

株式会社デジタルガレージ
第12期中間決算説明会

2007.02.23

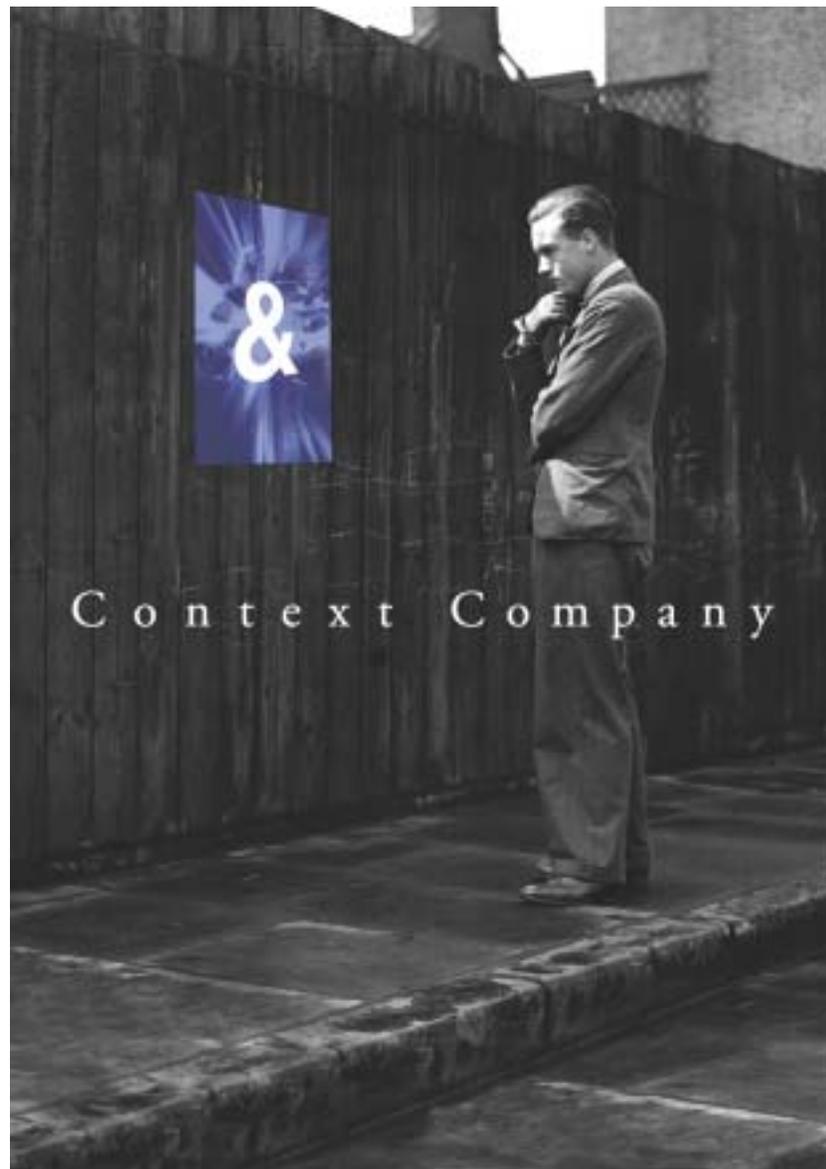


目次

□ ミッション&ビジネスモデル	3
□ グループ業績レビュー	8
□ 第12期上期 連結財務諸表の要約	13
□ 第12期上期 事業セグメント別レビュー	18
□ 事業セグメントと中期経営計画	46

ミッション & ビジネスモデル





Real & Cyber
Local & International
Marketing & Technology
Present & Future

を結ぶ

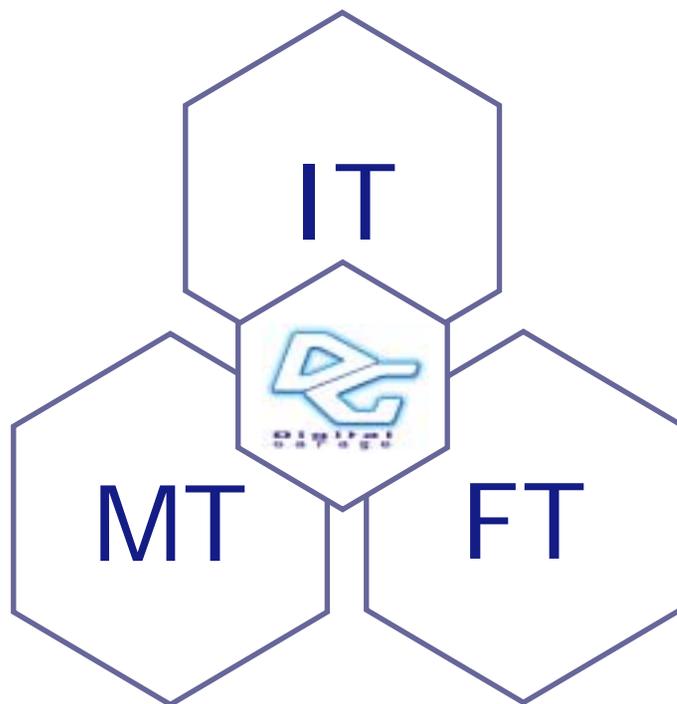
Context Company

として

インターネット時代における
新しい日本の
生活・社会・産業への
ビジネスソリューション提供

日本のインターネットビジネスを

IT/MT/FT の3つのコア機能を駆使し、プロデュース/インキュベート



★ Information Technology

★ Marketing Technology

★ Financial Technology

<KEY CONCEPT>

FEDERATION MANAGEMENT

<DGグループ連邦経営>

『異なる企業体が独立して動くと同時に、

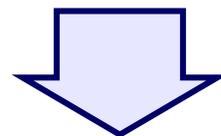
全体としても協調・共振する企業グループの形成』

遠心力 ←————→ 求心力

2006年1月1日より純粋持ち株会社体制への移行

- ◆ 純粋持ち株会社としての、グループ戦略策定機能の強化
- ◆ 各事業の経営責任(権限)の明確化
- ◆ グループ視点での中期経営目標の設定と実行
- ◆ 事業会社の専門性・創造性・客観性の追求

さらなる 遠心力 ↔ 求心力



連邦経営第二ステージへ

第11期より「グループ中期3ヵ年計画」を開始

< グループ内の機能的再編 / 経営資源の最適配置 >

グループ業績レビュー



(単位:百万円)

	2006年6月期 中間期	2007年6月期 中間期	前期比増減	(参考) 2006年6月期
売上高	4,296	7,601	3,305 (76.9%増)	12,476
営業利益	△159	1,015	1,174	1,703
経常利益	△249	938	1,187	1,505
中間純利益	△433	68	501	338
EBITDA	157	1,382	1,225 (775.3%増)	2,506

-当期の位置づけ-

「グループ中期3カ年計画」のスプリングボードの年

各セグメントのコア会社の成長に向けての事業再編、また、Web2.0関連の新戦略会社の設立やグループ内マッシュアップ(コラボレーション)を深耕

- 中間連結売上高7,601百万円(対前年同期比76.9%増) 営業利益1,015百万円(前年同期は△159百万円)、経常利益938百万円(前年同期は△249百万円)と、ともに過去最高を達成。
持分変動損失等の特別損失45百万円を吸収し、中間純利益68百万円を確保。
- セグメント別売上高は、ソリューション 2,527百万円(対前期比15.0%増)、ポータル/ブログ 2,253百万円(対前期比117.1%増)、インキュベーション 1,456百万円(前中間期実績なし)、ファンナンス 1,363百万円(対前期比28.5%増)と、全てのセグメントとも事業規模は拡大した。
- 営業利益ベースでも、ソリューション 23百万円(前年同期は△ 25百万円)、ポータル/ブログ 452百万円、(前年同期は△1百万円)、インキュベーション 521百万円(前年同期は△138百万円)と、黒字転換するとともに、ファイナンス 309百万円(対前期比7.7%増) となり、全てのセグメントで、収益改善となった。
- ソリューション事業を再編するとともに、(株)創芸を100%子会社化に向け、資本業務提携。
CGMを活用するIR支援のため(株)プロネクサス[旧 亜細亜証券印刷(株)]と(株)グロース・パートナーズや、電通グループ、ADKとの合弁広告事業の(株)CGMマーケティングなどをスタートし、
中長期での次なる成長のベースを構築した。
- EBITDAは、1,382百万円(対前期比775.3%増)と大幅に拡大した。

事業セグメント別サマリー

◆ ソリューション事業

(株)DGメディアマーケティングが単月黒字化。再編効果もあり、営業利益は、黒字転換。

◆ ポータル/ブログ事業

(株)カカコムに従量制料金体系への導入、コンテンツの新規リリースやリニューアルにより、売上高、営業利益ともに大幅に拡大。

◆ インキュベーション事業

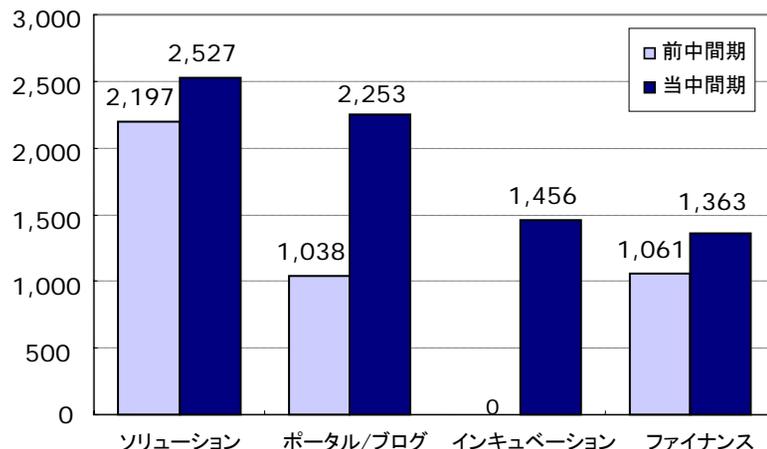
DGにおける過年度からの投資・育成先がIPOしたことにより、安定的な収益獲得を実現。

◆ ファイナンス事業

(株)イーコンテクストの決済事業の順調な拡大および新サービス「e-id(イーアイディ)」等を提供
新規設立会社の創業コストの負担等を吸収。

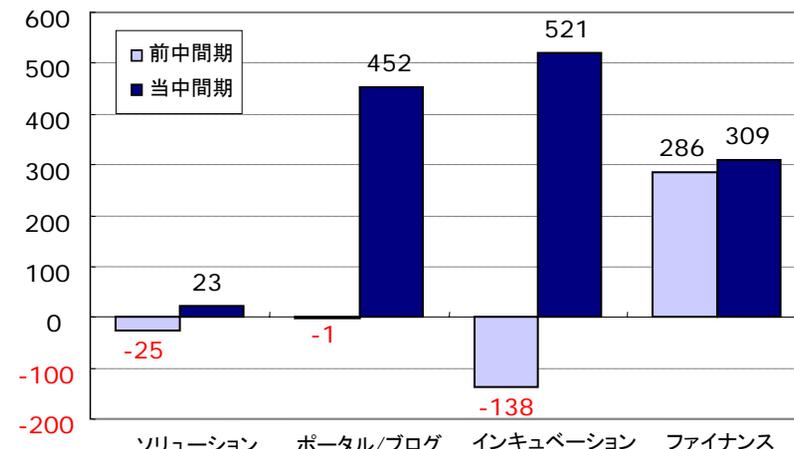
<売上高>

(単位:百万円)

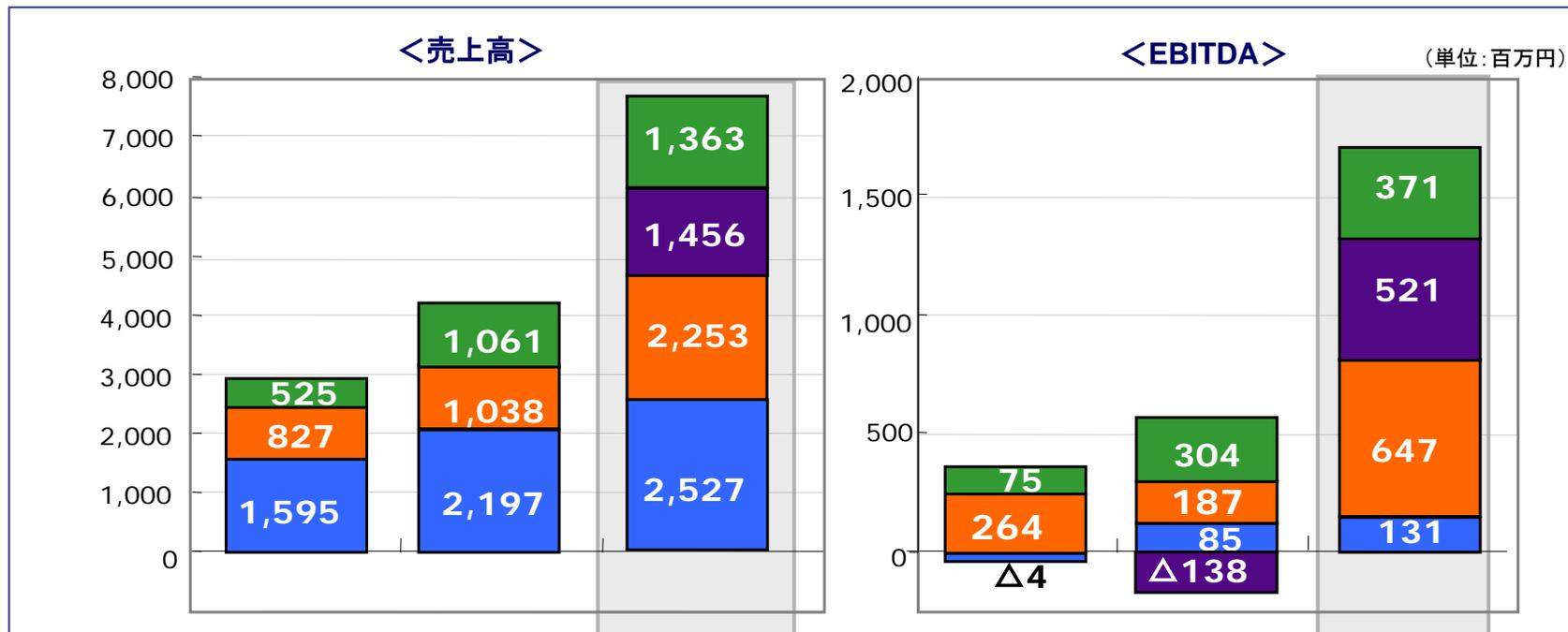


<営業利益>

(単位:百万円)



セグメント別売上高とEBITDA (中間期 3カ年の推移)



	2005年6月 中間期	2006年6月 中間期	2007年6月 中間期	(前期比)	2005年6月 中間期	2006年6月 中間期	2007年6月 中間期	(前期比)
■ ファイナンス	525	1,061	1,363	(28%増)	75	304	371	(22%増)
■ インキュベーション	-	0	1,456	(-)	-	△138	521	(-)
■ ポータル/ブログ	827	1,038	2,253	(117%増)	264	187	647	(245%増)
■ ソリューション	1,595	2,197	2,527	(15%増)	△4	85	131	(53%増)
合 計	2,948	4,296	7,601	(77%増)	335	440	1,671	(280%増)

※消去または全社控除前ベース

第12期上期 連結財務諸表の要約





2007年6月期中間期 連結損益計算書(要約) 対前年比較



context company

(単位: 百万円)

	2006年6月中間期		2007年6月中間期		2006年6月期	
売上高	4,296	100.0%	7,601	100.0%	12,476	100.0%
売上原価	2,521	58.7%	3,878	51.0%	6,627	53.1%
売上総利益	1,774	41.3%	3,722	49.0%	5,849	46.9%
販売費・一般管理費	1,934	45.0%	2,707	35.6%	4,145	33.2%
人件費	714		927		1,501	
連結調整勘定償却額	263		—		526	
のれん償却額	—		288		—	
その他	956		1,491		2,117	
営業利益	159	△3.7%	1,015	13.4%	1,703	13.7%
営業外収益	141	3.3%	8	0.1%	133	1.1%
投資事業組合収益	99		—		99	
その他	42		8		34	
営業外費用	231	5.4%	86	1.2%	332	2.7%
支払利息	62		67		131	
持分法投資損失	144		—		144	
その他	24		18		56	
経常利益	249	△5.8%	938	12.3%	1,505	12.1%
特別利益	0	0.0%	0	0.0%	7	0.0%
その他	0		0		7	
特別損失	57	1.3%	45	0.6%	61	0.5%
持分変動損失	14		34		14	
その他	42		11		46	
税金等調整前中間(当期)純利益	306	△7.1%	892	11.7%	1,451	11.6%
法人税、住民税及び事業税	103	2.5%	734	9.7%	875	7.0%
法人税等調整額	209	△4.9%	△160	△2.2%	△290	△2.3%
少数株主損益	233	5.4%	251	3.3%	528	4.2%
中間純利益	433	△10.1%	68	0.9%	338	2.7%





(単位:百万円)

(資産の部)

	2006年6月中間期		2007年6月中間期		2006年6月期	
流動資産	13,884	48.5%	20,541	70.7%	17,523	63.1%
現金預金	8,792		9,447		7,575	
受取手形／売掛金	1,535		1,994		2,662	
営業投資有価証券	—		4,304		4,528	
未収入金	2,747		3,786		2,542	
その他	808		1,008		213	
固定資産	14,680	51.4%	8,523	29.3%	10,250	36.9%
有形固定資産	277		334		300	
無形固定資産	5,984		6,416		6,119	
連結調整勘定	5,449		—		5,186	
のれん	—		5,553		—	
その他	534		863		932	
投資その他の資産	8,418		1,772		3,830	
投資有価証券	8,009		911		3,168	
その他	408		861		662	
繰延資産	13	0.1%	—	—	—	—
資産の部合計	28,578	100.0%	29,065	100.0%	27,774	100.0%





(単位:百万円)

(負債の部)

	2006年6月中間期		2007年6月中間期		2006年6月期	
流動負債	16,334	57.2%	14,816	51.0%	13,784	49.6%
支払手形／買掛金	904		899		1,238	
短期借入金	1,843		1,484		1,541	
預り金	12,118		11,107		9,542	
その他	1,467		1,325		1,461	
固定負債	1,254	4.3%	3,177	10.9%	3,321	12.0%
社債	140		400		420	
長期借入金	104		2,750		2,870	
繰延税金負債	974		0		—	
その他	36		27		31	
負債の部合計	17,589	61.5%	17,993	61.9%	17,106	61.6%

(純資産の部)

	2006年6月中間期		2007年6月中間期		2006年6月期	
株主資本	6,241	21.8%	7,104	24.4%	7,041	25.4%
資本金	1,784		1,800		1,798	
資本剰余金	4,318		4,333		4,331	
利益剰余金	141		972		913	
自己株式	1		1		1	
その他有価証券評価差額金	1,608	5.7%	126	△0.4%	206	0.7%
少数株主持分	3,139	11.0%	4,091	14.1%	3,419	12.3%
純資産の部合計	10,989	38.5%	11,071	38.1%	10,668	38.4%
負債・純資産合計	28,578	100.0%	29,065	100.0%	27,774	100.0%



(単位:百万円)

	2006年6月中間期	2007年6月中間期	2006年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,072	1,520	1,898
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,026	511	3,305
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,170	266	2,806
現金・現金同等物に係る換算差額	0	0	0
現金・現金同等物の増加額	2,216	1,766	1,399
現金・現金同等物期首残高	6,072	7,471	6,072
新規連結に伴う現金・現金同等物の増加額	—	105	—
現金・現金同等物の中間(期末)残高	8,288	9,344	7,471

第12期上期 事業セグメント別レビュー



I

ソリューション事業セグメント

ITシステム設計・構築、マーケティング活動の企画・設計・実施

II

ポータル/ブログ事業セグメント

『価格.com』、CGM、Blog等のポータル事業

III

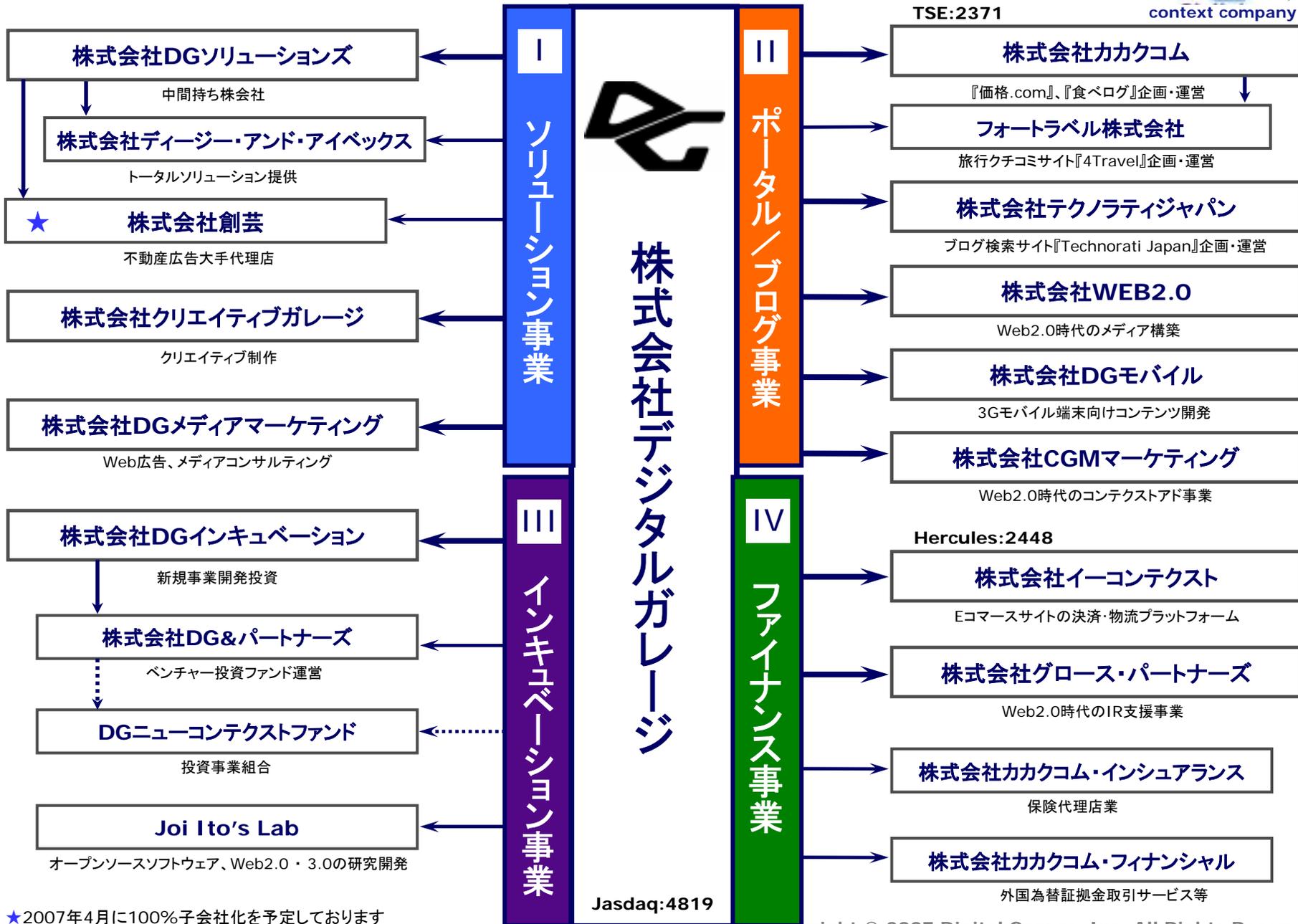
インキュベーション事業セグメント

ネット関連企業の投資・育成(インキュベーション事業)

IV

ファイナンス事業セグメント

決済、為替、保険等のインターネットを利用した金融関連業務



★2007年4月に100%子会社化を予定しております

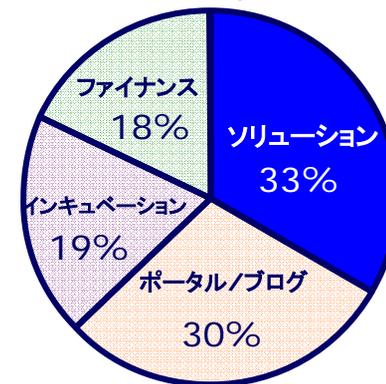
第12期上期 事業セグメント別レビュー

I ソリューション事業セグメント

<12期上期 財務基礎データ：半期実績2006年7月～12月>

売上高 **2,527**百万円 / 営業利益 **23**百万円 / EBITDA **131**百万円
 (対前期比 15%増) (対前期比 48百万円増) (対前期比 52%増)

グループ内売上高シェア



<セグメントの位置付け/戦略>

■DGグループの安定的な基盤事業として「ITソリューション」「マーケティングソリューション」等の受託型ビジネスを総合的に展開。

■グループメディア会社への広告集稿のゲートウェイ機能も含め、リアルメディアとWebメディアを融合させたROI重視の次世代マーケティングソリューション事業の展開を目指す。

<セグメント事業会社の状況>

社名	持株比率	事業内容
(株)DGソリューションズ	100%	ソリューションセグメントの中間持株会社
(株)ディージー・アンド・アイベックス	100%	IT×MTソリューション事業(2006年8月1日事業統合)
(株)クリエイティブガレージ	100%	クリエイティブ関連事業(映像、出版、グラフィック等)
(株)DGメディアマーケティング	91%	ネット広告代理、メディアコンサルティング事業

(株)創芸	11%	不動産業界におけるNo.1総合広告代理店



(株)ディージー・アンド・アイベックス

2006年8月: ▼ (株)DGソリューションズのWebソリューション事業を事業分割し、アイベックス&リムズ(株)に統合。社名を(株)ディージー・アンド・アイベックスとして業務を開始

得意先の事業課題をデジタル領域からリアルプロモーションの店頭領域までワンストップで業務支援する、「ソリューション・プロフェッショナル」を事業コンセプトとして、「販売支援会社」を志向する。

●上期の主要な活動

1. 事業コンサルからサイト構築、デジタルプロモーションを一貫してサービス提供する「iBU」ユニットを設置
2. 人材派遣免許を取得(2006年11月)し、人材サービス部の設置
3. 今年度のJPP(日本POP)協会アワードにおいて、金賞を同時に2案件で受賞
4. 創芸と業務連携を開始し、不動産広告分野におけるITソリューションの企画・構築業務を開始
5. 創芸、DGMMと共同で不動産業種向け、サイト構築&Web広告連携パッケージの開発を開始

下期展望

- 不動産カテゴリーにおけるソリューションの拡充により、創芸との協業の拡大
- Web事業である「SPJPサイト」のリニューアルと機能拡大による、自社メディア事業の強化
- 創芸のメディアバイイング機能と連携した、新しい「ソリューションサービスメニュー」の開発
- 人材登録サイト「人材サービス.JP」を3月中旬にOPENし本格的に派遣・紹介をスタート



(株)DGメディアマーケティング

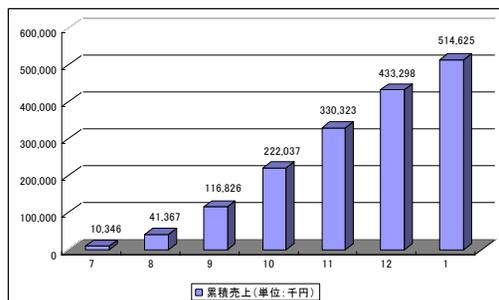
2006年 3月 : ▼ DG、カカコム、フォートラベルの出資により設立

2006年 8月 : ▼ (株)DGソリューションズのWeb広告事業を事業分割し(株)DGメディアマーケティングに統合

2006年11月 : ▼ (株)DGメディアマーケティングが(株)ディーパーに対して資本業務提携を行い、両社の協力により、「行動リターゲティング広告手法」をサービス開始

■(株)DGメディアマーケティングの業務展開

→ 「グループメディア広告」販売をコアにして、「アフィリエイト」業務・「行動 リターゲティング広告」業務に拡大展開。



- ・ 11月に資本業務提携を行った(株)ディーパーとともに、現在両社で「行動リターゲティング広告」サービスを40社以上に提供中。
- ・ 設立7ヶ月目で黒字化。

■「行動リターゲティング広告」の概要

→ 広告主サイトに来訪したユーザーに対して、1万サイトのアドネットワークから、広告主サイトへの再来訪を促す広告を配信する広告サービス。

提供会社	 
広告種類	行動リターゲティング広告
提供サービス名	ビヘイビアル リターゲティング広告
ターゲティングユーザー	広告主サイト来訪ユーザー
利用目的	再来訪促進

下期展望

- ・ 創芸とDGMMによる協業サービスとして、不動産業界向け「行動リターゲティング広告」サービスを展開
- ・ 広告ROI 評価システムを開発中 → 下期リリース予定

CREATIVE GARAGE (株)クリエイティブガレージ

2006年5月：▼村上龍・伊藤穰一の対談本「個を見つめるダイアログ」出版

2006年7月：▼東京MXTVで放映の有名ブロガー紹介番組『Blog TV』制作開始

下期展望

出版事業

→ グループのコンテンツ資産、ネットワークを活用した出版事業、TV制作事業の拡大。

制作事業

→ 好調なグラフィック制作、Web制作の既存事業のさらなる受注拡大による収益アップ。

→ CGMM、DGMMと連携したWeb2.0に対応するWeb制作の拡大。



(株)創芸

2006年 9月：▼ (株)DGソリューションズが資本業務締結を発表。発行済み株式の11%を取得

2006年10月：▼ DGから西本CEOが代表取締役として着任

2007年 2月：▼ メディア/デベロッパー向け説明会実施

下期展望

創芸/カカコム協業による『mansion DB』を開設

<『mansion-DB』サイトの特徴>

- 創芸がディベロッパー情報を、カカコムがユーザー情報を収集加工し、「ディベロッパーにもユーザーにもメリットのあるWebプラットフォーム」を提供。
- ユーザーに対して、物件ごとの詳細情報・エリア情報を提供し、デベロッパーに対しては、ユーザーの重視ポイント・評価を詳細レポートにてフィードバック。
- グループ内の「Web2.0サービス」を活用した、独自のエリア情報を掲載。

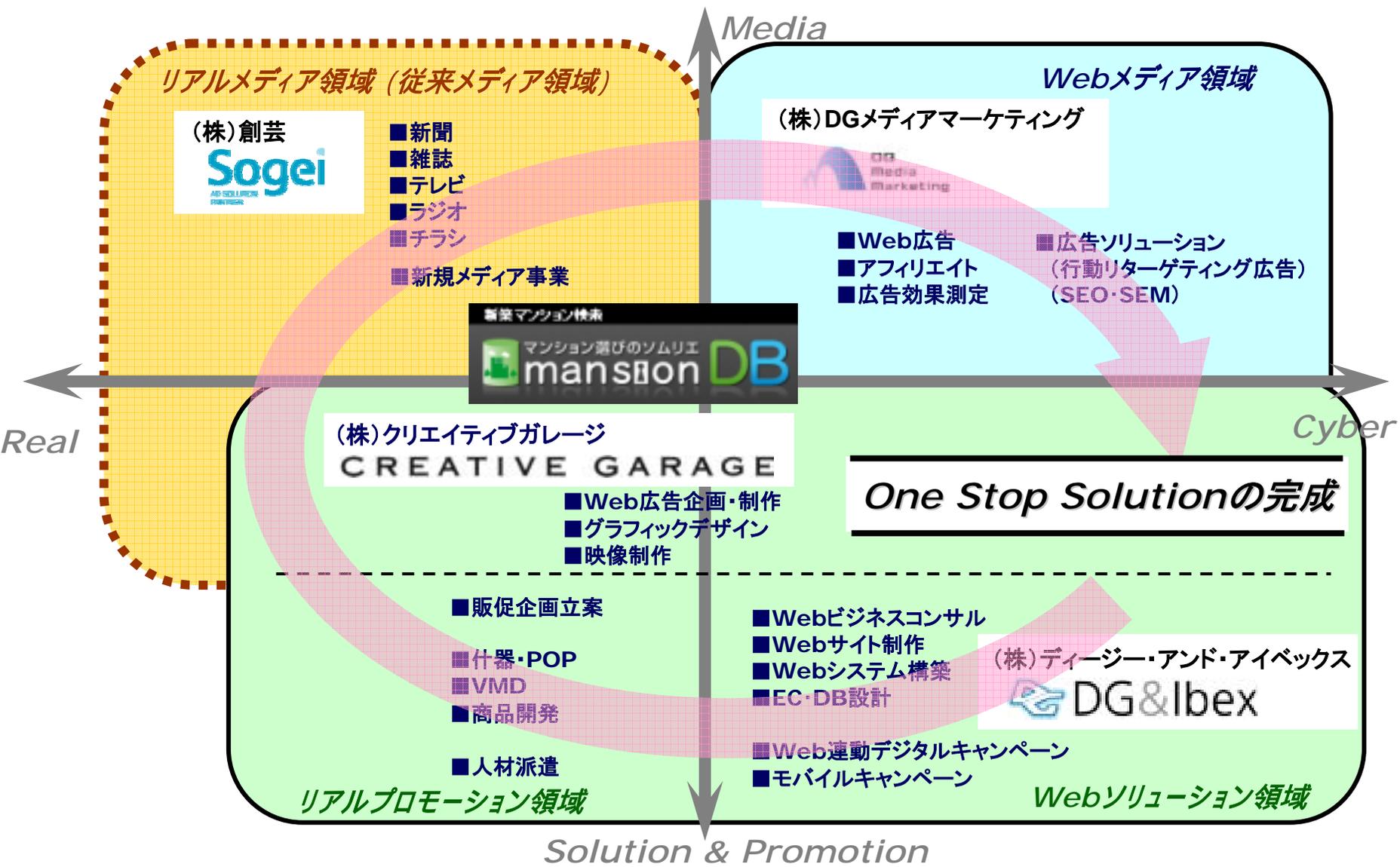
物件データベースサイト



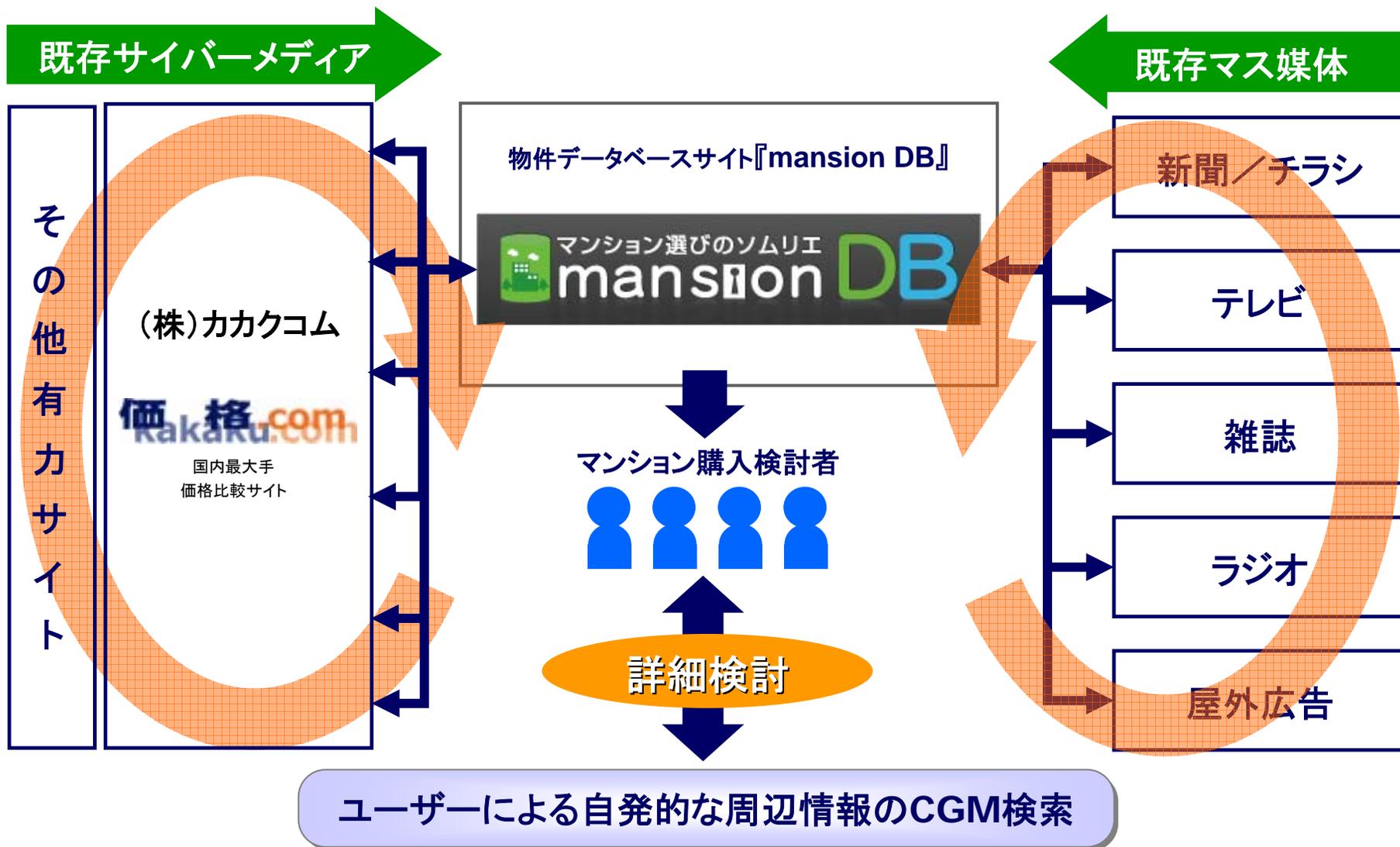
サイトオープンは、東京・阪神・名古屋で4月中旬予定。その後順次全国へ拡大。

ソリューションセグメント各事業会社の機能的位置づけ

～ IT×MTの融合サービスに加え、リアルメディアとサイバーメディアを連動させた
ROI 重視の「次世代型マーケティングソリューション事業」展開へ～



<既存メディアと新規メディアのクロスメディア展開>



Digital Garage Group



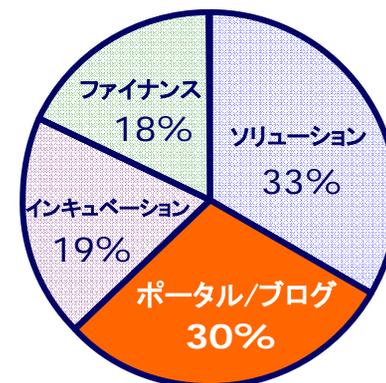
第12期上期 事業セグメント別レビュー

Ⅱ ポータル/ブログ事業セグメント

<12期上期 財務基礎データ : 半期実績2006年7月~12月>

売上高 **2,253**百万円 / 営業利益 **452**百万円 / EBITDA **647**百万円
 (対前期比 117%増) (対前期比 453百万円 改善) (対前期比 245%増)

グループ内売上高シェア



<セグメントの位置付け/戦略>

グループの中核メディアのカカコムの更なる成長と、次世代型CGM事業 (Consumer Generated Media:消費者発信型メディア)の早期確立。

<セグメント事業会社の状況>

社名	持株比率	事業内容
(株)カカコム	40%	国内No.1の購買支援/価格比較サイト『価格.com』、レストランのクチコミサイト『食べログ.com』等の運営
フォートラベル(株)	カカコム 100% *平成18年12月15日以降 90%	国内最大級の旅行クチコミサイトの運営
(株)テクノラティジャパン	100%	国内最大級のブログ検索サイトの運営
(株)WEB2.0	86%	Web 2.0時代の新CGMサイト『PingKing』の運営
(株)DGモバイル	80%	第3世代携帯電話向けコンテンツ/サービス事業
(株)CGMマーケティング	51%	電通、cci、ADKとの合併によるCGMアド商品開発・投資育成事業



価格.com グループ



2006年 9月 : ▼ カカコム複数のショッピングサイトを横断検索できる「ショッピングサーチ」を開始

▼ サイトのAPIを公開する「価格.com Webサービス」を開始。Web2.0への対応を強化

2006年11月 : ▼ フォートラベル「旅行記検索APIサービス」を開始

2006年12月 : ▼ カカコム内の『食べログ.com』サイト利用者150万人を超える。(前年の2倍)

2007年1月末現在

＜カカコムグループ全体での月間利用者 986万人、月間総ページビュー数 4.15億、登録商品数 570万点＞

下期展望

Web2.0への対応強化、不動産カテゴリのオープン、エンタメカテゴリの拡充など、更なる発展へ

詳細は(株)カカコム 開示情報をご覧ください。



(株)DGモバイル

2006年12月 : ▼ 携帯電子書籍市場の拡大により自社運営サイト収益および、他社サイト構築収益拡大

2006年12月 : ▼ DGモバイル モバイルBlogサービス『Legimo.jp』を(株)エクシングと開始

下期展望

携帯電子書籍プラットフォーム『Mobreif (モブリーフ)』の拡大と新携帯メディア事業により黒字基調を確立



Technorati JAPAN (株)テクノラティジャパン

2006年9月：▼ テクノラティジャパン サイト完全リニューアル。「(投稿)動画ランキング」も開始

2007年1月末現在

＜検索対象ブログ数 645万サイト以上、検索対象記事数 2億5千万記事以上 カバー率No.1＞

下期展望 → ビジネスモデルの整理と収益構造の確立

メディア・サイト事業 → 「No.1ブログ検索ポータル」としてのトラフィック増強(他社サイト連携、特集ページ開設)
検索連動型広告「Ad sense for Search」の導入によるサイトページのマネタイズ(現金化)

システム/データ・サービス事業 → CGMマーケティングとの協業によるブログ・リサーチ事業の販売強化
CGMMが構築中の「CGM ADマッチングサービス」への有料データ提供
カカコムの新不動産カテゴリー『mansion DB』へのデータ提供

WEB 2.0 (株)WEB2.0

2006年7月：▼ ソーシャル・ブックマーク・サイト  PingKing® 開設

2006年9月：▼ サイトの一部リニューアル

下期展望 → サイトの認知拡大と他社カテゴリーサイト連携(Web2.0連携)でのトラフィック&コンテンツ強化
カカコムグループ、『eiga.com』(4月子会社化予定)との連携による映画コンテンツ系CGMサイトの確立



(株)CGMマーケティング

2006年8月：▼DG、電通、CCI、ADKの出資により設立

ナショナル・クライアント向けCGM活用施策を実施

<JAL先得 ブログキャンペーン>

http://www.jal.co.jp/sakitoku_making_promo/



ブログ・コンテンツとキャンペーンサイトの連携および、
ブログパーツの配布によるクチコミ拡大マーケティング施策

< NEC Fresheye × Technorati >

http://www.fresheye.com/pr/pr_nec.html?adid=001



Technorati、他社ポータルサイト、ブログ・コンテンツの連携および、
ブログパーツの配布によるクチコミ拡大の効果検証施策

「ロングテール・アド・マーケットプレイス」事業の構築

2006年10月米国 etology.com へ出資、日本向けサイトの構築に着手。2007年春サービス開始予定

下期展望

「広告商材としてのCGM」の認知拡大を追い風に、電通グループ、ADKとの連携で大型案件を実施

第12期上期 事業セグメント別レビュー

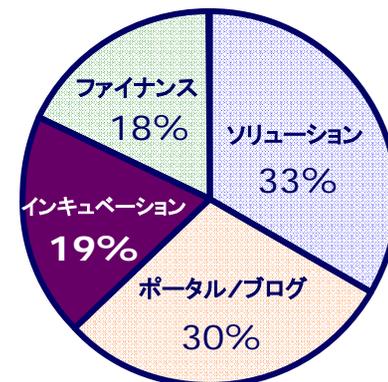
Ⅲ インキュベーション事業セグメント

<12期上期 財務基礎データ : 半期実績2006年7月~12月>

売上高 1,456百万円 / 営業利益 521百万円 / EBITDA 521百万円

(対前期比 659百万円改善)

グループ内 売上高シェア



<セグメントの位置付け/戦略>

DGグループ各セグメントの成長の下支えと、安定的な利益貢献を目指す。
 グループ各社と連携した投資ファンドからの国内投資活動は順調に推移。
 Joi Ito's Labを軸とした海外エンジェル・スキームによる投資実行。

<セグメント事業会社の状況>

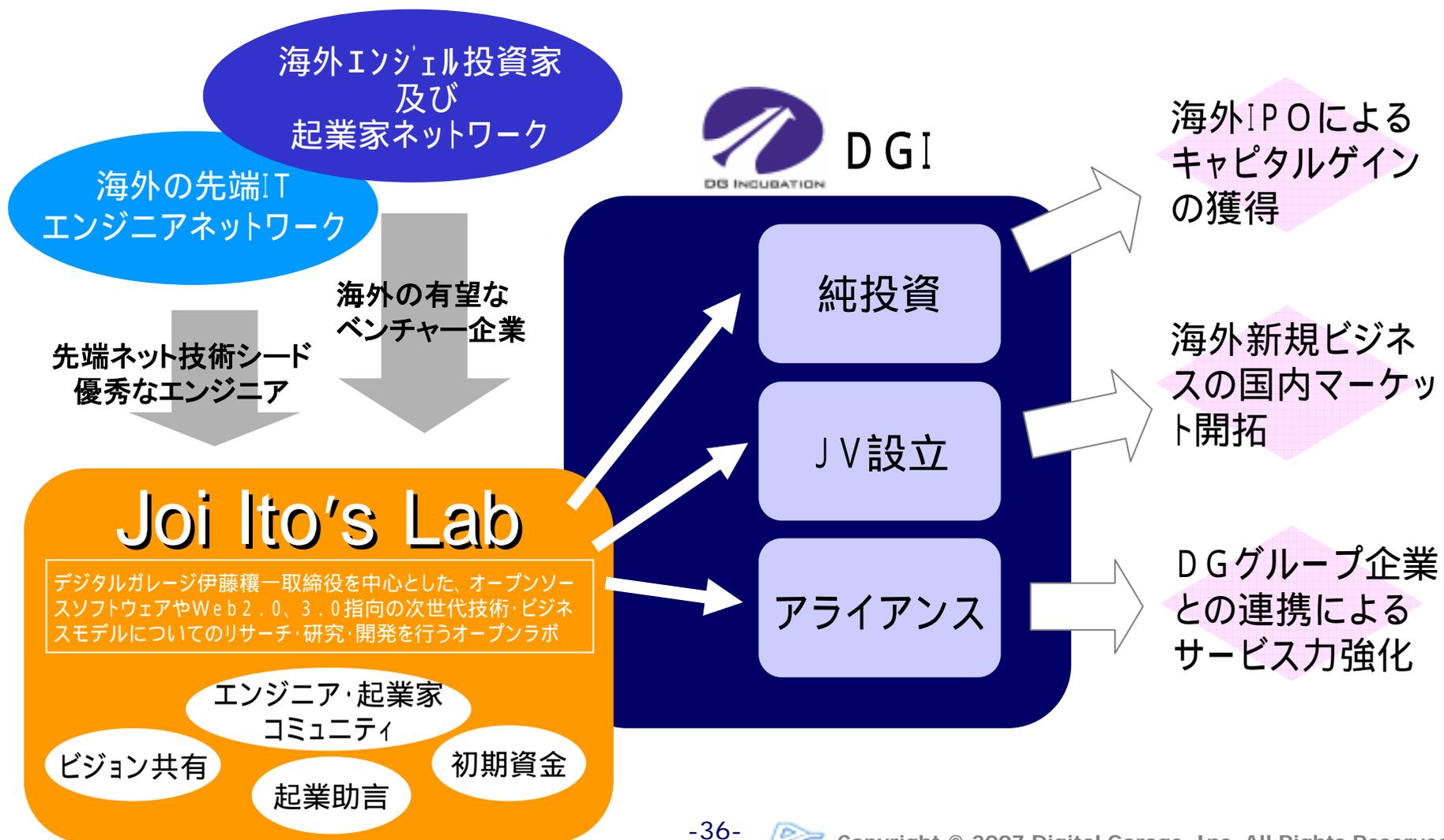
社名	持株比率	事業内容
(株)DGインキュベーション	100%	ベンチャーキャピタル事業
(株)DG&パートナーズ	80%	投資ファンド運営会社。日本アジア投資(株)が20%出資

<今期ハイライト>

- 2006年 7月: ▼ 米Etology社への投資を海外エンジェル・スキーム初回案件として実施
- 2006年 8月: ▼ 外国語教育事業の(株)アルクがJasdaqに上場
- 2006年12月: ▼ アニメ制作・携帯向け電子書籍閲覧ソフト開発の(株)セルシスが名証セントレックスに上場
- 2007年 1月: ▼ 「Blog TV」(東京MXTV)にて国内起業家啓蒙ならびに投資先紹介を行う新企画をスタート

海外ネットワークの活用による事業スキーム

～ 海外エンジェル・スキーム ～



上期の新規投資の状況

～ 2006年7月～2006年12月 ～

A社 Web2.0

ブログや中小メディア等を
専門とした広告サービスの
提供

B社 ソリューション

コンピュータシステム、ハー
ド・ソフトウェアの企画・設
計・開発・製造・販売

C社 Web2.0

特定業種向け次世代型S
NSサービスの運営

D社 ソリューション

OSS(オープン・ソース・ソ
フトウェア)に特化した各
種サービスの提供

E社 コンテンツ

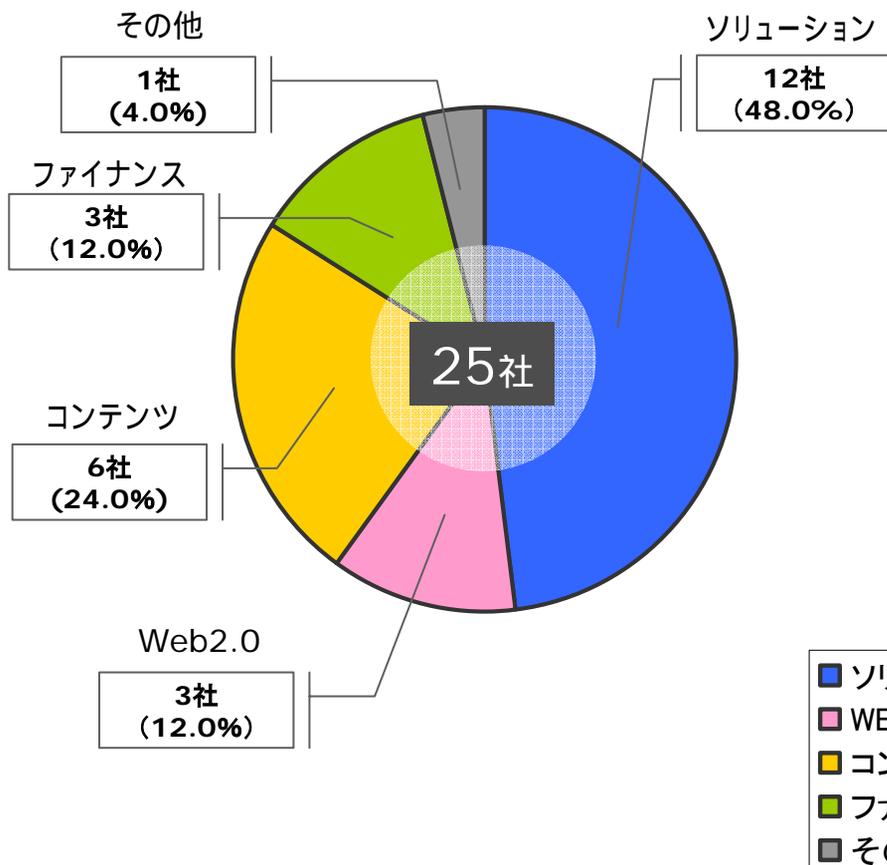
オンラインゲーム開発、及
びライセンスの販売・管理

投資総額 **658**百万円

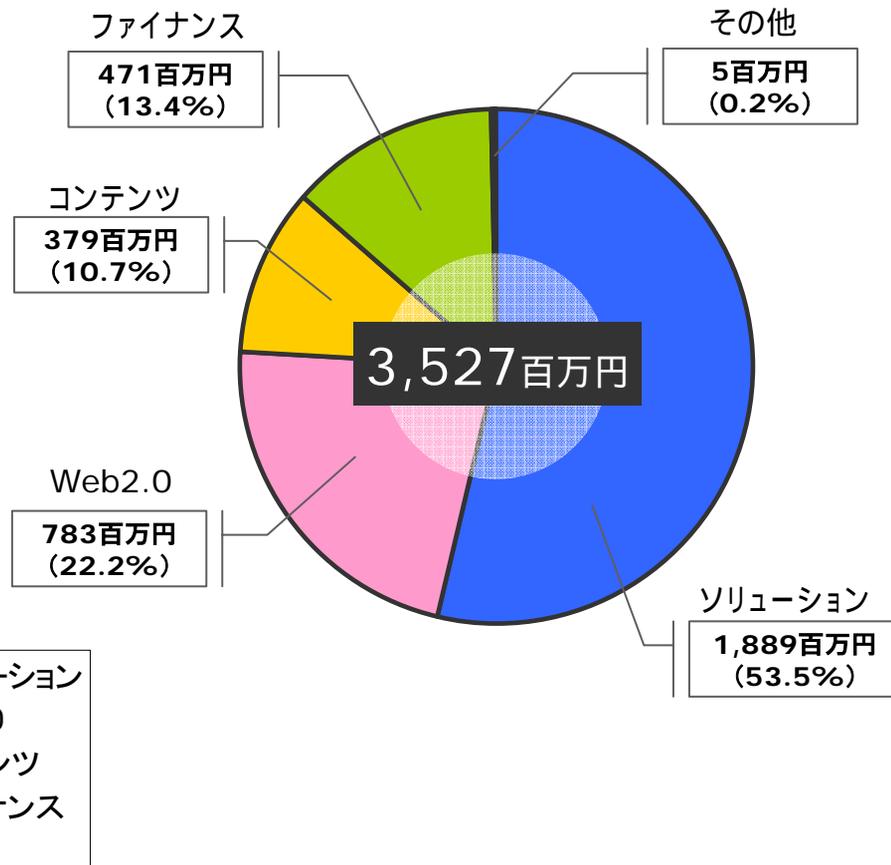
DGIの投資先概況

～ 2006年12月末時点 ～

投資先社数

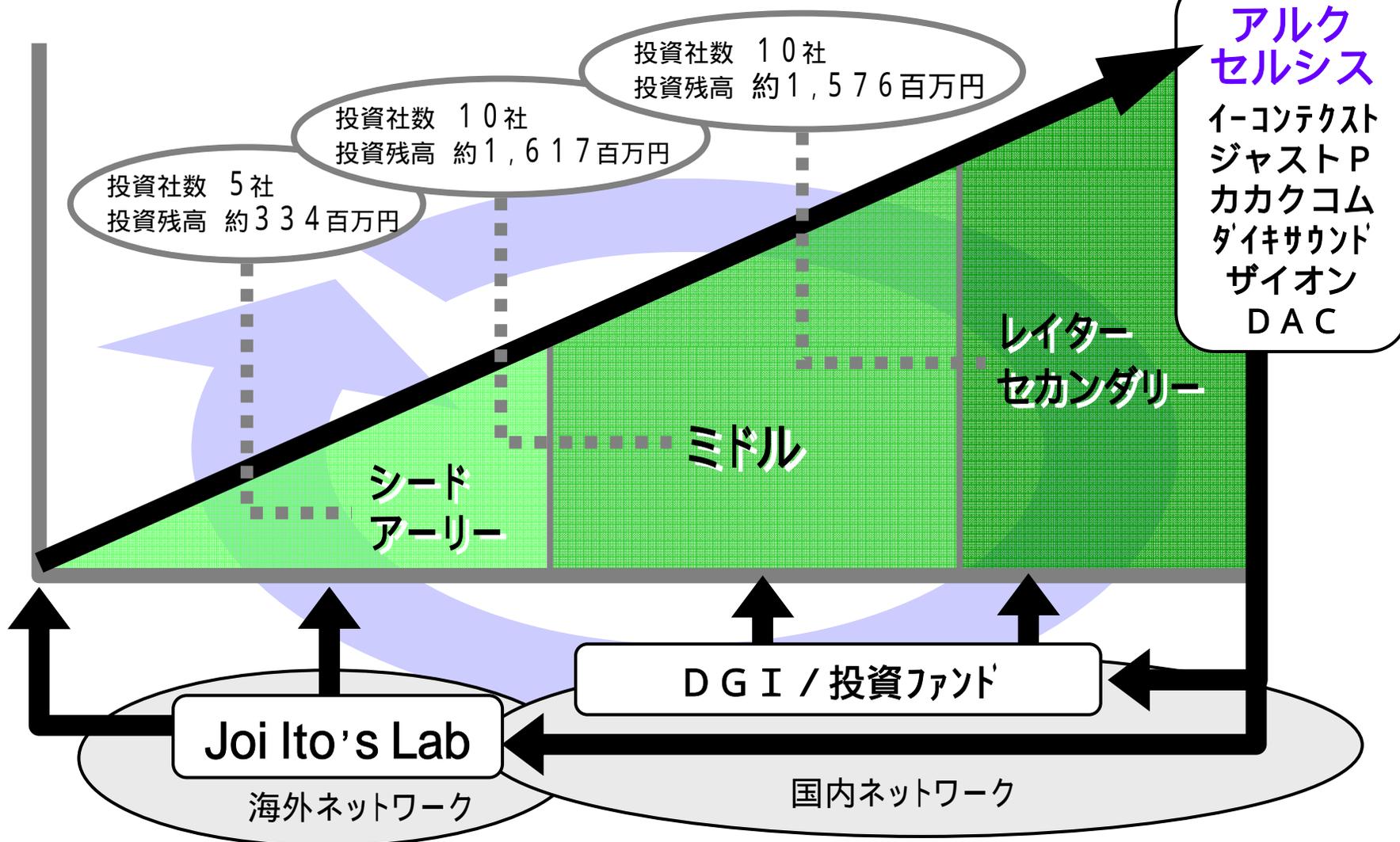


投資残高



DGIの投資サイクル

～ キャピタルゲインの再投資 ～



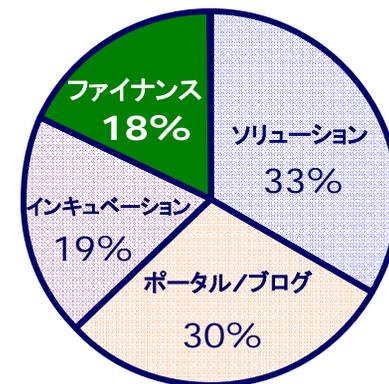
第12期上期 事業セグメント別レビュー

Ⅳ ファイナンス事業セグメント

<12期上期 財務基礎データ : 半期実績2006年7月~12月>

売上高 **1,363**百万円 / 営業利益 **309**百万円 / EBITDA **371**百万円
 (対前期比 28%増) (対前期比 8%増) (対前期比 22%増)

グループ内売上高シェア



<セグメントの位置付け/戦略>

「決済ビジネス」をおこなうイーコンテクトを軸に、『価格.com』のトラフィックを活用した「保険」「金融」「証券」事業で、中期的成長を目指す

<セグメント事業会社の状況>

社名	持株比率	事業内容
(株)イーコンテクト	45%	Eコマースサイトの決済・物流プラットフォーム
(株)カカコム・フィナンシャル	カカコム 100%	外国為替証拠金取引サービス等
(株)カカコム・インシュアランス	カカコム 100%	保険代理店業
(株)グロース・パートナーズ	58%	Web2.0時代のIR支援事業

<今期ハイライト>

- 2006年 8月 : ▼ ディスクロージャー・IR最大手の(株)プロネクサス[旧 亜細亜証券印刷(株)]とIR支援事業の(株)グロース・パートナーズを設立
- 2006年11月 : ▼ (株)カカコム・フィナンシャルが参加型の為替相場情報サイト『外為羅針盤』をリリース
- 2007年 4月(予定) : ▼ (株)イーコンテクトが小額決済市場へ参入予定
- 2007年 4月(予定) : ▼ (株)グロース・パートナーズが株式投資・IR情報サイト『Stock Cafe』をリリース予定

e-context (株)イーコンテクト

2006年 9月 : ▼ オンラインゲーム大手、ネクソンジャパンにサークルK・サンクスでのコンテンツID販売を提供

2006年10月 : ▼ 音楽配信大手、ナップスタージャパンと提携

▼ ウイルス対策ソフト大手、トレンドマイクロ「ウイルスバスター2007」の取り扱いを開始

▼ NTTコミュニケーションズ「ワールドプリペイドカード」の取り扱いを全国の郵便局ATMで開始

▼ 中国、韓国の決済大手と国際アライアンスの検討を開始

▼ パッケージツアー「ANA楽パック」にコンビニ決済を提供

▼ 郵便局ATMでのID販売でマイクロソフトとの協業関係を強化

2006年12月 : ▼ 音響照明機器販売大手、サウンドハウスに決済サービスを提供

下期展望

Edy決済の導入(小額決済市場への参入)、売上分析・販促ツールの提供、B2Cサービスの開発などの収益源の多層化によって業容拡大へ

詳細は(株)イーコンテクト開示情報をご覧ください。



(株)カカコム・フィナンシャル

2006年 7月 : ▼ カカコムより外為証拠金業務「価格コム外為」を会社分割により継承

▼ 同時に資本金を1億円、資本準備金5千万円に増資

2006年11月 : ▼ 本邦初のCGM型為替相場情報サイト  をリリース



リアルタイムの為替レート・チャートの提供
為替関連ニュースの提供
投票システムによる相場の方向性の把握
コミュニティ参加者の投稿による情報交換

下期展望

外為証拠金業務のサービス拡充と外為羅針盤の認知度アップによる集客力の強化

外国為替証拠金業務

新サービスkakakuFXおよびkakakuFXPremiunの提供開始を予定

外為羅針盤

個人の参加者による為替相場予想機能をリリース予定



(株)カカクコム・インシュアランス

2005年 4月 : ▼ 保険代理店として本格スタート

2006年 4月 : ▼ 大阪支店開設

2006年11月 : ▼ 名古屋支店準備室開設

2007年 1月 : ▼ 日本初のネット診査スタート

■ 2005年4月保険代理店として本格スタート

■ ライフコンサルタント・・・14名

■ 2007年1月契約獲得数・・・232件

■ 取扱保険会社・・・生保17社 損保15社(計22社)

■ 対面販売・・・無料相談・フリーダイヤル・来店・紹介

■ 通信販売・・・一括資料請求 8社 38商品

下期展望

■ サイトのリニューアル(2007年4月)

保険商品のデータベース化

火災保険見積りサービスの開始

情報コンテンツの追加

通販商品ラインナップの充実

■ 保険ショップの出店

首都圏近郊(ショッピングモール内等)

大阪支店・名古屋支店→来店型店舗へ

福岡(九州地区)への出店検討

■ 取扱保険商品の拡充

取扱保険会社の追加

共済・401K商品等の取扱検討

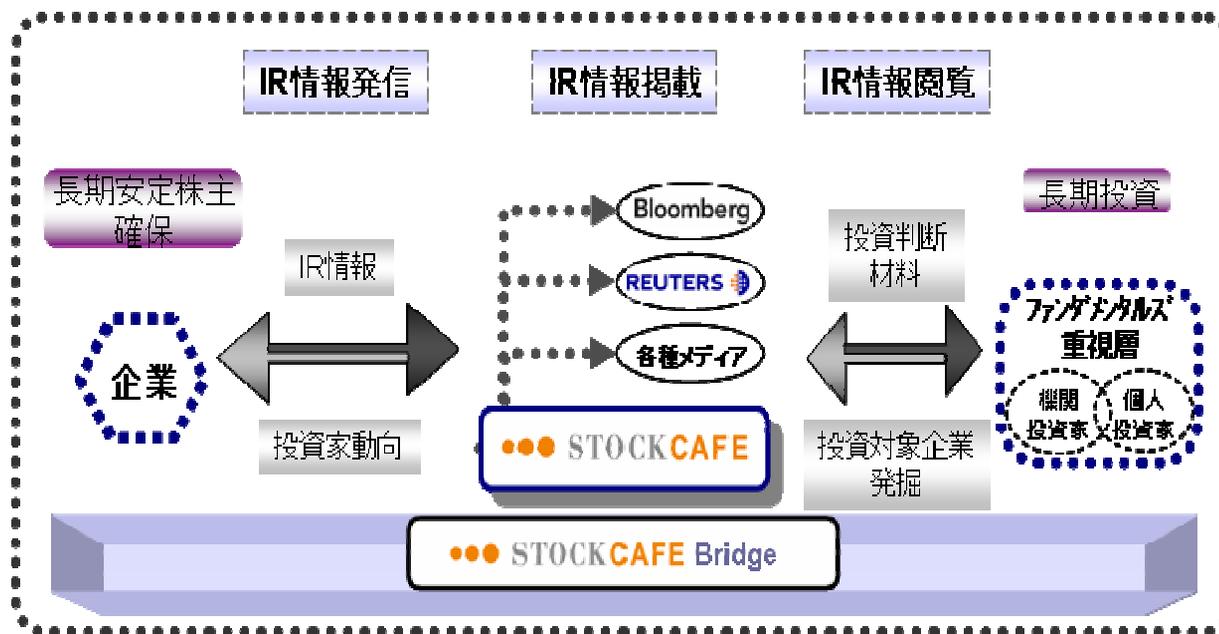


■ GROWTH PARTNERS (株)グロース・パートナーズ

2006年 8月 : ▼DG、プロネクサスの出資により設立

2007年 4月 : ▼個人投資家向けに株式投資情報・IR情報サイト ●●● STOCKCAFE をオープン予定

2007年 4月 : ▼企業向けにIR情報発信支援ASP『●●● STOCKCAFE Bridge 』のサービスを開始予定



●●● STOCKCAFE
<http://stockcafe.jp/>



下期展望
 サイトの認知拡大および会員ユーザーの獲得
 Web2.0への対応とコンテンツ強化
 企業向け商材『●●● STOCKCAFE Bridge 』サービスの販売
 サイト運営事業における収益構造の早期確立

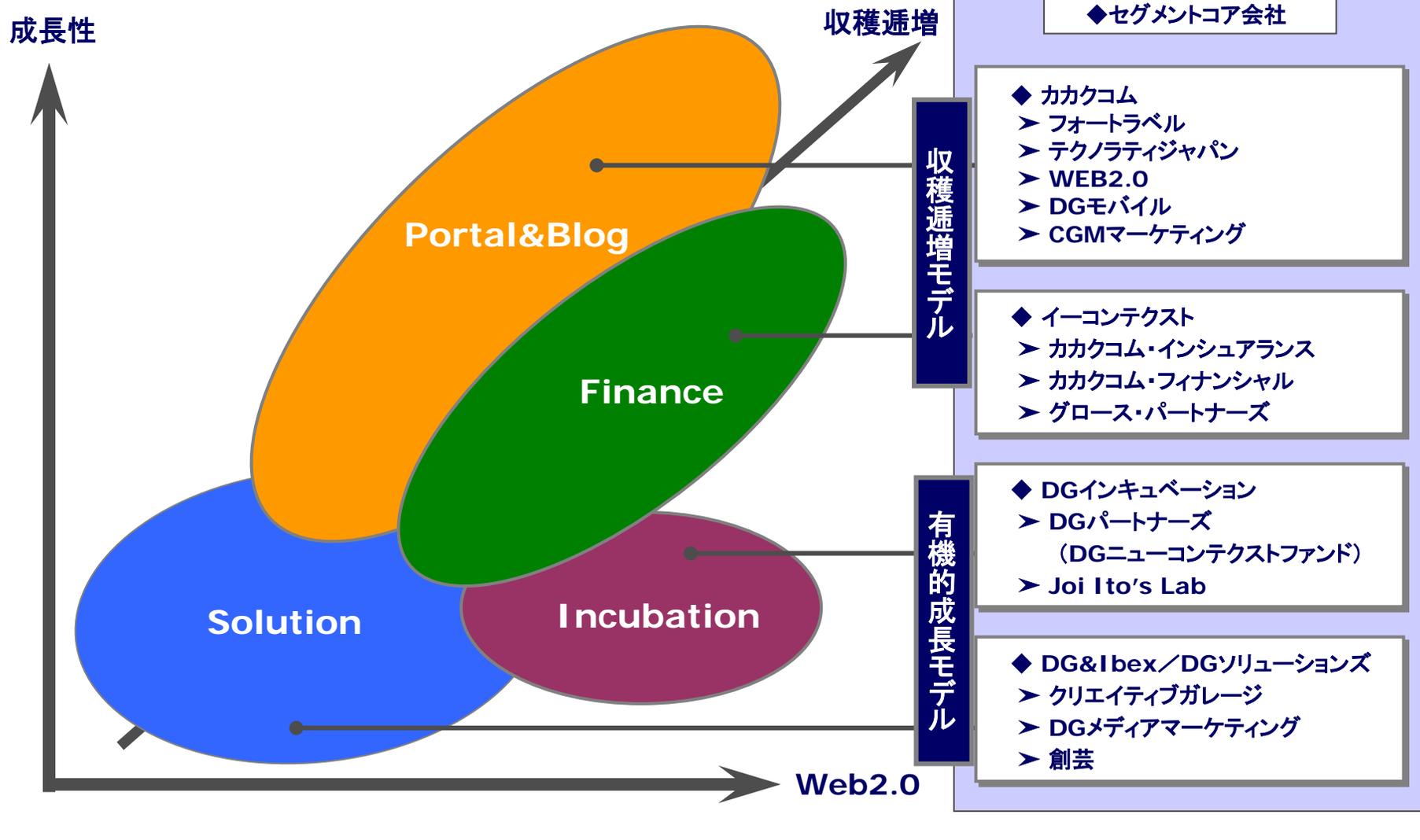


事業セグメントと中期経営計画



* 消去または全社控除前ベース (単位:百万円)

	第11期 中間期	第12期中間期			第12期通期(予算)	
	金額	金額	対前期比	達成率	金額	備考
I ソリューション	85	131	152%	29%	450	DGとIbex&rimsの 統合効果による 売上高の増加と経費の節減
II ポータル/ブログ	187	647	345%	65%	1,000	インキュベート過程の 各子会社の創業赤字を カカクコムの特長により吸収
III インキュベーション	△138	521	-	52%	1,000	DGグループによる インキュベーションの 成果を毎期安定的に計上
IV ファイナンス	304	371	122%	67%	550	イーコンテクトは更なる 伸びが期待されるが 新規設立会社の創業赤字 によりEBITDAは減少
合計	440	1,671	379%	56%	3,000	



<全体戦略>

Web2.0の新潮流に向けての進化と「次世代型インターネット事業」の早期確立

各事業セグメント毎の課題・ポジショニングを認識し「世の中の役に立つ」事業を推進する

<中期目標>

第13期 売上高／300億円、営業利益／55億円、EBITDA／60億円 の達成

	ソリューション	ポータル/ブログ	インキュベーション	ファイナンス
今期目標	事業統合効果の最大化による営業利益の向上	価格コムの更なる成長と広告集稿面でのグループシナジー	継続した投資育成事業での利益貢献	イーコンテキストの更なる成長と、事業インフラを活用した新規事業の開始
中期目標	激変する「メディアと消費者」を結ぶROI重視のトータルマーケティングパートナー	CGM事業群の早期収益化と第二・第三の中核事業づくり	「Joi's Lab」をゲートウェイとした海外案件の成果づくり	イーコンテキストに続く「ストック型キャッシュカウ事業」の育成



本日ご説明申し上げた資料に記載された今後の見通し、戦略などは現在での弊社の判断であり、様々な要因の変化により、将来の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご了承ください。