

決算説明資料

2025年3月期 第2四半期

 *Digital Garage*

2024.11.7

I. イントロダクション





PURPOSE / 存在意義

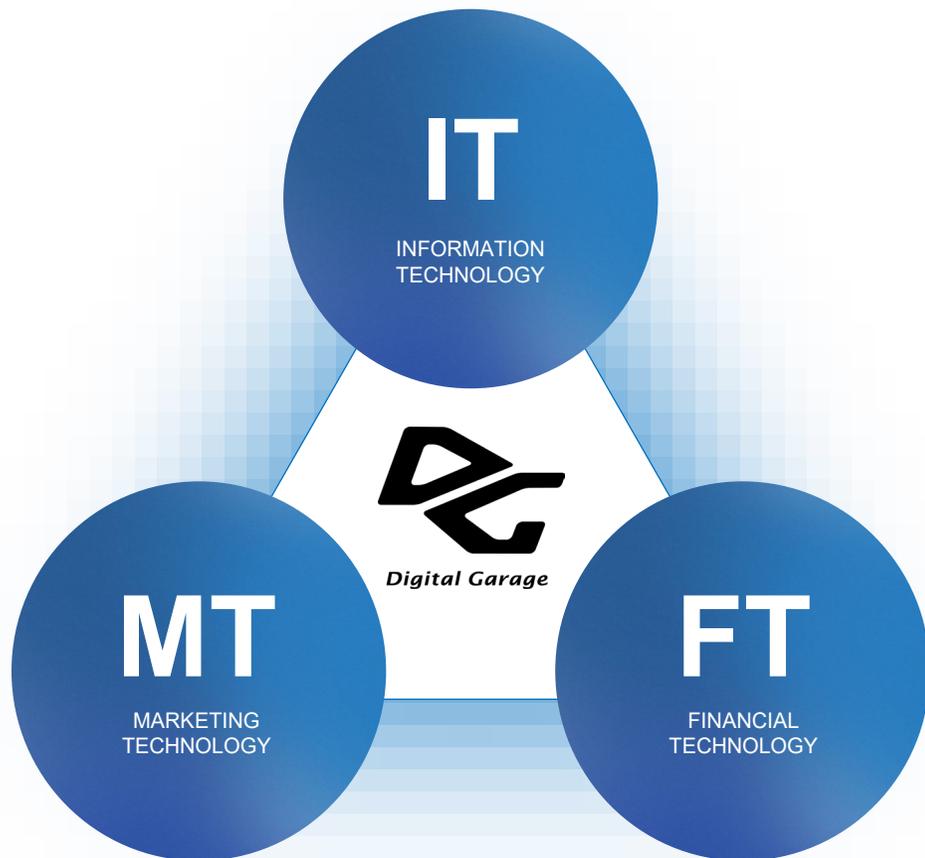
持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”を
デザインし、テクノロジーで社会実装する

<VALUES>

First Penguin Spirit

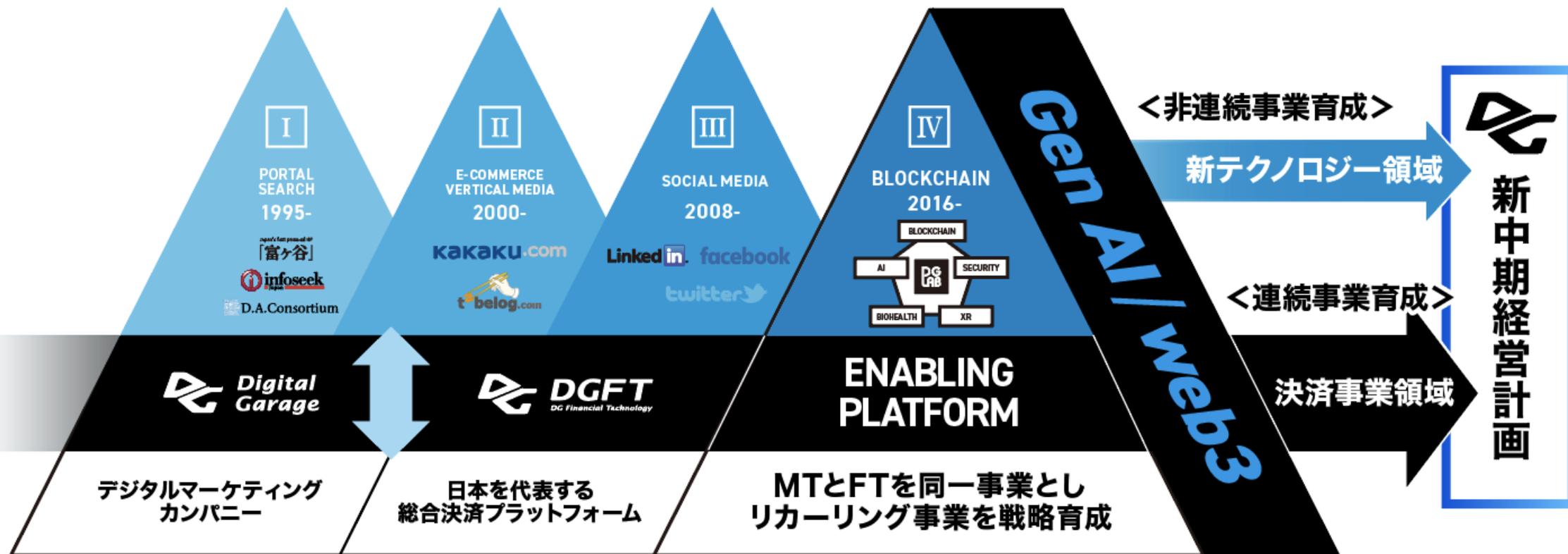
<CORPORATE SLOGAN>

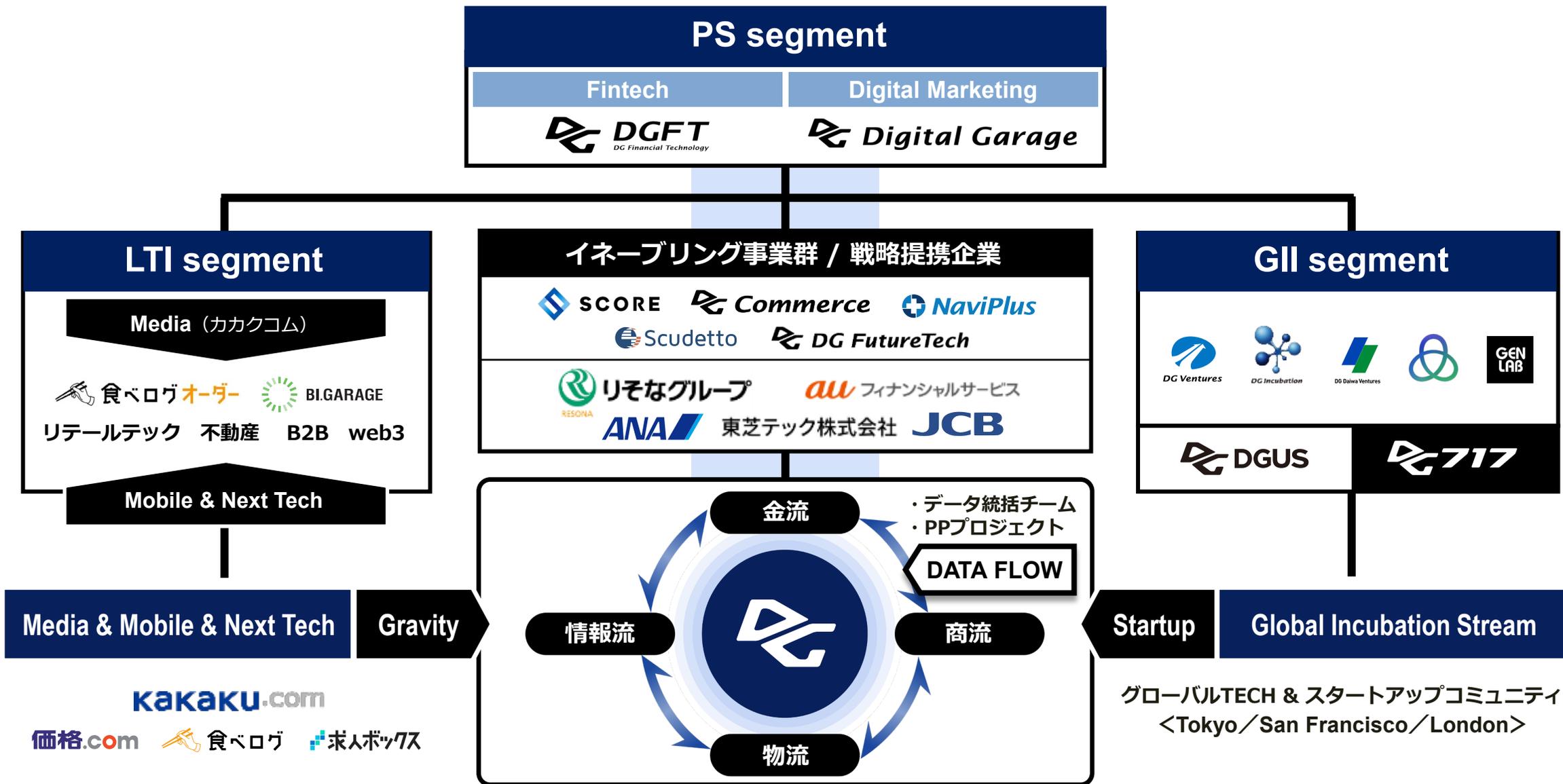
New Context Designer DG



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

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





5カ年目標

税引前利益 成長率

5年CAGR

20 %以上※

決済取扱高

28.3期目標

15 兆円以上

投資事業収入

5年累計

300 億円以上

株主還元

普通配当
5年総額

100 億円以上

当社の取組み

- カカクコムとの協業推進に加え、戦略事業群による決済機会の拡大およびSaaS型収益の獲得による収益の多層化
- 決済を軸とした周辺事業（イネーブリング事業）の拡大
- りそなグループ、KDDI、JCB、東芝テックなど各領域に特化したアライアンスパートナーとの協業推進によるGMV成長加速
- 共通QRコードソリューション「Cloud Pay」による対面領域拡大
- 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によるオフバランス進行（100億円分）
- 中期経営計画の前倒し達成に向けて更なる施策を推進
- 持続的な成長が見込まれる決済事業利益を原資とした累進配当方針
- 戦略事業を加えた成長加速による普通配当の増配率向上
- 投資事業収入を原資とした追加還元（2年累計 90億の自己株取得を実施）

※投資事業及びカカクコム持分法損益利益除く

Ⅱ. 連結業績ハイライト



今期ガイダンス「決済事業利益20%成長」「PSセグメント20-25%成長」に向けた戦略と進捗

NEW

対面領域

米国Squareに共通QRコードソリューション「Cloud Pay」を実装

— 特許を有する「Cloud Pay」をSquareに実装、**端末レス決済「Cloud Pay Neo」**を開始

1

通信領域

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**への高品質な決済サービス提供に向けた**システム開発**が着実に進行

2

金融領域

りそなグループとの資本業務提携の深化

— **決済領域**の一体営業体制を構築、首都圏に加えて**関西圏の決済営業を強化**

3

グループメディア

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

— 両社協業による「**食べログ**」**インバウンド予約**および**旅行領域**の決済が増加

4

バリューチェーン強化

後払い事業を運営する**(株)SCORE**の100%子会社化

— **B2Cに加え**、更に市場規模が大きい**B2B領域への拡大**を視野に開発強化

5

開発強化

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**

— 100名超のエンジニアがグループ入り、社内リソース化により**新規事業開発を加速**

上期業績

・ **連結業績はキャッシュを伴わない会計上の損失を計上も、収益基盤である決済事業は順調**

PS

通期20%成長見込み 決済は単2Qで23%の増益、マーケティング事業は一時収益を計上

決済取扱高 20%増 総合小売/金融口座/外食等が伸長、対面領域はQRコード決済の獲得が増加

LTI

持分法利益 24%増 カカクコムは食べログが牽引、求人メディアも好調

GII

投資事業収入 36億円 りそなグループ共同ファンドへのポートフォリオ移管が進捗

セグメントハイライト

【PS】 共通QRコード決済ソリューション「Cloud Pay」、対面決済領域にて拡大

- 当社が**特許を有する「Cloud Pay」**をSquareへ実装、国内加盟店においてQRコード決済を提供
- **次世代の戦略事業**である「Cloud Pay Neo」を本格リリース、重点市場での普及拡大を推進

【LTI】 複数の新規戦略事業が、立上げフェーズから成長フェーズへ移行・拡大

- **不動産/飲食小売/B2B決済/旅行分野**において、**決済事業をプラットフォーム**とした展開を推進中

【GII】 中期経営計画である投資事業収入300億円の前倒し達成を目指す

- オフバランスへの施策を推進、**ファンド型投資へのシフト**により連結業績の変動影響を低減

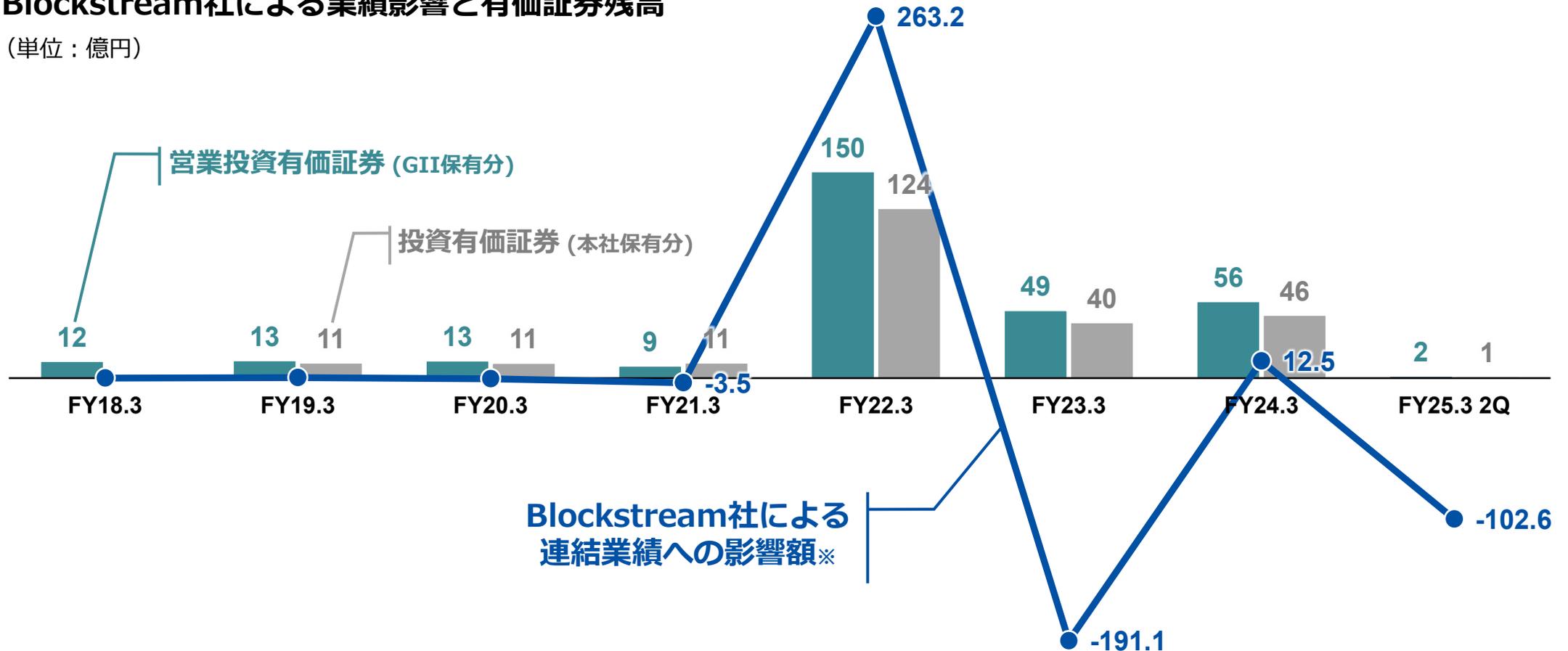
連結業績ハイライト – セグメント利益（累計）

単位：百万円	FY24.3 2Q累	FY25.3 2Q累	前年 同期比	増減率	概要
連結税引前利益	8,266	-12,530	-20,797	-	<ul style="list-style-type: none"> Blockstream社の公正価値評価損および円高の急進が減益要因 公正価値評価は、キャッシュを伴わない会計上の損失 一方で、PS・LTIは計画通り、通期ガイダンス達成に向け順調
PS	3,572	4,065	+493	+13.8%	<ul style="list-style-type: none"> 単2Qは24%増益、一時的な収益計上等により当初想定を超過
決済	2,867	3,311	+444	+15.5%	<ul style="list-style-type: none"> 総合小売、金融口座、外食、旅行関連の増加に加え、新規獲得の進行により、決済取扱高は20%増 案件剥落の影響が一巡する下期も20%以上の成長を継続見込み
マーケティング	705	817	+111	+15.8%	<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	558	1,029	+471	+84.5%	<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24%増 複数の戦略事業が成長フェーズへ移行、大手の導入/協業が進捗
GII	5,502	-10,236	-15,738	-	<ul style="list-style-type: none"> Blockstream社の評価損を計上も、他のポートフォリオは安定 ファンド型投資へのシフトを推進、ボラティリティ低減を図る
全社調整	-1,366	-7,389	-6,023	-	<ul style="list-style-type: none"> 本社で保有するBlockstream社有価証券の評価損を計上

- ・ 暗号資産領域の投資先であるBlockstream社は、過去から公正価値が大きく変動、業績に与える影響が多大
- ・ 当2Qにおいて、当社が保有する有価証券の評価損を計上、以降の**収益影響は限りなく限定**される見通し

■ Blockstream社による業績影響と有価証券残高

(単位：億円)



※連結業績への影響額は、「営業投資有価証券に関する収益/損失」「金融収益/費用」「持分法投資による投資利益」の合算

- 基礎事業利益** → 投資事業および一過性損益を除いた経常的な事業収支は6%増と安定して成長
- 決済取扱高** → インバウンド消費の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、36億円のキャッシュイン

	単位	FY24.3 2Q累計	FY25.3 2Q累計	前年同期比	増減率
基礎事業利益	百万円	1,681	1,782	+101	+6.0%
決済取扱高	億円	29,672	35,585	+5,914	+19.9%
非対面決済	億円	21,300	23,811	+2,511	+11.8%
対面決済	億円	8,371	11,774	+3,403	+40.7%
投資関連指標					
投資事業収入 ※1	百万円	2,509	3,613	+1,104	-
新規投資額 ※2	百万円	736	359	-377	-

※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※の推移

※投資関連収益および一過性の損益要因を除いた経常的な事業収支

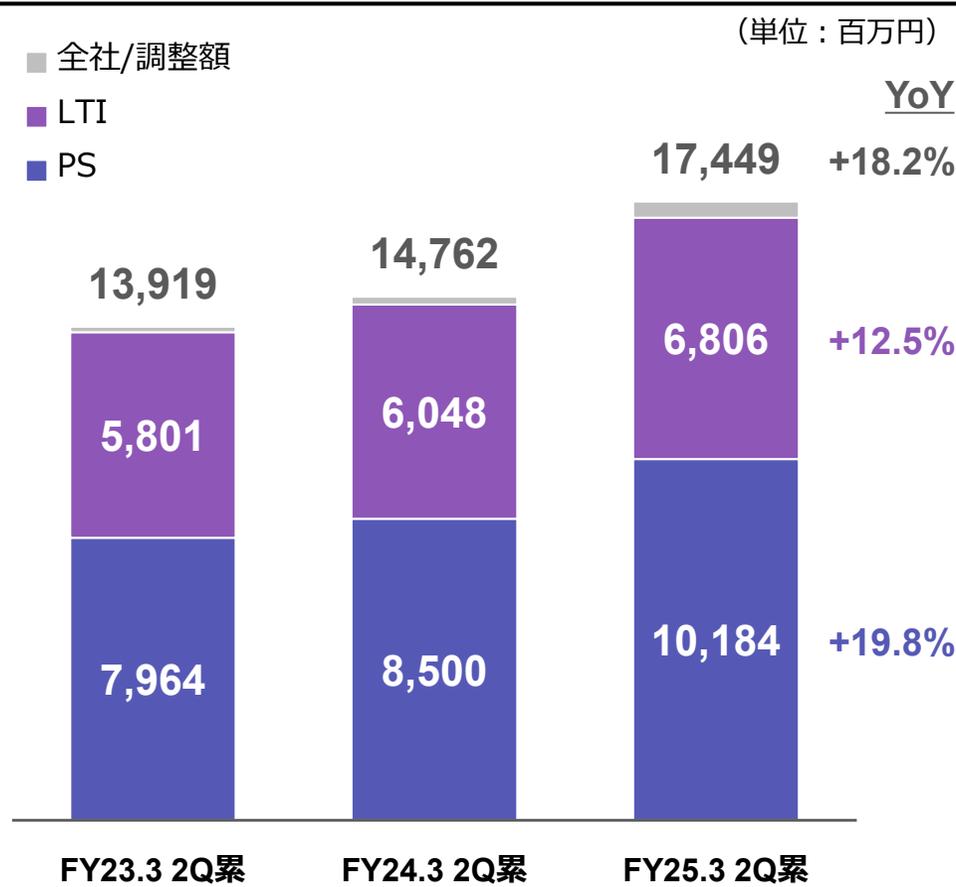
- ・ 基礎事業収支は、新規事業への先行投資を吸収し、安定して推移
- ・ 決済事業を中心としたPSセグメントの継続的な安定成長に加え、新規事業の収益化により成長加速を目指す

基礎事業収益

(単位：百万円)

- 全社/調整額
- LTI
- PS

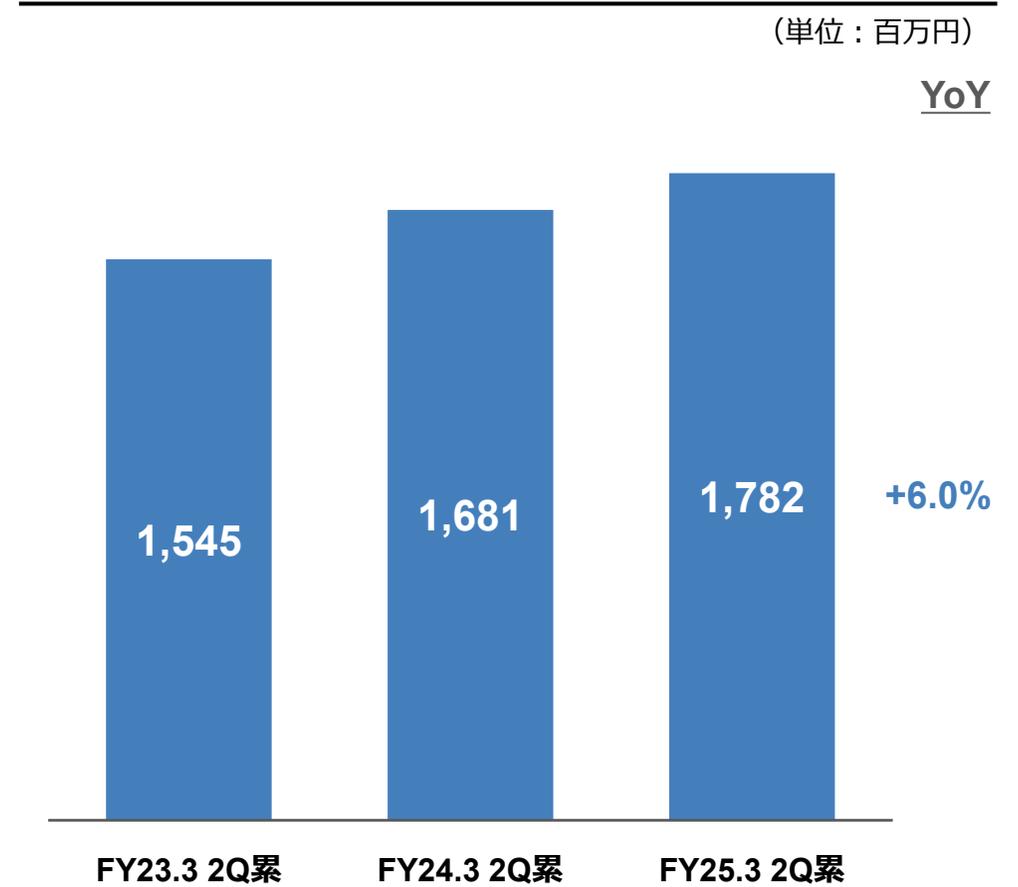
YoY



基礎事業利益

(単位：百万円)

YoY

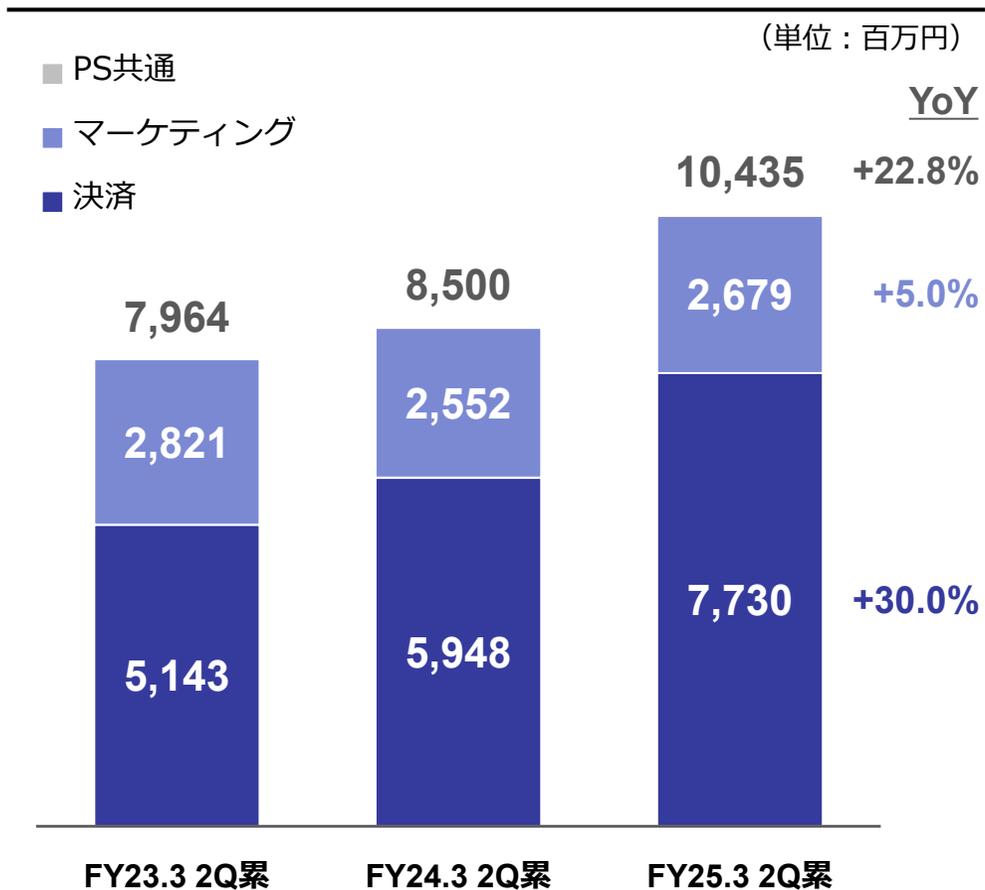


Ⅲ. セグメント業績ハイライト

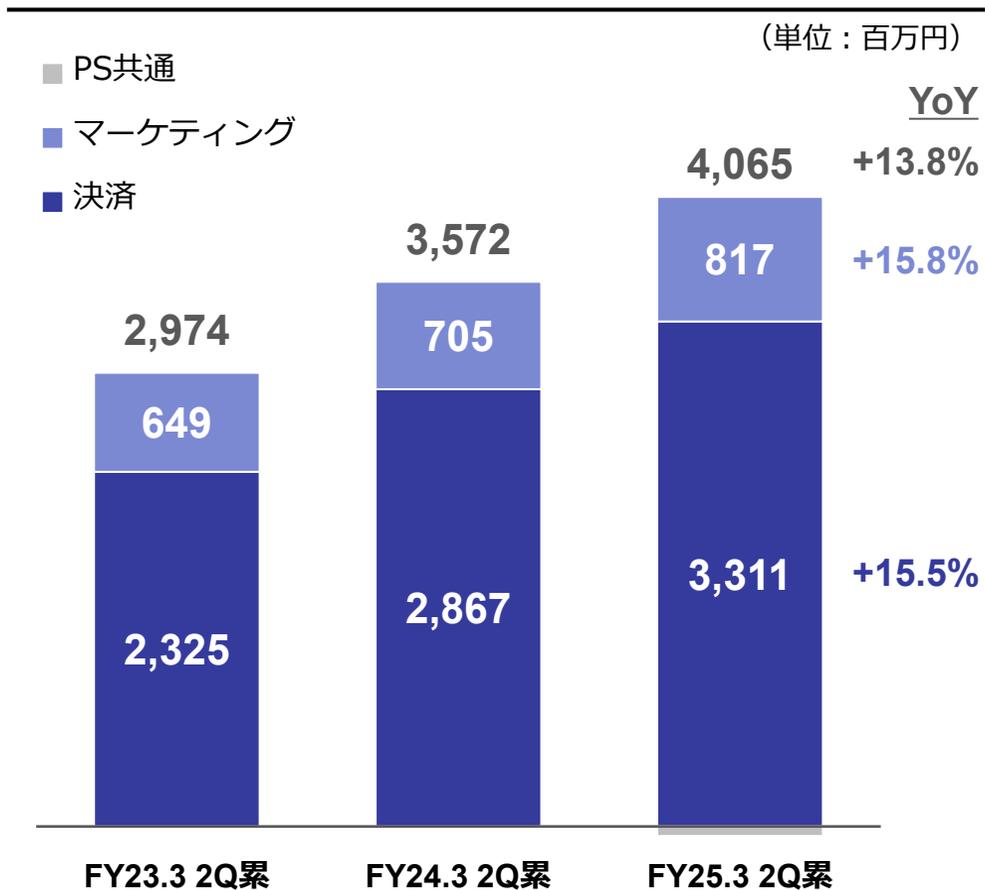


- ・ **2Q単体では24%の増益**、順調な決済事業に加えて、マーケティング事業で一時的な収益を計上
- ・ 決済事業は、通期20%増益に向けて着実に進捗、案件剥落の影響が一巡する下期は更なる高成長を見込む

セグメント収益

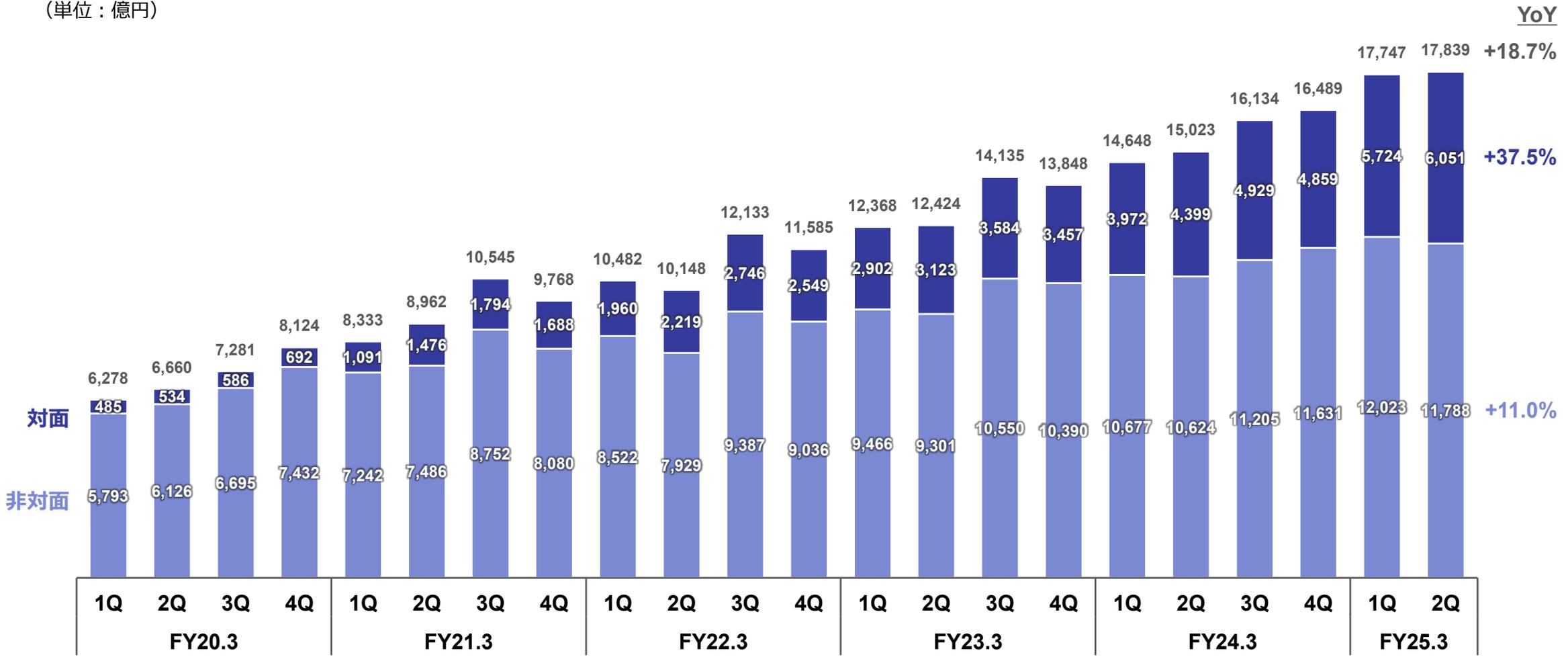


セグメント利益



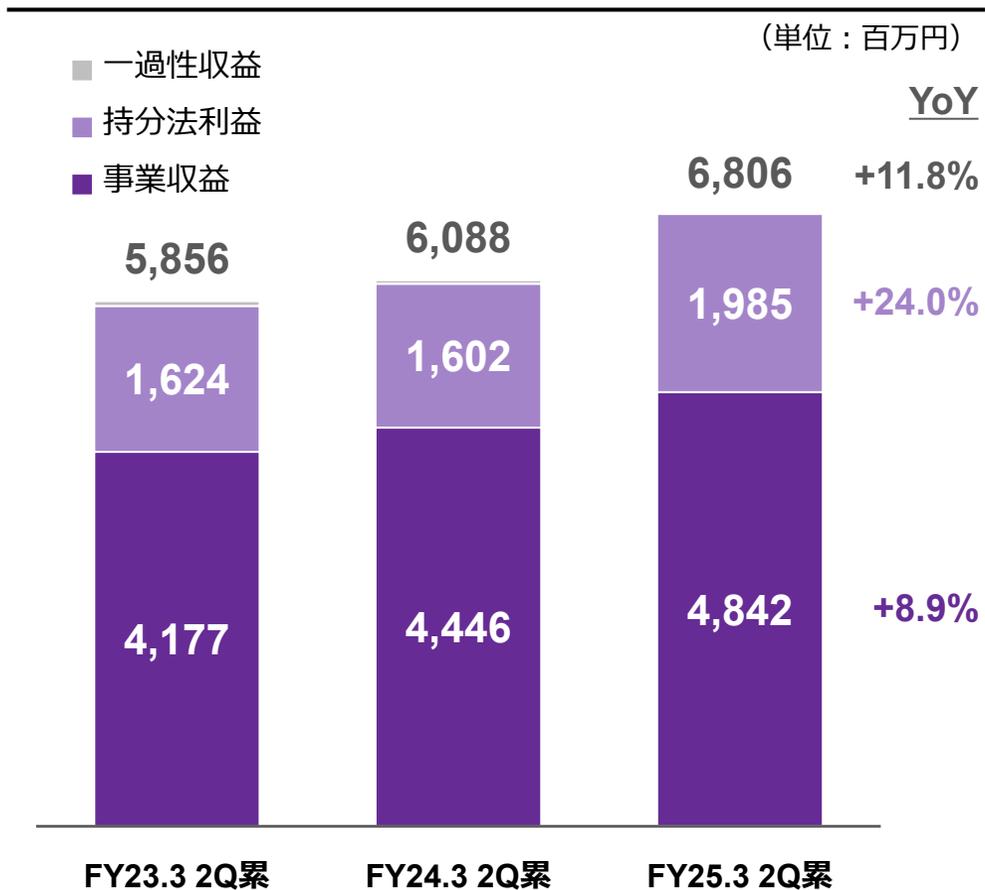
- ・ 非対面決済は、金融口座や旅行など幅広い業種で増加、EC領域の成長加速に向けた施策に注力
- ・ 対面決済は、総合小売のほか、飲食、ホビー、スポーツ等の領域が増加し37.5%増と高成長を継続

(単位：億円)

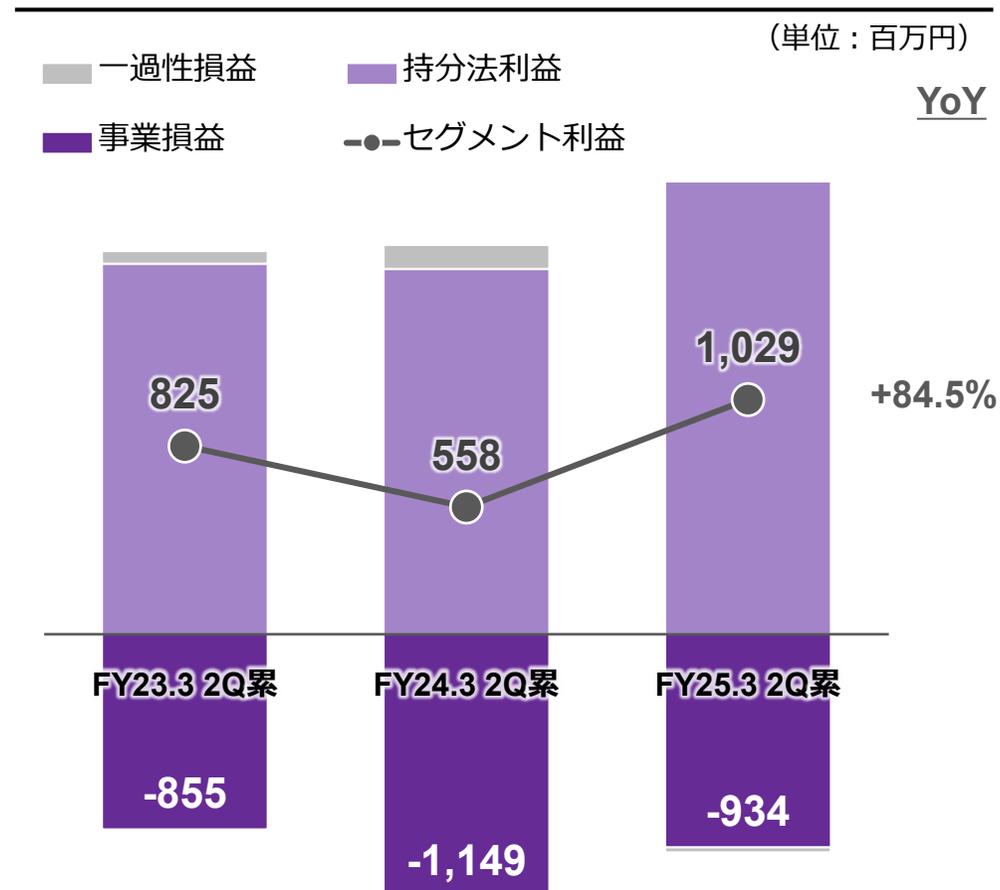


- ・カカコムが牽引し持分法投資利益は24%増、協業推進体制を更に強化し、共同事業の立ち上げを加速
- ・当社の中長期的な成長を見据え、決済事業と連携する複数の新規戦略事業への先行投資を継続

セグメント収益

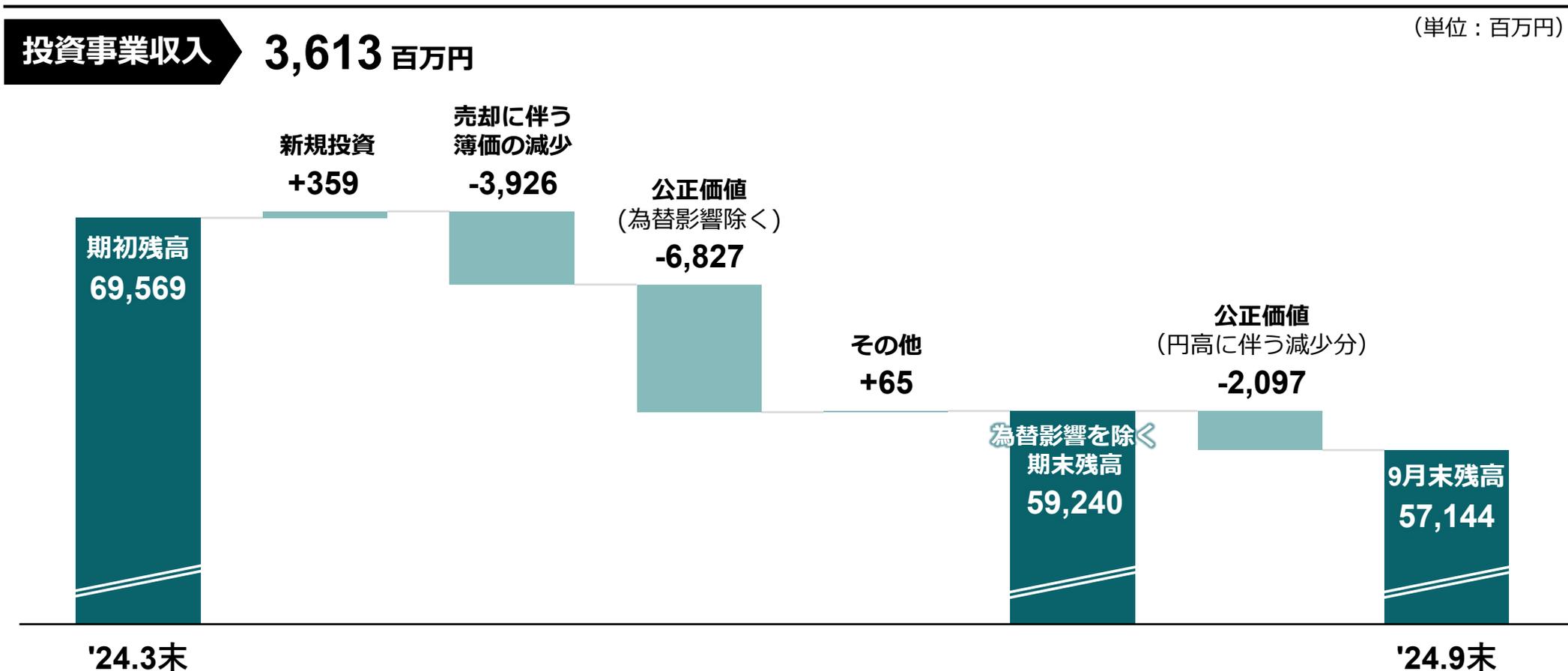


セグメント利益



- ・ 投資事業収入は36億円、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
- ・ Blockstream社の評価損および円高の急進により9月末残高は571億円、オフバランスを着実に進行

営業投資有価証券 増減内訳



IV. 事業の進捗状況



II LTI segment

<主要KPI>

新規事業売上成長率
(単2Q - YoY)

+64%

税前利益成長率
(単2Q - YoY)

+84.5%

主な事業ハイライト

- 2Q累計持分法利益: 24%増
- インバウンド予約数急伸

- 新規事業
- 複数事業が**成長フェーズ**へ
 - Musubell
 Pangaea Delivery
 DGFT 請求書カード払い

グループシナジー

- 食べログのインバウンド予約・旅行領域の決済が拡大
- 新規事業の決済取扱高成長率は、YoY363%と高成長

I PS segment

<主要KPI>

決済取扱高
(直近12カ月)

6.8兆円

決済取扱高成長率
(直近12カ月 - YoY)

+18.3%

税前利益成長率
(単2Q - YoY)

+24.1%

主な事業ハイライト



- au経済圏における決済サービス提供に向けて設計・開発に着手



- 12名の相互出向を通じた共同営業体制を構築
- 首都圏に加えて関西圏の決済営業を強化



- 米国PoS/決済大手「Square」へQRコード決済を提供開始



- 端末不要のマルチ決済を実現する新規決済サービス「CloudPay Neo」を展開

III GII segment

<主要KPI>

投資事業収入
(2Q累計)

36億円

営業投資有価証券残高
(9月末時点)

571億円

主な事業ハイライト

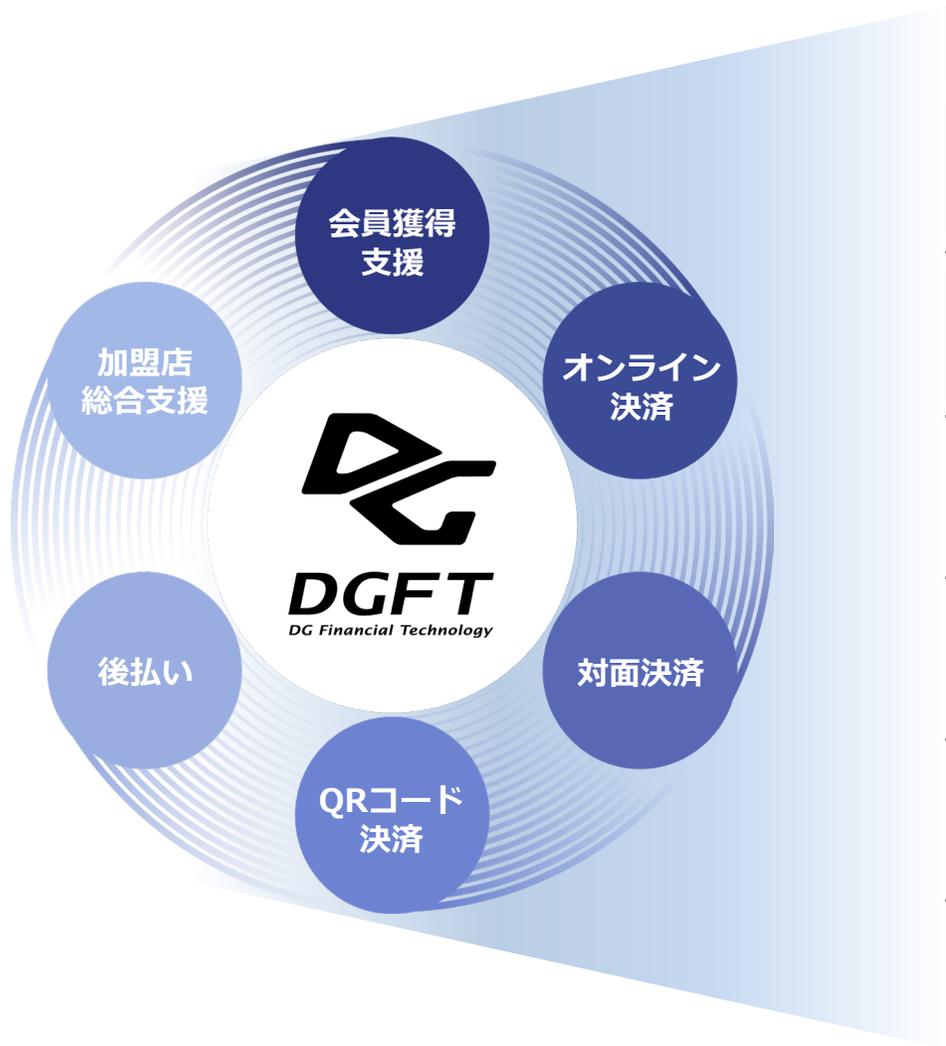
- 評価損(非現金)
- Blockstream社で評価損計上
- 円高に伴う公正価値減少

保有株式
売却

- りそなHD共同ファンドへの移管を含め、36億円の投資事業収入を計上

グループシナジー

- スタートアップとの事業共創の強化を目的とした新たな部署を設置
- 同組織へ担当執行役員を配置



事業領域	成長エンジン	実績
会員獲得支援	アフェリエイト広告コンサル能力とテクノロジー活用	年間売上 175億円
オンライン決済	KDDIとの協業等による今後の更なる領域拡大	年間GMV 4.7兆円
対面決済	東芝テック・ANA等との協業	年間GMV 2.2兆円
QRコード決済	Cloud Payシリーズによる成長の加速	3年CAGR +88%
後払い	B2B領域への進出を視野にプロダクト強化	3年CAGR +11%
加盟店総合支援 (サイト構築・セキュリティ等)	マーケティング人材合流と統一データ基盤整備	年間売上 63億円

(年間実績：'23年10月～'24年9月 3年CAGR：22.3期～24.3期 QRコード決済：GMV CAGR 後払い：売上CAGR)

「Cloud Pay」をSquareに提供開始



日本国内でQRコード決済7ブランド・
累計アカウント数 約2億人が利用可能に



日本最大級の共通QRコード決済ソリューション

- ・ 共通化された一つのQRコードで支払が可能
- ・ 契約・資金精算を一元管理

特許取得済



業界最大級の事業者向けプラットフォーム

- ・ 世界中で数百万を超える加盟店で採用
- ・ 日本国内では2013年にサービスを開始

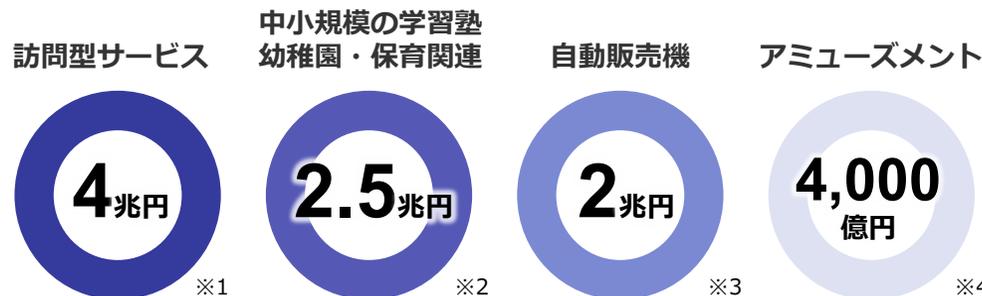
「Cloud Pay Neo」業種別決済ソリューションを開始



スマホの標準カメラでQRコードを読み取るだけで
各種決済手段が簡単に利用可能



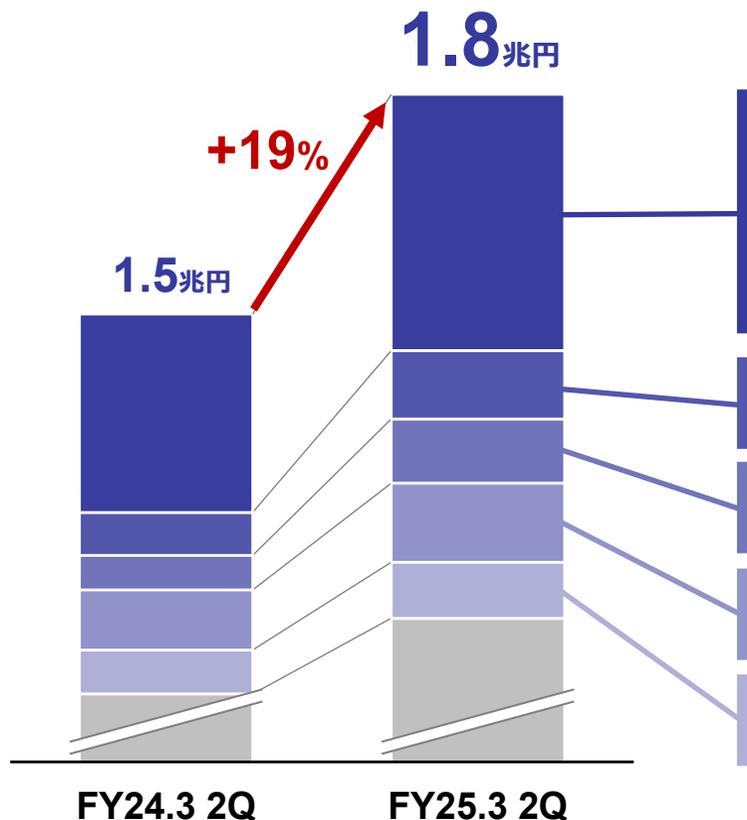
現金利用が多くを占める約9兆円の市場がターゲット



※1 「日経NEEDS業界解説レポート ハウジングサービス」 (日本経済新聞社) / 「訪問販売売上高の推移」 (公益社団法人日本訪問販売協会) / 「2023年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」 (株式会社矢野経済研究所) / 「企業調査レポート アクアライン<6173>」 (株式会社フィスコ) より当社推計
 ※2: 「子供の学習費調査」 (文部科学省) / 「保育・幼児教育市場に関する調査を実施」 (株式会社矢野経済研究所) より当社推計
 ※3: 「特定サービス産業動態統計調査」 (経済産業省) / 『非接触テクノロジー実装戦略』 (株式会社日経BP) より当社推計
 ※4: 「アミューズメント産業界の実態調査報告書」 (一般社団法人日本アミューズメント産業協会) より当社推計

小売/証券取引/飲食等において決済取扱高が増加

業種別決済取扱高



上位業種	YoY	主な要因
総合小売	+29%	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュレス支払の浸透により、スーパーマーケット等の加盟店で利用が増加 インバウンド消費により百貨店の取扱高が増加
エンタメ	+59%	<ul style="list-style-type: none"> 大手ホビーサイトの取扱増
証券/FX取引	+86%	<ul style="list-style-type: none"> 新NISAや株価上昇を背景に増加
飲食	+31%	<ul style="list-style-type: none"> モバイルオーダー案件の取扱高増
食品・飲料	+44%	<ul style="list-style-type: none"> 異常気象や災害によるストック需要

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、新規事業の企画開発と育成を推進

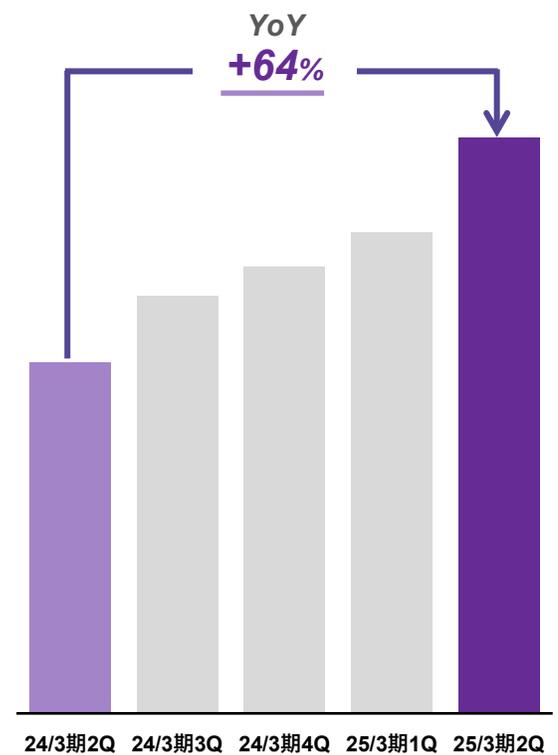
複数の案件で本格的な商用化を開始し、新規事業群の売上は昨年比**64%増**と高成長を維持
 新規事業より生じる**決済取扱高も昨年比363%増**と高い成長をしており、決済取扱高の拡大にも貢献

主要な新規事業の状況

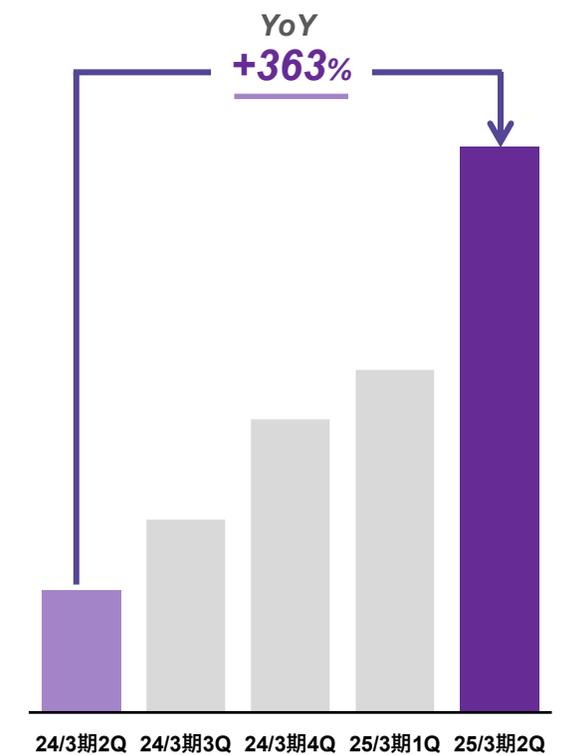
複数の新規戦略事業が、立上げフェーズから成長フェーズへ移行・拡大

	取組進捗	単2Q売上成長 (YoY)
不動産DX 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大手不動産事業者の導入が着実に拡大 ■ 「Musubell for 仲介」を、全国700超の加盟店を有する「ハウズドゥ」に提供開始 	151%
飲食・小売DX 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「サッポロドラッグストアー」大口導入 ■ 決済組込型のオンライン注文ソリューション（ホワイトラベル）の開発開始 	261%
B2B決済 DGFT 請求書カード払い	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2Qの決済取扱高は昨年比: 289%で拡大 ■ 「りそなHD」「ラクーン」「cars」等のパートナーを通じたサービス提供開始 	141%

新規事業 - 売上高の推移



新規事業 - 決済取扱高の推移

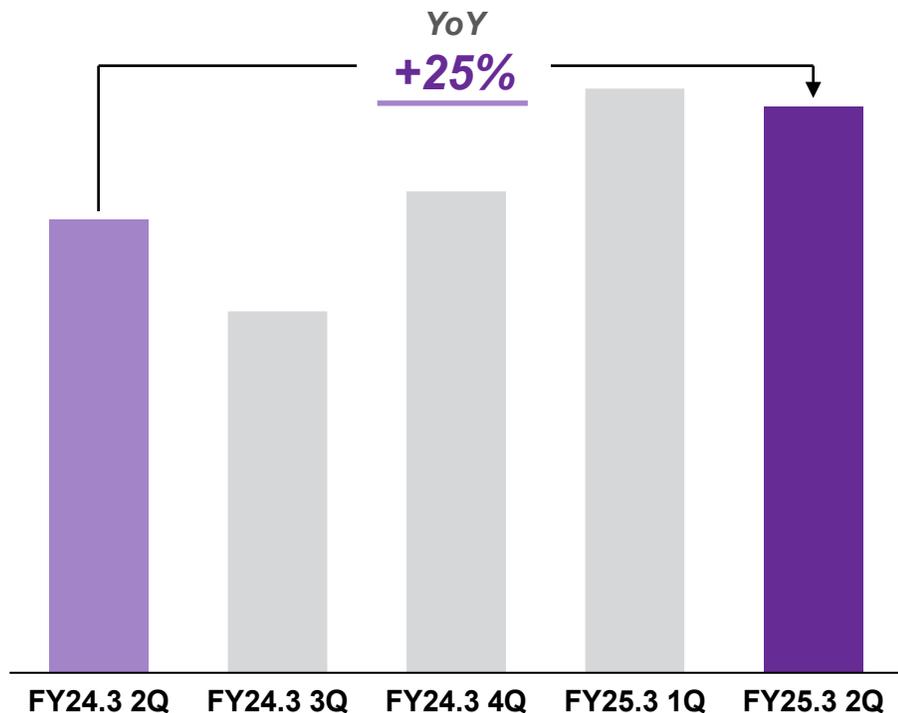


旅行領域含めたグループ決済取扱高は順調な成長
「食べログ」インバウンド予約多言語版の本格展開後、月間予約人数が伸長

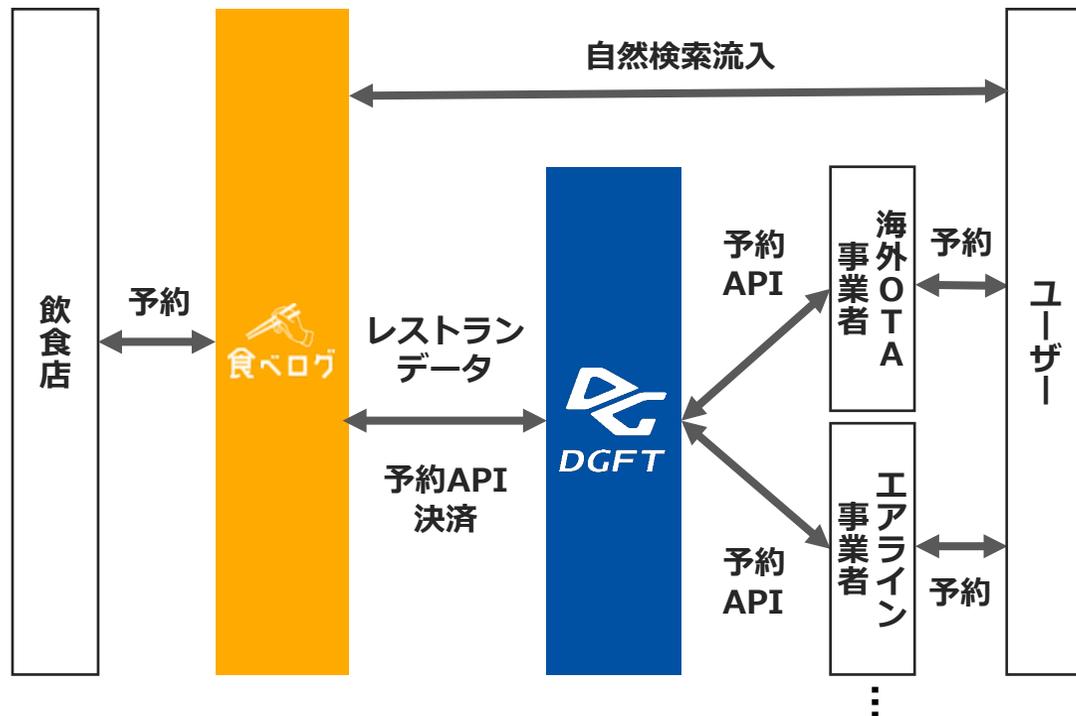
訪日客向けとして**最大規模となる37,700店**※「食べログ多言語版」の本格展開により、
 インバウンドネット予約人数は順調に伸長。旅行領域を含めたグループ決済取扱高は昨年比25%成長

※2024年9月末時点

＜カカクコムグループ - DGFT決済取扱高＞



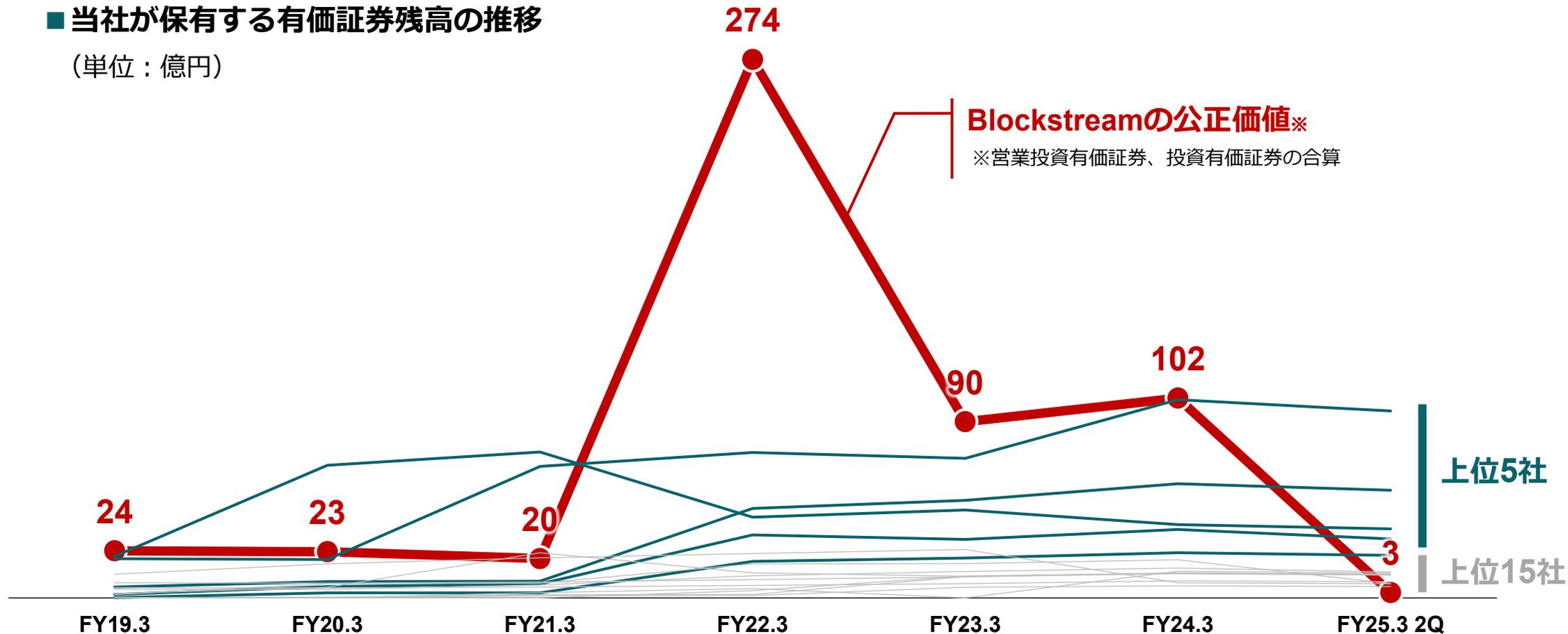
＜食べログインバウンド予約の概要と今後の流れ＞



暗号資産市況に伴い、BlockStream社の公正価値は大きく変動、当2Qで評価損を計上し残高は限りなく低減
 他の投資先で同規模の公正価値変動が生じた銘柄は存在せず、今後の影響は限定的となる見通し

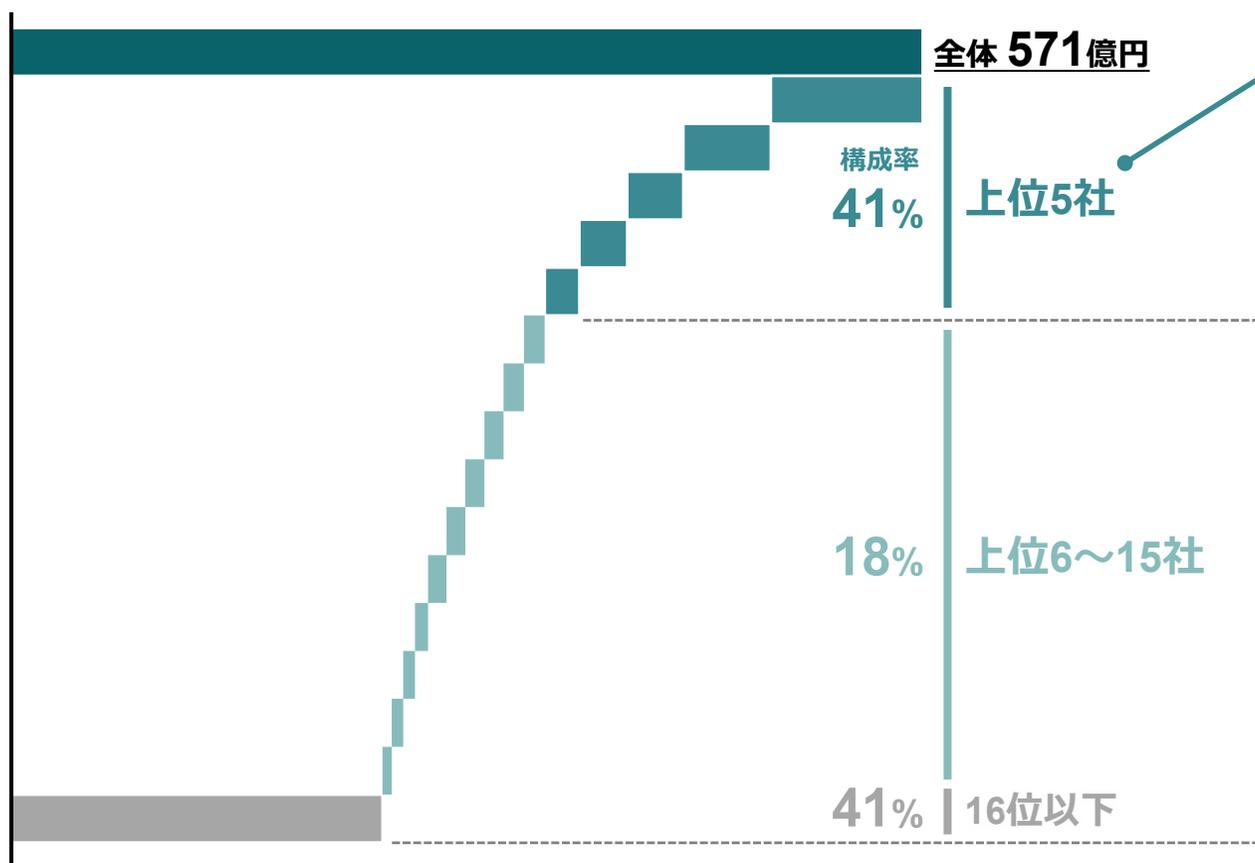
■ 当社が保有する有価証券残高の推移

(単位：億円)



投資ポートフォリオは、250社以上の投資先により構成
 上位投資先は重点的にモニタリングを継続、他のポートフォリオは金額・エリアともに分散

■ 投資先別の構成率（24年9月末）



- ✓ 事業進捗/業績状況/ファイナンスの見通し等の重点的なモニタリングとコミュニケーションを継続
- ✓ オフバランス化の優先的な検討

■ 6位以下投資先のエリア別構成率

6位以下の合計 335億円			
北米	日本	アジア	ファンド
25.7%	24.1%	17.0%	31.4%
		欧州等	
		1.9%	

今後の投資方針

中期経営計画「300億円以上の投資事業収入」前倒し達成を目指す

1. 営業投資有価証券の低減・オフバランス化を加速

➡ 公正価値評価の変動による連結業績への影響を低減

2. オンバランス型投資※は、事業/技術連携を見据えた投資先に厳選

➡ キャピタルゲインに加えて、事業共創による当社事業の成長を追求

3. オンバランス型投資からファンド型投資へのシフト

➡ ファンド運営で得られる情報・ネットワークのDGグループで活用

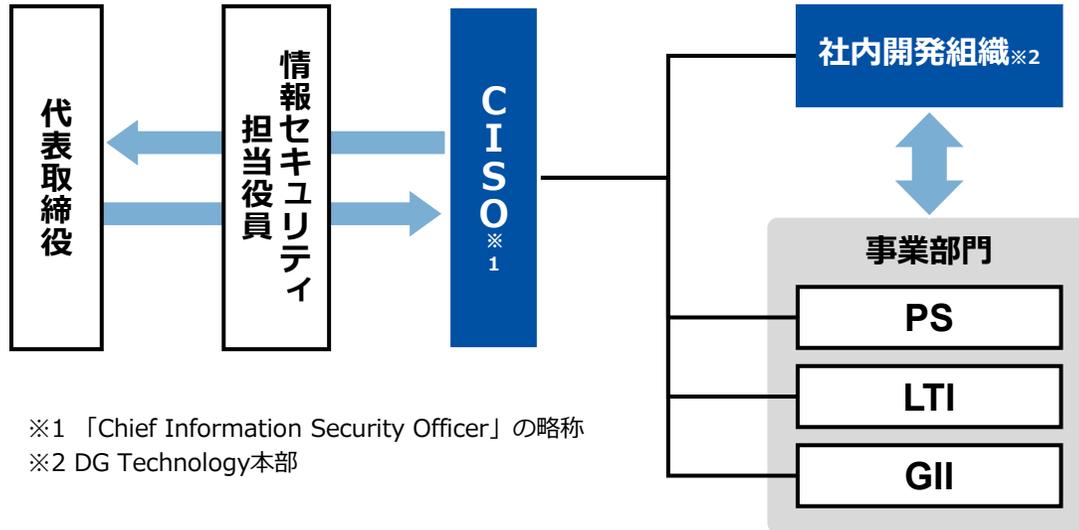
※当社のバランスシートに計上される直接投資

V. サステナビリティの取組み



Action 1 セキュリティ体制の整備

独立したCISO※1の設置および代表取締役を中心としたセキュリティ対策体制の整備によるリスクマネジメントの実効性向上



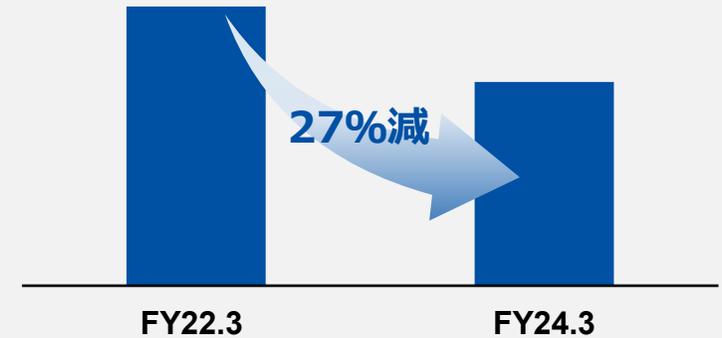
※1 「Chief Information Security Officer」の略称
※2 DG Technology本部

Action 3 統合報告書の発行

サステナビリティ情報を記載した統合報告書を年内発行に向け準備中
当社IRサイトにて掲載予定 (<https://ir.garage.co.jp/>)

Action 2 温室効果ガス排出量削減目標

温室効果ガス スcope 1,2の削減状況



温室効果ガス 削減目標

~2030年	Scope 1,2 排出量 50% 削減※	※2022年3月期比
~2050年	Scope 1~3 排出量 カーボンニュートラル達成 (実質排出量ゼロ)	

參考資料

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 BI.GARAGE

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

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は決済/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

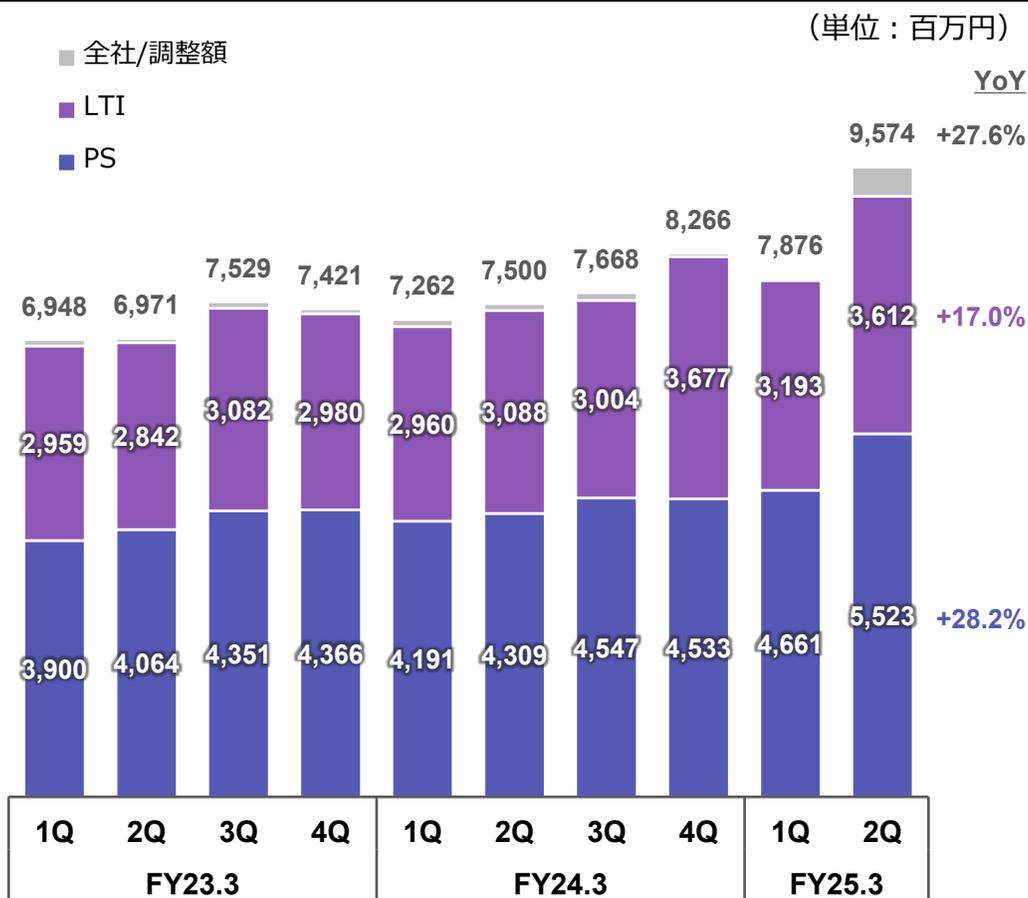
参考資料①：補足データ



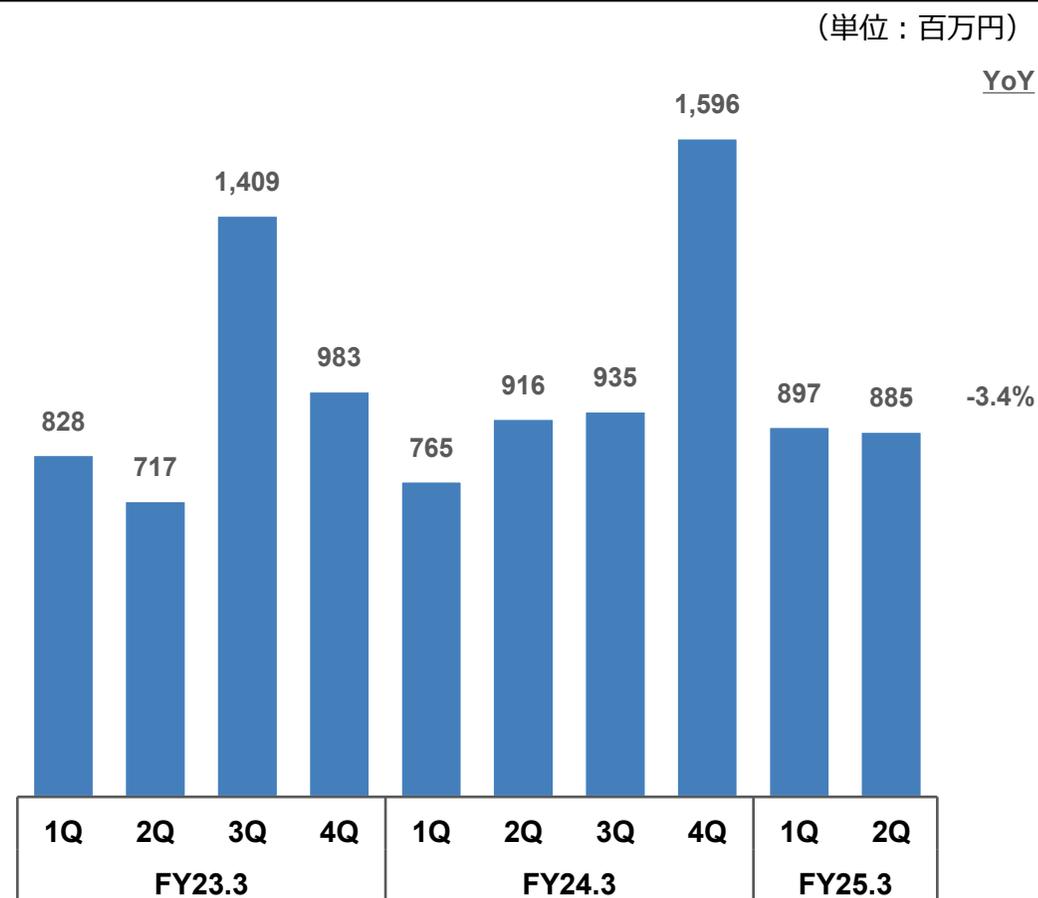
単位：百万円	FY24.3 単2Q	FY25.3 単2Q	前年 同期比	増減率	概要
連結税引前利益	2,087	-17,274	-19,361	-	<ul style="list-style-type: none"> Blockstream社の公正価値評価損および円高の急進が減益要因 公正価値評価は、キャッシュを伴わない会計上の損失 一方で、PS・LTIは計画通り、通期ガイダンス達成に向け順調
PS	1,877	2,329	+453	+24.1%	<ul style="list-style-type: none"> 単2Qは24%増益、一時的な収益計上等により当初想定を超過
決済	1,456	1,792	+336	+23.1%	<ul style="list-style-type: none"> 総合小売、金融口座、外食、旅行関連の増加に加え、新規獲得の進行により、決済取扱高は20%増 案件剥落の影響が一巡する下期も20%以上の成長を継続見込み
マーケティング	421	562	+141	+33.5%	<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	370	523	+153	+41.5%	<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24%増 複数の戦略事業が成長フェーズへ移行、大手の導入/協業が進捗
GII	853	-13,778	-14,631	-	<ul style="list-style-type: none"> Blockstream社の評価損を計上も、他のポートフォリオは安定 ファンド投資へのシフトを推進し、ボラティリティ低減を図る
全社調整	-1,012	-6,349	-5,336	-	<ul style="list-style-type: none"> 本社で保有するBlockstream社有価証券の評価損を計上

- ・ 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

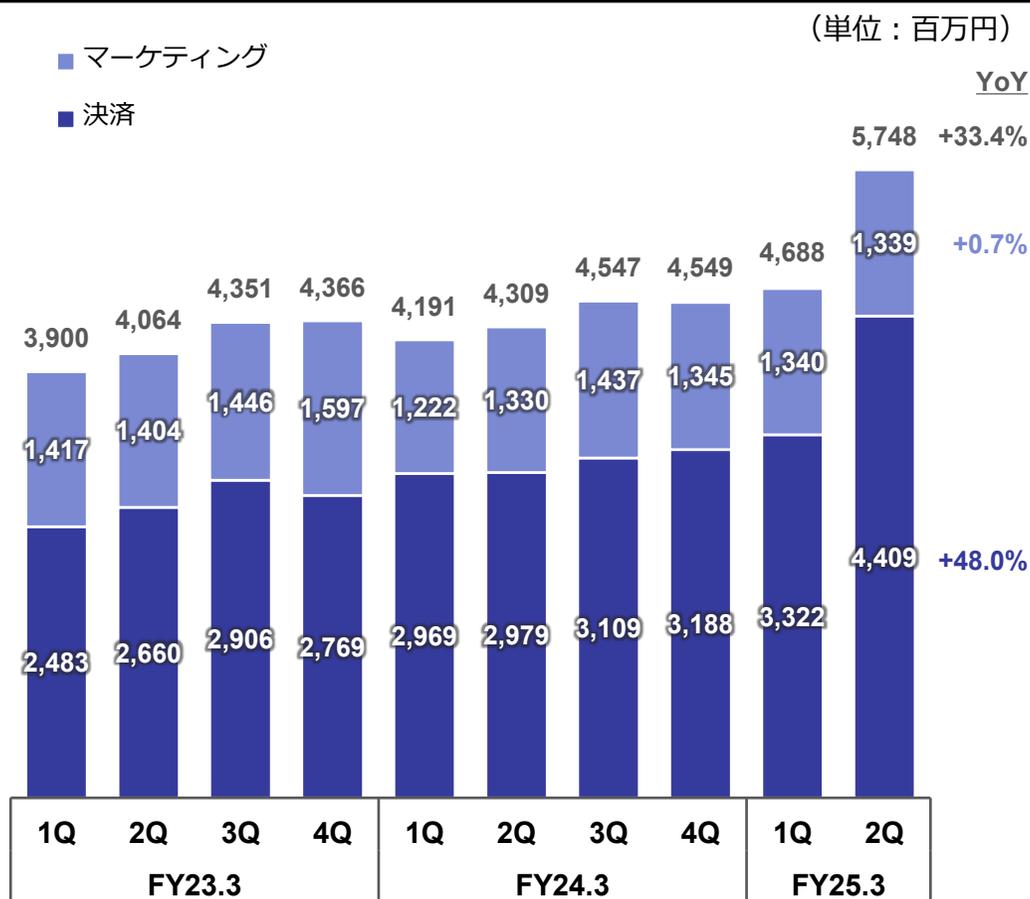


基礎事業利益

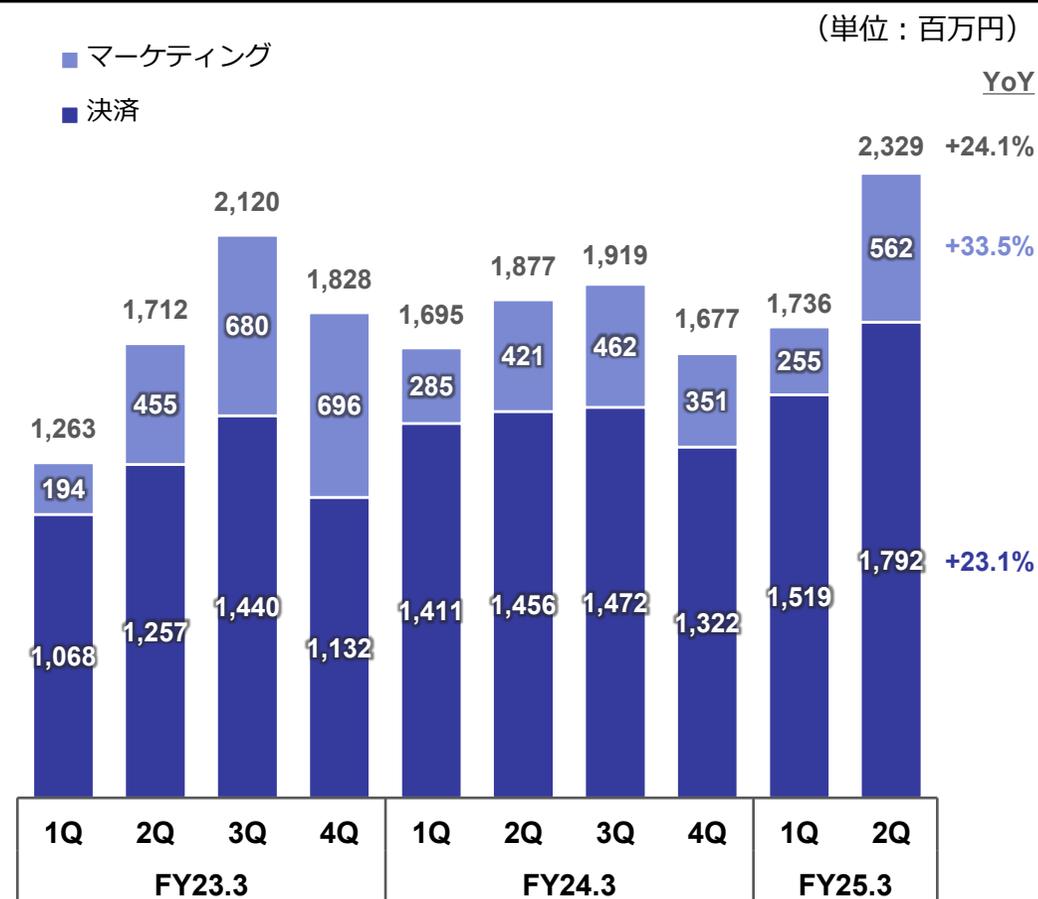


- ・ 決済事業は、通期20%増益に向けて着実に進捗、案件剥落の影響が一巡する下期は更なる高成長を見込む
- ・ マーケティング事業は、決済事業との連携を強化すべく事業の最適化および組織再編を推進

セグメント収益

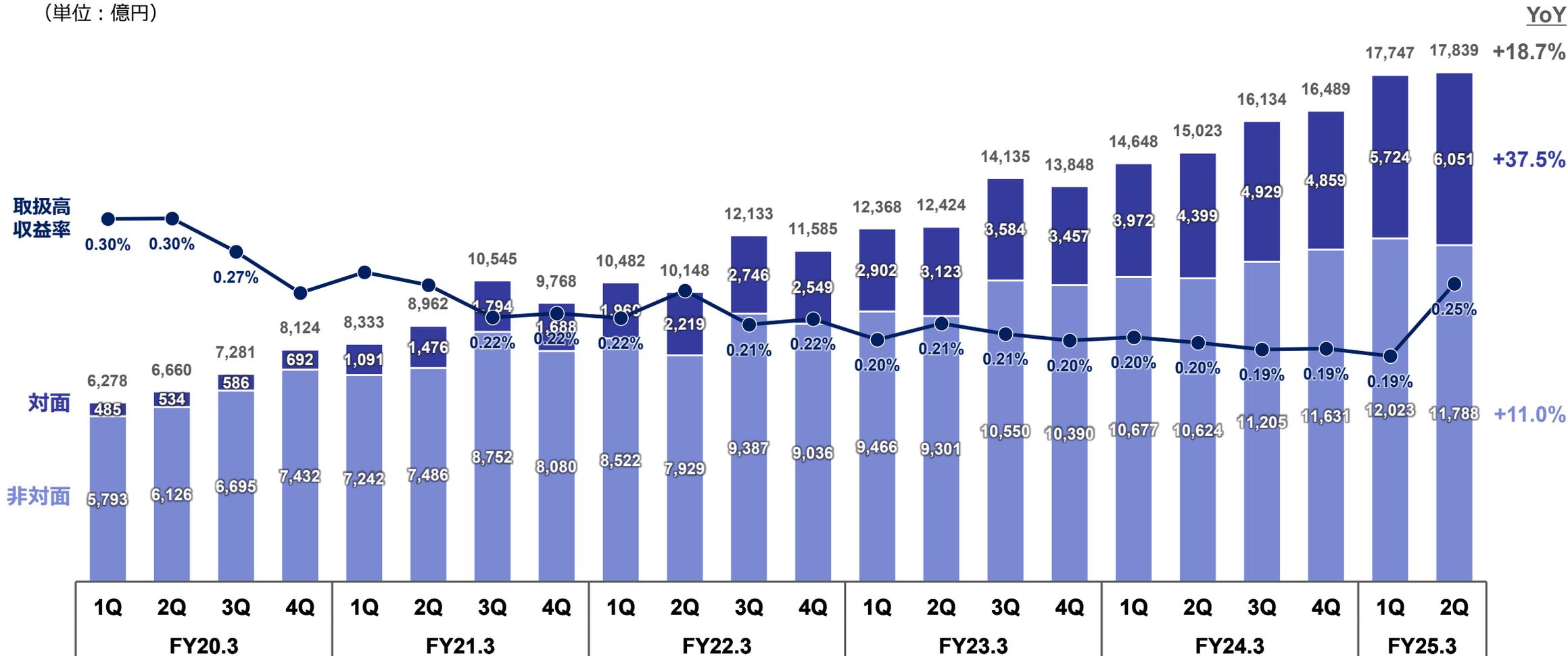


セグメント利益



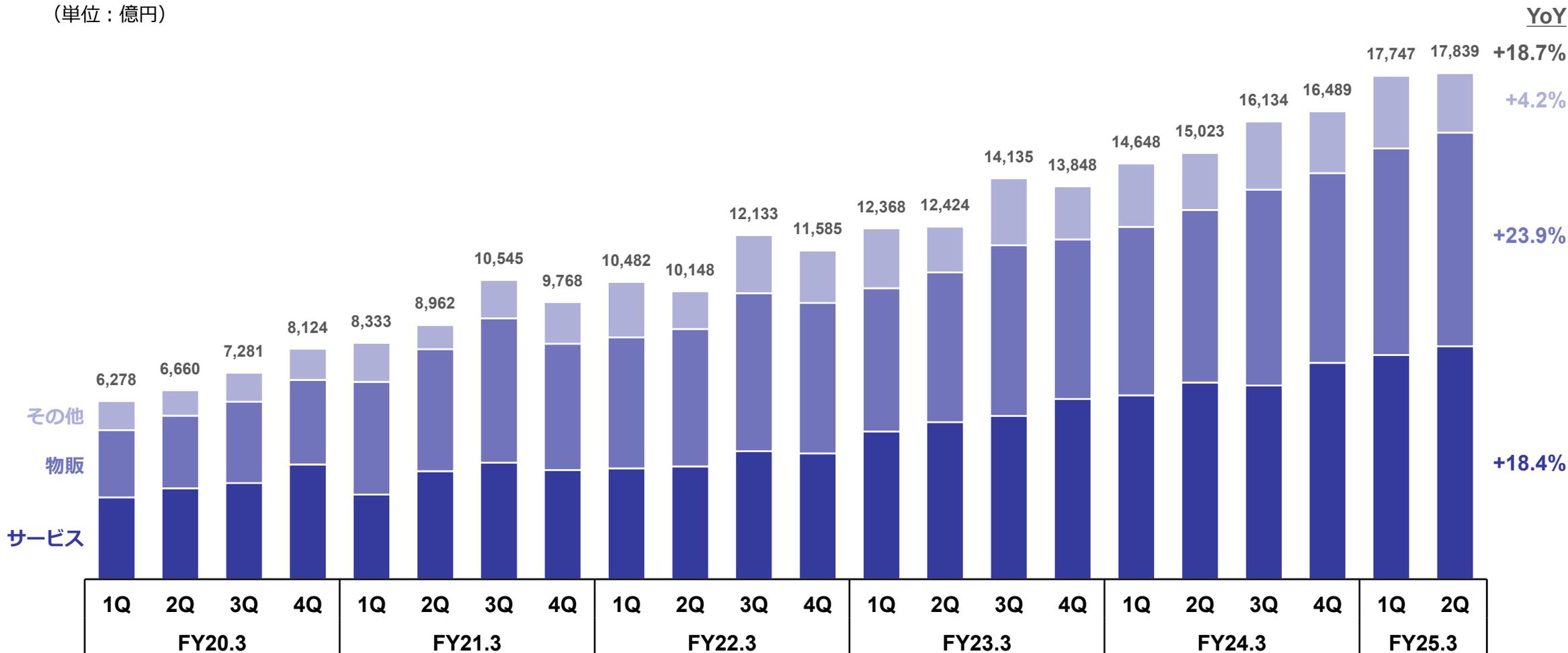
- ・ 非対面決済は、金融口座や旅行など幅広い業種で増加、EC領域の成長加速に向けた施策に注力
- ・ 対面決済は、総合小売のほか、飲食、ホビー、スポーツ等の領域が増加し37.5%増と高成長を継続

(単位：億円)



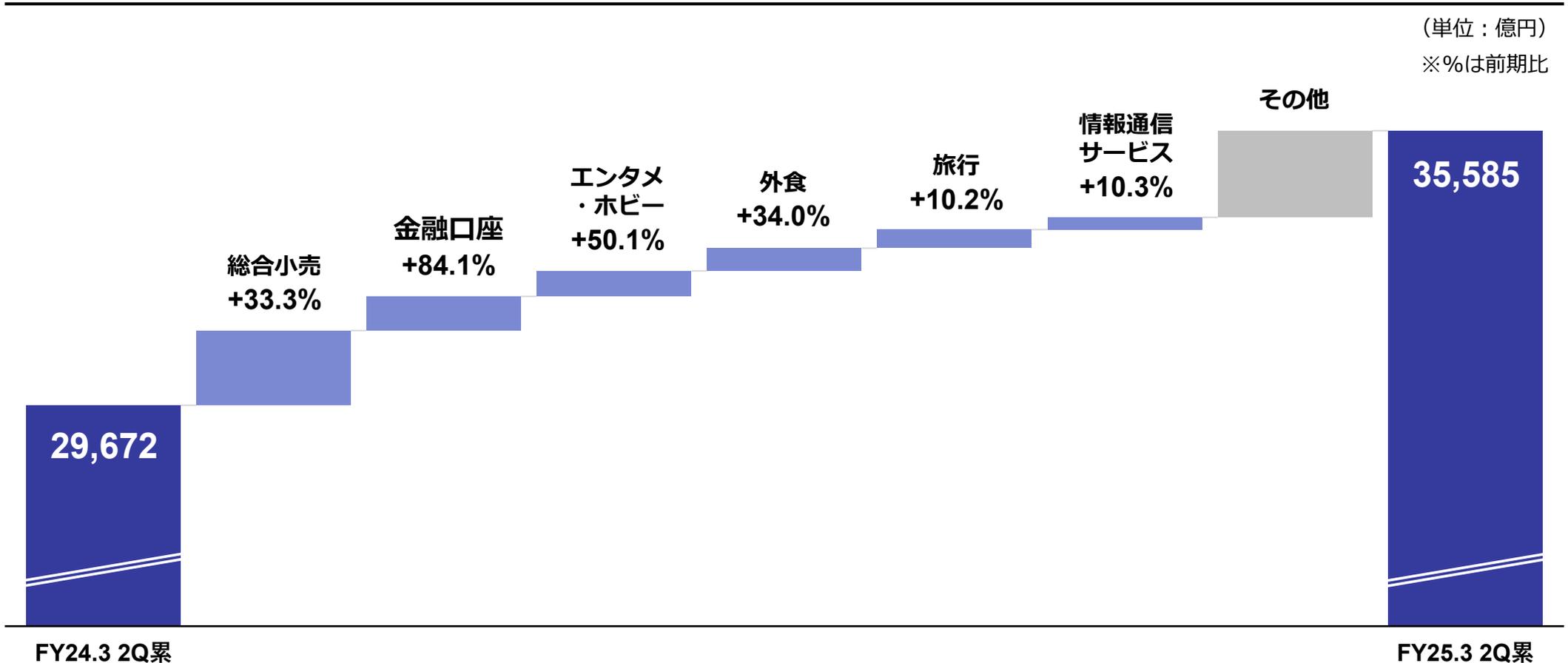
- ・ サービス分野は、旅行、金融口座、飲食、通信サービス、チケット予約など幅広いで増加
- ・ 物販分野は、アライアンス戦略により総合小売業(スーパー・百貨店等)を中心に加盟店獲得が継続

(単位：億円)



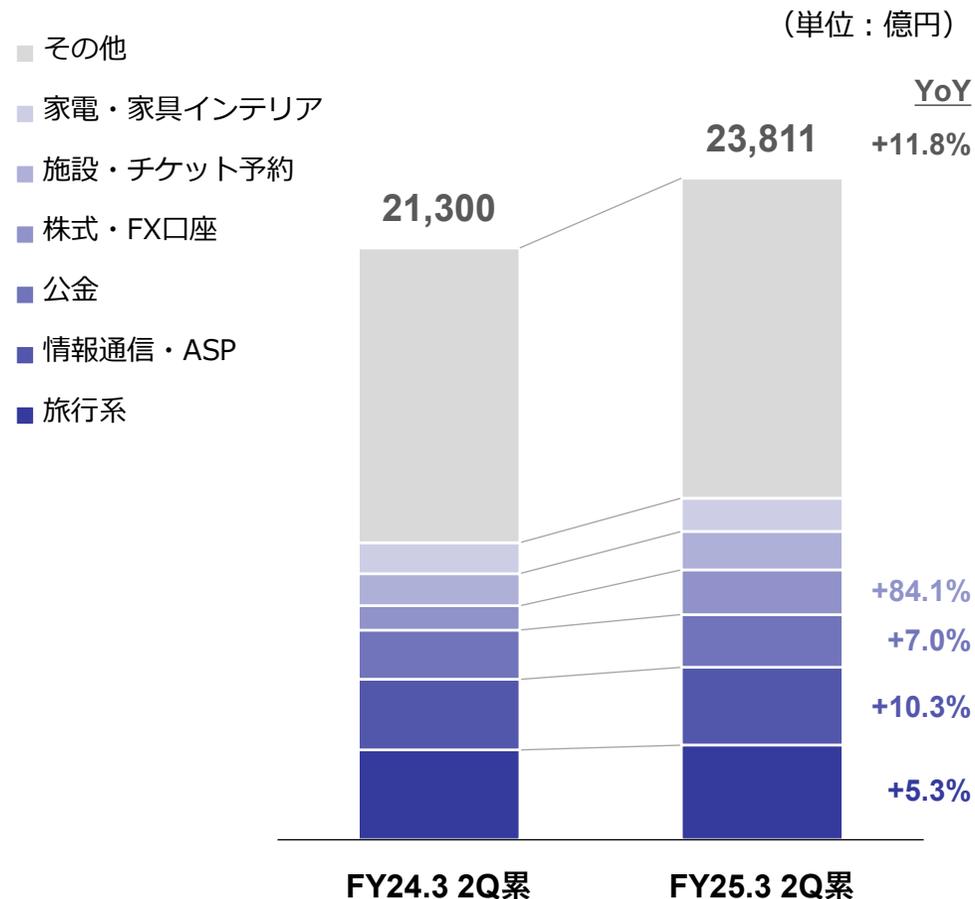
- ・ 東芝テックを中心としたアライアンス戦略が奏功し、総合小売・ホビー分野等が順調に推移
- ・ 今期はNISA等の追い風により金融口座の取扱いが増加、外食はフードデリバリー等が寄与

決済取扱高 取引先業種別増減

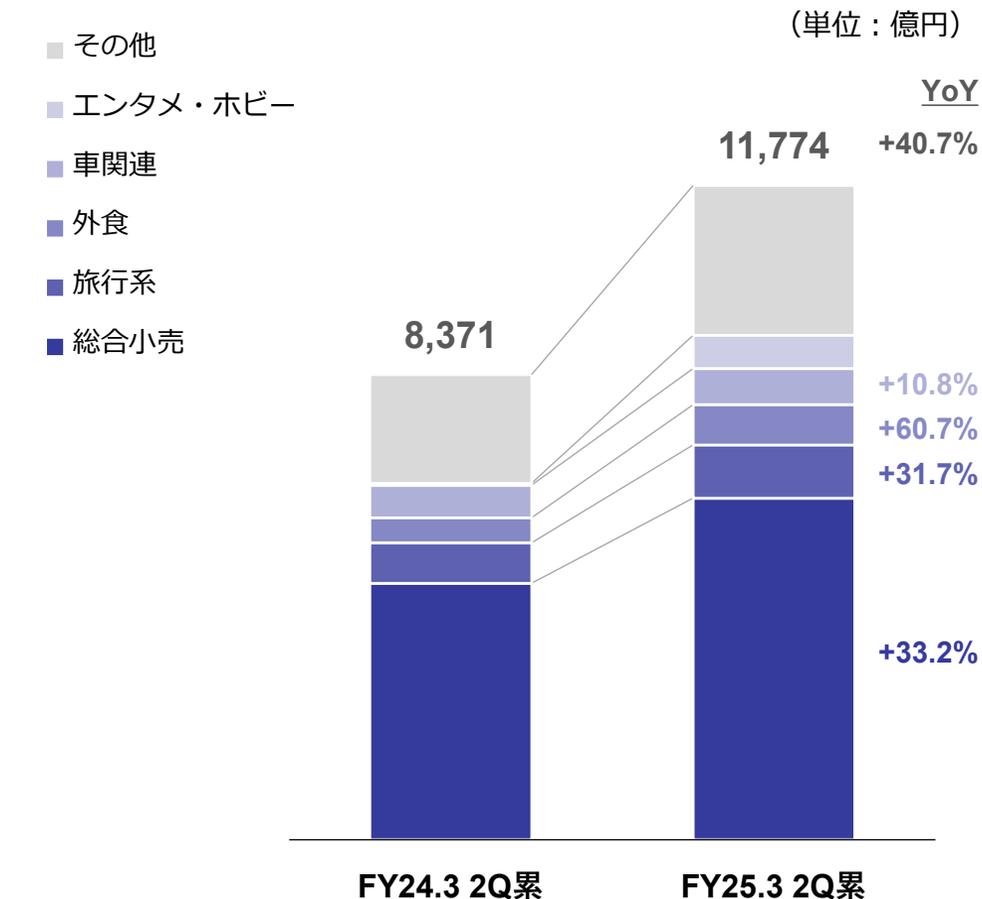


- ・ 非対面決済は、サービス分野・公金等の非物販領域を中心に幅広い業種で増加
- ・ 対面決済は、アライアンス戦略を中心に大型小売店舗の加盟店が増加し、決済取扱高が伸長

非対面決済



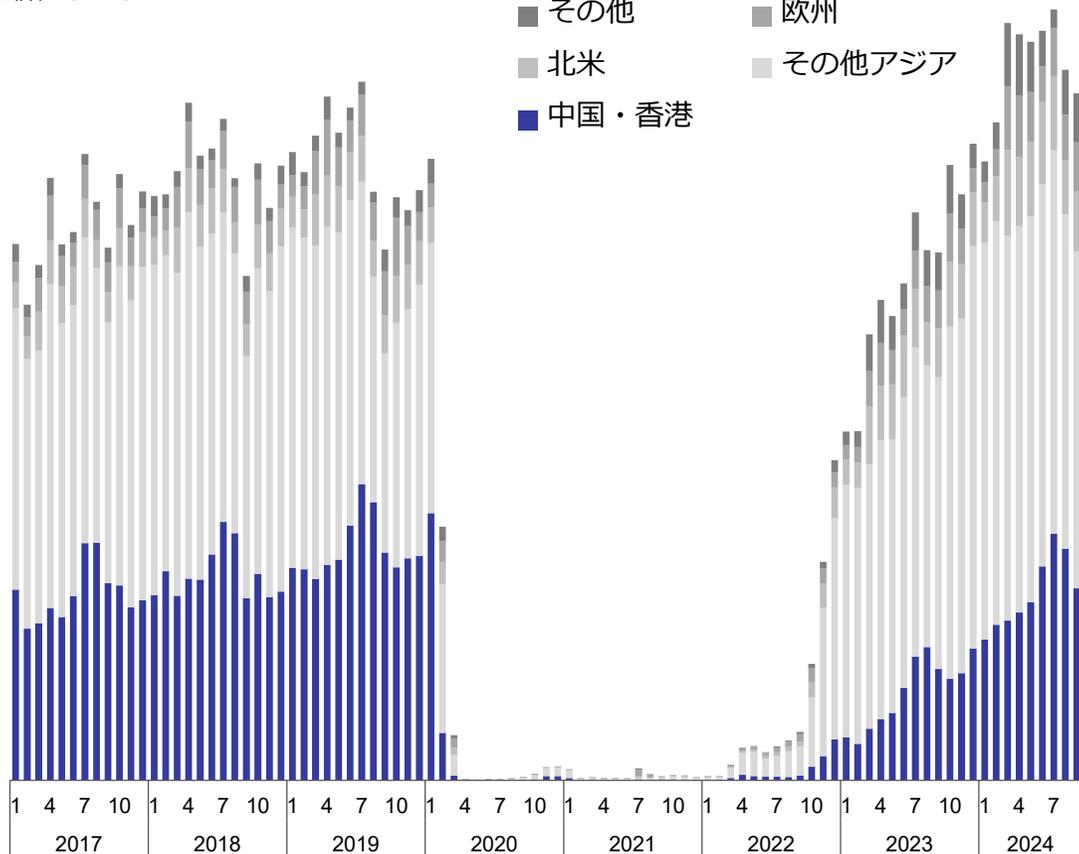
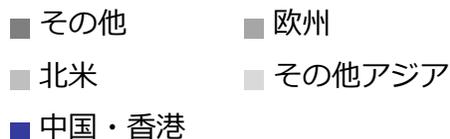
対面決済



- ・ 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

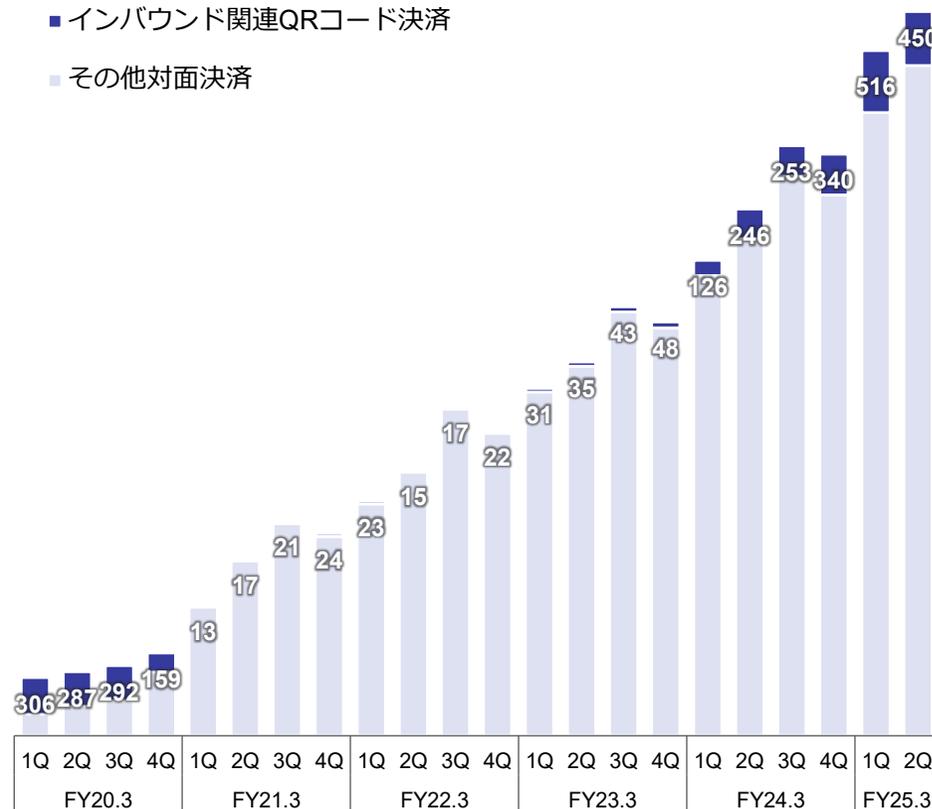
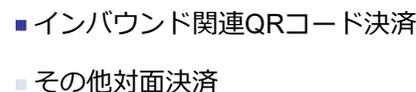
訪日外国人数 (エリア別)

出所：JNTO



対面決済取扱高

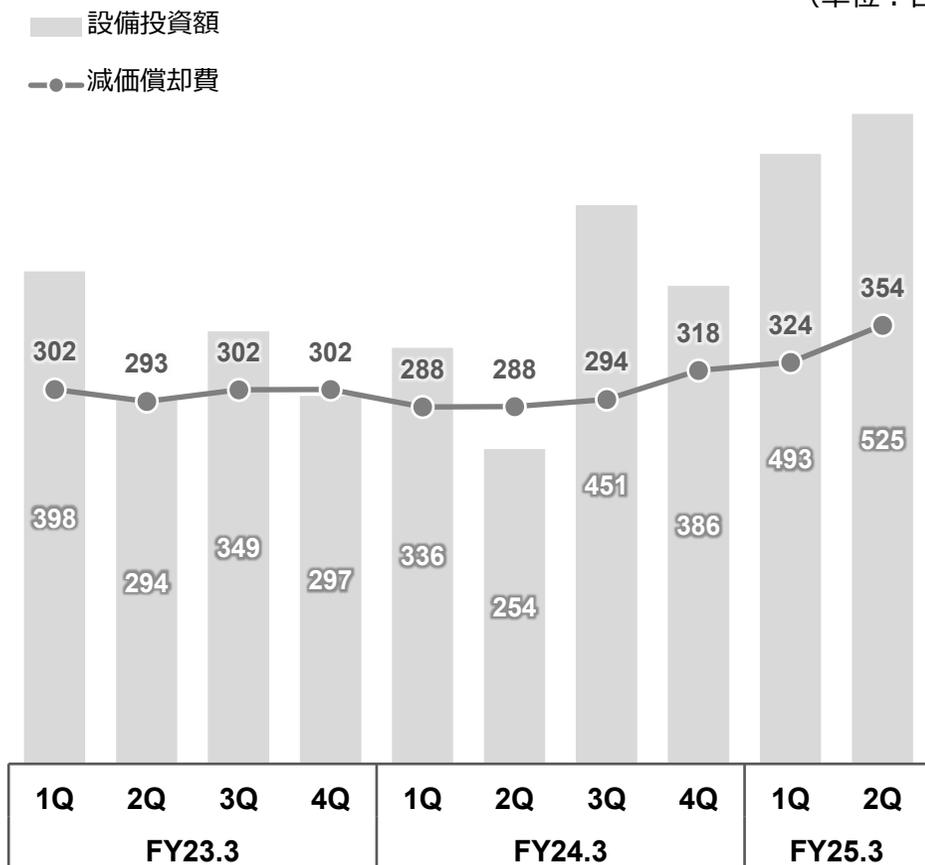
(単位：億円)



- ・ 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

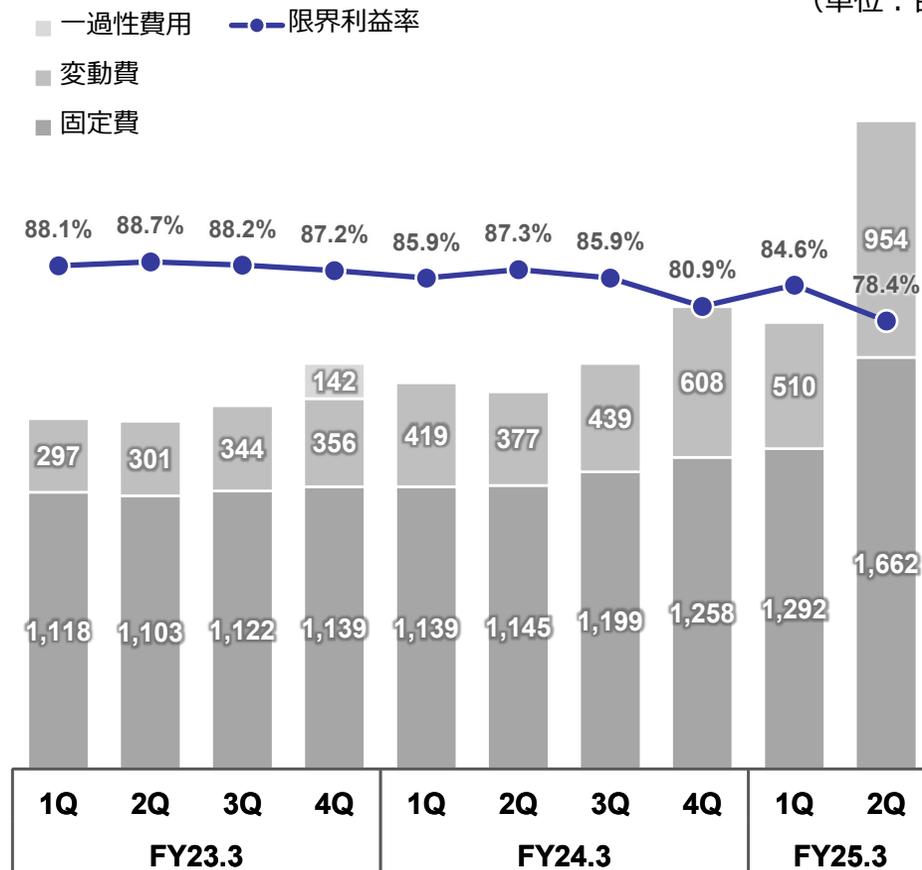
決済関連投資・減価償却費

(単位：百万円)



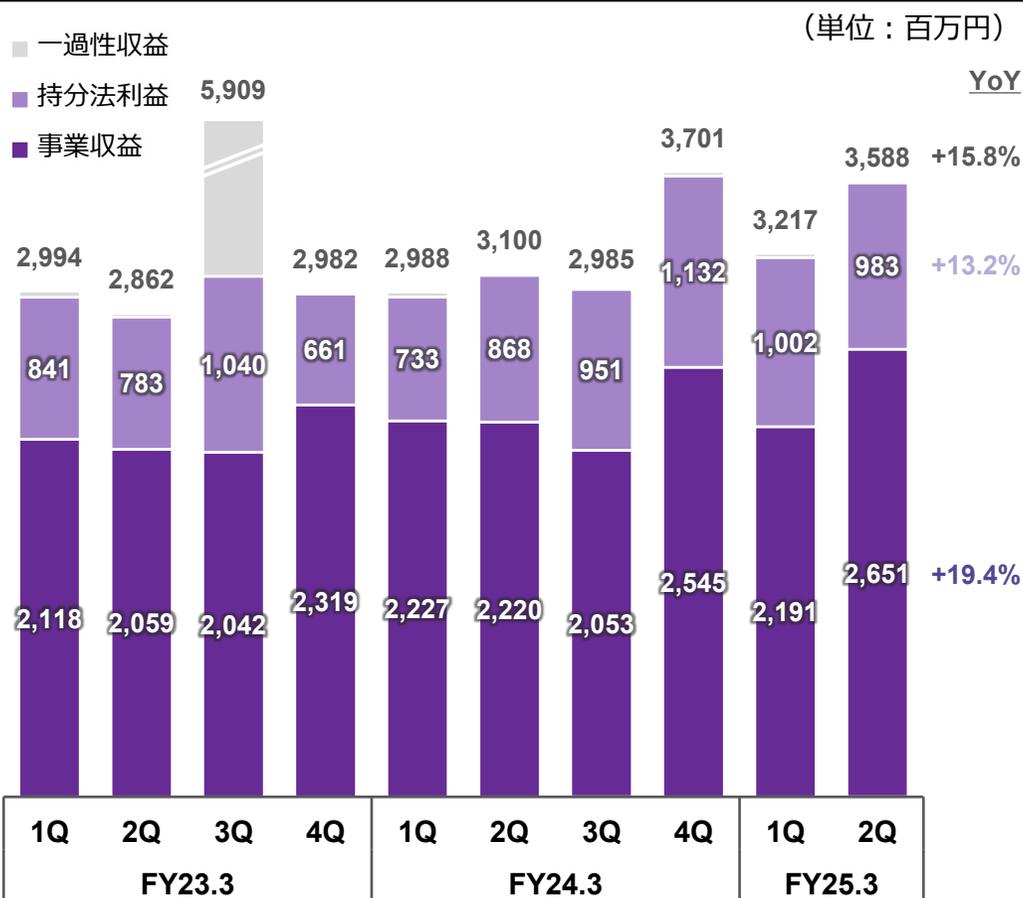
決済関連費用・限界利益率

(単位：百万円)

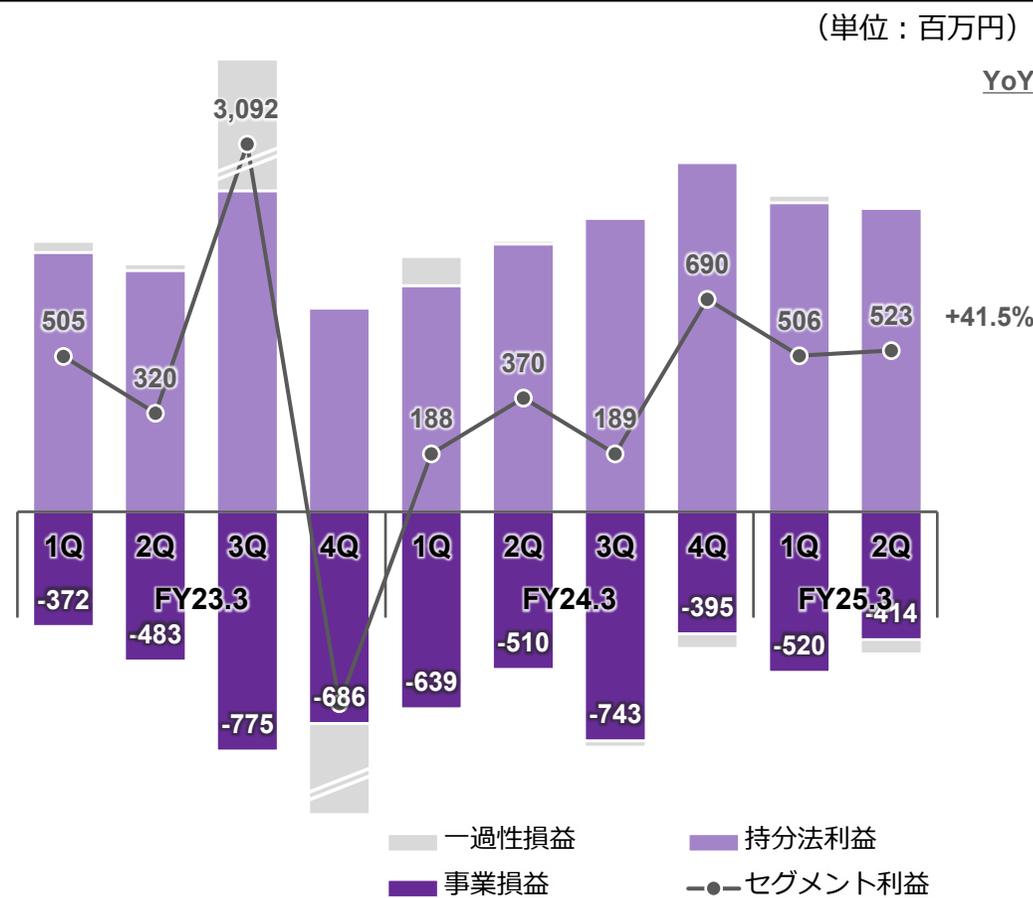


- ・カカコムが牽引し持分法投資利益は13%増、協業推進体制をさらに深化し共同事業の立ち上げを加速
- ・当社の中長期的な成長を見据え、決済事業と連携する複数の新規戦略事業への先行投資を継続

セグメント収益



セグメント利益



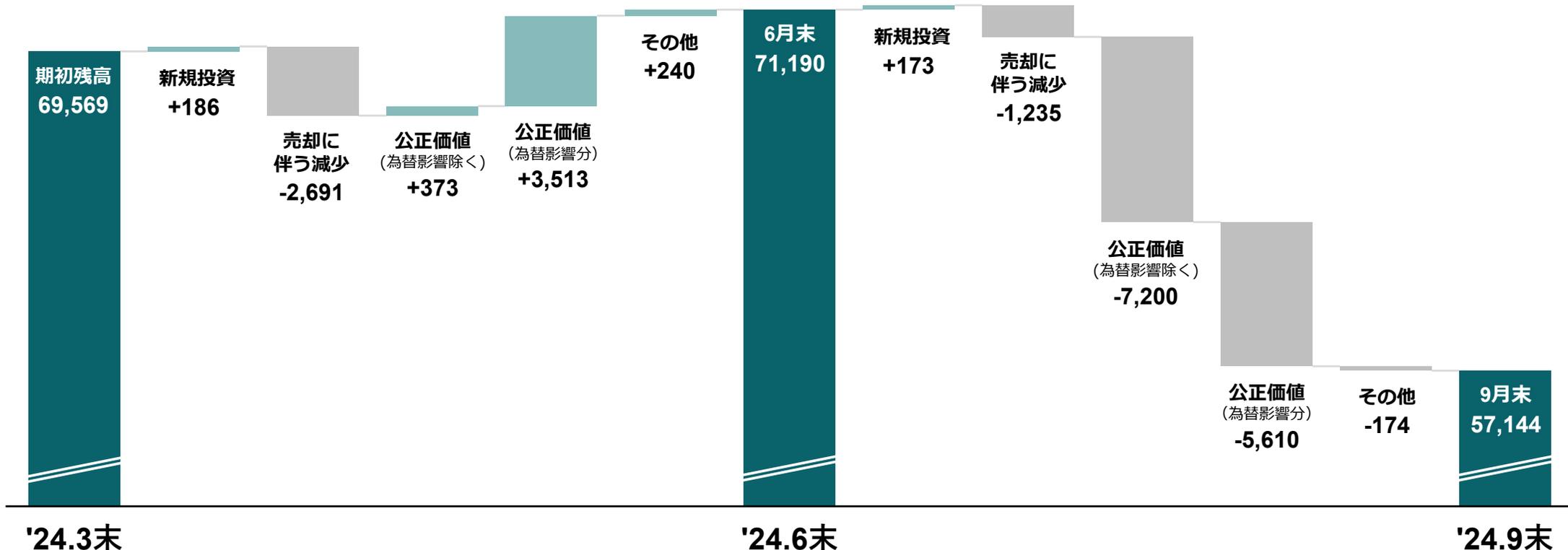
- ・ 投資事業収入は36億円、りそなグループとの共同ファンドへの投資ポートフォリオの移管が進捗
- ・ Blockstream社の評価損および円高の急進により9月末残高は571億円、オフバランスを着実に進行

営業投資有価証券 増減内訳

投資事業収入

3,613 百万円

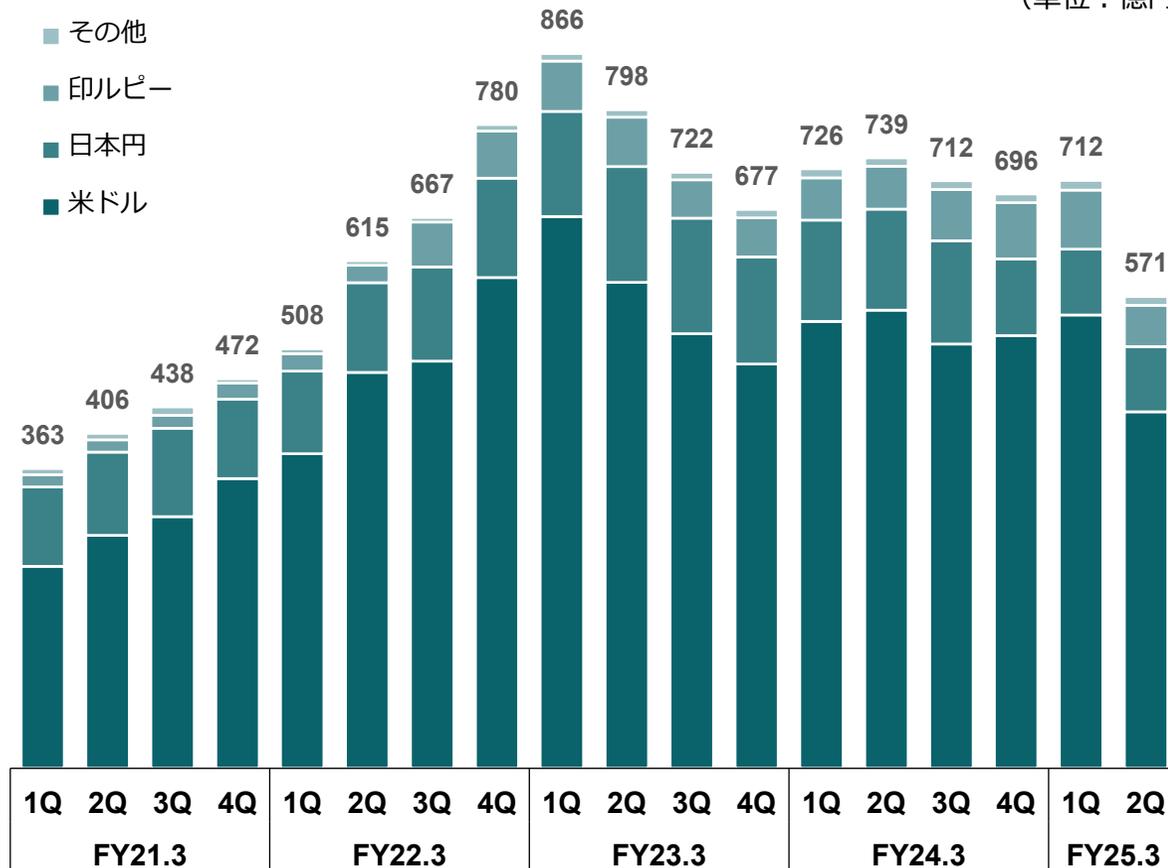
(単位：百万円)



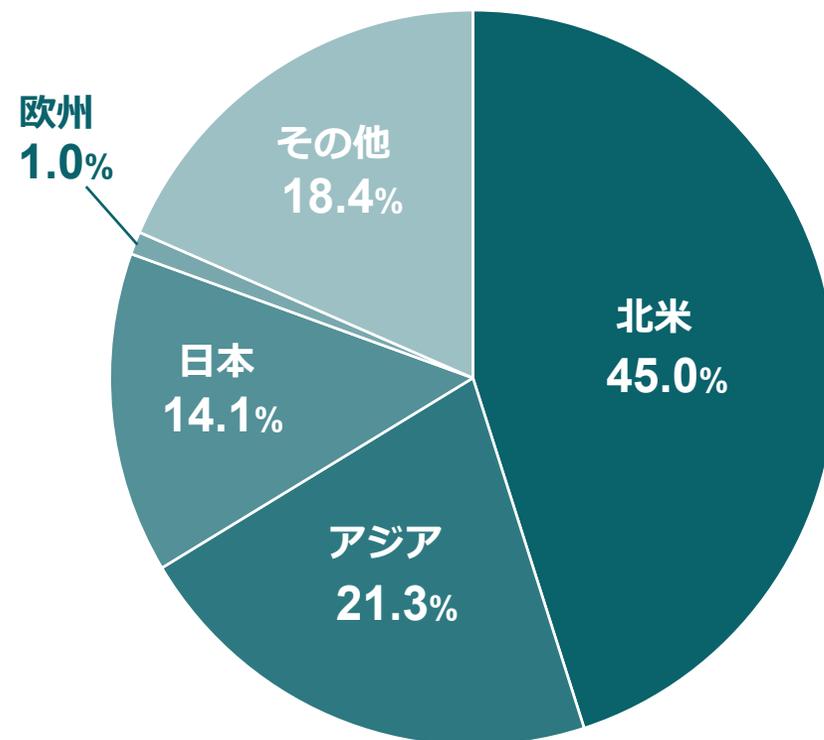
- ・ 2Qは、特定投資先の評価損および為替が円高に急進したことにより、営業投資有価証券の公正価値が減少
- ・ エリア別の投資先は、北米のほか、アジア、日本に分散されたポートフォリオで構成

営業投資有価証券残高 (通貨別)

(単位：億円)

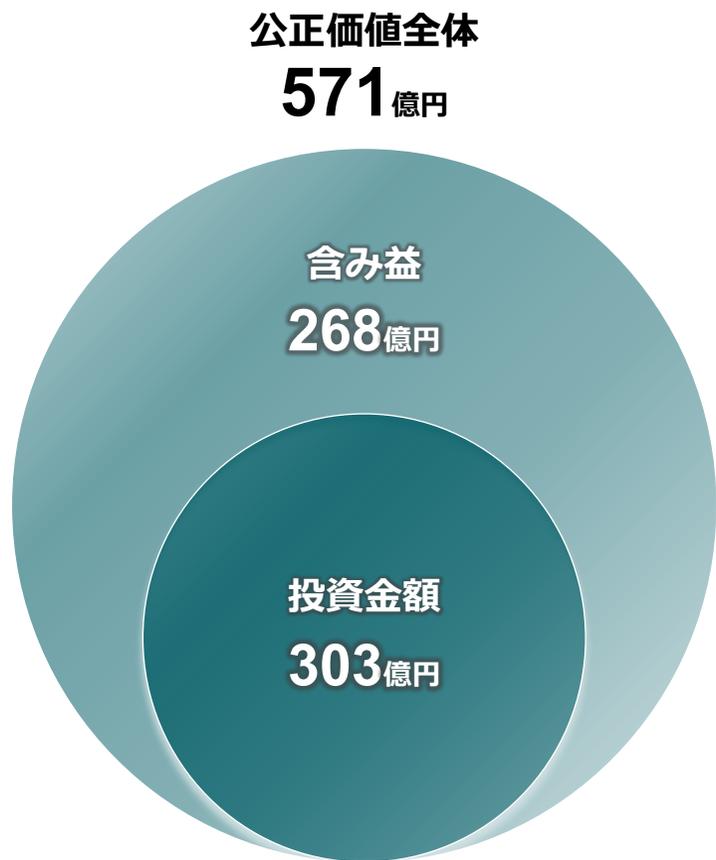


投資先 エリア別比率



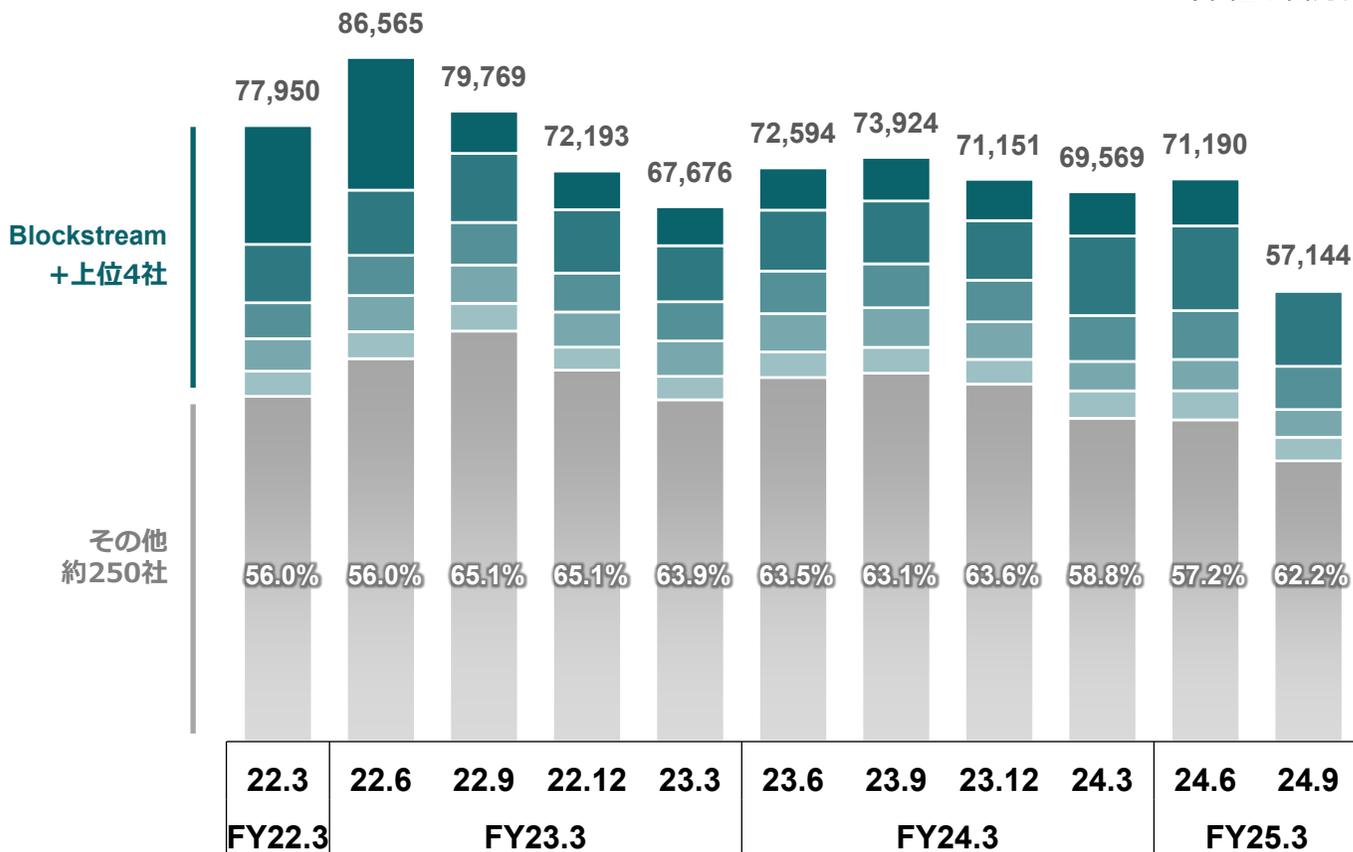
- ・ 2024年9月末の営業投資有価証券の公正価値のうち、およそ1/2が含み益
- ・ シード・アーリーを中心とした250社以上のスタートアップおよびLP出資によりポートフォリオは分散

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)

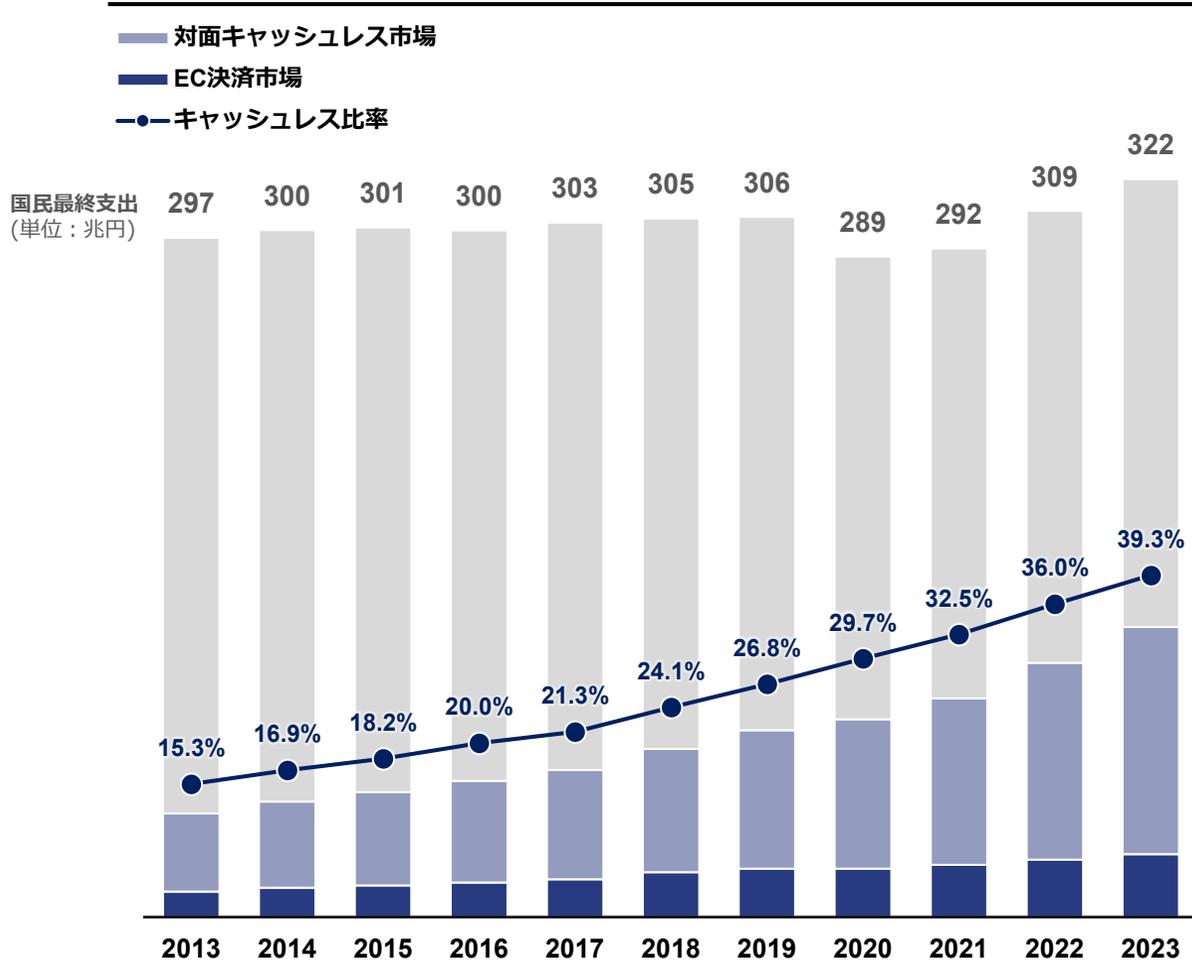


(百万円)	24.3期末	25.3期2Q	前期末比	主な変動要因/備考
流動資産	152,094	139,612	-12,483	
現金及び現金同等物	49,571	53,072	+3,502	
営業債権及びその他の債権	30,154	27,141	-3,013	決済事業関連科目
営業投資有価証券	69,569	57,144	-12,425	GII投資先のEXIT及び公正価値変動（為替影響含む）
非流動資産	79,337	79,890	+553	
有形固定資産	14,990	14,515	-474	
無形資産	5,625	7,036	+1,411	
持分法で会計処理されている投資	33,965	35,235	+1,270	りそな決済サービス(株)の株式20%取得等
その他の金融資産	14,974	11,904	-3,070	投資先の公正価値変動（為替影響含む）
資産合計	231,431	219,501	-11,930	
流動負債	104,401	114,327	+9,925	
社債及び借入金	55,706	53,715	-1,991	
営業債務及びその他の債務	42,568	54,703	+12,135	決済事業関連科目
非流動負債	34,892	28,092	-6,800	
社債及び借入金	11,633	9,636	-1,997	
その他の金融負債	7,426	6,816	-610	
繰延税金負債	14,312	10,172	-4,141	
負債合計	139,293	142,419	+3,125	
親会社の所有者に帰属する持分	89,251	74,278	-14,973	
資本金	7,846	7,872	+26	
資本剰余金	5,385	5,482	+97	
自己株式	-975	-5,137	-4,162	
その他の資本の構成要素	1,613	1,157	-455	
利益剰余金	75,382	64,904	-10,479	
非支配持分	2,887	2,804	-83	
資本合計	92,138	77,083	-15,055	

参考資料②：ビジネスモデル



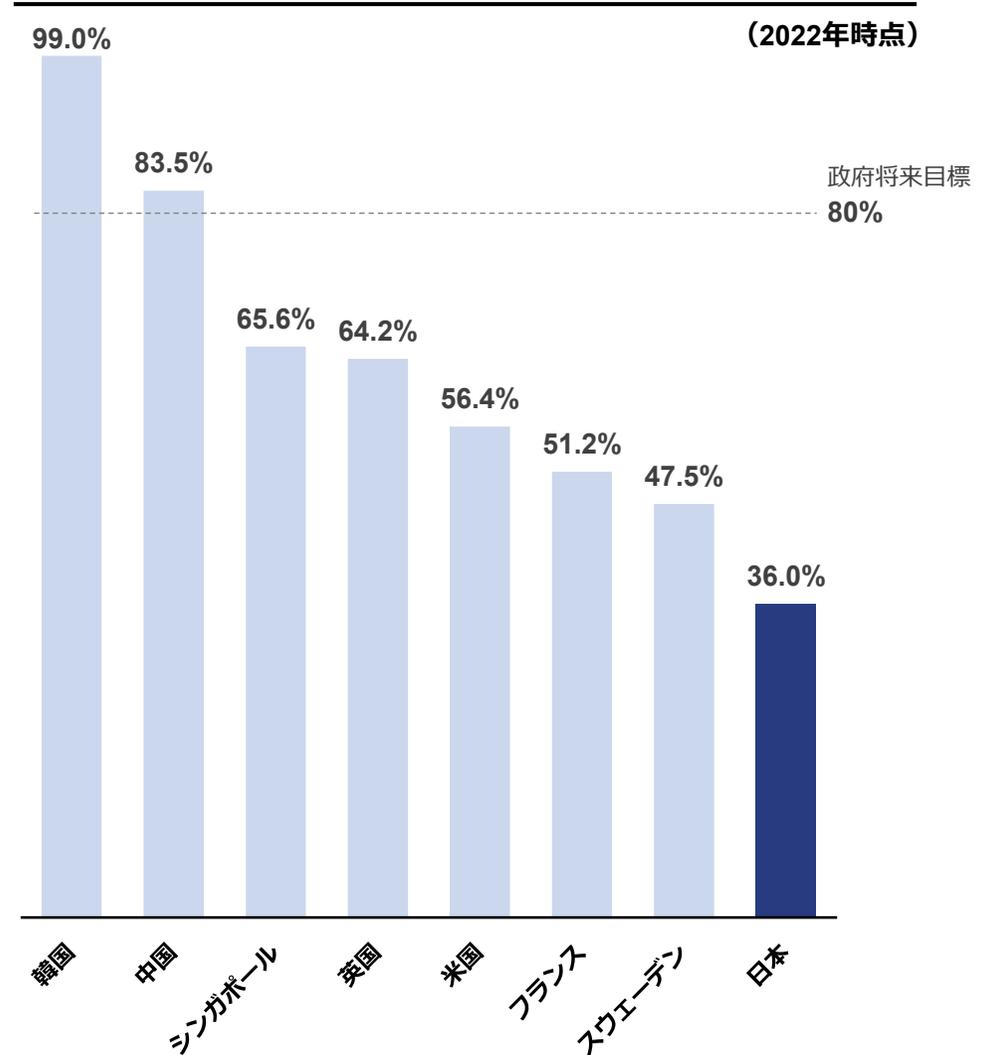
キャッシュレス市場規模の推移

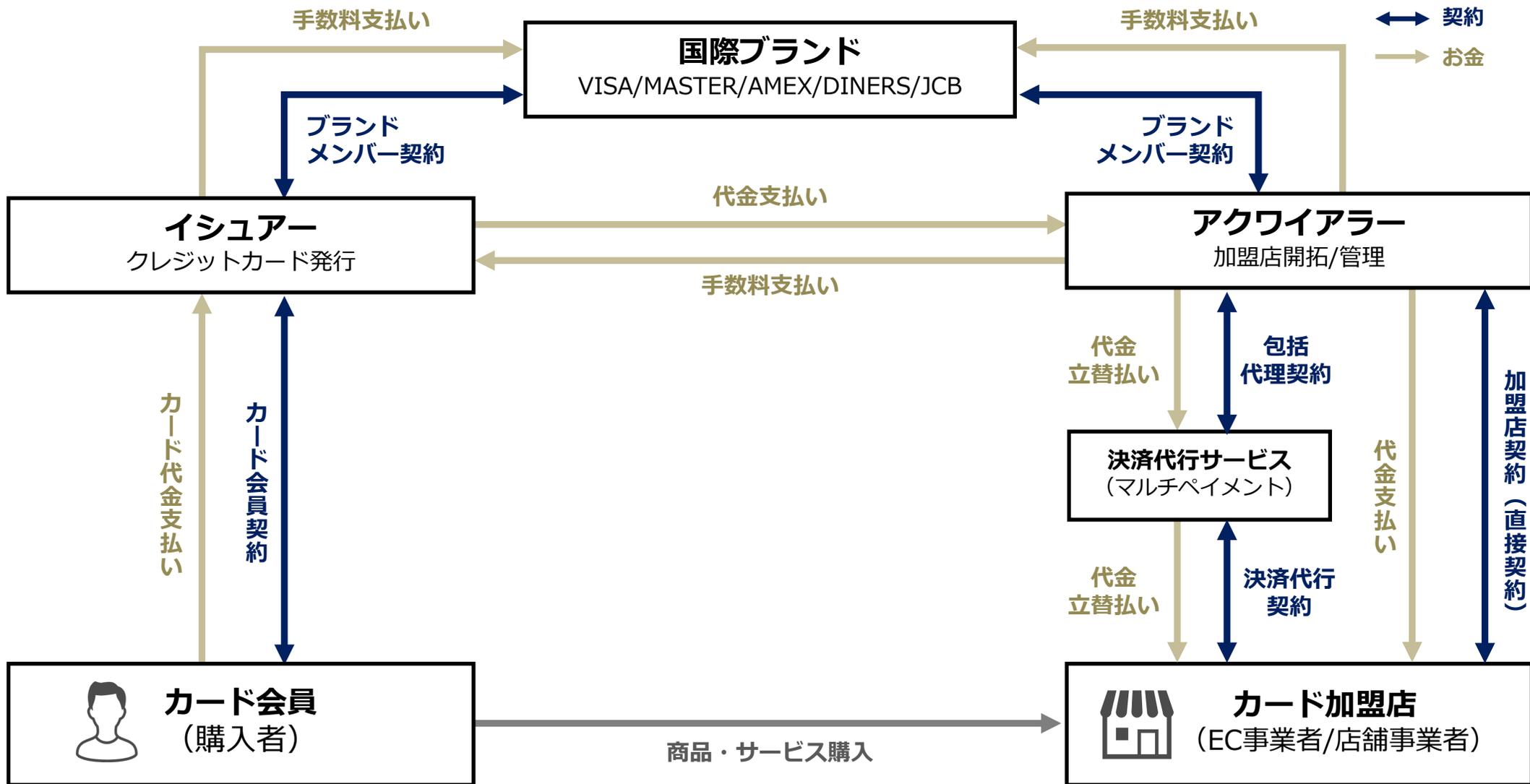


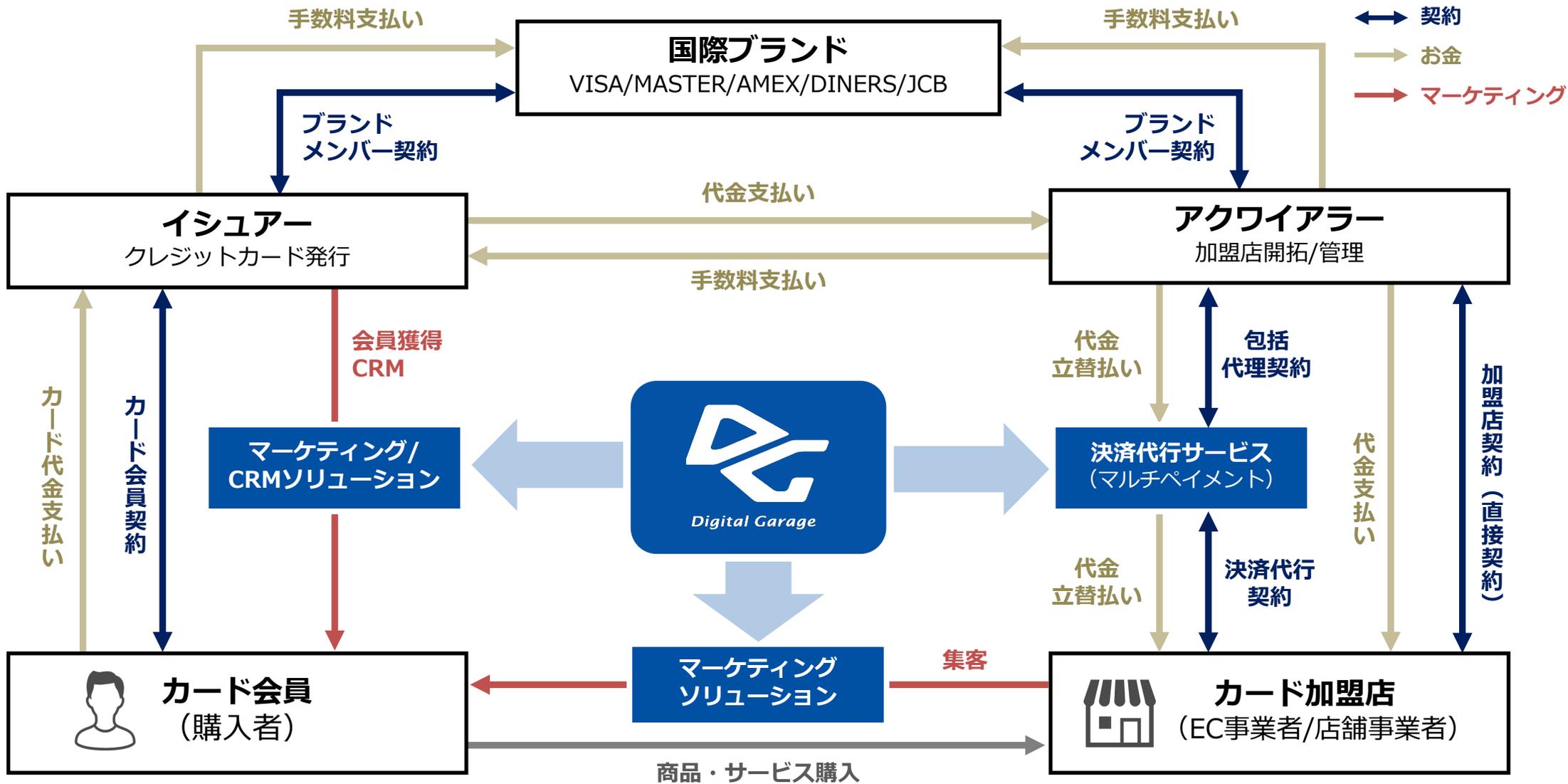
出所 内閣府「2023年度国民経済計算」
経済産業省「令和5年 電子商取引に関する市場調査」

経済産業省「キャッシュレス・ロードマップ2024」
経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」

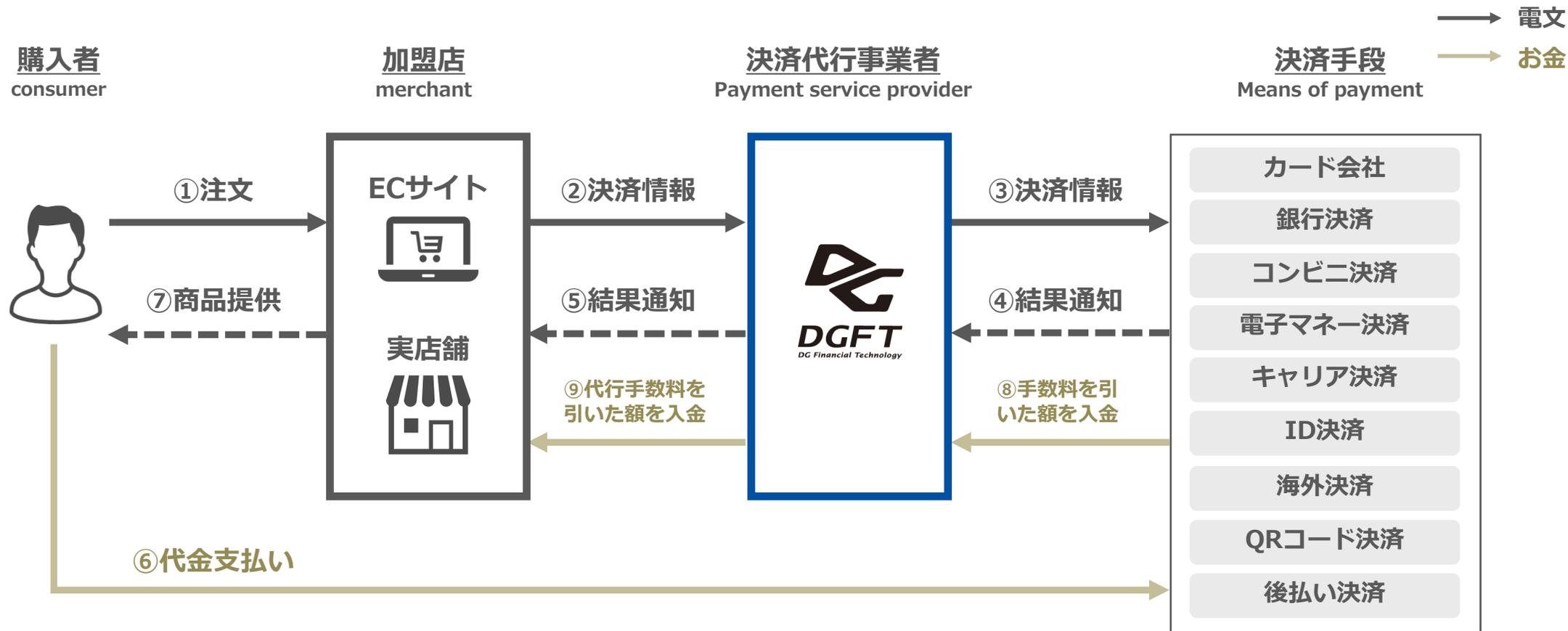
国内外のキャッシュレス比率





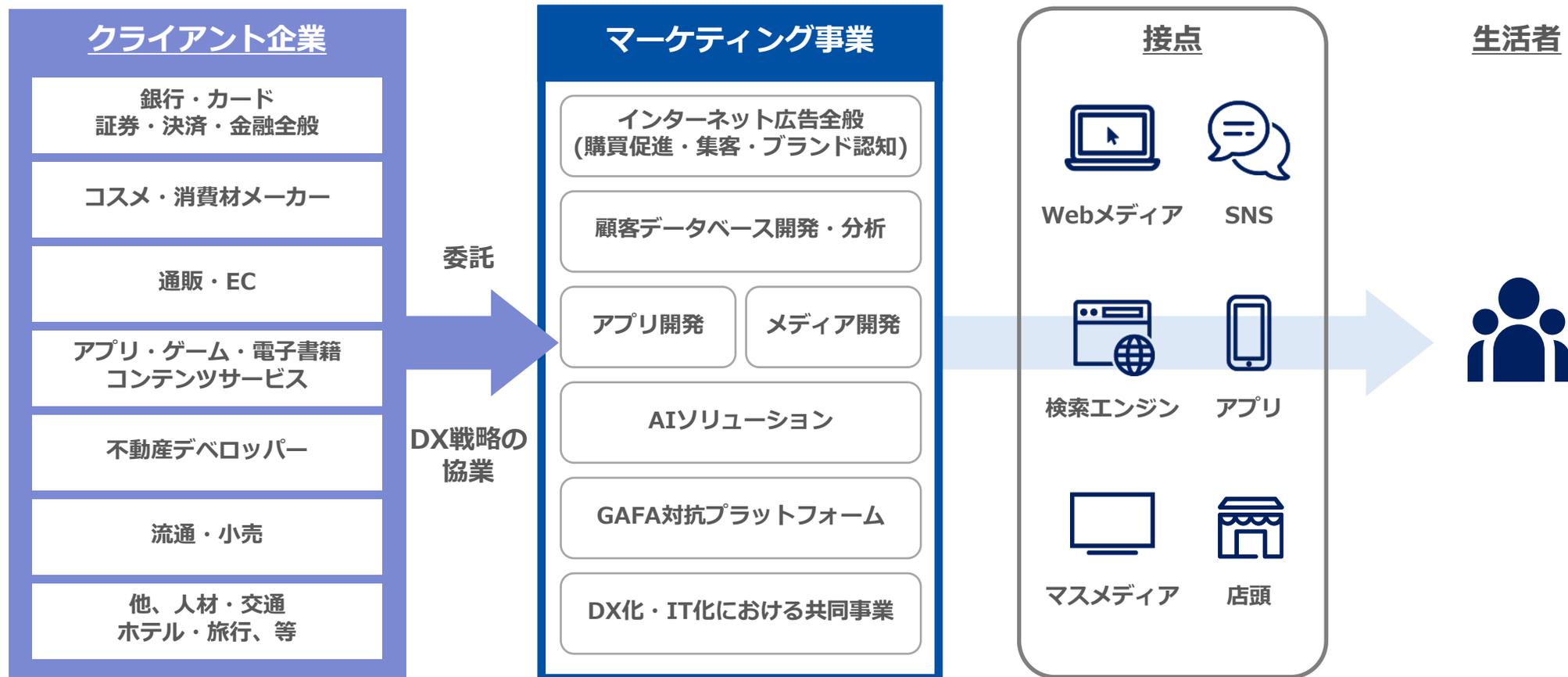


ECサイト事業者や対面加盟店とカード会社やコンビニなどの決済サービスを提供する企業の間に入り、クレジットカード決済を始めとした多数の決済を一括の契約とシステムで導入できるサービス



- ・ 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



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

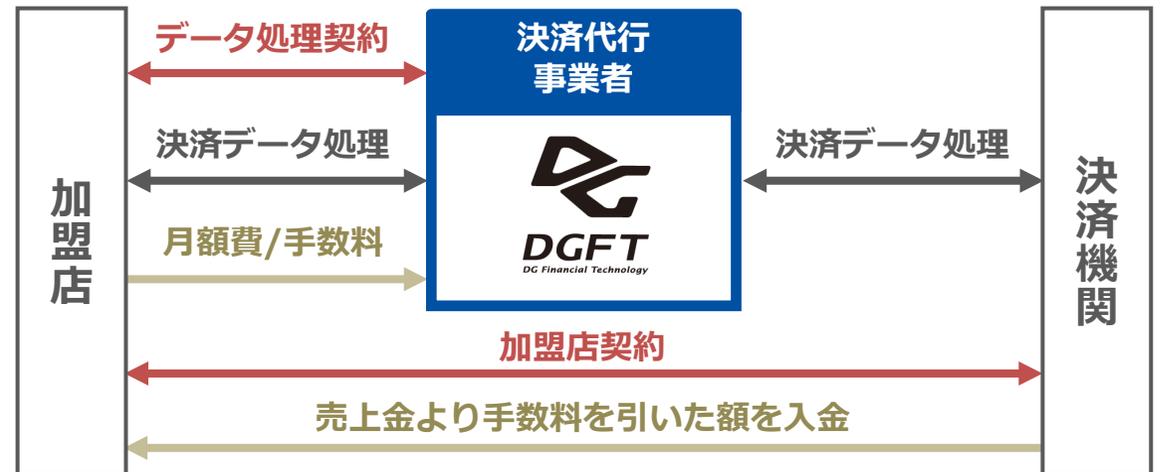
- ・当社がカード会社や金融機関など決済提供会社との契約手続きを一括代行
- ・毎月の売上金は当社から加盟店へ一括入金
- ・収納面の窓口が一本化
- ・入金管理・確認などの業務が効率化



決済データ処理型（直接契約）

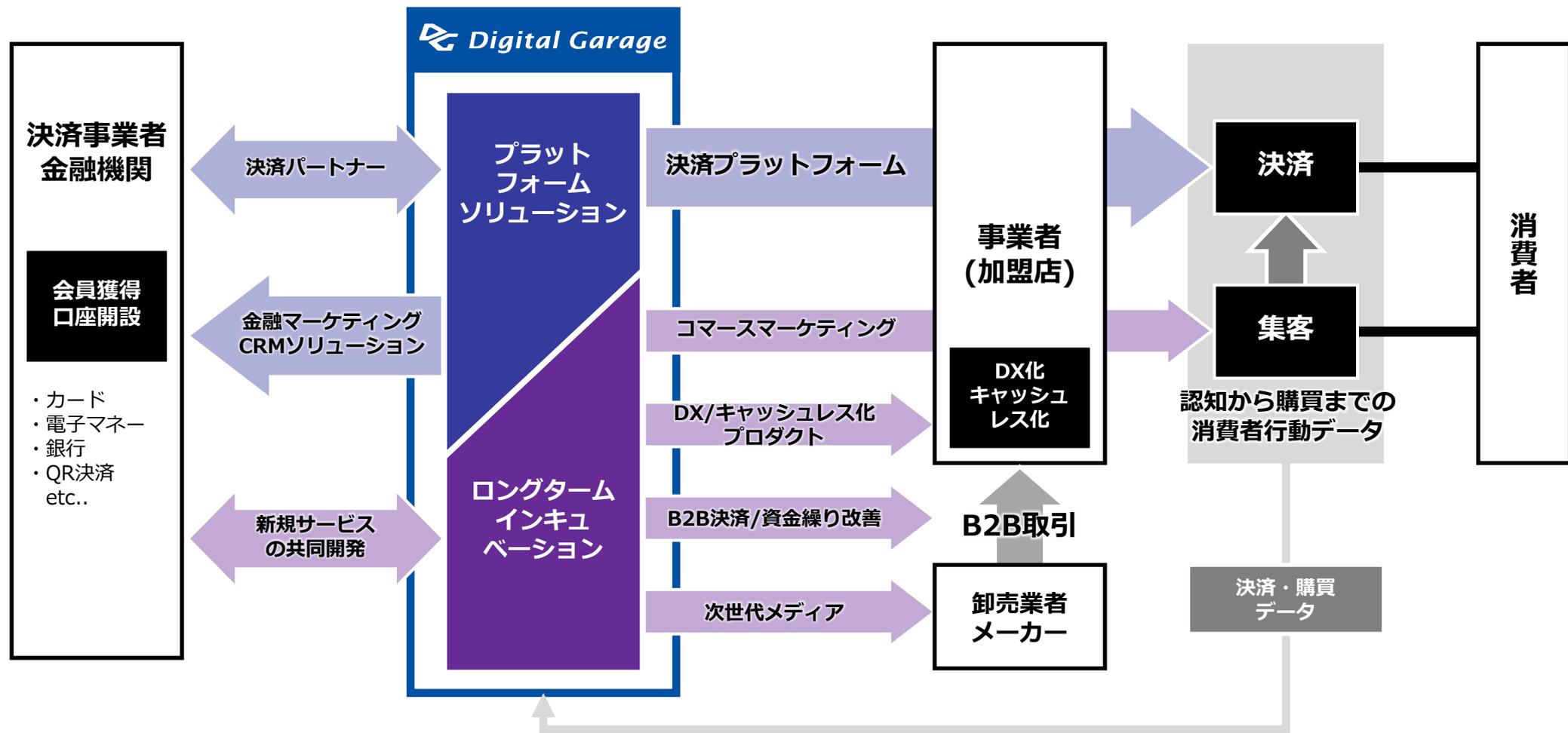
加盟店で締結したカード会社との加盟店契約を元に、PSP提供の決済システムの導入によりクレジットカード決済処理を自動化

- ・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



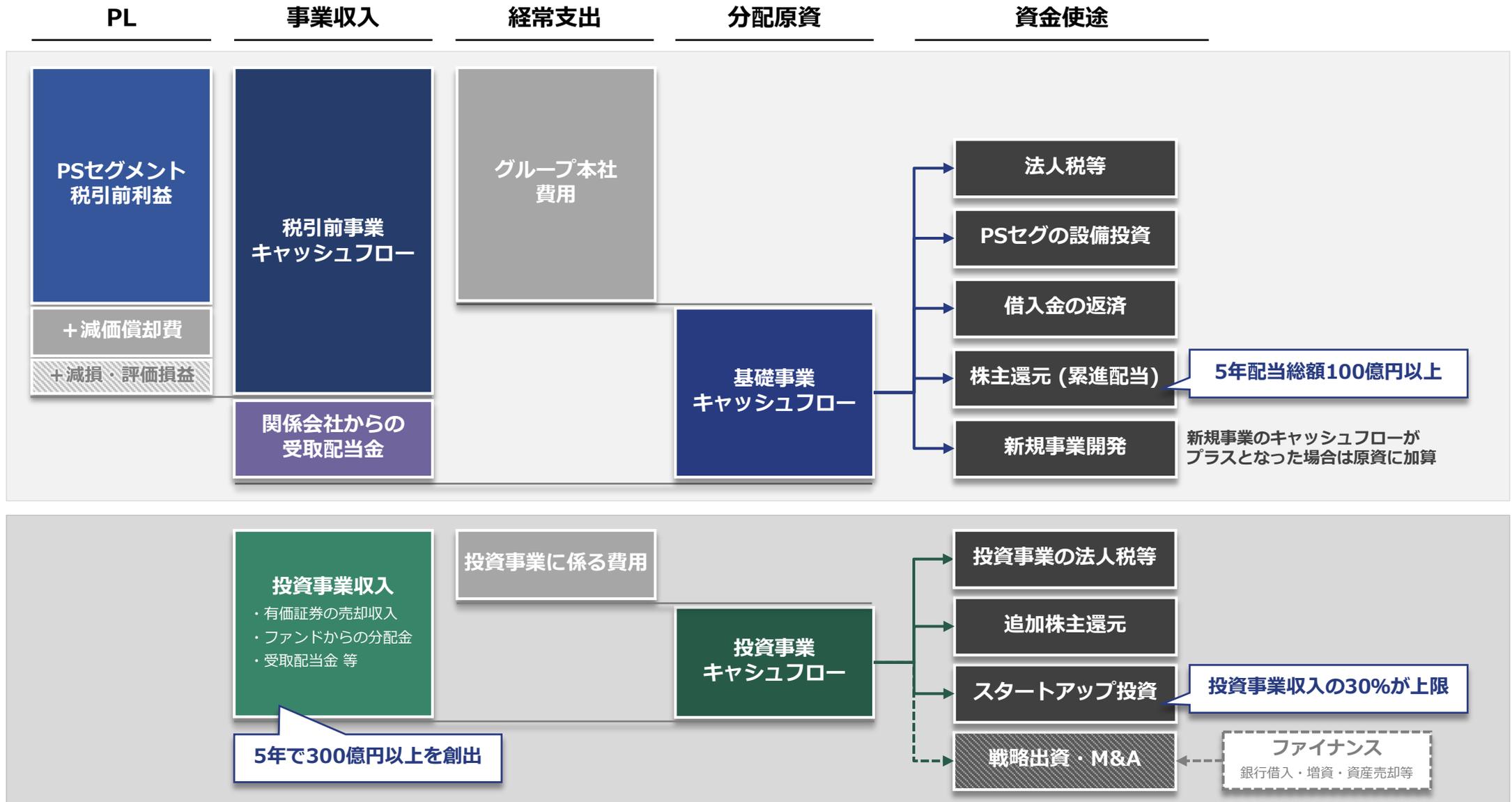
→ 電文
→ お金

- ・ 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



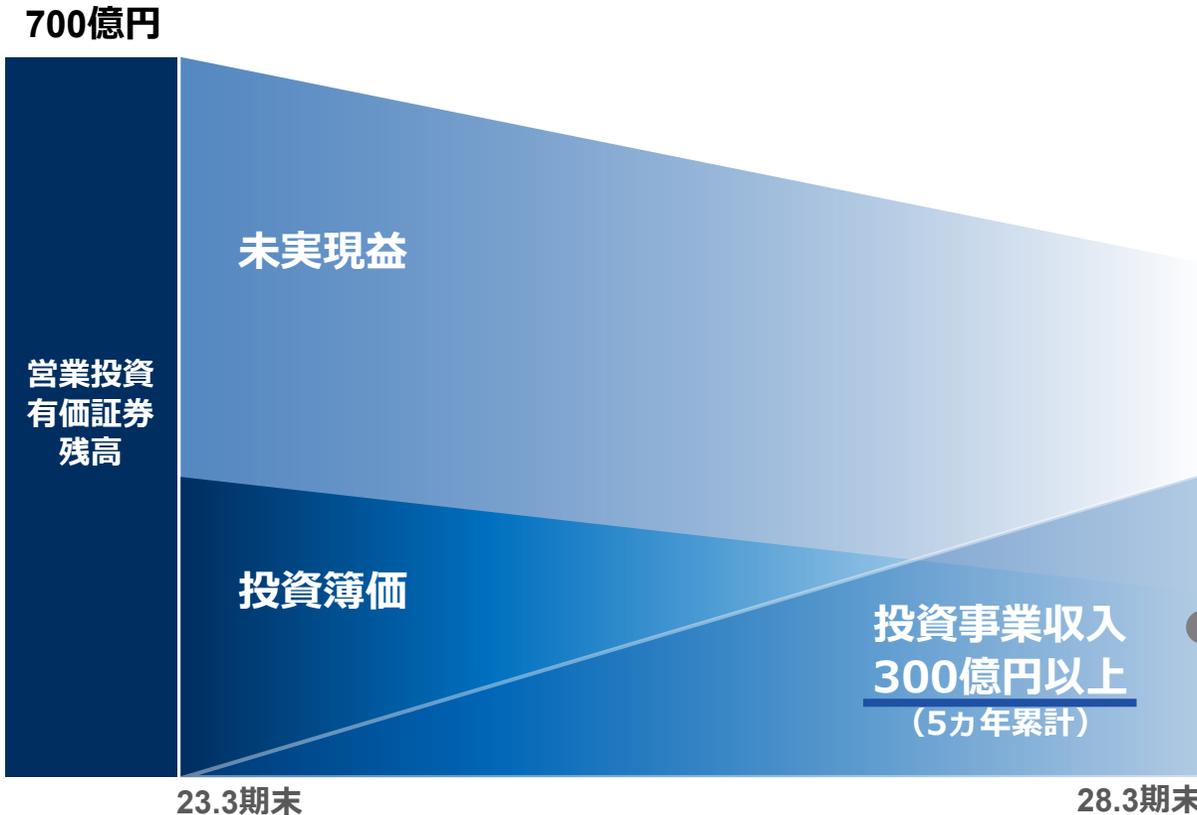
参考資料③：

キャッシュフロー・アロケーション / 株主還元

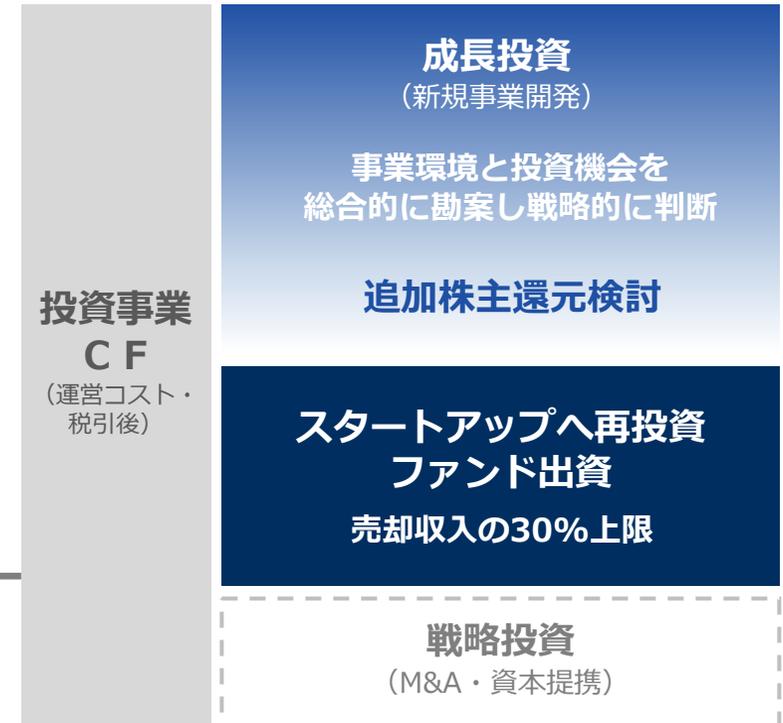


- ・ 当社が直接投資している株式の売却を推進、投資EXIT収入（売却収入等）を獲得していく
- ・ 新規投資の厳選、収益目的の投資はファンドから行うことで、投資残高は逡減となる計画
- ・ 投資EXIT収入の資金用途を明確化、新規事業開発を含む成長投資・追加還元を戦略的に判断

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

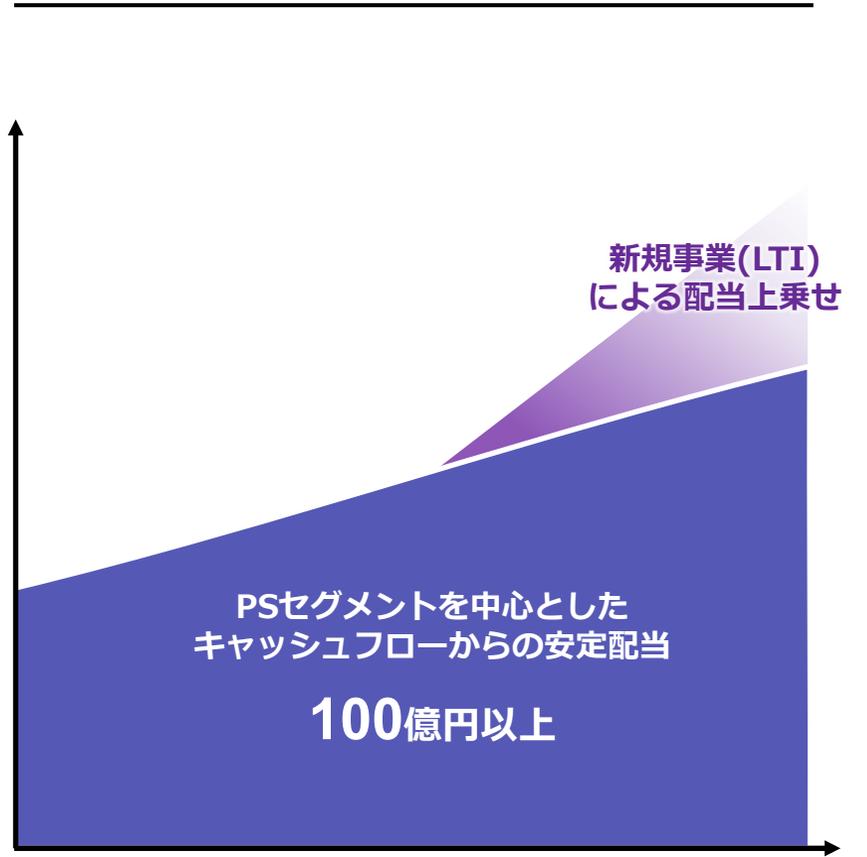
追加還元

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

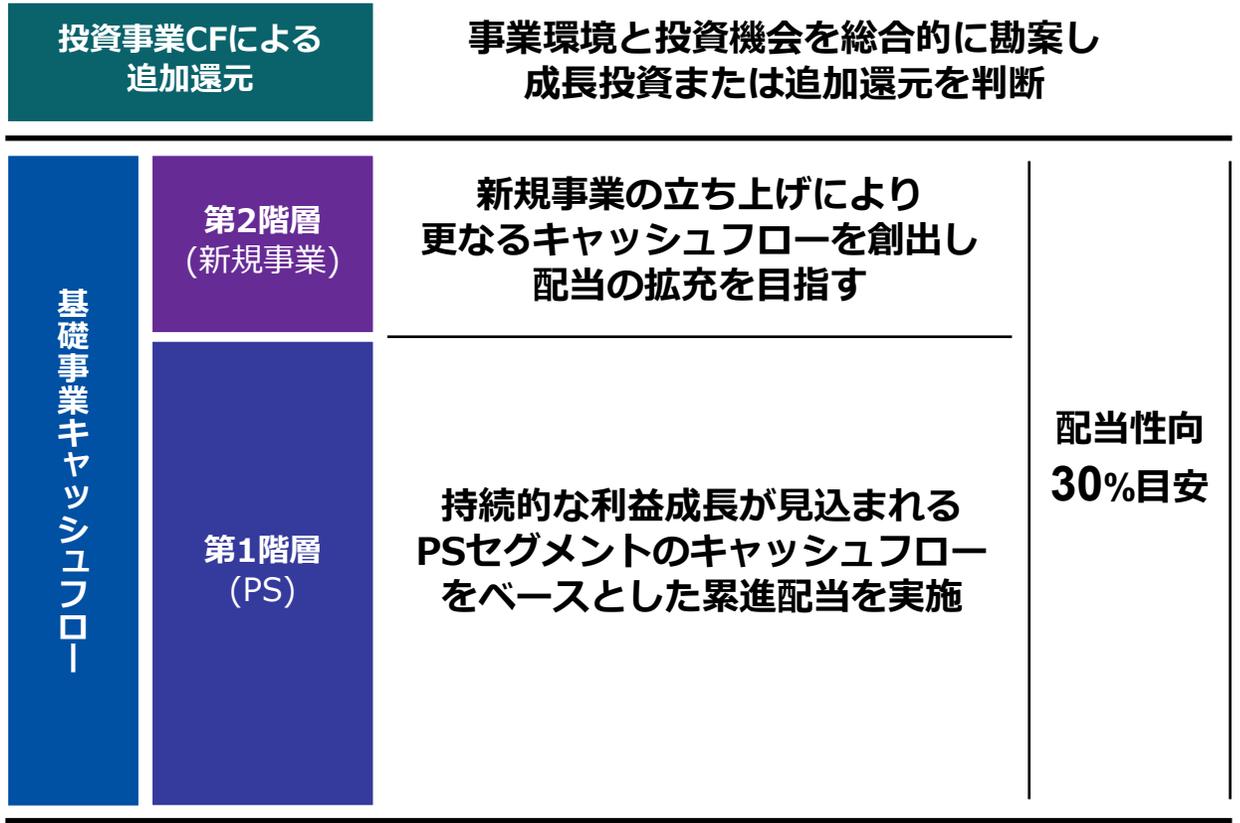
- ・ PSの安定したキャッシュフローをベースとした累進配当を方針とし、新規事業による上乗せを目指す
- ・ 加えて、投資事業CFによる追加還元（特別配当・自己株式取得 等）を積極的に検討

基礎事業CFによる株主還元イメージ



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。