

20 ANNIVERSARY
YEARS DIGITAL GARAGE

HONG KONG

TOKYO

SAN FRANCISCO

株式会社デジタルガレージ

2014年6月期 第2四半期決算説明会

2014.2.13

 **Digital Garage**

目次

ミッション&ビジネスモデル	03
インベストメント・ハイライト	07
グループ業績レビュー	12
事業セグメント別レビュー	19
Appendix	39

ミッション & ビジネスモデル





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

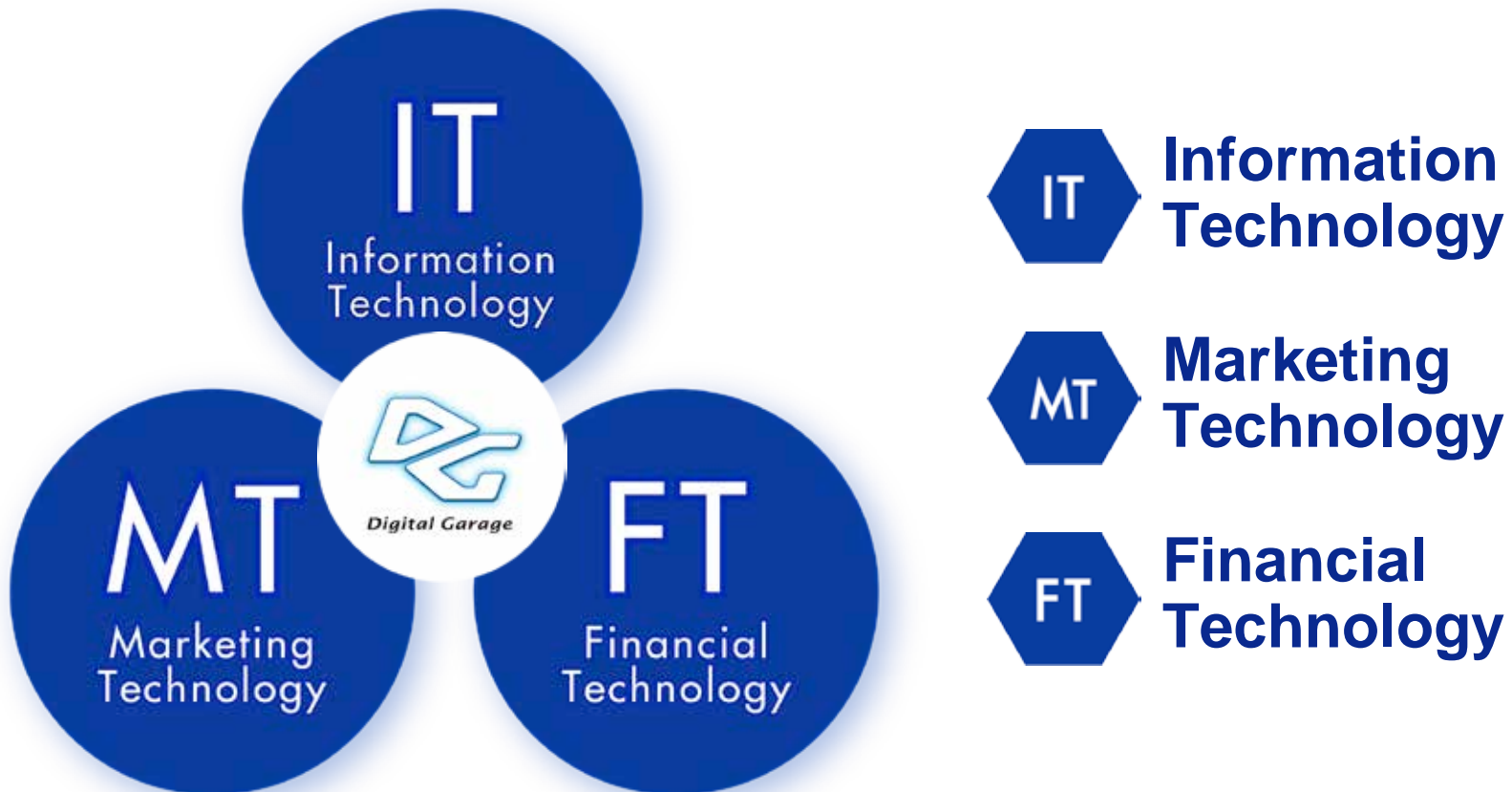
を結ぶ

Context Company

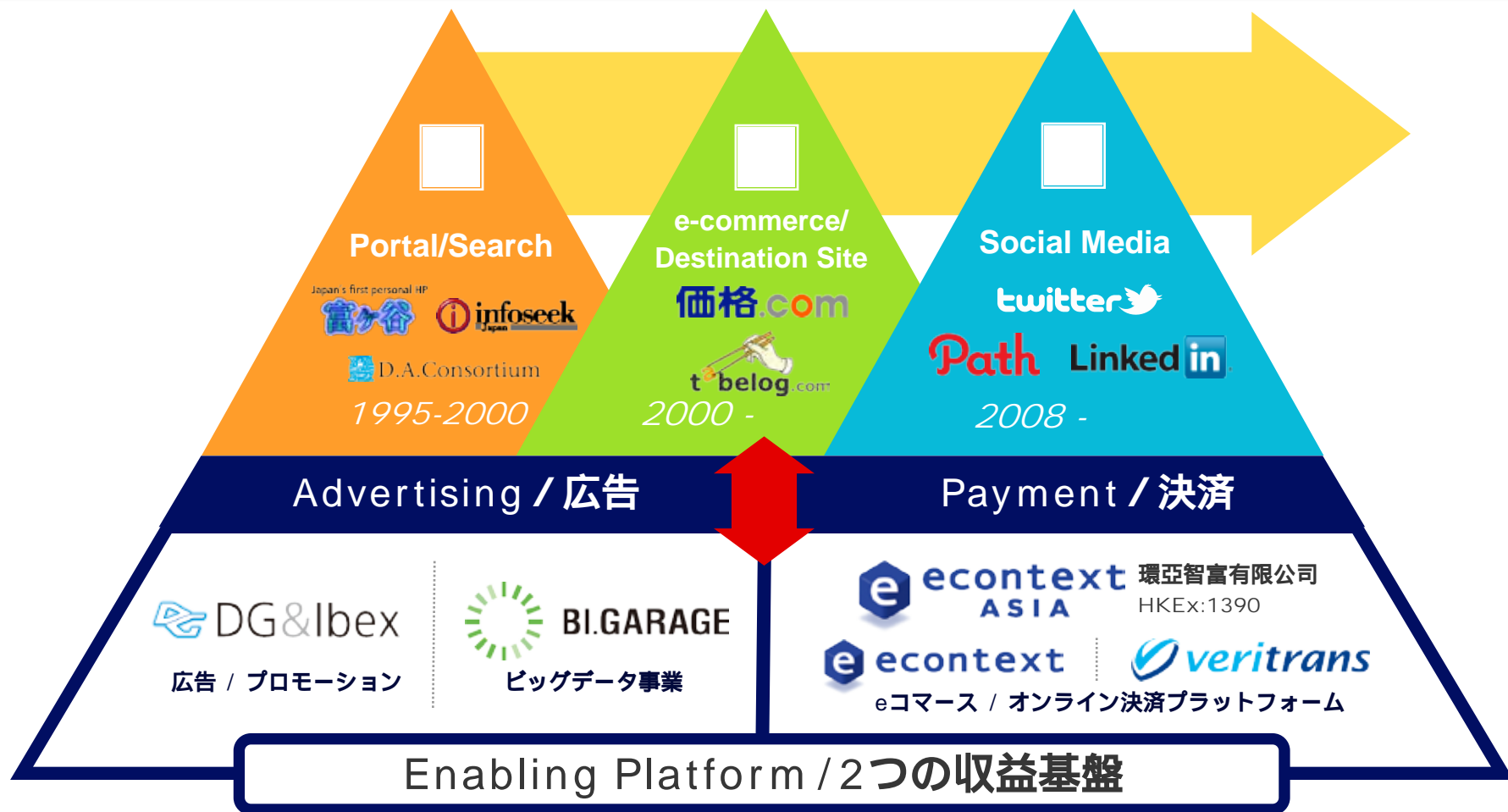
として

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



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



インベストメント・ハイライト



グローバル展開に向けた体制作りが完了

～ 米国・日本・香港の3拠点を結ぶLean Global体制が確立 ～

2014年6月期 第2四半期 上方修正

- | インキュベーション事業は、特に国内株式市場の環境好転で利益計画を大幅に超過
- | econtext ASIA（環亞智富有限公司）の香港証券取引所への上場により、特別利益に持分変動利益を計上

米国サンフランシスコにインキュベーションセンター DG717 を開設

- | シリコンバレーとアジアを繋ぐインキュベーションセンターが本格始動
- | 優良なStart up企業の発掘から、開発支援、グローバル展開までを双方向に支援

econtext ASIAの香港証券取引所への上場（HKEx :1390）

- | 決済サービス及びEC関連事業のアジア展開を加速
- | 大手カード3社（三井住友カード/クレディセゾン/JCB）との提携に続き、コーナーストーン投資として、新たにTIS、電通が資本参加。成長著しいアジアでのEC事業を共同推進

シリコンバレーとアジアを繋ぐインキュベーションセンターが本格始動

DG717 : 東西文化が交流し、新たなインターネットビジネスの起点を目指す

最先端のインキュベーションエコシステムを実現





DG717 オープニングイベントを開催 11/5-6

～ サンフランシスコ市長のEd Lee氏が11/5を「Digital Garage Day」としたことを宣言 ～



決済サービス、及びEコマース関連事業のアジア展開を加速
 ~ 香港IPOで約68億円*調達、アジアでの事業拡大などに投入 ~

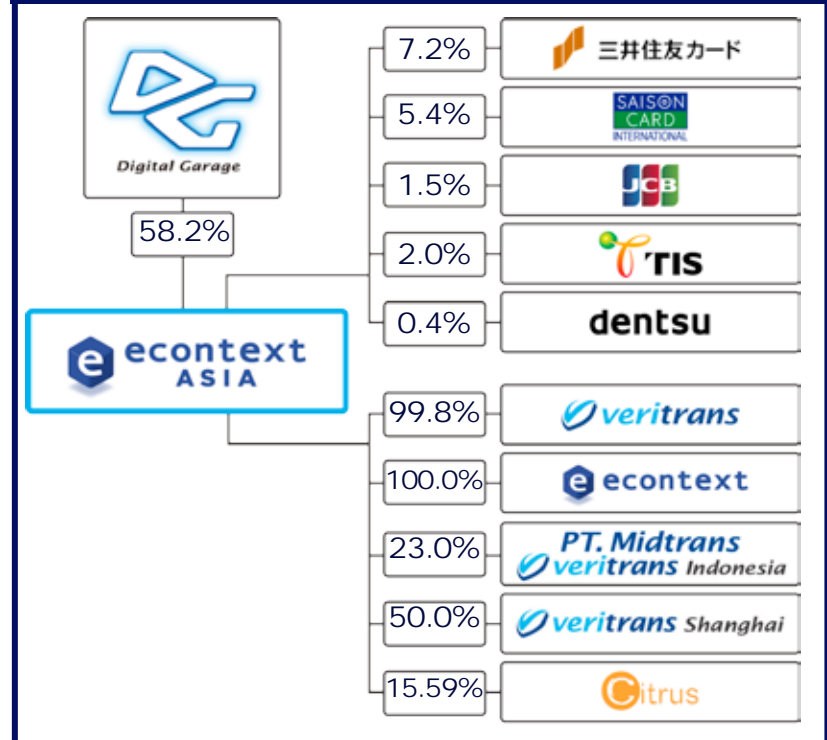
IPOの概要

上場先: 香港証券取引所 (1390) 上場日: 2013/12/19 時価総額: 約47億HK\$, 約637億円 (上場来高値 9.23 HK\$, 1/14)

アジアでの事業展開



主要株主構成 / 主要子会社等**



Note * オーバーアロットメント(1月9日実施)含む
 ** PT. Midtransは非連結、Veritrans Shanghaiは持分法適用会社、Citrusは出資先

グループ業績レビュー



2014年6月期上期は、期初予想を大幅に上回る着地

～ インキュベーション環境好転で成果実現。econtext ASIAの香港上場により特別利益を計上 ～

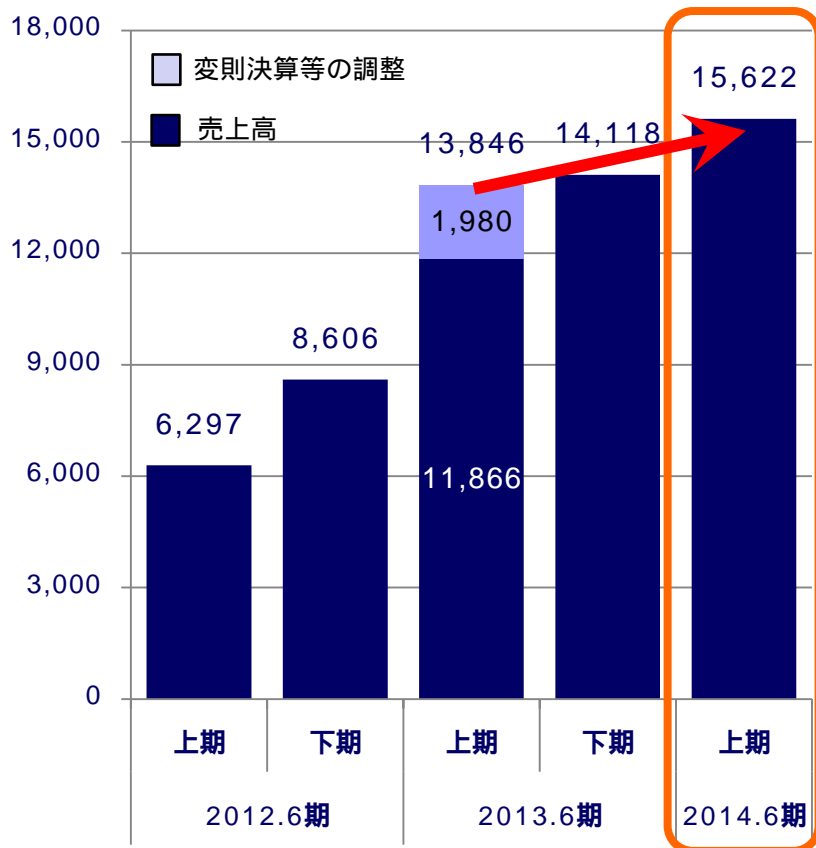
単位：百万円	2013.6期 2Q	2014.6期 2Q		比率		2014.6期	
	(累計実績)	(期初予想)	(累計実績)	(前年同期比)	(予想比)	(期初予想)	2Q(累計) 進捗率
売上高	13,846	15,000	15,622	+13%	+4%	32,000	49%
営業利益	472	300	812	+72%	-	1,800	45%
営業外収益	905		1,196	+32%			
持分法投資利益	566		776	+37%			
為替差益	199		272	+37%			
営業外費用	210		321	+53%			
経常利益	1,167	350	1,687	+45%	4.8倍	3,500	48%
特別利益	184		473	+157%			
持分変動利益	18		350	+1844%			
特別損失	4		14	+250%			
税引前当期純利益	1,347		2,146	+59%			
法人税等	460		695	+51%			
当期純利益	913	100	1,426	+56%	14.3倍	2,100	68%
EBITDA	2,269	940	2,926	+29%	3.1倍	4,800	61%

Note: EBITDAは、税引前当期純利益に支払利息、減価償却費及びのれん償却費を加算し、算出

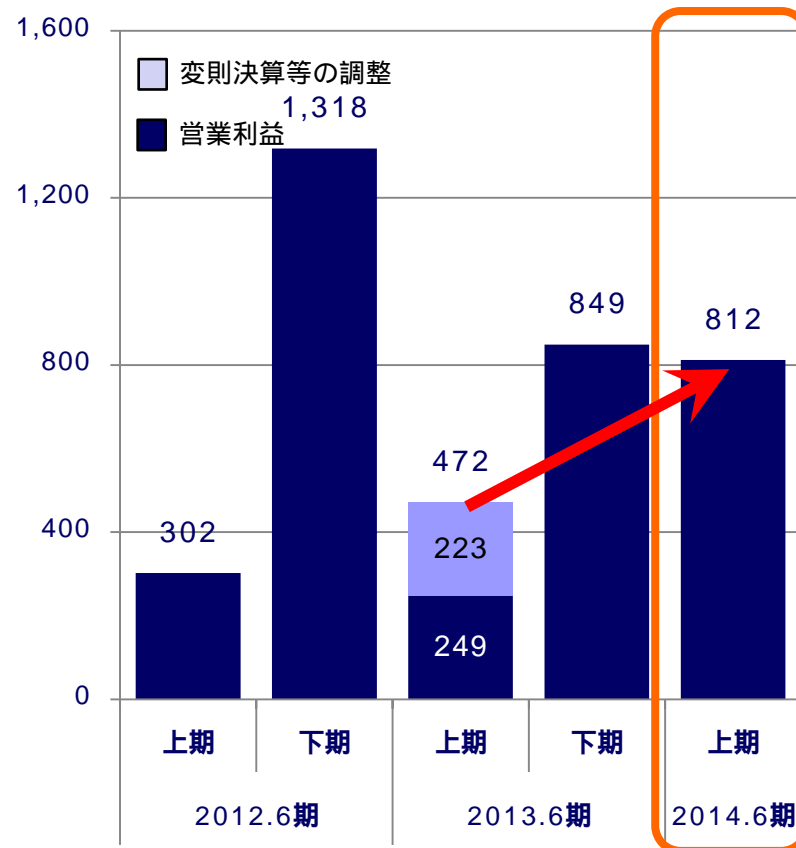
売上高前年同期比13%増収、営業利益同72%増益
 ~ 実質ベース*で前年同期比32%増収、営業利益同3.3倍 ~

(単位：百万円)

【売上高】



【営業利益】



Note: 2013.6期は、ペリトランスグループの決算期変更（3月期 6月期）に伴い、15ヶ月の変則決算を実施（上期：9ヶ月、下期：6ヶ月）

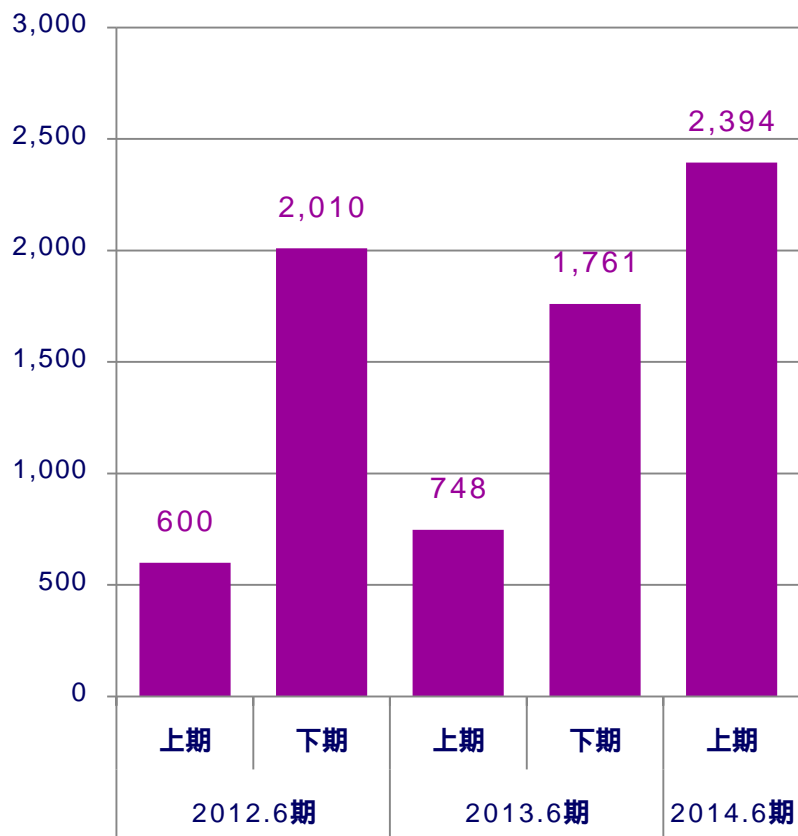
* 実質ベースとは、決算期変更等の調整を除いた上での比較

株式市場環境の好転による保有株式の一部売却で大幅増収増益

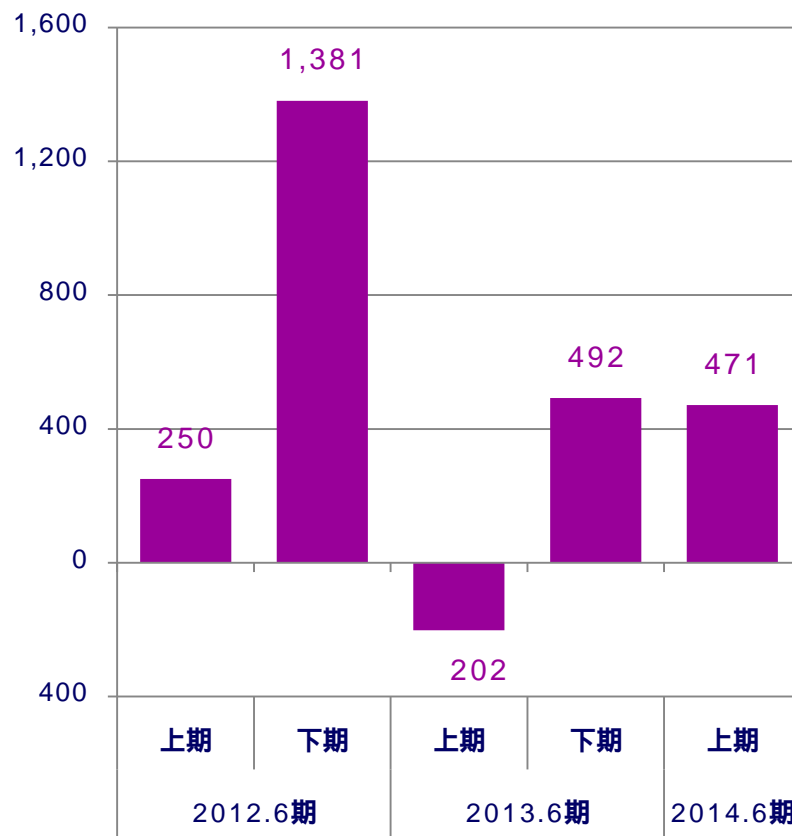
～ 米国Neo社のアジャイル開発事業も順調に拡大 ～

(単位：百万円)

【売上高】



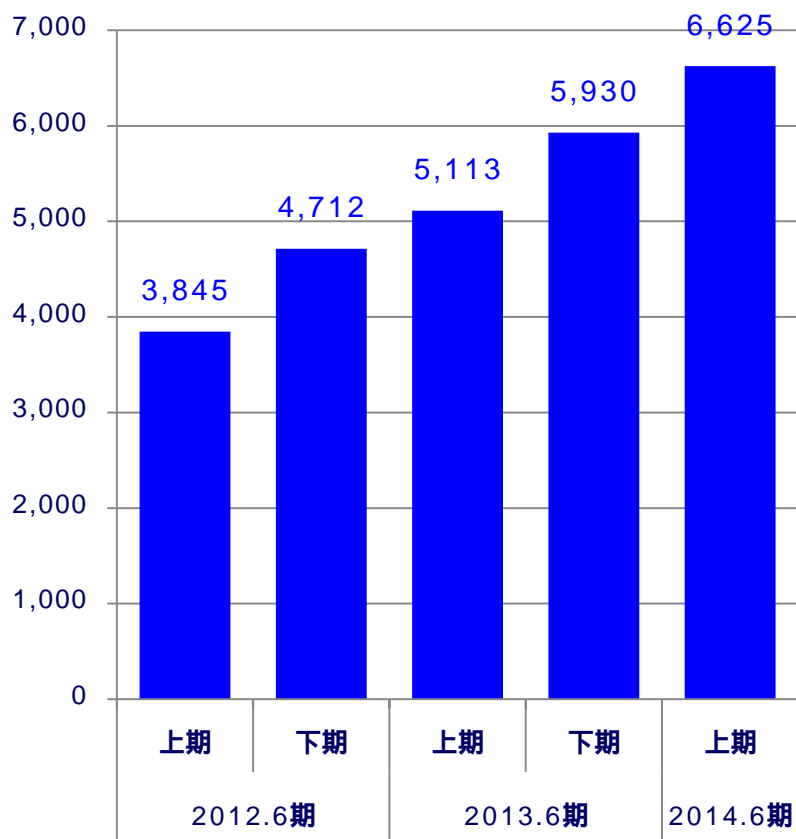
【営業利益】



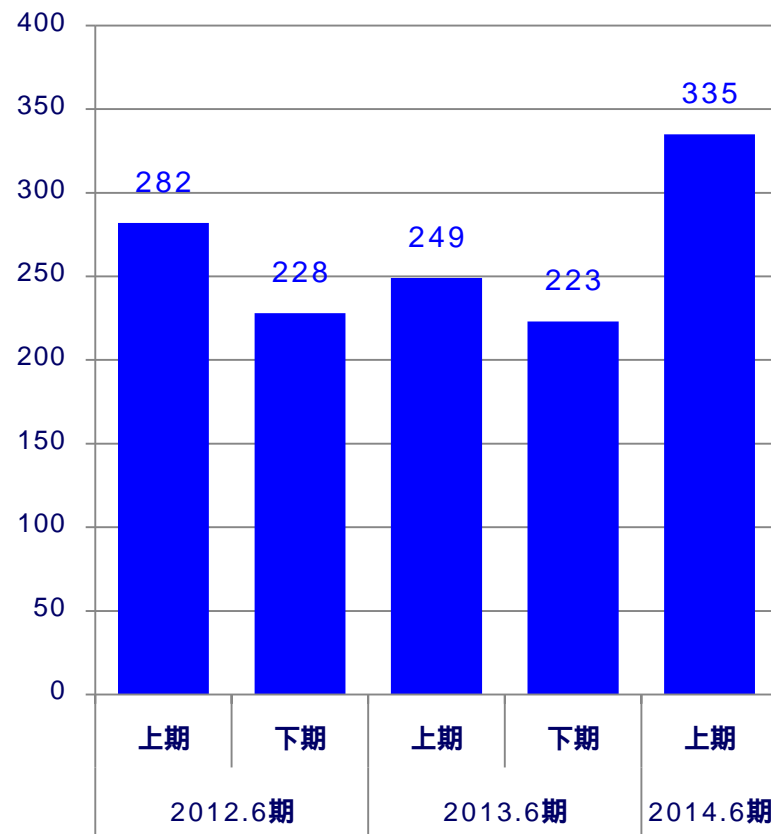
ウェブ広告、モール事業が成長を牽引
 ~ データサイエンス事業への投資を積極化 ~

(単位：百万円)

【売上高】



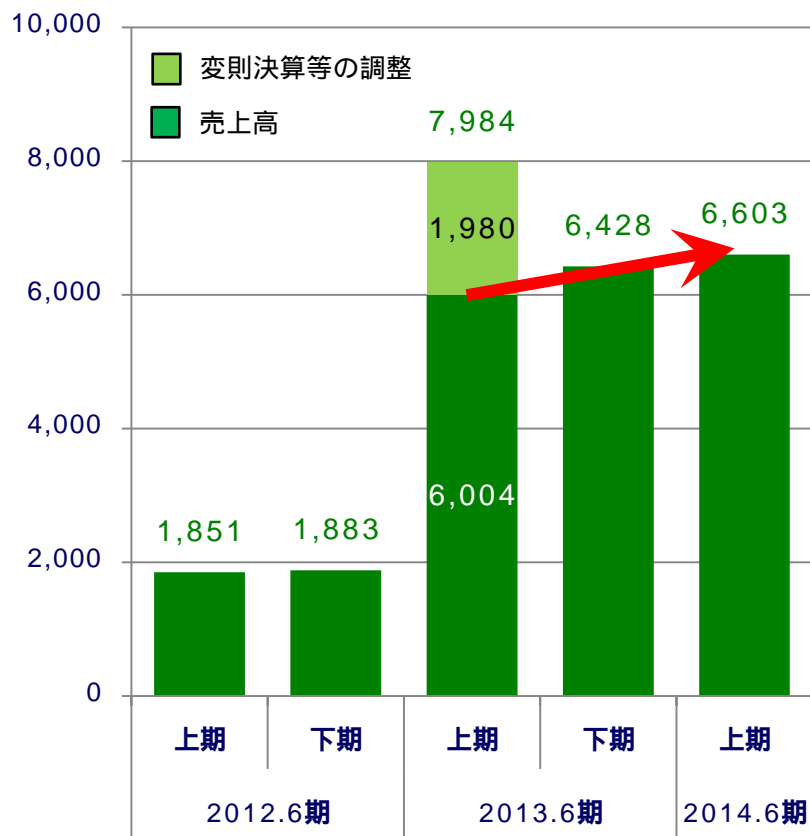
【営業利益】



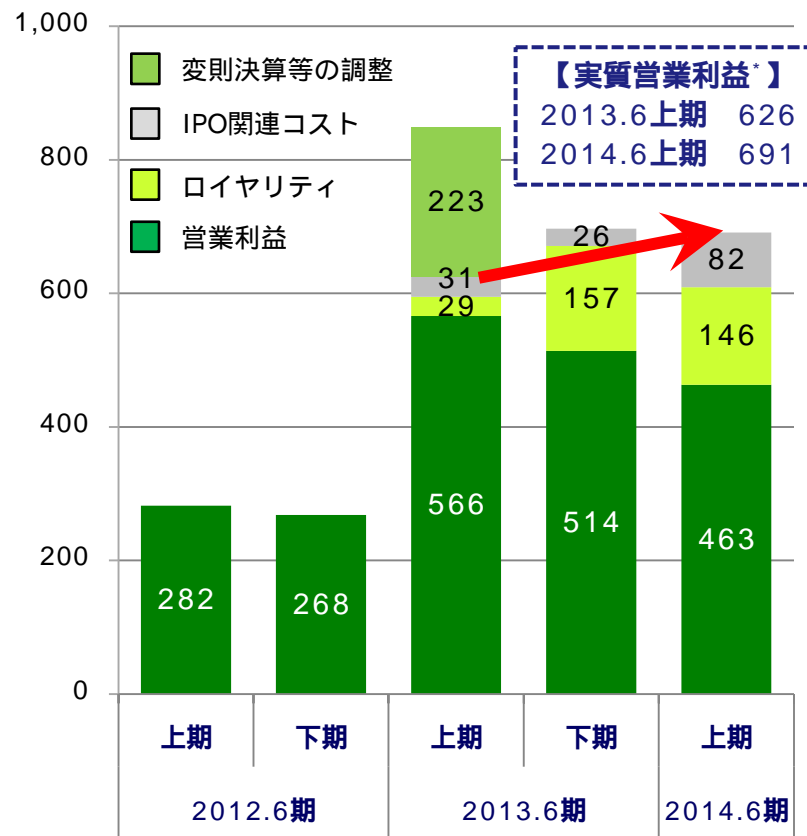
国内Eコマース市場拡大を受け、前年同期比実質10%増収増益*
 ~ econext ASIAが香港証券取引所に上場。アジア戦略を本格始動 ~

(単位：百万円)

【売上高】



【営業利益】



Note: * 実質売上高は変則決算等の調整を除いた上での比較。実質営業利益は、変則決算等の調整を除き、さらにIPO関連コスト、ロイヤリティを調整後の営業利益。ロイヤリティはデジタルガレージの商号・商標・ドメイン名等に対するブランド使用料

(単位：百万円)	2013.6期末	2014.6期 2Q末	前期末比(金額)	主たる変動要因/備考
流動資産	33,837	51,589	+17,752	
現預金	15,329	22,836	+7,507	econtext ASIA上場に伴う資金調達
未収入金	9,037	11,416	+2,379	決済事業関連科目
金銭の信託	3,768	3,152	-616	決済事業関連科目
営業投資有価証券	2,641	10,711	+8,070	投資先上場に伴う時価評価
固定資産	22,173	22,559	+386	
投資有価証券	5,521	7,644	+2,123	持分法による投資利益の増加 資本提携等
投資不動産	3,102	3,304	+202	
のれん	9,968	7,785	-2,183	econtext ASIA上場に伴う保有比率の減少
資産合計	56,010	74,148	+18,138	
流動負債	21,801	30,488	+8,687	
預り金	18,229	21,882	+3,653	決済事業関連科目
有利子負債	305	2,297	+1,992	運転資金需要の増加
繰延税金負債	13	2,778	+2,765	時価評価に伴う増加
固定負債	6,950	6,946	-4	
有利子負債	6,799	6,729	-70	
負債合計	28,752	37,434	+8,682	
純資産	27,258	36,714	+9,456	
利益剰余金	7,003	8,195	+1,192	
有価証券評価差額金	31	4,820	+4,789	税引後含み益 → 含み益
少数株主持分	1,468	5,129	+3,661	econtext ASIA上場に伴う増加
負債・純資産合計	56,010	74,148	+18,138	

事業セグメント別レビュー

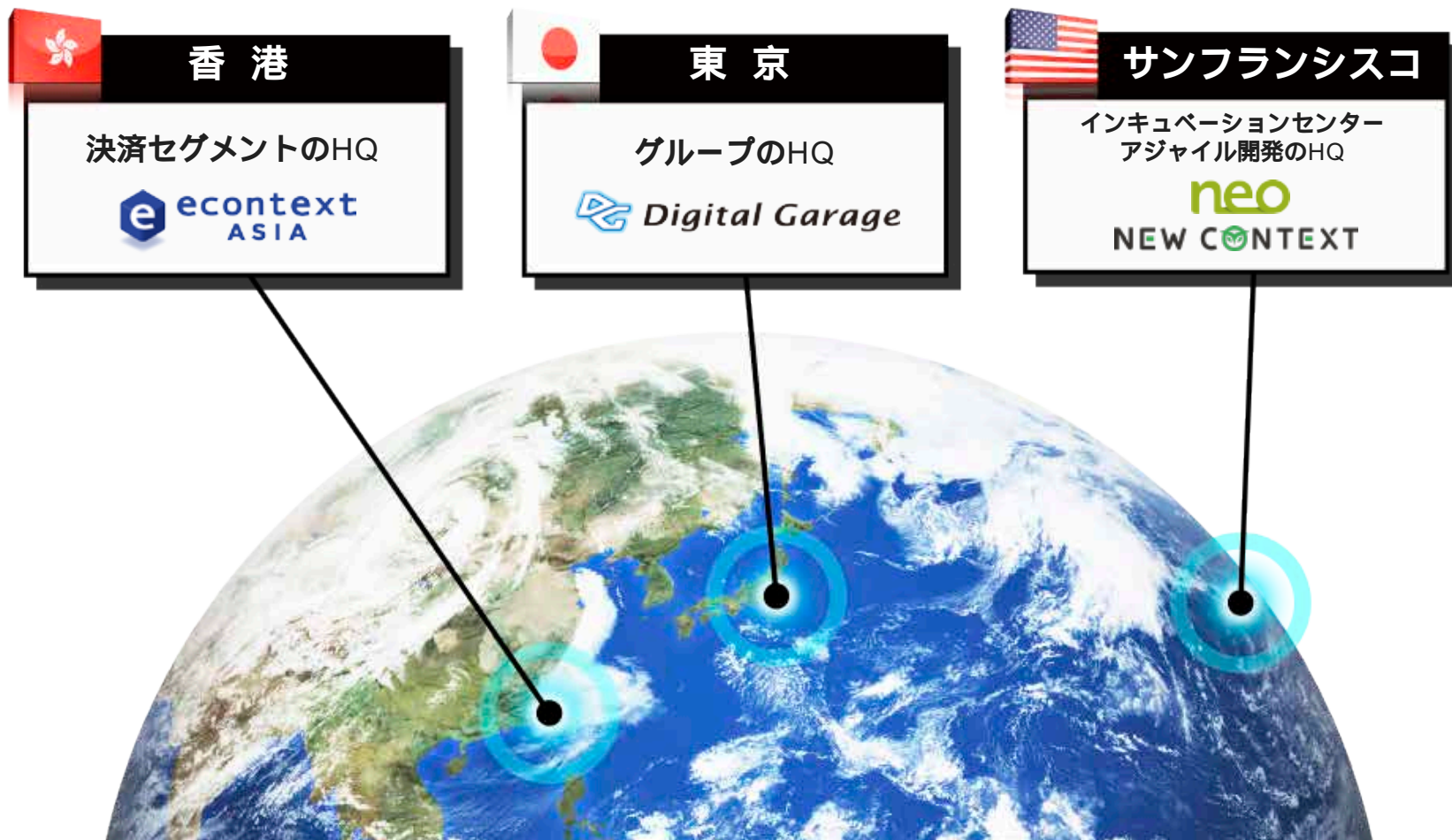




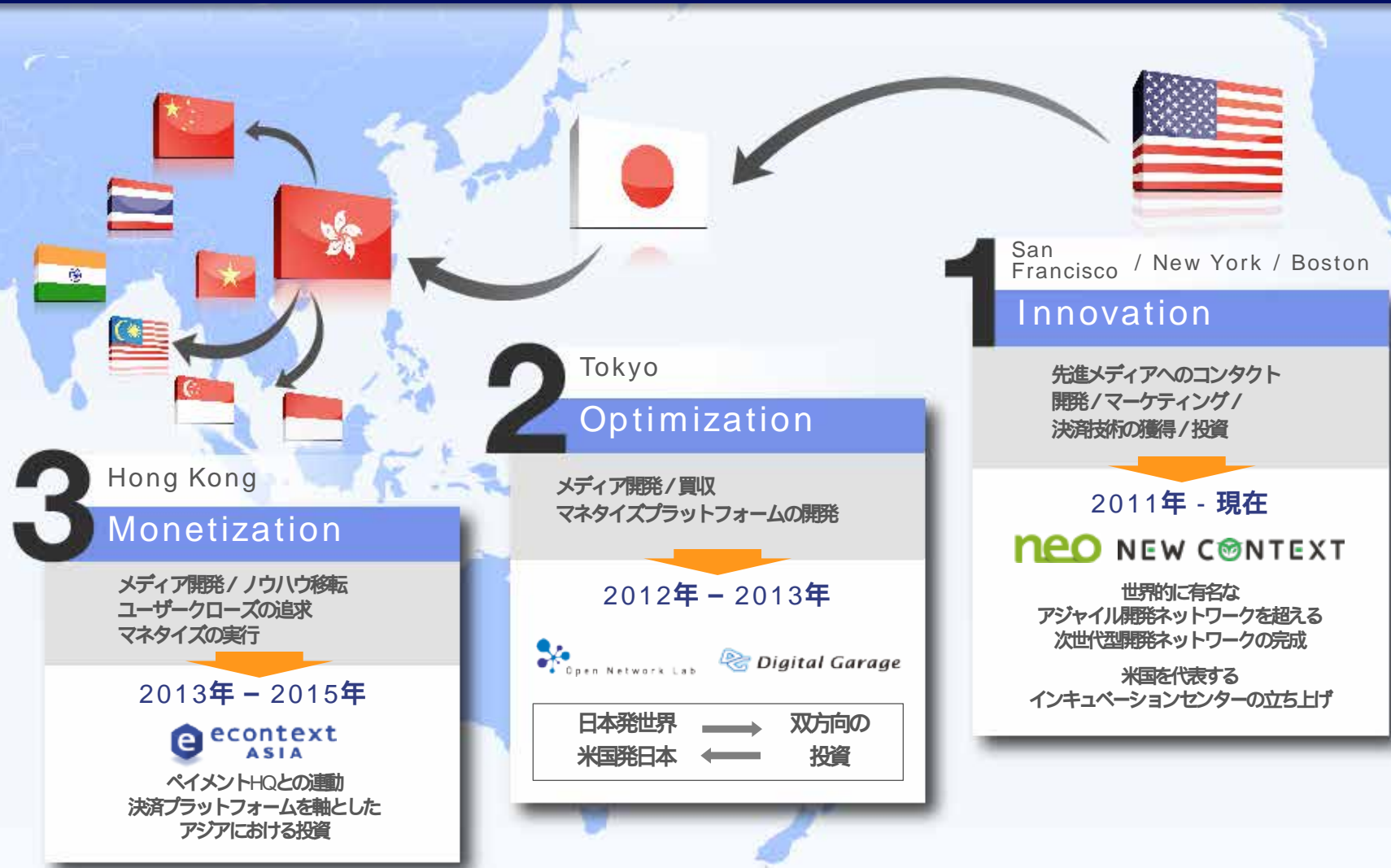
Lean Global

Providing New Contexts

Lean Global 3つのHQ



3つのHQの役割と連携 / シリコンバレー・日本・アジアを繋ぐネットワーキング



3つの事業セグメントによる”Lean Global”の推進



◆ 「インキュベーションセグメント」

インキュベーションセグメント

		売上高	営業利益
2013年6月期	2Q(7-12月)累計実績	748 百万円	202 百万円
2014年6月期	2Q(7-12月)累計実績	2,394 百万円	471 百万円
2014年6月期	通期計画（期初計画）	5,000 百万円	1,100 百万円

▶ 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およびインキュベーション事業



▶ 株式会社 Open Network Lab

シードアクセラレータープログラムの第8期を実施中



▶ Digital Garage US, Inc.

米国を拠点としたグローバル戦略のヘッドクォーター



▶ Neo Innovation, Inc.

アジャイル開発を核としたソフトウェア開発支援



▶ New Context Services, Inc.

データセキュリティに関連する革新的なソリューションを提供



◆ 「インキュベーションセグメント」の事業コンセプト

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、成長フェーズに合わせ
グローバルなプラットフォームを活用し投資収益の最大化を狙う



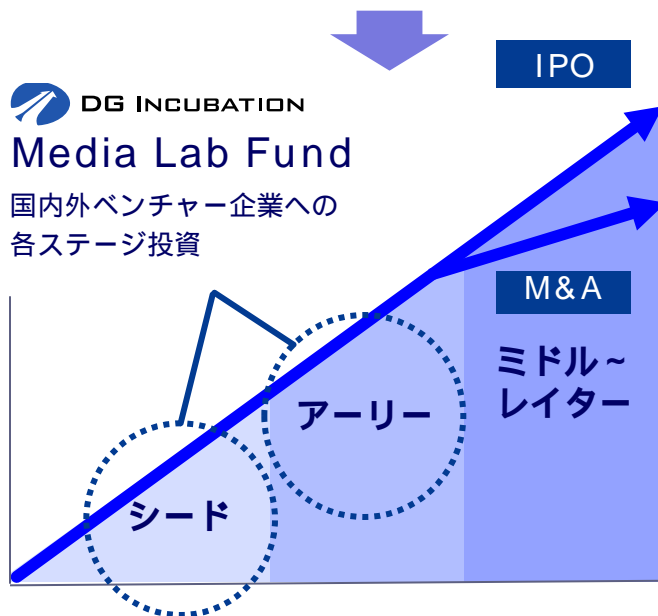
◆ 「インキュベーションセグメント」の事業戦略

インポートモデルとエクスポートモデルのシームレスな融合

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

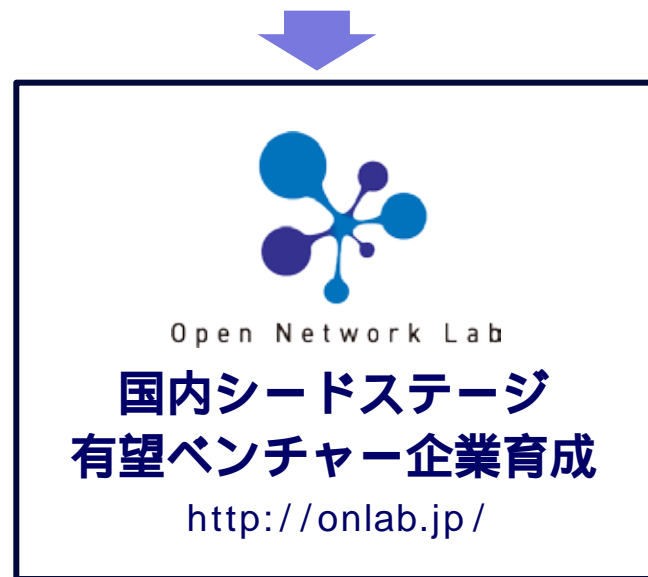
インポートモデル

- ・ 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

- ・ 国内有力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



グローバル・インキュベーションを加速

国内はもとより、DG717の開設に合わせて、積極的な海外投資を推進

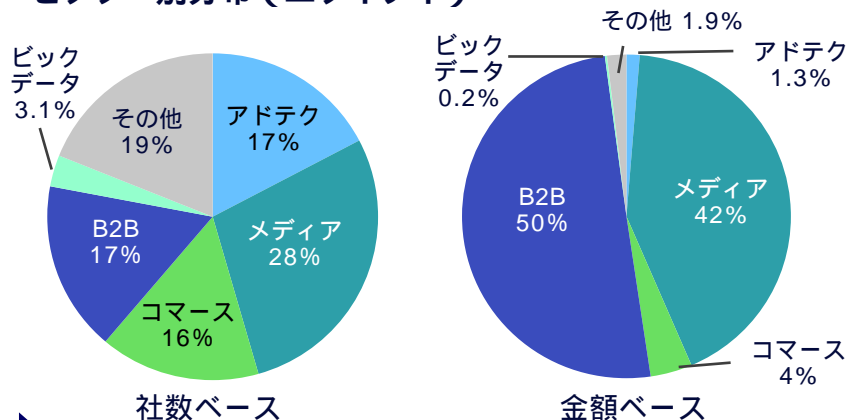
広告・決済セグメントや社内テックチーム(Future Lab)との連携での独自展開

ポートフォリオの状況

分類	社数/件数	金額
エクイティ	64	10,606 百万円
国内企業	19	5,727 百万円
海外企業	45	4,878 百万円
ファンド	5	512 百万円
合計	69	11,118 百万円

Note : 上場銘柄は期末時価による評価額

セクター別分布 (エクイティ)



投資ハイライト

株式会社メディアドゥ [国内/B2B]



2013年12月、東証マザーズ(3678)に上場。中核の事業である電子書籍事業は、市場の成長とともに順調に拡大し、2014年1月には株式分割を発表

株式会社クラウドワークス [国内/B2B]



CrowdWorks

エンジニアやクリエイターが時間や場所にとらわれずに仕事ができるようにするためのクラウドソーシングサービスを運営。お仕事の登録金額は10億円を突破し、日経ビジネス「日本を救う次世代ベンチャー100」にも選出

株式会社アイリッジ [国内/アドテク]



スマートフォンを利用した位置情報連動型の情報配信プラットフォーム「popinfo」を中心に、O2Oマーケティングを展開。「O2O大賞グランプリ」(EC研究会)受賞

Udemy, Inc. [海外/メディア]



オンラインで誰でも授業を受講できる、誰でも授業をアップロードできるオンラインコースのストリーミングサイト

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

日本を代表するシードアクセラレーターとして順調にOnlabブランドを確立

- ・活動開始から3年が経過し、45チーム延べ170人超の起業家/エンジニアを育成
- ・サンフランシスコ、アジアへの海外展開や連動プログラム/イベントを始動

シードアクセラレーターの状況

国内に限らず、様々な国からのエントリーが増加中

10 Countries 45 teams



海外大手VCからの投資を視野に入れ海外進出



AnyPerk, Inc

企業向け福利厚生サービス事業
Ycombinator参加



AppSocially, Inc

モバイルアプリ顧客獲得ツール事業
500startups参加



WHILL, Inc

次世代パーソナルモビリティ事業
500startups参加。Type-A販売開始

起業家を支援する活動例

DG717にて「Open Network Lab Global Pitch」を開催



NTTドコモ共催「UX/UI Conference Tokyo」を開催



有力な開発会社を世界的にネットワークし、アジャイル開発事業を展開

各業界の有力企業を中心に、クライアント側にもアジャイル開発が徐々に浸透



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



Giff Constable
CEO
Proof, Jefferies, Trilogyの要職を歴任



Kaoru Hayashi
Board Member
デジタルガレージ グループCEO



Joi Ito
Board Member
MIT Media Lab 所長



Joi Okada
Board Member
デジタルガレージ 海外事業担当役員



Ken Barker
COO
Edgecase 創業者



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



Rika Nakazawa
Global VP of Biz Development
Amexにて新規事業開発を担当

グローバル・カバレッジ

Vision Statement:
Neoは、独自のソフトウェア開発を通じて世界をインスパイアすることで、組織、社会、そしてクリエイター自身に更なる価値を提供します



主なクライアント

メディア・通信	金融	製造	EC・ソフトウェア	公共
Time Inc. lifestyle group	AMERICAN EXPRESS OPEN	TOYOTA	LinkedIn	ICANN
at&t	PayPal	3M	Adobe	THE WORLD BANK Working for a World Free of Poverty
The Weather Channel	Standard Chartered	GE Imagination at work	salesforce	SUNLIGHT FOUNDATION

成長分野であるデータセキュリティー(キーレス署名等)に特化した新法人を設立

クラウド市場の急速な拡大に伴い、インテグレーション力のあるNeoとの連携を視野

戦略パートナー

guardtime 

電子データの証明サービスプロバイダー。暗号鍵を使わずに、データの真正性を確保するキーレス署名基盤を提供


CHEF™

クラウド環境に対応した、システム運用自動化ツールの大手プロバイダー

 Dyn

信頼性に優れたトラフィック管理、メッセージ管理等を提供



開発連動
イノベーション

情報の保証

外部・内部からのハッキングの監視に加え、データの紛失・偽造に対する防止策を提供

コストやエラーの発生を削減し、納期を短縮。センシティブなデータのセキュリティも確保

システムの自動化

(システム全体の停止に繋がる)シングルポイント障害を除去。スケーラブルなソリューションを配備

クラウドによる連携

New Context Servicesの3つのコアソリューション



Daniel Riedel
CEO
様々なスタートアップのCEO & COOを歴任



Steve Mays
GM
High Scale Computing 領域の専門家



Jason Hoffman
VP, Strategy and Portfolio; Head of Digital Strategy, Eriksson

Kaoru Hayashi
デジタルガレージ グループCEO
Joi Ito
MIT Media Lab 所長

❖ 「マーケティングセグメント」

マーケティングセグメント

		売上高	営業利益
2013年6月期	2Q(7-12月)累計実績	5,113 百万円	249 百万円
2014年6月期	2Q(7-12月)累計実績	6,625 百万円	335 百万円
2014年6月期	通期計画（期初計画）	12,000 百万円	650 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 BI.Garage**
データサイエンス事業、ソーシャルマーケティング、最先端アドテクを提供



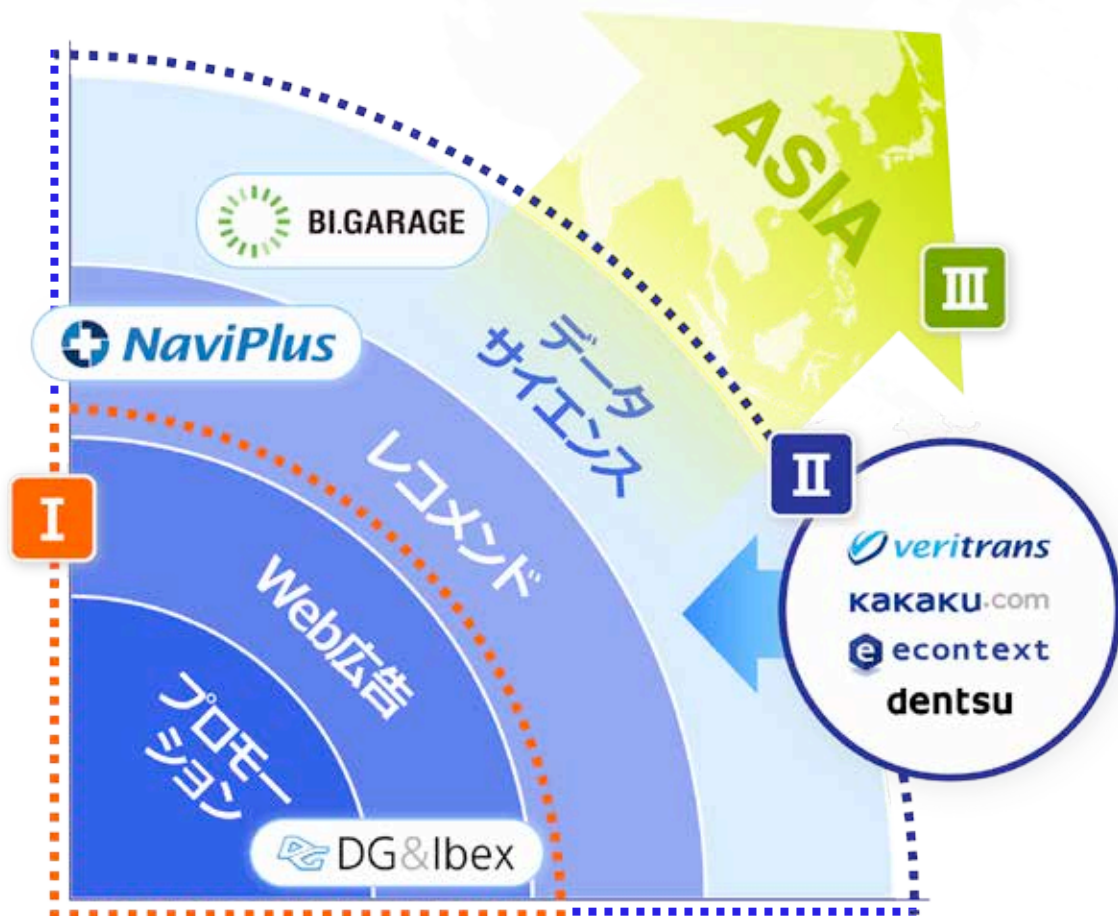
- ▶ **ナビプラス株式会社**
ベリトランス子会社、ECサイト内レコメンドエンジンを提供



◆ 「マーケティングセグメント」の事業戦略

電通グループと提携し、戦略事業であるデータサイエンス事業に着手

既存デジタルマーケティング事業の深耕と
下記 , , の事業を通じた成長戦略の実現



■ デジタルマーケティング事業の深耕

Web広告・モール事業の伸長に加え、
O2O戦略・BtoCメディア事業の収益化

■ データサイエンス事業の成長拡大

DGグループ、電通グループのデータ・ノウハウを集積。新たなデータ事業の地平を開く

■ 各事業のアジア展開

ペイメントセグメントと連動した主要アジア地域への横展開

2014年6月期2Q (7月~12月) の実績

売上総額

62.7億円

(前年同期比) +38%

クライアント数

274社

(前年同期比) +16%

クライアント単価

2,289万円

(前年同期比) +19%

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】

デジタルマーケティングに関する知見をベースに、ROIを重視したマーケティング・ソリューションが成長を牽引

ソリューション領域

金融・コスメ等の業界に特化したアフィリエイトマーケティングが引き続き好調

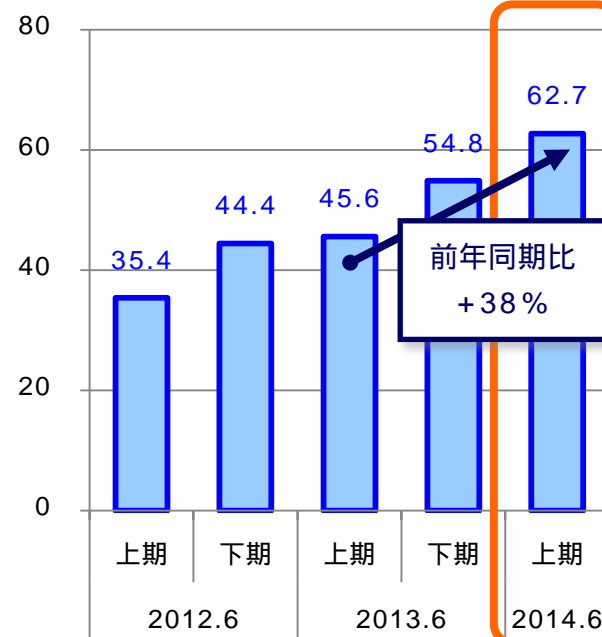
メディア領域

モール事業はポイントモール流通額が前期比30%増の263億円に成長
数百万規模の会員を保有する会員プラットフォーム/協業先と連携

O2O領域

モール事業のノウハウを元に、リアル店舗への送客を実現
有力小売流通のユーザデータを活用し、顧客コミュニケーション最適化、オムニチャネル化実施

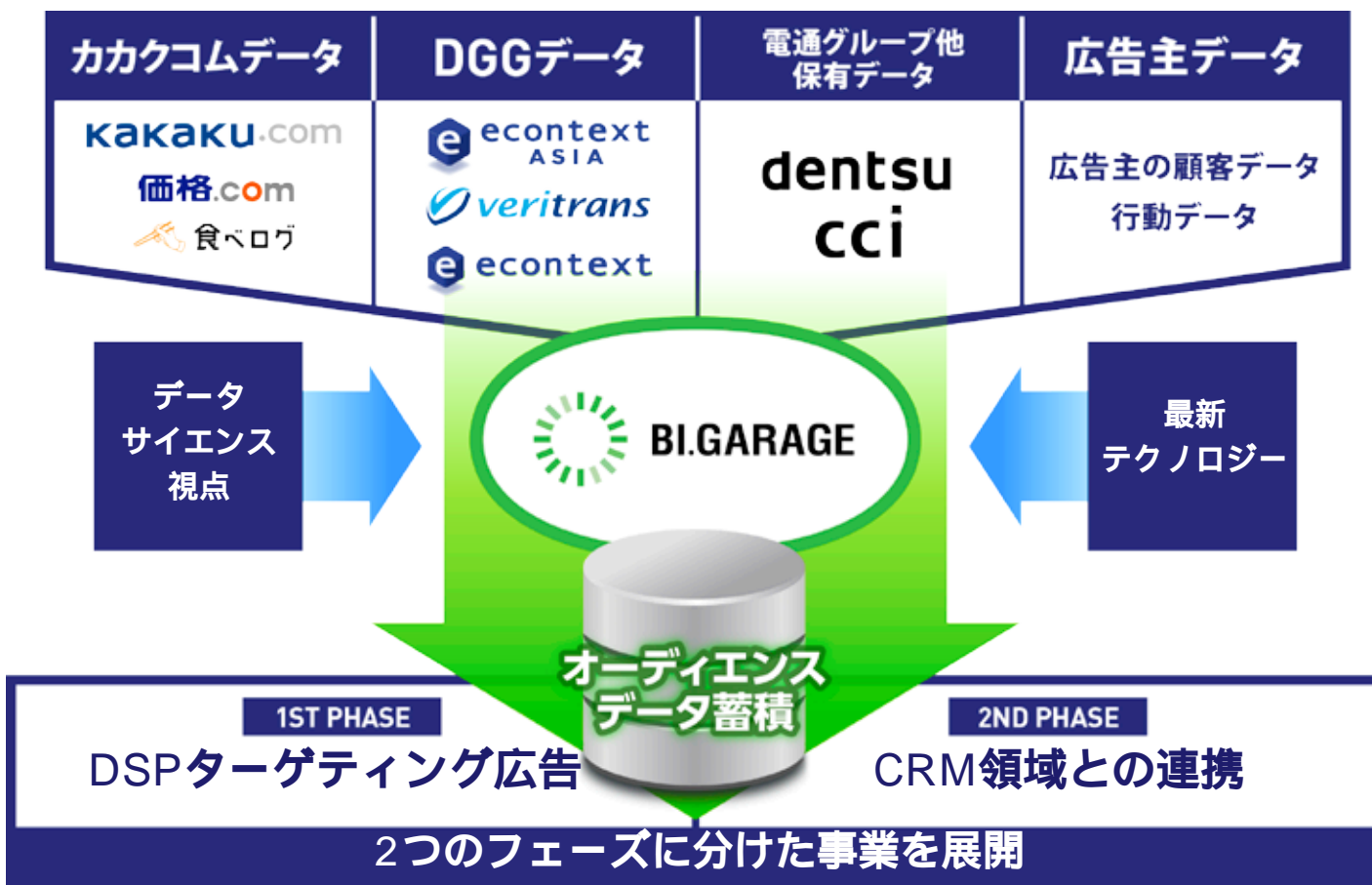
売上高の推移 (億円)



ビックデータを活用したビジネスインテリジェンス領域での新規事業

デジタルガレージグループ、電通、カカクコムと共同で企業のマーケティング活動最適化に向けたデータサイエンス事業を開始

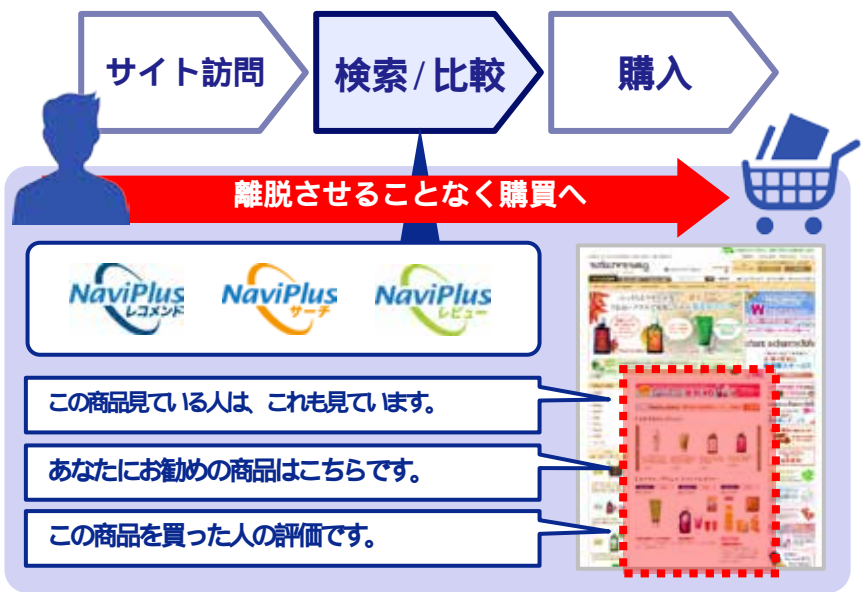
< 新規事業のオーバービュー >



日本最大級のレコメンデーションサービス事業者として顧客基盤をさらに拡大
 ナビプラス総合マーケティングツールの導入が広がる
 ~ 導入サイト600超、リクエスト数15億件/月を突破 ~

ナビプラス総合マーケティングツール

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



次世代O2Oソリューションを開始

NTTデータ、アイリッジと提携し、オムニチャネルソリューション「レコメンドプッシュ」を提供開始

~ ネットとリアル双方での購買・行動情報を踏まえたレコメンド情報を配信 ~





「ペイメントセグメント」

ペイメントセグメント

		売上高	営業利益
2013年6月期	2Q(7-12月)累計実績	7,984 百万円	789 百万円
2014年6月期	2Q(7-12月)累計実績	6,603 百万円	463 百万円
2014年6月期	通期計画 (期初計画)	15,000 百万円	1,150 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
国内最大級の現金系決済プロバイダー



- ▶ ベリトランス株式会社
国内最大級のカード決済プロバイダー



- ▶ Veritrans Shanghai (出資比率50% / 持分法適用会社)
中国の合弁決済プロバイダー



- ▶ PT MIDTRANS社 (Veritrans Indonesia 出資比率23% / 非連結)
インドネシアの合弁決済プロバイダー



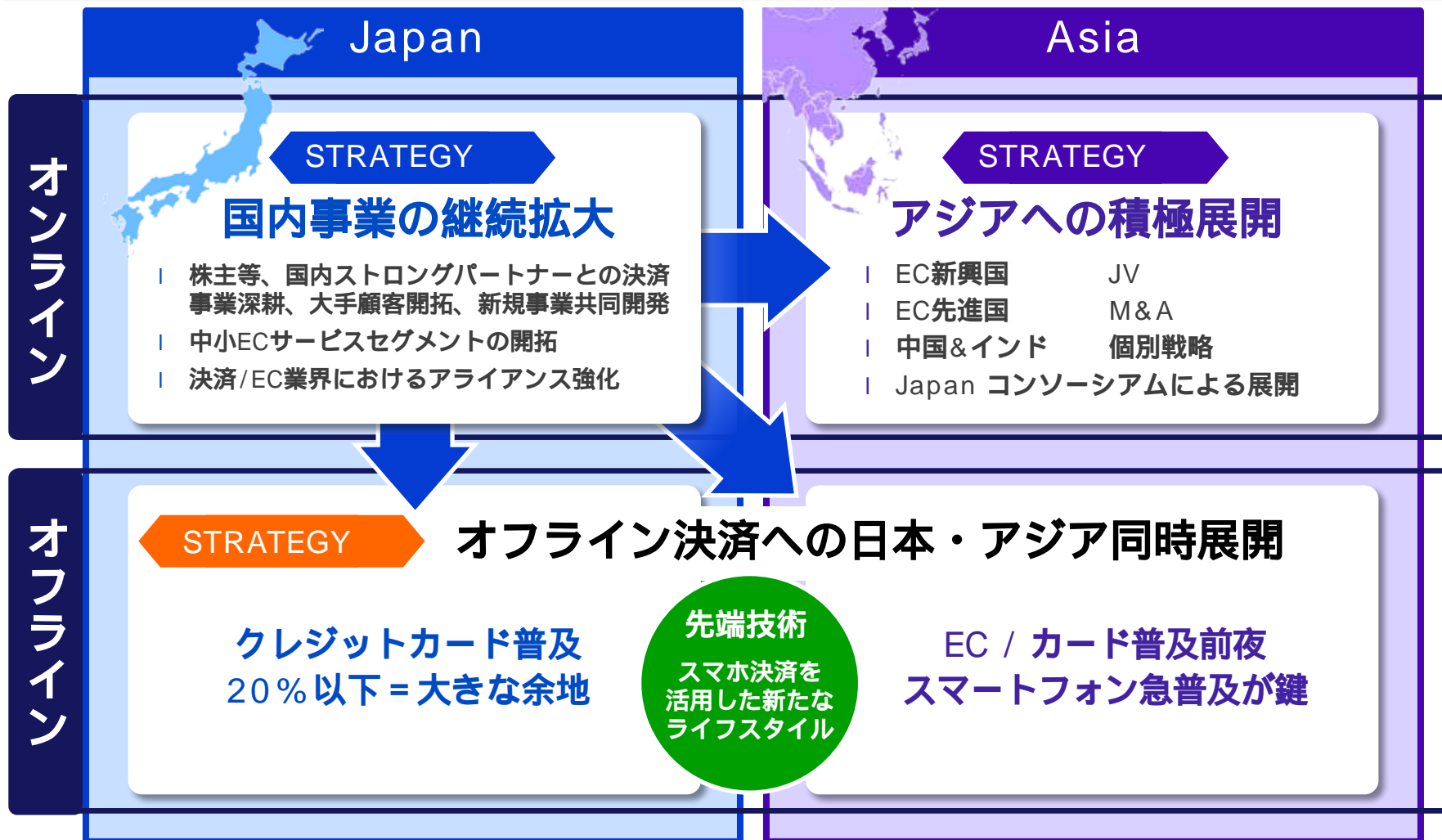
- ▶ Citrus Payment Solutions Pte. Ltd (出資比率 15.59% / 出資先)
インドのオンライン決済プロバイダー (Citrus Payment Solutions Pvt. Ltd)の持ち株会社



◆ 「ペイメントセグメント」の事業戦略

香港IPOに合わせて、決済事業をさらに拡大

日本で培った決済ソリューションをアジアへと横展開する。
また、合わせてオフラインへと拡大する、O2Oの両面戦略を実現



「ペイメント事業」のハイライト

2014年6月期2Q (7月~12月) の実績

サービス展開国数

4 カ国
日本, インドネシア, 中国, インド

取扱件数

8,357 万件
(前年同期比) +13.3%

取扱高

3,962 億円
(前年同期比) +14.9%

econtext ASIAの上場を契機に、更なる事業拡大へ

国内 - 有力企業との提携加速 (mPOSの本格始動)

【Veritransの主な提携先】

- NTT西日本
店舗向け決済サービス
「フレッツ・スマートペイ」に
スマホ決済を導入
- NTT東日本・西日本
決済メニューに
「フレッツ・まとめて支払い」を追加
- 佐川フィナンシャル
通販コールセンターに音声応答の
クレカ登録システム (IVR) を導入



mpos
powered by Veritrans

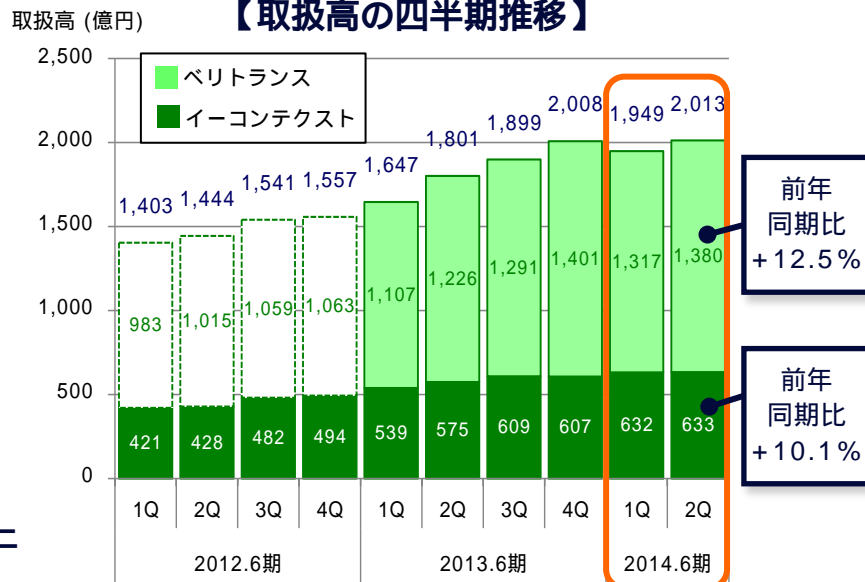
【econtextの新サービス】

- コンビニO2O
返金/キャッシュバック等のコンビニ受取、「ドコモ口座」にコンビニ
チャージ提供、ローソン・ジェットスターと航空券コンビニ直販

海外 - 香港IPOに合わせてアジア展開を拡張

- インド決済大手Citrus社に米国有力VCセコイア等と共同出資
- econtext ASIAとTISが資本業務提携

【取扱高の四半期推移】



Note: 取扱件数はグロス計上。取扱高 = 包括取扱高 + データ取扱高
ベリトランスは前期から連結開始も、比較上、前々年数値にベリトランス分を含む

Appendix





Betaworks社とは

NYを拠点とし、ソーシャルメディア周辺の事業を次々に
インキュベーションするスタートアップスタジオ

最先端のインキュベーション体制

有望なスタートアップ企業へのアーリーステージでの出資と、自社のエンジニア、デザイナーチームによるアジャイル開発手法に基づく事業育成を組み合わせたビジネスを展開

業界に広いネットワーク

創業者のJohn Borthwick氏は、Time Warnerの技術戦略部門などを経てBetaworksを創業。ニューヨークのスタートアップ業界のコミュニティリーダー的存在



John Borthwick氏

充実したポートフォリオ

スタートアップ業界に幅広いネットワークを持ち、多くの有望企業に投資

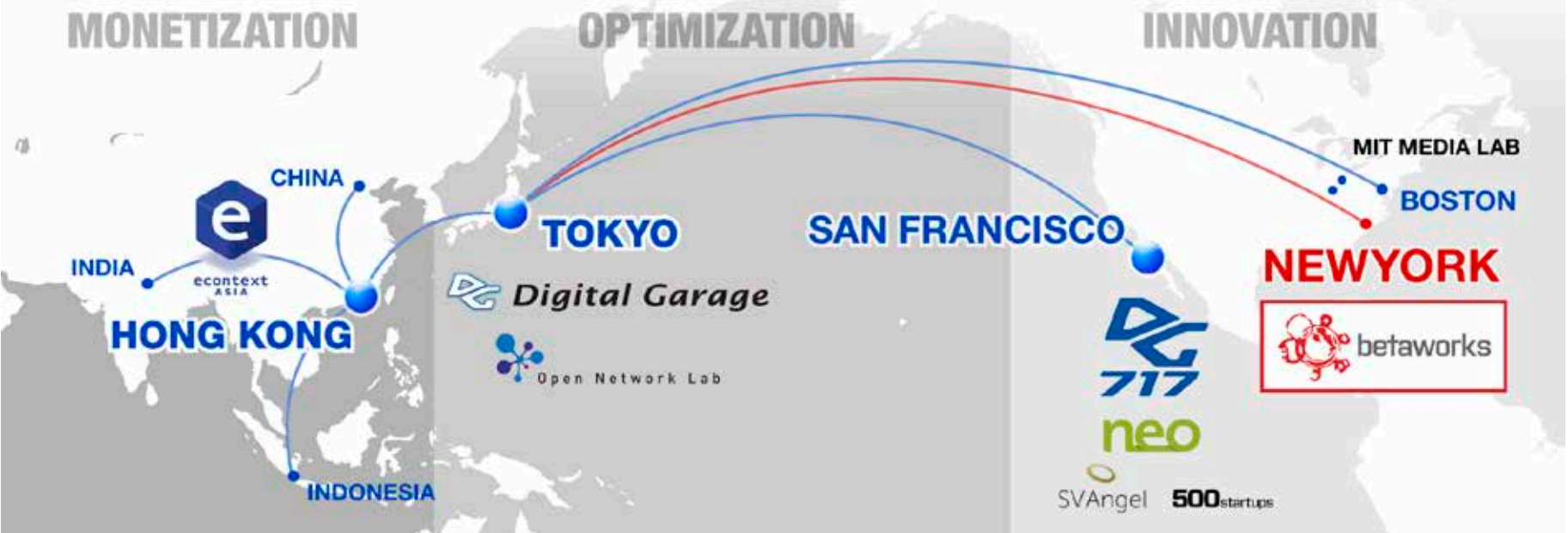


事業売却のトラックレコード

事業育成を行ったSummize（検索エンジン）、TweetDeck（Twitterクライアント）をTwitter社に売却した実績



台頭するシリコンアレー（NYC）の有カスタジオとの連携を強化

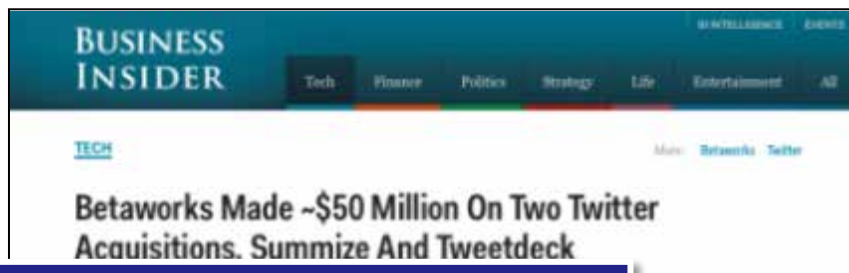


DGグループとの事業連携の例

投資のディールソース
 有望スタートアップの相互紹介
スタートアップ企業の短期育成
 日本を含むアジア市場での
 インキュベーション事業を加速

Open Network Lab
 参加チームのメンタリング
Neoとの連携
 ニューヨーク、サンフランシスコ
 における協業

米国のネットメディアで取り上げられる、Betaworksに関するニュース



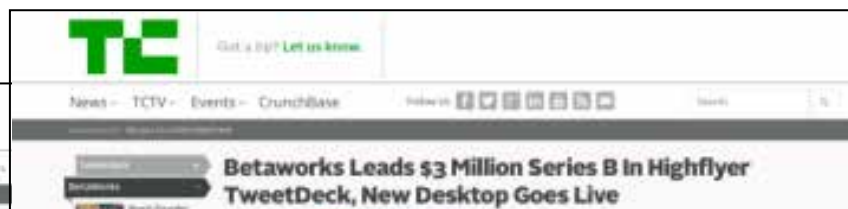
BetaworksがSummize とTweetDeckを5000万ドル（約50億円）でTwitterに売却



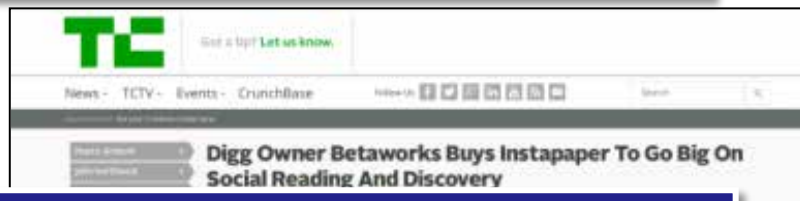
BetaworksがニュースサイトのDiggを買収



Betaworksが匿名モバイルメッセージングアプリ「Vibe」を買収



BetaworksがTweetDeckに300万ドル（約3億円）出資 - デスクトップ版を新しく公開



BetaworksがDiggに続きInstapaperを買収- ソーシャルリーディングやディスカバリー事業を拡大



















BetaworksがIntelなどから2000万ドル（約20億円）を調達

◆ 四半期セグメント推移（連結）

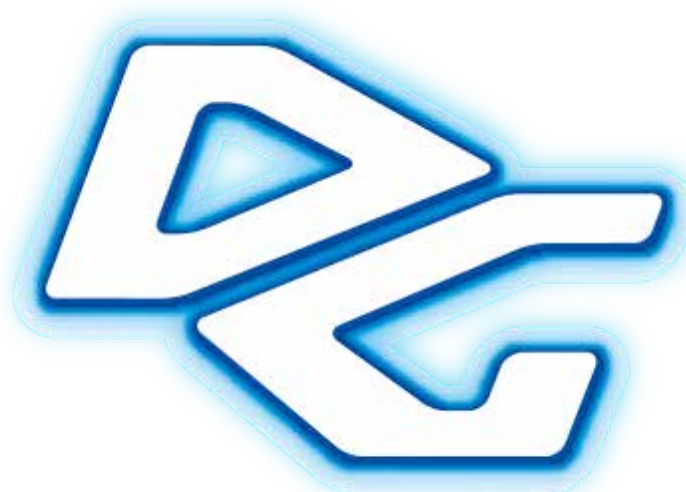
単位：百万円	2012.6期				2013.6期				2014.6期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	3,418	2,879	5,202	3,403	5,307	8,539	6,482	7,636	7,273	8,349
インキュベーション	583	17	1,973	37	131	616	497	1,263	927	1,467
マーケティング	1,906	1,939	2,295	2,416	2,364	2,748	2,825	3,104	3,068	3,557
ペイメント	928	922	933	949	2,810	5,174	3,158	3,269	3,277	3,326
営業利益	437	134	1,708	389	51	523	151	698	86	726
インキュベーション	387	136	1,650	268	258	56	20	512	77	548
マーケティング	142	139	163	65	129	120	55	167	136	199
ペイメント	154	128	142	126	308	480	253	260	203	260
経常利益	594	70	2,193	149	167	1,000	719	1,191	473	1,214
当期純利益	533	77	1,747	251	213	700	1,294	507	389	1,037
EBITDA	698	163	2,292	186	696	1,573	2,050	1,581	970	1,956
のれん償却費	44	44	44	56	200	333	211	195	191	204

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、税引前当期純利益に支払利息、減価償却費及びのれん償却費を加算し算出

リリース日		リリース内容
2014年2月13日	 Digital Garage	デジタルガレージ、米国の有力スタートアップ支援スタジオBetaworks社への出資と業務提携について基本合意
2014年1月31日	 Digital Garage	デジタルガレージ、幼稚園や児童スポーツ団体に向けた顧客管理/写真販売サービスを手がけるHAMOLO社に出資
2014年1月7日	 Digital Garage	デジタルガレージ、アジアにおける投資事業を拡大、インドネシアのベビー用品EC事業最大手のBilnaに出資
2013年12月25日	 econtext ASIA	デジタルガレージ子会社のecontext ASIAとTISが資本業務提携、アジアのEC事業者に向けたソリューション提供を共同で推進
2013年12月25日	 econtext ASIA	デジタルガレージ子会社のecontext ASIA、インドのオンライン決済大手のCitrus社に出資
2013年12月19日	 econtext ASIA	デジタルガレージ子会社のecontext ASIAが香港証券取引所に上場
2013年12月5日	 econtext ASIA	デジタルガレージ子会社のecontext ASIA、香港証券取引所に上場へ
2013年12月2日	 Digital Garage	デジタルガレージ、クラウドワークスと資本業務提携
2013年11月29日	 Digital Garage	デジタルガレージとネットプライスドットコムが資本業務提携
2013年11月6日	 veritrans	「価格.com」とベリトランスがサービス連携、商品の海外配送に対応
2013年11月1日	 Digital Garage	デジタルガレージ、セキュリティ事業の強化に向け米国子会社の組織体制を刷新
2013年11月1日	 Digital Garage	デジタルガレージ、サンフランシスコにインキュベーションセンターを開設
2013年11月1日	 Digital Garage	合併会社によるデータサイエンス事業の開始について
2013年10月17日	 DG INCUBATION	DGインキュベーションの出資先である株式会社メディアドゥ 東証マザーズ上場承認のお知らせ
2013年10月15日	 Digital Garage	デジタルガレージ、複数の金融口座をスマホで一括管理できる金銭管理サービスを提供するマネーツリー社に出資
2013年10月10日	 CGM Marketing	CGMマーケティング、スマホ向け広告プラットフォームKiipのアプリ内アイテム/仮想通貨提供プログラム「ブランドモーメント」を国内展開へ

◆ プレスリリース

リリース日		リリース内容
2013年10月8日	 econtext	イーコンテクト、送金サービス「CASH POST」にローソンの「現金払出しサービス」を追加
2013年9月27日	 NaviPlus	ナビプラス、NTTデータ、アイリッジの3社が連携し、次世代型O2Oソリューション「レコメンドプッシュTM」を提供開始
2013年9月27日	 Digital Garage	三井住友カードとデジタルガレージ、1000店舗以上を対象にポイント連動のO2Oサービス「お店でショッピング」を開始
2013年9月25日	 veritrans	佐川フィナンシャルが新たな決済サービスを開始、ベリトランスのASP決済サービス「IVR決済ソリューション」を活用した新決済方法
2013年9月20日	 neo	デジタルガレージグループNeo Innovation子会社を通じGuardtime社と提携
2013年9月2日	 veritrans	ベリトランス、IVR決済ソリューションを採用する事業者を対象にその安全性を示す「セキュアコールペイメントロゴ」を提供
2013年8月28日	 veritrans	ベリトランス、中小EC事業者向けのオンライン決済サービス「VeriTrans Air」の提供を開始
2013年8月27日	 econtext	イーコンテクト、NTTドコモへコンビニ決済サービスを提供
2013年8月12日	 econtext ASIA	econtext ASIA、子会社のベリトランスを通じてスマートフォン決済サービス「VeriTrans mPOS」の提供を開始
2013年8月5日	 econtext ASIA	econtext ASIA、子会社のベリトランスを通じて電子マネー「iD」を使うネット決済サービスの提供を加速
2013年8月1日	 Digital Garage	デジタルガレージと電通、最先端科学の研究成果をビジネス化する新会社「電通サイエンスジャム」を共同設立
2013年7月29日	 econtext ASIA	連結子会社の香港証券取引所への上場申請に関するお知らせ
2013年7月23日	 CGM Marketing	CGMマーケティング、スマホ向けリワード広告プラットフォーム「Kiip」による大手広告主・パブリッシャー獲得を加速
2013年7月10日	 Digital Garage	デジタルガレージ、600万ダウンロードの人気スマホアプリ「papelook」を運営するパペルックに出資
2013年7月9日	 CGM Marketing	CGMマーケティング、スマホ向けリワード広告技術Kiipのコンビニ展開を加速、O2Oソリューションを大手系列店で利用可能に
2013年7月4日	 econtext	イーコンテクト、ローソンの店頭端末「Loppi（ロッピー）」での航空券直接販売サービスを実現
2013年7月2日	 Digital Garage	デジタルガレージ、クレディセゾンと業務提携に向けて基本合意



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。
この文書は、投資家向け説明資料として一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。また、この文書は、米国その他証券の売付けまたは買付けの勧誘を行うにあたり証券法の登録または資格要件の充足が必要となる地域における証券の売付けまたは買付けの勧誘を構成するものではありません。当社又は当社連結子会社の証券いかなる証券も 米国の1933年証券取引法（以下「1933年米国証券法」といいます。）に基づいた登録がなされておらず、1933年米国証券法に基づく登録を行うか、または登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の売付けまたは勧誘を行うことはできません。米国において証券の公募を行う場合には、公募を行う会社およびその経営陣ならびに財務諸表に関する情報を記載した目論見書によって行うこととなります。