

**株式会社デジタルガレージ**  
**2013年6月期 第1四半期決算サマリー**

2012.11.14



***Digital Garage***

*Providing New Contexts*



## 新中期計画の初年度1Qは順調な立ち上がり

	2012年6月期				2013年6月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前年同期比
売上高	3,418	2,879	5,203	3,403	5,307	+1,889
営業利益	437	△135	1,709	△390	△51	△488
経常利益	594	71	2,193	△150	167	△427
当期純利益	533	77	1,747	△252	213	△320
EBITDA	702	167	2,296	△184	696	△6

- インキュベーション成果（1Q株式売却予定なし）なくも、経常黒字化を実現。
- ベリトランス連結化した事業系セグメントは、順調に成長。ペイメント組織再編最終段階。
- US子会社New Contextのアジャイル開発ネットワークのM&A第1フェーズ完了。

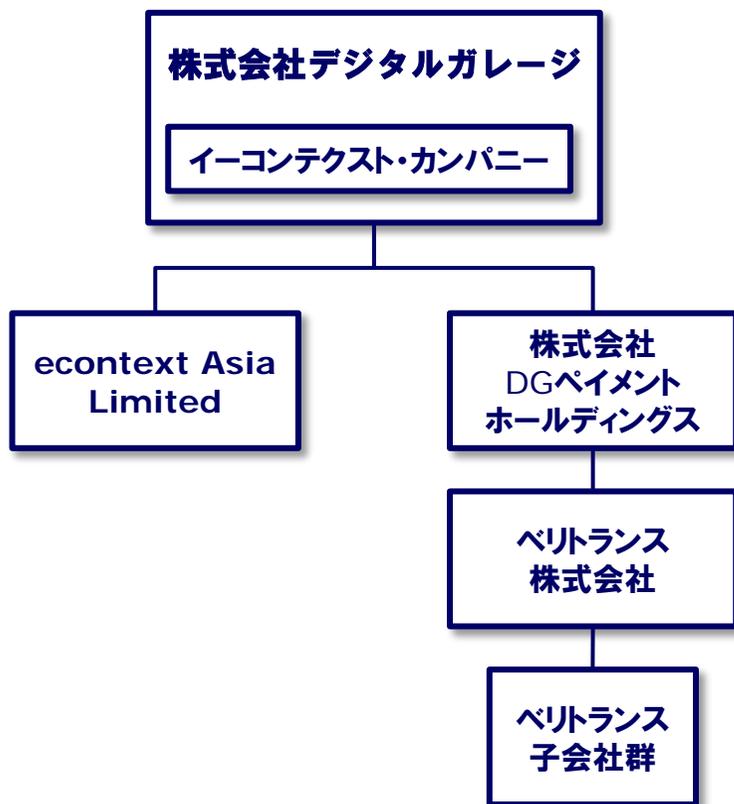




## ペイメント事業セグメントの再編が完了

香港法人econtext Asia傘下に決済中核子会社2社を配置し、本格的なアジア展開へ

### 【再編前】



### 【再編後】（2012.12.1予定）





(単位：百万円)	2012.6期末	2013.6期1Q末	前期末比(金額)	主たる変動要因/備考
<b>流動資産</b>	<b>28,005</b>	<b>26,272</b>	<b>△1,733</b>	
現預金	12,308	11,195	△1,113	前期分法人税と配当金の支払い
未収入金	7,577	7,116	△461	決済事業関連科目
金銭の信託	3,404	3,375	△29	決済事業関連科目
営業投資有価証券	1,904	2,031	+127	
<b>固定資産</b>	<b>21,333</b>	<b>21,823</b>	<b>+490</b>	
投資不動産	2,677	2,582	△95	
のれん	12,104	12,243	+139	■ 固定長期適合比率 103%(12/6期末)→74%(13/6期1Q末)
<b>資産合計</b>	<b>49,338</b>	<b>48,096</b>	<b>△1,242</b>	
<b>流動負債</b>	<b>28,505</b>	<b>18,754</b>	<b>△9,751</b>	
預り金	14,956	14,036	△920	決済事業関連科目
短期借入金	10,740	2,508	△8,232	M&A資金を短期から長期へ切り替え
<b>固定負債</b>	<b>355</b>	<b>9,209</b>	<b>+8,854</b>	
長期借入金	183	9,049	+8,866	
<b>純資産</b>	<b>20,476</b>	<b>20,132</b>	<b>△344</b>	
利益剰余金	4,505	4,500	△5	■ 自己資本比率 41.1%(12/6期末)→41.5%(13/6期1Q末)
<b>負債・純資産合計</b>	<b>49,338</b>	<b>48,096</b>	<b>△1,242</b>	

## 新事業セグメントによる“Lean Global”の推進

### I インキュベーションセグメント

インキュベーション関連事業の統合  
(メディア・インキュベーションとベンチャー・インキュベーションを統合)

- ▶ 国内外の有望ベンチャー投資育成
- ▶ 国内外のメディア開発
- ▶ Lean Startup手法による技術開発/事業開発

#### INCUBATION



### II マーケティングセグメント

マーケティング事業の新設  
(DG&IbexカンパニーとCGMマーケティングを一体運営)

- ▶ 広告/プロモーションならびにグループメディアのオーディエンスデータを活用したDSP事業

#### MARKETING



### III ペイメントセグメント

ペリトランスの連結化による決済事業の一元化  
(ハイブリッド・ソリューション事業から決済事業をペイメントに分割)

- ▶ 国内最大級のオンライン決済インフラ
- ▶ アジア・プラットフォーム

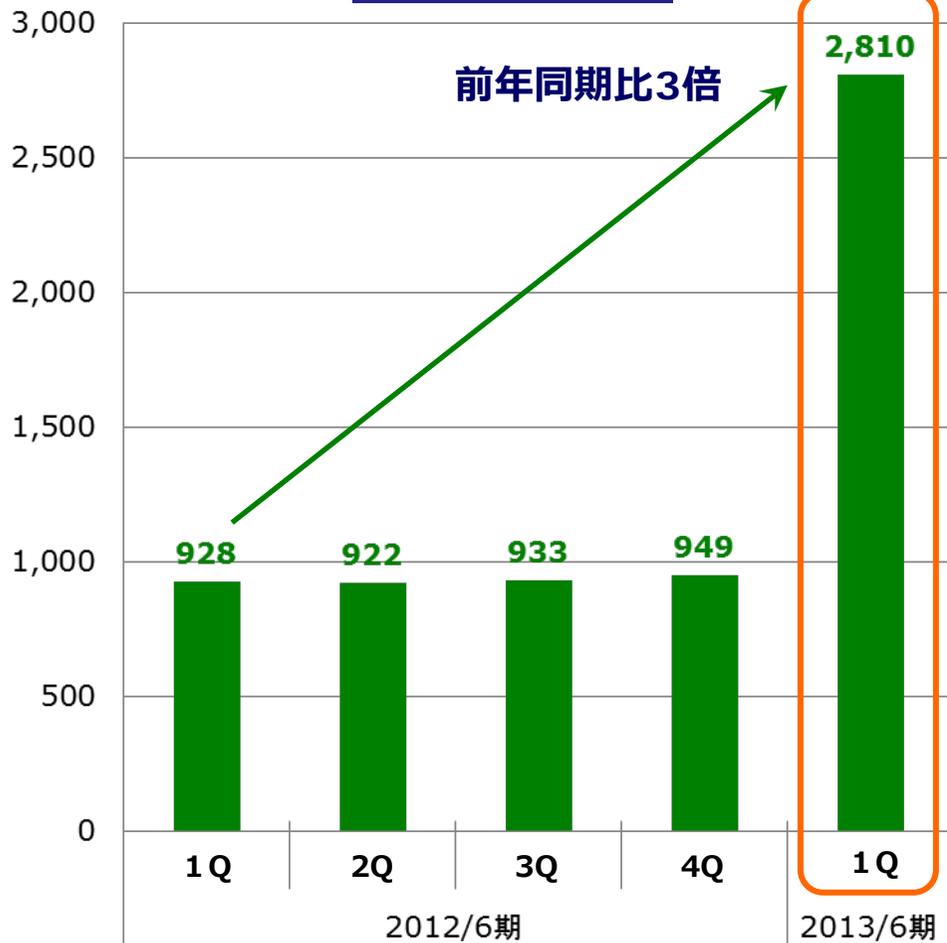
#### PAYMENT





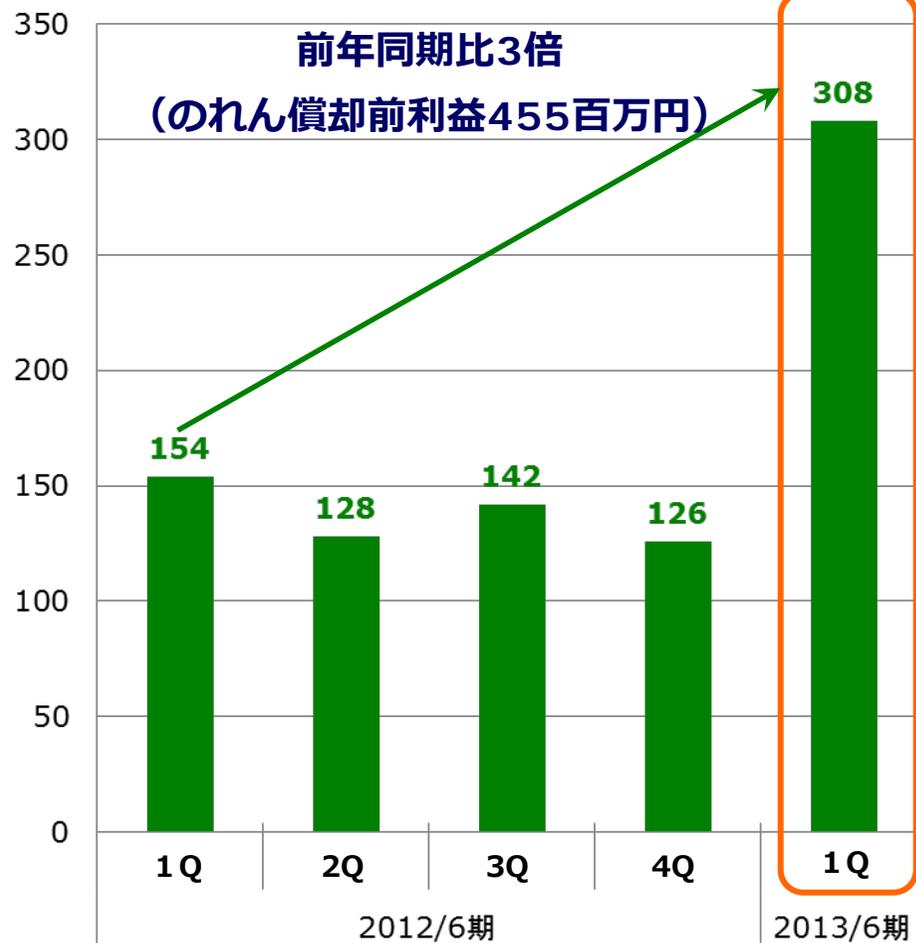
(単位：百万円)

【売上高】



(単位：百万円)

【営業利益】

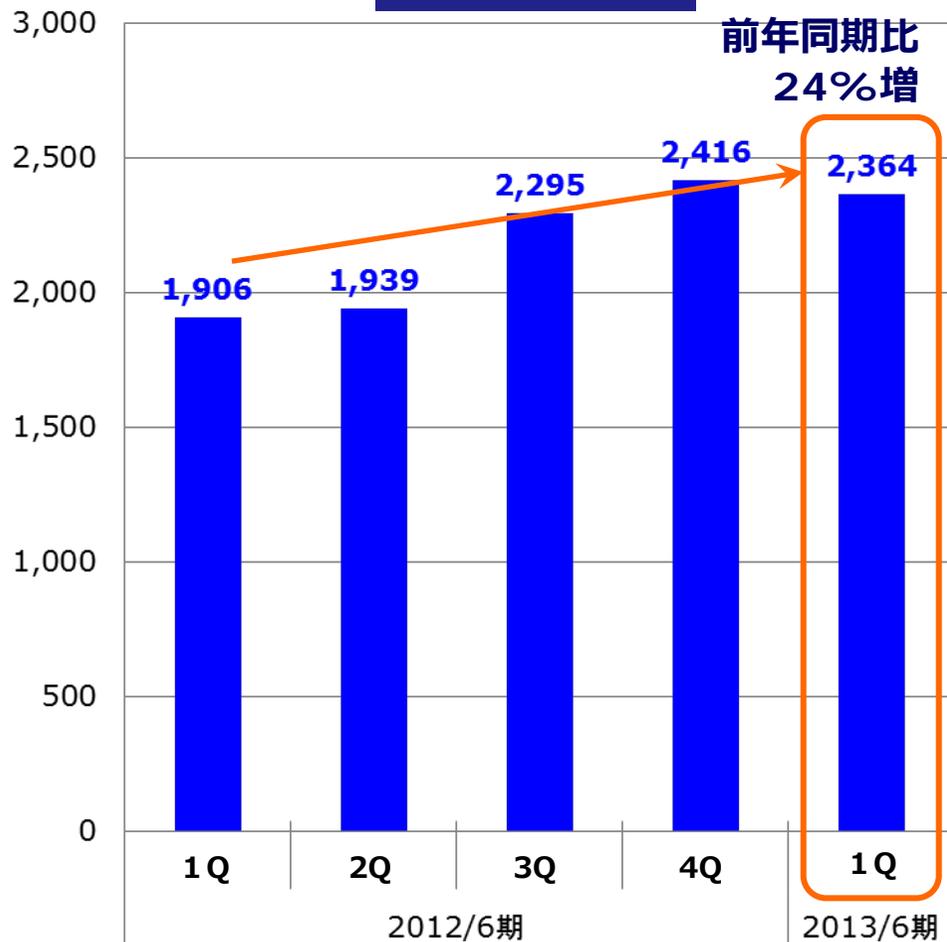


ペリトランスの連結開始およびイーコンテクストの伸長により、売上高、のれん償却前営業利益はともに前年同期比3倍と、大幅な増収増益を達成（のれん償却費146百万円）



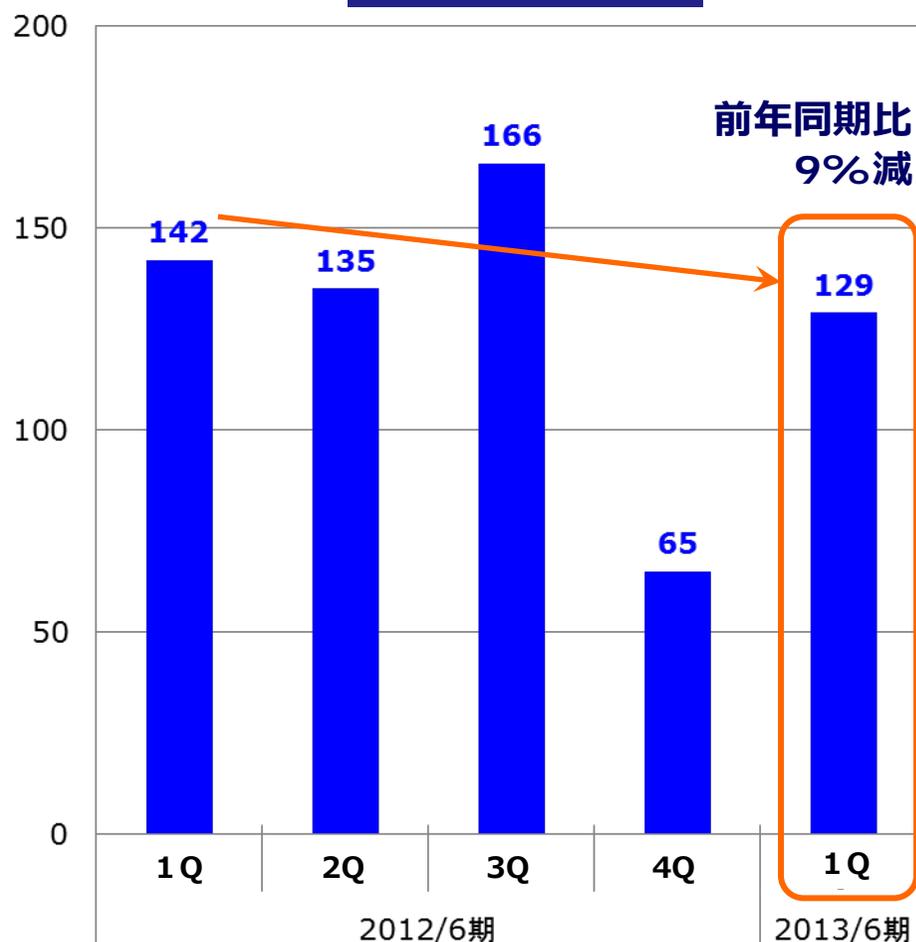
(単位：百万円)

【売上高】



(単位：百万円)

【営業利益】



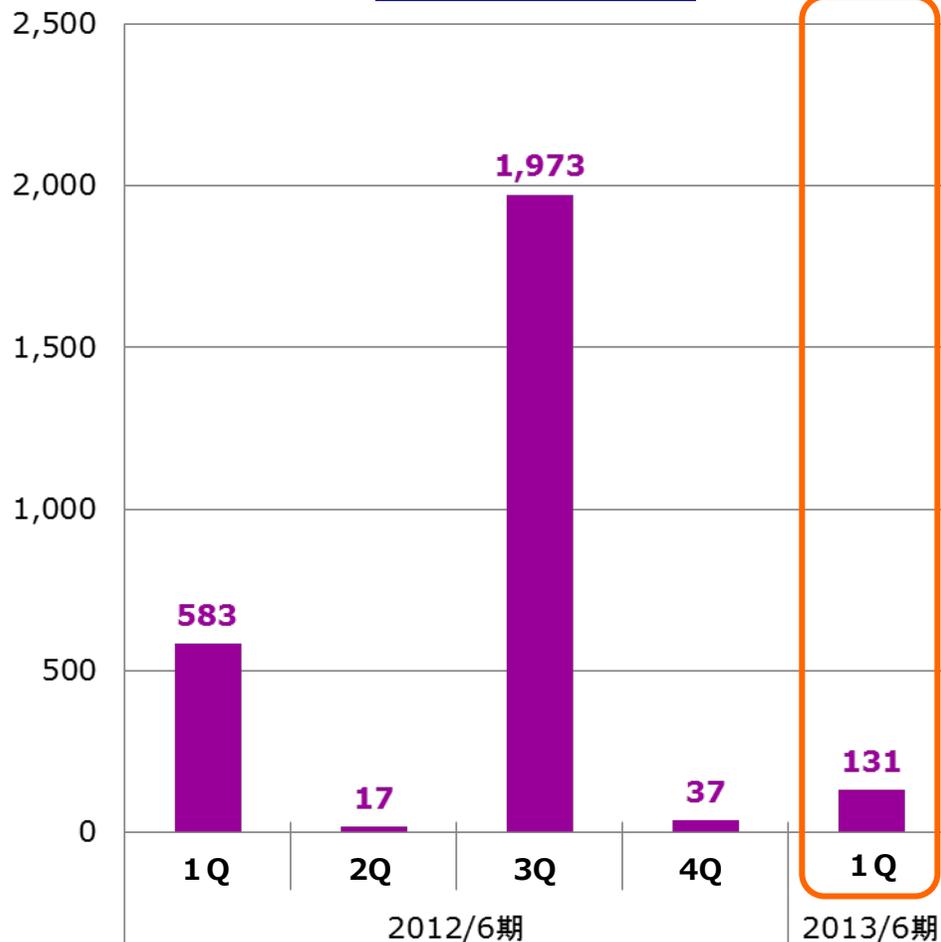
日本の広告費が前年比△2.3%減少の中、ネット広告を中心に積極的な顧客深耕が奏功、前年同期比で24%増収。次世代事業への積極的な戦略投資を開始し9%営業減益。





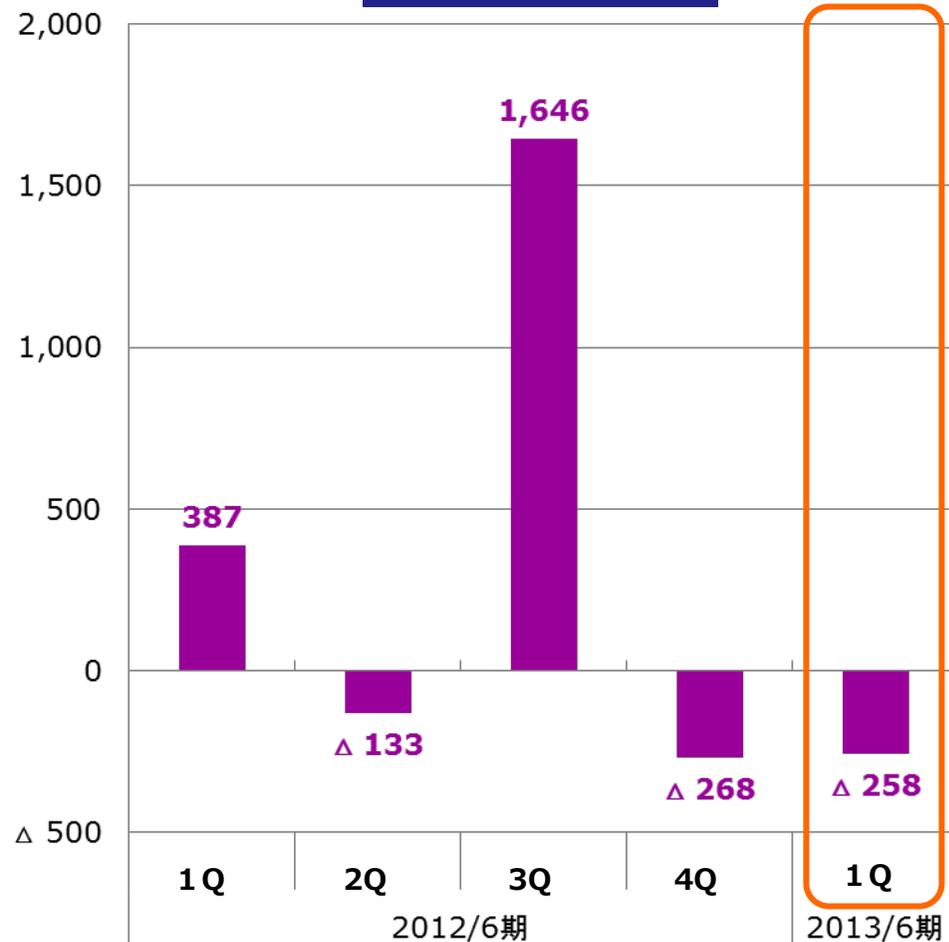
(単位：百万円)

【売上高】



(単位：百万円)

【営業利益】



当第1四半期は株式売却を行わなかったため、米国事業の創業赤字も含め△258百万円の営業赤字も、米国子会社New ContextのM&A第1フェーズを完了しアジャイル事業本格化。



# (参考) ビジネスセグメントの変更

インキュベーション事業の本格的な海外展開及びベリトランス加入による決済事業の拡大を受け、

- ① インキュベーション関連事業・機能を集約し、インキュベーションセグメントを設立
- ② マーケティング関連事業を集約し、マーケティングセグメントを設立
- ③ 新規加入したベリトランスも含めた決済関連事業を集約し、ペイメントセグメントを設立

## ◆2012年6月期

HQ/全社 (セグメントに含まず)	
• グループCEO室	• コーポレートストラテジー本部
• 技術本部	• DGUS

I ベンチャー・インキュベーションセグメント	
• DGインキュベーション	• Open Network Lab

II メディア・インキュベーションセグメント	
• メディアインキュベーション本部	• New Context
• CGMマーケティング	

III ハイブリッド・ソリューションセグメント	
• DG&Ibex	• イーコンテクト

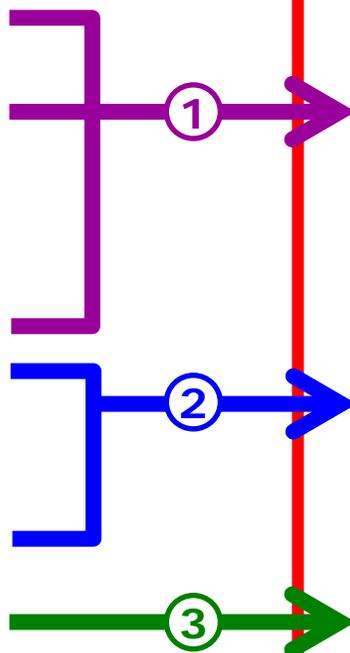
## ◆2013年6月期 (下線は新設/新規加入)

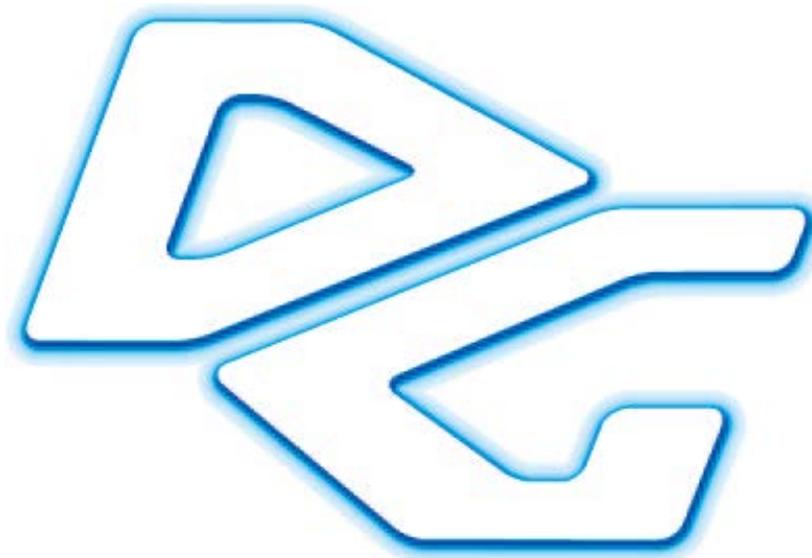
HQ/全社 (セグメントに含まず)	
• グループCEO室	• コーポレートストラテジー本部

I インキュベーションセグメント	
• DGインキュベーション	• Open Network Lab
• <u>グローバルインキュベーション本部</u>	• New Context
	• DGUS

II マーケティングセグメント	
• DG&Ibex	• CGMマーケティング
• <u>ナビプラス (ベリトランス子会社)</u>	

III ペイメントセグメント	
• イーコンテクト	• <u>econtext Asia</u>
• <u>ベリトランス (他、ナビプラス除く子会社)</u>	





***Digital Garage***

本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。