

決算説明資料

2026年3月期 第1四半期

 *Digital Garage*

2025.8.7

I. イントロダクション





PURPOSE / 存在意義

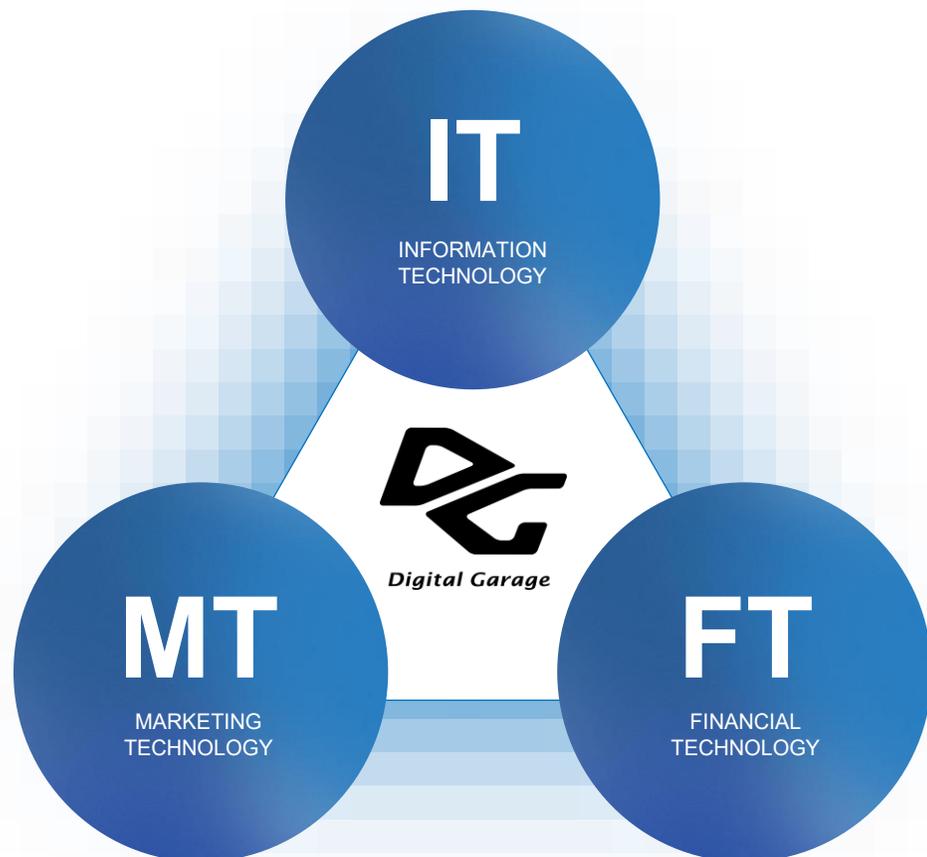
持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”を
デザインし、テクノロジーで社会実装する

<VALUES>

First Penguin Spirit

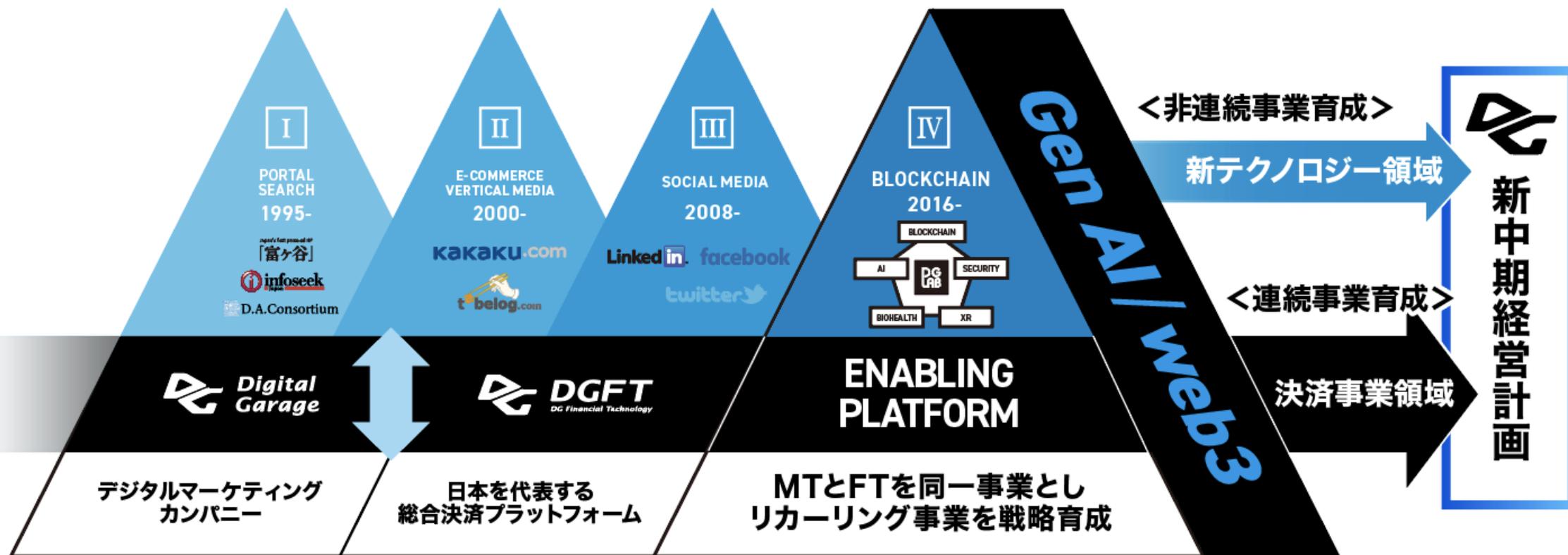
<CORPORATE SLOGAN>

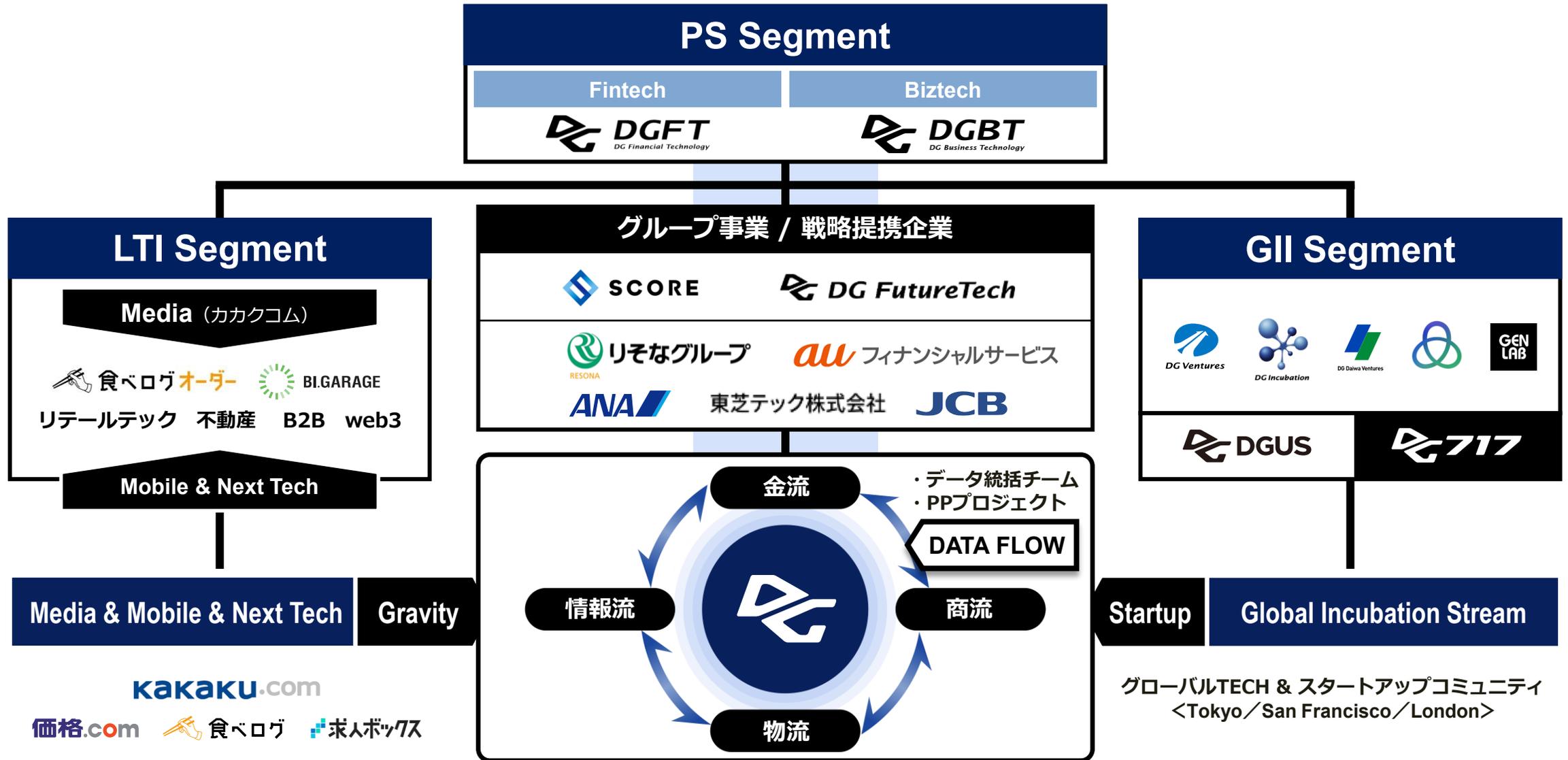
New Context Designer DG



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





- 25.3期は、様々な施策が奏功し初年度に比較して大きく成長率が拡大、**単年度目標を達成**
- 残り3年の更なる成長率向上に向け、多方面にわたる戦略パートナーとの施策実現に向け着々と準備中

	5ヶ年KPI	25.3期	取組み状況
税引前利益 成長率*	5年CAGR 20% 以上	+22.2% (単年度)	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>新規事業における収益化と決済取扱高の拡大を両立する事業開発を推進</u> ■ デジタルビジネス総合支援を手掛ける新会社「DGビジネステクノロジー（DGBT）」の始動により、<u>収益化対象を決済バリューチェーン全体へ拡大</u>
決済取扱高	28.3期 15兆円 以上	7.5兆円 (単年度)	<ul style="list-style-type: none"> ■ りそなグループ・東芝テック・JCB・ANAグループ・KDDIグループ・Squareなどの<u>アライアンスパートナーとの協業推進</u>による成長を更に加速。15兆円の目標を超過するポテンシャル見込む ■ 共通QRコードソリューション「Cloud Pay」による対面決済の拡大
投資事業収入	5年累計 300億円 以上	138億円 (累計)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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化が完了（約100億円） ■ 引き続き<u>売却推進に注力</u>すると共に投資先連携による<u>事業リターン</u>を追求
株主還元 (配当)	5年総額 100億円 以上	43億円 (累計)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持続的成長を見込む決済事業利益を原資の中心とした<u>累進配当</u> ■ 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 90億の自己株式取得を実施）

*投資事業及びカカコム持分法利益除く事業利益

FINTECH SHIFT 2.0

PSセグメントを軸とし、**Fintech × Intelligent Data** 事業領域へ拡大

I Fintech事業に加え、データ駆動型BaaS/デジタル金融事業に参入

II 戦略パートナー群との提携深化 | りそなグループ、KDDIグループ、カカクコム、JCB、東芝テック、ANAグループ 他

III 決済エコシステムをビジネスウィングで増強 / 新設DGBTとの戦略的共振

IV 次世代AIとして有力視されるProbComp(MITと共同研究)プロジェクトの始動

II. りそなホールディングスとの資本業務提携



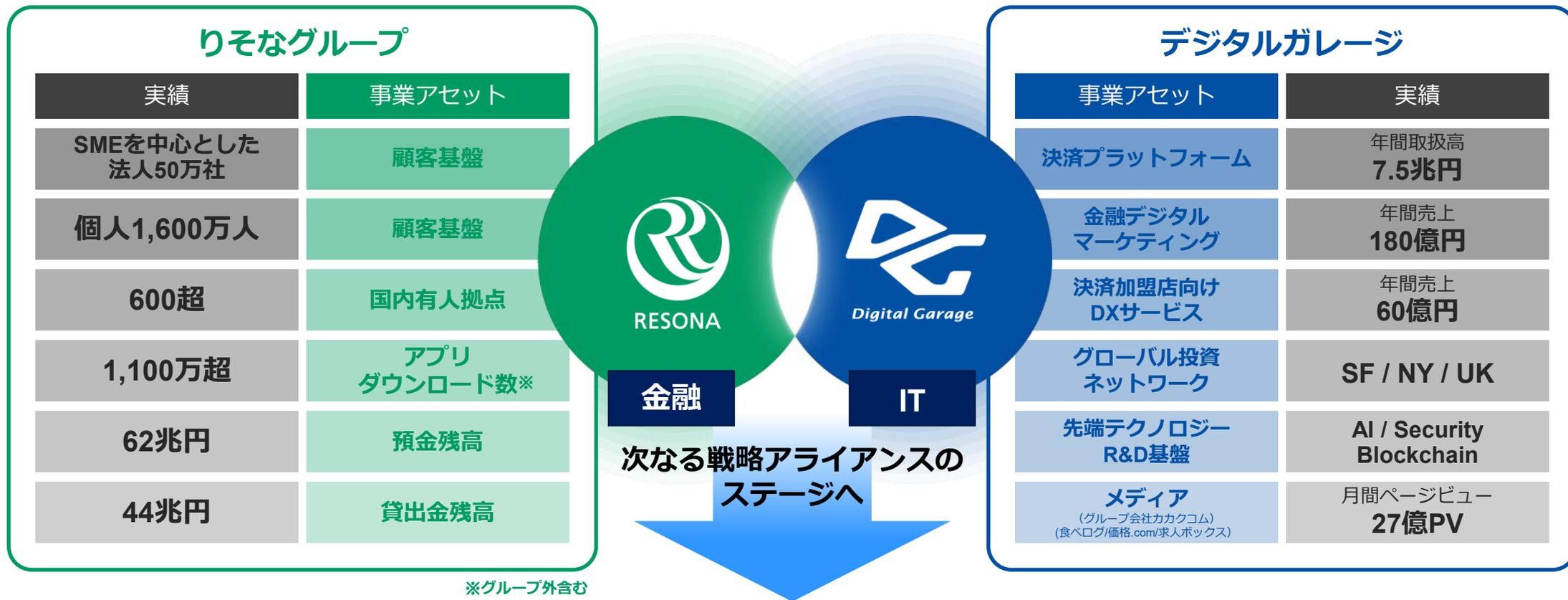
- ・ 2022年に、りそなホールディングスと資本業務提携を締結し、提携領域を継続的に拡大
- ・ 今後は決済/Fintech事業に加え、合併会社設立を通じて、SME向けのBaaS/デジタル金融事業に本格参入

◀ これまでの取り組み ▶

- 2022/11 **資本業務提携を締結**
 - ・ 決済領域の強化・拡大と次世代Fintech事業を推進
 - ・ りそなHDがDGの株式の約2%を取得
- 2023/10 **医療業界向けオンライン決済サービスを共同で企画開発**
 - ・ 資本業務提携に基づく次世代Fintech事業の共同開発
- 2023/12 **資本業務提携を強化**
 - ・ 新たにスタートアップ投資等の協業を開始
 - ・ りそなHDがDGの株式の約10%を追加取得
- 2024/04 **共同CVCファンド設立と決済事業の強化**
 - ・ 決済領域の強化・拡大と次世代Fintech事業を推進
 - ・ DGがりそな決済サービスを持分法適用会社化
- 2025/05 **Intelligent Data事業提携で合意**
 - ・ SME向けBaaS/デジタル金融事業への参入
 - ・ 次世代決済アプリ開発等により決済取扱高1兆円へ

◀ 資本業務提携の領域/施策 ▶

- | | | |
|---|---------------------------|---|
| 1 | 共同営業体制の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・ DGFTの決済ソリューション提供と営業人員の派遣 ・ 共同営業体制の強化を通じて、りそなグループの 法人顧客50万社へのアプローチを強化 |
| 2 | 次世代決済アプリ共同開発 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 決済/金融ソリューションをシームレスに統合する次世代決済アプリケーションを共同開発 ・ 1の取組と共に、決済取扱高1兆円の早期実現を目指す |
| 3 | SME向けBaaS/デジタル金融事業 | <ul style="list-style-type: none"> ・ SMEに最適化されたデジタル金融サービスの開発 ・ 決済事業に次ぐ、DGグループの柱となる事業収益基盤の構築を目指す |
| 4 | 新規事業開発強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 医療業界に最適化したオンライン決済サービスを共同で開発、りそなグループの各銀行で取扱開始 ・ 今後も 決済やDX等の領域での新規事業開発を強化 |
| 5 | スタートアップ投資(CVC) | <ul style="list-style-type: none"> ・ 投資ファンドの共同運営とスタートアップの先進技術・ビジネスモデル取込による成長加速 ・ 2024年にDGりそなベンチャーズ1号ファンド設立 |



テクノロジーで激変するFintech領域でのアライアンスの核を形成

- ✓ 対SME BaaS/デジタル金融事業
- ✓ AI ×データコンソーシアム (日本×シリコンバレー)

III. 連結業績ハイライト



業績サマリー

連結税前利益は13億円の損失。要因は為替によるキャッシュを伴わない投資先評価損失で、事業成長は継続

PS	税引前利益 +27%増	決済事業の先行投資を実行しつつ、金融マーケティングの大型案件により増益
	決済取扱高 +14%増	インバウンド消費の減速等で成長率軟化も、下期の大型案件稼働に向け推進中
LTI	税引前利益 +23%増	複数の戦略事業が成長し、先行投資損失が縮小、決済取扱高への貢献も拡大
GII	投資事業収入 7億円	ファンド型投資へのシフトによるオフバランス化を継続推進中

セグメントハイライト

【PS】 中長期的な成長に向けた戦略的アライアンスや、事業領域が拡大

- **りそなホールディングス**との提携強化。次世代決済アプリケーション、SME向けデジタル金融事業を推進
- **KDDIグループ**と共同開発中の次世代決済プラットフォーム「NESTA」は2025年内にローンチ予定
- 共通QRコード決済「**Cloud Pay**」シリーズの新たな展開、自動精算機等IoT市場に普及推進

【LTI】 複数の戦略事業が成長/収益化フェーズに移行、カカクコムの業績も堅調に推移

- 不動産DX「**Musubell**」やアプリ外決済「**アプリペイ**」、B2B決済「**DGFT請求書カード払い**」の成長

【GII】 中計5ヶ年KPIの「投資事業収入300億円」に向け売却加速中

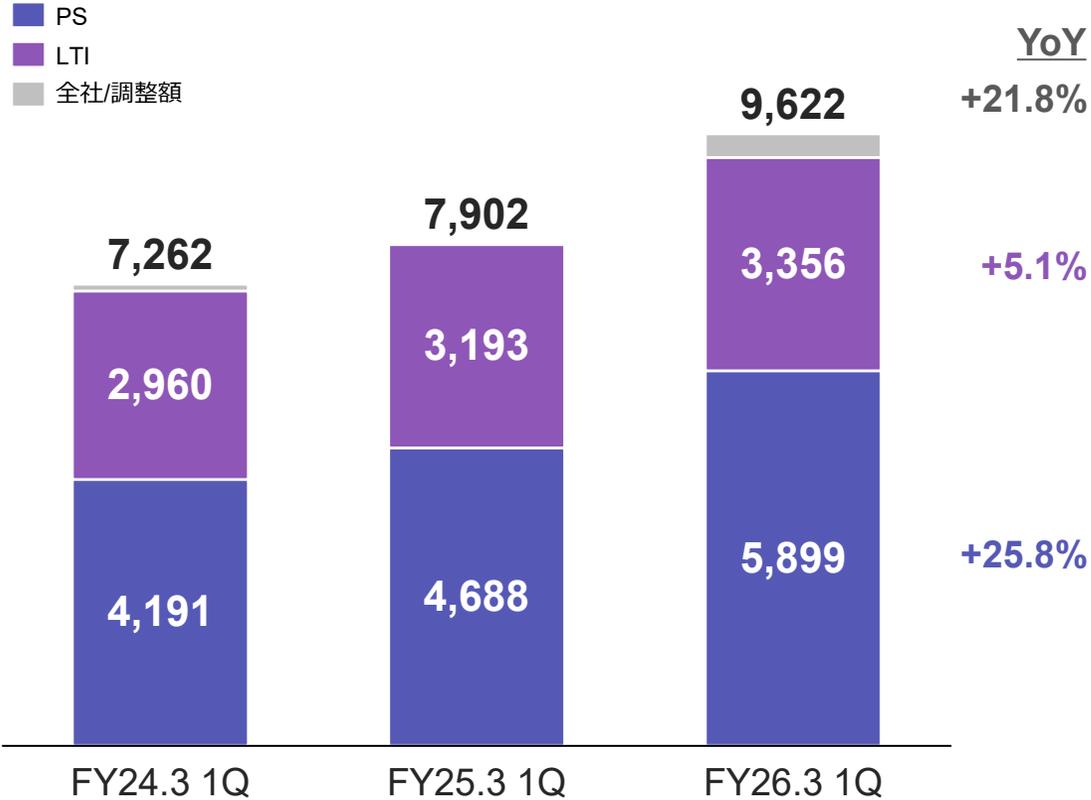
- 直接投資残高の売却を推進し、投資先とのシナジー創出に注力

単位：百万円	FY25.3 1Q	FY26.3 1Q	前年 同期比	増減率	概要
連結税引前利益	4,744	-1,345	-6,089	-	・ 主にGIIセグメントの 為替影響 により連結では税引前損失を計上
PS	1,736	2,205	+470	+27.1%	・ マーケティング事業が好調でセグメント利益は 20%超の成長を継続
決済	1,560	1,770	+210	+13.4%	・ インバウンド消費の減速 等の影響もあり、決済取扱高は+14%成長 ・ 大型案件が稼働する下期に向け、取扱高/利益の成長率向上に取り組む
マーケティング	214	436	+222	+103.7%	・ 前期に獲得した 金融領域の大型案件 の収益寄与により大幅増益
LTI	506	625	+119	+23.5%	・ カカクコム等からの持分法投資利益は堅調に推移 ・ 複数の戦略事業が成長フェーズ に移行しており、事業損失が縮小
GII	3,542	-2,617	-6,159	-	・ 為替相場が 円高傾向に推移 したことに伴い、営業投資有価証券の公正価値が減少
全社調整	-1,040	-1,559	-519	-	・ 前1Qに計上した本社保有分のBlockstreamの 為替差益の反動 等

- ・ 決済事業を中心とするPSセグメントの事業規模が拡大し、基礎事業収益は持続的に成長
- ・ 将来の事業成長を牽引する技術・人財投資などの経営基盤強化を吸収し、基礎事業利益も成長を継続

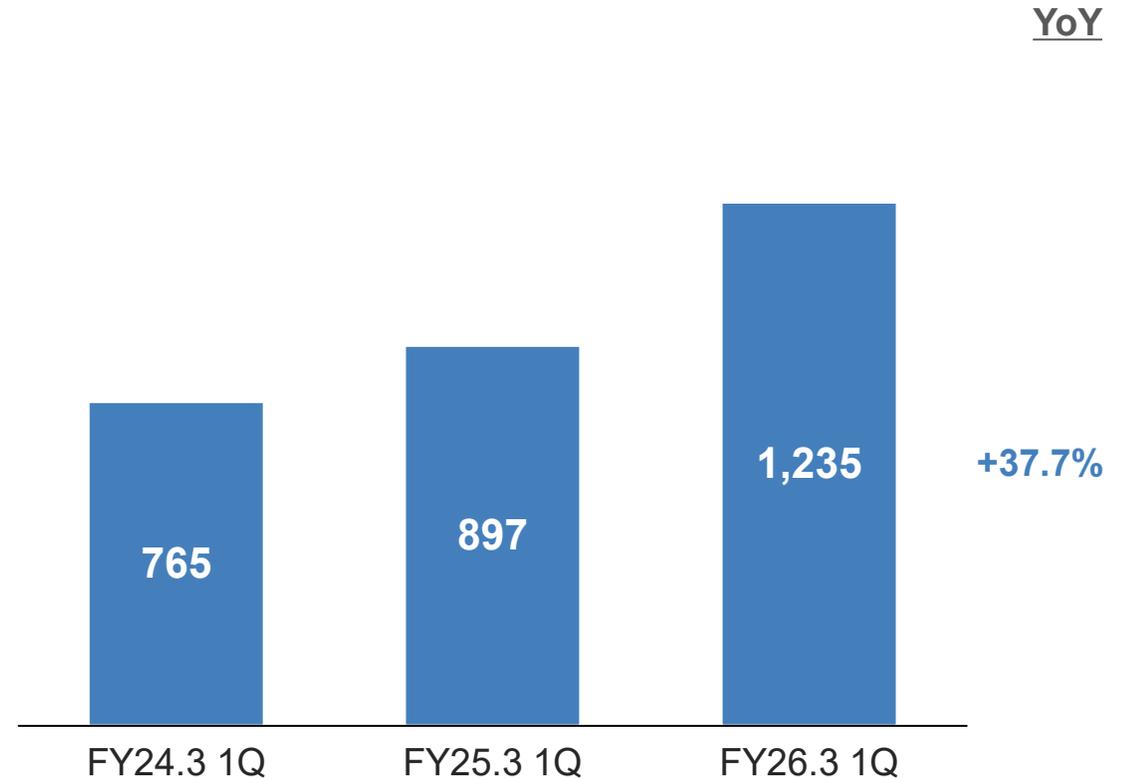
基礎事業収益

(単位：百万円)



基礎事業利益

(単位：百万円)



IV. セグメント業績ハイライト



II LTI segment

<主要KPI>

新規事業
売上成長率

+61%

税前利益成長率

+24%

主な事業ハイライト

- 業績は堅調に推移
- DGFTへの決済商流も過去最高

戦略事業 ■ 複数事業が成長フェーズへ



グループシナジー

- カカコムグループからの決済取扱高成長率はYoY+20%と高成長維持
- 新規事業の決済取扱高成長率も、前期比で+100%超と高い成長を維持

I PS segment

<主要KPI>

決済取扱高
(直近12ヶ月)

7.8兆円

決済取扱高成長率

+14%

税前利益成長率

+27%

主な事業ハイライト

- 資本業務提携で次なる戦略アライアンスのステージへ
 - SME向けBaaS/デジタル金融事業に本格参入を予定
- 次世代決済プラットフォーム「NESTA」を共同開発
 - au経済圏に向けた決済提供を2025年中に開始へ
- グループのDX系3社を統合し、2025年4月に始動
 - DGFTとの両輪体制でデジタルビジネスを総合支援
- 自動精算機との接続により、キャッシュレスに加えて現金決済も対応可能な「Cloud Payレジ」開発
 - 自動サービス機市場における展開加速

III GII segment

<主要KPI>

投資事業収入

7.1億円

営業投資有価証券残高
(期末)

522億円

主な事業ハイライト

公正価値評価 ■ 為替影響により減少

投資事業収入 ■ りそなHD共同ファンドへの移管を含め、累計で145億円の投資事業収入を計上

グループシナジー

- グローバルテックのスタートアップを横軸で集約する事業共創部門を設置、最先端Fintechの実装を推進
- 米の次世代AI開発企業SaferData社へ出資、日本での戦略事業提携を推進

*各種数値は26.3期1Qの数値

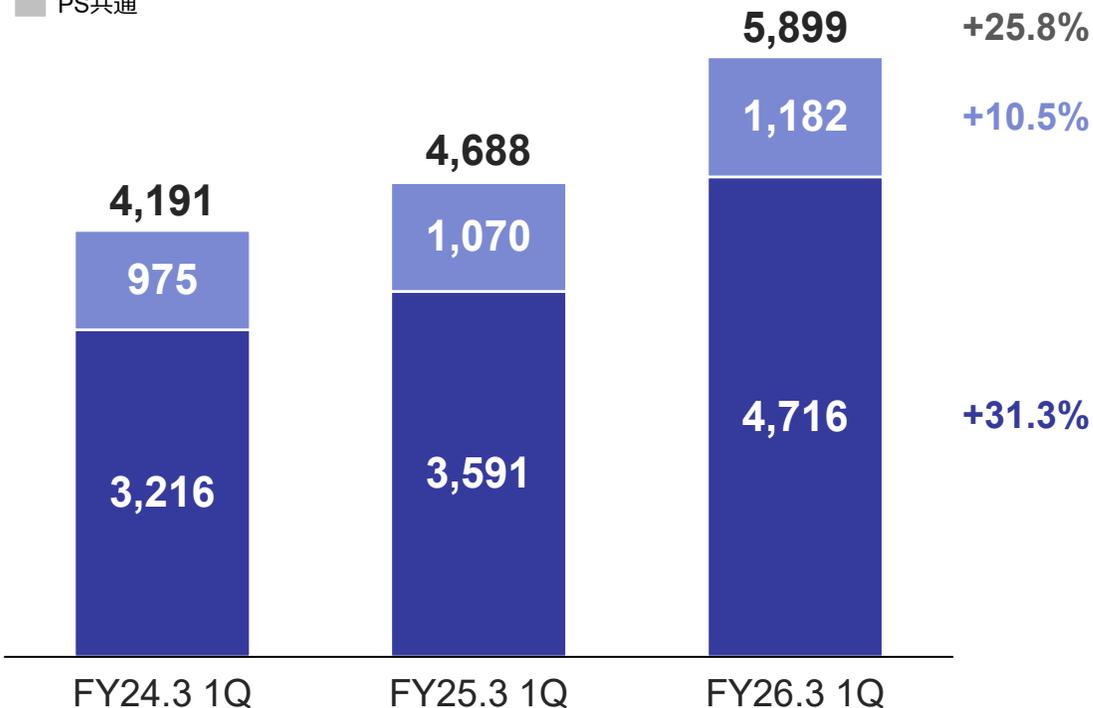
- ・ 決済事業は前2Qに完全子会社化した後払い決済のSCORE社の影響で大きく増収、税引前利益も二桁成長を継続
- ・ マーケティング事業は、前期獲得した金融領域の大型案件の貢献で大幅増益、セグメント全体も20%超の利益成長

セグメント収益

(単位：百万円)

- 決済
- マーケティング
- PS共通

YoY

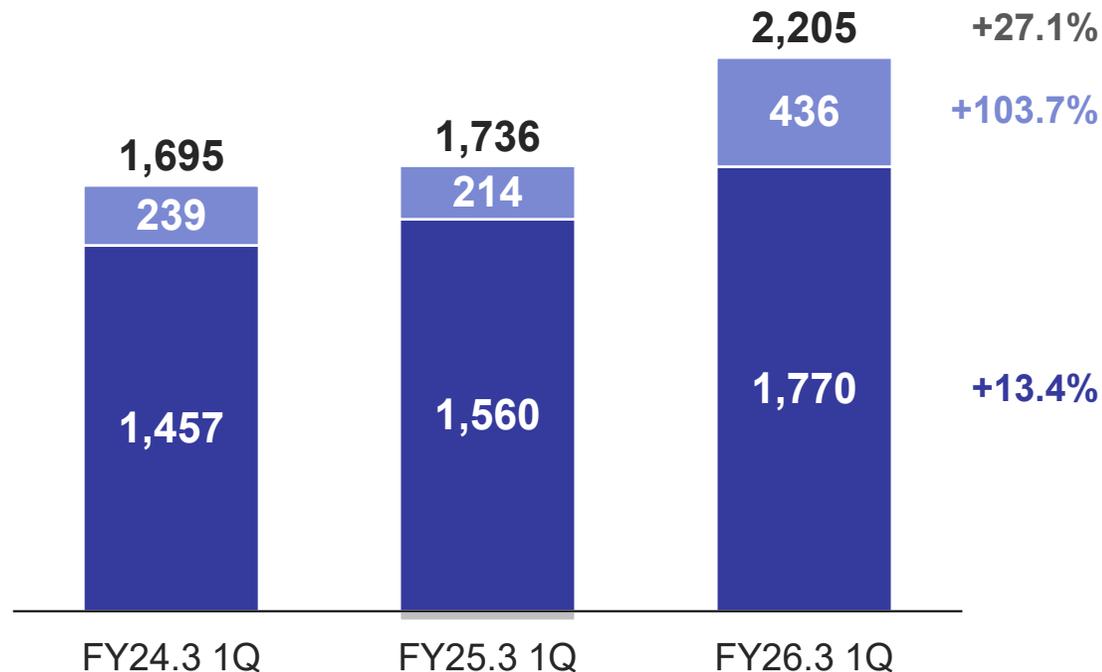


セグメント利益

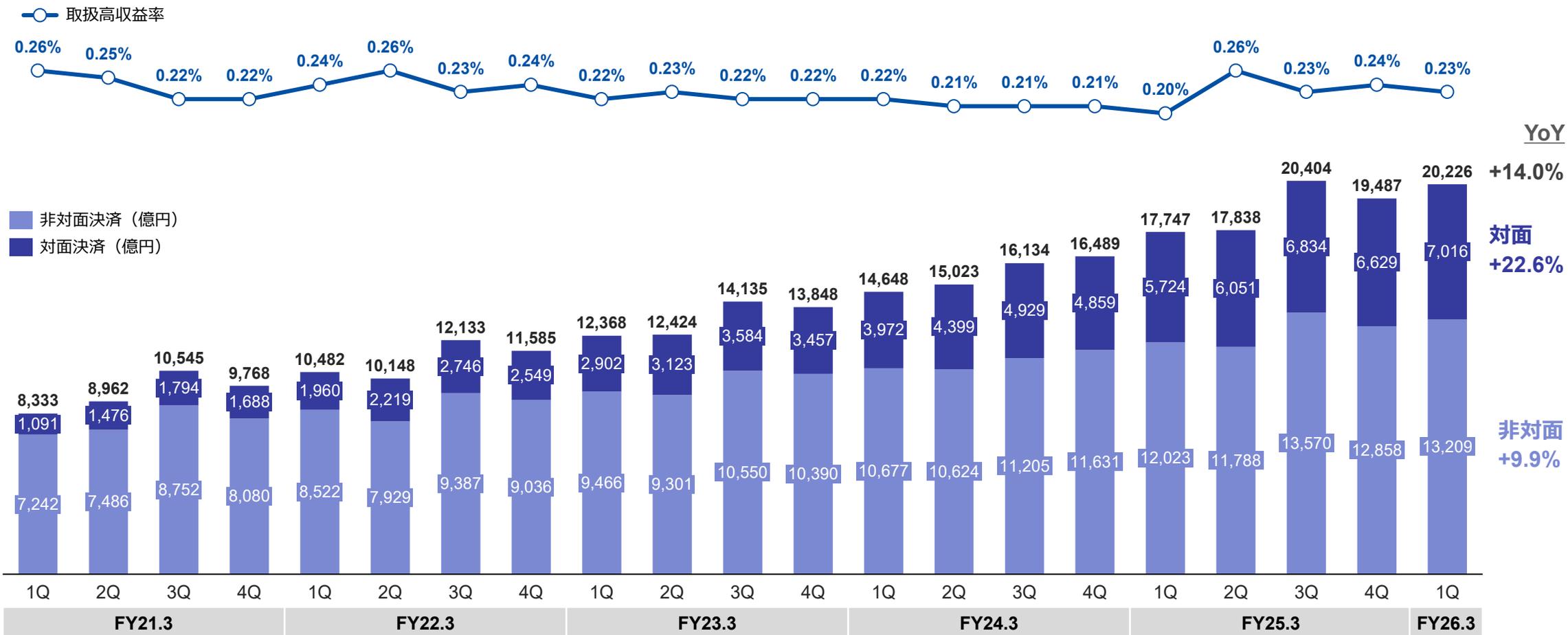
(単位：百万円)

- 決済
- マーケティング
- PS共通

YoY



- 対面決済は、東芝テックやリクルート、Square（米国Block社）等との戦略的アライアンスが引き続き成長を牽引
- 非対面領域においても成長を継続、直近12ヶ月間の決済取扱高は7.8兆円規模に拡大

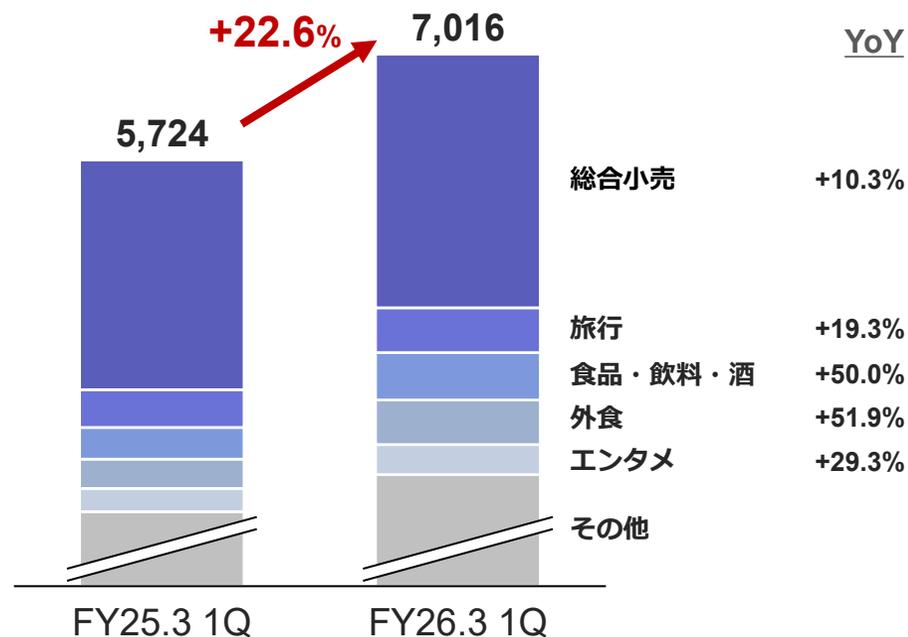


- ・インバウンド消費の停滞や、新NISAによる需要増の一巡などにより、対面・非対面ともに取扱高の成長率が軟化
- ・今後、大型案件の稼働する下期にかけて、決済取扱高の成長率は高まる見通し

対面決済

(単位：億円)

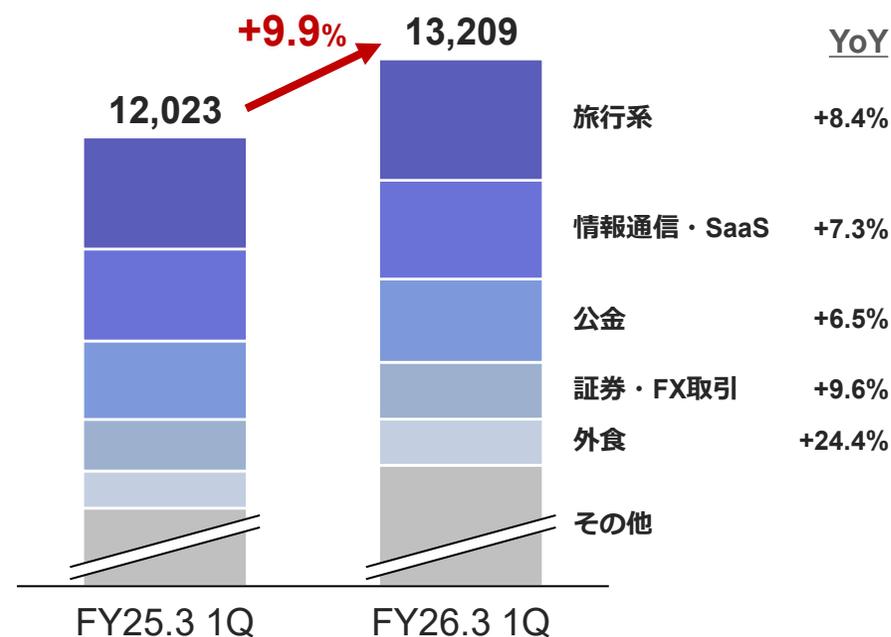
- ・為替相場が円高傾向に推移したこと等により、百貨店におけるインバウンド消費が低調となったことから「総合小売」の伸び率が軟化
- ・東芝テックやリクルート、Squareとの戦略的アライアンスが引き続き成長を牽引



非対面決済

(単位：億円)

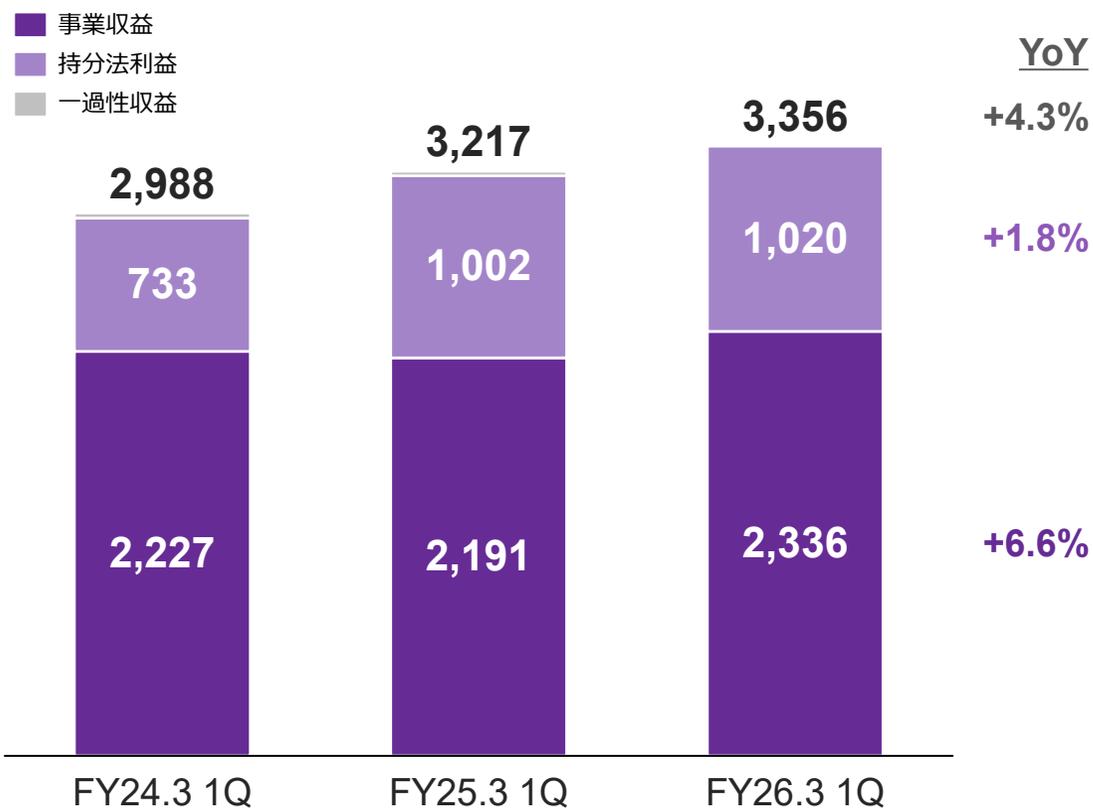
- ・カカコムグループとの連携や海外OTAなど「旅行系」の取扱高が増加
- ・新NISA制度による需要増が一巡したことが「証券・FX取引」の成長率に影響
- ・モバイルオーダー/テーブルオーダーの増加により「外食」は高い成長率を維持



- ・ 決済との親和性の高い戦略事業群のうち、複数の事業が成長フェーズに移行しており、事業損益の赤字幅が縮小
- ・ カカクコムは業績は堅調に推移し、持分法利益は増加。カカクコムからの決済取扱高も継続的に拡大

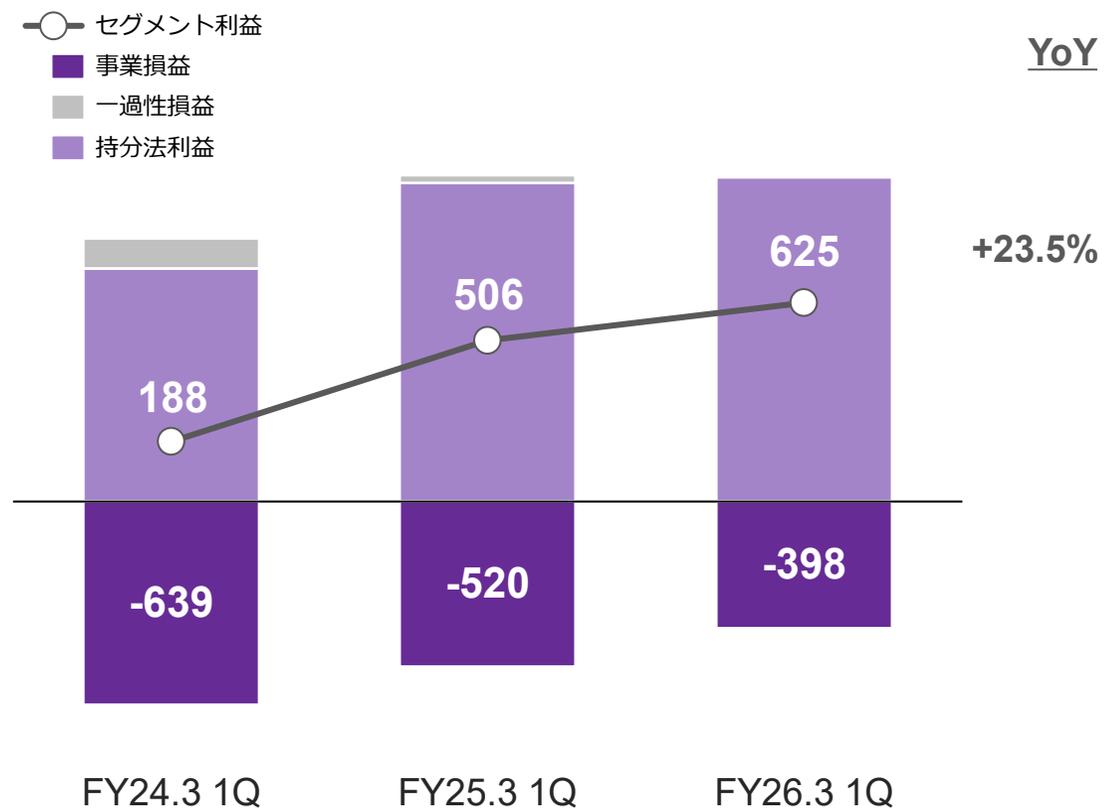
セグメント収益

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)

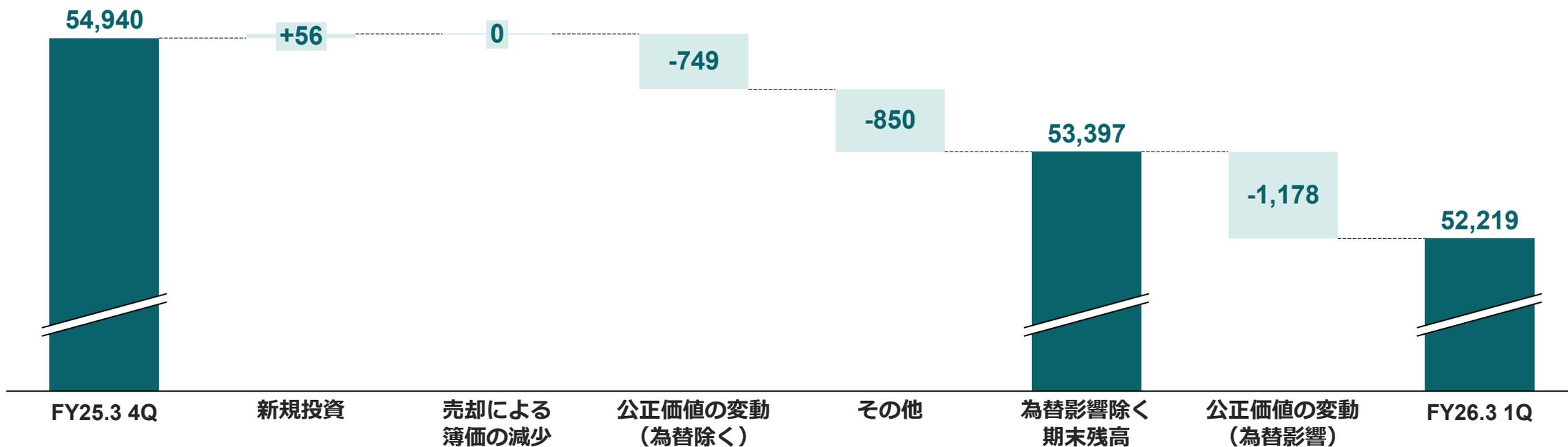


- 中計5ヶ年KPIの「投資事業収入300億円」に向け、投資ポートフォリオの売却/オフバランス化を推進
- 為替（円高ドル安）の影響により営業投資有価証券の公正価値が減少

営業投資有価証券 増減内訳

(単位：百万円)

投資事業収入 710 百万円



V. 各セグメントのトピックス





事業領域	成長エンジン	実績
会員獲得支援	アフィ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 181億円
オンライン決済	りそな/KDDIグループ等との協業で更なる拡大を目指す	年間GMV 5.0兆円
対面決済	東芝テック・ANAグループ・Square・リクルート等との協業	年間GMV 2.5兆円
QRコード決済	Cloud Payシリーズによる成長の加速	3年CAGR +63%
後払い	SCORE社のB2B領域への進出による事業成長	3年CAGR +13%
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 61億円

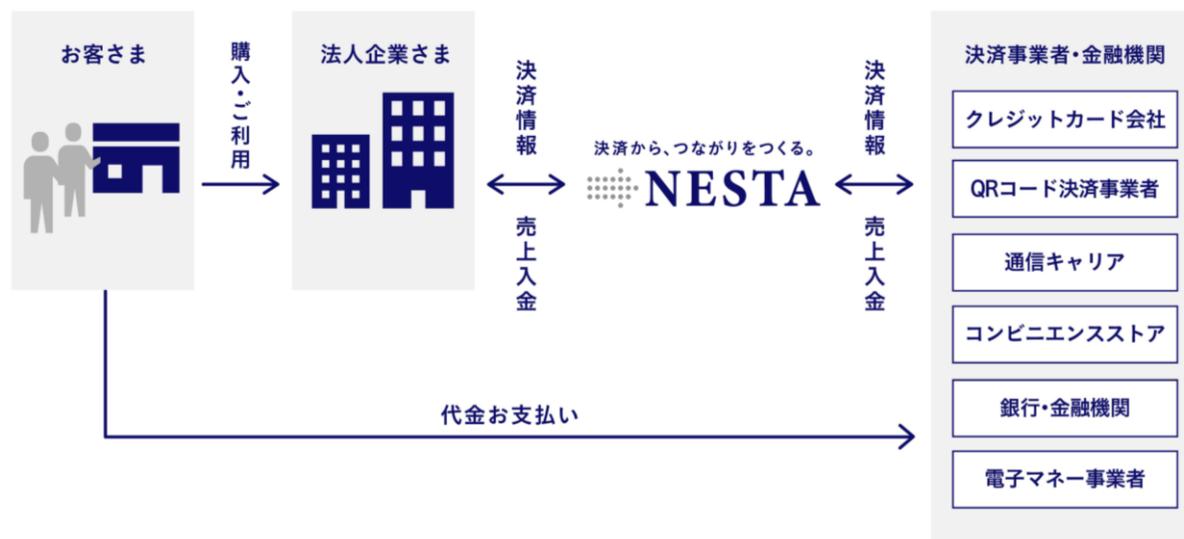
(年間実績：'24年4月～'25年3月 3年CAGR：'22.3期～'25.3期 QRコード決済：GMV CAGR 後払い：税引前利益CAGR)

- auフィナンシャルサービスと共同開発中の次世代決済プラットフォーム「NESTA」は2025年内にローンチを予定
- 通信料金の決済への導入を皮切りに、KDDIグループ内の様々なサービスやグループ外の企業に向けた展開も予定

< 次世代決済プラットフォーム「NESTA」の概要 >



- 当社グループのマルチ決済サービスを基盤に共同開発する次世代決済プラットフォーム
- 2025年内に、まずはKDDIのau/UQ mobile通信料金の決済処理システムに導入予定
- 今後、KDDIグループ内の各種サービスやグループ外の法人企業へ向けた導入も検討予定



< 当社グループの戦略・狙い >

Ⅰ DGFT決済取扱高の飛躍的な拡大

共創連携を通じてDGFTの決済取扱高の飛躍的な拡大を目指すとともに、キャッシュレス市場でのシェア拡大や業界ポジショニング向上を目指す

Ⅱ 新たなビジネスの共同開発・展開

auフィナンシャルサービスとの提携に基づき、両社の経営資源を融合させた新たなサービスの共同開発による収益機会の取込を図る

- ・自動精算機に接続し、キャッシュレス決済から現金決済までシームレスに対応可能な「Cloud Payレジ」を開発
- ・グローバル決済プレイヤーとの協業を含め、「Cloud Pay」シリーズの展開を加速

< O2O決済サービス「Cloud Pay レジ」 >

QRコード
決済

+

クレジット
カード決済

+

現金決済

自動精算機との接続

晓電機製作所が製造する小型自動精算機/券売機と接続し現金決済にも対応

決済データの一元管理

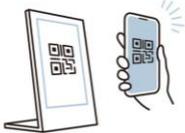
決済データの一元管理が可能で、幅広い事業者における省人化・DX推進に貢献

シームレスな決済体験

キャッシュレス決済から精算機での現金決済までシームレスな決済体験を提供

3STEPで決済完了

STEP.1 QRコード読取



STEP.2 決済手段選択



STEP.3 支払完了



■ 活用シーン

- ① ホテルのフロントレンタカーの受付（オンライン接客）
- ② 飲食店（テーブルオーダー）
- ③ 教育機関・公共施設（窓口）

< Nayax製決済端末への提供 >

- ・欧州中心に130万台以上の決済端末を展開するNayaxの端末に「Cloud Pay」が採用
- ・自動販売機やコインロッカー、クレーンゲーム機、コインランドリーなどの**自動サービス機市場**における「Cloud Pay」展開加速



【O2O決済サービス Cloud Payレジ誕生】



過去のアーカイブ動画



【サービス紹介】



【事例紹介:IoT決済マーケット】



【事例紹介:不動産/公共交通機関】

- ・25年4月にグループのDX系3社を統合し、デジタルビジネスを総合支援する戦略会社「DGビジネステクノロジー」始動
- ・DGFTとの両輪体制でバリューチェーン全体を総合的に支援する体制づくりを推進

< セキュリティ診断サービスの開始 >

「クレジットカード・セキュリティガイドライン6.0版」

EC事業者に脆弱性対策の実施を要請

脆弱性対策の「DGBTセキュリティ診断サービス」提供を開始

【ガイドライン6.0でEC加盟店に求められるセキュリティ対策】

カード情報保護対策

カード情報非保持化

カード情報をシステムに保存・
通過・処理させない仕組みの導入



トークン型決済
リンク型決済

脆弱性対策

ECシステム・Webサイトの
「脆弱性対策」の実施



DGBTセキュリティ
診断サービス

不正利用対策

不正ログイン対策

決済前の各場面に応じた
適切な不正ログイン対策の
導入



sift
Iovation

EMV 3-Dセキュア

決済時のリスクに応じて
本人認証を行う仕組みの
導入



EMV
3-Dセキュア

その他対策

決済時・決済後の
適切な対策の導入

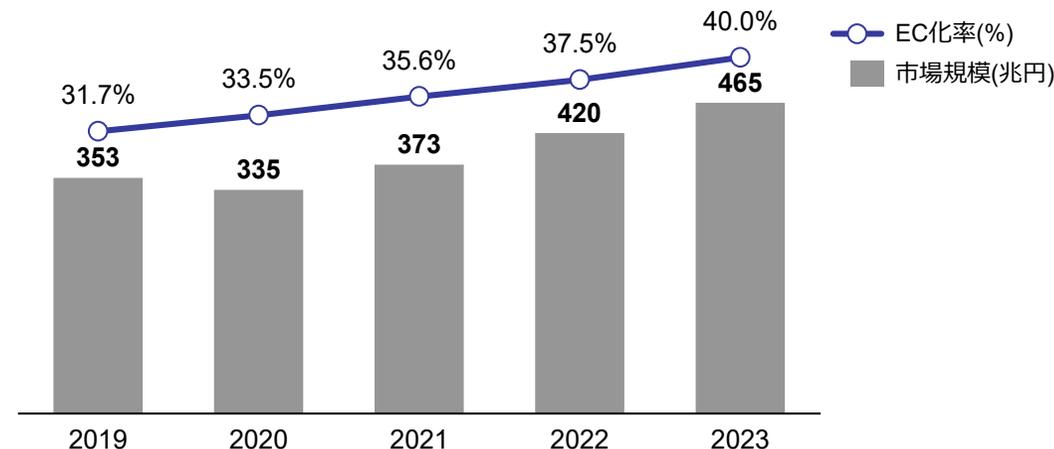


sift
R2D

カード情報保護や不正利用対策のソリューションを包括的に提供

< 非対面領域の裾野を拡大 >

国内BtoB ECの市場規模



従来の物販ECに加えて、JMAS社が提供する「セカイカート」
との提携により、クラウド型BtoB・越境EC領域を拡充

中堅/中小企業のデジタルシフトを支援

決済プラットフォームの拡大加速と中長期的な成長を牽引する戦略事業の開発と育成

カカクコム成長支援とグループ横断プロジェクトを通じ、カカクコムメディアからの決済商流拡大を狙う
 戦略事業の企画開発やM&Aを通じた新規事業収益の構築と、DGFTの決済取扱高の拡大を目指す

LTIセグメント事業領域

kakaku.com

日本有数のトラフィックを保有する
インターネットメディア事業を展開

主要メディア

食べログ
 ・ 月間利用者: 9,400万人
 ・ 月間PV: 23億675万PV

価格.com
 ・ 月間利用者: 3,390万人
 ・ 月間PV: 2億6,838万PV

求人ボックス
 ・ 月間利用者: 1,137万人
 ・ 月間PV: 1億5,410万PV

* データは2025年6月時点

トラフィック

Digital Garage

決済事業と親和性の高い領域での
戦略事業/次世代事業基盤の構築

注力領域

- I 産業特化型DX
- II BtoB決済/金融事業
- III 次世代テクノロジー活用

決済商流

PSセグメント事業領域

DGFT
 DG Financial Technology

国内最大級の決済代行業を展開
日本の重要インフラ指定

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領域を中心に、戦略的な新規事業開発を推進

複数案件が成長フェーズに移行し、戦略事業群全体の売上は昨年比+61%拡大
 戦略事業より生じる決済取扱高も昨年比+106%増と継続成長しており、PSセグメントの決済取扱高拡大にも貢献

主な事業トピックス



Visa & SAPのB2B決済の新サービスと連携を開始

- VisaとSAPが協業した企業間決済におけるエンベデッド・ファイナンスソリューションを三井住友カード、当社と連携し、2025年度中に展開
- 当社はBPSP機能である「請求書カード払い」の提供・導入支援を行う



アプリペイの導入/契約タイトル数が順調に拡大

- 2024年6月のローンチ以降、契約タイトル数が順調に拡大
- 受注済のものを含めると70超のゲームタイトルを獲得
- 今後は、2025年12月に予定されているスマホ新法の全面施行が追い風に

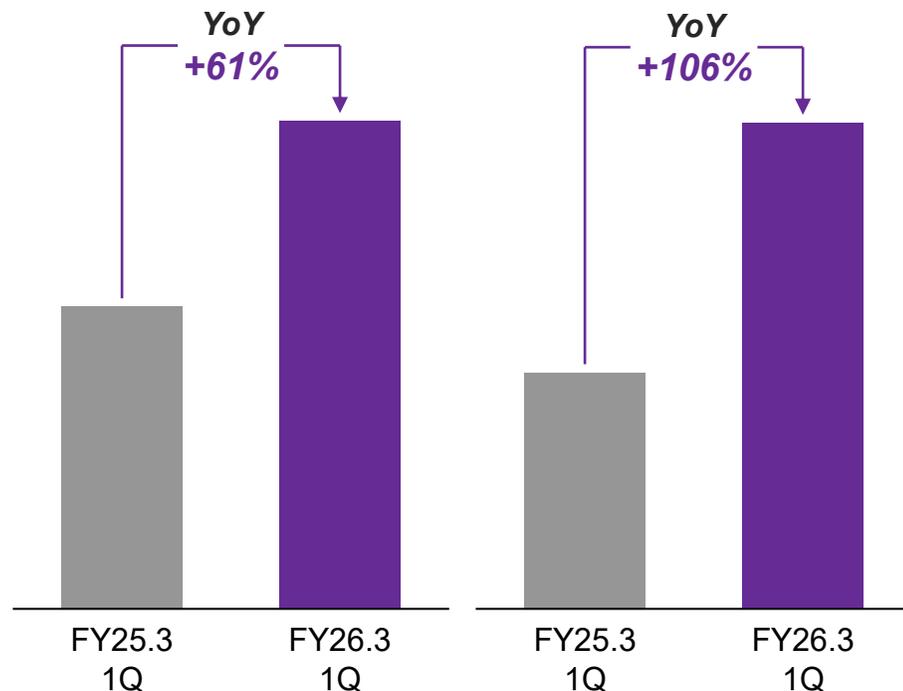


組込型保険サービス「Musubell保険」の提供開始

- 2025年6月に新サービスとして組込型保険ソリューションの提供を開始
- 不動産購入時の火災保険申込をオンラインで完結
- 東京海上日動火災保険と連携し、保険代理店業務の効率化に貢献

戦略事業の売上高

戦略事業の決済取扱高



カカクコム事業からの決済取扱高獲得と両社企業価値の最大化に向けてグループ間連携体制と取組みを強化
「飲食」「旅行」「不動産」「HR」を戦略連携セクターと位置づけグループシナジーを創出

カカクコムからの決済取扱高は、直近12ヶ月間で20%超の成長率を示し、過去最高となった
飲食や旅行領域等の継続的な成長に加えて、カカクコムのM&Aを通じた新たな領域でもグループ連携が加速

主な事業トピックス



相互の役員派遣を通じたグループ連携体制強化

- 前期よりDGからカカクコムへ取締役1名の追加派遣とカカクコムよりDGFTへ取締役1名の受入れ派遣を開始
- 本取締役を両社連携責任者としてグループシナジーを徹底追求

III ホテペイ



カカクコムの戦略連携セクター事業の継続的な成長

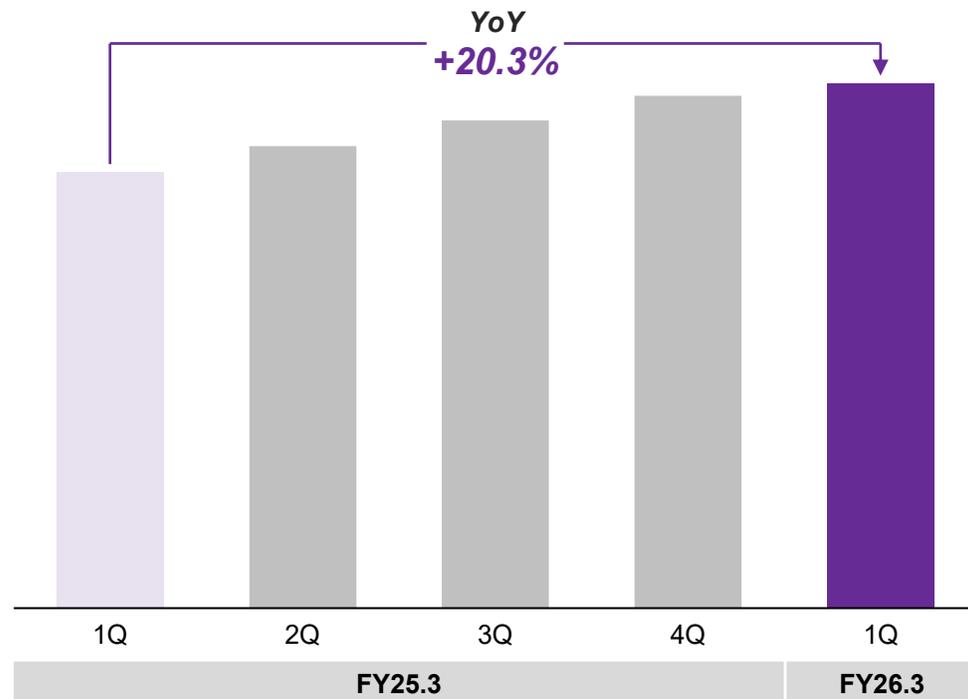
- 旅行領域: 「**ホテペイ**」や「**Time Design**」の稼働施設の着実な拡大
- 飲食領域: 「**食ベログインバウンド予約**」の予約数も増加



カカクコムM&A先の「LIPLUSホールディングス」への決済提供

- 訪問サービス事業者のマッチングプラットフォームを運営する「LIPLUSホールディングス」をカカクコムが100%子会社化
- 訪問サービスと親和性の高い「**Cloud Pay Neo**」の提供を協議

カカクコムからの決済取扱高 (直近12ヶ月)

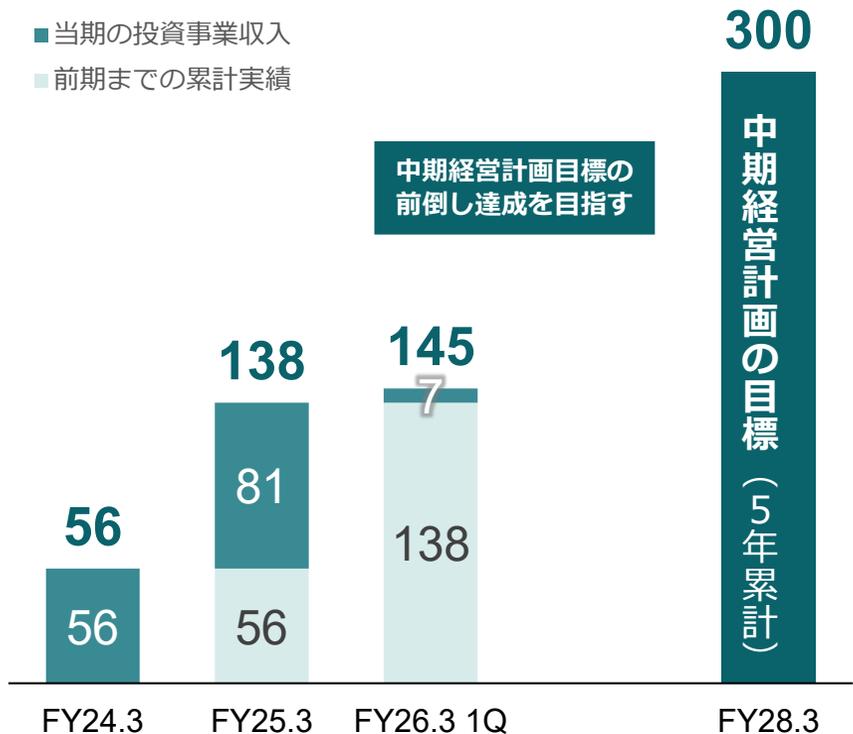


- ・ 投資事業のオフバランス化において、中計目標に対する進捗率は46%と順調に推移。目標の前倒し達成を目指す
- ・ 今後は「FinTech Shift 2.0」に資する投資や、スタートアップ企業との事業共創によるシナジー創出に注力

< 投資事業収入の目標と実績 >

(単位：億円)

- 当期の投資事業収入
- 前期までの累計実績



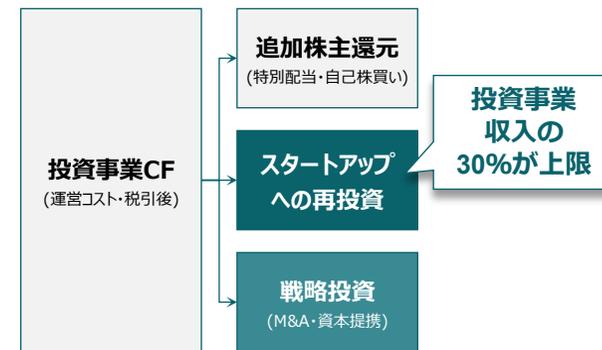
< 現在の投資方針 >

基本方針*

1. オフバランス化の加速
2. ファンド型投資へのシフト
3. オンバランス型投資は事業/技術連携視野に厳選

保有営業投資有価証券の残高を圧縮し、**四半期毎の公正価値評価の変動による連結業績への影響を低減**しつつ、当社事業の成長に貢献

投資事業キャッシュフローの資金用途



< 事業共創のコンセプトと事例 >



- ・ フィナンシャルリターンに加え、ビジネスリターン創出に注力
- ・ GIIセグメントの投資先とPSセグメントとの事業連携を促進するため「事業共創部」を設置。フィンテックやAI関連スタートアップとの事業連携事業創出に向け活動中
- ・ 米次世代AI開発企業SaferData社へ出資、日本における戦略事業提携を推進

- ・ 2010年にスタートした日本初のシードアクセラレータープログラム「Open Network Lab」が15周年を迎えた
- ・ これまで累計160社のスタートアップを支援し、世代を超えて起業家たちがあつまるコミュニティを形成

Open Network Lab 15th Anniversary



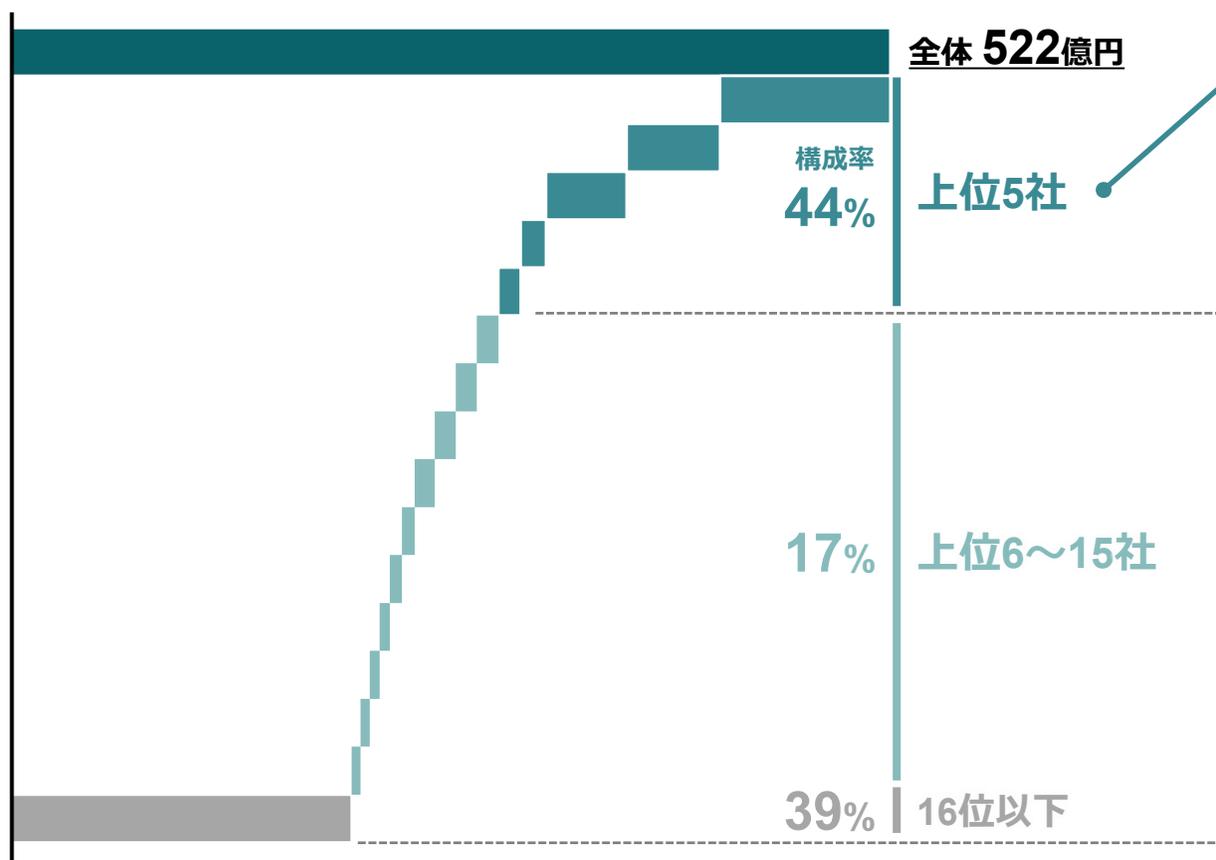
Open Network Lab 15周年。累計160社支援、IPO3社・EXIT20社超の
世代を超えてつながる起業家コミュニティへ

これまでの参加スタートアップ企業（一部）

第1期 giftee*	第2期 LOCARI	第3期 Pirika	第4期 Qiita
第5期 WHILL	第7期 Viibar	第8期 ShouldBee	第9期 YUNOMI
第10期 SmartHR	第11期 Spectee	第12期 maricuru	第13期 Comiru
第14期 cansell	第14期 Toreru	第15期 famione	第16期 Dr.Fellow
第17期 9lione	第18期 そうぞくドットコム 不動産	第19期 TRICERA	第21期 Oh my teeth

- 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（25年6月末）



- ✓ MX Technologies（米国・個人資産管理ツール）
- ✓ GrubMarket（米国・食品Eコマース）等
- ✓ 重点的なモニタリングと売却活動を継続

■ 6位以下投資先のエリア別構成率

6位以下の合計 289億円			
北米	日本	アジア	ファンド
21%	25%	17%	34%
		欧州等	
		3%	

VI. サステナビリティの取組み



- ・ 温室効果ガス（GHG）削減目標に向け、スコープ1,2の排出量は着実に減少
- ・ 2025年6月にGHG排出量について第三者保証を取得し、データの透明性と信頼性を高め、取組みを推進

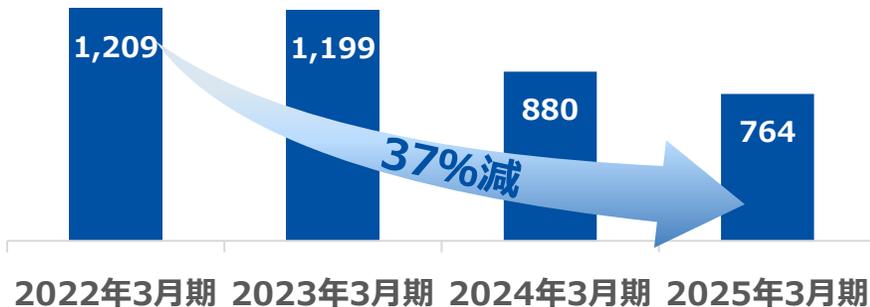
< 温室効果ガス(GHG)削減目標と状況 >

温室効果ガス 削減目標

~2030年 | **スコープ1,2排出量**
50% 削減 ※2022年3月期との比較

~2050年 | **スコープ1~3排出量**
カーボンニュートラル達成
 (実質排出量ゼロ)

温室効果ガス スコープ1,2の削減状況



< GHG排出量の第三者保証を初取得 >

2025年3月期のGHG（スコープ1・2）排出量について、一般社団法人日本能率協会による第三者保証を初取得

スコープ	検証された温室効果ガス排出量 (t-CO2e)
スコープ1 ⁽¹⁾	43
スコープ2 ⁽²⁾ (マーケットベース)	737
スコープ2 ⁽²⁾ (ロケーションベース)	1,129

検証された温室効果ガス排出量は、算定方法に従って、すべての重要な点に特定、算出されないと認められるような事項は見られなかった。

參考資料

- ・ 今後の成長性向上に向けた先行投資により下期に利益偏重する見込みも、通期は引き続き20%以上の増益を計画
- ・ 決済事業の大型案件は、2025年中の稼働開始を見込んでおり、決済取扱高は年間10兆円の大台に到達する見通し

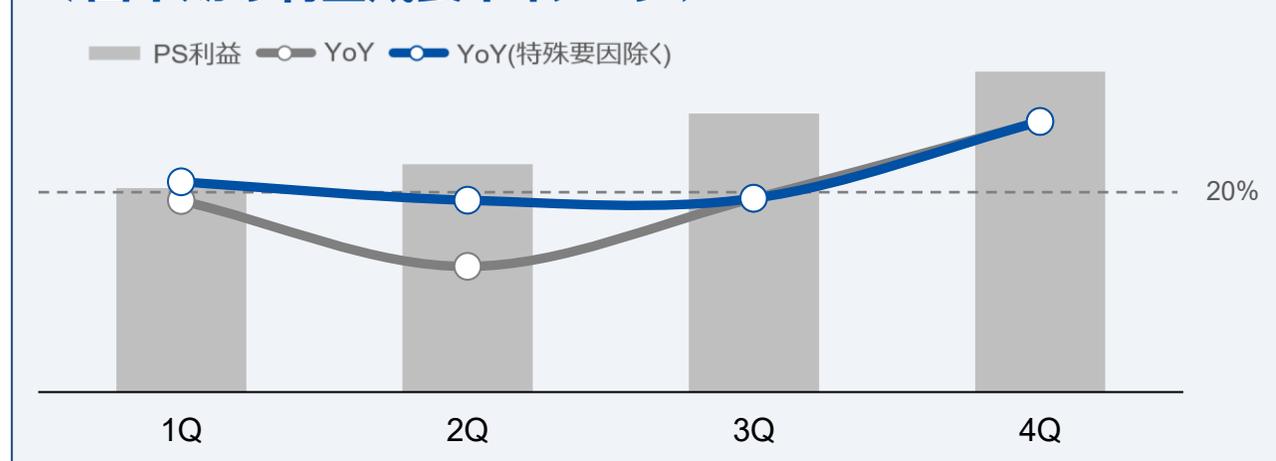
	25.3期 実績	26.3期 予想
PSセグメント 税引前利益成長率	+22.2 % (計画:20~25%)	引き続き+20%以上
決済取扱高	7.5 兆円	10 兆円以上

< 予想の前提 >

前年上期における一過性収益の反動により、2Qの成長率は低い見通し。特殊要因を除く実質的な利益成長は高い計画

- ・ au経済圏への決済サービス提供は2025年中にローンチを予定。上期は、システム開発等の先行投資を計画的に実施
- ・ 後払い決済のSCORE社を前期に完全子会社化し、「B2B後払い」参入に向け開発投資を上期より推進
- ・ キャッシュレス市場のうち前年比38%成長*するQR決済は、パテントを有する当社の「Cloud Pay」は初期投資が不要な端末レスの仕様で、多数の引き合いがあり、事業の成長性は引き続き高い見通し

< 四半期の利益成長率イメージ >



*一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2024」より2023年の成長率を算出

2026年3月期の配当予想とトラックレコード

1株あたり配当金
(予想)

47円

配当方針

累進配当

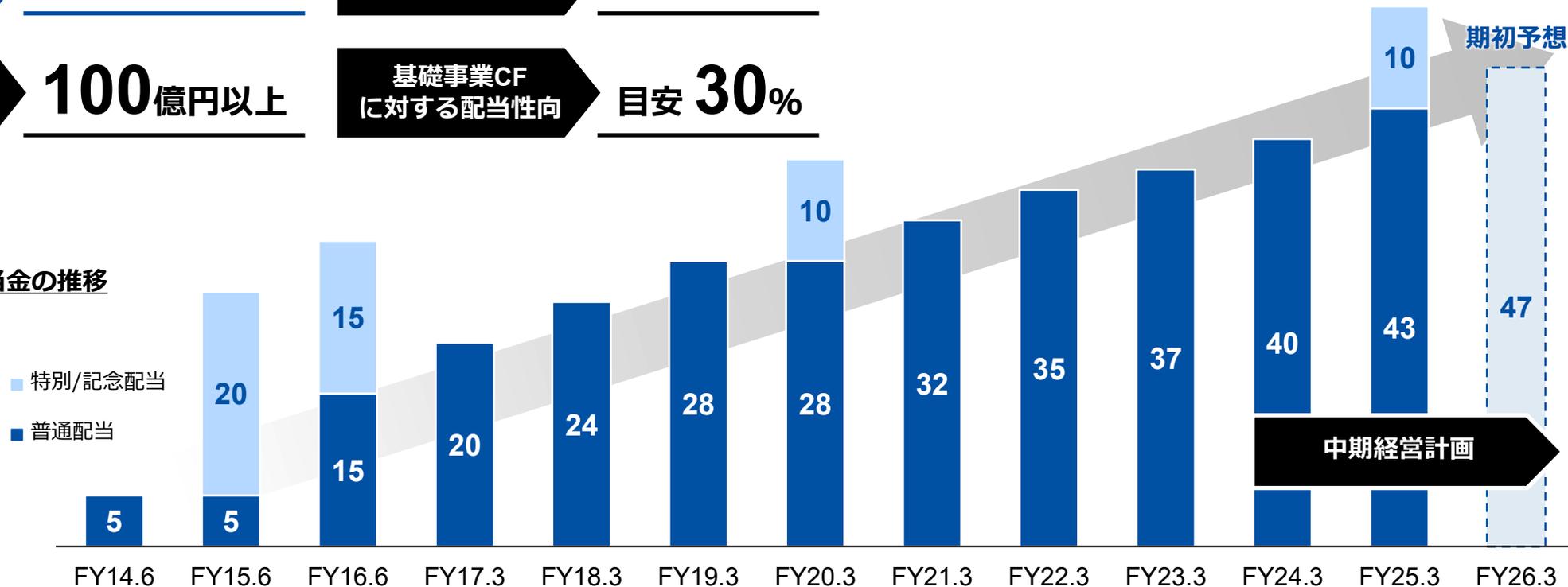
5年配当目標 (総額)
'24年3月~'28年3月期

100億円以上

基礎事業CF
に対する配当性向

目安 **30%**

一株あたり配当金の推移
(単位：円)



	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	FY26.3
配当総額	億円	2.3	11.7	14.1	9.4	11.3	12.9	17.5	14.7	16.5	17.0	19.0	24.4	-
自己株取得額	億円	-	-	-	-	-	50.0	-	-	-	50.0	50.0	40.0	-
総還元額	億円	2.3	11.7	14.1	9.4	11.3	62.9	17.5	14.7	16.5	67.0	69.0	64.4	-
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%	40.8%	-

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 DGBT
DG Financial Technology DG Business Technology

SCORE 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

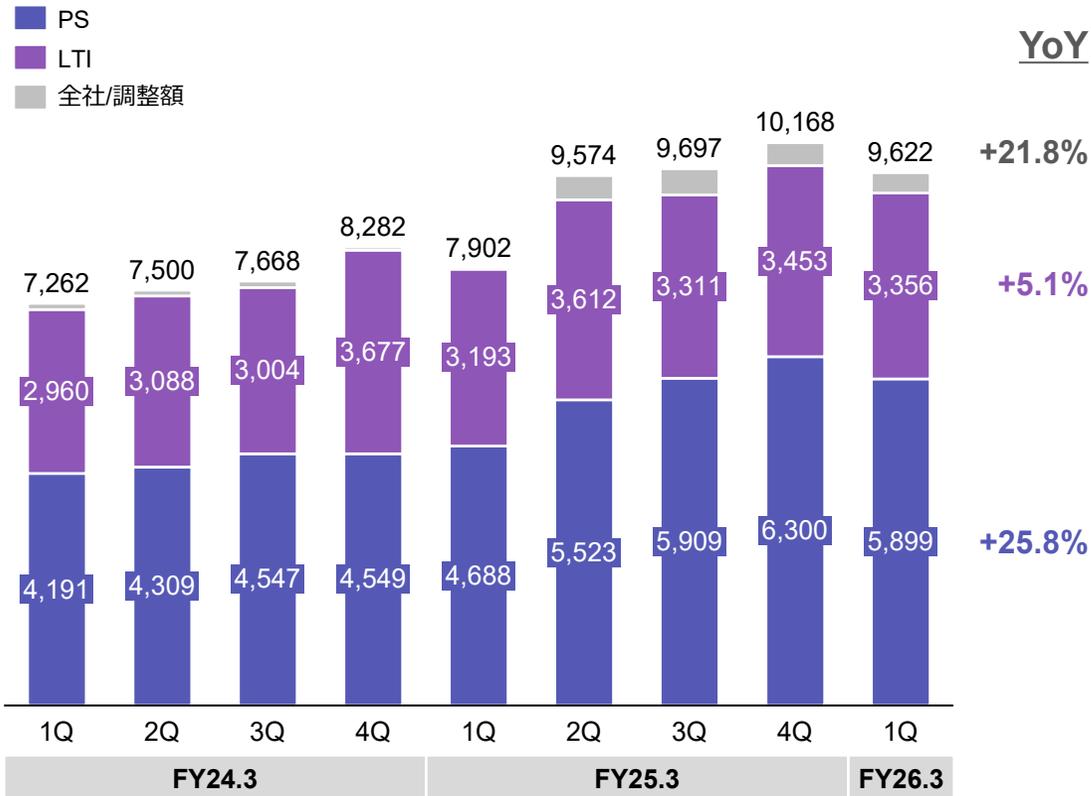
参考資料①：補足データ



- ・ 決済事業を中心とするPSセグメントの事業規模が拡大し、基礎事業収益は持続的に成長
- ・ 将来の事業成長を牽引する技術・人財投資などの経営基盤強化を吸収し、基礎事業利益も成長を継続

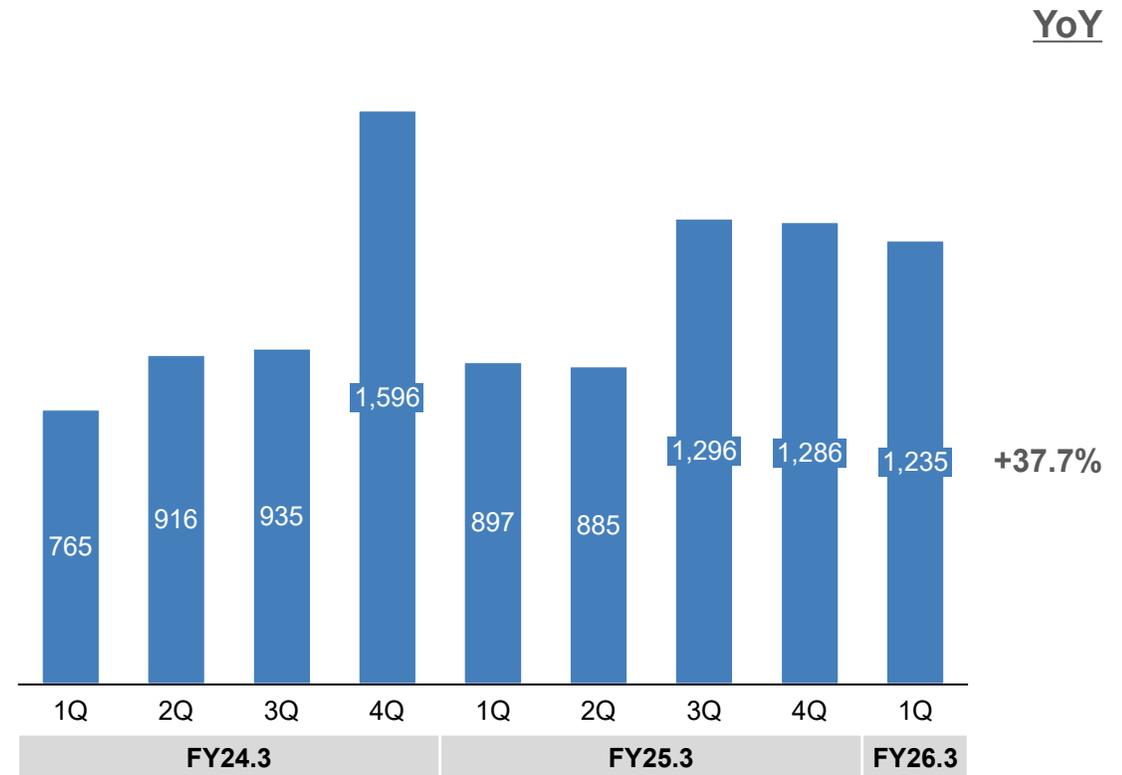
基礎事業収益

(単位：百万円)



基礎事業利益

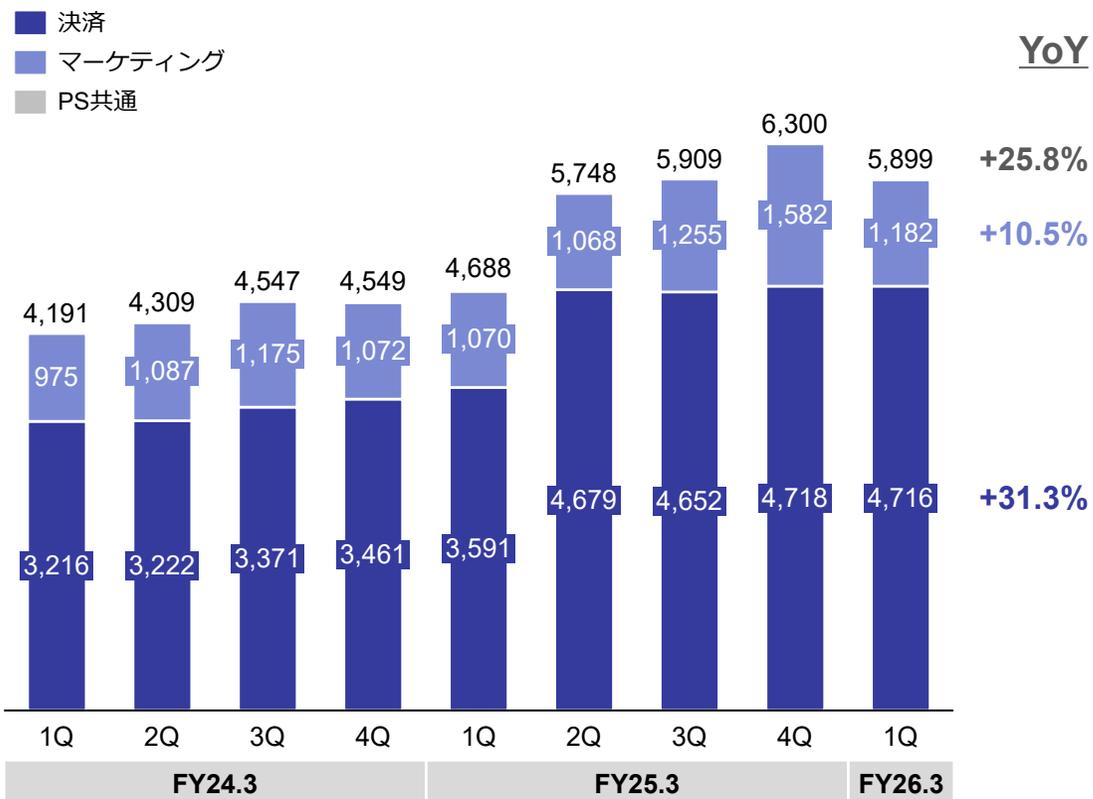
(単位：百万円)



- ・ 決済事業は前2Qに完全子会社化した後払い決済のSCORE社の影響で大きく増収、税引前利益も二桁成長を継続
- ・ マーケティング事業は、前期獲得した金融領域の大型案件の貢献で大幅増益、セグメント全体も20%超の利益成長

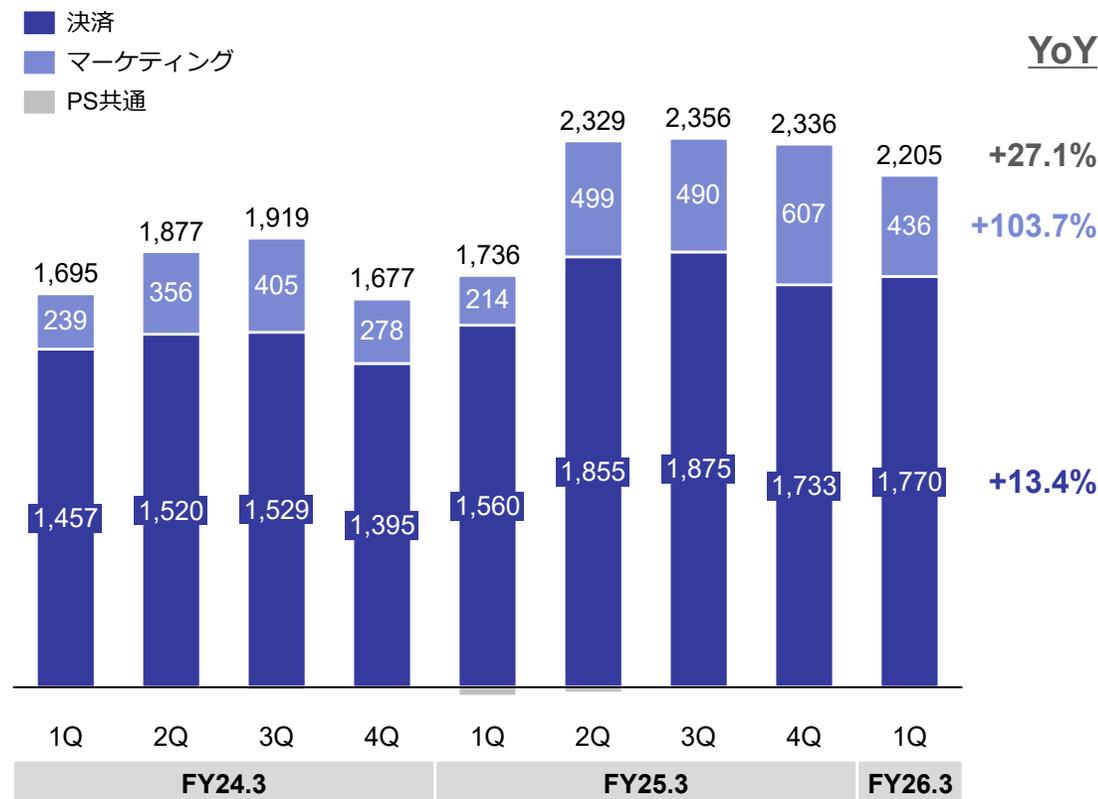
セグメント収益

(単位：百万円)



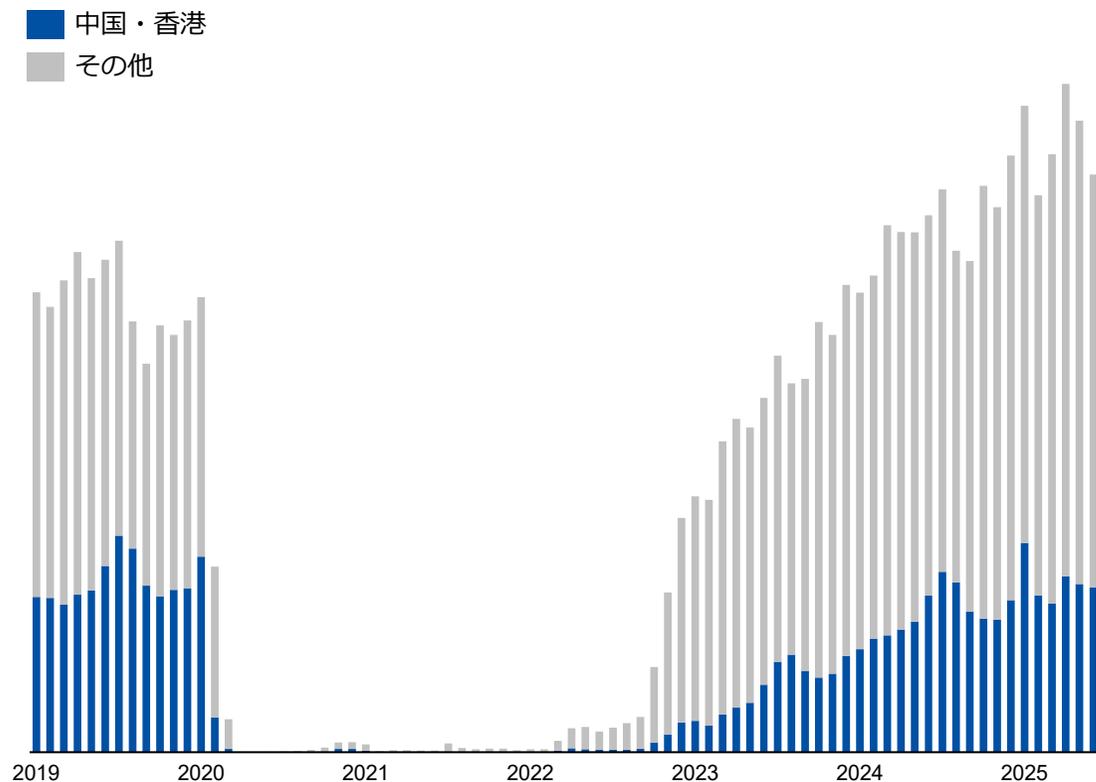
セグメント利益

(単位：百万円)



- ・ 訪日外国人の総数はコロナ禍以前の水準を上回り推移も、中国圏からの訪日客は前四半期との比較で微減
- ・ インバウンド関連QRコード決済は、円高傾向が主に百貨店の免税売上高に影響したことにより前年同期比で減少

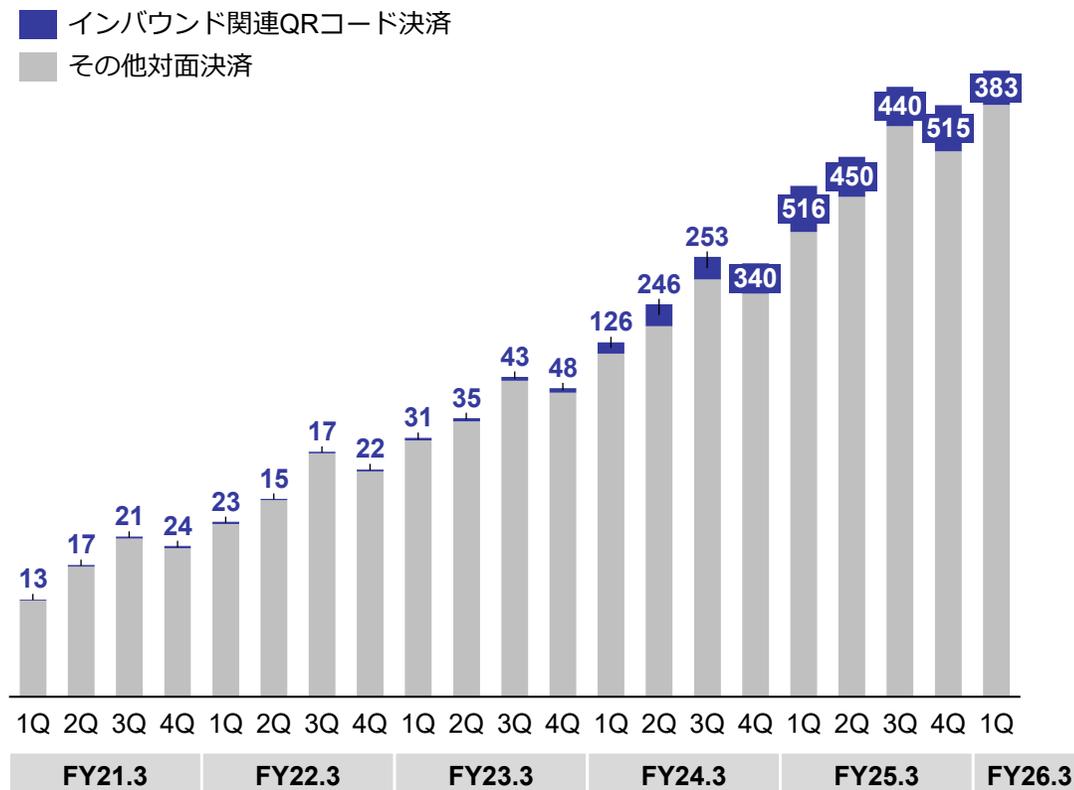
訪日外国人数 (エリア別)



(出典) 日本政府観光局「訪日外客統計」

対面決済取扱高

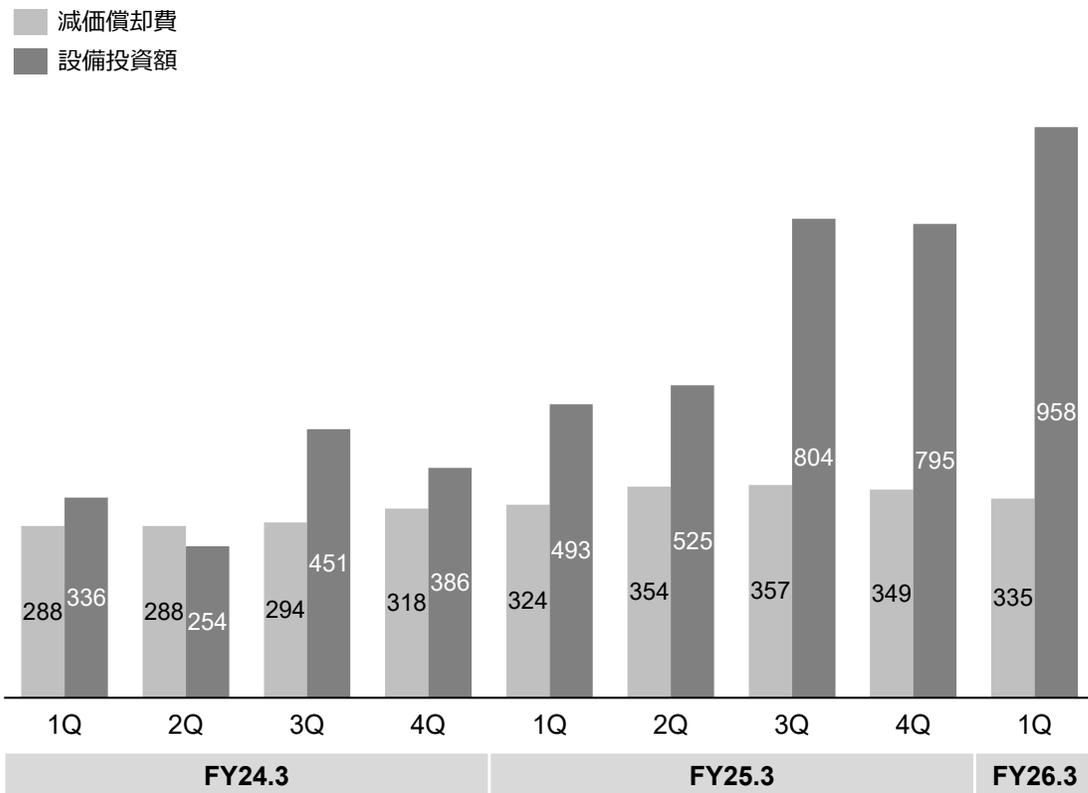
(単位：億円)



- 下期の大型案件稼働に向けた開発および後払い決済システムの開発等により、決済関連の設備投資額は増加
- 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

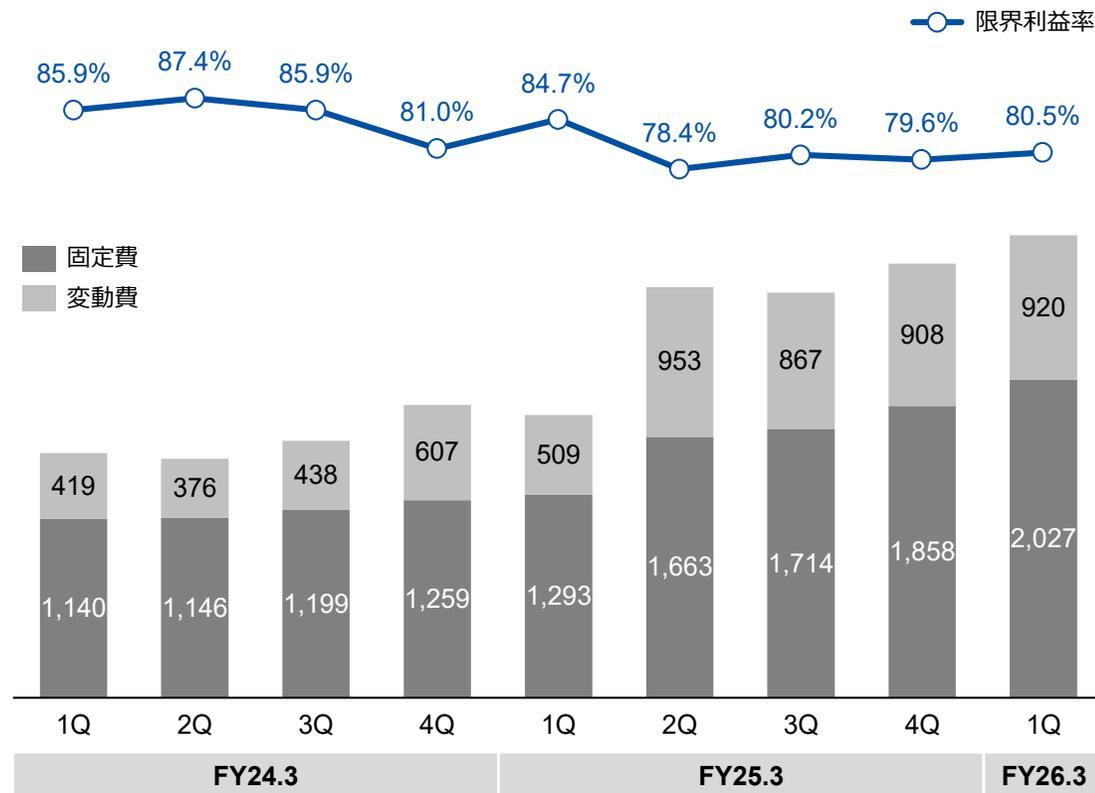
決済関連投資・減価償却費

(単位：百万円)



決済関連費用・限界利益率

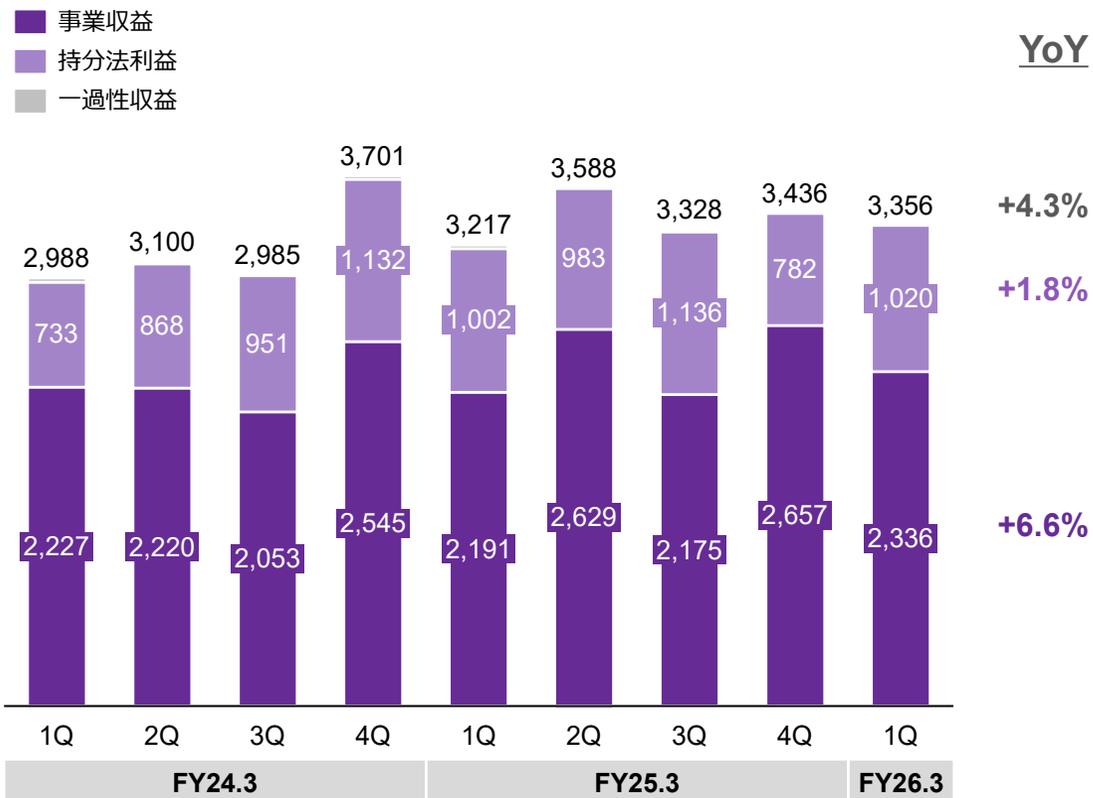
(単位：百万円)



- ・ 決済との親和性の高い戦略事業群のうち、複数の事業が成長フェーズに移行しており、事業損益の赤字幅が縮小
- ・ カカクコムは業績は堅調に推移し、持分法利益は増加。カカクコムからの決済取扱高も継続的に拡大

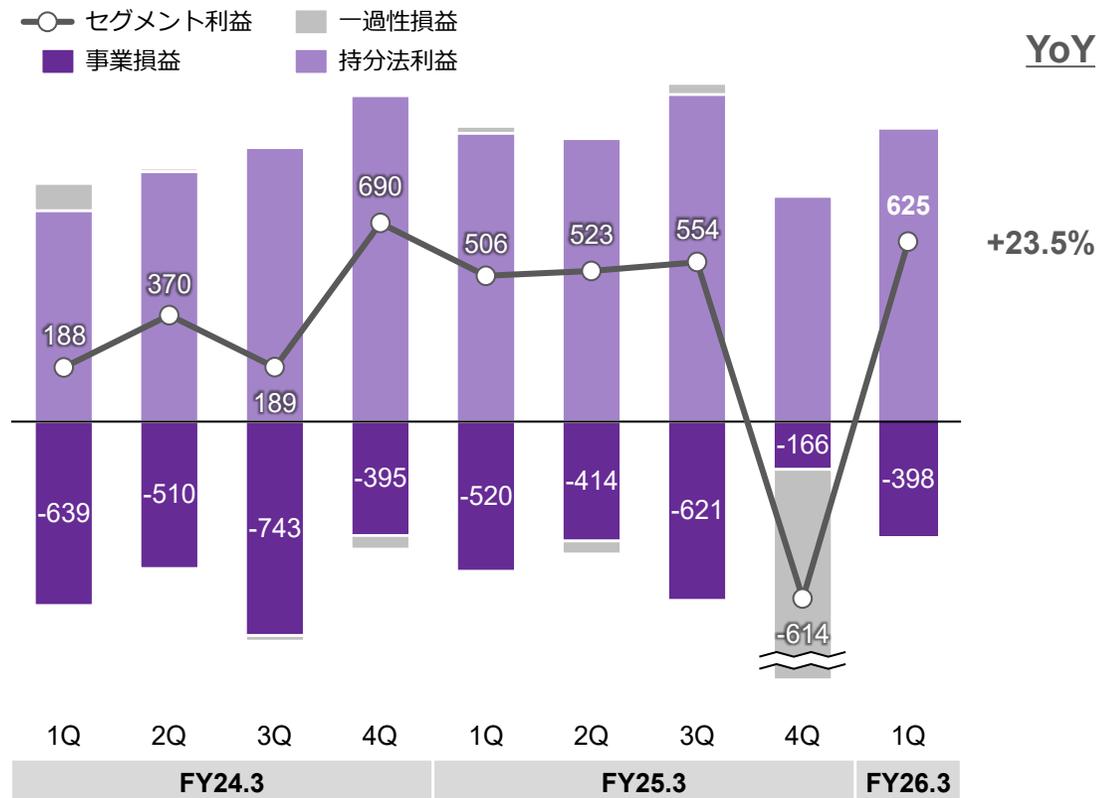
セグメント収益

(単位：百万円)



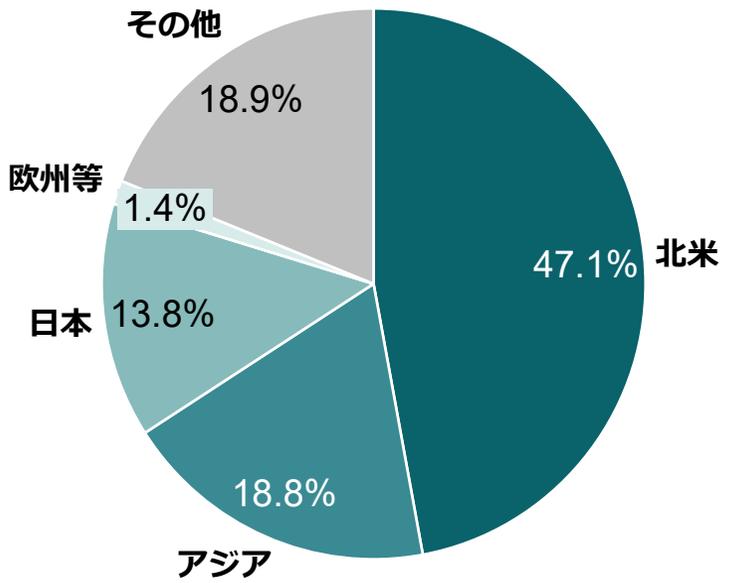
セグメント利益

(単位：百万円)

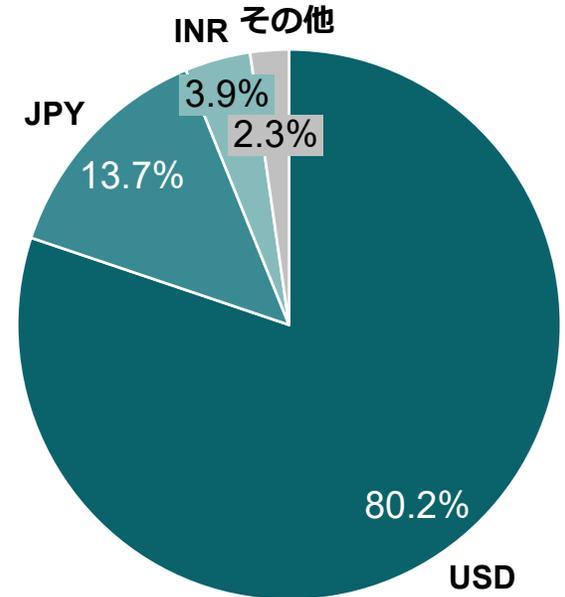


・ エリア別の投資先は、北米のほか、アジア、日本に分散されたポートフォリオで構成
 ・ 2025年6月末の営業投資有価証券の公正価値は、投資金額に対し約1.8倍の522億円となった

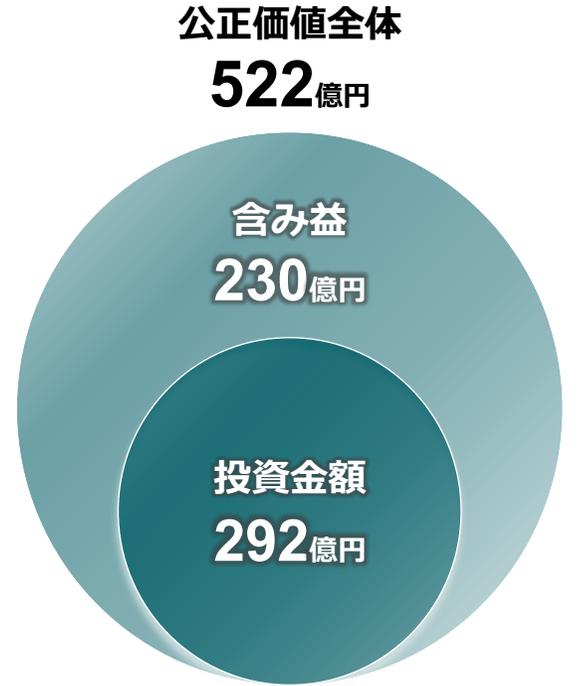
エリア別比率



通貨別比率



公正価値評価額の内訳

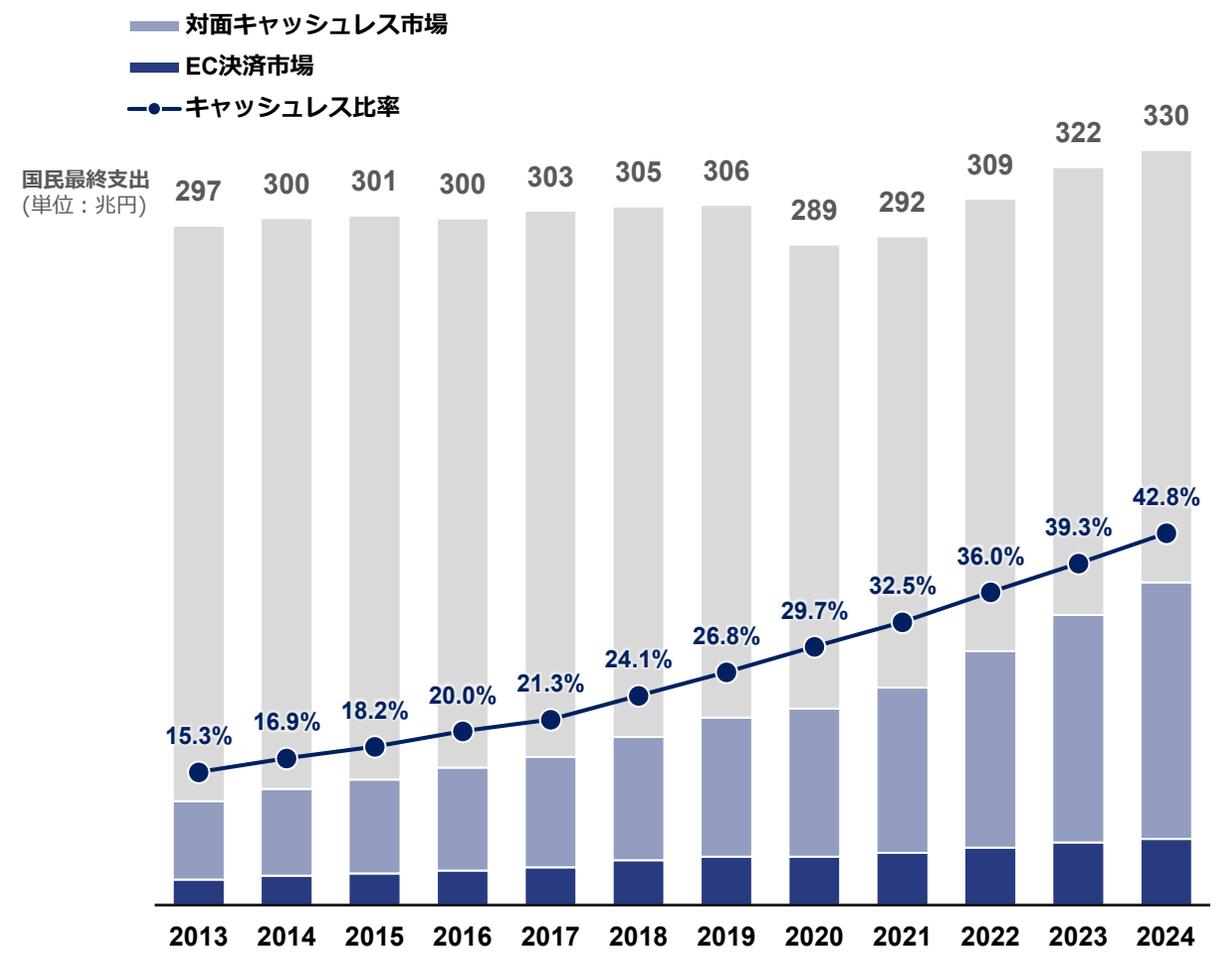


	FY25.3 4Q	FY26.3 1Q	増減	主な変動要因 / 備考
流動資産	144,446	131,541	-12,905	
現金及び現金同等物	56,354	50,288	-6,066	
営業債権及びその他の債権	30,538	25,976	-4,562	決済事業関連科目
営業投資有価証券	54,940	52,219	-2,721	GII投資先のEXIT及び公正価値変動(為替影響含む)
非流動資産	81,899	80,463	-1,436	
有形固定資産	13,163	12,609	-554	
無形資産	7,316	8,237	+921	
持分法で会計処理されている投資	37,643	36,077	-1,566	
その他の金融資産	12,896	13,067	+171	投資先の公正価値変動(為替影響含む)
資産合計	226,344	212,004	-14,340	
流動負債	97,558	88,863	-8,695	
社債及び借入金	27,676	27,483	-193	
営業債務及びその他の債務	62,532	54,555	-7,976	決済事業関連科目
非流動負債	51,091	48,864	-2,227	
社債及び借入金	33,956	32,951	-1,006	
その他の金融負債	5,976	5,562	-414	
負債合計	148,649	137,727	-10,922	
親会社の所有者に帰属する持分	75,417	72,088	-3,329	
資本金	7,888	7,893	+5	
資本剰余金	5,229	5,223	-6	
自己株式	-5,108	-5,095	+13	
利益剰余金	66,296	63,195	-3,100	
非支配持分	2,278	2,189	-89	
資本合計	77,695	74,277	-3,418	

参考資料②：ビジネスモデル

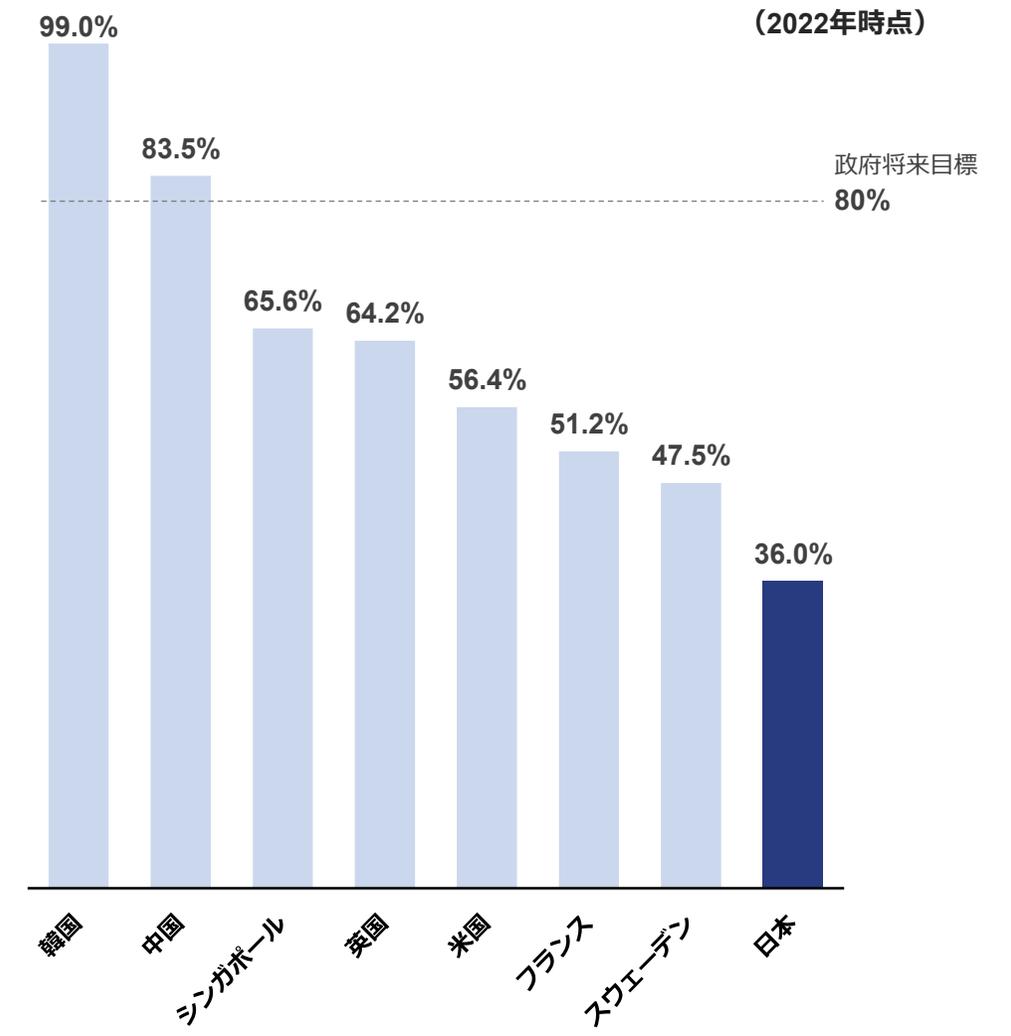


キャッシュレス市場規模の推移

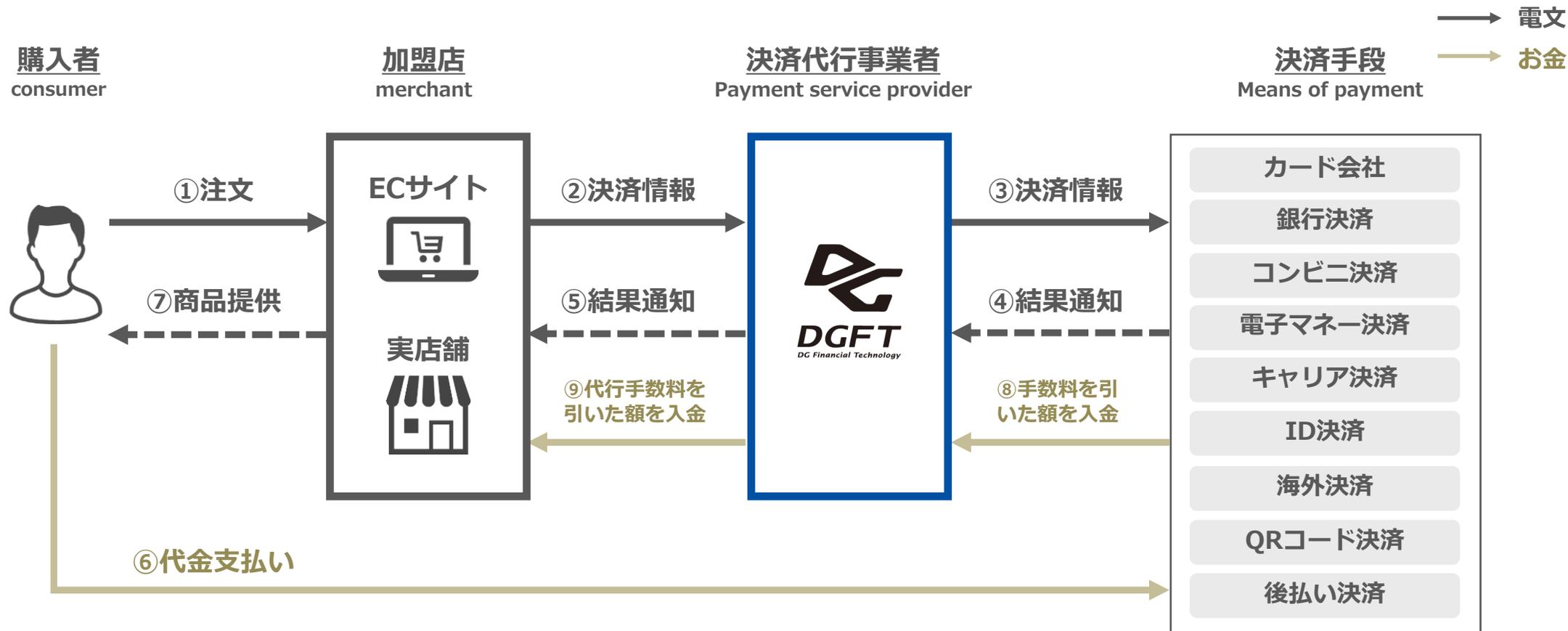


出所) 内閣府「国民経済計算」、経済産業省「電子商取引に関する市場調査」、「キャッシュレス・ロードマップ」及び「キャッシュレス・ビジョン」をもとに当社推計

国内外のキャッシュレス比率



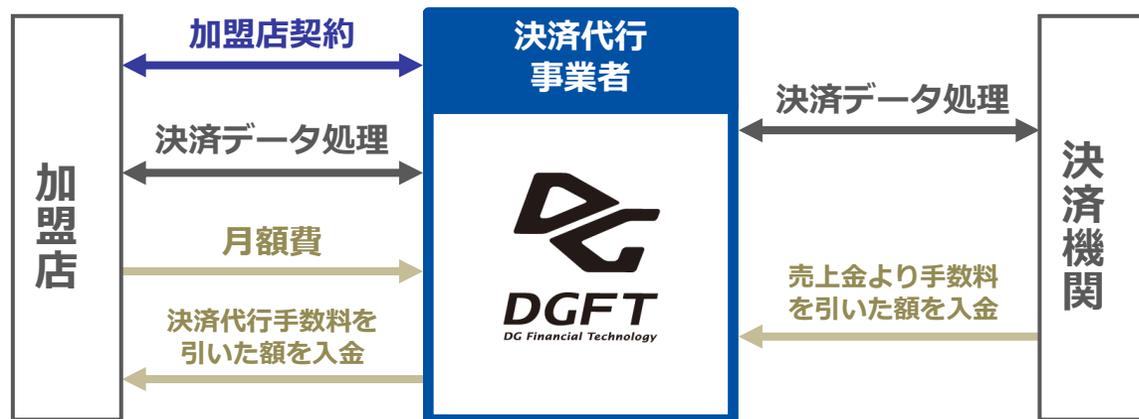
ECサイト事業者や対面加盟店とカード会社やコンビニなどの決済サービスを提供する企業の間に入り、クレジットカード決済を始めとした多数の決済を一括の契約とシステムで導入できるサービス



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）

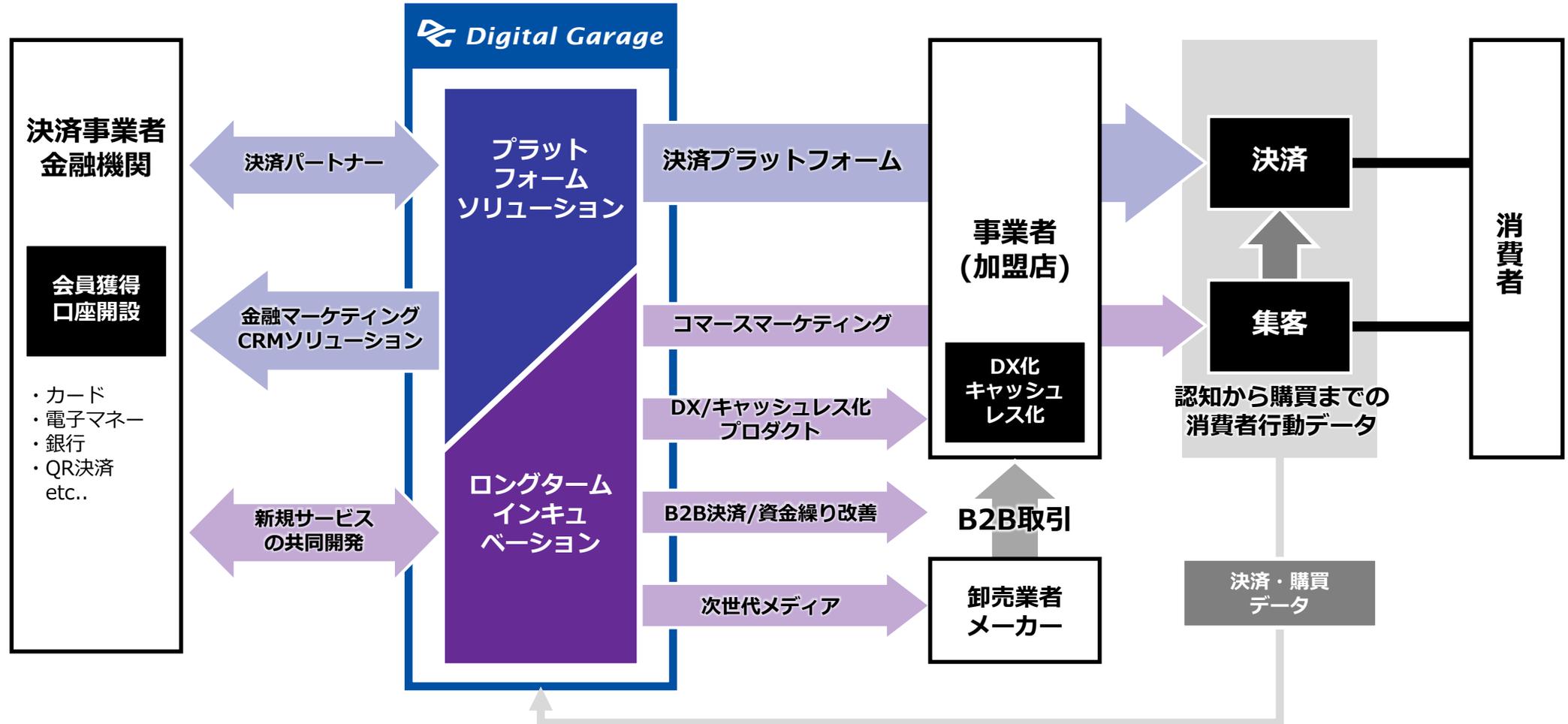
加盟店で締結したカード会社との加盟店契約を元に、PSP提供の決済システムの導入によりクレジットカード決済処理を自動化

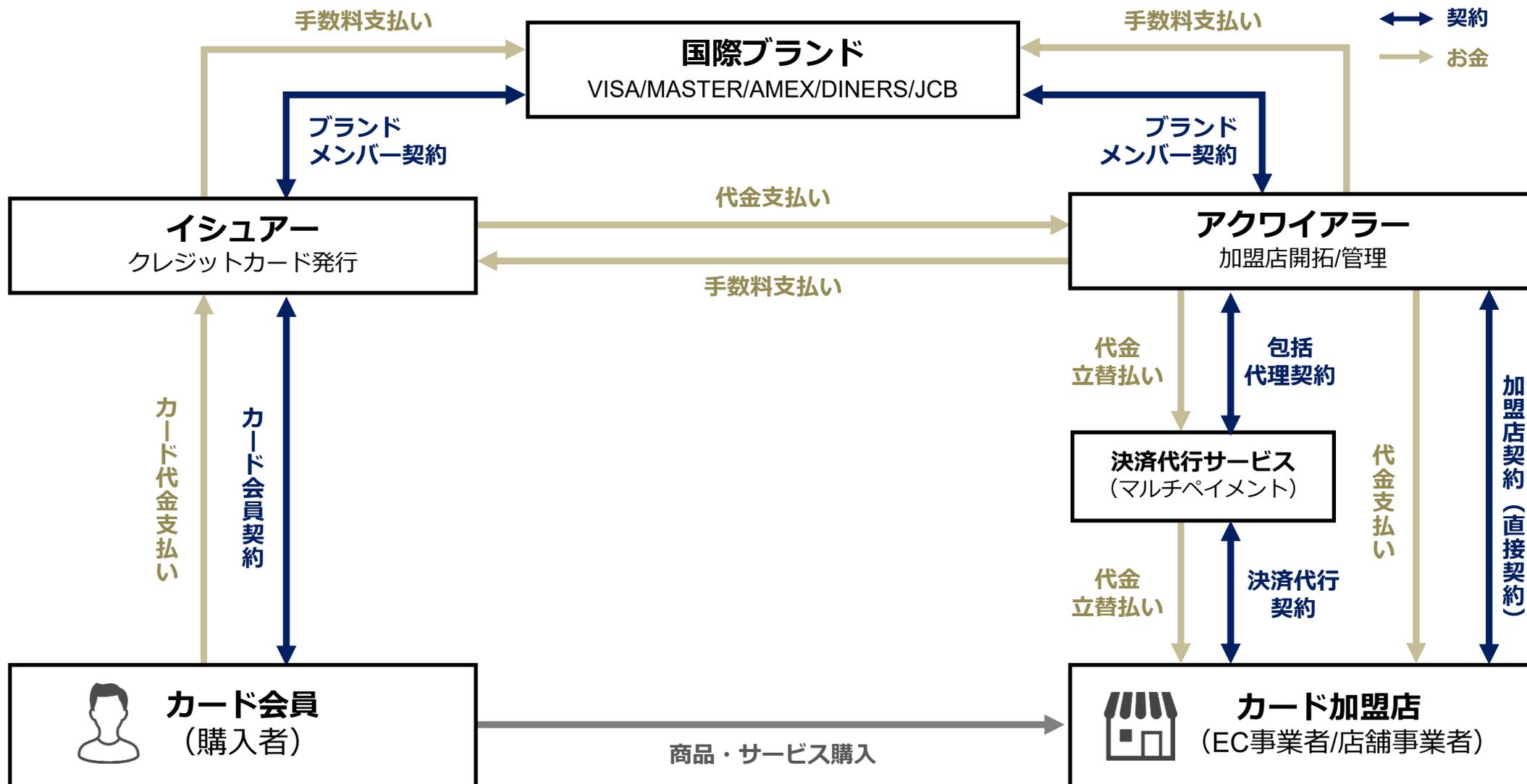
- ・決済システムを提供しカード決済処理を自動化
- ・加盟店はカード会社と直接契約
- ・当社は決済に必要なソフトウェアや取引管理ツールを提供
- ・ソフトウェアの導入支援対応も行う

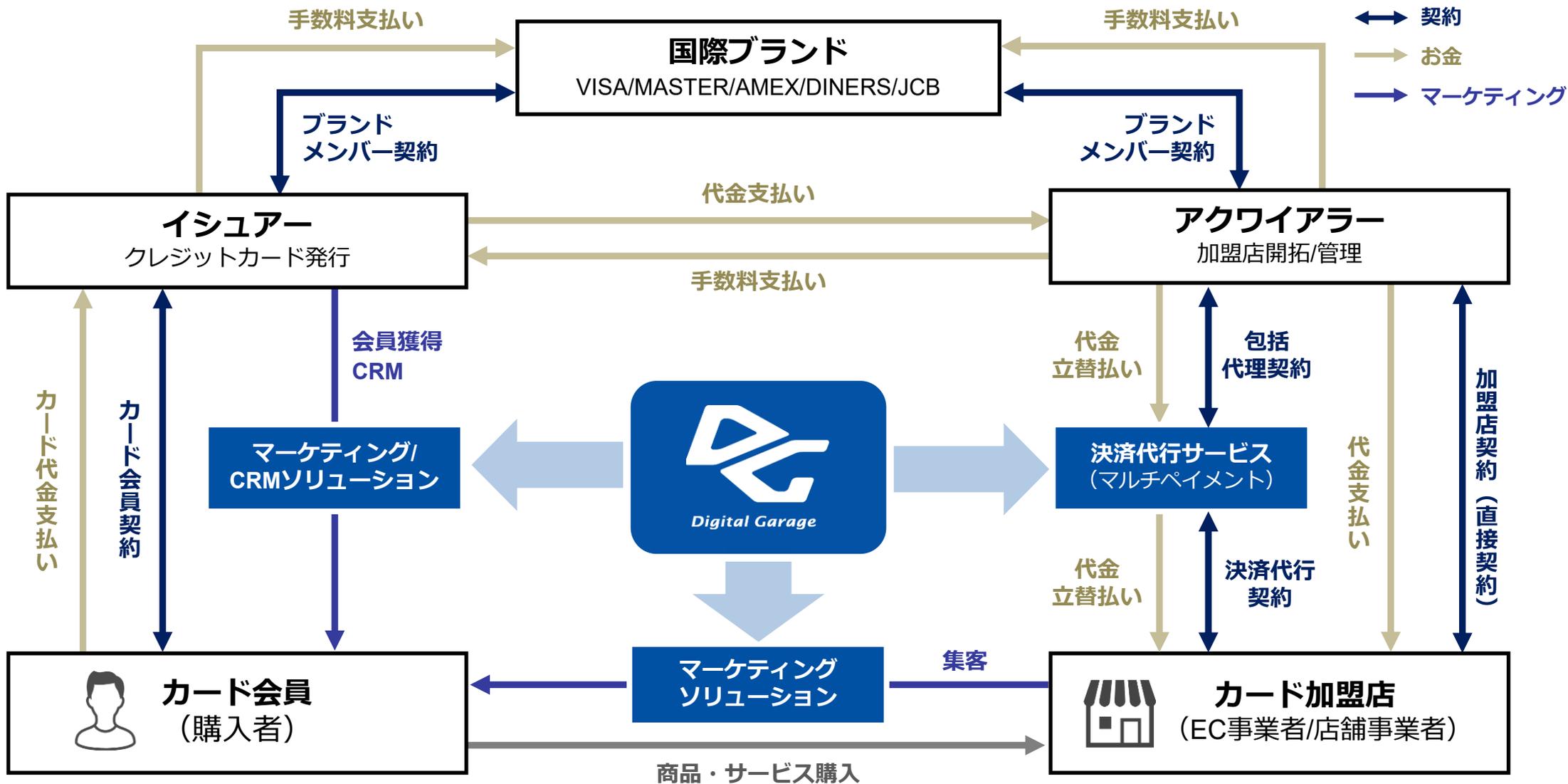


→ 電文
→ お金

- 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



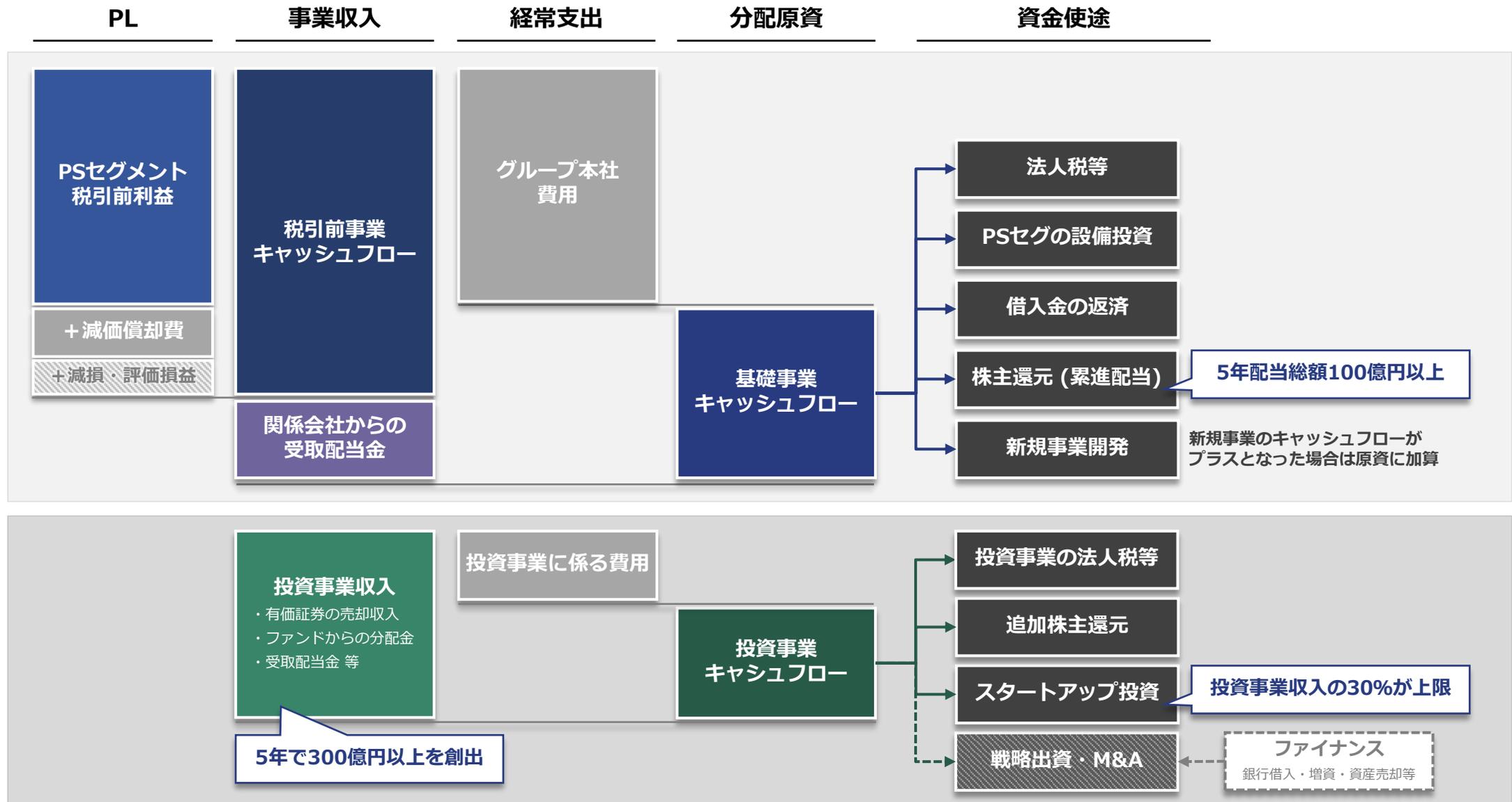




参考資料③：

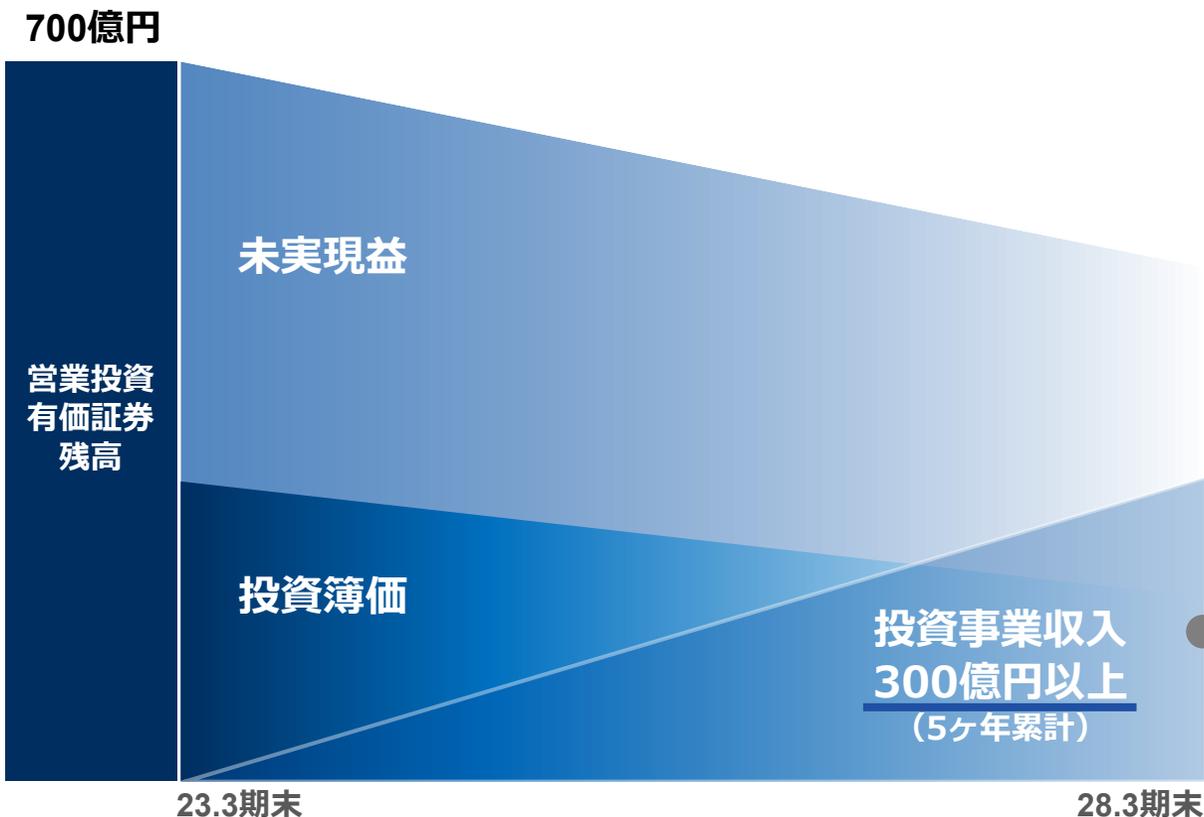
キャッシュフロー・アロケーション / 株主還元



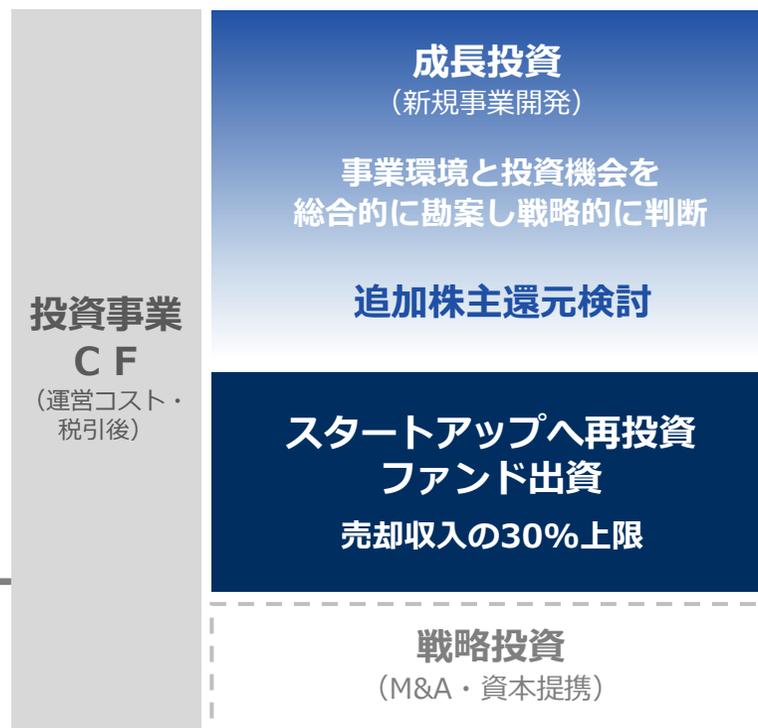


- 当社が直接投資している株式の売却を推進、投資EXIT収入（売却収入等）を獲得していく
- 新規投資の厳選、収益目的の投資はファンドから行うことで、投資残高は遞減となる計画
- 投資EXIT収入の資金用途を明確化、新規事業開発を含む成長投資・追加還元を戦略的に判断

直接投資残高と売却収入の5ヶ年イメージ



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

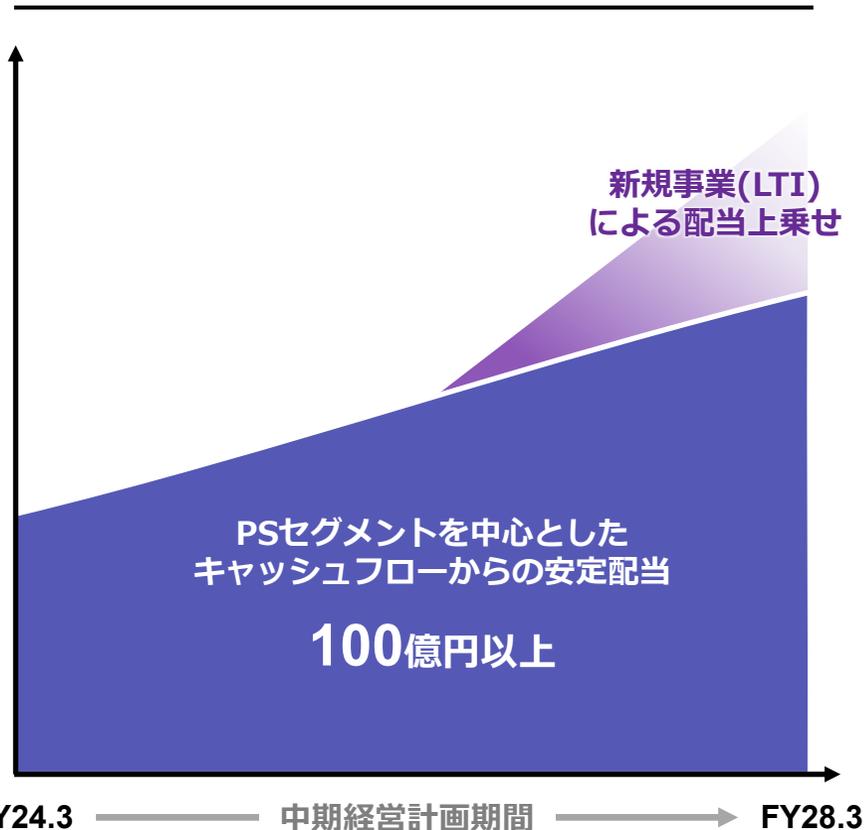
追加還元

売却進捗に応じた
特別配当/自己株買い

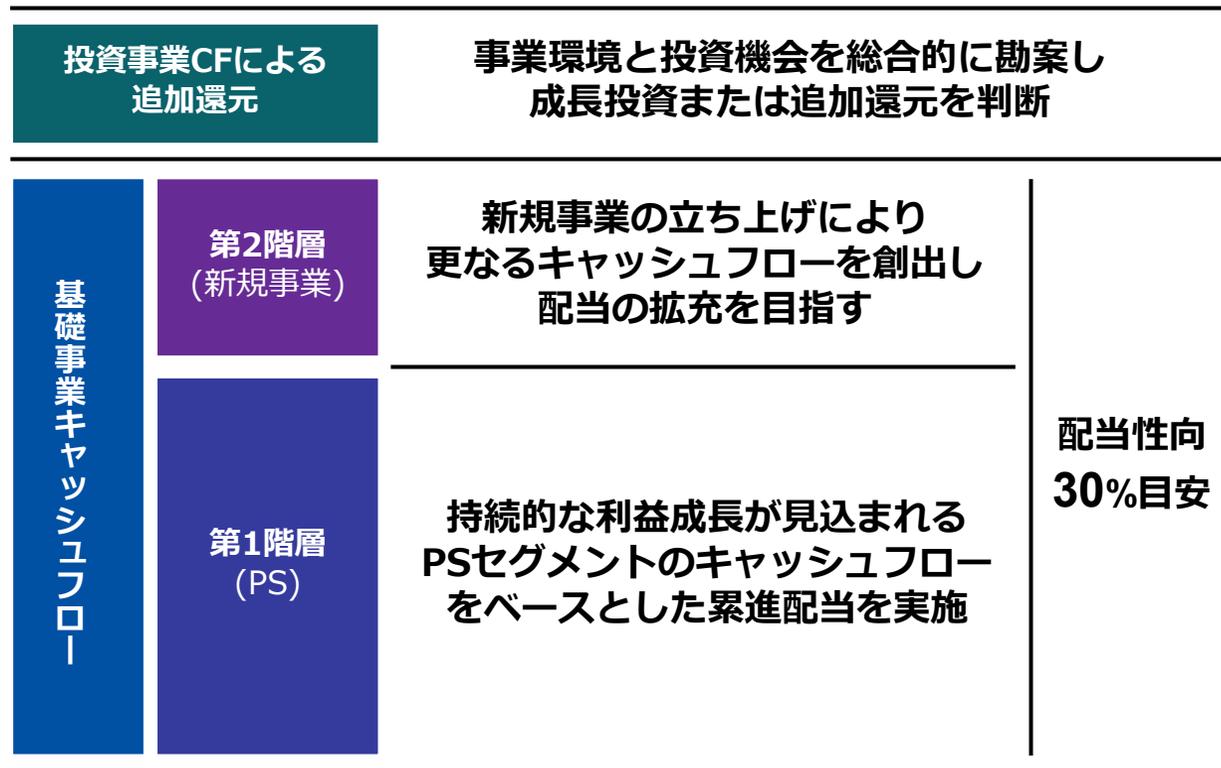
投資領域における
売却収入/分配金

- 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





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。