

決算説明資料

2024年3月期 第3四半期

 *Digital Garage*

2024.2.8

I. パーパス / ビジネスモデル





PURPOSE / 存在意義

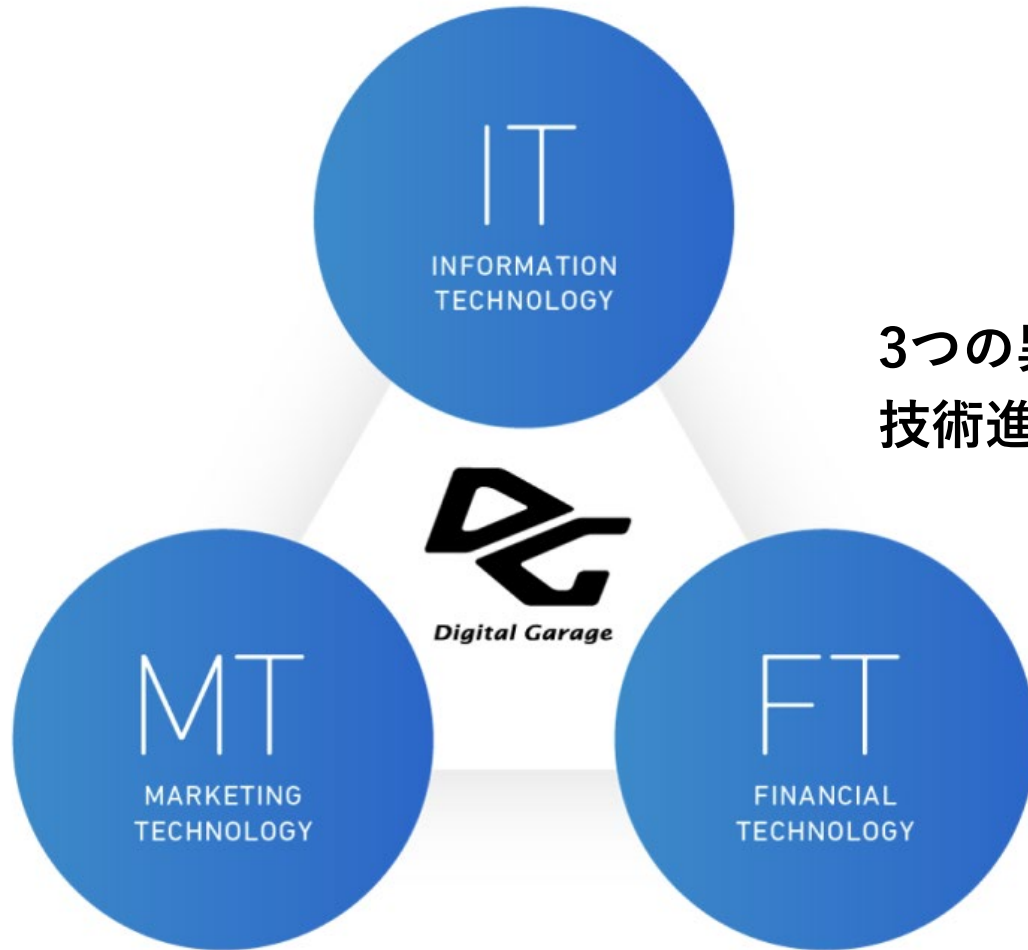
持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”を
デザインし、テクノロジーで社会実装する

<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

I 決済プラットフォームの継続的な育成

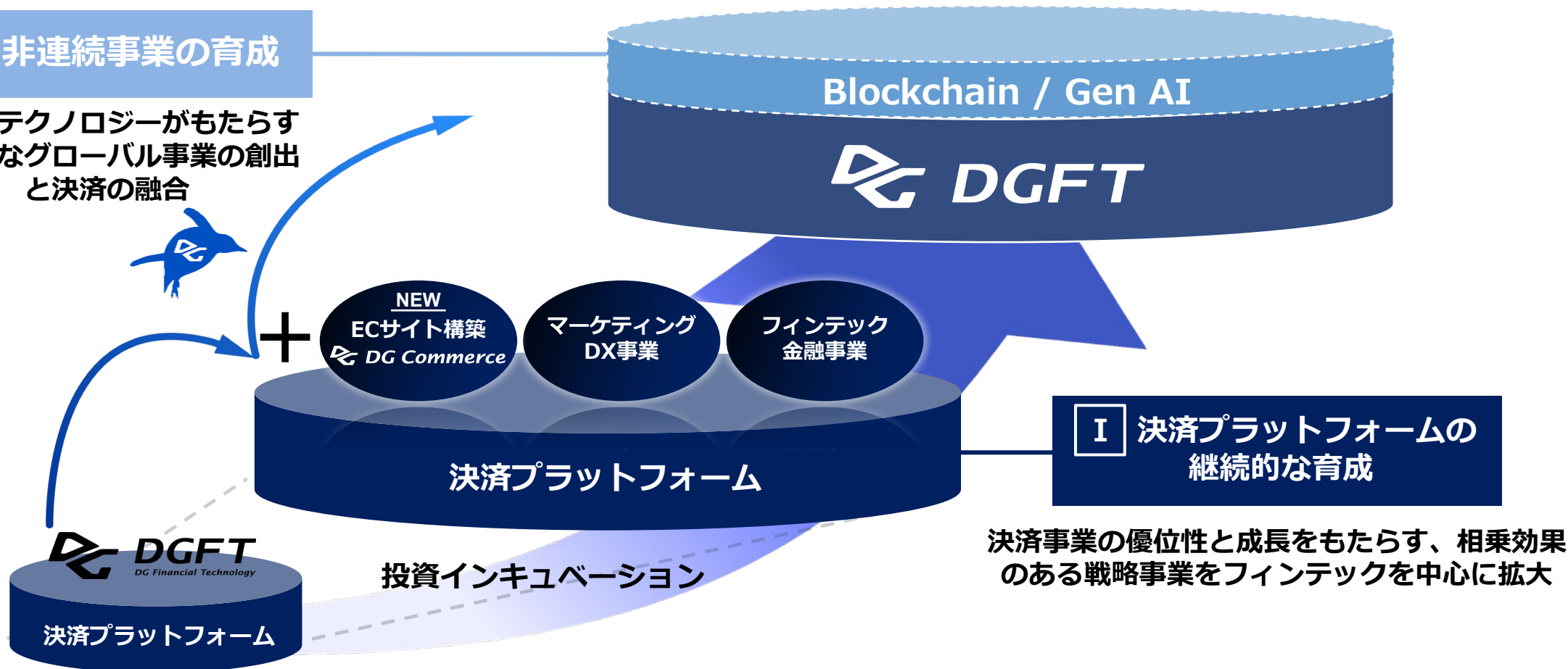
▶ 決済プラットフォームを軸とした“DG FinTech Shift”戦略を継続、収益のリカーリング化を強化

II 非連続事業の育成

▶ 次世代テクノロジーの社会実装 / Blockchain、Gen AI等による非連続な事業創出

II 非連続事業の育成

革新的テクノロジーがもたらす
非連続なグローバル事業の創出
と決済の融合



Ⅱ. 連結業績ハイライト



1 PSは対面領域の牽引により決済取扱高が伸長。3Qの減速は一時的要因

- ▶ **決済**／3Qの成長減速は海外ファストファッションECサイトの剥落等一時的要因によるもの。順調な取扱高増加による下支えに加えB2B案件も伸長、通期15%以上の成長に向け進行中。
- ▶ **マーケティング**／4Qに利益偏重となる広告事業は年度末に向けて例年以上の案件積み上げを進行。決済事業との一体成長を企図した組織構造の転換も推進。

2 りそなグループとの資本業務提携を深化、**決済/次世代Fintech領域での協業**を更に進め、中長期の成長戦略を強化

3 投資インキュベーション領域では、りそなグループとの共同ファンドを設立予定。中計初年度で**“投資事業収入300億円以上”**の目標に向けて大きく進展

4 3Q連結赤字は投資事業の為替影響によるもの。本質的な事業状況に影響なし

3Q業績サマリー

- 24.3期3Q累計の連結税引前利益は、**前年同期比180億円増の61億円**
- 各セグメントにおいて一過性要因があったものの、**中期計画達成に向けて事業戦略は堅調に進捗**
- **PSは大型アライアンス（金融/情報通信等）を推進、GIIセグメントのキャッシュ創出も進展**
 - ▶ PS：決済事業の税引前利益は**15%成長**、案件剥落・体制強化によるコスト増をこなし堅調に推移
 - ▶ LTI：社内インキュベーション事業群の**先行投資を継続**、前期の一過性収益（株式売却）からの反動減
 - ▶ GII：為替影響を受け3Q単体は赤字となったものの、株式売却と分配金により**28億円を創出**

りそなグループとの資本業務提携（'23/12/22発表）

- ✓ 国内最大級のSMEを中心とした顧客基盤を持ち、スーパー・リージョナル・バンクを標榜する**りそなグループとの資本業務提携を深化**、キャッシュレスの普及と日本のDXを両社で推進
- ✓ **決済事業・次世代Fintech事業の提携強化及びスタートアップ投資・オープンイノベーション事業での提携推進**
 - ▶ 1月9日付で自己株式250万株（5.25%相当※）の第三者割当を実施、4.75%相当分※を市場買付け予定
 - ▶ りそなグループの決済子会社である**りそな決済サービス(株)の持分法適用会社化**を予定
 - ▶ 当社投資ポートフォリオの一部移管も含め、**出資総額100億円以上の共同投資ファンド設立**を予定

※2023年12月末時点の発行済株式総数に対する割合

単位：百万円	23.3期 3Q累計	24.3期 3Q累計	前年同期比 (増減率)	概要
連結税引前利益	-11,858	6,136	+17,994 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> 前年同期に計上した投資先の公正価値評価損からの反動により、連結業績は大幅に増益 各事業において、来期以降の成長に向けた準備が進捗
PS	4,760	4,992	+232 (+4.9%)	<ul style="list-style-type: none"> 決済事業は、海外ECサイトの剥落・体制強化によるコスト増があったものの、通期15%以上の成長に向けて推進中 マーケティング事業は4Qに利益偏重の見通し。併せて決済事業との一体成長を企図した組織構造や収益構造の転換を推進中
LTI	4,251	1,241	-3,010 (-70.8%)	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的な利益創出に向けた新規事業への先行投資を継続 減益は前年同期の有価証券売却による一過性収益によるもの
GII	-9,603	2,996	+12,598 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> 投資事業収入は28億円の進捗、300億円達成に向け進展 3Q単体は主に為替影響から赤字となったものの、前年同期の公正価値評価損からの反動により大幅増益
全社/調整額	-11,267	-3,093	+8,174 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> 前年同期は本社で保有する有価証券の公正価値評価損を計上

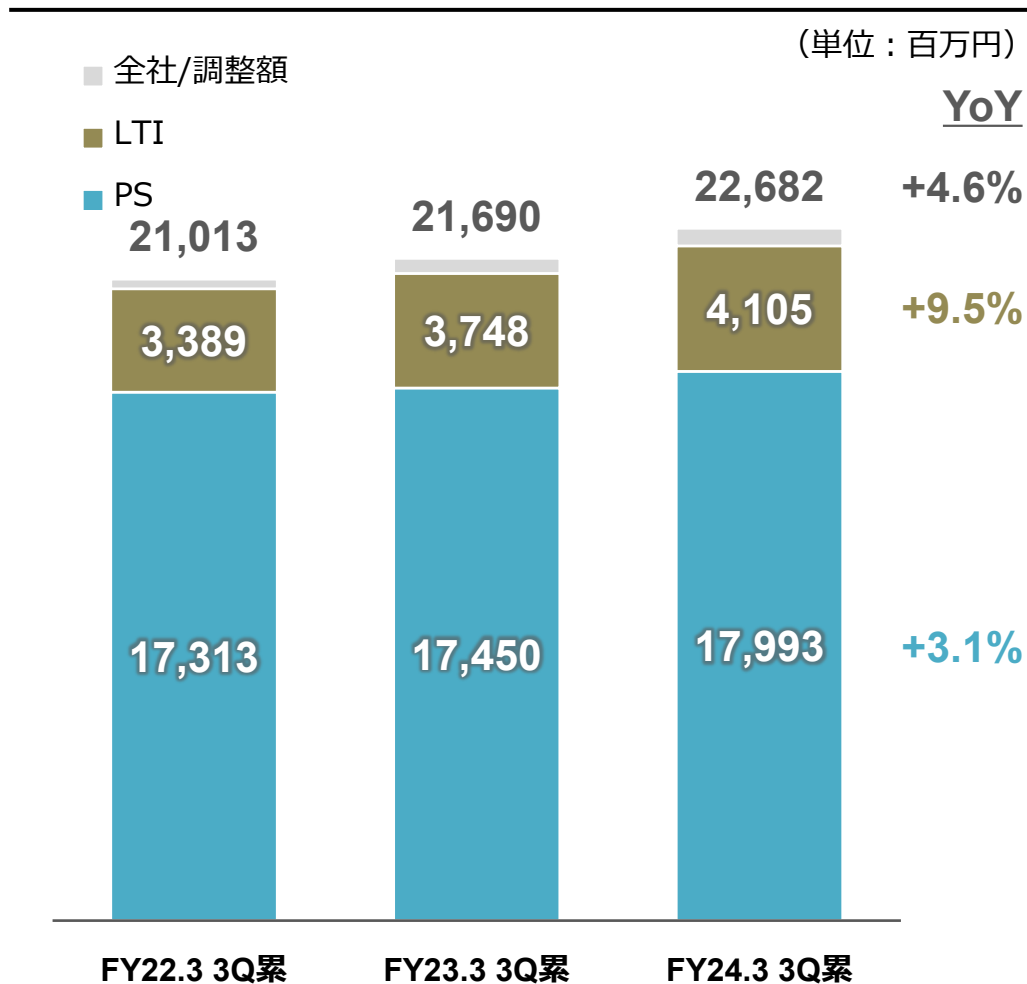
- ・ 決済取扱高は、“対面決済”が引き続き順調、“非対面決済”は一時的要因を受けながらも二桁成長は維持
- ・ 投資事業は、新規投資は厳選、売却によるキャッシュインは28億円

	単位	23.3期 3Q累計	24.3期 3Q累計	前年同期比	増減率
決済取扱高	億円	38,926	45,805	+6,879	+17.7%
非対面決済	億円	29,317	32,505	+3,187	+10.9%
対面決済	億円	9,609	13,300	+3,691	+38.4%
投資関連指標					
営業投資有価証券	百万円	72,193	71,151	-1,042	-
投資事業収入 ※1	百万円	2,185	2,795	+610	-
新規投資額 ※2	百万円	2,255	948	-1,307	-

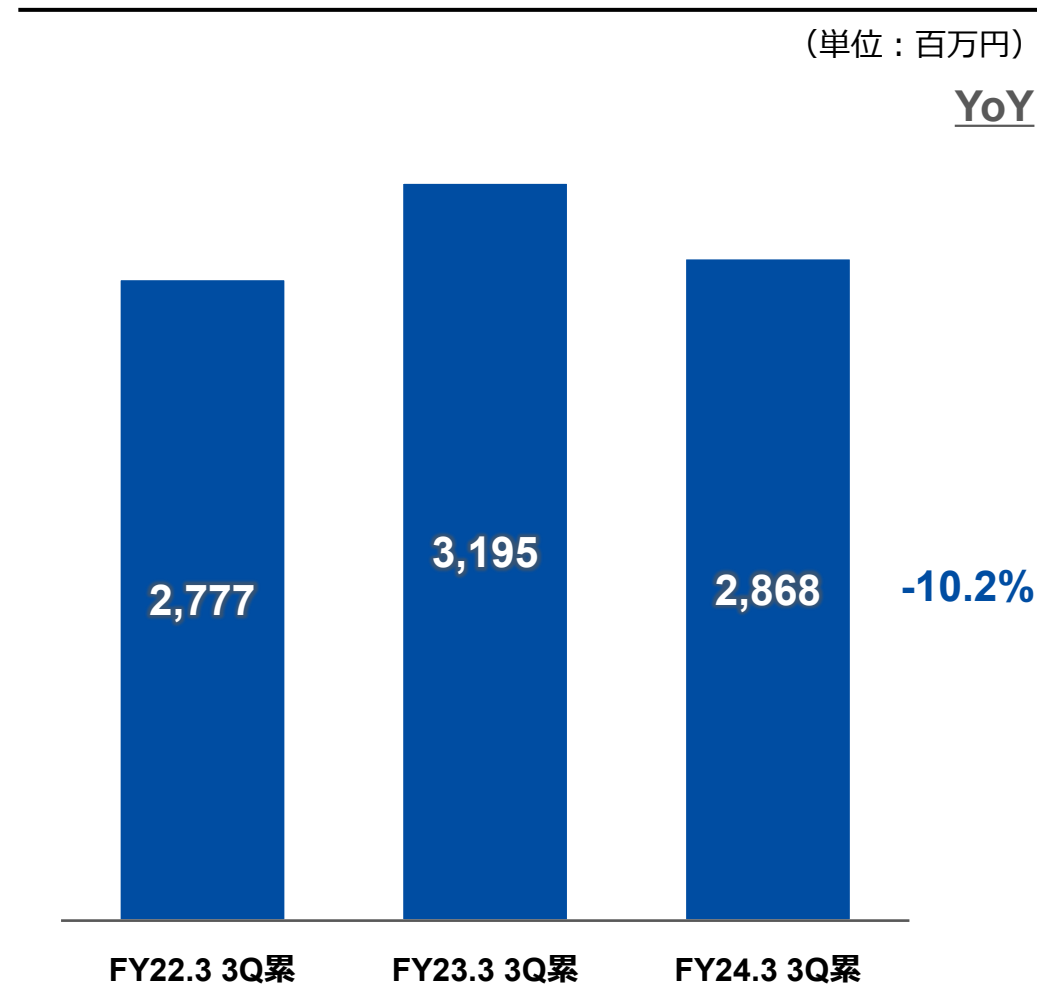
※1 投資事業収入：売却収入とファンド等からの分配金の合計 ※2 新規投資額：営業投資有価証券の新規投資額うち事業関連投資を除いた金額

- ・ マーケティング事業の減益・採用強化等の本社費用増加で減益も通期では前期比で増益となる見通し
- ・ PSセグメントを中心とした収益力/利益率の向上を企図した施策を来期に向け推進中

収益（投資・一過性損益を除く）



税引前利益（投資・一過性損益を除く）

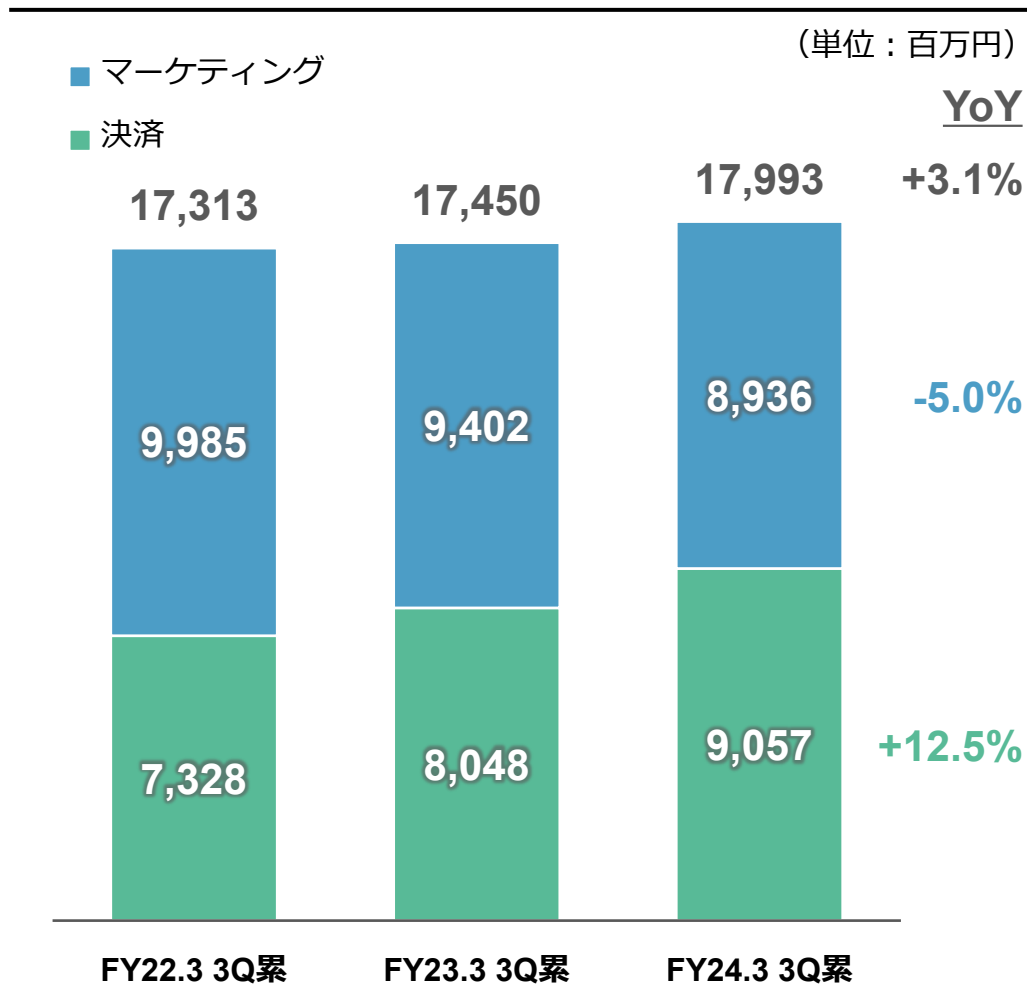


Ⅲ. セグメント業績ハイライト

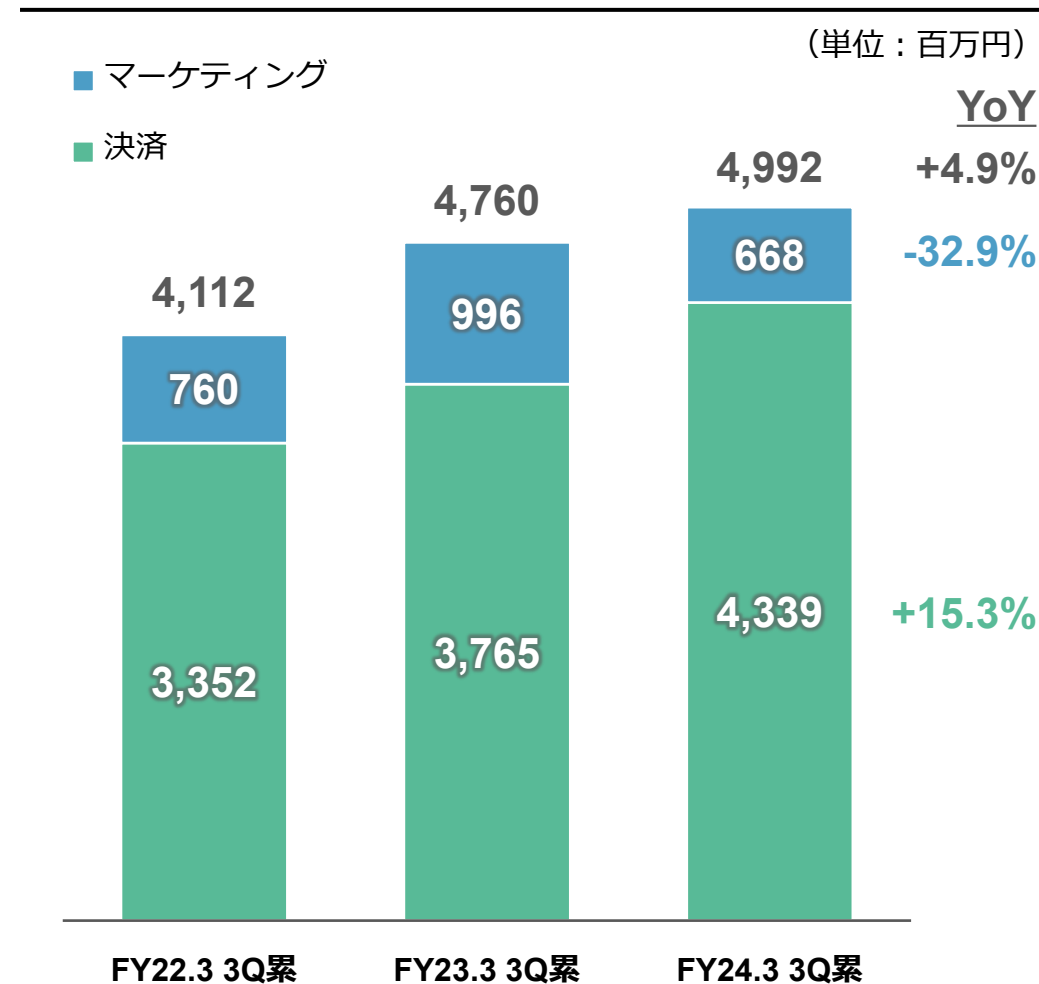


- ・ 決済事業は、一時的な要因がありながらも累計で15%成長と堅調に推移
- ・ マーケティング事業は季節性から4Q偏重の見通し、決済やカカクコムとのシナジー構築に注力

セグメント収益



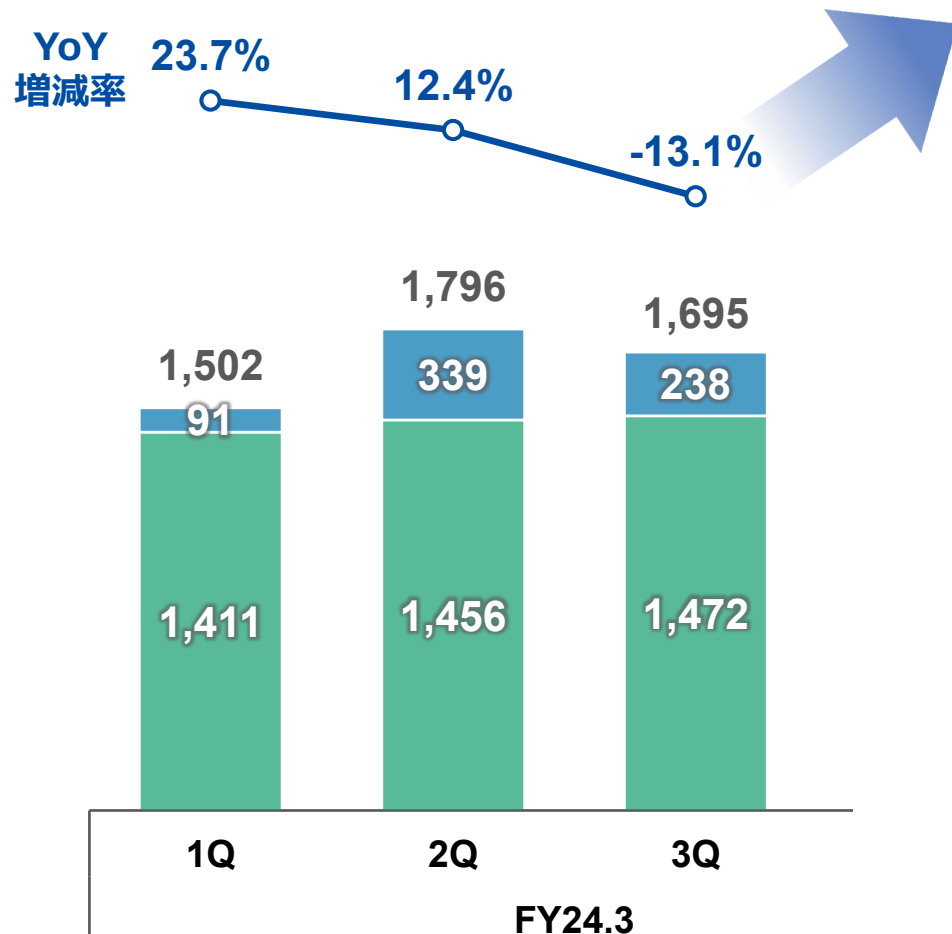
セグメント利益



- ・ 四半期の利益成長率が鈍化しているものの、当セグメントの今期は4Q偏重となる見込み
- ・ 年度を通じた成長率目標の達成および来期以降の成長への戦略推進を実行

PSセグメント 四半期利益

(単位：百万円)



4Q以降の見通し

決済事業

- ・ 3Qは、中長期での事業強化のための人的投資増に加え、ふるさと納税の前倒し需要の反動や海外ファストファッションECサイトの剥落により一時的に減速
- ・ 4QはB2B決済領域の増収とコストコントロールにより成長率を回復
- ・ 通期でYoY+15%の成長を保つ見込み

マーケティング

- ・ 構造改革による影響が一巡、3Q底に反転見通し
- ・ 4Qに大手ECサイトの決済連携案件やカード会社の新規大型案件を獲得済み
- ・ 併せて、4Q納品予定の大型開発受託案件により、例年以上の売上を見込む
- ・ 4Qは年間を通じて最高益を目指す

- ・ 安定したオーガニック成長に加え、4Q以降開始のプロジェクトを含め巡航速度への早期回復を見込む
- ・ りそなグループとのアライアンスのほか、大型提携や特定市場への戦略的参入を予定しており、セグメント利益の成長率向上に注力。

決済事業
税引前利益

決済事業の オーガニック成長

新規大型プロジェクト

- ・ EC（非対面）市場の成長率向上に資する大型提携や特定市場参入を複数推進中

りそなグループとのアライアンス

- ・ りそな決済サービス(株)の合併化
- ・ 協業による営業体制の大幅強化
- ・ りそなグループ法人顧客50万社へのアプローチ
- ・ 商材の多層化による利益率の向上

オーガニック成長

- ・ あらゆる商取引のデジタル化が進むことにより、日本のEC市場は継続的に成長する見通し
- ・ 非対面強化（DGコマース）B2B決済領域、非物販EC等、新たな成長領域の開拓

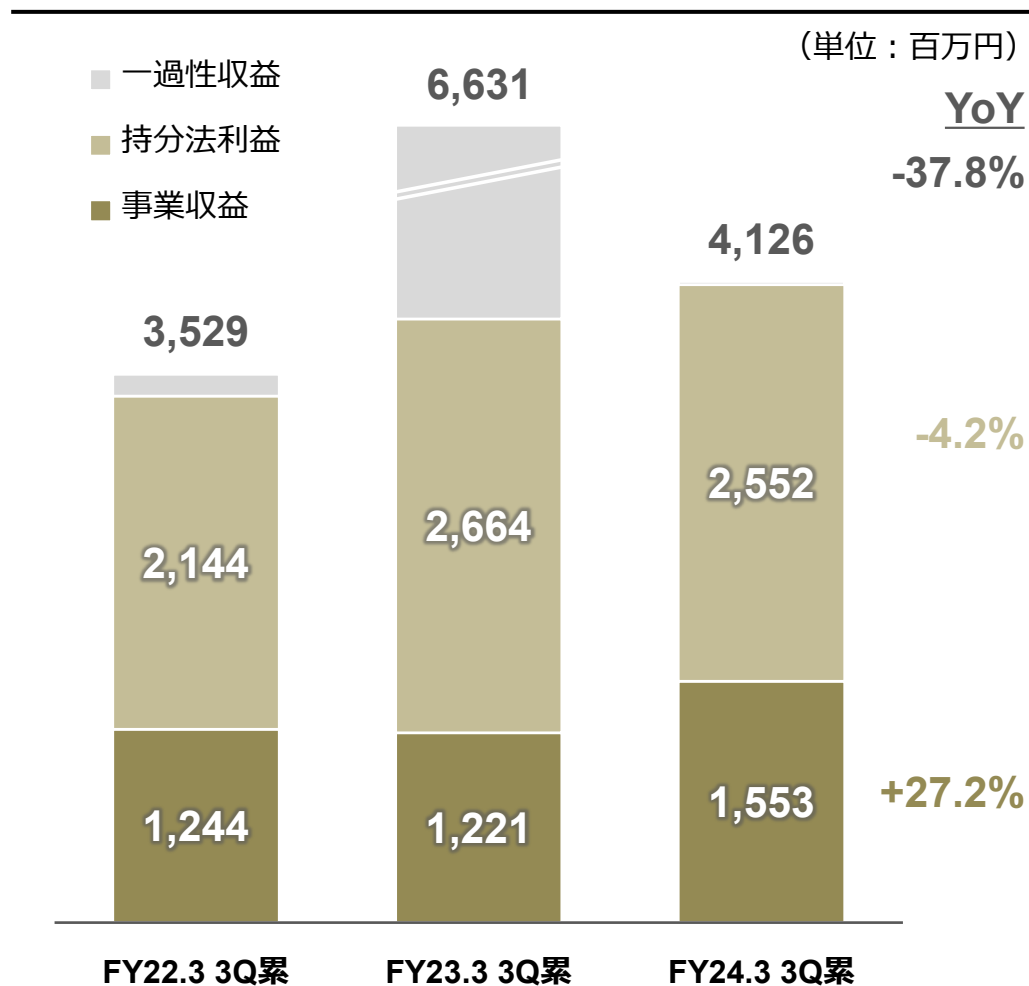
- ・ 非対面決済領域は、一時的な影響を受けながらも堅調に推移。DGコマースの始動でEC領域を強化中
- ・ 対面決済領域は、アライアンス戦略の奏功により加盟店が積み上がり決済取扱高が伸長

(単位：億円)

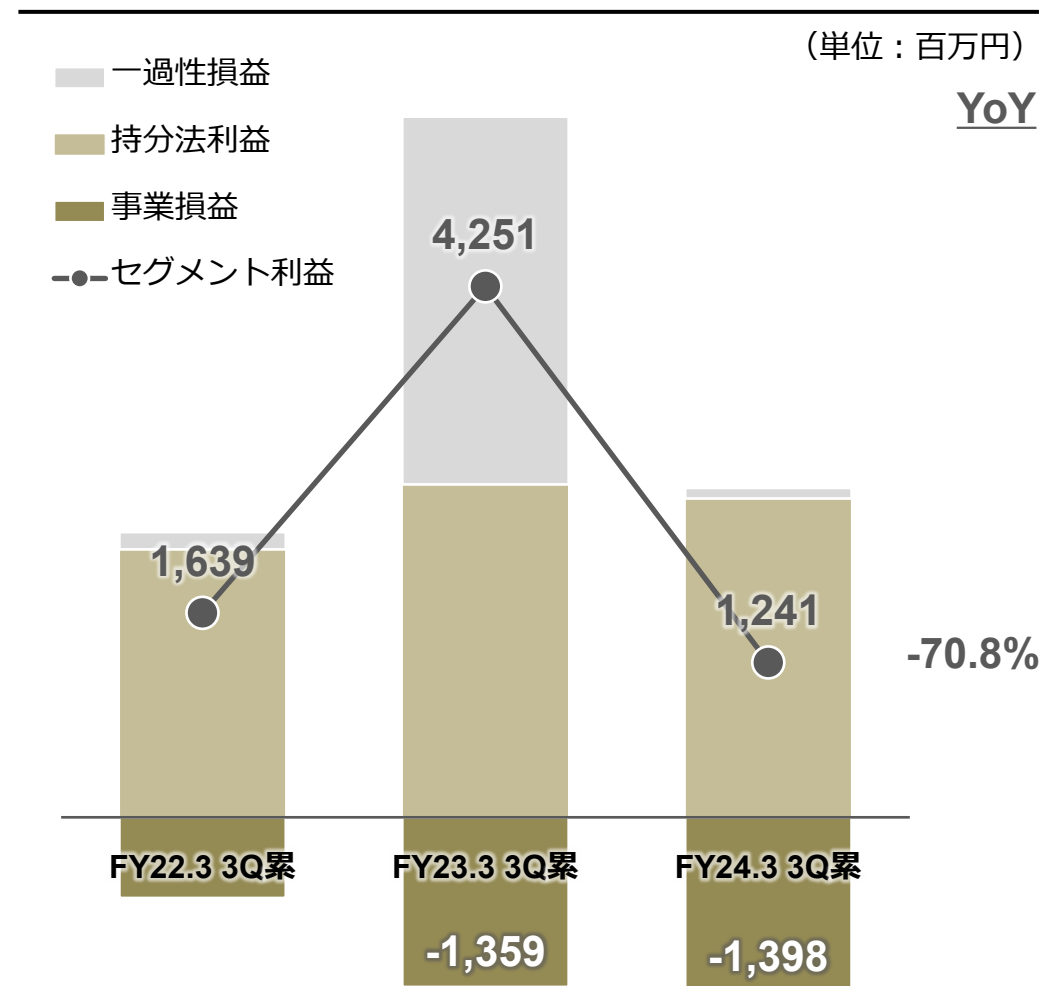


- ・ 当社グループの中長期的な成長を見据えて、複数の新規事業への先行投資を継続
- ・ カカクコムは、食べログ・求人ボックスが順調に推移

セグメント収益

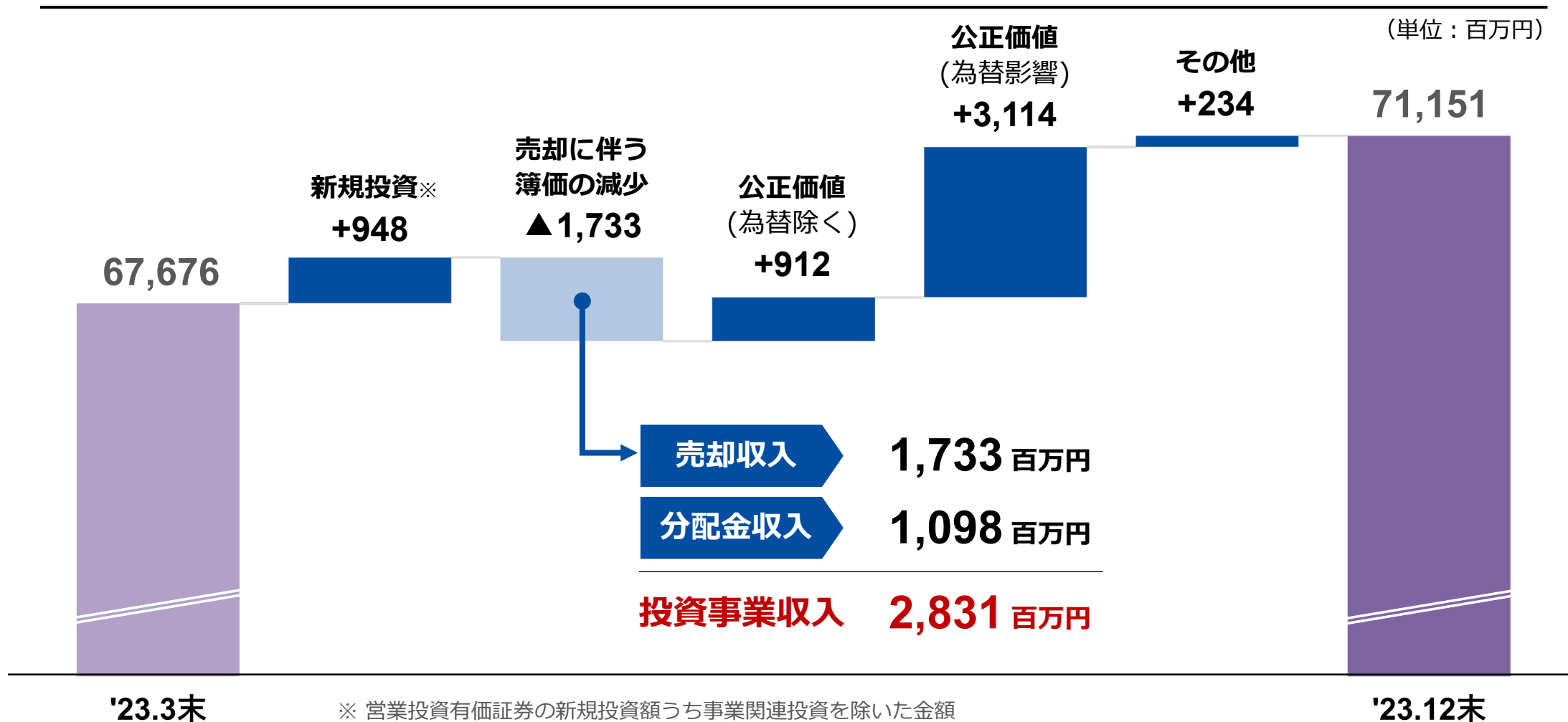


セグメント利益



- ・ 保有株式の売却およびファンド分配金収入により28億円のキャッシュを創出し、中期経営計画を推進
- ・ 営業投資有価証券残高は、主に円安進行に伴う公正価値の増加が影響し、前期末比で35億円増加

営業投資有価証券 増減内訳

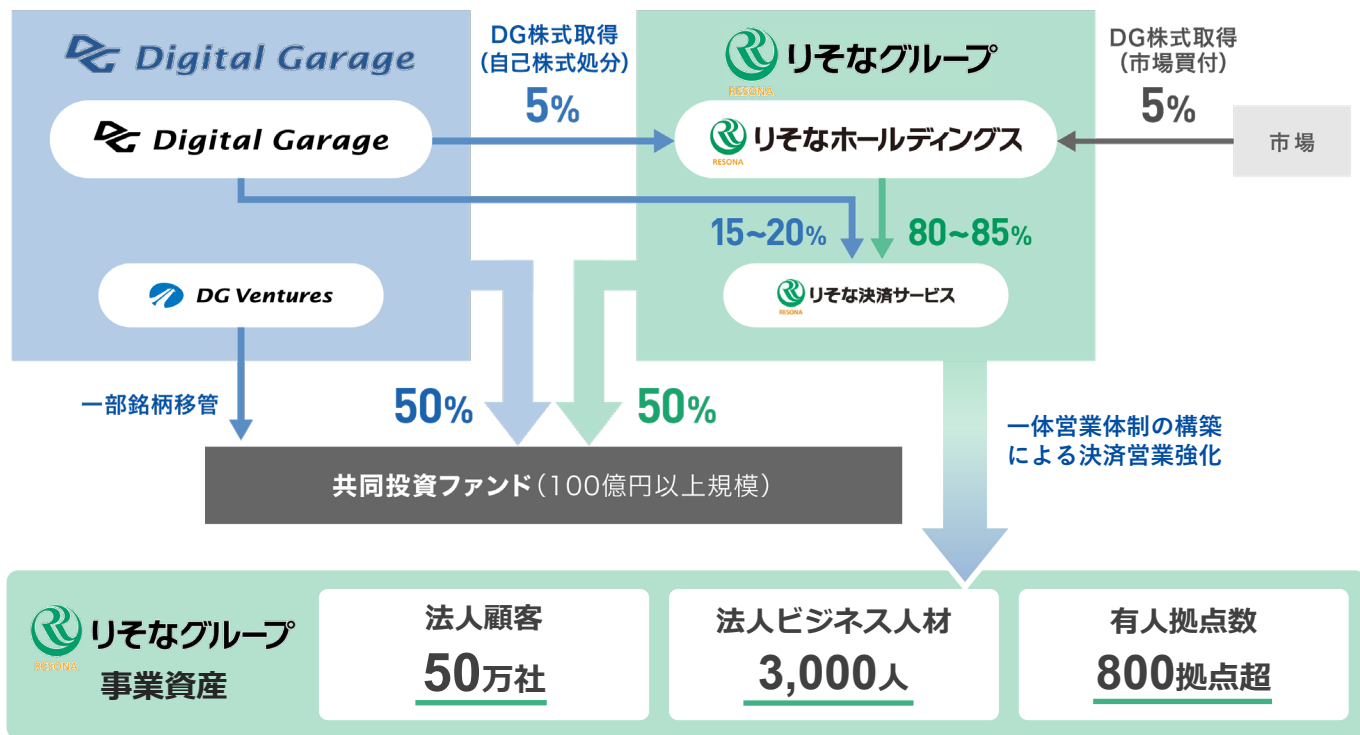


IV. 事業戦略



- ・2022年11月に締結した資本業務提携を強化し、りそなHDが約10%のDG株式を追加取得へ
- ・りそな決済サービス合弁化を含む、決済・新規Fintech事業の提携強化と、投資領域での協業を開始

資本業務提携強化の全体像



資本提携強化の概要

りそなHDによる約10%のDG株式追加取得

- 第三者割当 (自己株式の処分) : 2,500千株 (5.25%)
- 市場買付: 2,261千株 (4.75%)
- ➔ 22年11月取得分を加えた、りそなHD保有割合は約12%へ

業務提携強化の概要

1. 決済事業の強化

- りそな決済サービス社 (RKS) の合弁化 (DGによるRKSの持分適用会社化)
- DGFT決済サービスの提供と一体営業体制の構築

2. 次世代Fintech事業の強化

- 請求書カード払い・医療機関決済の推進
- 次世代Fintech/DX事業の共同開発を加速

3. 投資/オープンイノベーションの共同推進

- 100億円以上の共同投資ファンドの設立
- DGV保有の営業投資有価証券の一部移管と共同保有



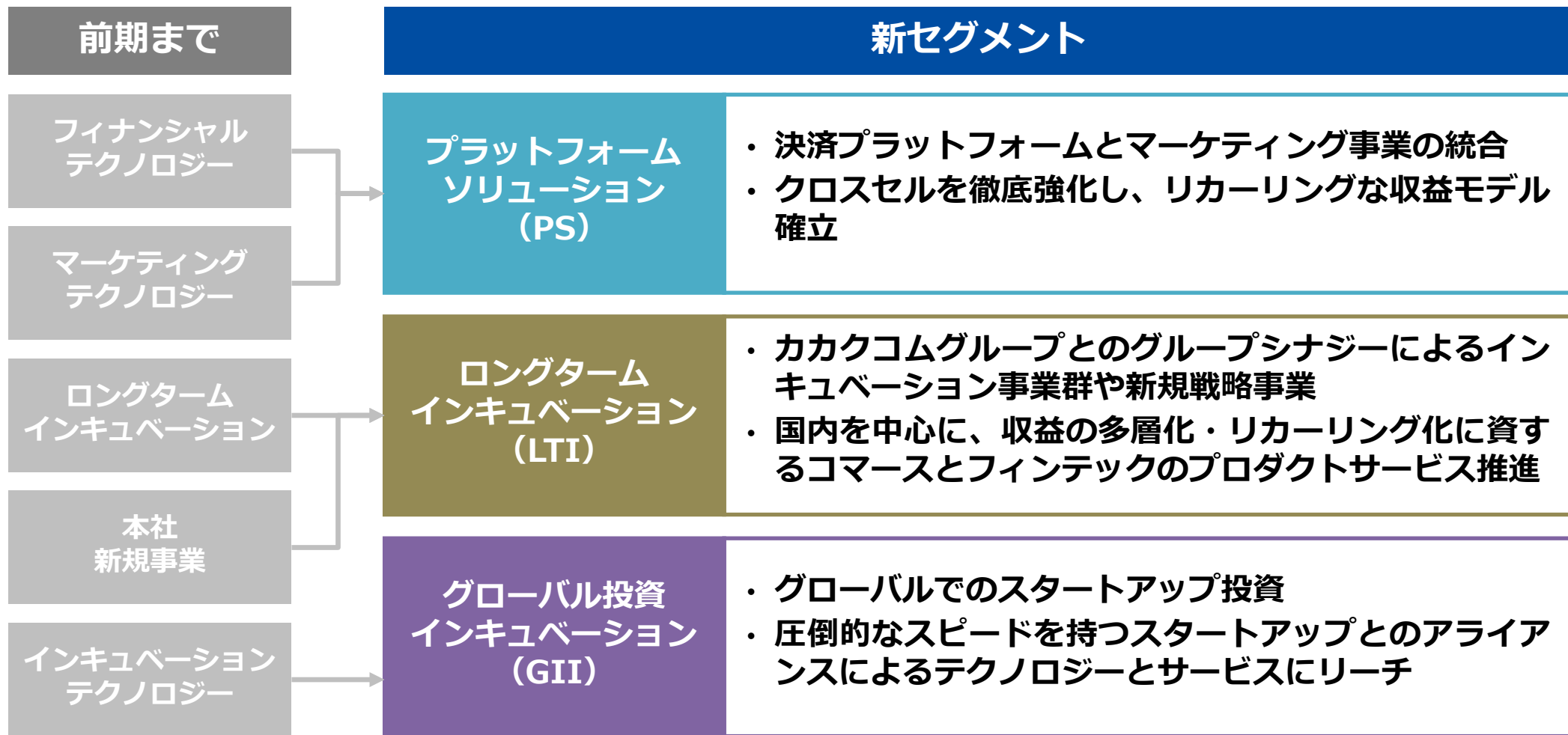
代金回収代行・ファクタリング・決済事業を展開するりそなHDの子会社。3千億円を超える資産規模と2千を超える提携先を保有し、年間5千万件の取扱件数を誇る代金回収サービスのほか、ファクタリングや保証を含む多様な金融ソリューションを展開

參考資料

参考資料①：補足データ

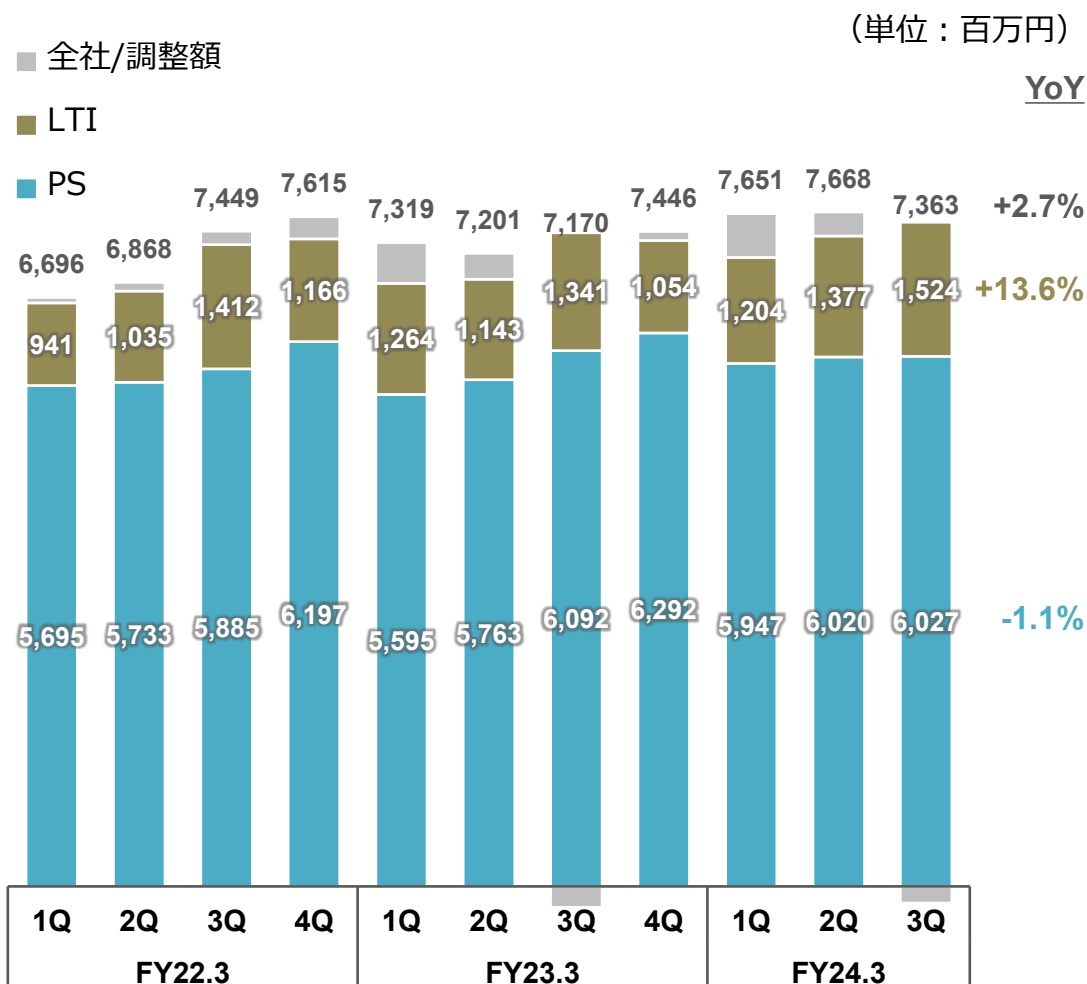


- ・ 決済とデータ/マーケティングを融合した事業戦略を強力に推進すべく、事業セグメントを統合
- ・ DGグループの事業基盤を活かして垂直立ち上げを図る新規事業および次世代メディア事業について、5年後の企業価値を牽引する戦略事業と位置付け、1つの事業セグメントに集約

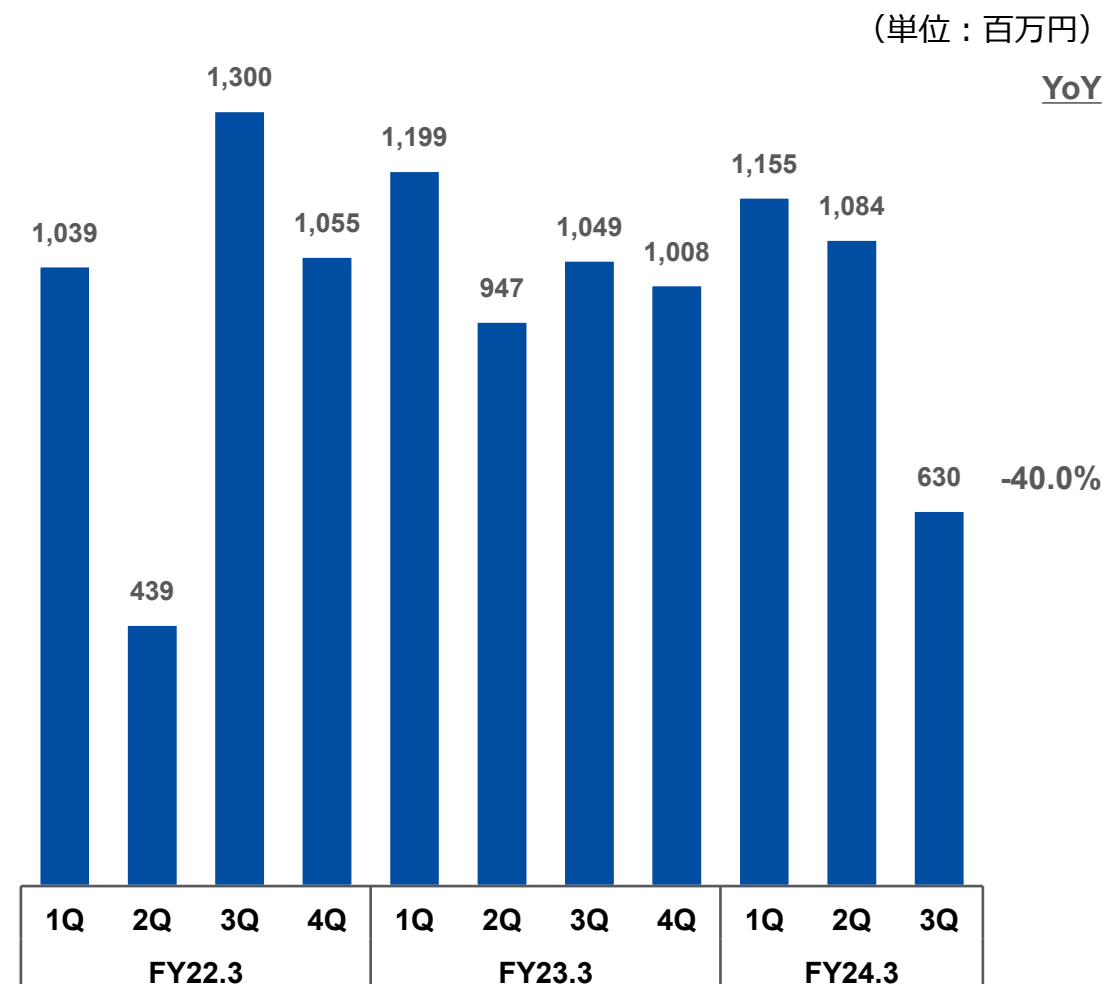


- ・ マーケティング事業の減益・採用強化等の本社費用増加で減益も通期では前期比で増益となる見通し
- ・ PSセグメントを中心とした収益力/利益率の向上を企図した施策を来期に向け推進中

収益（投資・一過性損益を除く）

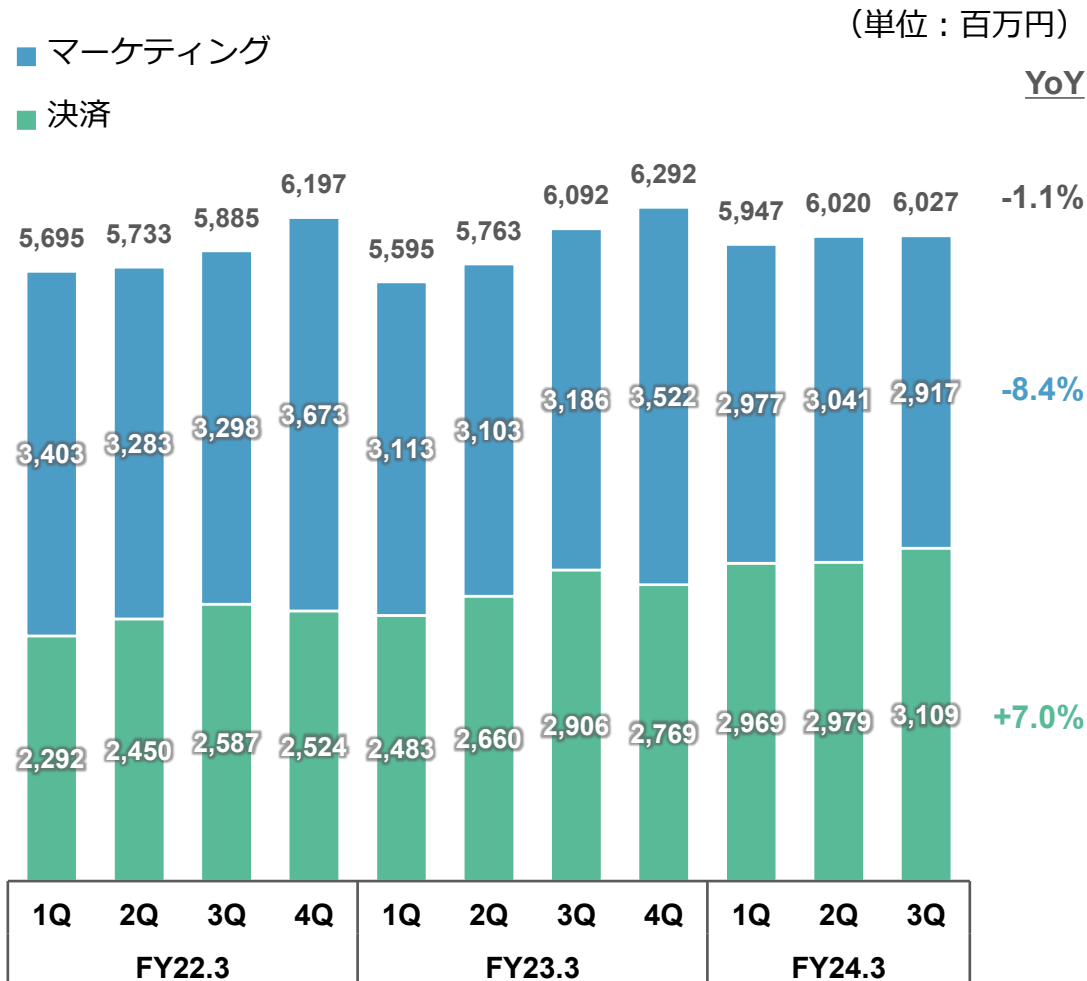


税引前利益（投資・一過性損益を除く）

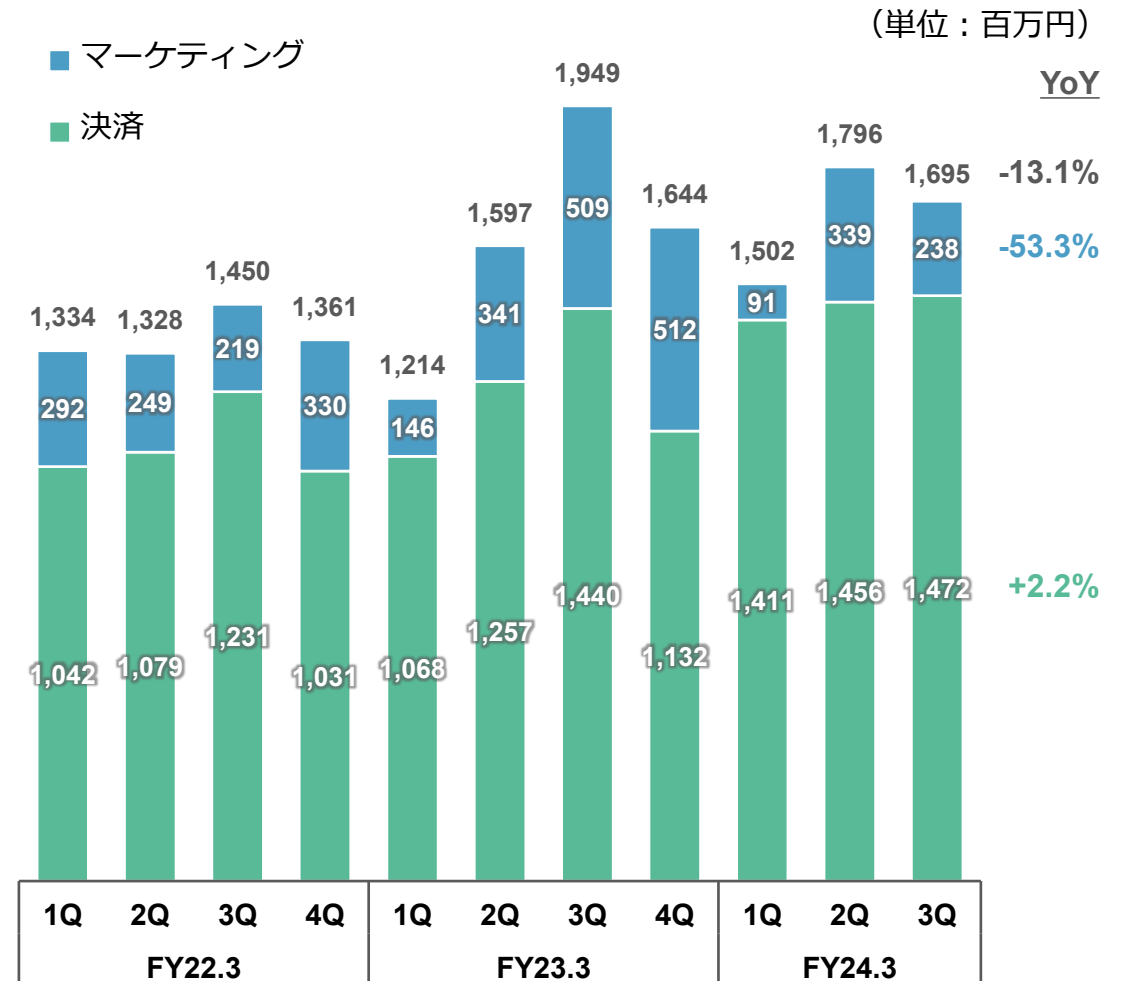


- ・ 決済事業は、一時的な要因がありながらも堅調に推移
- ・ マーケティング事業は通常の季節性から4Q偏重見通し。決済やカカクコムとのシナジー構築に注力。

セグメント収益



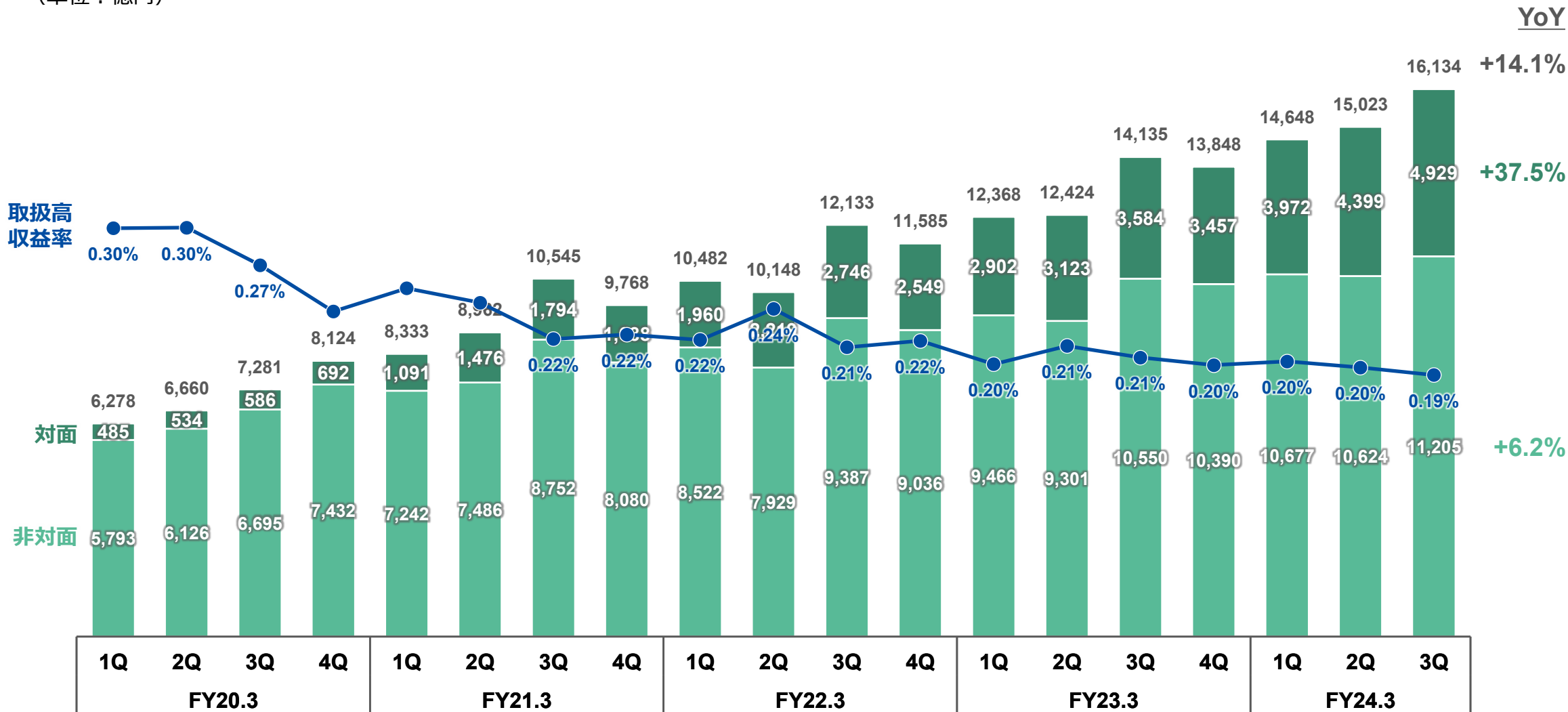
セグメント利益



決済取扱高 – 非対面・対面別推移

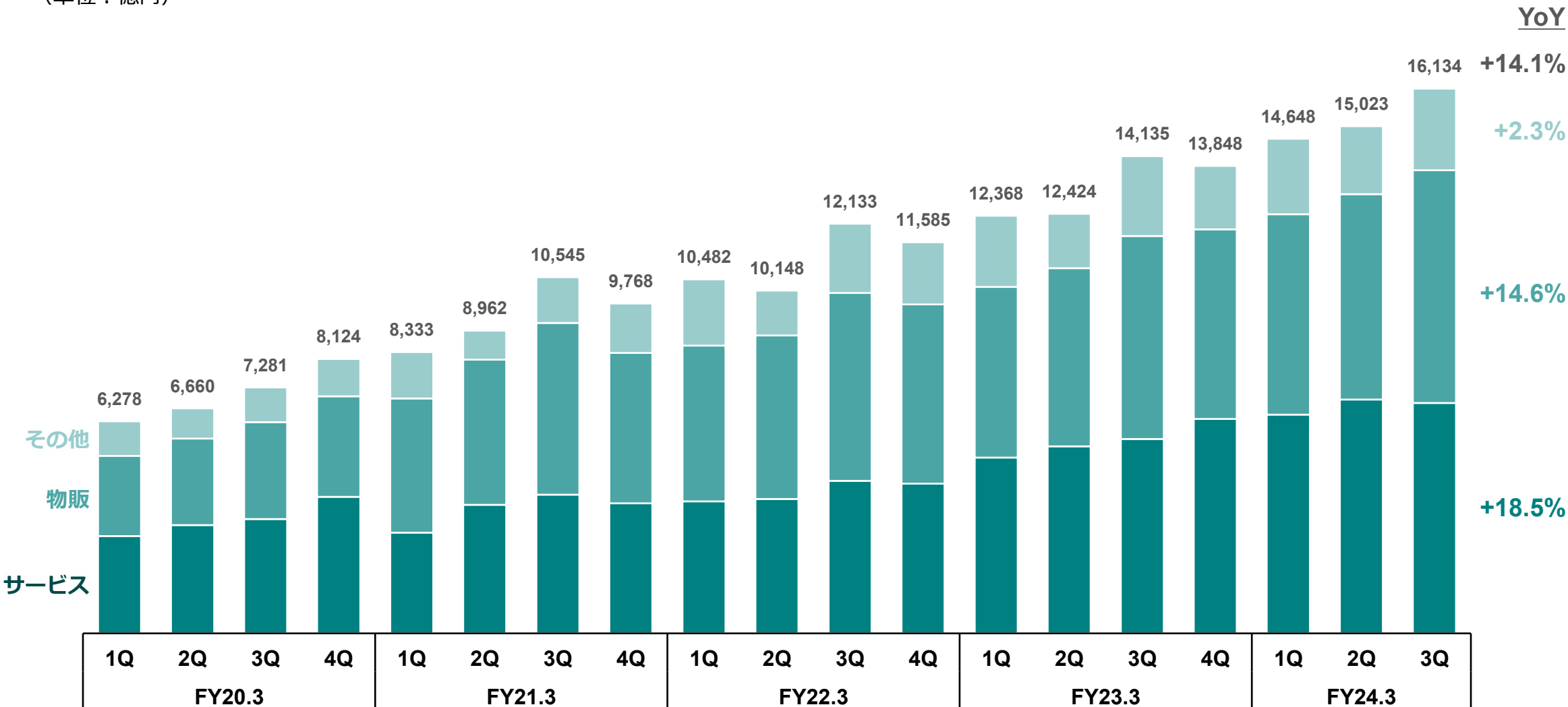
- ・ 非対面決済領域は、一時的な影響を受けながらも堅調に推移。DGコマースの始動でEC領域を強化中
- ・ 対面決済領域は、アライアンス戦略の奏功により加盟店が積み上がり決済取扱高が伸長

(単位：億円)



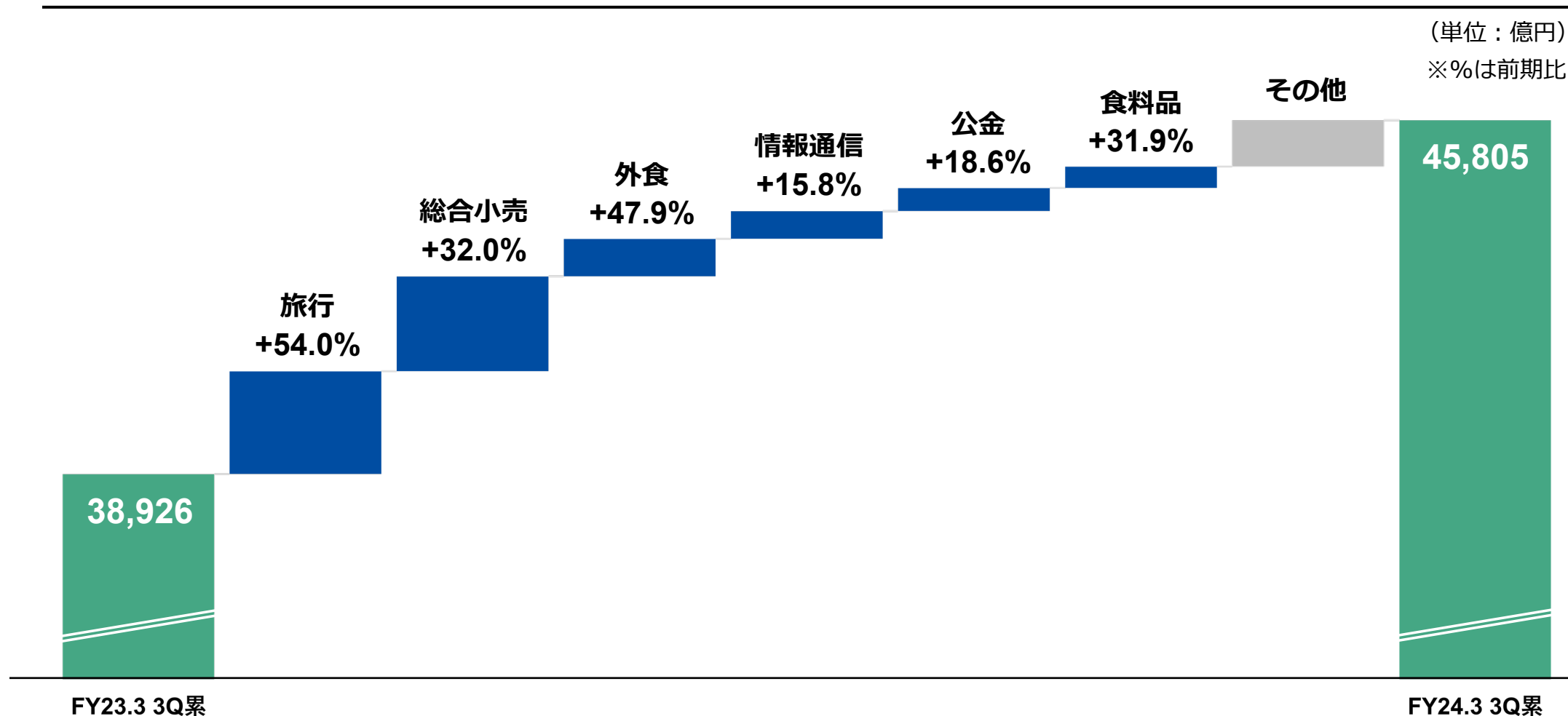
- ・ サービス分野は、新型コロナ禍による自粛で旅行業が一時停滞したものの、前期から成長加速
- ・ 物販分野は、アライアンス戦略により総合小売(スーパー・百貨店等)業を中心に加盟店獲得が継続

(単位：億円)



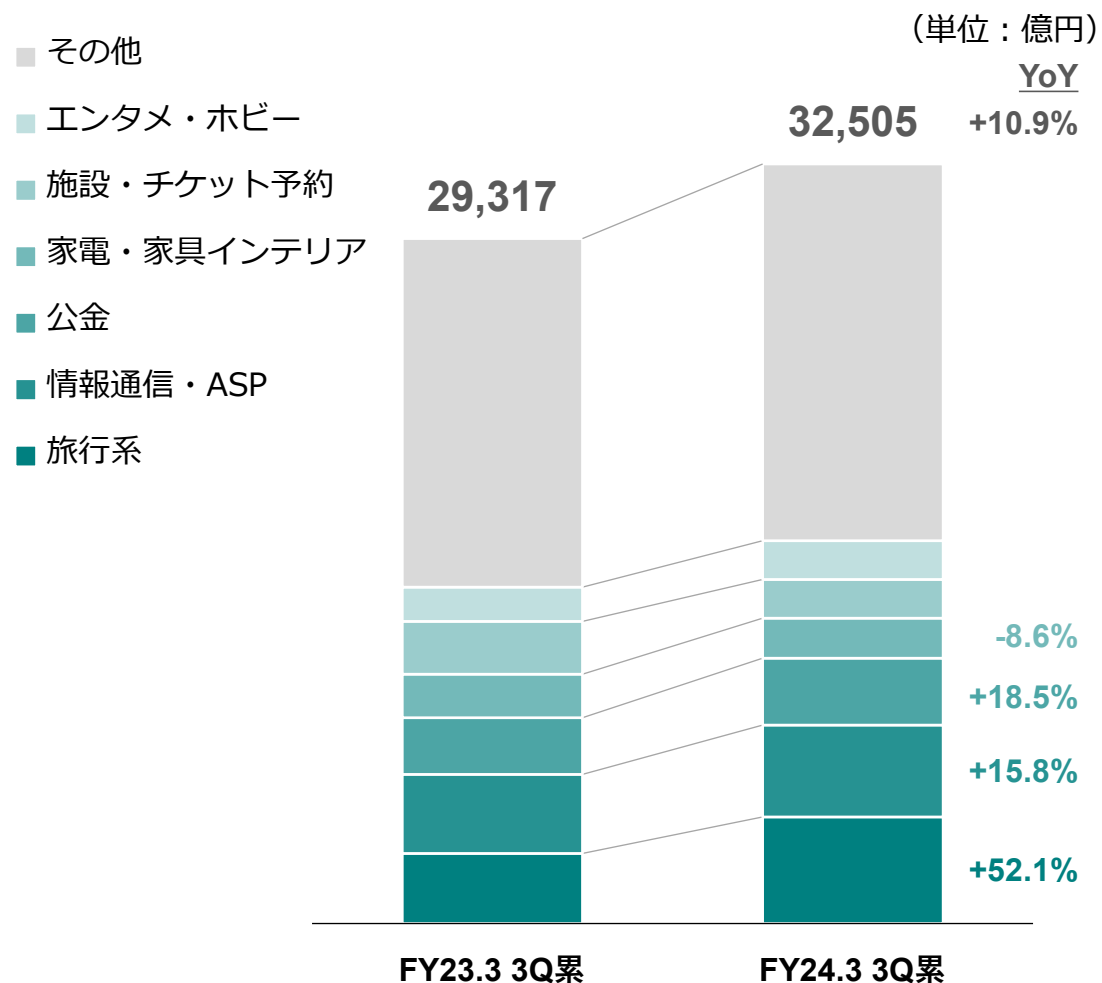
- ・新型コロナウイルス感染症の収束に伴い、旅行業・外食業の決済取扱高が回復
- ・東芝テックをはじめとしたアライアンス戦略が奏功し、総合小売業の新規加盟店が増加

決済取扱高 取引先業種別増減

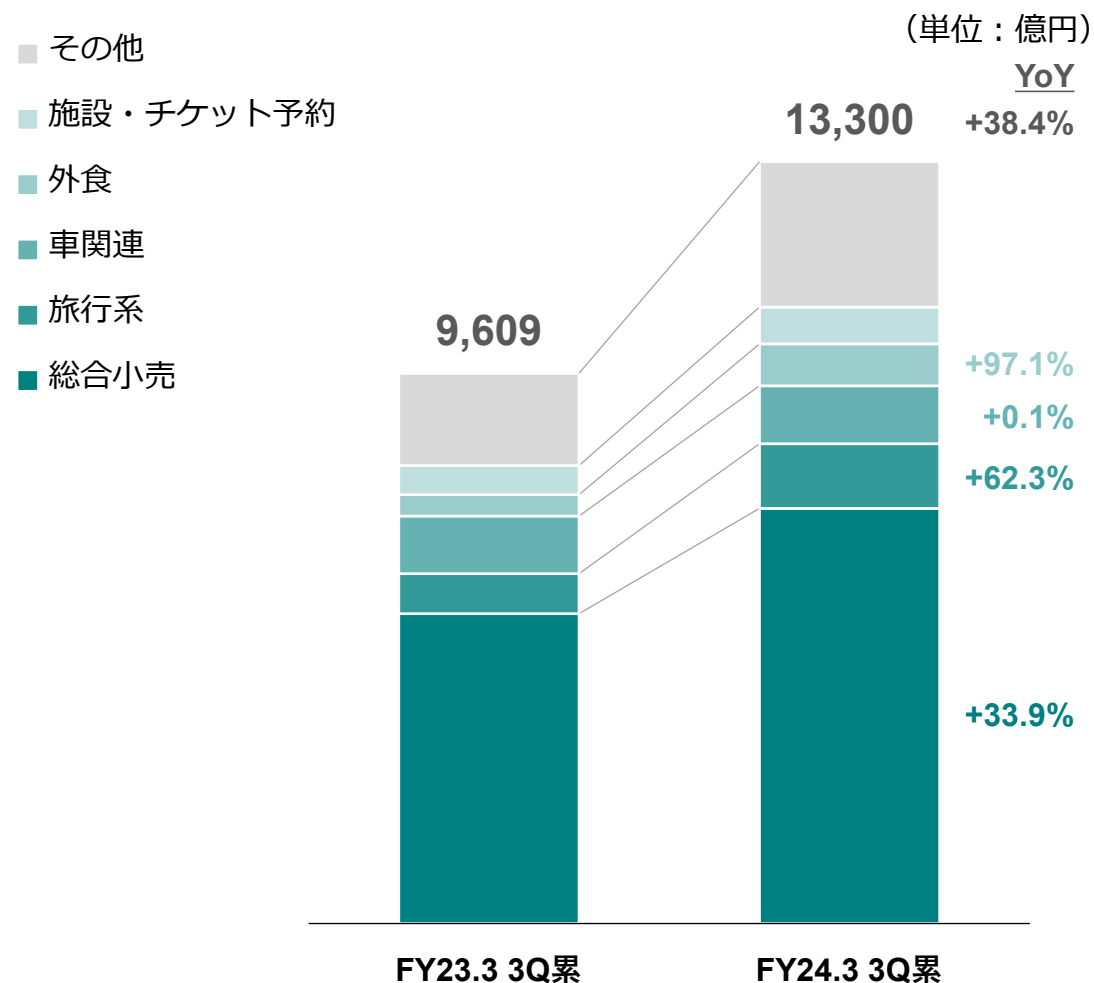


- ・ 非対面決済は、当社グループの強みである旅行業を中心に、幅広い業種で取扱いが拡大
- ・ 対面決済は、総合小売業が牽引、新型コロナの収束により外食業・施設利用関連の取扱高も増加

非対面決済



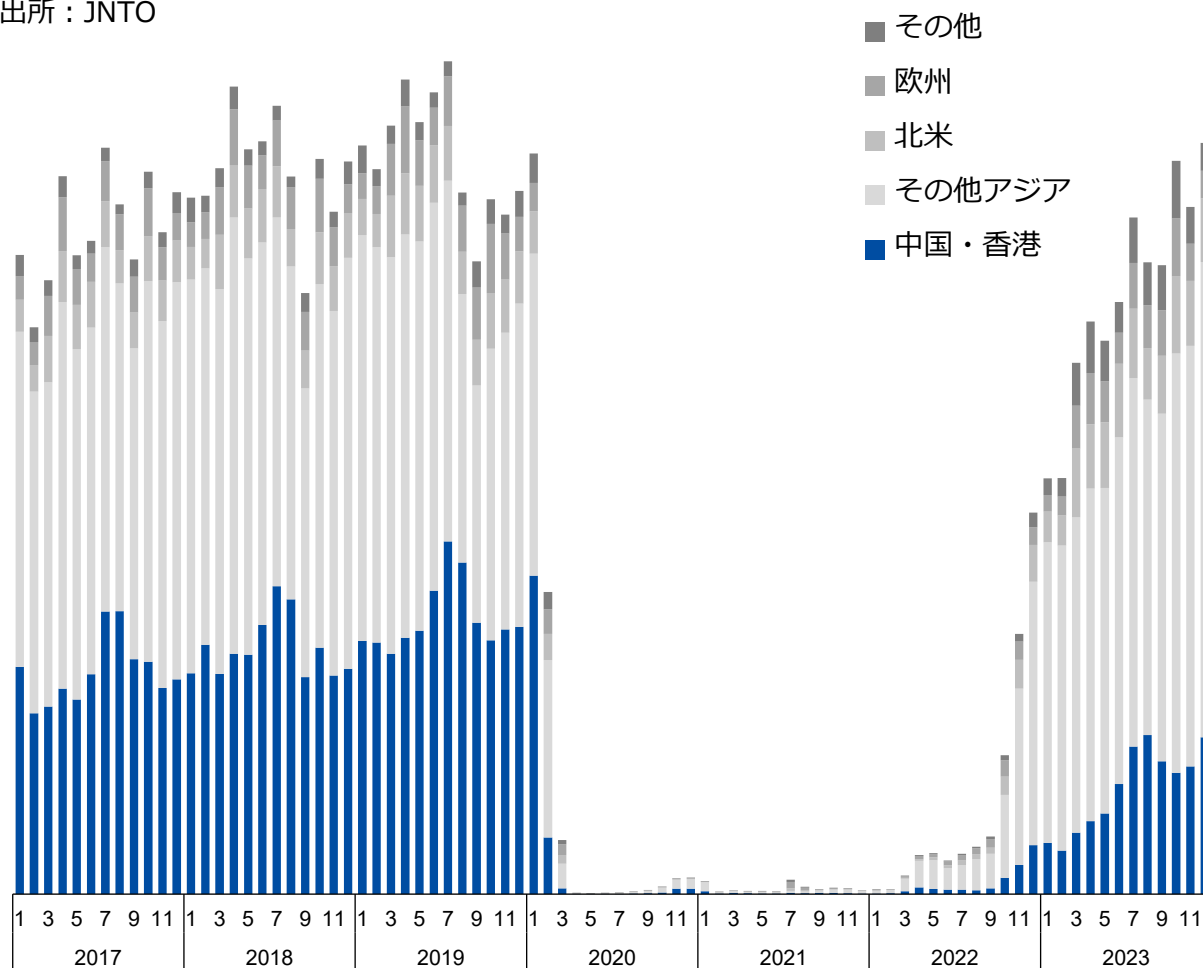
対面決済



- ・ 訪日外国人数は回復傾向も、消費額の大きい中国圏からの来日はコロナ前の5割程度に留まる
- ・ 当社グループが取扱うAlipay/Wechatpay決済の回復ポテンシャルは高い

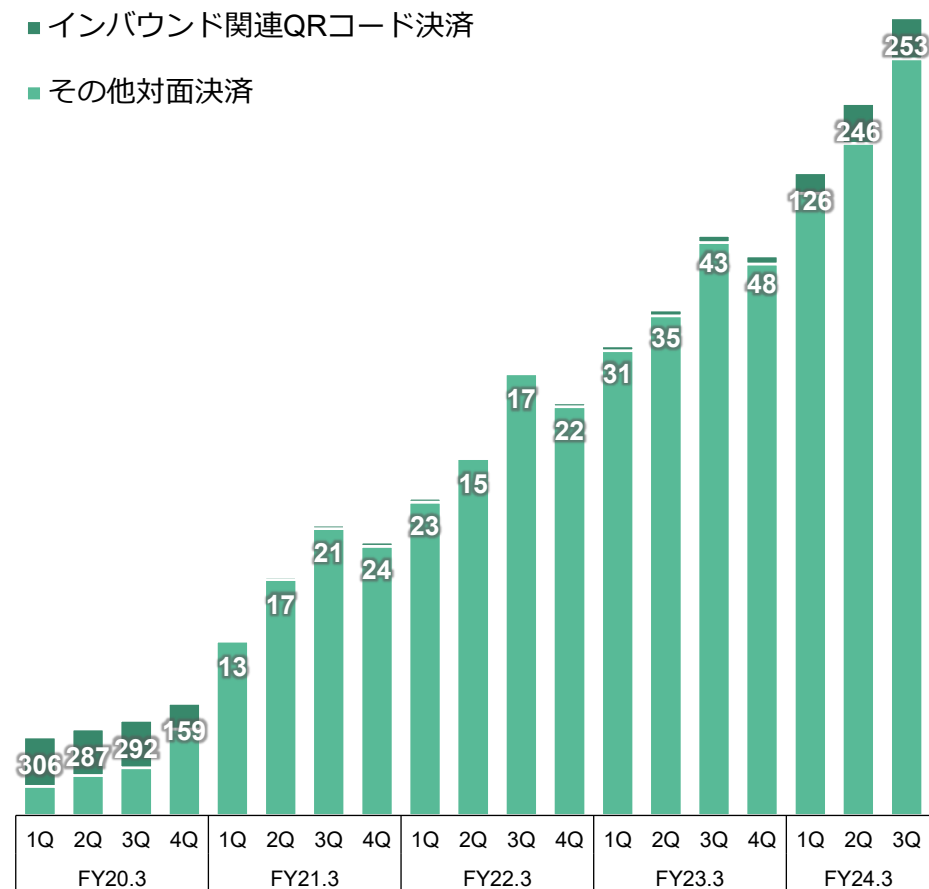
訪日外国人数 (エリア別)

出所：JNTO



対面決済取扱高

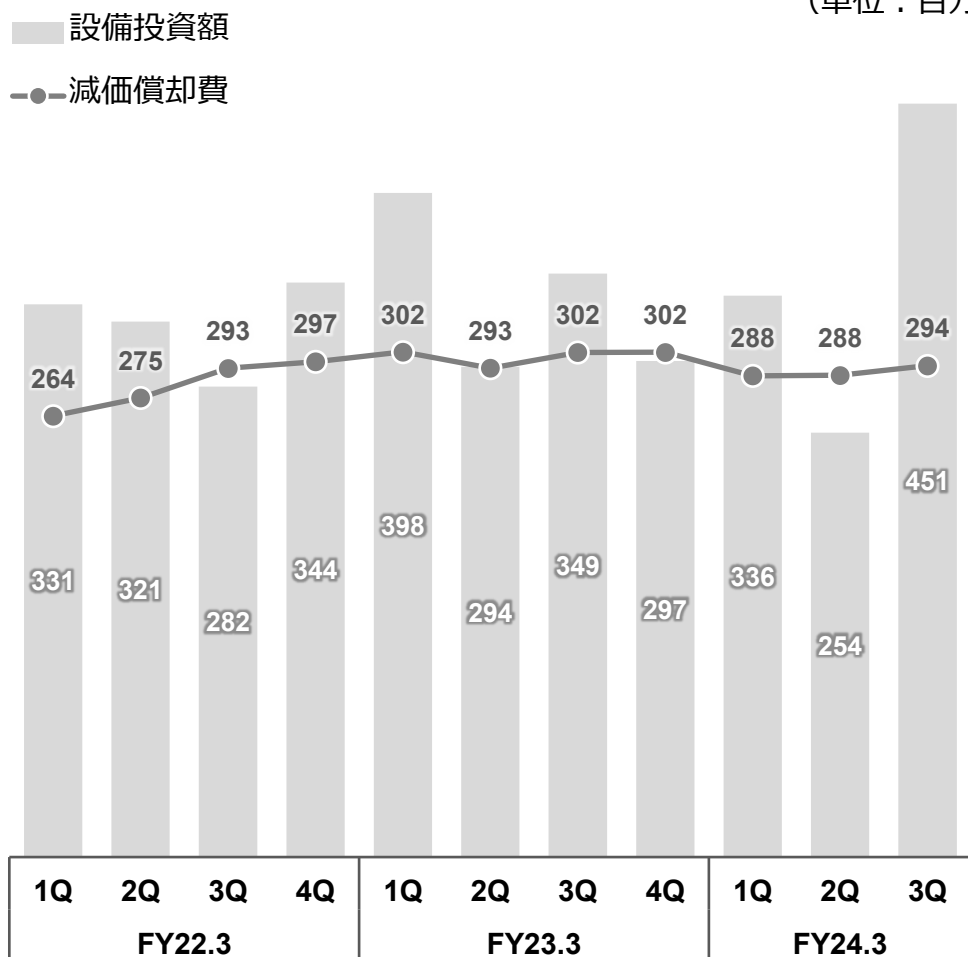
(単位：億円)



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

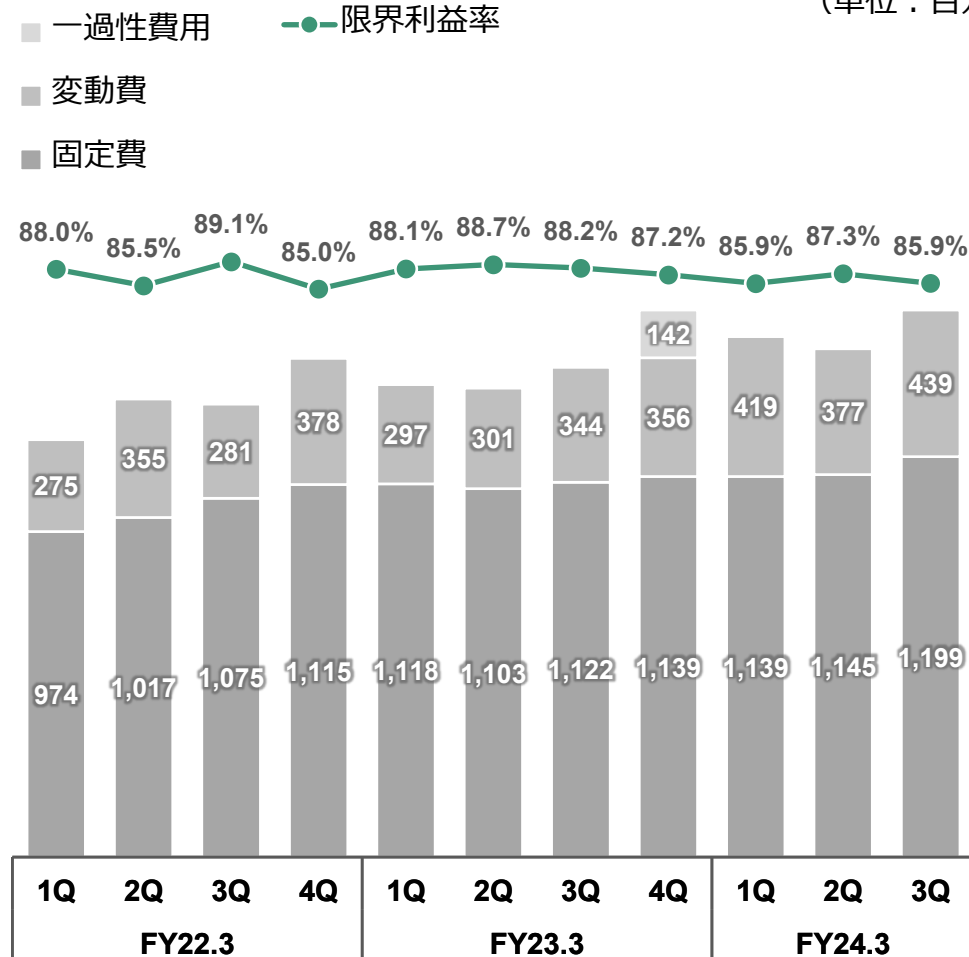
決済関連投資・減価償却費

(単位：百万円)



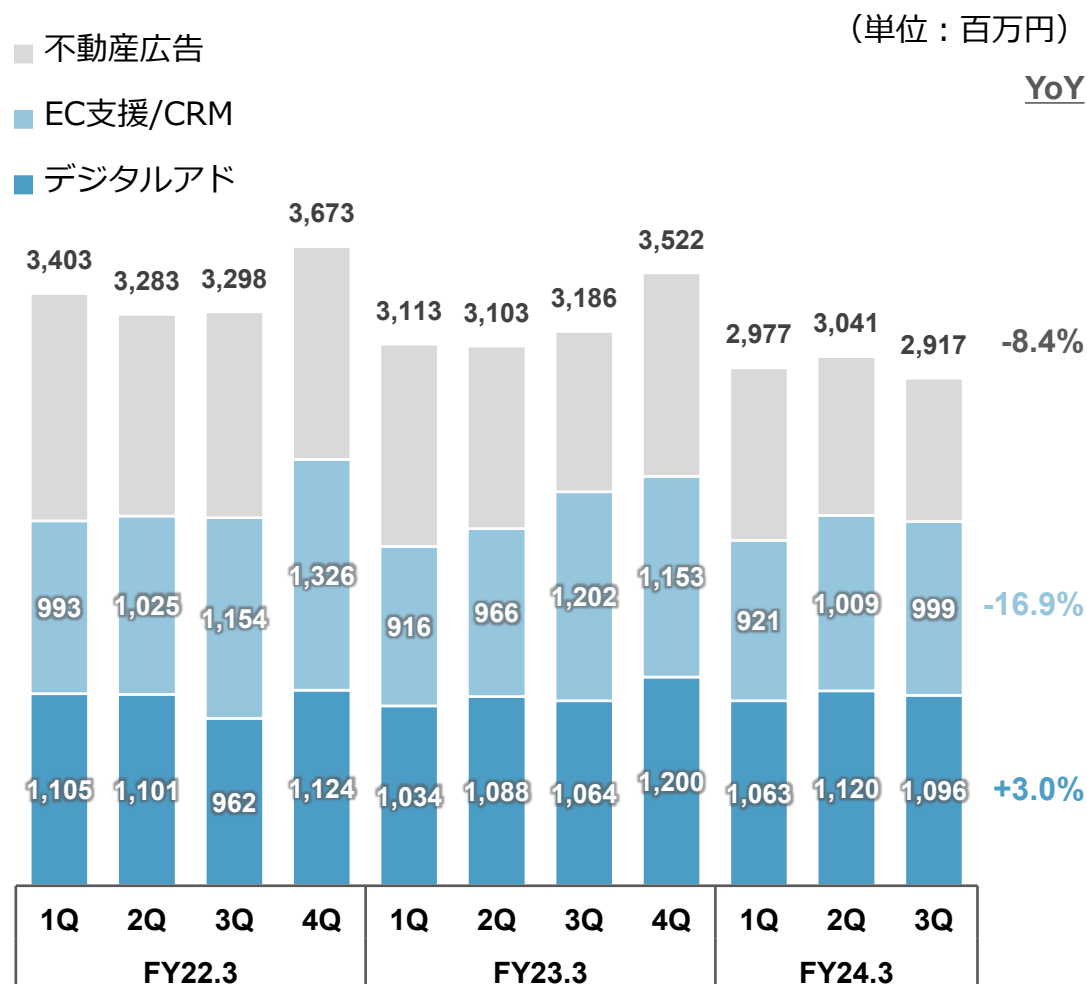
決済関連費用・限界利益率

(単位：百万円)

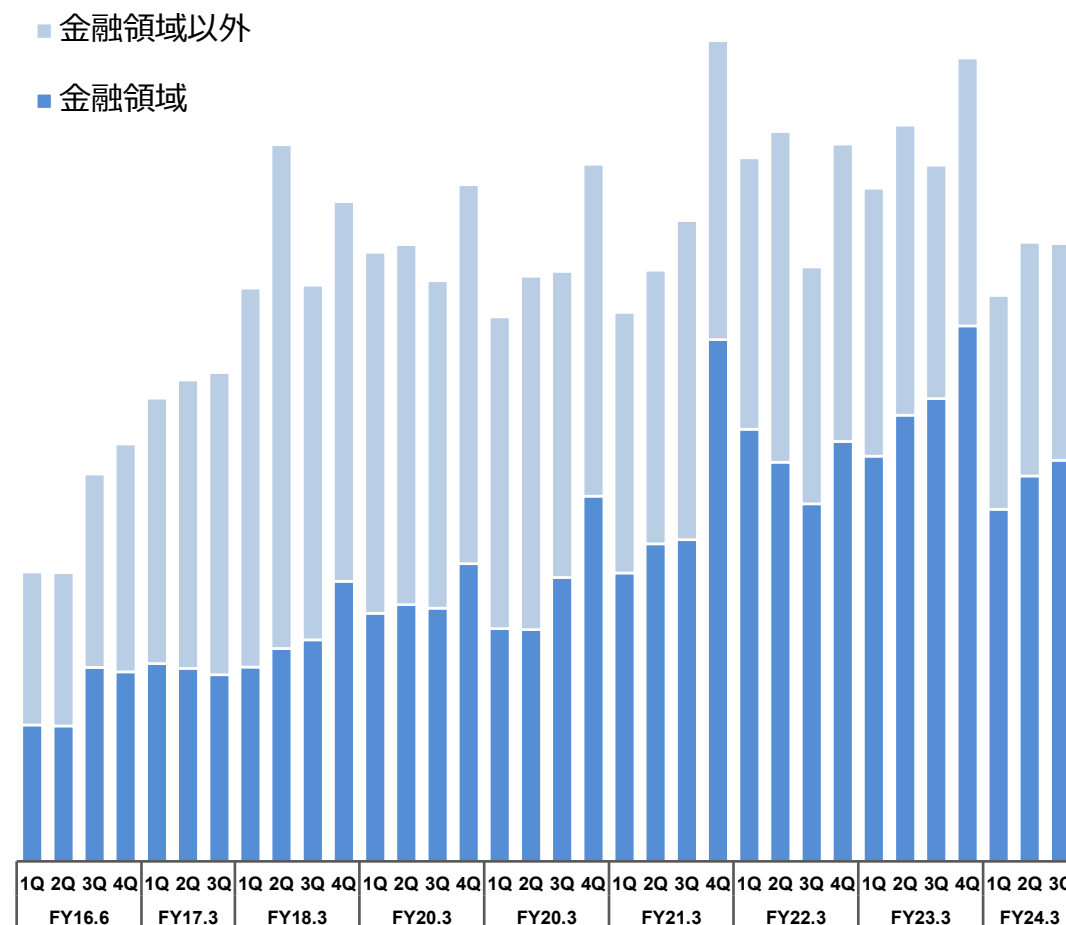


- ・主力のデジタルアドは、収益・広告取扱高ともに四半期の変動はあるものの、長期的に安定して推移
- ・3Q累計のデジタルアドにおける金融領域の広告取扱高は、取引先の予算縮減により減少

マーケティング事業収益



デジタルアド取扱高

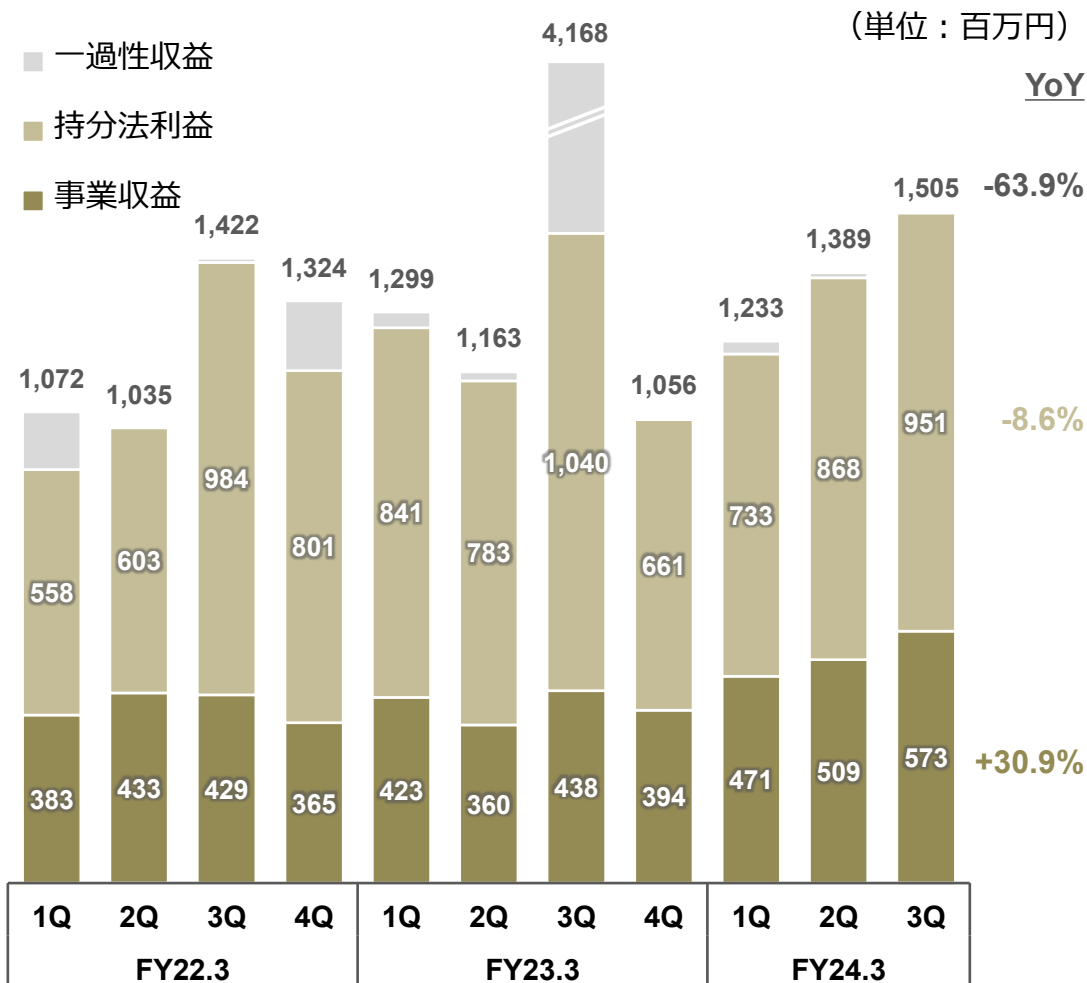


セグメント業績（四半期） - ロングタームインキュベーション

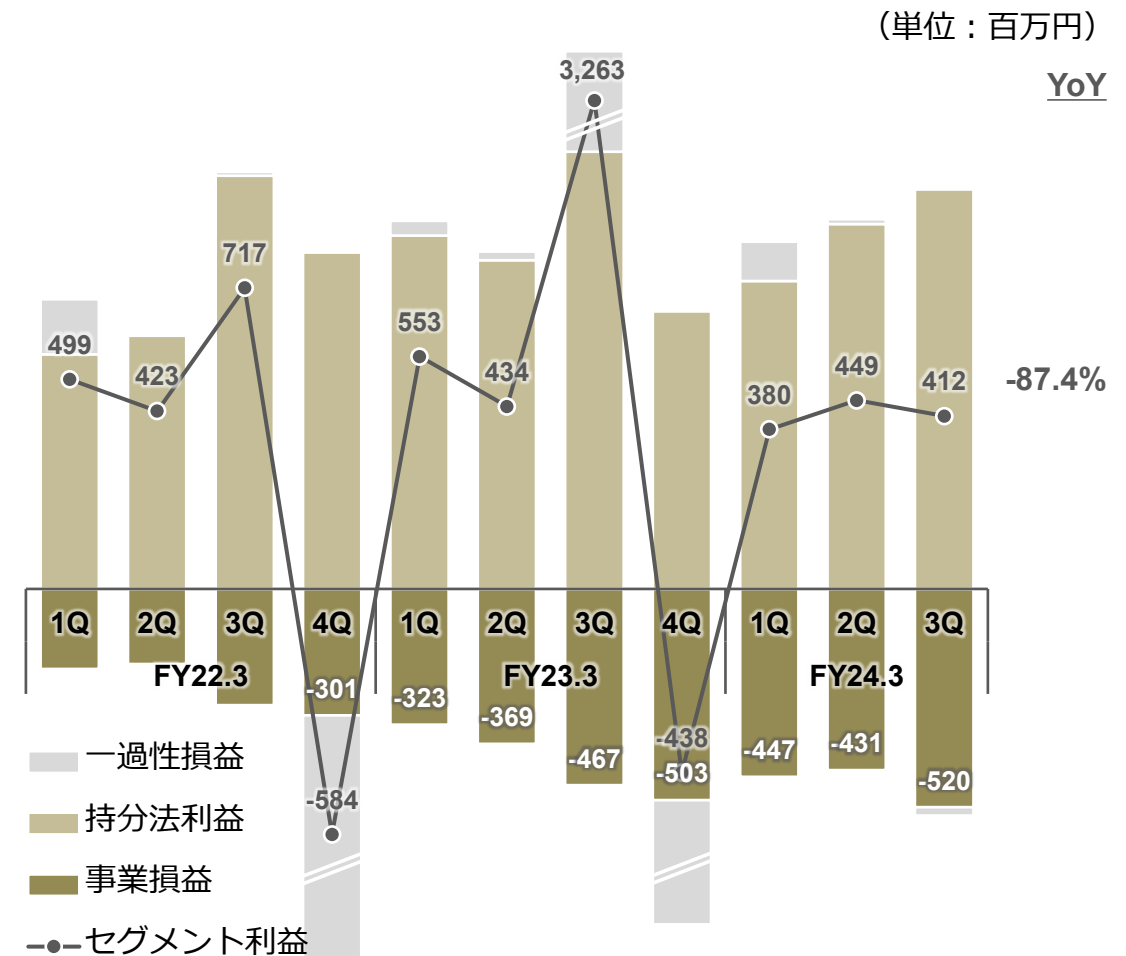
ロングターム
インキュベーション

- ・当社グループの中長期的な成長を見据えて、複数の新規事業への先行投資を継続
- ・カカクコムは、食べログ・求人ボックスが順調に推移

セグメント収益



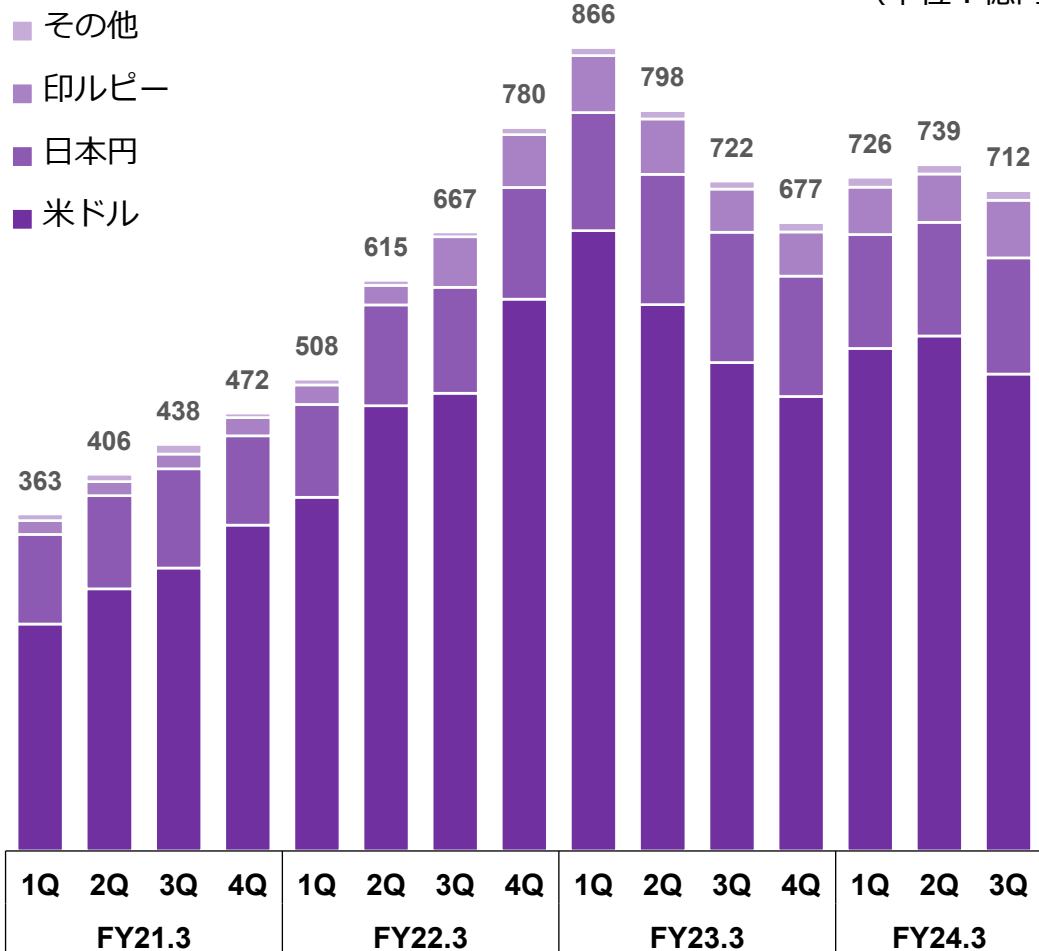
セグメント利益



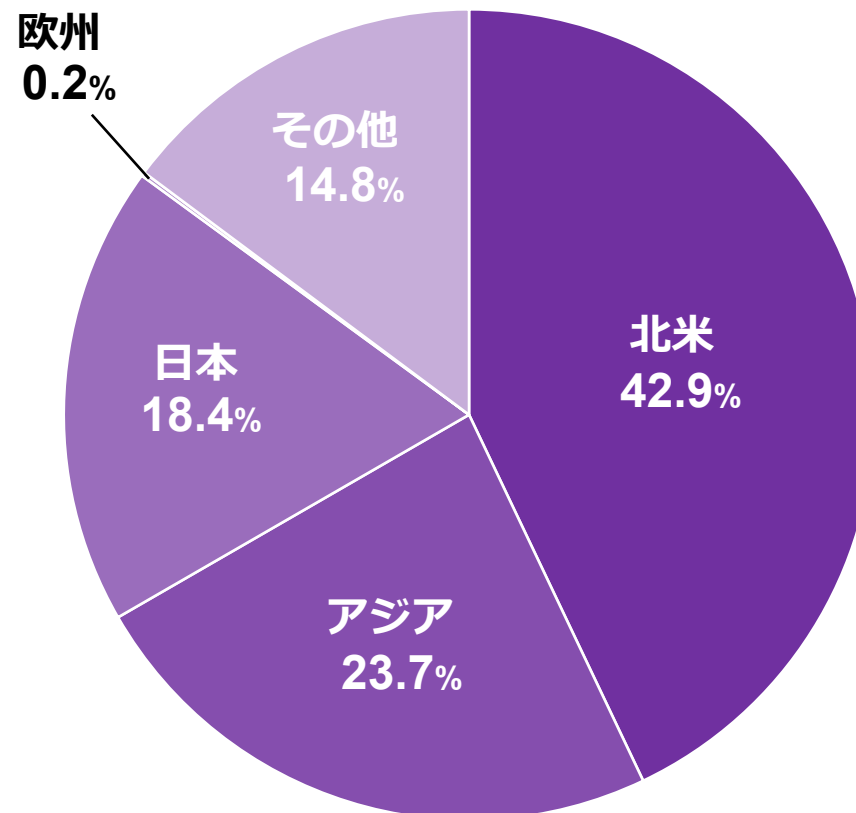
- ・ 為替が円安傾向で推移したことにより、外貨建て営業投資有価証券の公正価値が増加
- ・ 12月末時点の営業投資有価証券の公正価値は712億円（前期末比 35億円増）

営業投資有価証券残高（通貨別）

（単位：億円）



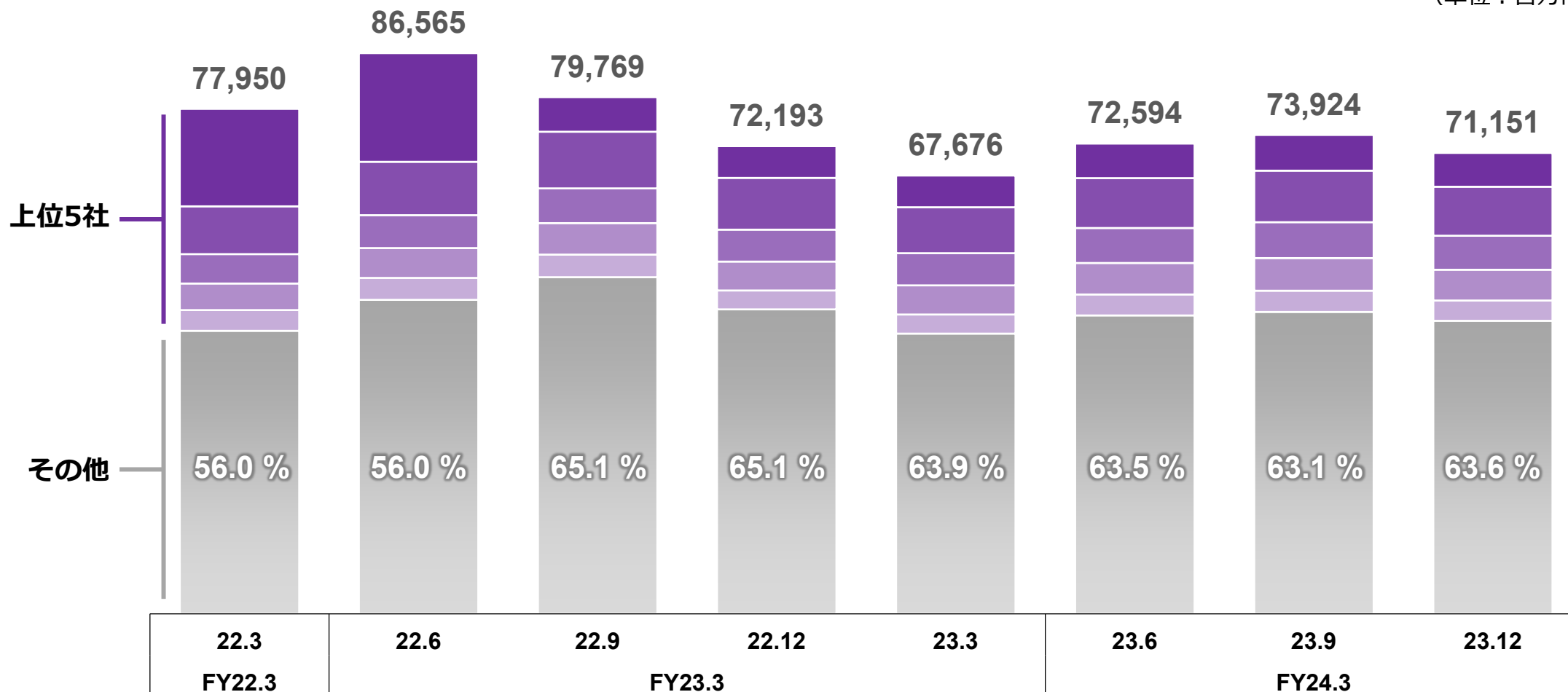
投資先 エリア別比率



- ・ シード・アーリーを中心とした200社以上のスタートアップ及びLP出資によりポートフォリオは分散
- ・ 投資EXITの推進によるキャッシュ創出・新規投資の厳選により、5カ年で投資残高は逡減する計画

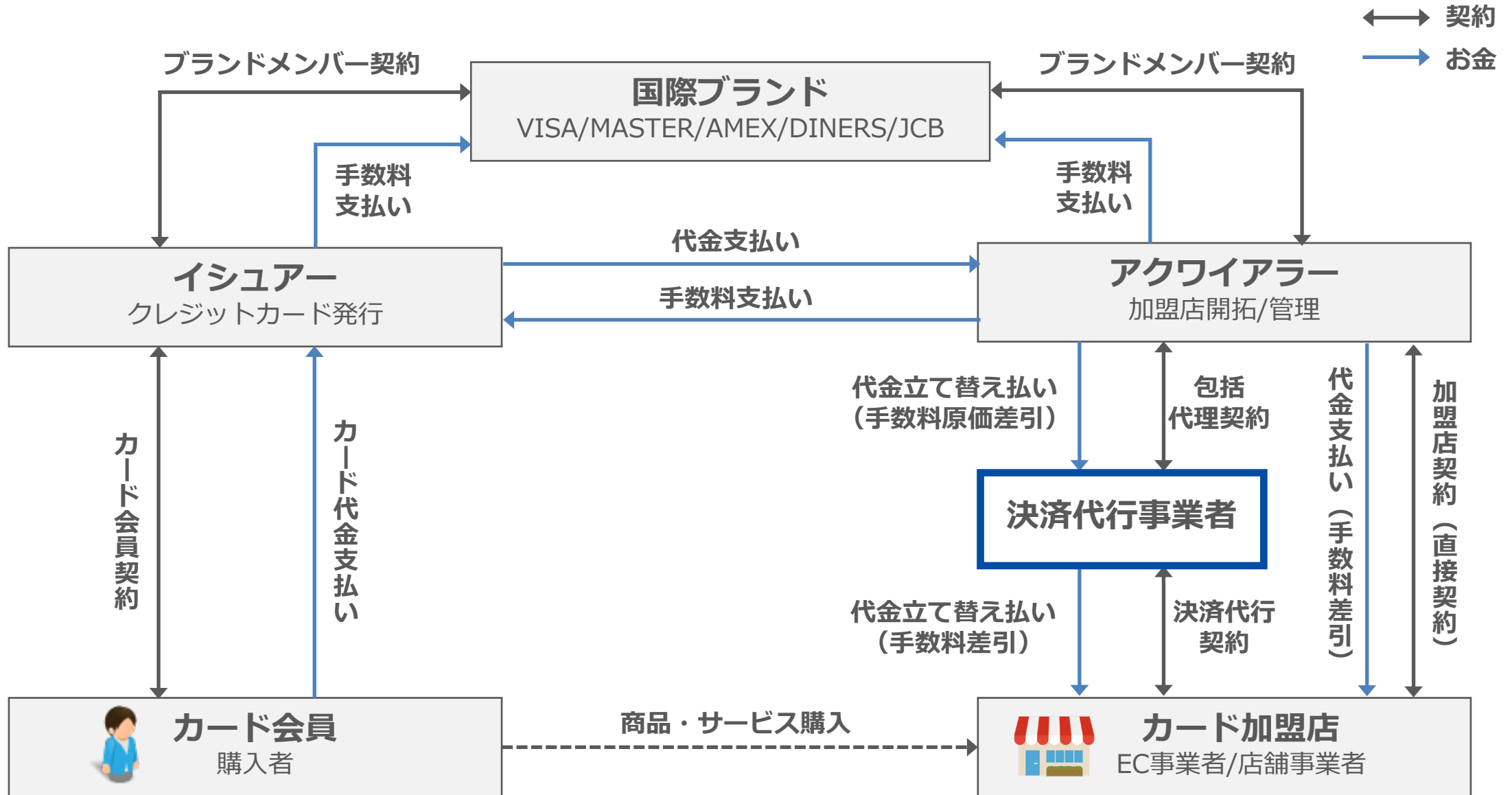
ポートフォリオ上位5社の残高比率

(単位：百万円)

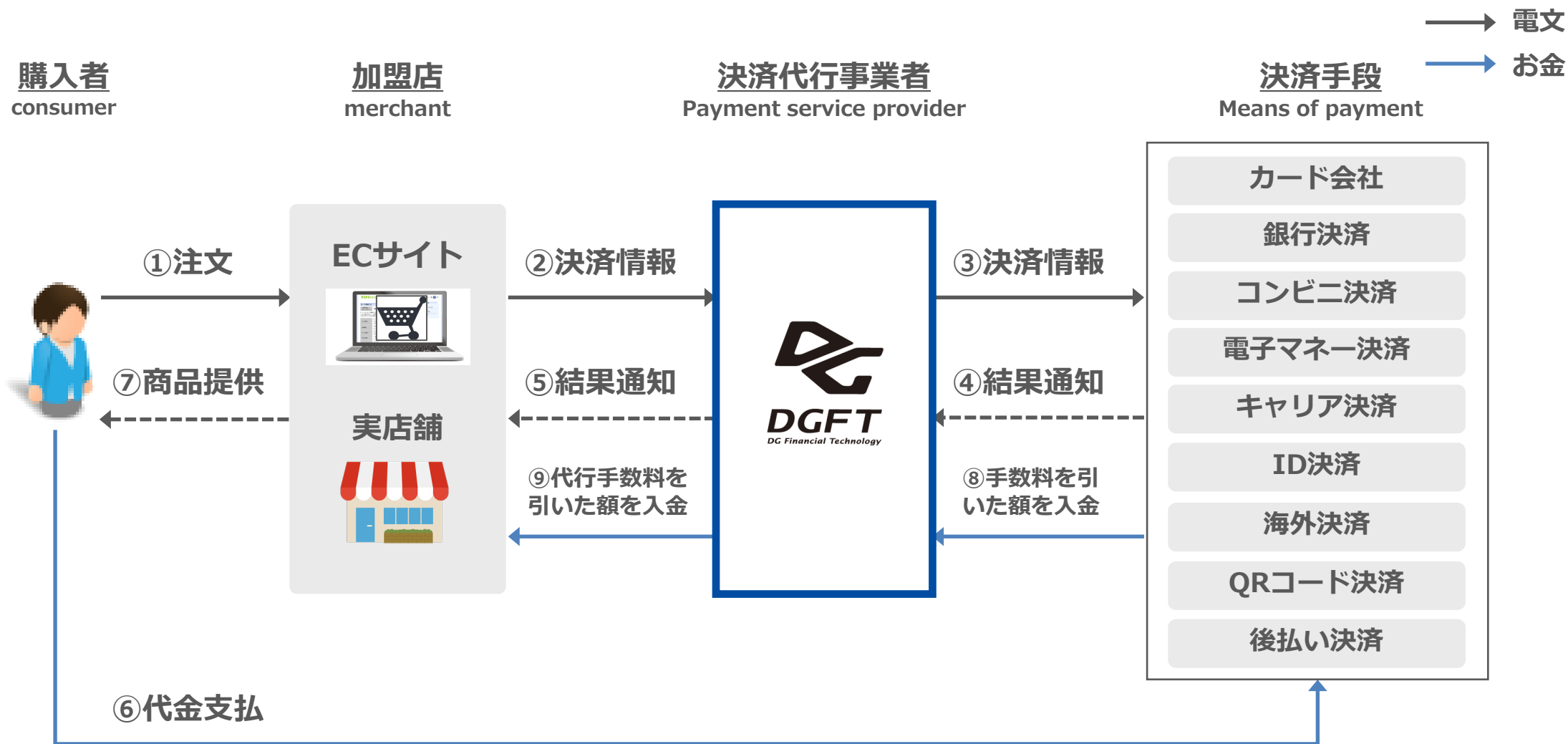


参考資料②：ビジネスモデル





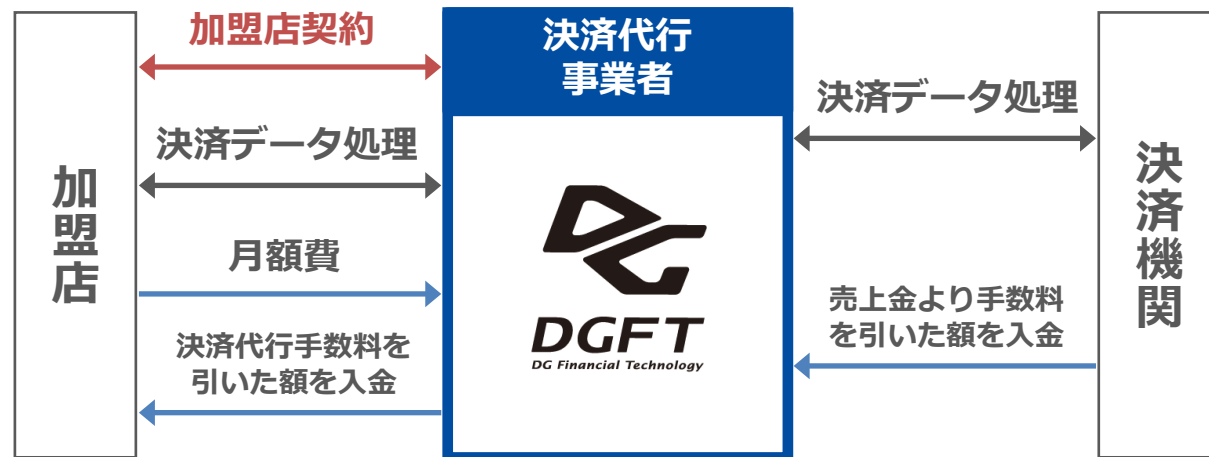
ECサイト事業者や対面加盟店とカード会社やコンビニなどの決済サービスを提供する企業の間に入り、クレジットカード決済を始めとした多数の決済を一括の契約とシステムで導入できるサービス



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

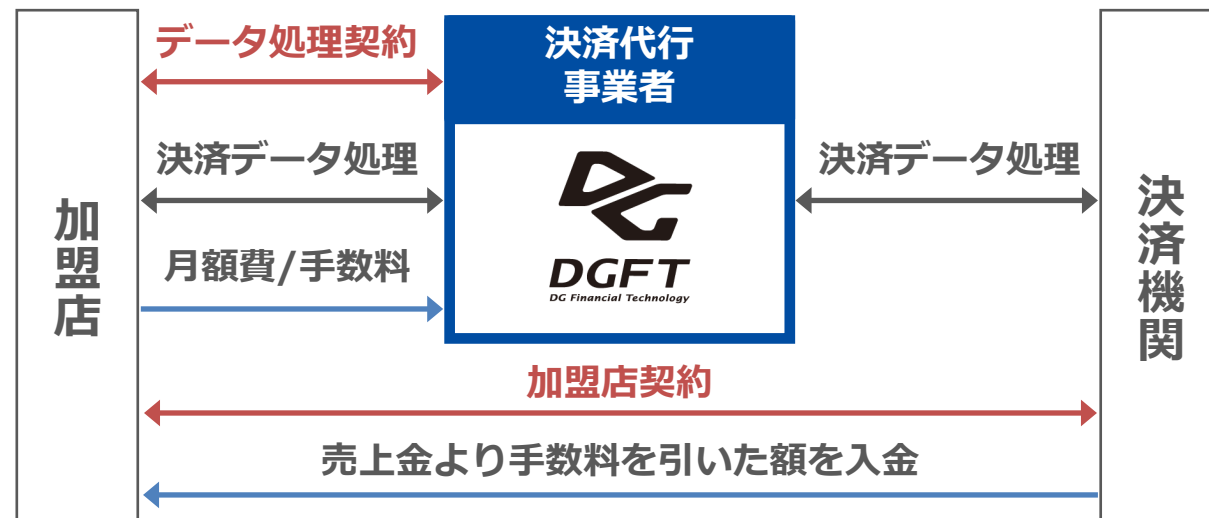


決済データ処理型（直接契約）

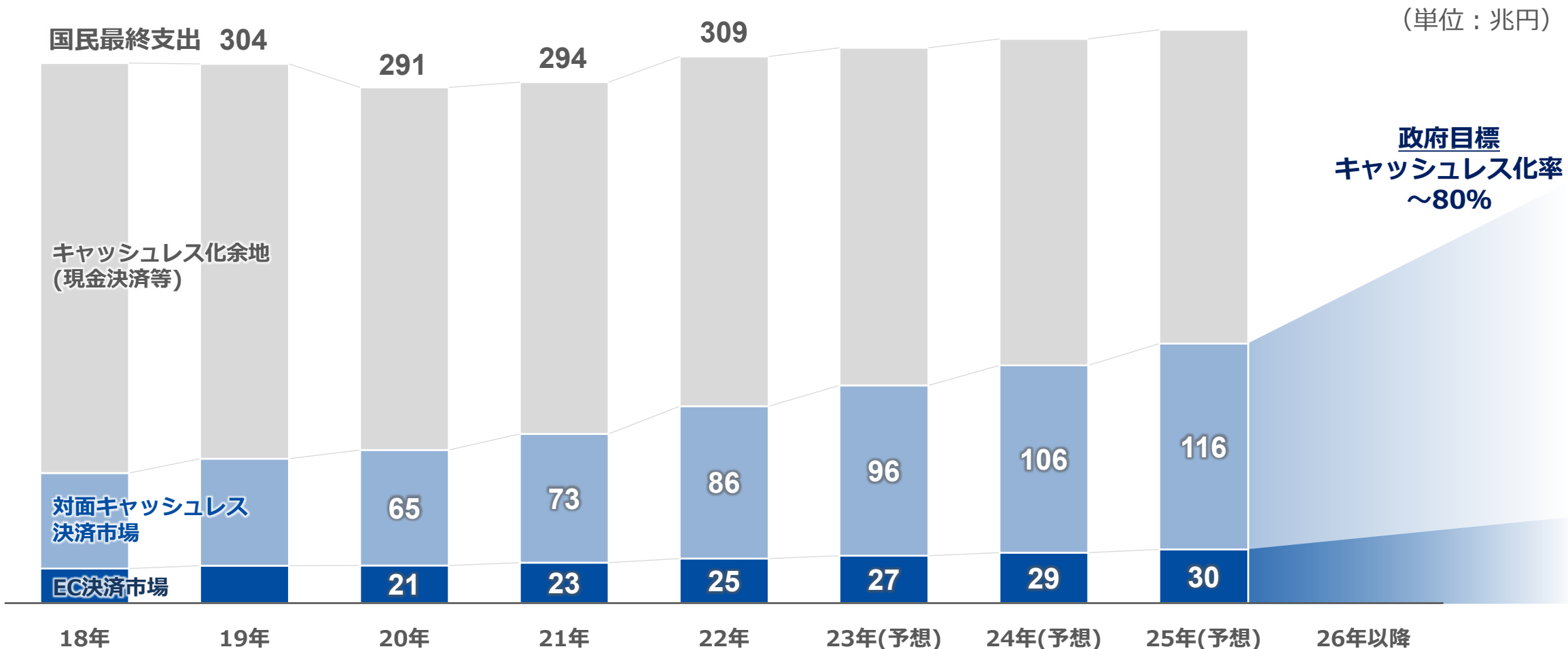
加盟店で締結したカード会社との加盟店契約を元に、PSP提供の決済システムの導入によりクレジットカード決済処理を自動化

- 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



・キャッシュレス決済市場は、非対面決済・対面決済ともに引き続き高い成長が見込まれる



下記資料を参考に当社にて推算

内閣府「2022年度国民経済計算」 / 矢野経済研究所「2022年版 国内キャッシュレス決済市場の実態と将来予測」 / 経済産業省「キャッシュレス・ロードマップ2023」 / 経済産業省「令和4年 電子商取引に関する市場調査」 / デロイトトーマツ/ミック経済研究所「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望 2023年度版」

未来を、決済からデザインする。

ベリトランス株式会社と株式会社イーコンテキストを再編し、21年2月にデジタルガレージグループの中核事業である決済サービスを推進する基幹子会社（完全子会社）として、DGフィナンシャルテクノロジーが誕生。

フィンテックを活用した新しい金融エコシステムの創出に向け、高い可用性・機能・安定性の決済基盤を軸に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ていきます。



DGグループの決済事業を支える基幹子会社（DG出資比率：100%） 対面と非対面の両方を含む加盟店のあらゆる決済ニーズに対応するキャッシュレス決済ソリューション






会社概要

社名	株式会社DGフィナンシャルテクノロジー
所在地	東京都渋谷区
資本金	10億6,845万円
事業内容	決済情報処理サービス 収納代行サービス 送金サービス
登録事業	電子決済等代行業者登録（関東財務局長第25号） 資金移動業者登録（関東財務局長第00094号） クレジットカード番号等取扱い契約締結事業者登録
認証	PCIDSS Version3.2.1 ISO/IEC27001 プライバシーマーク   
参加団体	PCI Security Standards Council, LLC 社団法人日本クレジット協会 日本代理収納サービス協会 日本マルチペイメントネットワーク推進協議会 一般社団法人日本資金決済業協会 EC決済協議会

DGFT社 決算代行業の概況（'23/1 - '23/12 実績）

決済取扱高			決済取扱件数		
年間合計	内) 対面	内) 非対面	年間合計	内) 対面	内) 非対面
6.0兆円	1.7兆円	4.3兆円	11.3億件	5.0億件	6.3億件
加盟店拠点数（23/12末時点）			システムの状況（23/12実績）		
23/12末時点	内) 対面	内) 非対面	アップタイム	接続決済数	接続金融機関
105.2万	93.1万	12.1万	99.99%	40種超	1,000超

主な子会社/持分法適用会社

 EC事業者向け マーケティング ツールの提供 株主 DGFT: 100%	 不正検知 ソリューション の開発と販売 株主 DGFT: 100%	 在インドの システム開発/ 運用管理拠点 株主 DGFT: 100%	 マルチ決済・マ イレージプログ ラムの提供 株主 全日空商事: 51% DGFT: 49%	 対面決済 ソリューション の提供 株主 東芝テック: 51% DGFT: 49%	 後払い決済 ソリューション の提供 株主 ニッセン: 51% DGFT: 49%
---	---	--	--	---	---

新会社設立  DG Commerce

マーケティング・ECサイト構築・決済まで一気通貫の体制構築
株主 DGFT: 60% / システムインテグレータ: 40%

クレジットカードからコンビニ決済まで、40を超える主要な決済手段に対応
 特定の産業やユースケースに応じた決済プロダクトを保有し、加盟店が抱えるあらゆる決済需要に対応

取扱決済手段

クレジットカード	JCB、VISA、Mastercard、American Express、Diners Club
コンビニ	セブン-イレブン、ローソン、ファミリーマート、セイコーマート、ミニストップ、デイリーヤマザキ
ID/QR	au PAY、Amazon Pay、Bank Pay、J-Coin Pay、楽天ペイ、d払い、LINE Pay、PayPay、Smart Code、merpay、ファミペイ、Apple Pay、Google Pay、エポスカんたん決済、COIN+
キャリア	auかんたん決済、d払い、ソフトバンクまとめて支払い
銀行	Pay-easy、楽天銀行、住信SBIネット銀行、PayPay銀行
電子マネー	楽天Edy、Suica、nanaco、WAON
海外系	Alipay、Alipay+、WeChatPay、PayPal、銀聯
Web口座振替	全国約290の金融機関 (都市銀行、ネット系銀行、地方銀行、信金)
その他	ベリトランス後払い、多通貨クレジットカード、永久不滅ポイント

主な決済プロダクト

<p>非対面加盟店向け マルチ決済サービス</p>	<p>特許出願中 対面加盟店向け マルチQRコード決済 サービス</p>	<p>対面加盟店向け マルチQRコード決済 サービス</p>
<p>メールアドレスを活用した 口座振込/ローソン店舗での 現金受取サービス</p>	<p>予約システムと連携した 宿泊施設特化型の 決済サービス</p>	<p>不動産業向け家賃・初期費 用のクレジットカード 決済サービス</p>
<p>セレモニーPAY</p> <p>葬儀費用の支払いに特化の 葬祭事業者向け 決済・金融ソリューション</p>	<p>IVR決済</p> <p>特許取得済 電話注文での クレジットカード決済 ソリューション</p>	<p>メールリンク決済</p> <p>決済画面URLの メール送信による 決済サービス</p>
<p>PoS向け バーコード決済</p> <p>PoSレジへのQRコード の一括導入サービス</p>	<p>オムニPAY</p> <p>EC/店舗決済を一元管理 可能なオムニチャンネル 決済サービス</p>	<p>不正検知サービス</p> <p>不正使用防止・検知に向けた 不正検知ソリューション (ACI、ReD Shield、Sift等)</p>

双方向に同期する2つのデータセンターに加え、監視・運用業務の内製化により、システムリスクを低減
 自社開発による障害発生時の迅速な対応に加え、オフショア拠点活用によるコスト優位性を追求

システムの特徴

1 Active-Active構成

- 同等性能の2ヶ所のデータセンターを設け、両方も稼働
- 災害時/BCP対応を想定した、800km超の遠距離拠点

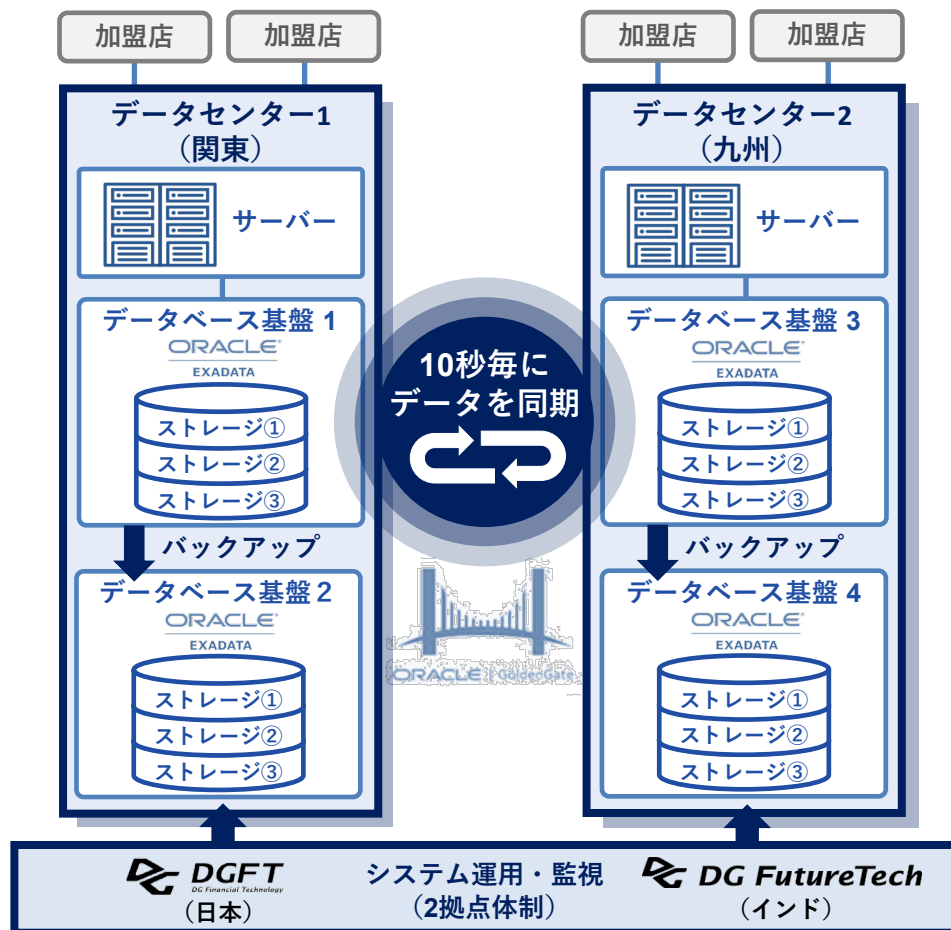
2 双方向データ同期

- データセンター間で、1-10秒毎に双方向でのデータを同期
- 一方のシステムに障害が発生した際も、ダウンタイム無く稼働

3 複層的な冗長化

- データ層は12重ミラー構造 (DB基盤4台×ストレージ各3台)
- サーバ・ネットワークの冗長化し、システム停止リスクを低減

DGFT 決済代行システム概要



運用・可用性の特徴

1 システム運用体制

- 日本とインドの2拠点体制で、24/365のシステム運用・監視
- 内製化による高品質/迅速な監視・運用対応とインド拠点による低コスト化を両立

2 システム監視体制

- 決済システム全体を対象に、リアルタイムで自動監視
- 監視アラートが上がり次第、人的対応に迅速に移行

<23年3月期のシステム停止時間>
 堅牢なシステムと運用/監視体制により、

業界最低水準の **年間20秒**
 (アップタイム:99.9994%)

日本を代表する決済・金融・リテール事業者とのパートナーシップを構築
 効率的な決済加盟店に向けた営業体制と変化する加盟店需要に則した新規サービスの開発を共同構築

戦略パートナー（資本提携先）



資本業務提携

決済代行システムのOEM提供や新規決済サービスの共同開発を推進中
 (DG株式の約2%を保有)



資本業務提携

加盟店開拓に向けた営業連携と新規決済サービスの共同展開
 (DG株式の約5%を保有)

東芝テック株式会社

資本業務提携

対面決済の提供を目的とした決済JV「TD Payment」の共同運営
 (相互に株式の約2%を保有)



CREDIT SAISON

資本業務提携

セレモニーPAY等の業界特化型プラットフォームの共同開発を推進中
 (DG株式の約1.4%を保有)

合弁パートナー



合弁パートナー

ホテル/レジャー施設向け決済事業JVを共同運営



合弁パートナー

ECや通信販売向け後払い決済事業JVを共同運営



事業パートナー

BtoB向け決済サービス「請求書カード払い」での連携を推進中



事業パートナー

決済代行システムのOEM提供中



事業パートナー

決済代行システムのOEM提供や、新規決済サービスを共同で推進中



事業パートナー

対面市場を対象としたAirPayに対しQR決済機能を提供中

海外大手決済事業者12社へ日本のローカル決済を提供し、グローバル企業の日本参入を支援
本パートナーシップを活用し、DGFT加盟店に対し海外での決済サービス提供を推進中

<世界主要地域の大手決済事業者**12**社と提携し、グローバル企業の日本参入を支援>

欧州
adyen
合計 **3**社

アジア
EXIMBAY
合計 **3**社



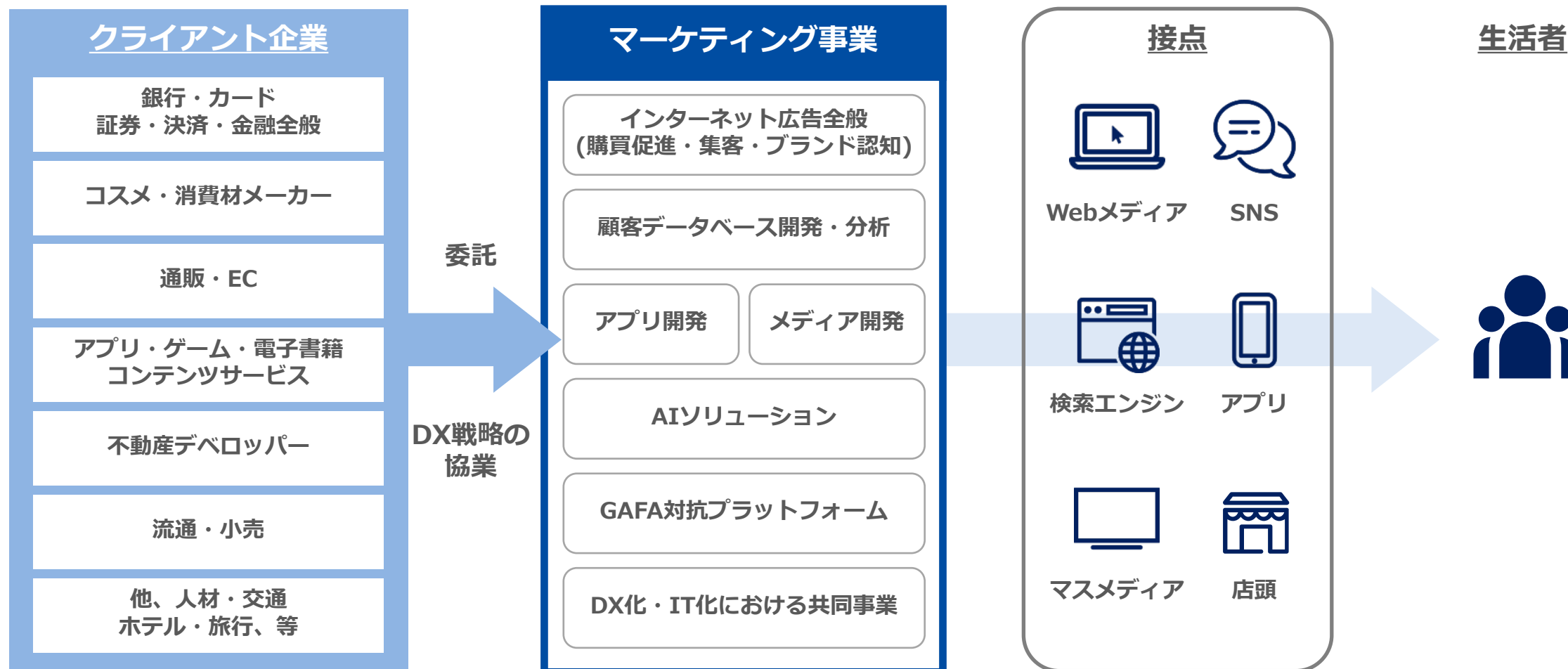
北米
worldpay
from FIS
合計 **5**社

南米
d-local
合計 **1**社

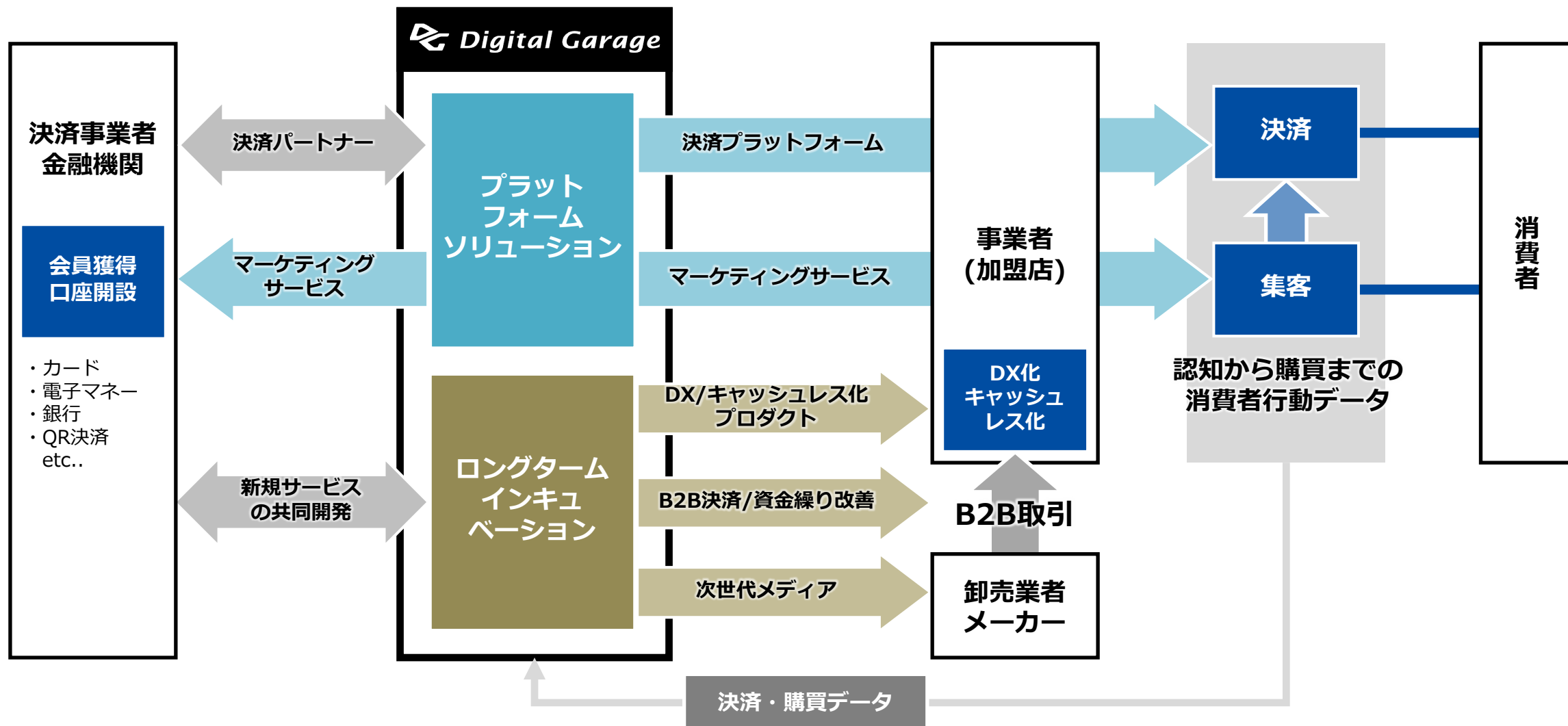


- ・総合的なデジタルマーケティングを通じ、顧客の事業成長を支援
- ・決済事業と連携したフィンテックソリューションやCRM、データを活用したソリューションを提供

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



- ・ 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



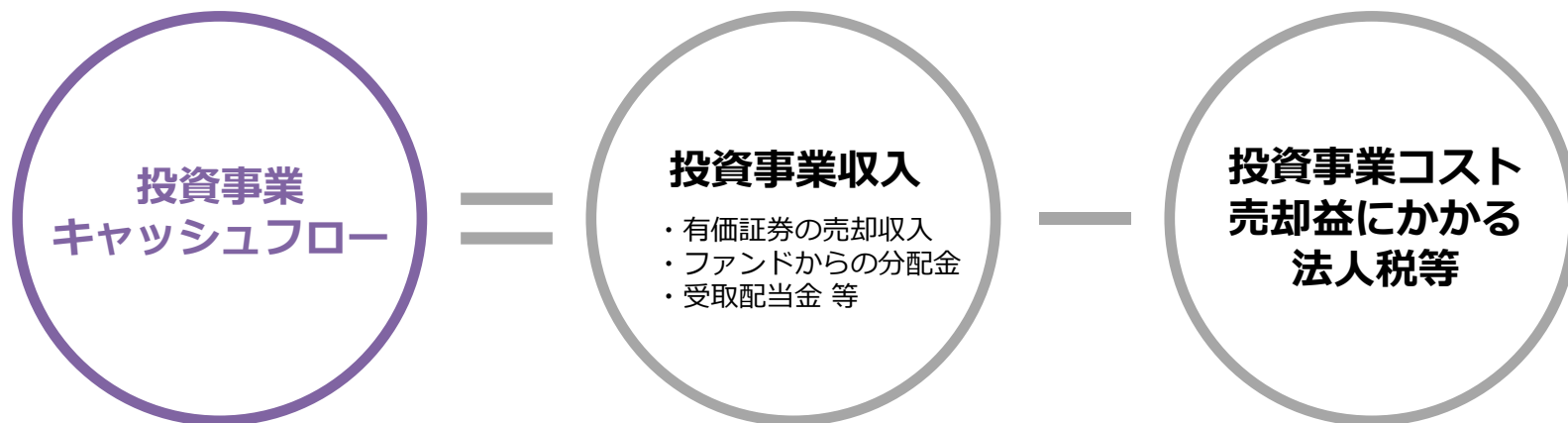
参考資料③：

キャッシュフロー・アロケーション / 株主還元

基礎事業キャッシュフローの計算式



投資事業キャッシュフローの計算式



- ・ 経常的な創出が見込まれる基礎事業CFと、ボラティリティが高い投資事業CFに原資を分離
- ・ 成長機会・財務状況を勘案しながら、戦略的なキャッシュフロー・アロケーションを実施

キャッシュフロー・アロケーション

基礎事業
キャッシュフロー

既存事業の成長投資

– 収益基盤の維持拡大

新規事業の成長投資

– 企業価値を創出する次世代事業の開発を推進

財務体質の改善

株主還元

– 5年配当総額100億円以上
– 基礎事業CFに対する配当性向20%以上

投資事業
キャッシュフロー

成長投資／追加還元

– 事業環境・投資機会を踏まえ戦略的に判断

スタートアップ投資

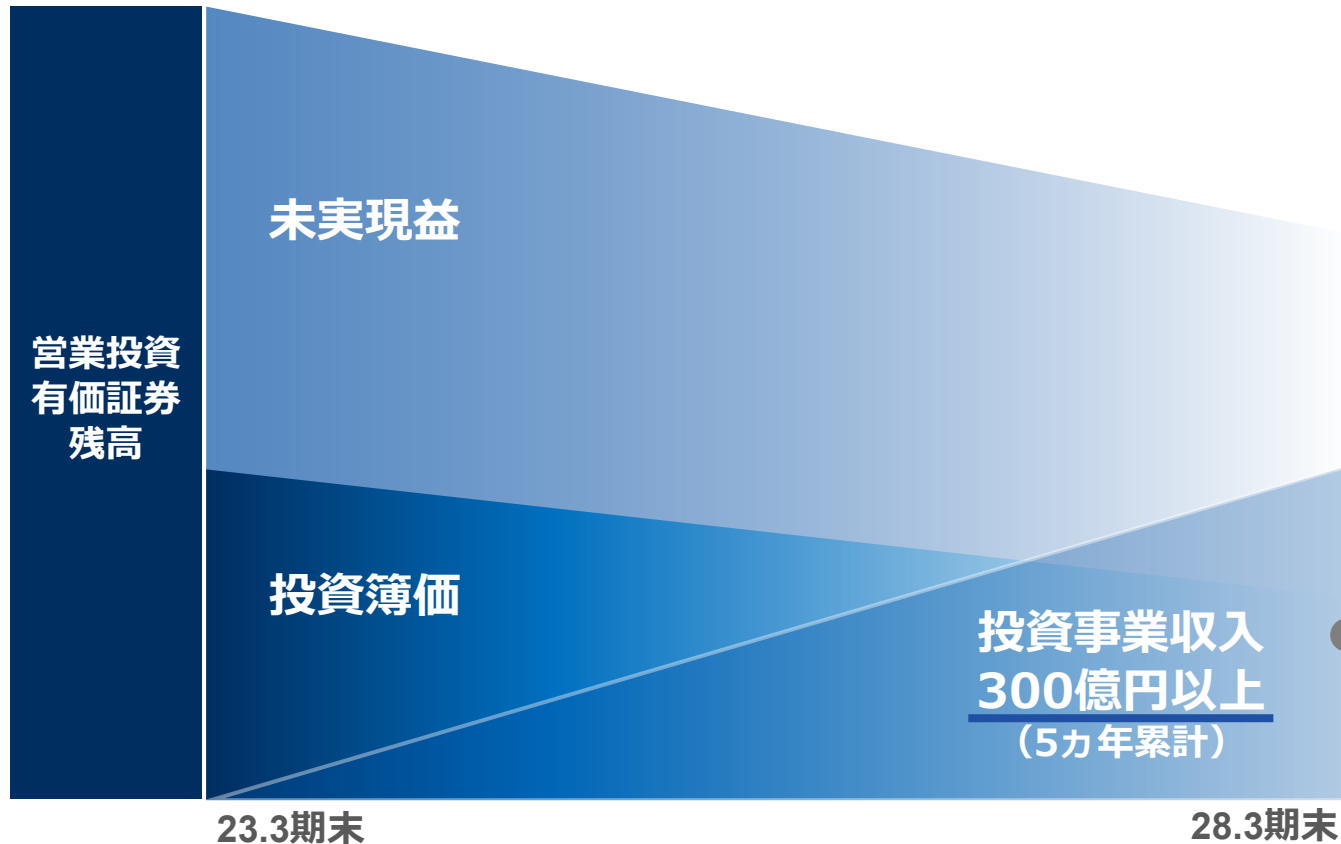
– 投資事業収入の30%が上限

戦略投資 (M&A・資本提携等)

- ・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

700億円



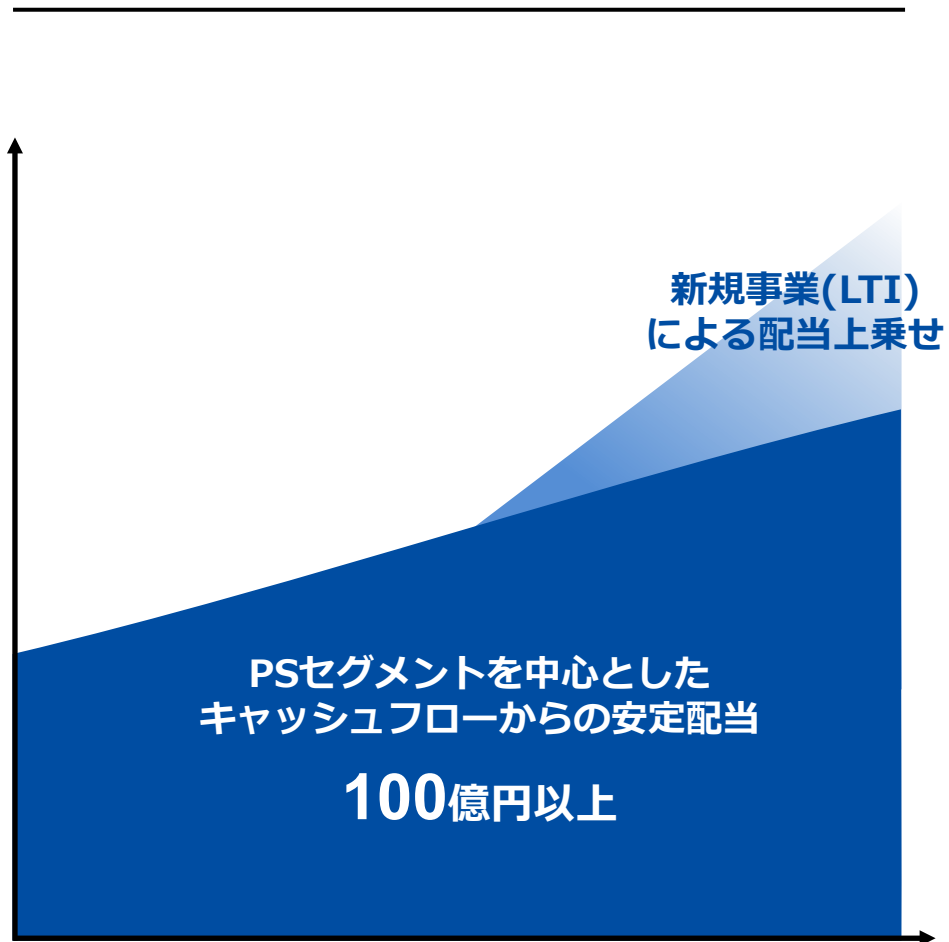
投資事業キャッシュフローの資金用途

投資事業
CF
(運営コスト・
税引後)

- ✓ 成長投資
(新規事業開発)
事業環境と投資機会を
総合的に勘案し戦略的に判断
- ✓ 追加株主還元検討
- ✓ スタートアップへ再投資
ファンド出資
売却収入の30%上限
- ✓ 戦略投資
(M&A・資本提携)

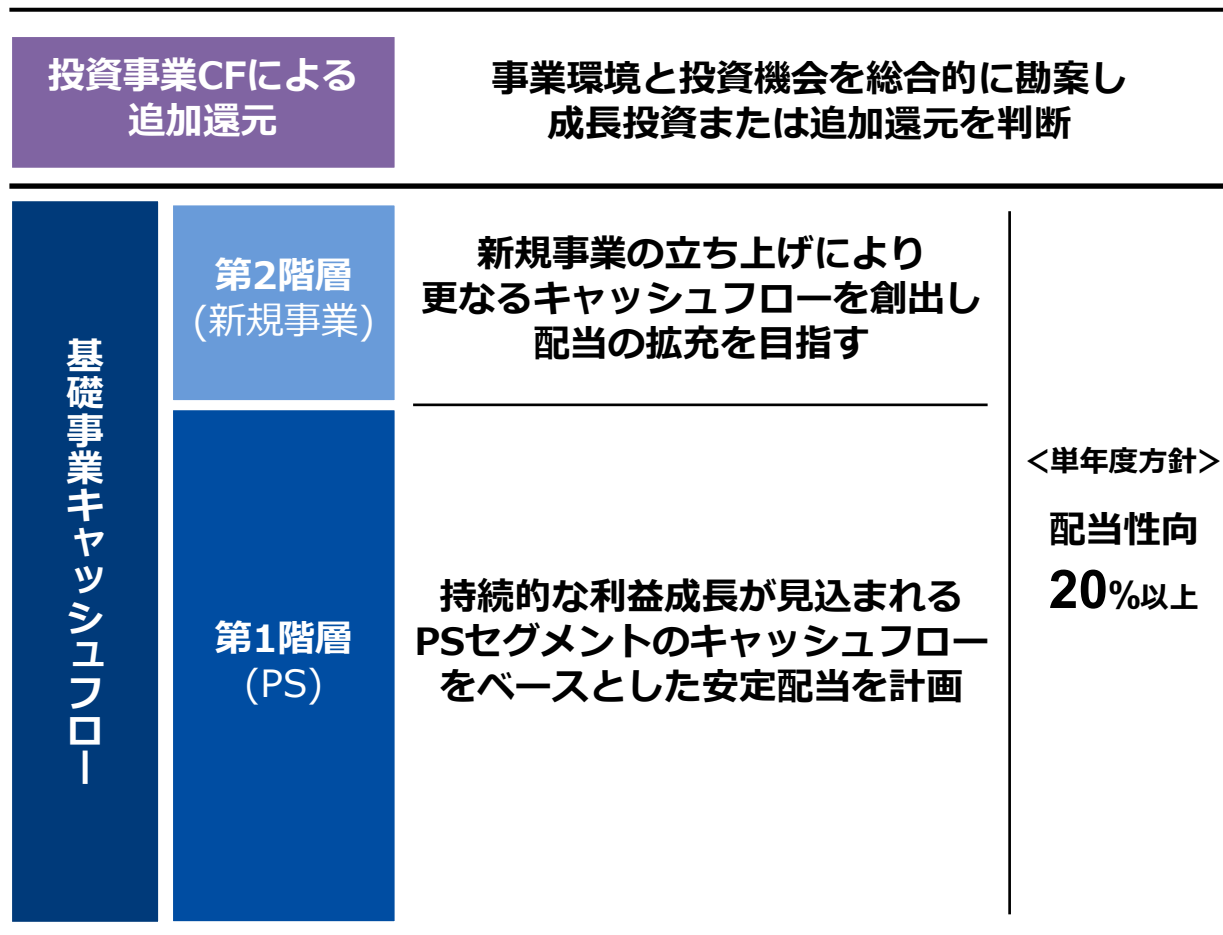
- ・ 配当政策は、PSのキャッシュフローを中心とした安定配当に加え、新規事業による上乗せを目指す
- ・ 加えて、投資事業CFによる追加還元（特別配当・自己株式取得 等）を積極的に検討

基礎事業CFによる株主還元イメージ



FY24.3 ——— 中期経営計画期間 ———> FY28.3

株主還元方針





Digital Garage Group

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