

# 株式会社デジタルガレージ

2022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**

**2021.11.12**

# 目次

Purpose & Values . . . . .	3
インベストメント・ハイライト . . . . .	7
事業セグメント別レビュー . . . . .	12
資料編 . . . . .	33

# Purpose & Values







## <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

## <Mission & Values>

First Penguin Spiritを持って

Technology × ESG × Incubation

を地球視点で融合させ

持続可能な“ビジネスコンテキスト”を創造し続ける

## <Principle>

自分で考えよ。そして常識を疑え。

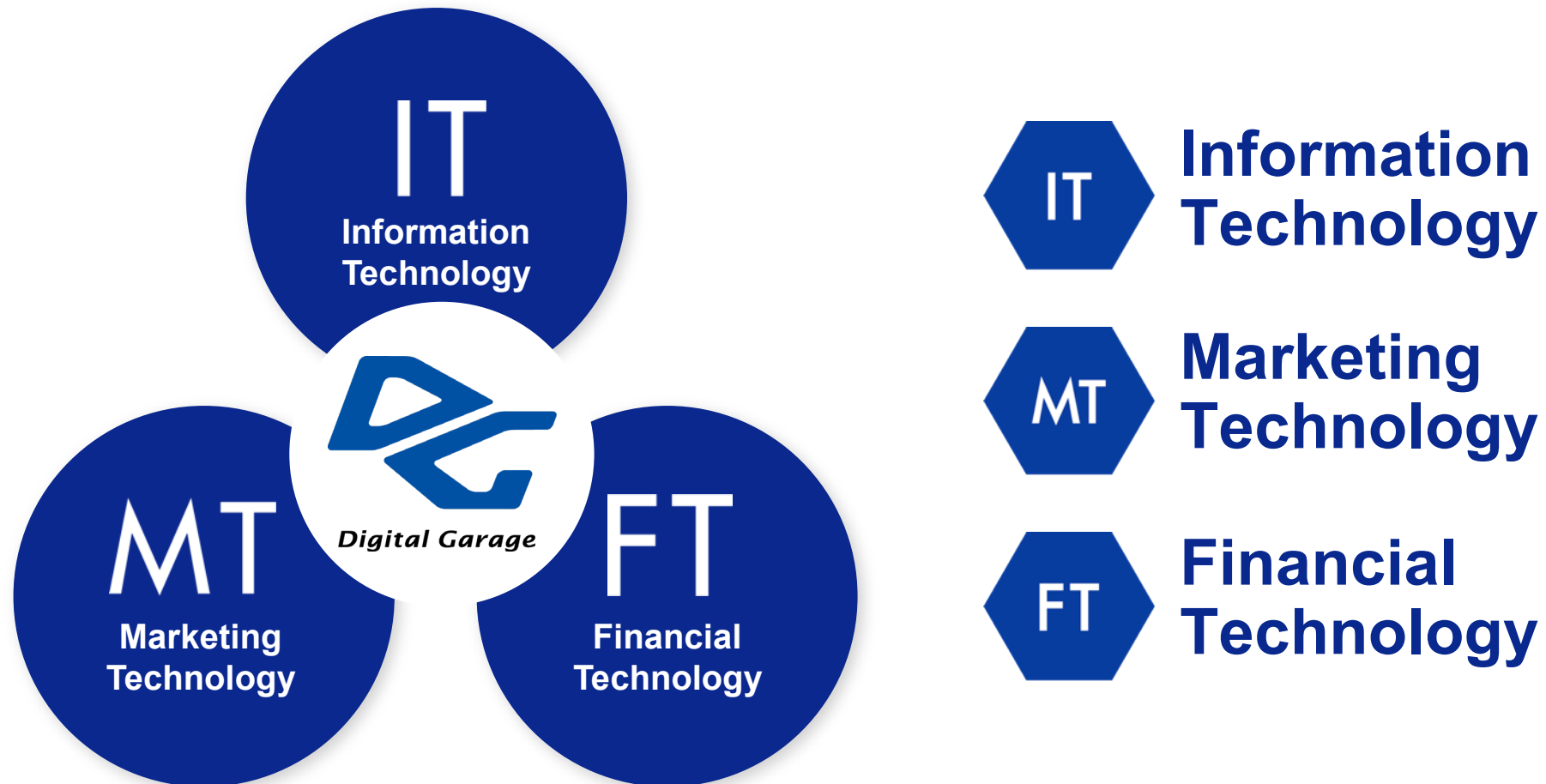
Think for yourself and question authority

- Timothy Leary



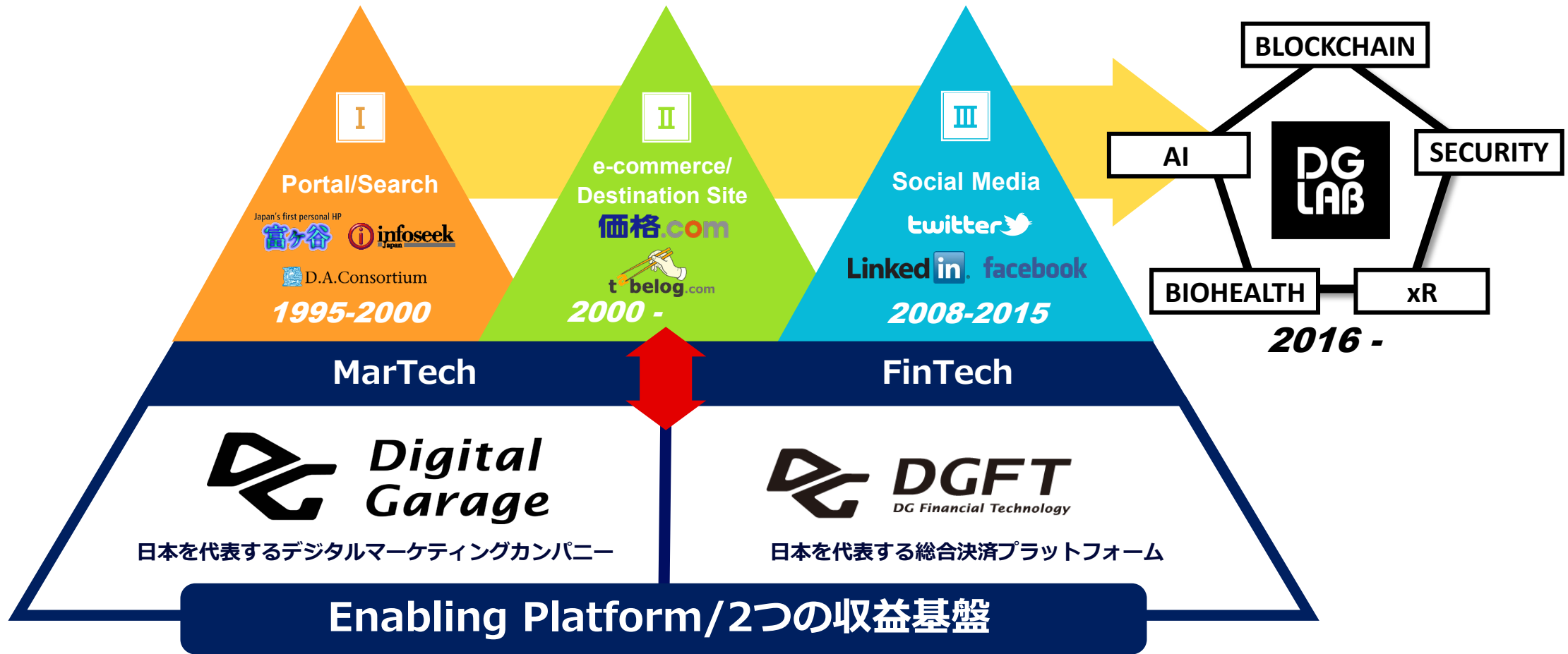


IT/MT/FTの3つのテクノロジーを駆使し、  
新たなビジネスコンテクストを社会実装する





独自のEnabling Platformを活用し、インターネット黎明期より  
日本を代表するビジネスをインキュベート



# インベストメント・ハイライト



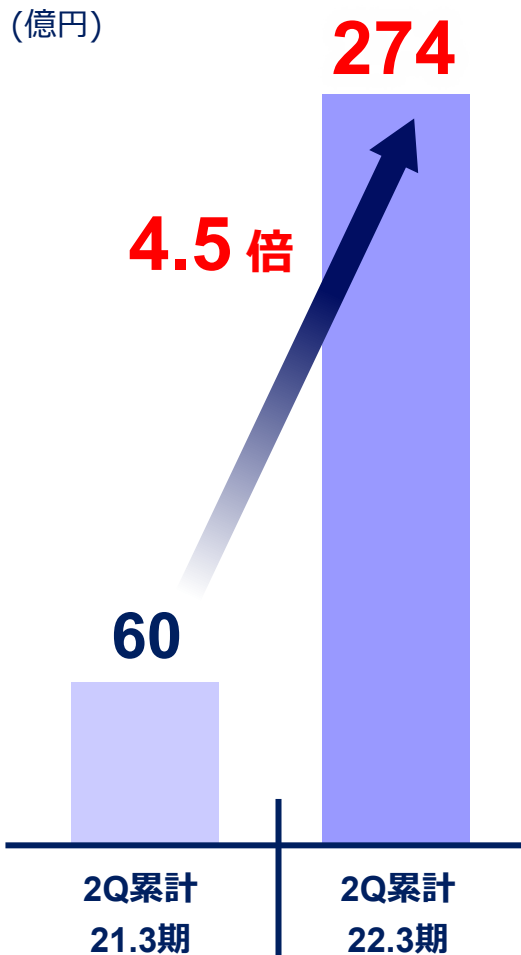




22.3期2Q累計の連結税引前四半期利益は、前年同期比5倍の274億円と過去最高益を更新

～ FTは決済取扱高/件数ともに順調に伸長し増収増益、ITは投資先公正価値が大幅に拡大 ～

## 連結税引前利益推移



## 連結税引前利益

	22.3期 2Q累計	(前年同期比)
<b>連結</b>	<b>274 億円</b>	<b>4.5 倍</b>

## セグメント利益

<b>FT</b>	<b>22 億円</b>	<b>+6 %</b>
<b>MT</b>	<b>4 億円</b>	<b>+44 %</b>
<b>IT</b>	<b>155 億円</b>	<b>3.1 倍</b>
<b>LTI</b>	<b>11 億円</b>	<b>+88 %</b>

## セグメント別概況及びKPI

✓ EC市場拡大による取扱高増加に加え、対面決済も順調に伸長。返金サービス等コロナ特需の一部反動あるも、国内旅行系決済は回復基調、デリバリー・デジコン等は引き続き伸長

■ 決済取扱高	<b>1兆6,831 億円 (前年同期比 +18%)</b>
うち、対面決済	1,165 億円 (同 +69%)
■ 決済取扱件数	3億4,087 万件 (同 +12%)

✓ 主力のデジタルアド取扱高は好調に推移、特にクレジットカード等金融関連のデジタル広告が伸長。アプリ開発業務減少等の影響あるも、前期実施したコスト最適化が奏功

■ デジタルアド取扱高	<b>157 億円 (同 +26%)</b>
■ うち、金融関連の取扱高	<b>91 億円 (同 +37%)</b>

✓ フィンテック/DX先進企業への戦略出資が奏功。日・米・アジア全地域で公正価値伸長、特に米国が好調。暗号資産領域の有力スタートアップBlockstream社が大型の資金調達を遂行

■ 投資額 / 売却額	43 億円 / 32 億円
■ 公正価値評価額	<b>615 億円 (前期末比 +30%)</b>

✓ Crypto Garageは、2021年10月に野村ホールディングスを引受先とする第三者割当増資及び資本業務提携を実施。カカクコムは、緊急事態宣言の延長・再発令に伴う影響受け減収

■ カカクコム持分法利益	<b>12億円 (前年同期比 +28%)</b>
--------------	--------------------------



**22.3期2Q累計連結収益は前年同期比2倍の401億円、税引前利益は同5倍の274億円**

～ リカーリング型事業収益はMTの受託開発減少により減収も、営業投資有価証券収益が大幅伸長し増収増益～

(百万円)	21.3期				22.3期	22.3期	YonY (2Q比)		21.3期	22.3期	YonY (2Q累計比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	%	増減額	2Q累計	2Q累計	%	増減額
<b>収益</b>	<b>6,944</b>	<b>12,320</b>	<b>9,447</b>	<b>11,767</b>	<b>10,843</b>	<b>29,266</b>	<b>2.4倍</b>	<b>+16,946</b>	<b>19,264</b>	<b>40,109</b>	<b>2.1倍</b>	<b>+20,844</b>
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	-3.7%	-233	12,449	12,073	-3.0%	-377
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	2.0倍	+4,866	5,270	13,728	2.6倍	+8,458
その他の収益	193	207	214	1,335	326	223	+7.6%	+16	400	549	+37.4%	+150
金融収益	1	0	17	40	18	11,382	-	+11,382	1	11,401	-	+11,399
持分法による投資利益	300	843	853	499	600	1,758	2.1倍	+914	1,143	2,358	2.1倍	+1,215
<b>費用</b>	<b>6,539</b>	<b>6,689</b>	<b>6,123</b>	<b>6,811</b>	<b>5,969</b>	<b>6,715</b>	<b>+0.4%</b>	<b>+26</b>	<b>13,228</b>	<b>12,683</b>	<b>-4.1%</b>	<b>-544</b>
売上原価	2,764	2,829	2,459	2,645	2,531	2,617	-7.5%	-212	5,593	5,148	-8.0%	-445
販売費及び一般管理費	3,453	3,588	3,400	4,095	3,304	3,831	+6.8%	+243	7,041	7,134	+1.3%	+93
その他の費用	69	109	69	370	72	117	+7.2%	+8	178	188	+5.9%	+11
金融費用	252	163	195	-299	62	151	-7.5%	-12	415	212	-48.9%	-203
<b>税引前四半期利益</b>	<b>405</b>	<b>5,632</b>	<b>3,324</b>	<b>4,956</b>	<b>4,874</b>	<b>22,551</b>	<b>4.0倍</b>	<b>+16,919</b>	<b>6,037</b>	<b>27,425</b>	<b>4.5倍</b>	<b>+21,388</b>
<b>親会社の所有者に帰属する当期利益</b>	<b>224</b>	<b>3,779</b>	<b>2,290</b>	<b>3,493</b>	<b>3,343</b>	<b>15,152</b>	<b>4.0倍</b>	<b>+11,373</b>	<b>4,003</b>	<b>18,496</b>	<b>4.6倍</b>	<b>+14,493</b>

注) 収益、費用、税引前利益は、非継続事業を除く。金融収益には、(株)デジタルガレージが保有する投資有価証券 Blockstream社等の公正価値測定による評価益を計上しております。



## 全セグメント増益を達成、ITは投資先公正価値上昇による大幅増益

～ FTはEC、国内対面決済中心に決済事業好調、MTは主力のデジタルアド好調で増益 ～

(百万円)	21.3期				22.3期	22.3期	YoY (2Q比)		21.3期	22.3期	YoY (2Q累計比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	%	増減額	2Q累計	2Q累計	%	増減額
<b>収益</b>	<b>6,944</b>	<b>12,320</b>	<b>9,447</b>	<b>11,767</b>	<b>10,843</b>	<b>29,266</b>	<b>2.4倍</b>	<b>+16,946</b>	<b>19,264</b>	<b>40,109</b>	<b>2.1倍</b>	<b>+20,844</b>
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	+11.0%	+266	4,749	5,191	+9.3%	+442
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	-4.9%	-158	6,591	6,315	-4.2%	-276
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	2.3倍	+6,944	5,658	16,229	2.9倍	+10,571
ロングタームインキュベーション	801	1,305	1,646	2,179	1,034	993	-23.9%	-311	2,105	2,027	-3.7%	-79
連結調整	79	81	94	97	61	10,286	126.5倍	+10,205	160	10,347	64.5倍	+10,187
<b>税引前四半期利益</b>	<b>405</b>	<b>5,632</b>	<b>3,324</b>	<b>4,956</b>	<b>4,874</b>	<b>22,551</b>	<b>4.0倍</b>	<b>+16,919</b>	<b>6,037</b>	<b>27,425</b>	<b>4.5倍</b>	<b>+21,388</b>
フィナンシャルテクノロジー	1,018	1,083	1,141	875	1,108	1,120	+3.4%	+37	2,101	2,228	+6.0%	+127
マーケティングテクノロジー	178	78	202	276	223	146	+87.4%	+68	256	370	+44.2%	+113
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	2.4倍	+6,970	4,988	15,522	3.1倍	+10,535
ロングタームインキュベーション	120	485	843	1,205	599	536	+10.5%	+51	605	1,134	+87.6%	+530
連結調整	-983	-931	-724	-815	-692	8,862	-	+9,793	-1,913	8,171	-	+10,084

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、全社収益及び費用調整前





(百万円)	21.3期末	22.3期 2Q末	前期末比	主な変動要因/備考
<b>流動資産</b>	<b>113,548</b>	<b>122,545</b>	<b>+8,997</b>	
現金及び現金同等物	37,989	40,605	+2,616	
営業債権及びその他の債権	26,574	19,138	-7,436	FT事業関連科目
営業投資有価証券	47,170	61,493	+14,323	IT既存投資先の公正価値増加
<b>非流動資産</b>	<b>64,753</b>	<b>77,583</b>	<b>+12,830</b>	
有形固定資産	19,478	19,545	+67	
無形資産	4,000	4,098	+99	
持分法で会計処理されている投資	22,446	24,470	+2,023	持分法投資利益の取込
その他の金融資産	7,878	18,325	+10,447	既存投資先の公正価値増加
<b>資産合計</b>	<b>178,301</b>	<b>200,129</b>	<b>+21,827</b>	
<b>流動負債</b>	<b>56,865</b>	<b>59,843</b>	<b>+2,978</b>	
借入金	9,768	15,869	+6,101	1年以内返済の長期借入金へ振替 FT事業関連科目
営業債務及びその他の債務	39,911	38,363	-1,548	
<b>非流動負債</b>	<b>58,355</b>	<b>60,279</b>	<b>+1,924</b>	
社債及び借入金	35,850	30,936	-4,914	有価証券評価益に対する税金費用相当見積額の増加
その他の金融負債	12,168	11,473	-696	
繰延税金負債	8,515	16,101	+7,586	
<b>負債合計</b>	<b>115,220</b>	<b>120,122</b>	<b>+4,902</b>	
<b>資本合計</b>	<b>63,082</b>	<b>80,007</b>	<b>+16,925</b>	
親会社の所有者に帰属する持分	62,134	79,102	+16,968	
資本金	7,637	7,675	+39	
資本剰余金	4,566	4,760	+194	
自己株式	-4,915	-4,831	+84	
その他の資本の構成要素	2,062	1,491	-571	上場株式の時価評価による減少
利益剰余金	52,785	70,007	+17,222	当期利益の計上による増加
非支配持分	947	905	-42	
<b>負債及び資本合計</b>	<b>178,301</b>	<b>200,129</b>	<b>+21,827</b>	

# 事業セグメント別レビュー





## I フィンancialテクノロジー・セグメント

	収益	税引前利益
2021年3月期 2Q (累計)	4,749 百万円	2,101 百万円
2022年3月期 2Q (累計)	5,191 百万円	2,228 百万円

### ▶ 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ロバイダー



(旧ベリトランス株式会社 veritrans / 株式会社イーコンテキスト econtext)

※2021年4月1日付で商号変更

### ▶ ナビプラス株式会社

DGフィナンシャルテクノロジー子会社、レコメンドや検索エンジン等  
EC向け付加価値サービスのSaaS事業



### ▶ TDペイメント株式会社 (出資比率49%/持分法適用会社)

東芝テック(株)との合併会社。POSシステム向け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。FinTechを活用した新たな決済ソリューションを開発・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。後払い決済事業、決済データを活用した各種金融事業を展開



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



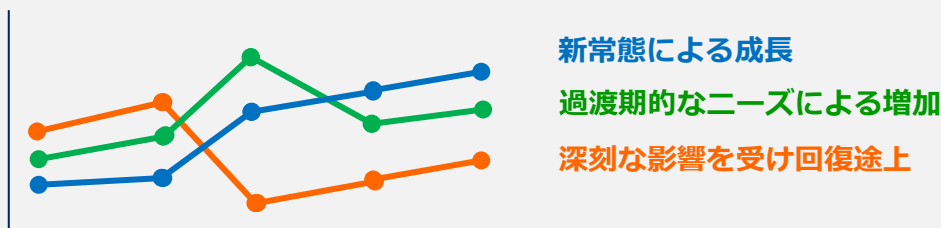


## 本レビューの構成と要素

- I** 業績ハイライト : 2Q累計の業績状況
- II** コロナ禍の影響分析 : 当社業績への影響とインダストリー分析
- III** 戦略領域の事業進捗 : 対面決済
- IV** 戦略的システム投資 : 最新データベース導入とBCP

## コロナ禍の影響分析オーバービュー

- ✓ 訪日客・旅行交通・イベント等の消費が著しく減少し当社サービス提供先も20年3月期4Q以来影響が継続しているが、今後の回復余地は大きい
- ✓ 一方、過渡期的に増加したニーズや社会生活の新常態により成長したサービスも
- ✓ 当社収益に3つの影響が混在

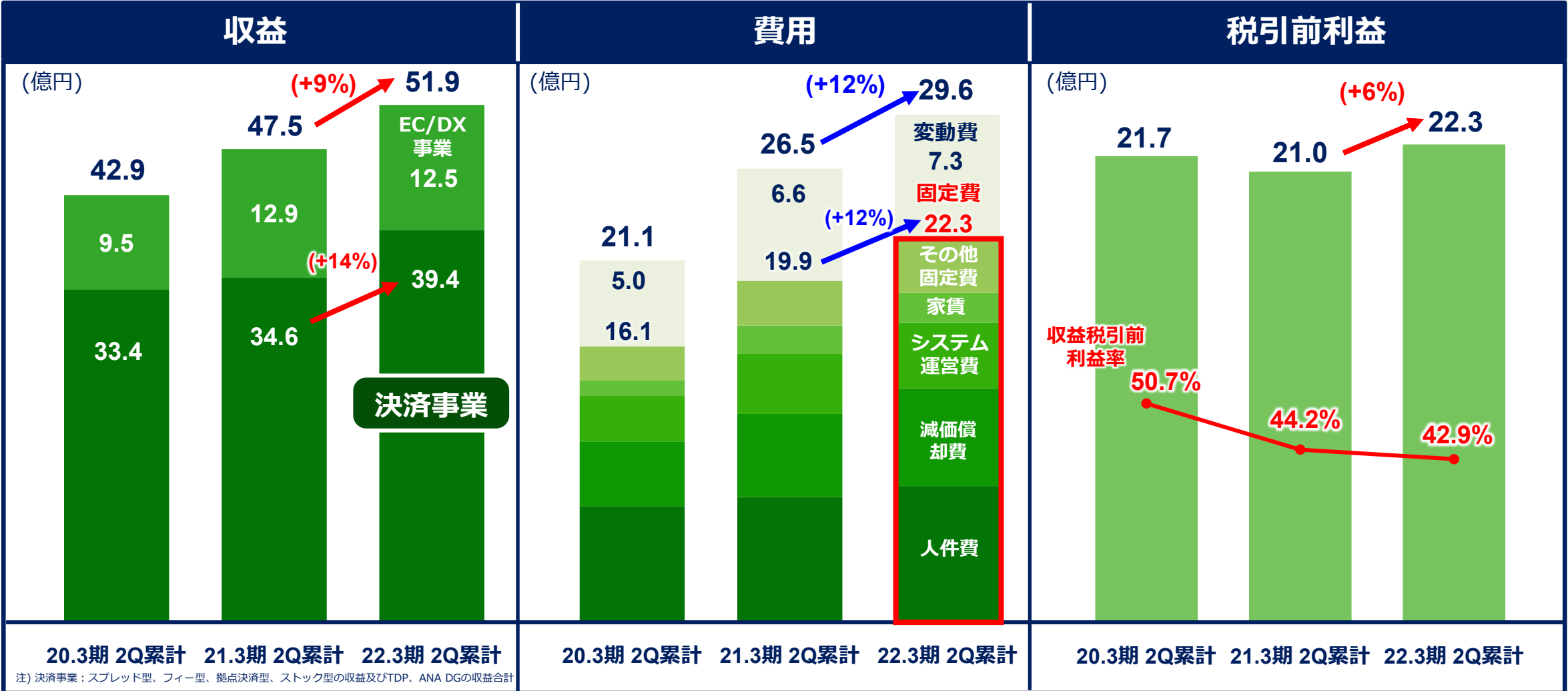


## システム増強の社会要請

- あらゆる産業が急速にサイバーシフトし、トラフィック急増
- 並行して、不正利用やセキュリティの対応が急務となる
- ✓ 決済子会社2社のシステムの効率化・統合を目的とし、次世代型戦略システム開発に注力
- ✓ テクノロジードリブンと重要社会インフラを両立
  - ✓ 多様な決済手段へのスピーディーな対応
  - ✓ 社会インフラとしての更なる安定化とBCP
  - ✓ 対面決済をはじめ多様且つ大量のデータ処理  
トランザクションに対応



主力決済事業の収益が前年同期比14%増と好調に推移し、収益は同9%増の51.9億円  
 ~ システム安定稼働と拡充のための開発投資を継続、税引前利益は同6%増の22.3億円 ~

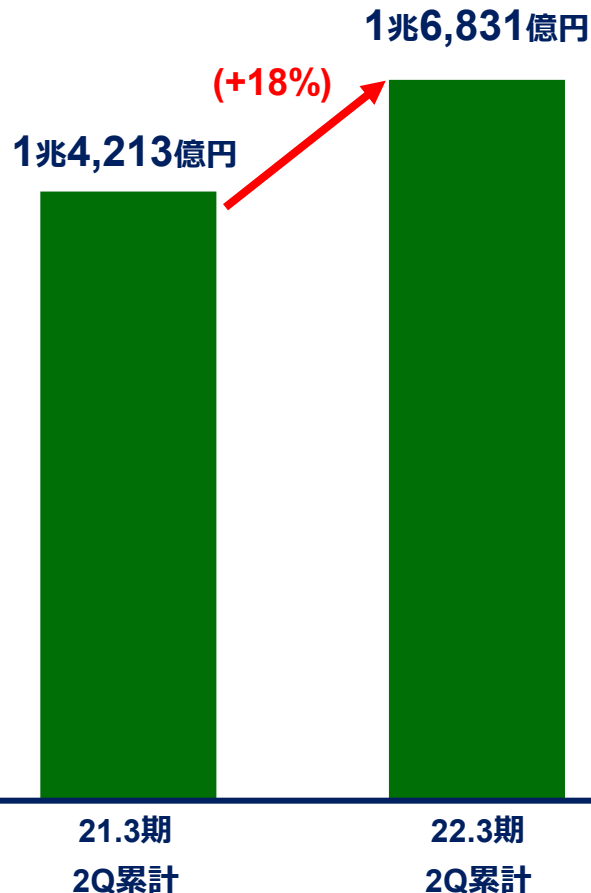


注) 決済事業：スプレッド型、フィー型、拠点決済型、ストック型の収益及びTDP、ANA DGの収益合計



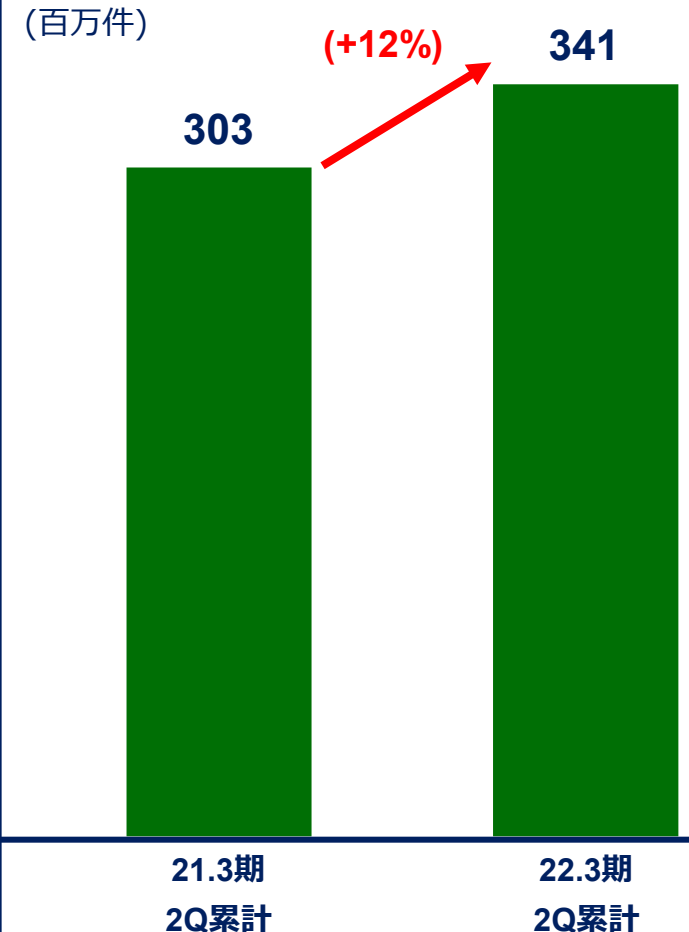
**決済取扱高は前年同期比18%増の1.7兆円、取扱件数は同12%増の3.4億件と高成長を継続**  
 ~ EC市場向け決済はコロナ特需の一部反動減も旅行関連等回復し16%増、対面決済は69%増と好調 ~

## 決済取扱高



(億円)	21.3期 2Q累計	22.3期 2Q累計	増減
<b>決済取扱高合計 (①+②)</b>	<b>14,213</b>	<b>16,831</b>	<b>+18%</b>
<b>①EC決済</b>	<b>13,524</b>	<b>15,666</b>	<b>+16%</b>
▶ 旅行関連	247	396	+60%
▶ 旅行関連以外	13,227	15,270	+15%
<b>②対面決済</b>	<b>689</b>	<b>1,165</b>	<b>+69%</b>
▶ インバウンド関連 QRコード	22	24	+11%
▶ 国内対面決済	667	1,141	+71%

## 決済取扱件数



21.3期  
2Q累計      22.3期  
2Q累計

注) TDP、ANADG等をはじめとするOEMの取扱高、件数は含まず





## コロナ影響のインダストリーと収益影響は明確であり回復を見込む

～ 訪日客向け・旅行交通等の主な収益剥落はコロナ前比52%で回復の余地は大きい～

(億円)

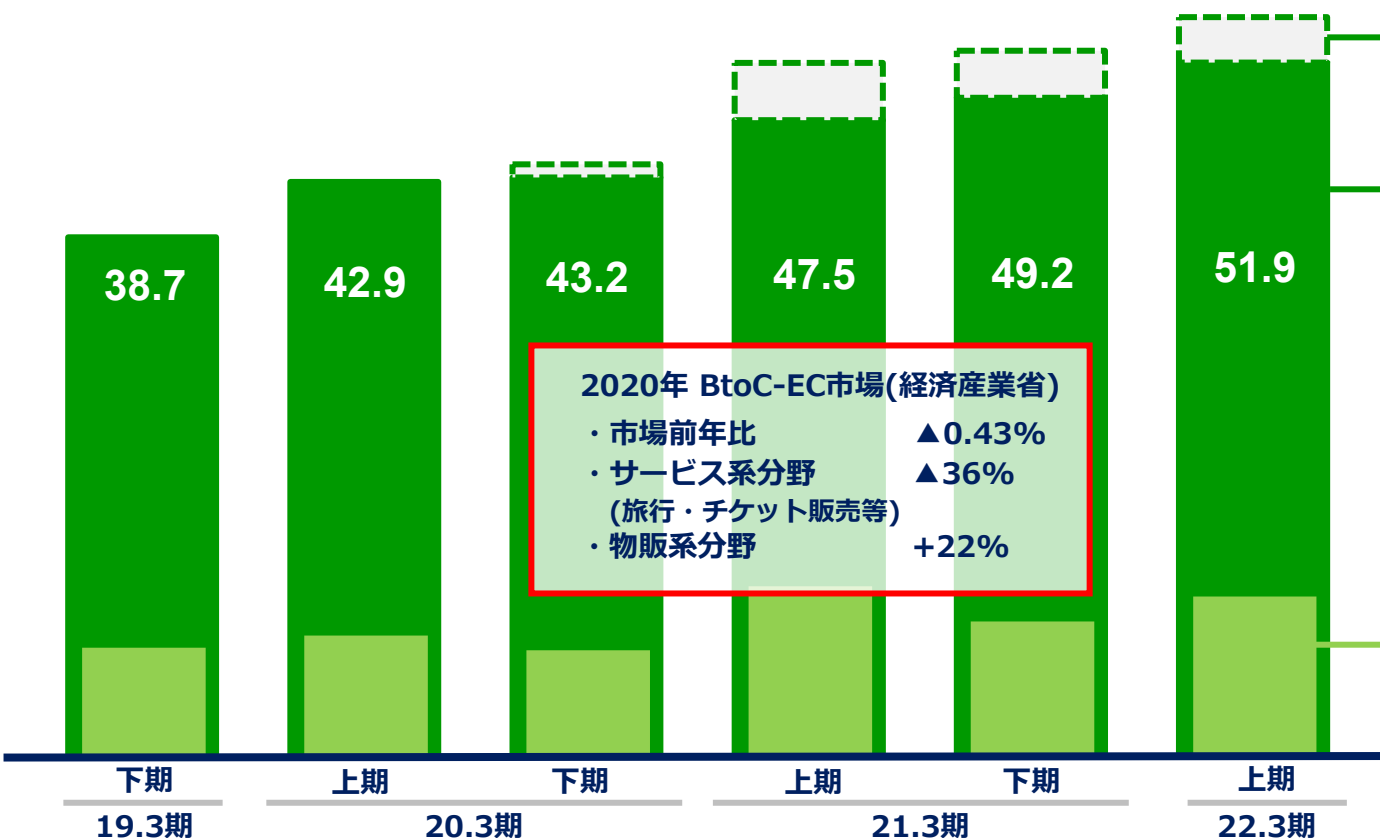
コロナ前

2020年1月  
コロナ発生  
2019年12月  
訪日客9割減

緊急事態宣言  
(1)

緊急事態宣言  
(2)

緊急事態宣言  
(3・4)



2020年 BtoC-EC市場(経済産業省)

- ・市場前年比 ▲0.43%
- ・サービス系分野 (旅行・チケット販売等) ▲36%
- ・物販系分野 +22%

コロナ禍に影響が継続し収益が剥落している当社加盟店インダストリー (主に「サービス系分野」)

vs20年3月期上期

百貨店等の訪日外国人消費	-95%
旅行/交通/宿泊等	-49%
飲食等対面決済全般	-34%
イベント/ライブ	-7%

コロナ禍にも注力且つ成長している当社加盟店インダストリー (抜粋)

vs20年3月期上期

テイクアウト/デリバリー	×170
公金	×14
暗号資産	+53%
エンタメ/ホビー等物販EC	+43%
デジコン	+21%

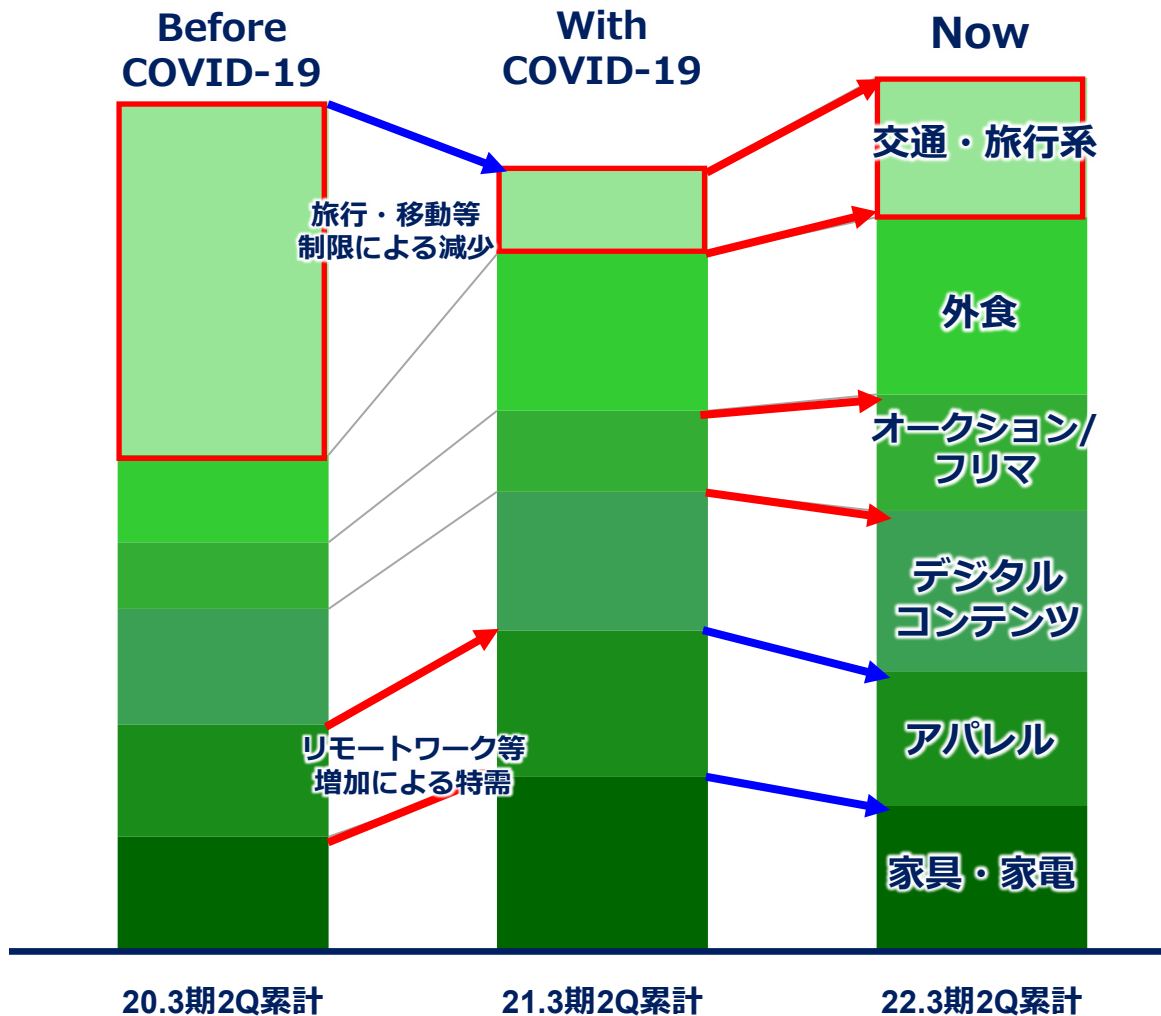
EC向けDX事業等はオーガニック成長だがコロナ過渡期は特殊推移

緊急事態宣言時は旅行やイベント中止続出による返金/送金サービス (CASH POST) が過渡期的に増加。EC向けリコメンドエンジン等SaaSサービス(利用トランザクション20年3月比158%)や不正検知サービス(同316%)は増加し、決済サービスの付加価値プロダクトとして成長



交通・旅行系は前年同期比 +65%と伸長も、  
 コロナ前（20.3期2Q累計）水準への回復の余地は大きい

主力業種別決済取扱高の増減



業種	前年同期比
決済取扱高 合計	+18%
交通・旅行系	+65%
オークション/フリマ	+44%
デジタルコンテンツ	+15%
外食	+13%
アパレル	▲8%
家具・家電	▲17%

注) FTセグメント主要取引先より作成。EC決済・対面決済の合計



## 市場規模別のプロダクト戦略



POSレジ

中～大規模  
小売市場



TDペイメント社  
他ダイレクト提供

- POS最大手の東芝テック社（国内シェア50%超）との合併会社TDペイメントでマルチ決済ソリューション提供。大手ドラッグストア/スーパー等に導入が進み、決済取扱高は前年同期比59%増と伸長



モバイル  
POS



マルチ決済  
端末  
mPOS

小～中規模  
小売市場



ANA Digital Gate  
他ダイレクト提供

- リクルート社へのOEM提供
- ANAグループとの合併会社で決済端末及びマルチ決済サービス提供
- 大規模向けと合計し約24万台の決済端末に当社決済が導入



QRコード  
読取パネル  
クラウドペイ

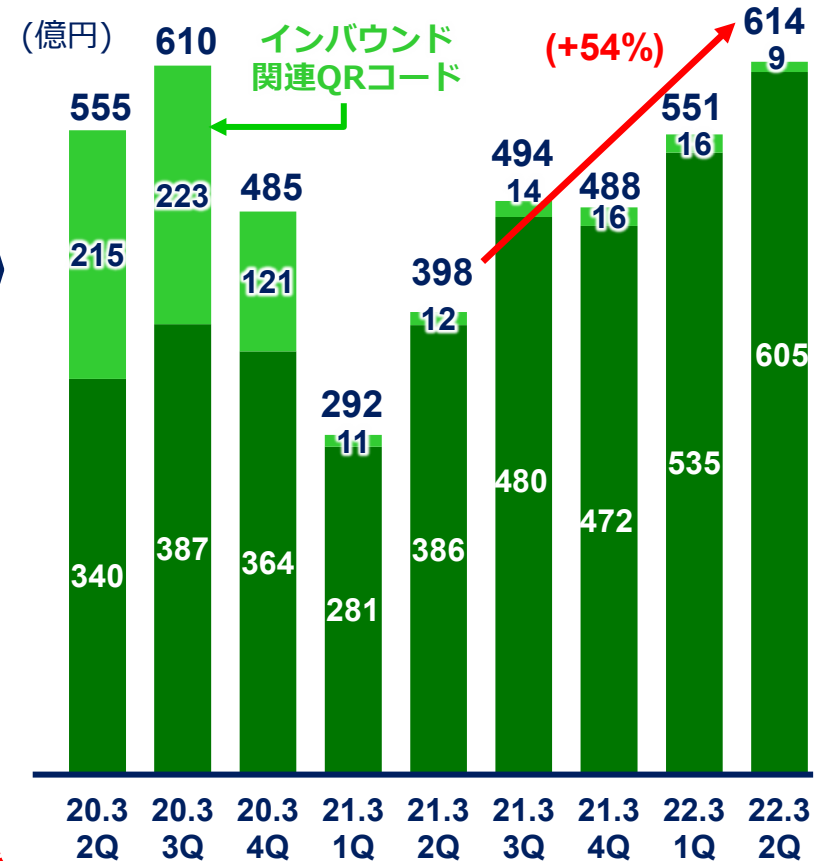
小規模  
小売市場



- クラウドペイ(MPM型※の各種QRコード決済を一つのQRコードに統合したコンソーシアム型ソリューション)を小規模店中心に展開
- 福岡市内の43施設で行政手数料、利用料支払いに導入される等行政DXやキャッシュレスのニーズにも対応

## 対面決済取扱高

インバウンド関連QRコード決済がコロナ影響で剥落継続も、対面決済全体では前年同期比54%増と大幅に伸長



※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



決済データ処理のトランザクション急増を見据えたシステム投資とBCPを推進

～ テクノロジードリブンと重要社会インフラを両立 ～

最新技術

① 高容量・安定化・BCP

最新データベース導入とBCP

- 世界最高水準パフォーマンス
- 高可用性・高拡張性
- 堅牢なセキュリティ

- 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
- バックアップシステムへのデータのリアルタイム伝送

**ORACLE**  
EXADATA

国内初導入となる最先端テクノロジー（金融・交通など公共性が高い領域で採用）による  
決済の常用システムとして、対応を実施

オペレーションセンター拡充

- トランザクション拡大に伴うオペレーション業務の増加・複雑化に対応し拠点を拡充
- ディザスター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

② 高機能

“3-D Secure (※) 2.0 対応

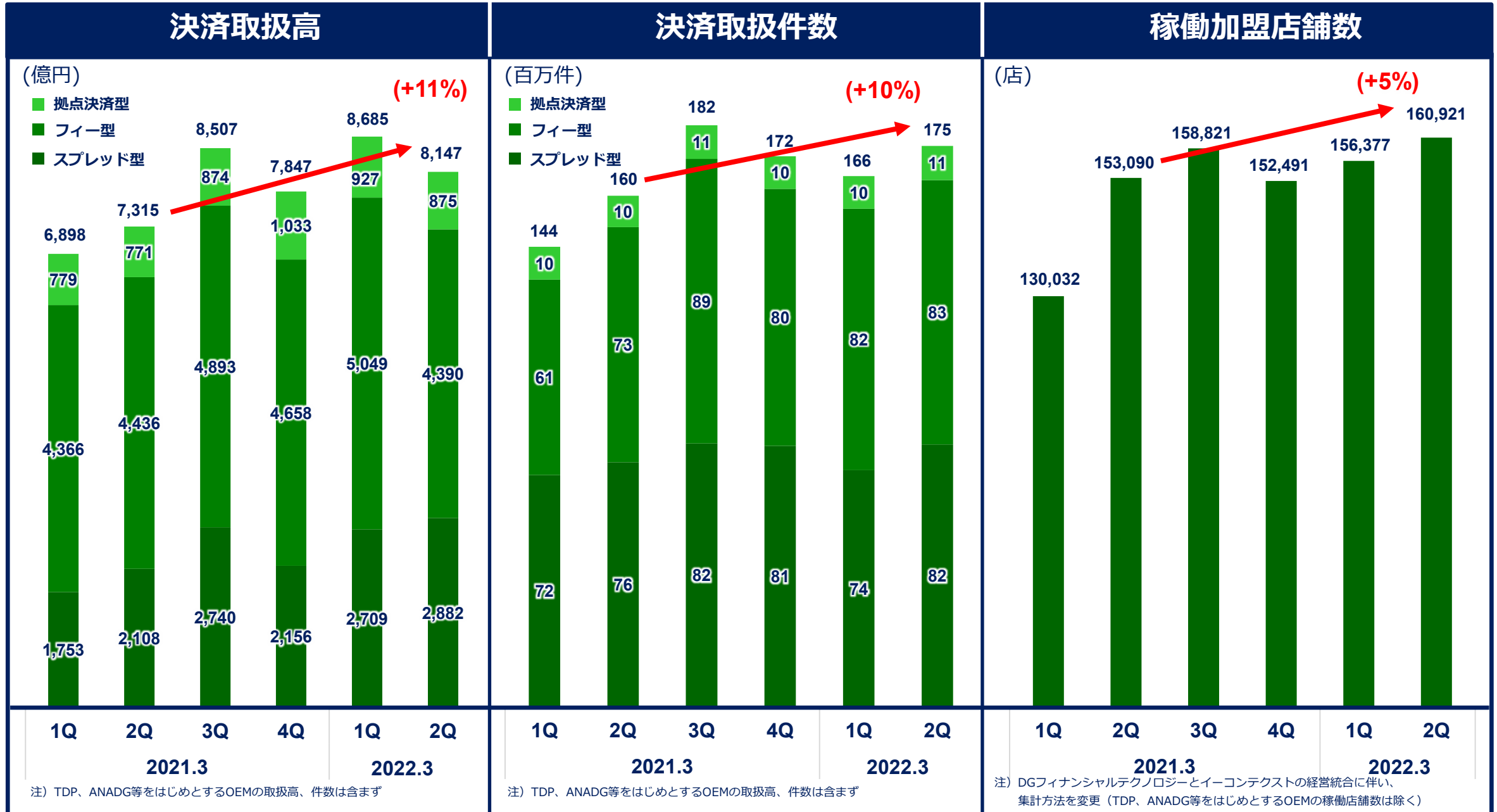
- 本人認証の最新国際規格に対応し不正対策、安全性を担保

最先端 PoC

- NFCタグによる“Apple Pay”とクレジットカードのタッチ（非接触）決済の実証実験完了

※ Visa/Master Card/JCB/American Express/Discover/Union Pay、で構成される団体が運用する国際的なクレジットカード不正使用対策の仕組み

# FTセグメント - 決済取扱高 / 決済取扱件数 / 加盟店数 推移







## II マーケティングテクノロジー・セグメント

	収益	税引前利益
2021年3月期 2Q (累計)	6,591 百万円	256 百万円
2022年3月期 2Q (累計)	6,315 百万円	370 百万円

### ▶ 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、O2O、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、データサイエンス事業、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)

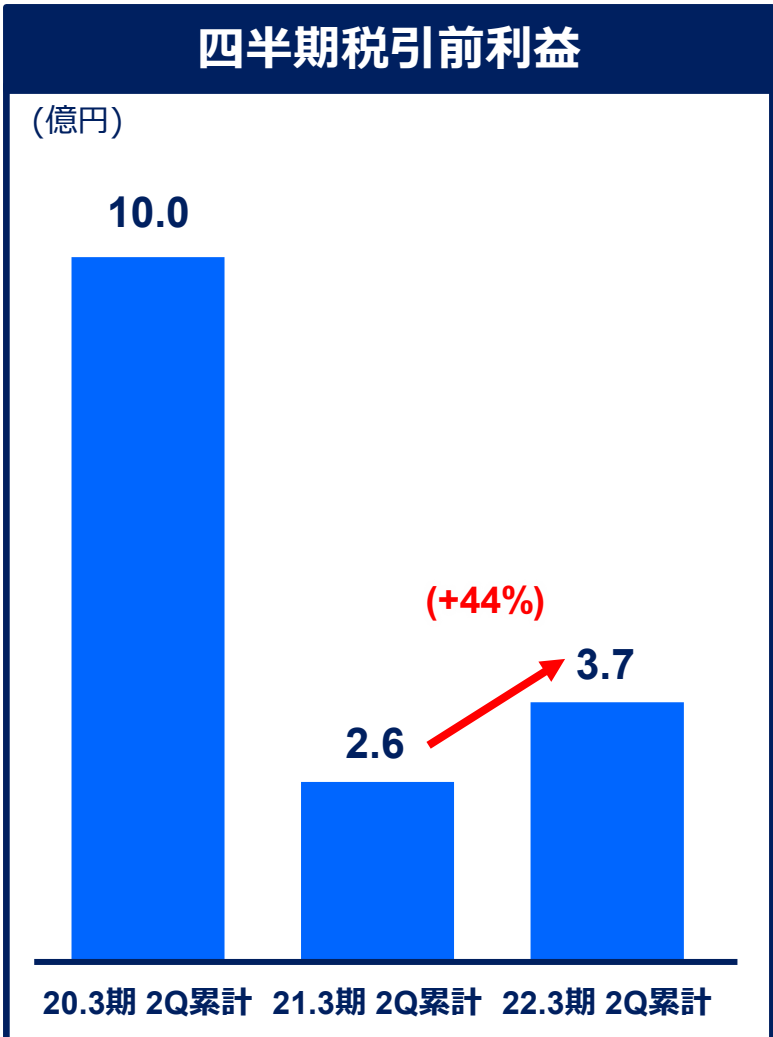
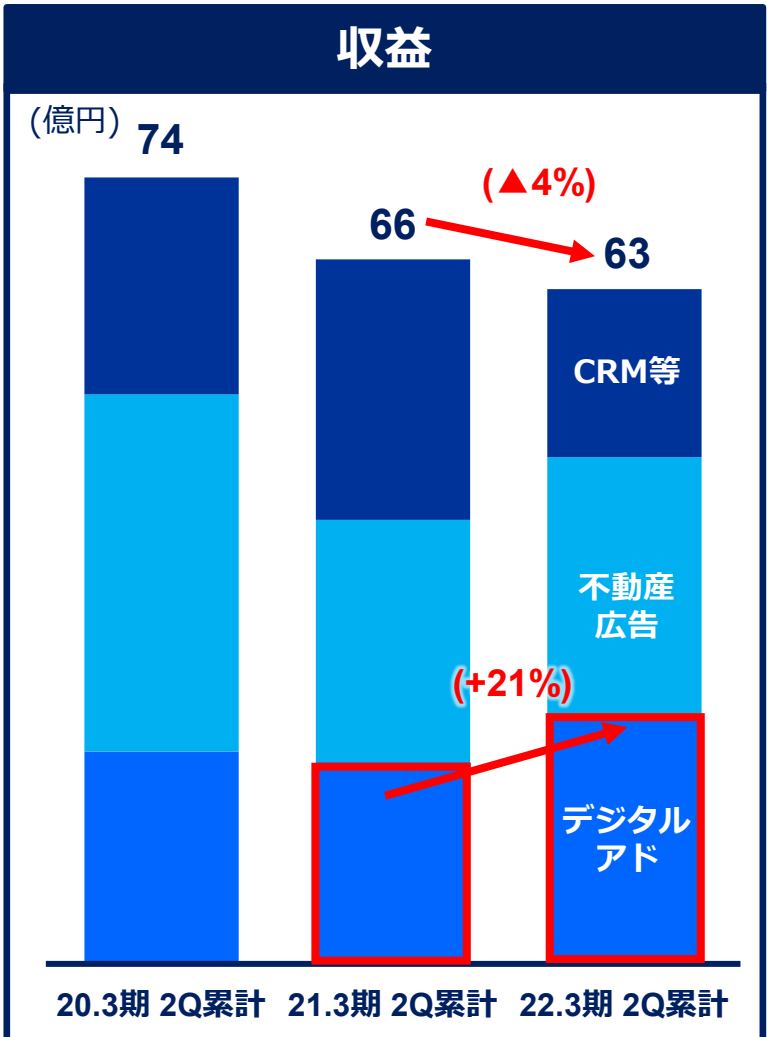
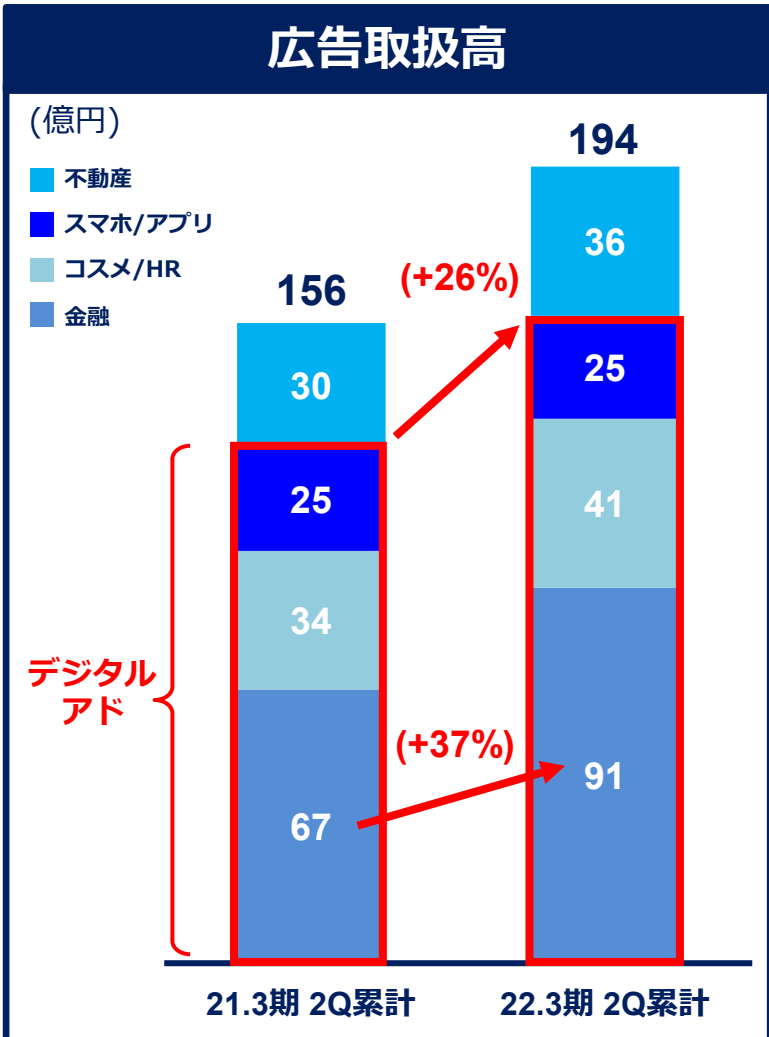
インフルエンサーを主軸としたソーシャルメディアマーケティング事業を展開



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



主力のデジタル広告の取扱高は、クレジットカード等フィンテック関連が引き続き好調  
 ~ CRM等受託開発減少及び新規事業への先行投資あるも、前期のコスト最適化が奏功し増益 ~



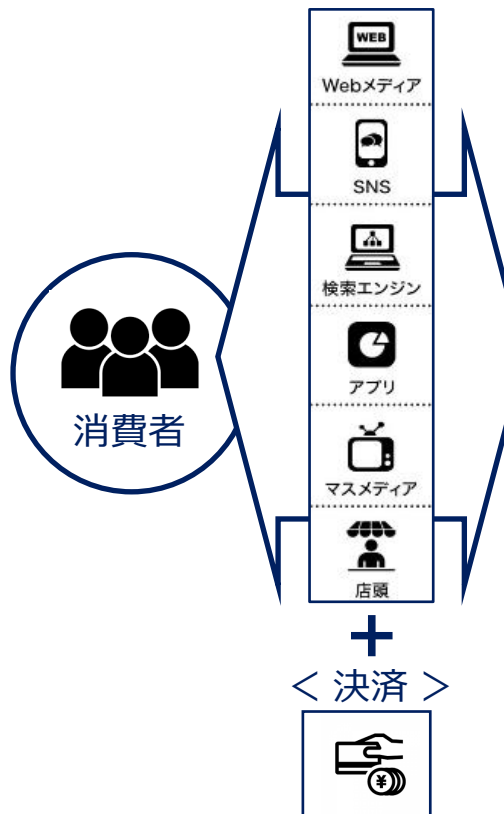


FTセグメントと共振する「デジタルマーケティングエージェンシー」へ進化  
以下の2つの領域で決済サービスと同期したデータドリブンマーケティングを推進

～ 【Ⅰ】 UX/UIを中心とした領域と 【Ⅱ】 データを活用した事業の創出 ～

## 取り組み領域と狙い

< 消費者接点 >



### 【Ⅰ】 UX/UIを中心とした領域

- ✓ CRM事業から、顧客体験や顧客エンゲージメントの設計・運用へ拡張
- ✓ 様々な消費者接点とEmbedded Financeを組合せたサービスや企画立案を推進

### 【Ⅱ】 データ利活用

- ✓ 行動／購買／決済データを蓄積・活用し、新たな消費者接点を創出・最適化
- ✓ 既存事業群とも連携し、有機的に活用

## 実施施策とポイント

- ✓ クッキーレス対応の広告商材拡大とAI活用したプラットフォーム事業の構築



- ✓ 先進的データ利活用に向けた戦略パートナーとのグループをあげての提携強化  
ex.金融、流通／小売、EC／D2C 等

- ✓ グループのFintechシフト戦略を支える人材の戦略的再編

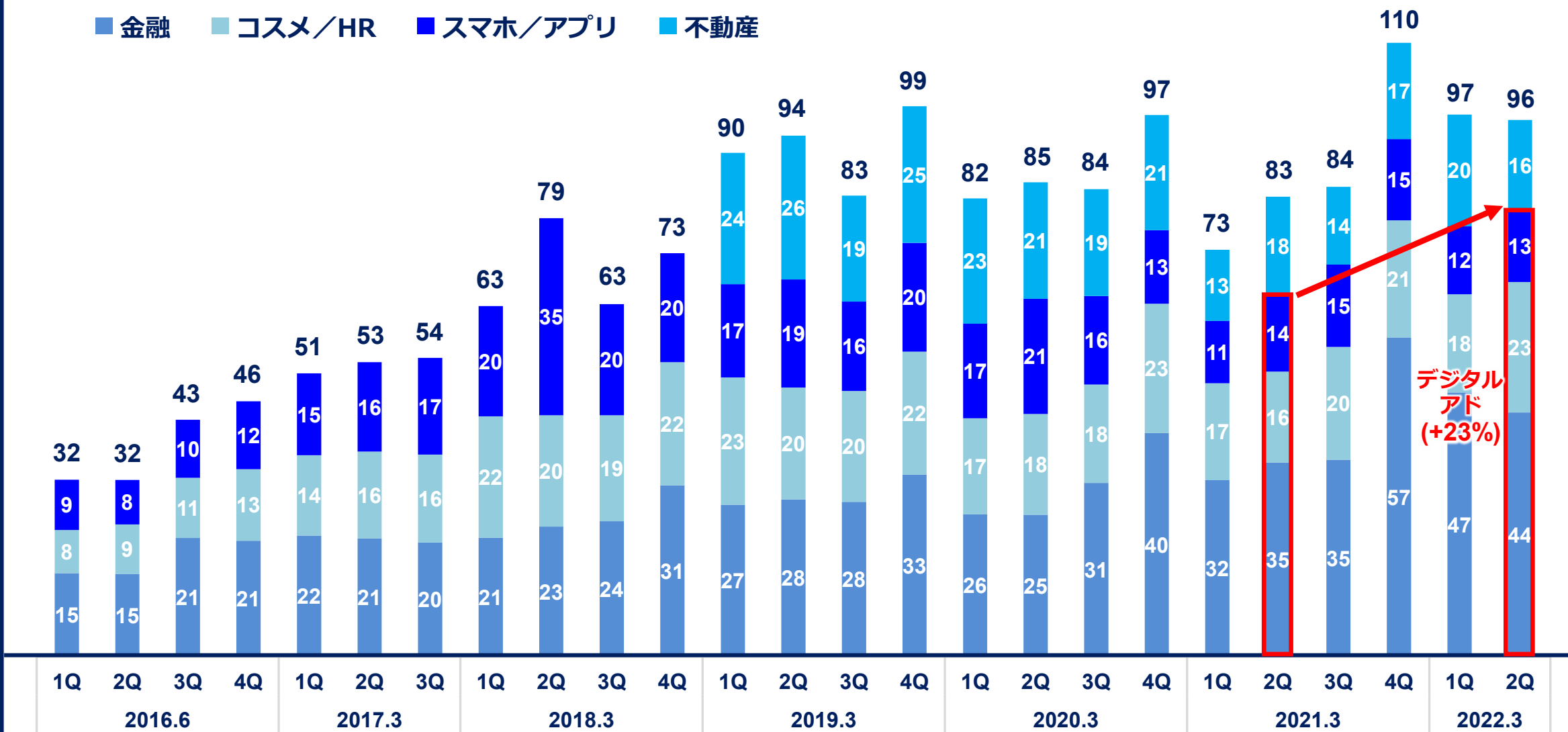
- ✓ MT/FTを横断する最先端テクノロジーやDG Labと連携した社会実装



## 広告取扱高 推移

(億円)

■ 金融 ■ コスメ/HR ■ スマホ/アプリ ■ 不動産



デジタル  
アド  
(+23%)

注) 2017.3期は決算期変更により9ヶ月決算。2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

## III インキュベーションテクノロジー・セグメント

	収益	税引前利益
2021年3月期 2Q (累計)	5,658 百万円	4,988 百万円
2022年3月期 2Q (累計)	16,229 百万円	15,522 百万円

### ▶ 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

出資先企業社数 : 234社  
21年9月末公正価値 : 565億円



### ▶ Open Network Lab (プログラム)

シードアクセラレータープログラム、第23期実施中

支援社数(累積) : 150社以上  
資金調達率 : 58.2%



### ▶ 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

Hamagin DG Innovation ファンド : 30億円  
Open Network Lab・ESG 1号ファンド : 組成中



### ▶ 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

DG Lab1号ファンド : 68億円  
DG Lab2号ファンド : 125億円



### ▶ 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



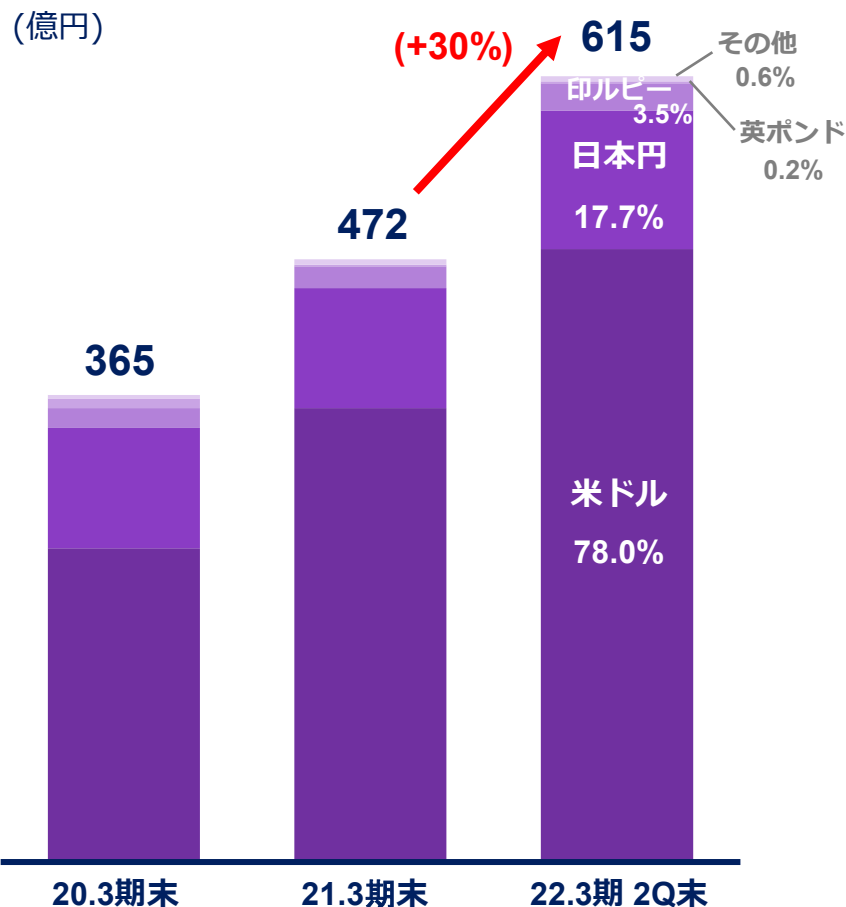
注) 収益は外部収益。税引前利益はセグメント間取引消去前



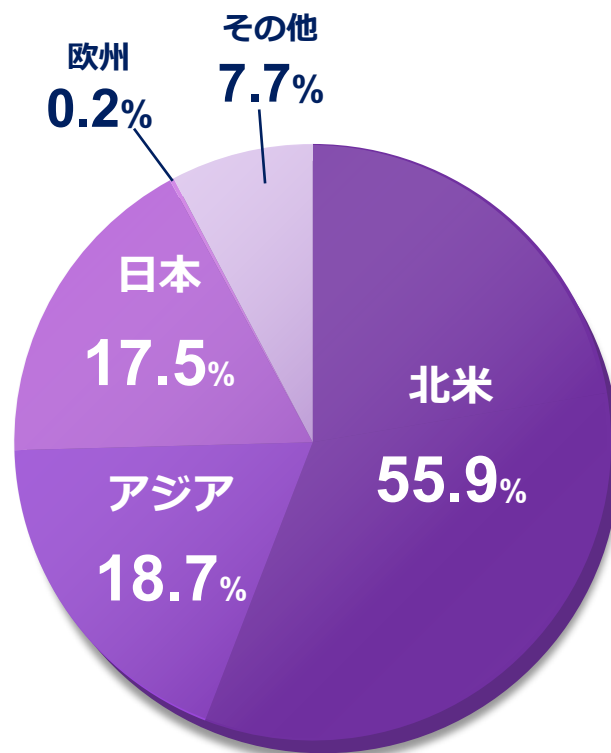


北米・アジア・日本で有力案件を厳選し投資実行を継続、公正価値は前期末比30%増の615億円と大幅に伸長  
 ~ 暗号資産領域の有力スタートアップBlockstream社が大型の資金調達を実行 ~

## 営業投資有価証券残高 (通貨別比率)

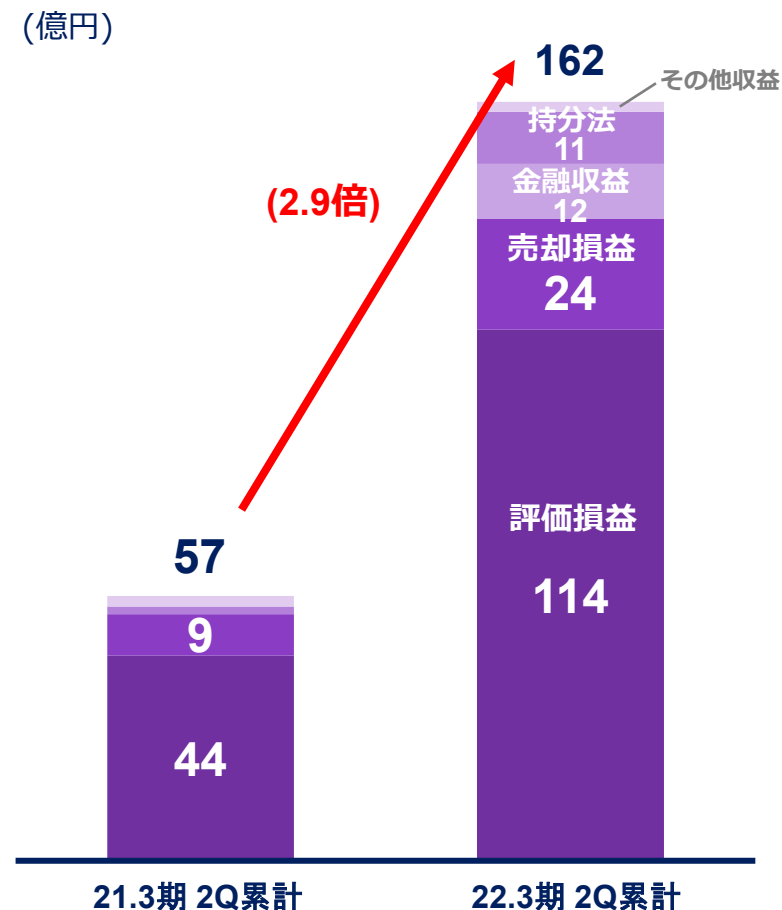


## 投資先 地域別比率














※DGベンチャーズ、DK Gate、D2 Garage、econtext ASIA のポートフォリオ

## 収益





## 北米・アジア・日本の各エリアでWithコロナ時代におけるフィンテック/DX有望銘柄が伸長 投資先の上場・Exitも順調に進捗

北米	アジア	日本
<p>DX/FinTechを中心としたユニコーン及びユニコーン予備群へ投資</p> <p>Coinbase  NASDAQ上場 [米国] 上場後売却済</p> <p>米国最大の暗号資産取引所を運営。世界100カ国以上で、様々な金融サービスを提供</p> <p>AirBnB  NASDAQ上場 [米国] 上場後売却済</p> <p>米国大手の民泊仲介サイト運営企業</p> <p>Warby Parker  NYSE上場 [米国] 持分 0.01%</p> <p>米国NY発のアイウェアブランド</p> <p>Blockstream  [米国] 持分 7.2 %</p> <p>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</p> <p>2021年8月にシリーズBラウンドで2億1,000万ドルの資金調達を発表。英国投資ファンドのBaillie Giffordと香港拠点の暗号資産取引所Bitfinexやステーブルコイン「USDT」を運営するiFinex社が本ラウンドを主導、企業評価額は32億ドルに。</p>	<p>ベトナム・インド・インドネシア等の有力企業へ投資。SPAC上場への期待も</p> <p>Droom  [インド] 持分 2.0%</p> <p>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</p> <p>NoBroker Technologies Solutions  [インド] 持分 1.8%</p> <p>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</p> <p>Ralali  [インドネシア] 持分 3.9%</p> <p>企業向けオフィス用品等のマーケットプレイス</p> <p>GoTo Group  [インドネシア] 持分 0.3%</p> <p>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</p>	<p>国内有力企業のIPO予備群への投資を実行</p> <p>OLTA  [日本] CB 出資</p> <p>日本初のオンライン完結型ファクタリング（請求書買取）サービス「クラウドファクタリング」を展開。審査にはAIを使ったスコアリングモデルを用いており、パートナー企業と連携して銀行にOEMも提供</p> <p>AGE technologies  [日本] 持分 12.4%</p> <p>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</p> <p>アイ・グリッド・ソリューションズ  [日本] 持分 2.0%</p> <p>再生可能エネルギーの固定価格買取制度（FIT）に依存しない分散型のオンサイトソーラー発電と、AIを活用した需給調整モデルで余剰電力を効率的に活用するサービスをワンストップで提供</p>

※(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

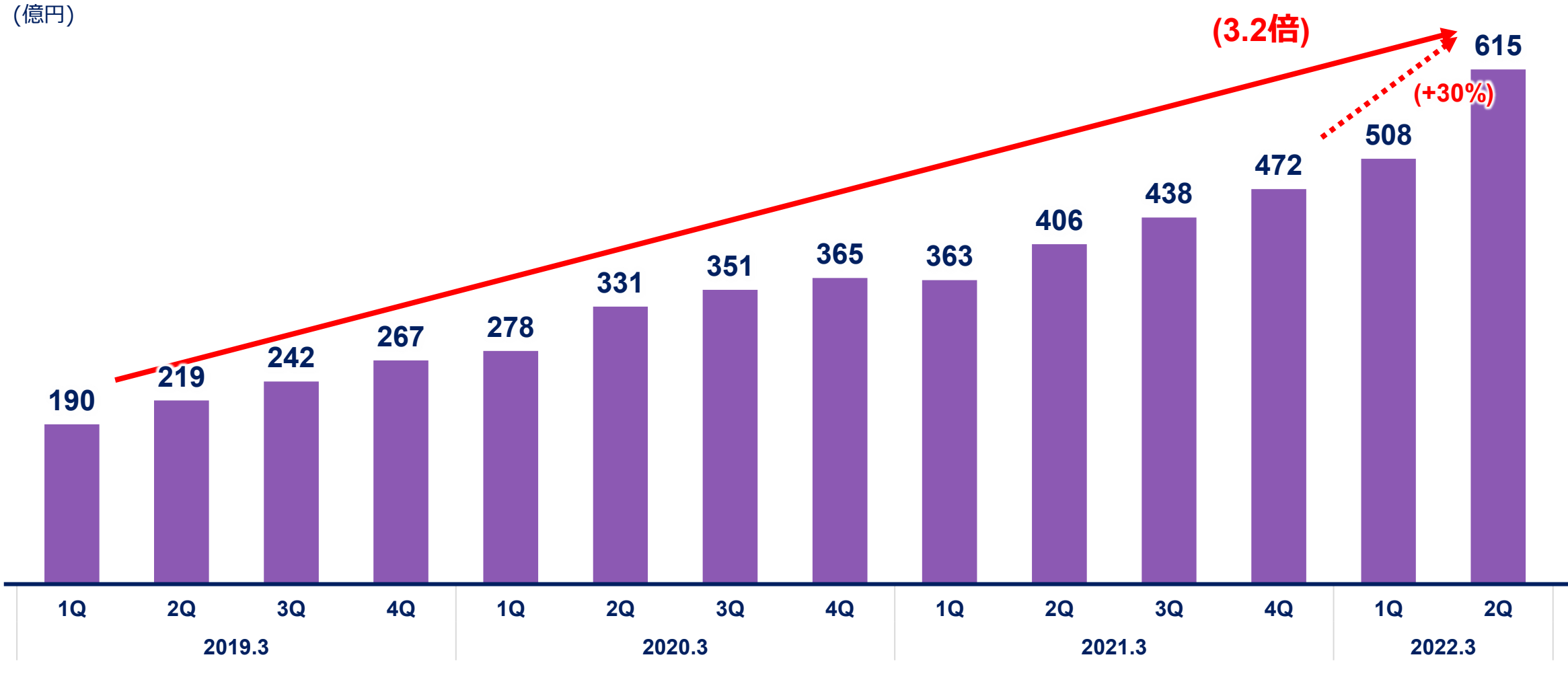
※ DGベンチャーズ、DK Gate、D2 Garage、econtext ASIA、econtext ASIA EC Fund、DG Lab Fundの投資先及びExit先



営業投資有価証券残高は、IFRS適用の19.3期1Qから約3年で3.2倍の615億円まで伸長

## 営業投資有価証券残高 推移

(億円)





## IV ロングタームインキュベーション・セグメント

	収益	税引前利益
2021年3月期 2Q（累計）	2,105 百万円	605 百万円
2022年3月期 2Q（累計）	2,027 百万円	1,134 百万円

### ▶ 株式会社カカクコム（出資比率20%/持分法適用会社）

購買支援サイト「価格.com」、レストラン検索・予約サイト「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

**kakaku.com**

### ▶ 株式会社Crypto Garage

東京短資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

 CRYPTO GARAGE

### ▶ 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

 **BRAINSCAN**  
TECHNOLOGIES

### ▶ 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、デジタル技術を活用したコミュニティ・ECビジネスを展開

 **ACADEMIE DU VIN**  
アカデミー・デュ・ヴァン

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

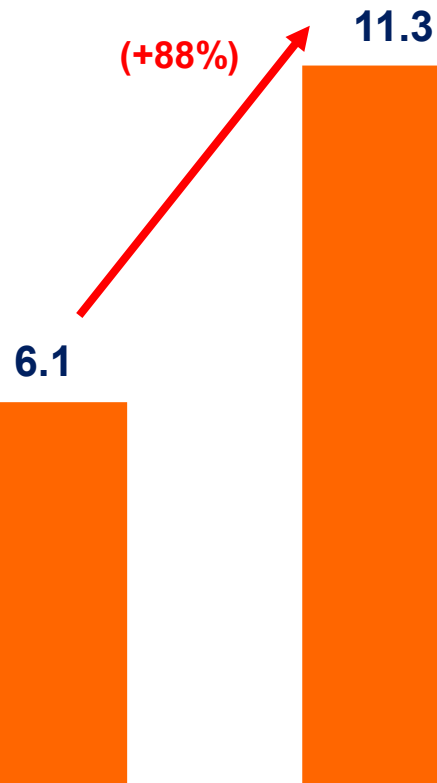


## セグメント主力事業のカカクコムはコロナ影響から回復基調

～ カカクコムは緊急事態宣言の延長に伴う影響受けるも、ECや求人サイトは堅調 ～

### 税引前利益

(億円)



21.3期 2Q累計

22.3期 2Q累計

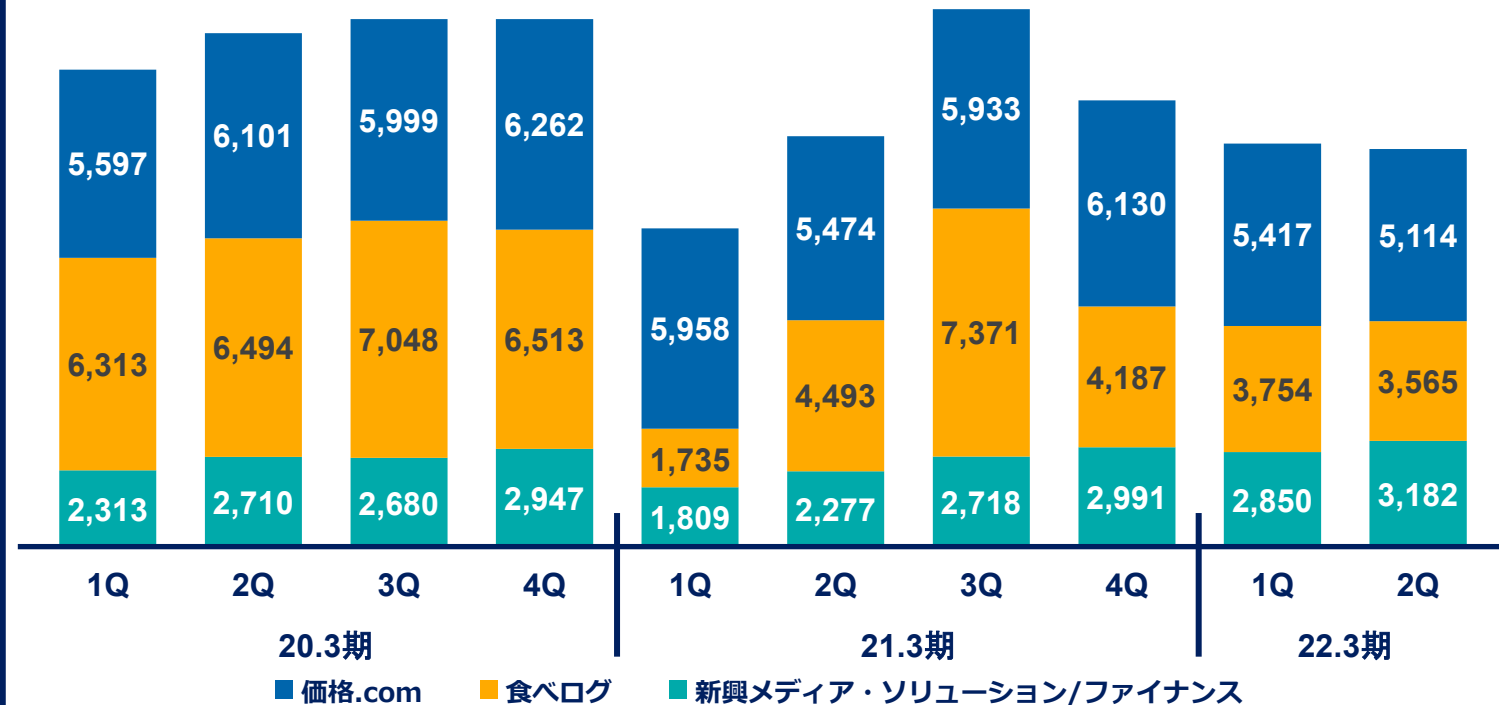
### カカクコムの主な事業進捗

【カカクコムグループ 事業別経営成績の四半期推移】

2022年3月期2Q累計の連結売上収益は、前年同期比9.8%増

(百万円)

※(株)カカクコム 2022年3月期2Q 決算説明資料より抜粋



20.3期

21.3期

22.3期

■ 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





## Crypto Garage B2B暗号資産決済プラットフォームを展開

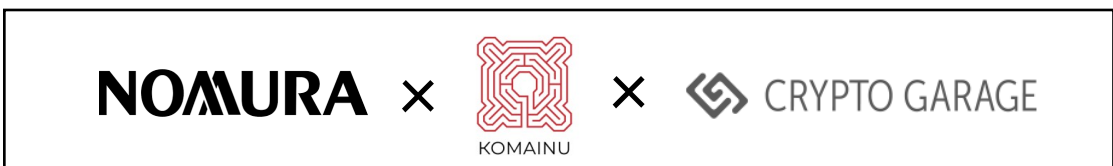
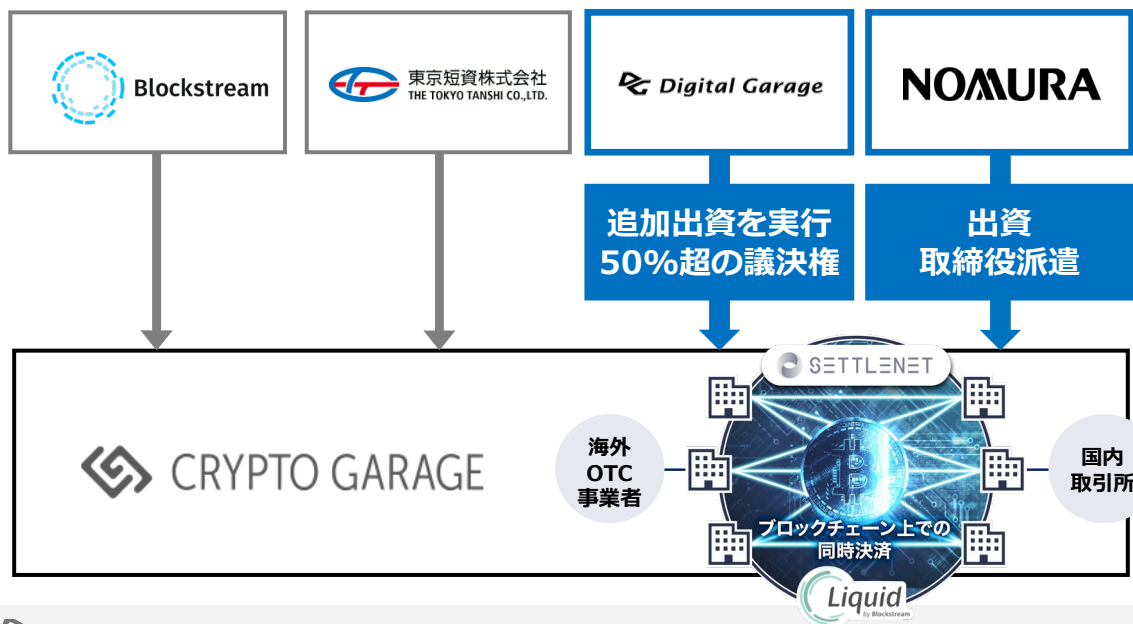
- (1) 暗号資産交換業登録完了（2021年6月29日）
- (2) 野村ホールディングスと法人向け暗号資産カストディ事業の協働推進を企図した資本提携を実施

### 第三者割当増資とSETTLENETの本格始動

- ◆ 野村ホールディングス株式会社（野村HD）および当社を引受先とする第三者割当増資を実施
- ◆ 暗号資産関連事業者間の取引インフラ「SETTLENET」も本格稼働を予定

### 暗号資産ビジネスプラットフォームの共同開発

- ◆ 野村HD・Komainu・Crypto Garage間で、日本国内での法人向け暗号資産カストディ事業の共同推進について基本合意
- ◆ Crypto GarageのBlockchain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



### 暗号資産カストディ事業の共同推進に関する基本合意書を締結

※ 暗号資産カストディ：他人のために、暗号資産の管理を行うサービス  
機関投資家による暗号資産参入を受け、欧米では急速に需要が拡大中

**<Komainu社について>**  
**概要：**野村HDが出資する欧州の大手暗号資産カストディーサービス事業者  
**本社：**Jersey  
**代表：**Henson Orser (CEO)

# 資料編



# 資料編 目次

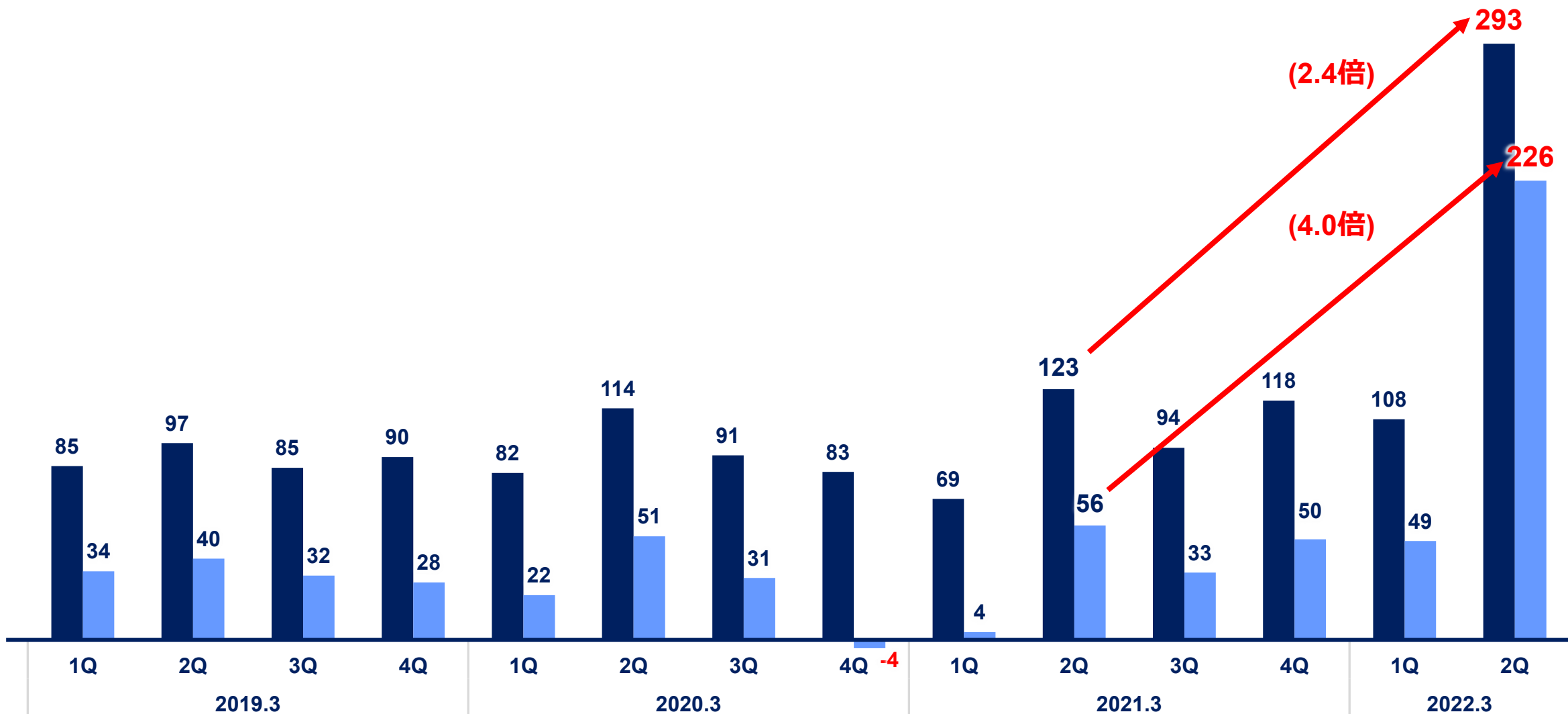
連結四半期推移	35
FTセグメント	37
MTセグメント	55
ITセグメント	61
LTIセグメント	68
株主還元方針	70
通期実績	73
2016.6期以降四半期業績推移	93

# ◆ 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移



(億円)

■ 四半期連結会計期間収益 ■ 連結税引前四半期利益

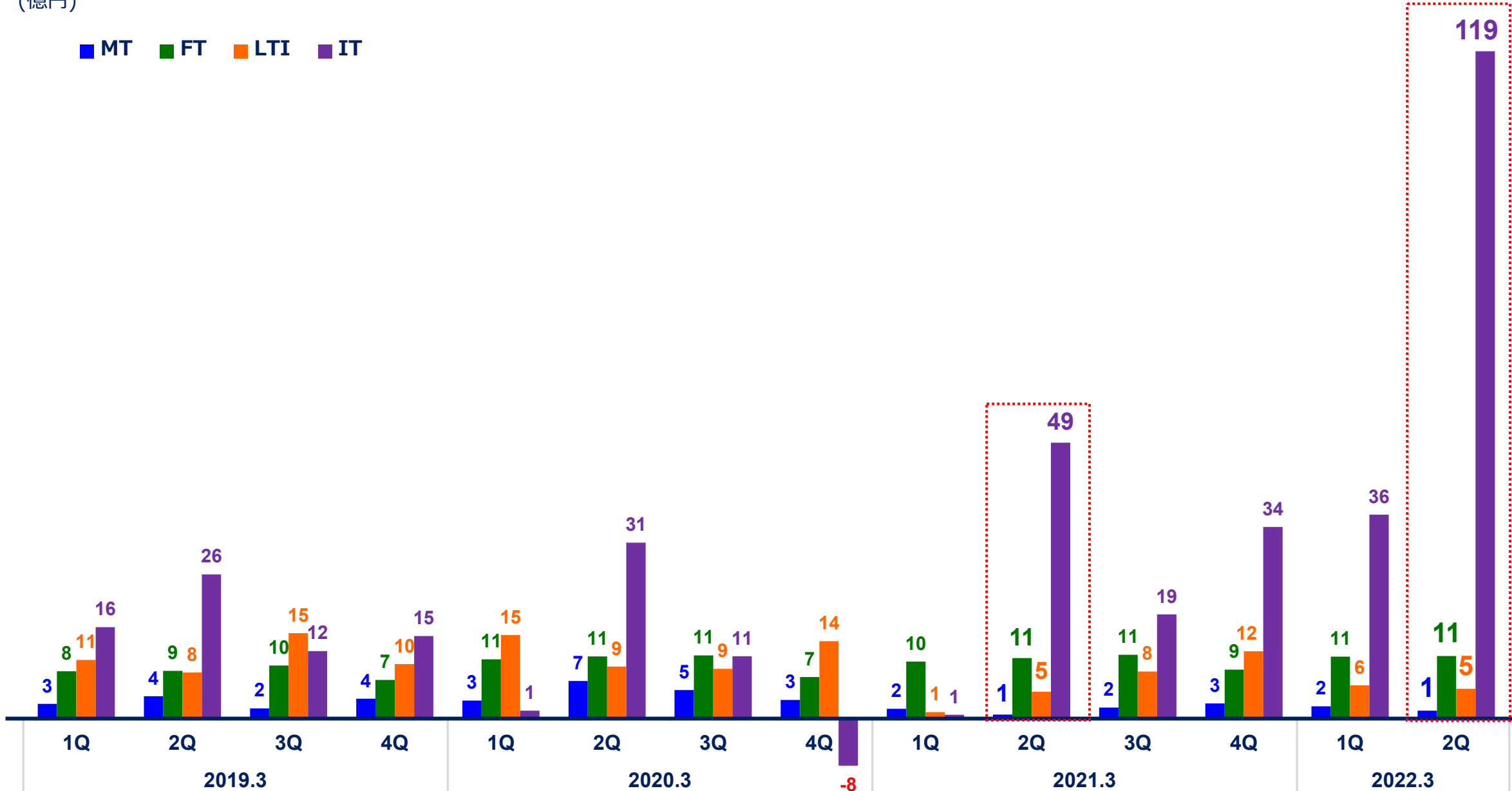


# 税引前四半期利益 推移 (セグメント別)



(億円)

■ MT ■ FT ■ LTI ■ IT



# FTセグメント

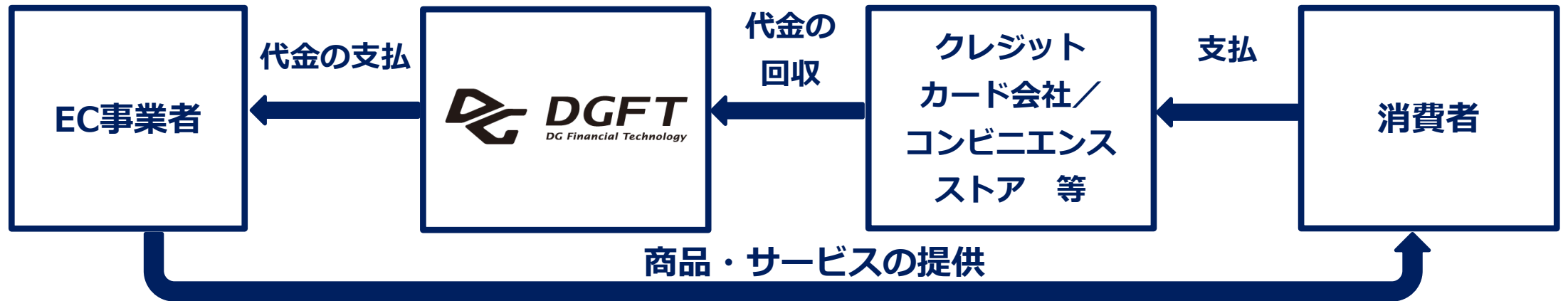






## FTセグメント – 決済代行業業に関する収益

- Eコマース/対面決済等の決済代行業業は、主に、カード会社/コンビニエンスストア等を通じて收受した消費者の決済代金を顧客であるEコマース事業者等へ引渡す
- 顧客から收受する手数料からカード会社等へ支払う手数料を控除した純額を収益として計上



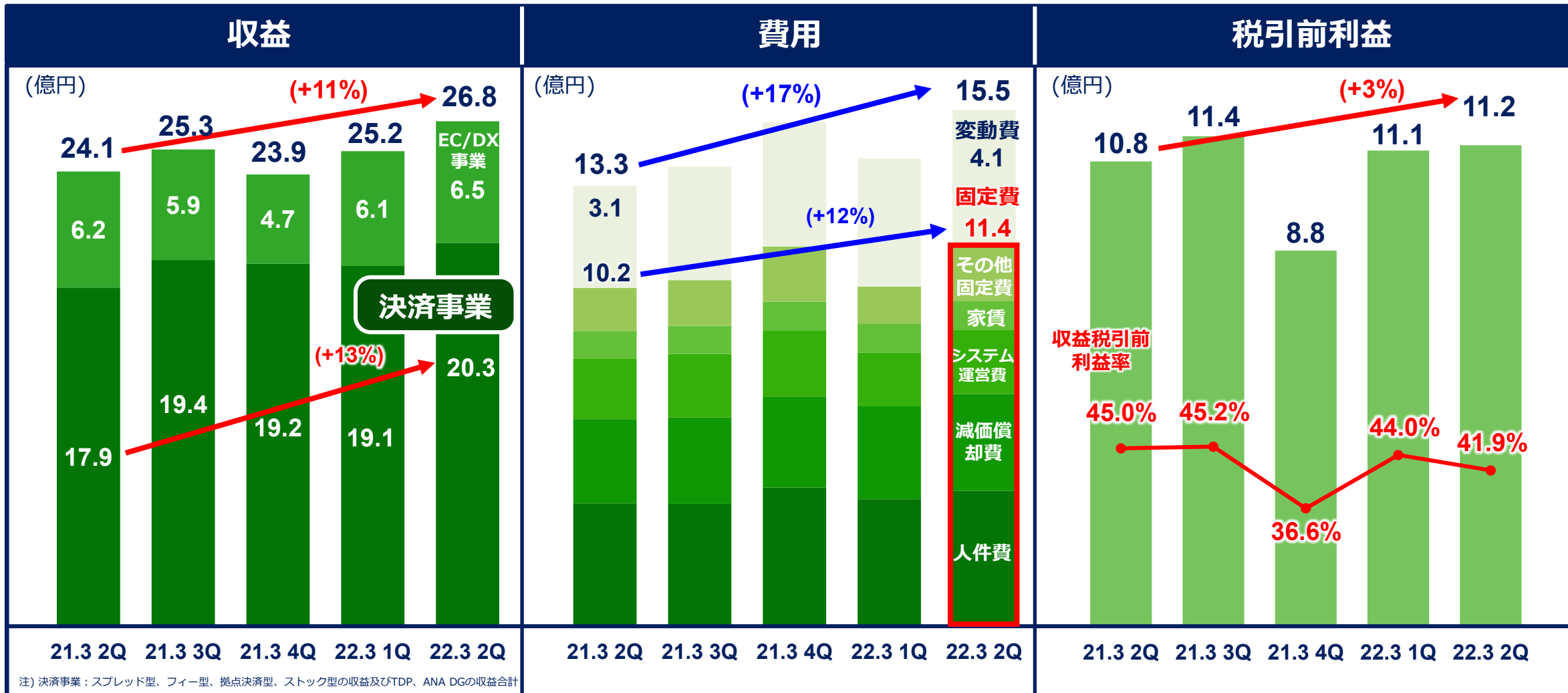
<u>JGAAP</u>	売上高 =顧客から收受する手数料	売上原価 =カード会社等へ支払う手数料	粗利益 =顧客から收受する手数料 - カード会社等へ支払う手数料
<u>IFRS</u>	収益 =顧客から收受する手数料 - カード会社等へ支払う手数料		<b>JGAAP粗利益≒IFRS収益</b>

# ◆ FTセグメント – 2Q(7-9月) ハイライト (P/L)



2Q(7-9月)主力決済事業の収益が前年同期比13%増と好調に推移し、収益は同11%増の27億円

～ システム安定稼働と拡充のための開発投資を継続、税引前利益は同3%増の11億円 ～

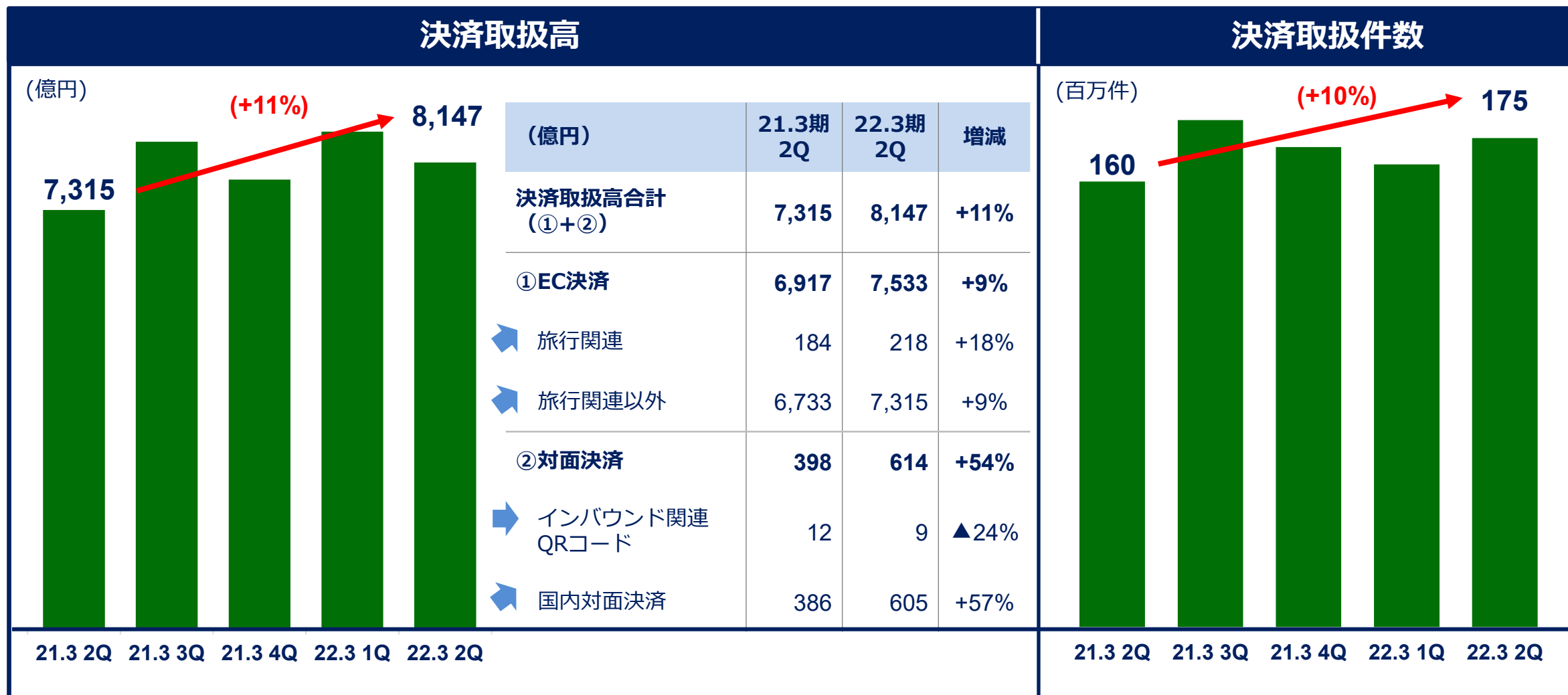


注) 決済事業：スプレッド型、フィー型、拠点決済型、ストック型の収益及びTDP、ANA DGの収益合計



2Q(7-9月)決済取扱高は前年同期比11%増の0.8兆円、取扱件数は同10%増の1.8億件

～ EC決済はコロナ特需の一部反動減も旅行関連回復し9%増、対面決済は国内QRコード決済好調で54%増 ～

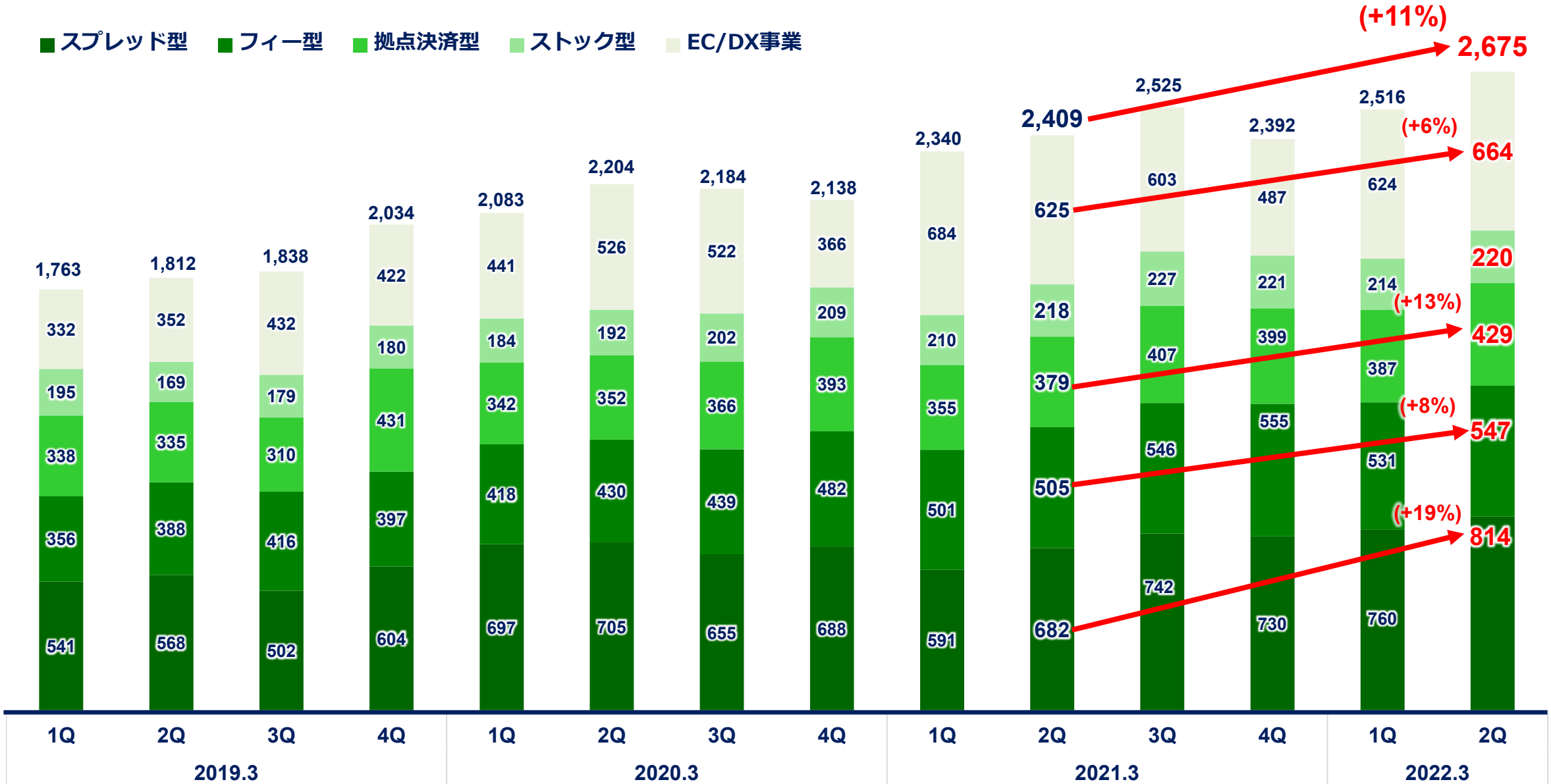


# FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分①)



(百万円)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型 ■ ストック型 ■ EC/DX事業

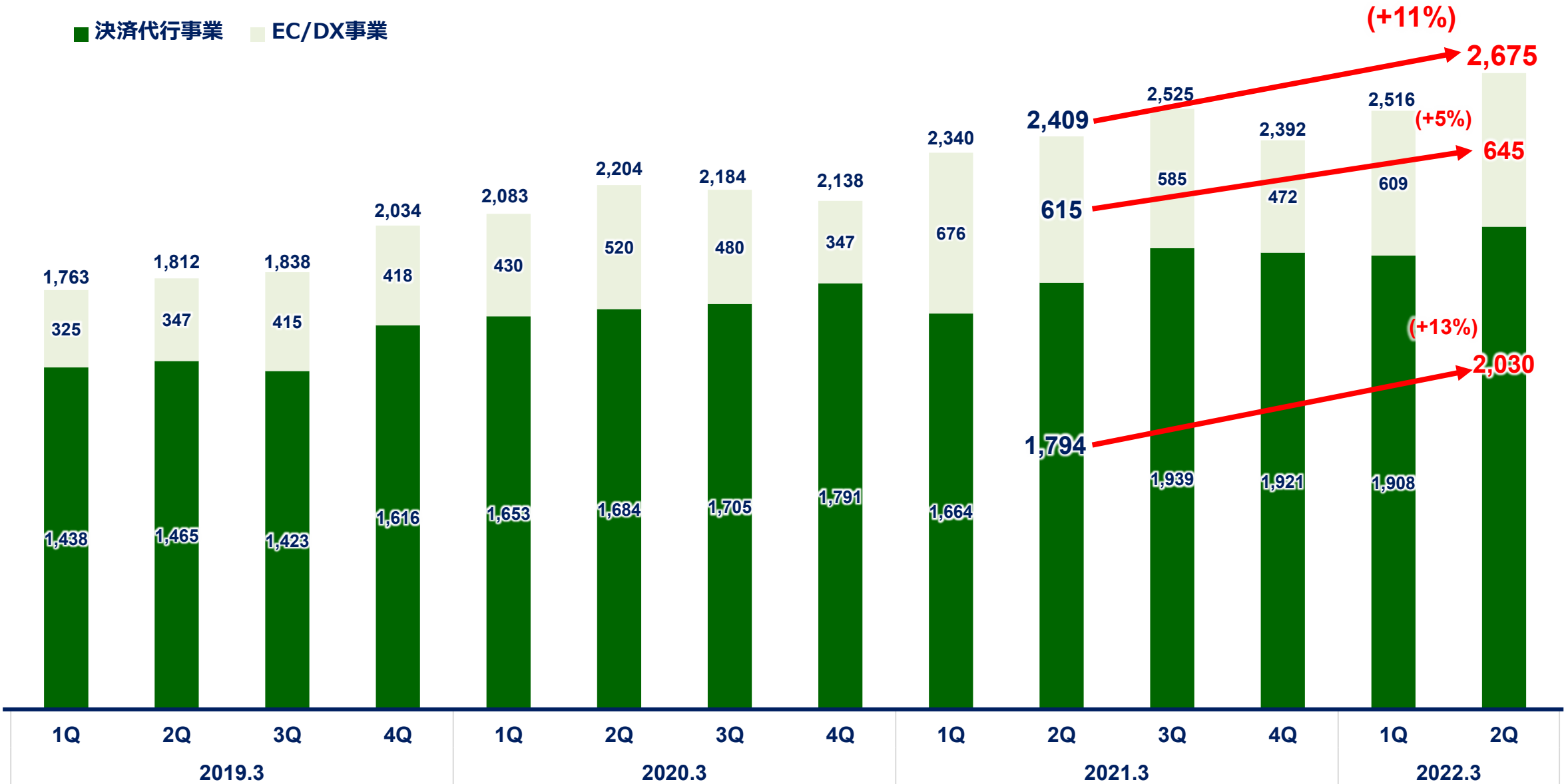


# FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分②)



(百万円)

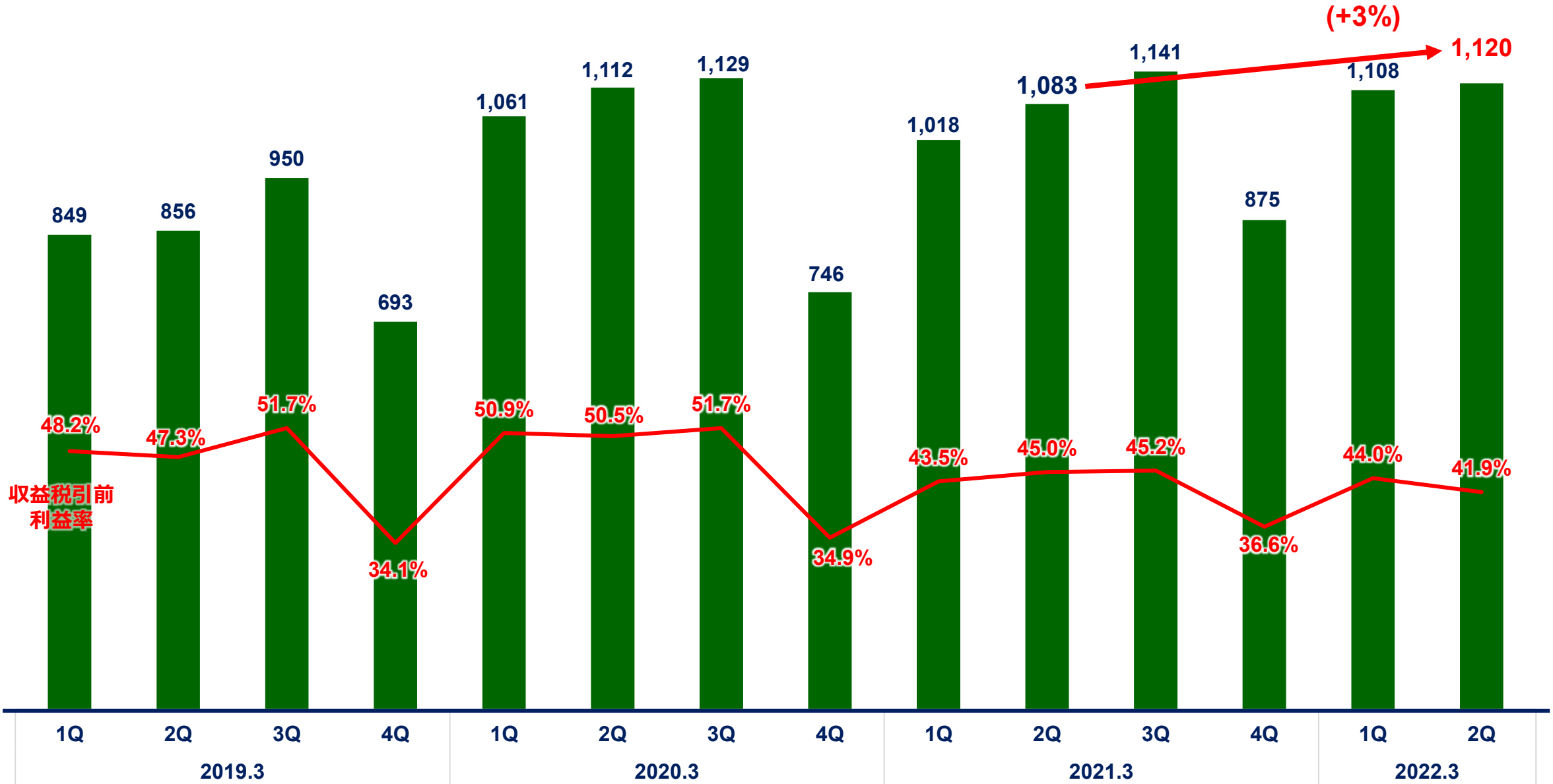
■ 決済代行事業 ■ EC/DX事業



# FTセグメント - 税引前四半期利益 / 収益税引前利益率 推移



(百万円)



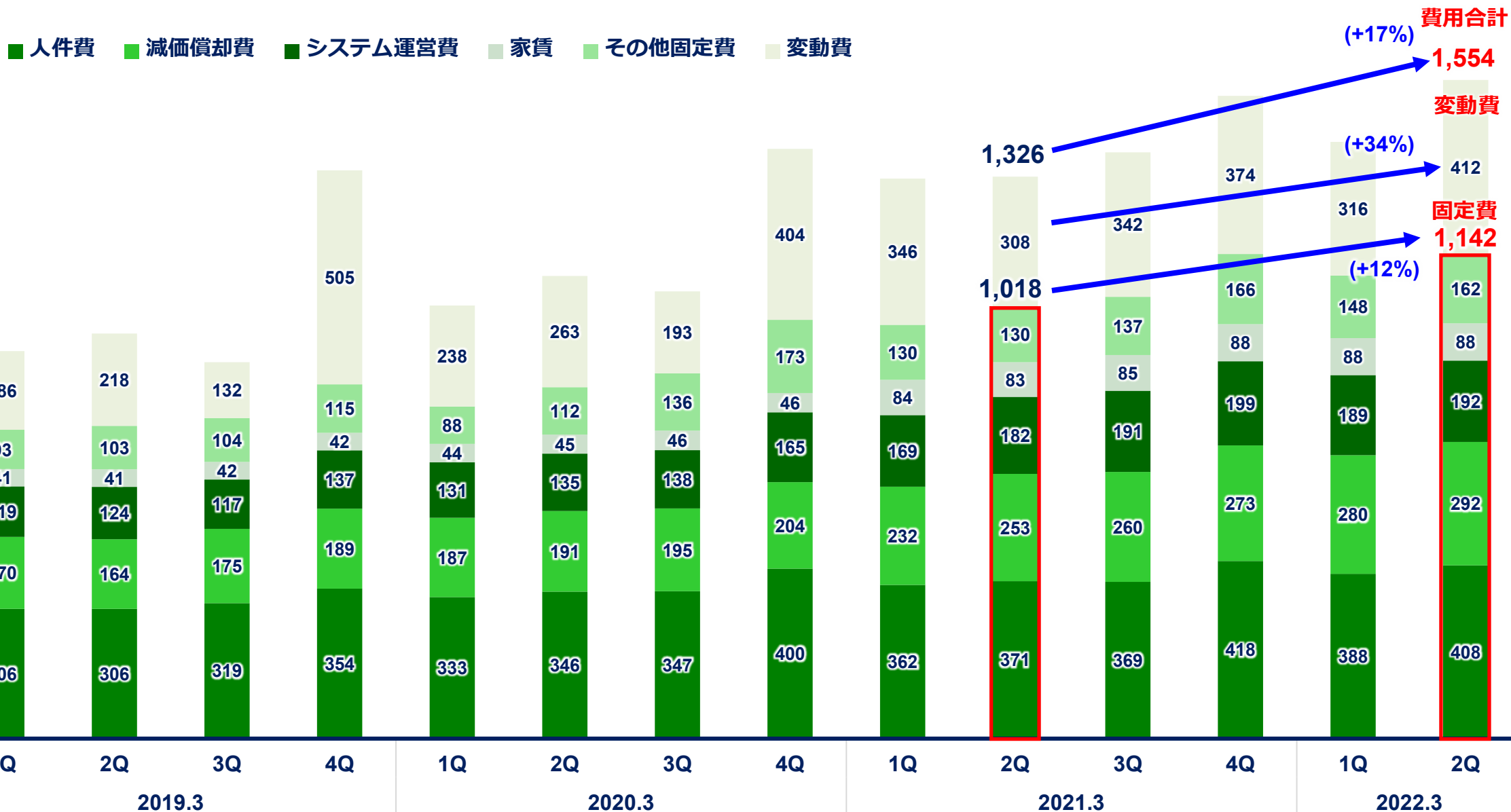
注) 2016.6期~2018.3期は売上高から直接原価を控除して売上高を収益として算出



# FTセグメント - 費用 推移 (四半期)



(百万円)



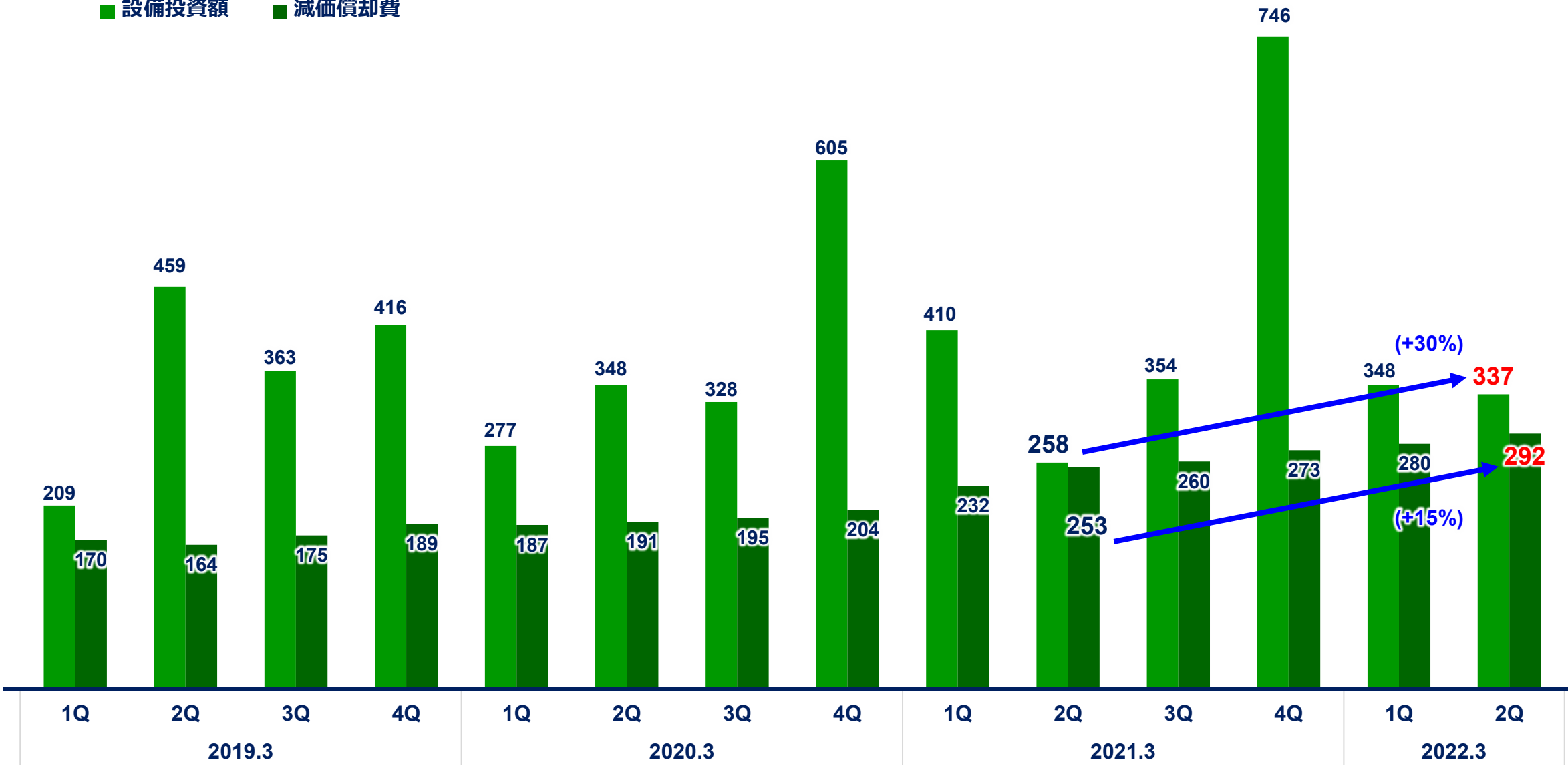
注) 2022.3 1Qの費用内訳について、2021年8月13日開示の決算説明資料から変更しております

# FTセグメント - 設備投資額／減価償却費 推移 (四半期)



(百万円)

■ 設備投資額 ■ 減価償却費

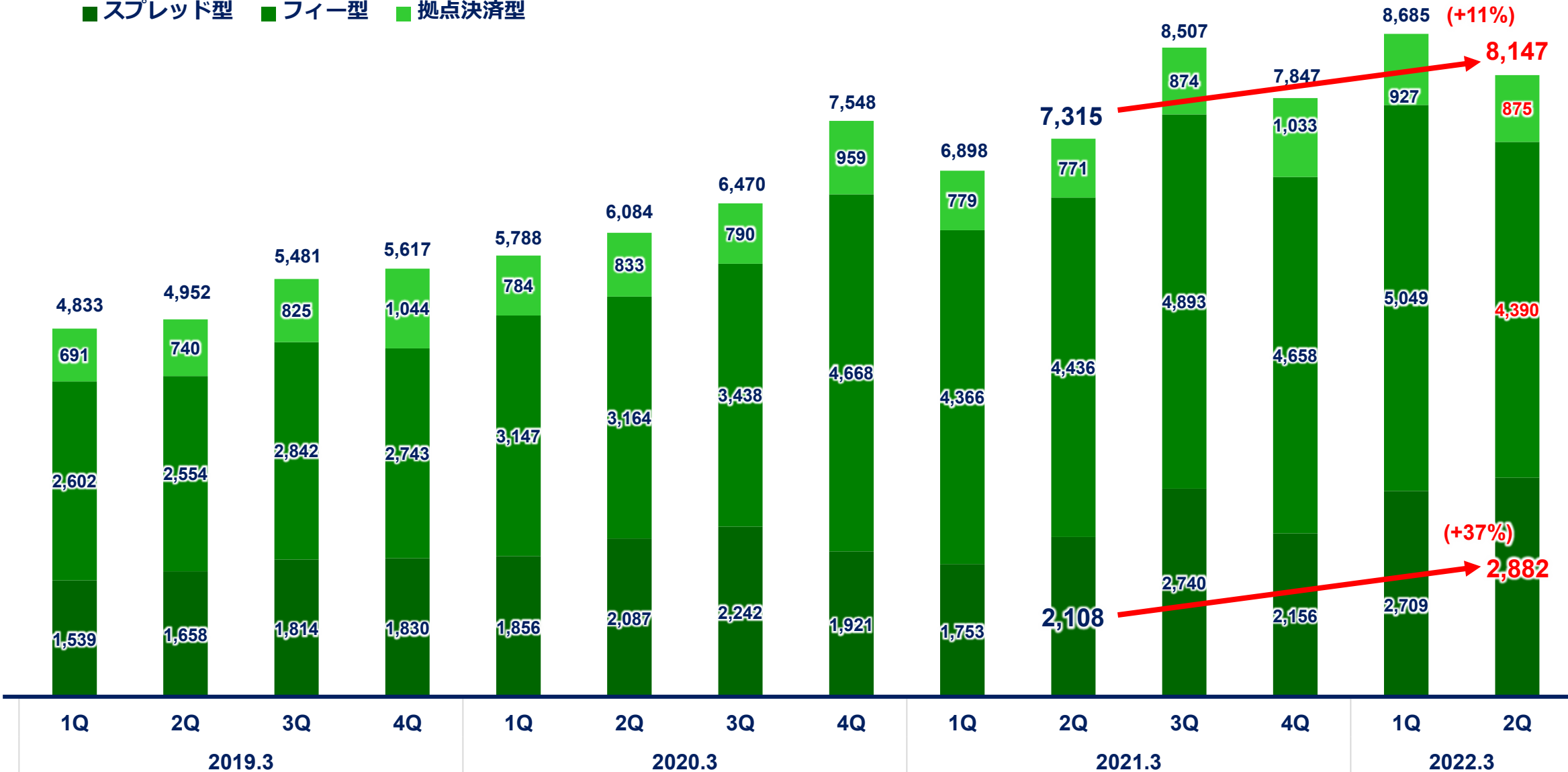


# FTセグメント - 決済取扱高 推移 (四半期)



(億円)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型

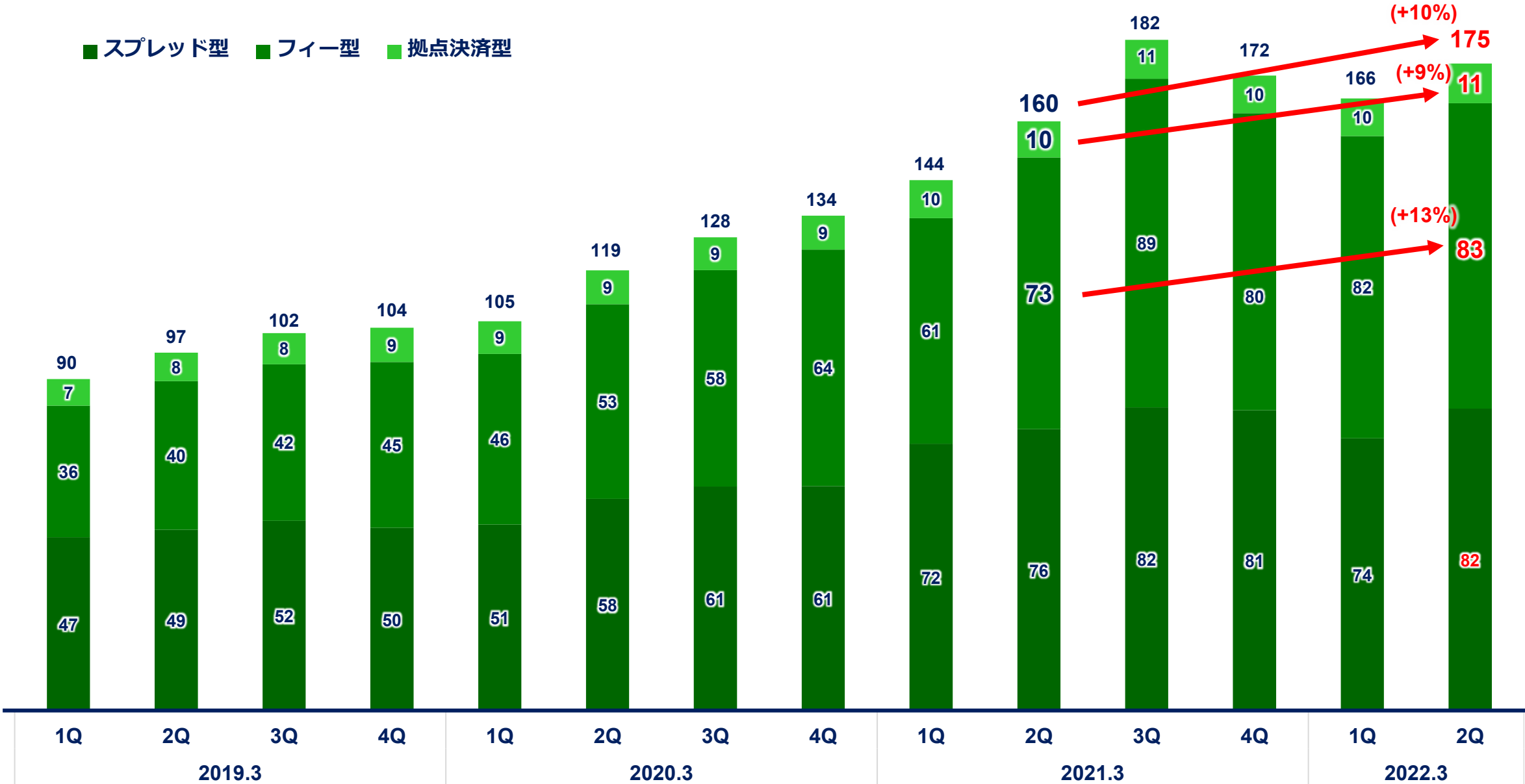


# FTセグメント - 決済取扱件数 推移 (四半期)



(百万件)

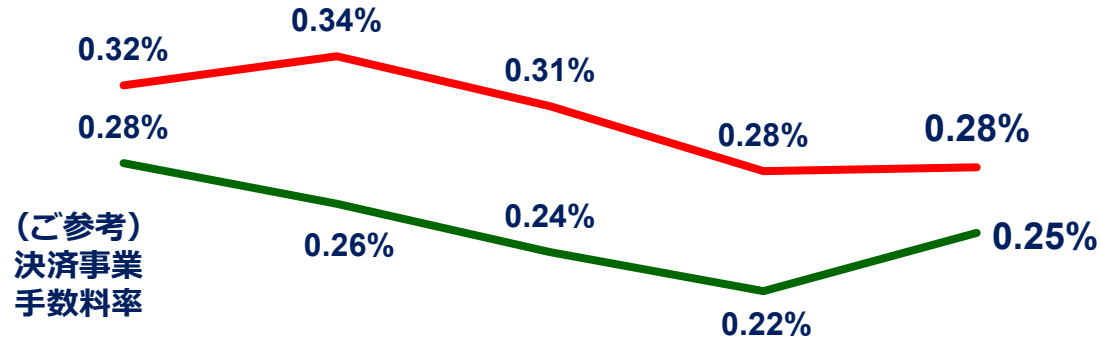
■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型





## 決済手数料率 (スプレッド型)

スプレッド型  
手数料率



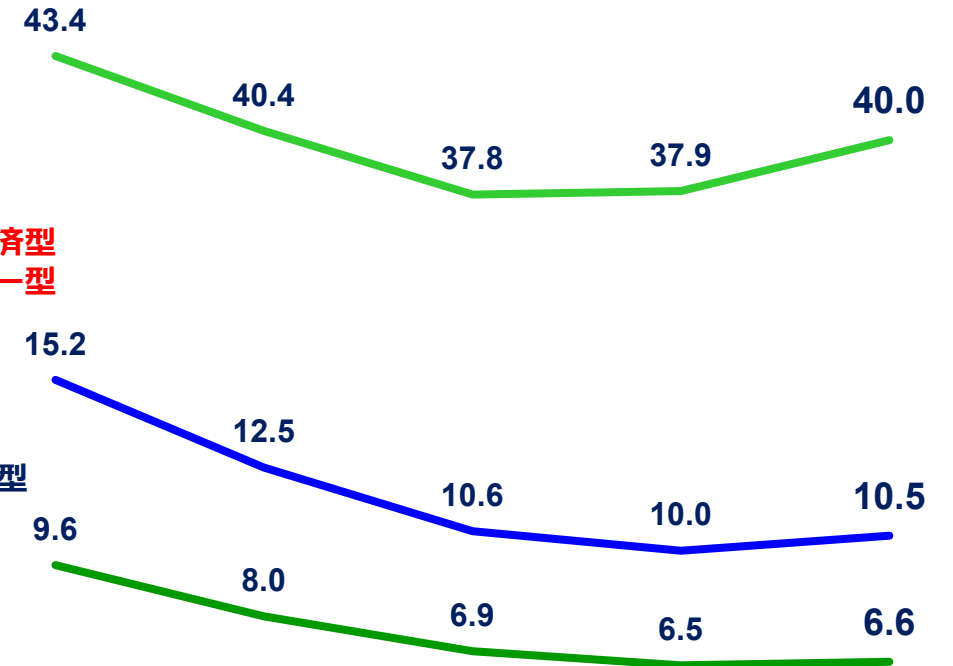
## 単価 (フィー型 + 拠点決済型)

(円)

① 拠点決済型  
単価

① 拠点決済型  
+ ② フィー型  
単価

② フィー型  
単価



2019.3

2020.3

2021.3

2022.3  
1Q

2022.3  
2Q

2019.3

2020.3

2021.3

2022.3  
1Q

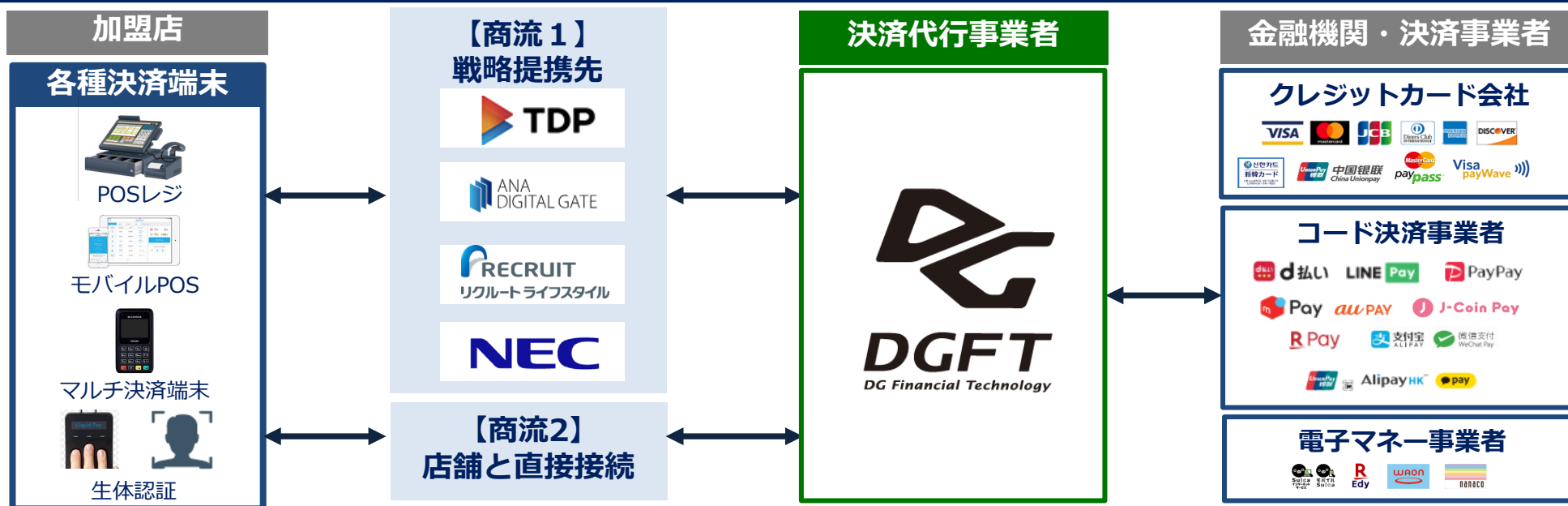
2022.3  
2Q



## EC決済ビジネスモデル



## 対面決済ビジネスモデル



# FTセグメント - 2種類の契約形態について



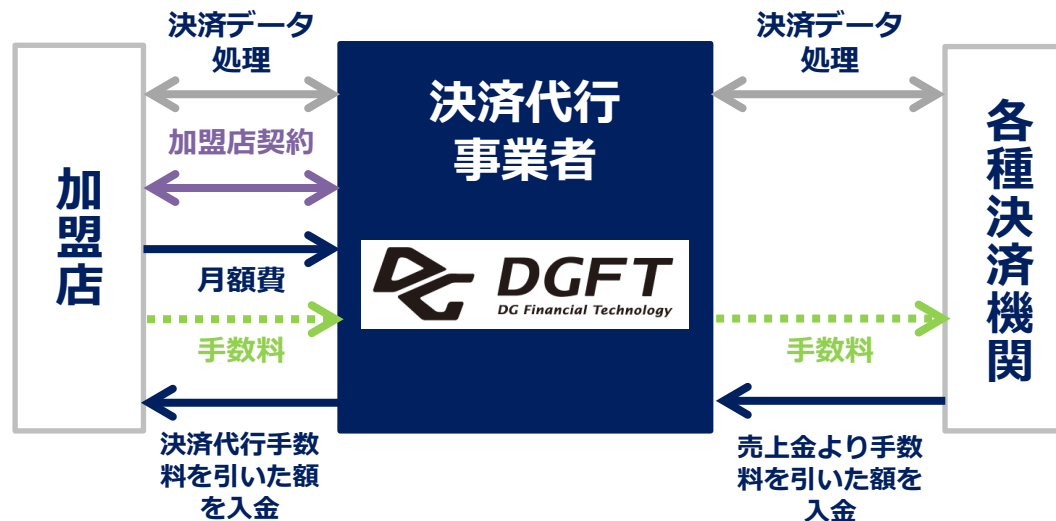
## 収納代行型（包括契約）

⇒多くのEC事業者が採用

## 区分

### ■ 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

- 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
- 毎月の売上金も当社より一括入金
- 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



スプレッド型

フィー型

ストック型

## 決済データ処理型（直接契約）

⇒主にカード決済にて売上規模の大きい大手企業が採用

## 区分

### ■ 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
- カード会社との加盟店契約が必要
- 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



フィー型

ストック型





## サービス一覧

領域	決済サービス	サービス名	概要
非対面	EC/オンライン決済	<ul style="list-style-type: none"> <li>VeriTrans4G</li> <li>オムニPAY</li> <li>住まPAY</li> <li>セレモニーPAY</li> </ul>	<b>幅広い業界へオンライン決済サービス</b> (物販、ゲーム・動画等のデジタルコンテンツ、エンターテインメント、交通機関、旅行などのサービスに加え、官公丁・自治体の公金収納まで網羅) ※早期入金オプションあり
	後払い	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベリトランス後払い</li> <li>スコア後払い</li> </ul>	購入者が商品を受け取った後に、 <b>コンビニや郵便局で代金を支払う後払い決済サービス</b> 。 通販・ECサイトなど物販での利用のほか、サービスでも活用
	送金	<ul style="list-style-type: none"> <li>CASH POST</li> </ul>	送金先のメールアドレスのみで、銀行振込やコンビニエンスストアにて最短即時で現金受取りが可能な <b>BtoC向け送金サービス</b> 。EC返品、イベント・交通機関の払戻しや、キャッシュバック、交通費の精算など、幅広い使途に活用
	電話注文	<ul style="list-style-type: none"> <li>IVR(音声自動応答) 決済ソリューション</li> </ul>	コールセンターなどで電話注文を受付ける際、 <b>セキュアにカード支払いが完了するクレジットカード決済サービス</b> 。テレビ・カタログ通販や、旅行代理店、保険等のサービスの支払いに利用
	事前決済・モバイルオーダー	—	<b>消費者が来店前に支払いを完了する事前決済にも対応</b> 。飲食店のメニューをスマートフォンアプリで注文、支払いすることで、消費者を待たせないスマートな受取りを実現
対面	POSシステム	<ul style="list-style-type: none"> <li>POS向けバーコード決済ソリューション</li> <li>TDペイメント</li> </ul>	<b>店舗のPOSシステム向けマルチ決済サービス</b> 。 クレジットカードや電子マネー、国内外バーコード決済など多種の決済手段を一元管理可能な対面決済サービスの提供により、店舗運営業務の効率化を支援
	モバイルPOS・専用端末	<ul style="list-style-type: none"> <li>mPOS</li> </ul>	スマートフォン・タブレットなどの <b>端末アプリと専用カードリーダーを利用したマルチ決済サービス</b> 。 クレジットカードや国内外バーコード決済など各種決済手段に対応しており、携行しやすいサイズのため、飲食店でのテーブル決済や訪問サービス、イベントなどの支払いに利用
	マルチQRコード決済	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドペイ</li> </ul>	店頭に1つのQRコードを設置するだけで、国内外の各種バーコード決済が利用可能な <b>マルチQR決済サービス</b>
	自動精算機	—	店舗に設置した <b>自動精算機向けに、クレジットカード決済をはじめとした各種決済サービス</b> 。 飲食店のほか、ホテルや映画館、フィットネスクラブやゴルフ場などで導入
	生体認証決済	—	生体認証サービスを提供するパートナーと連携し、 <b>顔や指紋、虹彩などの身体的特徴を用いた本人認証・決済サービス</b>

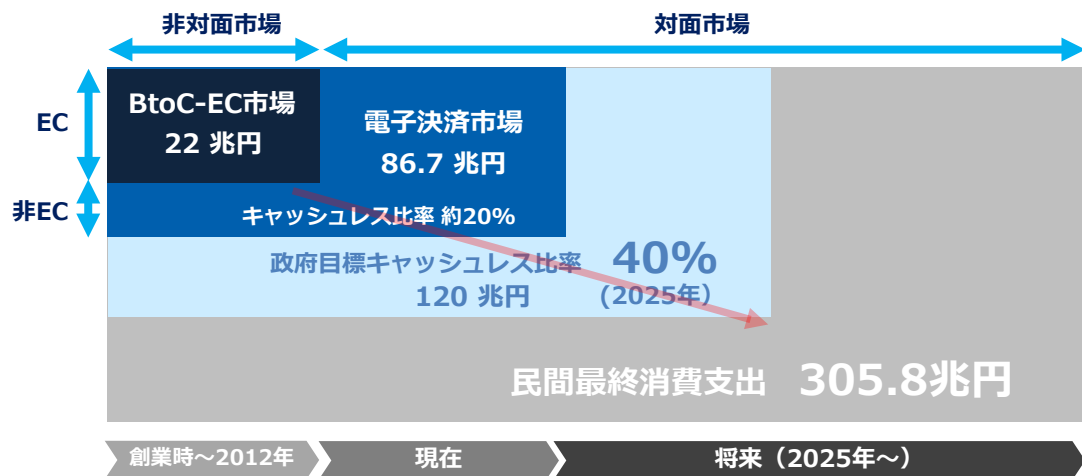


区分①	区分②	定義	概要	収益構造
スプレッド型	決済事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ クレジットカード決済をはじめ、<u>決済処理金額</u>に応じた手数料が収益となる決済</li> </ul>	EC決済、対面決済  契約形態：収納代行型（包括契約）	決済取扱高×手数料率  ※導入決済手段や商材等により料率は変動
フィー型		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 加盟店サーバーとPSPサーバー間での決済処理の流れを1件とする主にデータ処理など、<u>決済処理件数</u>に応じた手数料が収益となる決済</li> </ul>	EC決済、対面決済  契約形態：決済データ処理型（直接契約）	決済処理件数×単価
拠点決済型		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 各コンビニエンスストアに設置のマルチメディアステーションによる支払い決済</li> </ul>	EC購入商品や各種チケット、サービス代金のコンビニ店頭支払い  ※国内競合の決済代行業者及び加盟店に対してコンビニ決済を販売	決済処理件数×単価
ストック型		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 基本料や決済システムのOEM提供料、決済システムの運用やサポート等、月額固定で発生する固定収益</li> </ul>	決済手段関係なく、各加盟店からいただく月額固定料	稼働加盟店数×定額月額固定費
EC/DX事業		EC/DX事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 不正検知サービス、返金の送金サービス、EC最適化事業等の決済周辺事業及び持分法適用会社3社</li> </ul>	持分法適用会社の収益及び決済代行業業以外の収益

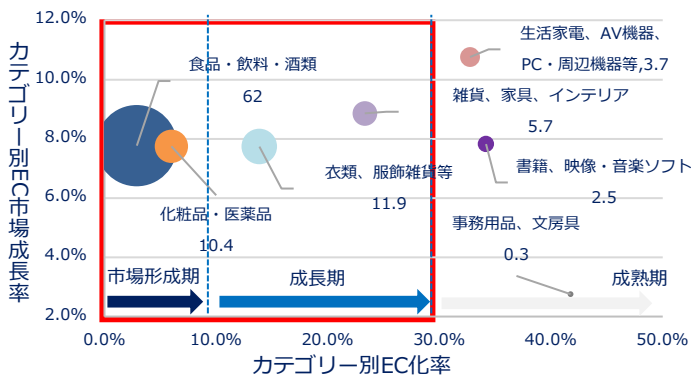


## ターゲットとする市場規模

- 21.3期決済取扱高は、EC市場の成長と連動し3.1兆円まで拡大。  
FTセグメントの**BtoC-EC市場におけるシェアは14%**
- キャッシュレス推進により、対面市場における電子決済比率は拡大。  
2025年度には民間最終消費支出の40%約120兆円がキャッシュレス決済になる見込み。FTセグメントの**21.3期の対面決済取扱高は約1,700億円**
- なお、**BtoB-EC市場規模は現状353.0兆円**



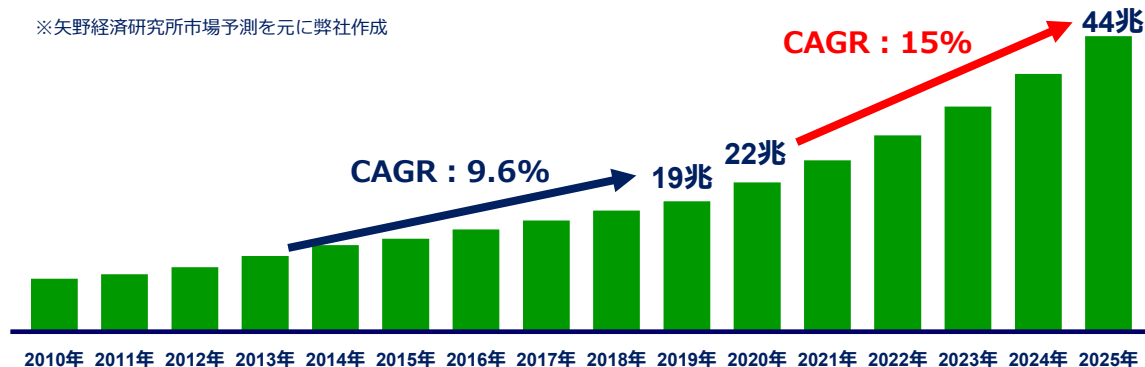
## 物販系分野の 카테고리別EC化率・市場成長率



※バブルサイズはEC化余地（各カテゴリーにおける市場規模とEC販売額との差額（兆円））経済産業省「電子商取引に関する市場調査」より弊社作成

## EC決済（オンライン決済）サービス市場規模

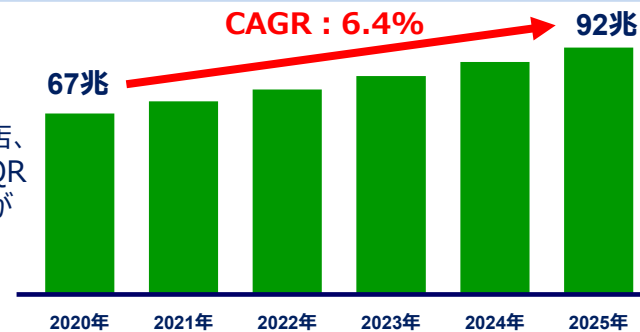
※矢野経済研究所市場予測を元に弊社作成



## リアル決済（オフライン決済）市場規模

- 市場成長率予測：CAGR6.4%
- 2025年のクレジットカード決済は約82%を占める見込み
- 地方の有カスーパーや大型量販店、中小規模の店舗においても国内QRコード決済等の浸透により成長が予想される

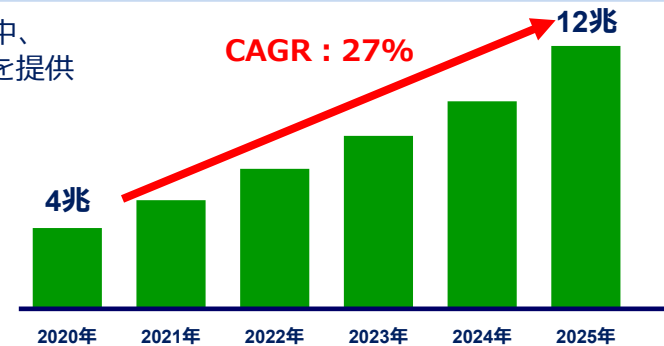
※民間最終消費予測(経済産業省)、  
EC決済サービス予測値(ミック経済研究所)、  
キャッシュレス比率(経済産業省)から逆算して算出



## QRコード決済市場規模

- キャッシュレス市場が拡大する中、国内最大級27種の対面決済手段を提供
- 市場成長率予測：CAGR27%

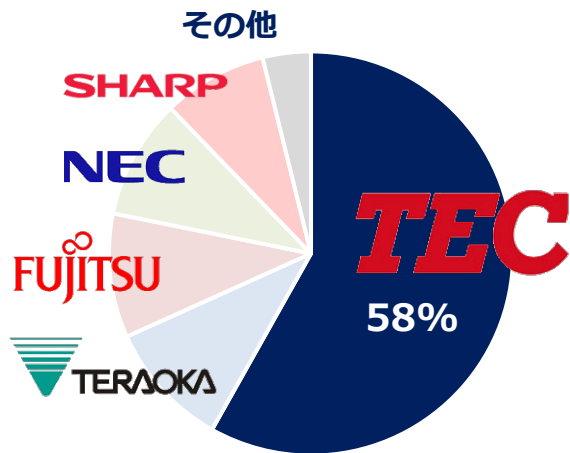
※矢野経済研究所市場予測を元に弊社作成





## TDペイメント株式会社

- ✓ 国内POSシェアトップである東芝テックと合併企業「TDペイメント」設立
- ✓ POSシステムと連携した決済ソリューションを通じ、大規模加盟店を開拓



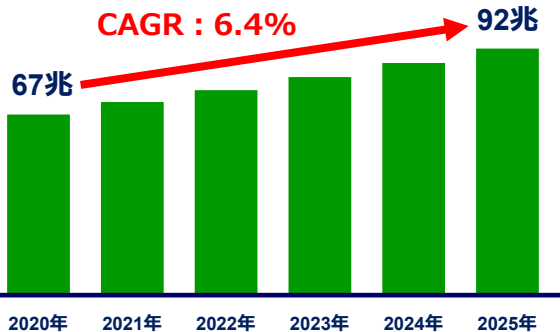
- ✓ 東芝テック社のPOSは国内シェア50%超
- ✓ 東芝テック社のPOS導入店舗に対し当社決済基盤の提供拡大を推進 (現状10%程度)

- ✓ 国内シェア最大手である東芝テックのPOSを通じた決済件数は相応
- ✓ 2025年のクレジットカード決済件数は180億件※超と予想されており、10%以上のシェア獲得に向けた各戦術を推進

※平均取引金額を約4,100円としクレジットカード取扱高予想額より算出

### リアル決済市場規模

2025年のクレジットカード決済は約82%を占める見込み



## リクルートライフスタイルとの提携

- ✓ 国内モバイルPOSシェアNo1のリクルートライフスタイルと提携
- ✓ 低コスト・簡易なマルチQRコード決済サービスの提供で、中小企業への導入拡大

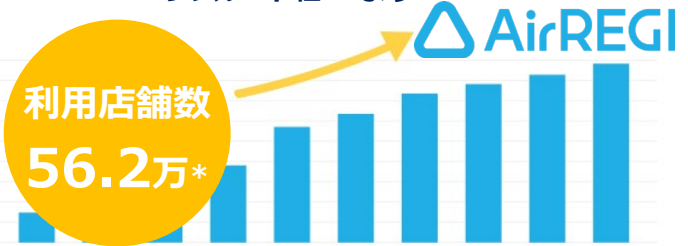


※2021年3月末時点Airレジアカウント数  
リクルート社HPより



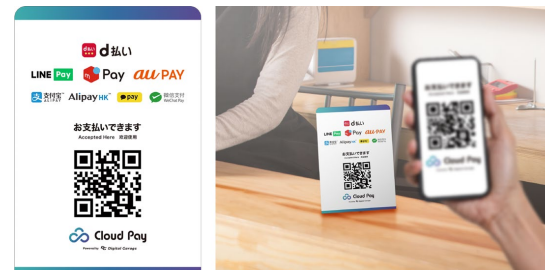
タブレット  
POS

利用店舗数  
56.2万\*



## マルチQRコード決済サービスの提供

- ✓ DGグループにて、マルチQRコード決済ソリューション「クラウドペイ」を2019年5月より提供開始



- 導入店舗は約39万店 (2021年3月末時点) となりQRコード決済ネットワーク主プレイヤーに成長

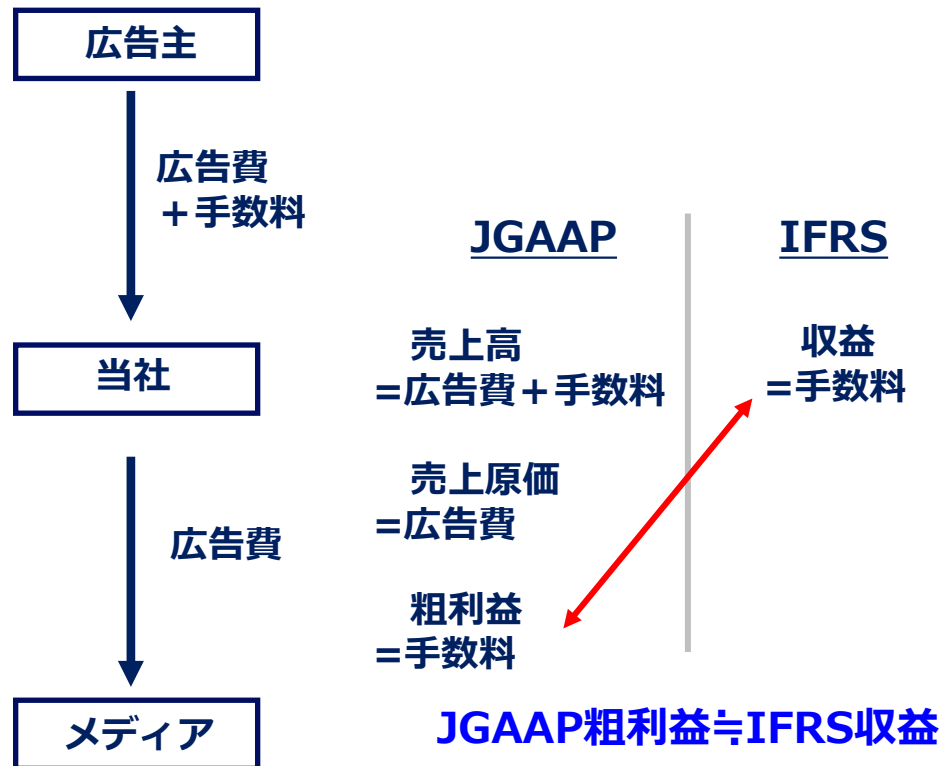
# MTセグメント





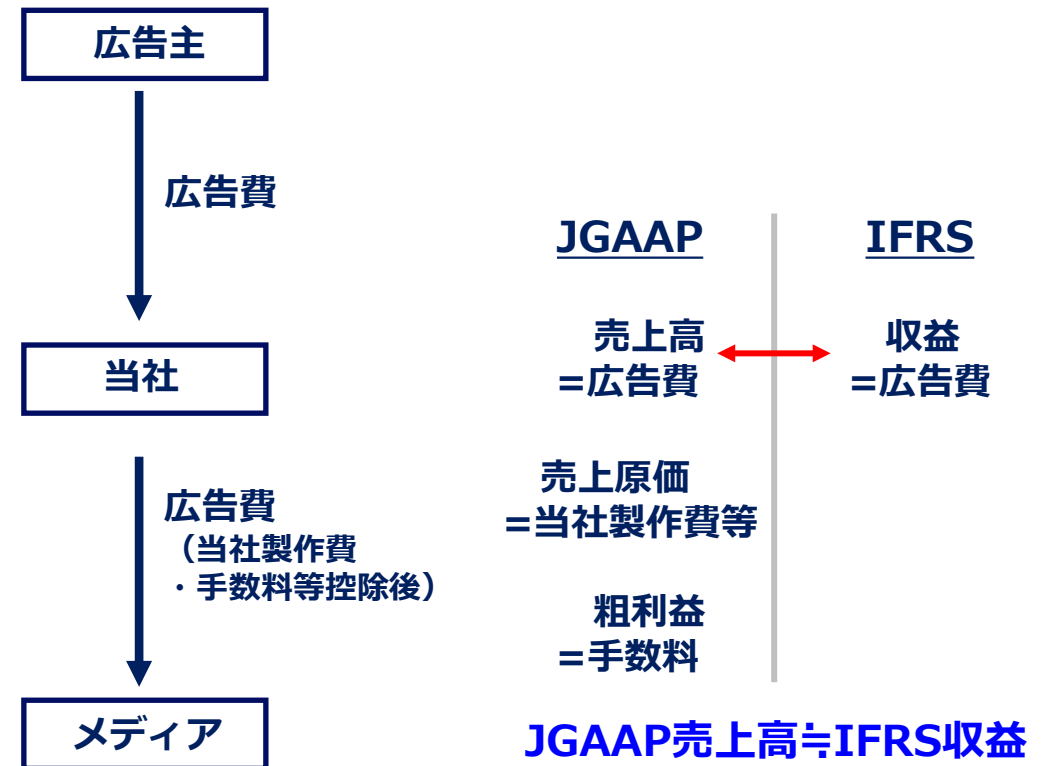
## デジタルアド収益

■ Webマーケティングによる広告事業は、顧客（広告主）に対して主にインターネットの広告戦略を立案・企画し、広告の運用を手配し、効果を測定解析する



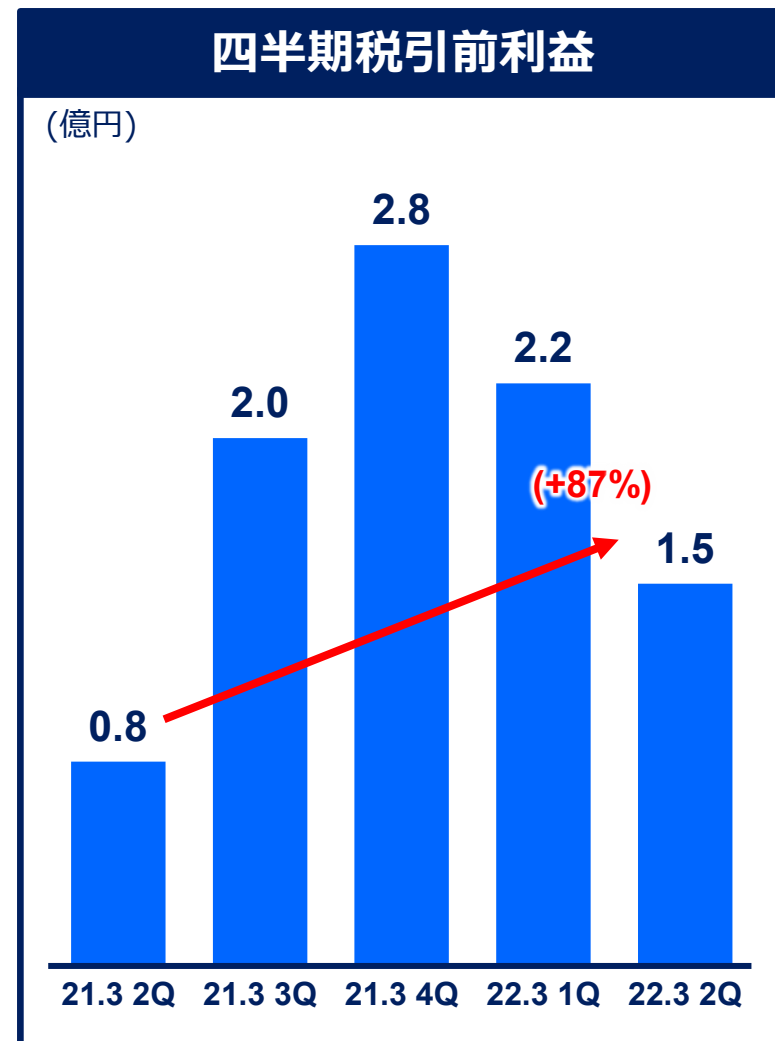
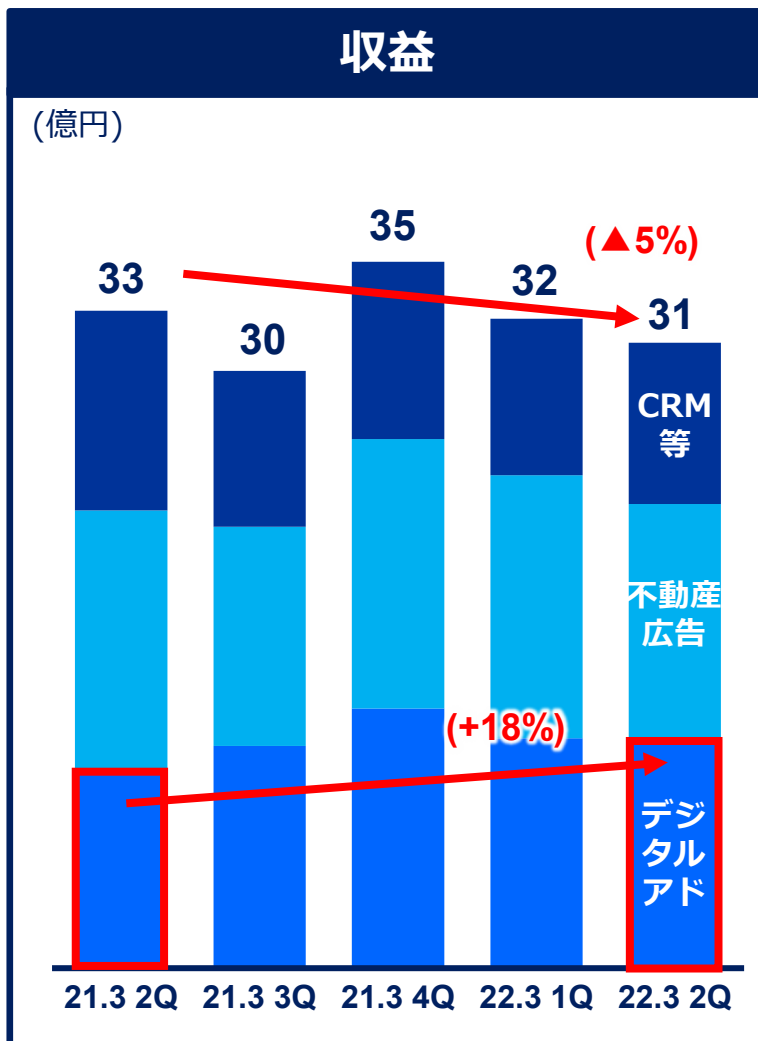
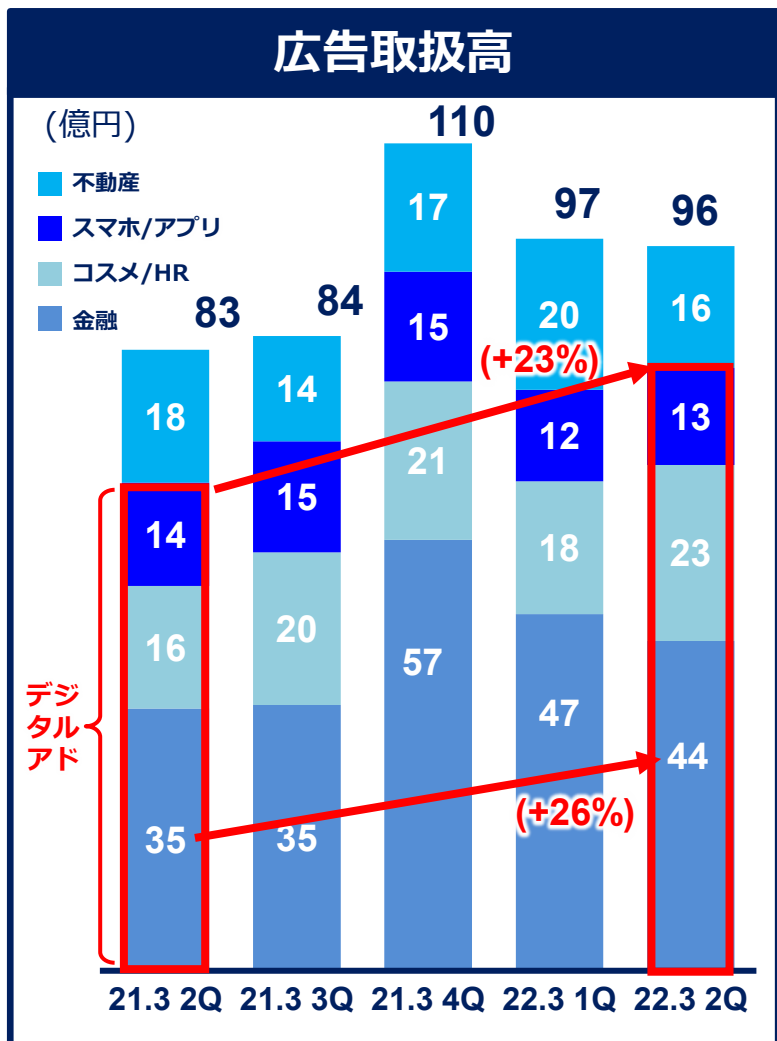
## 不動産販売広告収益

■ 不動産を中心としたリアル広告事業は、顧客から不動産広告等の制作依頼を受けて、顧客が希望する仕様に応じた広告を制作する





**主力のデジタル広告の取扱高はクレジットカード等フィンテック関連が引き続き好調**  
 ~ CRM等受託開発減少及び新規事業への先行投資あるも、前期のコスト最適化が奏功し増益 ~



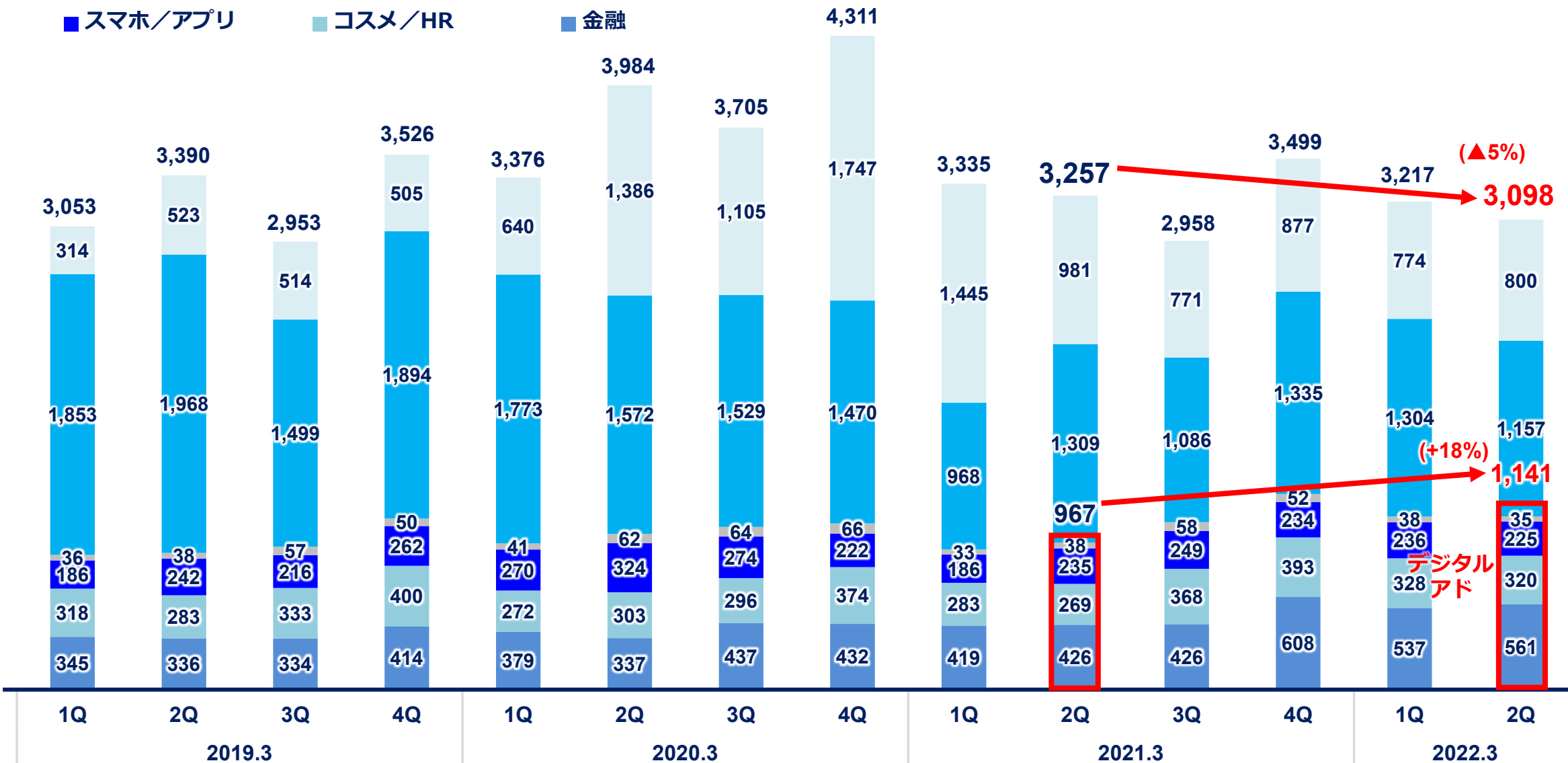


# MTセグメント - 四半期会計期間収益 推移



(百万円)

- CRM等
- 不動産
- デジタルアドその他
- スマホ/アプリ
- コスメ/HR
- 金融

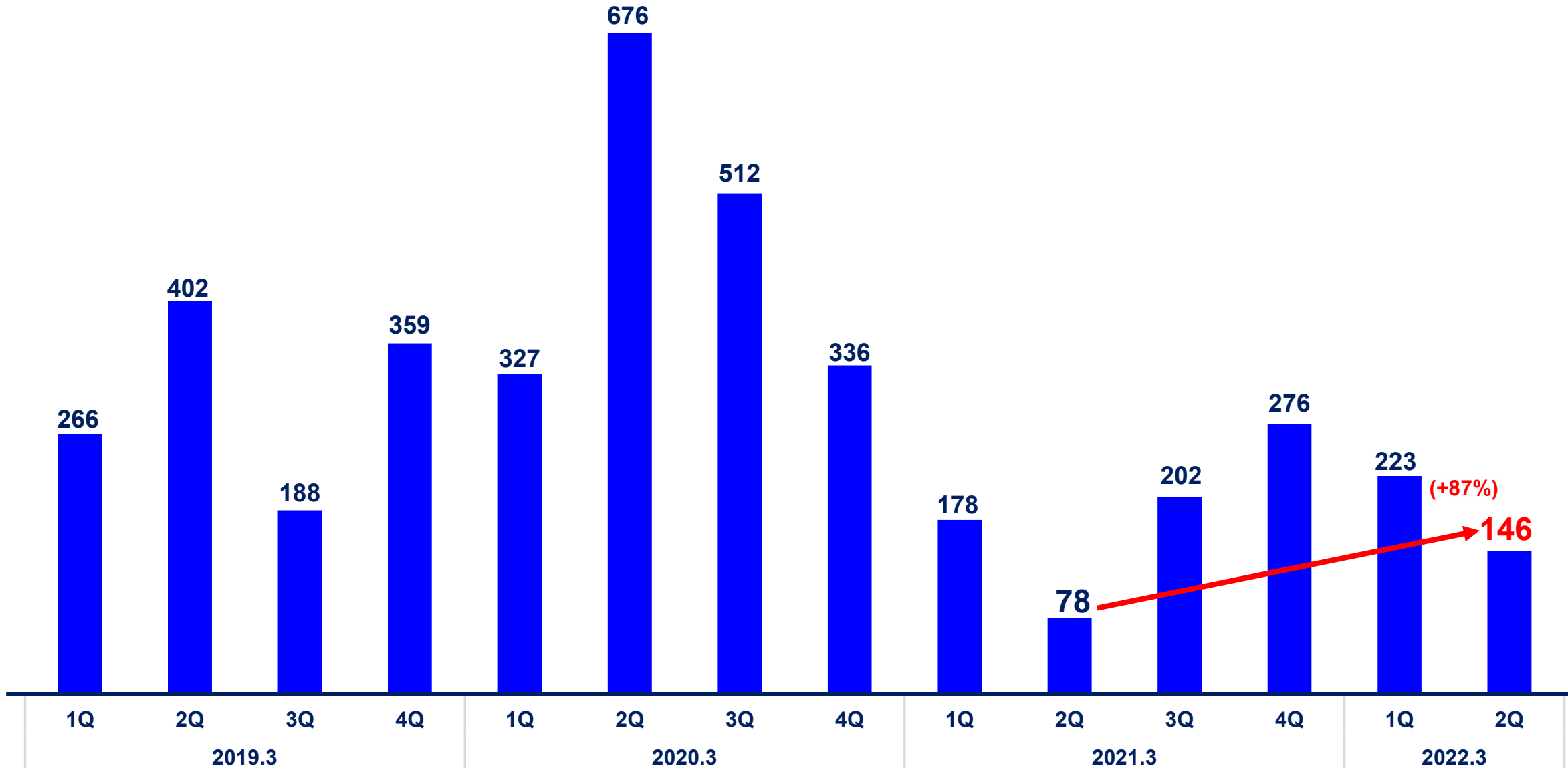


注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化。2022.3期1Qより過去に遡り集計区分の見直しを実施

# MTセグメント - 税引前四半期利益 推移



(百万円)



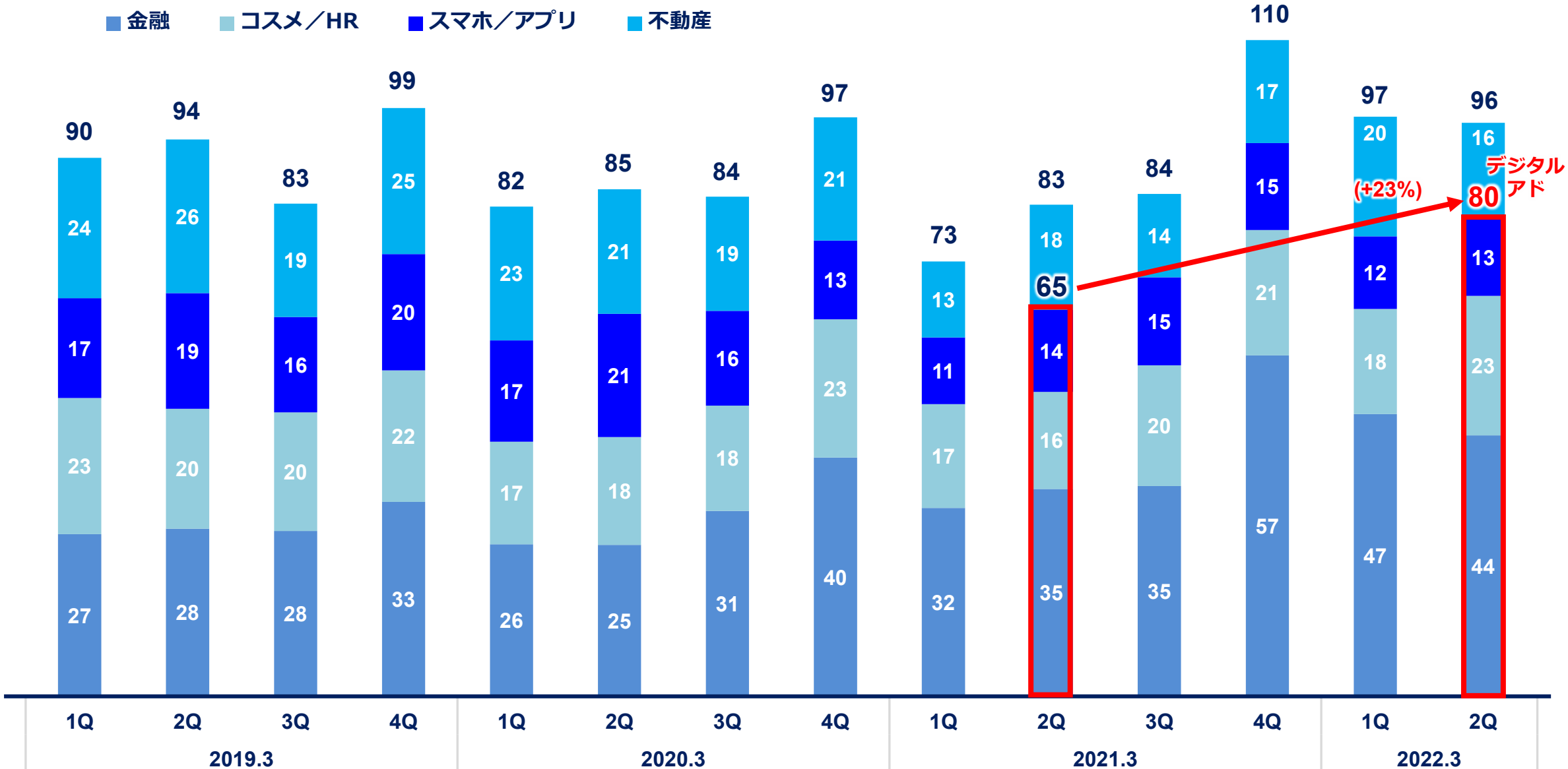
注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

# MTセグメント - 広告取扱高 推移 (四半期)



(億円)

■ 金融 ■ コスメ/HR ■ スマホ/アプリ ■ 不動産



注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

# ITセグメント





## 【営業投資有価証券に関する公正価値の算定方法】

活発な市場における同一銘柄の  
取引相場価格

ない場合

直近の独立した第三者間取引や  
ファイナンス価格の情報が利用可能  
な場合、公正価値は当該直近の  
取引価格に基づいて評価

※直近の取引価格について取引発生後一定期間は有効であるものと仮定

ない場合

直近の取引価格に調整を加えた価  
格又は評価対象会社の貸借対照表  
上の純資産に基づいて評価

※直近の取引価格に調整を加えた価格は、直近の取引価格に評価対象会社の財務諸表数値や評価対象会社と比較可能な類似会社の企業価値／収益等の調整倍率を用いて算定

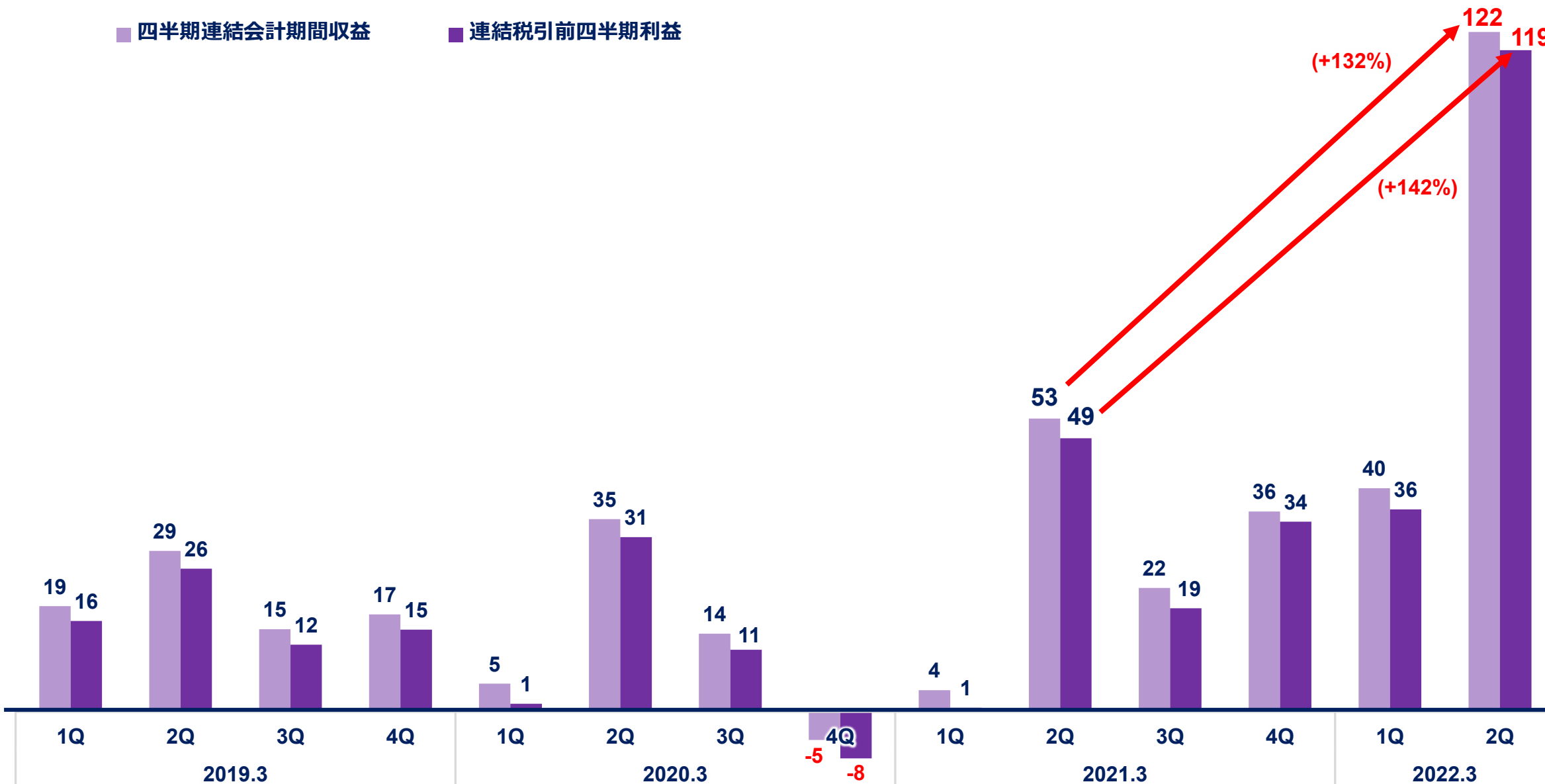
# ITセグメント - 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移



(億円)

■ 四半期連結会計期間収益

■ 連結税引前四半期利益



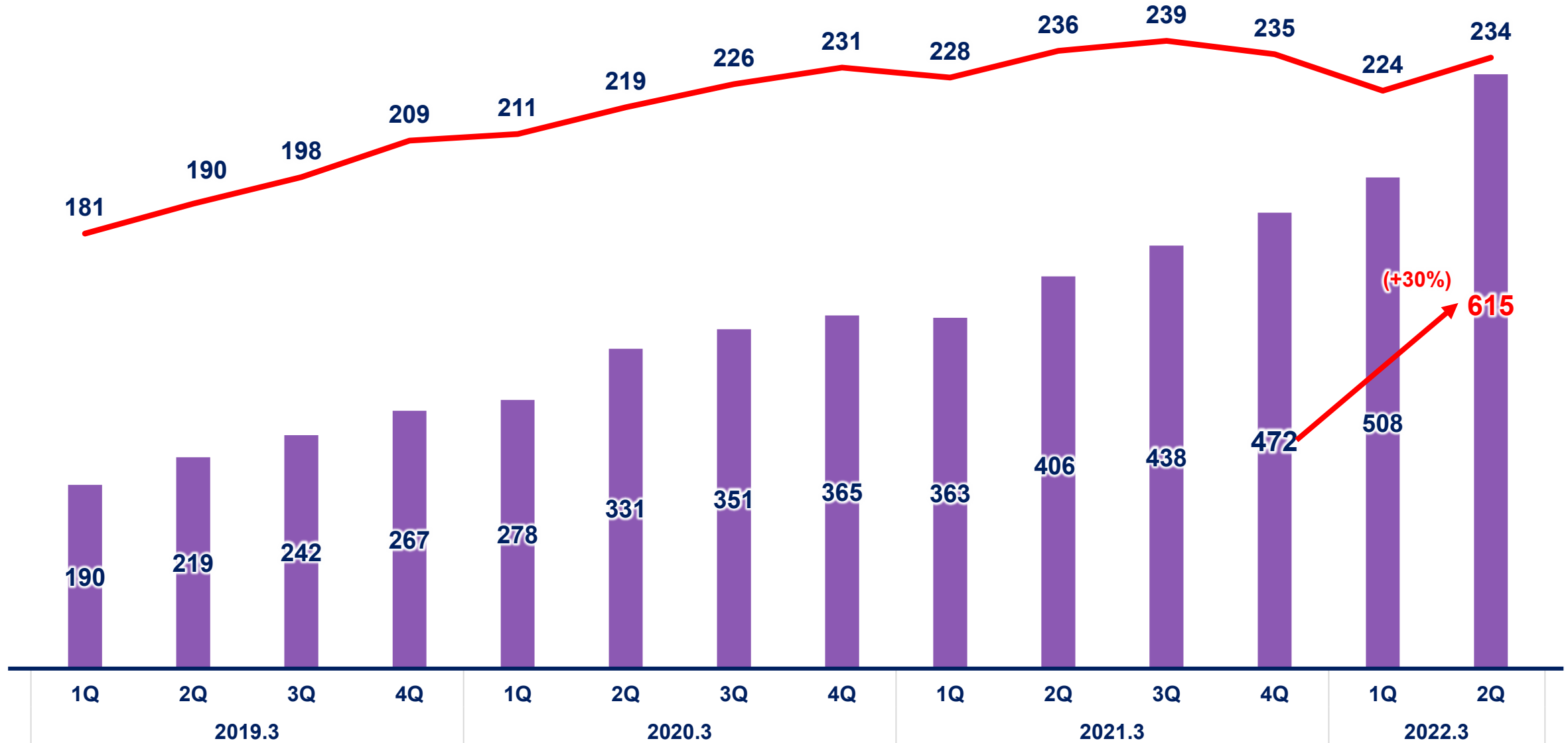
# ITセグメント - 営業投資有価証券残高／投資社数 推移（四半期毎）



(億円)

(社数)

■ 営業投資有価証券残高    ● 投資先数





# ◆ ITセグメント - 営業投資有価証券残高上位10社一覧

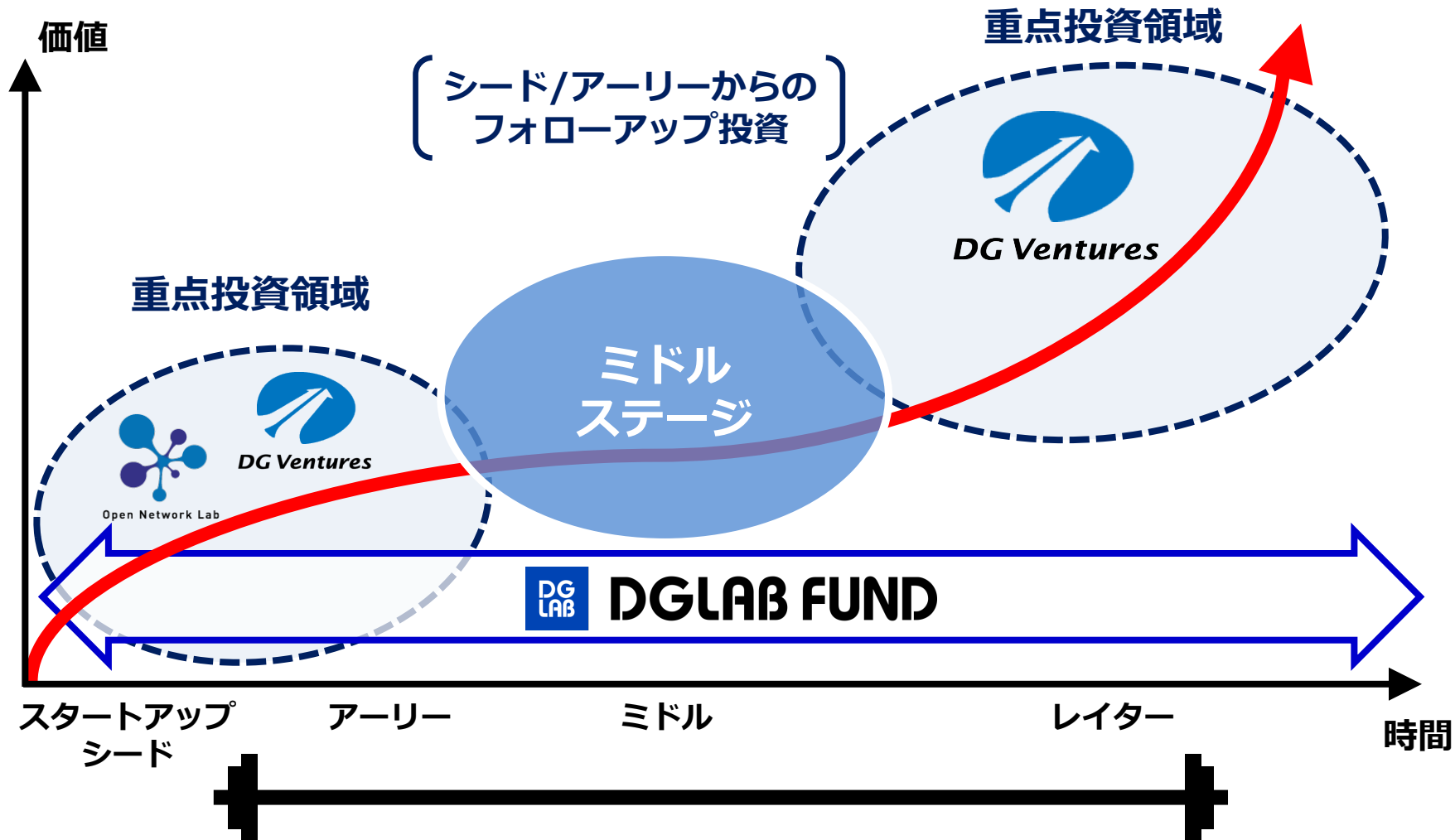


投資先	概要	地域	持分比率	公正価値 (億円)
Blockstream	Bitcoinの基幹技術であるBlockchainをさまざまな用途に利用するための技術「Sidechain」を開発	米国	3.8%	137
MX Technologies	米国の銀行を中心とした金融機関に対し、顧客口座向けの個人資産管理(パーソナル・フィナンシャル・マネジメント)ツールを提供	米国	3.2%	68
Sen Do Technology	ベトナムのC2C・B2C向けマーケットプレイス「Sendo」の運営及び電子ウォレットサービスを提供	ベトナム	12.7%	37
indie Semiconductor	自動車用半導体及びソフトウェアプラットフォームを提供	米国	1.4%	27
Droom	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	インド	2.0%	21
Grubmarket	食料品のB2BおよびB2Cのeコマース	米国	1.8%	19
ThredUp	米国最大のアパレルリサイクルECプラットフォーム	米国	0.6%	14
Playco Global	フェイスブックやLINEなどのプラットフォーム上で直接プレイできるインスタントゲーム及び開発プラットフォームを提供	米国	2.0%	12
Repro	アプリサービス事業者向けに定量・定性的分析ツールをSDKで提供	日本	4.6%	8
PeaTix	オンラインチケット販売サービス「Peatix」の企画/運営	米国	8.4%	8

注) 投資先BlockStream社の持分比率及び公正価値は、(株)デジタルガレージ保有の投資有価証券は含まず



企業の成長に合わせた重点戦略（バーベル戦略）と  
グローバルポートフォリオ（日本/アジア/米国）構築を基本とした投資戦略



投資総額	
<b>615億円</b> (21年9月末)	
日本	18%
アジア	19%
米国	56%
他	

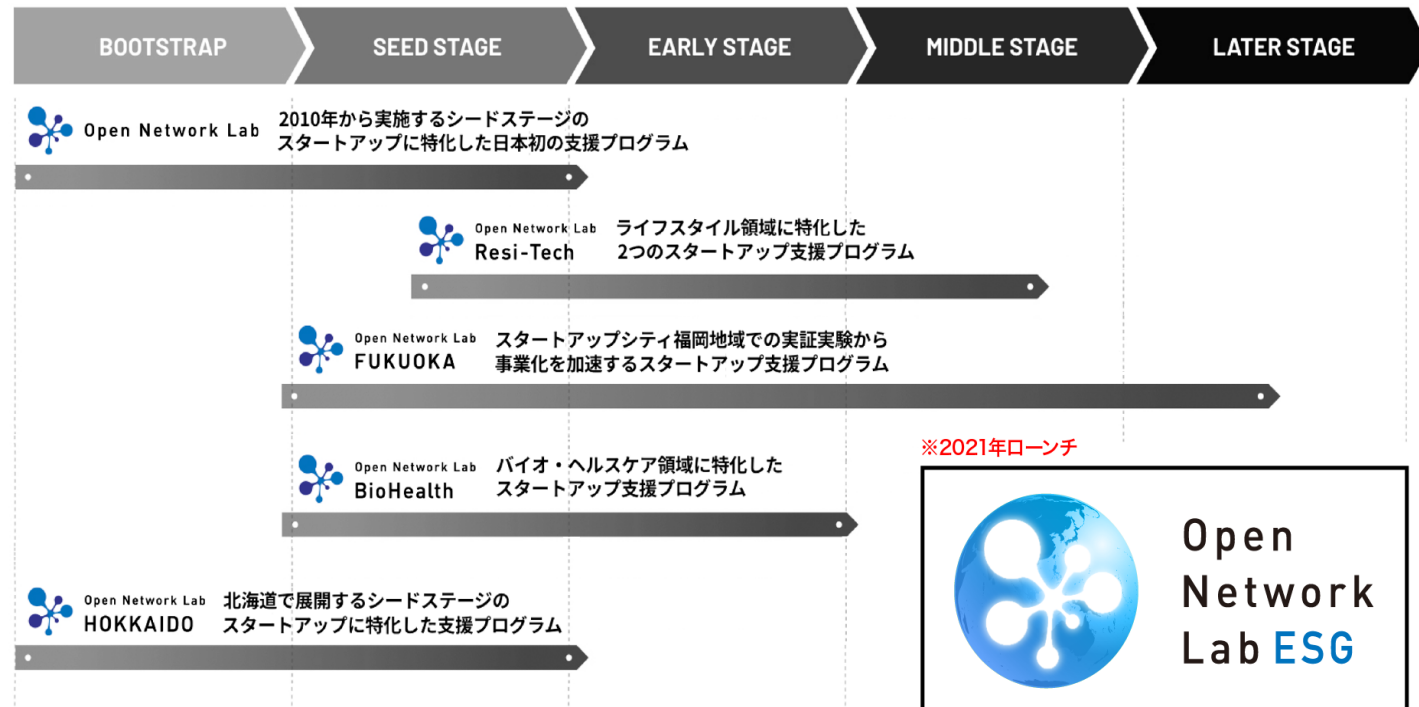


## Onlabの参加企業ならびにESG分野のスタートアップに向けた 「Open Network Lab・ESG1号 “Earthshotファンド”」を設立 ～ ファンドを活用したフォロー投資の強化、ESG投資の推進 ～

### <ファンド概要>

ファンド名	Earthshot ファンド (名称：「Open Network Lab・ESG1号投資事業有限責任組合」)
運営者	株式会社DGインキュベーション
運用期間	10年間
募集完了予定	2021年12月末
投資対象	Open Network Labの参加（応募・採択）企業ならびにESG分野に関連する企業を中心に、今後将来性が見込まれる日本国内外のスタートアップへの投資と、投資実行後の成長性の高い投資先へのフォロー投資

- ✓ Open Network Labが有するシード・アーリーステージのスタートアップの投資・支援リソース及びノウハウとESG分野のスタートアップ・ネットワークを活用した投資活動実施



# LTIセグメント

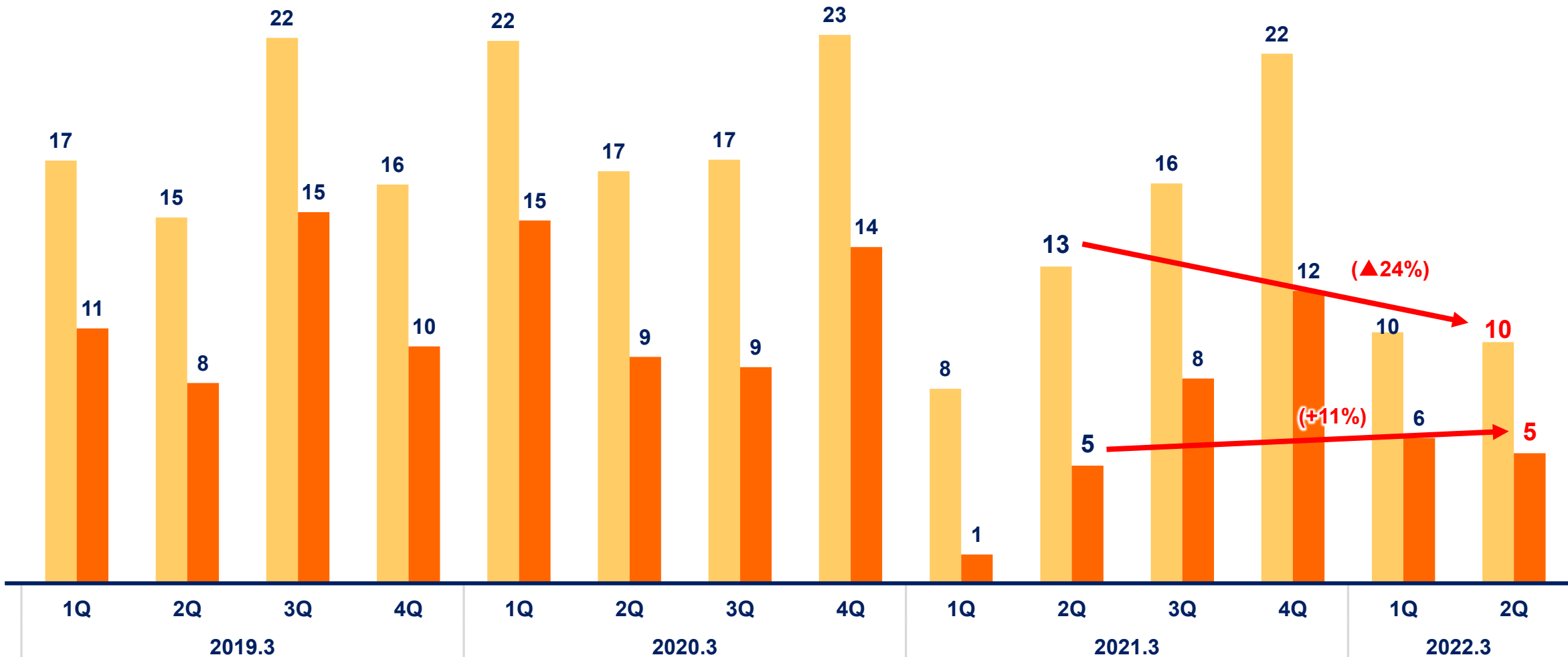


# ◆ LTIセグメント - 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移



(億円)

■ 四半期連結会計期間収益 ■ 連結税引前四半期利益



# 株主還元方針

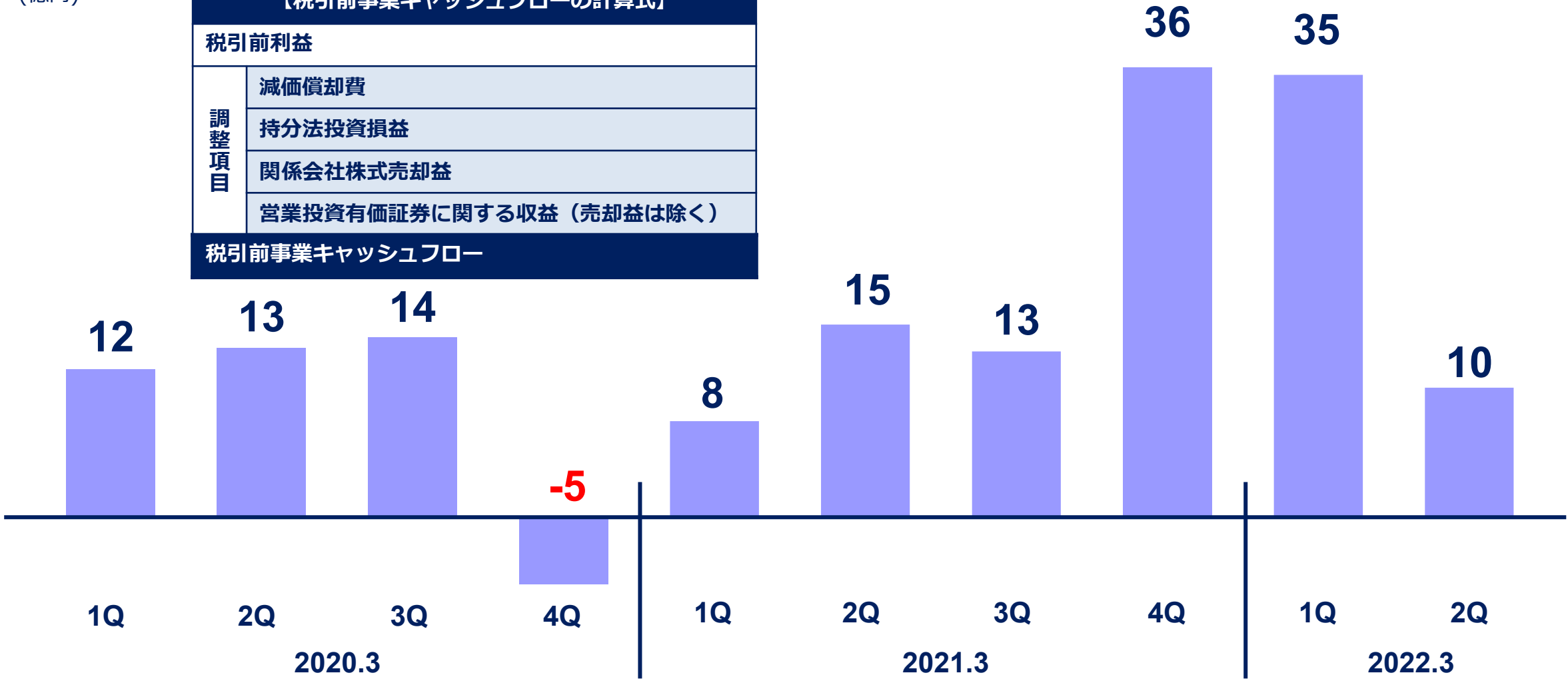




**実際の事業に基づくキャッシュ・フローを「税引前事業キャッシュフロー」と定義**  
 ～ ITセグメントの公正価値評価損益や持分法投資利益等キャッシュを伴わない利益を考慮 ～

(億円)

【税引前事業キャッシュフローの計算式】	
税引前利益	
調整項目	減価償却費
	持分法投資損益
	関係会社株式売却益
	営業投資有価証券に関する収益（売却益は除く）
税引前事業キャッシュフロー	



注)2022.3 2Qは投資有価証券の評価益（金融収益）も調整



中計目標の税引前事業キャッシュフローに対する配当性向20%を基準に、  
キャッシュ・フローを意識した経営による株主還元を実施

## 株主還元方針

企業価値向上に資する「成長投資の推進」や「財務健全性の確保」との最適なバランスを図り、「株主還元の充実」に努める

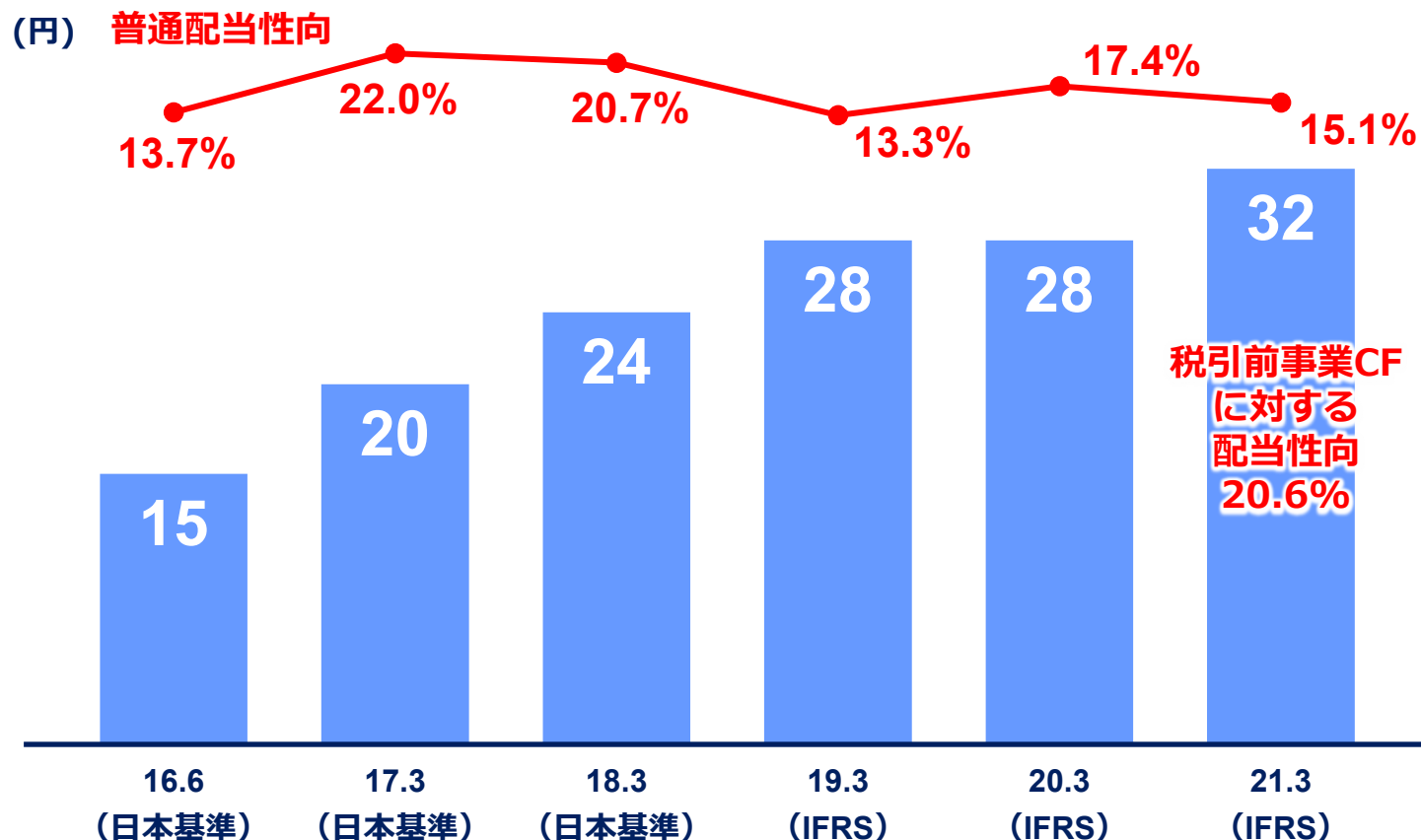
### 配当

- ・ 当社グループ事業の純粋なキャッシュ創出力を測定し、キャッシュ・フローを意識した経営による株主還元を実施
- ・ 「税引前事業キャッシュフローに対する配当性向20%」を新たな株主還元指標として導入

### 自己株取得

資本効率の向上に資する株主還元策と位置づけ、業績及び財務状況等を勘案し、株価水準に応じて機動的に実施

## 年間普通配当及び普通配当性向の推移





## 通期実績





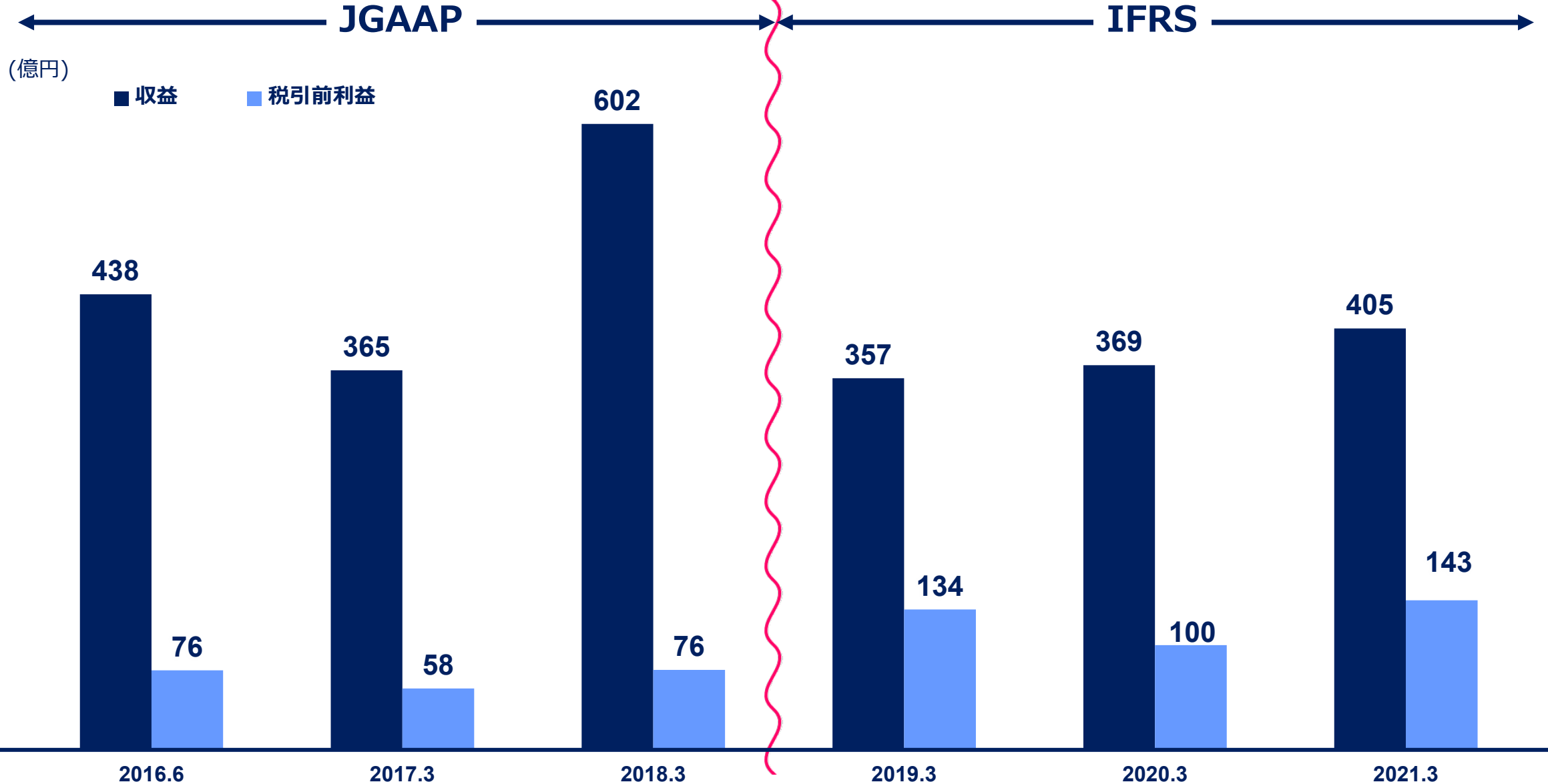
(百万円)	2018.3期 通期	2019.3期 通期	2020.3期 通期	2021.3期 通期
<b>■ 継続事業</b>				
<b>収益</b>	<b>25,503</b>	<b>35,687</b>	<b>36,936</b>	<b>40,478</b>
リカーリング型事業から生じる収益	18,141	22,713	26,687	24,945
営業投資有価証券に関する収益	1,007	6,090	4,020	11,031
その他の収益	2,111	1,933	2,416	1,949
金融収益	764	117	93	59
持分法による投資利益	3,481	4,835	3,720	2,495
<b>費用</b>	<b>17,127</b>	<b>22,264</b>	<b>26,929</b>	<b>26,161</b>
売上原価	7,187	10,401	12,036	10,697
販売費及び一般管理費	9,095	11,296	14,022	14,537
その他の費用	542	332	492	617
金融費用	303	235	379	311
<b>税引前利益</b>	<b>8,376</b>	<b>13,424</b>	<b>10,008</b>	<b>14,317</b>
法人所得税費用	1,857	4,088	2,677	4,798
<b>継続事業からの当期利益</b>	<b>6,518</b>	<b>9,336</b>	<b>7,331</b>	<b>9,518</b>
<b>■ 非継続事業</b>				
<b>収益</b>	<b>3,260</b>	<b>1,261</b>	-	-
<b>費用</b>	<b>3,403</b>	<b>1,655</b>	-	-
<b>非継続事業からの税引前利益</b>	<b>-143</b>	<b>-394</b>	-	-
法人所得税費用	38	-225	-	-
非継続事業の売却損益	-	898	-	-
非継続事業を売却したことにより認識した法人所得税費用	-	275	-	-
<b>非継続事業からの当期利益</b>	<b>-181</b>	<b>454</b>	-	-
<b>当期利益</b>	<b>6,337</b>	<b>9,790</b>	<b>7,331</b>	<b>9,518</b>
親会社の所有者に帰属する当期利益	6,412	9,771	7,420	9,786
非支配持分	-75	19	-89	-267



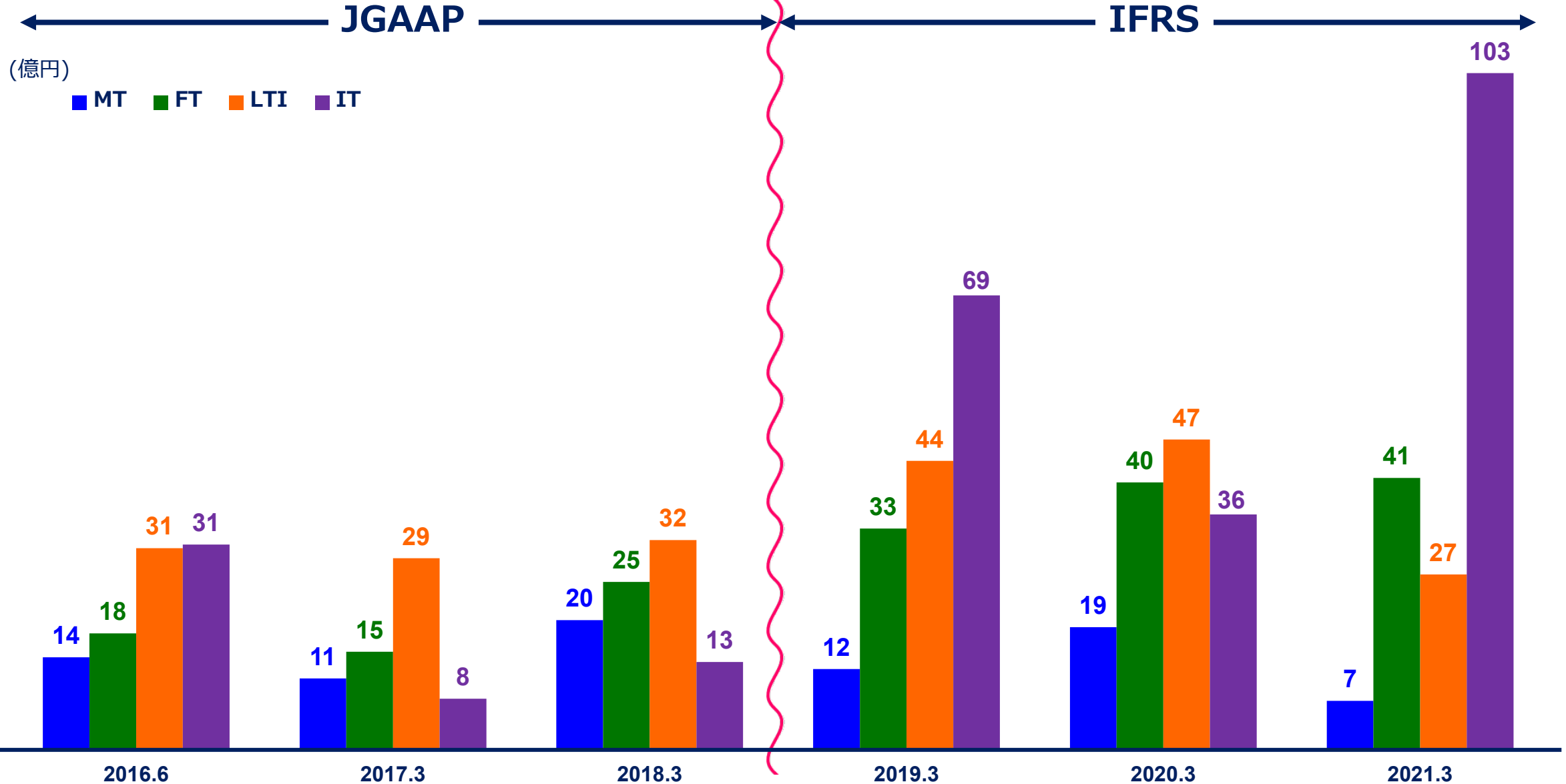
(百万円)	2018.3期 通期	2019.3期 通期	2020.3期 通期	2021.3期 通期
<b>収益</b>	<b>25,503</b>	<b>35,687</b>	<b>36,936</b>	<b>40,478</b>
フィナンシャルテクノロジー	5,929	7,447	8,609	9,666
マーケティングテクノロジー	9,939	12,922	15,375	13,049
インキュベーションテクノロジー	2,553	8,022	4,868	11,482
ロングタームインキュベーション	6,301	7,133	7,929	5,931
連結調整	781	164	155	351
<b>税引前利益</b>	<b>8,376</b>	<b>13,424</b>	<b>10,008</b>	<b>14,317</b>
フィナンシャルテクノロジー	2,809	3,349	4,049	4,118
マーケティングテクノロジー	1,856	1,215	1,853	735
インキュベーションテクノロジー	1,321	6,889	3,563	10,264
ロングタームインキュベーション	3,621	4,378	4,701	2,653
連結調整	-1,231	-2,408	-4,158	-3,452

注) 収益は外部収益。各セグメント税引前利益はセグメント間取引消去前、全社収益及び費用調整前

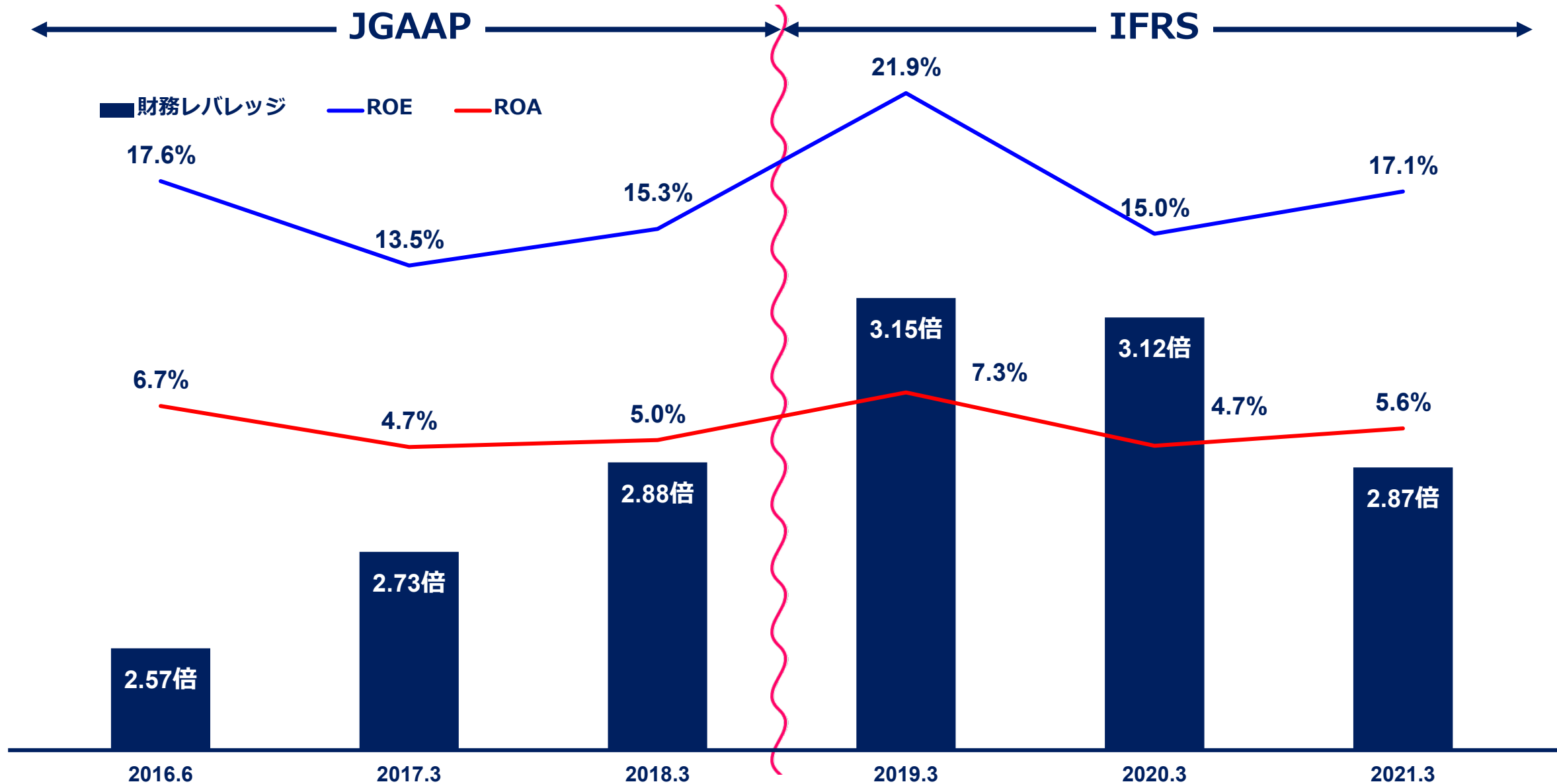
# ◆ 連結収益／連結税引前利益 推移



# 税引前利益 推移 (セグメント別)



# ❖ ROE、ROA、財務レバレッジ 推移



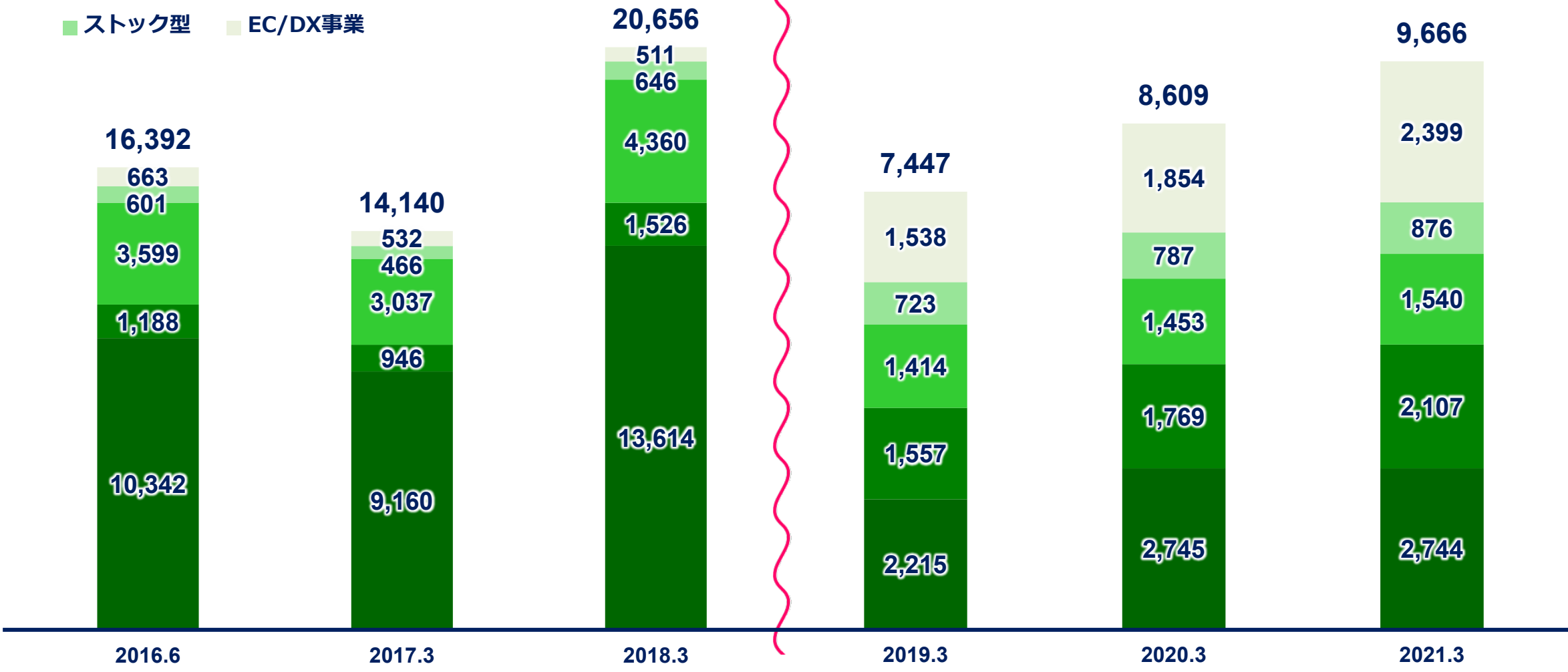
# FTセグメント - 収益 推移 (区分①)



← JGAAP → | ← IFRS →

(百万円)

- スプレッド型
- フィー型
- 拠点決済型
- ストック型
- EC/DX事業



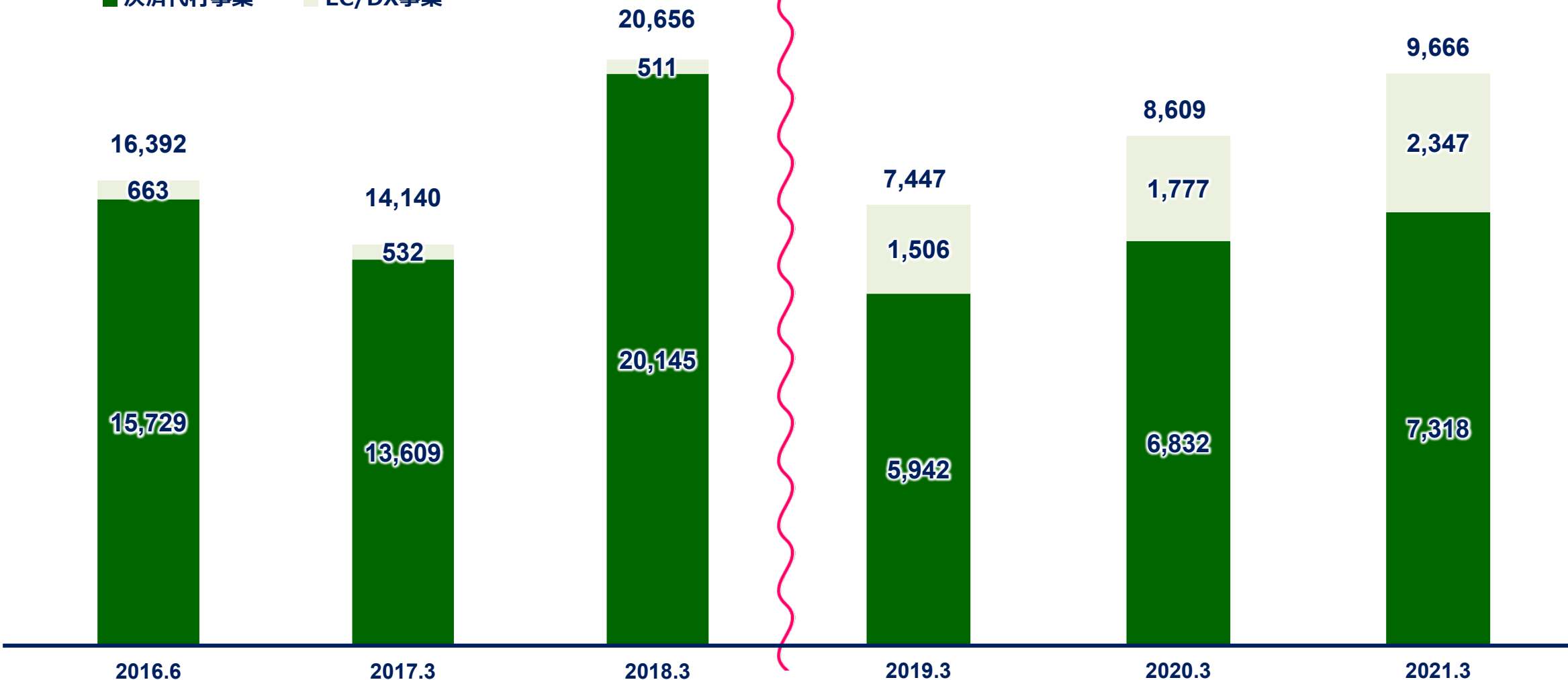
# FTセグメント - 収益 推移 (区分②)



← JGAAP → IFRS →

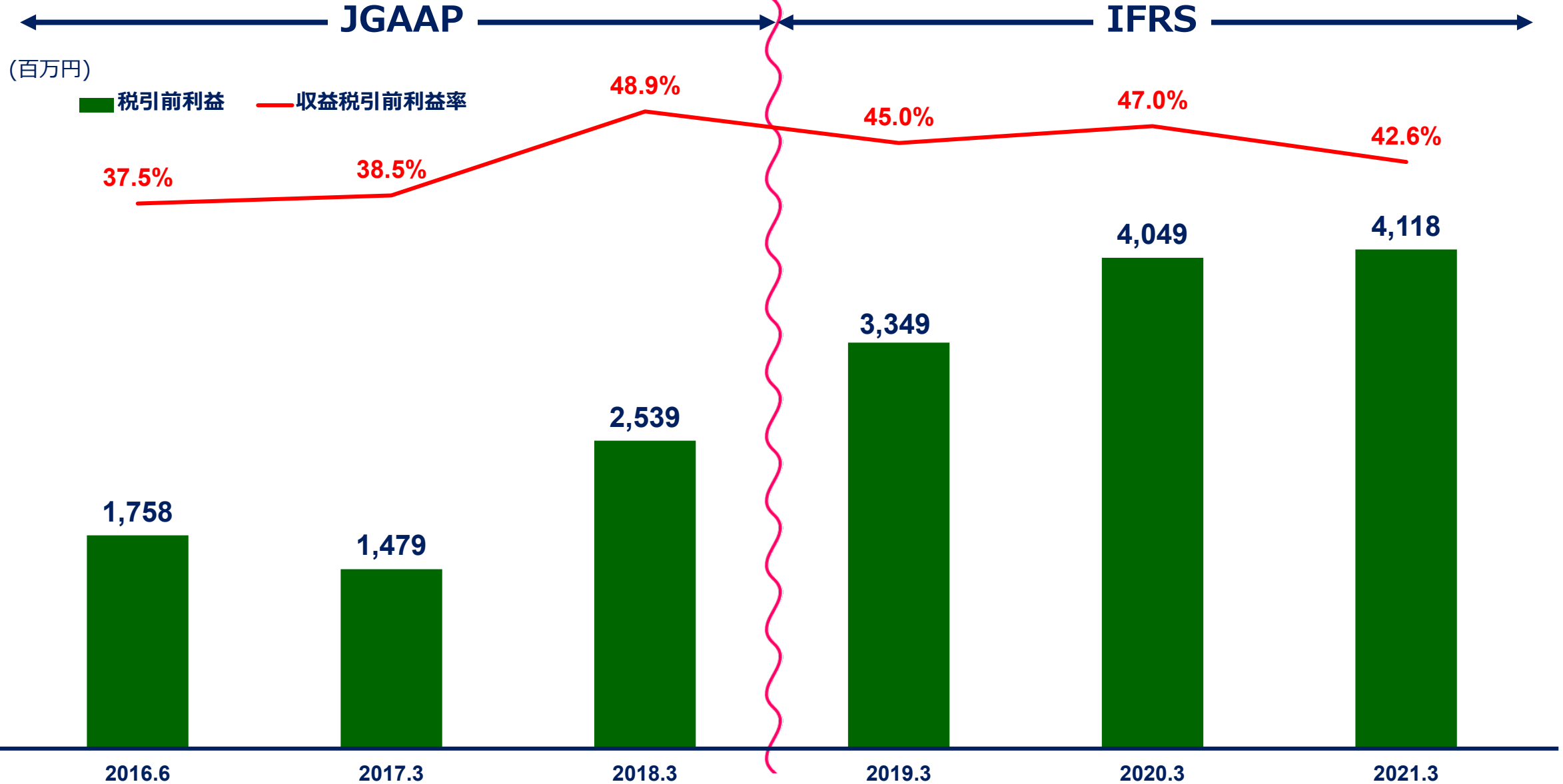
(百万円)

■ 決済代行事業 ■ EC/DX事業



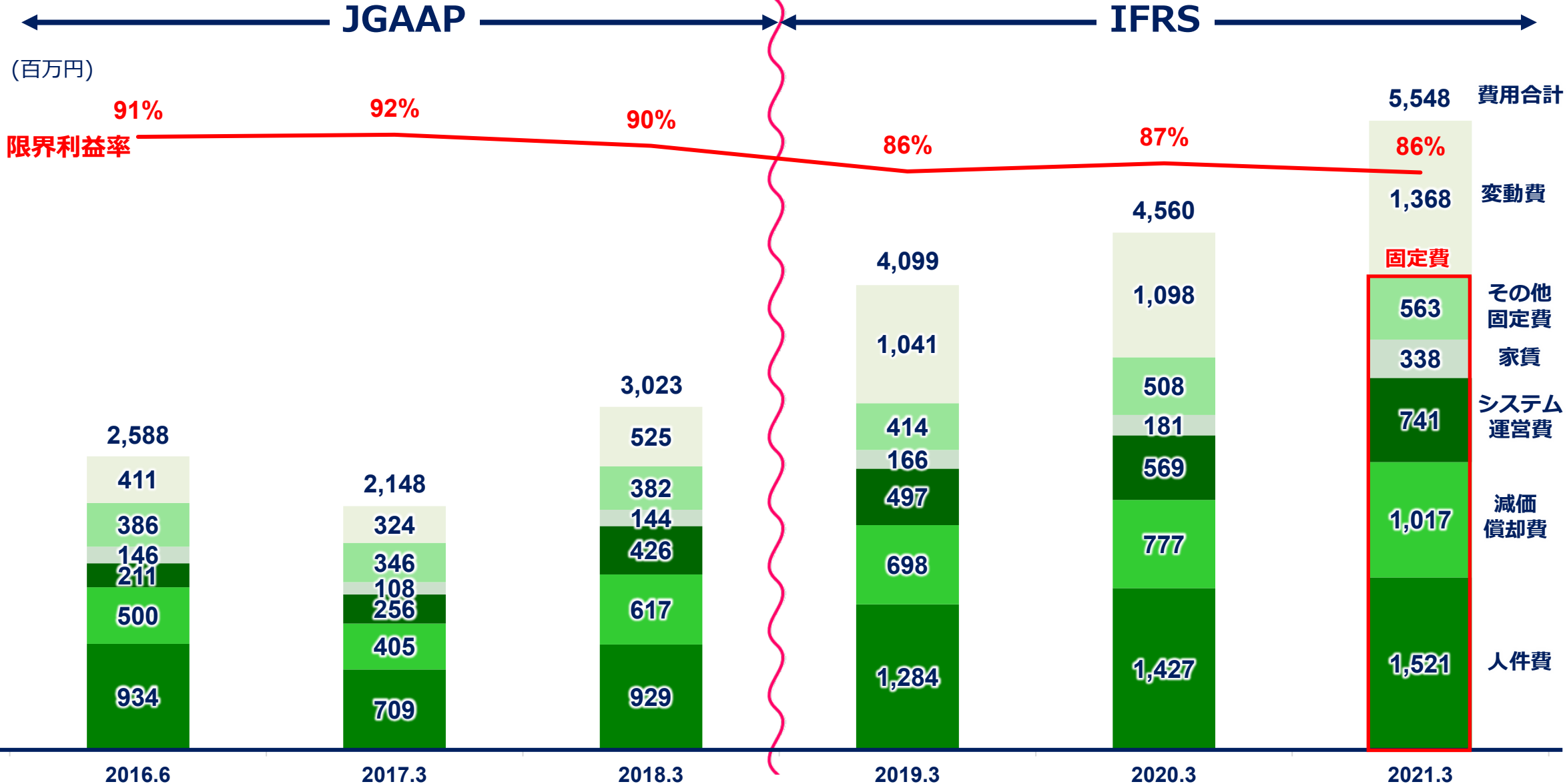


# FTセグメント - 税引前利益 / 収益税引前利益率 推移



注) 2016.6期～2018.3期は売上高から直接原価を控除して売上高を収益として算出。2017.3は決算期変更により9ヶ月決算

# FTセグメント - 費用及び限界利益率 推移

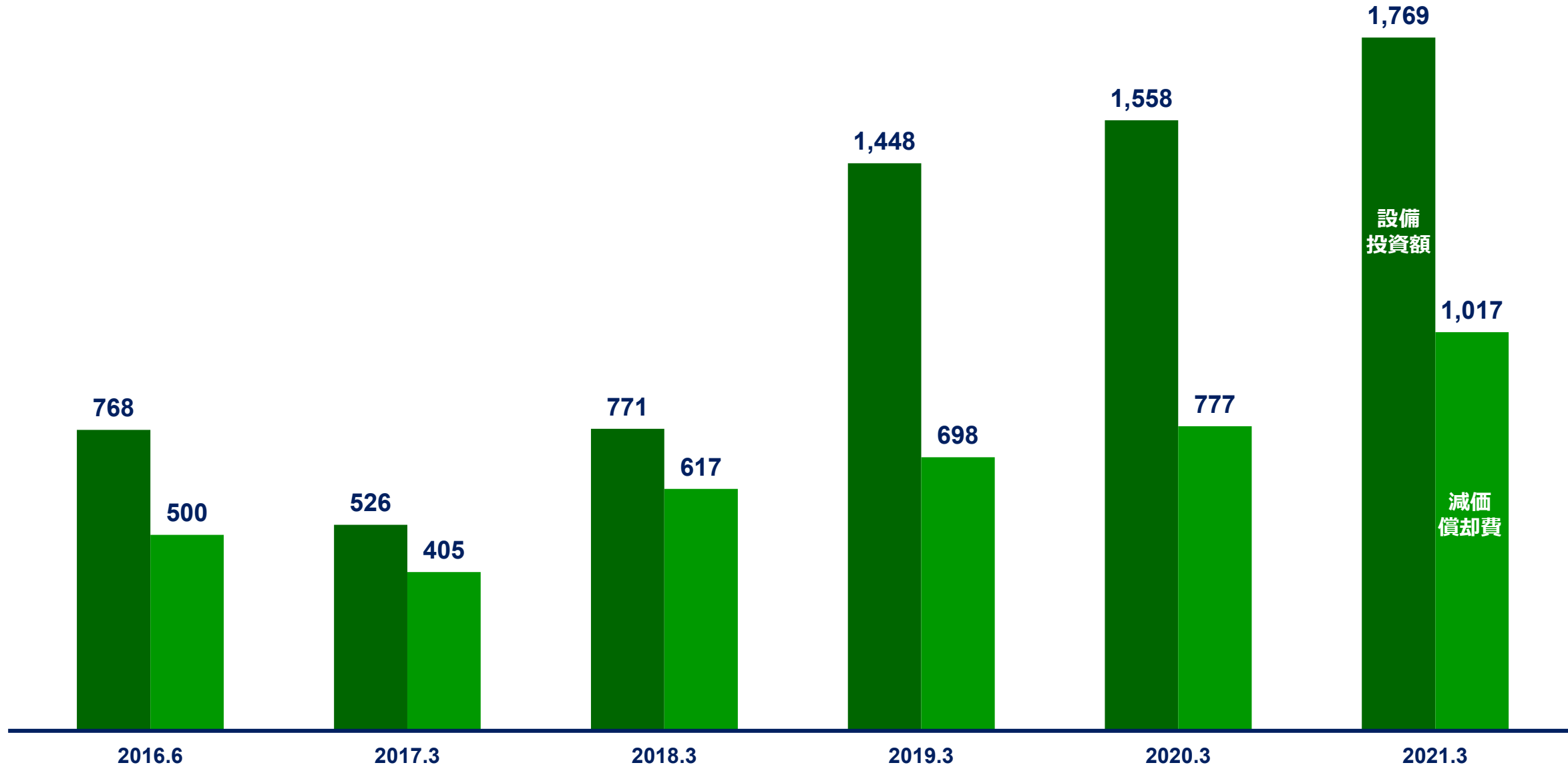


注) 2016.6期～2018.3期は売上高から直接原価を控除し、限界利益率を計算

# FTセグメント - 設備投資額／減価償却費 推移



(百万円)



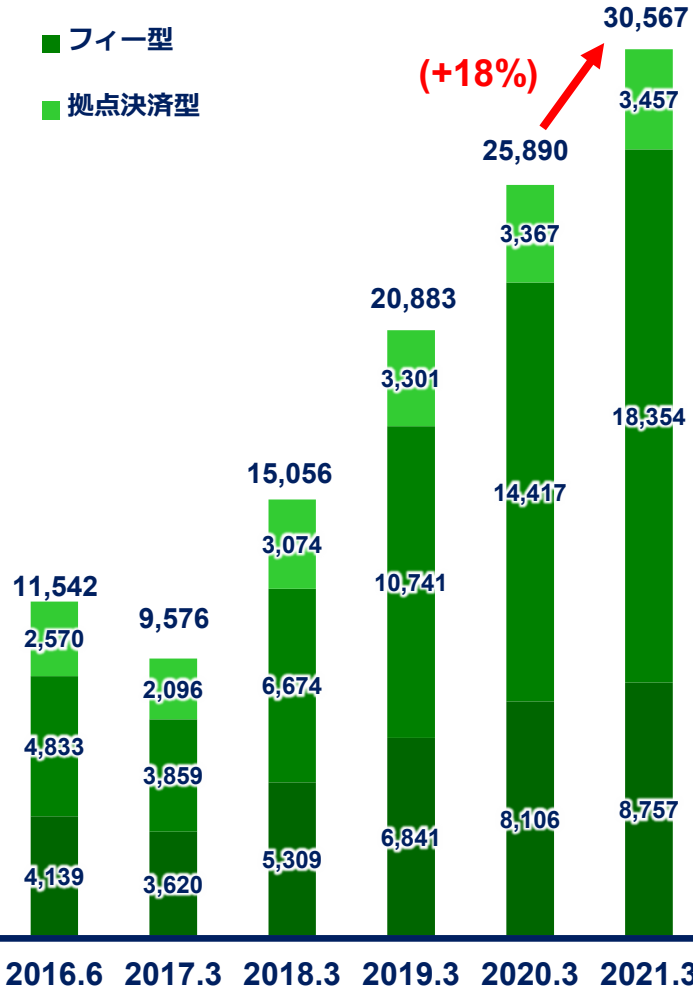
# FTセグメント - 決済取扱高 / 決済取扱件数 / 加盟店数 推移



## 決済取扱高

(億円)

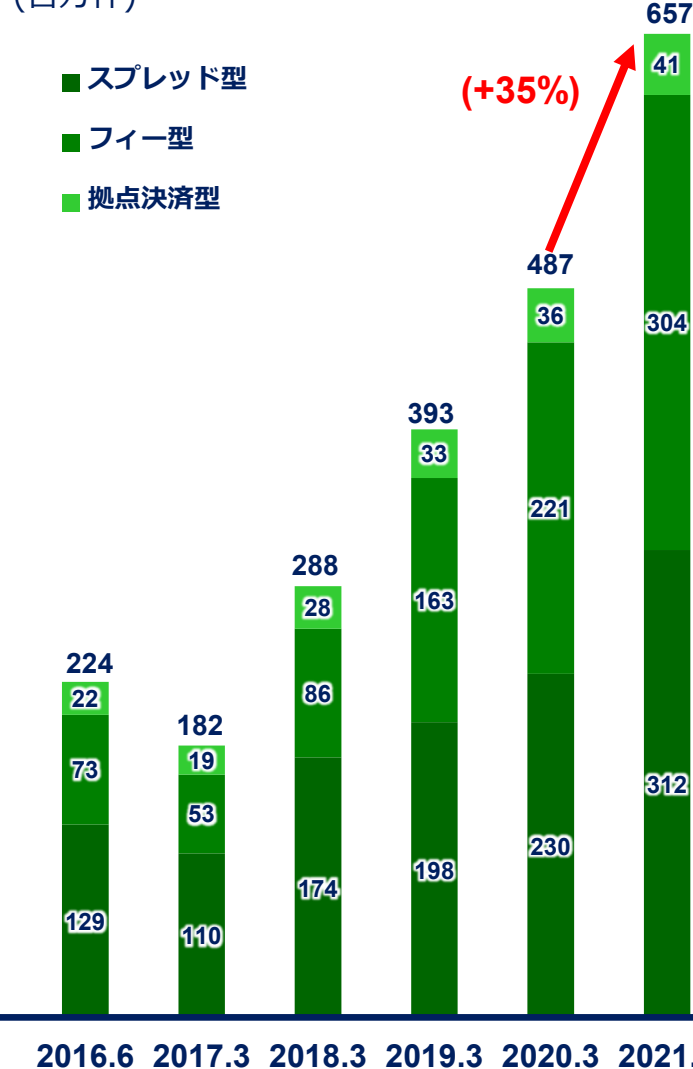
- スプレッド型
- フィー型
- 拠点決済型



## 決済取扱件数

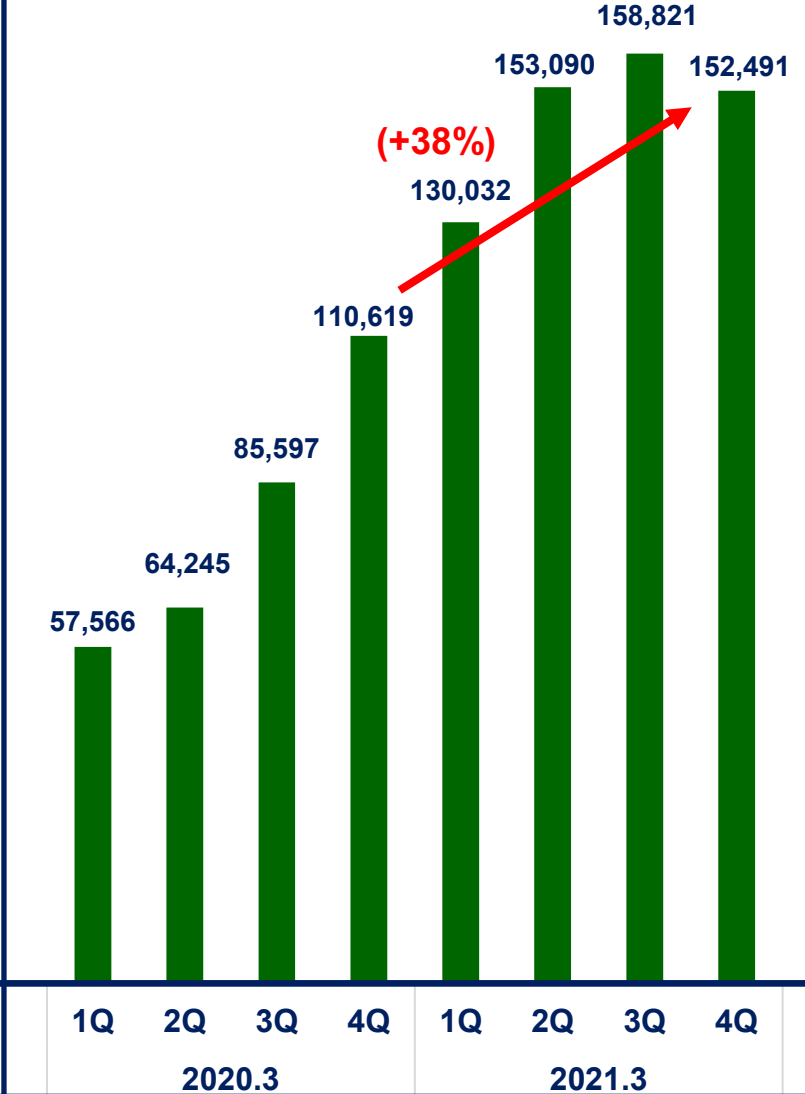
(百万件)

- スプレッド型
- フィー型
- 拠点決済型



## 稼働加盟店舗数

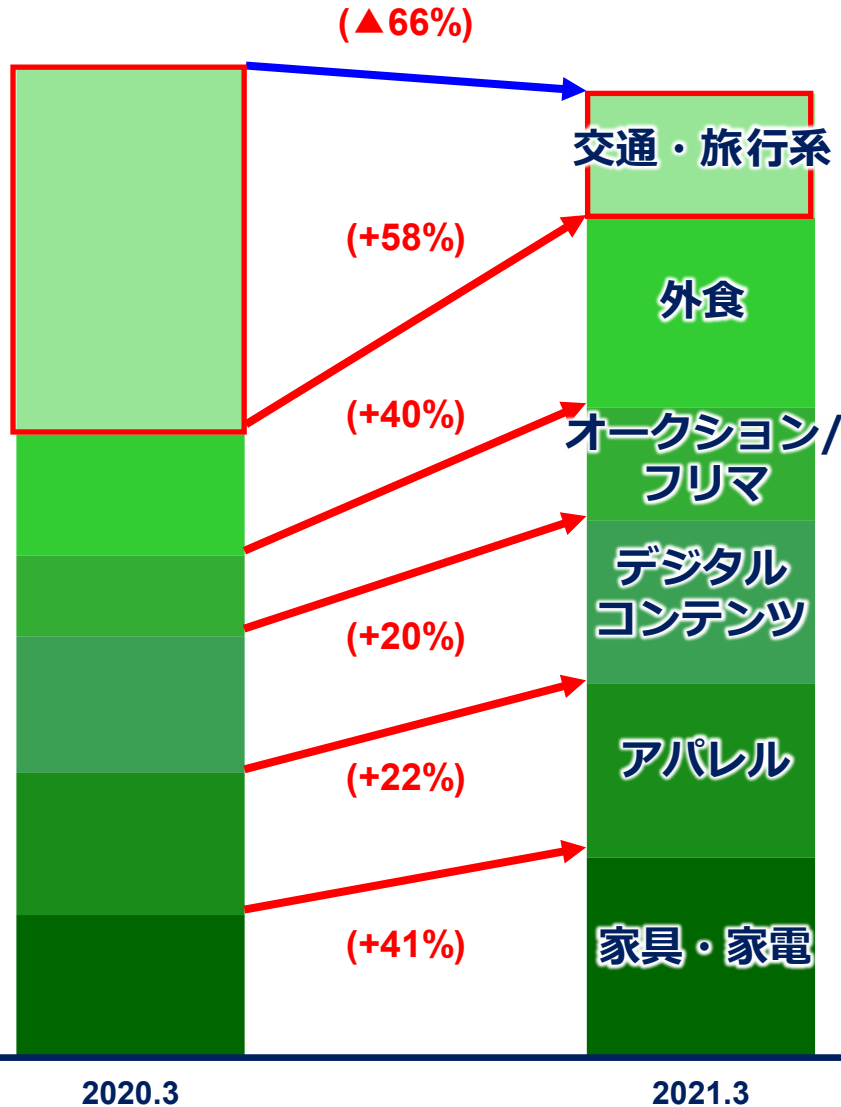
(店)



注) 稼働加盟店舗数はDGフィナンシャルテクノロジーとイーコンテクストの経営統合に伴い、集計方法を変更 (TDP、ANADG等をはじめとするOEMの稼働店舗数は除く)



## 主力業種別決済取扱高の増減



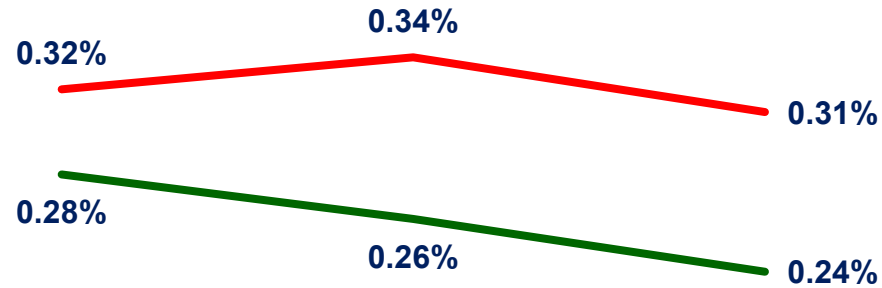
業種	前年同期比
決済取扱高 合計	+18%
外食	+58%
家具・家電	+41%
オークション/フリマ	+40%
アパレル	+22%
デジタルコンテンツ	+20%
交通・旅行系	▲66%

注) FTセグメント主要取引先より作成。EC決済・対面決済の合計



## 決済手数料率（スプレッド型）

スプレッド型  
手数料率



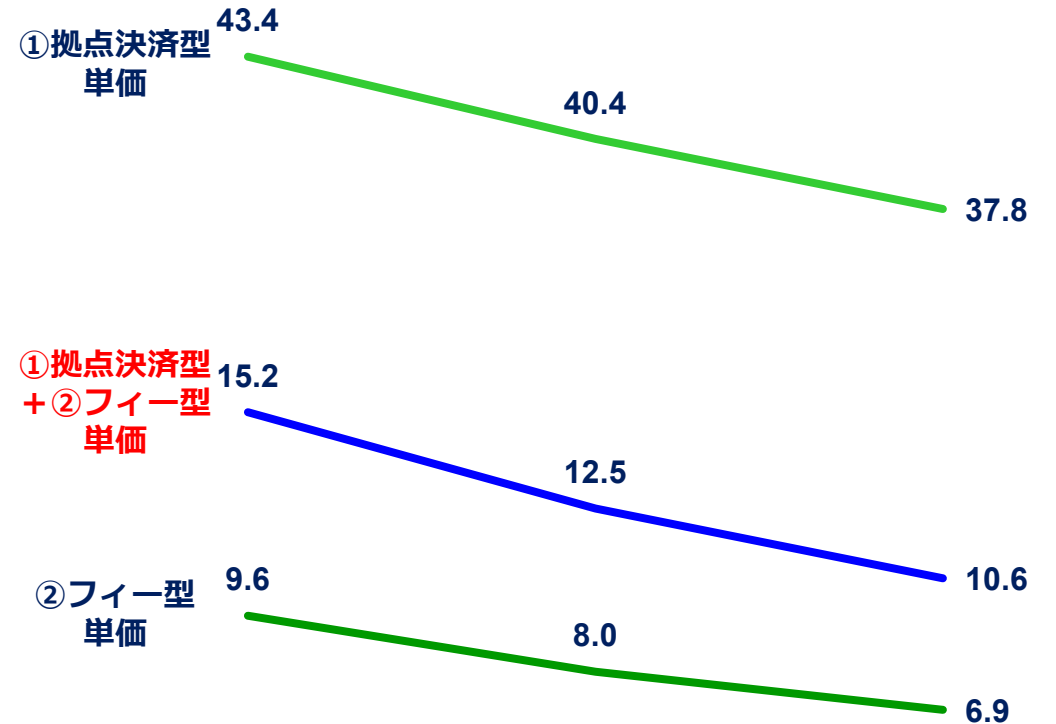
2019.3

2020.3

2021.3

## 単価（フィー型＋拠点決済型）

(円)

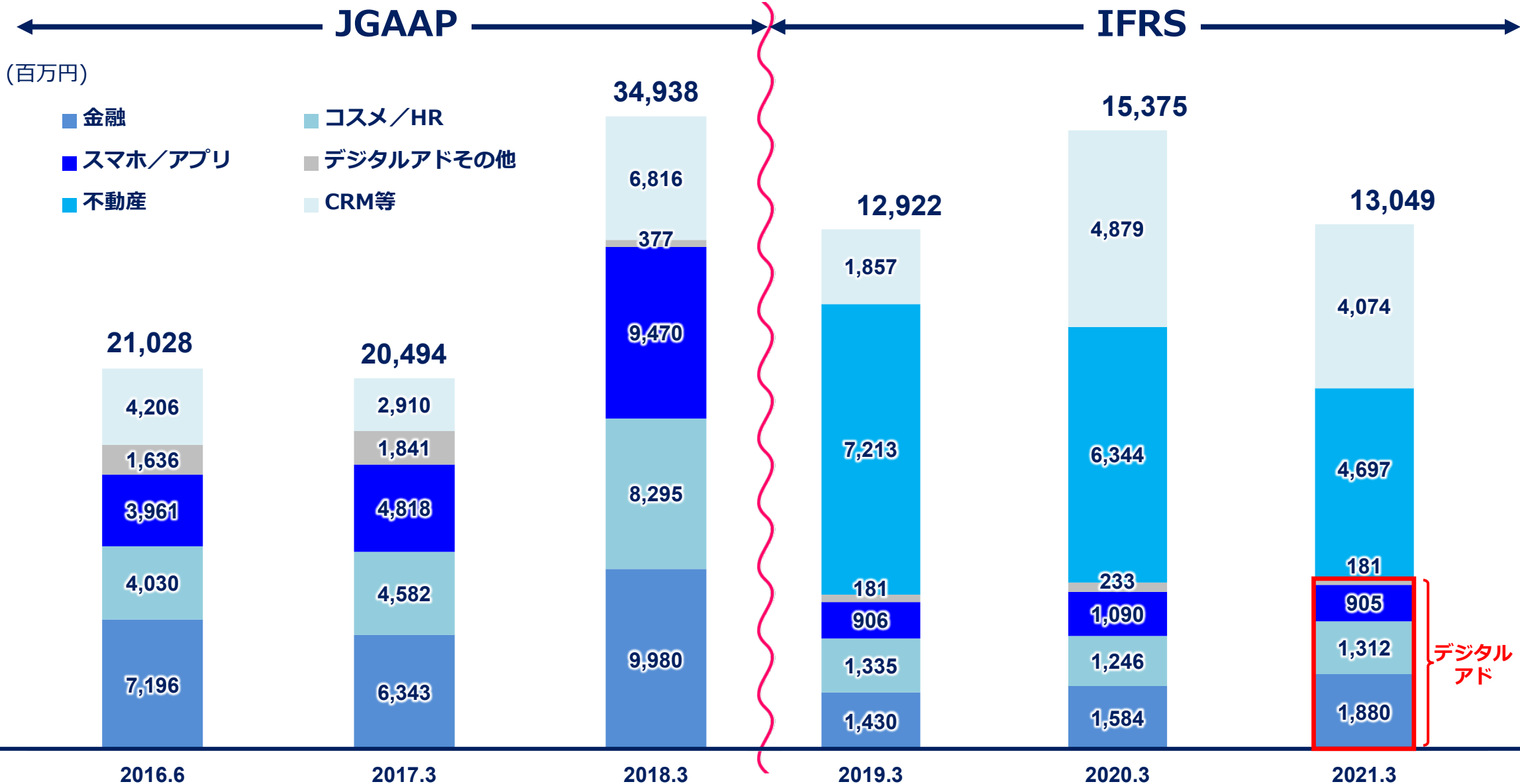


2019.3

2020.3

2021.3

# MTセグメント - 収益 推移



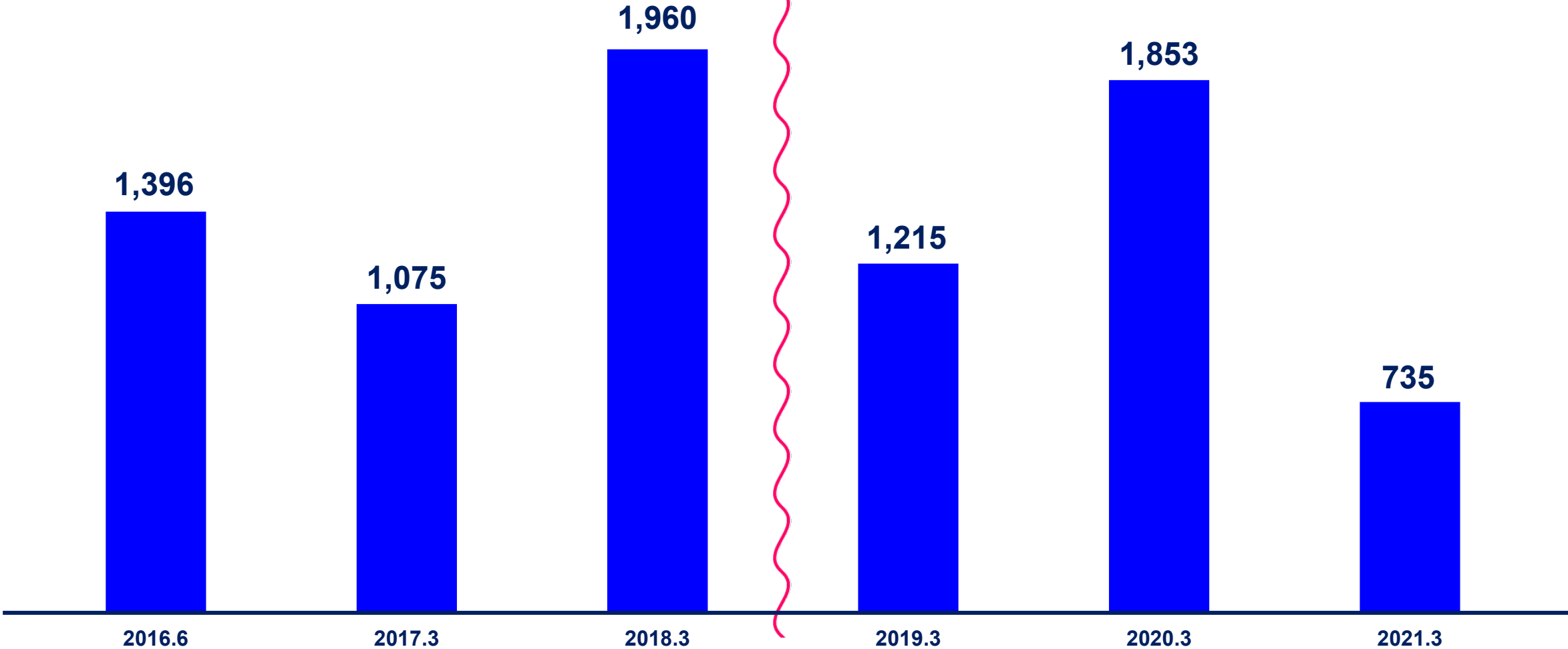
デジタルアド

# ❖ MTセグメント - 税引前利益 推移



← JGAAP | IFRS →

(百万円)



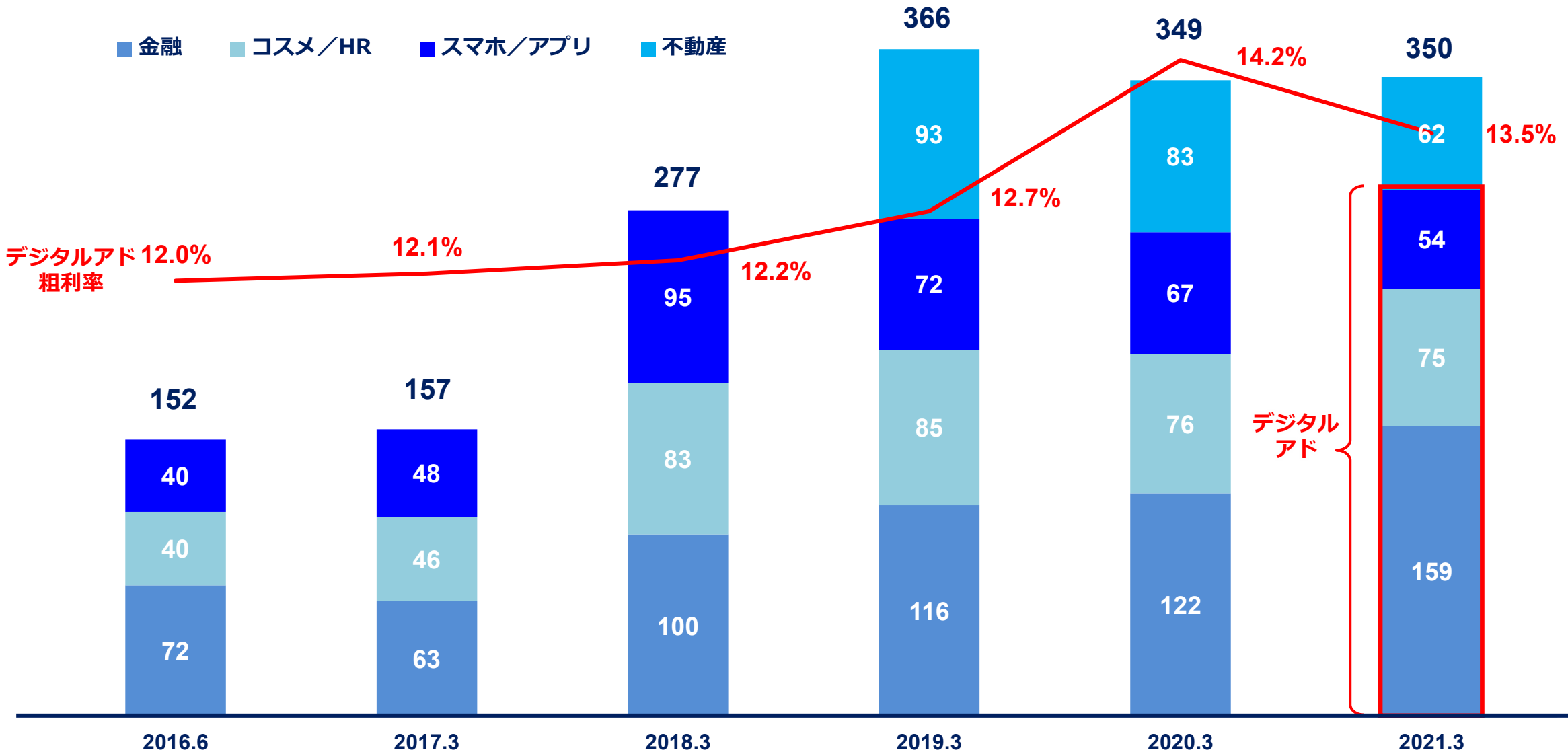
注) 2019.3期より㈱DGコミュニケーションズを連結子会社化



# MTセグメント - 広告取扱高推移



(億円)



注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

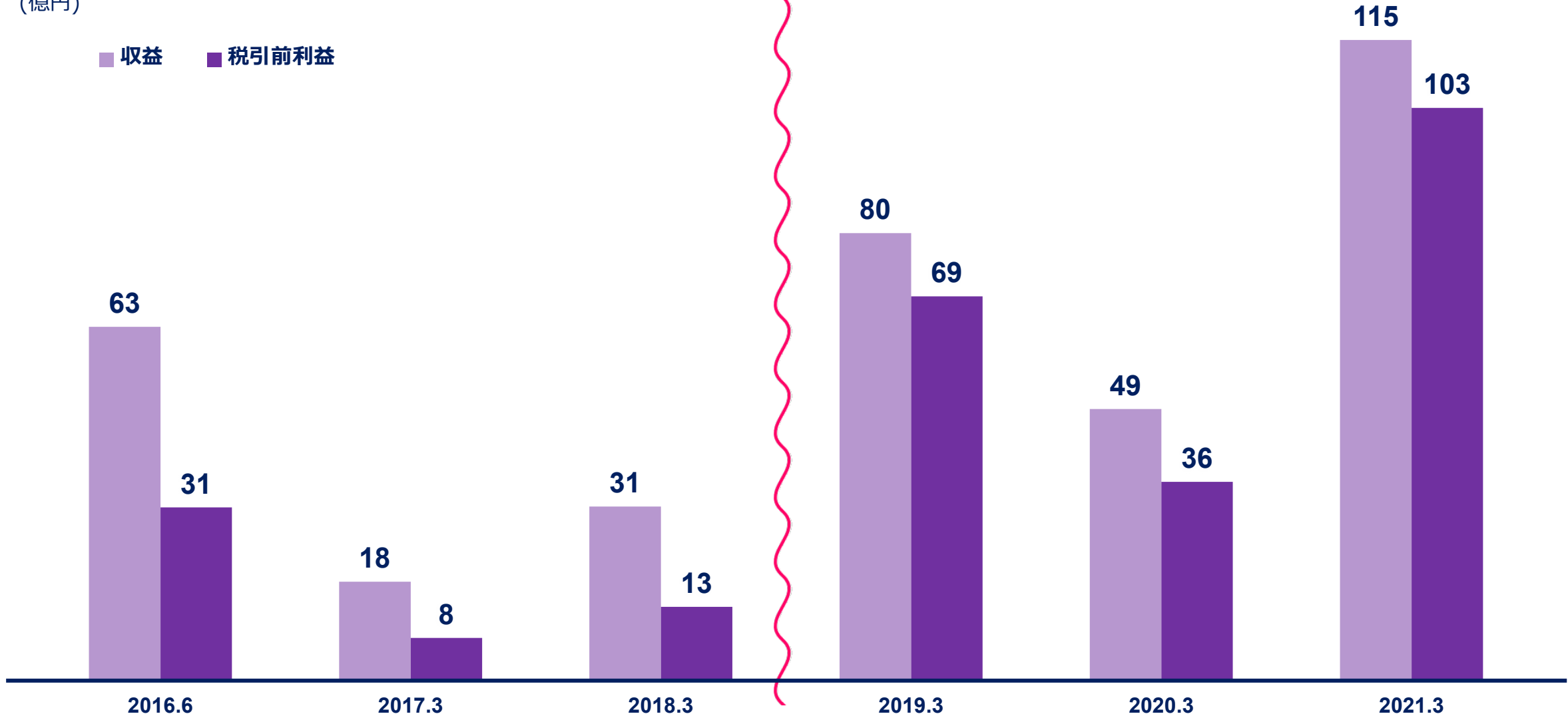
# ITセグメント - 収益／税引前利益 推移

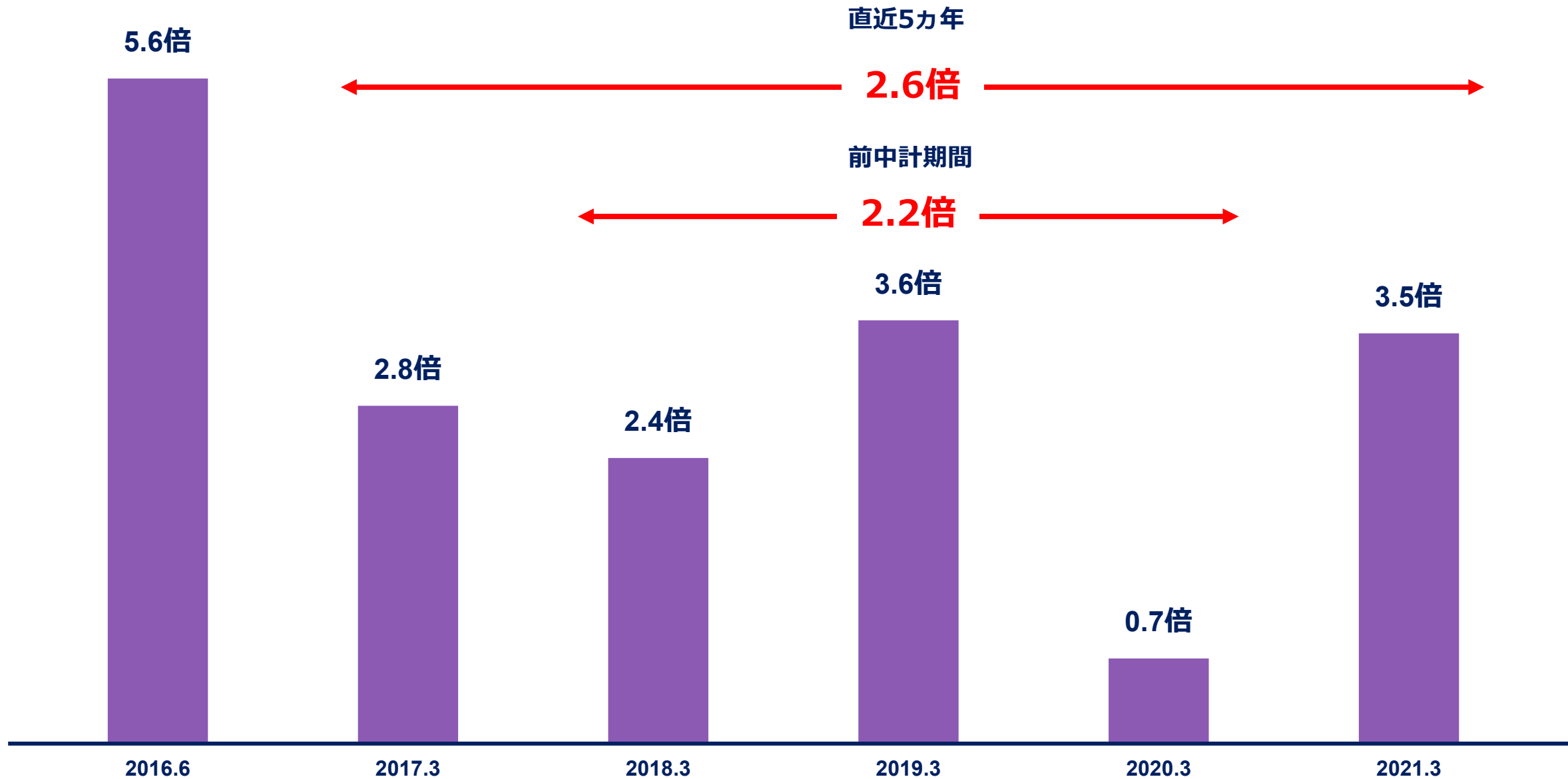


← JGAAP → IFRS →

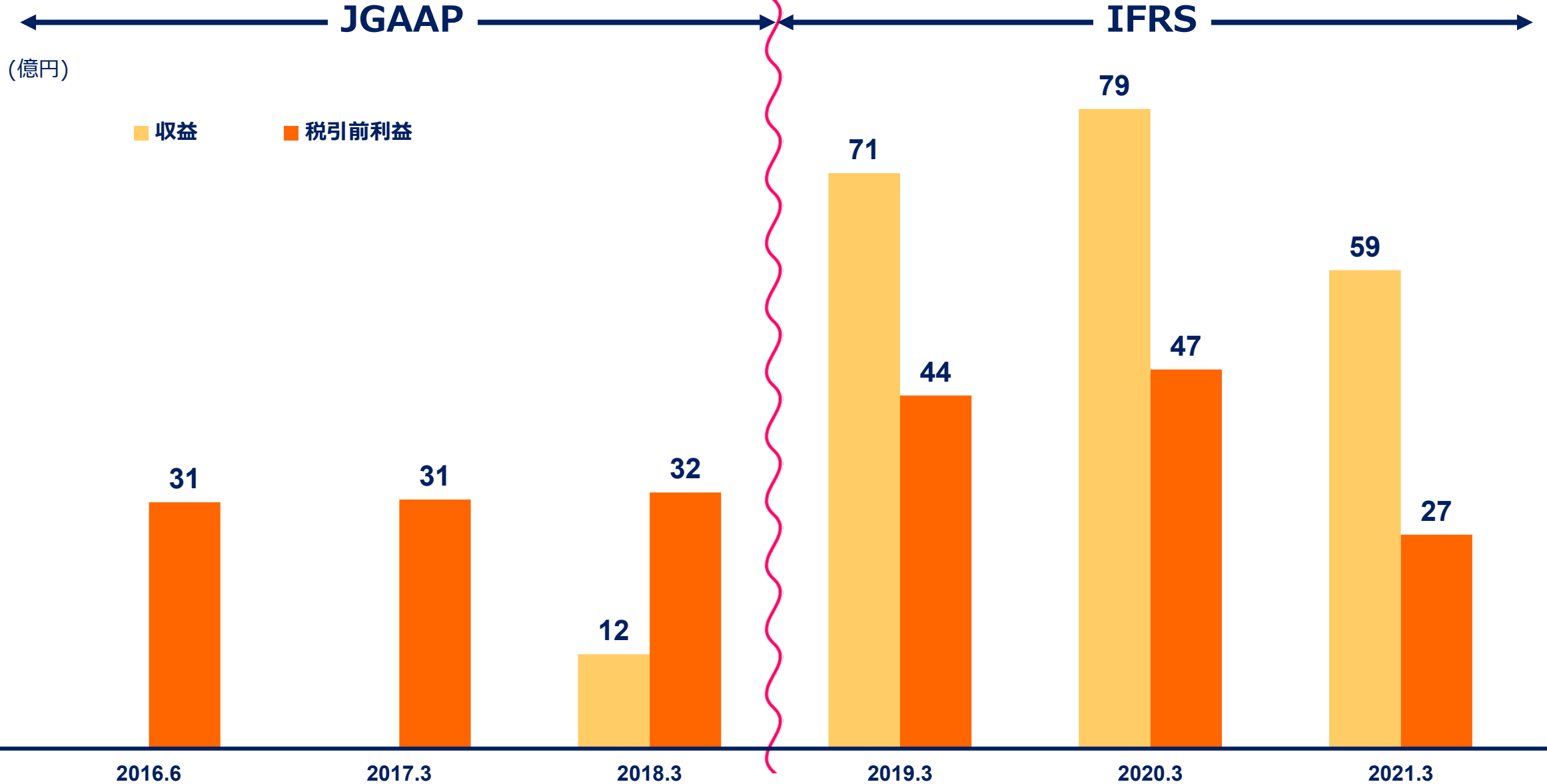
(億円)

■ 収益 ■ 税引前利益





# ◆ LTIセグメント - 収益／税引前利益 推移



**2016.6期以降四半期業績推移**



# ◆ 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移

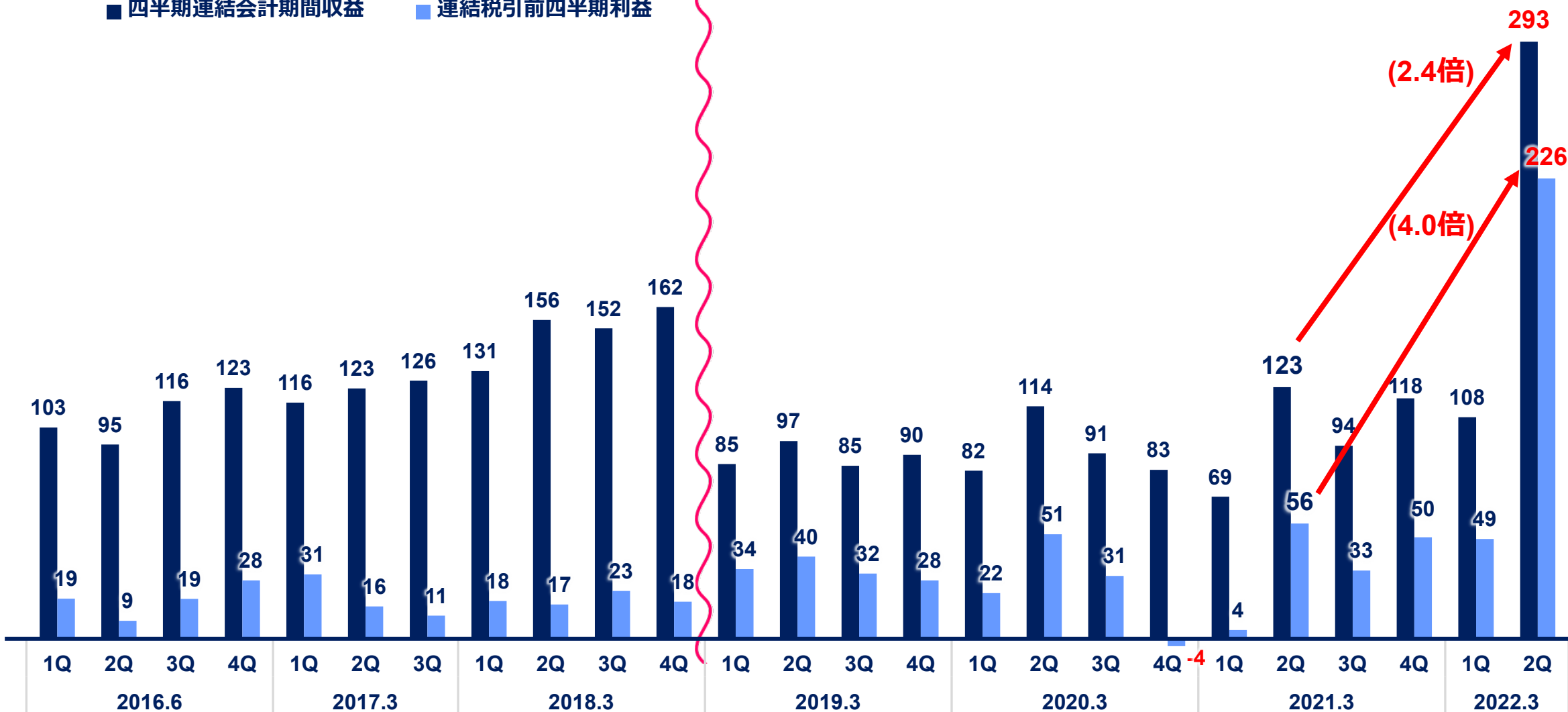


← JGAAP →

← IFRS →

(億円) 注) 2017. 3期は決算期変更により9ヶ月決算 (次ページ以降同様)

■ 四半期連結会計期間収益 ■ 連結税引前四半期利益



(2.4倍)

(4.0倍)

293

226

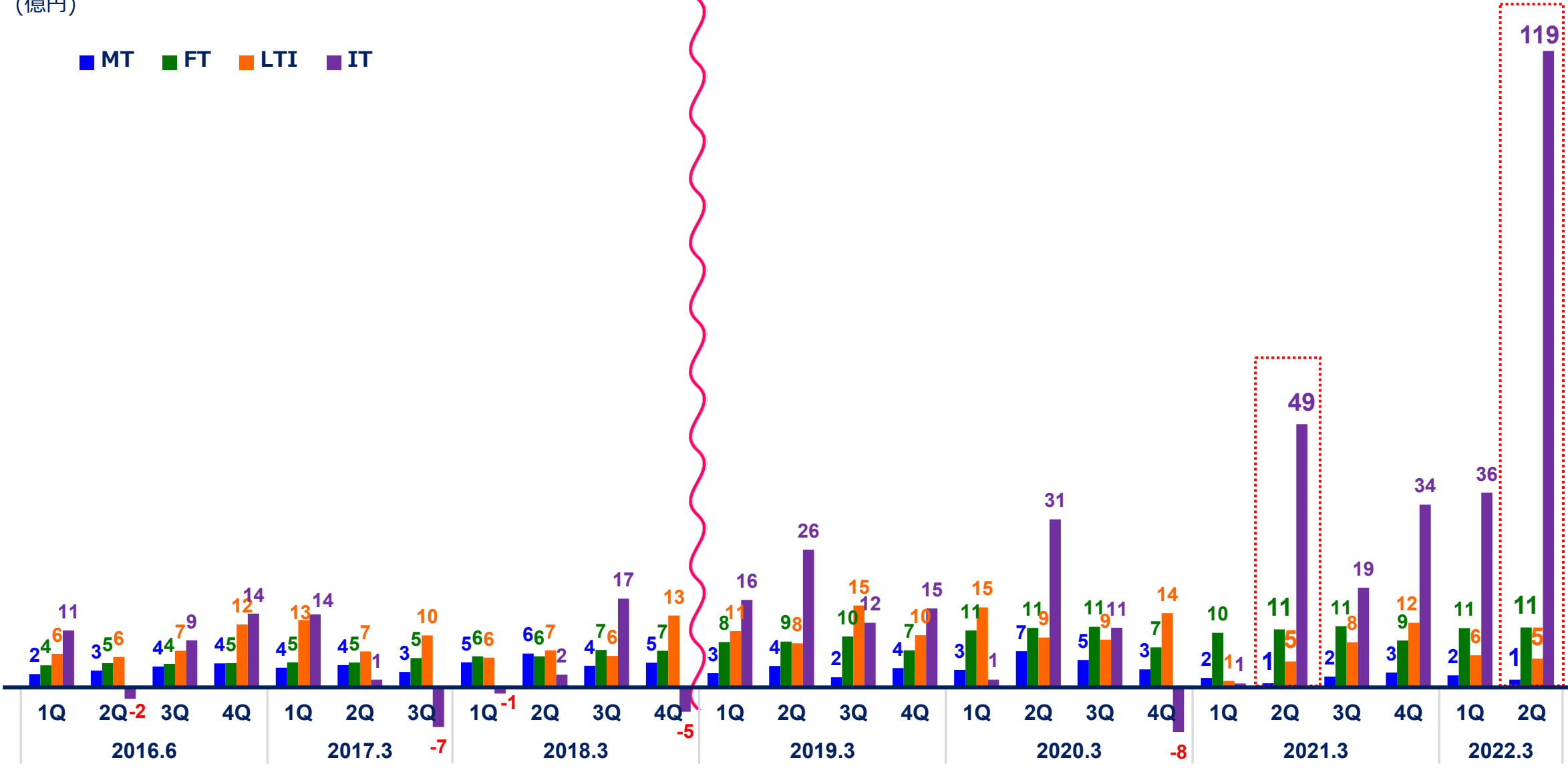
# 税引前四半期利益 推移 (セグメント別)



← JGAAP → IFRS →

(億円)

■ MT ■ FT ■ LTI ■ IT



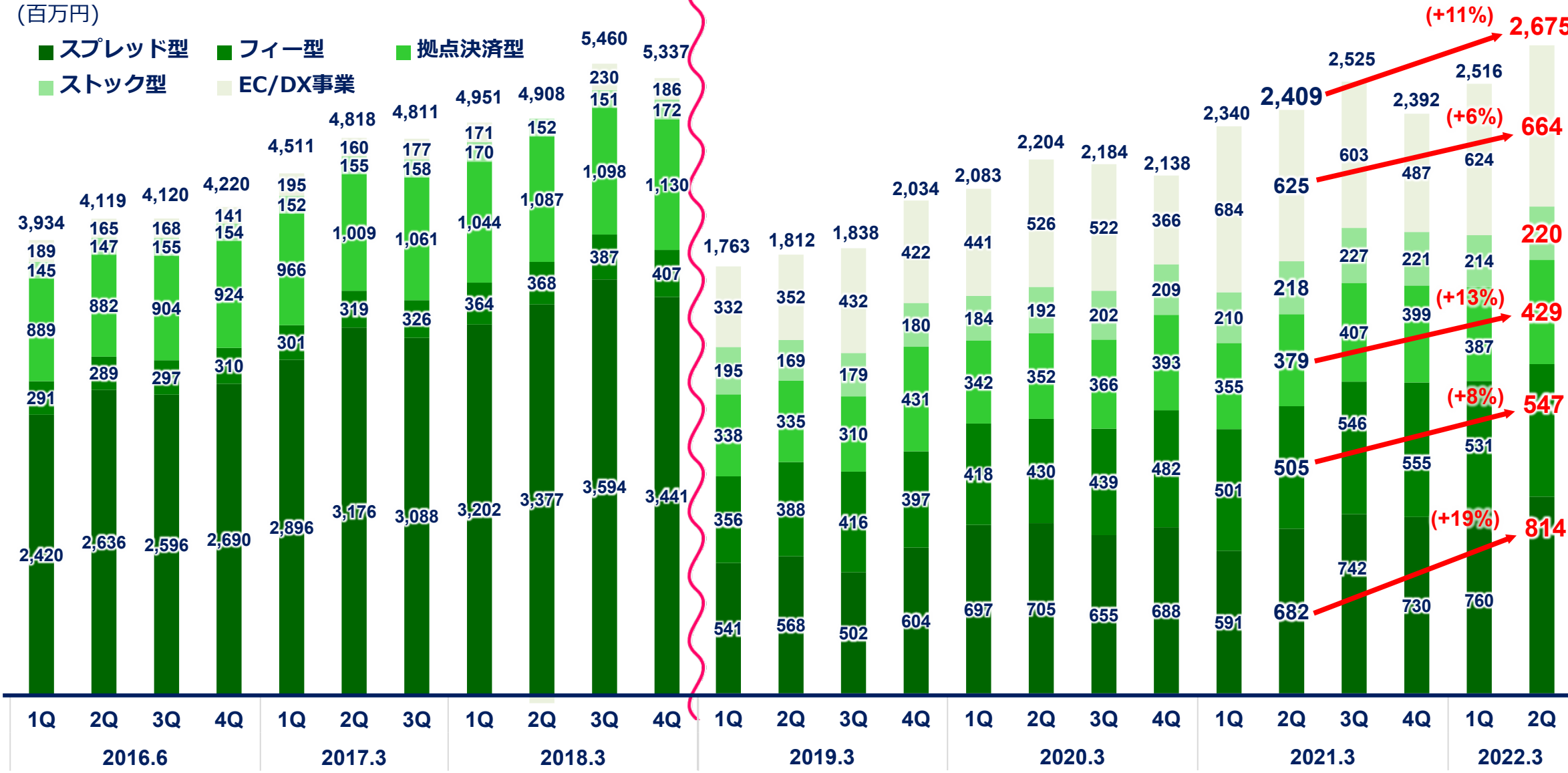
# FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分①)



← JGAAP → | ← IFRS →

(百万円)

- スプレッド型
- フィー型
- 拠点決済型
- ストック型
- EC/DX事業





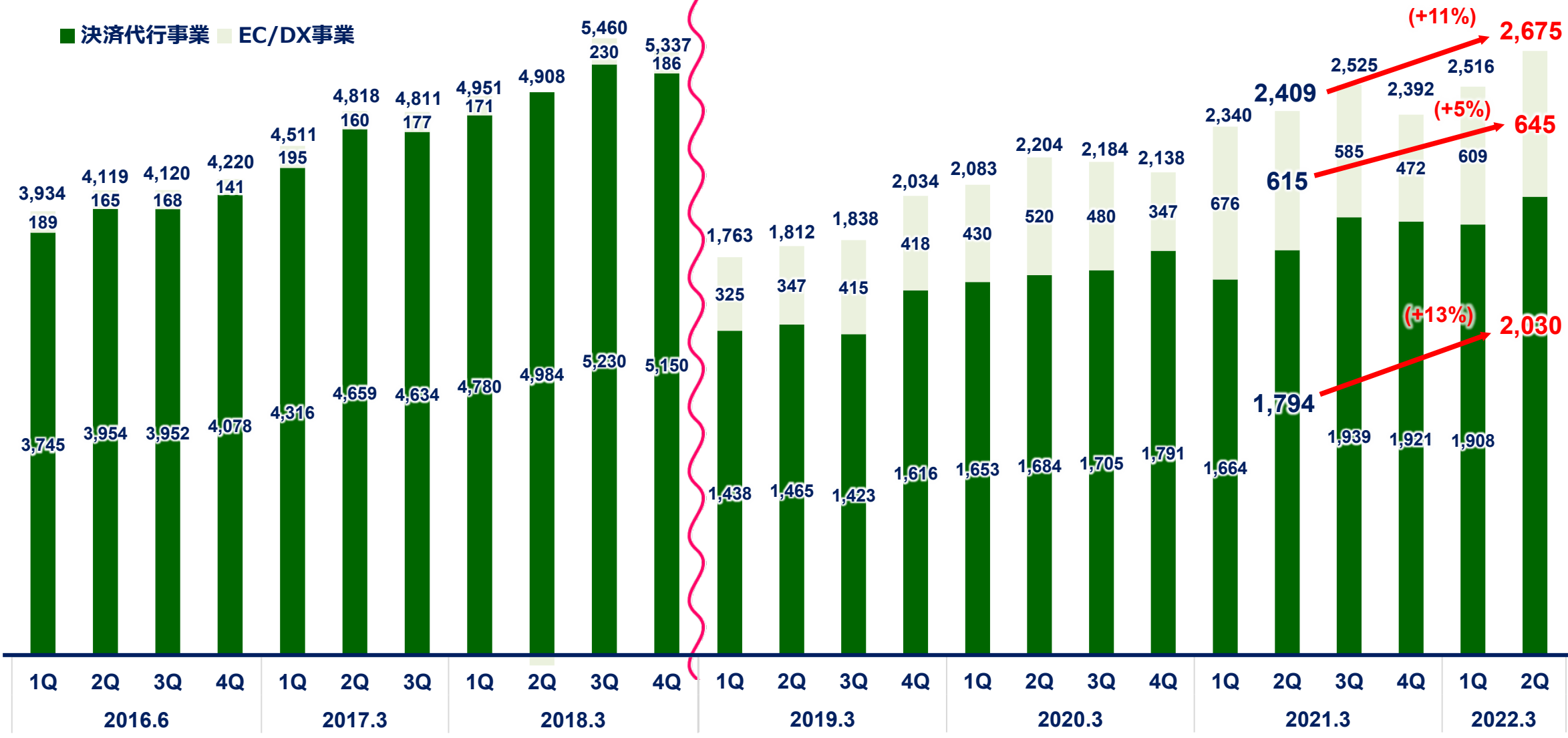
# FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分②)



← JGAAP → IFRS →

(百万円)

■ 決済代行事業 ■ EC/DX事業

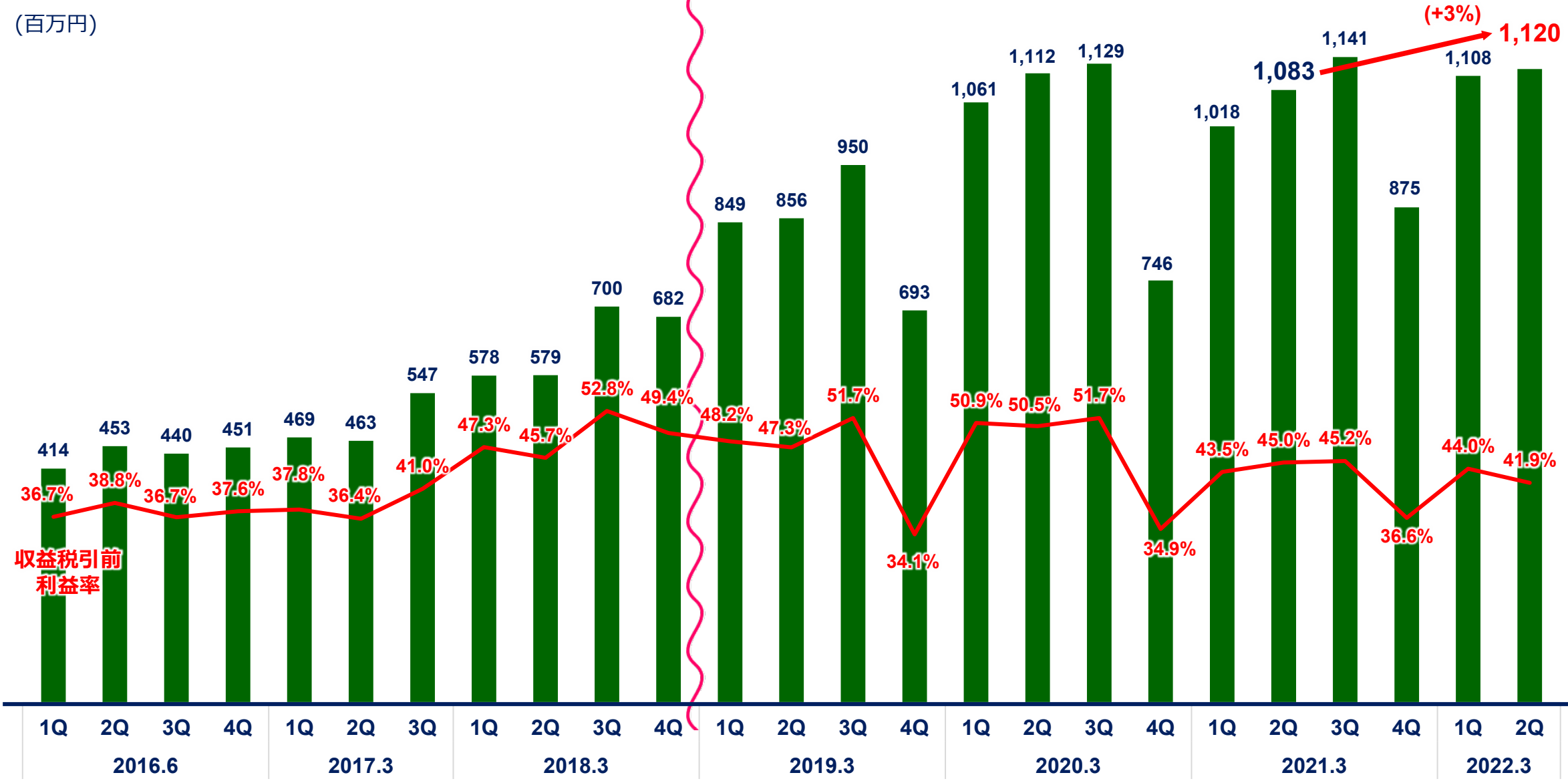


# FTセグメント - 税引前四半期利益 / 収益税引前利益率 推移



← JGAAP | IFRS →

(百万円)



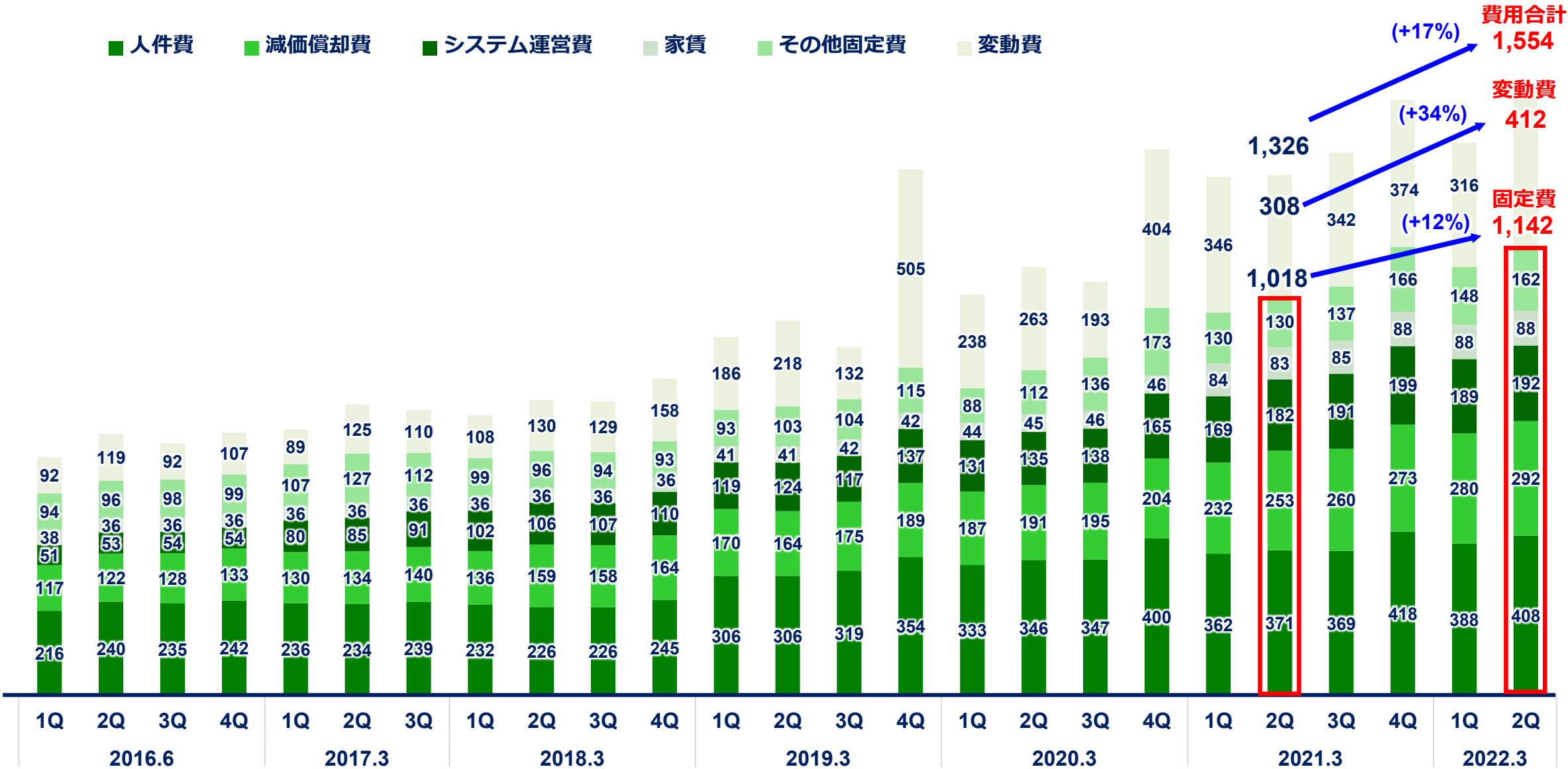
注) 2016.6期～2018.3期は売上高から直接原価を控除して売上高を収益として算出

# FTセグメント - 費用 推移 (四半期)



(百万円)

■ 人件費 ■ 減価償却費 ■ システム運営費 ■ 家賃 ■ その他固定費 ■ 変動費

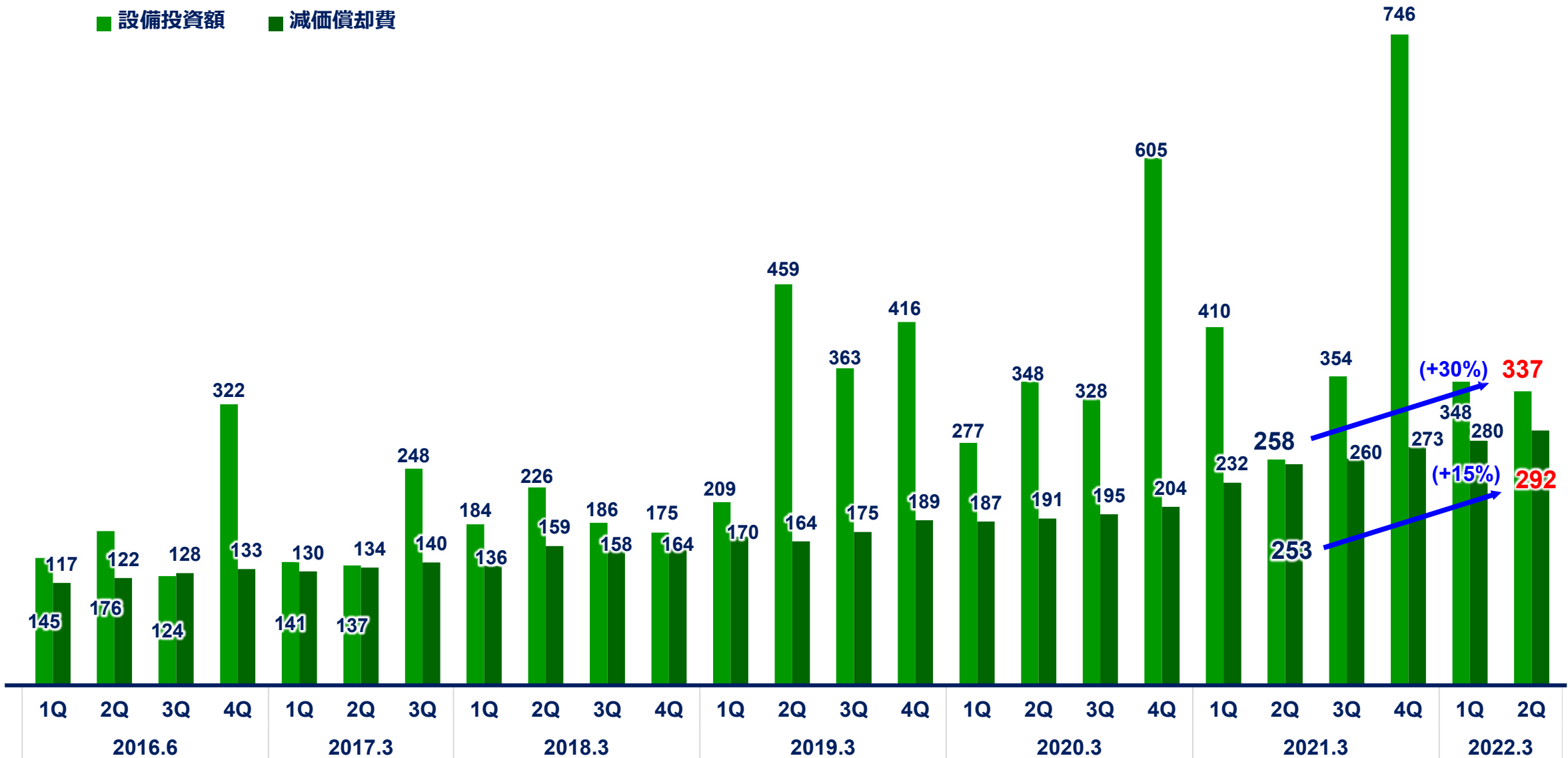


# FTセグメント - 設備投資額／減価償却費 推移 (四半期)



(百万円)

■ 設備投資額 ■ 減価償却費



(+30%)  
(+15%)

# FTセグメント - 決済取扱高 推移 (四半期)



(億円)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型



(+11%) 8,147

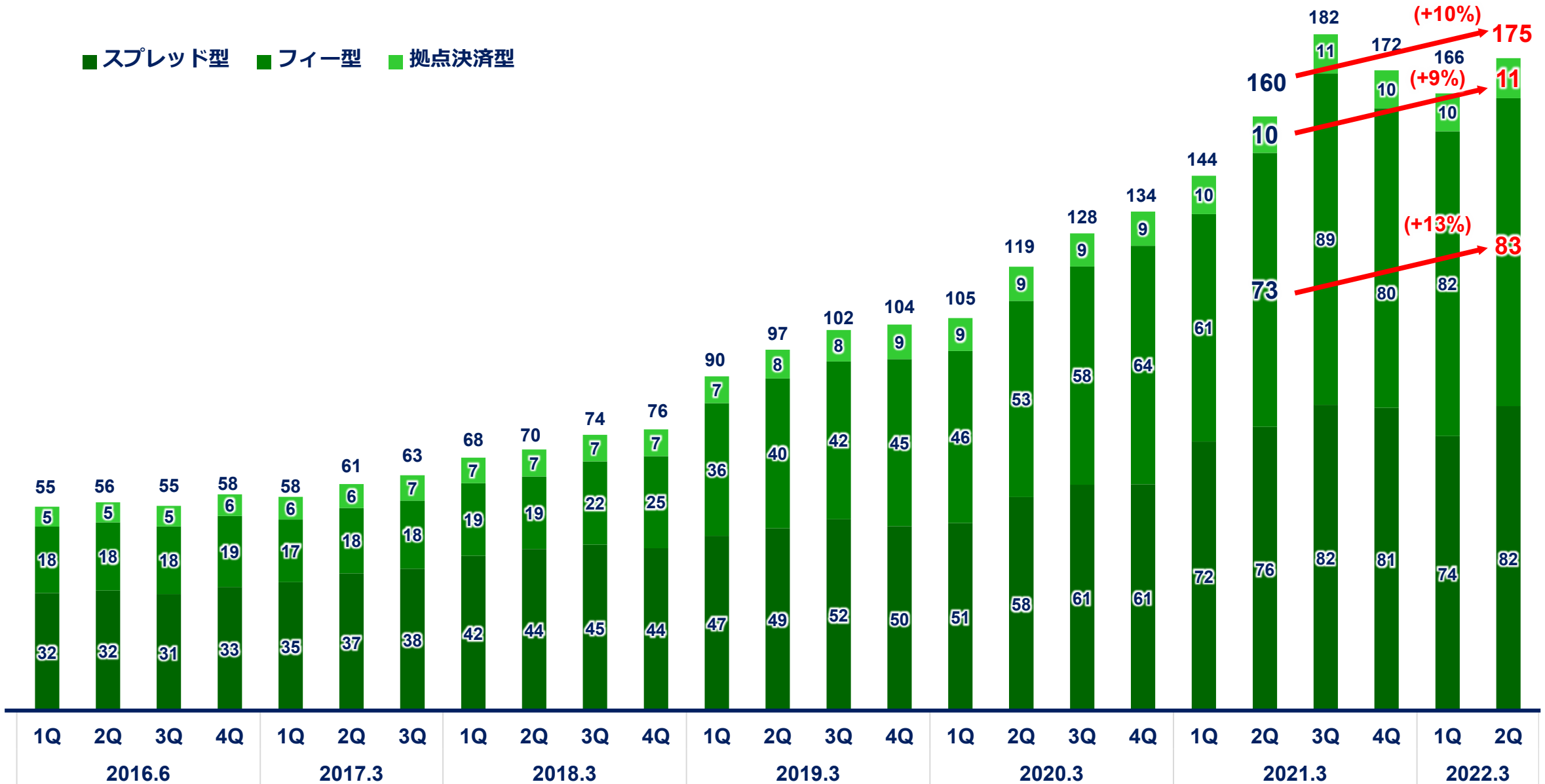
(+37%) 2,882

# FTセグメント - 決済取扱件数 推移 (四半期)



(百万件)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型



# MTセグメント - 四半期会計期間収益 推移

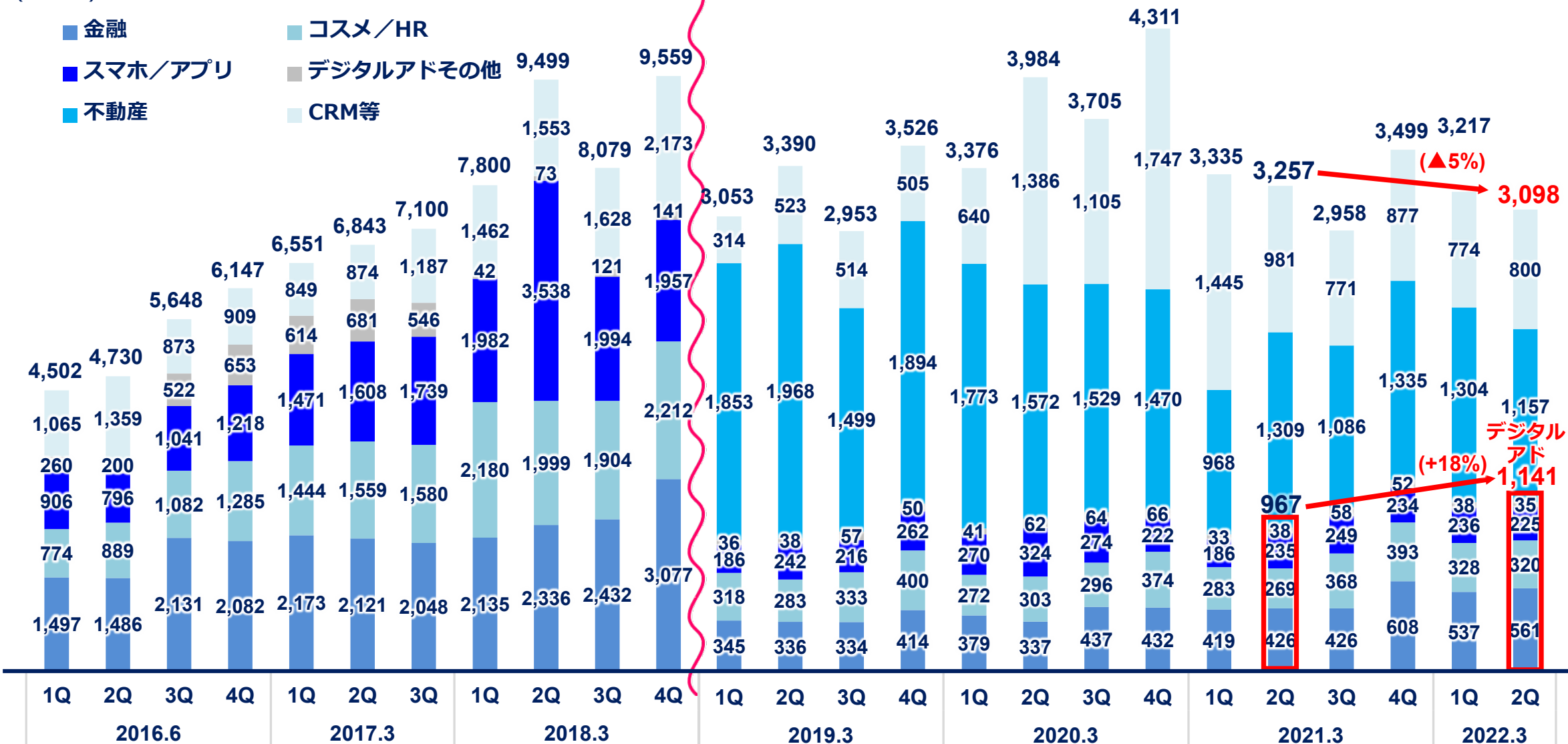


JGAAP

IFRS

(百万円)

- 金融
- スマホ/アプリ
- 不動産
- コスメ/HR
- デジタルアドその他
- CRM等



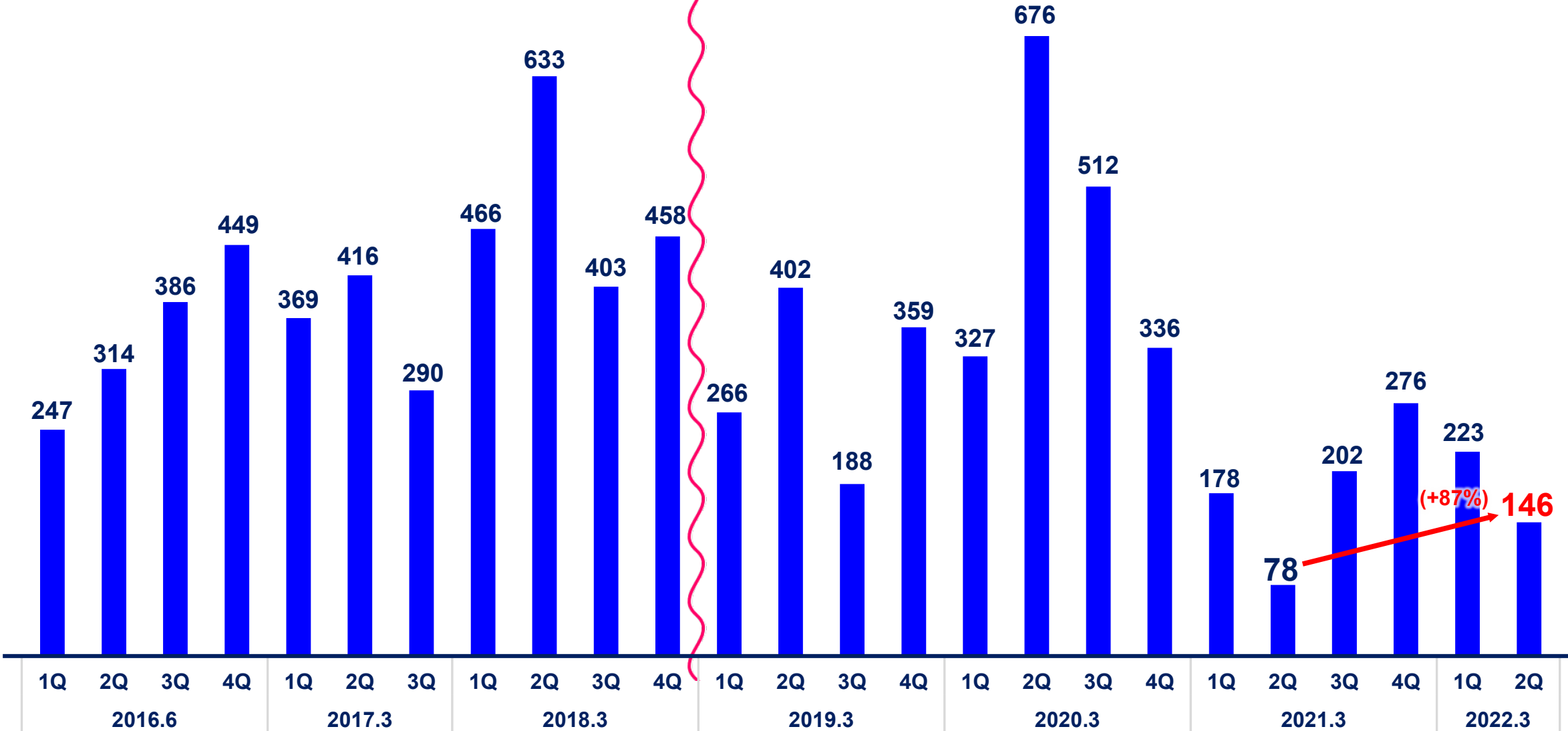
注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化。2022.3期1Qより過去に遡り集計区分の見直しを実施

# MTセグメント - 税引前四半期利益 推移



← JGAAP → IFRS →

(百万円)



注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

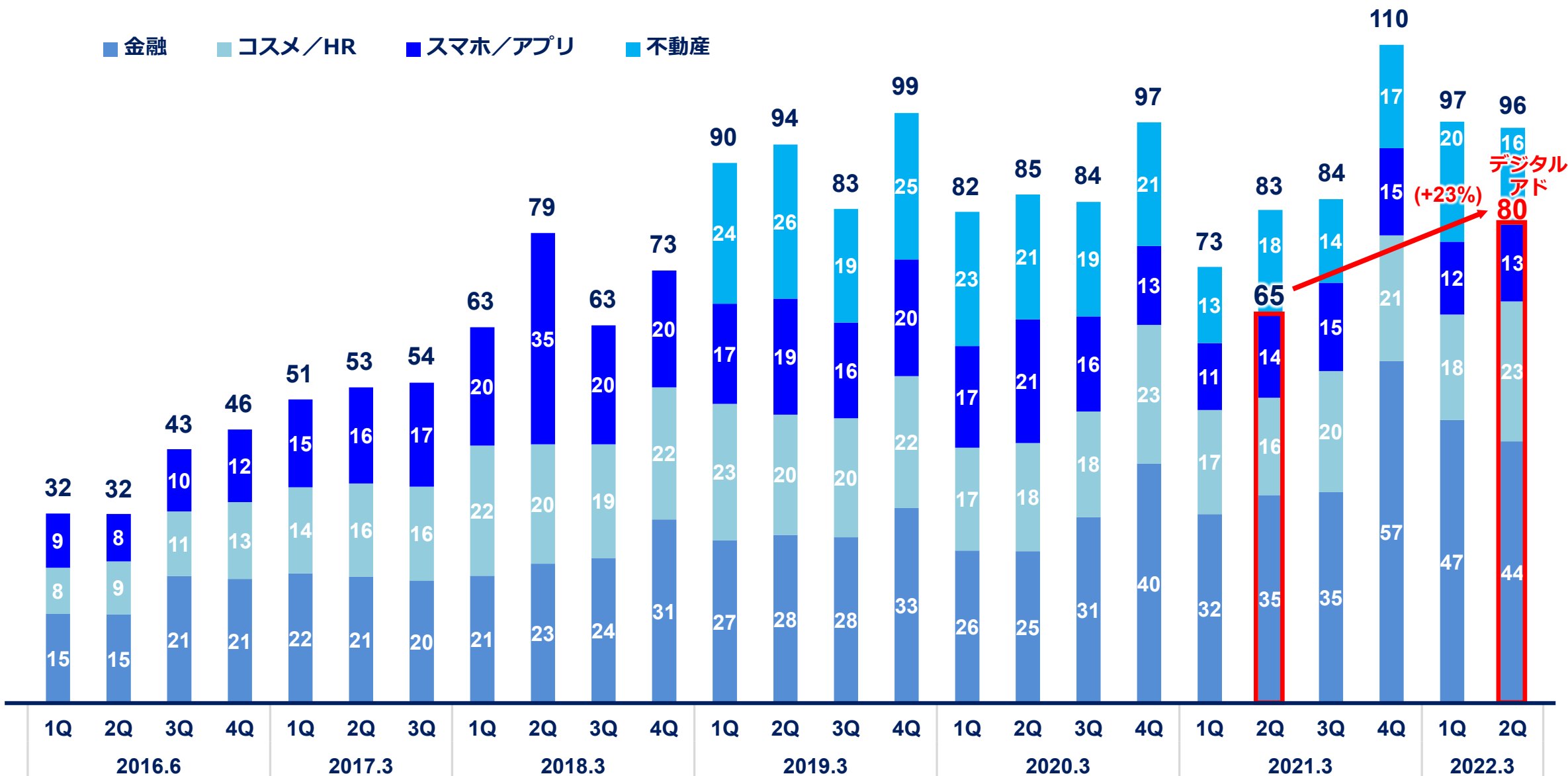


# MTセグメント - 広告取扱高 推移 (四半期)



(億円)

■ 金融 ■ コスメ/HR ■ スマホ/アプリ ■ 不動産



注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

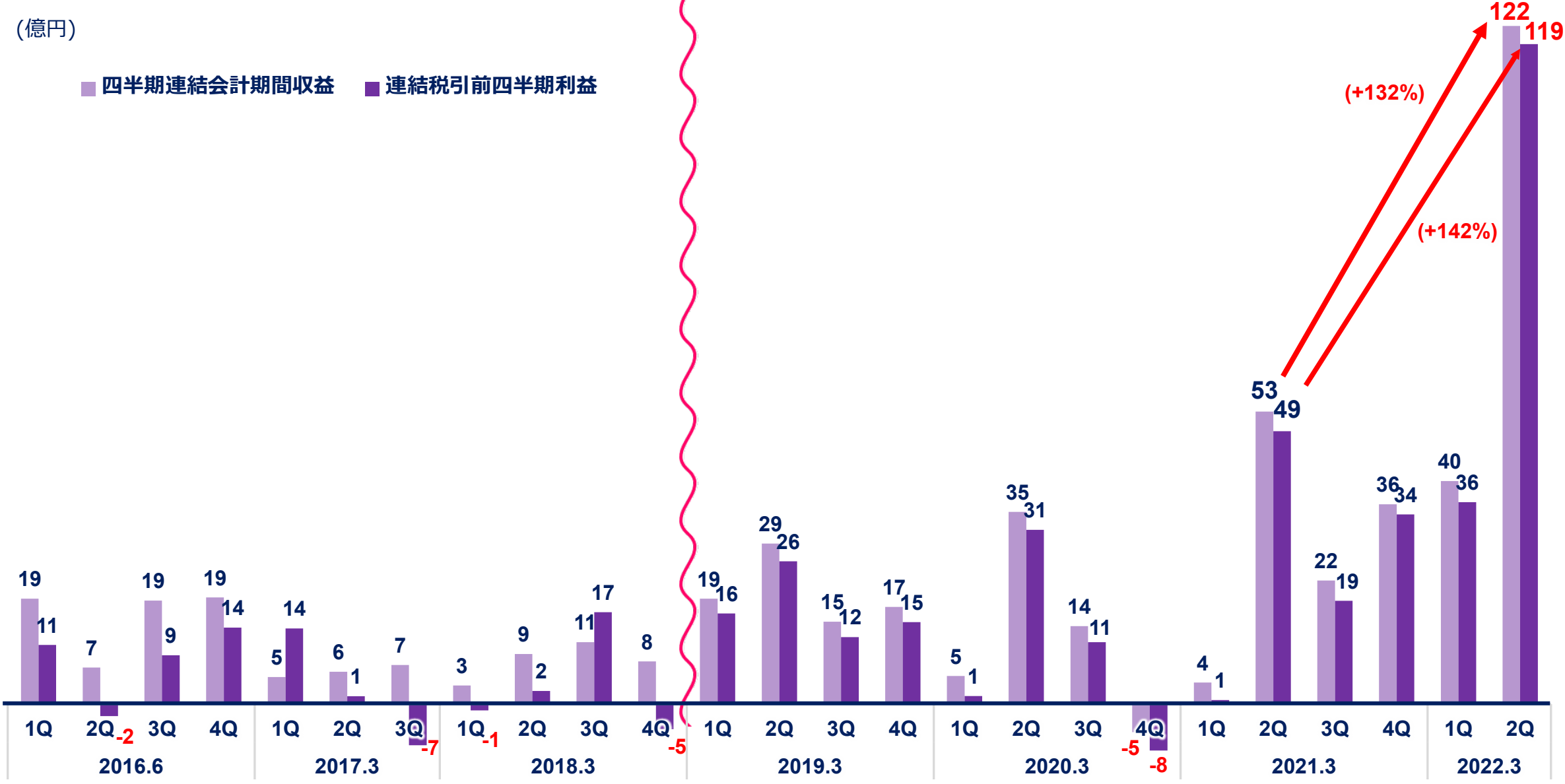
# ITセグメント - 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移



← JGAAP → IFRS →

(億円)

■ 四半期連結会計期間収益 ■ 連結税引前四半期利益



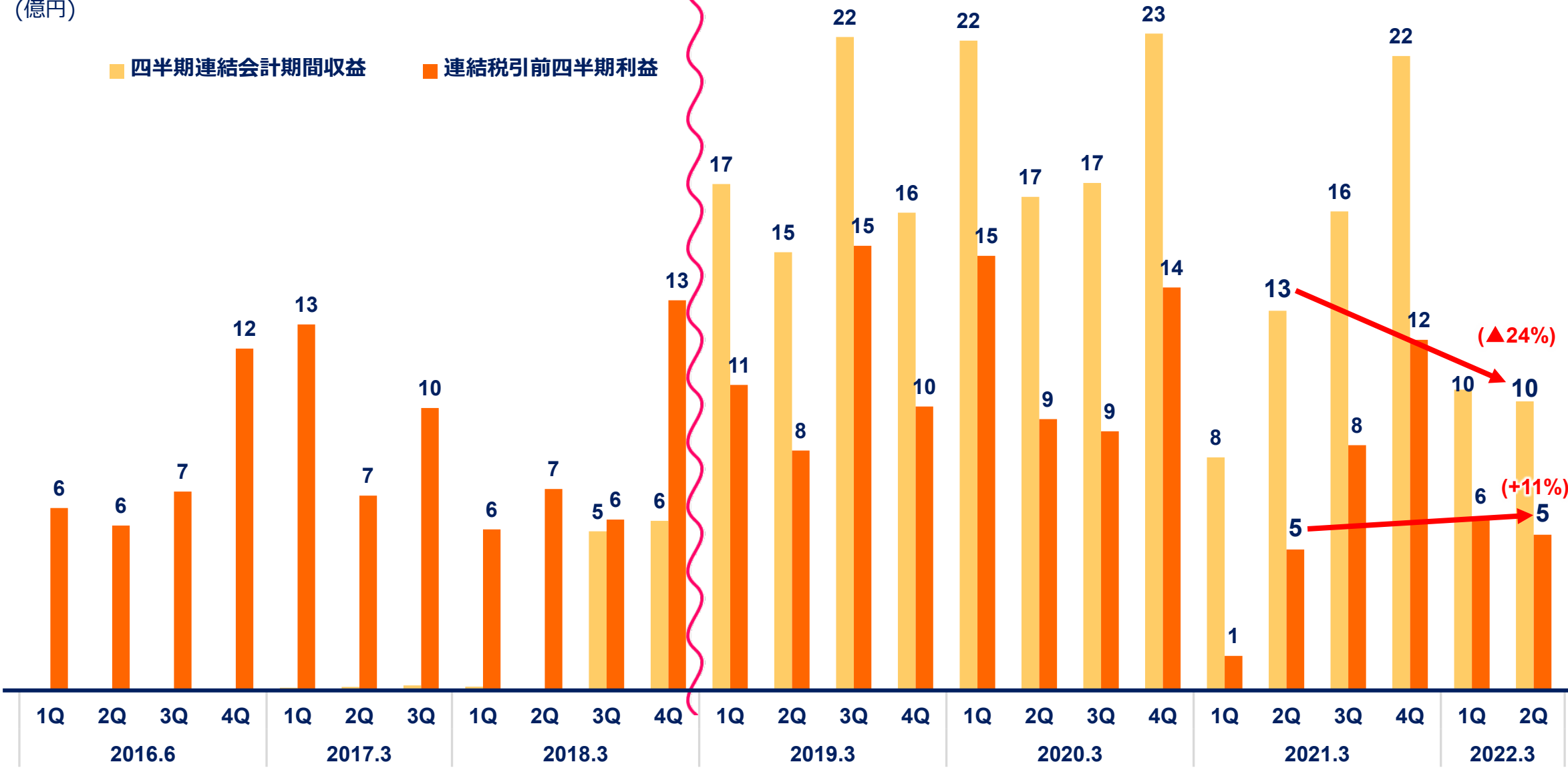
# ◆ LTIセグメント - 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移

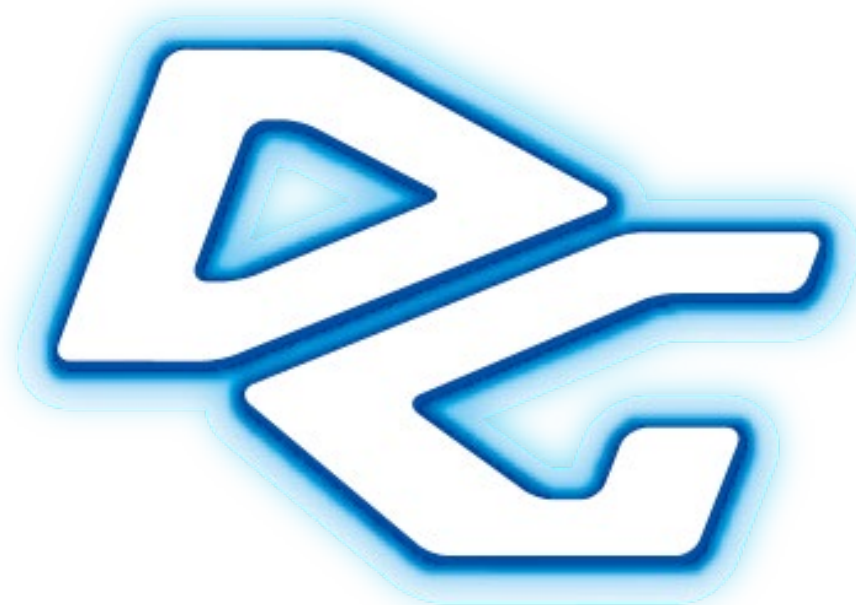


← JGAAP → IFRS →

(億円)

■ 四半期連結会計期間収益 ■ 連結税引前四半期利益





***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。