

決算説明資料

2024年3月期 第2四半期

 *Digital Garage*

2023.11.9

I. パーパス / ビジネスモデル	P 03
II. 連結業績ハイライト	P 07
III. セグメント業績ハイライト	P 12
IV. “DG FinTech Shift”戦略の進捗	P 17
V. サステナビリティと当社の社会実装の軌跡	P 23

I. パーパス / ビジネスモデル





PURPOSE / 存在意義

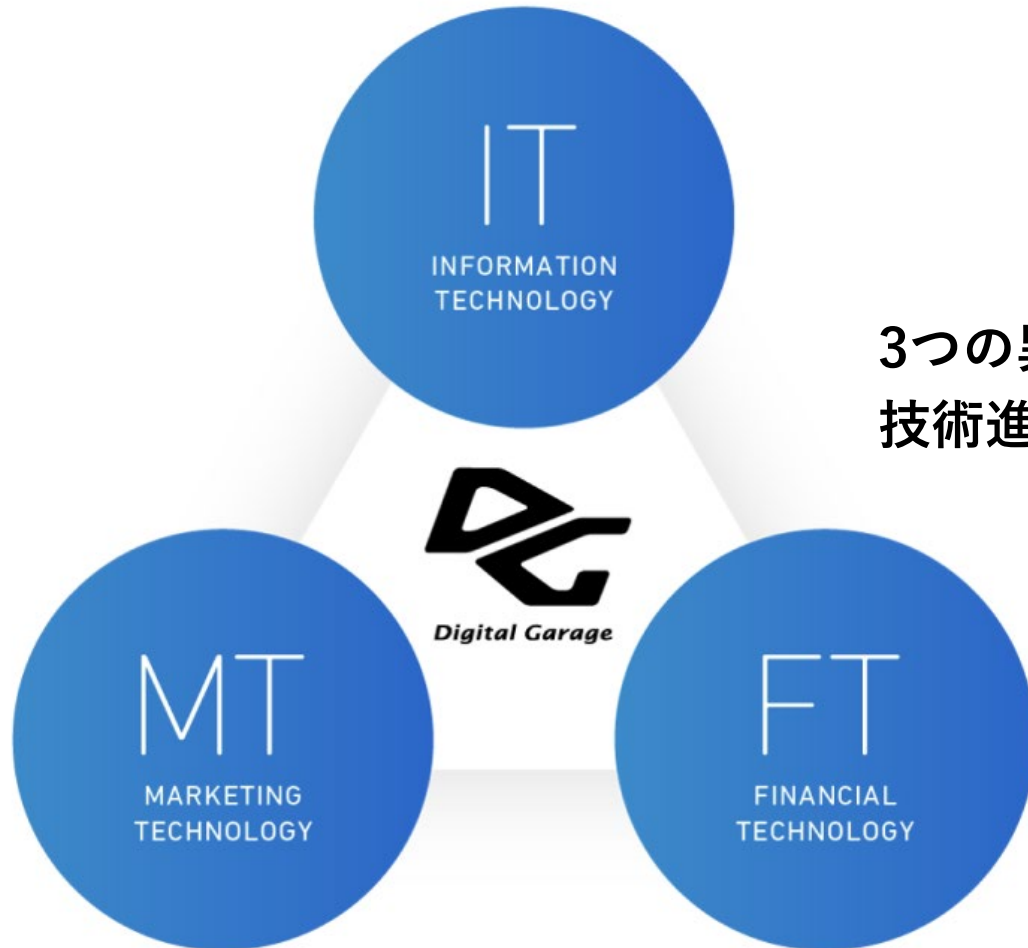
持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”を
デザインし、テクノロジーで社会実装する

<VALUES>

First Penguin Spirit

<CORPORATE SLOGAN>

New Context Designer DG



3つの異なるテクノロジーをコンテキストで結び、
技術進化を捉え、継続的な事業成長をもたらす体制を構築

Ⅱ. 連結業績ハイライト



2Q業績サマリー

- 24.3期2Q累計の連結税引前利益は、**前年同期比 149億円増の 83億円**
- 足元の好調に推移する事業と、前期計上した投資先の公正価値評価損からの反動もあり**大幅増益**
- 中期経営計画の目標である**PSセグメントの利益、GIIセグメントのキャッシュ創出は順調に進捗**
 - ▶ PS：決済事業が牽引し、税引前利益は前年同期比**17.3%増**、今期計画に対し順調に進捗
 - ▶ LTI：食べログ事業はコロナ前を上回る成長し、社内インキュベーション事業群の**先行投資を継続**
 - ▶ GII：保有株式の順調な売却およびファンドからの分配金により**25億円のキャッシュイン**

主な事業トピックス

- ✓ システムインテグレータ社のECサイト構築事業を共同出資により子会社化
 - ▶ 決済事業の入口となるECビジネスへ事業領域を拡大、次世代テクノロジーへのアップデートを図る
- ✓ 最短開発期間で最多決済手段が利用可能な“次世代決済API”を提供開始
 - ▶ クレジットカード決済をはじめ、'23年12月末までに30種類以上の決済手段がOpenAPIに対応
- ✓ アライアンスパートナーである りそなグループと、医療機関向け決済サービスを共同開発
 - ▶ 資本業務提携に基づく次世代Fintech事業の開発を更に加速
- ✓ 野村グループ出資の暗号資産カスタディサービス会社、KomainuとCrypto Garageが資本業務提携
 - ▶ 日本における機関投資家向け暗号資産関連サービスの開発に向けた協業を開始

- ・ 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)の達成に向けて順調に推移
- ・ LTIは、当社グループの中長期的な成長を見据えた新規事業への先行投資を継続
- ・ GIIは、キャッシュ創出が着実に進捗、前年同期計上した公正価値評価損からの反動により大幅増益

単位：百万円	23.3期 2Q累計	24.3期 2Q累計	前年同期比 (増減率)	概要
連結税引前利益	-6,642	8,266	+14,908 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前年同期に計上した投資先の公正価値評価損からの反動により、連結業績は大幅に増益 ・ PSの税引前利益、GIIのキャッシュ創出が順調に進捗
PS	2,811	3,298	+486 (+17.3%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 通期計画15%以上の成長に対し17.3%成長と順調に推移 ・ 決済取扱高は堅調に増加、組織横断体制の構築を企図した部署の新設をはじめ、マーケティング事業との連携体制を推進
LTI	988	829	-159 (-16.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中長期的な利益創出に向けて新規事業への先行投資を継続 ・ B2B決済、不動産領域等において事業開発が順調に進捗
GII	-877	5,502	+6,379 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 有価証券の売却およびファンド分配金により25億円の収入 ・ 前年同期に計上した公正価値評価損からの反動により増益
全社/ 調整額	-9,564	-1,362	+8,202 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前年同期は本社で保有する有価証券の公正価値評価損を計上

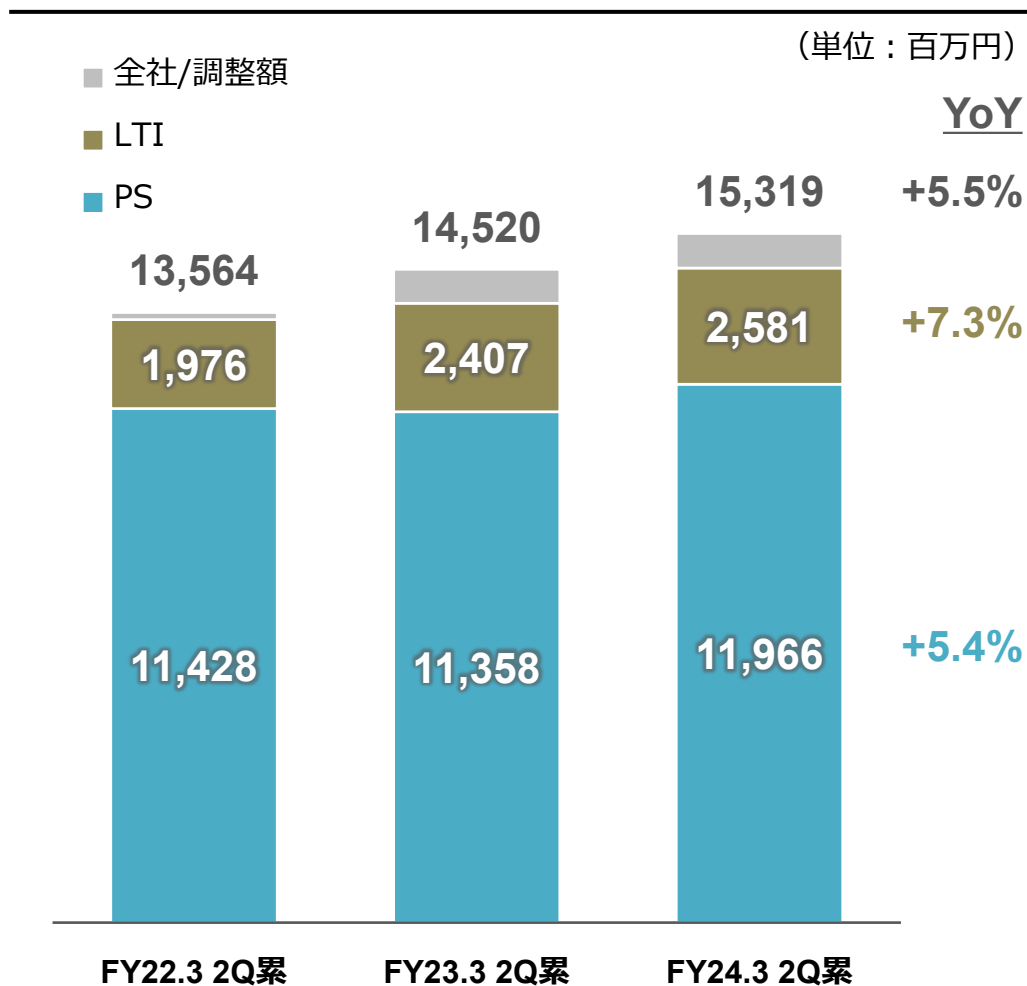
- ・ 決済取扱高は旅行関連が牽引した“非対面”、アライアンス戦略が奏功した“対面”ともに順調に増加
- ・ 投資事業は、有価証券の売却およびファンドからの分配金により25億円のキャッシュイン

KPI	単位	23.3期 2Q累計	24.3期 2Q累計	前年同期比	増減率
決済取扱高	億円	24,792	29,672	+4,880	+19.7%
非対面決済	億円	18,767	21,300	+2,533	+13.5%
対面決済	億円	6,025	8,371	+2,347	+38.9%
投資関連指標					
営業投資有価証券	百万円	79,769	73,924	-5,845	-
投資事業収入 ※1	百万円	642	2,509	+1,867	-
新規投資額 ※2	百万円	1,607	736	-871	-

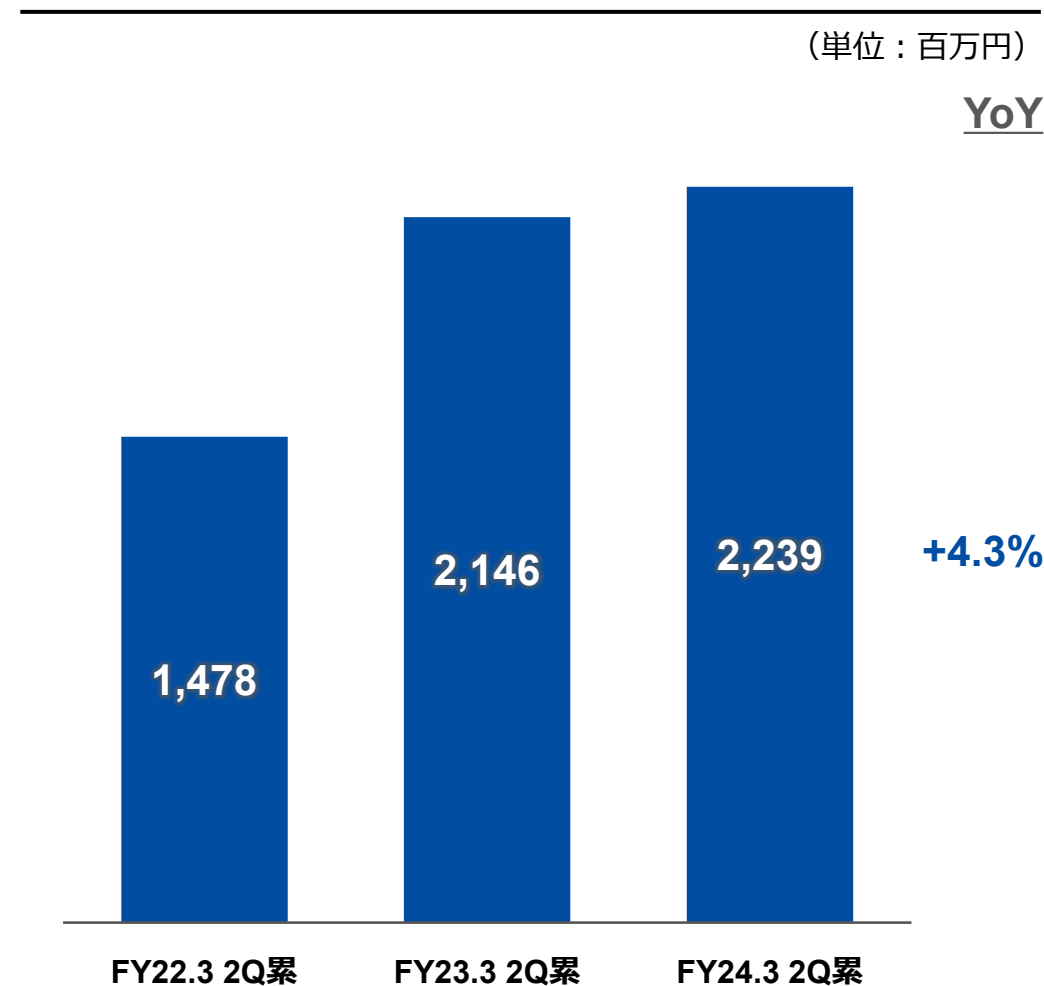
※1 投資事業収入：売却収入とファンド等からの分配金の合計 ※2 新規投資額：営業投資有価証券の新規投資額うち事業関連投資を除いた金額

- ・ 投資事業および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）



税引前利益（投資・一過性損益を除く）

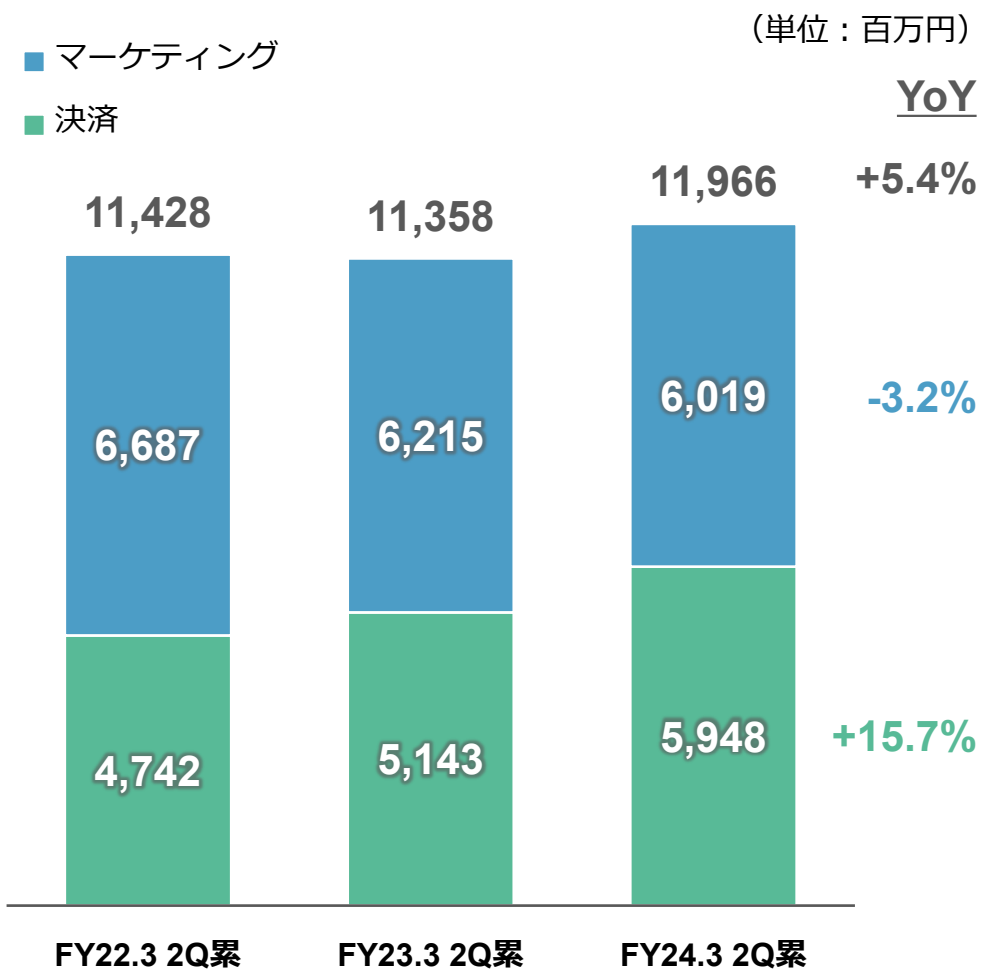


Ⅲ. セグメント業績ハイライト

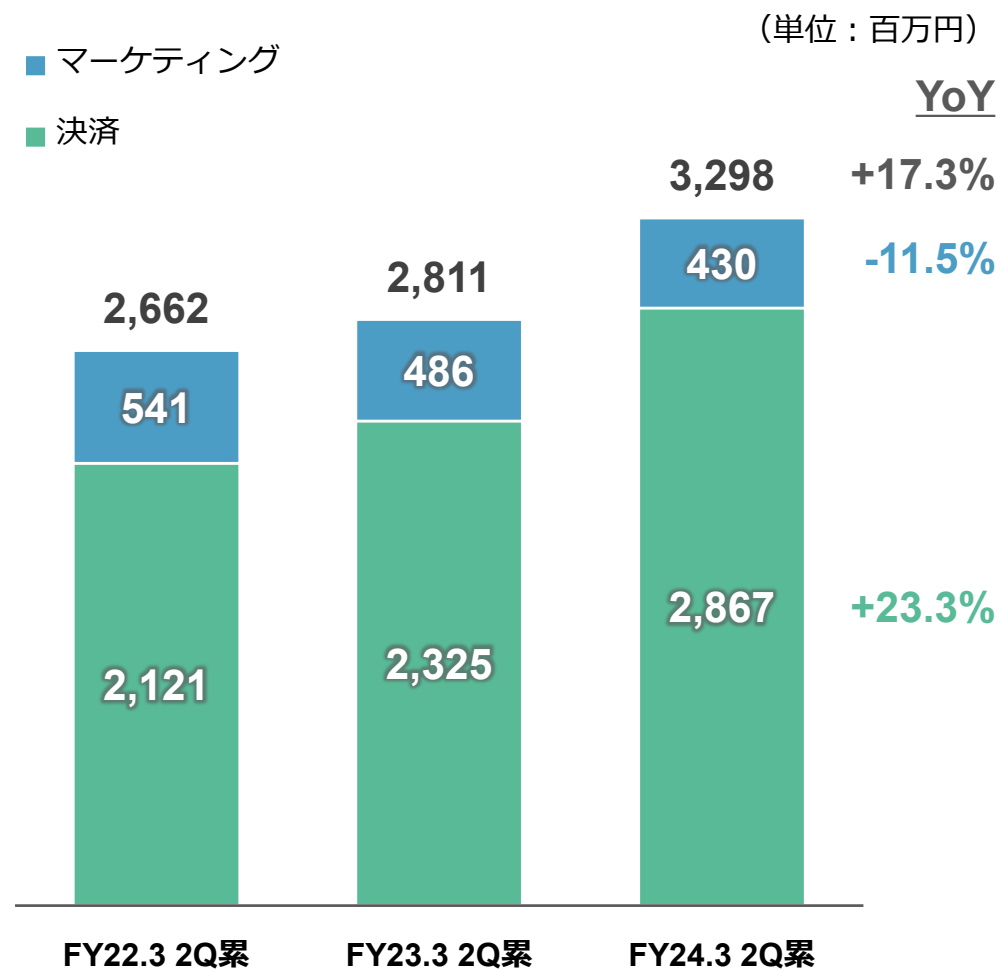


- ・ 決済事業は、非対面・対面ともに決済取扱高が順調に増加したこと等により2Q累計は23.3%増益
- ・ マーケティング事業は、決済事業との連携を強化するため体制移行を推進

セグメント収益

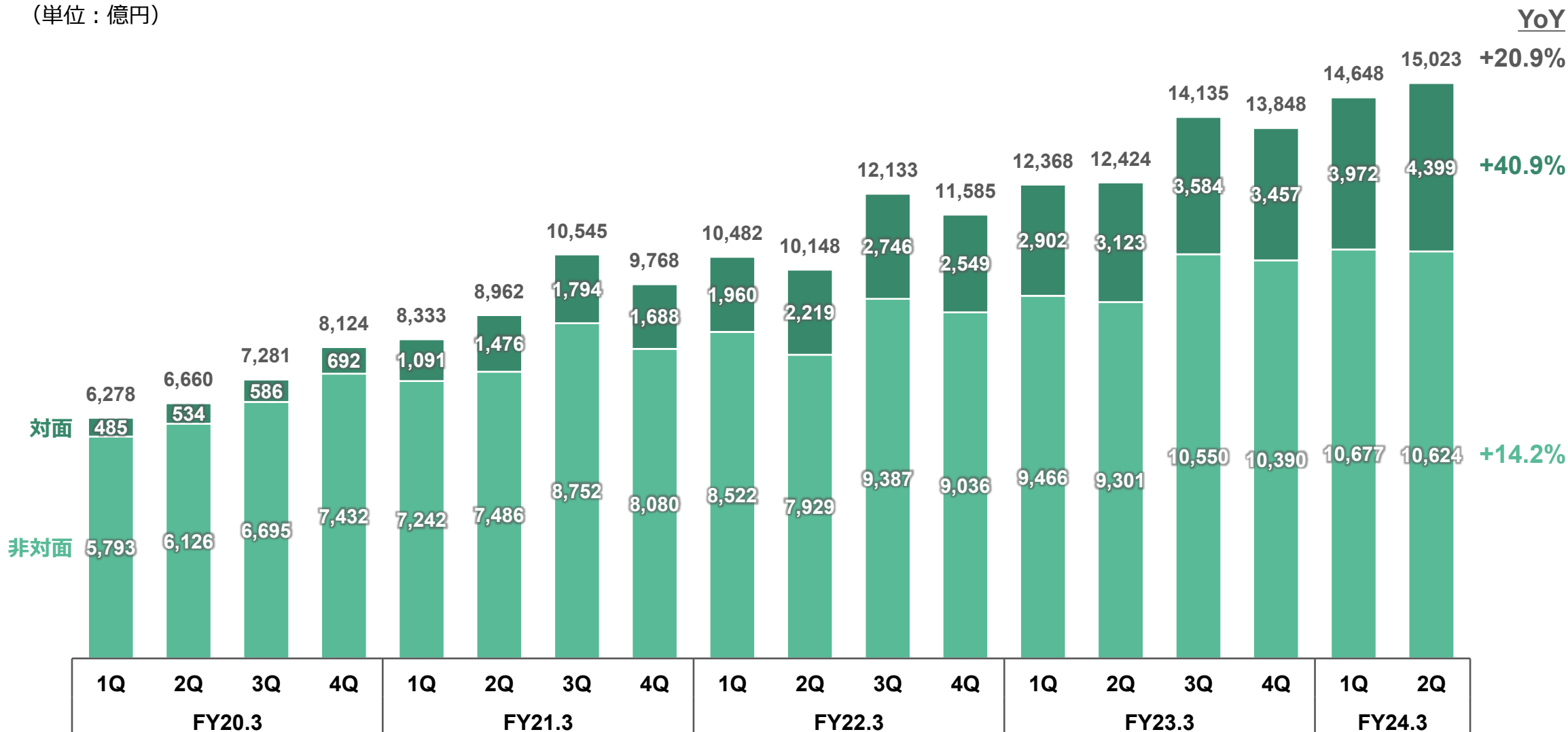


セグメント利益



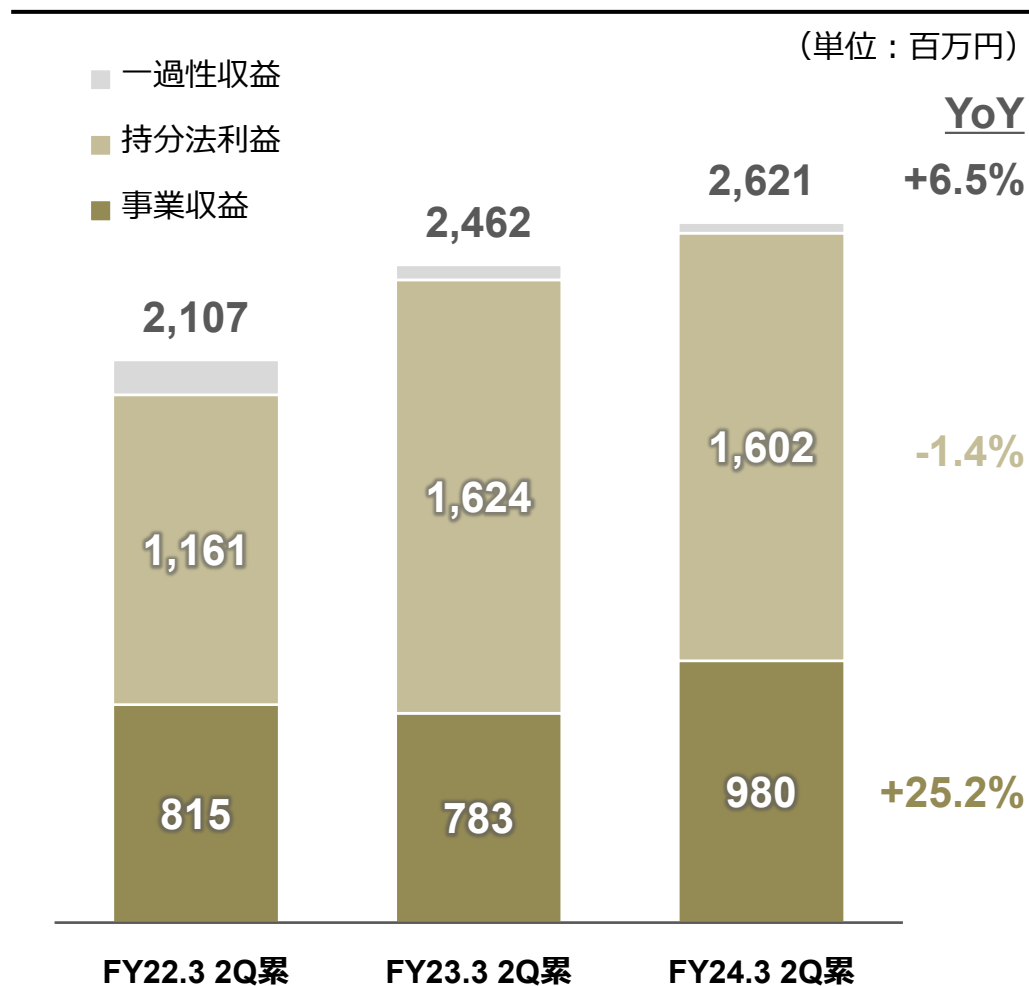
- ・ 非対面決済領域は、業種分散された顧客基盤により新型コロナの影響も抑え安定成長を継続
- ・ 対面決済領域は、アライアンス戦略の奏功により加盟店が積み上がり決済取扱高が伸長

(単位：億円)

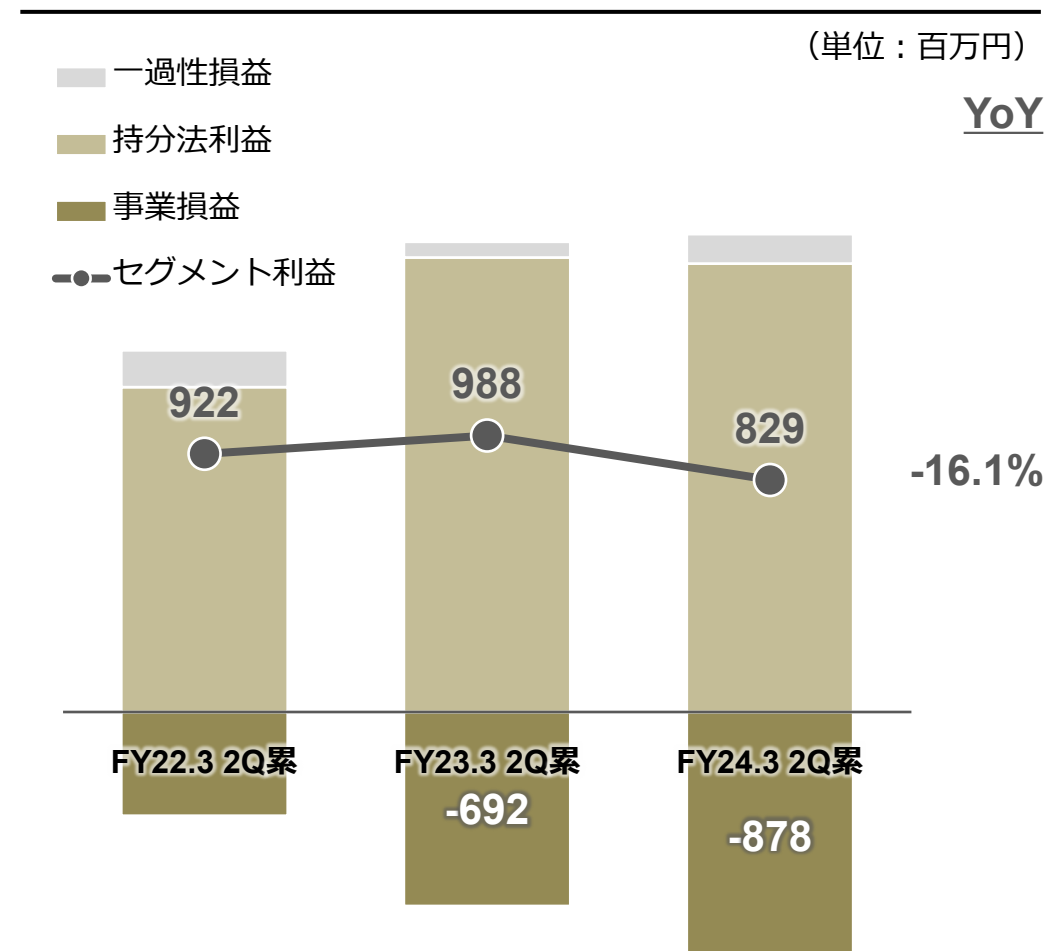


- ・当社グループの中長期的な成長を見据えて、複数の新規事業への先行投資を継続
- ・カカクコムは、食べログ・求人ボックスが順調に推移

セグメント収益



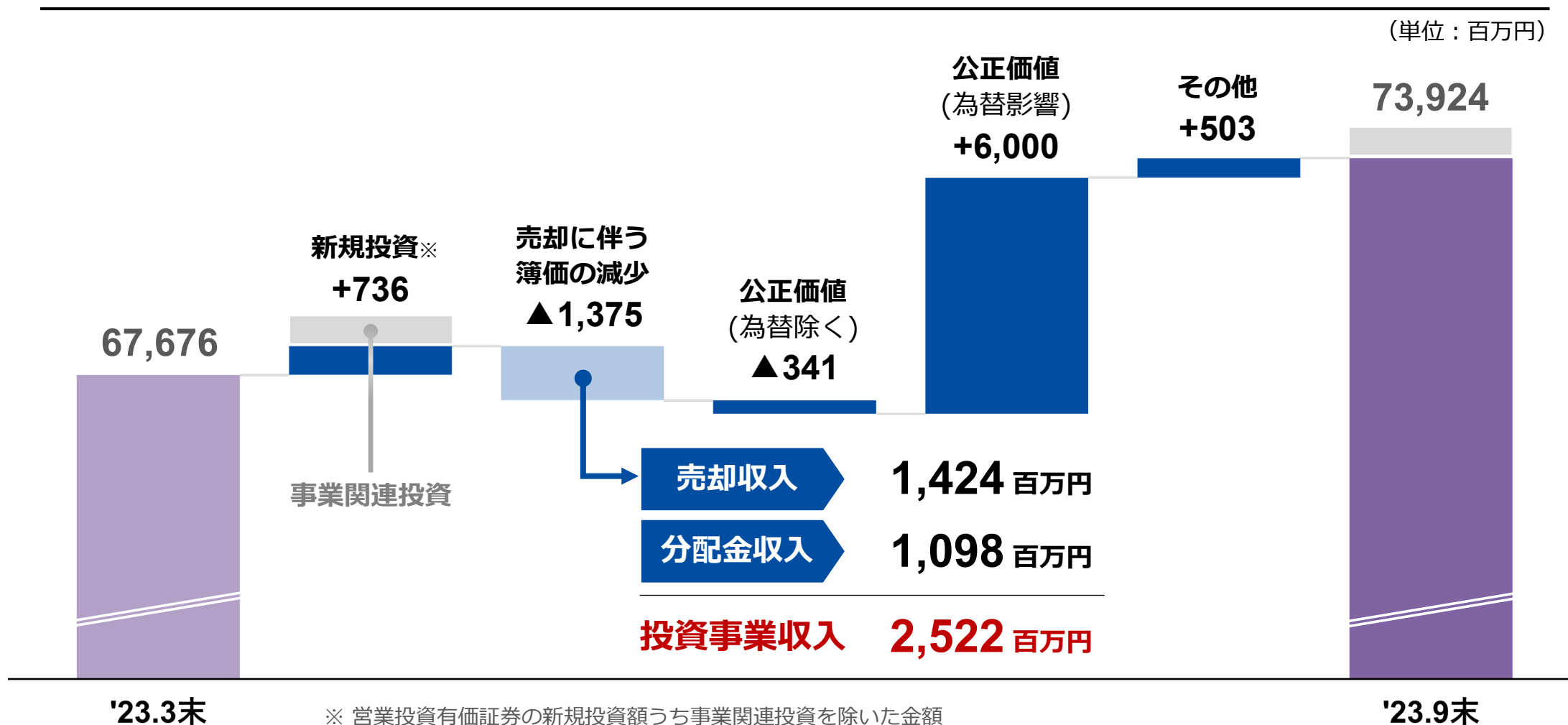
セグメント利益



- ・ 保有株式の売却およびファンド分配金収入により25億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、主に円安進行に伴う公正価値の増加が影響し、前期末比で62億円増加

営業投資有価証券 増減内訳

(単位：百万円)



IV. “DG FinTech Shift”戦略の進捗










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（'22/10 - '23/9 実績）

決済取扱高			決済取扱件数		
年間合計 5.8兆円	内) 対面 1.5兆円	内) 非対面 4.2兆円	年間合計 10.8億件	内) 対面 4.6億件	内) 非対面 6.2億件
加盟店拠点数（23年9月末時点）			システムの状況（23年9月実績）		
23/9末時点 102.1万	内) 対面 90.4万	内) 非対面 11.7万	アップタイム 99.99%	接続決済数 40種超	接続金融機関 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 株主 DGFT: 100%	 不正検知 ソリューション の開発と販売 株主 DGFT: 100%	 在インドの システム開発/ 運用管理拠点 株主 DGFT: 100%	 マルチ決済・マ イレージプログ ラムの提供 株主 全日空商事: 51% DGFT: 49%	 対面決済 ソリューション の提供 株主 東芝テック: 51% DGFT: 49%	 後払い決済 ソリューション の提供 株主 ニッセン: 51% DGFT: 49%
NEW 新会社設立 			マーケティング・ECサイト構築・決済まで一気通貫の体制構築 株主 DGFT: 60% / システムインテグレータ: 40%		

I 戦略パートナー との取り組み

りそな
グループ

医療機関のDX推進・キャッシュレス化を促進する医療業界特化型
決済サービスを共同開発

クレジット
カード各社

事業パートナーとの取り組みを軸として、B2B決済の取扱いが順
調に拡大

II 事業基盤の強化

EC領域
への拡大

ECサイト構築の先端技術会社であるシステムインテグレータ社の
ECサイト事業「DGコマース」を合併で子会社化（11/9開示）

スマート実装

最短開発期間で最多決済手段が利用可能となる、
【次世代決済API】に対応開始

組織横断
体制構築

PSセグメントの事業構築を推進する横断組織を新設

III 次世代 テクノロジー

暗号資産管理
サービス

野村グループ出資のカストディサービス会社Komainu社と子会社
のCrypto Garageが資本業務提携、国内事業展開に向け協業開始

業務資本提携企業との協業を中心としたアライアンス戦略を推進

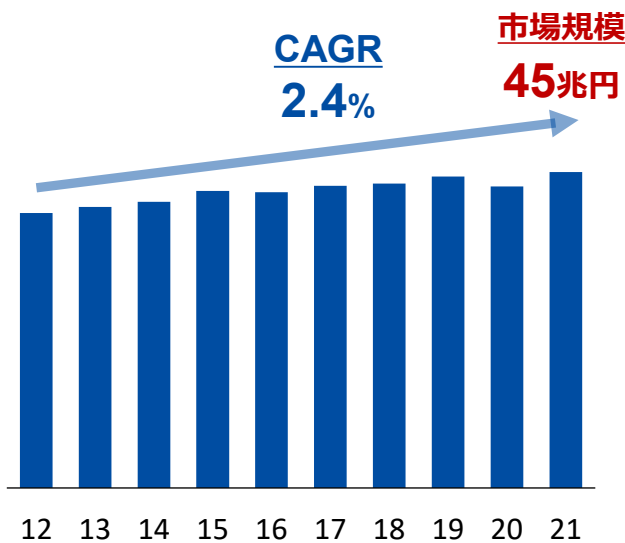
パートナーアセットを活用し、業界DX/新規フィンテックの事業領域の拡大を目指す

医療業界DX：りそなグループ

国内初となる大手PSPと銀行グループとの共同で
医療業界特化型決済サービスを開発

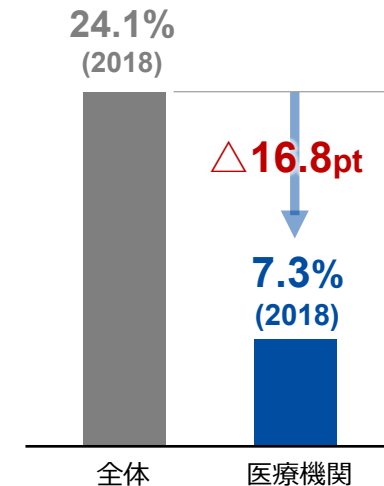
- ✓ キャッシュレス化が大幅に遅れている医療業界に特化
- ✓ 患者の待ち時間を大幅に短縮
- ✓ 診療報酬システムとの接続により医療従事者の負荷削減

国民医療費推移



出所：厚生労働省「令和3年度国民医療費の概況」

医療機関の キャッシュレス普及状況



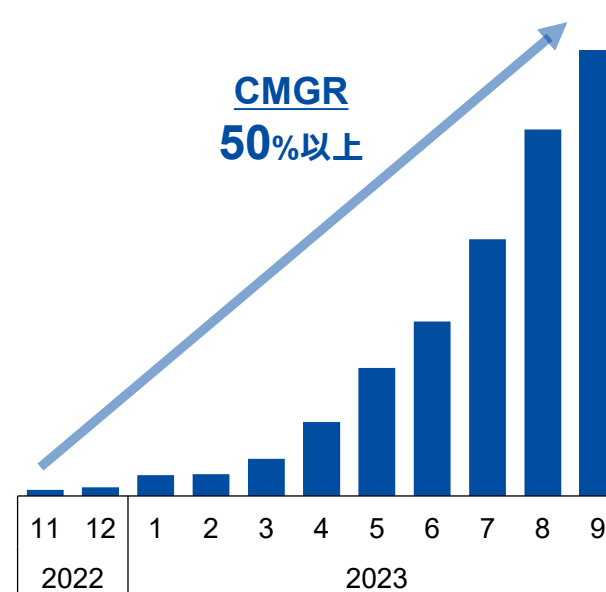
出所：経済産業省「令和2年度商取引・サービス環境の適正化に係る事業」

B2B決済：主要カード各社

事業パートナーとの取り組みを中心に
B2B請求書カード払いの取扱いが順調に拡大

主要国際ブランドおよび強固な顧客基盤を持つアライアンス
パートナーとの取り組みを推進し、取扱高は月次で伸長

B2B決済 月間取扱高



事業パートナー



システムインテグレータ社※1のECサイト構築事業を共同出資により子会社化

決済事業の入口となるECビジネスへ事業領域を拡大、加えて次世代テクノロジーへアップデート



グループ横断で、収益多層化 / リカーリング化 / 取扱高増加 を実現

事業領域拡大

ECサイト構築の新会社「DGコマース」を設立

- マーケティングから決済までの一連したデータ分析・コンサルティングを提供

組織横断体制構築

PSセグメントの組織横断体制で事業を支える

- マーケティング・ECサイト構築・決済まで一貫通貫したコンサルティング提案を実施

次世代テクノロジー準拠

次世代決済APIを提供開始

- ECサイトの決済サービス実装方式として「OpenAPI」対応を開始
- 最短の開発期間で最多決済手段を利用可能に

ECサイトへの決済サービス導入開発期間

10分の1~15分の1 ※2

実装予定の決済手段
30種類以上 ※3

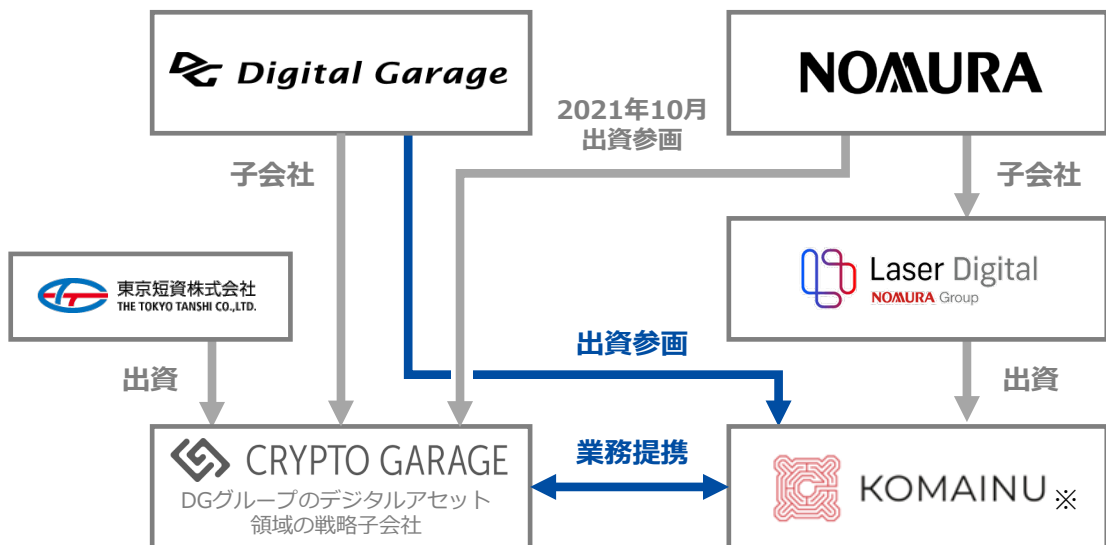
※1 システムインテグレータ社：ECサイト構築パッケージの累計導入数1,100本の実績を持つ、ECシステム事業のパイオニア ※2 当社従来比 ※3 2023年12月末までに対応を予定

野村グループ出資のデジタルアセットカストディ会社「Komainu」と資本業務提携を実施

野村グループの顧客基盤をベースに、国内法人・機関投資家へビットコインをはじめとする暗号資産/デジタルアセットに関わる保安全管理サービスを提供へ

資本提携概要

- デジタルガレージによるKomainu社への出資参画
- 当社子会社であるCrypto GarageとKomainu社間で提携推進に関する基本合意



11/1発表の資本業務提携

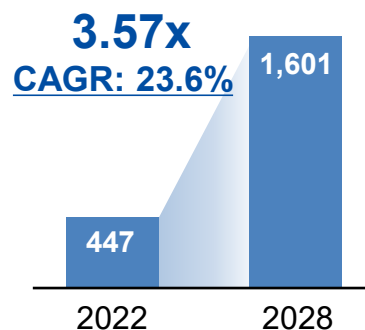
※ Komainu Holdings Limited : 野村グループが出資する、欧州・中東地域を中心に事業展開するデジタルアセットカストディ会社

資本業務提携の内容

1. Komainu社の持つ暗号資産/デジタルアセット保安全管理サービスを、法人・機関投資家に向け開始
2. 両社の持つ知見や国内ライセンスをベースにした暗号資産/デジタルアセット保安全管理サービスに関わる国内事業展開

世界のデジタルアセットカストディ市場

市場規模 (US\$ Bil)



- ✓ 機関投資家による保有拡大に伴い、急速な市場成長を期待
- ✓ 市場規模は2022年の4470億ドルから2030年には1.6兆ドルに到達
- ✓ 22-28年CAGR: 23.6%

出所 : Proficient Market Insights

V. サステナビリティと当社の社会実装の軌跡





投資先のESG経営支援やESGスタートアップへの投資を起点とし、持続可能な社会の実現を目指す

日本初のシードアクセラレータ Open Network LabのESG投資

2010年に開始したOpen Network Labは、Earthshotファンドと連携し、ESG投資を強化

- ✓ これまでに140社を超えるスタートアップを支援
- ✓ 投資先にグローバル基準のESG経営強化プログラムを提供
- ✓ 環境大臣賞受賞のPirikaをはじめとする、多数のESG関連スタートアップの投資実績



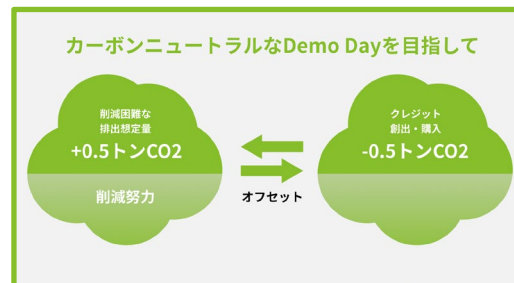
サステナビリティ関連の新規投資先



カーボンオフセットの取り組みを推進 自社イベントをカーボンニュートラル化

当社初のカーボンニュートラルイベントとしてOpen Network Lab 27th DemoDayを開催

- ✓ 投資先と連携し、カーボンオフセットを実施



CO2排出削減に向けた取り組み

- 節電
- 廃棄物の削減
- サステナビリティ製品活用

オフセットに向けた取り組み

想定排出量0.5トンCO2をオフセットすべく、投資先Linkhola社のサービスを活用し、出退勤移動に係るCO2排出量を可視化・削減しオフセットに活用

マテリアリティ（重要課題）の特定

当社グループにおけるサステナビリティ経営を更に推進するため、マテリアリティの特定プロセスを開始

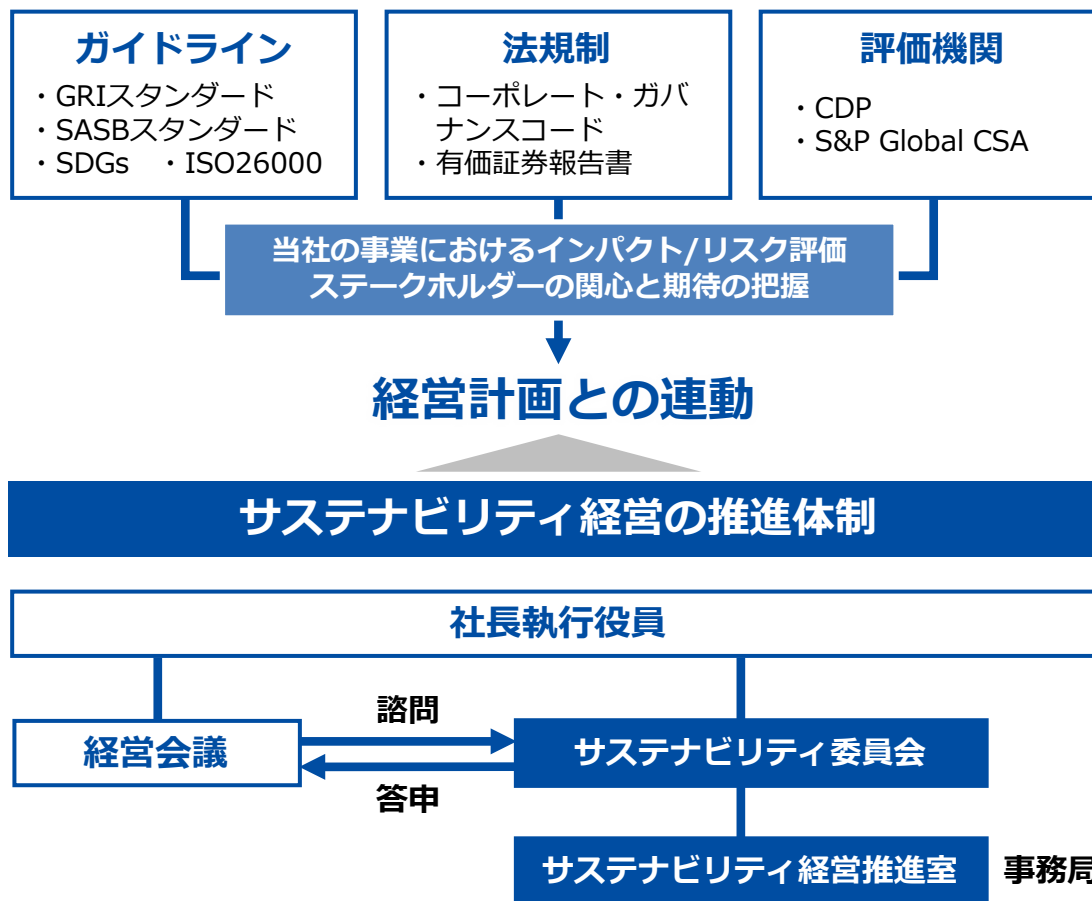
マテリアリティの特定プロセス



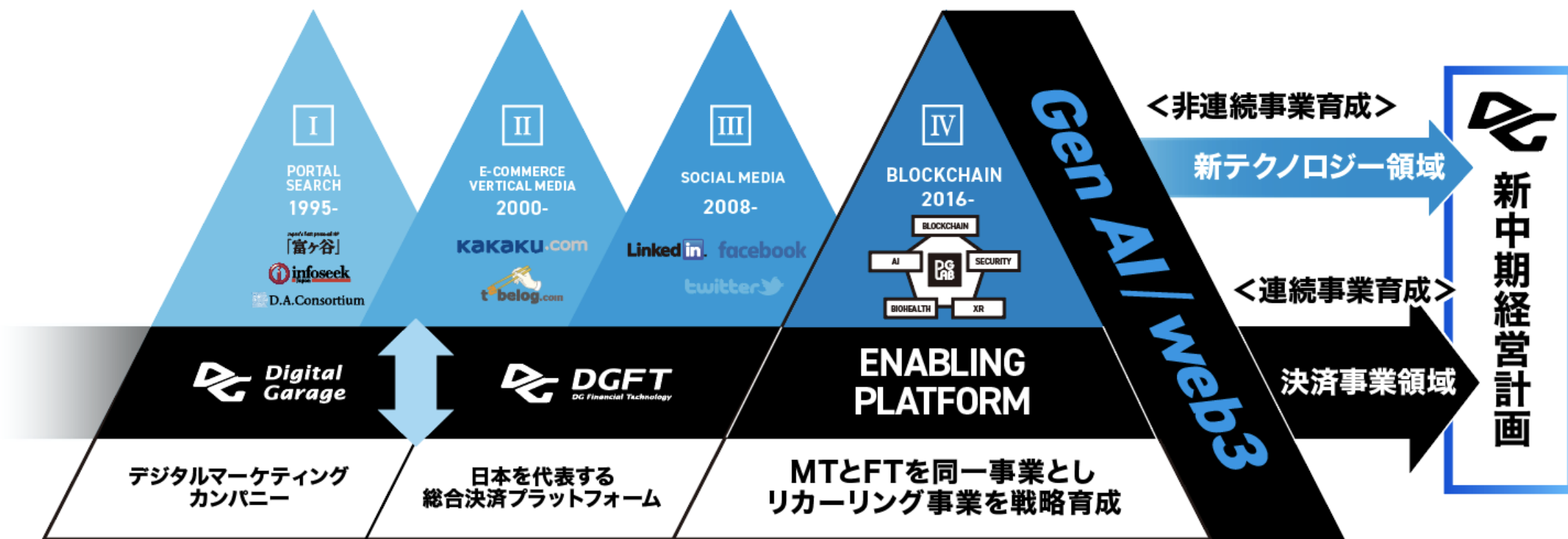
▶ STEP1 現状把握

サステナビリティデータをウェブサイトで開示
<https://www.garage.co.jp/ja/sustainability/>

具体的なアクションプラン



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

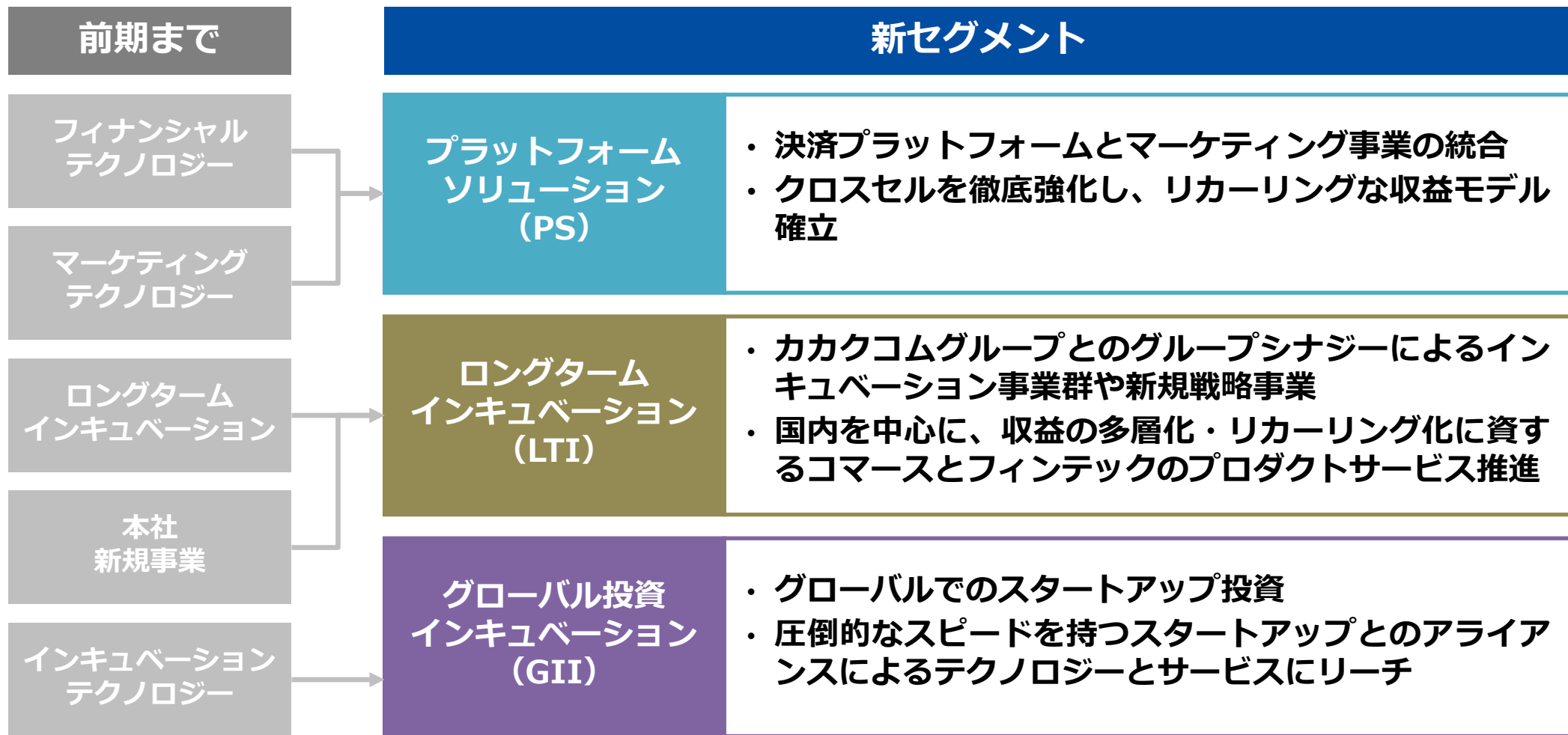


參考資料

参考資料①：補足データ

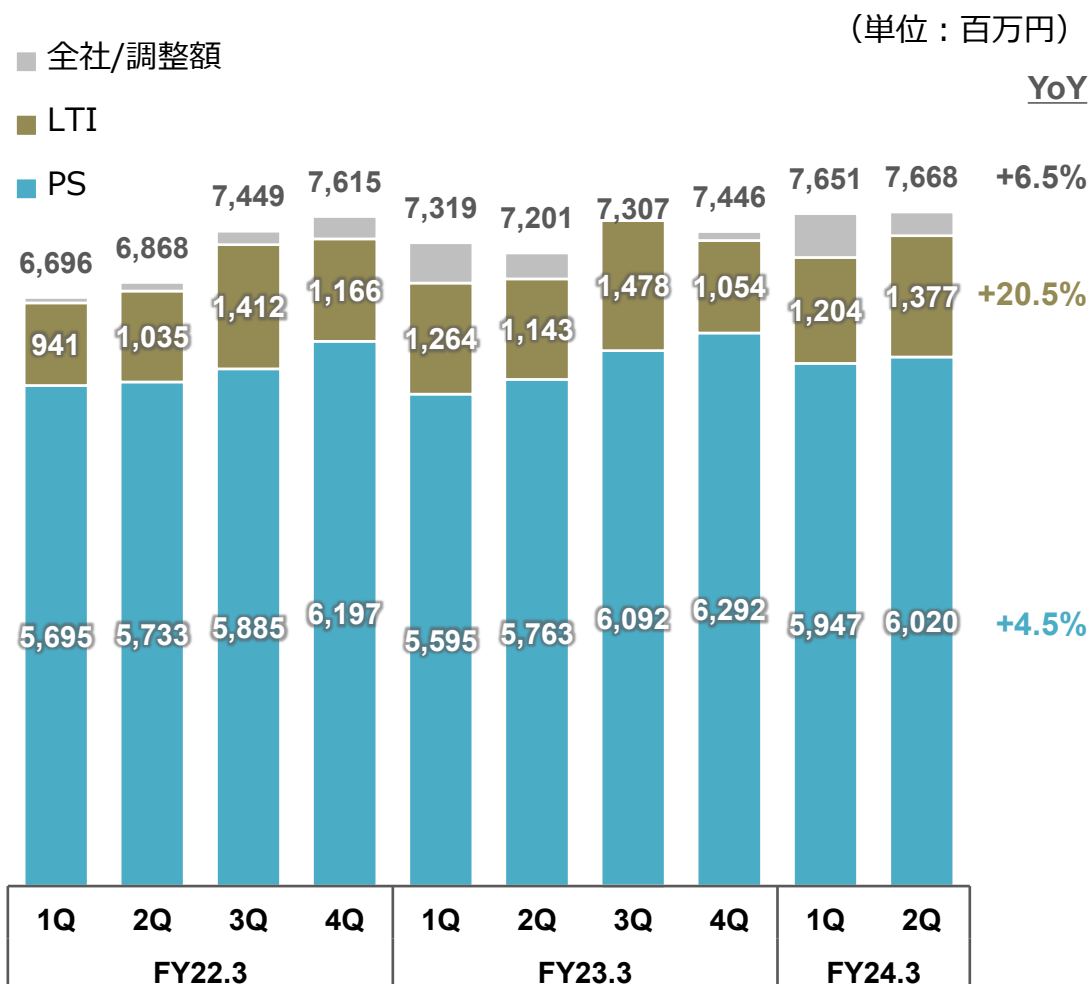


- ・ 決済とデータ/マーケティングを融合した事業戦略を強力に推進すべく、事業セグメントを統合
- ・ DGグループの事業基盤を活かして垂直立ち上げを図る新規事業および次世代メディア事業について、5年後の企業価値を牽引する戦略事業と位置付け、1つの事業セグメントに集約

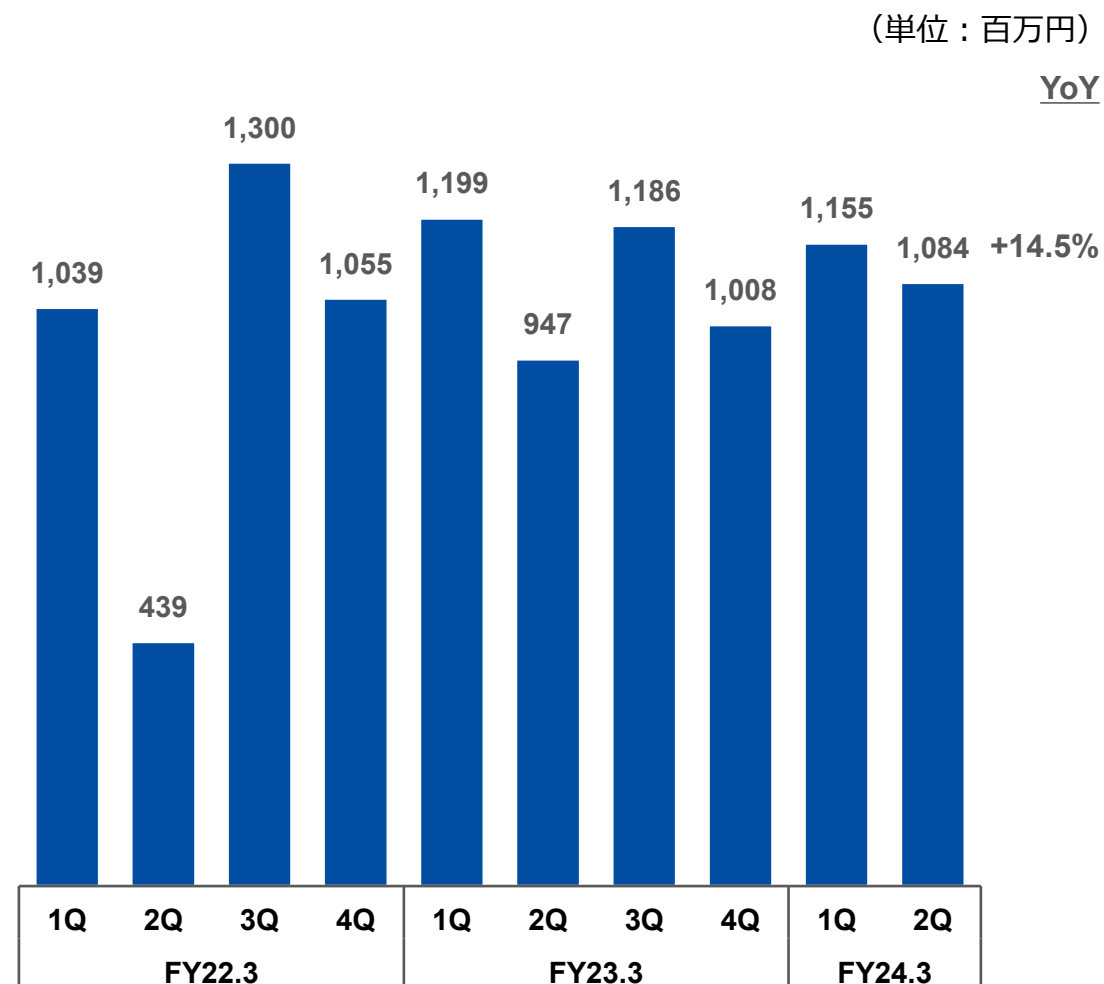


- ・ 投資事業と一過性の損益要因を除く「経常的な事業の業績」は安定して推移
- ・ PSの継続的な安定成長を実現しつつ、LTIにおいて新規事業の創出に注力、中期の成長加速を目指す

収益（投資・一過性損益を除く）

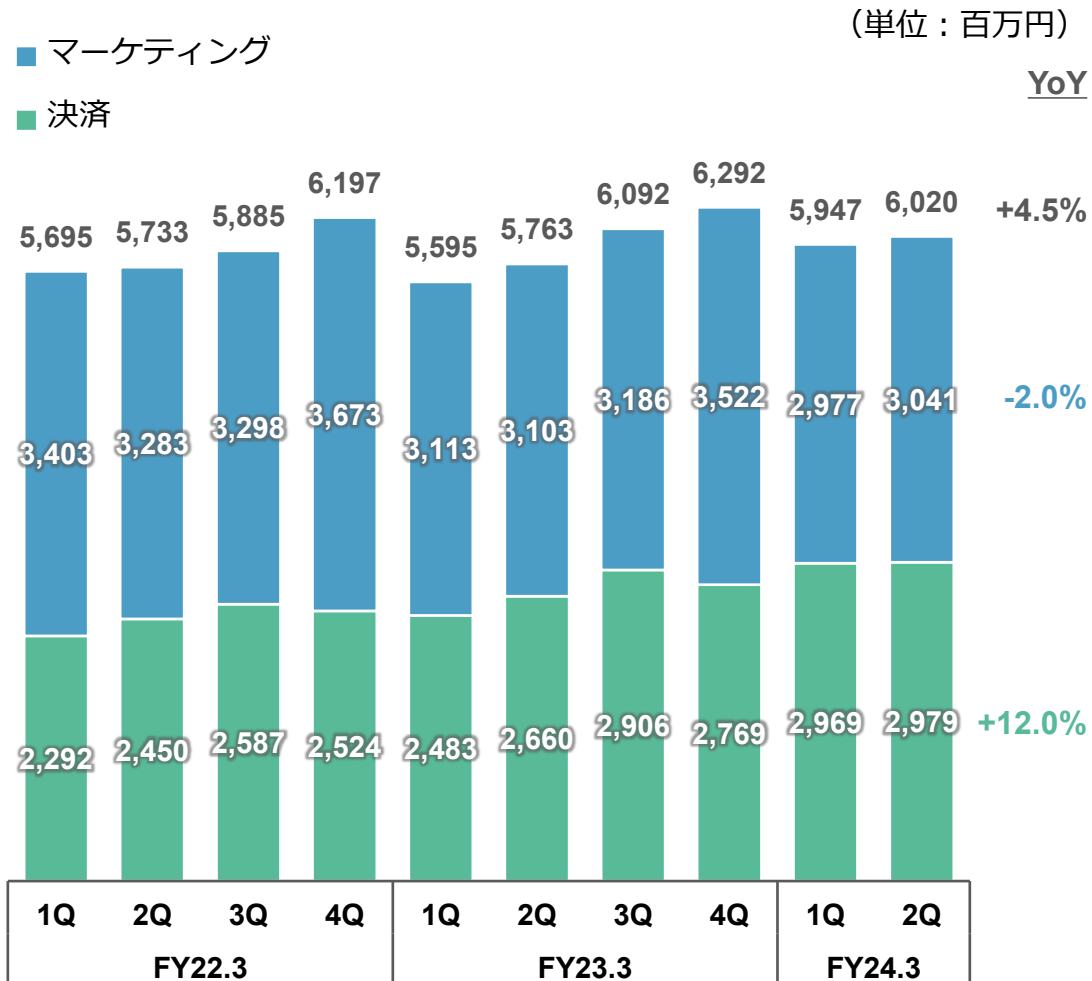


税引前利益（投資・一過性損益を除く）

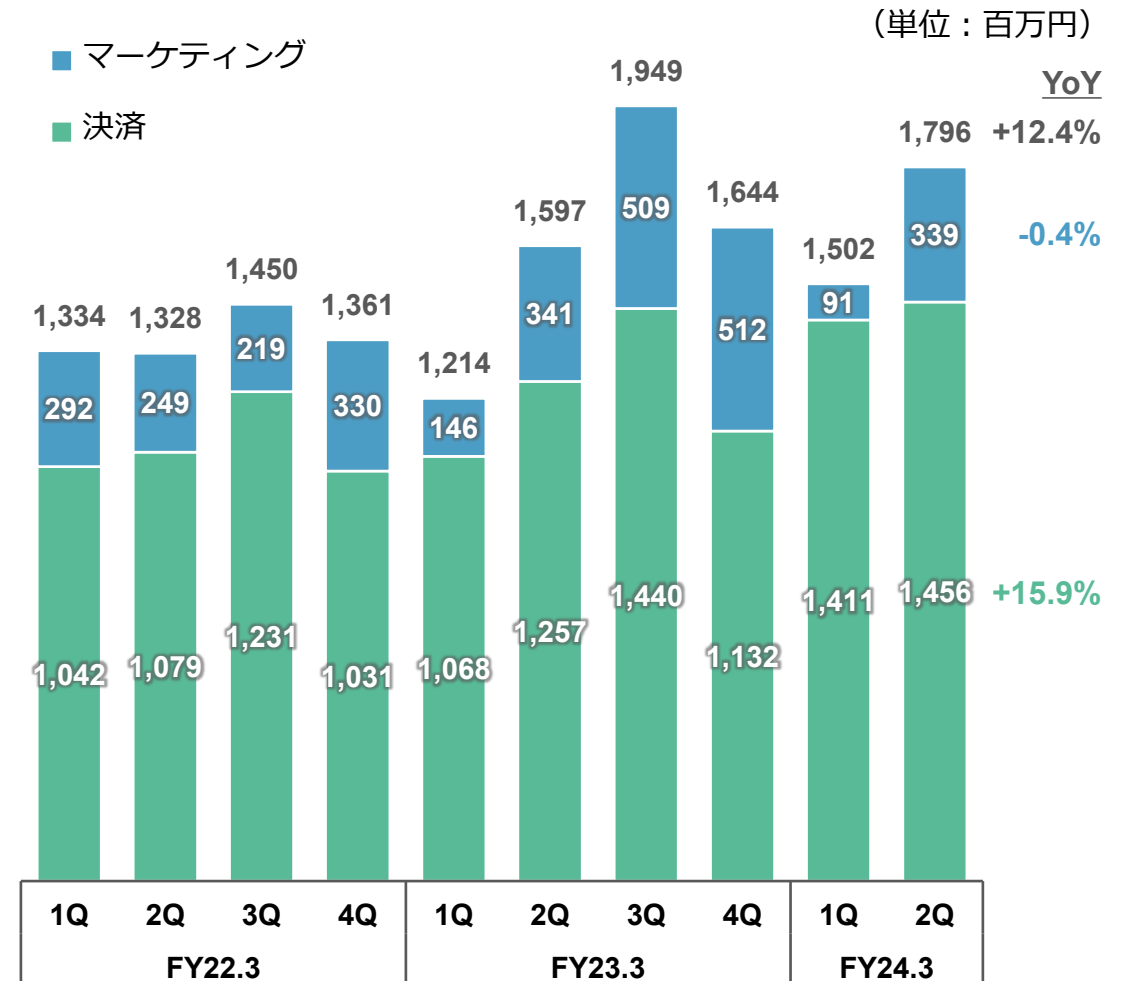


- ・ 決済事業は、非対面・対面ともに決済取扱高が順調に増加したこと等により2Qは15.9%増益
- ・ マーケティング事業は、決済事業との連携を強化するため体制移行を推進

セグメント収益

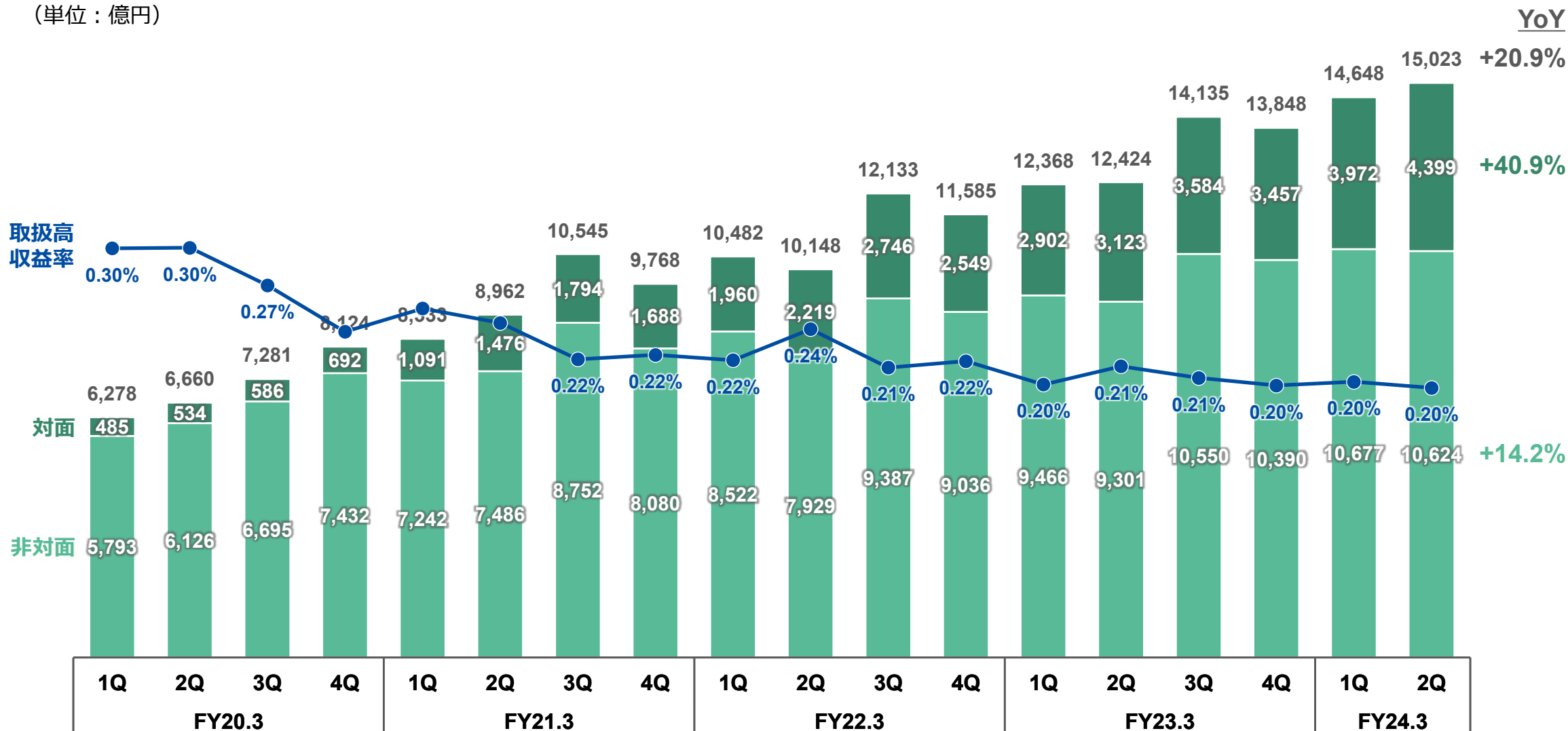


セグメント利益



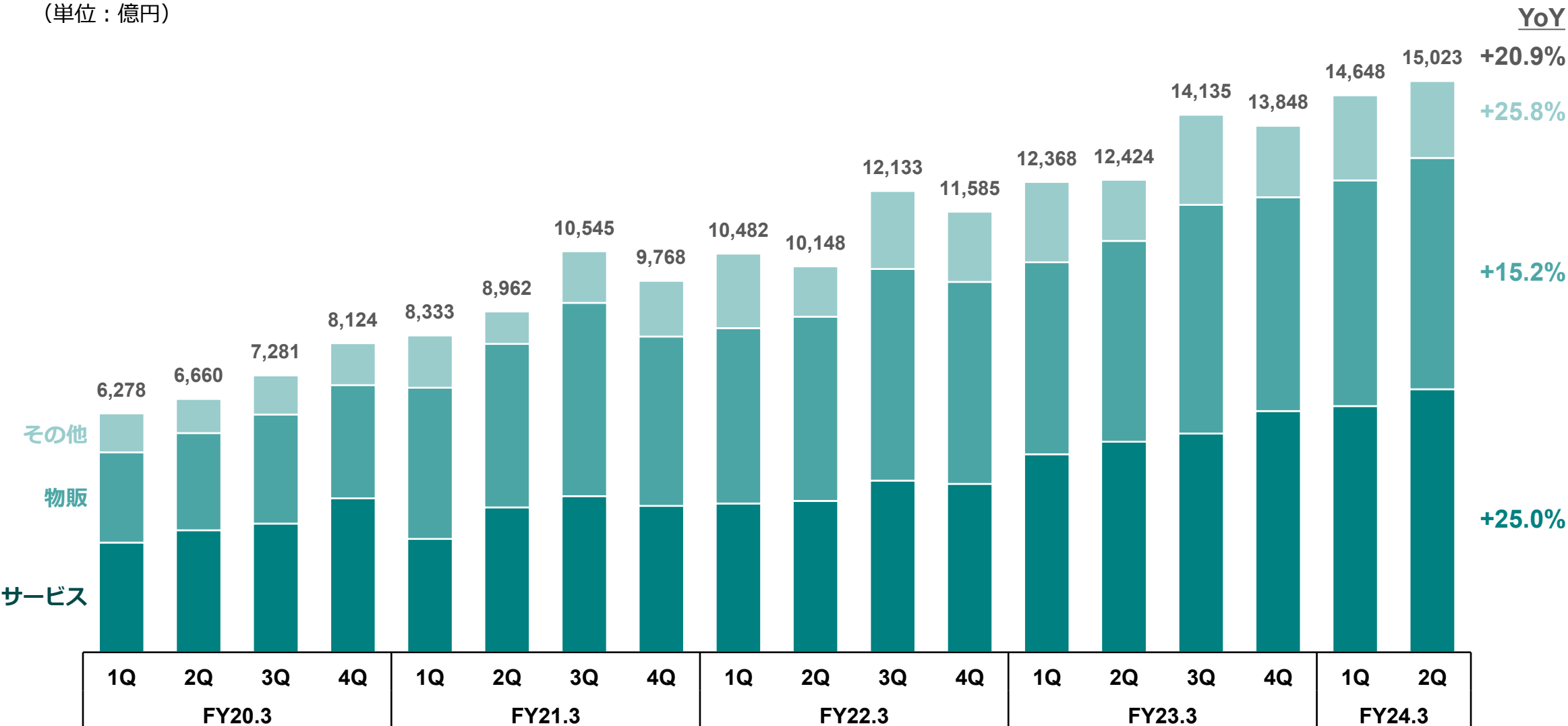
- ・ 非対面決済領域は、業種分散された顧客基盤により、新型コロナの影響も抑え安定成長を継続
- ・ 対面決済領域は、アライアンス戦略の奏功により加盟店が積み上がり決済取扱高が伸長

(単位：億円)



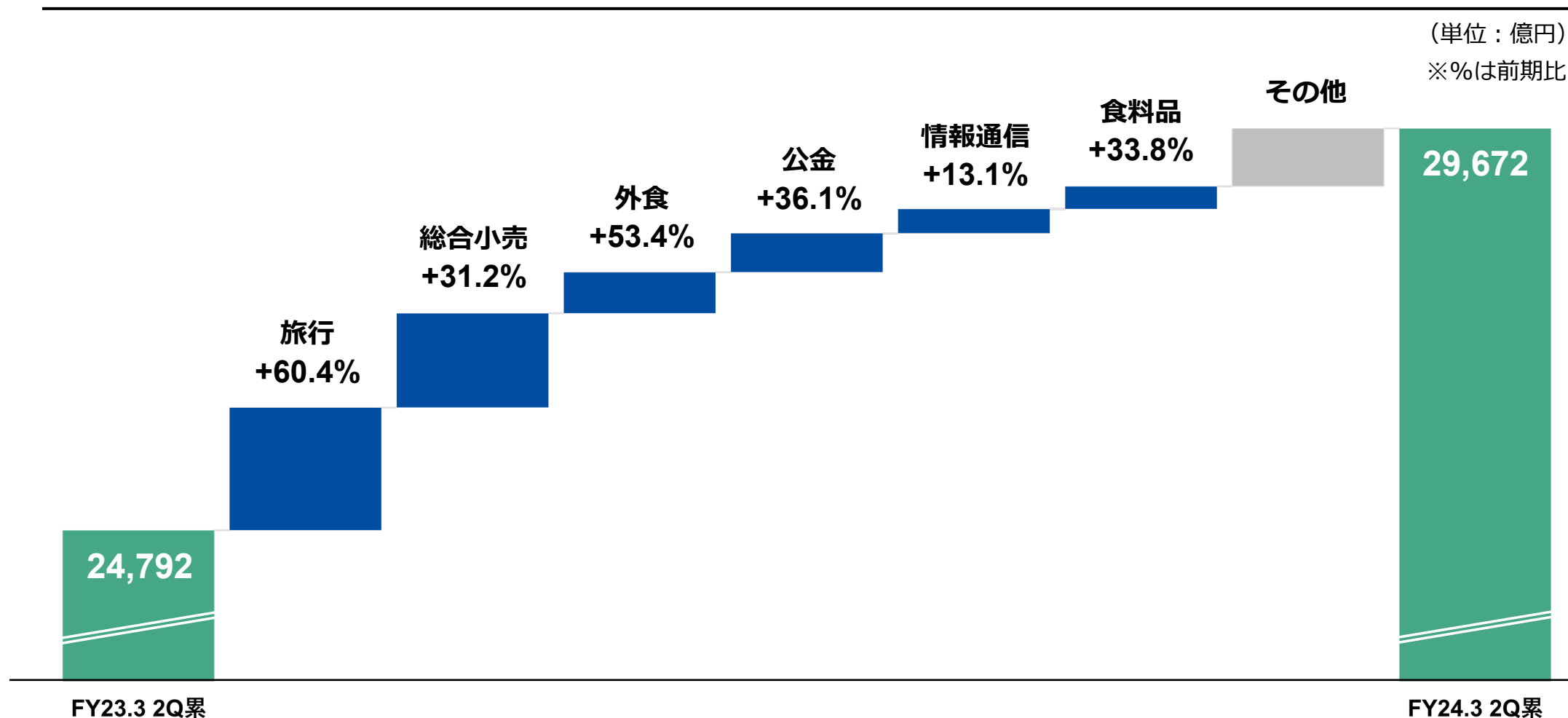
- ・ サービス分野は、新型コロナ禍による自粛で旅行業が一時停滞したものの、前期から成長加速
- ・ 物販分野は、アライアンス戦略により総合小売(スーパー・百貨店等)業を中心に加盟店獲得が継続

(単位：億円)



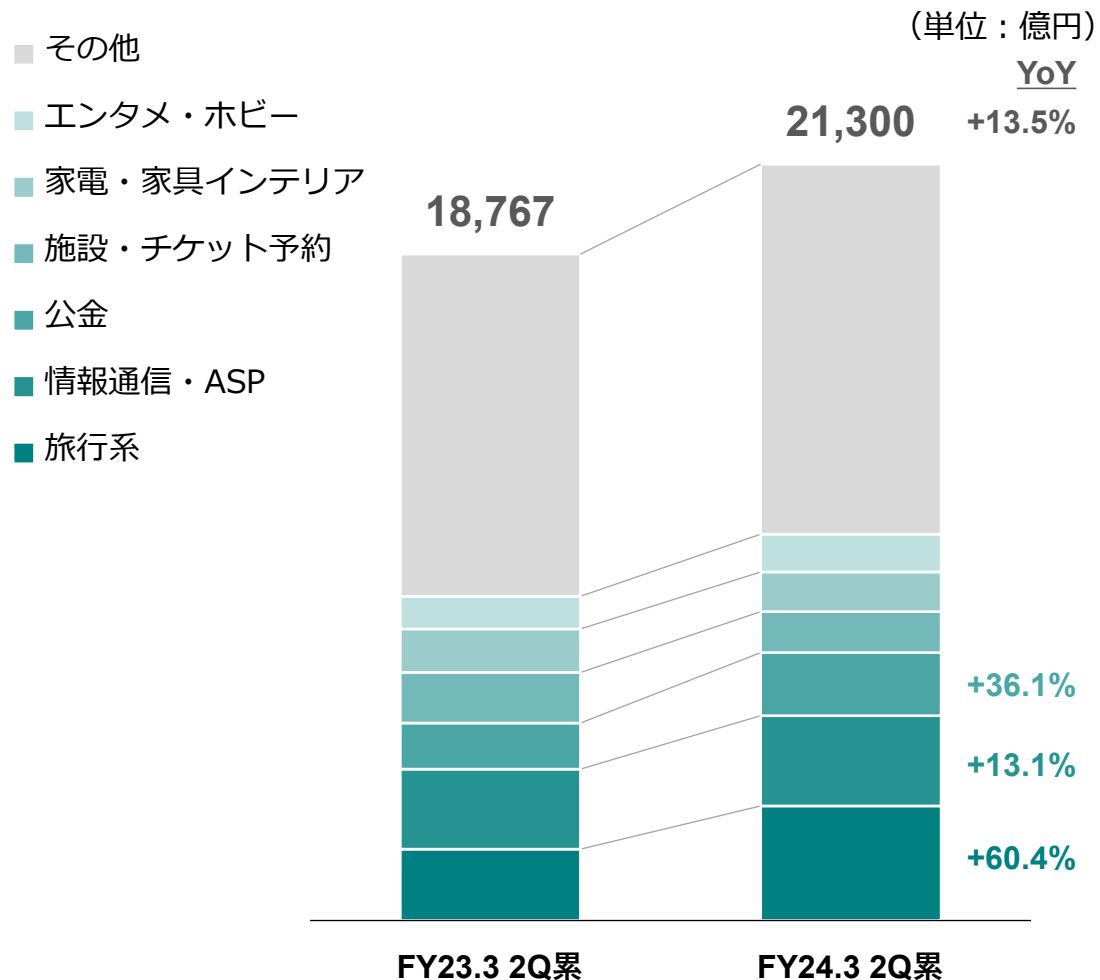
- ・新型コロナウイルス感染症の収束に伴い、旅行業・外食業の決済取扱高が回復
- ・東芝テックをはじめとしたアライアンス戦略が奏功し、総合小売業の新規加盟店が増加

決済取扱高 取引先業種別増減

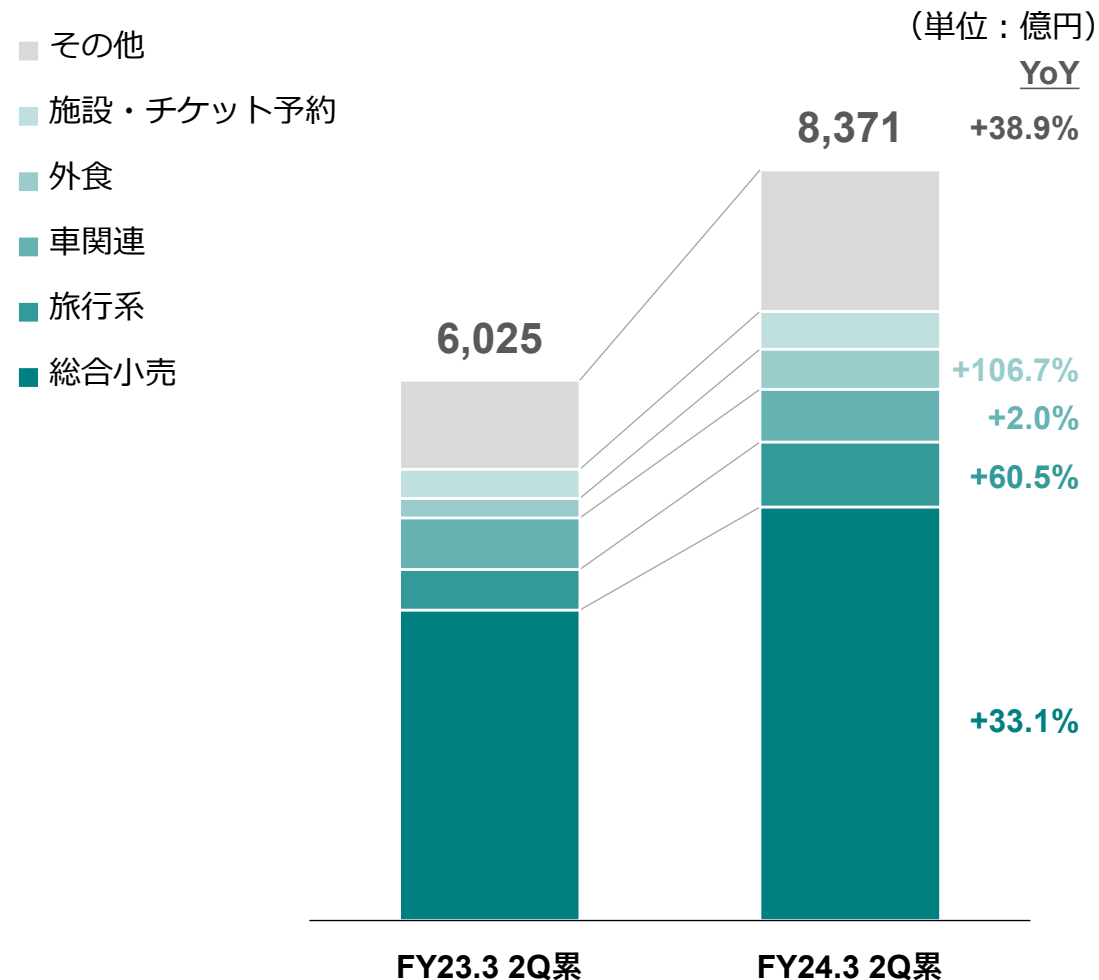


・ 非対面決済は、当社グループの強みである旅行業を中心に、幅広い業種で取扱いが拡大
 ・ 対面決済は、総合小売業が牽引、新型コロナの収束により外食業・施設利用関連の取扱高も増加

非対面決済



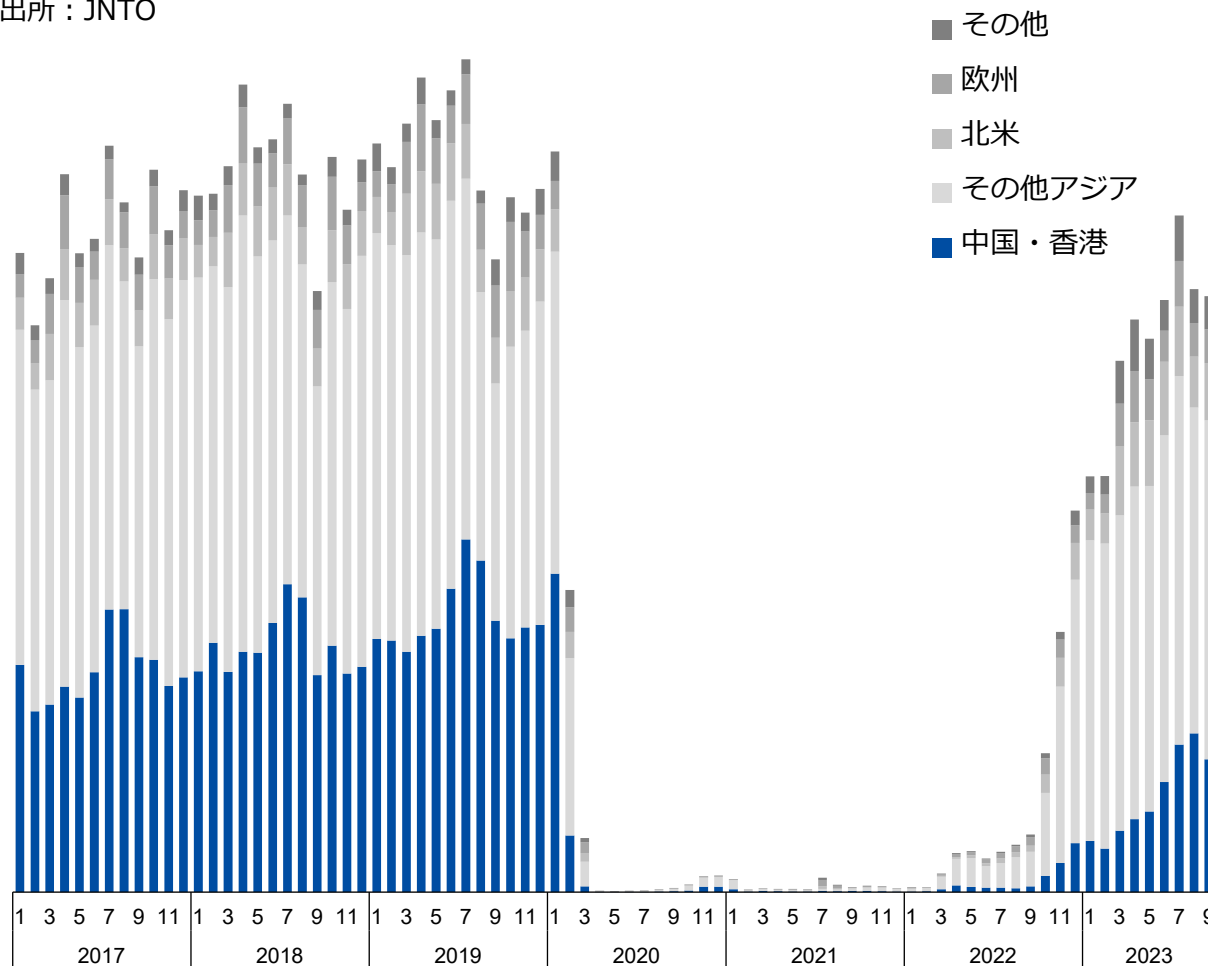
対面決済



- ・ 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5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

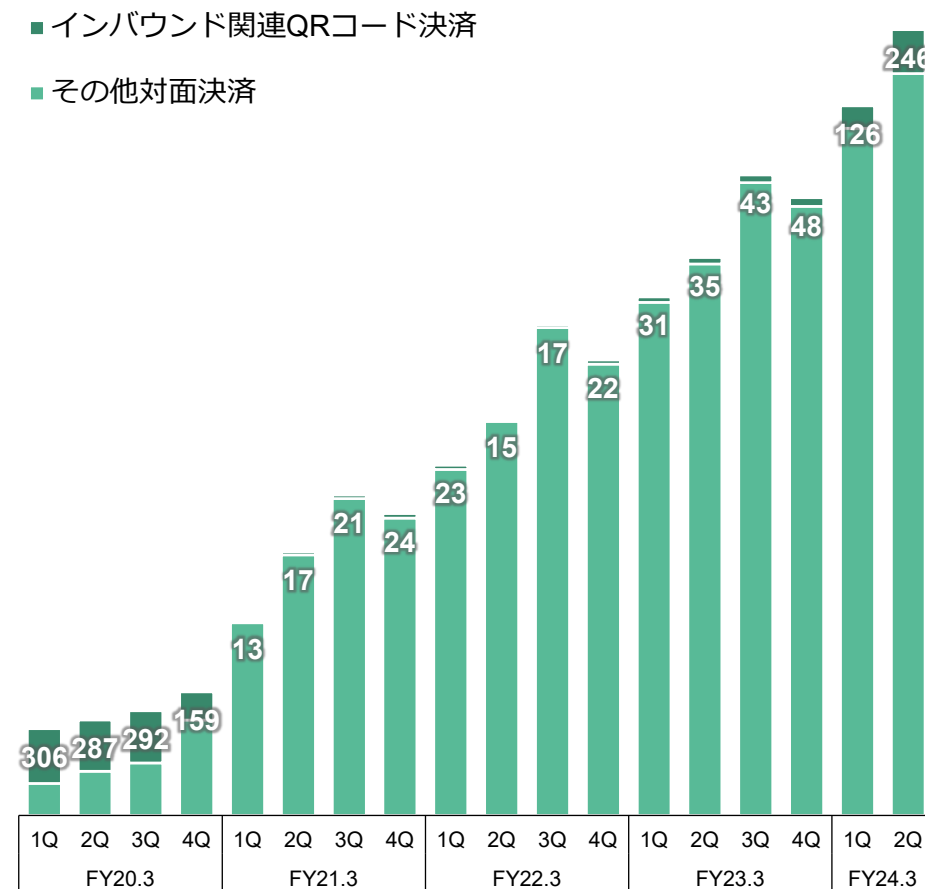
訪日外国人数 (エリア別)

出所：JNTO



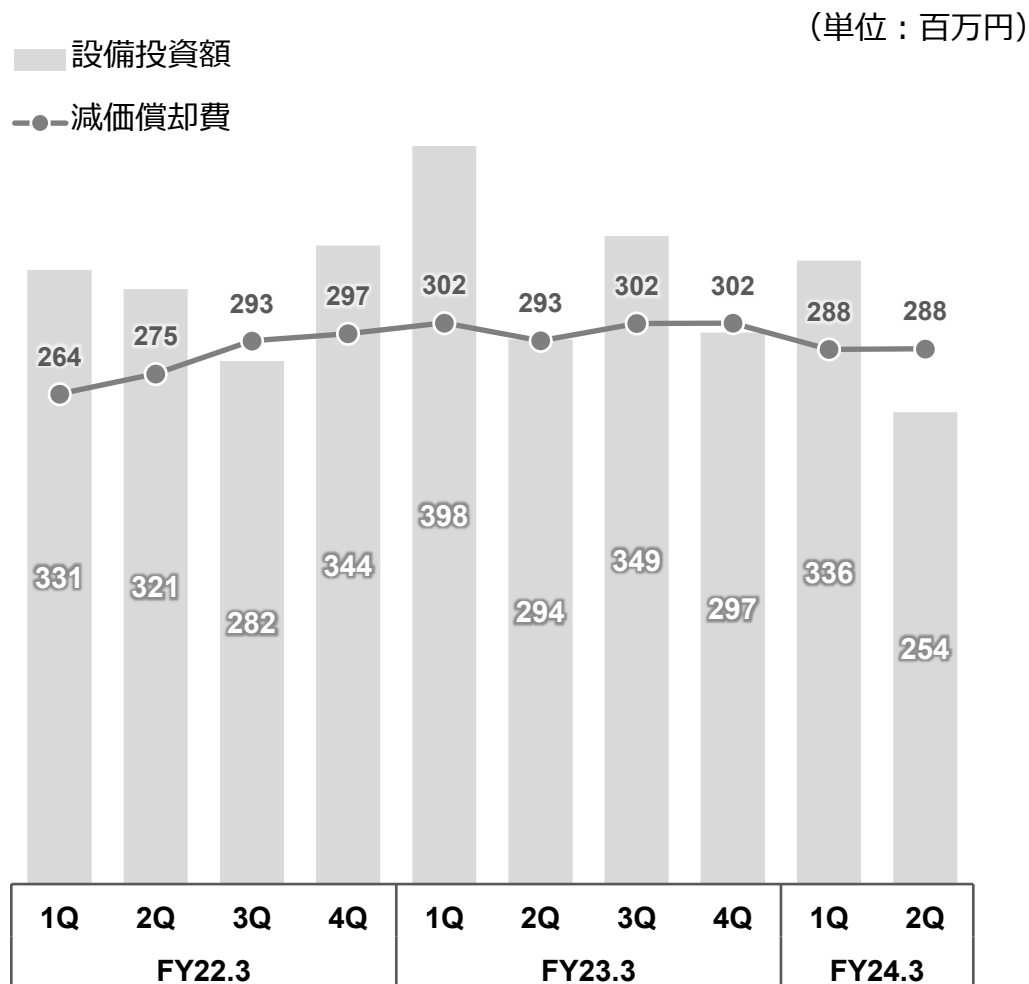
対面決済取扱高

(単位：億円)

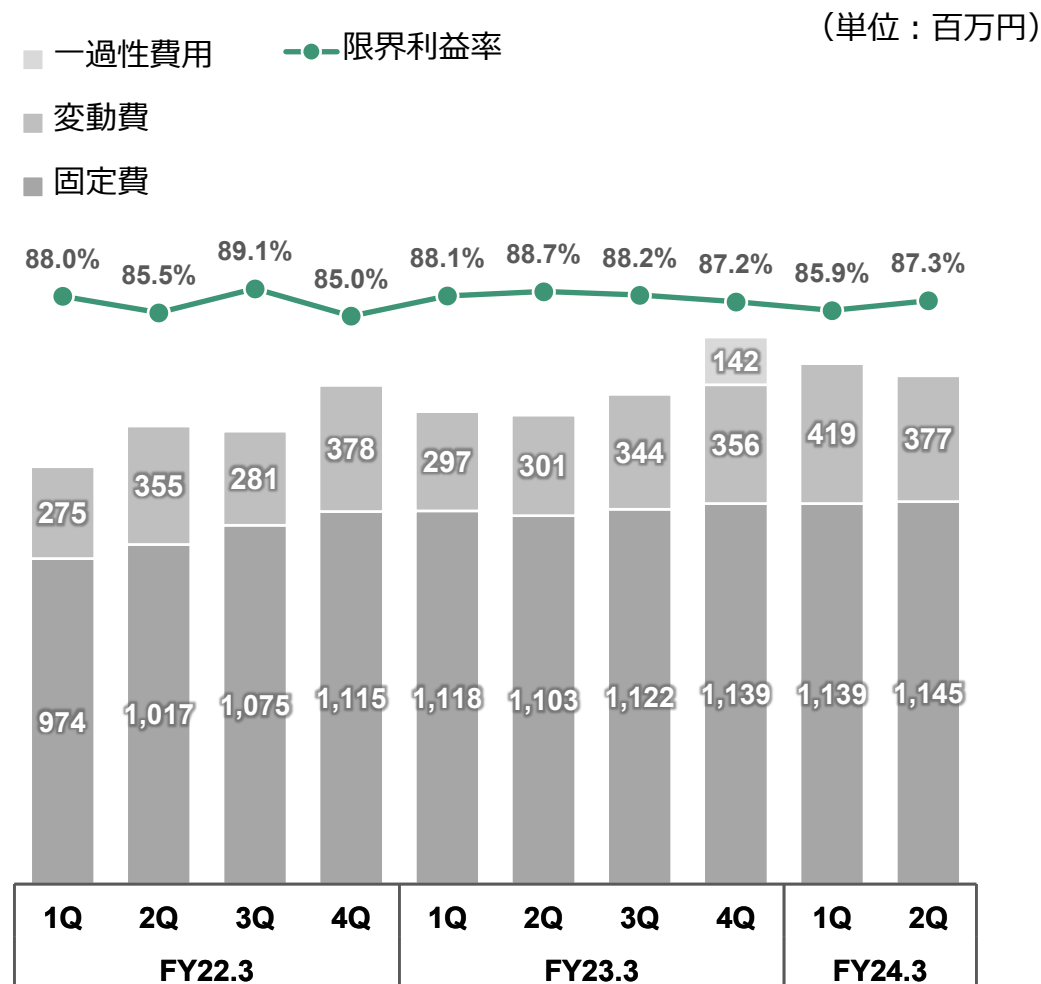


- ・ 24/365の安定稼働・セキュリティの堅牢性確保の為、決済システムへの投資を継続的に実施
- ・ オペレーションの冗長化等に伴い固定費は漸増、限界利益率は現在の水準を維持する見込み

決済関連投資・減価償却費

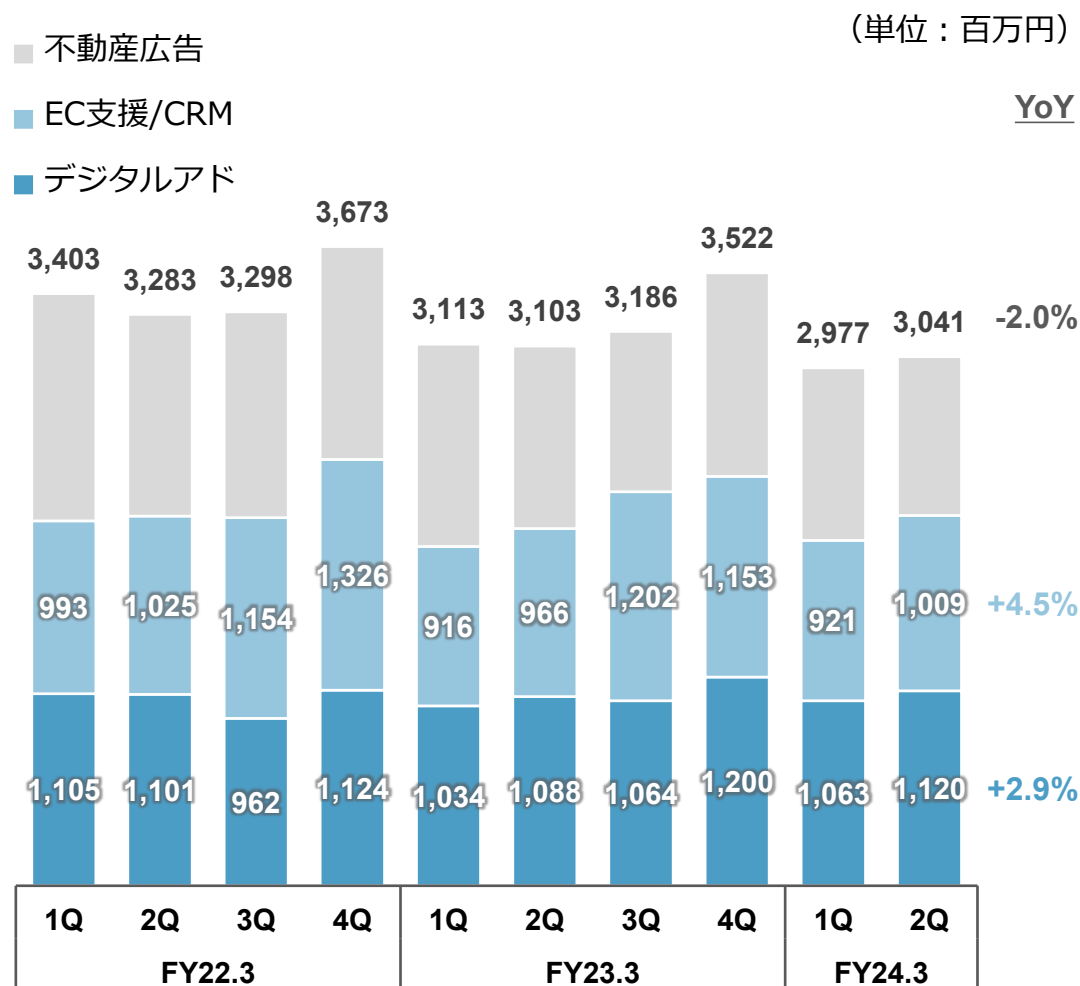


決済関連費用・限界利益率

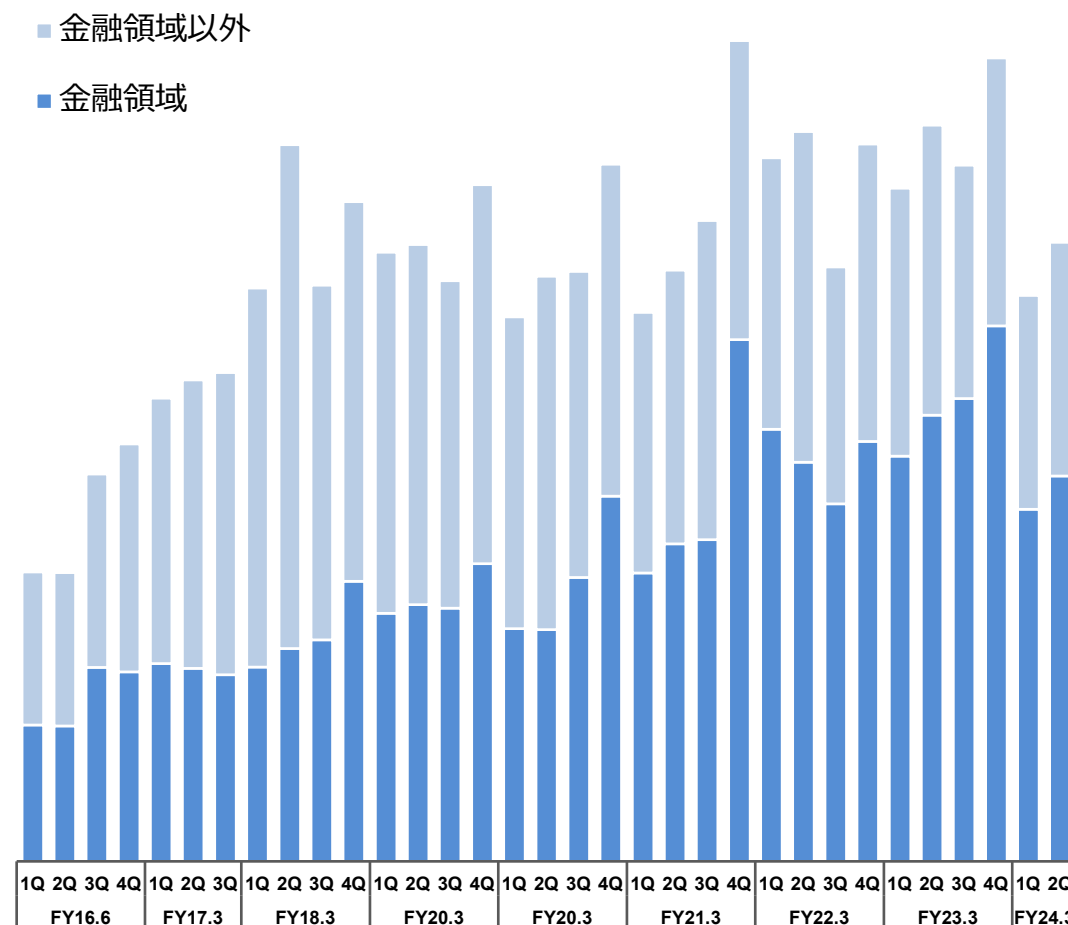


- ・主力のデジタルアドは、収益・広告取扱高ともに四半期の変動はあるものの、長期的に安定して推移
- ・2Qのデジタルアドにおける金融領域の広告取扱高は、取引先の予算縮減により減少

マーケティング事業収益



デジタルアド取扱高

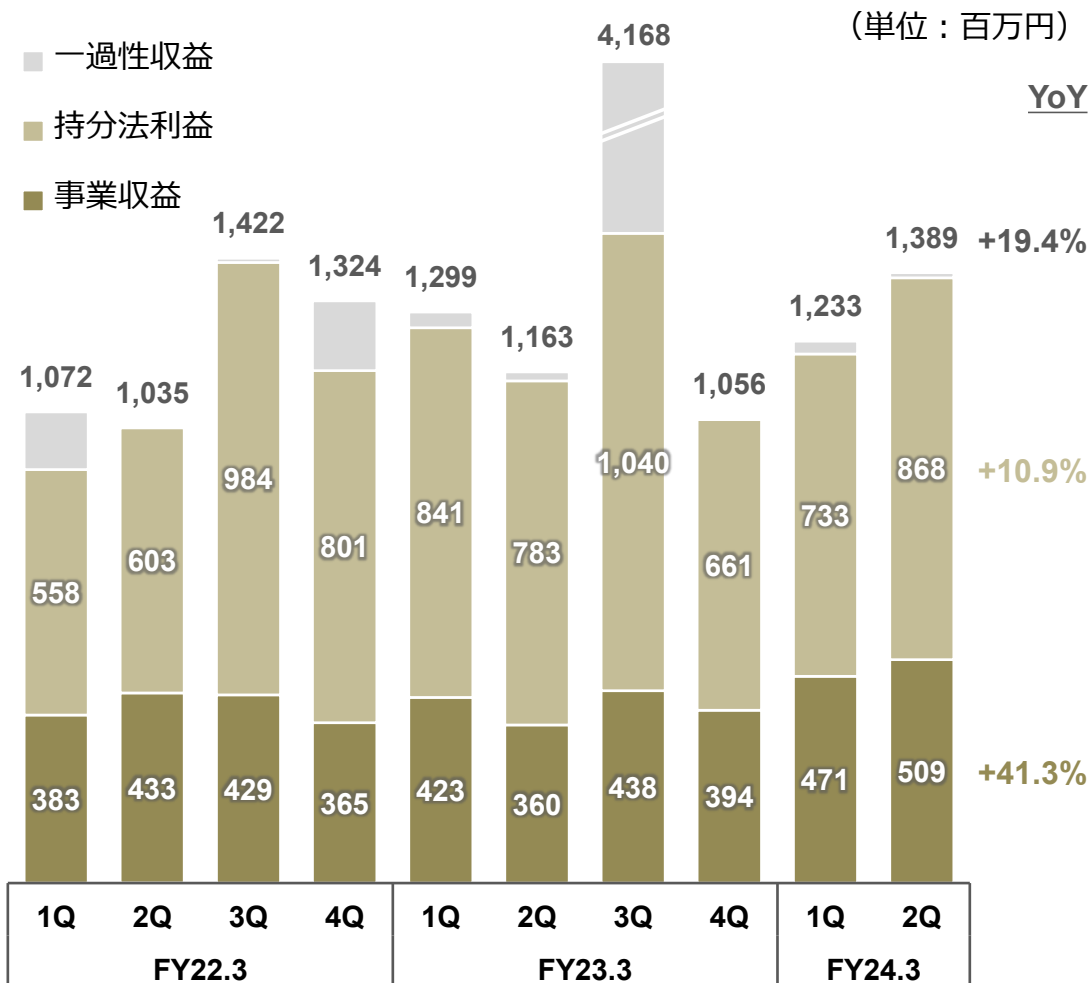


セグメント業績（四半期） - ロングタームインキュベーション

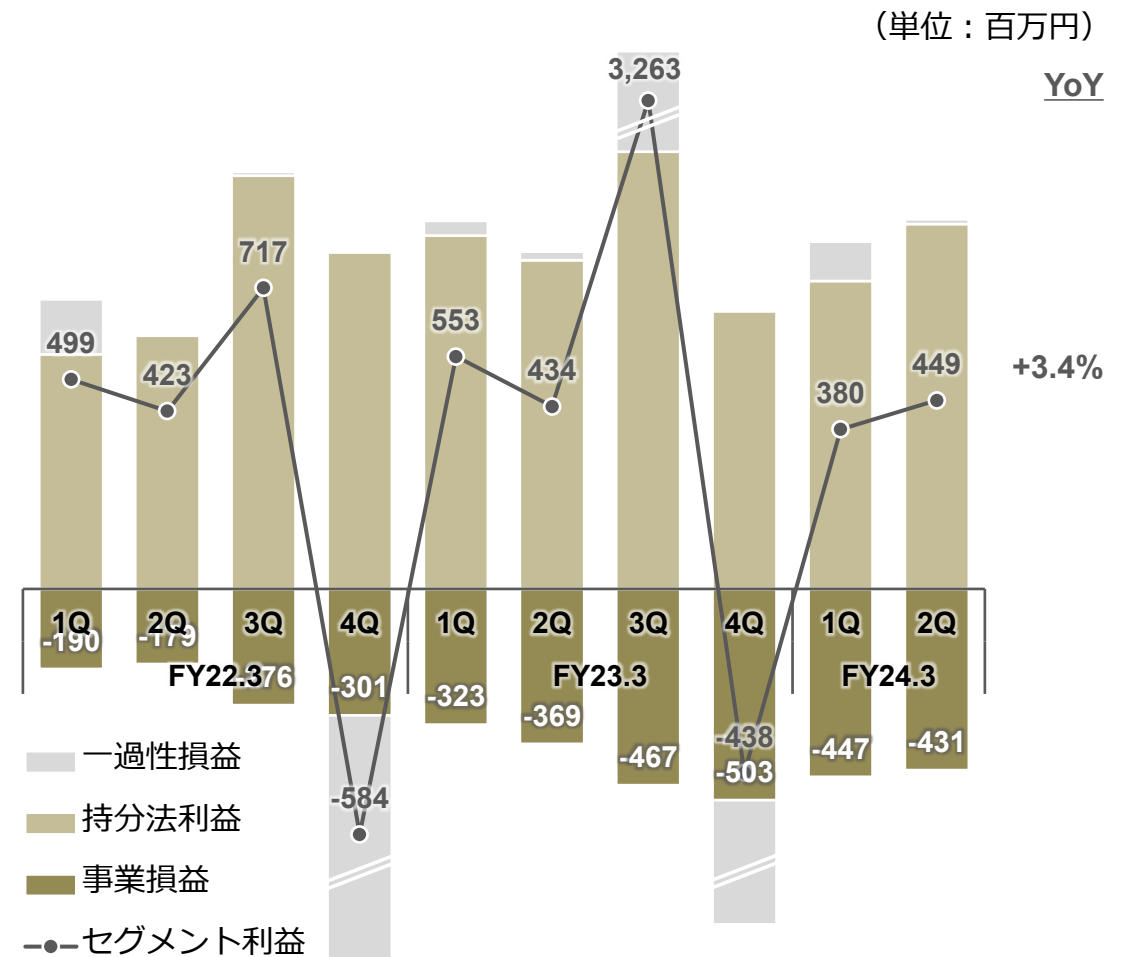
ロングターム
インキュベーション

- ・ 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



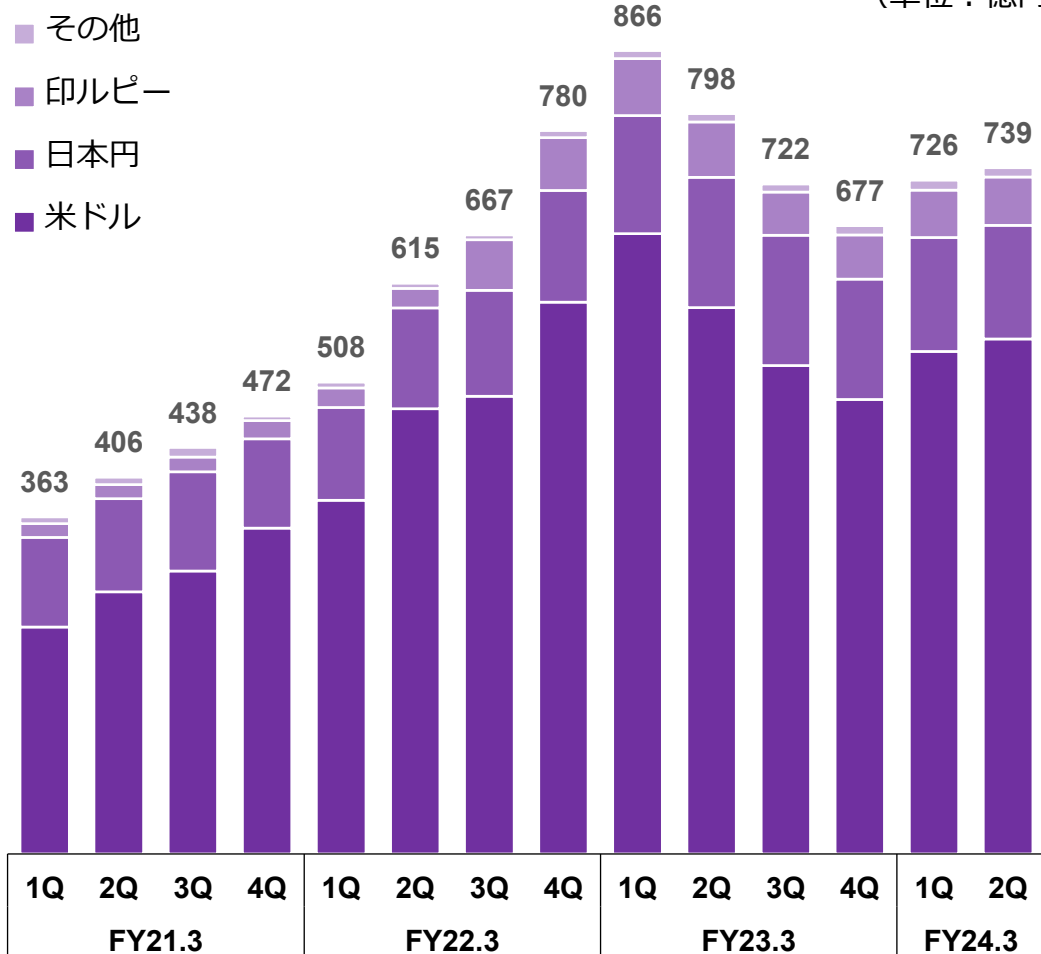
セグメント利益



- ・ 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
- ・ 9月末時点の営業投資有価証券の公正価値は739億円（前期末比 62億円増）

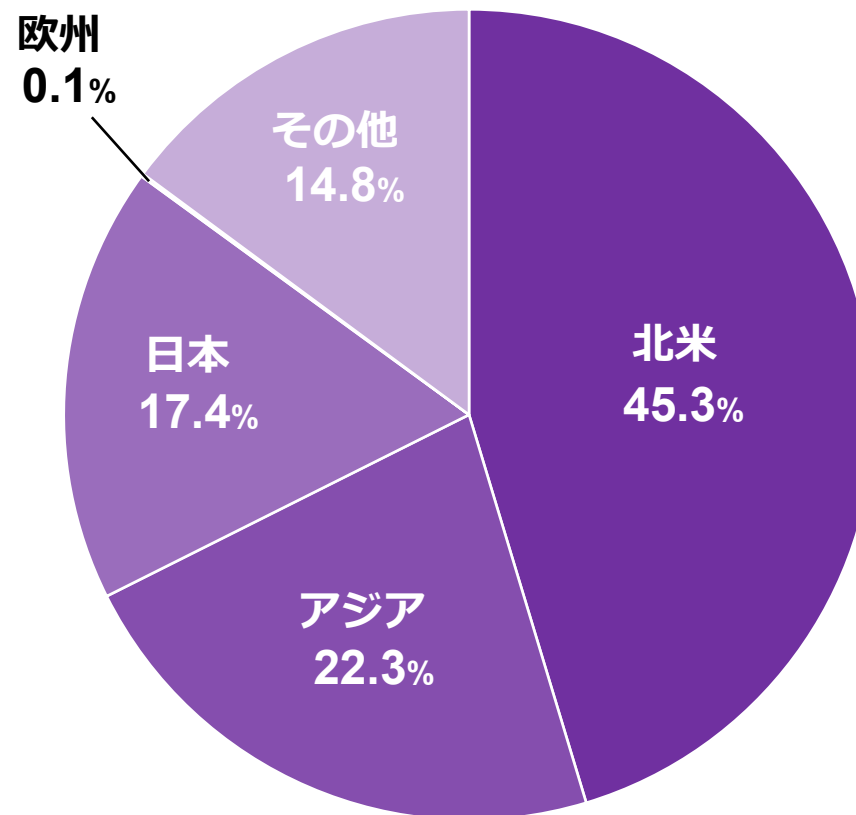
営業投資有価証券残高（通貨別）

（単位：億円）



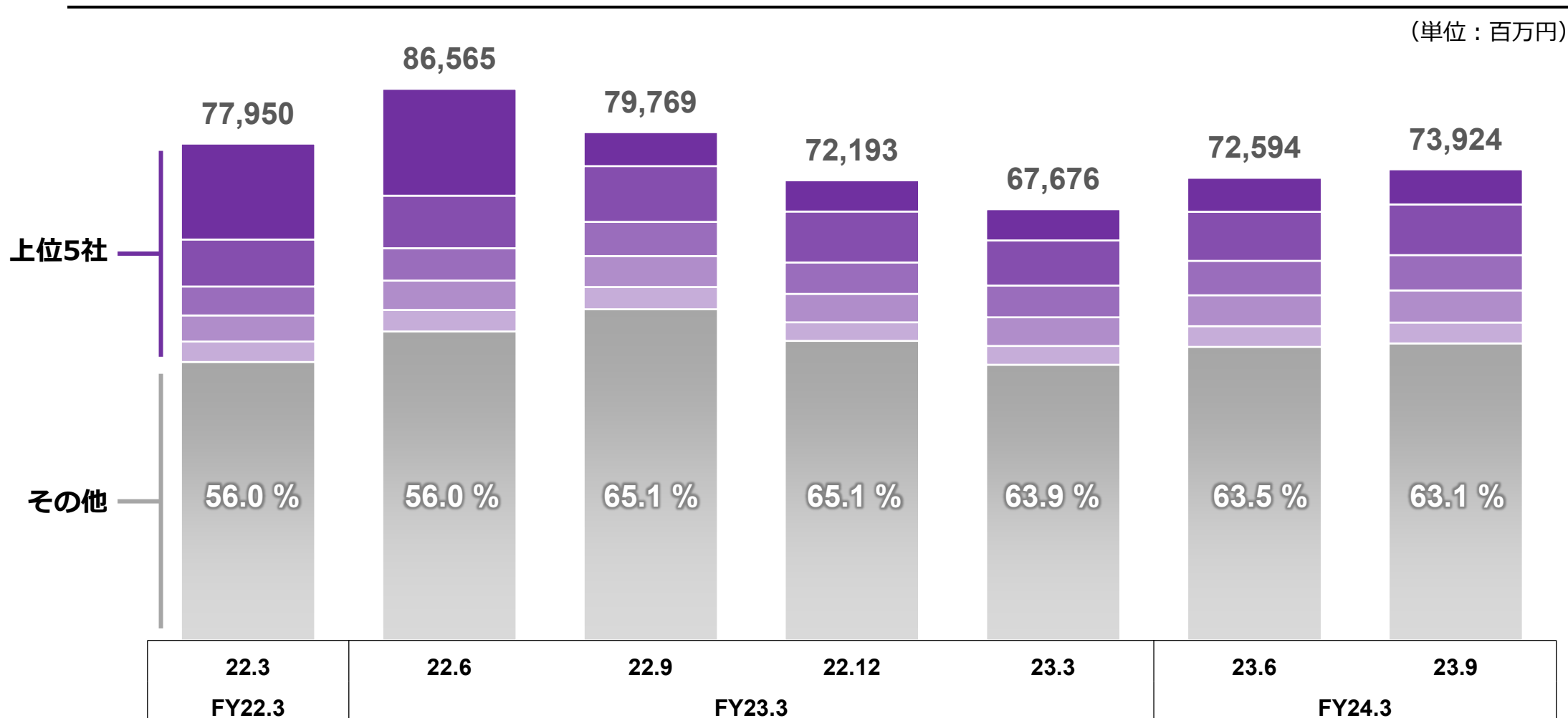
投資先 エリア別比率

（単位：百万円）



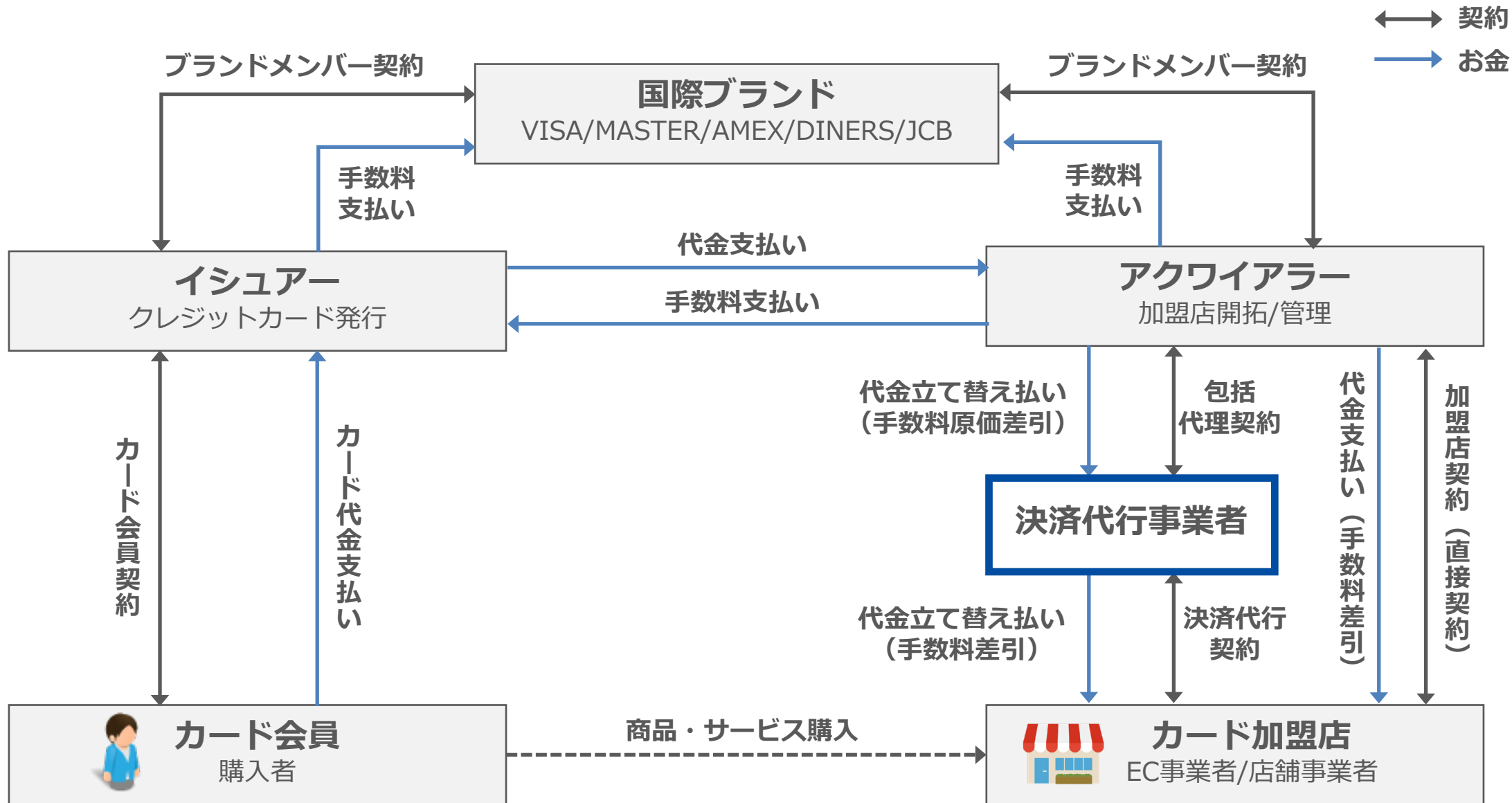
- ・ シード・アーリーを中心とした200社以上のスタートアップ及びLP出資によりポートフォリオは分散
- ・ 投資EXITの推進によるキャッシュ創出・新規投資の厳選により、5カ年で投資残高は逡減する計画

ポートフォリオ上位5社の残高比率

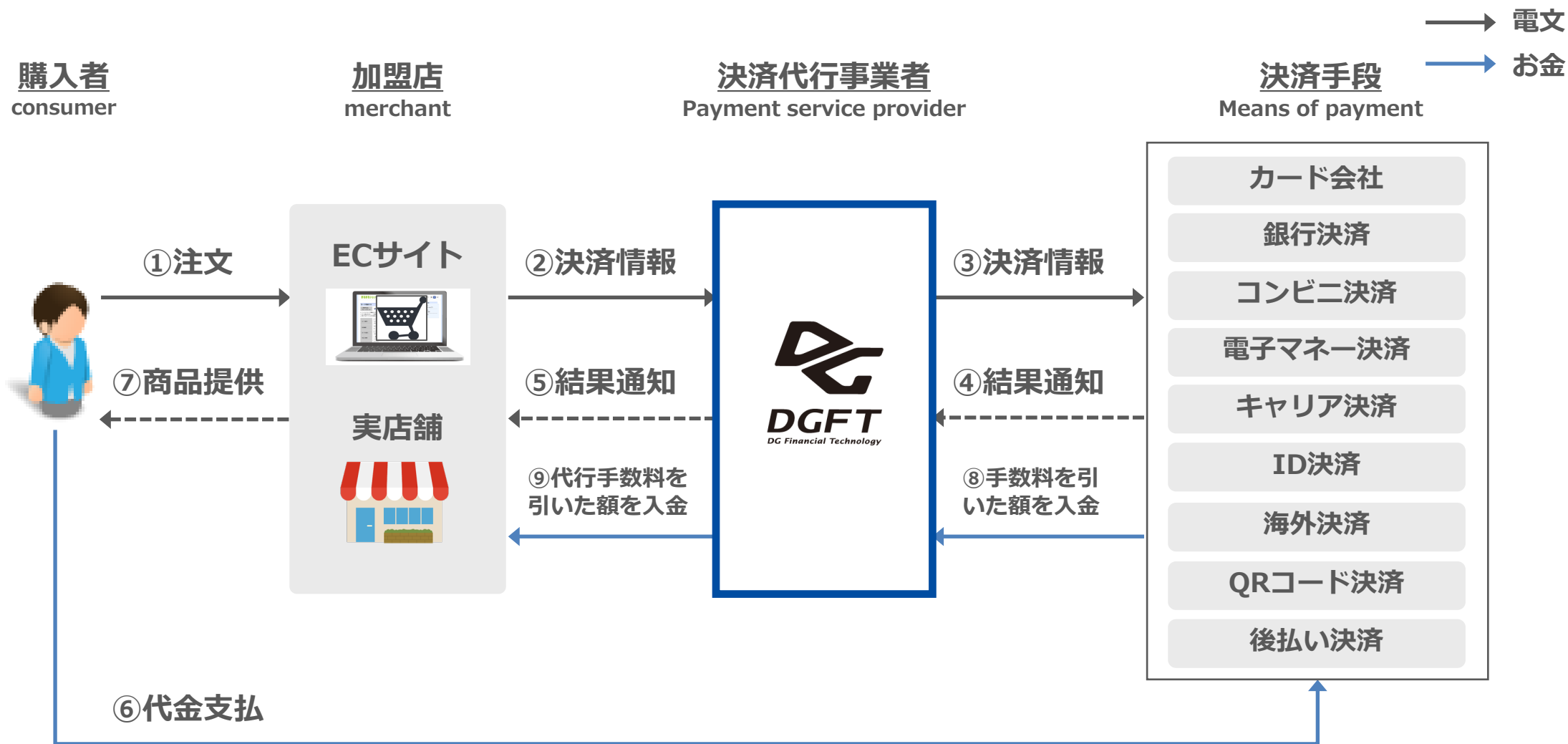


参考資料②：ビジネスモデル





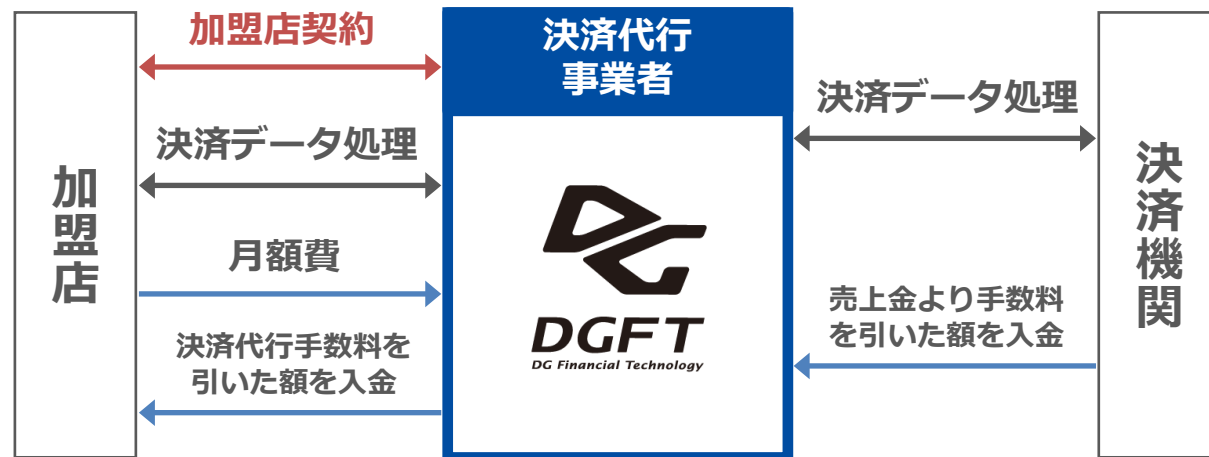
ECサイト事業者や対面加盟店とカード会社やコンビニなどの決済サービスを提供する企業の間に入り、クレジットカード決済を始めとした多数の決済を一括の契約とシステムで導入できるサービス



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

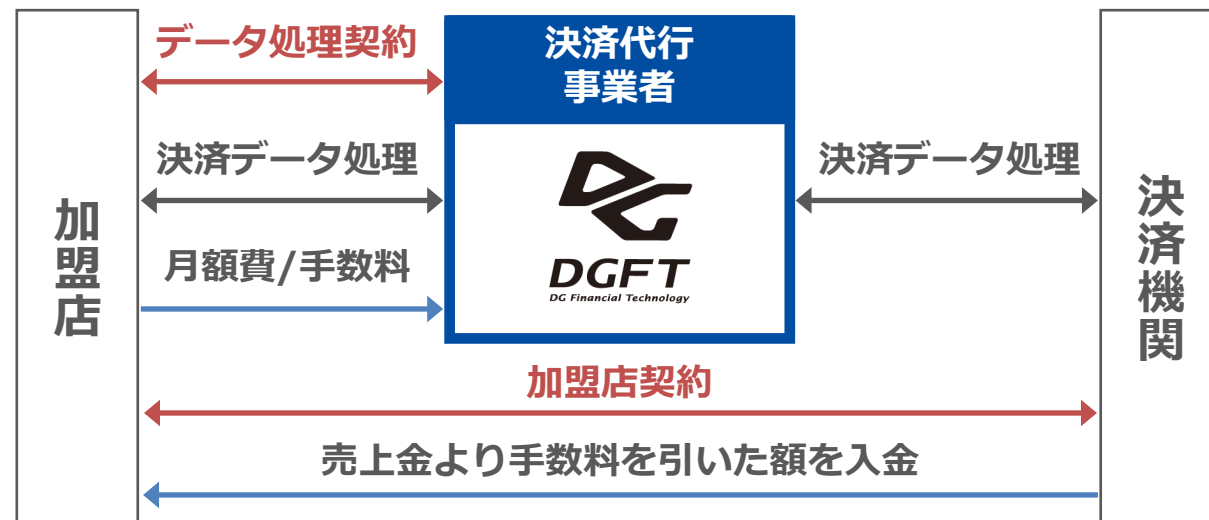


決済データ処理型（直接契約）

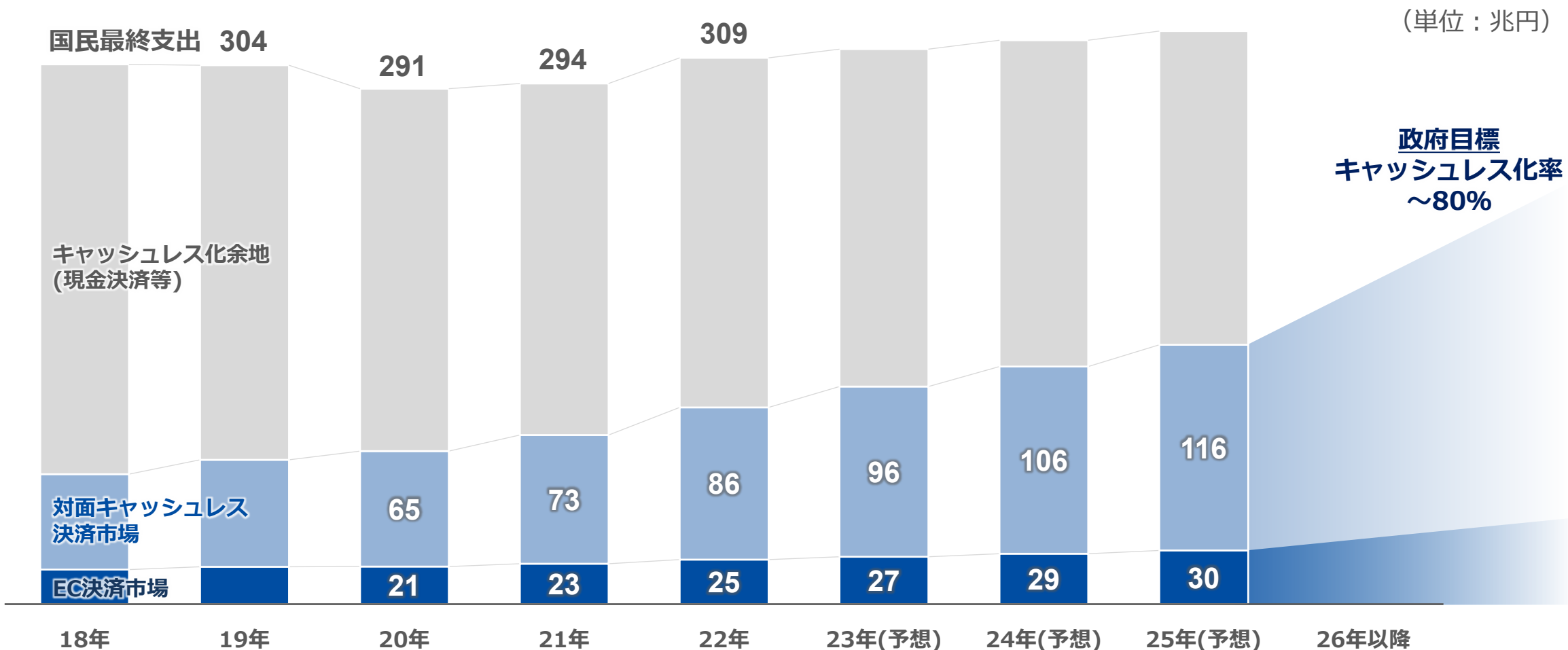
加盟店で締結したカード会社との加盟店契約を元に、PSP提供の決済システムの導入によりクレジットカード決済処理を自動化

- 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「2022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2023」 / 経済産業省「令和4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 2023年度版」

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クストを再編し、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ク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  ICMS-PCI0075 / PCI DSS  IS 516249 / ISO 27001  10820471
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（'22/10 - '23/9 実績）

<h4>決済取扱高</h4> <table border="1"> <tr> <td>年間合計</td> <td>内) 対面</td> <td>内) 非対面</td> </tr> <tr> <td>5.8兆円</td> <td>1.5兆円</td> <td>4.2兆円</td> </tr> </table>			年間合計	内) 対面	内) 非対面	5.8兆円	1.5兆円	4.2兆円	<h4>決済取扱件数</h4> <table border="1"> <tr> <td>年間合計</td> <td>内) 対面</td> <td>内) 非対面</td> </tr> <tr> <td>10.8億件</td> <td>4.6億件</td> <td>6.2億件</td> </tr> </table>			年間合計	内) 対面	内) 非対面	10.8億件	4.6億件	6.2億件
年間合計	内) 対面	内) 非対面															
5.8兆円	1.5兆円	4.2兆円															
年間合計	内) 対面	内) 非対面															
10.8億件	4.6億件	6.2億件															
<h4>加盟店拠点数（23年9月末時点）</h4> <table border="1"> <tr> <td>23/9末時点</td> <td>内) 対面</td> <td>内) 非対面</td> </tr> <tr> <td>102.1万</td> <td>90.4万</td> <td>11.7万</td> </tr> </table>			23/9末時点	内) 対面	内) 非対面	102.1万	90.4万	11.7万	<h4>システムの状況（23年9月実績）</h4> <table border="1"> <tr> <td>アップタイム</td> <td>接続決済数</td> <td>接続金融機関</td> </tr> <tr> <td>99.99%</td> <td>40種超</td> <td>1,000超</td> </tr> </table>			アップタイム	接続決済数	接続金融機関	99.99%	40種超	1,000超
23/9末時点	内) 対面	内) 非対面															
102.1万	90.4万	11.7万															
アップタイム	接続決済数	接続金融機関															
99.99%	40種超	1,000超															
<h4>主な子会社/持分法適用会社</h4>																	
 EC事業者向け マーケティング ツールの提供 株主 DGFT: 100%	 在インドの システム開発/ 運用管理拠点 株主 DGFT: 100%	 不正検知 ソリューション の開発と販売 株主 DGFT: 100%	 マルチ決済・マ イレージプログ ラムの提供 株主 全日空商事: 51% DGFT: 49%	 対面決済 ソリューション の提供 株主 東芝テック: 51% DGFT: 49%	 後払い決済 ソリューション の提供 株主 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

<p>非対面加盟店向け マルチ決済サービス</p>	<p>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</p>	<p>対面加盟店向け マルチQRコード決済 サービス</p>
<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>セレモニーPAY</p> <p>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</p>	<p>IVR決済</p> <p>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</p>	<p>メールリンク決済</p> <p>決済画面URLの メール送信による 決済サービス</p>
<p>PoS向け バーコード決済</p> <p>PoSレジへのQRコード の一括導入サービス</p>	<p>オムニPAY</p> <p>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</p>	<p>不正検知サービス</p> <p>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)</p>

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

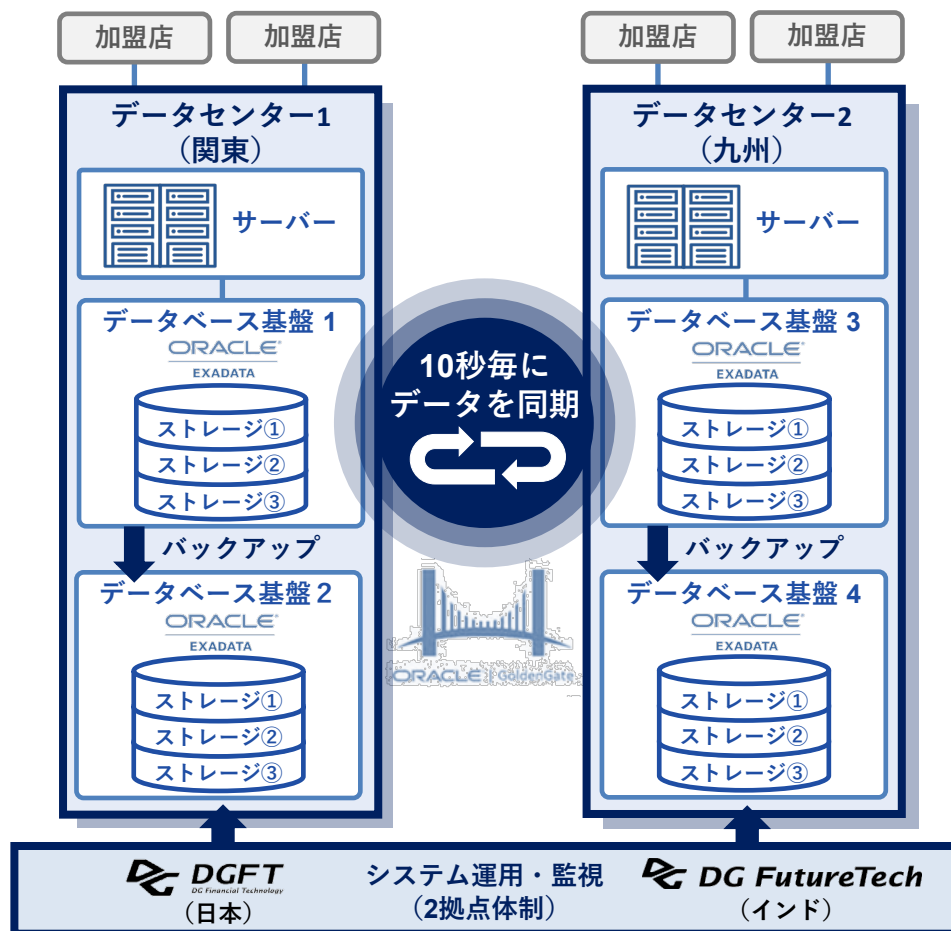
2 双方向データ同期

- 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%)

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



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



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



事業パートナー

決済代行システムの
 OEM提供中



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



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＞

欧州
adyen
合計 **3**社

アジア
EXIMBAY
合計 **3**社



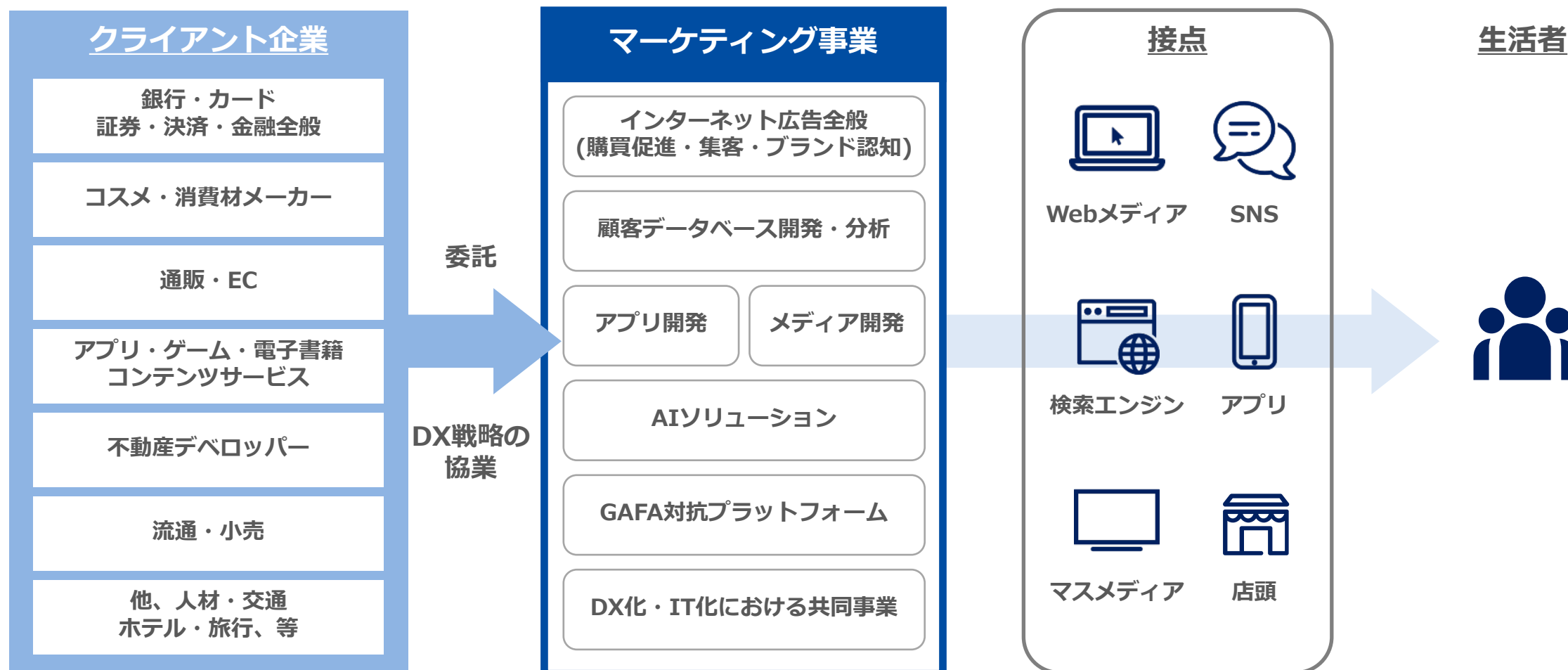
北米
worldpay
from FIS
合計 **5**社

南米
d-local
合計 **1**社

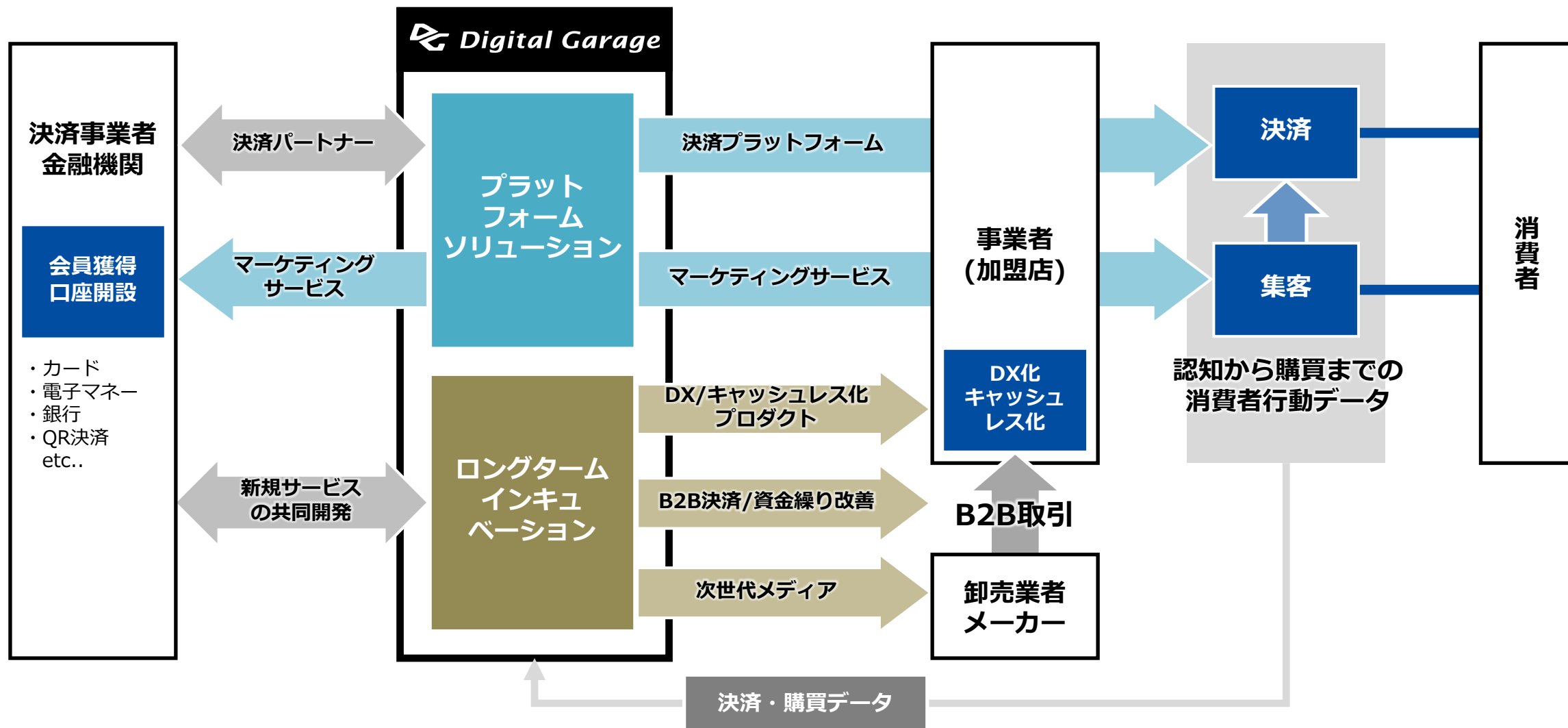


- ・総合的なデジタルマーケティングを通じ、顧客の事業成長を支援
- ・決済事業と連携したフィンテックソリューションやCRM、データを活用したソリューションを提供

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



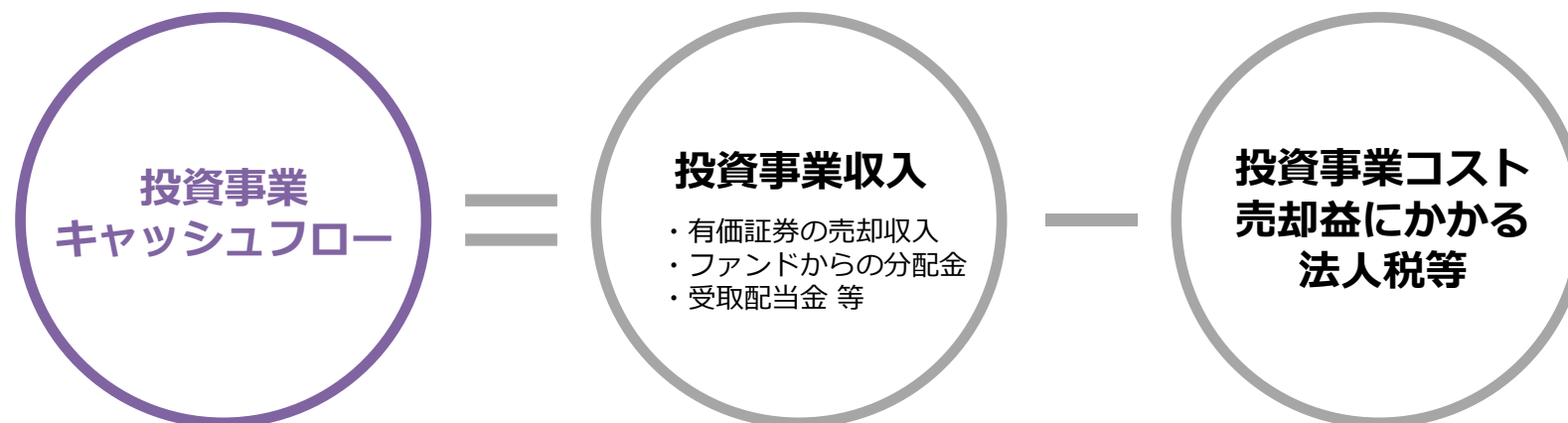
参考資料③：

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

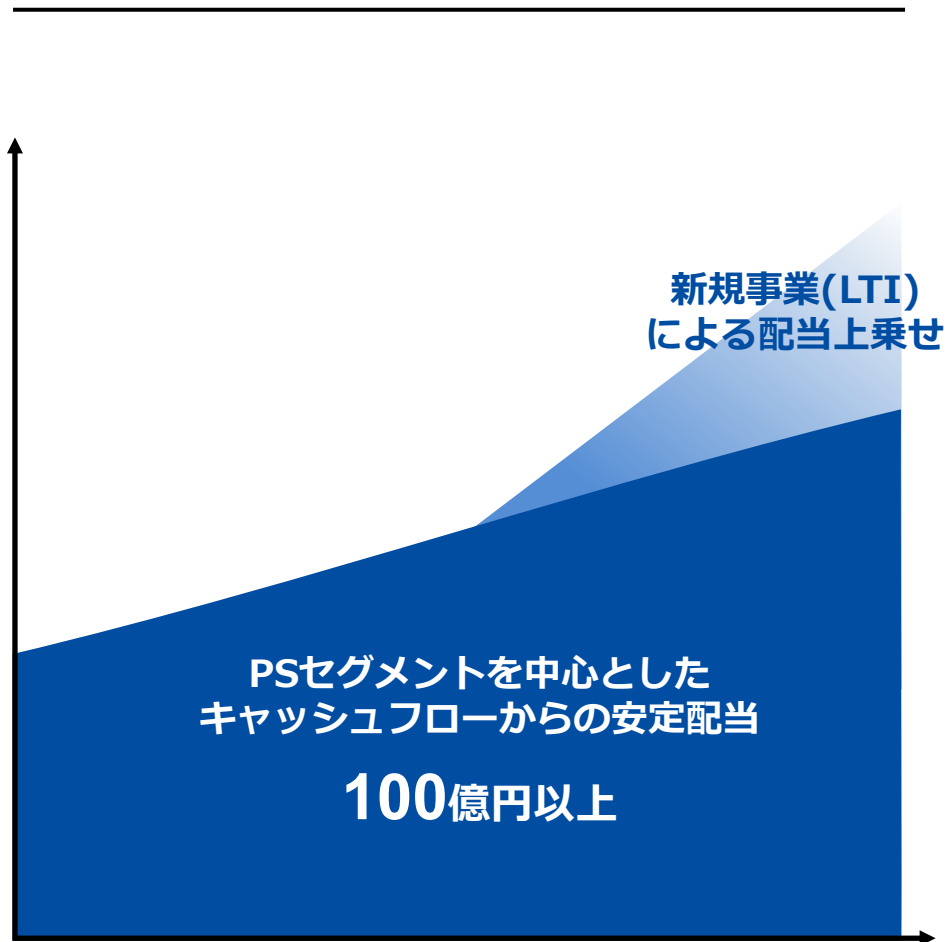
スタートアップ投資

– 投資事業収入の30%が上限

戦略投資 (M&A・資本提携等)

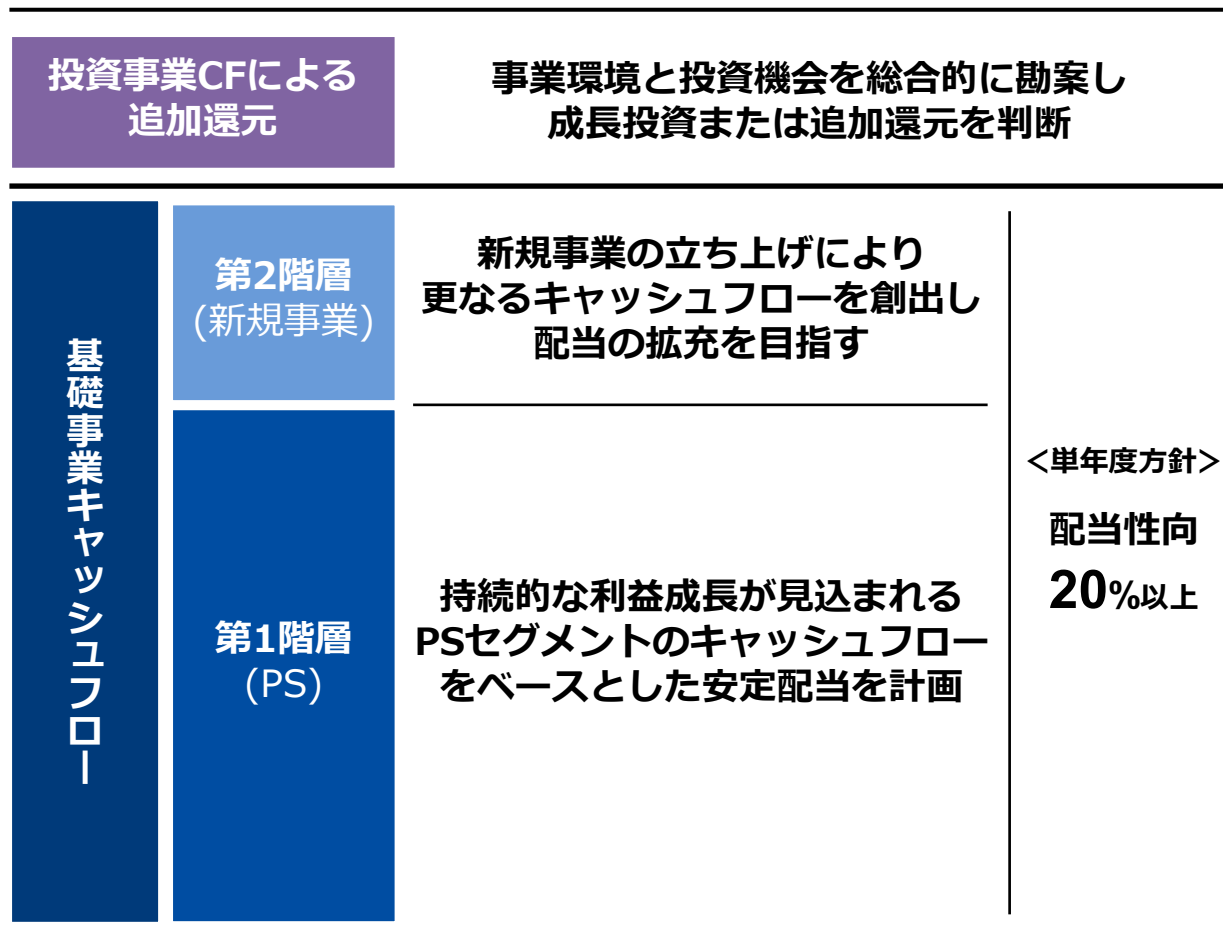
- ・ 配当政策は、PSのキャッシュフローを中心とした安定配当に加え、新規事業による上乗せを目指す
- ・ 加えて、投資事業CFによる追加還元（特別配当・自己株式取得 等）を積極的に検討

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。