

# 決算説明資料

2025年3月期 第3四半期

 *Digital Garage*

2025.2.10

# I. イントロダクション





## **PURPOSE / 存在意義**

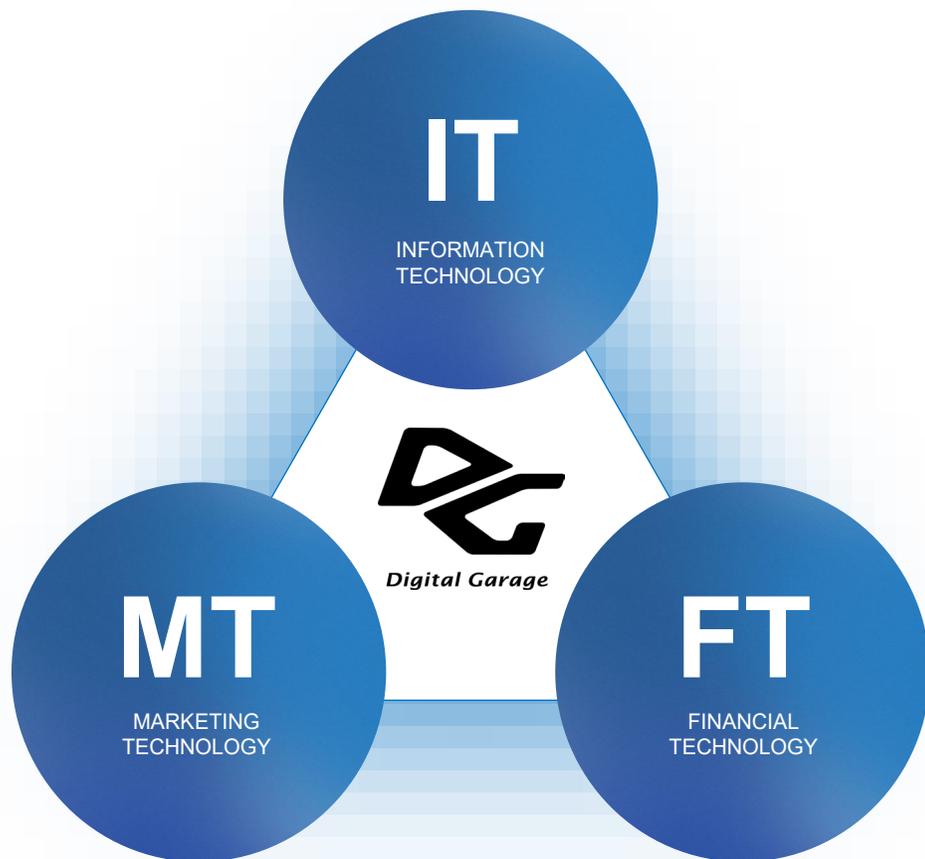
持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”を  
デザインし、テクノロジーで社会実装する

<VALUES>

## **First Penguin Spirit**

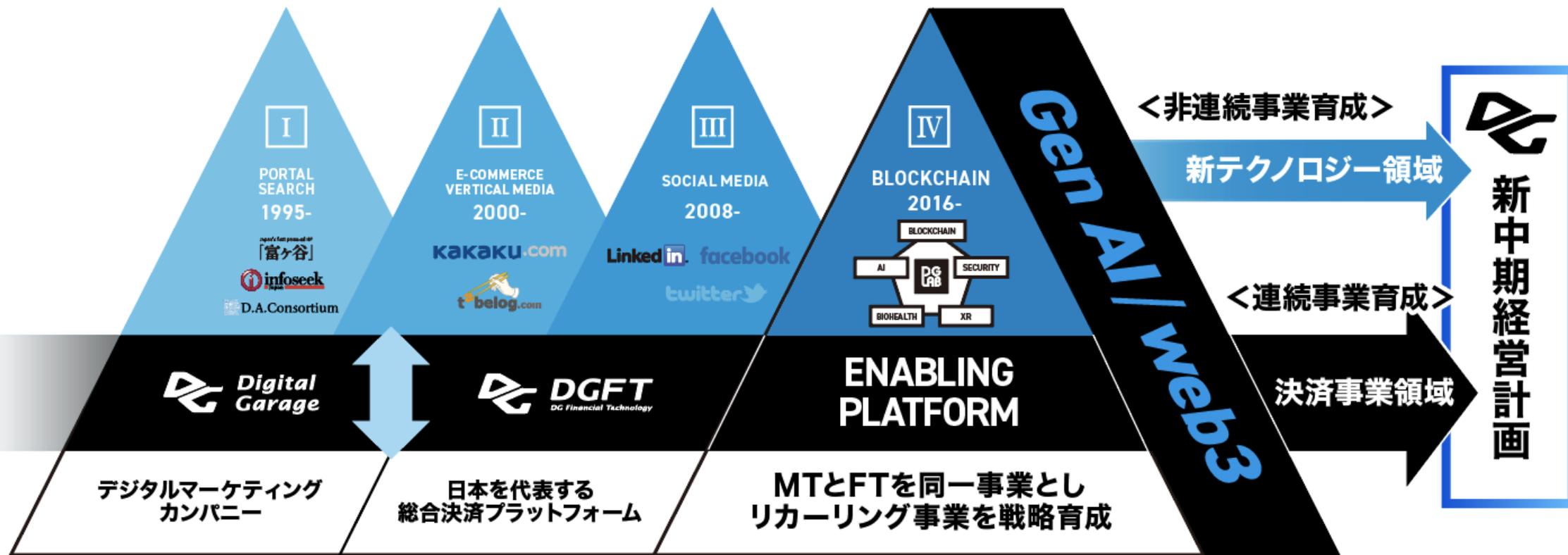
<CORPORATE SLOGAN>

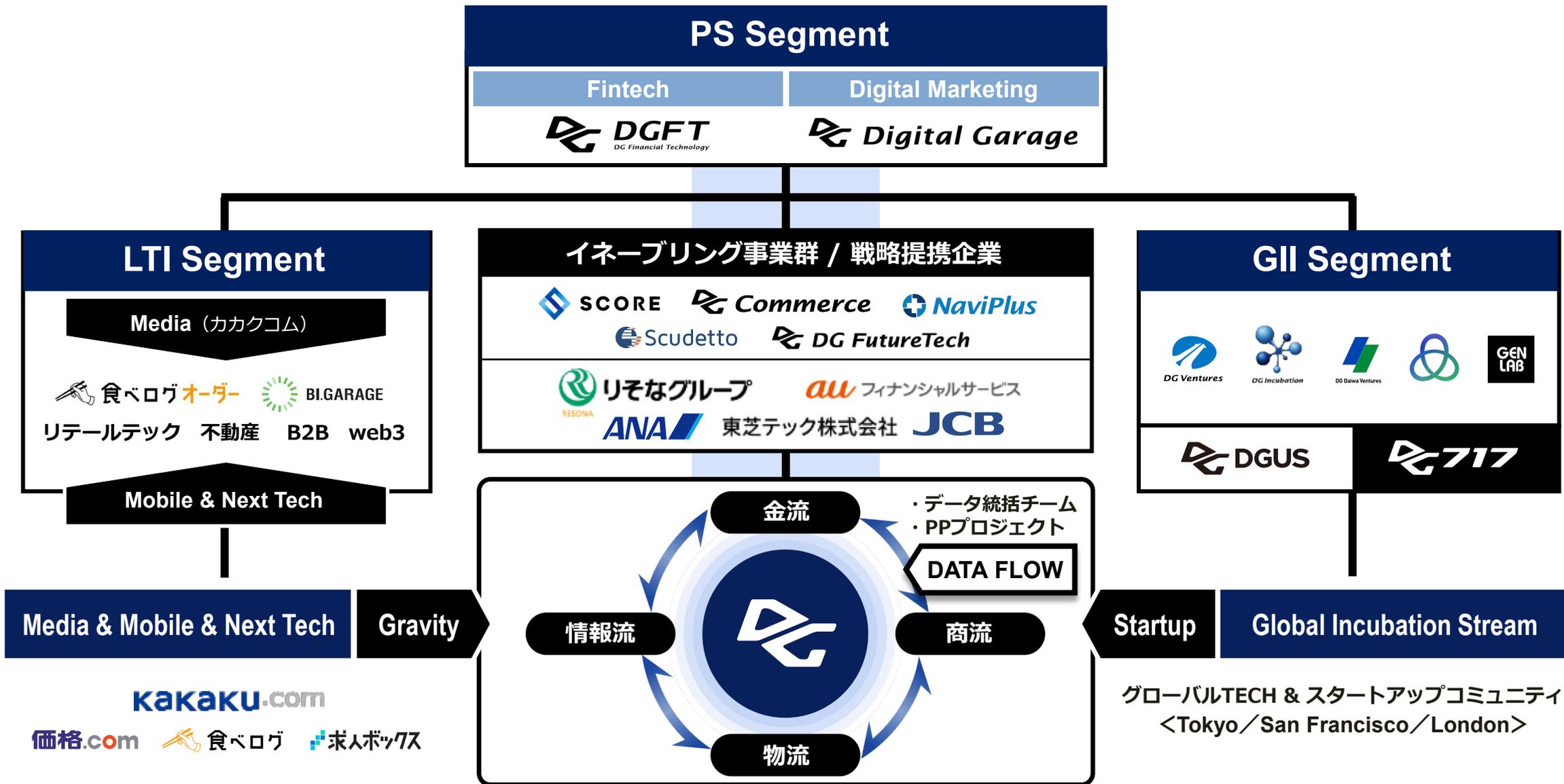
## **New Context Designer DG**



3つの異なるテクノロジーをコンテキストで結び、  
技術進化を捉え、継続的な事業成長を  
もたらす体制を構築

1995年の創業以来、マーケティング／決済をベースに、最先端のテクノロジーを社会実装し、最新のインターネット事業を構築してきた。次世代は、Gen AI/web3等にフォーカス





## 5カ年目標

### 税引前利益 成長率

5年CAGR

**20** %以上※

### 決済取扱高

28.3期目標

**15** 兆円以上

### 投資事業収入

5年累計

**300** 億円以上

### 株主還元

普通配当  
5年総額

**100** 億円以上

※投資事業及びカカクコム持分法損益利益除く

## 当社の取組み

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

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

1

通信領域

KDDIグループのauフィナンシャルサービスとの業務提携

— au経済圏への高品質な決済サービス提供に向けたシステム開発が着実に進行

2

金融領域

りそなグループとの資本業務提携の深化

— 決済領域の一体営業体制を構築、首都圏に加えて関西圏の決済営業を強化

3

グループメディア

カカクコムとの戦略セクターにおけるグループ事業の推進

— 両社協業による「食べログ」インバウンド予約および旅行領域の決済が増加

4

対面領域

米国Squareに共通QRコードソリューション「Cloud Pay」を実装

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

5

バリューチェーン強化

(株)SCOREに続き、(株)DGコマースを完全子会社\*、また、(株)ポケットチェンジをグループ化

— 後払い事業・ECビジネスの強化と、独自電子マネーを活用した決済・DXの推進

6

開発強化

有カシステム開発会社のM&Aによる開発リソースの拡充

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

※2025年1月31日付で完了

下線は当該四半期でのコーポレートアクション

## Ⅱ. 連結業績ハイライト



## 3Q 累計業績

### PSセグメントの通期利益成長率20%超のガイダンス達成に向けオントラック

<b>PS</b>	決済取扱高 22%増	Square接続による取扱増加も寄与し、 <u>3Q単体の決済取扱高は2兆円突破</u>
	税引前利益 17%増	<u>3Q単体の利益成長率は23%</u> となり、通期20%超の利益成長に向け順調
<b>LTI</b>	持分法利益 22%増	カカクコムは食べログが牽引、求人メディアも好調
<b>GII</b>	投資事業収入 41億円	更なるファンド型投資へのシフトにより、 <u>オフバランス化が進捗</u>

## セグメントハイライト

### 【PS】 中長期的な成長に向けた戦略アライアンスとQRコード決済の拡大

- KDDIグループとの協業推進と、りそなグループとの提携に基づく関西圏の営業強化
- 共通QRコード決済ソリューション「Cloud Pay」を軸に、対面決済領域の取扱高拡大

### 【LTI】 複数の新規事業が立ち上げフェーズから成長フェーズへ

- 昨年のスマホ新法成立と同時に開始したアプリ外決済「アプリペイ」の取扱高拡大
- 独自電子マネー発行大手のポケットチェンジ社をグループ化

### 【GII】 中期経営計画の目標「投資事業収入300億円」の前倒し達成を目指す

- オンバランス型投資からファンド型投資へのシフトにより、業績ボラティリティを低減

# 連結業績ハイライト – セグメント利益（累計）

単位：百万円	FY24.3 3Q累	FY25.3 3Q累	前年 同期比	増減率	概要
<b>連結税引前利益</b>	6,136	<b>-7,592</b>	-13,728	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>2Qに計上したBlockstream評価損の影響により連結では損失を計上</li> <li>一方でPS・LTIは計画線で、通期ガイダンス達成に向けオントラック</li> </ul>
<b>PS</b>	5,491	<b>6,421</b>	+930	+16.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>前年3Qの決済加盟店剥落の影響が概ね一巡し、<b>単3Qは23%の増益</b></li> </ul>
<b>決済</b>	4,339	<b>5,115</b>	+776	+17.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>総合小売、旅行などの領域が好調で、<b>決済取扱高は累計で22%成長</b></li> <li><b>Square加盟店からの決済取扱高も順調に拡大</b></li> </ul>
<b>マーケティング</b>	1,168	<b>1,377</b>	+210	+18.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>想定通りの下期偏重で、金融クライアントとの取引が増加</li> </ul>
<b>LTI</b>	747	<b>1,583</b>	+837	+112.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>カクコムが牽引し持分法投資利益が増加</li> <li>成長軌道に乗り始めた新規事業が赤字縮小。PS決済取扱高にも貢献</li> </ul>
<b>GII</b>	2,996	<b>-6,539</b>	-9,535	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>2QのBlockstream評価損の影響があるも他のポートフォリオは安定</li> <li>ファンド型投資へのシフトによるオフバランス推進を継続</li> </ul>
<b>全社調整</b>	-3,098	<b>-9,057</b>	-5,959	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>2Qの本社保有分のBlockstream評価損の影響</li> </ul>

- 基礎事業利益** → 投資事業および一過性損益を除いた経常的な事業収支は二桁増益で安定成長
- 決済取扱高** → インバウンド消費増加等による総合小売が牽引し“対面”が高い伸長、“非対面”も二桁成長を継続
- 投資事業収入** → りそなグループとの共同ファンドへのポートフォリオ移管等により、41億円のキャッシュイン

	単位	FY24.3 3Q累計	FY25.3 3Q累計	前年同期比	増減率
<b>基礎事業利益</b>	百万円	<b>2,616</b>	<b>3,100</b>	+484	+18.5%
<b>決済取扱高</b>	億円	<b>45,805</b>	<b>55,989</b>	+10,184	+22.2%
<b>非対面決済</b>	億円	<b>32,505</b>	<b>37,381</b>	+4,876	+15.0%
<b>対面決済</b>	億円	<b>13,300</b>	<b>18,608</b>	+5,308	+39.9%
<b>投資関連指標</b>					
<b>投資事業収入</b> ※1	百万円	<b>2,795</b>	<b>4,061</b>	+1,266	-
<b>新規投資額</b> ※2	百万円	<b>948</b>	<b>601</b>	-347	-

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

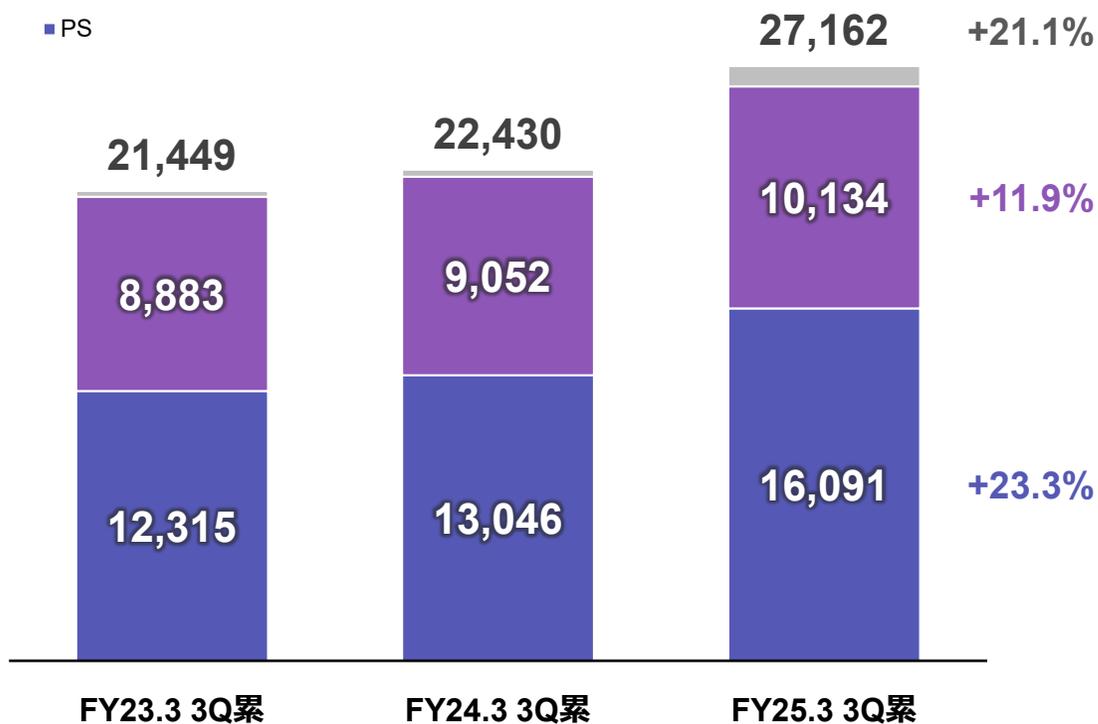
- ・ 基礎事業収支は、新規事業への先行投資を吸収し、安定して推移
- ・ 決済事業を中心としたPSセグメントの継続的な安定成長に加え、新規事業の収益化により成長加速を目指す

## 基礎事業収益

(単位：百万円)

- 全社/調整額
- LTI
- PS

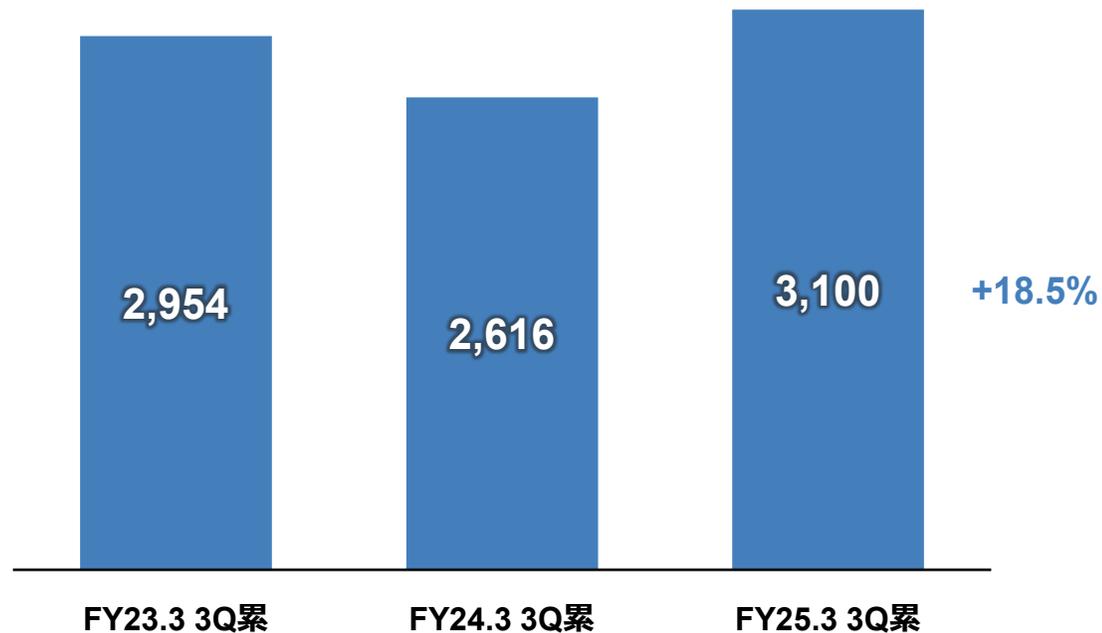
YoY



## 基礎事業利益

(単位：百万円)

YoY



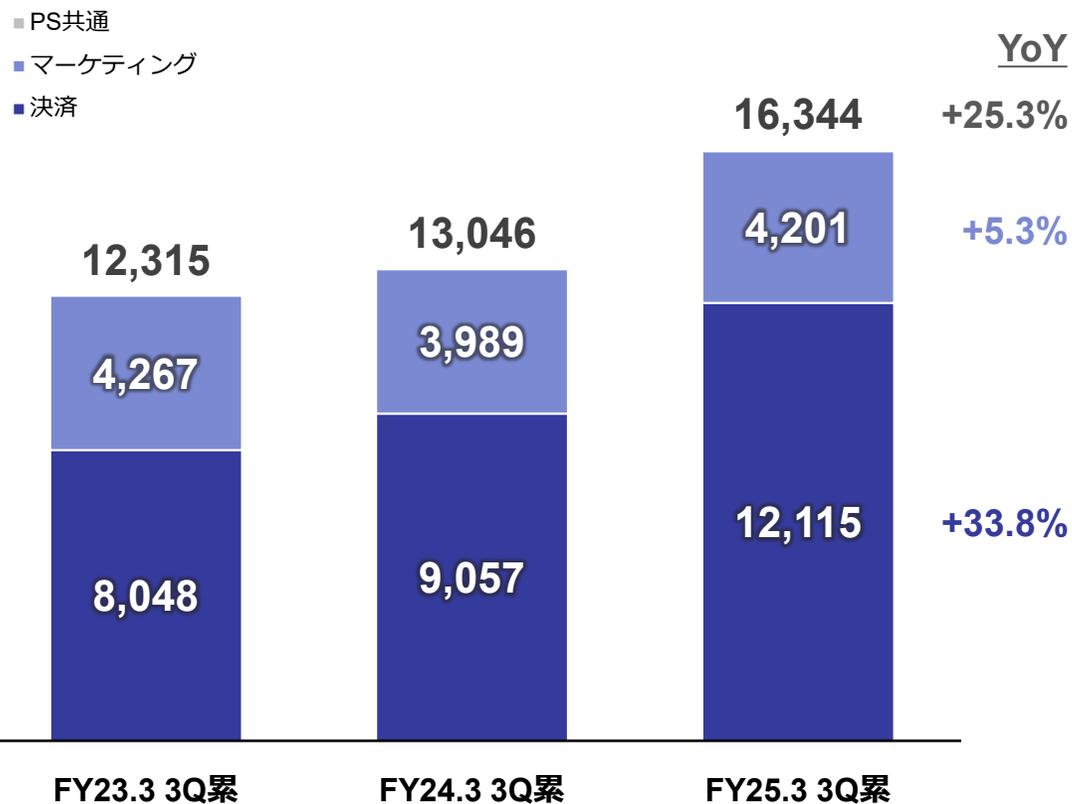
## Ⅲ. セグメント業績ハイライト



- ・セグメント利益は堅調な決済事業が牽引し、通期+20%成長の達成に向けオントラック
- ・下期偏重のマーケティング事業は、クレジットカード会社との取引が伸長

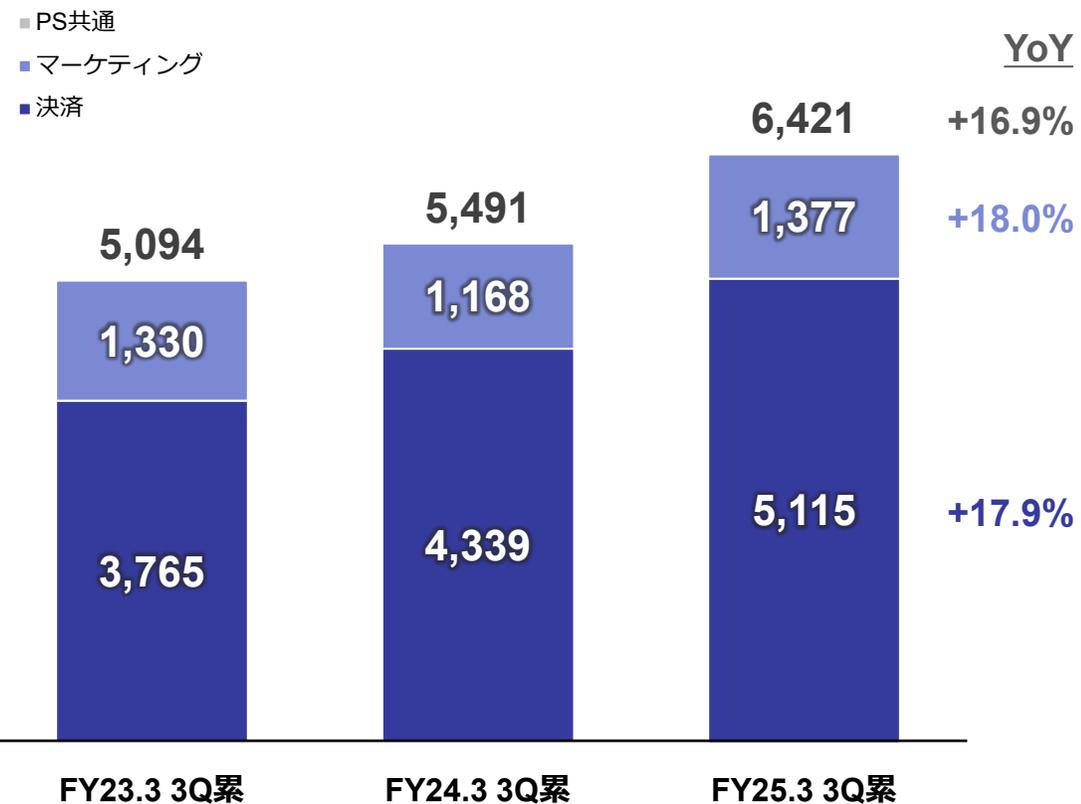
## セグメント収益 (累計)

(単位: 百万円)



## セグメント利益 (累計)

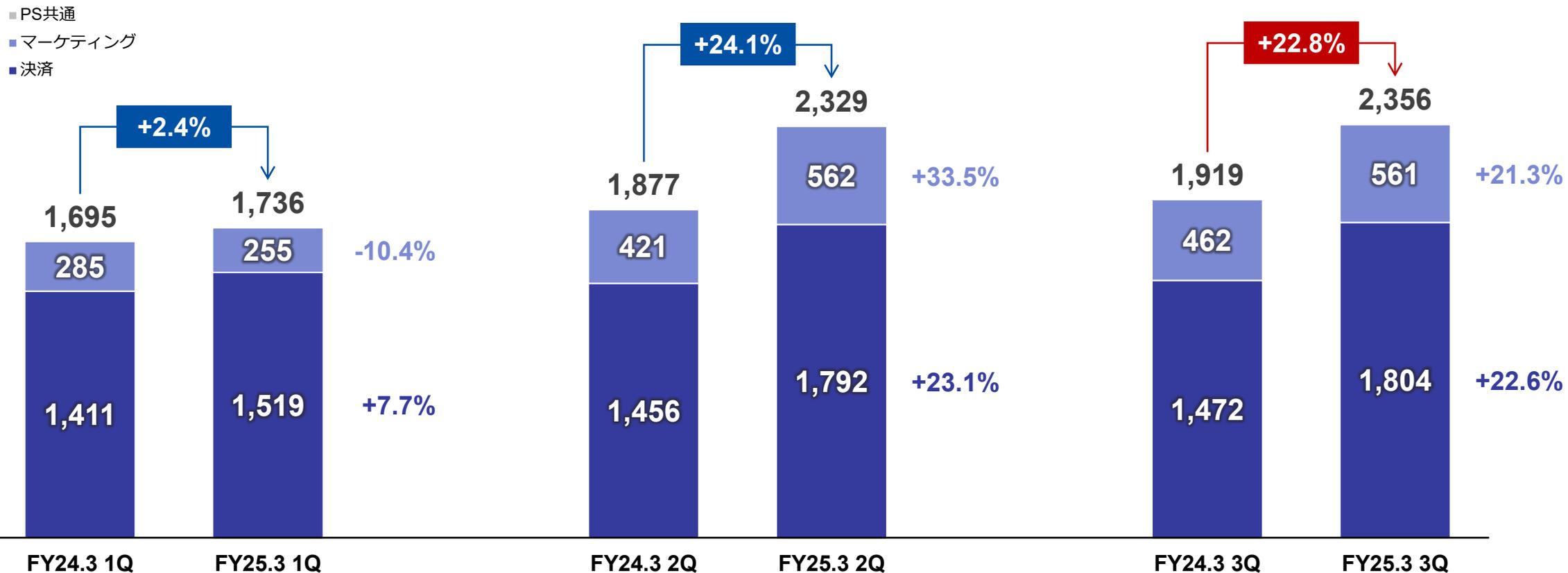
(単位: 百万円)



- ・ 上期は、前期の決済加盟店の剥落やマーケティング事業の一過性収益が成長率に影響
- ・ 3Qは、それらの影響が概ね平準化するなか、20%を超える利益成長を実現

## 四半期の成長率推移

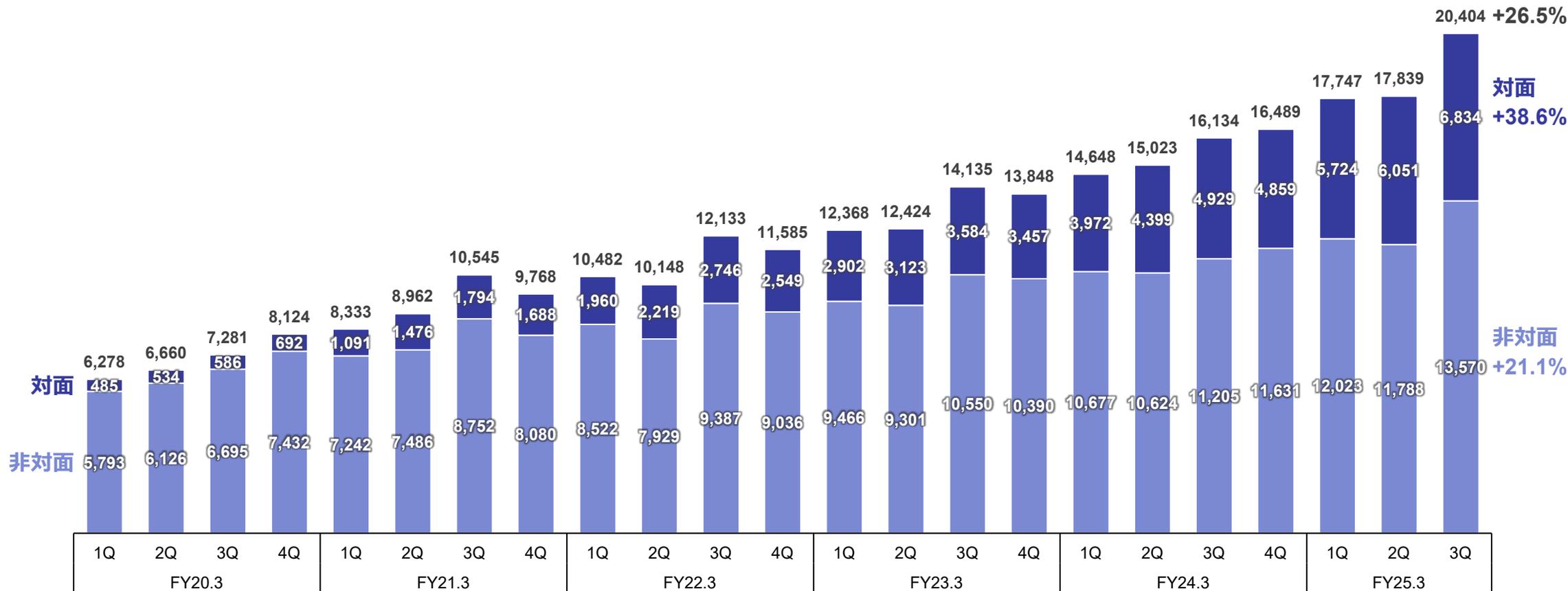
(単位：百万円)



- ・ 対面決済は、戦略アライアンスが奏功し、総合小売や飲食などの領域を中心に引き続き高成長を継続
- ・ 非対面決済も、ふるさと納税や証券/FXなどの増加により20%以上成長し、**取扱高全体が四半期で初めて2兆円突破**

(単位：億円)

YoY



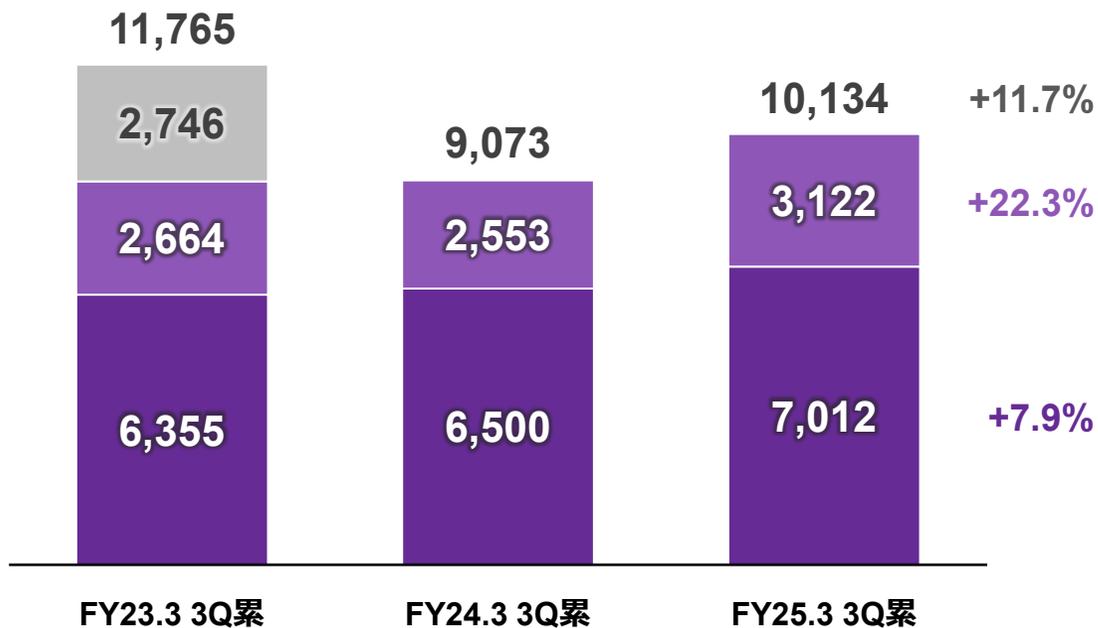
- ・カカクコムが牽引し持分法投資利益は20%超の成長、飲食・旅行領域を中心にグループ事業連携を強化
- ・当社グループの中長期的な成長に向け、決済事業と親和性の高い新規事業への先行開発投資を継続

## セグメント収益

(単位：百万円)

- 一過性収益
- 持分法利益
- 事業収益

YoY

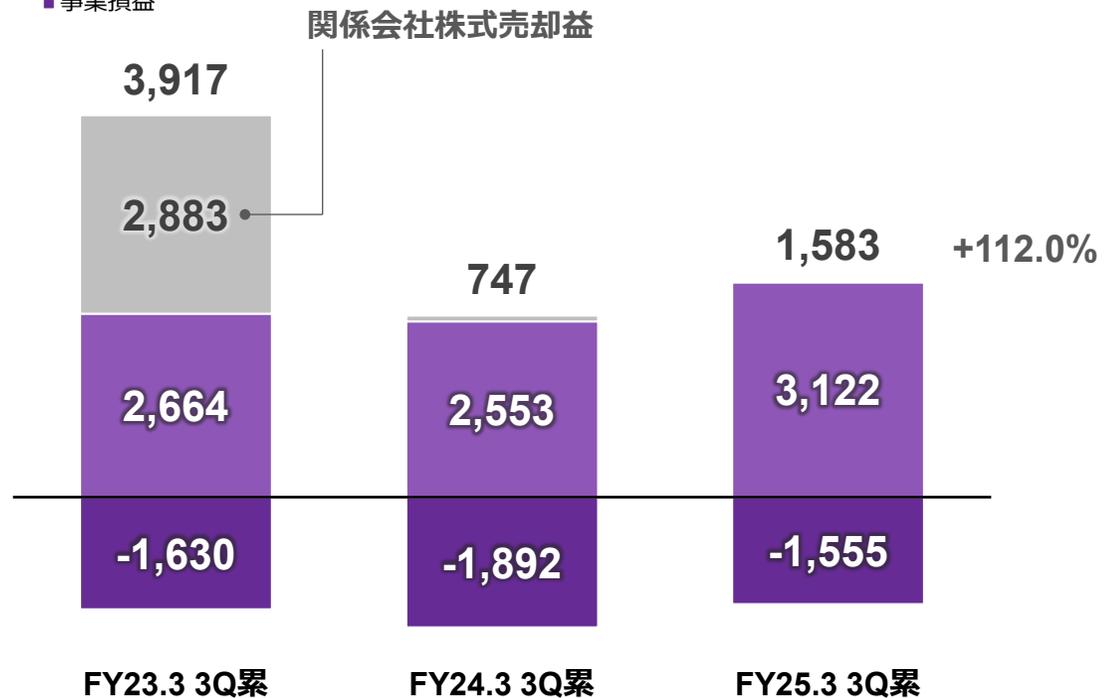


## セグメント利益

(単位：百万円)

- 一過性損益
- 持分法利益
- 事業損益

YoY



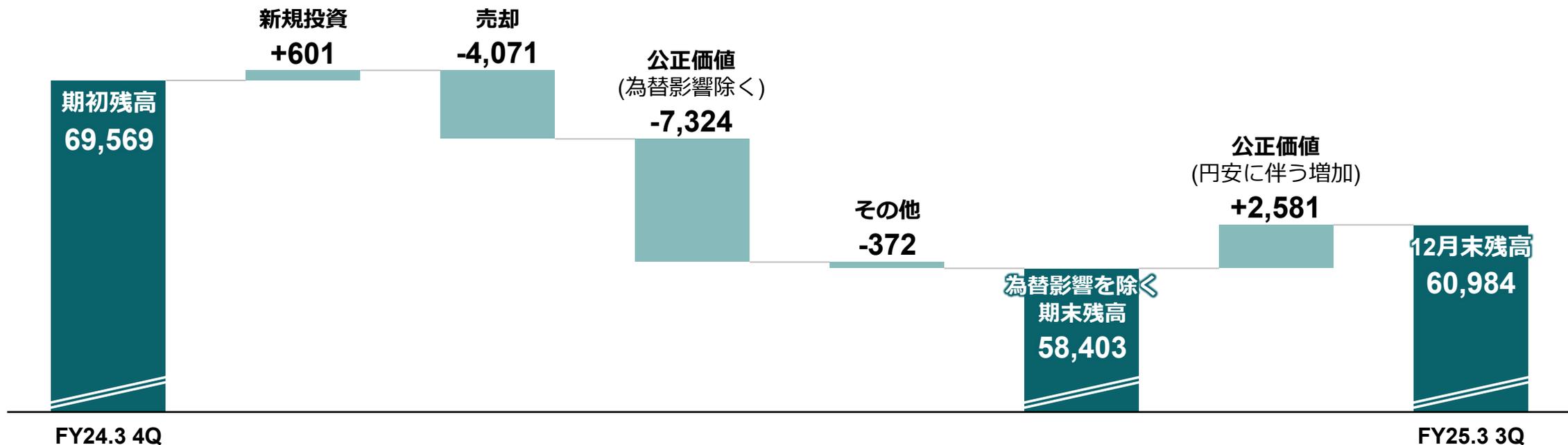
- ・ 投資事業収入は41億円、りそなグループとの共同ファンドへの投資ポートフォリオの移管が進捗
- ・ 2Qに計上したBlockstreamの評価損により公正価値は減少も、オフバランス化の施策を着実に推進

## 営業投資有価証券 増減内訳

(単位：百万円)

投資事業収入

4,061 百万円



## IV. 事業の進捗状況



## II LTI segment

### <主要KPI>

新規事業売上成長率  
(単3Q - YoY)

**+59%**

税前利益成長率  
(単3Q - YoY)

**+194%**

### 主な事業ハイライト

- 3Q累計持分法利益: 22%増
- インバウンド予約成長継続



- 複数事業で成長拡大に向けた新規施策を展開

### グループシナジー

- 独自電子マネー発行大手「ポケットチェンジ」のグループ化
- 新規事業の決済取扱高成長率は、YoY+280%と高成長を維持

## I PS segment

### <主要KPI>

決済取扱高  
(直近12カ月)

**7.2兆円**

決済取扱高成長率  
(直近12カ月 - YoY)

**+21.5%**

税前利益成長率  
(単3Q - YoY)

**+22.8%**

### 主な事業ハイライト



- au経済圏における決済サービス提供に向けてシステム開発と共同営業体制を構築



りそなグループ

- 関西圏での営業強化に向けて、DGFTに「西日本統括室」を設置
- 医療特化決済サービス「CurePort」を共同展開



Square

- 24年9月より主要QRコード決済の提供を開始
- 展開3ヶ月で決済取扱高は3.5倍に拡大



Cloud Pay

- 「Cloud Pay」をIoT市場で導入拡大
- 駐車場システム大手アマノの精算機の導入に続き、エンタメ/コインランドリー施設へ展開

## III GII segment

### <主要KPI>

投資事業収入  
(3Q累計)

**41億円**

営業投資有価証券残高  
(12月末時点)

**610億円**

### 主な事業ハイライト

- 円安に伴い公正価値拡大

保有株式  
売却

- りそなHD共同ファンドへの移管を含め、41億円の投資事業収入を計上

### グループシナジー

- スタートアップとの事業共創の強化を目的とした事業共創部が活動中
- PSセグメントとの連携事業創出を目指す



事業領域	成長エンジン	実績
会員獲得支援	アフェリエイト広告コンサル 能力とテクノロジー活用	年間売上 <b>168億円</b>
オンライン決済	KDDIとの協業等による 今後の更なる領域拡大	年間GMV <b>4.9兆円</b>
対面決済	東芝テック・ANA等との協業	年間GMV <b>2.3兆円</b>
QRコード決済	Cloud Payシリーズによる 成長の加速	3年CAGR <b>+88%</b>
後払い	B2B領域への進出を視野に プロダクト強化	3年CAGR <b>+11%</b>
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 <b>61億円</b>

(年間実績：'24年1月～'24年12月 3年CAGR：22.3期～24.3期 QRコード決済：GMV CAGR 後払い：売上CAGR)

## 中長期的な事業拡大に向けた戦略的アライアンスが進捗

### KDDIグループとの提携が順調に進捗

- ① au経済圏への決済サービス提供に向けたシステム開発に着手
  - DGグループのオフショア開発拠点と連携し、高品質な決済サービスの次世代開発を進行中
- ② 決済プラットフォームの構築プロジェクトと並行して、グループ相互に営業推進体制を構築
  - auフィナンシャルサービス(株)、auペイメント(株)、KDDI(株)との協力体制で営業を推進中
- ③ キャッシュレス決済ソリューションを活用した共創を推進
  - 両社共同で、様々な共創プロジェクトを推進
  - 今後、具体的な内容がまとまり次第リリースを予定

### りそなグループとの提携をさらに深化

- ① DGFT西日本統括室を新設
  - りそな銀行の創業の地で事業基盤が強固な大阪・関西圏において、DGグループの関西拠点を設立し営業を強化
- ② 医療業界向け決済サービス「CurePort」提供開始
  - りそなの医療機関・SMBへの顧客基盤と金融ノウハウをベースに提供
  - 次世代Fintech事業として決済取扱高にも貢献
- ③ 請求書カード払いでの協業開始
  - 多様化する企業間決済ニーズに対応し、中小企業の業務効率化を支援
  - りそなグループの法人顧客50万社へアプローチ

## 共通QRコード決済ソリューション「Cloud Pay」を軸に決済取扱高を拡大

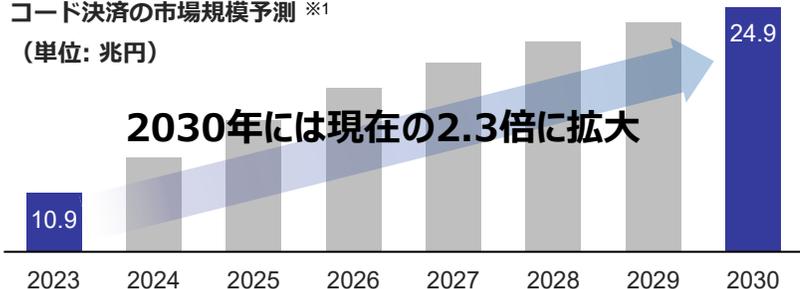
### 大手Squareへの提供に続き「IoT決済マーケット」へと拡大

#### < QR決済の進捗 >

- 2024年9月に国内外の主要QRコード決済7ブランドの接続を開始
- 決済取扱高は順調に拡大を続けており、10月から12月にかけて3.5倍に拡大
- 対面決済領域の成長を加速する要因に

#### QRコード決済は今後も高成長の見通し

コード決済の市場規模予測 ※1  
(単位: 兆円)



#### IoT決済マーケットへの進出

NEW

#### 駐車場精算機

駐車場システム大手 **アマノ** (ゲート式駐車場シェア60%) の精算機に「Cloud Pay」を搭載

提供決済手段

PayPay au PAY d払い  
R Pay m Pay

市場規模 **8,000** 億円 ※2

✓

#### 飲料自動販売機

設置台数10万台以上のパートナー企業と協業開始し、「Cloud Pay」で自販機キャッシュレスを提供



✓

#### アミューズメント施設

キャッシュレス決済だけでなく、集客やCRMなどのマーケティング支援を展開

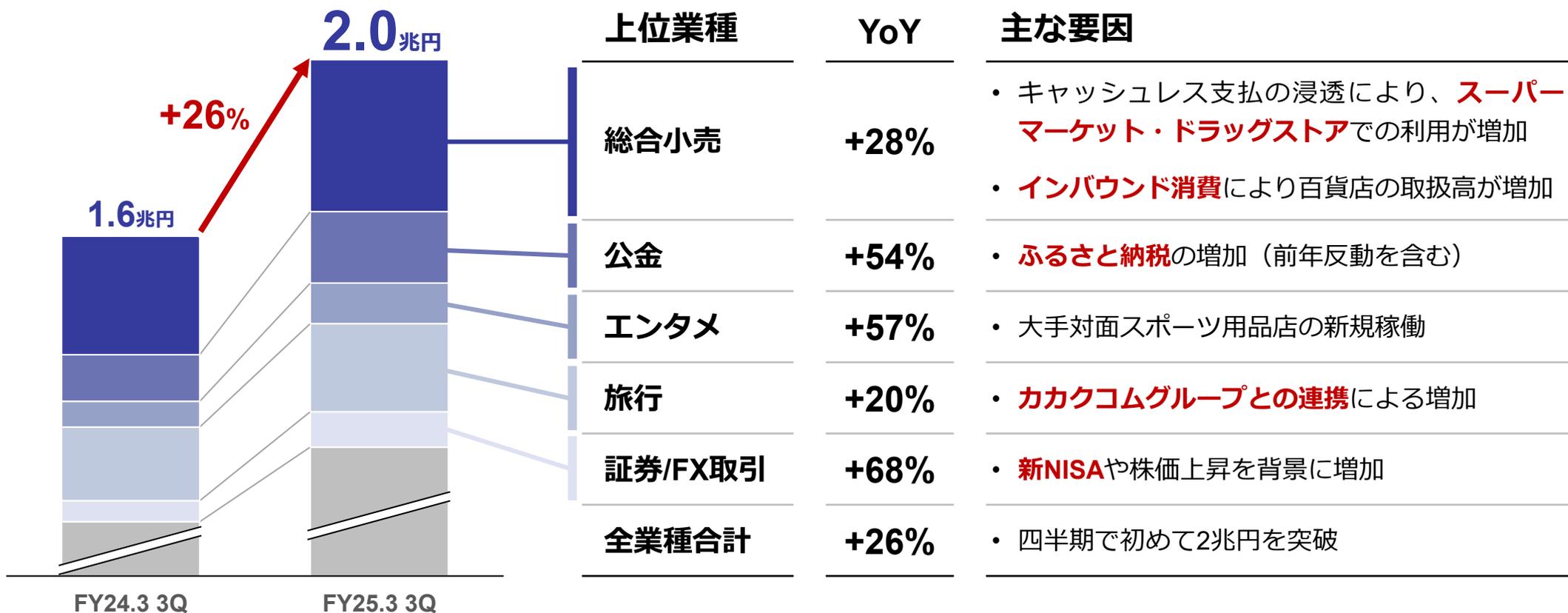


※1: 2025/01/14 株式会社野村総合研究所 ※2【業界レポート】駐車場業界(株式会社CCイノベーション) ※3:「特定サービス産業動態統計調査」(経済産業省) / 『非接触テクノロジー実装戦略』(株式会社日経BP) より当社推計  
※4:「アミューズメント産業界の実態調査報告書」(一般社団法人日本アミューズメント産業協会) より当社推計



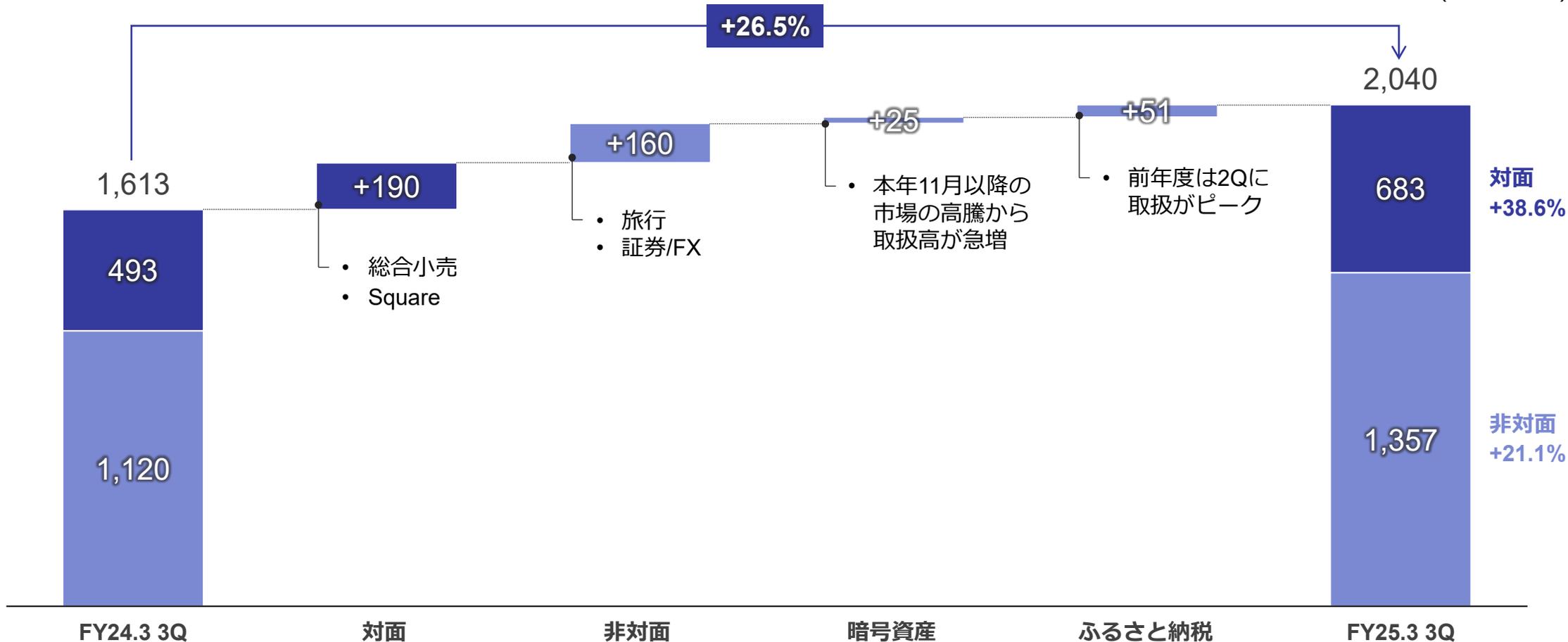
小売/公金/旅行領域等において決済取扱高が増加し、四半期で初めて2兆円を突破

## 業種別決済取扱高



対面決済の伸びを中心としたオーガニック成長に加え、当初想定していなかった暗号資産の需要が成長率を押し上げ

(単位：十億円)



## 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: 22.1億  
・月間PV: 9.3千万

価格.com  
・月間利用者: 3.7億  
・月間PV: 3.9千万

求人ボックス  
・月間利用者: 1.4億  
・月間PV: 1.1千万

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

## DG-カカクコムの協業による決済取扱高は+31%成長

宿泊施設向け決済サービス「ホテペイ」や食べログインバウンド予約など注カセクターである旅行・飲食領域が成長

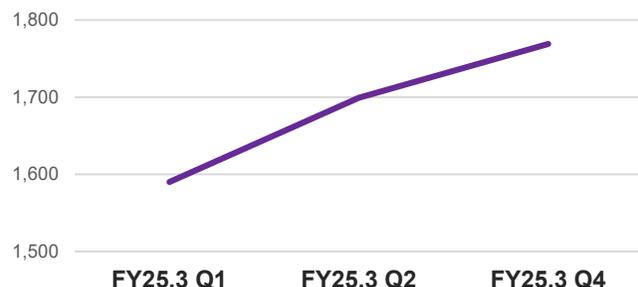
### 主なハイライト (25/3期 3Q)

Time Design

宿泊施設向け  
決済サービス

ホテペイ

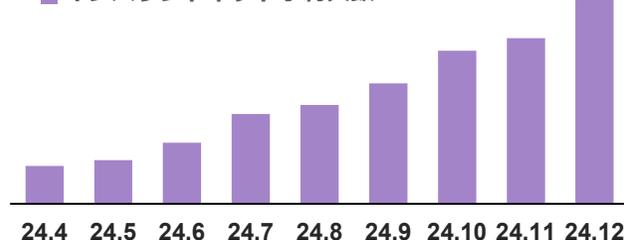
ホテペイの稼働施設数



稼働施設数は着実に  
拡大中

- ・ インバウンドネット予約人数は堅調に増加中 (月平均成長率 24%)
- ・ 多言語版サイト予約可能店舗数も拡大中 (2024年12月末 40,700店)

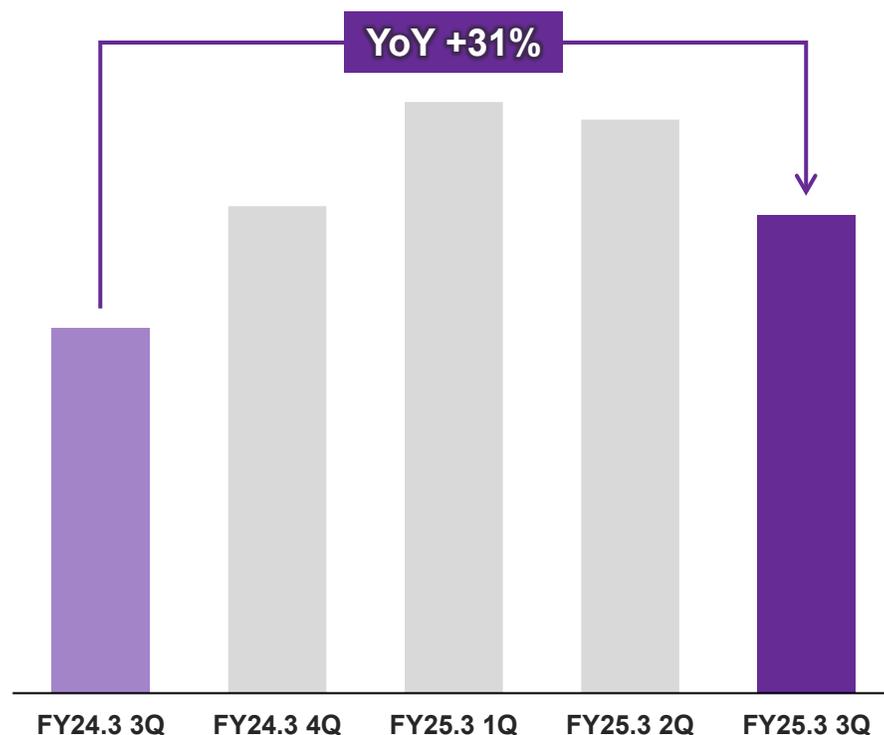
■ インバウンドネット予約人数



月平均成長率  
+24%

食べログ

### カカクコムグループ-DGFT決済取扱高



YoY +31%

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

複数の案件で本格的な商用化を開始し、**戦略事業群の売上は昨年比59%拡大**  
**戦略事業より生じる決済取扱高も昨年比280%増**と継続成長、PSセグメントの決済取扱高拡大にも貢献

## 主な事業ハイライト (25/3期 3Q)



大手ゲームメディア「GameWith」との協業開始

- GameWithのメディア内でのアプリ外課金の提供開始
- アプリ事業者の収益向上と業務効率化に貢献



「Musubell for 仲介」の無料プランを提供開始

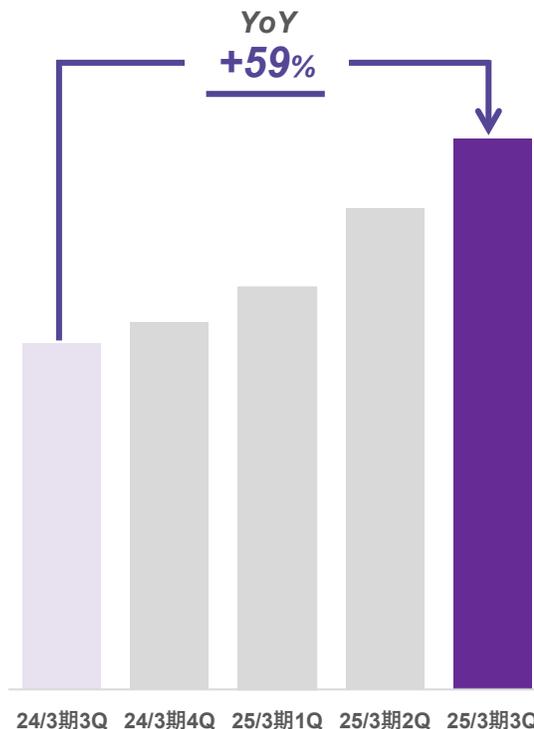
- 一部機能の無料提供を通じて、中小規模の不動産事業者に対するサービス提供拡大とDX化支援を強化



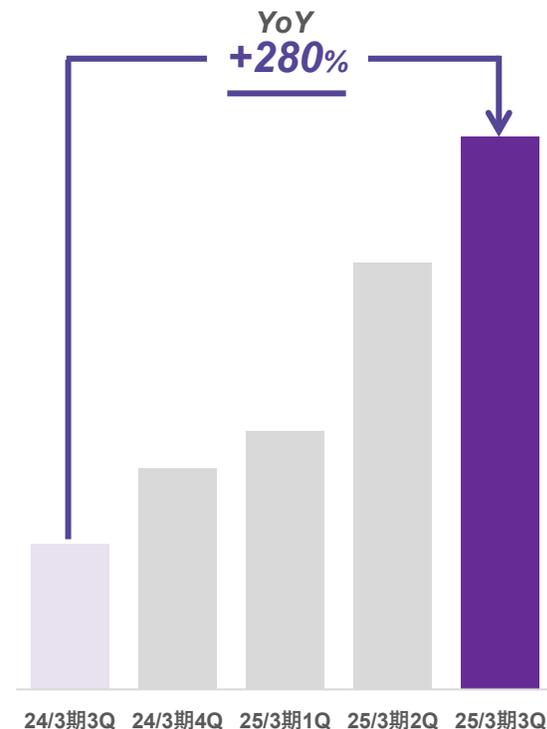
医療業界向け決済サービス「CurePort」の提供開始

- りそなHDと共同で、医療機関に向けた決済事業を開始
- 患者の利用体験向上と医療機関の業務効率化に貢献

## 戦略事業 - 売上高の推移



## 戦略事業 - 決済取扱高の推移



## 独自電子マネー発行大手のポケットチェンジ社をグループ化

行政・小売・教育など各産業でニーズが高い独自マネーの発行基盤獲得により、新たな市場参入を加速

### 概要

- ポケットチェンジ社の「Pokepay」を通じて、地域通貨などの独自電子マネーを発行可能
- 渋谷区などの自治体および大学生協事業連合に加盟する約190の大学キャンパスでサービスを展開
- 23区内の他自治体との協議を開始



### 潜在市場/狙い

- 教育機関・自治体・小売領域などの独自マネーの市場規模は5兆円超※1
- DGの決済プラットフォームの付加価値として機能



※1 地域通貨の潜在流通規模を推計 ※2 商品券・ギフト券等の市場規模

### DG × ポケットチェンジ × JCB

- 3社で新たに資本業務提携を締結
- DGやJCBの決済ソリューションを組み合わせて加盟店に提供

お客様



独自通貨  
ポイント  
発行基盤

加盟店



クレジットカード  
等従来の決済手段  
に加え独自通貨・  
ポイントでの決済

## 今後の投資方針

中期経営計画「300億円以上の投資事業収入」前倒し達成を目指す

### 1. 営業投資有価証券の低減・オフバランス化を加速

➡ 公正価値評価の変動による連結業績への影響を低減

### 2. オンバランス型投資※は、事業/技術連携を見据えた投資先に厳選

➡ キャピタルゲインに加えて、事業共創による当社事業の成長を追求

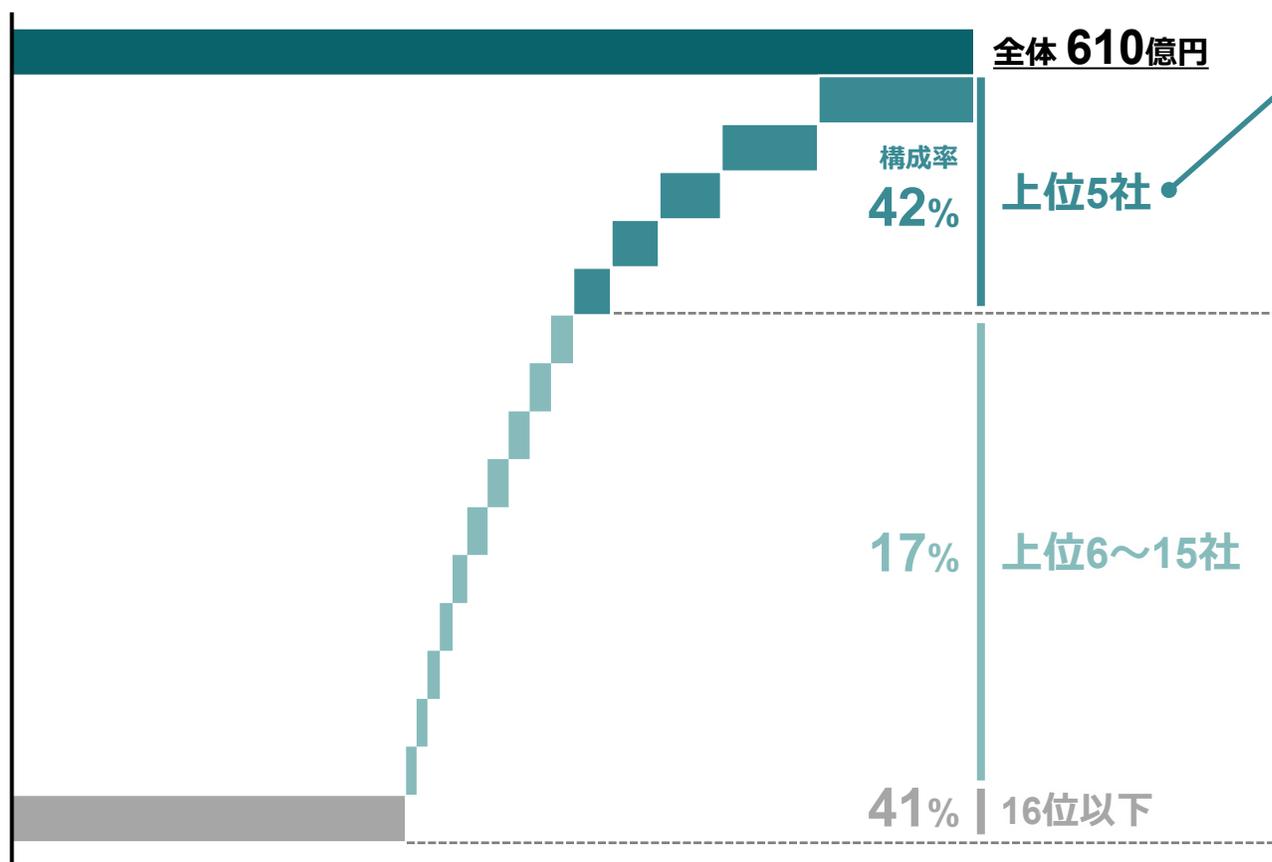
### 3. オンバランス型投資からファンド型投資へのシフト

➡ ファンド運営で得られる情報・ネットワークのDGグループで活用

※当社のバランスシートに計上される直接投資

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

## ■ 投資先別の構成率（24年12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 351億円			
北米 25.6%	日本 22.2%	アジア 17.4%	ファンド 32.4%
欧州等 2.4%			

## V. サステナビリティの取組み



## 統合報告書「DG Integrated Report 2024」を発行

2024年12月5日、当社グループ初の統合報告書として、当社グループの中長期的な価値創造の取組みについて、財務・非財務情報を体系的にまとめた「DG Integrated Report 2024」を発行し、コーポレートサイトに公開



### 「DG Integrated Report 2024」概要

- **イントロダクション** Purpose / Value & Principle
- **DGグループの価値創造** CEOメッセージ / 社史 / 価値創造プロセス（外部環境・経営資源・マテリアリティ）
- **成長戦略** COOメッセージ / セグメント概要・業績 / CBDOメッセージ / 各事業内容 / 財務戦略など
- **価値創造を支える経営基盤** 社外取締役鼎談 / 社会（人的資源等） / 環境 / ガバナンス / 創業者対談 など
- **データ集** 連結財務データ / 会社概要・株式情報

### 掲載リンク



[日本語版](#)



[英語版](#)

## 參考資料

---

## Digital Garage Group

### ロングターム インキュベーション

決済プラットフォームの拡大を  
加速する新サービス/プロダクト

次世代テクノロジーの  
社会実装を目指す非連続事業

- 産業特化型DXサービス
- 新規フィンテック
- 次世代メディア

**kakaku.com**

Musubell **DGFT** 請求書カード払い

**アプリパイ** Pangaea Delivery

CRYPTO GARAGE BI.GARAGE

### プラットフォーム ソリューション

決済プラットフォームを軸とした  
当社グループの基盤事業

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

**DGFT**  
DG Financial Technology

Scudetto SCORE NaviPlus

Commerce DG FutureTech

ANA DIGITAL GATE TDP リそな決済サービス

### グローバル投資 インキュベーション

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

- 投資インキュベーション
- スタートアップ企業の育成
- ファンド運営

DG Ventures

DG Incubation

DG Daiwa Ventures

DGUS

GEN LAB

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

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

※再編後数値比

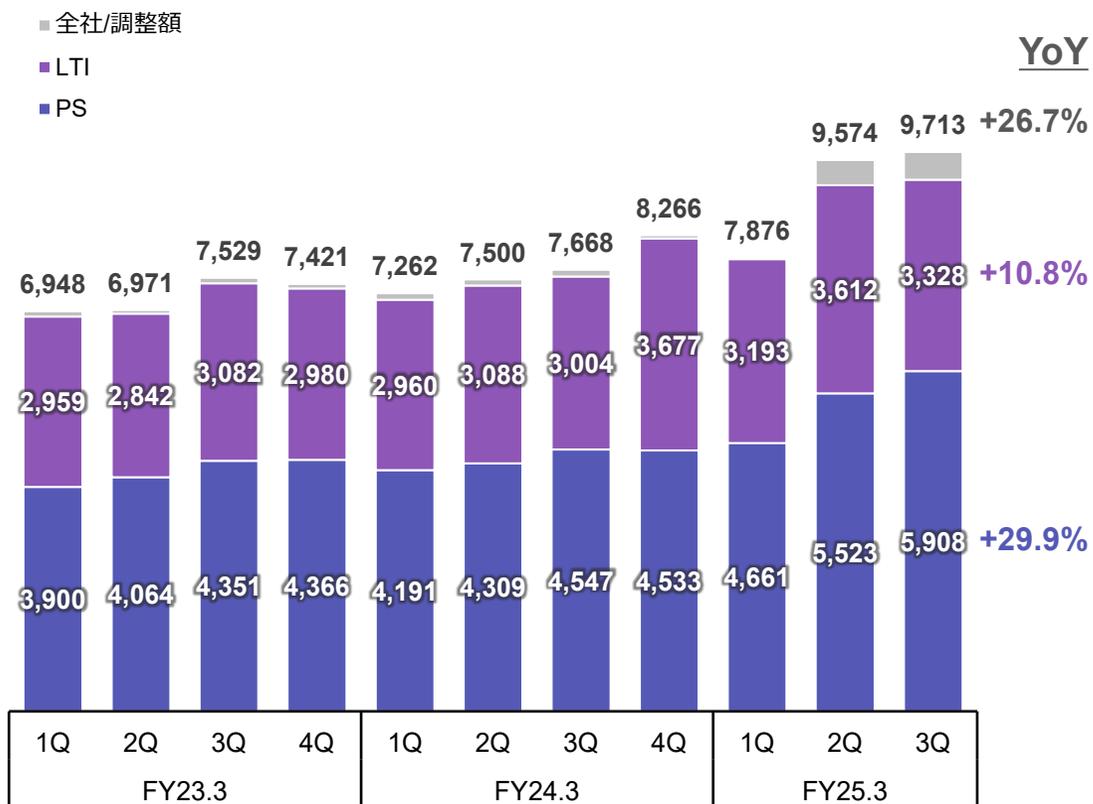
## 参考資料①：補足データ



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

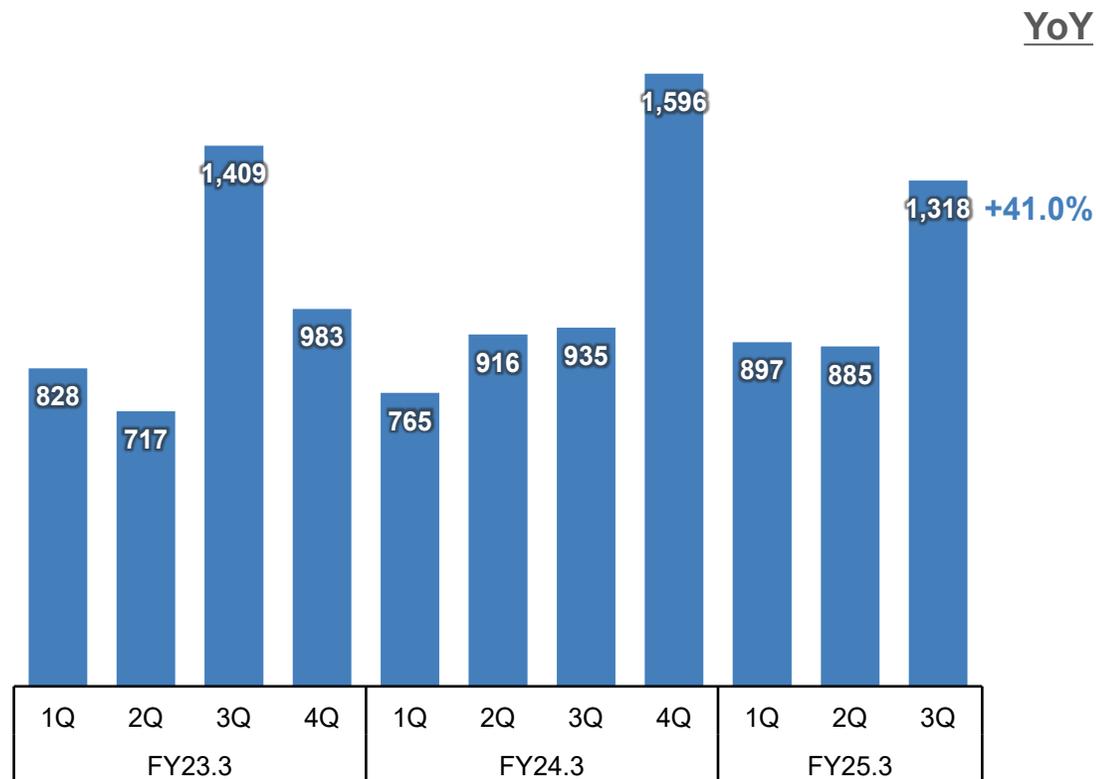
## 基礎事業収益

(単位：百万円)



## 基礎事業利益

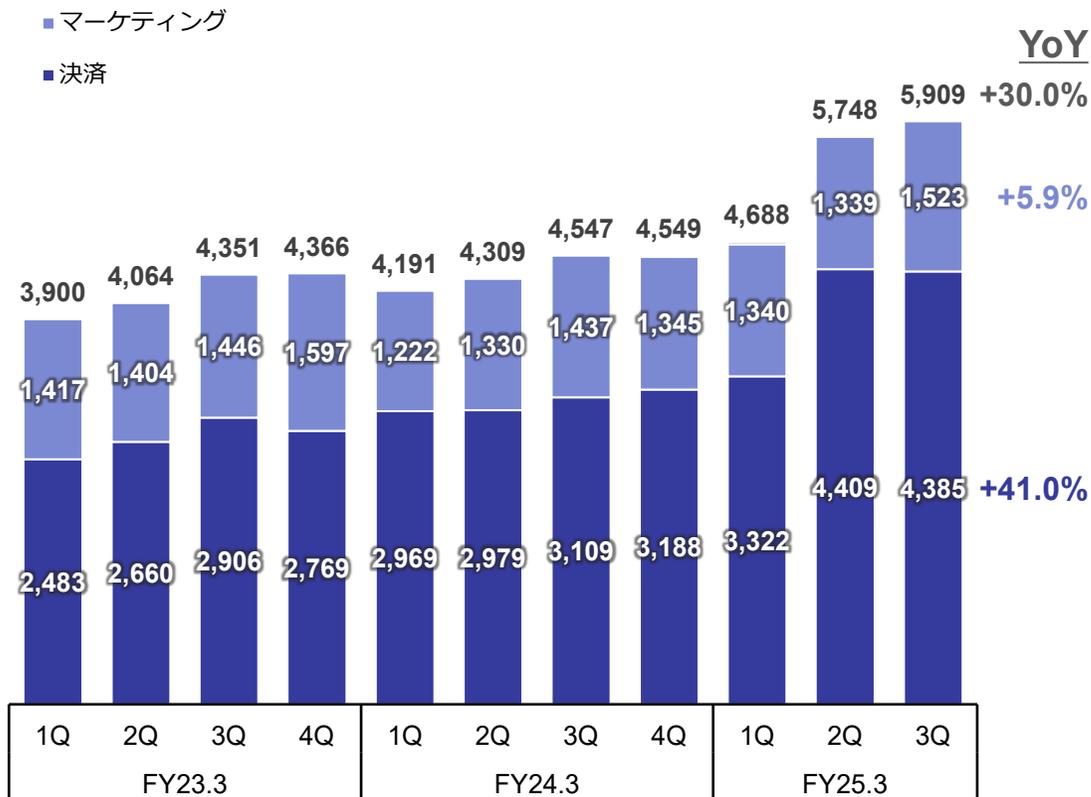
(単位：百万円)



- ・セグメント利益は堅調な決済事業が牽引し、通期+20%成長の達成に向けオントラック
- ・下期偏重のマーケティング事業は、クレジットカード会社との取引が伸長

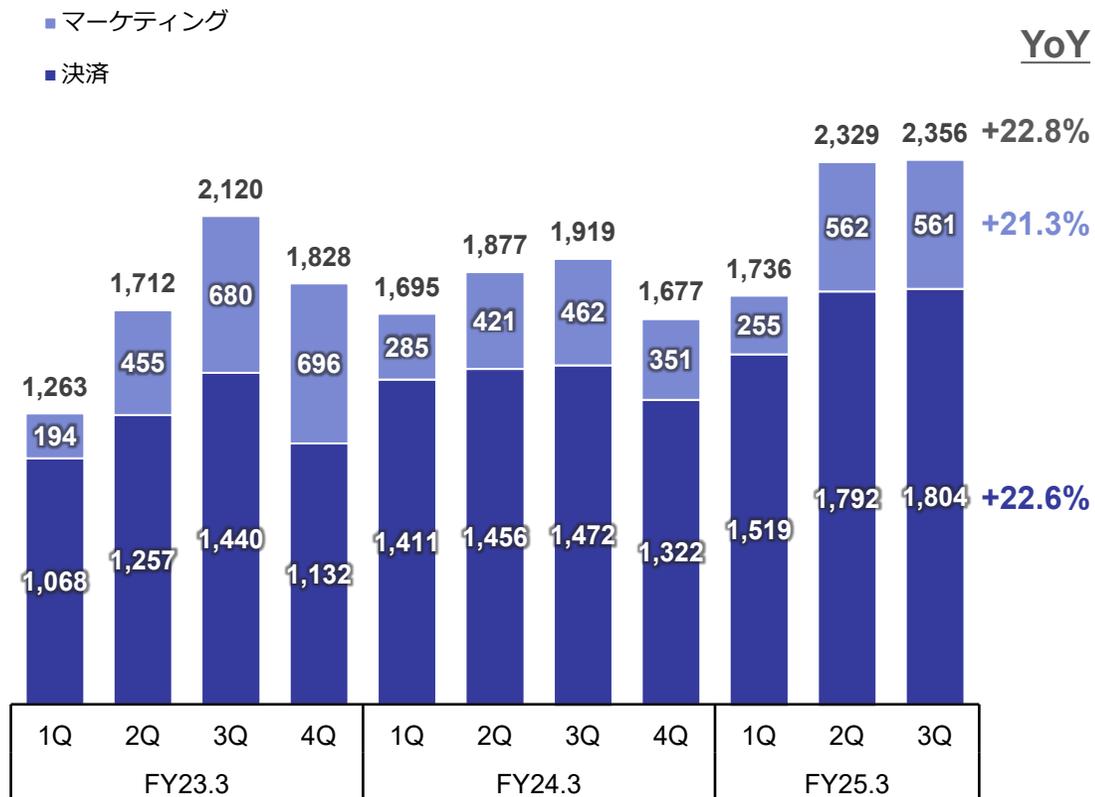
## セグメント収益

(単位：百万円)



## セグメント利益

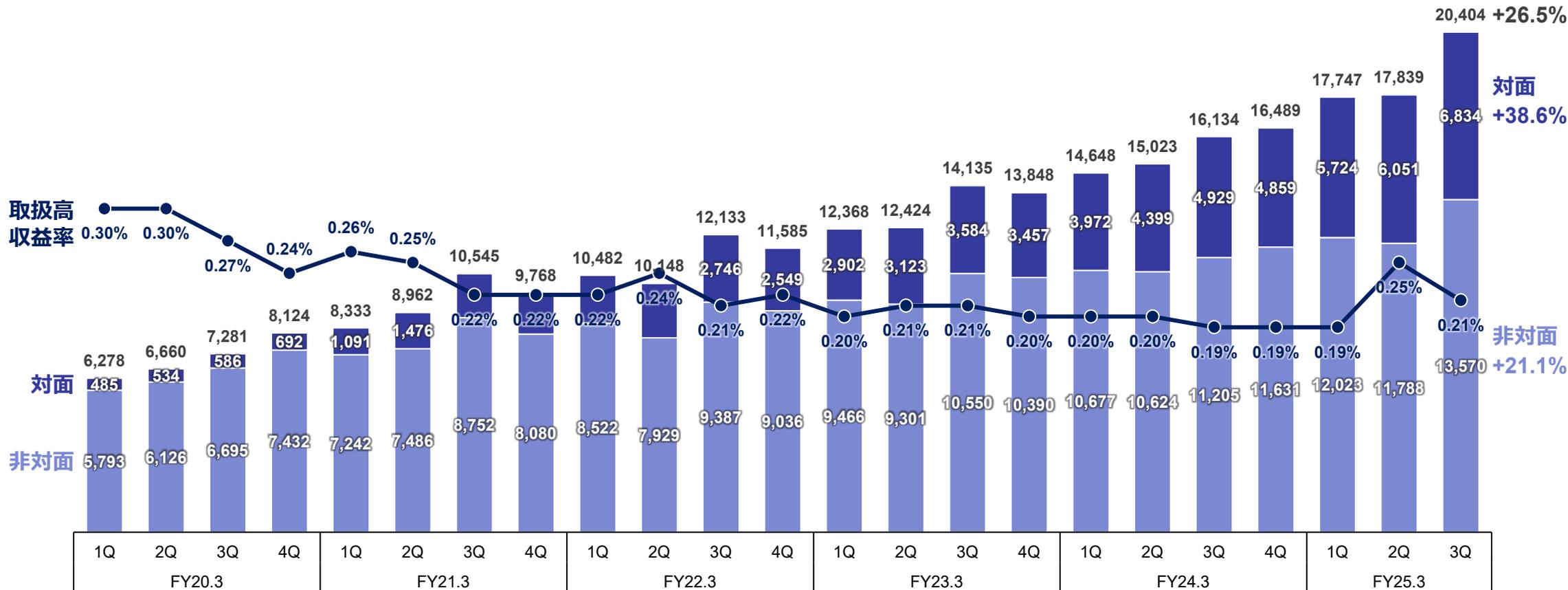
(単位：百万円)



- ・ 対面決済は、戦略アライアンスが奏功し、総合小売や飲食などの領域を中心に引き続き高成長を継続
- ・ 非対面決済も、ふるさと納税や証券/FXなどの増加により20%以上成長し、**取扱高全体が四半期で初めて2兆円突破**

(単位：億円)

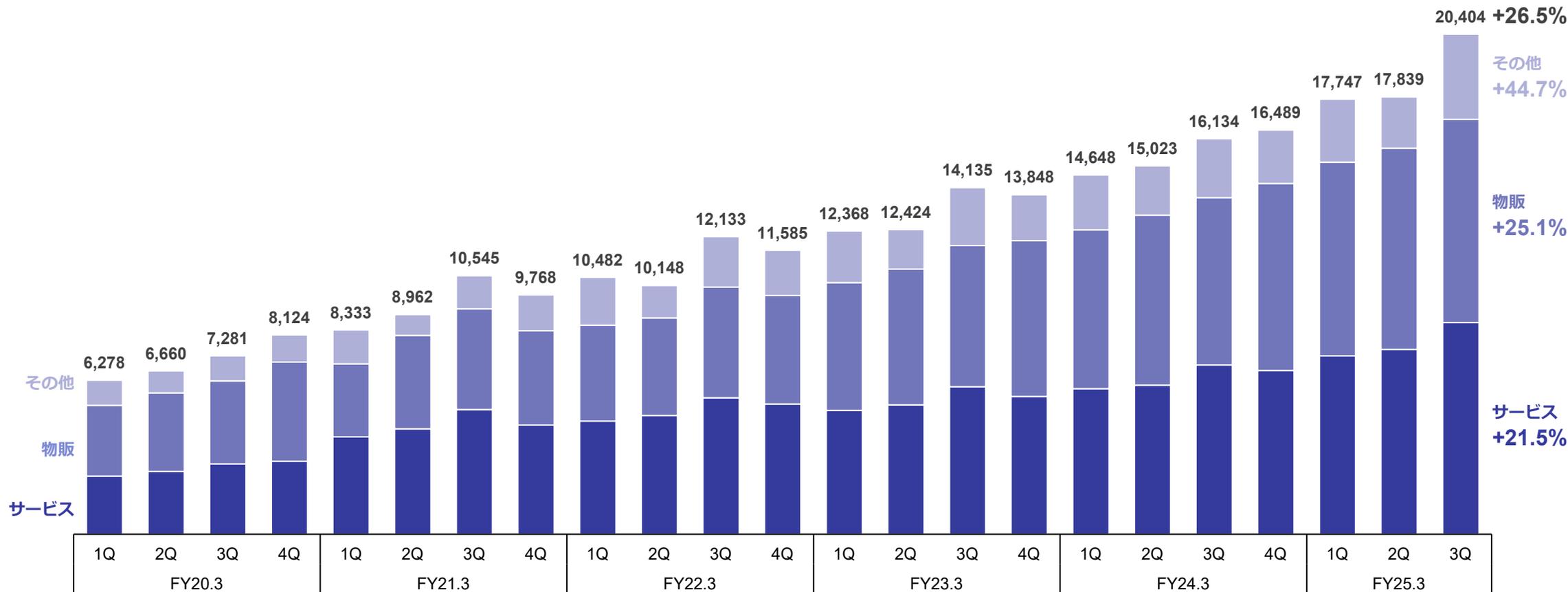
YoY



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

(単位：億円)

YoY

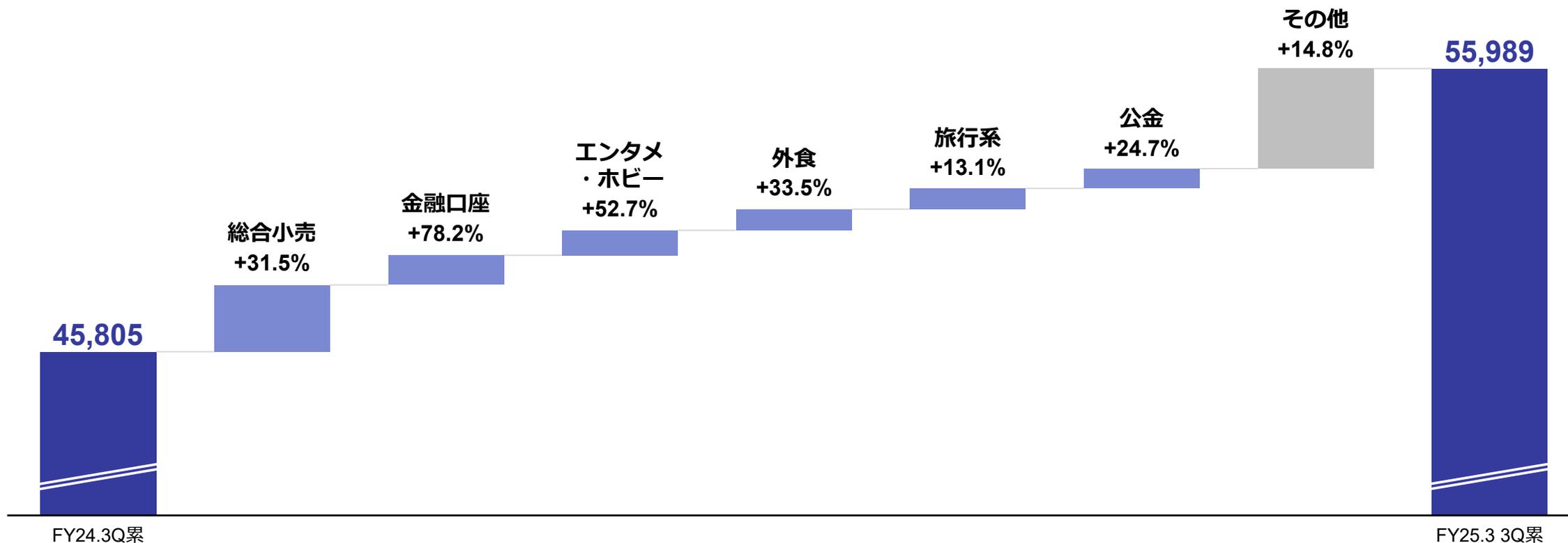


- ・ 東芝テックを中心としたアライアンス戦略が奏功し、総合小売・ホビー分野等が順調に推移
- ・ 今期はNISA等の追い風により金融口座の取扱いが増加、外食はフードデリバリー等が寄与

## 決済取扱高 取引先業種別増減

(単位：億円)

※%は前期比



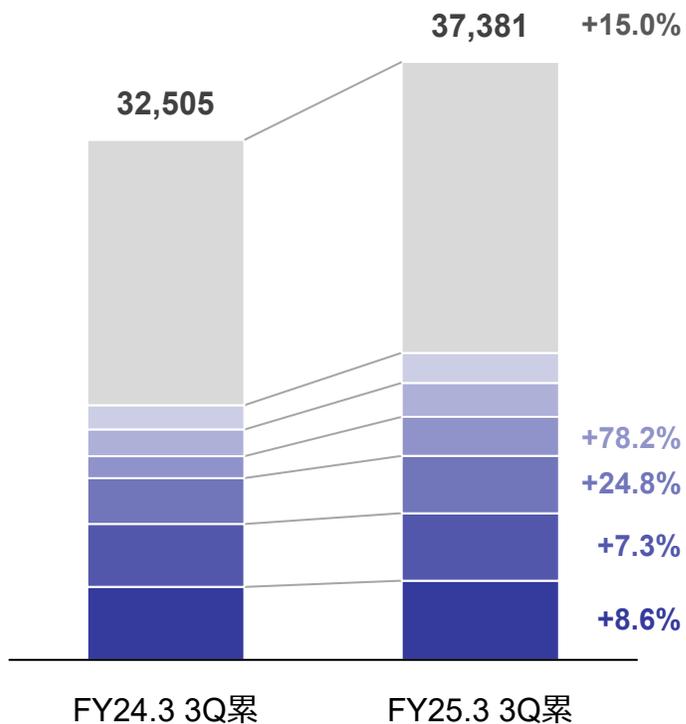
- ・非対面決済は、サービス分野・公金等の非物販領域を中心に幅広い業種で増加
- ・対面決済は、アライアンス戦略を中心に大型小売店舗の加盟店が増加し、決済取扱高が伸長

## 非対面決済

(単位：億円)

YoY

- その他
- 外食
- 施設・チケット予約(宿泊除く)
- 株式・FX・先物
- 公金
- 情報通信・ASP
- 旅行系

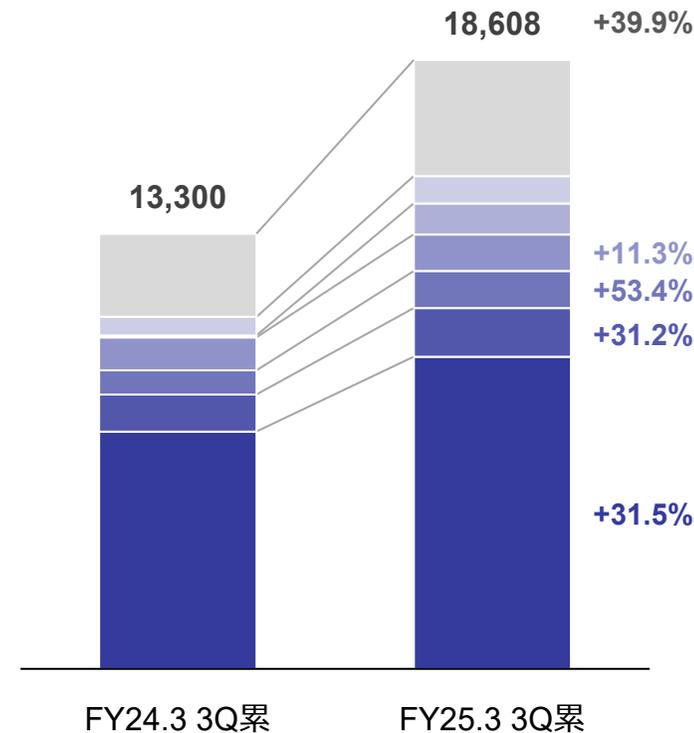


## 対面決済

(単位：億円)

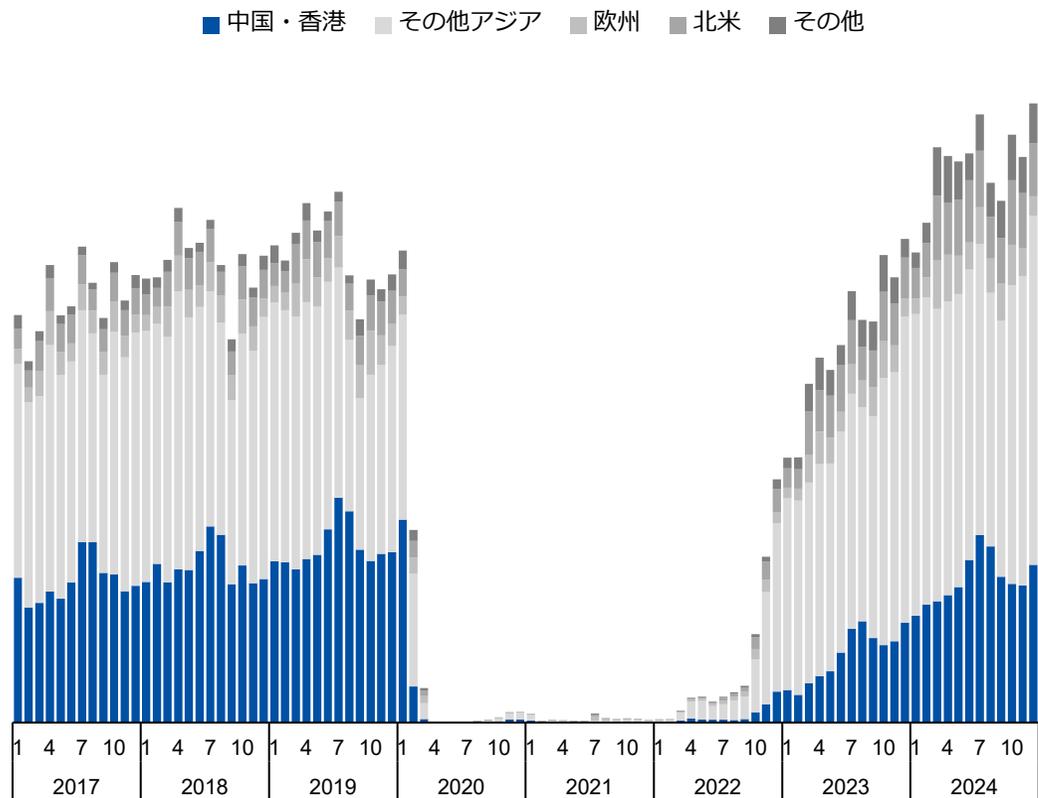
YoY

- その他
- 専門サービス
- エンタメ・ホビー
- 車関連
- 外食
- 旅行系
- 総合小売



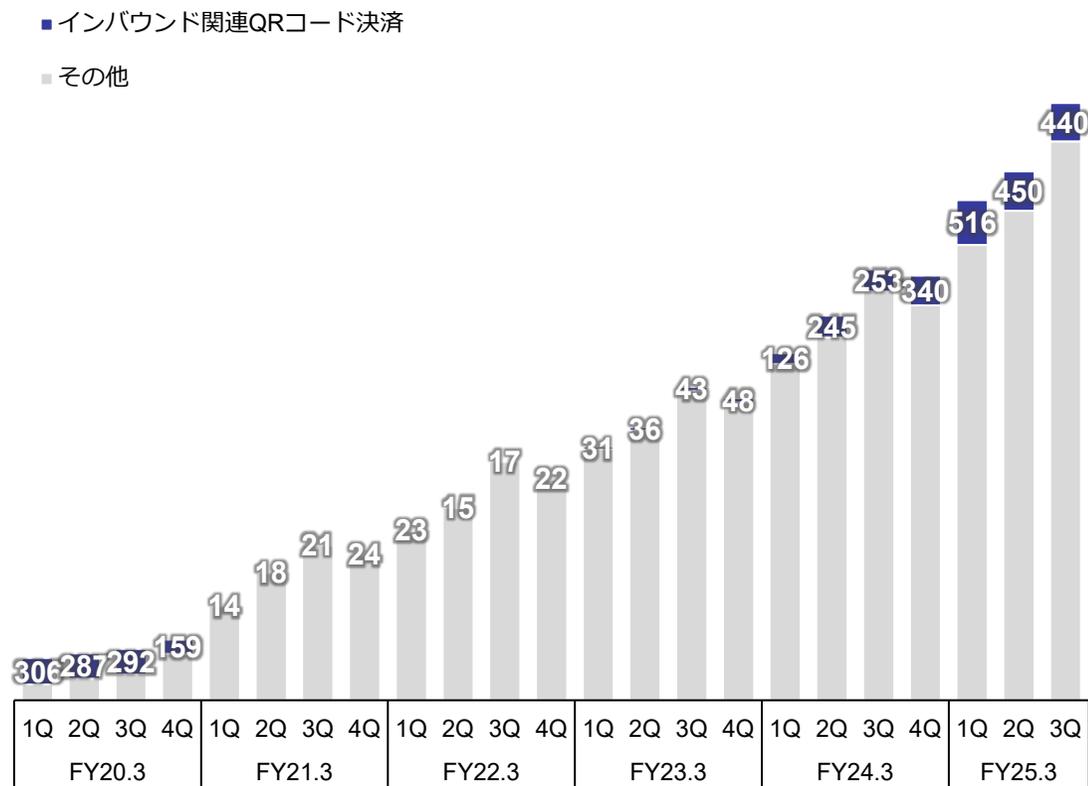
- ・ 訪日外国人数はコロナ禍以前を超える水準で推移、中国圏からの訪日客は5年前の水準まで回復
- ・ 当社グループが取扱うAlipay/WeChat Pay決済は、過去最高水準まで伸長

## 訪日外国人数 (エリア別)



## 対面決済取扱高

(単位：億円)

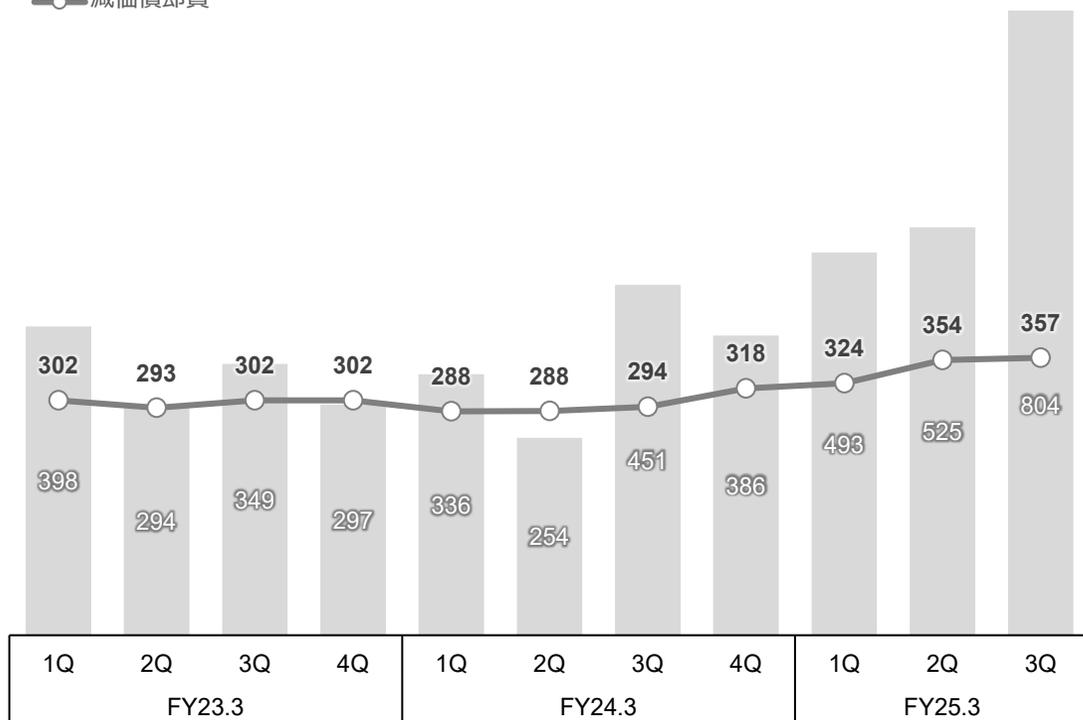


- ・ 24/365の安定稼働・セキュリティの堅牢性確保の為、決済システムへの投資を継続的に実施
- ・ オペレーションの冗長化等に伴い固定費は漸増、限界利益率は現在の水準を維持する見込み

## 決済関連投資・減価償却費

(単位：百万円)

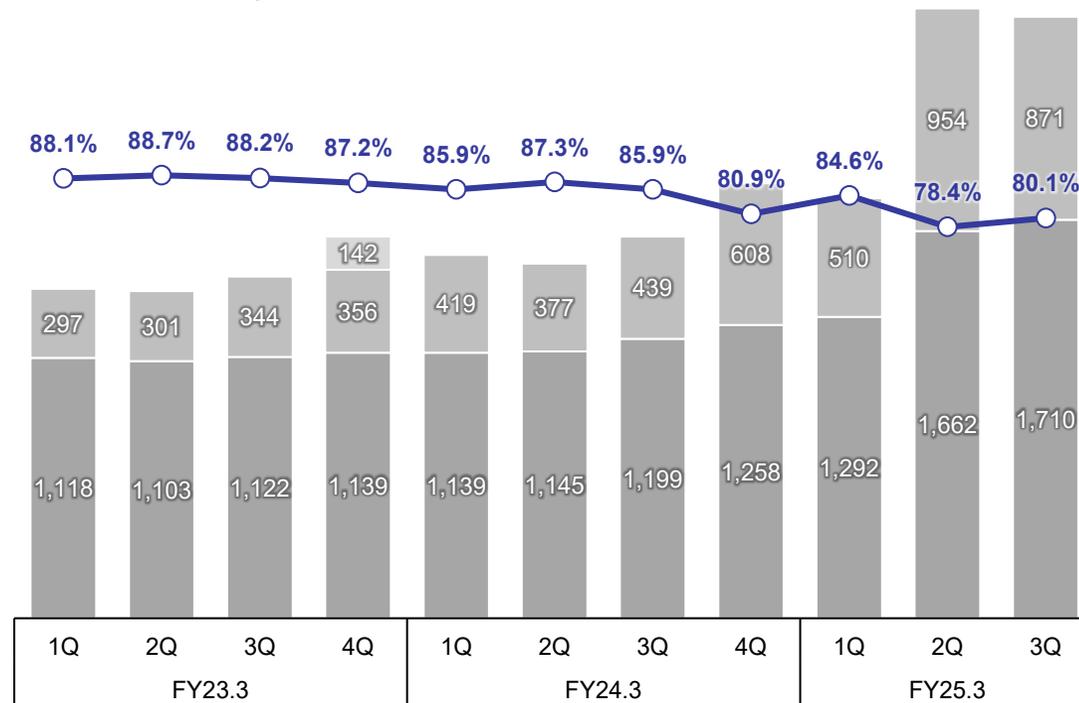
■ 設備投資額  
○ 減価償却費



## 決済関連費用・限界利益率

(単位：百万円)

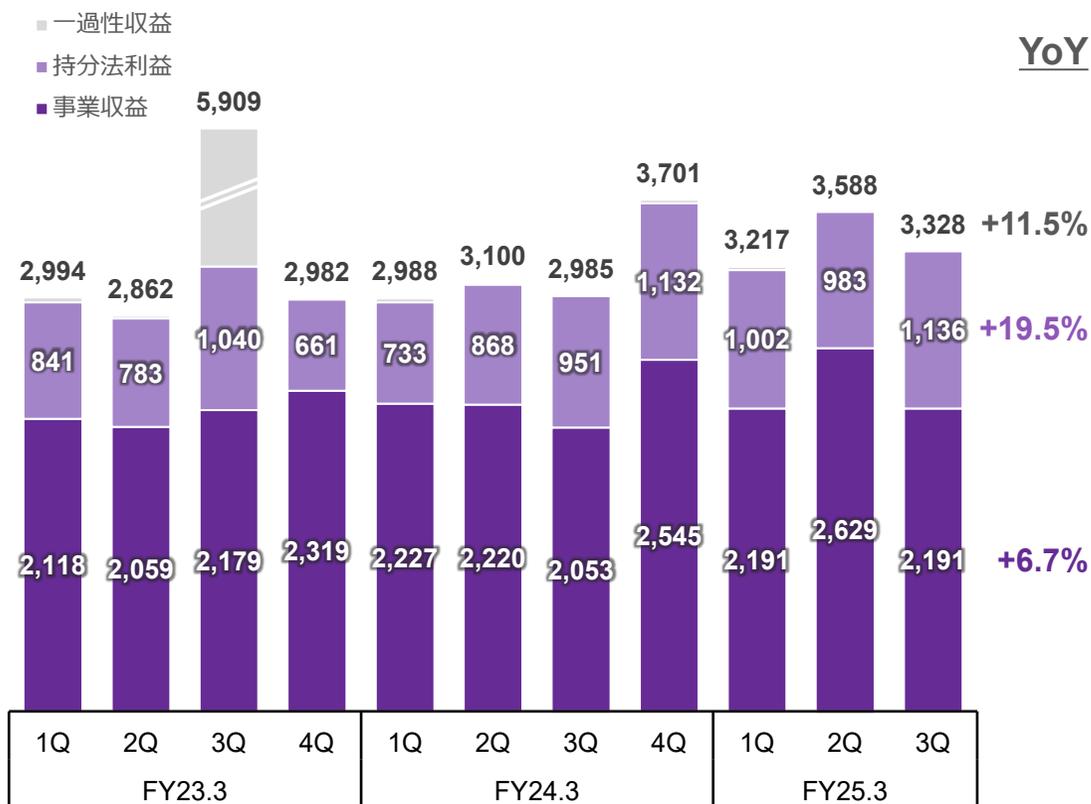
■ 一過性費用 ■ 変動費  
■ 固定費 ● 限界利益率



- ・ カカクコムが牽引し持分法投資利益は約20%の成長、飲食・旅行領域を中心にグループ事業連携を強化
- ・ 当社グループの中長期的な成長に向け、決済事業と親和性の高い新規事業への先行開発投資を継続

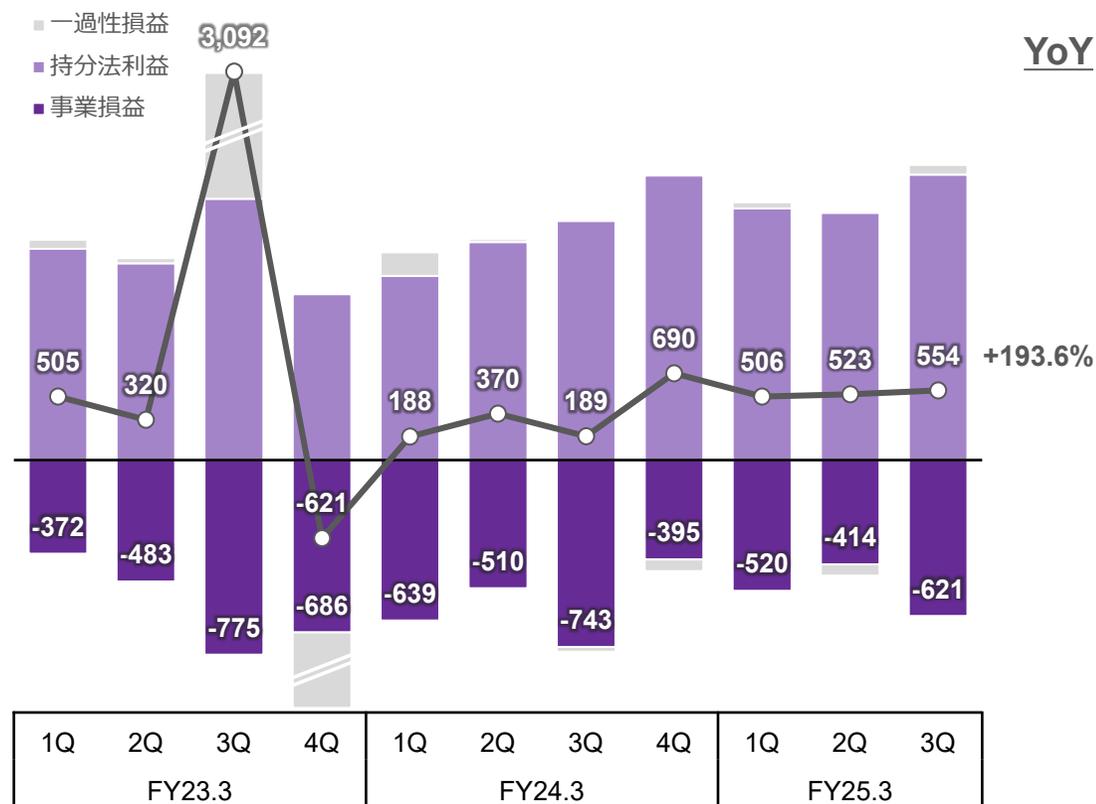
## セグメント収益

(単位：百万円)



## セグメント利益

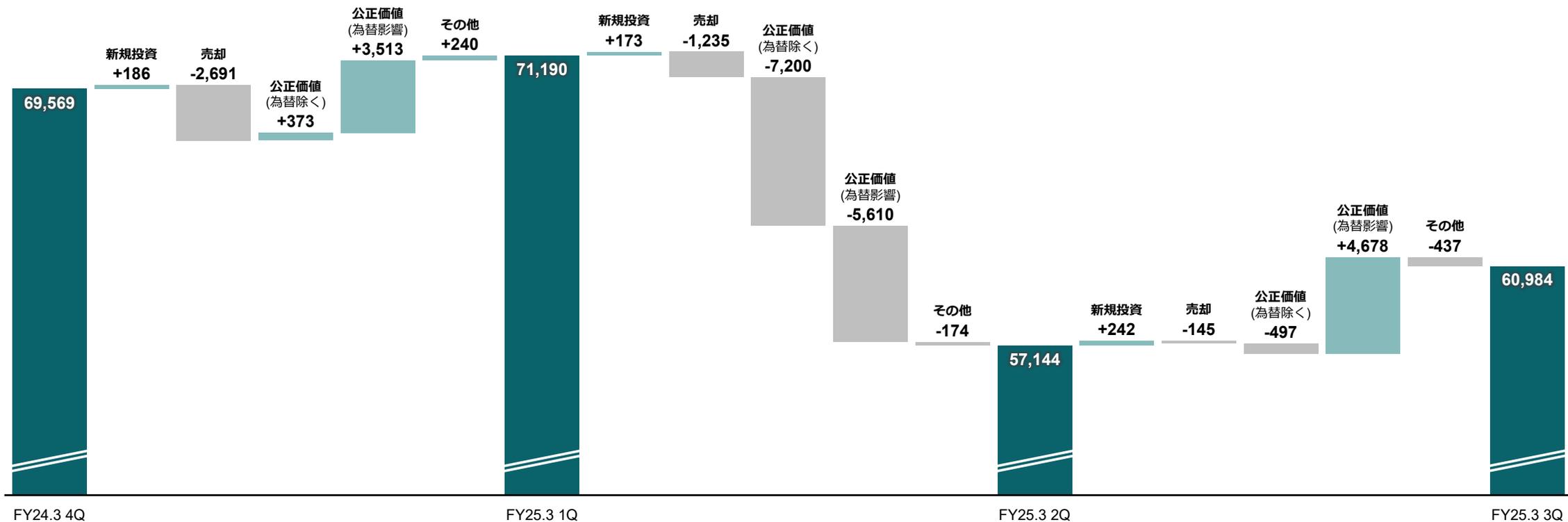
(単位：百万円)



- ・ 投資事業収入は41億円、りそなグループとの共同ファンドへの投資ポートフォリオの移管が進捗
- ・ 2Qに計上したBlockstreamの評価損により公正価値は減少も、オフバランス化の施策を着実に推進

## 営業投資有価証券 増減内訳

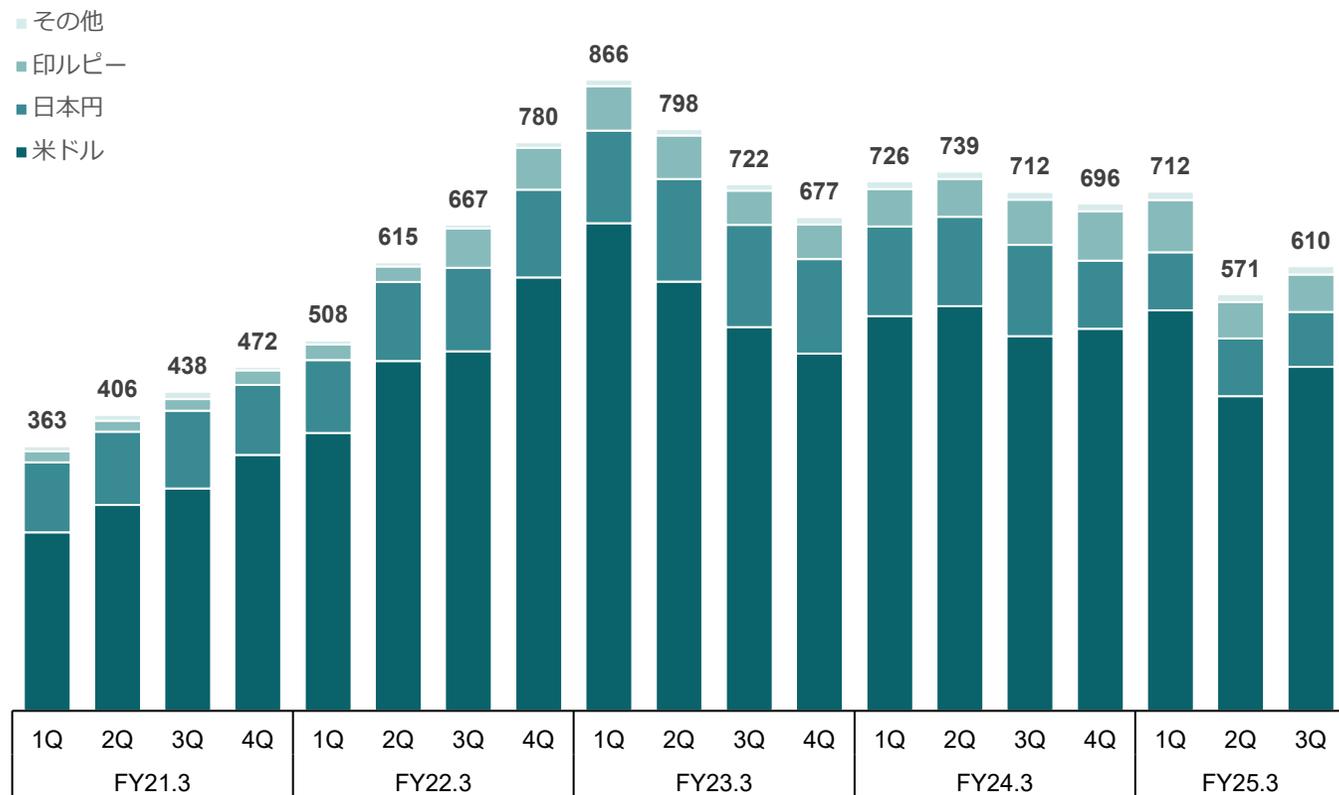
(単位：百万円)



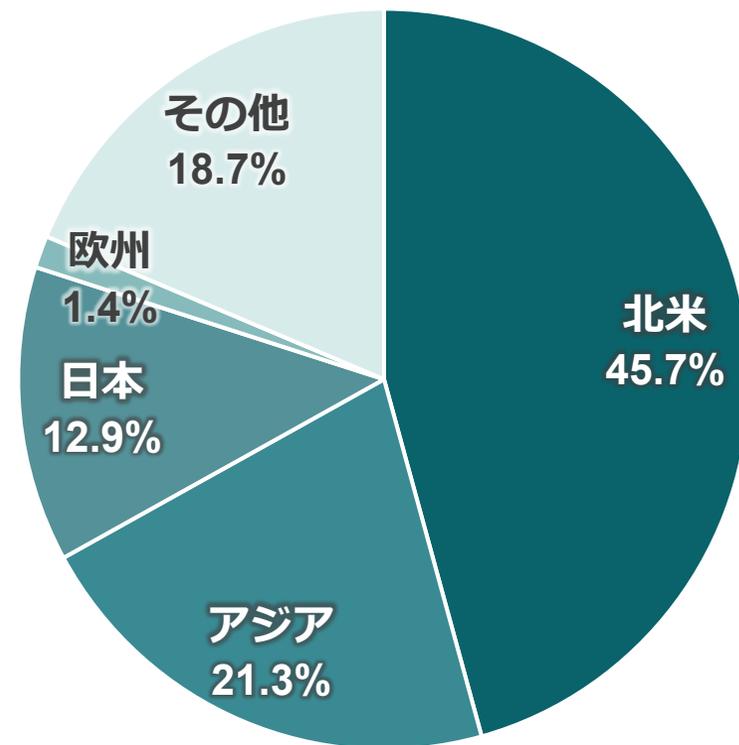
- ・ 3Qは、為替が円安に振れたことにより、営業投資有価証券の公正価値がQoQで増加
- ・ エリア別の投資先は、北米のほか、アジア、日本に分散されたポートフォリオで構成

## 営業投資有価証券残高 (通貨別)

(単位：億円)



## 投資先 エリア別比率

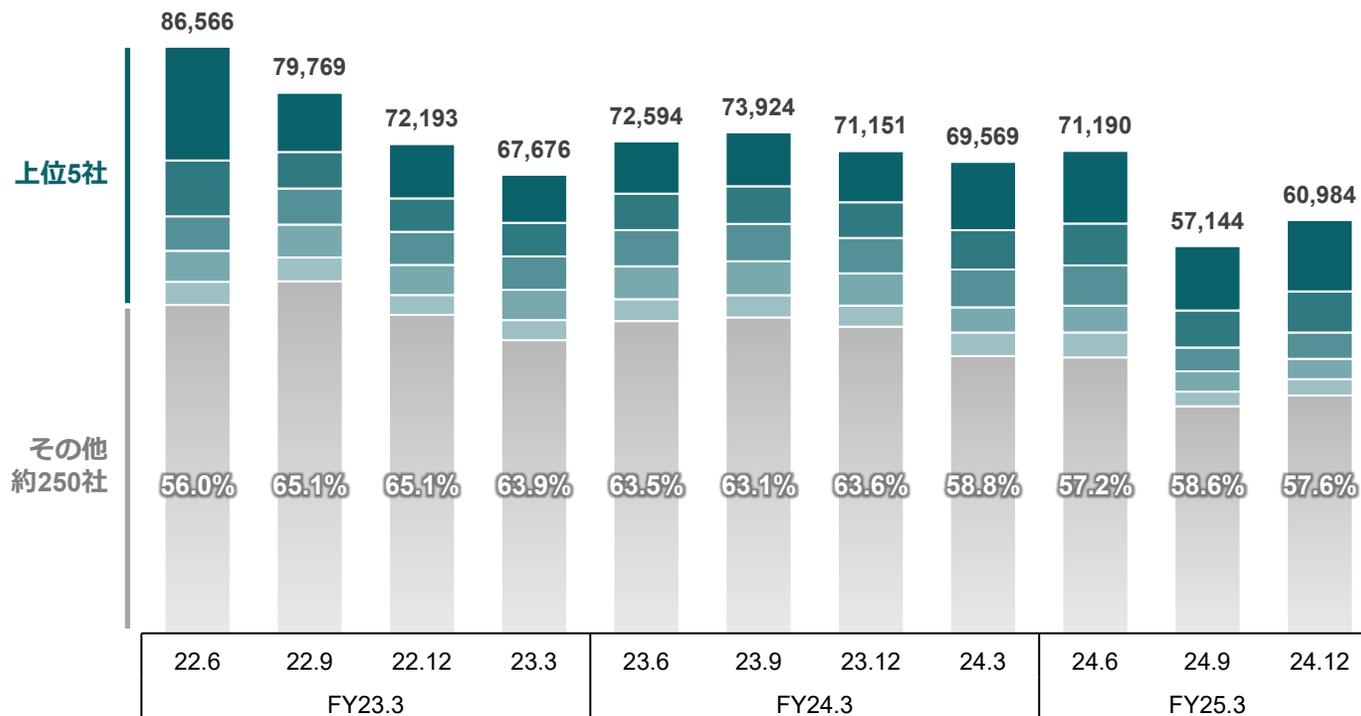
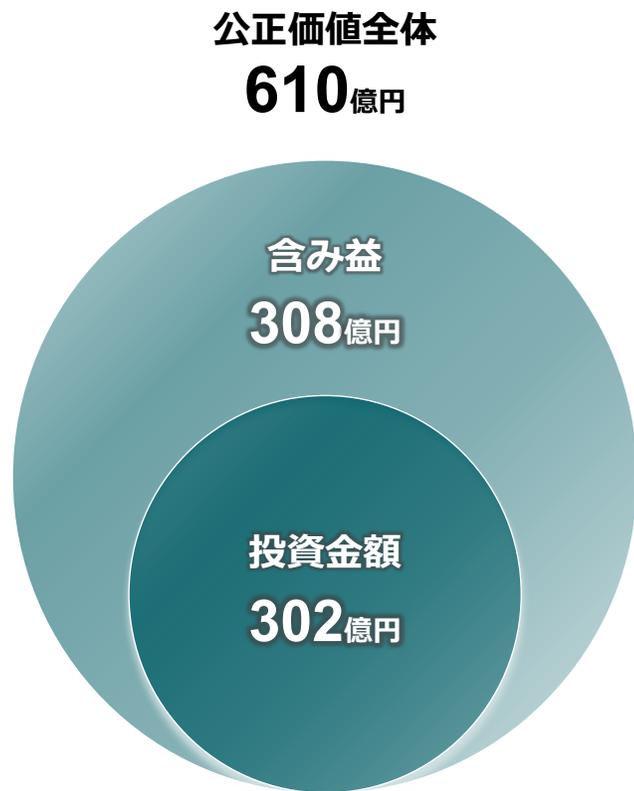


- ・ 2024年12月末の営業投資有価証券の公正価値のうち、およそ1/2が含み益
- ・ シード・アーリーを中心とした250社以上のスタートアップおよびLP出資によりポートフォリオは分散

## 公正価値評価額の内訳

## ポートフォリオ上位5社の残高比率

(単位：百万円)

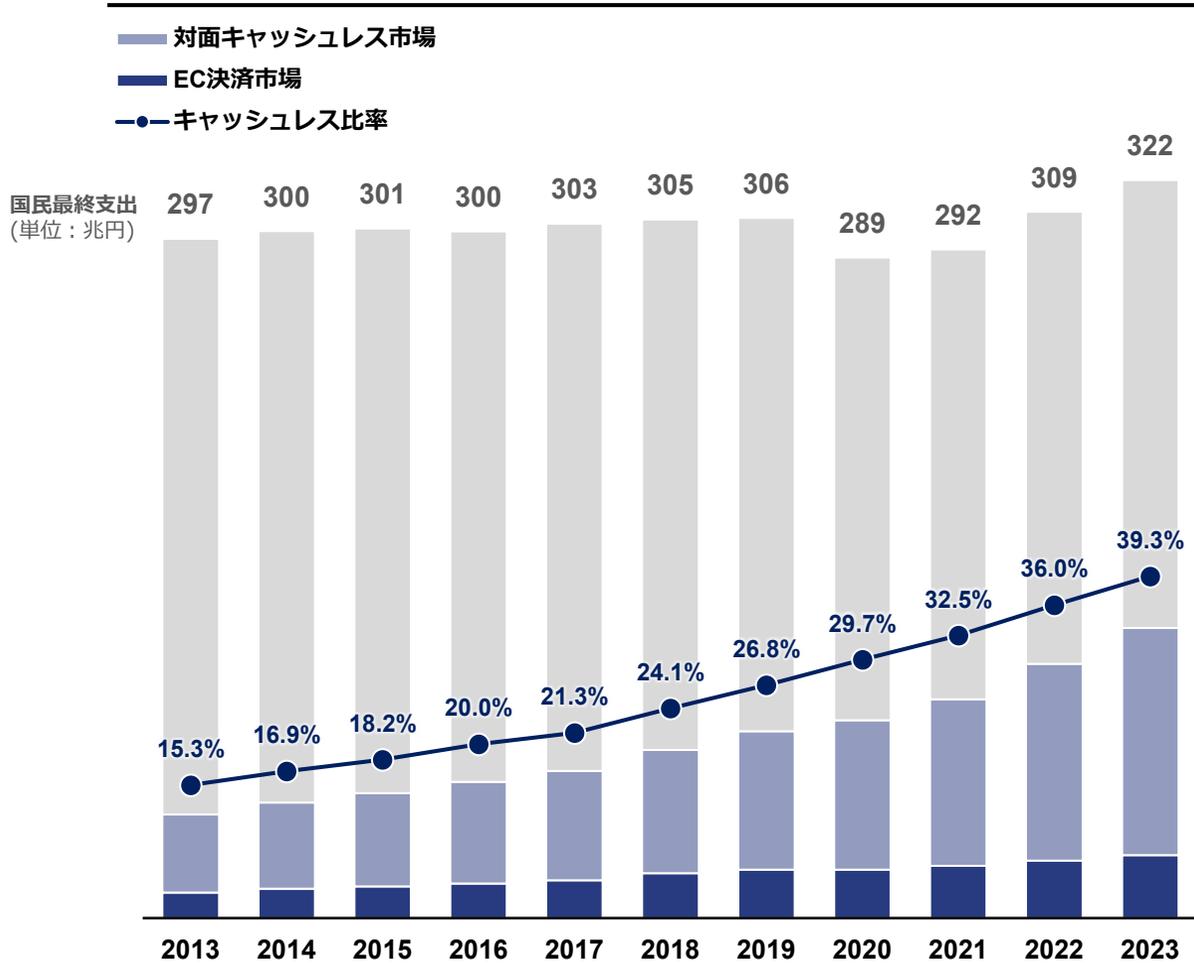


(百万円)	24.3期末	25.3期3Q	前期末比	主な変動要因/備考
<b>流動資産</b>	<b>152,094</b>	<b>175,895</b>	<b>+23,800</b>	
現金及び現金同等物	49,571	80,348	+30,778	
営業債権及びその他の債権	30,154	31,400	+1,246	決済事業関連科目
営業投資有価証券	69,569	60,984	-8,585	GII投資先のEXIT及び公正価値変動（為替影響含む）
<b>非流動資産</b>	<b>79,337</b>	<b>82,558</b>	<b>+3,221</b>	
有形固定資産	14,990	13,877	-1,112	
無形資産	5,625	7,604	+1,979	
持分法で会計処理されている投資	33,965	36,536	+2,571	りそな決済サービス(株)の株式20%取得等
その他の金融資産	14,974	13,098	-1,875	投資先の公正価値変動（為替影響含む）
<b>資産合計</b>	<b>231,431</b>	<b>258,453</b>	<b>+27,022</b>	
<b>流動負債</b>	<b>104,401</b>	<b>140,751</b>	<b>+36,350</b>	
社債及び借入金	55,706	45,794	-9,912	
営業債務及びその他の債務	42,568	88,110	+45,541	決済事業関連科目
<b>非流動負債</b>	<b>34,892</b>	<b>35,926</b>	<b>+1,034</b>	
社債及び借入金	11,633	16,887	+5,254	
その他の金融負債	7,426	6,404	-1,022	
繰延税金負債	14,312	11,146	-3,166	
<b>負債合計</b>	<b>139,293</b>	<b>176,677</b>	<b>+37,384</b>	
<b>親会社の所有者に帰属する持分</b>	<b>89,251</b>	<b>78,982</b>	<b>-10,268</b>	
資本金	7,846	7,879	+34	
資本剰余金	5,385	5,515	+130	
自己株式	-975	-5,121	-4,146	
その他の資本の構成要素	1,613	2,465	+852	
利益剰余金	75,382	68,244	-7,138	
<b>非支配持分</b>	<b>2,887</b>	<b>2,793</b>	<b>-94</b>	
<b>資本合計</b>	<b>92,138</b>	<b>81,775</b>	<b>-10,362</b>	

## 参考資料②：ビジネスモデル



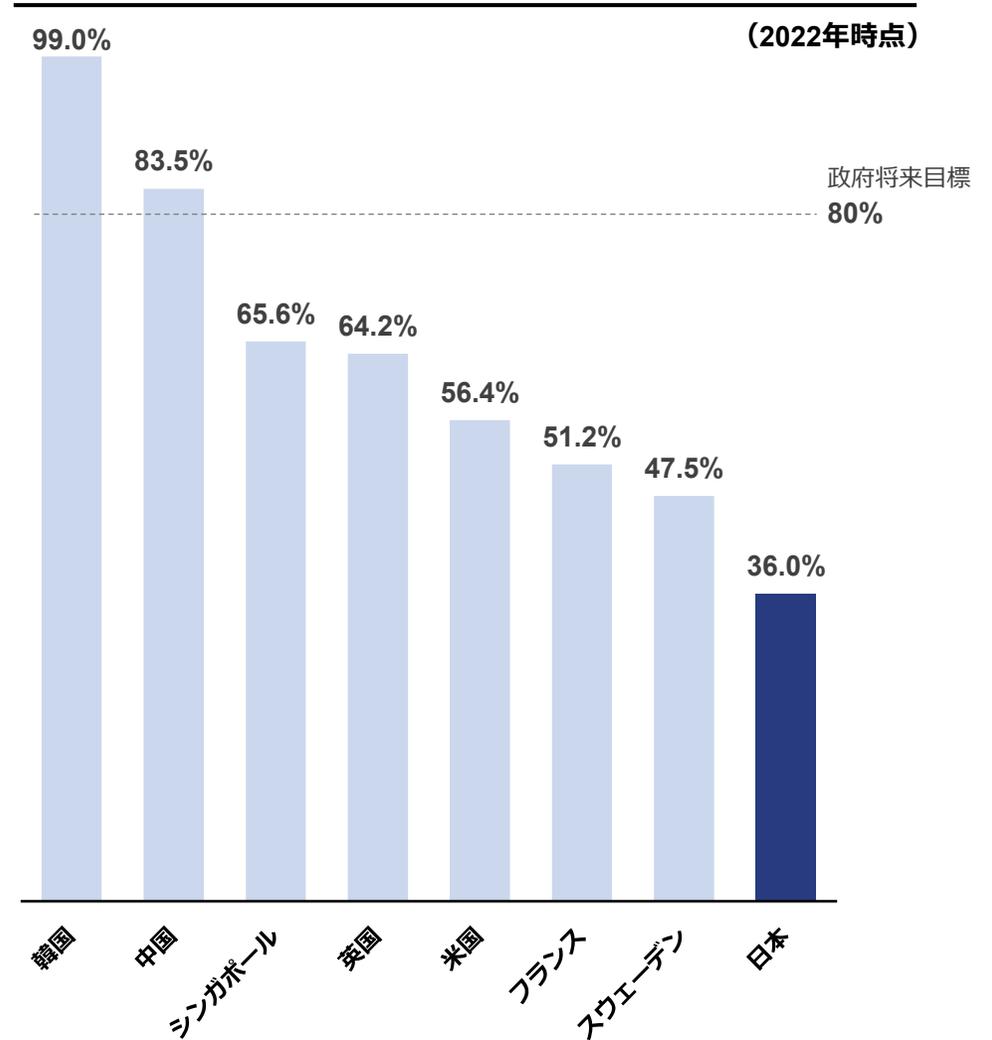
## キャッシュレス市場規模の推移

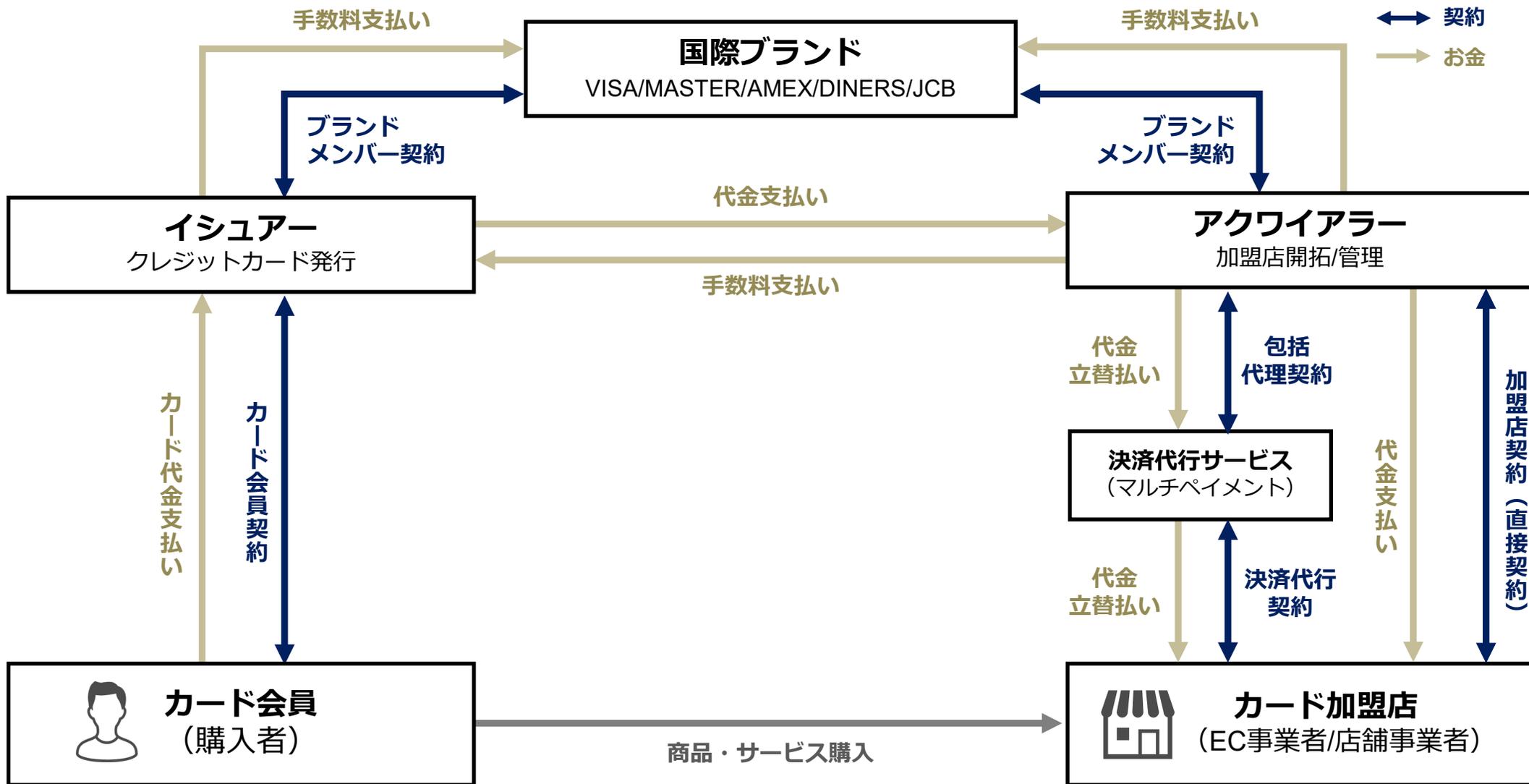


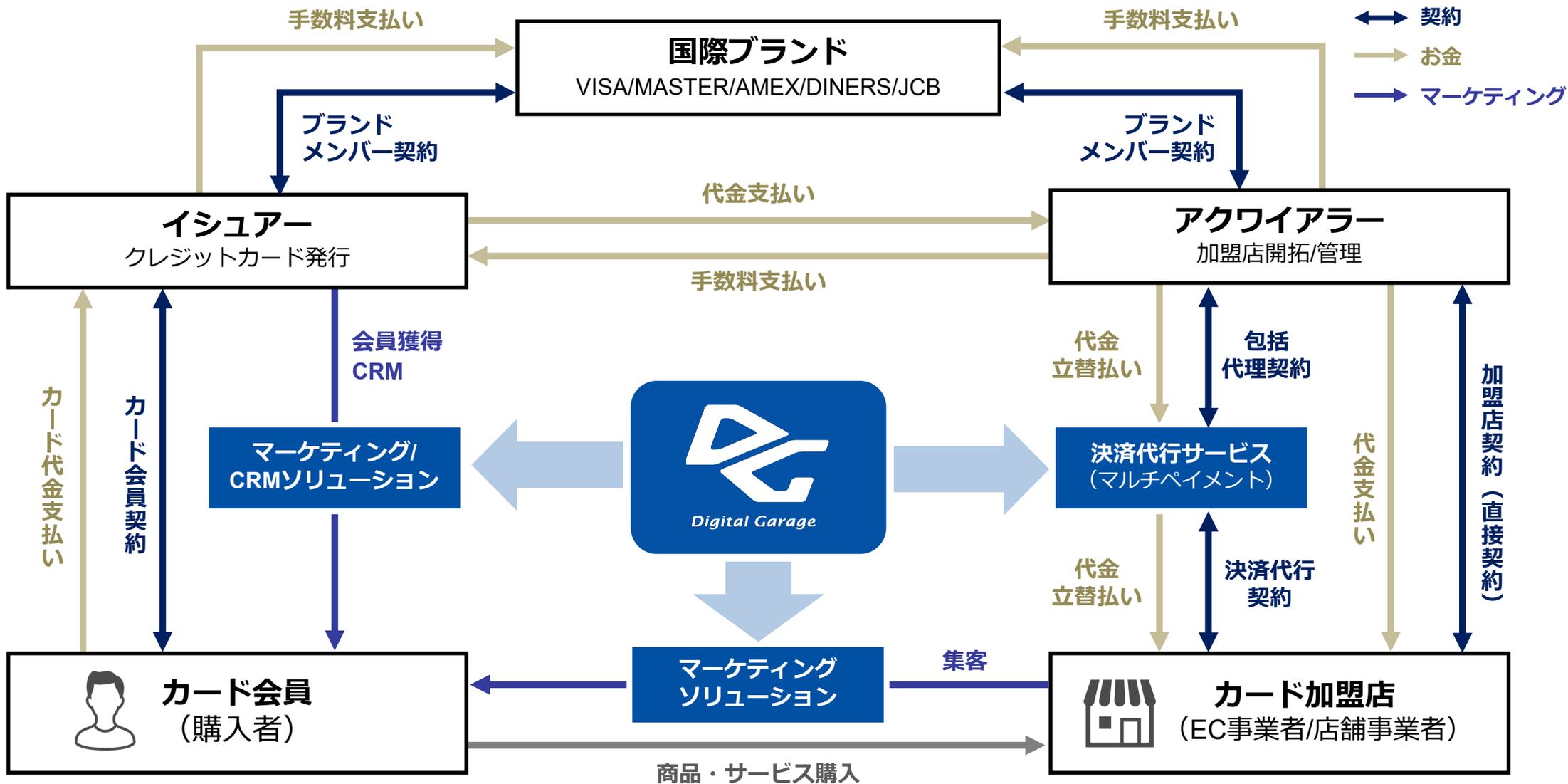
出所 内閣府「2023年度国民経済計算」  
経済産業省「令和5年 電子商取引に関する市場調査」

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

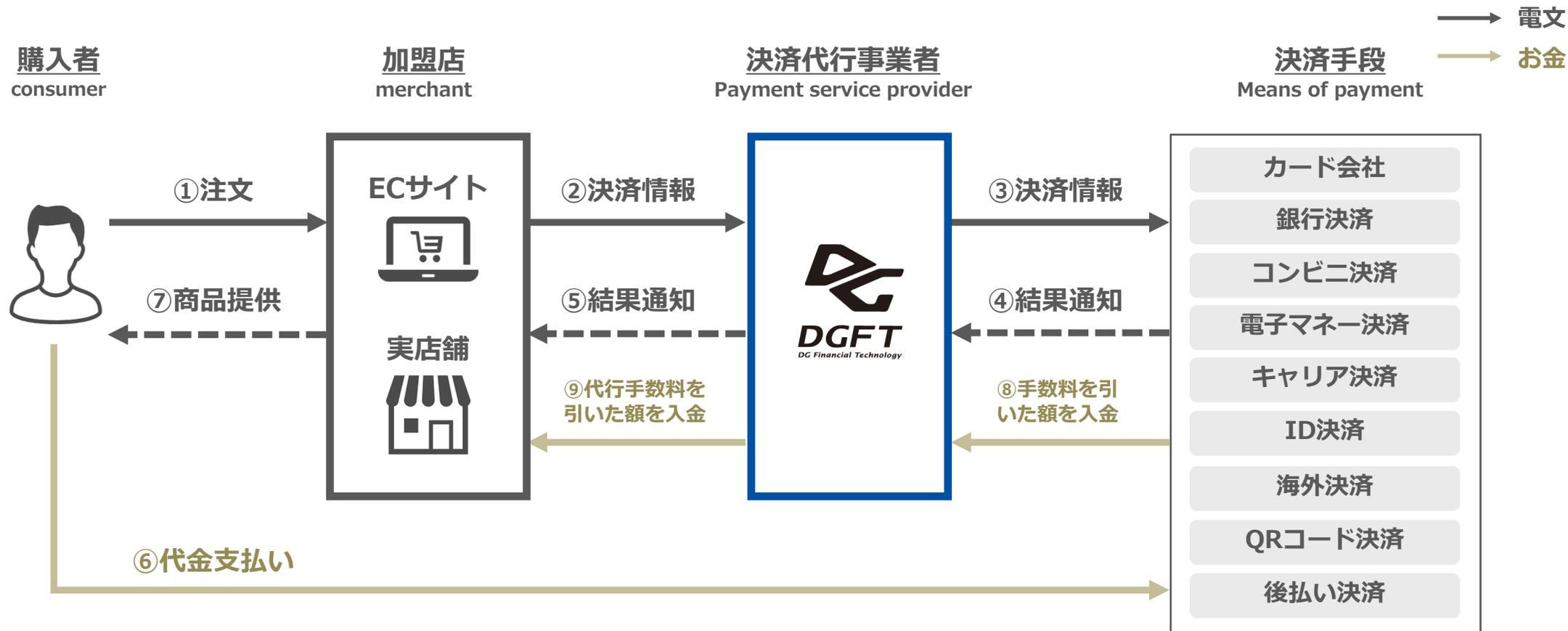
## 国内外のキャッシュレス比率





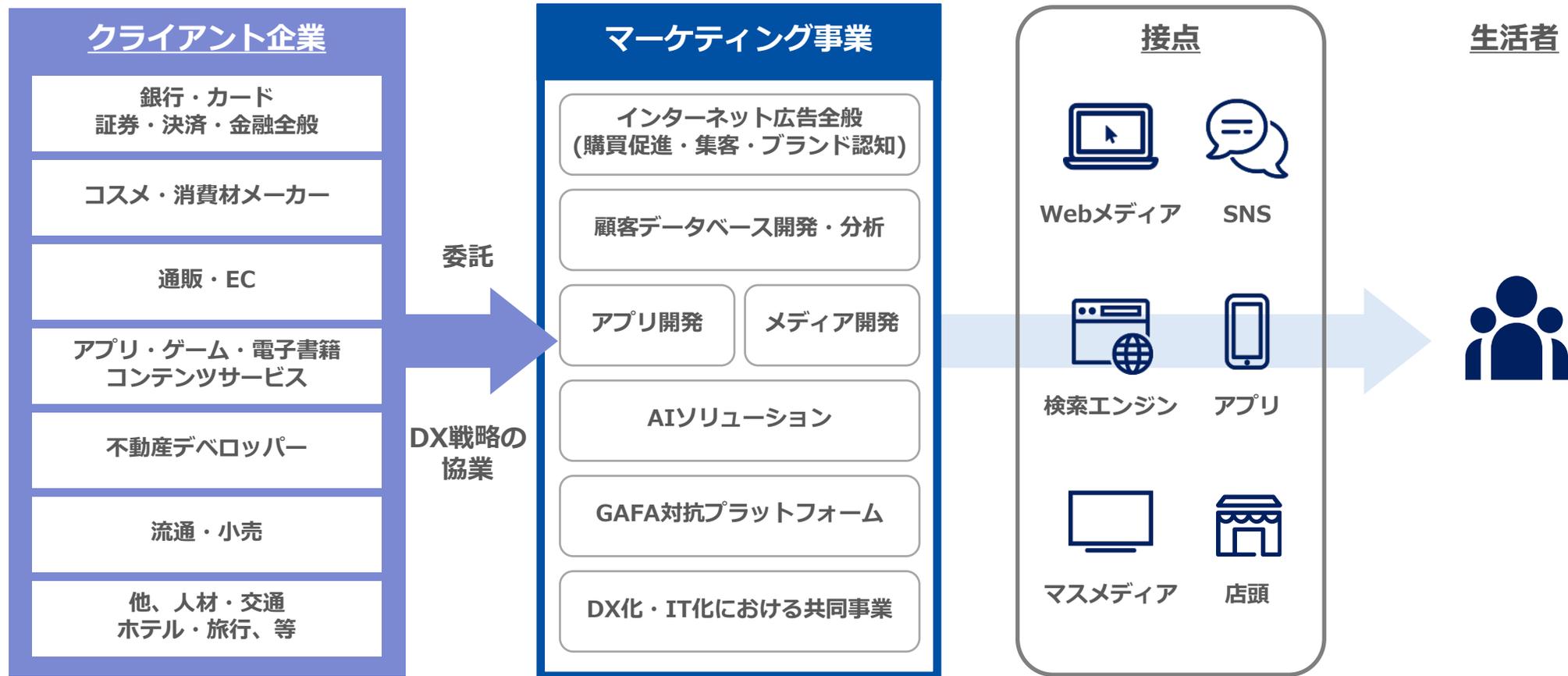


ECサイト事業者や対面加盟店とカード会社やコンビニなどの決済サービスを提供する企業の間に入り、クレジットカード決済を始めとした多数の決済を一括の契約とシステムで導入できるサービス



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

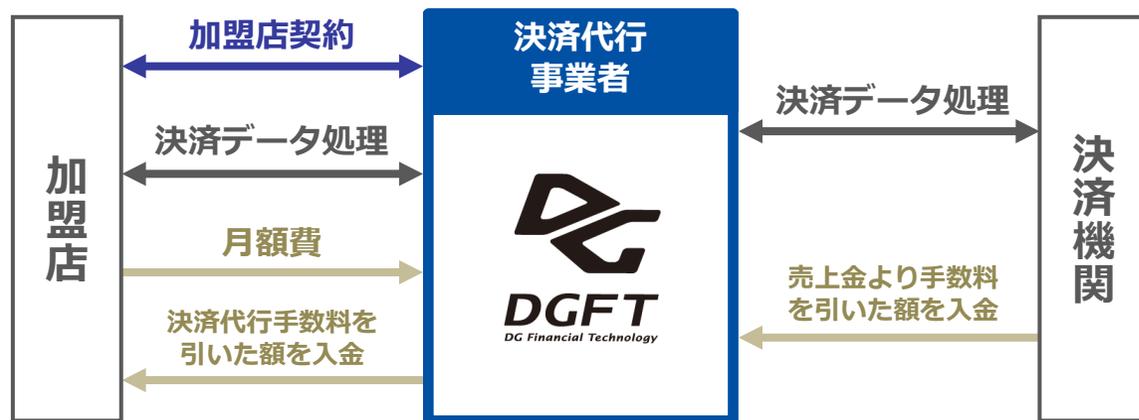
生活者が接触するあらゆるメディアや空間に興味喚起・購買意欲を促進



## 収納代行型（包括契約）

各種決済機関との契約手続きや売上金額の入金などを一括代行

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

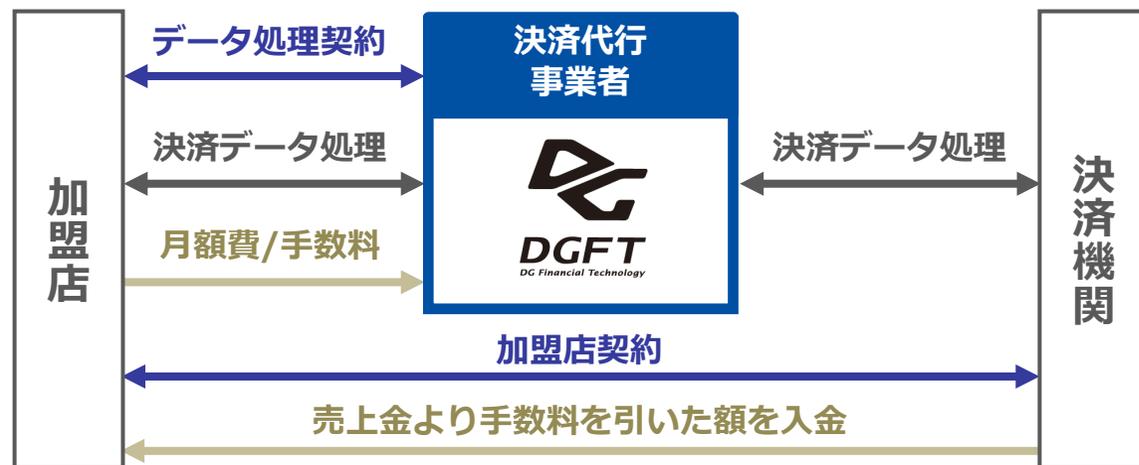


## 決済データ処理型（直接契約）

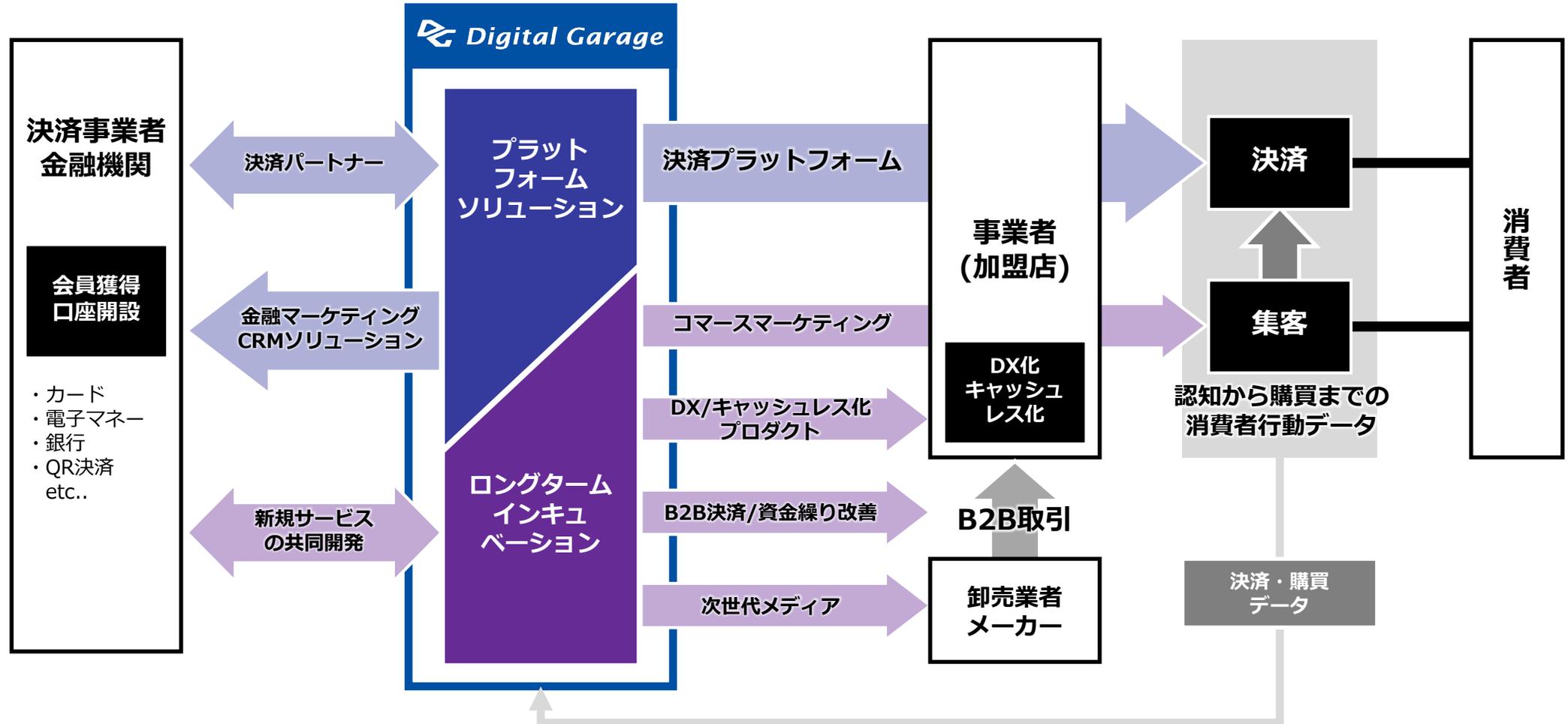
加盟店で締結したカード会社との加盟店契約を元に、PSP提供の決済システムの導入によりクレジットカード決済処理を自動化

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

→ 電文  
→ お金



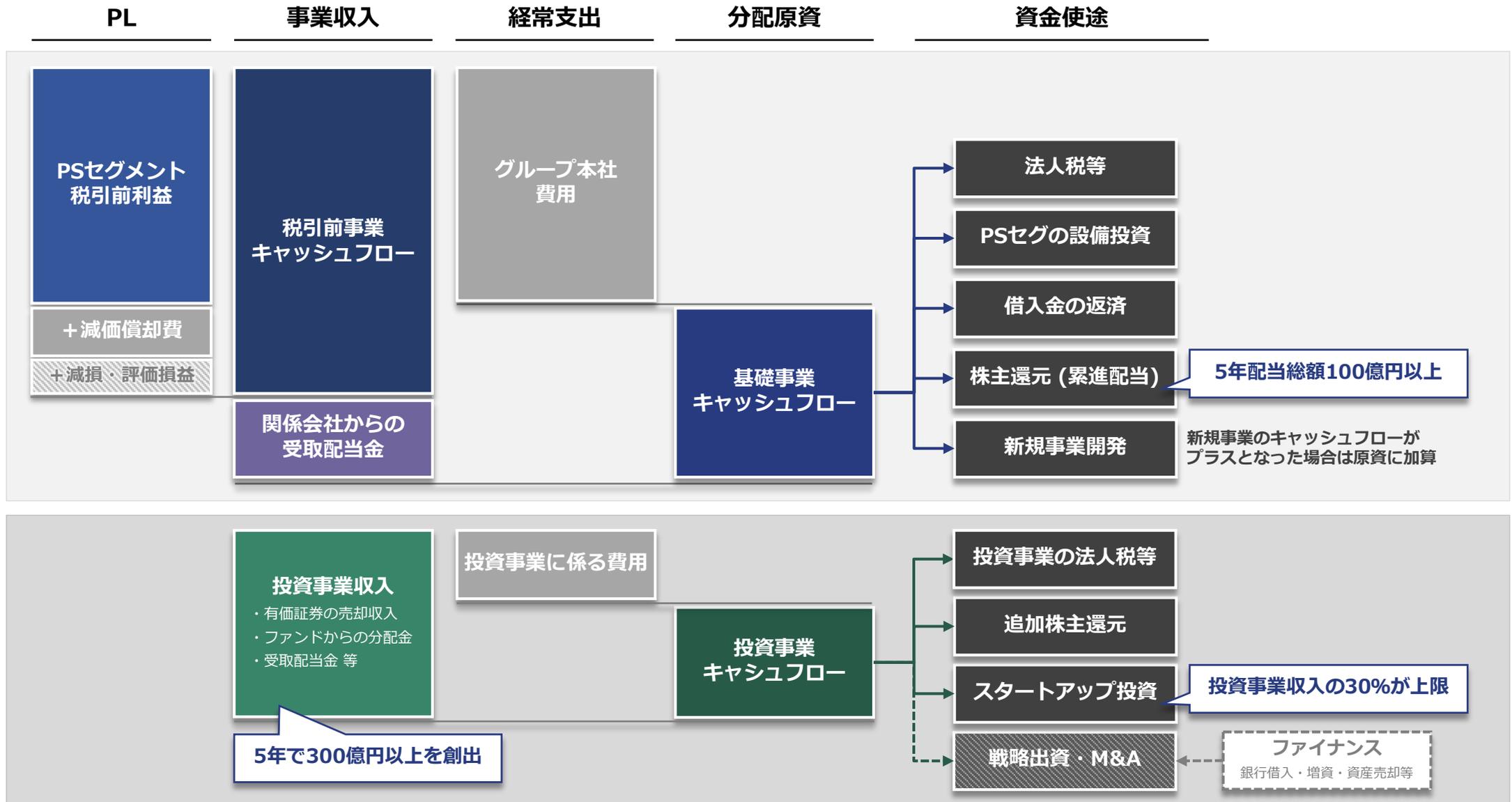
- ・ 決済を中心として安定的な収益を継続的に生み出すプラットフォームを構築
- ・ 既存事業のほか、DX/金融フィンテック/次世代メディア等を加えた多層的な収益機会の創出を目指す



参考資料③：

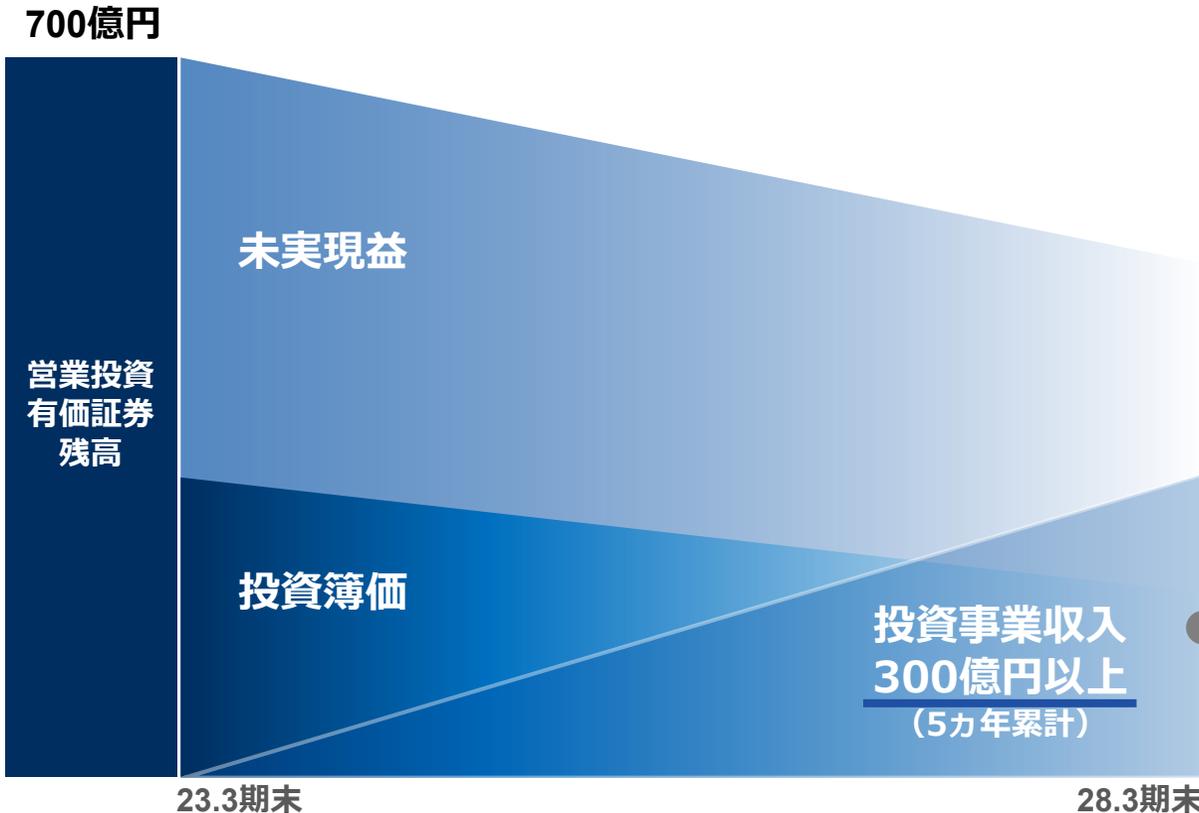
キャッシュフロー・アロケーション / 株主還元



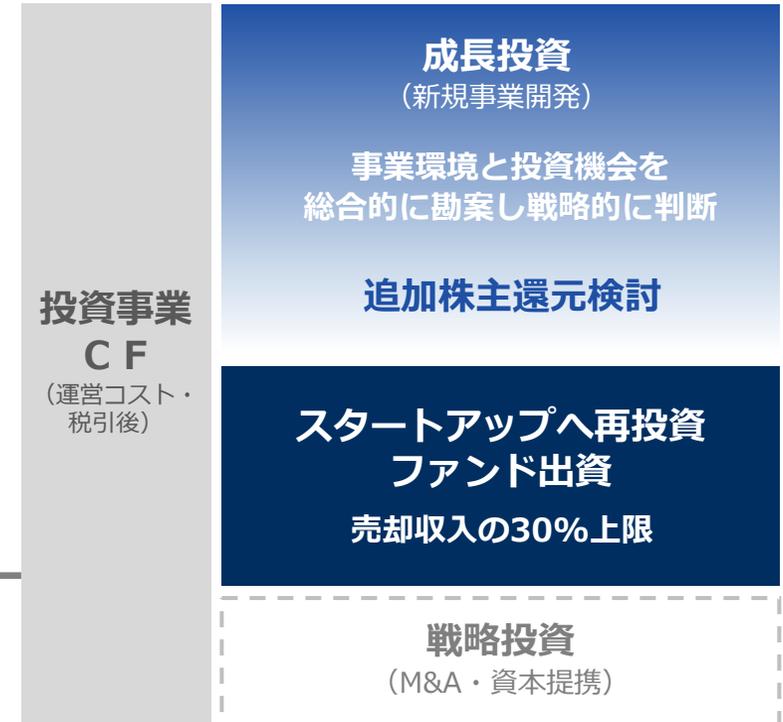


- ・当社が直接投資している株式の売却を推進、投資EXIT収入（売却収入等）を獲得していく
- ・新規投資の厳選、収益目的の投資はファンドから行うことで、投資残高は逡減となる計画
- ・投資EXIT収入の資金用途を明確化、新規事業開発を含む成長投資・追加還元を戦略的に判断

## 直接投資残高と売却収入の5カ年イメージ



## 投資事業キャッシュフローの資金用途



## 還元方針

## 分配原資

安定配当

累進配当をベースとした  
長期安定配当

基礎事業  
キャッシュフロー

増配加速

新規事業立上げによる  
配当成長率の向上

追加還元

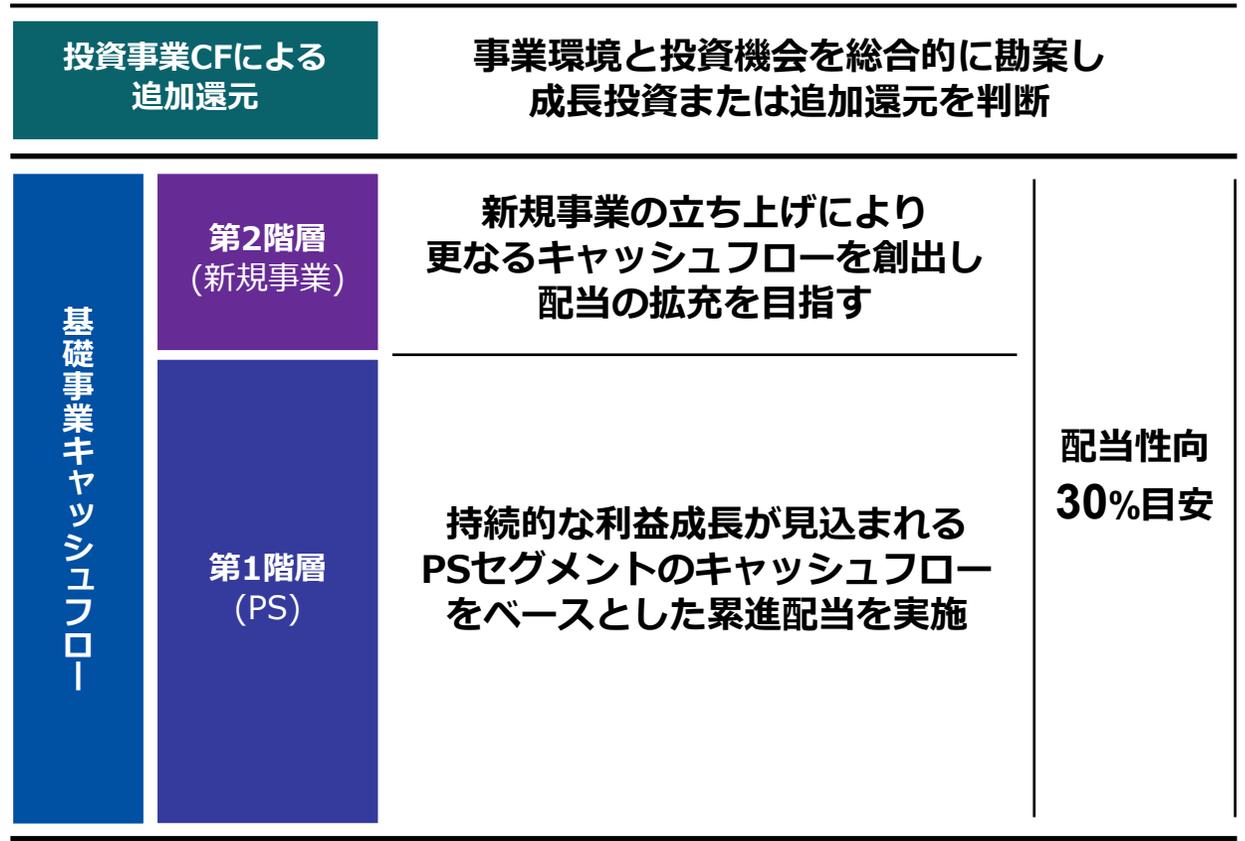
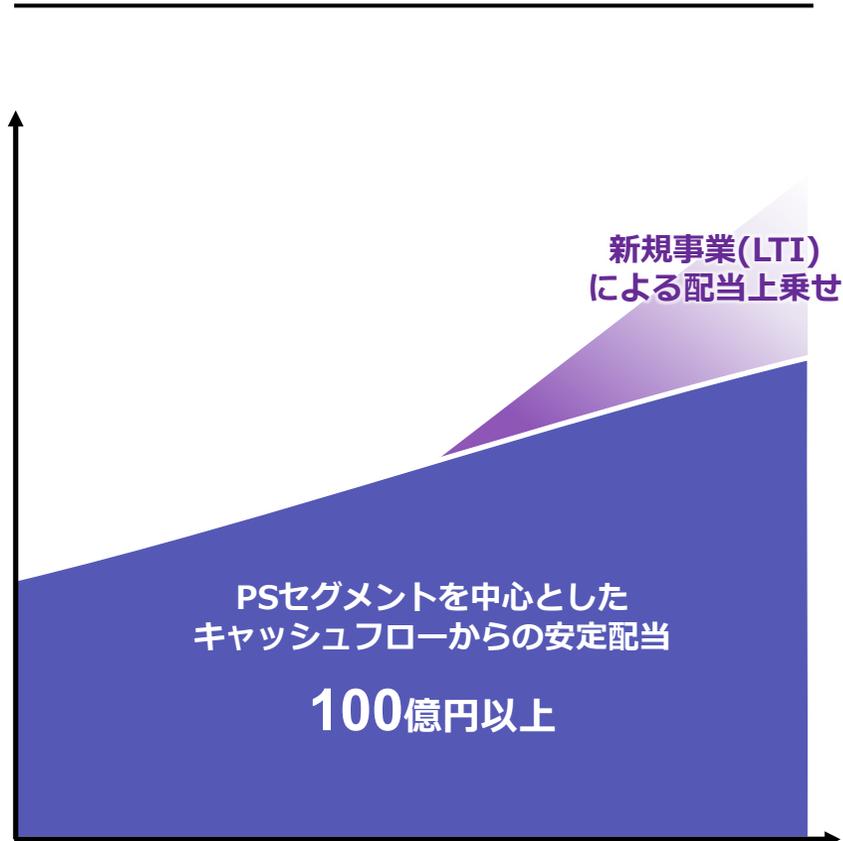
売却進捗に応じた  
特別配当/自己株買い

投資領域における  
売却収入/分配金

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

## 基礎事業CFによる株主還元イメージ

## 株主還元方針



FY24.3 ——— 中期経営計画期間 ———> FY28.3



# *Digital Garage Group*

本資料に記載された今後の見通し、戦略などは現在の弊社の判断であり、様々な要因の変化により、将来の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご了承ください。この文書は、投資家向け説明資料として一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。また、この文書は、米国その他証券の売付けまたは買付けの勧誘を行うにあたり証券法の登録または資格要件の充足が必要となる地域における証券の売付けまたは買付けの勧誘を構成するものではありません。当社又は当社連結子会社の証券いかなる証券も米国の1933年証券取引法（以下「1933年米国証券法」といいます。）に基づいた登録がなされておらず、1933年米国証券法に基づく登録を行うか、または登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の売付けまたは勧誘を行うことはできません。米国において証券の公募を行う場合には、公募を行う会社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。