

株式会社デジタルガレージ
2009年6月期 第2四半期 決算説明会

2009.2.13



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 |
| □ 経営統合レビュー | | 11 |
| □ 2009年6月期 第2四半期事業セグメント別レビュー | | 14 |
| □ 2009年6月期計画 | | 37 |

ミッション & ビジネスモデル





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

を結ぶ

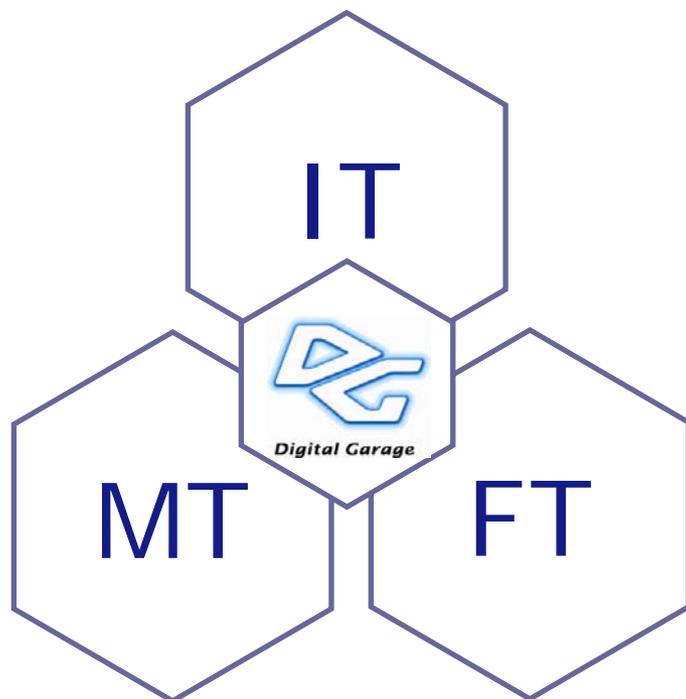
Context Company

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

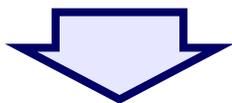
★ Marketing Technology

★ Financial Technology

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10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>

グループ業績レビュー

※事業セグメントについて

2009.6期よりファイナンスセグメントを廃し3セグメントに変更していますが、本説明資料では、比較可能性を考慮し、旧4セグメントで表示いたします。





| | 08.6中間期 (実績) | 09.6/2Q累計 | | 計画比 | 前期比 | (参考) 08.6月期 |
|------|-----------------|-----------|--------|--------|--------|----------------|
| | | (計画) | (実績) | | | |
| 売上高 | 19,093 | 19,350 | 18,051 | △1,298 | △1,042 | 39,582 |
| 営業利益 | △181 | 1,500 | 691 | △808 | +872 | △172 |
| 経常利益 | △287 | 1,360 | 563 | △796 | +850 | △375 |
| 当期利益 | △884 | △300 | △1,255 | △955 | △371 | △2,430 |

・特別損失計上の投資有価証券評価損(DGI) : 3.2億円
 ・特別損失計上の投資有価証券評価損(DGC) : 0.5億円

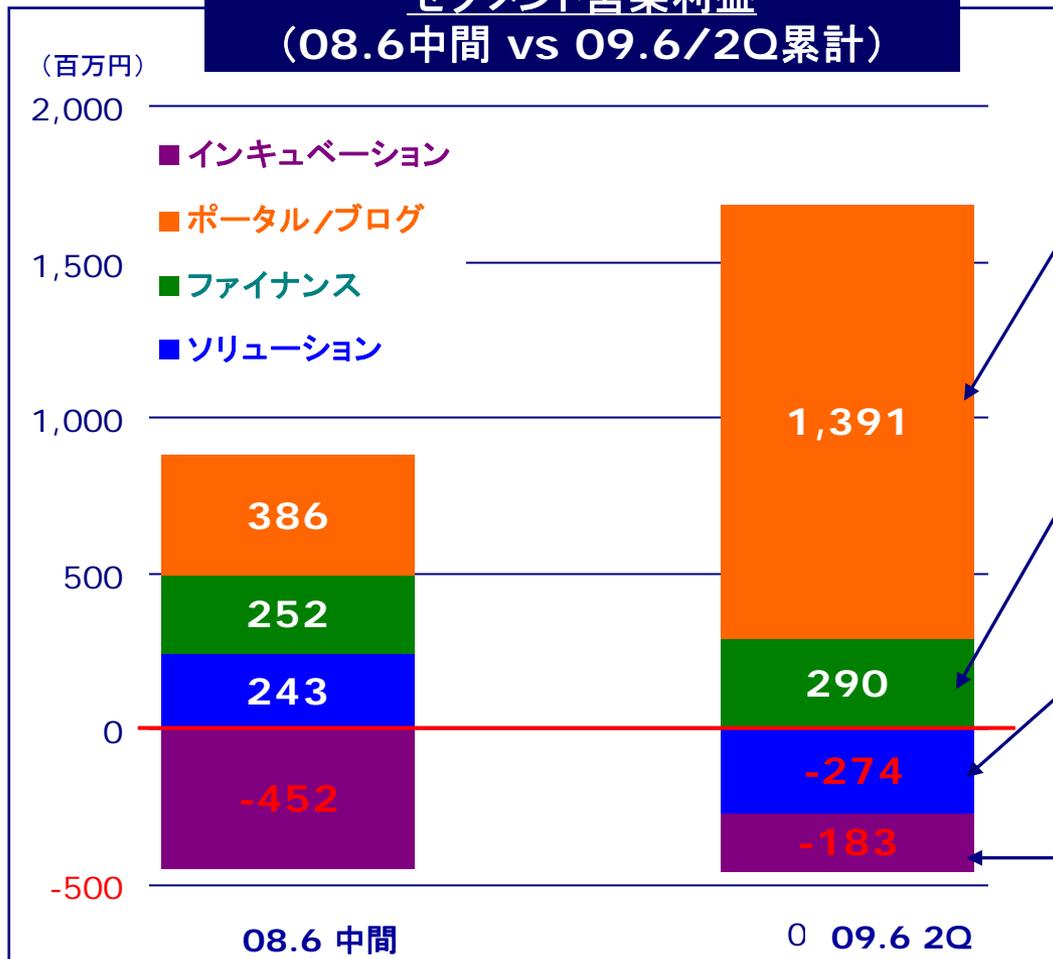
・営業投資有価証券評価損 : 1.5億円
 ・販管費計上の貸倒損失(DGC) : 0.9億円

■ 売上高は前年同期比5.5%減収、営業利益は前年同期の△181百万円から691百万円と872百万円の増益。
 四半期純利益は、投資有価証券評価損389百万円等490百万円の特別損失を計上し、前年同期比371百万円の悪化。

第2四半期業績予想修正の主な要因

- 【売上面】 ・DGコミュニケーションズ(旧創芸)の売上見達(利益計画は達成)
- 【利益面】 ・インキュベーション事業において第2四半期に見込んでいた投資先株式売却の遅れ
- ・不動産業界クライアント向け貸倒れの発生
- ・経営統合による一時的な合併関連費用の発生

**セグメント営業利益
(08.6中間 vs 09.6/2Q累計)**



ポータル/ブログ

+1,005 百万円(前年同期比)
カカコムグループの業績寄与

ファイナンス

+38 百万円(前年同期比)
イーコン統合費用発生も増益維持

ソリューション

△517 百万円(前年同期比)
不動産市況悪化、貸倒損失発生

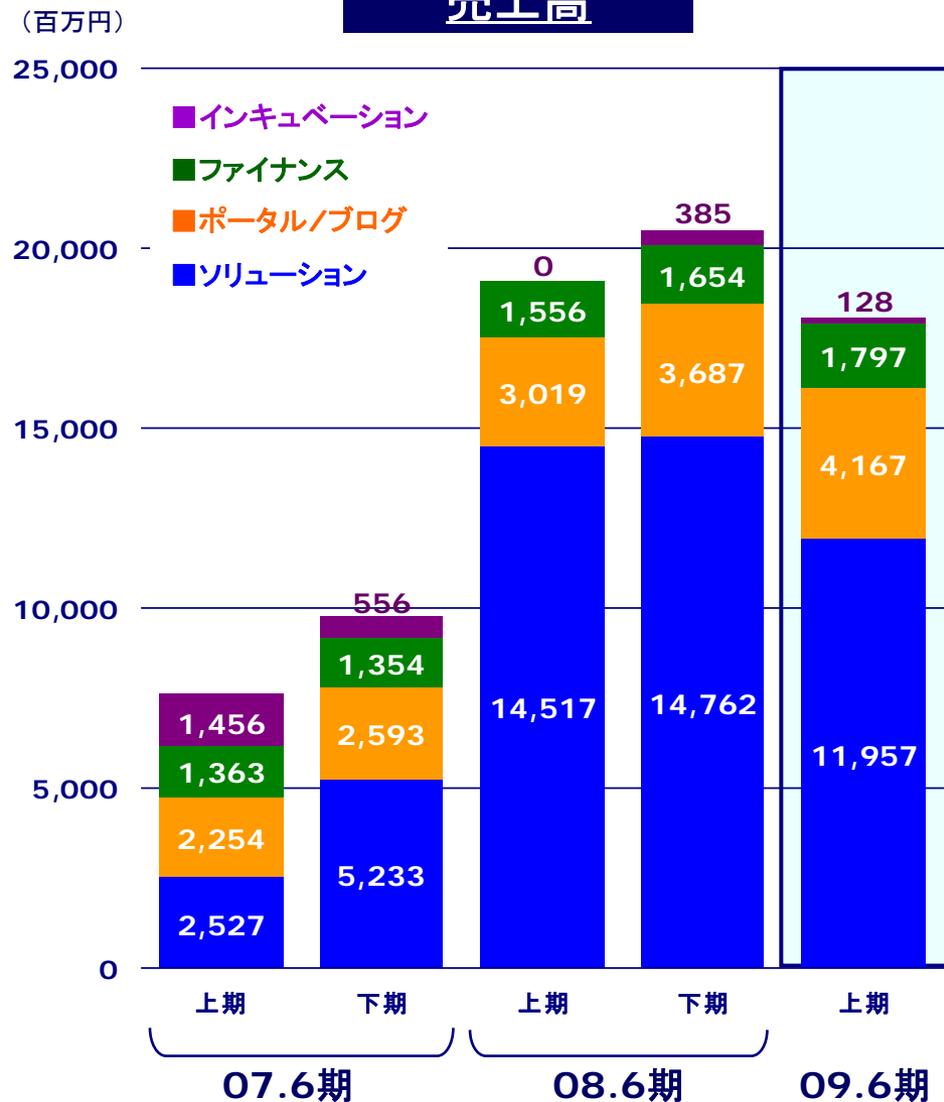
インキュベーション

+269 百万円(前年同期比)
売却スケジュールの遅れ

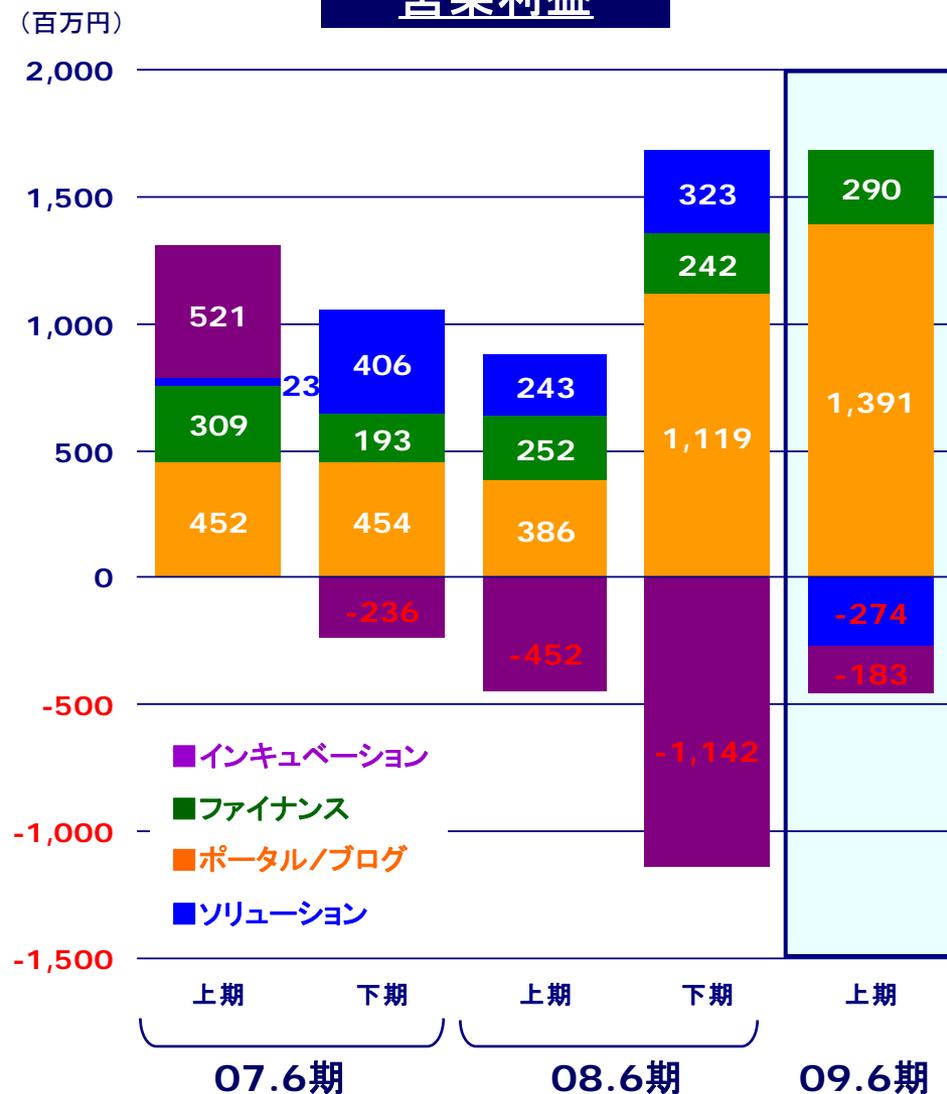
セグメント営業利益合計

429百万円 → 1,224百万円
(前年同期比 +795百万円)

売上高



営業利益



経営統合レビュー



【2008年10月26日まで】

移行
方針

【2008年10月27日より】

純粋持ち株会社



ソリューション事業



ファイナンス事業



ポータル/ブログ事業



インキュベーション事業



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

<To B>

ソリューションセグメント

事業持ち株会社



DGコミュニケーションズ
(旧創芸)

価格.com



DG INCUBATION

Joi Ito's Lab

<To C>

ポータル/ブログセグメント

<Future>

インキュベーションセグメント

本格的なHybrid Solution推進の為の準備は完了

統合後のHybrid Solution推進の体制固めがほぼ完了
今後、具体的な数値に反映する取組みを加速

グループ間協業 の加速

◆グループ間協業に向けた体制の見直しは完了

◆既に一部協業が開始

| | |
|------------|----------------------------------|
| MS Store | : econtextカンパニー/Ibexカンパニー(ノカカコム) |
| 吉本友の会 | : econtextカンパニー/Ibexカンパニー |
| IKKO Style | : CGMM/Ibexカンパニー(ノecontextカンパニー) |

◆今後更なる協業案件を推進中

内部管理コスト の削減

◆各カンパニー管理の集約等、体制移行を実施
(上期は一時的な合併関連費用が発生するが、下期から収斂見込み)

◆業務の標準化等は完了
(Pマーク取得やJsoxに向けた標準化は対応済)

リソースの 最適再配置

◆カンパニー間でのリソースの再配置は実施
(営業強化に向けた機能の集約等)

◆単独で取組みが難しい案件は全社にて対応

2009年6月期 第2四半期
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(事業型投資)

IV

ファイナンス事業セグメント

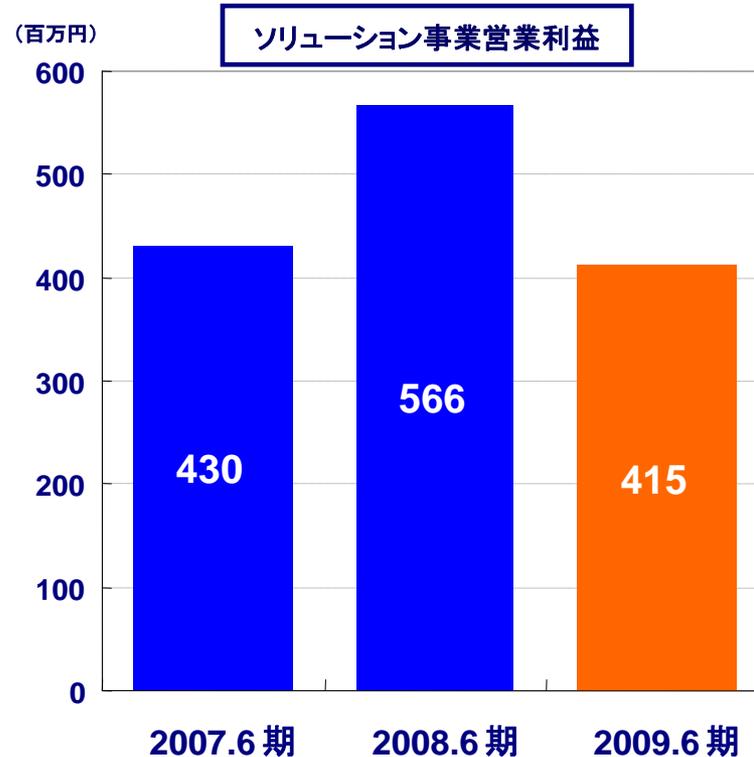
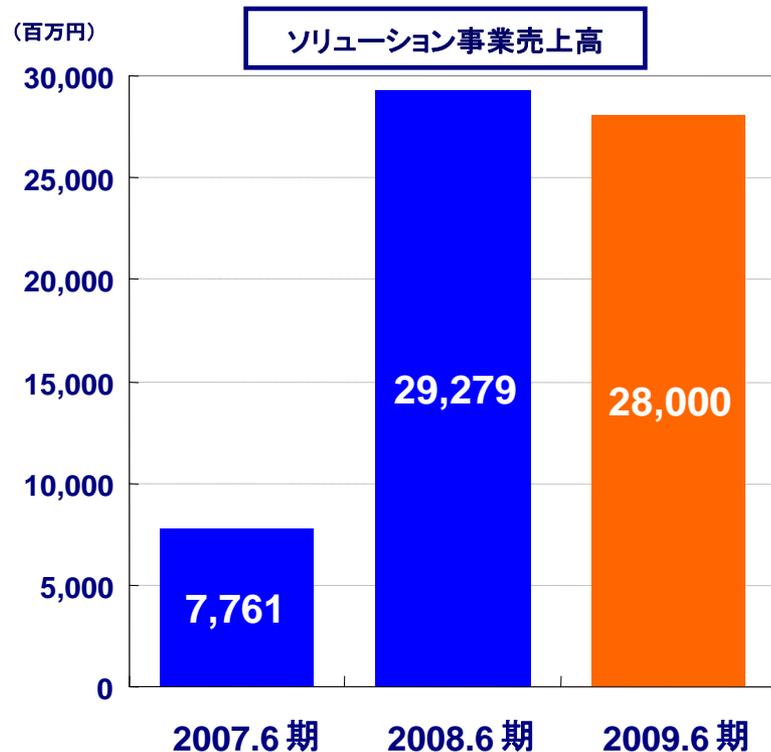
決済、為替、保険等のインターネットを利用した金融関連業務

I ソリューション事業セグメント <To B Solutionの事業群>

- ◆ 2008年10月27日経営統合により、「Hybrid Solution Partner」としてワンストップソリューションを提供
- ◆ 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(2008年11月1日)

| 〈連結対象企業〉 | 〈設立/子会社化〉 | 〈出資比率〉 | 〈特徴〉 |
|--|--|-------------------------------------|--|
| <p>➤ デジタルガレージ</p> <p> ➤ DG & I bexカンパニー</p> <p> ➤ クリエイティブガレージ本部</p> <p> ➤ DGメディアマーケティング本部</p> | <p>95. 8/ -</p> <p>83. 9/08.10 DGと合併</p> <p>03. 2/08.10 DGと合併</p> <p>06. 3/08.10 DGと合併</p> | <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> | <p>「売る」ための次世代型ソリューションを提供</p> <p>グラフィックス、映像等クリエイティブ制作全般</p> <p>グループメディアの取扱い・総合Web広告販売</p> |
| <p>➤ DGコミュニケーションズ(旧創芸)</p> | <p>62.11/07.4</p> | <p>100%</p> | <p>不動産と一般消費財の総合広告代理店</p> |

| | 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) |



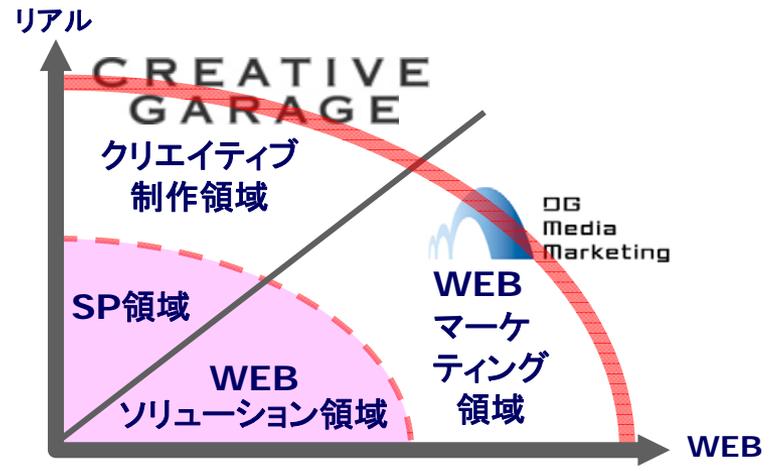


DG&Ibex

(デジタルガレージ DG&Ibex カンパニー)

■ 2009年 6月期 上期ハイライト

- ▼DGグループ各社連携によるMicrosoft社オンライン販売サイト「MS Store」リリース
- ▼ウェブ系大型継続案件のサイトリリースによるデジタル部門の収益拡大
- ▼大手通信キャリア継続案件の安定的な継続受注
- ▼資本業務提携先であるアイスタイル(@cosme運営会社)/新型ショップ「@cosme store」オープンによる営業開始
- ▼合併効果として、クリエイティブ業務の内製化拡大
- ▼JPOP展にて5年連続金賞受賞



新たにMM本部(旧DGメディアマーケティング)とCRG本部(旧クリエイティブガレージ)を統合し全方位でのクライアント支援ができる事業体へ変化

Hybrid Solution Partnerとして新たな方向性の確立

中長期戦略

新しい形のソリューションを提供していくことで、「先進的な買物行動ソリューション・カンパニー」を目指す。

◆ 統合シナジーの更なる拡大とITとリアルの融合ソリューション強化



DG Media Marketing (DG&Ibex カンパニー メディアマーケティング本部)

■ 2009年 6月期 上期ハイライト

- ▼ 06年3月創業以来、半期で初めて黒字化達成 (通期でも黒字化予定)
- ▼ ROI型広告 リスティング/アフィリエイト (成果報酬型広告)等の運用サービスが大幅に拡大
- ▼ 自社関連メディア事業の安定的成長



中長期戦略

ROI型サービスに事業特化、グループリソースを利用したサービスの拡充

CREATIVE GARAGE (DG&Ibex カンパニー クリエイティブガレージ本部)

■ 2009年 6月期 上期ハイライト

- ▼ グラフィック系の案件が好調に推移
- ▼ クロスメディア型案件の受注拡大

中長期戦略

クロスメディア型ソリューション強化 > グラフィック連動型Webプロモーション受注拡大



DG COMMUNICATIONS (株) DGコミュニケーションズ (旧創芸)

■ 2009年 6月期 上期ハイライト

- ▼ マンション市場の縮小傾向が続く中、コスト削減と粗利率確保でカバー
(首都圏新規供給2007年6.1万戸→2008年4.3万戸 対前年比72%)
- ▼ 昨年度、一部赤字拠点であった支社が黒字転換となり全社の利益を底支え
- ▼ 一部準大手ディベロッパーの経営破綻による損失が発生
継続的にマンションDBの広告出稿をフィルターに信用調査の徹底
- ▼ マンションDBやSADM等の独自新サービスの拡充

DG買収後のリエンジニアリングを
他社に先駆け実施してきたことで
収益／与信管理は徹底



大手グループからの指名受注拡大
実績が上がりつつある

中長期戦略

業界通したコミュニケーションパートナーとしてのポジション確立

今回の不況を機に各社ともに新しい会社を模索し始めている。
DGグループの資産を最大活用することで、再々編が予想される不動産業界
全体のコミュニケーションパートナーとなることを目指す

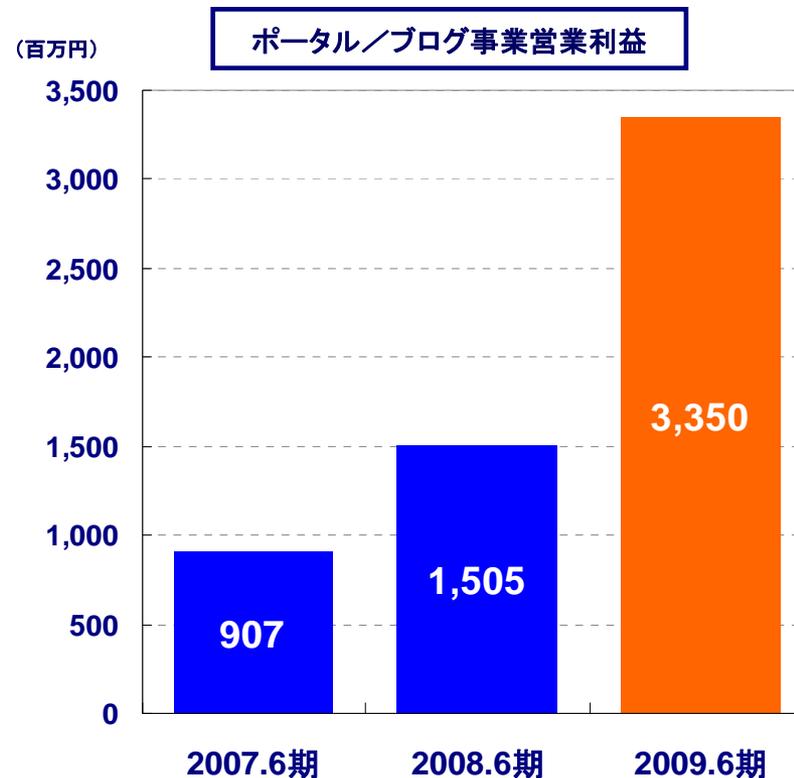
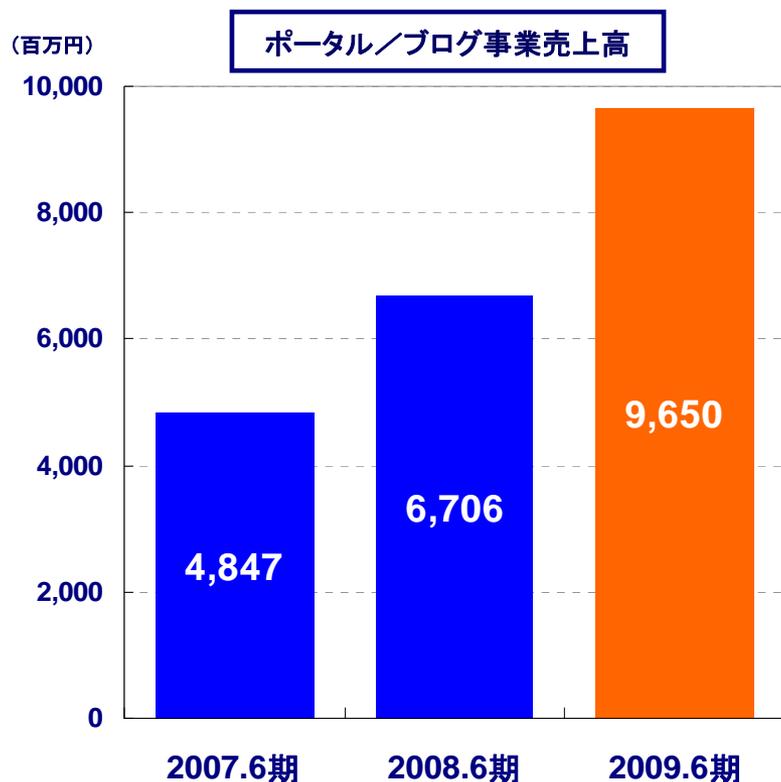
- ◆ 既存の広告分野の一層の筋肉質化と新たなソリューションの具備

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
- ◆ 『Technorati』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% <small>(カカコムの出資比率)</small> | 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 |

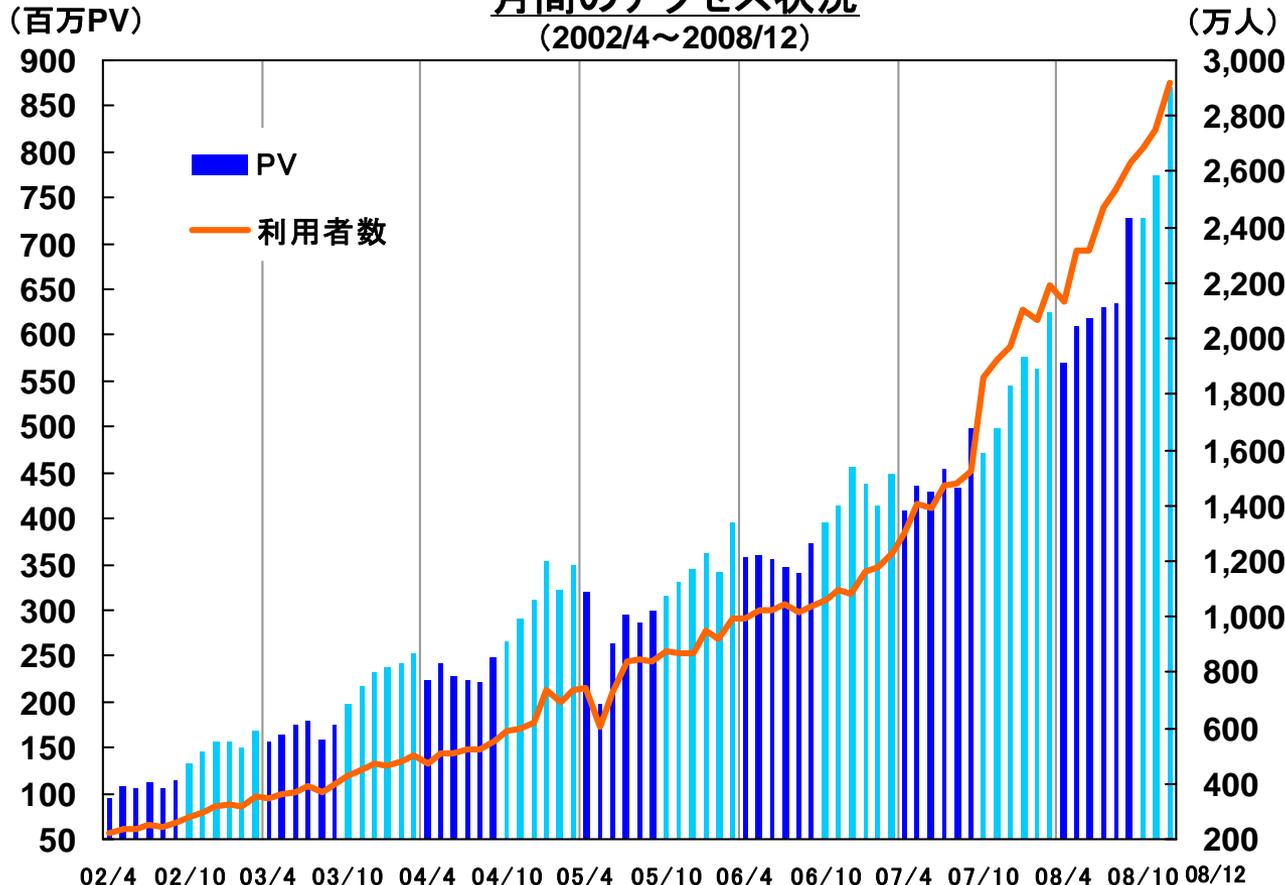
| | 売上高 | 営業利益 | EBITDA |
|-------------|-------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 2007年6月期 実績 | 4,847 百万円 | 907 百万円 | 1,348 百万円 |
| 2008年6月期 実績 | 6,706 百万円 (対前期比38%増) | 1,505 百万円 (対前期比66%増) | 1,885 百万円 (対前期比40%増) |
| 2009年6月期 予想 | 9,650 百万円 (対前期比43%増) | 3,350 百万円 (対前期比122%増) | 3,880 百万円 (対前期比106%増) |



価格.com (株)カカコム

グループサイトのトラフィック増加により、当社媒体力は急速に高まっている

月間のアクセス状況
(2002/4~2008/12)



グループサイト ※
月間利用者数
2,918万人

グループサイト ※
月間総PV
8億6,992万

(2008年12月末時点)

※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、photohito.com、
okyuu.com、sumaity.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

【サイト沿革】

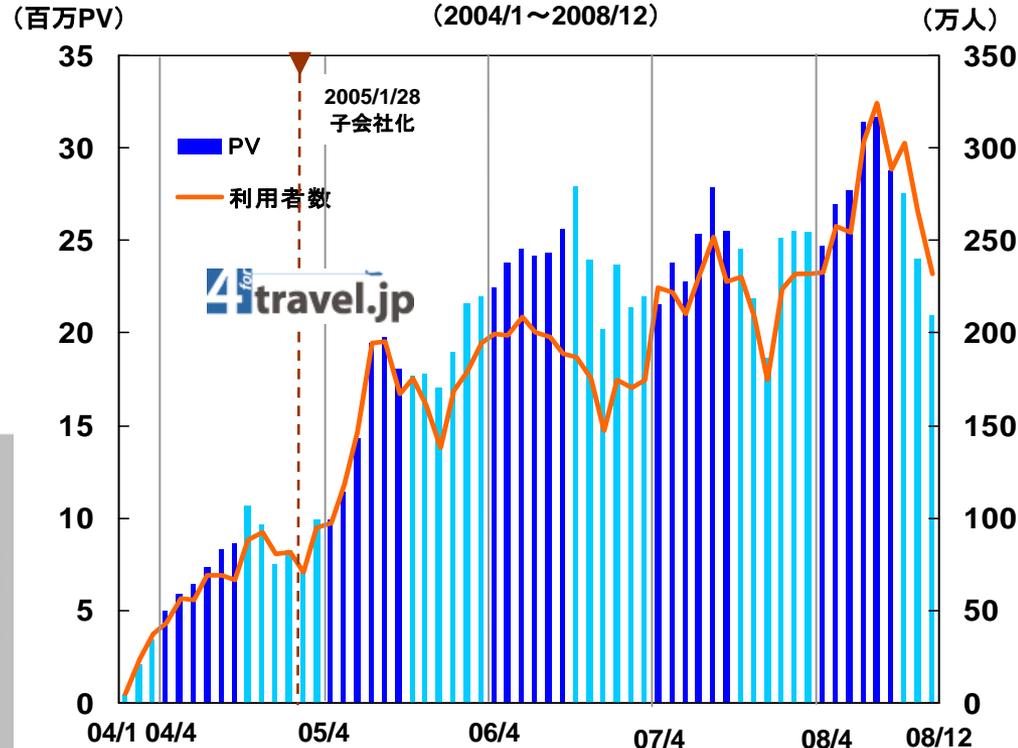
| | | | | | |
|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--|----------------------------|
| 1997年5月開設 価格.com | 2004年10月譲受 yoyaq.com | 2005年1月取得 4travel.jp | 2005年3月開設 食ベログ | 2005年4月営業開始 価格.com insurance | 2006年11月開設 外為羅針盤 |
| 2007年4月取得 eiga.com | 2007年4月開設 mansion DB | 2007年5月開設 kakakuFX | 2008年2月開設 PHOTOHITO | 2008年5月開設 okyuu.com | 2008年9月開設 スマイティ |

旅行のクチコミサイト『フォートルラベル』の状況

月間のアクセス状況
(2004/1~2008/12)

| | |
|-----------|----------|
| 月間利用者数 ※1 | 232万人 |
| 月間総PV | 2,091万PV |
| 利用者書込数 ※2 | 86万件 |
| トラベラー会員数 | 62,838人 |
| 旅行写真数 | 472万枚 |
| 掲載事業者数 | 1,183 |

※1 利用者数はブラウザ数で計測 (2008年12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



※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 地球の歩き方 | arukikata.co.jp | 2.2 |
| 2 フォートルラベル | 4travel.jp | 1.9 |
| 3 エイビーロード | ab-road.net | 1.5 |
| 4 るるぶ.com | rurubu.com | 1.4 |
| 5 Travel.co.jp | travel.co.jp | 1.3 |
| 6 トラベルコちゃん | tour.ne.jp | 0.9 |

(Nielsen/Netratings 2008年12月調査より抜粋)

DG MOBILE (株)DGモバイル

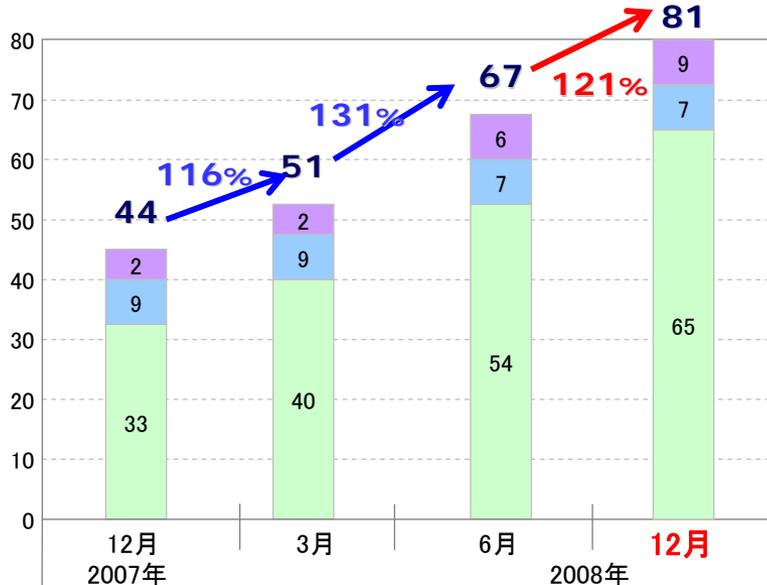
2009年6月期 上期ハイライト

- ▼携帯電子書籍市場の拡大(07年度283億円で前年200%増 インプレスR&D発表)に相乗した有料課金サイトビジネスの拡大
- ▼3G携帯の完全普及に対応した動画コンテンツ・サイトの開設と有料課金化(例:「めざまし動画」3キャリア公式)
- ▼「ファンロードモバイル」などCGMコンテンツ・コミュニティ型サイトの開設と広告収入の拡大

中長期戦略

自社開発の3G携帯向けサイト・システム＝「**mbino**」の投入で全てのデジタルコンテンツに対応
携帯専用アフィリエイト・システム＝「**AQ/EVA**」の開発により、収益メニューの増強

<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
メディア型サイト数も拡大

凡例
■ : 自社サイト
■ : 制作支援他社サイト
■ : 非課金サイト

アニメ/コミック/ゲーム関連イラスト投稿サイト 「ファンロードモバイル」を開設 (12月15日)

雑誌



人気NO.1投稿誌
「9割が投稿作品」で構成されてい
る

※ファンロードからは「ケロロ軍曹」や
「蟲師」などの作者がうまれています。

ファンロードモバイル



DoCoMo公式より開始



(株)CGMマーケティング

■ 2009年 6月期 上期ハイライト

- ▼CGMをベースにコンテンツホルダーのメディア開発を推進
- ▼ブロガーと広告主のアドマーケットプレイスであるアドバタフライをベースにブログ活用プロモーションを提供
- ▼ブログを活用した収穫逡増モデルの新規事業を準備中

中長期戦略

CGM活用ノウハウにより、マスメディア・コンテンツホルダーのメディア開発からマネタイズを請負共同事業化

<従来のCGMソリューション領域>

- ➔ 従来から実施しているCGMソリューション事業は継続して推進予定

ファンケル「HTCコラーゲン」プロモーション



「商品を体験した人の生の声」をコンテンツとして利用し、サイト訪問者(=潜在ユーザー)の態度変容をもたらし商品購入へ

<今後注力する『Twitter』×コンテンツホルダー>

- ➔ 今後は、ユーザーを抱えるコンテンツホルダー／メディアに対し、『Twitter』を活用した会員ビジネスを共同事業として推進



Technorati JAPAN (株)テクノラティジャパン

■ 2009年 6月期上期ハイライト

▼ C向けサービスとして、USで活性化しているブloggerのブログアドネットワーク化を日本でも展開

- 昨年の米Technorati 社からのIPライセンス取得契約により日本独自の事業展開が可能に
- USで実施している独自のネットワーク構築ではなく、他社メディアとの協業をベースにアドネットワークを構築 (インプレスとのHyobansの横展開)
- CGMマーケティング社のアドバタフライユーザーに対しても、アドマーケティング活動を融合し規模拡大

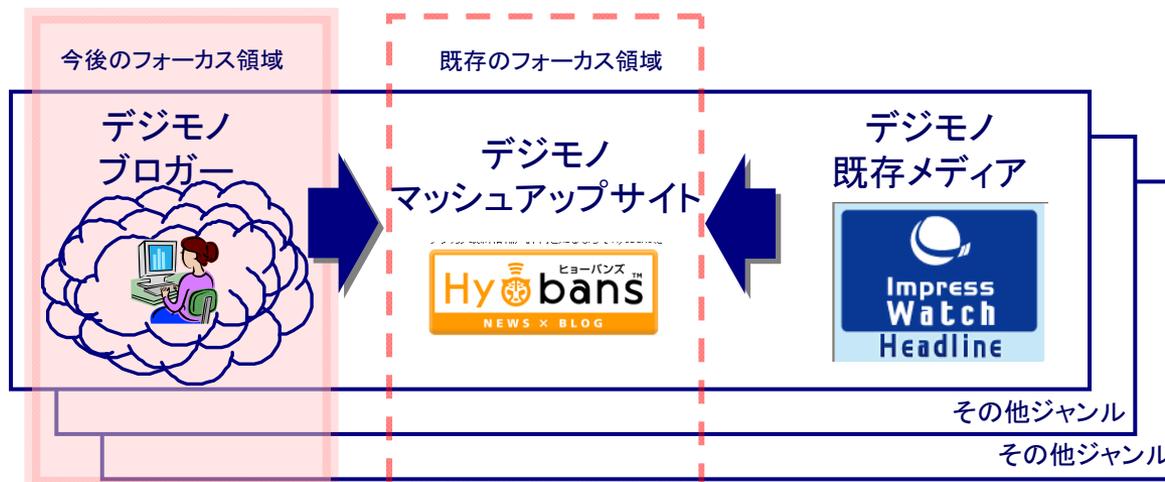
ブログ検索が乱立する中で、メディアとしての機能優位性が低下



技術とC向けサービスを分離し、各々の活性化施策を再設計

中長期戦略

既存メディアとのマッシュアップによるアドネットワーク構想



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 |



売上高

営業利益

EBITDA

2007年6月期 実績

2,012 百万円

284 百万円

284 百万円

2008年6月期 実績

385 百万円

△1,594 百万円

△1,594 百万円

(対前期比81%減)

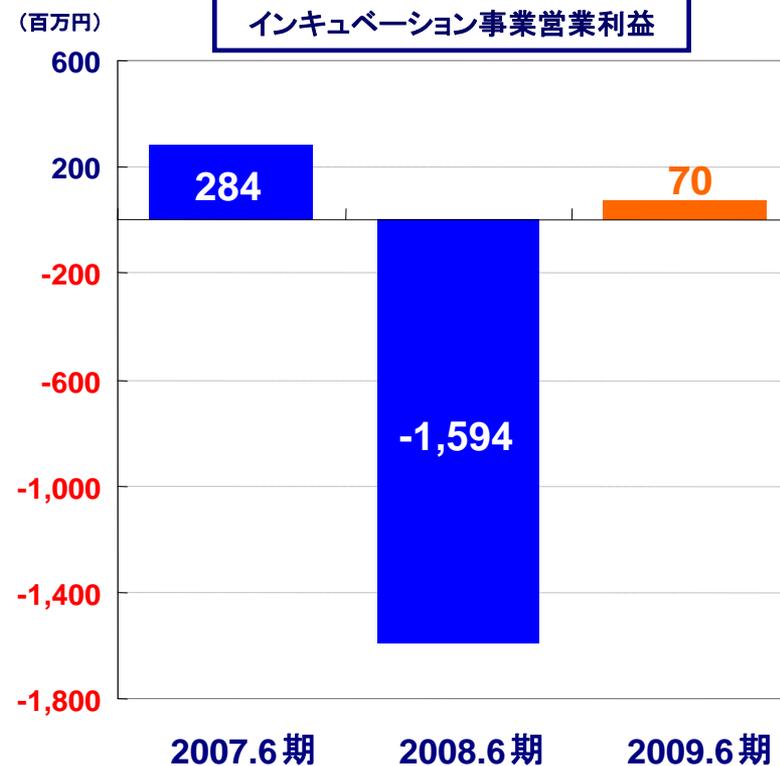
2009年6月期 予想

450 百万円

70 百万円

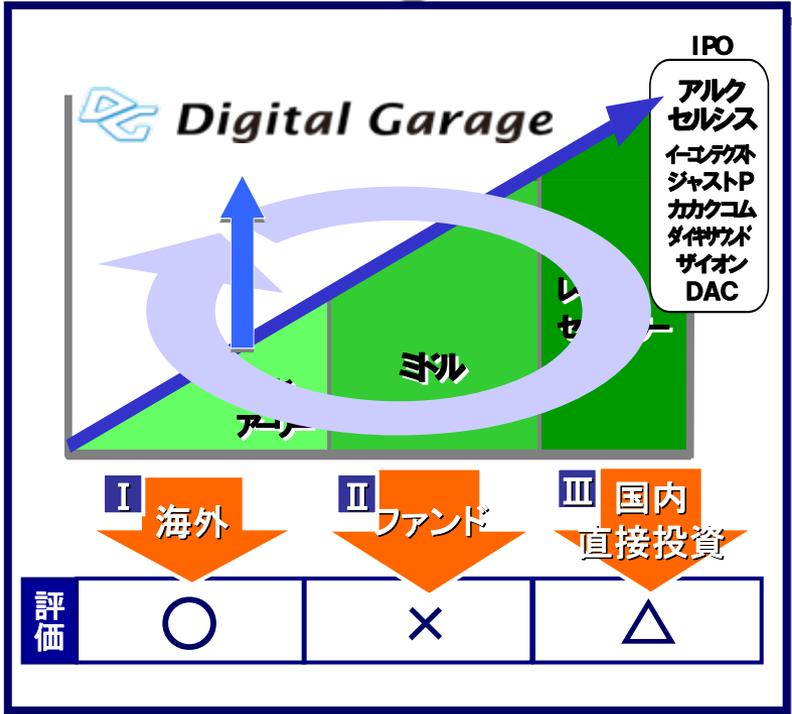
70 百万円

(対前期比17%増)

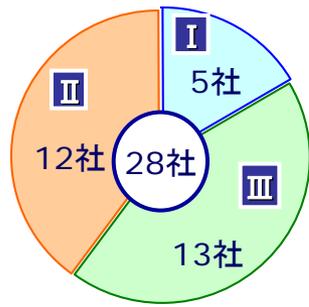


◆ 欧米でも認知されている“DG”ブランドの強化と、戦略提携や投資
 ◆ グループ事業会社とのシナジーを重視した国内向け投資(事業型投資)

◆ 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
 ■ : 国内直接投資
 ■ : ファンド

Joi Ito's Lab

| 会社名 | 概要 |
|---|---------------------------------|
|  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 |
|  FON Wireless Limited | ▶ 世界規模でWiFi利用コミュニティ・サービス提供 |
|  Technorati, Inc. | ▶ 米ブログ検索サービス最大手企業 |
|  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 |
|  Fotonauts, Inc. | ▶ 昨年12月にサービス内容公開(詳細次ページ) |
|  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 |

◆ シリコンバレー中心の事業型投資については、順調に伸展



26万人がオバマ大統領の「現在」をWatch

■ ステータス

- オバマ大統領が大統領選のキャンペーンに使ったことで著名人と一般人を結ぶコミュニケーションツールとしても注目を浴びるようになった。ブリトニースピアーズなどのアーティストにも広まっている。
- Nielsenが昨年秋に発表したSNSの利用状況に関するレポートによると2007年秋からの1年間で**もっともトラフィックが伸びたソーシャルメディアはTwitter**で、年間伸び率は**343%**とFacebookやMySpaceより大幅に高かった

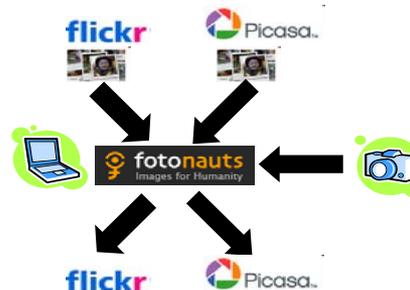


■ 写真のWikipedia

- 写真を撮る人たちが写真を整理、アップロード、同期、共有するのを支援
- フォローリストを使って自分のネットワークを広げ仲間を集めることが可能

■ 柔軟な外部連携

- Windows版、MacOSX版の専用アプリケーションを使って写真の取り込みやアップロード可能
- 写真サイトで有名なFlickrやPicasaを始め多くの写真共有サイトと連動。



■ ステータス

- 昨年12月上旬に開かれた欧州最大のインターネットカンファレンス「Le Web」にてα版からβ版に移行
- fotonautsはサブマリンプロジェクトであるにもかかわらずTechCrunchが評価するTechCrunch50において**ベスト10**に選出

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、決済事業の競合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

〈連結対象企業〉

〈設立/子会社化〉

〈出資比率〉

〈特徴〉

▶ デジタルガレージ

▶ イーコンテクトカンパニー 00. 5 / 08.10 DGと合併 ー 決済・物流プラットフォーム

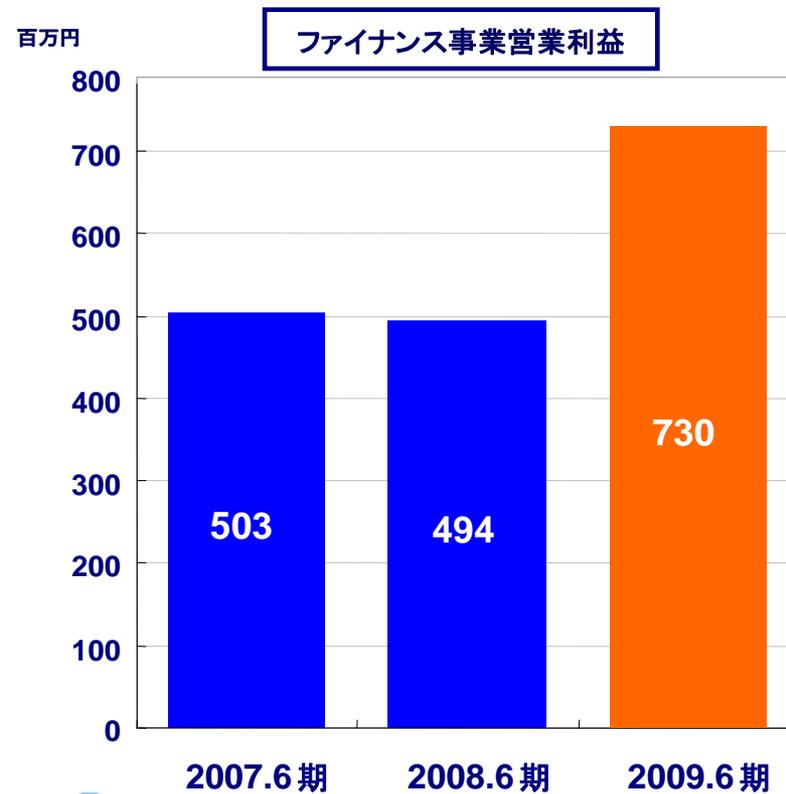
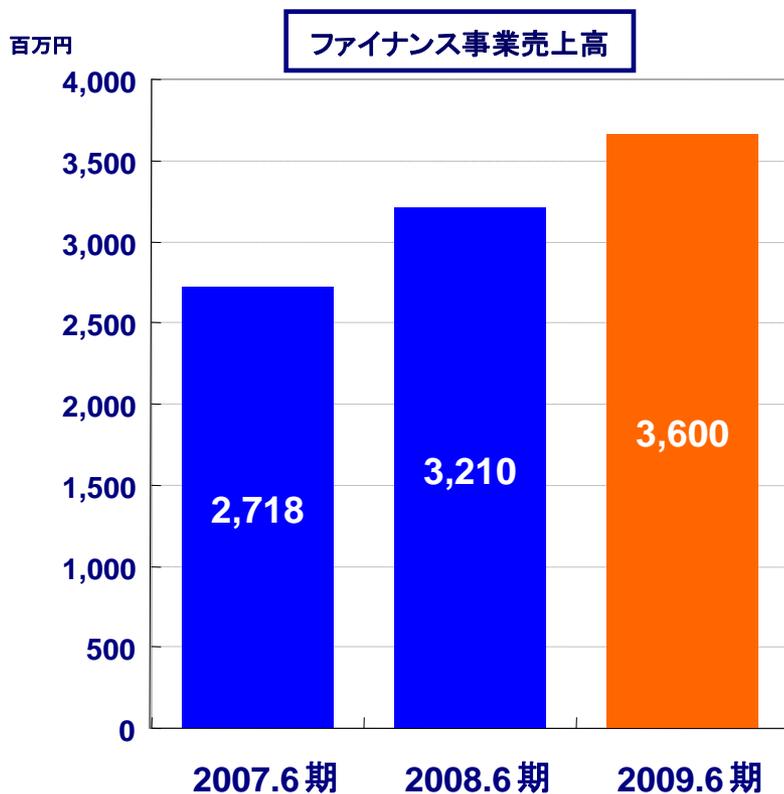
(カカコムの出資比率)

▶ 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

(カカコムの出資比率)

▶ カカコム・インシュアランス 01. 3 / 01. 3 100% 保険代理店事業

| | 売上高 | 営業利益 | EBITDA |
|-------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|
| 2007年6月期 実績 | 2,718 百万円 | 503 百万円 | 635 百万円 |
| 2008年6月期 実績 | 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 予想 | 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) |



〈当半期の実績〉

提携サイト数
23,047サイト
 (前年同期比) **142.0%**

取扱件数
661万件
 (前年同期比) **106.3%**

取扱高
511億円
 (前年同期比) **102.1%**

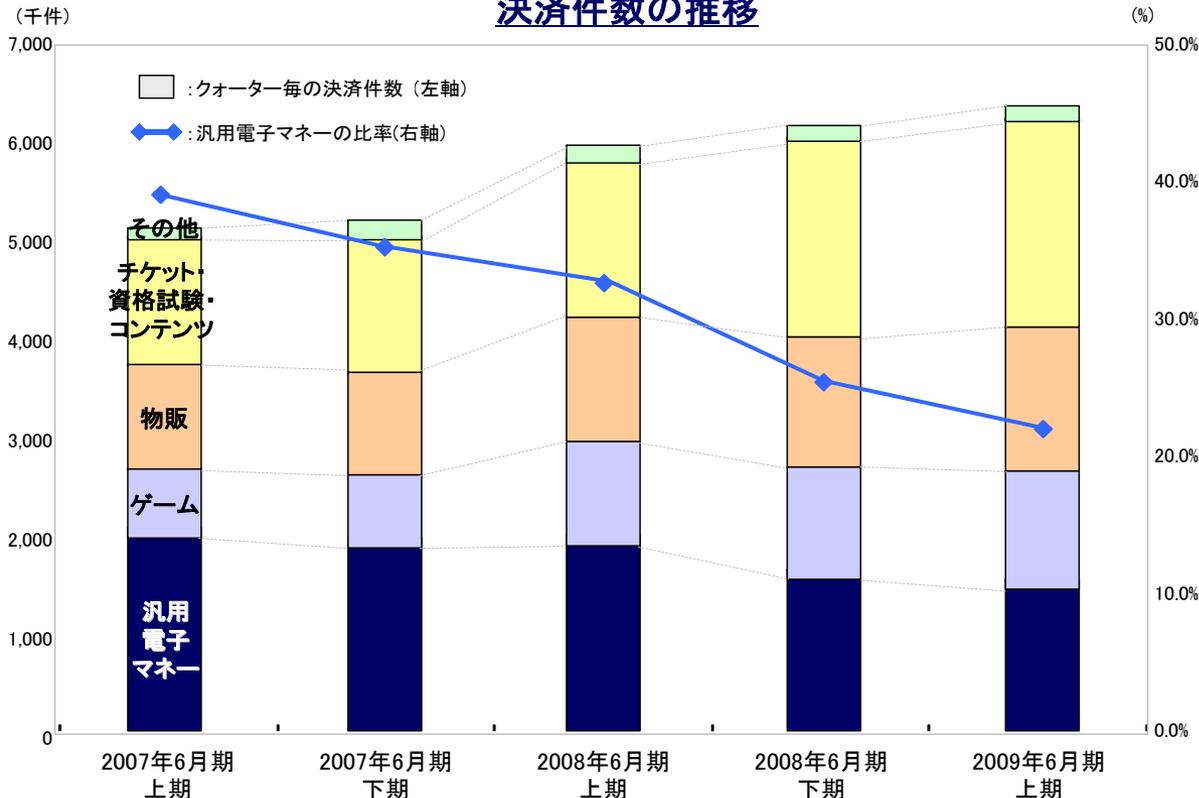
概況

- ☉ イーコマースの伸展に伴い、アイコンの提携サイト数も順調に拡大
- ☉ 取り扱いにおいて、強みのあるチケット関連／ゲームの規模が拡大
- ☉ これまで依存度が高かった汎用電子マネーにおいては、依存度を下げる方向性が順調に進展

今後は下記を注力

- ☉ 新規サービスの開発、リアル領域への展開
- ☉ 外部パートナーと連携強化

決済件数の推移



e-context (デジタルガレージ e-context カンパニー)

■ 2009年 6月期ハイライト

- 2008年 7月 ▼ ヤマトフィナンシャルと提携 新サービス「クロネコwebコレクト」にサービス提供
- 2008年 7月 ▼ マイクロソフトの「Windows Media Center」向けに決済プラットフォームを構築
- 2008年 9月 ▼ 吉本興業、ぴあとチケット販売及び会員組織管理業務で提携
- 2008年11月 ▼ マイクロソフトのオンラインストア「Microsoft® Store」の運営を受託
- 2009年 1月 ▼ クレジットカード業界の国際的な情報セキュリティ基準「PCI DSS」完全準拠

「よしもと友の会」



- ◇ ファンのためのコミュニティサイト「よしもと友の会」において、顧客情報管理、顧客にあわせたレコメンド機能などを提供
- ◇ 「よしもと友の会」会員数は順調に増加

「Microsoft® Store」



- ◇ マイクロソフト初となるソフトウェア製品のダウンロード販売サイトの構築から運営までを一括で受託し、11月にサービスイン
- ◇ 販売・ダウンロード数も順調に増加

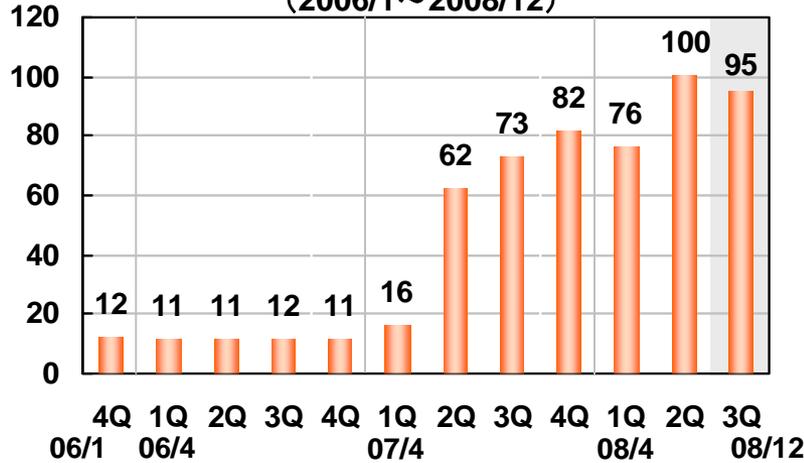


価格.com financial

(株)カカコム・フィナンシャル

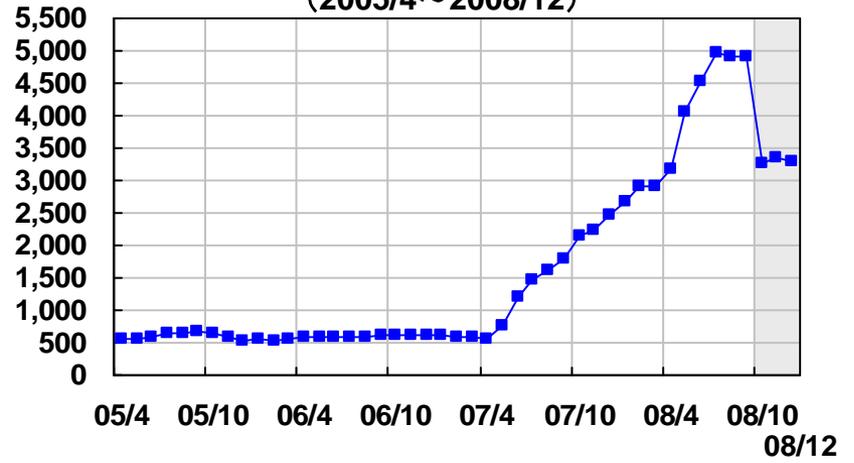
売上高の推移
(2006/1~2008/12)

単位:百万円



預り証拠金残高の推移
(2005/4~2008/12)

単位:百万円

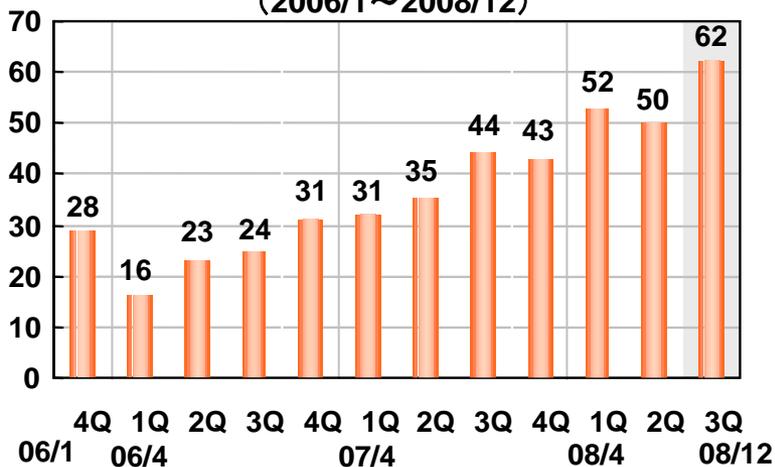


価格.com insurance

(株)カカコム・インシュアランス

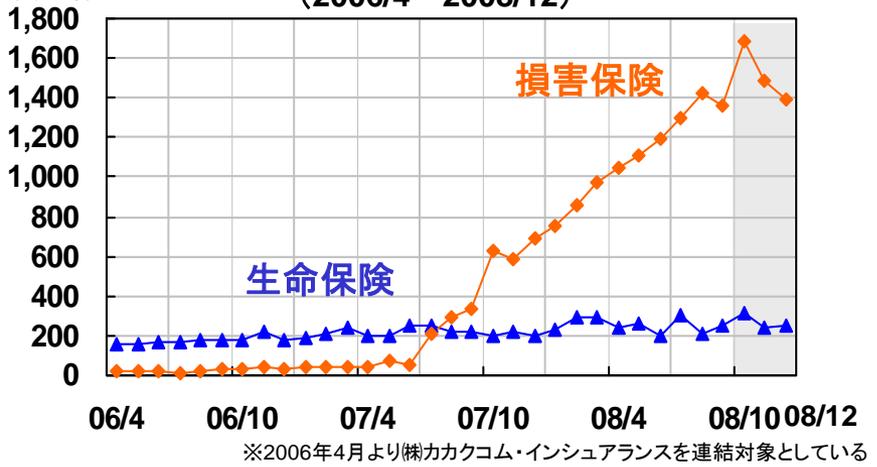
売上高の推移
(2006/1~2008/12)

単位:百万円



保険代理店業務契約件数の推移
(2006/4~2008/12)

単位:件



※2006年4月より株式会社カカコム・インシュアランスを連結対象としている



2009年6月期計画



| (連結) | 2008年6月期 | 2009年6月期(計画) | 前期比 | |
|------|----------|--------------|--------|------|
| 売上高 | 39,582 | 42,350 | +2,768 | +7% |
| 営業利益 | △172 | 3,950 | +4,122 | 黒字転換 |
| 経常利益 | △375 | 3,660 | +4,035 | 黒字転換 |
| 当期利益 | △2,430 | 500 | +2,930 | 黒字転換 |

単位:百万円

■ ソリューション :

下期収益偏重のDG&Ibexは、春のキャンペーンと国内メーカー向けeビジネスプロジェクトを見込む。DGCは、3月期末に向け、マンションデベロッパーの在庫圧縮プロモーションの獲得と粗利改善を計画。

■ ポータルブログ :

カカコムグループの収益拡大とCGM関連事業の下期黒字化を目指す。

■ インキュベーション :

上期に予定していた、海外案件1社(他社売却)、国内案件3社(IPO1社)の株式売却を進める。

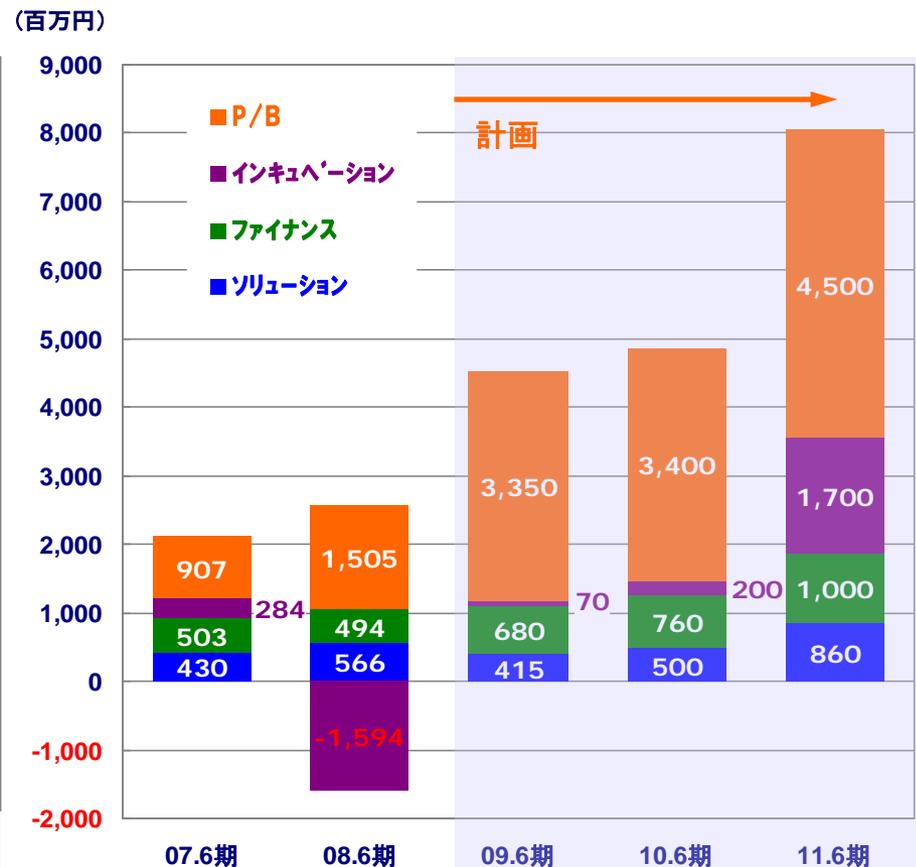
■ ファイナンス :

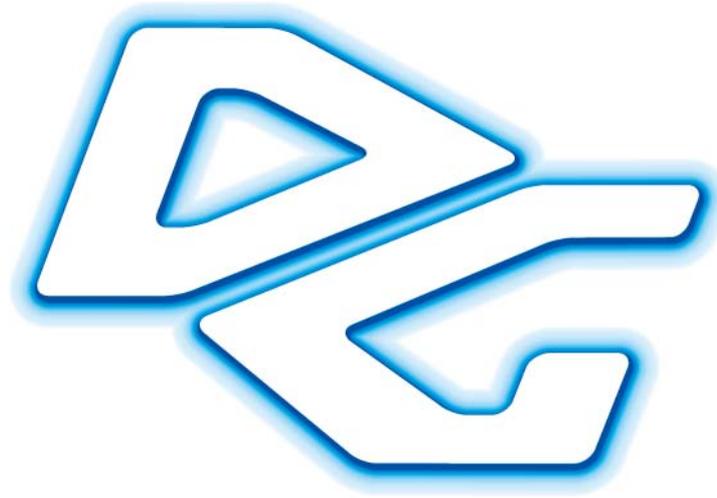
上期に統合コストを計上したイーコンテキストカンパニーは、通常のeコマース成長トレンドに復元し、統合効果による総合提案力を生かした新たな収益源の早期醸成を目指す。

【連結セグメント別売上高】



【連結セグメント別営業利益】





Digital Garage

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。