

株式会社デジタルガレージ

2023年3月期 決算説明会



インベストメント・ハイライト



業績サマリー

- 23.3期は、Blockstream社の公正価値評価損により、連結業績は減収減益
- 投資(IT)に係る損益及び一過性損益を除いた連結税引前利益は 45億円、**前期比13%増と堅調に推移**
 - FTは、決済取扱高が **前期比 19%増**、オペレーション増強及び決済子会社2社のシステム統合に伴う費用の増加が一巡
下期の税引前利益は**22%増益**（システム統合関連の資産除却損除く）で事業状況は順調
 - MTは、通期の税引前利益が前期比 13%増、一過性の評価損益を除いた**下期は 58%増益**と金融領域を中心に成長
 - LTIは、(株)カカクコム業績が回復。また、3Qに関係会社株式売却益 **約27億円を計上**

“DG FinTech Shift”戦略の進捗

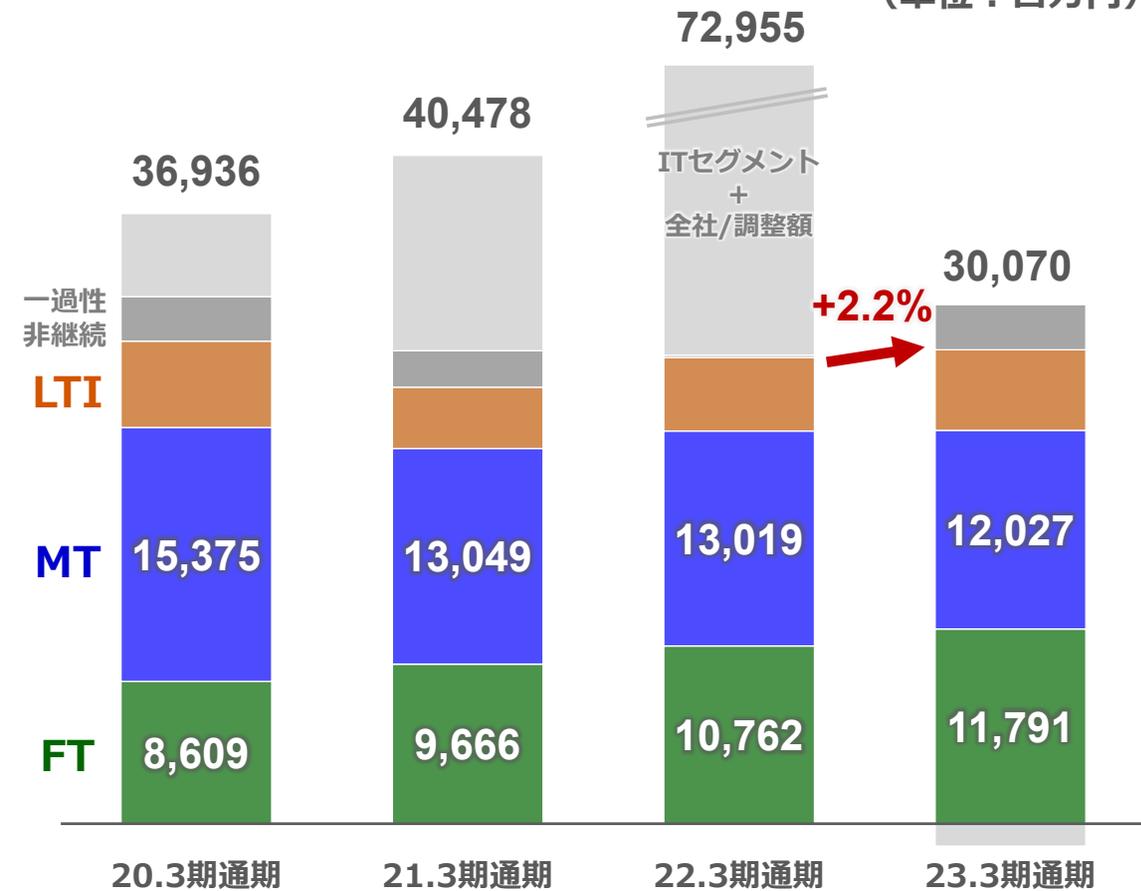
- ✓ 本決算にあわせて**新たな中期経営計画を発表**、“DG FinTech Shift”戦略をさらに推進する為、24.3期を初年度とする5カ年の成長戦略を始動
- ✓ **食べログと飲食業界向けフィンテック事業を共同開発**、“食べログオーダー”に続き、請求書カード払いをスタート。飲食店向けにフィンテックビジネスを順次展開
- ✓ Crypto Garageにて、**デジタルアセットカストディ及びOTC取引サービスの提供を開始**



- ・ 投資に係る損益を除いた事業セグメント（FT/MT/LTI）の収益は 2.2%増収
- ・ 投資及び一過性要因による損益影響を除いた連結税引前利益は、前期比 13.0%増益となり順調に推移

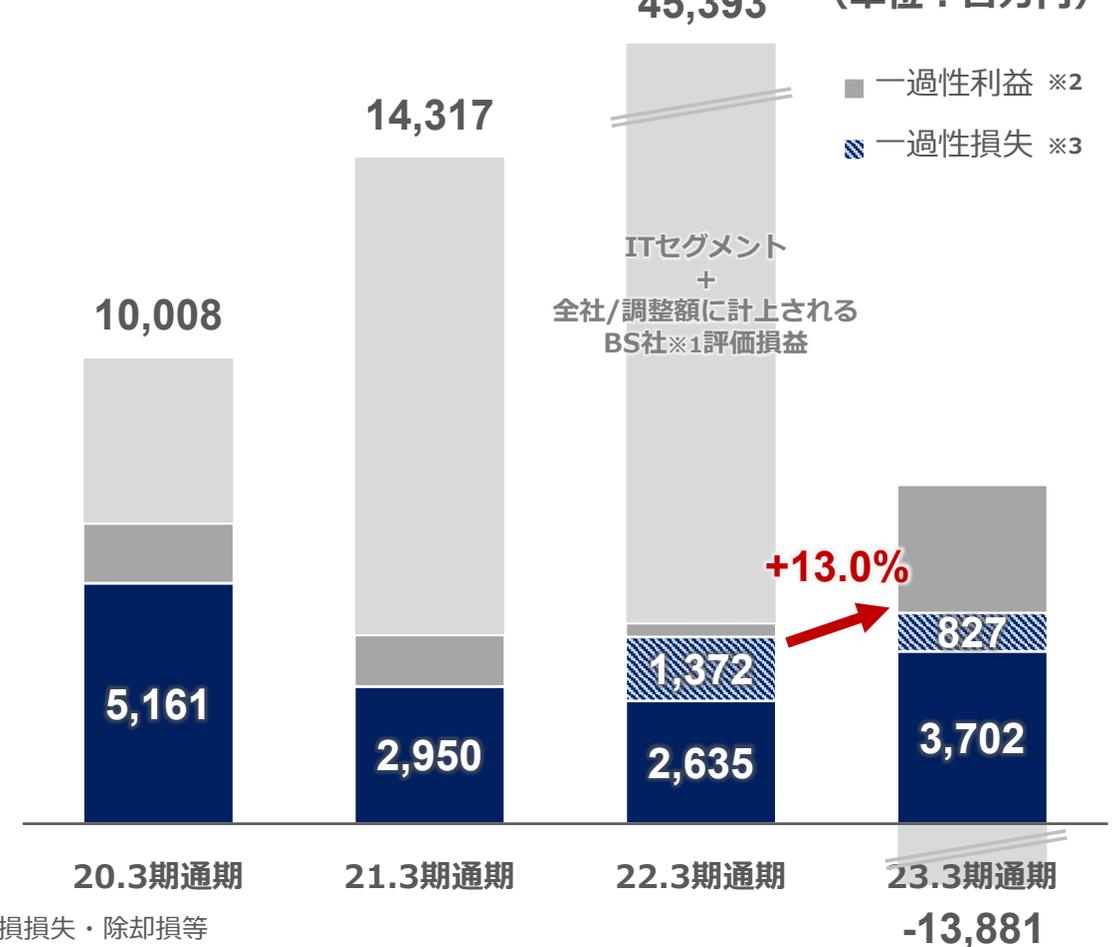
連結収益

(単位：百万円)



連結税引前利益

(単位：百万円)



※1 BS社：Blockstream Corporation Inc.の略／※2 一過性利益：関係会社株式売却益等／※3 減損損失・除却損等



- ・ 通期のセグメント利益は、FT/MT/LTIともに2桁成長を実現し、投資を除く事業は好調に推移
- ・ システム統合が一巡したFT、トレンド転換したMTが下期から伸長、LTIは関係会社売却益等が寄与

(百万円)	22.3期 通期	23.3期 通期	前期比	増減率	概要
税引前利益	45,393	-13,881	-59,274	-	連結業績においてBlockstream社評価損益の反動を受けたものの、各事業セグメント(FT/MT/LTI)は堅調に進捗
FT	4,548	5,122	+574	+12.6%	非対面・対面ともに決済取扱高が順調に推移 システム統合に伴う除却損を除いた下期業績は 22%増益
MT	1,023	1,151	+128	+12.5%	4Qに関係会社の評価損を計上したものの、一過性損益を除いた下期業績は 58%増益 となり、金融領域中心に安定成長
IT	31,215	-12,022	-43,237	-	Blockstream社の公正価値評価の反動等による影響により大幅な減益となったものの、ポートフォリオは安定
LTI	1,252	4,635	+3,384	+270.3%	外食需要が回復したこと等からカカクコム等の事業は堅調 3Qに関係会社株式の売却益約27億円を計上
全社/ 調整額	7,355	-12,768	-20,123	-	当社が直接保有するBlockstream社有価証券の評価損を計上したことにより、前期比で大きくマイナス

(今期からMusubell事業をMTからLTIへセグメント変更。前年同期の業績も当該変更を反映)

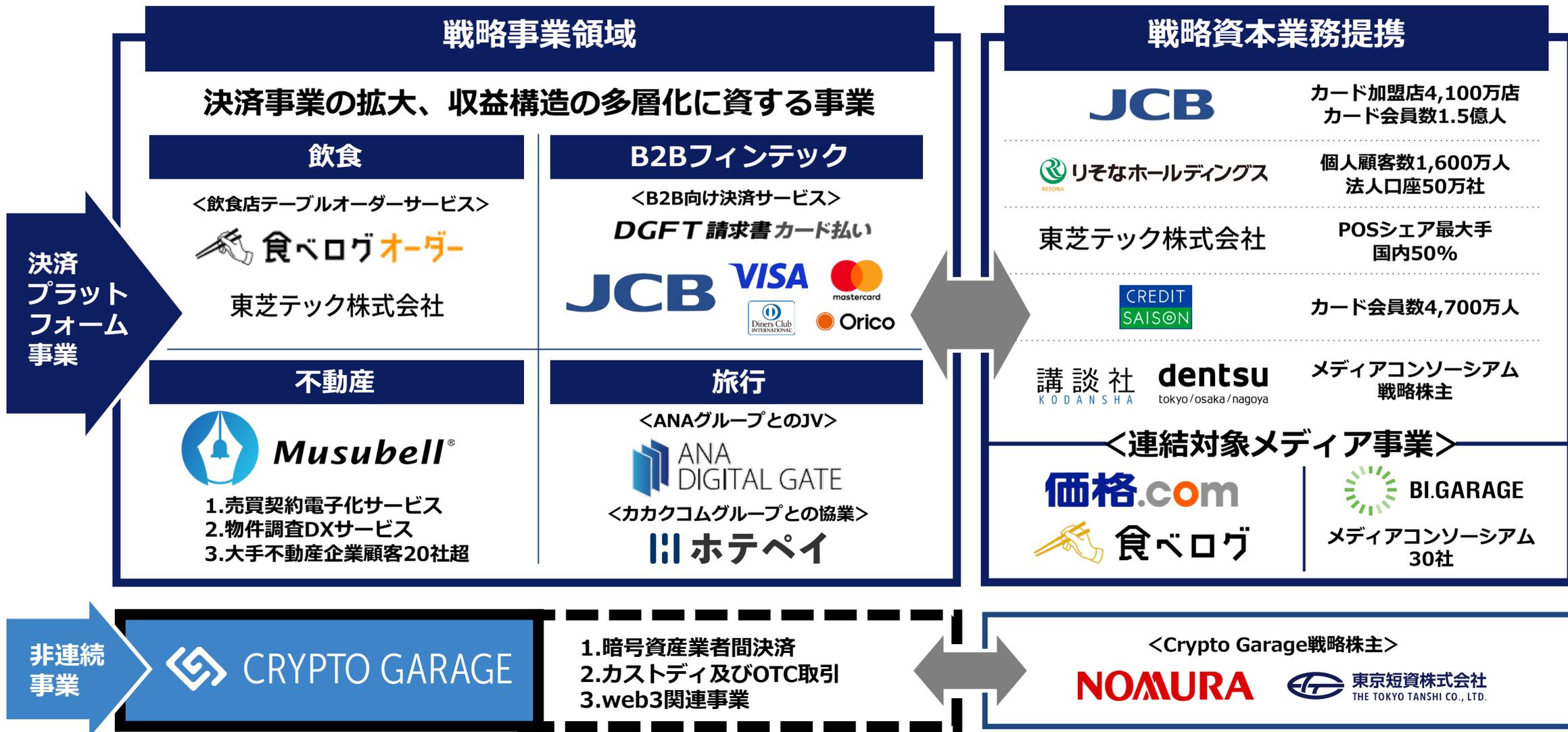


- ・ 対面決済領域ではアライアンス戦略が奏功し、決済取扱高が引き続き伸長
- ・ 外食業界の復調によりカカクコム持分法利益が増加、デジタルアドは金融領域が牽引し堅調に推移

セグメント	KPI	単位	22.3期 通期	23.3期 通期	前期比	増減率
FT	決済取扱高	億円	44,348	52,774	+8,426	+19.0%
	非対面	億円	34,874	39,707	+4,834	+13.9%
	対面	億円	9,474	13,067	+3,593	+37.9%
MT	デジタルアド取扱高	百万円	30,151	31,953	+1,801	+6.0%
	金融	百万円	17,668	20,316	+2,647	+15.0%
IT	公正価値評価額	百万円	77,950	67,676	-10,273	-
	売却額	百万円	3,741	5,051	+1,310	-
	投資額	百万円	6,682	2,817	-3,865	-
LTI	カカクコム持分法利益	百万円	2,949	3,327	+378	+12.8%



2021年より掲げている“DG FinTech Shift”戦略において、多数の戦略事業や戦略的提携が進捗





NEW 戦略提携	23年4月	DGFT 請求書カード払い を個人事業主・フリーランス向けに提供開始 / ダイナースクラブ会員向けに提供開始 / オリコ の顧客向けに対して「請求書カード払い」を提供開始
NEW 戦略事業	4月	CRYPTO GARAGE、デジタルアセットカストディ及びOTC取引サービスの提供を開始
NEW 戦略事業	3月	デジタルガレージとカカクコム、飲食業界向けフィンテック事業を共同で企画・開発
NEW 戦略事業	3月	不動産DXプラットフォームの Musubell 、新築・仲介の売買取引契約の電子化に加え物件調査業務のDX化サービスを開始
戦略提携	2月	JCBグループのカード発行会社の会員専用サービス「請求書カード払い」の提供開始 JCBによる当社株式の追加取得の実現
戦略事業	1月	中小事業者の手間なく迅速な資金調達を実現する クイックマネー を提供開始
戦略事業	22年12月	B2B向け決済サービス DGFT 請求書カード払い JCBに続き Visa/Mastercard® に対応
戦略事業	11月	りそなホールディングスと資本業務提携を実施
戦略事業	10月	JCBと共にB2B向け決済サービス DGFT 請求書カード払い の提供開始

※NEWは、23.3期本決算におけるアップデート



戦略事業	7月	 食べログオーダー をカカクコム/東芝テックとの連携により提携開始
戦略事業	3月	オンライン注文サービス  Pangaea Delivery をJCB/東芝テックと連携し事業開始
戦略事業	2月	決済事業での長期有力パートナーである、 JCBと資本業務提携 を実施
戦略提携	21年12月	すでにJV設立で協業していた、 東芝テックと資本業務提携 を実施
戦略提携	10月	野村ホールディングス と資本提携と同時に、グループ会社と カスタディ事業 で業務提携
戦略事業	9月	不動産業界のDX化 を支援する 電子契約一元管理サービス  Musubell ® を始動 <small>不動産DXプラットフォーム Digital Garage</small>
組織強化	9月	新金融拠点 インドの金融システム開発会社 (DG FutureTech India) をグループ化
戦略事業	6月	戦略子会社  CRYPTO GARAGE 、日本初のB2B専門の 暗号資産交換業者登録
組織強化	2月	グループ戦略  を発表 決済関連2社を統合し、  DGFT として事業展開 <small>DC Financial Technology</small>

事業セグメント別レビュー





業績

	22.3期 通期	23.3期 通期	前期比	増減率
セグメント収益	10,762 百万円	11,791 百万円	+1,029 百万円	+9.6 %
セグメント税引前利益	4,548 百万円	5,122 百万円	+574 百万円	+12.6 %

注) 収益は外部収益。税引前利益はセグメント間取引消去前

主な関連会社／事業

▶ 株式会社DGフィナンシャルテクノロジー

日本を代表する決済プラットフォーム事業を運営



▶ ナビプラス株式会社

決済事業の顧客であるEC企業に対し、レコメンドや検索エンジン等付加価値サービスをSaaSとして提供



▶ 株式会社スクデット

増加傾向である決済の不正を検知/防止するソリューションを主にEC企業に提供



▶ TDペイメント株式会社 (出資比率49%/持分法適用会社)

資本業務提携先である東芝テック(株)との合併会社。国内最大手である同社POSシステムにマルチ決済ソリューションを展開



▶ ANA Digital Gate株式会社 (出資比率49%/持分法適用会社)

全日空商事(株)との合併会社。空港や旅行領域を主に決済プラットフォームを提供



▶ 株式会社SCORE (出資比率49%/持分法適用会社)

(株)ニッセンとの合併会社。後払い決済 (BNPL) 事業を提供

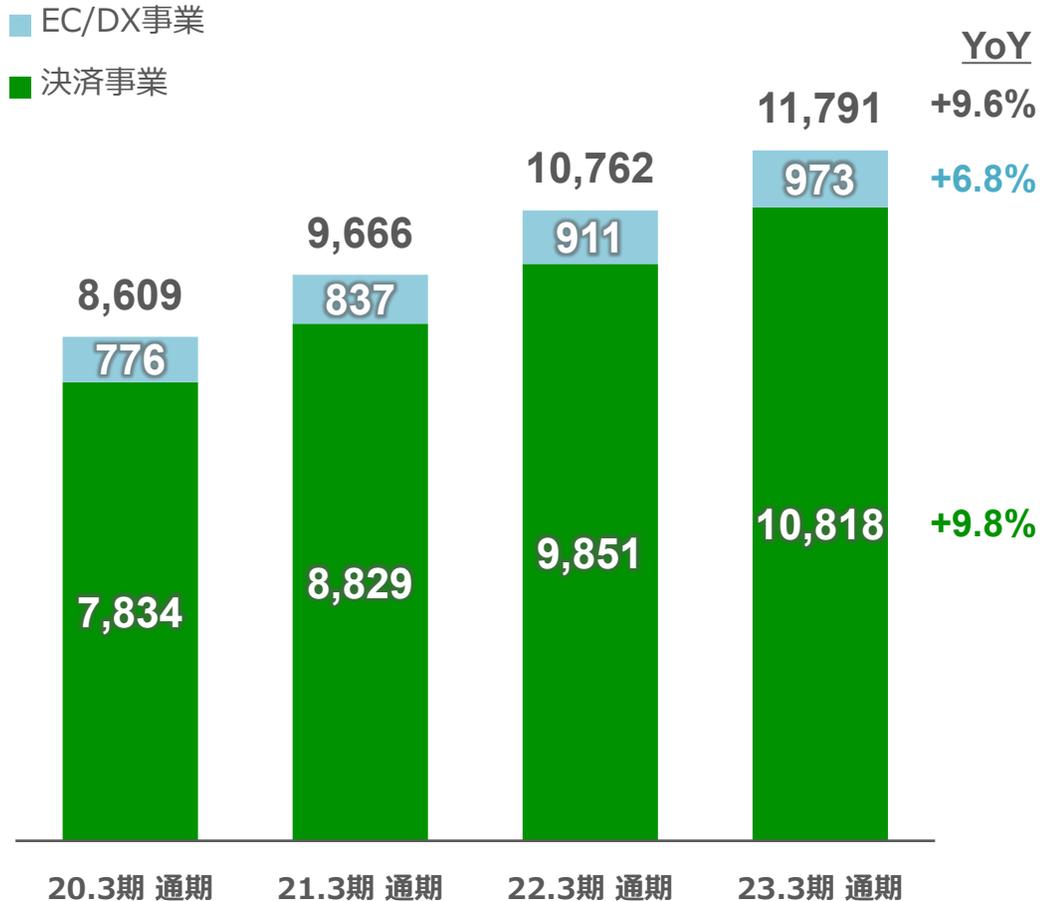




- ・ 税引前利益は 前期比 12.6%増、システム統合により計上した除却損を除いた成長率は 16.0%増
- ・ 非対面/対面領域ともに決済取扱高が順調に積み上がり、業績は堅調に推移

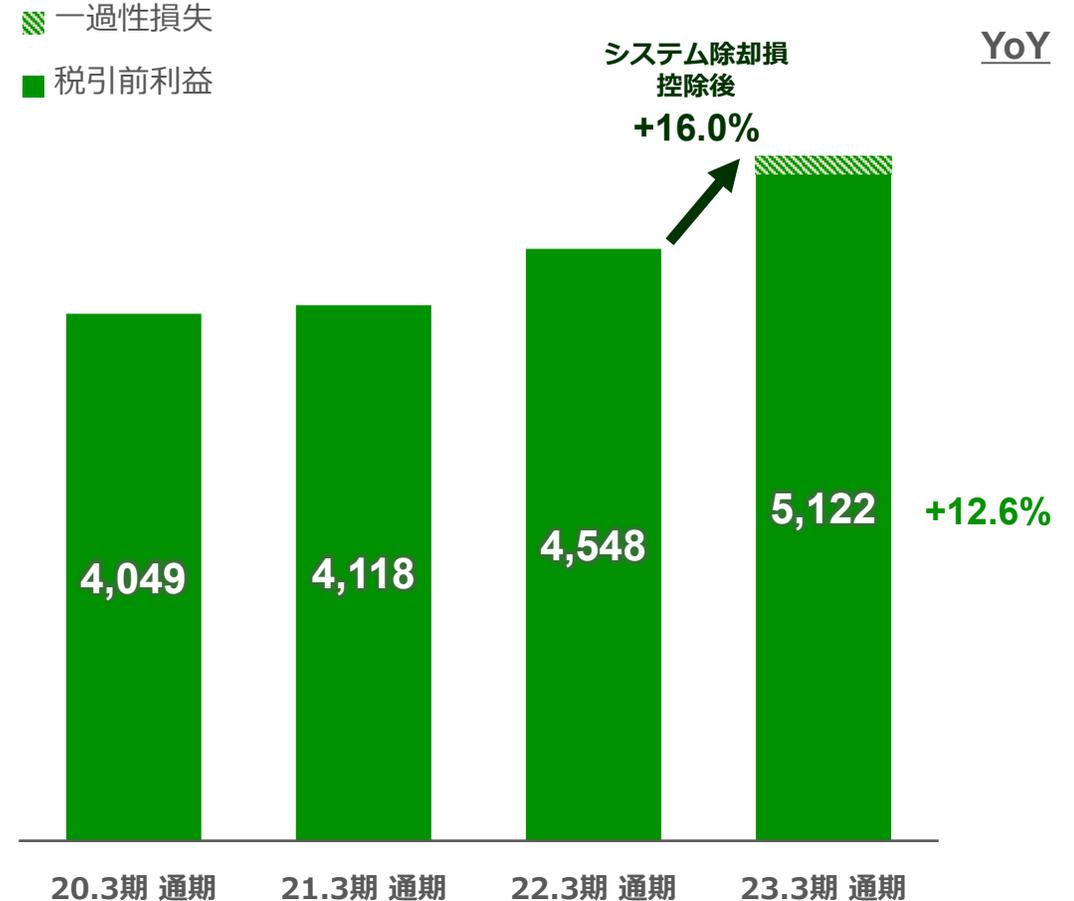
セグメント収益

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)





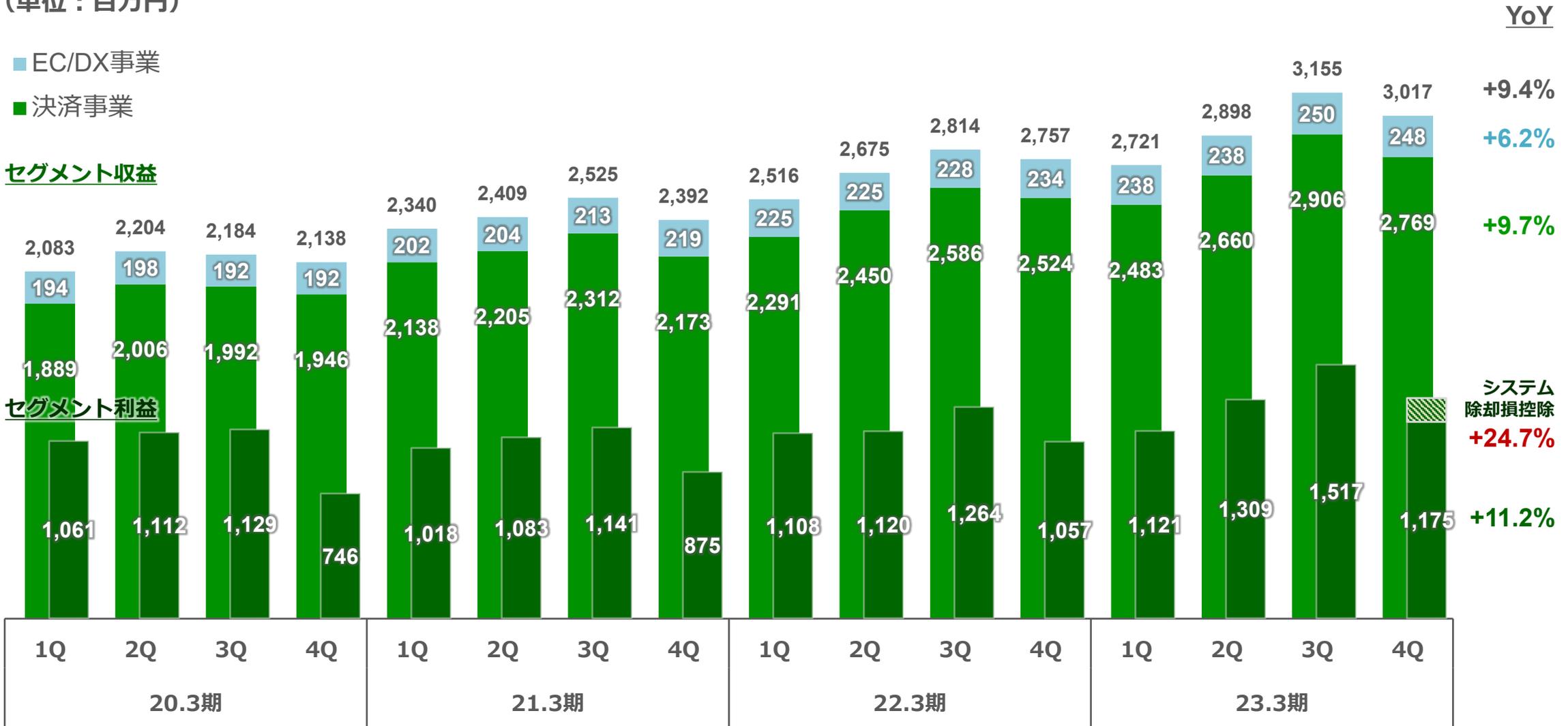
- ・ 決済取扱高の増加に伴い、四半期収益は引き続き順調に拡大
- ・ システム統合に伴う除却損を除いた四半期セグメント税引前利益は、24.7%増益と順調に成長

(単位：百万円)

■ EC/DX事業
■ 決済事業

セグメント収益

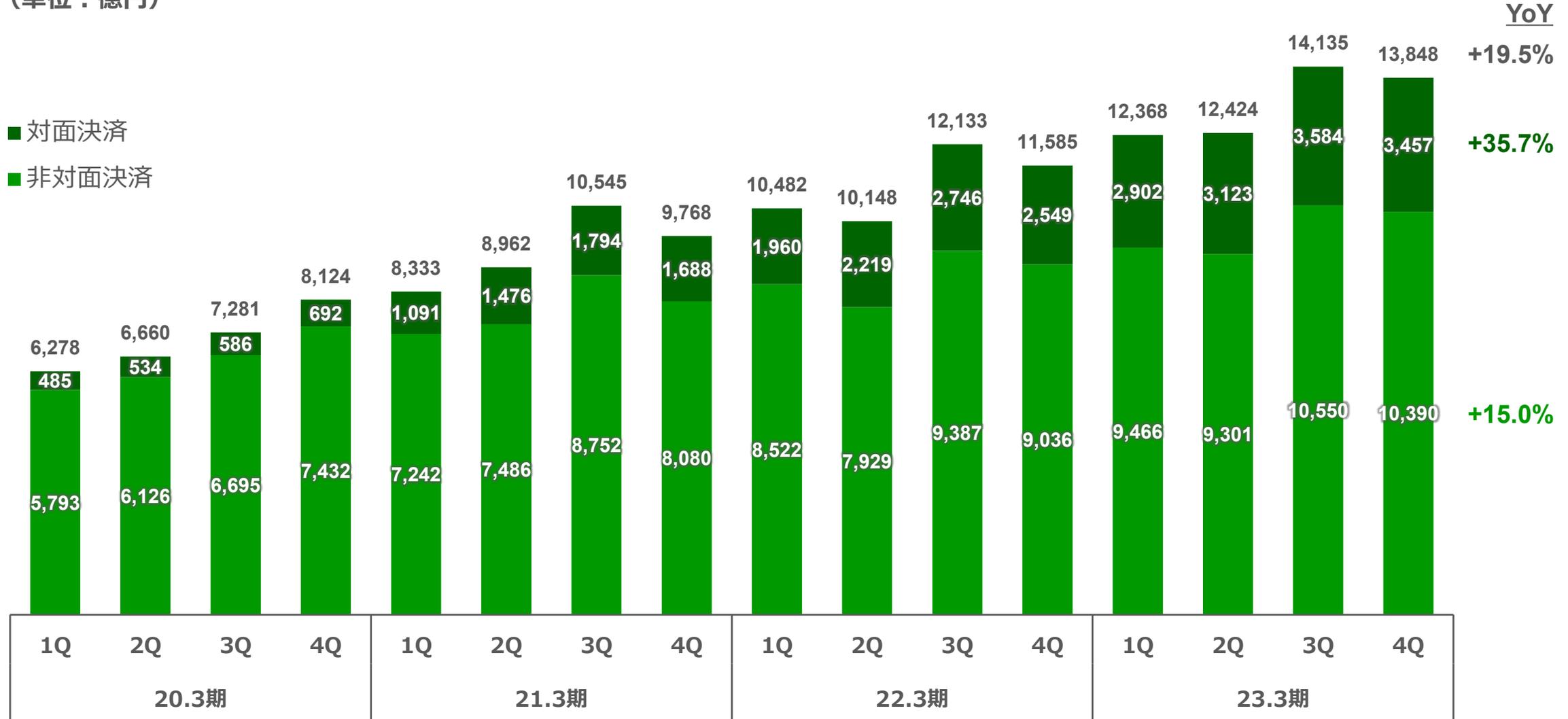
セグメント利益





- ・ 対面決済は高成長を継続しマーケットへの普及拡大が順調に進む
- ・ 非対面決済はコロナ需要の反動を受けながらも堅調に推移

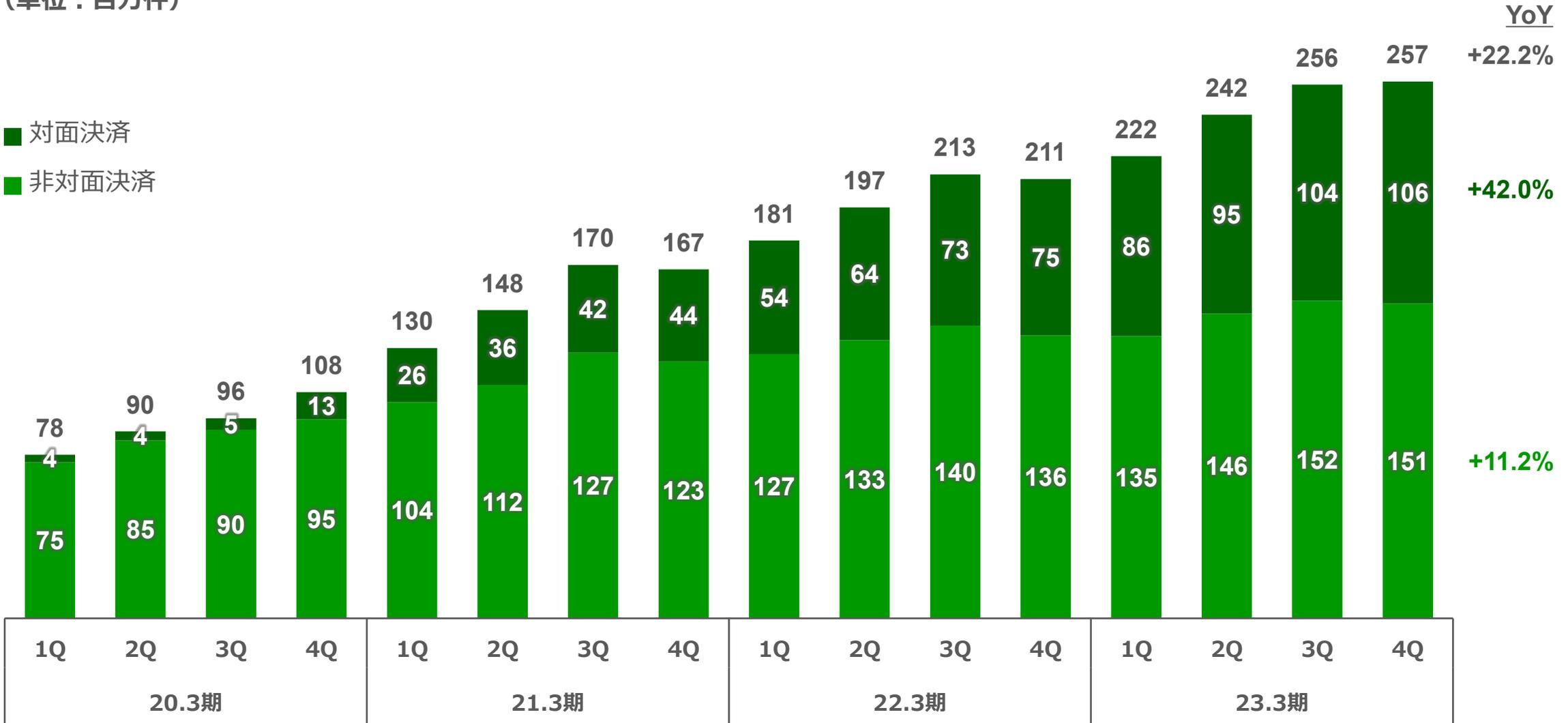
(単位：億円)





- ・ 決済取扱件数も対面領域を中心に高い成長を継続、前年同期比22.2%増と伸長
- ・ 決済トランザクションのデータ量が着実に積み上がり、フィンテック金融事業の基盤が拡大

(単位：百万件)

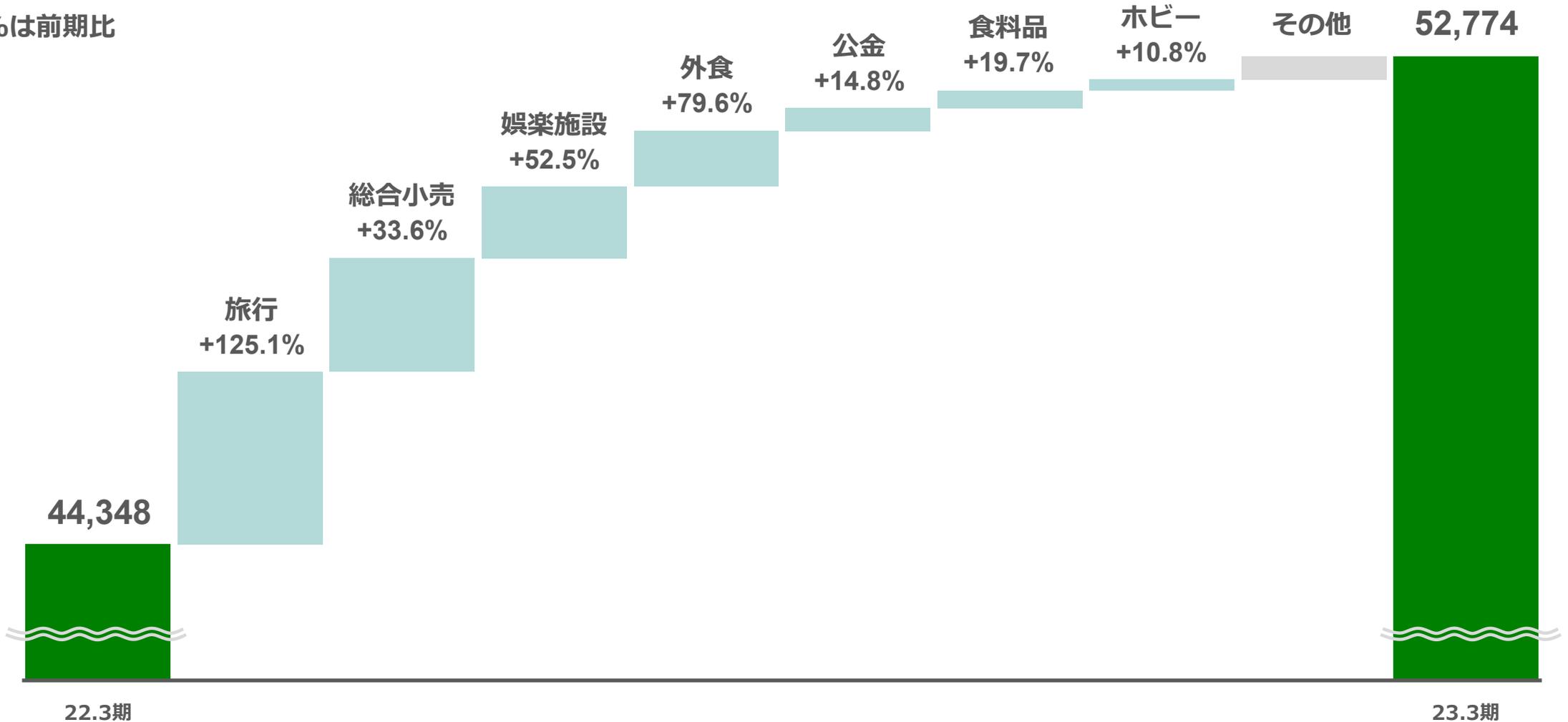




- ・ コロナ禍における行動制限が緩和され、旅行・娯楽・外食関連等の取扱いが回復
- ・ 対面領域におけるアライアンス戦略が奏功し、スーパー・ドラッグストア等の総合小売の取扱いが増加

(単位：億円)

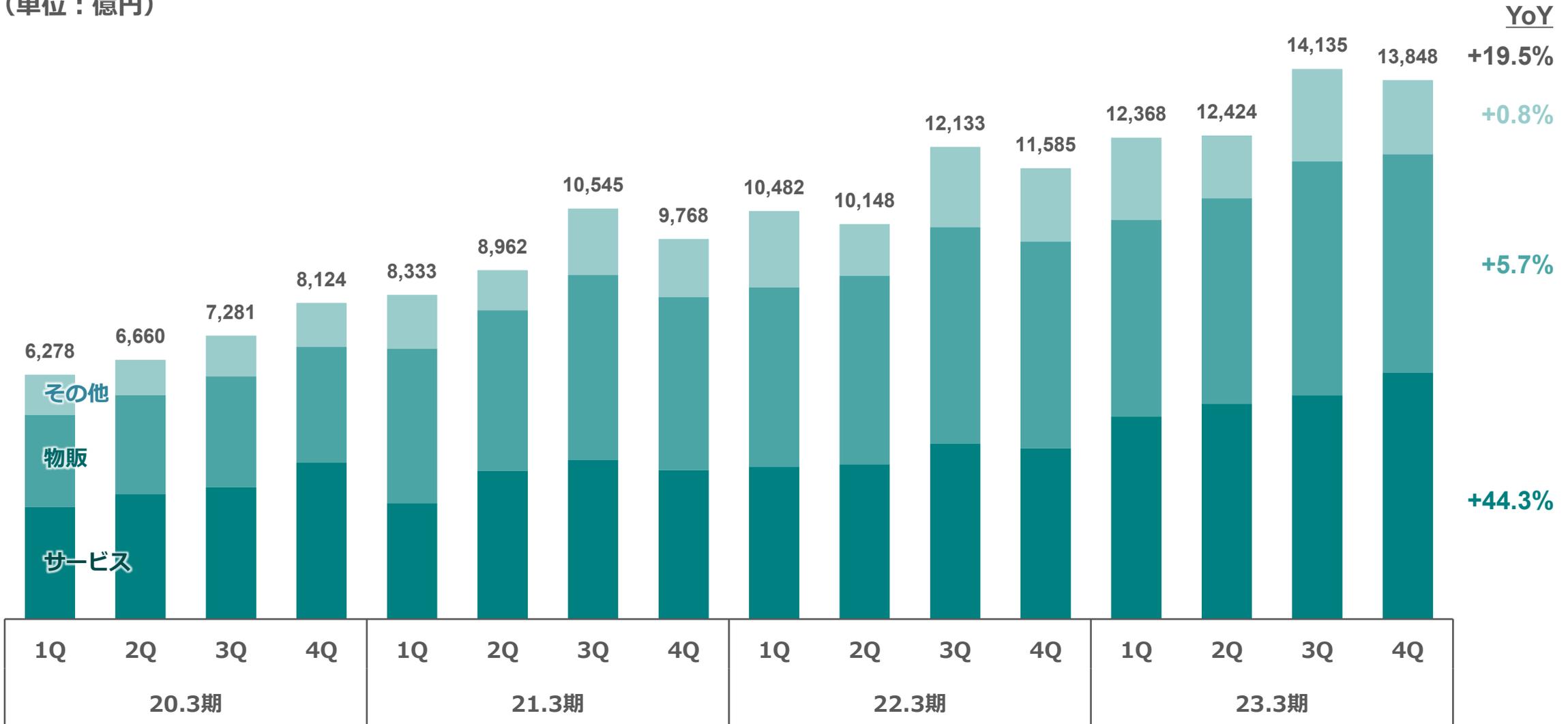
※%は前期比





- ・ 業種カテゴリー別では、サービス分野において旅行系・娯楽施設等が回復し、決済取扱高を牽引
- ・ 物販分野は、アライアンス戦略によるパートナーセールスが奏功し小売業中心に取扱いが拡大

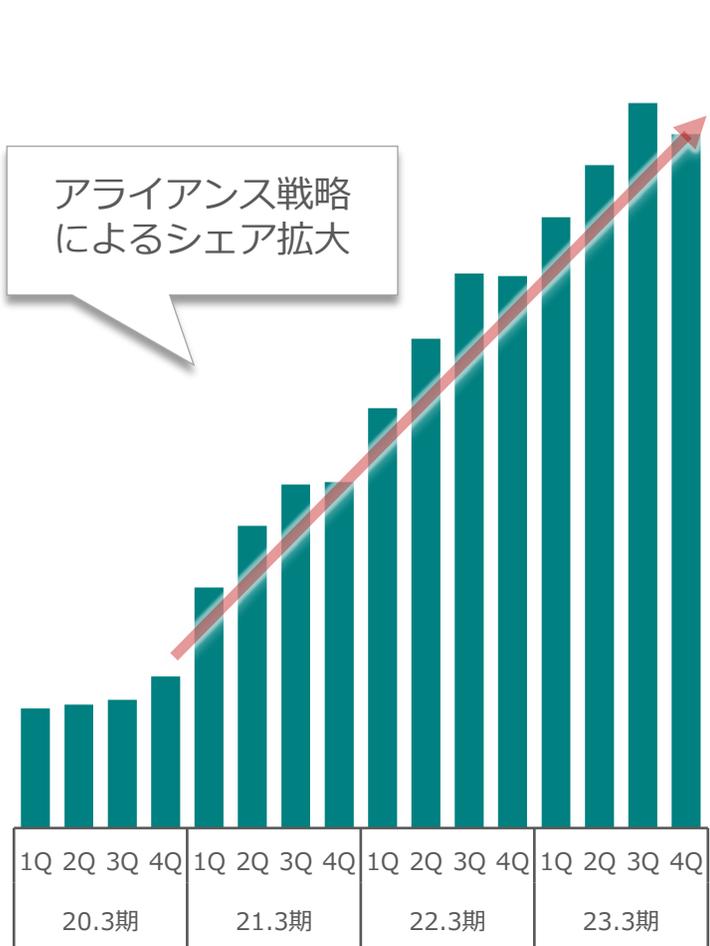
(単位：億円)



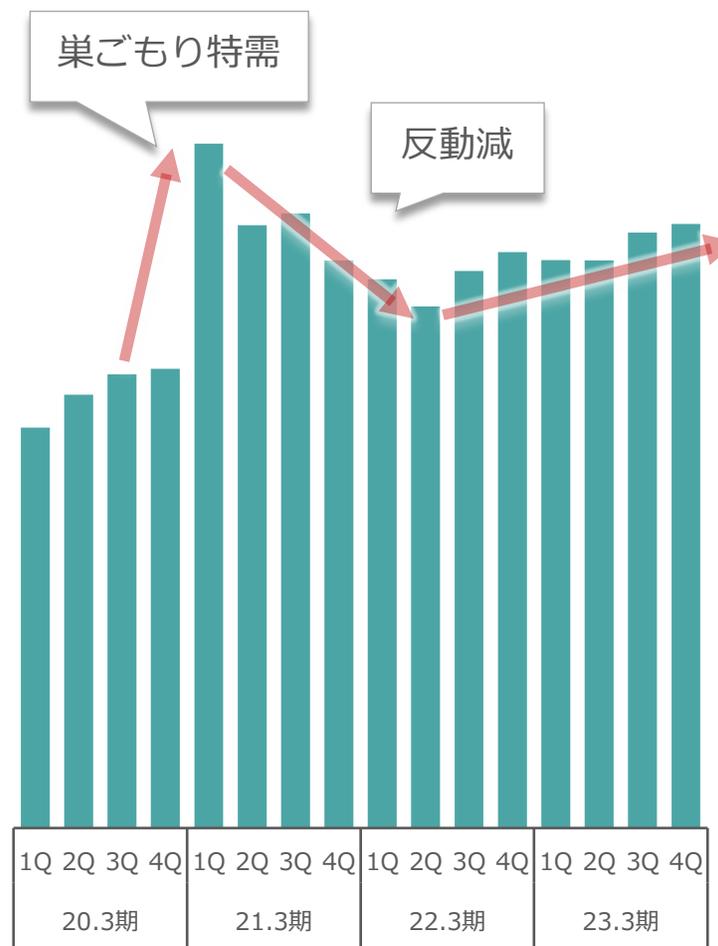


- ・物販分野の決済においては、アライアンス戦略が奏功し、総合小売の取扱高が伸長
- ・家電・家具は、巣ごもり特需の反動減から増加傾向、ファッションは継続的に取扱いシェアが拡大

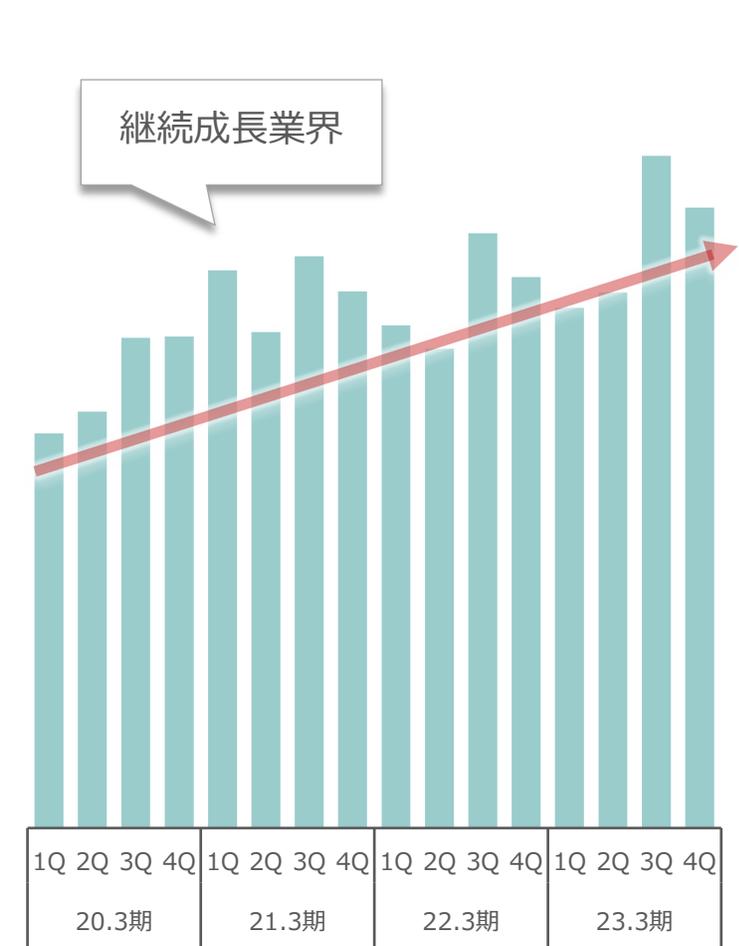
総合小売



家電・家具インテリア



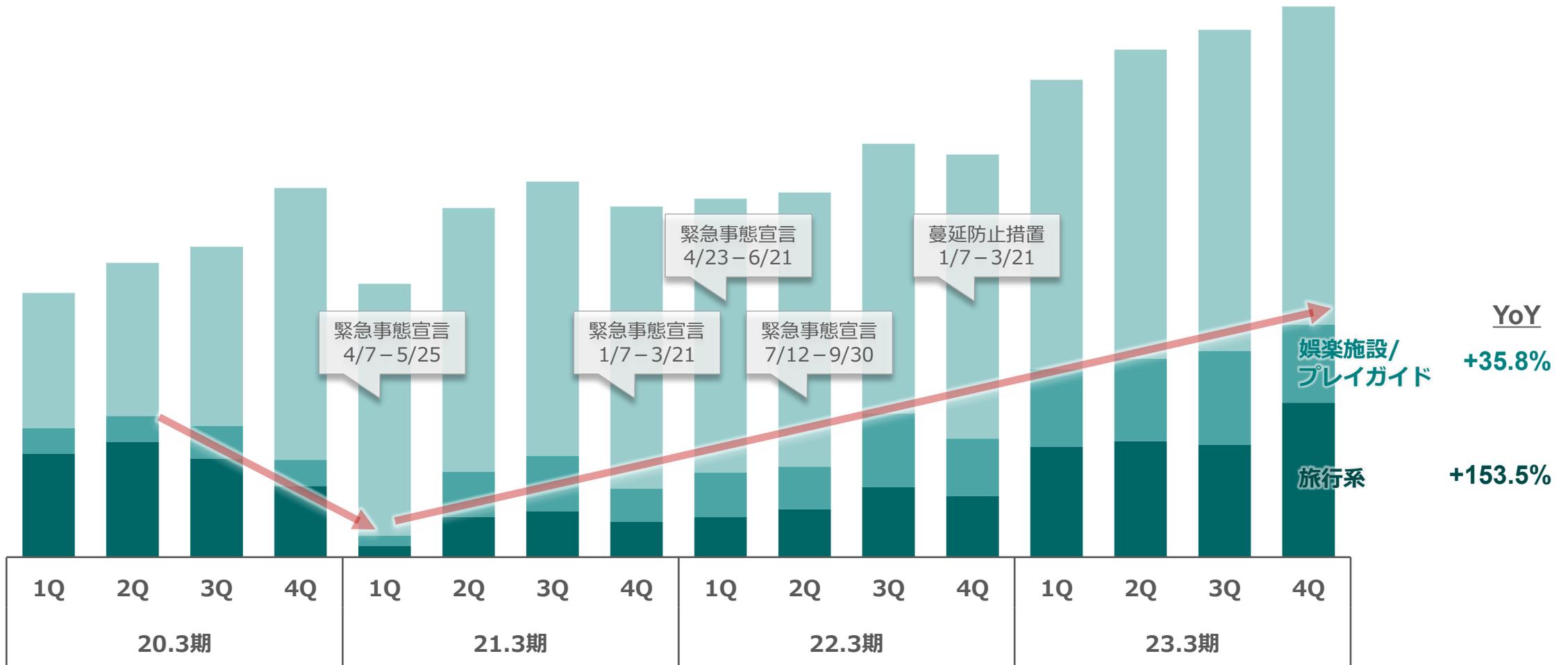
ファッション





- ・ サービス分野の決済取扱高は、旅行系・娯楽施設のコロナ禍からの回復を受けて足もとで伸長
- ・ 旅行系は、渡航制限の緩和等により既存取引先の更なる回復を見込む

サービス分野 決済取扱高





- ・業績貢献が高いインバウンド関連の決済は、依然コロナ禍前に比べて低水準で推移
- ・海外からの訪日外国人数回復に伴う今後の回復・拡大ポテンシャルが大きい

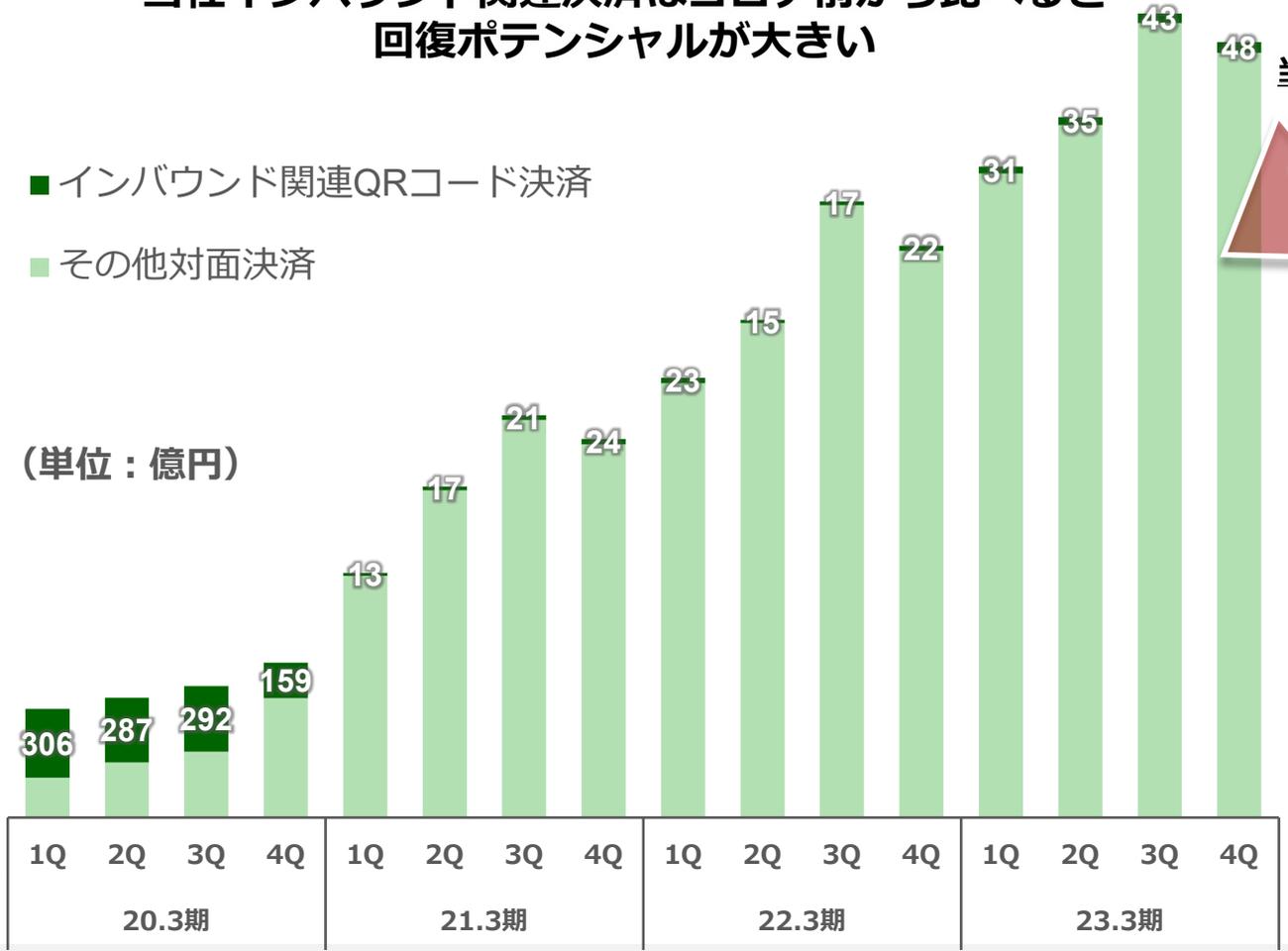
対面決済取扱高

訪日外国人数

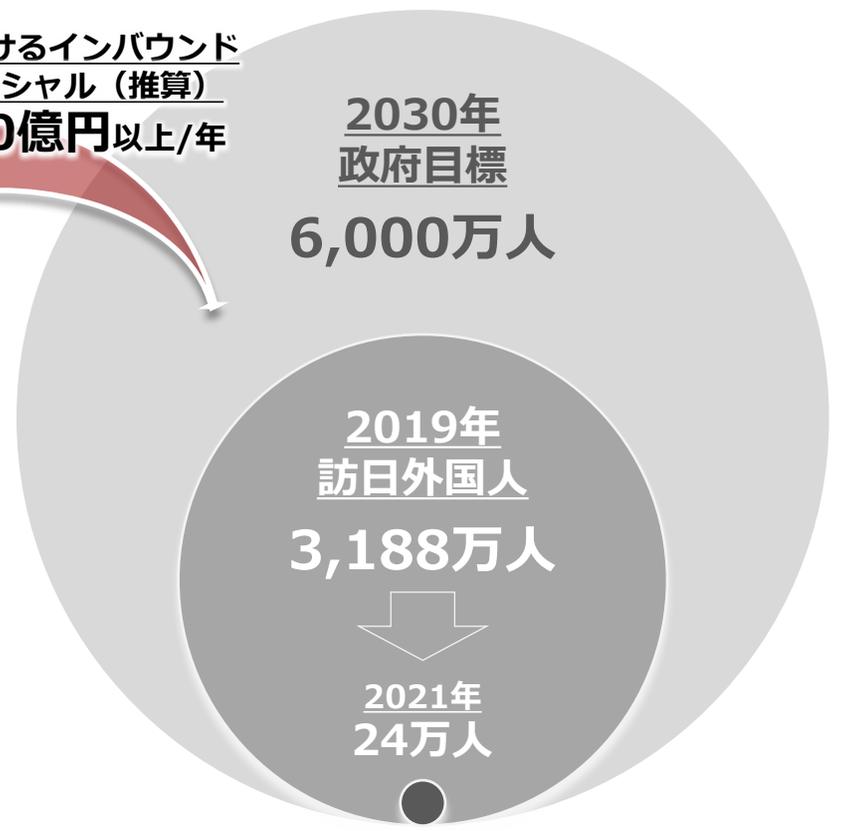
当社インバウンド関連決済はコロナ前から比べると回復ポテンシャルが大きい

■ インバウンド関連QRコード決済
■ その他対面決済

(単位：億円)



当社におけるインバウンドのポテンシャル(推算)
3,000億円以上/年

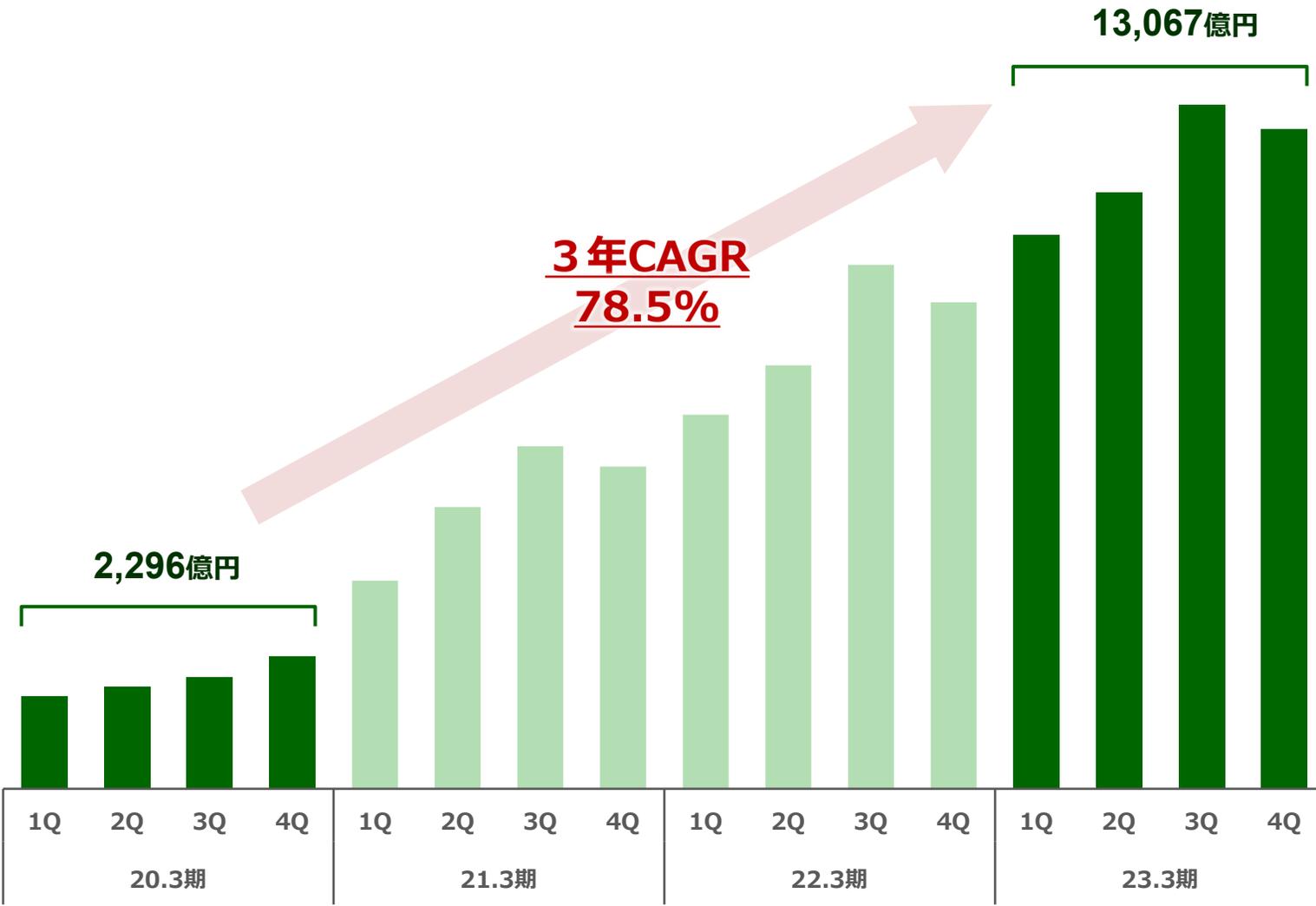


出所：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」



・ 対面領域における決済取扱高はアライアンス戦略が奏功し、各領域で高成長を継続

対面決済取扱高



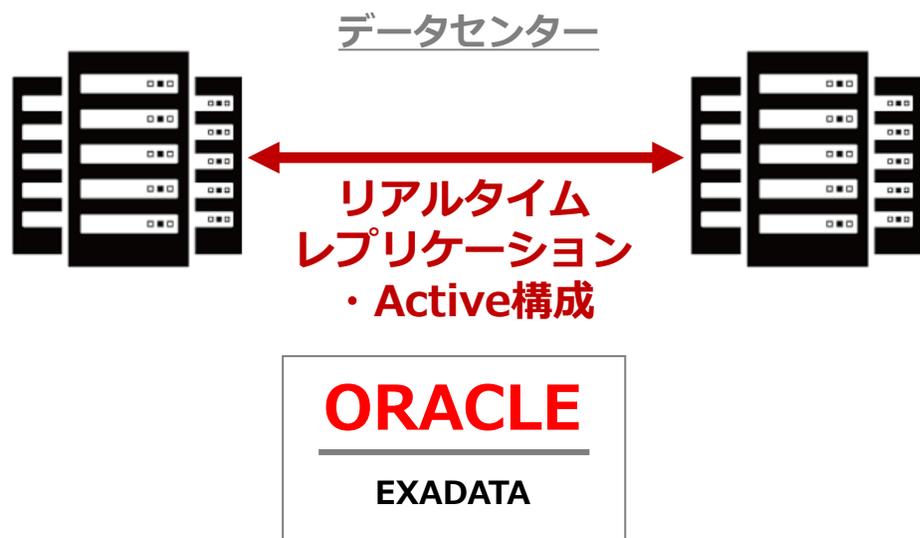
加盟店規模	前期比 (通期)
大規模加盟店	+35.0%
中～小型加盟店	+52.7%
小型加盟店	+11.5%



- ・ 国が指定する重要インフラ事業者として、24時間365日の安定稼働とセキュリティへの投資を徹底
- ・ 不測の障害等によるダウンタイムリスクを最小限に低減すべく体制を強化

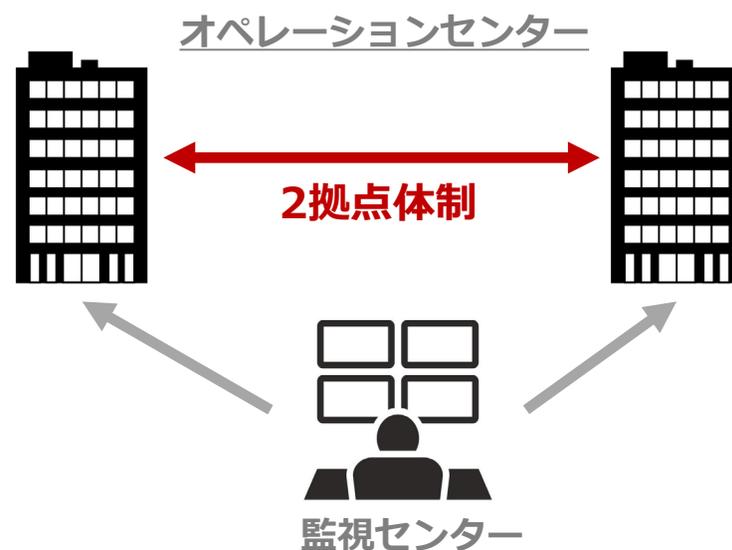
システムの強化

- ・ 金融・交通をはじめ公共性が高い領域で採用される最先端テクノロジーを、決済の常用システムとして国内初導入
- ・ 双方向リアルタイムレプリケーション/Active構成の冗長化データベースによる無停止のシステム運用



オペレーションセンターの拡充

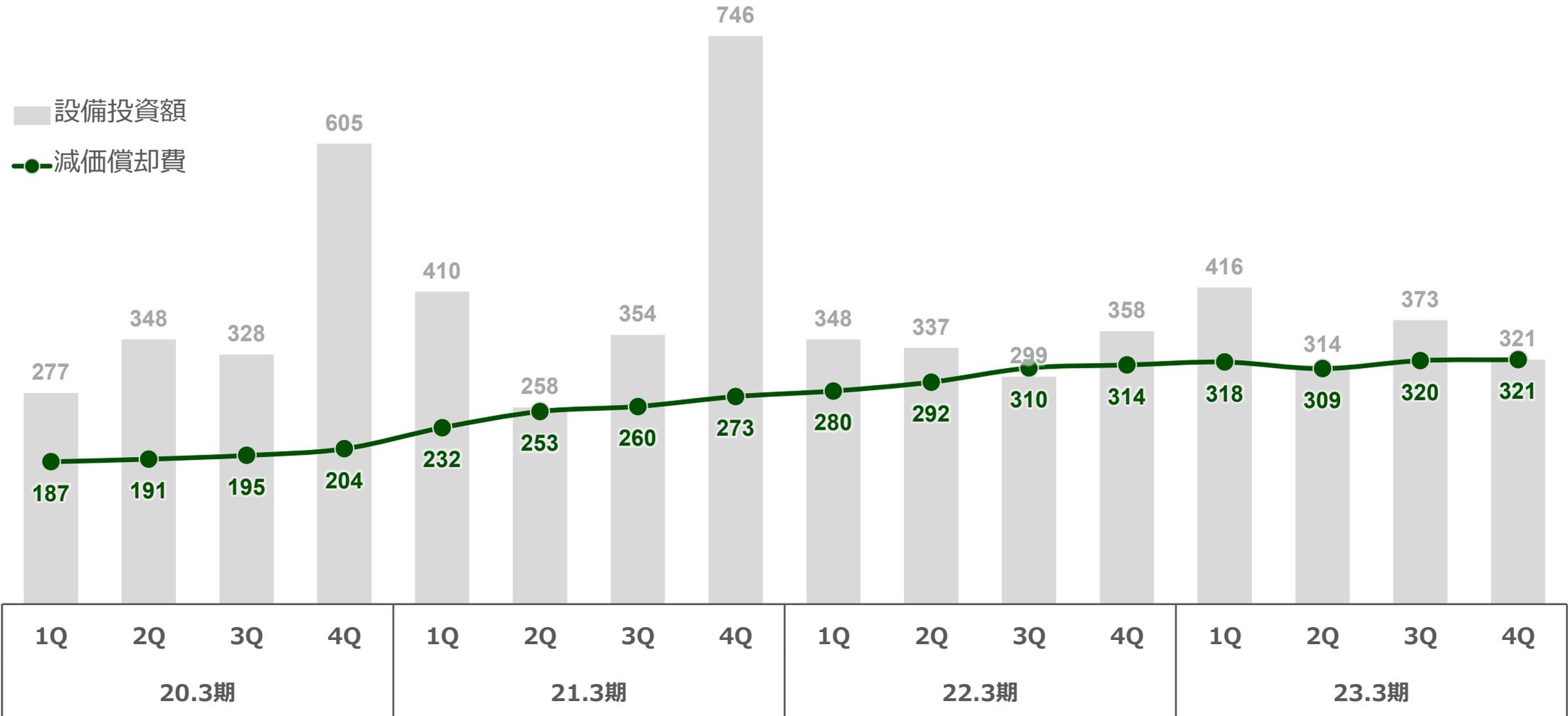
- ・ 決済取扱高の今後の増大を見据えたオペレーション業務の増加・複雑化に対応し拠点を拡充
- ・ ディザスターリカバリー体制の信頼性を徹底向上
- ・ RPA (Robotic Process Automation) 等の技術導入により24時間365日の有人対応最小化





- ・ 24/365の安定稼働・セキュリティの堅牢性向上の為、システム投資を継続的に実施
- ・ システム統合による効率化により、減価償却費は2025年頃から平常化予定

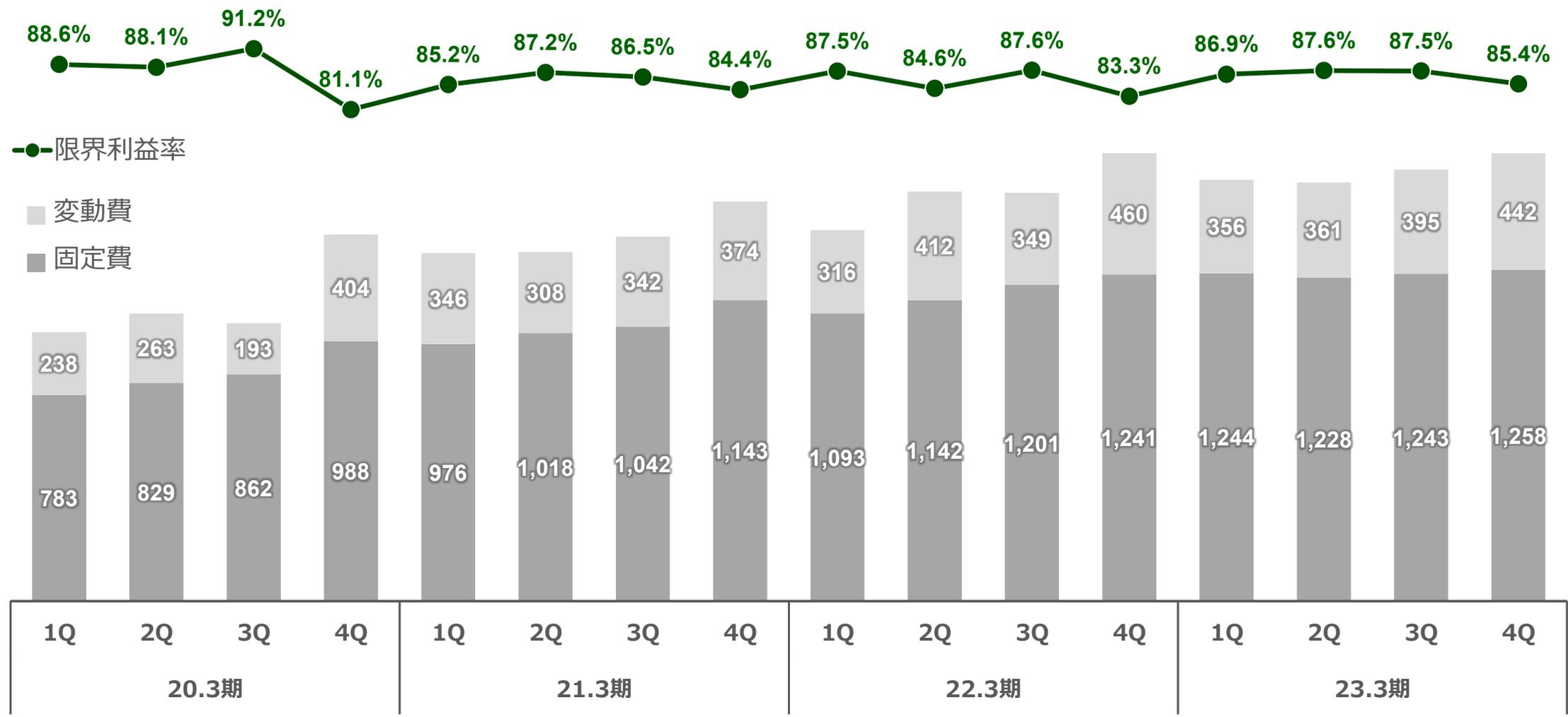
(単位：百万円)





- ・システム関連の減価償却費及びオペレーションの冗長化に伴い固定費は増加傾向
- ・限界利益率は現在の水準を維持する見込み

(単位：百万円)





業績

	22.3期 通期	23.3期 通期	前期比	増減率
セグメント収益	13,019 百万円	12,027 百万円	-992 百万円	-7.6 %
セグメント税引前利益	1,023 百万円	1,151 百万円	+128 百万円	+12.5 %

注) 収益は外部収益。税引前利益はセグメント間取引消去前

主な関連会社／事業

▶ マーケティングテクノロジーカンパニー

パフォーマンスアド、Webマーケティング、CRM、DX支援事業を展開



▶ 株式会社DGコミュニケーションズ

不動産広告事業



▶ 株式会社 BI.Garage

コンテクスチュアルアド事業、メディアコンソーシアム事業



▶ 株式会社サイバー・バズ

(出資比率20%/持分法適用会社) 証券コード：7069

インフルエンサーを主軸としたソーシャルメディアマーケティング事業を展開



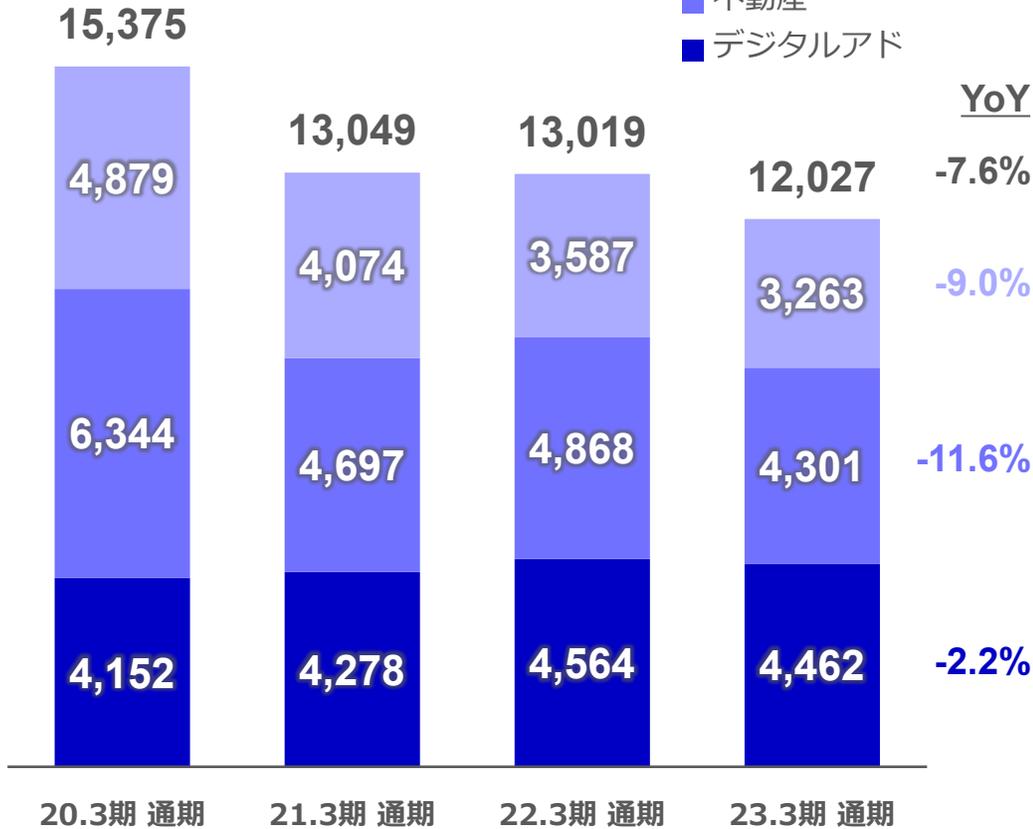


- ・ 低採算案件の縮減により減収となったものの、収益性の向上により通期で12.5%の増益
- ・ デジタルアドにおいて、当社が高シェアを有する金融領域の取扱いが安定的に増加し順調に推移

セグメント収益

(単位：百万円)

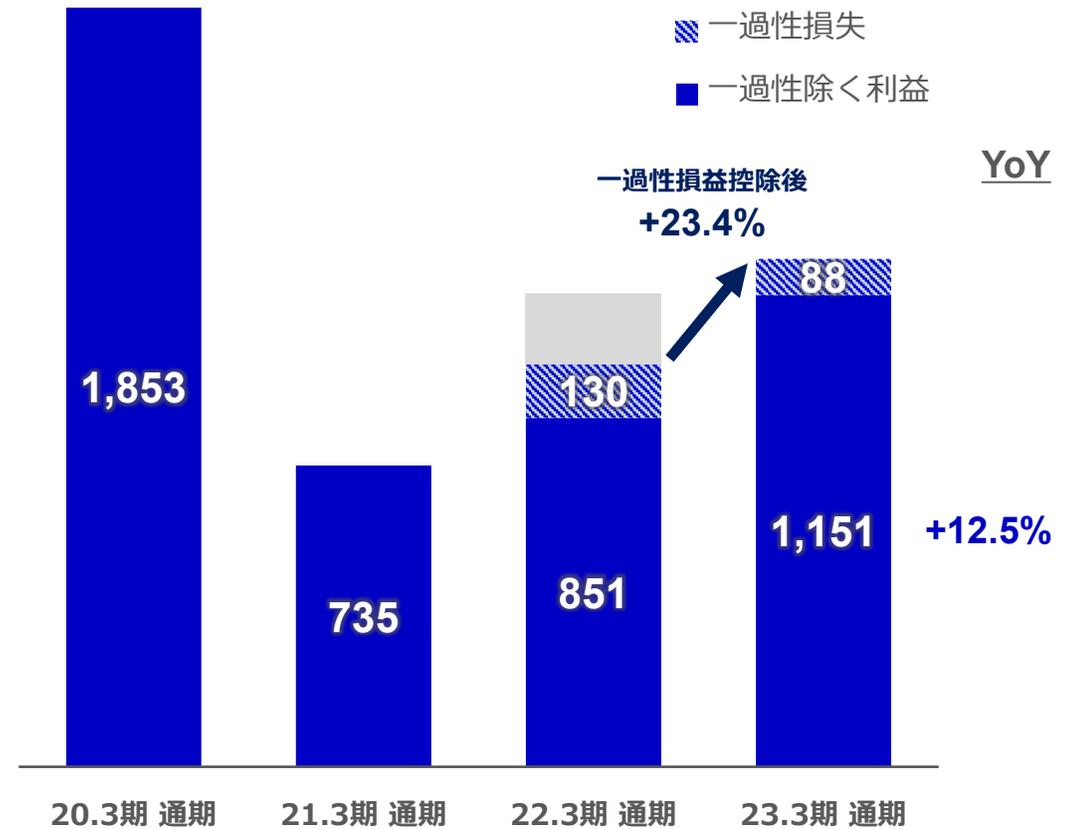
- CRM等
- 不動産
- デジタルアド



セグメント利益

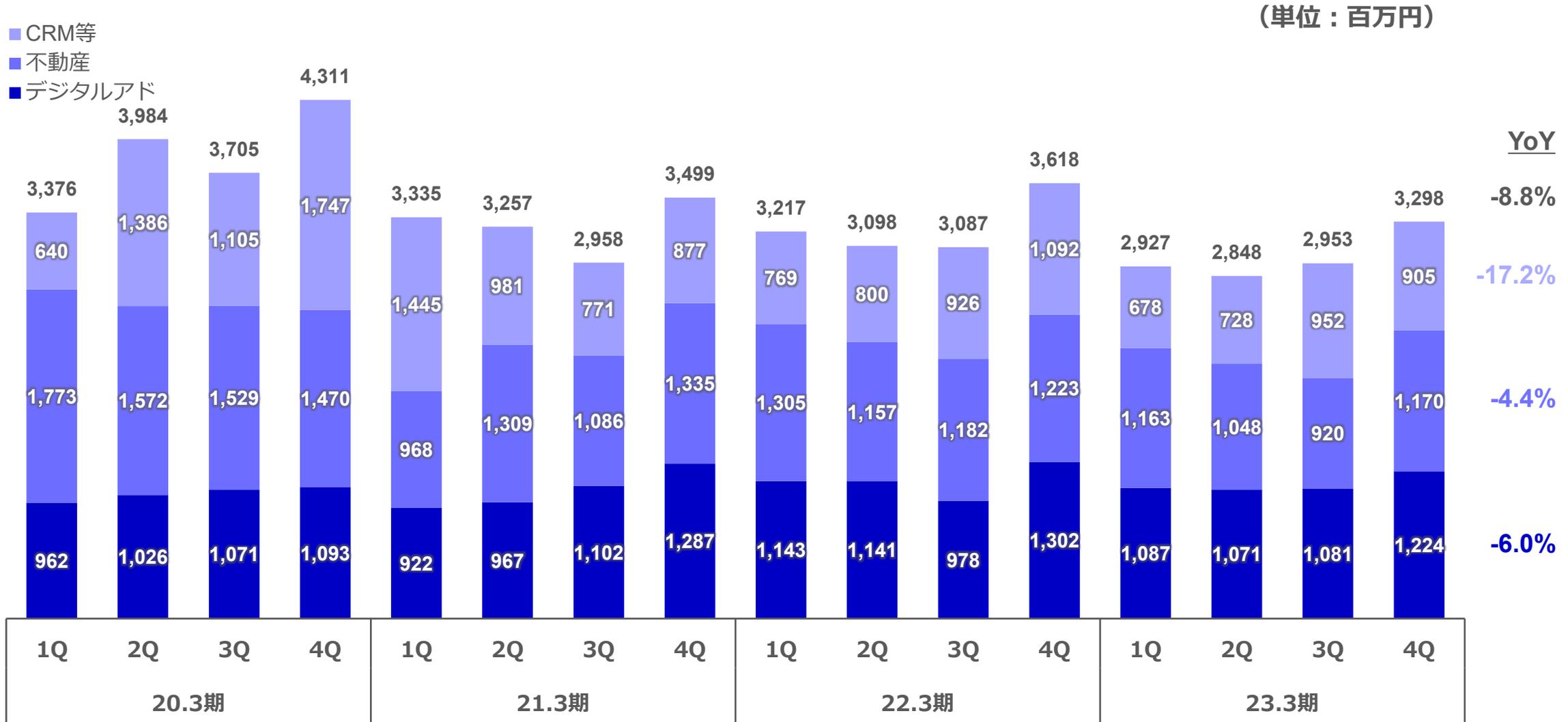
(単位：百万円)

- 一過性利益
- 一過性損失
- 一過性除く利益



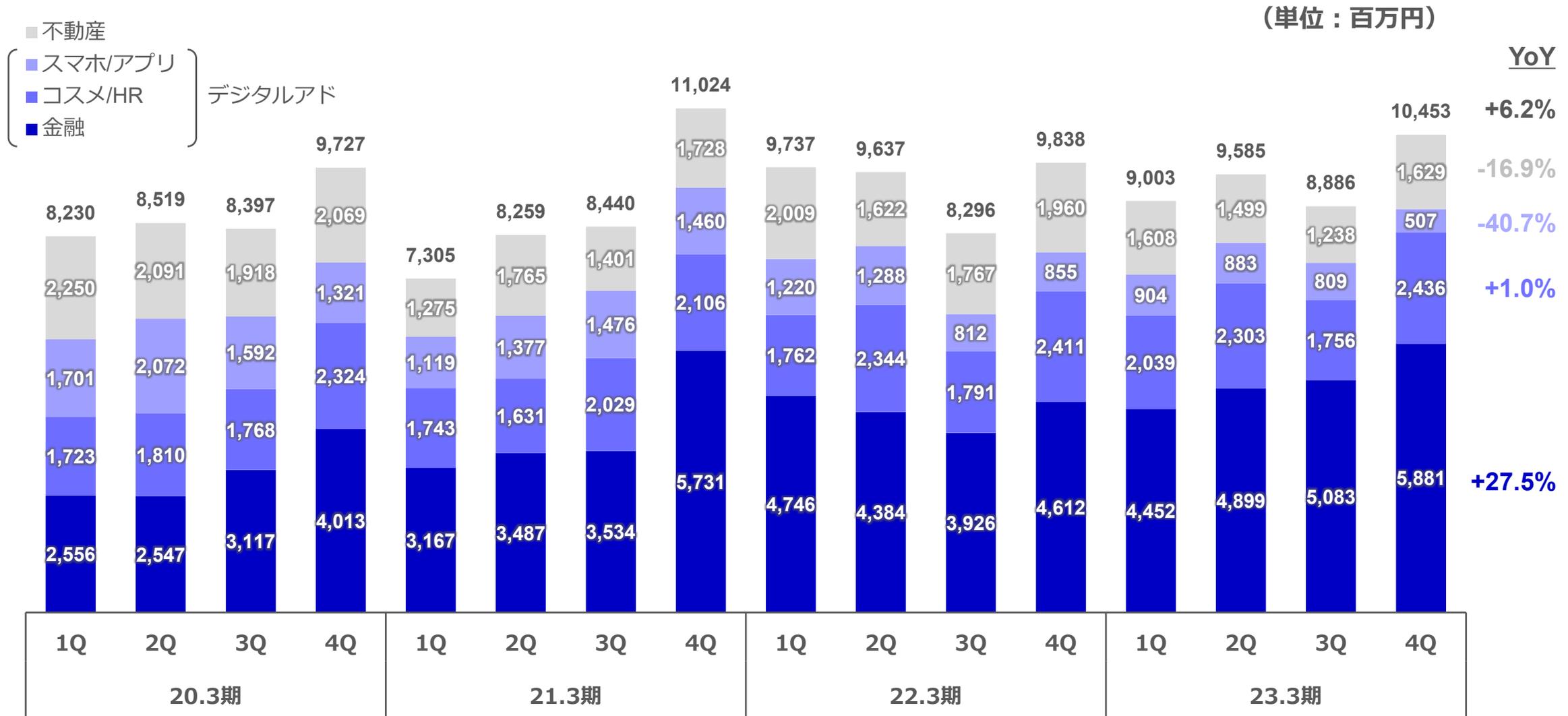


- 主力のデジタルアドの業績は堅調に推移、金融領域のマーケティングを中心に順調に進捗
- 不動産広告領域は、コロナ禍による市況の影響を受け低調に推移





- デジタルアドは、コロナ禍における広告出稿企業の予算緊縮状態から回復基調
- 当社が高シェアを占める金融領域において取扱いが拡大





業績

	22.3期 通期	23.3期 通期	前期比	増減率
営業投資有価証券	77,950 百万円	67,676 百万円	-10,273 百万円	-
売却額	3,741 百万円	5,051 百万円	+1,310 百万円	-
新規投資額	6,682 百万円	2,817 百万円	-3,865 百万円	-

主な関連会社／事業

▶ 株式会社DGベンチャーズ

ベンチャー企業等への投資及びインキュベーション事業



▶ Open Network Lab (プログラム)

シードアクセラレータープログラム



▶ 株式会社DGインキュベーション

インキュベーション事業とファンド運営を通じて世界にチャレンジする
スタートアップを支援



▶ 株式会社DG Daiwa Ventures

(出資比率50%/持分法適用会社)

次世代技術を有するスタートアップ企業を対象としたファンド「DG Lab Fund」を運営



▶ Digital Garage US, Inc.

米国を拠点としたグローバル戦略のヘッドクォーター

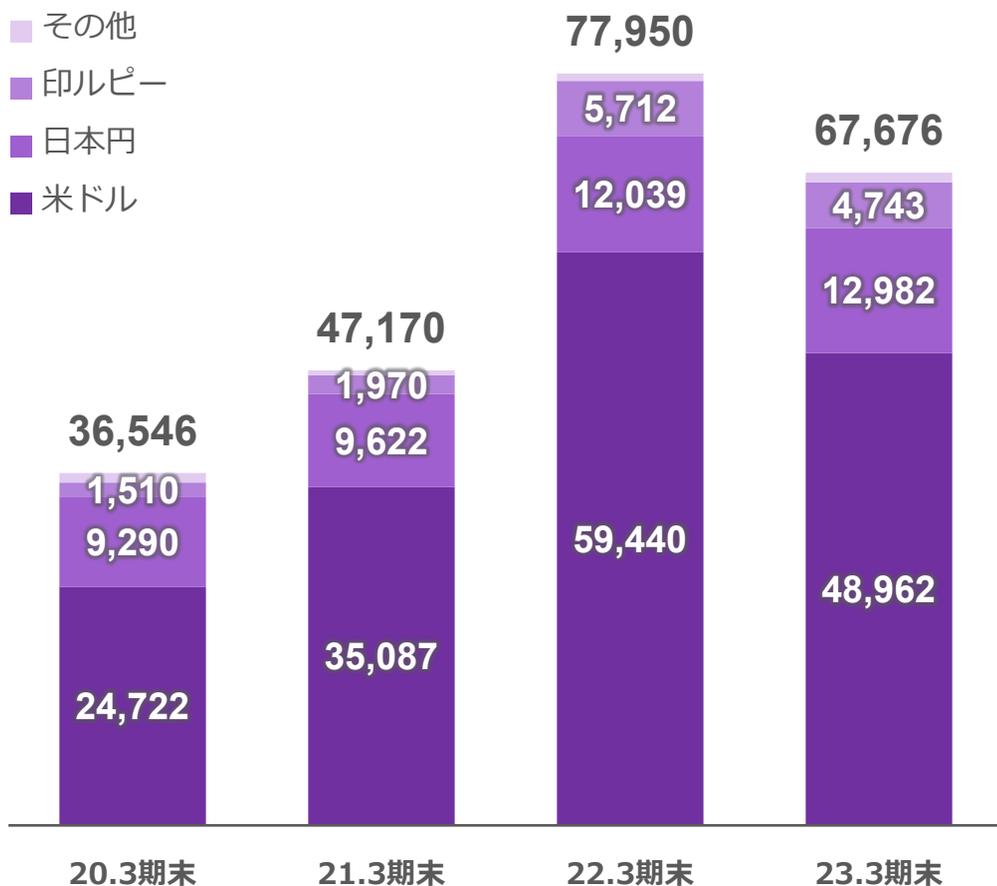




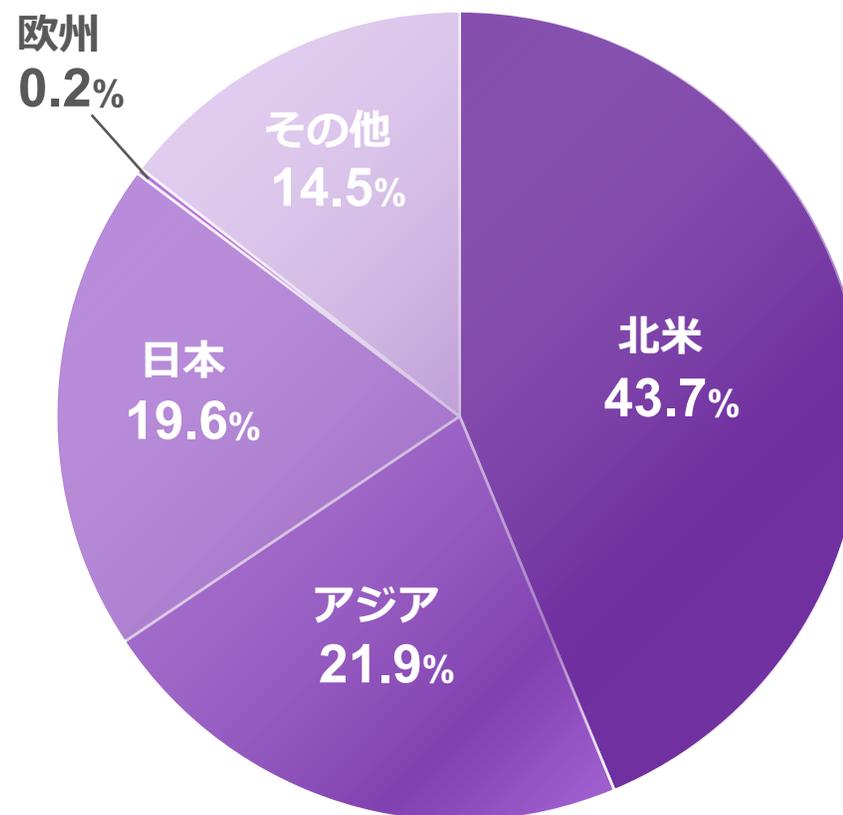
- ・ 2QにBlockstream社の公正価値評価減があったものの、ポートフォリオに関しては安定
- ・ 期末の公正価値は677億円（前期末比 103億円減）

営業投資有価証券残高（通貨別）

（単位：百万円）



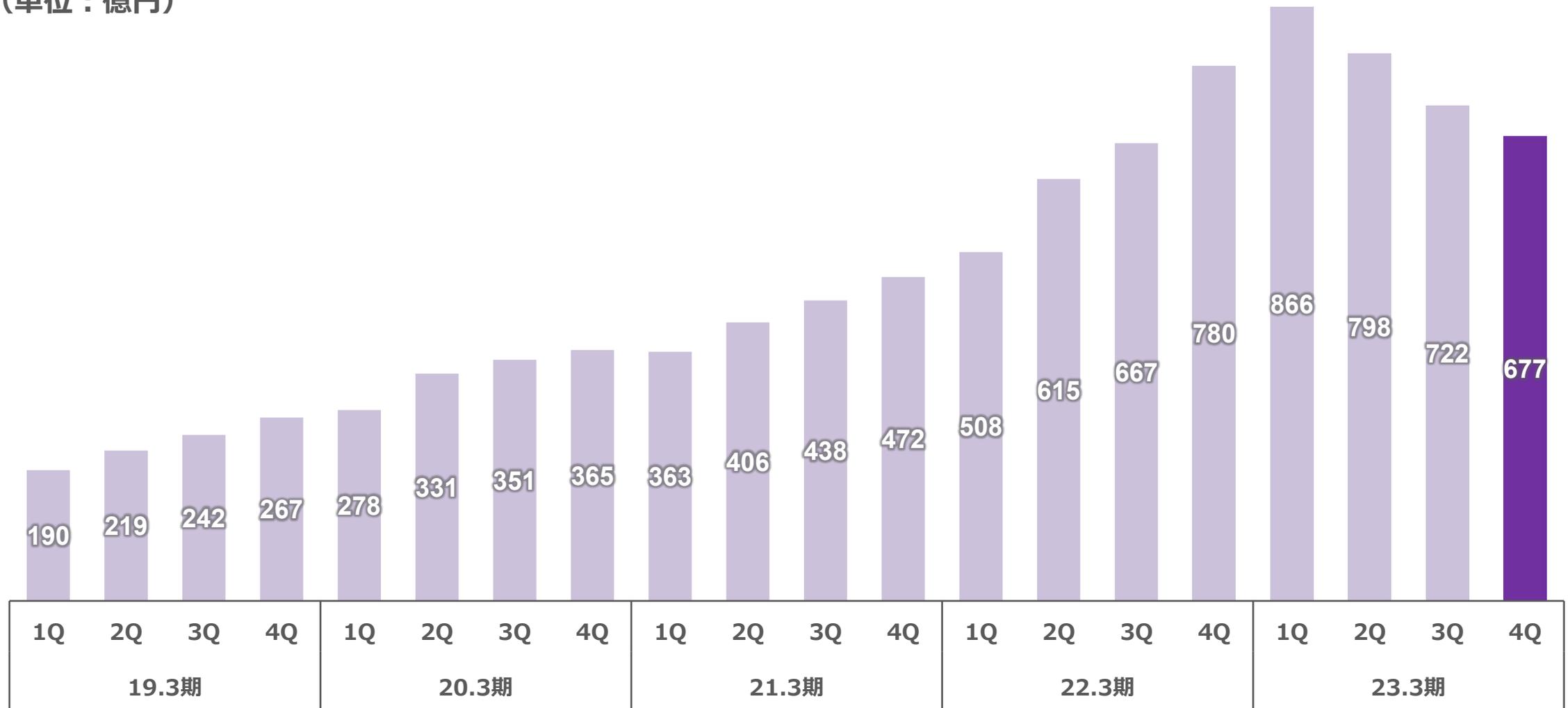
投資先 地域別比率





- ・ 投資エリア・成長ステージを分散したポートフォリオの構築により持続した公正価値の成長を実現
- ・ 当期は、上期の円安進行があったものの、Blockstream社の評価損及び通期で売却進捗が好調だったため、営業投資有価証券の残高が減少

(単位：億円)





業績

	22.3期 通期	23.3期 通期	前期比	増減率
セグメント収益	4,580 百万円	7,603 百万円	+3,023 百万円	+66.0 %
セグメント税引前利益	1,252 百万円	4,635 百万円	+3,384 百万円	+270.3 %

注) 収益は外部収益。税引前利益はセグメント間取引消去前

主な関連会社／事業

▶ 株式会社カカクコム

(出資比率20%/持分法適用会社) 証券コード：2371

「価格.com」「食べログ」の運営、新興メディア・ソリューション事業等を展開



▶ 株式会社Crypto Garage

東京短資と野村ホールディングスと共同でブロックチェーン技術や暗号技術を活用した高度な金融サービスの開発と事業化を推進



▶ 株式会社ブレインスキャンテクノロジーズ

運転事業者向け脳MRI健診事業を推進



▶ Musubell事業

不動産業界における契約業務等のDX化を推進するシステム「Musubell」を開発・提供



▶ 株式会社アカデミー・デュ・ヴァン

ワインスクールの運営事業及びワイン販売事業の推進・ECビジネスを展開

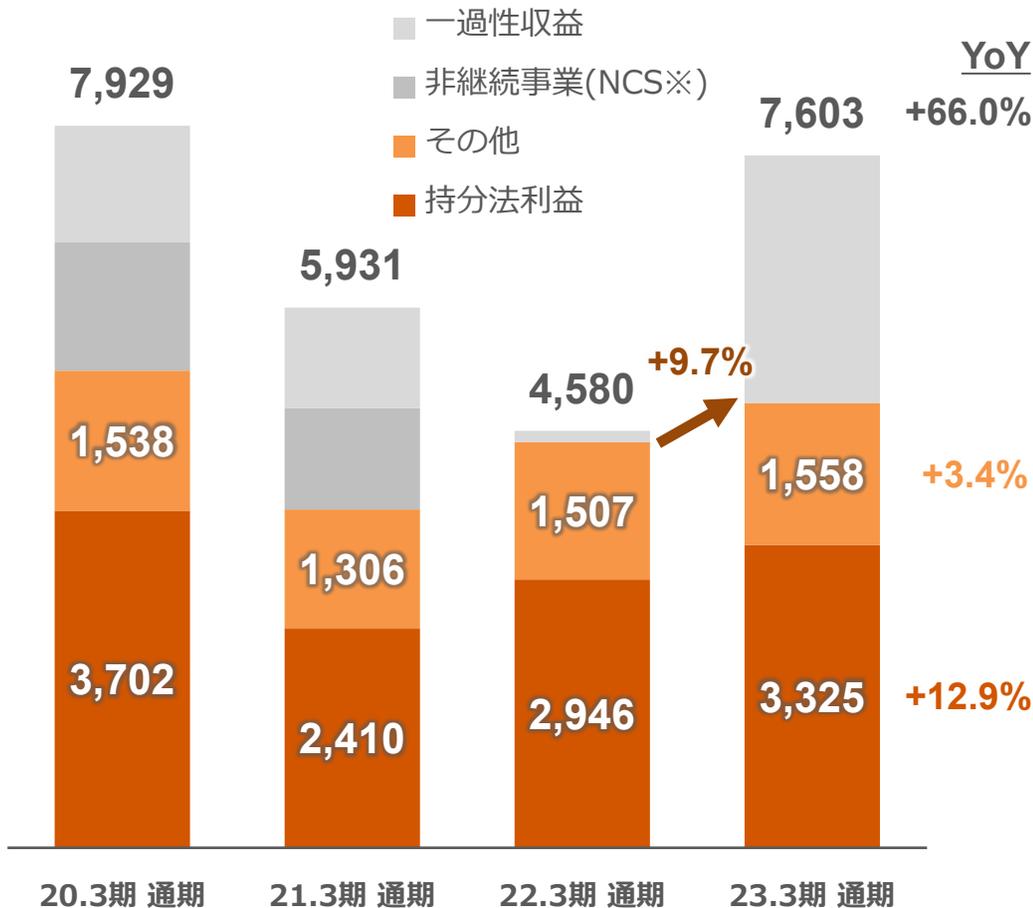




- ・ 経済社会活動の正常化に伴う外食産業の回復により、カクコムが食べログ事業を中心に復調
- ・ 関係会社株式売却益を計上し税引前利益が大きく伸長、一過性損益控除後の利益も6.1%増

セグメント収益

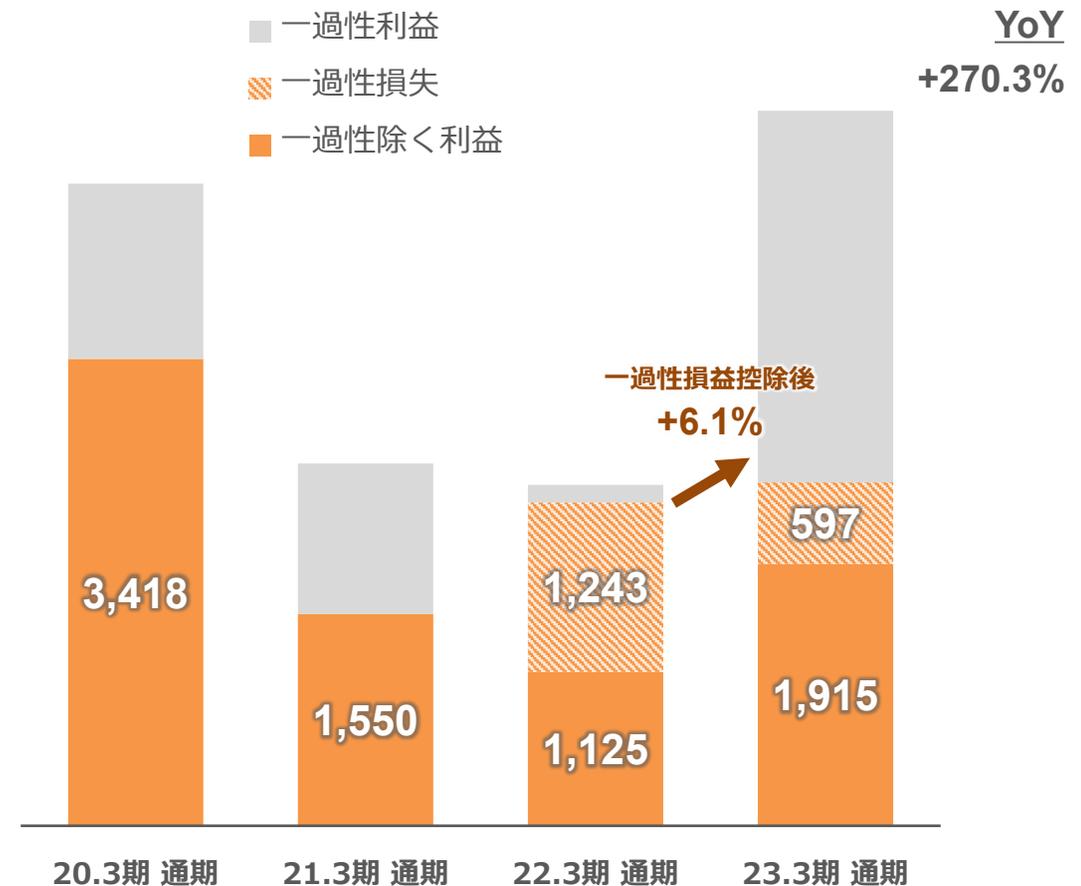
(単位：百万円)



※NCS (New Context Services, Inc.) は2021年3月期に全事業を譲渡

セグメント利益

(単位：百万円)



一過性損益控除後
+6.1%

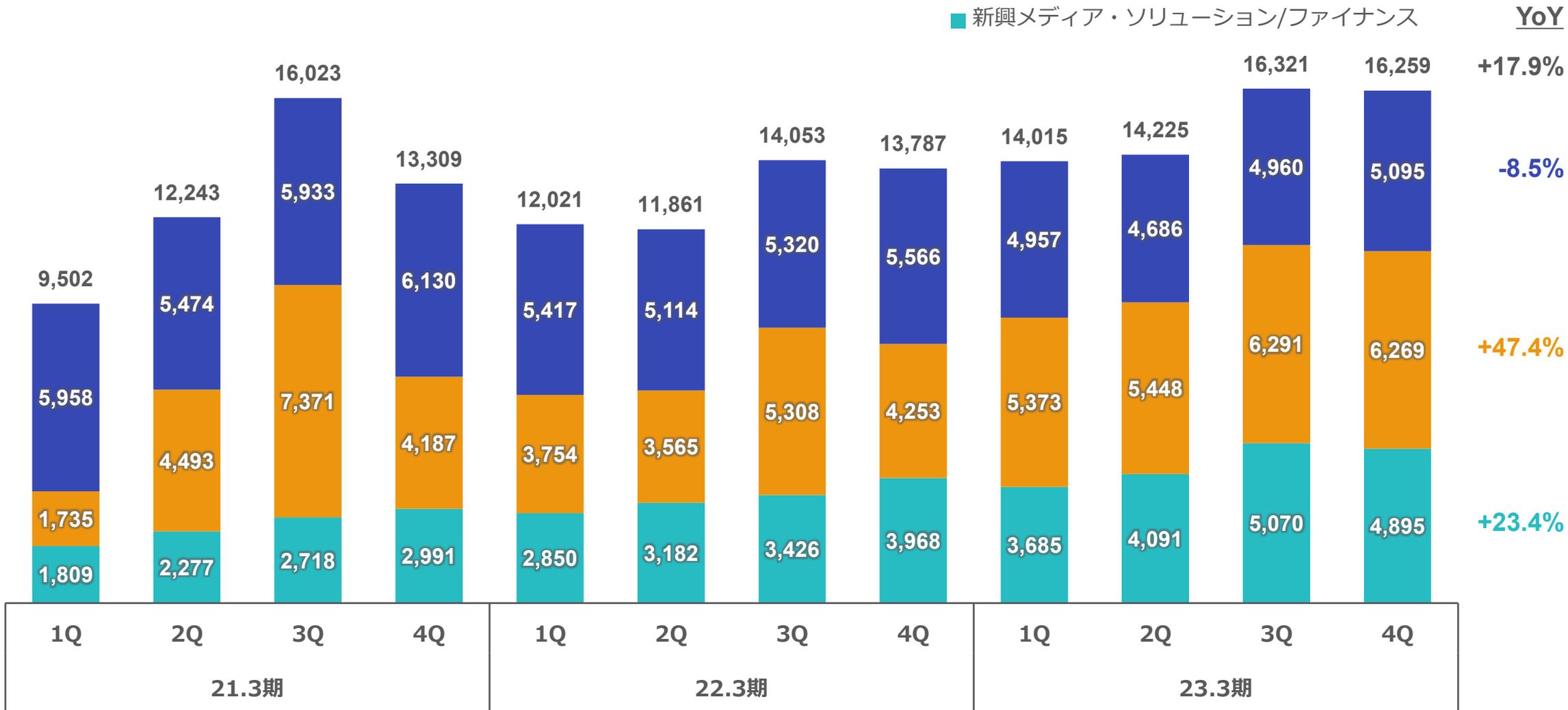


(株)カカクコム「2023年3月期 決算説明会資料」より

カカクコム 事業別売上の四半期推移

(単位：百万円)

- 価格.com
- 食べログ
- 新興メディア・ソリューション/ファイナンス



財務情報



(百万円)	21.3期				22.3期				23.3期				YoY (4Q比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減額	%
収益	6,944	12,320	9,447	11,767	10,843	29,266	12,779	20,067	17,734	-3,170	7,769	7,738	-12,329	-61.4%
リカーリング型事業から生じる収益	6,148	6,301	6,138	6,357	6,004	6,068	6,226	6,532	6,002	6,144	6,362	6,620	+88	+1.4%
営業投資有価証券に関する収益	302	4,968	2,226	3,535	3,893	9,834	4,378	10,163	7,534	-7,301	-233	0	-10,163	-100.0%
その他の収益	193	207	214	1,335	326	223	202	202	159	176	2,955	227	+25	+12.2%
金融収益	1	0	17	40	18	11,382	513	1,247	2,131	-1,090	-650	109	-1,138	-91.3%
持分法による投資利益	300	843	853	499	600	1,758	1,461	1,923	1,907	-1,099	-665	782	-1,141	-59.3%
費用	6,539	6,689	6,123	6,811	5,969	6,715	6,526	8,352	6,530	14,676	12,986	9,760	+1,408	+16.9%
売上原価	2,764	2,829	2,459	2,645	2,531	2,617	2,662	2,703	2,622	2,495	2,421	2,555	-147	-5.4%
営業投資有価証券に関する損失	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,009	1,917	+1,917	-
販売費及び一般管理費	3,453	3,588	3,400	4,095	3,304	3,831	3,696	3,988	3,758	4,112	3,992	4,314	+326	+8.2%
その他の費用	69	109	69	370	72	117	99	1,594	80	87	96	927	-667	-41.8%
金融費用	252	163	195	-299	62	151	69	68	70	7,982	468	47	-21	-31.0%
税引前四半期利益	405	5,632	3,324	4,956	4,874	22,551	6,253	11,715	11,204	-17,846	-5,216	-2,023	-13,737	-117.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	224	3,779	2,290	3,493	3,343	15,152	4,305	7,529	7,467	-11,818	-3,611	-1,096	-8,626	-114.6%

(百万円)	21.3期				22.3期				23.3期				YoY (4Q比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減額	%
収益	6,944	12,320	9,447	11,767	10,843	29,266	12,779	20,067	17,734	-3,170	7,769	7,738	-12,329	-61.4%
フィナンシャルテクノロジー	2,340	2,409	2,525	2,392	2,516	2,675	2,814	2,757	2,721	2,898	3,155	3,017	+260	+9.4%
マーケティングテクノロジー	3,335	3,257	2,958	3,499	3,217	3,098	3,087	3,618	2,927	2,848	2,953	3,298	-320	-8.8%
インキュベーションテクノロジー	389	5,269	2,225	3,599	4,015	12,214	5,008	11,549	8,937	-8,949	-2,226	289	-11,260	-97.5%
ロングタームインキュベーション	801	1,305	1,646	2,179	1,034	994	1,406	1,146	1,246	1,181	4,149	1,027	-119	-10.4%
連結調整	79	81	94	97	61	10,286	465	996	1,903	-1,147	-263	105	-891	-89.5%
税引前四半期利益	405	5,632	3,324	4,956	4,874	22,551	6,253	11,715	11,204	-17,846	-5,216	-2,023	-13,737	-117.3%
フィナンシャルテクノロジー	1,018	1,083	1,141	875	1,108	1,120	1,264	1,057	1,121	1,309	1,517	1,175	+119	+11.2%
マーケティングテクノロジー	178	78	202	276	248	183	158	435	101	272	355	423	-11	-2.6%
インキュベーションテクノロジー	72	4,916	1,861	3,415	3,636	11,886	4,593	11,100	8,480	-9,443	-8,780	-2,279	-13,379	-120.5%
ロングタームインキュベーション	120	485	843	1,205	574	504	813	-639	684	609	3,545	-202	+438	-
連結調整	-983	-931	-724	-815	-692	8,858	-575	-237	818	-10,593	-1,854	-1,140	-903	-

(百万円)	22.3期末	23.3期末	前期末比	主な変動要因/備考
流動資産	147,642	144,776	-2,866	
現金及び現金同等物	43,415	53,335	+9,920	
営業債権及びその他の債権	24,462	20,765	-3,697	FT事業関連科目
営業投資有価証券	77,950	67,676	-10,273	IT投資先のEXIT及び公正価値変動
非流動資産	83,965	71,493	-12,472	
有形固定資産	18,423	16,613	-1,810	
無形資産	4,194	4,548	+355	
持分法で会計処理されている投資	27,808	25,916	-1,892	
その他の金融資産	23,317	14,245	-9,072	投資先の公正価値減少
資産合計	231,607	216,270	-15,338	
流動負債	59,242	94,780	+35,539	
社債及び借入金	9,223	38,745	+29,523	CBを短期債務へ振替
営業債務及びその他の債務	43,900	48,877	+4,976	
非流動負債	75,149	39,404	-35,744	
社債及び借入金	40,710	13,957	-26,753	CBを長期から短期債務へ振替
その他の金融負債	10,683	9,127	-1,555	
繰延税金負債	22,001	14,599	-7,402	
負債合計	134,390	134,185	-206	
親会社の所有者に帰属する持分	95,738	80,142	-15,595	
資本金	7,692	7,830	+138	
資本剰余金	6,147	6,229	+83	
自己株式	-1,409	-6,293	-4,884	
その他の資本の構成要素	2,273	1,650	-623	
利益剰余金	81,035	70,726	-10,309	
非支配持分	1,479	1,942	+463	
資本合計	97,217	82,085	-15,132	



前期まで「資料編」として開示しておりました情報を
当期よりデータシートとして当社ウェブサイトにて掲載いたします

URL: <https://www.garage.co.jp/ja/ir/library/>

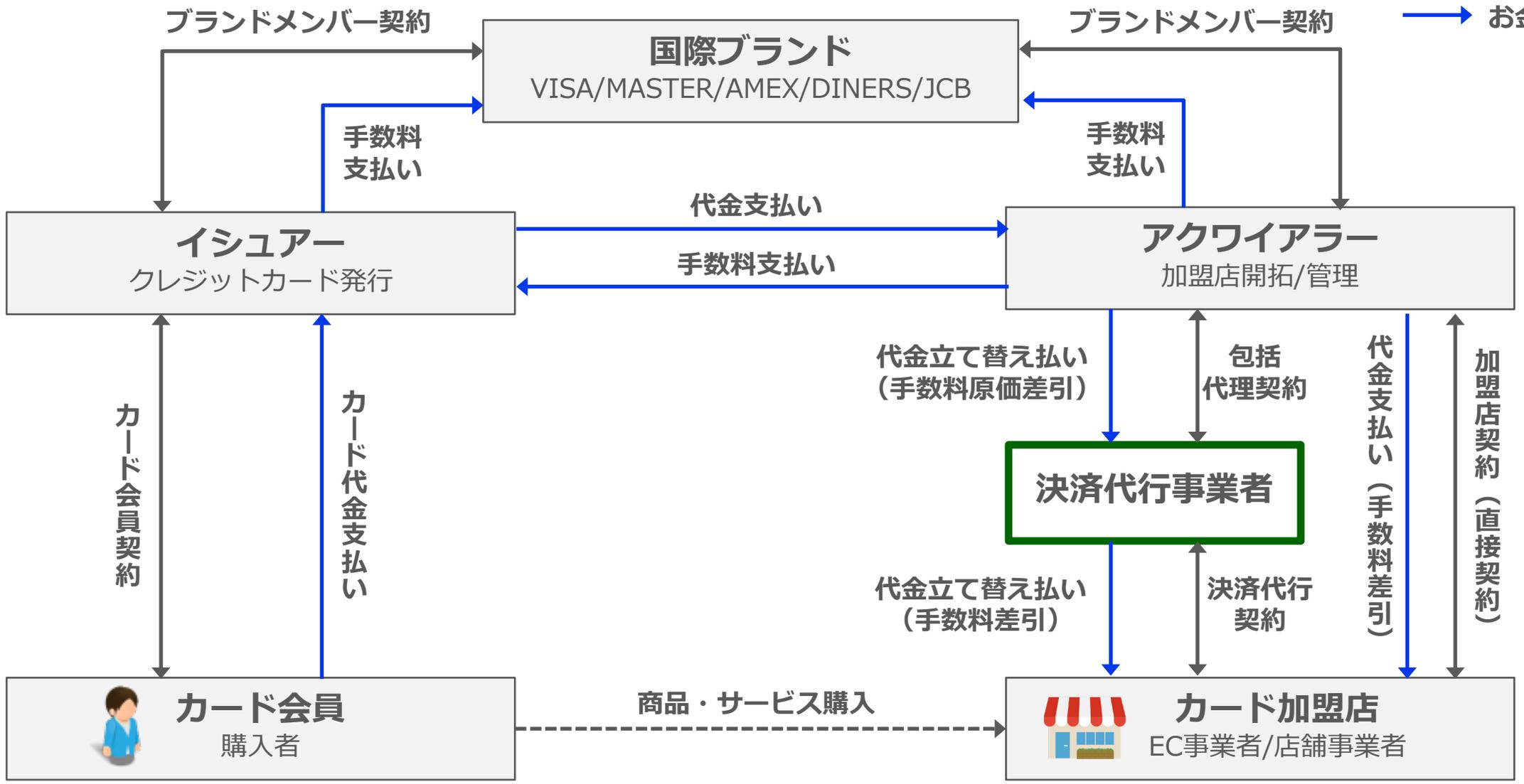
株主・投資家の皆さまの投資判断に資する情報提供を行うべく
引き続き情報開示の充実に努めてまいります

ご参考資料



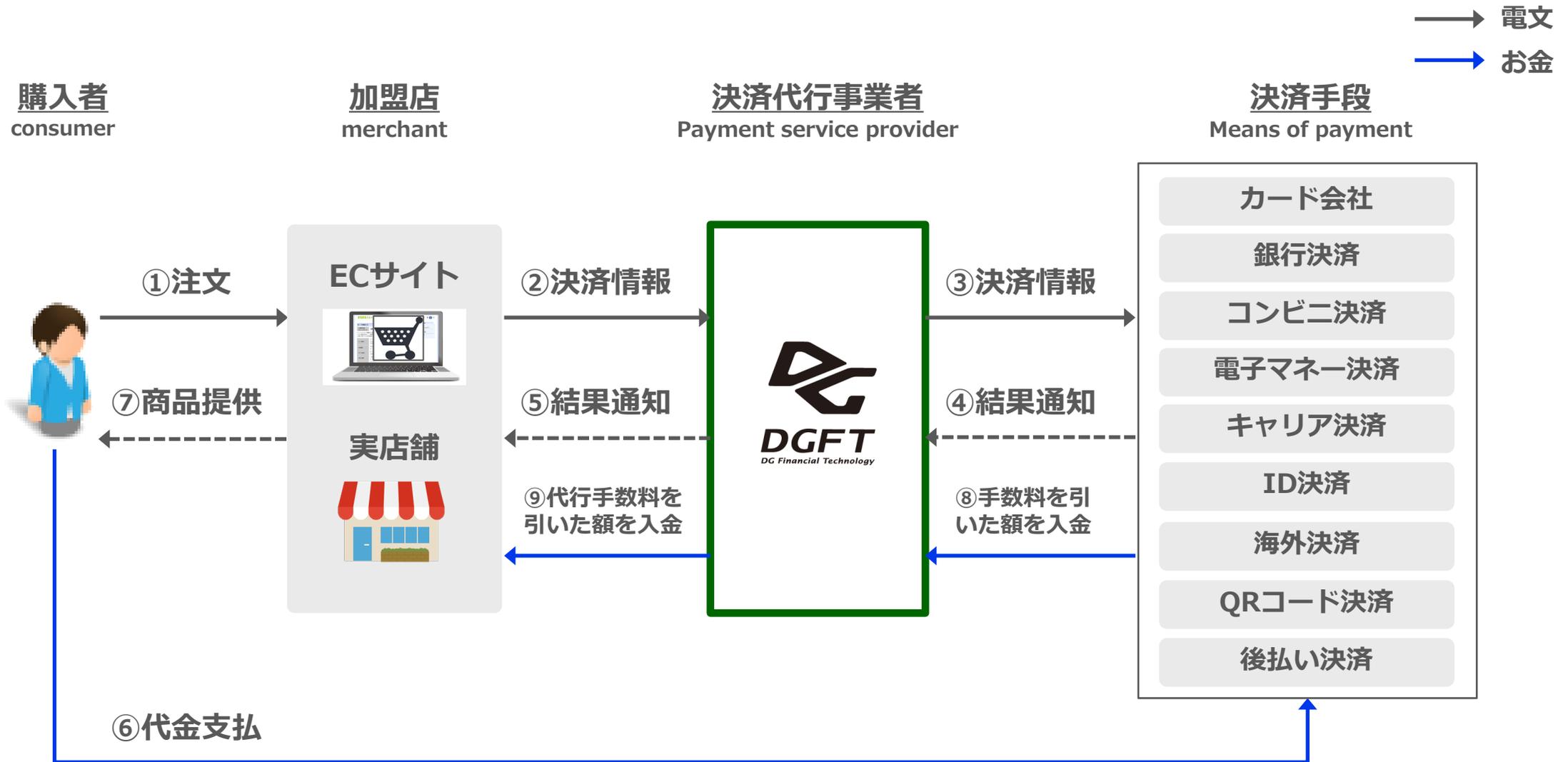


↔ 契約
→ お金





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

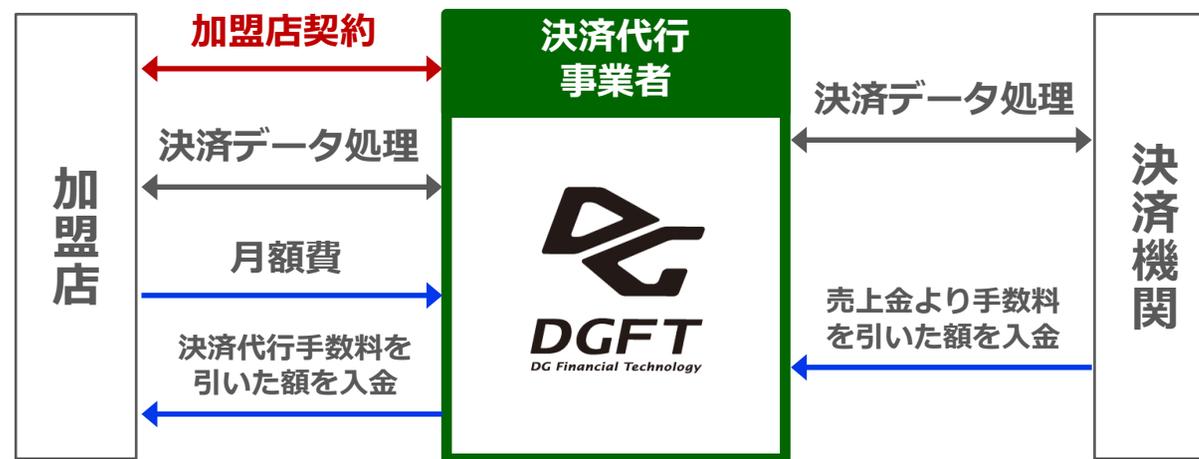




収納代行型（包括契約）

各種決済機関との契約手続きや売上金額の入金などを一括代行

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

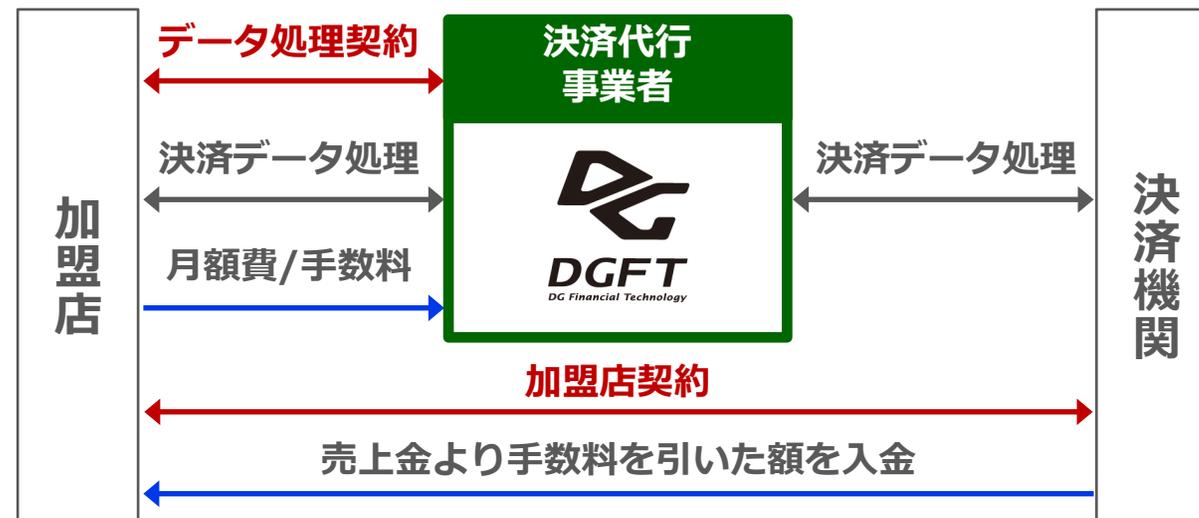


決済データ処理型（直接契約）

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

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

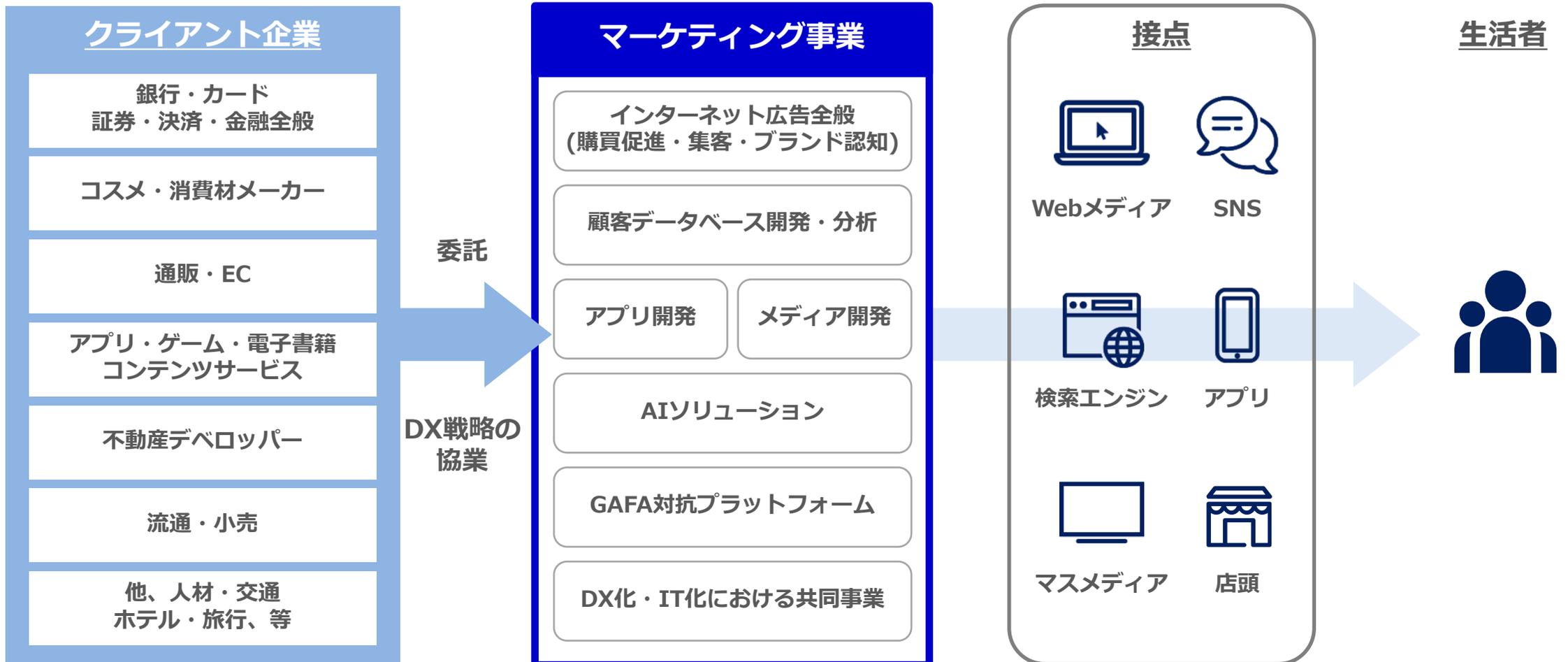
→ 電文
→ お金





- ・総合的なデジタルマーケティングを通じ、顧客の事業成長を支援
- ・決済事業と連携したフィンテックソリューションやCRM、データを活用したソリューションを提供

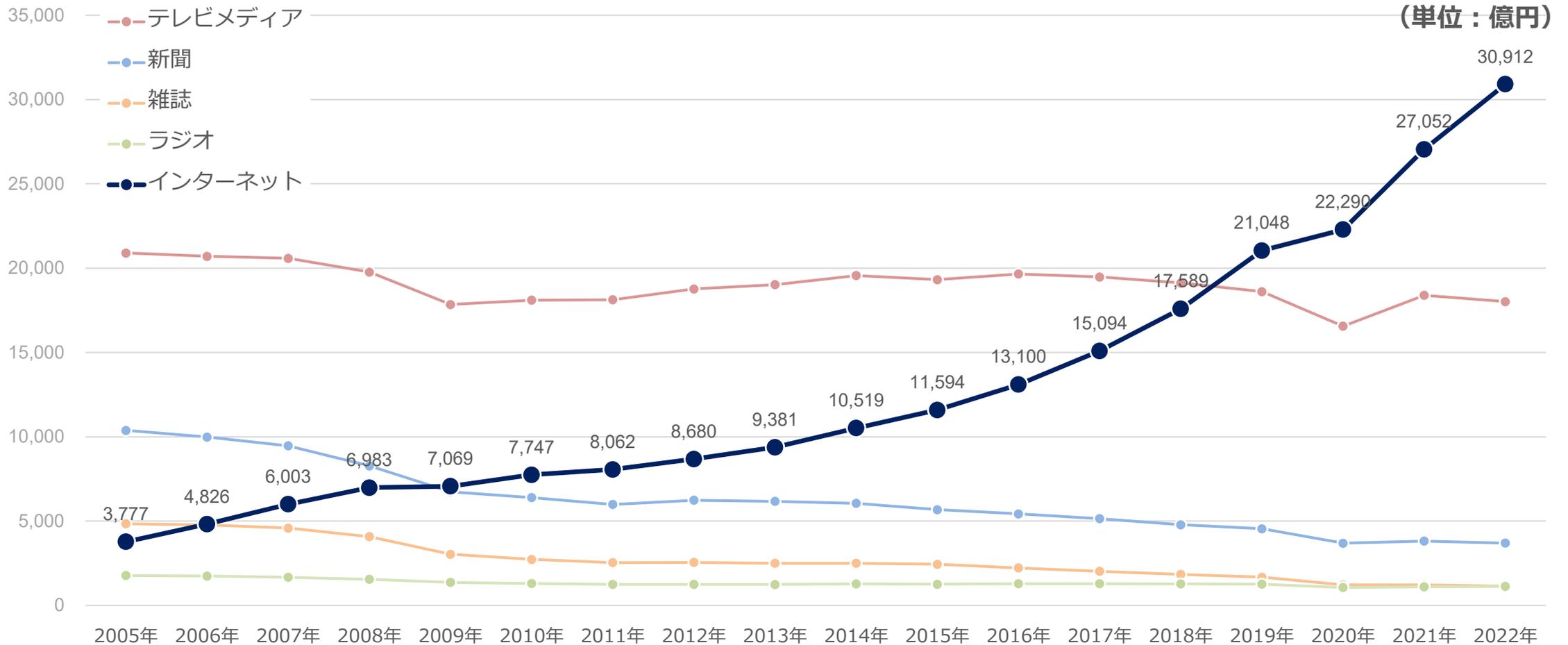
生活者が接触するあらゆるメディアや空間に興味喚起・購買意欲を促進





- ・インターネット広告費がマスコミ四媒体広告費を初めて上回り、広告市場全体の成長を後押し
- ・今後もインターネット広告市場は継続的な市場拡大が見込まれる

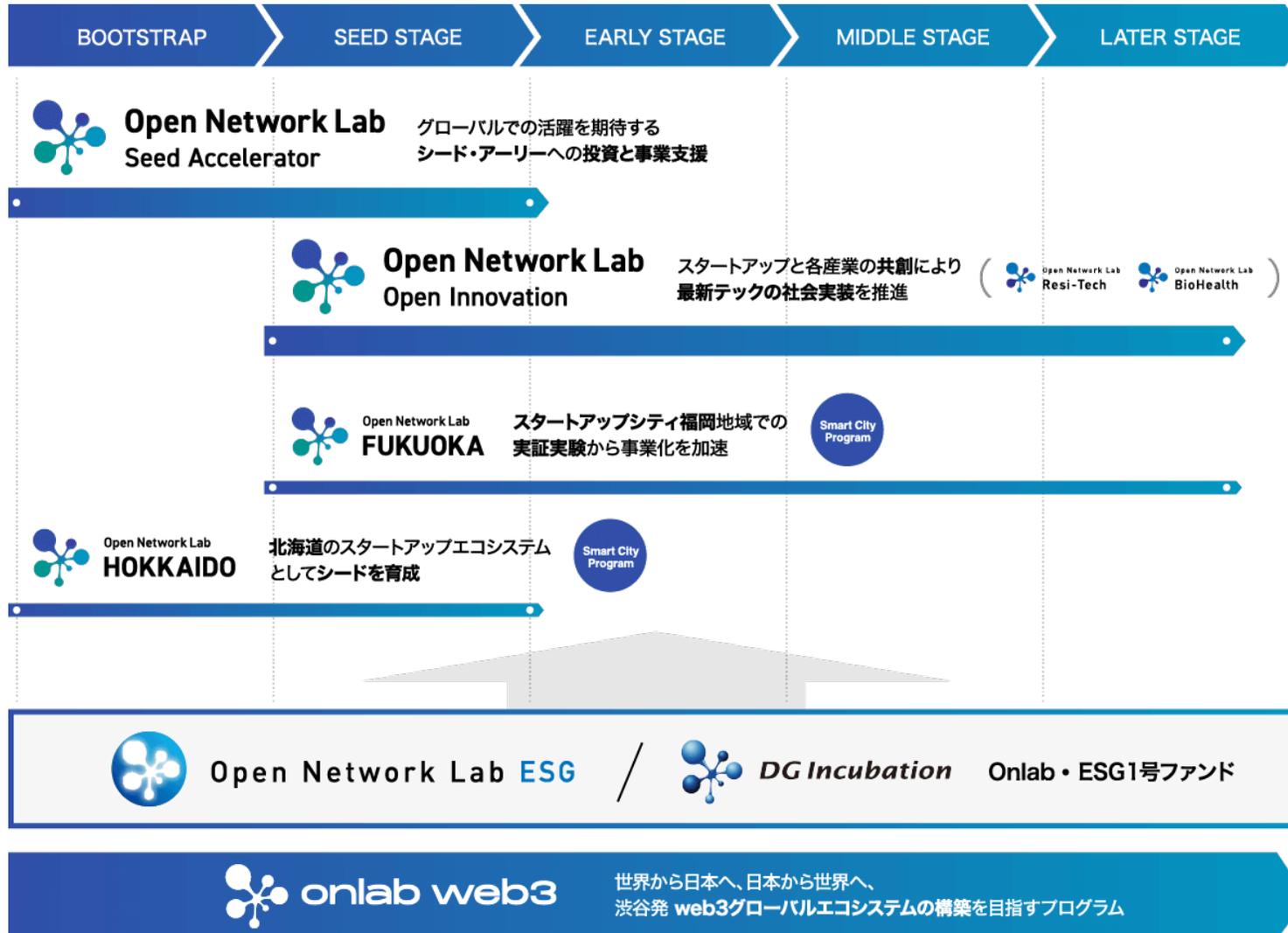
マスコミ四媒体とインターネット広告費の推移



出所：(株)電通「2021年 日本の広告費」



- スタートアップへのさらなる支援強化と社会実装の実現のため、各ステージや領域に沿った特性の異なる支援プログラムを展開



Total Startups

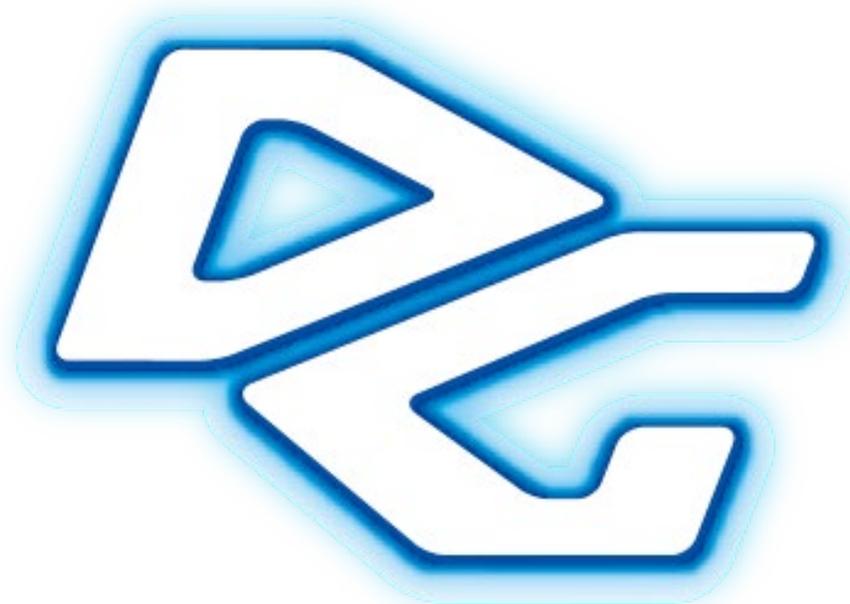
145 社

Funding Success Rate

58.1 %

Exited Companies

13.2 %



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、公募を行う会社及びその経営陣ならびに財務諸表に関する情報を記載した目論見書によって行うこととなります。