

デジタルガレージ・イーコンテクト  
合併に関する合同説明会  
＜DGグループ中期経営計画＞

2008.8.28



## 目次

□ 合併の概要	.....	2
□ 新経営ビジョン	.....	6
□ 合併の目的・効果	.....	10
□ ポータル／ブログ・インキュベーション セグメントの方向性	.....	14
□ 新中期経営計画	.....	17
□ 新グループフォーメーションチャートと 統合スケジュール	.....	23



# 合併の概要



## デジタルガレージ（ソリューション事業4社）とイーコンテキストの合併

### 統合・再編の概要

2008年10月27日を効力発生日(予定)として、デジタルガレージを存続会社、イーコンテキスト、DGソリューションズ、DG & Ibex、クリエイティブガレージ、DGメディアマーケティングの5社を消滅会社とする吸収合併。

### DG/イーコンテキスト 合併比率

	デジタルガレージ(存続会社)	イーコンテキスト(消滅会社)
合併に係る 割当ての内容	1	0.61

### 合併比率の 算定根拠

DGは、野村証券、イーコンテキストは、日興コーディアル証券をFAに選定。市場株価平均法、DCF法等各FAの算定結果を参考に、デジタルガレージ、イーコンテキスト両社で総合的に判断し決定。

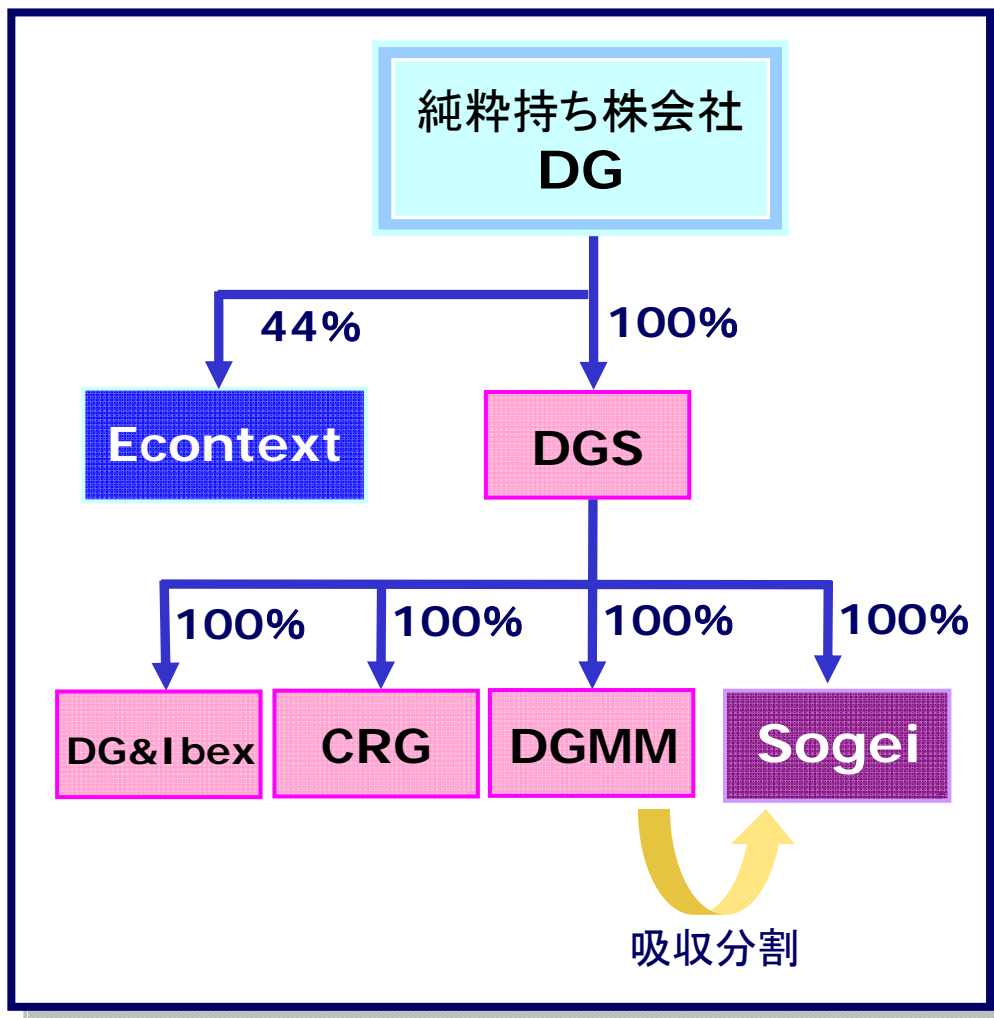
### 今後の日程

合併決議取締役会(各社):	2008年8月27日
合併承認株主総会(イーコンテキスト):	2008年9月25日(予定)
合併承認株主総会(デジタルガレージ):	2008年9月26日(予定)

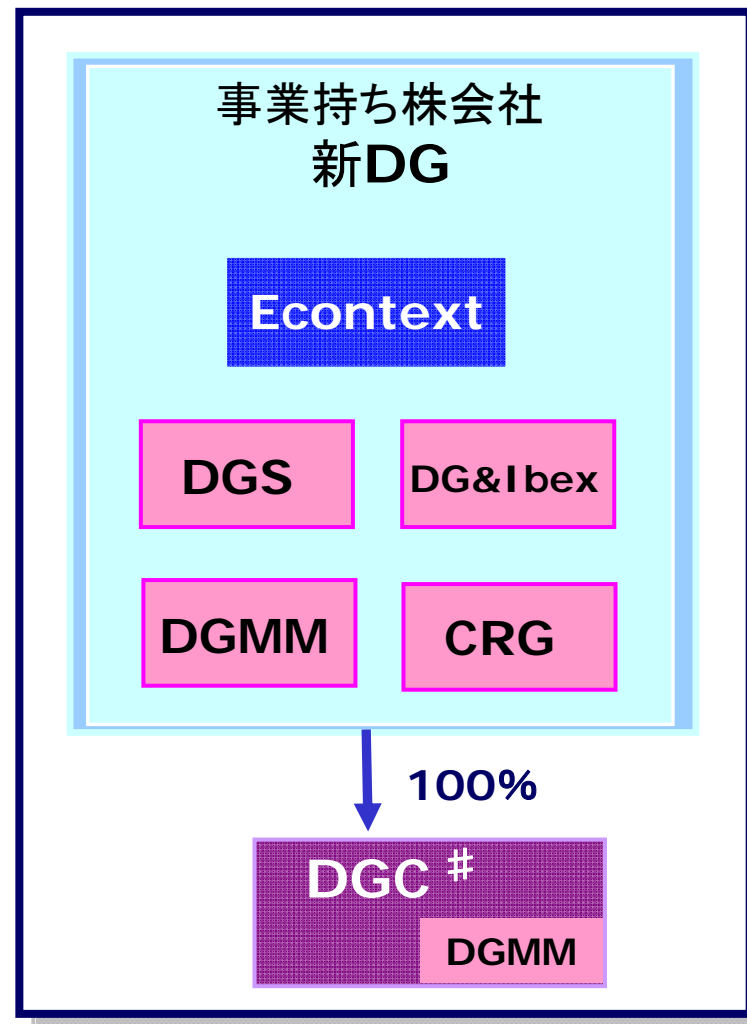
# ◆ 合併の概要(2/2)



【現行】



【2008年10月27日(予定)】



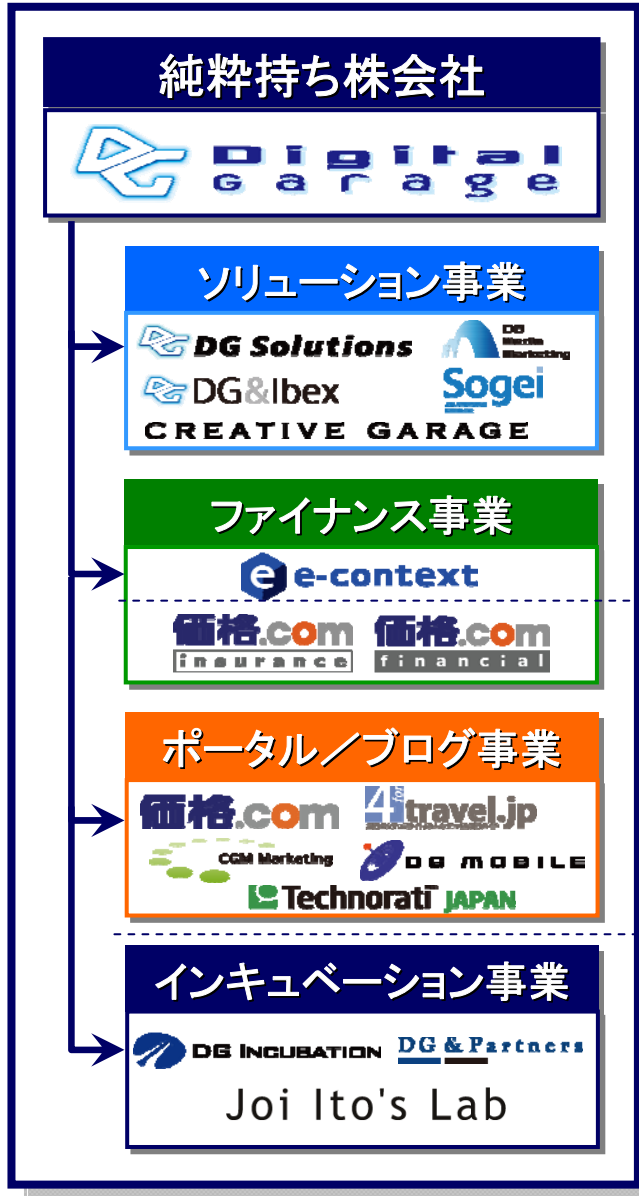
DG: デジタルガレージ、Econtext: イーコンテキスト、DGS: DGソリューションズ  
 Ibex: DG&Ibex、CRG: クリエイティブガレージ、DGMM: DGメディアマーケティング  
 Sogei: 創芸

#創芸は、11月1日に「DGコミュニケーションズ」社名変更予定

# ◆ DGグループにおける再編ストラクチャー



【現行】



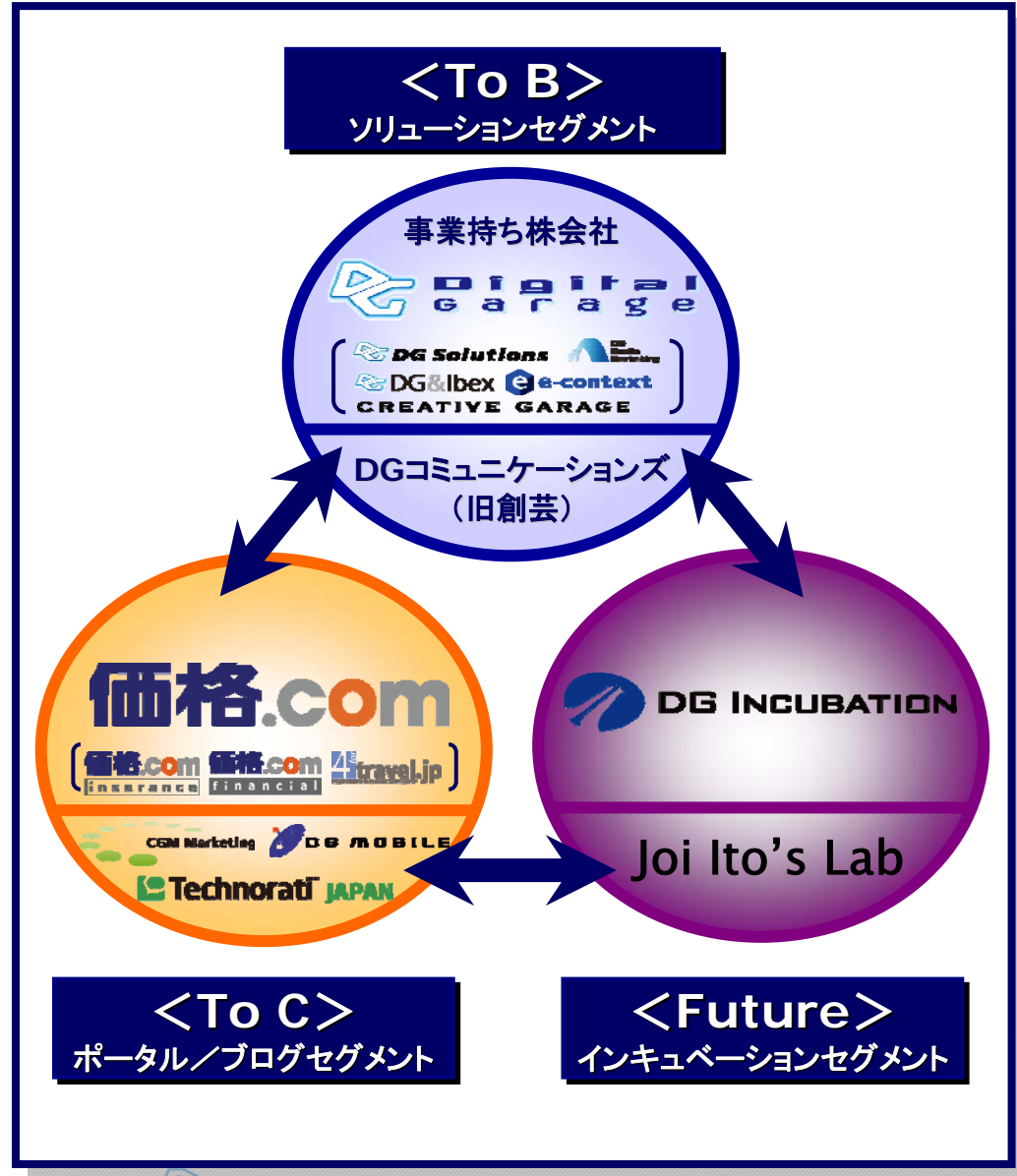
移行方針

事業持ち株会社へ / ソリューションセグメント

ポータル/ブログセグメント

インキュベーションセグメント

【2008年10月27日(予定)】



# 新経営ビジョン





**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

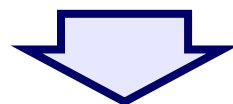
★ Marketing Technology

★ Financial Technology

2008年10月27日より事業持ち株会社体制への移行  
～経営環境の激変に対応した、グループ経営第2ステージへ～

- ◆グループ17社を12社に集約し、To B/To C/Futureの3グループに再編  
*<Solution> <Portal/B> <Incubation>*
- ◆特に“ToB Solution”5社はDG本体へと集約し、  
次世代型 “Hybrid Solution Partner”へと進化
- ◆併せて、少数株主利益の流出を止め、内部管理コスト削減、節税効果を狙う

さらなる **求心力** ↔ **遠心力**




**連邦経営 第2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>**

合併の目的・効果  
<Hybrid Solution Partnerの実現>





- ⇒ J-sox等内部統制にむけた上場維持コストの増加
- ⇒ グループ子会社増加による、連結監査に関わる負荷の増加
- ⇒ グループ価値向上に向け、更なるグループ間協業を加速させる必要性の高まり



- ⇒ 決済参入企業の増加に伴う、競合企業との差別化要因を強化/拡充する必要性
- ⇒ 経営資源の不足に起因する、成長を加速する新たな取り組みの遅れ
- ⇒ クライアントにおける決済以外の総合ソリューションに対するニーズの高まり
- ⇒ 内部管理コストの増加

グループの  
戦略的再編



CREATIVE GARAGE

- ⇒ ソリューション事業のDGの株主価値への反映が希薄
- ⇒ リテールとeリテールの共存する時代へ
- ⇒ プロモーションとコマースの融合する時代へ

- ◆ 純粹持ち株会社から戦略的事業持ち株会社へ再編
- ◆ 新戦略事業の着手と新中期経営計画の策定
- ◆ リソース(人、情報、資金等)の最適再配置

# DGは、Hybridする。

デジタルガレージグループは、このたびグループ内企業を再編の上、次なるステージへ動きだします。

ビジネスで生じる課題は日々複雑化し、その難度も高まっています。

今までの情報経路で生活者の認識や行動を変えるという領域で発想するソリューションだけでは、難しくなっています。

デジタルガレージはグループ内のコア・バリューである

インフォメーションテクノロジー (IT)・マーケティングテクノロジー (MT)・ファイナンシャルテクノロジー (FT)を


融合することで生み出す Hybrid Solution パートナーを宣言します。

「アナログ」と「デジタル」の Hybrid化を融合のレベルから化学反応のレベルへと高めることにより

一貫された「デジタル・マーケティングの専門家集団」として機能し、

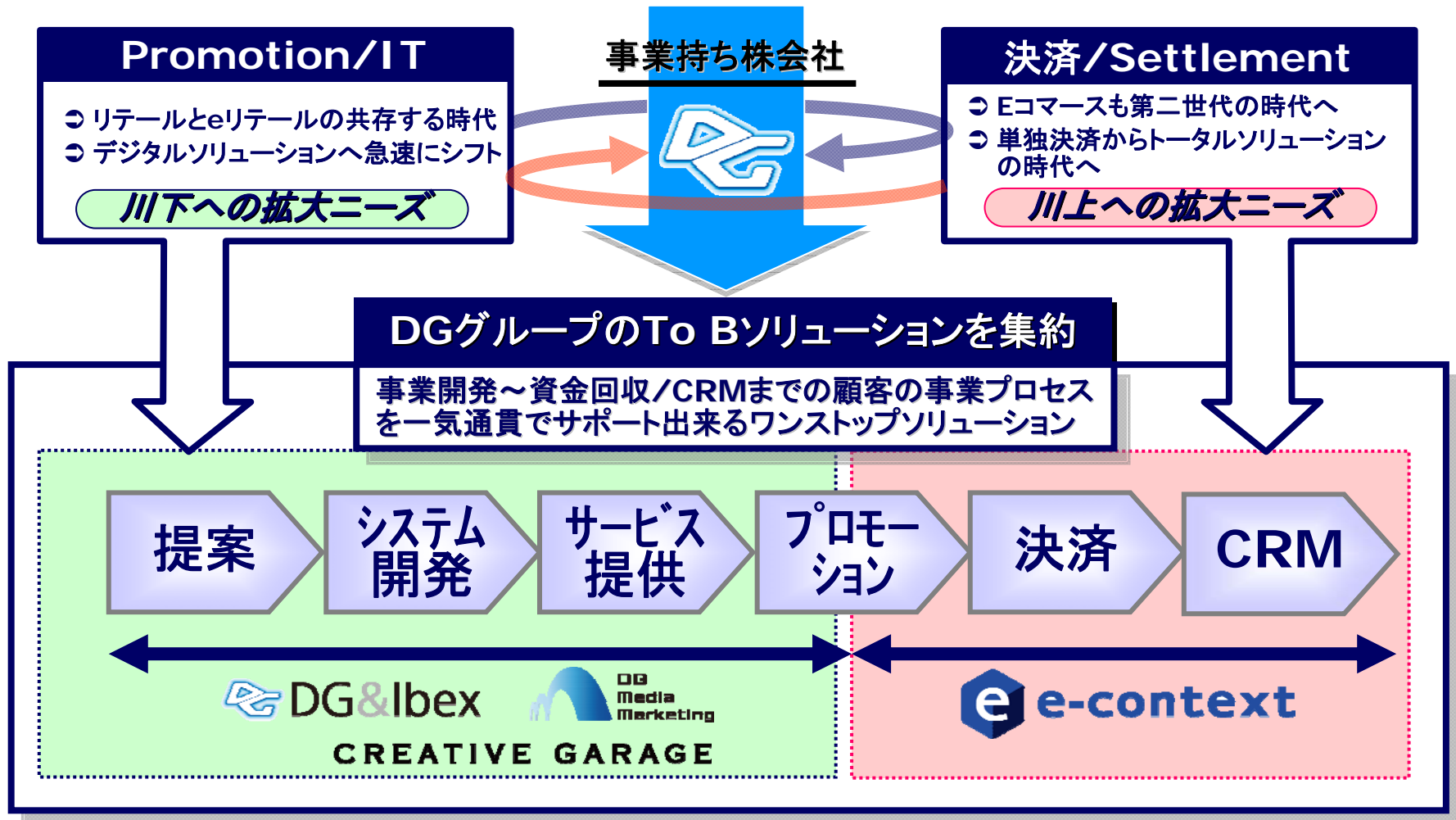
Hybrid Solutionを標榜する新しいデジタルガレージが誕生します。

Hybrid Solution Partner

 **Digital Garage**

<Key コンセプト>

# Hybrid Solution Partner



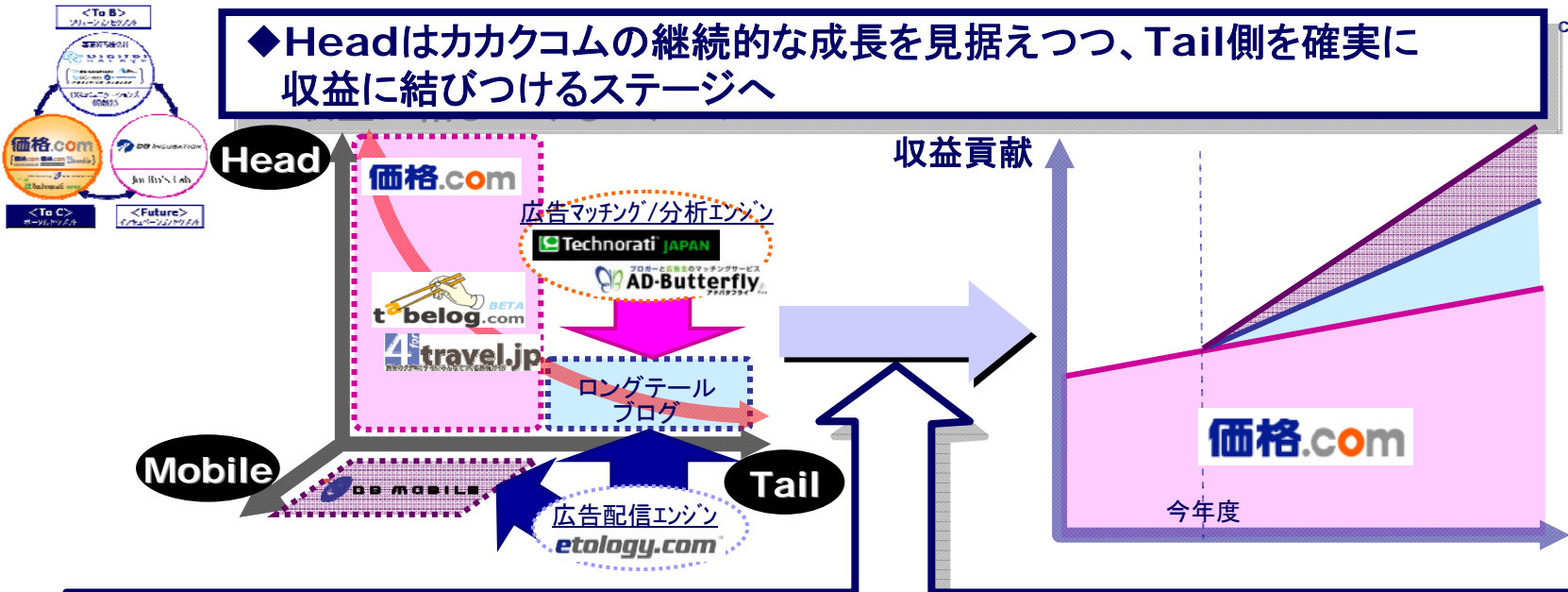
# ポータル／ブログ・インキュベーションセグメント の方向性



# ポータル/ブログセグメントの方向性



◆Headはカカクコムの子会社成長を見据えつつ、Tail側を確実に収益に結びつけるステージへ



### Head

#### 価格.com グループ

・ジャンル×ユーザー規模拡大による更なる伸張

サービス (Service) vs ジャンル (Genre)

内外サイト間の連携と深堀 (Cross-site collaboration and deepening)

新サービス (New services)

okyuu.com, kakakuFX, 外為羅鈴盤, mansionDB, t\*belog.com, yavvQ.com, travel.jp, PHOTOHITO, 価格.com, eiga.com

### Tail

#### (株)CGMマーケティング

啓蒙ステージ → 本格的ビジネスフェーズ

・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

プロガーと広告主のマッチングサービス  
**AD-Butterfly**  
アドバタフライ

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(カカクコムの総PVの1/4規模)まで急伸

### Tail

#### (株)テクラティジャパン

マーケティング契約 → 共同事業契約

・「No.1ブログ検索技術」を基礎とした新事業モデル確立

米テクラティよりIP取得/7:3の合弁会社設立

自由度を活かしたスピーディな事業運営に

### Mobile

#### (株)DGモバイル

黒字化達成 → 次なる成長エンジンの確立

・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

D2Cと連動した動画広告実験開始

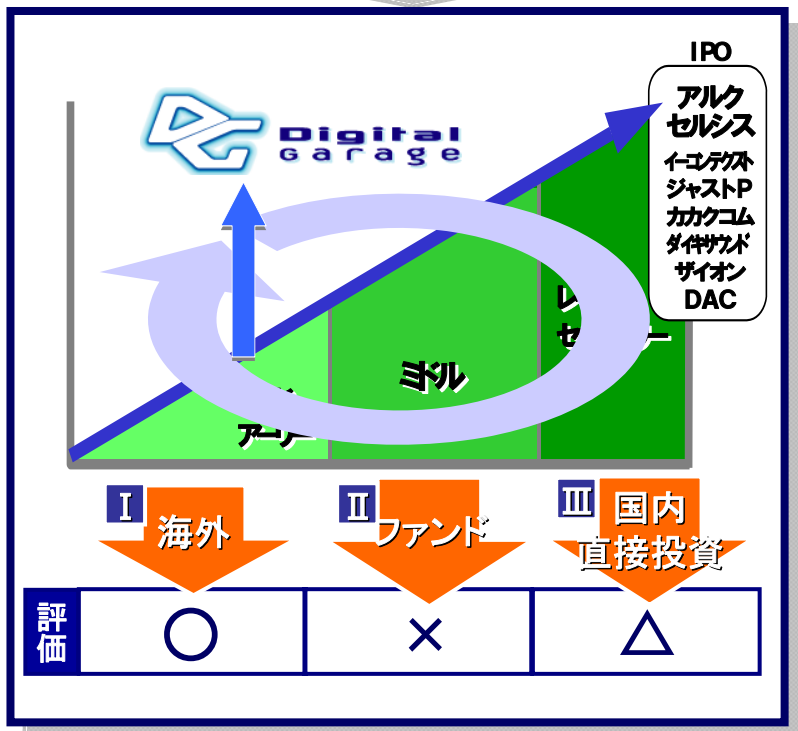


# ◆ インキュベーション事業の方向性

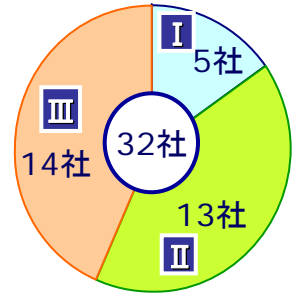


- ◆ 欧米でも認知されている“DG”ブランドの強化と、戦略提携や投資
- ◆ グループ事業会社とのシナジーを重視した国内向け投資 (事業型投資)

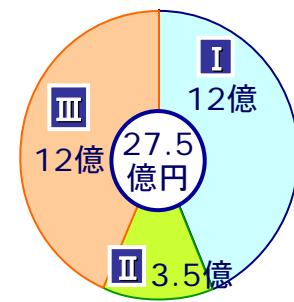
- ◆ 外部環境の悪化に伴い、投資戦略の変更
- ◆ シリコンバレー中心に事業型投資に注力



投資先社数



投資残高



■ : 海外  
■ : ファンド  
■ : 国内直接投資

## Joi Ito's Lab

会社名	概要
<b>RUPTURE</b> ThreeSF, Inc.	▶ オンラインゲームユーザー向け次世代SNSサービスを提供
<b>twitter</b> 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
<b>fon</b> FON Wireless Limited	▶ 世界規模でWiFi利用コミュニティ・サービス提供
<b>Technorati</b> Technorati, Inc.	▶ 米ブログ検索サービス最大手企業
<b>etology.com</b> 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
<b>fotonauts</b> Fotonauts, Inc.	(サービス内容未公開)
<b>LinkedIn</b> 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

# 新中期経営計画



## 中期計画

	2008.6期 (実績)	2009.6期 (計画)	2010.6期 (計画)	2011.6期 (計画)
<b>[連結]</b>				
売上高	39,582	42,000	46,800	55,500
営業利益	△172	3,500	4,300	7,600
経常利益	△375	3,200	4,000	7,300
当期利益	△2,430	400	1,400	3,400
<b>[単独]</b>				
売上高	290	5,500	11,800	13,500
営業利益	△617	0	700	1,000
経常利益	△781	△230	400	710
当期利益	△1,228	50	400	710

(単位:百万円)

※ 中期3カ年計画には、統合に伴う、少数株主利益の減少及び節税効果のみ考慮している。

※ 事業シナジー(クロスセル等の既存事業の成長部分、新規事業の上乗せ部分)及びコストシナジー(間接コストの削減等)は、考慮していない。

連結セグメント計画

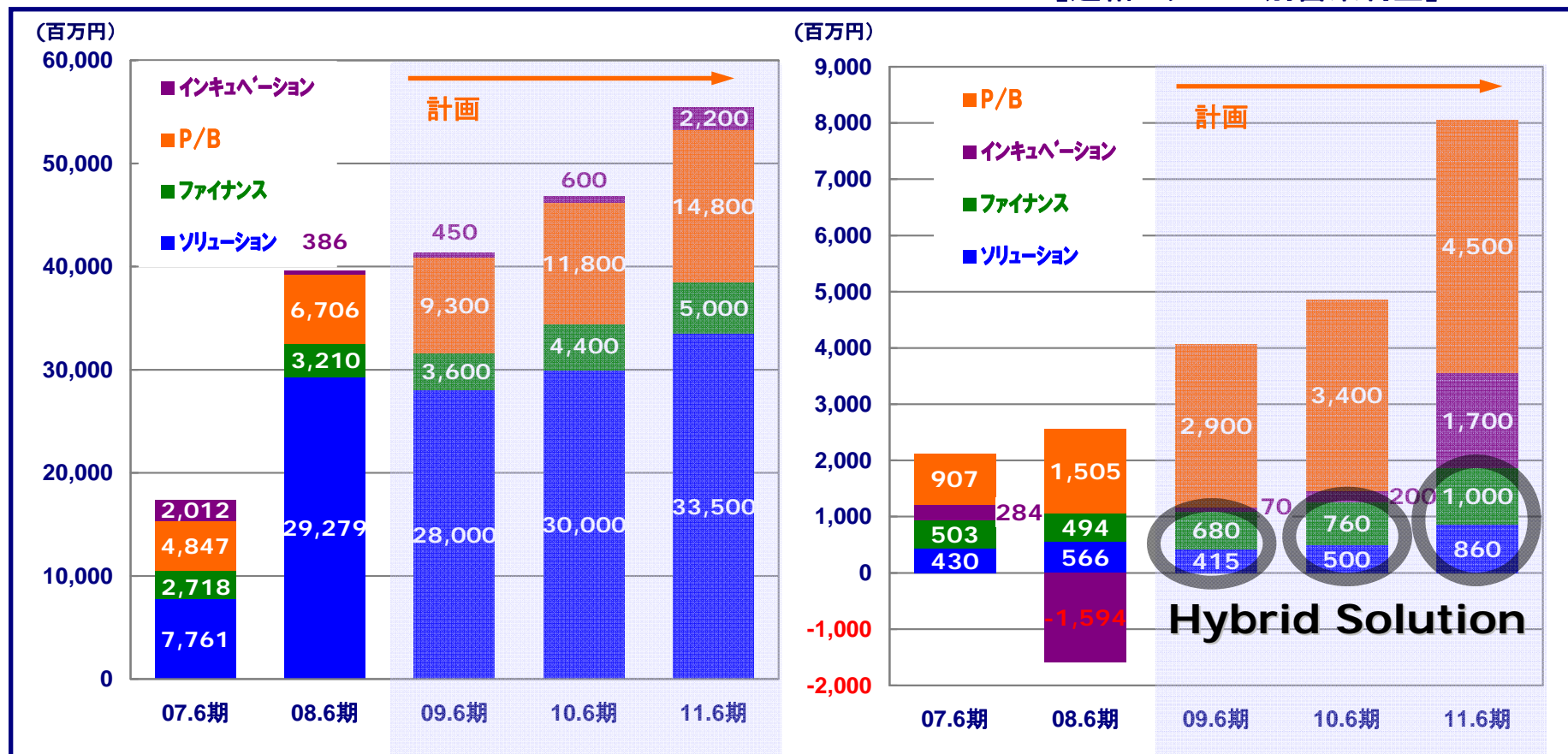
	2008.6期 (連結実績)	2009.6期 (連結計画)	2010.6期 (連結計画)	2011.6期 (連結計画)
<b>(事業系セグメント: ソリューション・ポータル/ブログ・ファイナンス)</b>				
売上高	39,196	40,900	46,200	53,300
営業利益	2,566	3,995	4,660	6,360
EBITDA	3,397	5,560	6,160	7,880
<b>(投資系セグメント: インキュベーション)</b>				
売上高	385	450	600	2,200
営業利益	△1,594	70	200	1,700
EBITDA	△1,594	74	220	1,720

※ セグメント営業利益及びEBITDAは、消去全社控除前

(単位:百万円)

### 【連結セグメント別売上高】

### 【連結セグメント別営業利益】



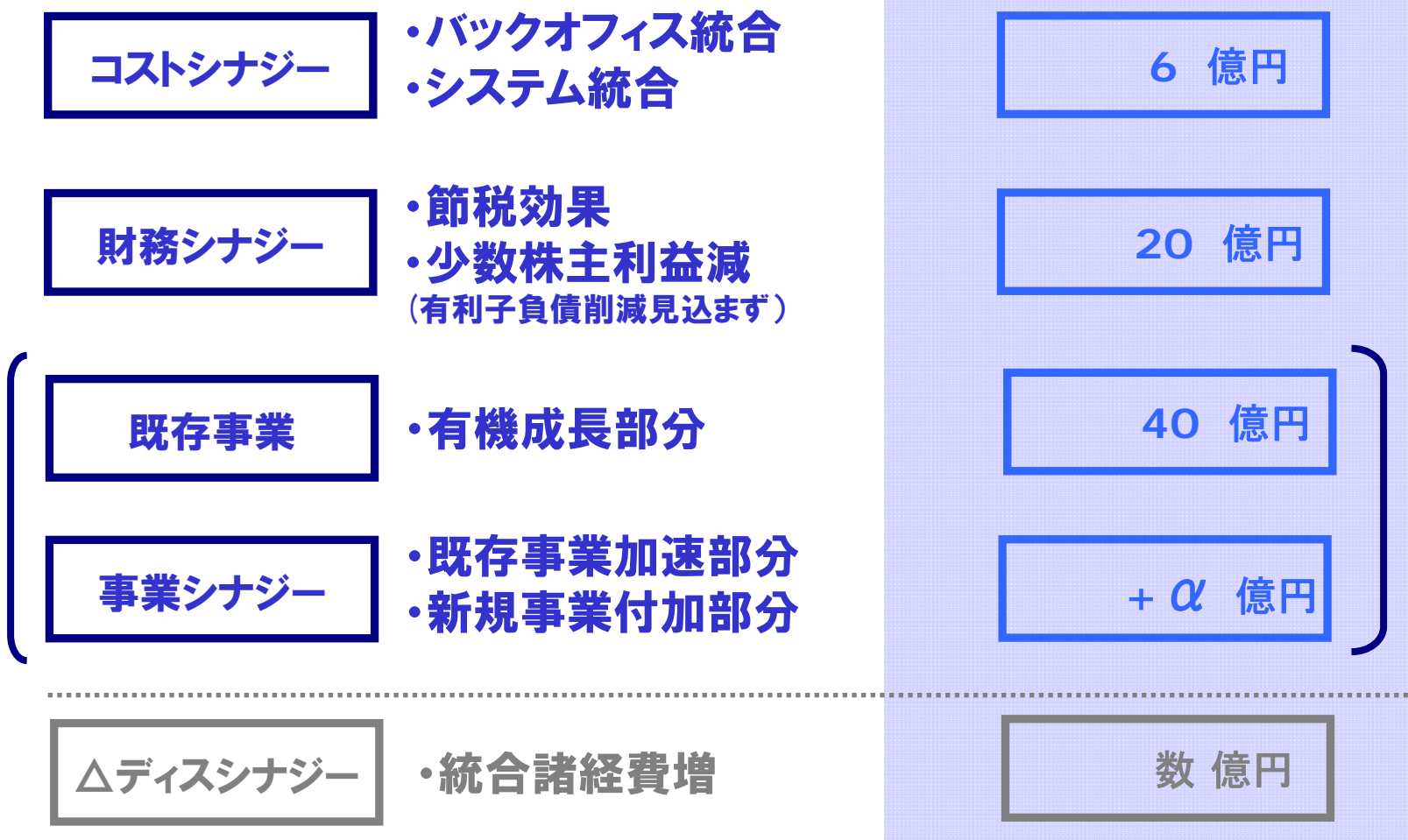
### 【売上高計】

### 【営業利益計】

17,338 39,582 42,000 46,800 55,500  
 (2.3倍) (+6.1%) (+11.4%) (+18.5%)

1,613 -172 3,500 4,300 7,600  
 (+22.8%) (+76.7%)

✓ 合併シナジーのまとめ



新経営指標 (連結)	2008.6期 (実績)	2011.6期 (目標)
・ROE	n.a.	20% 以上
・自己資本比率	12.0%	20% 以上
・有利子負債残高	10,000 (百万円)	5,000 以下 (百万円)

新グループフォーメーションチャートと  
統合スケジュール

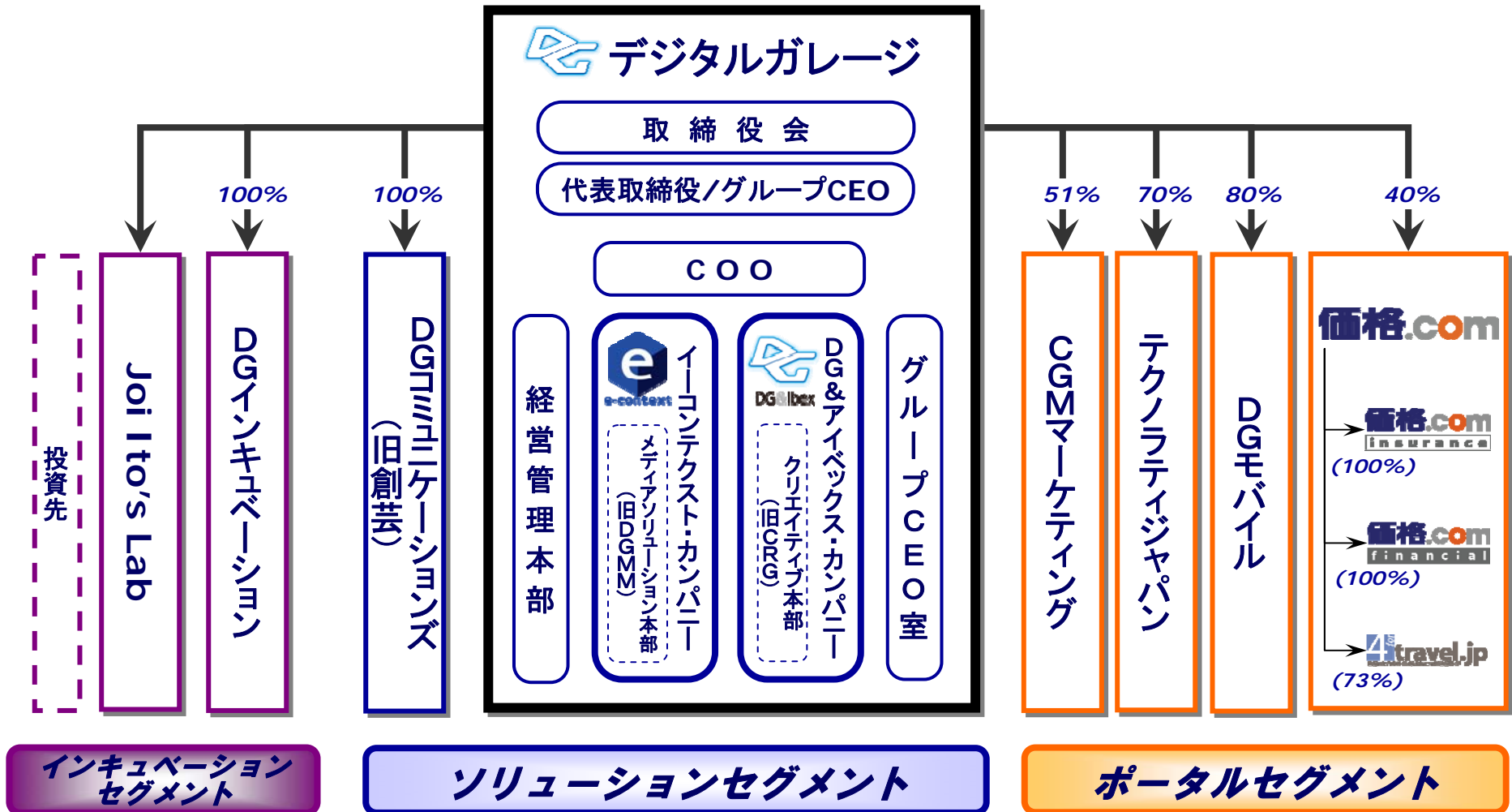




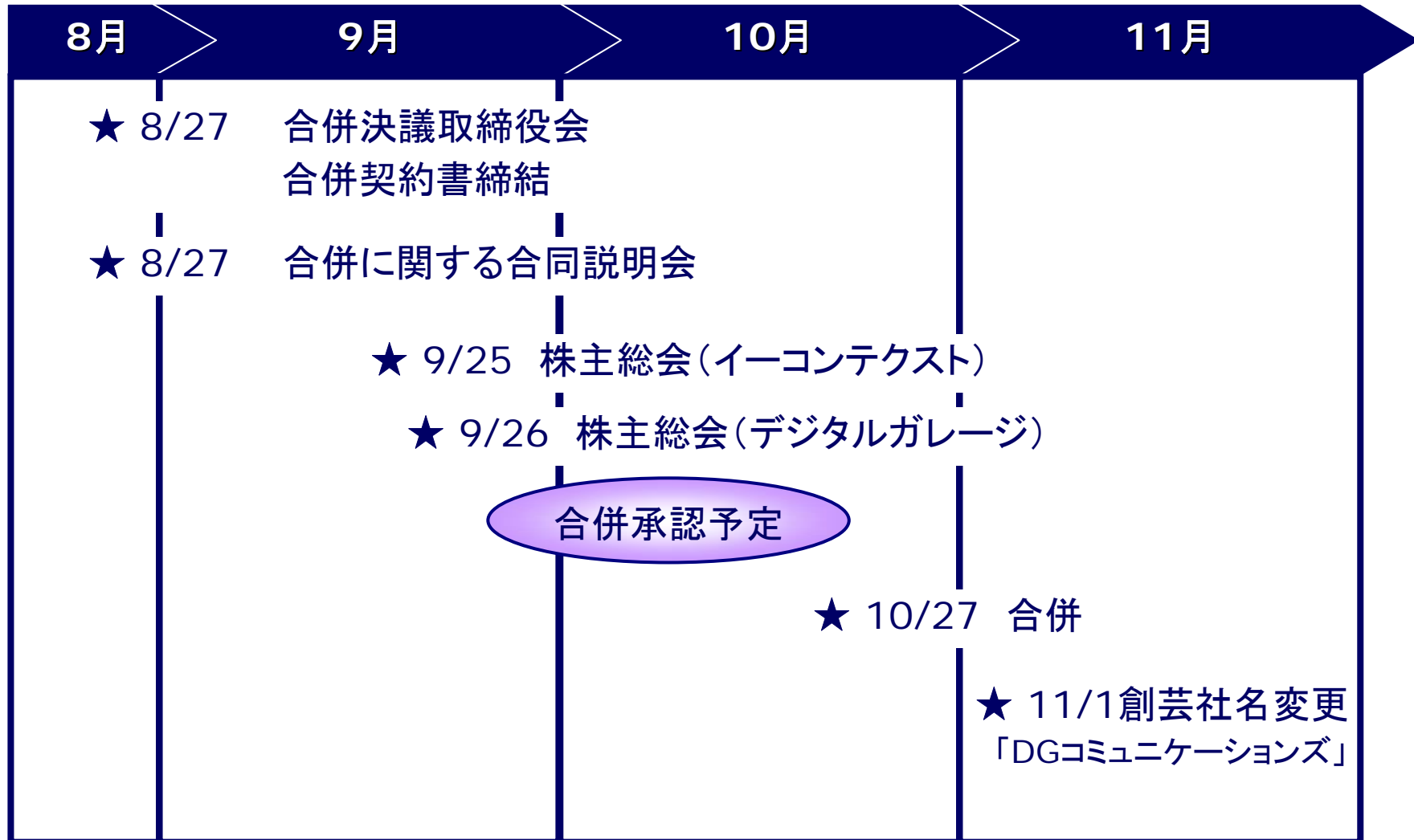
# ◆ 新グループフォーメーションチャート

新中期経営計画を実施するに当たり、経営体制も変更

- ◆ 事業持ち株会社となったDGの事業セグメント統括として西本COOが就任
- ◆ あわせて、グループCEO室を強化し、グループ内外との連携強化を図る



2008年





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。