

株式会社デジタルガレージ
2007年6月期 決算説明会

グループ内マッシュアップとソリューション事業の新展開

2007.08.29



目次

□ ミッション&ビジネスモデル	3
□ グループ業績レビュー	8
□ 2007.6期 連結財務諸表の要約	14
□ 2007.6期 事業セグメント別レビュー	19
□ 2008年6月期計画と中長期戦略	52



ミッション & ビジネスモデル





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

を結ぶ

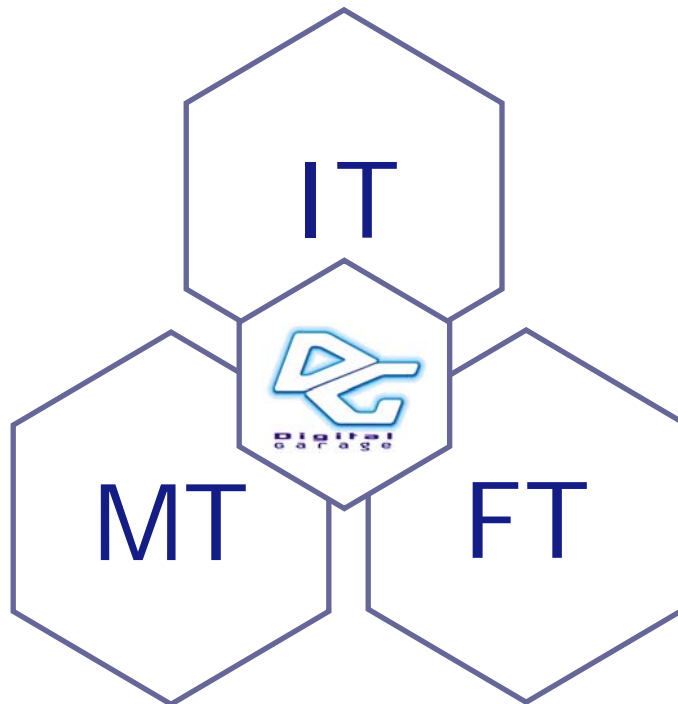
Context Company

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

<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、

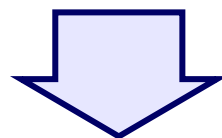
全体としても協調・共振する企業グループの形成』

遠心力 ←————→ 求心力

2006年1月1日より純粋持ち株会社体制への移行

- ◆ 純粋持ち株会社としての、グループ戦略策定機能の強化
- ◆ 各事業の経営責任(権限)の明確化
- ◆ グループ視点での中期経営目標の設定と実行
- ◆ 事業会社の専門性・創造性・客観性の追求

さらなる **遠心力** ↔ **求心力**



連邦経営第二ステージへ

<グループ内の機能的再編／経営資源の最適配置>

グループ業績レビュー



◆ 2007年6月期 通期 業績対前年比較 (連結)



context company

- インキュベーション事業の減損損失あるも過去最高経常利益を更新 -

単位:百万円



	2006年6月期	2007年6月期	前期比	
(連結)				
売上高	12,476	17,338	+4,862	+ 39%
営業利益	1,703	1,613	△ 90	△ 5%
経常利益	1,505	2,475	+ 970	+ 65%
当期利益	338	588	+ 250	+ 74%
EBITDA	2,909	2,911	+ 2	+0.1%
(事業系セグメント: ソリューション・ポータル/ブログ・ファイナンス)				
売上高	10,026	15,326	+5,299	+53%
営業利益	1,016	1,841	+ 825	+81%
EBITDA	1,808	2,627	+ 819	+45%
(インキュベーションセグメント)				
売上高	2,449	2,012	△437	△18%
営業利益	1,098	284	△814	△74%
EBITDA	1,101	284	△817	△74%

※セグメント営業利益、EBITDAは、消去または全社控除前ベース



- 2007.6期の業績ハイライト -

「売上高、経常利益とも過去最高を更新」

- 連結売上高17,338百万円(対前期比39%増) 営業利益1,613百万円(対前期比5%減)、経常利益2,475百万円(対前期比65%増)と、売上高、経常利益ともに過去最高を更新。
- セグメント別売上高は、ソリューション 7,761百万円(対前期比56%増)、ポータル/ブログ 4,847百万円(対前期比68%増)、インキュベーション 2,012百万円(対前期比18%減)、ファイナンス 2,718百万円(対前期比25%増)と、インキュベーションを除き事業規模は大幅に拡大。
- セグメント別営業利益は、ソリューション 430百万円(対前期比3.5倍)、ポータル/ブログ 907百万円(対前期比3.2倍)、ファイナンス 503百万円(対前期比16%減)、インキュベーション 284百万円(対前期比74%減)と戦略子会社の創業赤字によるファイナンス事業と保有株式の減損を計上したインキュベーションを除き収益性も大きく改善。
- 以上の結果 EBITDAは、2,911百万円と、前年同期比微増にとどまった。
- ・創芸の完全子会社によるソリューション事業の再構築、FON、etology等への海外投資を積極化。
・グループ内マッシュアップ事業である「」、等、新たなビジネスモデルを創出、推進。
・ポータル/ブログセグメントの電子書籍コンテンツ配信のDGモバイルが黒字化を達成した。

事業セグメント別サマリー

◆ ソリューション事業

創芸子会社化によるIT・MT・メディア戦略等を統合した新たなソリューションの提供及び業務効率改善により収益性は大幅に改善。
セールスプロモーション中心にDG&Ibexがナショナルクライアントを順調に獲得。グループメディアを扱うDGメディアマーケティングも売上高を大幅に拡大した。

◆ ポータル／ブログ事業

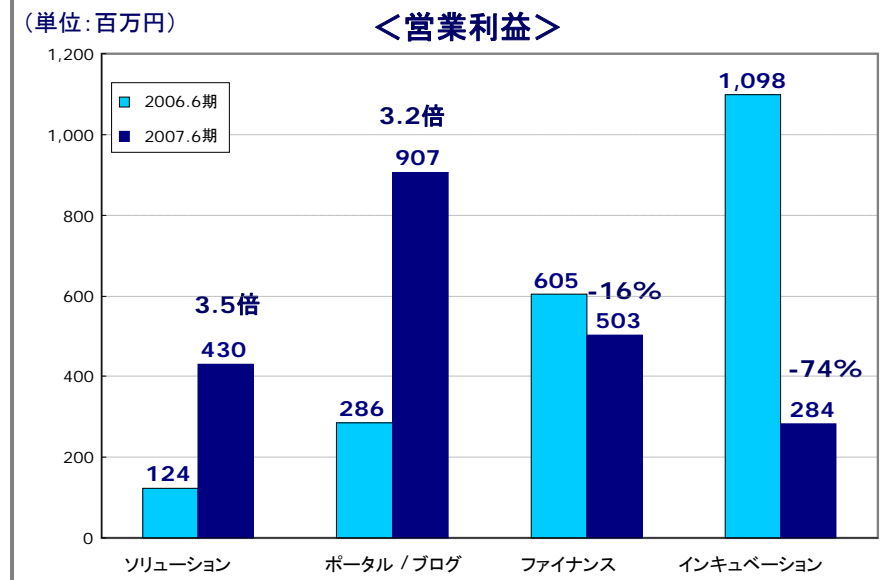
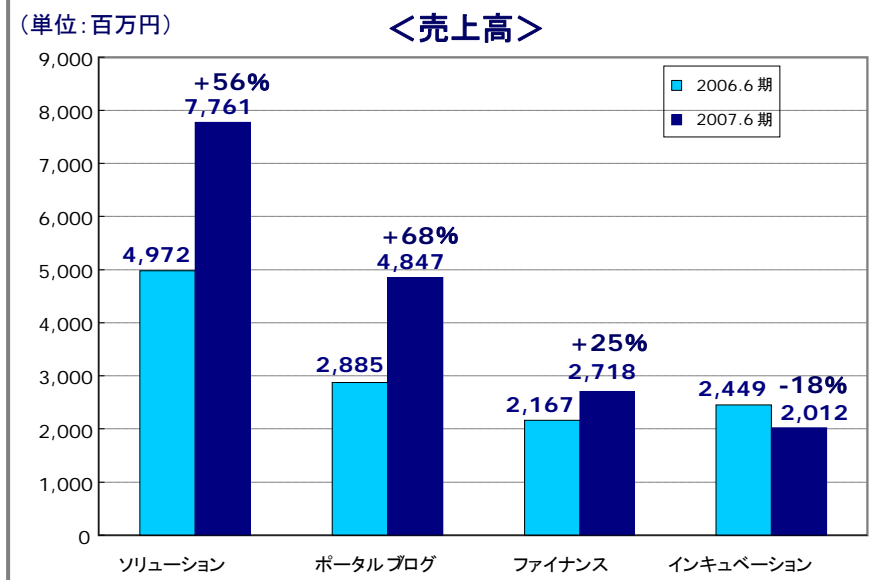
カカコムが高成長持続。ケータイ電子書籍配信及びプラットホーム提供のDGモバイルの黒字化を達成した。
ロングテール・アド開発のCGMマーケティングは、新たな広告商品開発を進め、「 AD-Butterfly」のテストマーケティング開始。

◆ インキュベーション事業

アルク、セルシスのIPOによる収益貢献あるも、前期は売却収益が大きく、しかしながら、当期は減損を計上し減収減益。

◆ ファイナンス事業

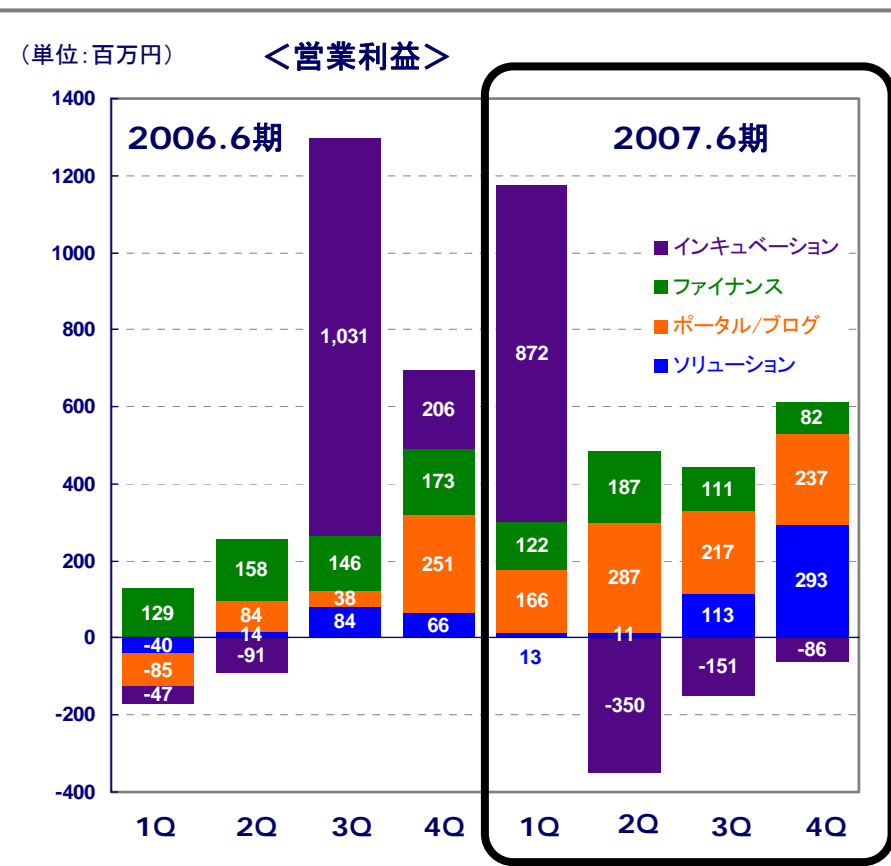
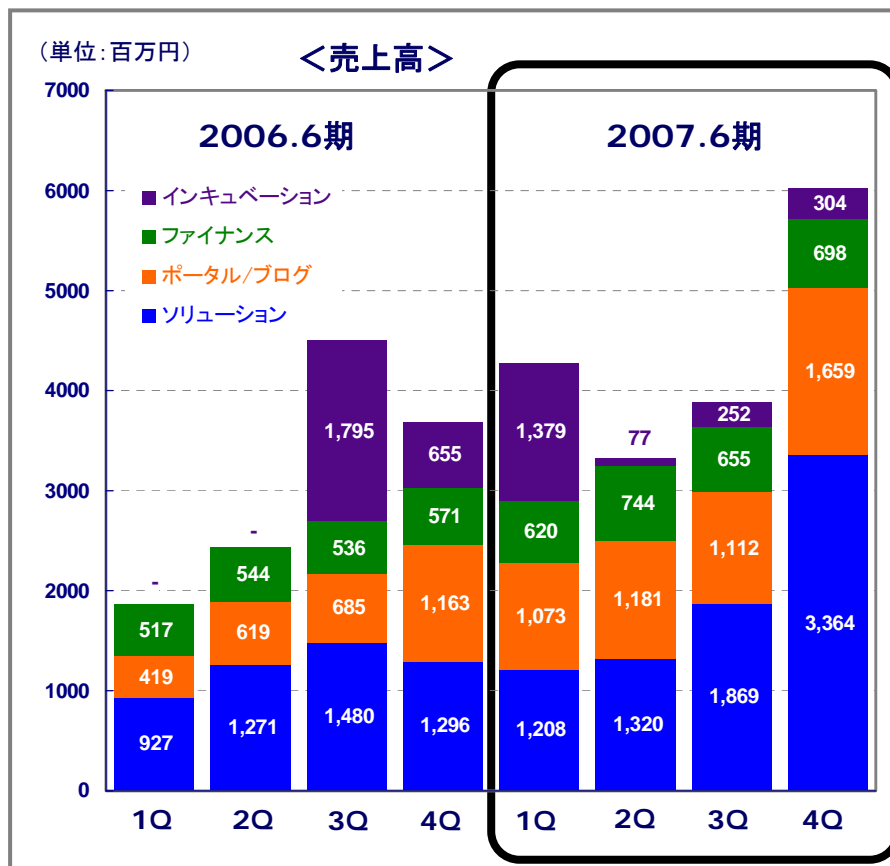
イーコンテキストの決済事業は順調に成長。グロース・パートナーズIRサイト「 STOCK CAFE」の開設等創業赤字により減益。



◆ 連結セグメント売上高・営業利益の四半期別推移



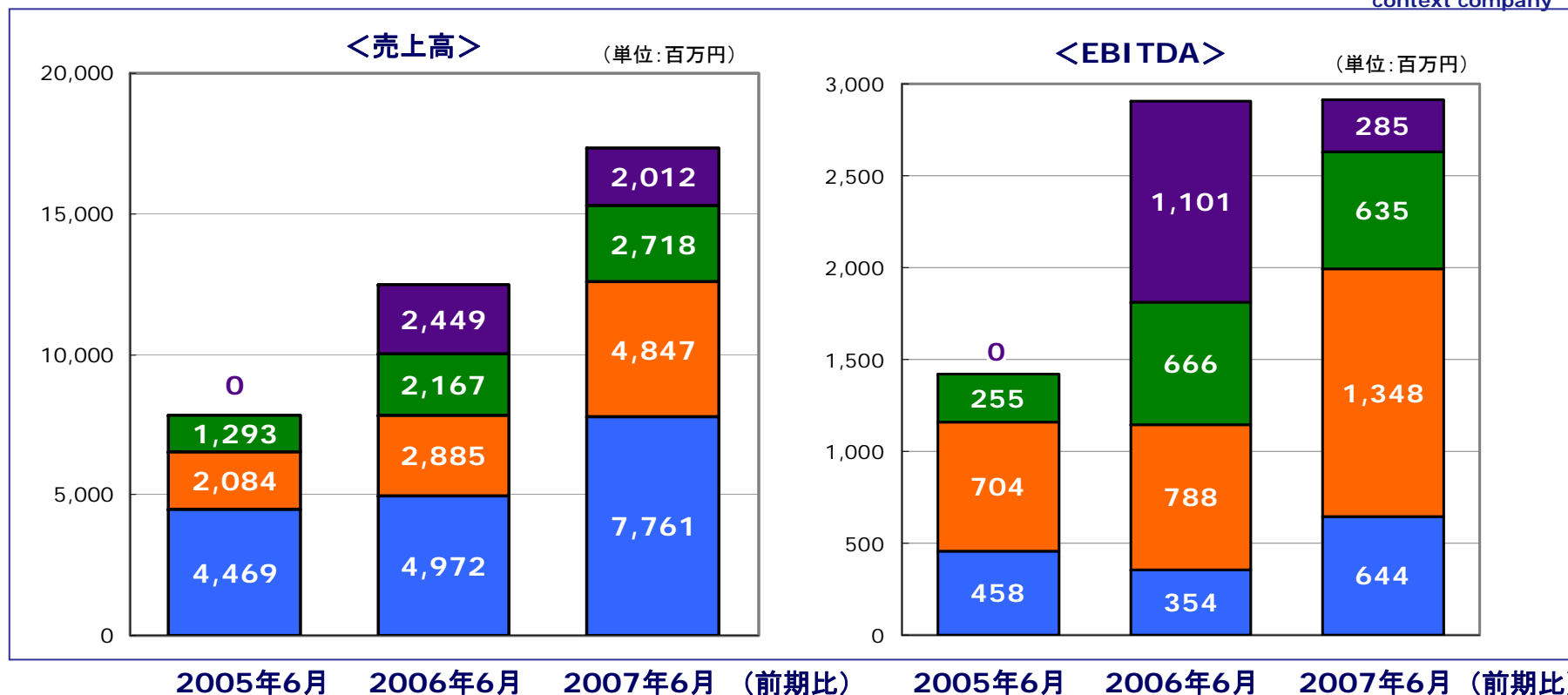
context company



	2006.6期				2007.6期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,862	2,434	4,496	3,684	4,280	3,321	3,888	5,848
インキュベーション	0	0	1,795	655	1,379	77	252	304
ファイナンス	517	544	536	571	620	744	655	699
ポータル/ブログ	419	619	685	1,163	1,073	1,181	1,112	1,481
ソリューション	927	1,271	1,480	1,296	1,208	1,320	1,869	3,364

	2006.6期				2007.6期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業利益	-42	164	1,298	696	1,173	134	291	526
インキュベーション	-47	-91	1,031	206	872	-350	-151	-86
ファイナンス	129	158	146	173	122	187	111	82
ポータル/ブログ	-85	84	38	251	166	287	217	237
ソリューション	-40	14	84	66	13	11	113	293

◆ セグメント別売上高とEBITDA（3カ年の推移）



■ インキュベーション	-	2,449	2,012 (-18%)	-	1,101	285 (-74%)
■ ファイナンス	1,293	2,167	2,718 (+25%)	255	666	635 (-5%)
■ ポータル/ブログ	2,084	2,885	4,847 (+68%)	704	788	1,348 (+71%)
■ ソリューション	4,469	4,972	7,761 (+56%)	458	354	644 (+82%)
合 計	7,846	12,476	17,338 (+39%)	1,416	2,909	2,911 (+0.1%)

※消去または全社控除前ベース



2007.6期 連結財務諸表の要約



◆ 2007年6月期通期 連結損益計算書(要約) 対前年比較



context company

(単位:百万円)

	2006年6月期		2007年6月期		
		(百分比)		(百分比)	(前期比)
売上高	12,476	100.0%	17,338	100.0%	39.0%
売上原価	6,627	53.1%	10,059	58.0%	
売上総利益	5,849	46.9%	7,278	42.0%	24.4%
販売費・一般管理費	4,145	33.2%	5,665	32.7%	
人件費	1,658		2,195		
連結調整勘定償却額	526		-		
のれん償却額	-		624		
その他	1,961		2,846		
営業利益	1,703	13.7%	1,613	9.3%	△5.3%
営業外収益	133	1.1%	1,032	6.0%	
投資事業組合収益	99		-		
匿名組合収益	-		999		
その他	34		33		
営業外費用	332	2.7%	170	1.0%	
支払利息	131		139		
持分法投資損失	144		-		
その他	56		31		
経常利益	1,505	12.1%	2,475	14.3%	64.5%
特別利益	7	0.0%	236	1.3%	
持分変動利益	-		113		
関係会社株式売却益	-		122		
その他	7		1		
特別損失	61	0.5%	105	0.6%	
持分変動損失	14		50		
その他	46		53		
税金等調整前当期純利益	1,451	11.6%	2,606	15.0%	79.5%
法人税、住民税及び事業税	875		1,202		
法人税等調整額	△290		256		
少数株主損益	528	4.2%	558	3.2%	
当期純利益	338	2.7%	588	3.4%	73.9%



◆ 2007年6月期通期 連結貸借対照表(要約) 対前年比較



(単位:百万円)

(資産の部)

	2006年6月期		2007年6月期		(参考)創芸 2007/3/31現在
流動資産	17,523	63.1%	31,918	75.3%	9,857
現金預金	7,575		13,499		3,725
受取手形／売掛金	2,662		9,546		4,892
営業投資有価証券	4,528		3,769		-
たな卸資産	118		1,018		898
未収入金	2,542		3,100		10
その他	95		984		330
固定資産	10,250	36.9%	10,489	24.7%	1,560
有形固定資産	300		360		0
無形固定資産	6,119		7,543		0
連結調整勘定	5,186		-		
のれん	-		6,645		
その他	932		897		
投資その他の資産	3,830		2,584		1,560
投資有価証券	3,168		536		76
その他	662		2,047		1,484
資産の部合計	27,774	100.0%	42,407	100.0%	11,418



◆ 2007年6月期通期 連結貸借対照表(要約) 対前年比較



(負債の部)

(単位:百万円)

context company

	2006年6月期		2007年6月期		(参考)創芸 2007/3/31現在
流動負債	13,784	49.6%	26,384	62.2%	11,311
支払手形／買掛金	1,238		10,640		8,327
短期借入金	1,130		5,537		1,000
1年以内返済予定長期借入金	411		332		92
1年以内償還予定社債	100		988		948
未払法人税等	819		893		2
預り金	9,542		6,399		20
その他	541		1,593		922
固定負債	3,321	12.0%	4,279	10.1%	1,106
社債	420		816		436
長期借入金	2,870		2,630		-
その他	31		833		670
負債の部合計	17,106	61.6%	30,663	72.3%	12,418

(純資産の部)

	2006年6月期		2007年6月期		(参考)創芸 2007/3/31現在
株主資本	7,041	25.4%	7,452	17.6%	△ 1,003
資本金	1,798		1,809		50
資本剰余金	4,331		4,152		-
利益剰余金	913		1,492		△ 1,053
自己株式	△ 2		△ 2		-
評価・換算差額等	206	0.7%	△ 157	△ 0.4%	3
新株予約権	-		3	0.0%	-
少数株主持分	3,419	12.3%	4,445	10.5%	-
純資産の部合計	10,668	38.4%	11,743	27.7%	△ 999
負債・純資産合計	27,774	100.0%	42,407	100.0%	11,418



◆ 2007年6月期通期 連結キャッシュフロー計算書(要約) 対前年比較



(単位:百万円)

	2006年6月期	2007年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,898	779
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,305	3,355
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,806	△ 203
現金・現金同等物にかかる換算差額	0	0
現金・現金同等物の増加額	1,399	3,932
現金・現金同等物期首残高	6,072	7,471
新規連結に伴う現金・現金同等物の増加額	—	105
現金・現金同等物の期末残高	7,471	11,509



2007.6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

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(インキュベーション事業)

IV

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

Digital Garage グループセグメント事業別チャート



2007.6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



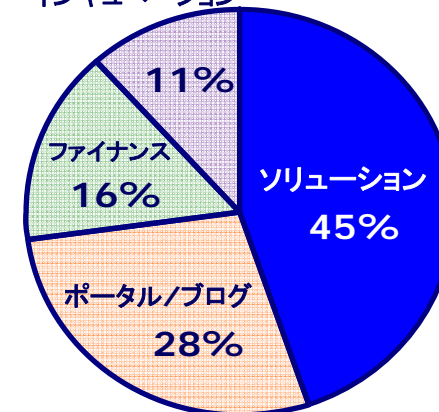
◆ ソリューションセグメントの事業概況



<2007年6月期>

売上高 7,761 百万円 / **営業利益** 430 百万円 / **EBITDA** 644 百万円
 (対前期比56%増) (対前期比247%増) (対前期比 82%増)

【グループ内売上高シェア】
インキュベーション



<セグメントの位置付け/戦略>

- DGグループの安定的な収益基盤事業として「ITソリューション」「マーケティングソリューション」等の受託型ビジネスを総合的に展開。
- グループメディア会社への広告集稿のゲートウェイ機能も含め、リアルメディアとWebメディアを融合させたROI重視の次世代マーケティングソリューション事業の展開を目指す。

<セグメント事業会社の状況>

社名	持株比率	事業内容
(株)DGソリューションズ	100%	ソリューションセグメントの中間持株会社
(株)ディージー・アンド・アイベックス	100%	IT×MTソリューション事業(2006年8月1日事業統合)
(株)クリエイティブガレージ	100%	クリエイティブ関連事業(映像、出版、グラフィック等)
(株)DGメディアマーケティング	92%	ネット広告代理、メディアコンサルティング事業
(株)創芸	100%	不動産業界におけるNo.1総合広告代理店

<今期ハイライト>

- 2007年4月: ▼ (株)創芸、(株)カカコムが、新サイト「 mansion DB」を開設
- 2007年4月: ▼ 子会社(株)DGソリューションを通じ不動産広告大手の創芸を完全子会社
- 2007年7月: ▼ マーケティング全般のビジネスサポートサイト「Solution&Promotion.jp(SPJP)」を開設

<背景>

ブロードバンドや3Gモバイルの本格的普及により、
ITソリューションとMKTソリューションの事業環境が大きく変化

◆ ユーザーのメディア接触の変化

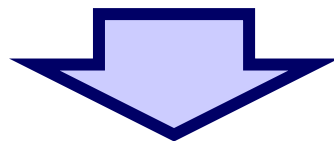
マスメディア依存の旧来型から、情報をカスタマイズして消費

◆ 広告ビジネスの潮流変化

マス4媒体＋プロモーションから、ITメディアを組み込んだクロスメディア型へ

◆ ITソリューションビジネスの変化

レガシーシステム主流のビジネスから、Webサービスモデルへシフト



デジタル と アナログ をマッシュアップ(融合)させた、

クロスメディア型ソリューション ニーズの高まり

 **DG&Ibex** (株)ディージー・アンド・アイベックス

Solution & Promotion Partner

2006年8月: ▼ (株)DGソリューションズのWebソリューション事業を事業分割し、
アイベックス・アンド・リムズ(株)に統合。社名を(株)ディージー・アンド・アイベックスとして業務を開始



■ 2007年 6月期ハイライト

1. 事業コンサルからサイト構築、デジタルプロモーションを一貫してサービス提供する「iBU」ユニットを設置
2. 人材派遣免許を取得(06年11月)し、人材サービス部の設置
3. 外資系クライアントの受注総額が順調に拡大
4. インターネット・モバイル連動型ソリューションのシェアが約50%まで上昇

New IT + Marketing Companyの確立

中長期戦略

デジタル技術(+Webメディア)とアナログ(+リテール)の「半歩先の力」を「マッシュアップ」し、常に半歩先を提供できる総合的なIT+マーケティングカンパニーを目指す。

◆ **モバイルソリューションの強化とモバイル関連技術力の向上**



(株)DGメディアマーケティング

■ 2007年 6月期ハイライト

- 2006年 7月 : ▼カカコム/ローンカテゴリのサービス開発実施
- 2006年11月 : ▼「行動リターゲティング広告手法」をサービス開始
- 2007年 1月 : ▼カカコム/中古車査定カテゴリのサービス開発実施
- 2007年 6月 : ▼クライアント向けメディア開発としてのポイントモールサイトの開設、運用受託開始

■ 2008年 6月期

- ① 価格コムとの連携による新規カテゴリの開発及び新広告メニューのローンチと販売
- ② 創芸の不動産Web広告専門チームの組織化と協業開始
- ③ 行動リターゲティング広告メニューの整備と拡大
- ④ CRM型ポイントメールサイトソリューションの開発と営業拡大

中長期戦略

クロスメディア時代の e-マーケティングプロフェッショナルへ

CREATIVE GARAGE (株)クリエイティブガレージ

■ 2007年 6月期ハイライト

- ・大手広告代理店からクリエイティブ強化の人材として代表取締役を招聘
- ・映像事業の本格的スタートに合わせ、日本を代表する著名映像クリエイターの顧問就任
- ・(株)創芸の100%子会社に当たり、グループ全体を横断するクリエイティブ統括機能の強化拡充

中長期戦略

クロスメディア型クリエイティブブティックへ



Sogei (株)創芸

AD-SOLUTION PARTNER

■ 2007年 6月期ハイライト

- 2007年 2月 : ▼首都圏にて中央紙6紙とのクロスメディア・タイアップ企画「そらいえコム」、3月には西日本新聞社と「そらいえ九州」実施
- 2007年 3月 : ▼既存受託型不動産広告事業のリエンジニアリング実施、損益分岐点の大幅低下
大手広告会社・元営業局長(4月)、クリエイティブ局長(7月)が参画
- 2007年 4月 : ▼(株)DGソリューションズ100%子会社化
- 2007年 4月 : ▼価格コムとの共同事業として不動産ポータル、マンションDBカットオーバー



■ 2008年 6月期見通し

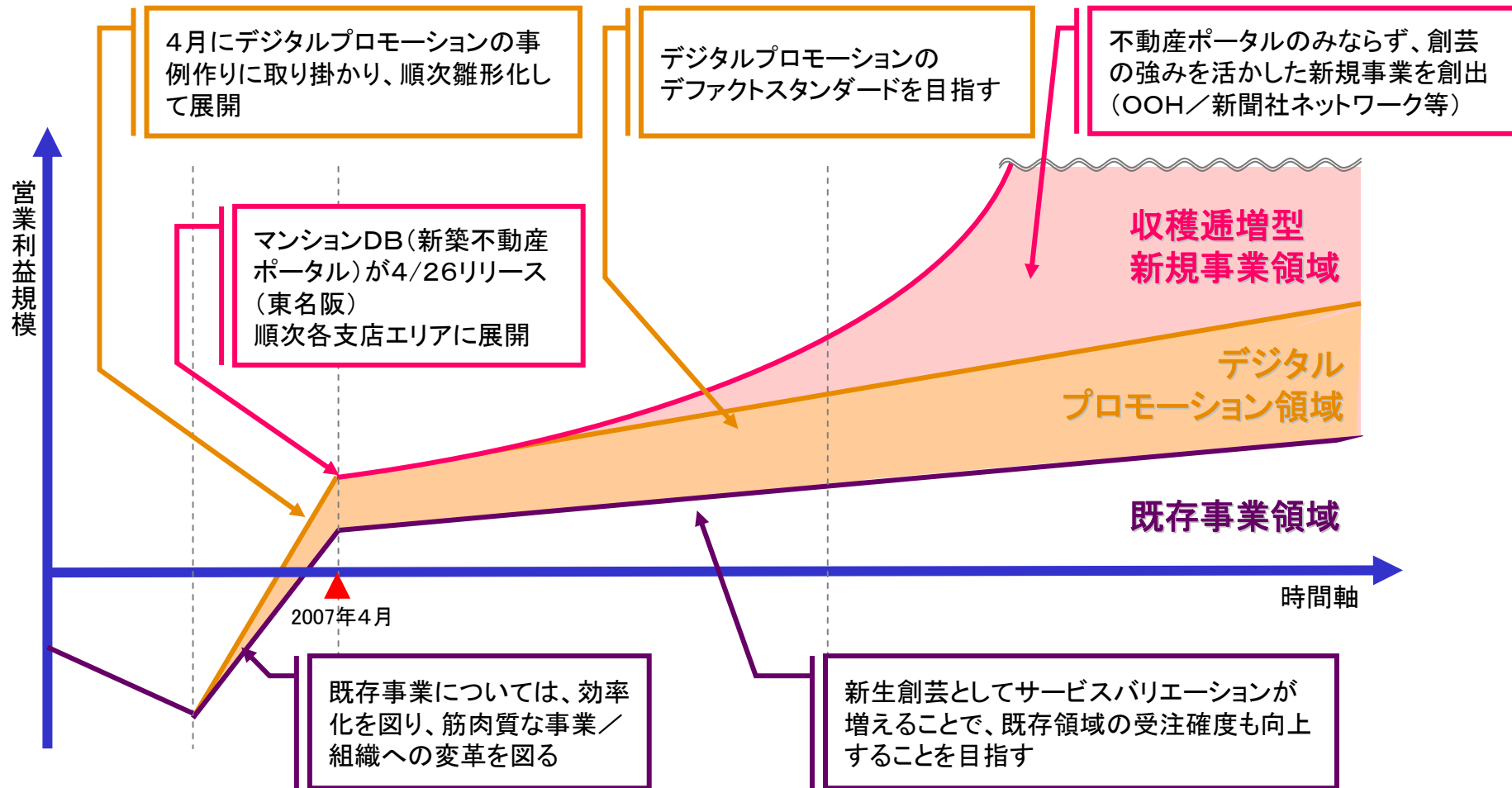
- ① 07年第1四半期(4月~6月)黒字化、第2四半期には増益予定、通期黒字化の見込み。
- ② 07年7月、マンションDBが東阪名で物件掲載数1,300件突破、課金開始。年度末時点に不動産ポータルのトップグループ入りを目指す。
- ③ 07年7月、DGソリューションズより10.5億円の増資完了し、財務基盤の強化拡充で攻めの経営基盤を固める。
- ④ 不動産広告事業にて、首都圏の大型案件のコンペ勝率44%、指名受注の増加、九州では500戸超の同地区超大型案件を受注。
- ⑤ WEBメディア専門組織(DGMM)を設置、従前の分離発注ビジネスの受注増、及び創芸デジタルプロモーション部門との波状的・相乗効果を狙う。
- ⑥ クロスメディア事業の一環として、OOHビジネスを開始、また、新聞社各社との共同事業の検討継続

中長期戦略

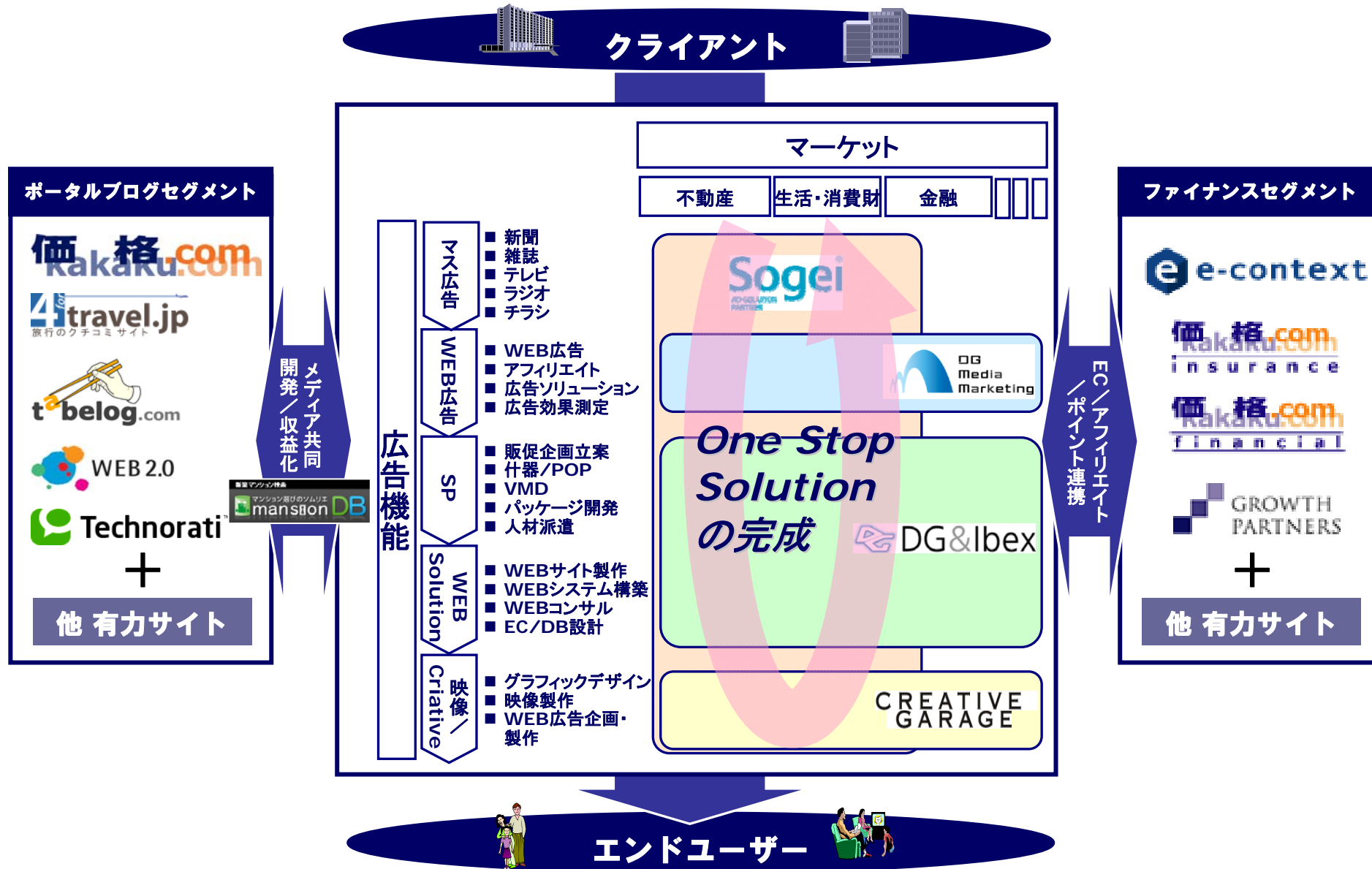
不動産業界(及び周辺生活産業界)の総合ソリューションプロバイダへ

- ① 創芸の強みを活かせる既存受託型広告事業
→ 3年後を目処に業界トップレベルの収益性を目指す
- ② デジタルプロモーション事業
→ 物件毎のプロモーション・ソリューション、WEBメディアの深耕、携帯モデル等
エリアCGM系モデル等の競合優位性優れるラインアップの拡充
- ③ グループメディアとの相乗効果をテコにした収穫逡増モデル
→ マンションDB、オンディマンドチラシモデル等による成長性、高収益性の実現

創芸の収益モデルと今後の展開



◆ ソリューションセグメント各事業会社の機能的位置づけ



1. 事業ドメインと現状認識

<ワンストップ・ソリューションの完成>

- ・独自の事業モデルで業界ポジションの更なる向上及び成長ステージ入り。
- ・メディア(マスメディア/Web)～ソリューション/SP、そして自社メディアまで一気通貫でサービス提供。
- ・厳選した人材補強によるSuper Creativeの厚み強化。
- ・大手代理店、ネット広告会社とも違った独自のサービスカバレッジ。
- ・有機的にマッシュアップする例のない事業組織。


2. 事業コンセプトと中期グランドデザイン

<次世代型マーケティングソリューション事業を展開>

- ・IT×MTの融合サービス、リアルとサイバーメディアを連動させたクロスメディアを展開。
- ・DGグループの収益化機能として、ポータル/ブログセグメント(メディアビジネス開発)／ファイナンスセグメント(BTB・高LTV系のEC/アフィリエイト)の新規事業開発をドライブ。
- ・Professional集約型事業では、徹底したオペレーショナルエクセレンスにより、各事業領域にて業界最高レベルの収益率を目指す。
中期的には、グループメディアを基盤にした収穫逡増モデルの開発により、競合を凌駕する高収益事業体を目指す。

3. 事業戦略

<クライアントベースの深耕と一顧客あたりの単価を拡大>

- ・各社毎の取り組みに加え、ソリューショングループ横断でのサービスパッケージを開発／提供。
- ・受託型ビジネスのみならず、グループ内／外問わず広告&メディア同時立上げ型ビジネスを共同開発。
- ・収穫逡増型ビジネスでの収益底上げを目指す(ex. カカクコムと共同開発した )

2007.6期 事業セグメント別レビュー

Ⅱ ポータル/ブログ事業セグメント



◆ ポータル/ブログセグメントの事業概況

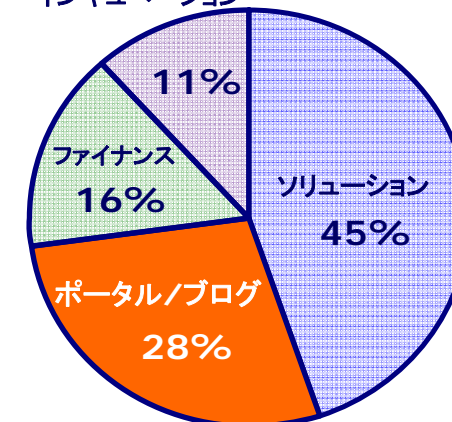


context company

<2007年6月期>

売上高 4,847 百万円 / **営業利益** 907 百万円 / **EBITDA** 1,348 百万円
 (対前期比 68%増) (対前期比 217%増) (対前期比 71%増)

【グループ内売上高シェア】
インキュベーション



<セグメントの位置付け/戦略>

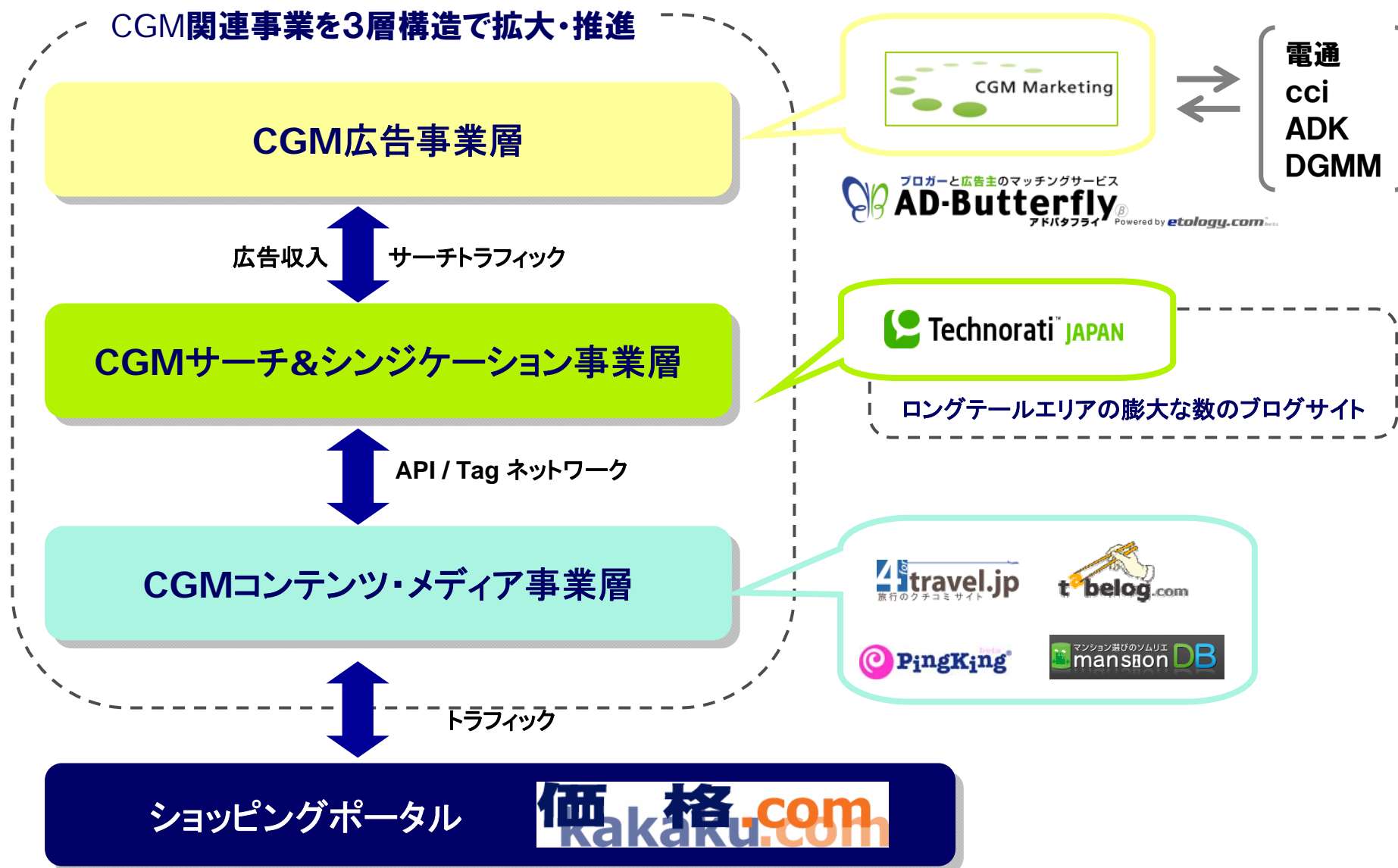
グループの中核メディアのカカクコムの変なる成長と、次世代型CGM事業 (Consumer Generated Media:消費者作成型メディア)の早期確立。

<セグメント事業会社の状況>

社名	持株比率	事業内容
(株)カカクコム	40%	国内No.1の購買支援/価格比較サイト『価格.com』、レストランのクチコミサイト『食べログ.com』等の運営
フォートラベル(株)	カカクコム 90%	国内最大級の旅行クチコミサイトの運営
(株)テクノラティジャパン	100%	国内最大級のブログ検索サイトの運営
(株)WEB2.0	86%	Web 2.0時代の新CGMサイト『PingKing』の運営
(株)DGモバイル	80%	第3世代携帯電話向けコンテンツ/サービス事業
(株)CGMマーケティング	51%	電通、cci、ADKとの合併によるCGMアド商品開発・投資育成事業



ポータル/ブログセグメントの事業構造とDGグループの取り組み





＜サーチ機能統合・拡充、カカコムグループのID統合、不動産やエンタメの拡充など、更なる発展へ＞

- 2006年 9月 : ▼ 複数のショッピングサイトを横断検索できる「ショッピングサーチ」を開始
 - ▼ サイトのAPIを公開する「価格.com Webサービス」を開始。Web2.0への対応を強化
- 2006年12月 : ▼ 企業サイドからの情報発信サービス「価格.com CRM Base」を提供開始。
- 2007年 4月 : ▼ (株)エイガ・ドット・コム70%の株式を取得し、子会社化。
- 2007年 4月 : ▼ (株)創芸と連携し、新築マンション情報検索サイト「マンションDB」をスタート
- 2007年 4月 : ▼ 製品バーコードを携帯電話で取り込み、製品情報にアクセスできる「価格バーコードサーチ」をスタート
- 2007年 5月 : ▼ カカコム内の『yoyaQ.com』にて、高級ホテルを対象とする、早期割引サービス「yoyaQ.com EARLY」のサービス開始
- 2007年 7月 : ▼ 「ショッピングサーチ」に製品属性から検索できる機能を追加実装し、提供開始。
- 2007年 7月 : ▼ カカコム内の『食べログ.com』サイト利用者360万人を突破(前年の3.6倍)。ページビューは約2600万PV/月。

2007年7月末現在

＜カカコム単体: 月間利用者 814万人、月間総ページビュー数 3.97億＞
 ＜カカコムグループ全体: 月間利用者 1,462万人、月間総ページビュー数 4.63億＞

中長期戦略

何を買うにも最初に訪れるショッピング・ポータルとなる！

詳細は(株)カカコム 開示情報をご覧ください。



フォートラベル(株)

- 2006年10月 : ▼ 旅行先から携帯電話で情報検索できる「教えて！トラベラー」サービス開始。
- 2006年11月 : ▼ 「旅行記検索APIサービス」を開始。 Web2.0への対応を強化。
- 2007年 2月 : ▼ 「フォートラベル ブログパーツ」提供開始
- 2007年 5月 : ▼ 登録写真『200万枚』突破
- 2007年 8月 : ▼ ヤフー(株)と資本業務提携契約締結。(9月5日以降、カカコム73.7% ヤフー(株)16.5% 他9.8%)

2007年7月末現在

月間利用者 232万人、月間総ページビュー数 3236万PV

中長期戦略

＜独自のCGM情報の高品質化＞、＜旅行商品の拡充＞を徹底



(株)DGモバイル

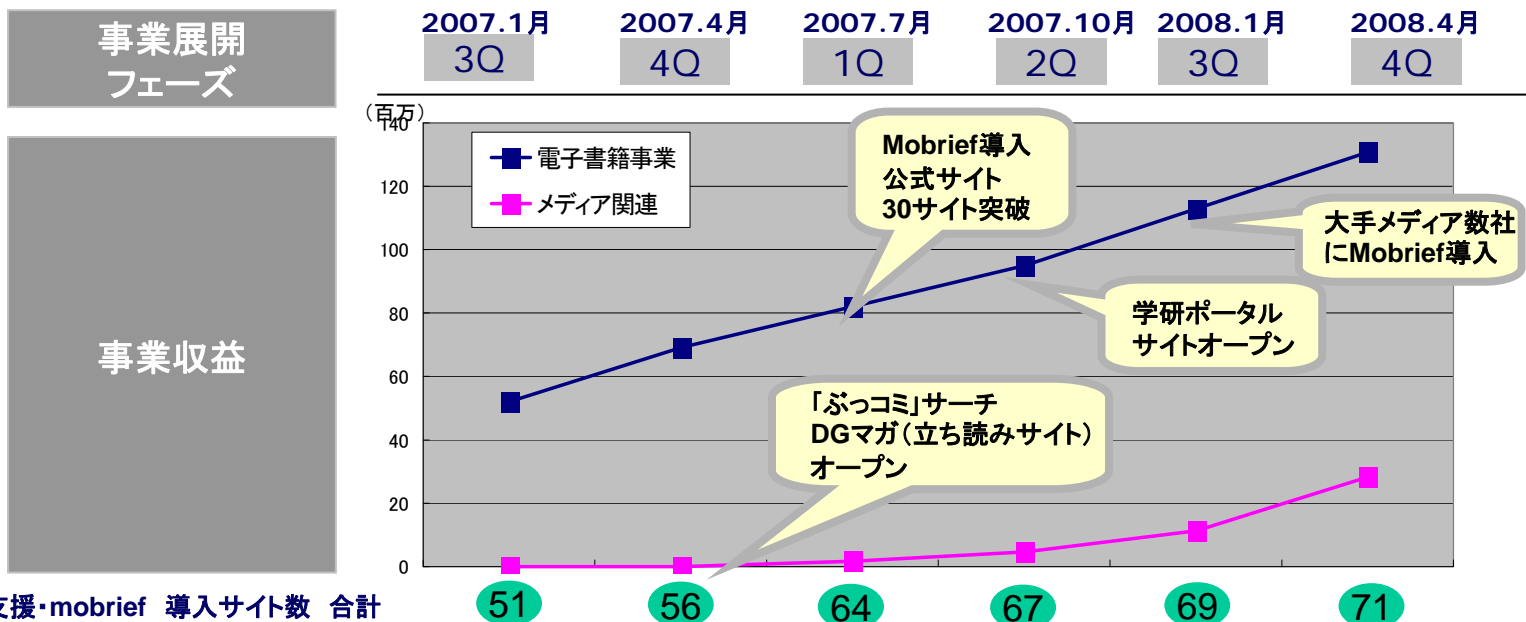


■ 2007年6月期ハイライト【初の通期黒字化を達成！】

2007年6月期： ▼売上の急拡大により単年度黒字を達成

▼「携帯電子書籍市場」の拡大(07年117億円予想/デジタルコンテンツ協会)
を背景に高い成長を遂げた。

2007年4Qより： ▼従来の有料コンテンツ販売モデル(書籍販売型)に加え、
携帯メディア事業(広告収益モデル、雑誌型)を開始。



中長期戦略

自社運営サイト数を増加・「新電子書籍サイト」構築支援事業を立ち上げ、携帯CGM事業を推進

Technorati™ JAPAN (株)テクノラティジャパン

2007年 6月期ハイライト

- 2007年2月：▼ ブログサイトをカテゴリーごとに掲載する「Blog Directory」開始
- 2007年4月：▼ TVキー局ゴールデン番組でTechnoratiのブログ検索が取り上げられPV、UUとも大幅延伸
- 2007年7月：▼ ブログ動向を集約した参議院選挙特集コンテンツがマスメディア紙・サイトでも取り上げられ話題に



メディア・サイト事業

「No.1ブログ検索ポータル」としてのトラフィック増強(他社サイト連携、特集ページ開設)
有力サイトとの連携によるトラフィック増強提携

データ・サービス事業

CGMマーケティングとの協業によるブログ・コンテンツ・シンジケーション事業の強化
AD-Butterfly との連携によるレベニューシェア

中長期戦略

日本発のビジネスモデルを世界最大級のBlog Sphereへ展開

WEB 2.0 (株)WEB2.0

2007年 6月期ハイライト

- 2007年 7月：▼ ソーシャルブックマークサイト『PingKing』のプラットフォームを活用して、ASPサービス開始。
- ▼ 共同事業社で株主である ぴあ(株)との更なる事業提携とエンタメ企業向けサービスの拡充を予定

中長期戦略

エンターテイメントに特化したNo.1ソーシャルブックマークサイト

ポータル/ブログセグメント各社のハイライトと今後の見通し



(株)CGMマーケティング

■ 2007年 6月期

- ▼ **AD-Butterfly** ブログ登録開始(4月)、ナショナル・クライアントによるテスト広告配信(6月)開始
- ▼ 2006年10月米国 **etology** へ出資、AD-Butterflyの共同開発を開始
- ▼ グループCGMメディアを活用した新たな広告商品の開発

<CGM広告事例(1)>

tbelog.com みんなでつくるレストランガイド

128,025店舗 256,507レビュー

全国 トップページ

北海道・東北 : 北海道 | 青森 | 秋田 | 山形 | 岩手 | 宮城 | 福島
 関東 : 東京 | 神奈川 | 埼玉 | 千葉 | 栃木 | 茨城 | 群馬
 北陸・甲信越 : 新潟 | 山梨 | 長野 | 石川 | 富山 | 福井
 東海 : 愛知 | 岐阜 | 静岡 | 三重
 関西 : 大阪 | 兵庫 | 京都 | 滋賀 | 奈良 | 和歌山
 中国 : 岡山 | 広島 | 鳥取 | 島根 | 山口
 四国 : 香川 | 徳島 | 愛媛 | 高知
 九州・沖縄 : 福岡 | 佐賀 | 長崎 | 熊本 | 大分 | 宮崎 | 鹿児島 | 沖縄

魅惑の一品コンテスト ~ラーメン編~

8月のNew Open

<CGM広告事例(2)>

ANA旅達空港OPEN!

旅行記を投稿して
総額100万円分の旅行&旅行券をGET!

ANA旅達空港ではあなたの「思い出の旅」
 「夢の旅」を募集しております。
 今すぐ投稿して夢の旅に出かけよう!

キャンペーン実施期間 2007年7月17日(火)~10月31日(水)
 投稿受付期限 2007年10月24日(水) 23:59(日本時間)まで

あなたの「思い出の旅」を大募集。
「思い出の旅」ロビー

詳しくはこちら

二人の始まり

バヌアツ人の五穀豊穡...

たびだち **ANA旅達空港**

ケルン六聖堂の代弁

『ヨーロッパの国周遊』
 kei☆さん
<http://blogs.dion.ne...>

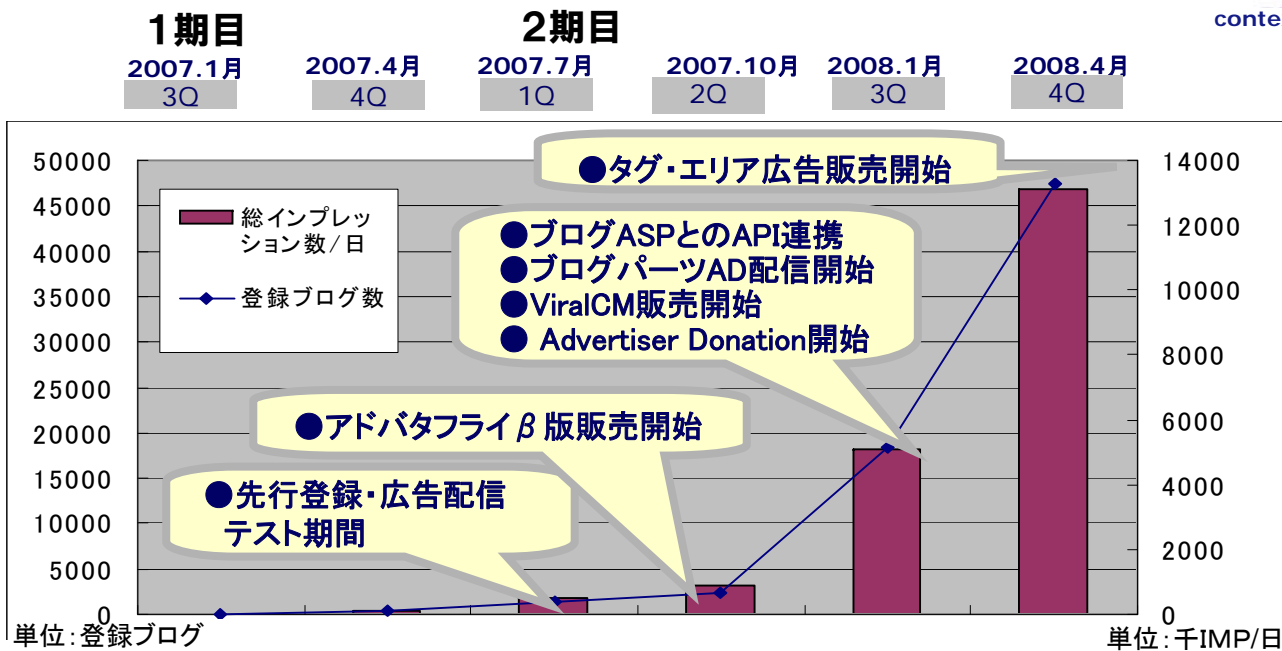
初めての海外旅行。
 ホイットはボンベイとロンドン。
 一番安かったのがこのクリスマス前に出発し、

AD-Butterflyのビジネスプランと収益構造

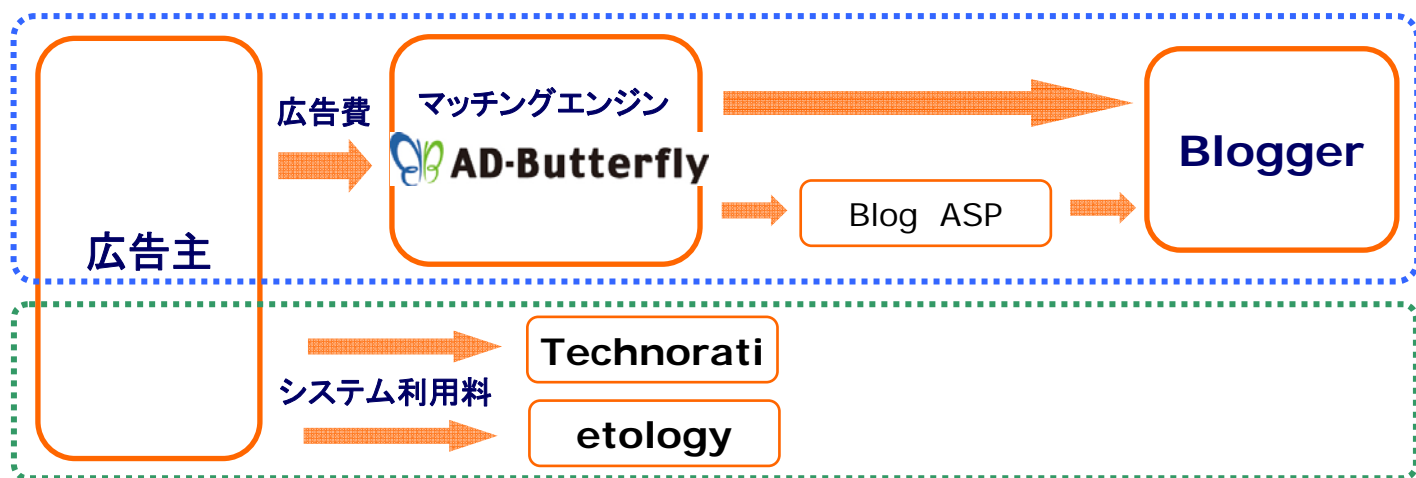


事業展開
フェーズ

対象ブログ数と
配信インプレッション数
推移見込み



AD-Butterfly
収益モデル



中長期戦略

日本発のビジネスモデルを世界最大級のBlog Sphereへ展開

2007.6期 事業セグメント別レビュー

Ⅲ インキュベーション事業セグメント



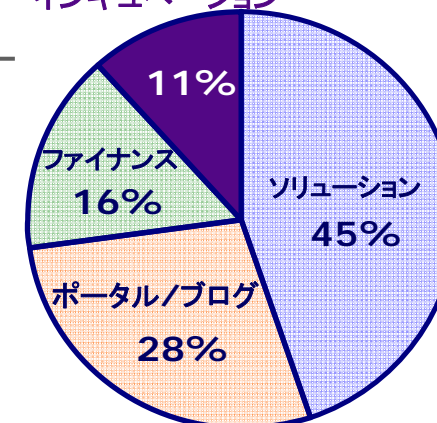
◆ インキュベーションセグメントの事業概況



context company

【グループ内売上高シェア】

インキュベーション



<2007年6月期>

売上高 2,012百万円 / 営業利益 284 百万円 / EBITDA 285 百万円
 (対前期比 18%減) (対前期比 74%減) (対前期比 74%減)

<セグメントの位置付け/戦略>

DG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。
 Joi Ito's Labを軸とした海外エンジェル・スキームによる投資活動は順調に推移。

<セグメント事業会社の状況>

社名	持株比率	事業内容
(株)DGインキュベーション	100%	ベンチャーキャピタル事業
(株)DG&パートナーズ	80%	投資ファンド運営会社。日本アジア投資(株)が20%出資

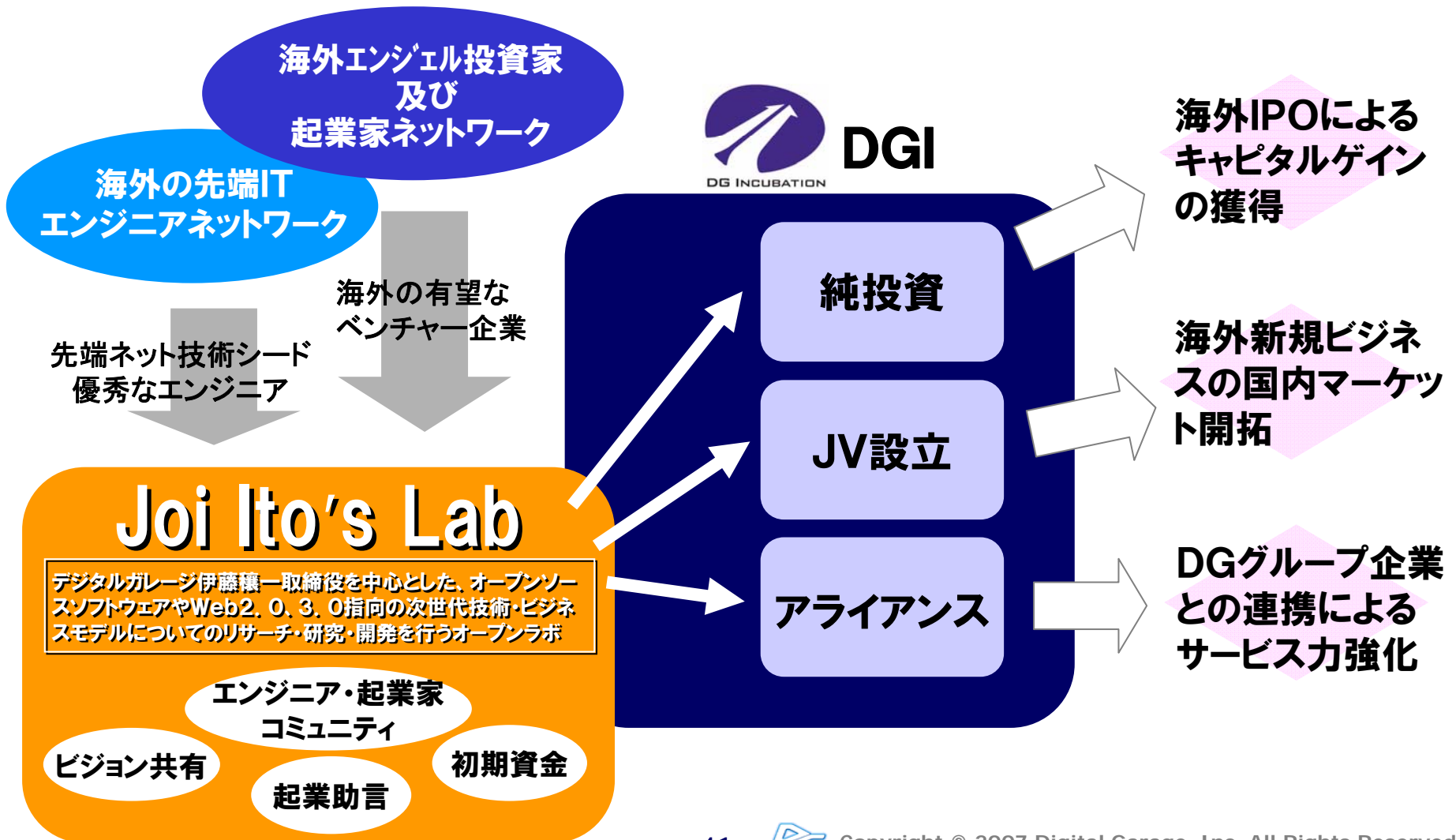
<2007年6月期ハイライト>

- 2006年 7月: ▼米Etology社への投資を海外エンジェル・スキーム初回案件として実施
- 2006年 8月: ▼外国語教育事業の(株)アルクがJasdaqに上場
- 2006年12月: ▼アニメ制作・携帯向け電子書籍閲覧ソフト開発の(株)セルシスが名証セントレックスに上場
- 2007年 1月: ▼「Blog TV」(東京MXTV)にて国内起業家啓蒙ならびに投資先紹介を行う新企画をスタート
- 2007年 3月: ▼英FONワイヤレス社への投資を海外エンジェルスキーム第2弾案件として実施



海外ネットワークの活用による事業スキーム

～ 海外エンジェル・スキーム ～



2007.6期の主な新規投資の状況

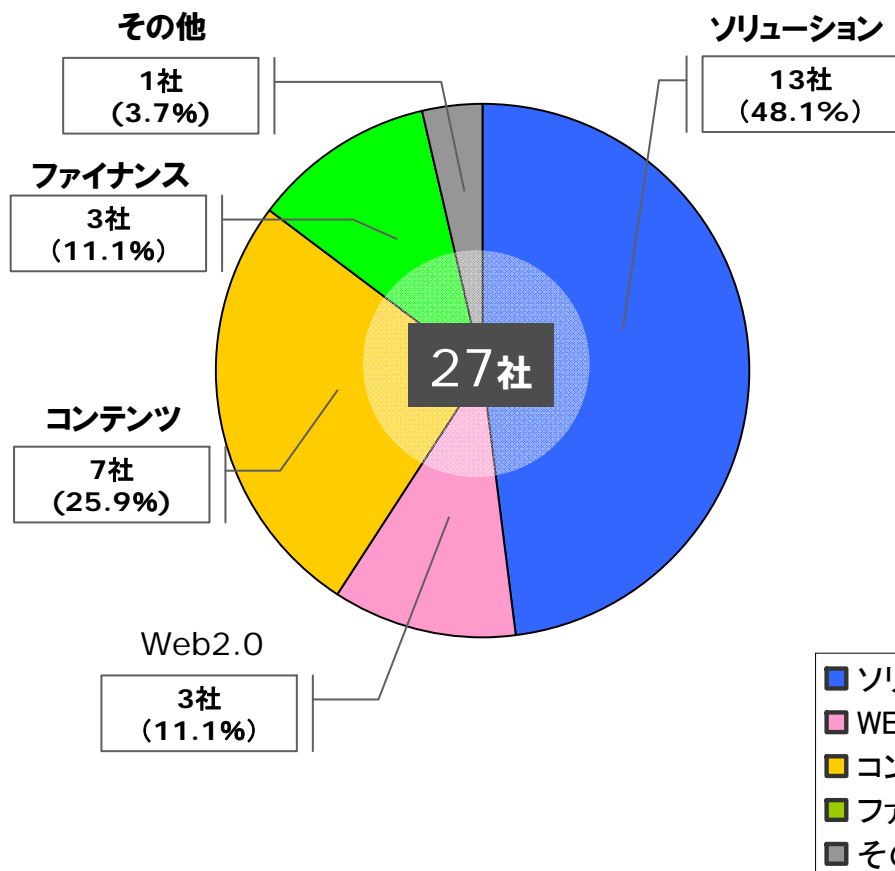


投資総額 **1,319百万円**

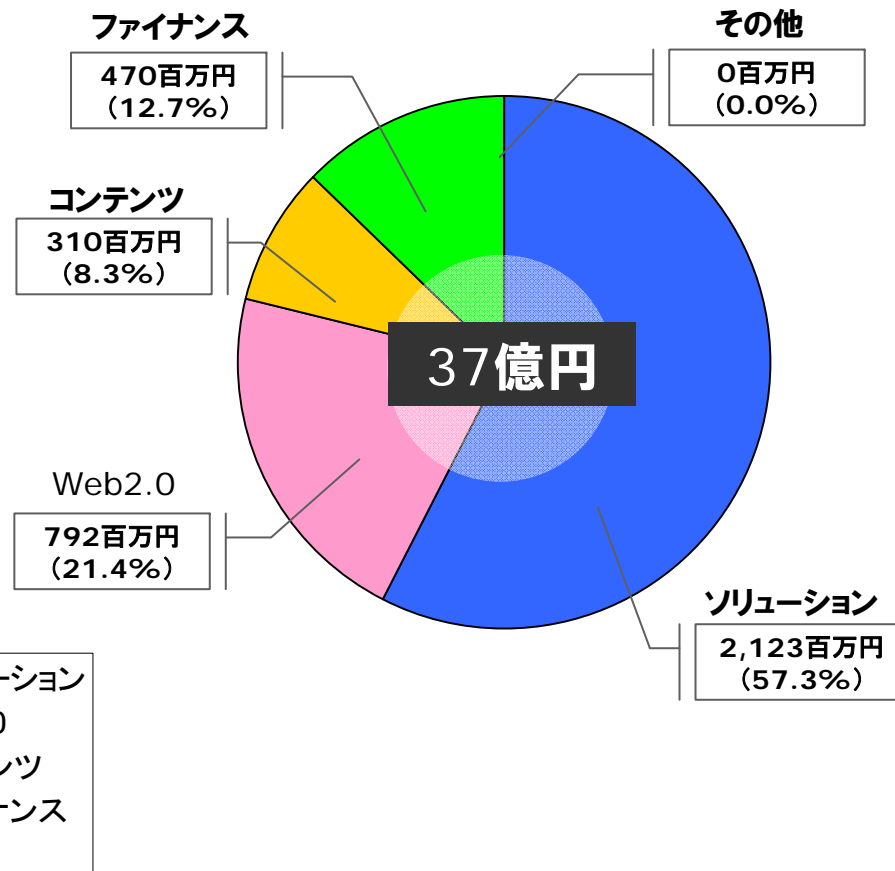
DGIの投資先概況

～ 2007年6月末時点 ～

投資先社数



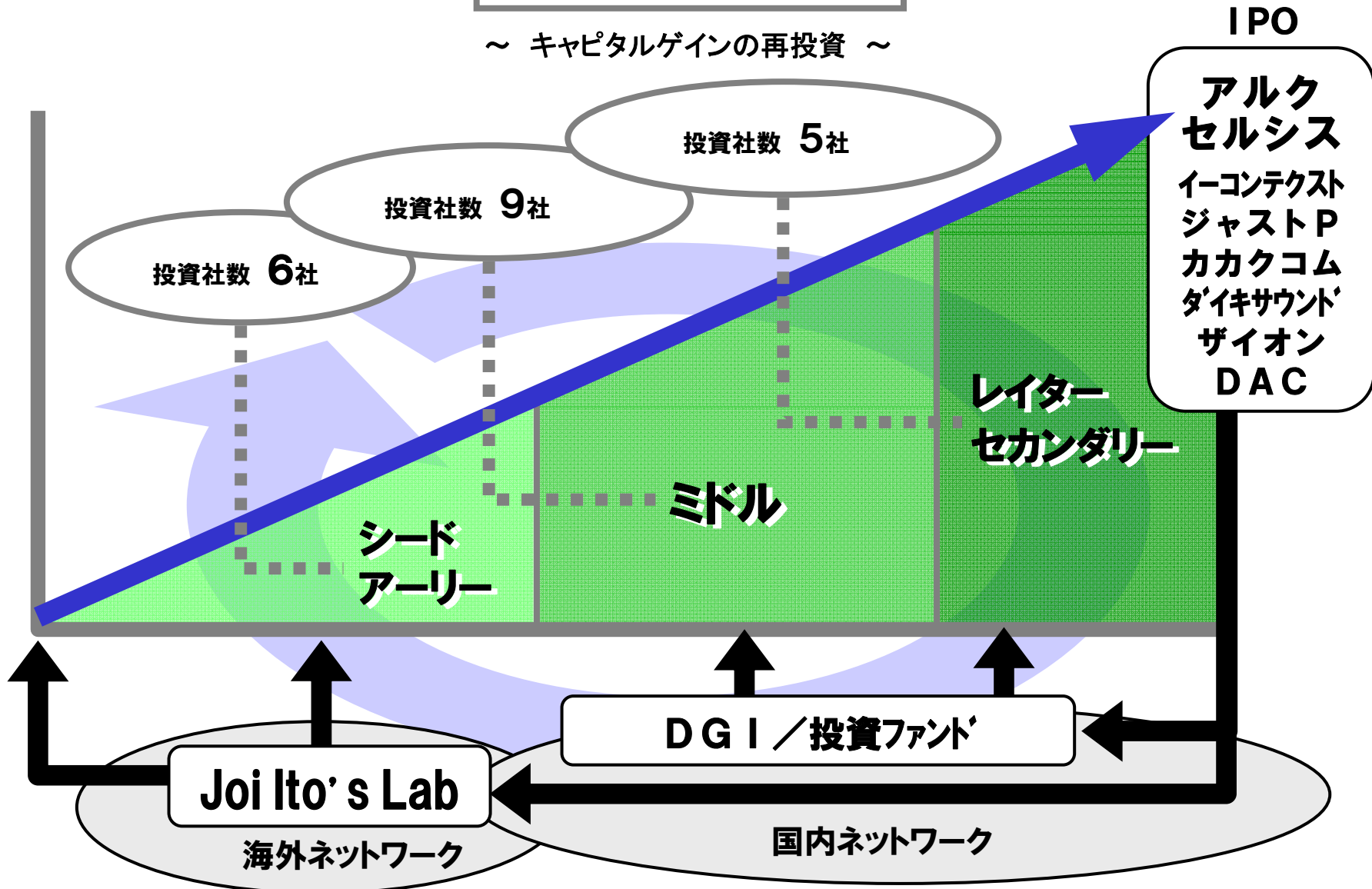
投資残高



- ソリューション
- WEB2.0
- コンテンツ
- ファイナンス
- その他

DGIの投資サイクル

～ キャピタルゲインの再投資 ～



2007.6期 事業セグメント別レビュー

IV ファイナンス事業セグメント

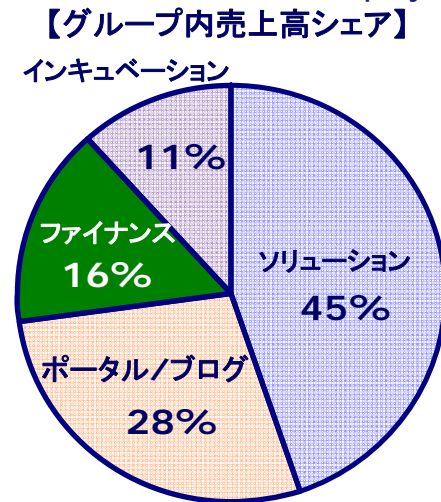


◆ ファイナンスセグメントの事業概況



<2007年6月期>

売上高 2,718百万円 / **営業利益** 503 百万円 / **EBITDA** 635 百万円
 (対前期比 25%増) (対前期比 17%減) (対前期比 5%減)



<セグメントの位置付け/戦略>

「決済ビジネス」をおこなうイーコンテクトを軸に、『価格.com』のトラフィックを活用した「保険」「金融」「証券」事業で、中期的成長を目指す

<セグメント事業会社の状況>

社名	持株比率	事業内容
(株)イーコンテクト	44%	ECサイト上の決済・物流プラットフォーム
(株)カカコム・フィナンシャル	カカコム 100%	外国為替証拠金取引サービス等
(株)カカコム・インシュアランス	カカコム 100%	保険代理店業
(株)グロース・パートナーズ	58%	Web2.0時代のIR支援事業

<今期ハイライト>

- 2006年 8月 : ▼ ディスクロージャー・IR最大手の(株)プロネクサス[旧 亜細亜証券印刷(株)]とIR支援事業の(株)グロース・パートナーズを設立
- 2007年 4月 : ▼ (株)イーコンテクトが小額決済事業を開始
- 2007年 4月 : ▼ (株)グロース・パートナーズが株式投資・IR情報サイト『Stock Cafe』をリリース
- 2007年 5月 : ▼ (株)カカコム・フィナンシャルが外国為替保証金取引サービス『kakakuFX』をリリース
- 2007年 7月 : ▼ ニュースクリップサイト『 ●●● STOCK CAFE CLIP 』を開設



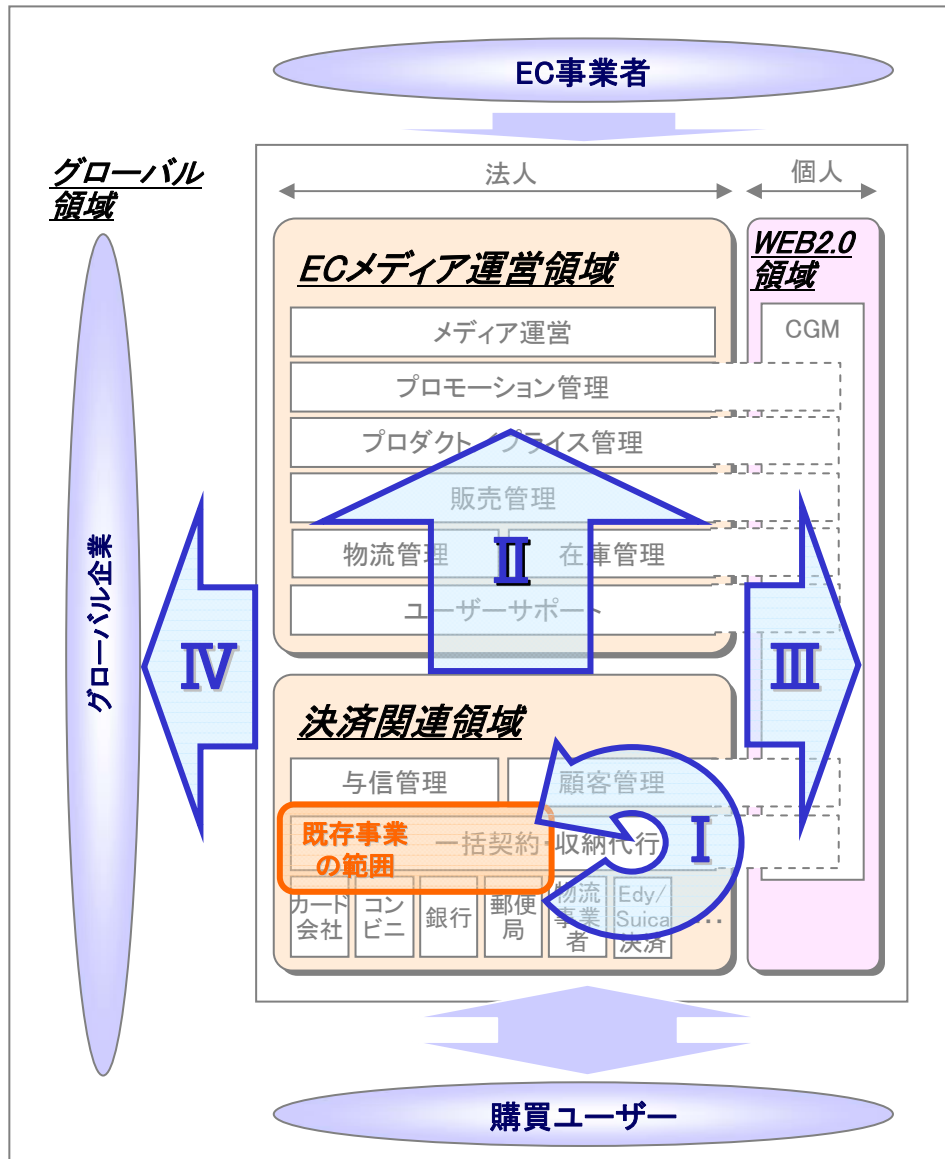
e-context (株)イーコンテクト

- 決済関連領域
 - ▼オンラインゲーム大手、ハンビットに、コンビニでの電子マネー販売システムを提供
 - ▼マイクロソフトでのEdy決済スタートによる協業強化
 - ▼モバイルファッションSNS「スタイルウォーカー」にアイテム課金の決済サービスを提供
- ECメディア運営領域
 - ▼ショッピングカート事業大手「アイティーブースト」と提携、初の同分野への決済サービス提供
 - ▼「Yahoo!オークション」において中古車の決済・輸送統合プラットフォーム「代行.net」をスタート
- Web2.0領域
 - ▼ドロップシッピング業者「おちゃのこネット」に、初の同分野への決済サービス提供
 - ▼ショッピングコミュニティ「エニグモ」に、初のC to Cマーケットへの決済サービス提供
- グローバル展開
 - ▼日中韓のアライアンスにより、米国向けに決済サービスを行う新会社OPAに参画

■信託勘定スキーム活用による消費者保護の強化、情報管理を軸としたセキュアペイメントASP、複合型Webサービスによる市場活性化、コミュニティとドロップシッピングに対応した決済・運営サービスなどに積極的に取り組み、収益源の多層化によって業容拡大へ

詳細は(株)イーコンテクト開示情報をご覧ください。

◆ イーコンテキストの事業領域の方向性と成長ポテンシャル



“決済”を軸として、EC業界の中で既存領域の I をはじめ II ~ IV への事業の拡張を図っていく

I EC市場の裾野を広げる決済サービスの深耕／多機能化

II 業界の課題を解決する決済サービスの複合プラットフォーム化

III WEB2.0時代を見据えたロングテール対応

IV グローバルなシナジー創出を目指したアジア有力企業コンソーシアム
 ※One Payment Alliance 開始

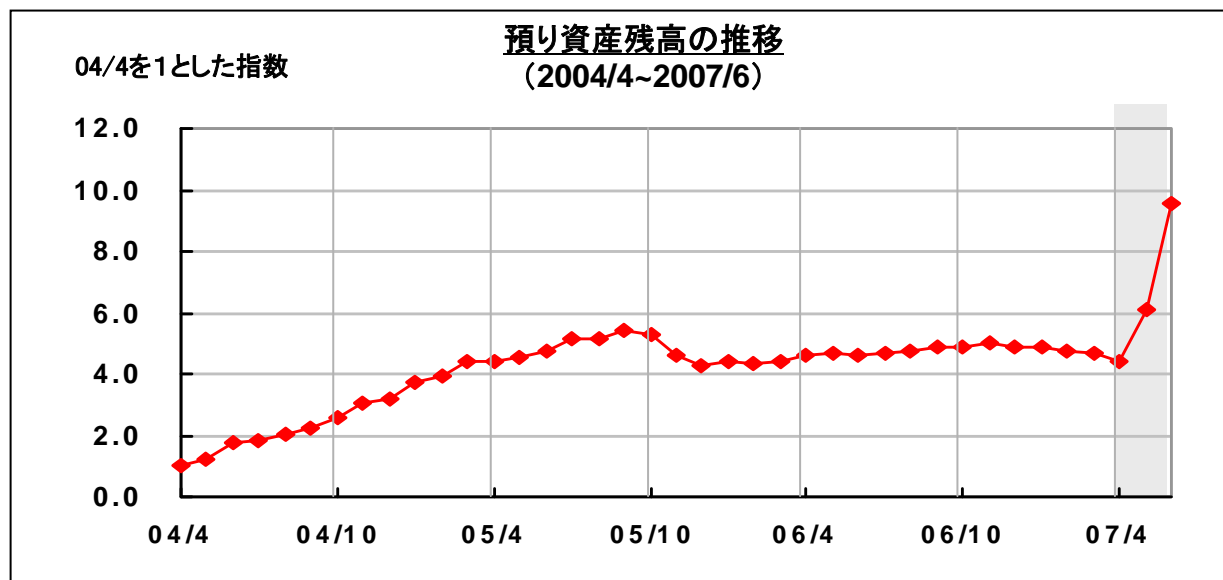


(株)カカコム・フィナンシャル

2007年 5月：▼デンマークのサクソ銀行と業務提携し、手数料無料の外国為替保証金取引サービス、「kakaku FX」をリリース

▼最低水準の取引コスト、豊富な取引通貨ペア、顧客資産の信託などを実現

▼預り資産残高や取引量は急速に増加



- サポートの充実や継続的なサービス内容変更等、サービス体制強化によりさらなる利用者増を図る
- スプレッドの改定やレバレッジの変更など、きめ細かいリスク管理を徹底し、安定的で競争力のある収益構造を実現する



(株)カカコム・インシュアランス

2005年4月 : ▼保険代理店としてスタート

2006年4月 : ▼大阪支店開設

5月 : ▼来店型店舗オープン

2007年1月 : ▼日本初のネット診査スタート

3月 : ▼名古屋支店開設

7月 : ▼サイトのリニューアル

- ・通販商品のデータベース化
- ・情報コンテンツの追加
- ・通販ラインナップの充実
- ・損害保険無料相談申込件数の大幅UP

■取扱保険商品の拡充

取扱保険会社の追加

通販商品12社 65商品へ

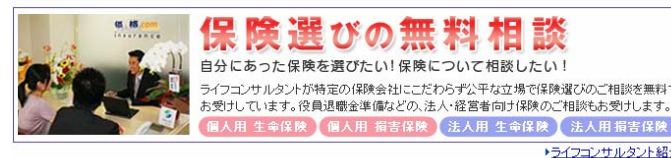
損保通販商品の充実

■少額短期保険会社との取引開始を検討中

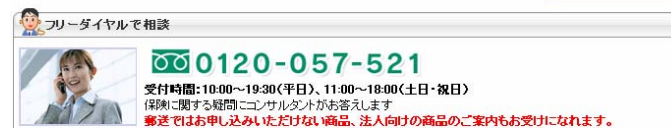
- 2005年4月保険代理店として本格スタート
- ライフコンサルタント・・・14名
- 2007年7月契約獲得数・・・441件
(前年比245%UP)
- 取扱保険会社・・・生保17社 損保17社
- 対面販売・・・無料相談・フリーダイヤル・来店・紹介
- 通信販売・・・一括資料請求 7社 45商品

価格.com

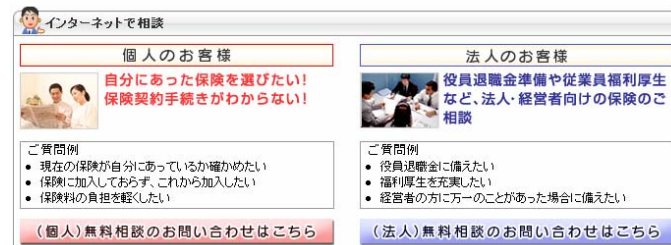
ホーム > 保険 > 保険の無料相談
保険の無料相談



保険選びの無料相談
自分にあった保険を選びたい! 保険について相談したい!
ライフコンサルタントが特定の保険会社にこだわらず公平な立場で保険選びのご相談を無料でお受けしています。役員退職金準備などの、法人・経営者向け保険のご相談もお受けします。
個人用 生命保険 個人用 損害保険 法人用 生命保険 法人用 損害保険
▶ライフコンサルタント紹介



フリーダイヤルで相談
0120-057-521
受付時間:10:00~19:30(平日)、11:00~18:00(土日・祝日)
保険に関する疑問にコンサルタントがお答えします
郵送ではお申し込みいただけません、法人向けの商品のご案内もお受けになります。



インターネットで相談

個人のお客様	法人のお客様
自分にあった保険を選びたい! 保険契約手続きがわからない!	役員退職金準備や従業員福利厚生など、法人・経営者向けの保険のご相談
ご質問例 ・現在の保険が自分にあっていのか確かめたい ・保険料に加入しておらず、これから加入したい ・保険料の負担を軽くしたい	ご質問例 ・役員退職金に備えたい ・福利厚生を充実したい ・経営者の方の一方向の場合に備えたい
(個人)無料相談のお問い合わせはこちら	(法人)無料相談のお問い合わせはこちら

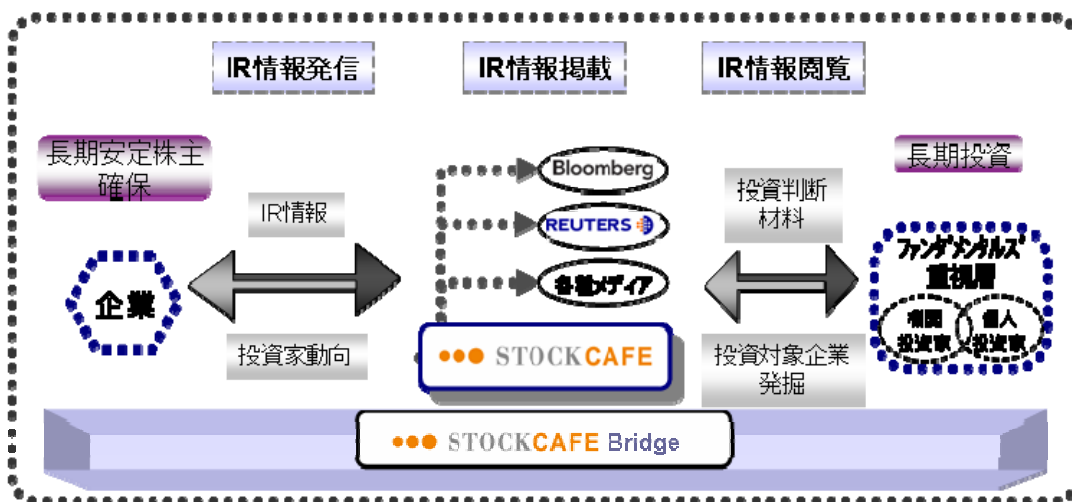
GROWTH PARTNERS (株)グロース・パートナーズ

2006年 8月 : ▼DG、プロネクサスの出資により設立

2007年 4月 : ▼個人投資家向けに株式投資情報・IR情報サイト ●●● STOCK CAFE をオープン

2007年 4月 : ▼企業向けにIR情報発信支援ASPサービス『●●● STOCK CAFE Bridge 』提供開始

2007年 7月 : ▼ニュースクリップサイト『 ●●● STOCK CAFE CLIP 』を開設



<http://stockcafe.jp/>



- 積極的施策によるサイトユーザー拡大 ⇒ トラフィック拡大の為のコンテンツ/機能強化
- サイトにおける収益基盤の確立 ⇒ 広告収入、アフィリエイト収入
- 企業向けサービスの販売強化 ⇒ Bridge採用クライアントの拡大
- 企業向け新規サービスの早期立ち上げ ⇒ DGグループ及びプロネクサスグループとの提携深耕

2008年6月期計画と中長期戦略



◆ 2008年6月期 通期 業績予想 (連結)



単位:百万円	2007年6月期	2008年6月期(計画)	前期比	
(連結)				
売上高	17,338	43,000	+25,662	2.5倍
営業利益	1,613	3,000	+ 1,387	+86%
経常利益	2,475	2,700	+ 225	+ 9%
当期利益	588	700	+ 112	+19%
EBITDA	2,911	5,140	+ 2,229	+77%
(事業系セグメント: ソリューション・ポータル/ブログ・ファイナンス)				
売上高	15,326	41,500	+26,174	2.7倍
営業利益	1,841	3,200	+ 1,359	+74%
EBITDA	2,627	4,340	+ 1,713	+65%
(インキュベーションセグメント)				
売上高	2,012	1,500	△ 512	△25%
営業利益	284	800	+ 516	2.8倍
EBITDA	284	800	+ 516	2.8倍

※セグメント営業利益、EBITDAは、消去または全社控除前ベース



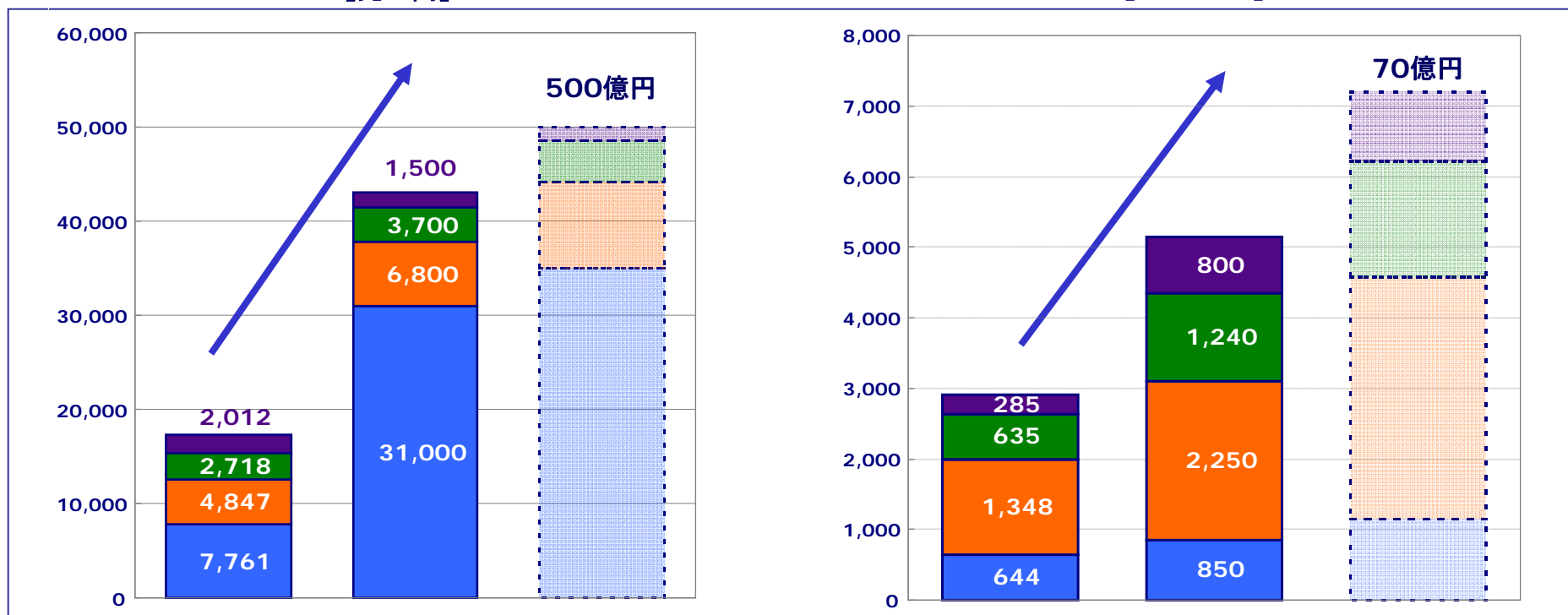
事業セグメント別 中期イメージ



context company

【売上高】

【EBITDA】



2007.6月期 (連結) 2008.6月期(予) (連結) 2009.6月期(予) (連結)

2007.6月期 (連結) 2008.6月期(予) (連結) 2009.6月期(予) (連結)

■ インキュベーション	2,012	1,500 (-25%)
■ ファイナンス	2,718	3,700 (+36%)
■ ポータル/ブログ	4,847	6,800 (+40%)
■ ソリューション	7,761	31,000 (4.0倍)

■ インキュベーション	285	800 (2.8倍)
■ ファイナンス	635	1,240(+95%)
■ ポータル/ブログ	1,348	2,250(+67%)
■ ソリューション	644	850(+32%)

売上高合計 17,338 43,000 (2.5倍) 50,000 (+16%)

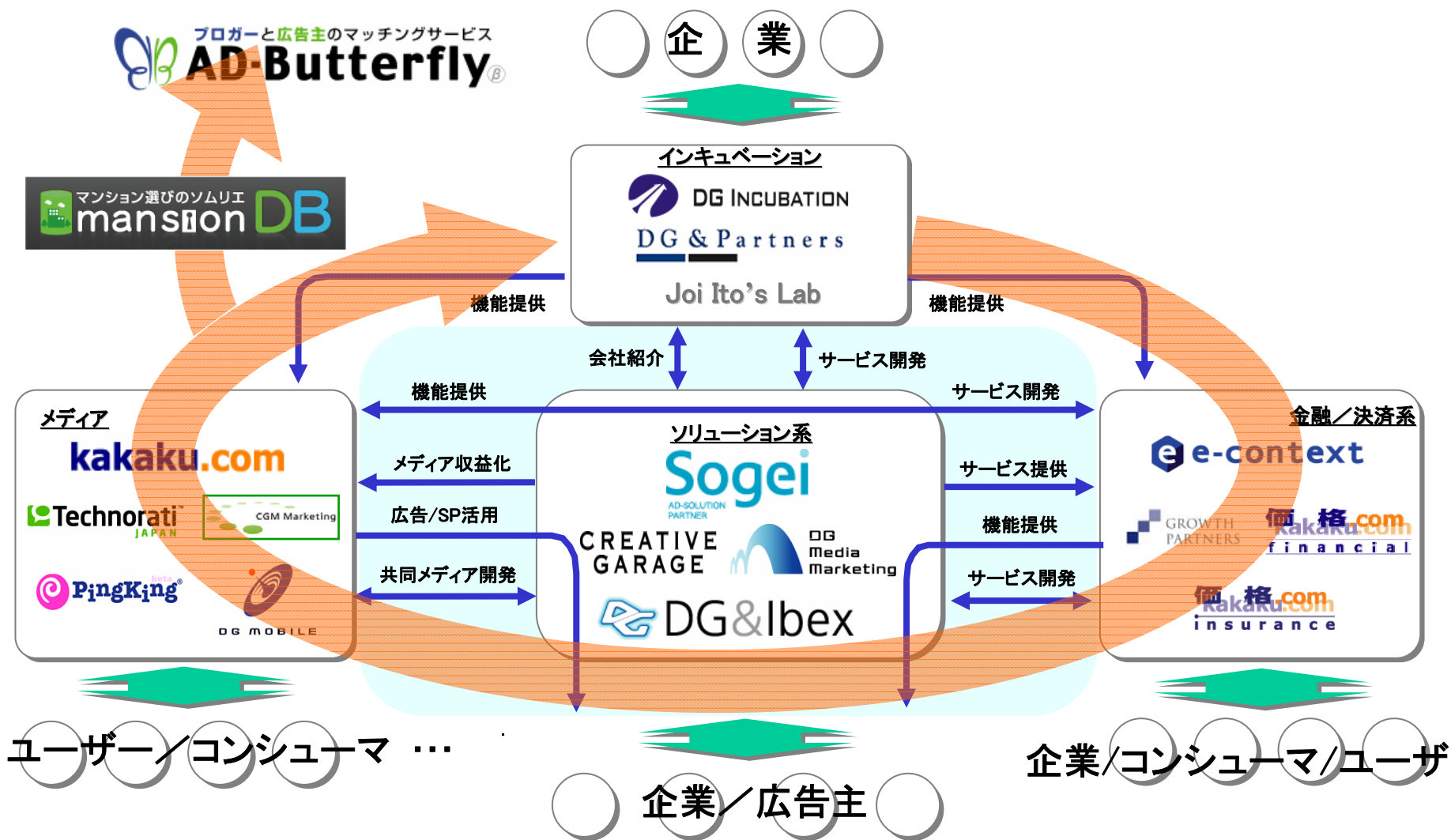
EBITDA合計 2,911 5,140(+67%) 7,000 (+44%)

全社/消去後 EBITDA合計 2,406 4,113(+58%) 5,500 (+34%)

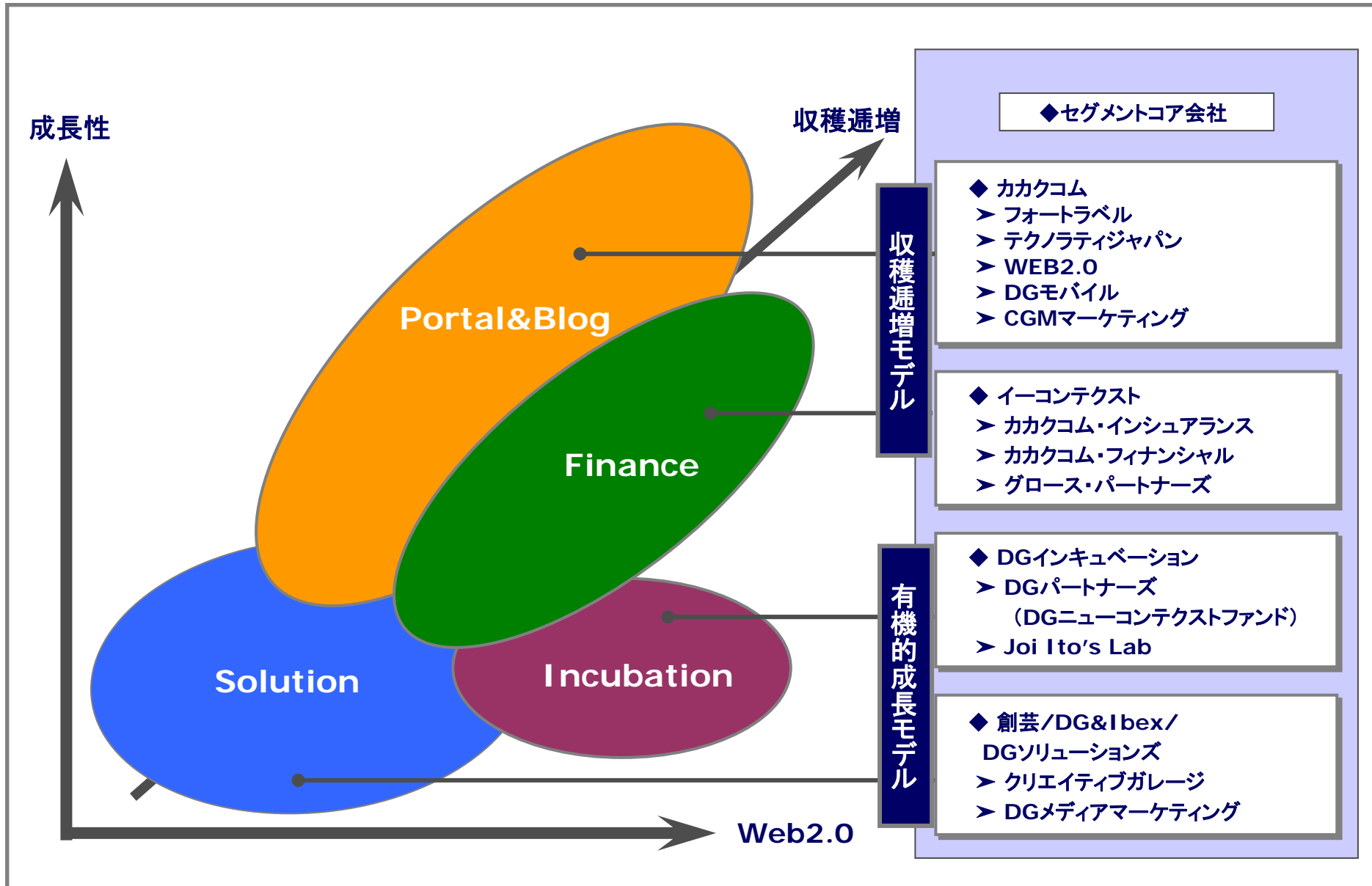


◆ グループ内マッシュアップと新成長モデル

【グループ収益最大化を図る循環成長モデル】



各セグメントのポジショニング



<全体戦略>

Webの新潮流に向けての進化と、「次世代型インターネット事業」の早期確立

各事業セグメント毎の課題・ポジショニングを認識し「世の中の役に立つ」事業を推進する

<中期目標>

2009.6期 売上高/500億円、EBITDA/55億円 の達成

	ソリューション	ポータル/ブログ	インキュベーション	ファイナンス
今期目標	創芸とDG&Ibexをコアにクライアントベースの深耕と新収益モデルの構築	価格コムの変なる成長とグループ第二世代事業の確立	継続的な利益貢献と全グループ事業の側面支援	イーコンテクトに続く本格的収益貢献事業の確立
中期目標	激変する「メディアと消費」を結ぶROI重視のトータルマーケティングパートナー	CGM事業群の早期収益化と第二・第三の中核事業づくり	「Joi's Lab」をゲートウェイとした海外案件の成果づくり	事業インフラを活用した新規事業の利益貢献とイーコンテクトの更なる成長



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。