

デジタルガレージとの業務・資本提携に係るご説明資料

- ・ 業務・資本提携の概要（背景と目的、第三者割当増資、業務提携）
- ・ デジタルガレージの新設分割設立会社及び
DGコミュニケーションズの株式取得

2018/5/11

株式会社アイリッジ

（証券コード 3917）

- 株式会社デジタルガレージ（DG）と業務・資本提携契約を締結。DGを引受先とする第三者割当増資を実施、DGグループとの連携を強化し、更なる事業成長と企業価値向上を目指します。
- DGグループとの連携の実効性を高めるために、DGの新設分割設立会社（株式会社DGマーケティングデザイン：DG-MD）及び株式会社DGコミュニケーションズ（DGC）の株式を一部取得し、3社連携して事業推進。
- 業務・資本提携に伴う当期の業績への影響は軽微であります。株式譲渡が完了した2019年7月期以降、中長期的な当社の業績向上に資するものと考えております。

1. 業務・資本提携について

1-1. 業務・資本提携の背景と目的

1-2. スキーム／スケジュール

- スマホ・マーケティング領域が成長する中、業界・ソリューションともに幅広い対応が求められてきています。
- DGとの業務・資本提携により、デジタル／リアルを統合した一気通貫のマーケティング・ソリューションの提供を目指します。

背景

- 当社の主力事業であるスマホ・マーケティング領域の市場環境は良好で、継続成長
- 当社に強みのある、小売・流通・金融・鉄道等以外の幅広い業界に拡大傾向
- 効果的なマーケティングを実現していくために、消費者に対して「ウェブ・リアルの広告～購買～決済～CRM」までの一気通貫のサービスを提供していくことが重要
- 当社はO2Oアプリの開発やスマートフォン・アプリを活用したデジタルマーケティング、CRM領域を得意としている、一方でリアルでのマーケティングや広告・プロモーションという領域においてもプレゼンスを高めていくことが事業領域の拡大、成長に繋がる

1. DGとの業務・資本提携

2. DGの新設分割設立会社（DG-MD）及びDGCの株式取得による3社連携した事業推進

目的

- 上記背景の中、当社の強みを活かし、事業成長を加速させるために、DGとの業務・資本提携を実施
- 「ウェブ・リアルの広告～購買～決済～CRM」までの消費者の行動プロセスの全てをカバーするサービスの提供を目指す
- さらに、DGグループとの連携の実効性を高めるために、DG-MD（BDC）/DGCの株式を一部取得することで、ターゲット業界拡大と提供ソリューション拡充を進めていく

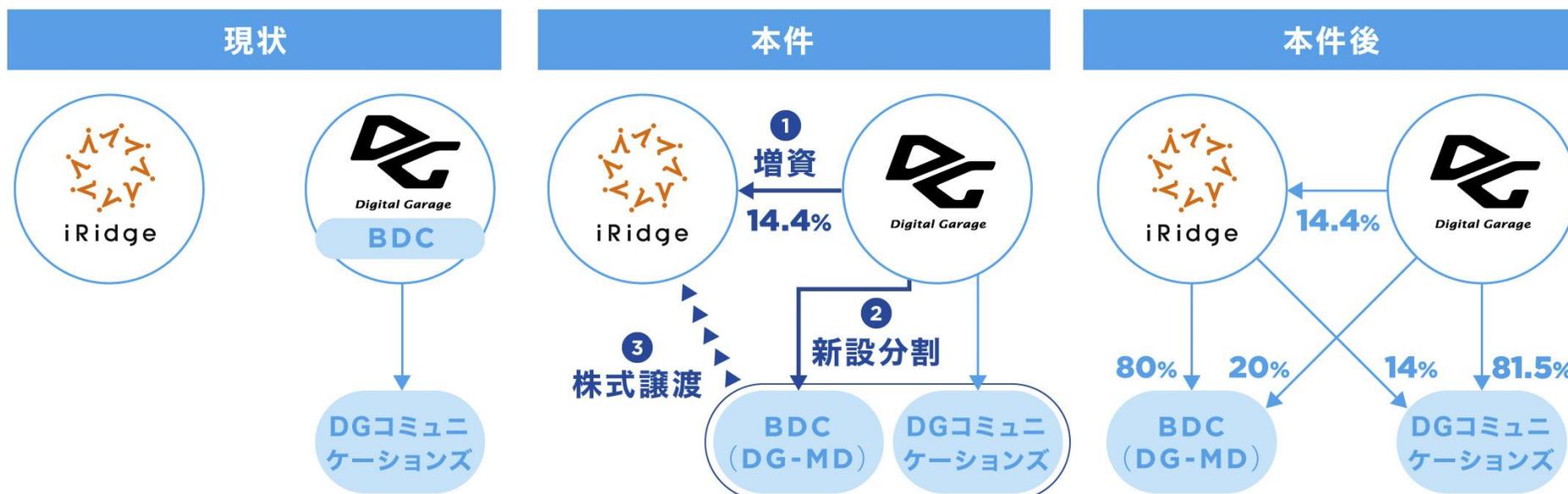
1-2. スキーム/スケジュール

・ 本件スキーム

- ① 当社がデジタルガレージ（DG）を引受先として第三者割当増資を実施し、DGが当社株式の14.4%を保有、より密な連携関係を構築。
- ② DGがビジネスデザインカンパニー事業（BDC）の新設分割によりDGマーケティングデザイン（DG-MD）を設立。
- ③ DG-MD株式、DGC株式の一部を当社が取得し、共同でビジネス展開の加速化、拡大を目指す。

・ 本件スケジュール

2018年5月11日	本件対外公表
①2018年5月30日（予定）	増資の払込期日
②2018年6月25日（予定）	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
③2018年8月1日（予定）	DG-MD株式、DGC株式の一部取得



2. 資本提携について

2-1. 第三者割当増資の概要

2-2. 第三者割当増資前後の大株主及び持株比率

2-1. 第三者割当増資の概要

- 第三者割当増資の概要

(1) 払込期日	平成30年5月30日（予定）
(2) 発行新株式数	普通株式 940,000株
(3) 発行価額	1株につき 1,445円 ※第三者割当増資に係る取締役会決議日の直前営業日まで1ヶ月間（平成30年4月11日（水）から平成30年5月10日（木）まで）の当社普通株式の終値平均
(4) 調達資金の額	1,358,300,000円
(5) 募集又は割当方法 （割当予定先）	第三者割当の方法により、そのすべてをデジタルガレージに割り当てます
(6) その他	上記各号については、金融商品取引法による有価証券届出書の効力発生を条件とします

- 資金使途

具体的な使途	金額（百万円）	支出予定時期
DG-MD及びDGDCの株式の取得	1,351（注）	平成30年8月

（注）調達資金の額より、発行諸費用の概算額7百万円を控除

2-2. 第三者割当増資前後の大株主及び持株比率

- 大株主の状況

募集前（平成30年1月31日現在）		募集後	
小田 健太郎	40.70%	小田 健太郎	34.84%
クレディセゾン	9.66%	デジタルガレージ	14.40%
日本トラスティ・サービス信託銀行(信託口)	3.07%	クレディセゾン	8.27%
エヌ・ティ・ティ・データ	2.33%	日本トラスティ・サービス信託銀行(信託口)	2.63%
日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	1.50%	エヌ・ティ・ティ・データ	1.99%
松井証券	1.38%	日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	1.28%
S B I 証券	1.26%	松井証券	1.18%
京セラコミュニケーションシステム	1.18%	S B I 証券	1.08%
野村信託銀行(投信口)	0.89%	京セラコミュニケーションシステム	1.01%
大和証券	0.76%	野村信託銀行(投信口)	0.76%

3. 業務提携について

3-1. デジタルガレージとの業務提携の概要

3-2. DG-MD/DGCとの3社連携した事業推進

- ・現状の各社事業領域・ポジショニングと今後の展開イメージ
- ・3社連携による成長戦略

- 当社及びDGの有する経営資源を有効活用し補完していくことにより、更なる事業成長と企業価値向上を目指す。



iRidge

CRMプラットフォーム事業や
O2Oアプリ開発ノウハウ



 Digital Garage

マーケティングテクノロジー事業で培ってきた
ウェブとリアルを融合した総合的な
プロモーションノウハウ

業務提携による連携強化により高いシナジーを創出していく

① 一気通貫のデジタルマーケティングソリューション開発

- ✓ 当社の得意とするスマートフォン・アプリを軸としたCRMに、DG-MDのウェブとリアルが連携した総合プロモーションノウハウを融合させることで、「ウェブ・リアルの広告～購買～決済～CRM」までの一気通貫のサービス体制を早期に構築
- ✓ DGCへの資本参加も行い、不動産領域でもアプリを活用したマーケティングで協業

② マーケティング・フィンテック領域での連携

- ✓ 当社の保有するリアルな行動ビッグデータとDGが保有するビッグデータとを融合することで、さらに精緻なデータの解析が可能となり、ビッグデータマーケティング事業において他社との差別化を図る
- ✓ 当社のアプリ決済の技術と、DGのフィナンシャルテクノロジー事業を融合させ、次世代決済システムの開発を共同で推進

③ 先端技術・サービス連携

- ✓ DGのインキュベーションテクノロジー事業の投資先及び投資先が保有する最先端技術と当社事業とを連携させ、新規自社サービスの育成、展開を加速
- ✓ DGが運営する研究開発組織「DG Lab」が開発する各種の先端技術との事業連携を積極的に推進

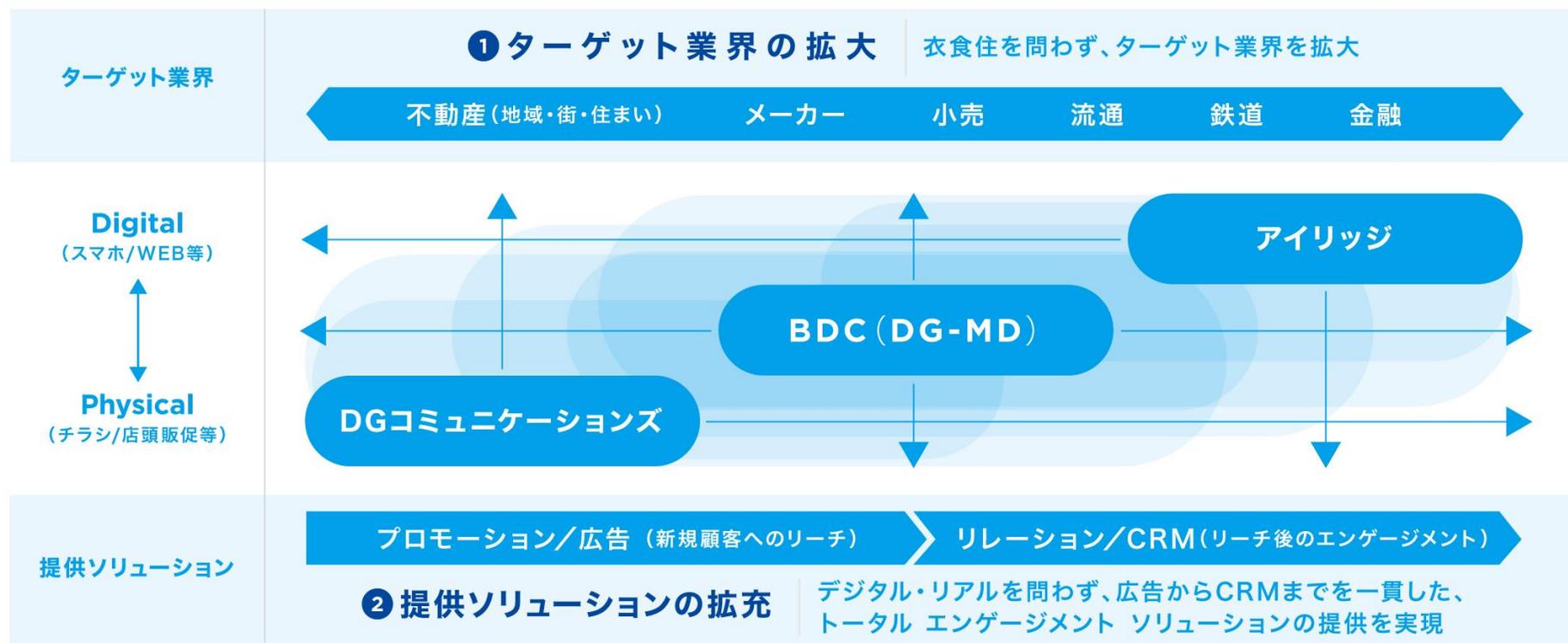
④ DGグループ各社連携

- ✓ 株式会社カカコムを始めとするDGグループのアセットと当社技術やサービスの連携を進め、企業価値の向上を図る
- ✓ DGが2018年4月に新たに北海道札幌市に開設した「デジタルマーケティングセンター」を中心にニアショア事業を共同展開

3-2. DG-MD/DGCとの3社連携した事業推進 現状の各社事業領域・ポジショニングと今後の展開イメージ

- DG-MD/DGCの株式を一部取得し、アイリッジとともに、3社連携して事業を推進していく。
- 3社は、事業領域・ポジショニングに重複が少ないため、3社連携により「①ターゲット業界の拡大」、「②提供ソリューションの拡充」が可能。
- 消費者との結び付き（エンゲージメント）、ライフスタイルとの結び付き（エンゲージメント）を大きなテーマとして、エンゲージメントを担う「トータルエンゲージメントソリューション」の提供を目指す。

現状の各社の事業領域・ポジショニングとBDC/DGCとの3社連携で実現する展開



(参考)

DG ビジネスデザインカンパニー (DG-MD) について (企業情報)



会社概要

会社名	株式会社DGマーケティングデザイン (DG-MD)
所在地	東京都目黒区 (予定)
設立	平成30年6月25日 (予定)
代表者	代表取締役社長 岩井 直彦 (予定)
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 (予定)

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1) 今後、新設分割により設立予定の会社であるため、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。

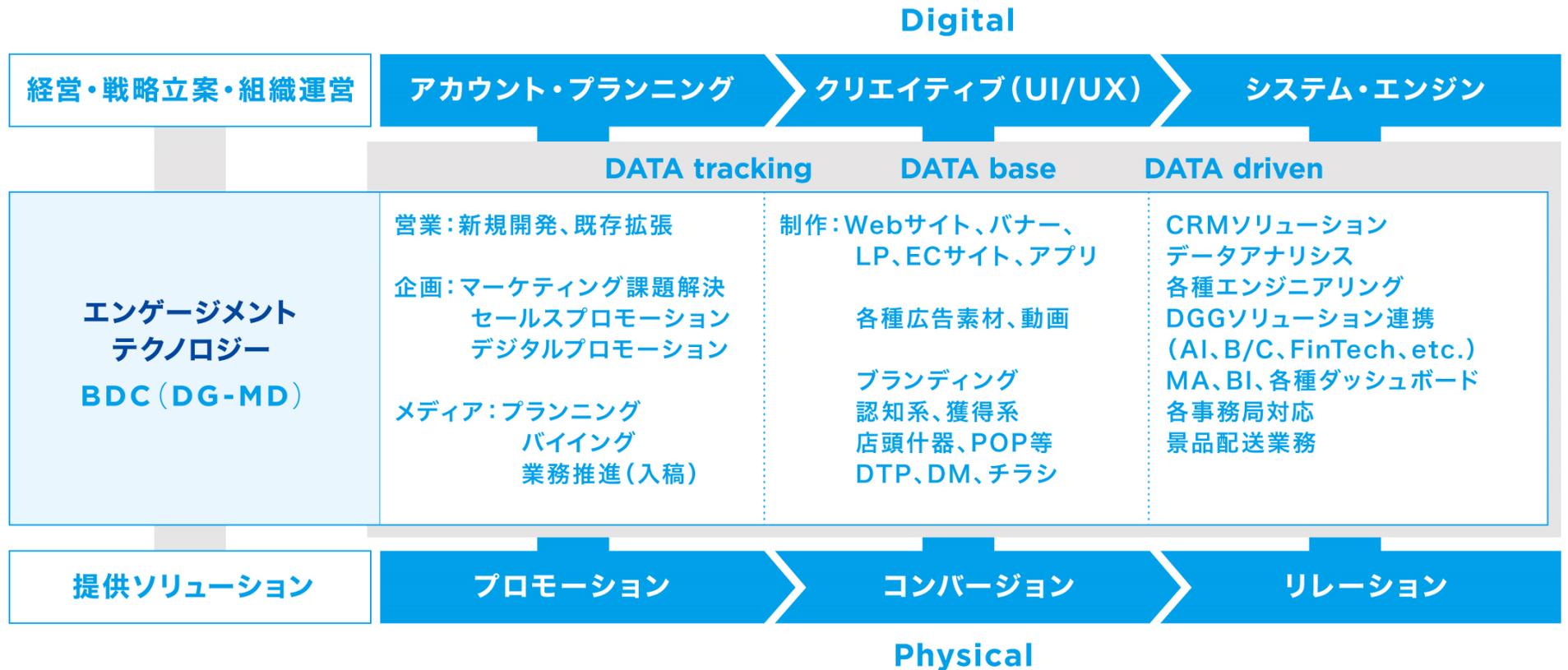
(注2) ご参考：平成30年2月28日現在のビジネスデザインカンパニー事業における純資産は727百万円、総資産は1,017百万円となります。なお、実際に承継する金額は異なる可能性があります。

(参考)

DG ビジネスデザインカンパニー (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。



(参考)
DGコミュニケーションズについて (企業情報)



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

(参考)

DGコミュニケーションズについて（事業概要）



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。

3-2. DG-MD/DGCとの3社連携した事業推進 3社連携による成長戦略概要



- DG-MD/DGCとの連携により、これまでアイリッジが提供してきたデジタルマーケティング（O2O）領域やフィンテック（Financial Technology：電子地域通貨）領域だけでなく、フィジカルマーケティング領域やライフデザイン領域にも取組を拡大して事業成長を図る。

① Digital & Physical Marketing 領域

- ✓ デジタル（スマホ／WEB）とフィジカル（店頭販促等）を融合したマーケティングソリューションの提供（O2O／CRM／DMP等）
- ✓ 当社およびDG-MDが提供してきたデジタルマーケティングと、DG-MDが提供してきたフィジカルマーケティングを融合して提供

② Financial Technology 領域

- ✓ 電子地域通貨や、スマホ決済ソリューション、不動産向け決済ソリューションの提供
- ✓ 当社が提供してきた電子地域通貨、スマホ決済に加え、DGCの不動産決済やDGのフィナンシャルテクノロジー事業を融合して提供

③ Life Desin 領域

- ✓ 不動産／住居／住まい／街づくりを軸とした、住民／暮らす生活社向けソリューション
- ✓ 当社のスマホ技術を活用し、不動産マーケティングのリーディングカンパニーであるDGCとの連携により新たに取り組みを開始

- 上記3領域で提供するソリューションは、融合した「**トータルエンゲージメントソリューション**」として、3社のもつ幅広い業界に対する一気通貫ソリューションとしての提供を目指す。

- これらは、DGグループの持つ先端技術やメディア／テクノロジーとも連携して成長を加速化。

3-2. DG-MD/DGCとの3社連携した事業推進 3社連携による成長戦略イメージ

- アイリッジが提供する従来のO2Oマーケティング領域／フィンテック領域だけでなく、フィジカルマーケティング領域や住まいを軸にしたライフデザイン領域にも事業領域を拡大。
- 「トータルエンゲージメントソリューション」として一気通貫で提供することで、更なる事業成長を図る。
- 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

Life Design Solution

街づくりIT/IoT/サイネージ/
入居者向けサービス

Financial Solution

電子地域通貨/
不動産決済

トータルエンゲージメントソリューション

Digital & Physical Marketing Solution

O2O/CRM/DMP/Branding/
field Marketing

Digital Garage

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



Open Network Lab



※カカコムグループとの連携も視野に

kakaku.com

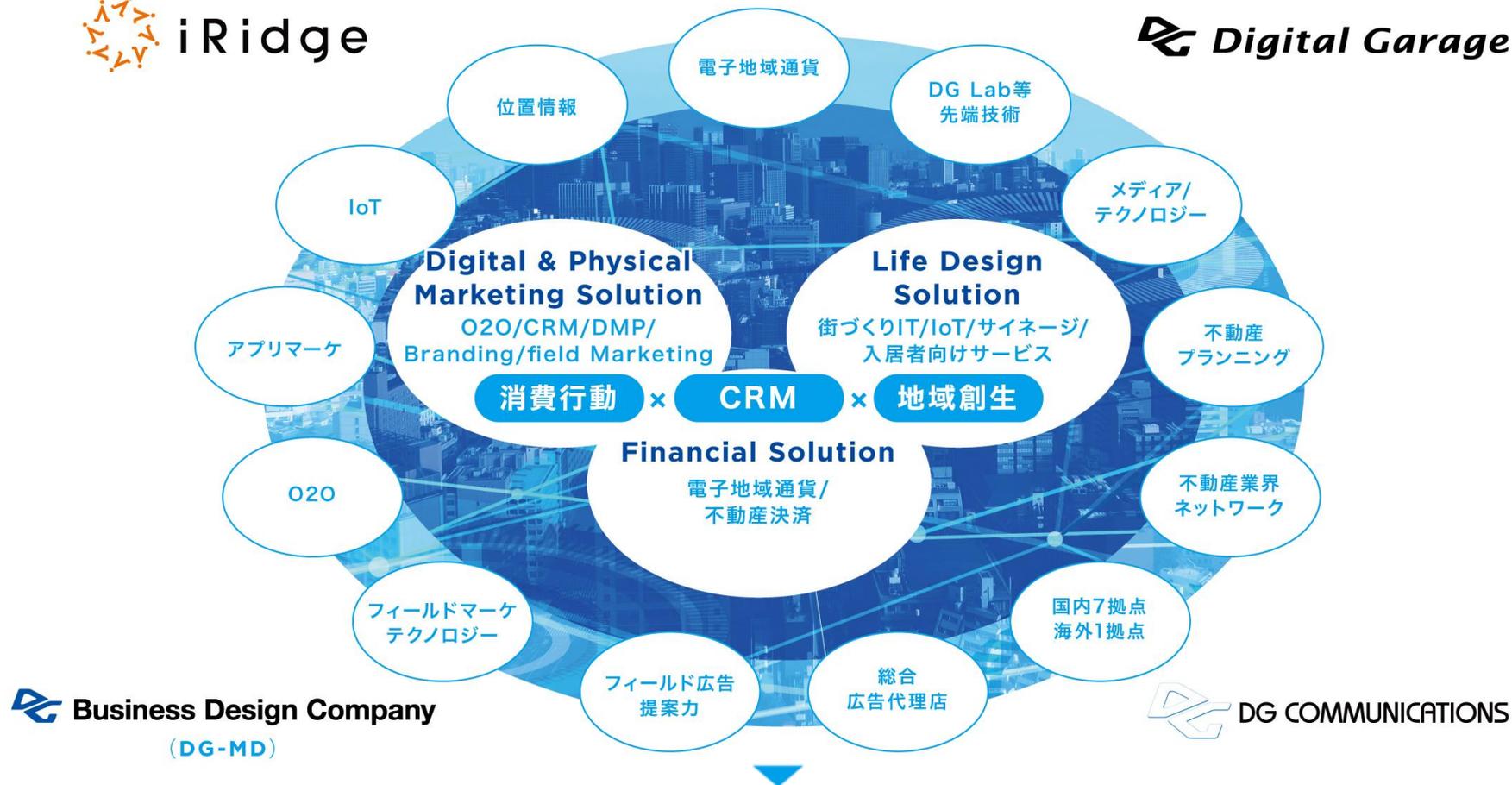


3-2. DG-MD/DGCとの3社連携した事業推進

3社連携によるトータル エンゲージメント ソリューション実現イメージ



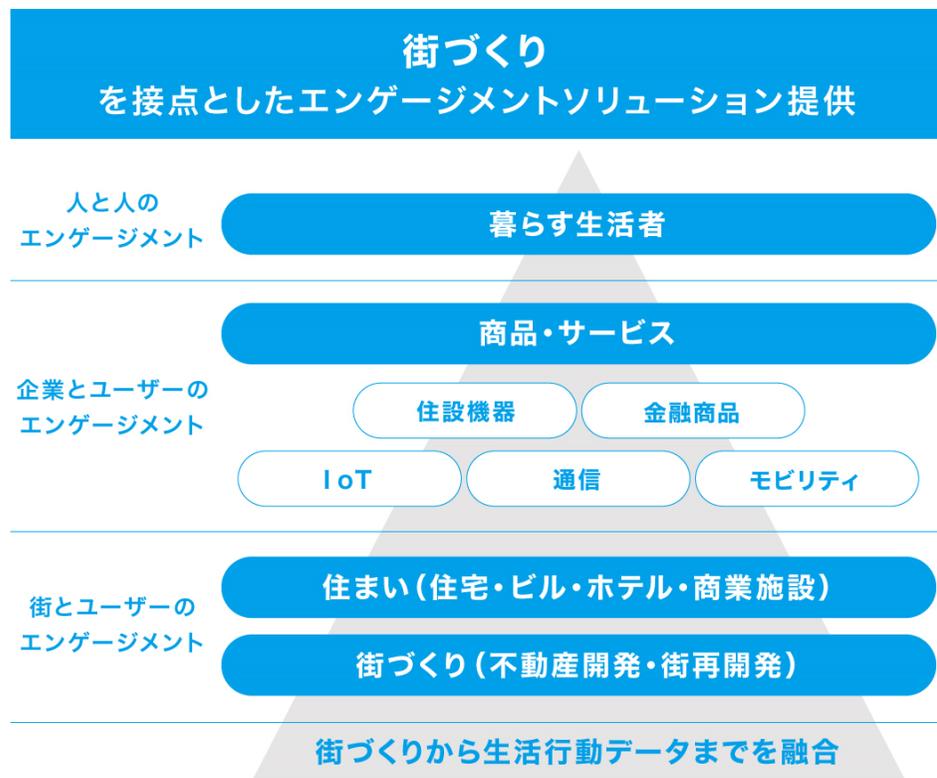
- 「トータルエンゲージメントソリューション」は、アイリッジ/DG-MD/DGC 3社およびDGの培ってきた各種技術やノウハウ、経営資源を融合することで、ユーザーと企業・街を結びつけるトータル ソリューションとして提供を実現していく。



ユーザーと企業・街を結びつける
トータルエンゲージメントソリューション

3-2. DG-MD/DGCとの3社連携した事業推進 Life Design Solution : 街づくり／ライフデザイン領域への取組

- 新たに取り組みを開始する Life Design Solution においては、「街づくり」＝「暮らしの始まり」を起点とし、ユーザーのライフデザインをベースとしたエンゲージメントソリューションを提供していく。



(参考) 各社の具体的な取組例

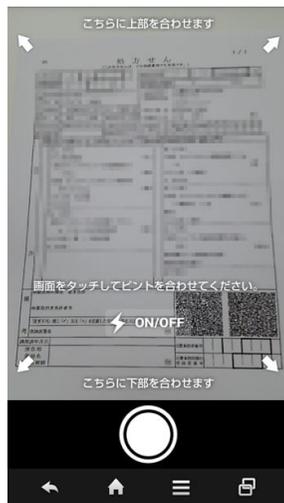
- スマートフォンの待受画面に、位置連動でポップアップ通知できるサービスです



利用ユーザー数8,000万人以上
業界トップクラスの導入実績を誇るO2Oソリューション

<アイリッジの取組例> O2Oアプリ開発

マツモトキヨシ



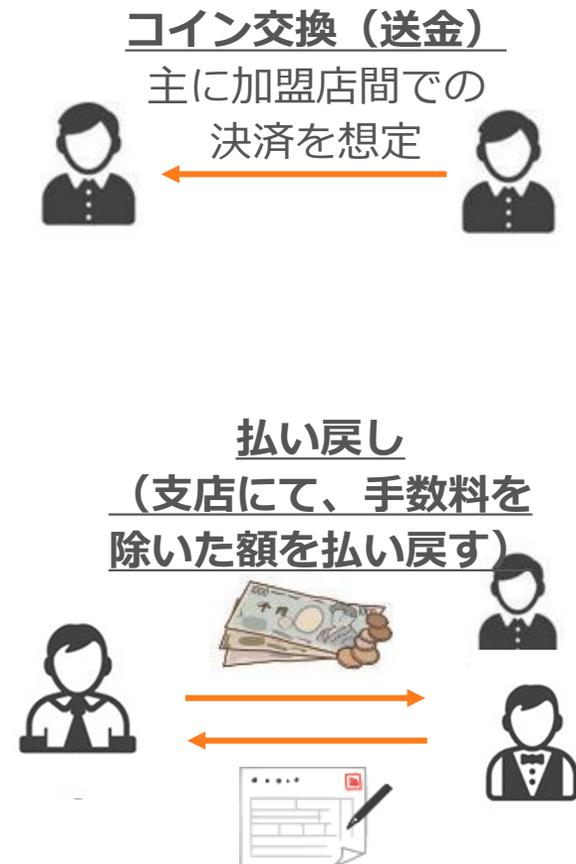
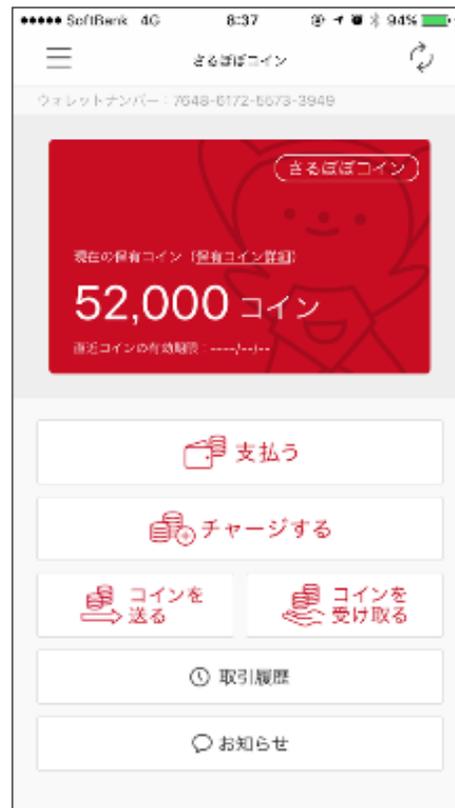
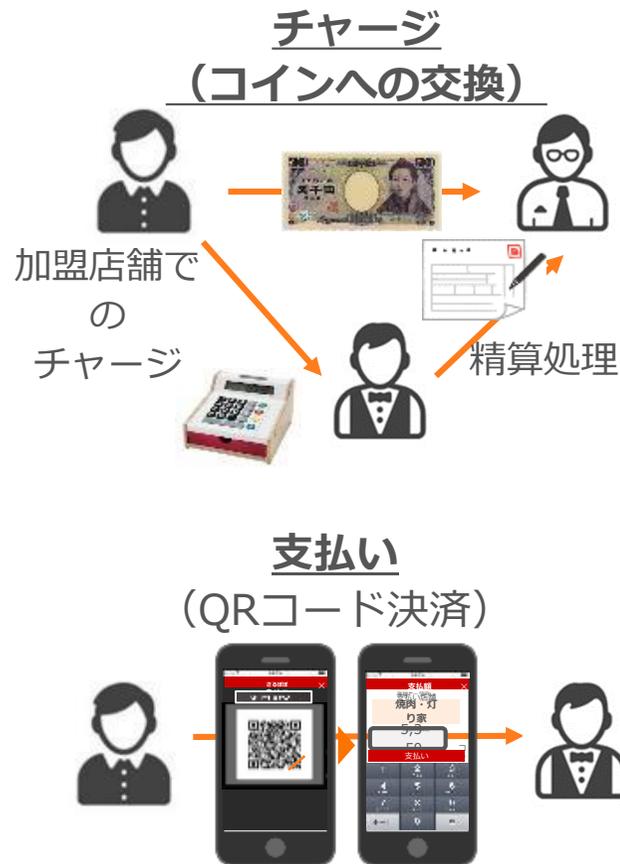
GU



東急線アプリ



- 「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。
- 電子地域通貨の運営主体となり得る金融機関、自治体、企業様等へ提供するソリューション。



● 新聞社

クライアントの長期的ブランディング戦略として社会課題解決型「ソーシャルアクションラボ」を共同創設。
新聞購読者数が減少の中でデジタル媒体を中心に若者層に向け社会問題の課題定義から解決へのソリューションとして。
通年プロジェクトとしてコンセプト設計からクリエイティブ制作（TVCM、Webサイト&動画、OOH他）を行う。

Case
**social
action
lab**
powered by デジタル毎日



更新コンテンツ



TVCM/Web動画/OOH



- スポーツメーカー、浄水器メーカー

セールスプロモーション領域での店頭什器デザイン等。
視覚効果と商品の機能効果を訴求目的に応じて企画～制作～施工までを実施。
2017年度JPMクリエイティブ・ソリューション・アワード金賞受賞。

■ 店頭什器：サインージ連動（スポーツメーカー様）



■ 店頭什器：利用シーン訴求（浄水器メーカー様）



2017年度JPMクリエイティブ・ソリューション・アワード 金賞受賞

GOOD DESIGN AWARD

DGコミュニケーションズ参加 受賞

2012 GOOD DESIGN SUSTAINABLE DESIGN AWARD | サステナブルデザイン賞



UR都市開発機構

京都/観月橋団地再生プロジェクト

DGC参加内容 ディレクター

2014 DESIGN FOR THE FUTURE AWARD | グッドデザイン・未来づくりデザイン賞



野村不動産/三井不動産レジデンシャル/
積水ハウス/阪急不動産

オープンディスカッションによる
住宅企画 [Tokyoイゴコチ論争]

DGC参加内容 ディレクター・デザイナー

2016 GOOD DESIGN Best100 | グッドデザイン・ベスト100

野村不動産 住まいの取扱説明書 [イゴコチBOOK]



Tomihisa Cross



家いくら?



01

マンションの価格を調べる



02

マンションの資産を管理する



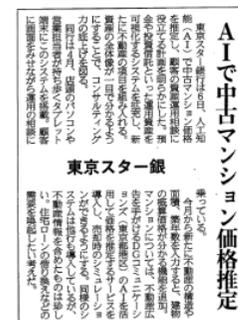
03

マンションにかかるランニングコストが分かる



家いくら? forBusiness

家いくら?の推定価格データを金融機関などの法人向けに提供。第1弾として東京スター銀行導入。他行への展開予定。



初期費用・家賃クレジット決済パッケージ



500社 1,000店舗で導入
2014年より不動産仲介会社、
管理会社向けに住宅費用支払いの
カード決済ソリューション
住まPAYをデジタルガレージグ
ループ2社によってサービス開始。

2018年現在全国500社、
1,000店舗で導入。

初期費用・家賃クレジット決済パッケージ



翌日入金プランスタート!
初期費用・固定費は0円。
情報漏えい、不正利用、防御対策も万全

初費用家賃クレジット決済パッケージ
住まPAY
詳しくはこちら >

家賃管理一体型クレジット決済パッケージ
住まPAY
あんしん保証
詳しくはこちら >

導入事例はこちら >



※ご利用には審査が必要です。ご提供がかなわないブランドもございます。

これまで導入ハードルが高いとされた家賃・初期費用クレジット決済を
手軽に【**管理会社様、仲介会社様を問わず**】ご導入頂けます！

住まPAYご導入のメリットは・・・

1.簡単!
端末設置は
必要なし
パソコン、固定電話で
ご利用開始可能

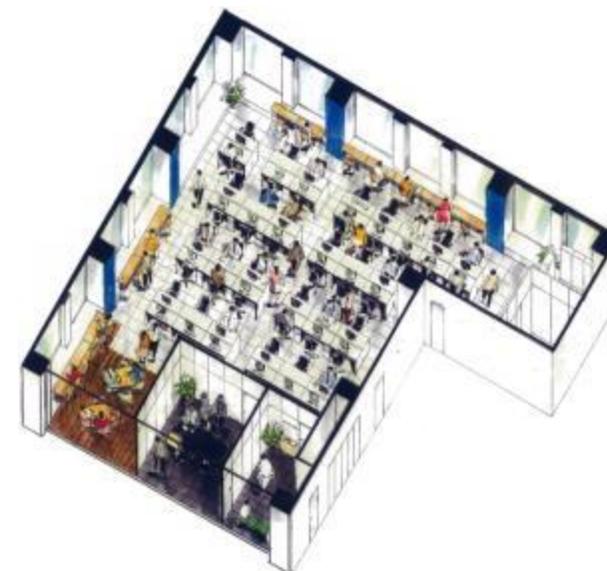
2.安い!
業界最安値
売上金のお振込みは
日曜締め 3 営業日後

3.便利!
初期費用だけでなく
家賃も決済可能
毎月の集金運用も
管理ツールで対応可能

業務効率性向上を目的に札幌にWeb広告運用を行う、
デジタルマーケティングセンターを18年4月に設置。

不動産領域におけるWebマーケティング案件の運用
広告運用、メディア運用、クリエイティブ制作を行う。
広告運用では業務効率改善を行う労働集約型モデルから
効率を目的とした業務へのシフトを行っていく。

今後はテクノロジーを活用した運用モデルの検討や
システム開発といった運営サービスの向上を図る。



計画 2018年4月 開設（12名）
2019年度中 50名体制予定

- 本資料の取扱いについて

本資料に含まれる将来の見通し、戦略に関する記述等は、本資料作成時点において取得可能な情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他要因等により変動する可能性があります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。

また、本資料に掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害などに関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。