



本日ご説明申し上げます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。

株式会社デジタルガレージ
第10期中間決算説明会

2005.02.25



I

第10期中間決算の活動ハイライト



- 【ソリューション事業】の更なる強化のためMT(マーケティング)事業会社に資本参加
- 【ポータル/ゲートウェイ事業】が順調に伸長、また新規にブログポータル事業を開始
- 【モバイル事業】は、3G携帯のコンテンツ配信を『au』から本格サービスイン
- 【コンテンツ事業】強化のため・現在爆発的に市場拡大中のオンラインゲーム会社と提携

I ソリューション事業のMT(マーケティング)事業強化

- インタースコープへ追加出資(出資比率32%) 2004年 7月
- アイベックス・アンド・リムズの100%子会社化 2004年 12月

II 伸長中のポータル/ゲートウェイ事業の進捗

- イーコンテキストが7月の新年度より月次黒字転換 2004年 7月～
- カカコムが『yoyaQ.com』営業譲渡に続き、国内最大級の旅行ブログ『4travel.jp』運営のフォートラベルを100%子会社化 2005年 1月
- テクノラティージャパンを100%子会社として設立 2005年 1月

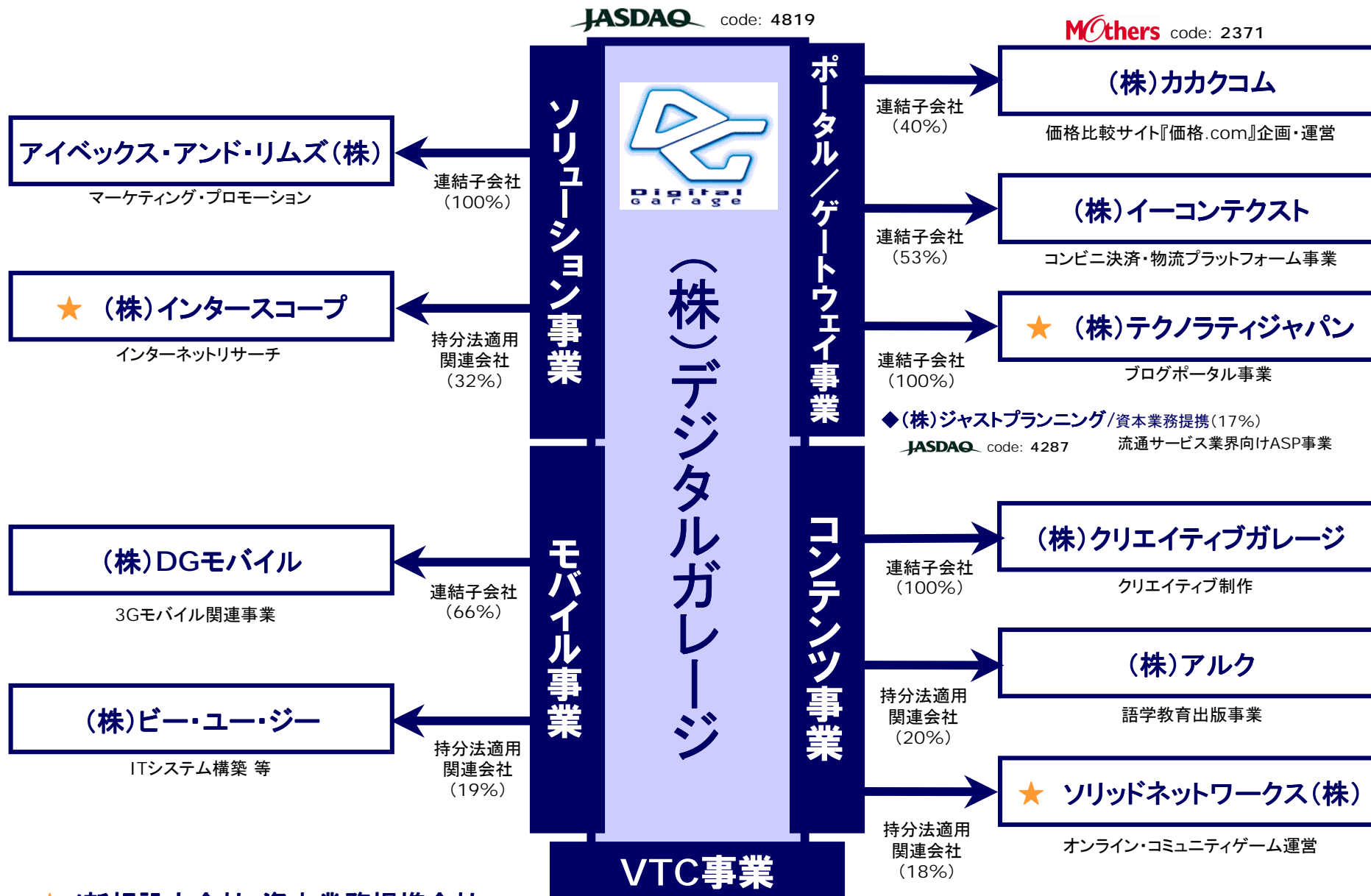
III モバイル事業の本格的サービス開始

- DGモバイルへの追加出資(出資比率66%) 2004年 8月

IV コンテンツ事業のオンラインゲーム市場への参入

- ソリッドネットワークスとの資本・業務提携 2004年 11月

◆ DGグループ 事業セグメント別チャート



★/新規設立会社・資本業務提携会社



- グループのシナジー効果の拡大のために、積極的な投資活動の推進
- 資金の効率化を図り、転換社債の買入消却を実施
- 販売活動と制作活動との区別・費用認識を保守的かつ厳格に適用

I グループのシナジー効果拡大のために、積極的な投資活動を行なった結果として暖簾代の発生

＜上期に新たに発生した暖簾代＞

・アイベックス・アンド・リムズ	3,593百万円 (20年償却)
・インタースコープ	195百万円 (5年償却)
・DGモバイル	1百万円 (5年償却)
・ソリッド・ネットワークス	85百万円 (5年償却)

※投資活動による費用対効果を考慮して、アイベックス・アンド・リムズ暖簾代を20年で償却

II 資金の効率化を図り、前期に発行した2007年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債を買入消却

・額面17億5,000万円を買入消却することにより、社債消却益102百万円を特別利益に計上

III 上期に新たに連結子会社となったアイベックス・アンド・リムズにおいて、販売活動と制作活動との区別・費用認識を保守的かつ厳格に適用したことにより、一時的な費用として

・60百万円を販売費及び一般管理費と持分法投資損失に計上

- 積極的な投資活動に伴う暖簾代の発生
- 信用力の増加と連結子会社イーコンテクストの順調な伸長による預り金の増加
- アイベックス・アンド・リムズの完全子会社化に伴う資本準備金の増加

I 投資と暖簾代の状況（平成16年12月31日現在）

	投資額	暖簾代残高	年間償却額
子会社	3,180百万円	4,265百万円	322百万円
関連会社	1,800百万円	1,256百万円	303百万円
資本提携会社	1,917百万円	—	—
合計	6,899百万円	5,522百万円	625百万円

II 預り金の増加（前期末 4,907百万円 ⇒ 当中間期末 7,576百万円）

- ・グループ会社の株式公開による信用力の増大
 - 資金調達力の増大と多様化した資金調達方法
 - 子会社・関連会社株式の担保力拡大に伴う預り保証金の増加
- ・決済・物流ゲートウェイ事業を行なうイーコンテクストの順調な伸長
 - 取扱件数/取扱高の増加に伴う営業預り金の増加

III 資本準備金の増加（前期末 1,483百万円 ⇒ 当中間期末 3,942百万円）

平成16年12月1日に、アイベックス・アンド・リムズの株式交換（交換株数 5,312.16株）による完全子会社化に伴う資本準備金の増加

- 上期のインキュベーション事業の費用と成果
- インキュベーション事業の成果としての含み損益の状況
- ポータル/ゲートウェイ事業の伸長による利益率の改善

I 上期のインキュベーション事業の費用と成果

インキュベーション事業の費用

暖簾代償却額

子会社

78百万円

*販売費および一般管理費－連結調整勘定償却額

関連会社

176百万円

*営業外費用－持分法投資損失

計

255百万円

インキュベーション事業の成果

投資有価証券売却益

113百万円

*上期、ダイキサウンドがJasdaqに上場

関係会社株式売却益

21百万円

*IQI株式の一部売却による実現

持分変動利益

7百万円

*イーコンテクト、BUGの第三者割当増資に伴う持分変動利益

計

142百万円

II インキュベーション事業の成果としての含み損益の状況

カカコム 他

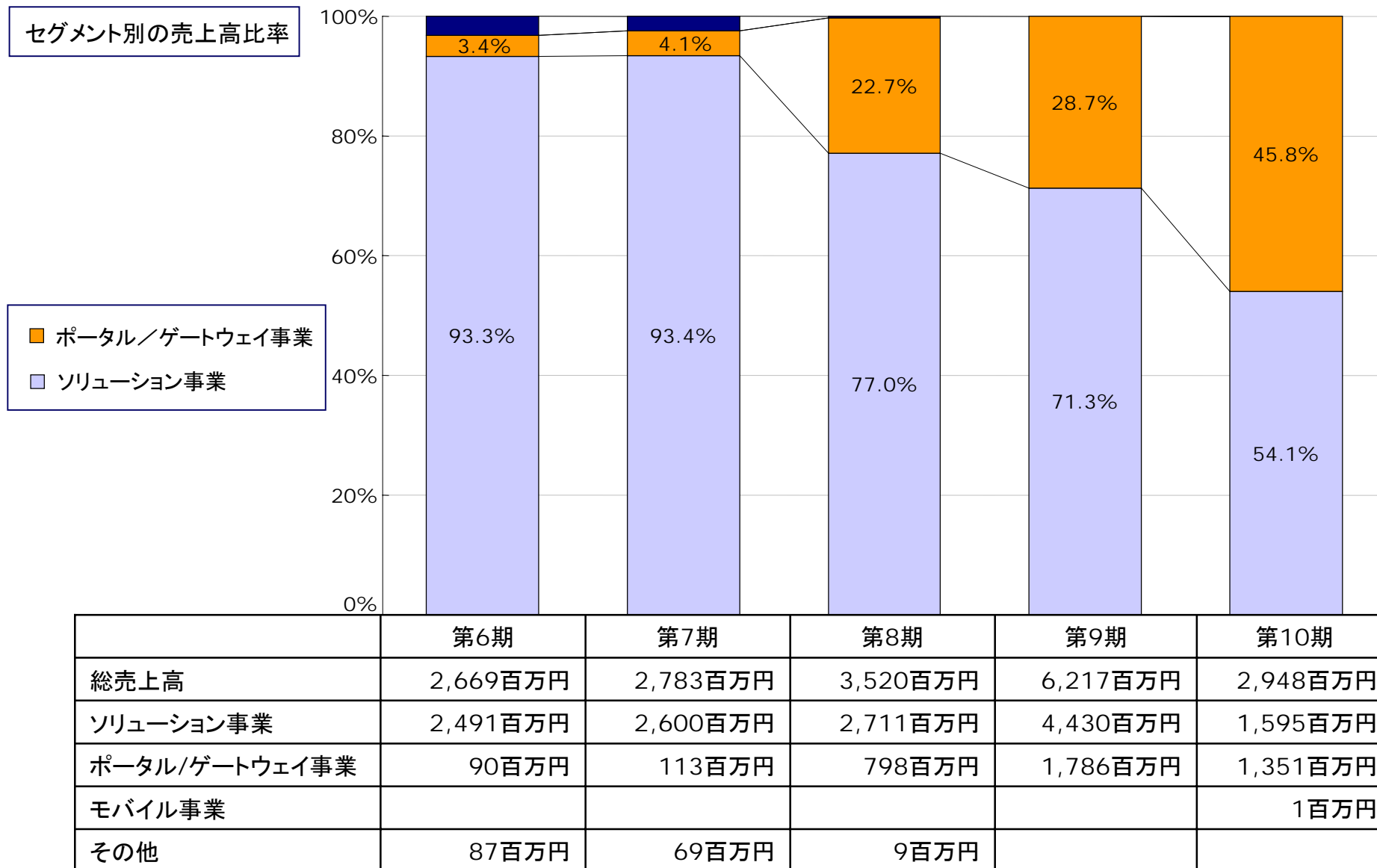
12,327百万円

III ポータル/ゲートウェイ事業の伸長による利益率の改善

◆ セグメント別の動向



◆ ソリューション売上高への偏りが改善され、各事業セグメントが伸長

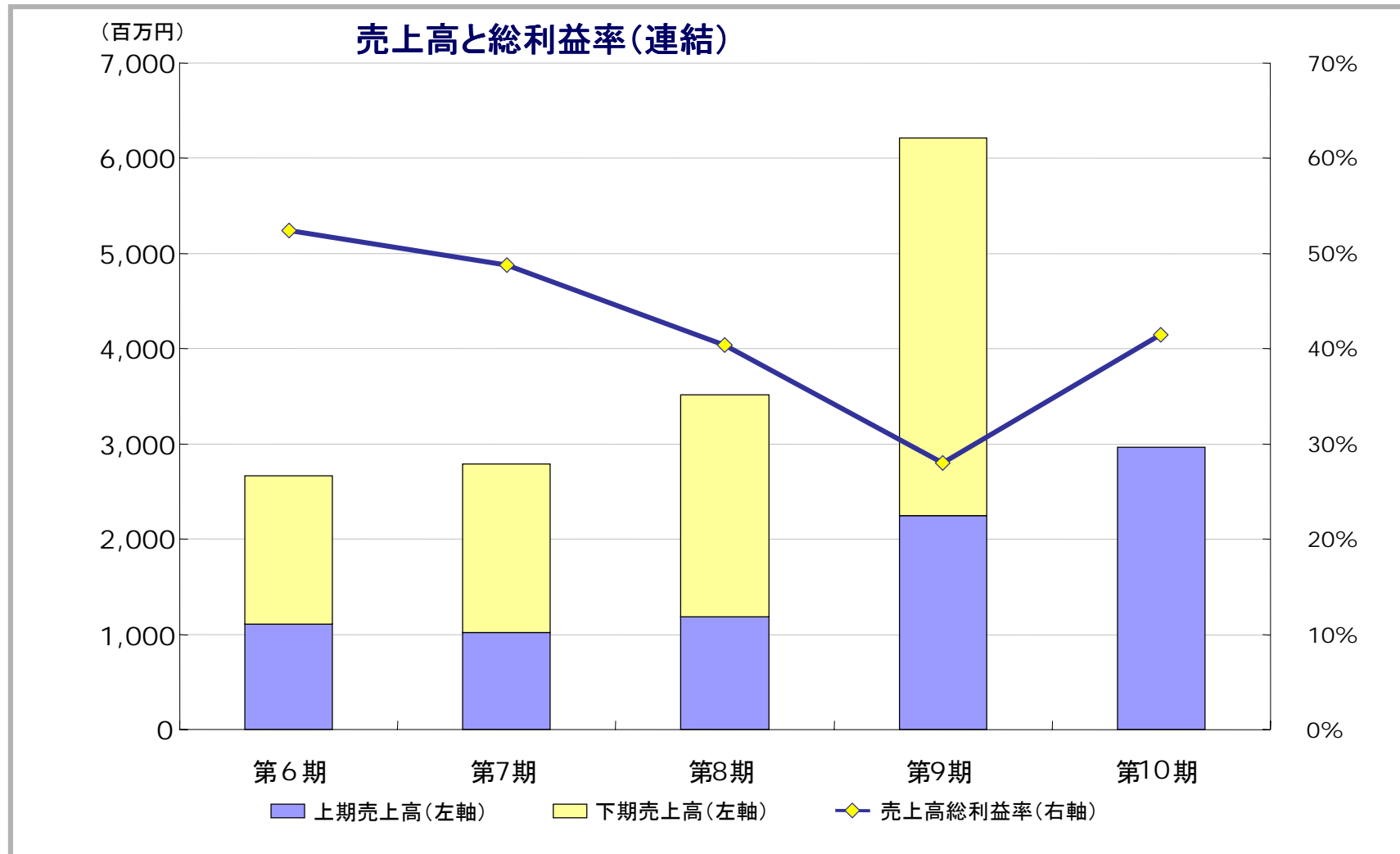


※売上高は通期ベース(第10期のみ半期ベース)



売上高と総利益率の推移

◆ グループのシナジー効果により、売上高の拡大と利益率が改善



- 営業活動キャッシュ・フロー：ポータル/ゲートウェイ事業の伸長による黒字化
- 投資活動キャッシュ・フロー：インキュベーションの成果による黒字化
- 財務活動キャッシュ・フロー：資金効率化の為のCB消却と有価証券による資金調達

I 営業活動によるキャッシュ・フローの黒字化 1,474百万円(前中間期△2,131百万円)

→イーコンテクストの伸長/取扱高の増加に伴う営業預り金の増加 1,199百万円

II 投資活動によるキャッシュ・フローの黒字化 529百万円(前中間期△106百万円)

→アイベックス・アンド・リムズの完全子会社化に伴うキャッシュ・フローの増加 678百万円

(下期以降は、営業キャッシュ・フローに寄与)

→投資有価証券の売却による収入 357百万円

→関係会社株式の売却による収入 199百万円

III 財務活動によるキャッシュ・フロー △2百万円(前中間期2,522百万円)

→2007年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債を買入消却 △1,546百万円

(額面17億5,000万円)

→有価証券による資金調達(預り保証金の増加) 1,672百万円

→連結子会社イーコンテクスト、DGモバイルの第三者割当増資による資金調達 245百万円

Ⅱ デジタルガレージグループ会社説明





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

を結ぶ

Context Company

として

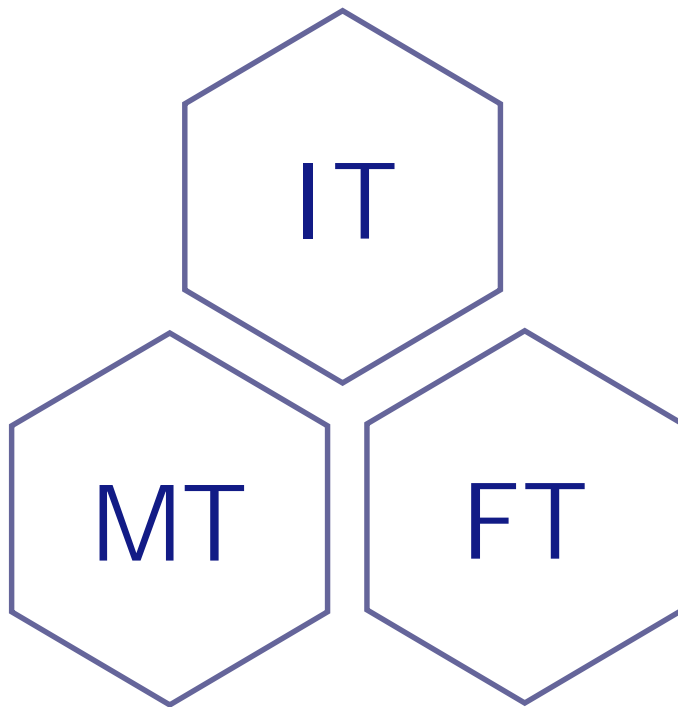
インターネット時代における
新しい日本の
生活・社会・産業への
ビジネスソリューション提供

❖ DGのビジネスモデル



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



<KEY CONCEPT>

FEDERATION MANAGEMENT

<DGグループ連邦経営>

『異なる企業体が独立して動くと同時に、

全体としても協調・共振する企業グループの形成』

<遠心力 ↔ 求心力>

ソリューション事業

- ▶ アイベックス・アンド・リムズ(株) 連結子会社 DG出資比率100%
- ▶ (株) インタースコープ 持分法適用関連会社 DG出資比率32%

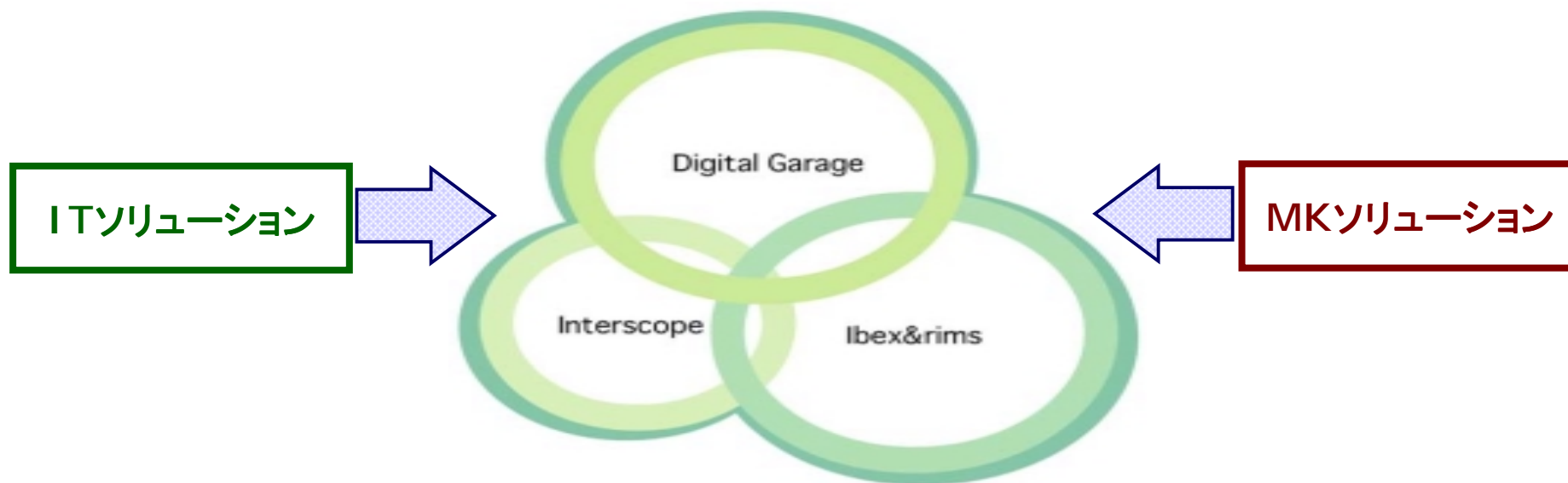
＜事業セグメントのサマリー＞

主にマーケティングソリューション事業領域強化のために…

- a) インターネットリサーチ大手インタースコープへの筆頭株主としての追加出資
- b) 広告プロモーション大手アイベックス・アンド・リムズの100%子会社化完了



IT × **MK** ソリューションの融合



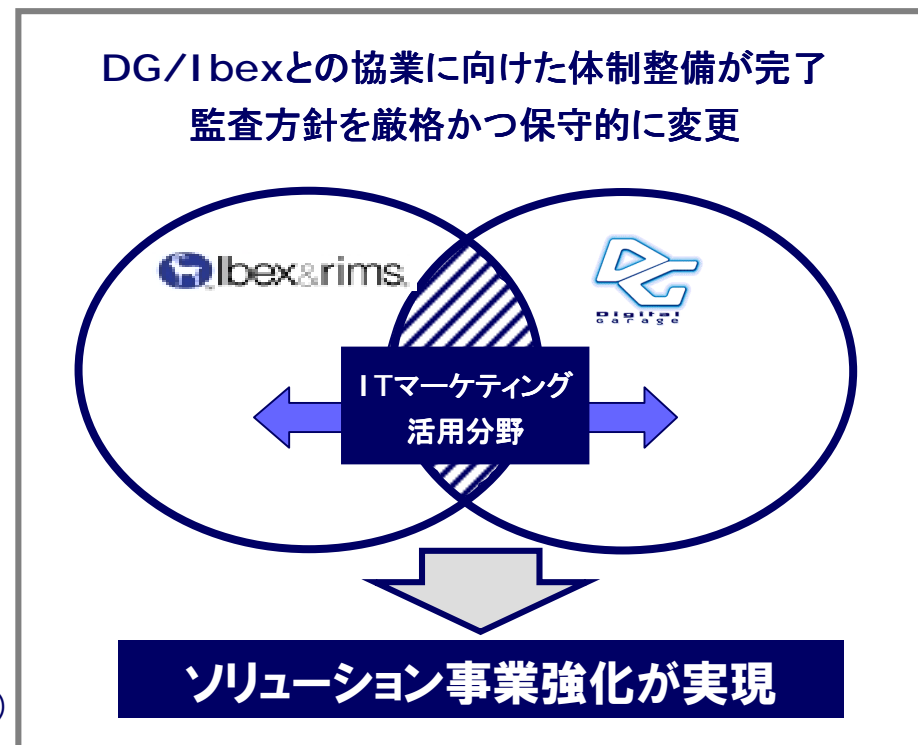
コンテクトカンパニーとして、ソリューション文脈の“高度化” “総合力強化”

■ アイベックス・アンド・リムズ株式会社

マーケティングプロモーション大手
<http://www.ibexrims.com/>
 資本金：101,000千円
 DG出資比率：100%（連結子会社）

■ 事業概況

- ◆ 12/1の100%子会社化により、DGグループ各社との連携の体制が整う
- ◆ 今期の通期目標（売上48億/経常利益4.2億）に対する上半期の進捗率は（売上で40%、経常で5%と）低いものの、これは例年の季節要因によるもので、下期に向けて受注の推移は順調である。
- ◆ 加えて、下半期～来期に向けて、購買機能の強化による粗利益率向上策にも取り組む。



業績予想			
	売上高	経常利益	当期利益
2005/6 22期	4,800	420	420

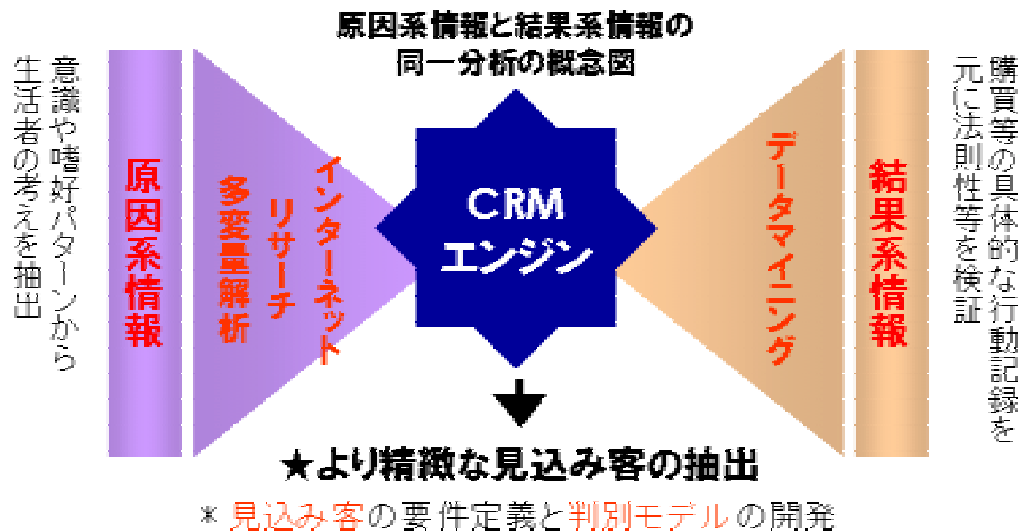
（単位：百万円）

株式会社インタースコープ

インターネットリサーチ大手企業
<http://www.interscope.co.jp/>
 資本金: 488,425千円
 DG出資比率: 32% (持分法適用関連会社)

事業概況

- ◆ SPSS Directions2004 Insight Awardsにてマーケティングリサーチ部門でAward(大賞)を受賞
- ◆ サイバーエージェントとの業務提携
インターネットリサーチ機能をOEM提供開始
- ◆ 旧eコマース総研(元DG子会社)買収によりデータマイニング事業を強化(カカコムとの協業推進)。
→原因系データと結果系データの融合分析による見込み客判別モデル、売上予測モデル等の開発。



前期実績			
	売上高	経常利益	当期利益
2004/6 6期	737	40	21

*7期よりP/L連結を開始

(単位: 百万円)

ポータル／ゲートウェイ事業

(旧プラットフォーム事業)

- (株)カカクコム  連結子会社 DG出資比率40%
- (株)イーコンテクト 連結子会社 DG出資比率53%
- (株)テクノラティジャパン 連結子会社 DG出資比率100%
- (株)ジャストプランニング  戦略出資 DG出資比率17%

＜事業セグメントのサマリー＞

- a) カカコムはこの半期も順調な事業進捗
- b) イーコンテキストの黒字基調と大幅な事業伸長
- c) 米国の最大手ブログ検索技術会社と独占提携の上、
100%子会社としてテクノラティジャパンを設立



価格比較ポータル、決済・物流ゲートウェイに加えて、
全世界で急速に伸長しているブログの検索ポータル事業を開始



ポータル／ゲートウェイセグメントとして、次世代ポータルを加えた強力な布陣が完成

株式会社カカコム

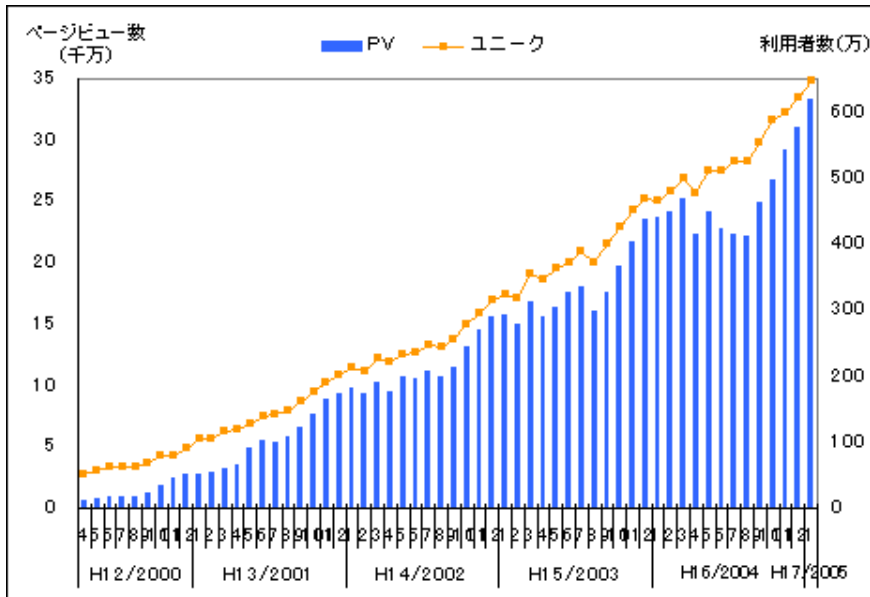
Mothers code: 2371

価格比較サイト『価格.com』の運営
<http://kakaku.com/>
 資本金: 408,250千円
 DG出資比率: 40%(連結子会社)

事業概況

月間アクセス数 (05/01現在)
 利用者647万人
 ページビューは3億3千万PV
 宿泊予約サイト『yoyaQ.com』の営業譲渡
 旅行関連サイト『4travel.jp』の運営会社
 フォートラベルの子会社化

月間アクセス数の推移



業績の推移

	売上高	経常利益	当期利益
2004/3 7期	1,256	474	274
2003/3 6期	603	220	127

(単位: 百万円)

－提携サイト数は約5,300サイト、月次取扱高は32億円まで成長－

株式会社イーコンテクト

Eコマースの決済・物流ゲートウェイ事業
<http://www.econtext.co.jp/>
資本金：468,290千円
DG出資比率：53%（連結子会社）

事業概況

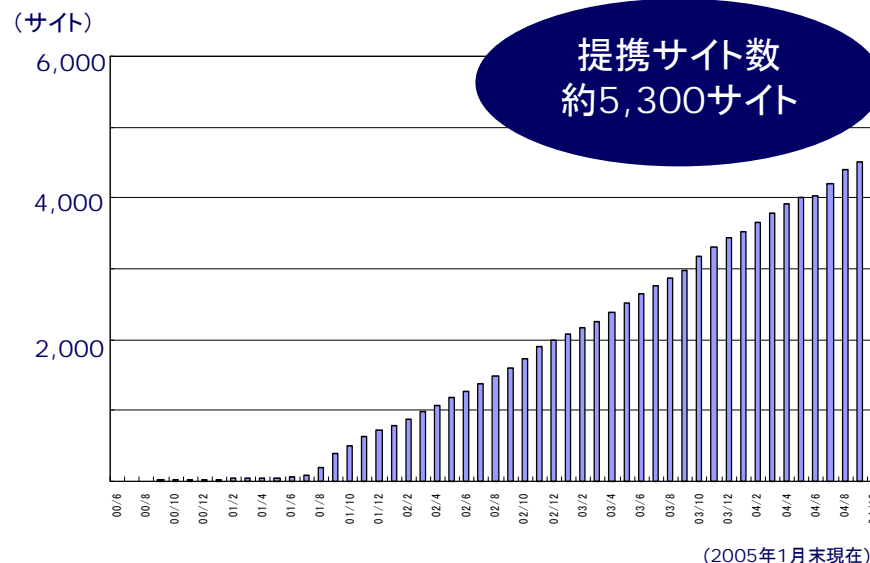
◆『econtextゲートウェイ』サービス

コンビニ払い・クレジットカード・ネットバンク・銀行振込・コンビニ受取・宅配など11種類の決済・物流メニューをワンストップで利用できるサービス。

「Pay-easy(ペイジー)」

econtextゲートウェイに新たに追加された決済メニュー。公共料金や税金、ネット通販の代金などを金融機関（郵便局含む）口座から直接パソコンや携帯電話を利用した支払、ATMを利用した現金払いが可能。

提携サイト数の推移



「ローソンお買物券IDサービス」

各種プロモーションやアンケート謝礼などに使える、バーコード付ショッピング券をローソンのLoppi端末で発券できるサービス。全国約8,000店のローソンでのお買物に使い、各種ポイント交換などにも利用可能。

一次世代ポータル戦略事業／ブログ検索エンジン

■ ■ 株式会社テクノラティジャパン

ブログ検索サイト『テクノラティジャパン』の運営
 資本金： 100,000千円
 DG出資比率：100%（連結子会社）



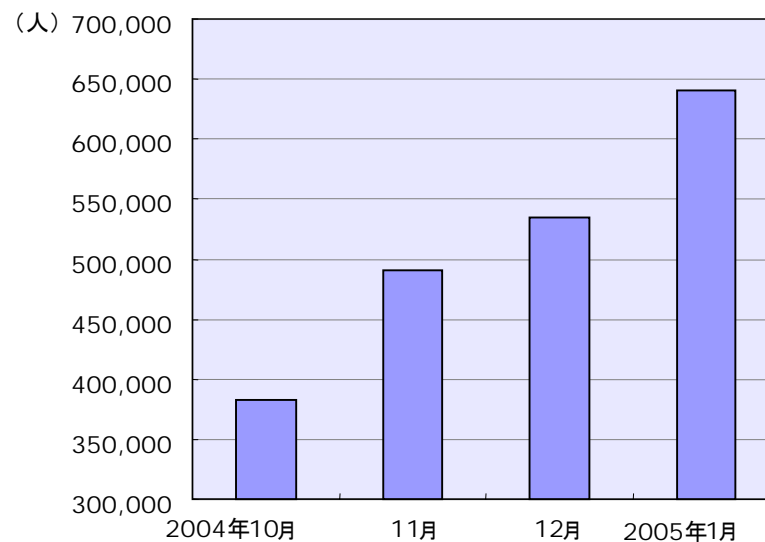
■ ■ 事業概況

ブログ検索サービス最大手の米国テクノラティ社との業務提携に伴い、DGが100%出資の株式会社テクノラティジャパンを1月21日付けで設立

ブログ事業に関連したコンサルティングサービス、広告ビジネス、コンテンツビジネス、リサーチビジネスを予定

◆5月より大手ナショナルクライアント群と共同でブログのメディア価値測定の為の広告指標開発へ取り組む

＜アクティブユーザ（日常的に更新するブログユーザ）の推移＞



(Technorati Japan調べ)

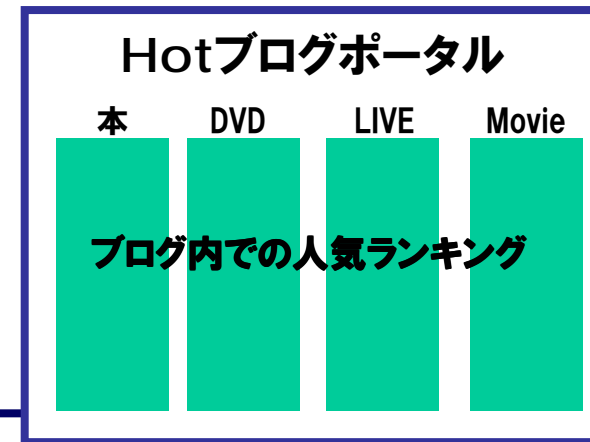
◆ ブログポータル事業のフレームワーク



＜2005年4月より本格サービスイン予定＞



データの供給



DGグループ各社との横断的連携

有力ポータル群

- I. 総合ブログコンサルティング
- II. 広告
- III. リサーチ
- IV. ブログコンテンツ配信
- V. モバイルブログ

ブログを中心にしたグループ協業の拡大・推進



- I. 広告
- II. 情報配信
- III. コンテンツ出版
- IV. ブログコンテンツ配信
- V. モバイルブログ

ポータルを中心にした新事業の拡大



株式会社ジャストプランニング

JASDAQ code: 4287

外食産業を中心としたASP事業

<http://www.justweb.co.jp/>

資本金: 369,808千円

DG出資比率: 17% (資本業務提携)

商品ラインナップ

まかせてネット/配席・空席管理ジャストヒット
/Lモード対応まかせてリザーブ

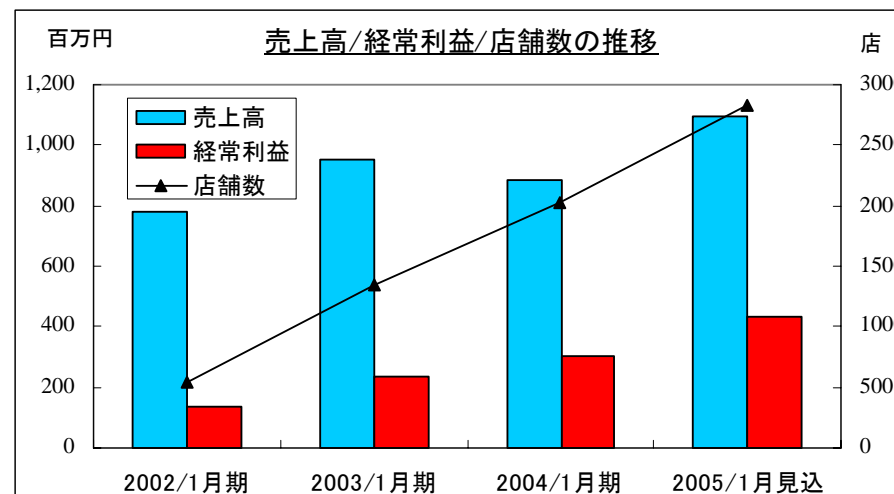


事業概況

主力商品「まかせてネット」(インターネットを利用した経営支援ASP)を基盤に外食産業を中心に事業を展開中。 今後は、他産業への進出を視野

- ◆多店舗展開するチェーン企業への「売上管理」「勤怠管理」「発注管理」「予約管理」等の経営支援
- ◆コンビニエンスストア向けの製造管理システム提供
- ◆外食業界の営業時間に沿ったサポート体制
- ◆DGグループ各社との協業で、プロモーション、データマイニング機能を事業化

業績の推移



その他トピックス

- まかせてリザーブ「ニューロン」と資本業務提携
- レストランチェーン「ふらんす亭」に資本出資
- 飲食・小売・流通店舗向け売上金の回収サービス「まかせてセーフティ2」の提供
- 物流ソリューション「サクセスウェイ」の子会社化

モバイル事業

(旧ユビキタス事業)

➤ (株)DGモバイル

連結子会社 DG出資比率66%

➤ (株)ビー・ユー・ジー

持分法適用関連会社 DG出資比率19%



＜事業セグメントのサマリー＞

戦略子会社DGモバイルでの3G携帯電話向け各種サービスの開始

- a) 「モバイル・コミック」公式サイト、auから昨年8月より順次サービスイン
『マンガ市場ドットコム』、『手塚治虫 ez』、『携帯でマンガ★毎日モバコミ』など
- b) 3Gモバイル向け本格動画コンテンツサイト『コメディ・ニュース・ショー』を
au (1月)、Docomo(下期中予定)にてサービスイン(携帯業界初の制作委員会方式)
- c) 「マガジン型コンテンツ配信システム=MagViewer」の提供を開始



インターネットコンテンツ領域での実績を3Gモバイルの領域へと拡大

＜札幌の有力ITベンチャーBUGとの資本・業務提携を強化＞

技術力

×

コンテンツ力

×

プロデュース力

■ 株式会社DGモバイル

3G携帯電話を主としたモバイル端末向け
コンテンツ・コマース・広告・海外関連事業

<http://www.dgmobile.co.jp/>

資本金：152,500千円

DG出資比率：66%（連結子会社）



『マンガ市場ドットコム』



『携帯でマンガ★毎日モバコミ』



『コメディ・ニュース・ショー』

■ 事業概況

～3G携帯のコンテンツ配信にauから本格サービスイン～

◆「モバイル・コミック」公式サイトauから順次サービスイン

- 2004年 8月 au-EZWeb 『マンガ市場ドットコム』 <(株)アジャスト、デジタルマンガ協会との提携>
- 10月 au-EZWeb 『手塚治虫 ez』/DoCoMo i-mode『手塚治虫+i』
- 2005年 2月 au-EZWeb 『携帯でマンガ★毎日モバコミ』
- (予定)下期中 DoCoMo i-mode 「同」
<(株)ウェブプログレッシブ(小学館関連会社)、(株)エクシング(着メロサイトNo.1)と提携>
- 4月 au-EZWeb 『グラビア書店(仮)』 <(株)フラクタリスト、グラビア制作各社と提携>

◆3G携帯向け本格動画コンテンツサイトオープン

- 2005年 1月 au-EZWeb 『コメディ・ニュース・ショー』
- (予定)下期中 DoCoMo i-mode 「同」
<(株)クラブキング(スネークマンショーの桑原茂一氏主宰)、
(株)ニュース・サービス・センター(携帯ニュースサイトNo.1)と提携>



MagViewer

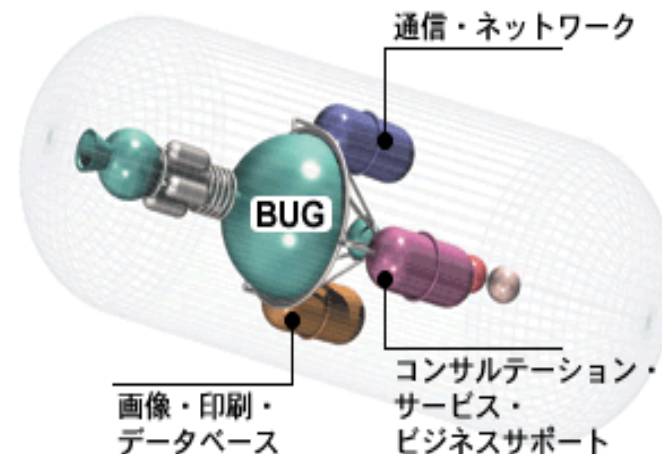
◆2005年2月 3G携帯向け「マガジン型コンテンツ配信システム＝MagViewer」の提供を開始

■ ■ 株式会社ビーユージー

コンピュータシステム、ハードウェア、
ソフトウェアの企画・設計・開発・製造・販売
<http://www.bug.co.jp/>
資本金： 365,000千円
DG出資比率：19% (持分法適用関連会社)

■ ■ 事業概況

- ◆ DGグループと連携した3G携帯・ブログ関連の技術開発
- ◆ ハイビジョンおよびネットワーク関連のハードウェア
設計開発
- ◆ 大規模オンラインのシステム構築
- ◆ 大量CAD図面制作および日本語データ入力
アウトソーシング
- ◆ 大手新聞社基幹システムの開発



ビー・ユー・ジーは、画像処理技術を核とした展開から、印刷・新聞などパブリッシングの世界、そしてそれらを伝達する通信ネットワークの世界、さらにその上を走るサービスの世界へと進化し続けています。

前期実績			
	売上高	経常利益	当期利益
2004/9 25期	1,610	58	90

(単位：百万円)

コンテンツ事業

- (株)クリエイティブガレージ **連結子会社** DG出資比率100%
- (株)アルク **持分法適用関連会社** DG出資比率20%
- ソリッドネットワークス(株) **持分法適用関連会社** DG出資比率18%



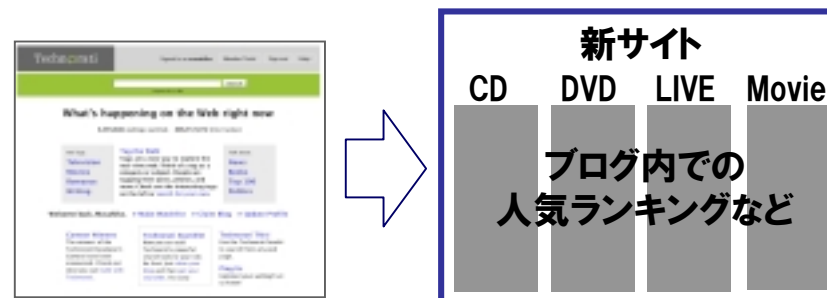
■ 株式会社クリエイティブガレージ

DGグループのクリエイティブバックオフィス
<http://www.c-garage.co.jp/>
資本金: 30,000千円
DG出資比率: 100%(連結子会社)

■ 事業概要

- ◆ web制作事業
webコンテンツの企画・開発・デザイン制作
webプロモーションの企画制作
- ◆ 広告制作事業
コミュニケーション戦略とデザイン企画制作
広告企画制作/SPR企画制作/CI・BI企画制作
- ◆ BLOG事業
テクノラティと連動したブログポータル「コンテキスト検索」
ショーケースサイトの開設準備中 (powered by **Technorati**)
- ◆ 出版事業
書籍・雑誌の企画・編集
書籍・雑誌の出版
*2005年3月19日 TINTINのモノクロ復刻版を
ムーランサール ジャパンと制作委員会を結成し出版いたします。

【ジャンル別『Hotブログポータル』サービスを準備中】



テクノラティの一次データを利用した
ショーケースポータルサイトを準備中



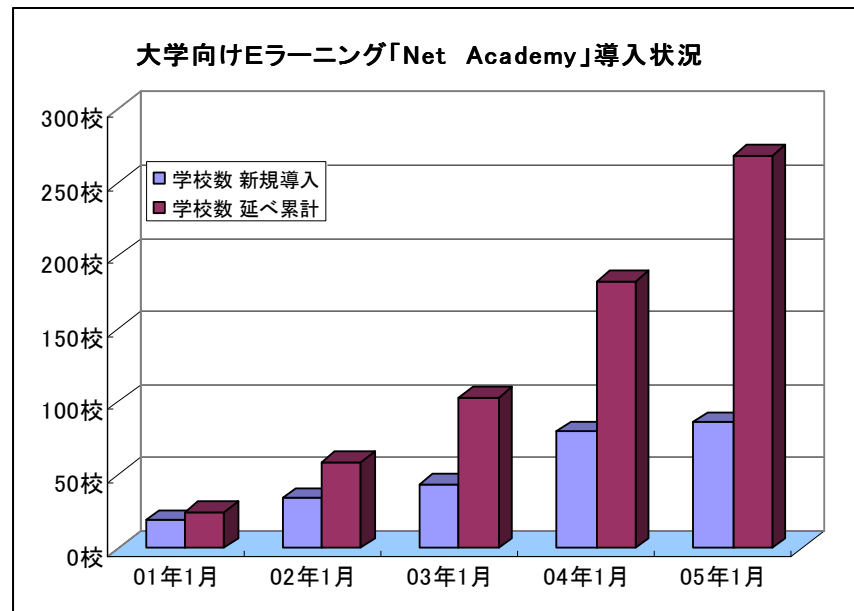
*3月発刊のTINTINモノクロ復刻版

■ ■ 株式会社アルク

<21世紀のデジタルネットワーク・パブリッシャー>
 英語を中心とした語学の通信教育・出版事業会社
<http://www.alc.co.jp/>
 資本金: 40,000千円
 DG出資比率: 20%(持分法適用関連会社)

■ ■ 事業概況

- ◆ 大学向けe-LEARNING「ALCネットアカデミー」
 - 国立大学の6割超に導入済のNo.1 e-LEARNING教材/全国300校近い大学への導入実績
- ◆ 主力事業の通信教育のラインアップ充実
 - ヒアリングマラソンアーカイブス(教材音声の集大成)
 - ビジネスライティング新教材
 - 通訳トレーニングコース 等を春以降リリース
- ◆ CD-ROM版「英辞郎」改訂版発刊(3月)
 - 前回版は累計20万部超発売のNo.1 実用英語辞書
 - 改訂版は語彙数を100万から130万に強化/文例も追加



前期実績			
	売上高	経常利益	当期利益
2004/5 1期	6,928	760	379

(単位: 百万円)

ーオンラインゲーム(MMOG)総合企画・運営サポートとして体制整備が完了ー

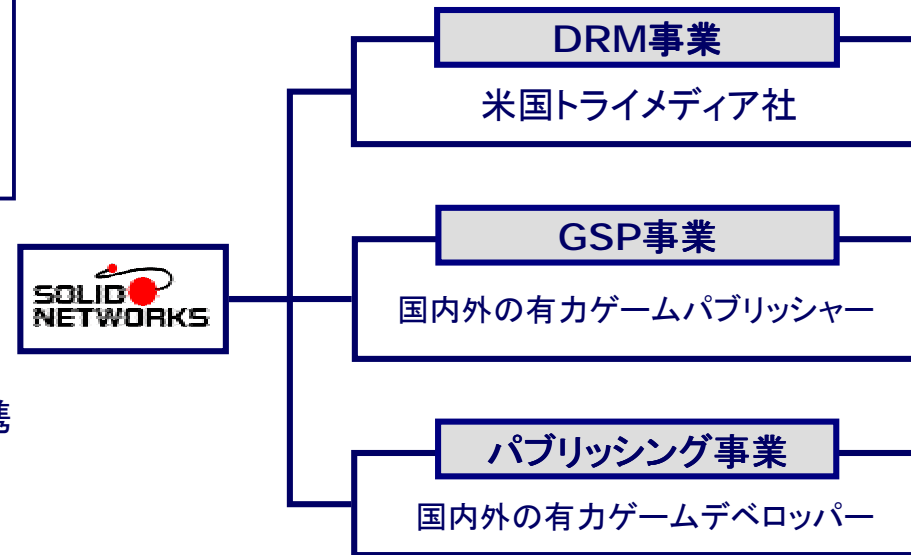
■ ソリッドネットワークス株式会社

オンライン・コミュニティゲーム運営
<http://www.solid.ad.jp/>
 資本金: 265,100千円
 DG出資比率: 18%(持分法適用関連会社)

■ 事業概況

- ◆ DRM(デジタル著作権管理)事業
 米国No.1ゲーム配信技術TRYMEDIA社と提携
 ゲーム配信市場に対してDRMサービスを提供
- ◆ GSP(Game Service Provider)事業
 オンラインゲーム事業に関する、ゲーム運用/
 インフラサービス/開発エンジン等の
 トータルサービス提供
- ◆ パブリッシング事業
 国内・海外の有力ゲームを配信、月額・アイテム
 課等のモデルで収益化

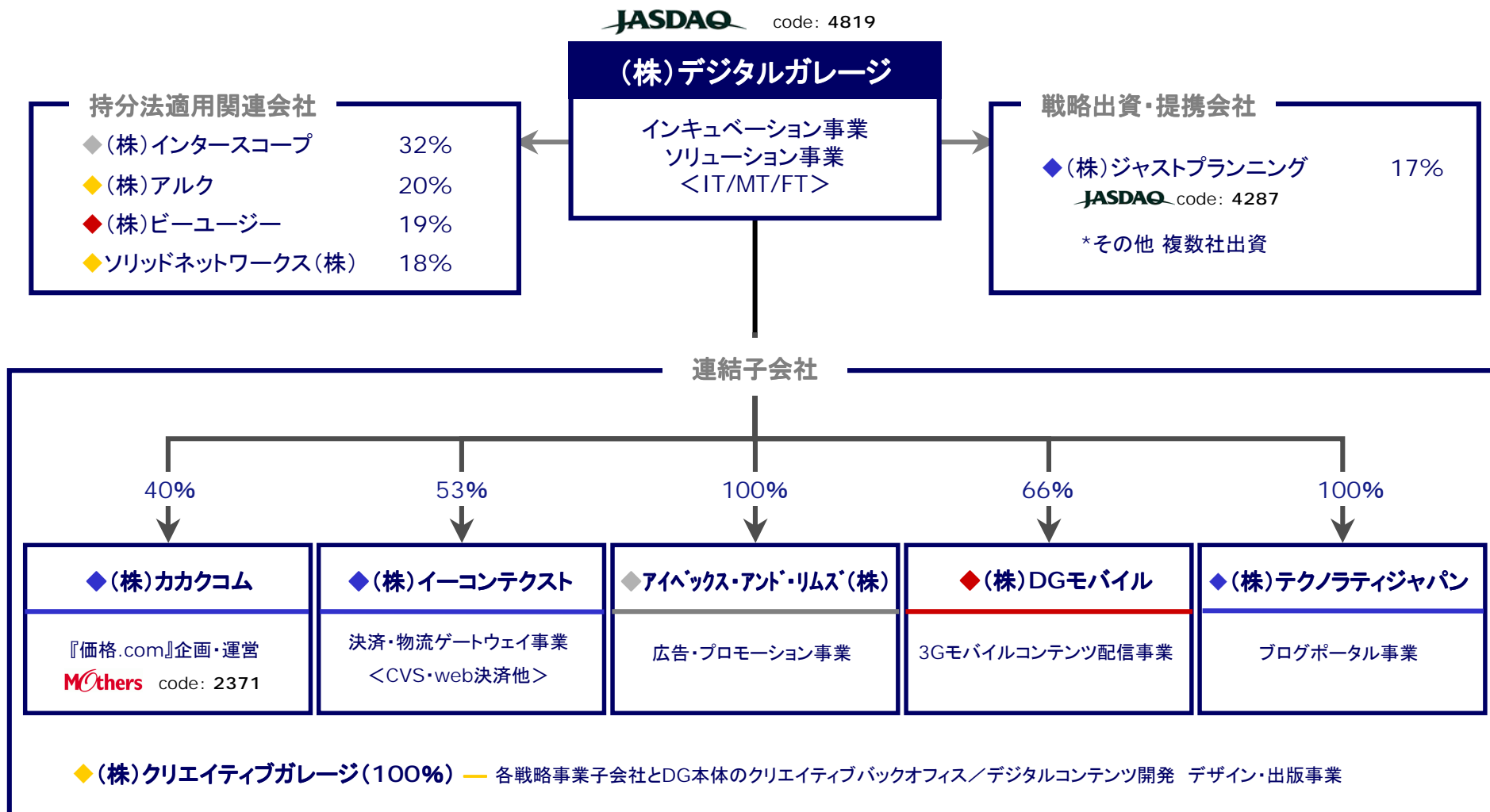
econtext決済や価格.comの顧客誘導等、
 サービスインに向けて準備中



前期実績			
	売上高	経常利益	当期利益
2004/5 5期	293	7	12

(単位: 百万円)

◆ Digital Garage Group 戦略事業チャート



* 事業セグメント別分類 : ◆ソリューション事業 ◆ポータル・ゲートウェイ事業 ◆モバイル事業 ◆コンテンツ事業



◆ DGグループのビジネス戦略

