

株式会社デジタルガレージ

2022年3月期 決算説明会

<2020-2025 中期経営計画タイトル> **Designing our New Normal Context**

 **Digital Garage**

2022.5.12

目次

Purpose & Slogan	3
インベストメント・ハイライト	7
事業セグメント別レビュー	13
新年度2022事業方針	34
資料編	38

Purpose & Slogan



< Purpose / 存在意義 >

持続可能な社会に向けた“新しいコンテキスト”を
デザインし、テクノロジーで社会実装する



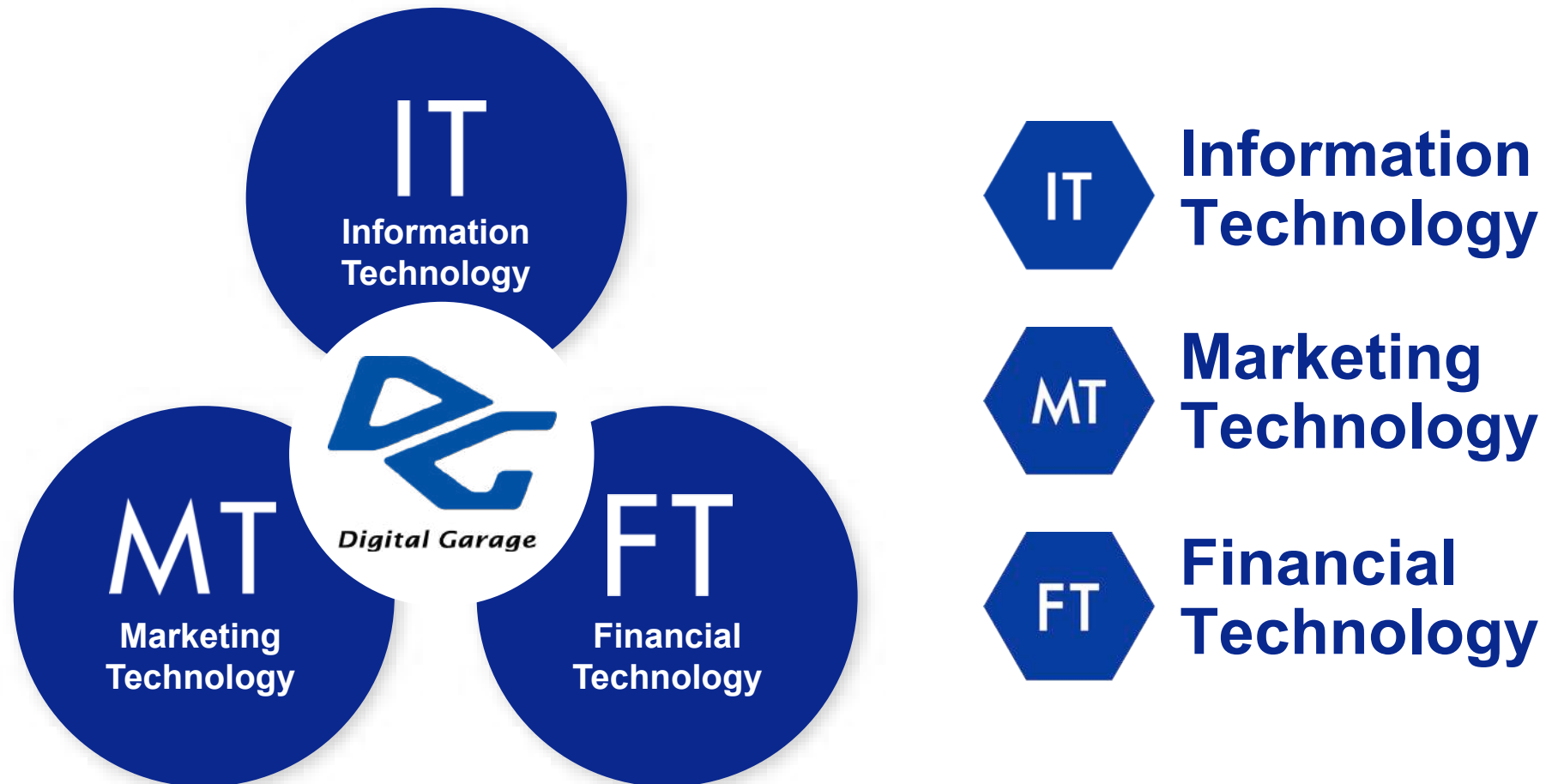
New Context Designer DG



Digital Garage

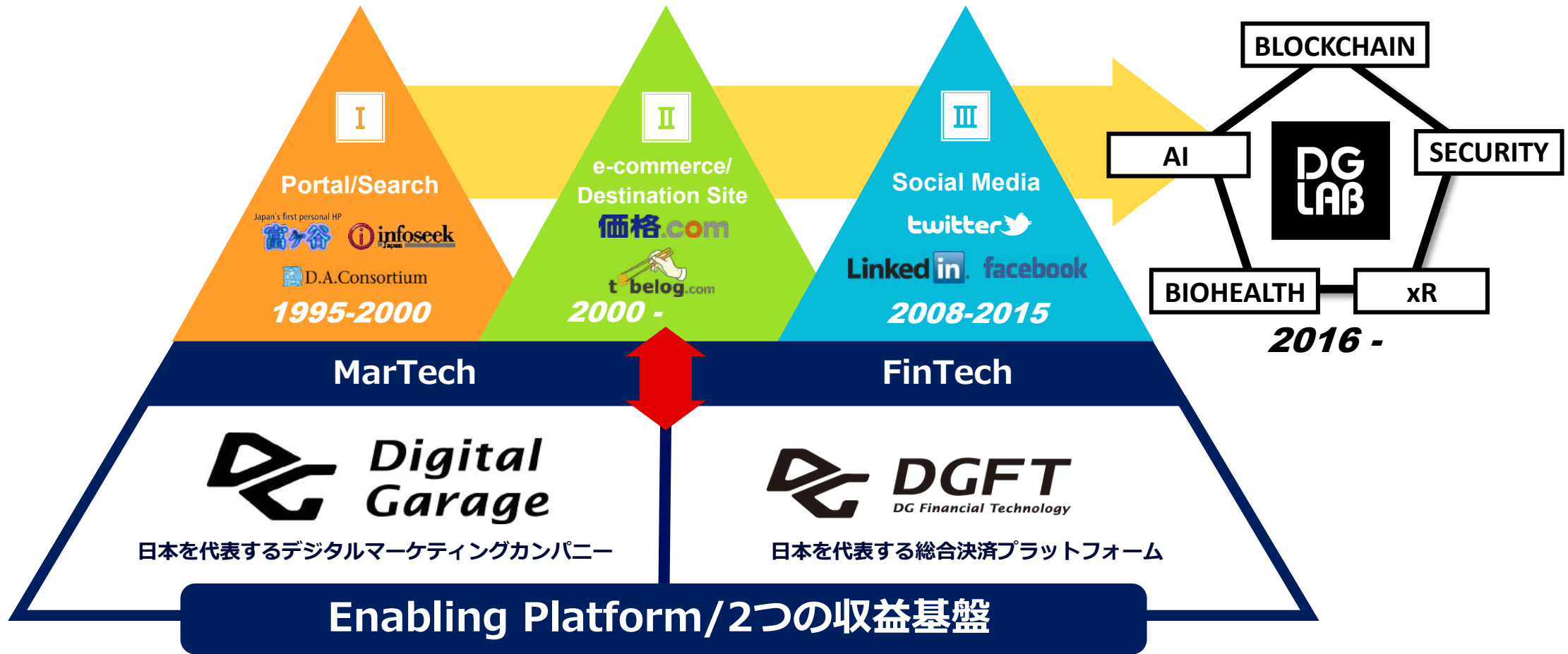


IT/MT/FTの3つのテクノロジーを駆使し、
新たなビジネスコンテクストを社会実装する





独自のEnabling Platformを活用し、インターネット黎明期より
日本を代表するビジネスをインキュベート



インベストメント・ハイライト





今期より、決済とデータを融合したグループ戦略「DGフィンテックシフト」を加速

FT戦略事業

21年 6月 ● 戦略子会社 Crypto Garage、日本初のB2B専門の 暗号資産交換業者登録
10月 ● 野村ホールディングスと資本提携と同時に、グループ会社と カストディ事業で業務提携

DGFT
DG Financial Technology

9月 新金融拠点 インドの金融システム開発会社 (DG FutureTech India) をグループ化

FT戦略事業

9月 不動産業界のDX化を支援する・ 電子契約一元管理サービス  不動産電子契約システム **Musubell** を始動

DGFT
DG Financial Technology

12月 すでにJV設立で協業していた、東芝テックと 資本業務提携を実施

DGFT
DG Financial Technology

22年 2月 決済事業での長期有力パートナーである、JCBと 資本業務提携を実施

FT戦略事業

3月 オンライン注文サービス  **Pangaea Delivery** を JCB/東芝テックと 連携し事業開始



22.3期の連結税引前利益は、前期比3.2倍の454億円と過去最高益を大幅に更新

～ FTの4Q(1-3月)税引前利益は21%増と高成長、ITは前期比3倍の過去最高益を実現 ～

連結税引前利益		税引前利益		セグメント別概況及びKPI	
連結	4Q: 117億円 2.4倍	FT	4Q: 11億円 <u>+21%</u>	FT	✓ EC市場拡大による取扱高増加に加え、国内対面決済も好調に伸長。コロナ特需の一部反動あるも、国内旅行系決済はコロナ前の20.3期水準以上まで回復、公金やデリバリー等も引き続き伸長
	通期: 454億円 3.2倍		通期: 45億円 +11%		<ul style="list-style-type: none"> ■ 決済取扱高 <u>3兆5,978億円 (前期比 +18%)</u> うち、対面決済 2,755億円 (同 +65%) ■ 決済取扱件数 7億2,254万件 (同 +10%)
(億円)		MT	4Q: 4億円 +43%	MT	✓ 主力のデジタルアド取扱高は堅調に推移、特にクレジットカード等金融関連のデジタル広告が伸長。グループフィンテックシフトに連動し、金融関連のCRM・アプリ開発も回復基調
			通期: 9億円 +20%		<ul style="list-style-type: none"> ■ デジタルアド取扱高 302億円 (同 +5%) ■ うち、金融関連の取扱高 <u>177億円 (同 +11%)</u>
		IT	4Q: <u>111億円</u> 3.3倍	IT	✓ フィンテック/DX先進企業への戦略出資が奏功。日・米・アジア全地域で公正価値伸長、特に米国が好調。4月11日には、投資先GoTo Groupがインドネシア証券取引所に上場
			通期: <u>312億円</u> 3.0倍		<ul style="list-style-type: none"> ■ 投資額 / 売却額 67億円 / 37億円 ■ 公正価値評価額 <u>779億円 (前期末比 +65%)</u>
		LTI	4Q: ▲6億円 -	LTI	✓ カカクコムは、食ベログ予約が回復基調、求人ボックス等の新興メディアのトラフィックは引き続き好調 Crypto Garageは、6月末までの商取引開始に向け最終準備中 ADVは、リストラを実施し、減損を計上 ※ADV: 株式会社アカデミー・デュ・ヴァン
			通期: 14億円 ▲48%		<ul style="list-style-type: none"> ■ カカクコム持分法利益 <u>29億円 (前期比 +22%)</u>



22.3期連結収益は前期比1.8倍の730億円、税引前利益は同3.2倍の454億円

～ リカーリング型事業収益はFT好調もMTの受託開発減少等により横這い、営業投資有価証券収益は大幅伸長 ～

(百万円)	21.3期				22.3期				22.3期		YonY (4Q比)		21.3期	22.3期	YonY	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	%	増減額	通期	通期	%	増減額		
収益	6,944	12,320	9,447	11,767	10,843	29,266	12,779	20,067	+70.5%	+8,300	40,478	72,955	+80.2%	+32,476		
リカーリング型事業から生じる収益	6,148	6,301	6,138	6,357	6,004	6,068	6,226	6,532	+2.7%	+174	24,945	24,830	-0.5%	-115		
営業投資有価証券に関する収益	302	4,968	2,226	3,535	3,893	9,834	4,378	10,163	2.9倍	+6,628	11,031	28,269	2.6倍	+17,238		
その他の収益	193	207	214	1,335	326	223	202	202	-84.9%	-1,133	1,949	954	-51.1%	-995		
金融収益	1	0	17	40	18	11,382	513	1,247	30.9倍	+1,207	59	13,161	-	+13,102		
持分法による投資利益	300	843	853	499	600	1,758	1,461	1,923	3.9倍	+1,424	2,495	5,741	2.3倍	+3,246		
費用	6,539	6,689	6,123	6,811	5,969	6,715	6,526	8,352	+22.6%	+1,541	26,161	27,561	+5.4%	+1,400		
売上原価	2,764	2,829	2,459	2,645	2,531	2,617	2,662	2,703	+2.2%	+58	10,697	10,513	-1.7%	-183		
販売費及び一般管理費	3,453	3,588	3,400	4,095	3,304	3,831	3,696	3,988	-2.6%	-108	14,537	14,818	+1.9%	+281		
その他の費用	69	109	69	370	72	117	99	1,594	4.3倍	+1,224	617	1,881	3.0倍	+1,264		
金融費用	252	163	195	-299	62	151	69	68	-	+367	311	349	+12.2%	+38		
税引前四半期利益	405	5,632	3,324	4,956	4,874	22,551	6,253	11,715	2.4倍	+6,759	14,317	45,393	3.2倍	+31,077		
親会社の所有者に帰属する当期利益	224	3,779	2,290	3,493	3,343	15,152	4,305	7,529	2.2倍	+4,036	9,786	30,330	3.1倍	+20,545		

注) 収益、費用、税引前利益は、非継続事業を除く。金融収益には、(株)デジタルガレージが保有する投資有価証券 Blockstream社等の公正価値測定による評価益を計上しております。



FTはEC、国内対面中心に決済事業好調で過去最高益を達成、ITは投資先公正価値上昇による大幅増益

～ MTは主カデジタルアドの金融領域堅調、LTIは前年の子会社事業譲渡や今期子会社減損等により減収減益 ～

(百万円)	21.3期				22.3期				22.3期		YonY (4Q比)		21.3期	22.3期	YonY	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	%	増減額	通期	通期	%	増減額		
収益	6,944	12,320	9,447	11,767	10,843	29,266	12,779	20,067	+70.5%	+8,300	40,478	72,955	+80.2%	+32,476		
金融テクノロジー	2,340	2,409	2,525	2,392	2,516	2,675	2,814	2,757	+15.3%	+365	9,666	10,762	+11.3%	+1,096		
マーケティングテクノロジー	3,335	3,257	2,958	3,499	3,217	3,098	3,091	3,625	+3.6%	+126	13,049	13,031	-0.1%	-17		
インキュベーションテクノロジー	389	5,269	2,225	3,599	4,015	12,214	5,008	11,549	3.2倍	+7,950	11,482	32,787	2.9倍	+21,305		
ロングタームインキュベーション	801	1,305	1,646	2,179	1,034	993	1,402	1,139	-47.8%	-1,041	5,931	4,567	-23.0%	-1,364		
連結調整	79	81	94	97	61	10,286	465	996	10.2倍	+899	351	11,808	33.6倍	+11,456		
税引前四半期利益	405	5,632	3,324	4,956	4,874	22,551	6,253	11,715	2.4倍	+6,759	14,317	45,393	3.2倍	+31,077		
金融テクノロジー	1,018	1,083	1,141	875	1,108	1,120	1,264	1,057	+20.7%	+181	4,118	4,548	+10.5%	+431		
マーケティングテクノロジー	178	78	202	276	223	146	119	395	+43.0%	+119	735	883	+20.2%	+149		
インキュベーションテクノロジー	72	4,916	1,861	3,415	3,636	11,886	4,593	11,100	3.3倍	+7,685	10,264	31,215	3.0倍	+20,951		
ロングタームインキュベーション	120	485	843	1,205	599	536	849	-603	-	-1,808	2,653	1,380	-48.0%	-1,272		
連結調整	-983	-931	-724	-815	-692	8,862	-572	-233	-	+582	-3,452	7,366	-	+10,818		

注) 収益は外部収益



(百万円)	21.3期末	22.3期末	前期末比	主な変動要因/備考
流動資産	113,548	147,642	+34,094	
現金及び現金同等物	37,989	43,415	+5,427	
営業債権及びその他の債権	26,574	24,462	-2,112	FT事業関連科目
営業投資有価証券	47,170	77,950	+30,780	IT投資先の公正価値増加
非流動資産	64,753	83,965	+19,212	
有形固定資産	19,478	18,423	-1,055	
無形資産	4,000	4,194	+194	
持分法で会計処理されている投資	22,446	27,808	+5,362	持分法投資利益の取込
その他の金融資産	7,878	23,317	+15,439	投資先の公正価値増加
資産合計	178,301	231,607	+53,306	
流動負債	56,865	59,242	+2,377	
借入金	9,768	9,223	-545	1年以内返済の長期借入金のリファイナンス FT事業関連科目
営業債務及びその他の債務	39,911	43,900	+3,989	
非流動負債	58,355	75,149	+16,794	
社債及び借入金	35,850	40,710	+4,860	有価証券評価益に対する税金費用相当見積額の増加
その他の金融負債	12,168	10,683	-1,486	
繰延税金負債	8,515	22,001	+13,486	
負債合計	115,220	134,390	+19,171	
資本合計	63,082	97,217	+34,136	
親会社の所有者に帰属する持分	62,134	95,738	+33,603	
資本金	7,637	7,692	+55	
資本剰余金	4,566	6,147	+1,580	自己株式の処分
自己株式	-4,915	-1,409	+3,506	
その他の資本の構成要素	2,062	2,273	+211	上場株式の時価評価による増加
利益剰余金	52,785	81,035	+28,250	当期利益の計上による増加
非支配持分	947	1,479	+532	
負債及び資本合計	178,301	231,607	+53,306	

事業セグメント別レビュー



I | フィナンシャルテクノロジー・セグメント

	収益	税引前利益
2021年3月期	9,666 百万円	4,118 百万円
2022年3月期	10,762 百万円	4,548 百万円

▶ 株式会社DGフィナンシャルテクノロジー

日本を代表する決済プロバイダー



▶ ナビプラス株式会社

DGフィナンシャルテクノロジー子会社、レコメンドや検索エンジン等EC向け付加価値サービスのSaaS事業



▶ 株式会社スクデット

不正検知/防止ソリューション・マーケティングソリューション等を提供



▶ TDペイメント株式会社 (出資比率49%/持分法適用会社)

東芝テック(株)との合併会社。POSシステム向けマルチ決済ソリューションを展開



▶ ANA Digital Gate株式会社 (出資比率49%/持分法適用会社)

全日空商事(株)との合併会社。FinTechを活用した新たな決済ソリューションを開発・提供



▶ 株式会社SCORE (出資比率49%/持分法適用会社)

(株)ニッセンとの合併会社。後払い決済事業、決済データを活用した各種金融事業を展開

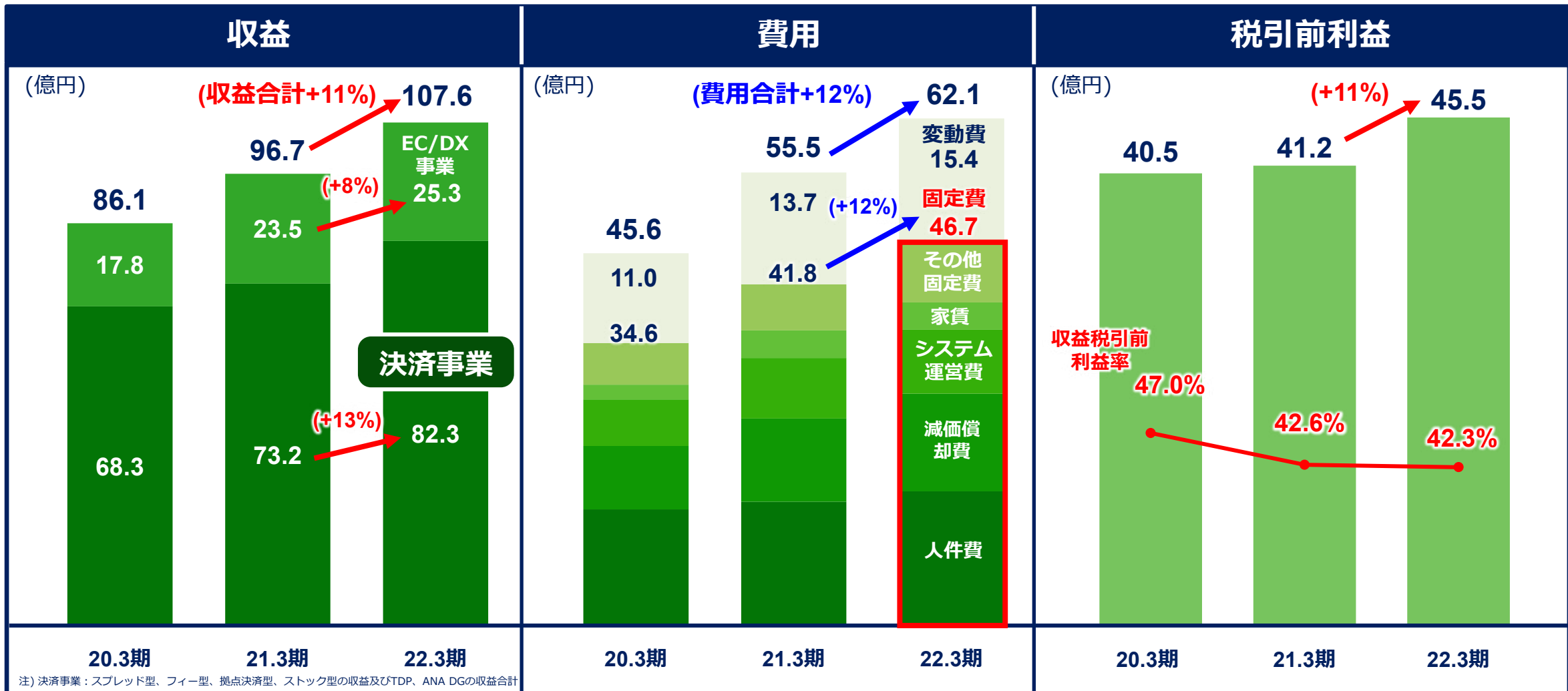


注) 収益は外部収益。税引前利益はセグメント間取引消去前



収益は前期比11%増の108億円、主力決済事業が好調に推移

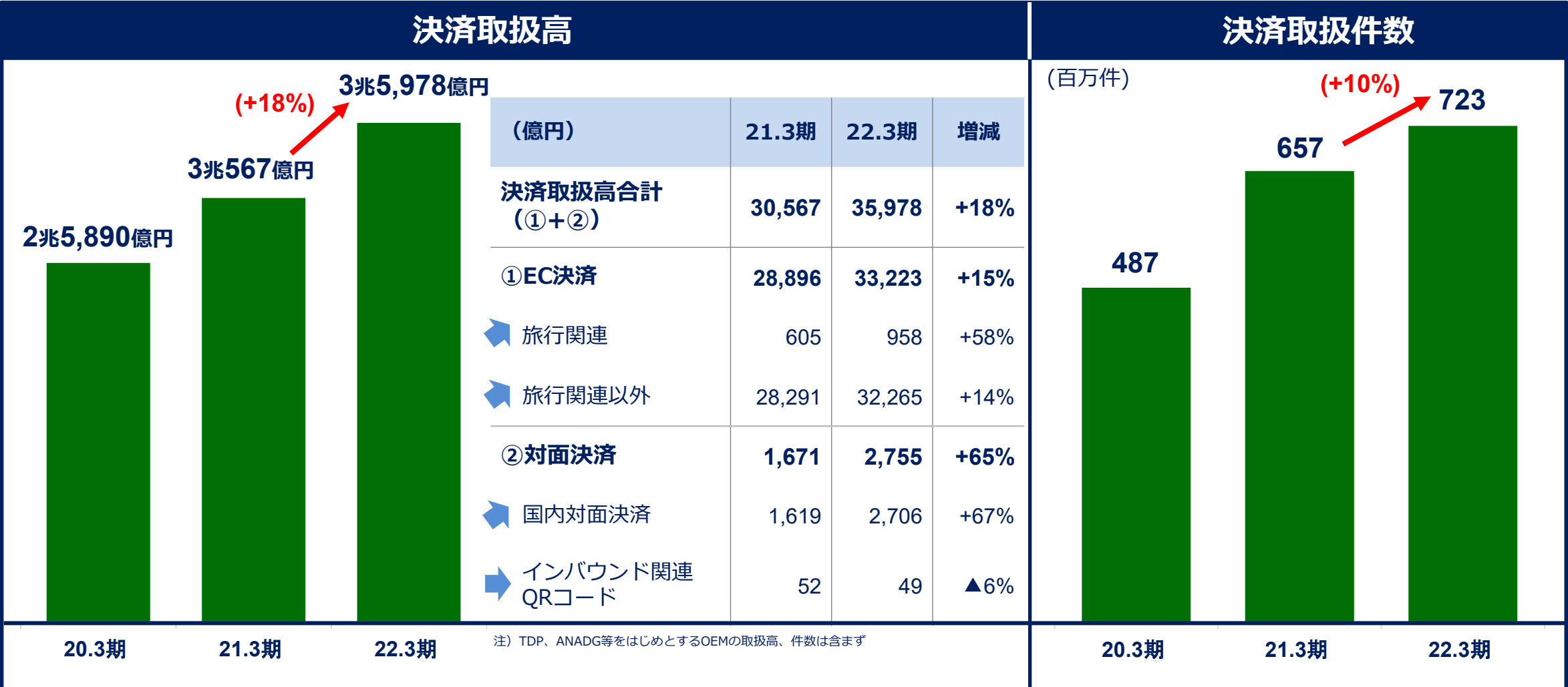
～ システム安定稼働・拡充のための投資継続も、税引前利益は11%増の45億円と過去最高益を更新 ～



注) 決済事業：スプレッド型、フィー型、拠点決済型、ストック型の収益及びTDP、ANA DGの収益合計



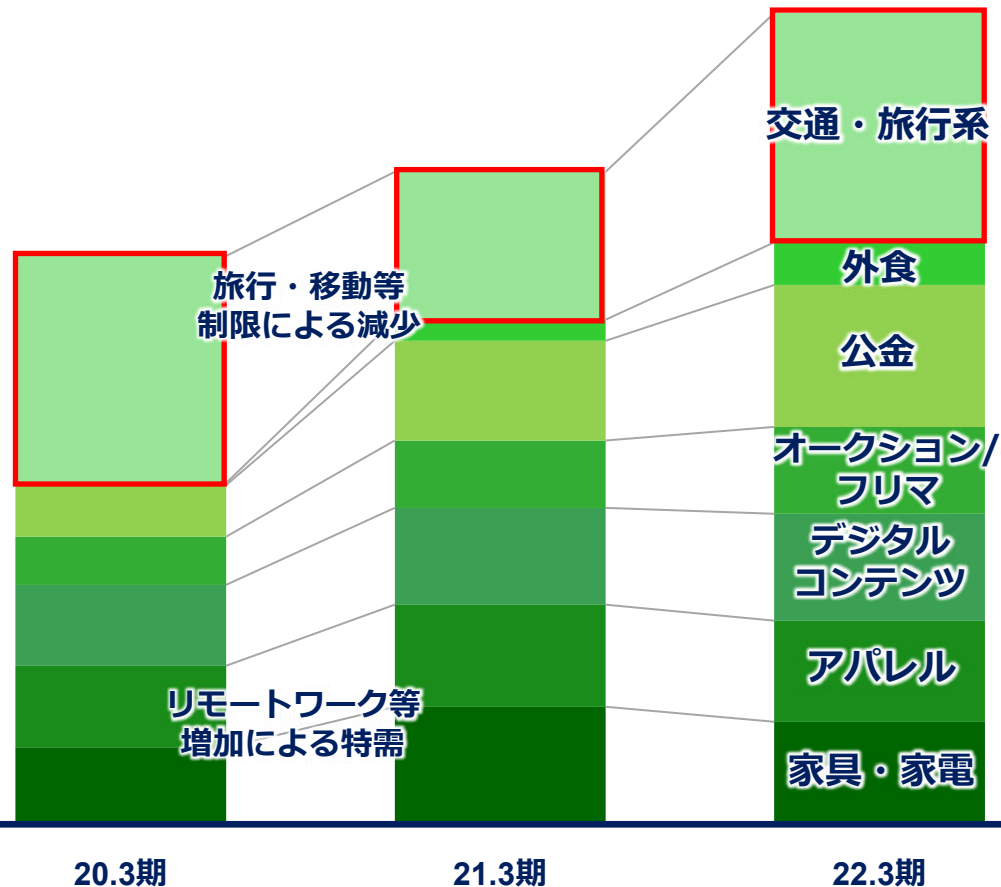
決済取扱高は前期比18%増の3.6兆円、取扱件数は同10%増の7.2億件と高成長を継続
～ EC市場向け決済は旅行関連決済等も回復し15%増、対面決済は65%増と国内中心に好調 ～





主力の交通・旅行系決済取扱高は前期比55%増とコロナ前の20.3期水準以上まで回復
 外食、公金関連も大幅伸長、家具・家電等はコロナ特需の反動により減少

主力業種別決済取扱高の増減



業種	前期比
決済取扱高 合計	+ 18%
外食	+101%
交通・旅行系	+ 55%
公金	+ 42%
オークション/フリマ	+ 29%
デジタルコンテンツ	+ 10%
アパレル	▲ 1%
家具・家電	▲ 13%

注) FTセグメント主要取引先より作成 (主力業種で取扱高合計の約40%)。EC決済・対面決済の合計



市場規模別のプロダクト戦略



POSレジ

中～大規模
小売市場



TDペイメント社
他ダイレクト提供

- POS最大手の東芝テック社（国内シェア50%超）との合弁会社TDペイメントでマルチ決済ソリューション提供
- 大手ドラッグストア/スーパー等に導入が進み、決済取扱高は前期比52%増と伸長



モバイル
POS



マルチ決済
端末
mPOS

小～中規模
小売市場



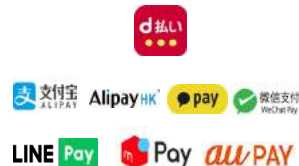
ANA Digital Gate
他ダイレクト提供

- リクルート社へのOEM提供
- ANAグループとの合弁会社で決済端末及びマルチ決済サービス提供
- 決済取扱高は前期比67%増と伸長



QRコード
読取パネル
クラウドペイ

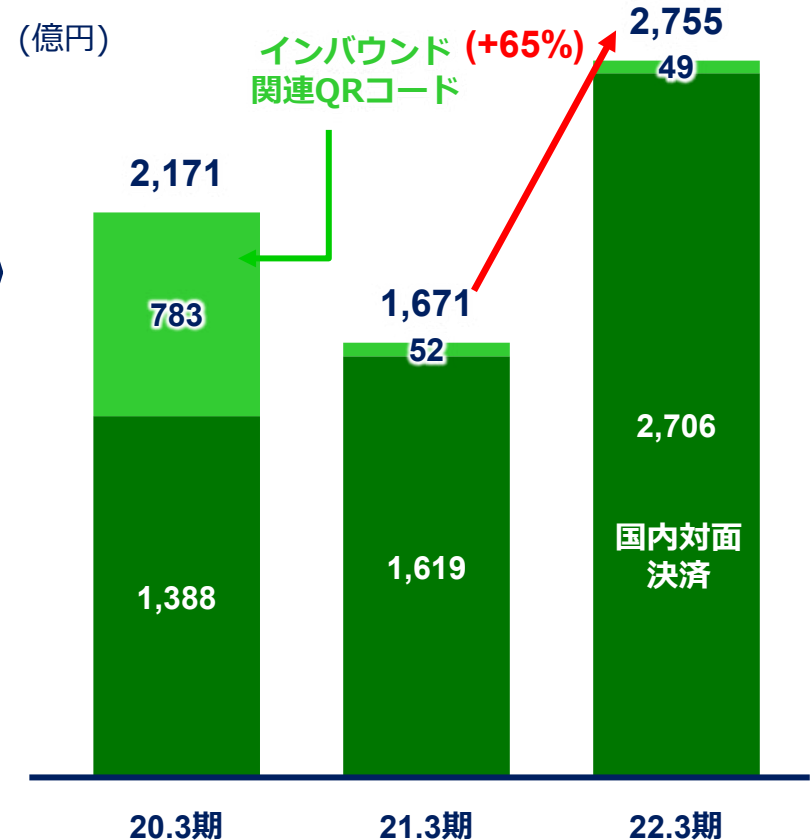
小規模
小売市場



- クラウドペイ(MPM型※の各種QRコード決済を一つのQRコードに統合したコンソーシアム型ソリューション)を小規模店中心に展開
- 決済取扱高は前期比79%増と伸長

対面決済取扱高

インバウンド関連QRコード決済がコロナ影響で剥落継続も、対面決済全体では前期比65%増と大幅に伸長



※MPM (Merchant Presented Mode) : 店舗に設置したQRコードを消費者がスマートフォンで読み取って支払う方式



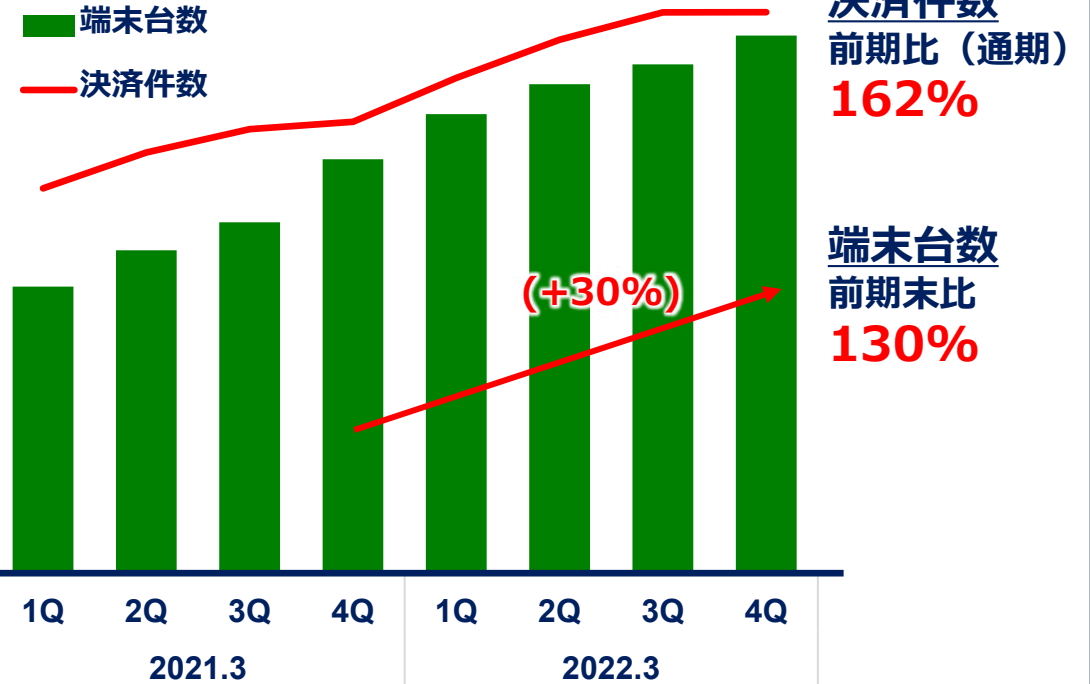
資本業務提携契約を締結 (2021年12月)



決済プラットフォームである
DGFTとPOS最大手東芝テック
の戦略的JV



TDペイメントの対面決済展開は順調に成長



決済に留まらない多角的なアライアンス事業推進

- 小売向けフードデリバリーSaaS「パンゲア デリバリー」を東芝テック、JCBとも連携予定
- 加盟店向けスマホ型POSレジアプリやリテール販促プラットフォームを東芝テックと開発開始

TDペイメントを含むグループ全体の対面決済進捗

取扱高	9,272億円	前期比	+56%
決済件数	2.7億件	同	+84%
接続端末数	32万台	同	+35%

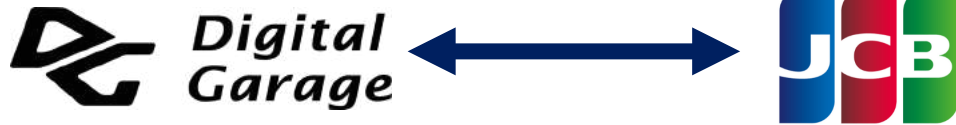
注) 合併会社であるTDペイメント(株)及びANA Digital Gate(株)、QRコード決済「クラウドペイ」等グループの対面決済取扱高、決済件数の合計



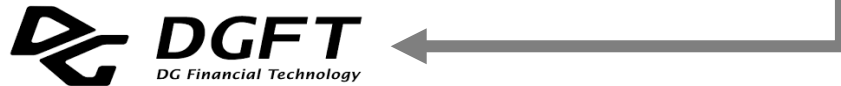
日本発唯一の国際カードブランド JCB と資本業務提携

経営資源の融合を通じ、決済インフラ事業基盤と次世代フィンテックビジネスの共同開発を推進

資本業務提携契約を締結（2022年2月）



決済事業開業以来のアライアンスパートナー



世界で1億4,000万人が利用するJCBブランドとDGFTの決済プラットフォーム事業

決済事業領域を超えた包括提携（主な内容）

- 1) 決済インフラ連携及びキャッシュレス加盟店開拓の相互協力による決済事業のさらなる拡大
- 2) 次世代決済・フィンテックマーケティングサービス等加盟店やカード会員を対象とした新たなサービスの協創
- 3) 両社の開発体制や顧客基盤を活用したマーケティング事業およびR&Dにおける新規事業開発・サービスの協業展開

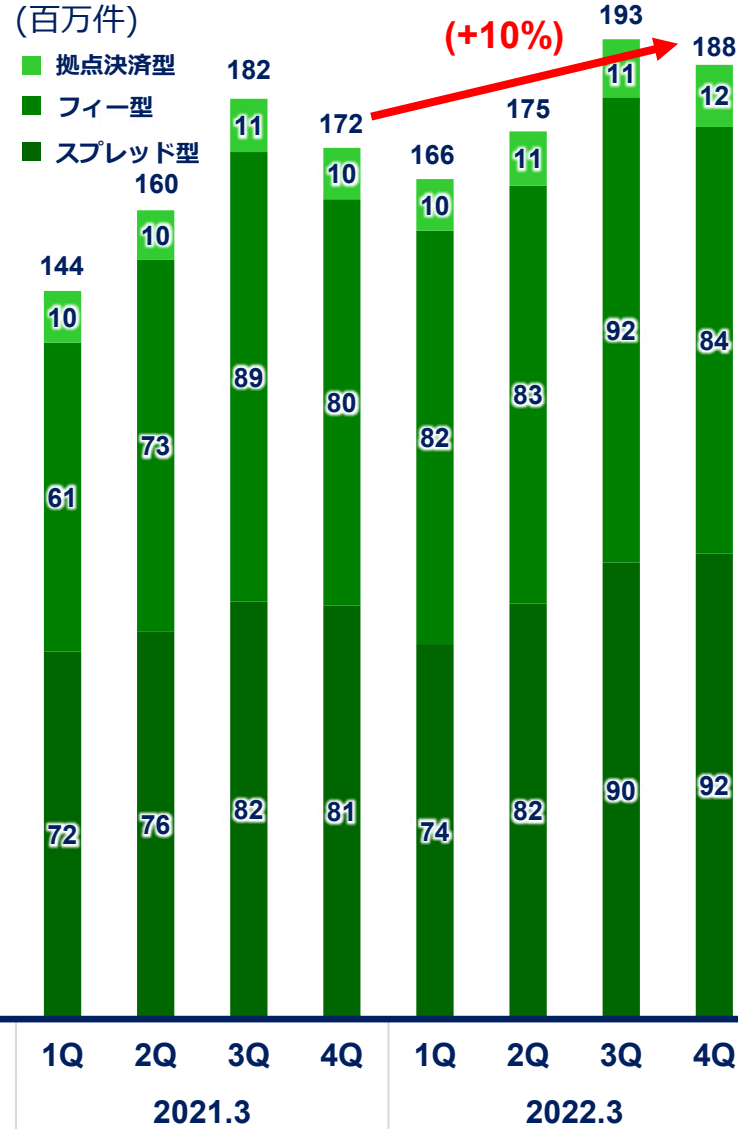
➡ プロジェクトの詳細が決まり次第、別途発表させていただきます



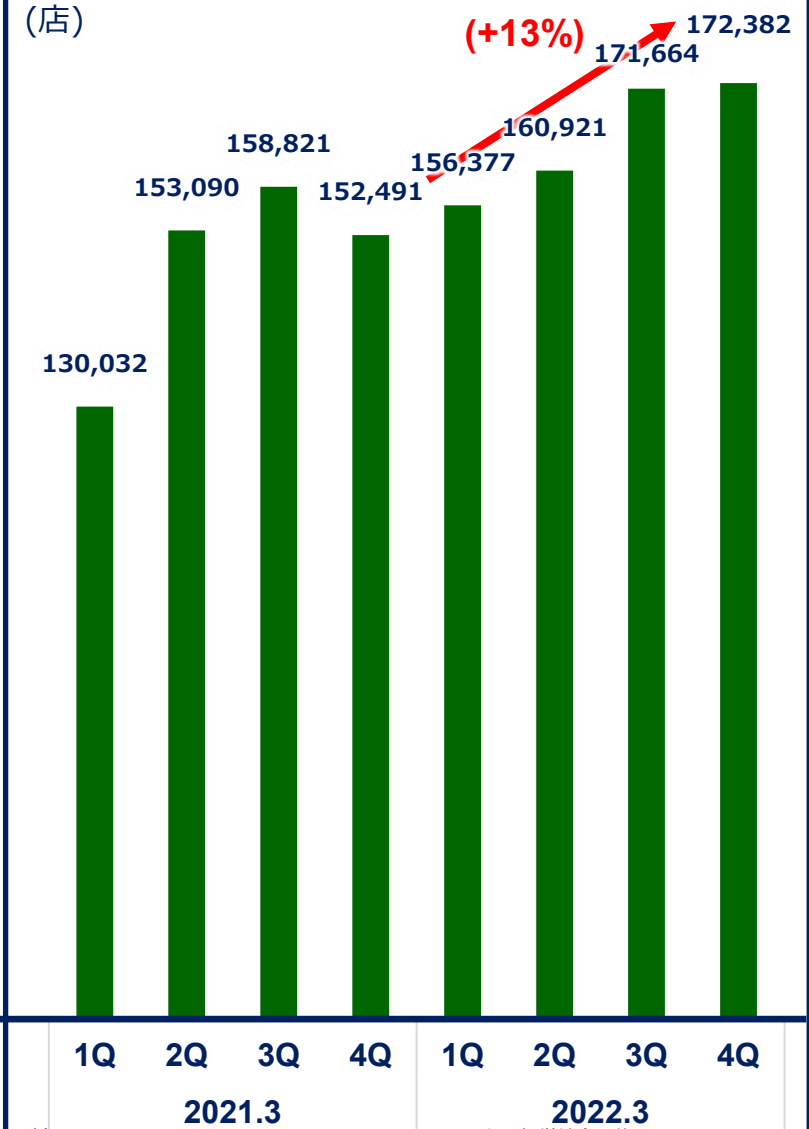
決済取扱高



決済取扱件数



稼働加盟店舗数





II マーケティングテクノロジー・セグメント

	収益	税引前利益
2021年3月期	13,049 百万円	735 百万円
2022年3月期	13,031 百万円	883 百万円

▶ マーケティングテクノロジーカンパニー

パフォーマンスアド、Webマーケティング、CRM、DX支援事業を展開



▶ 株式会社DGコミュニケーションズ

不動産広告事業



▶ 株式会社 BI.Garage

コンテクスチュアルアド事業、メディアコンソーシアム事業



▶ 株式会社サイバー・バズ (出資比率20%/持分法適用会社) 証券コード：7069

インフルエンサーを主軸としたソーシャルメディアマーケティング事業を展開



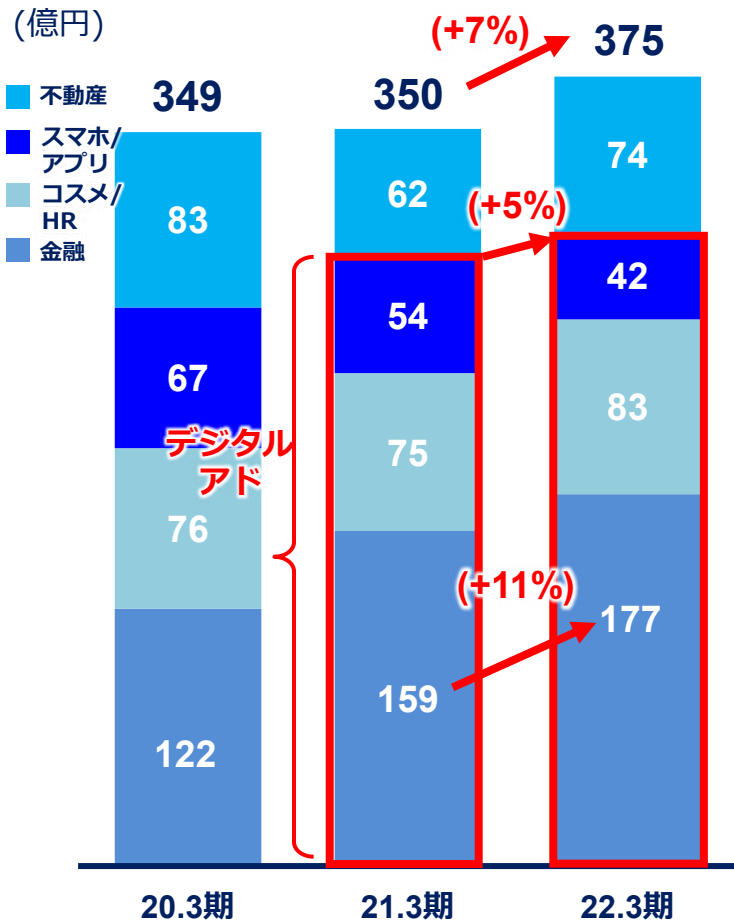
注) 収益は外部収益。税引前利益はセグメント間取引消去前



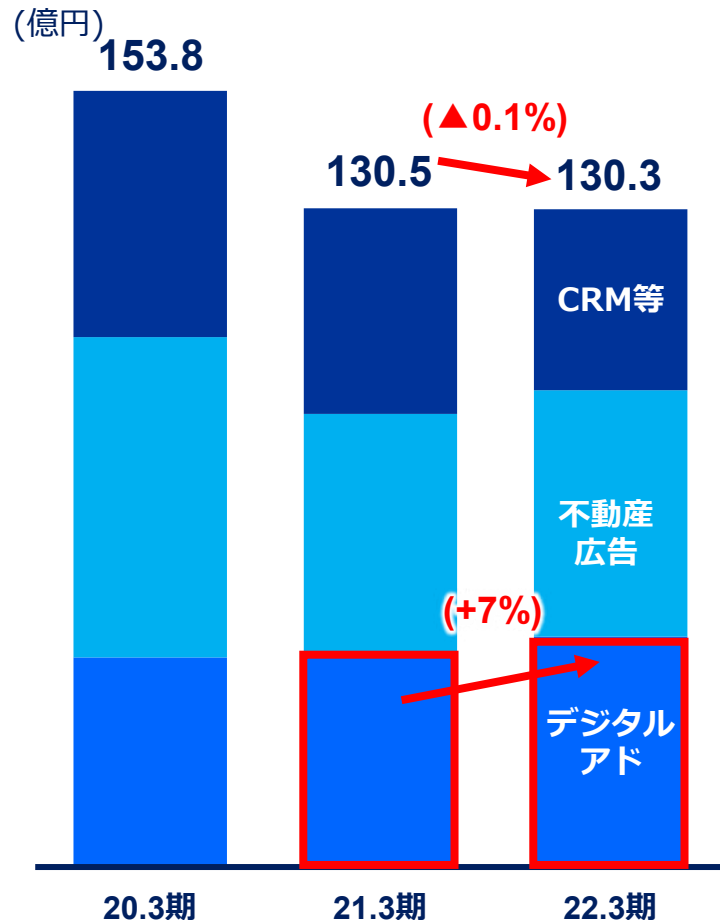
主力のデジタル広告の取扱高は、クレジットカード等フィンテック関連が引き続き堅調

～ フィンテックシフトに最適化した、事業・人材面での再配置を実施 ～

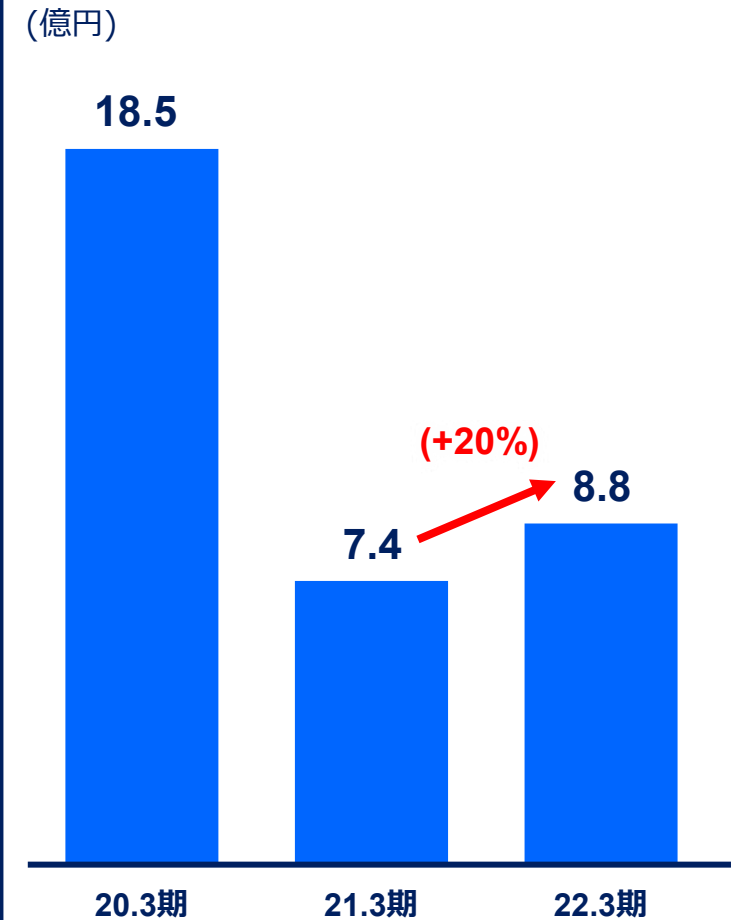
広告取扱高



収益



税引前利益



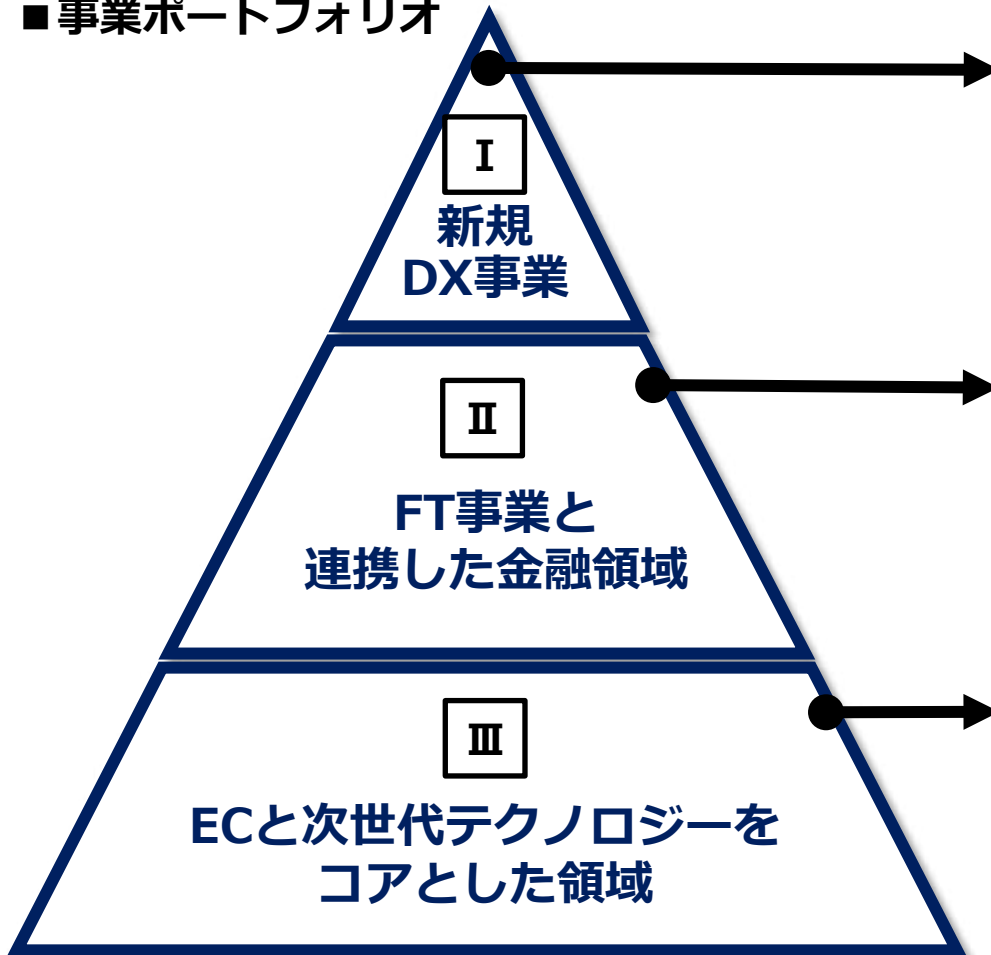


セグメントコンセプト

FTセグメントと共振する「デジタルマーケティングエージェンシー」

～ コア領域である金融やECのデータドリブン事業と新規DXリカーリング事業開発 ～

■ 事業ポートフォリオ



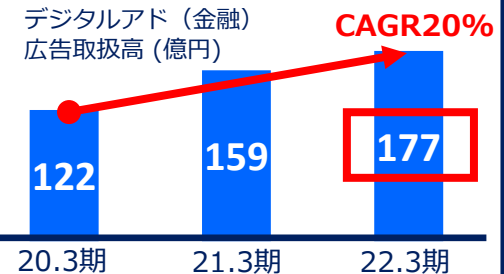
I データを活用した新規DXリカーリング事業開発

- ✓ 不動産販売契約の完全電子化とデータ分析。多数の大手デベロッパーが導入、住宅ローン等金融連携も視野
- ✓ メディア企業28社と共同事業のコンテクスチュアルADを販売開始
- ✓ 東芝テックとの協業を中心に小売店向け販促プラットフォームの開発開始



II 強みである金融インダストリーのマーケティング事業

- ✓ FT事業のパートナーでもあるクレジットカード会社との協業は20社を超え継続成長
- ✓ 新規会員獲得のデジタルプロモーションやデータ解析による利用訴求・CRM等順調推移



III EC支援マーケティング事業と次世代テクノロジーへの取り組み

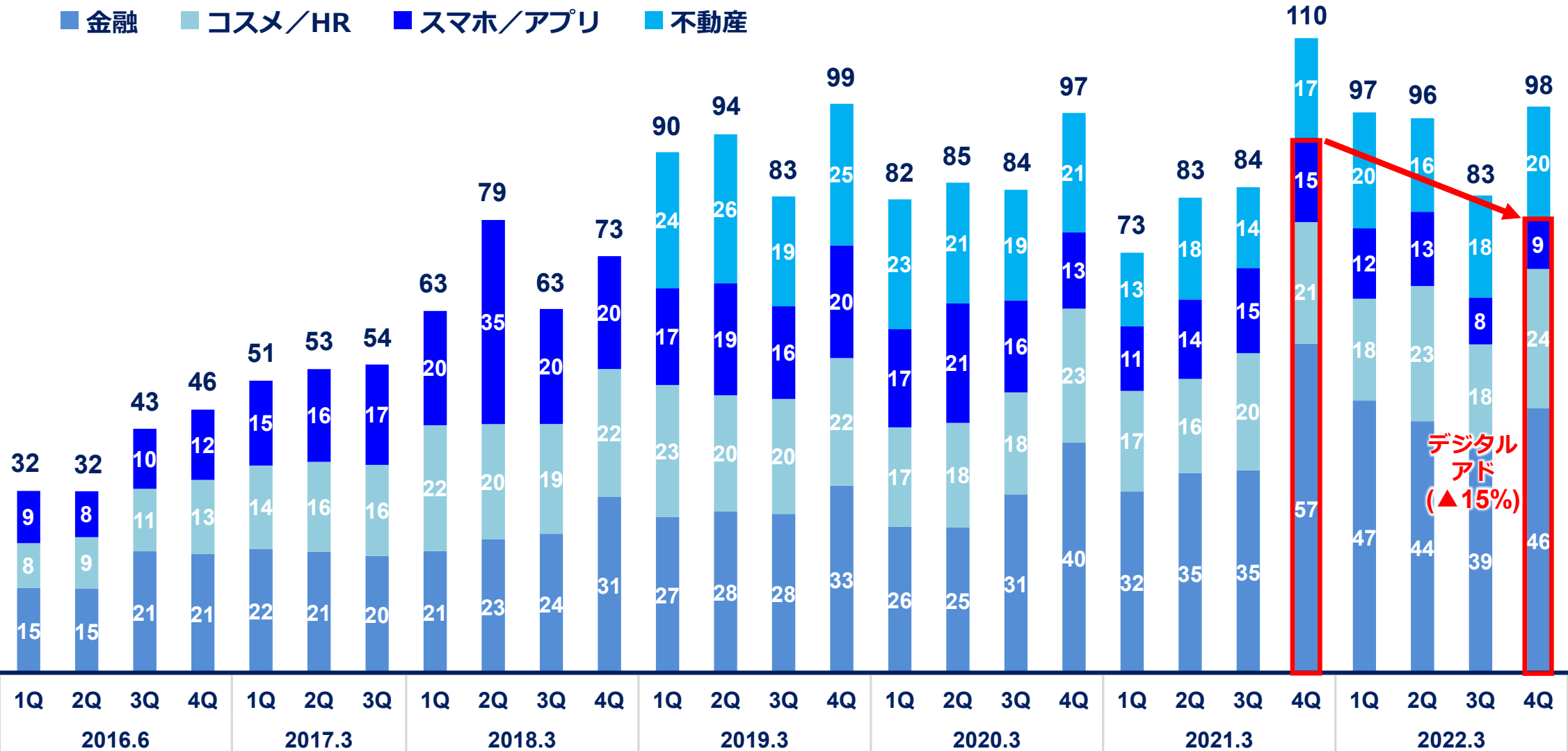
- ✓ 主要クライアントセクターのDX化を支えるデジタルマーケティングエージェンシー業務
- ✓ ポストクッキー時代のデータドリブンマーケティング活動
- ✓ web3等のグループ戦略テクノロジー事業をマーケティングからサポート



広告取扱高 推移

(億円)

■ 金融 ■ コスメ/HR ■ スマホ/アプリ ■ 不動産



デジタルアド
(▲15%)

注) 2017.3期は決算期変更により9ヶ月決算。2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

Ⅲ インキュベーションテクノロジー・セグメント

	収益	税引前利益
2021年3月期	11,482 百万円	10,264 百万円
2022年3月期	32,787 百万円	31,215 百万円

▶ 株式会社DGベンチャーズ

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

出資先企業社数 : 248社
22年3月末公正価値 : 722億円



▶ Open Network Lab (プログラム)

シードアクセラレータープログラム

支援社数(累積) : 150社以上
資金調達率 : 58.2%



▶ 株式会社DGインキュベーション

インキュベーション事業とファンド運営を通じて世界にチャレンジする
スタートアップを支援

Hamagin DG Innovation ファンド : 30億円
Open Network Lab・ESG 1号ファンド : 組成中



▶ 株式会社DG Daiwa Ventures (出資比率50%/持分法適用会社)

次世代技術を有するスタートアップ企業を対象とした
ファンド「DG Lab Fund」を運営

DG Lab1号ファンド : 68億円
DG Lab2号ファンド : 125億円



▶ 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

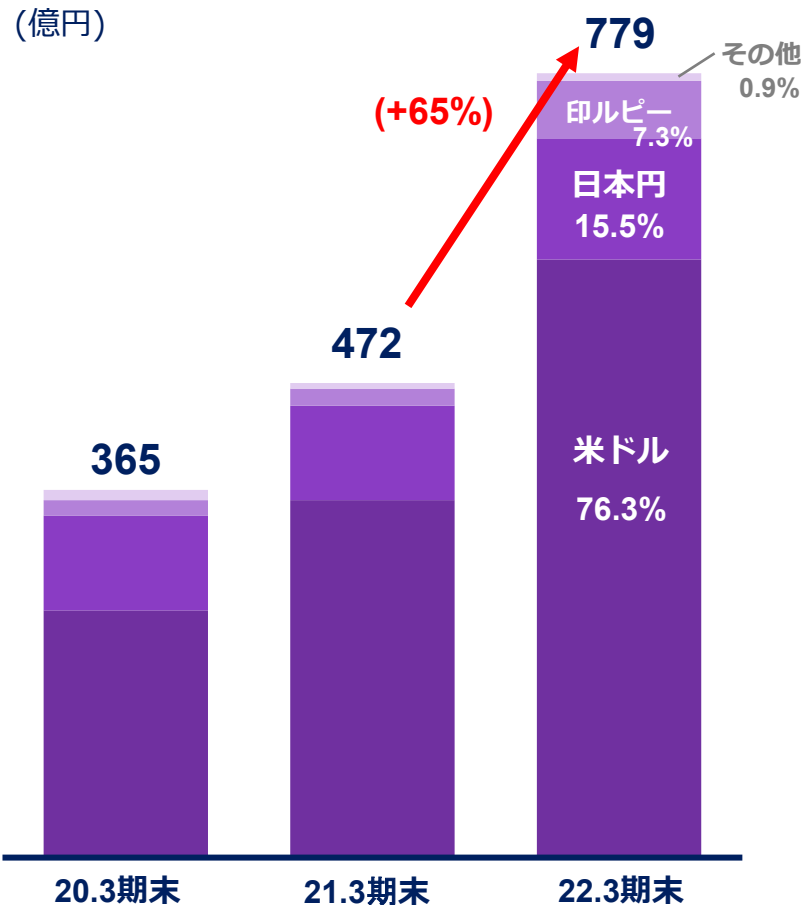


注) 収益は外部収益。税引前利益はセグメント間取引消去前

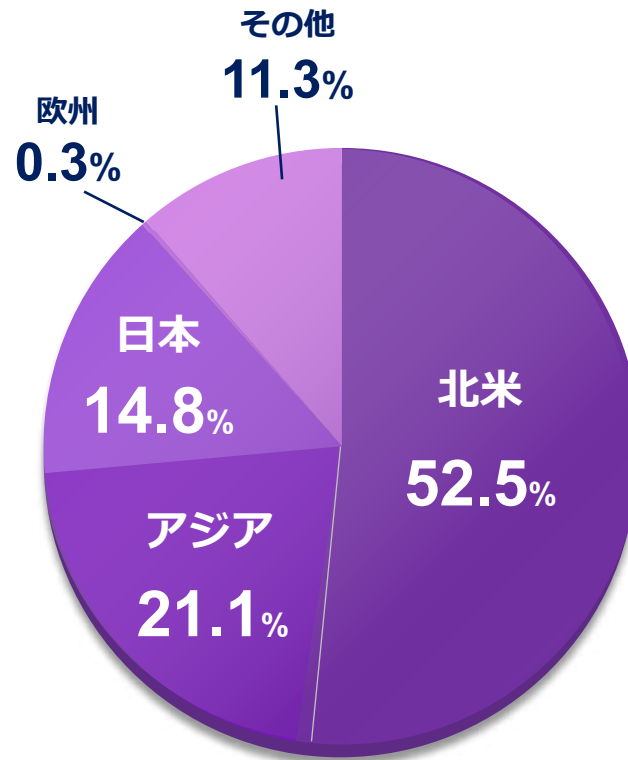


北米・アジア・日本で有力案件を厳選し投資実行を継続、公正価値は前期末比65%増の779億円と伸長
 ～ 暗号資産領域の有力スタートアップBlockstream社やインドの医療系ベンチャー等が資金調達を実行 ～

営業投資有価証券残高 (通貨別比率)

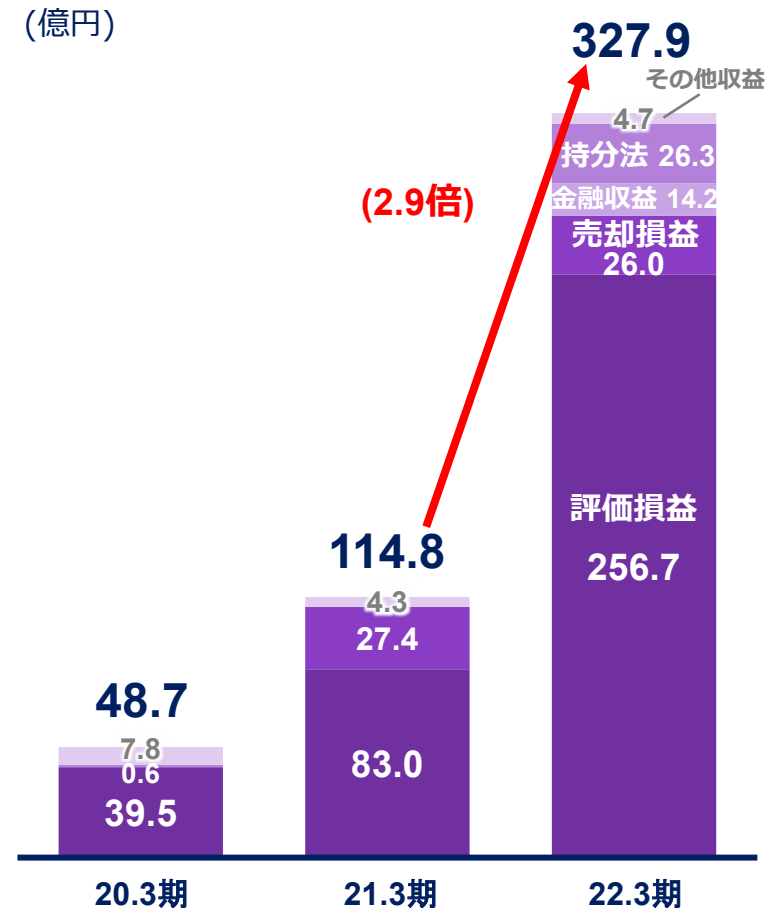


投資先 地域別比率



※DGベンチャーズ、DK Gate、D2 Garage、econtext ASIA のポートフォリオ

収益





＜グローバル投資＞ ＜グループ新FT事業育成＞ の両輪でのフィンテックシフトを実現

コロナや地政学的リスクを考慮し、投資成果が順調に推移している以下3エリアを更に注力

①市場成長著しいアジア（インド他） ②日本（DGリカーリングビジネスの連携） ③北米・欧州（次世代フィンテックの勃興エリア）



アジア

豊富な技術者層を背景に急成長が見込まれるインド・インドネシアでは、欧米資本の流入と欧米ビジネスモデル導入でFinTech市場が拡大。有望なスタートアップへの投資でインキュベーション成果を獲得へ

日本

DGグループの決済・広告・メディア機能によるバックアップ及び連携で、事業の更なる加速が見込まれるフィンテックスタートアップに重点投資

北米・欧州

次世代フィンテックスタートアップのひしめく北米・欧州市場において、web3の潮流を捉え投資を通じて日本市場エントリーを積極的にサポート、共同事業化を目指す



アジア・日本・北米等の各エリアでWithコロナ時代における フィンテック/DX有望銘柄が伸長、投資先の資金調達・上場・Exitも順調に進捗

アジア

Droom ✓上場申請済

[インド] 持分 2.0%



インド最大の自動車売買オンラインマーケットプレイス「Droom」を運営

NoBroker Technologies Solutions

[インド] 持分 1.4%



物件検索から契約まで一連の手続きを全てオンラインで可能とするCtoC不動産マーケットプレイスを運営

Expedient Healthcare Marketing

[インド] 持分 8.4%



診療所での検査予約や、医者/専門家からの関連情報の提供等を行う医療関連webサービス「Healthians.com」を運営

Ralali

[インドネシア] 持分 4.0%



企業向けオフィス用品等のマーケットプレイス

GoTo Group ✓上場済

[インドネシア] 持分 0.1%



配車サービス大手のGojekと最大規模のオンラインマーケットプレイスのTokopediaが合併

日本

AGE technologies

[日本] 持分 12.4%



Open Network Lab Seed Accelerator プログラム第18期生。DXで「相続手続き」の課題解決を目指すスタートアップ。相続時に発生する各種手続きをインターネットで完結させるサービス、「そうぞくドットコム」を提供

THIRD

[日本] 持分 13.3%



建築・機械・電気工事のコスト削減コンサルティングサービスと、AIによる不動産管理プラットフォーム「管理ロイド」を提供

Secual

[日本] 持分 3.5%



スマートセキュリティおよびスマートタウンに関わる製品の企画・開発・製造・販売及びその運営サービスの提供

GOYOH

[日本] 持分 5.0%



国内外の不動産・商業施設・住居用ITサービスの開発・運営。ステークホルダーのESGへの行動変容から不動産価値を高める不動産テックサービス「EaSyGo」を展開

北米・欧州

MX Technologies

[米国] 持分 3.2%



米銀行等の金融機関に対し、顧客口座向けの個人資産管理ツールを提供

Helium Systems

[米国] 持分 1.6%



安価に提供可能なスマートセンサーデバイスを通じた、IoT事業を運営

Blockstream

[米国] 持分 7.2 %



Bitcoinの基幹技術であるBlockchainをさまざまな用途に利用するための技術「Sidechain」を開発

2021年8月にシリーズBラウンドで2億1,000万ドルの資金調達を発表。英国投資ファンドのBaillie Giffordと香港拠点の暗号資産取引所Bitfinexやステーブルコイン「USDT」を運営するiFinex社が本ラウンドを主導、企業評価額は32億ドルに。

※(株)デジタルガレージ保有の投資有価証券も持分に含めております

Pie Systems

[デンマーク] 持分 11.6%

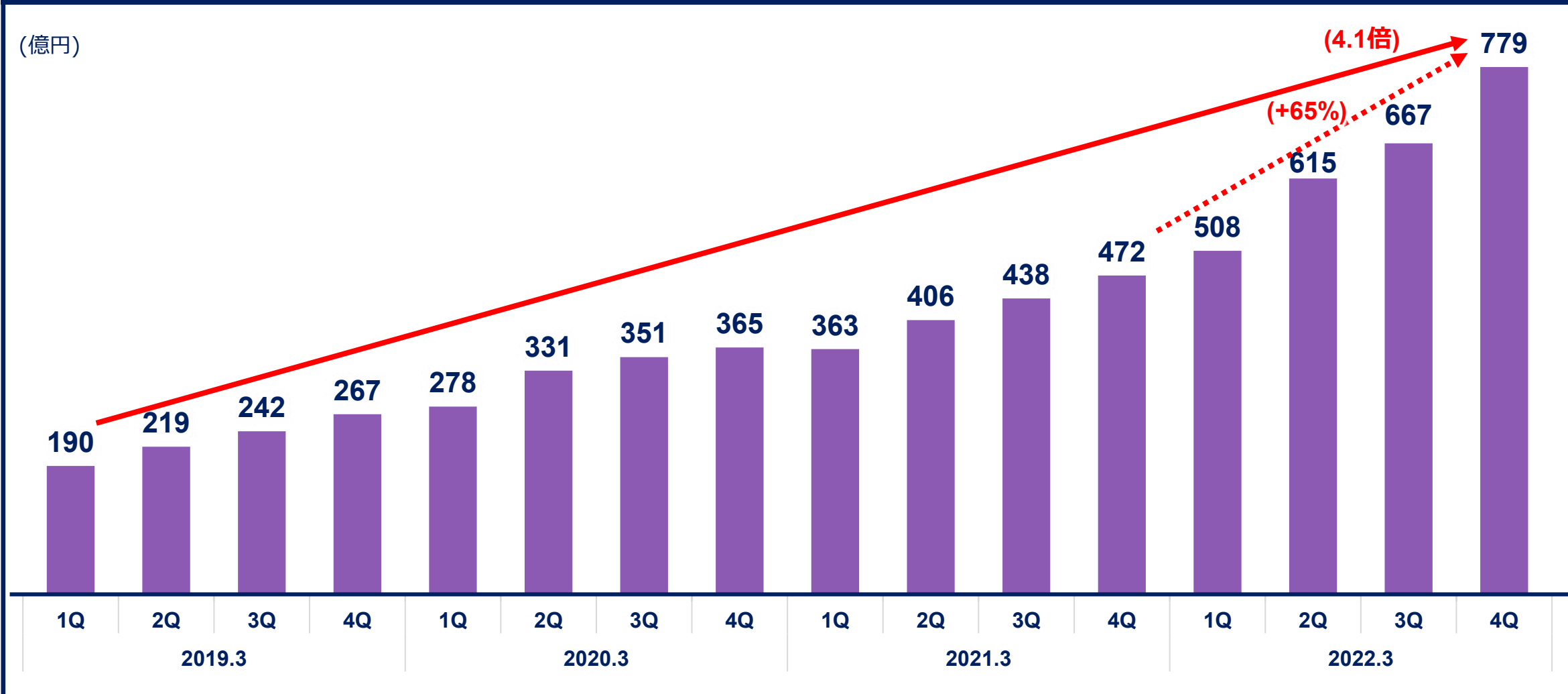


世界VAT(付加価値税/Value-Added Tax)の還付ワークフローを自動化し、空港のキオスクをバイパスするモバイルアプリを開発



営業投資有価証券残高は、IFRS適用の19.3期1Qから4年で4.1倍の779億円まで伸長

営業投資有価証券残高 推移





IV ロングタームインキュベーション・セグメント

	収益	税引前利益
2021年3月期	5,931 百万円	2,653 百万円
2022年3月期	4,567 百万円	1,380 百万円

▶ 株式会社カカクコム (出資比率20%/持分法適用会社) 証券コード：2371

購買支援サイト「価格.com」、レストラン検索・予約サイト「食べログ」の運営、新興メディア・ソリューション事業等を展開



▶ 株式会社Crypto Garage

東京短資と野村ホールディングスと共同でブロックチェーン技術や暗号技術を活用した高度な金融サービスの開発と事業化を推進



▶ 株式会社ブレインスキャンテクノロジーズ

運転事業者向け脳MRI健診事業を推進



▶ 株式会社アカデミー・デュ・ヴァン

ワインスクールの運営事業及びワイン販売事業の推進・ECビジネスを展開



▶ 株式会社Welby (出資比率19%/持分法適用会社) 証券コード：4438

マイカルテ事業、疾患ソリューション事業、医療データ調査事業を展開



注) 収益は外部収益。税引前利益はセグメント間取引消去前



セグメント主力事業のカカクコムはコロナ影響から回復基調、ECや求人サイトのトラフィックは堅調

～ 前期の子会社事業譲渡や当期子会社減損等による減益も、中長期戦略事業を推進 ～

税引前利益

(億円)

47.0



26.5 (▲48%)

13.8

20.3期

21.3期

22.3期

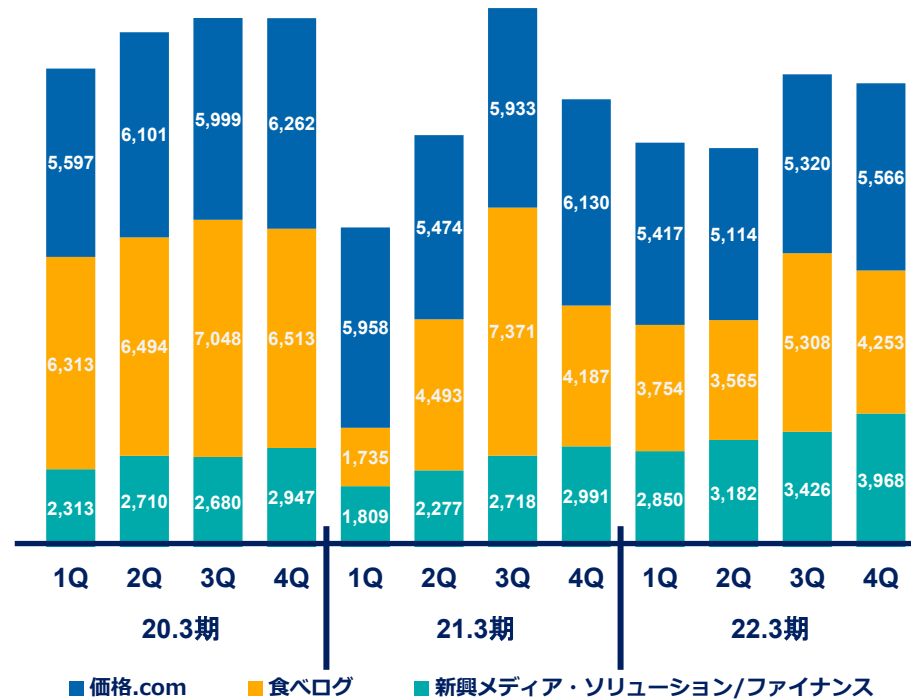
①カカクコムの主な事業進捗

【カカクコムグループ 事業別経営成績の四半期推移】

2022年3月期の連結売上収益は、前期比1.3%増

(百万円)

※(株)カカクコム 2022年3月期 決算説明資料より



②その他子会社等

Crypto Garage

- ✓ 2021年6月、暗号資産交換業登録完了
- ✓ 2021年10月、野村ホールディングスと法人向け暗号資産カスタディ事業の協働推進を企図した資本提携を実施
- ✓ 暗号資産関連事業者間の取引インフラ「SETTLENET」も本格稼働を予定

Welby

- ✓ デジタルヘルス領域の事業強化及びグループ各社とのシナジー獲得を目的に持分法適用関連会社化
- ✓ 医療・ヘルスケア領域での決済及びデジタルマーケティングを推進へ

アカデミー・デュ・ヴァン

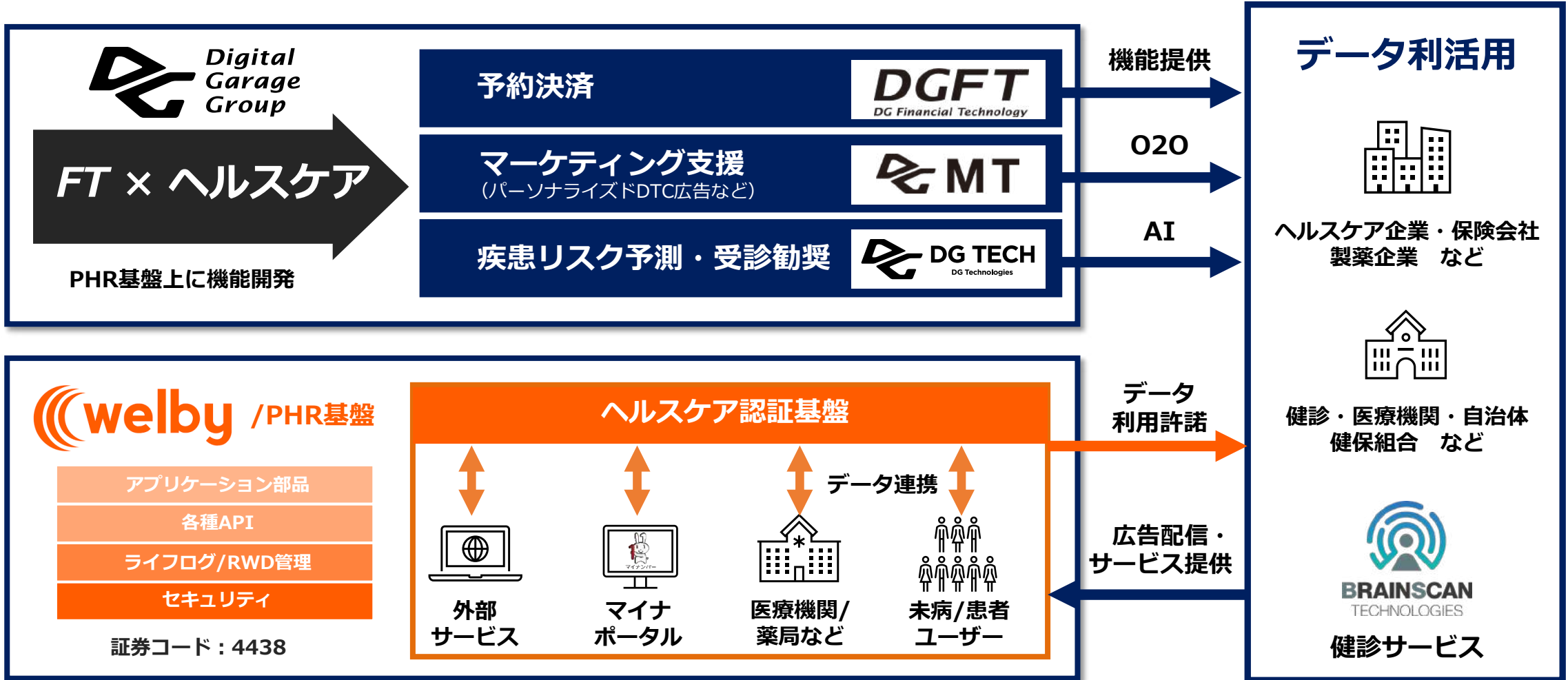
- ✓ コロナ影響を受けるも、ワインスクール事業はオンライン中心に堅調に推移
- ✓ コミュニティマネジメント強化・DX推進シフトの為、リストラを実施

※ 子会社のNew Context Servicesは21.3期に事業譲渡済



PHR (Personal Health Record) 領域のリーディングカンパニー
Welbyと戦略提携を実施、持分法適用関連会社として役員を派遣

～ DGグループのシナジーを活かし、PHR基盤を活用したデジタルヘルス事業を加速 ～



新年度2022事業方針





プライム市場に移行し、グループの事業規模も1000人を超えてくる中、創業の精神を忘れず、次なる3カ年の成長に向けたスローガンを設定

Beyond 1000

DG FinTech Shift



FT

各セグメントと戦略パートナーとの連携による次世代フィンテックビジネスの推進

MT

FTと共振する「デジタルマーケティングエージェンシー」へ

IT

グローバル投資、新FT事業インキュベーションの両利き

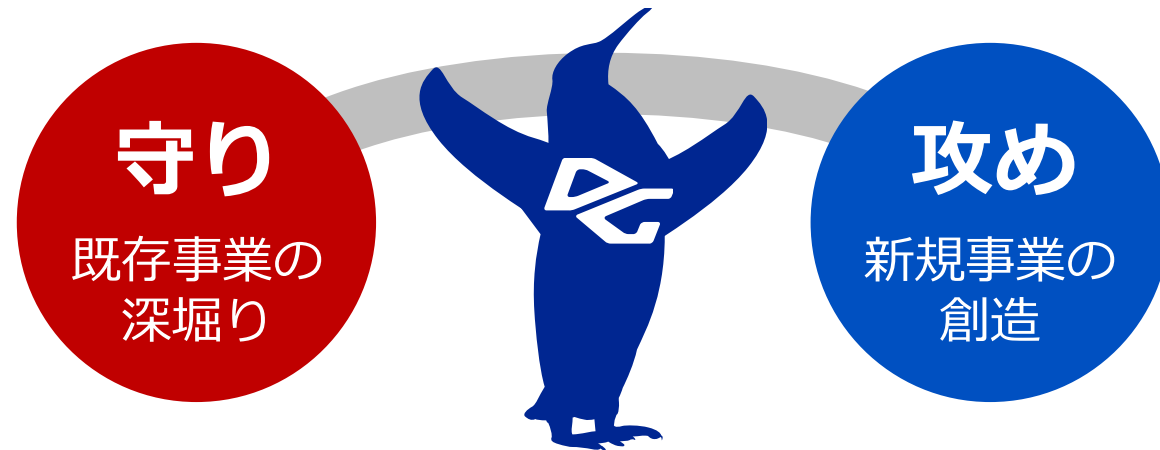
LTI

FTをベースにした協業と次世代事業群の創出



<両利きの経営 / Ambidexterity>

<既存事業(守り)と新規事業(攻め)の両利きの経営>
を確立し、日本発の世界のIT企業に進化・成長する



<New Architect Design>

Chief Architectに就任した共同創業者伊藤穰一を中心に
web3の潮流を捉えた、次世代デジタルアーキテクトを設計

(Joi's Lab/web3・オープンソース)

< Purpose / 存在意義 >

持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”を
デザインし、テクノロジーで社会実装する



Digital Garage

資料編



資料編 目次

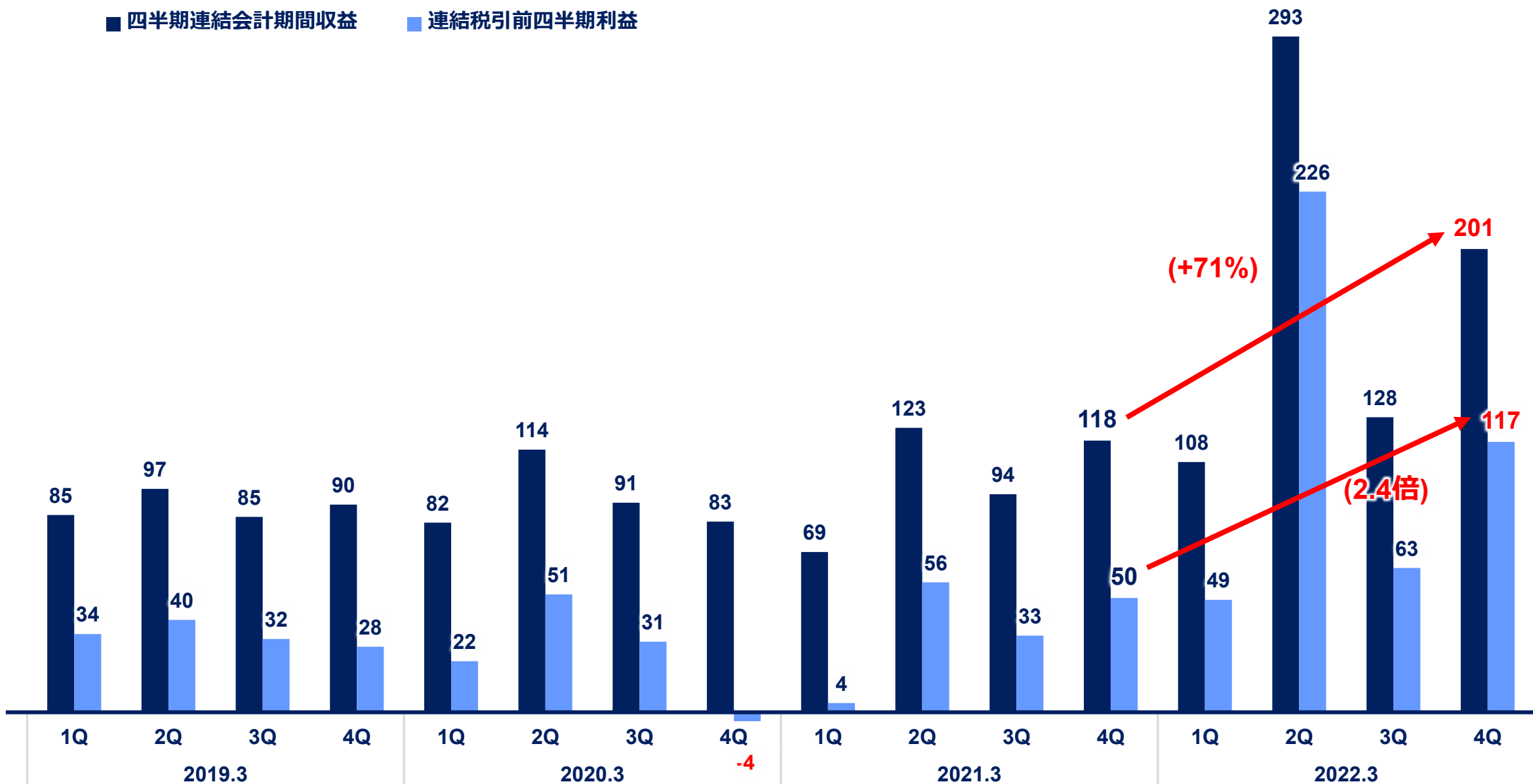
連結四半期推移	40
FTセグメント	42
MTセグメント	62
ITセグメント	68
LTIセグメント	75
株主還元方針	77
通期実績	80
2016.6期以降四半期業績推移	99

◆ 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移



(億円)

■ 四半期連結会計期間収益 ■ 連結税引前四半期利益



(+71%)

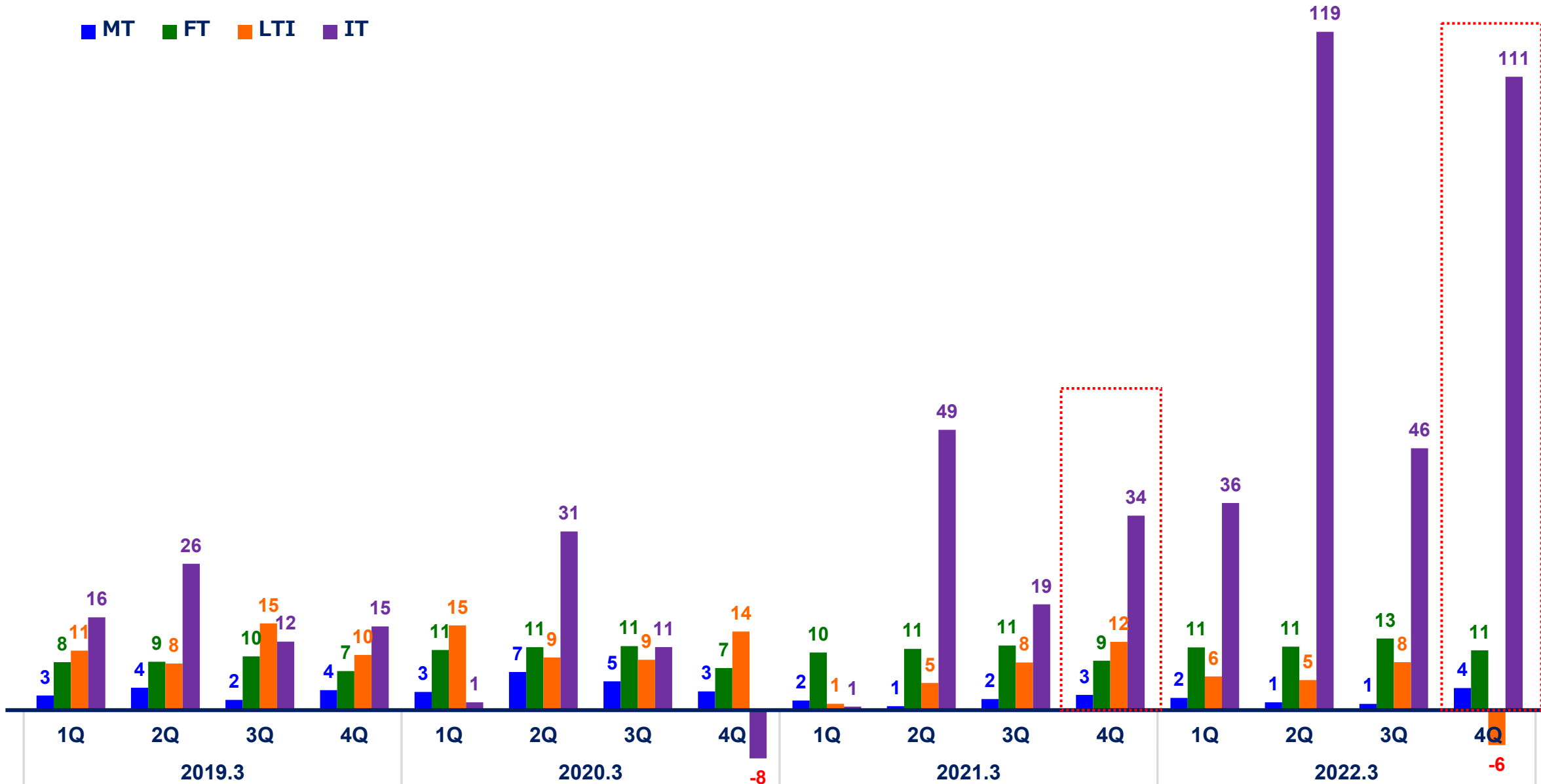
(2.4倍)

税引前四半期利益 推移 (セグメント別)



(億円)

■ MT ■ FT ■ LTI ■ IT



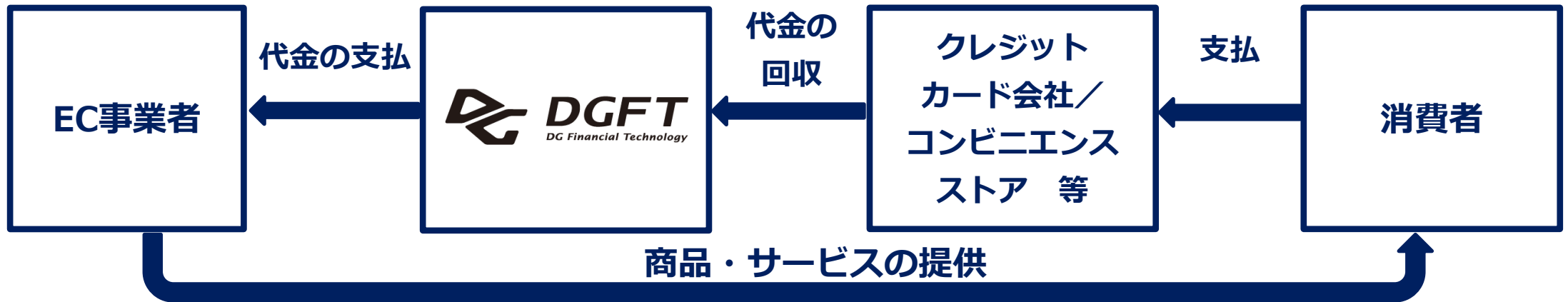
FTセグメント





FTセグメント – 決済代行業業に関する収益

- Eコマース/対面決済等の決済代行業業は、主に、カード会社/コンビニエンスストア等を通じて收受した消費者の決済代金を顧客であるEコマース事業者等へ引渡す
- 顧客から收受する手数料からカード会社等へ支払う手数料を控除した純額を収益として計上



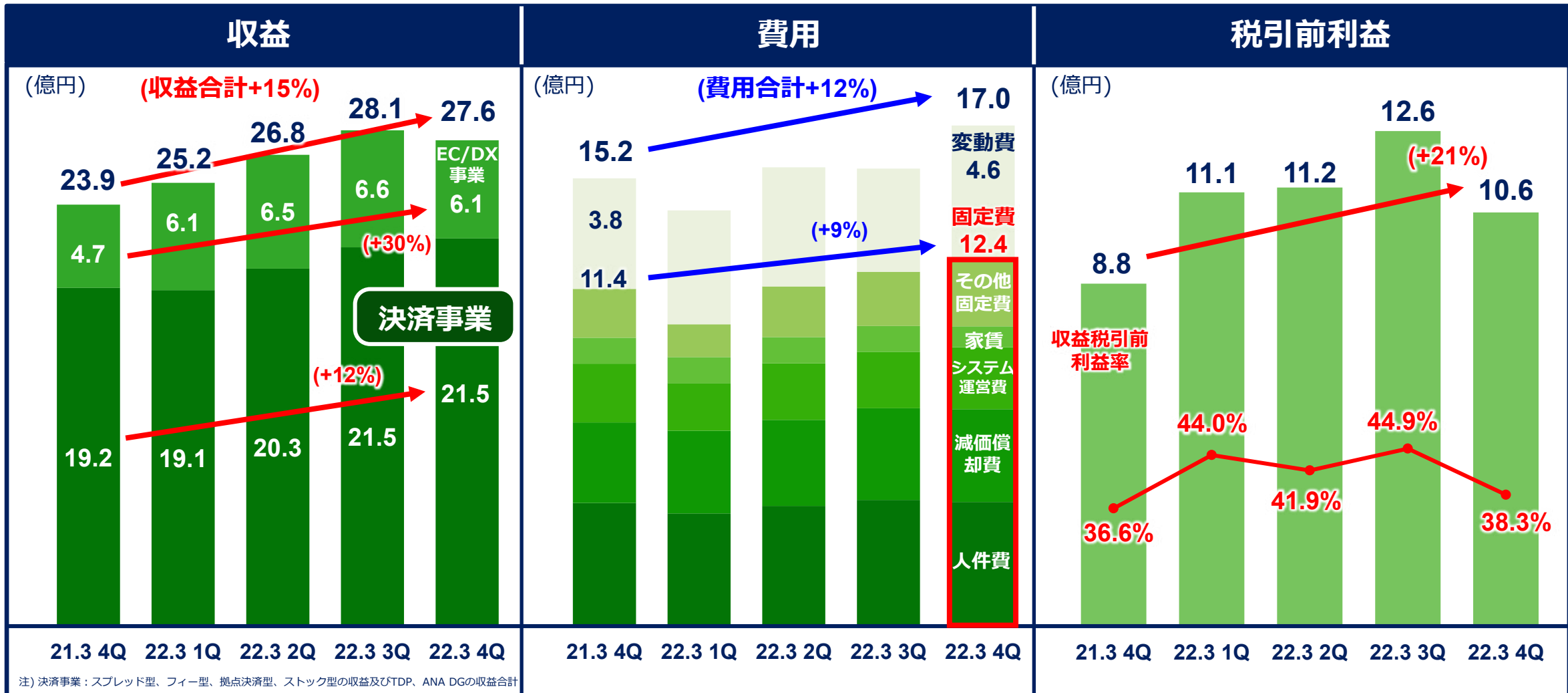
JGAAP	売上高 =顧客から收受する手数料	売上原価 =カード会社等へ支払う手数料	粗利益 =顧客から收受する手数料 - カード会社等へ支払う手数料
IFRS	収益 =顧客から收受する手数料 - カード会社等へ支払う手数料		JGAAP粗利益≒IFRS収益

◆ FTセグメント – 4Q (1-3月) セグメントハイライト (P/L)



4Q(1-3月)主力決済事業の収益が前年同期比12%増と好調に推移、収益も同15%増の28億円

～ システム安定稼働・拡充のための投資継続も、税引前利益は同21%増の11億円 ～





4Q(1-3月)決済取扱高は前年同期比20%増の0.9兆円、取扱件数は同10%増の1.9億件

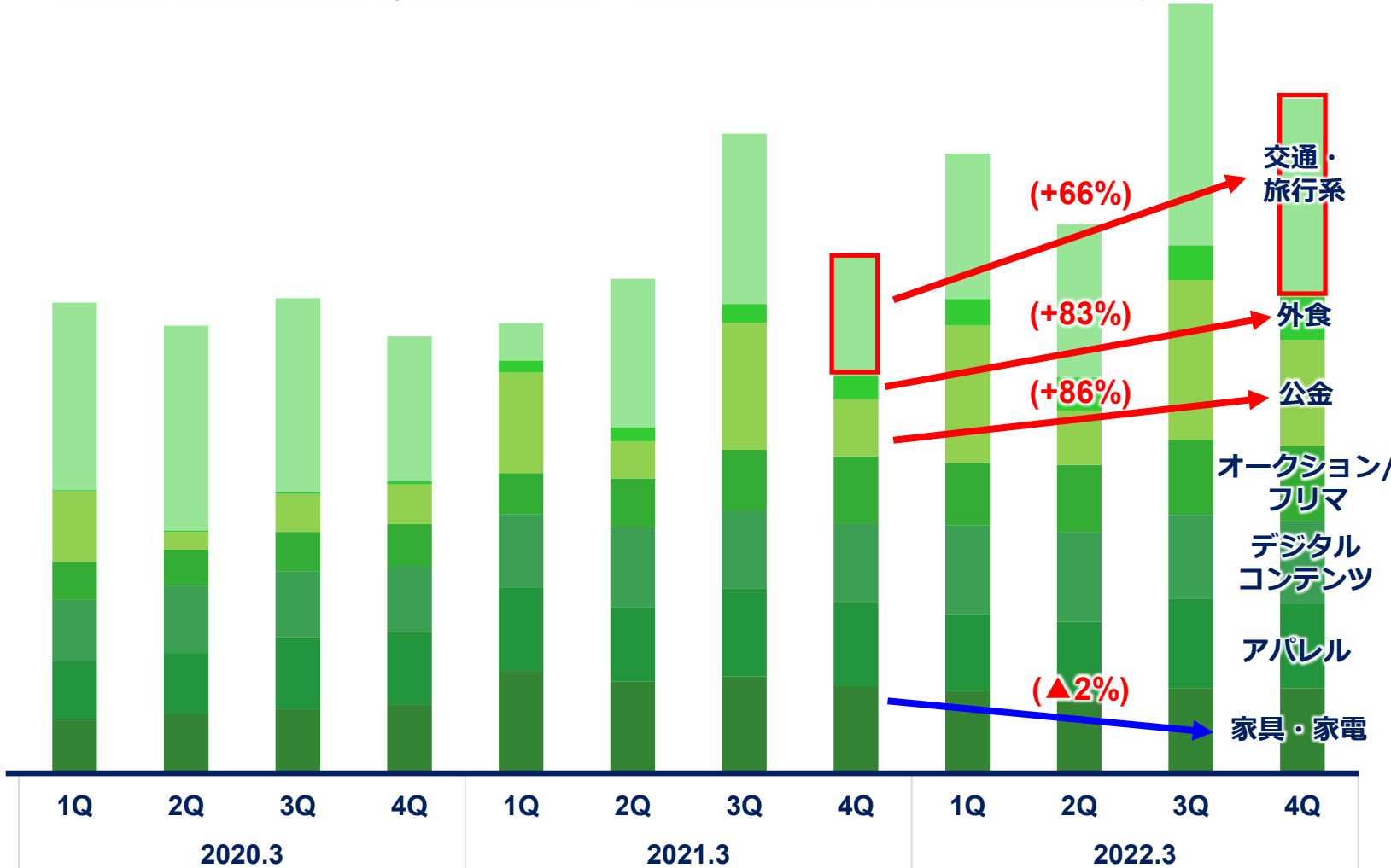
～ EC市場向け決済は旅行関連決済等も回復し17%増、対面決済は60%増と国内中心に好調 ～





主力業種別決済取扱高の増減

- 主力の交通・旅行系決済取扱高は前年同期比66%増とコロナ前の20.3期水準以上まで回復
- 外食、公金関連も大幅伸長、家具・家電等はコロナ特需の反動により減少



業種	前年同期比
決済取扱高 合計	+20%
公金	+86%
外食	+83%
交通・旅行系	+66%
オークション/フリマ	+13%
デジタルコンテンツ	+4%
アパレル	+1%
家具・家電	▲2%

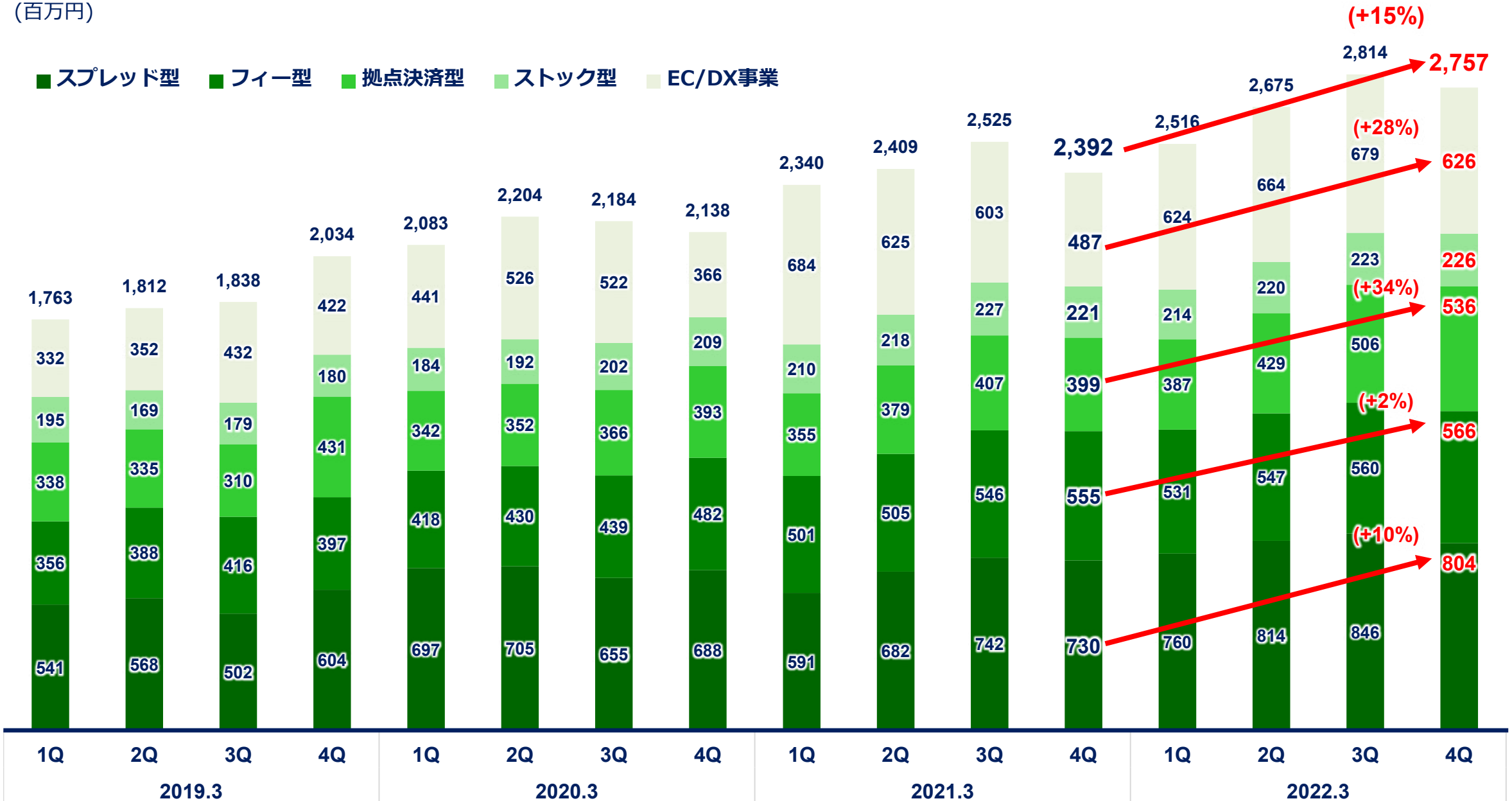
注) FTセグメント主要取引先より作成 (主力業種で取扱高合計の約40%)
EC決済・対面決済の合計

FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分①)



(百万円)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型 ■ ストック型 ■ EC/DX事業



(+15%)

(+28%)

(+34%)

(+2%)

(+10%)

FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分②)



(百万円)

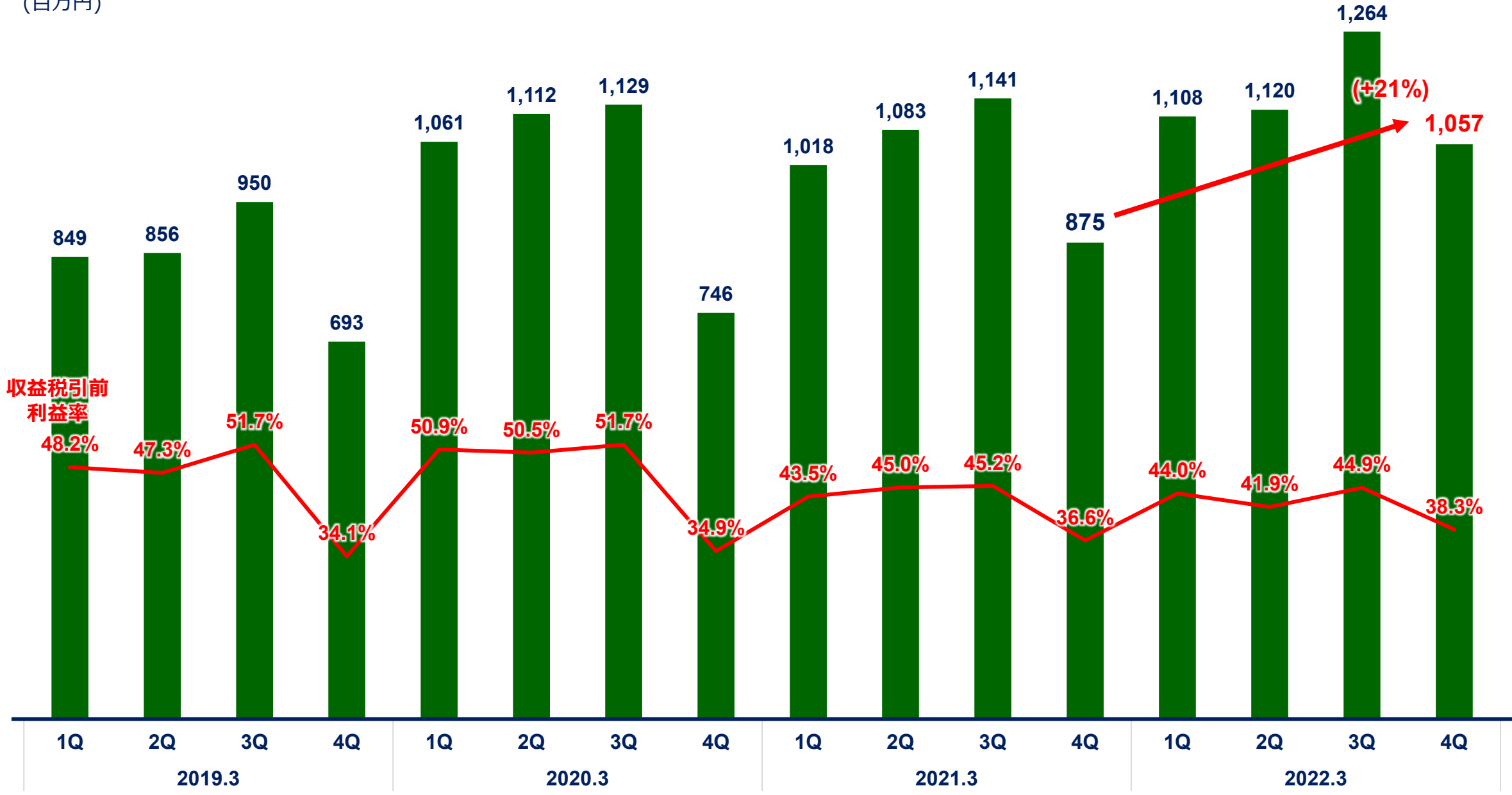
■ 決済代行業業 ■ EC/DX事業



FTセグメント - 税引前四半期利益 / 収益税引前利益率 推移



(百万円)



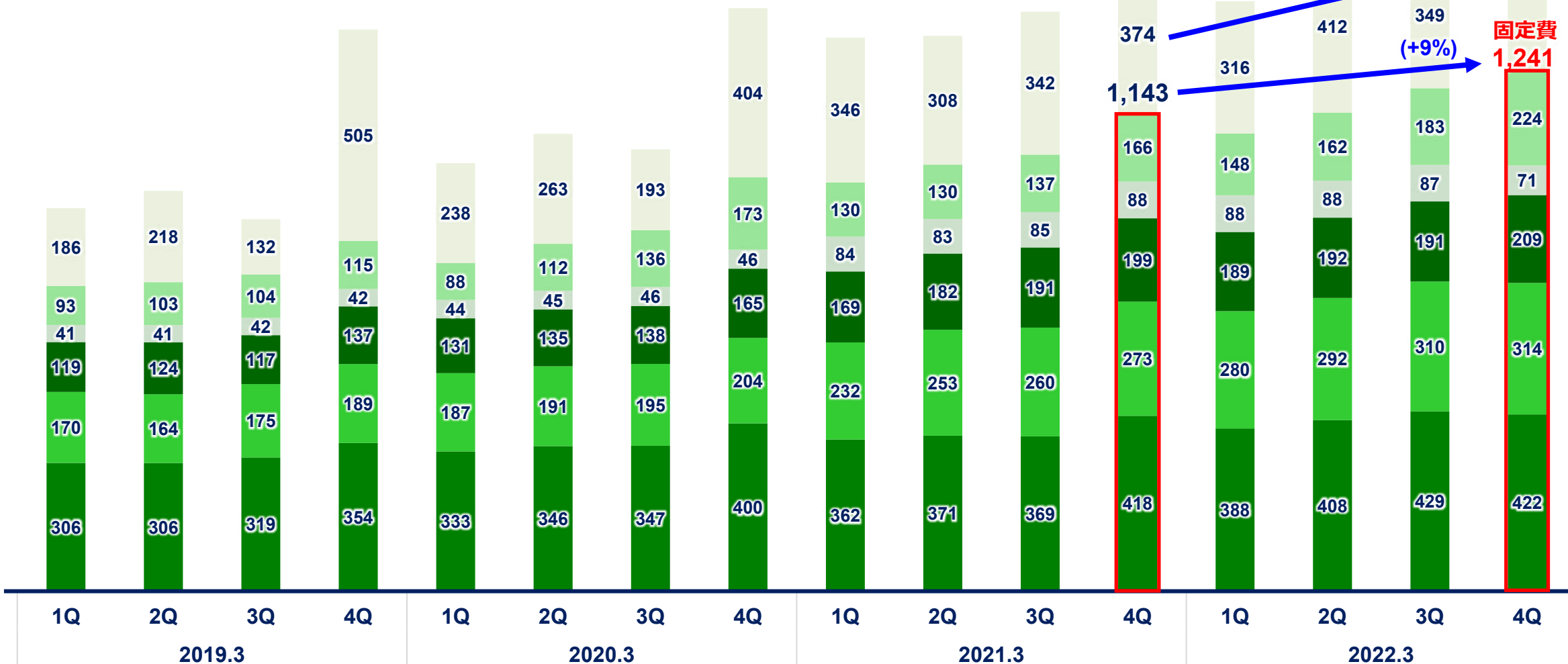
(+21%)

FTセグメント - 費用 推移 (四半期)



(百万円)

■ 人件費 ■ 減価償却費 ■ システム運営費 ■ 家賃 ■ その他固定費 ■ 変動費



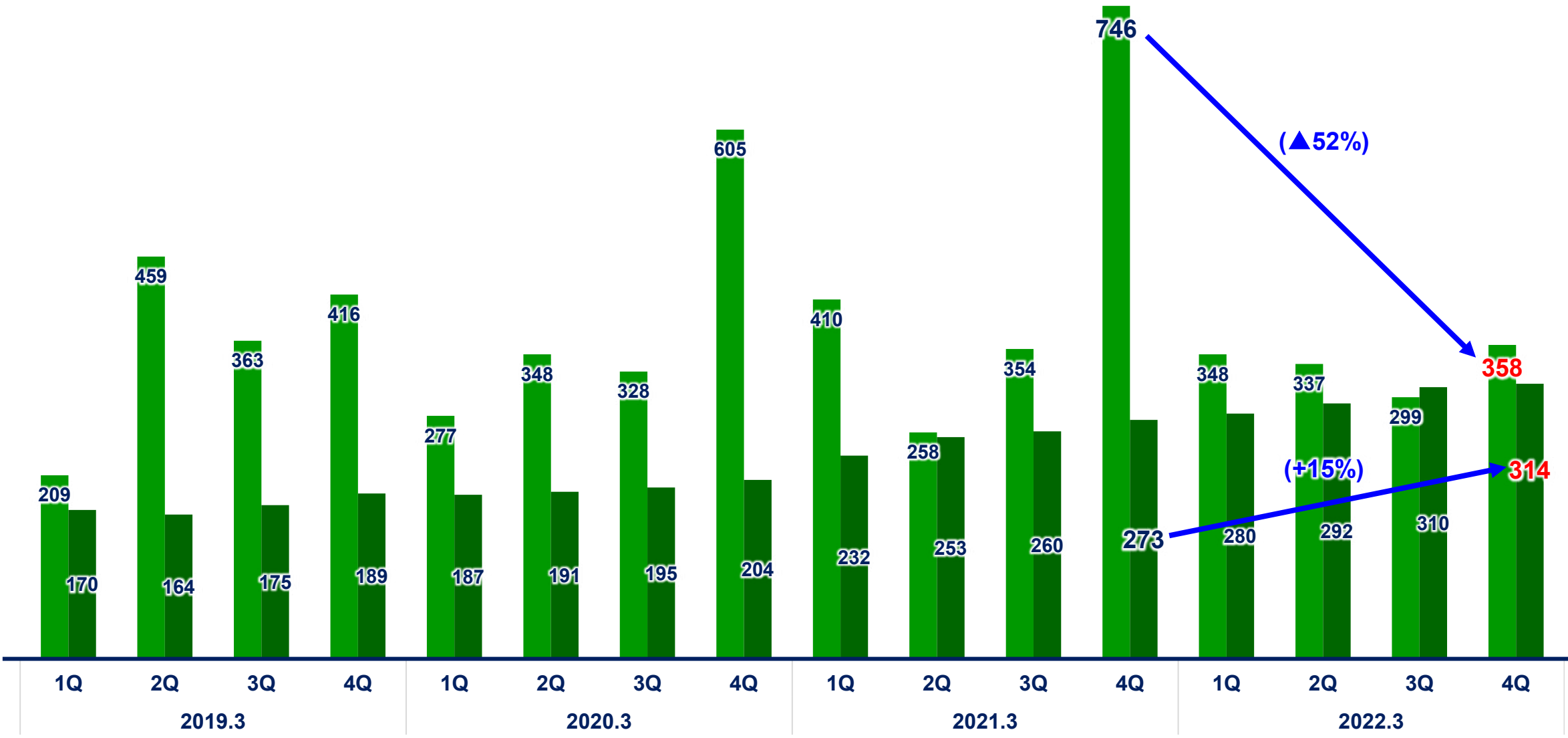
注) 2022.3 1Qの費用内訳について、2021年8月13日開示の決算説明資料から変更しております

FTセグメント - 設備投資額／減価償却費 推移 (四半期)



(百万円)

■ 設備投資額 ■ 減価償却費

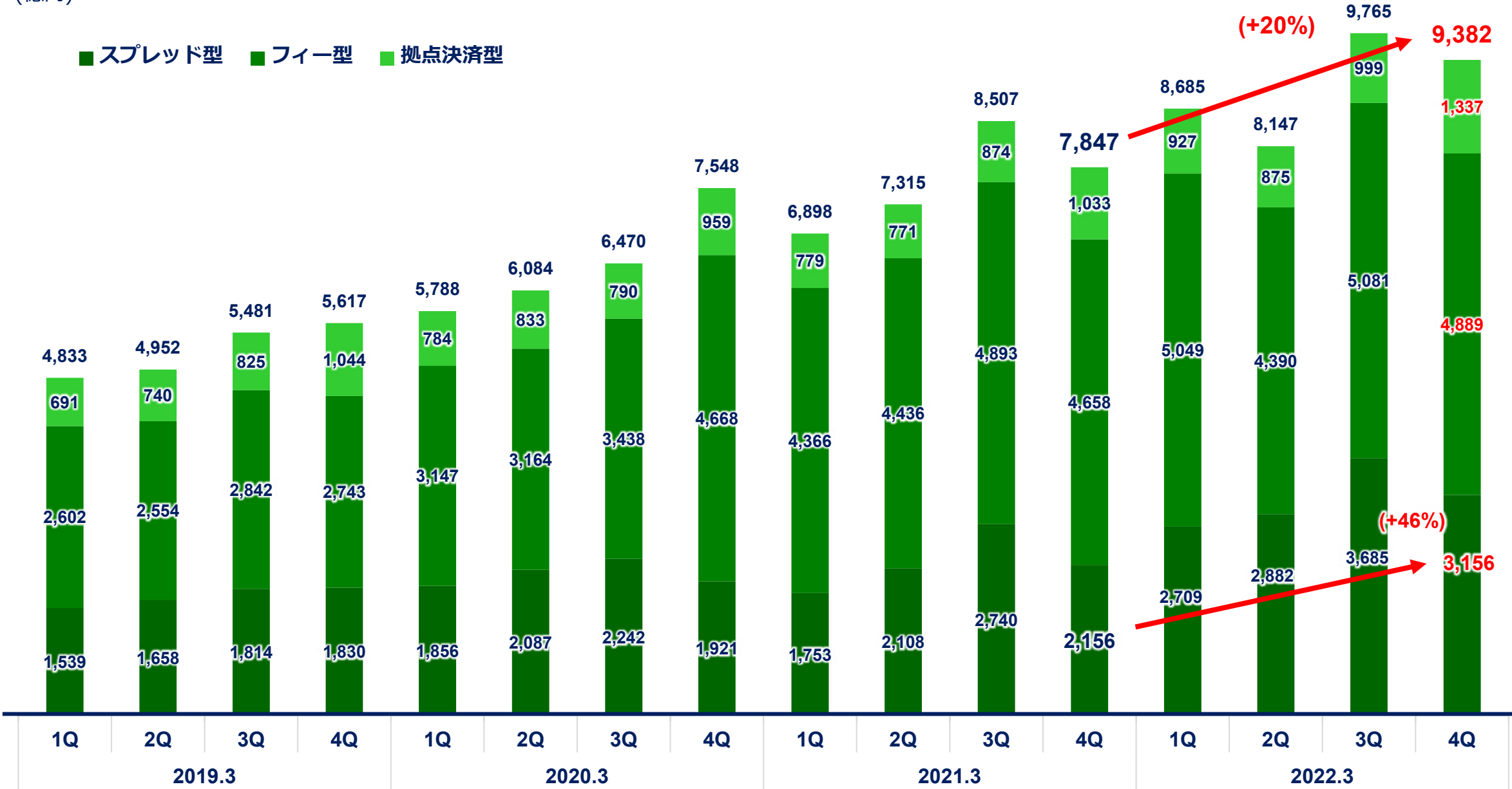


FTセグメント - 決済取扱高 推移 (四半期)



(億円)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型

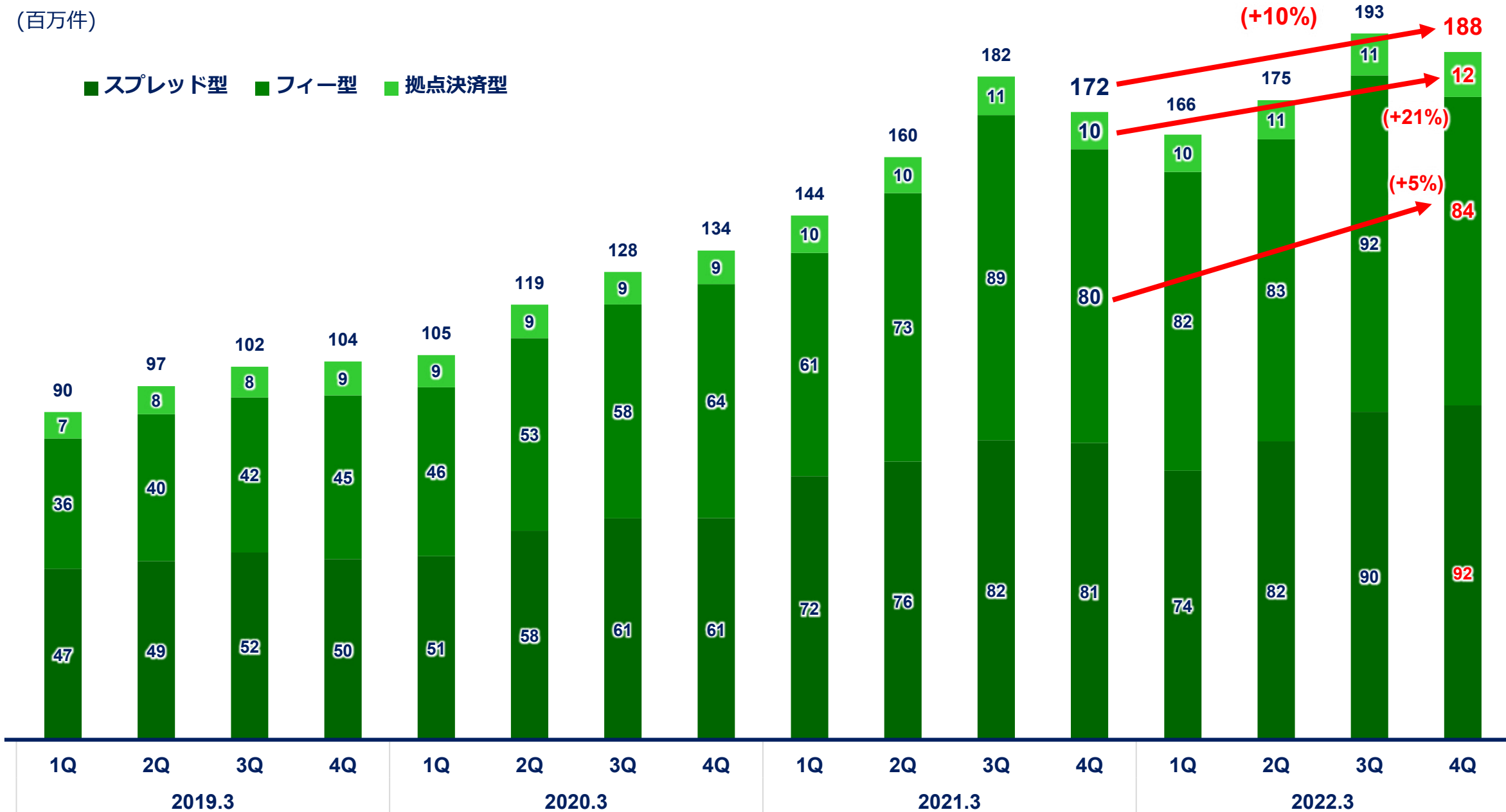


FTセグメント - 決済取扱件数 推移 (四半期)



(百万件)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型

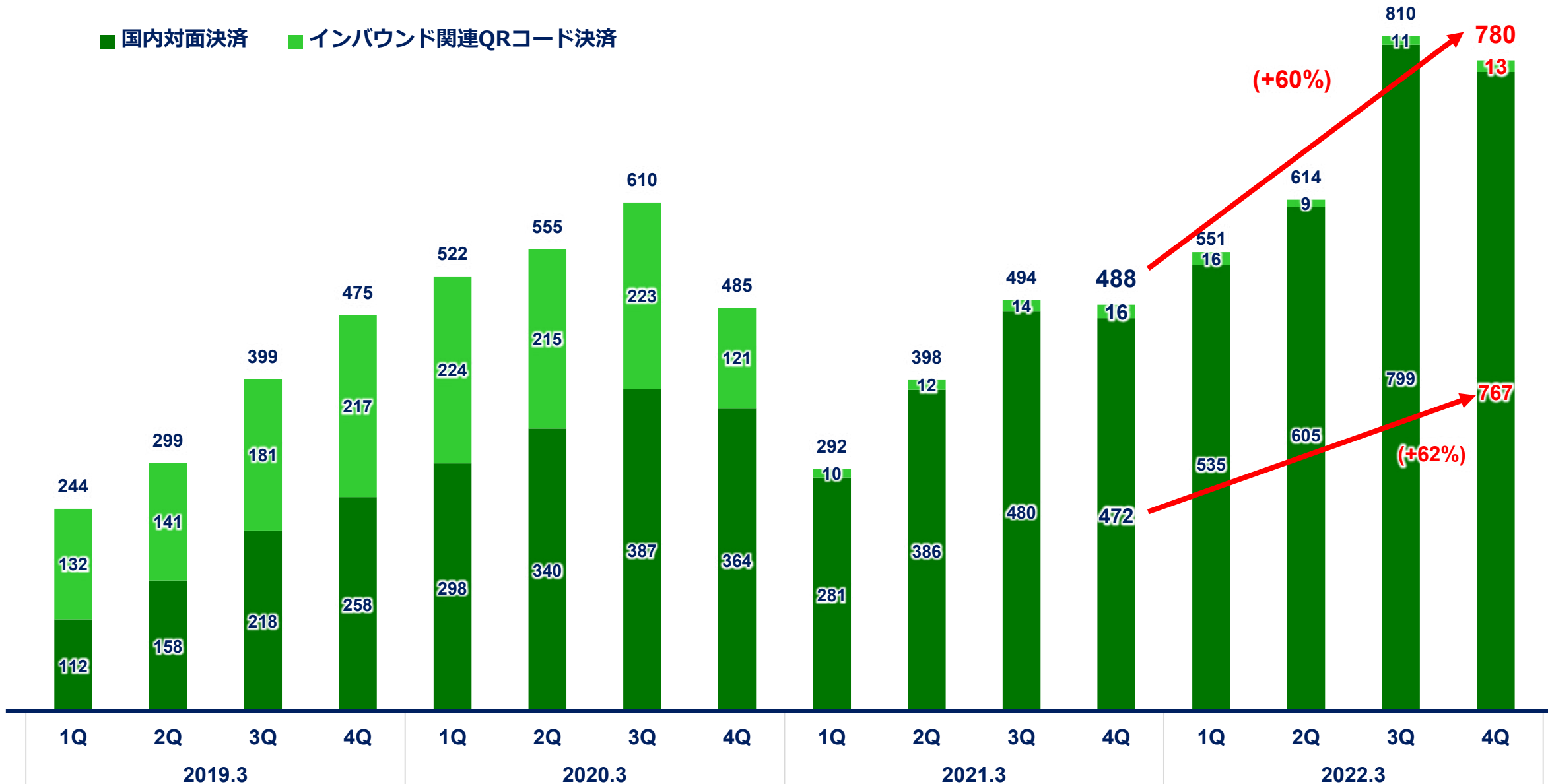


FTセグメント - 対面決済取扱高 推移 (四半期)



(億円)

■ 国内対面決済 ■ インバウンド関連QRコード決済

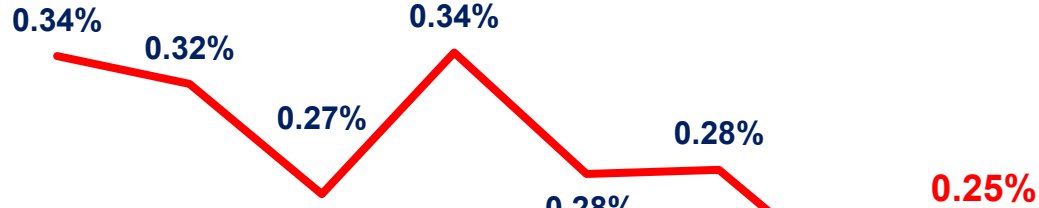




決済手数料率 (スプレッド型)

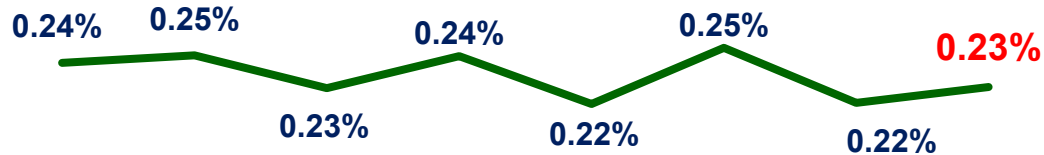
スプレッド型手数料率

(スプレッド収益÷スプレッド取扱高)



決済事業手数料率

(決済事業収益÷総取扱高)



1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q

2021.3

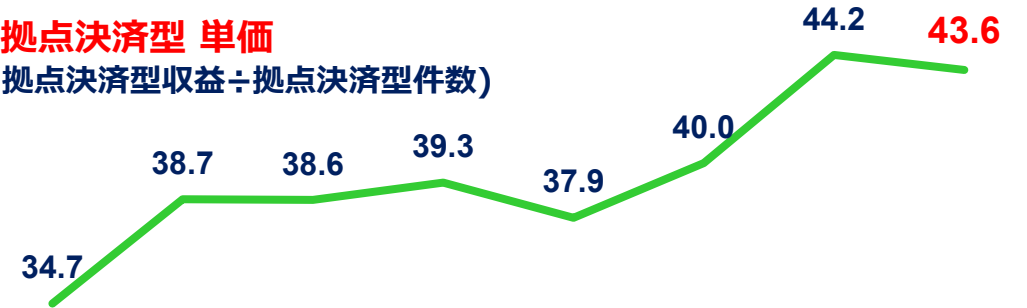
2022.3

単価 (フィー型 + 拠点決済型)

(円)

① 拠点決済型 単価

(拠点決済型収益÷拠点決済型件数)



① 拠点決済型 + ② フィー型 単価

(拠点決済型及びフィー型収益合計÷拠点決済型及びフィー型件数合計)



② フィー型 単価

(フィー型収益÷フィー型件数)



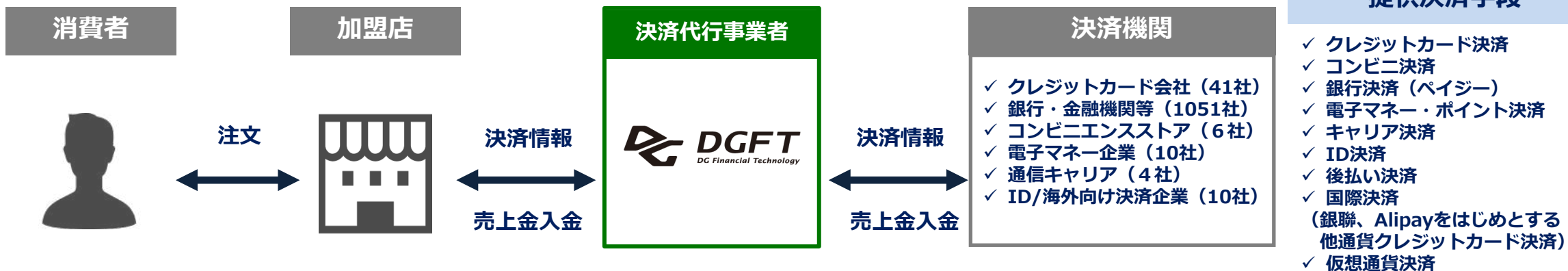
1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q

2021.3

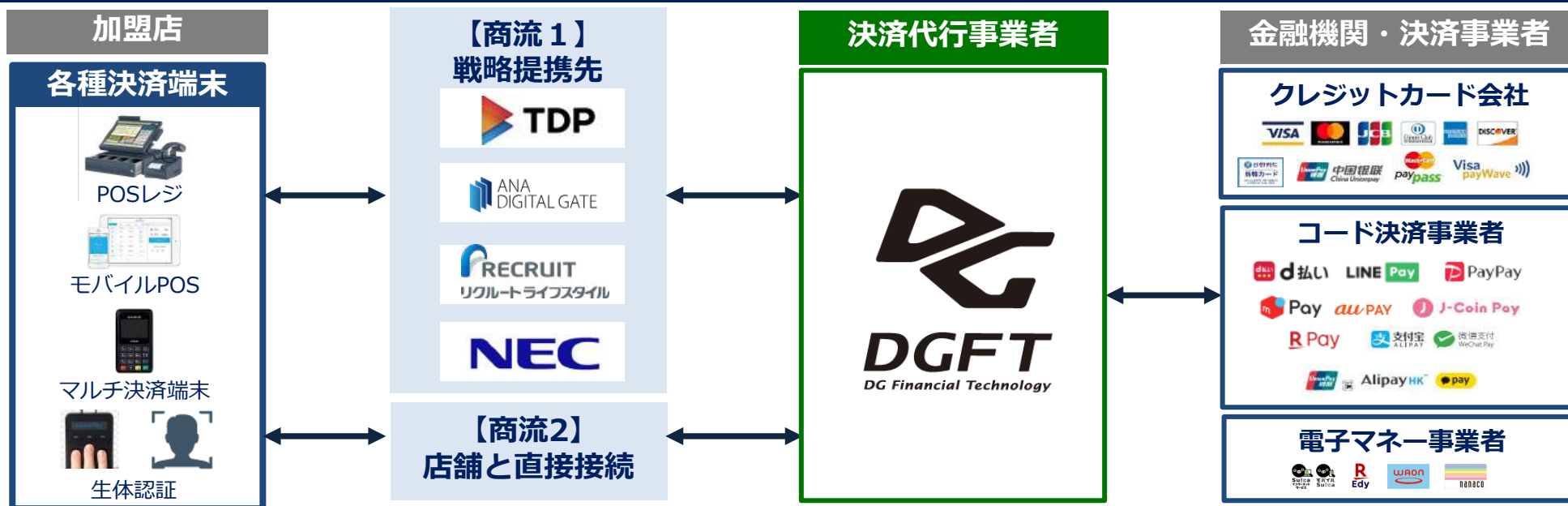
2022.3



EC決済ビジネスモデル



対面決済ビジネスモデル



FTセグメント - 2種類の契約形態について



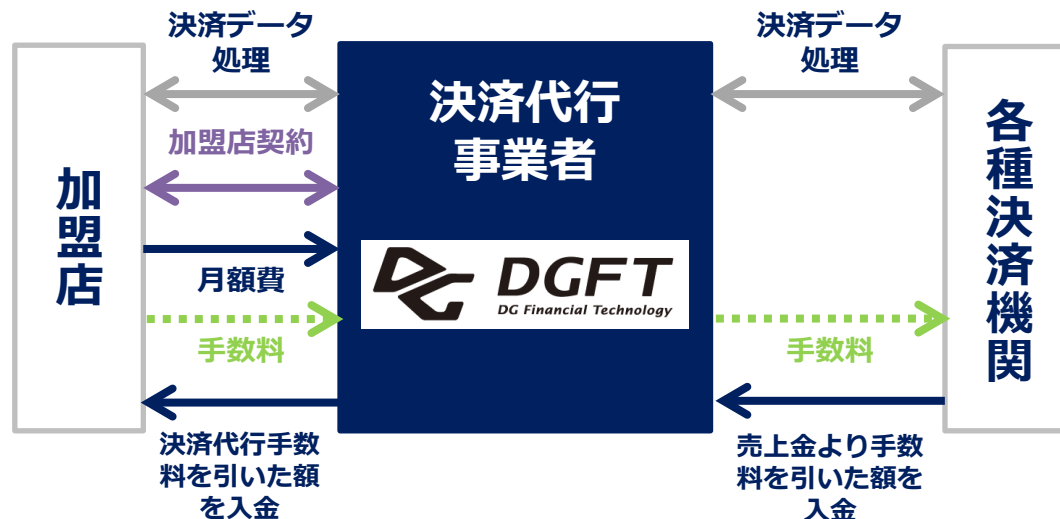
収納代行型（包括契約）

⇒多くのEC事業者が採用

区分

■ 各種決済機関との契約手続きや売上金額の入金などを一括代行

- カード会社や金融機関など決済提供会社との契約手続きを一括代行
- 毎月の売上金も当社より一括入金
- 収納面の窓口が一本化
- 入金管理・確認などの業務が効率化



スプレッド型

フィー型

ストック型

決済データ処理型（直接契約）

⇒主にカード決済にて売上規模の大きい大手企業が採用

区分

■ 加盟店で締結したカード会社との加盟店契約を元に、PSP提供の決済システムの導入によりクレジットカード決済処理を自動化

- 決済システムを提供しカード決済処理を自動化
- カード会社との加盟店契約が必要
- 決済に必要なソフトウェアや取引管理ツールを提供
- ソフトウェアの導入支援対応



フィー型

ストック型



サービス一覧

領域	決済サービス	サービス名	概要
非対面	EC/オンライン決済	<ul style="list-style-type: none"> VeriTrans4G オムニPAY 住まPAY セレモニーPAY 	幅広い業界へオンライン決済サービス (物販、ゲーム・動画等のデジタルコンテンツ、エンターテインメント、交通機関、旅行などのサービスに加え、官公丁・自治体の公金収納まで網羅) ※早期入金オプションあり
	後払い	<ul style="list-style-type: none"> ベリトランス後払い スコア後払い 	購入者が商品を受け取った後に、 コンビニや郵便局で代金を支払う後払い決済サービス 。 通販・ECサイトなど物販での利用のほか、サービスでも活用
	送金	<ul style="list-style-type: none"> CASH POST 	送金先のメールアドレスのみで、銀行振込やコンビニエンスストアにて最短即時で現金受取りが可能な BtoC向け送金サービス 。EC返品、イベント・交通機関の払戻しや、キャッシュバック、交通費の精算など、幅広い用途に活用
	電話注文	<ul style="list-style-type: none"> IVR(音声自動応答) 決済ソリューション 	コールセンターなどで電話注文を受付ける際、 セキュアにカード支払いが完了するクレジットカード決済サービス 。テレビ・カタログ通販や、旅行代理店、保険等のサービスの支払いに利用
	事前決済・モバイルオーダー	—	消費者が来店前に支払いを完了する事前決済にも対応 。飲食店のメニューをスマートフォンアプリで注文、支払いすることで、消費者を待たせないスマートな受取りを実現
対面	POSシステム	<ul style="list-style-type: none"> POS向けバーコード決済ソリューション TDペイメント 	店舗のPOSシステム向けマルチ決済サービス 。 クレジットカードや電子マネー、国内外バーコード決済など多種の決済手段を一元管理可能な対面決済サービスの提供により、店舗運営業務の効率化を支援
	モバイルPOS・専用端末	<ul style="list-style-type: none"> mPOS 	スマートフォン・タブレットなどの 端末アプリと専用カードリーダーを利用したマルチ決済サービス 。 クレジットカードや国内外バーコード決済など各種決済手段に対応しており、携行しやすいサイズのため、飲食店でのテーブル決済や訪問サービス、イベントなどの支払いに利用
	マルチQRコード決済	<ul style="list-style-type: none"> クラウドペイ 	店頭に1つのQRコードを設置するだけで、国内外の各種バーコード決済が利用可能な マルチQR決済サービス
	自動精算機	—	店舗に設置した 自動精算機向けに、クレジットカード決済をはじめとした各種決済サービス 。 飲食店のほか、ホテルや映画館、フィットネスクラブやゴルフ場などで導入
	生体認証決済	—	生体認証サービスを提供するパートナーと連携し、 顔や指紋、虹彩などの身体的特徴を用いた本人認証・決済サービス

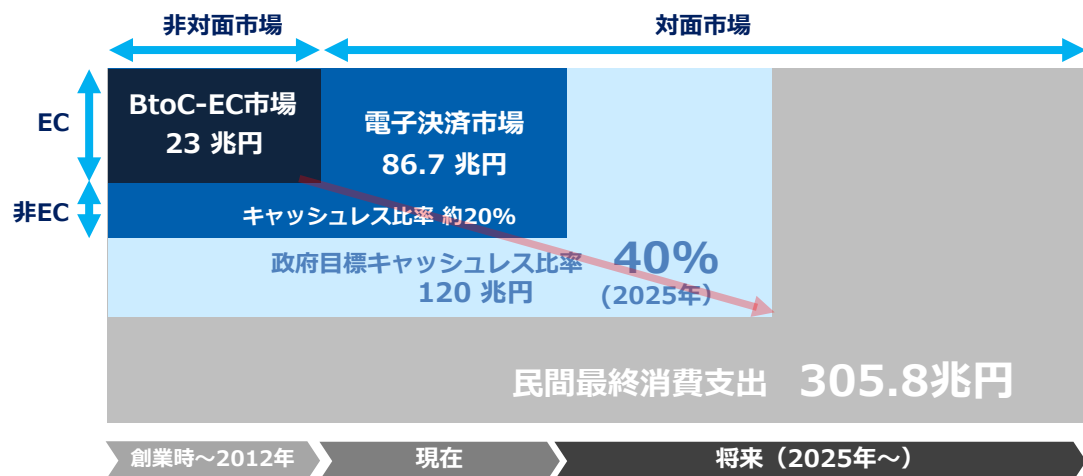


区分①	区分②	定義	概要	収益構造
スプレッド型	決済事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ クレジットカード決済をはじめ、<u>決済処理金額</u>に応じた手数料が収益となる決済 	EC決済、対面決済 契約形態：収納代行型（包括契約）	決済取扱高×手数料率 ※導入決済手段や商材等により料率は変動
フィー型		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 加盟店サーバーとPSPサーバー間での決済処理の流れを1件とする主にデータ処理など、<u>決済処理件数</u>に応じた手数料が収益となる決済 	EC決済、対面決済 契約形態：決済データ処理型（直接契約）	決済処理件数×単価
拠点決済型		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 各コンビニエンスストアに設置のマルチメディアステーションによる支払い決済 	EC購入商品や各種チケット、サービス代金のコンビニ店頭支払い ※国内競合の決済代行業者及び加盟店に対してコンビニ決済を販売	決済処理件数×単価
ストック型		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 基本料や決済システムのOEM提供料、決済システムの運用やサポート等、月額固定で発生する固定収益 	決済手段関係なく、各加盟店からいただく月額固定料	稼働加盟店数×定額月額固定費
EC/DX事業		EC/DX事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 不正検知サービス、返金の送金サービス、EC最適化事業等の決済周辺事業及び持分法適用会社3社 	持分法適用会社の収益及び決済代行業業以外の収益
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 子会社ナビプラスの売上収益 ✓ 不正検知サービスの売上収益等 			
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CASH POST、後払い決済、持分法投資利益（SCORE）等 			



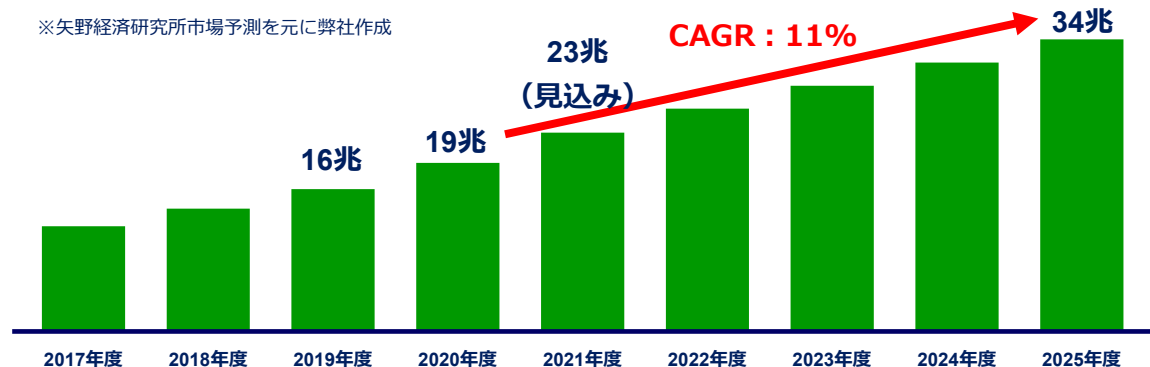
ターゲットとする市場規模

- 22.3期決済取扱高は、EC市場の成長と連動し3.6兆円まで拡大。FTセグメントのBtoC-EC市場におけるシェアは16%
- キャッシュレス推進により、対面市場における電子決済比率は拡大。2025年度には民間最終消費支出の40%約120兆円がキャッシュレス決済になる見込み。FTセグメントの22.3期の対面決済取扱高は約2,800億円
- なお、BtoB-EC市場規模は現状353.0兆円



■ EC決済（オンライン決済）サービス市場規模

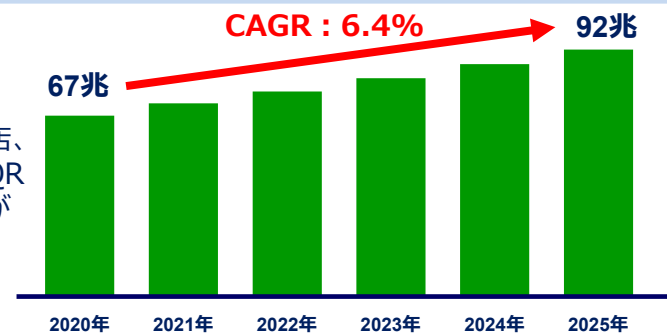
※矢野経済研究所市場予測を元に弊社作成



■ リアル決済（オフライン決済）市場規模

- 市場成長率予測：CAGR6.4%
- 2025年のクレジットカード決済は約82%を占める見込み
- 地方の有カスーパーや大型量販店、中小規模の店舗においても国内QRコード決済等の浸透により成長が予想される

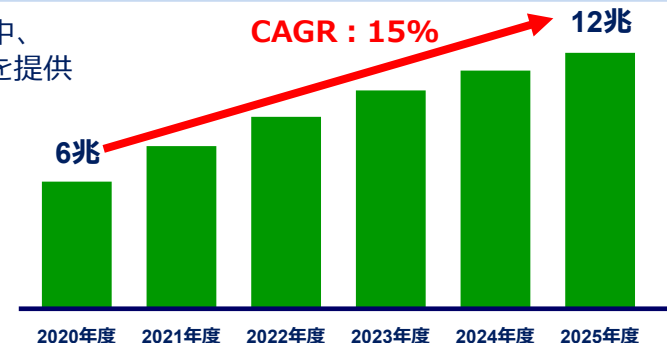
※民間最終消費予測(経済産業省)、EC決済サービス予測値(ミック経済研究所)、キャッシュレス比率(経済産業省)から逆算して算出



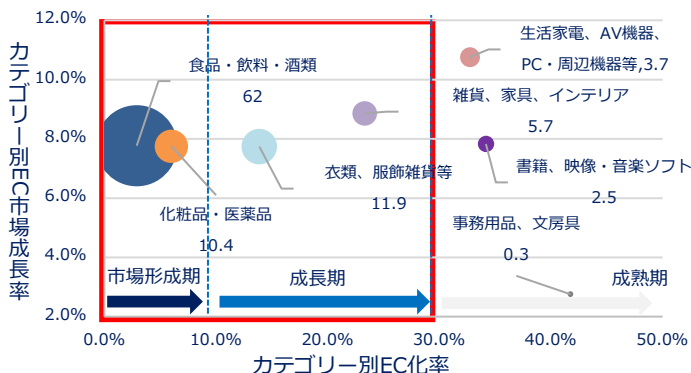
■ QRコード決済市場規模

- キャッシュレス市場が拡大する中、国内最大級27種の対面決済手段を提供
- 市場成長率予測：CAGR15%

※矢野経済研究所市場予測を元に弊社作成



物販系分野の 카테고리別EC化率・市場成長率

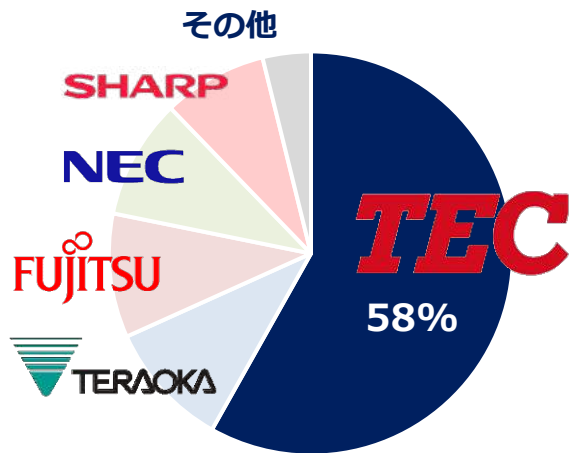


※バブルサイズはEC化余地（各カテゴリーにおける市場規模とEC販売額との差額(兆円)）経済産業省「電子商取引に関する市場調査」より弊社作成



TDペイメント株式会社

- ✓ 国内POSシェアトップである東芝テックと合併企業「TDペイメント」設立
- ✓ POSシステムと連携した決済ソリューションを通じ、大規模加盟店を開拓



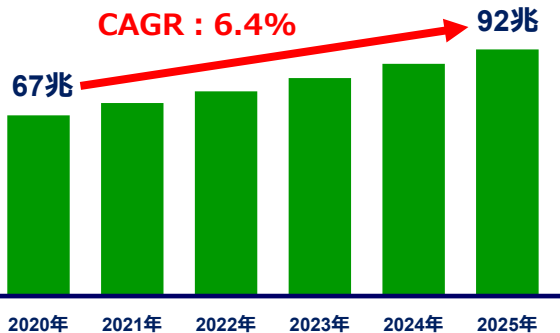
- ✓ 東芝テック社のPOSは国内シェア50%超
- ✓ 東芝テック社のPOS導入店舗に対し当社決済基盤の提供拡大を推進 (現状10%程度)

- ✓ 国内シェア最大手である東芝テックのPOSを通じた決済件数は相応
- ✓ 2025年のクレジットカード決済件数は180億件※超と予想されており、10%以上のシェア獲得に向けた各戦術を推進

※平均取引金額を約4,100円としクレジットカード取扱高予想額より算出

リアル決済市場規模

2025年のクレジットカード決済は約82%を占める見込み



リクルートライフスタイルとの提携

- ✓ 国内モバイルPOSシェアNo1のリクルートライフスタイルと提携
- ✓ 低コスト・簡易なマルチQRコード決済サービスの提供で、中小企業への導入拡大



※2021年12月末時点Airレジアカウント数
リクルート社HPより



タブレット
POS



マルチQRコード決済サービスの提供

- ✓ DGグループにて、マルチQRコード決済ソリューション「クラウドペイ」を2019年5月より提供開始



- 導入店舗は40万店を突破 (2022年3月末時点)
- QRコード決済ネットワーク主プレイヤーに成長

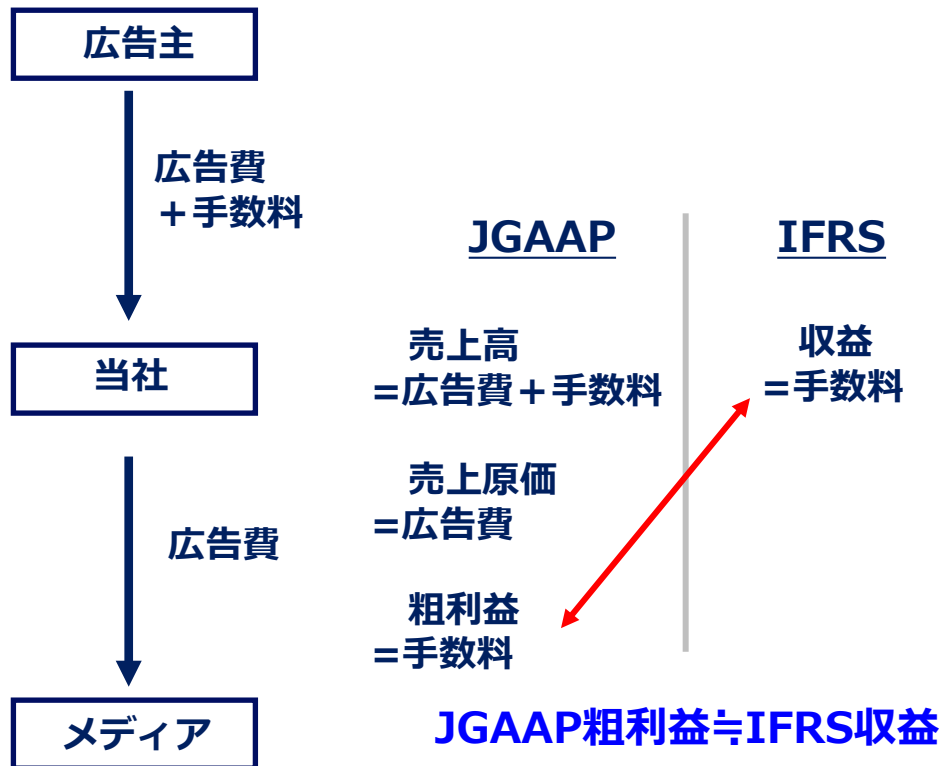
MTセグメント





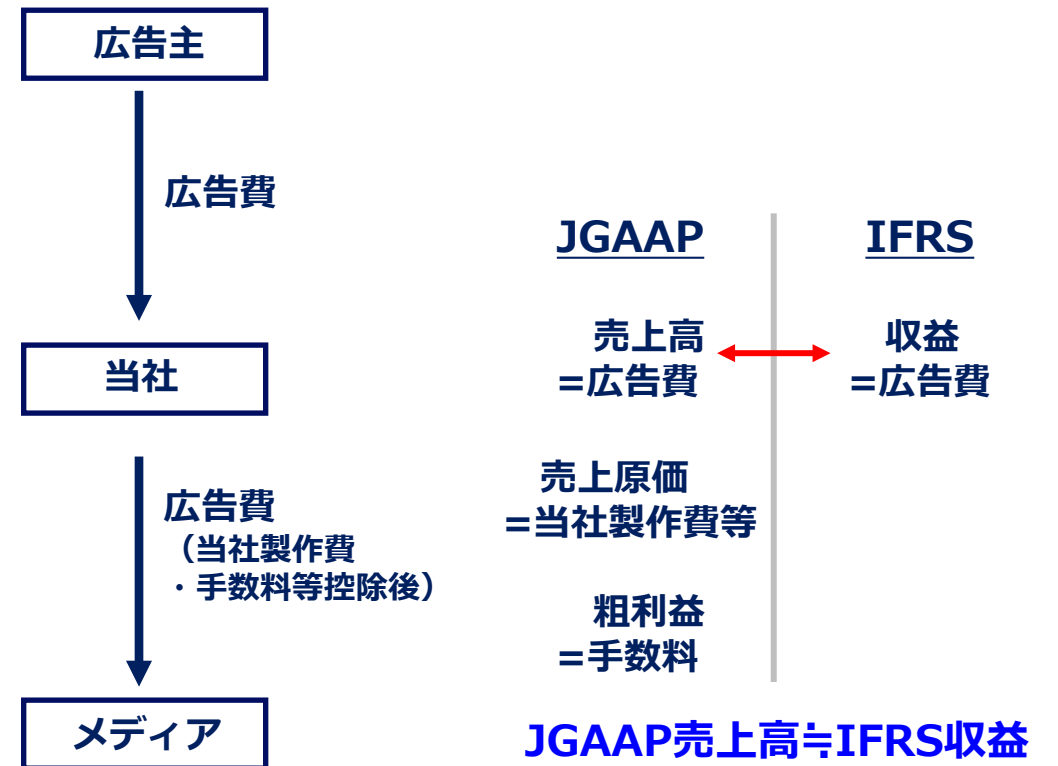
デジタルアド収益

■ Webマーケティングによる広告事業は、顧客（広告主）に対して主にインターネットの広告戦略を立案・企画し、広告の運用を手配し、効果を測定解析する



不動産販売広告収益

■ 不動産を中心としたリアル広告事業は、顧客から不動産広告等の制作依頼を受けて、顧客が希望する仕様に応じた広告を制作する

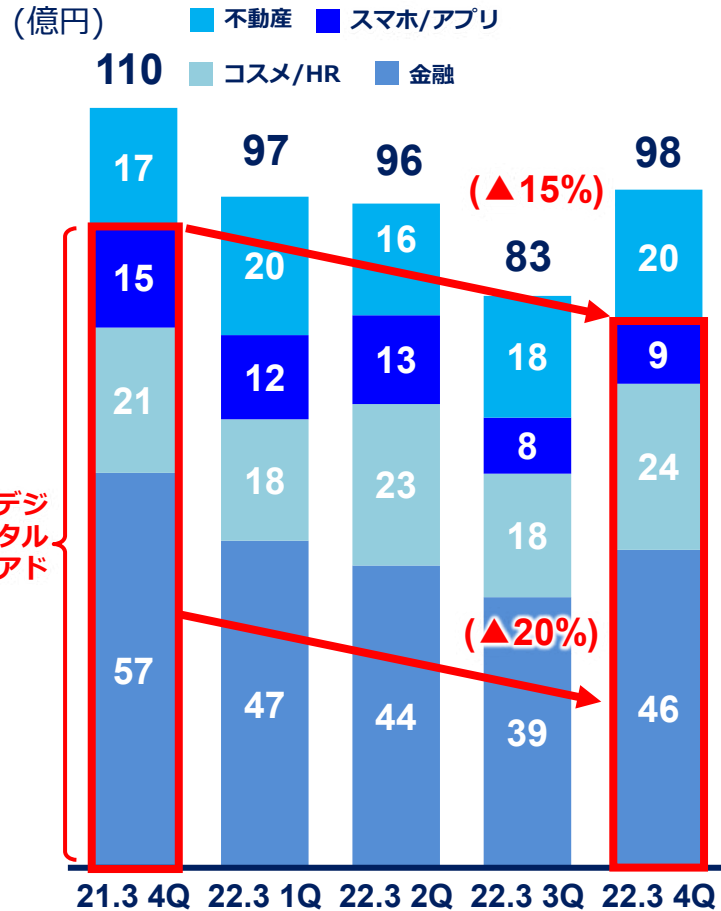




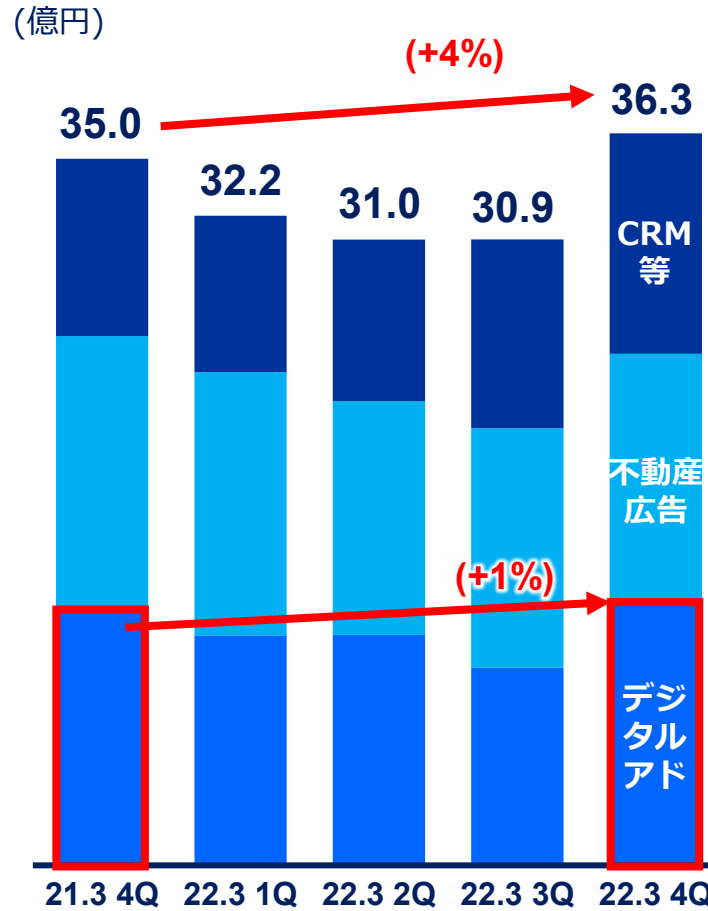
主力のデジタル広告の取扱高はクレジットカード等フィンテック関連が引き続き好調

～ グループフィンテックシフトに連動し、金融関連のCRM・アプリ開発も回復基調 ～

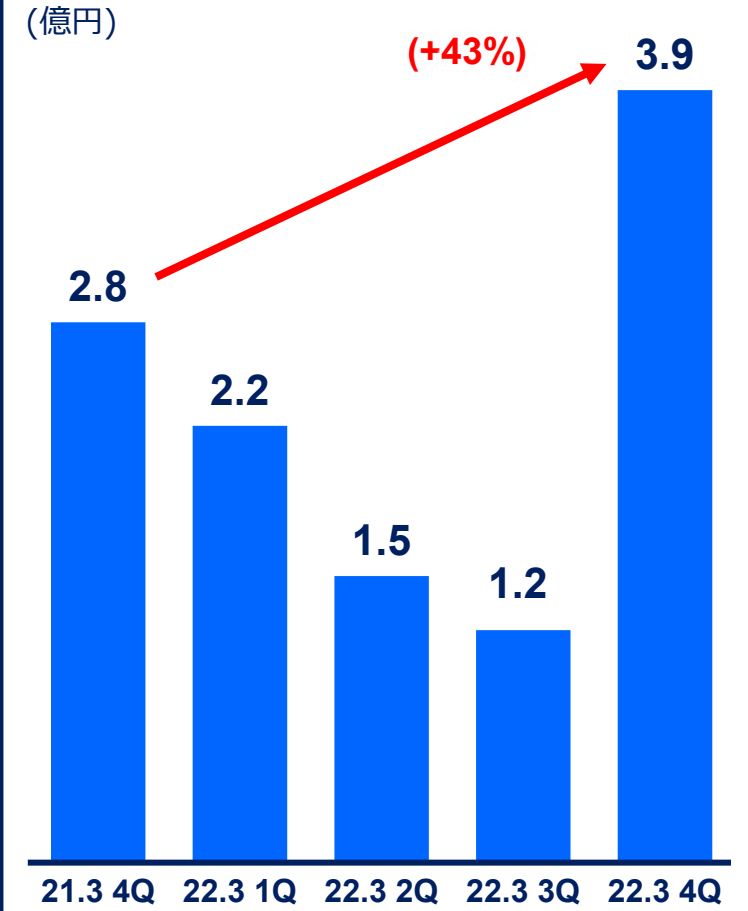
広告取扱高



収益



税引前利益

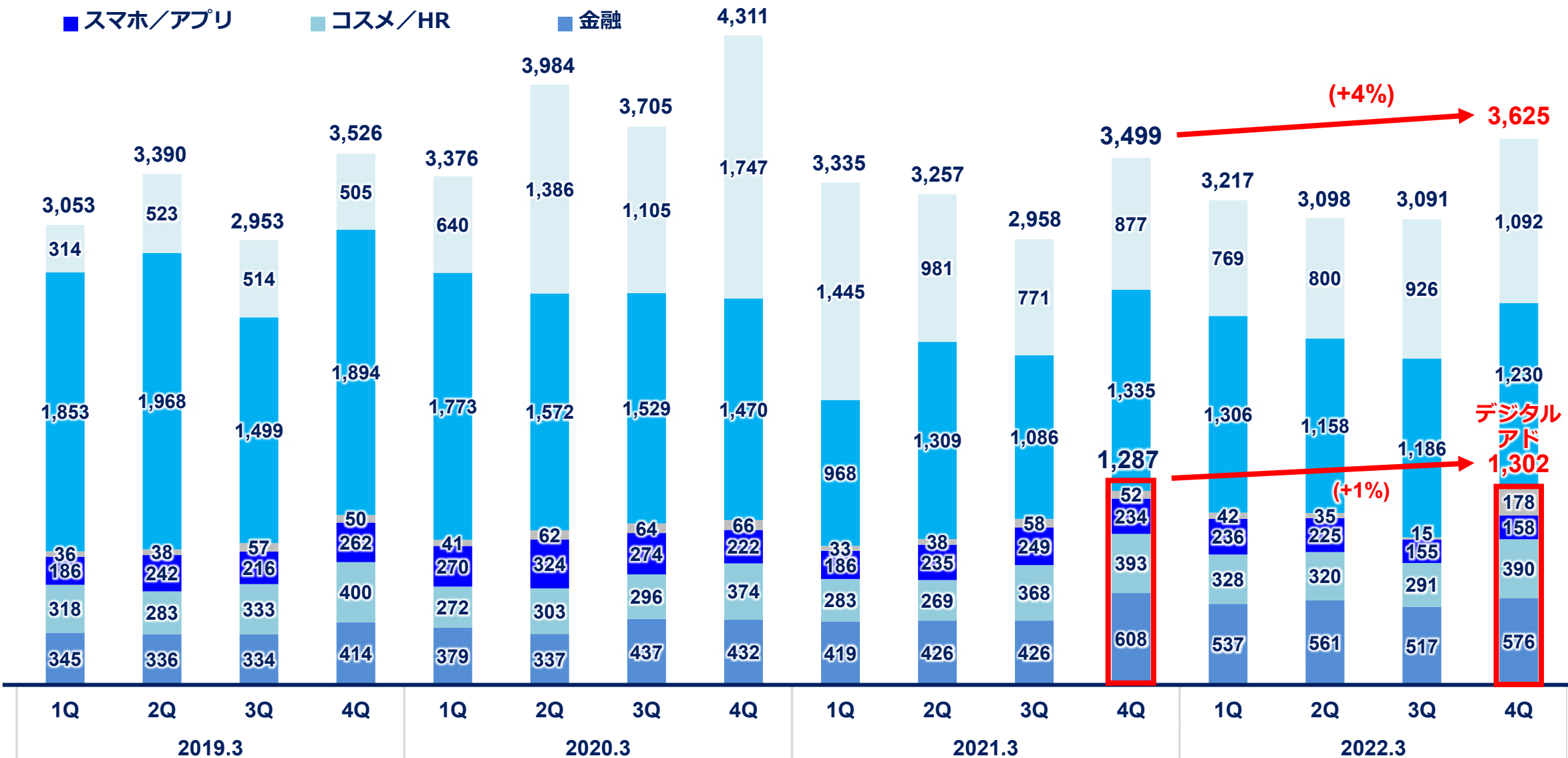


MTセグメント - 四半期会計期間収益 推移



(百万円)

- CRM等
- 不動産
- デジタルアドその他
- スマホ/アプリ
- コスメ/HR
- 金融

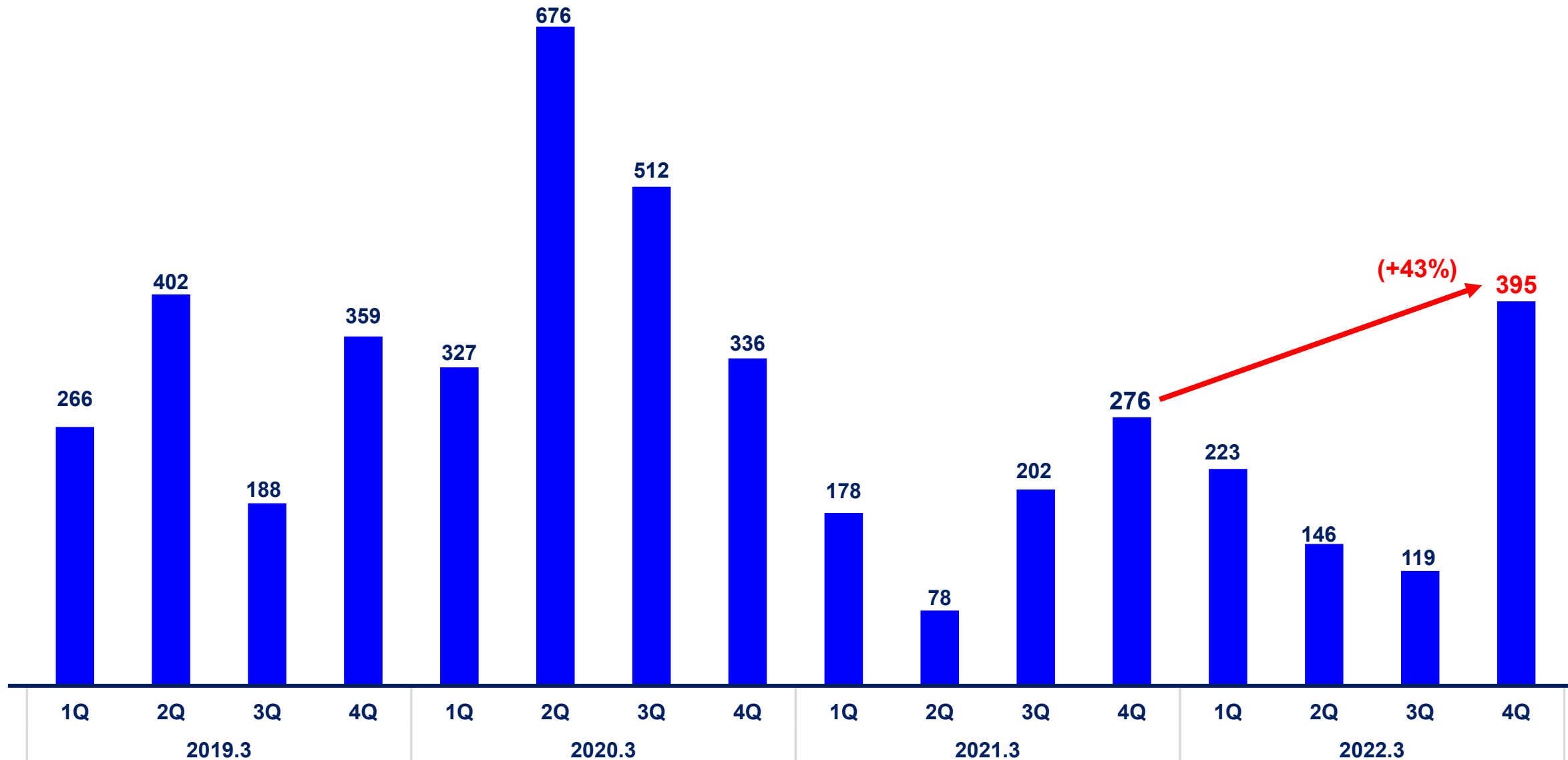


注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化。2022.3期1Qより過去に遡り集計区分の見直しを実施

◆ MTセグメント - 税引前四半期利益 推移



(百万円)



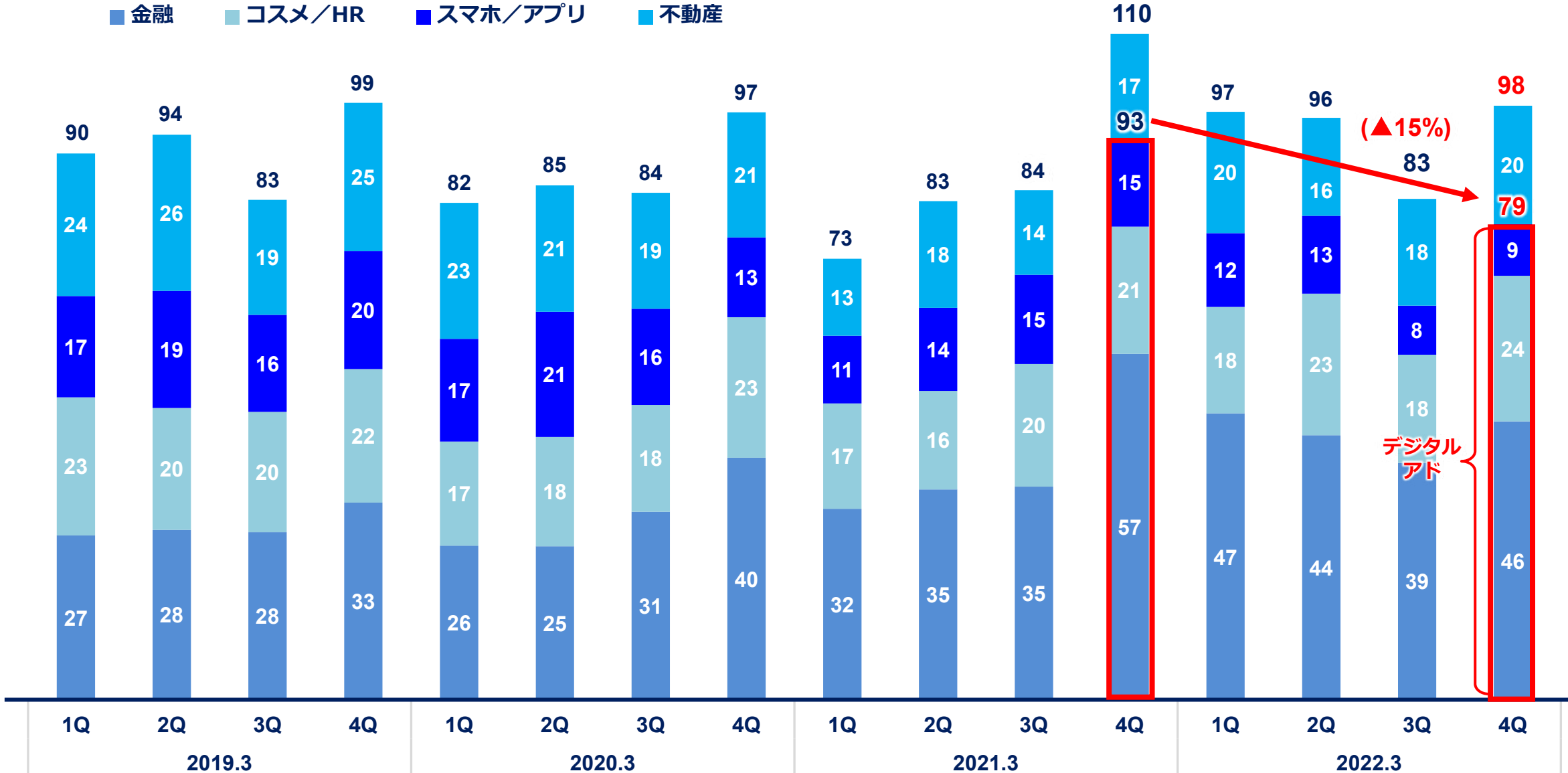
注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

MTセグメント - 広告取扱高 推移 (四半期)



(億円)

■ 金融 ■ コスメ/HR ■ スマホ/アプリ ■ 不動産



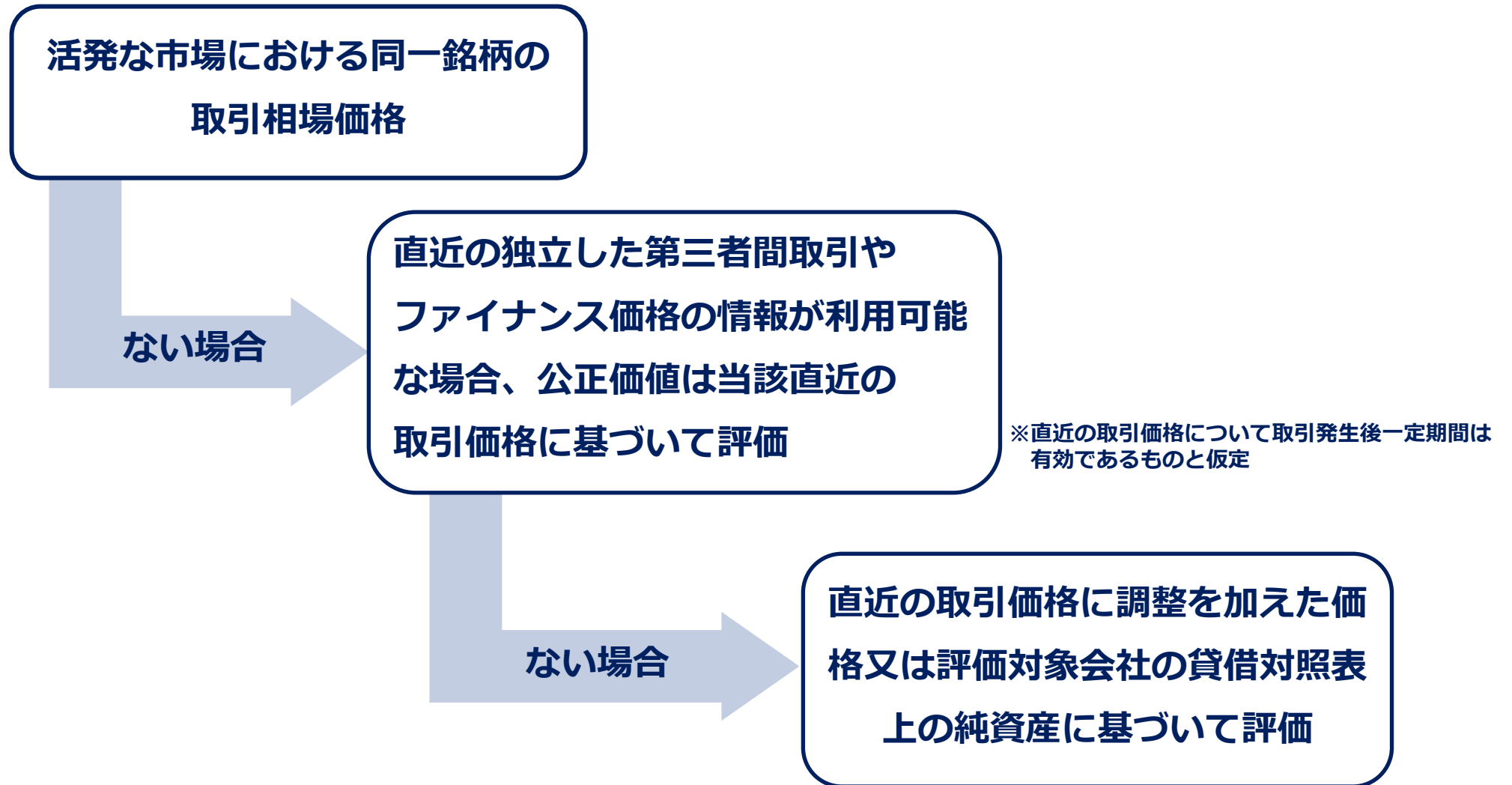
注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

ITセグメント





【営業投資有価証券に関する公正価値の算定方法】



※直近の取引価格について取引発生後一定期間は有効であるものと仮定

※直近の取引価格に調整を加えた価格は、直近の取引価格に評価対象会社の財務諸表数値や評価対象会社と比較可能な類似会社の企業価値／収益等の調整倍率を用いて算定

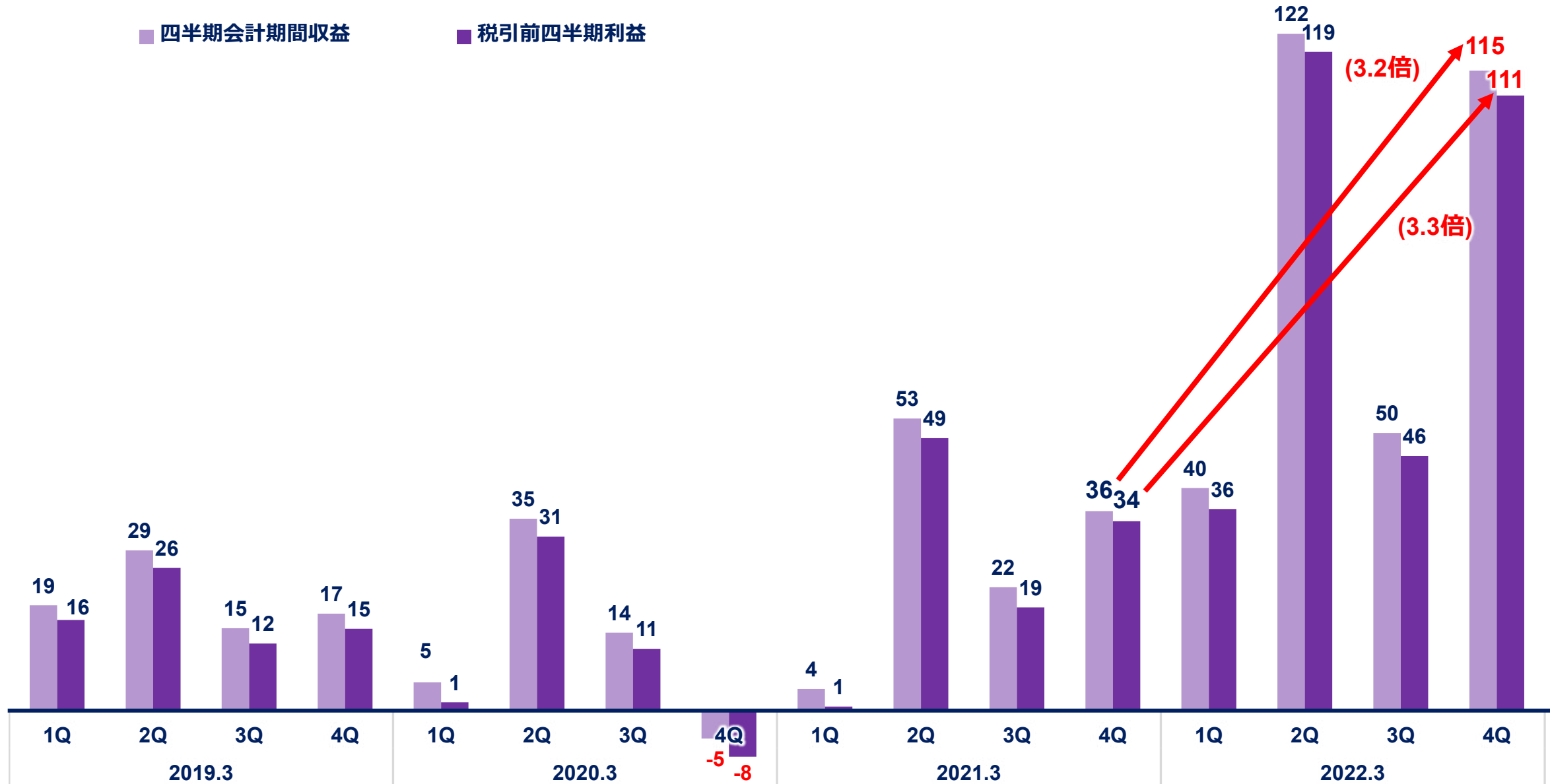
ITセグメント - 四半期会計期間収益／税引前四半期利益 推移



(億円)

■ 四半期会計期間収益

■ 税引前四半期利益



(3.2倍)

(3.3倍)

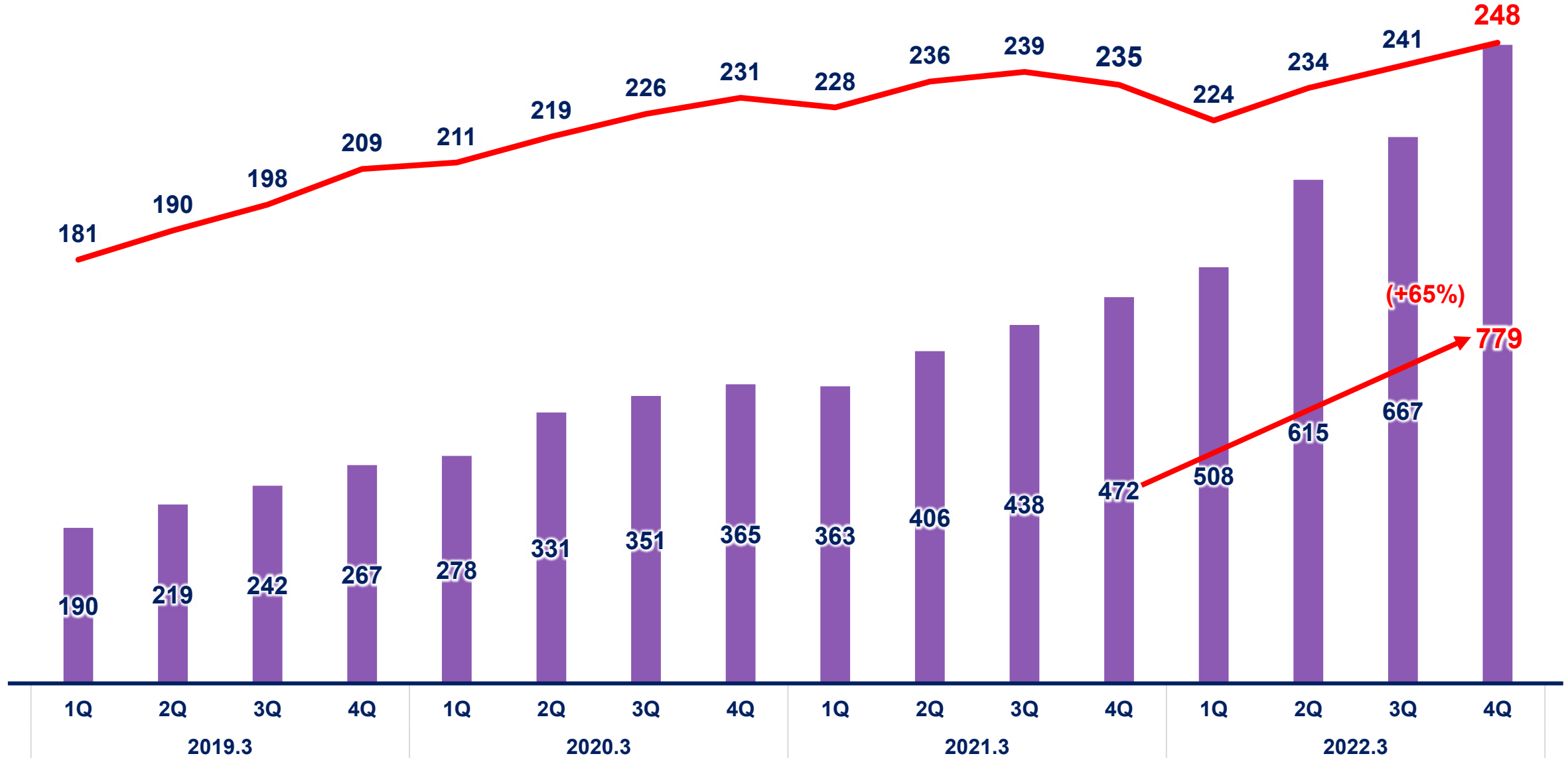
ITセグメント - 営業投資有価証券残高／投資社数 推移（四半期毎）



(億円)

(社数)

■ 営業投資有価証券残高 — DGV投資先数



◆ ITセグメント - 営業投資有価証券残高上位10社一覧

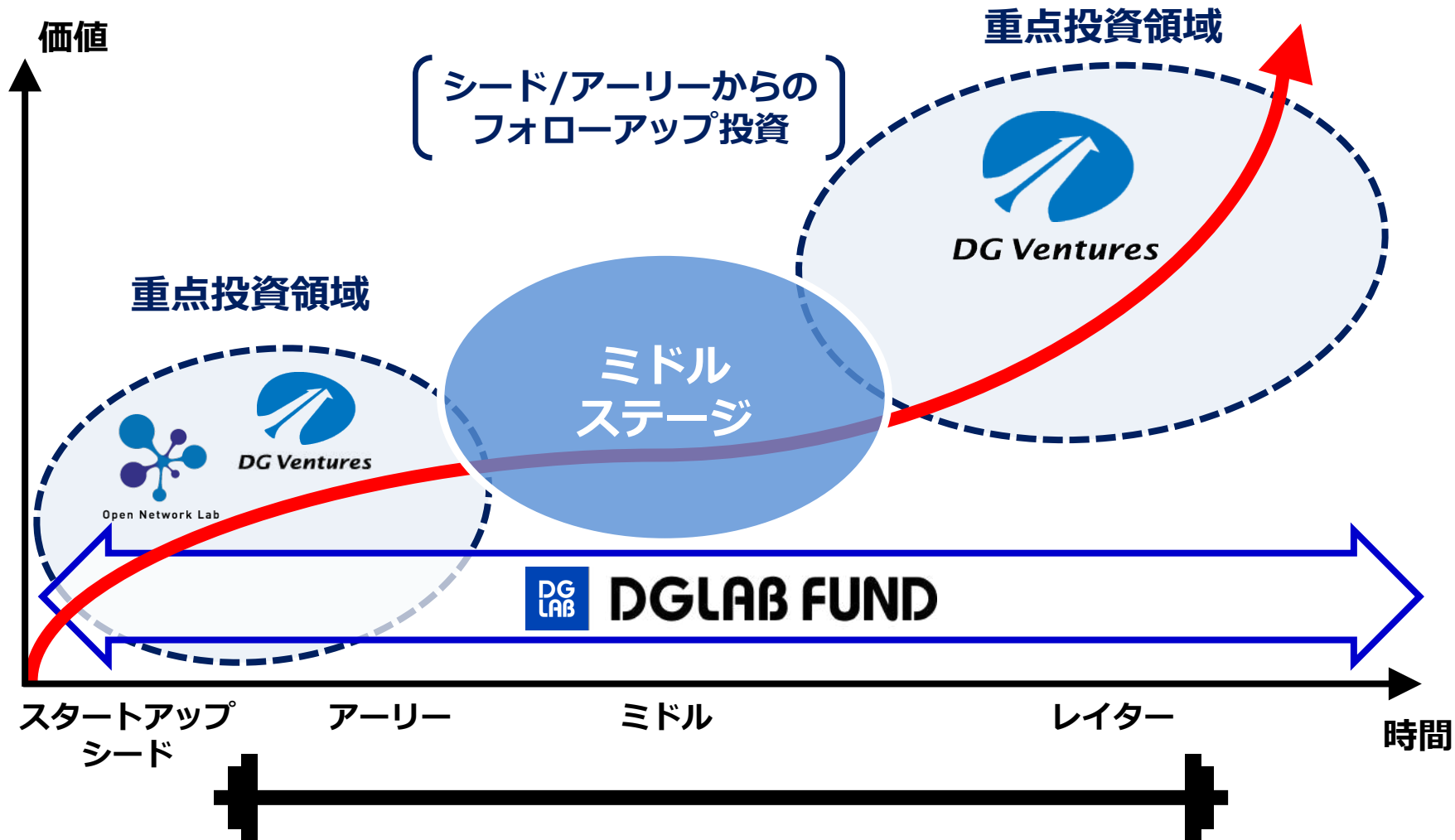


投資先	概要	地域	持分比率	公正価値 (億円)
Blockstream	Bitcoinの基幹技術であるBlockchainをさまざまな用途に利用するための技術「Sidechain」を開発	米国	3.8%	150
MX Technologies	米国の銀行を中心とした金融機関に対し、顧客口座向けの個人資産管理(パーソナル・フィナンシャル・マネジメント)ツールを提供	米国	3.2%	74
GrubMarket	食料品のB2BおよびB2Cのeコマース	米国	1.8%	45
Sen Do Technology	ベトナムのC2C・B2C向けマーケットプレイス「Sendo」の運営及び電子ウォレットサービスを提供	ベトナム	12.7%	41
Healthians	オンライン予約、自宅採血、オンライン結果受取と外出なしに完結できる健康チェックサービスを提供	インド	8.4%	32
Droom	インド最大手の自動車売買オンラインマーケットプレイス「Droom」を運営	インド	2.0%	23
indie Semiconductor	自動車用半導体及びソフトウェアプラットフォームを提供	米国	1.4%	19
Helium Systems	安価に提供可能なスマートセンサーデバイスを通じた、IoT事業を運営	米国	1.6%	19
NoBroker Technologies Solutions	物件検索から契約まで一連の手続きを全てオンラインで可能とするCtoC不動産マーケットプレイスを運営	インド	1.4%	17
Playco Global	フェイスブックやLINEなどのプラットフォーム上で直接プレイできるインスタントゲーム及び開発プラットフォームを提供	米国	2.0%	13

注) 投資先BlockStream社の持分比率及び公正価値は、(株)デジタルガレージ保有の投資有価証券は含まず



企業の成長に合わせた重点戦略（バーベル戦略）と グローバルポートフォリオ（日本/アジア/米国）構築を基本とした投資戦略



投資総額	
779 億円	
(22年3月末)	
日本	15%
アジア	21%
米国	53%
他	

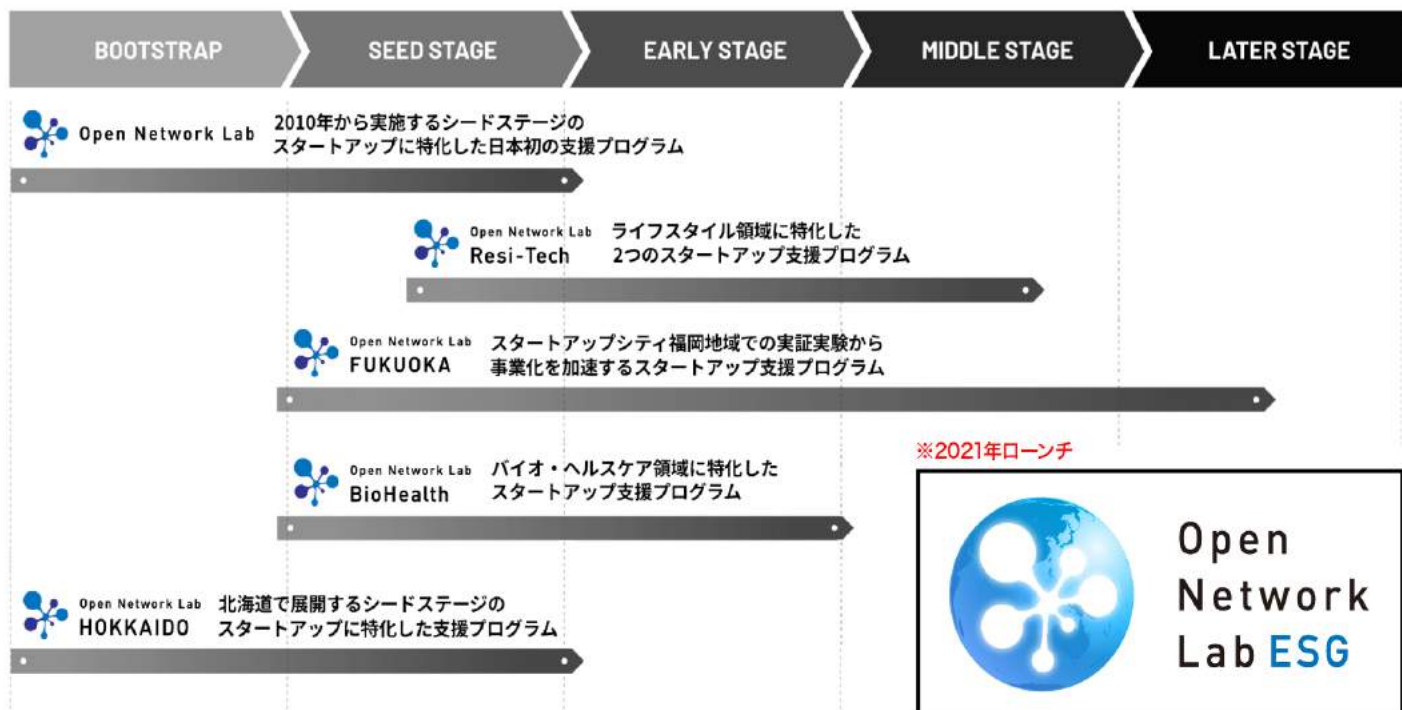


Onlabの参加企業ならびにESG分野のスタートアップに向けた 「Open Network Lab・ESG1号 “Earthshotファンド”」を設立 ～ ファンドを活用したフォロー投資の強化、ESG投資の推進 ～

<ファンド概要>

ファンド名	Earthshot ファンド (名称：「Open Network Lab・ESG1号投資事業有限責任組合」)
運営者	株式会社DGインキュベーション
運用期間	10年間
募集完了予定	2022年9月末
投資対象	Open Network Labの参加（応募・採択）企業ならびにESG分野に関連する企業を中心に、今後将来性が見込まれる日本国内外のスタートアップへの投資と、投資実行後の成長性の高い投資先へのフォロー投資

- ✓ Open Network Labが有するシード・アーリーステージのスタートアップの投資・支援リソース及びノウハウとESG分野のスタートアップ・ネットワークを活用した投資活動実施



LTIセグメント

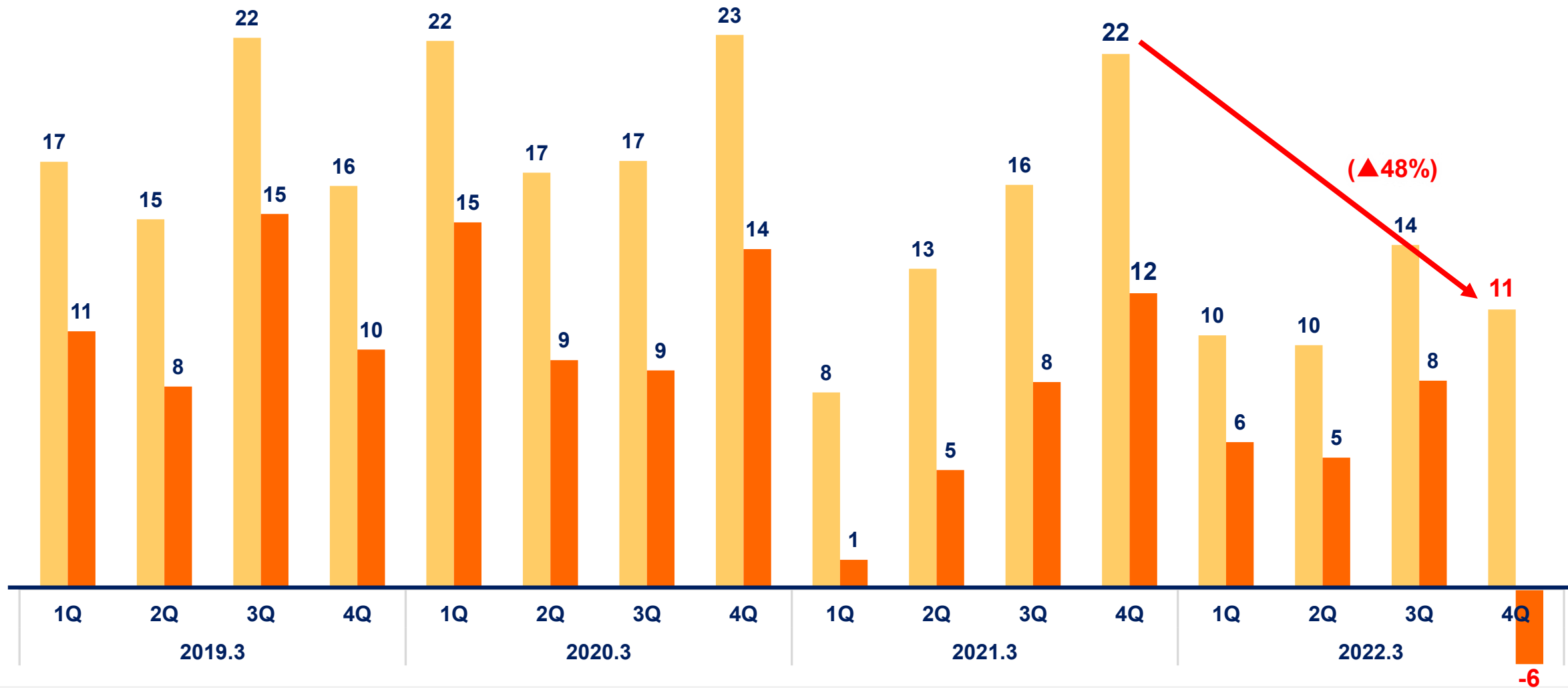


◆ LTIセグメント - 四半期会計期間収益／税引前四半期利益 推移



(億円)

■ 四半期会計期間収益 ■ 税引前四半期利益



(▲48%)

株主還元方針



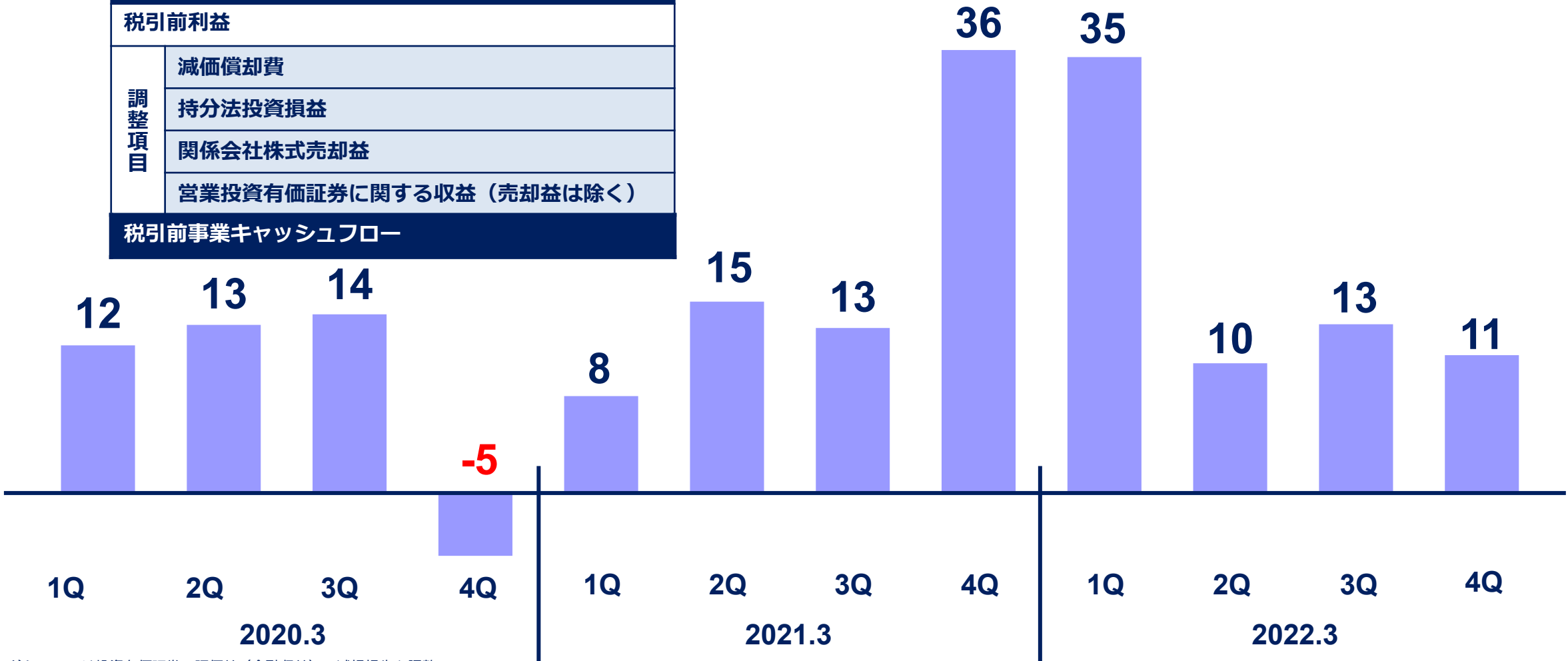


実際の事業に基づくキャッシュ・フローを「税引前事業キャッシュフロー」と定義

～ ITセグメントの公正価値評価損益や持分法投資利益等キャッシュを伴わない利益を考慮 ～

(億円)

【税引前事業キャッシュフローの計算式】	
税引前利益	
調整項目	減価償却費
	持分法投資損益
	関係会社株式売却益
	営業投資有価証券に関する収益（売却益は除く）
税引前事業キャッシュフロー	



注)2022.3は投資有価証券の評価益（金融収益）、減損損失も調整



中計目標の税引前事業キャッシュフローに対する配当性向20%を基準に、
キャッシュ・フローを意識した経営による株主還元を実施

株主還元方針

企業価値向上に資する「成長投資の推進」や「財務健全性の確保」との最適なバランスを図り、「株主還元の充実」に努める

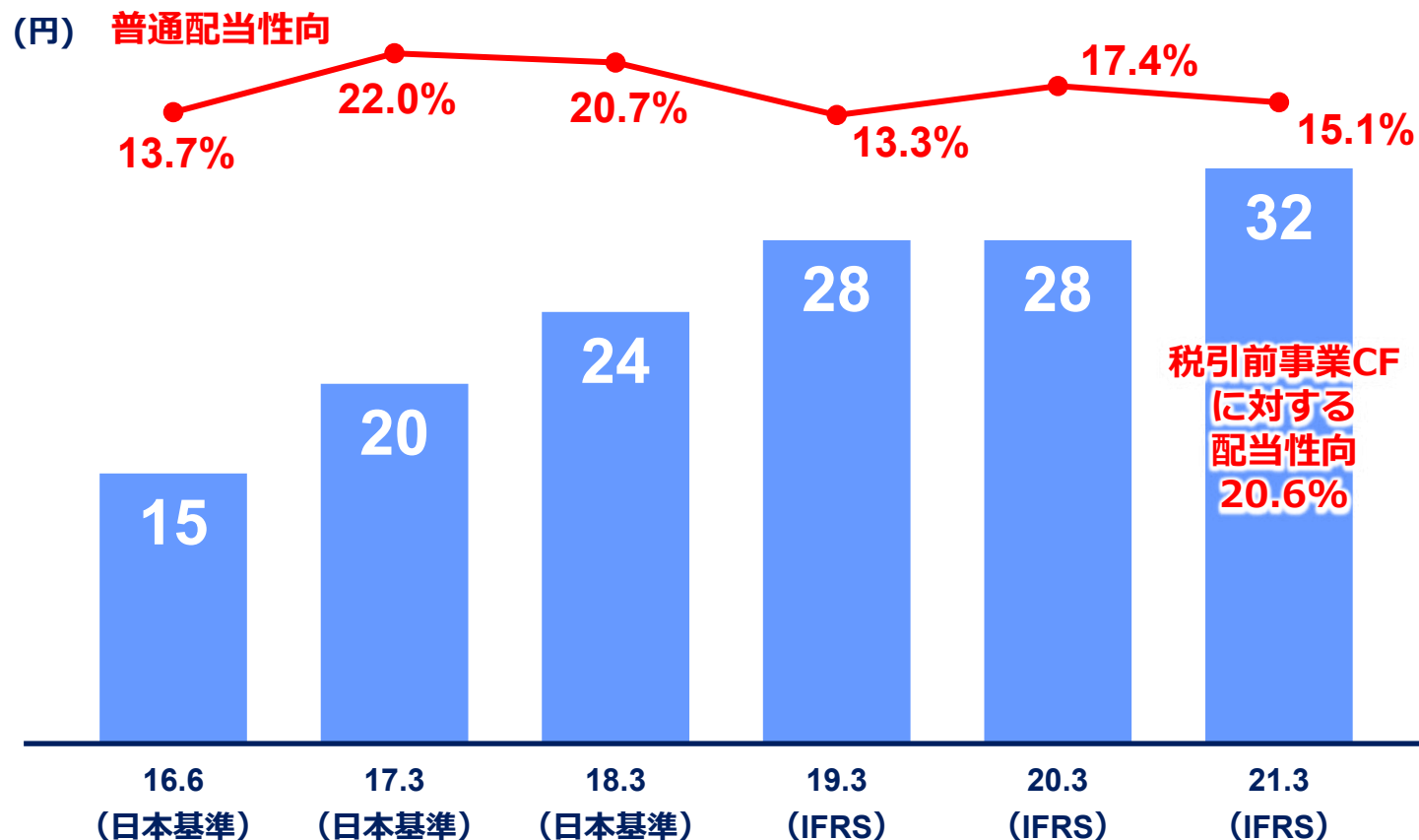
配当

- ・ 当社グループ事業の純粋なキャッシュ創出力を測定し、キャッシュ・フローを意識した経営による株主還元を実施
- ・ 「税引前事業キャッシュフローに対する配当性向20%」を新たな株主還元指標として導入

自己株取得

資本効率の向上に資する株主還元策と位置づけ、業績及び財務状況等を勘案し、株価水準に応じて機動的に実施

年間普通配当及び普通配当性向の推移



通期実績





(百万円)	2018.3期 通期	2019.3期 通期	2020.3期 通期	2021.3期 通期	2022.3期 通期
■ 継続事業					
収益	25,503	35,687	36,936	40,478	72,955
リカーリング型事業から生じる収益	18,141	22,713	26,687	24,945	24,830
営業投資有価証券に関する収益	1,007	6,090	4,020	11,031	28,269
その他の収益	2,111	1,933	2,416	1,949	954
金融収益	764	117	93	59	13,161
持分法による投資利益	3,481	4,835	3,720	2,495	5,741
費用	17,127	22,264	26,929	26,161	27,561
売上原価	7,187	10,401	12,036	10,697	10,513
販売費及び一般管理費	9,095	11,296	14,022	14,537	14,818
その他の費用	542	332	492	617	1,881
金融費用	303	235	379	311	349
税引前利益	8,376	13,424	10,008	14,317	45,393
法人所得税費用	1,857	4,088	2,677	4,798	15,244
継続事業からの当期利益	6,518	9,336	7,331	9,518	30,149
■ 非継続事業					
収益	3,260	1,261	-	-	-
費用	3,403	1,655	-	-	-
非継続事業からの税引前利益	-143	-394	-	-	-
法人所得税費用	38	-225	-	-	-
非継続事業の売却損益	-	898	-	-	-
非継続事業を売却したことにより認識した法人所得税費用	-	275	-	-	-
非継続事業からの当期利益	-181	454	-	-	-
当期利益	6,337	9,790	7,331	9,518	30,149
親会社の所有者に帰属する当期利益	6,412	9,771	7,420	9,786	30,330
非支配持分	-75	19	-89	-267	-181

(百万円)	2018.3期 通期	2019.3期 通期	2020.3期 通期	2021.3期 通期	2022.3期 通期
収益	25,503	35,687	36,936	40,478	72,955
フィナンシャルテクノロジー	5,929	7,447	8,609	9,666	10,762
マーケティングテクノロジー	9,939	12,922	15,375	13,049	13,031
インキュベーションテクノロジー	2,553	8,022	4,868	11,482	32,787
ロングタームインキュベーション	6,301	7,133	7,929	5,931	4,567
連結調整	781	164	155	351	11,808
税引前利益	8,376	13,424	10,008	14,317	45,393
フィナンシャルテクノロジー	2,809	3,349	4,049	4,118	4,548
マーケティングテクノロジー	1,856	1,215	1,853	735	883
インキュベーションテクノロジー	1,321	6,889	3,563	10,264	31,215
ロングタームインキュベーション	3,621	4,378	4,701	2,653	1,380
連結調整	-1,231	-2,408	-4,158	-3,452	7,366

注) 収益は外部収益。各セグメント税引前利益はセグメント間取引消去前、全社収益及び費用調整前

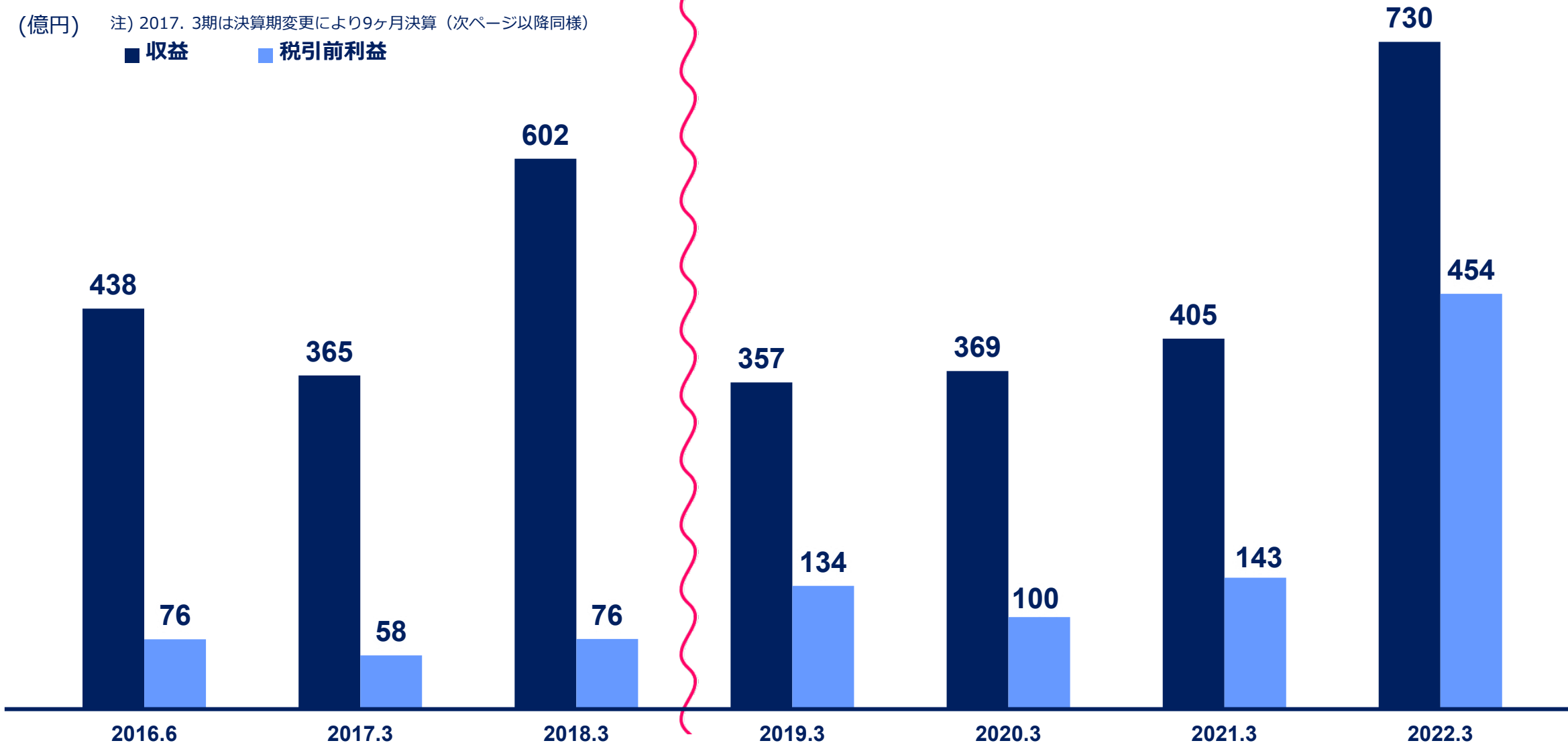
◆ 連結収益／連結税引前利益 推移



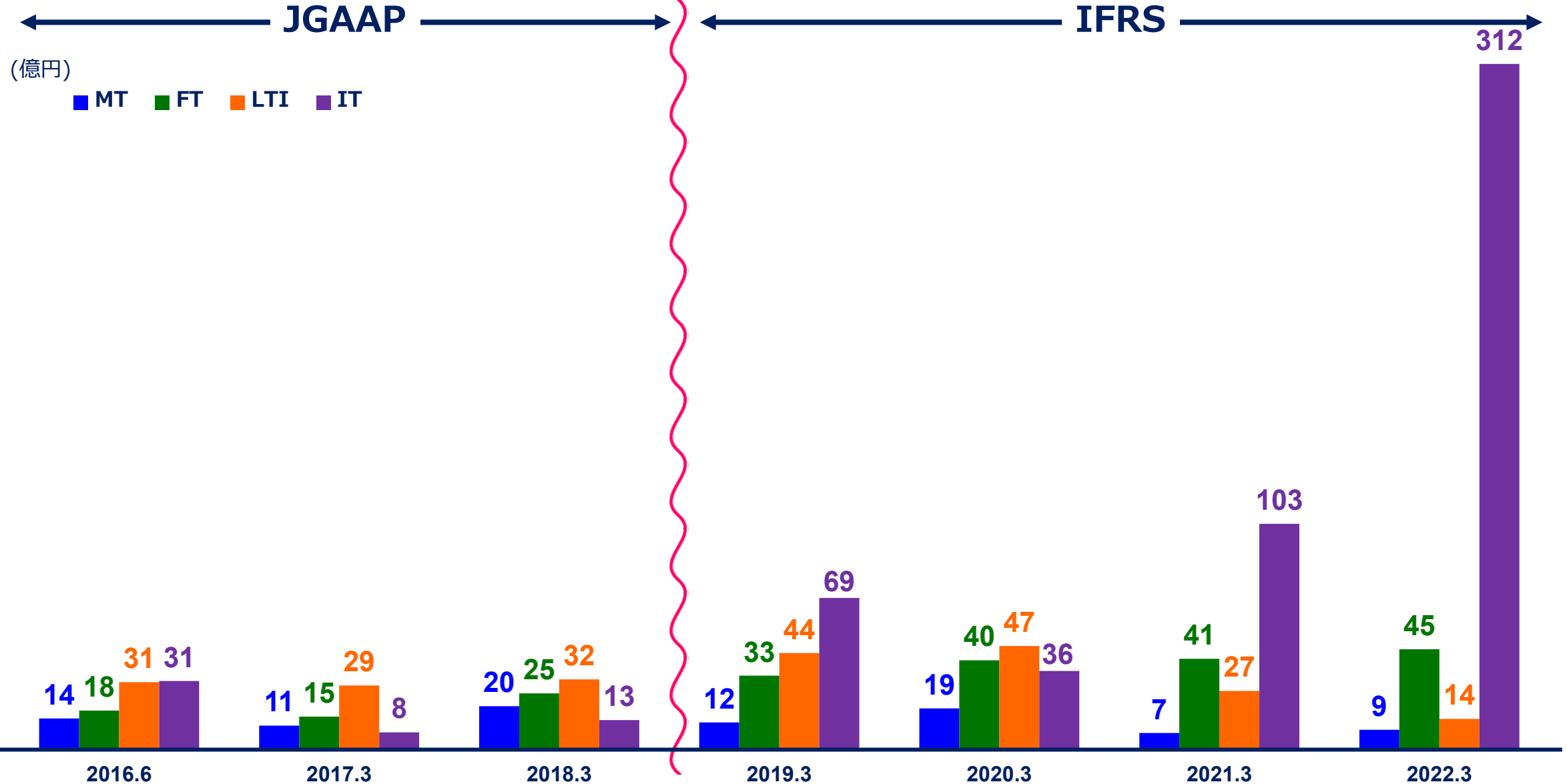
← JGAAP → ← IFRS →

(億円) 注) 2017. 3期は決算期変更により9ヶ月決算 (次ページ以降同様)

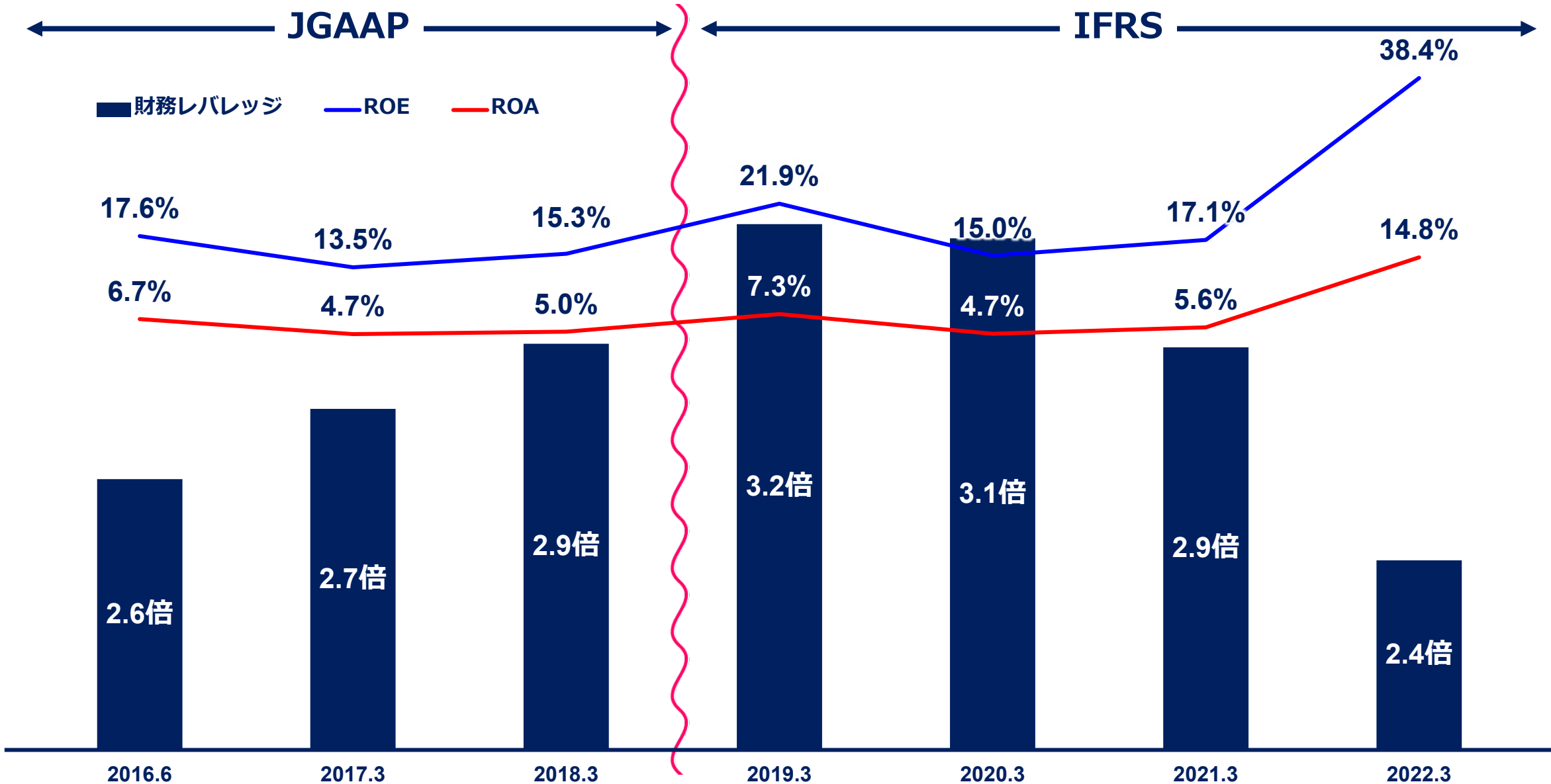
■ 収益 ■ 税引前利益



税引前利益 推移 (セグメント別)



◆ ROE、ROA、財務レバレッジ 推移



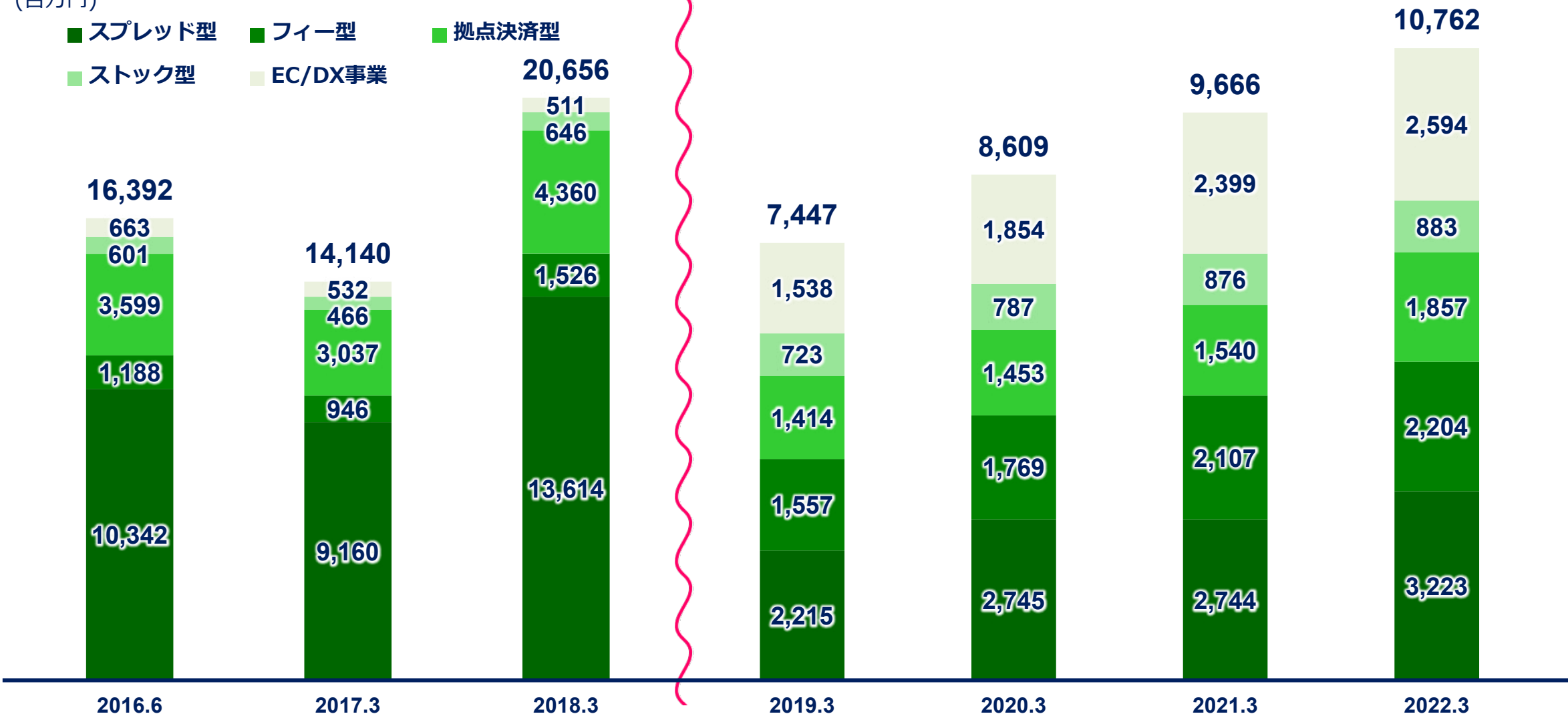
FTセグメント - 収益 推移 (区分①)



← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)

- スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型
- スtock型 ■ EC/DX事業



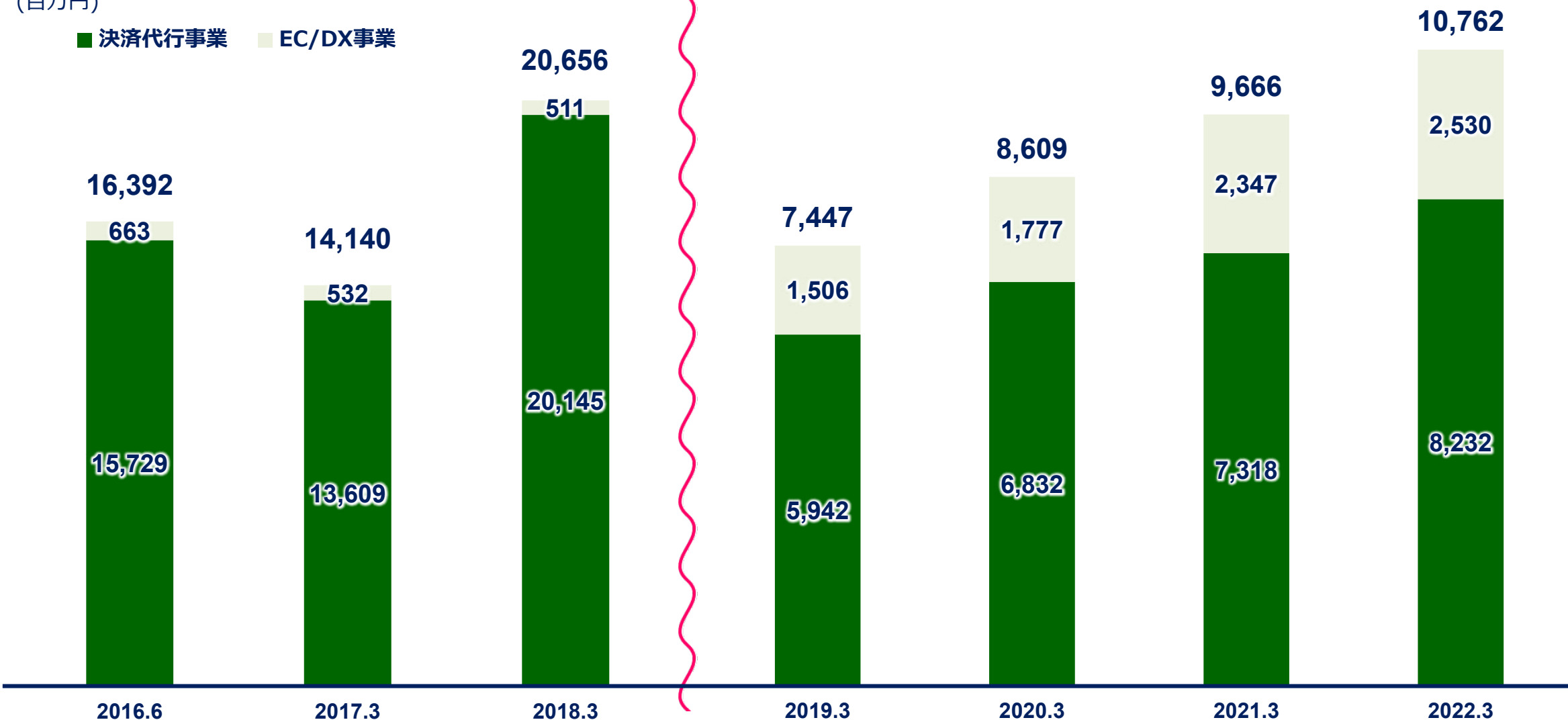
FTセグメント - 収益 推移 (区分②)



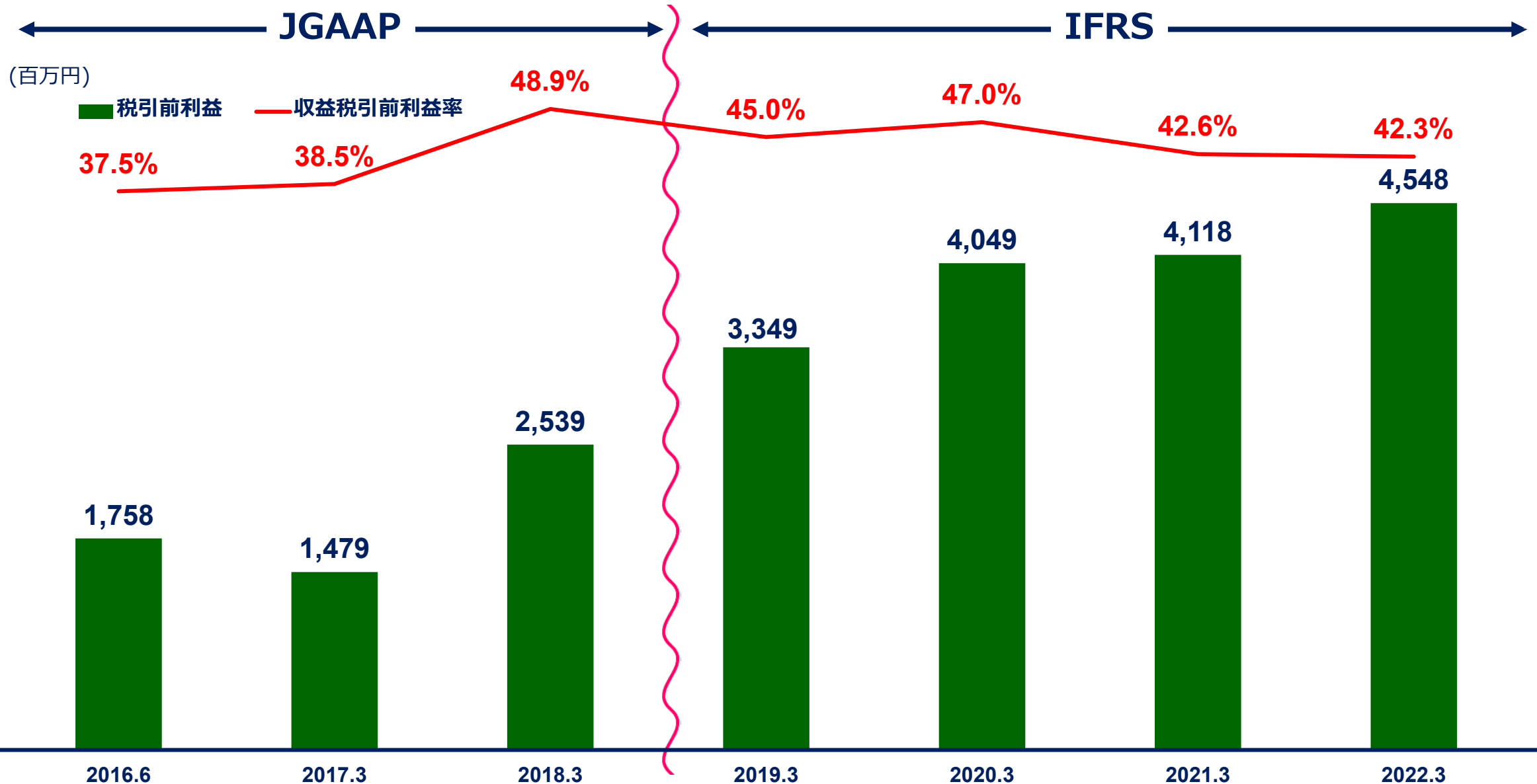
← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)

■ 決済代行事業 ■ EC/DX事業

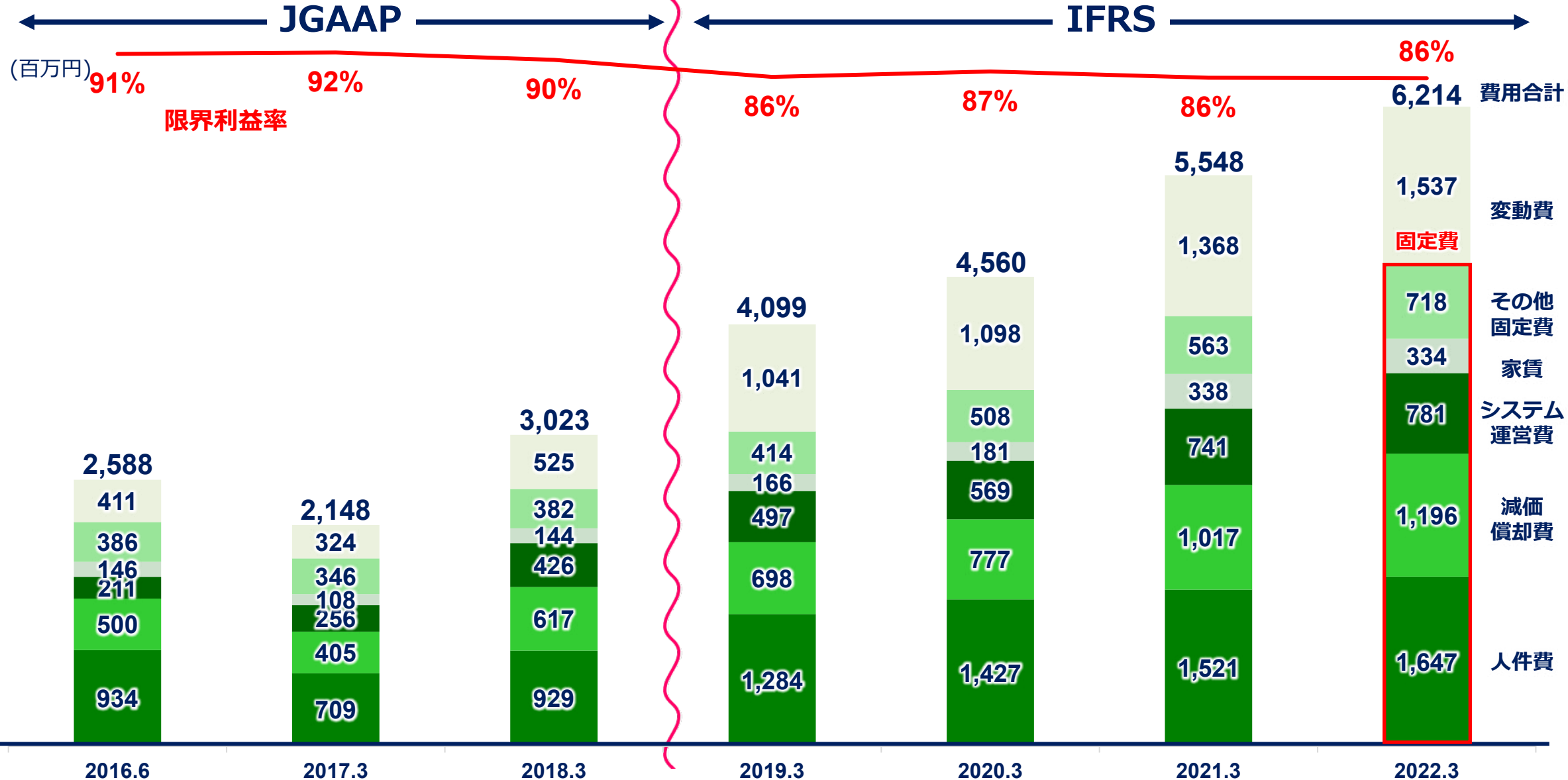


FTセグメント - 税引前利益 / 収益税引前利益率 推移



注) 2016.6期~2018.3期は売上高から直接原価を控除して売上高を収益として算出

FTセグメント - 費用及び限界利益率 推移

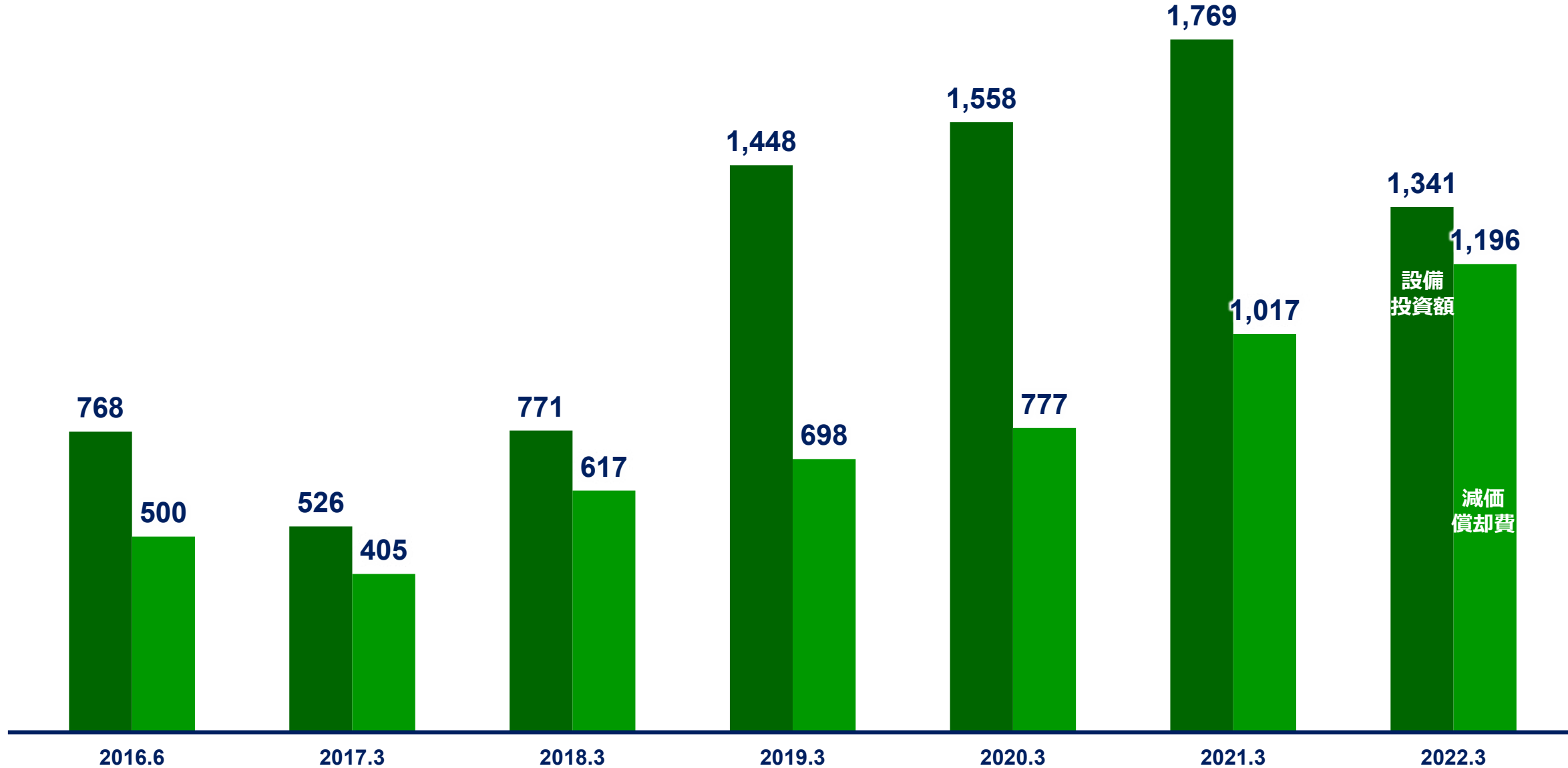


注) 2016.6期~2018.3期は売上高から直接原価を控除し、限界利益率を計算

FTセグメント - 設備投資額／減価償却費 推移



(百万円)



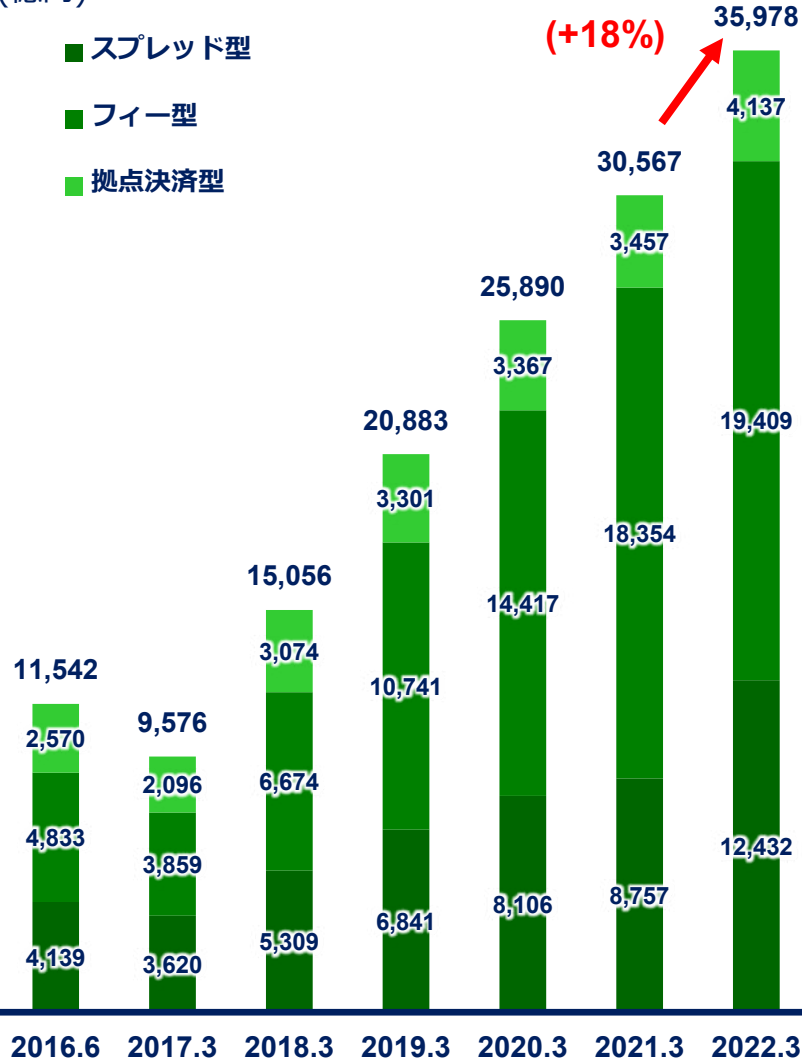
FTセグメント - 決済取扱高 / 決済取扱件数 / 加盟店数 推移



決済取扱高

(億円)

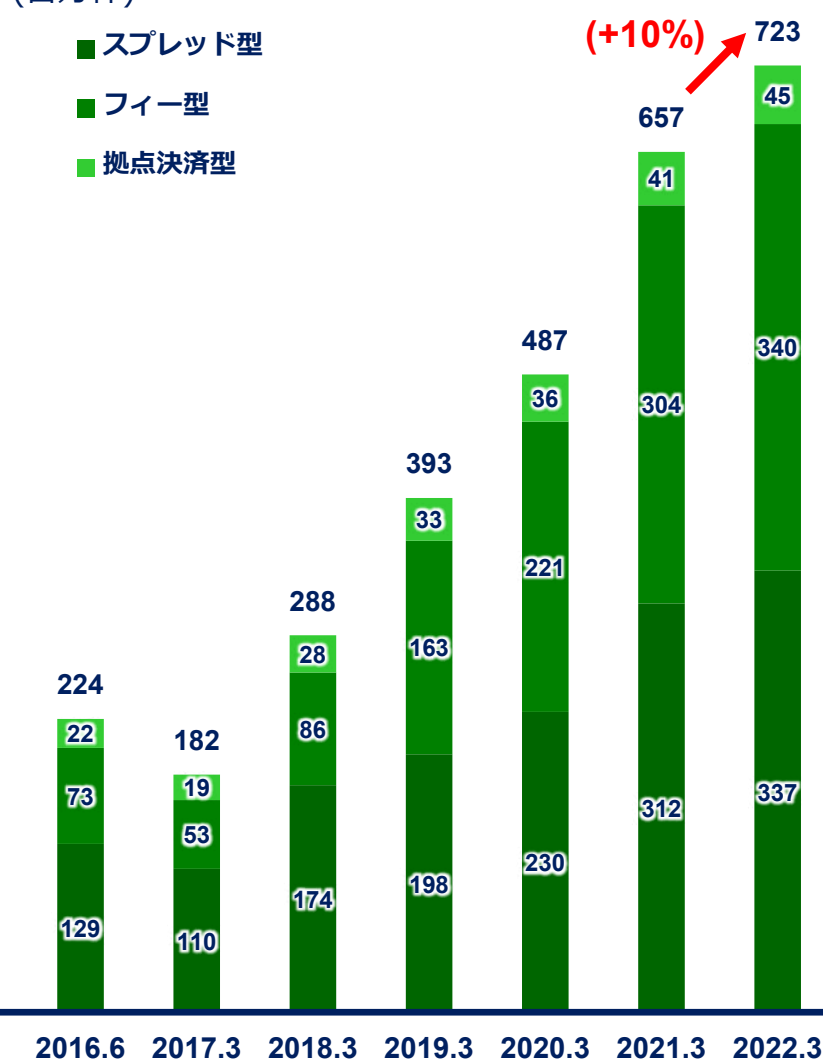
- スプレッド型
- フィー型
- 拠点決済型



決済取扱件数

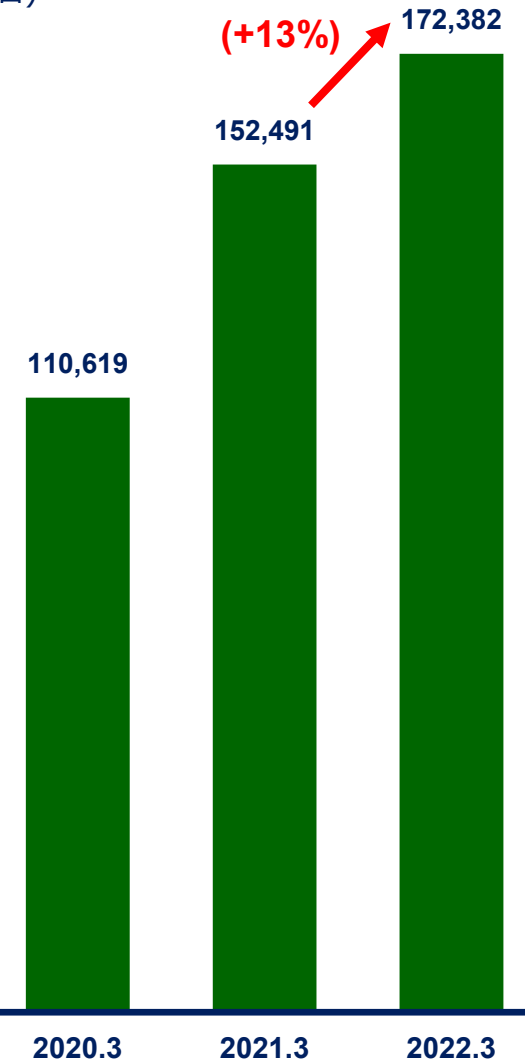
(百万件)

- スプレッド型
- フィー型
- 拠点決済型



稼働加盟店舗数

(店)



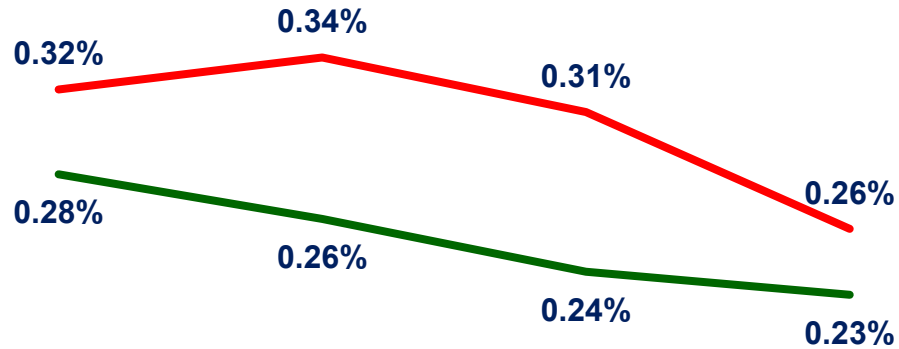
注) 稼働加盟店舗数はDGフィナンシャルテクノロジーとイーコンテクストの経営統合に伴い、集計方法を変更 (TDP、ANADG等をはじめとするOEMの稼働店舗数は除く)



決済手数料率（スプレッド型）

スプレッド型
手数料率

(ご参考)
決済事業
手数料率



2019.3

2020.3

2021.3

2022.3

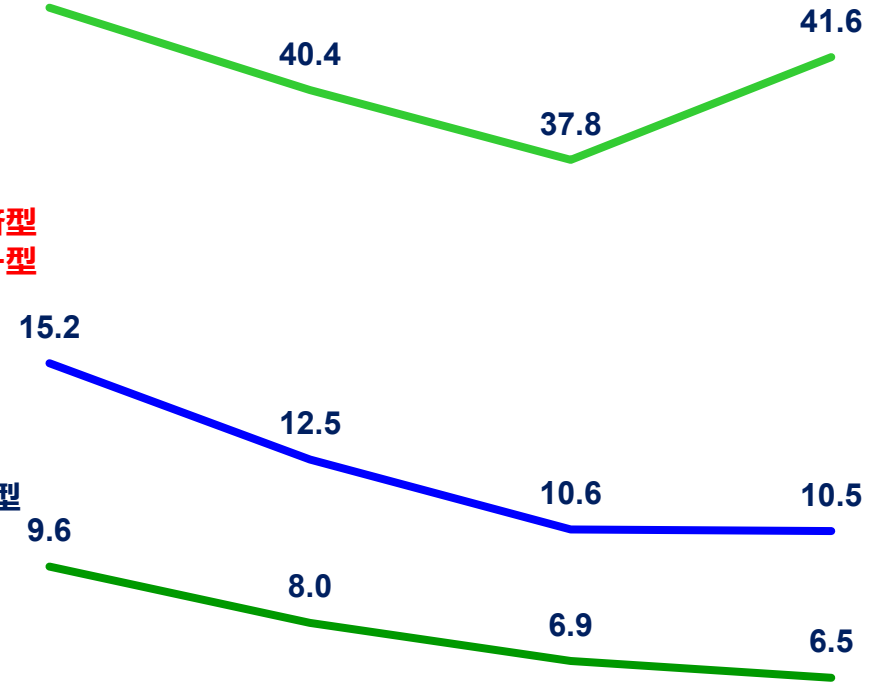
単価（フィー型＋拠点決済型）

(円)

①拠点決済型
単価

①拠点決済型
+ ②フィー型
単価

②フィー型
単価



2019.3

2020.3

2021.3

2022.3

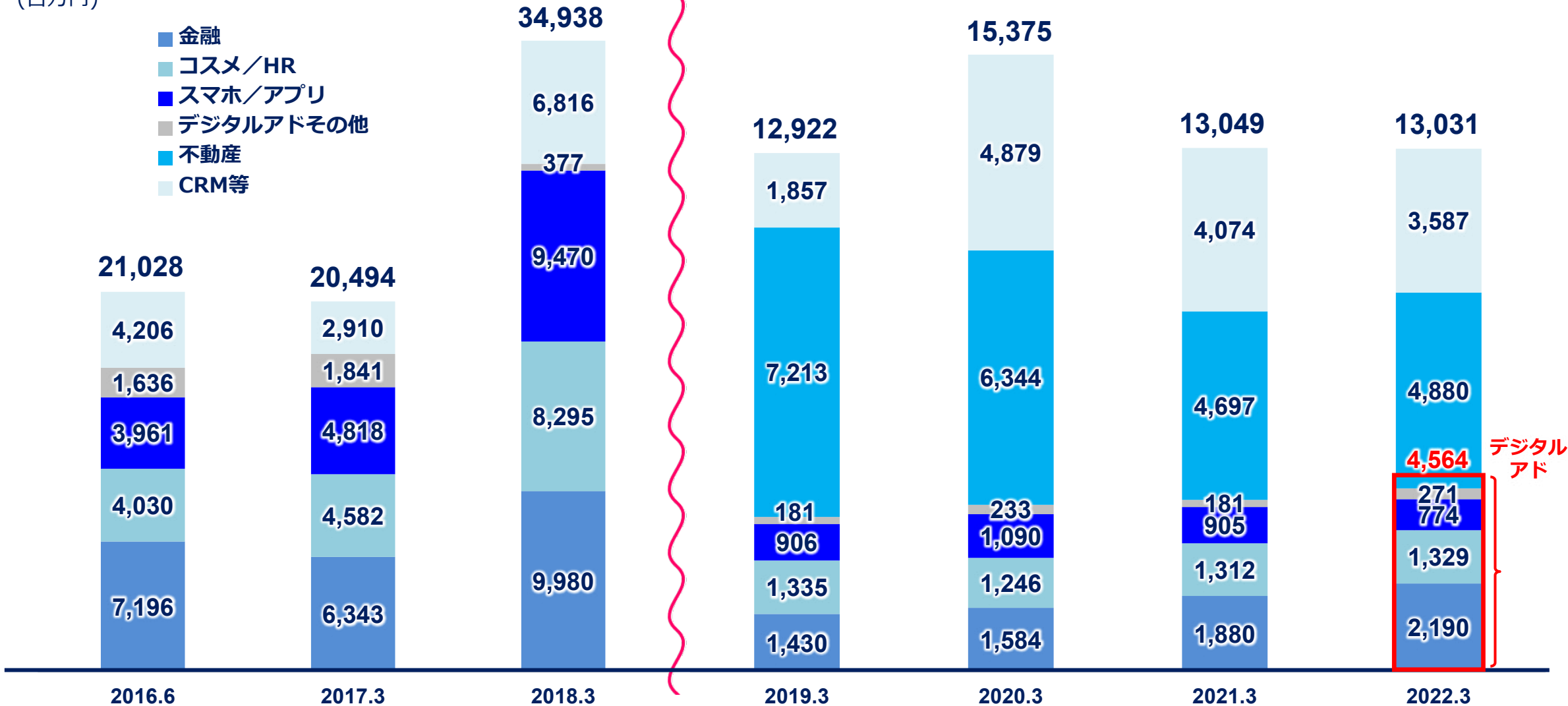
MTセグメント - 収益 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)

- 金融
- コスメ/HR
- スマホ/アプリ
- デジタルアドその他
- 不動産
- CRM等



注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化。2022.3期1Qより過去に遡り集計区分の見直しを実施

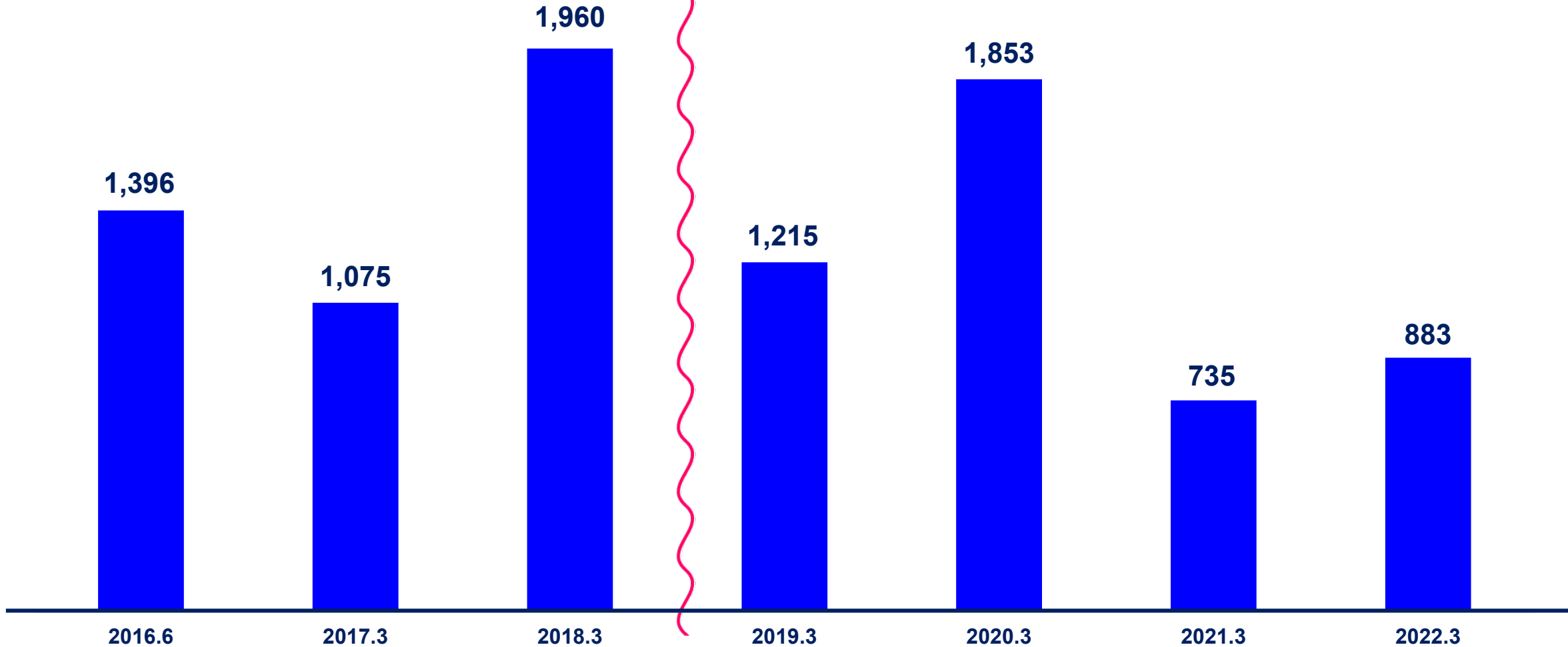
デジタルアド

◆ MTセグメント - 税引前利益 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)

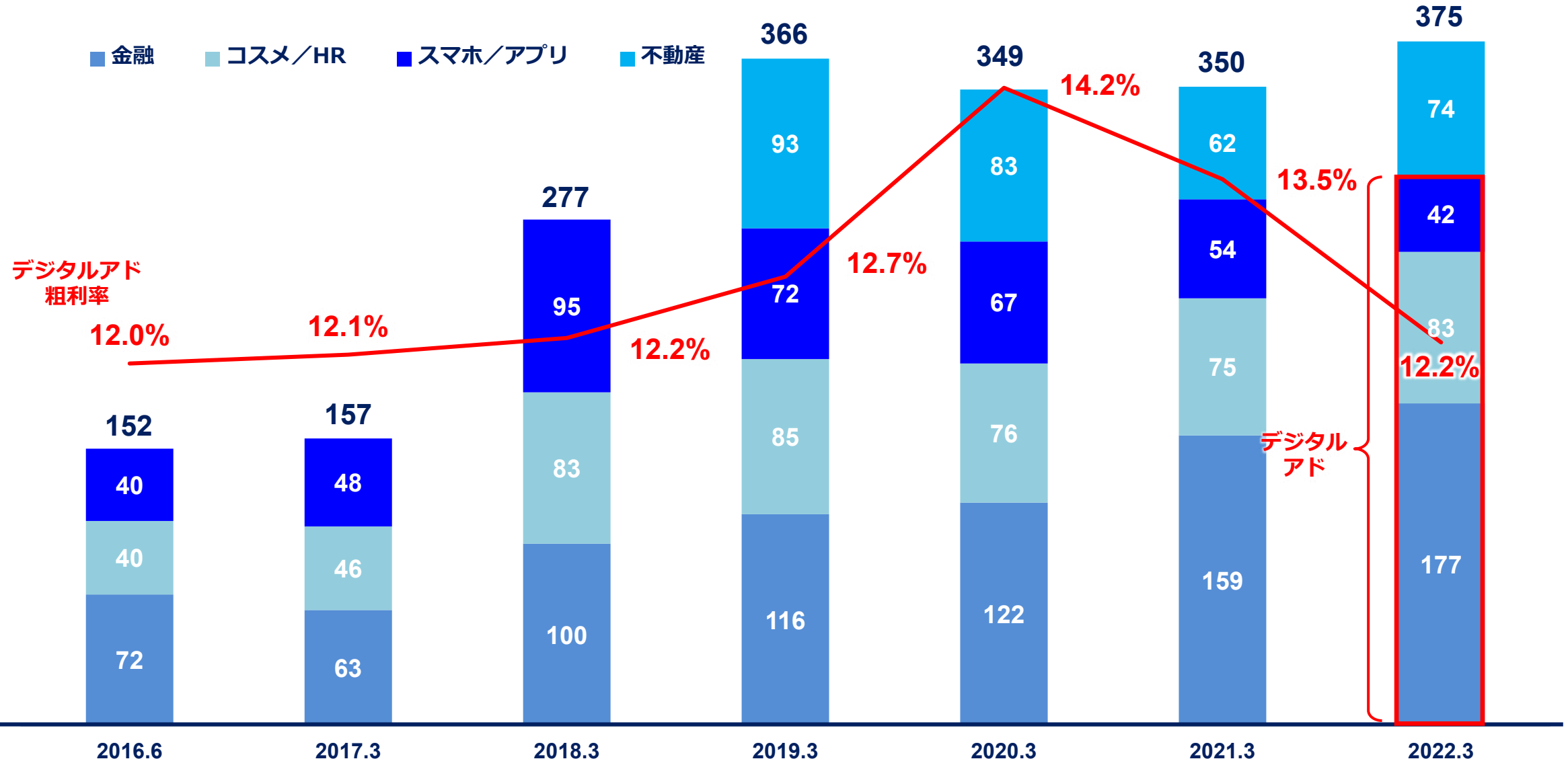


注) 2019.3期より㈱DGコミュニケーションズを連結子会社化

MTセグメント - 広告取扱高推移

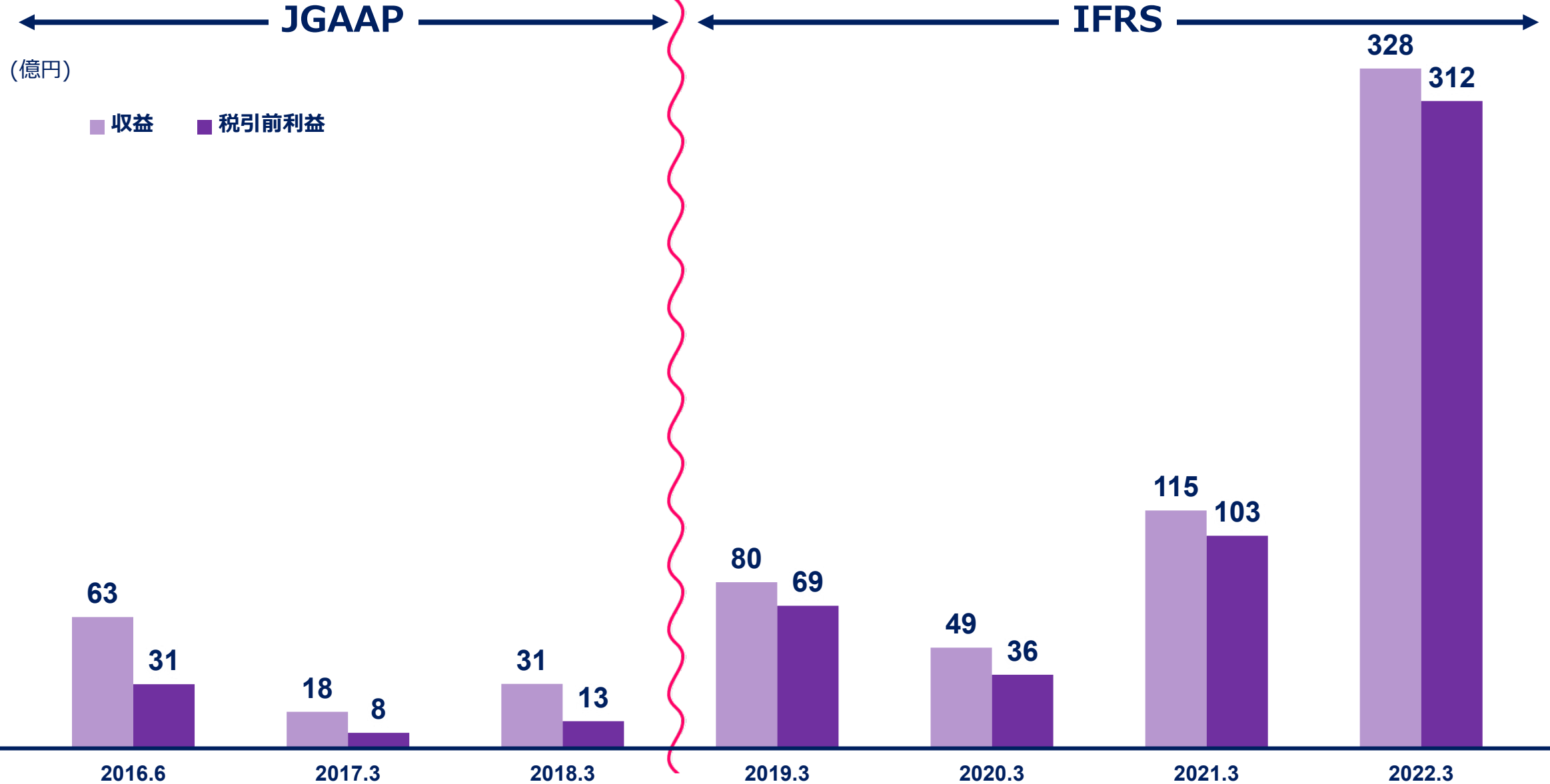


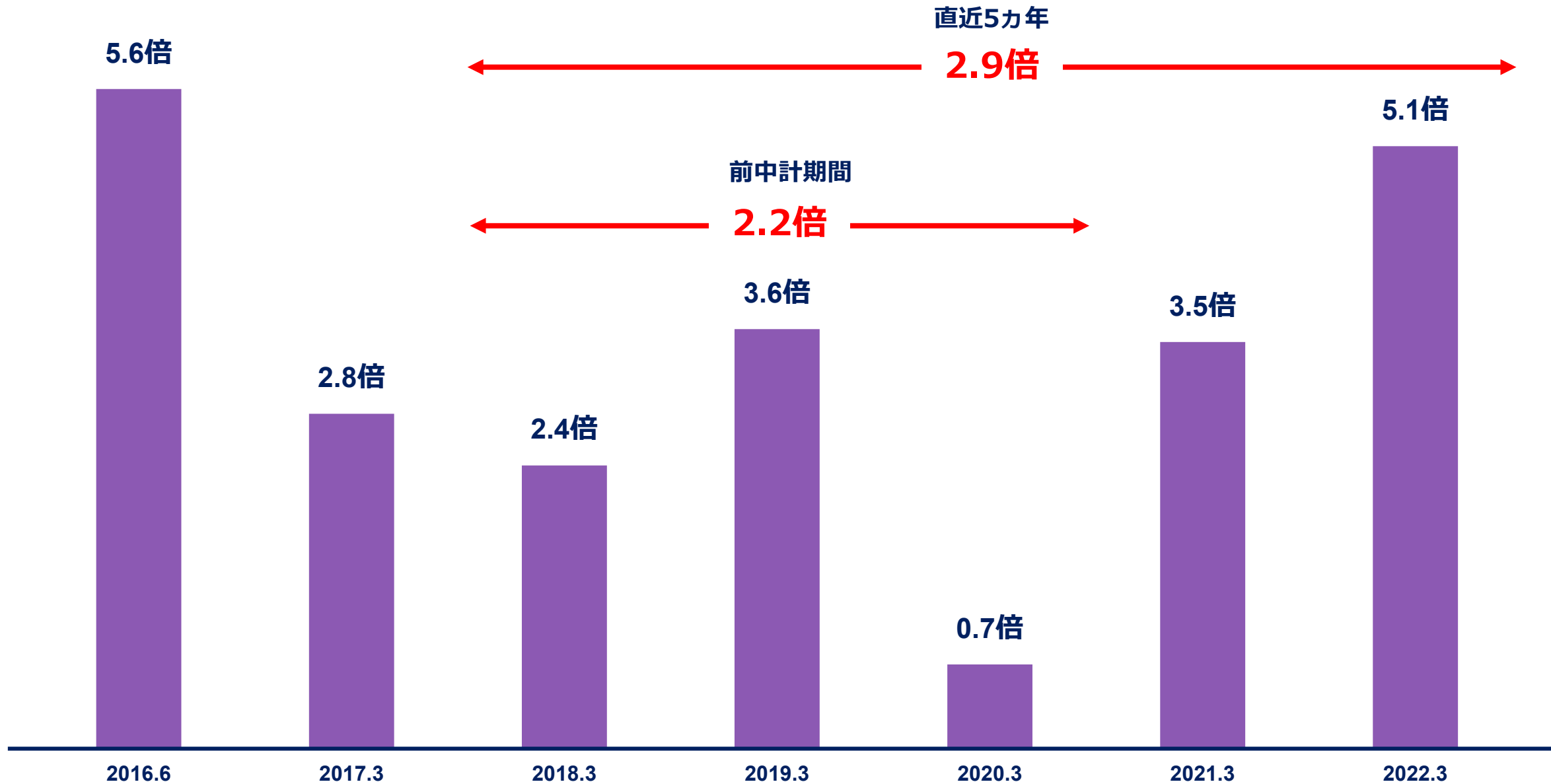
(億円)



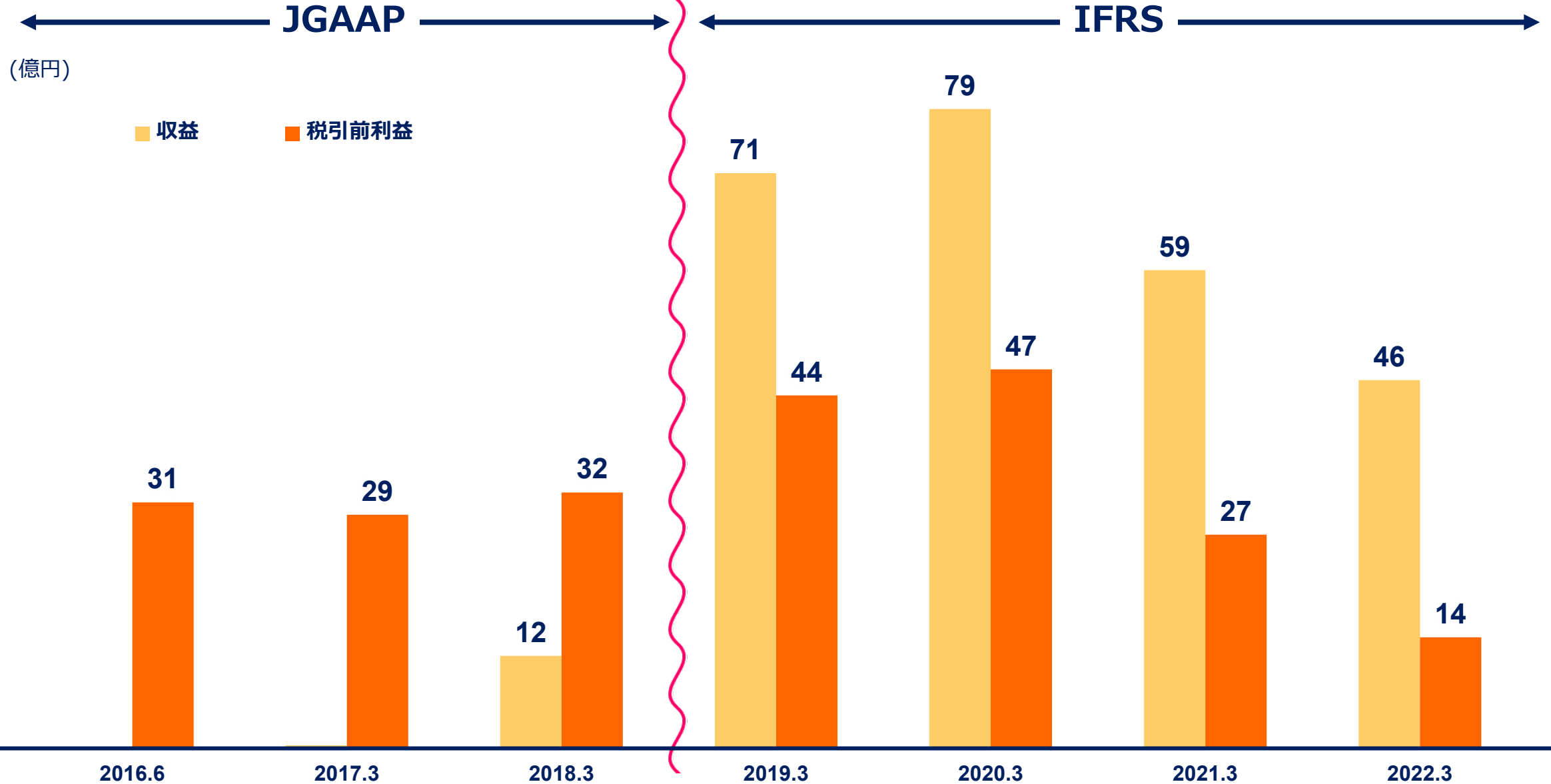
注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

ITセグメント - 収益／税引前利益 推移





◆ LTIセグメント - 収益／税引前利益 推移



2016.6期以降四半期業績推移



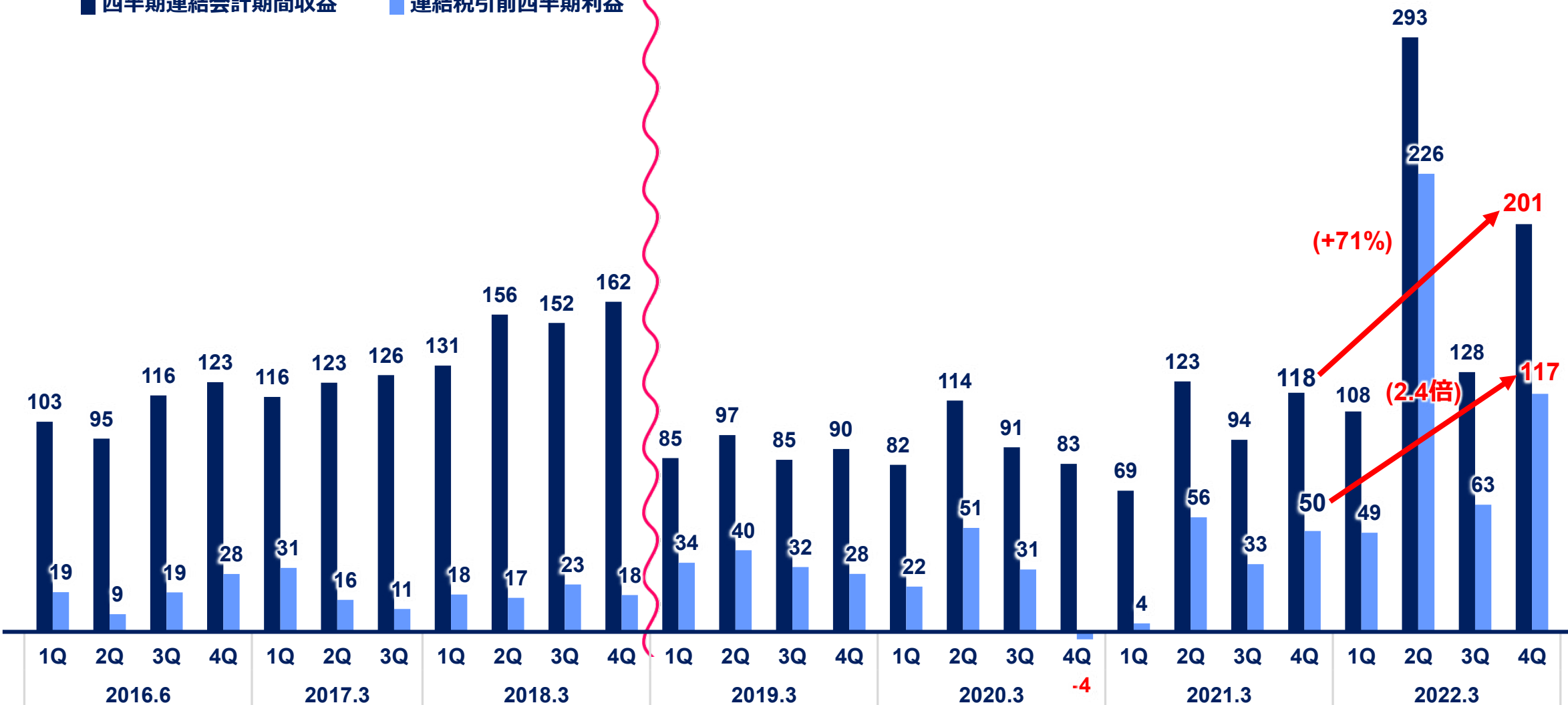
◆ 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(億円) 注) 2017. 3期は決算期変更により9ヶ月決算 (次ページ以降同様)

■ 四半期連結会計期間収益 ■ 連結税引前四半期利益



(+71%)

(2.4倍)

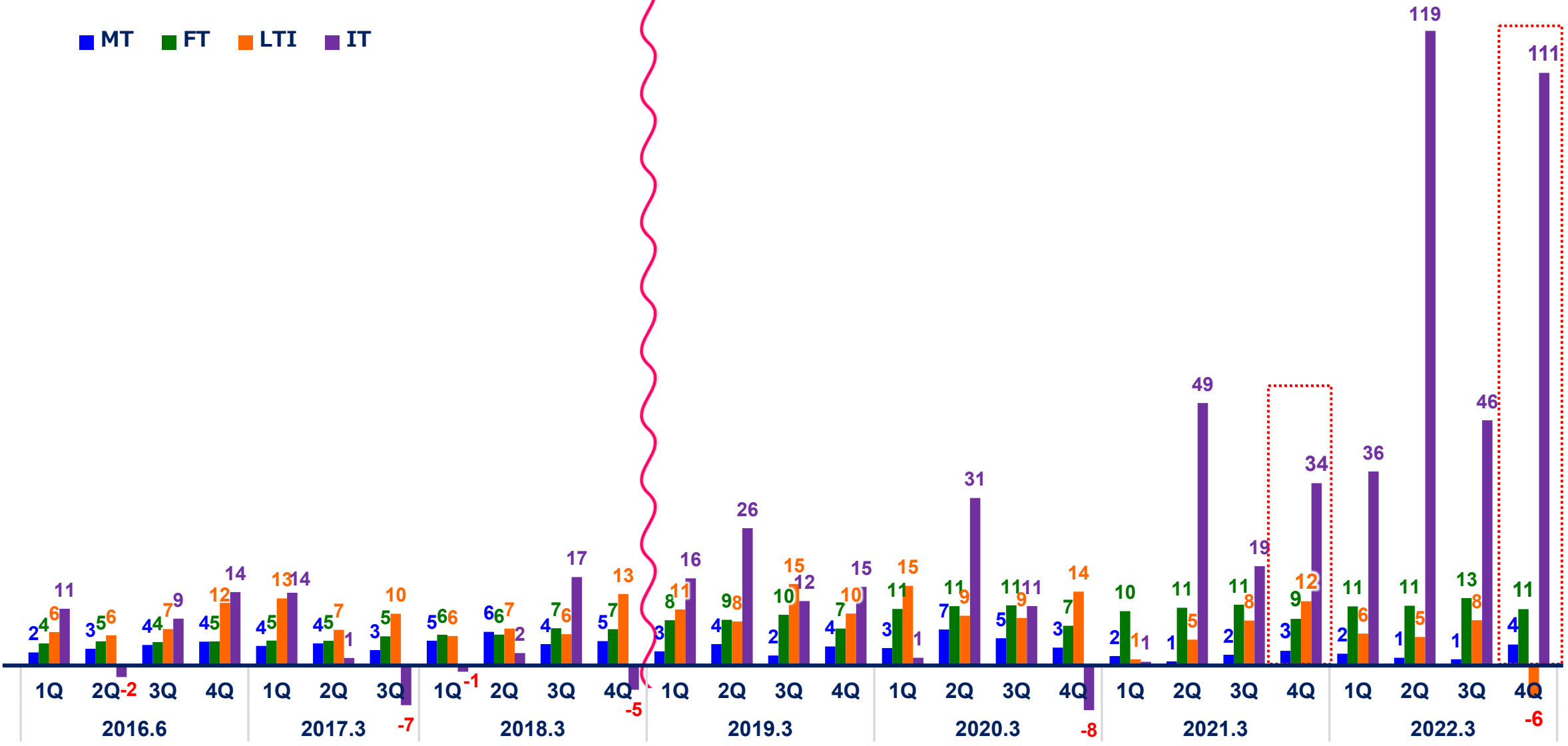
税引前四半期利益 推移 (セグメント別)



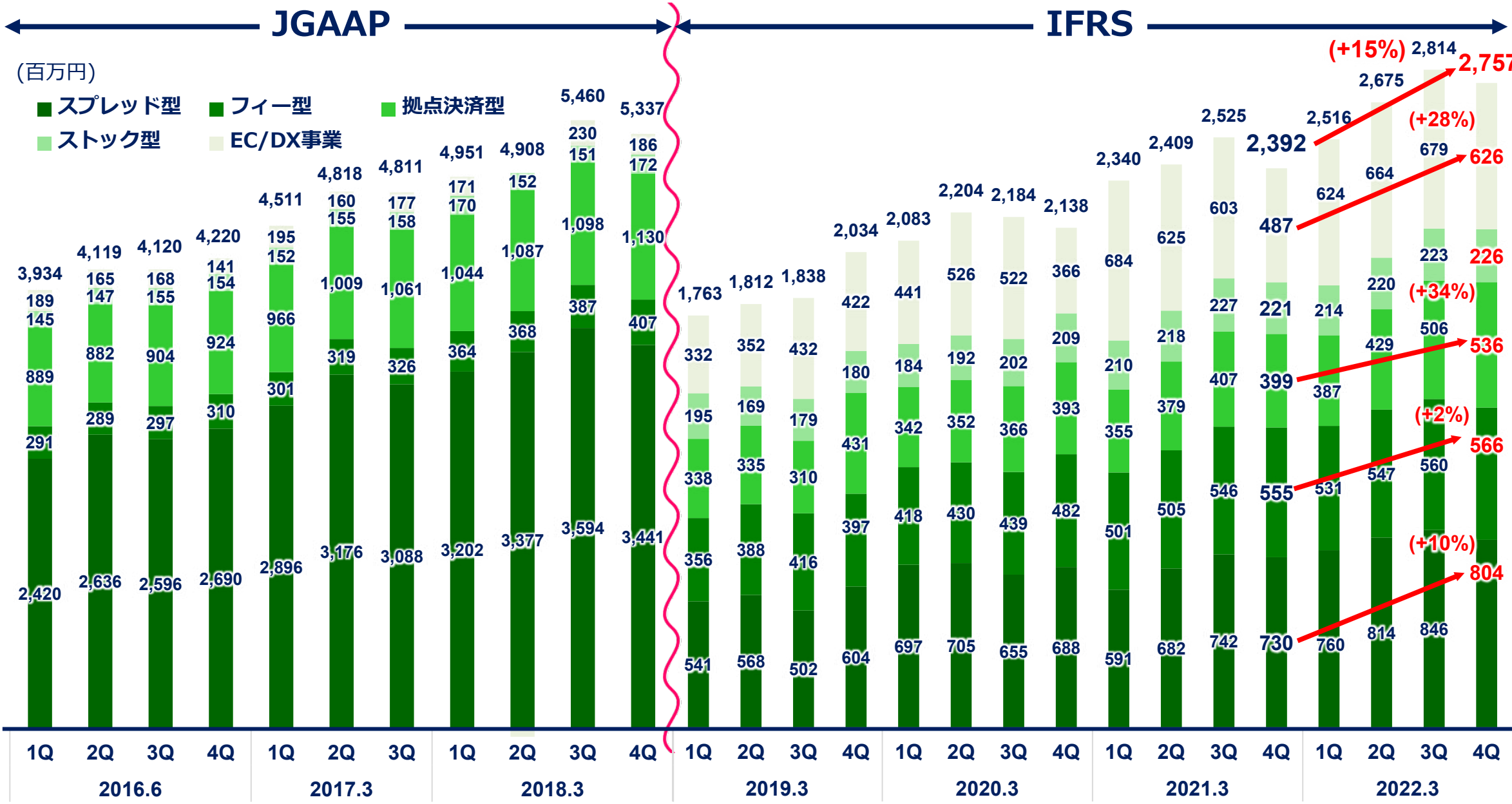
← JGAAP → ← IFRS →

(億円)

■ MT ■ FT ■ LTI ■ IT



FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分①)



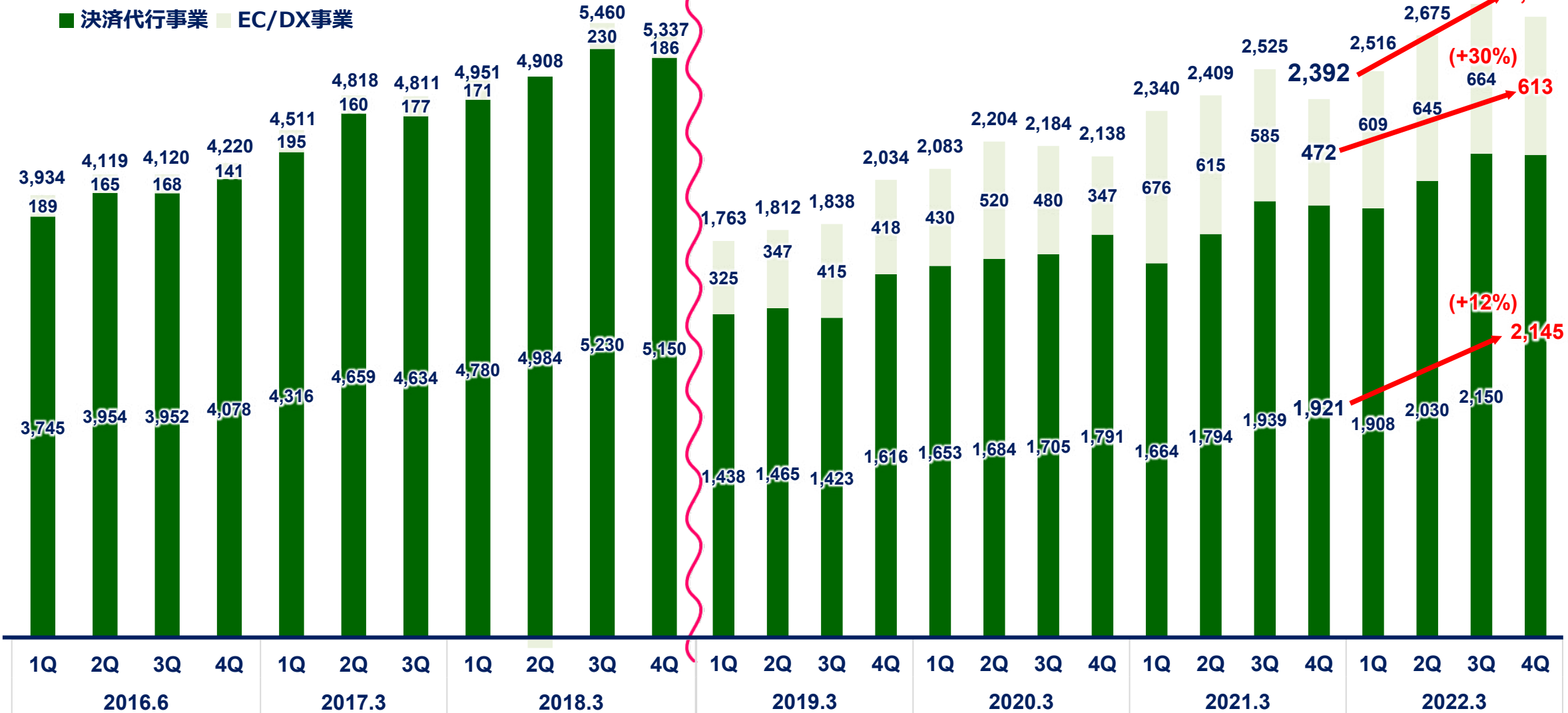
FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分②)



← JGAAP → IFRS →

(百万円)

■ 決済代行事業 ■ EC/DX事業

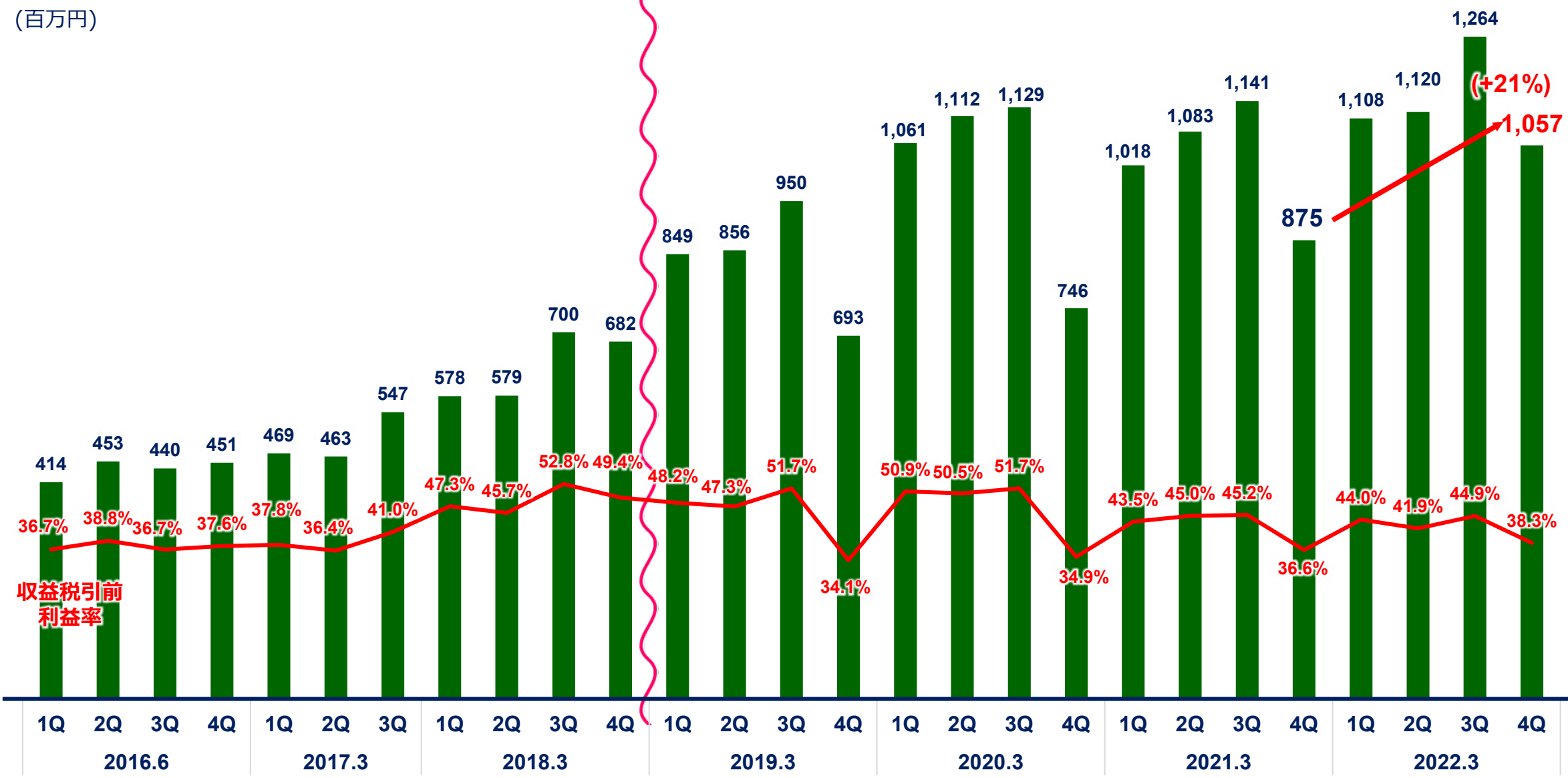


FTセグメント - 税引前四半期利益 / 収益税引前利益率 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)

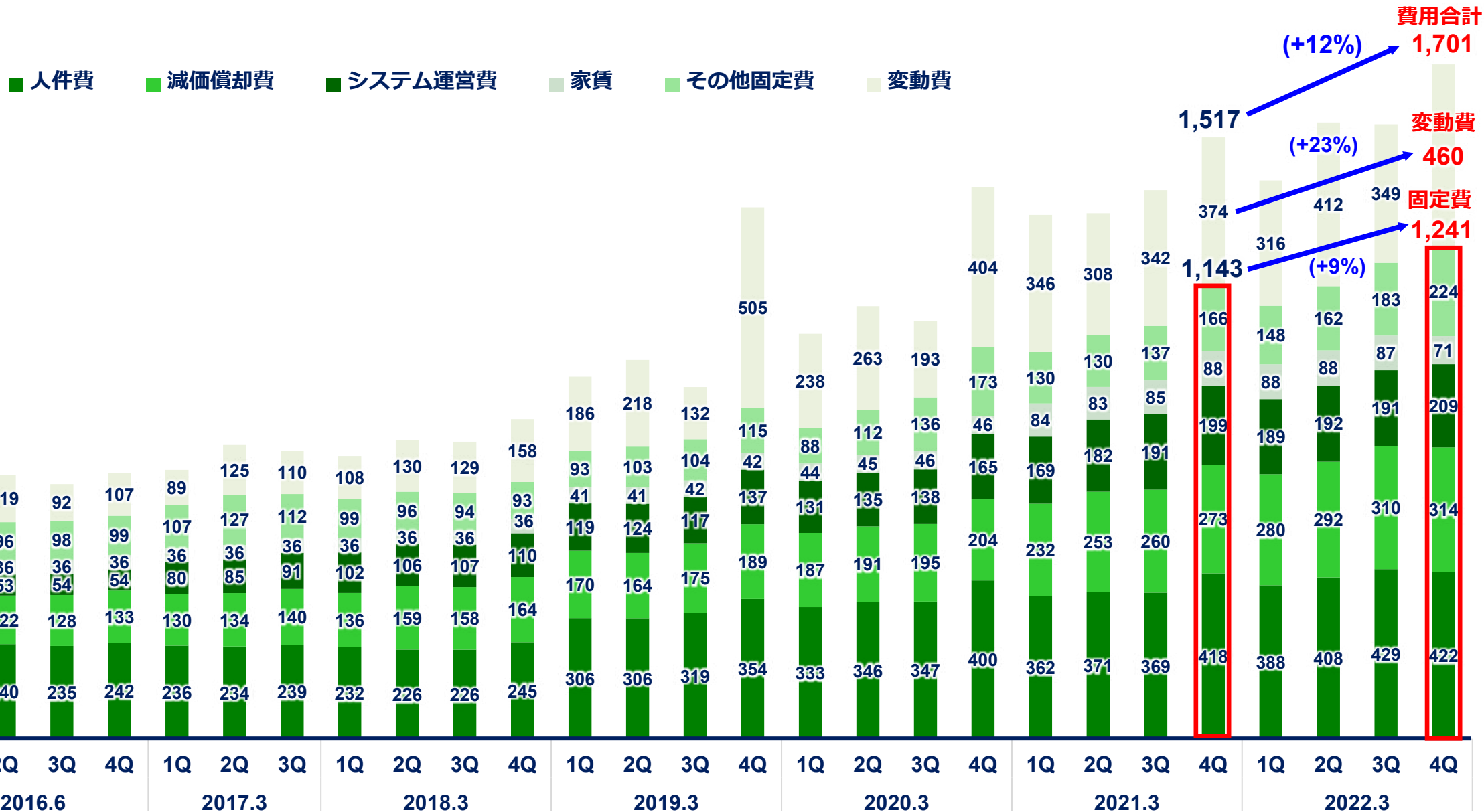


注) 2016.6期～2018.3期は売上高から直接原価を控除して売上高を収益として算出

FTセグメント - 費用 推移 (四半期)



(百万円)

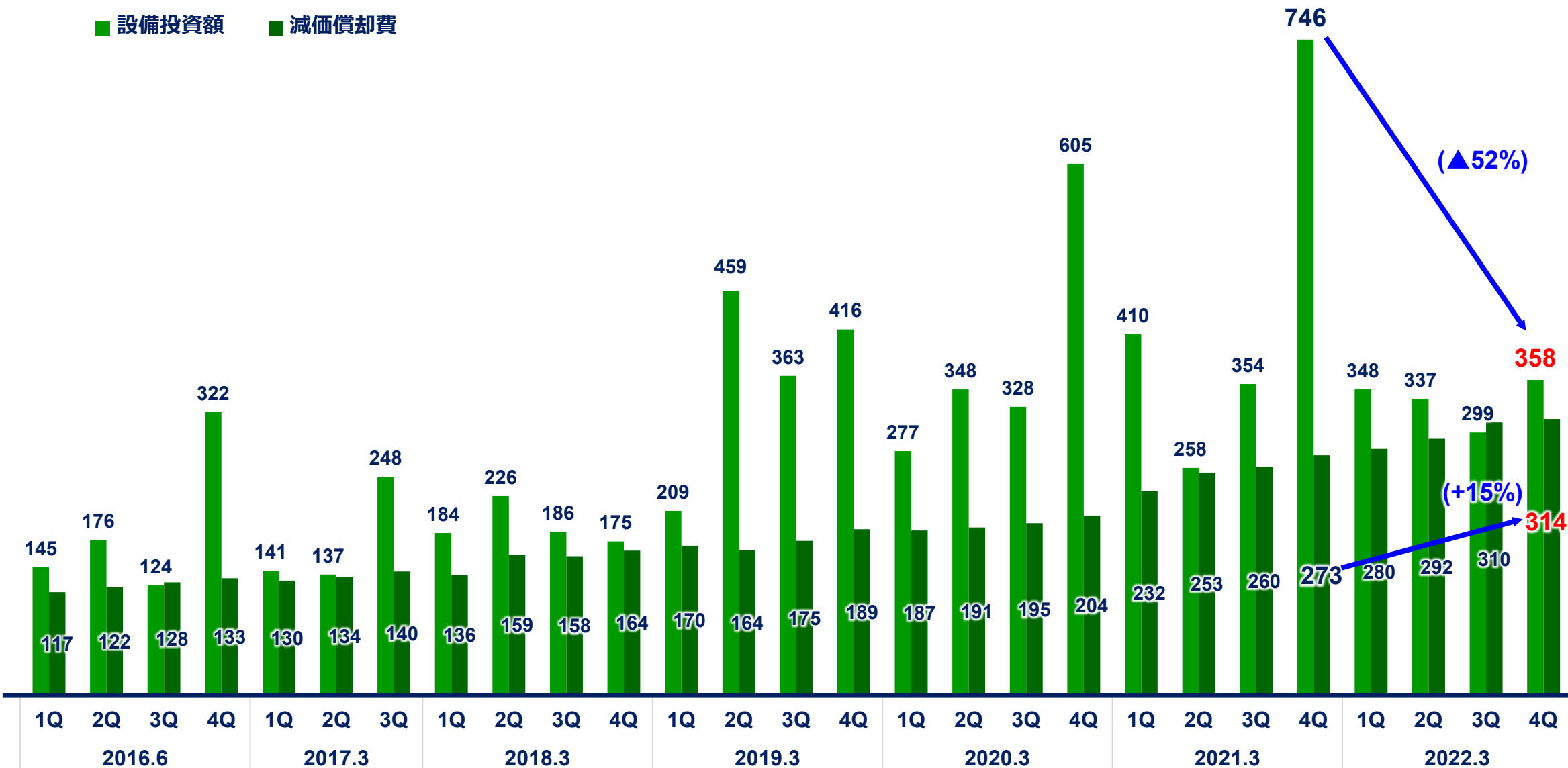


FTセグメント - 設備投資額／減価償却費 推移 (四半期)



(百万円)

■ 設備投資額 ■ 減価償却費

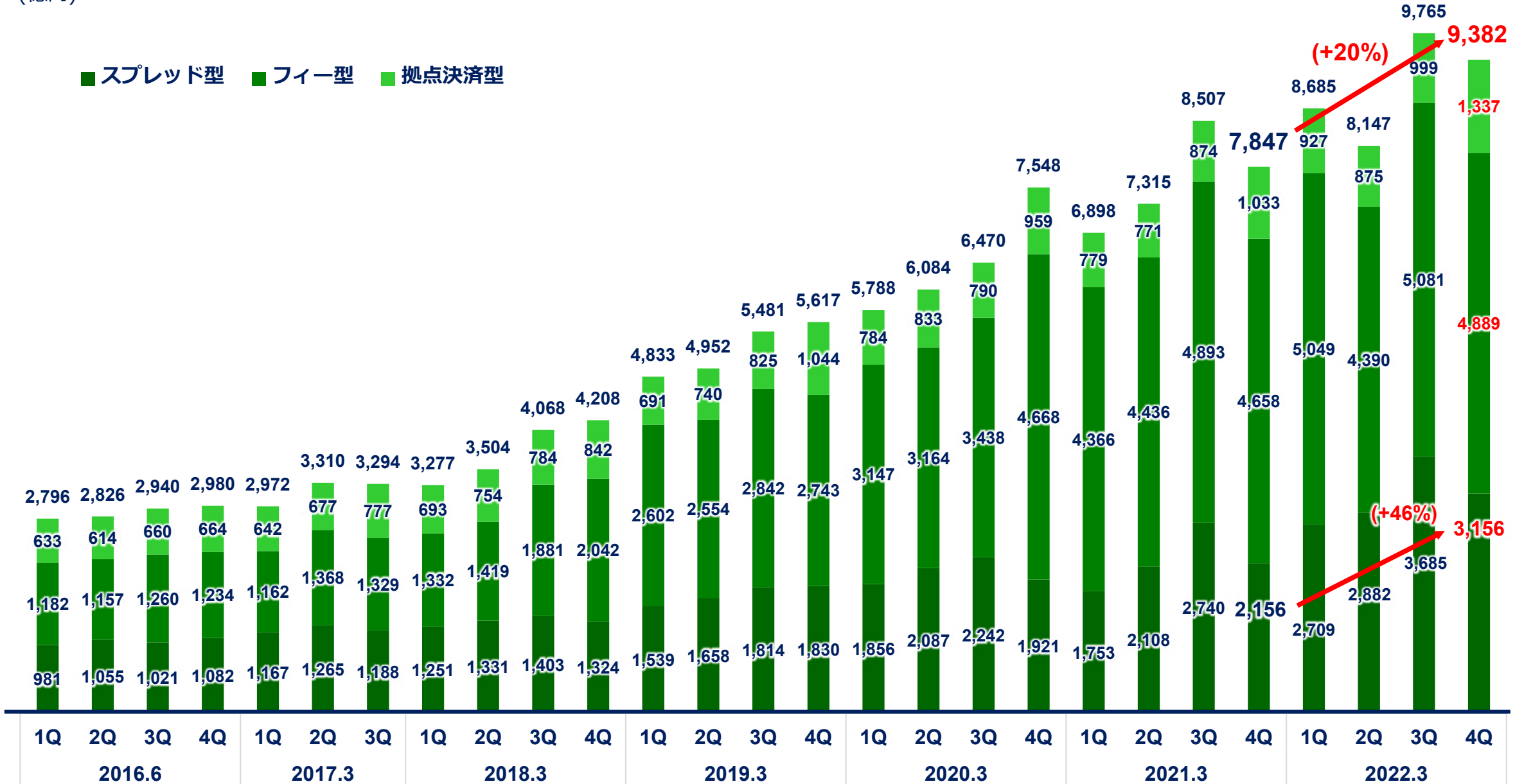


FTセグメント - 決済取扱高 推移 (四半期)



(億円)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型

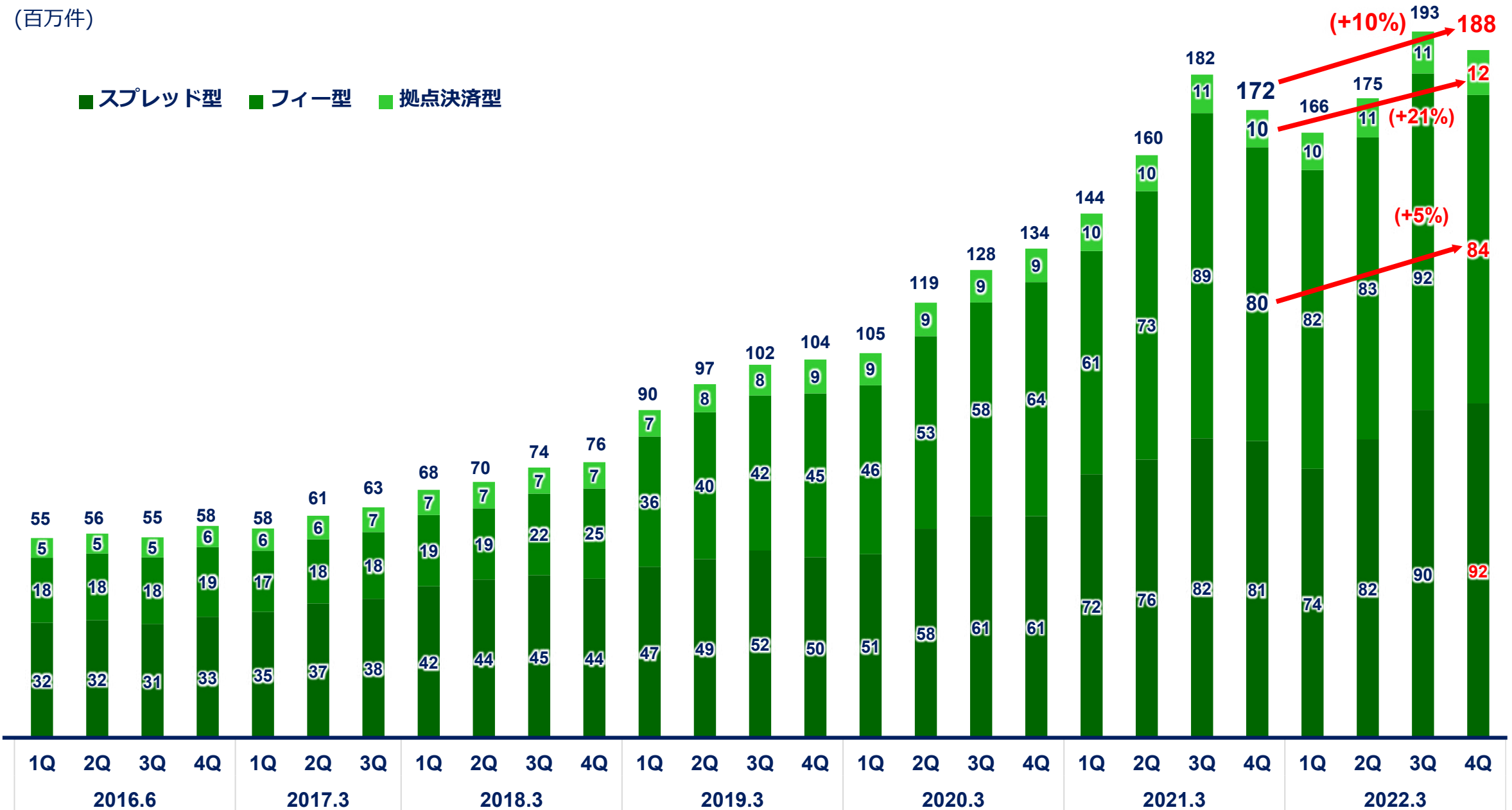


FTセグメント - 決済取扱件数 推移 (四半期)



(百万件)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型



MTセグメント - 四半期会計期間収益 推移

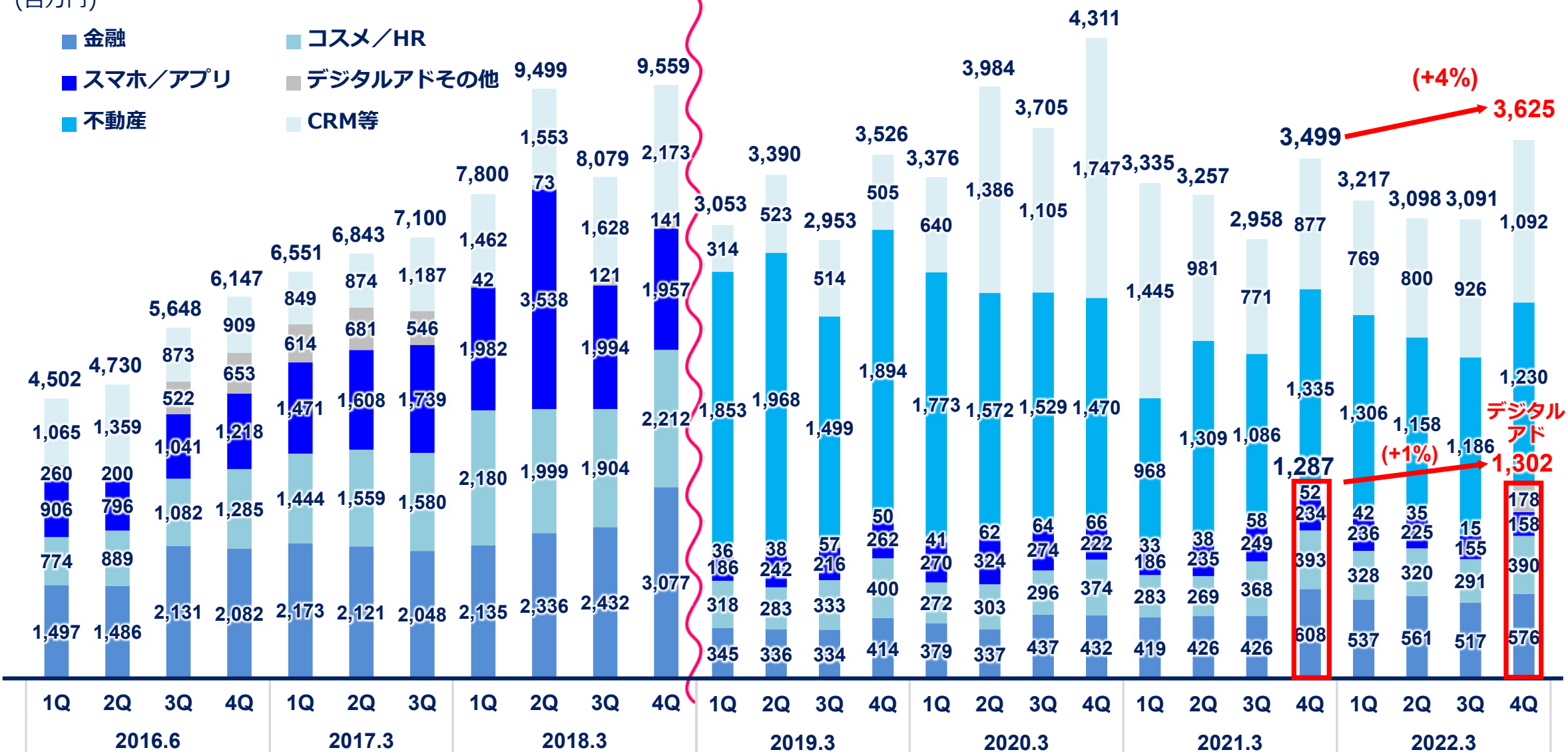


JGAAP

IFRS

(百万円)

- 金融
- スマホ/アプリ
- 不動産
- コスメ/HR
- デジタルアドその他
- CRM等



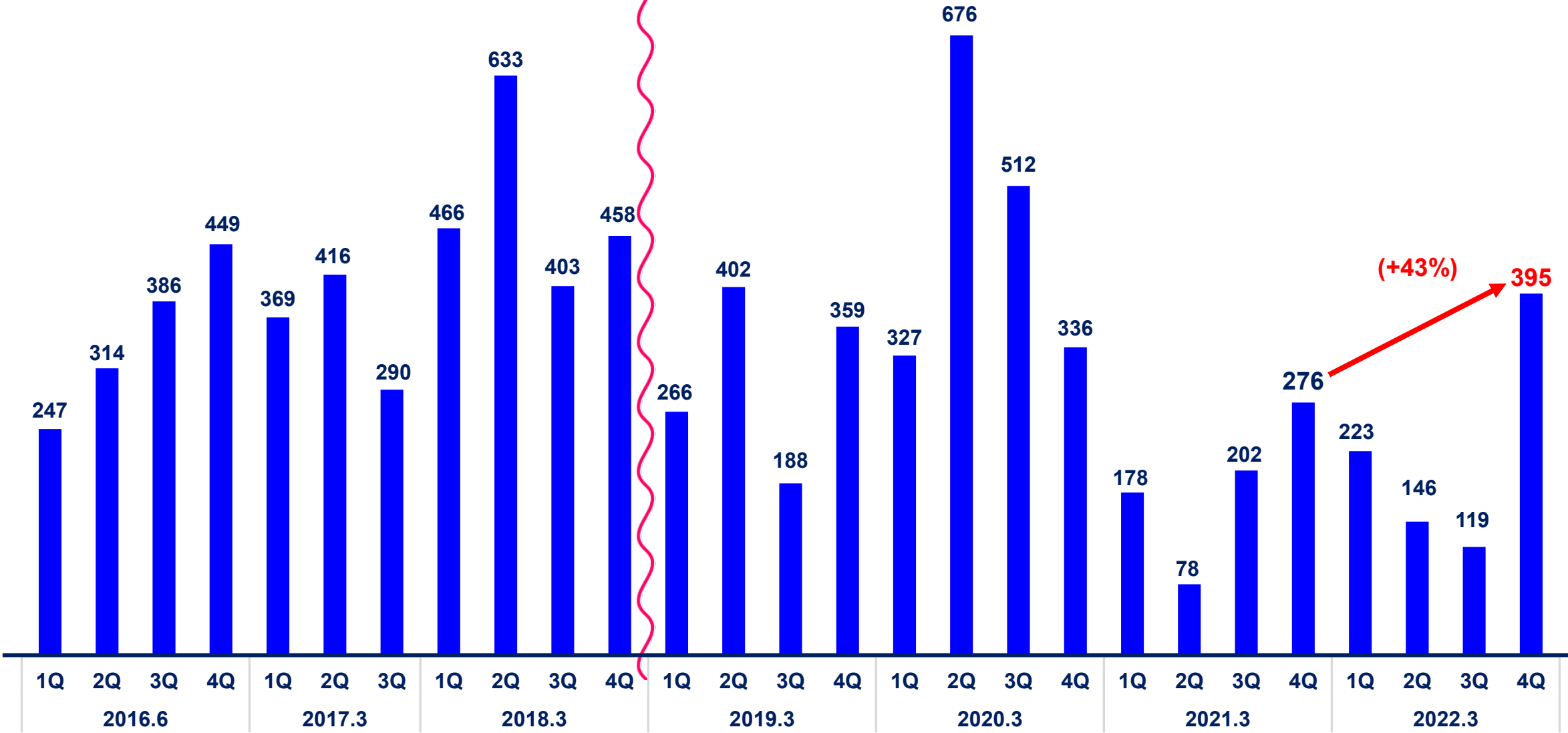
注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化。2022.3期1Qより過去に遡り集計区分の見直しを実施

MTセグメント - 税引前四半期利益 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)

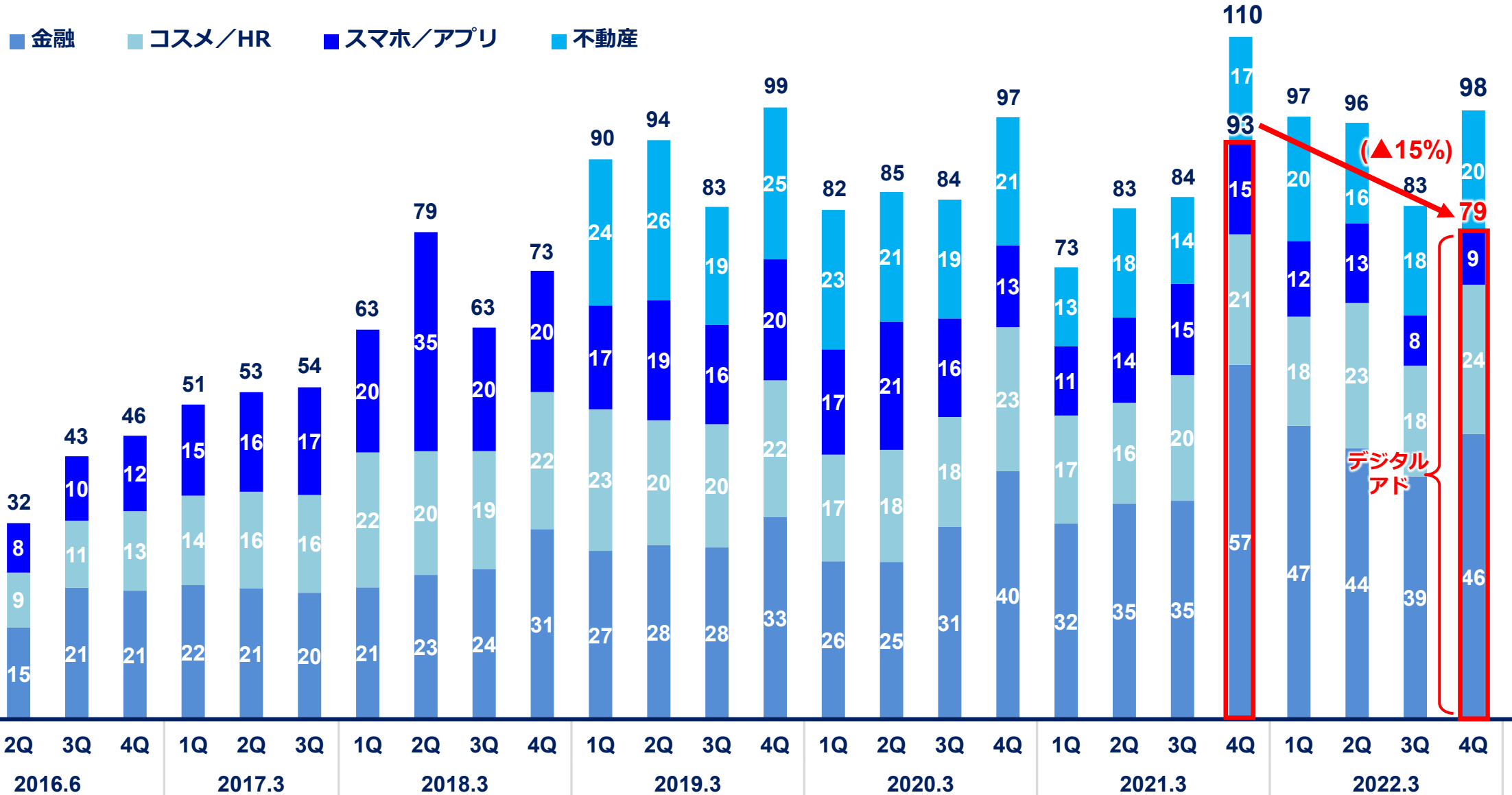


注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

MTセグメント - 広告取扱高 推移 (四半期)



(億円)



注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

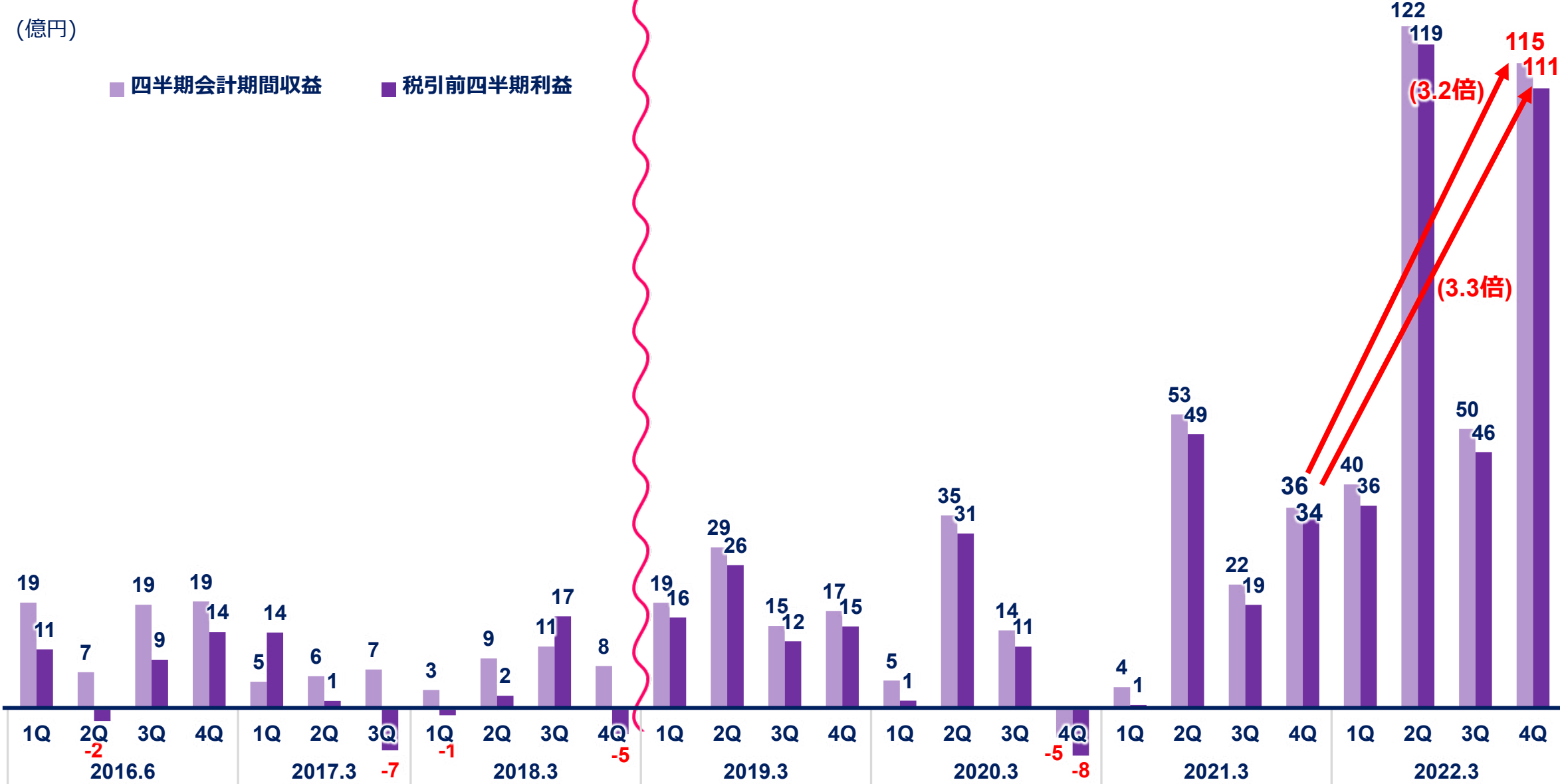
ITセグメント - 四半期会計期間収益／税引前四半期利益 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(億円)

■ 四半期会計期間収益 ■ 税引前四半期利益



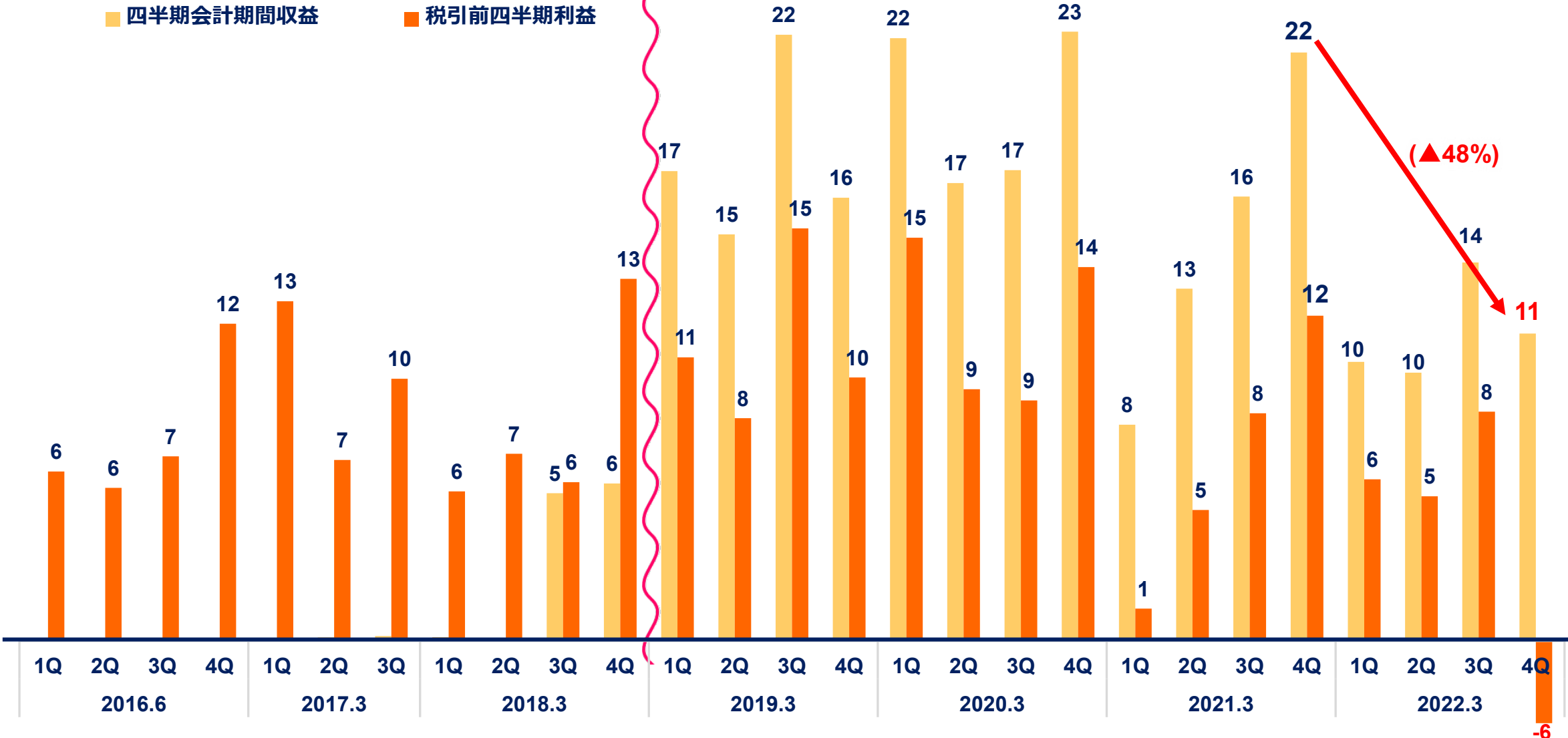
◆ LTIセグメント - 四半期会計期間収益／税引前四半期利益 推移



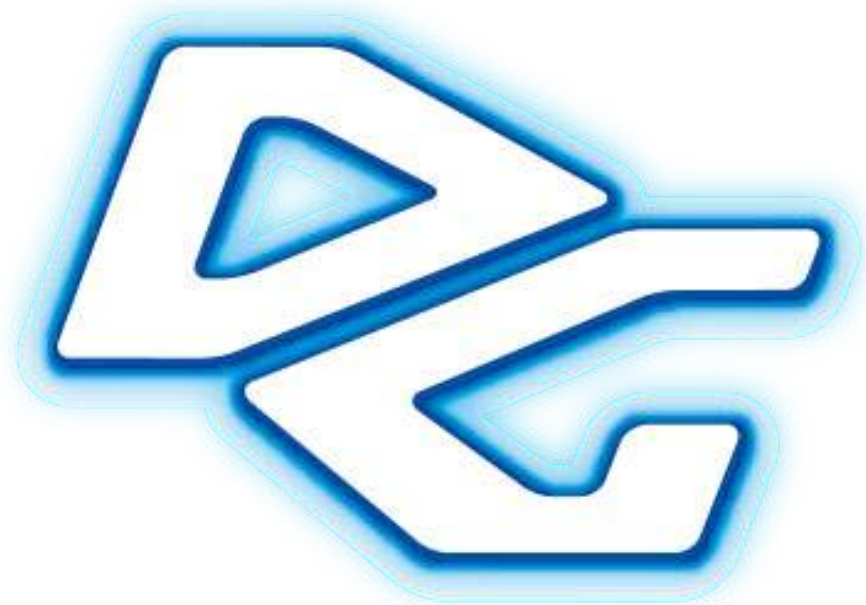
← JGAAP → ← IFRS →

(億円)

■ 四半期会計期間収益 ■ 税引前四半期利益



(▲48%)



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。