

株式会社デジタルガレージ

2023年3月期 第2四半期 決算説明会



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

 **Digital Garage**

2022.11.11


< 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

前四半期において、昨年より標榜している  **FINTECH SHIFT** について、より戦略的、かつ、現行セグメントを横断した、中期的な視座での戦略のOverviewを策定しました。

DGは、両利きの経営/Ambidexterityをコンセプトに、「守り、既存事業の深堀」という右腕と、「攻め、新規事業の創造」という左腕で、初心を忘れずにファーストペンギンスピリットをもって推進していきます。

今四半期においては、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は堅調です。また、新サービスの立ち上げや戦略的な提携など、この戦略の進捗についてご説明します。

併せて、web3による非連続の成長やESGへの取り組みについてもご説明します。



インベストメント・ハイライト



業績

連結業績は、投資先の一つであるBlockstream社の公正価値評価損益の反動減により、減収減益。**連結税引前利益は-66億円（前年同期比-341億円）**

投資に係る損益を除いた**税引前利益は23億円（前年同期比+33.4%）**と順調に拡大

トピックス

- ✓ “DG FinTech Shift”戦略におけるフィンテック金融事業の第一弾として、**JCBとともに、B2B向け決済サービスを開始**。本事業を皮切りにフィンテック金融事業の収益拡大を目指す
- ✓ **SMB顧客基盤が強いりそなホールディングス**との資本業務提携を実施。両社のアセットを活用したB2B事業の拡大へ
- ✓ **上限50億円の自己株式取得枠**を設定（2022年11月14日から2023年4月30日まで）

※SMB: 中小規模事業者

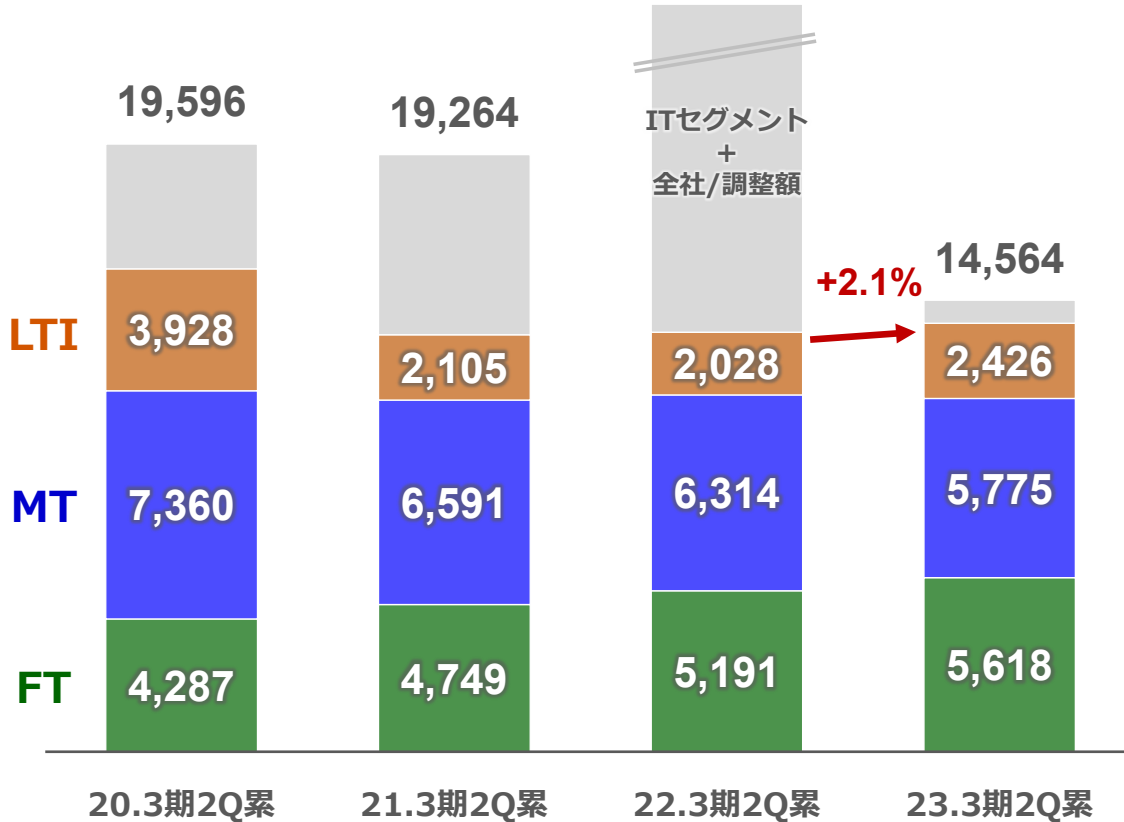
◆ ハイライト 1 (連結収益、連結税引前利益)



- FT/MT/LTIの業績は堅調に推移、投資に係る損益を除いた税引前利益は33.4%の増益
- 連結PLは、投資先であるBlockstream社の公正価値評価損益の反動減により影響

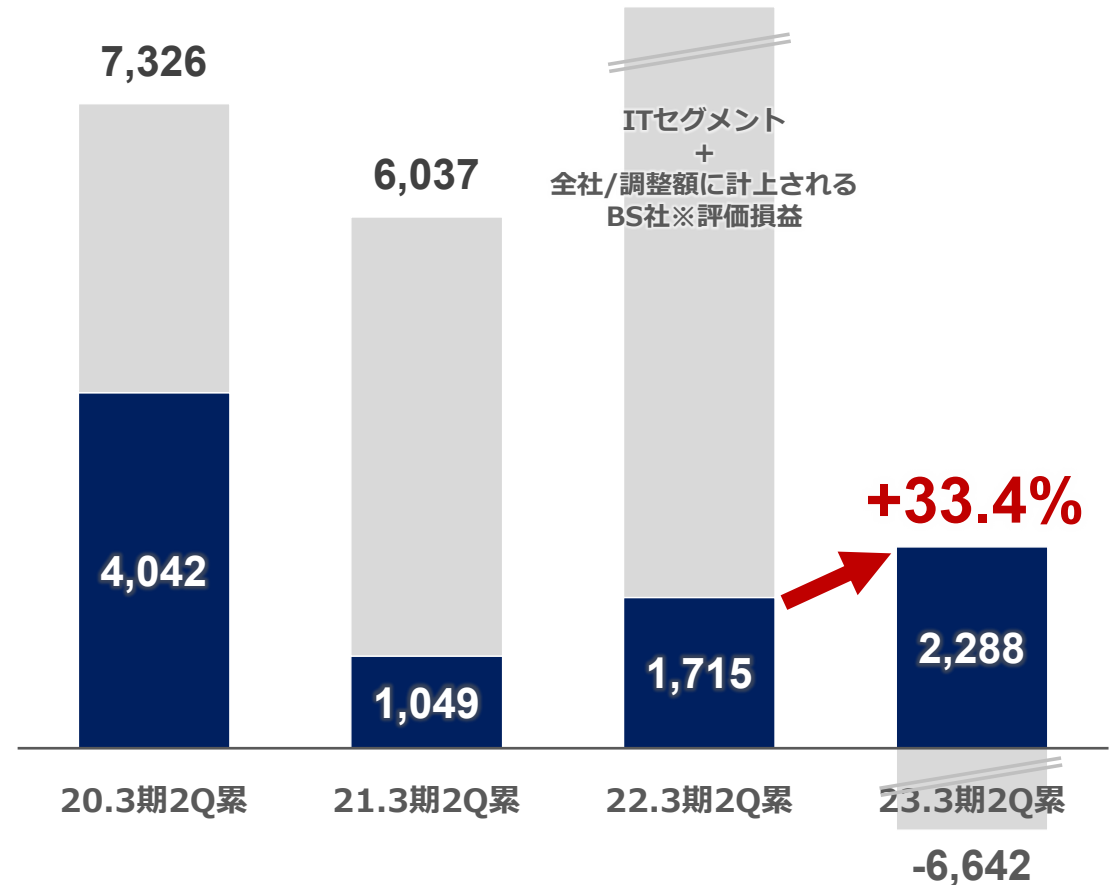
連結収益

40,109 (単位：百万円)



連結税引前利益

27,425 (単位：百万円)



※BS社：Blockstream Corporation Inc.の略

◆ ハイライト2 (セグメント別税引前利益)



- ・ FT/MTは、2Q単体で前年同期比でそれぞれ、16.8%、48.8%増益と通期に向け順調
- ・ ITは、投資先評価損益の反動減が影響し減益、LTIは、カカクコム[®]の復調により、19.9%の増益

(百万円)	22.3期 2Q累計	23.3期 2Q累計	前年 同期比	増減率	概要
税引前利益	27,425	-6,642	-34,067	-124.2%	Blockstream社評価損益の反動により大幅減益となるも、投資以外の事業セグメントは堅調に進捗
FT	2,228	2,430	+202	+9.1%	非対面・対面ともに決済取扱高が順調に推移し、2Q単体で前期比 16.8%増益 と伸長
MT	431	372	-58	-13.5%	前期1Qに計上した不動産案件の反動があったものの、2Q単体では 48.8%増益 と通期に向けて順調に進捗
IT	15,522	-963	-16,485	-106.2%	Blockstream社の公正価値評価損益の反動減が大きく影響し減益
LTI	1,078	1,293	+215	+19.9%	外食需要が回復に向かったことにより、カカクコム [®] の業績が復調し 19.9%増益
全社/ 調整額	8,166	-9,774	-17,940	-219.7%	当社が直接保有するBlockstream社有価証券の評価損益を計上

※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(株)カカクコム持分法利益が増加、デジタルアドは金融領域中心に堅調

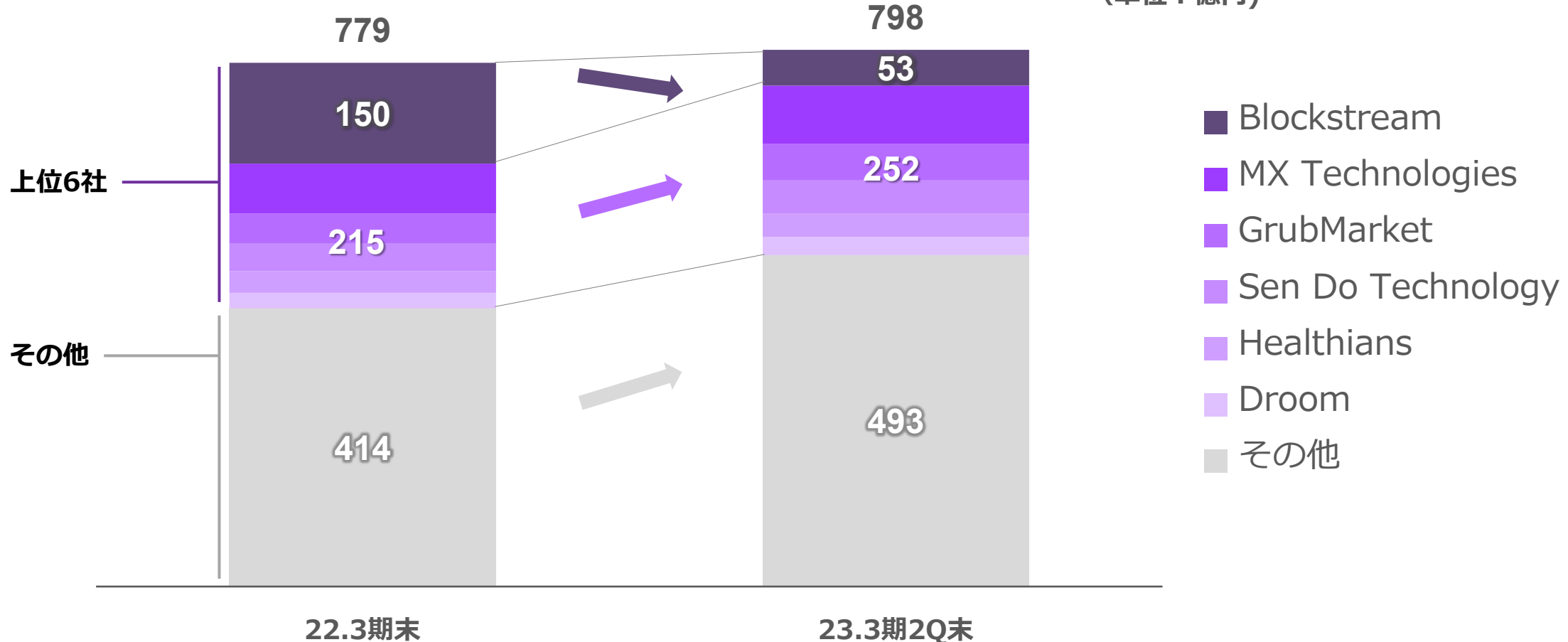
セグメント	KPI	単位	22.3期 2Q累計	23.3期 2Q累計	前年 同期比	増減率
	決済取扱高	億円	20,630	24,792	+4,161	+20.2%
FT	非対面	億円	16,451	18,767	+2,316	+14.1%
	対面	億円	4,179	6,025	+1,846	+44.2%
MT	デジタルアド取扱高	百万円	15,744	15,480	-263	-1.7%
	金融	百万円	9,130	9,351	+221	+2.4%
	公正価値評価額	百万円	61,493	79,769	+18,276	-
IT	売却額	百万円	3,235	642	-2,593	-
	投資額	百万円	4,332	1,607	-2,725	-
LTI	カカクコム持分法利益	百万円	1,169	1,665	+496	+42.4%



- 2Qにおいて、Blockstream社の評価損を計上も、前期末比では公正価値が増加
- 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
- Blockstream社を除き、金額・社数ベースともに、評価減を評価増の投資先が上回る

ITセグメント営業投資有価証券 公正価値の前期末比

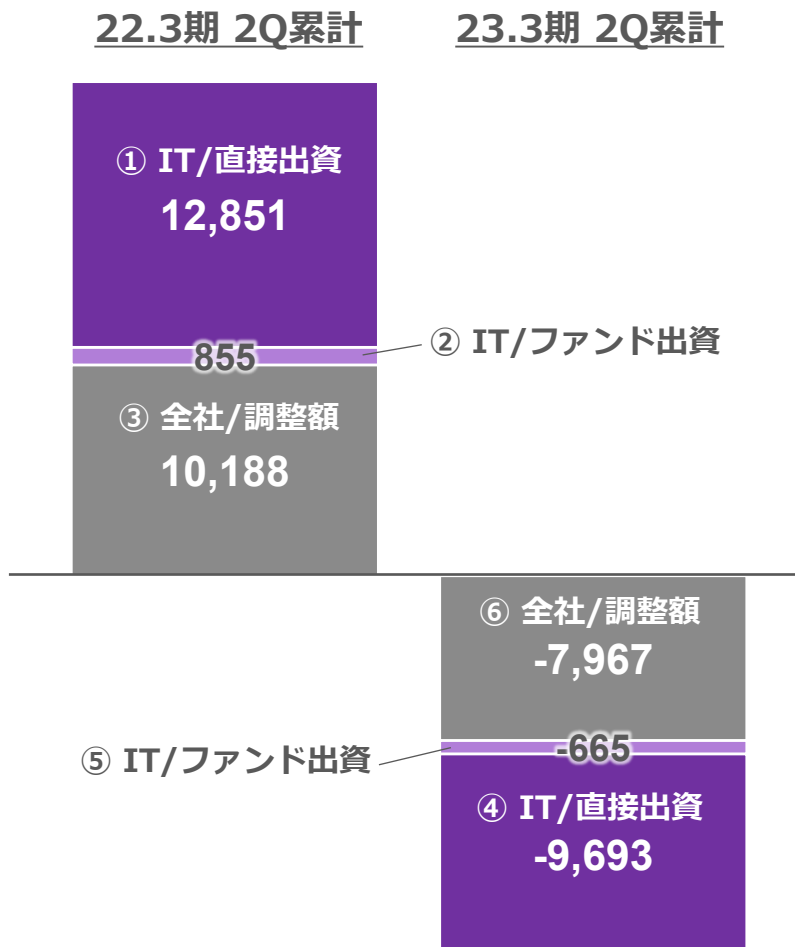
(単位：億円)



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

- Blockstream社への出資主体によって、ITセグメント 及び 全社/調整額に分けて計上
- 連結PLへの影響として、DGグループ全体で前期比 42,218百万円の反動減

■ Blockstream社の公正価値評価によるPL影響額



(単位：百万円)	22.3期 2Q累計	23.3期 2Q累計	前年同期比
収益	23,893	-10,358	-34,251
営業投資有価証券に関する収益	① 12,851	④ -9,693	-22,544
持分法による投資利益	② 855	⑤ -665	-1,519
金融収益	③ 10,188	-	-10,188
費用	-	7,967	+7,967
金融費用	-	⑥ 7,967	+7,967
税引前利益	23,893	-18,325	-42,218

IT/直接出資（①④）：連結子会社である(株)DGベンチャーズからの出資分
 IT/ファンド出資（②⑤）：持分法関連会社であるDG Lab 1号投資事業有限責任組合からの出資分
 全社/調整額（③⑥）：(株)デジタルガレージからの出資分

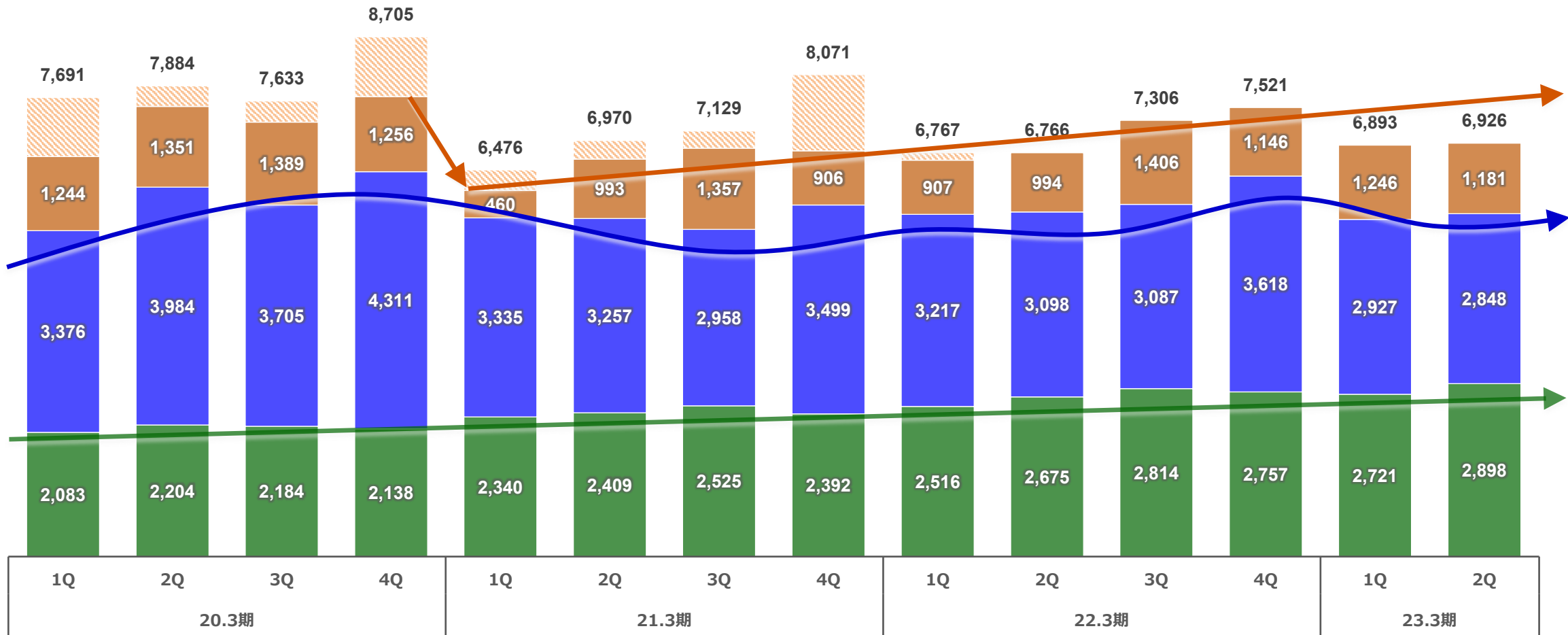
❖ 四半期収益 推移 (ITセグメント 及び 全社/調整額除く)



- 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、カカクコムのお弁当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基調

一過性+非継続事業(LTI) LTI MT FT

(単位：百万円)

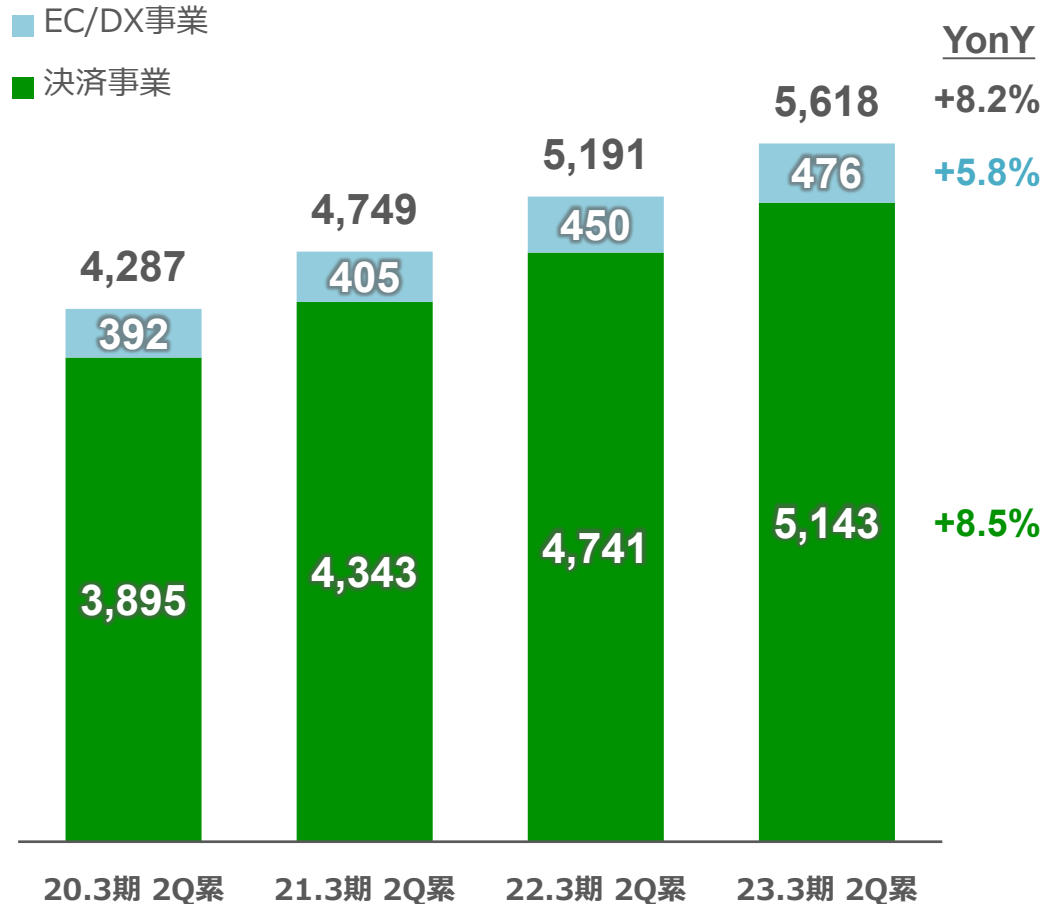




- ・ 収益は前年同期比8.2%増、税引前利益は9.1%増と引き続き増収増益
- ・ 非対面/対面領域ともに決済取扱高が順調に積み上がり、業績は堅調に推移

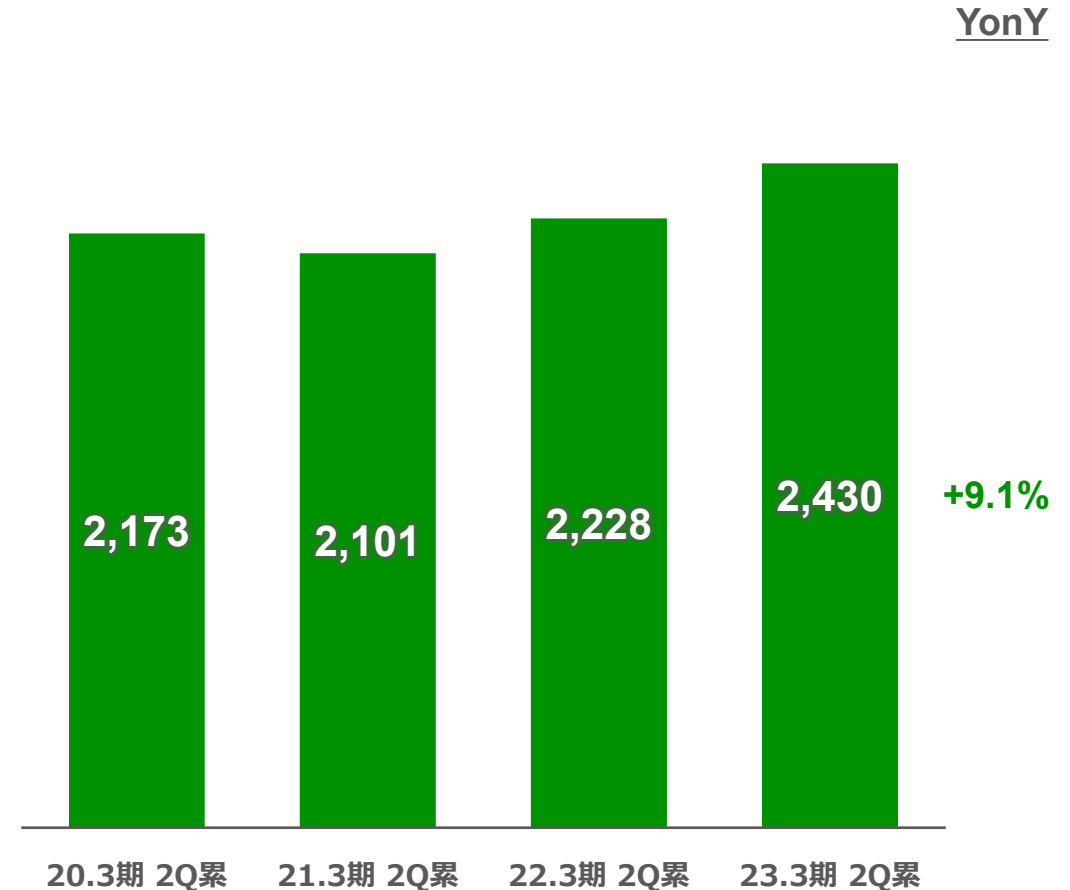
セグメント収益

(単位：百万円)



セグメント利益

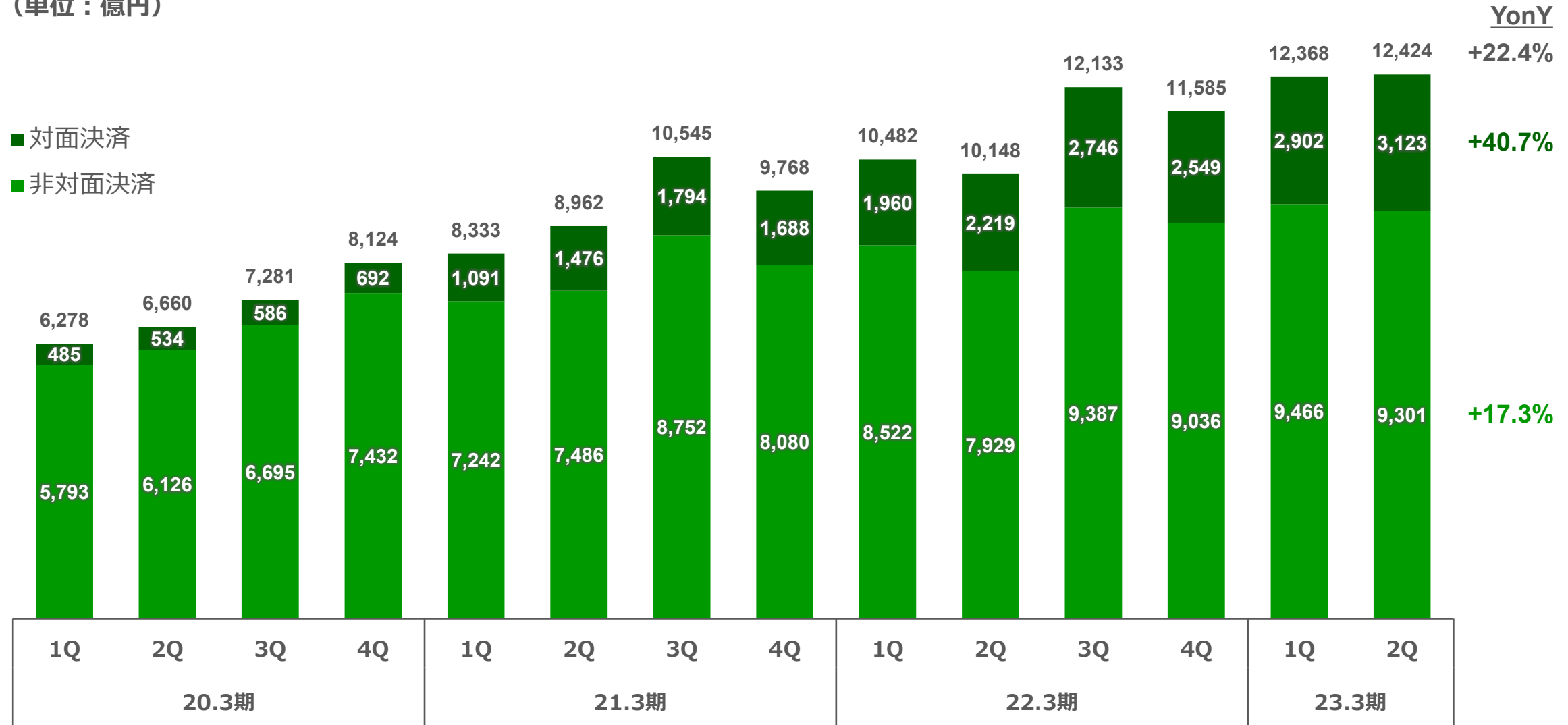
(単位：百万円)





- ・ 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

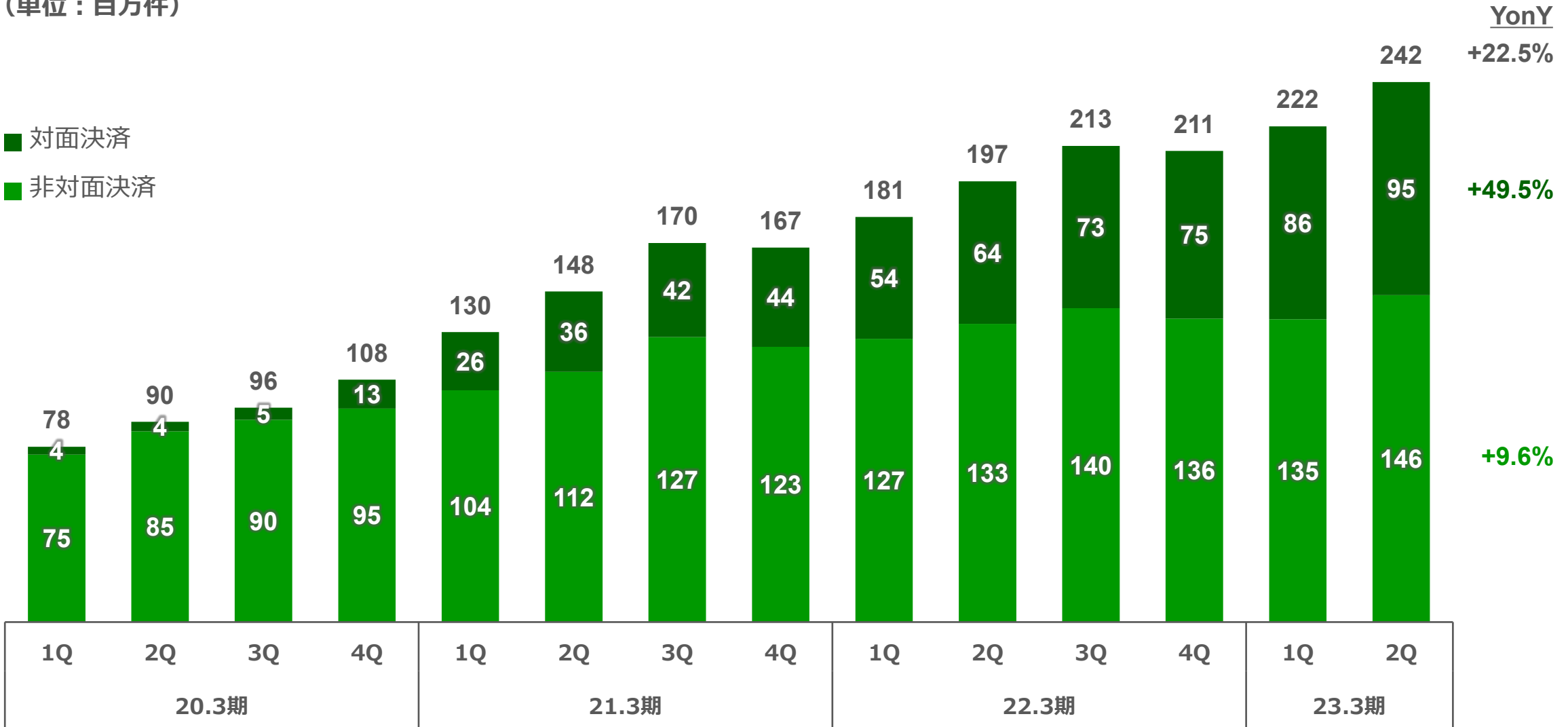
(単位：億円)





- ・ 決済取扱件数も引き続き伸長し、前年同期比22.5%増
- ・ 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)



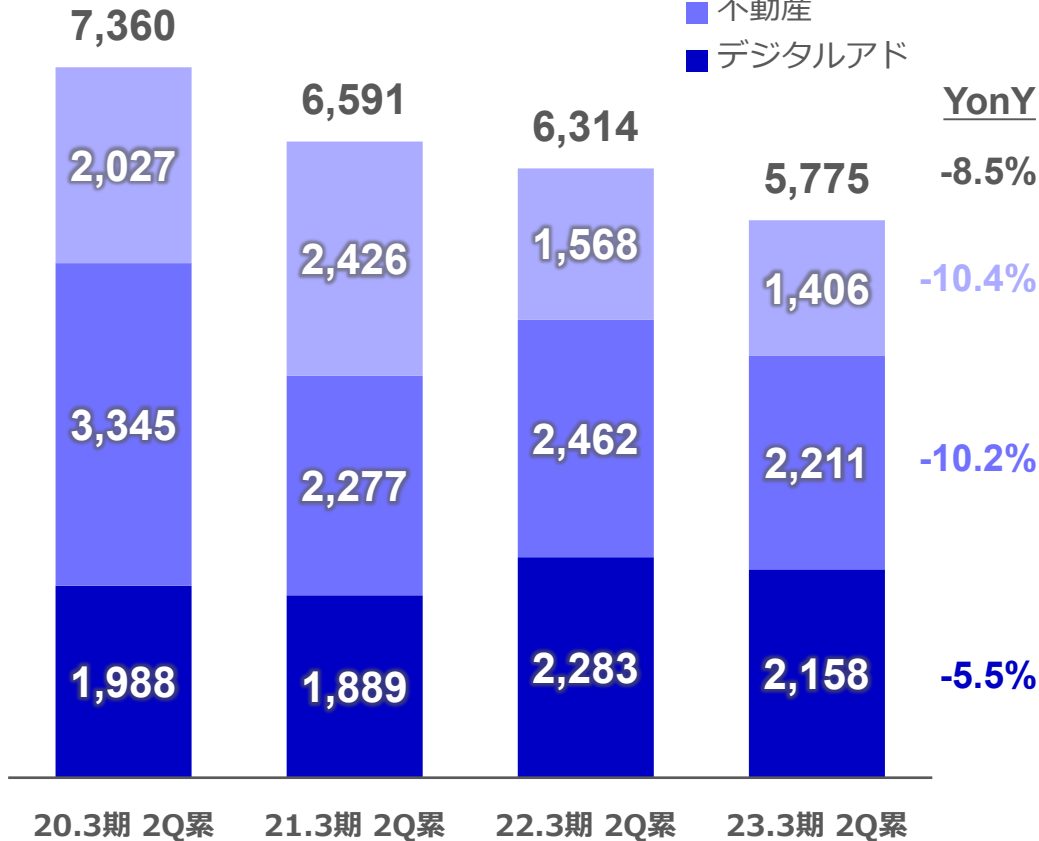


- 不動産広告領域において前1Q計上した大型案件の反動減があったものの、デジタルアドにおいて、決済事業で当社が強みを有する金融領域中心に堅調に進捗

セグメント収益

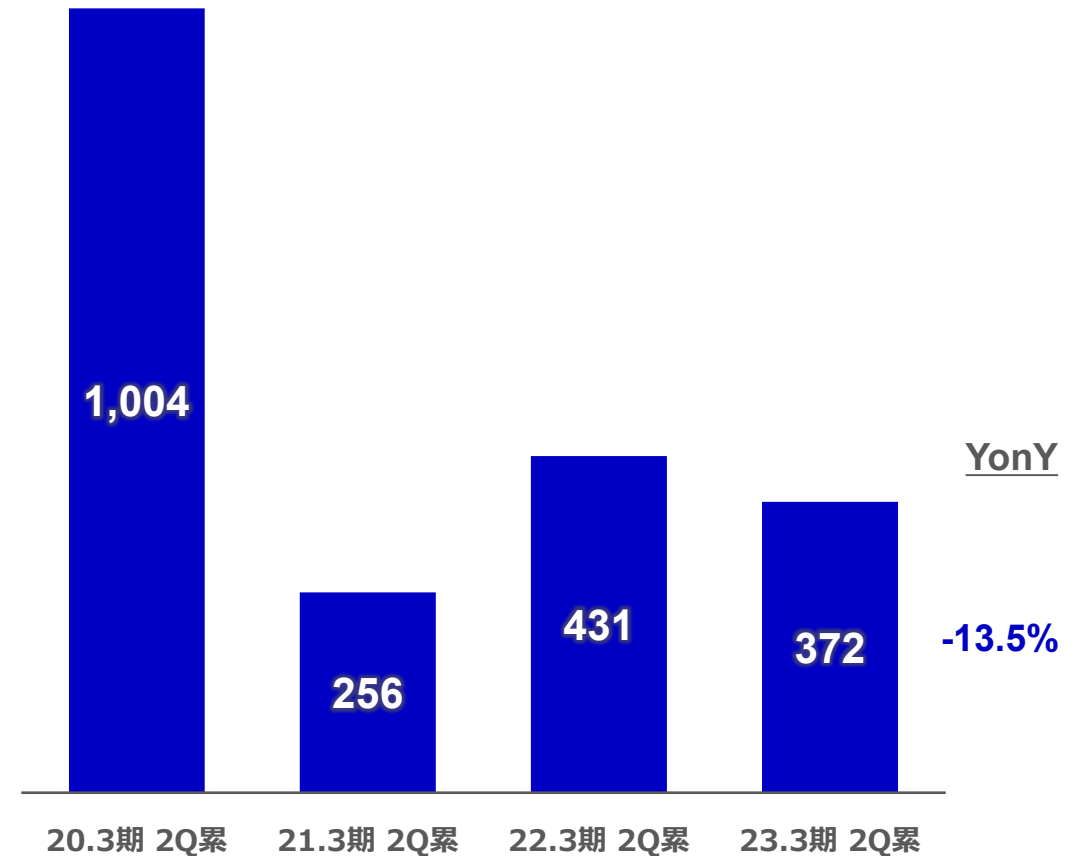
(単位：百万円)

- CRM等
- 不動産
- デジタルアド



セグメント利益

(単位：百万円)

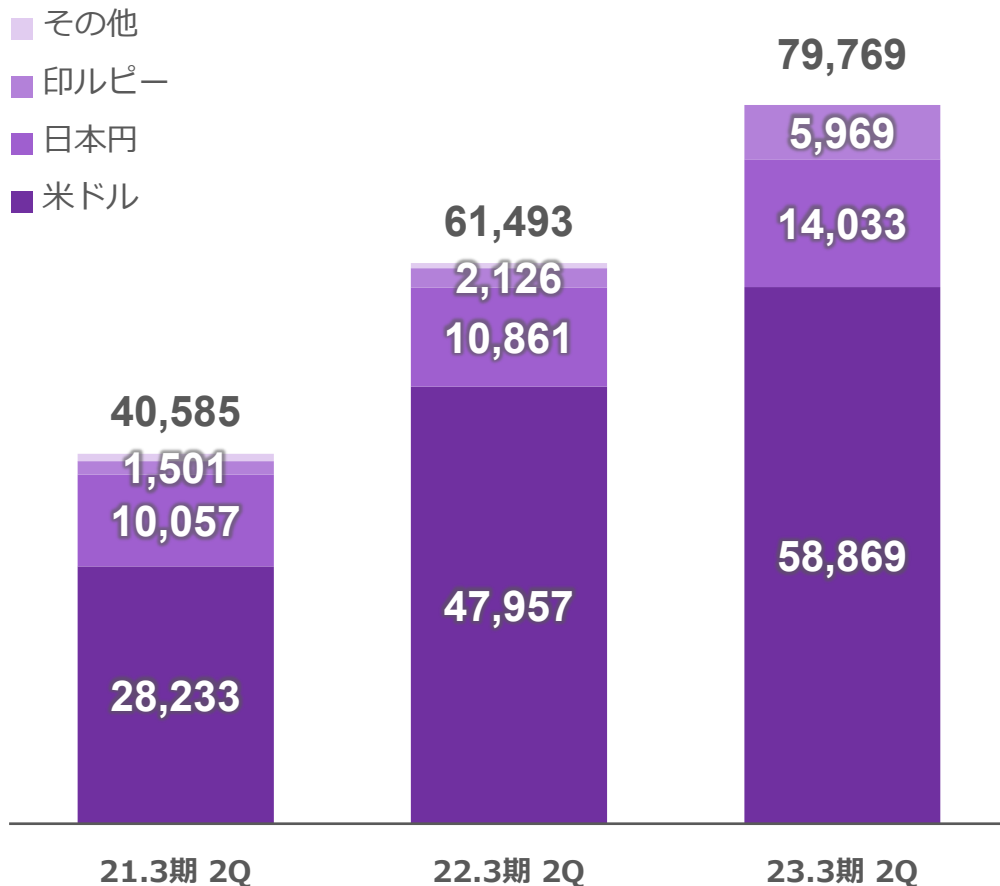




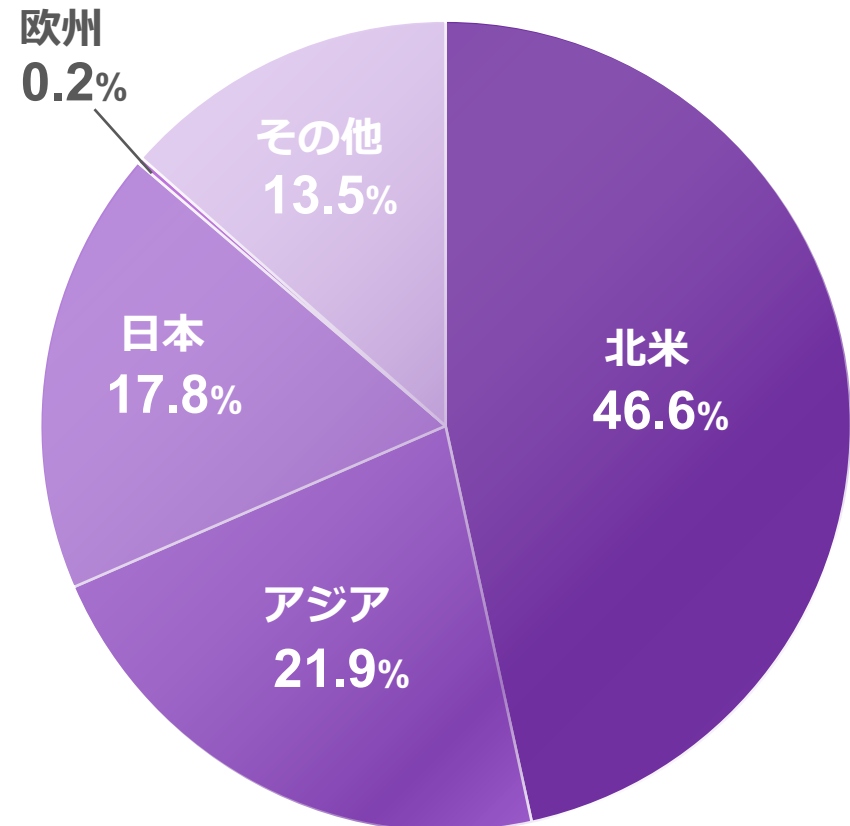
- ・ Blockstream社の公正価値評価減があったものの、ドル高進行に伴う影響もあり、9月末の公正価値は798億円（前期末比+2.3%）

営業投資有価証券残高（通貨別比率）

（単位：百万円）



投資先 地域別比率

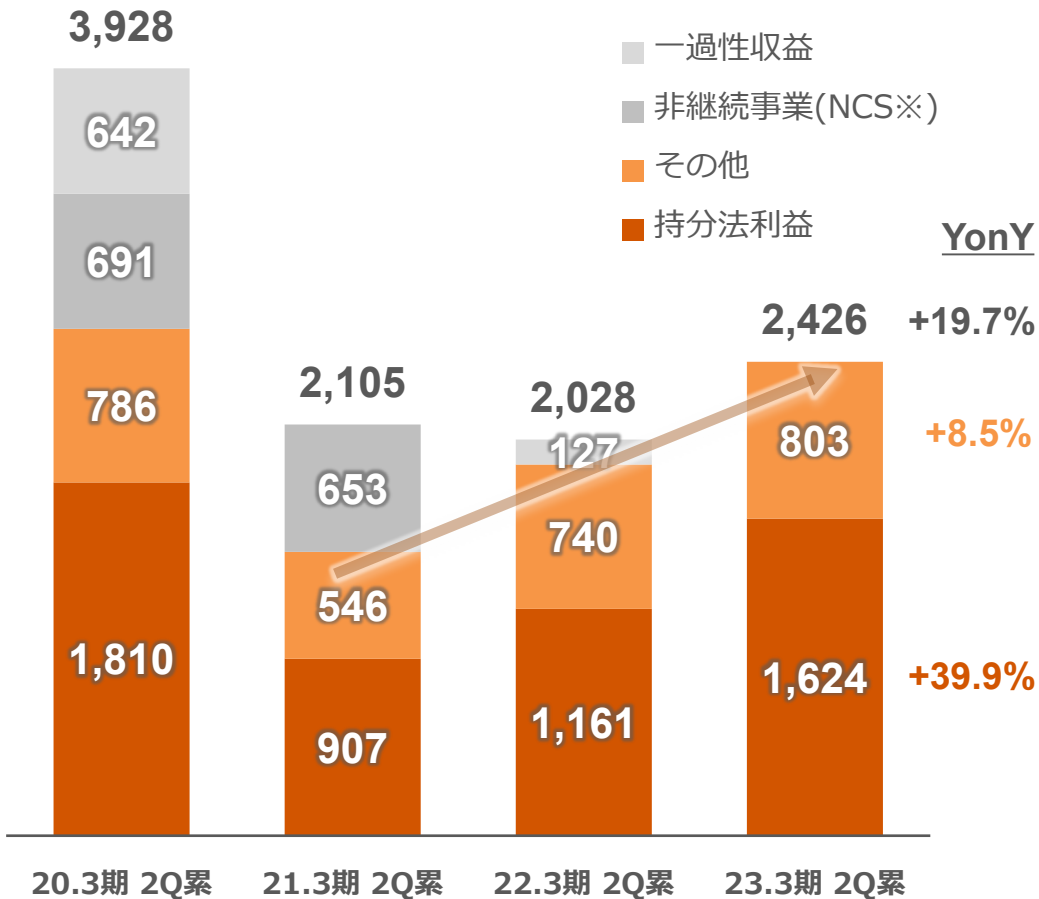




- ・ 外食需要が回復に向かったことにより、カカクコムの子会社の食ベログ事業を中心に業績が復調
- ・ 一過性要因・非継続事業を控除した基礎収益はコロナ以前の水準まで回復

セグメント収益

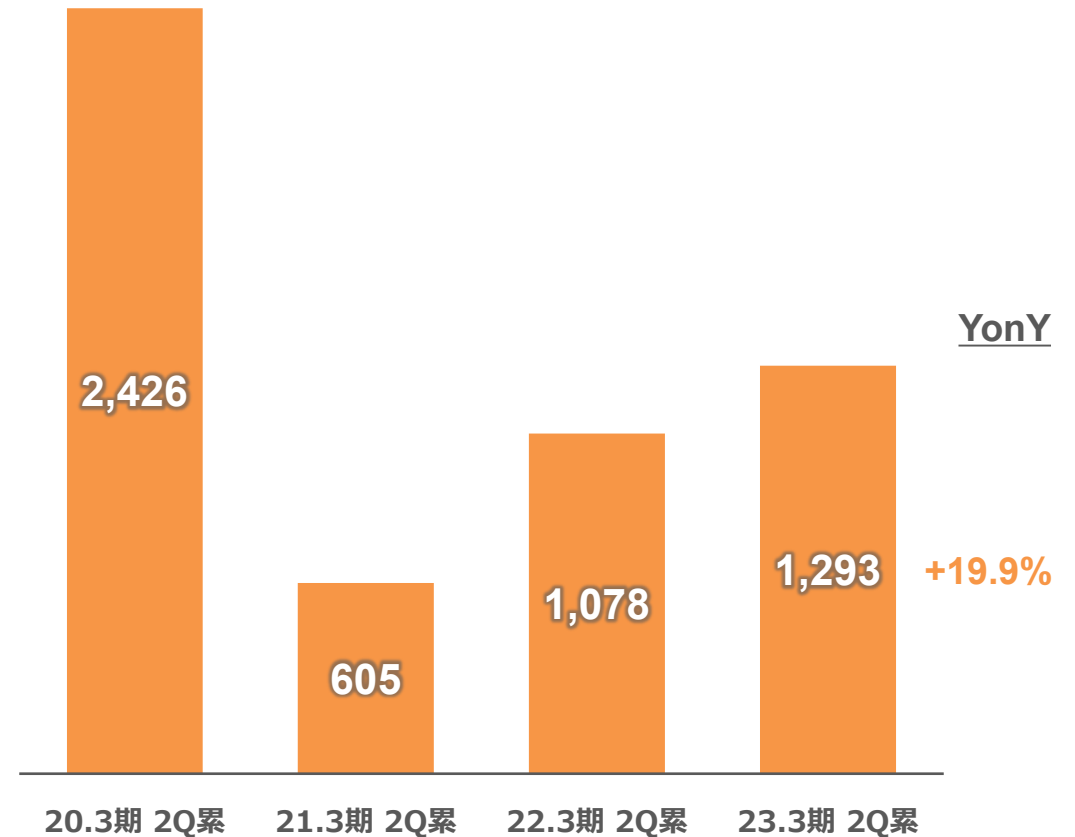
(単位：百万円)



※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

(単位：百万円)

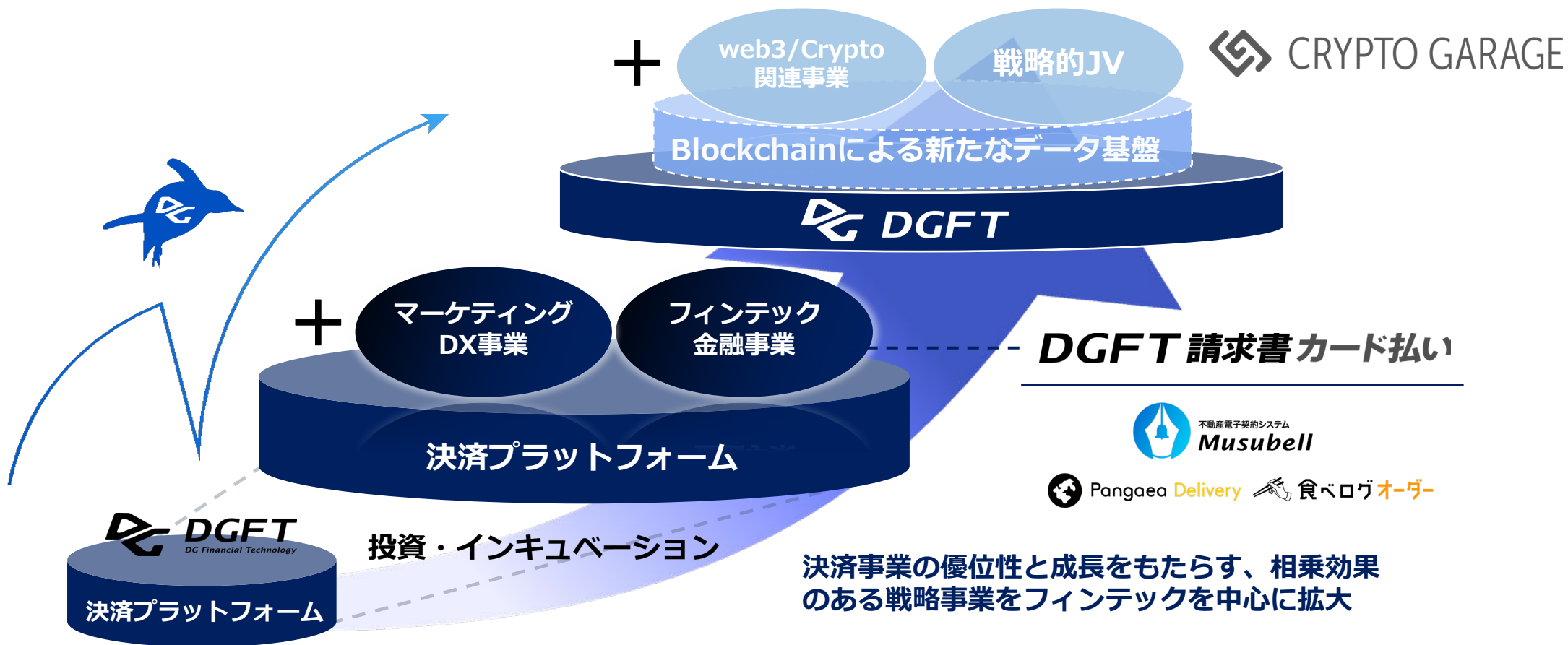


DG FinTech Shift





- 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**



DG FinTech Shift

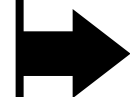
I 決済プラットフォームを軸とした事業展開





- ・ 2021年2月にPSP事業会社2社を統合し、DGFTとしてシステム基盤を効率化
- ・ 戦略提携や新規事業開発などの取り組みを推進

創業20年超の大手2社



2021年経営統合



併せてPSP事業の統合による
システム基盤の効率化に向けた開発投資は一巡

■ 各大手プレイヤーとの積極的な戦略提携

膨大な加盟店網を持つコンソーシアムに発展しつつある

海外プレイヤー参入や業界の再編が進む中、今後も積極的に戦略アライアンスを進める



■ 対面市場に本格参入

対面市場を軸足とする戦略パートナーとの提携により、決済取扱高も高成長を実現。また、加盟店数も順調に拡大

■ 収益の多層化と競争優位性

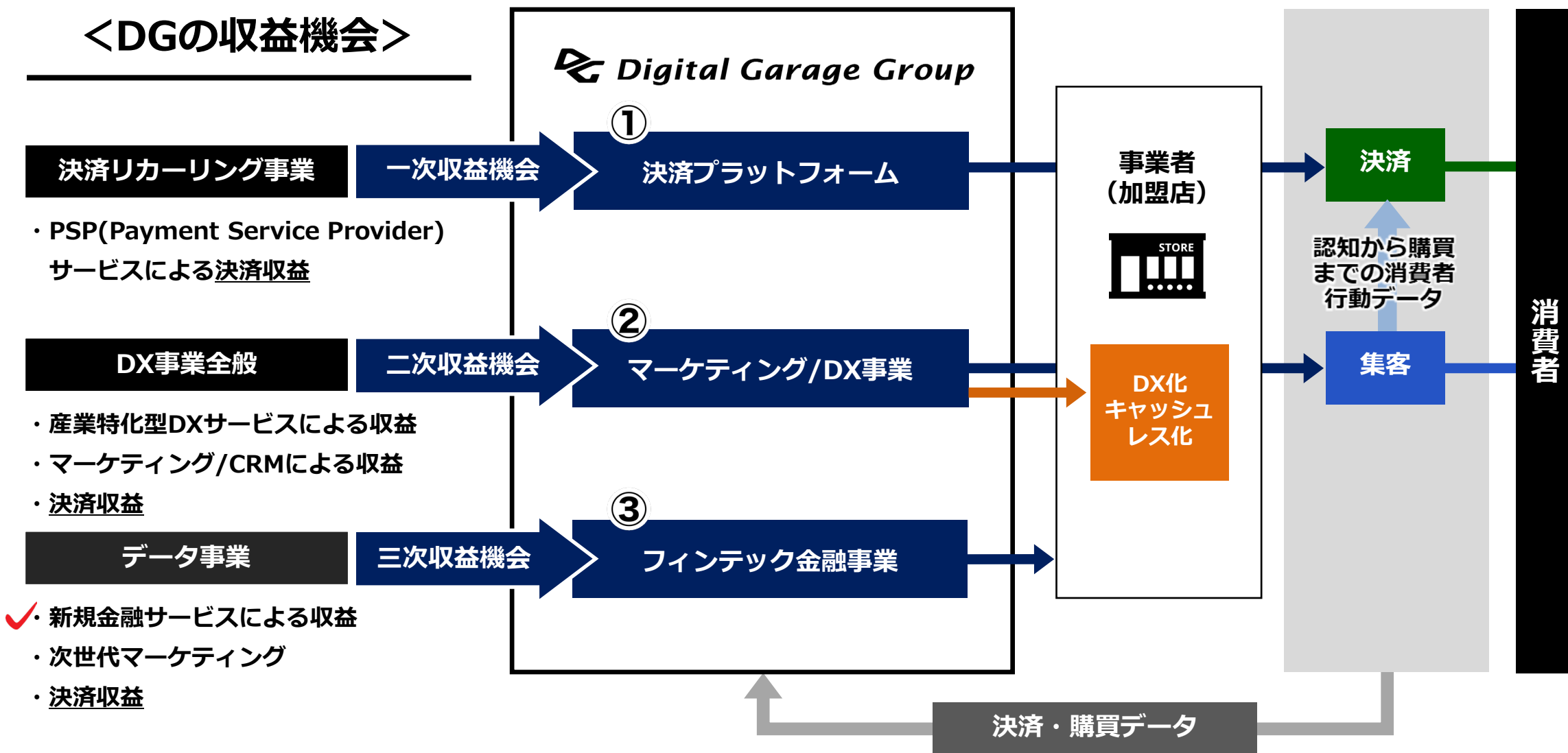
DGFT 請求書カード払い

- ・ 日本独自の決済手段の多様化（約50種類）を集約したプラットフォームとして、データを活かした多層的マネタイズを開始
- ・ 決済事業、マーケティング/DX事業、フィンテック金融事業に発展しており、競合他社との差別化戦略を展開
- ・ web3の波を受け、新たな決済手段を社会実装できる基盤として、当社の決済プラットフォームを活用する



- ・ 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>





- ・ 事業者向けに銀行振込の請求書をクレジットカード払いに切り替えることで、実質的な支払い期日を繰延することが可能になる「DGFT請求書カード払い」サービスを提供開始
- ・ 本サービスを事業者間の決済（B2B向け決済）の第一弾として、フィンテック金融事業の拡大を目指す

DGFT 請求書カード払い

Point 1

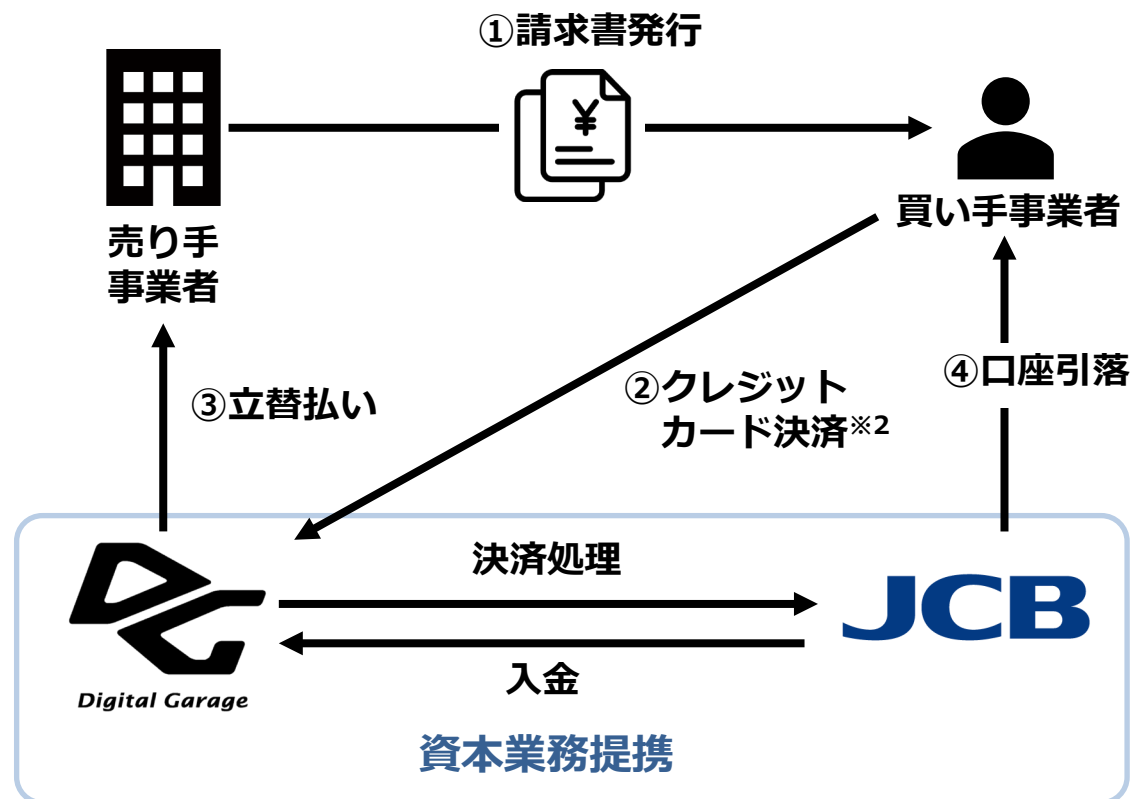
国内B2B市場は約1,000兆円※1と、B2C市場の3倍超

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

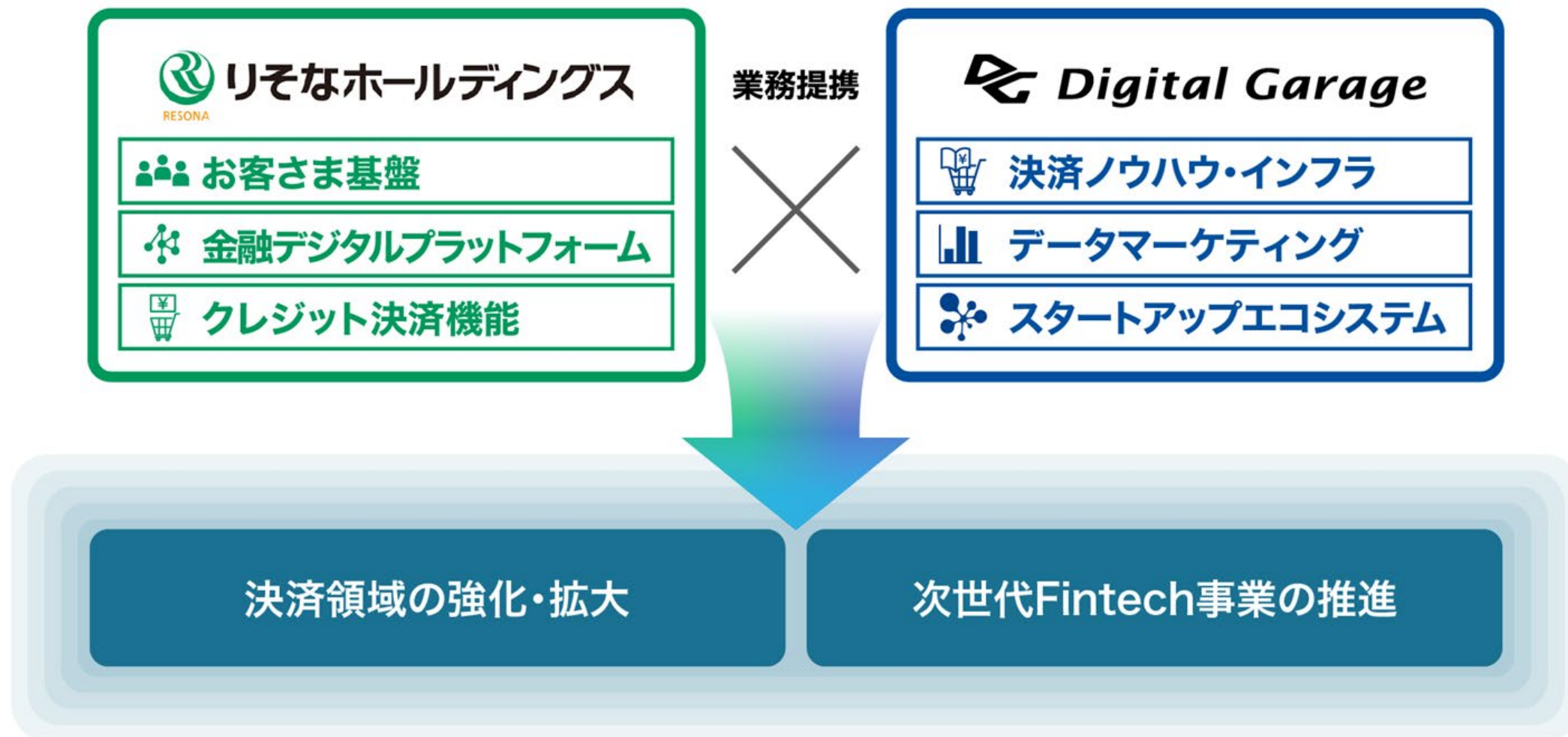
本サービスを皮切りに、B2B向けフィンテック金融サービスを展開



※1 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）

※2 対応ブランドは順次拡大予定

- ・ SMB※顧客基盤が強固な、りそなホールディングスと資本業務提携契約を締結
- ・ 両社のアセットを活かし、次世代マーケティング/DX事業やフィンテック金融事業を推進



※SMB: 中小規模事業者



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

TOSHIBA

東芝テック株式会社

POSデータ
全国規模の
営業・保守網

JCB

顧客基盤
加盟店
ネットワーク



RESONA



SMB顧客基盤
銀行サービス

TBD

- 決済手段拡充・販売体制強化 食ベログオーダー
- 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 Musubell
- データを活用したリテールメディア Pangaea Delivery
- 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
- 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

組織強化	21年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
戦略事業	6月	戦略子会社 <u>Crypto Garage</u> 、日本初のB2B専門の <u>暗号資産交換業者登録</u>
組織強化	9月	新金融拠点 <u>インドの金融システム開発会社</u> (DG FutureTech India) をグループ化
戦略事業	9月	<u>不動産業界のDX化</u> を支援する・ <u>電子契約一元管理サービス</u>  Musubell を始動
戦略提携	10月	<u>野村ホールディングス</u> と資本提携と同時に、グループ会社と <u>カスタディ事業</u> で業務提携
戦略提携	12月	すでにJV設立で協業していた、 <u>東芝テック</u> と <u>資本業務提携</u> を実施
戦略提携	22年 2月	決済事業での長期有力パートナーである、 <u>JCB</u> と <u>資本業務提携</u> を実施
戦略事業	3月	オンライン注文サービス  Pangaea Delivery を <u>JCB/東芝テック</u> と <u>連携</u> し事業開始
戦略事業	7月	 食べログオーダー を <u>カカクコム/東芝テック</u> との <u>連携</u> により提携開始
NEW 戦略事業	10月	<u>JCB</u> と共にB2B向け決済サービス <u>DGFT 請求書カード払い</u> の提供開始
NEW 戦略提携	11月	<u>りそなホールディングス</u> と <u>資本業務提携</u> を実施

※NEWは、23.3期2Q決算におけるアップデート

DG FinTech Shift

Ⅱ

次世代テクノロジーとESGの社会実装





暗号資産交換業ライセンスを保有する「Crypto Garage」や「web3タスクフォース」で新規事業の創出を行う。また、web3グローバルコミュニティを形成し、スタートアップ育成の取り組み推進する

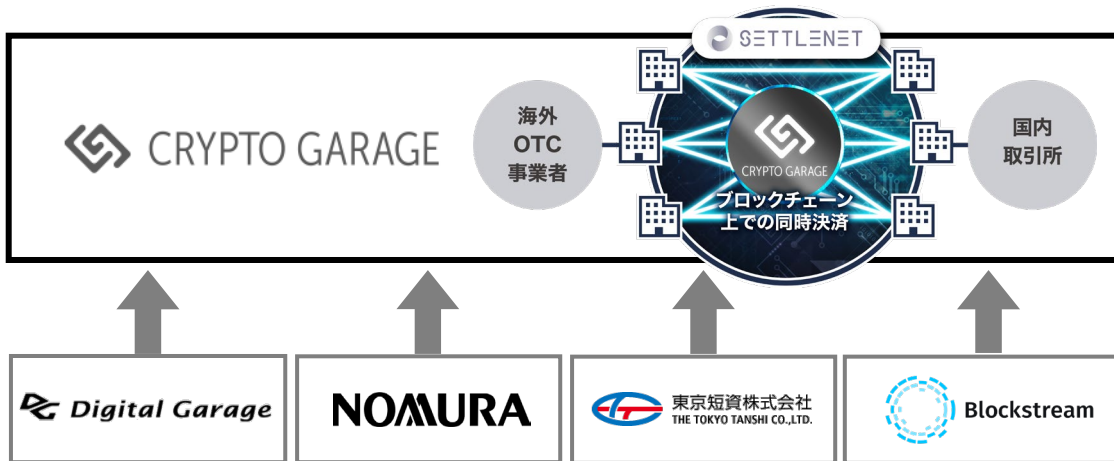
-1 暗号資産交換業ライセンス保有事業

1. B2B暗号資産決済プラットフォームの本格始動

暗号資産関連事業者間の取引インフラ「SETTLENET」を提供

2. 暗号資産ビジネスプラットフォームの共同開発

Crypto Garageのブロックチェーン技術と野村HDの金融事業知見・信用力を融合させ、機関投資家向け事業の拡張を狙う



-2 web3関連横断プロジェクトを社内外でスタート

1. web3タスクフォース – FT・MTの事業機会を拡大 –

既存のFT・MTセグメントの事業機会に加え、ブロックチェーンを活用したフィンテック企画提案を行い、取引を拡大する。

2. onlab web3 –スタートアップ育成プログラム–

日本から世界へ、また海外から日本展開を行うweb3スタートアップを支援するグローバルプログラム。11月4日にPitch Dayを開催し、多数の応募者の中から選定した8社がピッチした。

onlab web3
Powered by Open Network Lab



Yat Siu Joi Ito Sputniko! James Higa

業界をリードするメンター陣



11月4日 Pitch Dayの登壇スタートアップ



次世代AIやweb3などテクノロジーの進化がもたらす次世代の社会構造を設計し実装を推進するため、
当社取締役 共同創業者の伊藤穰一を中核にDigital Architecture Labを設立

活動の目的

1. 新時代を拓くデジタルアーキテクチャの構築
2. 持続可能で循環型の技術開発モデルを導入し、ウェルビーイングを実現
3. 包括的、多樣的、分散的なコミュニティ形成



Chief ArchitectとAdvisor

Chief Architect



伊藤穰一
取締役 共同創業者 兼
専務執行役員Chief Architect

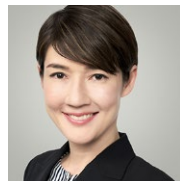
Advisor



國領 二郎
慶應義塾大学総合政策学部教授
デジタル庁Web3.0 研究会座長



村井 純
慶應義塾大学教授
内閣官房参与



スツニ子！
アーティスト
東京藝術大学デザイン科准教授

現在進行中のプロジェクト

1. Probabilistic Computing

MIT（マサチューセッツ工科大学）の脳・認知科学研究から生まれた、人工知能の新しいアプローチである「Probabilistic Computing*」の研究チームと共に、集団的知性とウェルビーイングを向上させるアプリケーションの開発・提供を目指す。

* Probabilistic Computingとは、人間の脳に近い思考モデルで安全で拡張性を持つプログラムのこと。プライバシーの保護をしながらデータ分析・計算が可能。

2. web3とArchitecture

web3領域のテクノロジーを理解し各産業での実装を考えるワークショップの開催や、パートナー企業との技術開発やシステム開発を通じて、web3の概念に沿ったアーキテクチャの構築を目指す。

3. メディアとコミュニティ

web3コミュニティのネットワーク拠点として「Crypto Cafe & Bar」を開設。また、グローバルカンファレンス「THE NEW CONTEXT CONFERENCE」の開催やメディアを通じて、新たなテクノロジーとその社会的インパクトに関する情報を発信。

※ 詳細はプレスリリースをご参照ください。 <https://www.garage.co.jp/ja/pr/release/2022/11/20221104/>



次世代スタートアップコミュニティと持続可能な世界のために、投資先のESG経営支援や、Digital Architecture Labを軸にテクノロジーを用いた社会貢献の実装を推進

1

ESG × Startup Incubation

E S

投資先スタートアップの持続的成長支援

2010年に開始した日本で最初のシードアクセラレータープログラムであるOnlabは、これまでに140社を超えるスタートアップを支援。これから世界で活躍する企業に向け、グローバルスタンダードであるESG経営を強化するプログラムを実施することで、DGはポートフォリオを含めた大きな規模で持続可能な社会の構築へ貢献する。

Onlab Campus
スタートアップ起業家のための
ESG経営講座
「ESG経営の知識向上」と「ESG経営を導入するきっかけ作り」
2022.09.07 [Wed]
16:00-17:30
オンライン開催 @Zoom

堀 世良
株式会社デジタルガレージ
Open Network Lab推進部

ESG経営をレクチャーする講座



ESG専任役員（米国 NY）
執行役員
デビー・アルトモンテ



Onlab ESG Meetup Vol.2

2021.6.22 [Tue] 16:00 - 17:30
*Zoomにてオンライン開催

co-sponsored by
Digital Garage × NORDIC INNOVATION HOUSE

ESG投資 北欧最先端の事例に学ぶ、スタートアップインパクト投資

Guest Speaker	Guest Speaker	Guest Speaker
NordicNinja	NORDIC INNOVATION HOUSE	Digital Garage
NordicNinja VC マコーン・グロートナー 宗原 智策 氏	ノルディックイノベーションハウス東京 コミュニティ・ディレクター ニコラス・カルヴォネン氏	株式会社デジタルガレージ 執行役員 (ESG&SD) デビー・アルトモンテ氏

北欧の専門家を迎えたESG Meetup

2 “Earthshot” Earthshotプロジェクトとして、グローバルコミュニティと連携



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	<p>フィナンシャルテクノロジー・セグメント</p> <p>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</p>
MT	<p>マーケティングテクノロジー・セグメント</p> <p>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</p>
IT	<p>インキュベーションテクノロジー・セグメント</p> <p>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</p>
LTI	<p>ロングタームインキュベーション・セグメント</p> <p>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</p>



業績

	22.3期 2Q累計	23.3期 2Q累計	前年同期比	増減率
セグメント収益	5,191 百万円	5,618 百万円	+428 百万円	+8.2 %
セグメント税引前利益	2,228 百万円	2,430 百万円	+202 百万円	+9.1 %

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における不正を検知/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





・ “DG FinTech Shift”戦略の加速に伴い、今期1Qより経営指標を事業戦略にあわせて再定義

背景

- ・ 決済主力子会社2社の事業統合による経営指標の統一化
- ・ アライアンス戦略の成果をより定量的に情報開示

主な変更点

- ① 決済取扱件数の定義を「**購買件数**」に統一
- ② 決済取扱高の区分を**非対面/対面**に変更
- ③ 提携により獲得している取扱高及び件数を含めて開示

新区分

カテゴリ	区分	含まれる項目
収益	決済事業	決済手数料／月額基本料、OEM提供による決済手数料収益、口座振替手数料、後払い決済、不正検知、送金サービス等の各手数料、受託開発収益、持分法による投資利益
	EC/DX事業	ナビプラス(株)の収益
決済取扱高	非対面	OEM提供による取扱高を含む、eコマース（非対面）における決済
	対面	OEM提供や合併会社を通じた決済取扱高を含む、リアル小売店（対面）における決済



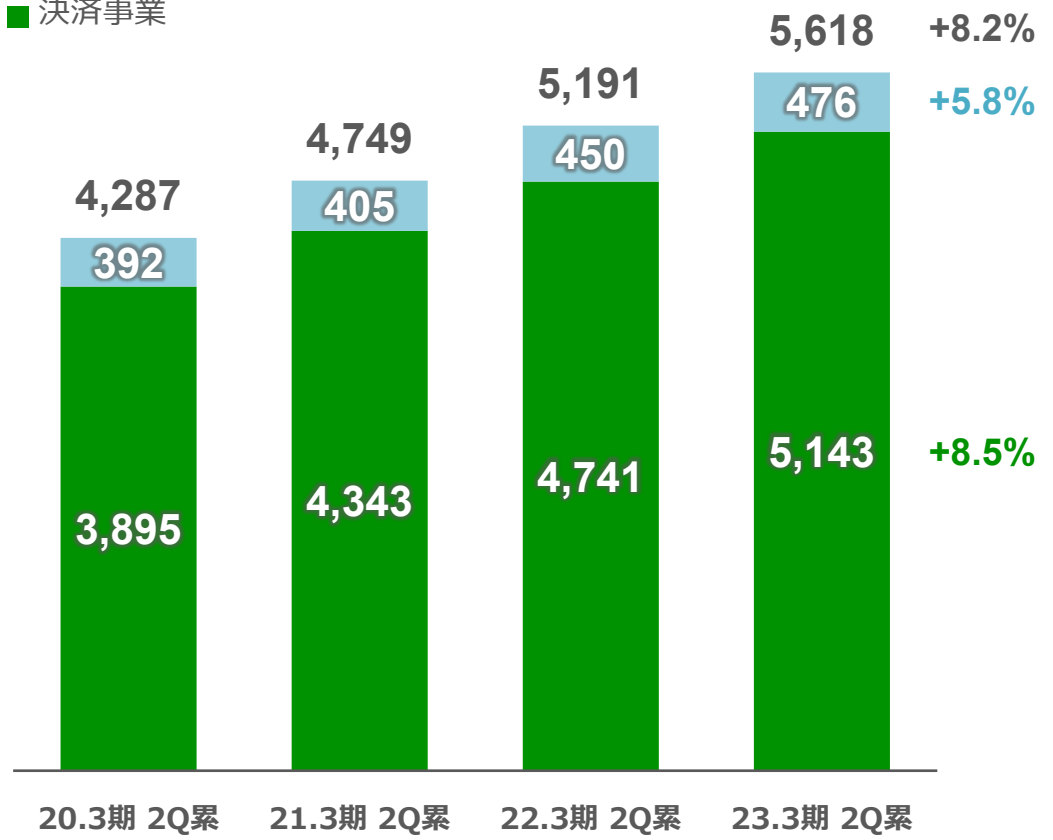
- ・ 収益は前年同期比8.2%増、税引前利益は9.1%増と引き続き増収増益
- ・ 非対面/対面領域ともに決済取扱高が順調に積み上がり、業績は堅調に推移

セグメント収益

(単位：百万円)

- EC/DX事業
- 決済事業

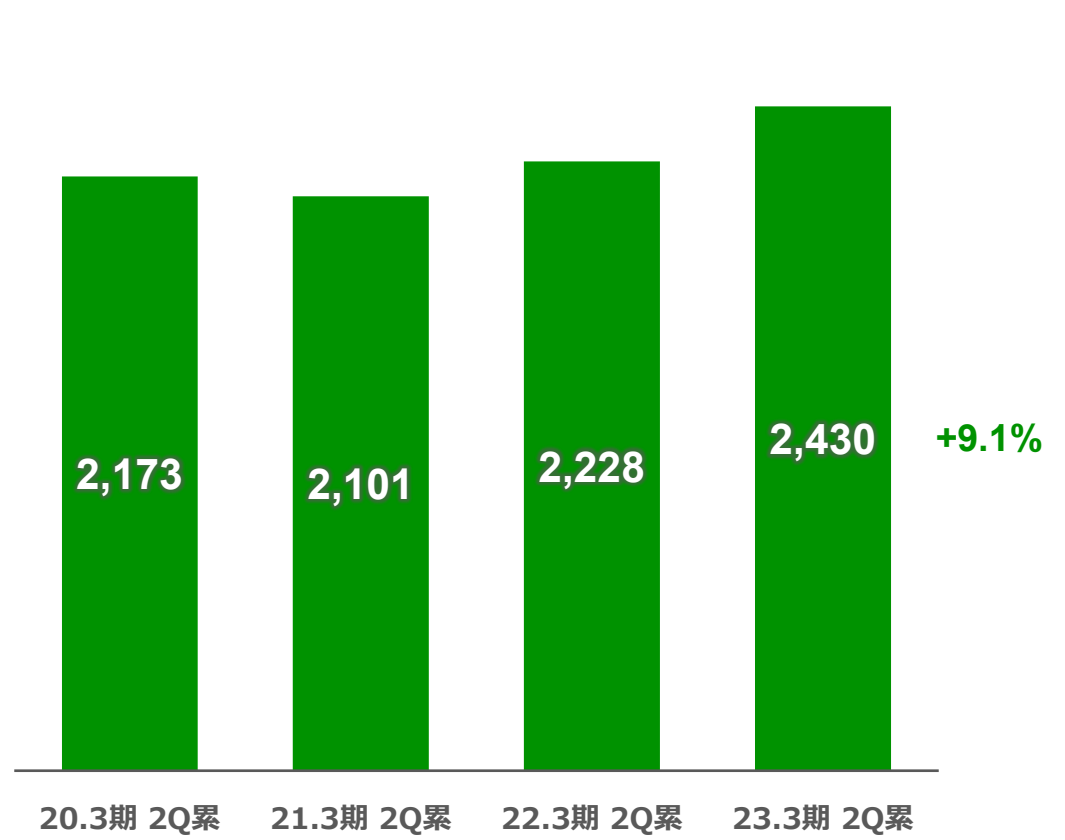
YoY



セグメント利益

(単位：百万円)

YoY





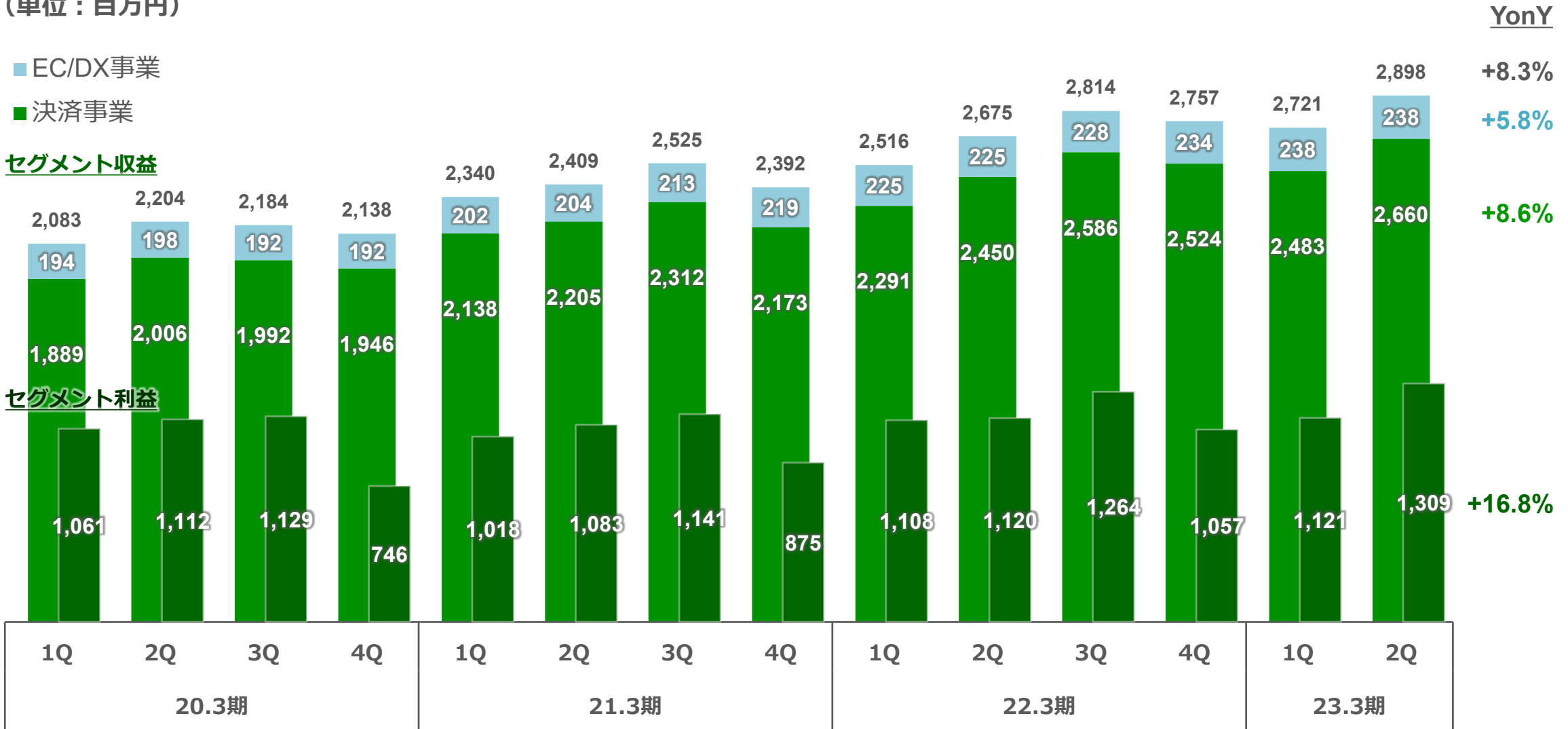
- ・ 決済取扱高の増加に伴い、四半期収益は引き続き堅調に推移
- ・ 2Q単体のセグメント税引前利益は、前年同期比は16.8%増と2ケタ成長

(単位：百万円)

■ EC/DX事業
■ 決済事業

セグメント収益

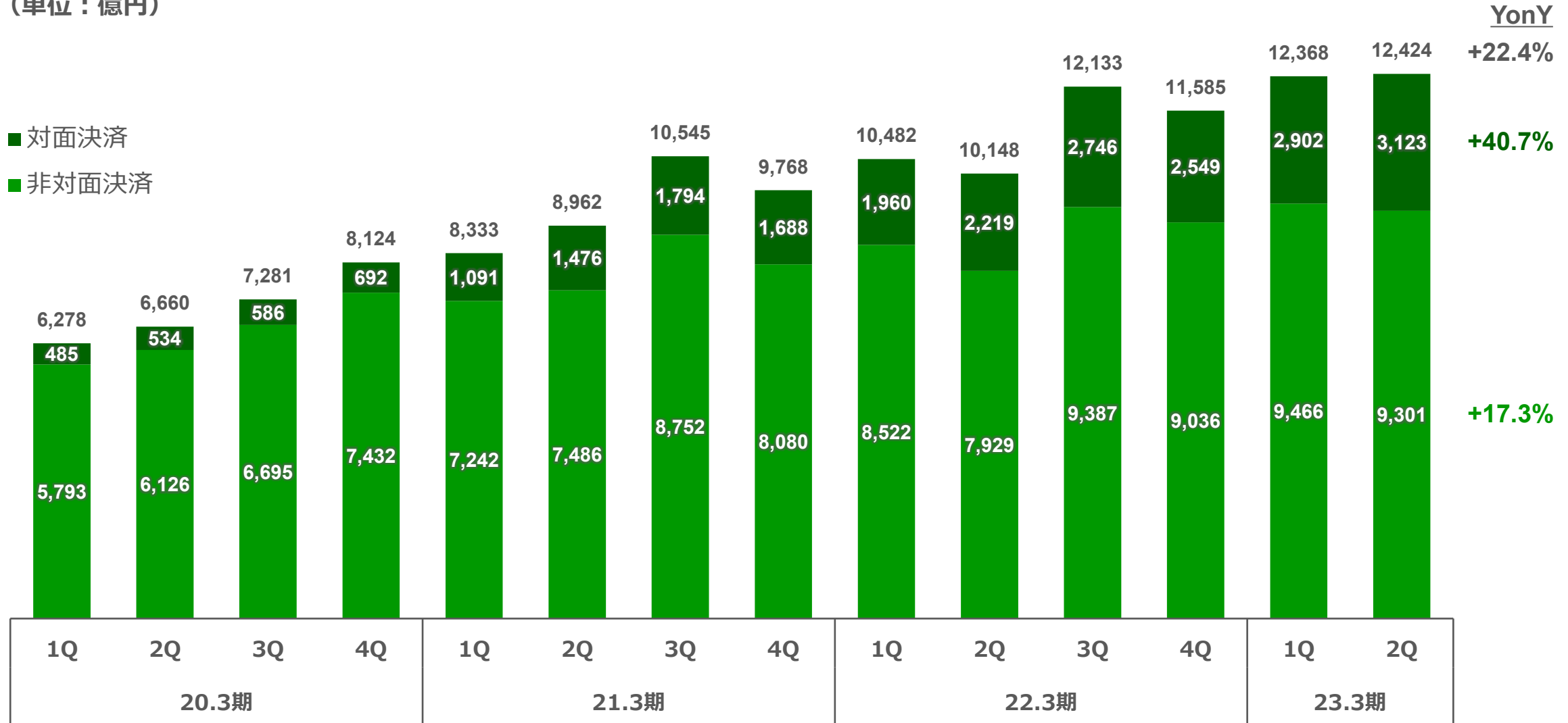
セグメント利益





- ・ 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

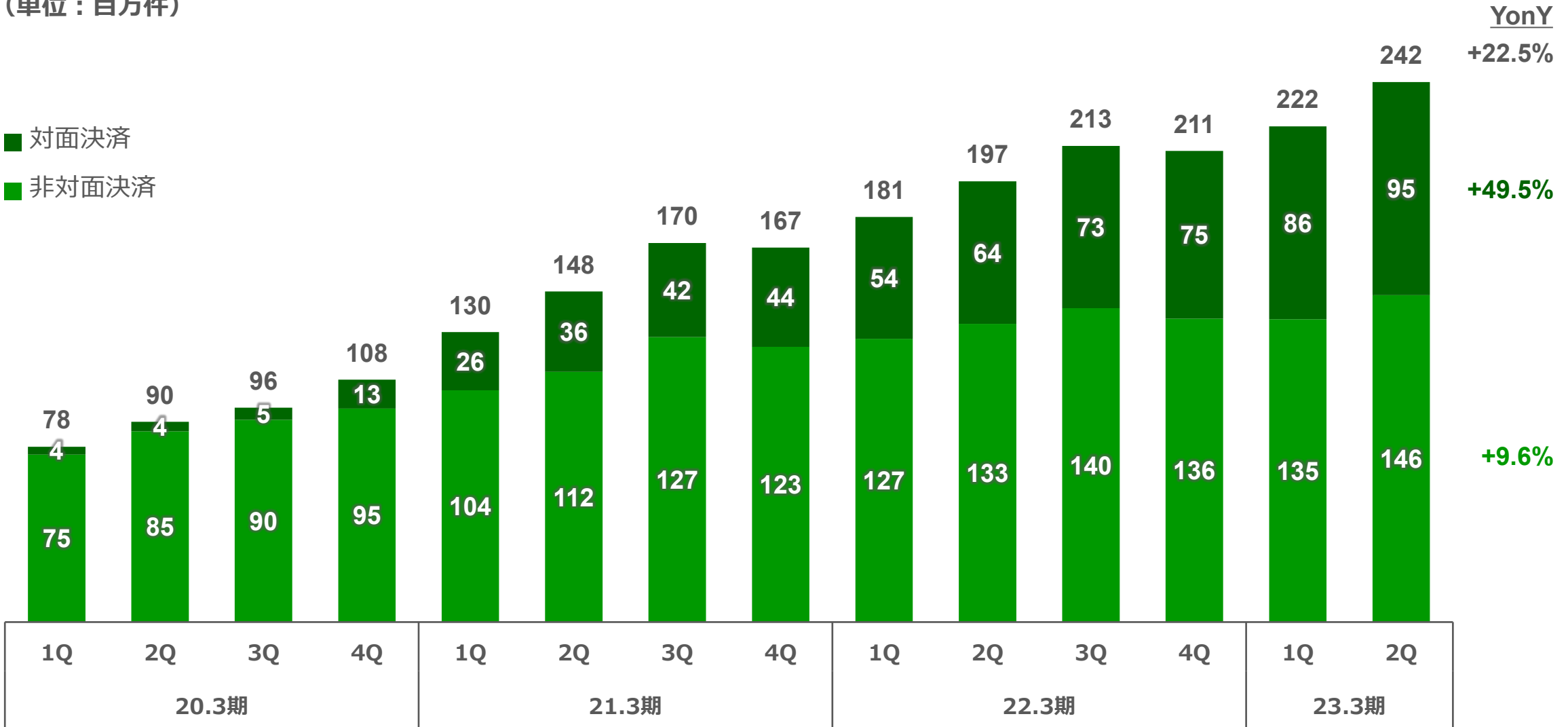
(単位：億円)





- ・ 決済取扱件数も引き続き伸長し、前年同期比22.5%増
- ・ 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)

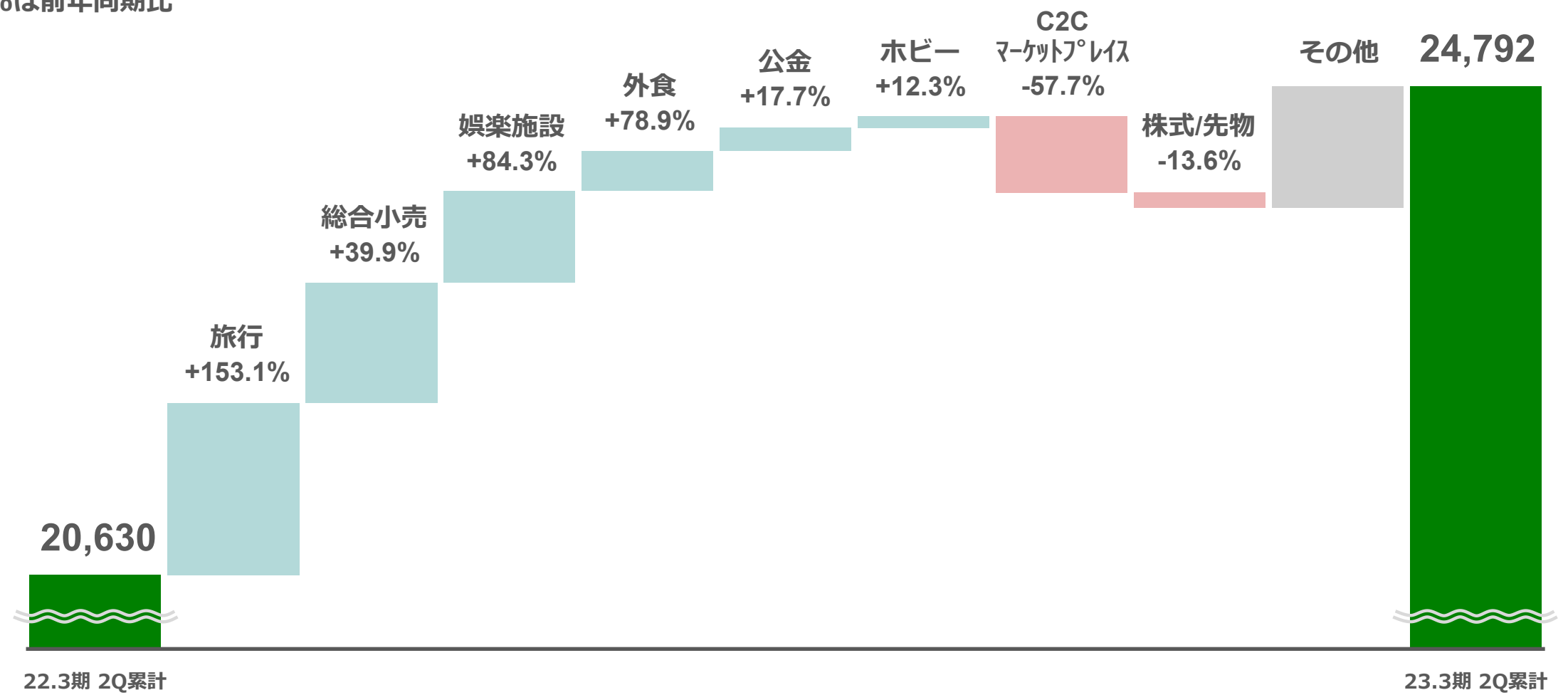




- ・ コロナ禍における行動制限が緩和され、旅行・娯楽・外食関連等の取扱いが増加
- ・ 巣ごもり需要の反動減を受けたC2Cマーケットプレイス、株式/先物等の取扱いが減少

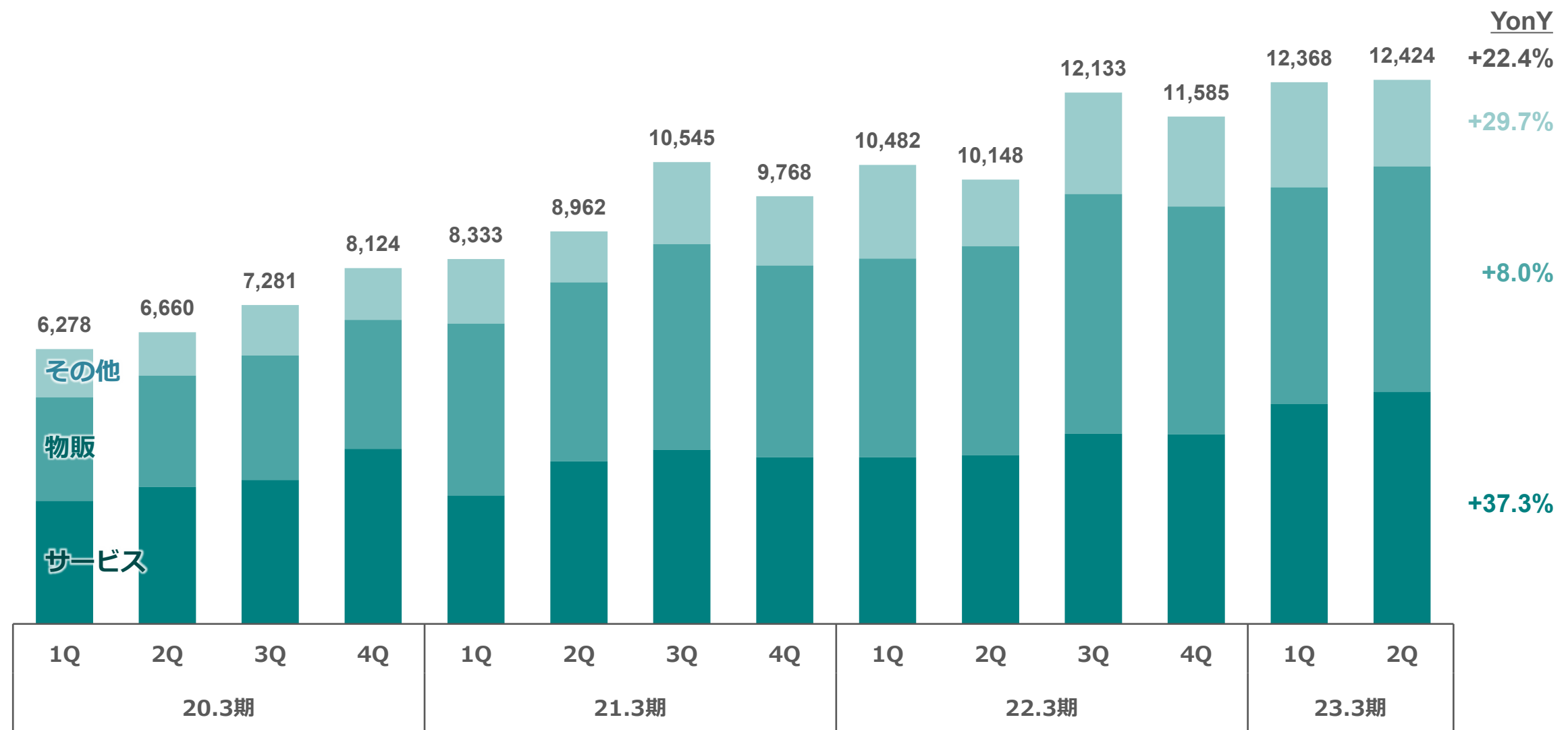
(単位：億円)

※%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

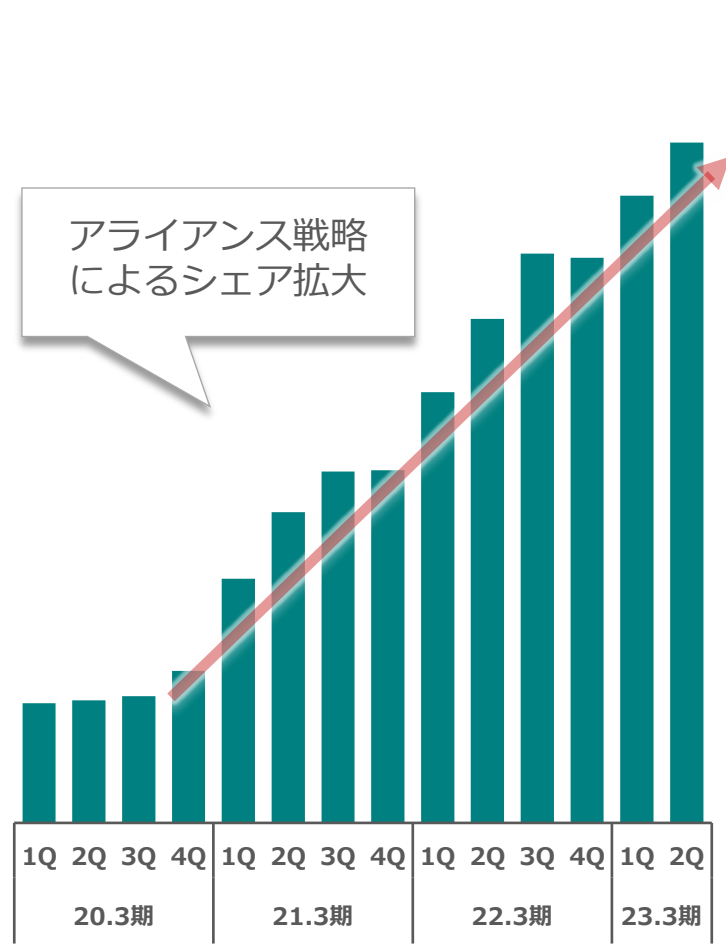




- ・物販分野の決済においては、アライアンス戦略が奏功し、総合小売の取扱高が伸長
- ・家電・家具は、巣ごもり特需の反動減が一巡、ファッションは安定的に取扱いのシェアが拡大

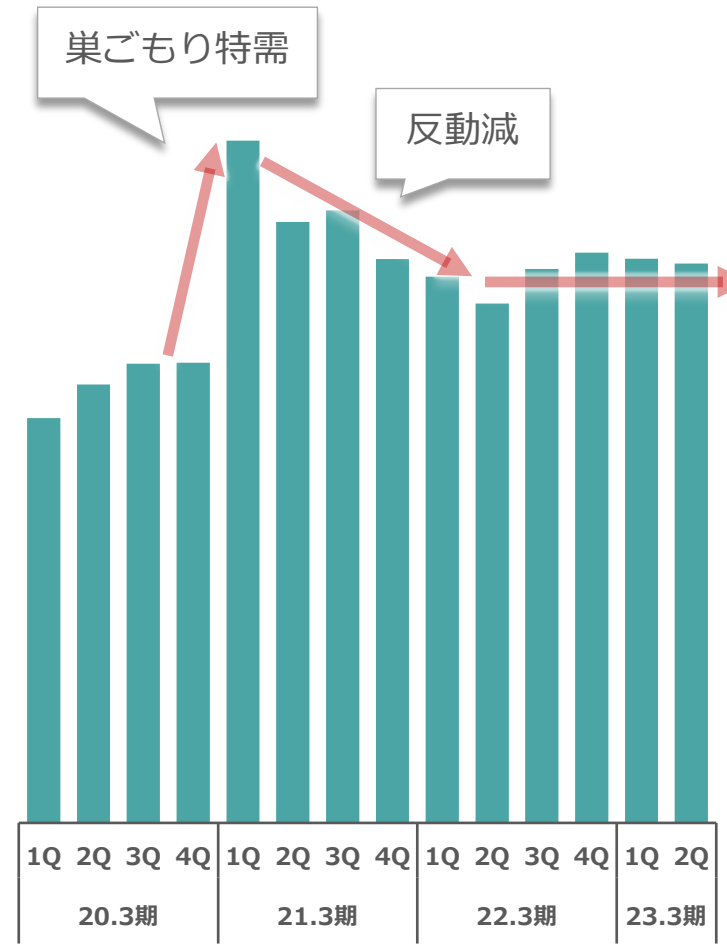
総合小売

アライアンス戦略によるシェア拡大



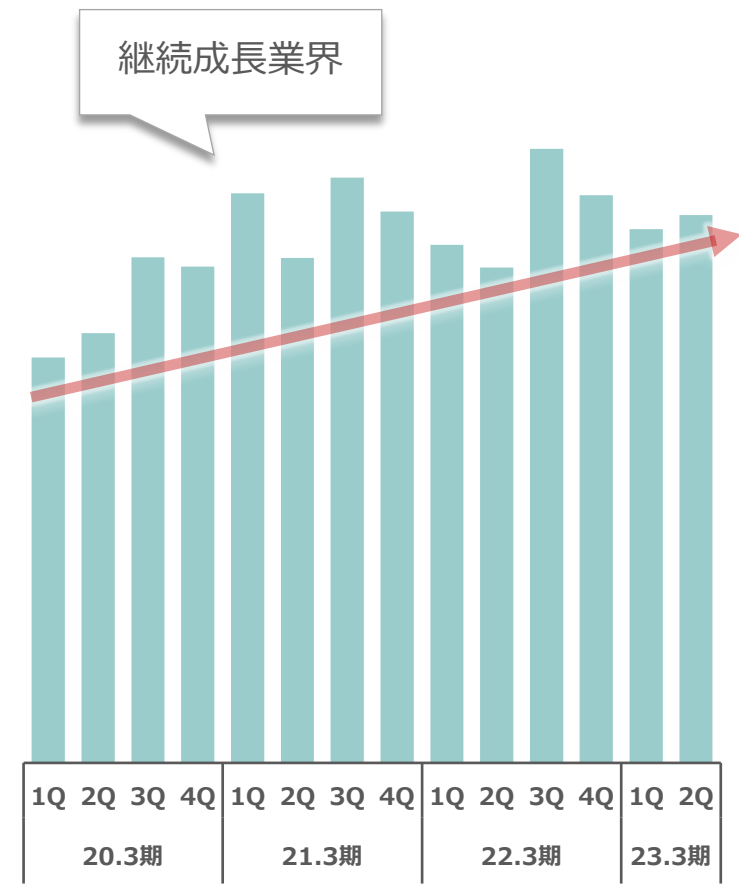
家電・家具インテリア

巣ごもり特需
反動減



ファッション

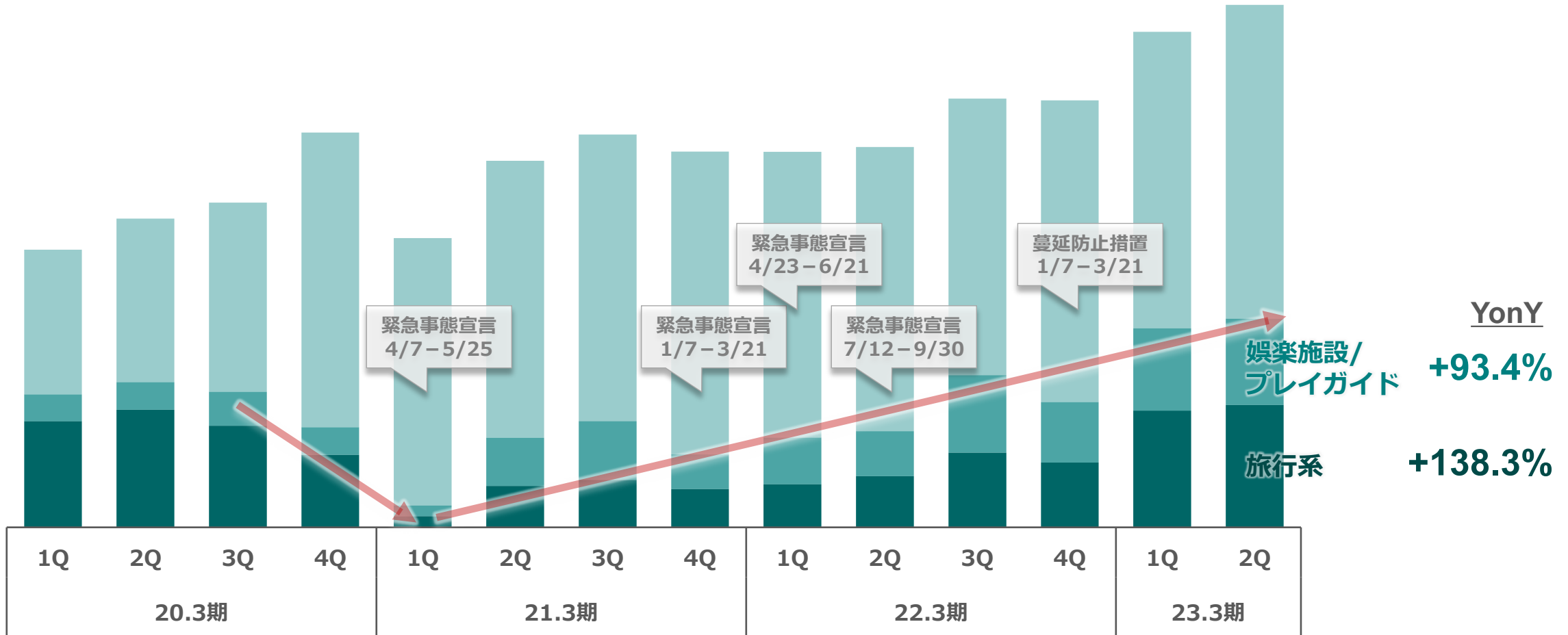
継続成長業界





- ・ 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





- ・ 従来、業績貢献が高いインバウンド関連決済は、依然コロナ禍以前の1割程度で推移
- ・ 入国制限の解除、海外諸国の渡航制限の緩和に伴う今後の回復・拡大ポテンシャルが大きい

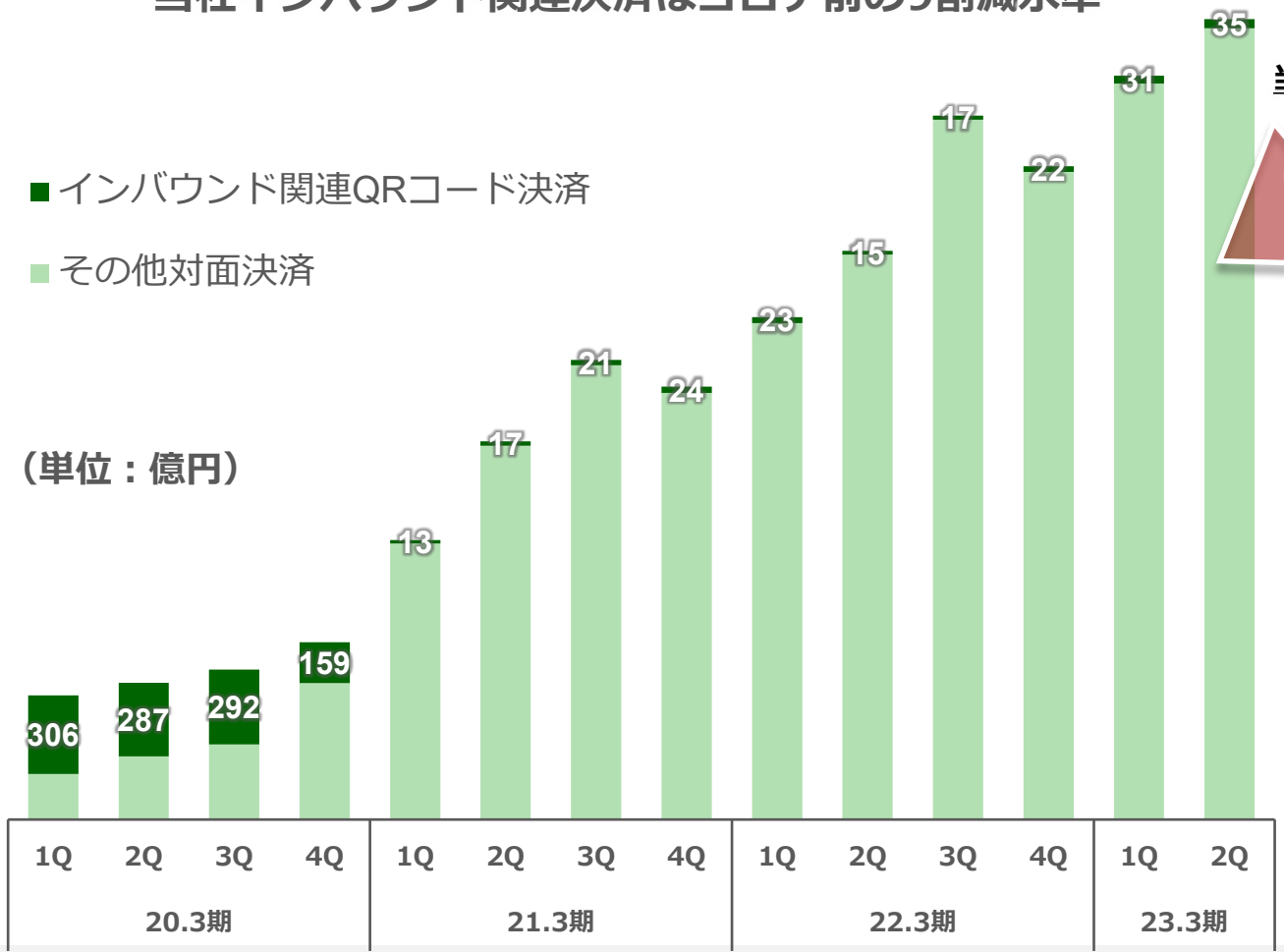
対面決済取扱高

訪日外国人数

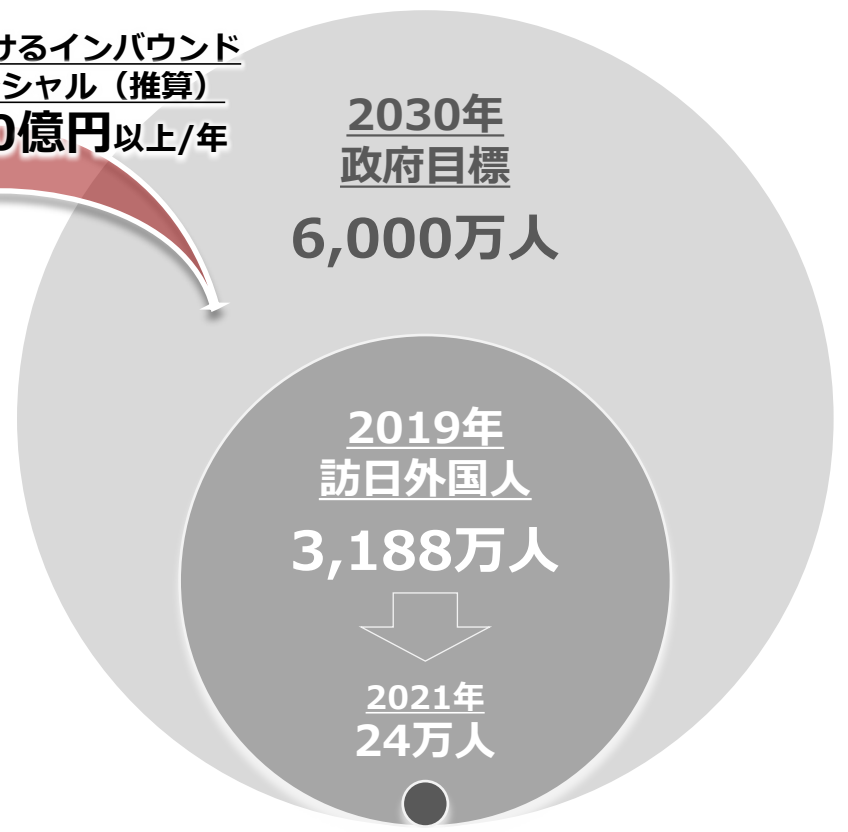
当社インバウンド関連決済はコロナ前の9割減水準

- 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

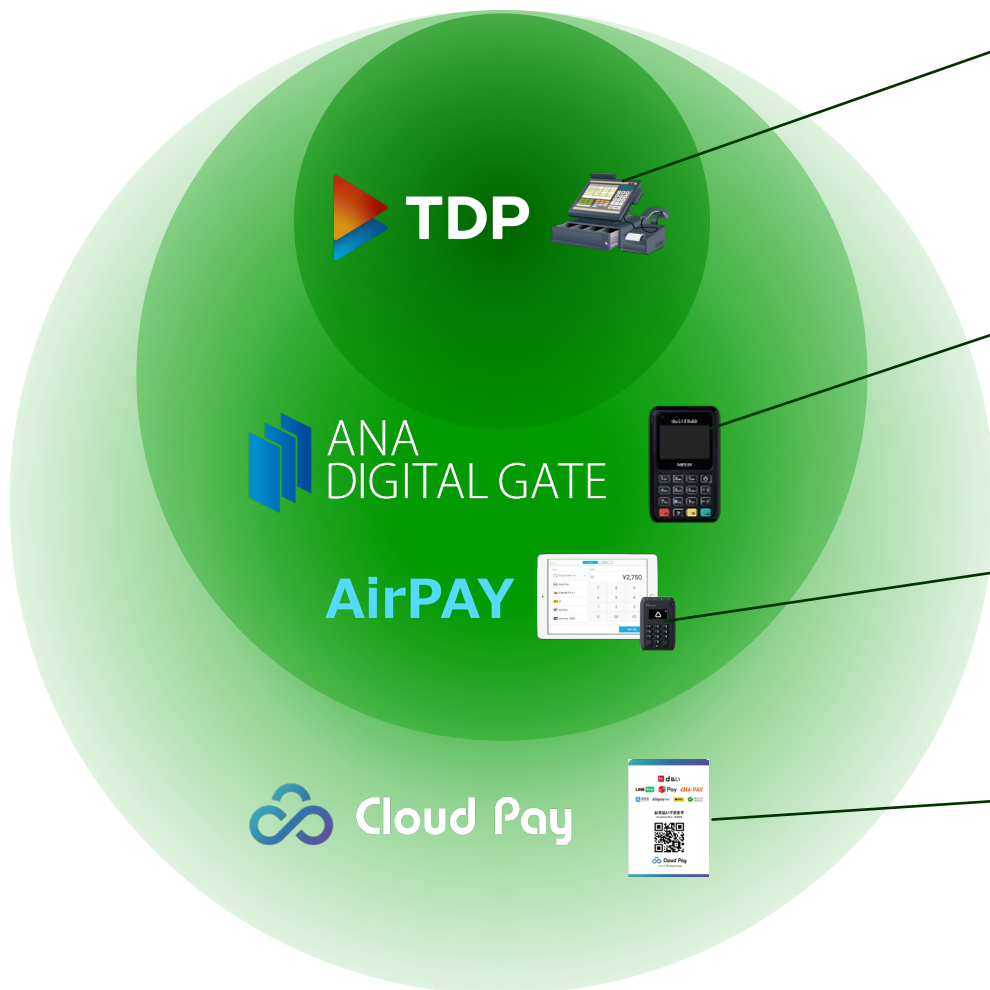


出所：日本政府観光局 (JNTO) 「訪日外客数」



・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。
戦略合弁会社TDペイメントが機能

ANA × Digital Garage

ANAグループとの合弁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

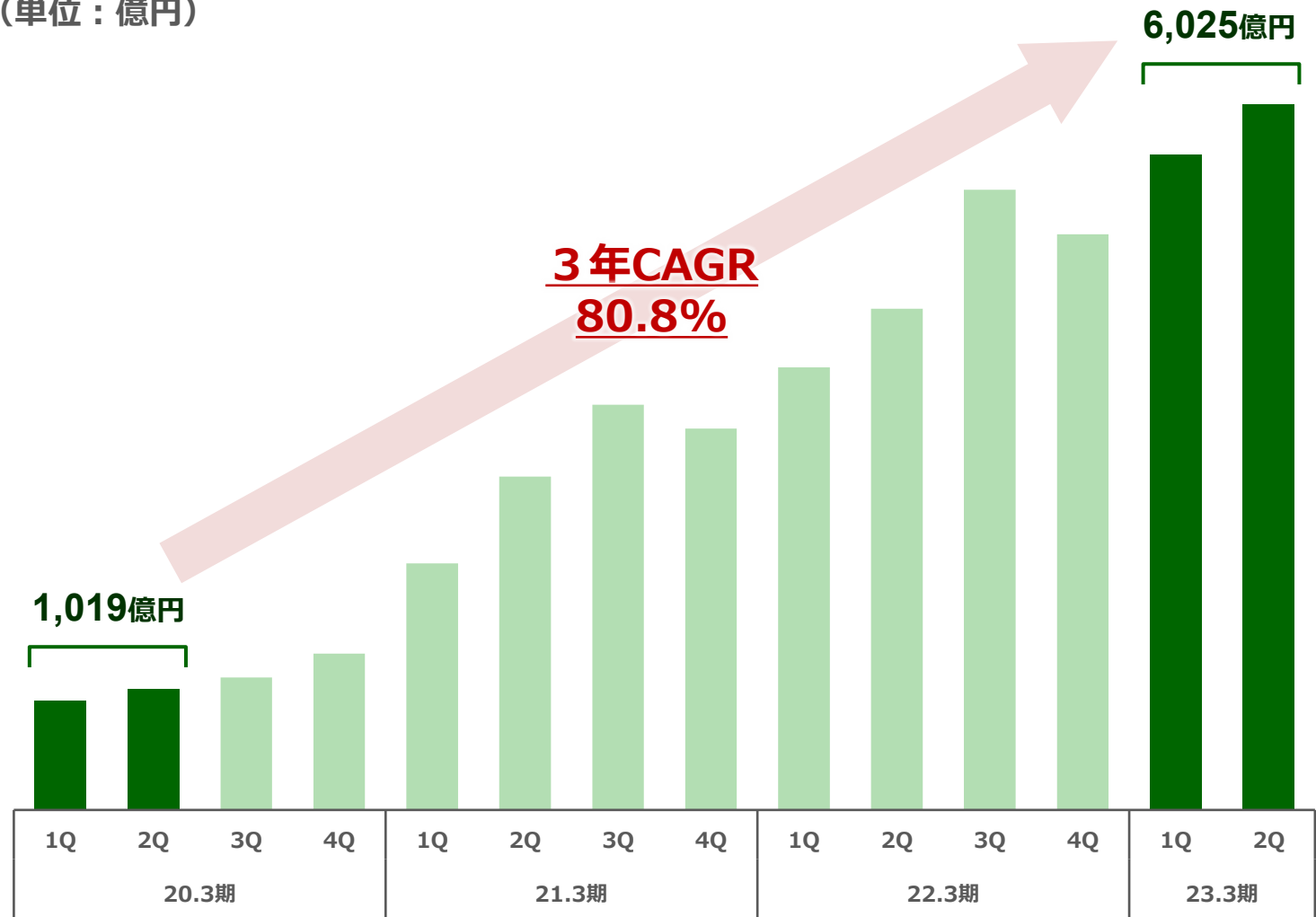
※MPM (Merchant Presented Mode) : 店舗に設置したQRコードを消費者がスマートフォンで読み取って支払う方式



・ 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

(単位：億円)



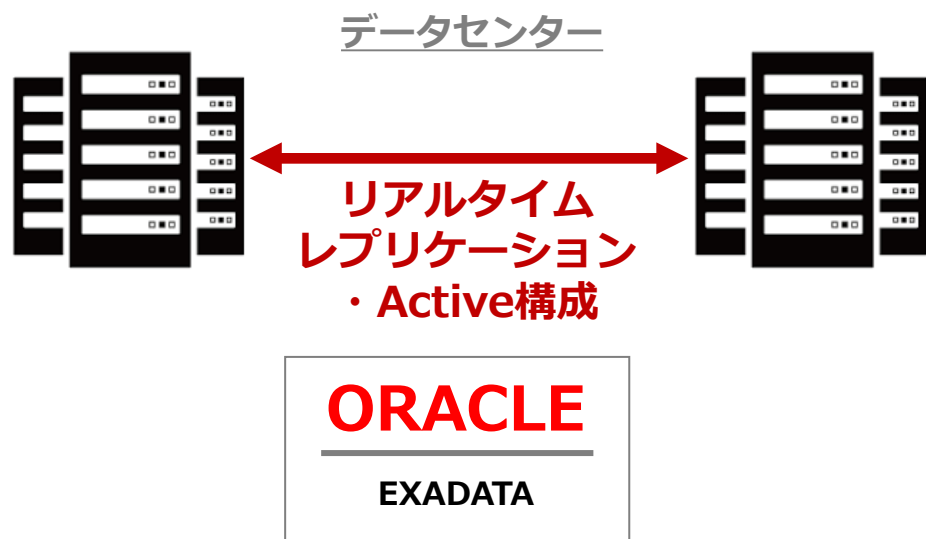
加盟店規模	前年同期比 (2Q累計)
大規模加盟店	+41.7%
中～小型加盟店	+55.1%
小型加盟店	+33.0%



- ・ 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

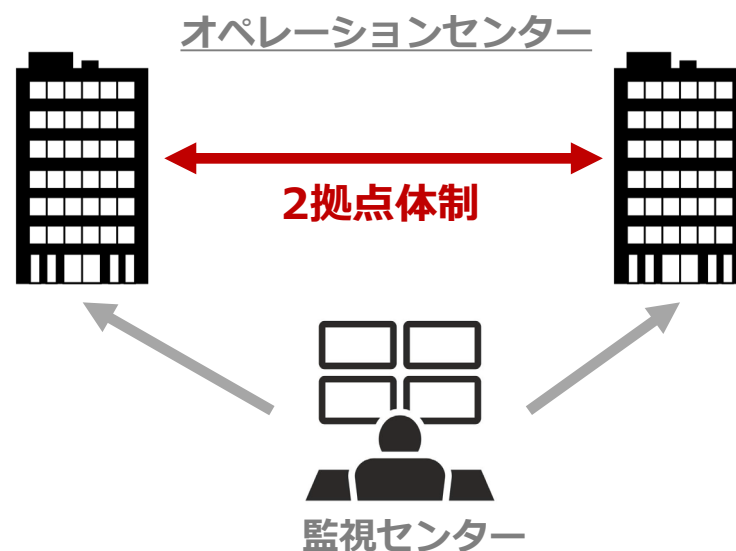
システムの強化

- ・ 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

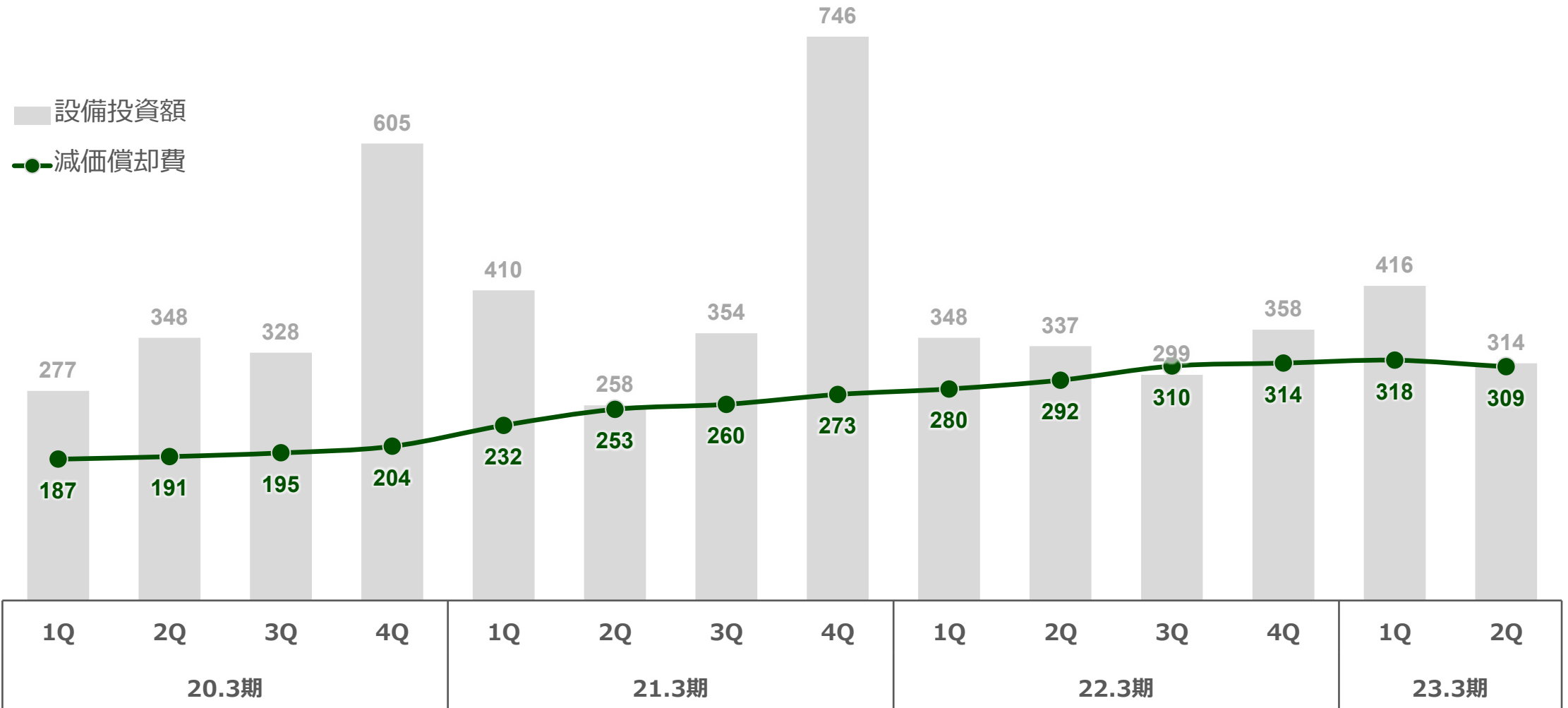
- ・ 決済取扱高の今後の増大を見据えたオペレーション業務の増加・複雑化に対応し拠点を拡充
- ・ ディザスタリカバリー体制の信頼性を徹底向上
- ・ RPA (Robotic Process Automation) 等の技術導入により24時間365日の有人対応最小化





- ・ 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

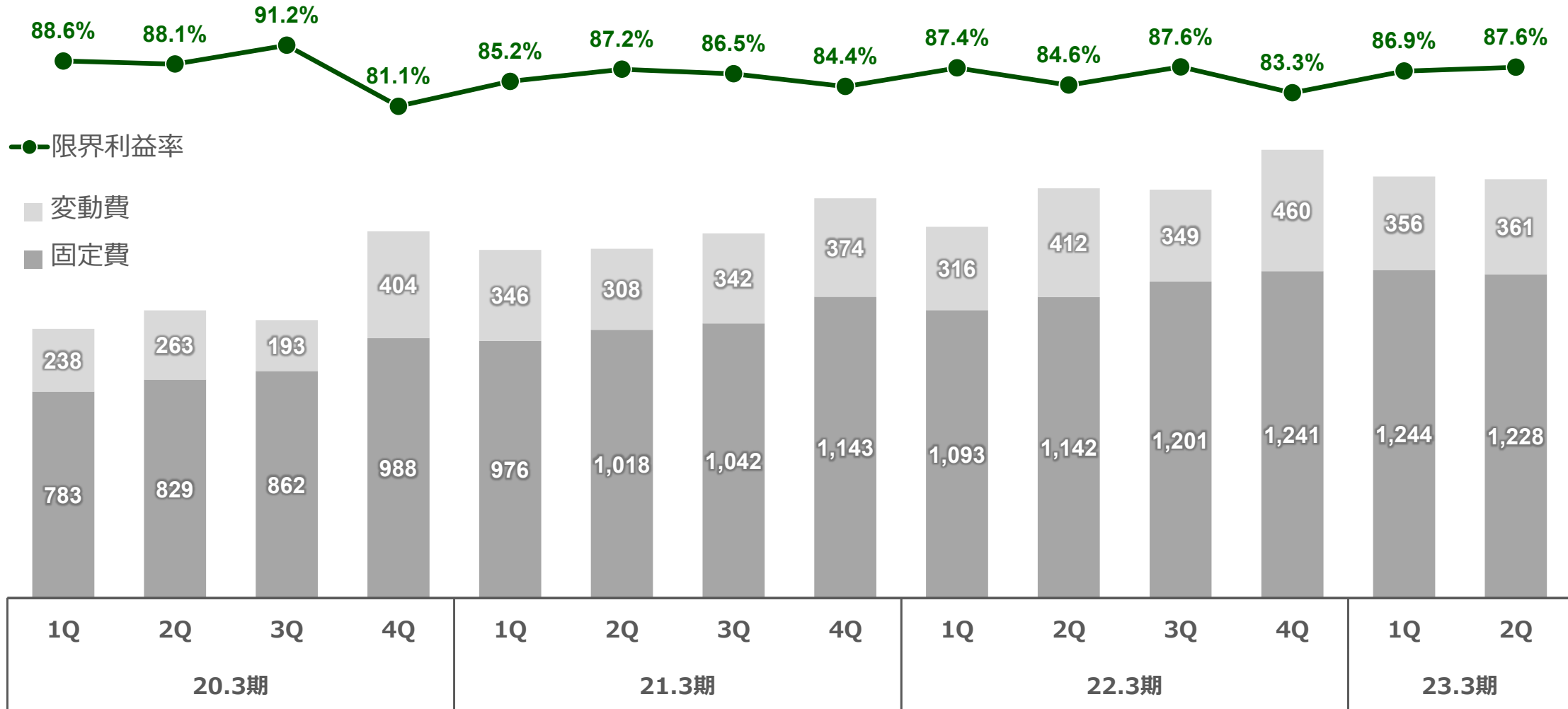
(単位：百万円)





- ・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)

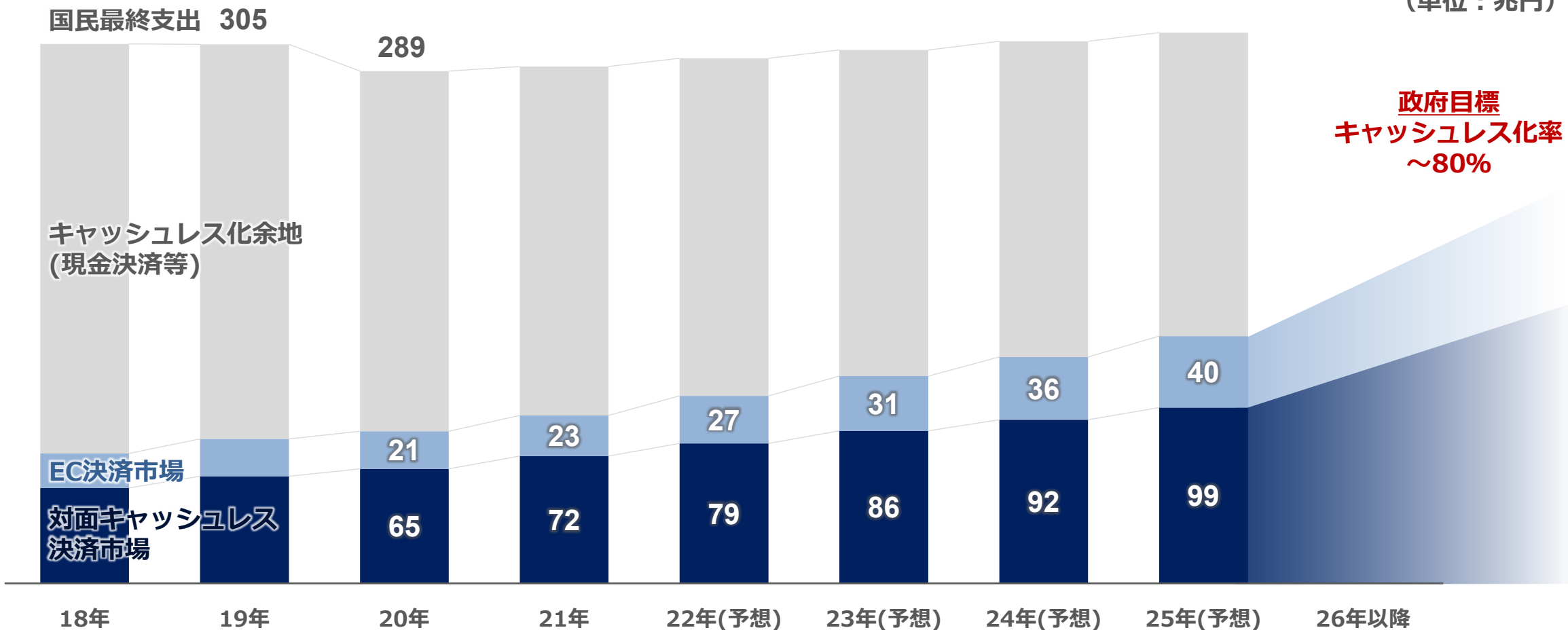




・キャッシュレス決済市場は、非対面決済・対面決済ともに引き続き高い成長が見込まれる

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 2Q累計	23.3期 2Q累計	前年同期比	増減率
セグメント収益	6,314 百万円	5,775 百万円	-540 百万円	-8.5%
セグメント税引前利益	431 百万円	372 百万円	-58 百万円	-13.5%

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



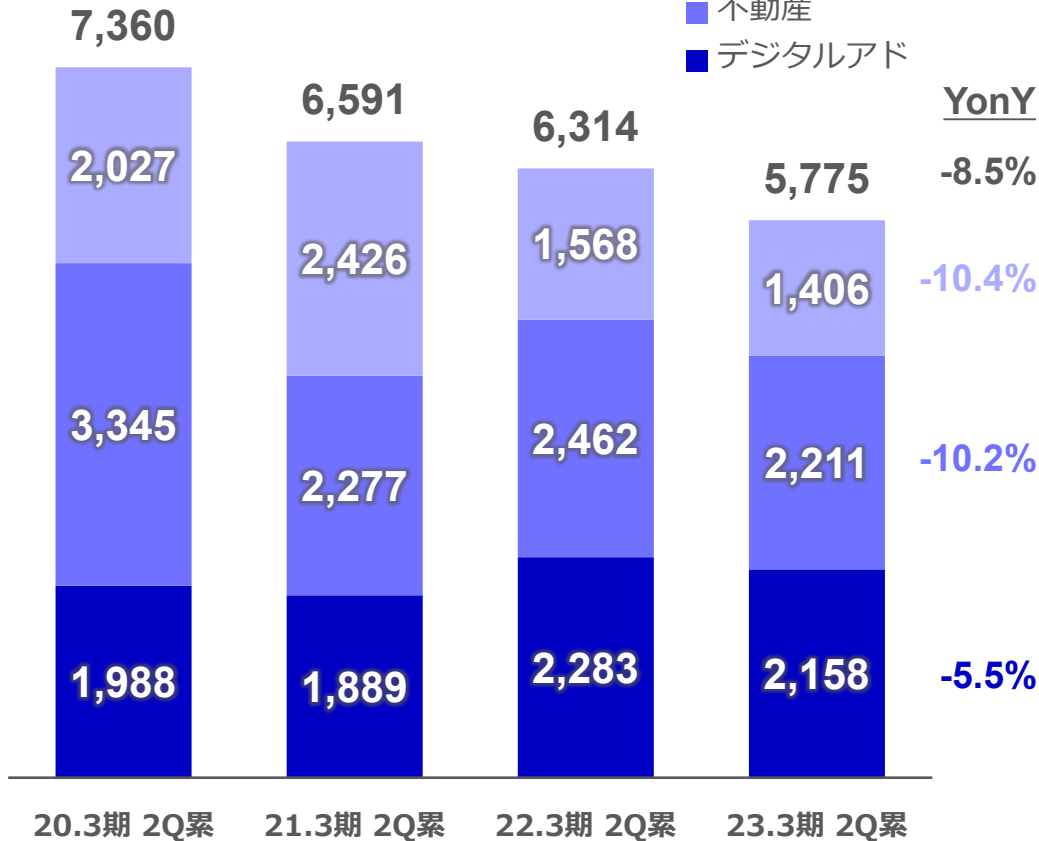


- 不動産広告領域において前期1Qに計上した大型案件の反動減があったものの、デジタルアドにおいて、決済事業で当社が強みを有する金融領域中心に堅調に進捗

セグメント収益

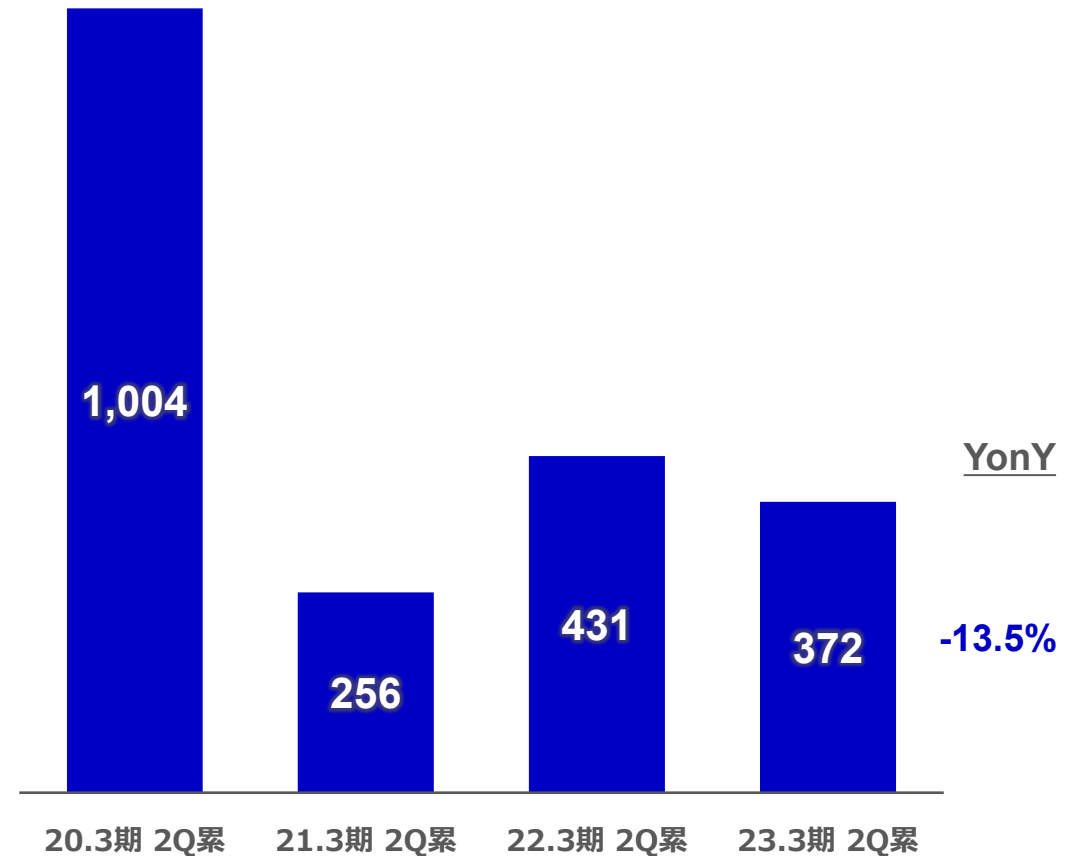
(単位：百万円)

- CRM等
- 不動産
- デジタルアド



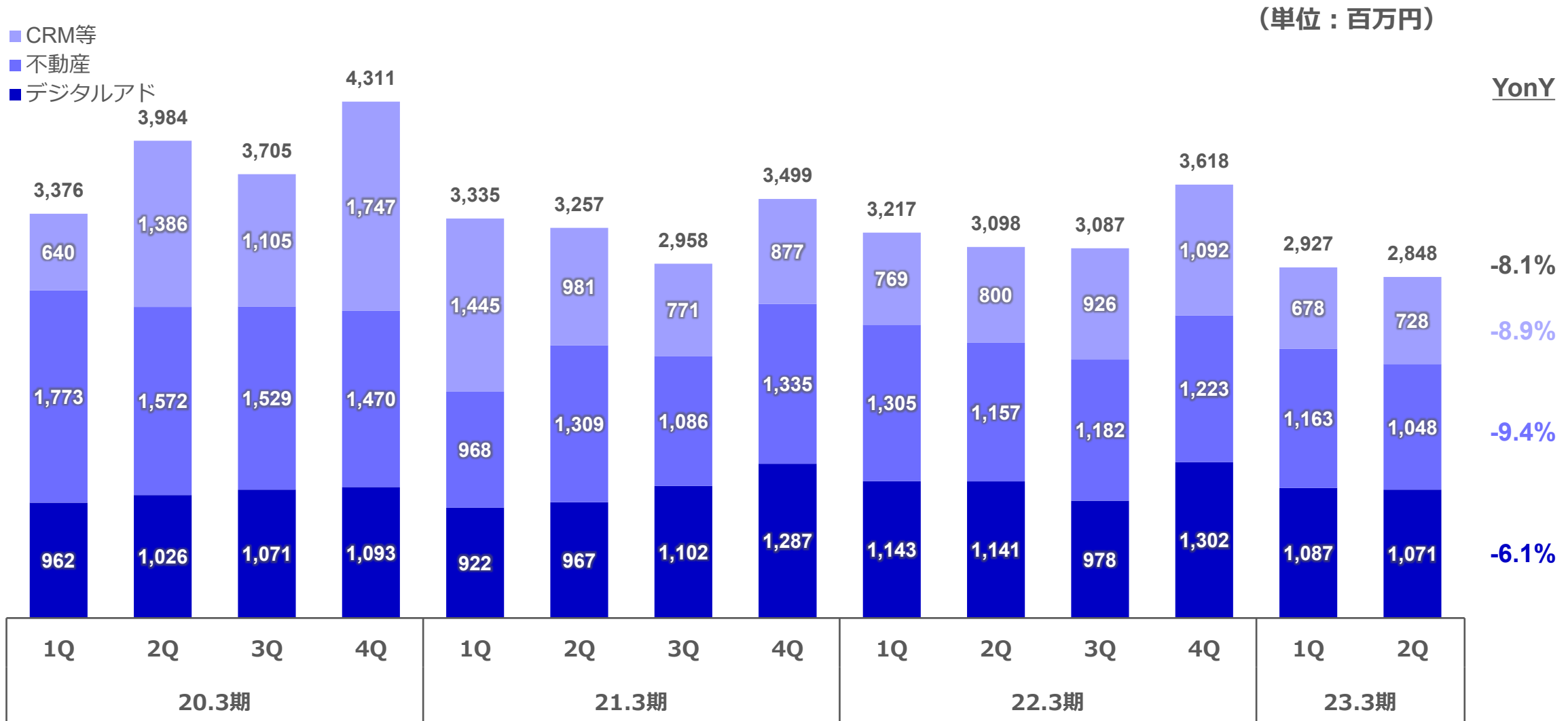
セグメント利益

(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





業績

	22.3期 2Q累計	23.3期 2Q累計	前年同期比	増減率
営業投資有価証券	61,493 百万円	79,769 百万円	+18,276 百万円	-
売却額	3,235 百万円	642 百万円	-2,593 百万円	-
新規投資額	4,332 百万円	1,607 百万円	-2,725 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

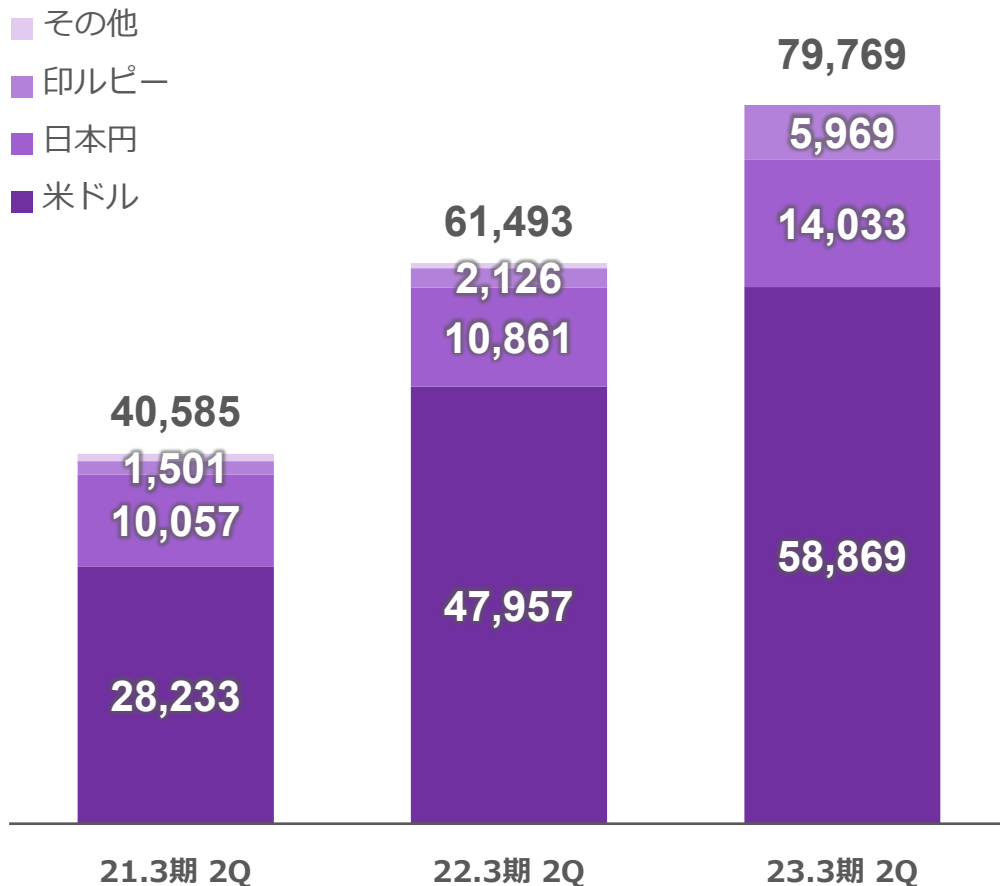




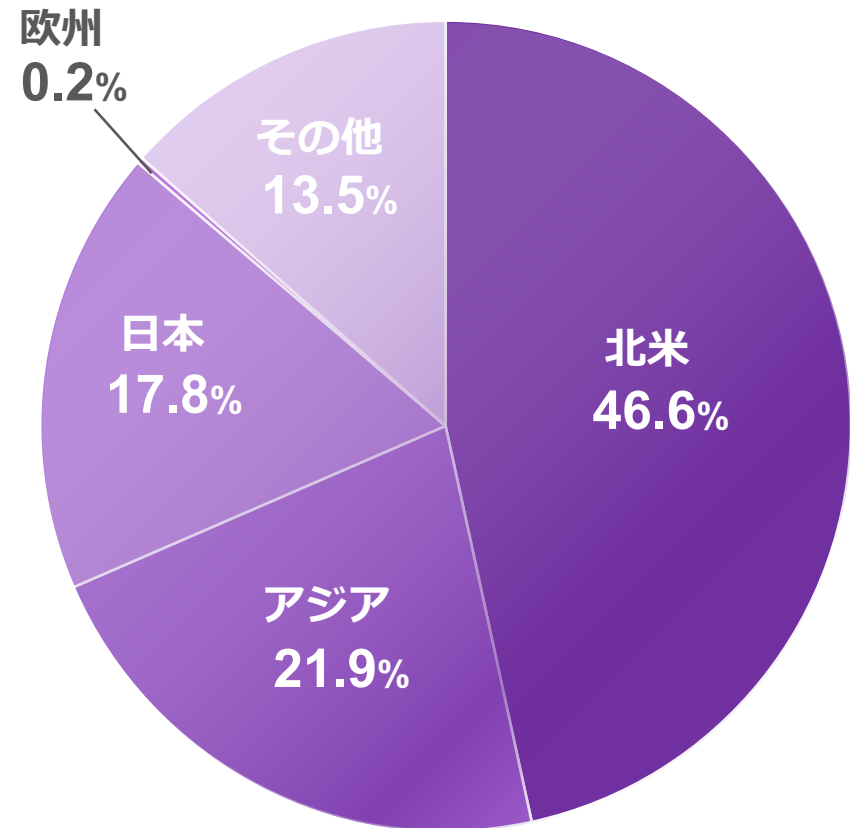
- ・ Blockstream社の公正価値評価減があったものの、そのほかのポートフォリオに関しては安定
9月末の公正価値は798億円（前期末比+2.3%）

営業投資有価証券残高（通貨別比率）

（単位：百万円）



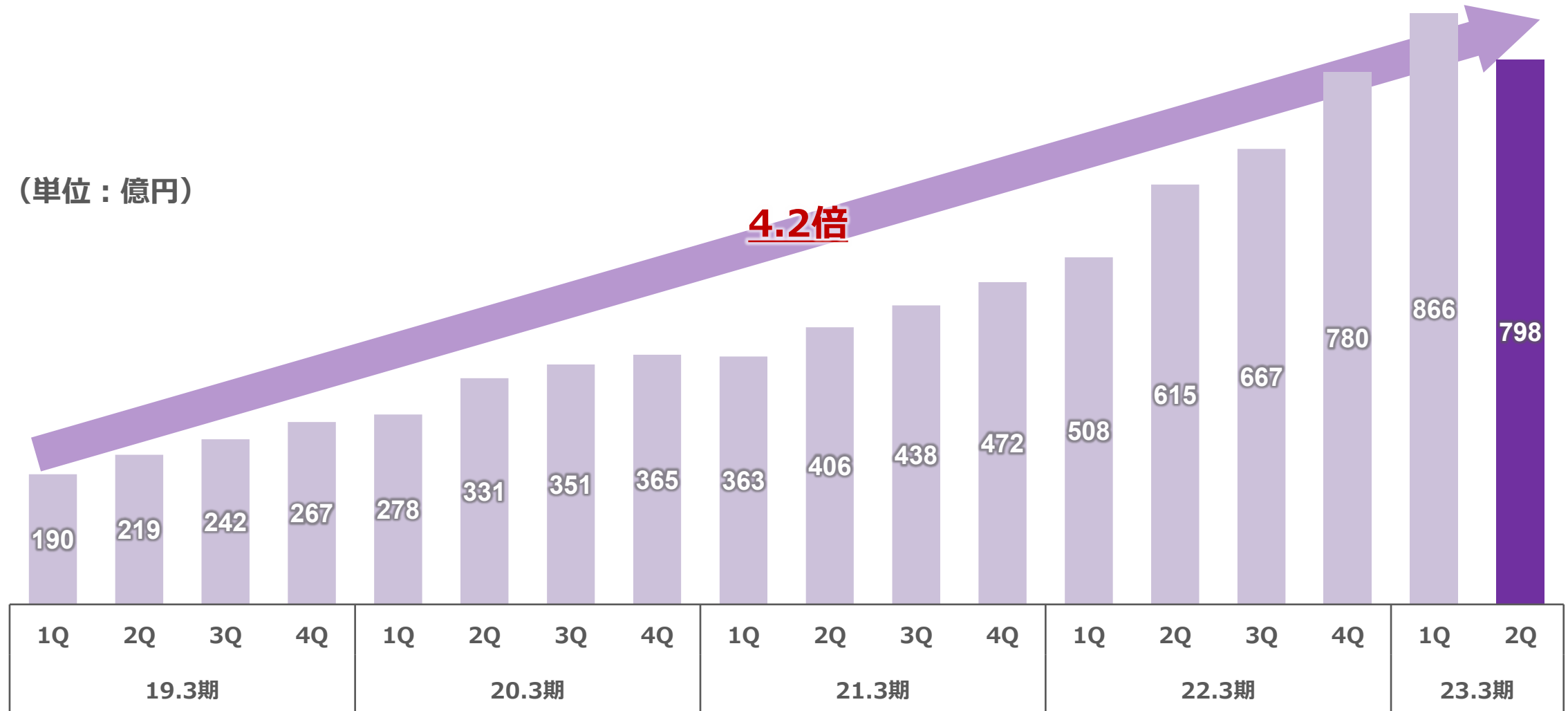
投資先 地域別比率





- ・ 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

(単位：億円)



4.2倍



・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 Systems
[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

※(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]



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 2Q累計	23.3期 2Q累計	前年同期比	増減率
セグメント収益	2,028 百万円	2,426 百万円	399 百万円	+19.7%
セグメント税引前利益	1,078 百万円	1,293 百万円	215 百万円	+19.9%

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

▶ 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



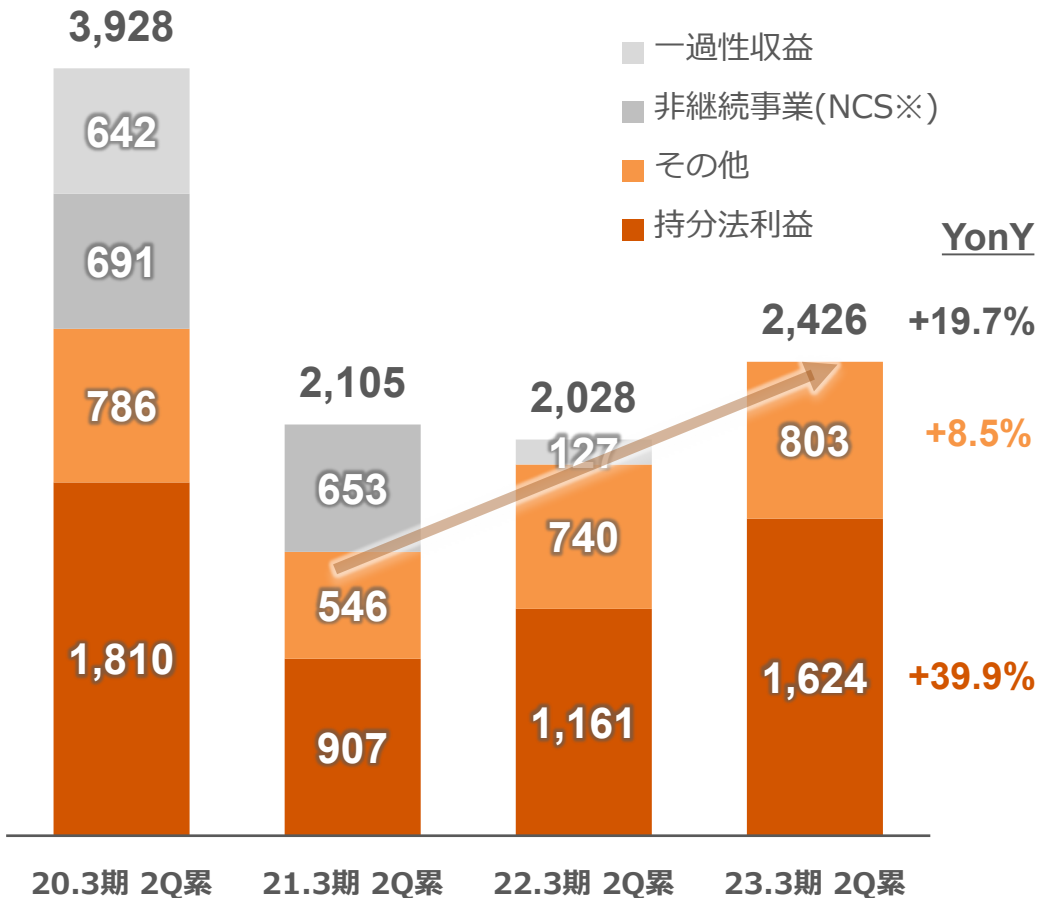
主な関連会社／事業



- ・ 外食需要が回復に向かったことにより、カカクコムの子会社の食ベログ事業を中心に業績が復調
- ・ 一過性要因・非継続事業を控除した基礎収益はコロナ以前の水準まで回復

セグメント収益

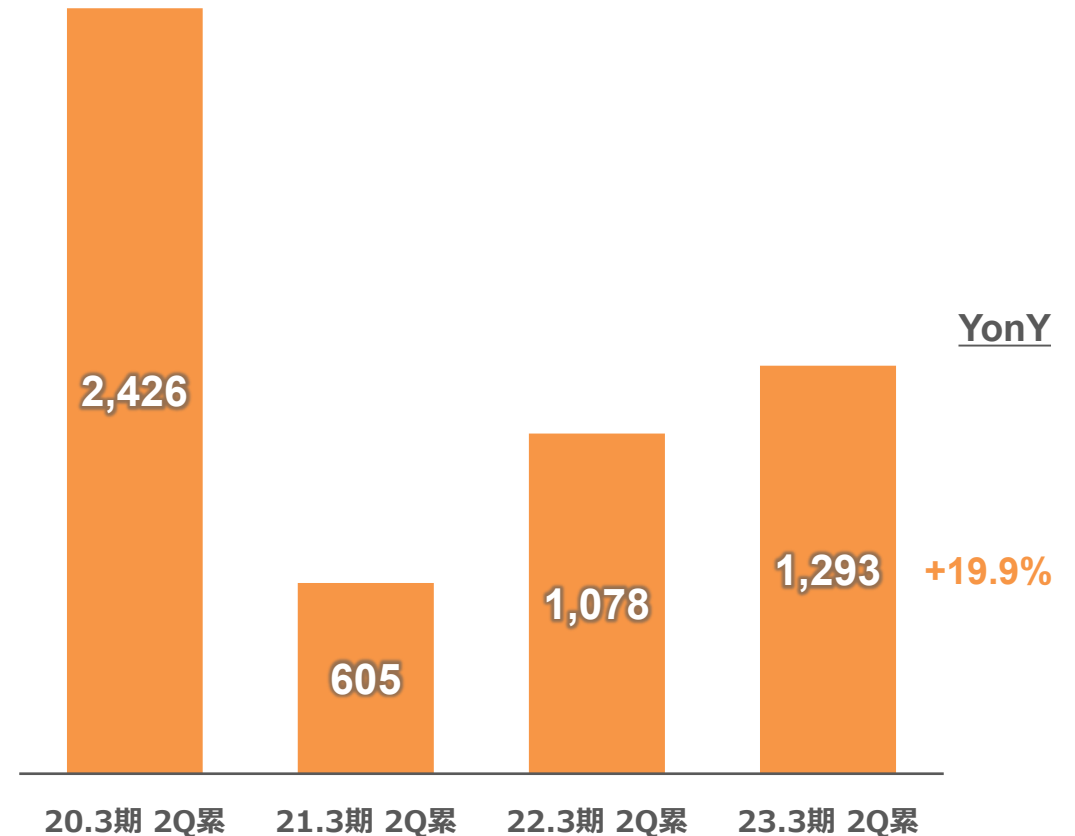
(単位：百万円)



※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

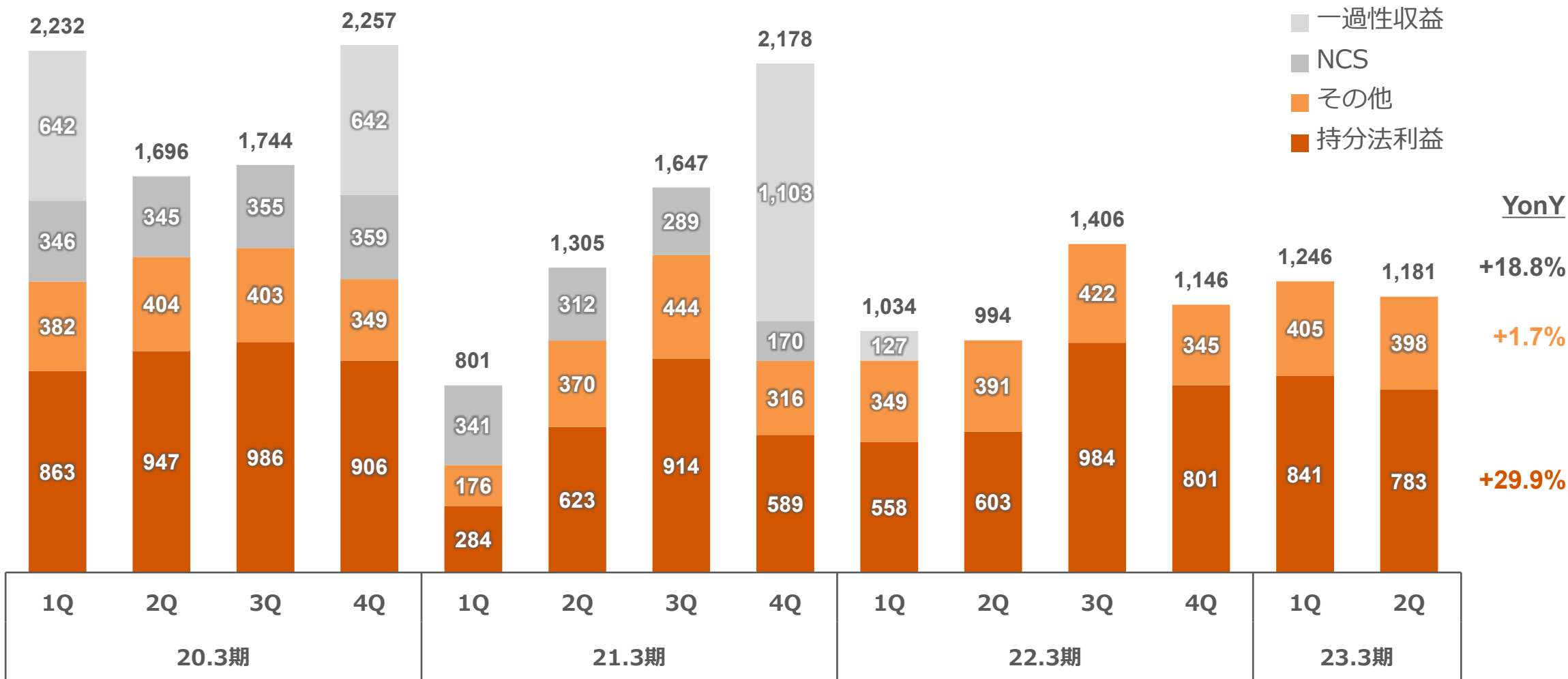
(単位：百万円)





・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)



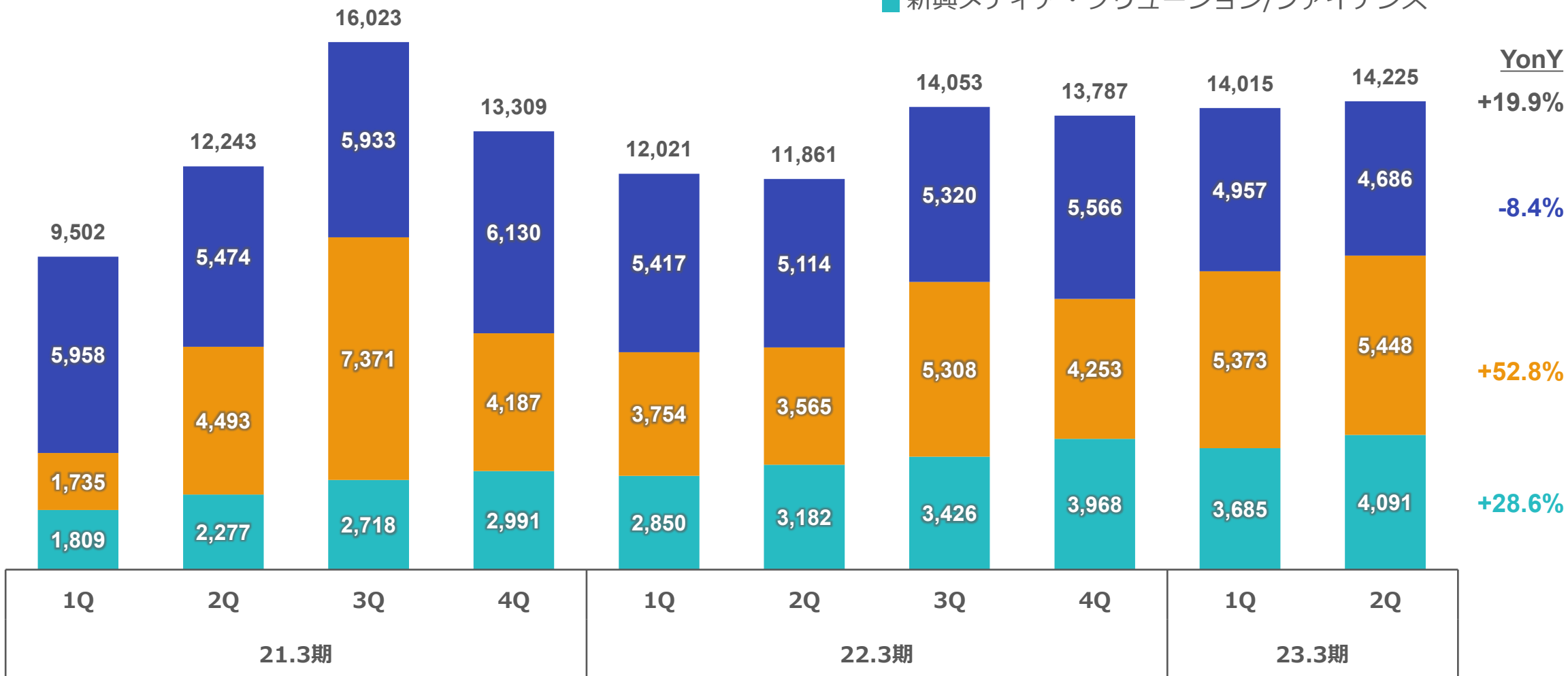


(株)カカクコム「2023年3月期 第2四半期 決算説明会資料」より

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		YonY (2Q比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	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	-32,436	-110.8%
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	+75	+1.2%
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	-17,136	-174.2%
その他の収益	193	207	214	1,335	326	223	202	202	159	176	-47	-20.9%
金融収益	1	0	17	40	18	11,382	513	1,247	2,131	-1,090	-12,473	-109.6%
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	-2,856	-162.5%
費用	6,539	6,689	6,123	6,811	5,969	6,715	6,526	8,352	6,530	14,676	+7,961	+118.6%
売上原価	2,764	2,829	2,459	2,645	2,531	2,617	2,662	2,703	2,622	2,495	-122	-4.6%
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	+281	+7.3%
その他の費用	69	109	69	370	72	117	99	1,594	80	87	-29	-25.1%
金融費用	252	163	195	-299	62	151	69	68	70	7,982	+7,831	+5191.9%
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	-40,397	-179.1%
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	-26,970	-178.0%



(百万円)	21.3期				22.3期				23.3期		YonY (2Q比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	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	-32,436	-110.8%
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	+223	+8.3%
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	-250	-8.1%
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	-21,162	-173.3%
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	+187	+18.8%
連結調整	79	81	94	97	61	10,286	465	996	1,903	-1,147	-11,434	-111.2%
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	-40,397	-179.1%
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	+189	+16.8%
マーケティングテクノロジー	178	78	202	276	248	183	158	435	101	272	+89	+48.8%
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	-21,330	-179.4%
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	+105	+20.8%
連結調整	-983	-931	-724	-815	-692	8,858	-575	-237	818	-10,593	-19,450	-219.6%

(百万円)	22.3期末	23.3期 2Q末	前期末比	主な変動要因/備考
流動資産	147,642	157,418	+9,776	
現金及び現金同等物	43,415	55,705	+12,290	
営業債権及びその他の債権	24,462	19,976	-4,486	FT事業関連科目
営業投資有価証券	77,950	79,769	+1,820	IT投資先の公正価値変動
非流動資産	83,965	75,268	-8,697	
有形固定資産	18,423	17,844	-579	
無形資産	4,194	4,344	+151	
持分法で会計処理されている投資	27,808	27,745	-64	
その他の金融資産	23,317	14,526	-8,791	投資先の公正価値減少
資産合計	231,607	232,686	+1,079	
流動負債	59,242	94,237	+34,996	
借入金	9,223	37,556	+28,333	CBを短期債務へ振替
営業債務及びその他の債務	43,900	51,613	+7,713	
非流動負債	75,149	46,417	-28,732	
社債及び借入金	40,710	15,594	-25,116	CBを長期から短期債務へ振替
その他の金融負債	10,683	9,877	-805	
繰延税金負債	22,001	19,190	-2,811	
負債合計	134,390	140,654	+6,263	
親会社の所有者に帰属する持分	95,738	90,186	-5,552	
資本金	7,692	7,818	+126	
資本剰余金	6,147	6,226	+80	
自己株式	-1,409	-1,293	+116	
その他の資本の構成要素	2,273	2,344	+71	
利益剰余金	81,035	75,090	-5,945	
非支配持分	1,479	1,847	+367	
資本合計	97,217	92,033	-5,185	



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/>

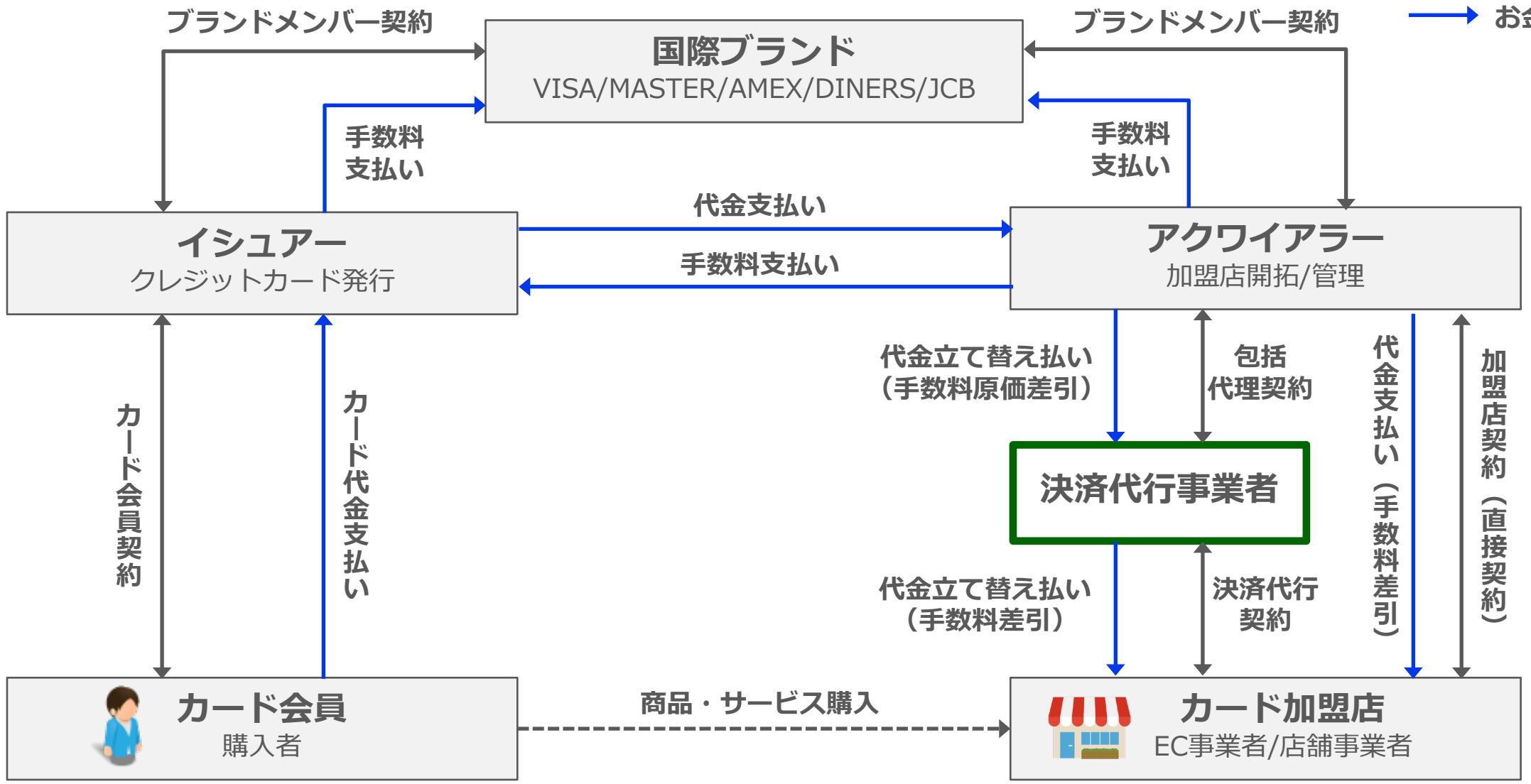
株主・投資家の皆さまの投資判断に資する情報提供を行うべく
引き続き情報開示の充実に努めてまいります

ご参考資料



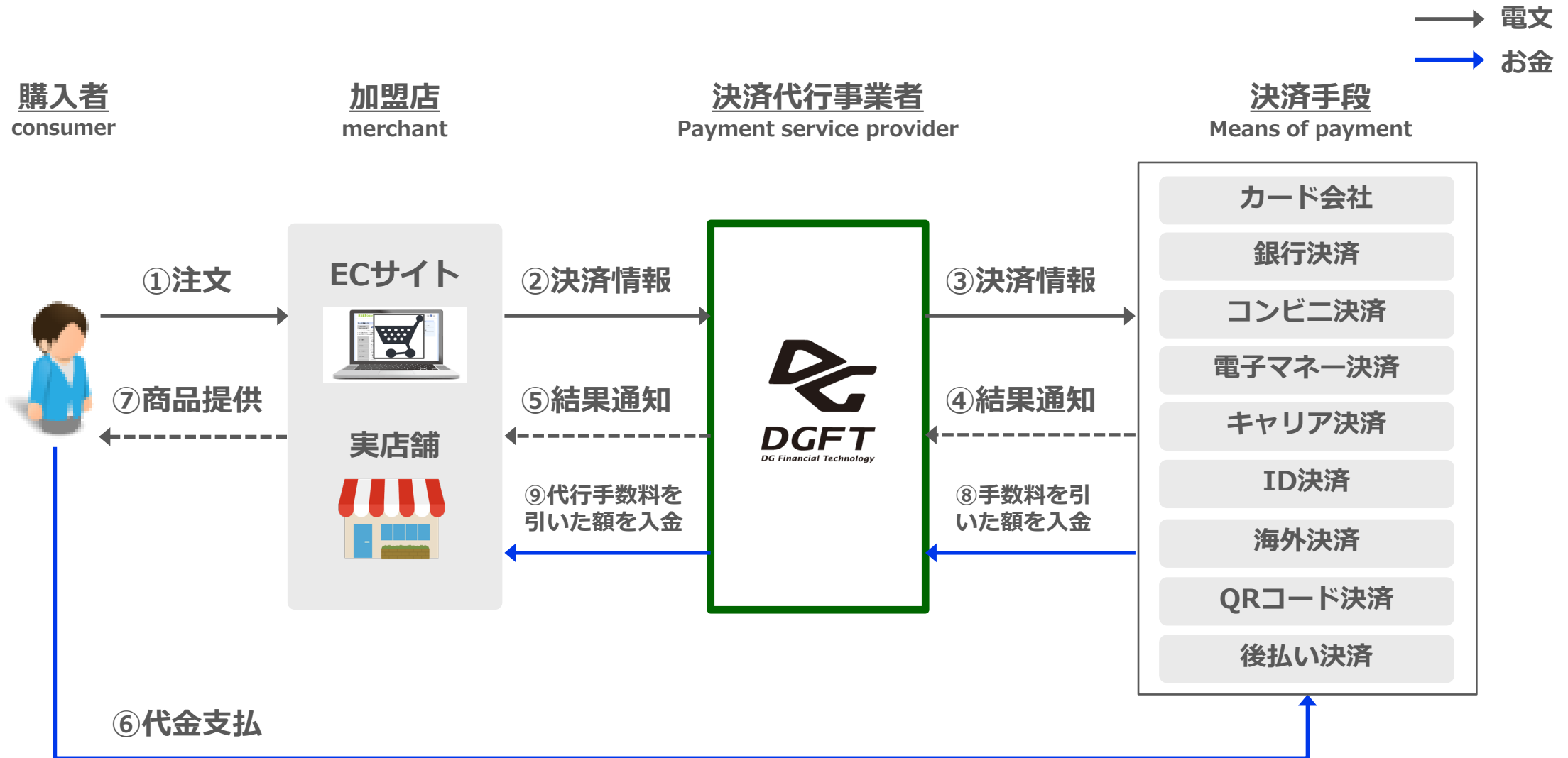


↔ 契約
→ お金





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

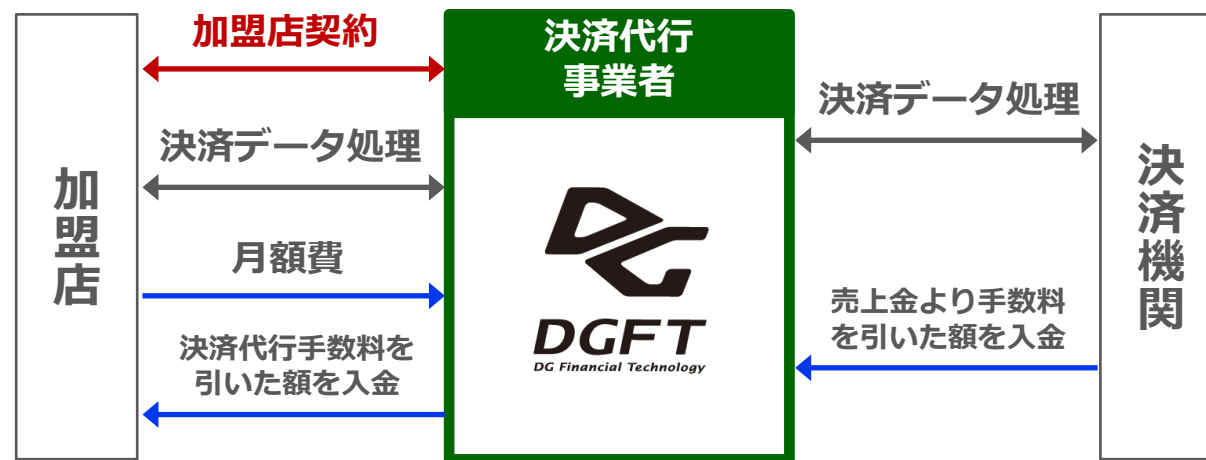




収納代行型（包括契約）

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

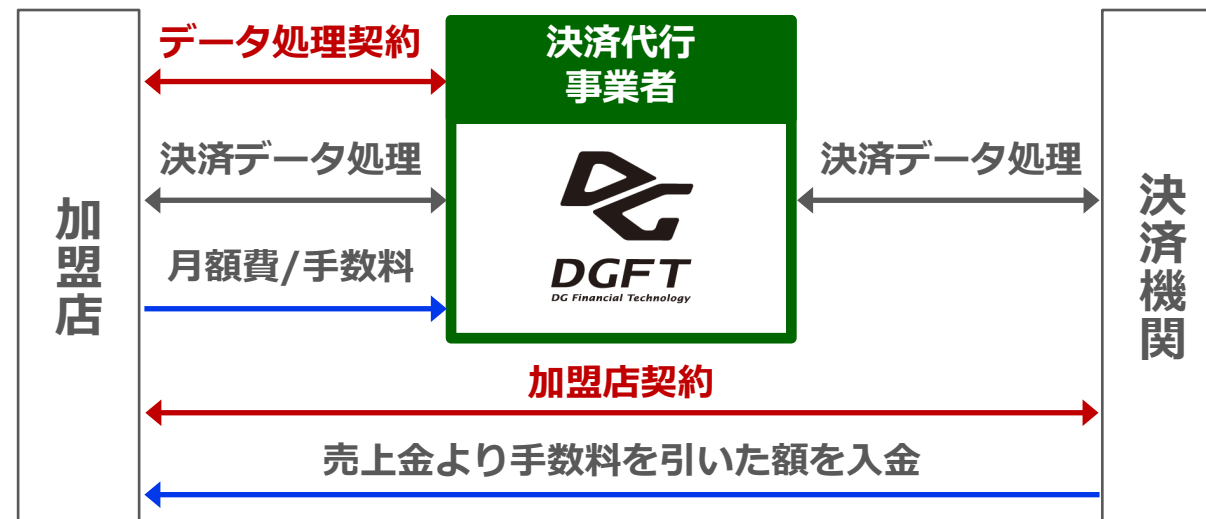


決済データ処理型（直接契約）

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

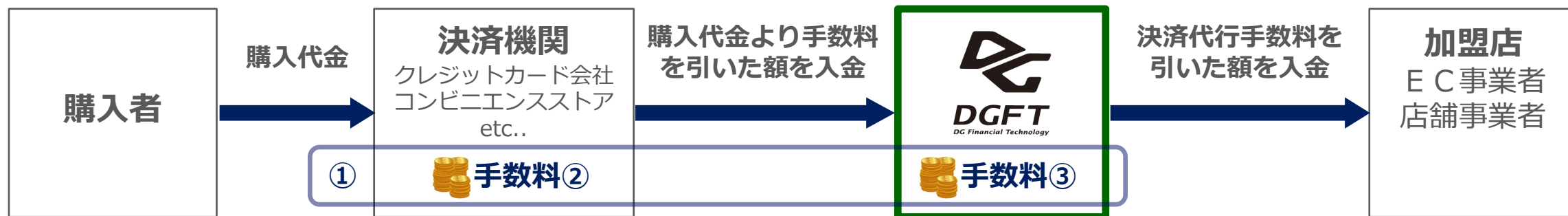
→ 電文
→ お金





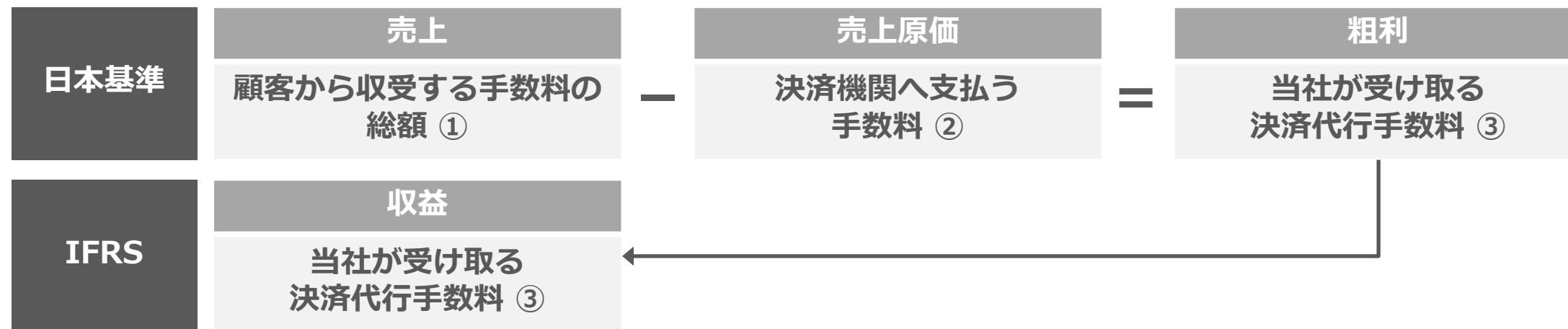
■ キャッシュフロー

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

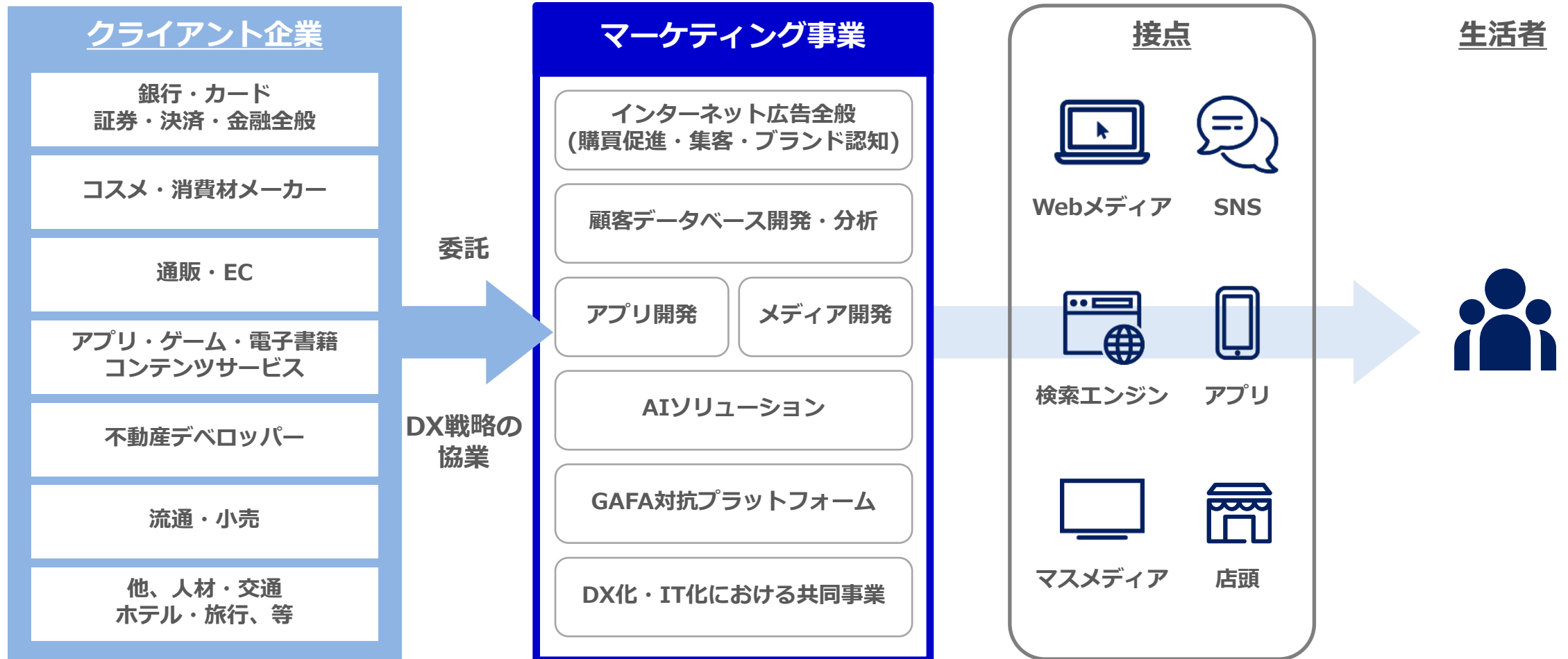
IFRSでは、当社受け取り分の手数料が直接的に収益として計上される





- ・ 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

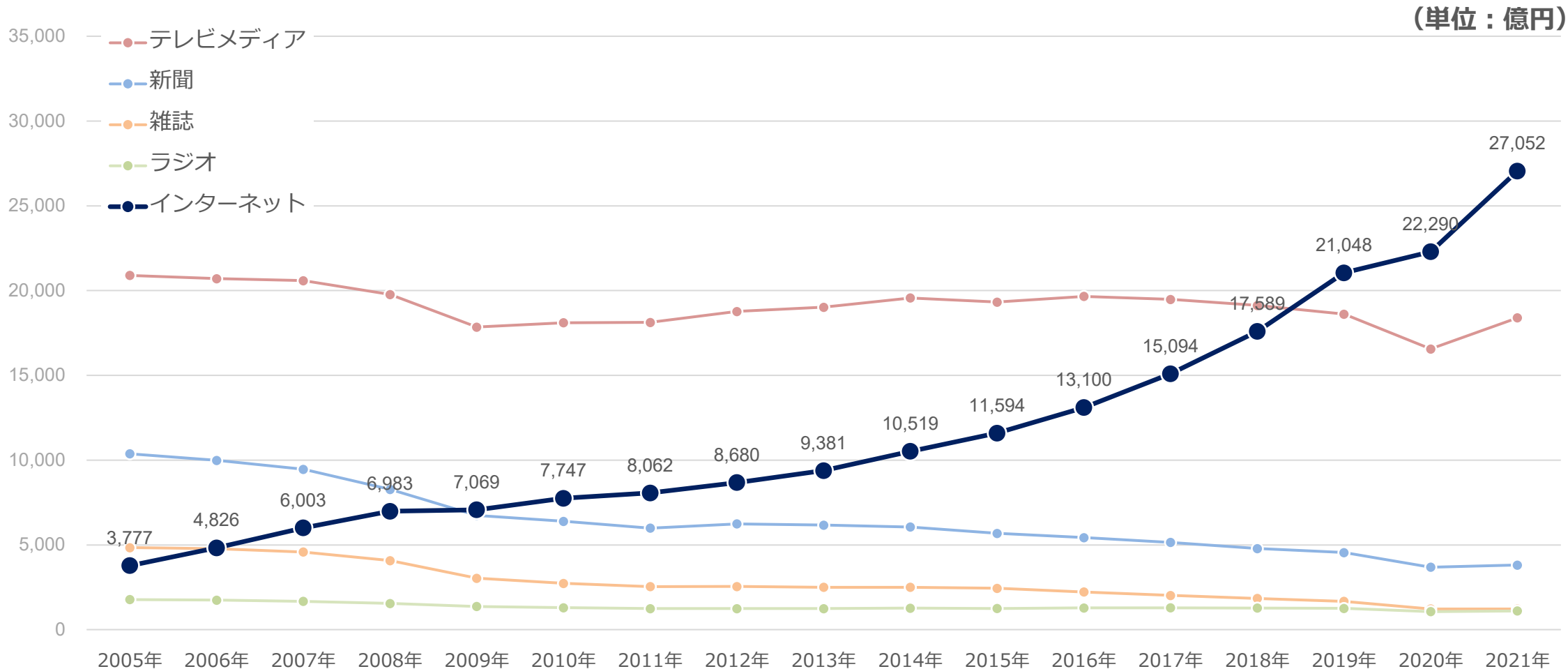
生活者が接触するあらゆるメディアや空間に興味喚起・購買意欲を促進





- ・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

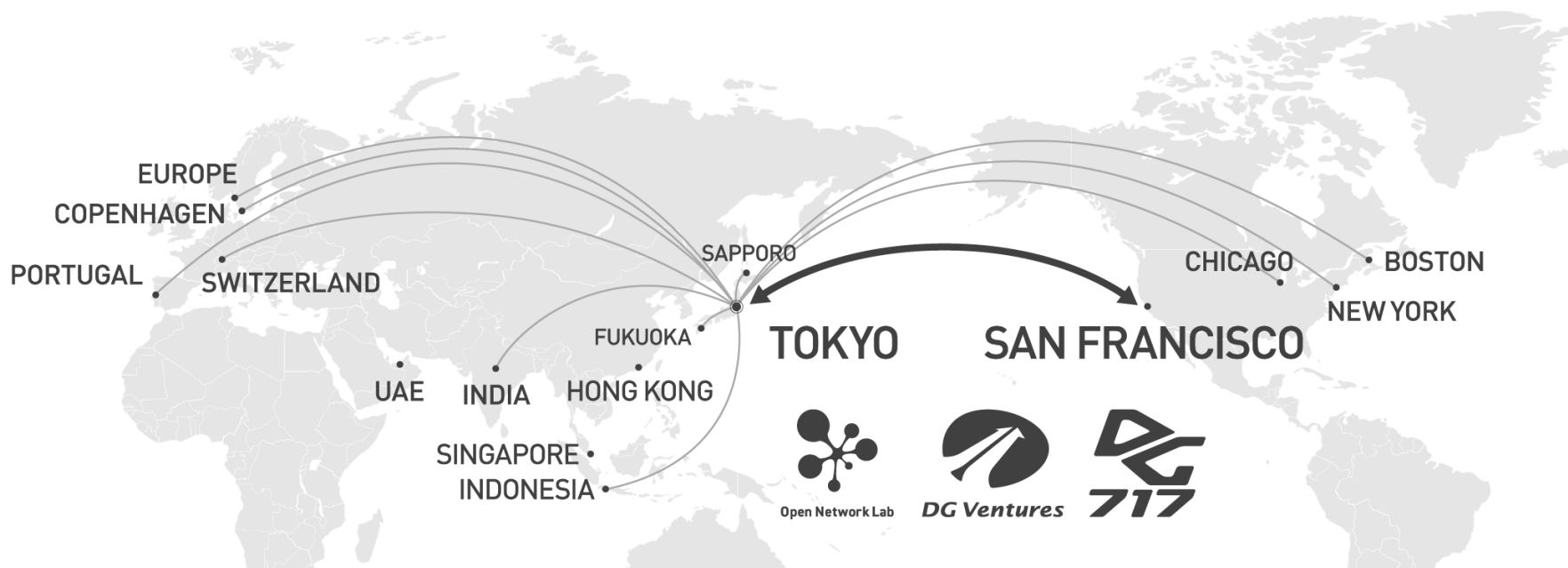










出所：(株)電通「2021年 日本の広告費」



- ・ 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

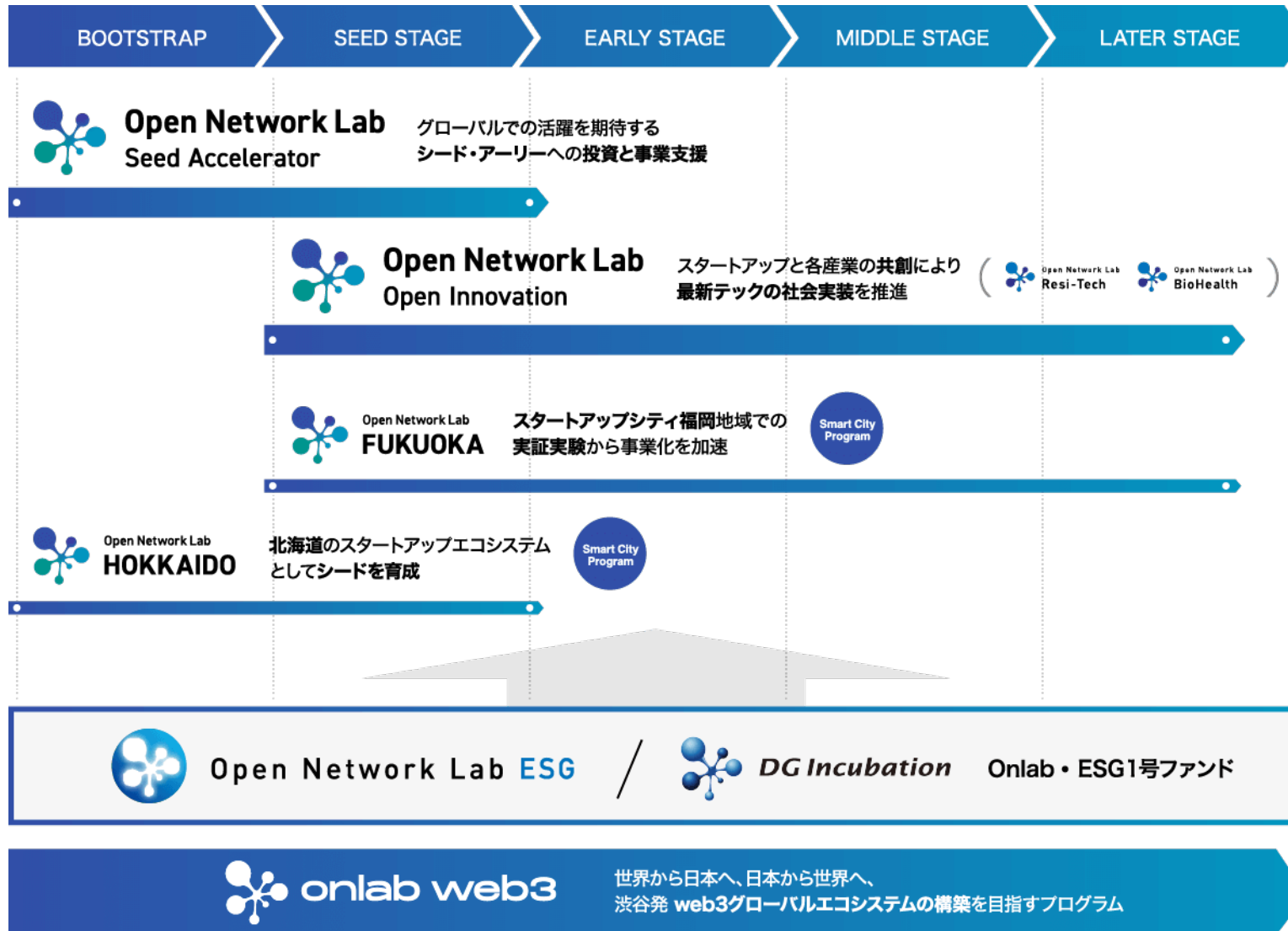
Global Incubation Stream



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

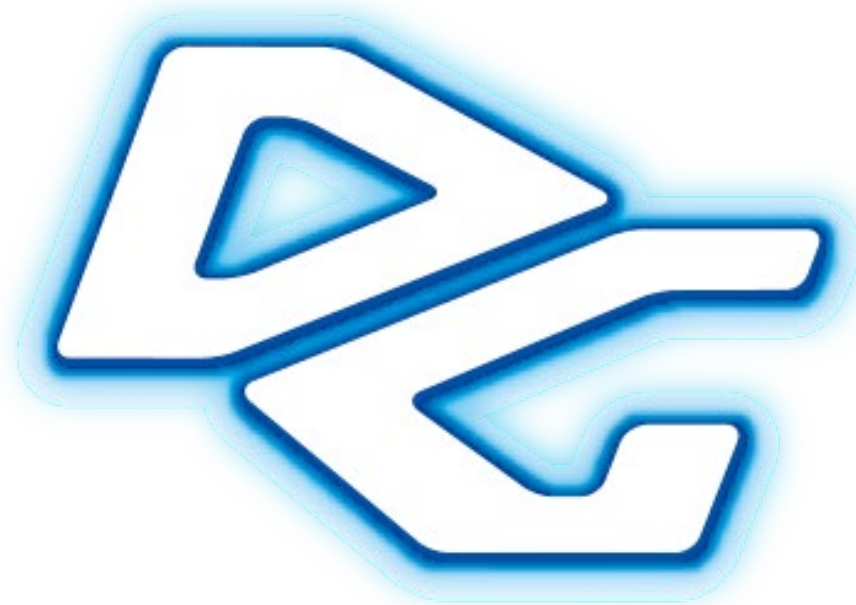
152 社

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。