

**株式会社デジタルガレージ**  
**2008年6月期 中間決算説明会**

2008.2.21



## 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	.....	7
□ 2008年6月期 中間連結財務諸表の要約	.....	13
□ 2008年6月期 中間期事業セグメント別レビュー	.....	18
□ 2008年6月期計画と中長期戦略	.....	46



# ミッション & ビジネスモデル





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

を結ぶ

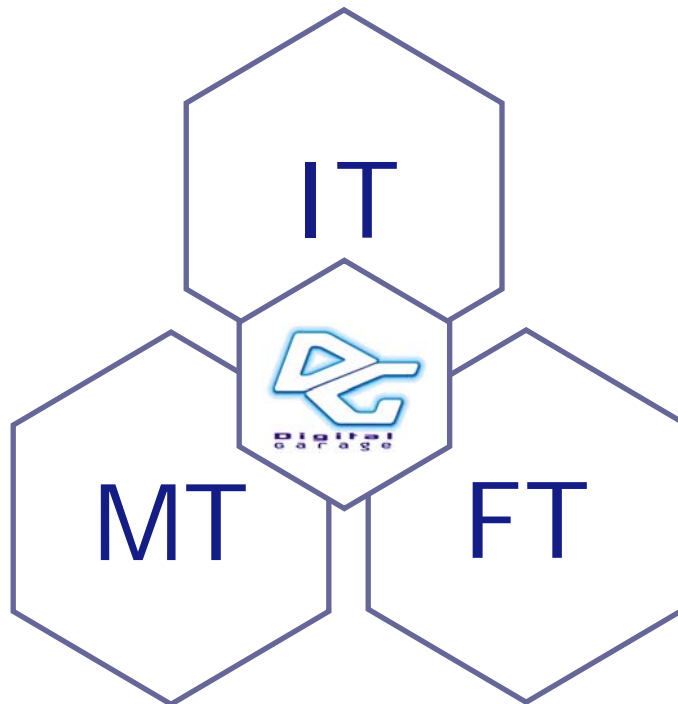
**Context Company**

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>

2006年1月1日より純粹持ち株会社体制へ移行

# 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

# グループ業績レビュー



◆ 2008年6月中間期 業績サマリー 対前年/計画比較 (連結)



context company

(単位:百万円)

	07.6中間期 (実績)	08.6中間期		計画比	前期比	(参考) 07.6月期
		(計画)	(実績)			
売上高	7,601	19,000	<b>19,093</b>	+93	+11,492	17,338
営業利益	1,015	40	<b>△181</b>	△221	△1,196	1,613
経常利益	938	△100	<b>△287</b>	△187	△1,225	2,475
当期利益	68	△400	<b>△884</b>	△474	△952	588
<b>EBITDA</b> <small>消去全社控除前</small>	1,671		<b>842</b>		△829	2,911
総資産	29,065		<b>41,052</b>		△1,355	42,407
純資産	11,071		<b>10,642</b>		△1,101	11,743

- ◆計画比:売上計画達成。利益面では、減損314百万円計上のコストアップを吸収できず減額修正。
- ◆前期比:創芸連結開始で大幅な増収。インキュベーション事業の成果なく減益だが、各セグメントともほぼ計画通りに推移。





# ◆ 2008年6月期中間期 セグメント情報 (連結)



(単位:百万円)

	2007.6中間期 実績	2008.6中間期 実績	前期比増減
<b>(事業系セグメント: ソリューション事業・ポータル/ブログ事業・ファイナンス事業合計)</b>			
売上高	6,145	19,093	3.1倍
営業利益	786	881	+12.2%
EBITDA	1,150	1,294	+12.5%
<b>(インキュベーション事業セグメント)</b>			
売上高	1,456	0	-
営業利益	521	△452	-
EBITDA	521	△452	-

※セグメント営業利益、EBITDAは、消去または全社控除前ベース

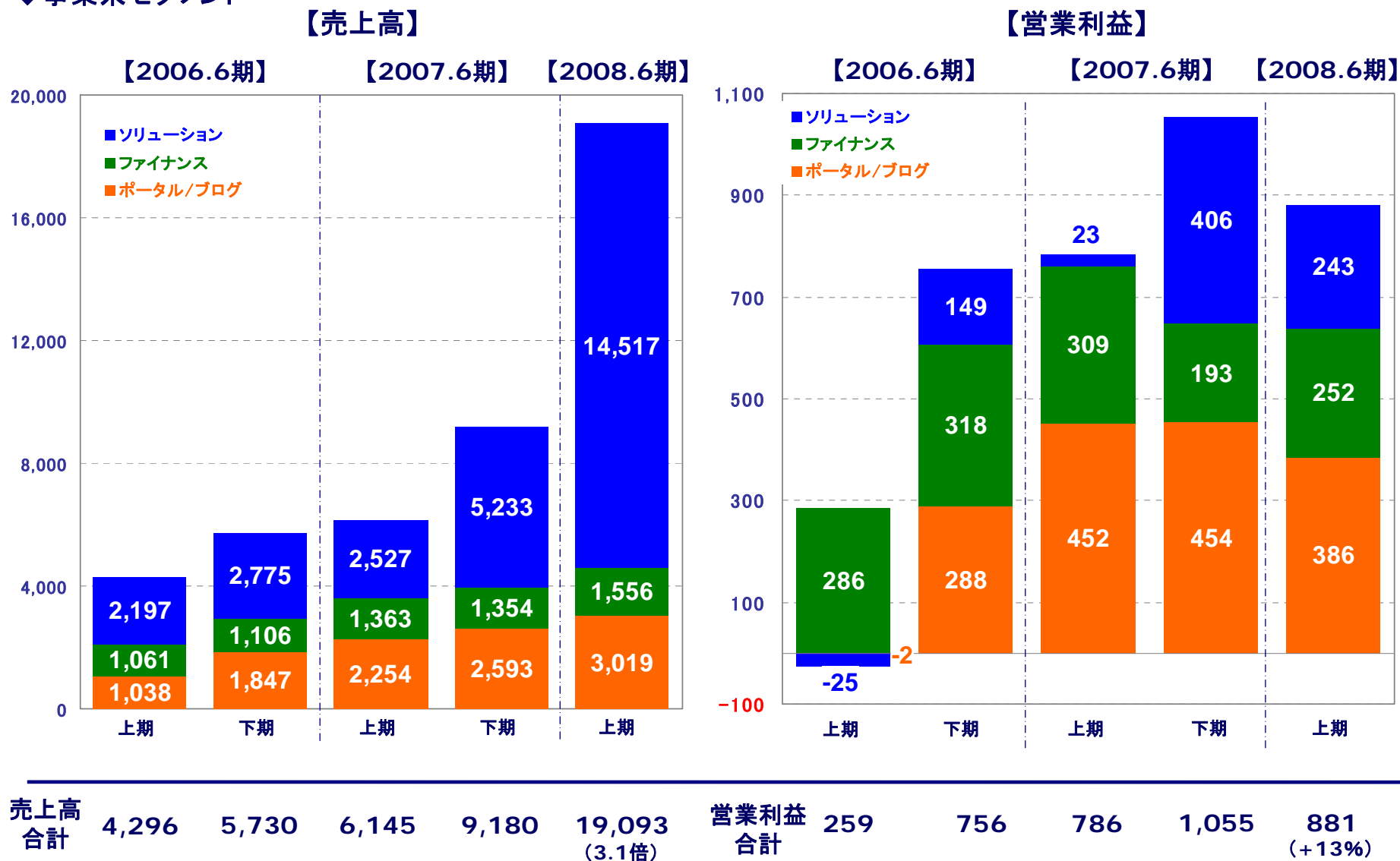
- ◆事業系: カカコム、イーコンテキストが特殊要因により中間期減益となったが、ソリューション事業が牽引し12.2%営業増益を達成。
- ◆インキュベーション: 保守的な見地から営業投資有価証券の減損損失計上。Web2.0系ビジネスインキュベーション推進。



# ◆ 連結セグメント売上高と営業利益の半期別推移

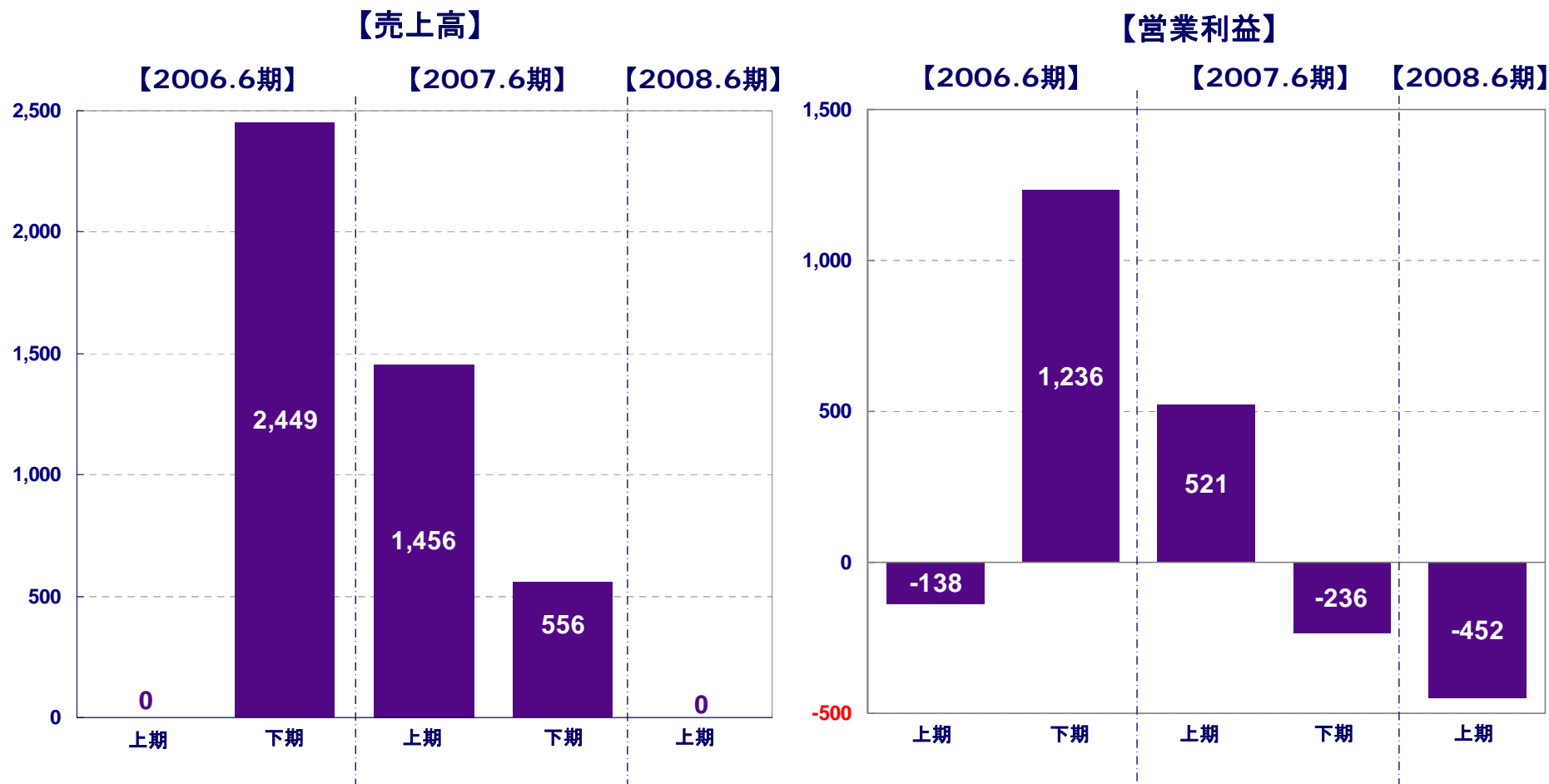


## ◆ 事業系セグメント



※( )は、前年同期比

## ◆ インキュベーションセグメント



「創芸連結開始により大幅な増収、インキュベーション事業が下期偏重で減益」  
～減損計上で利益計画を下回るが、事業系セグメントは計画通りに進展～

- 連結売上高19,093百万円(前期比2.5倍) 営業利益△181百万円(前年同期1,015百万円)、経常利益△287百万円(前年同期938百万円)と、①インキュベーション事業が下期偏重、②減損計上(314百万円)により期初計画の経常利益△100百万円に対し187百万円の下方修正となった。
- 事業系セグメント(ソリューション事業、ポータル/ブログ事業、ファイナンス事業合計)は、創芸連結により19,093百万円(前期比3.1倍)の売上を計上、EBITDAは、1,294百万円(同12.6%増)と計画通りに進捗している。
- **ソリューション事業セグメント**は、クロスメディアでのプロモーションを展開するDG&Ibexの収益性の高いデジタルプロモーションが好調に推移。創芸は、カカコムとの共同事業である『マンションDB』の全国展開を終え、既存事業の黒字化に加え、収穫逦増事業の立ち上げに一層注力している。
- **ポータル/ブログ事業セグメント**は、カカコムグループの戦略投資により中間期減益だが、計画を上回る事業進捗となっている。CGMマーケティングの『AD-Butterfly』は、新規ブログ参加数が月間1,000件を超えるペースで拡大しており中期的な収益の柱として注力中。
- **ファイナンス事業セグメント**は、イーコンテクトが特殊要因で中間期減益となったが、外国為替保証金取引業務のカカコム・フィナンシャルが業績を拡大させ、グロース・パートナーズのIRサイト『STOCK CAFÉ』のユニークユーザー数も順調に拡大。
- **インキュベーション事業セグメント**は、投資先のIPO等EXITがなく、また、減損計上でセグメント赤字を計上。ミニブログの『Twitter』をはじめWeb2.0系の投資及びビジネス・インキュベーションを積極化。

# 2008年6月期 中間連結財務諸表の要約



# ◆ 2008年6月期 中間連結損益計算書(要約) 対前年比較



context company

(単位:百万円)

	2007年6月中間期		2008年6月中間期		
		(百分比)		(百分比)	(前期比)
売上高	7,601	100.0%	19,093	100.0%	251.2%
売上原価	3,878	51.0%	13,617	71.3%	351.1%
売上総利益	3,722	49.0%	5,476	28.7%	147.1%
販売費及び一般管理費	2,707	35.6%	5,657	29.6%	209.0%
営業利益	1,015	13.4%	△ 181	△0.9%	
営業外収益	8		44		
営業外費用	86		150	0.8%	
経常利益	938	12.3%	△ 287	△1.5%	
特別利益	0		463		
特別損失	45		69		
税金等調整前当期純利益	892	11.7%	106	0.6%	11.9%
法人税、住民税及び事業税	734		688		
法人税等調整額	△160		△ 12		
少数株主損益	251	3.3%	315		
当期純利益	68	0.9%	△ 884	△4.6%	



# ◆ 2008年6月期 中間連結貸借対照表(要約) 対前年比較



(資産の部)

(単位:百万円)

	2007年6月期		2008年6月中間期		
		(百分比)		(百分比)	(前期比)
流動資産	31,918	75.3%	30,743	74.9%	△ 1,175
現金預金	13,499		8,529		△ 4,970
金銭の信託	0		3,489		3,489
受取手形／売掛金	9,546		8,250		△ 1,296
営業投資有価証券	3,769		2,856		△ 913
たな卸資産	1,018		1,343		325
未収入金	3,100		4,788		1,688
その他	984		1,486		502
固定資産	10,489	24.7%	10,308	25.1%	△ 181
有形固定資産	360		411		51
無形固定資産	7,543		7,283		△ 260
のれん	6,645		6,271		△ 374
その他	897		1,012		115
投資その他の資産	2,584		2,613		29
投資有価証券	536		900		364
その他	2,048		1,713		△ 335
資産の部合計	42,407	100.0%	41,052	100.0%	△ 1,355



# 2008年6月期 中間連結貸借対照表(要約) 対前年比較



(負債の部)

(単位:百万円) context company

	2007年6月期		2008年6月中間期		
		(百分比)		(百分比)	(前期比)
流動負債	26,384	62.2%	25,120	61.2%	△ 1,264
支払手形／買掛金	10,640		8,227		△ 2,413
短期借入金	5,537		5,546		9
1年以内返済予定長期借入金	332		445		113
1年以内償還予定社債	988		832		△ 156
未払法人税等	893		710		△ 183
預り金	6,399		8,108		1,709
その他	1,593		1,250		△ 343
固定負債	4,279	10.1%	5,289	12.9%	1,010
社債	816		780		△ 36
長期借入金	2,630		3,830		1,200
その他	833		679		△ 154
負債の部合計	30,663	72.3%	30,409	74.1%	△ 254

(純資産の部)

	2007年6月期		2008年6月中間期		
		(百分比)		(百分比)	(前期比)
株主資本	7,452	17.6%	6,606	16.1%	△ 846
資本金	1,809		1,828		19
資本剰余金	4,152		4,171		19
利益剰余金	1,492		608		△ 884
自己株式	△ 1		△ 1		0
評価・換算差額等	△ 157	△ 0.4%	△ 592	△ 1.5%	-
新株予約権	3	0.0%	4	0.0%	1
少数株主持分	4,445	10.5%	4,625	11.3%	180
純資産の部合計	11,743	27.7%	10,642	25.9%	△ 1,101
負債・純資産合計	42,407	100.0%	41,052	100.0%	△ 1,355





(単位:百万円)

	2007年6月中間期	2008年6月中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,520	△ 2,707
投資活動によるキャッシュ・フロー	511	209
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 266	808
現金・現金同等物にかかる換算差額	0	2
現金・現金同等物の増加額	1,766	△ 1686
現金・現金同等物期首残高	7,471	11,509
新規連結に伴う現金・現金同等物の増加額	105	-
現金・現金同等物の期末残高	9,344	9,823

# 2008年6月期 中間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

## I ソリューション事業セグメント

- ◆ 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収計画。DG&Ibexのクロスメディア・ソリューションを中心に成長を見込む

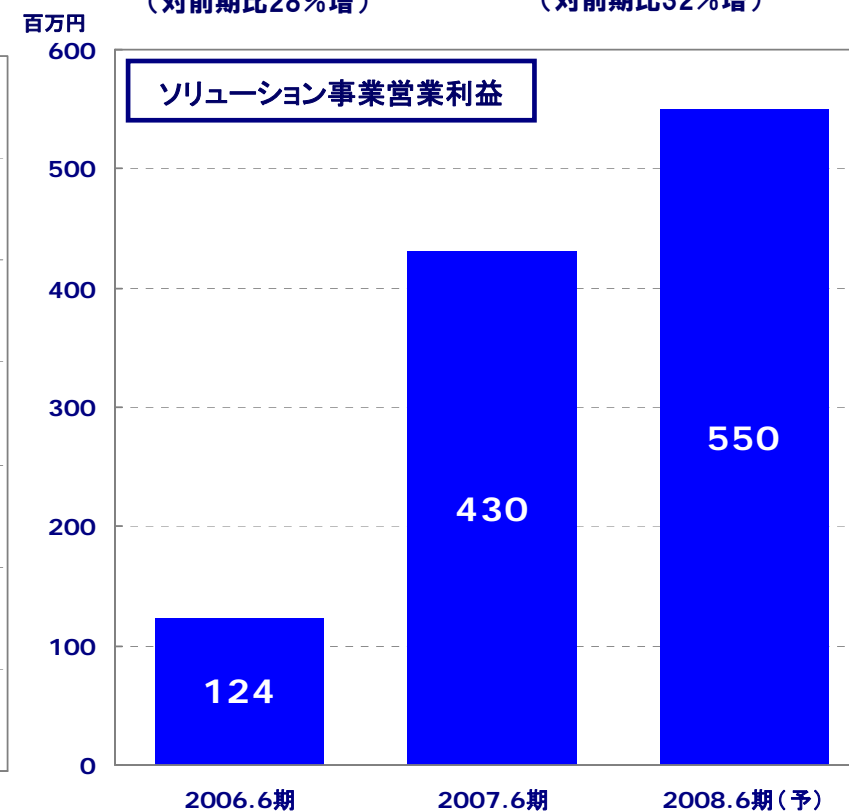
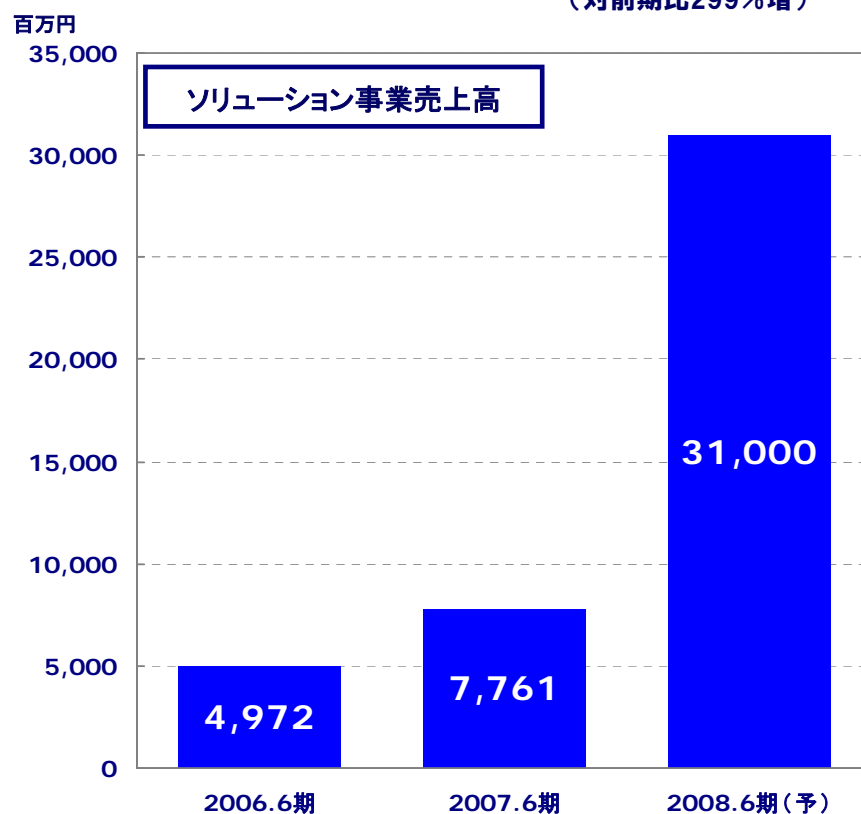
〈連結対象企業〉	〈設立/子会社化〉	〈出資比率〉	〈特徴〉
➤ DGソリューションズ	06.1/06.1	100%	ソリューションセグメントの中間持ち株会社
➤ ディージー・アンド・アイベックス	83.9/04.9	100%	「売る」ための次世代型ソリューションを提供
➤ クリエイティブガレージ	03.2/03.2	100%	グラフィックス、映像等クリエイティブ制作全般
➤ DGメディアマーケティング	06.3/06.3	94%	グループメディアの取扱い・総合Web広告販売
➤ 創芸	62.11/07.4	100%	総合広告代理業務・特に不動産広告業務全般

# 事業の概要 ソリューション事業セグメントの業績動向

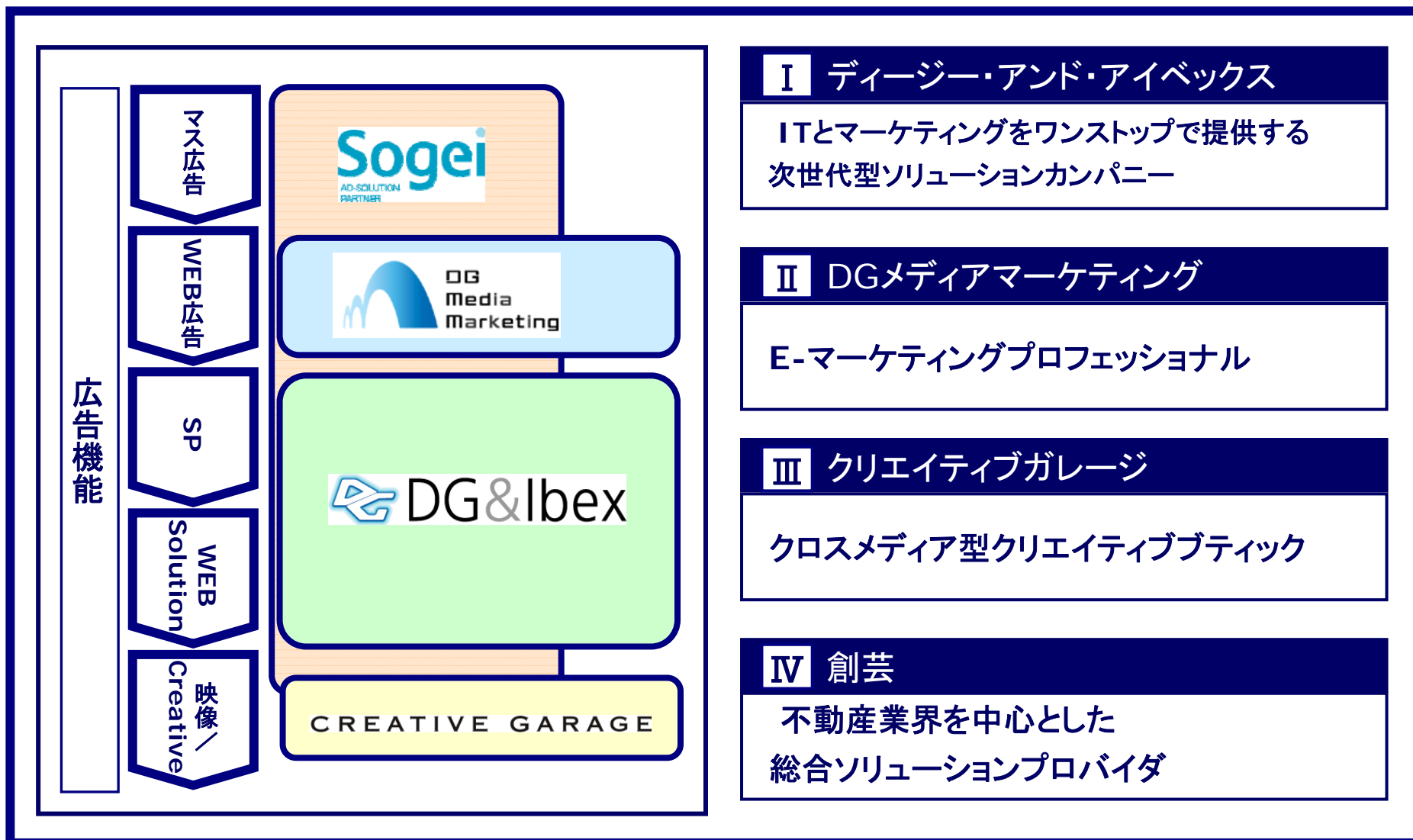


context company

	売上高	営業利益	EBITDA
2007年6月期 中間	2,527 百万円	23 百万円	131 百万円
2008年6月期 中間	14,517 百万円 (対前期比474%増)	243 百万円 (対前期比924%増)	389 百万円 (対前期比197%増)
2008年6月期 通期予想	31,000 百万円 (対前期比299%増)	550 百万円 (対前期比28%増)	850 百万円 (対前期比32%増)



➡ クロスメディア型ソリューションを提供する事業会社群



I

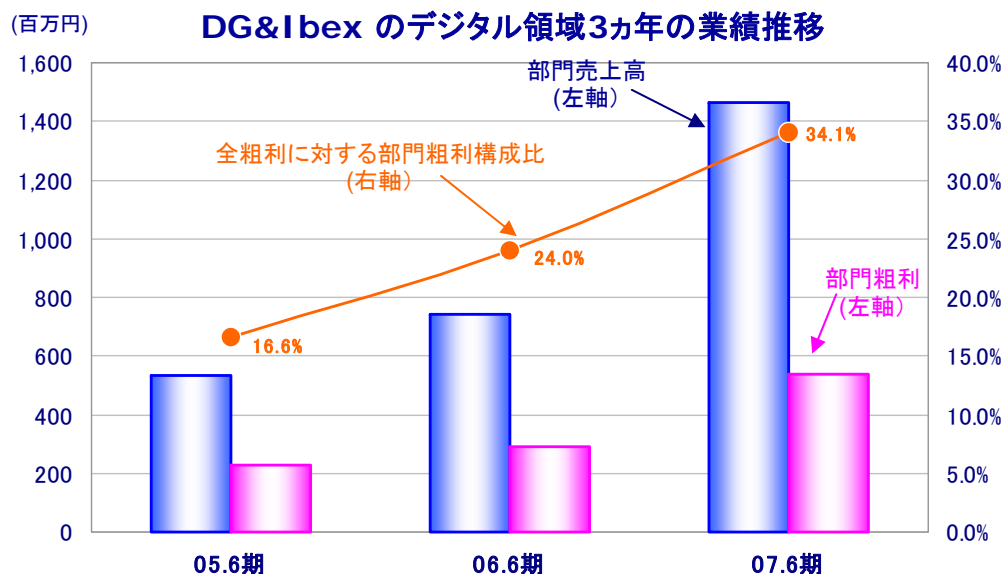
**DG&Ibex**  
Solution & Promotion Partner

(株)ディージー・アンド・アイベックス

■ 2008年6月期上期ハイライト

2007年 9月: ▼ 複数店舗の店頭販促状況を写真やグラフで可視化した『店頭見える化MAP』を開発

2007年11月: ▼ 世界有数のWeb Awardである『Adface2007』と『Webbey賞』バナー部門を受賞



## New IT + Marketing Companyの確立

中長期戦略

デジタル技術(+Webメディア)とアナログ(+リテール)の「半歩先の力」を「マッシュアップ」し、常に半歩先を提供できる総合的なIT+マーケティングカンパニーを目指す。

◆ モバイルソリューションの強化とモバイル関連技術力の向上

## II



### (株)DGメディアマーケティング

#### ■ 2008年 6月期上期ハイライト

- 2007年 7月 : ▼「オリコ ポイントモール」会員向けCRMサービス業務運営開始
- 2007年10月 : ▼カカコム/ブロードバンド及び、『マンションDB』利用者拡大のためのリスティング業務開始
- 2007年10月 : ▼行動ターゲティングADメニュー『ターゲティング4D』の販売開始
- 2007年12月 : ▼『マンションDB』及び、『STOCK CAFÉ』のネット広告商品企画の開発と販売を展開

#### ■ 2008年 6月期下期の進捗と計画

- ① 価格コム「行動ターゲティング広告メニュー」の開発及び正式販売
- ② CRM型ポイントモールサイトソリューションの開発と営業拡大、「りそな銀行 ポイントモール」の開設(2月)
- ③ 求人ポータルサイト『シゴトIN』のサービス開始
- ④ CGMネット広告商品の開発と販売を開始。第1弾『Ad-Butterfly』

中長期戦略

クロスメディア時代の e-マーケティングプロフェッショナルへ

## III

### CREATIVE GARAGE (株)クリエイティブガレージ

#### ■ 2008年 6月期下期の進捗と計画

- ・CGMマーケティングと連携した、ネット動画CMのクリエイティブ機能の強化拡充
- ・コンテンツのネット販売に対応する、映像及び音楽クリエイターのネットワーク化の推進
- ・グラフィック及びWebクリエイティブチームの拡充による、グループ各社へのクリエイティブ支援機能の強化

中長期戦略

クロスメディア型クリエイティブブティックへ



## IV

### Sogei (株) 創芸

#### ■ 2008年6月期上期ハイライト

- ▼マンション市場の不透明化の中、創芸上期(07/4-9月)黒字化達成  
『マンションDB』の先行投資あるもオペレーションの改善による粗利率のアップ
- ▼都内の超億ション大型プロジェクトの受注(大手ディベロッパーのフラッグシップ案件)
- ▼価格コムとの共同事業として不動産ポータル、『マンションDB』の全国展開を完了
- ▼OOHプロジェクトとして、「光のページェント」にてインタラクティブビジョン等の実施

#### ■ 2008年6月期下期見通し

- ▼既存メディア、グループメディアをミックスしたクロスメディア企画の推進  
講談社「セオリー」×MXTV×『マンションDB』／朝日新聞×メッセージフリー
- ▼マーケット環境に対応した体制の再編へ向け、戦略的提携も視野

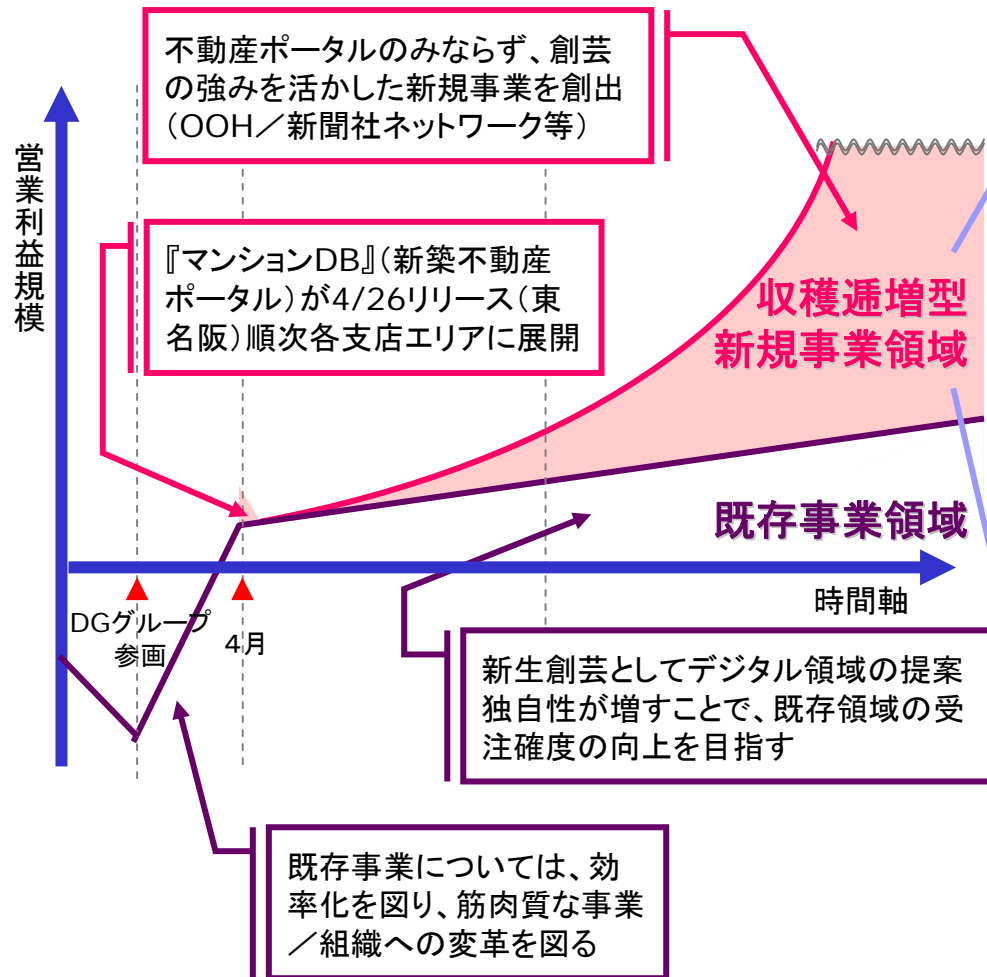


### 中長期戦略

## 不動産業界(及び周辺生活産業界)の総合ソリューションプロバイダへ

- ① 創芸の強みを活かせる既存受託型広告事業
  - 3年後を目処に業界トップレベルの収益性を目指す
  - 物件毎のプロモーション・ソリューション、Webメディアの深耕、携帯モデル等  
エリアCGM系モデル等の競合優位性優れるデジタル領域のサービスラインアップの拡充
- ② グループメディアとの相乗効果をテコにした収穫逓増モデル
  - 引き続き『マンションDB』に取り組みつつ、新たな事業の立ち上げによる成長性、高収益性の実現

## <創芸の収益モデルと今後の展開>



### 収穫逦増型新規事業の状況

#### ■ 収穫逦増型事業の第一弾である『マンションDB』は順調な立ち上がりを実現

- 10月に仙台/札幌、12月に九州/中国/四国/北陸/甲信越にもエリアを広げ全国展開完了
- PV数/UU数は開始より順調に増加し、物件掲載数は他ポータルとほぼ同数まで進捗(2/15時点 全国1819件)
- 立上げ後3ヶ月強で有料課金を開始
- 資料請求数も増加傾向にあり、来場や成約も生まれるメディアとなる
- 他ポータルとの差別化要因である、マーケティングサポート機能としてのレポートもクライアントより高い評価

現在第二弾となる  
収穫逦増型事業の検討を推進中

## II ポータル/ブログ事業セグメント

- ◆ グループの中核メディアである『価格.com』をベースとした第2成長ステージへ
- ◆ 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
- ◆ カカクコムの子会社化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

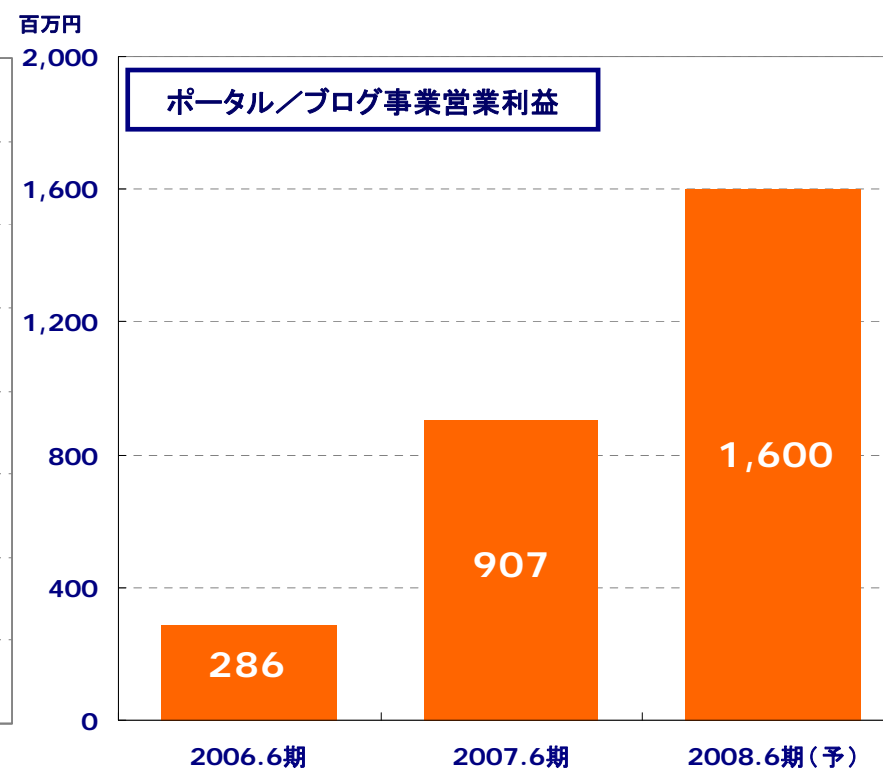
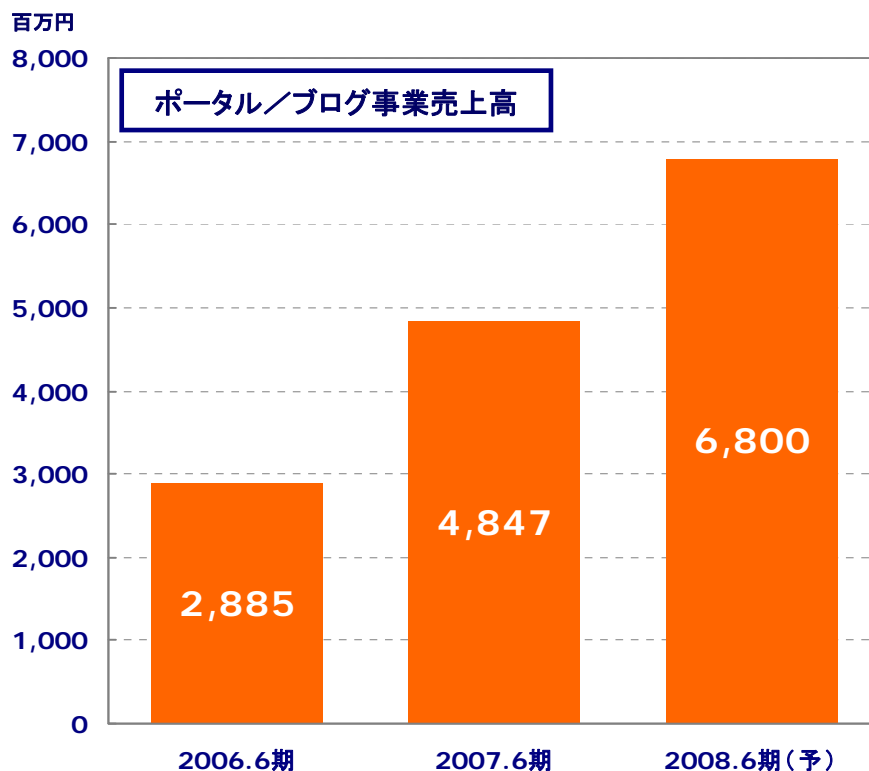
〈連結対象企業〉	〈設立/子会社化〉	〈出資比率〉	〈特徴〉
➤カカクコム	97.12/02. 6	40%	価格比較サイト『価格.com』の運営
➤フォートラベル	03.10/03.10	73%	旅行口コミサイト『フォートラベル』の運営
➤テクノラティジャパン	05. 1/05. 1	100%	ブログ検索サービス『Technorati Japan』の運営
➤WEB2.0	05.11/05.11	86%	ソーシャルブックマーク『PingKing』の企画・運営
➤DGモバイル	04. 2/04. 2	80%	携帯電子書籍配信プラットフォームとコンテンツの提供
➤CGMマーケティング	06. 8/06. 8	51%	ブ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

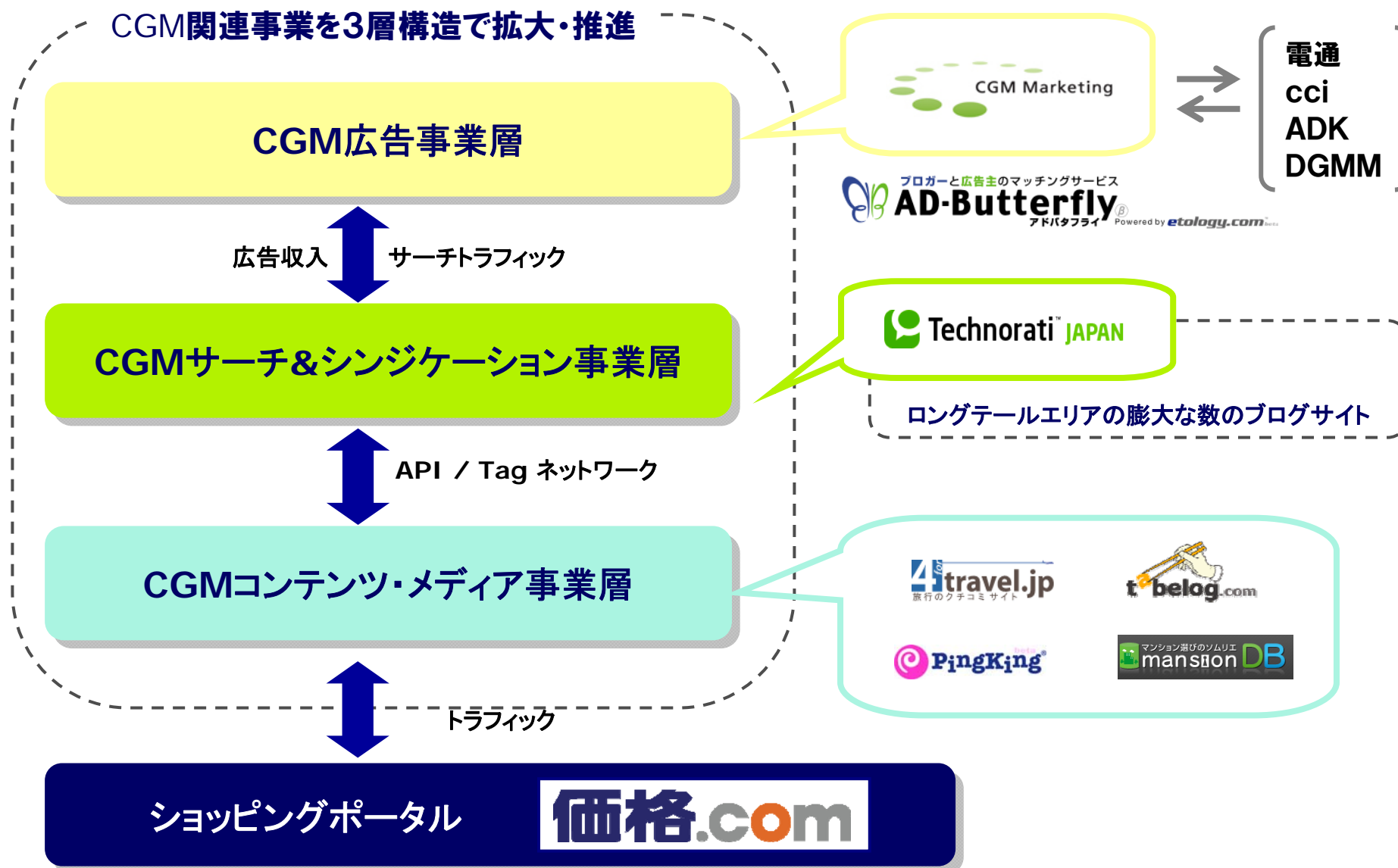


context company

	売上高	営業利益	EBITDA
2007年6月期 中間	2,253 百万円	452 百万円	647 百万円
2008年6月期 中間	3,019 百万円 (対前期比34%増)	386 百万円 (対前期比15%減)	579 百万円 (対前期比 10%減)
2008年6月期 通期予想	6,800 百万円 (対前期比40%増)	1,600 百万円 (対前期比76%増)	2,250 百万円 (対前期比66%増)



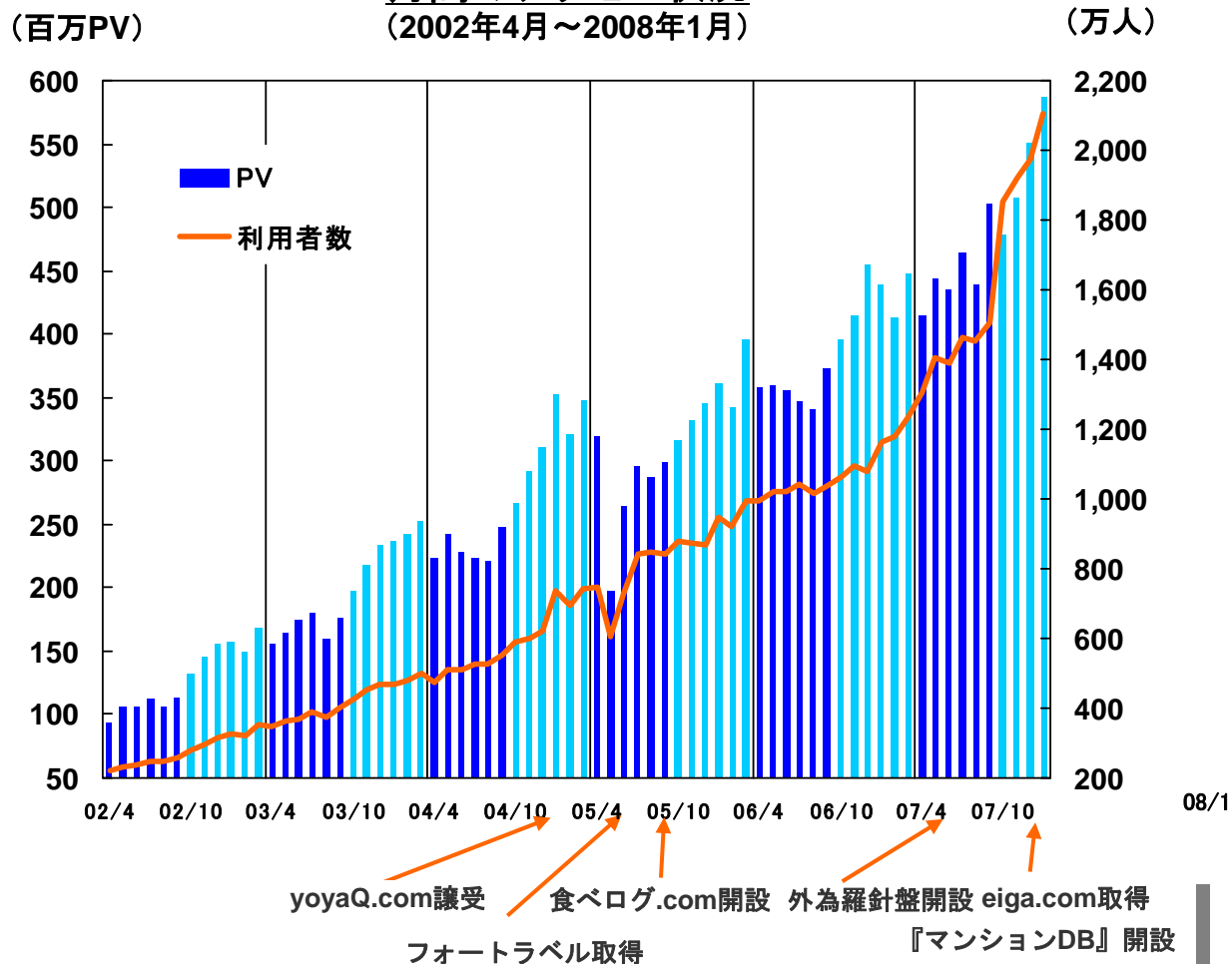
# ポータル/ブログセグメントの事業構造とDGグループの取り組み



**価格.com** (株)カカコム TSE:2371

グループサイトのトラフィック増により、メディア力は急速に強まっている

月間のアクセス状況  
(2002年4月～2008年1月)



グループサイト <sup>※</sup>  
月間利用者数  
**2,103 万人**

グループサイト <sup>※</sup>  
月間総PV  
**5億8,665万**

(2008年1月)

※サイト毎の月間ユニークユーザーの合計  
kakaku.com、yoyaq.com、e.yoyaq.com、  
4travel.jp、tabelog.com、mansion-db.com、  
eiga.com、tv.eiga.comはブラウザベース

fx-rashinban.com、kakakufx.comはIPベース  
により集計している

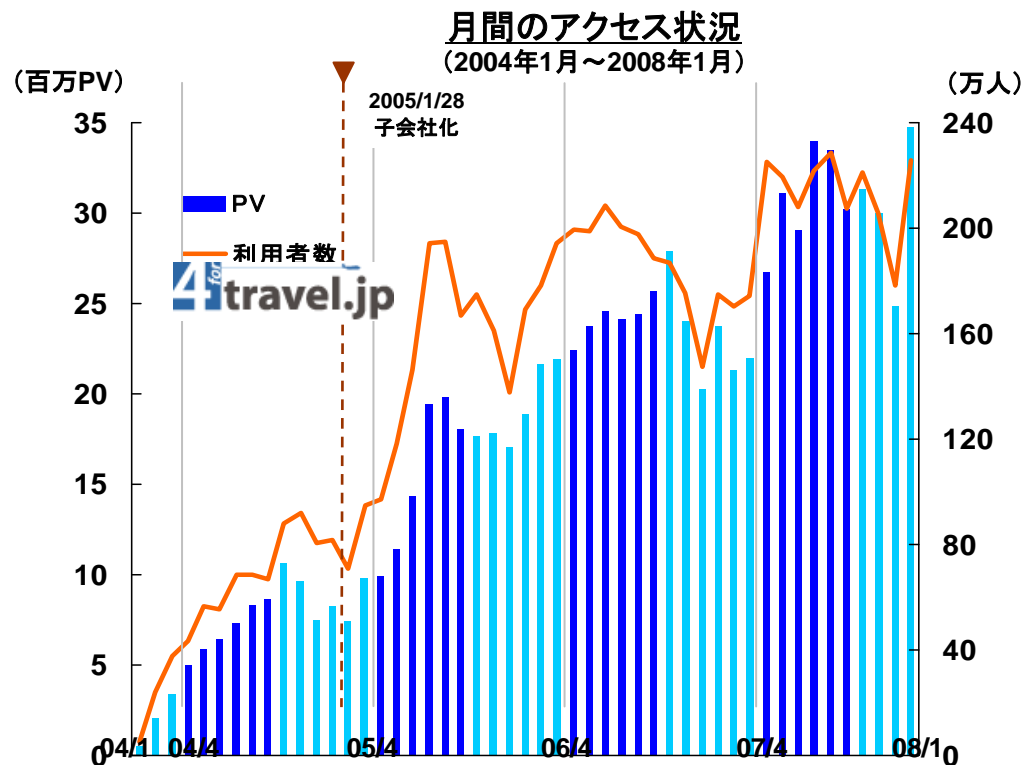
※2007年10月よりkakaku.com、yoyaq.com、  
e.yoyaq.comの月間利用者数の集計方法を変  
更している

**4for travel.jp** フォートラベル(株)

旅行のクチコミサイト『フォートラベル』の状況

月間利用者数 ※1	226万人
月間総PV	3,474 万PV
利用者書込数 ※2	63万件
トラベラー会員数	49,938人
旅行写真数	308万枚
掲載事業者数	1,035

※1 利用者数はブラウザ数で計測 (2008年1月末時点)  
 ※2 クチコミ/旅行記/掲示板/Q&A掲示板の書き込み数合計



サイト	URL	リーチ (%)
1 フォートラベル	4travel.jp	1.6
2 るるぶ.com	rurubu.com	1.1
3 エイビーロード	ab-road.net	1.1
4 地球の歩き方	arukikata.co.jp	0.7
5 Travel.co.jp	travel.co.jp	0.6
6 トラベルコちゃん	tour.ne.jp	0.6

(Nielsen/Netratings2007年12月調査より抜粋)

**OG MOBILE (株)DGモバイル**



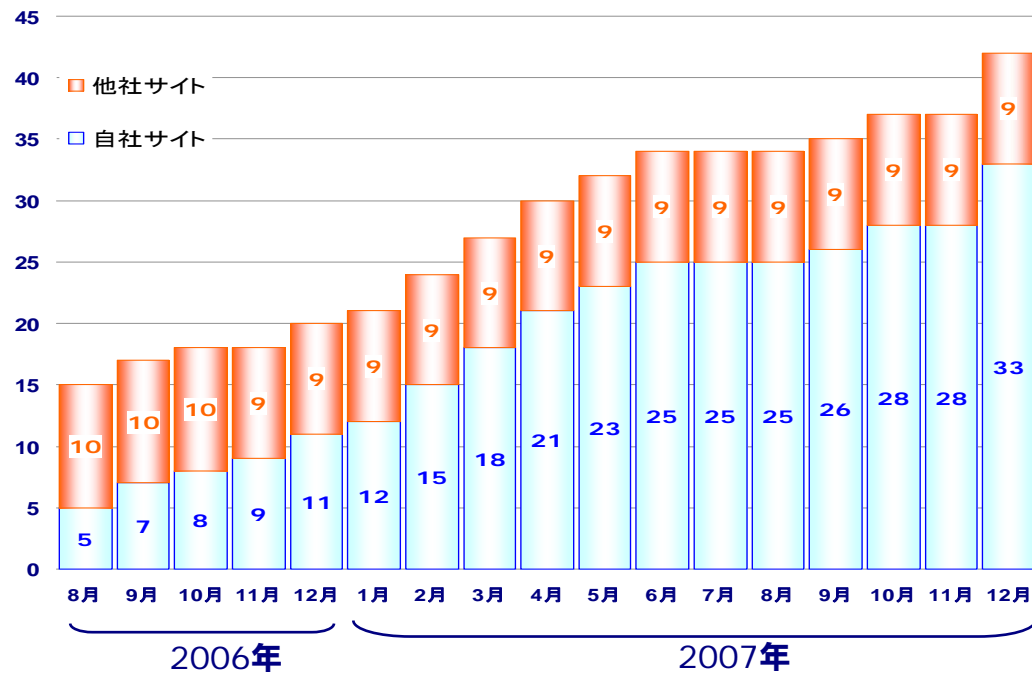
■ 2008年6月期ハイライト

- ▼コンテンツプラットフォーム(mobrief)を活用した自社サイトの積極投入
- ▼「携帯電子書籍市場」の拡大(07年117億円予想/デジタルコンテンツ協会)を背景に成長を見込む
- ▼携帯をベースにした新規広告事業を準備中

中長期戦略

自社運営サイト数を増加・「新電子書籍サイト」構築支援事業を立ち上げ、携帯CGM事業を推進

＜DGモバイルの電子書籍サイト開設数＞



※ 自社サイト:モブリーフシステムを利用したサイト 他社サイト:コンテンツ制作支援





(株)CGMマーケティング

▼ブロガーと広告主のアド・マーケットプレイス

AD-Butterfly の本格立ち上げを目指す。

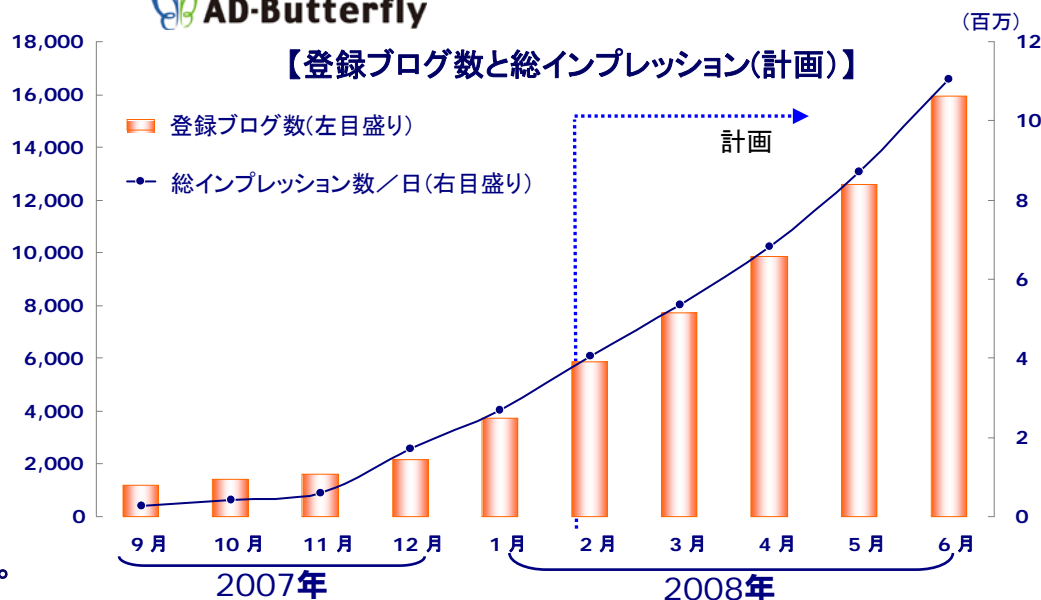
➢ブロガー登録の本格拡大で、5,000ブログ登録済み  
1億インプレッションを達成。その後も順調に伸長。

➢EtologyとTechnoratiを中心とした日・中・米の  
開発体制を構築。新規商品(Flash・SNSなど)  
順調に開発投入。

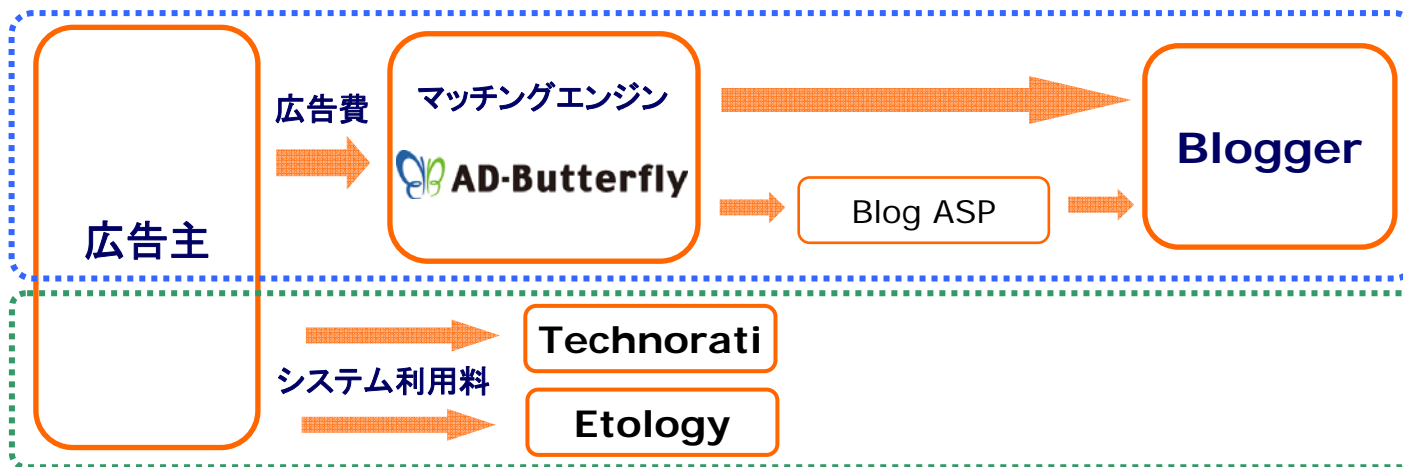
➢ブログ動画広告のベータ版開発完了。来月よりスタート。



【登録ブログ数と総インプレッション(計画)】



収益モデル



日本発のビジネスモデルを世界最大級のBlog Sphereへ展開

 **Technorati™ JAPAN** (株)テクノラティジャパン


■ 2008年 6月期ハイライト

- 2007年7月～ ▼ Etologyと連携した「Ad-Butterfly」関連の各種サービスの開発
- 2008年2月 ▼ 米国Technoratiに合わせたトップページとサイトの全面リニューアル
- ▼ 「Open ID」等のWeb2.0対応のリリース

メディア・サイト事業

インプレスと日本初の大型マッシュアップサイト「Hyobans  」を開設

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・コンテンツ・シンジケーション事業の強化  
 **AD-Butterfly** との連携によるレベニューシェア

中長期戦略

日本発のビジネスモデルを世界最大級のBlog Sphereへ展開

 **WEB2.0** (株)WEB2.0



■ 2008年 6月期上期ハイライト

- 2007年9月 : ▼ ユーザー参加型コンテンツ『みんなでつくるアーティスト辞典』をリリース
- ▼ 共同事業社で株主である ぴあ(株)との提携による、ファンコミュニティへのサービス拡大を予定

中長期戦略

エンターテイメントに特化したNo.1ソーシャルブックマークサイト

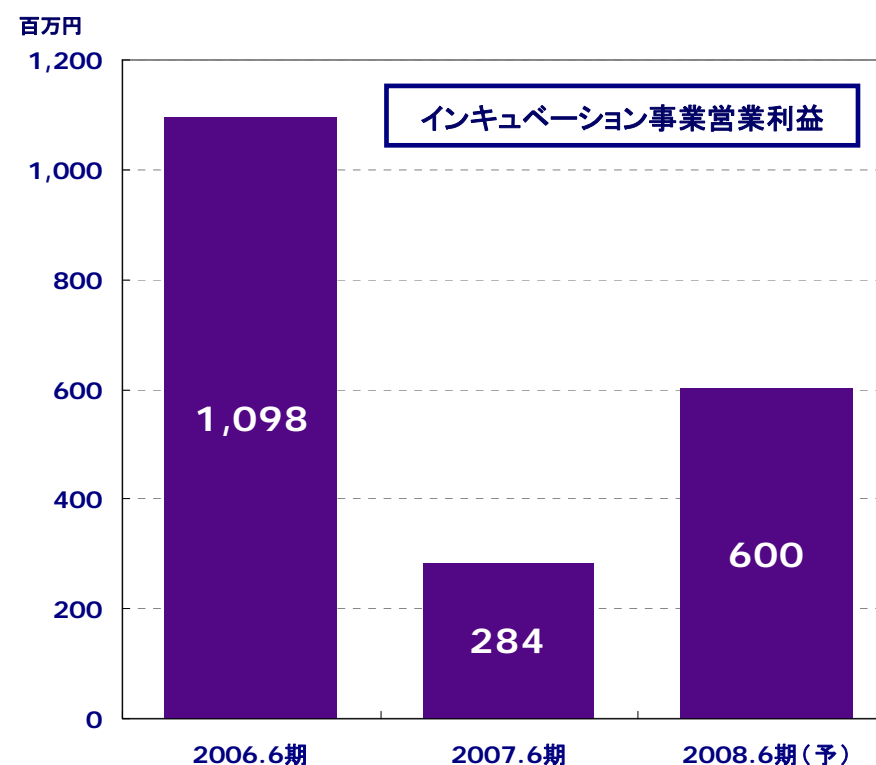
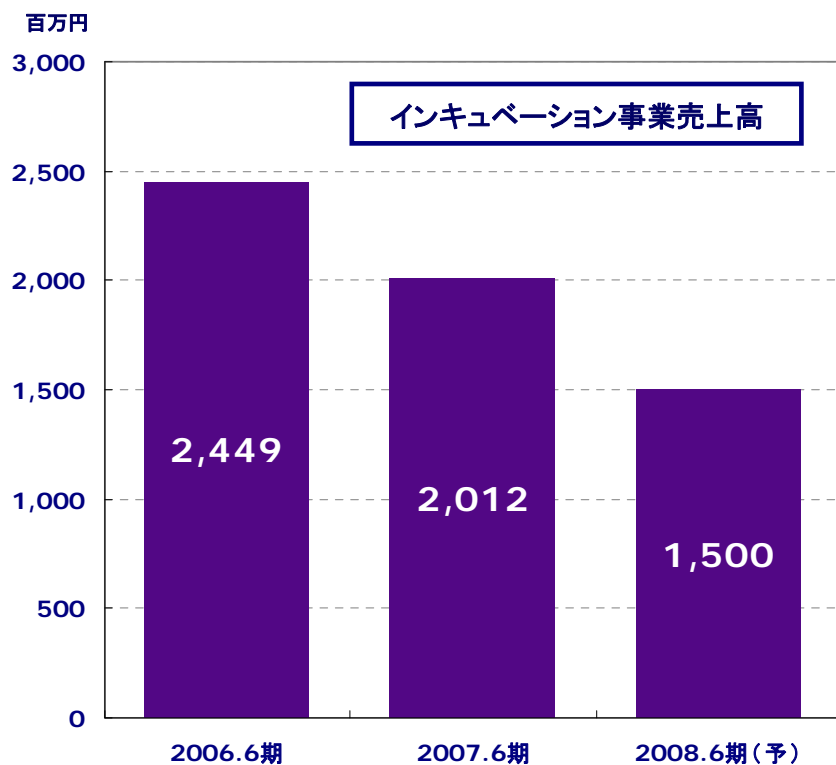
### III インキュベーション事業セグメント

- ◆ DG創業の理念であるインターネットビジネスの創製を担う
- ◆ 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
- ◆ シリコンバレーのインターネットビジネスを中心に国内ローカライズ及びビジネスインキュベーション活動に注力

〈連結対象企業〉	〈設立/子会社化〉	〈出資比率〉	〈特徴〉
➤DGインキュベーション	05. 7/05. 7	100%	ベンチャー企業等への投資
➤DG&パートナーズ	05. 9/05. 9	80%	投資ファンド運営会社
➤DGニューコンテキストファンド**	05.10/05.10	62%	株式の運用等

(DGニューコンテキスト投資事業有限責任組合)

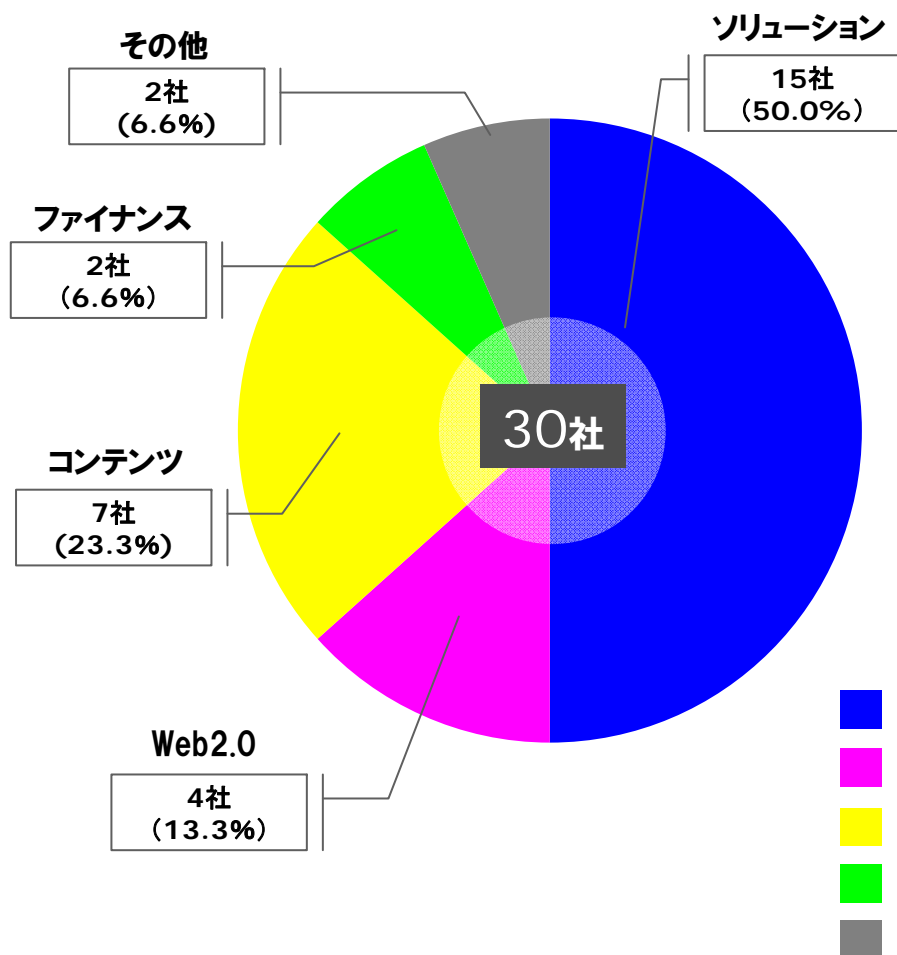
	売上高	営業利益	EBITDA
2007年6月期 中間	1,456 百万円	521 百万円	521 百万円
2008年6月期 中間	0 百万円	△452 百万円	△452 百万円
2008年6月期 通期予想	1,500 百万円 (対前期比25%減)	600 百万円 (対前期比111%増)	600 百万円 (対前期比111%増)



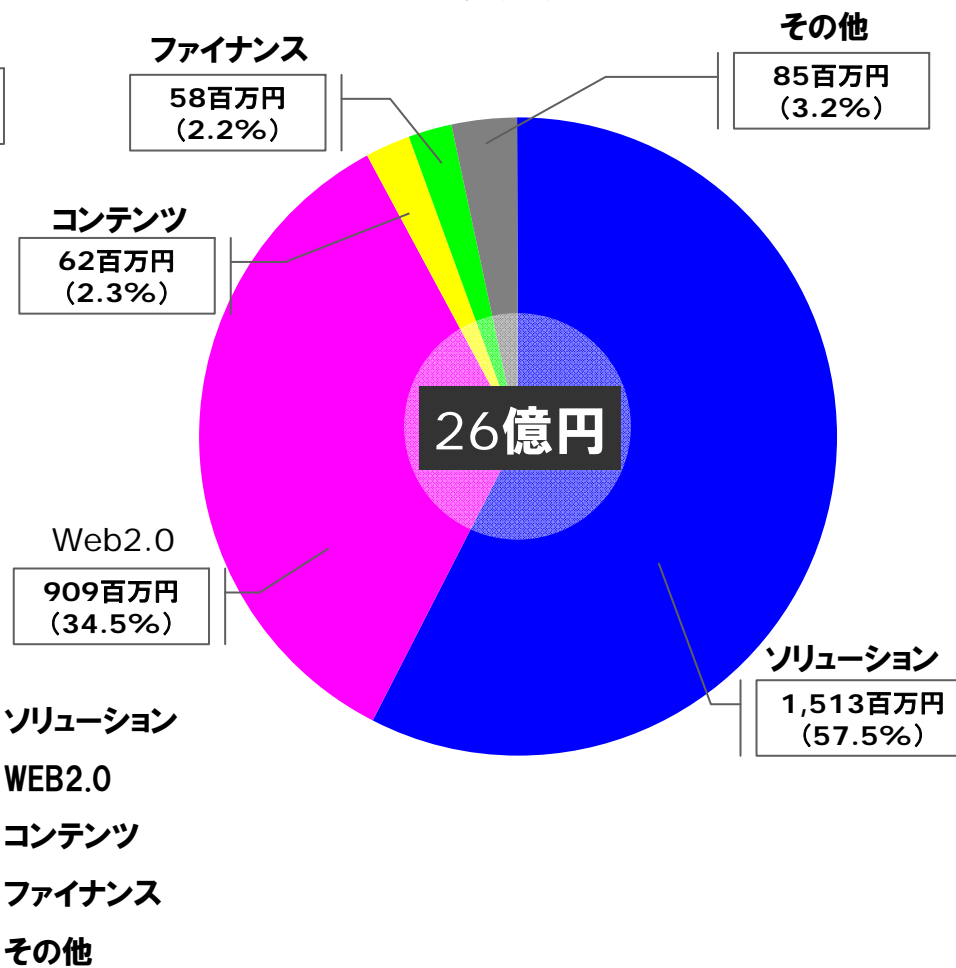
## DGIの投資先概況

～ 2008年6月期 中間期時点 ～

### 投資先社数



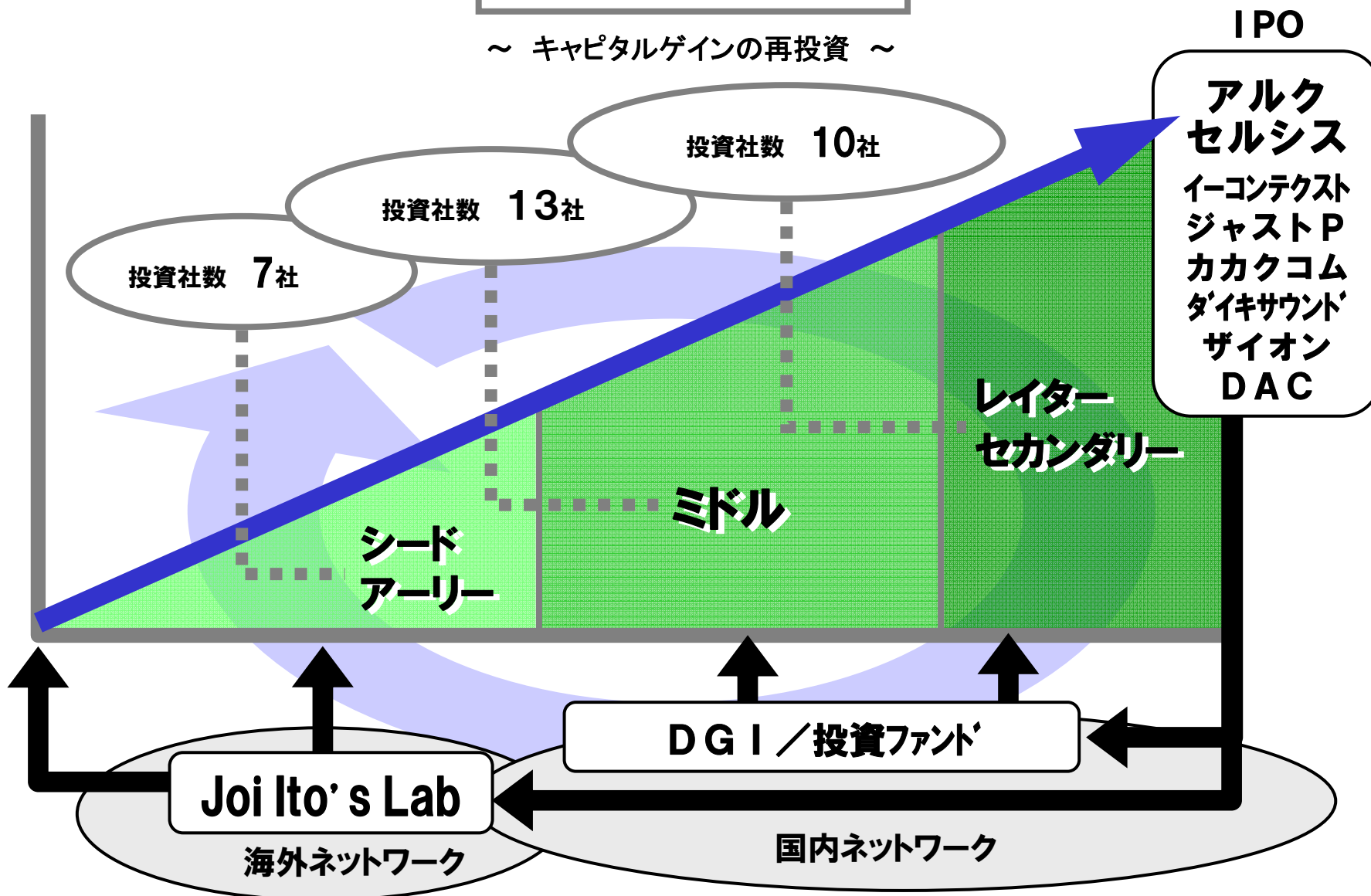
### 投資残高



- ソリューション
- WEB2.0
- コンテンツ
- ファイナンス
- その他

## DGIの投資サイクル

～ キャピタルゲインの再投資 ～



### < Joi Ito's Lab を窓口としたWeb2.0系海外投資先案件 >



Etology, Inc.  
アドマーケットプレイスを提供

Position:  
投資、役員派遣、国内ローカライズ



FON Wireless Limited  
ワールドワイドでのWiFi  
ネットワークサービスを提供

Position:  
投資、国内ローカライズ



Rupture, Inc.  
オンラインゲーム向け次世代  
SNSサービスを提供

Position:  
投資、役員派遣



LinkedIn Corporation  
次世代ビジネスSNSサービス

Position:  
国内ローカライズ、  
マーケティング支援



Twitter, Inc.  
ミニブログサービス

Position:  
投資、国内ローカライズ



Technorati, Inc.  
ブログ検索サービス

Position:  
投資、役員派遣、日本子会  
社設立

## IV ファイナンス事業セグメント

- ◆ 「決済ビジネス」を行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」関連事業で、グループ内外へのファイナンス機能を提供
- ◆ イーコンテクトは、e-コマース市場拡大及び新規事業の開拓により成長を見込む  
外国為替証拠金取引(FX)事業のカカコム・フィナンシャルの急成長、および、カカコム・インシュアランスの黒字化を見込む
- ◆ グロースパートナーズは、投資家と発行企業のマッチングサイト『STOCK CAFÉ』をプロネクサスとの更なる協働で収益化を急ぐ

〈連結対象企業〉	〈設立/子会社化〉	〈出資比率〉	〈特徴〉
➤イーコンテクト	00. 5/00. 5	44%	決済・物流プラットフォーム
➤カカコム・フィナンシャル	05.12/05.12	100%	外国為替保証金取引事業
➤カカコム・インシュアランス	01. 3/01. 3	100%	保険代理店事業
➤グロース・パートナーズ	06. 8/06. 8	58%	IRポータル「STOCK CAFÉ」の運営

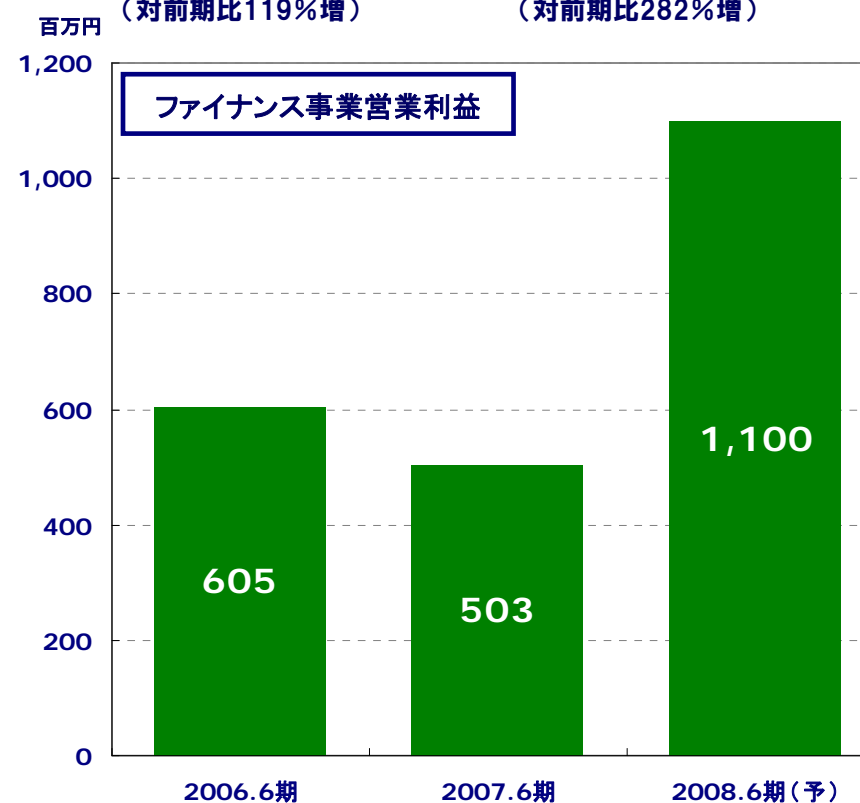
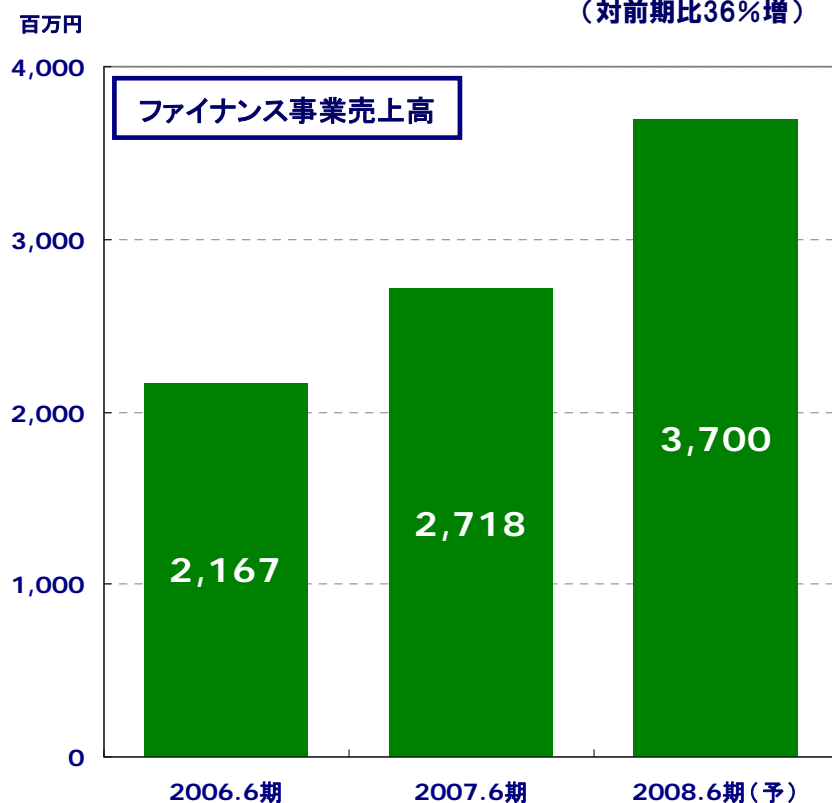


# 事業の概要 ファイナンス事業セグメントの業績動向



context company

	売上高	営業利益	EBITDA
2007年6月期 中間	1,363 百万円	309 百万円	371 百万円
2008年6月期 中間	1,556 百万円 (対前期比14%増)	252 百万円 (対前期比18%減)	325 百万円 (対前期比 12%減)
2008年6月期 通期予想	3,700 百万円 (対前期比36%増)	1,100 百万円 (対前期比119%増)	1,240 百万円 (対前期比282%増)



# ◆ ファイナンスセグメント各社のハイライトと今後の見通し



e e-context

(株)イーコンテクト

Hercules:2448

context company

<当半期の実績>

(前年同期比) **140%**  
**提携サイト数**  
 16,200サイト

(前年同期比) **116%**  
**取扱件数**  
 622万件

(前年同期比) **116%**  
**取扱高**  
 501億円



- IC型電子マネー
- 電子マネー
- ネットバンク
- 銀行決済
- クレジットカード
- CVS決済

↑ 決済方法の深耕 ↓



**全国約54,760拠点をカバー**

- LAWSON 8,600店舗
- FamilyMart 7,080店舗
- 7-Eleven 6,180店舗
- MINI STOP 1,870店舗
- Daily 1,700店舗
- Seicomart 1,030店舗

コンビニ計  
約26,460店舗

- ゆうちょ銀行 26,100台
  - MIZHO 三井住友銀行
  - SMBC 三井住友銀行
  - りそな銀行
  - 埼玉りそな銀行
- +  
約2,200拠点

銀行・郵便局計  
約28,300拠点

<リアル拠点の拡大>

※平成19年12月末現在当社調べ

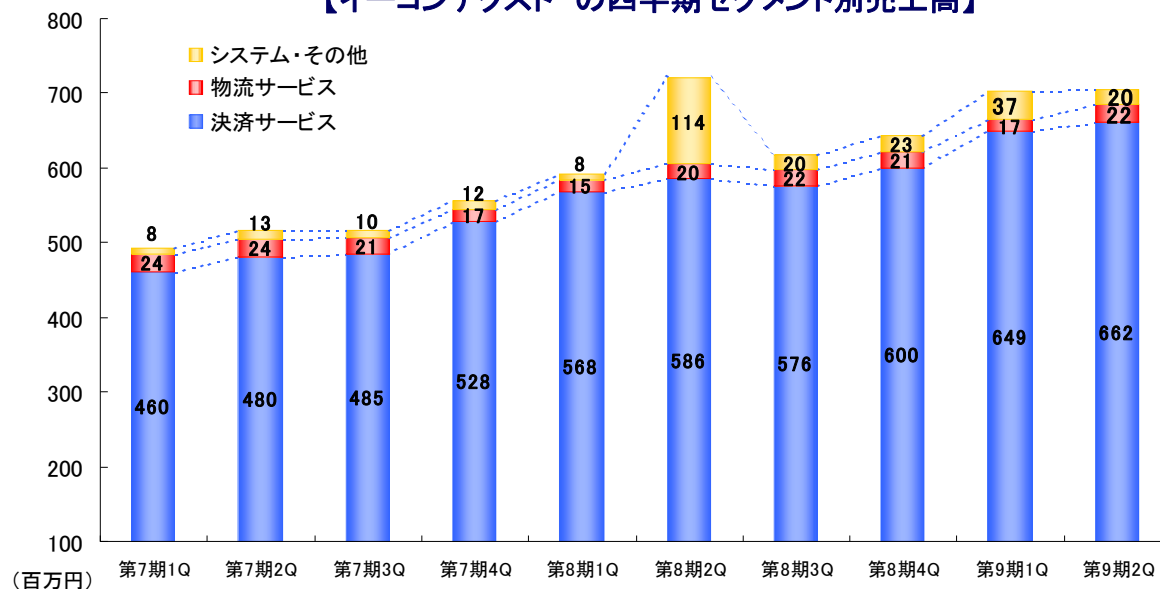


## e-context (株)イーコンテクト Hercules:2448

### ■ 2008年 6月期ハイライト

- 2007年 9月 ▼ 「代行.net」中古車「名義変更サービス」を追加
- 2007年11月 ▼ オンラインゲーム「ベルアイル」へ決済提供
- 2007年11月 ▼ マイクロソフトポイント、ゲーム以外の新たな課金シーンが拡大
- 2008年 1月 ▼ 後払い電子マネー「iD」を追加
- 2008年 1月 ▼ チケット最大手ぴあと提携「@電子チケットぴあ」へ決済提供
- 2008年 2月 ▼ モバイルSuica決済スタート
- 2008年 2月 ▼ 個人情報管理サービス「Privacy lock」を提供

【イーコンテクト の四半期セグメント別売上高】



### ◆ 新規サービスハイライト



名称: Privacy Lock

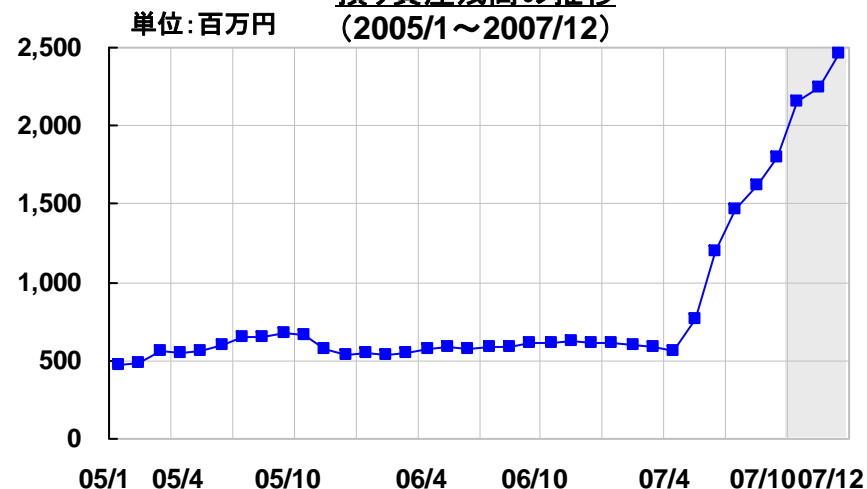
(プライバシーロック)

概要: 商用のwebサイトにおける  
会員情報の管理代行ASPサービス

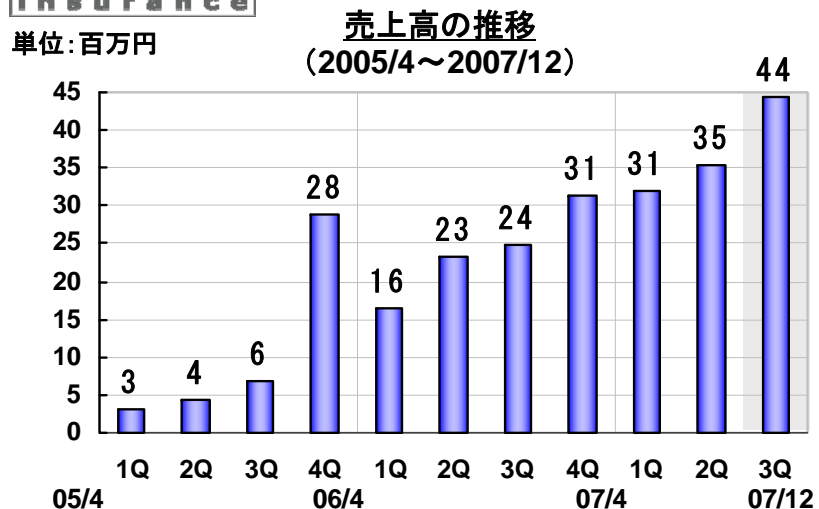
## 価格.com (株)カカコム・フィナンシャル



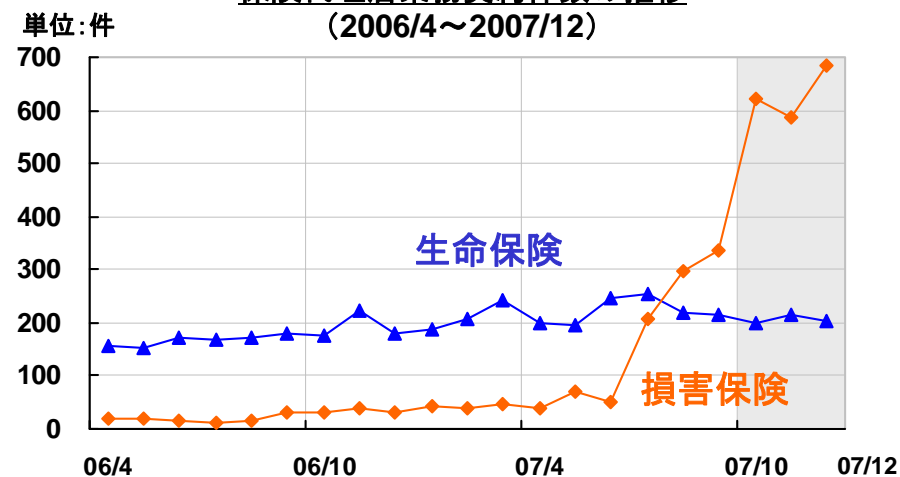
## 預り資産残高の推移 (2005/1～2007/12)



## 価格.com (株)カカコム・インシュアランス



## 保険代理店業務契約件数の推移 (2006/4～2007/12)



※2006年4月より(株)カカコム・インシュアランスを連結対象としている

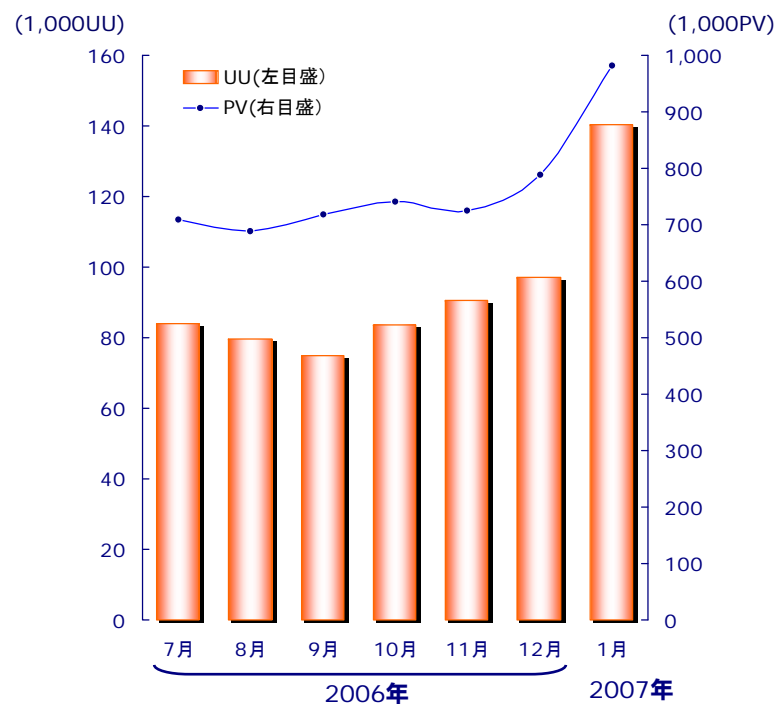
## GROWTH PARTNERS (株)グロース・パートナーズ

### ◆「投資家向けのCAFÉ」実現に向け

- IPO、株主優待情報の拡充
- 初心者向けコンテンツの充実
- SNS機能を強化
- カカクコムとのコンテンツ連携強化

⇒早期収益化を目指す

### < 『STOCK CAFÉ』のサイトステータス >



### 株式投資・IR情報サイト『STOCK CAFÉ』

< <http://stockcafe.jp/> >

The screenshot shows the STOCK CAFÉ website with the following elements:

- Header:** STOCK CAFÉ Beta version, AD-Butterfly banner, and Member Registration banner.
- Navigation:** Home, 注目テーマから, 業種から, チャートから, 株主優待から, IPOから, ランキングから, コミュニティ, マイページ.
- Main Content:** A central diagram showing iPhone components (セラミックコンデンサ, コネクター, 液晶ディスプレイ, 音響部品, NAND型フラッシュ, 通信会社, 水晶振動子) and a featured article about iPhone.
- Sidebars:** '過去の注目テーマ' (Past featured topics) and '社会的責任への取り組みを知る CSR特集' (CSR Special).
- Footer:** Information section with IR seminar reports and a 'New Blog' section.

# 2008年6月期計画と中長期戦略



# ◆ 2008年6月期 通期 業績予想 (連結)



単位:百万円	2007年6月期	2008年6月期(計画)	前期比	
<b>(連結)</b>				
売上高	17,338	43,000	+25,662	2.5倍
営業利益	1,613	2,800	+ 1,187	+74%
経常利益	2,475	2,500	+ 25	+ 1%
当期利益	588	400	△ 188	△32%
EBITDA	2,911	4,940	+ 2,029	+70%
<b>(事業系セグメント: ソリューション事業・ポータル/ブログ事業・ファイナンス事業合計)</b>				
売上高	15,326	41,500	+26,174	2.7倍
営業利益	1,841	3,200	+ 1,359	+74%
EBITDA	2,627	4,340	+ 1,713	+65%
<b>(インキュベーション事業セグメント)</b>				
売上高	2,012	1,500	△ 512	△25%
営業利益	284	600	+ 316	2.1倍
EBITDA	284	600	+ 316	2.1倍

※セグメント営業利益、EBITDAは、消去または全社控除前ベース

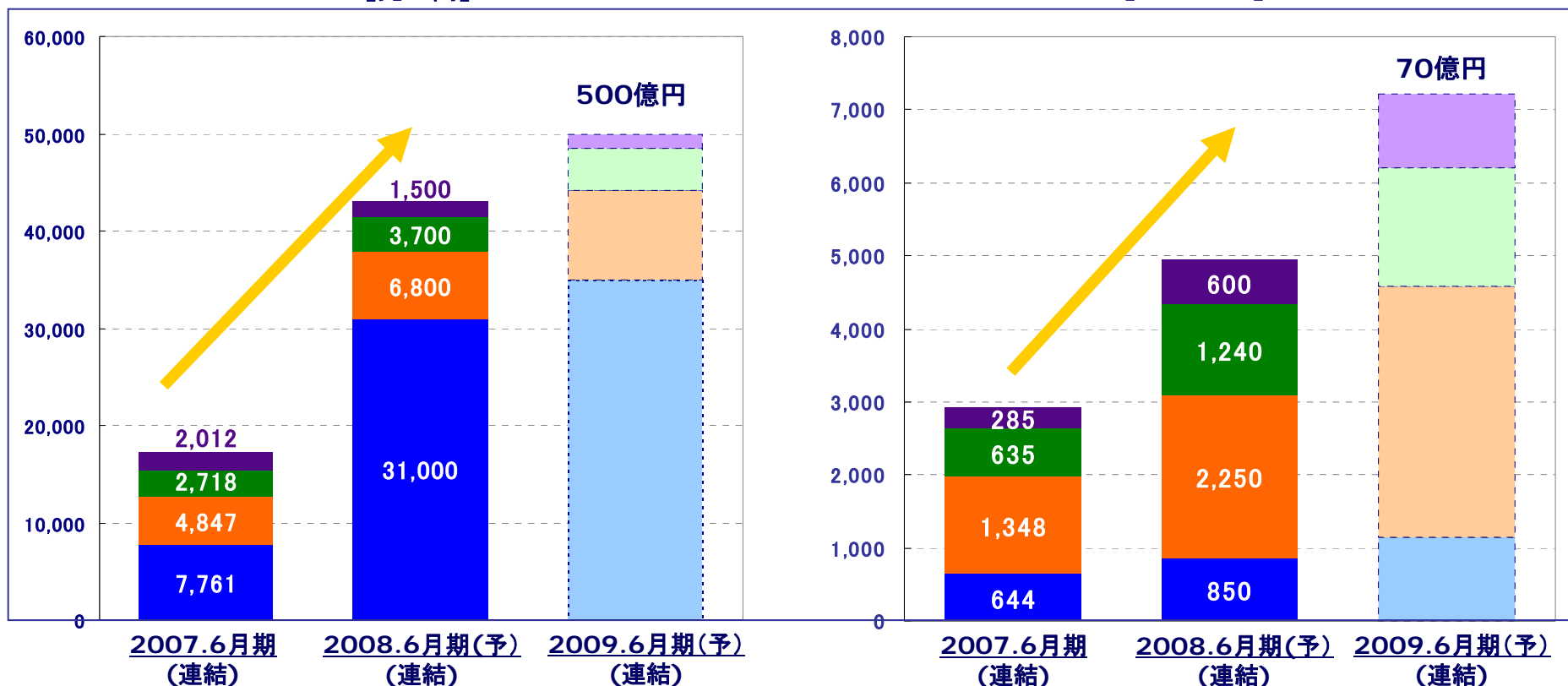


# 事業セグメント別 中期イメージ



【売上高】

【EBITDA】



■ 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	600 (2.1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%)

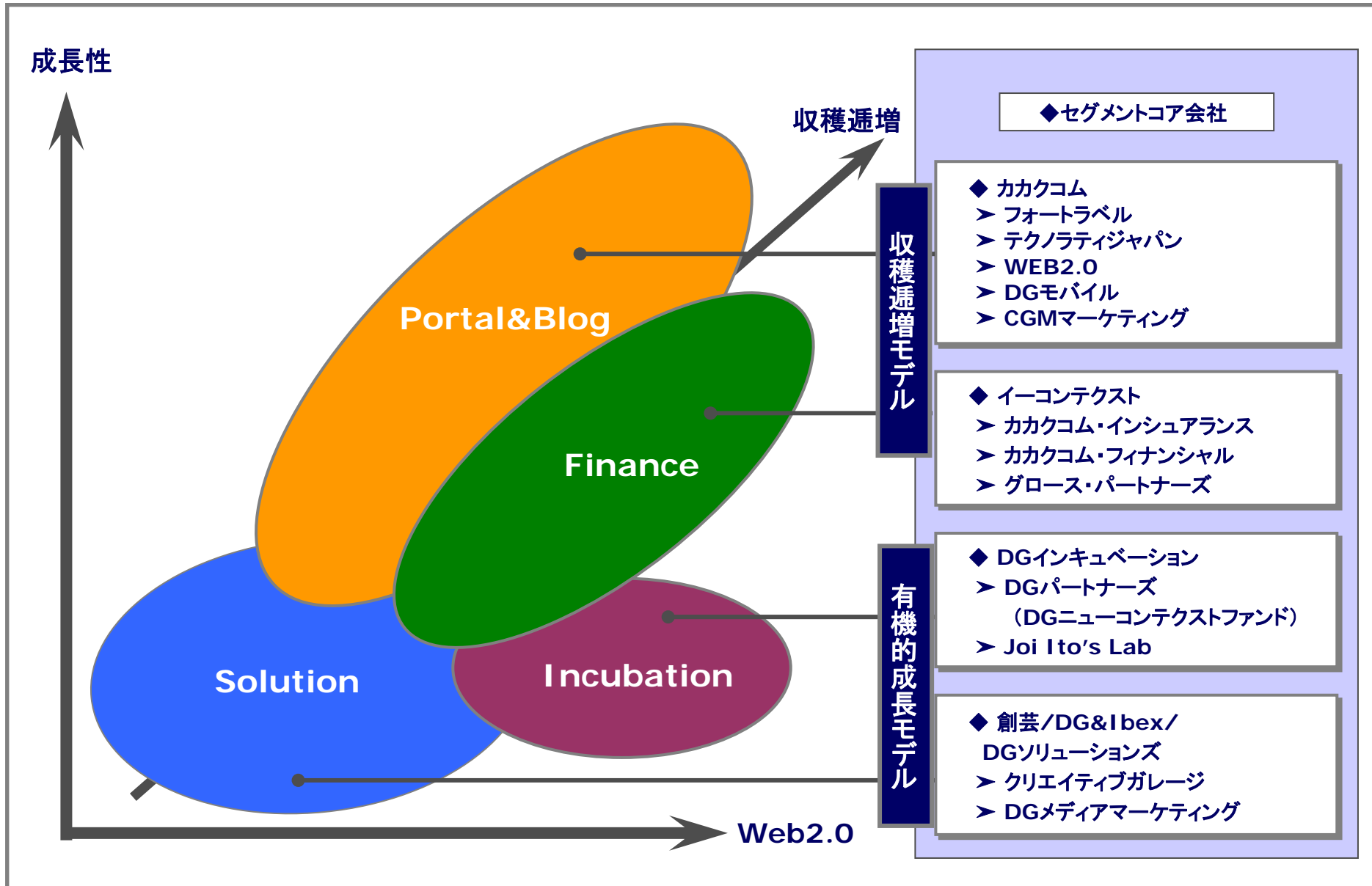
EBITDA合計 2,911 4,940(+70%) 7,000 (+42%)

全社/消去後 EBITDA合計 2,406 3,913(+63%) 5,500 (+41%)





# ◆ 各セグメントのポジショニング



<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年6月期 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	価格コムの変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	イーコンテク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クトの更なる成長

# Digital Garage グループセグメント事業別チャート





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。