

決算説明資料

2024年3月期 第1四半期

 *Digital Garage*

2023.8.9

I. DGのビジネスモデル・戦略





PURPOSE / 存在意義

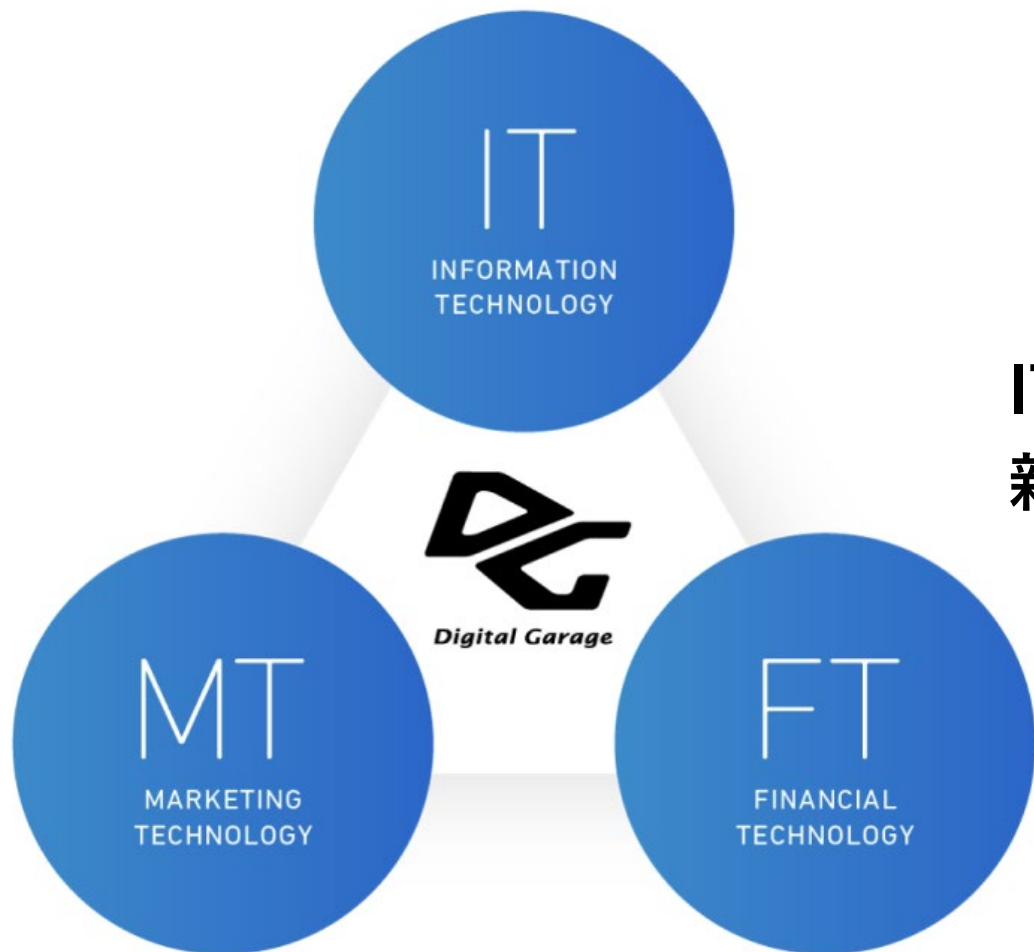
持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”を
デザインし、テクノロジーで社会実装する

<VALUES>

First Penguin Spirit

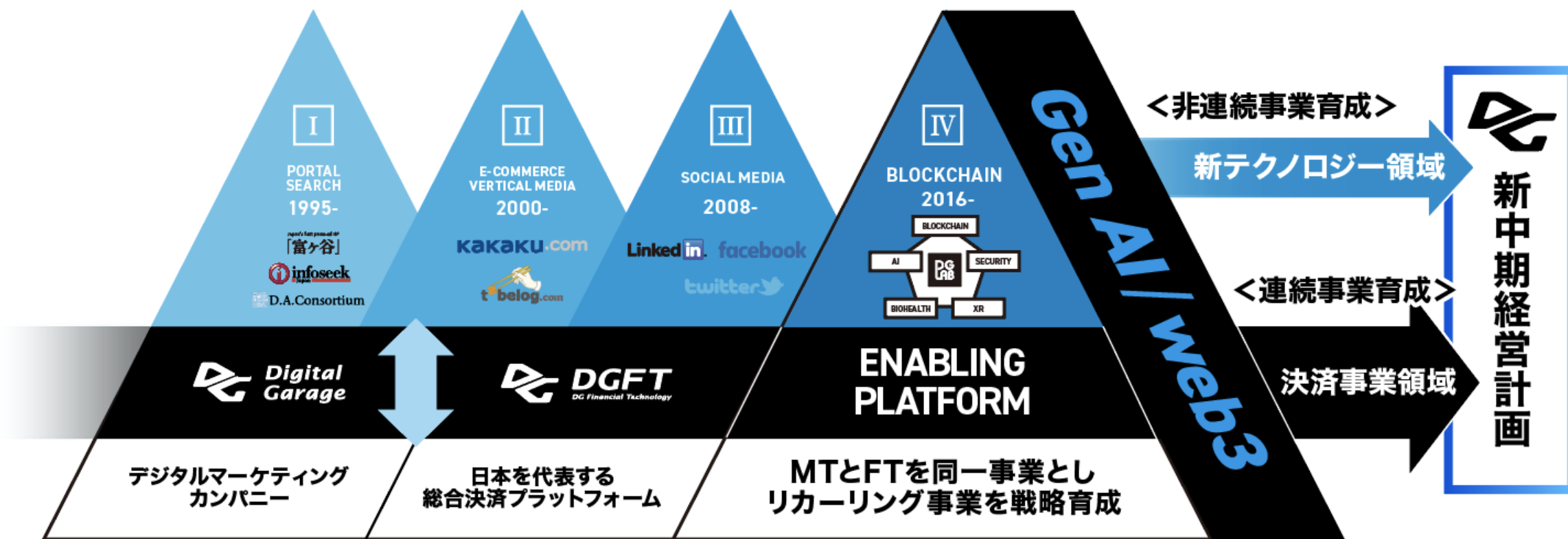
<CORPORATE SLOGAN>

New Context Designer DG

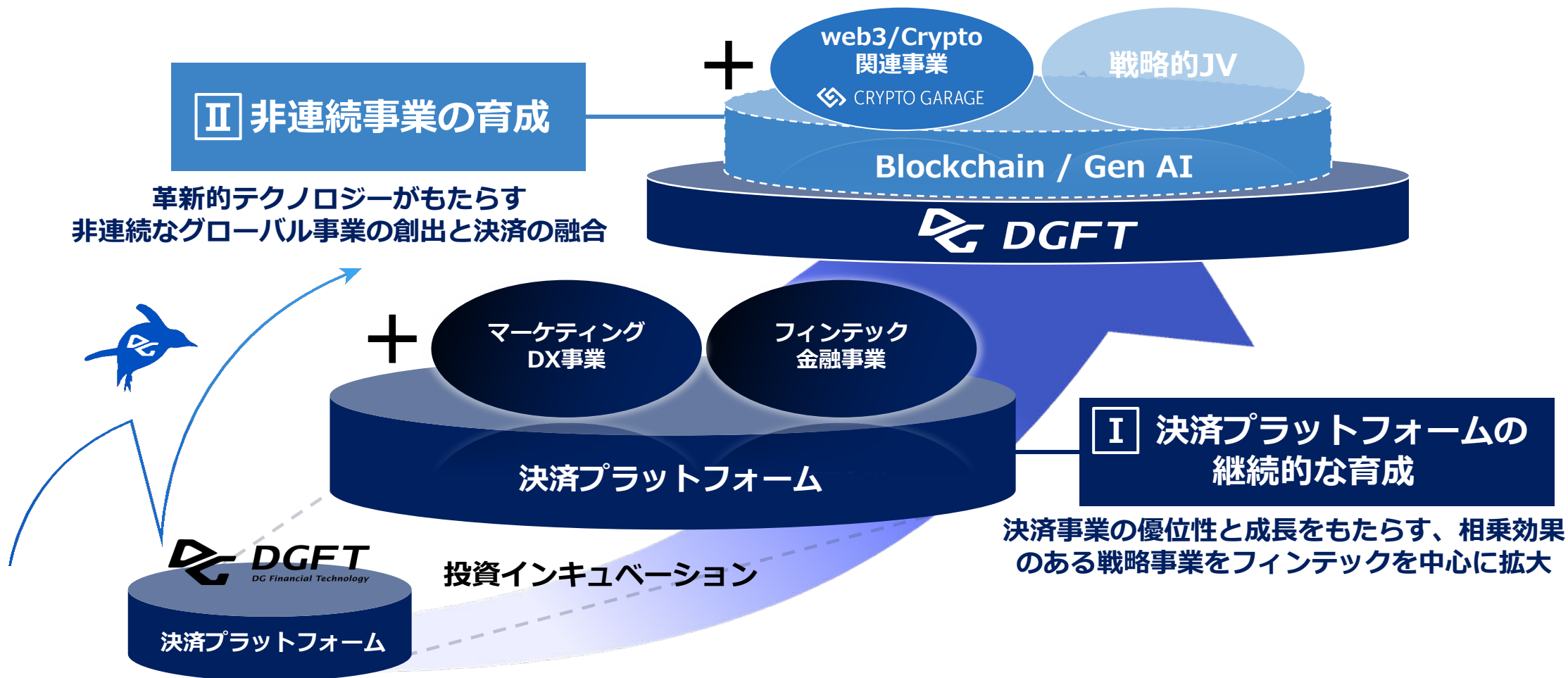


IT/MT/FTの3つのテクノロジーを駆使し、
新たなビジネスコンテクストを社会実装する

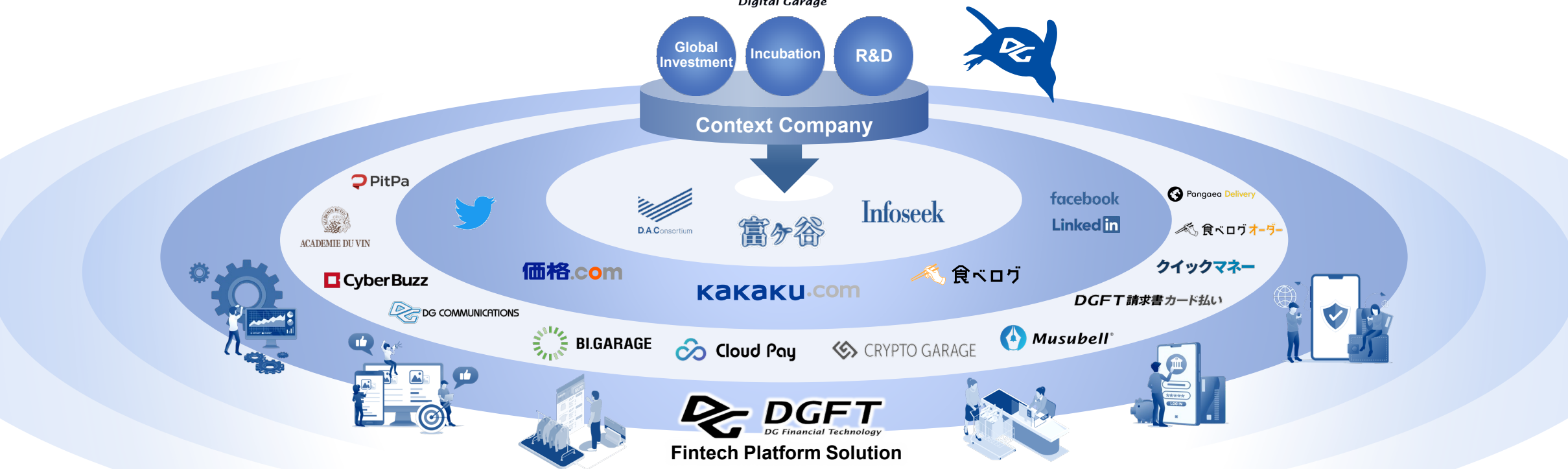
1995年の創業以来、マーケティング／決済をベースに、最先端のテクノロジーを社会実装し、最新のインターネット事業を構築してきた。次世代は、Gen AI/web3等にフォーカス



- I 決済プラットフォームを軸とした“DG FinTech Shift”戦略を継続、収益のリカーリング化を強化
- II 次世代テクノロジーの社会実装 / Blockchain、Gen AI等による非連続な事業創出



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



< Digital Ecosystem Context Design >

インターネットビジネスインキュベーションによるデジタルエコシステムの拡大と
Fintech Platform Solutionの提供による持続的な価値創造を通じた事業成長を追求

Ⅱ. 連結業績ハイライト



1Q業績サマリー

- 中期経営計画初年度である24.3期1Qの**連結税引前利益は、62億円**（前年同期比▲44.8%）
- 前1Qに計上した為替による公正価値評価益の反動減が主因となり、連結業績は減益となったものの、中期経営計画の目標である**PSセグメントの業績、GIIセグメントのキャッシュ創出が順調に進捗**
 - ▶ PS：決済事業が牽引し、税引前利益は前年同期比23.7%増、今期計画に対し順調に推移
 - ▶ LTI：新たな事業領域の創出に向けて、新規事業への先行投資を継続
 - ▶ GII：保有株式の売却収入およびファンドからの分配金により22億円のキャッシュイン

中期経営計画の進捗

- ✓ B2B決済サービス「DGFT請求書カード払い」の取扱いが順調に拡大
 - ▶ JCB、オリコ、ダイナースクラブに続き、カカクコムが提供する「食べログ仕入」、りそな銀行の店舗にて新たに取扱開始
- ✓ 端末レスのキャッシュレス決済サービス「CloudPay Neo」提供開始
- ✓ 次世代不動産取引のDXエンゲージメントプラットフォーム「Musubell」においてパートナープログラムを始動、不動産業界全体のイノベーションを推進
- ✓ 次世代技術を活用した“ユーザーエンゲージメント”戦略事業会社をカカクコムと設立（'23年7月）

23年 8月	 Musubell [®]	<ul style="list-style-type: none"> 次世代不動産取引のDXエンゲージメントプラットフォーム「Musubell」のパートナープログラムを始動、不動産業界全体のイノベーションを推進
8月	 Cloud Pay Neo	<ul style="list-style-type: none"> 端末レスのキャッシュレス決済サービス「CloudPay Neo」を提供開始
7月	DGFT 請求書カード払い	<ul style="list-style-type: none"> B2B決済サービスの取り扱いをりそな銀行の一部営業店にて開始
6月	DGFT 請求書カード払い	<ul style="list-style-type: none"> B2B決済サービスを「食べログ仕入れ」のサービスメニューに追加
5月	DGFT 請求書カード払い	<ul style="list-style-type: none"> 欧米で中小事業者向けに急成長の早期回収スキーム「DGFT請求書カード払い for 請求者」を提供開始
5月	kakaku.com	<ul style="list-style-type: none"> カカクコムと次世代テクノロジーを融合したスマートEC事業に関する合併会社の設立に関して基本合意
4月	DGFT 請求書カード払い	<ul style="list-style-type: none"> B2B決済サービスの利用範囲を個人事業主・フリーランスの方々へ拡大 オリコの顧客向けにB2B決済サービスを提供開始 B2B向け決済サービスをダイナースクラブ会員向けに提供開始
4月	 CRYPTO GARAGE	<ul style="list-style-type: none"> Crypto Garageにて、デジタルアセットカストディおよびOTC取引サービスの提供を開始

- ・ 事業基盤であるPSは、決済事業が牽引し、通期計画(成長率15%以上)の達成に向け順調に推移
- ・ LTIは、中長期的な成長を見据えた先行投資を継続
- ・ GIIは、前1Qの為替による評価益の反動減があったものの、目標であるキャッシュ創出は着実に進捗

単位：百万円	23.3期 1Q	24.3期 1Q	前年同期比 (増減率)	概要
連結税引前利益	11,204	6,179	-5,025 (-44.8%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前1Qに計上した為替による公正価値評価益の反動を受け減益 ・ PSの業績、GIIのキャッシュ創出が順調に進捗
PS	1,214	1,502	+288 (+23.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 通期計画15%以上の成長に向けて23.7%成長と順調に推移 ・ 決済取扱高は伸長し、マーケティング事業との連携体制構築に注力
LTI	553	380	-173 (-31.3%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規事業群は、中期的収益の創出に向け先行投資を継続 ・ フィンテック関連事業の開発が進捗
GII	8,527	4,649	-3,878 (-45.5%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 保有株式の売却およびファンド分配金により22億円の収入 ・ 為替による評価益が前年同期比で減少したことにより減益
全社/ 調整額	910	-352	-1,261	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本社で保有する外貨建て有価証券の為替による評価益が減少

- ・ 決済取扱高は旅行関連が牽引した“非対面”、アライアンス戦略が奏功した“対面”ともに順調に増加
- ・ 投資事業は、保有株式の売却およびファンドからの分配金により22億円のキャッシュイン

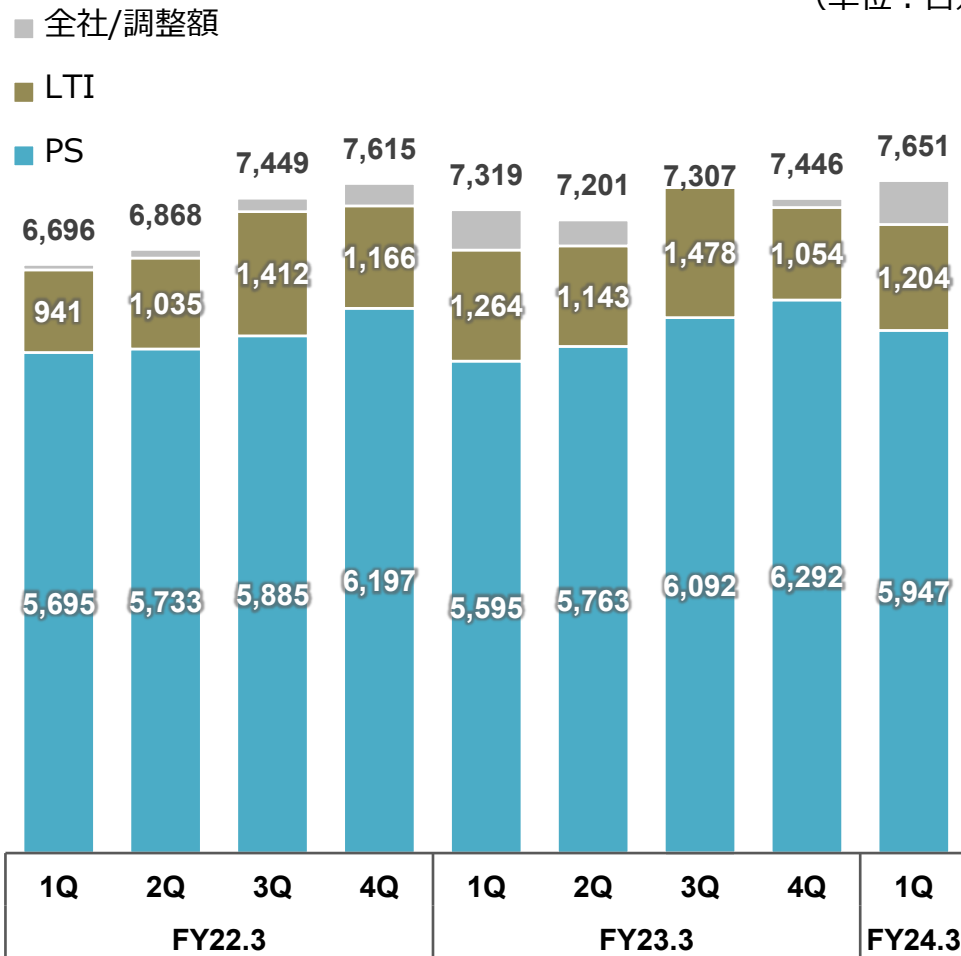
KPI	単位	23.3期 1Q	24.3期 1Q	前年同期比	増減率
決済取扱高	億円	12,368	14,648	+2,281	+18.4%
非対面決済	億円	9,466	10,677	+1,211	+12.8%
対面決済	億円	2,902	3,972	+1,070	+36.9%
投資関連指標					
営業投資有価証券	百万円	86,565	72,594	-13,971	-
投資事業収入※	百万円	236	2,185	+1,949	-
新規投資額	百万円	864	1,078	+215	-

※投資事業収入：売却収入とファンド等からの分配金の合計

- ・ 投資事業と一過性の損益要因を除く「経常的な事業の業績」は安定して推移
- ・ PSの継続的な安定成長を実現しつつ、LTIにおいて新規事業の創出に注力、中期の成長加速を目指す

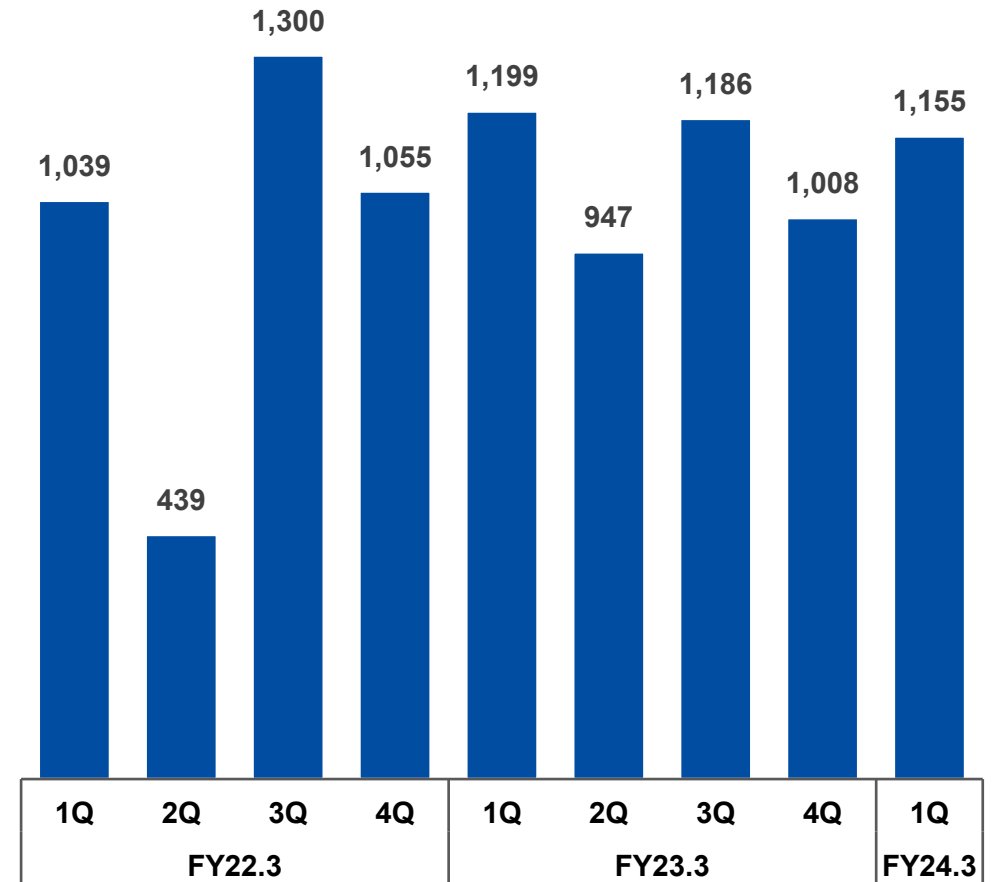
収益（投資・一過性損益を除く）

（単位：百万円）



税引前利益（投資・一過性損益を除く）

（単位：百万円）

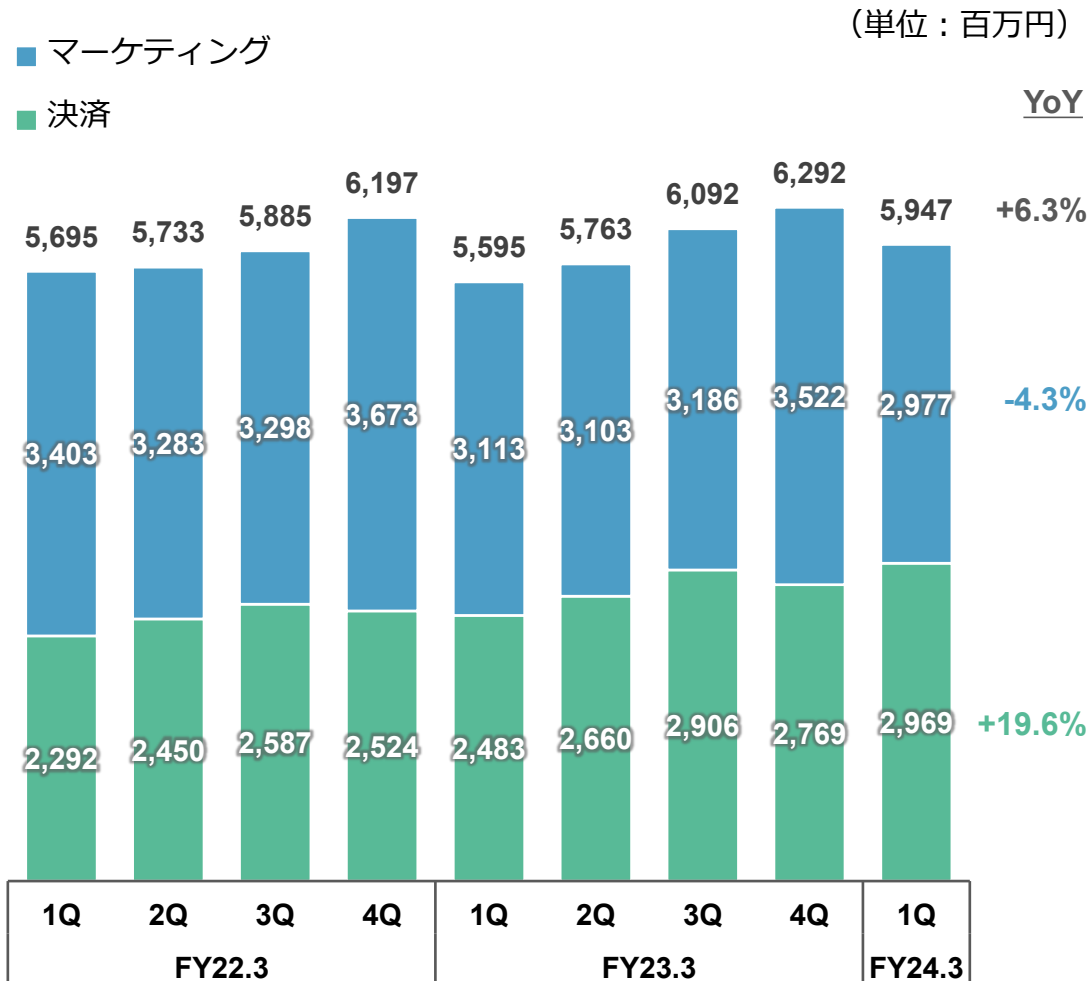


Ⅲ. セグメント業績ハイライト

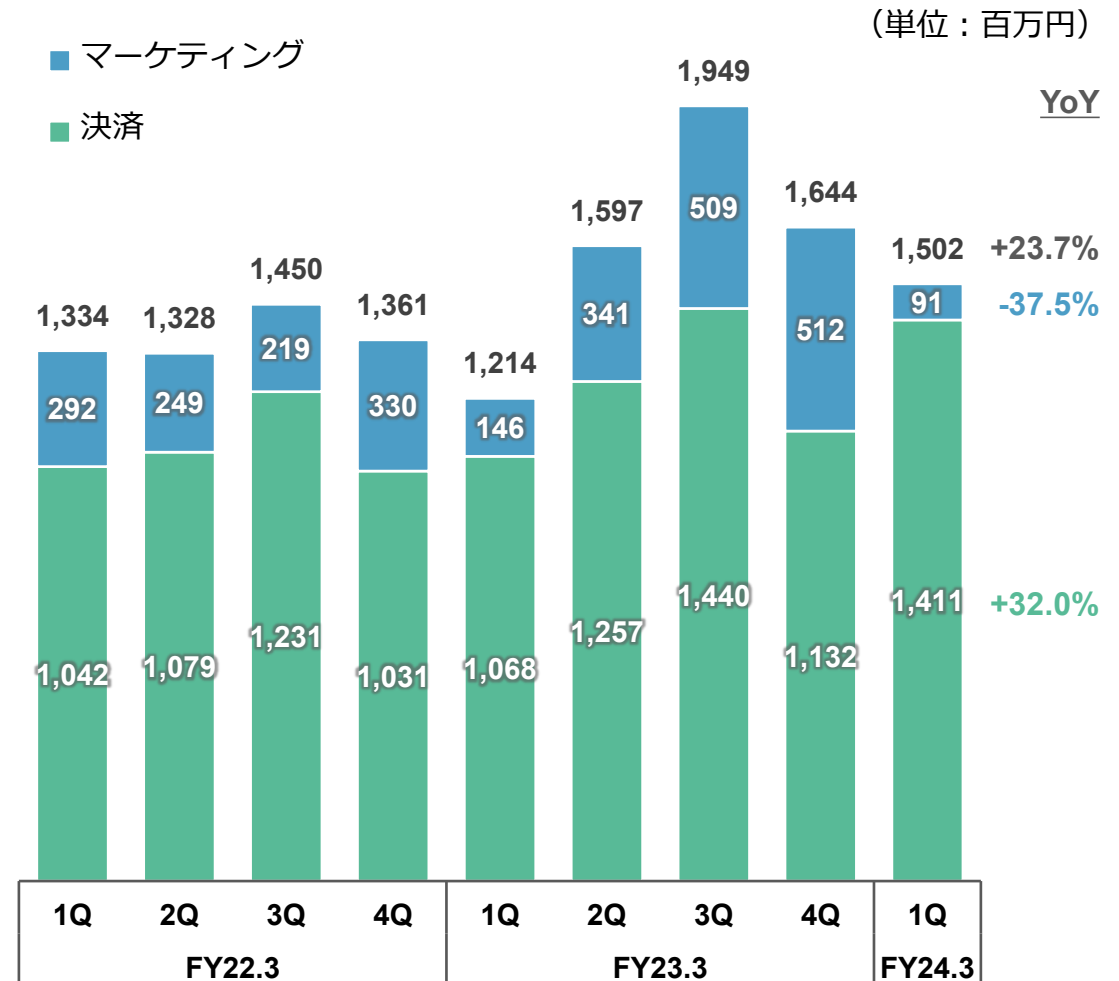


- ・ 決済事業は、非対面・対面ともに決済取扱高が順調に増加したこと等により32%増益
- ・ マーケティング事業は、決済事業の強化と連携に注力する体制移行を推進中

セグメント収益

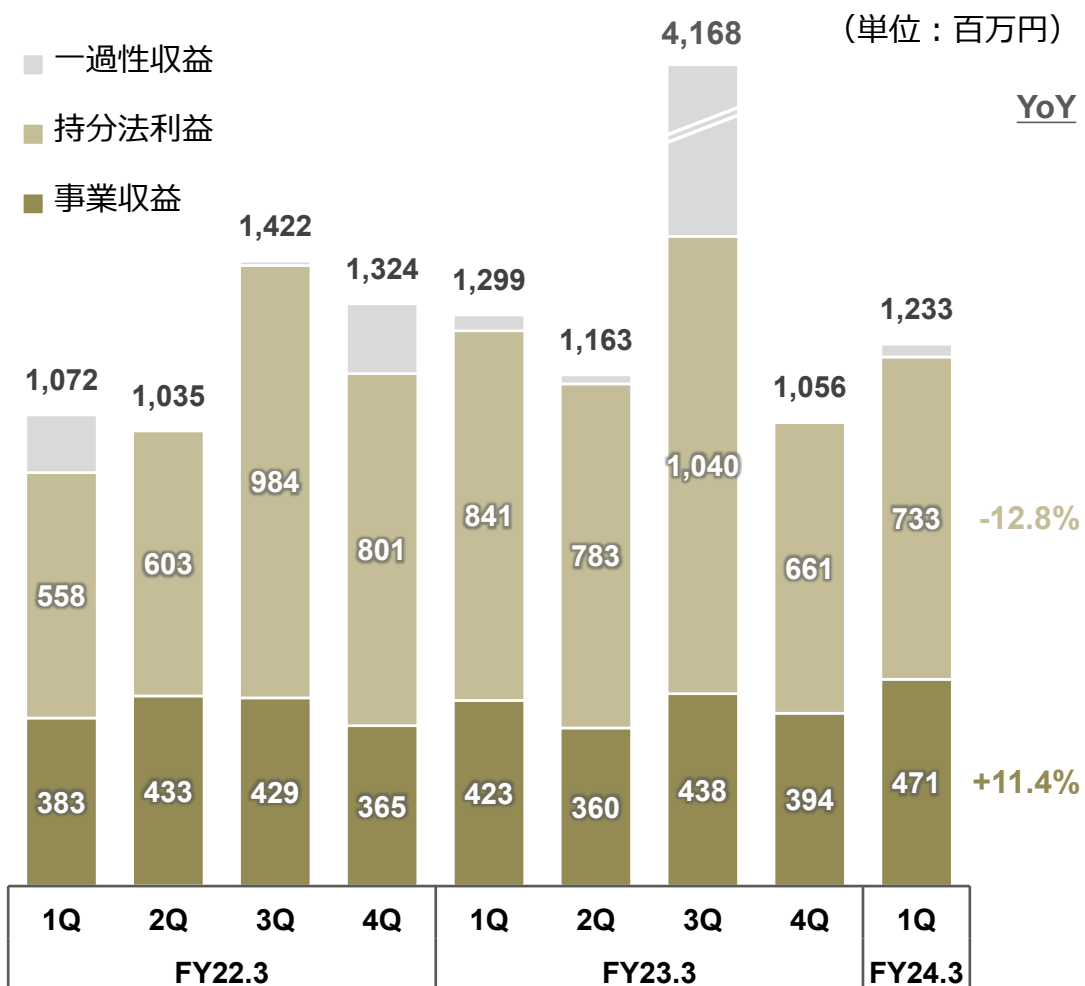


セグメント利益

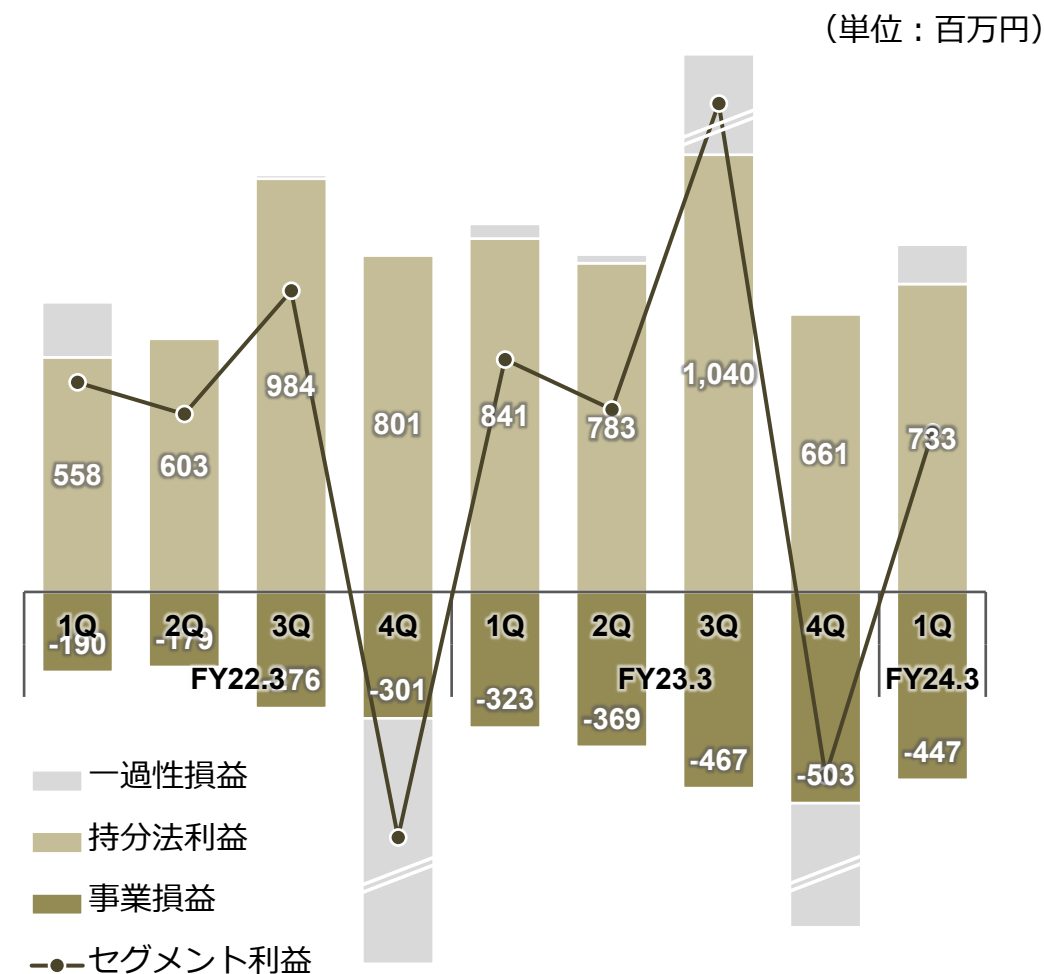


- ・当社グループの中長期的な成長を見据えて、複数の新規事業に先行投資を継続
- ・カカクコムは、食べログ・求人ボックスが順調に推移

セグメント収益

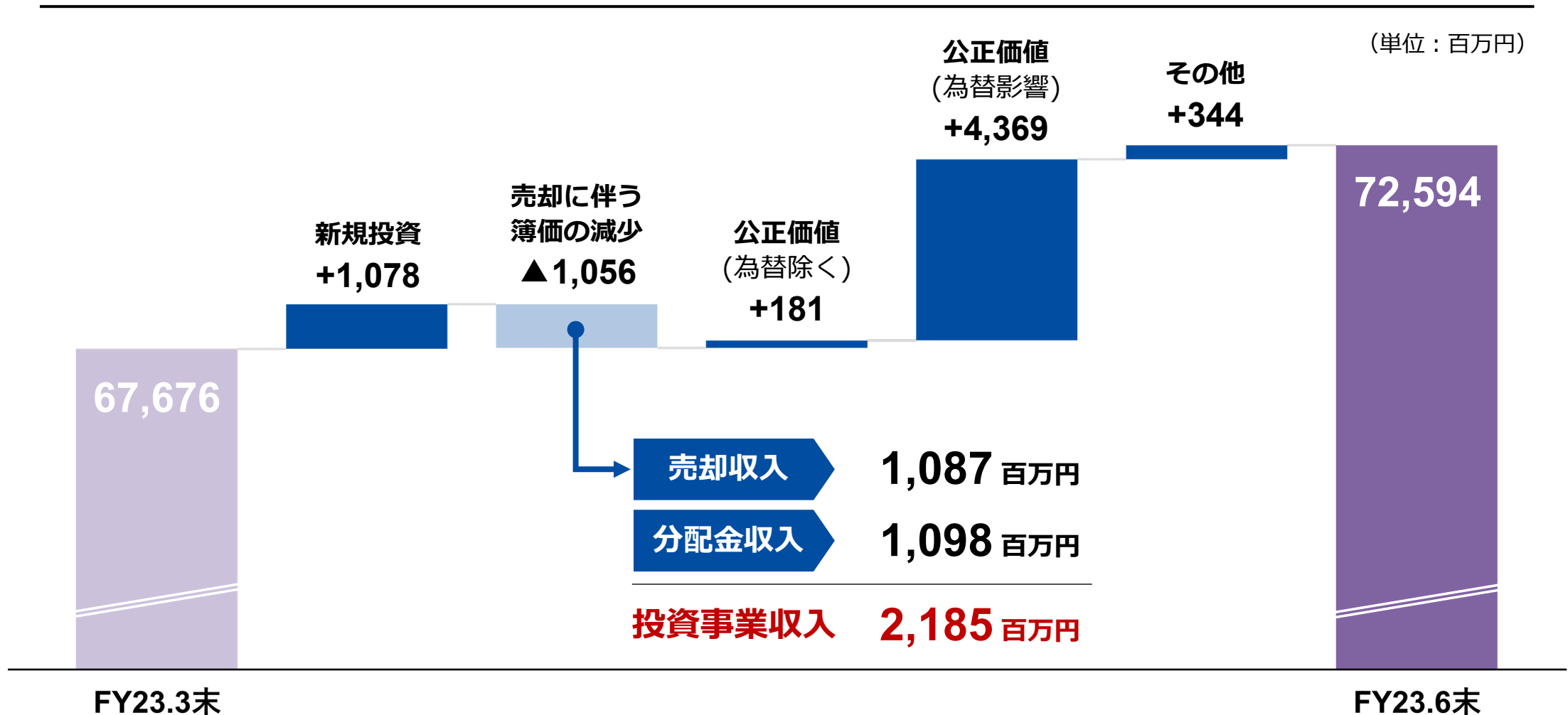


セグメント利益



- ・ 保有株式の売却およびファンド分配金収入により22億円のキャッシュを創出し、中期経営計画を推進
- ・ 営業投資有価証券残高は、円安進行に伴う公正価値の増加等により前期末比で49億円増加

営業投資有価証券 増減内訳



IV. 決済事業/DGFTの事業概要とアップデート



未来を、決済からデザインする。

ベリトランス株式会社と株式会社イーコンテキストを再編し、21年2月にデジタルガレージグループの中核事業である決済サービスを推進する基幹子会社（完全子会社）として、DGフィナンシャルテクノロジーが誕生。

フィンテックを活用した新しい金融エコシステムの創出に向け、高い可用性・機能・安定性の決済基盤を軸に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ていきます。









DGグループの決済事業を支える基幹子会社（DG出資比率：100%） 対面と非対面の両方を含む加盟店のあらゆる決済ニーズに対応するキャッシュレス決済ソリューション

会社概要

社名	株式会社DGフィナンシャルテクノロジー
所在地	東京都渋谷区
資本金	10億6,845万円
事業内容	決済情報処理サービス 収納代行サービス 送金サービス
登録事業	電子決済等代行業者登録（関東財務局長第25号） 資金移動業者登録（関東財務局長第00094号） クレジットカード番号等取扱い契約締結事業者登録
認証	PCIDSS Version3.2.1 ISO/IEC27001 プライバシーマーク   
参加団体	PCI Security Standards Council, LLC 社団法人日本クレジット協会 日本代理収納サービス協会 日本マルチペイメントネットワーク推進協議会 一般社団法人日本資金決済業協会 EC決済協議会

DGFT社 決算代行業の概況（23年3月実績）

決済取扱高			決済取扱件数		
年間合計	内) 対面	内) 非対面	年間合計	内) 対面	内) 非対面
5.3兆円	1.3兆円	4.0兆円	9.8億件	3.9億件	5.9億件
加盟店拠点数（23年3月末時点）			システムの状況（23年3月実績）		
23/3末時点	内) 対面	内) 非対面	アップタイム	接続決済数	接続金融機関
95.4万	83.7万	11.7万	99.99%	40種超	1,000超
主な子会社/持分法適用会社					
					
EC事業者向け マーケティング ツールの提供	在インドの システム開発/ 運用管理拠点	不正検知 ソリューション の開発と販売	マルチ決済・マ イレージプログ ラムの提供	対面決済 ソリューション の提供	後払い決済 ソリューション の提供
株主	株主	株主	株主	株主	株主
DGFT: 100%	DGFT: 100%	DGFT: 100%	全日空商事: 51% DGFT: 49%	東芝テック: 51% DGFT: 49%	ニッセン: 51% DGFT: 49%

クレジットカードからコンビニ決済まで、40を超える主要な決済手段に対応
 特定の産業やユースケースに応じた決済プロダクトを保有し、加盟店が抱えるあらゆる決済需要に対応

取扱決済手段

クレジットカード	JCB、VISA、Mastercard、American Express、Diners Club
コンビニ	セブン-イレブン、ローソン、ファミリーマート、セイコーマート、ミニストップ、デイリーヤマザキ
ID/QR	au PAY、Amazon Pay、Bank Pay、J-Coin Pay、楽天ペイ、d払い、LINE Pay、PayPay、Smart Code、merpay、ファミペイ、Apple Pay、Google Pay、エポスカんたん決済、COIN+
キャリア	auかんたん決済、d払い、ソフトバンクまとめて支払い
銀行	Pay-easy、楽天銀行、住信SBIネット銀行、PayPay銀行
電子マネー	楽天Edy、Suica、nanaco、WAON
海外系	Alipay、Alipay+、WeChatPay、PayPal、銀聯
Web口座振替	全国約290の金融機関 (都市銀行、ネット系銀行、地方銀行、信金)
その他	ベリトランス後払い、多通貨クレジットカード、永久不滅ポイント

主な決済プロダクト

VeriTrans 4G

非対面加盟店向け
マルチ決済サービス

Cloud Pay

特許出願中

対面加盟店向け
マルチQRコード決済
サービス

mpos

対面加盟店向け
マルチQRコード決済
サービス

CASH POST

メールアドレスを活用した
口座振込/ローソン店舗での
現金受取サービス

ホテペイ

予約システムと連携した
宿泊施設特化型の
決済サービス

住まPAY

不動産業向け家賃・初期費
用のクレジットカード
決済サービス

セレモニーPAY

葬儀費用の支払いに特化の
葬祭事業者向け
決済・金融ソリューション

IVR決済

特許取得済

電話注文での
クレジットカード決済
ソリューション

メールリンク決済

決済画面URLの
メール送信による
決済サービス

PoS向け
バーコード決済
PoSレジへのQRコード
の一括導入サービス

オムニPAY

EC/店舗決済を一元管理
可能なオムニチャンネル
決済サービス

不正検知サービス

不正使用防止・検知に向けた
不正検知ソリューション
(ACI、ReD Shield、Sift等)

双方向に同期する2つのデータセンターに加え、監視・運用業務の内製化により、システムリスクを低減
 自社開発による障害発生時の迅速な対応に加え、オフショア拠点活用によるコスト優位性を追求

システムの特徴

1 Active-Active構成

- 同等性能の2ヶ所のデータセンターを設け、両方も稼働
- 災害時/BCP対応を想定した、800km超の遠距離拠点

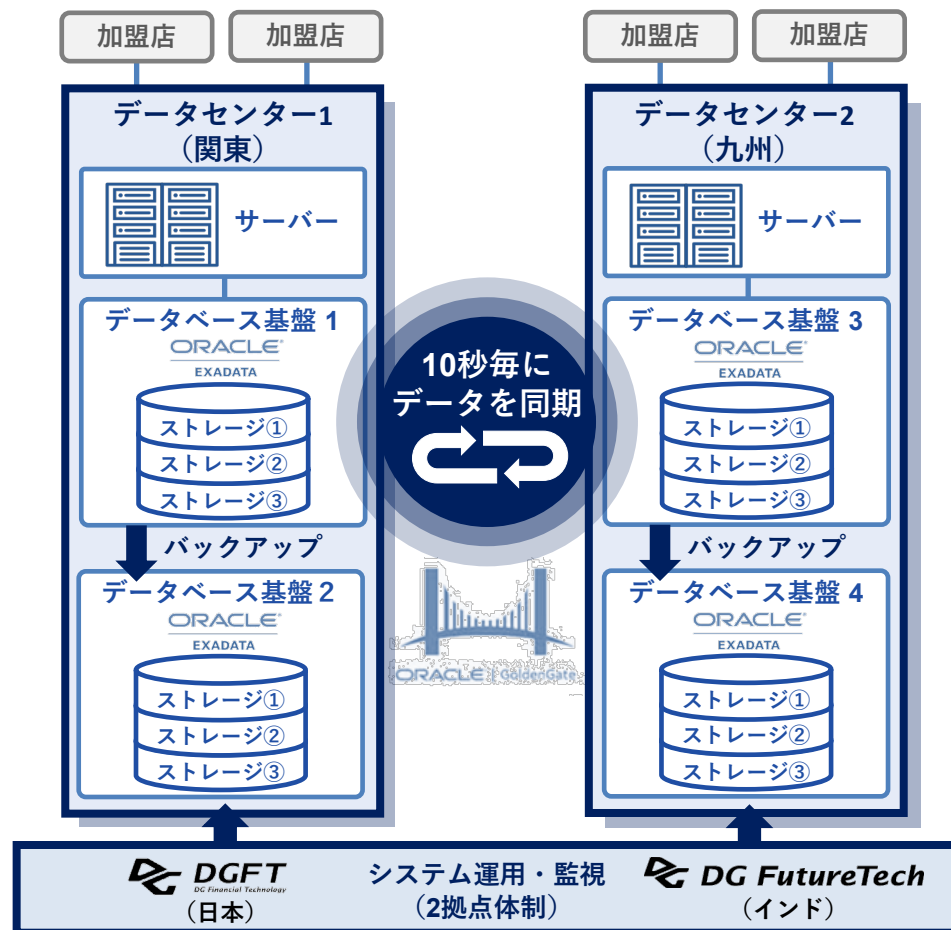
2 双方向データ同期

- データセンター間で、1-10秒毎に双方向でのデータを同期
- 一方のシステムに障害が発生した際も、ダウンタイム無く稼働

3 複層的な冗長化

- データ層は12重ミラー構造 (DB基盤4台×ストレージ各3台)
- サーバ・ネットワークの冗長化し、システム停止リスクを低減

DGFT 決済代行システム概要



運用・可用性の特徴

1 システム運用体制

- 日本とインドの2拠点体制で、24/365のシステム運用・監視
- 内製化による高品質/迅速な監視・運用対応とインド拠点による低コスト化を両立

2 システム監視体制

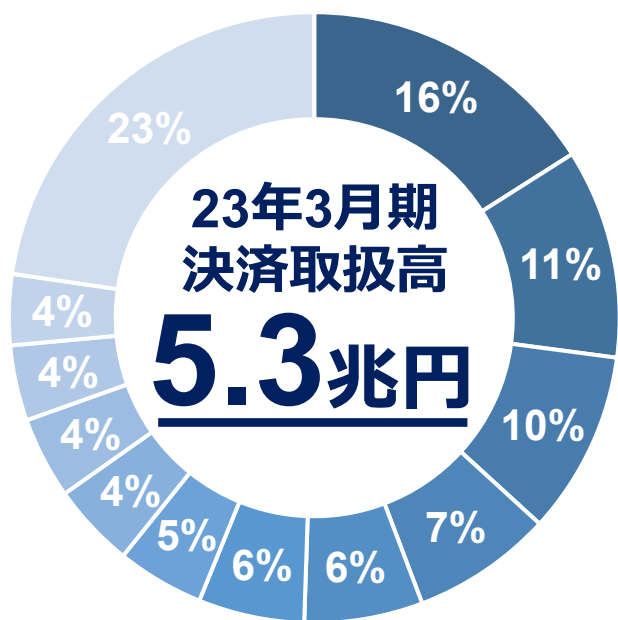
- 決済システム全体を対象に、リアルタイムで自動監視
- 監視アラートが上がり次第、人的対応に迅速に移行

<23年3月期のシステム停止時間>
 堅牢なシステムと運用/監視体制により、

業界最低水準の **年間20秒**
 (アップタイム:99.9994%)

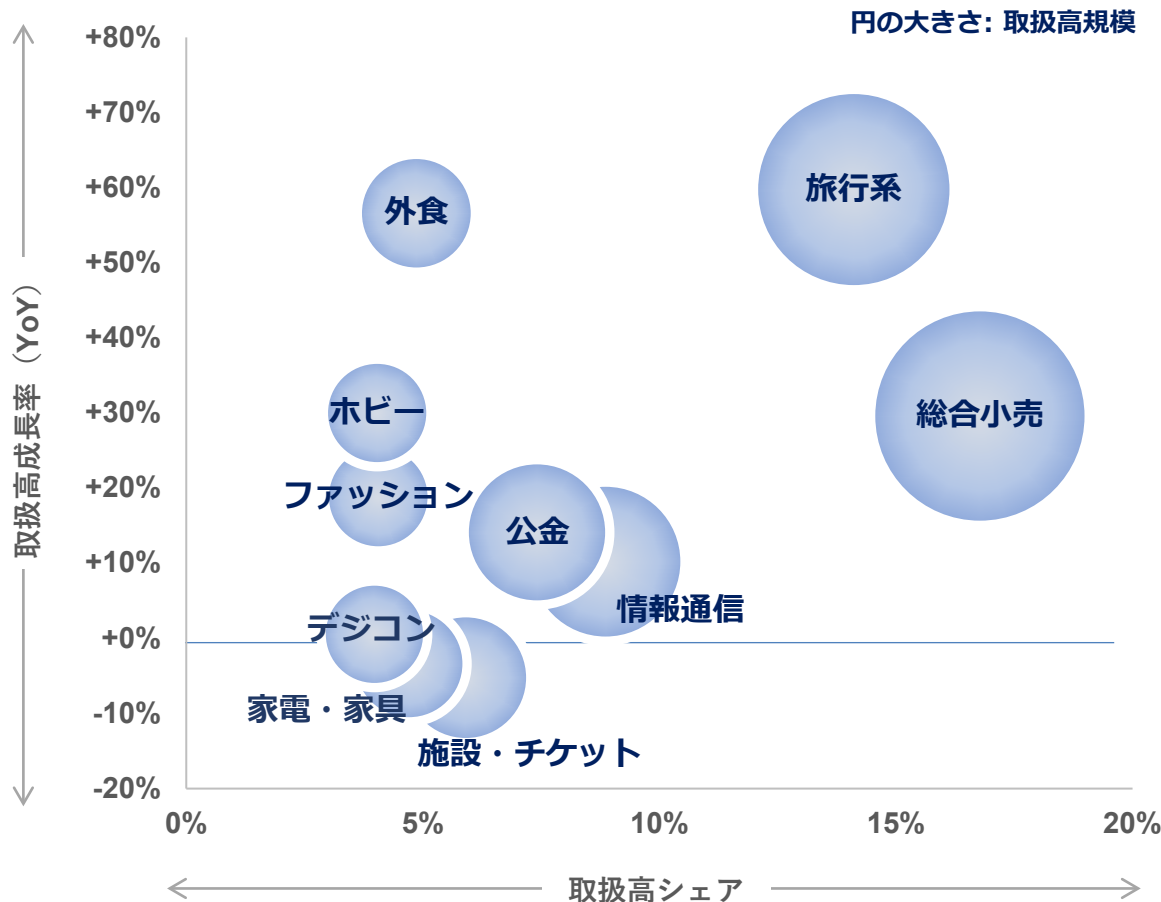
特定産業や企業の景況感に左右されない、幅広い業界・規模の加盟店で構成された顧客ポートフォリオ
あらゆる業界・企業に対し、決済の導入から運用まで高い知見・経験に基づくコンサルティングが可能

業種別決済取扱高シェア (23.3期 通期実績)



- 総合小売
- 旅行系
- 情報通信
- 施設・チケット予約
- 公金
- 家電・家具インテリア
- デジコン
- 外食
- ファッション
- ホビー
- 食品・飲料・酒
- その他

最新の上位10業種 取扱高と取扱高成長率 (24.3期 1Q実績)



日本を代表する決済・金融・リテール事業者とのパートナーシップを構築
 効率的な決済加盟店に向けた営業体制と変化する加盟店需要に則した新規サービスの開発を共同構築

戦略パートナー（資本提携先）

JCB

資本業務提携

加盟店開拓に向けた営業連携と
 新規決済サービスの共同展開
 (DG株式の約5%を保有)

Resona Group
 リソナホールディングス

資本業務提携

決済代行システムのOEM提供や新
 規決済サービスの共同開発を推進中
 (DG株式の約2%を保有)

東芝テック株式会社

資本業務提携

対面決済の提供を目的とした
 決済JV「TD Payment」の共同運営
 (相互に株式の約2%を保有)



CREDIT SAISON

資本業務提携

セレモニーPAY等の業界特化型プ
 ロダクトの共同開発を推進中
 (DG株式の約1.4%を保有)

合弁パートナー

ANA
 全日空商事株式会社
ALL NIPPON AIRWAYS TRADING CO.,LTD.

合弁パートナー

ホテル/レジャー施設向け
 決済事業JVを共同運営



nissen

合弁パートナー

ECや通信販売向け後払い
 決済事業JVを共同運営



Diners Club
 INTERNATIONAL

事業パートナー

BtoB向け決済サービス
 「請求書カード払い」
 での連携を推進中

SgH | Sgfinancial

事業パートナー

決済代行システムの
 OEM提供中

かなえる、のそばに。

 Orico

事業パートナー

決済代行システムの
 OEM提供や、
 新規決済サービスを
 共同で推進中

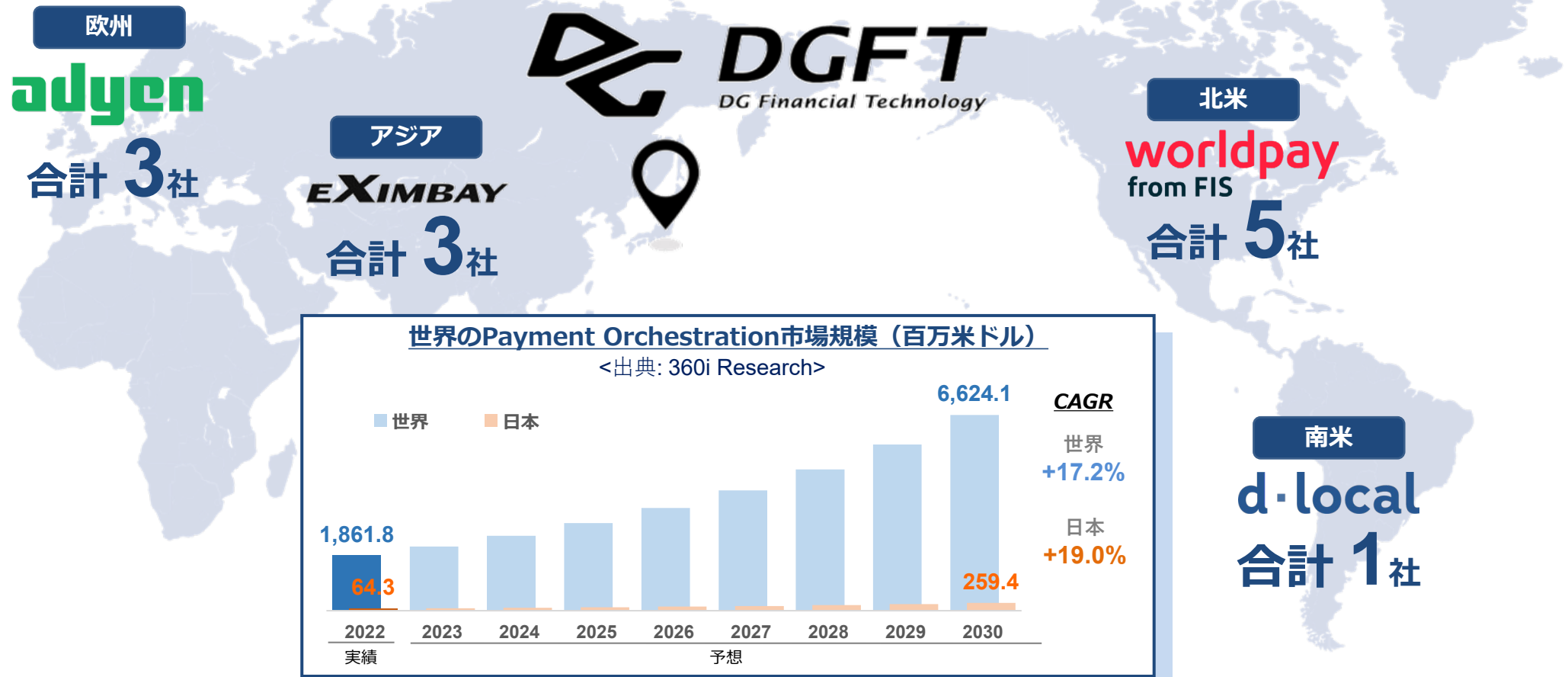
RECRUIT

事業パートナー

対面市場を対象とした
 AirPayに対し
 QR決済機能を提供中

海外大手決済事業者12社へ日本のローカル決済を提供し、グローバル企業の日本参入を支援
本パートナーシップを活用し、DGFT加盟店に対し海外での決済サービス提供を推進中

<世界主要地域の大手決済事業者12社と提携し、グローバル企業の日本参入を支援>



V. 戦略的イニシアチブ/新規育成事業



専用端末不要のQRコード、キャッシュレス決済サービス「CloudPay Neo」開始

全種クレジットカードとPayPay、au Pay、Alipay、Apple Pay等、全方位決済手段に対応

サービス概要

消費者の携帯端末を活用した
専用端末不要のキャッシュレス決済サービス

提供サービス

QRコード設置だけでキャッシュレス決済を導入可能



取扱決済手段(予定)

ID決済からクレジットカードまで、多様な決済に対応



Cloud Pay Neo

専用端末を必要とせず、QRコード
のみで簡単に素早く導入可能な
次世代キャッシュレス決済サービス

特許出願中

ターゲット市場とサービス拡張

端末設置が課題であった多様なユースケースで
キャッシュレス決済導入を推進

ターゲット市場

宅配サービス <市場規模> 約 3.0 兆円 キャッシュレス比率 推定 60%	電気工事業者 <市場規模> 約 1.6 兆円 キャッシュレス比率 推定 5%	スタジアム <市場規模> 約 1.0 兆円 キャッシュレス比率 推定 10%
生活支援サービス <市場規模> 約 0.5 兆円 キャッシュレス比率 推定 15%	小規模事業者 <市場規模> 約 122 兆円 キャッシュレス比率 推定 40%	中規模事業者 <市場規模> 約 397 兆円 キャッシュレス比率 推定 60%

今後のサービス拡張

- リカーリング機能:**
2回目以降の決済を自動化し、決済業務を効率化
- 多言語対応:** User Agentに応じた自動言語切替え
多言語対応によるインバウンドニーズへの対応
- 上位システム連携:** 消費者にあわせた金額表示
外部システムと連携した請求額の連携

先端技術力×次世代金融を実現する「デジタルアセット金融事業」と「web3サービス」

機関投資家向けサービスの拡充と大手・グローバル企業と連携したweb3プロジェクトの推進

法人向けデジタルアセット金融事業

暗号資産交換業に代表される法人企業向けデジタルアセット金融・決済サービスの提供

提供サービス

SETTLENET 法人間デジタルアセット取引の媒介・決済

SETTLENET CUSTODY 法人向けデジタルアセットカストディサービス

SETTLENET OTC 法人向けデジタルアセットOTC（販売）サービス

主なトピックス

- SETTLENETの商用提供開始**
SETTLENETサービスを国内大手暗号資産交換業及び海外事業者間で商用提供開始
- 法人向け新規デジタルアセットサービスの提供**
機関投資家向けデジタルアセットカストディサービスとOTC（販売）サービスの提供を開始



CRYPTO GARAGE

Digital Garage

東京短資株式会社 THE TOKYO TANSHI CO., LTD. **NOMURA**

暗号資産交換業登録

金融とBlockchain技術を融合させ
エンタープライズ向け事業開発を推進する
「Crypto Business Enabler」

web3事業

web3プロジェクトを推進する法人向けweb3システム開発支援サービス

提供サービス

mahola api Blockchainバックエンドサービス

mahola wallet カストディ型Key Management

web3 development web3システム開発

主なトピックス

- web3プロジェクト開発支援サービスの構築**
web3プロジェクト開発に向けた開発支援サービス「mahola」の商用展開を開始
- 業界大手・グローバル企業との協業推進**
グローバルに展開する大手事業者との共同事業開発やweb3プロジェクト開発支援を推進中

国内最大級の次世代不動産取引のDXエンゲージメントプラットフォーム「Musubell」

大手不動産事業者とOpen Innovationを推進し、業界全体のDXを推進

不動産DX事業

不動産業界特化型バーティカルSaaS事業として
主要不動産事業者150拠点へ提供拡大

提供サービス

不動産DXプラットフォーム
Musubell® for 新築 新築・分譲マンション領域

不動産DXプラットフォーム
Musubell® for 仲介 不動産流通/仲介領域

不動産DXプラットフォーム
Musubell® for 物件調査 不動産物件調査業務

導入実績

大手不動産事業者が導入。売上 350% 成長 (前年同期比)

野村不動産 三菱地所レジデンス 東急不動産

伊藤忠都市開発 住友商事 小田急不動産

京王不動産 阪急阪神不動産



Musubell

不動産電子契約を中心に販売業務全体の
効率化を目的としたサービスを提供する
「不動産DXプラットフォーム」

Open Innovation型サービス拡張

エンゲージメントプラットフォーム

各業界パートナーと連携し不動産業界全体の
DX化を促進するパートナープログラムを始動

パートナープログラムの概要

不動産業界全体の課題解決を目指し、2つのパート
ナープログラムを通じた新規サービス開発を推進

1	DX パートナー	Musubellとのシステム連携により、ユーザー利便性を拡大
2	イノベーション パートナー	Musubellとの技術やデータ連携を通じた、業界革新を推進

パートナープログラム1号案件/今後の注力領域

KASIKA

DXパートナー

提供会社: Cocolive

- Cocolive社の不動産業特化のマーケティングオートメーションサービスとシステム接続
- 顧客データ一元管理による業務効率化を実現

今後の連携
注力領域

住宅
ローン

保険

商業不動産
ビル賃貸

マンション
管理

スタートアップ投資・育成と、大企業との事業を共創する「Open Network Lab」

シードアクセラレーターを起点としたファンドによる資金供給とテクノロジーの社会実装体制を構築

Investment



**Onlab・ESG1号
“Earthshotファンド”組成**

- Open Network Labと連携し、プログラム採択・卒業生ならびにESG関連スタートアップに投資
- 海外のESG関連投資家とのネットワークを構築し、グローバル水準のESG投資・経営ノウハウを調査・研究。当ファンドの投資先のESG経営を支援

スタートアップ起業家のための

ESG経営講座



投資

ESG
支援

Seed Accelerator Program

＜2010年設立の日本初のシードアクセラレーター＞



**Open Network Lab
Seed Accelerator**

- 2010年に開始した日本初のシードアクセラレータープログラム「Open Network Lab」は、これまでに140社を超えるスタートアップに投資を実行し、各社の事業支援・育成を続ける。
- IPOやユニコーン、米国でのM&Aなど、多数の成功スタートアップを輩出。
- サンフランシスコのDG717とも連携し、グローバルにチャレンジするスタートアップを支援。

Onlabを卒業した成功スタートアップの例



直近のOnlab Seed Accelerator採択スタートアップ



社会
実装

Open Innovation



Open Network Lab
Open Innovation

**東京都スマートサービス
実装促進プロジェクト
「Be Smart Tokyo」に採択**

Overview

- スタートアップと大企業による最新テクノロジーを社会実装する事業共創プログラム
- グローバルから312社のスタートアップが応募し、国内大手企業9社とのマッチングを実施

応募スタートアップ分野例

- 先端テーマによるPoCを組成中



最先端技術の研究開発を推進する「Digital Architecture Lab」と次世代AI

米国のDG717をIncubation/R&Dの戦略HQsとし、Gen AI特化のStartupStudio「GenLab」を始動



Overview

産官学の連携を通じて、次世代技術の研究開発やスタートアップや大手企業との協業、コミュニティ構築、DG事業との連携などを通じ、社会的なインパクトを醸成し、誰もが参加できる創造的な変革を推進するLab

Leadership



伊藤 穰一
 デジタルガレージ
 取締役 専務執行役員
Chief Architect
 兼) 千葉工業大学学長
 兼) デジタル庁 デジタル社会構想
 会議/web3研究会構成員
 兼) 経済同友会
 企業のDX推進委員会 委員長



産学官の連携を通じた取組を強化

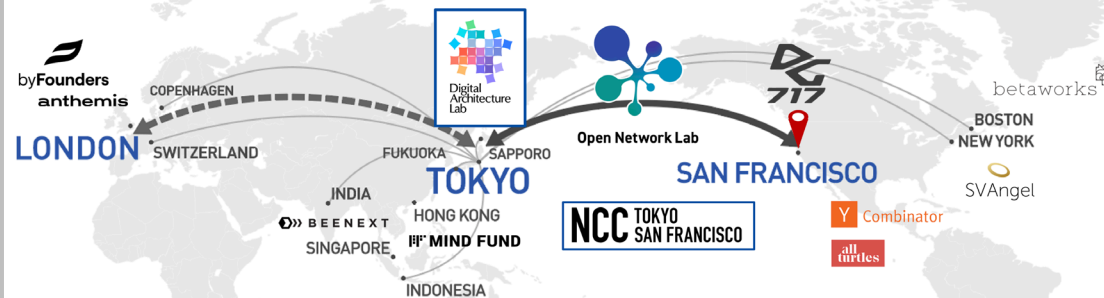
DG717

<Global Incubation/R&D HQs>

米国SFの目抜き通りMarket Street沿いにあるインキュベーションセンター「DG717」をGlobal Incubation/R&DのHQsとして、大手パートナー企業、優良スタートアップ/研究機関・IT業界の先駆者と共同で事業・研究開発を推進



北米と日本、アジア、欧州に創業以来築き上げてきた独自のディールソースを発展進化させる



先端技術の<Origination> <Incubation> <Implementation> をグローバルに実現



Overview

- テック/IT業界の先駆者や優良研究機関等と連携し、Generative AI (生成AI) や周辺技術で新たな価値を生み出すスタートアップを多角的に支援する STARTUP STUDIO
- DGUSでは、GenLabと連動し、世界中の優良スタートアップの投資/育成を行うGen AI特化型ファンドを組成予定

Leadership



Daniel Riedel
 Executive Director, GenLab
 ex-CEO, NCS



Brady Forrest
 Founder,
 Ignite Talks



Hiroki Mitsuhashi
 President,
 Digital Garage US

VI. サステナビリティ





グローバル規模でのESG関連スタートアップ・ファンドへの投資を推進 国内外のESG・インパクト投資関連の情報発信・イベント登壇

ESG関連の投資

■ Aurelia Foundry I, L.P. (DG Ventures)

新規投資



宇宙事業やClimate Tech領域のディープテックに投資するベンチャーファンド

<投資領域>

- ・宇宙事業のインフラ、On-Orbit Servicing, Assembly, Manufacturing (軌道上サービス)
- ・Climate Tech、ヘルスケア など



<GP Member> Ariel Ekblaw氏

イエール大学で物理学、数学、哲学の学士号を取得後、MITの博士課程で、自律的に自己組織化する宇宙構造物に関する宇宙建築ハビタットを設計。地球、月、火星の軌道上につくる未来の居住空間や宇宙ステーションに向けての研究に従事。

■ ESG関連の投資支援先スタートアップ



ESG関連の情報発信

■ 欧州のESG・インパクトファンドとのイベント登壇

<byFoundersとイベント開催>

Tommy Andersen氏と共に、同社のインパクトレポートを用いて先進的な取り組み事例を紹介

<Latitude59イベントの登壇>

欧州の大規模スタートアップイベントにて、ESG・インパクト関連投資の事例等をを紹介



■ Onlab Journal にてESGトピックを掲載・啓蒙 <https://onlab.jp/journal/>



データが導く都市×交通のカーボンクレジット。Spatial Pleasureは未来の都市開発を担えるか | Meet with Onlab Grads Vol.40

スタートアップのESG経営支援、Onlab が取り組む活動とは | Onlab ESG

カーボンオフセットに植林×テクノロジーを使って取り組むスタートアップ紹介

サステナビリティ委員会の設定

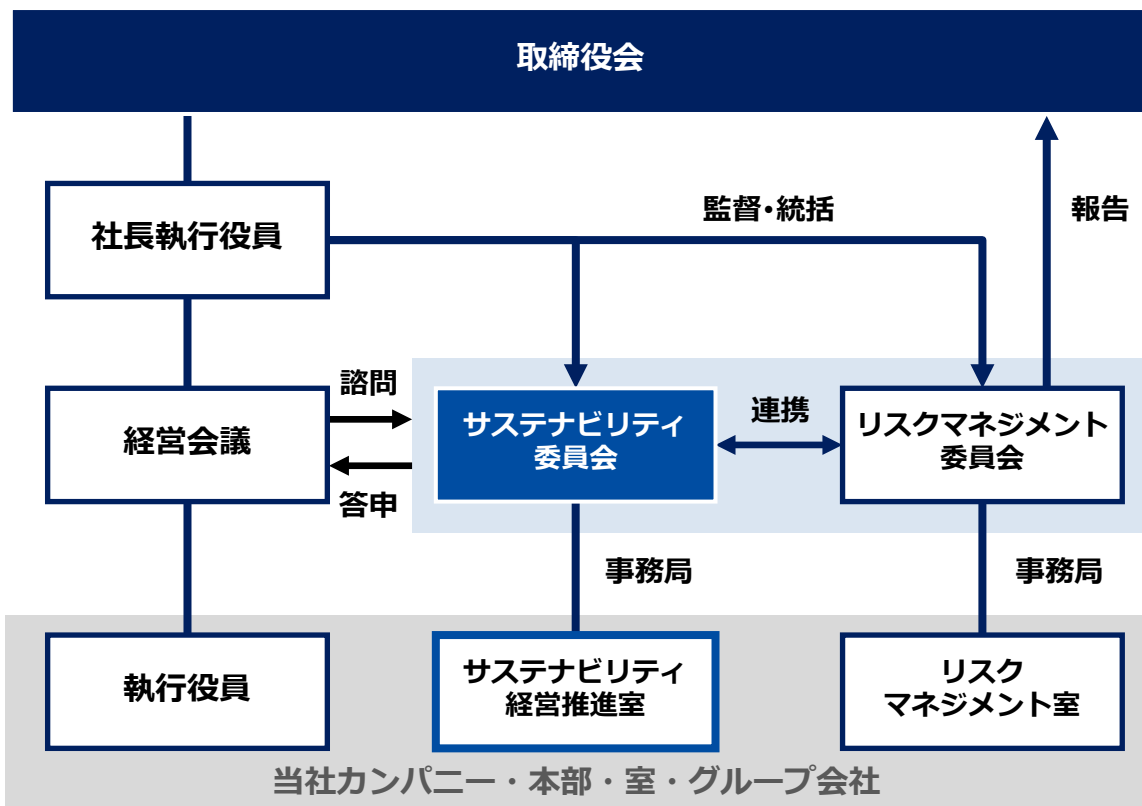
サステナビリティ経営をさらに推進する為、新たに委員会及び専門部署を設置（'23.6.1）

DGグループの主な重点課題

人的資本の有効活用
働く環境の整備

情報セキュリティ
プライバシー保護

スタートアップとの
エコシステム構築



サステナビリティ経営の推進体制

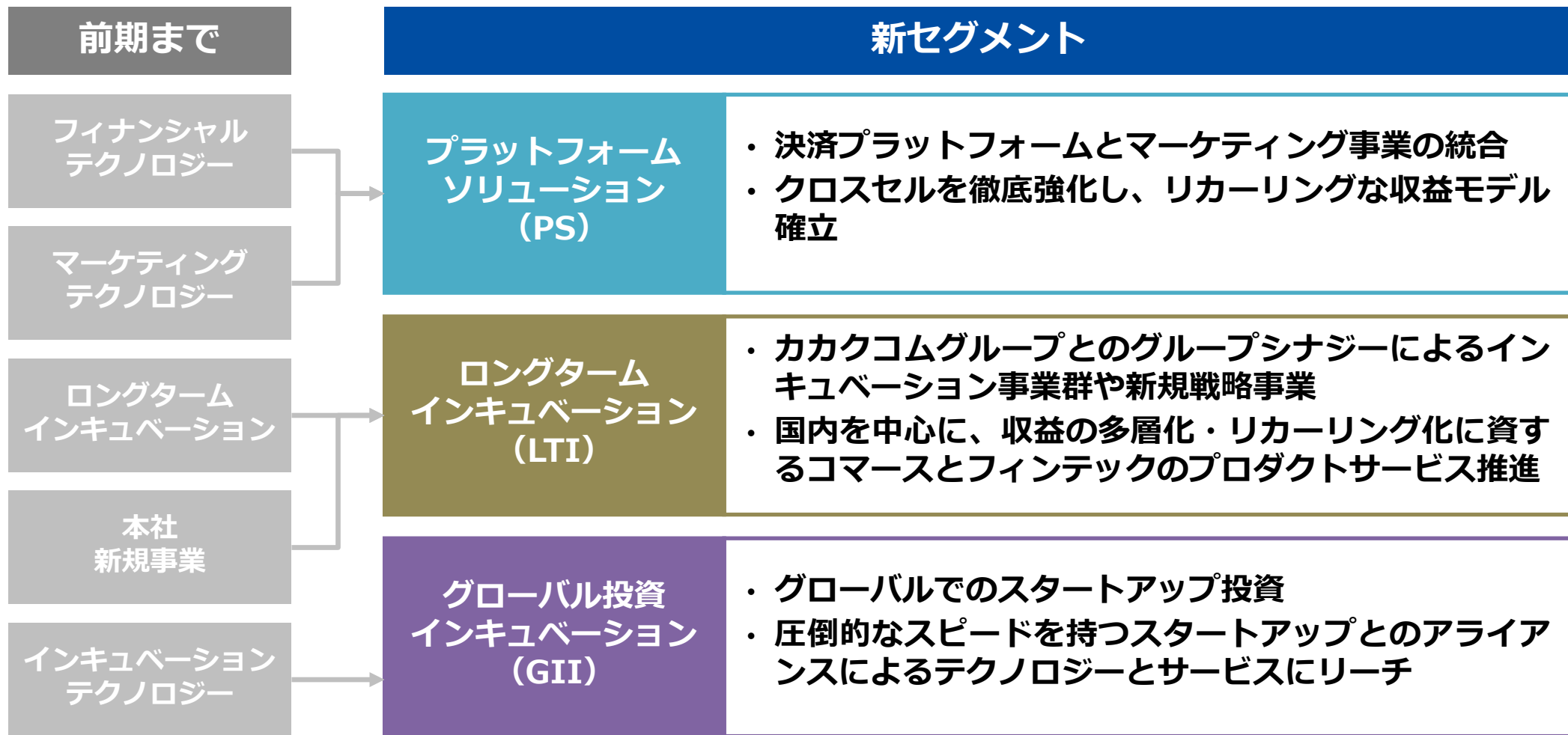
- ✓ サステナビリティ経営の推進機関として、新たに委員会及び専門部署を設置
- ✓ 社長執行役員を最高責任者として、グループのサステナビリティ経営を強かに推進
- ✓ サステナビリティに関する深い知見を有する社外取締役がアドバイザーとして参加

參考資料

参考資料①：補足データ

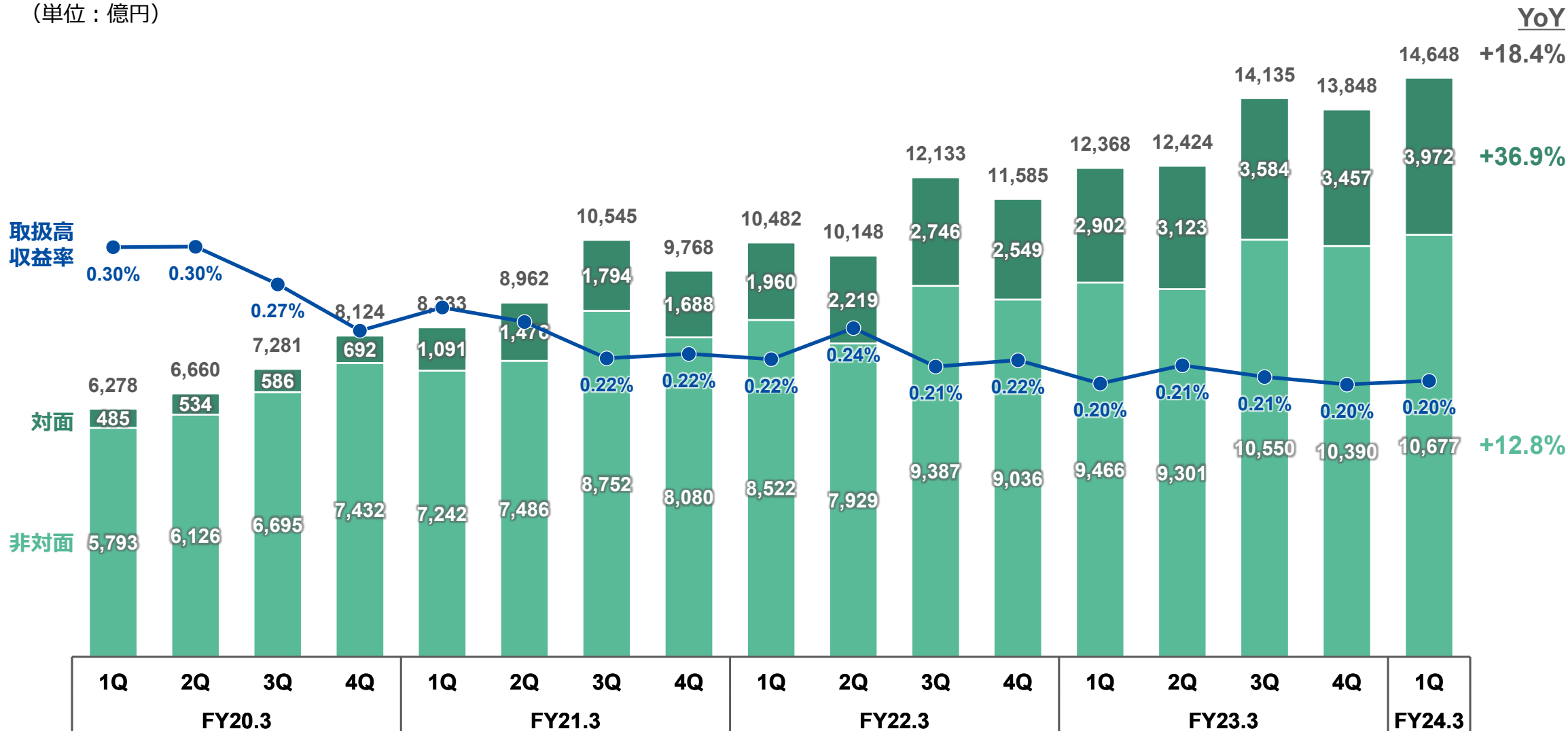


- ・ 決済とデータ/マーケティングを融合した事業戦略を強力に推進すべく、事業セグメントを統合
- ・ DGグループの事業基盤を活かして垂直立ち上げを図る新規事業および次世代メディア事業について、5年後の企業価値を牽引する戦略事業と位置付け、1つの事業セグメントに集約



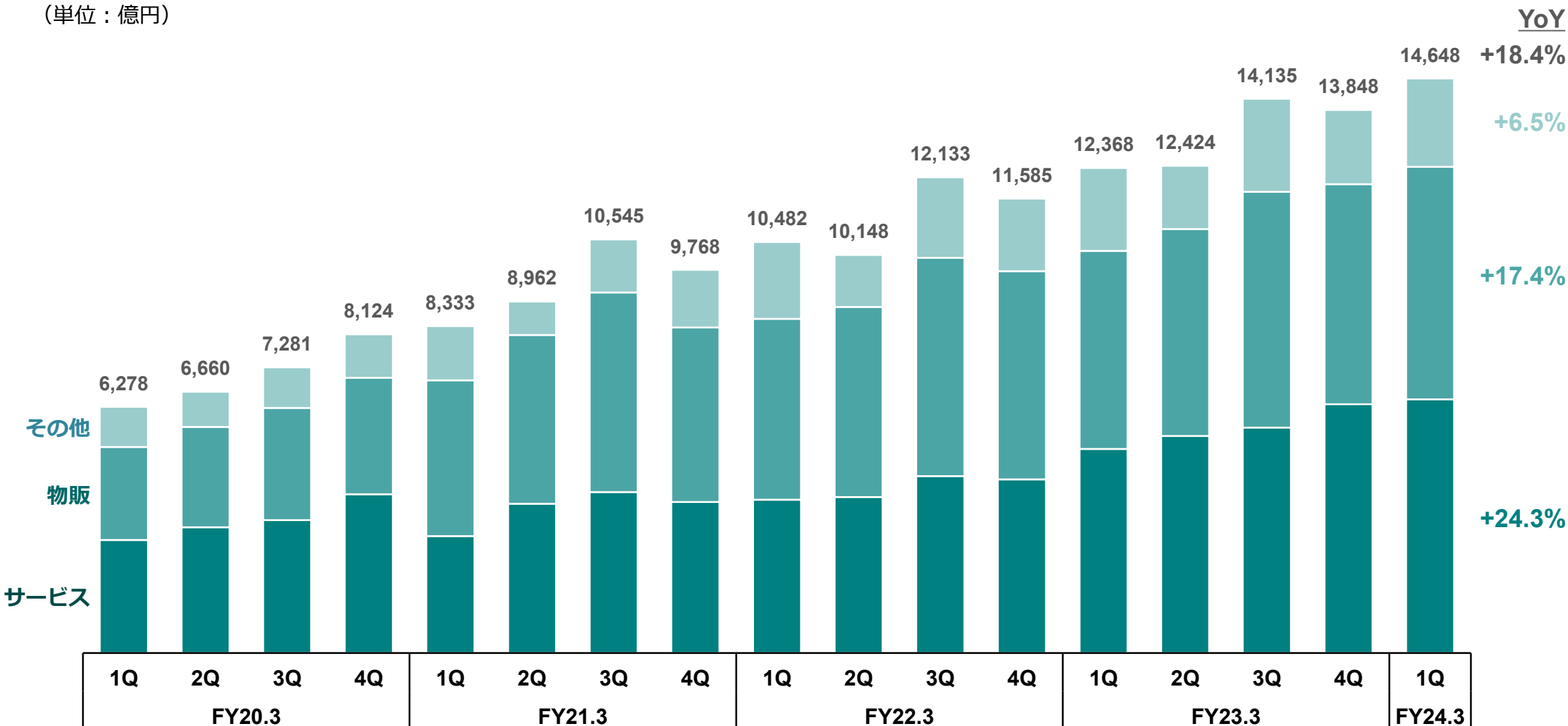
- ・非対面決済領域は、業種分散された顧客基盤により、新型コロナの影響も抑え安定成長を継続
- ・対面決済領域は、アライアンス戦略の奏功により加盟店が積み上がり決済取扱高が伸長

(単位：億円)



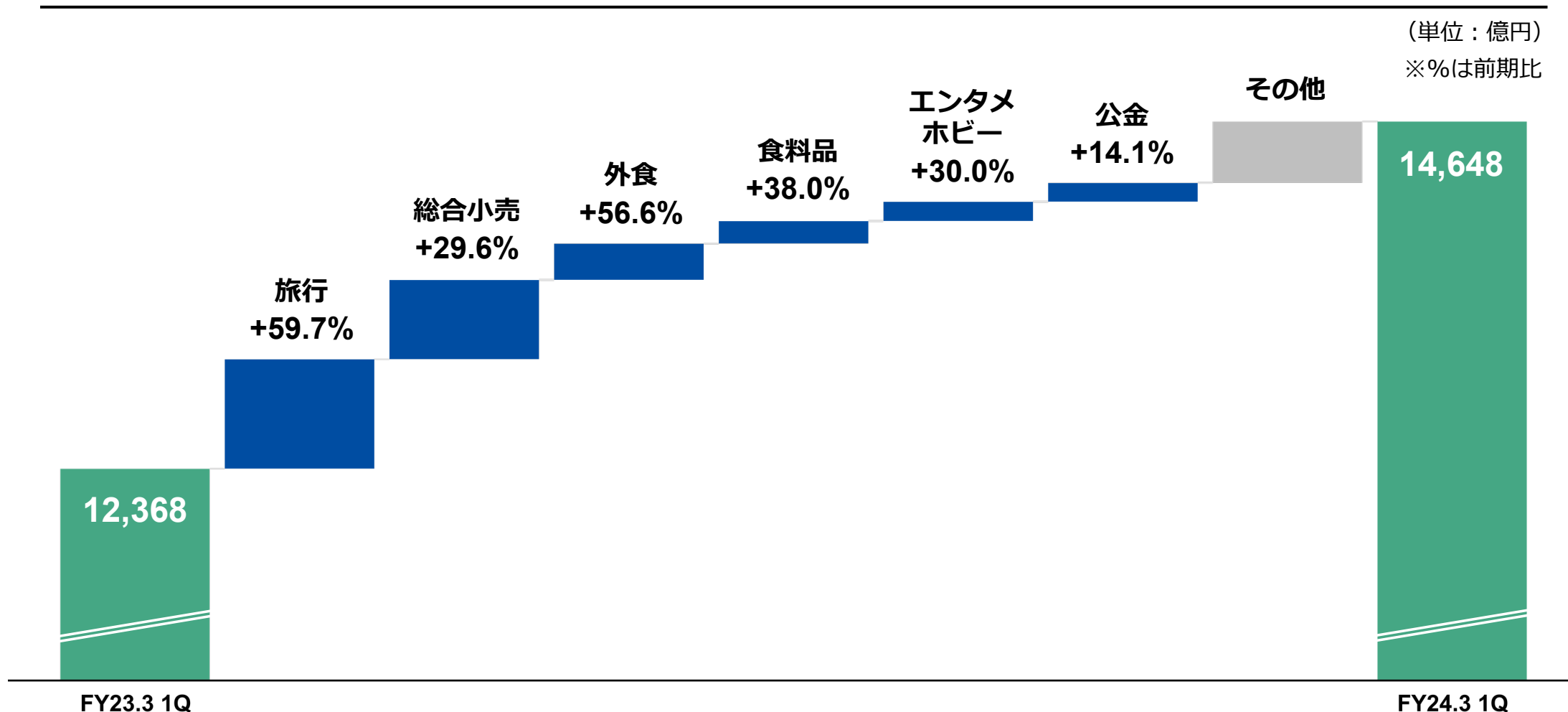
- ・ サービス分野は、新型コロナ禍による自粛で旅行業が一時停滞したものの、前期から成長加速
- ・ 物販分野は、アライアンス戦略により総合小売(スーパー・百貨店等)業を中心に加盟店獲得が継続

(単位：億円)



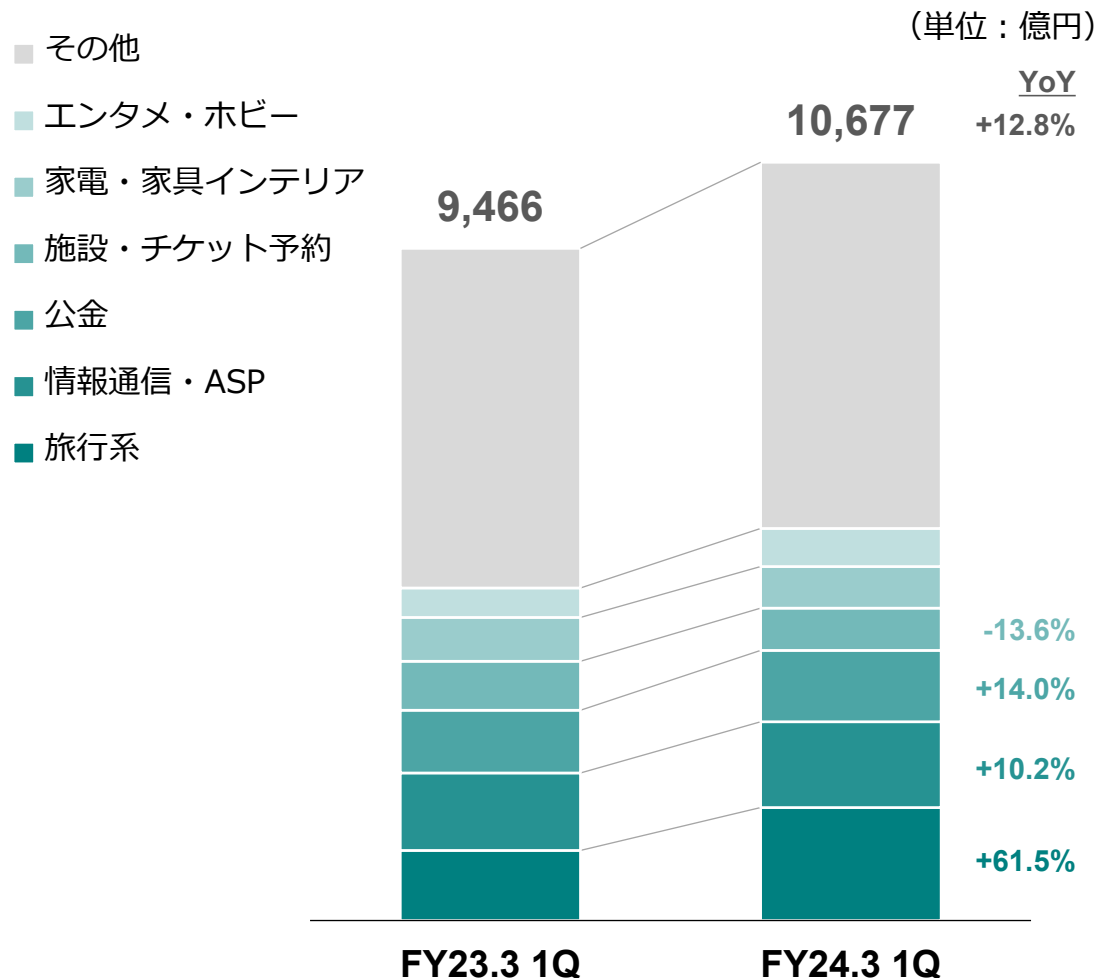
- ・新型コロナウイルス感染症の収束に伴い、旅行業・外食業の決済取扱高が回復
- ・東芝テックをはじめとしたアライアンス戦略が奏功し、総合小売業の新規加盟店が増加

決済取扱高 取引先業種別増減

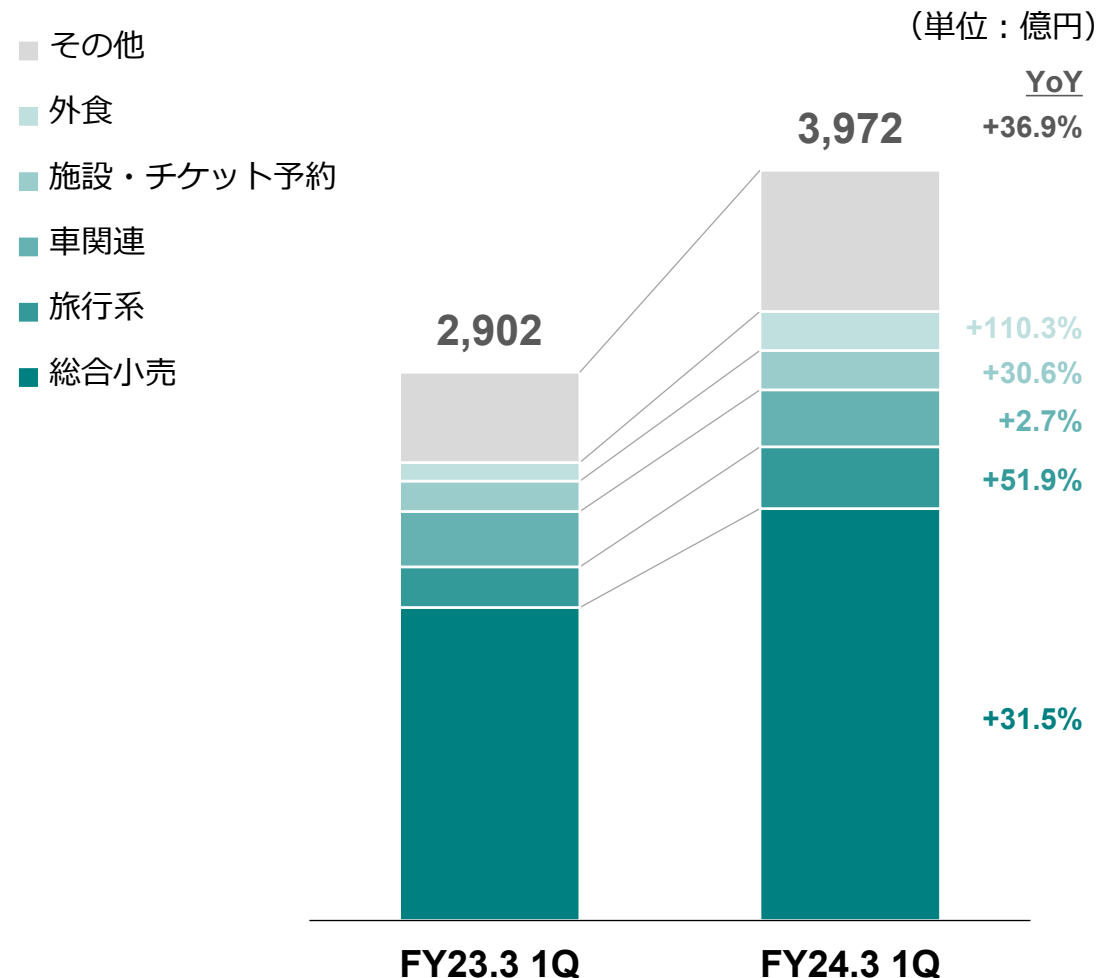


・ 非対面決済は、当社グループの強みである旅行業を中心に、幅広い業種で取扱いが拡大
 ・ 対面決済は、総合小売業が牽引、新型コロナの収束により外食業・施設利用関連の取扱高も増加

非対面決済



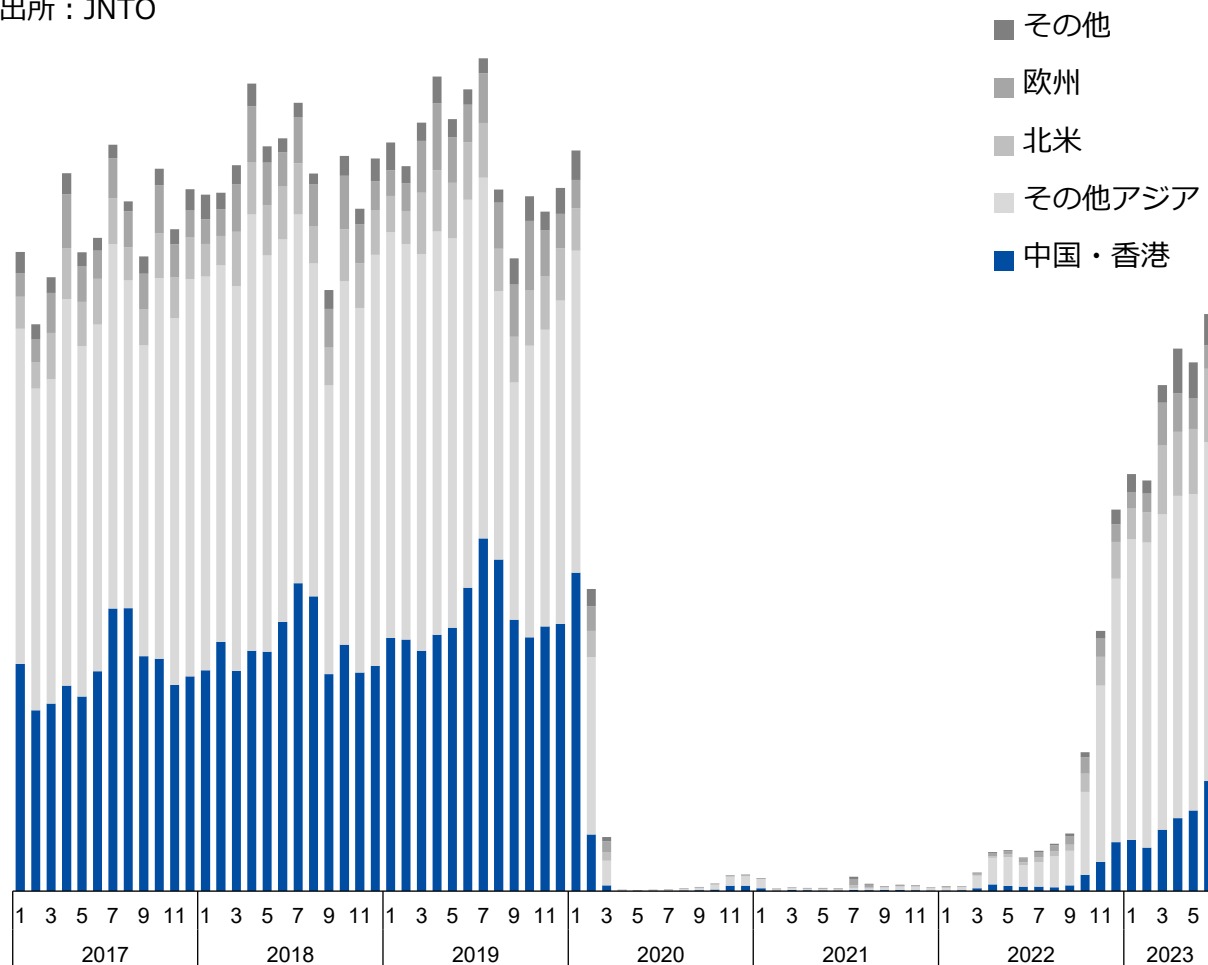
対面決済



- ・ 訪日外国人数は回復傾向も、消費額の大きい中国圏からの来日はコロナ前の3割程度に留まる
- ・ 当社グループが取扱うAlipay/Wechatpay決済の回復ポテンシャルは高い

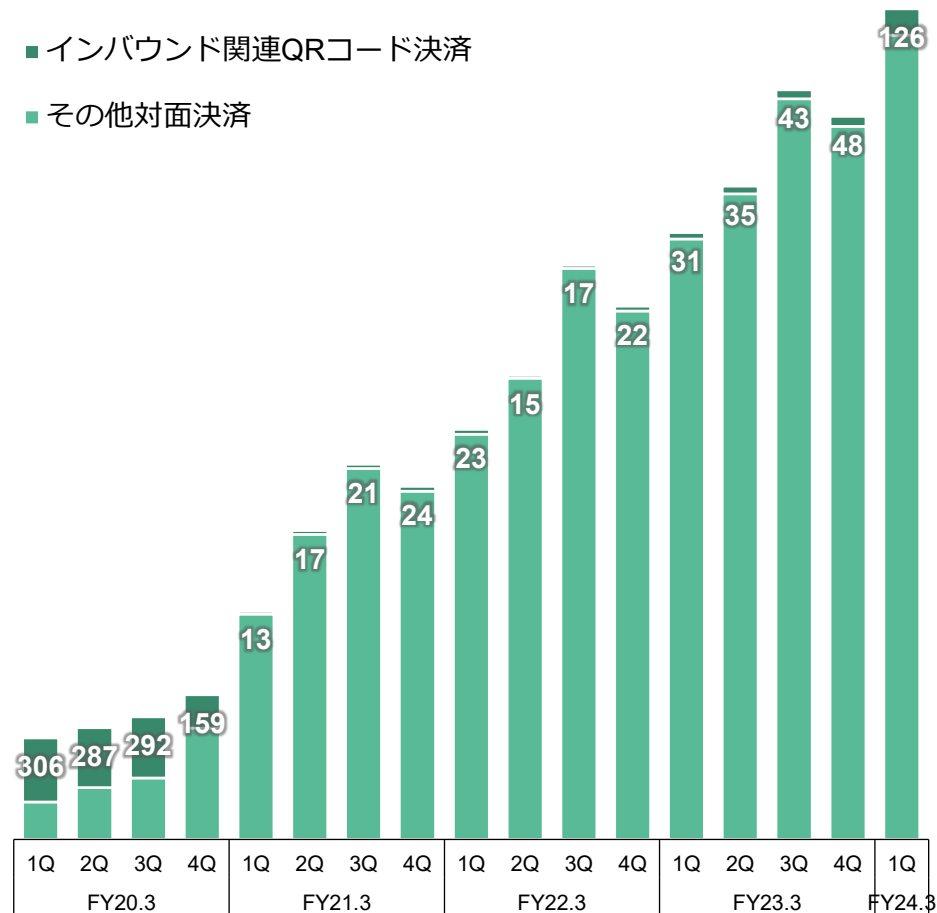
訪日外国人数 (エリア別)

出所：JNTO



対面決済取扱高

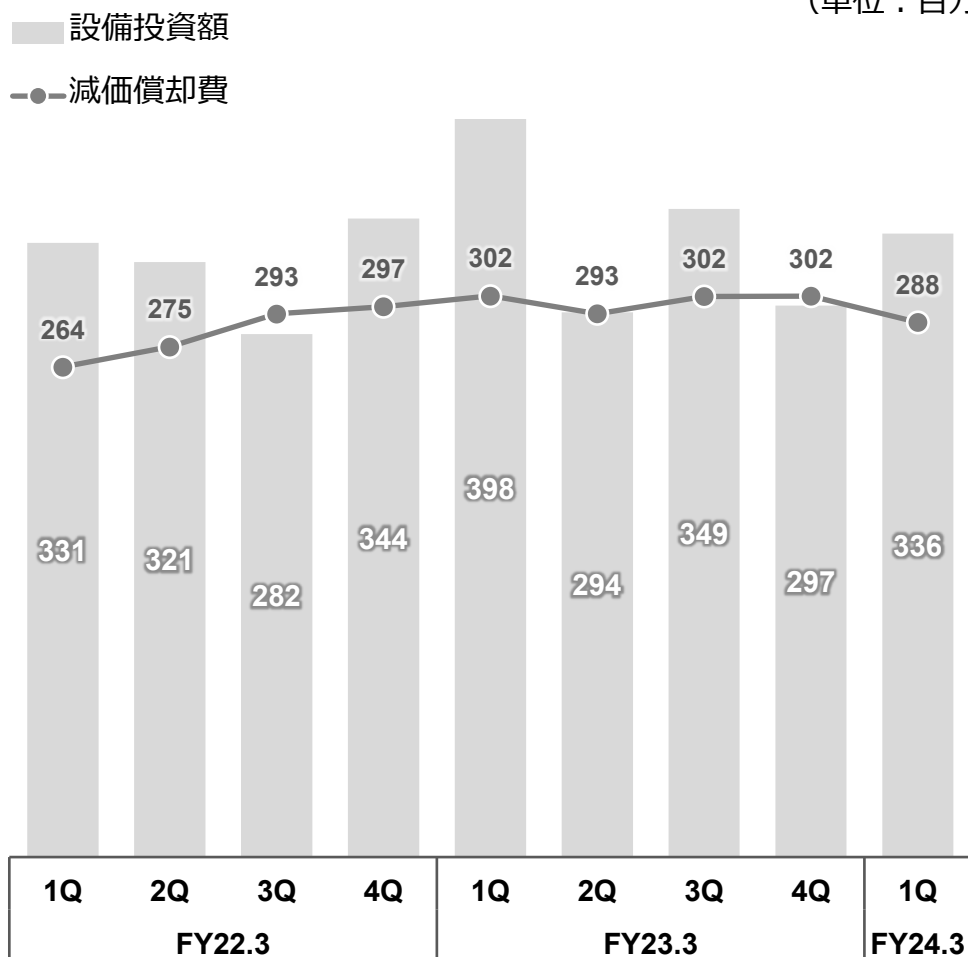
(単位：億円)



- ・ 24/365の安定稼働・セキュリティの堅牢性確保の為、決済システムへの投資を継続的に実施
- ・ オペレーションの冗長化等に伴い固定費は漸増、限界利益率は現在の水準を維持する見込み

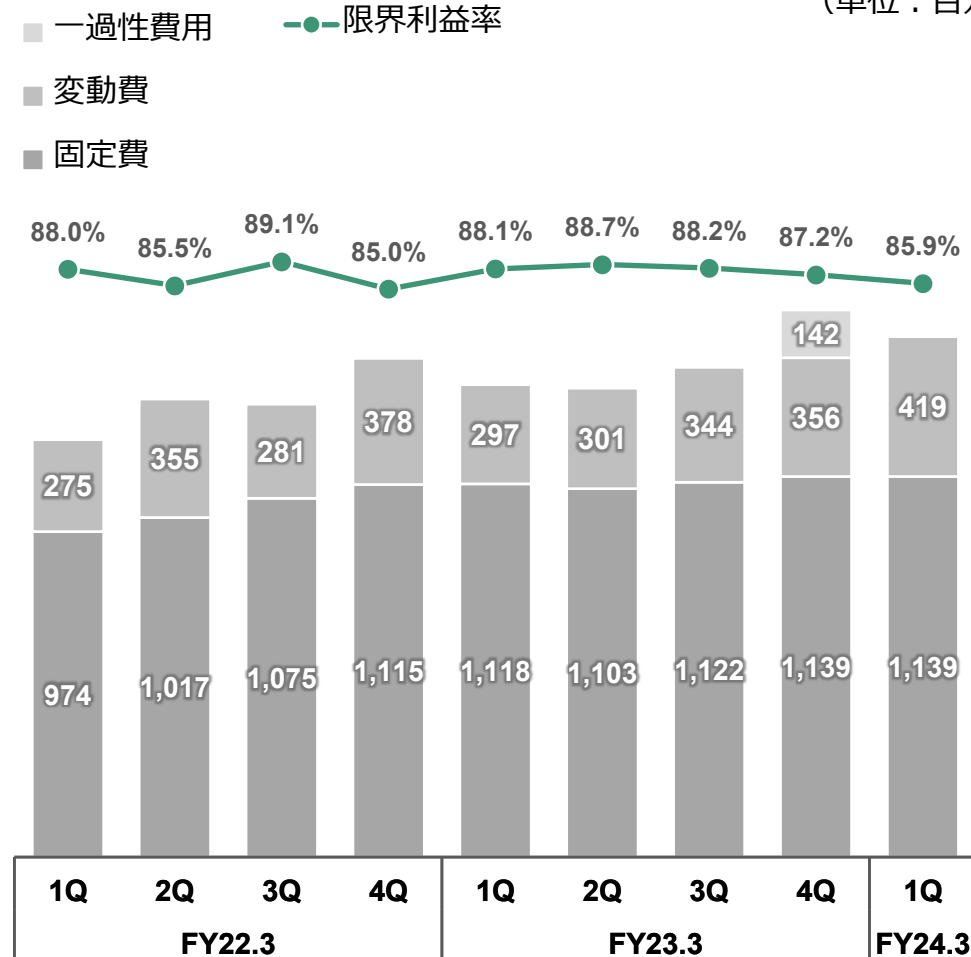
決済関連投資・減価償却費

(単位：百万円)



決済関連費用・限界利益率

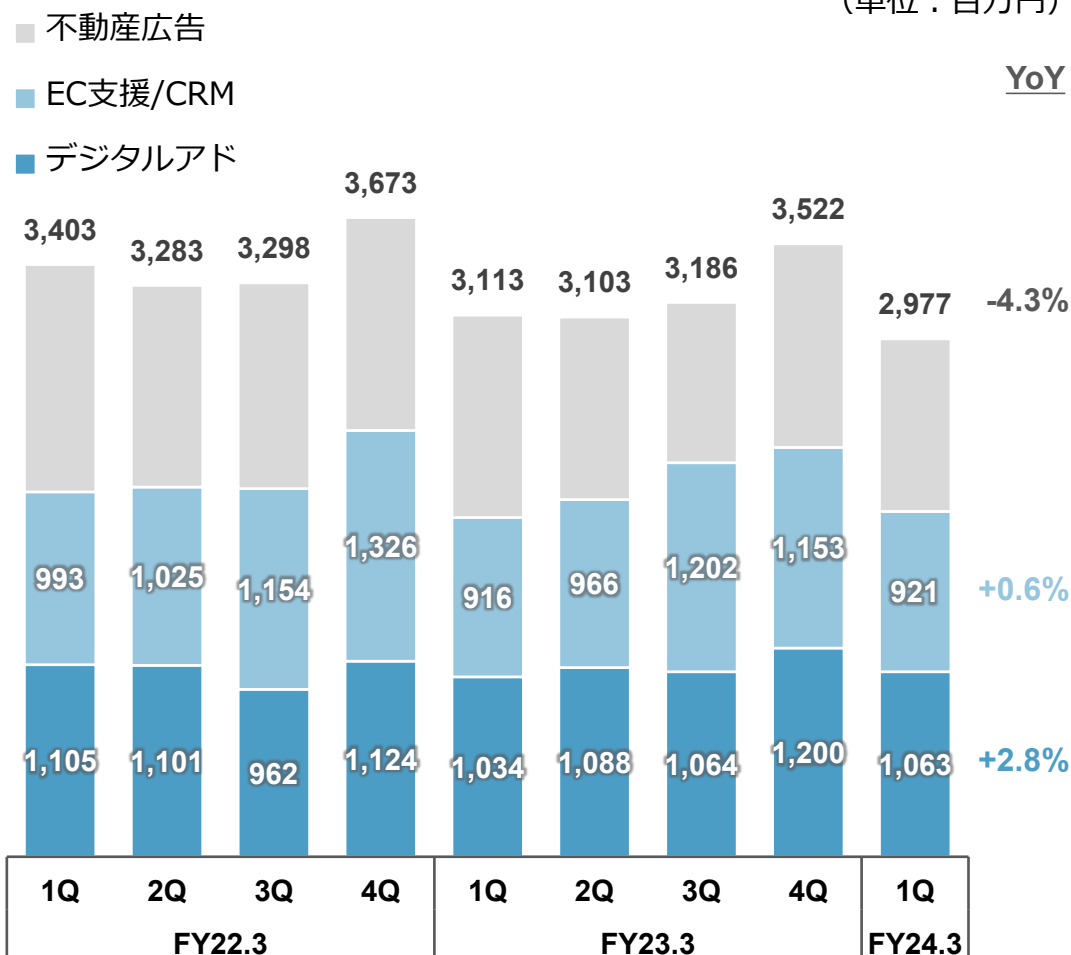
(単位：百万円)



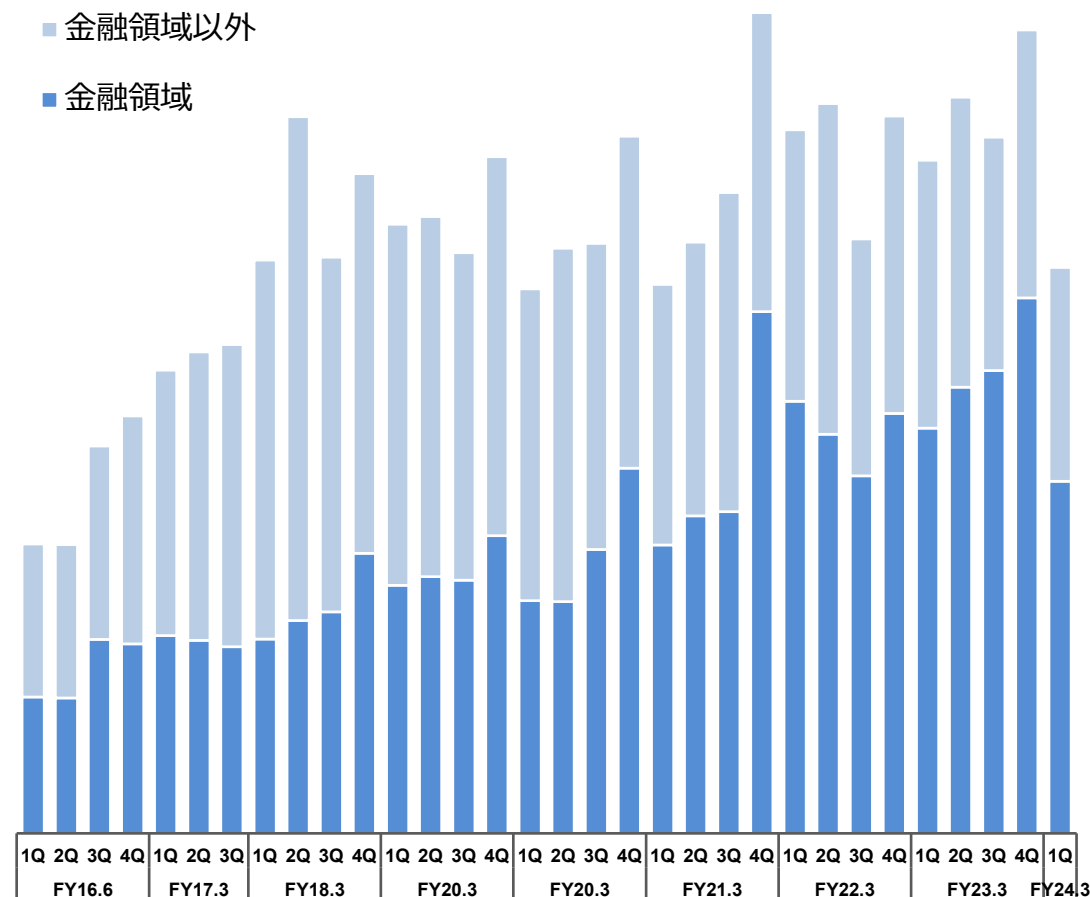
- ・主力のデジタルアドは、収益・広告取扱高ともに四半期の変動はあるものの、長期的に安定して推移
- ・1Qのデジタルアドにおける金融領域の広告取扱高は、取引先の予算縮減により減少

マーケティング事業収益

(単位：百万円)



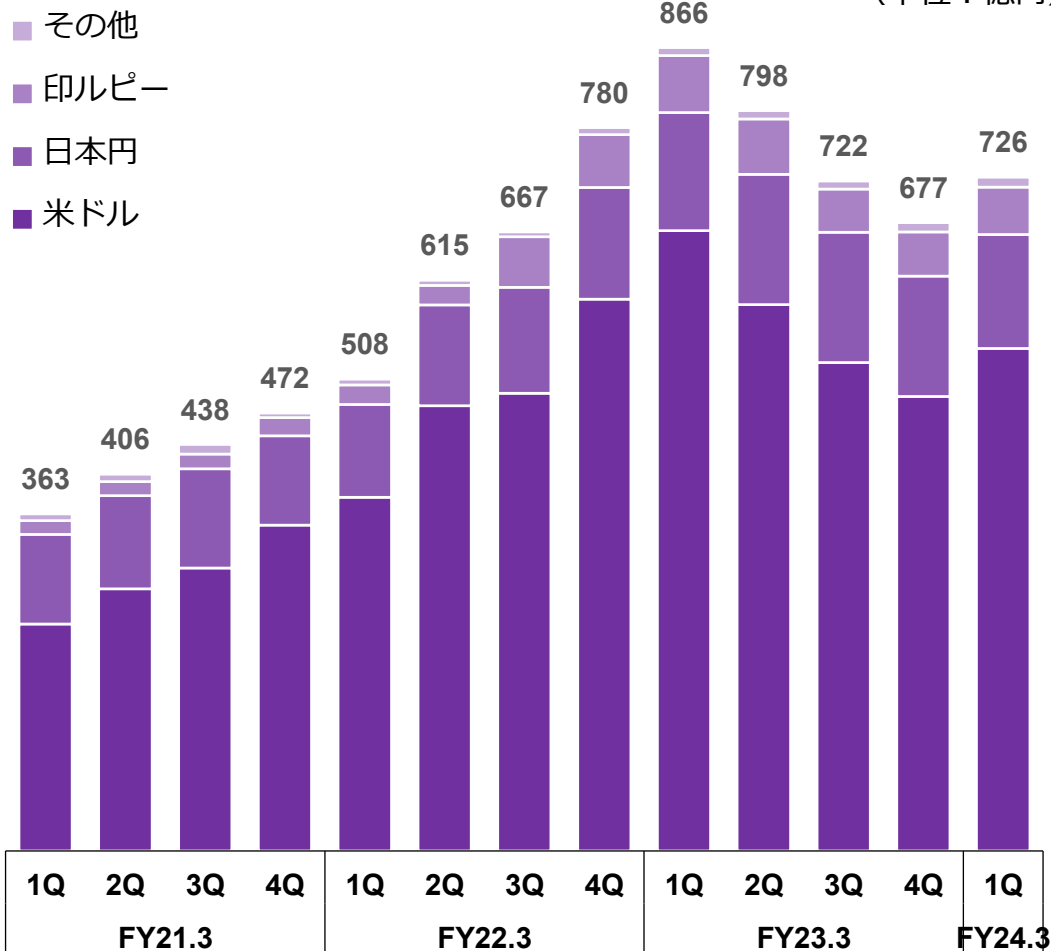
デジタルアド取扱高



- ・ 1Qは為替が円安傾向で推移したことにより、外貨建て営業投資有価証券の公正価値が増加
- ・ 6月末時点の営業投資有価証券の公正価値は726億円（前期末比 49億円増）

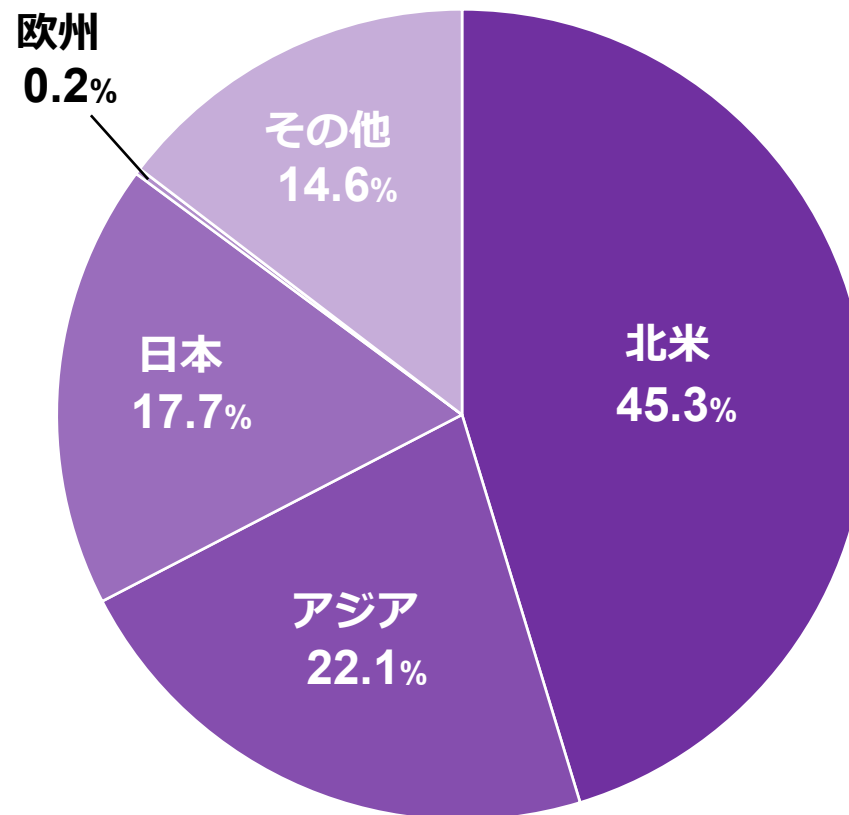
営業投資有価証券残高（通貨別）

（単位：億円）



投資先 エリア別比率

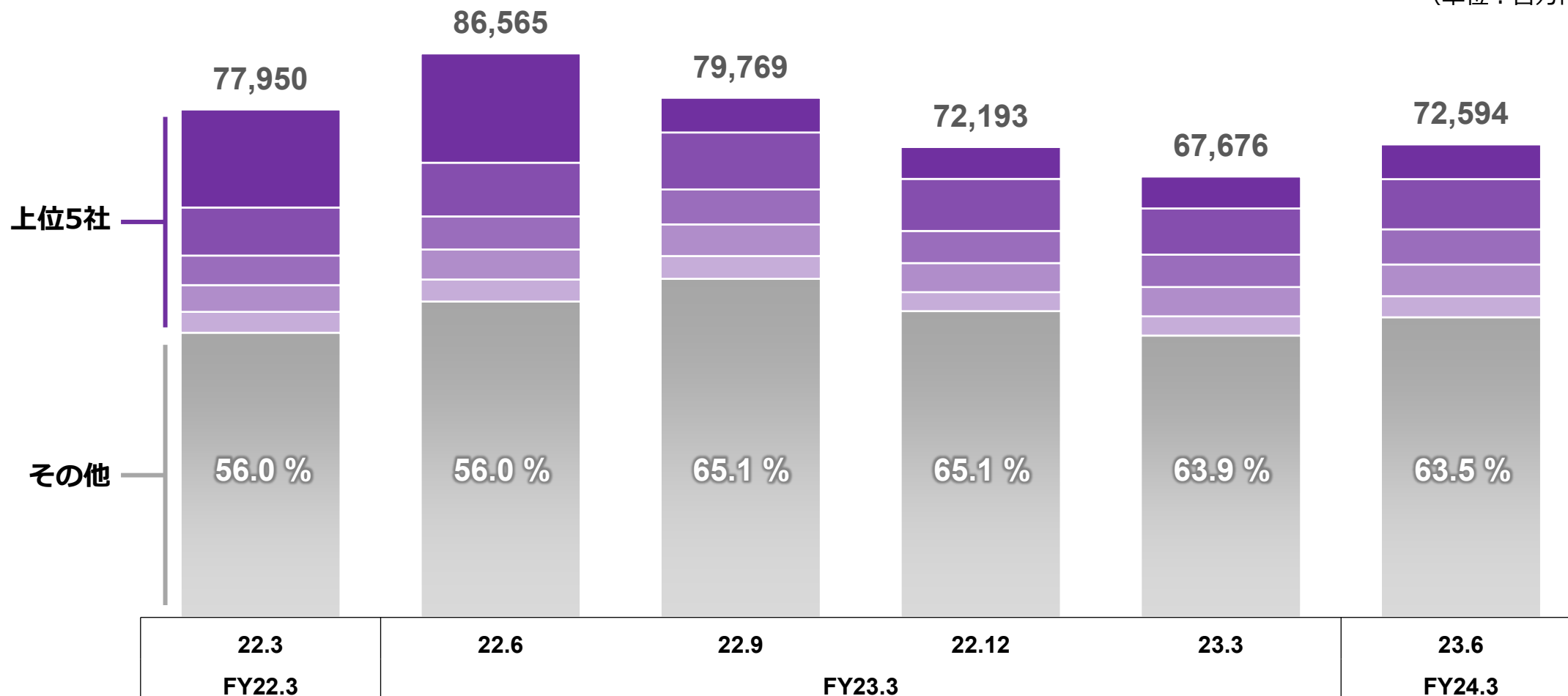
（単位：百万円）



- ・ シード・アーリーを中心とした200社以上のスタートアップ及びLP出資によりポートフォリオは分散
- ・ 投資EXITの推進によるキャッシュ創出・新規投資の厳選により、5カ年で投資残高は遡減する計画

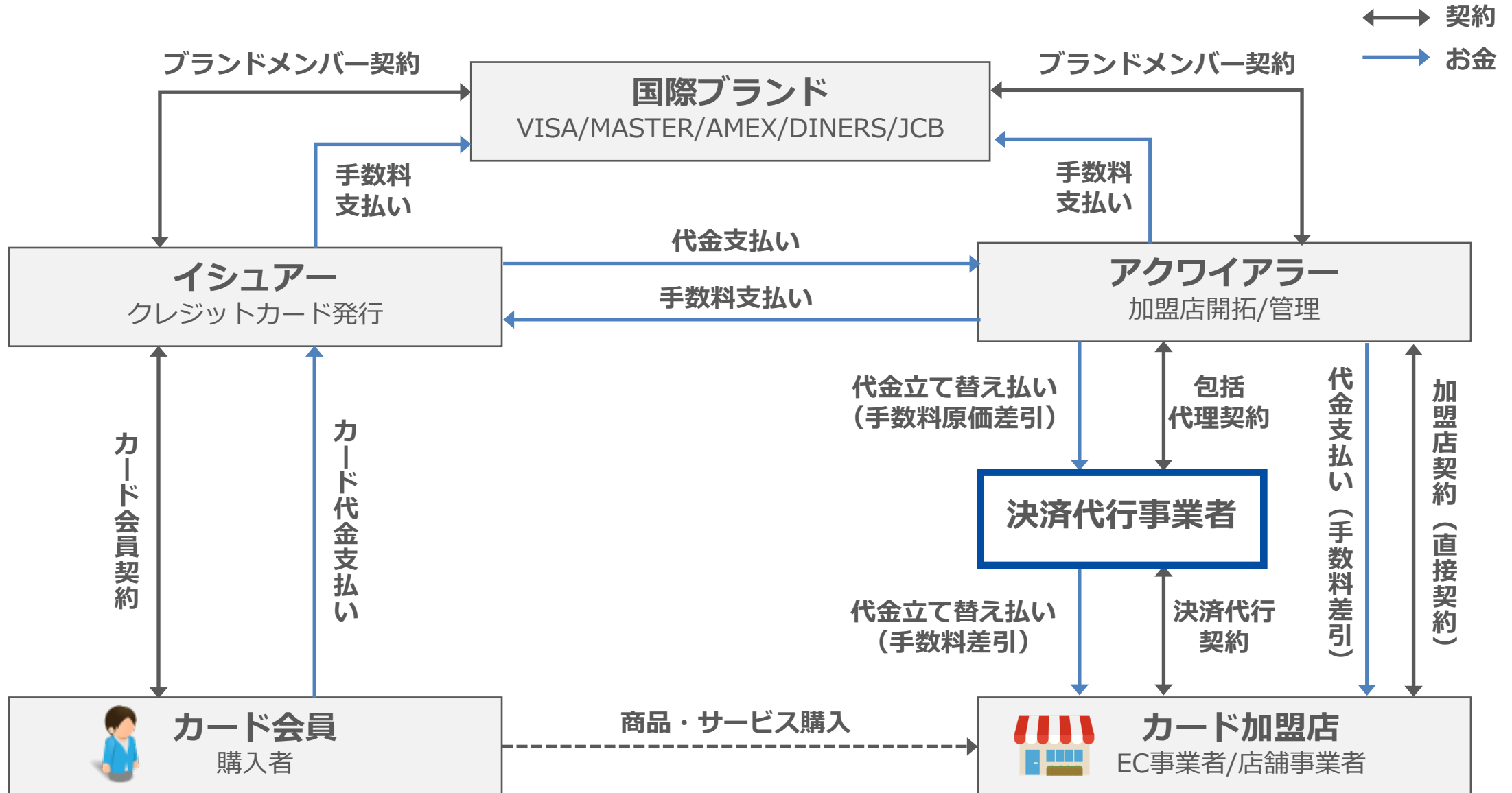
ポートフォリオ上位5社の残高比率

(単位：百万円)

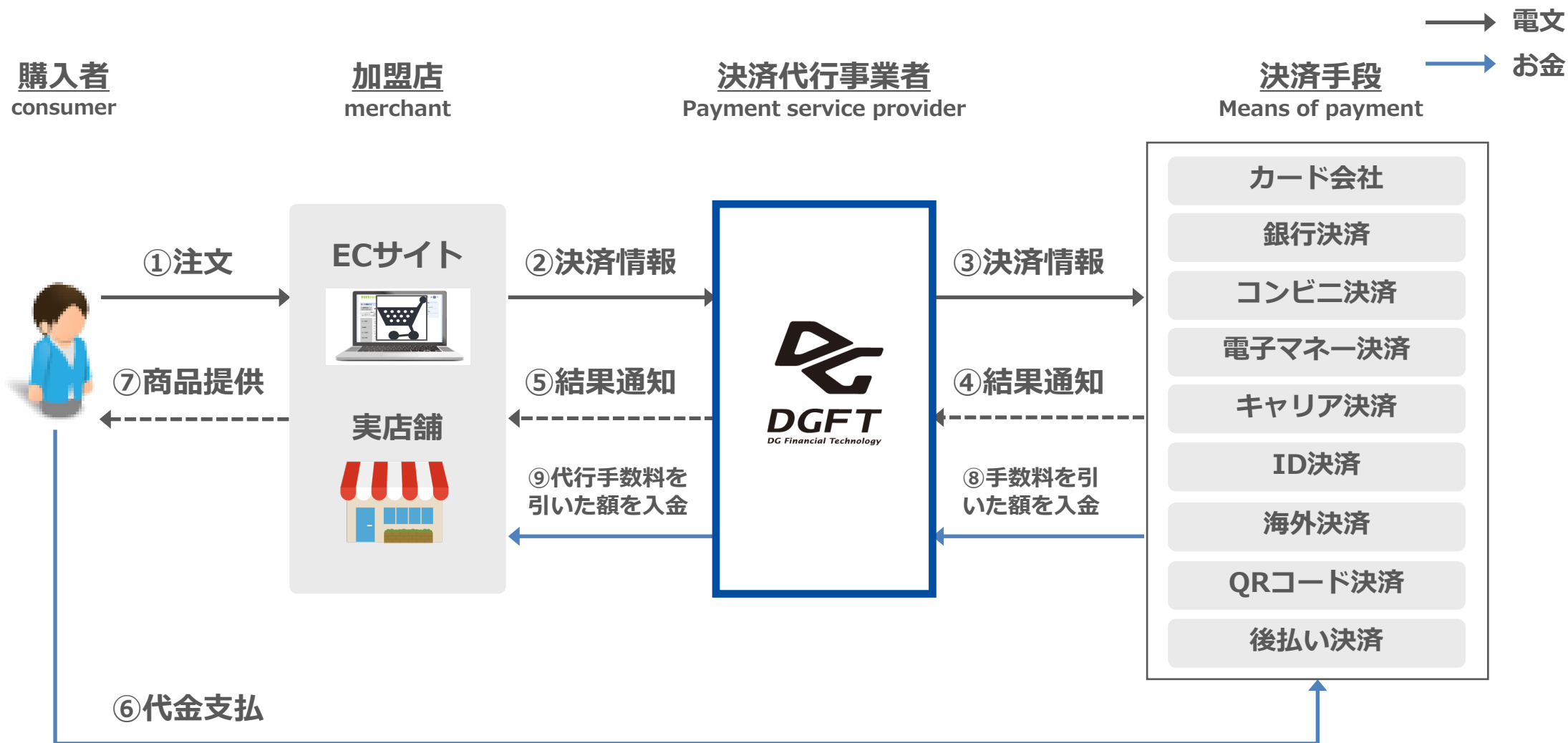


参考資料②：ビジネスモデル





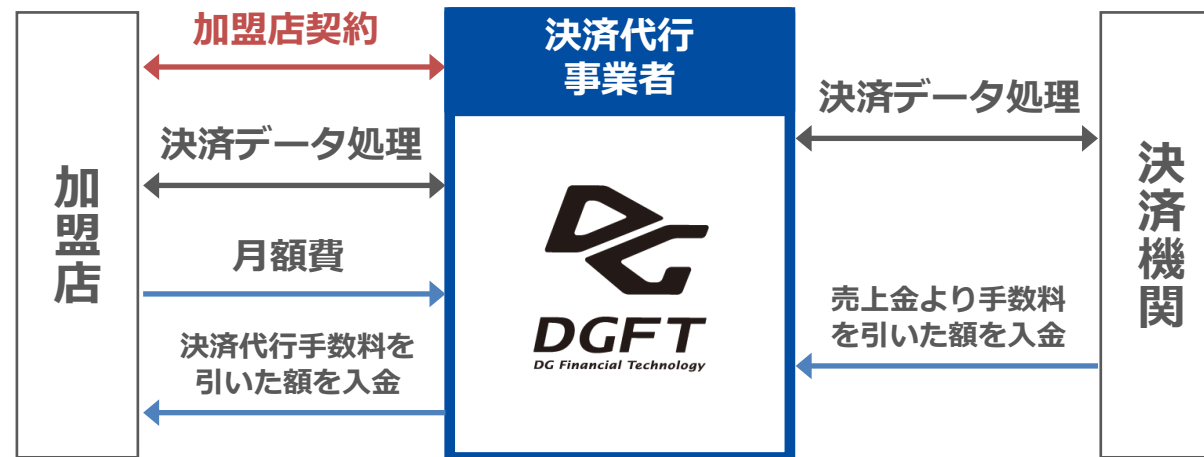
ECサイト事業者や対面加盟店とカード会社やコンビニなどの決済サービスを提供する企業の間に入り、クレジットカード決済を始めとした多数の決済を一括の契約とシステムで導入できるサービス



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

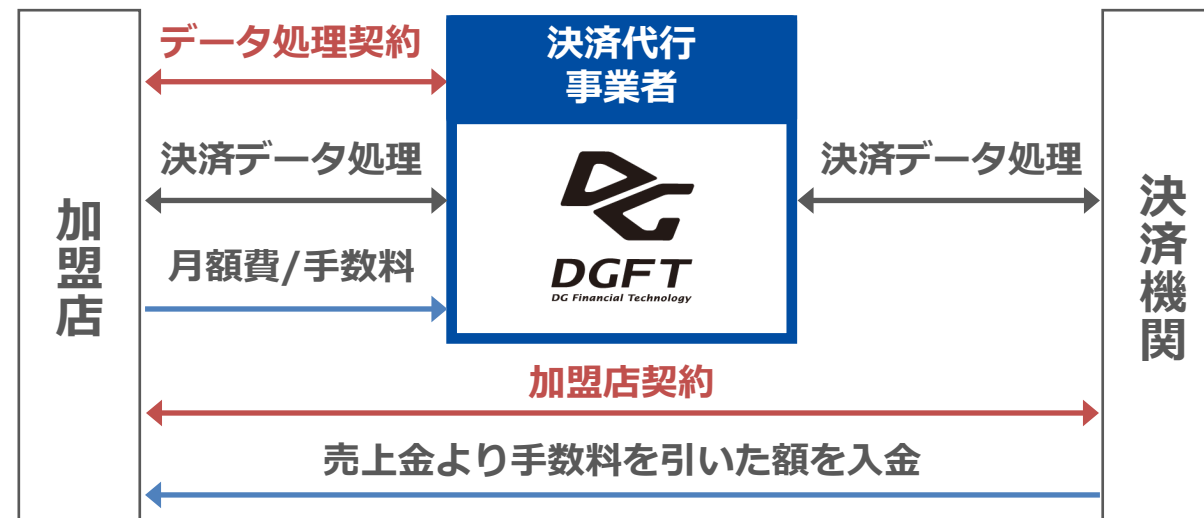


決済データ処理型（直接契約）

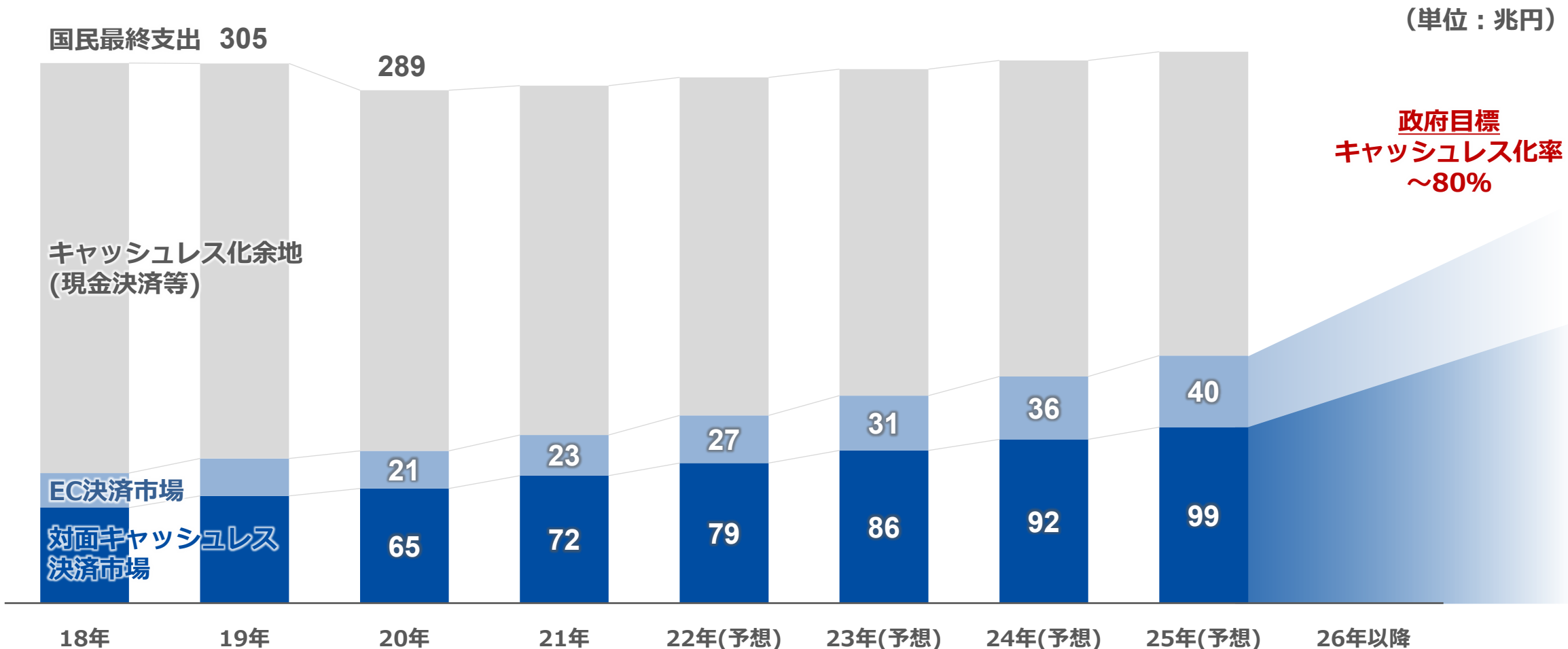
加盟店で締結したカード会社との加盟店契約を元に、PSP提供の決済システムの導入によりクレジットカード決済処理を自動化

- 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

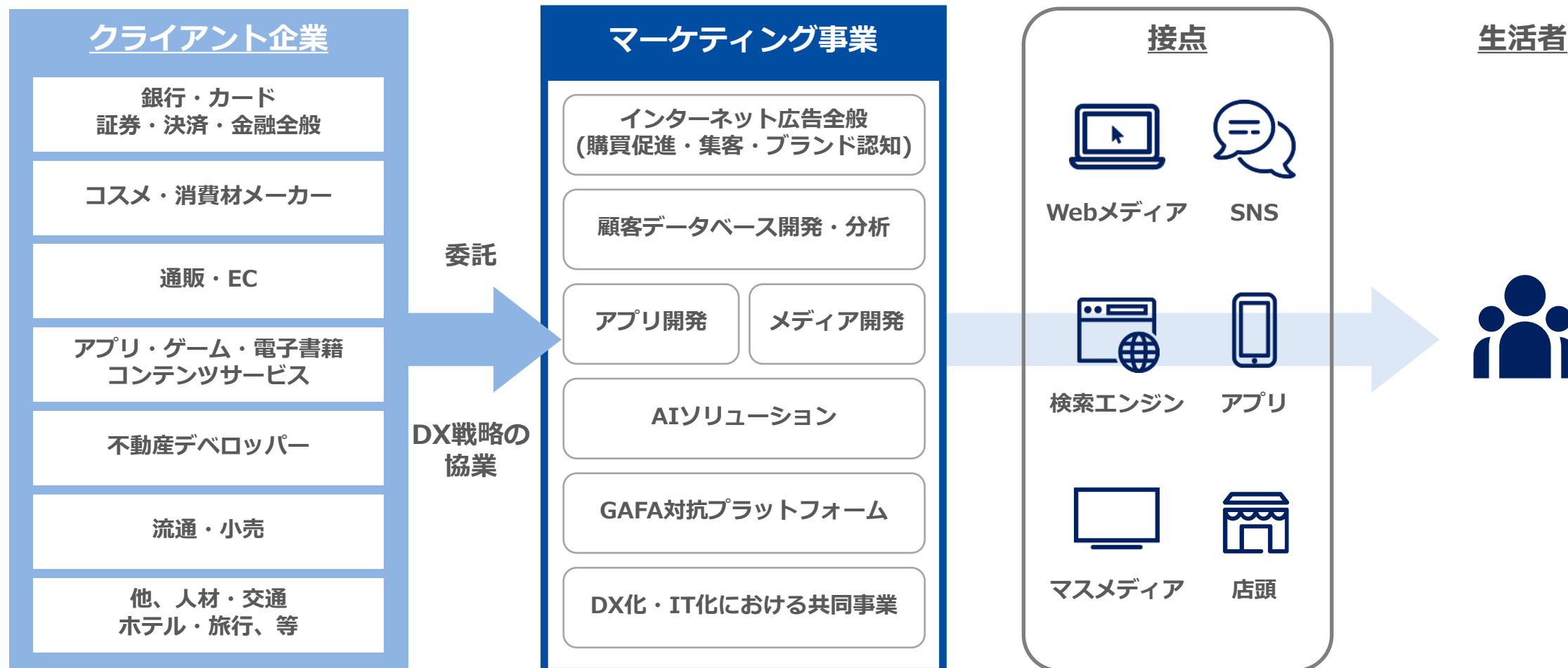


下記資料を参考に当社にて推算

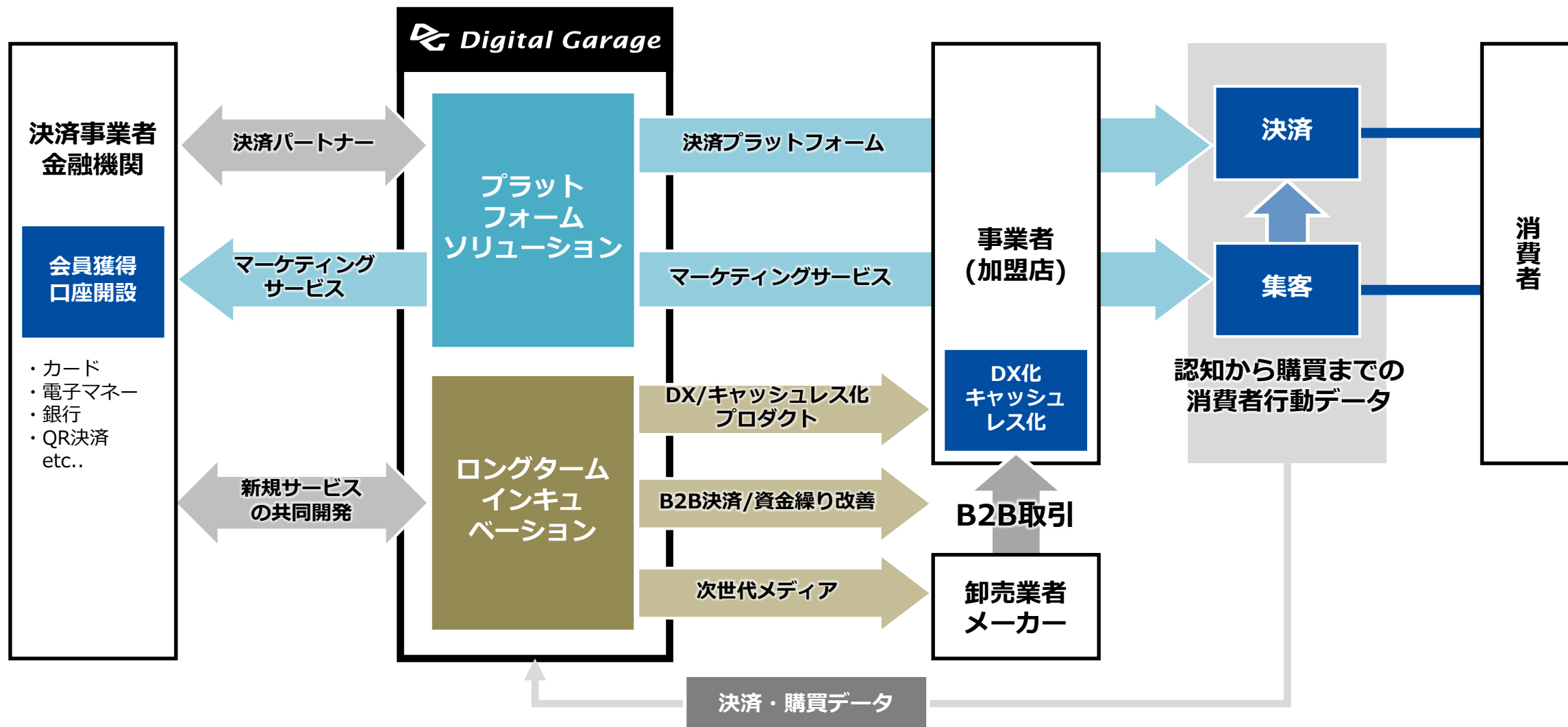
内閣府「2021年度国民経済計算」 / 矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」 / 経済産業省「キャッシュレス・ロードマップ2022」 / 経済産業省「令和3年 電子商取引に関する市場調査」 / デロイトトーマツ/ミック経済研究所「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望 2022年度版」

- ・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



- ・ 決済を中心として安定的な収益を継続的に生み出すプラットフォームを構築
- ・ 既存事業のほか、DX/金融フィンテック/次世代メディア等を加えた多層的な収益機会の創出を目指す



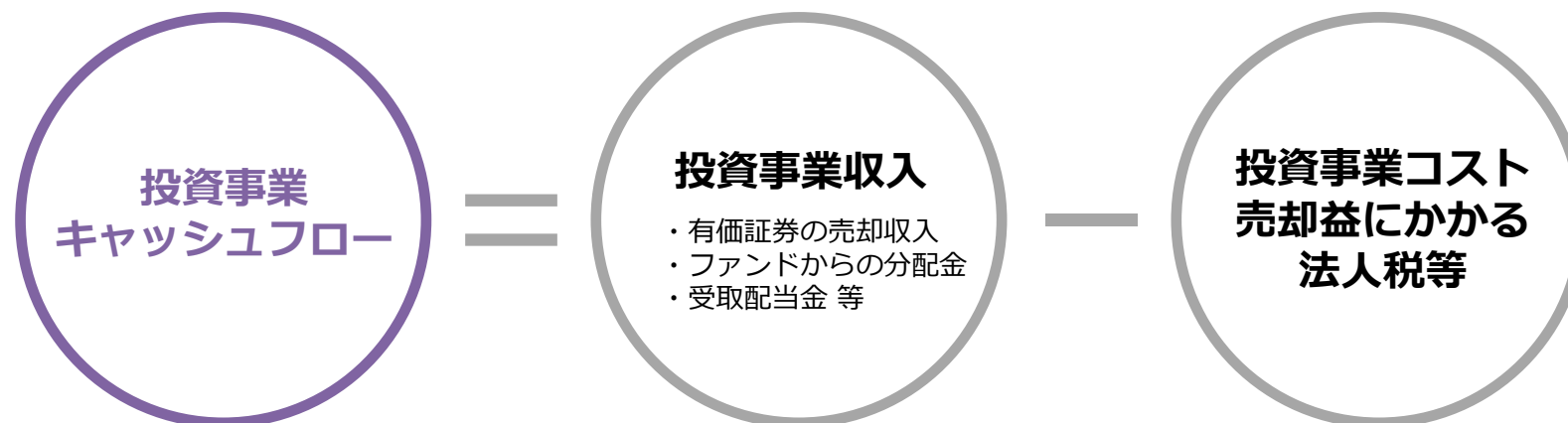
参考資料③：

キャッシュフロー・アロケーション / 株主還元

基礎事業キャッシュフローの計算式



投資事業キャッシュフローの計算式



- ・ 経常的な創出が見込まれる基礎事業CFと、ボラティリティが高い投資事業CFに原資を分離
- ・ 成長機会・財務状況を勘案しながら、戦略的なキャッシュフロー・アロケーションを実施

キャッシュフロー・アロケーション

基礎事業 キャッシュフロー

既存事業の成長投資

– 収益基盤の維持拡大

新規事業の成長投資

– 企業価値を創出する次世代事業の開発を推進

財務体質の改善

株主還元

– 5年配当総額100億円以上
– 基礎事業CFに対する配当性向20%以上

投資事業 キャッシュフロー

成長投資／追加還元

– 事業環境・投資機会を踏まえ戦略的に判断

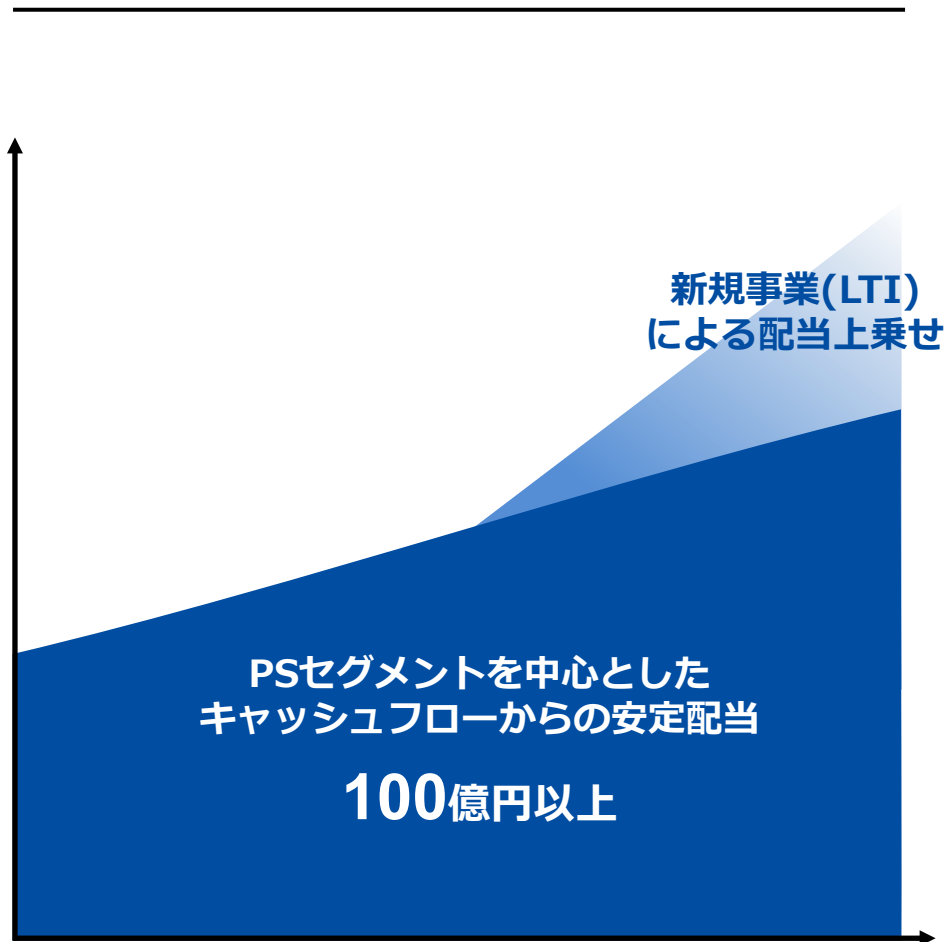
スタートアップ投資

– 投資事業収入の30%が上限

戦略投資 (M&A・資本提携等)

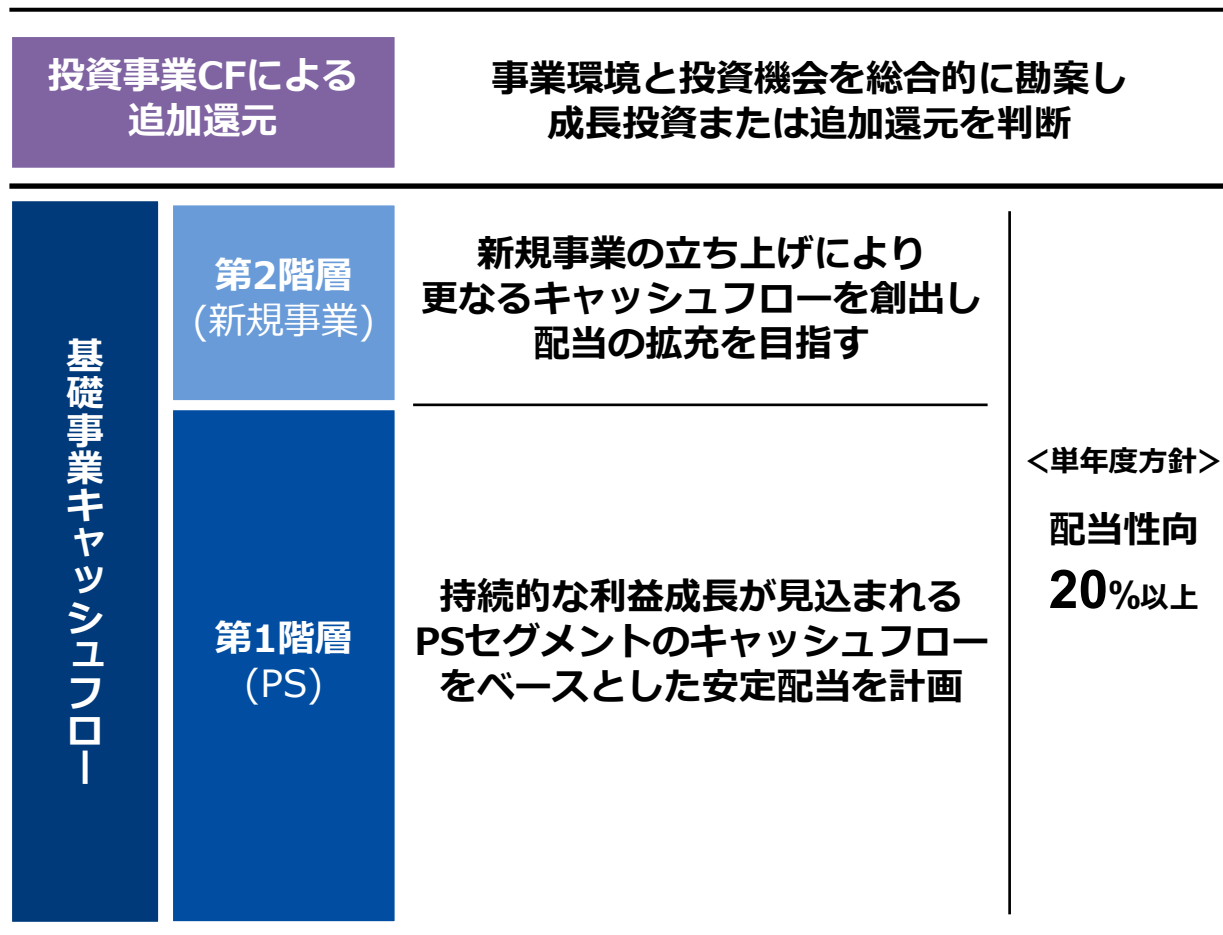
- ・ 配当政策は、PSのキャッシュフローを中心とした安定配当に加え、新規事業による上乗せを目指す
- ・ 加えて、投資事業CFによる追加還元（特別配当・自己株式取得 等）を積極的に検討

基礎事業CFによる株主還元イメージ



FY24.3 ——— 中期経営計画期間 ———> FY28.3

株主還元方針





Digital Garage Group

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、公募を行う会社及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。