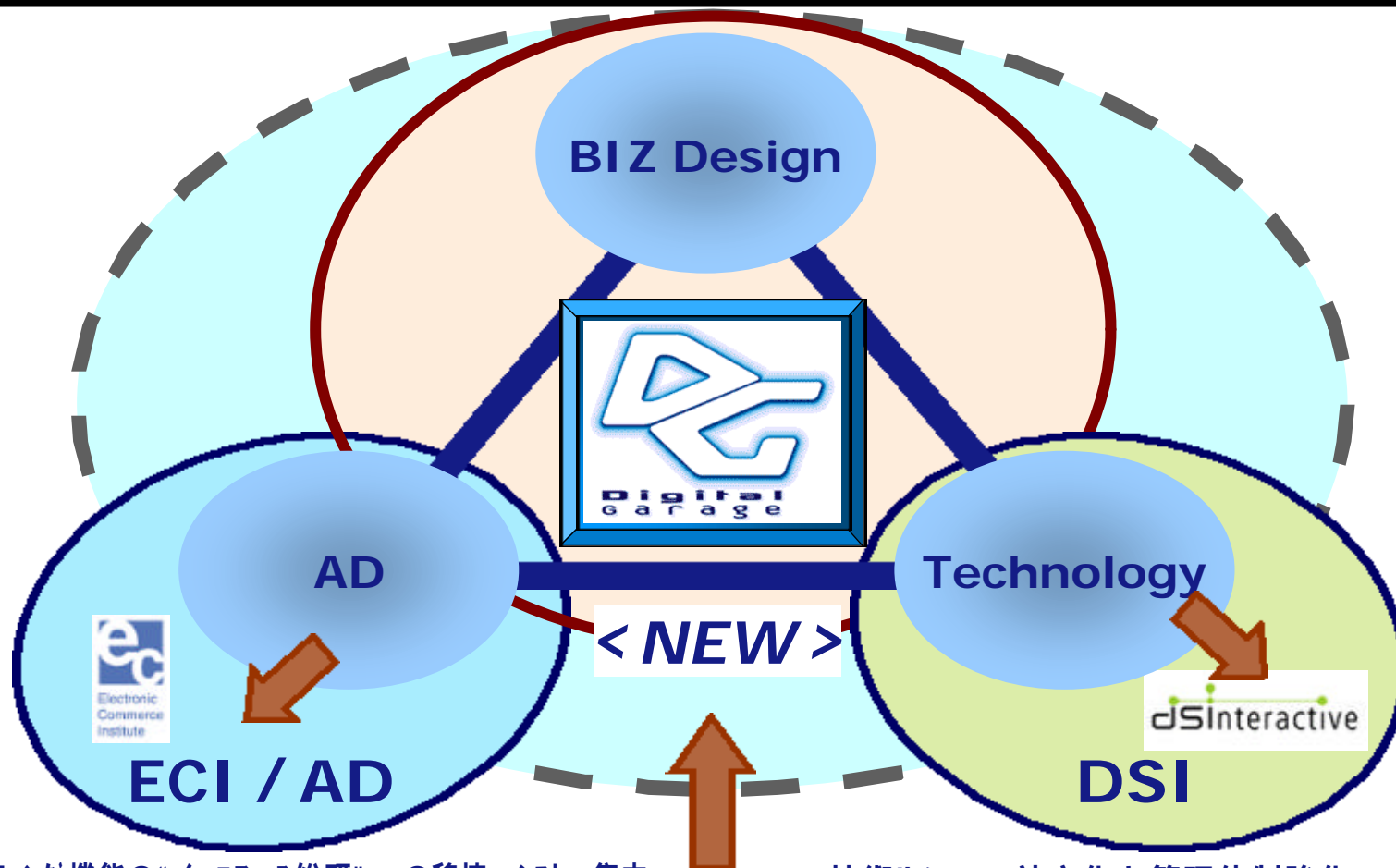


# 戦略 < DG 単体 > 事業コンセプト

< 戦略コンセプト >

## 小さな DG へとシフト / HQ 戦略

ビジネスデザイン・広告・技術のグランドデザインとプロデュース機能 / グループをカバーする経営管理機能



広告・マーケティング機能の“イコマ総研”への移植・シフト・集中

技術リソースの効率化と管理体制強化 / DSI へのシフト



# 戦略 < DG単体 > 事業コンセプト / 小さなDG(HQ)へとシフト

< Action > **カカクコム**の連結子会社化に合わせた、WebNation **事業の発展的事業再編**

a) 事業部からDGエンターテイメント(仮称)として、戦略パートナーと提携の上別事業体へ(次年度1Q予定)

b) WebNation BBショーケース事業を、SI戦略パートナーと新たに開始(次年度1Q予定)

< Action > **ソフト販売の強化**

他社ソフト **Inktomi**型のラインナップ強化



(セキュリティソフト・モバイルソフト・大型チャネルアライアンス) (次年度1Q予定)

自社ソフト ・ smoothyのセールス強化とシステム構築案件の連動(セールspartner多数とアライアンス)

・ econtext(LAWSONとのJV)のシステム本体のリセールやライセンス本格開始(次年度1Q~)

< Action > **技術スタッフ・リソースの効率化と管理体制の強化**

子会社「株式会社ディーエス・インタラクティブ」との連携強化(小尾社長のDGマネジメントへの参画・情報共有)

スタッフ開発体制: 大型案件に対応した、グループでの一貫した開発体制とノウハウ流出の防止

技術リソース : 動画技術・P2P・セキュリティー・リッチコンテンツ関連等の最新テクノロジーのポートフォリオ化





## ◇ 来期グループ事業計画とコンセプトとビジョン

---

事業戦略 カカクコムポータル戦略 < DG連結 >

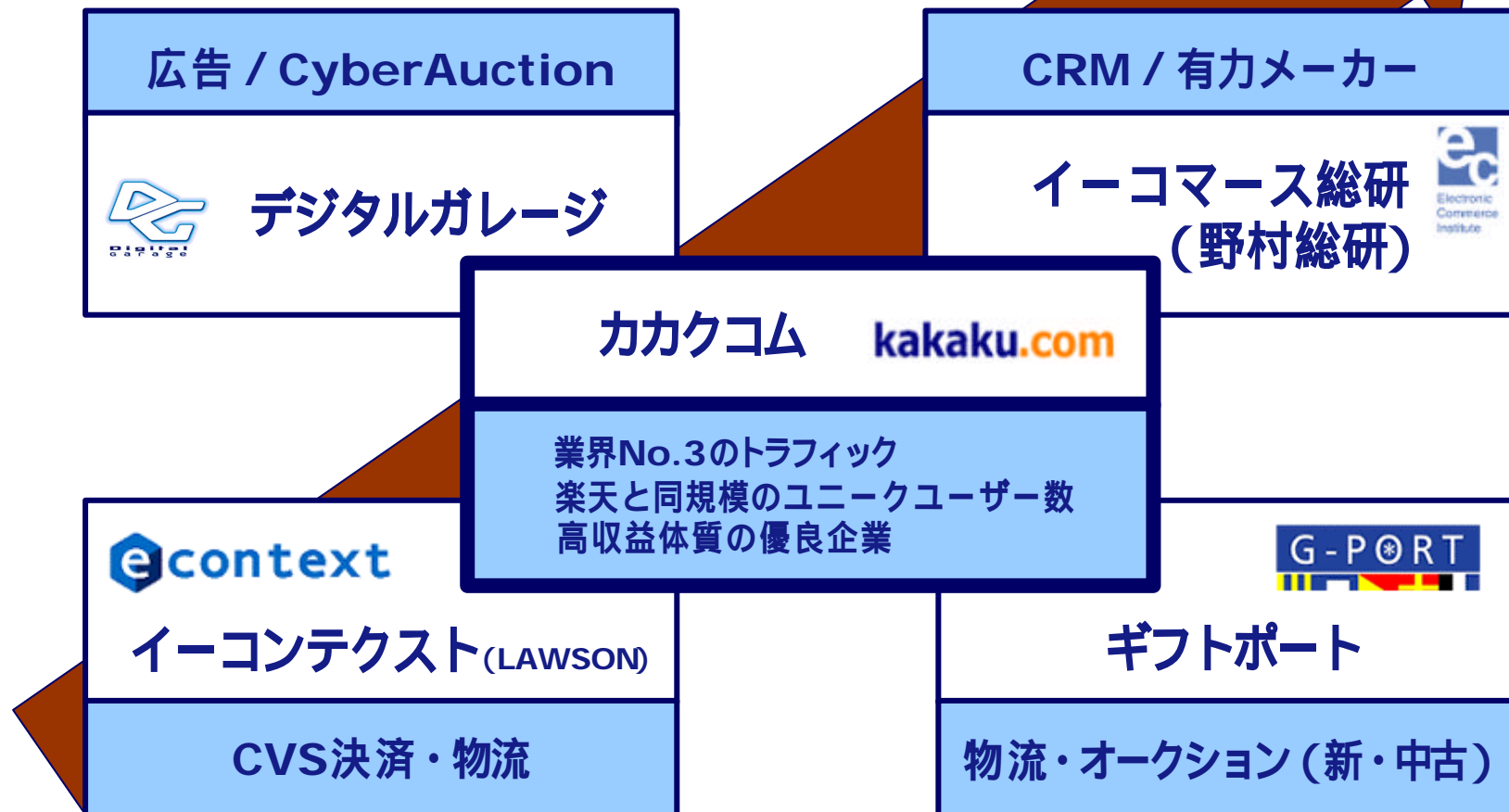
# 戦略 < DG連結 > PF (プラットフォーム)ポータル“カカクコム”

カカクコムのグループシナジーイメージチャート

カカクコムをグループでのPFポータルと  
づけた、グループ事業再編(と再評価)

位置

第2・第3の  
収益の柱を形成



# “カカクコム”のマーケットポジションとDGとの協業エリア

## 価格比較サイトの圧倒的No.1サイト

- ◆ 月間PVは1億PVを越え、Yahoo!、楽天に次ぐ第3勢力
- ◆ ユニークIPアドレス数は226万を誇り、楽天255万にほぼ匹敵  
日本No.1のカテゴリーキラーとして、パソコン、家電等の商品・サービス価格情報を中心に提供

DGグループとの協業により、

- ) 大手PCメーカーからの広告収入拡大
- ) 物流・決済等インフラ部分でDGグループによる全面的なバックアップでオークション事業の展開を計画

収入源の多様化を伴った、売上・利益の拡大を実現

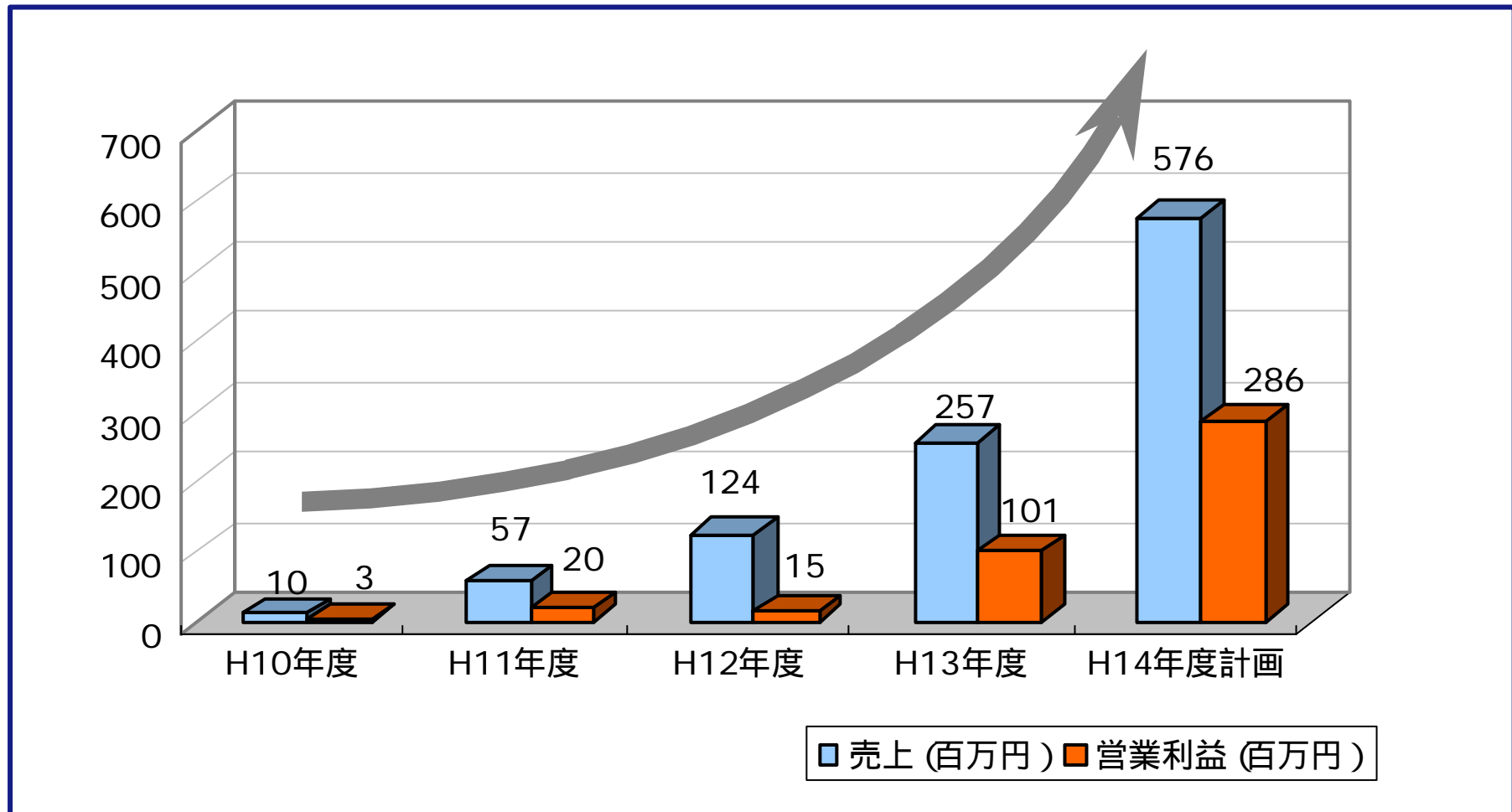
\*8月下旬にDGグループ来期事業計画として詳細は発表



# “カカコム”の事業推移-1)

## 過去3年間で売上・利益とも約5倍の伸びを達成!!

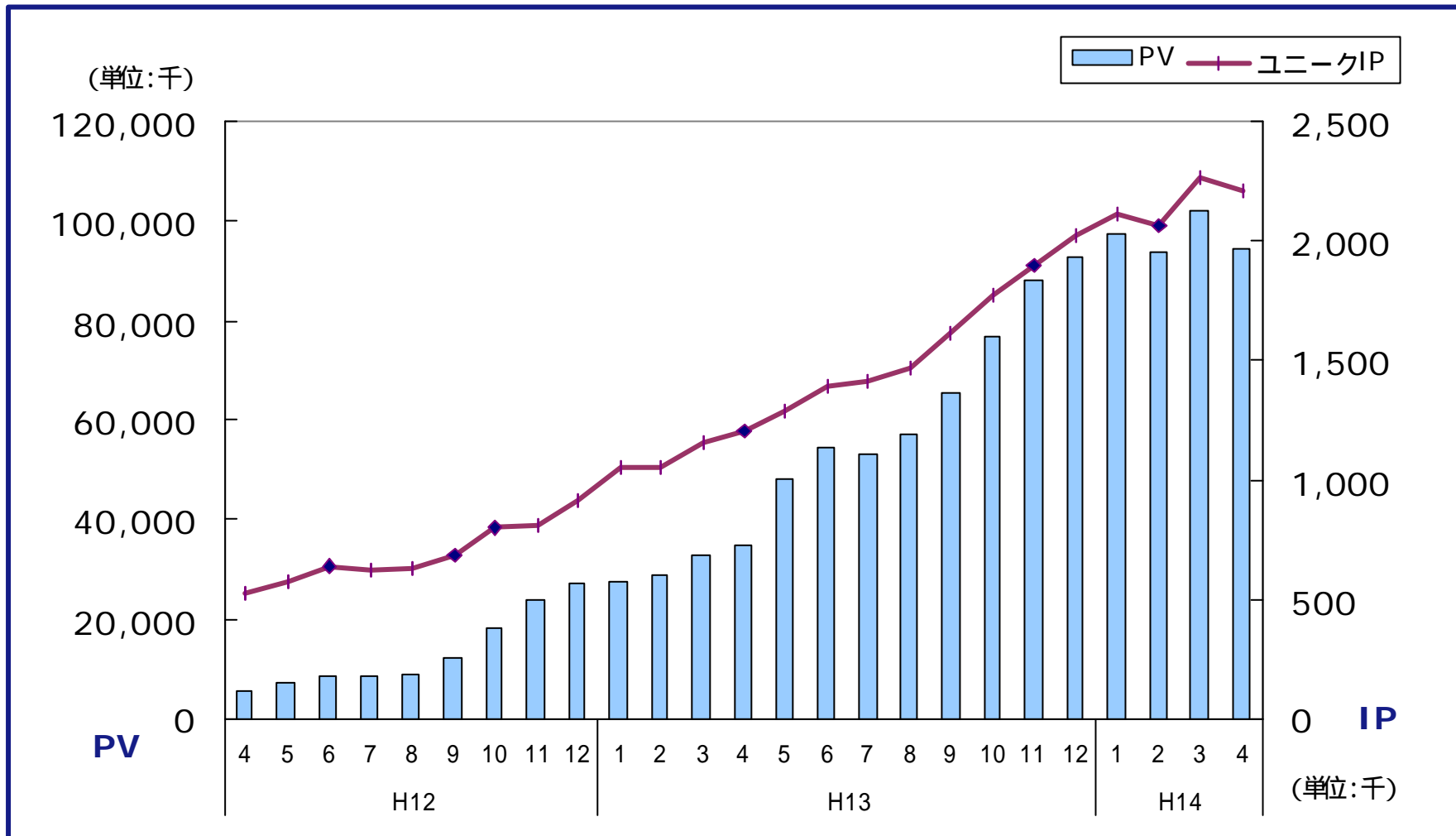
今後、成功した広告ビジネスの更なる拡大と、コミュニティユーザーに向けての会員型ビジネスを展開



## “カカコム”の事業推移-2)

月間PVはYahoo!, 楽天に次ぐ1億PVを越える第3勢力

ユニークIPアドレス数は226万と楽天(255万)にほぼ匹敵



# 来期グループビジネス戦略チャート(まとめ)

