

株式会社デジタルガレージ

2023年3月期 第3四半期 決算説明会



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

 **Digital Garage**

2023.2.10


< 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

はじめに／CEOメッセージ

今期も、前期よりの  **FINTECH SHIFT** を標榜し、4事業セグメントを横断した中期的な視座で両利きの経営戦略を策定し、守ると攻めるの両ウイングで事業を鋭意推進・高速で実行してきました。

また、昨年より各領域の戦略パートナーとして東芝TEC・りそなホールディングスとの資本業務提携に続き、日本発世界ブランドのJCB社との資本業務提携強化に合わせた共同事業を開始し、各領域の主要プレイヤーとの戦略的アライアンスは益々深化しています。併せて、グループ内では食べログ・価格.comなどを中心とした、メディア事業と連携したフィンテック事業開発、web3/Crypto領域では、B2B向けの暗号資産事業やNFT関連の開発業務も動き出しており、 **FINTECH SHIFT** は、高速で進捗しています。

グローバル視点では、「ペイメント・オーケストレーション」という様々な決済ネットワークの自動化が一気に進み始めています。今後も「新テクノロジーの社会実装」も視野に、様々なグローバルプレイヤーとの戦略提携を推進しながら、来期に向けて中期事業戦略をさらに具体化し発表していく予定です。

世界経済の要因で、一部投資事業で想定外の影響はあるものの、足元の事業状況は引き続き堅調です。併せて、新規事業推進の専門組織であるインキュベーション本部を立ち上げ次世代事業のさらなる加速を実現していきます。（来期の執行役員体制も発表しましたので、そちらもご覧ください。）

インベストメント・ハイライト



業績サマリー

- ・ 2Qに計上したBlockstream社の公正価値評価損により、連結業績は減収減益
- ・ 投資に係る損益及び一過性利益を除いた税引前利益は 35億円となり、前年同期比 19%増
 - FTは、決済取扱高が **19%増**、3Q単体の税引前利益は **20%増益**と順調に推移
 - MTは、3Q単体で**セグメント利益 2.3倍**と大きく伸長、3Q累計でも前年同期比プラスに好転
 - LTIは、(株)カカクコムが回復、加えて関係会社株式売却益 **約27億円を計上**

“DG FinTech Shift”戦略の進捗

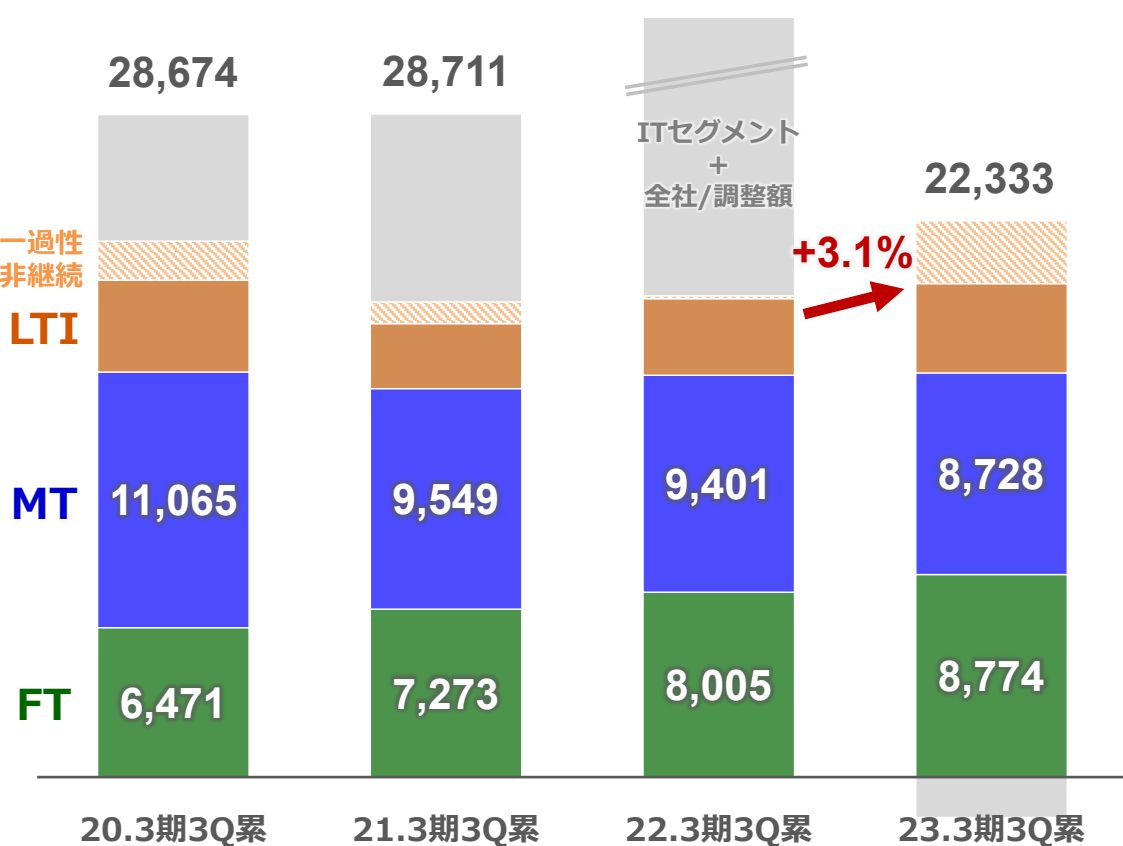
- ✓ B2B向け決済サービス「DGFT請求書カード払い」、JCBに続き**Visa/Mastercard®に対応**
- ✓ **JCBが発行するカード会員専用のB2B向け決済サービス「請求書カード払い」を提供開始**（併せて、JCBによる当社株式の追加取得により資本業務提携を強化）
- ✓ **SMB向け資金調達サービス「クイックマネー」を提供開始**、売上予測AIモデルに基づいた、事業の状況に応じたクイックな資金調達を可能に
- ✓ 不動産DXプラットフォーム「Musubell」において、販売・契約支援クラウドサービスに加え、物件調査業務のDX化を支援する機能の追加を発表、**業界最大級のサービスとして順調に事業を拡充**



- ・ 投資に係る損益を除いた事業セグメント（FT/MT/LTI）の収益は 3.1%増と、引き続き順調に推移
- ・ 一過性利益※1を除く連結税引前利益は、前年同期比 19.2%増益と伸長

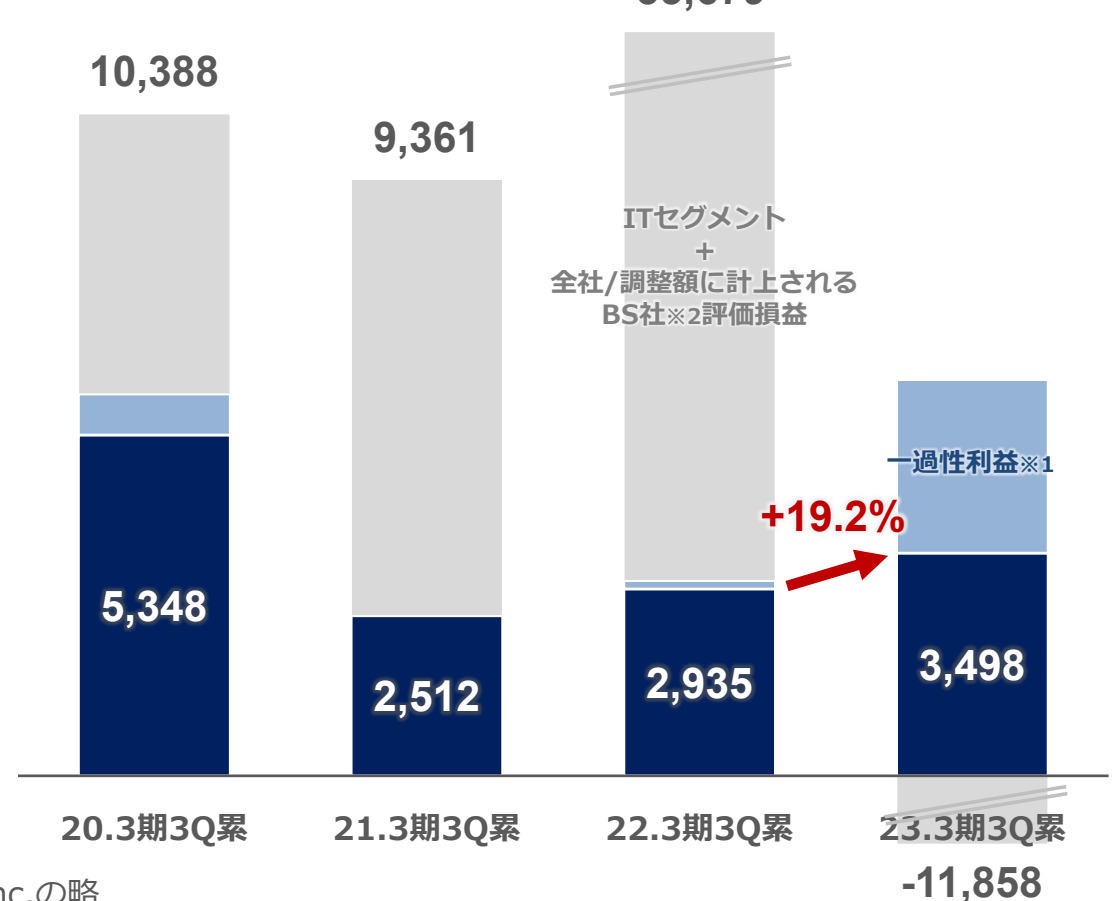
連結収益

(単位：百万円)



連結税引前利益

(単位：百万円)



※1 一過性利益：関係会社株式売却益等 ※2 BS社：Blockstream Corporation Inc.の略



- ・ 3Q単体のセグメント利益は、FTが前年同期比 20%増と堅調に推移、MTは同 2.3倍と上昇トレンド
- ・ ITはBS社※の評価損益の反動により減益、LTIは関係会社株式売却益も寄与し大幅に増益

(百万円)	22.3期 3Q累計	23.3期 3Q累計	前年 同期比	増減率	概要
税引前利益	33,679	-11,858	-45,537	-135.2%	2QにBlockstream社評価損益の反動を受けたものの、各事業セグメント(FT/MT/LTI)は総じて堅調に進捗
FT	3,492	3,947	+455	+13.0%	非対面・対面ともに決済取扱高が順調に推移 3Q単体では前年同期比 20%増益 、累計も2桁成長と伸長
MT	588	728	+139	+23.7%	3Q単体で 2.3倍 となり、累計でも 前期比プラス に好転 金融領域の堅調な積み上げ、採算見直し等により利益率改善
IT	20,116	-9,743	-29,858	-148.4%	2QにBlockstream社の公正価値評価の反動による影響を受け大幅な減益となったものの、ポートフォリオは安定
LTI	1,891	4,837	+2,946	+155.8%	外食需要が回復したこと等から事業は順調 関係会社株式の売却益を計上し、前年同期比 2.5倍
全社/ 調整額	7,591	-11,628	-19,219	-	2Qに当社が直接保有するBlockstream社有価証券の評価損を計上

※ BS社 : Blockstream Corporation Inc.の略

(今期からMusubell事業をMTからLTIへセグメント変更。前年同期の業績も当該変更を反映)



- ・ 対面決済領域における各社との提携戦略が奏功し、決済取扱高が引き続き伸長
- ・ 外食業界の復調によりカカクコム持分法利益が増加、デジタルアドは金融領域が牽引し堅調に推移

セグメント	KPI	単位	22.3期 3Q累計	23.3期 3Q累計	前年 同期比	増減率
FT	決済取扱高	億円	32,763	38,926	+6,164	+18.8%
	非対面	億円	25,838	29,317	+3,480	+13.5%
	対面	億円	6,925	9,609	+2,684	+38.8%
MT	デジタルアド取扱高	百万円	22,273	23,129	+856	+3.8%
	金融	百万円	13,056	14,434	+1,378	+10.6%
IT	公正価値評価額	百万円	66,699	72,193	+5,494	-
	売却額	百万円	3,741	2,185	-1,556	-
	投資額	百万円	5,805	2,255	-3,550	-
LTI	カカクコム持分法利益	百万円	2,153	2,652	+499	+23.2 %

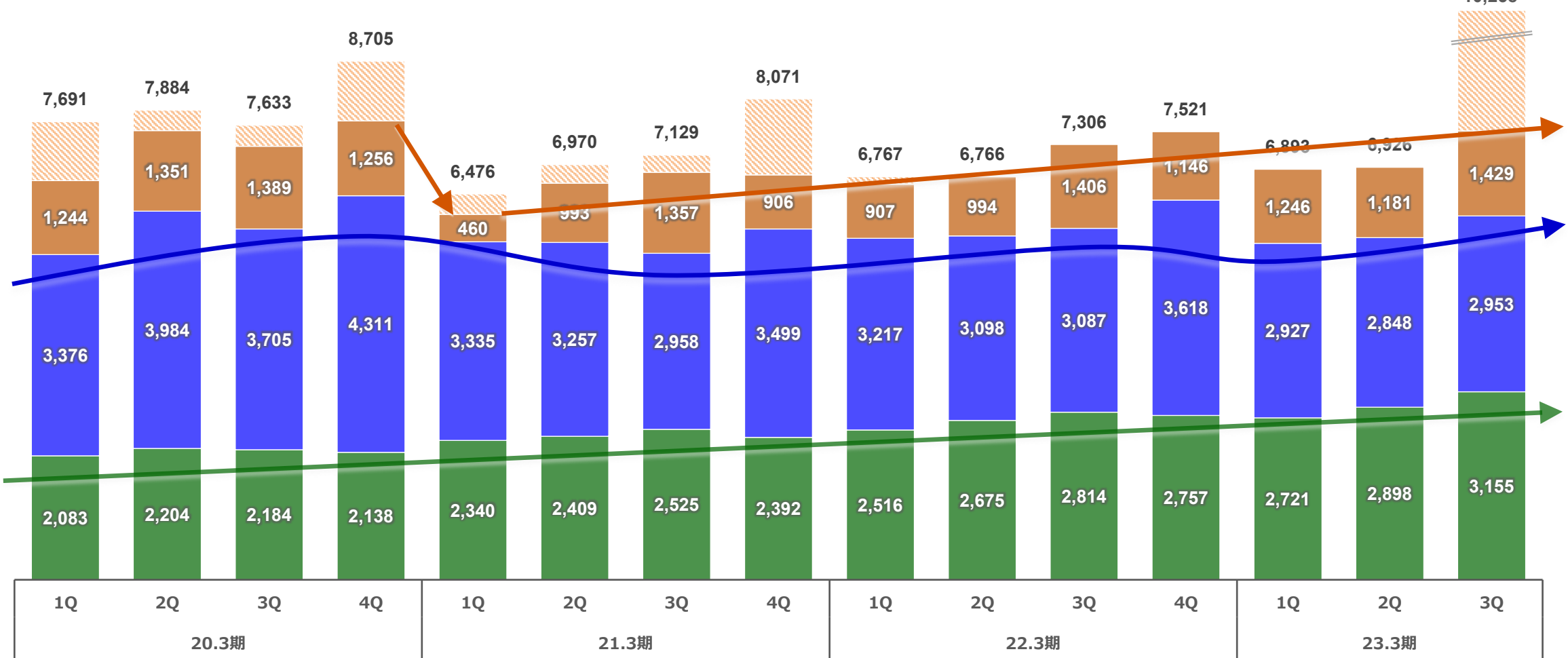
❖ 四半期収益 推移 (ITセグメント 及び 全社/調整額除く)



- FTは、キャッシュレス決済市場の拡大とともに継続した成長を実現
- MTは、コロナ禍の影響及び季節性等により変動があるものの、金融領域を中心にデジタルアドが堅調
- LTIは、カカクコムのお食ベログをはじめとした外食関連事業がコロナ禍の影響から回復

一過性+非継続事業(LTI) LTI MT FT

(単位：百万円)

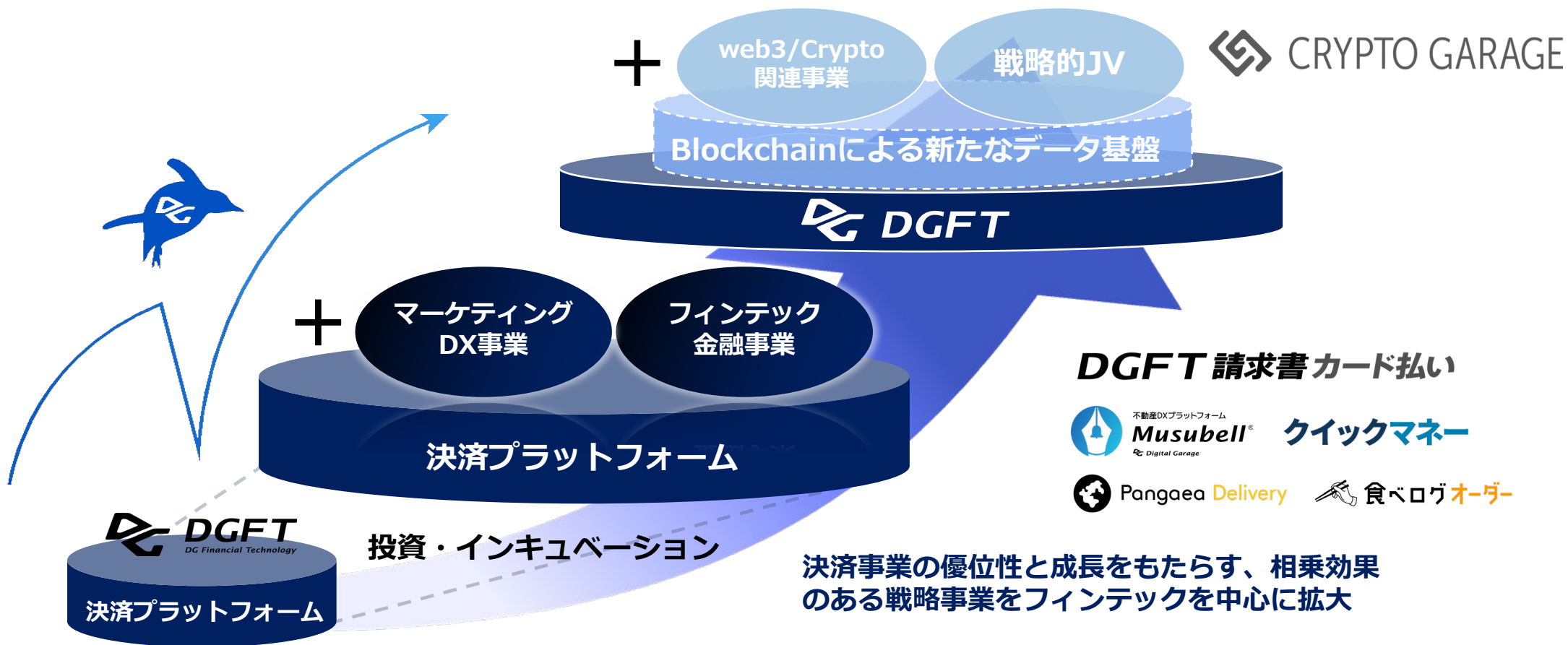


“DG FinTech Shift”戦略





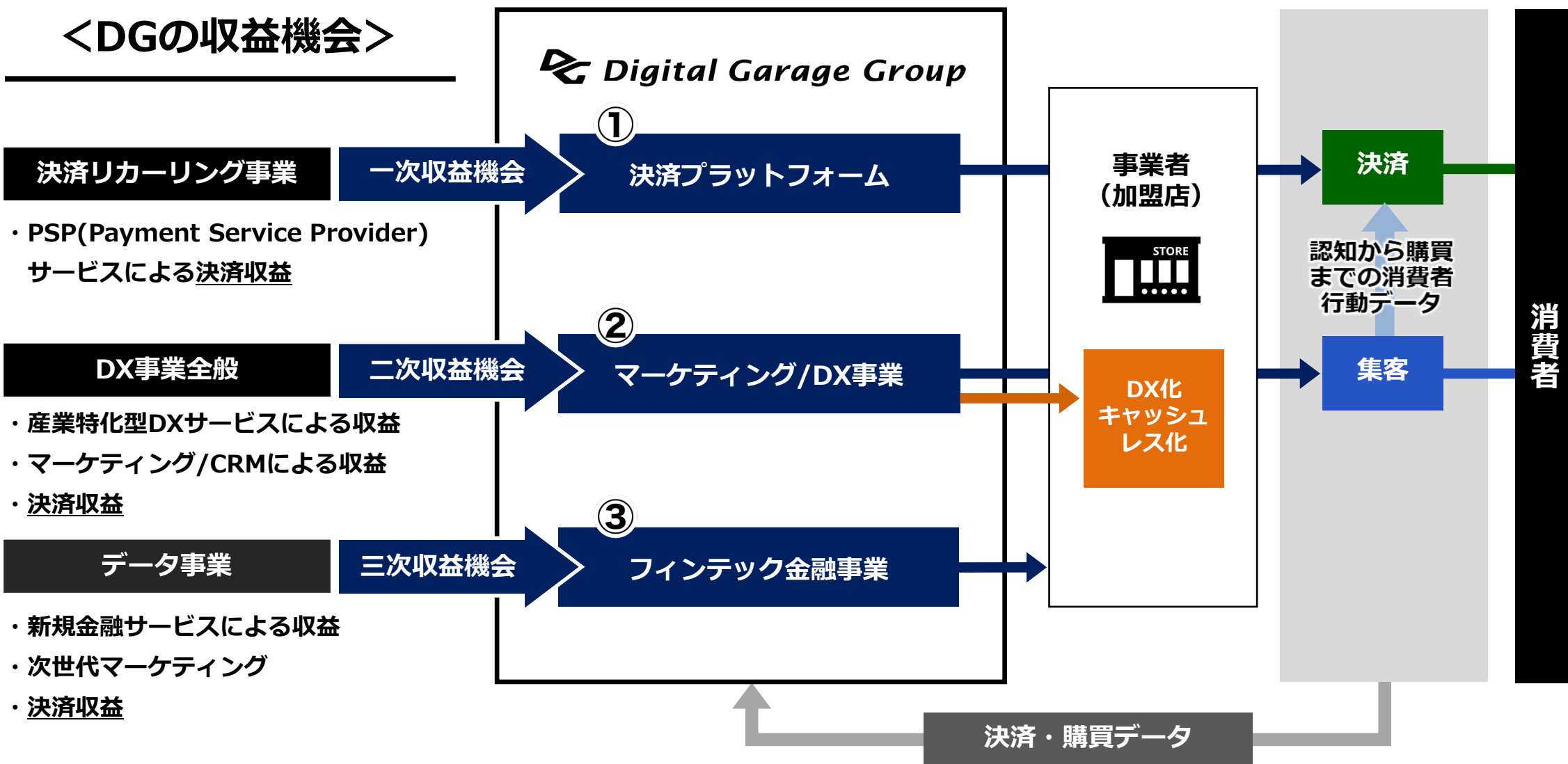
- I 決済プラットフォームを軸とした事業展開 / “DG FinTech Shift”戦略を推進し、さらなる成長へ
- II 次世代テクノロジーの社会実装 / ブロックチェーン技術等による非連続な事業創出





- ・ 決済事業を軸とした安定的な収益を継続的に生み出すプラットフォームを目指す
- ・ 一次/二次収益に加え、データ事業を中心として今後新たな収益機会を創出していく

<DGの収益機会>





パートナーアセットを活かし、事業を共創することで、“DG FinTech Shift”戦略の推進・加速を目指す

Digital Garage Group

< パートナー企業 >

< 共創する事業・取り組み >

① 決済プラットフォーム

② マーケティングDX事業

③ フィンテック金融事業



- 決済手段拡充・販売体制強化
- 特定産業向け決済サービス
- セキュリティ強化への対応



- 産業特化型DX・ECサービス
- データを活用したリテールメディア
- ポストクッキー時代のデジタル広告



- B2B向け金融サービス事業 **DGFT 請求書カード払い**
- データを活用した与信モデル **クイックマネー**
- ブロックチェーンを活用した法人向け金融・決済サービス



- ・ 2022年11月に事業者向けに提供を開始した、請求書をクレジットカード払いに切り替えることで支払いを繰り延べる「DGFT請求書カード払い」において国内初 JCB・Visa・Mastercard®の3大カードブランド全てが利用可能に
- ・ JCBが発行するカード会員※1専用サービス「請求書カード払い」の提供開始（併せて、JCBによる当社株式の追加取得により資本業務提携を強化）

DGFT 請求書カード払い

Point 1

国内B2B市場は約1,000兆円※2と、B2C市場の3倍超

Point 2

インボイス制度導入によるB2B市場のデジタル化需要拡大により、B2B向け決済サービスの普及を見込む

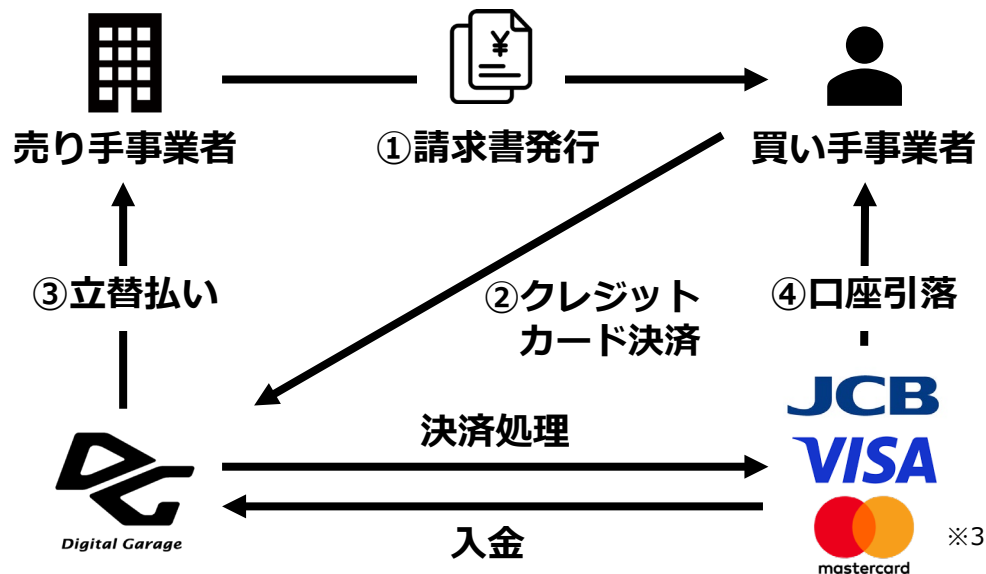
Point 3

本サービスを皮切りに、B2B向け決済・金融サービスを本格展開し、中期的に事業の柱に育成していく

※1 JCB及びJCBグループのカード発行会社が発行するカードの会員

※2 出所：経済産業省「令和3年度電子商取引に関する市場調査」（2022年8月）

※3 対応ブランドは順次拡大予定



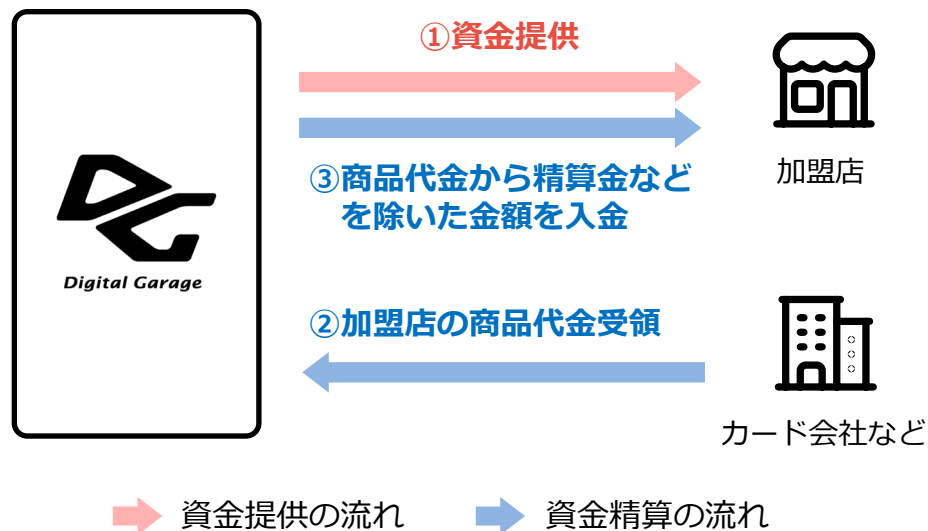
- | | |
|-----------------|--------------------------------------|
| 2022年11月 | ・ 「DGFT請求書カード払い」の提供開始 |
| 12月 | ・ Visa・Mastercard®も利用可能に |
| 2023年 2月 | ・ JCBが発行するカード会員専用サービス「請求書カード払い」を提供開始 |



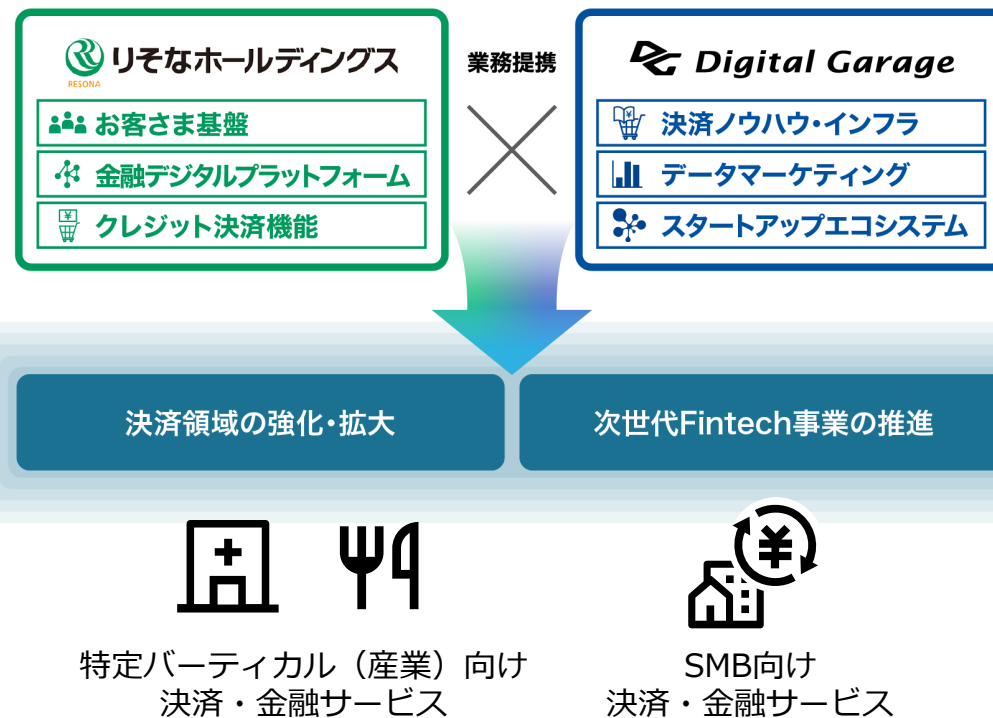
- I** 決済加盟店向けに、オンラインで簡単に申し込みができる資金調達サービス「クイックマネー」を提供開始
DG Labが独自に開発した売上予測AIモデルにより、将来加盟店が受け取る商品代金を予測
- II** 今後も多様なデータやAIなどのテクノロジーを活用し、パートナーと共に新たな金融サービスの開発を推進していく

I 最短5営業で申し込みから資金提供まで完結する即時性と、オンラインですべてが完結する利便性を備えるため、急な出費や閑散期・繁忙期前の経費の支払いなどに活用可能

クイックマネー



II 2022年11月に資本業務提携を開始したりそなホールディングスと新規の決済・金融サービスを推進中





NEW	戦略事業	23年2月	JCBグループのカード発行会社の会員専用サービス「請求書カード払い」の提供開始 JCBによる当社株式の追加取得の実現
NEW	戦略事業	1月	中小事業者の手間なく迅速な資金調達を実現する クイックマネー を提供開始
NEW	戦略事業	22年12月	B2B向け決済サービス DGFT 請求書カード払い JCBに続き Visa/Mastercard® に対応
	戦略提携	11月	りそなホールディングスと資本業務提携を実施
	戦略事業	10月	JCBと共にB2B向け決済サービス DGFT 請求書カード払い の提供開始
	戦略事業	7月	食べログオーダー をカカクコム/東芝テックとの連携により提携開始
	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
	戦略提携	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

※NEWは、23.3期3Q決算におけるアップデート



戦略提携	21年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
戦略提携	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
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  Musubell® を始動 <small>不動産DXプラットフォーム Digital Garage</small>
組織強化	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
戦略事業	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
組織強化	2月	グループ戦略  を発表 決済関連2社を統合し、  DGFT として事業展開

事業セグメント別レビュー





昨年始動した  **FINTECH SHIFT** を構成する4つのセグメント

FT

フィナンシャルテクノロジー・セグメント

社会インフラを担う国内最大級の決済システム事業者として、
多様な総合決済プラットフォームを提供

MT

マーケティングテクノロジー・セグメント

総合的なデジタルマーケティングや
様々なデータを活用したデータマーケティングビジネスを展開

IT

インキュベーションテクノロジー・セグメント

テクノロジーやフィンテックを主とした起業家・スタートアップ企業に
投資・インキュベーション・協業推進

LTI

ロングタームインキュベーション・セグメント

長期的かつ継続的なインキュベーションで新規事業を育成



業績

	22.3期 3Q累計	23.3期 3Q累計	前年同期比	増減率
セグメント収益	8,005 百万円	8,774 百万円	+769 百万円	+9.6 %
セグメント税引前利益	3,492 百万円	3,947 百万円	+455 百万円	+13.0 %

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

主な関連会社／事業

▶ 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ラットフォーム事業を運営



▶ ナビプラス株式会社

決済事業の顧客であるEC企業に対し、レコメンドや検索エンジン等付加価値サービスをSaaSとして提供



▶ 株式会社スクデット

増加傾向である決済の不正を検知/防止するソリューションを主にEC企業に提供



▶ TDペイメント株式会社 (出資比率49%/持分法適用会社)

資本業務提携先である東芝テック(株)との合併会社。国内最大手である同社POSシステムに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。空港や旅行領域を主に決済プラットフォームを提供



▶ 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 (BNPL) 事業を提供





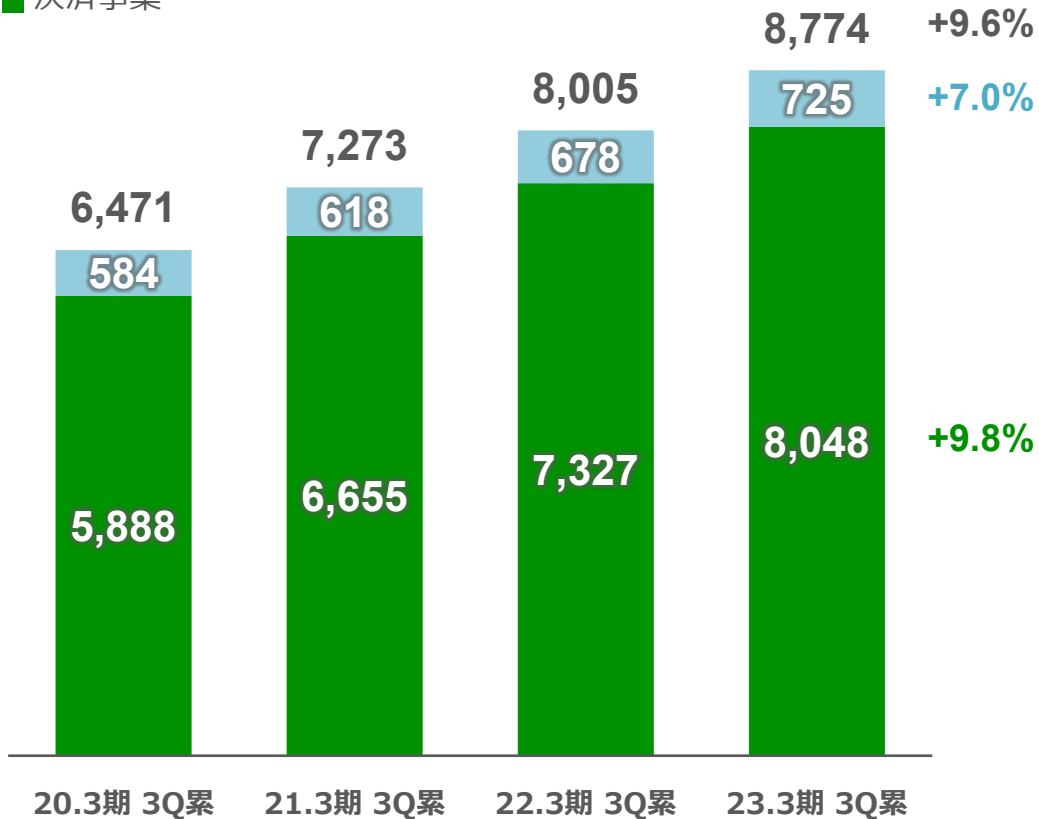
- ・ 収益は前年同期比 9.6%増、税引前利益は 同13.0%増と引き続き増収増益
- ・ 非対面/対面領域ともに決済取扱高が順調に積み上がり、業績は堅調に推移

セグメント収益

(単位：百万円)

YoY

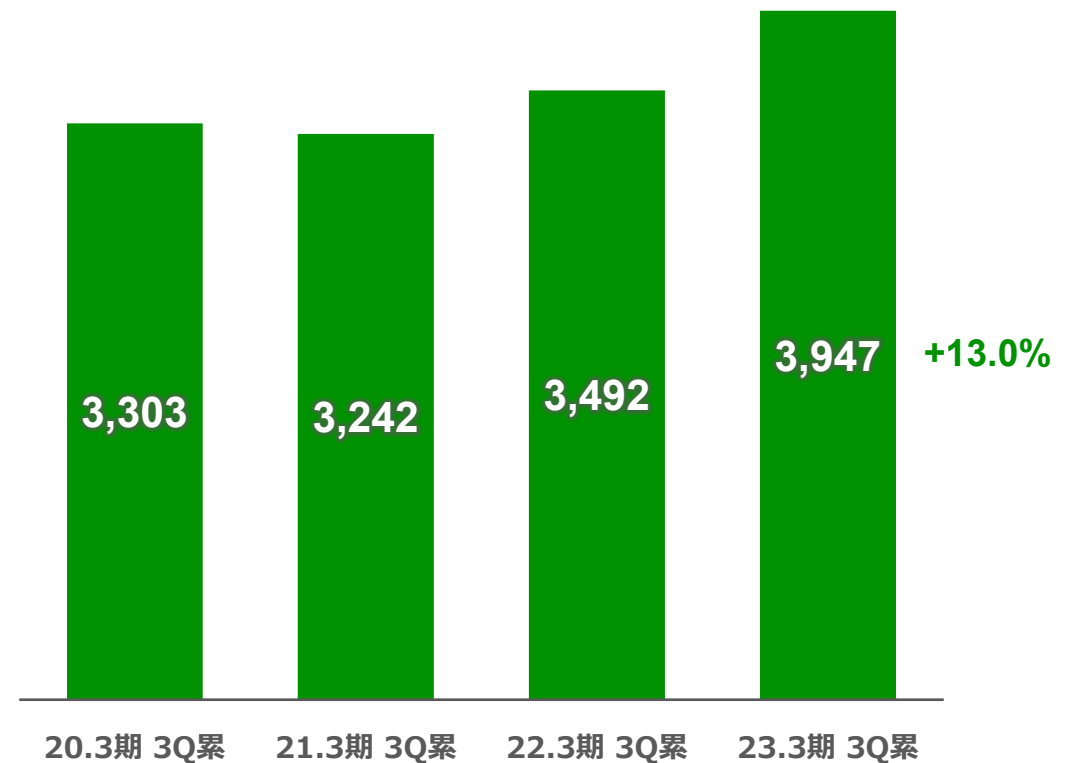
- EC/DX事業
- 決済事業



セグメント利益

(単位：百万円)

YoY





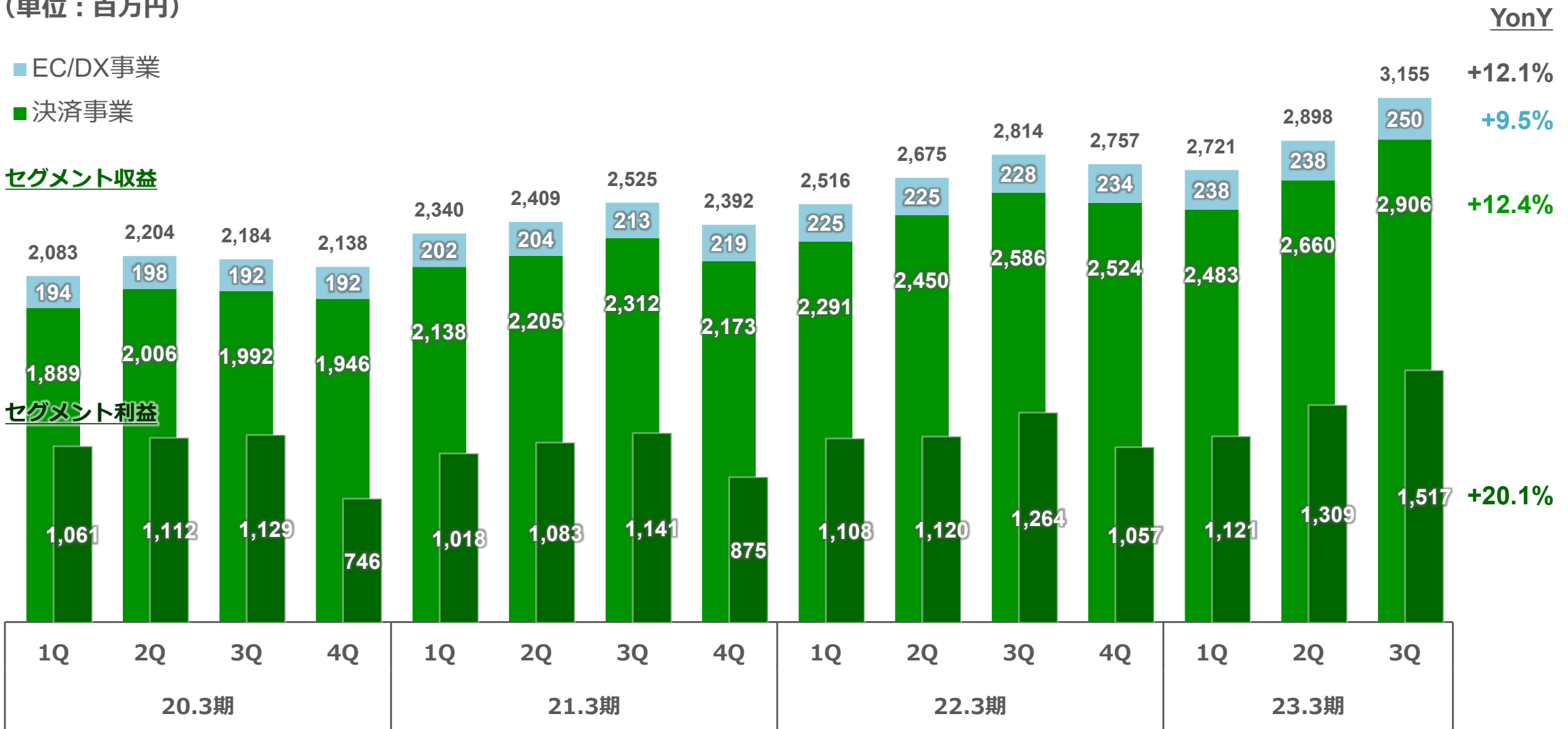
- ・ 決済取扱高の増加に伴い、四半期収益は引き続き順調に拡大
- ・ 3Q単体のセグメント収益は前年同期比 12.1%増、税引前利益は同 20.1%増と2ケタ成長

(単位：百万円)

- EC/DX事業
- 決済事業

セグメント収益

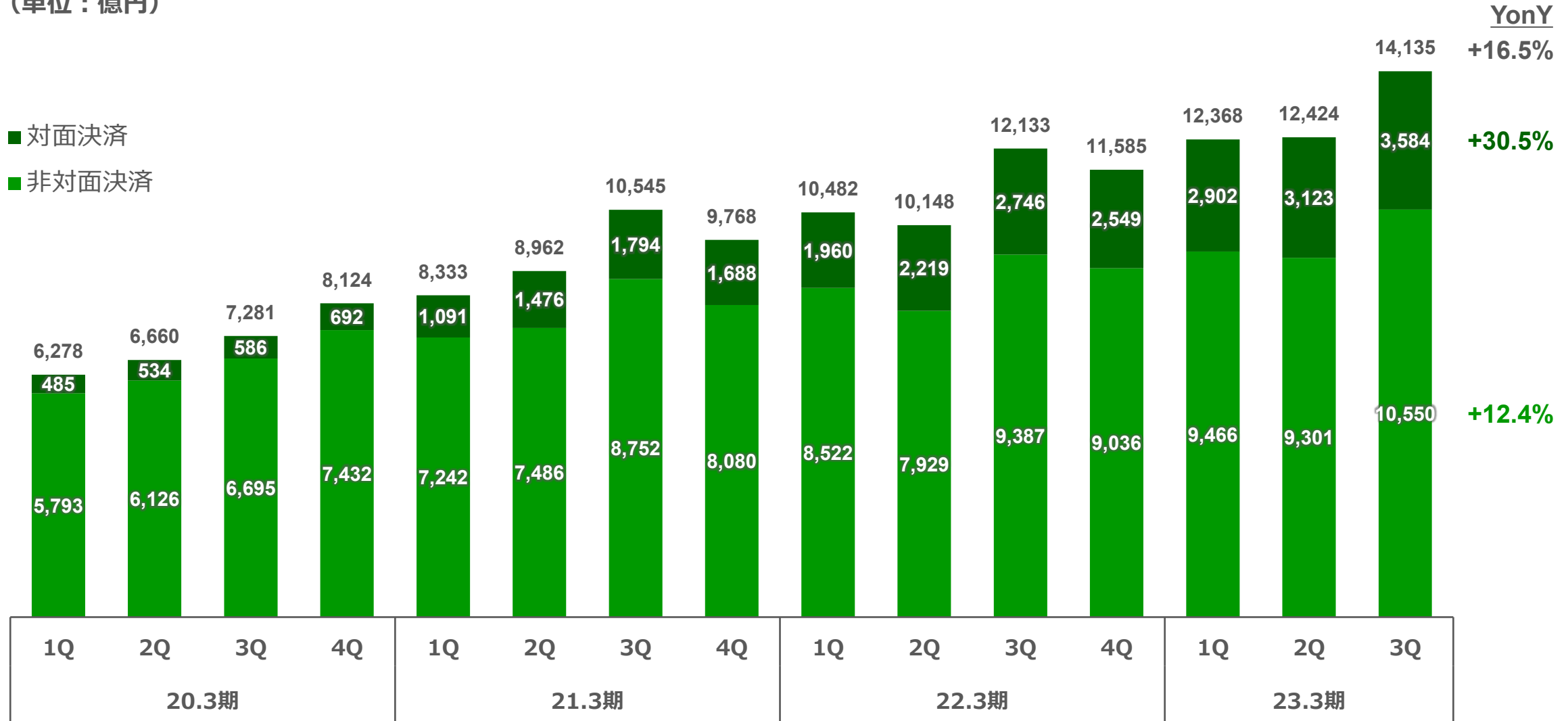
セグメント利益





- ・ 対面決済は高成長を継続しマーケットへの普及拡大が順調に進む
- ・ 非対面決済はコロナ需要の反動を受けながらも堅調に推移

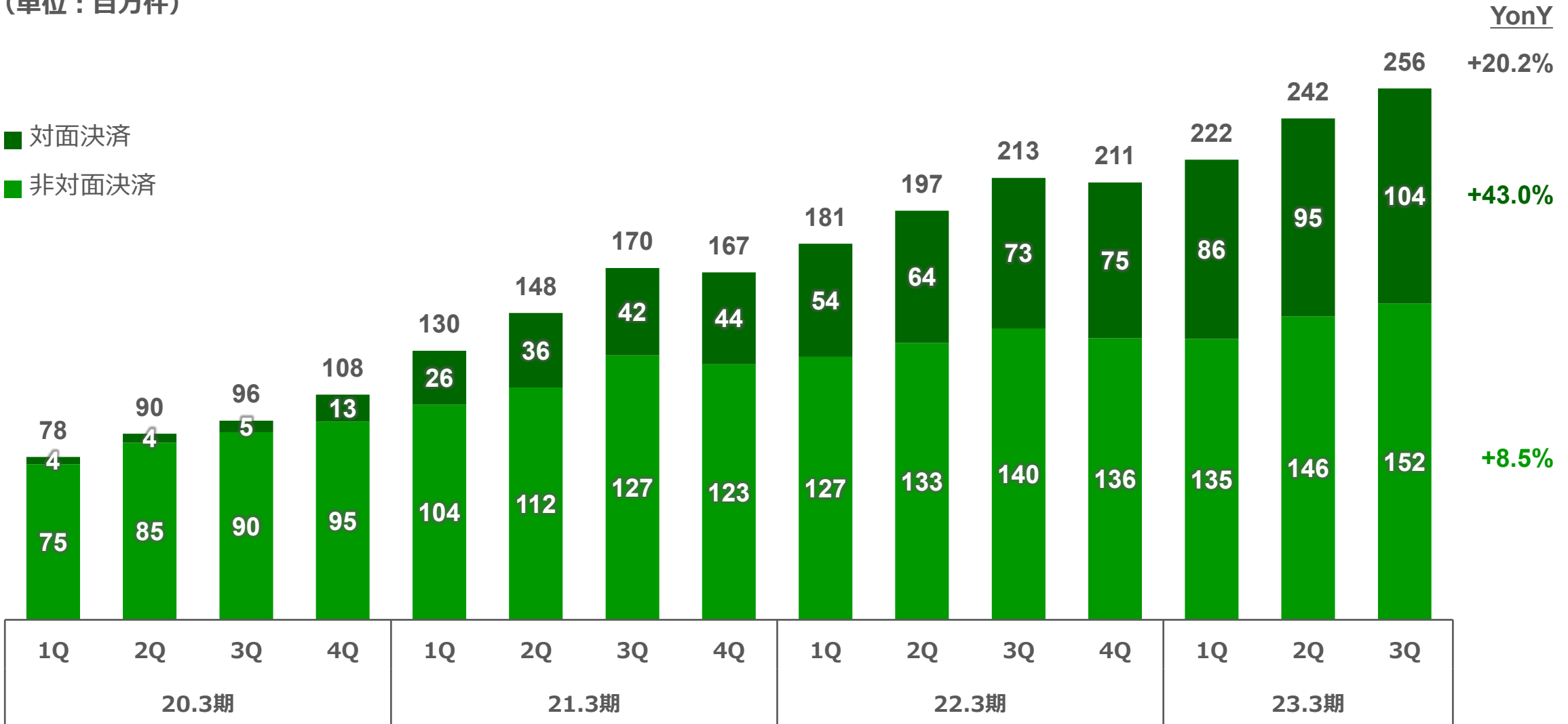
(単位：億円)





- ・ 決済取扱件数も対面領域を中心に高い成長を継続、前年同期比20.2%増と伸長
- ・ 決済トランザクションのデータ量が着実に積み上がり、フィンテック金融事業の基盤が拡大

(単位：百万件)

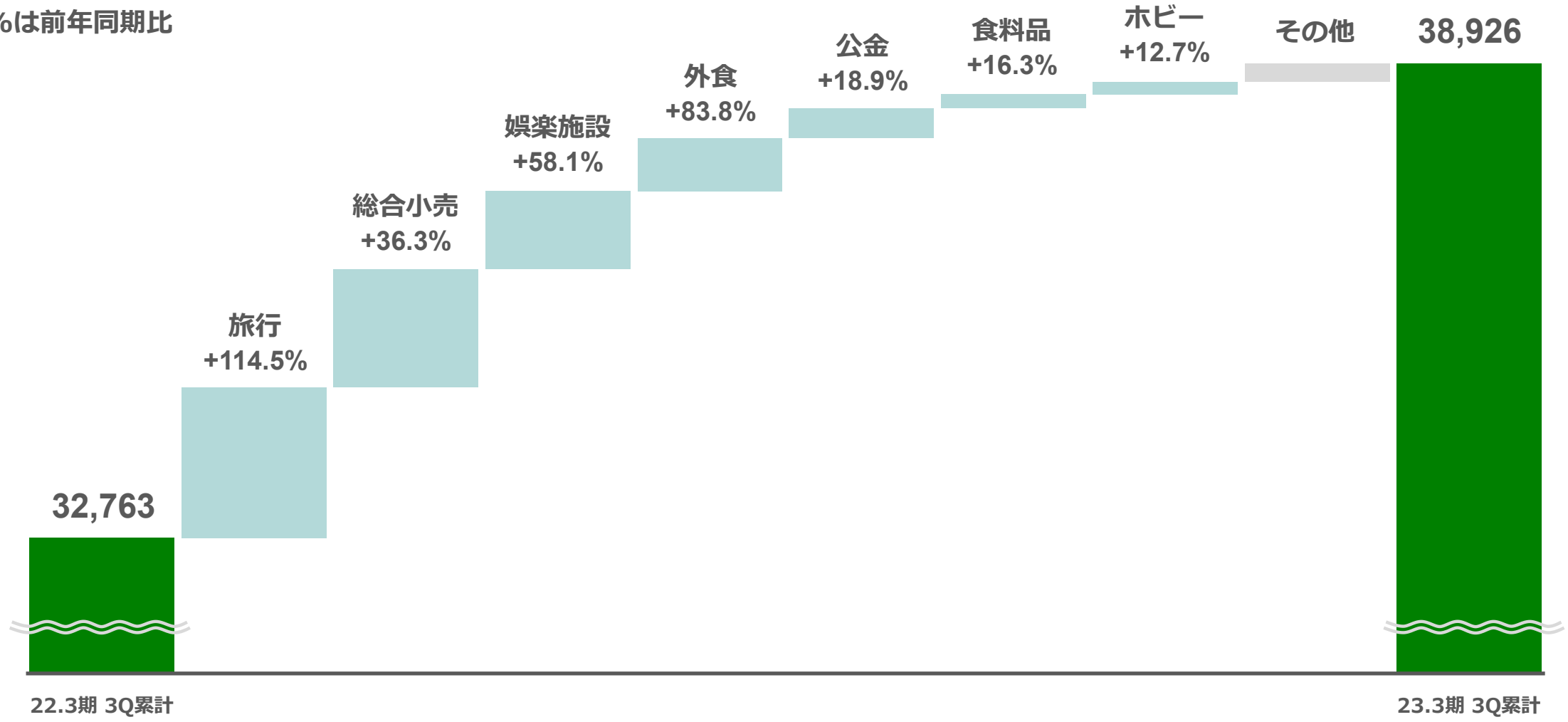




- ・ コロナ禍における行動制限が緩和され、旅行・娯楽・外食関連等の取扱いが回復
- ・ 対面領域におけるアライアンス戦略が奏功し、スーパー・ドラッグストア等の総合小売の取扱いが増加

(単位：億円)

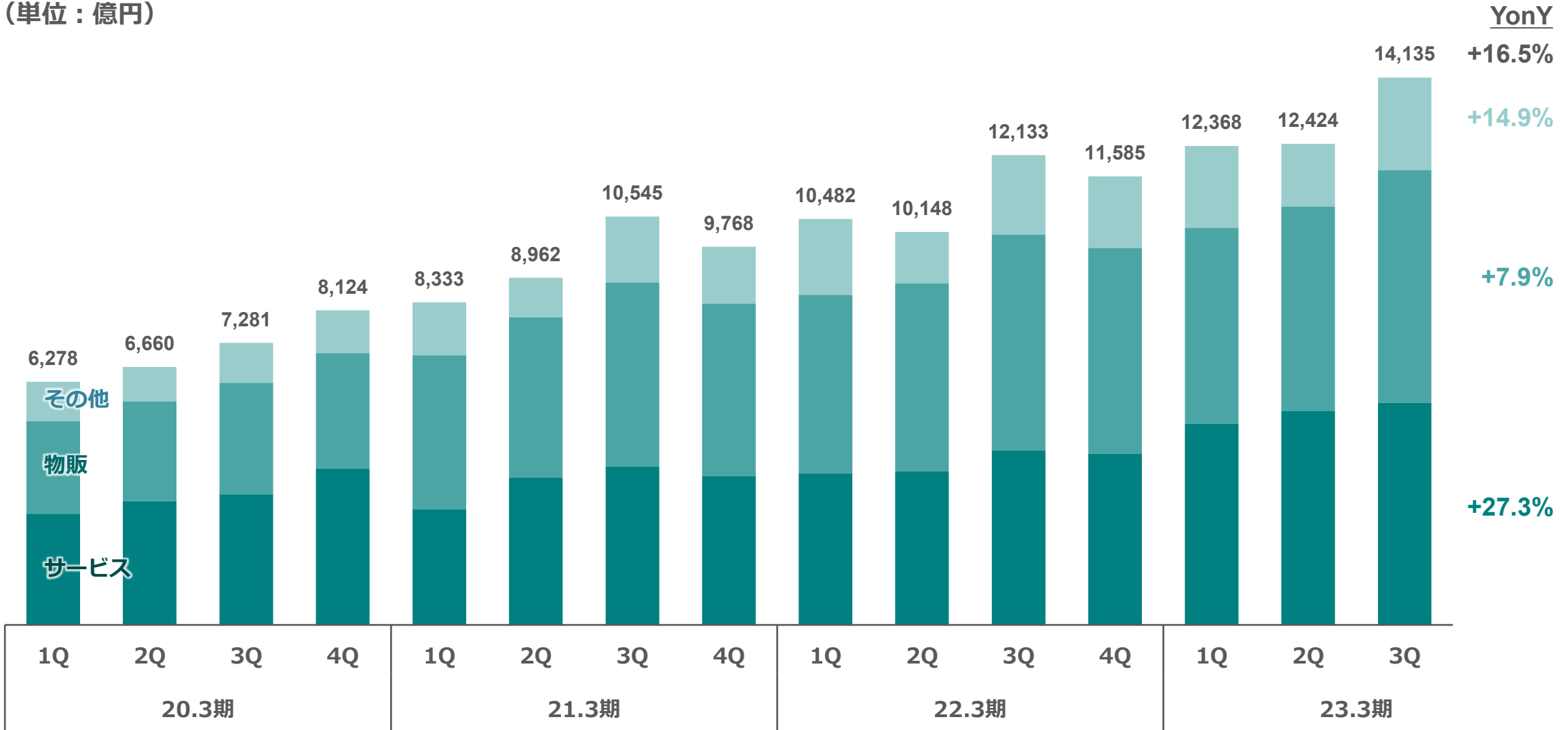
※%は前年同期比





- ・業種カテゴリー別では、サービス分野において旅行系・娯楽施設等が回復し、決済取扱高を牽引
- ・物販分野は、アライアンス戦略によるパートナーセールスが奏功し小売業中心に取扱いが拡大

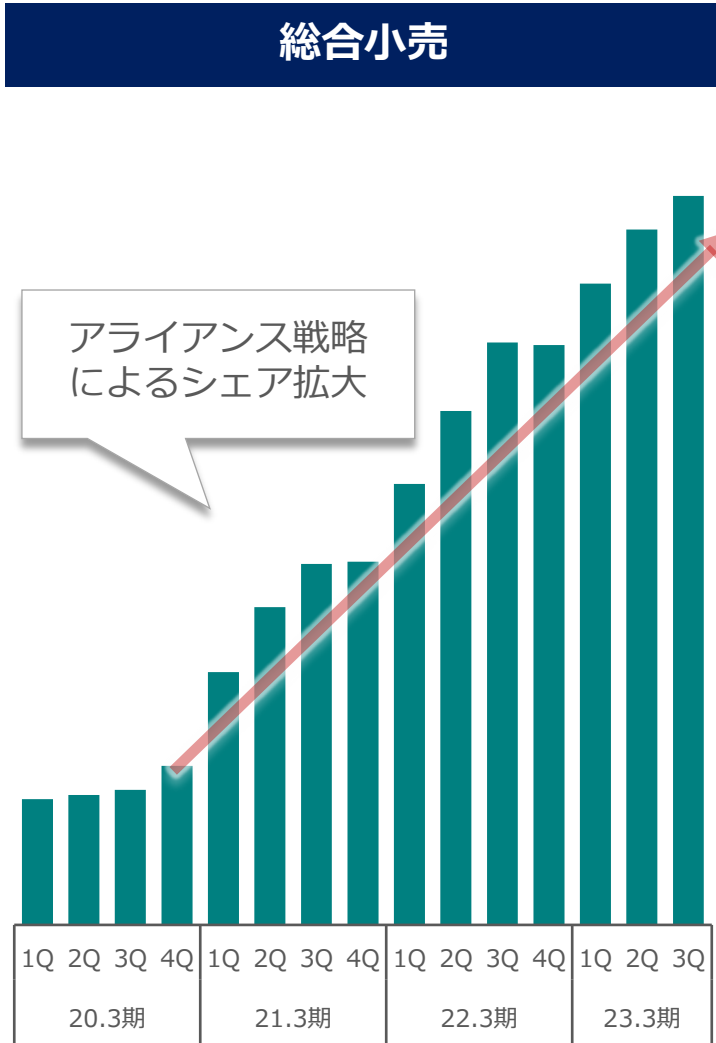
(単位：億円)



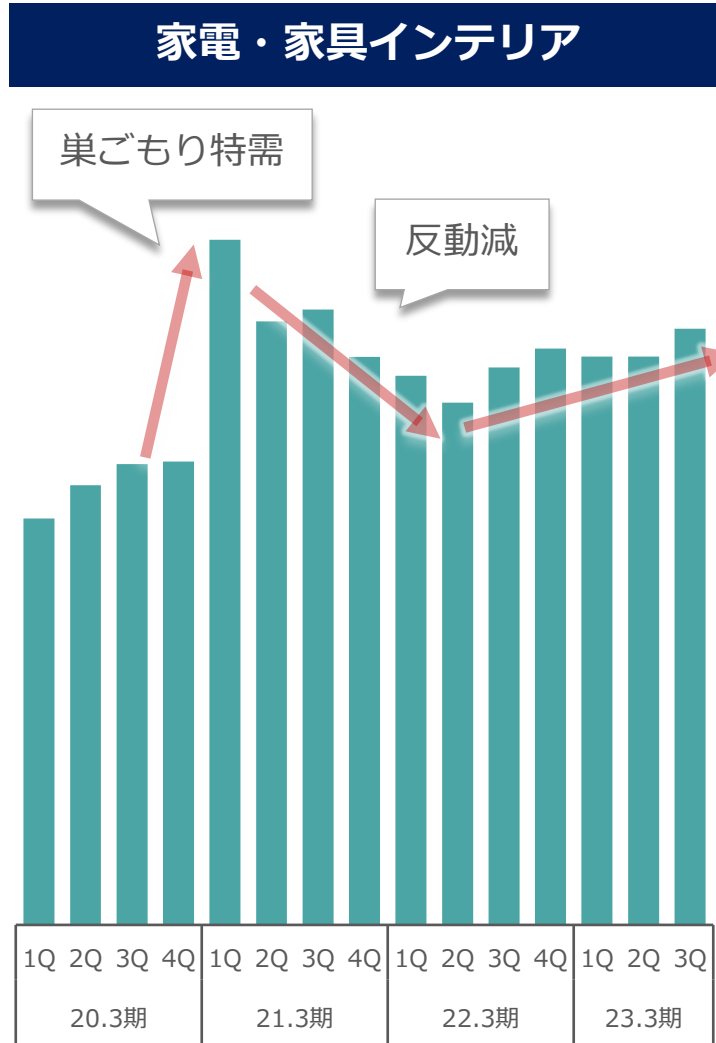


- ・物販分野の決済においては、アライアンス戦略が奏功し、総合小売の取扱高が伸長
- ・家電・家具は、巣ごもり特需の反動減から増加傾向、ファッションは継続的に取扱いシェアが拡大

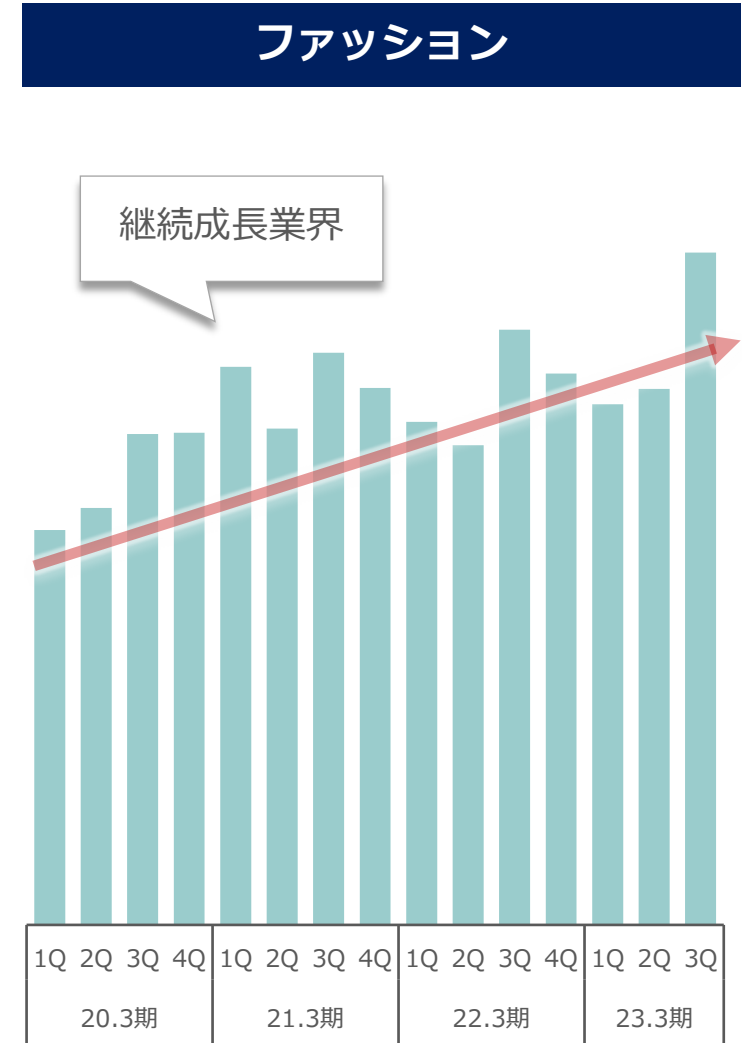
総合小売



家電・家具インテリア



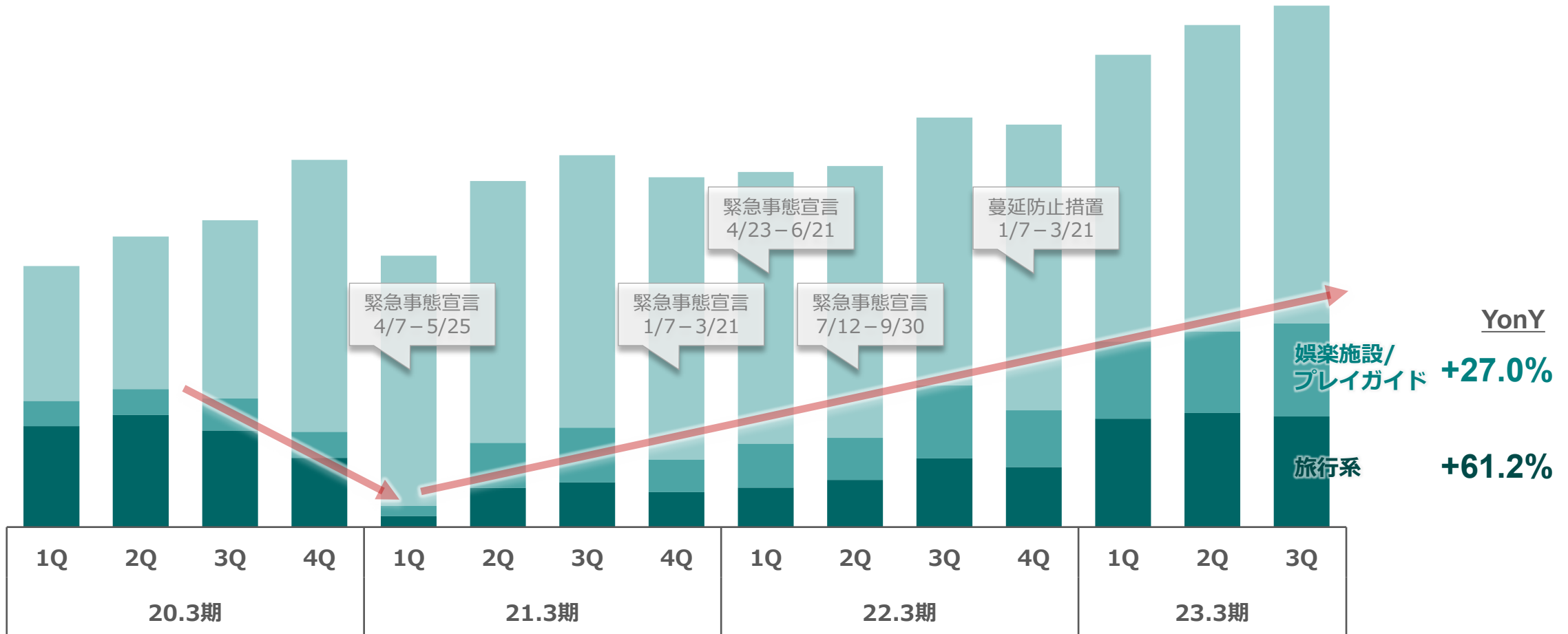
ファッション





- ・ サービス分野の決済取扱高は、旅行系・娯楽施設のコロナ禍からの回復を受けて足もとで伸長
- ・ 旅行系は、渡航制限の緩和・全国旅行支援の開始により、既存取引先の更なる回復を見込む

サービス分野 決済取扱高





- ・業績貢献が高いインバウンド関連の決済は、依然コロナ禍前に比べて低水準で推移
- ・海外からの訪日外国人数回復に伴う今後の回復・拡大ポテンシャルが大きい

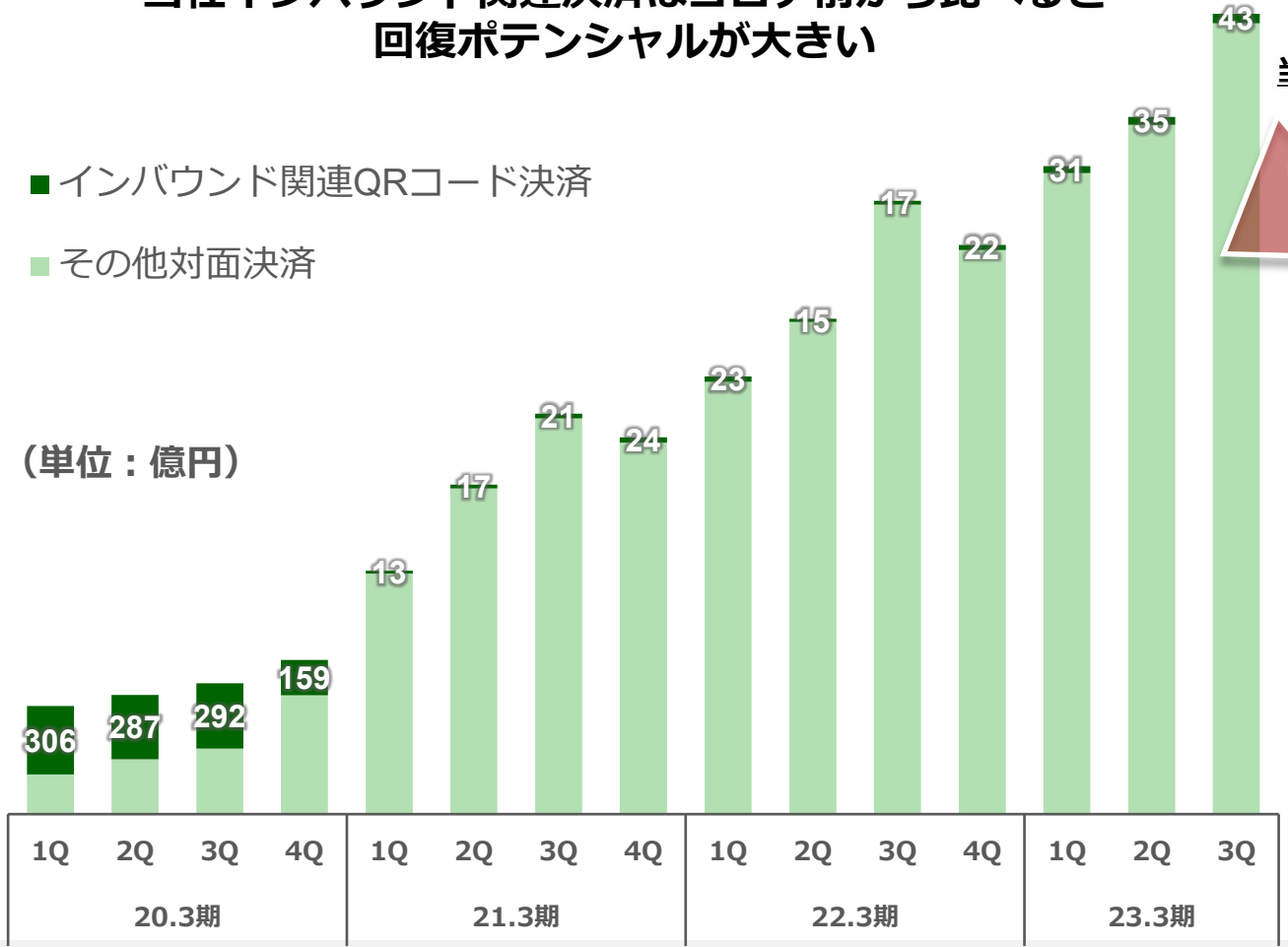
対面決済取扱高

訪日外国人数

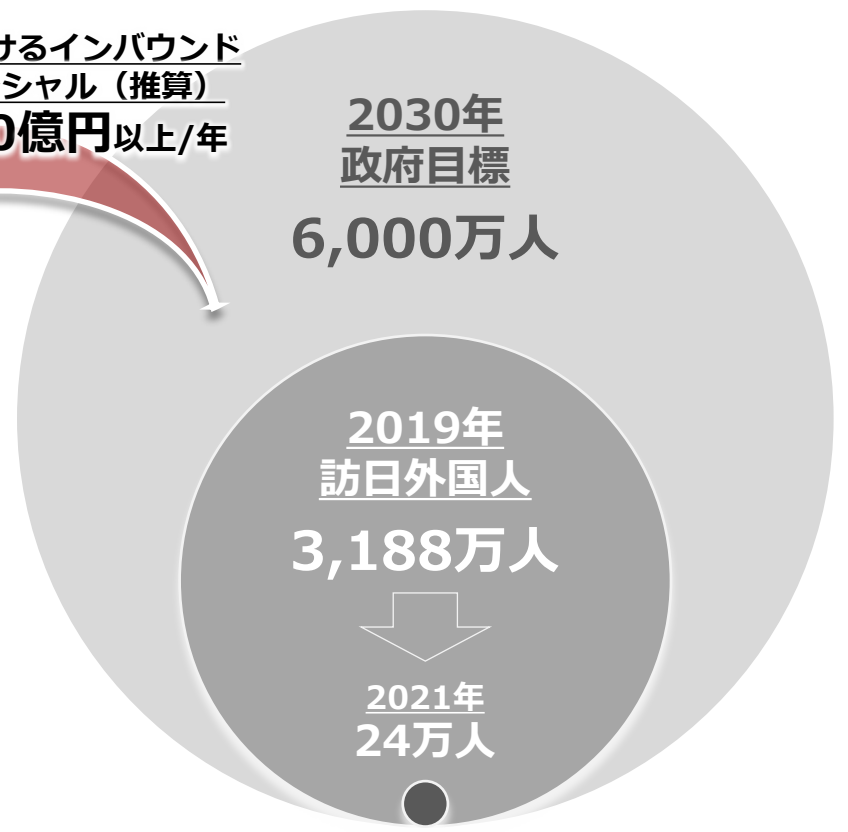
当社インバウンド関連決済はコロナ前から比べると回復ポテンシャルが大きい

■ インバウンド関連QRコード決済
■ その他対面決済

(単位：億円)



当社におけるインバウンドのポテンシャル(推算)
3,000億円以上/年

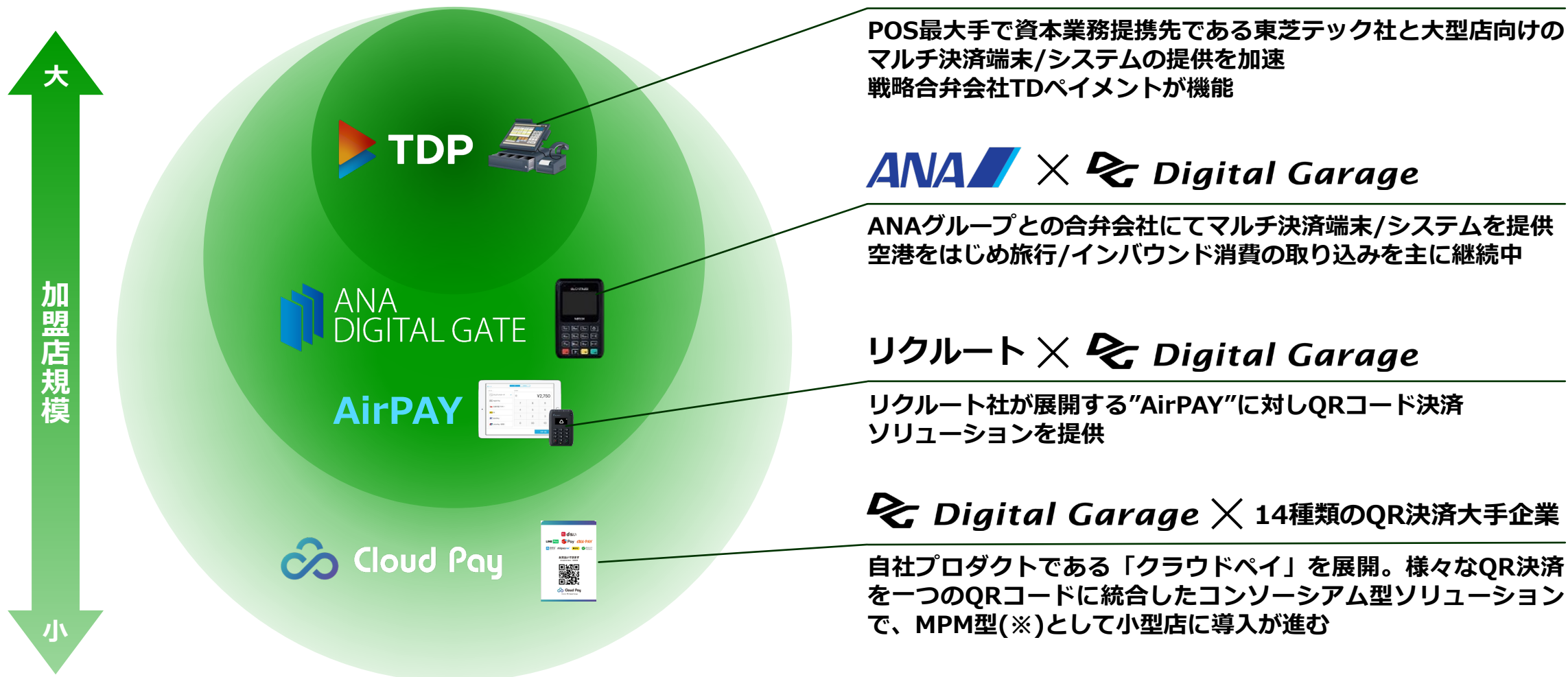


出所：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」



・ニーズが異なる様々な店舗形態にフィットしたプロダクトを提携先と共同開拓

キャッシュレス対面決済市場



東芝テック株式会社 × Digital Garage

POS最大手で資本業務提携先である東芝テック社と大型店向けのマルチ決済端末/システムの提供を加速
戦略合併会社TDペイメントが機能

ANA × Digital Garage

ANAグループとの合併会社にてマルチ決済端末/システムを提供
空港をはじめ旅行/インバウンド消費の取り込みを主に継続中

リクルート × Digital Garage

リクルート社が展開する「AirPAY」に対しQRコード決済ソリューションを提供

Digital Garage × 14種類のQR決済大手企業

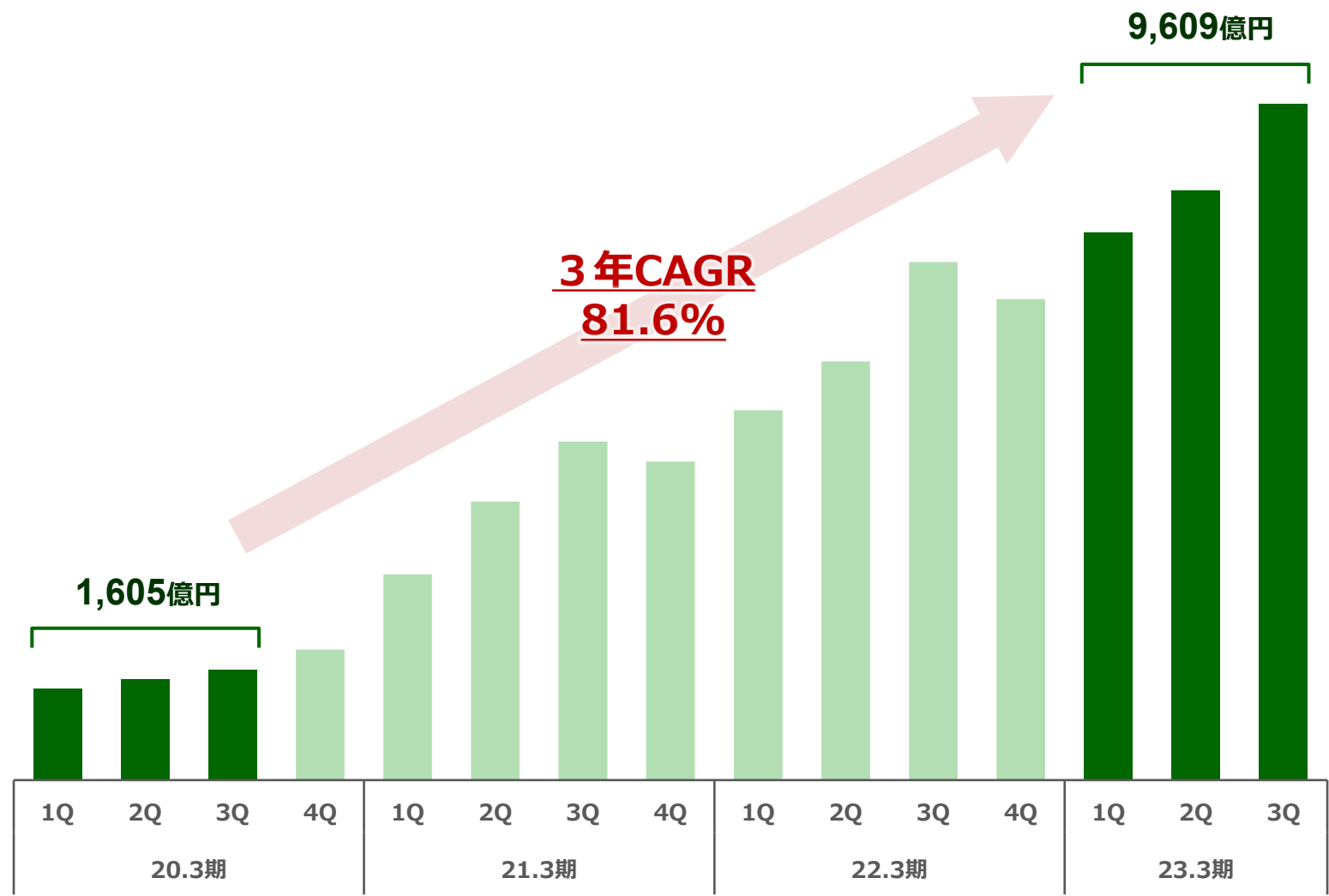
自社プロダクトである「クラウドペイ」を展開。様々なQR決済を一つのQRコードに統合したコンソーシアム型ソリューションで、MPM型(※)として小型店に導入が進む

※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



・対面領域における決済取扱高はアライアンス戦略が奏功し、各領域で高成長を継続

対面決済取扱高



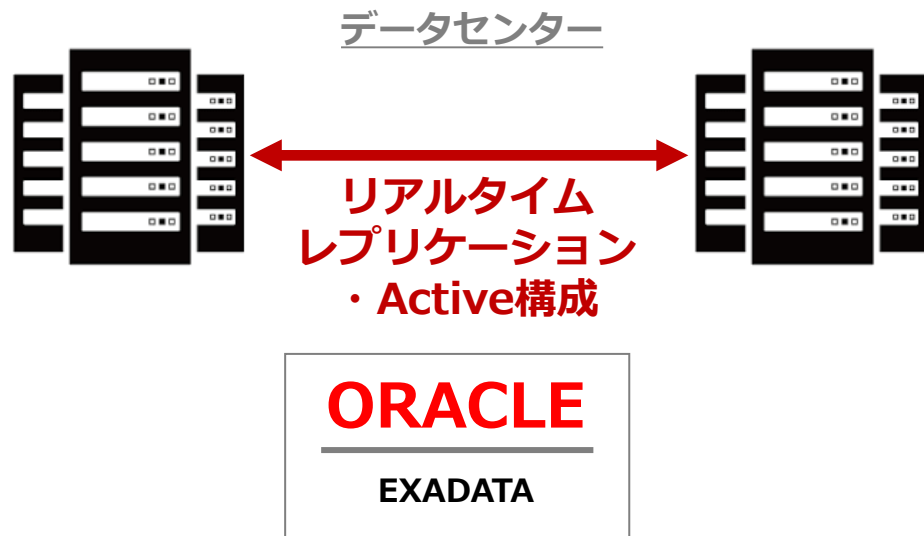
加盟店規模	前年同期比 (3Q累計)
大規模加盟店	+36.4%
中～小型加盟店	+50.5%
小型加盟店	+17.4%



- ・ 国が指定する重要インフラ事業者として、24時間365日の安定稼働とセキュリティへの投資を徹底
- ・ 不測の障害等によるダウンタイムリスクを最小限に低減すべく体制を強化

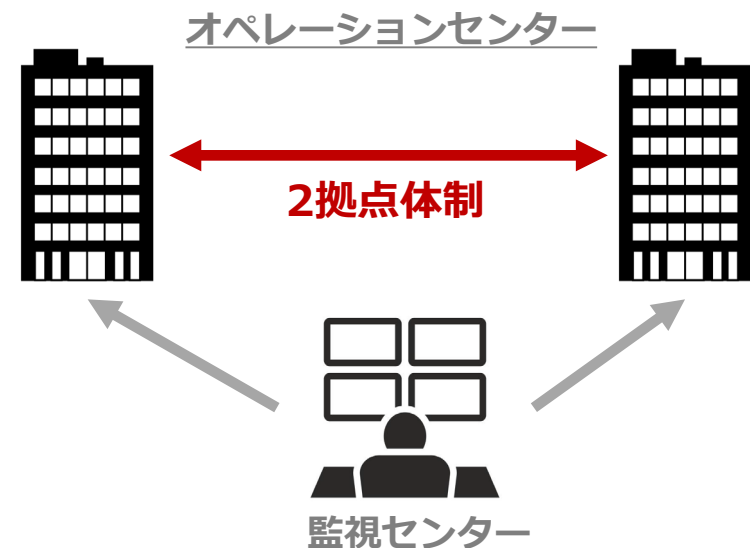
システムの強化

- ・ 金融・交通をはじめ公共性が高い領域で採用される最先端テクノロジーを、決済の常用システムとして国内初導入
- ・ 双方向リアルタイムレプリケーション/Active構成の冗長化データベースによる無停止のシステム運用



オペレーションセンターの拡充

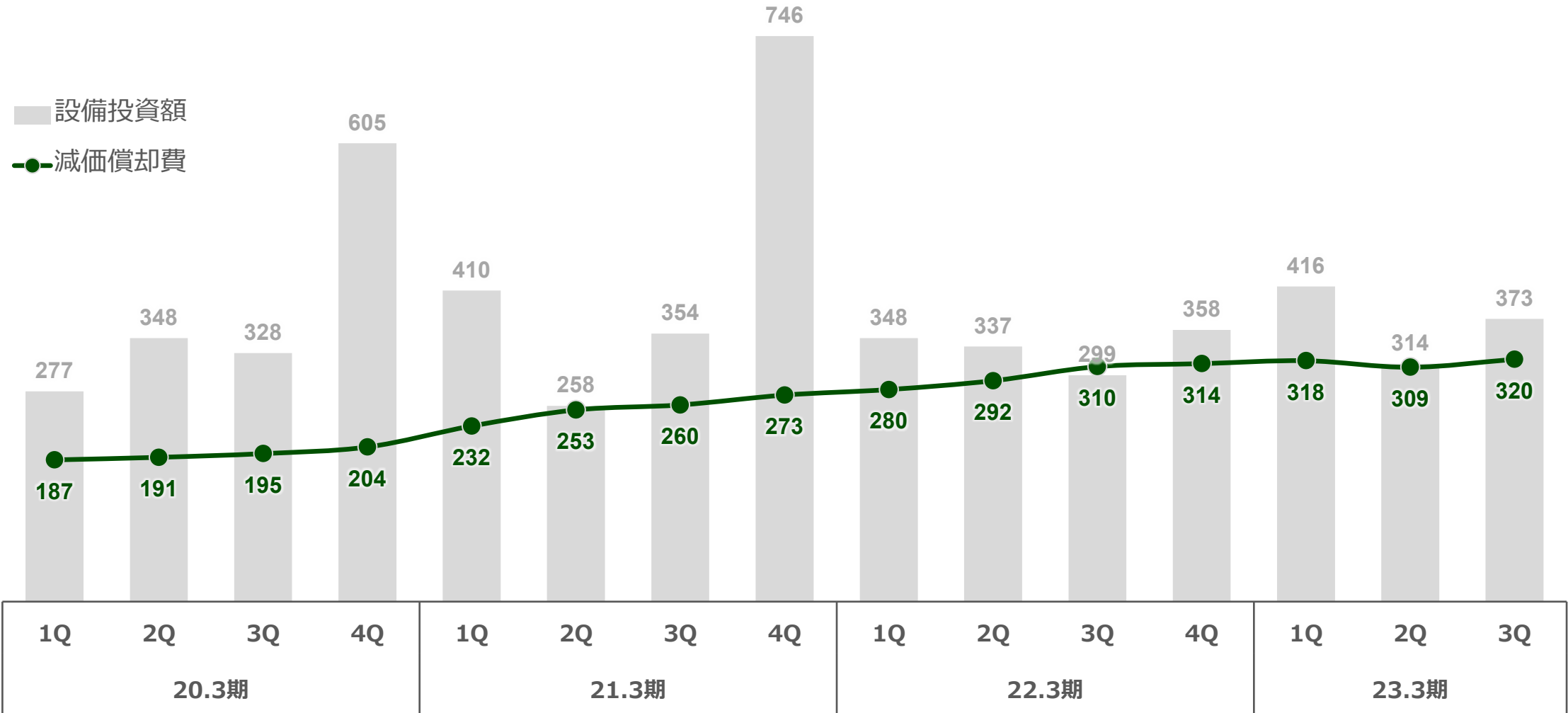
- ・ 決済取扱高の今後の増大を見据えたオペレーション業務の増加・複雑化に対応し拠点を拡充
- ・ ディザスターリカバリー体制の信頼性を徹底向上
- ・ RPA (Robotic Process Automation) 等の技術導入により24時間365日の有人対応最小化





- ・ 24/365の安定稼働・セキュリティの堅牢性向上の為、システム投資を継続的に実施
- ・ システム統合による効率化により、減価償却費は2025年頃から平常化予定

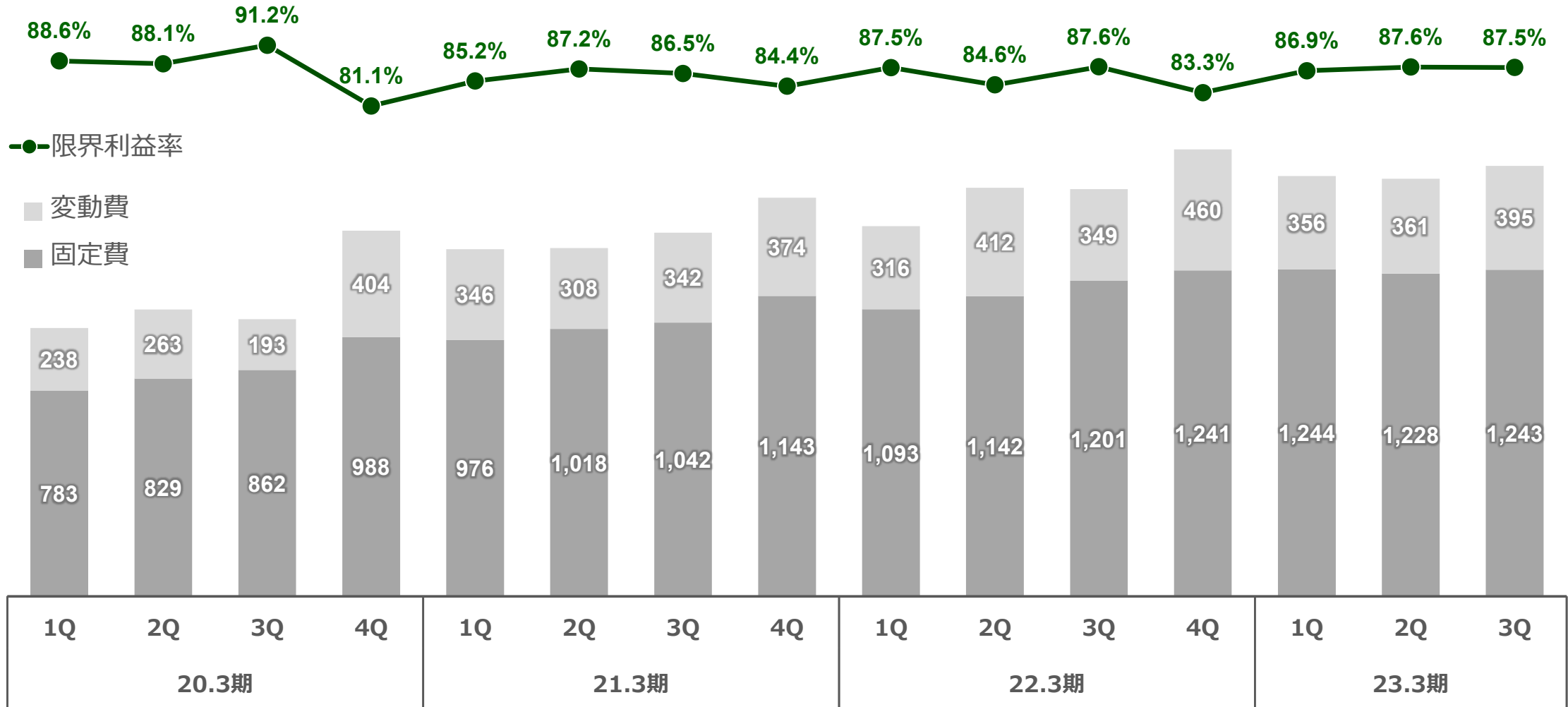
(単位：百万円)





- ・システム関連の減価償却費及びオペレーションの冗長化に伴い固定費は増加傾向
- ・限界利益率は現在の水準を維持する見込み

(単位：百万円)

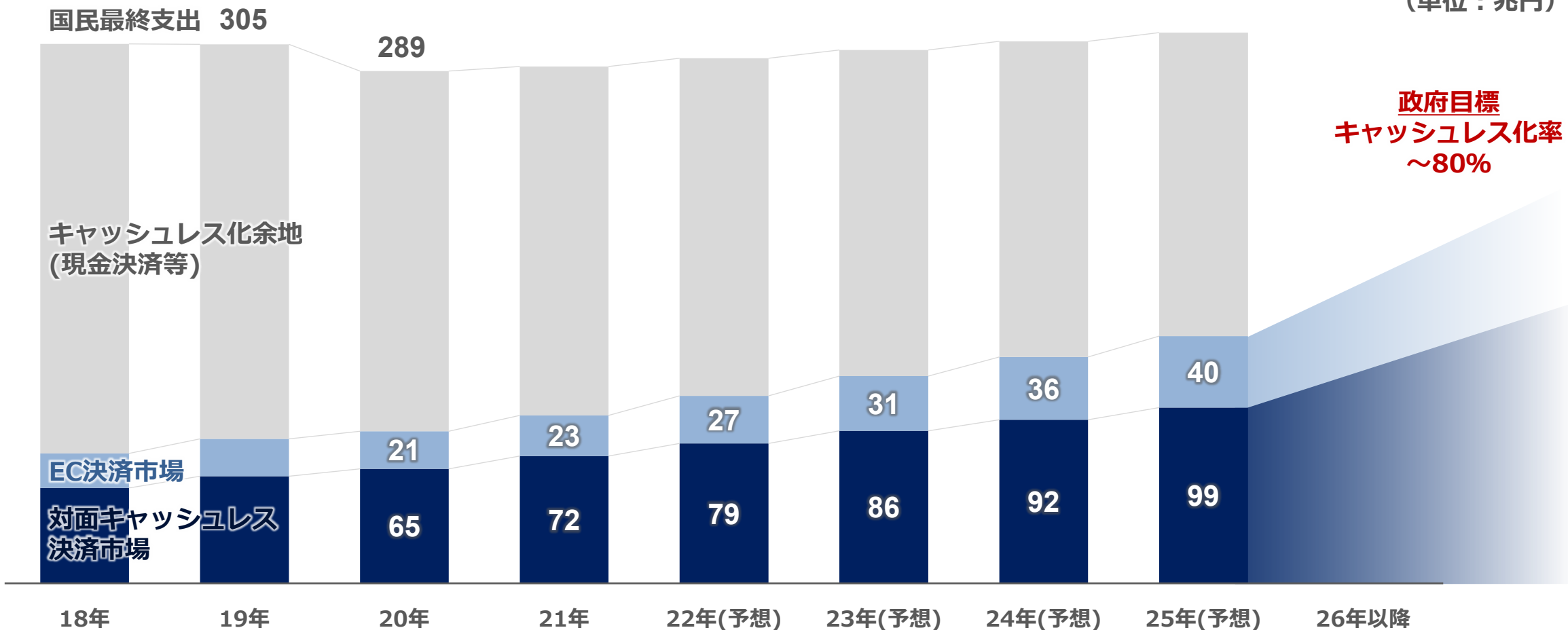




・キャッシュレス決済市場は、非対面決済・対面決済ともに引き続き高い成長が見込まれる

当市場での普及を継続し、加盟店ネットワーク資産の拡大とフィンテック事業の投入を進める

(単位：兆円)



下記資料を参考に当社にて推算

内閣府「2021年度国民経済計算」 / 矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」 / 経済産業省「キャッシュレス・ロードマップ2022」 / 経済産業省「令和3年 電子商取引に関する市場調査」 / デロイトトーマツ/ミック経済研究所「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望 2022年度版」



業績

	22.3期 3Q累計	23.3期 3Q累計	前年同期比	増減率
セグメント収益	9,401 百万円	8,728 百万円	-673 百万円	-7.2 %
セグメント税引前利益	588 百万円	728 百万円	+139 百万円	+23.7 %

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

主な関連会社／事業

▶ 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



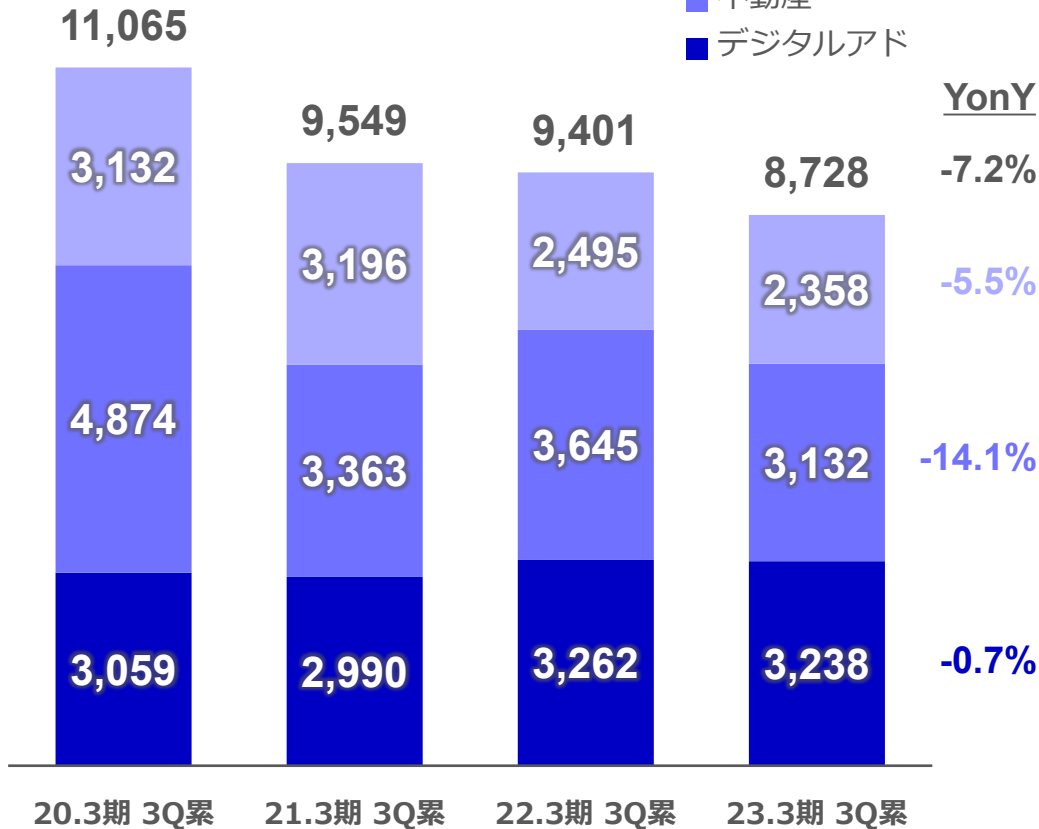


- ・ 低採算案件の縮減により減収となったものの、3Q累計で前年同期に比して増益転換
- ・ デジタルアドにおいて、当社が高シェアを有する金融領域の取扱いが安定的に増加し順調に増益

セグメント収益

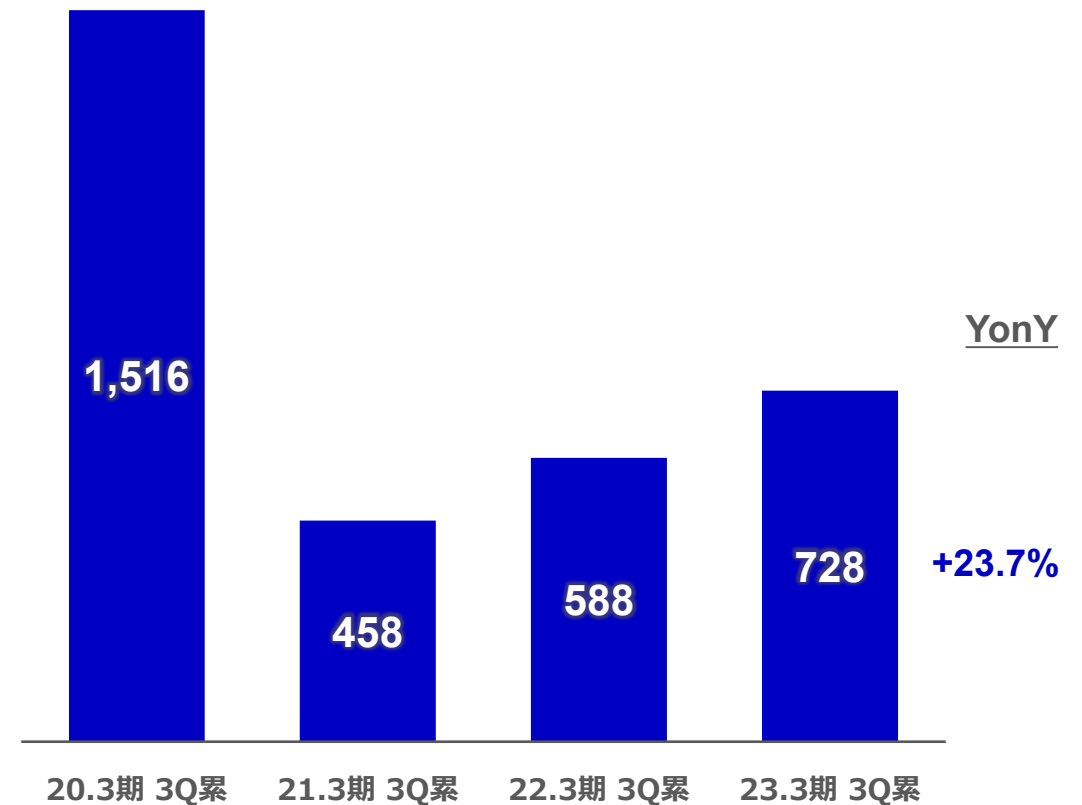
(単位：百万円)

- CRM等
- 不動産
- デジタルアド



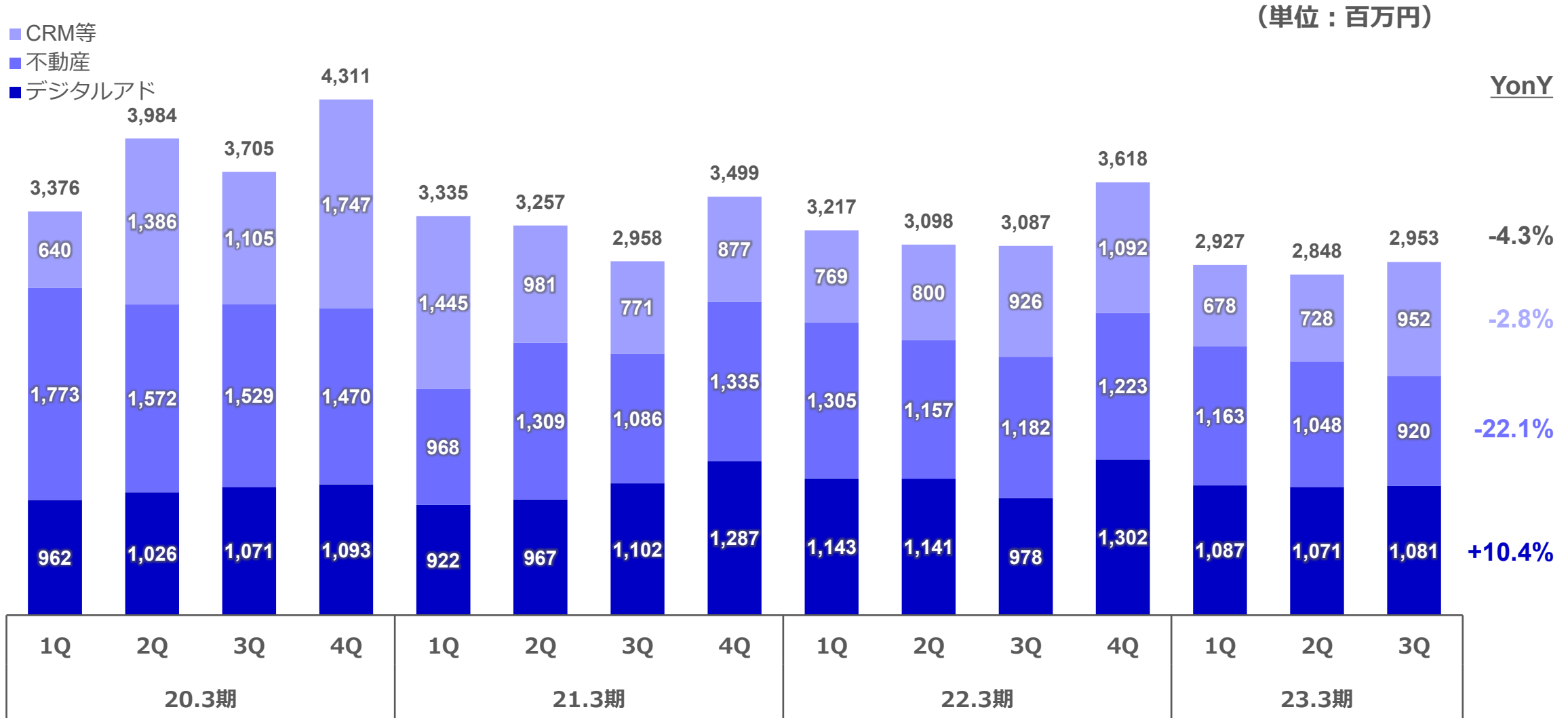
セグメント利益

(単位：百万円)





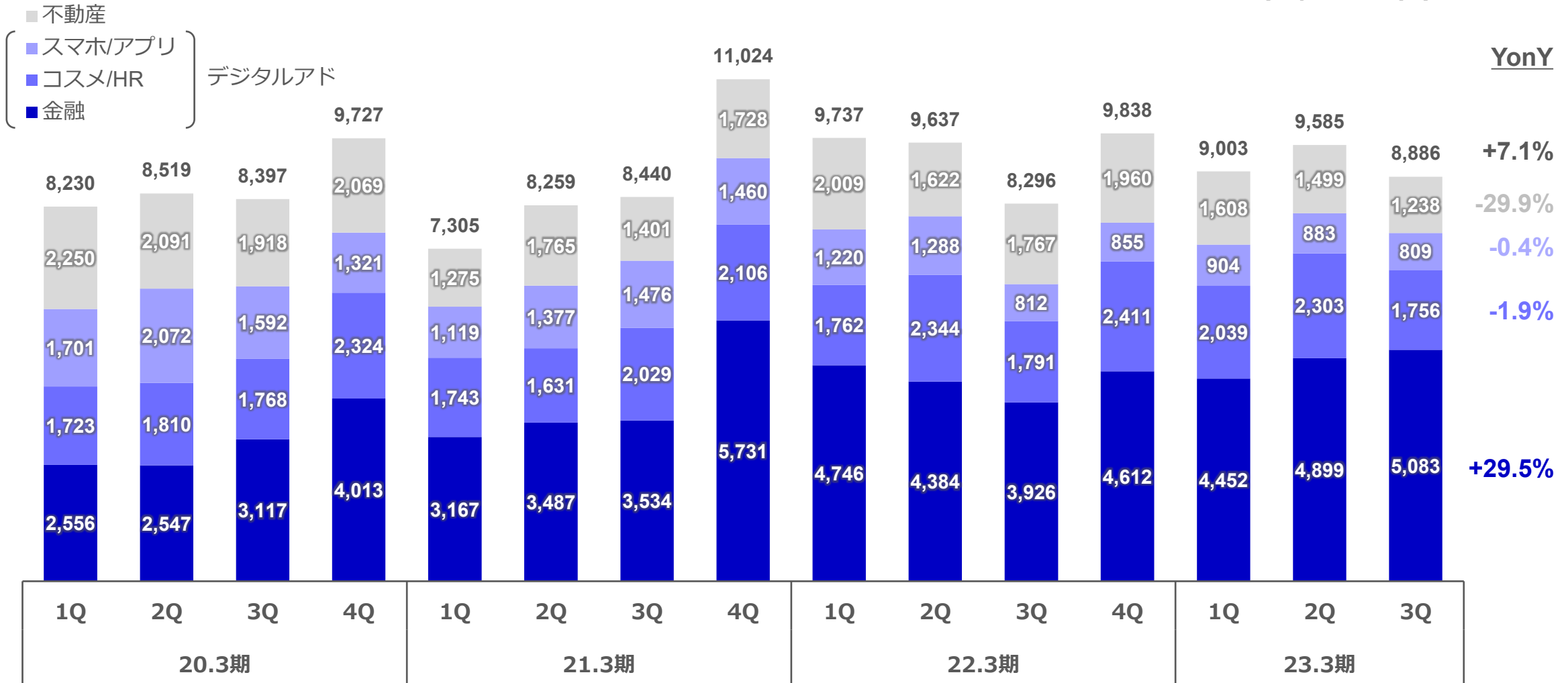
- ・主力のデジタルアドの業績は堅調に推移、通期に向けて足もとでは順調に進捗
- ・不動産広告領域は、コロナ禍による市況の影響を受け低調に推移





- デジタルアドは、コロナ禍における広告出稿企業の予算緊縮状態から回復基調
- 当社が高シェアを占める金融領域において取扱いが拡大

(単位：百万円)





業績

	22.3期 3Q累計	23.3期 3Q累計	前年同期比	増減率
営業投資有価証券	66,699 百万円	72,193 百万円	+5,494 百万円	-
売却額	3,741 百万円	2,185 百万円	-1,556 百万円	-
新規投資額	5,805 百万円	2,255 百万円	-3,550 百万円	-

主な関連会社／事業

▶ 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



▶ Open Network Lab (プログラム)

シードアクセラレータープログラム



▶ 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



▶ 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



▶ 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

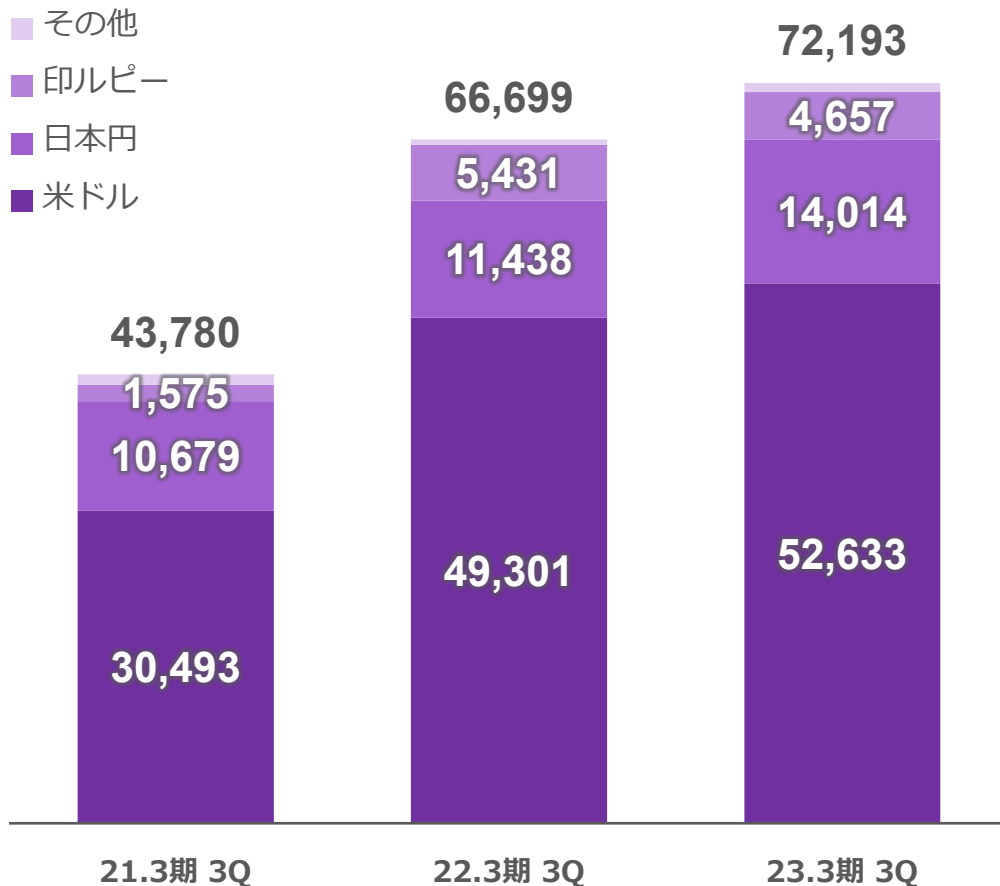




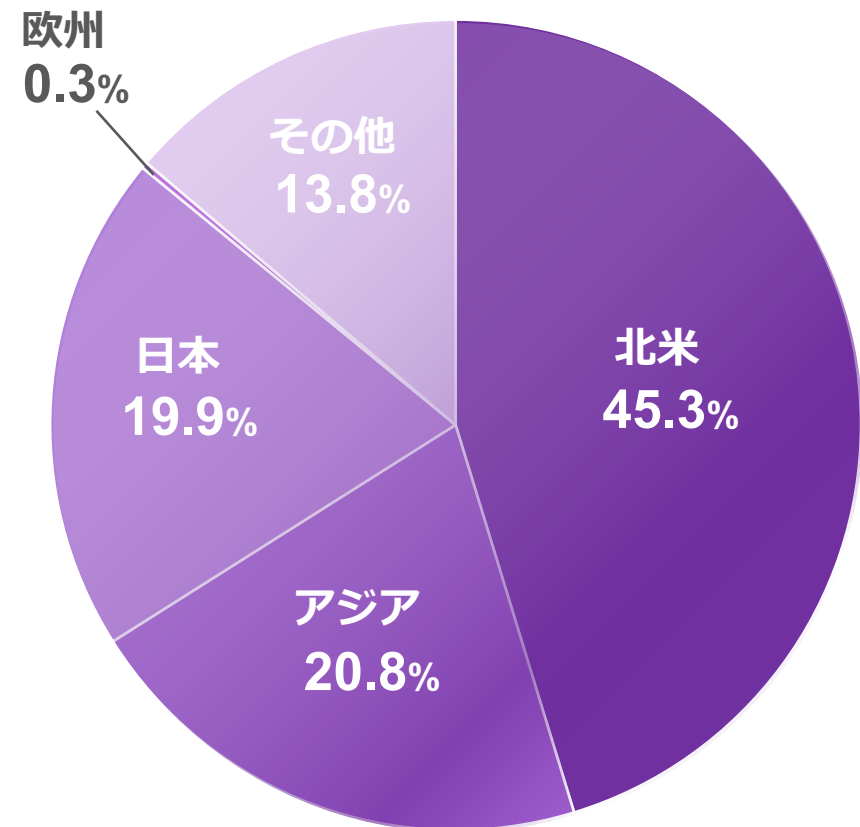
- ・ 2QにBlockstream社の公正価値評価減があったものの、ポートフォリオに関しては安定
- ・ 12月末の公正価値は722億円（前期末比 58億円減）

営業投資有価証券残高（通貨別）

（単位：百万円）



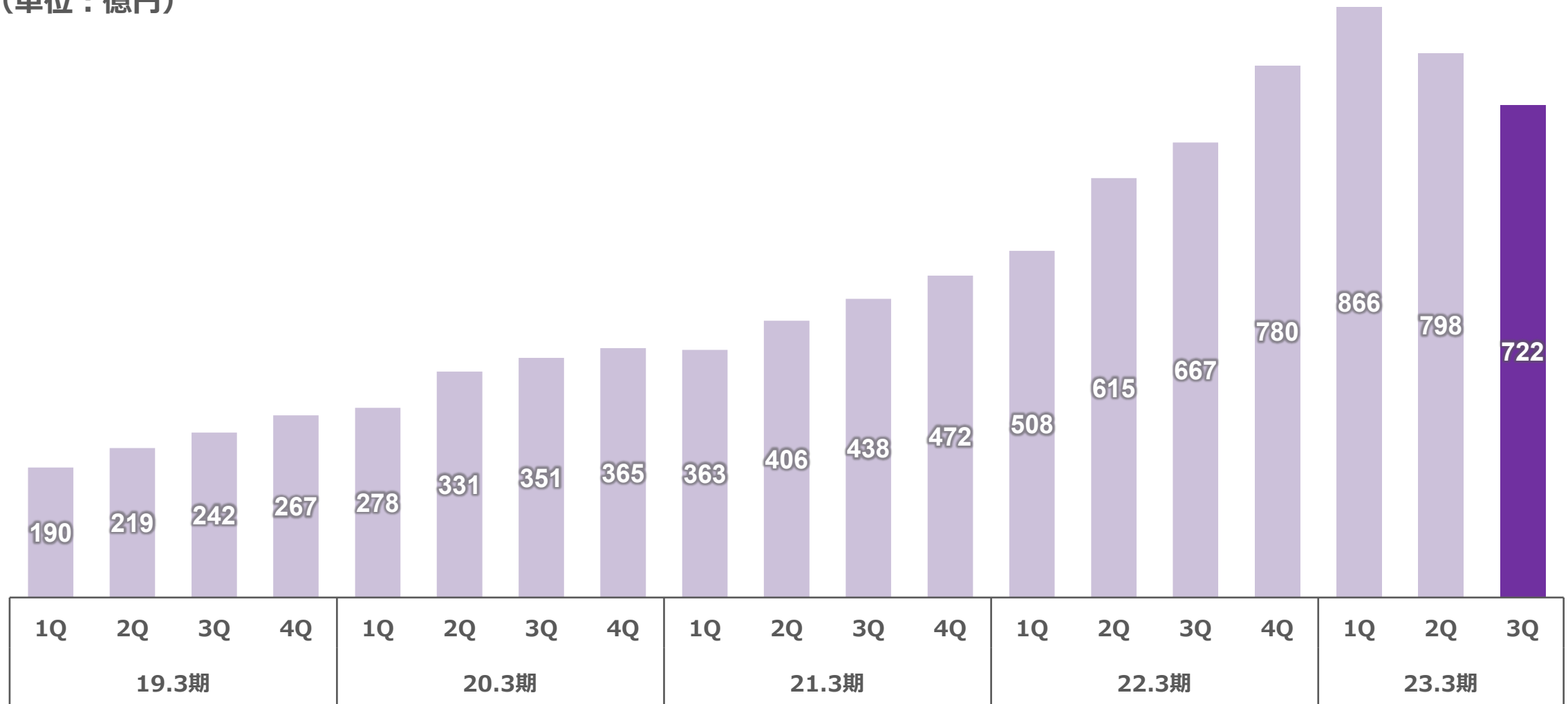
投資先 地域別比率





- ・ 米国・アジア・日本を中心としたグローバルポートフォリオの構築、及び各成長ステージへの分散投資により持続した公正価値の成長を実現
- ・ 当四半期は円高が進行したこと等により、前四半期末に比して公正価値残高が減少

(単位：億円)

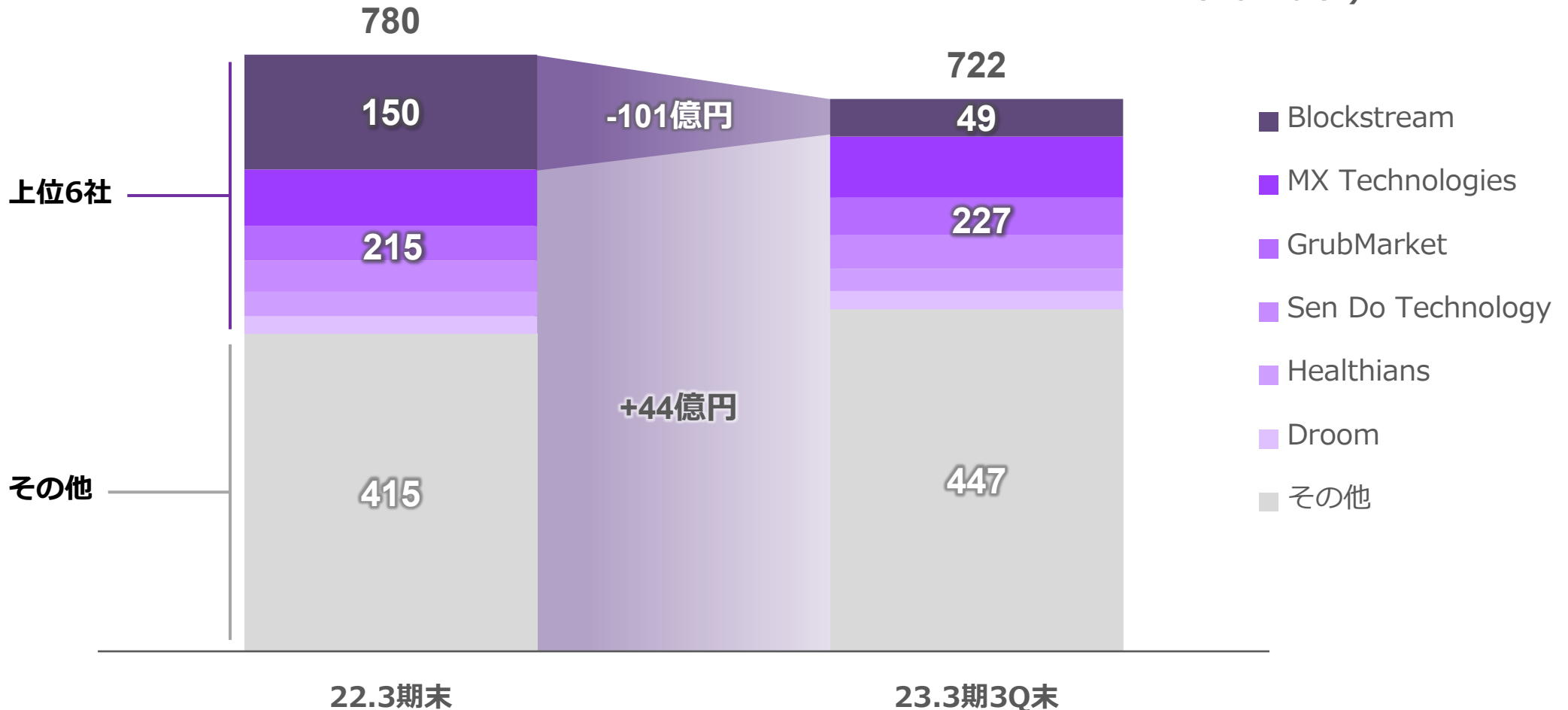




- ・ 2Qにおいて、Blockstream社の評価損計上により、前期末比で全体の公正価値は7%減少
- ・ ポートフォリオ全体に占める上位6社の公正価値比率が減少したことによりリスクが分散

ITセグメント営業投資有価証券 公正価値の前期末比

(単位：億円)



- Blockstream
- MX Technologies
- GrubMarket
- Sen Do Technology
- Healthians
- Droom
- その他



・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

☑ DGグループによるフィンテック事業連携案件

アジア

Droom

[インド]



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

NoBroker Technologies Solutions

[インド]



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]



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]



企業向けオフィス用品等のマーケットプレイス

GoTo Group

[インドネシア]



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]



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]



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

☑ **ポケットチェンジ**

[日本]



外国貨幣の回収・換金・両替、電子マネー、ポイントサービスとの連携を行う「pocket change」サービスを提供

GOYOH

[日本]



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]



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

[米国]



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]



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

☑ **Pie Systems**

[デンマーク]



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



業績

	22.3期 3Q累計	23.3期 3Q累計	前年同期比	増減率
セグメント収益	3,434 百万円	6,575 百万円	+3,142 百万円	+91.5 %
セグメント税引前利益	1,891 百万円	4,837 百万円	+2,946 百万円	+155.8 %

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

主な関連会社／事業

▶ 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

「価格.com」「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



▶ Musubell事業

不動産業界における契約業務等のDX化を推進するシステム「Musubell」を開発・提供



▶ 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

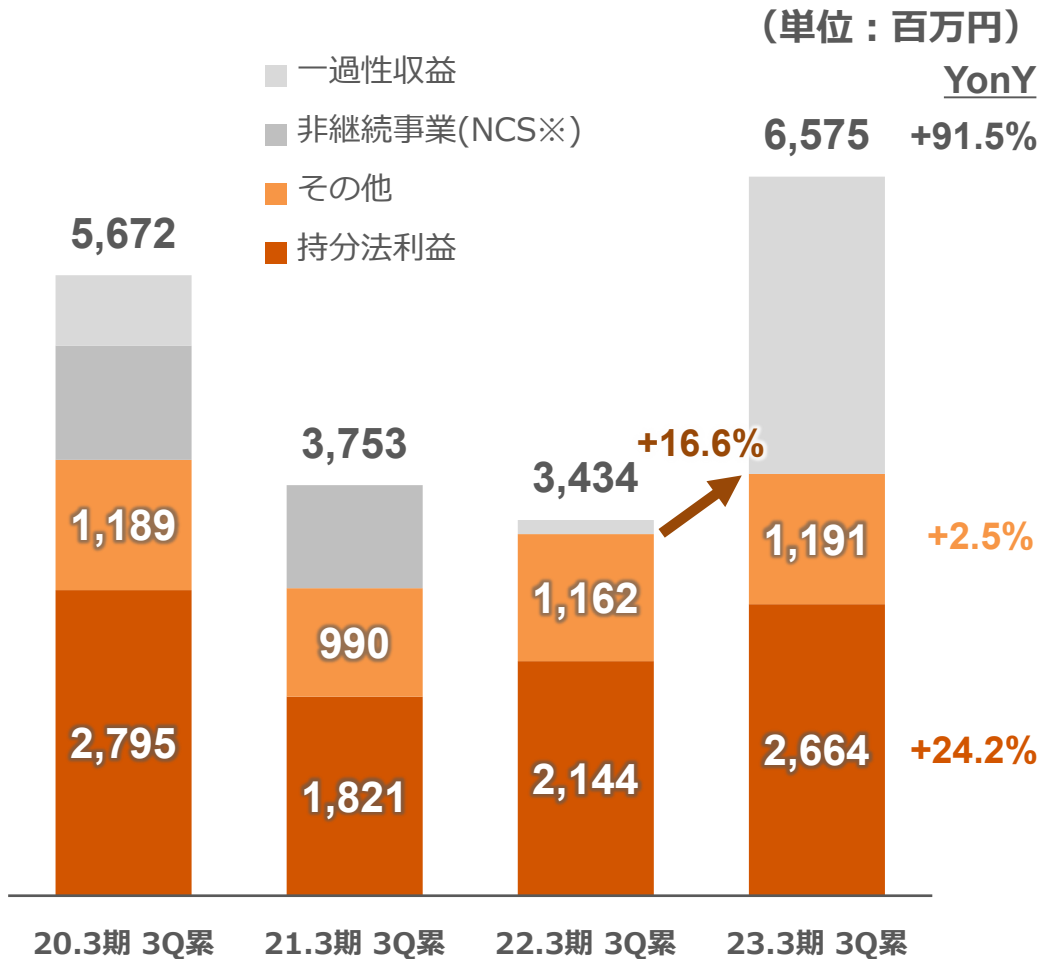
マイカルテ事業、疾患ソリューション事業、医療データ調査事業を展開





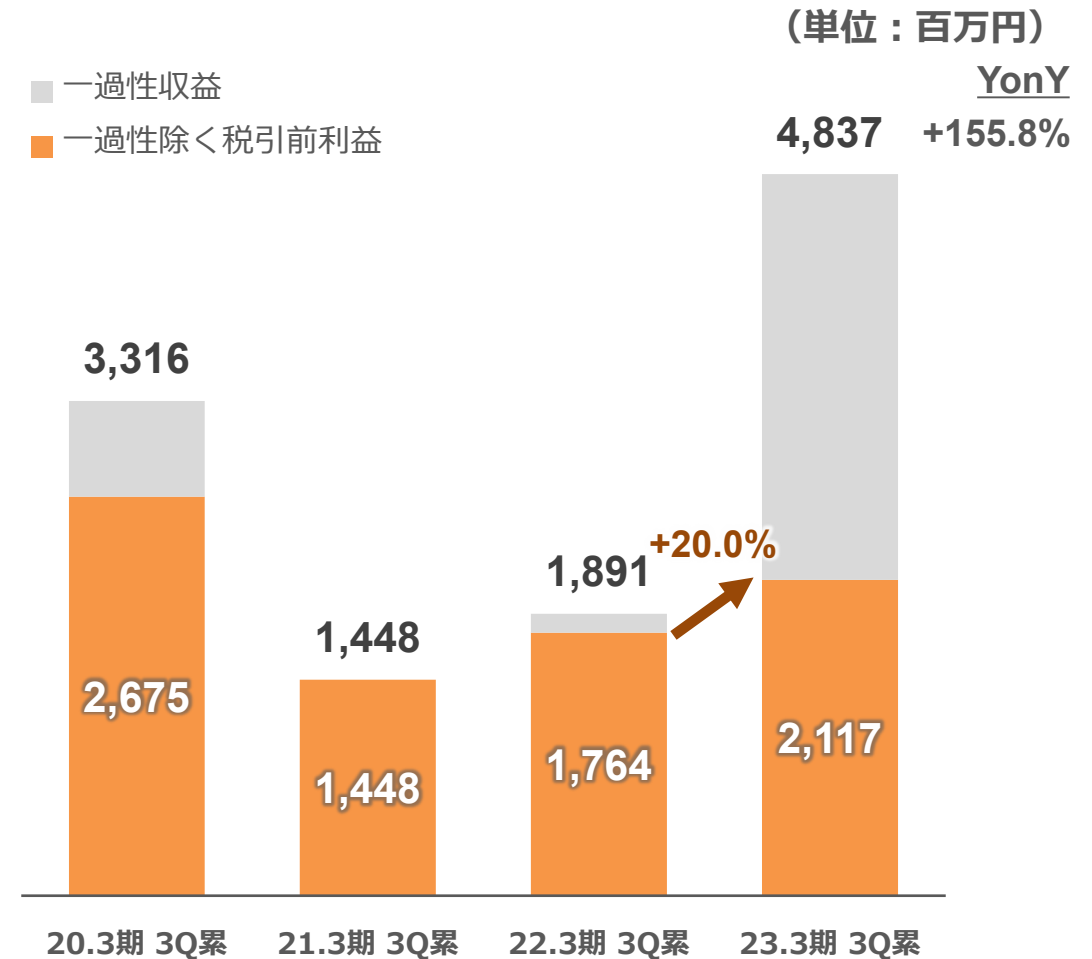
- ・ 経済社会活動の正常化に伴う外食産業の回復により、カカクコムが食べログ事業を中心に業績伸長
- ・ 関係会社株式売却益を計上し、税引前利益は前年同期比 約2.5倍

セグメント収益



※NCS (New Context Services, Inc.) は2021年3月期に全事業を譲渡

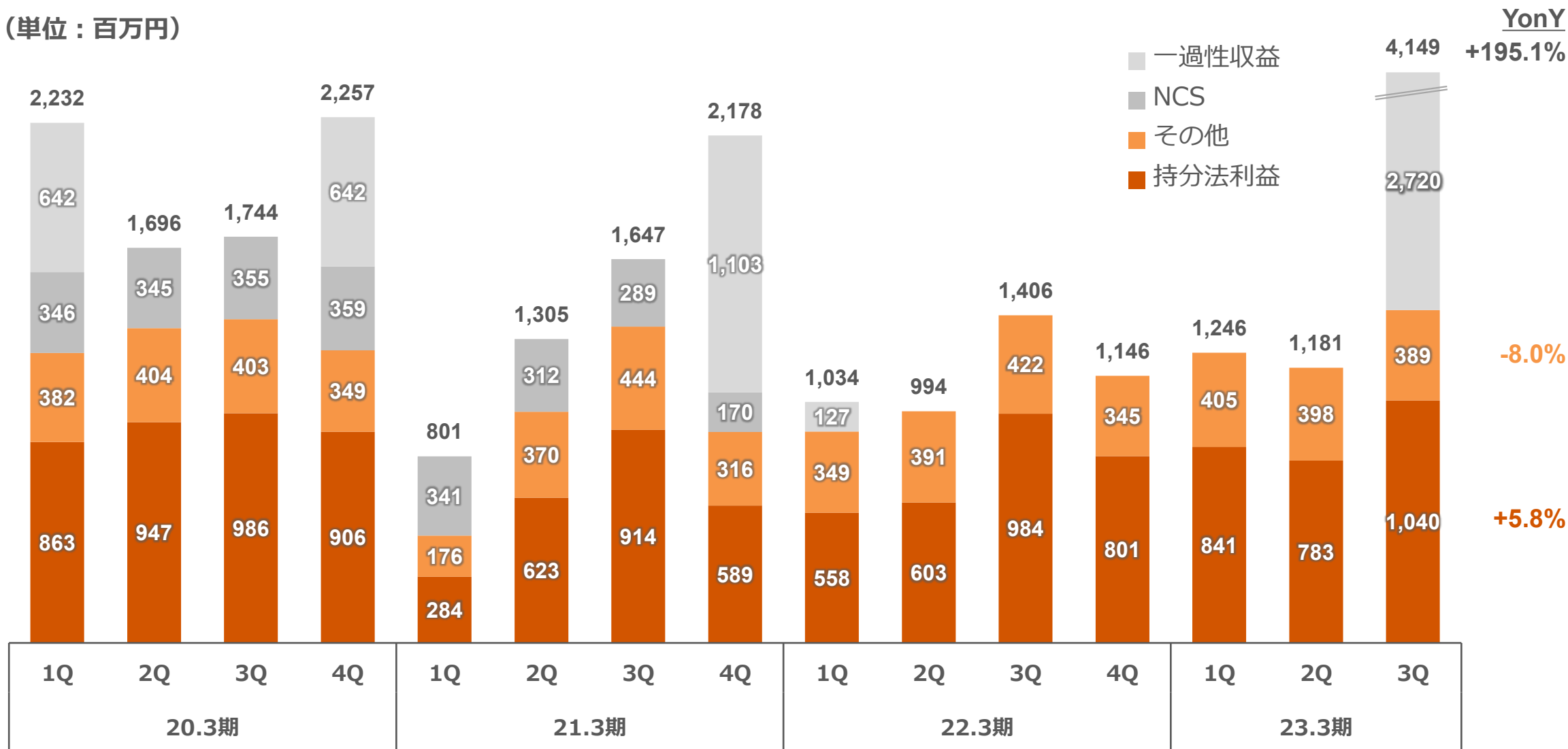
セグメント利益





・カクコムの特分法利益を中心にコロナ禍の行動制限に伴う影響を受けたものの、
足もとでは一過性要因・非継続事業を除いた基礎収益が安定して推移

(単位：百万円)



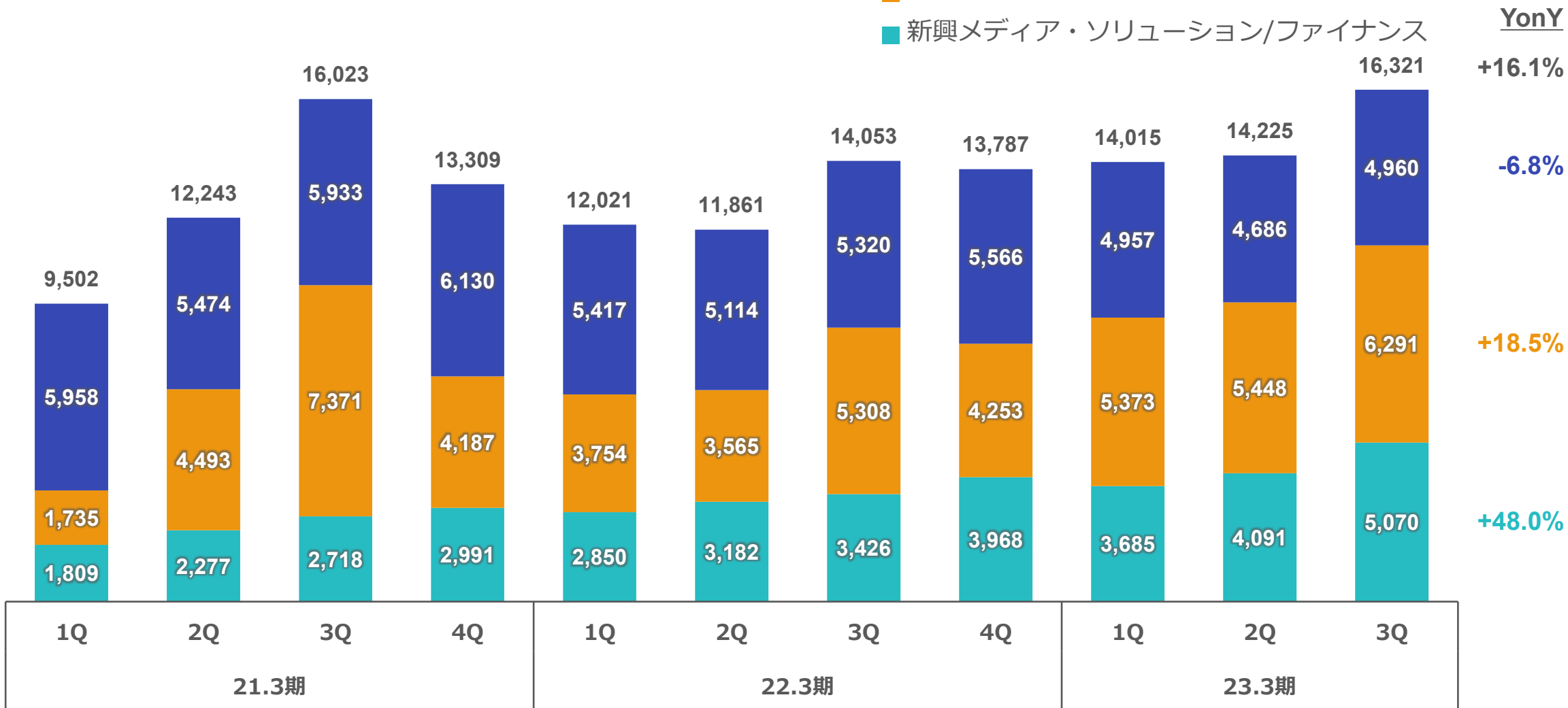


(株)カカクコム「2023年3月期 第3四半期 決算説明会資料」より

カカクコム 事業別売上の四半期推移

(単位：百万円)

- 価格.com
- 食べログ
- 新興メディア・ソリューション/ファイナンス



財務情報



(百万円)	21.3期				22.3期				23.3期			YoY (3Q比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	増減額	%
収益	6,944	12,320	9,447	11,767	10,843	29,266	12,779	20,067	17,734	-3,170	7,769	-5,010	-39.2%
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	6,002	6,144	6,362	+137	+2.2%
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	7,534	-7,301	-233	-4,611	-105.3%
その他の収益	193	207	214	1,335	326	223	202	202	159	176	2,955	+2,753	+1362.0%
金融収益	1	0	17	40	18	11,382	513	1,247	2,131	-1,090	-650	-1,163	-226.8%
持分法による投資利益	300	843	853	499	600	1,758	1,461	1,923	1,907	-1,099	-665	-2,126	-145.5%
費用	6,539	6,689	6,123	6,811	5,969	6,715	6,526	8,352	6,530	14,676	12,986	+6,460	+99.0%
売上原価	2,764	2,829	2,459	2,645	2,531	2,617	2,662	2,703	2,622	2,495	2,421	-241	-9.1%
営業投資有価証券に関する損失	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,009	+6,009	-
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	3,758	4,112	3,992	+296	+8.0%
その他の費用	69	109	69	370	72	117	99	1,594	80	87	96	-3	-2.9%
金融費用	252	163	195	-299	62	151	69	68	70	7,982	468	+399	+580.7%
税引前四半期利益	405	5,632	3,324	4,956	4,874	22,551	6,253	11,715	11,204	-17,846	-5,216	-11,470	-183.4%
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	7,467	-11,818	-3,611	-7,916	-183.9%

◆ セグメントP/L (IFRS)



(百万円)	21.3期				22.3期				23.3期			YoY (3Q比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	増減額	%
収益	6,944	12,320	9,447	11,767	10,843	29,266	12,779	20,067	17,734	-3,170	7,769	-5,010	-39.2%
フィナンシャルテクノロジー	2,340	2,409	2,525	2,392	2,516	2,675	2,814	2,757	2,721	2,898	3,155	+342	+12.1%
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	3,087	3,618	2,927	2,848	2,953	-133	-4.3%
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	8,937	-8,949	-2,226	-7,234	-144.4%
ロングタームインキュベーション	801	1,305	1,646	2,179	1,034	994	1,406	1,146	1,246	1,181	4,149	+2,743	+195.1%
連結調整	79	81	94	97	61	10,286	465	996	1,903	-1,147	-263	-728	-156.6%
税引前四半期利益	405	5,632	3,324	4,956	4,874	22,551	6,253	11,715	11,204	-17,846	-5,216	-11,470	-183.4%
フィナンシャルテクノロジー	1,018	1,083	1,141	875	1,108	1,120	1,264	1,057	1,121	1,309	1,517	+254	+20.1%
マーケティングテクノロジー	178	78	202	276	248	183	158	435	101	272	355	+197	+125.2%
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	8,480	-9,443	-8,780	-13,373	-291.1%
ロングタームインキュベーション	120	485	843	1,205	574	504	813	-639	684	609	3,545	+2,732	+336.0%
連結調整	-983	-931	-724	-815	-692	8,858	-575	-237	818	-10,593	-1,854	-1,279	-

(百万円)	22.3期末	23.3期 3Q末	前期末比	主な変動要因/備考
流動資産	147,642	163,035	+15,393	
現金及び現金同等物	43,415	68,906	+25,491	
営業債権及びその他の債権	24,462	19,762	-4,700	FT事業関連科目
営業投資有価証券	77,950	72,193	-5,756	IT投資先の公正価値変動
非流動資産	83,965	71,323	-12,642	
有形固定資産	18,423	17,178	-1,244	
無形資産	4,194	4,477	+284	
持分法で会計処理されている投資	27,808	26,098	-1,711	
その他の金融資産	23,317	13,102	-10,215	投資先の公正価値減少
資産合計	231,607	234,358	+2,751	
流動負債	59,242	109,517	+50,276	
社債及び借入金	9,223	41,258	+32,035	CBを短期債務へ振替
営業債務及びその他の債務	43,900	62,503	+18,603	
非流動負債	75,149	41,622	-33,526	
社債及び借入金	40,710	14,654	-26,055	CBを長期から短期債務へ振替
その他の金融負債	10,683	9,528	-1,155	
繰延税金負債	22,001	15,687	-6,314	
負債合計	134,390	151,140	+16,749	
親会社の所有者に帰属する持分	95,738	81,149	-14,589	
資本金	7,692	7,825	+133	
資本剰余金	6,147	6,230	+83	
自己株式	-1,409	-6,177	-4,767	
その他の資本の構成要素	2,273	1,448	-825	
利益剰余金	81,035	71,823	-9,213	
非支配持分	1,479	2,070	+591	
資本合計	97,217	83,219	-13,998	



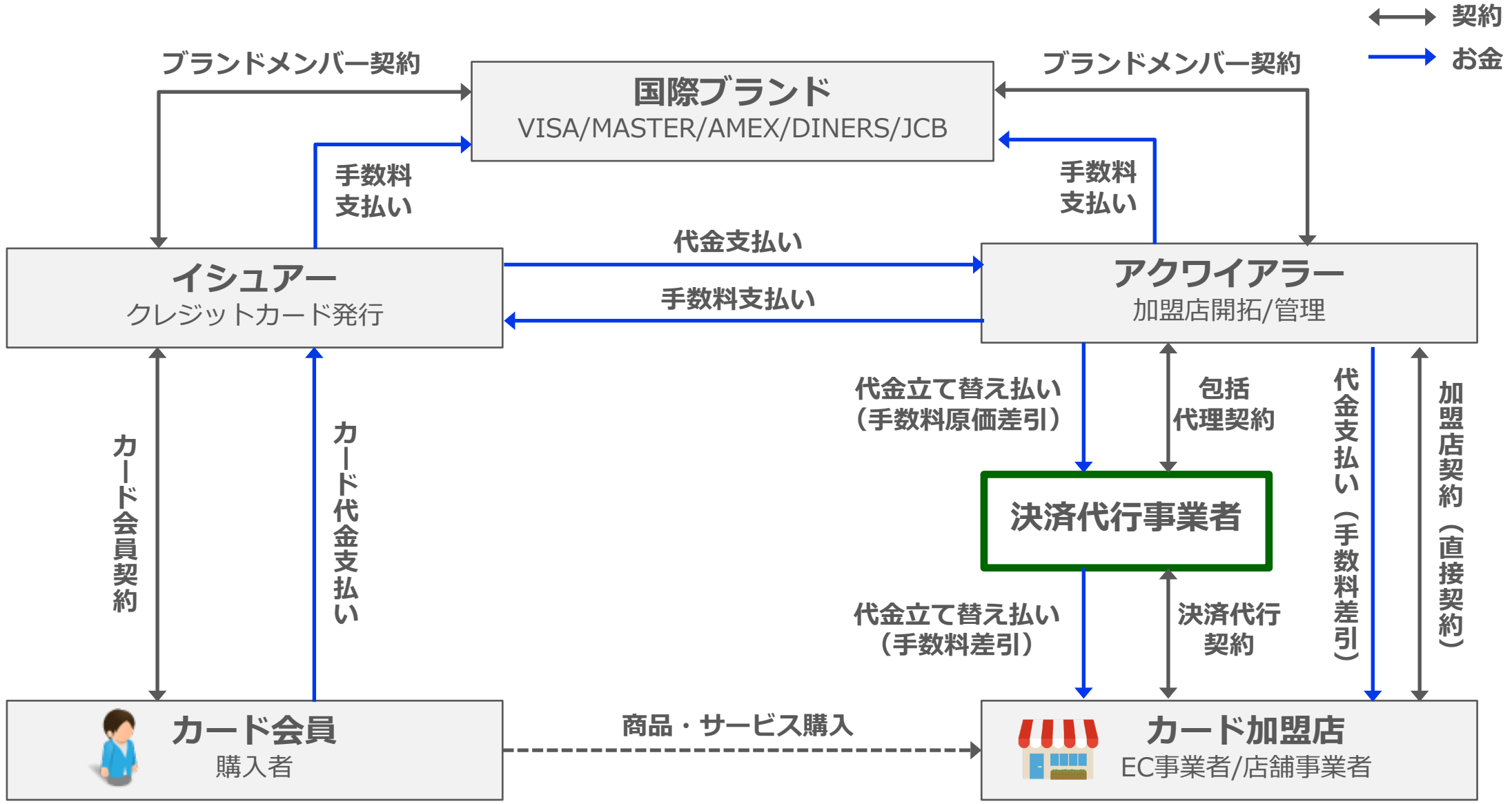
前期まで「資料編」として開示しておりました情報を
当期よりデータシートとして当社ウェブサイトにて掲載いたします

URL: <https://www.garage.co.jp/ja/ir/library/>

株主・投資家の皆さまの投資判断に資する情報提供を行うべく
引き続き情報開示の充実に努めてまいります

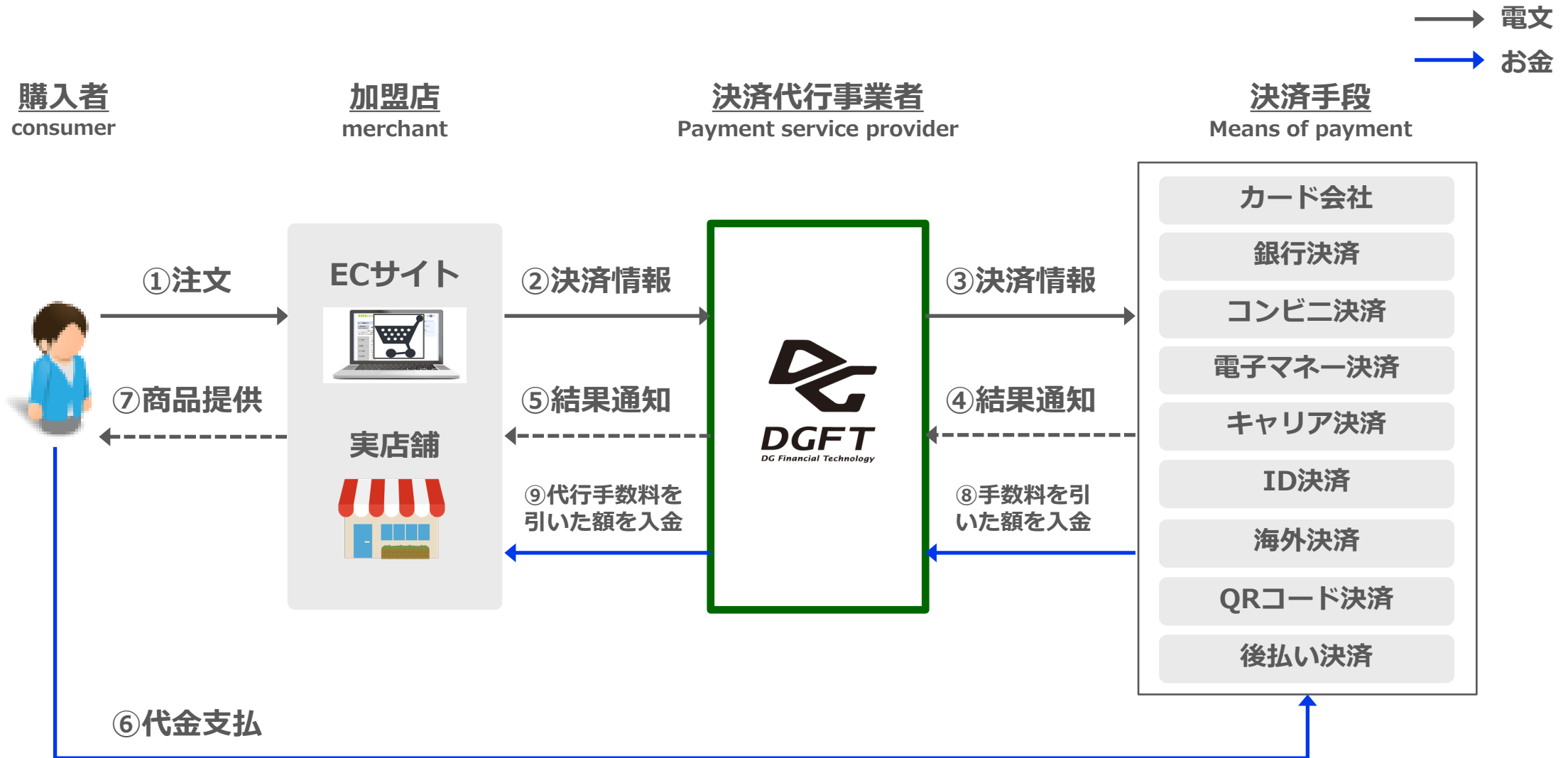
ご参考資料







ECサイト事業者や対面加盟店とカード会社やコンビニなどの決済サービスを提供する企業の間に入り、クレジットカード決済を始めとした多数の決済を一括の契約とシステムで導入できるサービス

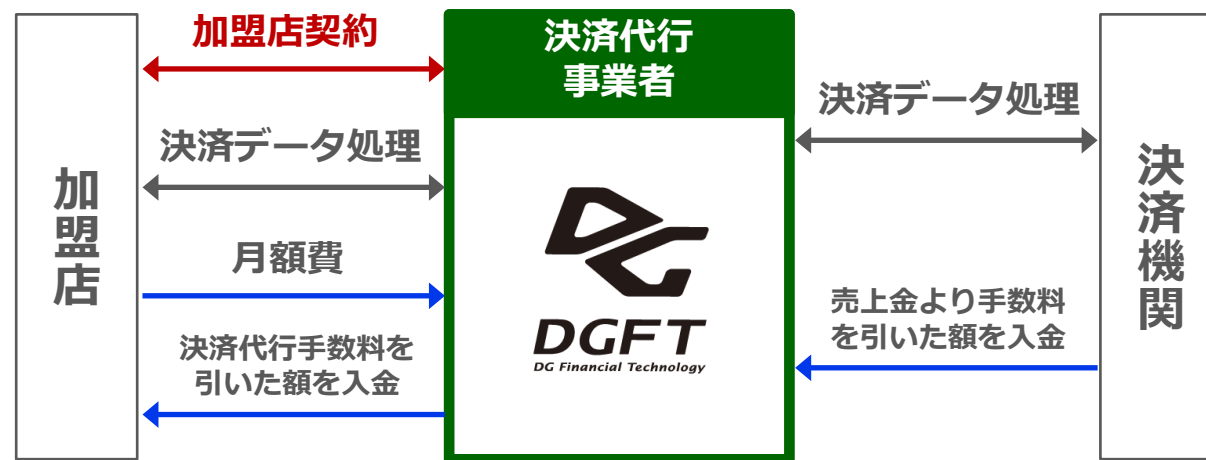




収納代行型（包括契約）

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

- 当社が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
- 毎月の売上金は当社から加盟店へ一括入金
- 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

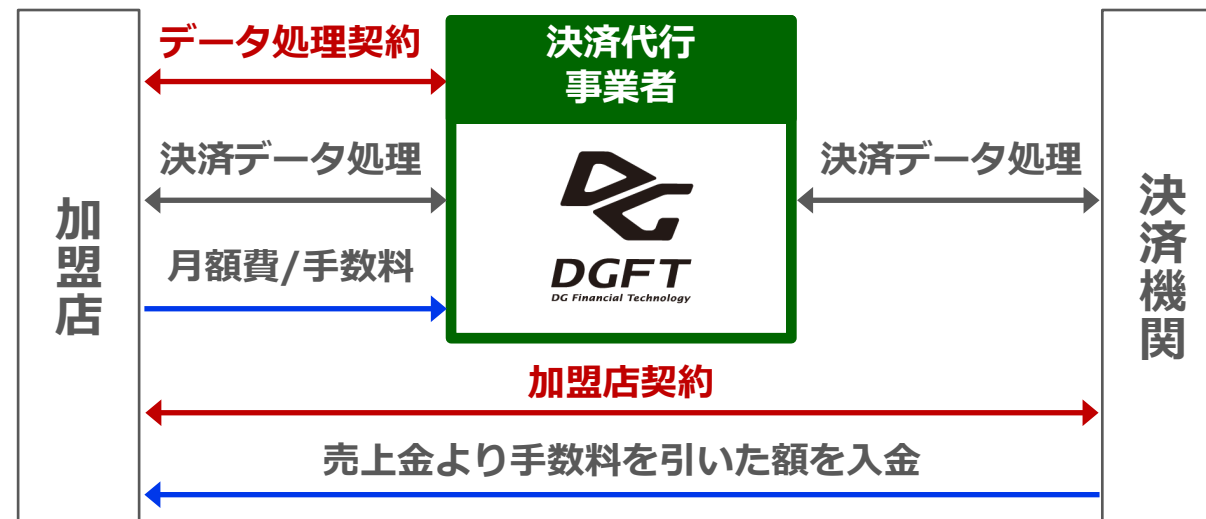


決済データ処理型（直接契約）

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
- 加盟店はカード会社と直接契約
- 当社は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も行う

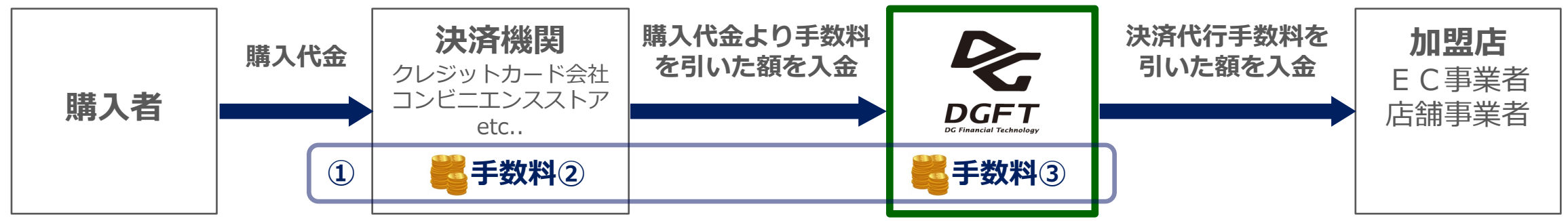
→ 電文
→ お金





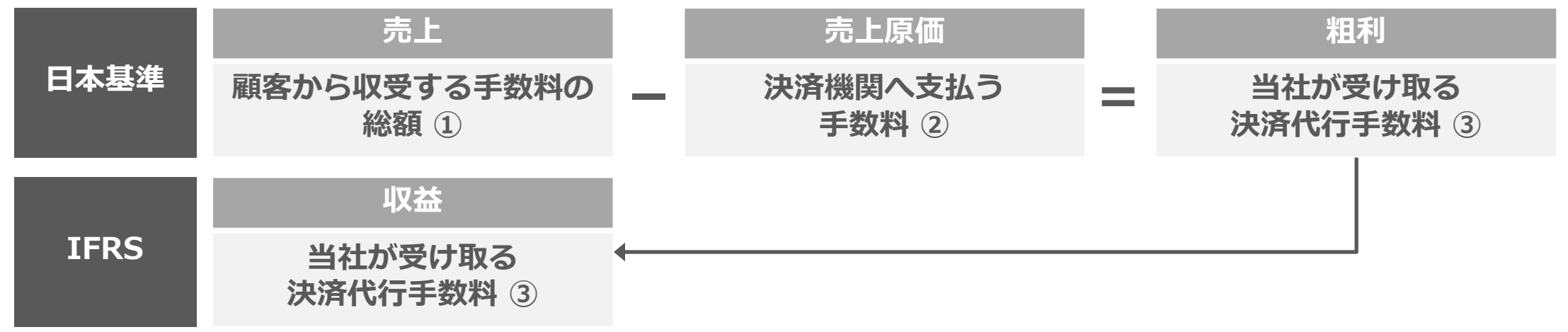
■ キャッシュフロー

決済代行事業（当社）は、クレジットカード会社・コンビニエンスストア等を通じて收受した購入者の決済代金を顧客であるEC事業者や店舗事業者の加盟店へ入金する



■ 収益計上

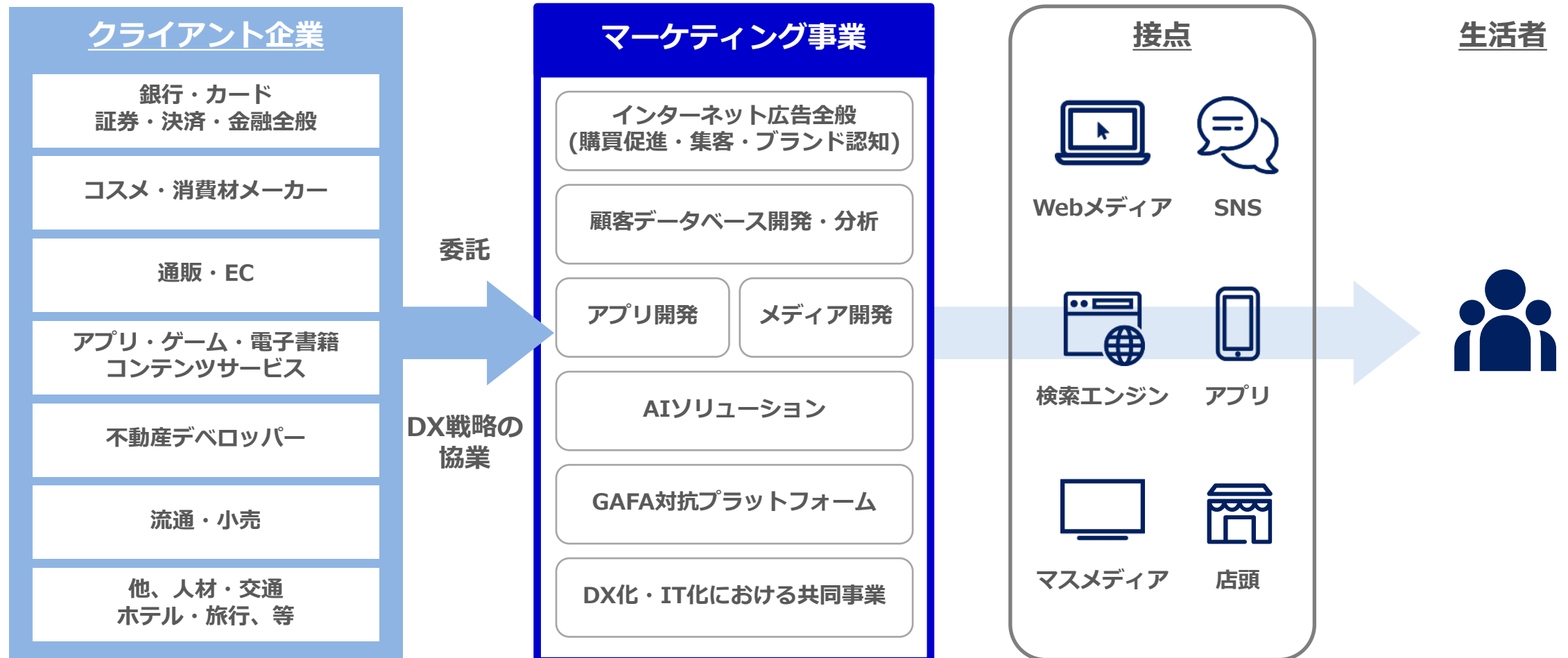
IFRSでは、当社受け取り分の手数料が直接的に収益として計上される





- ・総合的なデジタルマーケティングを通じ、顧客の事業成長を支援
- ・決済事業と連携したフィンテックソリューションやCRM、データを活用したソリューションを提供

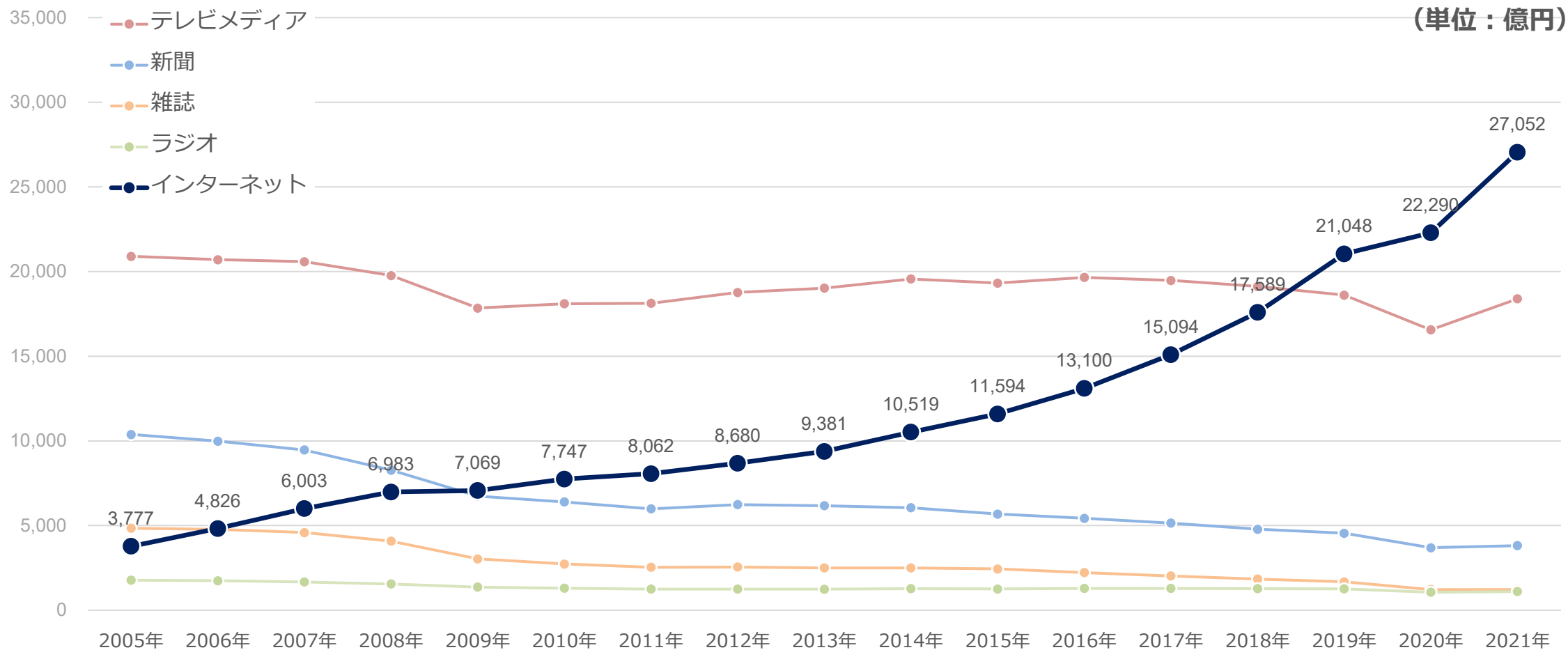
生活者が接触するあらゆるメディアや空間に興味喚起・購買意欲を促進





- ・インターネット広告費がマスコミ四媒体広告費を初めて上回り、広告市場全体の成長を後押し
- ・今後もインターネット広告市場は継続的な市場拡大が見込まれる

マスコミ四媒体とインターネット広告費の推移

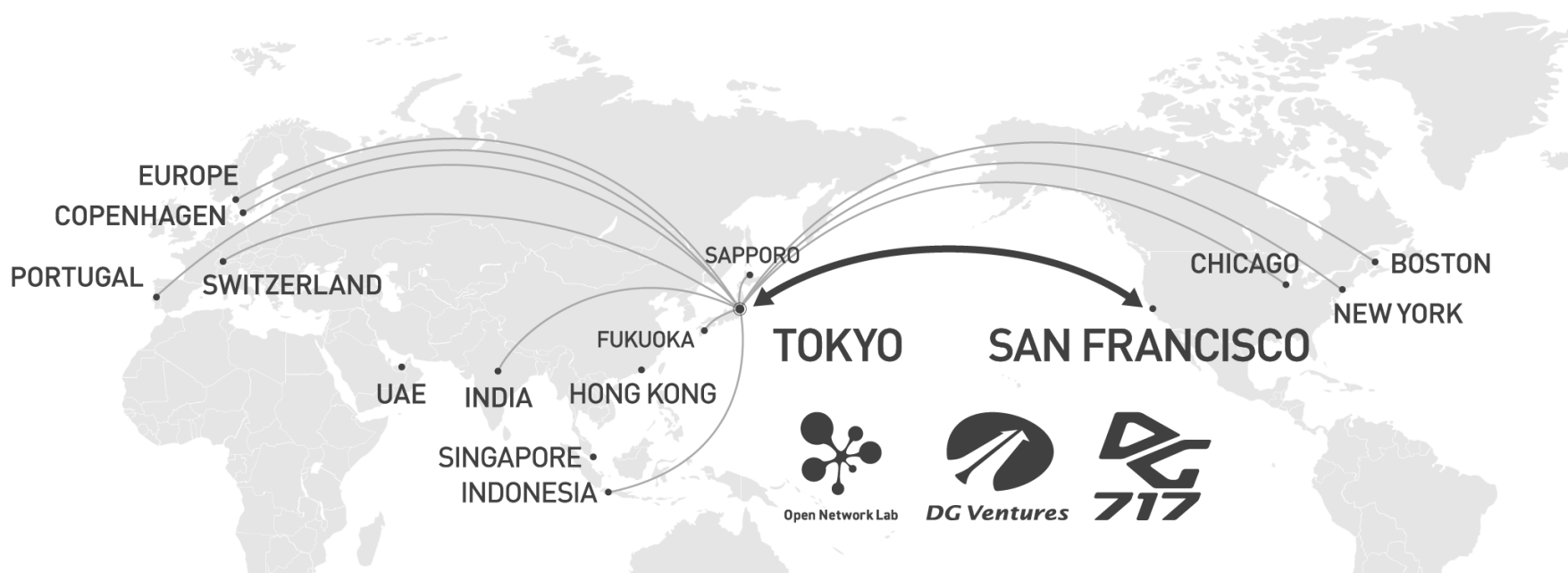


出所：(株)電通「2021年 日本の広告費」



- DGがこれまで築いてきたグローバルネットワークを最大限に活用し、世界で活躍するスタートアップ企業の発掘・育成に取り組む

Global Incubation Stream



EUROPE / ASIA / HONG KONG

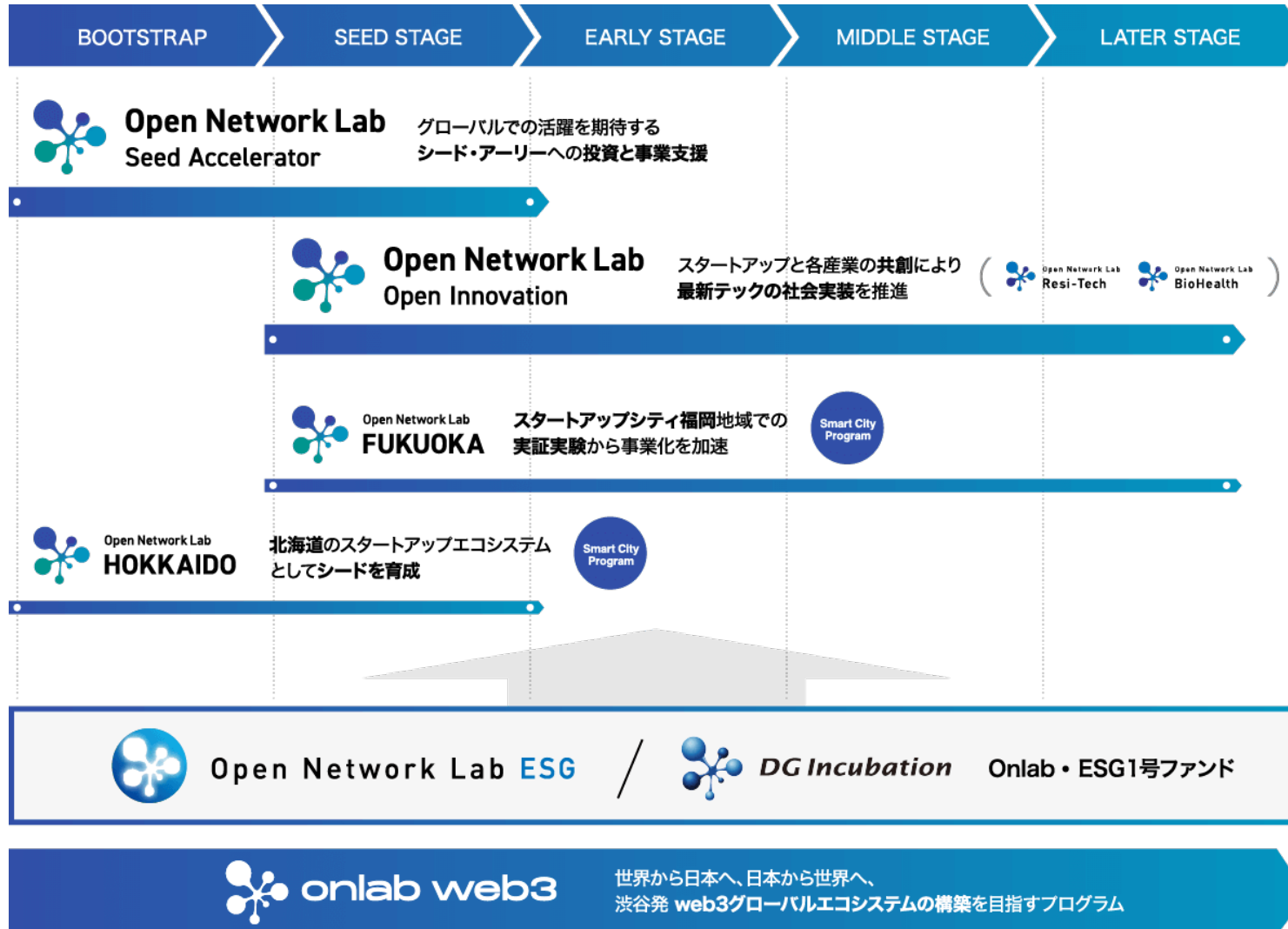


SAN FRANCISCO / NEW YORK / CHICAGO





- スタートアップへのさらなる支援強化と社会実装の実現のため、各ステージや領域に沿った特性の異なる支援プログラムを展開



Total Startups

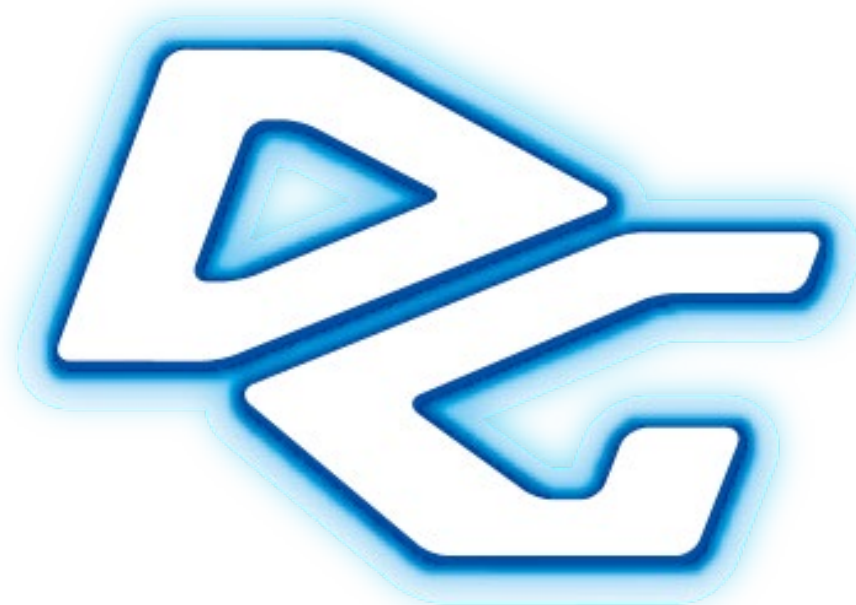
152 社

Funding Success Rate

58.1 %

Exited Companies

12.5 %



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。