



2018年7月期 決算説明資料

2018/9/7
株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

1. 2018年7月期決算について
2. 成長戦略について
3. 2019年3月期業績予想について
4. APPENDIX



1. 2018年7月期決算について

■ 2018年5月以降、業務資本提携を進め、事業領域の拡大、成長の加速化を図る

1 デジタルガレージとの業務資本提携

- ターゲット業界・事業領域の拡大、提供ソリューションの拡充を図る
- 2018年5月30日 アイリッジによる第三者割当増資を実施（引受先：デジタルガレージ）
- 2018年8月1日 DGマーケティングデザインの80%を取得、DGコミュニケーションズの14%を取得

2 電子地域通貨事業の分社化、外部資本の受入

- 分社化、パートナー企業との連携により、成長の加速化を図る
- 2018年8月1日 会社分割により、アイリッジ子会社のフィノバレーに電子地域通貨事業を承継
- 2018年8月15日 フィノバレーによる第三者割当増資を実施（引受先：パートナー企業4社）

3 クロスロケーションズとの業務提携、出資

- ロケーションビジネスの強化、成長を図る
- 2018年6月22日 クロスロケーションズによる第三者割当増資を実施（引受先：アイリッジ他）

■ 進行期は単体からグループ経営に移行

- グループ一体となった経営を推進するため、決算期を7月末から3月末に変更
- 2019年3月期は、2018年8月1日～2019年3月31日の8か月決算（予定）

2018年7月期 決算概要

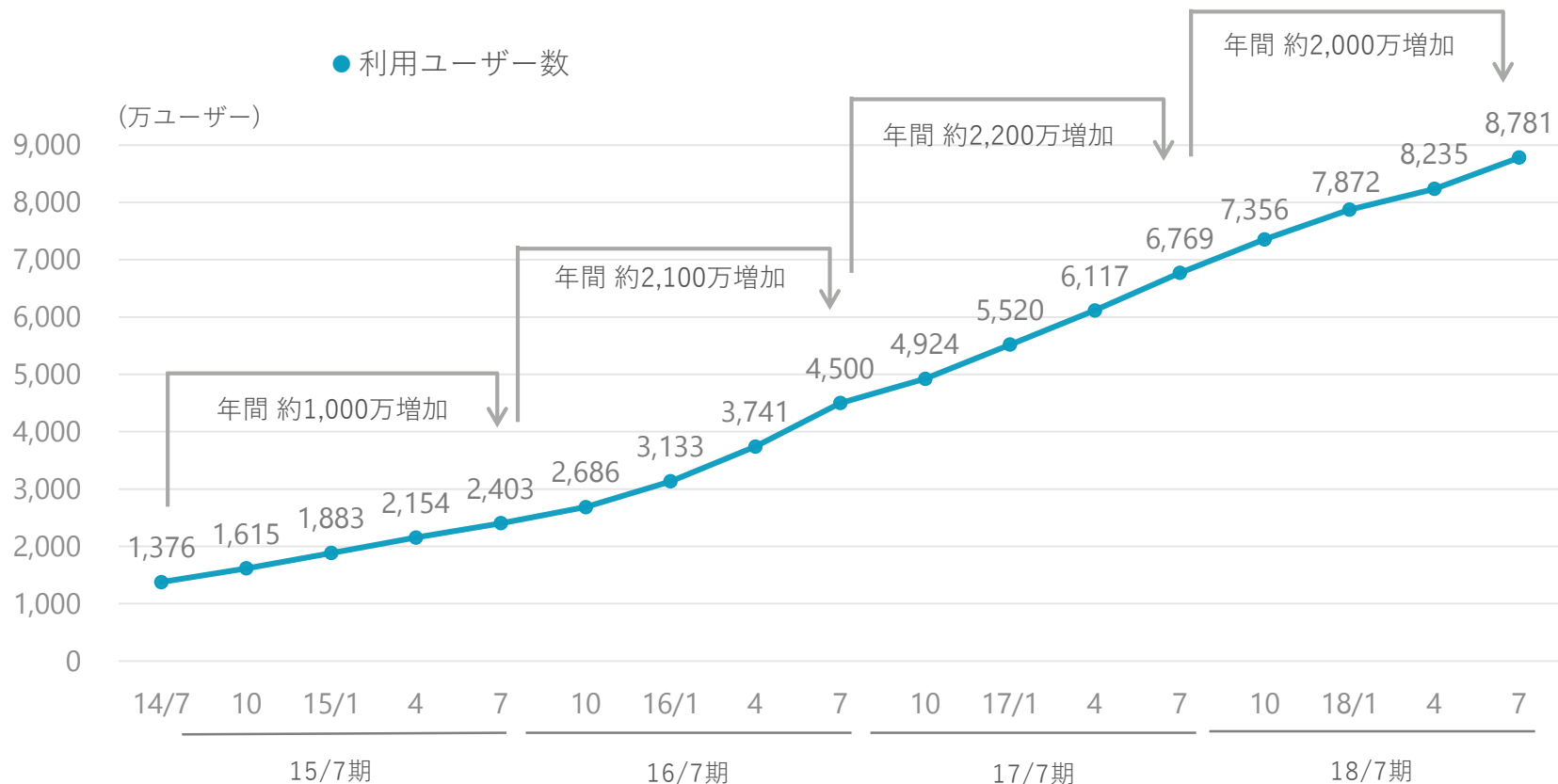
- 3月に通期業績予想を公表後、5月以降に業務資本提携を進め、関連コストが発生する中、売上高はレンジ内、営業利益はレンジを若干下回り着地。2019年3月期以降の成長に繋げていく期となった。
- 売上高は、「月額報酬」が堅調に推移したことにより、前年同期比で増収。
- 売上原価は、新規事業・サービスに積極的に取り組んだことによりサーバー費等が増加。
- 販管費は、人財採用の順調な進捗により採用費及び人件費が増加、また増床に伴う一時的なコスト及びPMI（Post Merger Integration）コストが利益の押し下げ要因。

(単位：百万円)	18/7期 実績	17/7期 実績	前期比 増減率	18/7期通期 業績予想
売上高	1,540	1,493	+3.1%	1,500~1,600
売上原価	974	925	+5.3%	—
売上原価率	63.3%	61.9%	+1.3pt	—
売上総利益	565	568	△0.4%	—
粗利率	36.7%	38.1%	△1.3pt	—
販管費	516	357	+44.5%	—
販管费率	33.5%	23.9%	+9.6pt	—
営業利益	49	210	△76.7%	50~100
営業利益率	3.2%	14.1%	△10.9pt	—
経常利益	43	211	△79.3%	50~100
当期純利益	28	151	△81.4%	35~70

利用ユーザー数の推移

- 企業のスマホ・マーケティングへの取り組みは良好であり、当社のpopinfoユーザー数も堅調に推移。

popinfoを組み込んだアプリの利用ユーザー数



(注) ユーザー数とは、ユーザー数のカウント時点において、プッシュ通知の配信に同意しているユーザー数を指し、アプリごとにカウントしています。

サービス別の売上高

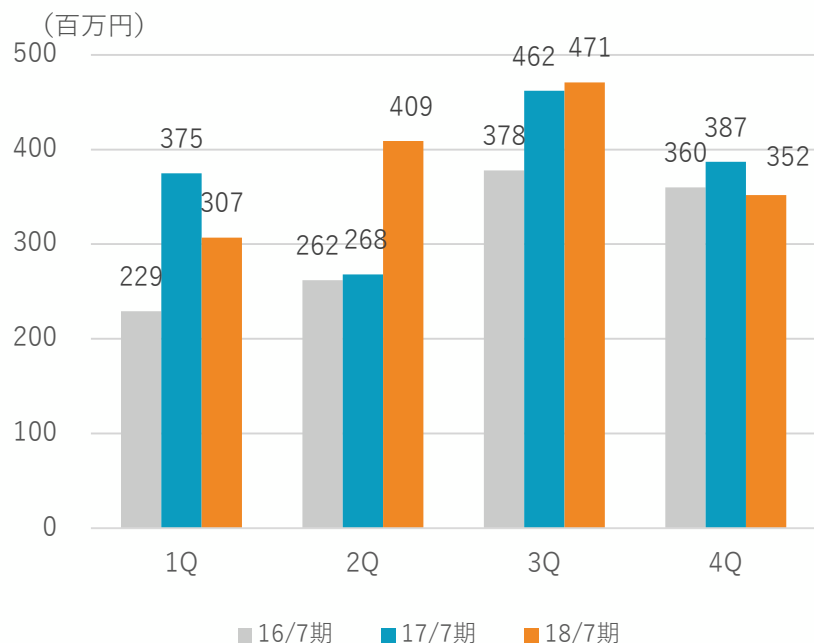
- 「月額報酬」は、ユーザー数の順調な伸びが寄与し、前年同期比18.5%増と着実に積上げ。
- 「アプリ開発、コンサル等」は、大型案件のリリースがあったものの、前年同期を若干下回る。案件の大型化、長期化の傾向は変わらないものの、2019年3月期は既存クライアントからの継続受注とグループとしての一体提案等により受注拡大を図る。

	18/7期		17/7期		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
(単位：百万円)					
O2O関連	1,540	100.0%	1,493	100.0%	+ 3.1%
月額報酬	574	37.3%	484	32.5%	+ 18.5%
アプリ開発、コンサル等	965	62.7%	1,008	67.5%	△4.2%

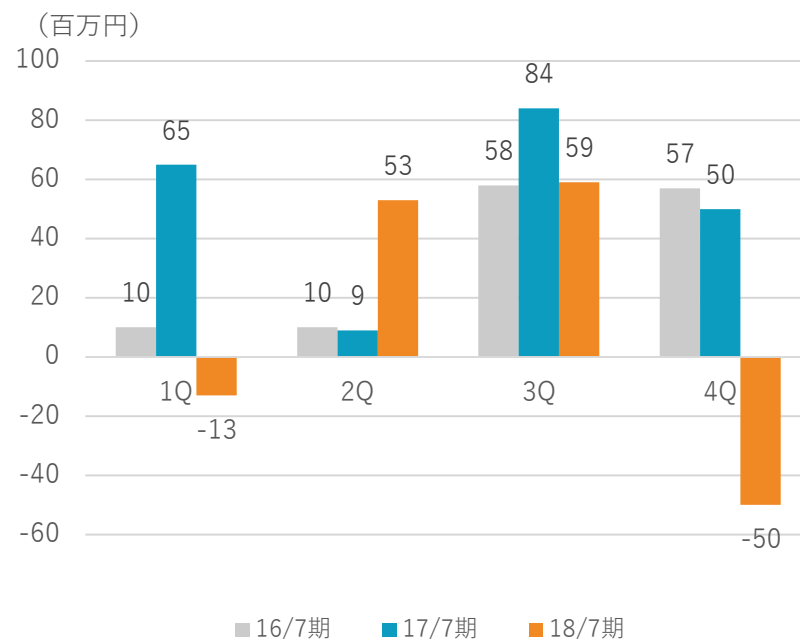
四半期推移：売上高、営業利益

- 例年通り、多くの取引先の決算月（3月）を含む3Qの売上高が大きい。
- 4Qに、増床に伴う一時コスト、PMIコスト等を計上。また、増資に伴い租税公課も増加。

売上高



営業利益



営業利益率

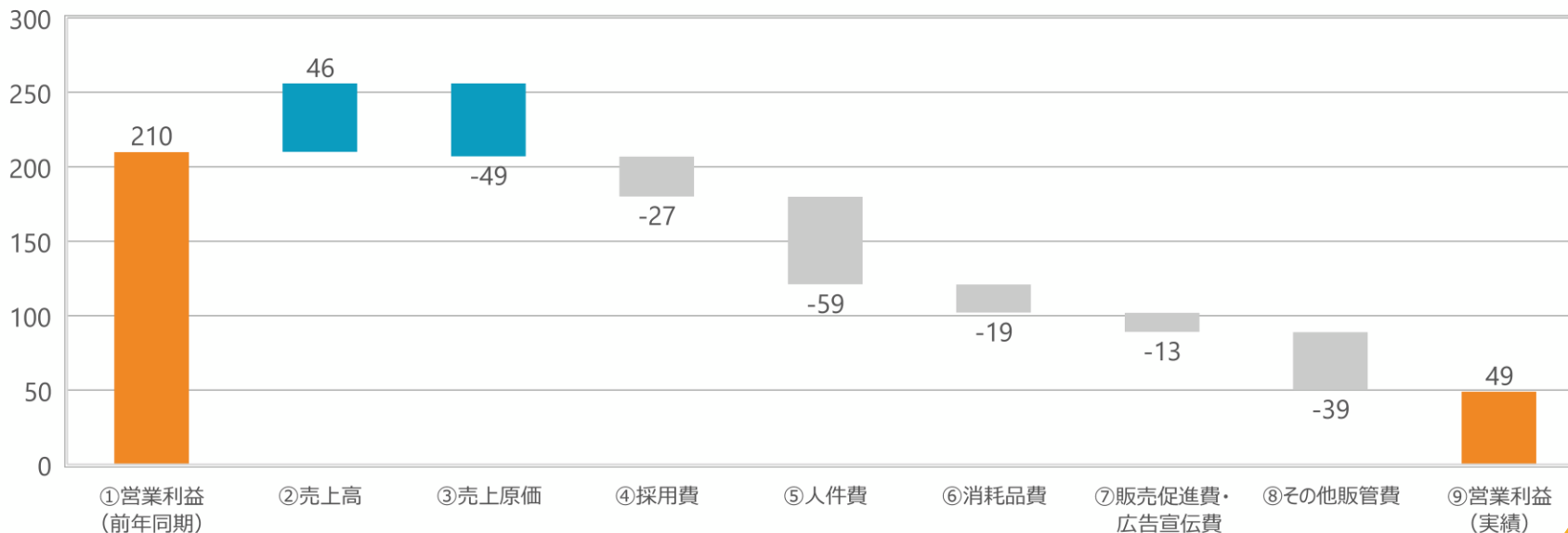
	1Q	2Q	3Q	4Q
16/7期	4.5%	3.8%	15.6%	16.0%
17/7期	17.5%	3.6%	18.4%	13.0%
18/7期	-	13.0%	12.7%	-

営業利益増減分析（前期比較）

- 営業利益減益の主要因

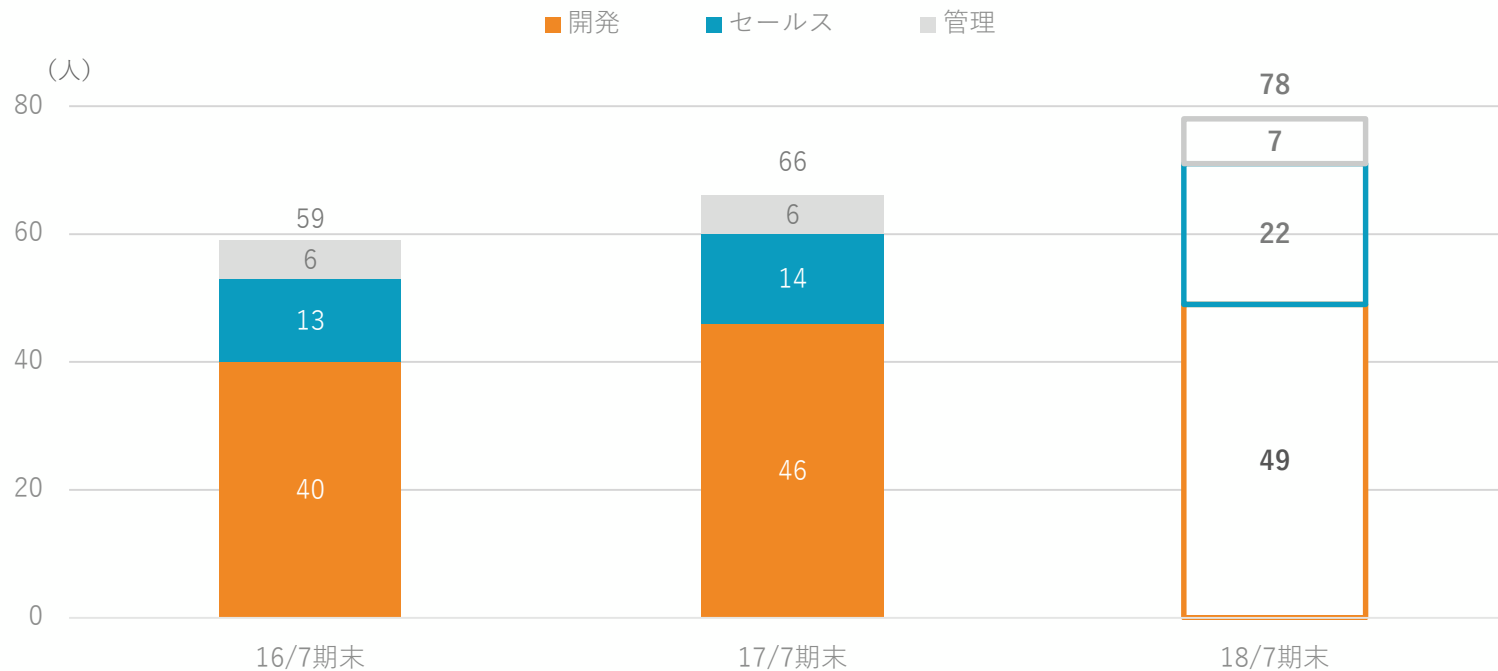
主要因	捉え方
<ul style="list-style-type: none"> サーバー費等の売上原価の増加により、売上総利益が前年同期並みとなった点 	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業の取り組み等により増加しているもので、2019年3月期以降の収益に繋げていく
<ul style="list-style-type: none"> 採用費及び人件費の増加を売上高増加でカバーできず、採用費及び人件費の増加と売上高増加にタイムラグが生じている点 	<ul style="list-style-type: none"> 企業規模から損益にインパクトを及ぼしているものの、タイムラグであり、人財力の強化は継続していく
<ul style="list-style-type: none"> 4Qに、増床に伴う一時的なコスト及びPMIコスト等を計上、結果4Qが営業赤字となった点 	<ul style="list-style-type: none"> 増床コストは一時的なもの 2018年8月より連結体制に移行、先行しているPMIコストをグループ全体の収益へ繋げていく

(百万円)



従業員数の推移

- 17年7月末 66人 ⇒ 18年7月末 78人 (+12人)。
- 厳しい採用環境の下でも、成長の基盤となる人財採用が順調に進捗。
- 人財は、自社サービス育成及びグループ連携へリソース配分を拡大。8月以降も引き続き積極的な採用活動を継続。



- 売上原価率は、前年同期比で1.3ポイント増加。
- 主な開発コストである原価人件費（0.6ポイント減少）と外注費（2.0ポイント減少）をあわせた原価率は2.6ポイント改善。
- 一方で、その他原価が増加しており、主因は新規事業・サービスに係るサーバー費の増加。

	18/7期		17/7期		増減額	増減pt
	実績	対売上高	実績	対売上高		
(単位：百万円)						
売上原価	974	63.3%	925	61.9%	+49	+1.3pt
原価人件費	295	19.2%	295	19.8%	+0	△0.6pt
外注費	459	29.9%	475	31.9%	△16	△2.0pt
その他原価	218	14.2%	153	10.3%	+65	+3.9pt

販売費及び一般管理費

- 販管費率は、前年同期比で9.6ポイント増加。
- 販管費増加の主な要因は、従業員数の増加による人件費の増加、採用活動が順調に推移したことによる採用費の増加。
- その他経費の増加は、主に、増床に伴う一時的なコストである消耗品費の計上及び地代家賃等の固定費の増加によるもの。

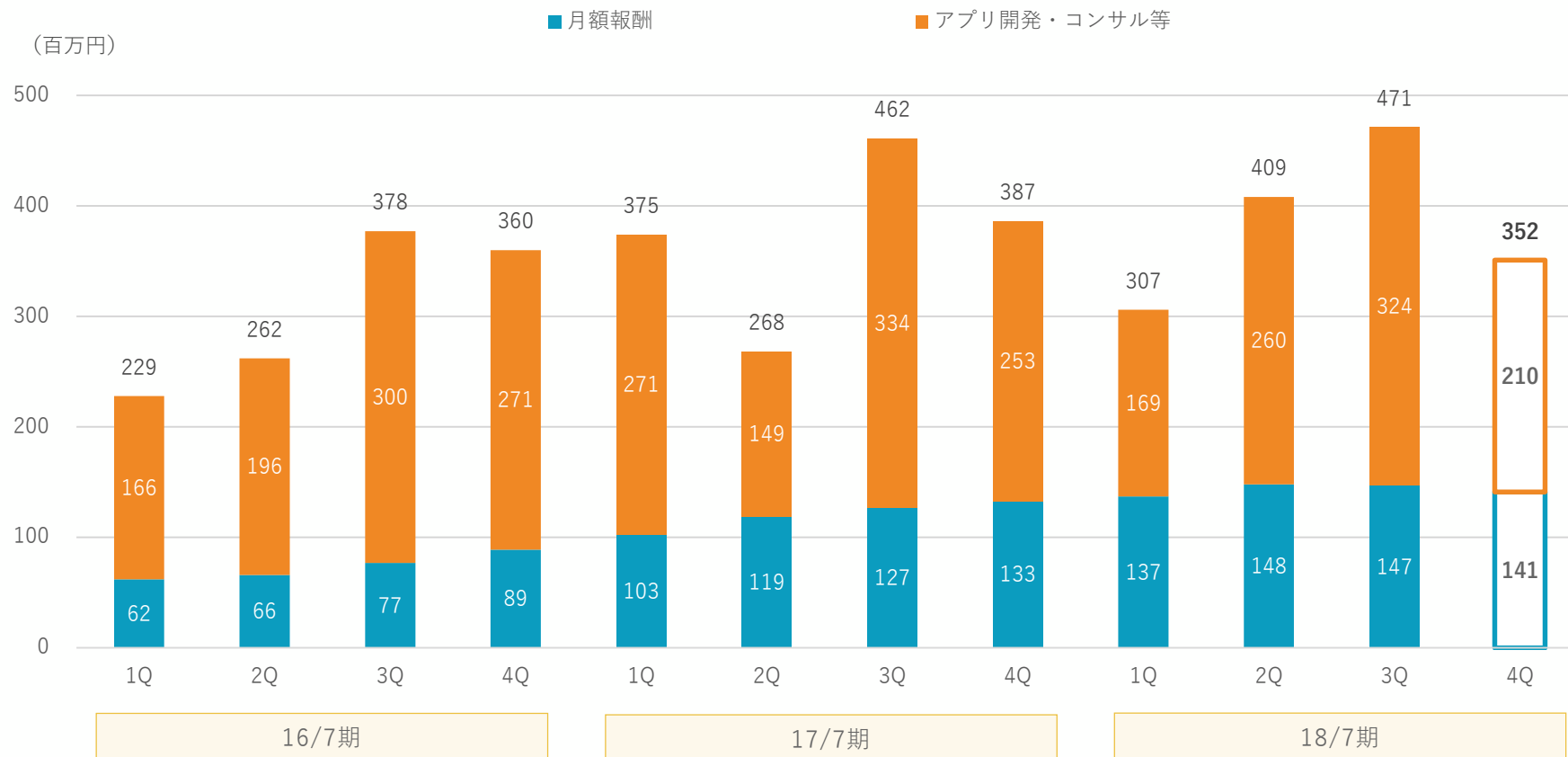
(単位：百万円)	18/7期		17/7期		増減額	増減pt
	実績	対売上高	実績	対売上高		
販売費及び一般管理費	516	33.5%	357	23.9%	+ 159	+ 9.6pt
人件費	274	17.8%	215	14.4%	+ 59	+ 3.4pt
採用費	45	3.0%	18	1.2%	+ 27	+ 1.8pt
管理諸費・支払報酬	47	3.1%	38	2.6%	+ 8	+ 0.5pt
その他経費	149	9.7%	85	5.7%	+ 63	+ 4.0pt

(ご参考) 四半期推移①

	18/7期									
	1Q		2Q		3Q		4Q		通期	
	実績	対売上高	実績	対売上高	実績	対売上高	実績	対売上高	実績	対売上高
(単位：百万円)										
売上高	307	100.0%	409	100.0%	471	100.0%	352	100.0%	1,540	100.0%
売上原価	209	68.1%	247	60.6%	280	59.5%	236	67.2%	974	63.3%
原価人件費	76	24.8%	69	17.0%	80	17.1%	69	19.7%	295	19.2%
外注費	83	27.4%	129	31.8%	145	30.8%	100	28.6%	459	29.9%
その他原価	48	15.9%	48	11.8%	54	11.7%	66	18.9%	218	14.2%
売上総利益	97	31.9%	161	39.4%	191	40.5%	115	32.8%	565	36.7%
販管費	111	36.2%	108	26.4%	131	27.9%	166	47.2%	516	33.5%
人件費	58	19.2%	64	15.7%	72	15.3%	79	22.5%	274	17.8%
採用費	14	4.7%	6	1.6%	10	2.3%	13	4.0%	45	3.0%
管理諸費・支払報酬	10	3.3%	11	2.8%	11	2.5%	13	3.9%	47	3.1%
その他経費	27	8.9%	26	6.4%	36	7.8%	59	16.8%	149	9.7%
営業利益	-13	-	53	13.0%	59	12.7%	-50	-14.4%	49	3.2%
経常利益	-13	-	53	13.1%	59	12.6%	-56	-15.9%	43	2.8%
四半期（当期）純利益	-9	-	36	9.0%	43	9.1%	-42	-12.0%	28	1.8%

(ご参考) 四半期推移②：サービス別売上高

- 「月額報酬」は、ユーザー数の順調な伸びが寄与し、一部クライアントの影響で一時的に減少しているものの、通期では堅調に推移。
- 「アプリ開発・コンサル等」は、案件のリリース時期により四半期で変動。



- デジタルガレージに対する第三者割当増資により、現金及び預金及び純資産が、それぞれ1,358百万円増加。
- 調達した資金の用途は、DGマーケティングデザインとDGコミュニケーションズの株式取得であり、予定通り8月1日に完了。

(単位：百万円)	18/7期 期末実績	17/7期 期末実績	増減	増減率
流動資産	2,360	1,149	+1,211	+105.4%
現金及び預金	2,037	891	+1,146	+128.6%
売掛金	213	202	+11	+5.6%
仕掛品	26	21	+4	+22.9%
固定資産	331	168	+162	+97.0%
無形固定資産	154	112	+42	+37.5%
投資その他の資産	154	52	+101	+191.3%
資産合計	2,691	1,317	+1,374	+104.4%
流動負債	212	254	△41	△16.5%
買掛金	66	81	△14	△18.1%
賞与引当金	56	57	△1	△1.8%
固定負債	23	12	+10	+78.9%
負債合計	236	267	△31	△11.8%
純資産	2,455	1,049	+1,406	+134.0%

18/7期のニュース（上期）

2017/8/16	日本フットサルリーグ「フウガドールすみだ」公式アプリを開発支援、地域活性化に向けた実証実験開始
2017/8/18	PyCon JP 2017（9月7日～9月9日）にGoldスポンサーとして協賛
2017/10/3	クラウド勤怠管理アプリ「LEAP」をサービス開始 残業時間見込みを可視化しアラート通知、業務改善をサポート
2017/10/4	O2Oソリューション「popinfo」のユーザー数が2017年9月、7,000万ユーザーを突破！
2017/10/10	電子地域通貨「さるぼぼコイン」の実証実験を完了 ブロックチェーン技術も検証
2017/10/18	アイリッジ テクノロジー企業ランキング 「2017年 日本テクノロジー Fast50」で32位を受賞
2017/11/9	電子地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」ハウステンボス「テンボスコイン（仮称）」に採用
2017/11/21	金融業界初、岐阜県飛騨・高山地域におけるスマートフォンアプリを活用した電子地域通貨 加盟店 約100店舗から商用化スタート
2017/11/27	「東急線アプリ」の機能を拡充し、運行情報を音声で提供 「Amazon Alexa」に対するスキルを開発支援
2017/12/8	「popinfo」を活用したNTTデータの「バンキング機能」付きアプリ、信用金庫業界向けに初めて提供開始
2017/12/11	テクノロジー企業成長率ランキング「デロイト 2017年 アジア太平洋地域テクノロジー Fast500」で393位を受賞
2017/12/13	O2Oソリューション「popinfo」のユーザー数が2017年11月、7,500万ユーザーを突破！
2018/1/12	電子地域通貨の導入を目指し、伊予銀行にて実証実験開始のお知らせ
2018/1/24	木更津市役所、木更津商工会議所、君津信用組合が取り組む電子地域通貨「（仮称）アクアコイン」を開発支援

18/7期のニュース（下期）

2018/2/6	大阪市交通局の公式アプリ「Otomo!」を開発支援 通勤やお出かけ利用者向けの情報配信を開始
2018/2/15	Financial Timesが実施した急成長企業ランキング「FT 1000 High-Growth Companies Asia-Pacific」378%成長を記録し、124位にランクイン
2018/2/16	NTTデータの信用金庫業界向けアプリバンキング、サービス拡充に伴い「popinfoクーポン」導入
2018/3/1	NTTデータのBeSTA FinTech Labにて電子地域通貨「MoneyEasy」のデモンストレーション環境を展示
2018/3/1	ボートレース場のITスタジアムイベントで活用する、BOAT RACE江戸川の公式アプリを開発支援
2018/3/7	O2Oソリューション「popinfo」のユーザー数が2018年2月、8,000万ユーザーを突破！
2018/3/27	「東急線アプリ」でオフピーク通勤を推進「グッチョイクーポン」機能を開発支援
2018/5/11	レイクALSA公式アプリ「e-アルサ」、バージョンアップを開発支援、スマホATM取引などが可能に
2018/5/11	デジタルガレージと業務・資本提携契約を締結するとともに、同社新設分割設立会社及びDGコミュニケーションズ株式を取得、同社グループとの連携を強化
2018/5/30	「東急線アプリ」の機能を拡充し、運行情報を音声で提供、「Google Home」向けアプリを開発支援
2018/6/15	ロケーションビジネス領域において、クロスロケーションズ(株)と業務提携、同社へ一部出資
2018/6/15	電子地域通貨事業に関する業務・資本提携契約の締結
2018/6/22	国内初！スマートスピーカー向けアプリを簡単に開発できる「noid」（ノイド）を公開
2018/6/29	電子地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」 「新宿シネマ&バルWEEK」で利用可能な「シネバルコイン」に採用
2018/7/25	「三井ショッピングパークアプリ」初の大規模リニューアルを開発支援 アプリ決済や簡単会員登録の追加機能などで利便性を向上



2. 成長戦略について

An aerial photograph of a city at dusk, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and residential buildings. The sky is a mix of blue and orange, and the city lights are beginning to glow. A river is visible in the foreground, reflecting the city lights.

Tech Tomorrow

テクノロジーを活用して、
わたしたちがつくった新しいサービスで、
昨日よりも便利な生活を創る。

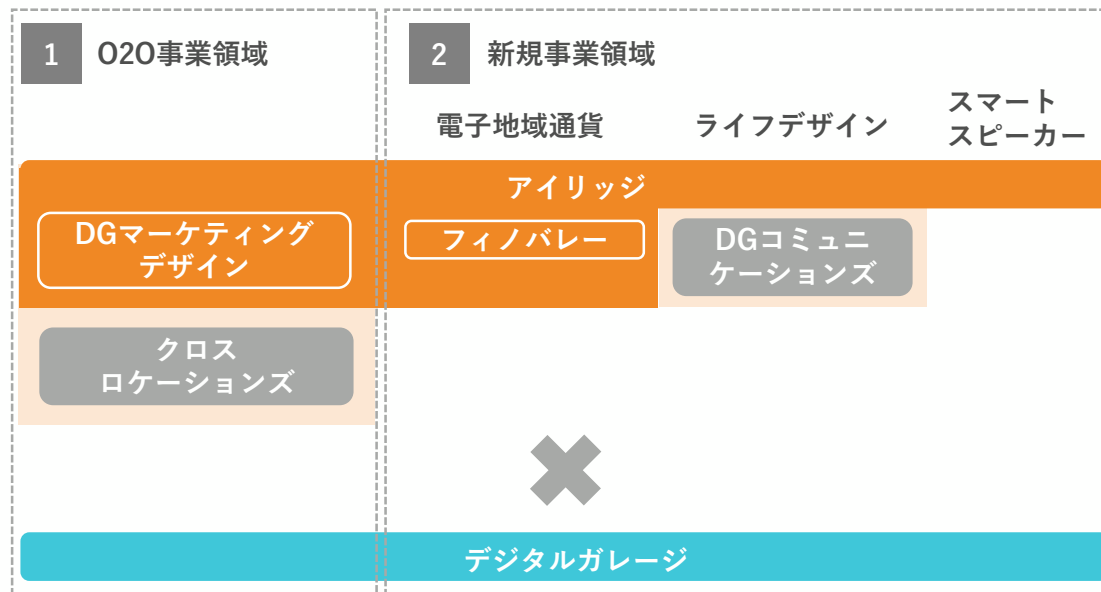
アイリッジグループ全体で事業領域を拡大し、成長を加速させていく

1 O2O事業の更なる進化

- O2Oソリューション「popinfo」をアプリデータマーケティング機能として更に強化
- DGマーケティングデザインと連携し、オンライン・オフライン双方でのトータルエンゲージメントソリューションを実現
- クロスロケーションズと連携し、ロケーションビジネスを強化

2 新規事業・サービスの取り組み

- 電子地域通貨事業をフィノバレーとして分社化、外部資本も受け、成長を加速化
- DGコミュニケーションズと連携し、ライフデザイン領域への取り組みを開始
- スマートスピーカーアプリ制作プラットフォームNOIDの展開



3 M&A

- 前期に引き続き、来期以降も積極的にM&Aを検討

- 位置情報やアプリ利用情報を活用して、O2Oマーケティングの「効果を創出する」プロダクトとして popinfoを強化
- クロスロケーションズと連携し、ロケーションビジネス領域における広告ソリューションを提供
- DGマーケティングデザインとの連携により、popinfoをフィジカル領域でのマーケティングへ活用

戦略立案

新規顧客獲得

既存顧客育成

オンライン

オフライン

DGマーケティングデザインとの連携により
O2Oの戦略立案を強化

X-Locations

ロケーションベースの広告配信

popinfoの強化

- 位置情報
- アプリ利用情報
- 会員情報

アプリデータ
プラットフォーム

プッシュ通知

クーポン

ポイント

BI・分析

DGマーケティングデザインによるセールスプロモーション

- DGマーケティングデザインと連携し、フィジカルマーケティング領域を含めた戦略を立案・実行、オンラインとオフラインの垣根を越えた提案を実現
- 生活者との結びつきを強化し、**本質的に人を動かすテクノロジー**の提供

リアルとサイバーを融合した
総合的なプロモーションノウハウ



- プロモーション
- ブランディング
- コミュニケーションデザイン
- クリエイティブデザイン
- ...

CRM プラットフォーム事業や
O2O アプリ開発ノウハウ

DATA tracking
DATA base
DATA driven



- O2O プラットフォーム
- 位置情報
- 地域通貨
- アプリマーケ
- CRM
- ...

本領域での
取り組み状況

- 5月より、当社・DGマーケティングデザイン両社に協業担当を設置し取り組みを開始
- 両社の既存クライアントへの相互紹介、新規の共同営業推進や、プロモーションやデータ領域における共同ソリューション開発推進、人材交流推進を行う

電子地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の展開実績

- 2017/12 飛驒信用組合「さるぼぼコイン」商用利用開始
- 2018/2 伊予銀行「IYOGIN Co-in」実証実験開始（～2018/5）
- 2018/3 NTTデータ BeSTA FinTech Lab「BeSTA コイン」デモンストレーション開始
- 2018/3 木更津市・君津信用組合「アクアコイン」実証実験開始（～2018/6）
- 2018/7 小田急電鉄「新宿シネバルコイン」実証実験開始（～2018/8）



「MoneyEasy」の事業展開の拡大を目的にFinTech事業を子会社化

- 2018年8月1日 会社分割により、アイリッジから電子地域通貨事業を承継
- 2018年8月15日 パートナー企業4社（株）デジタルガレージ、日本ATM(株)、飛驒信用組合、ひだしんイノベーションパートナーズ(株) から出資を受け入れ

今後の展開見込み

- 2018/8 飛驒信用組合「さるぼぼコイン」とAlipayの連携
- 2018/10（予） 木更津市・君津信用組合「アクアコイン」の商用利用

複数地域にて、電子地域通貨「MoneyEasy」の実証実験、商用利用を検討中

- 不動産マーケティング大手のDGコミュニケーションズと連携し、不動産領域へ進出
不動産/住まい/街づくりを軸とした生活者向けソリューションを提供
- 生活者のライフデザインを接点とした、既存事業と一貫通貫のソリューションの実現

街づくり

を接点としたエンゲージメントソリューション提供

人と人の
エンゲージメント

暮らす生活者

企業とユーザーの
エンゲージメント

商品・サービス

住設機器

金融商品

IoT

通信

モビリティ

街とユーザーの
エンゲージメント

住まい(住宅・ビル・ホテル・商業施設)

街づくり(不動産開発・街再開発)

街づくりから生活行動データまでを融合

ライフデザイン

を接点としたエンゲージメントソリューション提供

進学

就職

結婚

住宅購入

出産

育児

セカンドライフ

本
領
域
で
の
取
り
組
み
状
況

- 8月より、当社・DGコミュニケーションズ両社で専門組織を新設し連携を開始
- 主に不動産デベロッパー向けに不動産関連ジオマーケティング、マンション居住者向けソリューション、マンション居住者支援サービスの開発を検討中

背景

- スマートスピーカー市場は2017年秋の発売開始から約半年で普及率8%になるなど^{*}、スマートフォンの立ち上がり当時の2倍から3倍のスピードで拡大している
- 東急線アプリ機能拡充の取り組みとして、Amazon Alexa/Google Home/LINE Clovaに対応するスマートスピーカーアプリを開発した経験から、企業側のアプリ開発のニーズの高まりを認識
- タッチパネルで操作性の良いアプリに加え、子供から高齢者まで使いやすい音声インターフェースを押さえることが、今後生活者とのタッチポイントを増やすために確実に求められる

※出典：2018年アクセンチュアデジタル消費者調査

企業とユーザーの次世代コミュニケーション活性化のために安価で手軽なソリューションを展開

スマートスピーカーアプリ制作プラットフォーム「NOID」の開発

- 「まるでノートに書き出すように」をコンセプトにプログラミング不要でスマートスピーカーアプリが作れるクラウドサービス「NOID」を9月に提供開始
- WebブラウザからNOID管理画面にアクセスし、画面に従ってマウス操作あるいはテキスト入力していくだけで、アプリの制作からストア公開まで直感的にワンストップで行うことが可能



<アプリ制作画面イメージ>

- グループ一体で各領域の連携を進め、トータルエンゲージメントソリューションを提供
 - ・ アイリッジが従来より提供するO2Oマーケティング領域／フィンテック領域
 - ・ DGマーケティングデザインをグループに迎え進出するフィジカルマーケティング領域
 - ・ DGコミュニケーションズと協業し事業領域を拡大するライフデザイン領域
- DGグループとの連携により、先端技術やメディア／テクノロジーを活用して、成長を加速化



小売・流通/鉄道/金融/消費財メーカー/不動産等
3社の持つ幅広い業界に対する、一気通貫ソリューションを提供



DGグループの先端技術や
メディア/テクノロジーとも連携

※連携を検討しているDG社事業



※カカコムグループとの連携も視野に





3. 2019年3月期業績予想について

- 今後のグループ経営の推進に向けて、決算期を3月に変更。

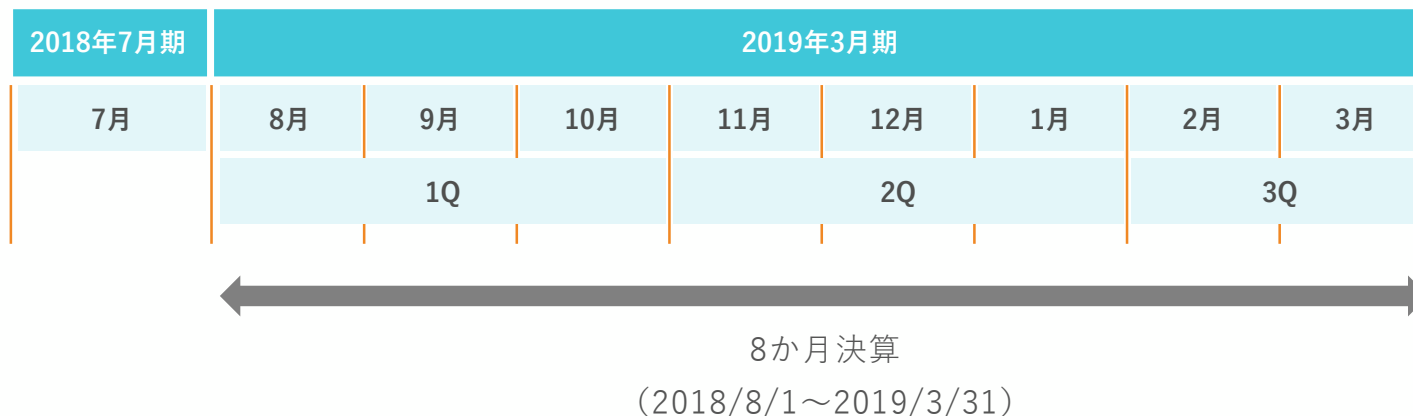
変更の理由

- 連結決算への移行に伴い、当社グループの決算期を統一することで、グループ一体となった経営を推進するとともに、経営及び事業運営の効率化を図るため。

※ 2018年8月より、アイリッジ、フィノバレー、DGマーケティングデザイン3社の連結体制に移行いたします。
本決算期変更は、2018年10月24日開催予定の定時株主総会にて「定款一部変更の件」が承認されることを条件としております。

変更の内容

- 2019年3月期は、8か月決算



2019年3月期業績予想

- 売上高3,200～3,400百万円、営業利益65百万円～105百万円、当期純利益20百万円～45百万円を計画。
- 12か月換算すると、EBITDAは17/7期の水準。

(単位：百万円)	19/3期 (8か月) (通期予想)	参考) 19/7期 (12か月換算)	17/7期 (通期実績)	18/7期 (通期実績)
売上高	3,200～3,400	4,800～5,100	1,493	1,540
営業利益	65～105	97～157	210	49
経常利益	65～105	97～157	211	43
親会社株主に帰属する 当期純利益	20～45	30～67	151	28
EBITDA	165～210	247～315	267	114



4. APPENDIX

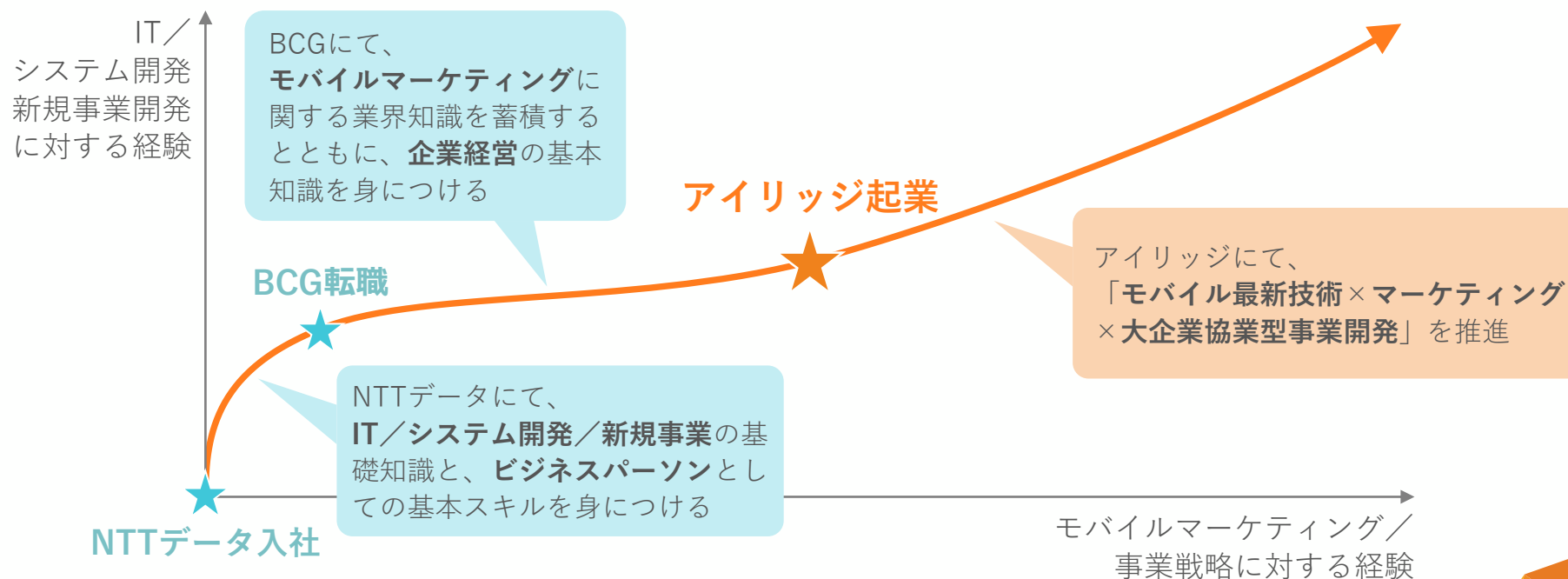
会社名	株式会社アイリッジ
所在地	東京都港区
設立	2008年8月
代表者	代表取締役社長 小田 健太郎
事業内容	<p>O2O関連事業（企業のO2O支援）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ スマホをプラットフォームとしたO2Oソリューションの提供 ・ O2Oアプリの企画・開発 ・ O2Oマーケティング（集客・販促等の企画・運用支援）
資本金	10億50百万円
従業員数	78人

株主構成

小田 健太郎	34.79%
デジタルガレージ	14.38%
クレディセゾン	8.26%
資産管理サービス信託銀行 （証券投資信託口）	2.45%
NTTデータ	1.99%
日本トラスティ・サービス信託 銀行（信託口）	1.65%
日本マスタートラスト信託銀行 （信託口）	1.36%
京セラコミュニケーション システム	1.01%
SBI証券	0.94%
資産管理サービス信託銀行 （年金特金口）	0.56%



- 慶應義塾大学 経済学部 卒業
- NTTデータにて、情報システムを利用した新規事業開発、情報システム営業などに従事
- ボストンコンサルティンググループにて、経営戦略コンサルティング業務に従事
(インターネットサービス、金融業界等)
- 2008年8月、株式会社アイリッジを創業



O2O (オンライン to オフライン) とは…

消費者にインターネット (オンライン) 上の web サイトやアプリを通じて情報を提供し、実店舗 (オフライン) への集客や販売促進に繋げることをいいます。

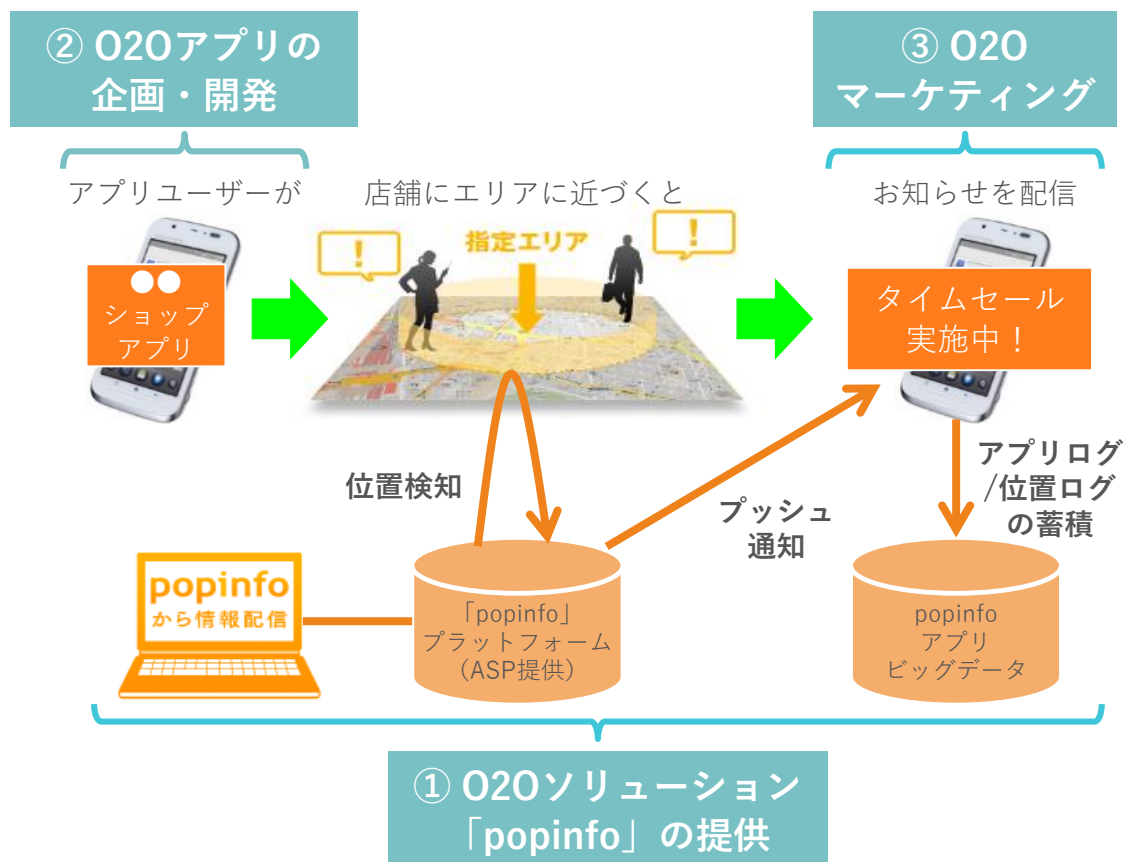


- なぜO2Oなのか？
 - スマートフォンの普及：
何時でも、どこでもインターネットにアクセスできる環境の実現
 - 位置情報の進歩：
店舗から数キロ圏内・店舗内等、場所を特定して消費者とコミュニケーションを図ることが可能
- ⇒ インフラ環境の整備に伴い、企業のスマートフォンを活用した実店舗への集客・販売促進が進んでいく

当社のO2O支援はスマートフォンを利用したもので、
自社ソリューションを組み込んだアプリを通じて消費者に情報を提供し、
実店舗への集客や販売促進に繋がっています

- O2Oソリューションである位置連動プッシュ通知ASP「popinfo」の提供をコアサービスに、O2Oアプリの企画・開発、O2Oマーケティングを提供。

事業内容



実績

- 大手企業を中心に、300アプリ超に導入
 - 【小売・流通】 ジーユー、ファミリーマート
 - 【金融】 三菱東京UFJ銀行、三井住友カード
 - 【交通】 東急電鉄、大阪メトロ 他多数
- 利用ユーザー数8,500万超

収益

- ① 「popinfo」ライセンス料
月額報酬収益
 - ユーザー数従量課金
- ② O2Oアプリ開発収益
- ③ O2O促進マーケティング収益
 - 継続的なアプリ内集客・販促施策
 - 継続的なアプリ機能追加

(注) ASPサービス：アプリケーションソフトの機能をインターネット経由で提供するサービスのこと。

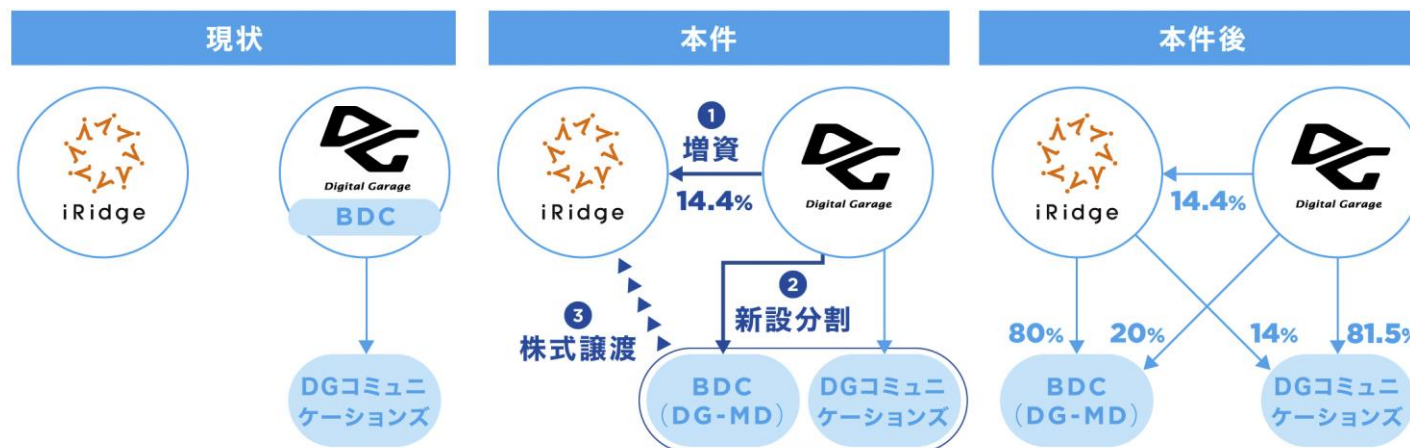
デジタルガレージとの業務・資本提携の手續実施状況

- 2018年5月発表通りの予定スケジュールにて、業務資本提携の各種実行を完了。

本件手續実施状況

デジタルガレージとの業務・資本提携の対外公表	2018年5月11日
増資の払込期日	2018年5月30日完了（公表時の予定通り）
DG-MDの新設分割の効力発生日 DG-MD株式、DGC株式の譲渡契約締結	2018年6月25日完了（公表時の予定通り）
DG-MD株式、DGC株式の一部取得	2018年8月1日完了（公表時の予定通り）

（参考）2018年5月発表の本件スキーム



会社概要

会社名	株式会社DGマーケティングデザイン
所在地	東京都目黒区
設立	平成30年6月25日
代表者	代表取締役社長 岩井 直彦
事業内容	クリエイションデザイン、データサイエンス、デジタルテクノロジーを活用したマーケティング事業等
資本金	10百万円

当該事業の最近2年間の経営成績（注）

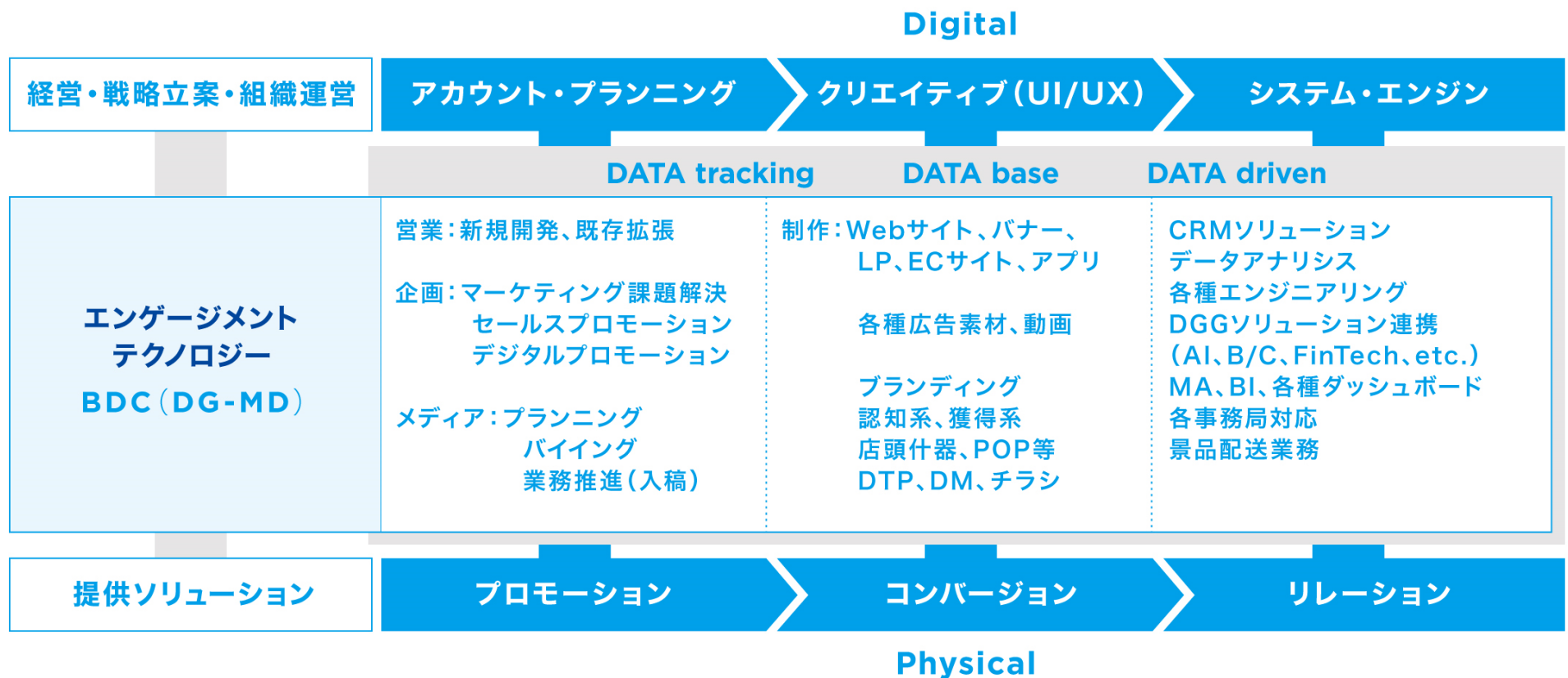
（百万円）	平成29年3月期 （9ヶ月決算）	平成30年3月期
売上高	1,715	2,565
営業利益	100	129
経常利益	100	130

（注）新設分割により設立した会社であるため、デジタルガレージのDGビジネスデザインカンパニー事業における数値を記載しております。なお、ビジネスデザインカンパニー事業は、平成28年7月1日より、デジタルガレージの組織再編により新設された組織のため、ビジネスデザインカンパニー事業単位でそれ以前の数値はございません。また、デジタルガレージは平成29年3月期に決算期の変更を行っているため、平成29年3月期は9ヶ月決算となります。

DGマーケティングデザイン (DG-MD) について (事業概要)



マーケティング起点でのクライアント開発から各プロモーション、コンバージョン、リレーション領域にてメディア・クリエイティブのプランニングから制作・実行、データ解析やCRM実行までをリアル/デジタルの垣根を越えて一貫して対応。データの計測からDB構築、駆動まで行う。



会社概要

会社名	株式会社DGコミュニケーションズ
所在地	東京都港区三田3-13-12 三田MTビル5階
設立	昭和37年11月27日
代表者	鈴木 浩一
事業内容	広告の企画・立案・制作・実施・およびマーケティングリサーチ、セールスプロモーション、メディアバイイング、パブリックリレーション等、広告業務の一切。
資本金	50百万円

当該事業の最近3年間の経営成績及び財政状態

(百万円)	平成28年 3月期	平成29年 3月期	平成30年 3月期
純資産額	151	258	282
総資産額	4,158	3,915	3,907
売上高	9,446	9,798	9,254
営業利益	34	137	43
経常利益	58	135	41

創業56年、総合広告代理店として主に大手マンションデベロッパー・ハウスメーカーの販売プロモーション・ブランディング業務を行う。2007年よりデジタルガレージグループとしてITの強化を行う。近年ではグループと連携したB2C・B2Bサービスの開発を行い暮らし周辺におけるサービスの拡充を行う。



不動産：営業・調査・コンサル・プランナー・クリエイティブ（Media：TV/NP/MG/R/OOH/Web/other）

不動産：商品企画・販売戦略・コンセプト開発 自社サービス：住まPAY デジタルサイネージ 家いくら？

主要取引先

不動産広告のリーディングカンパニーとして日本国内の新築分譲マンション、戸建開発の販売広告・商品企画サポート、コンサルティングを中心に事業を推進。

2007年デジタルガレージグループ参入以来、インターネット広告、Webソリューション部門を強化。近年では不動産とITを掛け合わせるサービスの拡充をグループ連携し開発。今後も継続して国内外において不動産および広告分野の先進化を推進していく。

三井不動産
三菱地所
野村不動産
東急不動産
東京建物
積水ハウス
大和ハウス
名鉄不動産
近鉄不動産
東武電鉄
阪急阪神不動産
東レ建設
パナソニックホーム
他（順不同）



賃貸契約時の一時金支払い、入居後の家賃払いのカード決済サービス住まPAY。デジタルガレージグループ、ペリトランス社との共同事業。現在500社へ導入



自社が保有する分譲マンション300万戸のデータをデジタルガレージグループ、ナビプラス社の機械学習テクノロジーを活用し中古住戸推定価格算出サービスを開始。

- ロケーションデータを活用したCRM施策の強化、ロケーションビジネスの拡大、成長を目的として、(株)クロスロケーションズと業務提携を締結し、株式の一部を取得。

X-Locations 会社概要

会社名	クロスロケーションズ（株）
所在地	東京都渋谷区恵比寿南一丁目1番1号
設立	2017年11月28日
代表者	小尾 一介
事業内容	ロケーションデータ（位置情報）の分析からモバイル広告配信を行うプラットフォームの運用
資本金	100百万円

提携内容

- 当社クライアント向けCRM施策の強化**
当社のロケーションデータや属性データとクロスロケーションズのデータ・プラットフォームを連携
- 「popinfo」を活用した広告配信プラットフォームの開発**
クロスロケーションズがロケーションデータ分析に基づいて抽出した広告配信対象者に対して「popinfo」を通じて広告を配信するためのプラットフォームを共同で開発
- サードパーティー・データ（注）の蓄積と活用**
当社とクロスロケーションズが保有するロケーションデータを連携し、サードパーティー・データを蓄積、広告やマーケティングのための分析データとして提供

（注）サードパーティー・データ：自社の顧客等のデータ（ファーストパーティー・データ）以外の第三者（サードパーティー）が提供するデータ。



会社概要

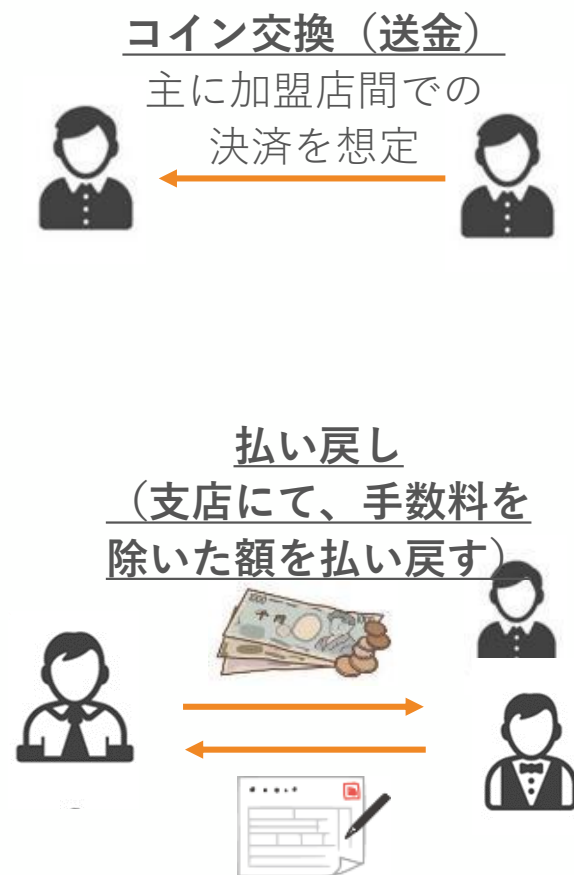
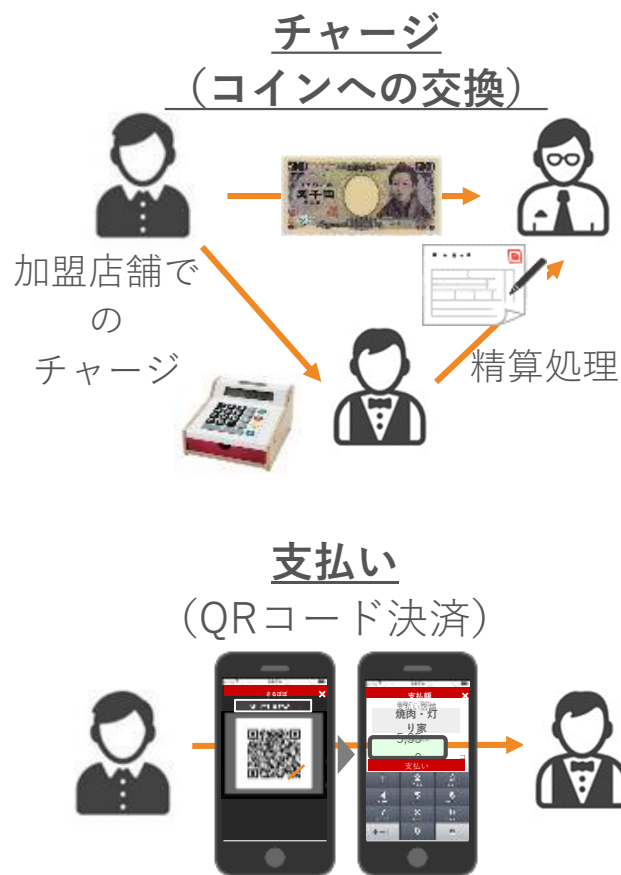
電子地域通貨事業の沿革

会社名	株式会社フィンバレー
所在地	東京都港区
設立	平成30年 6月15日
代表者	代表取締役社長 川田 修平
事業内容	電子地域通貨事業
資本金	70百万円
株主	株式会社アイリッジ (88.5%) 株式会社デジタルガレージ 日本ATM株式会社 飛驒信用組合 ひだしんイノベーションパートナーズ株式会社

- 2017/5 **電子地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の提供開始**
飛驒信用組合「さるぼぼコイン」実証実験
- 2017/12 **飛驒信用組合「さるぼぼコイン」商用利用開始**
- 2018/3 木更津市・君津信用組合「アクアコイン」
実証実験（～2018/6）
- 2018/6 **株式会社フィンバレーを設立**
- 2018/7 小田急電鉄「新宿シネバルコイン」実証実験
（～2018/8）
- 2018/8 **アイリッジよりフィンバレーに電子地域通貨事業を承継**
パートナー企業4社の外部資本を受け入れ

「MoneyEasy」の概要

- 「MoneyEasy」は、QRコード決済を用いた電子地域通貨サービスのプラットフォームシステム。
- 当社は電子地域通貨の運営主体となり得る金融機関、自治体、企業様等へのプラットフォーム提供者の位置づけ。



「MoneyEasy」の支払いフロー

1. ユーザーが、店頭のQRコードを読み取る
(お店の特定)

2. ユーザーが、
支払金額を入力

3. 店舗スタッフの
確認後、ユーザー
がボタンをタップ

店舗には
メールなどで
通知



店舗にはQRコードのみがあればOK → 決済手数料を安価に設定することが可能