

2008年3月期 決算説明会

ngi group株式会社
(証券コード:2497)

2008年5月9日



本日ご説明申し上げます業界の動向や分析、今後の見通し、戦略等は、現在入手可能な情報から当社の経営陣が判断したものでありますが、様々な要素により将来の事業を取り巻く環境が大きく変動することも考えられます。従いまして、将来の戦略及び業績等につきましては本日ご説明申し上げます内容と大きく異なる可能性がございますことをご了承ください。

2008年3月期 実績及び業績概要

期初業績予想に対して

大幅な増収増益達成

[単位:百万円]

	期初予想 (07年5月10日)	08年3月期 通期実績	期初予想対比 増減額	期初予想対比 増減率(%)
売上高	6,000	7,775	1,775	+29.5%
営業利益	1,000	2,653	1,653	+165.3%
経常利益	1,000	2,498	1,498	+149.8%
当期純利益	500	735	235	+47.0%

【主な要因】

- 上場株の営業投資有価証券を当初想定を上回る株価水準で売却
未上場株式の売却が好調に推移しキャピタルゲインを確保
- インターネット関連事業の売上高が好調に推移
- 人員増等により販管費が増加したものの、本社費縮小や各種コストの見直し等、コスト削減を推進、連結経常利益ベースで増益確保
- 徹底した事業整理により固定資産除去損や投資有価証券評価損、関係会社株式評価損、その他事業整理による特別損失を639百万円計上、純利益が減少

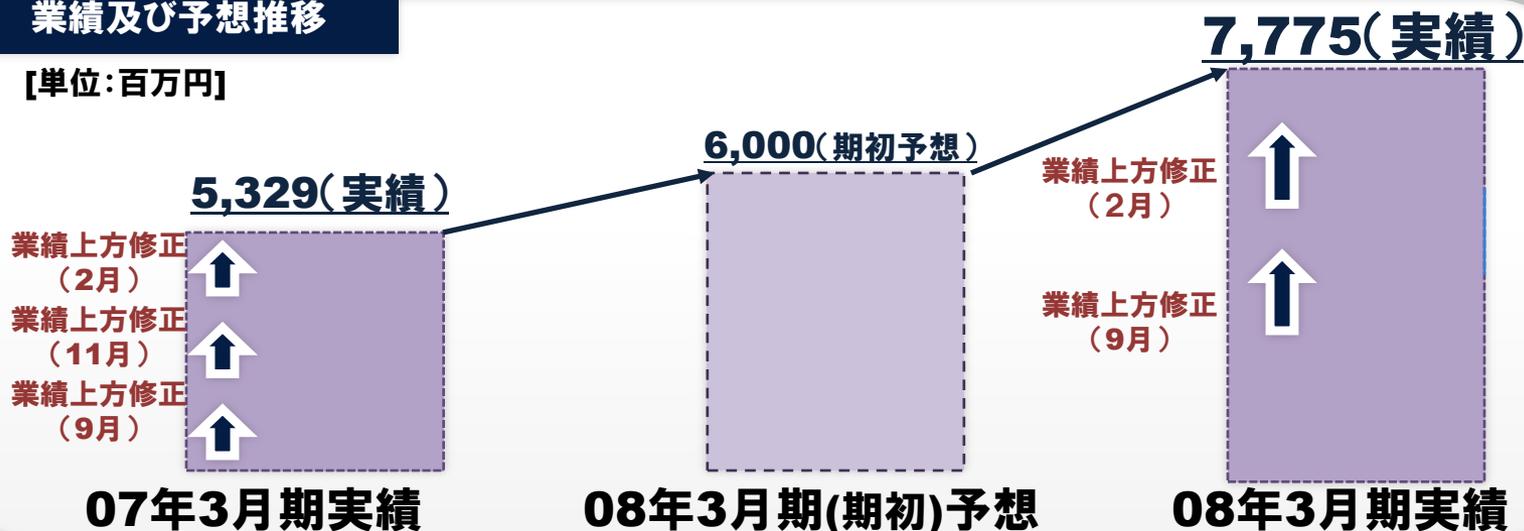
[単位:百万円]

	07年3月期 実績	08年3月期 期初予想	08年3月期 実績	前期実績対比 増減額	前期実績対比 増減率
売上高	5,329	6,000	7,775	+2,446	+45.9%
営業利益	2,481	1,000	2,653	+172	+6.9%
経常利益	2,428	1,000	2,498	+70	+2.9%
当期純利益	1,265	500	735	△530	△41.9%

*** 上場以来、業績予想数字を下回ったことはなく、常に業績修正の必要に応じて上方修正をしてきた(前期3回、当期2回の計5回の上方修正)。**

業績及び予想推移

[単位:百万円]



連結貸借対照表概要

[単位:百万円]

	07年3月末	08年3月末	増減額
流動資産	16,764	16,814	50
固定資産	1,808	2,688	880
資産合計	18,572	19,502	930
流動負債	6,817	8,425	1,608
固定負債	17	397	380
負債合計	6,835	8,823	1,988
純資産合計	11,737	10,679	△1,058
負債・純資産合計	18,572	19,502	930

※ NTT社との資本・業務提携を考慮すると、流動資産および資産合計が約16億円増加、純資産合計が約16億円増加する。

[単位:百万円]

	07年3月末	08年3月末	増減率(%)
営業CF	1,728	781	△54.8%
投資CF	△1,316	△413	—
財務CF	2,163	772	△64.3%
現金同等物残高	3,343	4,469	+33.6%

【連結キャッシュフローの主な要因】

■ 営業CF

- 営業投資有価証券の売却・ファンド管理報酬などの収入 4,751百万円、法人税等の支払い 1,762百万円など。

■ 投資CF

- 連結子会社取得による収入1,301百万円、投資有価証券の取得による支出709百万円、貸付による支出 843百万円など。

■ 財務CF

- 短期借入による収入2,286百万円、自己株式取得のための支出1,435百万円など。

既存事業の拡大とアジア事業の収益化

[単位:百万円]

	08年3月期 通期実績	09年3月期 通期予想	増減額	前年度比 予想増減率 (%)
売上高	7,775	9,000	1,225	+15.7%
営業利益	2,653	2,700	47	+1.8%
経常利益	2,498	2,550	52	+2.1%
当期純利益	735	1,110	375	+51.0%

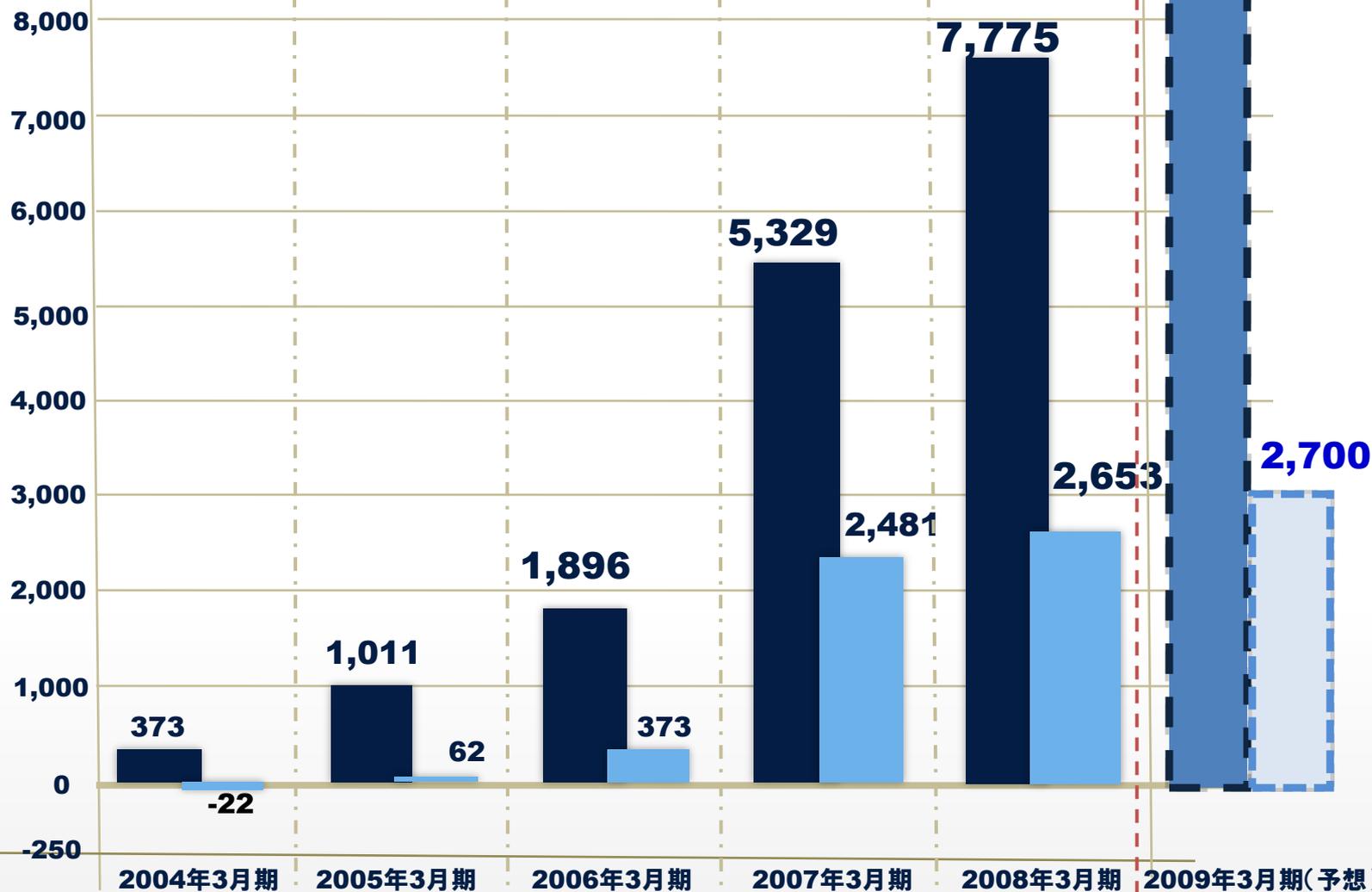
【業績予想の根拠】

- 今期も引き続き、インターネット事業の業績拡大が全体の売上増を牽引する見込み
- 投資事業では、現状のポートフォリオにおけるExit戦略を適切に管理することによる、収益の安定化を目指す
- 事業の選択と集中を前期に推し進めた効果が現われるものの、一方で新規事業エリアへの積極的な投資を進めることにより、全体の営業利益では微増を見込む
- 前期に事業のリストラクチャリングを進めたことに加え、投資事業等の合併により効率的なタックス・マネジメントを実現することで、当期純利益の大幅増を見込む

継続的な事業の成長

■:売上高 ■:営業利益

[単位:百万円]



事業エリア	課題	取り組み
<p>既存市場 既存事業</p>	<p>既存事業の選択と集中 事業の整理と拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> □事業再編 <ul style="list-style-type: none"> ➡ 既存事業の選択と集中 ➡ 経営効率の向上 □経営基盤強化
<p>新規事業 ・3Di関連</p>	<p>新規市場に既存事業の ビジネスモデルを適用</p>	<ul style="list-style-type: none"> □新規事業/サービスの開発 <ul style="list-style-type: none"> ➡ 世界初の技術開発の成功 ➡ 標準化/OpenSimへの取組み □グローバルプレゼンス向上 <ul style="list-style-type: none"> ➡ 事業提携等の検討・交渉など ➡ ワールドイベントの開催・参加
<p>新規市場 ・中国 ・ベトナム</p>	<p>既存市場へ新規事業展開</p>	<ul style="list-style-type: none"> □中国・ベトナムへの積極投資 HiPiHi、RunSystemなど □アジアへの事業進出 <ul style="list-style-type: none"> ➡ 温州創元実業有限公司など

すべてのセグメントで前年度から売上成長

[単位:百万円]

	07年3月期	08年3月期	前年度比 増減率 (%)	主な構成会社
インターネット 関連事業	1,015	1,547	+52.4%	  
テクノロジー& ソリューション事業	499	562	+12.6%	 
インベストメント 事業	3,521	4,893	+38.9%	
インキュベーション 事業	286	676	+136.3%	    
その他の事業	7	97	+1285.7%	

■ 前期のハイライト

セグメント毎に、収益確保／積極的投資の判断を戦略的に実行し、全体で見た収益基盤の強化を推進

■ インターネット関連事業

- フラクタリスト: 「子会社化」、「中国現法がチャイナモバイルとパートナーシップ強化」
「08年12月期より黒字化見込み」
- RSS広告社: 「世界最大級の広告主・フィード本数を獲得」、
「サイバーエージェント及び・マイクロアドとの資本・業務提携」
- 富士山マガジンサービス: 「子会社化」、「Fujisan mobile開始」

■ インベストメント事業

- EXIT実績: ネットイヤー・グループ(株)のIPO、TAGGY(株)(IRR:158%)などを含む、
IPO 1件、M&A7件

■ テクノロジー&ソリューション事業／インキュベーション事業

- より高いシナジーの創出を目指し、事業の再構築を推進

■ その他の事業

- 3Di事業、海外事業ともに強力なパートナーシップに基づく事業成長基盤を確保

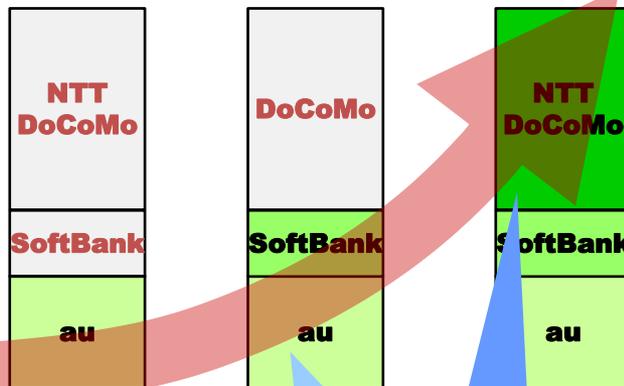


(株)フラクタリスト
- モバイルの総合ソリューション事業

モバイルSEO市場の概況

今期は大幅な市場拡大が見込まれるモバイルSEM(SEO+リスティング広告)のソリューション事業

2008年4月のNTTDoCoMoのGoogle採用によりモバイルSEM市場は急速に拡大



H18年7月
auが
Googleの
検索窓を設置

H18年10月
SoftBankが
Yahoo!の
検索窓を設置

H20年4月
NTTDoCoMoが
Googleの
検索窓を設置

前期の取組み

(株)ngi mobileと合併、持分法適用関連会社から子会社化

不採算事業の整理により、モバイル事業領域へ特化。

平成20年4月のNTTドコモ社の検索サービス導入に伴い、モバイルSEO事業、及びリスティング広告含む広告事業が堅調

フラクタリストチャイナが中国最大の携帯キャリアチャイナモバイルの携帯ポータルサイトの広告企画・開発の**唯一のパートナーシップ**としての関係強化

目標

2008年12月期から黒字化見込

2010年12月期

売上高目標 : 約30億円

利益目標 : 約3億円

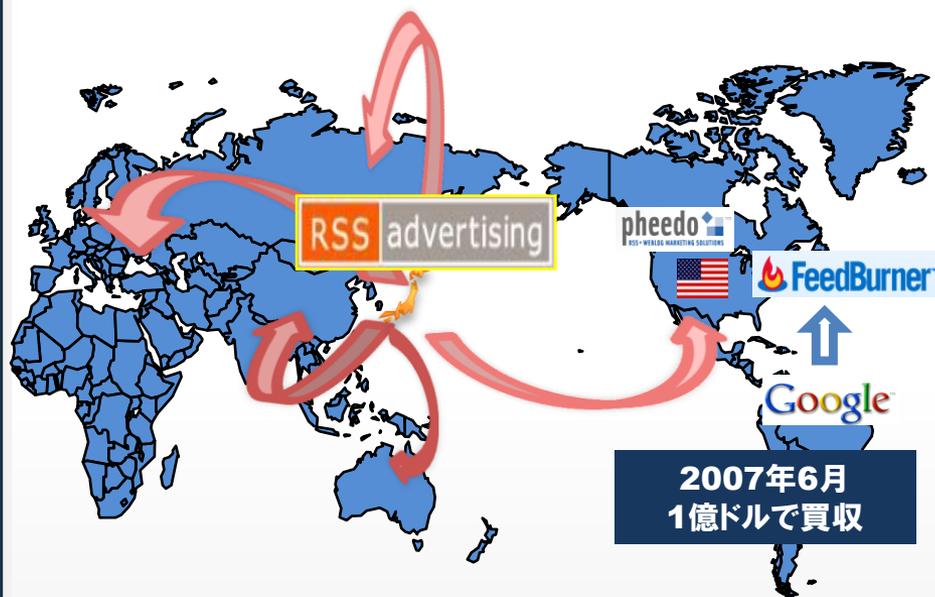
RSS advertising

(株)RSS広告社

- 日本初のRSS広告専門プロバイダ
- 世界3大RSS事業のうちのひとつ

市場概況

- RSS広告市場は**RSS広告社**、Feedburner社、Pheedo社の三つ巴状態



世界最大級の広告主・フィード
本数・広告媒体数を獲得



前期の取組み

(株)リクルート、(株)サイバー・コミュニケーションズに加え、
サイバーエージェント及びマイクロアドと資本・業務提携
「Ameba(アメブロ)」の広告配信プラットフォームに採用される

実績・目標

売上高(実績)：前期比3倍以上
当期目標 ：安定黒字化



(株)富士山マガジンサービス
- 日本初の雑誌・定期購読専門サイト



雑誌・定期購読オンライン書店サイト

前期の主な取り組み

持分法適用関連会社から
連結子会社化

「Fujisan Digital」を在外邦人向けに
海外サービス開始

携帯向けオンライン雑誌サービス
「Fujisan mobile」を開始

平成19年7月に日本電子出版協会
より電子出版大賞における
デジタル・インフラ賞を受賞

実績・目標

実績：スターティアとの業務提携による
事業拡大
当期目標：安定黒字化

Exit 戦略

投資先企業のExit戦略として、IPOのみならず企業の成長に応じて柔軟なEXITを行う

過去のEXIT実績例



IRR:398%
(現:楽天フリマ)



IRR:1,412%
(現:楽天ビジネス)



IRR:311%
(現:ECナビ)



IRR:43%
(三井物産)



IRR:25,229%
(現:株カービュー)



IRR:262%
(現:楽天GORA)



IRR:118%
(現:JWord株式会社)

当期のEXIT実績例

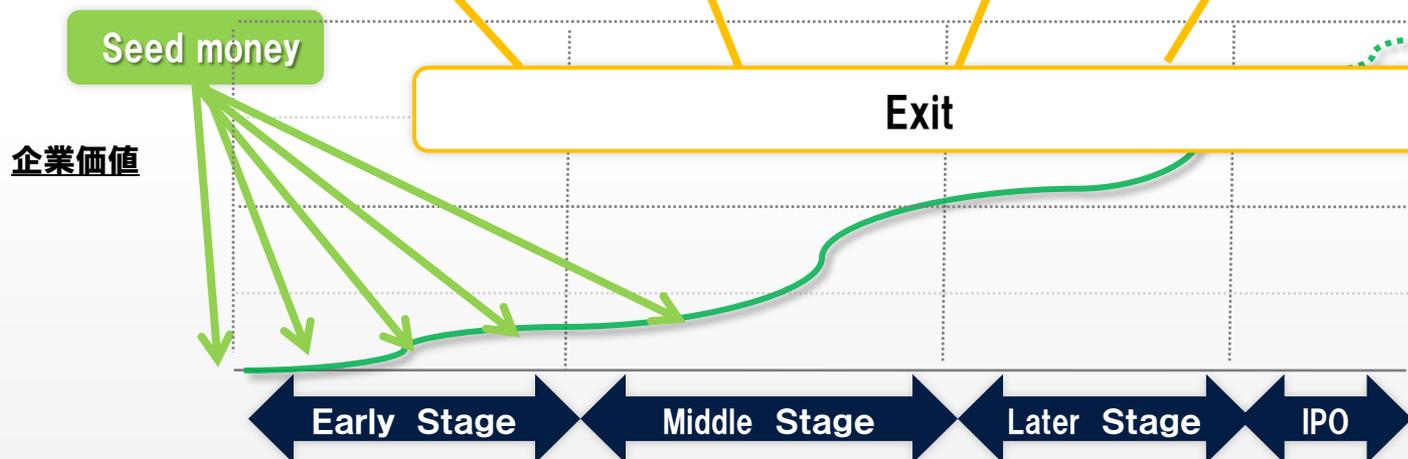


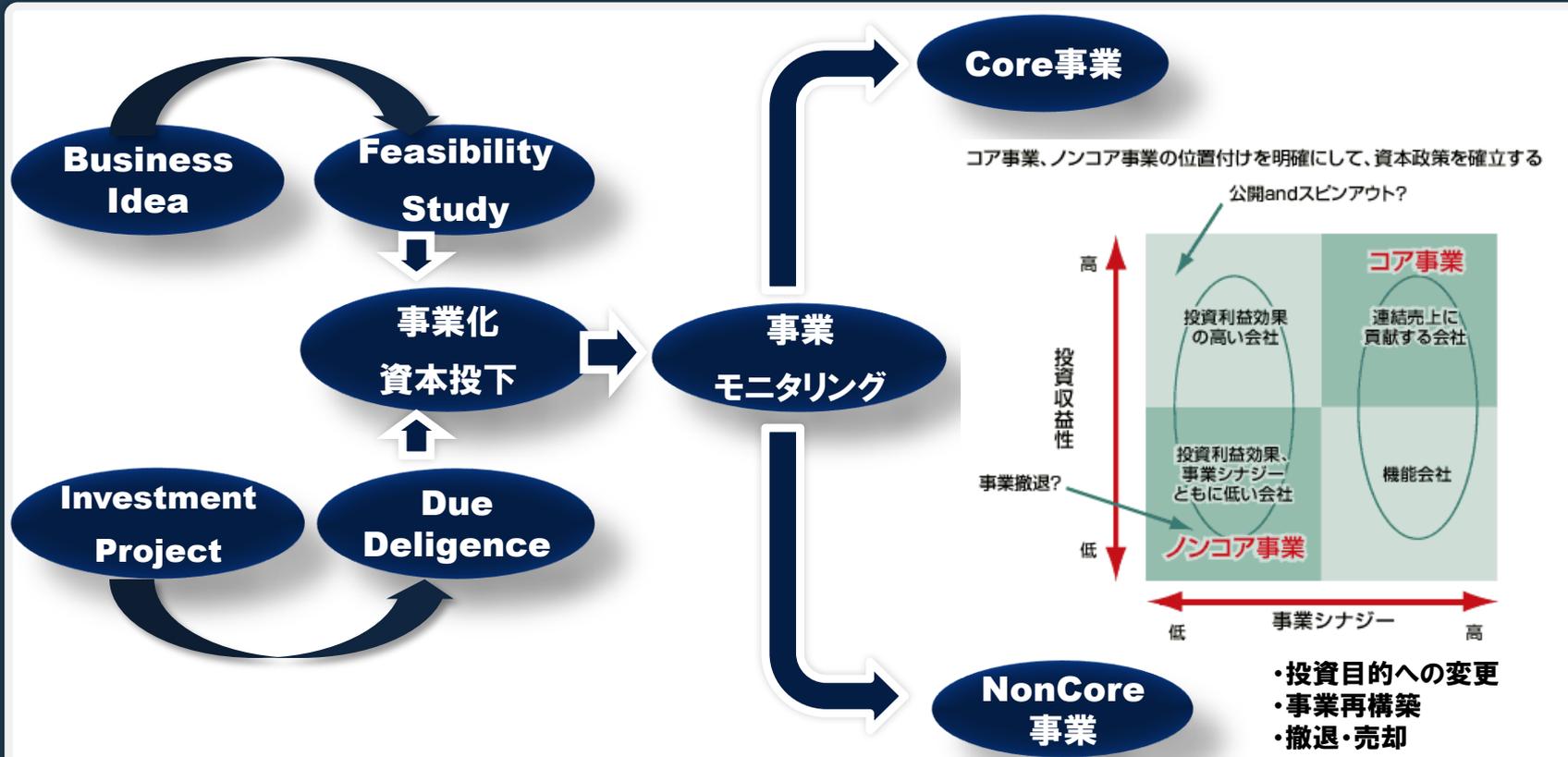
IRR:79%



IRR:158%

M&A 7件
IPO 1件





- 上記の事業創造モデルを用い、新規事業を創造し、進捗状況を確認しながら各事業の位置づけの決定、その後の見直しを定期的を実施
- コア事業と判断されるものについてはグループのリソースを投入し育成強化する
- ただし、コア事業として育成を行う事業でも、マイルストーン毎の再評価を行い、事業シナジーや戦略的フィットなど定性的な条件に合致しない場合は、ノンコア事業として事業目的から投資目的に保有形態を変更してキャピタルゲインを狙う

**（2008年3月期）
経営基盤強化に向けた
コーポレートアクション**

ガバナンス・ 内部統制の強化

- ・委員会設置会社へ移行
- ・独立した内部監査室
- ・内部統制システムの構築

コンプライアンス強化

- ・情報セキュリティシステムの構築
- ・ISMS国際認証の取得

株主配分策の強化

- ・増配
- ・自社株買い実施

事業の選択と集中

- ・事業再編の実施



■平成20年3月期 株主還元施策



前期比
44%増*

配当金

一株あたり配当金:通期1,200円

自己株式取得

取得株数:11,800株
(取得総額:1,434百万円)

自己株式処分

処分株数:11,000株
(処分に要した自己株の取得総額:1,337百万円)

株主還元性向

3月期末ベース

214%

自己株処分後換算

32%

■平成21年3月期



前期比
8.3%増*

配当金

一株あたり配当金:通期1,300円

参考:当社の株主還元方針

当社は、株主への利益還元について重要な経営課題と認識しており、平成20年3月期より、各期の経営成績及び財政状態、将来の事業計画等を総合的に勘案した上で、連結業績における当期純利益の20%以上を目安として、利益配当その他の株主還元策を積極的に実施していくほか、当社の財政状態等を勘案したうえで状況に応じて自己株取得等を実施していくことを基本方針としております。

*前期配当額との比較は平成19年4月1日付けで実施した株式分割(1:3)による調整後の平成19年3月期通期配当額833.33円を基に算出しております。

(平成19年5月)

ビジネスセグメントの変更

インターネット関連事業

テクノロジー&
ソリューション事業

インベストメント事業

インキュベーション事業

その他事業

事業の選択と集中(M&Aの実施)

**選択
と
集中**

- ・モバイル関連事業⇒(株)フラクタリスト
- ・広告関連事業 ⇒(株)RSS広告社
- ・EC事業 ⇒(富士山マガジンサービス(株))

ngi technologies
ネットエイジ
ngi media
Lines

**ngi capital(株)
に吸収合併**

**グループ内
シナジー向上
コスト削減**

アットプレス
アップステアーズ

**(株)未来予想
に統合**

**インキュベーション
事業を集約**

ライフバランスマネジメント(株)
事業撤退・売却

→ **キャピタルゲインの確保**

■新規事業拡大事業・領域

3Dインターネット関連事業

資本業務提携
M&Aの推進

アジアの成長の収益化

中国・ベトナム

ノンコア事業の早期撤退

マーケットエックス(株)、ペイ
マート(株)の事業撤退・売却

■ 積極的な海外IR活動の実施

- ・アジア(香港・シンガポール)……………14社
- ・米 国(ニューヨーク・サンフランシスコ等)……………7社

■ 外国人株主比率上昇(個人株主比率は減少)

3.3%
(平成19年9月末)



14.2%
(平成20年3月末)

■ NTTグループとの資本業務提携

- ・NTTインベストメント・パートナーズファンド投資事業組合 **第3位株主へ**
持株比率:**8.67%**

2009年3月期 事業ハイライト

事業ハイライト①
NTTグループとの資本・業務提携
及び
3Dインターネット事業への取組み

■ 概要

NTT本体及び、NTTグループの新規事業開発投資のための子会社であるNTTインベストメント・パートナーズ(NTT-IP)を通じて業務・資本提携契約を締結するに至った

■ 業務提携

NTT、NTT-IP、ngi group(以下ngi)、3Diの4社間で業務提携契約を締結

■ 資本提携

ngi、3DiからNTT-IPへ第三者割当を実施
ngiからNTT-IPへは金庫株を割当

■ 目的

■ 3Dインターネット/メタバース(仮想空間)事業の共同推進

- ソフトウェアおよびシステムの共同開発
- NTTを通じた、3Dインターネット/メタバース関連サービスの販路開拓、顧客基盤の拡大
- 3Dインターネット/メタバースに関連する新規事業エリアの共同開発、推進

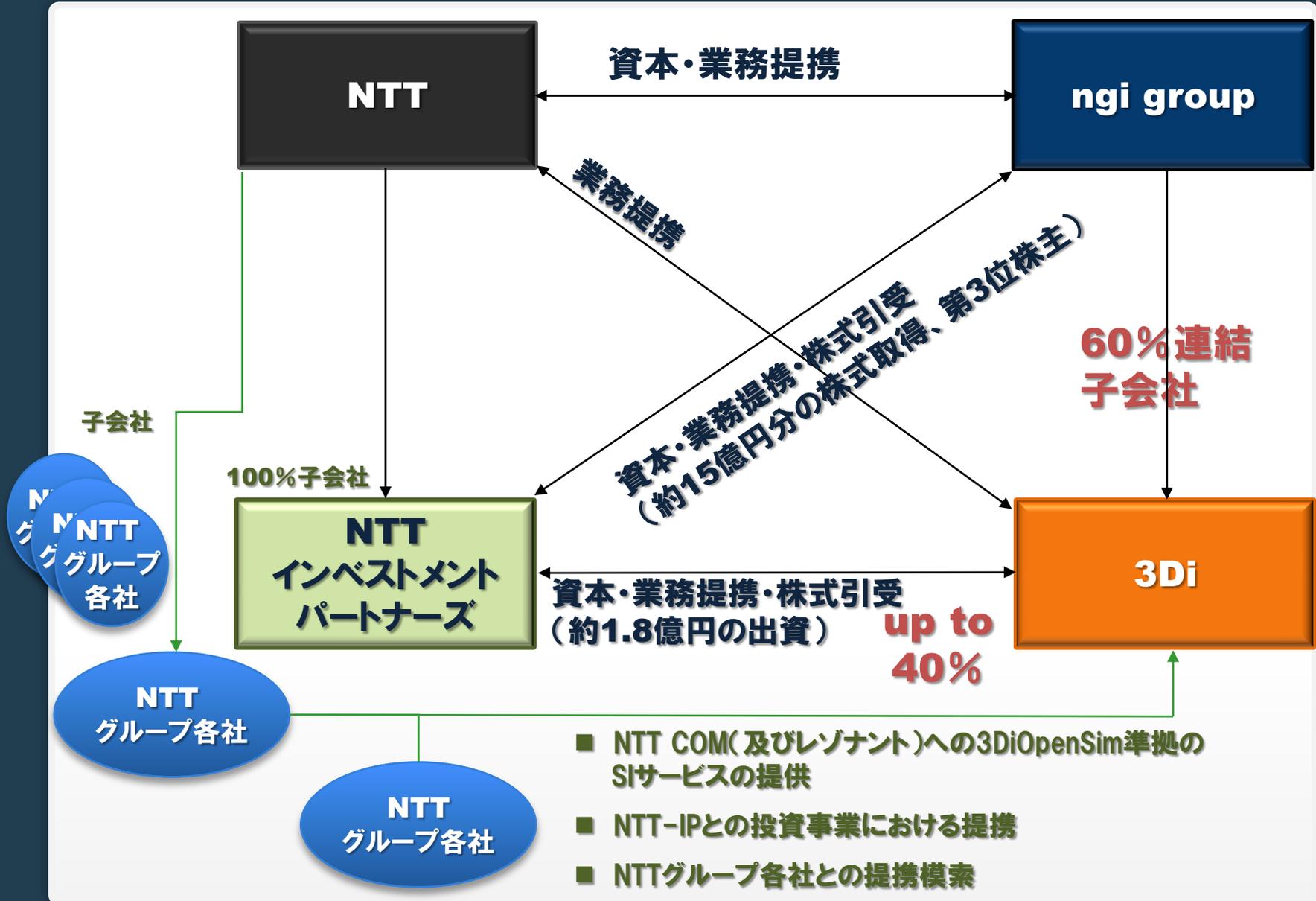
■ その他の事業分野

- 投資関連事業においては案件の共同発掘などの機会を今後協議していく予定
- その他の事業エリアにおいても事業シナジーの創出に向け、選択肢の検討を今後進めていく

■ 背景

- 主力分野の一つである3Dインターネット/メタバース事業において、互いの強み、弱みを補完しあう観点
→ 当社単独では資金面、技術面、販売チャネル開拓などが課題となっていた
- グループの今後の事業拡大に向け、強力な事業パートナーとのアライアンスという観点

資本・業務提携の概略図



NTTグループとのパートナーシップによる事業推進効果

販売チャネル の構築

- 大手企業に対するアプローチが可能
- 全国展開が可能
- 顧客ニーズに応じたカスタマイズを行う提案型営業のため、カスタマイズ可能な点を強みとするOpenSimとの親和性が高い

インテグレーション

- サーバ、回線を含めた総合的なSI提供が可能
- 大規模案件にも対応可能
- 保守対応も含めて全国展開が可能

NTTグループとのパートナーシップによる事業展開の可能性

OpenAssetとNGN認証を組み合わせた メタバース間決済事業

- OpenAssetサービスで仮想世界ユーザを囲い込む
- NGNの認証と組み合わせることで、メタバース共通で少額利用可の決済サービス実現を目指す
- 決済手数料を徴収(携帯キャリアの決済と同モデル)

NGNの安心・安全な
認証機能との連動

NGNの決済機能との
連動

OpenGridの認証局(レジストラ)事業

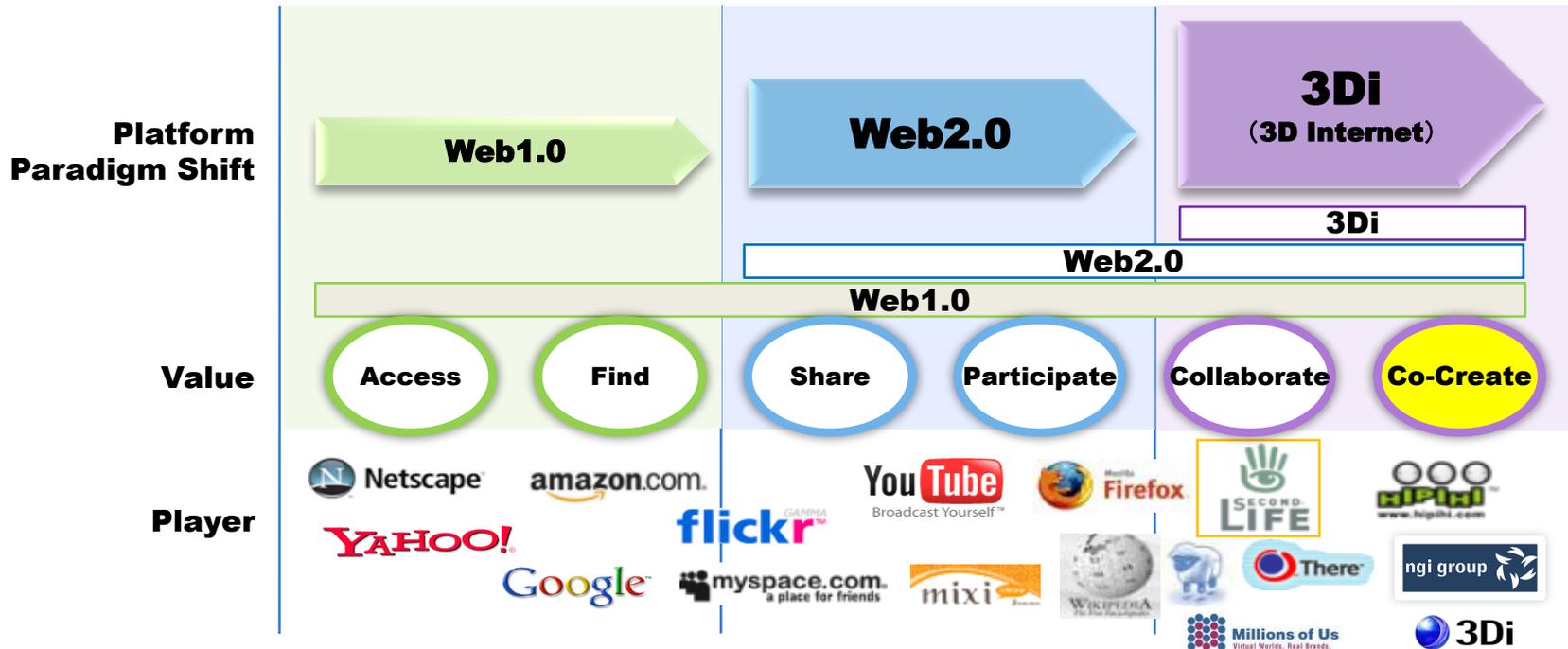
- メタバースを登録する認証サービスを運営し、企業や個人に対してメタバースのIDを払いだす
- 年間登録料モデル

標準化へのコミット

NTTのパブリックな
イメージとブランド

- 次世代インターネットとしての3Dインターネット
- 旧来のWebとの連携がカギとなる

IBM資料

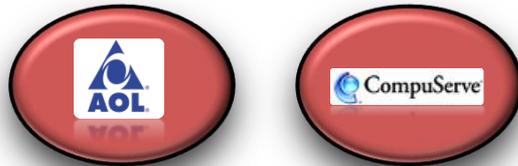


3Dインターネットに積極的なグローバル企業

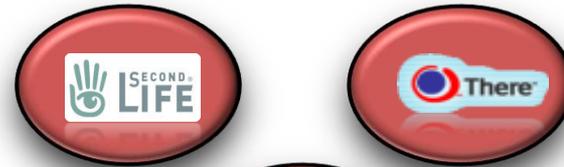


次のビジネス成長のために
ネットワーク、サーバー、ストレージ
ソフトウェア、サービス、広告
の市場拡大を目指す
キラーアプリケーションが必要

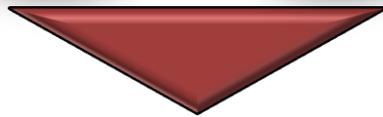
PC通信のプラクティス



Closed



メタバース
metaverse



ISP化

AOL子会社化



マルチバース
multiverse



Open

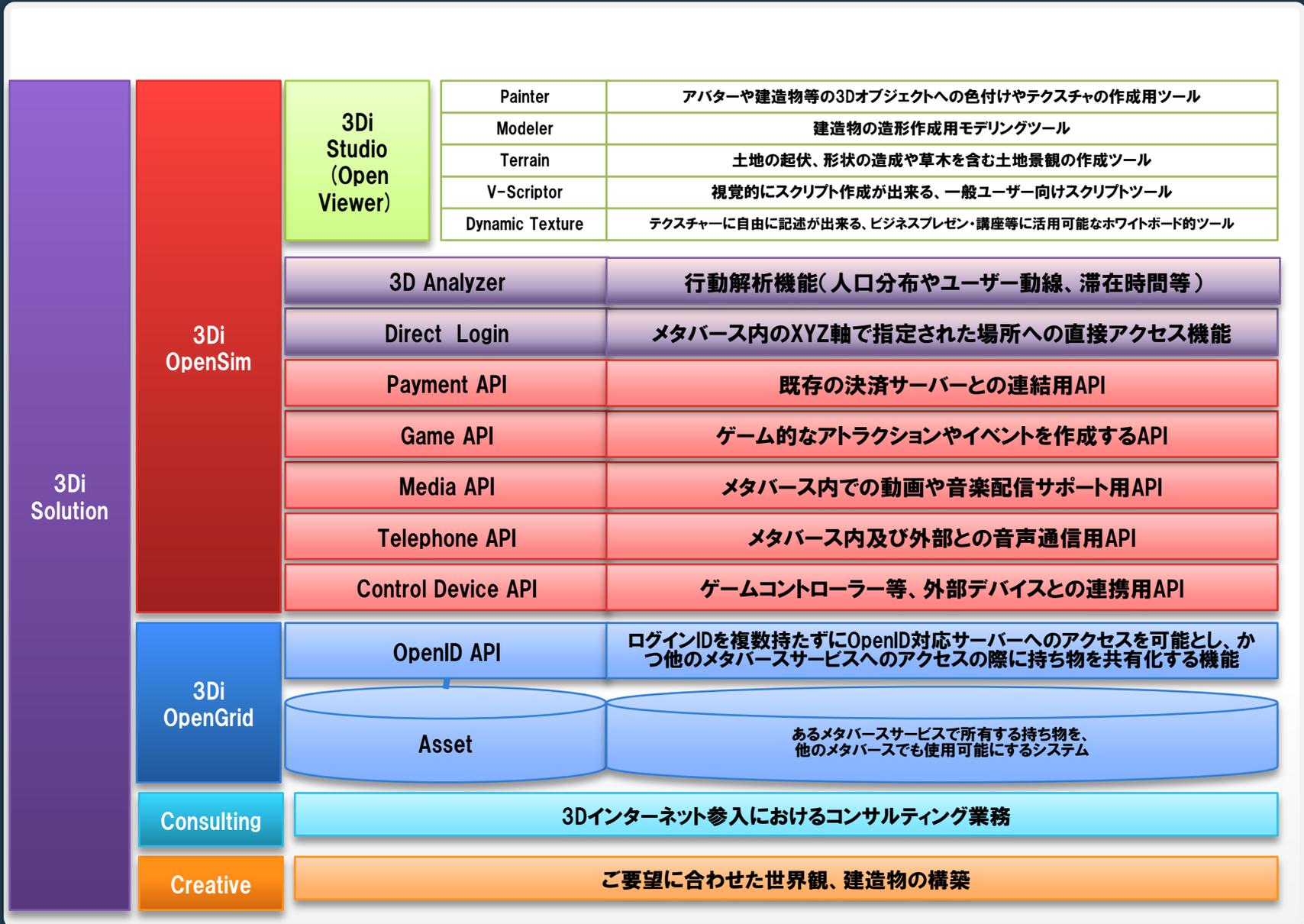


Open Sim

3Di Open Sim

● 3Dインターネットの5つのビジネスモデル

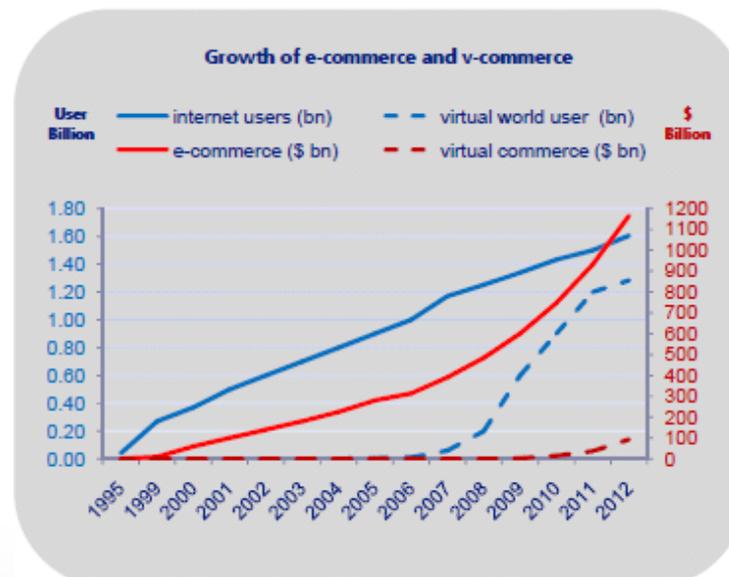
①	v-commerce Provider	<ul style="list-style-type: none">● Virtual commerce
②	v-business Provider	<ul style="list-style-type: none">● Real business,e-business の v-business への事業転換● メディア、決済、コールセンター、人材派遣なども含む
③	v-integration Provider	<ul style="list-style-type: none">● 既存メディアやWeb 2.0との融合・インテグレーション事業● セカンドライフなど仮想空間への参入支援 (セカンドライフだけでなくマルチプラットフォーム対応可能)
④	v-platform Provider	<ul style="list-style-type: none">● プラットフォーム
⑤	v-technology Provider	<ul style="list-style-type: none">● Web3Dも含めた3Di全般の要素技術開発



- ◆ インターネットユーザーの伸びとともにe-commerceのマーケットは拡大した
- ◆ 仮想世界(3Dインターネット)ユーザーの伸びとともにVirtual Commerce (v-commerce)マーケットの拡大が予想される

- 1995年から2007年までにインターネットユーザーは4000万人から12億人に増加
- インターネットユーザーCAGR8.2%(2006~2012)
- E-commerceの2007年の市場規模 \$ 391billion
- E-commerce CAGR24%(2006~2012)
- 現在20以上のVirtual Worldsが存在し6000万人のユーザー
- セカンドライフだけで60万人のアクティブユーザーが毎日Virtual Productだけで\$ 1millionの取引
- 80%のアクティブユーザーが2011年にVirtual Worldユーザーに=> 2012年に12億ユーザー

eMarketer2007, Forrester2007,Gartner2007予測



Virtual commerce market (estimation):

Year	E-Commerce	Virtual World Users	Virtual Commerce
2008	484 (\$bn)	200 M	0.5 (\$bn)
2012	1165 (\$bn)	1300 M	93.2 (\$bn)

■旅行代理店

- 旅行先を3Dで体験
- Virtualで予約・購入しリアルで旅行
- 航空・鉄道・ホテルとの提携



■住宅建設

- 3Dで設計・建築シミュレーションマンション販売
- ルームタイプの3Dシミュレーション



■ホテル・旅館

- ルームタイプを3Dで体験



Starwood Hotel in Second Life

■ショッピング体験

- アバターに身長・ウエスト・股下などのサイズを合わせる



- 実際に購入する前にアバターで色やスタイルを合わせて試着
- ファッションメーカーとのパートナーシップ

過去1年間に仮想世界に参入した大手日本企業

メディア・広告・エンターテイメント



金融・保険・証券



人材



電気・情報通信



消費財メーカー



小売・サービス・その他



※2008年5月 THE SECOND TIMES 調べ

ポストセカンドライフの仮想世界（B2C）

海外



08年夏
正式サービス予定

07年ディズニーが
\$700Mで買収
ユーザ数1200万人



開始1年で
ユーザ数1100万人



中国最大
IBM, Intel,
HPと提携

サンリオが米国
で開始



2003

2004

2005

2006

2007

2008

日本国内



韓国では
200万ユーザ

セガ



カプコン



ソニー

トランスコスモス



※サービス開始日(またはその予定日)を基準に作成

3Dインターネット事業へのスタンス

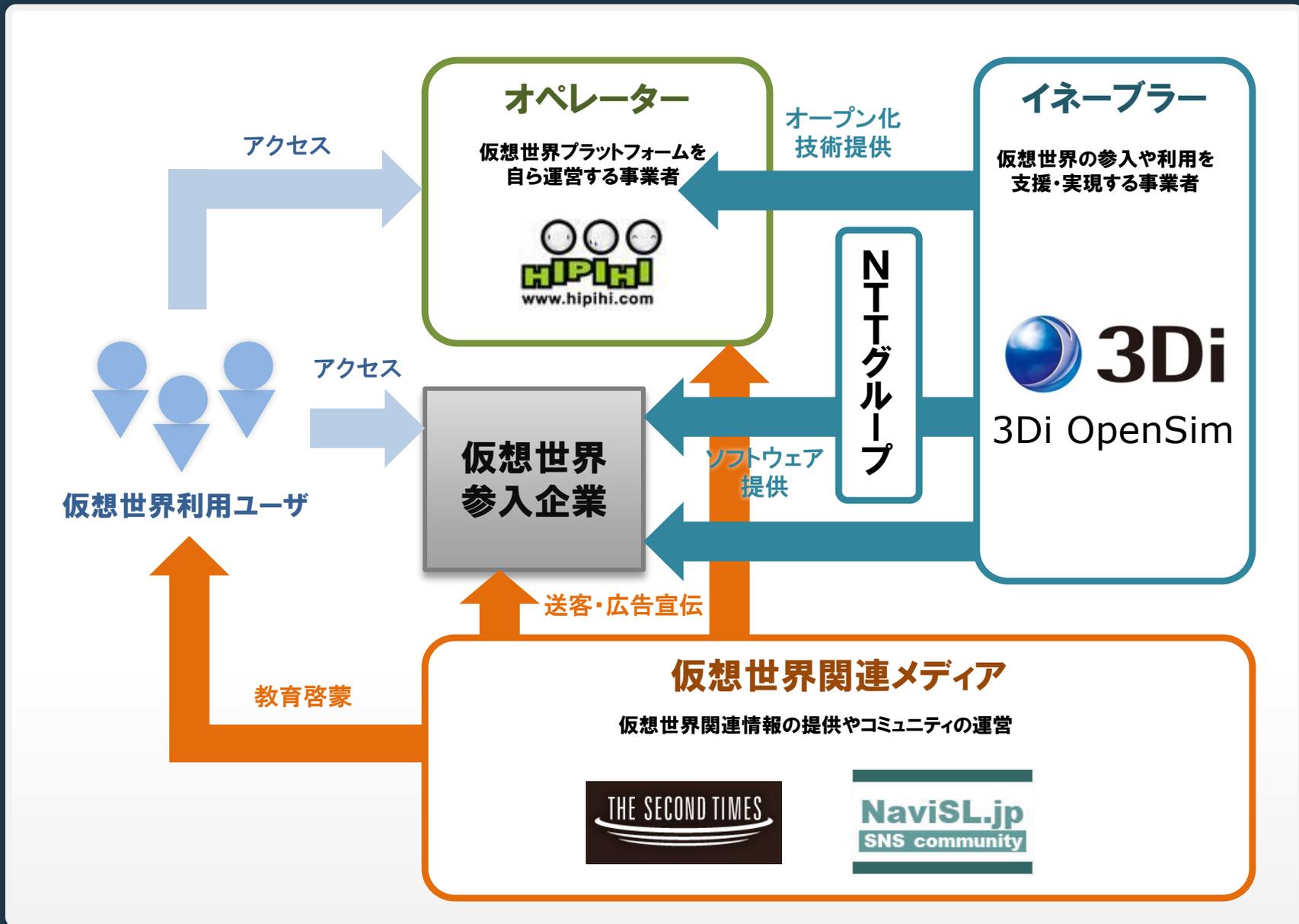
3Dインターネットは、インターネットに新しい体験と価値創造をもたらすイノベーションと認識しており、確信を持ってこの事業に取り組んでいる。

オープン化と相互接続の推進役を果たす

メタバースが相互接続される世界＝「マルチバース」によって、3Dインターネットは本当の価値を発揮する。パソコン通信がインターネットに置き換わったように、オープン化による相互接続は自然な流れとして実現されていくものと考えている。

グローバルにリーダーシップを取る

これまでのインターネット事業で培ったインキュベーションの実績と能力を発揮することで、技術・ビジネスの両面で業界に先駆けて先進的な取り組みを実行することにより、グローバルな環境で業界をリードするポジションの獲得を目指す。





大人数からの
同時アクセス

訪問者の属性や
アクセスデータを取得

自社ブランドの
仮想世界を構築

独自の世界観を実現

仮想世界間を接続
するマルチバース対応

既存Webサービス
との連携

3Di社より今期中提供開始予定

事業ハイライト②

海外事業への取組み

中国市場のオポチュニティー

中国市場の成長性

- 実質GDP成長率 10%台を維持。2003年以降続いている二桁成長は2008年も続く
- 2008年～2010年の3年間は2006年から始まった第一次五カ年計画の仕上げの時期（2008年北京五輪。2010年上海万博）。

業界リーダーとなりうる多数の新興企業

- 民営化の歴史はまだ浅く、新興企業でも業界リーダーになれる分野が多数存在。
- 中国には1000万の会社があり、従業員8名以上の私営企業は198万社あります。日本は309万社の会社があり、株式会社は132万社。

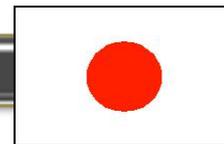
有望企業の上場が一巡した日本、これからの中国

- 中国の公開会社は2007年末時点で海外含めて約1,500社（日本の公開企業は約3,800社）
- 現在の経済規模に見合う中国の公開会社数は、中国の発展ペース、人口、会社数を考えると、日本以上のペースで、公開会社数が増えるものと思われる。

海外公開意欲の強い西洋化した企業群

- 中国企業の本土外での上場社数は、2007年末時点で香港163社、シンガポール46社、米国44社、英国5社、日本2社、その他3社。
- 日本では、2007年4月から外国企業銘柄の信用取引制度が改善され流動性が向上し、一方で中国企業の日本での株式公開機運が高まり、2007年に2社が日本での上場を果たした。

日本での実績・比較優位性



- アーリーステージ特化で圧倒的なパフォーマンスを実現
- 事業経験豊富な投資チーム
- 強力な業界ネットワークを生かしたディールフロー
- インキュベーターとしてのノウハウとシステム

中国での実績・比較優位性



- 人脈ネットワークを生かしたディールフロー
→中国共産党青年連合会(以下、共青連)と協力関係
- 日本の株式公開経験を生かしたディールフロー

80年代後半の日本、90年代の米国で、2000年代日本での投資・事業経験があるチーム
→日本人マネージャー3名とも、日米での経験を中国で生かし、情報・需給・貨幣価値・資産価値格差のアービトラージを実現させる方針

中国における事業概要

成長著しい中国において積極投資。ほとんどがリードインベスターとして創業出資。
 (北京オリンピックによって成長が見込める広告関連分野が投資企業の過半数)

既存の投資先現況

投資先	ビジネスモデル	トピック
Easy TVC 	中国で400社のローカルTV広告ネットワークを保有	北京大学・清華大学が選定する中国最有力投資先企業ベスト10に選ばれる。 
Fractalist China 	チャイナモバイルが運営する携帯ポータルサイトを独占して広告企画・開発・販売 	Deloitte&Touche の権威のある Technology Fast 50 China で成長企業11位にランクされる。 
Pico 	商業施設へのメディア端末の設置による広告事業を展開、現在上海が中心	上海の4大フィットネスクラブと提携 
HiPiHi 	高い技術力・先進性（開発速度、表現力、アーキテクチャー等）	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 当社がリードインベスターで投資を実行 <input type="checkbox"/> 公開版テストサイトをオープン。IBM・インテルなどと提携。 <input type="checkbox"/> 4月にニューヨークで開催されたバーチャルワールドカンファレンスで中国企業唯一のゲストスピーカーとして参加

成長への布石：中国での合併会社設立

主な出身人物

- ・胡 錦濤 中国国家主席
- ・胡 耀邦 元中国共産党中央委員会主席・総書記
- ・李 克強 中国共産党中央政治局常務委員

**中国共産主義青年団
(共青団)**

中国共産党の若手エリート団員を擁する組織で、中国政財界に強い影響力を持つ

北京中青恒生投資顧問有限公司

共青団の投資会社

合併事業のパートナー

**温州恒生資産
管理有限公司**

早くから市場経済化が進んだ温州を代表するトップクラスの投資会社

10%

45%

45%

ngi group 

温州創元実業有限公司

- ・代表者：黄 偉建
- ・事業内容：投資事業
- ・資本金：5500万人民元
- ・当社出資額 2475万人民元



恒生資産管理有限公司、共青団直下企業との合併事業の責任者、湯副秘書長と当社本社にて

- ・環境保護、省エネルギー等、ネット関連事業に限定せず行っていく
- ・短期間での投資収益化を目指す

ベトナム市場のオポチュニティー

ベトナム市場の成長性

- 2005年以降実質GDP成長率 8%台を堅持。
- 2007年に悲願であった世界貿易機関(WTO)に加盟。
- 人口8500万人(世界12位)の市場(潜在購買力)、人口の70%が35歳以下(労働力)。

WTO加盟による市場開放

- **WTO**が求める投資に係る内外格差是正に対応する為、「共通投資法」および「統一企業法」が制定され外国投資家の事業環境が大幅に改善
- 日本から見ての対中投資に絡むリスク分散先(チャイナ+1)

日本との両国関係(2008年は日越友好35周年)

- 日本はベトナムへの最大のODA拠出国であり日越投資協定に基づき「日越共同イニシアティブ」による3大プロジェクトが進行中(南北新幹線、南北高速道路、Hi-Tech Park)
- 当社代表小池が日越友好35周年実施委員会委員(委員長:松田岩男元科学技術担当大臣)およびベトナム協会理事(理事長:トヨタ自動車張富士夫会長)に就任。

ベンチャー企業とオポチュニティー

- 民営化の歴史はまだ浅く、新興企業でも業界リーダーになれる分野が多数存在。
- ベンチャー企業は数も少なく、IT立国を目指すベトナムは我々にとって大きなオポチュニティー。
- 我々にとって過去のイノベーションがベトナムにとってこれからのイノベーション。

10月に重点投資領域のベトナムへ初の投資を実施

P&T Group



- ・ベトナムの総合メディア企業。
- ・4つの事業子会社を保有し、モバイルを中心広告代理から広告メディアチャネルの保有、裏を支えるシステム開発まで一貫したバリューチェーンを提供



RUNSYSTEM CORPORATION

(ランシステム・コーポレーション)



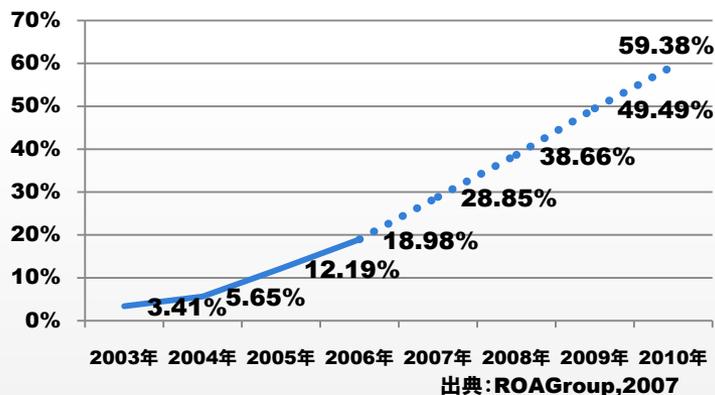
- ・第三社割当増資の引受け
- ・2005年設立。日本に事務所あり。
- ・ネット企業のECサイトやiモード向け携帯サイトの構築、保険のオンライン見積もりシステムなどの案件を手掛ける



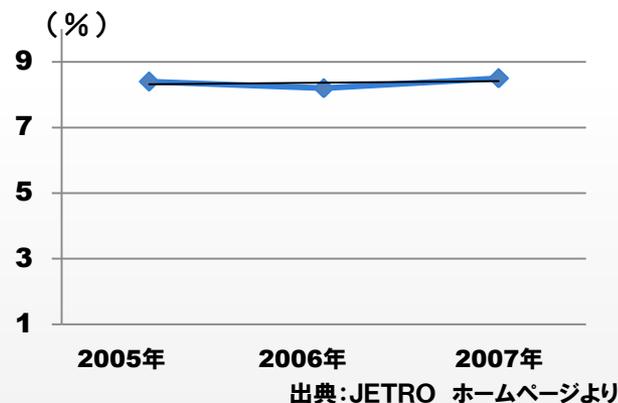
日経BP社：ランシステムの開発現場

ベトナム市場の動向

ベトナム携帯電話の普及率予測



ベトナムGDP成長率



参考資料

① 経営基盤強化に向けた取り組み

② 用語集

委員会設置会社への移行(2007年6月)

社外取締役

北城 恪太郎

(日本IB最高顧問
前経済同友会代表幹事
日本コーポレートガバナンス
フォーラム共同理事長)

前刀 禎明

(前アップルコンピューター(株)
代表取締役)

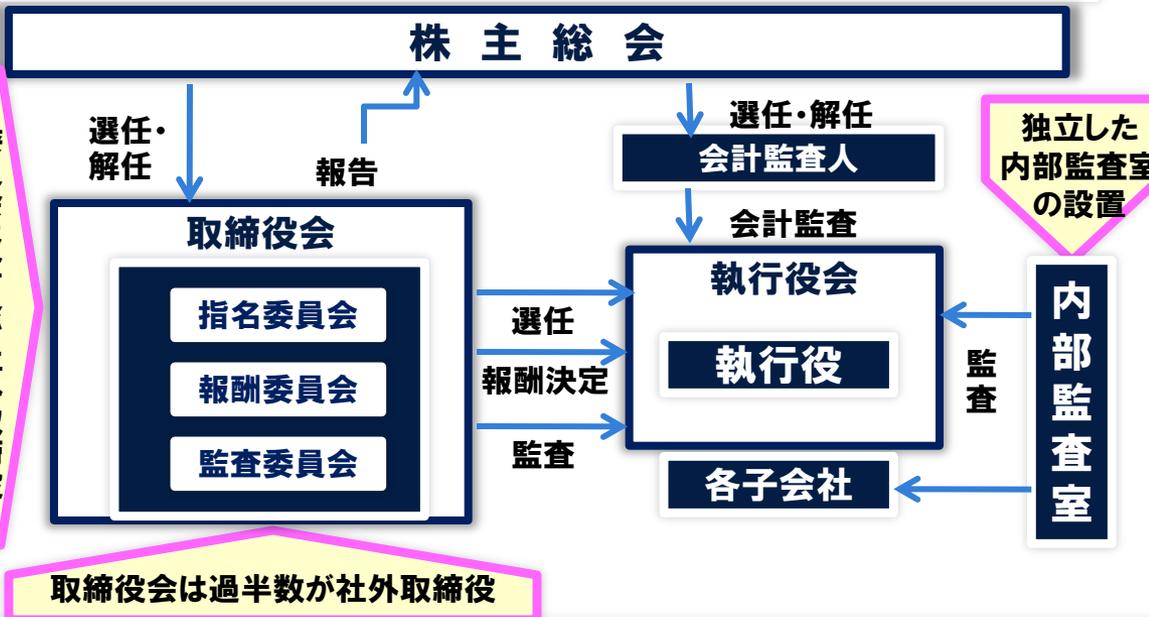
仮屋 蘭 聡一

(グロービスキャピタルパート
ナーズ・パートナー)

中山 かつお

(公認会計士)

委員会は全員が社外取締役



内部統制への取り組み

当社グループは企業集団で内部統制システムの整備を行っております。また、当社では独立した内部監査室を設置し、会計監査人及び外部コンサルタントとともに、財務報告の適正性の確保・情報セキュリティの向上、個人情報の保護、リスク管理等の体制を整備し、内部統制の強化を継続的に図っております。

情報セキュリティを強化していくことはグループの経営方針である
イノベーションの追求にとって欠くことのできない重要基盤

情報システムセキュリティ室を設置

情報セキュリティ基本方針の制定

2008年3月27日付で

「ISO/IEC 27001」の認証を取得

ISO27001 /ISMSとは、情報セキュリティマネジメントシステム(**ISMS**)の国際標準規格で、個別の技術対策の他に、マネジメントとして組織のリスクアセスメントを行い、必要なセキュリティレベルを決め、プラン立案と資源配分を行い、システムを運用する、総合的な情報セキュリティマネジメントに対する国際的に認定された第三者適合性評価制度です。



参考資料

① 経営基盤強化に向けた取り組み

② 用語集

OpenSim

セカンドライフと同様に仮想世界(メタバース)を構築することができる、オープンソースのソフトウェア

3Di OpenSim

OpenSimを強化・機能拡張して保守サービスを追加した、3Di社の製品。Redhat Linuxのようなもの。OpenGrid や OpenAsset の技術が標準で組み込まれる予定

OpenGrid

メタバース間を相互接続するためのDNSのような技術。DNSレジストラと同様に、誰かが登録サービスを運用しなければならない。公共性の高いサービスのため、技術の標準化と公平なサービス提供者への機会提供が求められる

OpenAsset

OpenIDを拡張して、メタバース内の個人所有物を、他のメタバースでも利用可能にするための技術。OpenGridと組み合わせることで、ひとつのアバタで複数のメタバース間を行き来できるようになる。OpenAsset対応メタバースとは別に、OpenAssetサービスの運営者が必要

RSS(フィード)とは

ウェブサイトの更新情報を簡単にまとめ、配信するための文書形式。インターネットメディアはRSSを利用することによって、ブログやニュースなどの記事の最新情報をユーザーに対し定期的に通知することが可能。

「Trend Match」とは

ブログやWebサイトの内容に関連した広告を自動で配信し、クリックされる度に広告収入を得ることができるサービス。「RSSフィード」に広告を掲載したり、アフィリエイト広告と組み合わせるなど、バラエティに富んだ広告配信方法が可能。。

【ご参考】サービスモデル

