

株式会社デジタルガレージ
2010年6月期 決算説明会

2010.8.16



Digital Garage
Social Media Incubator

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
□ 2010年6月期 事業セグメント別レビュー	12
□ 中期3カ年計画 (5/13発表)	36



ミッション & ビジネスモデル





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

を結ぶ

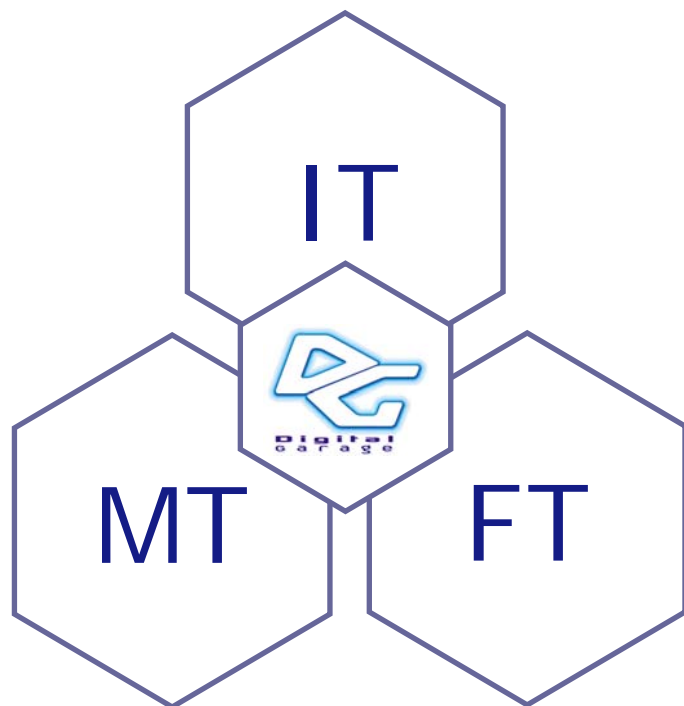
Context Company

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



Hybrid Solution Partner から Social Media Incubatorへ ～ Twitter関連事業のマネタイズ開始 ～

I ハイブリッド・ソリューション事業の再編

- ・ DG&Ibexカンパニーの受託開発リソースを
メディア・インキュベーション事業へシフト
- ・ 同カンパニーに関するのれんの約50%、14億円を減損

II Twitter関連事業のマネタイズ開始

- ・ Twitter オフィシャルサイトの広告販売を開始
- ・ 3rd Party事業の開始(スマートフォン、アフィリエイト、管理ツール他)

III 新中期計画の策定

- ・ メディア・インキュベーション事業を成長ドライバーに
- ・ 2013.6期 連結経常利益 50億円以上を目指す

(単位:百万円)	09.6期	10.6期		5/13予想比	前期比
	(実績)	(5/13予想)	(実績)	(金額)	(金額)
売上高	34,499	8,180	8,346	+166	△26,152
営業利益	981	△970	△960	+10	△1,941
経常利益	537	△470	△457	+13	△994
当期純利益	5,450	△2,210	△2,207	+3	△7,657

■ 売上高増減分析 (10.6期/前期比)

・カカコム連結除外	△9,495
・DGC連結除外	△16,160
・継続企業ベース	△495
ハイブリッド・ソリューション	△659
メディア・インキュベーション	337
ベンチャー・インキュベーション	△173
合計	△26,152

■ 特別損失内訳 (10.6期)

・DG&Ibexカンパニーに係るのれん減損損失	1,435
・投資有価証券評価損	332
・その他	6
合計	1,775

■ 営業利益増減分析 (10.6期/前期比)

・カカコム連結除外	△3,724
・DGC連結除外	865
・継続企業ベース	918
ハイブリッド・ソリューション	△187
メディア・インキュベーション	74
ベンチャー・インキュベーション	739
全社コスト	291
合計	△1,941

(単位:百万円)

	09.6期 (実績)	10.6期 (実績)	前期比(金額)
流動資産	24,000	14,208	△9,792
うち現預金	13,133	4,799	△8,333
固定資産	6,274	5,497	△776
資産合計	30,275	19,706	△10,569
流動負債	17,360	9,941	△7,419
固定負債	925	935	+10
うち有利子負債	5,833	3,479	△2,353
純資産	11,989	8,829	△3,159
負債・純資産合計	30,275	19,706	△10,569

□ バランスシートの改善

◆ 自己資本比率

09.6期 39% → 10.6期 44%

◆ 有利子負債依存度

09.6期 19% ⇨ 10.6期 17%

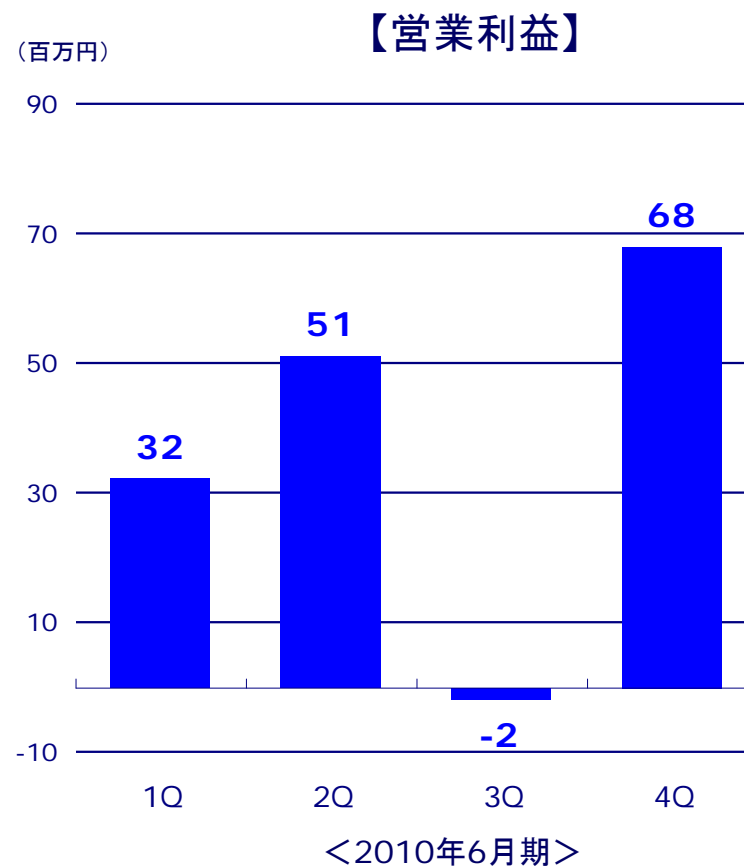
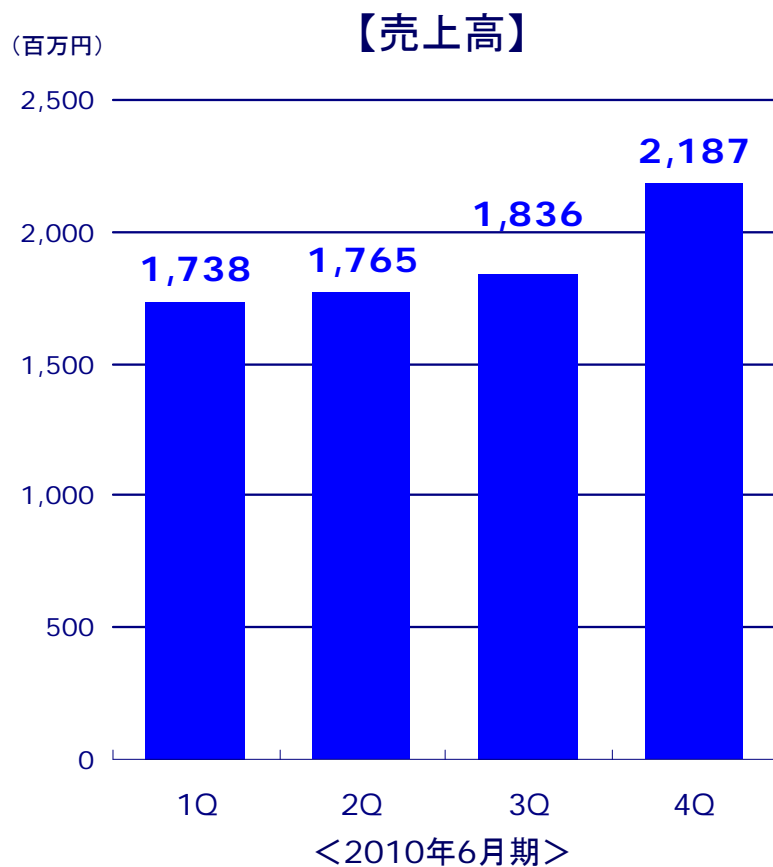
■ 主要項目の変動要因

- ・借入金/社債の返済:
→2,353百万円
- ・未払法人税の支払い:
→3,733百万円
- ・前期末配当金の支払い:
→923百万円

※ 財務比率は、期末時点の数値で計算。

(単位:百万円)	10.6期 (実績)	11.6期 (計画)	前期比 (金額)
売上高	8,346	10,600	+2,254
営業利益	△960	△250	+710
経常利益	△457	500	+957
当期純利益	△2,207	310	+2,517
《セグメント売上高》			
■ハイブリッド・ソリューション	7,527	8,850	+1,323
■メディア・インキュベーション	812	1,700	+888
■ベンチャー・インキュベーション	7	50	+43
《セグメント営業利益》			
■ハイブリッド・ソリューション	150	400	+250
■メディア・インキュベーション	△107	400	+507
■ベンチャー・インキュベーション	△143	△50	+93

◆ ハイブリッド・ソリューションセグメント

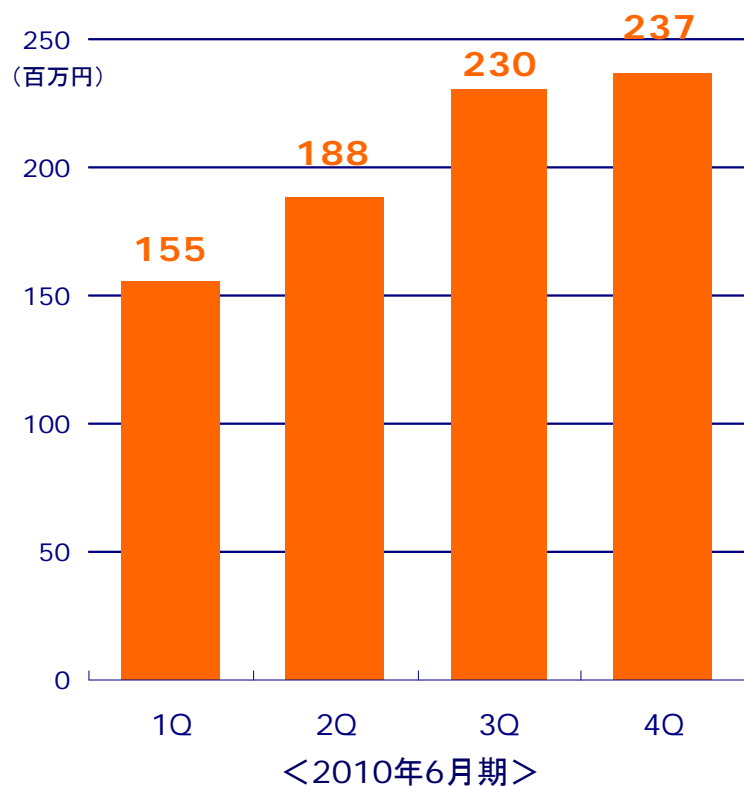


■ 業績レビュー

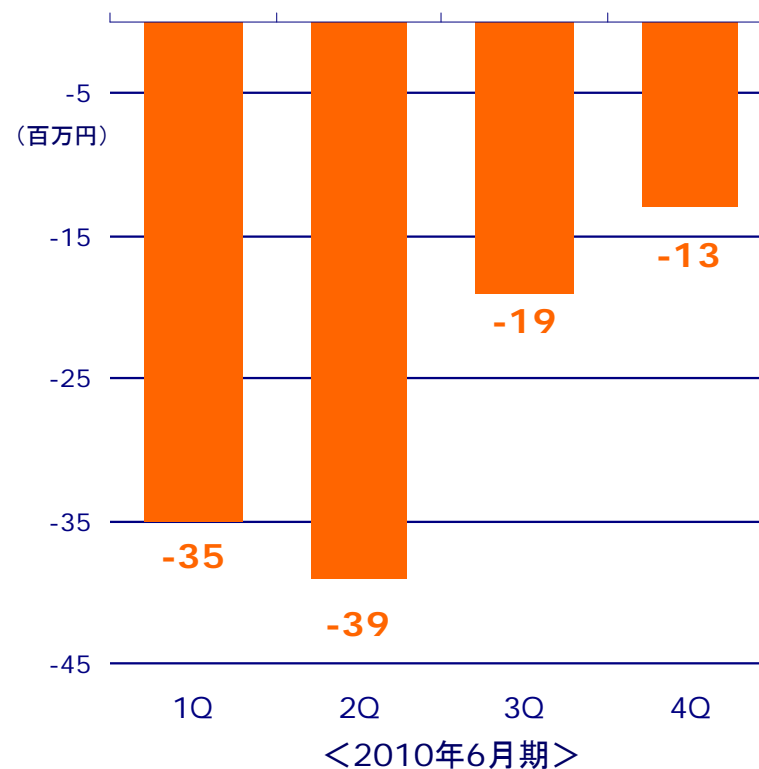
- ・前年比減収となったものの下期から回復基調
- ・3Qで事業構造の変更→メディア構築型ソリューションへのシフト
- ・のれん償却負担軽減(4Qから)

◆ メディア・インキュベーションセグメント

【売上高】



【営業利益】

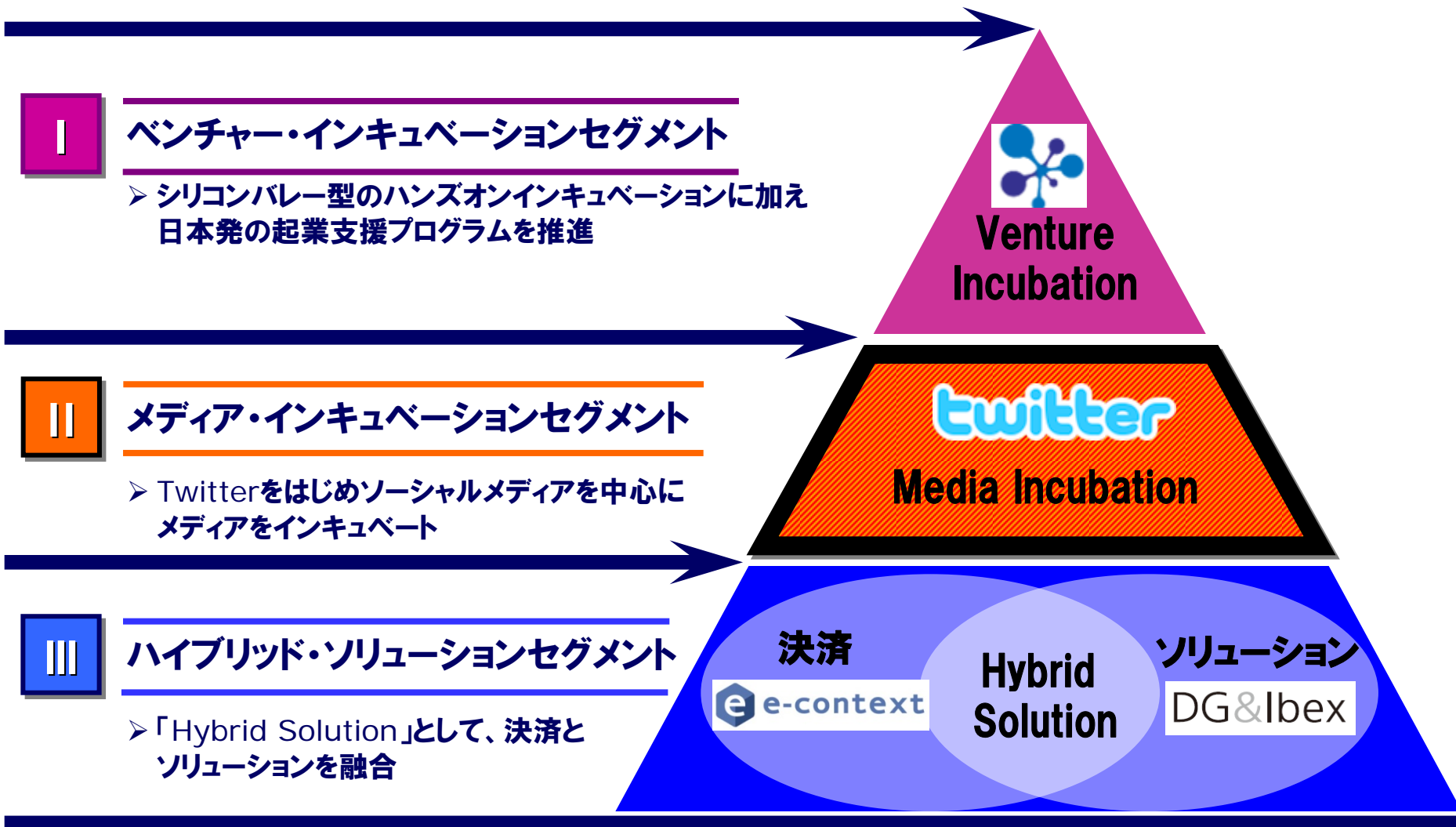


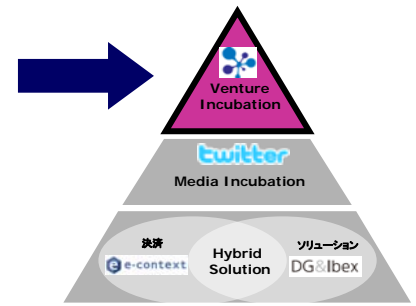
■ 業績レビュー

- ・3QからTwitter事業マネタイズ開始
- ・CGMマーケティングが月次黒字化(2010年3月より)
- ・携帯電話向けコンテンツ事業は堅調に推移(DGモバイル)

2010年6月期 事業セグメント別レビュー







I

ベンチャー・インキュベーション事業セグメント

➤ 株式会社DGインキュベーション

ベンチャー企業等への投資・育成等インキュベーション事業



DG INCUBATION

➤ オープンネットワークラボ

インターネットビジネスの起業を志すエンジニアの育成プログラム



Open Network Lab

Open Network Lab

～日本のスタートアップを世界へ～

I ベンチャー・インキュベーション事業セグメント

	売上高	営業利益
2009年6月期 実績	180 百万円	△883 百万円
2010年6月期 実績	7 百万円	△143 百万円
2011年6月期 予想	50 百万円	△50 百万円

➡ DG創業の理念である、先端インターネットビジネスの発掘・育成を担う

- ◆ Open Network Lab(代官山)、シンガポールの新ファンドに参加している国際的なエンジェル投資家ネットワークと連携、DGグループの新事業開拓を Early Stage VC 投資手法により推進
- ◆ シリコンバレー、サンフランシスコを中心とした海外投資を主体とするが、革新事業モデルでは国内投資も実施
- ◆ Twitter API を活用した周辺アプリケーション、サービス開発ベンチャー企業も投資先として検討
- ◆ 海外の Early Stage 投資先が日本市場展開を行う為に必要な各種サービスをワンストップにて提供
(日本語版システム開発、初期マーケティング・セールス、ユーザーサポート支援等)

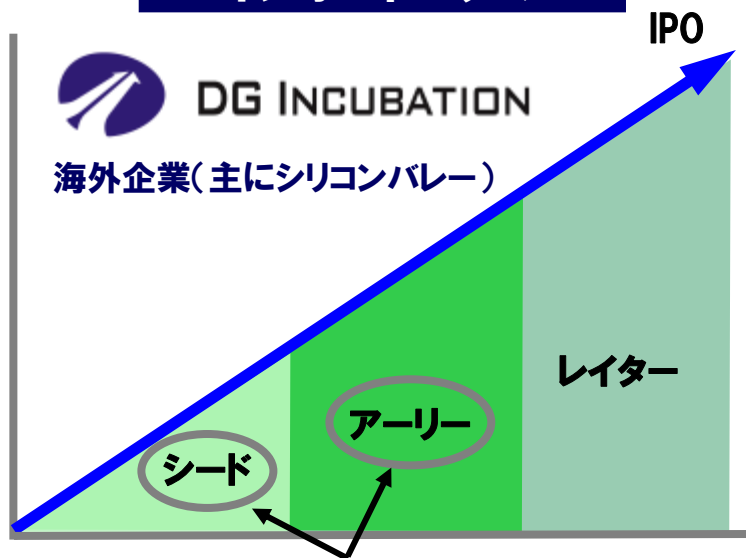
シリコンバレー中心の海外VCに加えて、日本発のグローバルスタンダードの創生

インターネットビジネスのインポート&エクスポート
Real time WEB 時代の新たなベンチャー・インキュベーション

米国発 WEB 2.0 ~ real time WEB
- From Silicon Valley -

- ◆ シリコンバレー中心に事業型投資に注力
- ◆ 海外企業投資と国内ローカライズ

インポートモデル

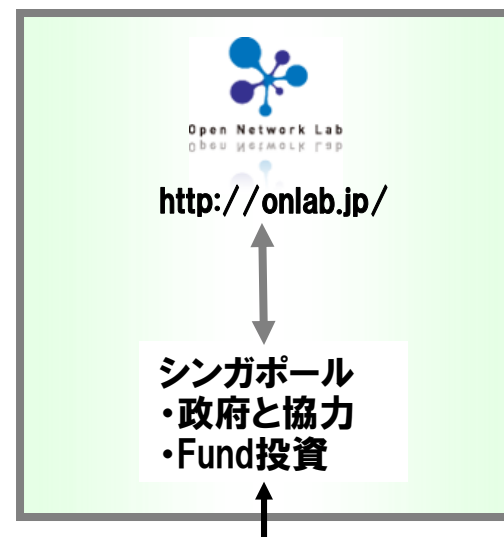


米国中心のVC投資と国内展開支援

日本発 Global standard
- From Tokyo, JAPAN -

- ◆ ON Labの開設で国内ベンチャーの創出支援
- ◆ シンガポール政府/Fundとの連携

エクスポートモデル



国内起業支援と海外展開支援



■ 2010年6月期 ハイライト

- ▼ 米 Twitter 社への追加投資と、継続して日本での事業拡大を後方支援
 - ・ 米 Twitter 社への5度目の投資を 2010年5月に実施
- ▼ シンガポール Neoteny Startup 1 ファンドへの LP (Limited Partner) 投資を実行
 - ・ 世界中の著名 Angel Investor が参加、シンガポール政府も最大 85%迄マッチアップ投資を行う等、有利な条件での投資が可能なファンドに 2010年6月、LP として DGI も参加

次世代 Social Web 事業シーズの発掘・投資

今期の見通し

- ◆世界的な不況が継続する中でも、ソーシャル・ネットワーク系サービスへの需要は衰えない為、継続して新規投資先・事業支援先の発掘を行う



Open Network Lab

～日本のスタートアップを世界へ～

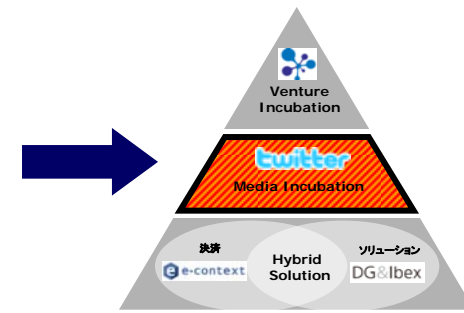
■ 2010年6月期 ハイライト

- ▼ 第一期のプログラムがスタート
 - ・ 6月30日に起業家エンジニア育成プログラム「Seed Accelerator」の一次審査で7チームを選考

9月下旬開催のDGカンファレンスでの最終審査へ

今期の見通し

- ◆DGカンファレンスに米Twitter社の会長他、有力メンターを招聘
- ◆次回以降に向けたパイロットとして、成功モデルを確立



II

メディア・インキュベーション <To C Solutionの事業群>

➤ ツイッターカンパニー

Twitterの日本での運営支援および事業化

twitter company

➤ 株式会社CGMマーケティング

Twitter、CGMを活用した広告商品開発、twinavi運営、Twitter企業活動支援事業



➤ 株式会社DGモバイル

携帯電話向け公式有料コンテンツの配信、スマートフォン向けコンテンツ企画・配信、twitvideo運営



II **メディア・インキュベーション <To C Solutionの事業群>**

	売上高	営業利益
2009年6月期 実績	9,969 百万円	3,542 百万円
2010年6月期 実績	812 百万円	△107 百万円
2011年6月期 予想	1,700 百万円	400 百万円

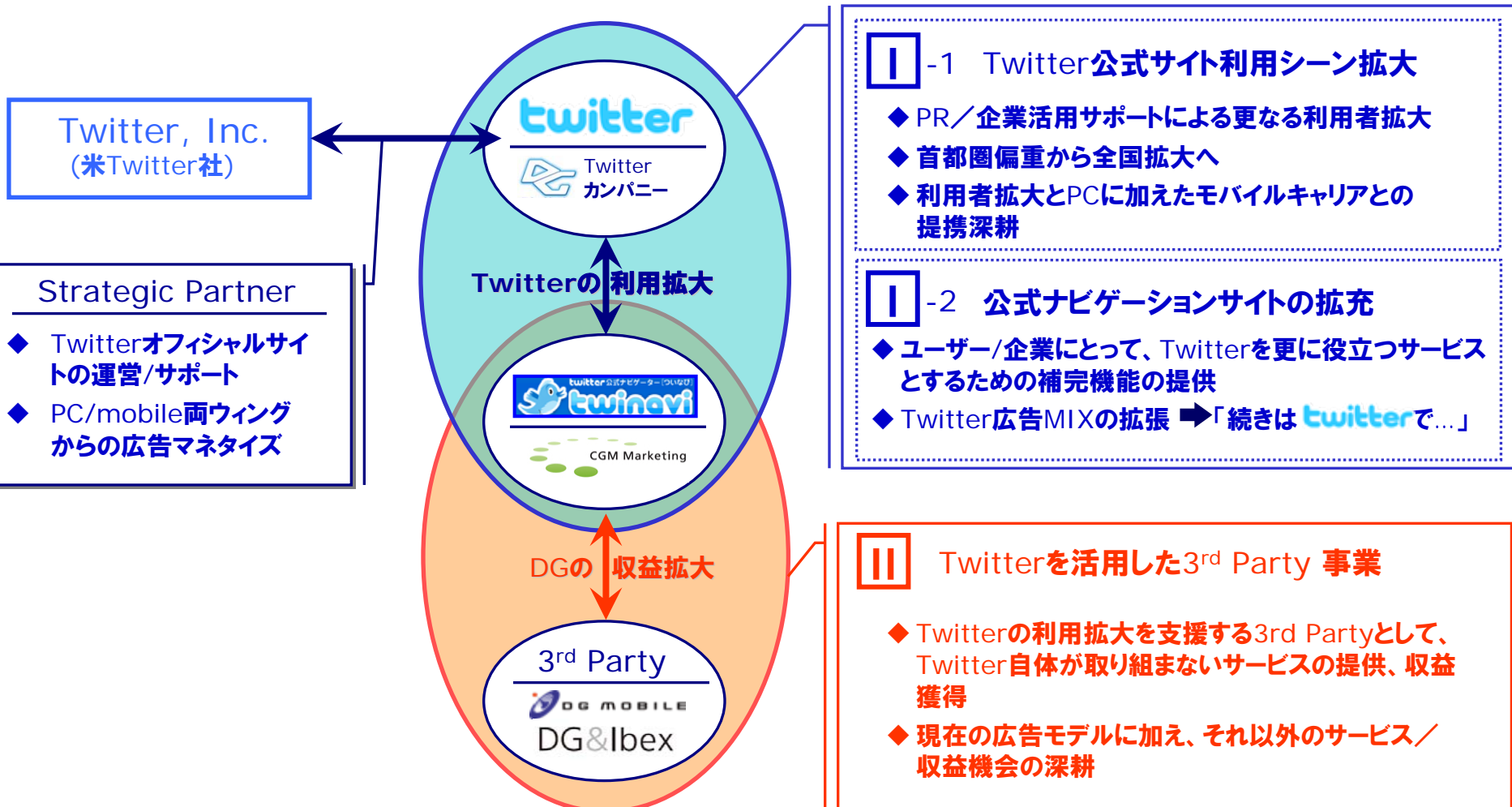


ソーシャルメディア領域で新たなメディアをインキュベート
twitter を要としたグループフォーメーションを形成

- ◆ Twitterメディアを運営するTwitterカンパニー設立
 - ・ Twitterは順調に伸長し、PCベースではmixiのUU(ユニークユーザー)を超える
 - ・ All Twitterでも日本はアメリカに次ぐポジションを確立
- ◆ CGMマーケティングは、Twitter公式サイト of 広告販売及びB向けにTwitterを活用したマーケティングを支援
 - ・ PC広告はトラフィックの前月比115%の伸びにもかかわらず満稿が続く。携帯広告も8月スタート
- ◆ DGモバイルは、Twitterを活用し、主要キャリアと連動したコンテンツ課金の領域を準備
- ◆ カカコムは、筆頭株主として継続して成長を支援し、新規戦略事業等のアライアンスを加速

Twitter公式サイト・公式ナビゲーションサイト／3rd Partyの両ウイングで展開 ～「日本での Twitter ビジネスの ECO SYSTEM 確立」の実践～

順調に拡大しているPCゲートウェイに加え、モバイルキャリアのトラフィックをアド・オン



I-1 Twitter公式サイト利用シーン拡大

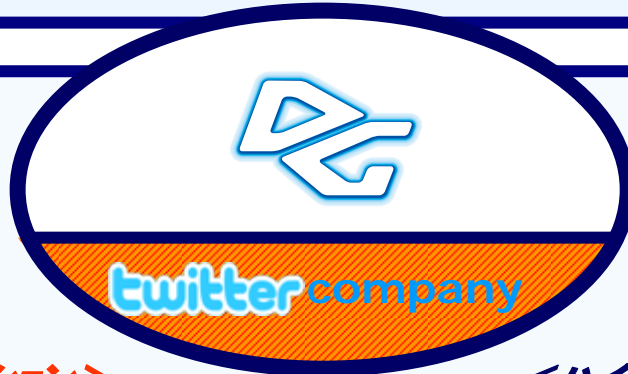
- ◆ PR/企業活用サポートによる更なる利用者拡大
- ◆ 首都圏偏重から全国拡大へ
- ◆ 利用者拡大とPCに加えたモバイルキャリアとの提携深耕

I-2 公式ナビゲーションサイトの拡充

- ◆ ユーザー/企業にとって、Twitterを更に役立つサービスとするための補完機能の提供
- ◆ Twitter広告MIXの拡張 → 「続きは **twitter**で...」

II Twitterを活用した3rd Party 事業

- ◆ Twitterの利用拡大を支援する3rd Partyとして、Twitter自体が取り組まないサービスの提供、収益獲得
- ◆ 現在の広告モデルに加え、それ以外のサービス/収益機会の深耕



<メディア・インキュベーション>

<ハイブリッド・ソリューション>

広告/B向け課金
 (株)CGMマーケティング
 CGM Marketing

C向け課金
 (株)DGモバイル
 DG MOBILE

プロモーション
 DG&Ibexカンパニー
 DG&Ibex

決済
 econtextカンパニー
 e-context

twitter公式ナビゲーター(ついなび)
twinavi
 公式ナビゲーター

Tweet manager BETA
 企業向け運用支援ツール

twitvideo
 BETA free video space on twitter

写真・動画共有サービス

<新サービスを準備中>

つぽレコ
 商品レコメンドサービス



お買い物なう

EC販促ポータルサイト

広告主

事業社(者)

インターネットメディア

マスメディア

事業創造ステージ

ユーザー獲得ステージ

マネタイズステージ

●1/7
米Twitter 社と資本業務提携

●4/23
Twitter 日本語版リリース

●6/26
Twitter 社へ追加出資



●3/26
Twitter 社へ追加出資

●9/16
公式ナビサイトリリース 

●9/16
管理ツールリリース 

●10/8
Twitter 動画共有サイト開設



●10/14
Twitter 連動バナー広告リリース



●10/15
Twitter 日本の携帯公式サイト開設

●12月
Twitter PC版の広告販売開始

●1/26
Twitter 社へ追加出資

●5/13
Twitter 社へ追加出資

●5/18
「Hello Kitty on Tappit」販売開始



●5/24
「つぶレコ」オープン 

●7月
Enterprise版リリース 

●7/1
「お買い物なう」開始 

●8月
twinaviモバイル版の広告販売開始



●8月
Twitter モバイル版の広告販売開始

⋮

2008年

2009年

2010年

twitter (デジタルガレージ Twitter カンパニー)

携帯サイト機能拡充

2010年1月よりユーザー増が加速し、キャズム越えへ

ミッション: Twitterの日本での普及・運営を支援

- 日本での普及に向けたメディアPR活動
- Twitter収益モデルの日本展開を支援

2010年 6月期 ハイライト

◆社会現象化するTwitter

ネットメディアとの連携に留まらず、マスメディアや人気ドラマのテーマとして取り上げられる。多数の年間トレンド賞も受賞

◆ユーザー利用の促進

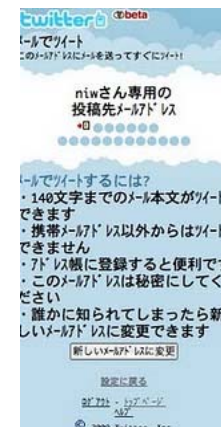
- ・インターネット利用人口のリーチ率が過去1年間で1.5%から15.1%へ10倍の急成長
- ・携帯ユーザーへのリーチ率においては18.6%に到達

◆アクティビティの向上

W杯では1秒間当りのTweet数で3,283の世界最高記録



・メールTweet



・写真投稿

Twitterの更なる利用促進と、収益拡大を目標に設定

中長期戦略

- ◆普及・拡大フェーズから本格的な収益化ステージへシフト。米国で先行する広告商品の日本展開と日本独自商品の開発支援を実施。

Tweetup Japan 2010 Summer 開催

Twitter共同創業者でありCEOのEvan Williamsを招聘し、日本のTwitterユニークユーザー1,000万人達成をユーザーと共に祝福。
TV局3社他メディア各社が取材。





■ 2010年 6月期 ハイライト

▼2009年12月度からTwitterバナー広告販売、2010年3月度からtwinaviの収益が本格化したことで、2010年3月度に損益分岐点を越え、拡大を継続中

▼Twitter公式ナビゲーター twinaviへの企業・有名人アカウント登録も順調に増加し、**5,000件突破**(2010年7月23日現在)。twinaviモバイルもローンチし、**PC/モバイルを横断した広告商品展開開始予定**

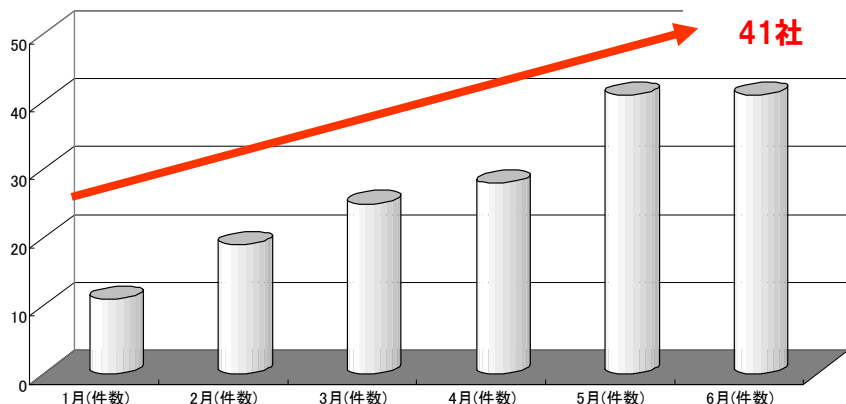
▼運用&マーケティング支援ASPツール「Tweetmanager Enterprise版」の販売も2010年7月から開始

■ Twitter/PC バナー広告

・約7億imp/月 (2010年6月)

毎月115%成長でimp数が増加すると同時に、広告主からの出稿ニーズは引き続き増加傾向にあり、**セルスルー100%状態**が継続。

出稿広告主数(2010年1月~6月までの推移)



■ Twitter/mobile

・約2.5億imp/月 (2010年7月)

モバイルでのアクセス数が急伸するなか、**2010年8月から広告販売開始**

携帯SNS/コミュニティジャンルの接触率ランキング

(i-mode利用者: 2010年6月)

	ドメイン	サイト名	接触率(リーチ)%
1	gree.jp	GREEモバイル	36.9
2	goo.ne.jp	gooモバイル	35.7
3	ameba.jp	Amebaモバイル	30.2
4	fc2.com	FC2モバイル	29.1
5	mixi.jp	mixiモバイル	26.9
6	mbga.jp	モバゲータウン	25.9
7	hatena.ne.jp	ポケットはてな	22.5
8	ameblo.jp	Amebaモバイル	21.7
9	livedoor.jp	ケータイlivedoor	20.3
10	nifty.com	モバイル@nifty	19.2
11	twtr.jp	Twitter	17.2

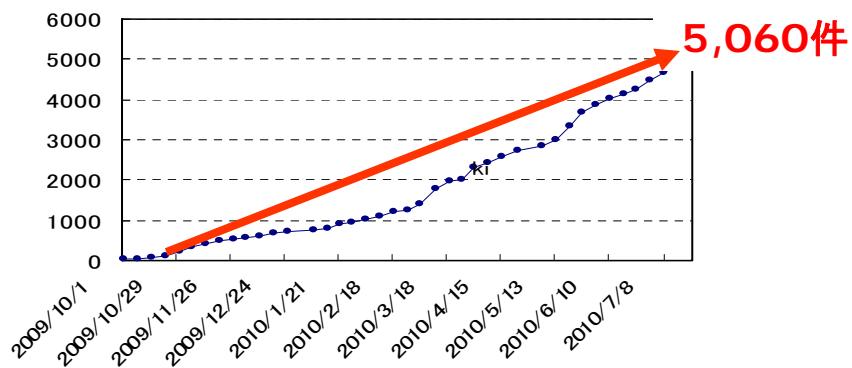
※ ビデオリサーチインタラクティブ調べ

■ twinavi (Twitter公式ナビゲーター)



- ・PVも順調に伸長し約1,000万imp/月(2010年6月)
- ・企業のTwitter活用が本格化し、企業登録数も急増

アカウント登録数(2010年7月23日までの推移)



■ twinavi/mobile

- ・モバイルユーザーの急増に合わせ、PCのアクセスに迫り、抜く勢い。約600万imp/月(2010年6月)
- ・2010年8月から広告販売開始

■ Tweetmanager Enterprise版

2009年9月にローンチしたβ版を改良し、2010年7月にEnterprise版をリリース。

テストマーケティングを経て、現在、21社の企業へ有料にて提供開始。

今後、機能追加等を踏まえ、加速しているTwitterを活用したフラッシュマーケティング需要を狙う。



主な導入企業

東急ハンズ / バーバリー・インターナショナル / ファミリーマート / ユニリーバ・ジャパン
他 計21社

今期の見通し

- ◆ twinaviのコミュニティ機能を実装し、ソーシャルプラットフォーム化
- ◆ Twitter/twinaviを連動した、PC/mobile横断型コミュニケーションによる収益モデルの創造



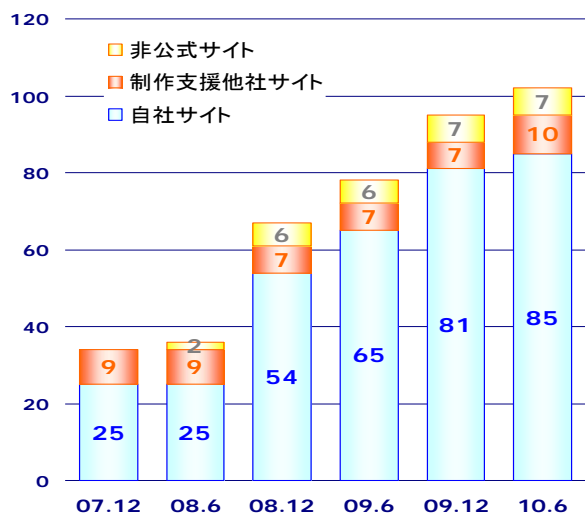
2010年 6月期 ハイライト

▼収益のベースとなるコンテンツ配信については、会員数、DL数共に堅調に推移

▼Twitter関連事業としてiPhoneクライアント「Tappit」 画像・映像投稿サービス「Twitvideo」を立ち上げ。今後も新たな事業モデルを提供予定

▼携帯コンテンツ配信事業

-電子書籍サイトを中心にサイト数は順調に増加



▼ Twitterを軸にした新規事業の展開

-携帯電話を使ってTwitterを楽しむユーザーに対して、様々なデジタルコンテンツやECなど付加価値を提供するサービスを複数構築

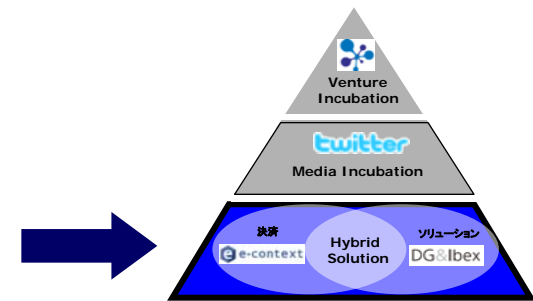
-対応モバイルプラットフォーム

- ・ 加速するスマートフォン市場に最適化したサービスを構築
- ・ 従来の携帯端末と日本のユーザーにマッチしたサービスを構築



今期の戦術

- ◆ スマートフォンや海外サービスの上陸によって過渡期にある携帯コンテンツ配信市場で、Twitter活用による独自性のあるサービスを構築
- ◆ 3ヵ年計画にあわせ、8/1より新マネジメント体制に移行



Ⅲ

ハイブリッド・ソリューション <To B Solutionの事業群>

➤ ディージェー・アンド・アイベックス カンパニー

マーケティングプロモーション支援、メディア構築およびWebソリューション提供



➤ イーコンテキスト カンパニー

ECビジネス等における決済プラットフォーム事業等



III ハイブリッド・ソリューション <To B Solutionの事業群>

	売上高	営業利益
2009年6月期 実績	24,348 百万円	△526 百万円
2010年6月期 実績	7,527 百万円	150 百万円
2011年6月期 予想	8,850 百万円	400 百万円

➡ 「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)を展開しつつ、収穫逦増的なメディア型ソリューションに取り組む
 <Twitterを利用したB to B to C企業向けソリューションの強化>
- ◆ 既存の決済事業をベースとしながら、新たなグループ協業によるエスクロー型決済に着手
 <カカコムとの共同事業「価格.com 安心支払い」サービスを開始>

e-context (デジタルガレージ イーコンテキスト カンパニー)

<2010年6月期の実績>

提携サイト数

34,686サイト
(前年同期比) **134%**

取扱件数

1,337万件
(前年同期比) **102%**

取扱高

1,018億円
(前年同期比) **100%**

■ 2010年6月期 ハイライト

- ▼ 09年 9月 **日本初の「PayPal」決済サービス開始**
EC 事業者到手軽なオンライン決済を提供
- ▼ 09年12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
最新版「PCIDSSver1.2」の完全準拠に対応
- ▼ 09年12月 「スクウェア・エニックスCrysta(クリスタ)」に決済システムを提供
「スクウェア・エニックスアカウント」の全てのサービスで利用可能
- ▼ 10年 6月 日本通運株式会社との合併会社「株式会社NEXDG」を設立
Eコマース事業者のフルフィルメント事業を支援
- ▼ 10年 7月 Twitterを活用したEC販促ポータルサイト「お買い物なう」
サービスを開始
**提携サイトを中心にTwitterを活用したフラッシュマーケティング
支援サービスを展開**

▼ 10年 11月



安心支払い

サービス開始

概況

- ⇒ 市場拡大に伴い、契約の提携サイト数は順調に拡大
- ⇒ 一方で、大手チケット案件の減少や新規サイトのスタート遅れにより既存取扱いが減少

今後の注力分野

- ⇒ カカコムとの共同事業
「価格.com安心支払い」
サービスにより対C向付加価値事業の推進
- ⇒ Twitterを活かした事業と
フルフィルメント事業により
リアルとネットとの融合推進

株式会社カカコムと共同で『価格.com安心支払い』サービスを開始

インターネットショッピングにおいて、購入した商品が届かない場合やEコマース事業者が倒産した時等、利用者が安心して購入できる、**新しい付加価値サービス**を今秋に提供開始

ユーザー

安心

商品が届いて初めてショップに支払いが発生。
届かない場合は、ユーザーに返金

便利

カード/コンビニ支払い / 銀行支払いと多様な支払いに対応

お得

主要な決済手段であった代引きよりも手数料が安い

安心なのに便利で、
もっとお得なお支払いサービス

価格.com

「買ってよかった」をすべてのひとに。



e e-context



価格.com
¥ 安心支払い

ショップ

お得

これまでの収納代行手数料と比べても、安く利用可能

便利

精算条件が、月最大6回/最短8日での精算となるため、ショップにとって資金回転率の向上に繋がる

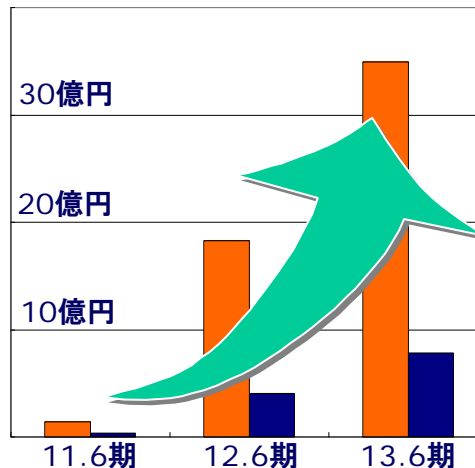
導入カテゴリ : 価格.comの主要カテゴリとなる「家電/PC/カメラ」を始めとしたショップとの直接取引ジャンル

導入店舗率 : 価格.com安心支払いを採用する店舗割合

ユーザー利用率: 価格.com安心支払い採用店舗における、ユーザー利用割合

【3年後取扱高1,100億円、売上規模35億円へ】

ポテンシャル試算/	11.6期	12.6期	13.6期
導入店舗率	10%	30%	50%
ユーザー利用率	30%	35%	40%
取扱額(億円)	45	580	1,100
売上高(億円)	1.5	18	35
DG粗利(億円)	0.3	4	8



➡ 3年後においても、利用規模は対象の2割に過ぎず、2-3倍のポテンシャルは存在

2010年6月期のイーコンテクストカンパニーの実績:

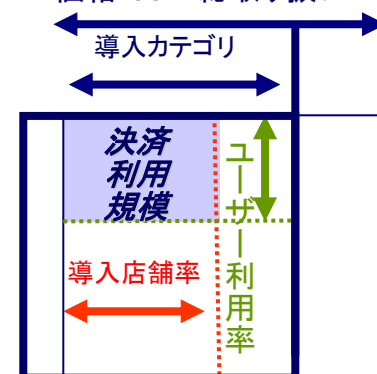
取扱高 : 1018億円
決済粗利 : 9.3億円

3年後に既存ビジネスと同規模の決済事業を獲得

更にそれ以上の拡大が期待できる事業

価格.com総取り扱い

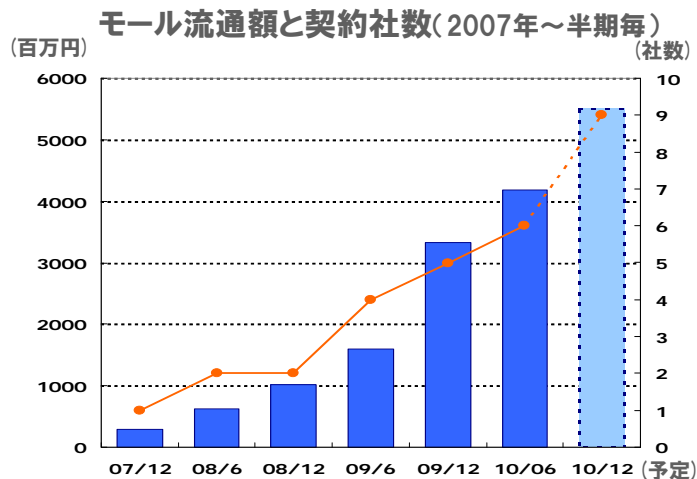
(市場規模の考え方)



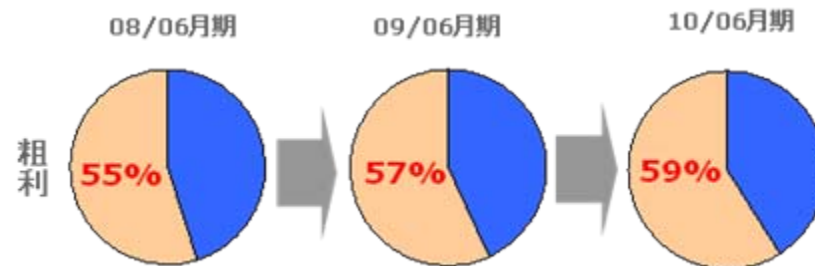
DG&Ibex (デジタルガレージ ディージー・アンド・アイベックス カンパニー)

■ 2010年6月期 ハイライト

- ▼技術リソースを戦略的に、メディア・インキュベーションへシフトする事業構造の転換を実施。
- ▼総合プロモーションとインターネットメディアを中核としたビジネスに特化するため、
4本部から2本部に組織を再編。
- ▼ウェブマーケティング領域は、売上が前期比約130%と好調に推移
- ▼ポイントモール事業は、モール流通額も7,509百万円(前期比約294%)と大幅に増加



粗利における過去3ヵ年のデジタル・アナログ比率



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

中長期戦略

- ◆ Twitterを活用した企業向けソリューションパッケージの開発を加速
- ◆ 受託型ビジネスに加え、メディア型ビジネスを加えることにより、収益基盤を強化

◆ポイントモール

顧客情報保有企業のポイントプログラムと連動した
アフィリエイトモールの構築事業。

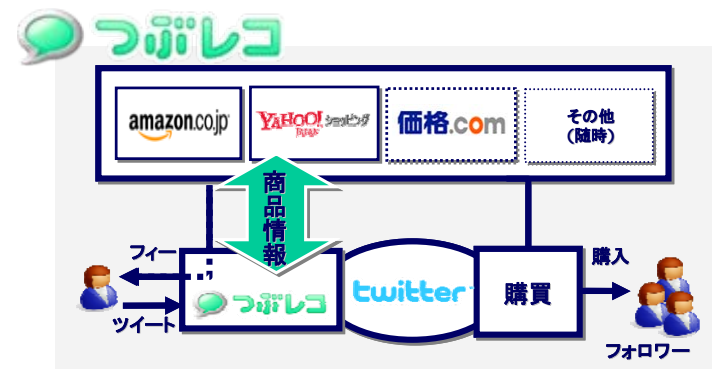
モールのカード会員数が約1,470万人から約5,465万人に拡大。
モール提携契約社数は2社から6社へ、今期9社まで拡大予定。



◆つぶレコ(2010年5月24日リリース <http://tbrc.jp>)

ユーザーがTwitterでつぶやく内容を、商品情報とマッチングし、
簡単な操作でアフィリエイト情報を付加できるプラットフォーム型
サードパーティサービス。

現在、商品情報提供はアマゾンジャパン、ヤフーを実施済、
カカコムへの商品情報提供を開始。



◆Bird Fish(2010年7月~テストマーケティング開始 <http://birdfish.jp>)

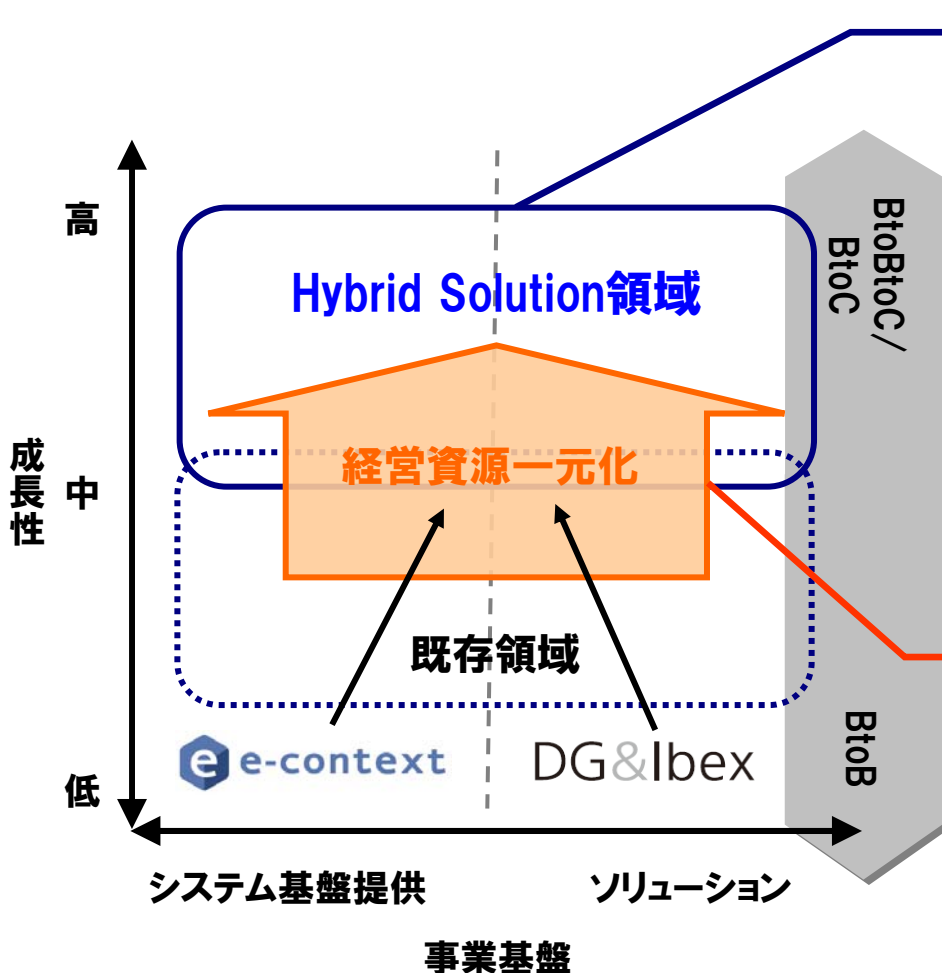
Twitterに代表されるつぶやきスタイルのマイクロブログを企業・団体内での
情報共有に最適化したASPサービス。11.6期上期本格サービスに向けて、
グループウェア開発会社との協業予定。

また、現在IIJをはじめ約10社がテストマーケティングに参加予定。




BtoB型ビジネスのノウハウを活用した新たなメディア開発ソリューションを推進 ～ 事業構造再編／事業基盤の成長領域へのシフト～

BtoBからBtoBtoCでの新たな収益構造の創造



■ 新たなメディア構築型のアライアンス事業を遂行

I. Social Mediaを開発／活用した事業展開

twitter ×
 ・アフィリエイト
 ・EC
 ・コンテンツ = 

II. 戦略パートナーとの共同での面的拡大

 ×  = **NEXDG**
Digital Gateway Solution

III. 新規事業(サービス) 推進強化



■ 事業構造の再編／事業基盤の成長領域へシフト

I. 多様化する決済ビジネスを立体的にカバー

  **安心支払い**

II. メディアビジネスの開発に技術者リソースをシフト

中期3力年計画 (5/13発表)

目標数値
(目標期:2013.6期)

- ◆ 連結経常利益: 50 億円 以上
- ◆ 連結ROE: 25 % 以上
- ◆ メディア・インキュベーション事業の営業利益構成比: 50 % 以上

Twitterに続くインターネットビジネスのハンズオン

- シリコンバレー型のハンズオン・インキュベーション(インポート)
- 日本発/初のスタートアップ支援と海外展開支援(エクスポート)

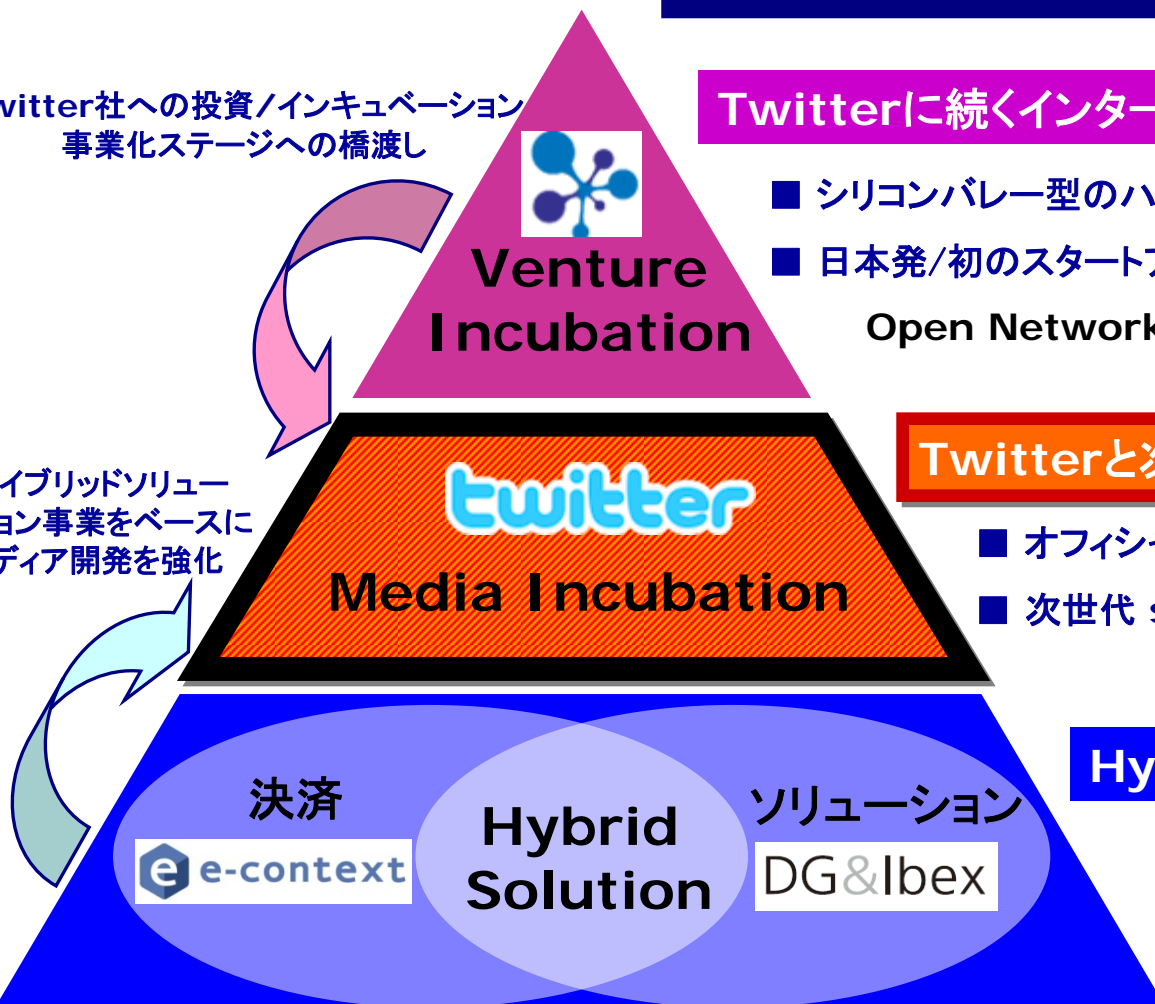
Open Network Lab <http://onlab.jp/>

Twitterと次世代 social mediaを開発

- オフィシャルサイト運営と独自の3rd Party戦略
- 次世代 social media の新規開発

Hybrid Solutionの進化

- 既存受託型システム開発からの脱却
- BtoBtoC型のメディア開発アライアンス



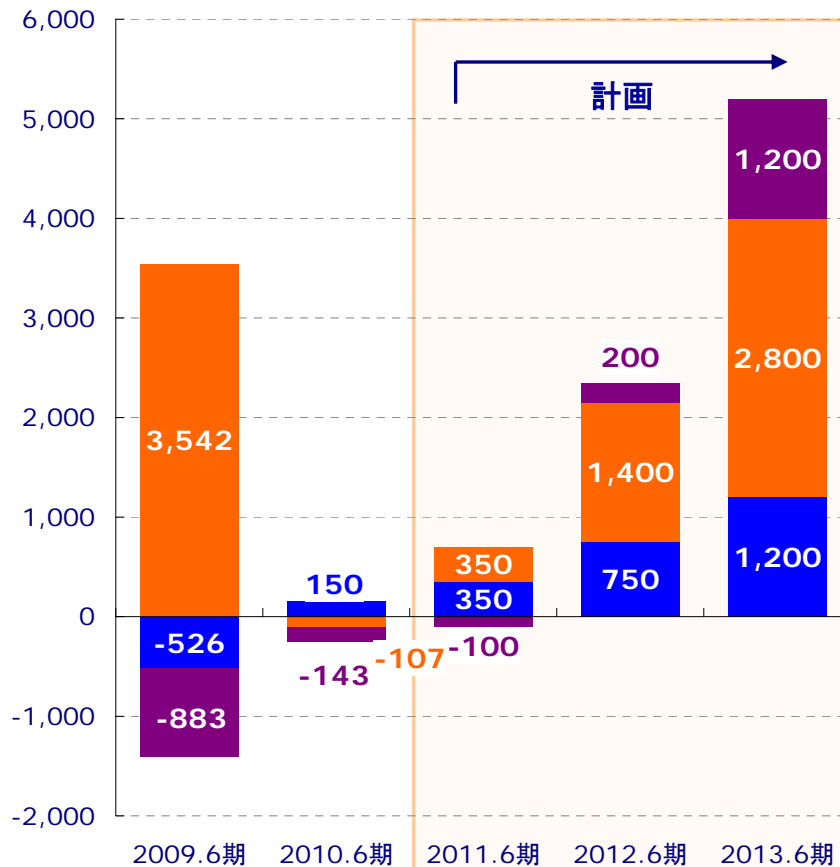
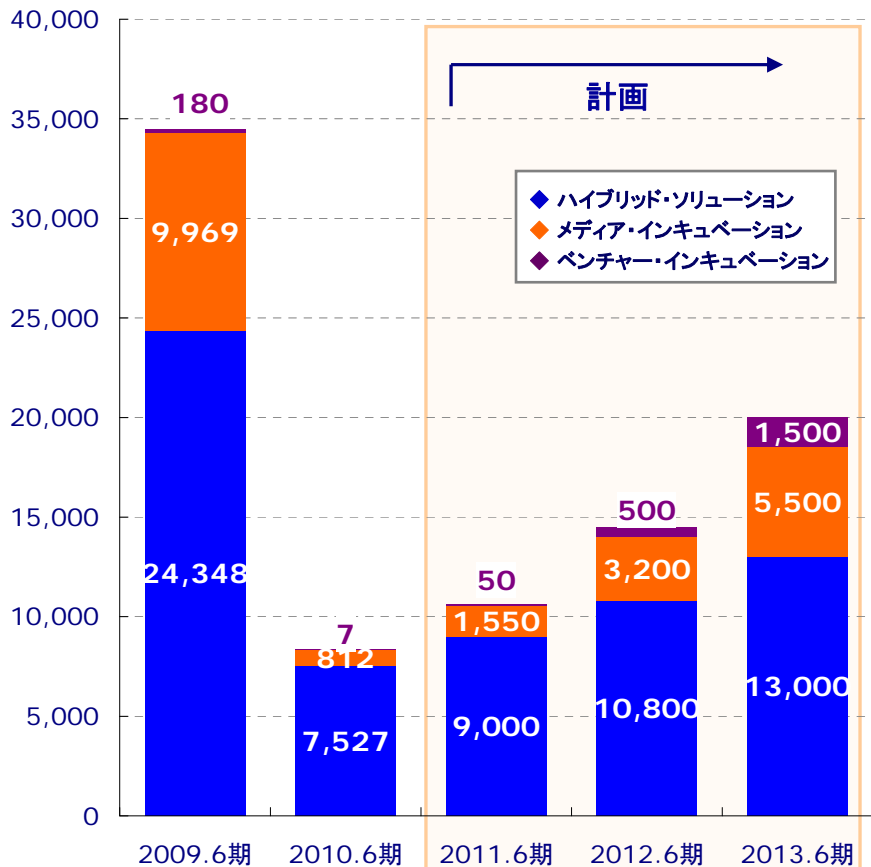
	実績		計画		
	2009.6期	2010.6期	2011.6期	2012.6期	2013.6期
売上高	34,499	8,346	10,600	14,500	20,000
営業利益	981	-960	-350	1,350	4,300
経常利益	537	-457	400	2,500	5,800
当期利益	5,450	-2,207	220	1,800	3,700
<hr/>					
セグメント売上高	実績				
	2009.6期	2010.6期	2011.6期	2012.6期	2013.6期
◆ ハイブリッド・ソリューション	24,348	7,527	9,000	10,800	13,000
◆ メディア・インキュベーション	9,969	812	1,550	3,200	5,500
◆ ベンチャー・インキュベーション	180	7	50	500	1,500
	34,497	8,346	10,600	14,500	20,000
<hr/>					
セグメント営業利益	実績				
	2009.6期	2010.6期	2011.6期	2012.6期	2013.6期
◆ ハイブリッド・ソリューション	-526	150	350	750	1,200
◆ メディア・インキュベーション	3,542	-107	350	1,400	2,800
◆ ベンチャー・インキュベーション	-883	-143	-100	200	1,200
	2,133	-100	600	2,350	5,200

セグメント別連結売上高/連結営業利益(修正前)

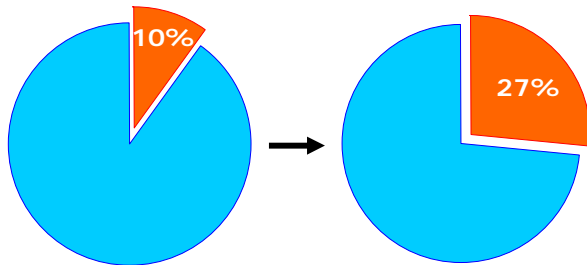


■ 連結売上高

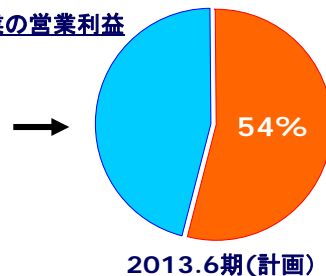
■ 連結営業利益(全社控除前) context company



メディア・インキュベーション事業の売上構成比



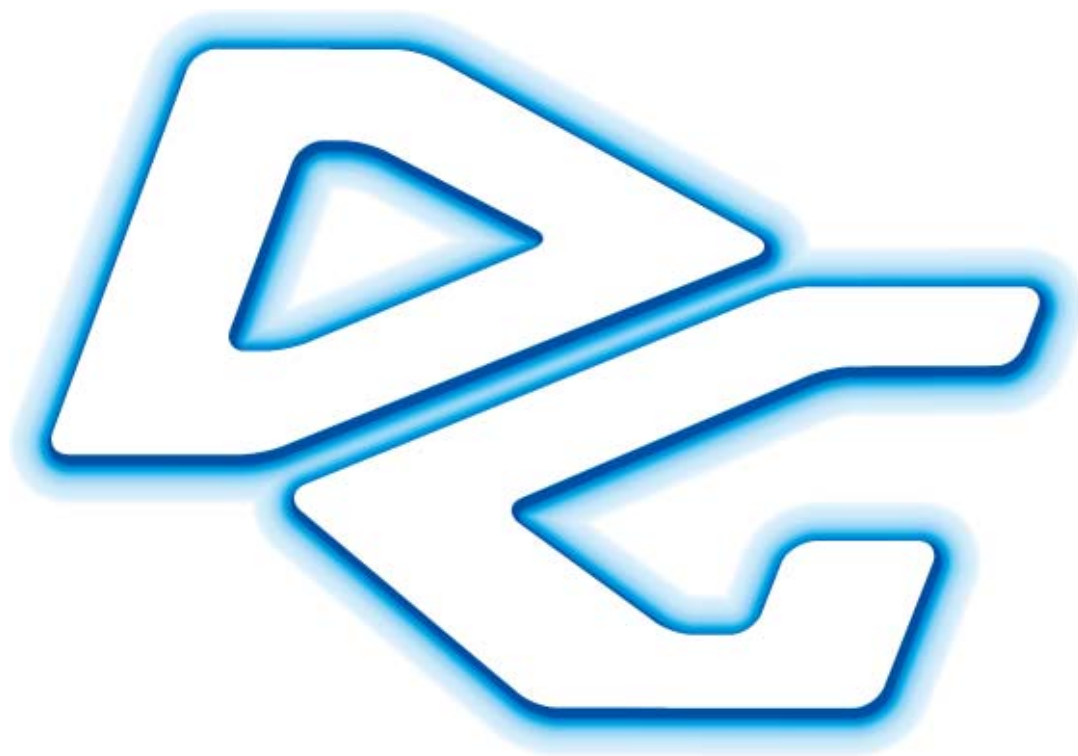
メディア・インキュベーション事業の営業利益



2010.6期

2013.6期(計画)





Digital Garage

本資料に記載された今後の見通し、戦略などは現在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。