

各 位

2008年2月19日

株式会社デジタルガレージ  
(コード番号4819 ジャスダック証券取引所)

**(訂正) 2007年12月12日 個人投資家向け 会社説明会資料の一部訂正について**

2007年12月12日に開示いたしました「2007年12月12日 個人投資家向け会社説明会資料」の記載に一部誤りがありましたので下記の通り訂正いたします。

(1) 23ページ 事業の概要 ファイナンスセグメントの業績動向  
ファイナンス事業営業利益グラフ中の数値について

		(訂正前)	(訂正後)
ファイナンス事業営業利益	2008.6期(予)	1,000百万円	1,100百万円

以上

【お問合せ先】  
株式会社デジタルガレージ  
グループCEO室 コーポレート・コミュニケーション部 電話03-5465-7747

ストックカフェIRセミナー **東京開催**  
**個人投資家向け会社説明会**

会社説明資料



株式会社デジタルガレージ

JASDAQ :4819

2007.12.12

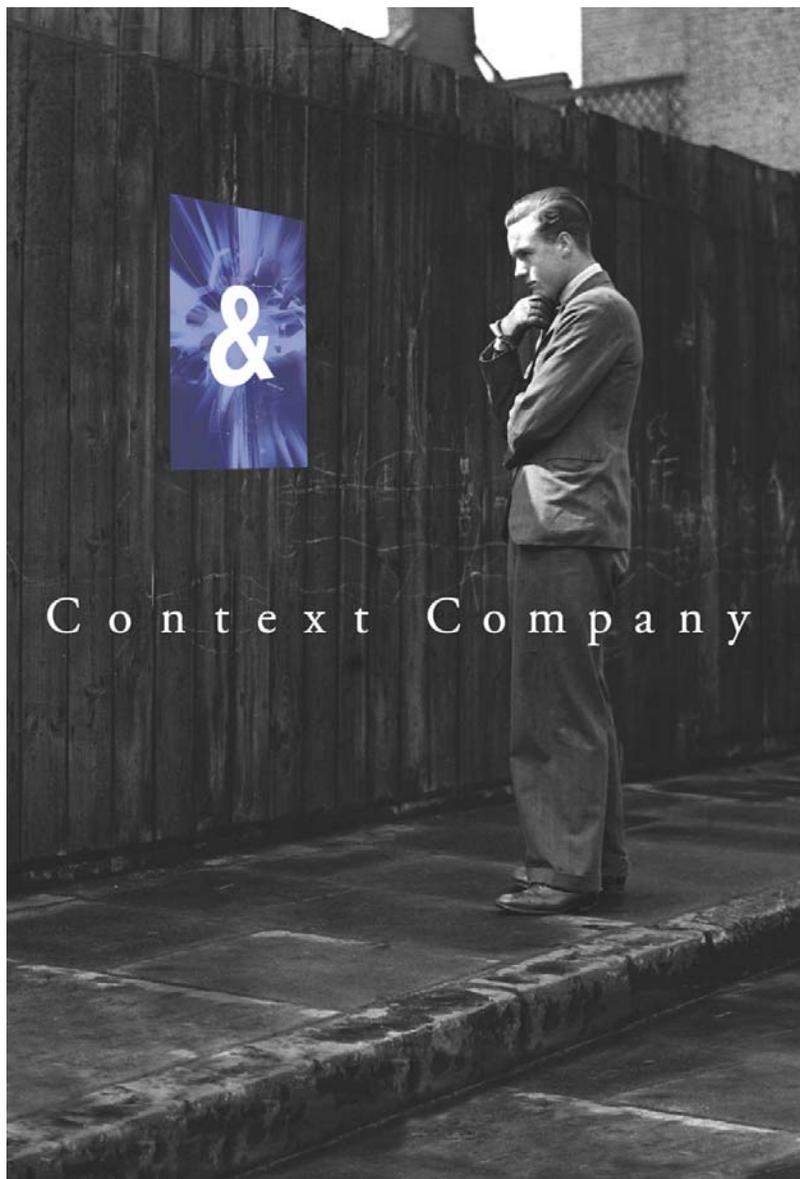
## 目 次

□ ミッション & ビジネスモデル	.....	3
□ デジタルガレージとは？	.....	7
□ 会社概要	.....	11
□ 事業概要	.....	15
□ 中長期見通し	.....	24



# ミッション & ビジネスモデル





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

を結ぶ

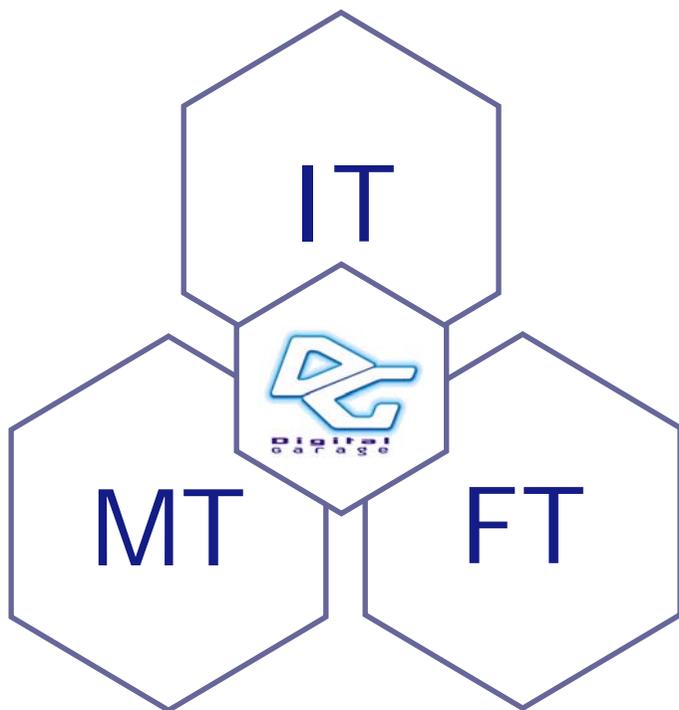
**Context Company**

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

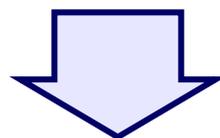
★ Marketing Technology

★ Financial Technology

## 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

<グループ内の機能的再編／経営資源の最適配置>

デジタルガレージとは？



✓ そうだ！ DGグループに相談しよう！！

- ✓ インターネット上で新たに**Webビジネス**をスタートしたいんだけど？
- ✓ 新製品の**クロスメディア**的なプロモーションをしたいんだけど？
- ✓ **Eコマースサイト**の活性化・決済システムを導入したいんだけど？
- ✓ **JV**や企業再生、**MA**のパートナーを探しているんだけど？
- ✓ 日本での**インターネットビジネス**をサポートしてほしいんだけど？

✓  Digital Garage Group

**【 DGコンテクト 】で結ぶ**



**CONTEXT COMPANY**

Real & cyber, local & international

**インターネット時代のコンテクトを創造する企業**

# ◆ デジタルガレージの歴史

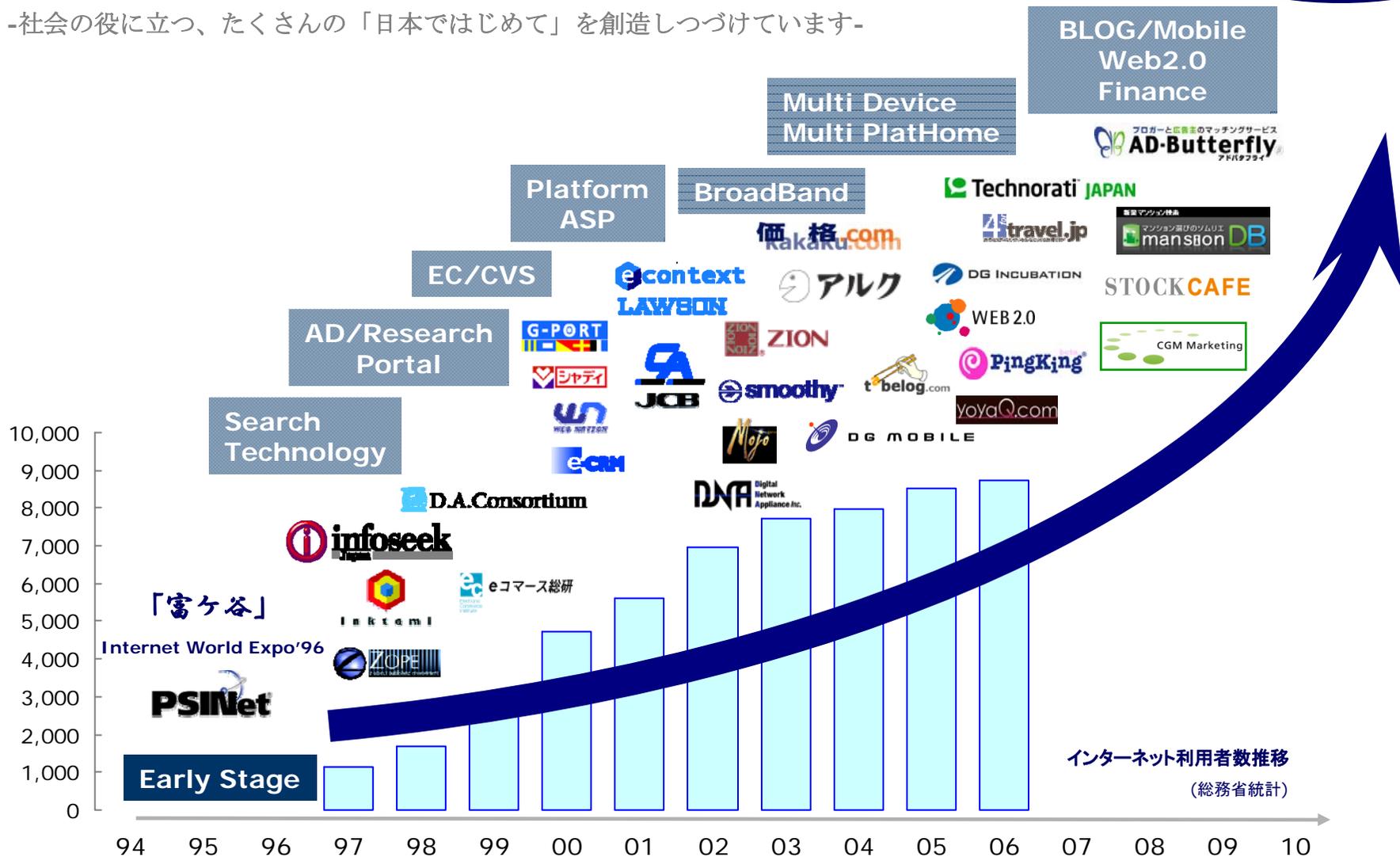


私たちの歴史は、

日本のインターネットビジネスの歴史です。

「日本ではじめて」を  
半歩先に

-社会の役に立つ、たくさんの「日本ではじめて」を創造しつづけています-



グループの各事業会社の専門性を生かした連邦経営により、  
グループ全体でのシナジー効果を最大化に発揮した成長を目指しています



# 会社概要



- 会社名 株式会社デジタルガレージ
- 設立 1995年 8月 17日
- 所在地 東京都渋谷区富ヶ谷2-43-15 山崎ビル
- 資本金 1,809 百万円 (2007年6月末現在)
- 連結子会社数 22社(2007年6月末現在)
- 連結従業員数 718名(2007年6月末現在)
- 売上高 17,338 百万円 (2007年6月末現在)
- 経常利益 2,475 百万円 (2007年6月末現在)
- 総資産 42,407 百万円 (2007年6月末現在)
- 純資産 11,743 百万円 (2007年6月末現在)
- 上場市場  (4819) ※2000年12月14日公開

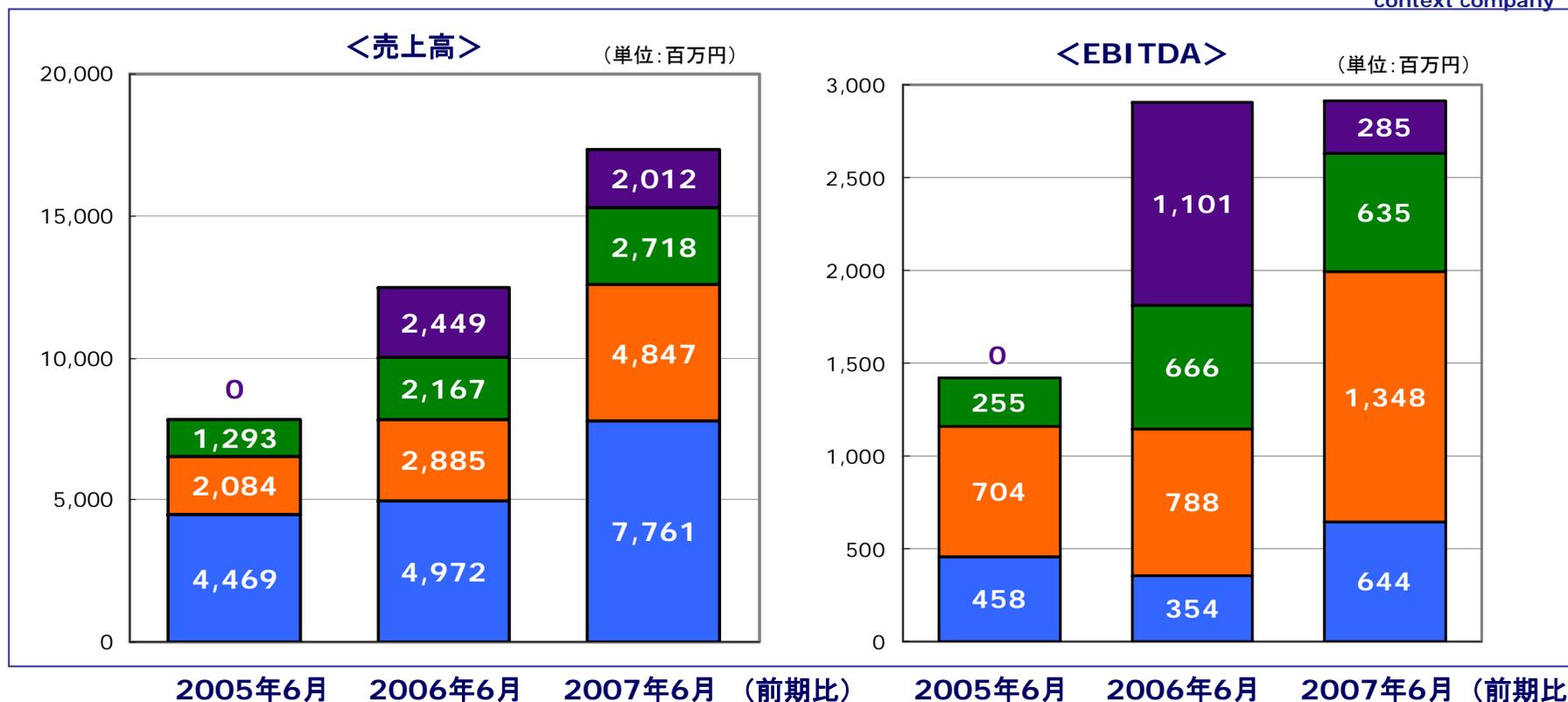
(連結)	2006年6月期	2007年6月期	2008年6月期(予)	前期比
売上高	12,476	17,338	43,000	2.5倍
営業利益	1,703	1,613	3,000	1.9倍
経常利益	1,505	2,475	2,700	9%増
当期利益	338	588	700	19%増

(単位:百万円)

# セグメント別売上高とEBITDA (3カ年の推移)



context company



■ インキュベーション	-	2,449	2,012 (-18%)	-	1,101	285 (-74%)
■ ファイナンス	1,293	2,167	2,718 (+25%)	255	666	635 (-5%)
■ ポータル/ブログ	2,084	2,885	4,847 (+68%)	704	788	1,348 (+71%)
■ ソリューション	4,469	4,972	7,761 (+56%)	458	354	644 (+82%)
合計	7,846	12,476	17,338 (+39%)	1,416	2,909	2,911 (+0.1%)

※消去または全社控除前ベース



# 事業概要





## ソリューション事業セグメント

クライアント企業の窓口。企業向け広告・プロモーション・ITシステム構築等受託ビジネス。

 **DG Solutions** ▶ DGソリューションズ

ソリューションセグメントの中間持株会社

 **DG&lbex** ▶ ディージェー・アンド・アイベックス

「売る」ための総合ソリューションを提供

**CREATIVE GARAGE** ▶ クリエイティブガレージ

グラフィックス、映像等クリエイティブ制作全般



▶ DGメディアマーケティング

グループメディアの取扱い・総合Web広告販売

**Sogei**

▶ 創芸



総合広告代理業務・特に不動産広告業務全般

# 事業の概要 ソリューション事業セグメントの業績動向

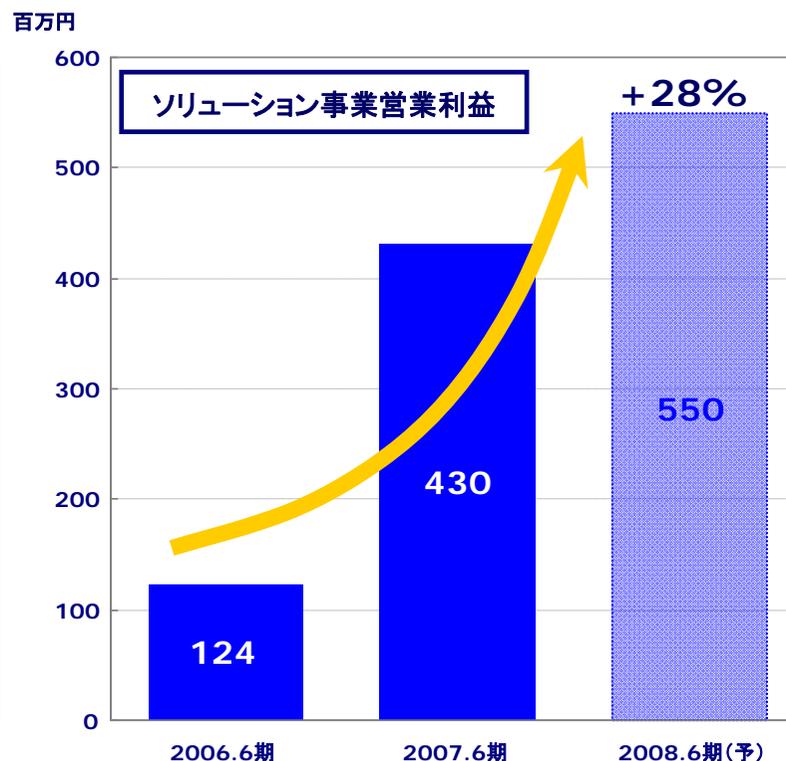
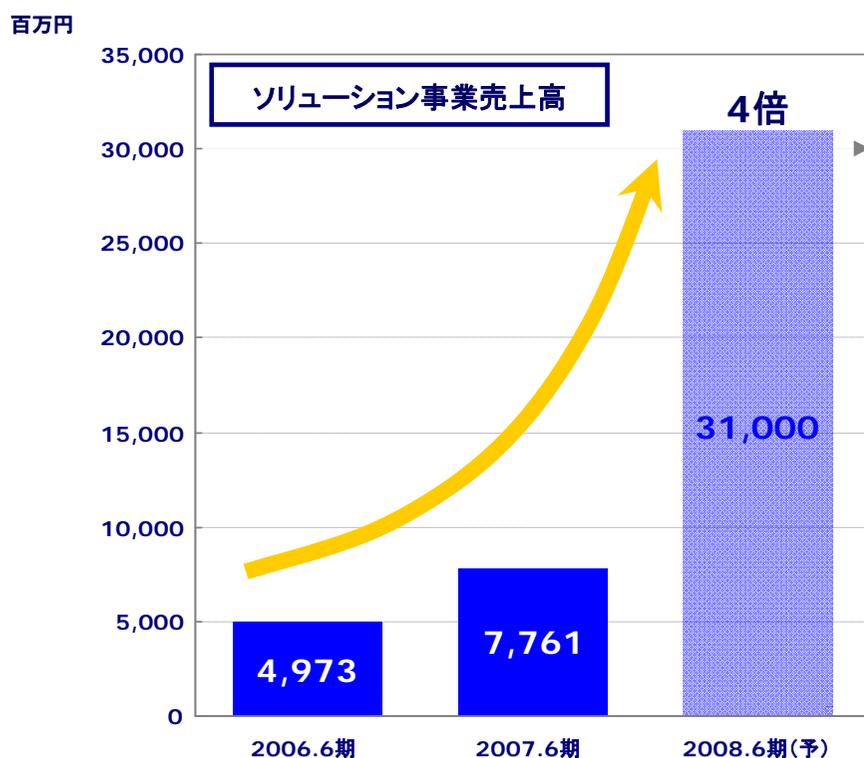


<2007年6月期実績>

売上高 7,761 百万円 / 営業利益 430 百万円 / EBITDA 644 百万円  
 (対前期比56%増) (対前期比247%増) (対前期比 82%増)

## <セグメントの位置付け/戦略/見通し>

- ◆安定的な収益基盤事業として「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。
- ◆創芸連結開始で売上高大幅増。利益面ではマンションDBの開発コストを吸収し2桁の増益を目指す。



II

## ポータル/ブログ事業セグメント

『価格.com』、CGM、Blog・モバイル等のポータル事業



➤ カカクコム

価格比較サイト「価格.com」の運営



➤ フォートラベル

旅行口コミサイト「フォートラベル」の運営



➤ テクノラティジャパン

ブログ検索サービス「Technorati Japan」の運営



➤ WEB2.0

インターネット情報共有サイト「pingking」の企画・運営



➤ DGモバイル

携帯電子書籍配信プラットフォームとコンテンツの提供



➤ CGMマーケティング

ブローカーと広告主のマッチングサイト「AD-Butterfly」の運営

# 事業の概要 ポータル/ブログ事業セグメントの業績動向

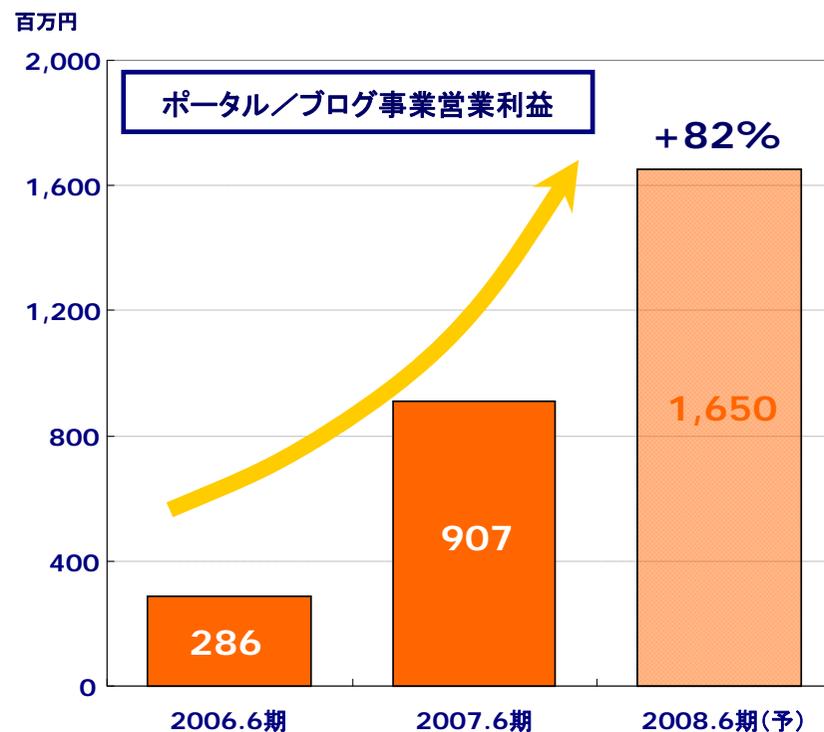
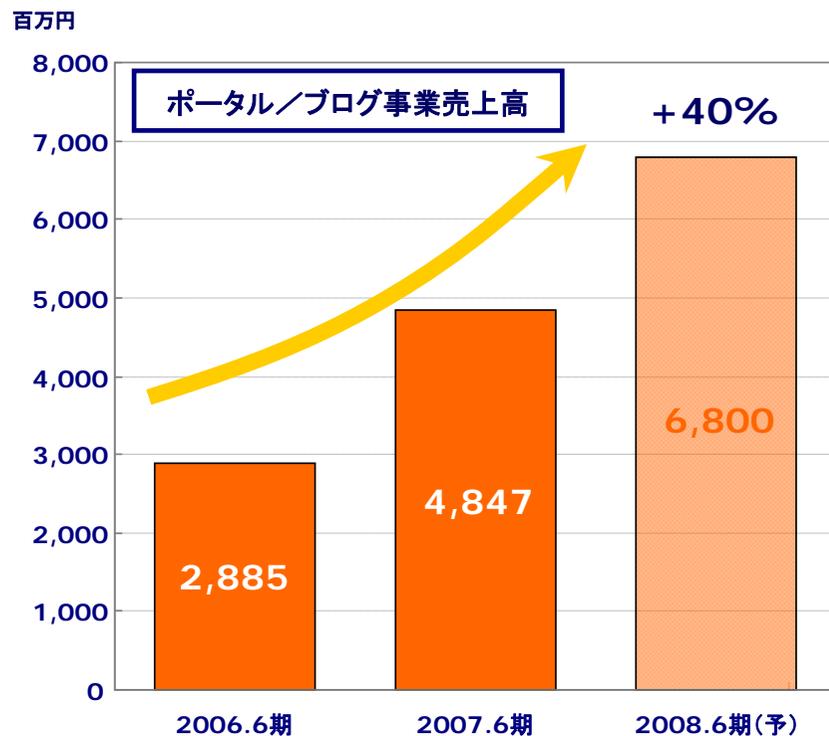


<2007年6月期実績>

**売上高** 4,847百万円 / **営業利益** 907百万円 / **EBITDA** 1,348百万円  
(対前期比68%増) (対前期比217%増) (対前期比71%増)

## <セグメントの位置付け/戦略/見通し>

- ◆グループの中核メディア、カカコム好調と更なる成長に期待。
- ◆次世代CGM事業(Consumer Generated Media:消費者作成型メディア)の早期確立を目指す。
- ◆カカコムの業績拡大と電子書籍市場の拡大を背景にDGモバイルの業績牽引を見込む。



Ⅲ

## インキュベーション事業セグメント

国内・海外のネット関連企業に向けての投資/育成(インキュベーション)



➤ DGインキュベーション

ベンチャー企業等への投資

DG & Partners

➤ DG&パートナーズ

投資ファンド運営会社

# 事業の概要 インキュベーション事業セグメントの業績動向

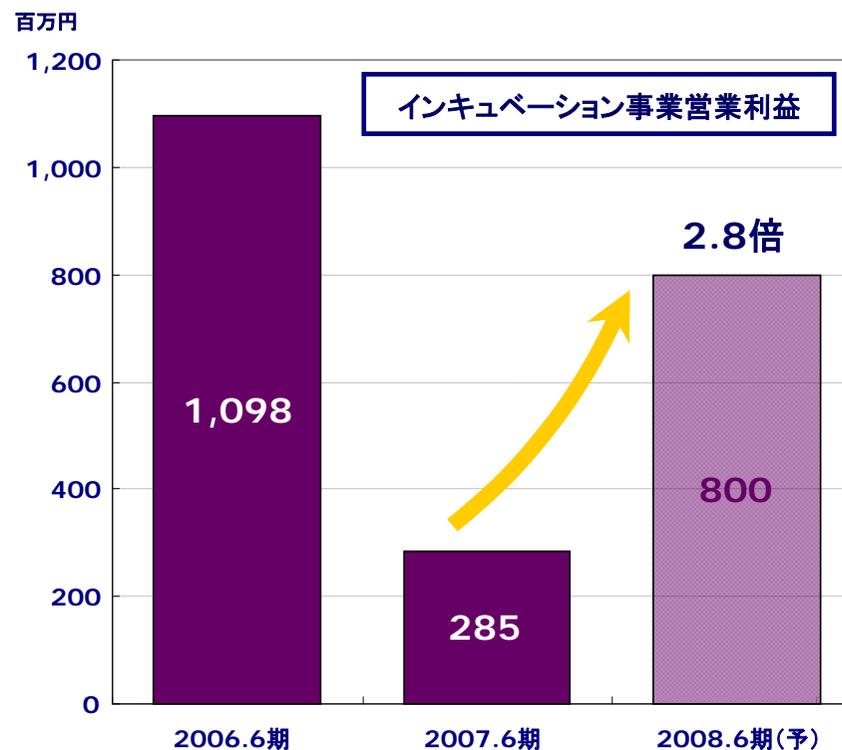
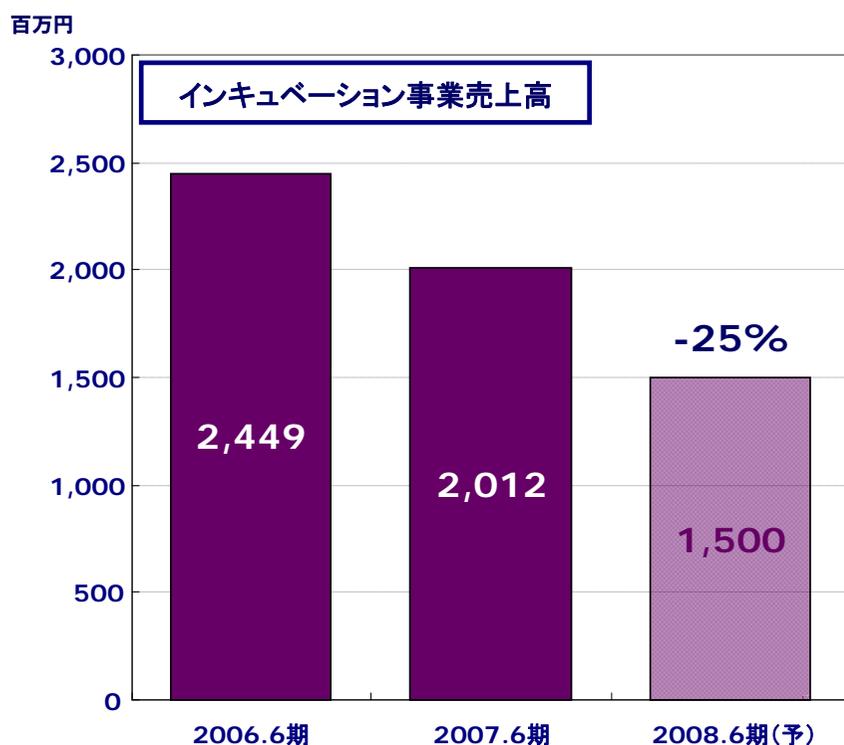


<2007年6月期実績>

売上高 2,012 百万円 / 営業利益 284 百万円 / EBITDA 285 百万円  
 (対前期比18%減) (対前期比74%減) (対前期比 74%減)

## <セグメントの位置付け/戦略/見通し>

- ◆ 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。  
 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活動は順調に推移。
- ◆ 下期に海外案件を中心に、収益化を目指す。



IV

## ファイナンス事業セグメント

決済、為替、保険、IR等のインターネットを利用した金融関連業務

 e-context

➤ イーコンテクト

eコマースサイトの決済・物流プラットフォーム

 価格.com  
financial

➤ カカコム・フィナンシャル

外国為替保証金取引事業

 価格.com  
insurance

➤ カカコム・インシュアランス

保険代理店事業

 GROWTH  
PARTNERS

➤ グロース・パートナーズ

IRポータルサイト「STOCK CAFÉ」の運営

# 事業の概要 ファイナンス事業セグメントの業績動向

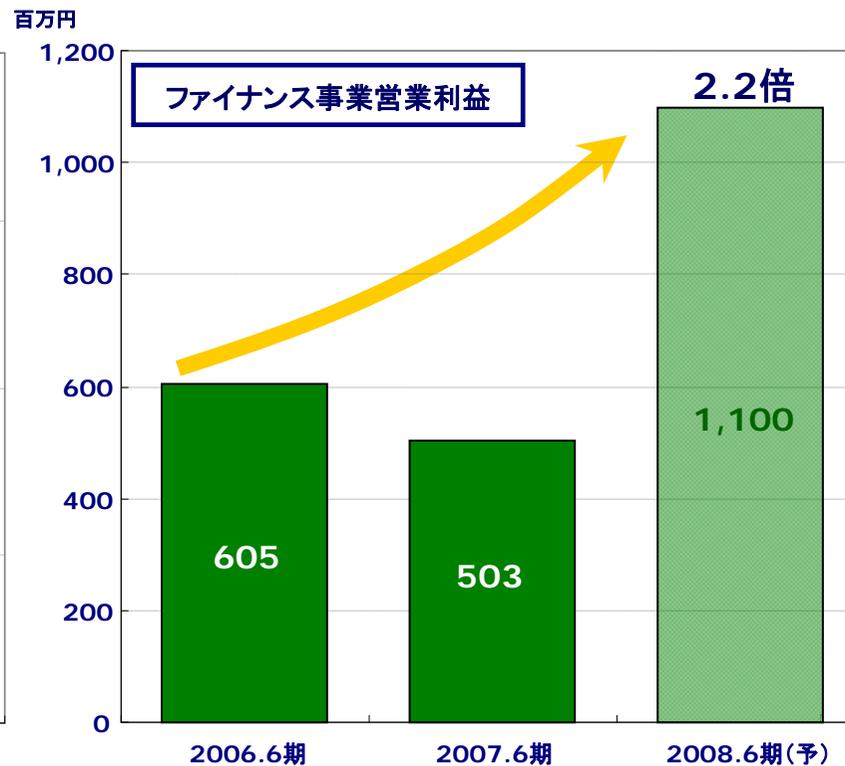
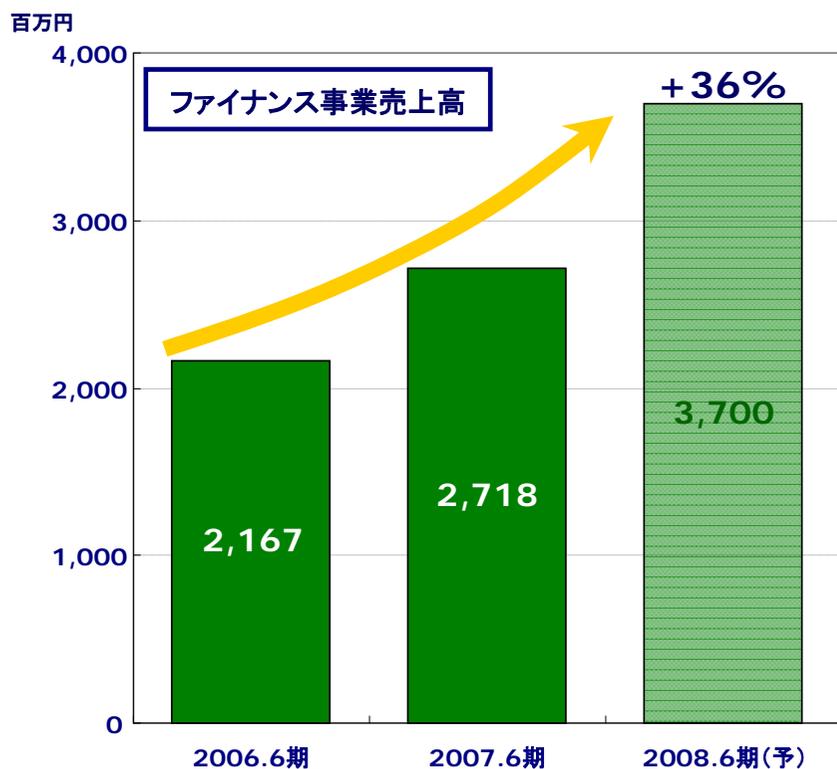


<2007年6月期実績>

売上高 2,718 百万円 / 営業利益 503 百万円 / EBITDA 635 百万円  
 (対前期比25%増) (対前期比17%減) (対前期比 5%減)

## <セグメントの位置付け/戦略/見通し>

- ◆ 「決済ビジネス」をおこなうイーコンテキストを軸に、『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
- ◆ イーコンテキストは、e-コマース市場拡大及び新規事業の開始により成長を見込む。外国為替証拠金取引(FX)事業のカカクコム・フィナンシャルの急成長で大幅な利益拡大を見込む。



# 中長期見通し



<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

## <全体戦略>

**Web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>

**2009.6期 売上高／500億円、EBITDA／55億円 の達成**

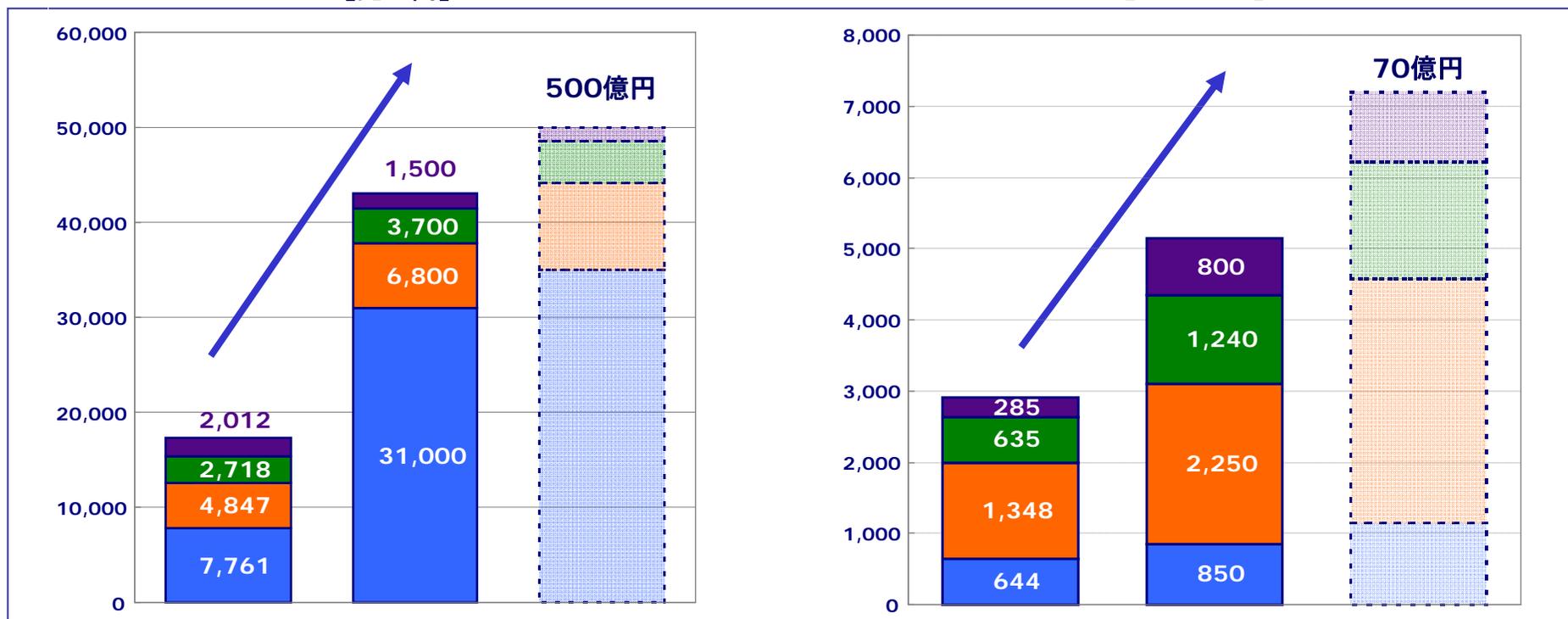
	ソリューション	ポータル/ブログ	インキュベーション	ファイナンス
今期目標	創芸とDG&Ibexをコアにクライアントベースの深耕と新収益モデルの構築	価格コムの新なる成長とグループ第二世代事業の確立	継続的な利益貢献と全グループ事業の側面支援	イーコンテキストに続く本格的収益貢献事業の確立
中期目標	激変する「メディアと消費」を結ぶROI重視のトータルマーケティングパートナー	CGM事業群の早期収益化と第二・第三の中核事業づくり	「Joi's Lab」をゲートウェイとした海外案件の成果づくり	事業インフラを活用した新規事業の利益貢献とイーコンテキストの新なる成長

# 事業セグメント別 中期成長イメージ



【売上高】

【EBITDA】



2007.6月期 (連結)    2008.6月期(予) (連結)    2009.6月期(予) (連結)

2007.6月期 (連結)    2008.6月期(予) (連結)    2009.6月期(予) (連結)

■ インキュベーション	2,012	1,500 (-25%)
■ ファイナンス	2,718	3,700 (+36%)
■ ポータル/ブログ	4,847	6,800 (+40%)
■ ソリューション	7,761	31,000 (4.0倍)

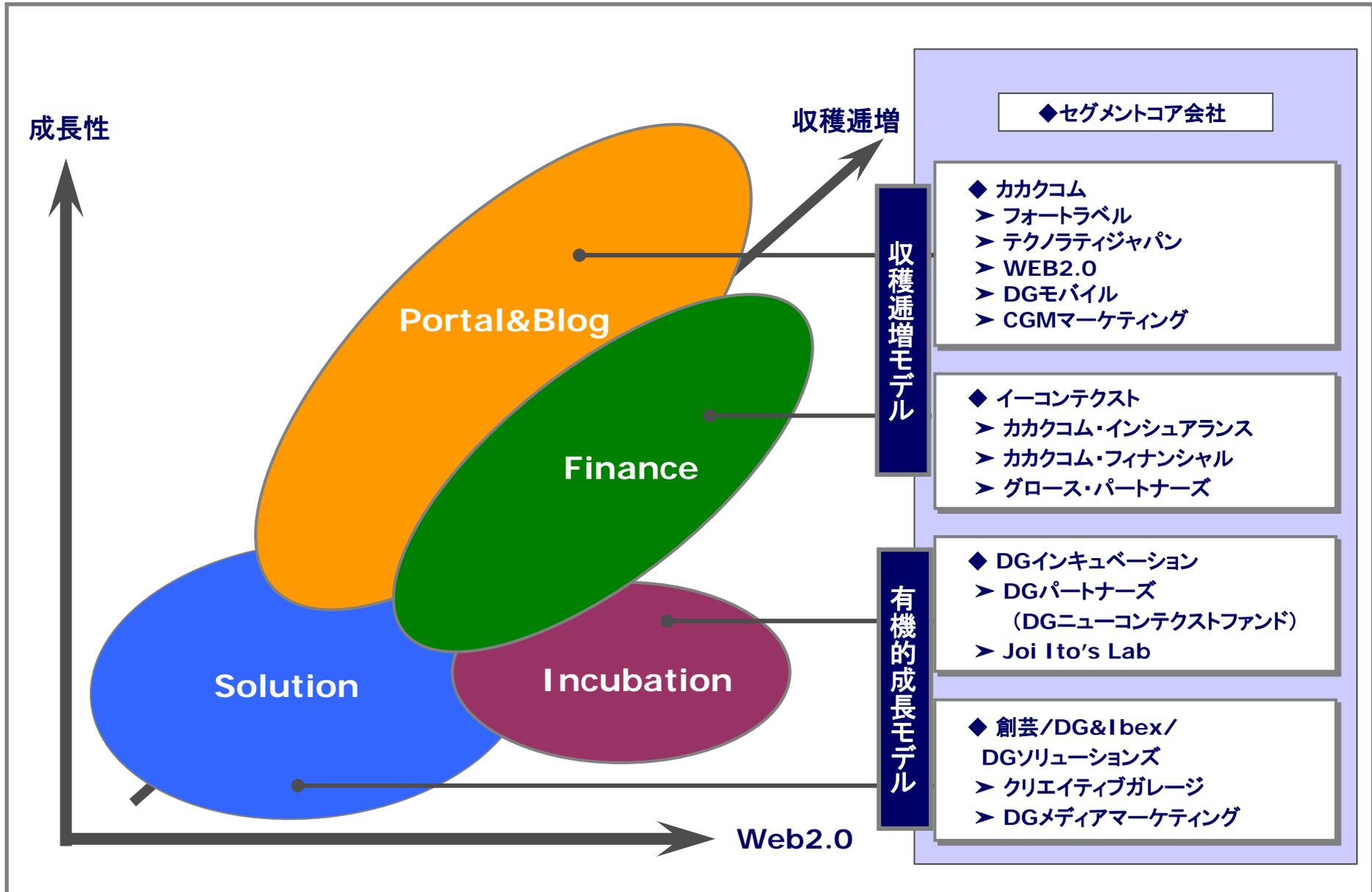
■ インキュベーション	285	800 (2.8倍)
■ ファイナンス	635	1,240(+95%)
■ ポータル/ブログ	1,348	2,250(+67%)
■ ソリューション	644	850(+32%)

売上高合計    17,338    43,000 (2.5倍)    50,000 (+16%)

EBITDA合計    2,911    5,140(+67%)    7,000 (+44%)

全社/消去後 EBITDA合計    2,406    4,113(+58%)    5,500 (+34%)

# 各セグメントのポジショニング





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。