

決算説明資料

2025年3月期 第1四半期

 *Digital Garage*

2024.8.8

I. パーパス / ビジネスモデル





PURPOSE / 存在意義

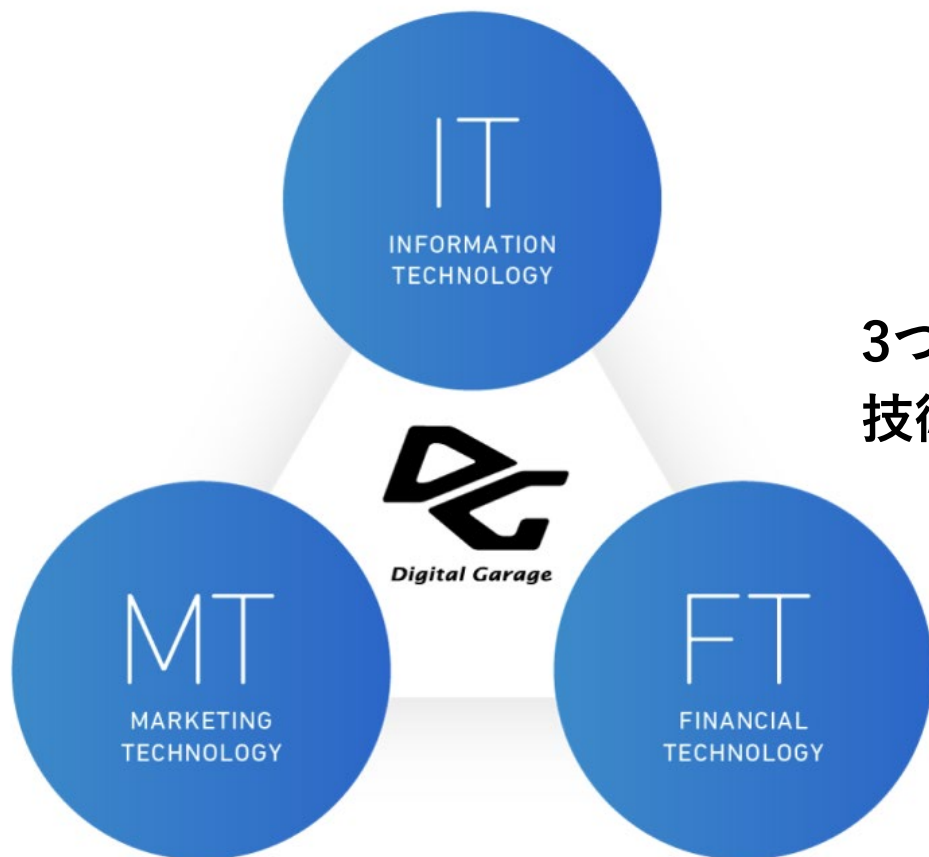
持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”を
デザインし、テクノロジーで社会実装する

<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. 事業ポートフォリオの最適化



PSセグメントの更なる成長加速を図る為、マーケティング事業を再編

再編の背景

- ✓ PSを決済/フィンテック領域に特化し、決済プラットフォームを軸とした事業基盤の拡大を加速
- ✓ 3rd Party Cookie廃止の潮流を踏まえ、コマースマーケティングは、受託型広告からデータドリブンマーケティングへのシフトを推進

<LTI> ロングタームインキュベーション

一部事業を移管

産業特化型の
コマースマーケティング

新規事業開発とデータドリブン
マーケティングの融合を推進

<PS> プラットフォームソリューション

マーケティング事業を再編

金融領域に特化したマーケティング
CRMソリューション

決済/フィンテック領域に更にフォーカス
決済事業パートナーとの連携を更に強化し、
決済プラットフォームの拡大を加速

<GII> グローバル投資インキュベーション

フィンテックをはじめとした
次世代テクノロジーを開発する
スタートアップ企業との連携

2024年3月期以前の組替え後のセグメント業績はエクセルデータシートをご参照ください

- ・ PSセグメントの業績見通しは、前期の一過性損失の反動等の要因や事業好調から、+20~25%の見通し
- ・ うち、決済事業は、安定した事業拡大に加えて、現在進行するプロジェクト等による下期の貢献見込から、20%成長の通期見通しは変更無し

単位：百万円	2024年3月期		2025年3月期	
	再編前	再編後	通期見通し	成長率※
PSセグメント利益	6,787	7,168	86~90 億円	+20~25%
決済	5,662	5,662	68 億円	+20%
マーケティング	1,137	1,518	—	—

※再編後数値比

Ⅲ. 連結業績ハイライト



四半期業績

- ・ 為替影響が主要因となり連結税引前利益は23%減益となるも、基礎事業利益※は17%増

PS	通期20%成長に向け順調 1Qの増益率は2.4%となったものの、上期までの特殊要因による影響
	決済取扱高が21%増 総合小売、旅行、外食領域の好調に加え、新規獲得も進行
LTI	持分法投資利益は37%増 カカクコム of 食べログ・求人ボックスの伸長に加え、価格.comも復調
GII	投資事業収入は25億円 りそなグループとの共同ファンドへのポートフォリオ移管が着実に進行

主なトピックス

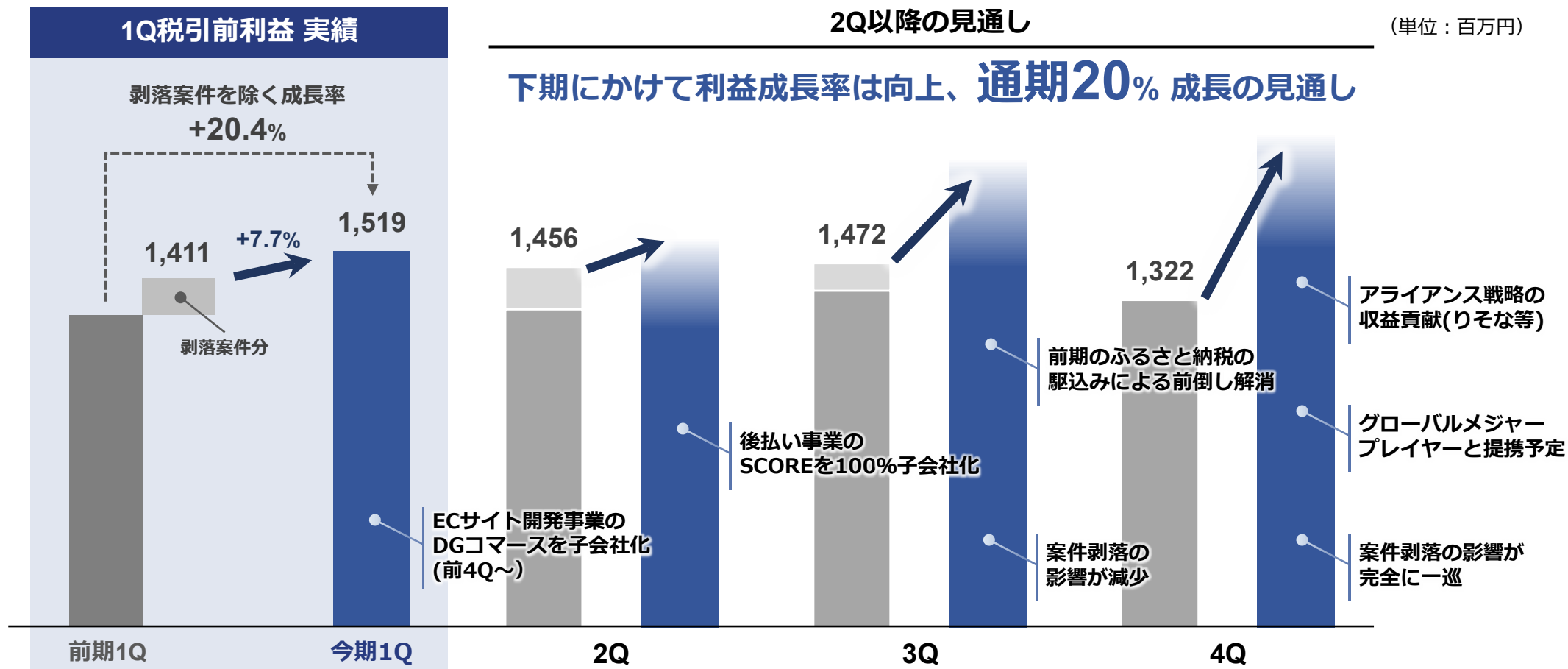
- ・ **マーケティング事業の再編を実施し、事業ポートフォリオを最適化**
 - PSのマーケティング事業を、決済事業連携及び金融領域に特化する機能と、新規事業を支えるデータマーケティング機能に整理・再配置。**新たな事業体制により成長加速を目指す**
- ・ **カカクコムとの協業を更に加速、新たなサービスを共同で開始**
 - **戦略連携セクター（飲食/旅行/不動産/小売/HR）を特定し、グループ連携を加速**
 - 第1弾として、両社共同で「食べログ」の**インバウンド向けネット予約サービスを本格開始**
 - DG×カカクコム×KDDIによる共創連携も推進
- ・ **6/20に40億円分の自己株式取得を開示、市場買付にて最大4.6%分を取得予定**

※基礎事業利益：投資に関する損益及び一過性損益を除いた経常的な利益を表す経営指標

単位：百万円	FY24.3 1Q	FY25.3 1Q	前年 同期比	増減率	概要
連結税引前利益	6,179	4,744	-1,435	-23.2%	<ul style="list-style-type: none"> スタートアップ投資及び全社調整において、円安に伴う業績へのプラス影響が前年から減少したことにより減益 各事業セグメントは通期見込みに対し着実に事業進捗
PS	1,695	1,736	+41	+2.4%	<ul style="list-style-type: none"> 下期偏重の成長見通し、通期20%以上の成長を見込む
決済	1,411	1,519	+108	+7.7%	<ul style="list-style-type: none"> 総合小売、旅行、外食、金融口座関連の増加に加え、新規獲得の進行により、決済取扱高は21%増 剥落の影響が一巡する下期からの高成長に向け計画通り進捗
マーケティング	285	255	-30	-10.4%	<ul style="list-style-type: none"> 決済事業との更なる連携強化のため組織再編を実施
LTI	188	506	+318	+168.9%	<ul style="list-style-type: none"> カカクコム of 堅調な利益成長により持分法投資利益が37%増 協同推進体制を更に強化し、引き続き協業加速
GII	4,649	3,542	-1,107	-23.8%	<ul style="list-style-type: none"> りそなグループとの共同ファンドへの有価証券の移管が進捗 為替影響による公正価値評価益が前年同期に比べて減少
全社調整	-353	-1,040	-687	-	<ul style="list-style-type: none"> 前年同期は、海外子会社への貸付金に係る為替差益を計上（今期から貸付金の資本への振替により為替影響を最小化）

- ・ 大手越境ECの剥落による影響が一巡する3Q以降は巡航速度に戻り、通期は20%成長となる見通し
- ・ りそなグループ、KDDI、その他グローバル企業との提携等、来期以降の高成長継続に向けた取組みも進行

■ 決済事業 利益推移



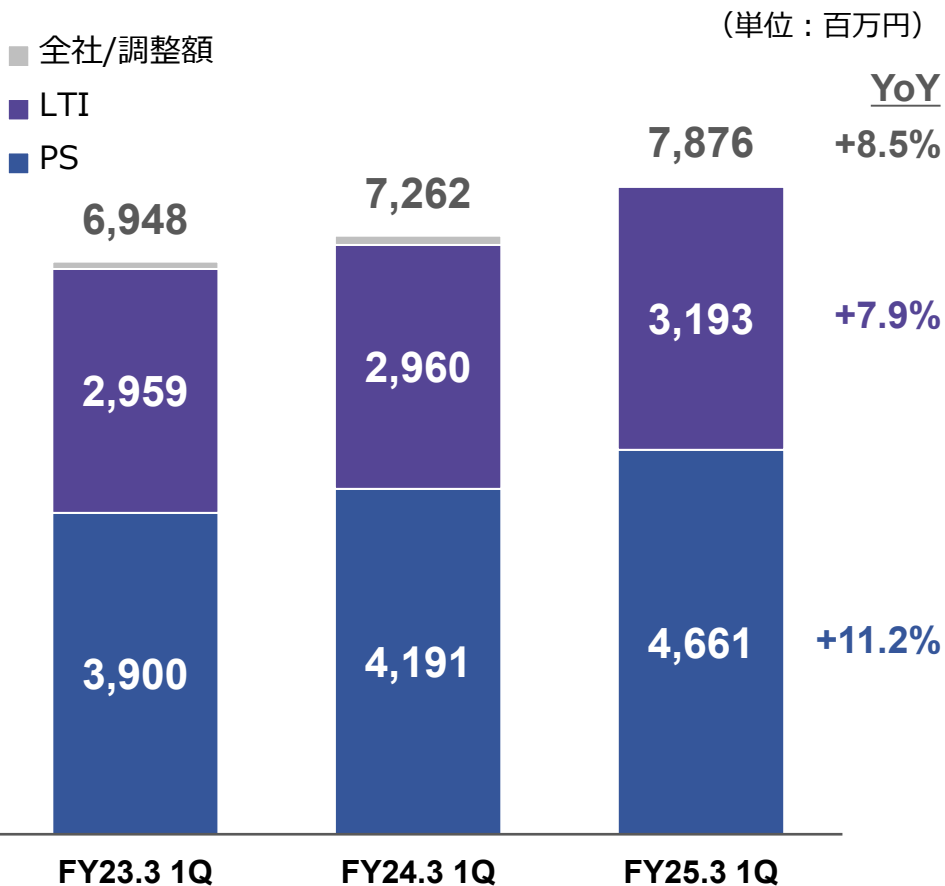
- 基礎事業利益** ➔ 投資事業及び一過性損益を除いた経常的な事業収支は17%増と安定して成長
- 決済取扱高** ➔ インバウンド消費増加等により総合小売が牽引し“対面”が伸長、“非対面”も二桁成長継続
- 投資事業収入** ➔ りそなグループとの共同ファンドへのポートフォリオ移管が進捗し、25億円のキャッシュイン

	単位	FY24.3 1Q	FY25.3 1Q	前年同期比	増減率
基礎事業利益	百万円	765	897	+132	+17.3%
決済取扱高	億円	14,648	17,747	+3,098	+21.2%
非対面決済	億円	10,677	12,023	+1,347	+12.6%
対面決済	億円	3,972	5,724	+1,752	+44.1%
投資関連指標					
投資事業収入 ※1	百万円	2,185	2,518	+333	-
新規投資額 ※2	百万円	353	186	-167	-

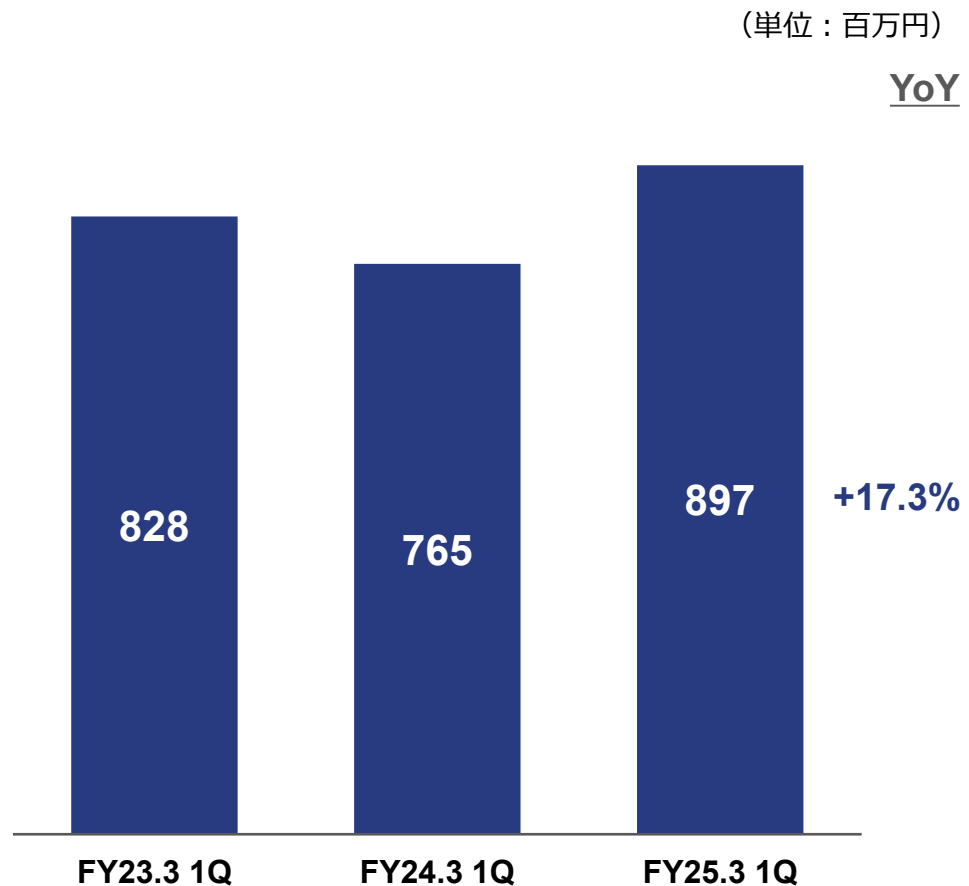
※1 投資事業収入：売却収入とファンド等からの分配金の合計 ※2 新規投資額：営業投資有価証券の新規投資額うち事業関連投資を除いた金額

- ・ 基礎事業収支は、新規事業への先行投資を吸収し、安定して推移
- ・ 決済事業を中心としたPSセグメントの継続的な安定成長に加え、新規事業の収益化により成長加速を目指す

基礎事業収益



基礎事業利益



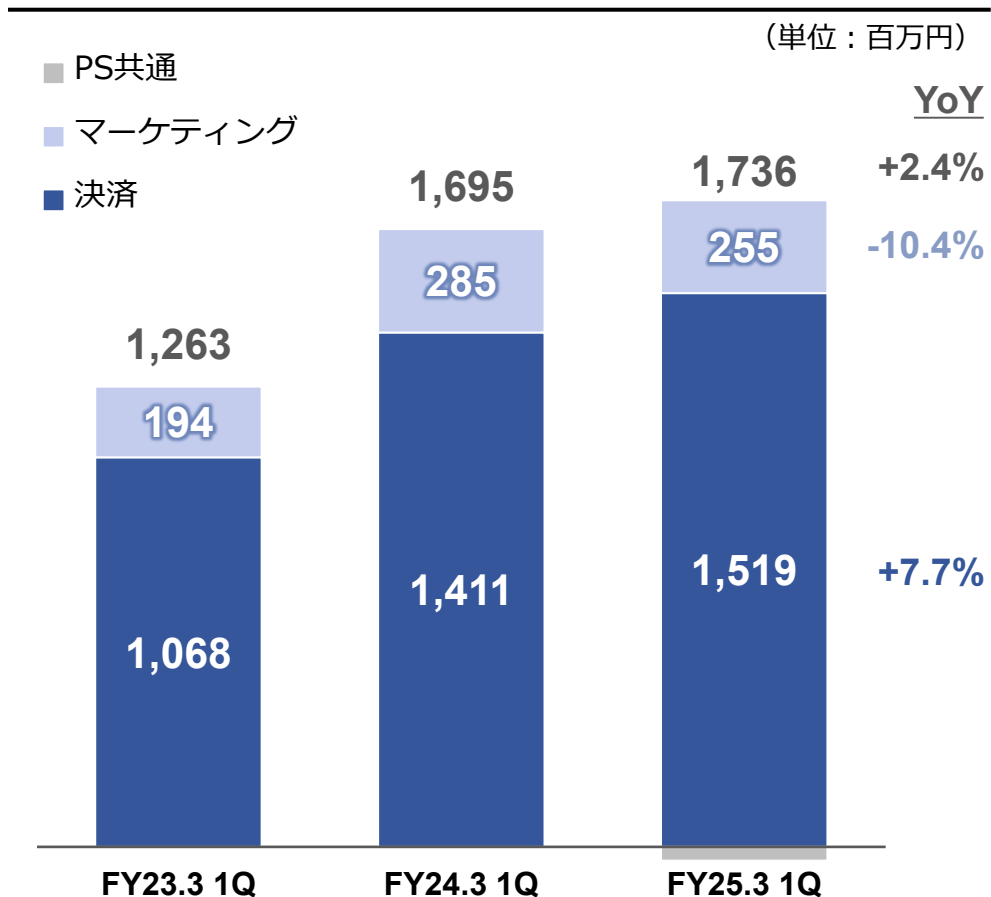
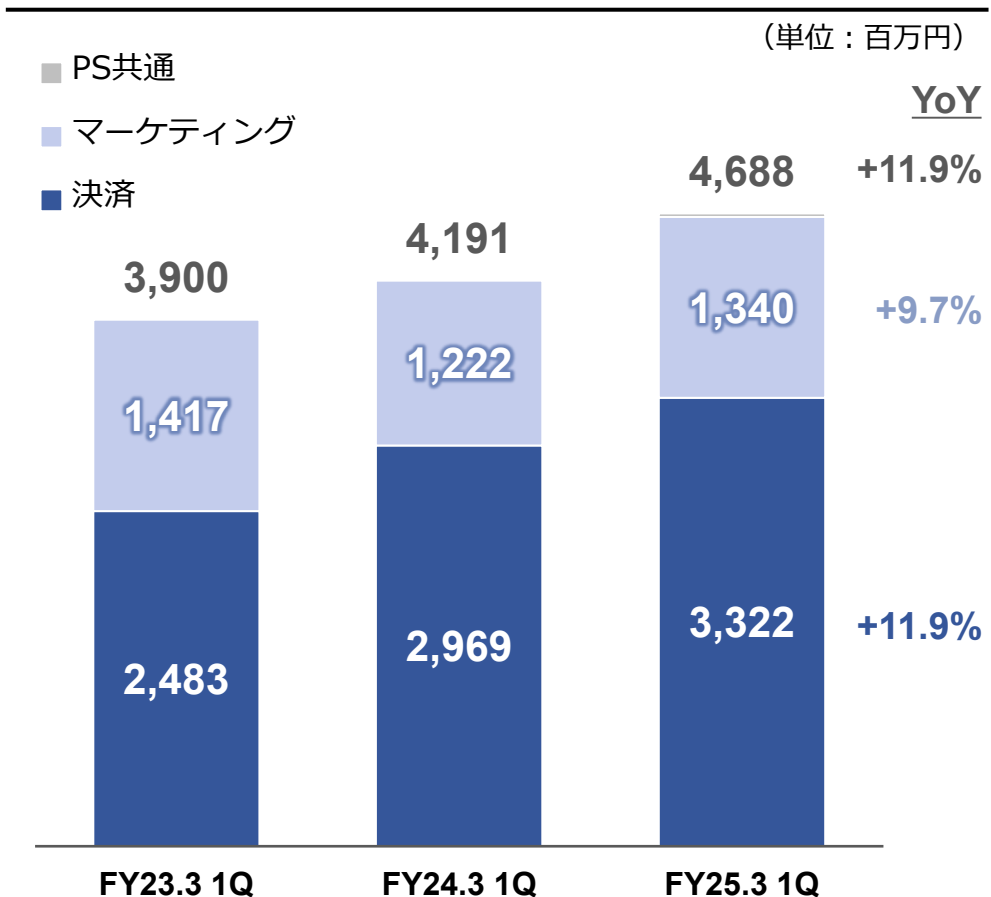
IV. セグメント業績ハイライト



- ・ 決済事業は、通期目標に対し計画通りの進捗、案件剥落の影響が一巡する下期の高成長に向け順調な積上げ
- ・ マーケティング事業は、決済事業との連携を強化すべく事業の最適化及び組織再編を実施

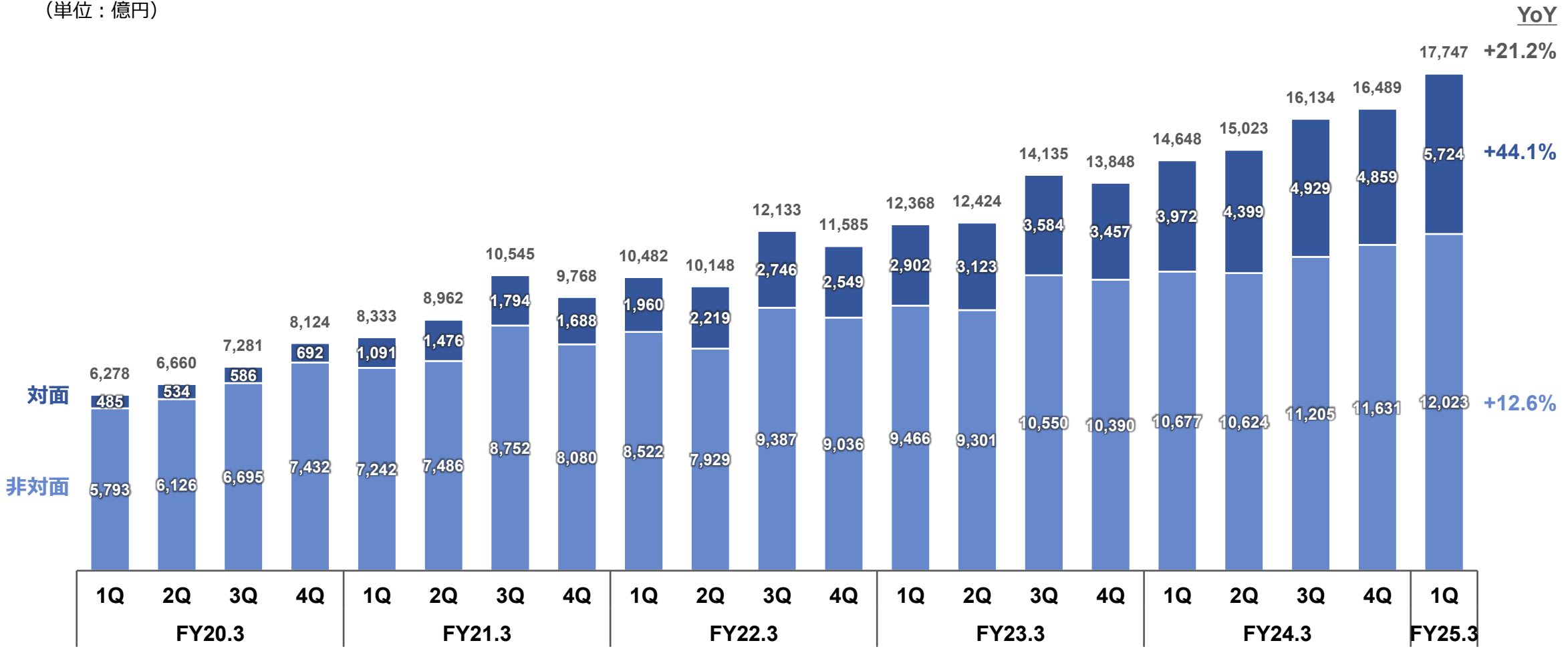
セグメント収益

セグメント利益



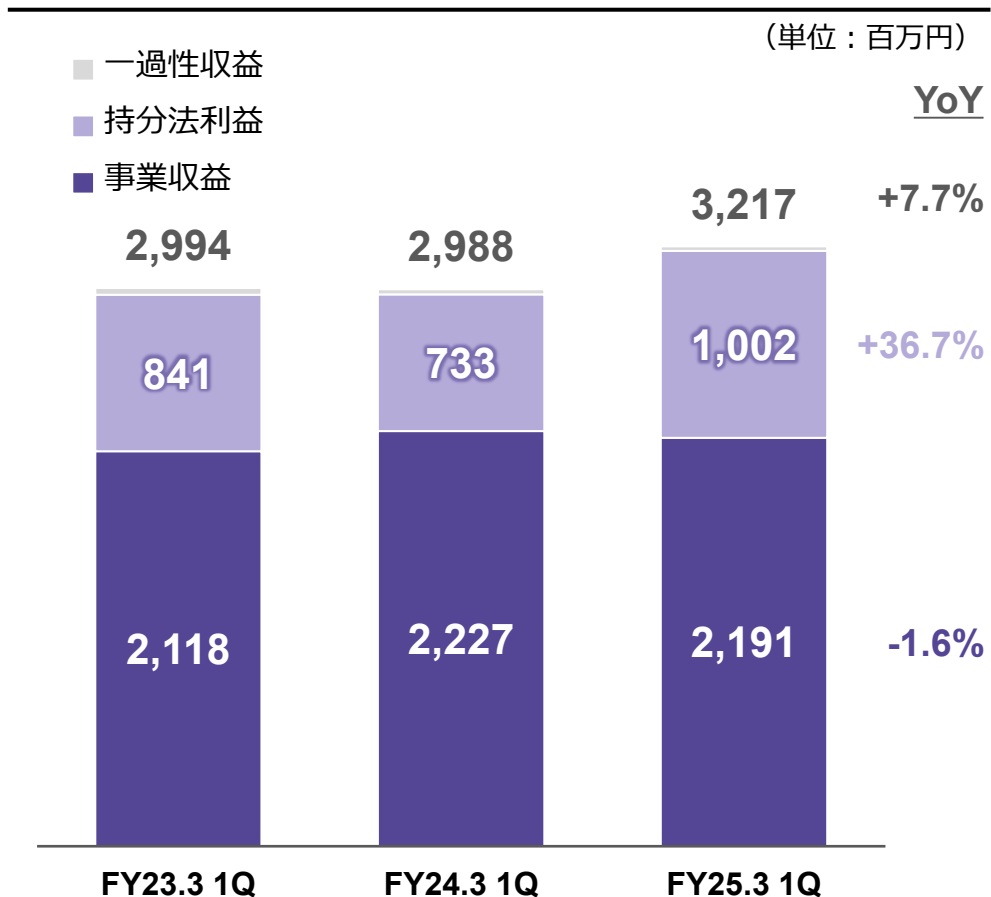
- ・ 非対面決済は、金融口座や旅行など幅広い業種で増加。EC領域の成長加速に向けた施策に注力
- ・ 対面決済は、総合小売のほか、飲食、ホビー、スポーツ等の領域が増加し44%増と高成長を継続

(単位：億円)

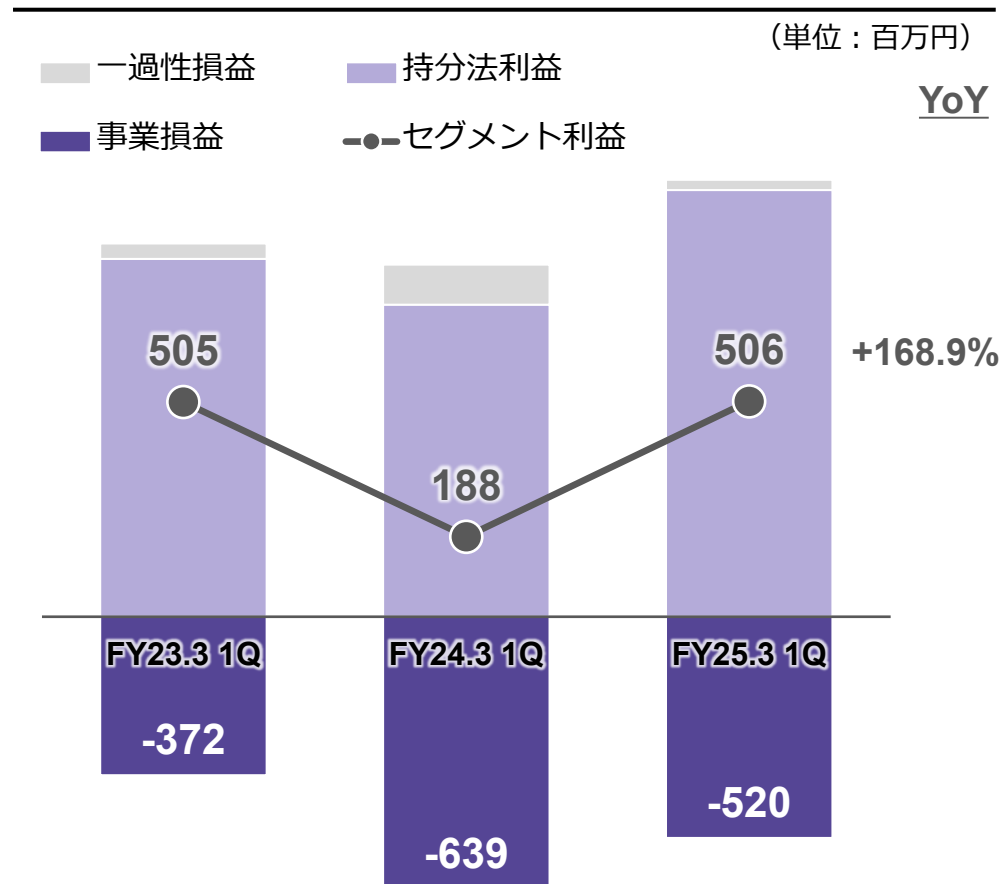


- ・カカコムが牽引し持分法投資利益は37%増、協業推進体制を更に強化し、共同事業の立ち上げを加速
- ・当社の中長期的な成長を見据え、決済事業と連携する複数の新規事業への先行投資を継続

セグメント収益

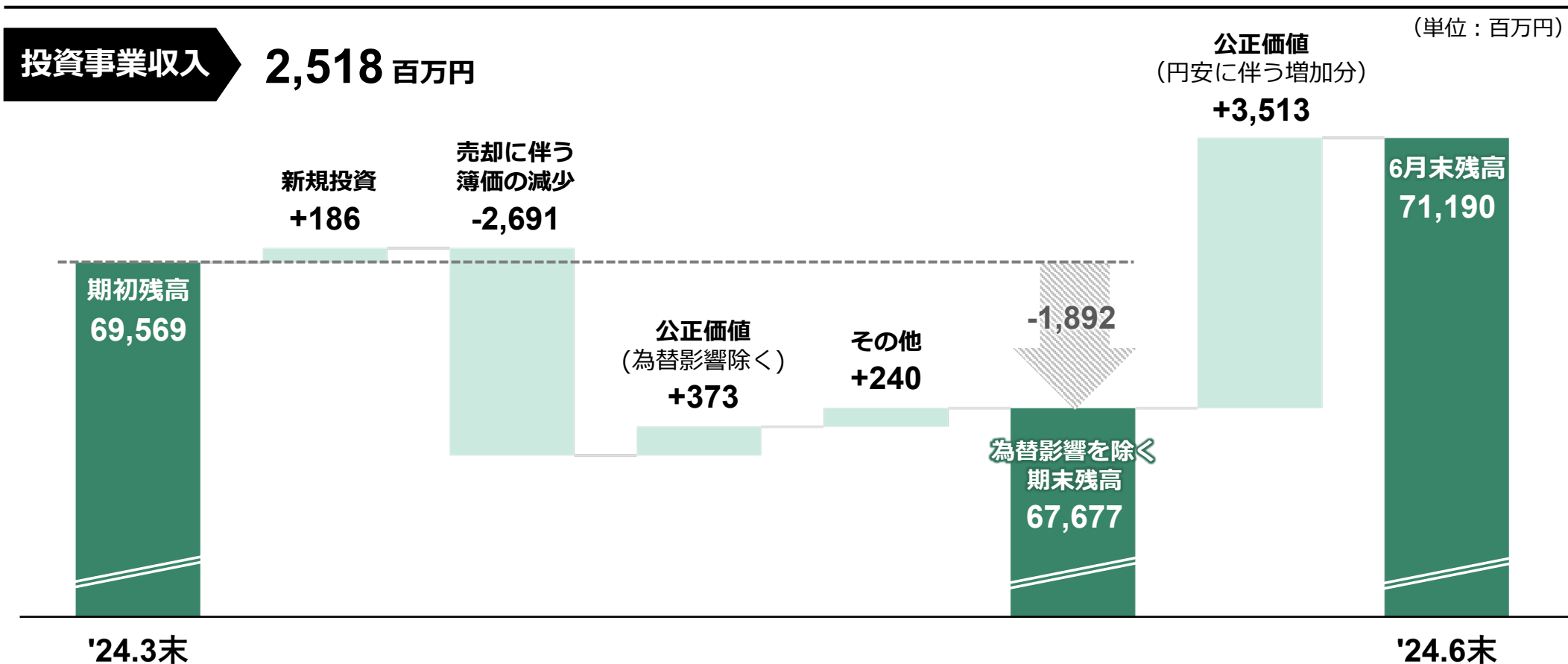


セグメント利益



- ・ 投資事業収入は25億円、りそなグループとの共同ファンドへの投資ポートフォリオの移管が進捗
- ・ 為替影響による公正価値増加分を除いた残高は677億円（前期末比 ▲19億円）で、縮減方針を着実に推進中

営業投資有価証券 増減内訳



V. 事業の進捗状況



決済事業の **20%**安定成長※を支える事業戦略

5つの戦略アクションとPSセグメントの更なる最適化（MT領域の構造転換）

金融領域

1. りそなグループとの資本業務提携の深化

通信領域

2. KDDIグループのauフィナンシャルサービスとの業務提携
(au経済圏における高品質な決済サービスの提供)

グループメディア

3. カカクコムとの戦略セクターにおけるグループ事業の推進
(EC/飲食/旅行/不動産/HR領域..)

バリューチェーン
強化

4. 後払い事業を運営する(株)SCOREの100%子会社化

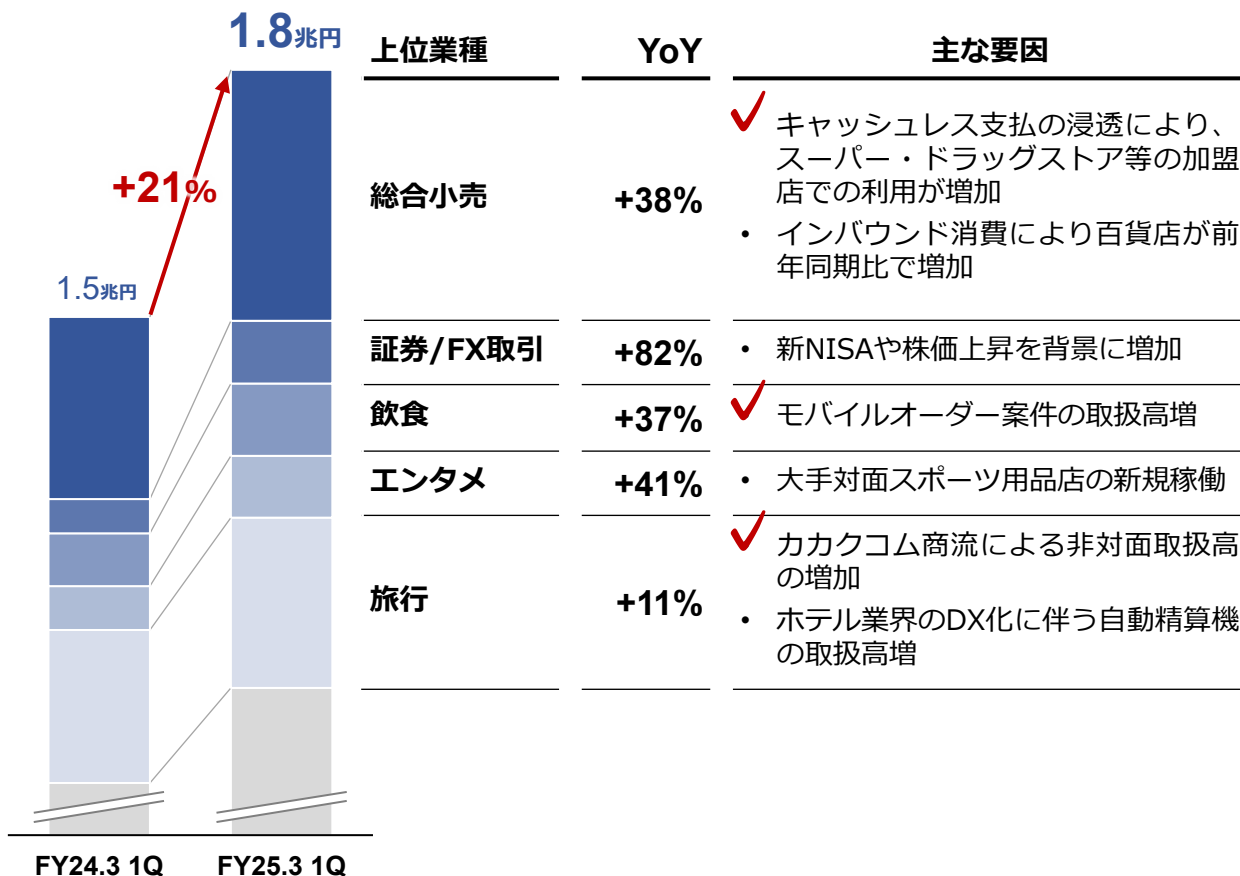
開発強化

5. 有カシステム開発会社のM&Aによる開発リソースの拡充

※税引前利益成長率 / PSセグメント全体の成長率は20~25%を目指す

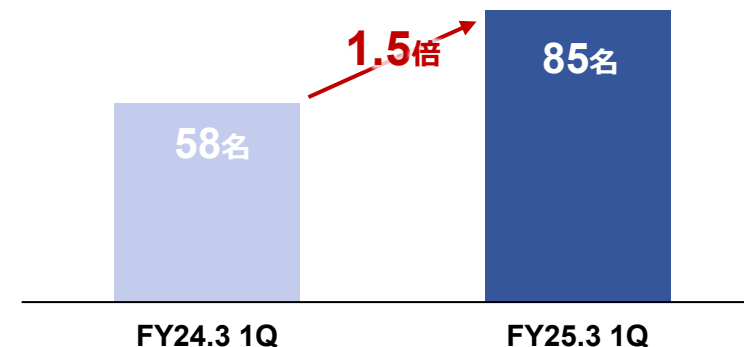
小売/証券取引/飲食等において決済取扱高が増加

決済取扱高（業種別）

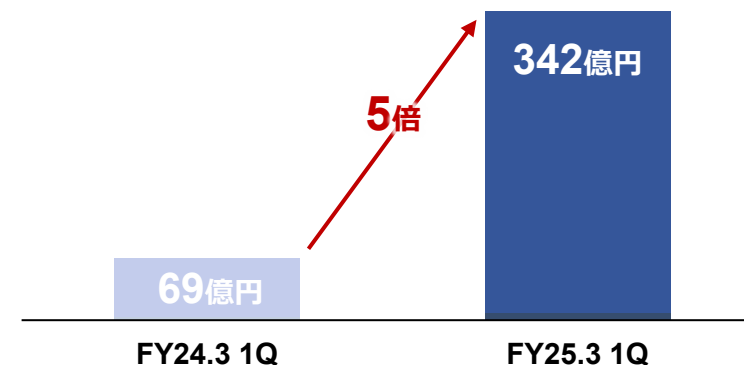


グループ再編に合わせ営業体制を強化

営業人員



新規稼働案件の取扱高



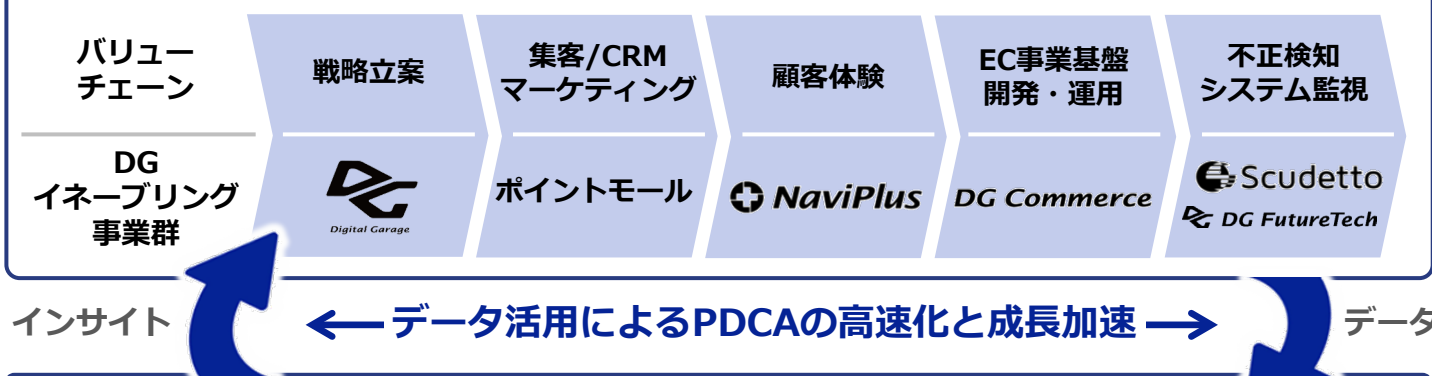
加盟店ビジネスからの「複層的な収益機会」の取込と、DGFTの「決済取扱高の拡大」を図る

加盟店のデジタルビジネスニーズに応える「コマースモジュラーユニット」とデータとAIによる最適化を図る「データドリブンバリューチェーン」の提供

イネーブリング事業群と事業戦略

1 コマースモジュラーユニット:

イネーブリング事業群のサービス・テクノロジー基盤



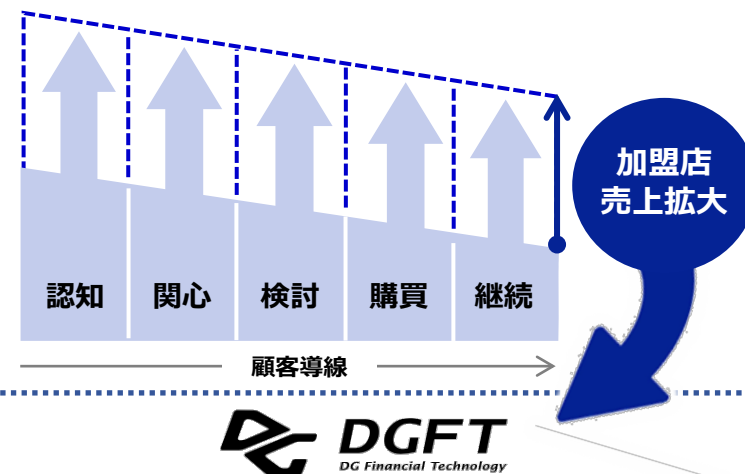
2 データドリブンバリューチェーン:

加盟店デジタルビジネスの統合的なデータ収集/AI分析基盤



3 加盟店成長による決済取扱高の拡大

【購買ファネルの最適化イメージ】



イネーブリング事業を通じた決済取扱高の拡大

決済事業と親和性が高い「産業特化型DX事業」「B2B決済/金融事業」「次世代テクノロジー」の3つの領域を中心に、戦略事業の企画開発と育成を推進

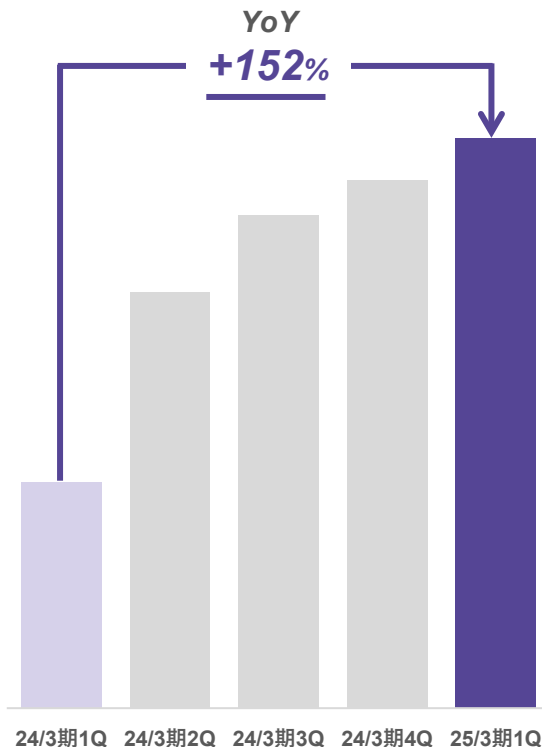
複数の案件で本格的な商用化を開始し、戦略事業群の売上は昨年比152%増と大幅に拡大
 戦略事業より生じる決済取扱高も昨年比710%増と急成長しており、DGFTの決済取扱高の拡大にも貢献

主な戦略事業

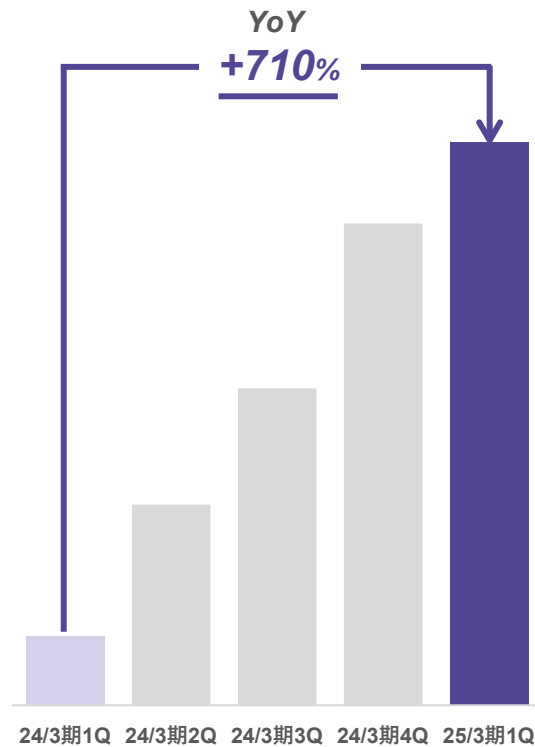
産業特化型DX	Musubell	不動産業界特化型DX事業	<input checked="" type="checkbox"/>
	Pangaea Delivery	オンラインオーダーの一括管理/運用DX事業	<input checked="" type="checkbox"/>
	Cloud Pay Medical	医療機関向け後払い決済事業	
	アプリパイ	アプリ外課金特化の決済事業	
B2B決済/金融	DGFT 請求書カード払い	法人向け請求書カード払い事業	<input checked="" type="checkbox"/>
	クイックマネー	将来債権買取事業	
次世代TECH	InsiteStream NEW	業界特化型データ基盤とAIソリューション事業	
	CRYPTO GARAGE	法人向け暗号資産/web3事業	<input checked="" type="checkbox"/>
	BIG GARAGE	次世代web広告技術開発と提供	

: 事業成長性・売上貢献の大きい戦略事業

戦略事業 - 売上高の推移

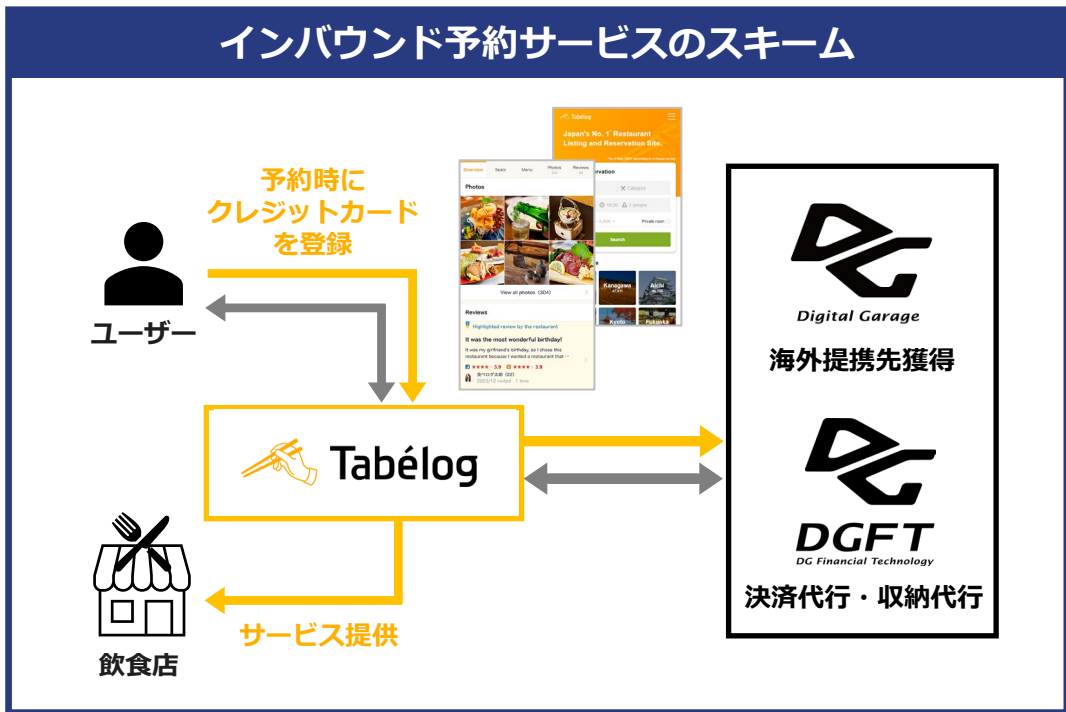


戦略事業 - 決済取扱高の推移

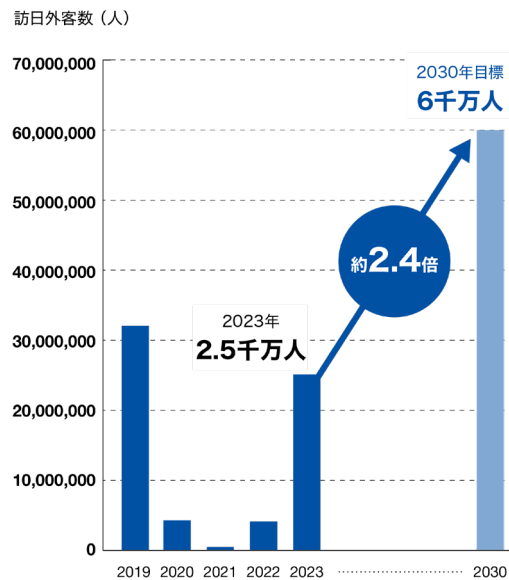


カカクコムの持つ有カメディアと決済事業の戦略連携セクターを特定（飲食、旅行、不動産、小売、HR）
 第1弾として、食ベログインバウンド予約サービスをDGFTにて決済連携

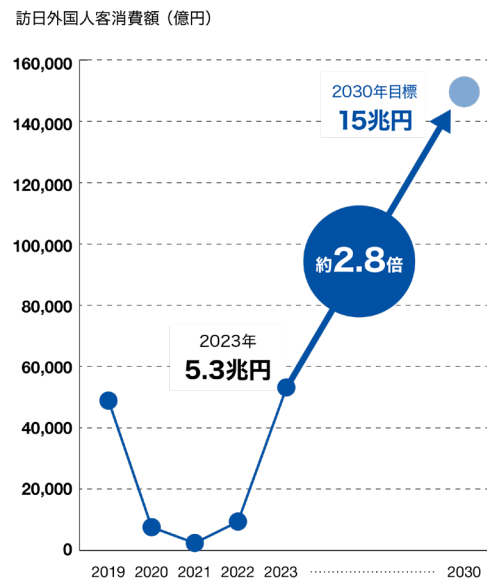
訪日客向けとして最大規模となる 35,000店※が英語・中国語（繁体・簡体）・韓国語でネット予約可能に
 予約時における課題にはDGFTの決済ソリューションで対応
 更なる成長が見込まれる訪日外国人客消費市場をDGグループのメディア+決済で取り込む



訪日外客数推移



訪日外国人客消費額推移



※6月26日現在 カカクコム調べ。訪日客向けのレストラン予約サービス（即予約）として最大規模

出所：国土交通省観光庁 観光統計

当社のショッピング・飲食・求人・不動産・旅行など様々な領域で展開しているサービスとの連携やアセットの活用を通じて、既存事業の活性化・サービスの提供範囲の拡張や新しい事業の創出を目指す。

Digital Garage

強み

- データ基盤 (決済データ)
- フィンテック (決済プラットフォームなど)
- 先端技術 (AI、Blockchain)

kakaku.com

強み

- 幅広い消費者向けサービス
- 顧客・データ基盤



強み

- 顧客・データ基盤
- 幅広い消費者向けサービス
- 通信技術・先端技術 (AIなど)

取り組み実績

1. フィンテック

- 当社サービスへの決済プラットフォームやフィンテックソリューションの導入 (食ベログオーダー、インバウンド予約など)

2. 先端技術

- 当社事業におけるAI技術導入

取り組み実績

1. データ活用

- マーケティングや両社のサービス向上を目的とした、共同のデータ分析基盤の構築

2. 生活者向けサービス

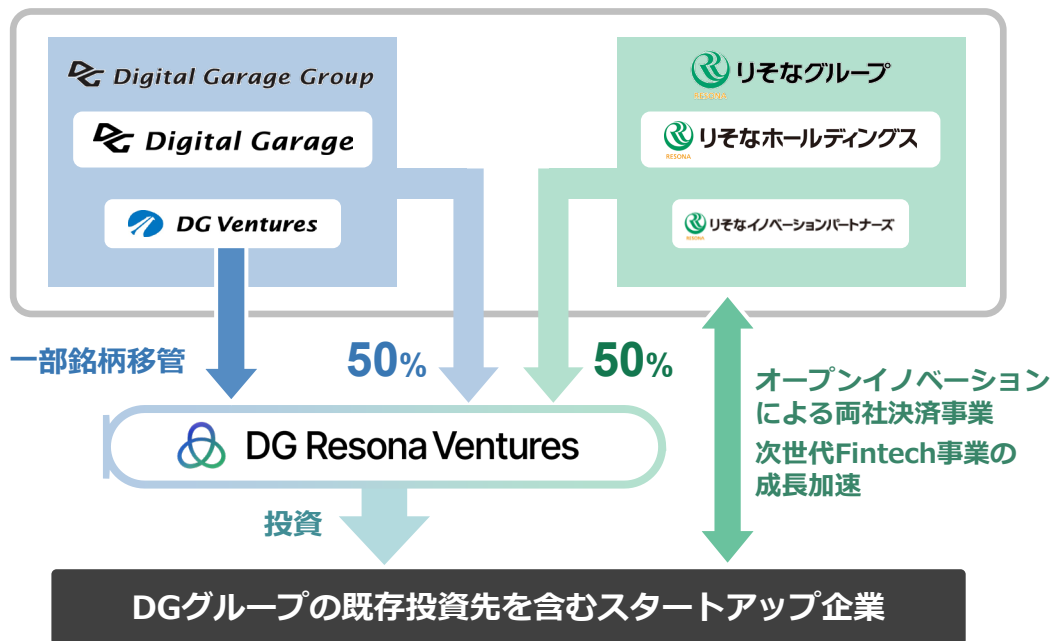
- サービス連携による提供価値の向上施策
- 食ベログにおけるID連携・ポイント連携

日本 ▶ りそなグループとの共同ファンドへの投資ポートフォリオ移管が着実に進捗（約50%）

北米 ▶ サンフランシスコをベースに、Generative AI 分野で新たな取り組みが進行

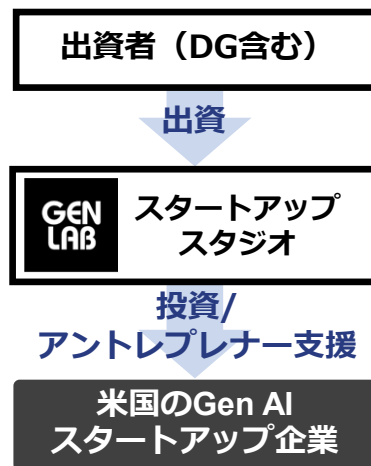
国内ハイライト

- りそなグループと投資面での提携も進捗、共同ファンドへの移管は100億円のうち約50%完了
- りそなグループ×DGの事業連携を目指した新規投資が進行

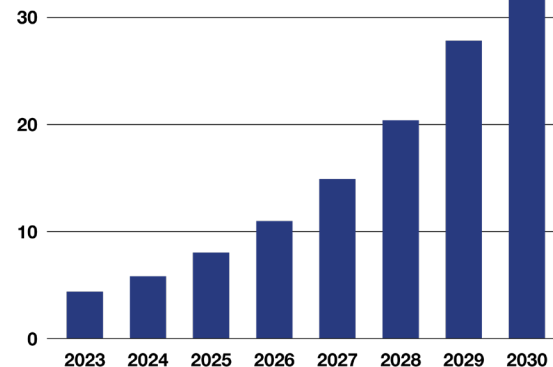


海外ハイライト

- 市場が急拡大するGen AI及び周辺技術に焦点を当てたアントレプレナー支援プログラム(ベンチャースタジオ)が本格稼働
- これまでHackathonをサンフランシスコ拠点「DG717」で実施（計4回/トップクラスの企業家やエンジニア中心に各回100~120名参加）。今後、米国Gen AIスタートアップ企業に、創業時点から資金/運営両面で支援を行い育成を進める



■ Generative AI 米国市場規模 (Billion USD)



出所：複数公表データを元にした当社試算

VI. 株主還元



6月20日

市場買付による40億円分の自己株式取得を発表

5月9日

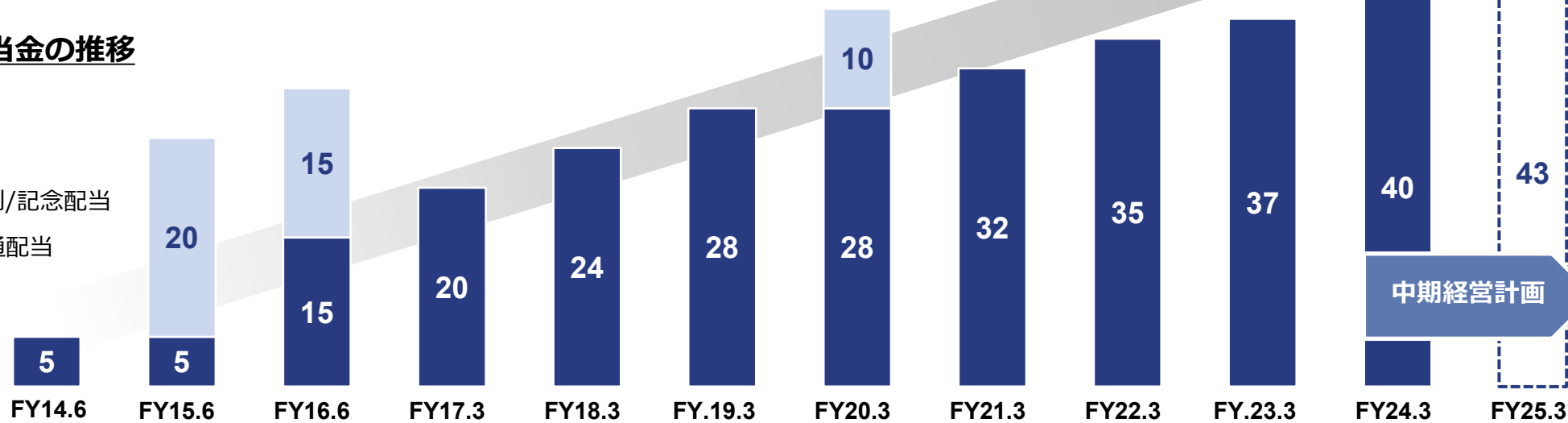
普通配当の増配・特別記念配当の実施を開示（期初予想）

期初予想

一株あたり配当金の推移

（単位：円）

■ 特別/記念配当
■ 普通配当



	単位	FY14.6	FY15.6	FY16.6	FY17.3	FY18.3	FY19.3	FY20.3	FY21.3	FY22.3	FY23.3	FY24.3	FY25.3
配当総額	億円	11.7	14.1	9.4	11.3	12.9	17.5	14.7	16.5	17.0	19.0	25.0	
自己株取得額	億円	-	-	-	-	50.0	-	-	-	50.0	50.0	40.0	
総還元額	億円	11.7	14.1	9.4	11.3	62.9	17.5	14.7	16.5	67.0	69.0	65.0	
基礎事業CF に対する配当性向	%	-	-	-	-	29.1%	41.1%	32.8%	32.6%	28.7%	29.8%	-	

還元方針

分配原資

安定配当

累進配当をベースとした
長期安定配当

増配加速

新規事業立上げによる
配当成長率の向上

追加還元

売却進捗に応じた
特別配当/自己株買い

基礎事業
キャッシュフロー ※

投資領域における
売却収入/分配金

※P60 : キャッシュアロケーション参照

參考資料

参考資料①：補足データ



Digital Garage Group

ロングターム インキュベーション

決済プラットフォームの拡大を
加速する新サービス/プロダクト

次世代テクノロジーの
社会実装を目指す非連続事業

- 産業特化型DXサービス
- 新規フィンテック
- 次世代メディア

kakaku.com

Musubell DGFT 請求書カード払い

アプリパイ Pangaea Delivery

CRYPTO GARAGE BLGARAGE

プラットフォーム ソリューション

決済プラットフォームを軸とした
当社グループの基盤事業

- 決済代行サービス
- 決済に直接関わる付加価値機能
- 金融領域向けマーケティング・CRMソリューション

DGFT
DG Financial Technology

Scudetto SCORE NaviPlus

Commerce DG FutureTech

ANA DIGITAL GATE TDP リそな決済サービス

グローバル投資 インキュベーション

次世代テクノロジーを中心とした
スタートアップ企業への
投資/育成/DGグループとの連携

- 投資インキュベーション
- スタートアップ企業の育成
- ファンド運営

DG Ventures

DG Incubation

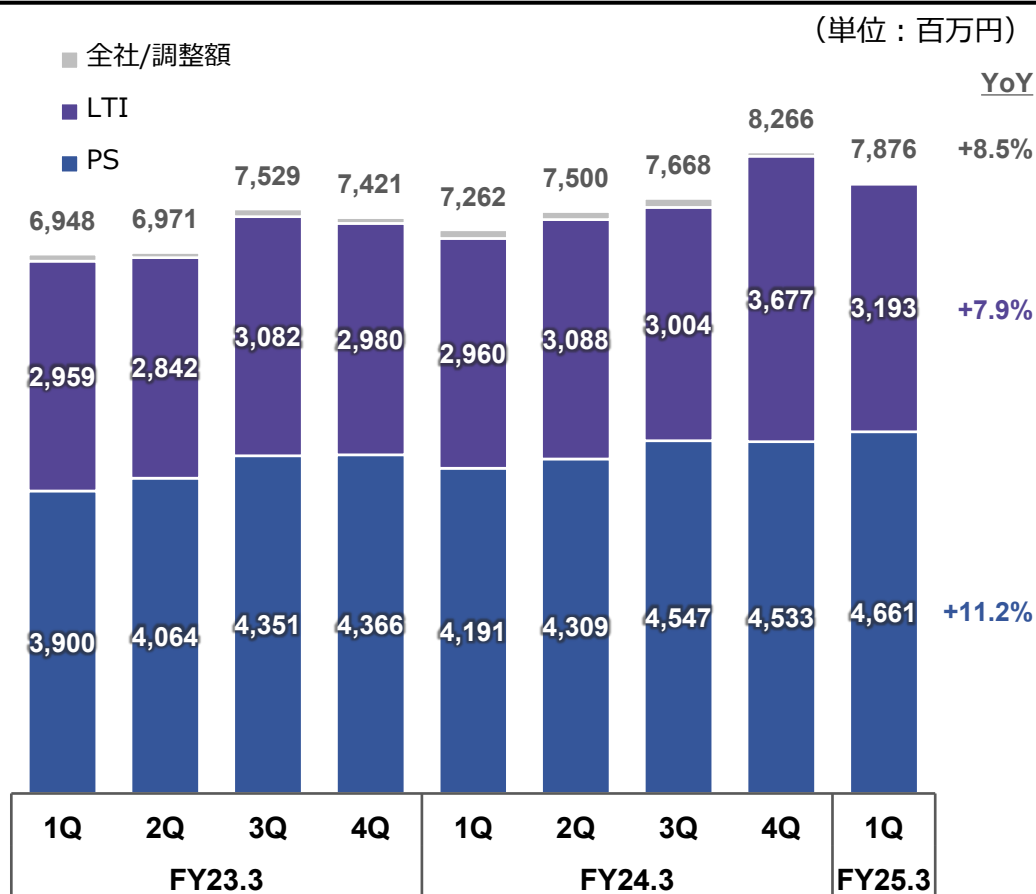
DG Daiwa Ventures

DGUS

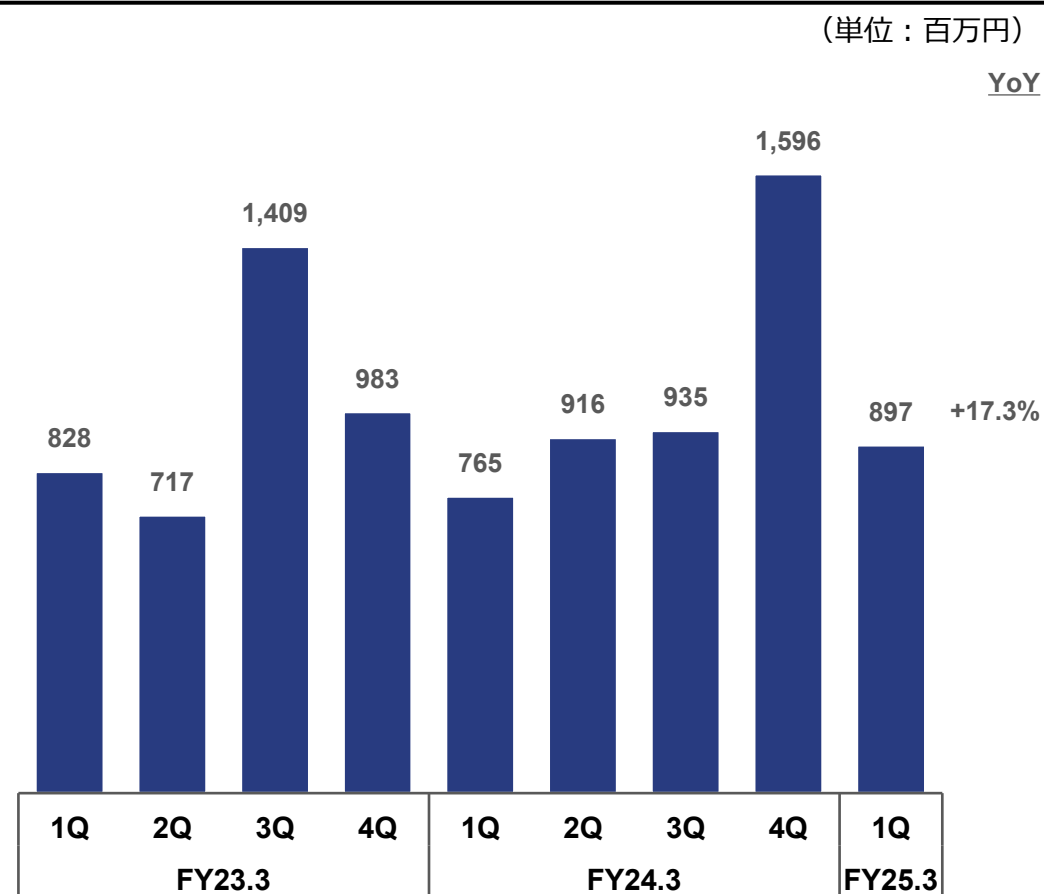
GEN LAB

- ・ 投資事業及び一過性の損益要因を除く「基礎事業収支」は安定して推移
- ・ PSにおける継続的な安定成長に加え、LTIにおいて新規事業を創出することにより成長加速を目指す

基礎事業収益



基礎事業利益

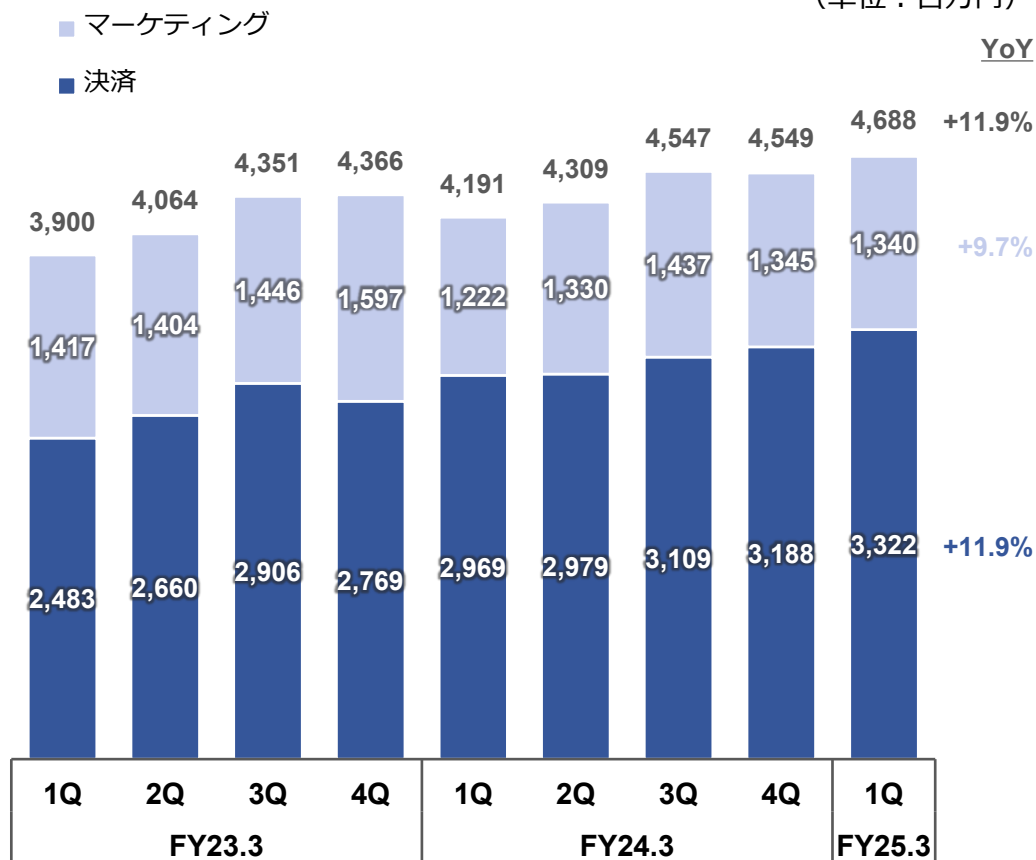


- ・ 決済事業は、通期見通しに対して計画通りの進捗、剥落の影響が一巡する下期の高成長に向けて積上げ順調
- ・ マーケティング事業は、決済事業との連携を強化すべく事業再編を実施、新体制での成長加速に取り組む

セグメント収益

(単位：百万円)

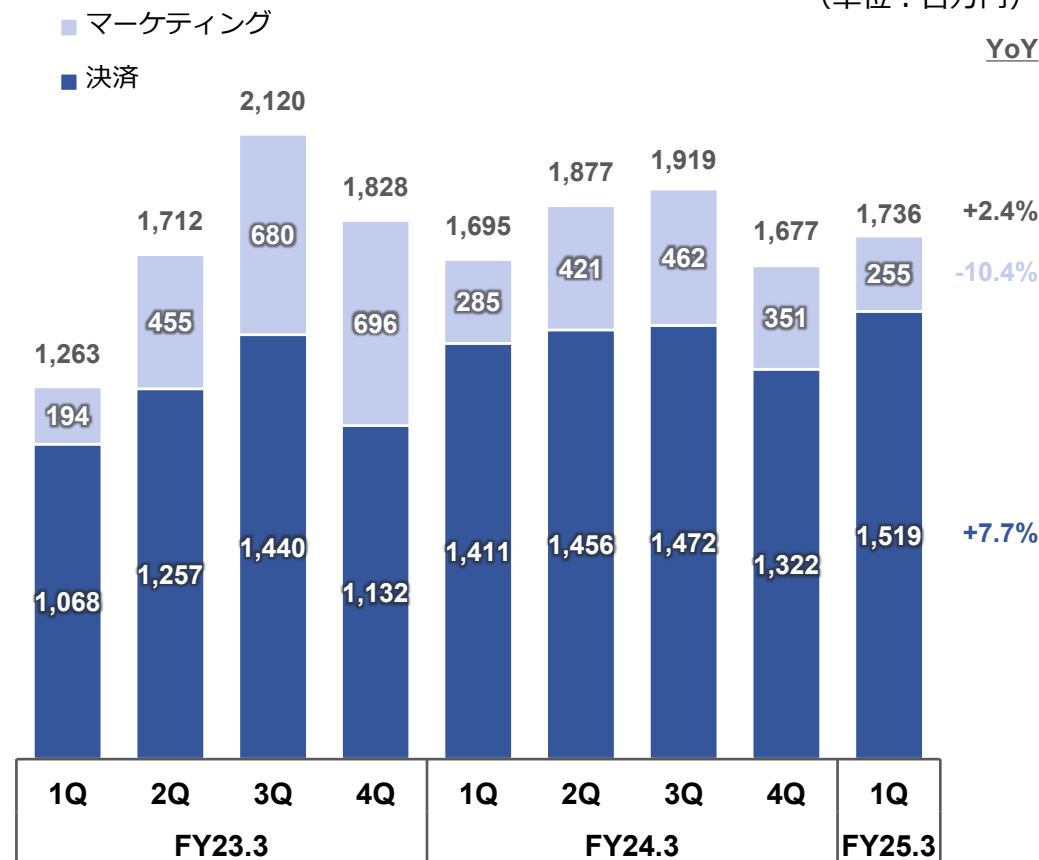
YoY



セグメント利益

(単位：百万円)

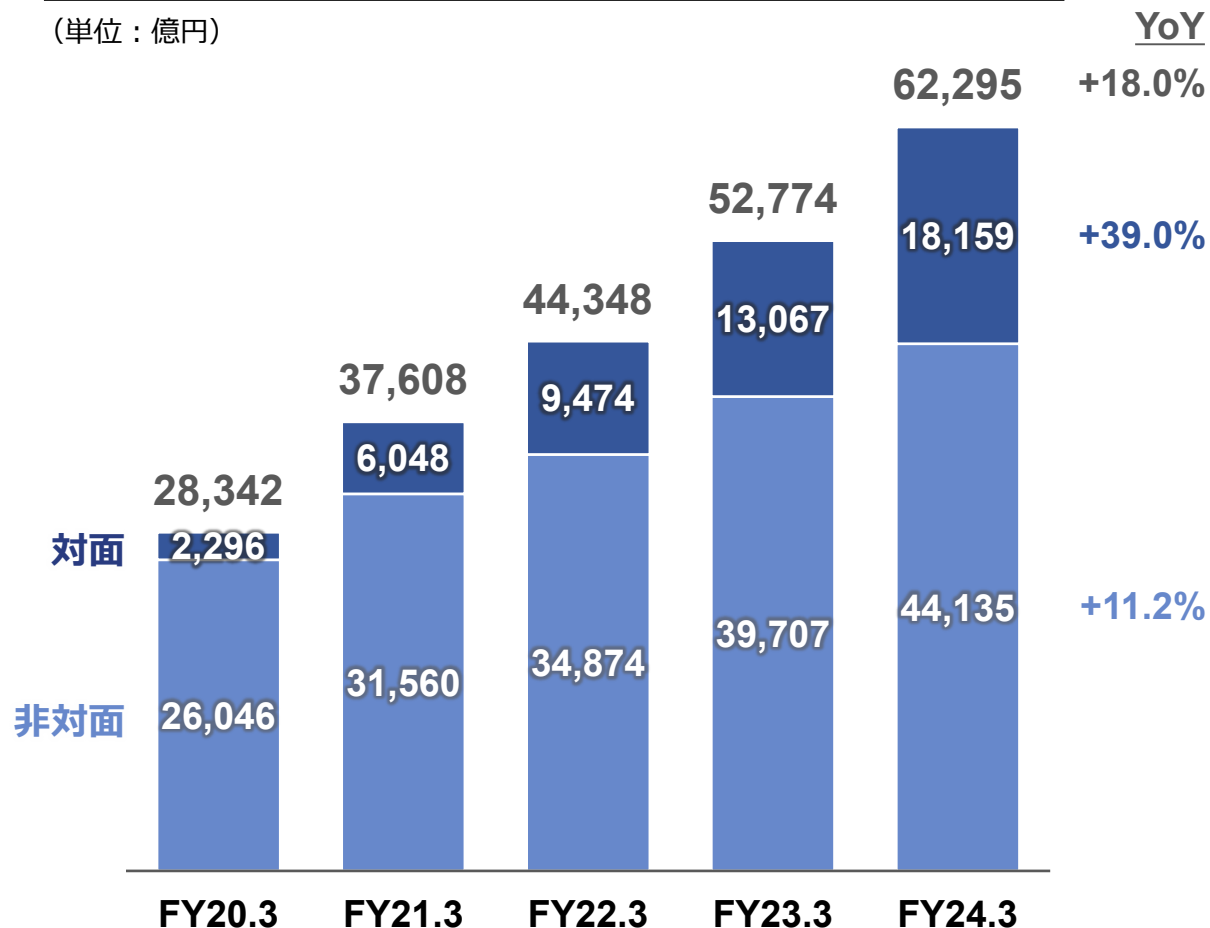
YoY



・ 24年3月期の決済取扱高は前期比18%成長の6.2兆円、非対面/対面ともに持続的な成長を見込む

年間決済取扱高

(単位：億円)



対面決済領域

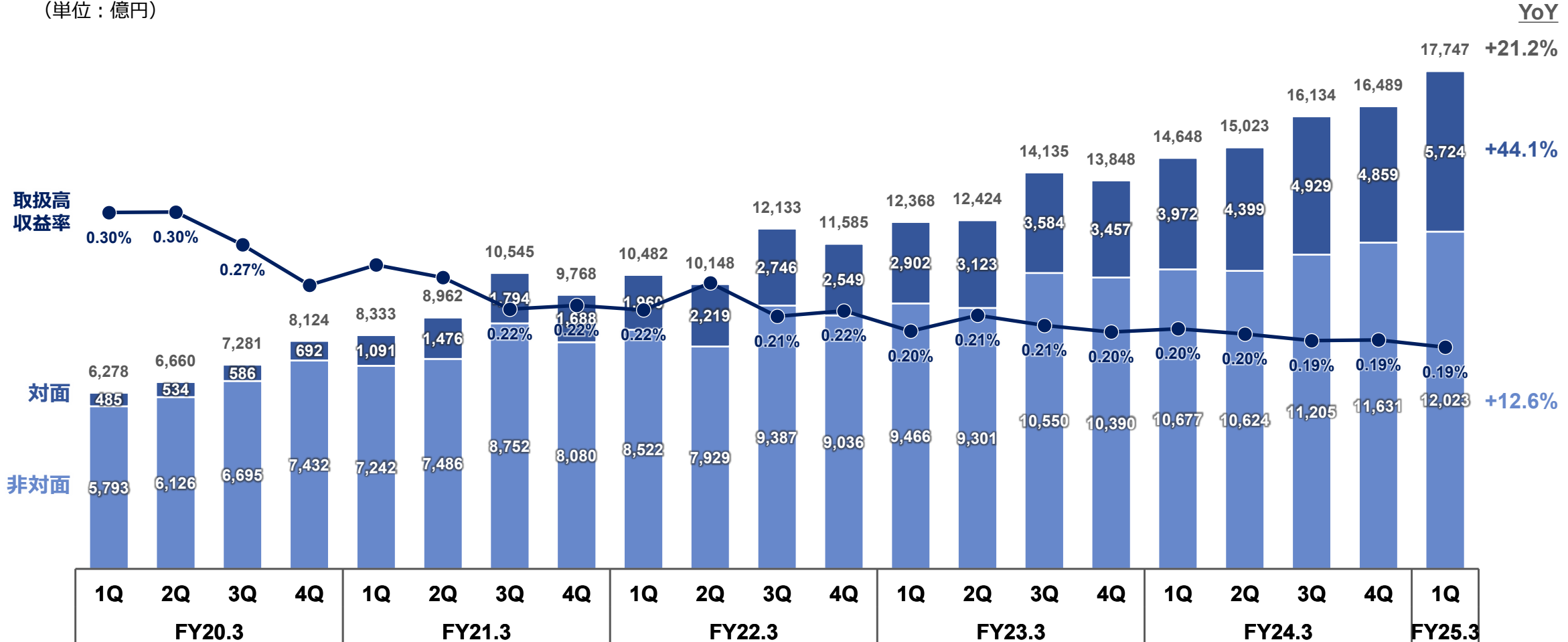
- ・ 大手小売業を中心に、QR決済・カード決済が高成長を継続
- ・ 2025年3月期は更なる加盟店拡大の加速を予定

非対面決済領域

- ・ コロナ禍収束に伴う旅行領域の回復に加え、外食モバイルオーダーやネットスーパーの成長等、非物販・DX化領域を中心に取扱高が伸長し、成長軌道へ回復
- ・ さらに(株)DGコマースの始動により、需要増に応える体制を強化

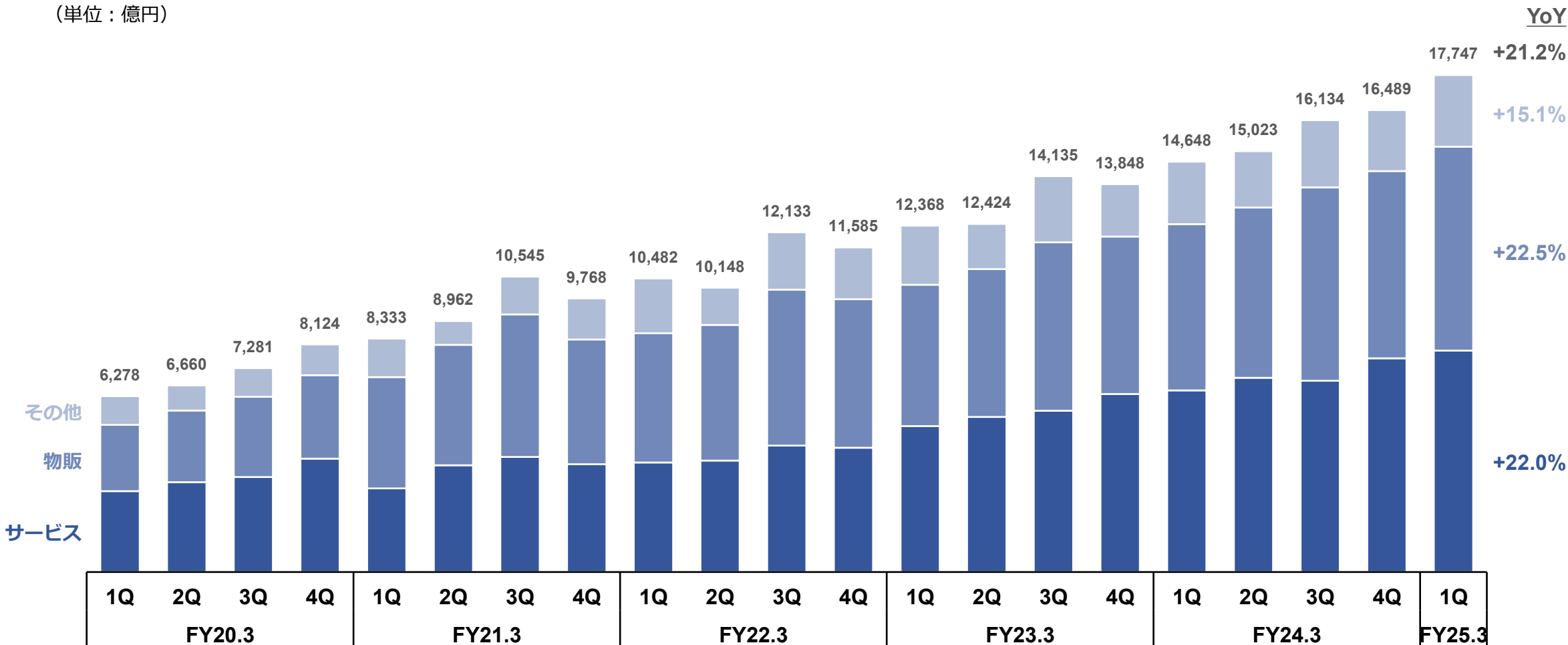
- ・ 非対面決済は、旅行、金融口座など幅広い業種で増加、EC領域の事業拡充により成長加速に取り組む
- ・ 対面決済は、アライアンス戦略による総合小売のほか、飲食、ホビー関連が増加し前年同期比44%増

(単位：億円)



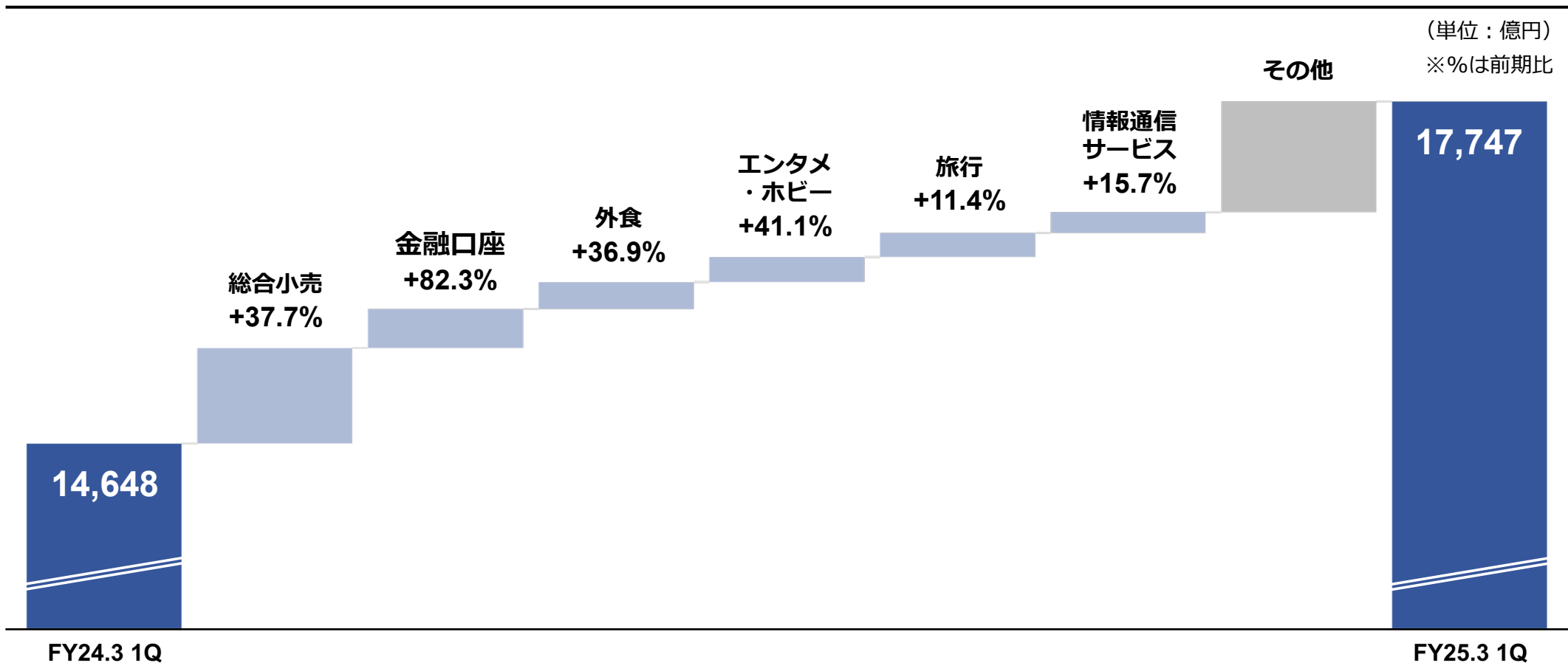
- ・ サービス分野は、旅行、金融口座、飲食、通信サービス、チケット予約など幅広いで増加
- ・ 物販分野は、アライアンス戦略により総合小売業(スーパー・百貨店等)を中心に加盟店獲得が継続

(単位：億円)



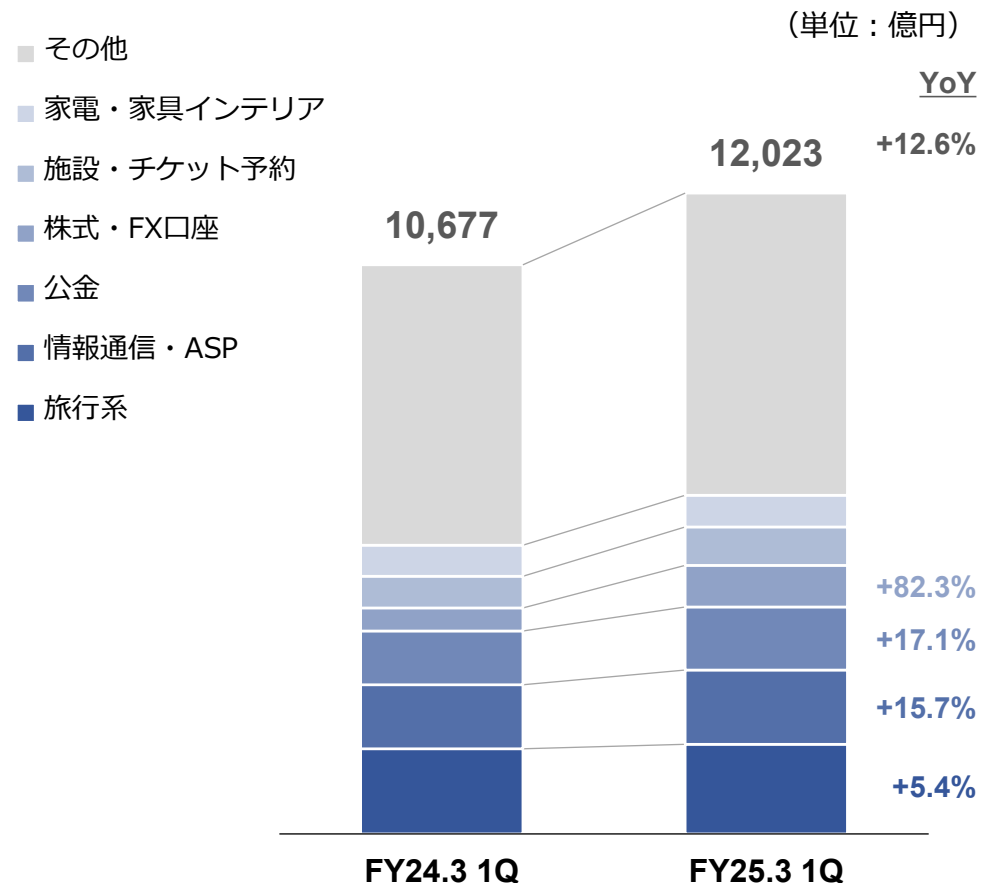
- ・ 東芝テックを中心としたアライアンス戦略が奏功し、総合小売・ホビー分野等が順調に推移
- ・ 1QはNISA等の追い風により金融口座の取扱いが増加、外食はフードデリバリー等が寄与

決済取扱高 取引先業種別増減

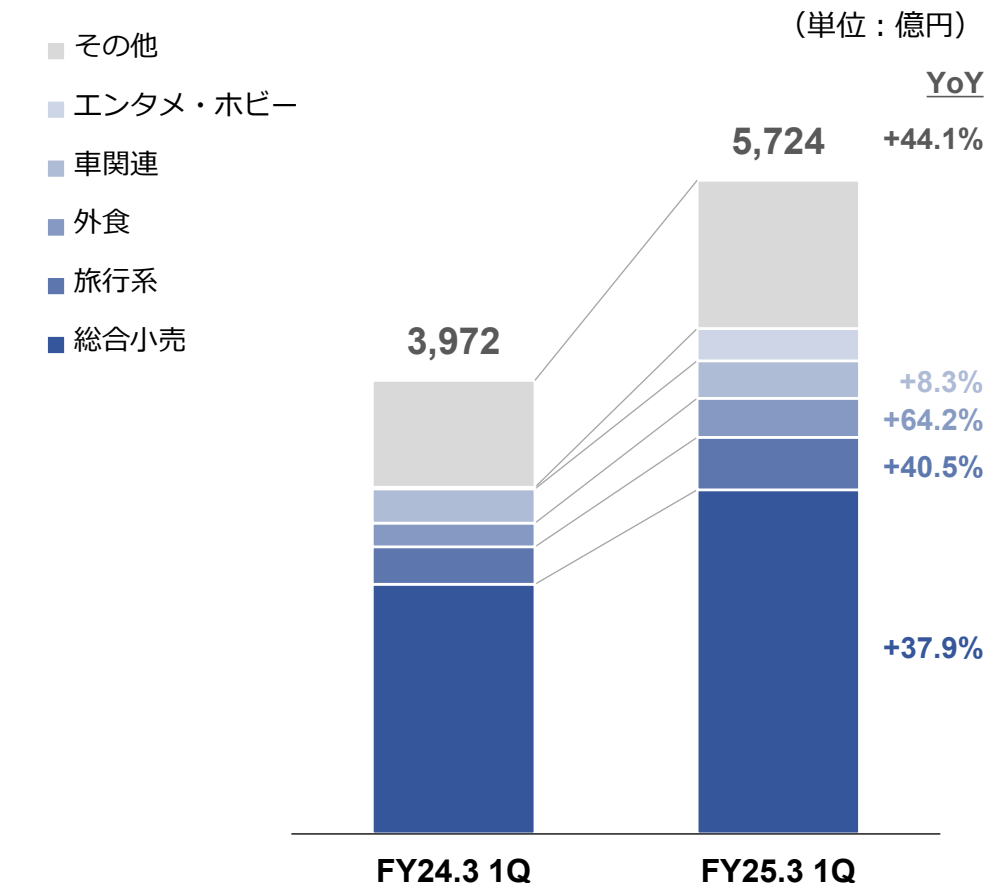


- ・ 非対面決済は、サービス分野・公金等の非物販領域を中心に幅広い業種で増加
- ・ 対面決済は、アライアンス戦略を中心に大型小売店舗の加盟店が増加し、決済取扱高が伸長

非対面決済



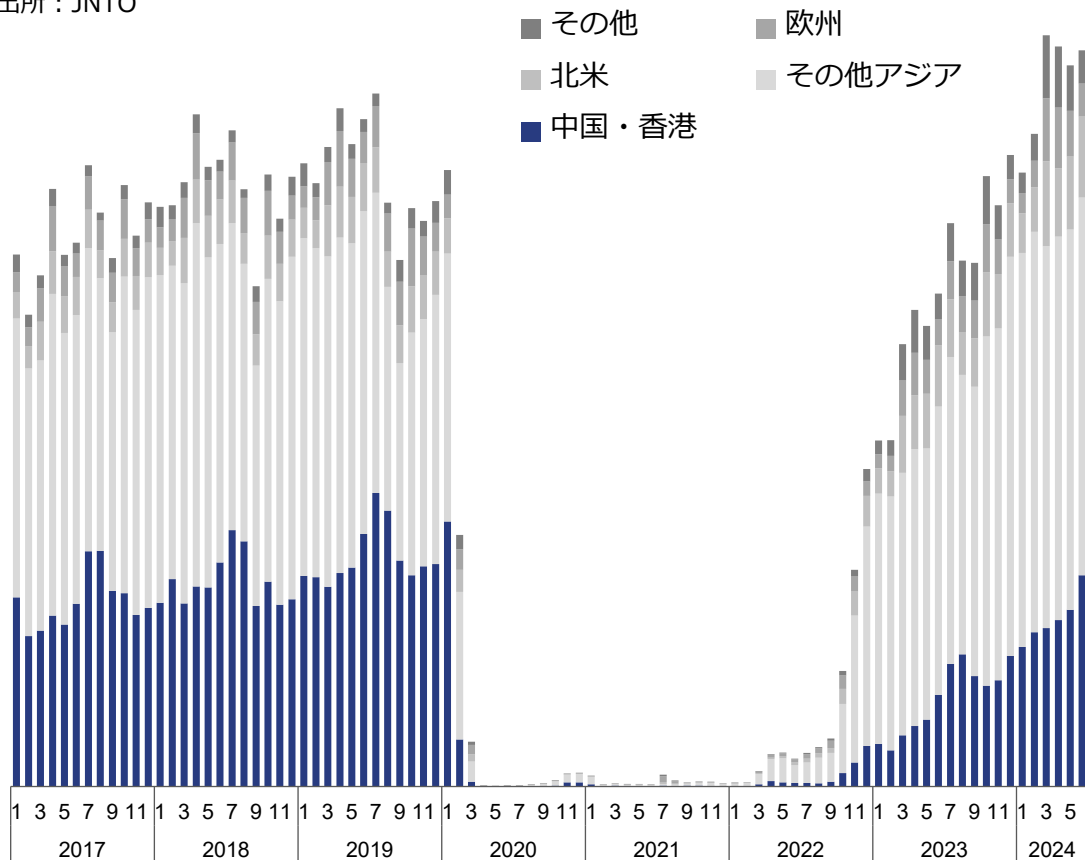
対面決済



- ・ 訪日外国人数はコロナ禍以前を超える水準で推移、中国圏からの訪日客は5年前の水準まで回復
- ・ 当社グループが取扱うAlipay/Wechatpay決済は、過去最高水準まで伸長

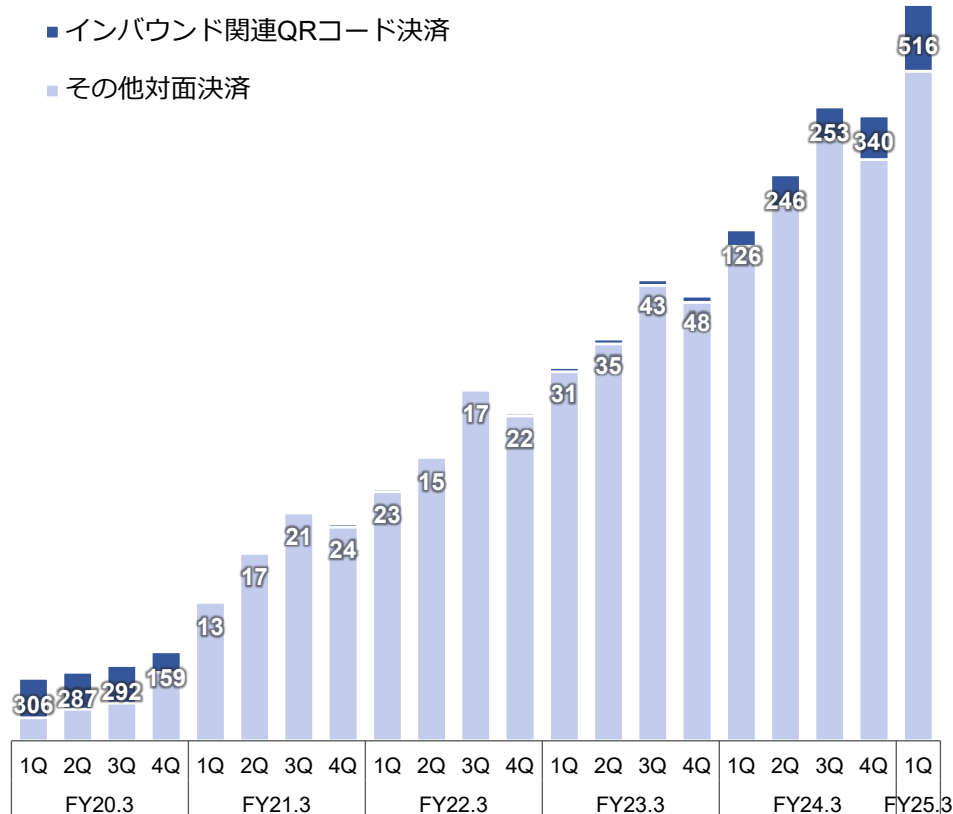
訪日外国人数 (エリア別)

出所：JNTO



対面決済取扱高

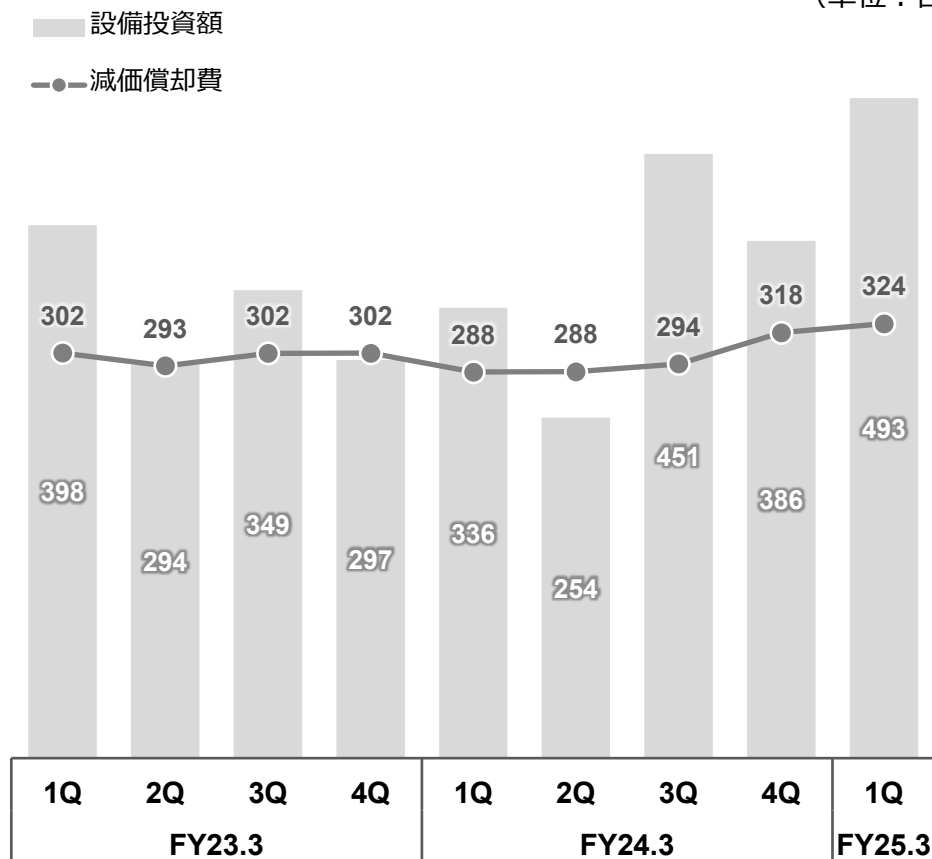
(単位：億円)



- ・ 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

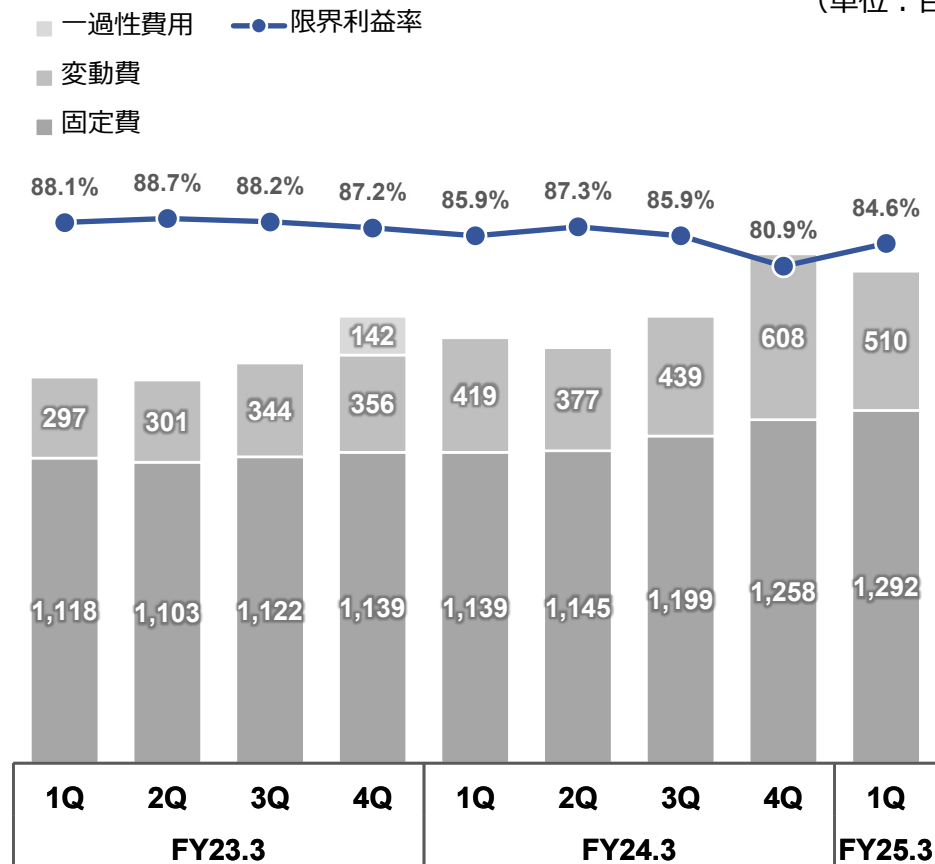
決済関連投資・減価償却費

(単位：百万円)



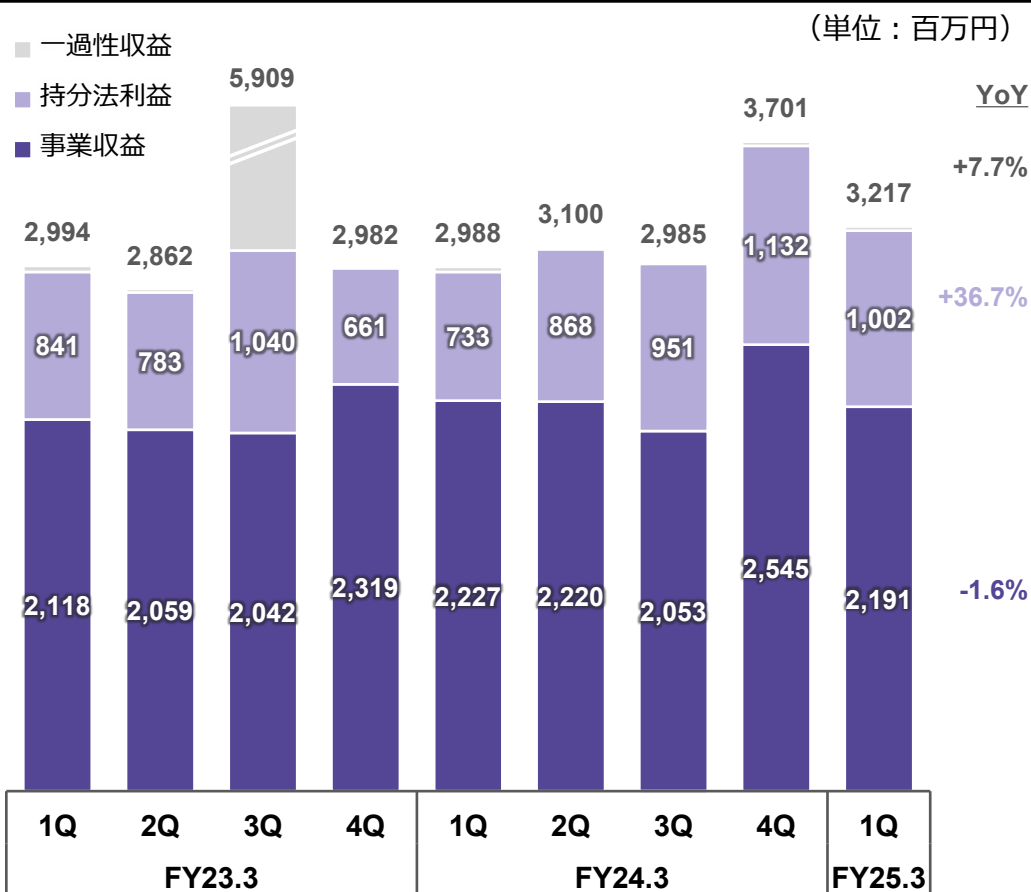
決済関連費用・限界利益率

(単位：百万円)

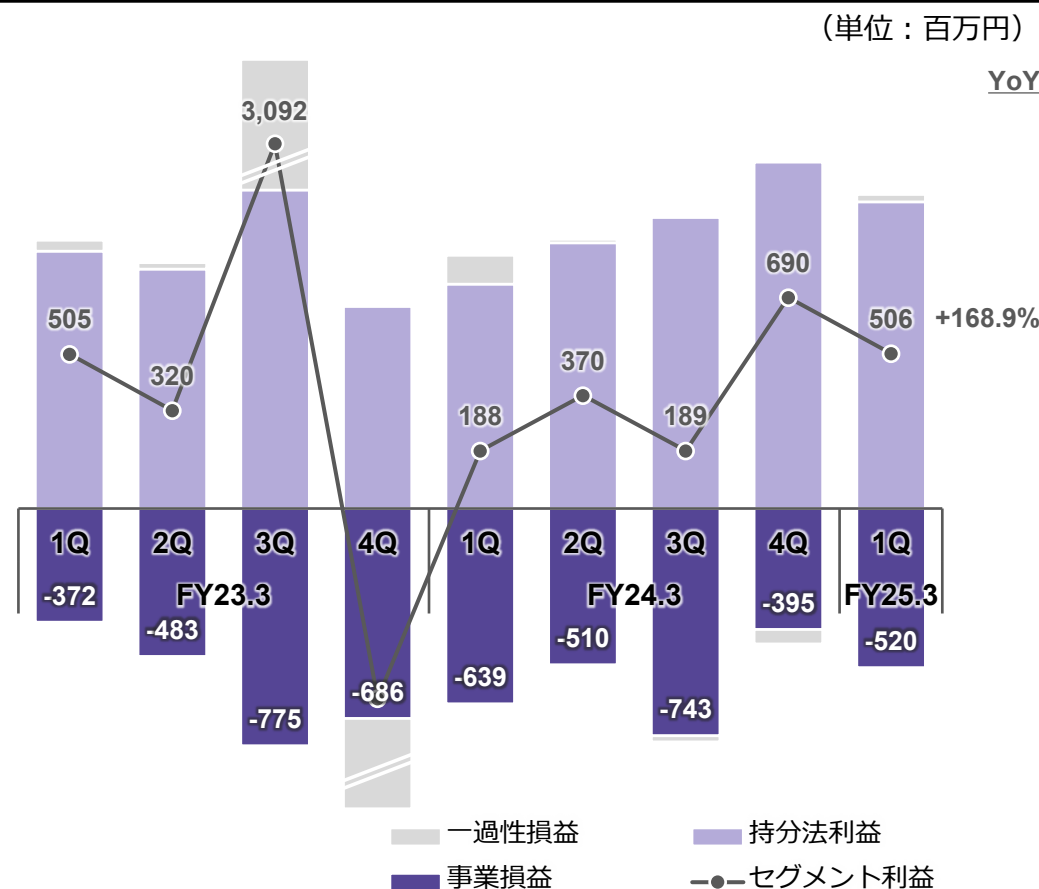


- ・カカコムが牽引し持分法投資利益は37%増、協業推進体制をさらに深化し共同事業の立ち上げを加速
- ・当社グループの中長期的な成長を見据えて、決済事業と連携する複数の新規事業への先行投資を継続

セグメント収益



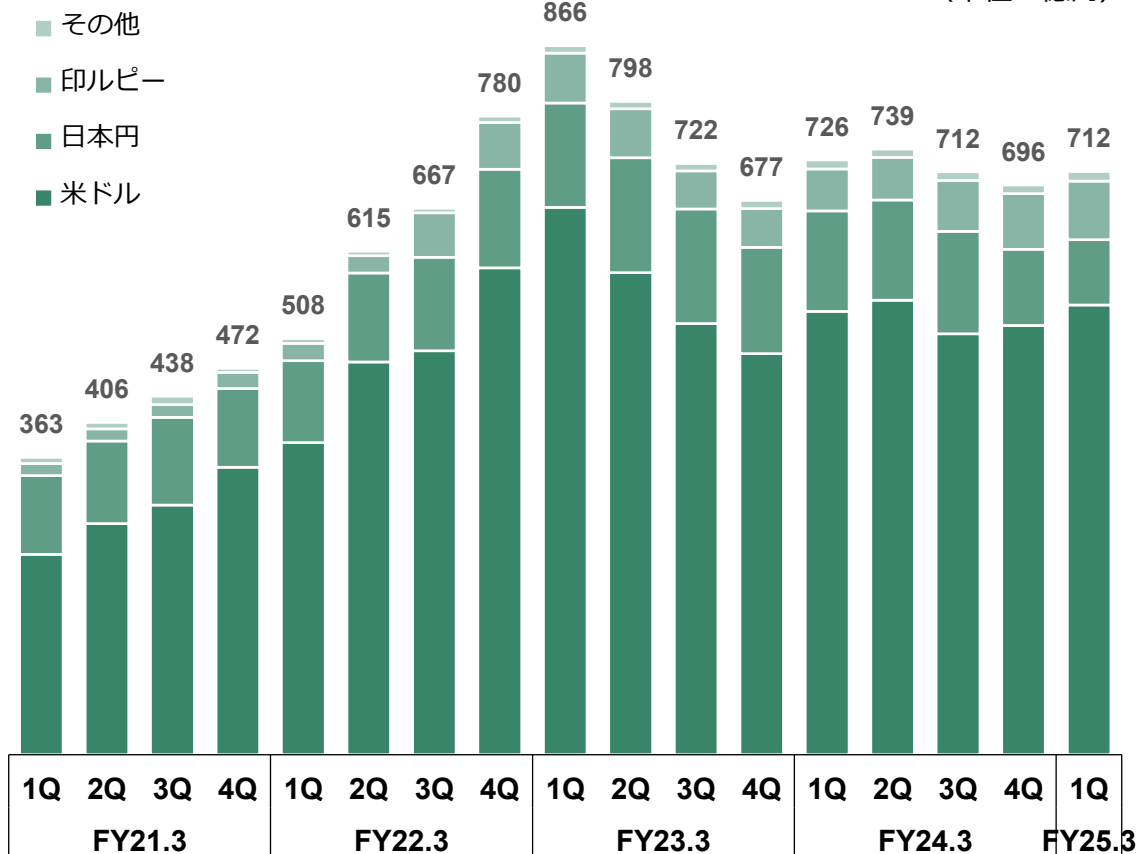
セグメント利益



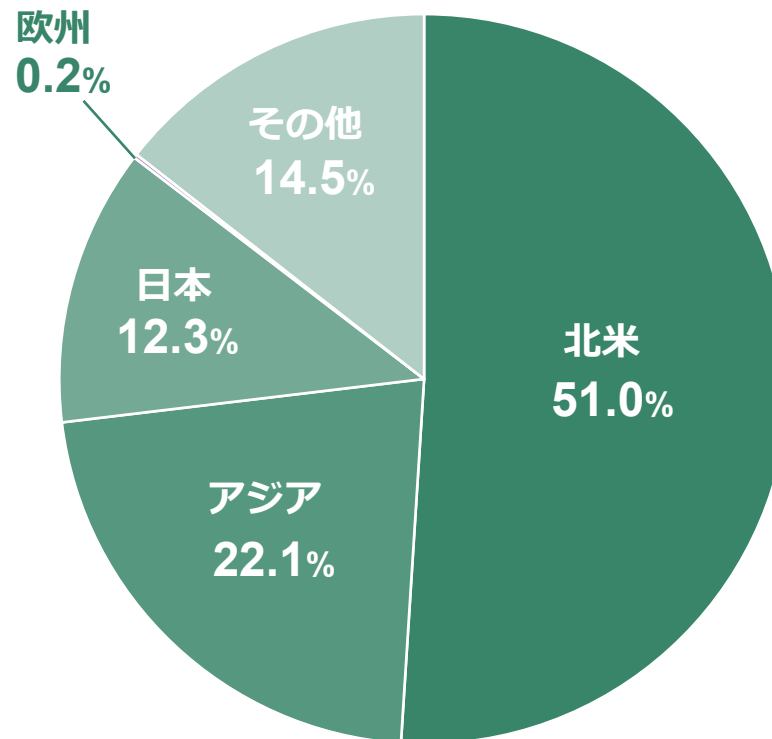
- ・ 1Qは、為替が円安傾向で推移したことにより、外貨建て営業投資有価証券の公正価値が増加
- ・ エリア別の投資先は、北米が過半を占める、ほかアジアが2割、国内が12%の構成

営業投資有価証券残高 (通貨別)

(単位：億円)

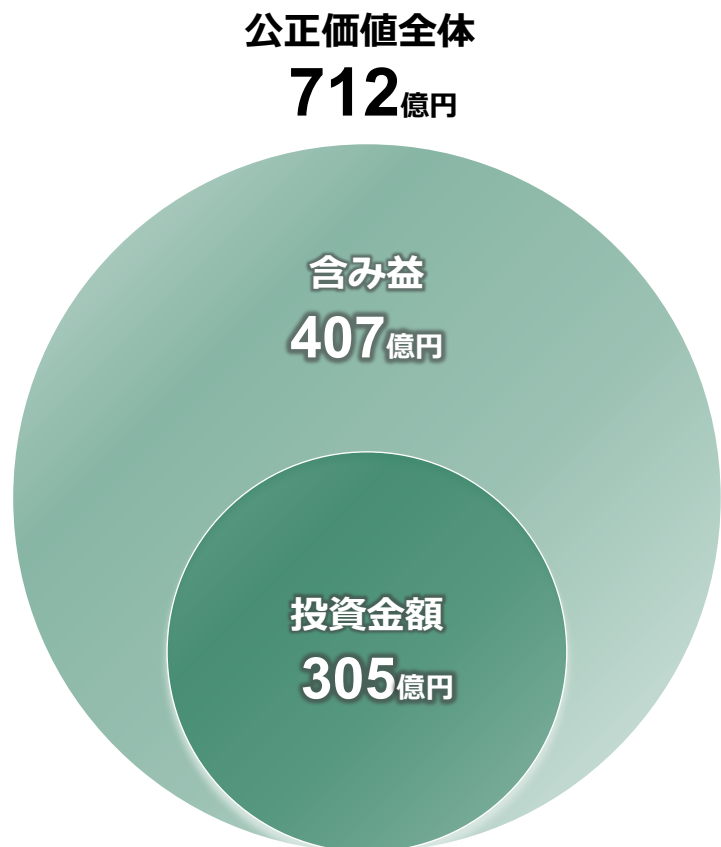


投資先 エリア別比率



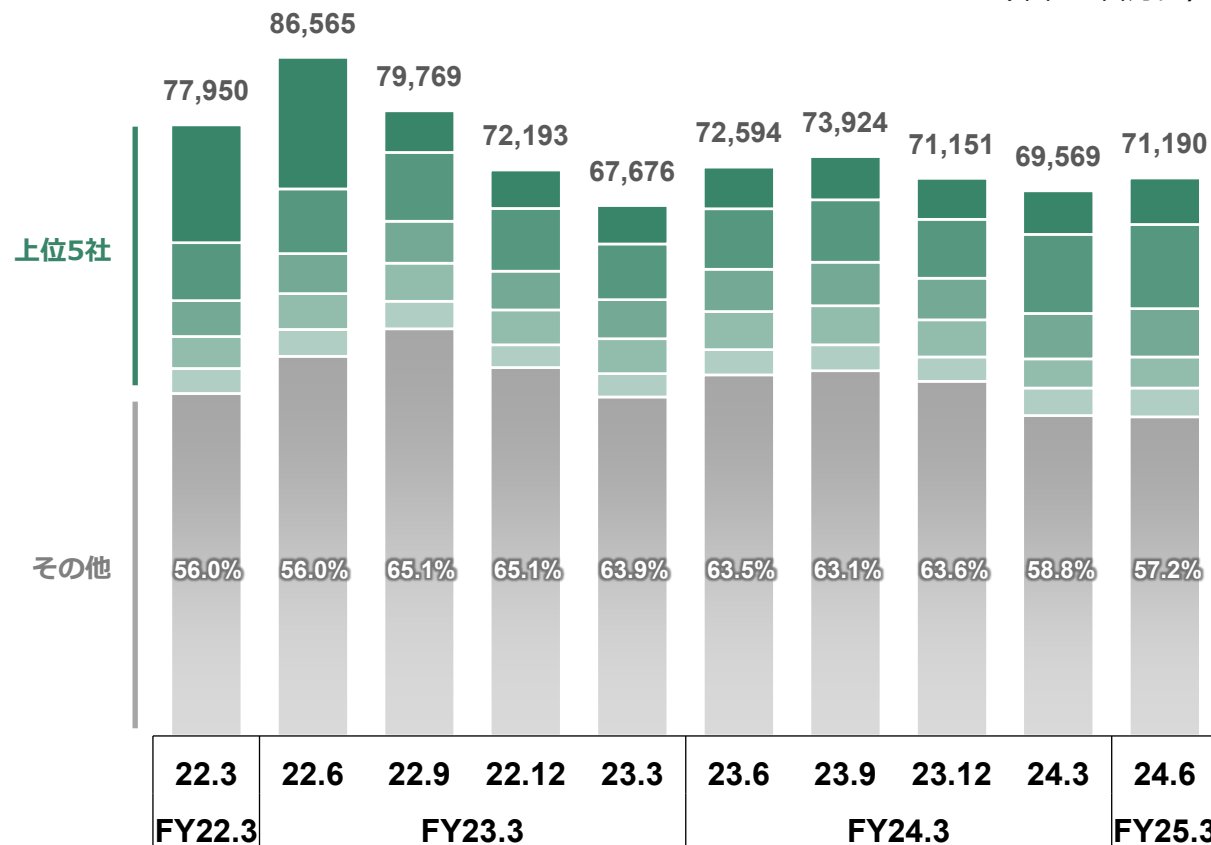
- ・ 2024年6月末の営業投資有価証券の公正価値のうち、含み益が1/2以上を構成
- ・ シード・アーリーを中心とした200社以上のスタートアップ及びLP出資によりポートフォリオは分散

公正価値評価額の内訳



ポートフォリオ上位5社の残高比率

(単位：百万円)



(百万円)	24.3期末	25.3期1Q	前期末比	主な変動要因/備考
流動資産	152,094	156,752	+4,658	
現金及び現金同等物	49,571	57,846	+8,276	
営業債権及びその他の債権	30,154	24,432	-5,721	決済事業関連科目
営業投資有価証券	69,569	71,190	+1,621	GII投資先のEXIT及び公正価値変動（為替影響含む） *詳細はP18参照
非流動資産	79,337	84,337	+5,000	
有形固定資産	14,990	14,907	-83	
無形資産	5,625	6,007	+382	
持分法で会計処理されている投資	33,965	35,895	+1,930	りそな決済サービス㈱の株式20%取得等
その他の金融資産	14,974	17,002	+2,028	投資先の公正価値増加（為替影響含む）
資産合計	231,431	241,089	+9,658	
流動負債	104,401	111,436	+7,035	
社債及び借入金	55,706	54,848	-859	
営業債務及びその他の債務	42,568	50,860	+8,291	決済事業関連科目
非流動負債	34,892	35,588	+696	
社債及び借入金	11,633	11,439	-194	
その他の金融負債	7,426	7,069	-357	
繰延税金負債	14,312	15,595	+1,283	
負債合計	139,293	147,024	+7,731	
親会社の所有者に帰属する持分	89,251	91,178	+1,927	
資本金	7,846	7,849	+3	
資本剰余金	5,385	5,439	+54	
自己株式	-975	-1,456	-481	
その他の資本の構成要素	1,613	2,691	+1,078	
利益剰余金	75,382	76,656	+1,274	
非支配持分	2,887	2,887	+0	
資本合計	92,138	94,065	+1,928	

参考資料②：ビジネスモデル



I 決済プラットフォームの継続的な育成

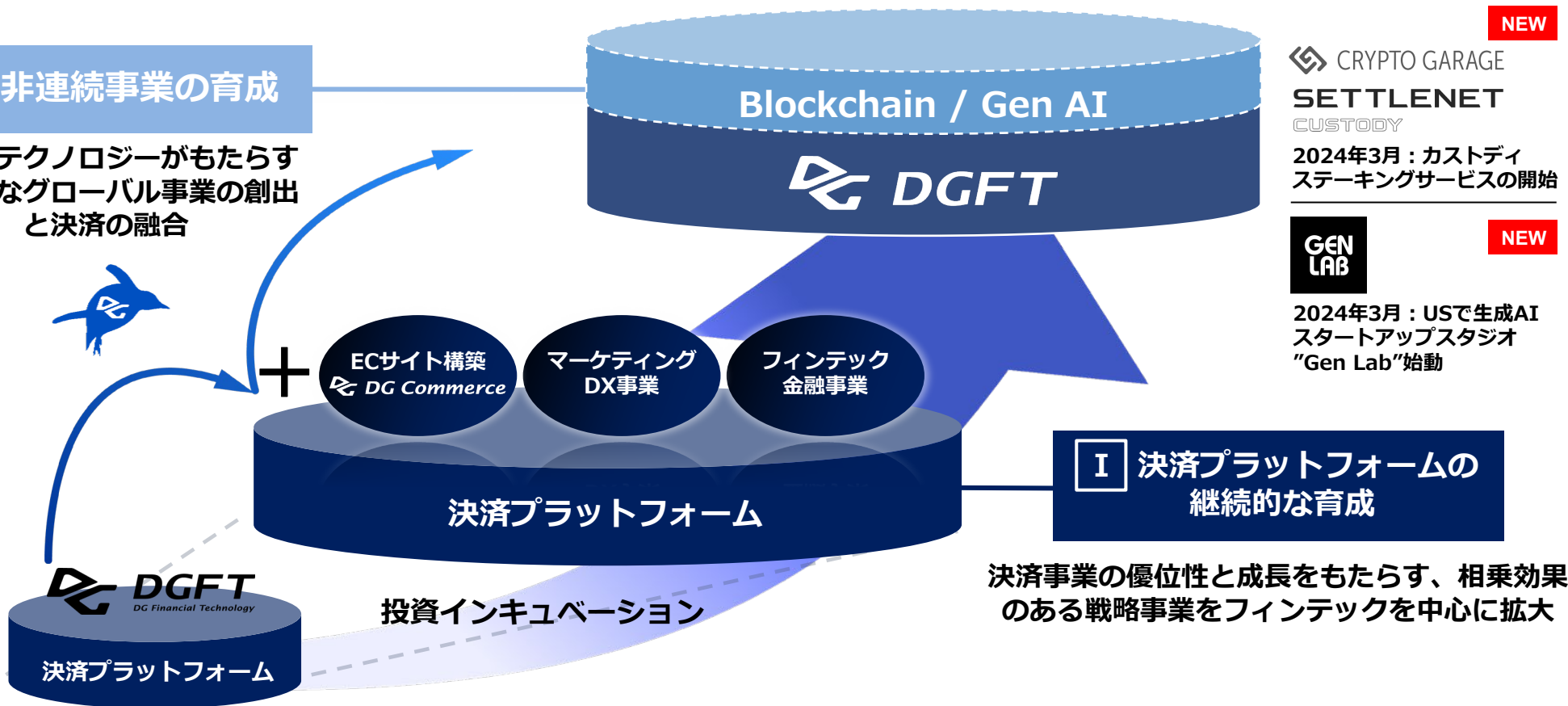
▶ 決済プラットフォームを軸とした“DG FinTech Shift”戦略を継続、収益のリカーリング化を強化

II 非連続事業の育成

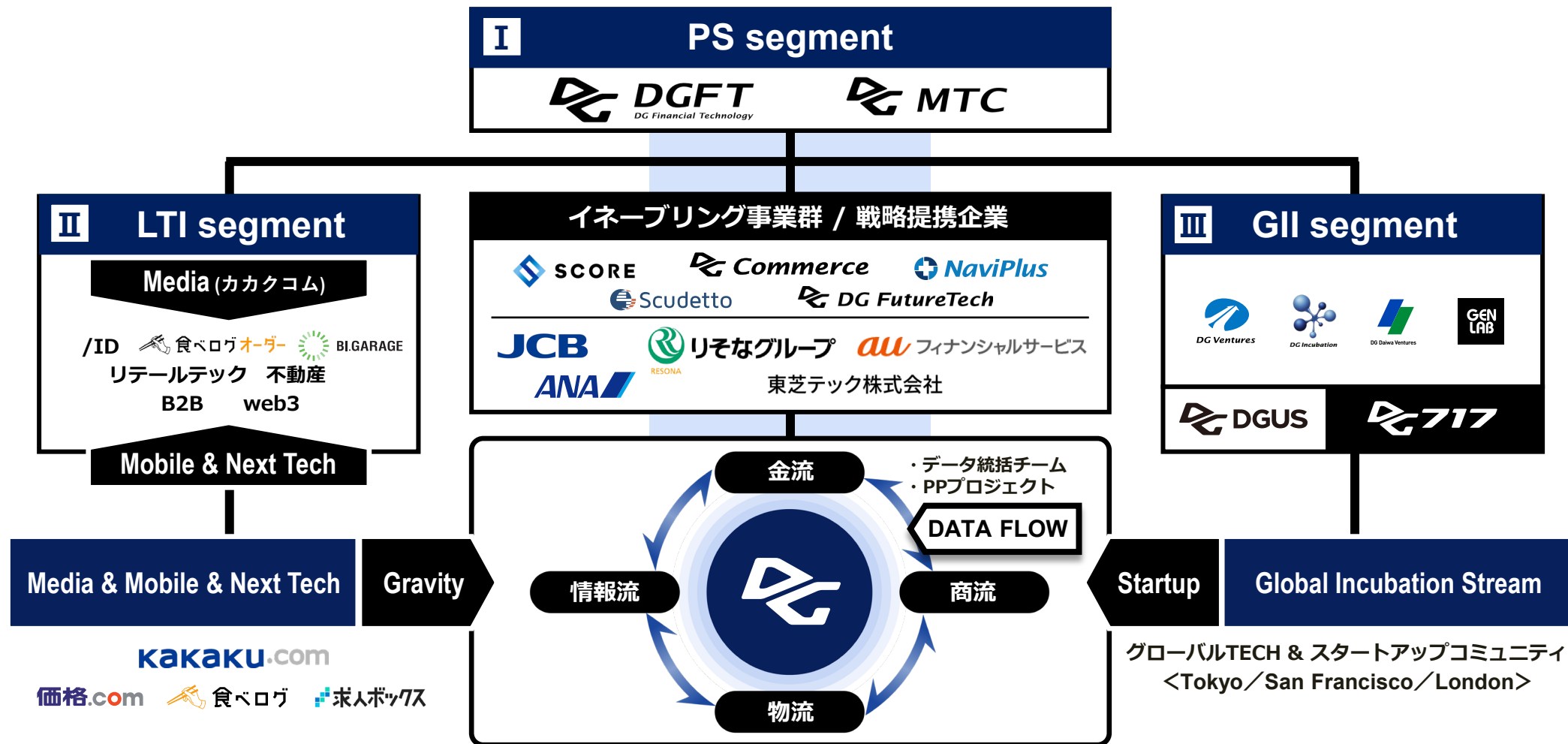
▶ 次世代テクノロジーの社会実装 / Blockchain、Gen AI等による非連続な事業創出

II 非連続事業の育成

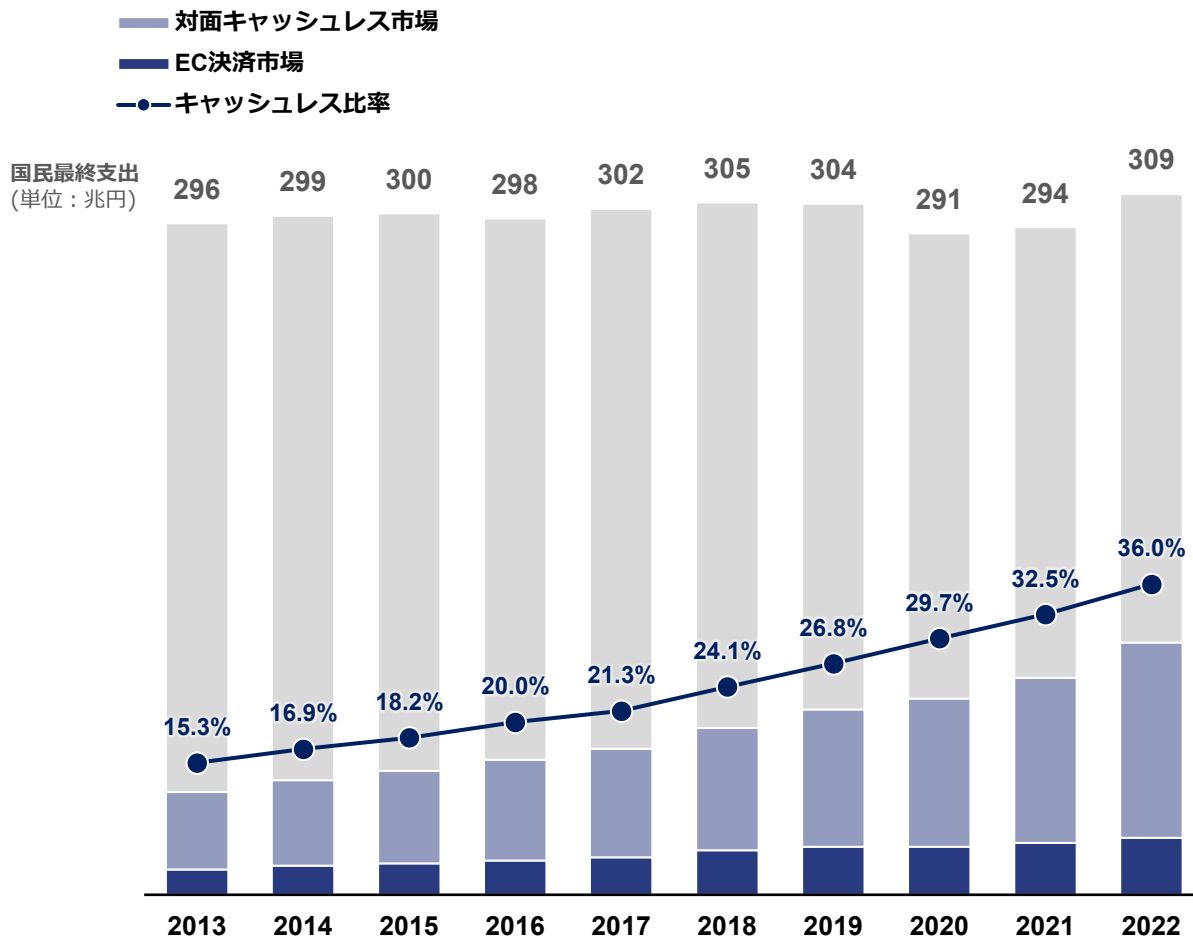
革新的テクノロジーがもたらす
非連続なグローバル事業の創出
と決済の融合



新たなグループフォーメーションのグランドデザイン

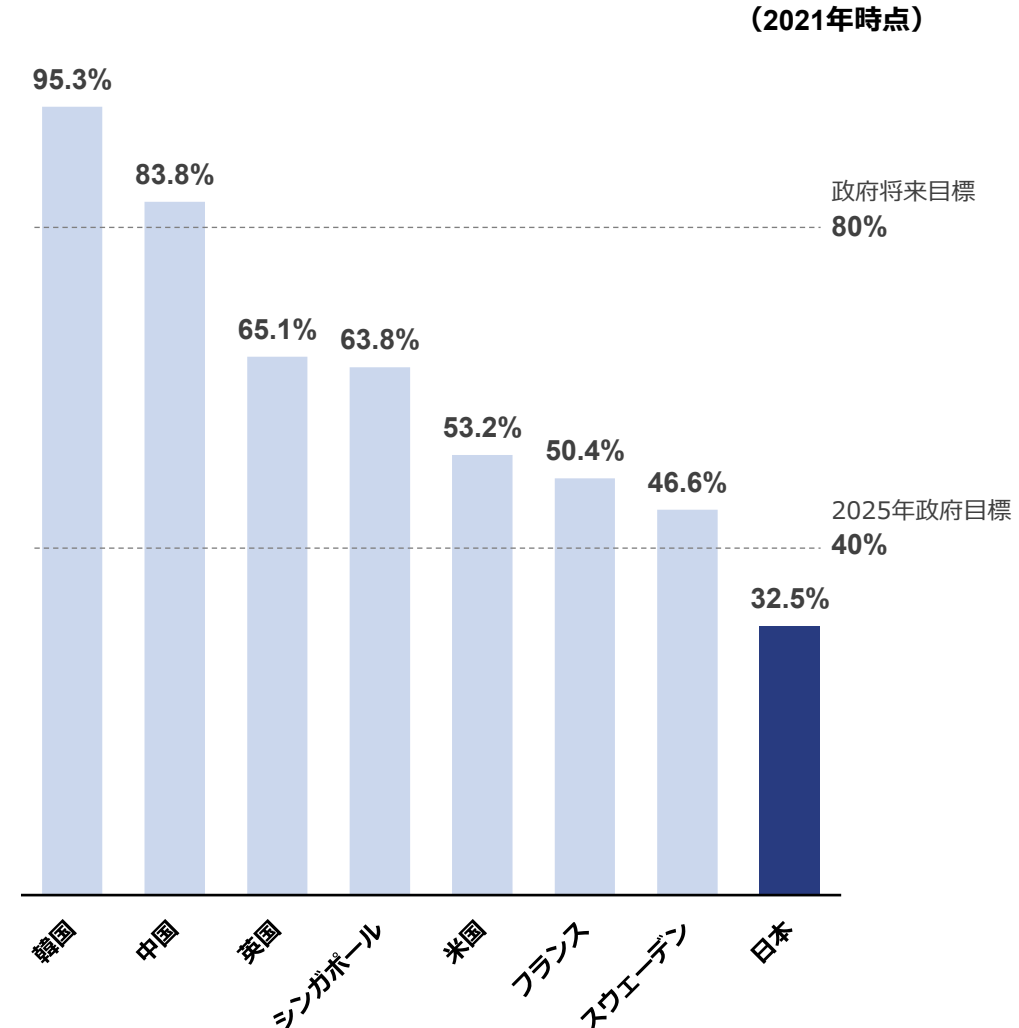


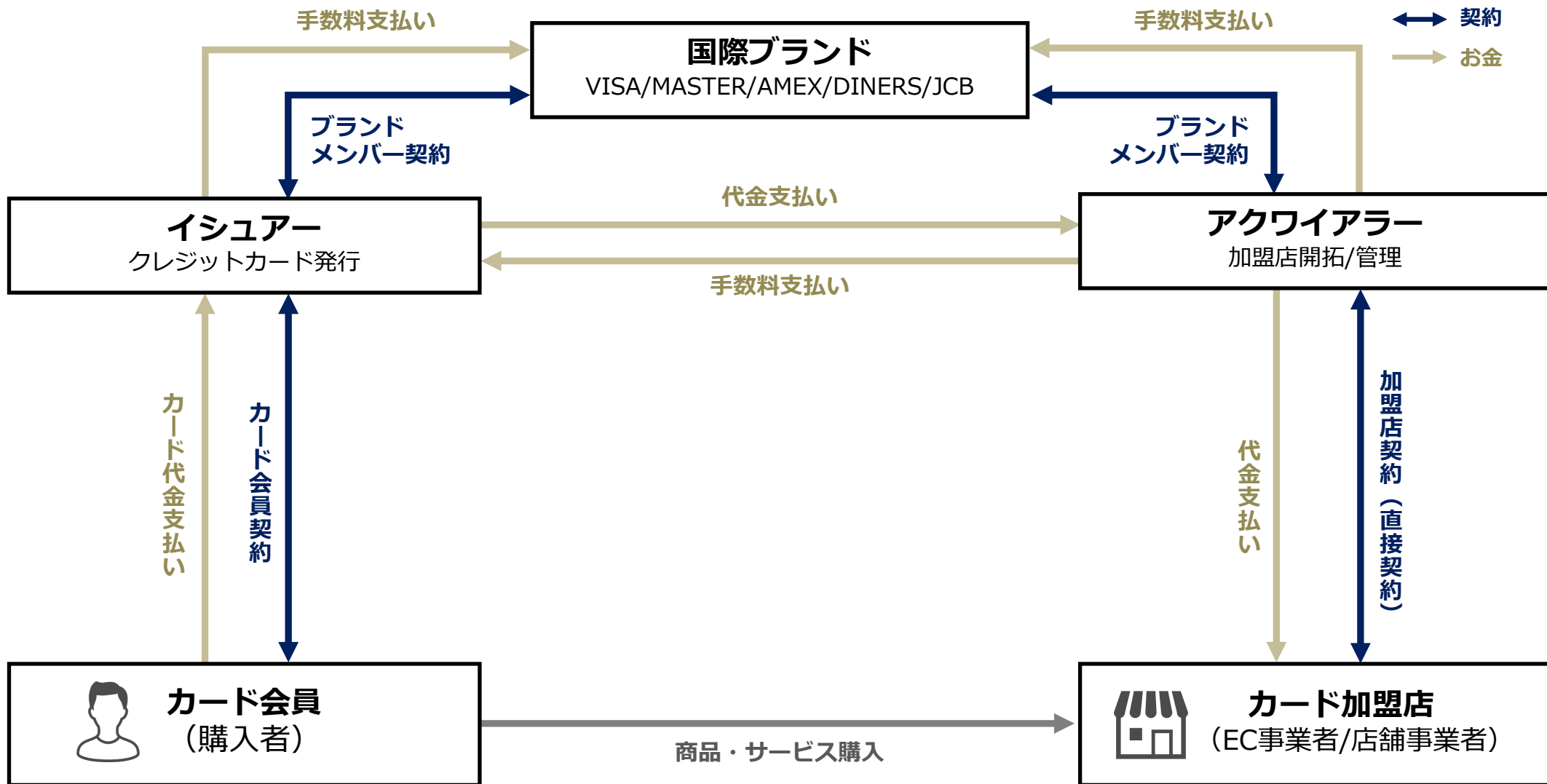
キャッシュレス市場規模の推移

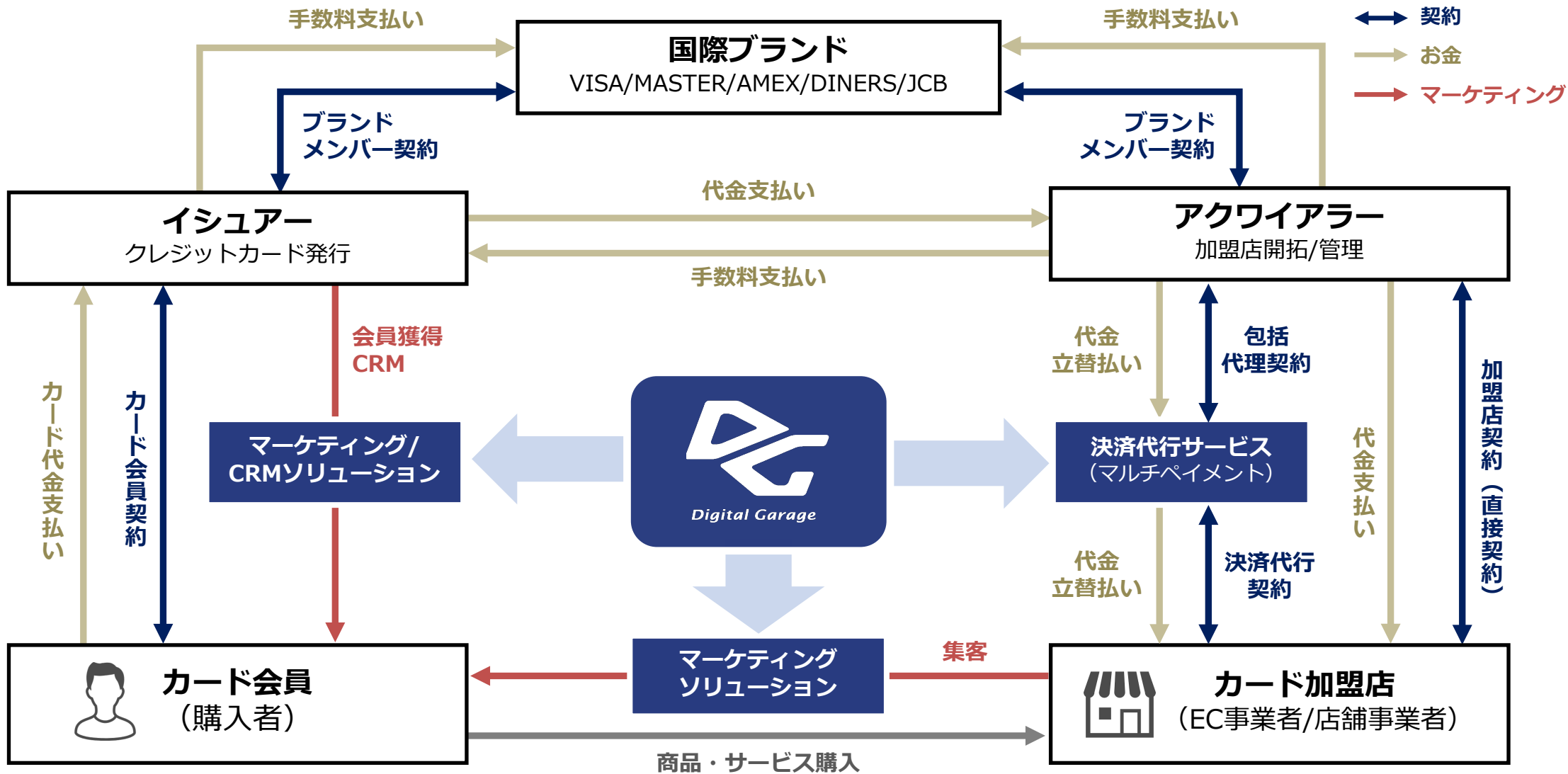


出所 内閣府「2022年度国民経済計算」
 経済産業省「令和4年 電子商取引に関する市場調査」
 経済産業省「キャッシュレス・ロードマップ2023」
 経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」

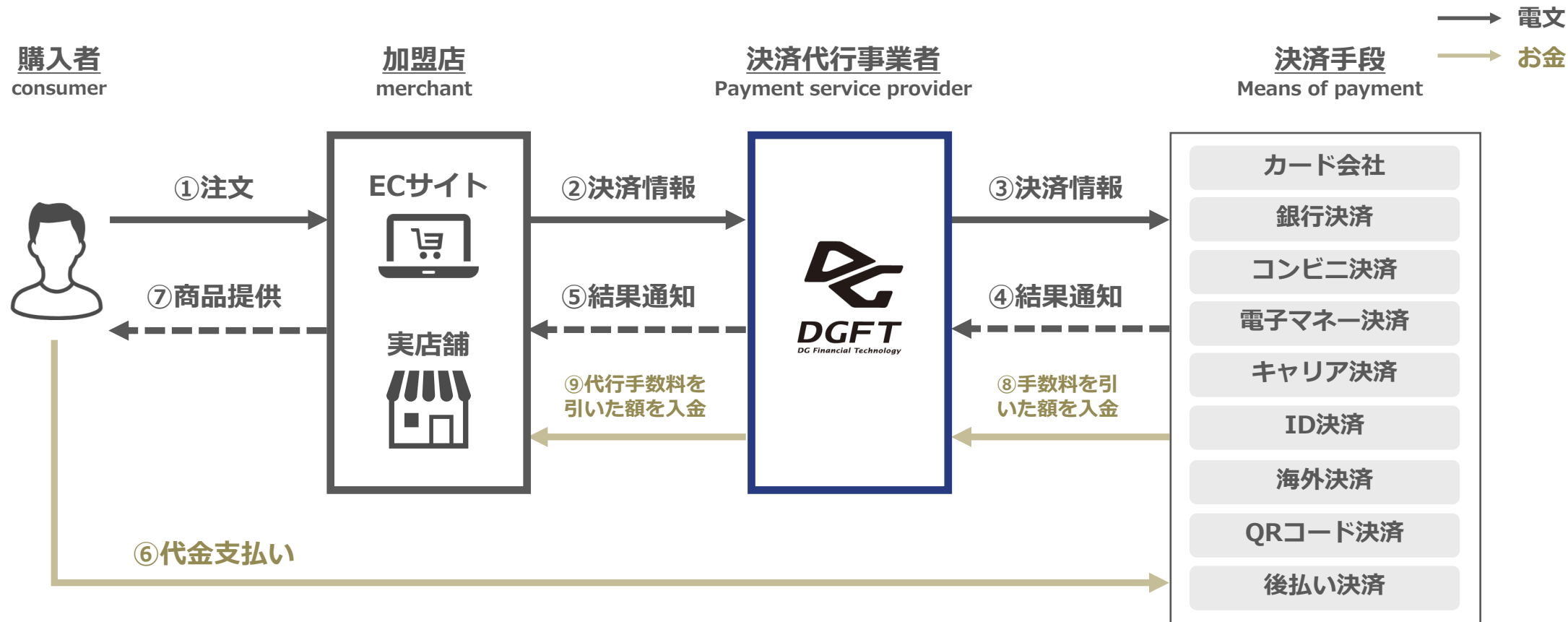
国内外のキャッシュレス比率





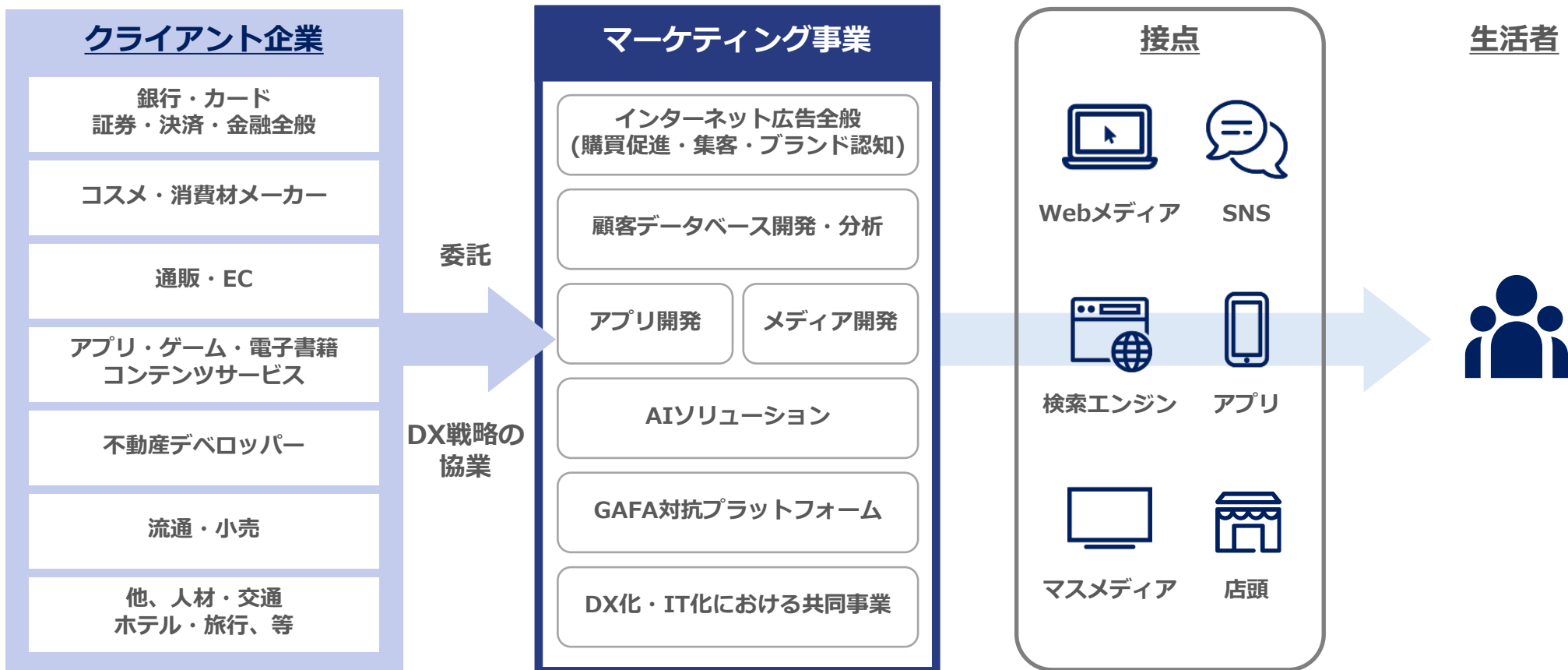


ECサイト事業者や対面加盟店とカード会社やコンビニなどの決済サービスを提供する企業の間に入り、クレジットカード決済を始めとした多数の決済を一括の契約とシステムで導入できるサービス



- ・ 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



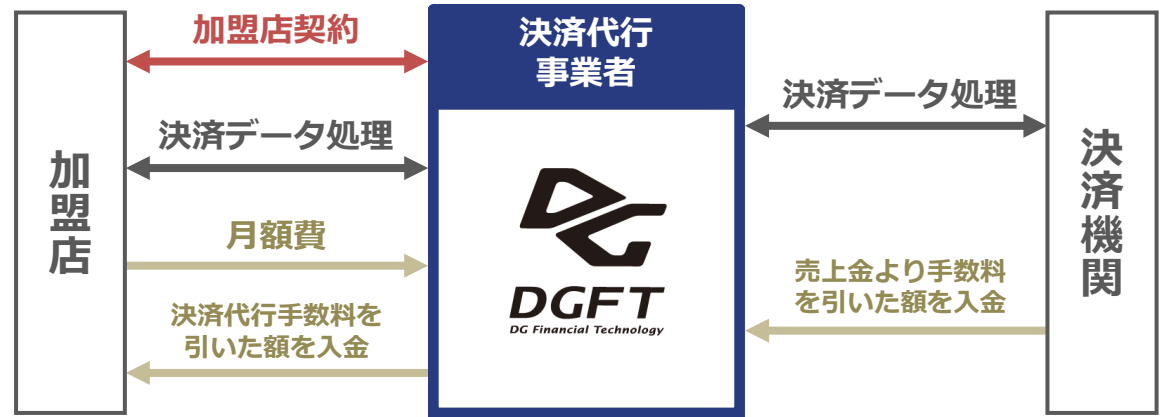
クレジットカードからコンビニ決済まで、40を超える主要な決済手段に対応
 特定の産業やユースケースに応じた決済プロダクトを保有し、加盟店が抱えるあらゆる決済需要に対応

取扱決済手段	主な決済プロダクト
クレジットカード JCB、VISA、Mastercard、American Express、Diners Club	<div data-bbox="1102 454 1464 628"> <p>VeriTrans 4G 非対面加盟店向け マルチ決済サービス</p> </div> <div data-bbox="1480 454 1842 628"> <p>Cloud Pay 対面加盟店向け マルチQRコード決済 サービス</p> </div> <div data-bbox="1858 454 2220 628"> <p>mpos 対面加盟店向け マルチQRコード決済 サービス</p> </div>
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	<div data-bbox="1102 654 1464 828"> <p>CASHPOST 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> </div> <div data-bbox="1480 654 1842 828"> <p>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</p> </div> <div data-bbox="1858 654 2220 828"> <p>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</p> </div>
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+	<div data-bbox="1102 854 1464 1029"> <p>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</p> </div> <div data-bbox="1480 854 1842 1029"> <p>IVR決済 電話注文での クレジットカード決済 ソリューション</p> </div> <div data-bbox="1858 854 2220 1029"> <p>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</p> </div>
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	<div data-bbox="1102 1055 1464 1229"> <p>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</p> </div> <div data-bbox="1480 1055 1842 1229"> <p>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</p> </div> <div data-bbox="1858 1055 2220 1229"> <p>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)</p> </div>
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、永久不減ポイント	

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

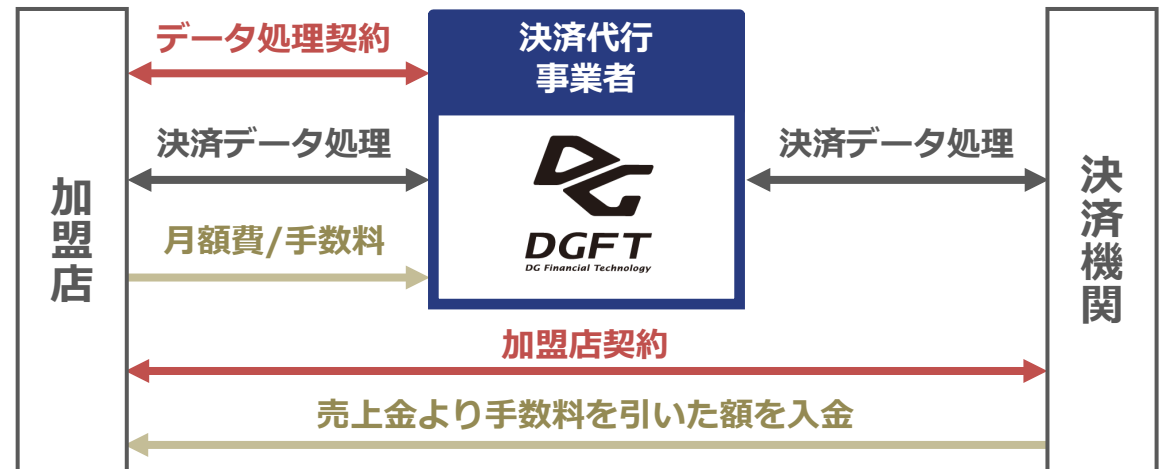


決済データ処理型（直接契約）

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



国内最大級のDX不動産取引プラットフォーム「Musubell」

分譲マンション管理領域にも参入し業界全体のDX化を推進、連携パートナーも順次拡大予定

不動産取引DX事業

不動産事業者の導入拠点数が
昨年8月と比較し280%増加

提供サービス

新築・分譲マンション領域  **Musubell[®] for 新築**

不動産流通/仲介領域  **Musubell[®] for 仲介**

不動産物件調査業務  **Musubell[®] for 物件調査**

導入実績

導入拠点数 **420** 拠点

電子契約数 **8,665** 件 (2024年3月期合計)

不動産会社利用者数 **1,700** 名

不動産領域サービス拡張



Musubell

不動産電子契約を中心に販売・管理業務全体の効率化を目的としたサービスを提供するDXエンゲージメントプラットフォーム

Open Innovation型
サービス拡張

分譲マンション管理DX

2024年3月より新サービス提供開始。
分譲マンション管理業務全体のDX化を推進



Musubell[®] for 管理

- 仲介会社、業務委託先といったステークホルダとの業務プロセスのIT化を推進
- 管理員不足といった社会課題の解決を目指す

Musubell パートナープログラム

Musubellパートナープログラム、
住宅ローンの仮審査結果表示を開始



住宅ローン事前審査一括申込サービス

Smart Entry Tab[®]

- Toppan Edge社が提供する住宅ローン仮審査サービスとの接続
- 金融機関の仮審査結果をMusubell内で確認

B2C決済市場よりも巨大なB2B決済市場において決済事業を推進

事業者向けに金融サービスやデータサービスを提供するB2BフィンテックGatewayの構築を目指す

事業概要

顧客提供価値

法人における仕入れ等の請求書をクレジットカードで支払えるサービス

- ① 資金繰り改善（最大60日間支払期限が伸長）
- ② 請求/支払いに係る煩雑な業務をDX化

サービスチャンネル

当社独自サービスに加え、法人カード発行企業や法人向けサービスを展開するSaaS系事業者等と提携

- ① 自社チャンネル
- ② 当社システムOEM等によるパートナーチャンネル

パートナーチャンネル（一例）

法人カード発行企業



りそな銀行



SaaS系事業者等



食ベログ



市場規模（※）

B2C決済市場

B2B決済市場

約300兆円

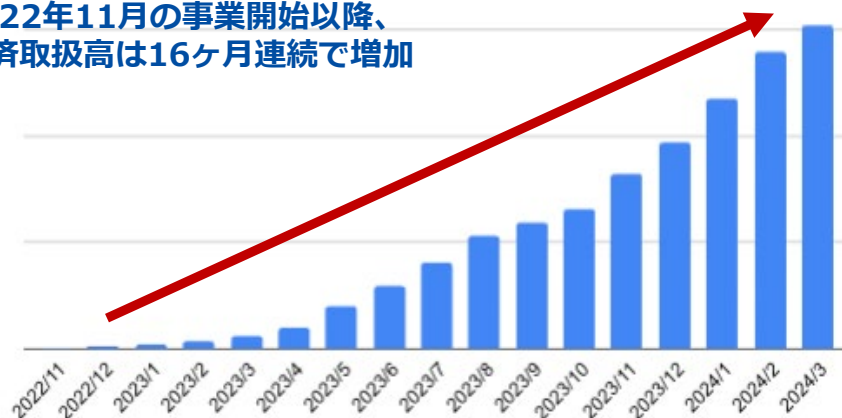
約5倍

約1,500兆円

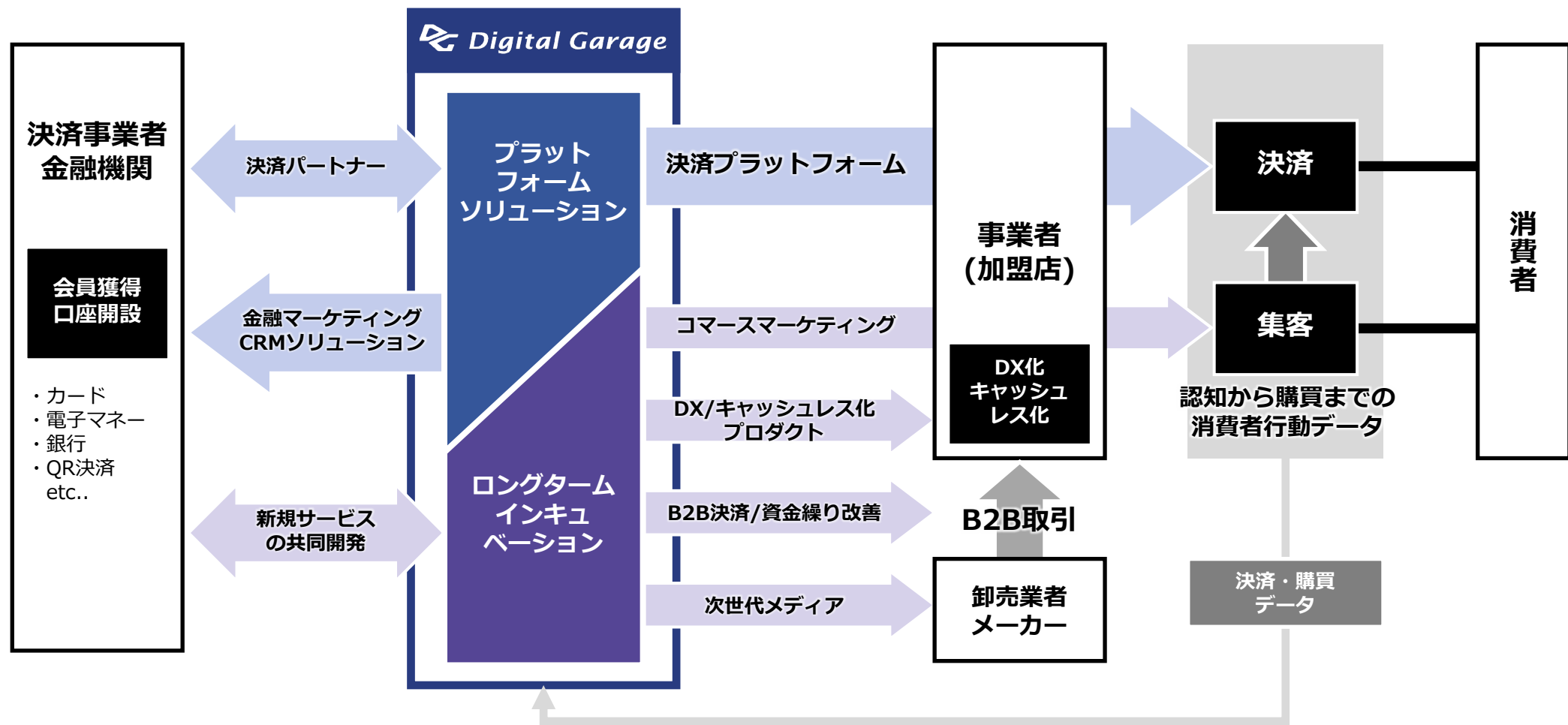
※法人企業統計等を参考に作成

トラクション

2022年11月の事業開始以降、
決済取扱高は16ヶ月連続で増加

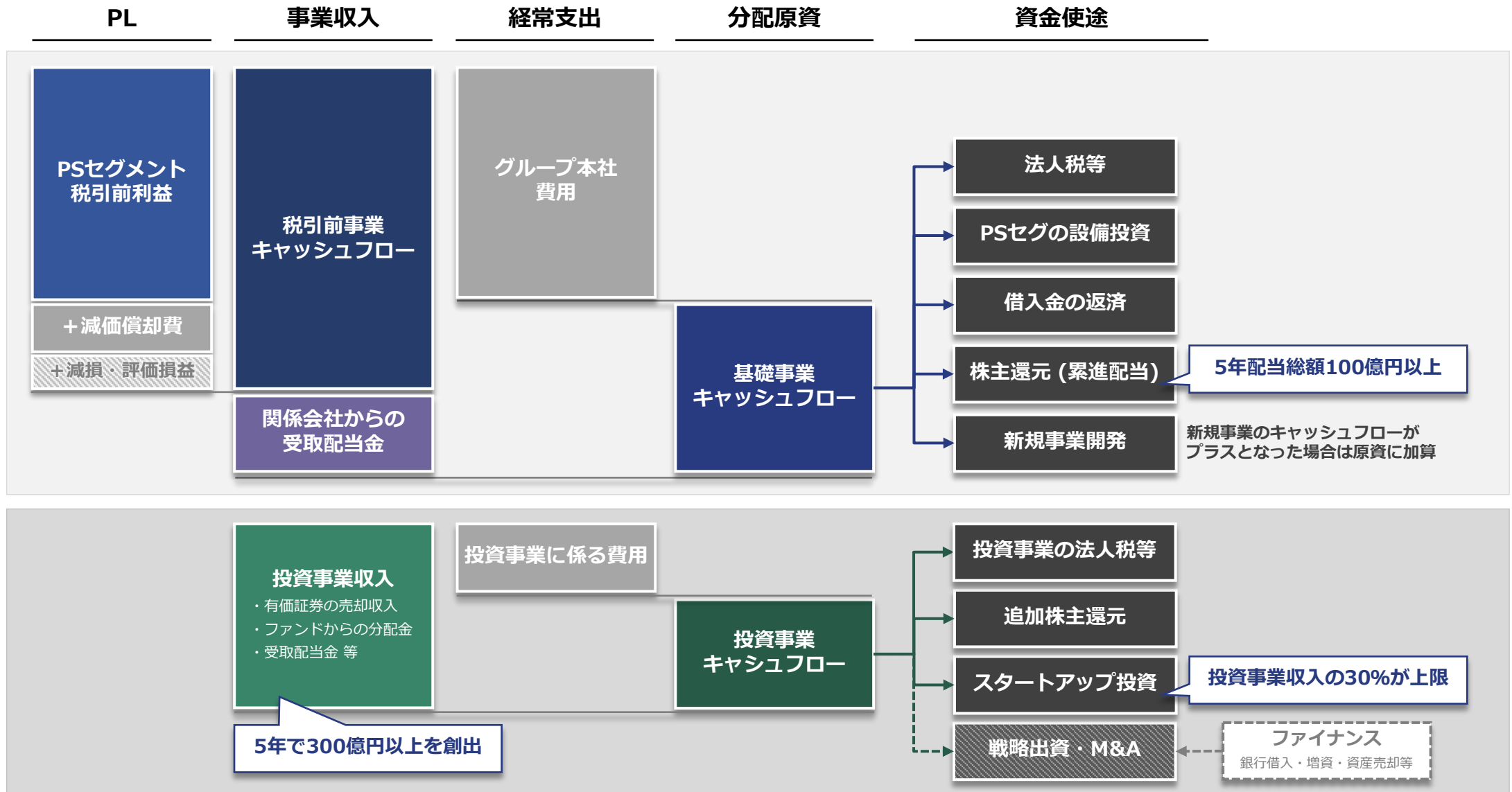


- ・ 決済を中心として安定的な収益を継続的に生み出すプラットフォームを構築
- ・ 既存事業のほか、DX/金融フィンテック/次世代メディア等を加えた多層的な収益機会の創出を目指す



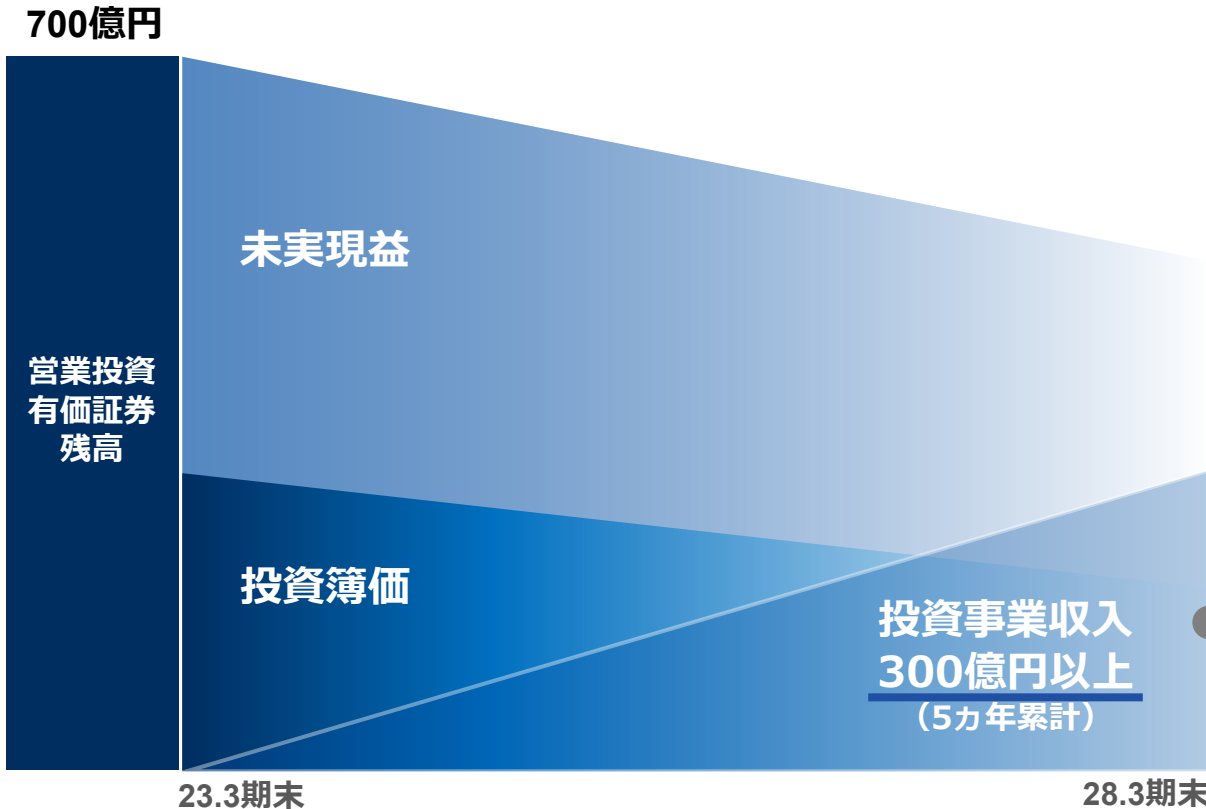
参考資料③：

キャッシュフロー・アロケーション / 株主還元

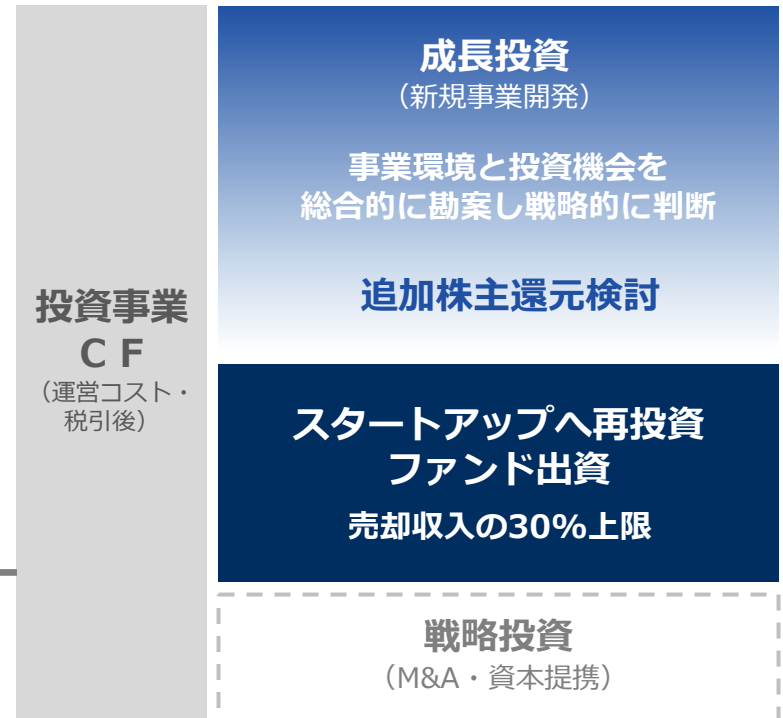


- ・当社が直接投資している株式の売却を推進、投資EXIT収入（売却収入等）を獲得していく
- ・新規投資の厳選、収益目的の投資はファンドから行うことで、投資残高は逡減となる計画
- ・投資EXIT収入の資金用途を明確化、新規事業開発を含む成長投資・追加還元を戦略的に判断

直接投資残高と売却収入の5カ年イメージ



投資事業キャッシュフローの資金用途



還元方針

分配原資

安定配当

累進配当をベースとした
長期安定配当

基礎事業
キャッシュフロー

増配加速

新規事業立上げによる
配当成長率の向上

追加還元

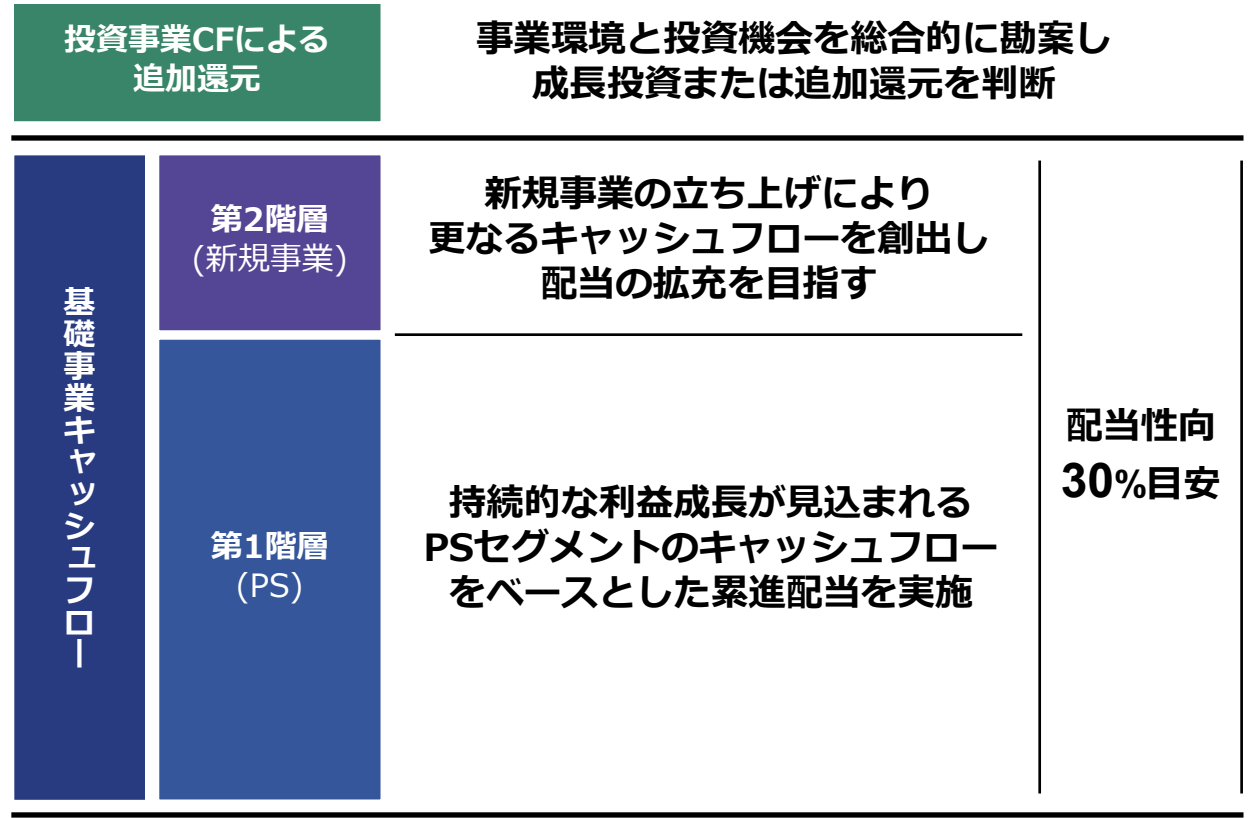
売却進捗に応じた
特別配当/自己株買い

投資領域における
売却収入/分配金

- ・ PSの安定したキャッシュフローをベースとした累進配当を方針とし、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

株主還元方針



FY24.3 ——— 中期経営計画期間 ———> FY28.3



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。