

A background image showing a view of Earth from space on the left, with the Moon in the center, and a bright blue nebula or star field on the right.

株式会社デジタルガレージ 個人投資家様向け説明会

2013.2.23



Digital Garage

Providing New Contexts



目次

■ 会社概要	3
■ ミッション&ビジネスモデル	6
■ グループ業績レビュー	12
■ 新中期成長戦略	16



会社概要

株式会社デジタルガレージ

- 設立: 1995年8月17日
- 所在地: 東京都渋谷区恵比寿南3-5-7 代官山DGビル
- 資本金: 7,329 百万円 (2013年1月末現在)
- 連結子会社数: 16社 (2012年12月末現在)
- 連結従業員数: 470名 (2012年12月末現在)
- 連結売上高: 13,846百万円 (2013年6月期 第2四半期)
- 連結総資産: 53,606百万円 (2012年12月末現在)
- 連結純資産: 20.802百万円 (2012年12月末現在)
- 上場市場: 大証  (4819) ※2000年12月14日上場
 採用銘柄

◆ デジタルガレージの歴史

- 社会の役に立つ、たくさんの「日本ではじめて」を創造しています -



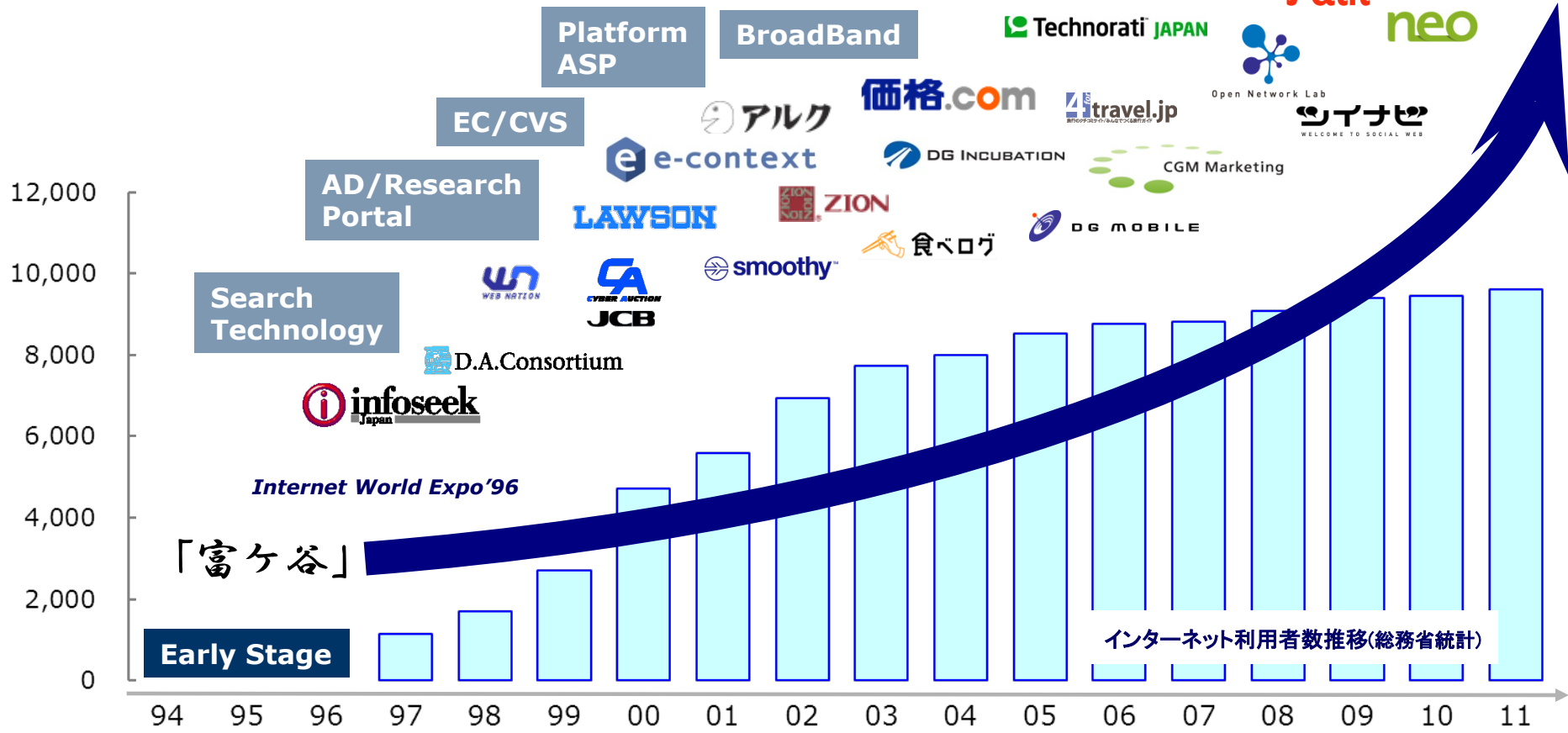
Context Company

Digital Garage

「私たちの歴史は、
日本のインターネットビジネスの歴史です。」



context company





ミッション & ビジネスモデル



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

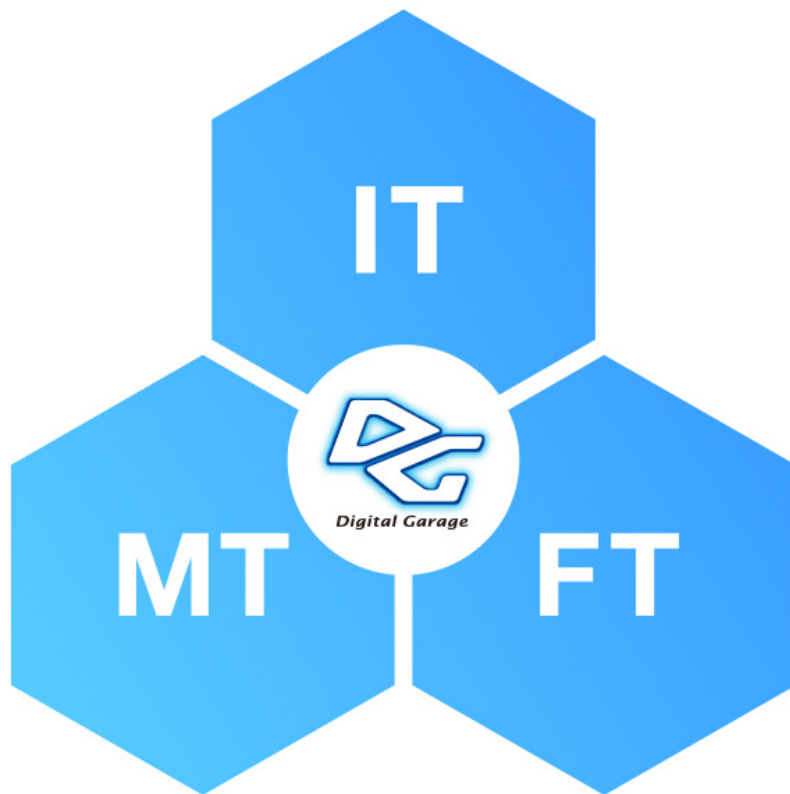
を結ぶ

Context Company

として

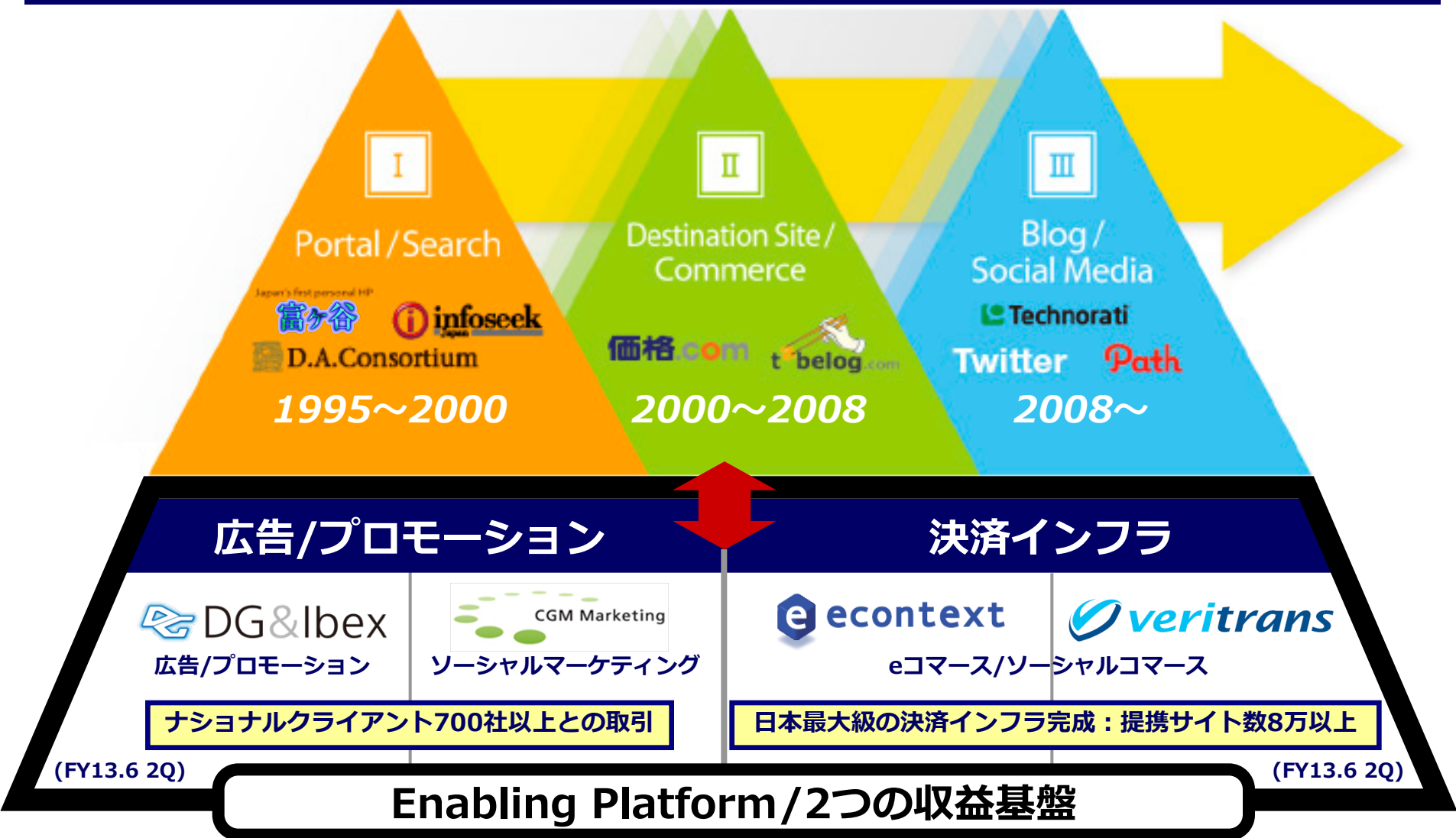
インターネット時代における
新しい生活・社会・産業への
ビジネスソリューション提供

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

独自のEnabling Platformを活用し、DGはインキュベーターとしてインターネット黎明期より日本で独創的なインターネットサービスを創造



新中期経営計画の初年度は、計画を上回る立ち上がり

～「インキュベーション」及び「ペイメント」のグローバル展開加速。電通と資本業務提携～

I 2013年6月期 第2四半期 上方修正

- ベリトランス連結した「ペイメント」が業績を牽引、「マーケティング」も底堅く推移
- 「インキュベーション」では株式売却の期ずれも、当初予算を大幅に上回る

II 電通と資本業務提携、各種データを核に中期マーケティング戦略着手

- 最先端マーケティングテクノロジーの発掘および国内外における事業化で連携
- デジタルマーケティング事業及びビジネスインテリジェンス事業を推進

III インキュベーション及びペイメントセグメントの中期戦略の推進

- グローバルインキュベーションの加速に向け、アジャイル開発会社NeoのM&A完了
- 香港に「ペイメントHQ」を設立、成長著しい新興アジアマーケットへの展開を開始

新中期戦略の柱の1つに据えたオーディエンスデータ事業を本格的に始動

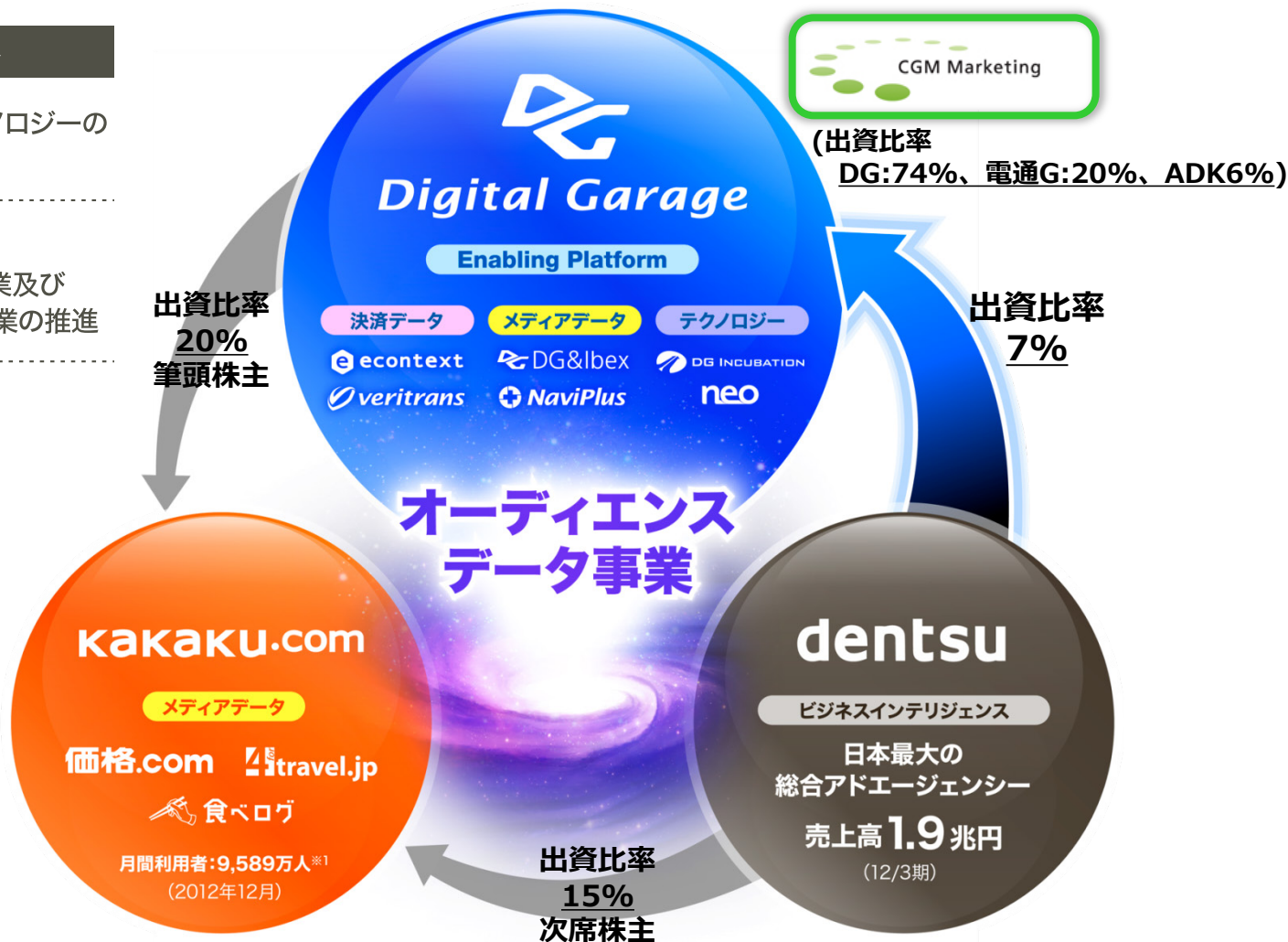
～ マーケティング領域におけるインキュベーションとAD 2 Commerce事業の推進 ～

資本業務提携の内容

I 最先端マーケティング・テクノロジーの発掘および事業化

II 各種データを活用したデジタル・マーケティング事業及びビジネスインテリジェンス事業の推進

III 第三者割当増資の実施



※1 株式会社カカコムIR資料



グループ業績レビュー

売上高は前年同期比2.2倍、営業利益は同56%増益を達成

単位：百万円	2012.6期2Q	2013.6期 2Q		比率	
	(累計実績)	(期初予想)	(累計実績)	(前年同期比)	(予想比)
売上高	6,297	11,000	13,846	2.2倍	+26%
インキュベーション	600	1,000	748	+25%	-25%
マーケティング	3,845	4,300	5,113	+33%	+19%
ペイメント	1,851	5,700	7,984	4.3倍	+40%
営業利益	302	150	472	+56%	3.1倍
インキュベーション	250	50	▲ 202	<i>n.a</i>	<i>n.a</i>
マーケティング	282	200	249	-11%	+25%
ペイメント	282	450	789	2.8倍	+75%
経常利益	665	700	1,167	+75%	+67%
当期純利益	610	350	913	+50%	2.6倍
EBITDA	869	1,400	2,269	2.6倍	+62%
のれん償却費	88	400	533	6.1倍	+33%

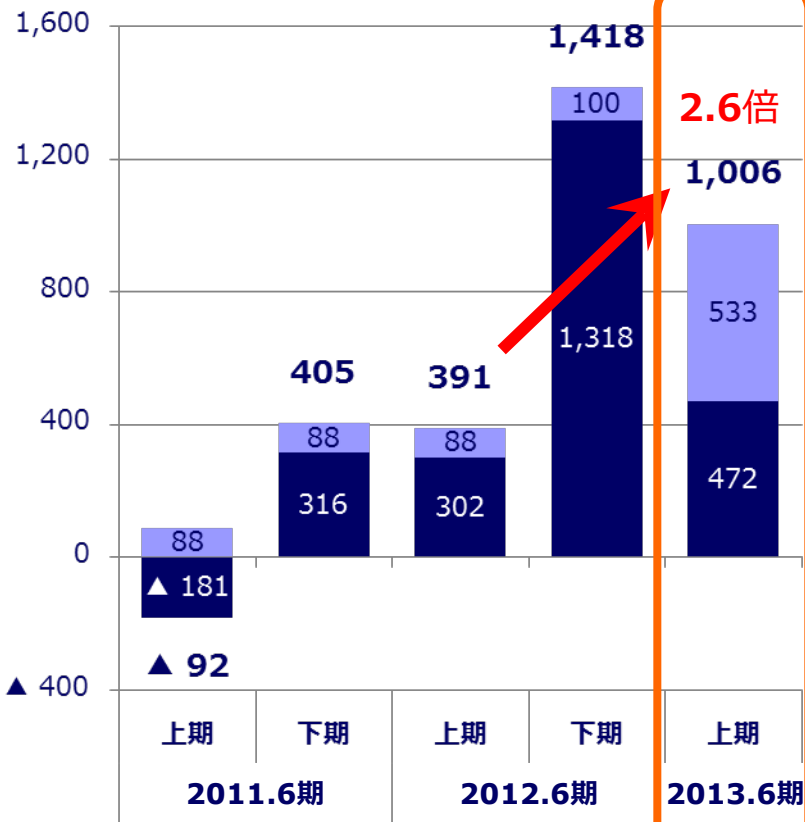
Note: セグメント営業利益は、消去又は全社費用控除前ベース。EBITDAは簡易試算。

～ のれん償却前営業利益（実質営業利益）は前年同期比2.6倍 ～

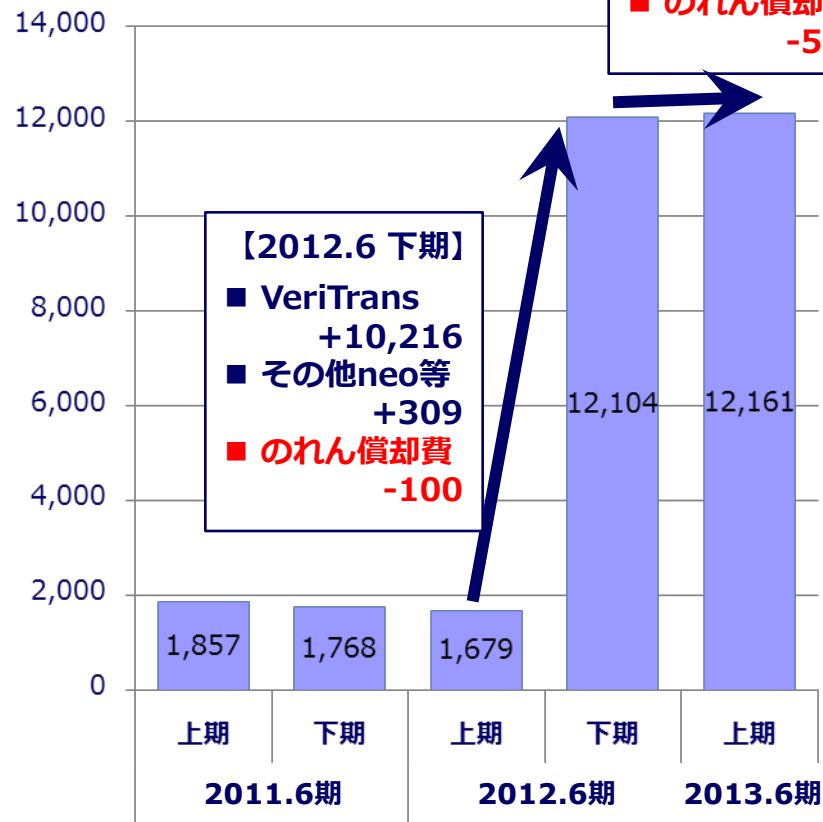
(単位：百万円)

■ 連結営業利益 ■ のれん償却費

【のれん償却前営業利益】



【のれん残高】



2013.6期 通期業績予想の上方修正

単位：百万円	2012.6期	2013.6期		2013.6期2Q	
	(通期実績)	(期初予想)	(修正予想)	(累計実績)	修正予想進捗率
売上高	14,903	25,000	27,000	13,846	51%
営業利益	1,621	1,650	1,650	472	29%
経常利益	2,708	2,800	2,800	1,167	42%
当期純利益	2,106	1,700	1,700	913	54%
EBITDA	2,967	4,000	4,000	2,269	57%

< 2013年6月期 通期業績修正の要因 >

- 売上高の上方修正
 - [ベリトランス](連結) が決算期変更に伴い15カ月の変則決算となるため
- 営業利益以下の据え置き
 - 期初計画になかった香港の決済HQの設立及び運営コストの発生が見込まれるため

Note: EBITDAは簡易試算



新中期成長戦略

Global Incubationを中軸としたDGグローバル経営1st Stageへ - 日米2拠点から、アジアを含めた3拠点体制へ -

I インキュベーション戦略：エコシステムのグローバルシフト

- 発掘・投資から開発・事業支援まで、グローバルな育成スキームを構築
- 米サンフランシスコ本社のアジャイル開発会社「Neo」のM&A完了でインキュベーションストリームの完成へ

II マーケティング戦略：オーディエンスデータ事業を本格的始動

- 好調なインターネット広告に新たな収益源であるリコメンドビジネスを加え成長を加速
- 電通との資本業務提携をベースにグループを挙げてデジタルマーケティング事業を推進

III ペイメント戦略：アジアへと決済プラットフォームを拡大

- イーコンテクトとベリトランスの統合で国内最大規模のポジション獲得と成長を加速
- 香港に「ペイメントHQ」を設立、成長著しい新興アジアマーケットへの展開を開始

経営目標：2015.6期 EBITDA 100億円（年平均50%の成長）

※ EBITDAとは、税引前利益に支払い利息と減価償却費を加算した指標のこと

(単位：百万円)	2012.6期 (実績)	2013.6期 (計画)	2015.6期 (中期目標)	年平均成長率 (12.6-15.6)
売上高	14,903	25,000	40,000	39 %
インキュベーション	2,610	2,800	7,500	42 %
マーケティング	8,558	9,200	12,500	13 %
ペイメント	3,734	13,000	20,000	75 %
営業利益	1,621	1,650	6,500	59 %
インキュベーション	1,632	500	3,500	34 %
マーケティング	511	600	1,500	43 %
ペイメント	551	1,400	3,000	76 %
経常利益	2,708	2,800	9,000	49 %
当期純利益	2,106	1,700	6,200	43 %
EBITDA	2,967	4,000	10,000	50 %

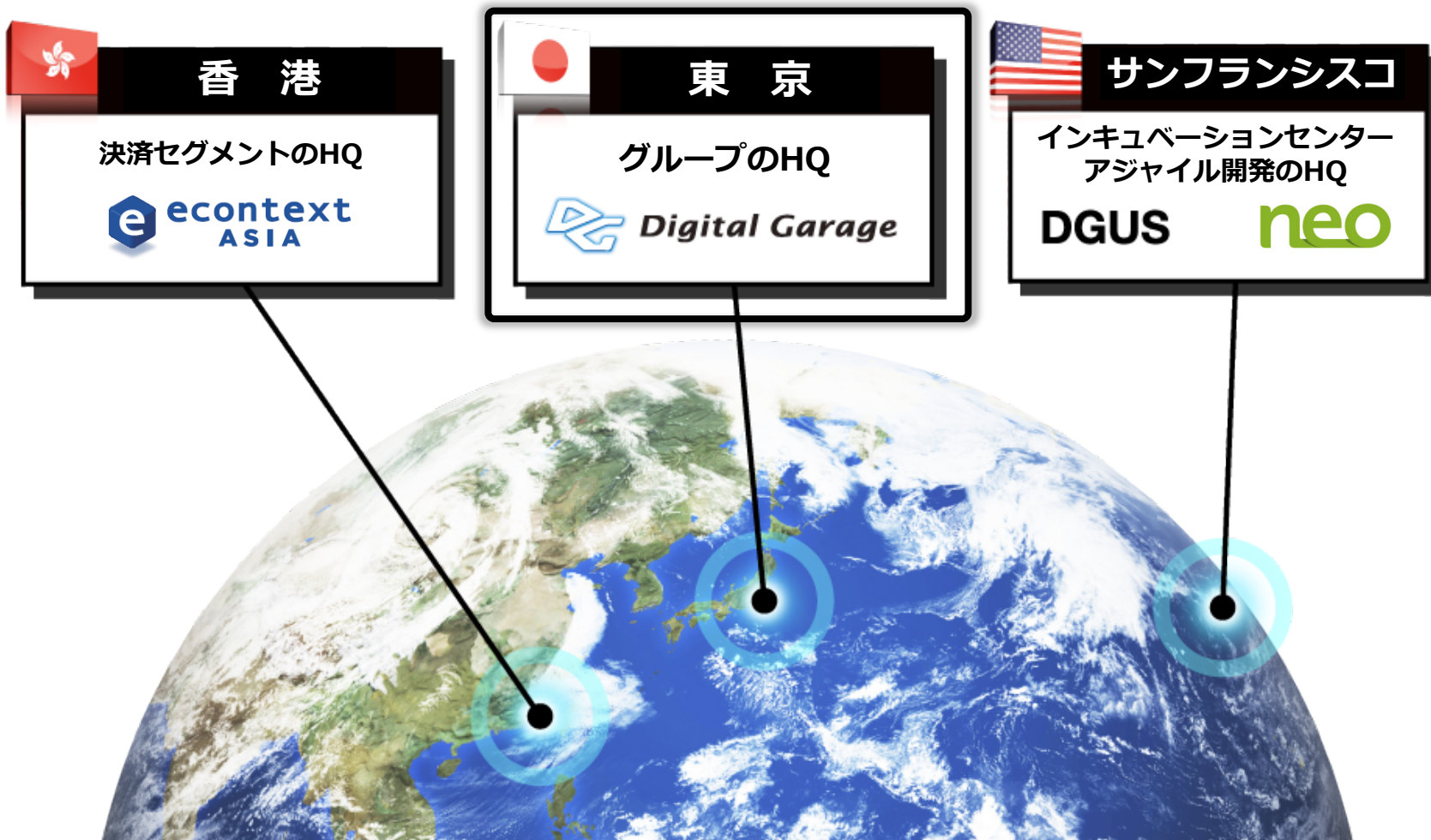
Note: セグメント営業利益は、消去又は全社費用控除前ベース。FY13.6についてはベリトランスグループの会計期間変更を加味する前の開示計画。



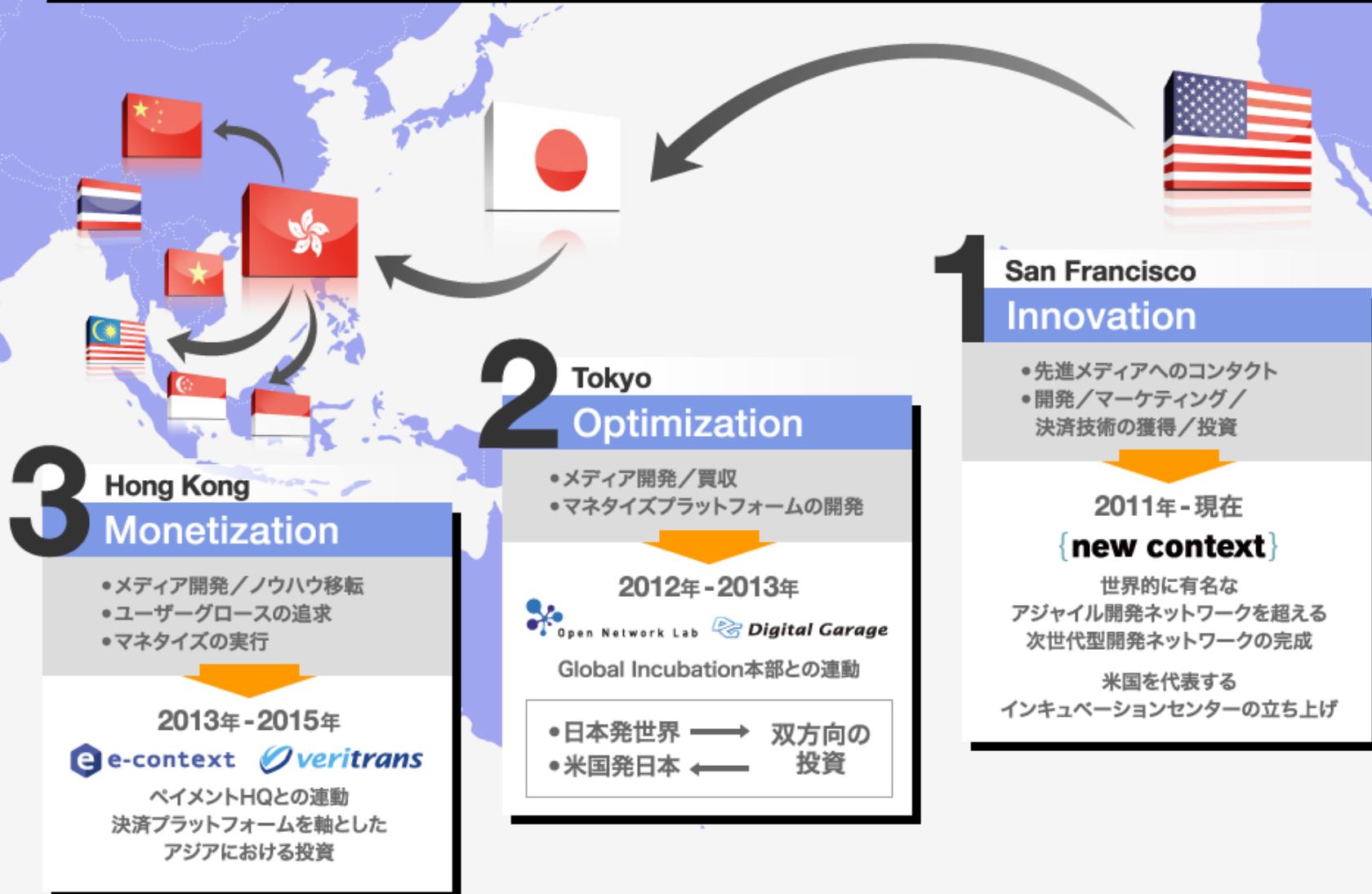
Lean Global

Providing New Contexts

Lean Global 3つのHQ



各拠点の戦略 / 役割



3つの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



I

インキュベーション

		売上高	営業利益
2012年6月期	2Q(7-12月)累計実績	600 百万円	250 百万円
2013年6月期	2Q(7-12月)累計実績	748 百万円	▲ 202 百万円
2013年6月期	通期計画 (期初計画)	2,800 百万円	500 百万円

▶ 株式会社 DGインキュベーション



DG INCUBATION

(ベンチャー企業等への投資およびインキュベーション事業)

▶ 株式会社 Open Network Lab



Open Network Lab

(シードアクセラレータープログラムの第6期を実施中)

▶ Neo Innovation, Inc.



(米国サンフランシスコをHQとするアジャイル開発)

▶ グローバルインキュベーション本部

(デジタルガレージ社内カンパニー)

インキュベーション・エコシステムをグループ内にプラットフォーム化

発掘・投資から開発・事業支援まで、投資先/新規事業の成長フェーズに合わせたグローバルな育成スキームにより投資収益の最大化を狙う



シリコンバレー中心の海外投資展開および日本発の優良ベンチャー企業の投資・育成

グローバル開発ネットワーク/サンフランシスコ・インキュベーションセンターと連動

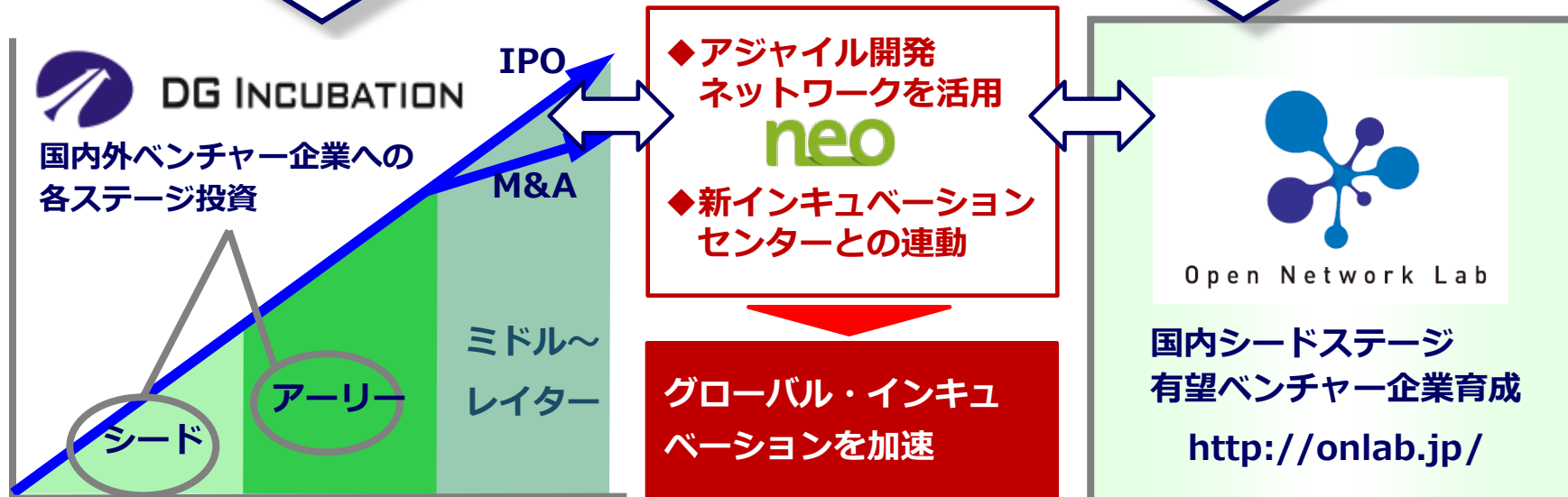
“インポート、エクスポート”に“グローバル”を加えた全方向による投資・育成モデルの確立

インポートモデル

- ・ 国内外有望ベンチャー企業に対する投資・育成
- ・ 海外発の日本ローカライズによる世界展開支援

エクスポートモデル

- ・ 国内有カスタートアップ企業に対する投資
- ・ 日本発「Lean Global企業」の世界展開支援



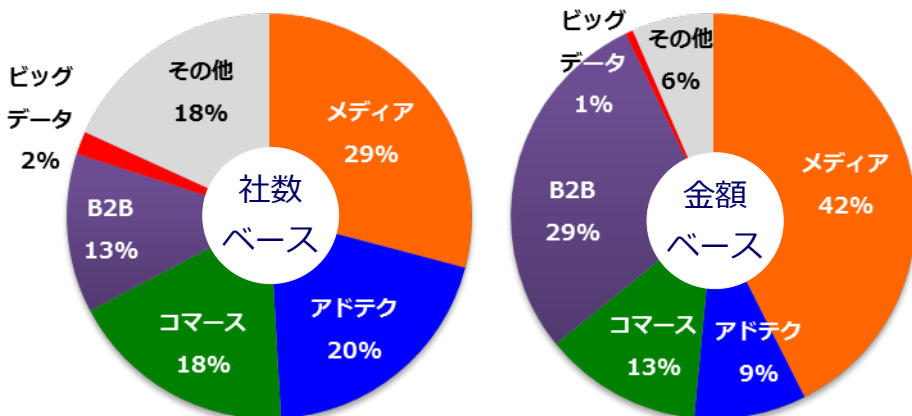
国内外の有望なベンチャー企業に積極投資

広告や決済といったDGグループ内の事業との連携による育成を図る

ポートフォリオの状況

分類	社数/件数	金額
エクイティ	55	2,218 百万円
国内企業	16	961 百万円
海外企業	39	1,257 百万円
ファンド	4	416 百万円
合計	59	2,634 百万円

■ セクター別分布（エクイティ）



主な新規投資先



Tokyo Otaku Mode Inc. [海外/メディア]

日本のオタク文化を世界に発信するメディアを開発・運営
Facebookで1,000万以上のLikeを獲得



Kiip, Inc. [海外/アドテクノロジー]

スマホアプリ向け広告プラットフォームを開発・運営
米国では既に有カアプリ中心に約600本に広告配信中
<THE WORLD'S 50 MOST INNOVATIVE COMPANIES 2013
の1社に選出 (Fast Company) >



オーセンスグループ株式会社 [国内/メディア]

日本最大級の法律相談ポータルサイトを開発・運営
同サイトの登録弁護士は5,000名超



ヴァズ株式会社 [国内/メディア]

スマホ向けの料理写真投稿サービスを開発・運営
北米やアジアを含む世界81カ国で60万以上ダウンロード

グループのEnabling Platform (2つの収益基盤) を
最大限に活用したグローバルなインキュベーションを推進

第一線のアジャイル開発企業を束ねるM&Aが完了、世界規模の事業体制を確立 New ContextからNeoへとブランドを変更し、本格的な事業拡大フェーズへ

マネジメントチーム



Kaoru Hayashi Co-Chairman
デジタルガレージ グループCEO



Joi Ito Co-Chairman
MIT Media Lab 所長



Ian McFarland President
Pivotal Labsのプリンシパル等を歴任



Eric Ries General Partner
Lean Startup 提唱者



Mikihiro Yasuda CEO
カカコムカカコムのCTO, COO等を歴任



Kent Lindstrom COO
FriendsterのCEO等を歴任



Evan Henshaw-Plath CTO
Twitterの前身であるOdeoでLead developer等を歴任

グローバル・カバレッジ

【北米】

San Francisco(HQ)
New York
Columbus
Cincinnati
Durham



【欧州】

Edinburgh
Dublin
London(準備中)

【南米】

Montevideo/Uruguay

【アジア】

Singapore



カンファレンス

The Lean Startup Conference 2012

Neo主催で12月にサンフランシスコにて開催。大企業・ベンチャー・官民両サイドからの潜在顧客が多数参加。



Eric Ries



米国のCTO



Dropboxの創業者



Marc Andreessen

- 参加者 **1万名以上** (同時ストリーミング含む)
- 米国CTOを含むスピーカー **50名以上**

II

マーケティング

		売上高	営業利益
2012年6月期	2Q(7-12月)累計実績	3,845 百万円	282 百万円
2013年6月期	2Q(7-12月)累計実績	5,113 百万円	249 百万円
2013年6月期	通期計画 (期初計画)	9,200 百万円	600 百万円

▶ DG&Ibexカンパニー



(デジタルガレージ社内カンパニー)

▶ 株式会社CGMマーケティング



(ソーシャルマーケティングおよび最先端アドテクノロジーを提供)

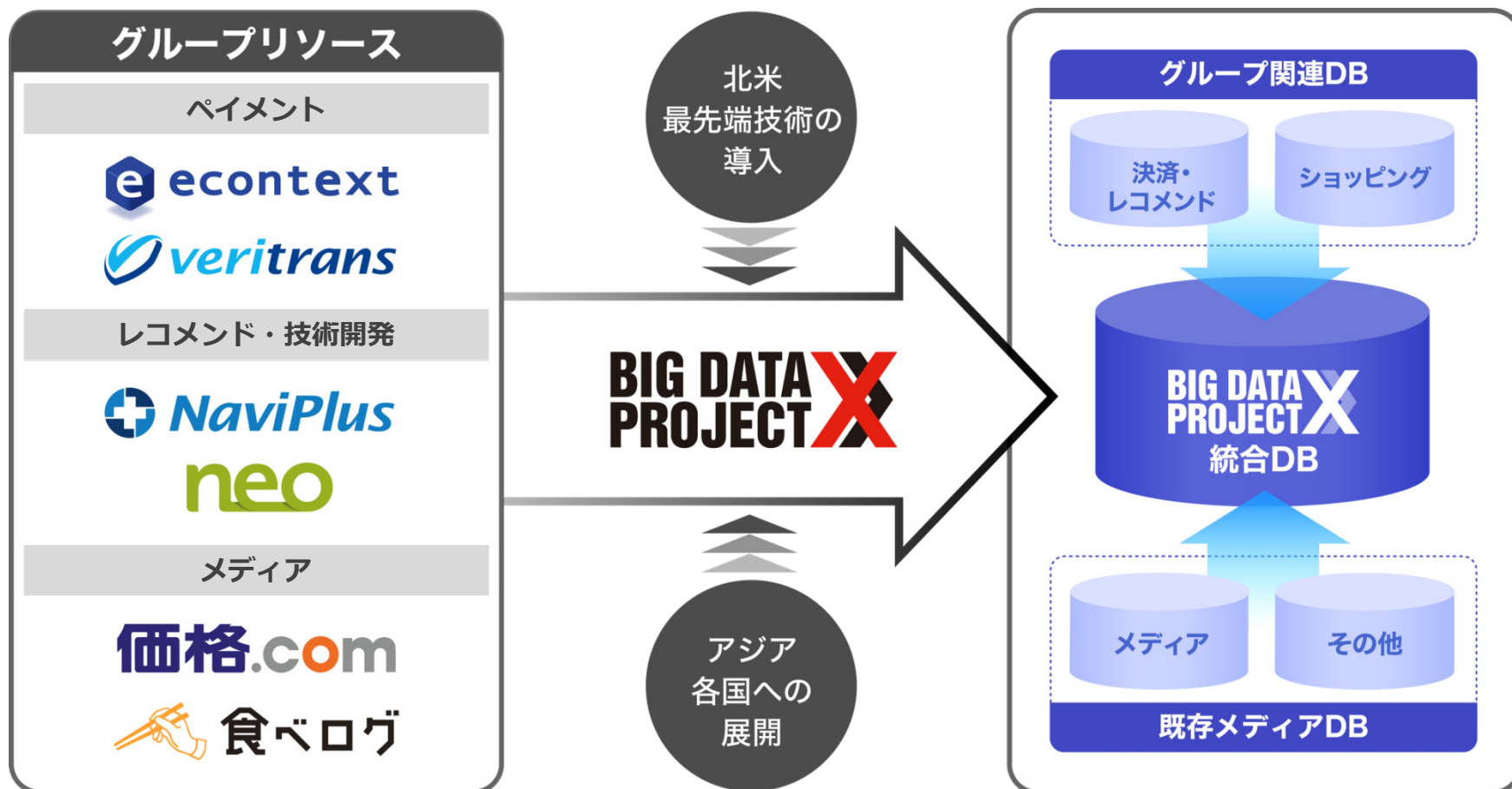
▶ ナビプラス株式会社



(ベリトランス子会社、ECサイト内レコメンドエンジンを提供)

既存事業の深耕と次世代戦略事業の早期確立を実現

- ◆底堅く推移しているマーケティング・ソリューションビジネスの更なる伸張を加速
⇒「No.1ソーシャルビジネス企業= DG」の更なるブランディング化とO2O戦略の実践
- ◆電通との資本業務提携による「オーディエンスデータ事業」をグループをあげて次世代の柱へと育成
⇒米国最先端技術のいち早い導入等を通じた「ビジネスインテリジェンス事業」の確立



2013年6月期2Q（7～12月）の実績

売上総額

45.6 億円

(前年同期比) +29%

クライアント数

236 社

(前年同期比) ±0%

クライアント単価

1,931 万円

(前年同期比) +29%

前期の好調を維持、過去最高の半期売上高を更新



【成長の要因】

ソーシャルメディア・アプリに関する知見をベースとした
業界特化型ソリューションが引き続き好調

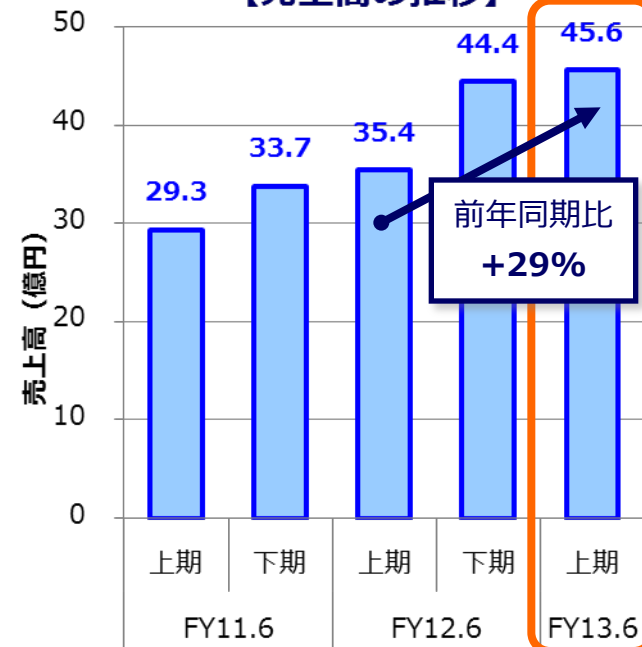
◆ デジタル・ソリューション領域

- コスメ・金融等、業界特化戦略と独自のデジタルプランニング力が評価され、前年同期比29%増収を実現
- 消費者ニーズと合致し、ポイントモールはモール流通額(半期分)が前年同期比37%増の197億円に成長

◆ 新たなマーケティングソリューション領域

- オーディエンスデータ事業への着手
- サイバーとリアルを融合したO2Oソリューション事業の開始
(👉 食ベログ、📷 Snap Dish との広告販売連動等)

【売上高の推移】



- ◆ Twitterに続き、Facebook及びLinkedInの広告事業を開始
- ◆ 米国発、アプリネットワークのkiipと連携したスマホ広告事業を開始

最先端アドテクノロジーを活用した新規事業の推進

- DSPを展開する **TRIGGIT** を通じ、Facebookのリターゲティング広告を開始。また、LinkedInの広告に着手。
- スマホ向け広告プラットフォームを展開する **kiip** を通じ、スマホアプリへも広告配信を開始。
- 従来から手掛ける**Twitter**と合わせ、広範囲のSNS及びスマホアプリをカバレッジ。最先端のアドテクノロジーを活用し、次世代の広告配信ネットワークを構築。



既存事業（公式バナー広告、Tweetmanager）の好調

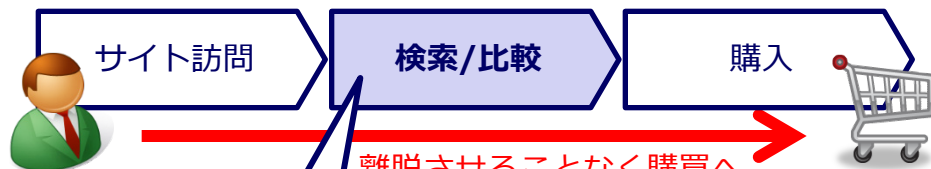
- **Twitter**の公式バナー広告事業は堅調に推移。
- 電通・ADKとも連携し、ライフライン企業やCRM重視企業を中心に**Tweetmanager**の導入社数を拡大中。

ユーザーの利便性を高めるレコメンドやサイト内検索エンジン等をASPとして提供
各サイトの収益力を高め、DGグループの決済取扱高の拡大にも貢献

ビジネスモデル

レコメンドやサイト内検索といったツールを提供、サイト訪問者の購買CVRを上げ、各ECサイトの収益力を高める。

【ECサイトにおけるユーザーの購買プロセス】



この商品見ている人は、これも見えています。

あなたにお勧めの商品はこちらです。

最近チェックした商品。

国内で有力サイト600超の導入実績

低価格、簡単導入を実現し、あらゆる規模のサイトで
高品質の検索、レコメンドサービスの利用が可能に。

OIOI マルイのショッピングサイト
web channel
(マルイ 通販サイト)



※この商品を買った人はこんな商品も買っています (1-7/12商品)

※この商品をチェックした人はこんな商品もチェックしています (1-7/27商品)

※最近チェックした商品 (1-5/9商品)

III

ペイメント

		売上高	営業利益
2012年6月期	2Q(7-12月)累計実績	1,851 百万円	282 百万円
2013年6月期	2Q(7-12月)累計実績	7,984 百万円	789 百万円
2013年6月期	通期計画 (期初計画)	13,000 百万円	1,400 百万円

- ▶ econext ASIA Ltd.  (決済事業HQ、香港法人)
 - ▶ 株式会社イーコンテクト  (国内最大規模の現金系決済プロバイダー)
 - ▶ ベリトランス株式会社  (国内最大規模のカード決済プロバイダー)
- eCURE株式会社  (EC向けセキュリティサービス)
 - iResearch Japan株式会社  (中国ITマーケットリサーチ)
 - 株式会社シェアリーチャイナ  (中国観光客インバウンド事業)

日本最大級の決済プラットフォームから全アジアNo.1決済プラットフォームへ

- ・ 順調に推移する[イーコンテクト]、[ベリトランス]の国内連携の推進と顧客視点のソリューション開発
- ・ econtext ASIA設立後、香港やインドネシアといった戦略エリアでの現地ニーズに合わせた事業展開



日本

国内最大級の決済インフラ

econtext

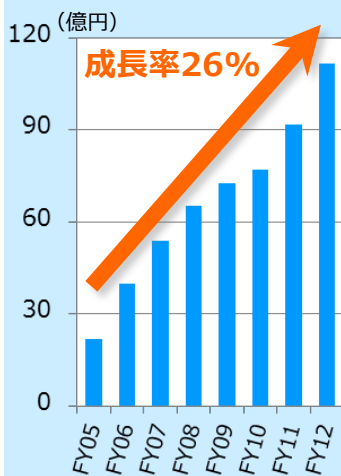
veritrans

業界再編

クロスセリング推進

スケールメリット実現

【両社合算の売上高】



アジア

アジアNo.1決済インフラの構築へ

現地の文化・商習慣に合わせた展開

香港

インドネシア

合併設立・M&A

各国の
現地有力企業

iResearch

midPlaza
PT. MIDPLAZA PRIMA

・
・
・

2013年6月期2Q（7～12月）の実績

提携サイト数

83,333 サイト

(前年同期比) +69.3%

取扱件数

7,377 万件

(前年同期比) +16.7%

取扱高

3,448 億円

(前年同期比) +21.1%

[イーコンテクト]、[ベリトランス]ともに過去最高の取扱高、取扱件数を更新中



【成長の要因】

[イーコンテクト]と[ベリトランス]双方の強みを活かした既存事業の伸長と、積極的な新領域開拓が貢献

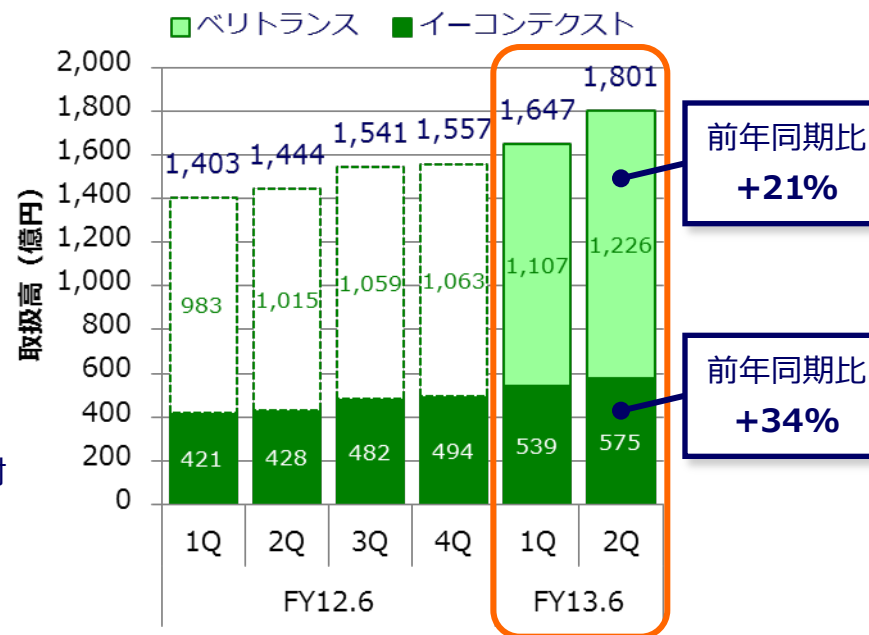
◆ [イーコンテクト]

- 主力領域（ゲーム・旅行）が引き続き好調
- 当四半期の決済取扱高は過去最高、前年同期比34%増

◆ [ベリトランス]

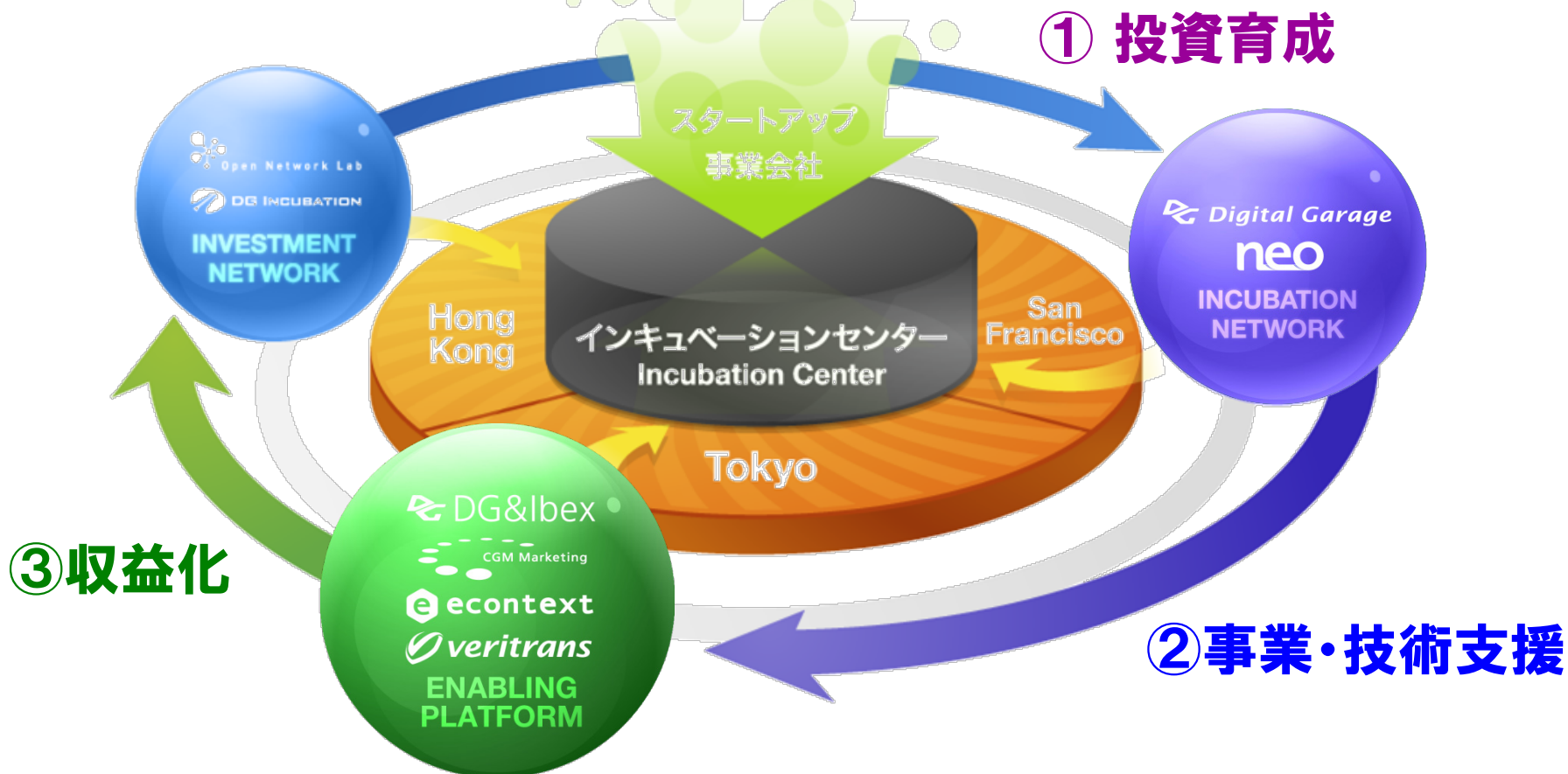
- 決済と広告の融合で、収益機会の拡大ならびに競合に対する価格競争力が向上
- 当四半期の決済取扱高は過去最高、前年同期比21%増

【取扱高の四半期推移】



継続的に機能するグローバルなインキュベーション・エコシステムの構築へ

グローバルインターネット世界





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。