

株式会社デジタルガレージ
2008年6月期 決算説明会

2008.8.15



目次

□ ミッション&ビジネスモデル	2
□ グループ業績レビュー	6
□ 2008年6月期 事業セグメント別レビュー	11
□ 2009年6月期 通期予想	36
□ (参考資料)2008年6月期 連結財務諸表の要約	42



ミッション & ビジネスモデル





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

を結ぶ

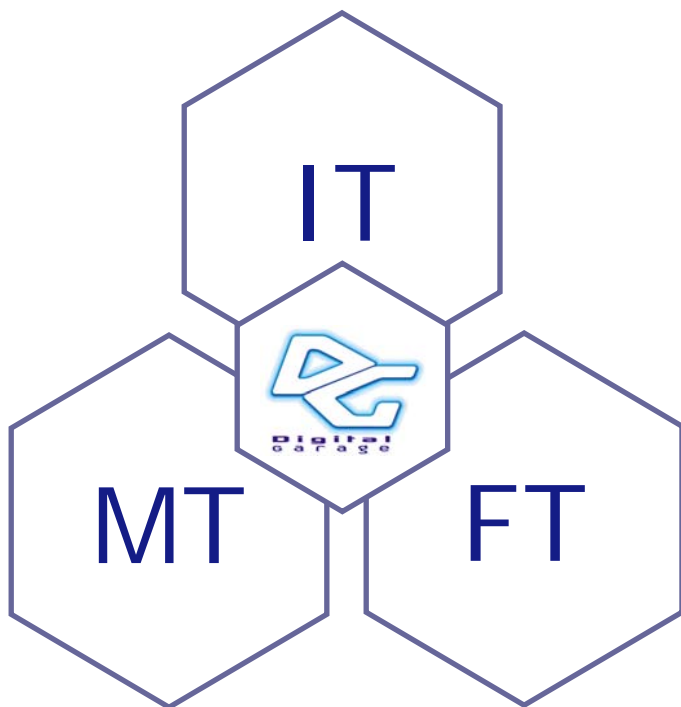
Context Company

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

グループ業績レビュー



(単位:百万円)

	07.6期 (実績)	08.6期 (実績)	前期比	
			(金額)	(%)
売上高	17,338	39,582	22,243	2.3倍
営業利益	1,613	△172	△1,785	-
経常利益	2,475	△375	△2,850	-
当期利益	588	△2,430	△3,019	-
EBITDA 消去全社控除前	2,911	1,803	△1,108	△38.1

業績レビュー

～ 業績悪化の主要因は、インキュベーション事業の減損損失と株式売却益の未達 ～

- 創芸の連結開始により、売上高は前期比2.3倍の395億円と大幅な伸びを記録。
- インキュベーション事業において、減損損失16億円を売上原価に計上したことが最大の業績悪化要因。また、当初見込んでいた株式売却益が市況の悪化及び戦略変更により大幅に計画を下回る。
- イーコンテキストが、システムトラブル等の影響で当初計画に対し未達に終わる。
- 特別損失を4億円計上(投資有価証券評価損1.7億円、営業用資産の減損損失0.6億円、創芸におけるリストラ費用1億円、イーコンテキストにおけるシステムトラブル対策費用0.7億円)

(単位:百万円)	2007.6期	2008.6期	前期比	
	実績	実績	(金額)	(%)
(事業系セグメント: ソリューション・ポータル/ブログ・ファイナンス)				
売上高	15,326	39,196	23,870	2.6倍
営業利益	1,841	2,566	725	+39.4%
EBITDA	2,627	3,397	770	+29.3%
(投資系セグメント: インキュベーション)				
売上高	2,012	385	△1,627	△80.8%
営業利益	284	△1,594	△1,878	-
EBITDA	284	△1,594	△1,878	-

※セグメント営業利益、EBITDAは、消去または全社控除前ベース

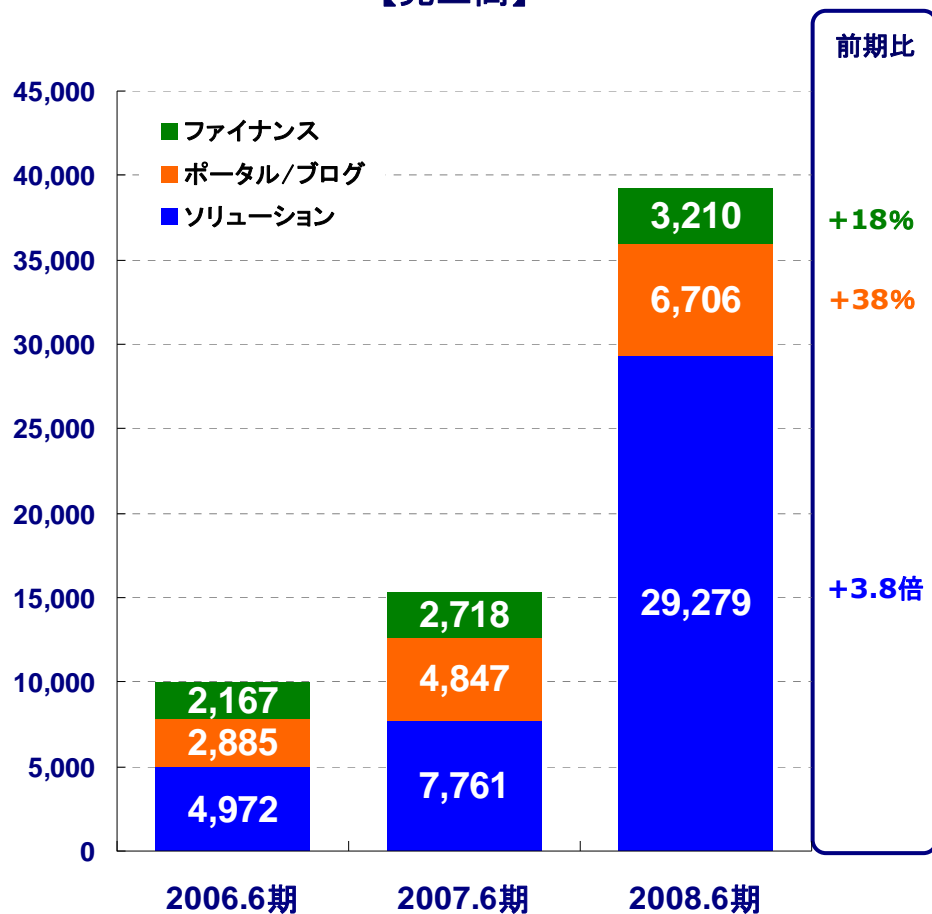
セグメントレビュー

～ 事業系セグメントは、前期比**40%増益の25億円**と引き続き成長 ～

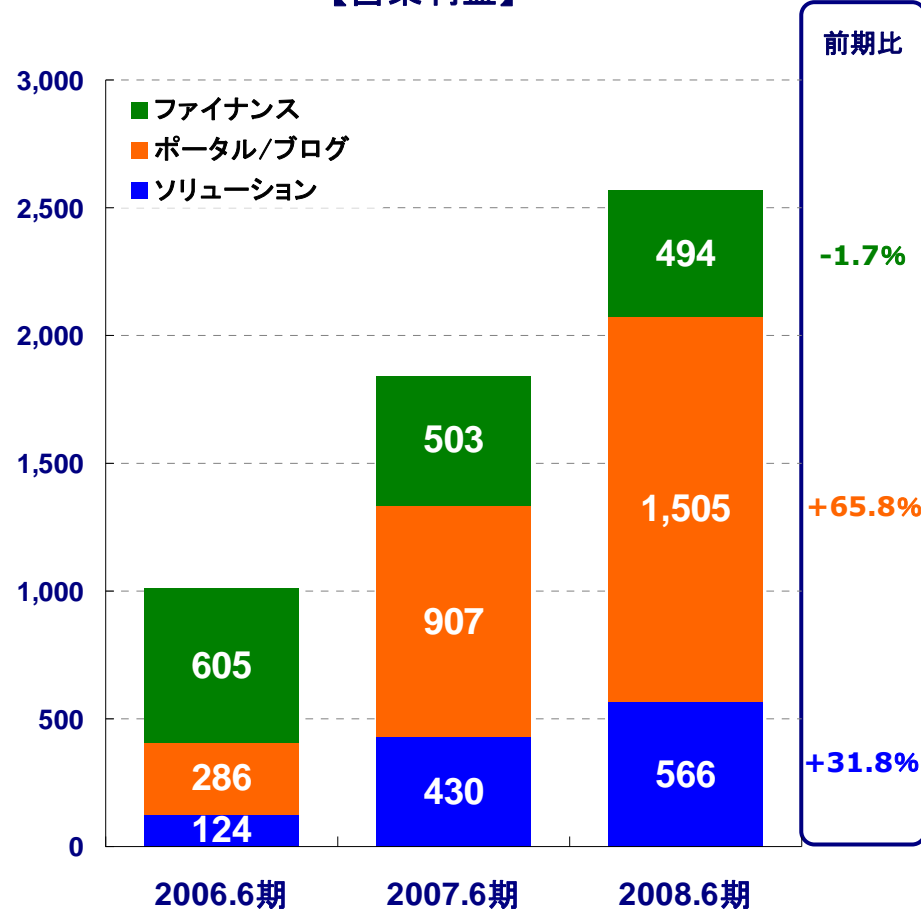
- ソリューションセグメントは、創芸の連結効果とDG&Ibexのデジタルプロモーションの好調が寄与し増益。
- ポータル/ブログセグメントは、カカコムの業績拡大と電子書籍事業を展開するDGMの利益増が貢献。
- ファイナンスセグメントは、イーコンテクトの一時的なコスト増とグロースパートナーズの不振が響き減益。
- インキュベーションセグメントは、減損**16億円**計上为主因で大幅な赤字を計上。

(事業系セグメント: ソリューション・ポータル/ブログ・ファイナンス)

【売上高】

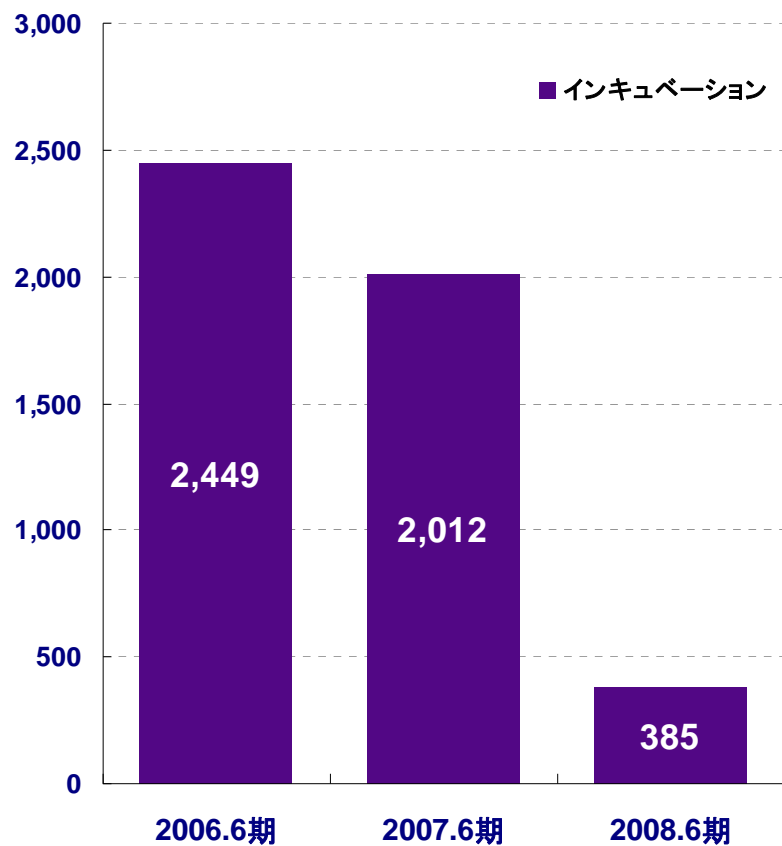


【営業利益】

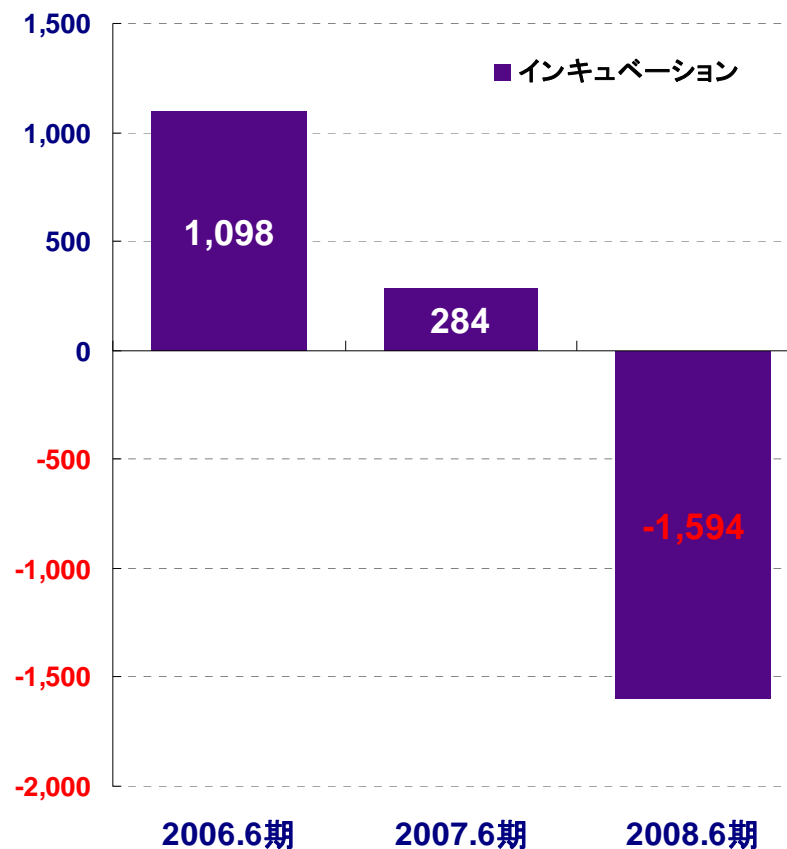


(投資系セグメント: インキュベーション)

【売上高】



【営業利益】



2008年6月期 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 <To B Solutionの事業群>

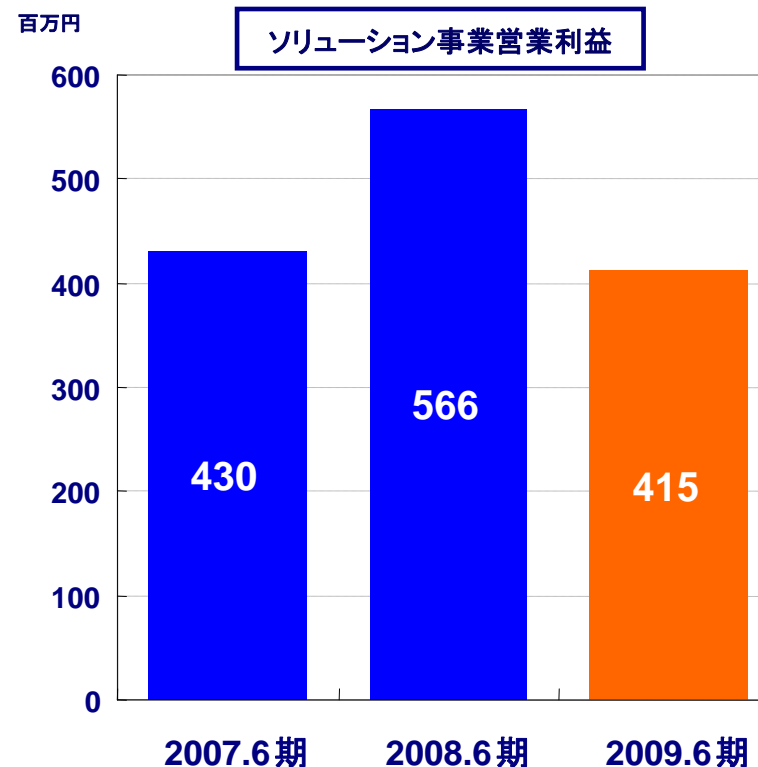
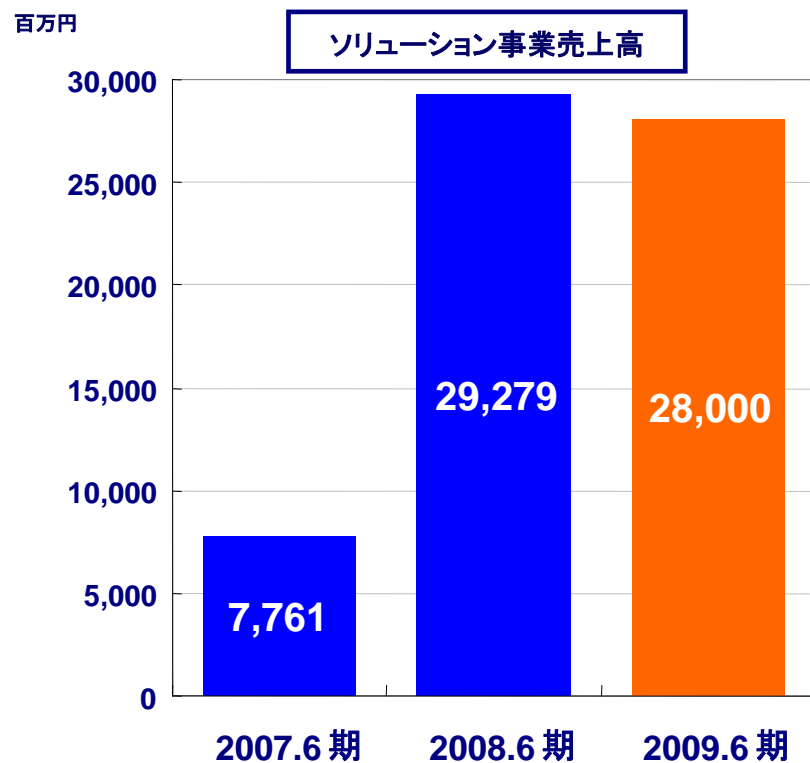
- ◆ 安定的な収益基盤事業として「ITソリューション」「マーケティングソリューション」等の受託型ビジネス(To B)を展開
- ◆ グループメディア会社への広告集稿のゲートウェイ機能も含め、リアルメディアとWebメディアを融合させたROI重視の次世代マーケティングソリューション事業の展開を目指す
- ◆ 創芸の新体制移行に合わせて、社名をDG コミュニケーションズへと変更

〈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式会社
➤ ディージー・アンド・アイベックス	83.9/04.12	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
➤ DGコミュニケーションズ (旧創芸)	62.11/07.4	100%	不動産と一般消費財の総合広告代理店

事業の概要 ソリューション事業セグメントの業績動向



	売上高	営業利益	EBITDA
2007年6月期 実績	7,761 百万円	430 百万円	643 百万円
2008年6月期 実績	29,279 百万円 (対前期比277%増)	566 百万円 (対前期比32%増)	861 百万円 (対前期比34%増)
2009年6月期 予想	28,000 百万円 (対前期比4%減)	415 百万円 (対前期比27%減)	720 百万円 (対前期比16%減)

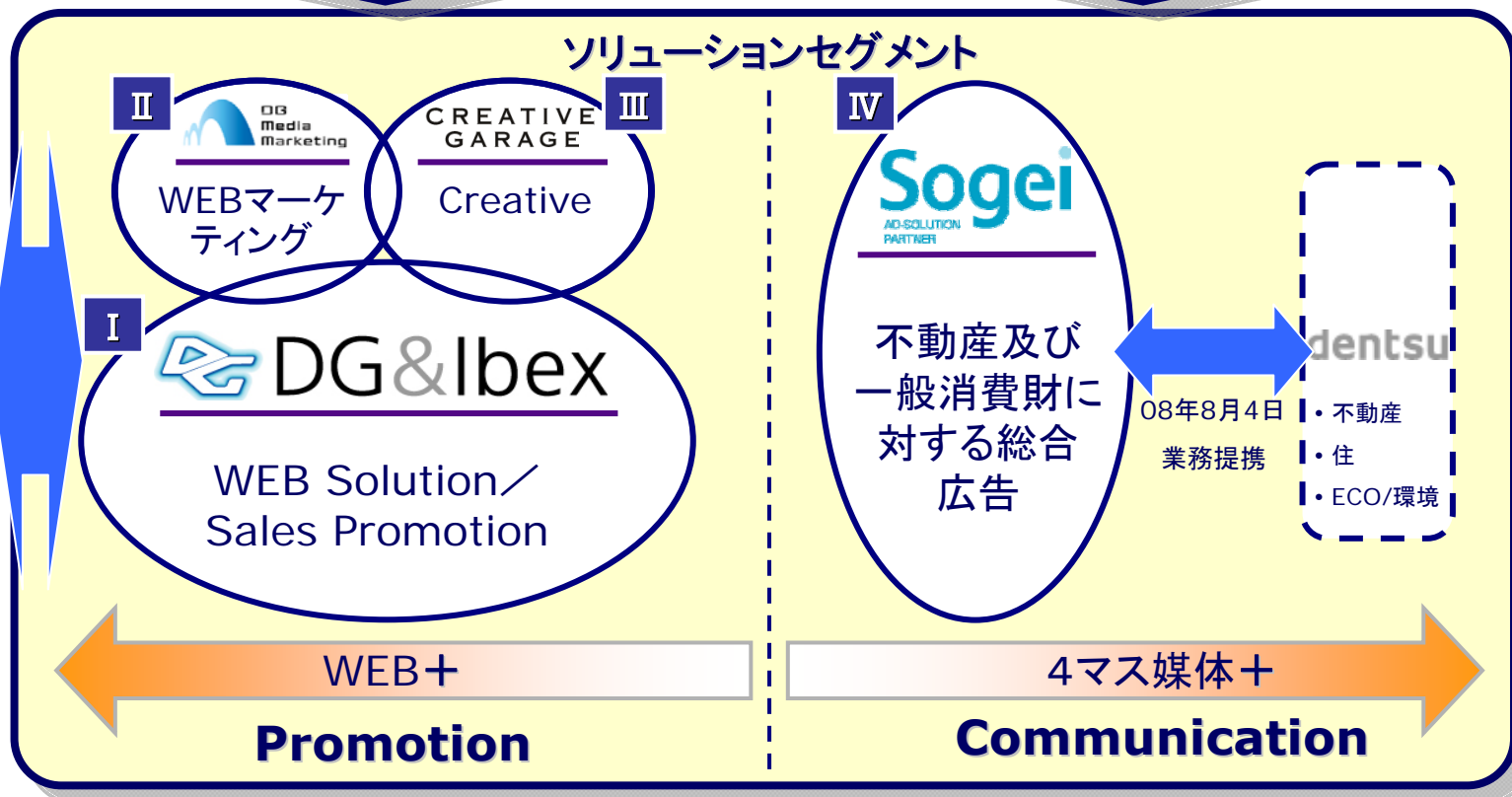


企業と消費者のコンテキストの変化に合わせた
“Solution”カンパニー群へと進化 (To B Solution
 の事業群)

コンテキスト変化に応じた、
 グループ会社横断での
 統合ソリューションの展開

コンテキスト変化に応じた、
 コミュニケーションの多様化/
 新規メディアの構築

- ポータル・ブログ
価格.com
 CGM Marketing
- ファイナンス
e-context
- インキュベーション
DG INCUBATION

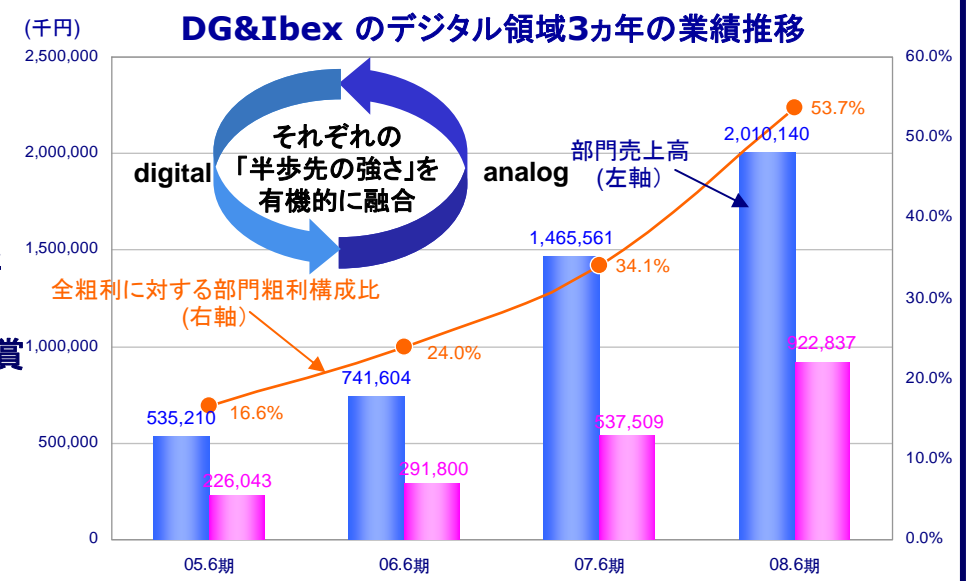




(株)ディージー・アンド・アイベックス デジタル領域の割合が53%を超え安定的に成長

■ 2008年 6月期ハイライト

- ▼DGグループ各社連携によるMicrosoft社製品のオンライン販売サイト構築プロジェクトスタート
- ▼新規大型継続案件受注もあり、デジタル部門のICT本部が好調に推移し、過去最大の利益実現
- ▼医薬品やコスメ系の新規大型クライアントの獲得による、好調な成長維持
- ▼アイスタイル(@cosme運営会社)への資本業務提携に伴い、新型ショップ「@cosme store」に対する「デジタルサイネージ」「サンプリング」を含めたデジタル／アナログ融合ソリューションの企画展開
- ▼弊社ソリューションが複数の国際的コンテストで入賞
『New York Festival』
『THE WEBBY AWARDS』(2年連続)
他



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。

◆ デジタル領域の拡大とウェブとリアル融合ソリューション強化

II



(株)DGメディアマーケティング

■ 2008年 6月期ハイライト

▼CRM型『ポイントモールサービス』を「オリコ」「りそな銀行」
会員向けに提供開始

▼求人ポータルサイト『シゴトIN』のサービス開始

▼グループメディアの恒常的なサポート



中長期戦略

ポイントモールサービスの事業拡充とダイレクトマーケティング事業の開始

- ① 既存ポイントモールサイトの売上拡大と新規サービス提供先の開拓
- ② これまでのアフィリエイト(成果報酬型広告)業務の実行体制強化による、コスメ・健康食品等の分野において、ダイレクトマーケティング事業へ業務拡大

III

CREATIVE GARAGE (株)クリエイティブガレージ

中長期戦略

クロスメディア機能の強化による事業の拡充


- ① 映像・編集・デザイン・WEB一気通貫型案件の受注拡大
- ② グラフィック連動型のWEBプロモーション案件の受注拡大

IV

Sogei
AD-SOLUTION
PARTNER

(株)創芸

■ 2008年 6月期ハイライト

- ▼マンション市況が悪化している中、新規事業である  の先行投資があるも、4期ぶりとなる通期黒字化(最終純利益ベースでの黒字化)を達成
- ▼カカコムとの共同事業として不動産ポータル『マンションDB』を07年5月に立上げ、立上げ後3ヶ月で有料課金開始、07年12月には全国展開を開始させ、PV/UU/資料請求数共に順調に増加。サイト経由のクライアント月間成約件数も順調に伸ばし、大手不動産ポータルの一角としての立ち位置を獲得
- ▼メディアニュートラル、ROI based Solutionを具現化した新サービスを上市
 - ✓『マンションDB』× 講談社「セオリー」× MXTVにて、WEB・雑誌・TVを連動させたクロスメディア企画を実施
 - ✓ ヤマトホールディング子会社との共同開発により、独自データベースを活用した新しいダイレクトメールソリューション『Sogei エリアセグメントDM』を開発。既に実際のプロジェクトにて高いコスト対効果を実現

中長期戦略

不動産主軸から、総合生活産業も視野に入れたコミュニケーションパートナーへ

- ① 新社長／新社名で新たなスタート
 - ✓ 創芸のリエンジニアリングにより前期好調なるも、不動産市場の急ブレーキに伴い収益貢献が困難となるため、新たな体制にて選択と集中により注力
- ② 「不動産の創芸」の強みを活かした既存広告事業の高収益体質の強化
 - ✓ 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、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
- ③ 電通、グループ各社との協業による更なる事業の拡大
 - ✓ 電通との協業により、大規模物件での受注獲得効率の拡大と、不動産分野を中心とする「住」に関する新たな広告マーケティングサービスの開発・提供の実現
 - ✓ カカコムとの共同事業『マンションDB』の営業黒字化と、更なる収穫逓増メディア事業の開発

II ポータル/ブログ事業セグメント <To C Solutionの事業群>

- ◆ 好調なカカコムグループの更なる成長に期待
- ◆ 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
- ◆ DGモバイルは電子書籍市場の拡大に加え動画広告で更なる成長を見込む
- ◆ テクノラティの日本語言語のIP取得による米国本社とのJVステージへ移行(DG 70:30 TRUS)

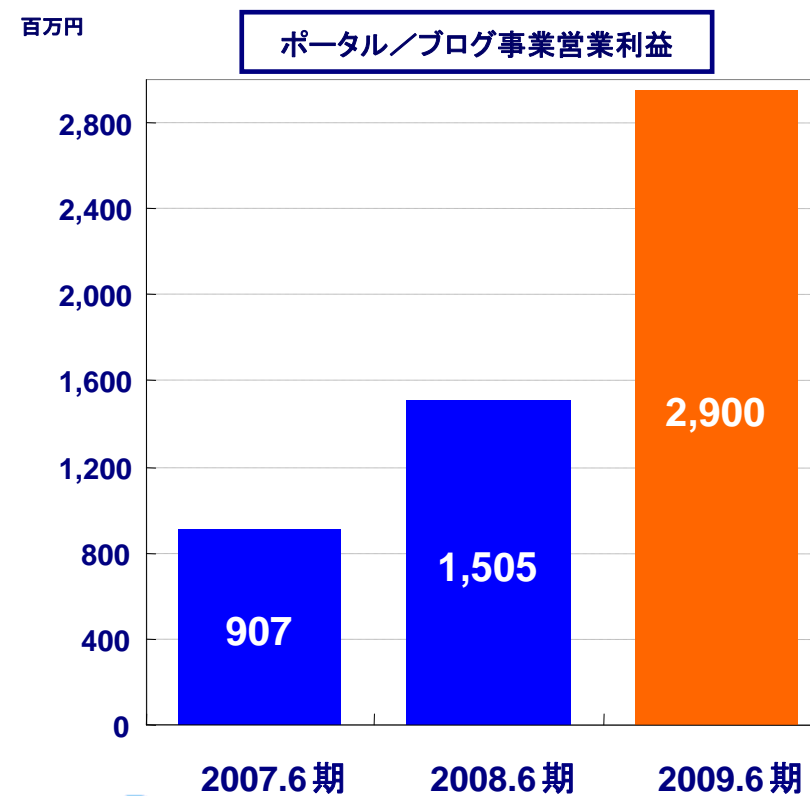
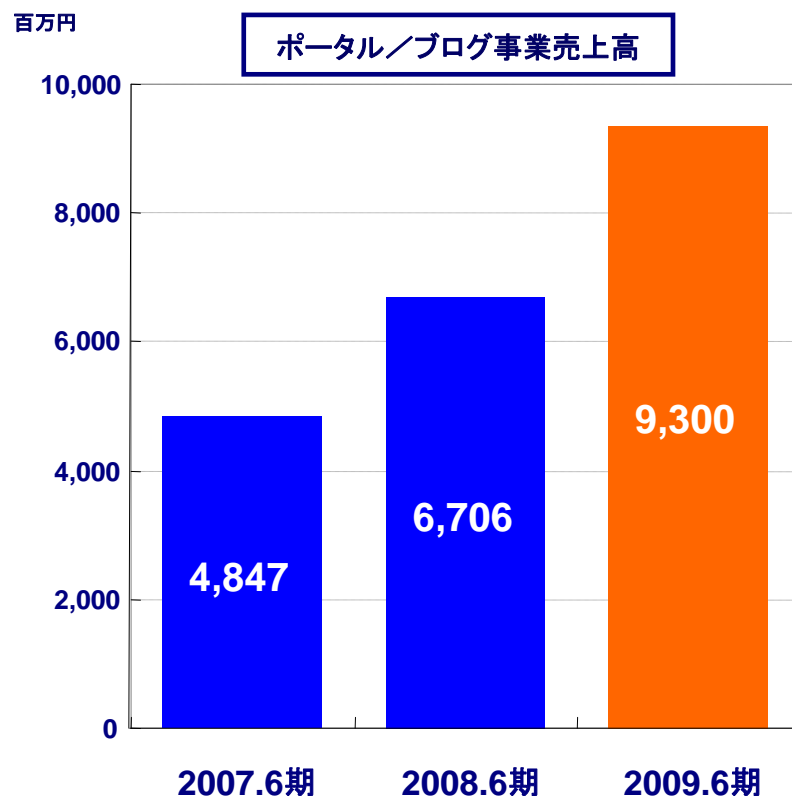
〈連結対象企業〉	〈設立/子会社化〉	〈出資比率〉	〈特徴〉
>カカコム	97.12/02. 6	40%	価格比較サイト『価格.com』の運営
>フォートラベル	03.10/03.10	73%	旅行口コミサイト『フォートラベル』の運営
>テクノラティジャパン	05. 1/05. 1	70%	ブログ検索サービス『Technorati Japan』の運営
>DGモバイル	04. 2/04. 2	80%	携帯電子書籍配信プラットフォームとコンテンツの提供
>CGMマーケティング	06. 8/06. 8	51%	ブカーと広告主のマッチングサイト『AD-Butterfly』の運営

事業の概要 ポータル/ブログ事業セグメントの業績動向

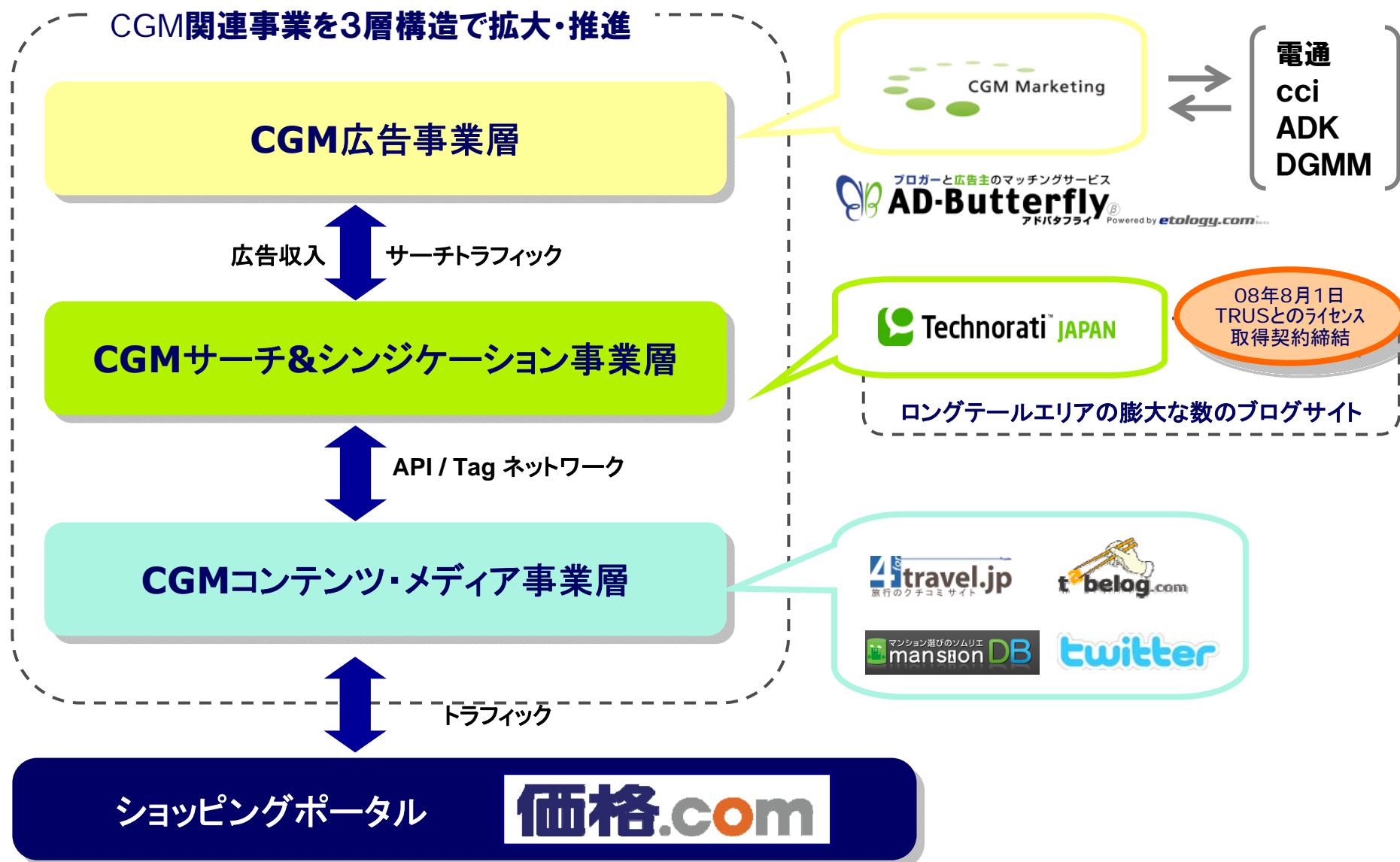


context company

	売上高	営業利益	EBITDA
2007年6月期	4,847 百万円	907 百万円	1,348 百万円
2008年6月期	6,706 百万円 (対前期比38%増)	1,505 百万円 (対前期比66%増)	1,885 百万円 (対前期比40%増)
2009年6月期	9,300 百万円 (対前期比39%増)	2,900 百万円 (対前期比93%増)	3,880 百万円 (対前期比106%増)



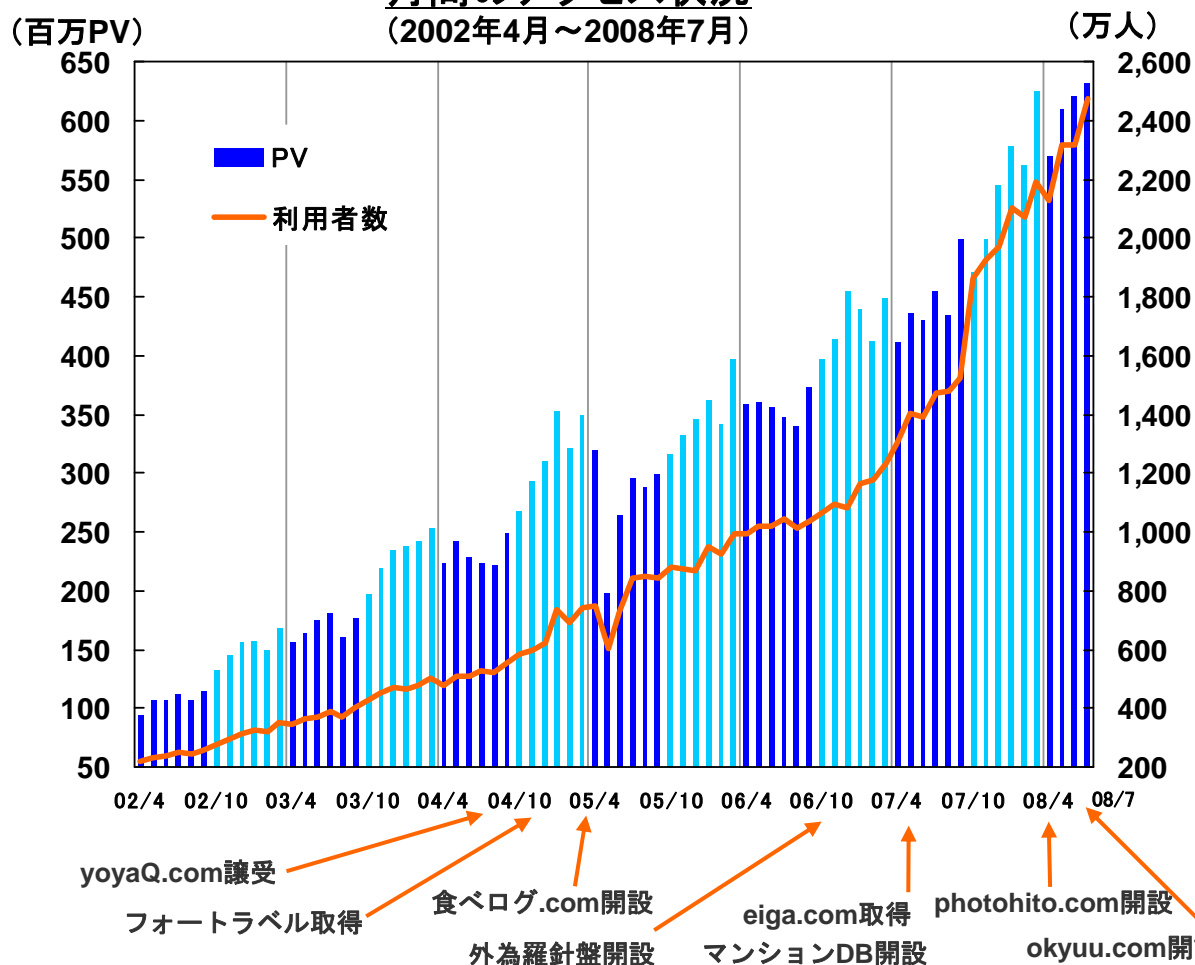
◆ ポータル/ブログセグメントの事業構造とDGグループの取り組み



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、カカコムグループの媒体力は急速に高まっている

月間のアクセス状況
(2002年4月～2008年7月)



※
グループサイト
月間利用者数
2,316万人
(食べログ.com/600万人)

※
グループサイト
月間総PV
6億1,982万
(2008年6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、
okyuu.com、photohito.comはIPベースにより
集計している
※2007年4月より4travel.jp、同年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



(株)フォートラベル

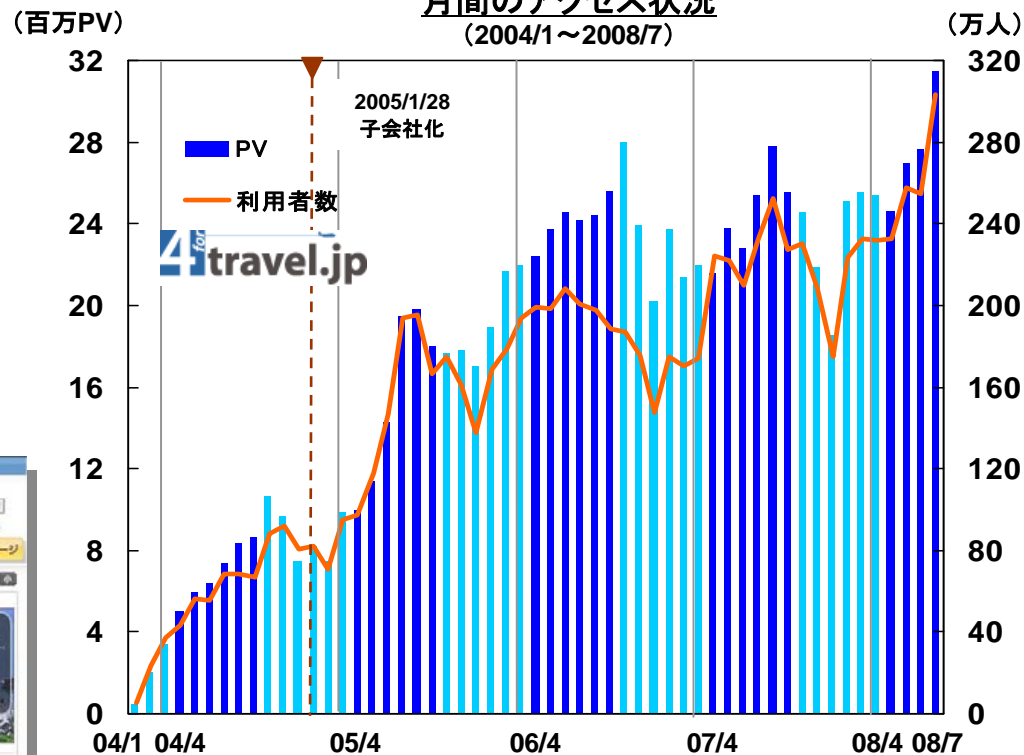
旅行のクチコミサイト『フォートラベル』の状況

月間利用者数 ※1	255万人
月間総PV	2,764万PV
利用者書込数 ※2	73万件
トラベラー会員数	55,666人
旅行写真数	377万枚
掲載事業者数	1,088

※1 利用者数はブラウザ数で計測（2008年6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



月間のアクセス状況 (2004/1~2008/7)



※従来、Webサーバーでのログ解析により計測していたが、2007年4月からブラウザ数で計測している

旅行系情報サイトのトラフィック順位	URL	リーチ (%)
1 フォートラベル	4travel.jp	2.6
2 るるぶ.com	rurubu.com	1.8
3 エイビーロード	ab-road.net	1.4
4 Travel.co.jp	travel.co.jp	1.4
5 地球の歩き方	arukikata.co.jp	1.0
6 トラベルコちゃん	tour.ne.jp	0.9

(Nielsen/Netratings 2008年6月調査より抜粋)



(株)DGモバイル

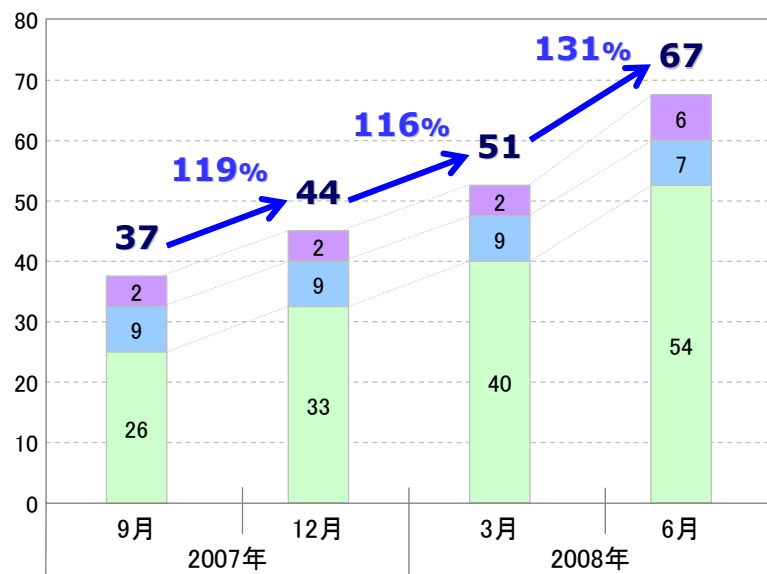
■ 2008年 6月期ハイライト

- ▼3G携帯の完全普及と「iPhone」などのワイヤレスブロードバンドによる新市場の成長に伴い、電子書籍や動画コンテンツをベースとした新しいサービスを強化
- ▼携帯動画をベースにした新規広告媒体の立上げ(D2Cと提携。新曲プロモーションにて実証実験中。9月に詳細発表予定)

中長期戦略

黒字体質のベースとなるコンテンツ配信 + 次なる成長のコアとなる動画広告への本格展開

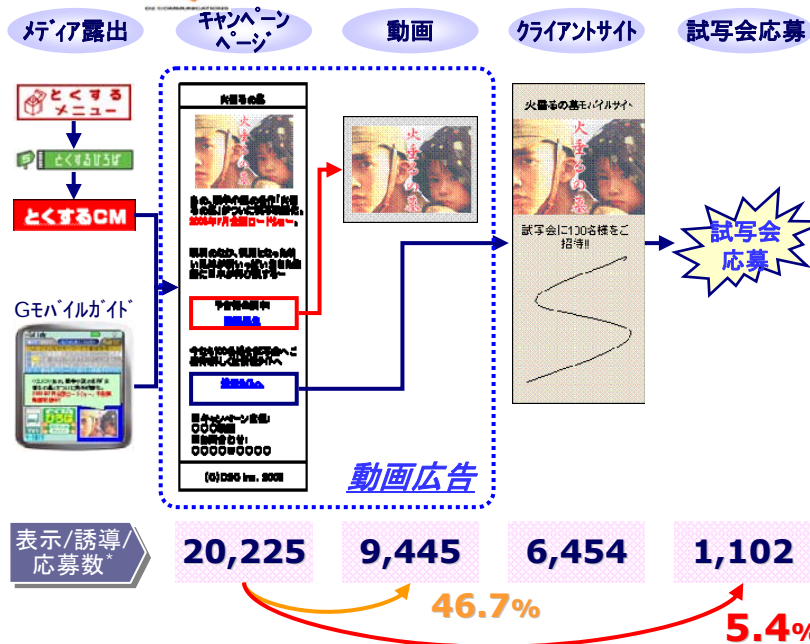
＜DGモバイルの電子書籍サイト開設数＞



→ サイト開設数は順調に拡大

- 凡例
- : 自社サイト
 - : 制作支援他社サイト
 - : 非課金サイト

＜D2Cと連動した動画広告事例＞



→ ネット広告のCTRが0.1-0.2%のところ、本案件では閲覧47%/応募5%と、約50倍以上の実績を実現



(株)CGMマーケティング

啓蒙のステージを経て本格的なビジネスフェーズへ

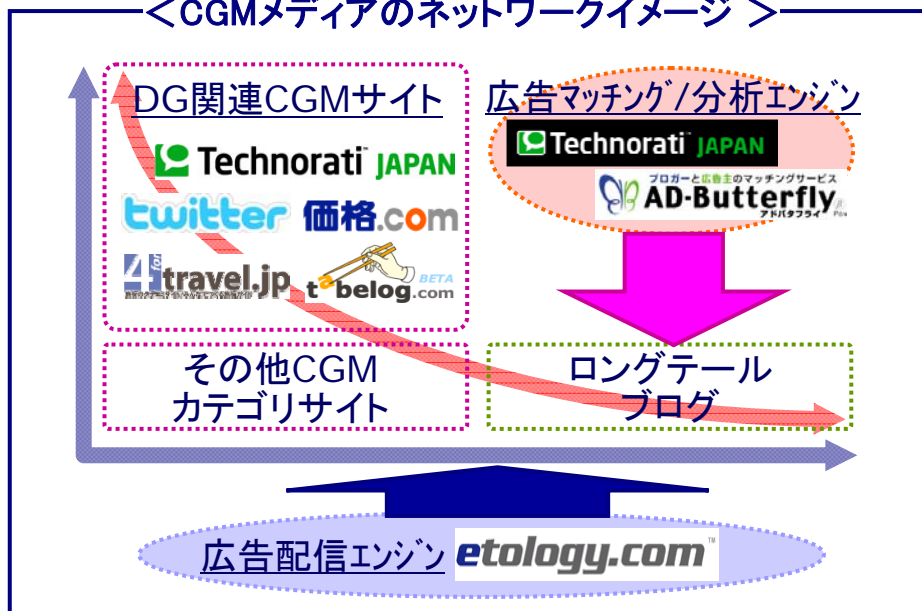
■ 2008年 6月期ハイライト

- ▼創業赤字のステージから今期は本格的な稼働ステージへ
- ▼ブロガーと広告主のアド・マーケットプレイス **AD-Butterfly** の本格始動。
 - ・ブロガー登録拡大により、7,000弱のブログ登録済み。月間1億3,700万インプレッション(カカコムの総PVの1/4規模)まで急伸。その後も順調に伸長。
 - ・動画広告のテスト配信実施。今後注カソリューションとして動画広告を推進。
 - ・新生TRJとの技術連携強化と、アドバタフライブロガーポータル「Blog Park」によりアドバタフライ参加ブログのメディア力強化。
- ▼2008年4月 **twitter** の日本語版ローンチ。アメリカに先駆け広告商品開発を積極展開。
- ▼CGMカテゴリーサイトとロングテールメディアのネットワーク化を推進。

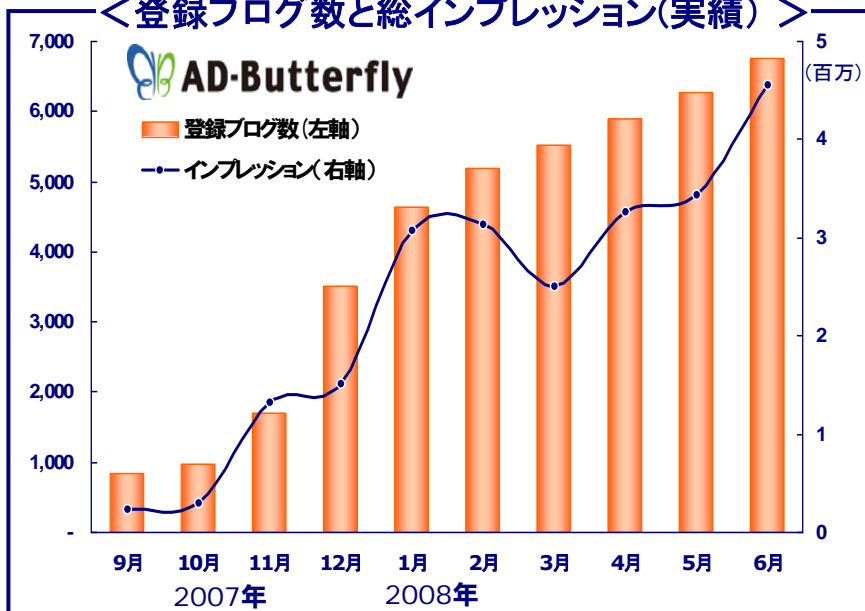
中長期戦略

CGMネットワークの趣向性ターゲティングにより影響力を最大化

<CGMメディアのネットワークイメージ>



<登録ブログ数と総インプレッション(実績)>



Technorati JAPAN (株)テクノラティジャパン

■ 2008年 6月期ハイライト

マーケティング契約から共同事業契約のステージへ

- ▼ 2008年7月31日DG&米Technorati 社間のライセンス取得契約を締結
 - ・ 日本語市場に向けたブログ検索技術及びテクノラティブランドの利用に関し、ロイヤリティの発生しない恒久的なライセンスを取得
 - ・ 第三者割当増資を実施することによりDG70%、米Technorati 社30%の合弁会社が成立
- ▼ 網羅性が高いことが多量のスパムまでをカバーしていたものを、ユーザビリティをあげるためにスパムフィルタを強化

これまでの契約/状況

- ☑ マーケティングアグリーメント
- ☑ 有料API利用はUSの判断に依存
- ☑ 日本向けカスタマイズのIPは米国側に帰属
- ☑ スライド式に増えるRoyalty Fee
- ☑ PV増加に向けた施策は米国に依存

➡ 制約事項が多く、事業化の足枷となるケースあり

新しいテクノラティジャパン J/V

- ☑ **Media Power UP**: 日本市場に合った独自サービスの付加や新規構築が可能に
- ☑ **Flexibility UP**: TRJ会員資産を活用したマネタイズ方法を独自で考案可能に
- ☑ **Mash-UP**: 有料API利用等による他社技術/コンテンツとのスピーディな連携
- ☑ **Profit UP**: リベニューシェア方式の廃止による利益改善

➡ 自由度を活かし、スピーディーな新事業モデルの実施/検証が可能に

中長期戦略

「No.1ブログ検索技術」を基礎とした新事業モデル確立

III インキュベーション事業セグメント

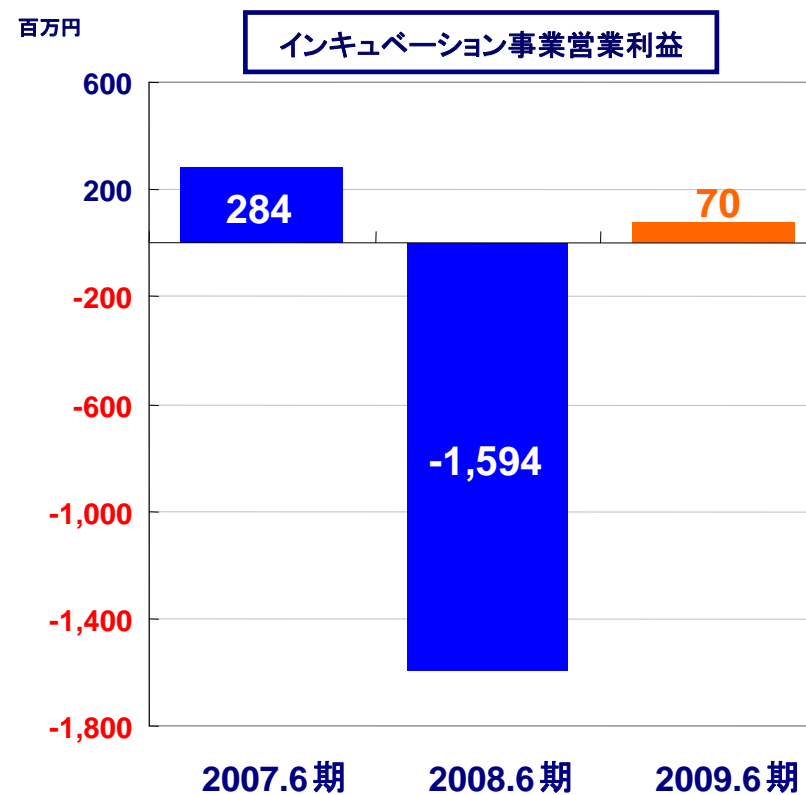
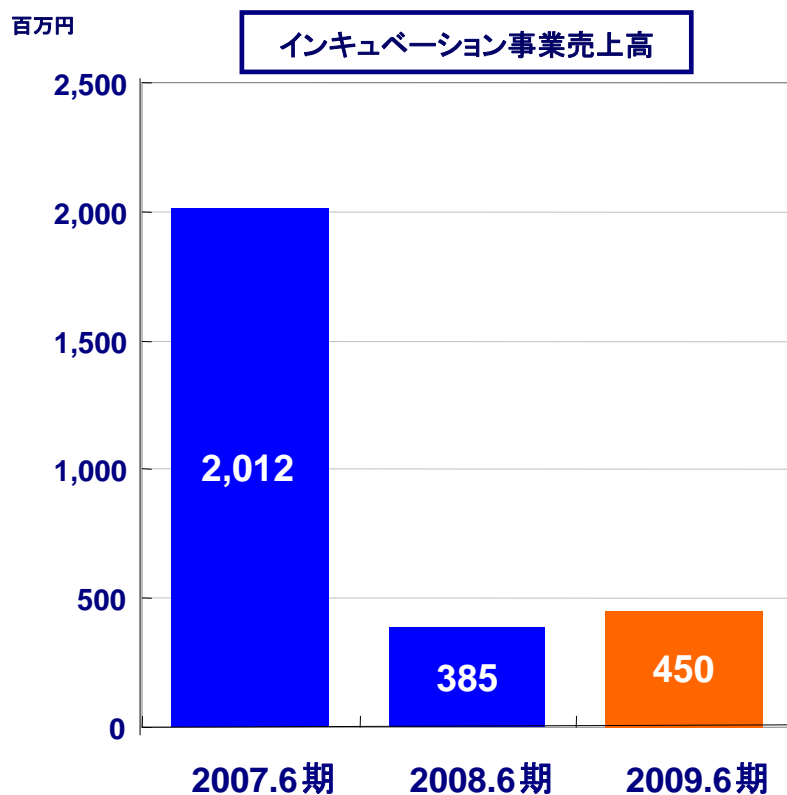
- ◆ DG創業の理念であるインターネットビジネスの創成を担う。
- ◆ グループ各セグメントの成長の下支えと、安定的な利益貢献を目指す。
 Joi Ito's Labを軸とした海外エンジェル・スキームによる投資活動は順調に推移。
- ◆ シリコンバレーのインターネットビジネスを中心に国内ローカライズ及びビジネスインキュベーション活動に注力。

〈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

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



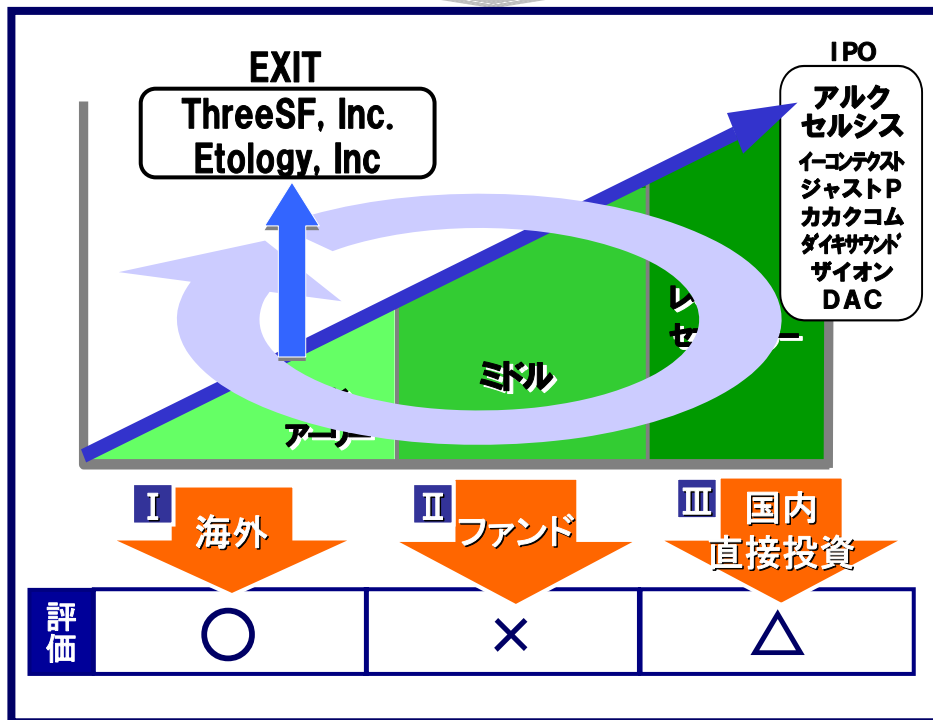
	売上高	営業利益	EBITDA
2007年6月期	2,012 百万円	284 百万円	284 百万円
2008年6月期 (対前期比81%減)	385 百万円	△1,594 百万円	△1,594 百万円
2009年6月期 (対前期比17%増)	450 百万円	70 百万円	70 百万円



対外環境に合わせた大幅な投資戦略の見直し

ファンド経由の“全方位型投資”を凍結、一方で“事業型投資”に集中

- ◆ 外部環境の悪化に伴い、投資戦略の変更
- ◆ シリコンバレー中心に事業型投資に注力



I 海外 5社／投資残12億

- 投資対象：Angel Stage ～ Series A 段階にある、Web Service 系 Global Start-up 企業。シリコンバレー地域を主たる投資対象地域とする。日本市場でのサービス立ち上げを希望する企業を主投資対象とする。
- 投資目的：技術力が高く独自性の高い企業への投資による Capital Gain 獲得を第一義とするが、DG グループ新事業のシード探しも担う。

II ファンド 13社／投資残3.5億

III 国内直接投資 14社／投資残12億

◆ インキュベーションセグメントの海外投資先概況



会社名	概要	ステータス	
RUPTURE ThreeSF, Inc.	▶ オンラインゲームユーザ向け次世代SNSサービスを提供	EA社へ 売却 (Exit済)	売却実績 投資期間19ヶ月(米 Electronic Arts 社が買収)で3倍のキャピタルゲイン
twitter Twitter, Inc.	▶ ミニブログサービスのパイオニア、世界シェア No.1 企業	保有中	日本展開 Twitter: 米国では非広告モデルで展開／拡大してきたが、日本では世界初の広告展開や有料課金モデルを検討中 Fon: 全世界で第2位の普及率を実現。8月よりヨドバシカメラでの販売もスタート
fon FON Wireless Limited	▶ 世界規模でWiFi利用コミュニティ・サービス提供	保有中	
Technorati Technorati, Inc.	▶ 米ブログ検索サービス最大手企業	保有中	テクノロジーマッシュアップ 両社のテクノロジーを融合した AD-Butterfly サービスを開始 (日本ではCGMマーケティングがセールス窓口) 米国でも同様のサービスを準備中
etology.com Etology, Inc.	▶ 米オンライン広告マーケットプレイス提供トップ企業の一社	一部売却 (Exit済)	
fotonauts Fotonauts, Inc.	(サービス内容未公開)	保有中	事業型投資のイメージ 慶応大学 国領研究室とのコラボレーションにより、LinkedIn が提唱するオープン型ビジネス・ネットワークの有効性に関する啓蒙活動を、CNET Japan等大手ネットメディアと連携、推進
LinkedIn LinkedIn Corporation	▶ 世界最大のビジネスユーザー向けSNSサービスの開発・提供	日本での パートナー 提携	

III ファイナンス事業セグメント

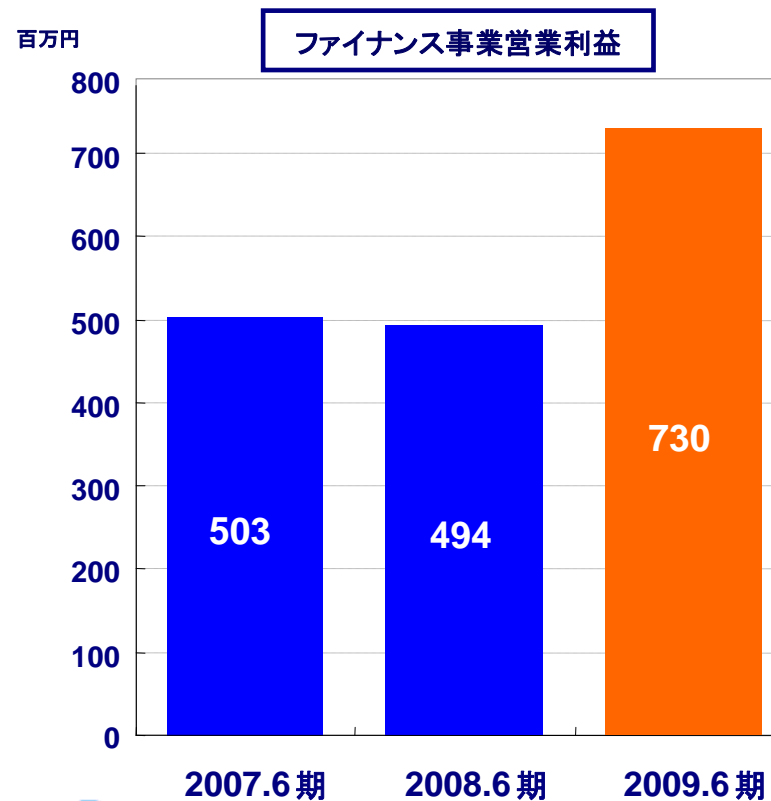
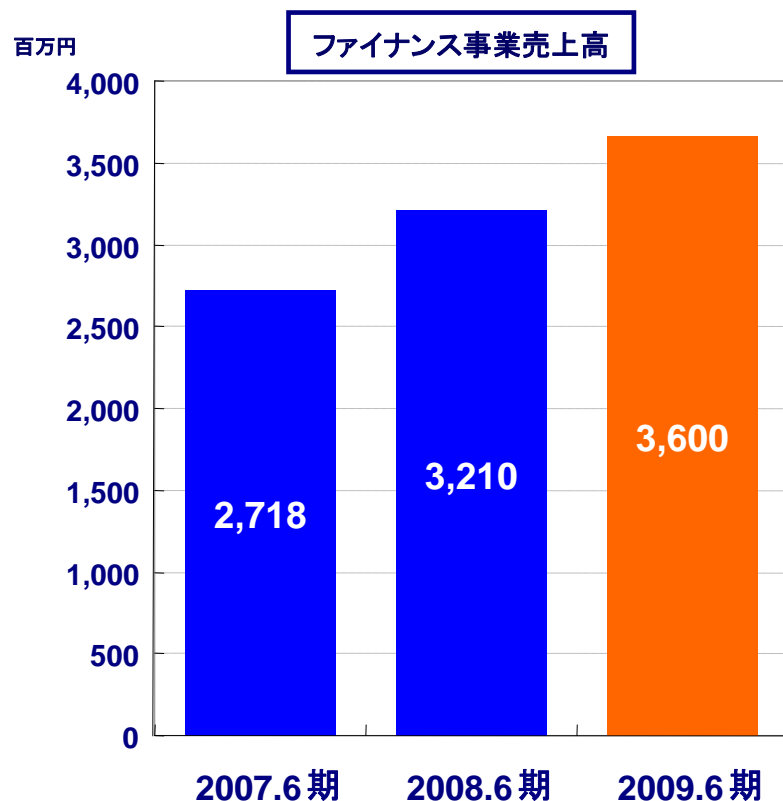
- ◆ 「決済ビジネス」をおこなうイーコンテクトを軸に、『価格.com』のトラフィックを活用した「保険」、「金融」、「証券」関連事業で、グループ内外へのファイナンス機能を提供
 - ◆ イーコンテクトは、決済事業の競争激化やマーケットの変化に対応すべく、新マネジメント体制を組織化し、決済に付随するソリューションをグループを上げてバックアップする
 - ◆ 外国為替証拠金取引(FX)事業のカカコム・フィナンシャルの急成長、および、カカコム・インシュアランスの黒字化を見込む
- 〔◆ グロースパートナーズは、第三の戦略パートナーを迎え、中長期の成長を目指す。(今期から連結対象外へ)〕

〈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

事業の概要 ファイナンス事業セグメントの業績動向



	売上高	営業利益	EBITDA
2007年6月期	2,718 百万円	503 百万円	635 百万円
2008年6月期	3,210 百万円 (対前期比18%増)	494 百万円 (対前期比1%減)	651 百万円 (対前期比 2%増)
2008年6月期	3,600 百万円 (対前期比12%増)	730 百万円 (対前期比47%増)	910 百万円 (対前期比39%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

<前期の実績>

(前年同期比) **135%**
提携サイト数
 18,500サイト

(前年同期比) **117%**
取扱件数
 1,263万件

(前年同期比) **118%**
取扱高
 1,029億円



- 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66,300拠点をカバー

<p>7 <small>08年5月接続</small> 12,000店舗</p> <p>LAWSON 8,500店舗</p> <p>FamilyMart 7,100店舗</p> <p>MINI STOP 6,100店舗</p> <p>1,800店舗</p> <p>1,600店舗</p> <p>Seicomart 1,000店舗</p>		<p>ゆうちょ銀行 26,000台</p> <p>MIZUHO</p> <p>三井住友銀行</p> <p>りそな銀行</p> <p>埼玉りそな銀行</p> <p>約2,200拠点</p>
---	--	--

コンビニ計
 約38,100店舗

銀行・郵便局計
 約28,200拠点

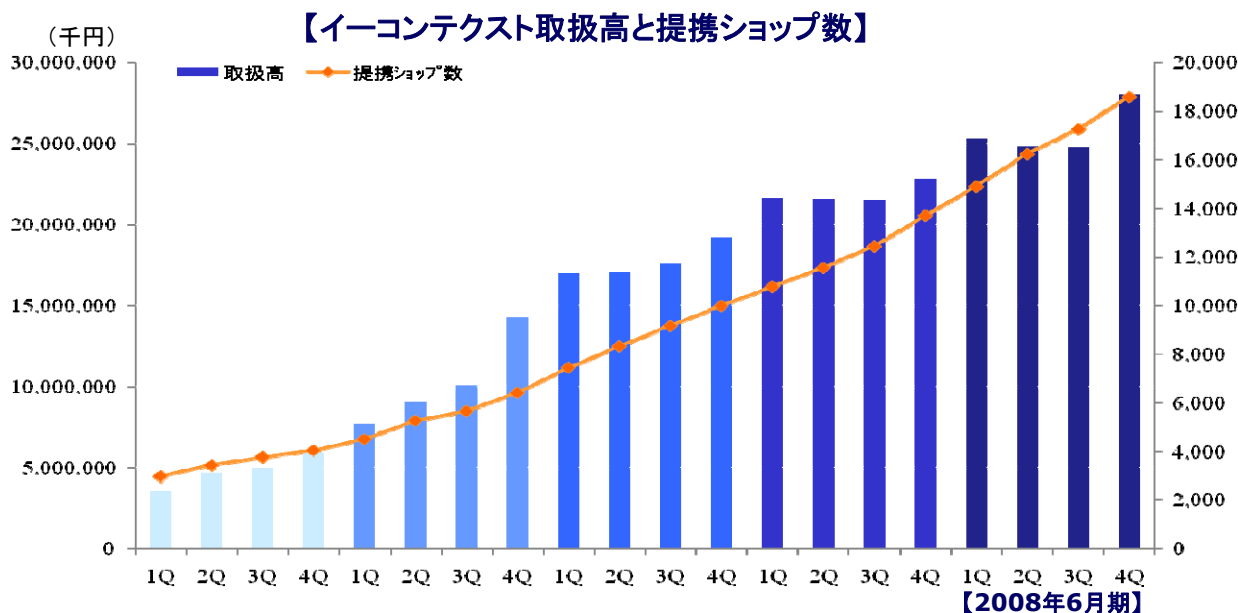
<リアル拠点の拡大>

※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

- 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
- 2008年 5月 ▼ セブン-イレブン決済を追加 (拠点数12,000拠点増加)
- 2008年 6月 ▼ マイクロソフトとオンライン販売サイトの構築・運営に関する契約締結
- 2008年 7月 ▼ Windows Media Centerへ決済プラットフォームを提供



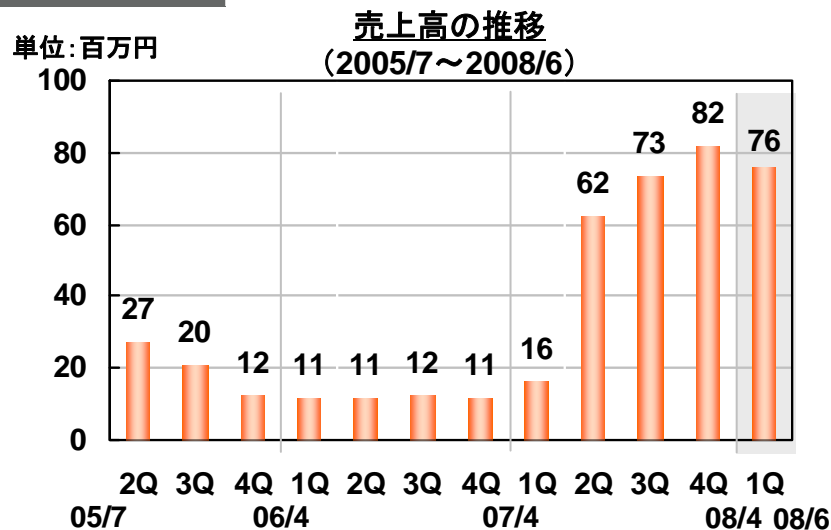
◆ 新規サービスハイライト



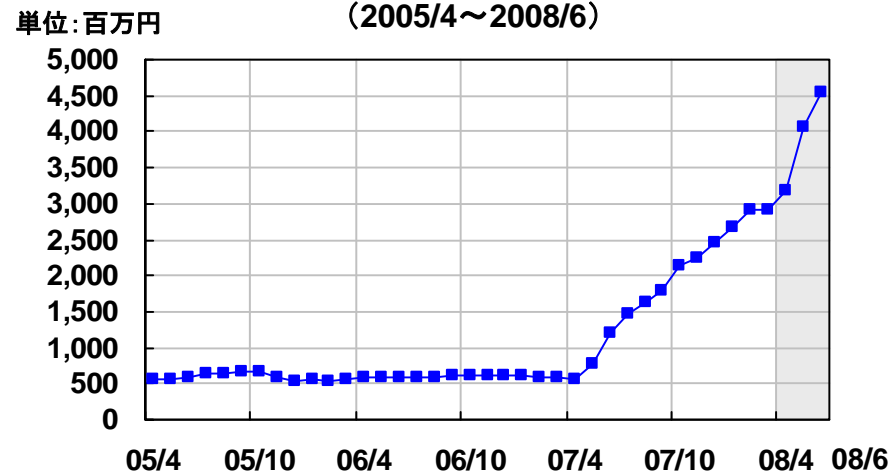
名称: Privacy Lock
(プライバシーロック)
概要: 商用のwebサイトにおける
会員情報の管理代行ASPサービス



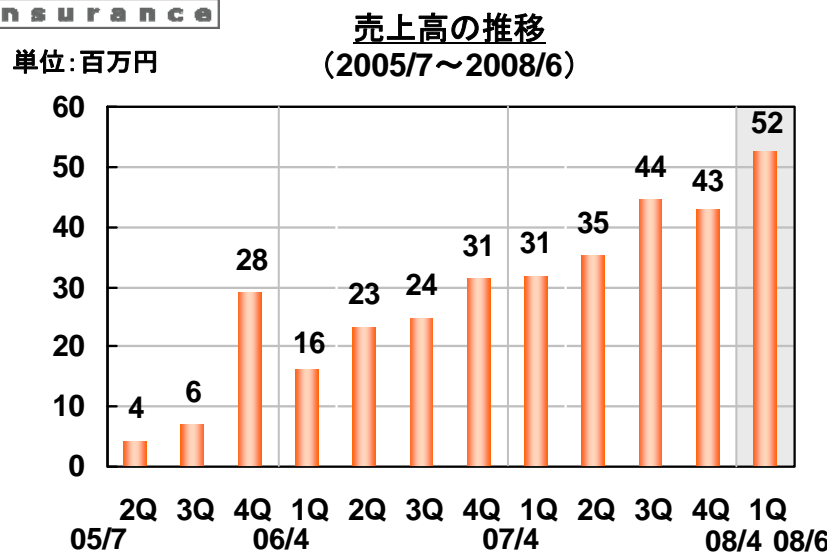
(株)カカコム・フィナンシャル



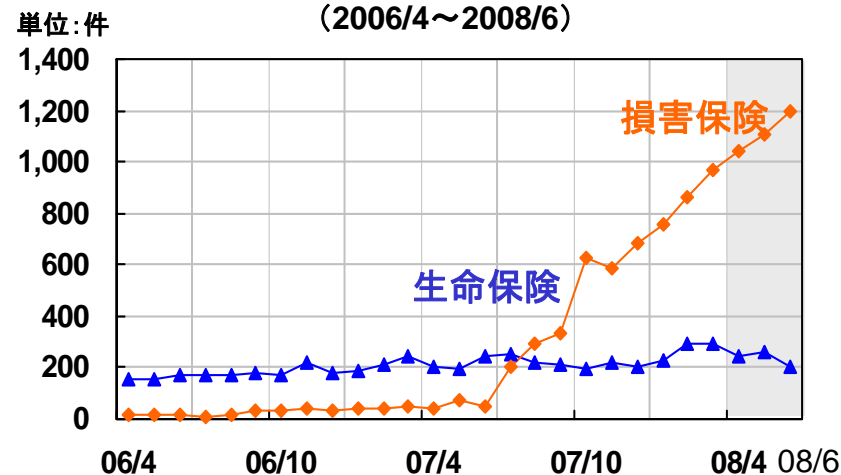
預り証拠金残高の推移 (2005/4~2008/6)



(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 (2006/4~2008/6)



2009年6月期 通期予想



2009年6月期 通期 業績予想 (連結)



単位:百万円

	2008年6月期	2009年6月期(計画)	前期比	
■(連結)				
売上高	39,582	42,000	+2,418	+6%
営業利益	△172	3,500	+3,672	-
経常利益	△375	3,200	+3,575	-
当期利益	△2,430	100	+2,530	-
EBITDA	1,803	5,580	+3,777	+209%
・(事業系セグメント: ソリューション・ポータル/ブログ・ファイナンス)				
売上高	39,196	40,900	+1,704	+4%
営業利益	2,566	4,045	+1,479	+58%
EBITDA	3,397	5,510	+2,113	+62%
・(インキュベーションセグメント)				
売上高	385	450	+65	+16%
営業利益	△1,594	70	+1,054	-
EBITDA	△1,594	70	+1,054	-

※セグメント営業利益、EBITDAは、消去または全社控除前ベース

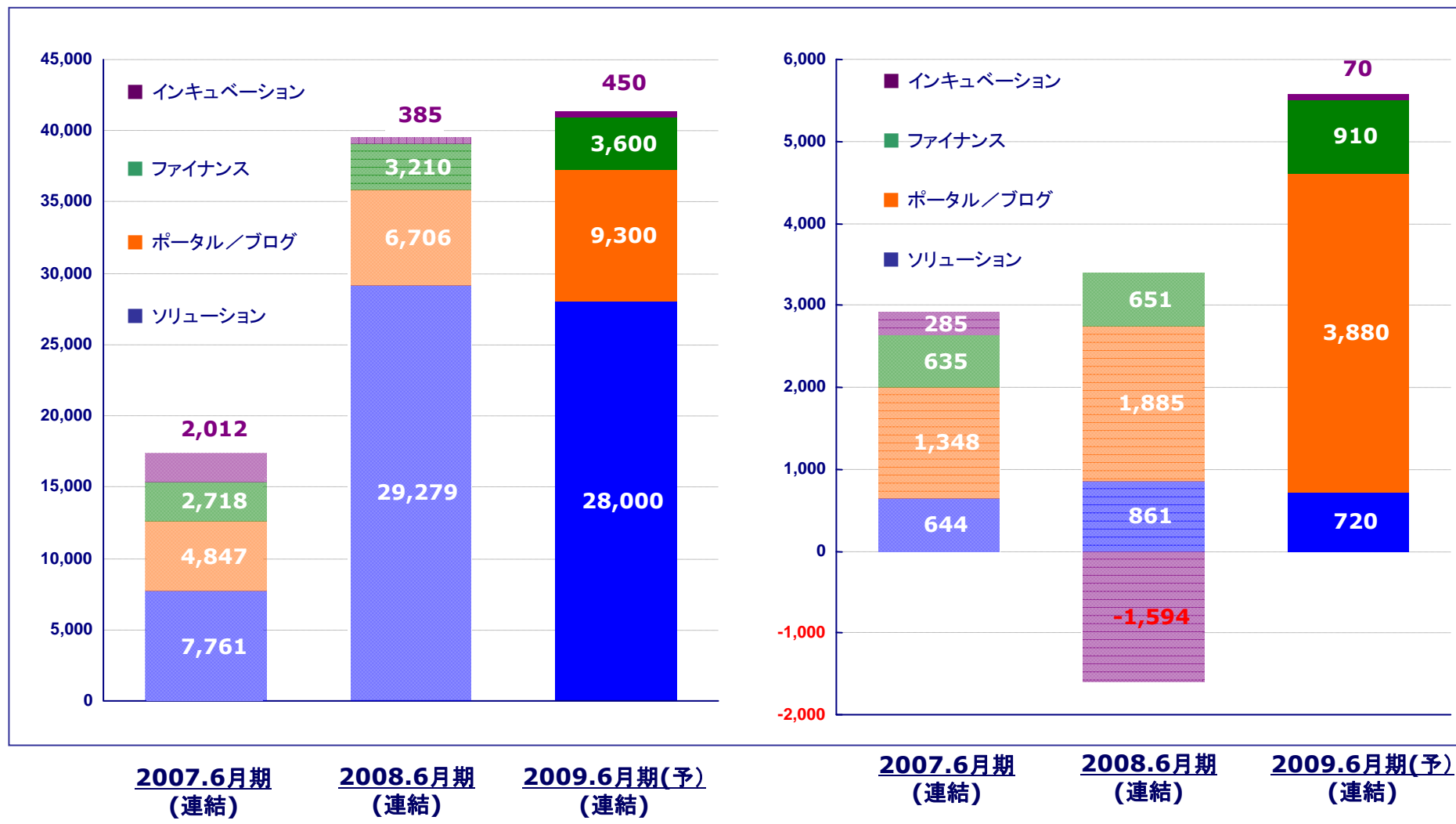


事業セグメント別3カ年推移



【売上高】

【EBITDA】



売上高合計 17,338

39,582

42,000

EBITDA合計 2,911

1,803

5,580

※セグメントEBITDAは、消去または全社控除前ベース



<現状の認識>

新経済潮流を見据えたグループの新たなコンテクトブランドデザイン

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

<今期計画>

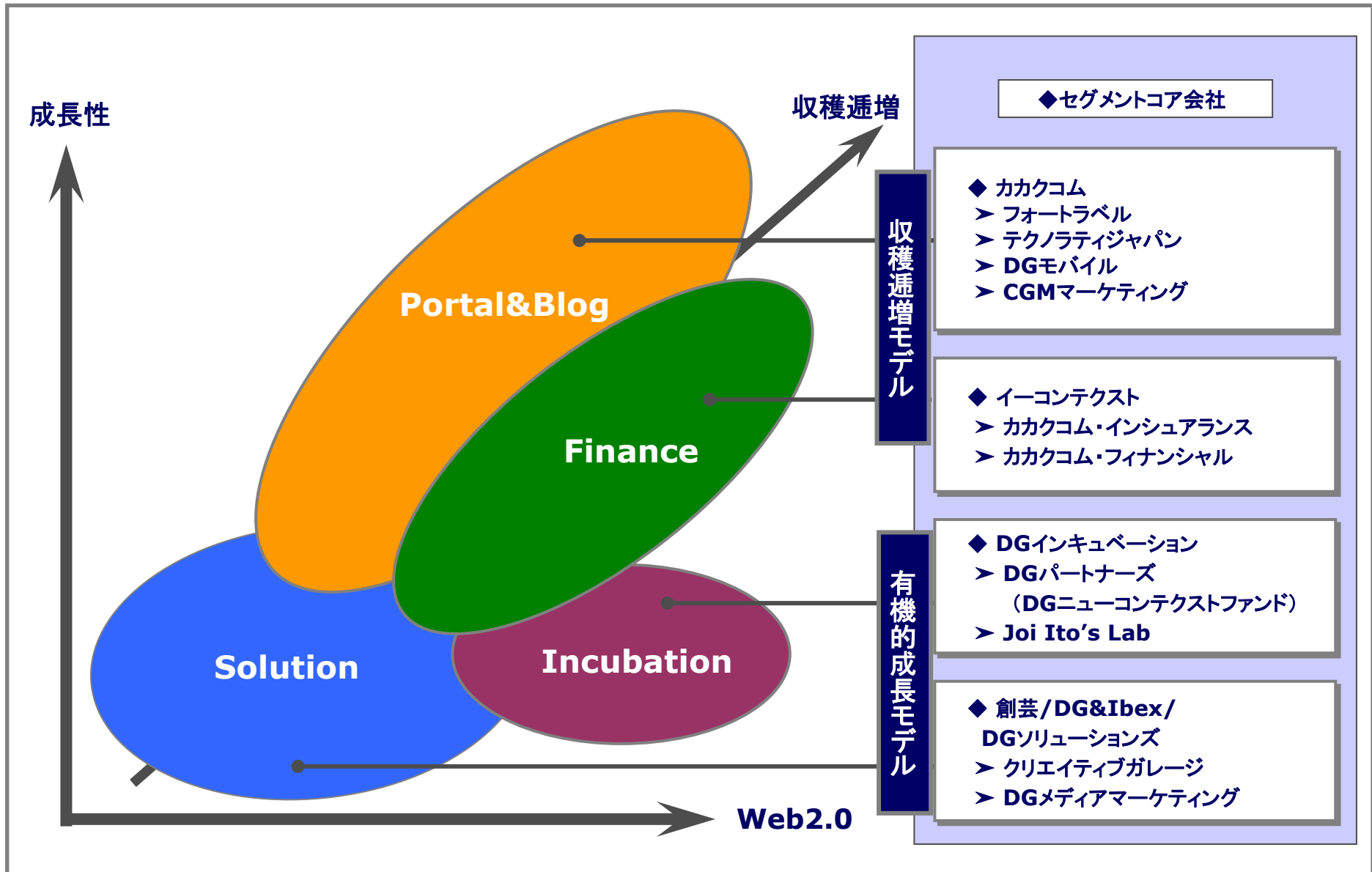
2009.6期 売上高／420億円、EBITDA／56億円 を見込む

「新中期経営計画」に向けての体制変更(8/14付)

- I デジタルガレージ本体 / 西本COO就任とグループCEO室の強化
- II 子会社 / 新社長・新体制への移行や、早期収益貢献が困難な会社の整理に伴い、新しい成長戦略の再定義を実施

新中期計画策定中

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。

<参考資料>

2008年6月期 連結財務諸表の要約



◆ 2008年6月期 連結損益計算書(要約) 対前年比較



(単位:百万円)

	2007年6月期		2008年6月期		
		(百分比)		(百分比)	(前期比)
売上高	17,338	100.0%	39,582	100.0%	+128.3%
売上原価	10,059	58.0%	28,740	72.6%	+185.6%
売上総利益	7,278	42.0%	10,841	27.4%	+49.2%
販売費・一般管理費	5,665	32.7%	11,014	27.8%	+94.4%
営業利益	1,613	9.3%	△172	△0.4%	—
営業外収益	1,032	6.0%	142	0.4%	+86.2%
営業外費用	170	1.0%	345	0.9%	+103.2%
経常利益	2,475	14.3%	△375	△0.9%	—
特別利益	236	1.3%	473	1.2%	+100.6%
特別損失	105	0.6%	435	1.1%	+311.9%
税金等調整前当期純利益	2,606	15.0%	△336	△0.8%	—
法人税、住民税及び事業税	1,202	8.4%	1,560	3.7%	+29.8%
法人税等調整額	256		△114		—
少数株主損益	558	3.2%	648	1.6%	+16.0%
当期純利益	588	3.4%	△2,430	△6.1%	—



◆ 2008年6月期 連結貸借対照表(要約) 対前年比較



(単位:百万円)

(資産の部)

	2007年6月期		2008年6月期		
		(百分比)		(百分比)	(前期比)
流動資産	31,918	75.3%	29,855	74.5%	△ 2,063
現金預金	13,499		9,898		△ 3,601
受取手形／売掛金	9,546		9,379		△ 167
営業投資有価証券	3,769		1,730		△ 2,039
たな卸資産	1,018		153		△ 865
未収入金	3,100		3,591		491
その他	984		5,102		4,118
固定資産	10,489	24.7%	10,202	25.5%	△ 287
有形固定資産	360		408		48
無形固定資産	7,543		6,910		△ 633
のれん	6,645		5,956		△ 689
その他	897		954		56
投資その他の資産	2,584		2,883		298
投資有価証券	536		1,192		656
その他	2,048		1,690		△ 358
資産の部合計	42,407	100.0%	40,057	100.0%	△ 2,350



◆ 2008年6月期 連結貸借対照表(要約) 対前年比較



context company

(単位:百万円)

(負債の部)

	2007年6月期		2008年6月期		
		(百分比)		(百分比)	(前期比)
流動負債	26,384	62.2%	27,635	69.0%	1,251
支払手形／買掛金	10,640		7,249		△ 3,390
短期借入金	5,537		5,800		262
1年以内返済予定長期借入金	332		2,410		2,077
1年以内償還予定社債	988		376		△ 612
未払法人税等	893		1,045		152
預り金	6,399		9,143		2,744
その他	1,593		1,611		18
固定負債	4,279	10.1%	2,704	6.7%	△ 1,575
社債	816		440		△ 376
長期借入金	2,630		1,630		△ 1,000
その他	833		634		△ 199
負債の部合計	30,663	72.3%	30,340	75.7%	△ 323

(純資産の部)

	2006年6月期		2008年6月期		
		(百分比)		(百分比)	(前期比)
株主資本	7,452	17.6%	5,066	12.7%	△ 2,385
資本金	1,809		1,831		22
資本剰余金	4,152		4,174		22
利益剰余金	1,492		△ 937		△ 2,429
自己株式	△ 1		△ 1		—
評価・換算差額等	△ 157	△ 0.4%	△ 275	△ 0.6%	△ 118
新株予約権	3	0.0%	4	0.0%	1
少数株主持分	4,445	10.5%	4,921	12.3%	476
純資産の部合計	11,743	27.7%	9,716	24.3%	△ 2,026
負債・純資産合計	42,407	100.0%	40,057	100.0%	△ 2,350



(単位:百万円)

	2007年6月期	2008年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	779	△ 1,049
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,355	486
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 203	1
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	3,932	△ 558
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	11,509	10,951