

**株式会社デジタルガレージ
2009年6月期 決算説明会**

2009.8.14



Digital Garage

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	5
□ 2009年6月期 事業セグメント別レビュー	11
□ 新中期経営計画	21



ミッション & ビジネスモデル



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

を結ぶ

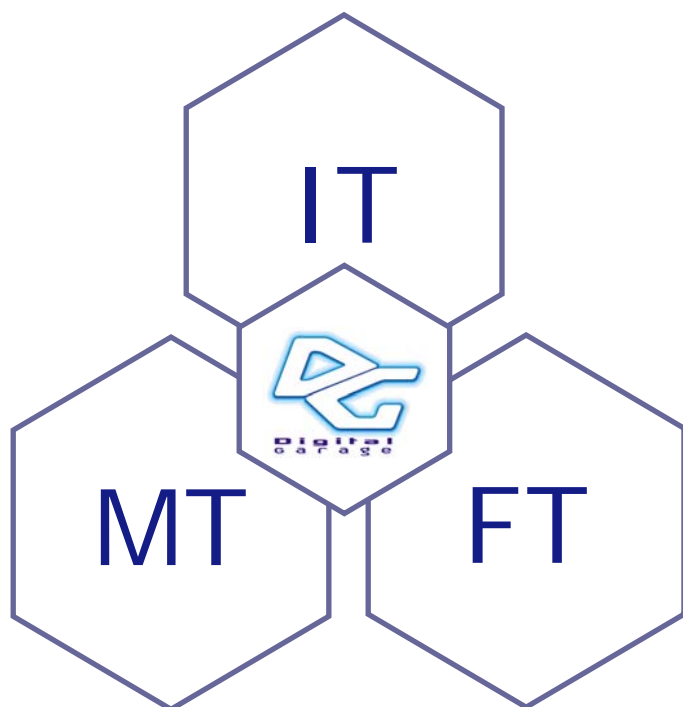
Context Company

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

グループ業績レビュー



選択と集中・経営資源の最適配分 ～ 中長期成長へのリエンジニアリング ～

◆ 事業再編

1. CCCへの連結子会社カカコム株式の譲渡及び業務提携
2. 連結子会社DGコミュニケーションズのMBO方式による譲渡
3. 連結子会社DGインキュベーションのITホールディングスへの譲渡
(新DGインキュベーションを100%子会社として設立)

◆ 目的と効果

1. 経営資源の最適配分
 - ⇒ 事業ポートフォリオの整理
 - ⇒ メディア・インキュベーション事業への集中
2. 財務リストラ
 - ⇒ カカコム売却資金の有効活用
 - ⇒ 財務バランスの大きな改善
(自己資本比率: 08.6期/12% → 09.6期/40%)

(単位:百万円)	08.6期 (実績)	09.6期 (実績)	前期比(金額)
売上高	39,582	34,499	△5,084
営業利益	△172	981	+1,153
経常利益	△375	537	+912
当期純利益	△2,430	5,450	+7,880

□ 業績レビュー

売上高は前年同期比13%減収、営業利益は前年同期の△172百万円から981百万円と1,153百万円の増益。
当期純利益はカカコム株式売却益15,854百万円を計上し過去最高の利益を計上。

□ 前期比増減ハイライト

- 【売上面】 ・ DGコミュニケーションズ(旧創芸)の減収(約73億円)
- 【利益面】 ・ カカコムの業績拡大寄与
- ・ 旧DGMM(現DG&Ibexカンパニー)の通期黒字化
- ・ CGMマーケティングの4Q黒字化
- ・ カカコム株式売却益15,854百万円の計上
- ・ 事業再編コスト(特別損失4,424百万円)の計上

◆ 2009年6月期 B/S(連結)



(単位:百万円)	08.6期 (実績)	09.6期 (実績)	前期比(金額)
流動資産	29,855	24,000	△5,855
うち現預金	9,898	13,133	+ 3,235
固定資産	10,202	6,274	△3,928
資産合計	40,057	30,275	△9,782
流動負債	27,635	17,360	△10,275
固定負債	2,704	925	△ 1,780
うち有利子負債	10,656	5,833	△ 4,823
純資産	9,716	11,989	+ 2,273
負債・純資産合計	40,057	30,275	△ 9,782

□ 財務の安定性を実現

◆流動比率
 08.6期 108% → 09.6期 138%

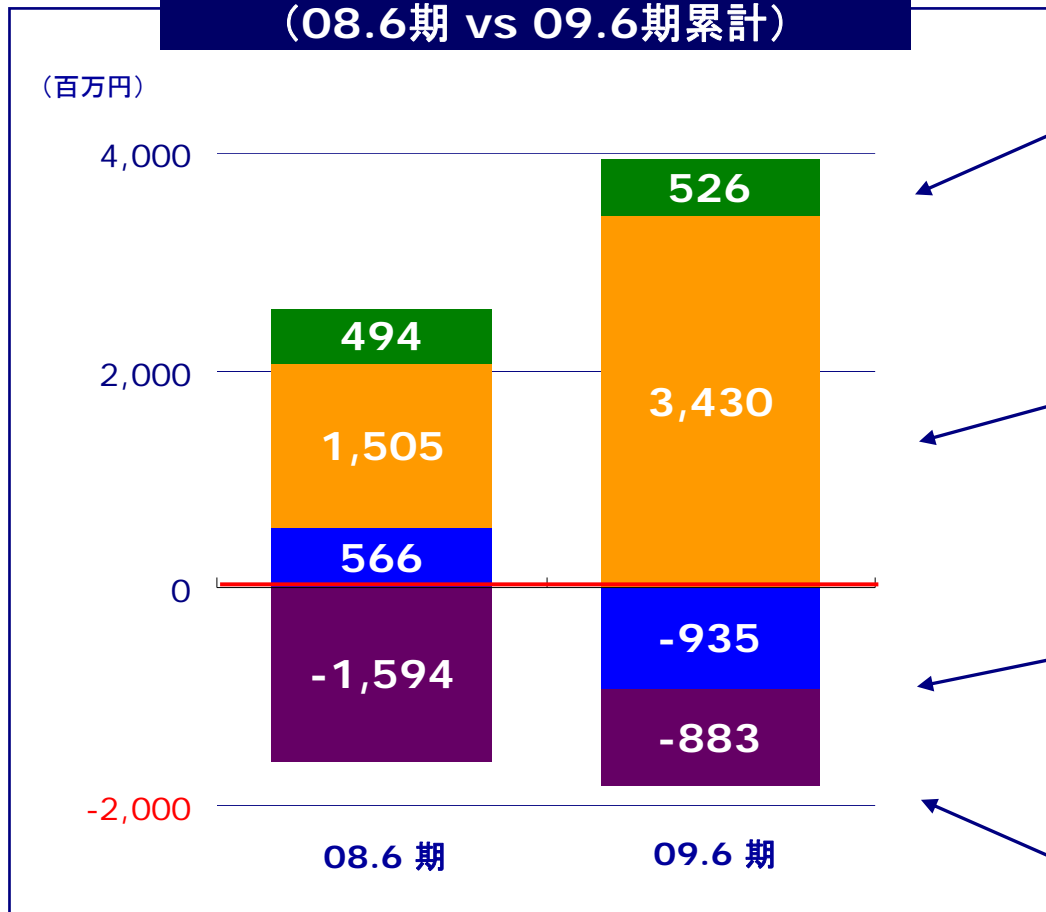
◆有利子負債依存度
 08.6期 27% → 09.6期 19%

◆自己資本比率
 08.6期 12% → 09.6期 40%

※ 09.6期の連結B/Sは、カカコム及びDGコミュニケーションズを連結してない。

※ 財務比率は、期末時点の1期分の数値で計算。

**セグメント営業利益
(08.6期 vs 09.6期累計)**



■ ファイナンス

+32 百万円(前年同期比)
イーコンテキスト統合費用発生も増益維持

■ ポータル/ブログ

+1,925 百万円(前年同期比)
カカコムグループの業績寄与

■ ソリューション

△1,501 百万円(前年同期比)
不動産市況悪化、貸倒損失の発生

■ インキュベーション

+711 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

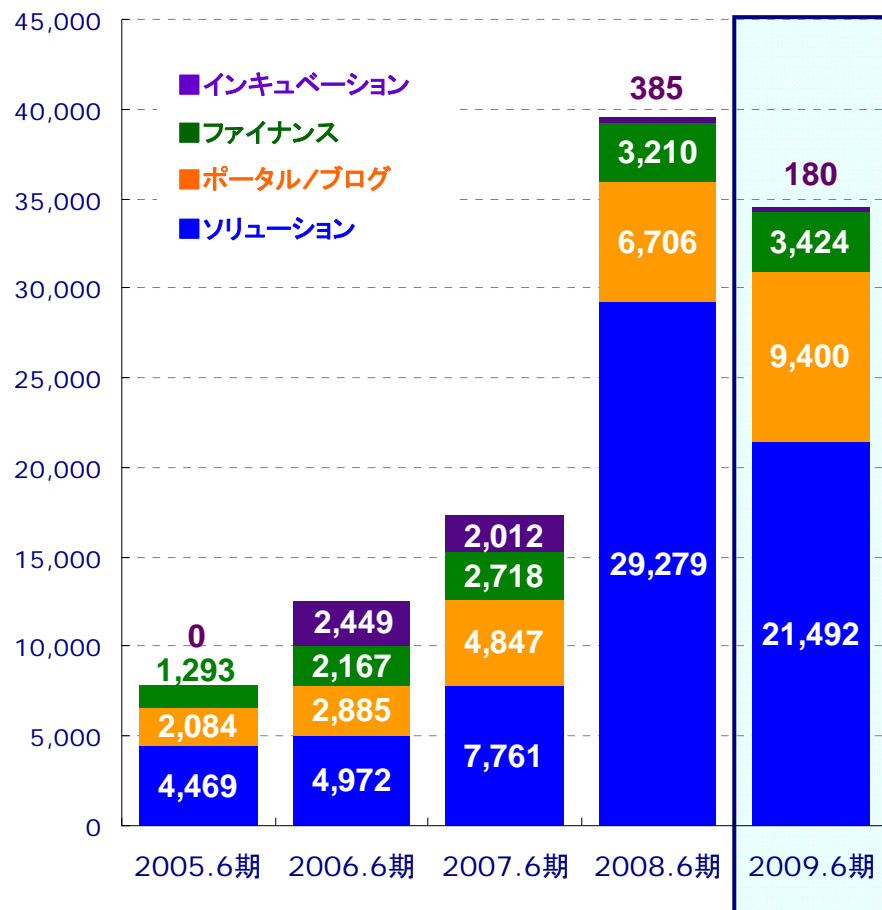
972百万円 → **2,131百万円**
(前年同期比 +1,159百万円)

◆ 連結セグメント売上高と営業利益の推移



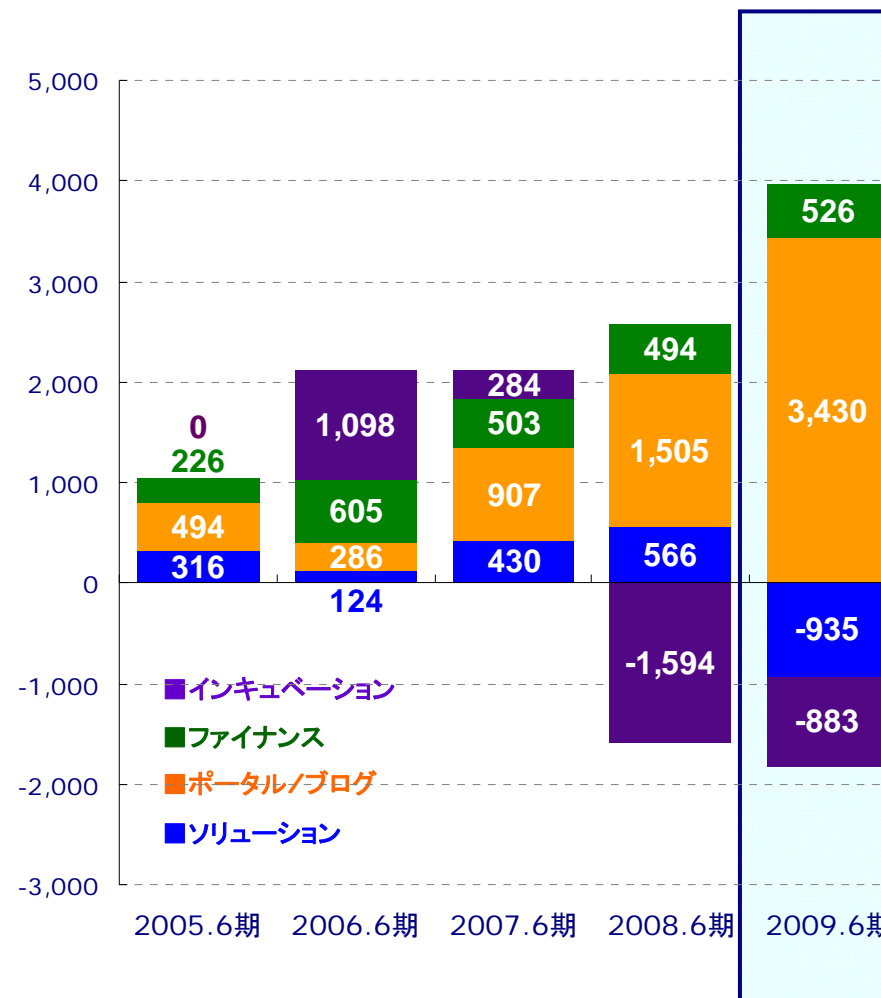
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



2009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

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

IV

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)

I ソリューション事業セグメント <To B Solutionの事業群>

➡ 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」「MTソリューション」等の受託型ビジネス(To B)を展開
- ◆ DG コミュニケーションズをMBO方式にて譲渡
- ◆ MicrosoftのMS Storeと同様な、メディアインキュベーション型の大型案件の開拓に注力
- ◆ CCCとの資本業務提携で、Twitterと連動したコミュニティ型メディアインキュベーションを準備

〈連結対象企業〉

〈設立/子会社化〉

〈特徴〉

➤ デジタルガレージ

➤ DG & Ibexカンパニー

➤ クリエイティブガレージ本部

➤ DGメディアマーケティング本部

95. 8/ -

83. 9/08.10 DGと合併

03. 2/08.10 DGと合併

06. 3/08.10 DGと合併

「売る」ための次世代型ソリューションを提供

グラフィックス、映像等クリエイティブ制作全般

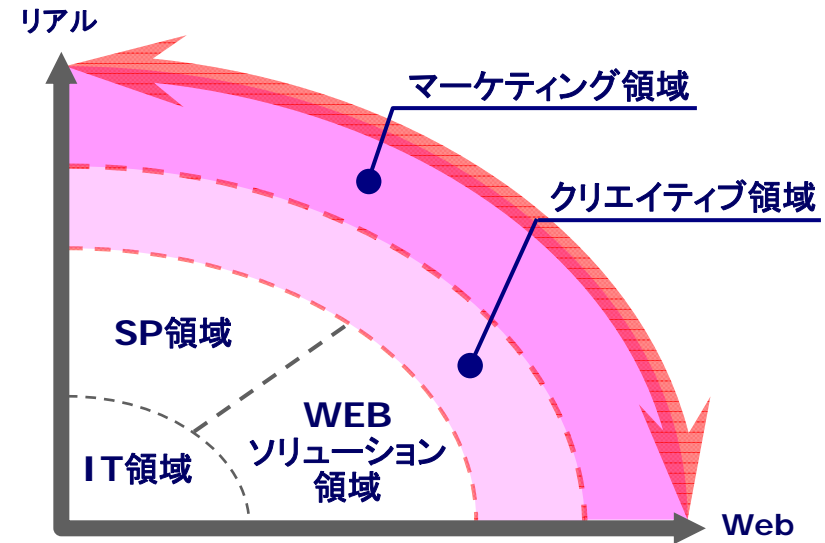
グループメディアの取扱い・総合Web広告販売

DG&Ibex

(デジタルガレージ DG&Ibex カンパニー)

■ 2009年 6月期 ハイライト

- ▼外資系クライアント(コスメ/医薬品/コンテンツ/メーカー等) **受注拡大**
- ▼DGグループ各社連携によるMicrosoft社オンライン販売サイト「**Microsoft®Store**」リリース
- ▼ウェブ系大型案件のコンサルティング業務によるデジタル部門の収益拡大及び10/06月期へのビジネス拡大準備
- ▼大手通信キャリア継続案件の安定的な継続受注及びデジタル領域以外も **拡大受注**
- ▼コスメ/金融領域が好調に遷移し、MM本部(旧DGメディアマーケティング)初の **通期黒字化達成**
- ▼ポイントモールを始めとした収穫逡増型ビジネスの拡大



全方位でのクライアント支援ができる
組織体制(2009/7~)に

Hybrid Solution & Partnerとして本格的ビジネスステージへ

中長期戦略

- ◆ナショナルクライアントと共同ビジネスを推進できる体制整備により、「Microsoft® Store」に続くHybrid Solution案件獲得フェーズへ
- ◆受託型ビジネスに加え、Twitter等を活用したオリジナル商材・収穫逡増型モデルを具備することで収益基盤を多様化

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

➡ カカクコムに続く成長ドライバーとして、Twitterを要としたマネタイズを行う

- ◆ DGモバイルはTwitterと連携し、タレント・コンテンツ領域でのマネタイズを準備
- ◆ TechnoratiはTwitterへの注力に合わせて、事業領域を移行
- ◆ カカクコムは筆頭株主として継続して成長支援し、新規戦略事業とのアライアンスを加速

〈連結対象企業〉	〈設立/子会社化〉	〈出資比率〉	〈特徴〉
➤CGMマーケティング	06. 8/06. 8	51%	ブログ/Twitter等を活用したプロモーション事業の推進
➤DGモバイル	04. 2/04. 2	100%	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
➤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

〈持分法適用会社〉 *2010年6月期～

➤カカクコム 97.12/02. 6 20.3% 価格比較サイト『価格.com』の運営

CGM Marketing

- 2009年 6月期ハイライト
 - ▼当期4Q黒字化を達成し、次期3カ年の成長基盤整備完了
 - ▼コンテンツホルダーとの**共同メディア開発推進**／**収益化の雛形完了**

- ▼ **twitter** の法人利用に関するエージェンシーとしてのソリューション提供開始

DG MOBILE

- 2009年 6月期ハイライト
 - ▼黒字体質のベースとなる**コンテンツ配信**についてはマーケットは伸張し、ビジネスも拡大

<DGモバイルの電子書籍サイト開設数>

期間	非公式サイト	制作支援他社サイト	自社サイト
06.12	9	25	11
07.6	9	25	33
07.12	2	9	54
08.6	6	7	65
08.12	6	7	79
09.6	7	7	79

- ▼携帯と親和性の高い**twitter** に対するサービス検討開始

Technorati JAPAN

- 2009年 6月期ハイライト
 - ▼ブログ検索から、**twitter** (ミニブログ)へのシフト検討

<TRUSのTwitter運動サービス>

新たなMedia Incubationとしての **twitter** 事業へのシフト

中長期戦略

- ◆世界で一番伸びている折、日本でもかなりの注目を浴びているTwitterをベースにした、価格.comの次の新たなメディア・インキュベーションに注力
- ◆既存事業の拡大を図りつつ、既存事業の資産と連動したTwitterの収益モデルの確立

III ファイナンス事業セグメント

イーコンテキストは、決済事業の事業環境の変化に対応すべく、Hybrid Solutionとして事業統合

- ◆ CCCとの資本業務提携で、顧客の利用シーンや決済手段の拡大を支援
- ◆ 新規の決済領域として、Twitterに関連する決済手段を多方面に渡って準備
- ◆ 決済事業を取り巻く規制緩和の流れにともない、CtoCの新規決済領域の開拓へ

〈連結対象企業〉

〈設立/子会社化〉

〈特徴〉

➤ デジタルガレージ

➤ イーコンテキストカンパニー

00. 5/08.10DGと合併

決済・物流プラットフォーム

＜今期の実績＞

提携サイト数
25,914サイト
 (前年同期比) **139.4%**

取扱件数
1,305万件
 (前年同期比) **103.3%**

取扱高
1,022億円
 (前年同期比) **99.3%**

■ 2009年 6月期ハイライト

- ▼ 08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
- ▼ 08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【Hybrid Solution案件】
- ▼ 09年 1月 クレジットカード業界の国際的情報セキュリティ基準「PCIDSS」の完全準拠に対応
- ▼ 09年 4月 携帯電話利用の新たなネット専門銀行「**じぶん銀行決済**」の取扱いを開始
- ▼ 09年 6月 グルメ・レストランクチコミサイト「**食べログ**」の飲食店向け有料サービスに決済サービスを提供

概況

- ⇒ イーコマースの伸展に伴い、イーコンテクストの提携サイト数も順調に拡大
- ⇒ 一方で、ゲーム領域での決済単価の下方圧力が強まり、取扱高は微減

「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

「じぶん銀行決済」取扱い開始



- ◇ KDDI、三菱東京UFJ出資のじぶん銀行決済の取扱いを開始
- ◇ HMVオンラインをはじめ、モバイルサイトでの利用事業者が順次拡大中

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
- ⇒ CCCを始めとした外部パートナーと連携強化
- ⇒ Twitterに関連する決済サービスの検討

IV 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、先端インターネットビジネスの創造を担う

- ◆ 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
- ◆ 海外発・先端インターネットビジネス・インキュベーション活動の軸足強化
→ DG インキュベーション社を海外投資案件の国内事業開発支援会社として新設
- ◆ 国内投資ファンド事業を手掛ける DG&パートナーズ社及び同社運営ファンドの DG 持分は、旧 DG インキュベーション社のIT ホールディングス (ITH) 社への売却に伴い、ITH 社に譲渡済み

〈連結対象企業〉	〈設立/子会社化〉	〈出資比率〉	〈特徴〉
➤ (新) DGインキュベーション	09. 6 / 09. 6	100%	海外投資と国内での事業育成
➤ (旧) DGインキュベーション	05. 7 / 05. 7	0%	ITH 社へ売却
➤ DG&パートナーズ	05. 9 / 05. 9	0%	ITH 社へGP持分売却
➤ DGニューコンテクトファンド	05.10 / 05.10	0%	ITH 社へLP持分売却



■ 2009年 6月期 ハイライト

▼マーケット環境の悪化に伴い、インキュベーション戦略を見直し、合わせて**再編を実施**

▼日本語版サービス2年目に入った **Twitter 事業**は、日本国内でも**本格的な普及期**に

- ・ Twitter 米国本社と DG 本社の **MOU 締結**。
日本国内の携帯電話向けサービスの開発に着手。
(2009年秋に正式サービス開始予定)
- ・ 坂本龍一、IKKO、勝間和代、広瀬香美 他 **著名人各氏**、**国会議員等**が利用を開始。一般ユーザーもそれに伴い急増。
(注: Twitter米国本社では、ユーザー数は非公表)
- ・ 大手メディアでの導入も進み、**NHK、TBS、朝日新聞、毎日新聞**等がリードする形で2009年に入り活発となった。



CEO: Evan Williams



既存投資先との国内事業開発支援に注力

中長期戦略

- ◆世界的金融不況等の影響から、投資案件全般の Exit は低調となった為、当面は新規投資を抑え、既存海外投資先の国内事業開発支援に注力。
- ◆継続的に海外マーケットとのネットワークを維持し、有望サービスに対してはエンジェルラウンドでの投資は検討

新中期経営計画

ポスト“カカコム” = DGグループ第2幕に向けた戦略骨子

カカコムとは筆頭株主且つ連結対象会社として、
今までと同じ事業的・人的な関係を維持し、継続して成長をサポート

I

Twitter を要としたグループプラットフォーム展開

➤ 日本での本格的普及をグループ総力を挙げてサポート

II

事業パートナーとの戦略的アライアンスの深耕

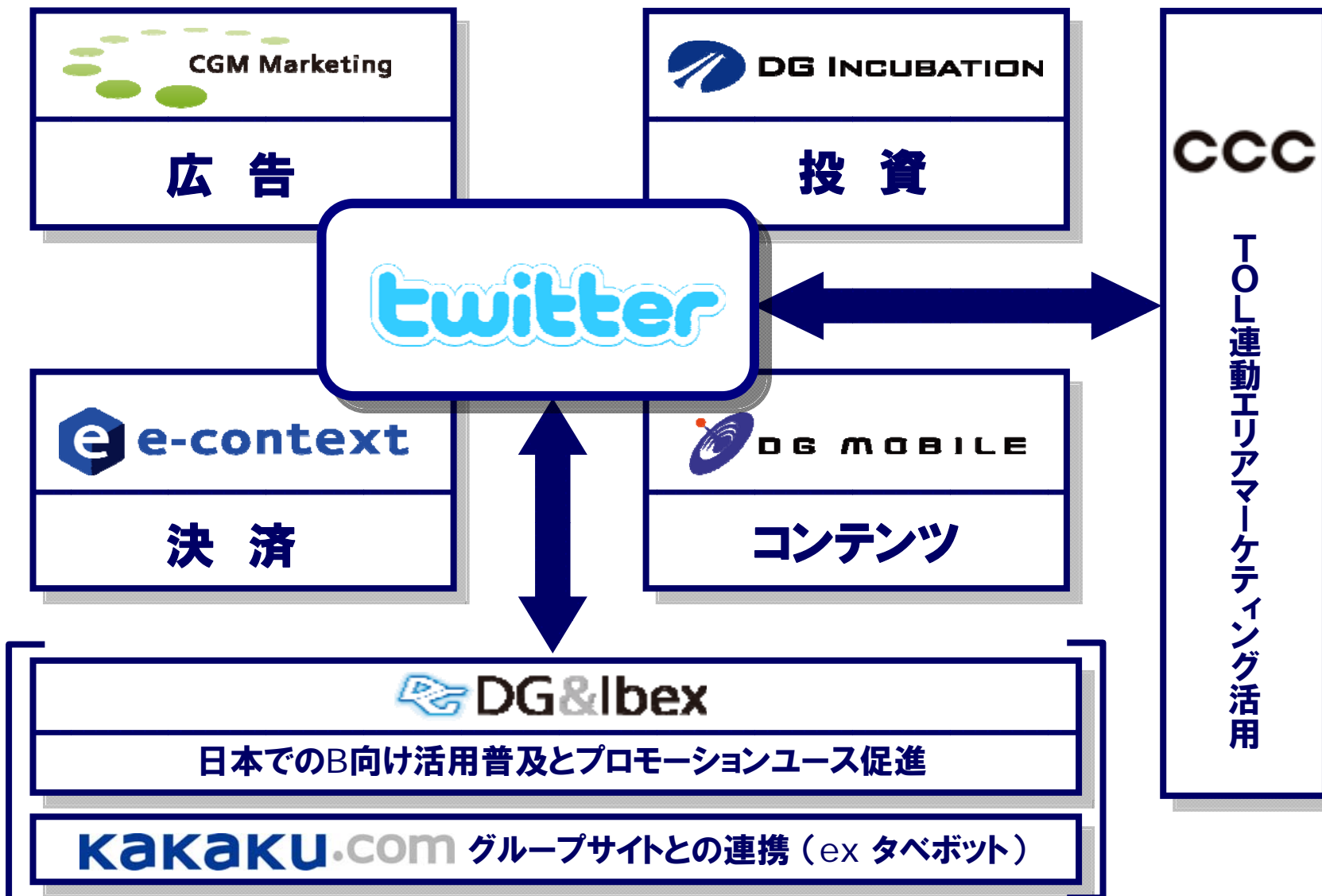
➤ CCCとの資本業務提携

III

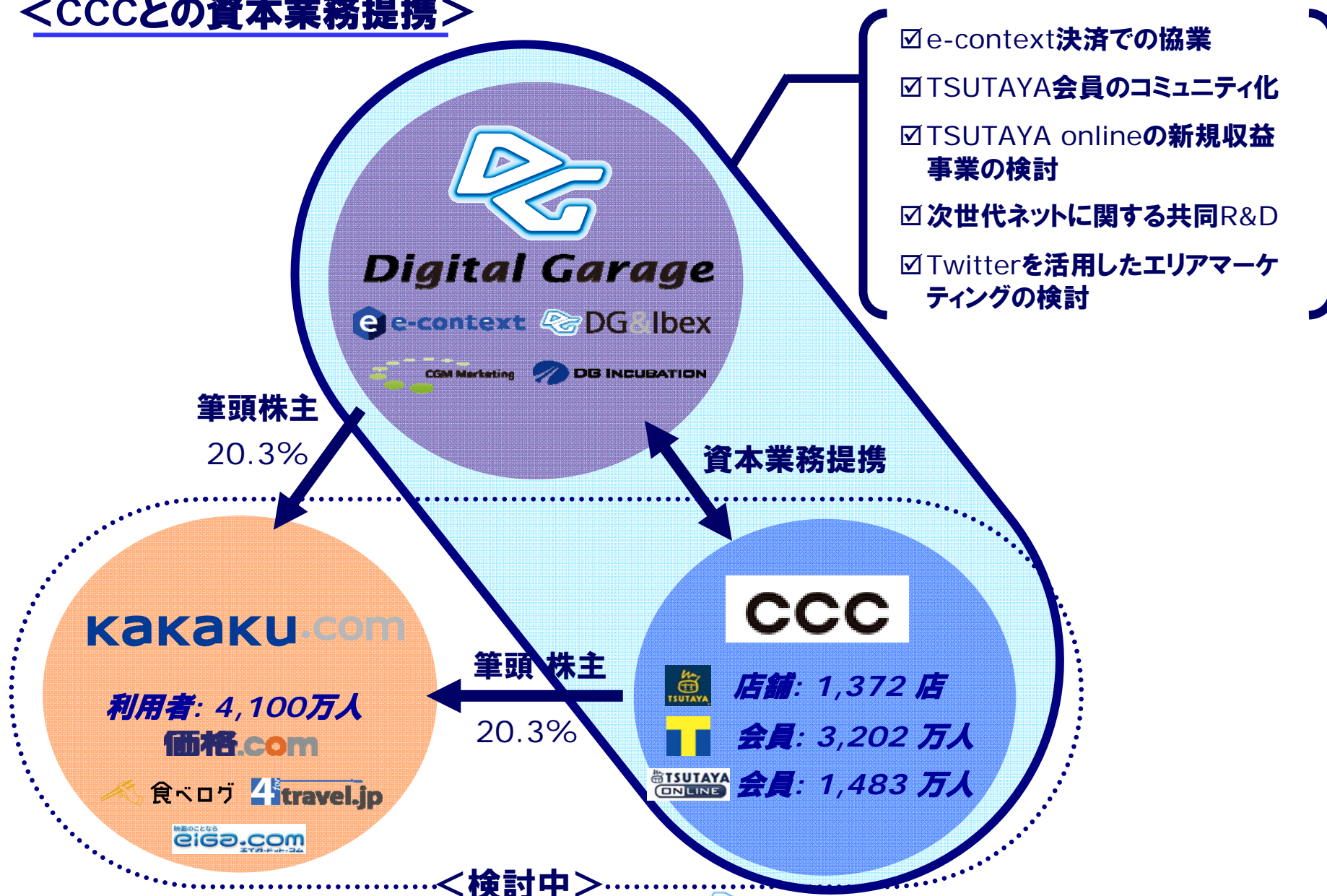
“Hybrid Solution”の事業基盤・DGブランドの完成

➤ 川上から川下までを一貫する“Eビジネスプロフェッショナル集団”

Twitterの日本での展開をトータルサポート



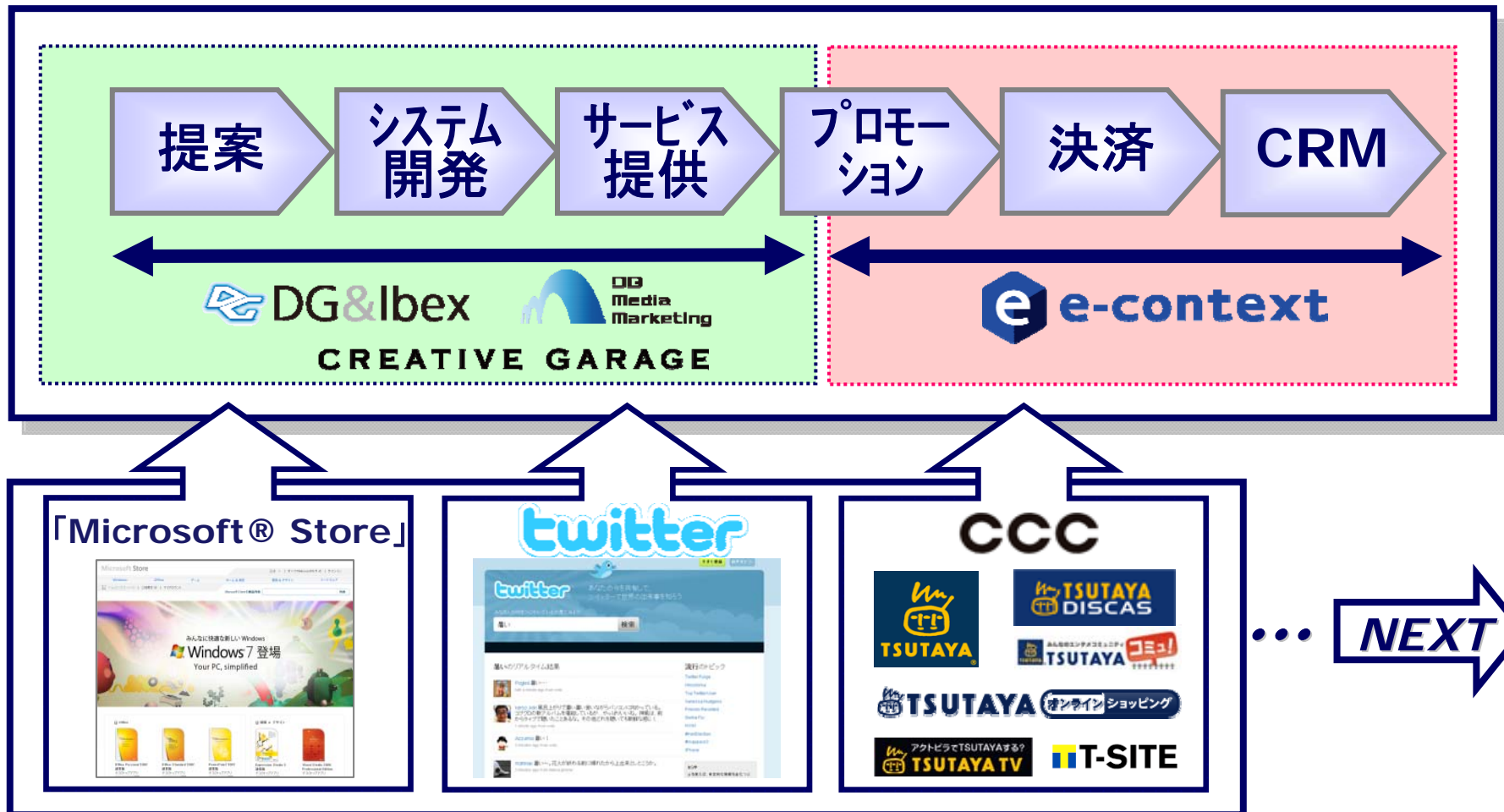
<CCCとの資本業務提携>



III “Hybrid Solution”の事業基盤・DGブランドの完成



➡ **Eビジネスの◆決済+◆システム構築+◆プロモーションをシームレスに提供**
日本に唯一の“Hybrid Solution Partner”



I

ハイブリッド・ソリューションセグメント

- 「Hybrid Solution」として、これまでのソリューションとファイナンスを統合

II

メディア・インキュベーションセグメント

- ポータルブログセグメントをTwitterをコアに置いたメディアインキュベーションとして位置づけを変更

III

ベンチャー・インキュベーションセグメント

- これまでの国内／海外のVCから海外を中心にした日本でのローカライズサポートとして位置づけを変更

計画

	2008.6期	2009.6期	2010.6期	2011.6期	2012.6期
売上	39,582	34,499	11,000	18,500	22,000
(前期比)		87.2%	31.9%	168.2%	118.9%
営業利益	-172	981	300	1,600	3,200
(対売上高)		2.8%	2.7%	8.6%	14.5%
経常利益	-375	537	800	2,300	4,200
(前期比)			149%	288%	183%
当期純利益	-2,430	5,450	500	1,300	2,700

セグメント売上高

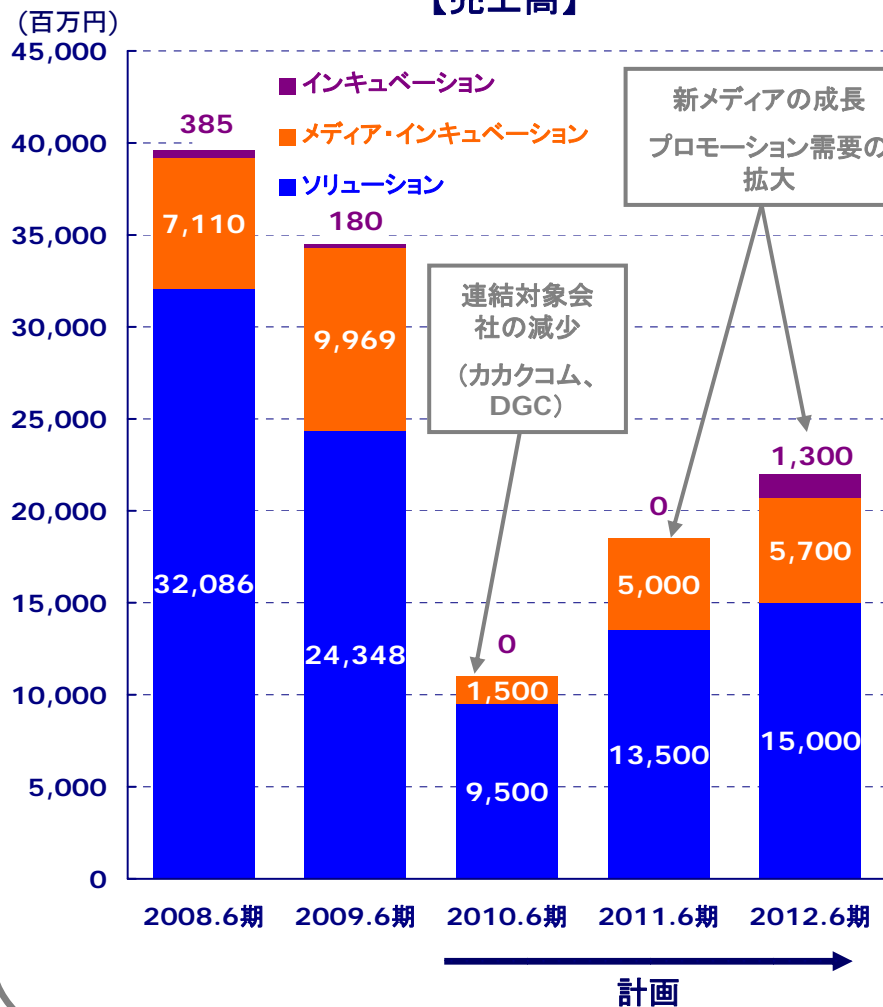
	2008.6期	2009.6期	2010.6期	2011.6期	2012.6期
◆ハイブリッド・ソリューション	32,086	24,348	9,500	13,500	15,000
◆メディア・インキュベーション	7,110	9,969	1,500	5,000	5,700
◆ベンチャー・インキュベーション	385	180	0	0	1,300
合計	39,582	34,498	11,000	18,500	22,000

セグメント営業利益

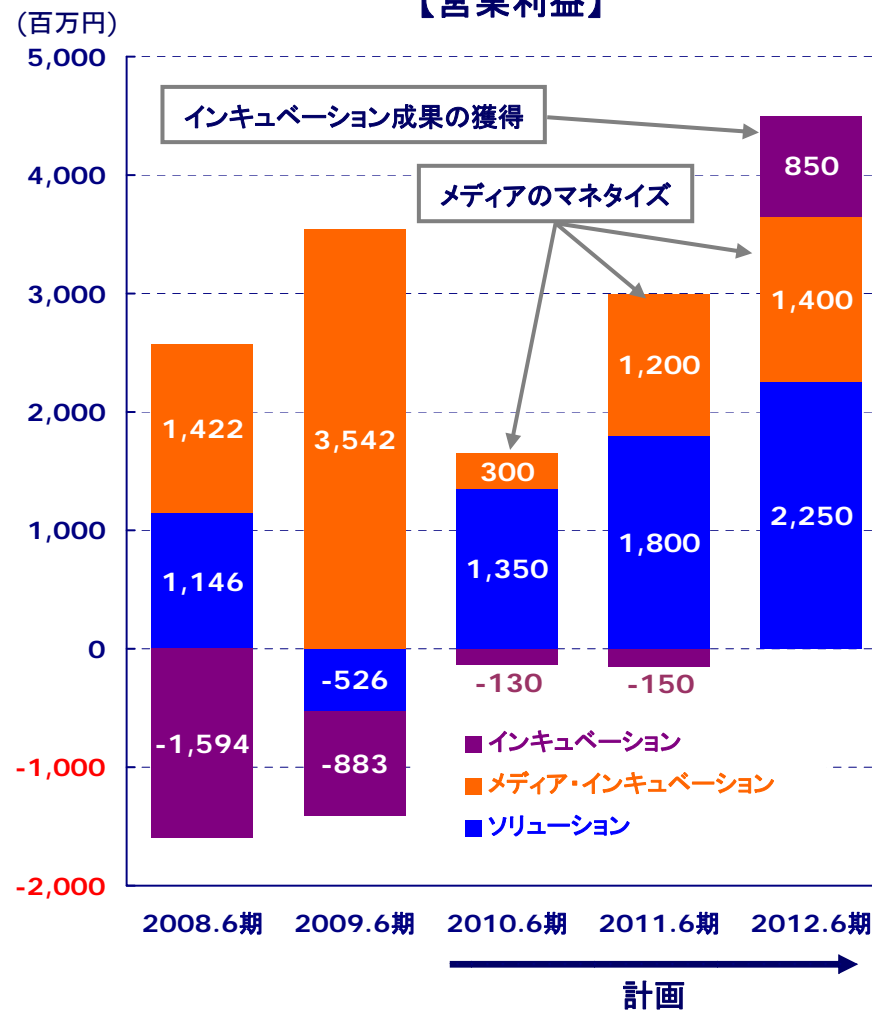
	2008.6期	2009.6期	2010.6期	2011.6期	2012.6期
◆ハイブリッド・ソリューション	1,146	-526	1,350	1,800	2,250
◆メディア・インキュベーション	1,422	3,542	300	1,200	1,400
◆ベンチャー・インキュベーション	-1,594	-883	-130	-150	850
合計	973	2,131	1,520	2,850	4,500

3カ年 連結数値計画

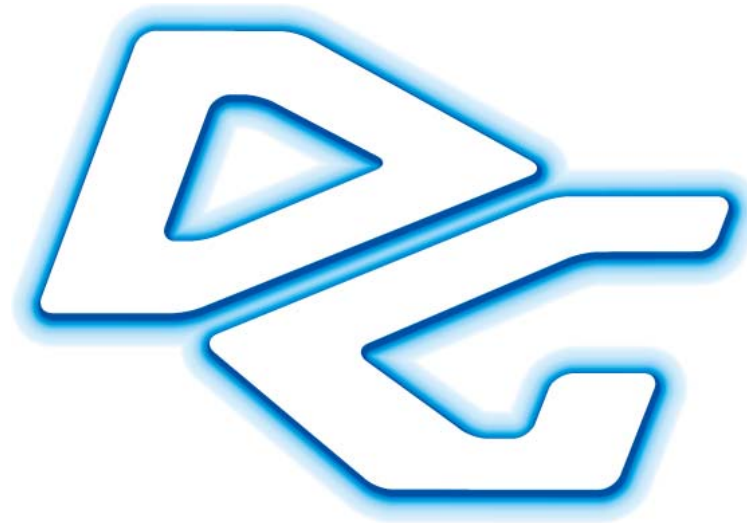
【売上高】



【営業利益】



※営業利益は全社控除前。



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。