



平成 30 年 5 月 11 日

各 位

会社名 株式会社 デジタル ガレージ
代表者名 代表取締役 兼 社長執行役員グループ CEO 林 郁
(コード番号：4819 東証第一部)
問合せ先 取締役 兼 上席執行役員 SEVP
コーポレートストラテジー本部管掌 曾田 誠
(TEL：03-6367-1111)
(URL：<http://www.garage.co.jp/ja/ir/>)

株式会社アイリッジとの業務・資本提携に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田健太郎、以下、「アイリッジ」という。）との間で業務・資本提携（以下、「本業務資本提携」という。）を行うことについて合意し、業務・資本提携契約を締結して、アイリッジが実施する第三者割当増資を引受けることを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 本業務資本提携の目的及び理由

当社は、インターネット時代の「コンテクストカンパニー」を企業理念に、世の中の動きの一步先を読んだマーケティングテクノロジーと信頼性の高いフィナンシャルテクノロジーの提供をベースにして、投資を伴うビジネスインキュベーションを行い、数々の日本初となるインターネットビジネスを創造してまいりました。特に、リアルスペース（現実空間）とサイバースペース（仮想空間）の接点で新たなコンテクストを編み出すことが、当社のミッションであります。

インターネットの普及とともに、成長を続けてきたデジタルマーケティング市場は、スマートフォンの急速な普及や5Gに代表される通信回線のブロードバンド化により、今後、さらに市場拡大が加速化していくことが予想されています。当社グループのマーケティングテクノロジー事業においてもパフォーマンスアドを中心にデジタルマーケティング領域で展開するマーケティングテクノロジーカンパニーは高い成長を記録しております。一方、ウェブとリアルを融合した総合的なプロモーションを行う当社のビジネスデザインカンパニーでは、同事業の特色を生かし、O2O (online to offline) 市場での事業展開を図っております。この成長著しいO2O市場において重要なのは、消費者に対してウェブおよびリアルを活用した「マーケティング」により店舗へ送客し、そして購買行動への「コンバージョン」を行う。そして、リピーターへ繋げていく「CRM」活動を一気通貫でサービス提供していくことです。当社の場合、「マーケティング」、「コンバージョン」の行動については、ウェブ・リアル両面に対応可能であるものの、特に、スマートフォンのアプリを活用した「CRM」の過程に関するサービスについては十分に対応できていない状況でした。

当社は、当社グループの投資子会社を通じて、アイリッジの保有するアプリ開発力やCRMプラット

フォーム事業の成長性に着目し、創業5年目にあたる2013年3月に同社に出資致しました。その後、2015年7月にアイリッジが東京証券取引所マザーズ市場に上場したことを契機に資本関係は解消しましたが、当社が出資した2013年以来、アイリッジに取締役を派遣しており、上場後もその関係は継続しております。CRMプラットフォーム事業やO2Oアプリ開発機能を有するアイリッジは、O2O市場におけるCRM分野を得意とする一方、リアルでの「マーケティング」や「コンバージョン」という分野に課題を抱えておりました。今後、O2O市場がさらに成長していくことが予想されるなか、当社のビジネスデザインカンパニーとアイリッジは、双方の強みや課題感を補完できるとの見解に至り、O2O分野で消費者に対して一気通貫でサービスを提供し、圧倒的な競争力を付けるため、本業務資本提携を行うことに合意致しました。

本業務資本提携の目的は、当社が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とアイリッジが有するCRMプラットフォーム事業やO2Oアプリ開発ノウハウを組み合わせることで、O2O市場において確固たる地位を築くことにあります。本業務資本提携により、O2O市場における消費者の行動プロセスの全てをカバーするサービスを提供することを目指します。具体的には、アイリッジと当社が協業していくことで、プロモーションからコンバージョン、さらには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行うことが可能となります。また、カバーする業界も当社が得意とするメーカー、流通からアイリッジの得意とする鉄道、金融へと広がります。

このような協業を加速させるため、当社はアイリッジの第三者割当増資を引受け、同社代表取締役社長の小田健太郎氏に次ぐ、外部株主としては筆頭のアイリッジの第2位株主となります。さらに、実効性を高めるために、当社は、会社分割（新設分割）により株式会社DGマーケティングデザイン（以下、「DG-MD」という。）を設立し、DG-MDに当社のリアルプロモーション事業を主要業務として行ってきた社内カンパニーであるビジネスデザインカンパニーが提供するマーケティング事業に関する権利義務を新設会社に承継させるとともに、DG-MD株式の一部をアイリッジに譲渡し、同社の子会社とする予定です。また、当社は、ターゲット業界、提供ソリューションの拡充を目的に、不動産領域に強い広告代理店業務を行う当社持分法適用関連会社である株式会社DGコミュニケーションズ（以下、「DGコミュニケーションズ」という。）の株式を追加取得し当社の子会社としたうえで、その後同社株式の一部をアイリッジに譲渡する予定です。各社の有する経営資源との融合と、最新テクノロジーを活用した新規ソリューションの開発により、「エンゲージメントプラットフォーム」を確立することで、成長著しいO2O市場において、更なる事業機会の獲得と企業価値向上を目指し、資本関係を構築してまいります。

なお、ビジネスデザインカンパニー事業の会社分割の内容につきましては、本日（平成30年5月11日）付で別途公表している「会社分割（簡易新設分割）に関するお知らせ」に記載しておりますので、そちらをご参照ください。

2. 本業務資本提携の内容等

（1）業務提携の内容

当社とアイリッジで合意している業務提携の概要及び当社の狙いは以下のとおりです。お互い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、成長著しいO2O市場において確固たる地位を

築くだけでなく、当社グループが展開する各セグメントにおいて、更なる事業成長を加速化させ、企業価値向上を目指します。

① 一気通貫のデジタルマーケティング・ソリューションの開発における連携

- ・ アイリッジが得意とするスマートフォン・アプリを軸にした CRM に、DG-MD のウェブとリアルが連携した総合的な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 O2O 領域における一気通貫のサービス体制を早期に構築して行く予定です。
- ・ 当社は、不動産領域の広告代理店事業を行う当社持分法適用関連会社である DG コミュニケーションズの株式を追加取得することで当社の子会社とし、その後同社株式の一部をアイリッジに譲渡する予定です。 デジタル技術の進化で変化が著しい不動産領域でもアプリやマーケティングで協業していき、O2O 分野のターゲット領域を拡大していく予定です。

② マーケティング・フィンテック領域における連携

- ・ 当社のマーケティングテクノロジー事業では、インターネット上のユーザーの購買行動などを補足したビッグデータを活用したデータマーケティング事業を提供しています。当社が保有するビッグデータとアイリッジのリアルの位置情報を補足した行動ビッグデータを融合することで、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予定です。
- ・ 当社のフィナンシャルテクノロジー事業では、加盟店に対してオンラインおよびオフラインの決済システムを提供しており、加盟店数は数万件、決済取扱高は 1.5 兆円を超えております。この当社が提供する決済システムとアイリッジのアプリ決済の技術と融合させ、次世代の決済システムの開発を共同で推進していく予定です。

③ 先端技術・サービスの研究・開発における連携

- ・ 当社のインキュベーションテクノロジー事業では、シリコンバレーを中心に国内外のインターネット関連のベンチャー企業に投資を行っており、その数は 100 社以上です。これらの投資先および投資先が保有する最先端技術とアイリッジの O2O 事業との連携を推進していくことで、当社の投資先の成長を加速させていきます。またアイリッジは新規自社サービスの育成、展開を加速させていく予定です。
- ・ 当社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を活用した実証実験や事業化の活動において、アイリッジとの事業連携を積極的に推進していきます。特に、AI を活用した消費購買データ分析や Blockchain を活用した地域通貨等の分野を中心に展開していく予定です。

④ 当社グループ各社とアイリッジとの連携

- ・ 株式会社カカコムを始めとする当社グループのアセットとアイリッジの O2O 関連の技術やサービスの連携を進め、当社グループ各社およびアイリッジの企業価値の向上を図ります。
- ・ 当社およびアイリッジの今後の更なる成長のためには、優秀なエンジニアやデータサイエンティスト等の獲得は不可欠です。これらの人材の確保を目的に、当社グループが平

成 30 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
にニアショア事業の共同展開を行う予定です。

(2) 資本提携の内容

当社は、アイリッジが発行する普通株式 940,000 株(本第三者割当増資後の議決権所有割合 14.40%、
発行済株式総数に対する所有割合 14.40%。なお、平成 30 年 1 月 31 日現在の株主名簿を基準とした
割合です。)を第三者割当により引受けます。

3. 本業務資本提携の相手先の概要

(1) 名 称	株式会社アイリッジ	
(2) 所 在 地	東京都港区麻布台一丁目 11 番 9 号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 小田 健太郎	
(4) 事 業 内 容	1. スマートフォンをプラットフォームとした 020 ソリューションの 提供 2. 020 アプリの企画・開発 3. 020 マーケティング (集客・販促等の企画・運用支援)	
(5) 資 本 金 (平成 29 年 7 月 31 日現在)	362 百万円	
(6) 設 立 年 月 日	平成 20 年 8 月 29 日	
(7) 発 行 済 株 式 数 (平成 29 年 7 月 31 日現在)	5,533,800 株	
(8) 決 算 期	7 月	
(9) 従 業 員 数 (平成 29 年 7 月 31 日現在)	66 人	
(10) 主 要 取 引 先	(株)ジーユー、東京急行電鉄(株)、(株)NTT ドコモ、(株)エヌ・ティ・テ ィ・データ、三井不動産(株)	
(11) 主 要 取 引 銀 行	(株)みずほ銀行	
(12) 大株主及び持株比率 (平成 29 年 7 月 31 日現在)	小田 健太郎	44.09%
	(株)クレディセゾン	9.76%
	日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	5.57%
	日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	3.56%
	(株)エヌ・ティ・ティ・データ	2.35%
	京セラコミュニケーションシステム(株)	1.19%
	野村信託銀行(株) (投信口)	1.10%
	BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE (常任代理人 三菱東京UFJ銀行)	0.85%
楽天証券(株)	0.70%	

	アイリッジ従業員持株会	0.61%		
(13)	当事会社間の関係			
	資本関係	該当事項はありません。		
	人的関係	当社の取締役アイリッジの取締役が1名就任しております。		
	取引関係	当社とアイリッジの間には、ソフトウェア開発及び保守等の取引関係があります。		
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。		
(14)	最近3年間の経営成績及び財政状態			
	決算期	平成27年7月期	平成28年7月期	平成29年7月期
	純資産	795百万円	890百万円	1,049百万円
	総資産	965百万円	1,093百万円	1,317百万円
	1株当たり純資産	144.91円	161.73円	189.64円
	売上高	744百万円	1,230百万円	1,493百万円
	営業利益	107百万円	136百万円	210百万円
	経常利益	108百万円	137百万円	211百万円
	当期純利益	72百万円	92百万円	151百万円
	1株当たり当期純利益	14.72円	16.79円	27.48円
	1株当たり配当金	－円	－円	－円

4. 取得前後の所有株式の状況

(1)	取得前の所有株式数	0株
(2)	取得株式数	940,000株
(3)	取得価額	1,358百万円
(4)	取得後の所有株式数	940,000株 (議決権所有割合 14.40%)

(注) 取得価額は、本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)の株式会社東京証券取引所におけるアイリッジ普通株式の終値平均である1,445円をベースとしております。

5. 日程

(1)	取締役会決議日	平成30年5月11日
(2)	業務・資本提携契約締結日	平成30年5月11日
(3)	第三者割当の払込期日	平成30年5月30日(予定)

(注) 当社の取締役である踊契三氏はアイリッジの取締役であり、同氏は特別利害関係人に該当することから、上記平成30年5月11日開催の当社取締役会における審議及び決議には一切参加していません。

6. 今後の見通し

本業務資本提携に伴う当期の業績への影響は本日（平成 30 年 5 月 11 日）付で別途公表している「平成 30 年 3 月期決算短信〔日本基準〕（連結）」における当期（平成 31 年 3 月期）連結業績予想に織り込んでおります。なお、今後、公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

以上