

決算説明資料

2026年3月期 第2四半期

 *Digital Garage*

2025.11.13

I. イントロダクション





PURPOSE / 存在意義

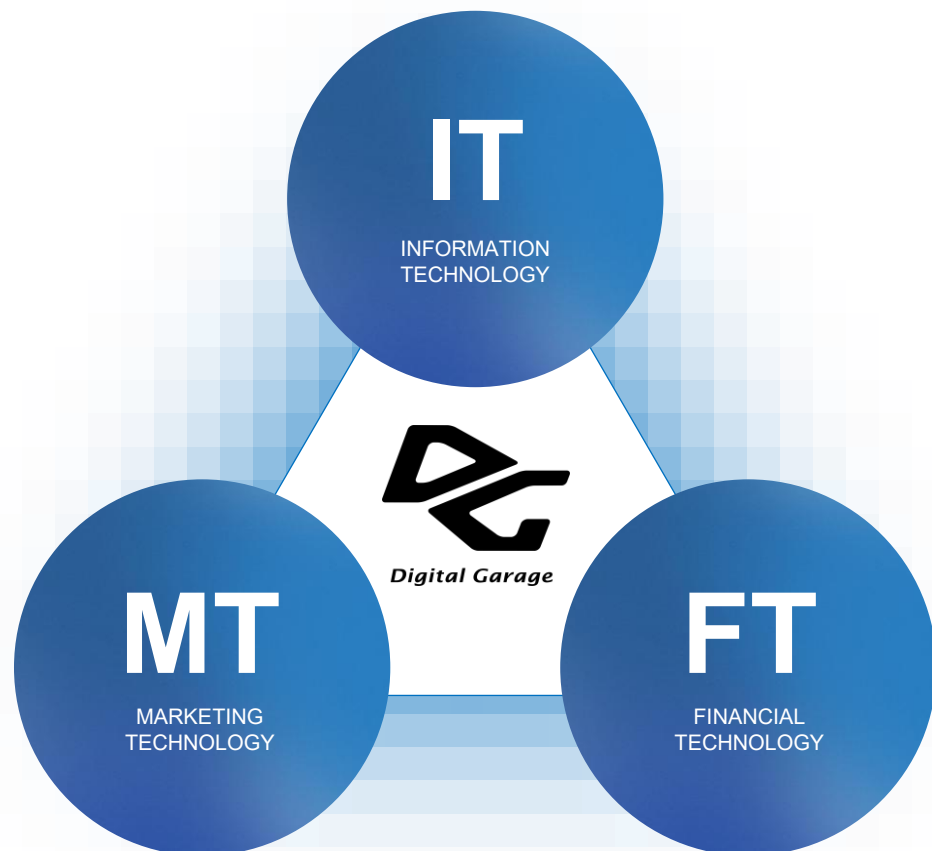
持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”を
デザインし、テクノロジーで社会実装する

<VALUES>

First Penguin Spirit

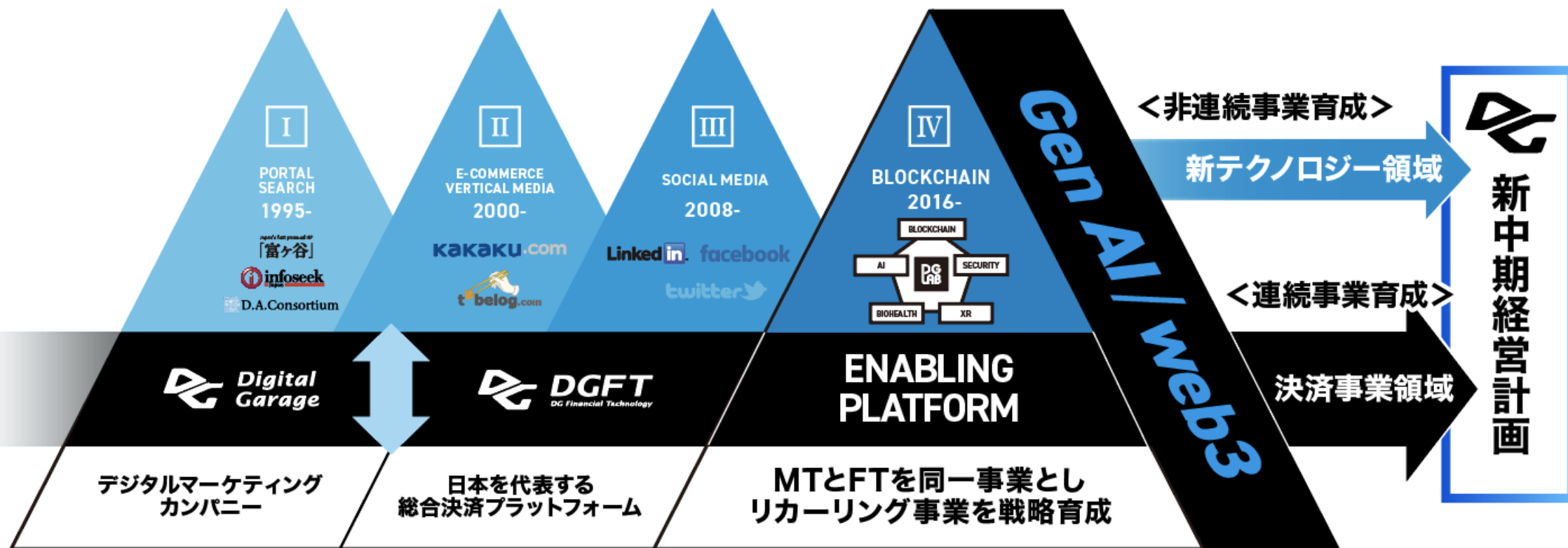
<CORPORATE SLOGAN>

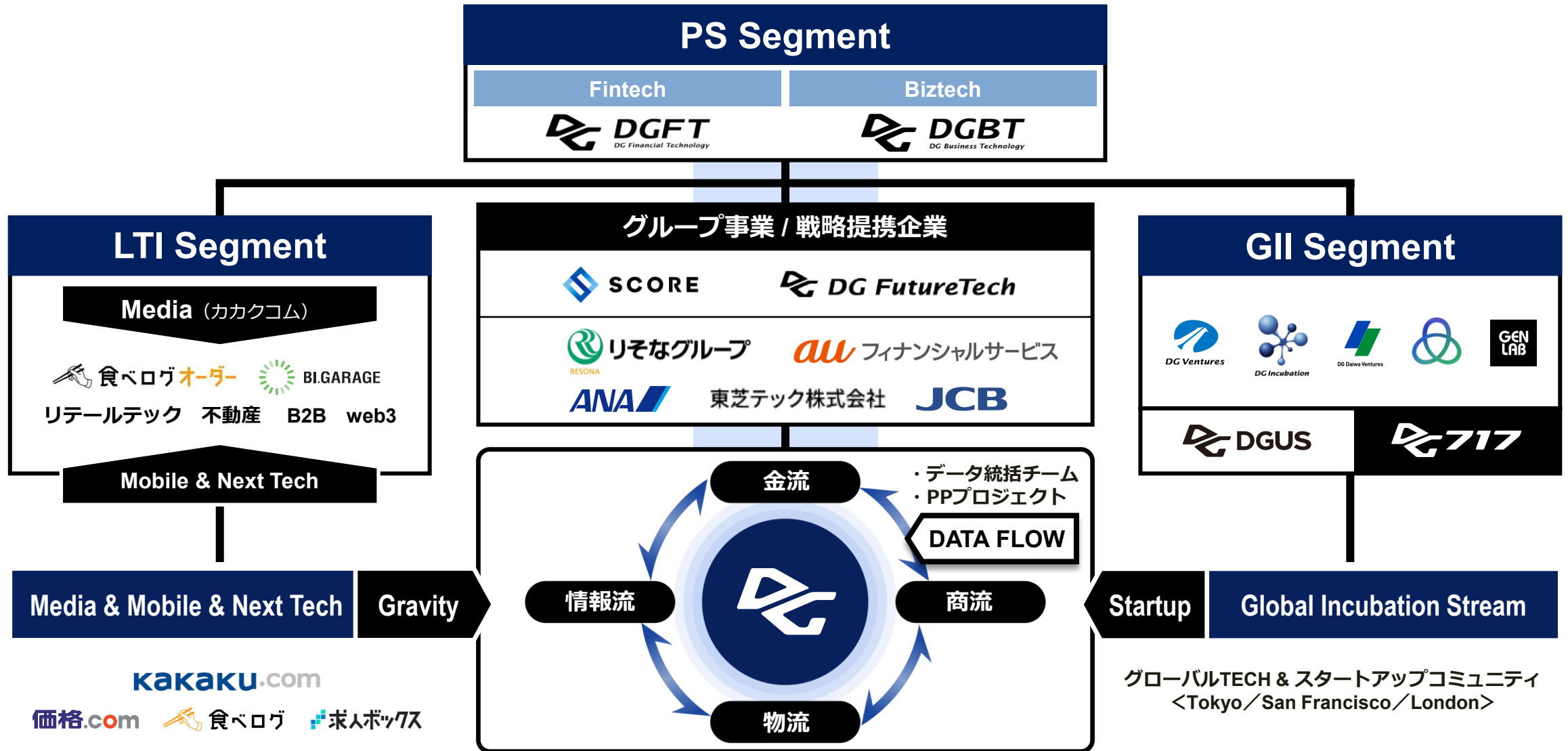
New Context Designer DG



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





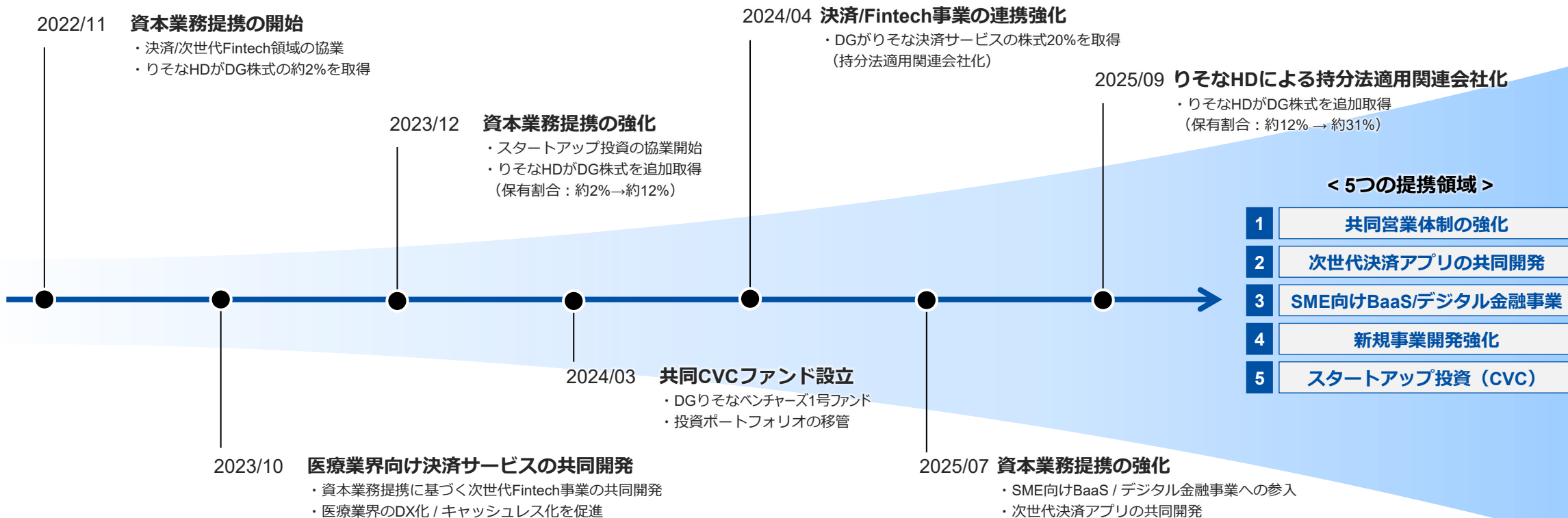
- PSセグメントの成長戦略にコミットするとともに、GII投資事業のボラティリティ低減に取り組む
- りそなHDがDG株式18%をOasis Management Co., Ltd.の運用するファンドから取得 (2025年9月22日完了)
- Fintech事業に加え、データ駆動型BaaS / デジタル金融事業に参入

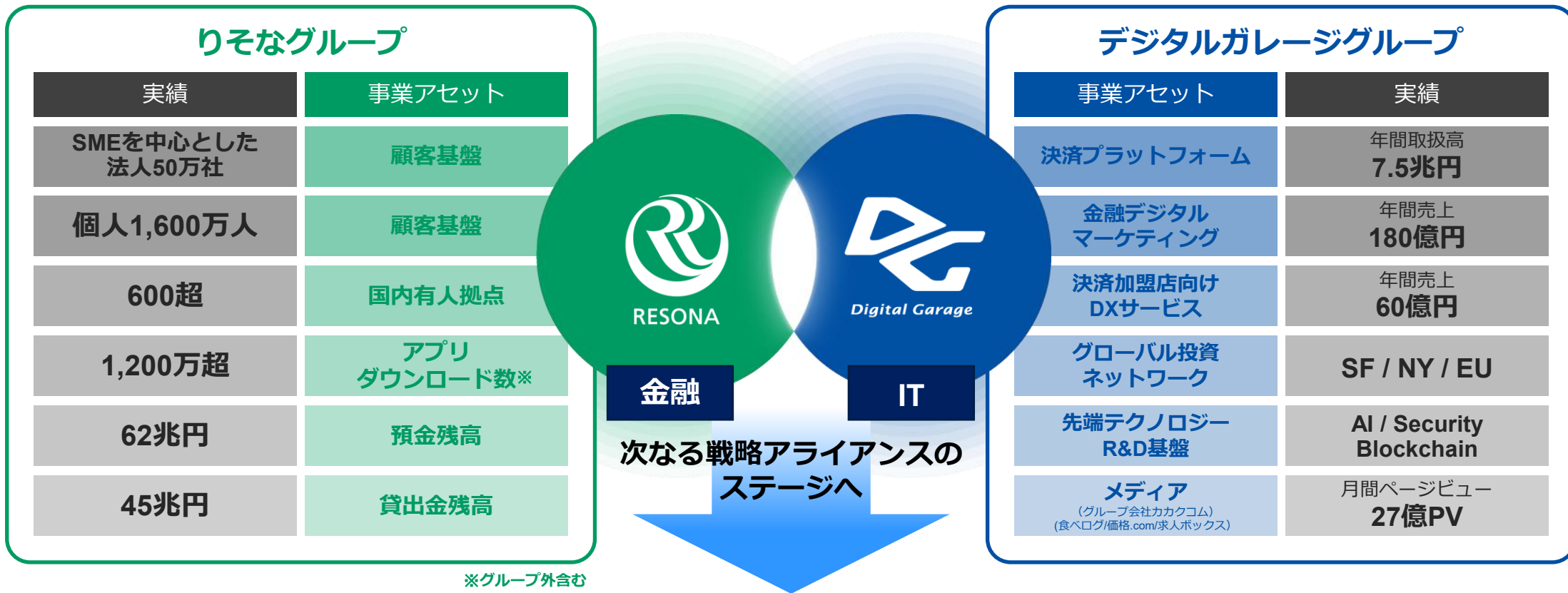
	5ヶ年KPI	取組み状況
税引前利益 成長率*	5年CAGR 20% 以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>新規事業における収益化と決済取扱高の拡大を両立する事業開発を推進</u> ■ デジタルビジネス総合支援を手掛ける新会社「DGビジネステクノロジー (DGBT)」の始動により、<u>収益化対象を決済バリューチェーン全体へ拡大</u>
決済取扱高	28.3期 15兆円 以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ りそなグループ・東芝テック・JCB・ANAグループ・KDDIグループ・Squareなどの<u>アライアンスパートナーとの協業推進</u>による成長を更に加速。 ■ 共通QRコードソリューション「Cloud Pay」による対面決済の拡大
投資事業収入	5年累計 300億円 以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ りそなグループとの共同ファンドへのポートフォリオ移管(オフバランス化)は完了 (約100億円) ■ 引き続き<u>売却推進に注力</u>すると共に、投資先連携による<u>事業リターン</u>を追求
株主還元 (配当)	5年総額 100億円 以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持続的成長を見込む決済事業利益を原資の中心とした<u>累進配当</u> ■ 戦略事業を加えた成長加速による普通配当の増配率向上 ■ 投資事業収入を原資とした追加還元 (2年累計 90億の自己株式取得を実施)

*投資事業及びカカコム持分法利益除く事業利益

- ・ 22年に資本業務提携を開始、決済/Fintechに加え、スタートアップ投資、BaaS/デジタル金融まで提携領域を拡大
- ・ 25年9月の追加株式取得により、DGはりそなHDの持分法適用関連会社（保有割合 約31%）となり、更なる提携強化へ

< 「決済事業に次ぐ収益基盤の確立」を目指す >





テクノロジーで激変するFintech領域でのアライアンスの核を形成

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

FINTECH SHIFT 2.0

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

I Fintech事業に加え、データ駆動型BaaS/デジタル金融事業に参入

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

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

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

II. 連結業績ハイライト



業績サマリー

連結税引前利益は14億円で、主に前年同期の投資評価損の反動により大きく増益

PS	税引前利益 +9.8%増	前年同期の <u>一過性収益の反動</u> が影響、特殊要因を除けば <u>+22%成長</u>
	決済取扱高 +13.8%増	インバウンド消費減速等の影響があったが、 <u>下期大型案件は計画通り進捗</u>
LTI	税引前利益 +25.1%増	<u>複数の戦略事業が成長</u> し、先行投資損失が縮小。決済取扱高への貢献も拡大
GII	投資事業収入 15億円	ファンド型投資へのシフト等によるオフバランス化を継続して推進中

セグメントハイライト

- 【PS】 中長期的な成長に向けた戦略的アライアンスや、共通QRコード決済「Cloud Pay」の拡大
 - **りそなホールディングス**との資本業務提携強化。決済協業に加え、SME向けデジタル金融事業への参入
 - **KDDIグループ**と共同開発中の次世代決済プラットフォーム「NESTA」は、KDDIグループ内での提供開始
 - 共通QRコード決済「Cloud Pay」シリーズをフックに、自販機 / 駐車場等のIoT市場に導入拡大
- 【LTI】 **複数の戦略事業が成長 / 収益化フェーズに移行、カカクコム**の業績も堅調に推移
 - 日本最大級のアプリ外決済「**アプリペイ**」のグローバル展開を本格始動
 - 日本最大級の不動産DX「**Musubell**」が、カカクコムと協業を開始
- 【GII】 中計5ヶ年KPIの「**投資事業収入300億円**」に向け売却加速中
 - 直接投資残高の売却を推進し、投資先とのシナジー創出に注力

連結業績ハイライト – セグメント利益（累計）

単位：百万円	FY25.3 2Q累	FY26.3 2Q累	前年 同期比	増減率	概要
連結税引前利益	-12,530	1,416	+13,946	-	・ PS / LTIセグメントの堅調な成長に加え、GIIセグメントで前2Qに計上した評価損からの反動により、 連結税引前利益が黒字転換
PS	4,065	4,462	+397	+9.8%	・ 決済 / マーケティングともに 前2Qの一過性収益の反動 による影響あり
決済	3,415	3,607	+191	+5.6%	・ 上期は インバウンド消費減速 の影響が残り、決済取扱高は14%成長 ・ 大型案件が稼働する下期に向け、取扱高 / 利益の成長率向上に取り組む
マーケティング	713	855	+142	+20.0%	・ 金融領域の案件が引き続き伸長し、上期は 二桁の増収増益
LTI	1,029	1,288	+258	+25.1%	・ カカクコム等からの持分法利益は微減も、決済事業との親和性が高い 複数の戦略事業が成長フェーズへ移行 しており、先行損失が縮小
GII	-10,236	-1,210	+9,026	-	・ 前2Qに計上したBlockstreamに係る 評価損の反動 等
全社調整	-7,389	-3,124	+4,264	-	・ 前2Qに計上した本社保有分のBlockstreamに係る 評価損の反動 等

基礎事業収支※の推移（累計）

※投資関連収益および一過性の損益要因を除いた経常的な事業収支

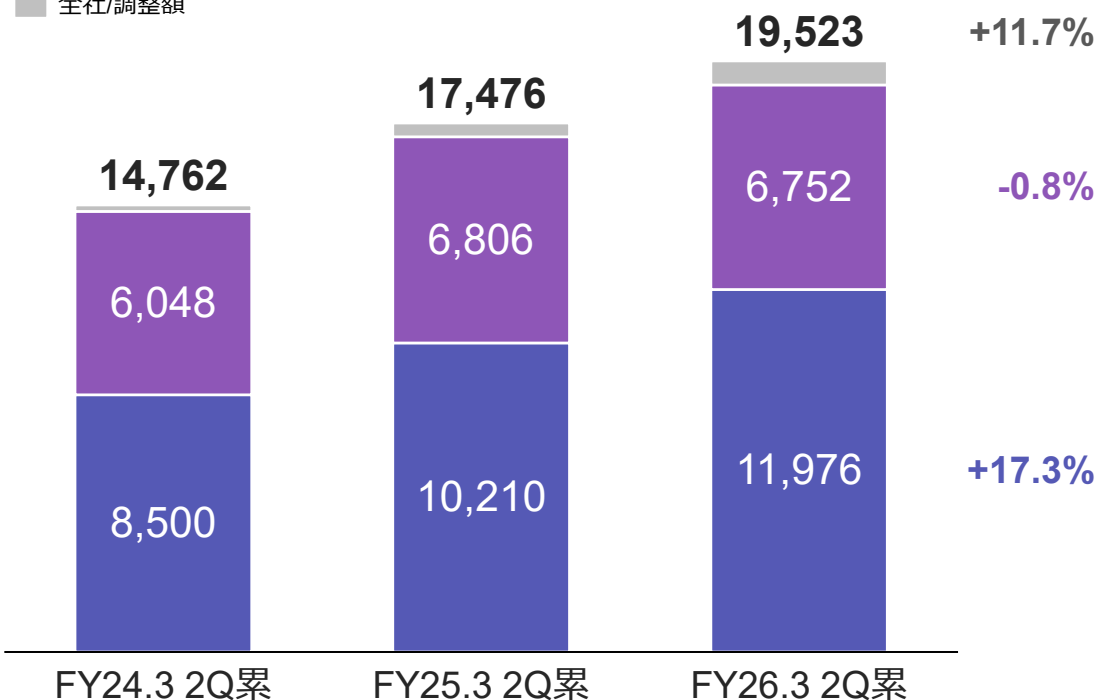
- PSセグメントの事業規模の拡大、LTIセグメントの新規事業売上の成長等により基礎事業利益成長は26%となった
- 将来の事業成長に向けた技術リソース等の人財投資、R&Dなど経営基盤強化への投資を吸収しながら、成長を継続

基礎事業収益

(単位：百万円)

■ PS
■ LTI
■ 全社/調整額

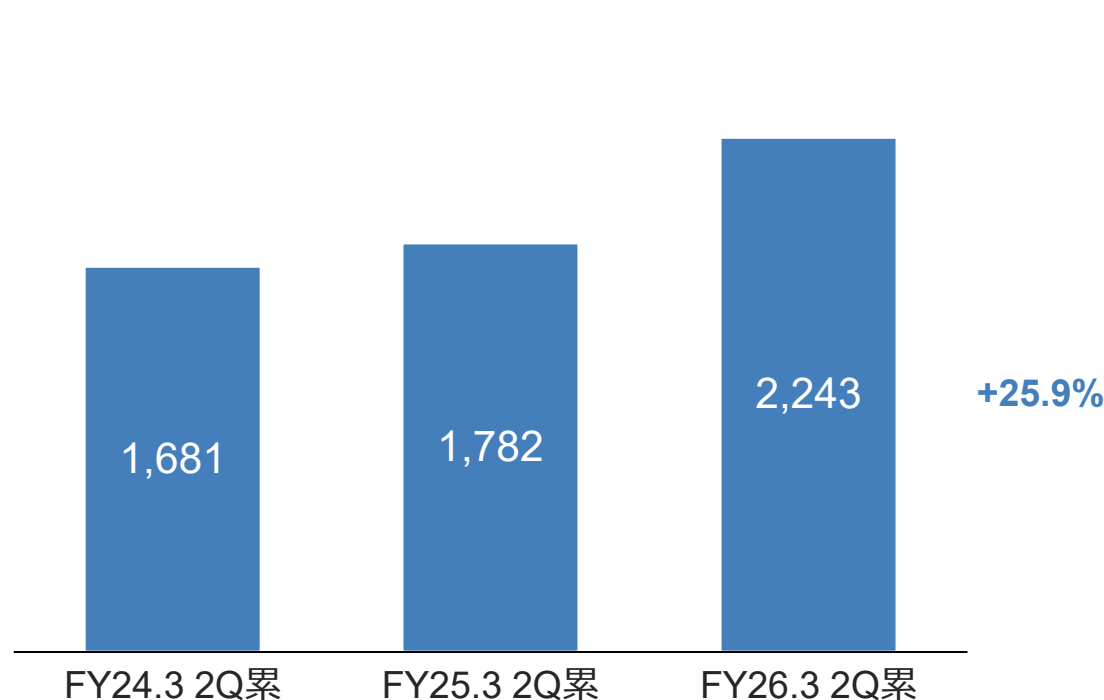
YoY



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



II LTI segment

<主要KPI>

新規事業
売上成長率

+64%

税前利益成長率

+25%

主な事業ハイライト

kakaku.com

- 持分法利益は微減も、
決済取扱高は過去最高を更新

戦略事業

- 複数事業が成長フェーズへ
- アプリペイ、グローバル展開本格始動

DGFT
請求書カード払い

アプリペイ
アプリペイ



グループシナジー

- カカコムグループからの決済取扱高は継続的に拡大中
- 新規事業の決済取扱高成長率も、前期比で+70%超と高い成長を維持

I PS segment

<主要KPI>

決済取扱高
(直近12ヶ月)

8.0兆円

決済取扱高成長率

+14%

税前利益成長率

+9.8%

主な事業ハイライト



りそなグループ

- 資本業務提携を強化、決済取扱高1兆円早期実現へ
- SME向けBaaS/デジタル金融事業に本格参入を予定



au
フィナンシャルサービス

- 次世代決済プラットフォーム「NESTA」を共同開発
- KDDIグループ内での提供を開始し、au経済圏への決済提供を拡大を目指す



DGBT
DG Business Technology

- DGFTとの両輪体制でデジタルビジネスを総合支援
- AIパッケージ「DG AI Drive」第一弾をローンチ



Cloud Pay

- 世界最大級の決済プラットフォーム「Square」から始まり、自販機 / 駐車場等のIoT市場に導入拡大

III GI segment

<主要KPI>

投資事業収入

15億円

営業投資有価証券残高
(期末)

535億円

主な事業ハイライト

公正価値
評価

- 為替等の影響により減少

投資事業
収入

- りそなHD共同ファンドへの移管を含め、累計で152億円の投資事業収入を計上

グループシナジー

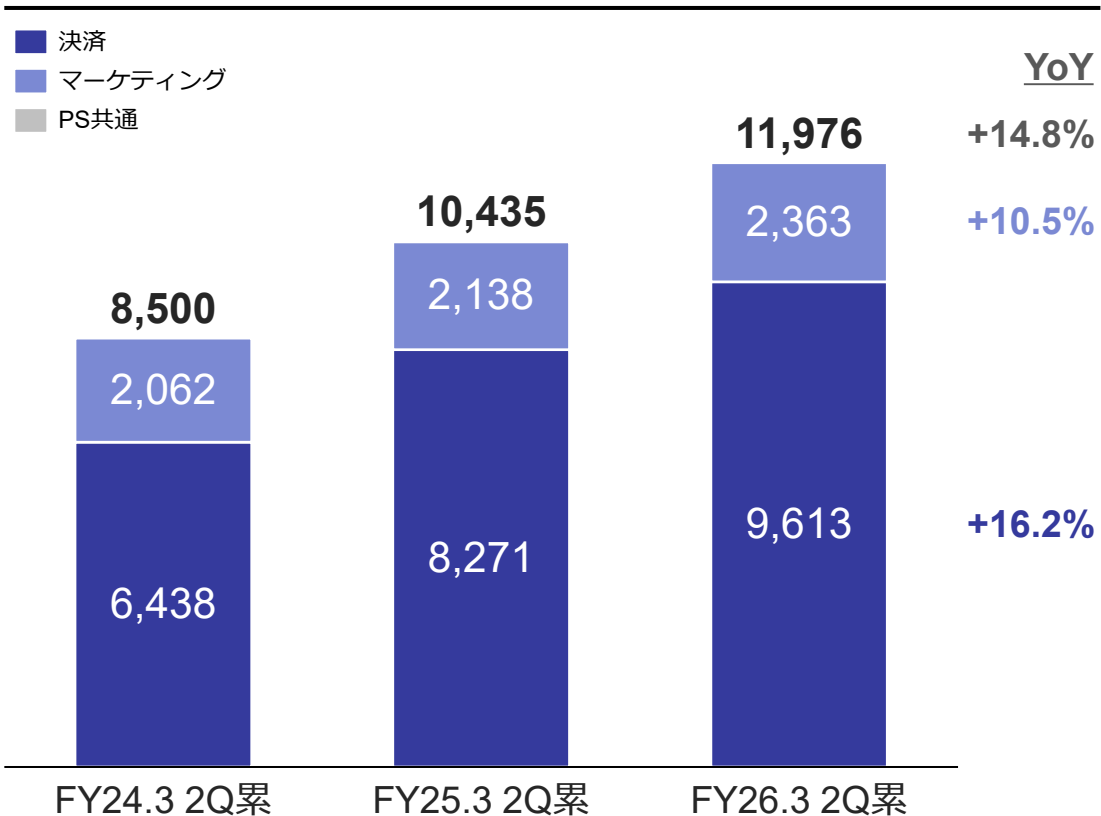
- グローバルテックのスタートアップを横軸で集約する事業共創部門を設置、最先端Fintechの実装を推進
- 投資/関係先スタートアップからの決済取扱高(上期)は、前年同期比で2割成長

*各種数値は26.3期2Qの数値

- ・ 決済事業は、インバウンド消費減速の影響が残ったことに加え、前年の一過性収益の反動が影響 （詳細は18p）
- ・ マーケティング事業は、金融領域の取引拡大により、上期で二桁の増収増益と好調を維持

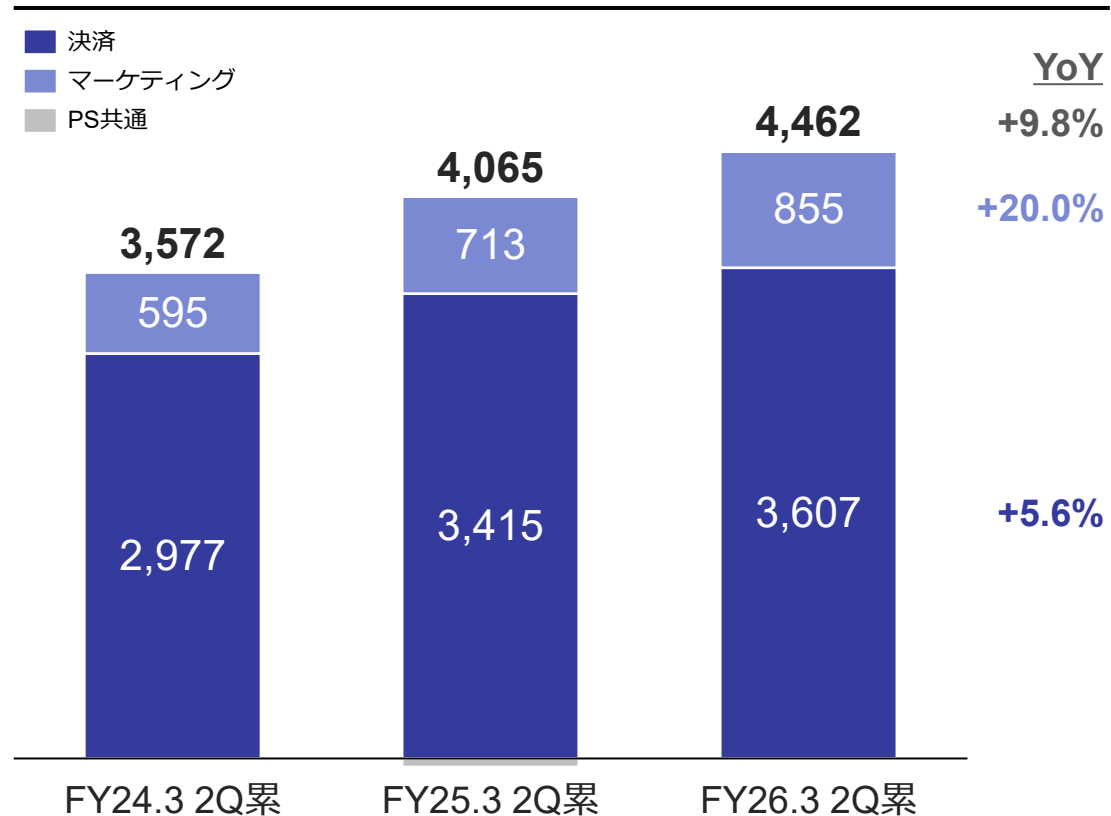
セグメント収益

（単位：百万円）



セグメント利益

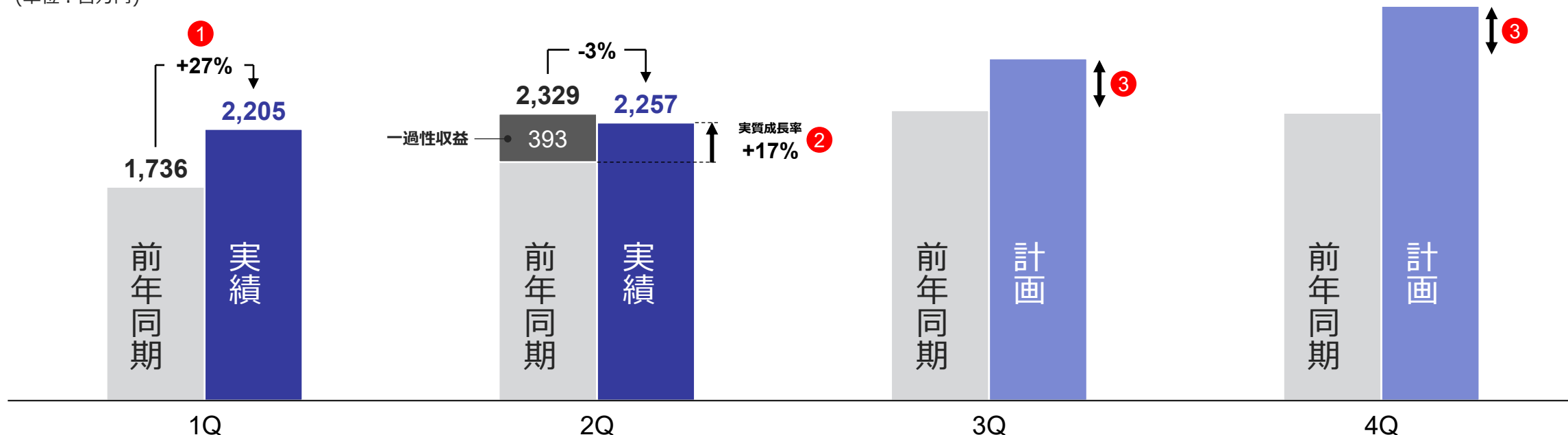
（単位：百万円）



- 前年同期に計上した一過性収益の反動により、2Q単体の利益成長率は▲3%となった
- この影響を除いた実質的な利益成長率は+17%で概ね計画線も、下期に向け決済事業の成長率回復が課題

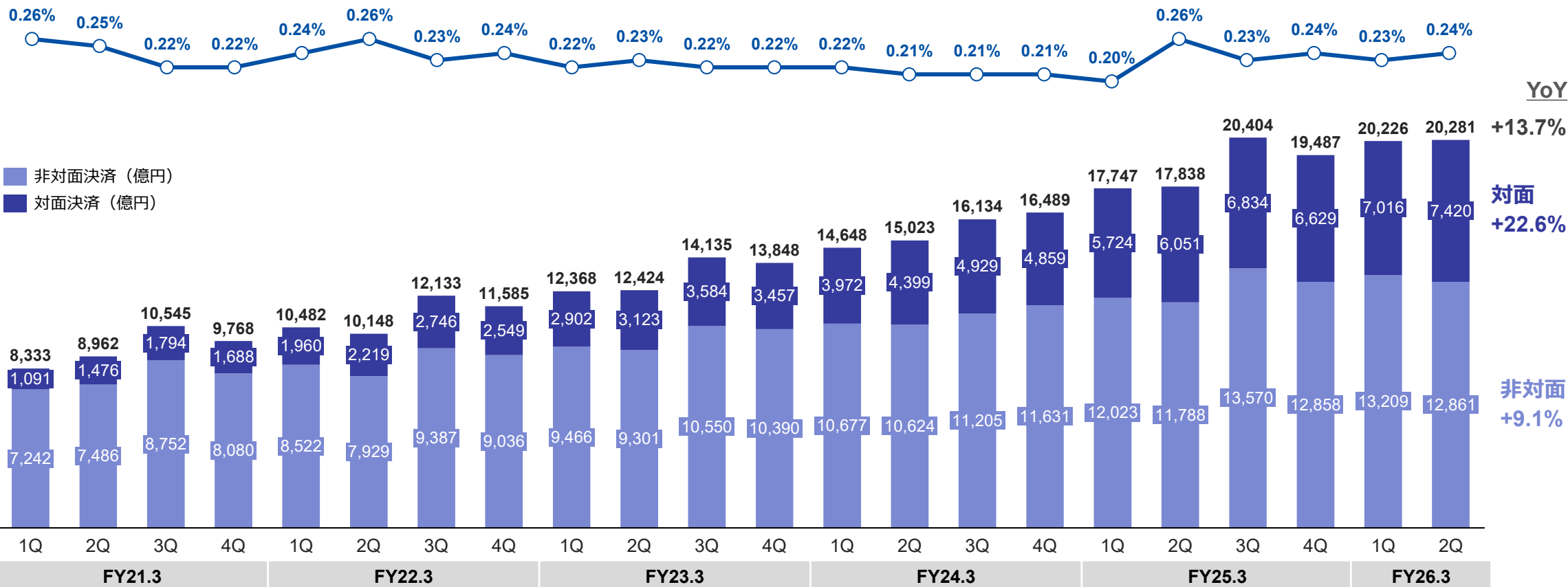
- 1Qは決済事業が**インバウンド消費の減速**等により弱含みとなったものの、好調なマーケティング事業がこれを補い、セグメント全体では+27%の利益成長
- 2Qは前年同期に計上した一過性収益（約4億円）の影響を除いた**実質成長率が+17%**で概ね計画線
大型案件の先行コストや一部加盟店の離反で決済が弱含む中、マーケティングがそれをカバーする構図は継続
- 3Q以降、通期ガイダンスの達成には**決済事業の成長率回復が鍵**。KDDIグループとの案件は順調に進捗

(単位：百万円)



- 決済取扱高の成長率は+13.7%と1Qに続き弱含みとなったが、直近12ヶ月間の取扱高は初めて8兆円を突破
- 取扱高収益率は、前2QのSCORE完全子会社化による影響を除けば、対面・非対面とも安定的に推移

○ 取扱高収益率

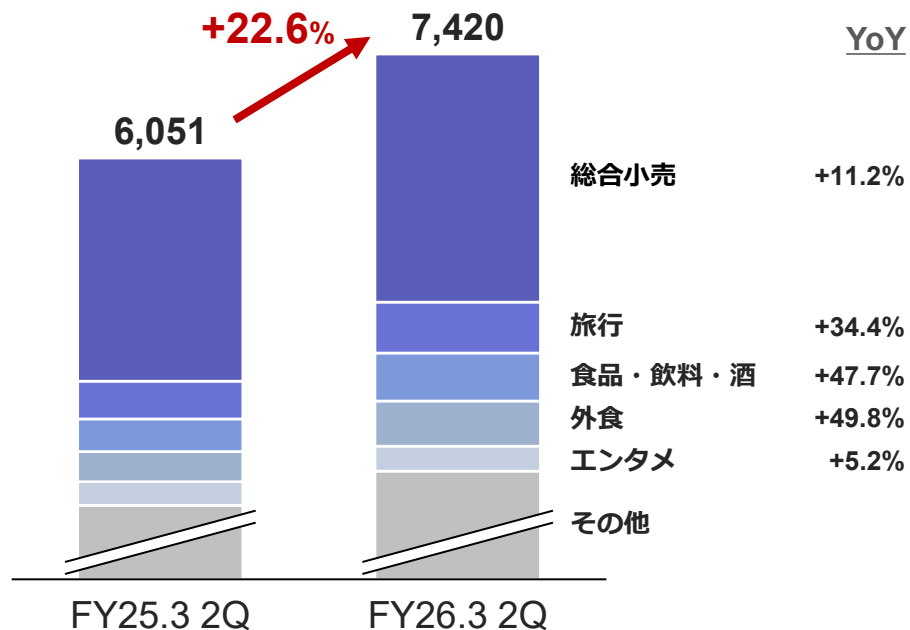


- 1Qに引き続きインバウンド消費の停滞や、一部加盟店の離反等により、対面・非対面ともに取扱高の成長率が軟化
- 今後は、KDDIグループとの大型案件が稼働する下期から来期にかけて、決済取扱高の成長率は高まる見通し

対面決済

(単位：億円)

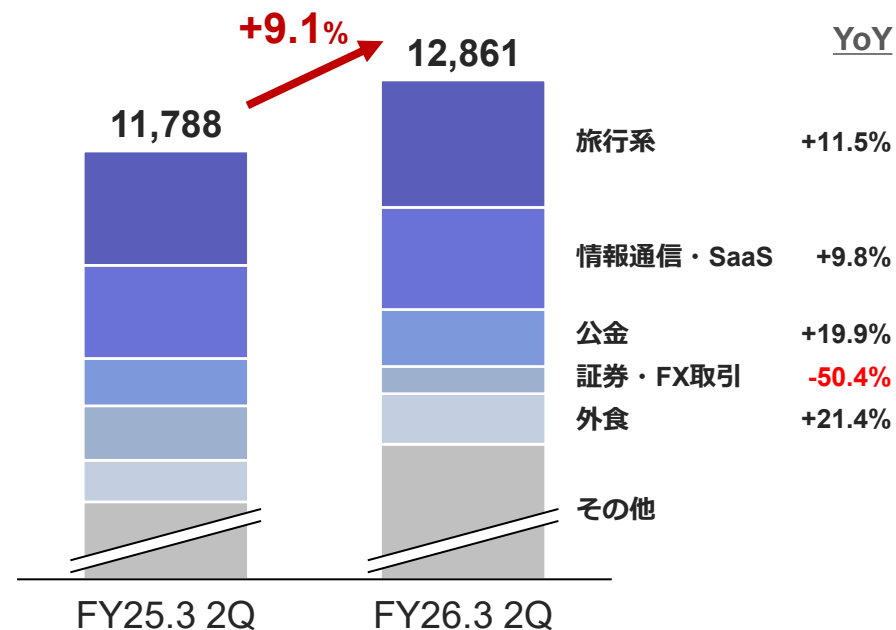
- 1Qに引き続き、百貨店等におけるインバウンド消費が低調に推移したことから、「総合小売」の伸び率が前年同期比で減少
- 東芝テックやリクルート、Square等との戦略的アライアンスが引き続き成長を牽引



非対面決済

(単位：億円)

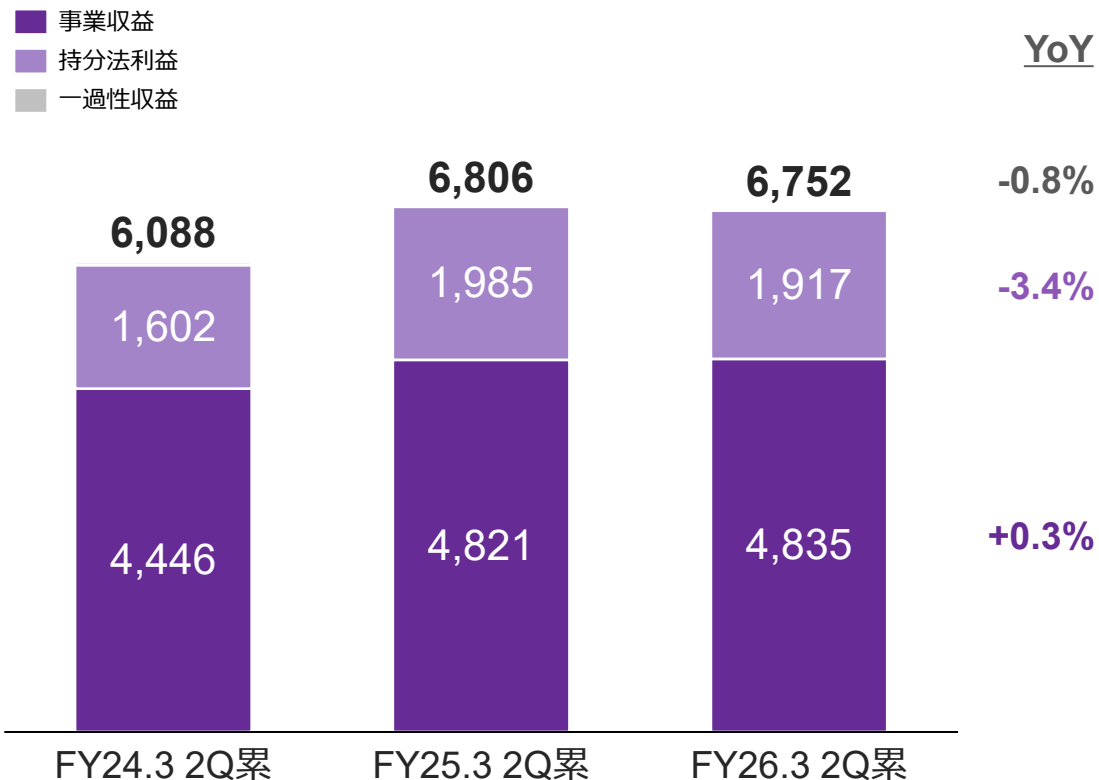
- カカコムとのグループ連携や海外OTAなど「旅行系」の取扱高が増加
- 一部加盟店離反により「証券・FX取引」や、ふるさと納税含む「公金」が想定以下
- モバイルオーダー/テーブルオーダーの増加により「外食」は高い成長率を維持



- ・ 決済との親和性の高い戦略事業のうち、複数の事業が成長フェーズに移行しており、事業損失が縮小
- ・ カカクコム等からの持分法利益は微減も、カカクコム経由の決済取扱高は継続的に拡大 (詳細は31p)

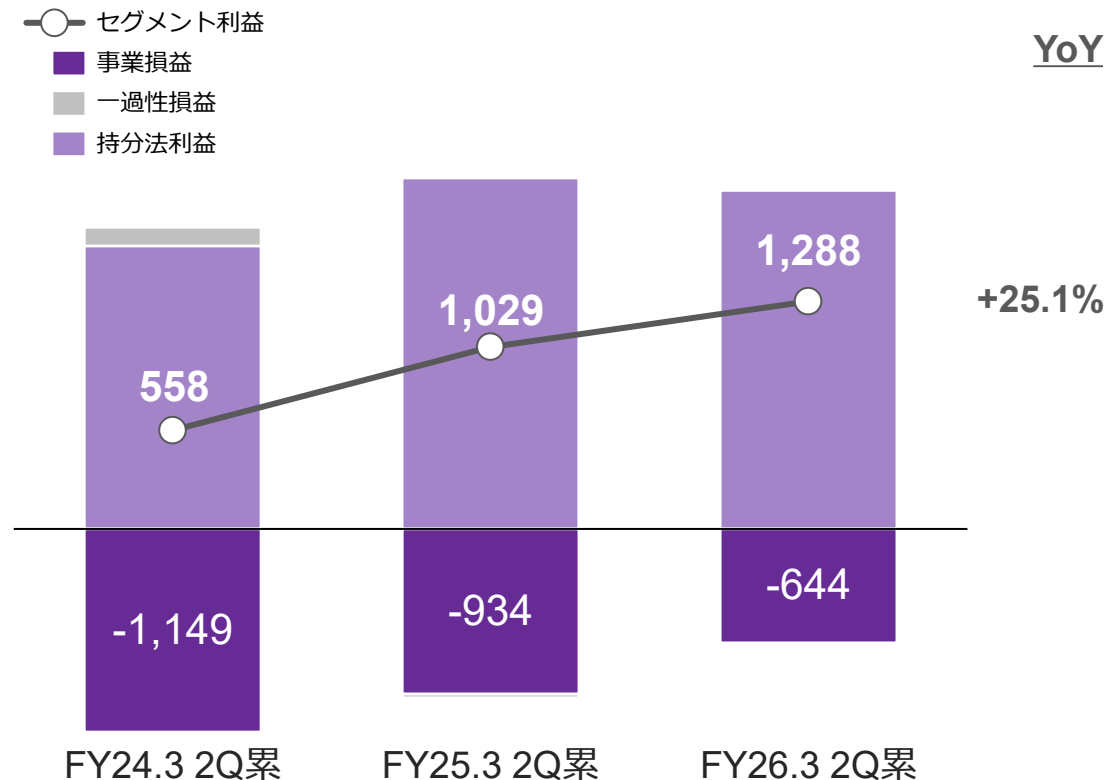
セグメント収益

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)

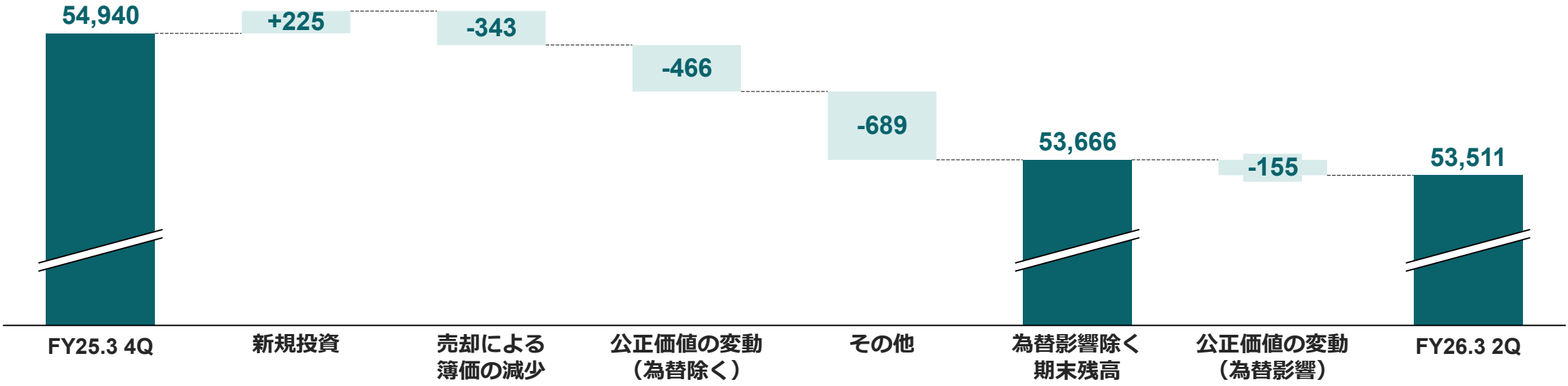


- ・ 中計5ヶ年KPIの「投資事業収入300億円」の達成に向け、投資ポートフォリオの売却・オフバランス化を推進
- ・ 2Q累計の投資事業収入は約15億円、中計期間の累計では152億円となり、目標に対する進捗率は51%
- ・ 今後も中計期間内における売却を加速し、適切な株主還元の実現を目指す

営業投資有価証券 増減内訳

(単位：百万円)

投資事業収入 1,457 百万円



IV. 事業トピックス





事業領域	成長エンジン	実績
会員獲得支援	アフィリエイト広告コンサル能力とテクノロジー活用	年間売上 181億円
オンライン決済	りそな/KDDIグループ等との協業で更なる拡大を目指す	年間GMV 5.0兆円
対面決済	東芝テック・ANAグループ・Square・リクルート等との協業	年間GMV 2.5兆円
QRコード決済	Cloud Payシリーズによる成長の加速	3年CAGR +63%
後払い	SCORE社のB2B領域への進出による事業成長	3年CAGR +13%
加盟店総合支援 (サイト構築・セキュリティ等)	マーケティング人材合流と統一データ基盤整備	年間売上 61億円

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

- 共同開発する次世代決済プラットフォーム「NESTA」について、KDDIグループ内での提供を開始
- 今後、KDDIグループの通信やEC事業等の「au経済圏」を中心に、決済プラットフォームの共同提供を本格稼働

< 次世代決済プラットフォーム「NESTAの概要」 >



- DGFTの決済サービスを基盤に共同開発する次世代決済プラットフォーム
- KDDIグループ内での提供を開始し、au経済圏への決済提供を拡大を目指す
- 本年中に本格稼働の見通し、詳細は別途リリースを予定



< 当社グループの狙い・戦略 >

1 KDDI主力通信事業へのNESTA導入

- au/UQ mobile通信料金支払いに対するNESTAの導入
- 数兆円規模の決済取扱高の取込を目指す

2 共同営業によるau経済圏の取込拡大

- KDDIグループ企業への共同提案を通じたau経済圏の決済商流の取込を拡大
- KDDIグループ外の加盟店への決済提供も推進

3 新たなビジネスの共同開発・展開

- DGグループとauフィナンシャルグループの経営資源の融合による新規サービスの共同開発
- 幅広い金融領域における協業検討の推進

- ・ 特許取得済みの共通QRコード決済サービス「Cloud Pay」により、拡大するQR決済市場を取り込む
- ・ 今後もアライアンス等を通じて、自動販売機や駐車場等のIoT市場への早期の導入拡大を図る

< Cloud Payシリーズの概要 >



特許取得済

特許取得済

1. 日本最大級*のQRコード決済のバンドルサービス

国内外の主要なQRコード決済をDGFTと契約するだけで利用できる、日本最大級のQRコード決済のバンドルサービス

2. 端末レスのため低コストで導入可能

QRコードを設置するだけで、手軽にQR決済が導入可能となる点が、業務効率やキャッシュレス化に課題を抱える幅広い事業者から評価

3. QRコード以外の決済手段にも対応範囲を拡大

「Cloud Pay Neo」では、クレジットカード決済やコンビニ決済など、QRコード決済以外の決済手段にも対応することが可能

2024/09 世界最大級の決済プラットフォーム「Square」から始まり、自販機/駐車場等のIoT市場に順調に導入拡大

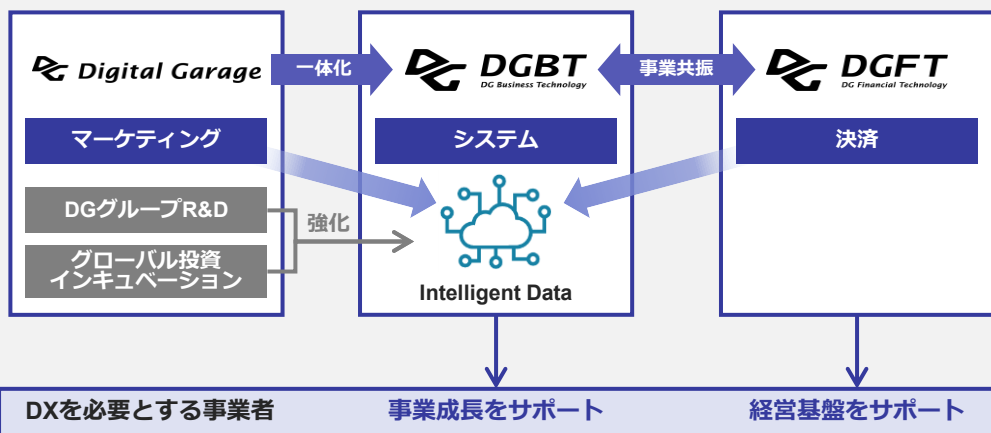
- 2024/09
世界最大級の決済プラットフォーム「Square」に「Cloud Pay」を実装
- 2025/02
駐車場システム大手アマノの精算機に「Cloud Pay」を搭載
- 2025/07
O2O決済サービス「Cloud Pay レジ」スタート
- 2025/07
「Nayax」が日本市場で展開する自販機向け決済端末に実装
- 2025/09 **NEW**
「KPay Japan」が展開する決済端末に「Cloud Pay」を実装
- 2025/10 **NEW**
設備コストを抑えた小規模駐車場向けソリューションを提供開始

* 2024年9月25日プレスリリース「世界最大級の決済プラットフォーム「Square」のQRコード決済にDGFTの共通QRコード決済ソリューション「Cloud Pay」を実装

- ・国内有数の決済プロバイダーであるDGFTとの両輪体制により、テクノロジーで事業者の成長をサポート
- ・25年8月に、マーケティング業務の効率化と高度化を実現するハイブリッド型AIパッケージ「DG AI Drive」提供開始

< DGビジネステクノロジーの概要 >

2025年4月にグループのDX系3社を統合し、デジタルビジネスを総合的に支援する戦略会社「DGビジネステクノロジー（DGBT）」が始動



グループ戦略「**DG FinTech Shift**」のもと、グループ横断でAIやデータサイエンスの先端技術を社会実装し、事業成長をサポート

< DG AI Drive 第一弾のローンチ >



1

AI活用による事業者のDXを支援

「DG AI Drive」は、多様なAIソリューションを統合的に提供し、企業の**マーケティングDXを多角的に支援**するプラットフォーム

2

広告運用自動化 / ビジュアル制作支援を開始

第一弾として、AIを活用した広告運用の自動化ソリューションとビジュアル制作サービスをローンチし、**今後更なる機能拡張を予定**

3

投資先スタートアップの技術を活用

GIIセグメントが持つ有力なスタートアップとのネットワークや投資機能の活用により、**グループシナジーを創出**

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

PSセグメント事業領域

kakaku.com

日本有数のトラフィックを保有する
インターネットメディア事業を展開

主要メディア

食べログ
 ・ 月間利用者: 9,673万人
 ・ 月間PV: 24億759万PV

価格.com
 ・ 月間利用者: 3,172万人
 ・ 月間PV: 2億5,382万PV

求人ボックス
 ・ 月間利用者: 1,280万人
 ・ 月間PV: 1億6,749万PV

*データは2025年9月時点

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

トラフィック

決済商流

DGFT
 DG Financial Technology

国内最大級の決済代行業を展開
日本の重要インフラ指定

決済事業

決済取扱高 **7.5** 兆円

決済支払拠点 **119** 万拠点

取扱決済手段 **40** 種類超

*データは2025年3月期

決済事業と親和性が高い「産業特化型DX事業」「B2B決済/金融事業」「次世代テクノロジー」の3領域を中心に、戦略的な新規事業開発を推進

複数案件が成長フェーズに移行し、戦略事業群全体の売上は昨年比+64%拡大

戦略事業より生じる決済取扱高も前年同期比+71%増と継続成長しており、PSセグメントの決済取扱高拡大にも貢献

主な事業トピックス



「DGFT請求書カード払い」で建設業界の成長を支援

- 建設事業者が新たな工事案件の受発注を行える、国内最大級のB2Bマッチングプラットフォームを運営するツクリンク社と戦略的に協業（詳細は[こちら](#)）
- 本サービスの導入により、建設業界の事業者の資金繰りを支援



カカクコムとの連携による新たな協業ビジネスを計画

- カカクコムが運営する不動産情報サイト「スマイティ」との協業
- 不動産売却における売り手と買い手を効率的にマッチングする、新しい不動産売却マッチングプラットフォームの構築を目指す

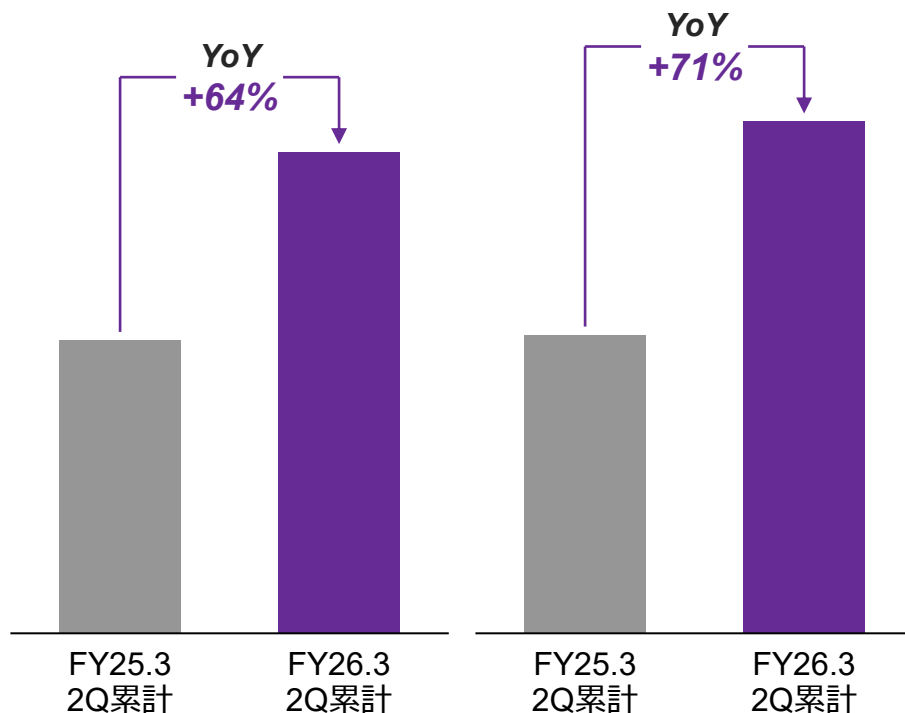


BI.Garage、AIトラフィックからのコンテンツ価値保護を支援

- メディアとAIの公正な共存を目指し、AIトラフィックの収益化プラットフォーム「TollBit」を国内有力媒体社向けに提供開始（詳細は[こちら](#)）
- 決済事業の知見を活かし「TollBit」のステーブルコイン決済をサポート

戦略事業の売上高

戦略事業の決済取扱高



- ・アプリ外決済サービス「アプリペイ」は、スマホ新法の施行を控える中、獲得ゲームタイトル数が順調に拡大
- ・世界70以上の国と地域に展開し、400超の決済手段を取り扱うフィンテック企業Codaとの提携により、グローバル展開を本格始動

< アプリ外決済「アプリペイ」の概要 >

アプリペイ

1. 国内No.1*アプリ外課金プラットフォーム

2023年に業界に先駆けて参入し、日本国内で運営されているアプリ外課金サービスにおいて、導入ゲーム・アプリ数でNo.1

2. マーケティングから決済までワンストップで提供

提携メディアやポイントモール、SNSからの集客など、グループのリソースを活用し、マーケティングから決済までワンストップで提供

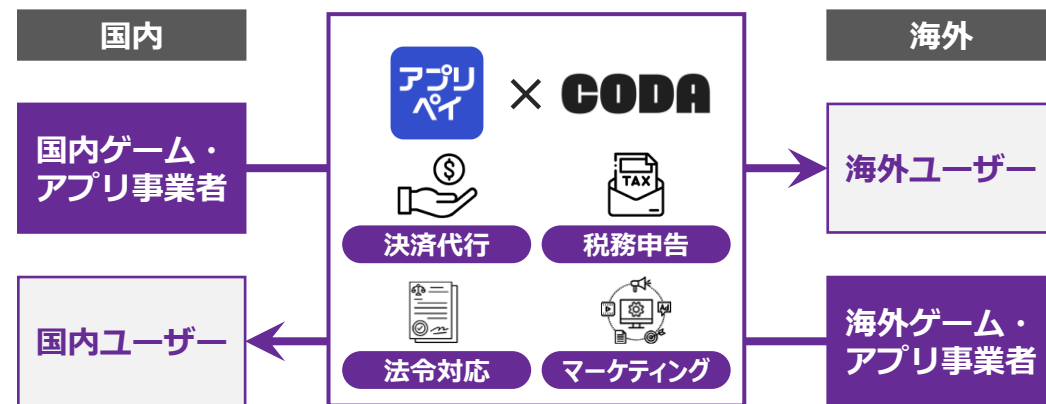
3. PSセグメントの決済取扱高拡大にも貢献

2025年12月のスマホソフトウェア競争促進法施行を控えるなか、市場の変革をリードするとともに、PSの決済取扱高拡大にも貢献

*日本国内で運営されているアプリ外課金サービスにおいて、導入ゲーム・アプリ数で最多（2025年10月当社調べ）

< グローバル対応の開始 >

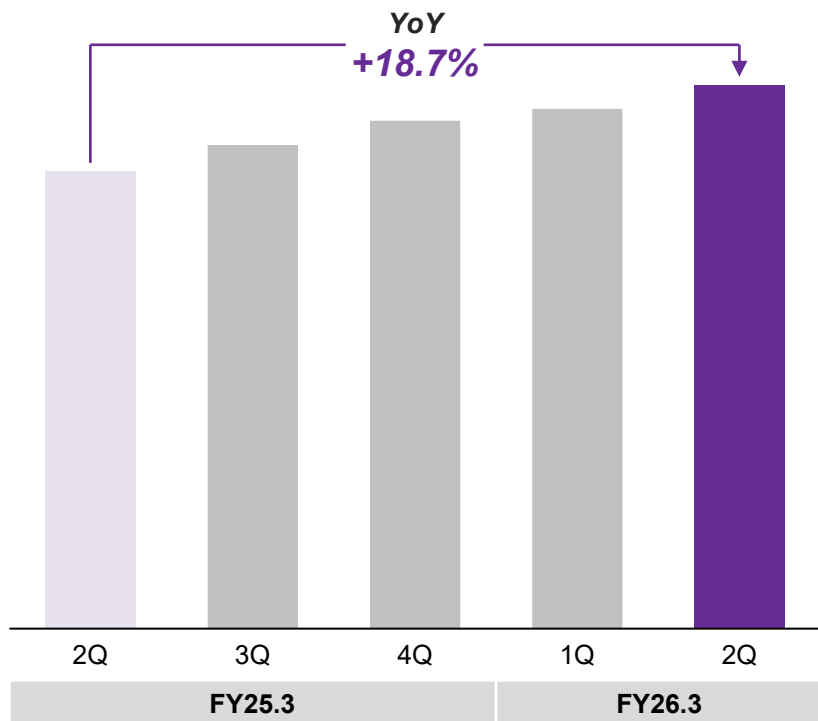
アプリペイ グローバルサービス



- ・国ごとに異なる決済手段への対応に加えて、各国の法令対応から税務申告まで、ゲーム・アプリ事業者を一気通貫でサポート
- ・25年10月、「モンスターストライク」（MIXI社）がアプリペイ導入国内版に加え、グローバルサービスの第一弾として、海外版も展開

カカクコムグループからの決済取扱高は継続的に拡大
デジタルガレージとカカクコム両社のアセットを活用した協業ビジネスを推進

カカクコムからの決済取扱高 (直近12ヶ月)



カカクコム経由の
決済取扱高は
継続的に拡大中

カカクコムとの協業ビジネス

食べログインバウンド予約 (2024年6月開始)



- 食べログ多言語版において、インバウンド向けネット予約サービスを開始
- DGFTの決済ソリューションを活用し、キャンセル料金の請求機能等を実装
- 国内最大規模の約63,000店舗にて実施中 (2025年8月時点)

新しい不動産売却マッチングプラットフォームの構築



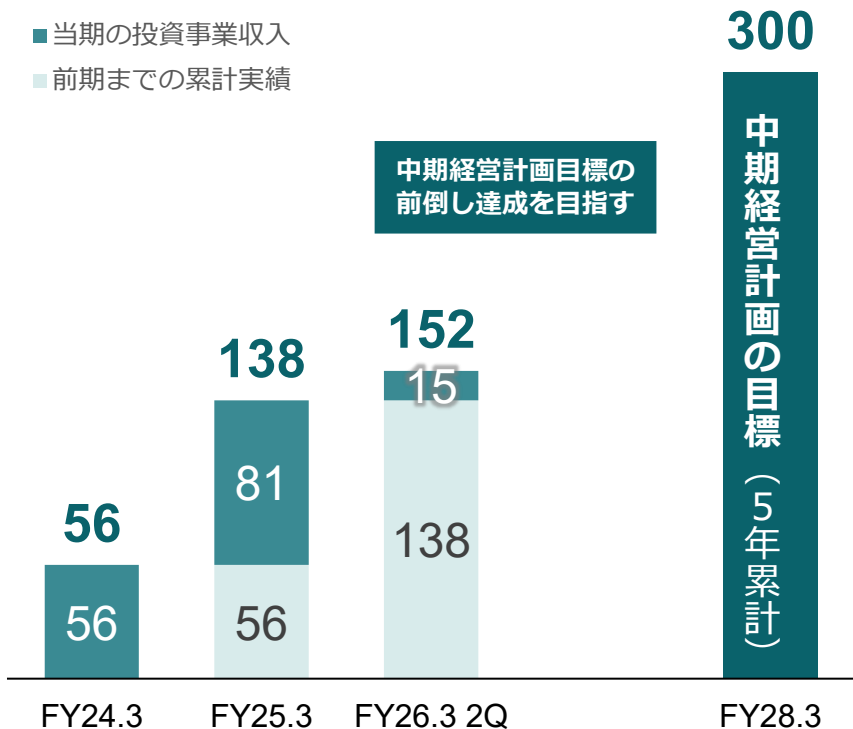
- DGの不動産DX「Musubell」とカカクコムのメディア「スマイティ」を組み合わせ、不動産売買の売り手と買い手を効率的にマッチングすることで、従来の不動産売却一括査定とは異なるユーザー体験の実現を目指す

- ・ 投資事業のオフバランス化において、中計目標に対する進捗率は51%と順調に推移。目標の前倒し達成を目指す
- ・ 今後は「FinTech Shift 2.0」に資する投資や、スタートアップ企業との事業共創によるシナジー創出に注力

< 投資事業収入の目標と実績 >

(単位：億円)

- 当期の投資事業収入
- 前期までの累計実績



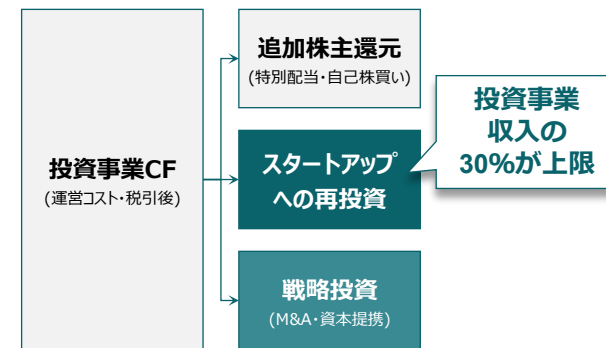
< 現在の投資方針 >

基本方針*

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

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

投資事業キャッシュフローの資金使途



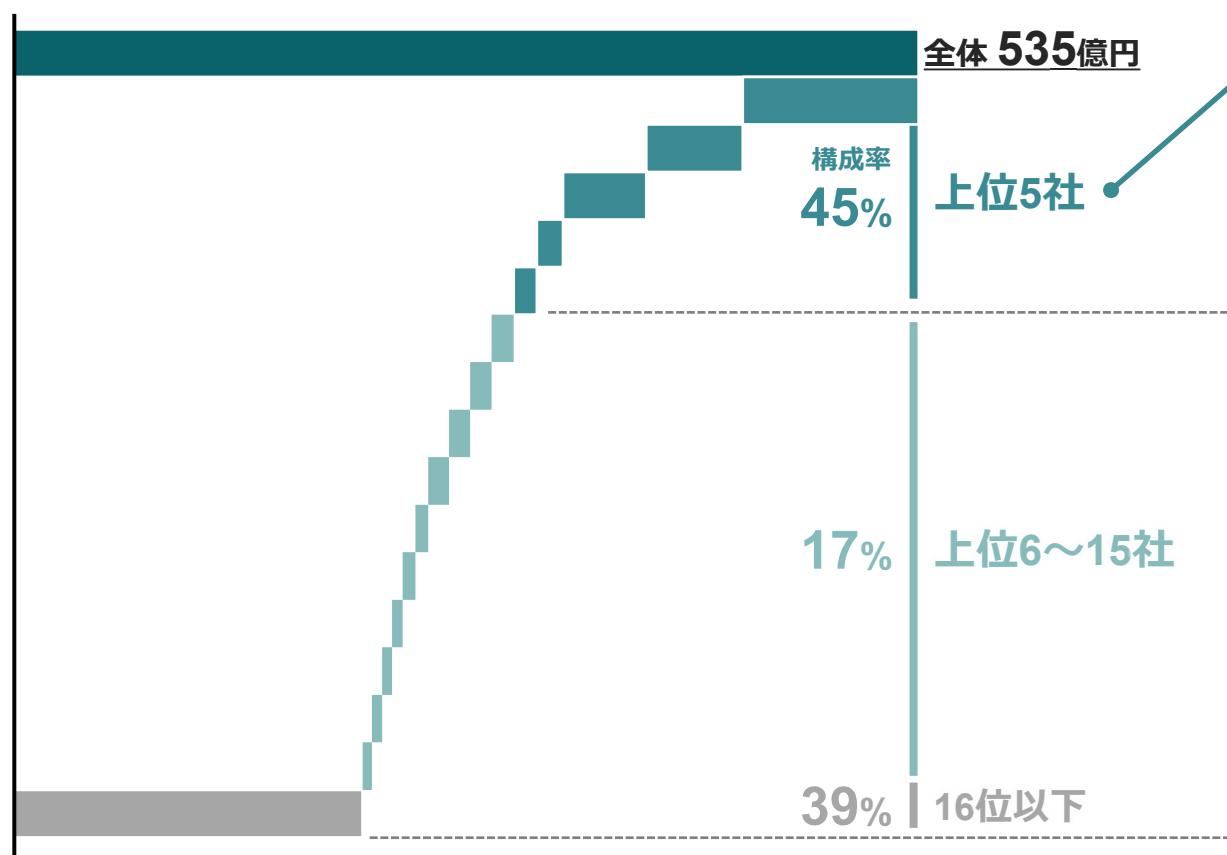
< 事業共創のコンセプトと事例 >



- ・ フィナンシャルリターンに加え、ビジネスリターン創出に注力
- ・ GIIセグメントの投資先とPSセグメントとの事業連携を促進するため「事業共創部」を設置。フィンテックやAI関連スタートアップとの事業連携事業創出に向け活動中
- ・ 投資/関係先スタートアップからの決済取扱高（上期）は、前年同期比で2割成長

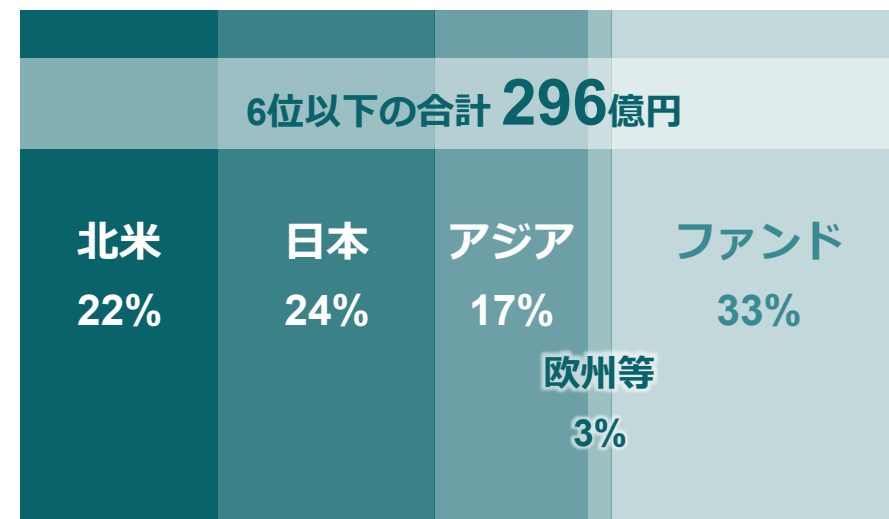
- 投資ポートフォリオは、250社以上の投資先により構成
- 上位投資先は重点的にモニタリングを継続、他のポートフォリオは金額・エリアともに分散

■ 投資先別の構成率（25年9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



參考資料

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

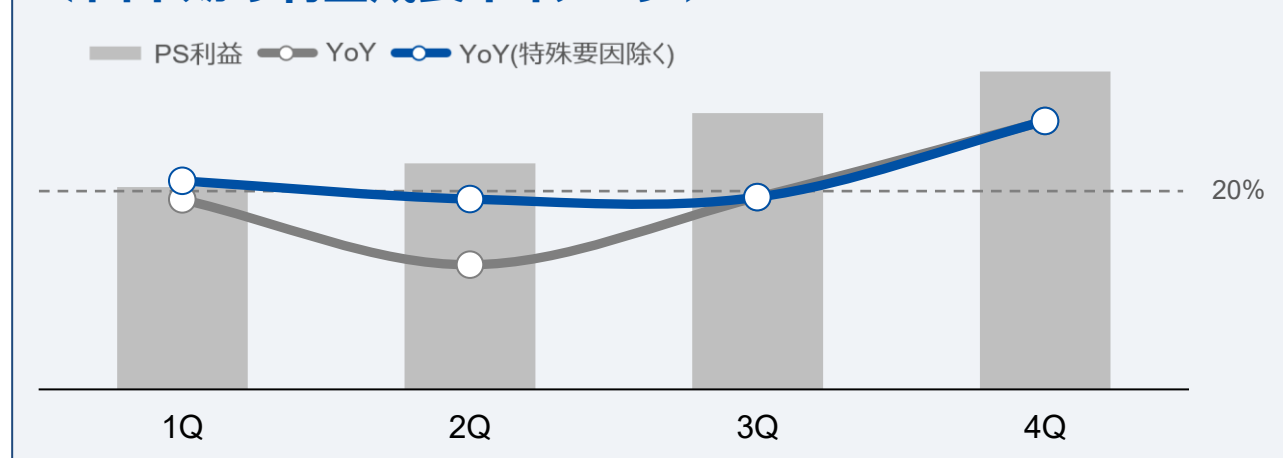
	25.3期 実績	26.3期 予想
PSセグメント 税引前利益成長率	+22.2 % (計画:20~25%)	引き続き+20%以上
決済取扱高	7.5 兆円	10 兆円以上

< 予想の前提 >

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

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

< 四半期の利益成長率イメージ >



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

1株あたり配当金
(予想)

47円

配当方針

累進配当

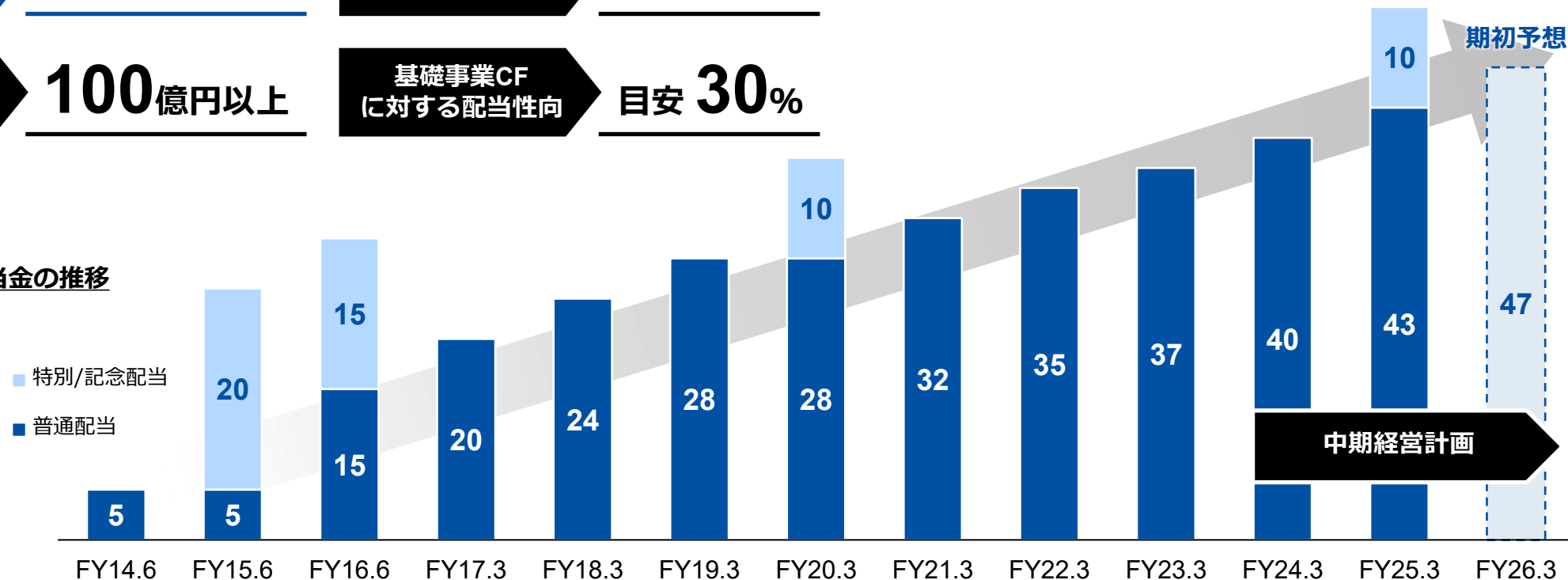
5年配当目標 (総額)
'24年3月~'28年3月期

100億円以上

基礎事業CF
に対する配当性向

目安 **30%**

一株あたり配当金の推移
(単位：円)



	単位	FY14.6	FY15.6	FY16.6	FY17.3	FY18.3	FY19.3	FY20.3	FY21.3	FY22.3	FY23.3	FY24.3	FY25.3	FY26.3
配当総額	億円	2.3	11.7	14.1	9.4	11.3	12.9	17.5	14.7	16.5	17.0	19.0	24.4	-
自己株取得額	億円	-	-	-	-	-	50.0	-	-	-	50.0	50.0	40.0	-
総還元額	億円	2.3	11.7	14.1	9.4	11.3	62.9	17.5	14.7	16.5	67.0	69.0	64.4	-
基礎事業CF に対する配当性向	%	-	-	-	-	-	29.1%	41.1%	32.8%	32.6%	28.7%	29.8%	40.8%	-

Digital Garage Group

ロングターム インキュベーション

決済プラットフォームの拡大を
加速する新サービス/プロダクト

次世代テクノロジーの
社会実装を目指す非連続事業

- 産業特化型DXサービス
- 新規フィンテック
- 次世代メディア

kakaku.com

Musubell DGFT 請求書カード払い

アプリパイ **Pangaea Delivery**

CRYPTO GARAGE **BI.GARAGE**

プラットフォーム ソリューション

決済プラットフォームを軸とした
当社グループの基盤事業

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

DGFT DG Financial Technology **DGBT** DG Business Technology

SCORE **DG FutureTech**

ANA DIGITAL GATE **TDP** **リそな決済サービス**

グローバル投資 インキュベーション

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

- 投資インキュベーション
- スタートアップ企業の育成
- ファンド運営

DG Ventures

DG Incubation

DG Daiwa Ventures

GEN LAB

DGUS

GEN LAB

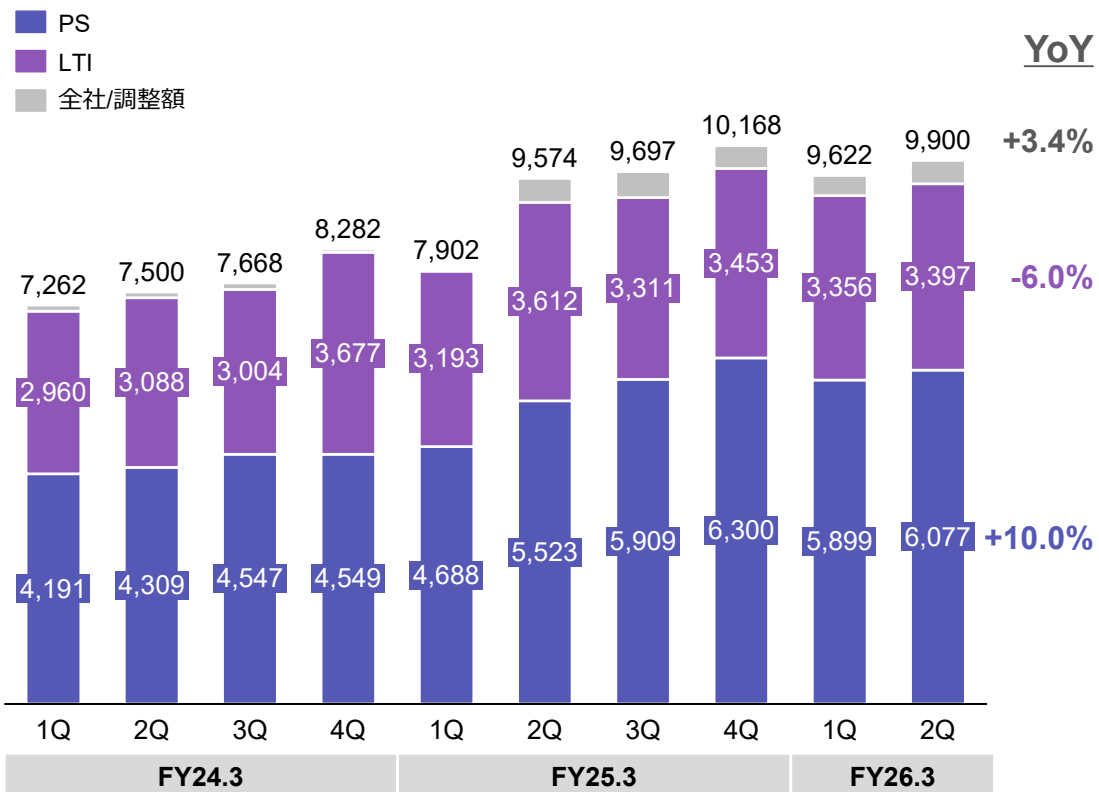
参考資料①：補足データ



- PSセグメントの事業規模の拡大、LTIセグメントの新規事業売上の成長等により基礎事業利益成長は14%となった
- 将来の事業成長に向けた技術リソース等の人財投資、R&Dなど経営基盤強化への投資を吸収しながら、成長を継続

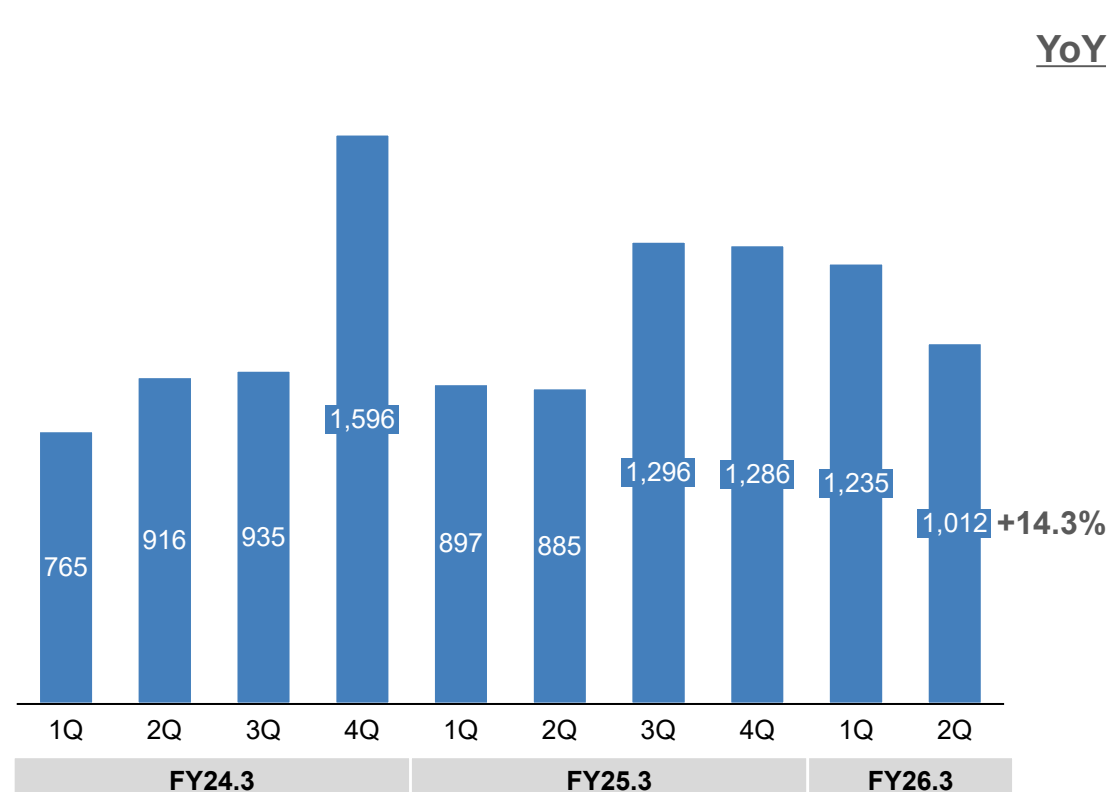
基礎事業収益

(単位：百万円)



基礎事業利益

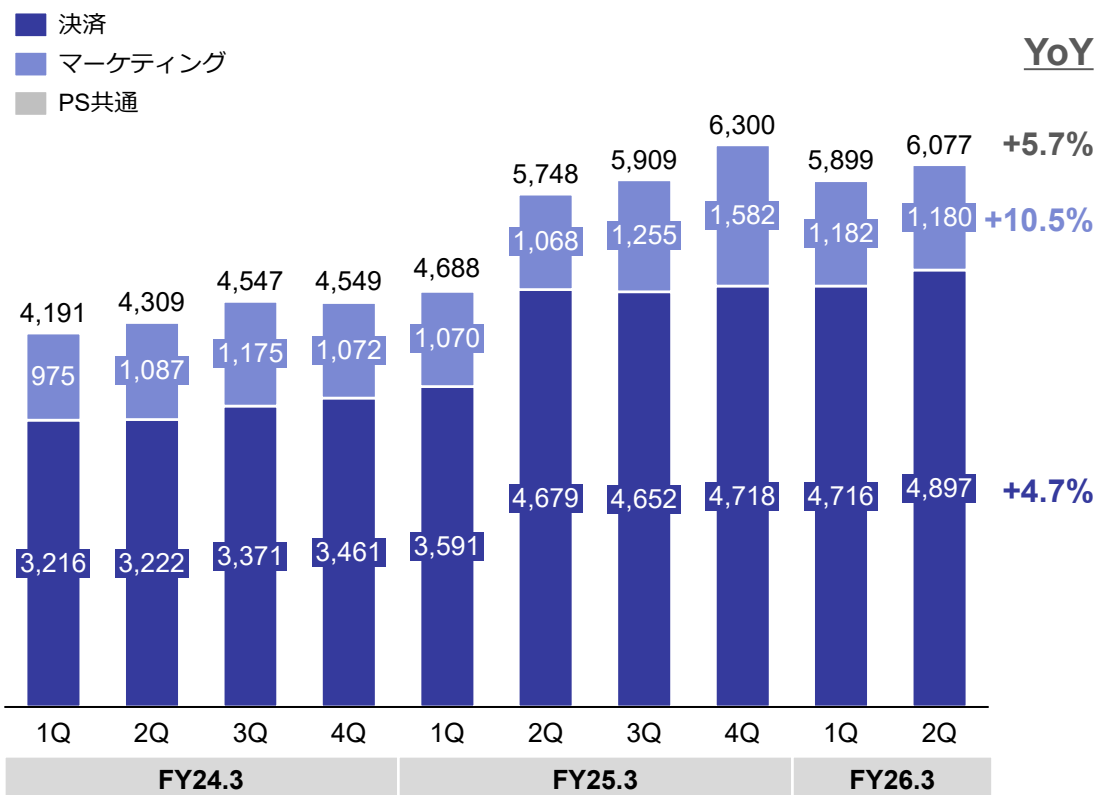
(単位：百万円)



- ・ 決済事業は、インバウンド消費減速の影響が残ったことに加え、前年の一過性収益の反動が影響（詳細は18p）
- ・ マーケティング事業は、金融領域の取引拡大により、上期で二桁の増収を維持

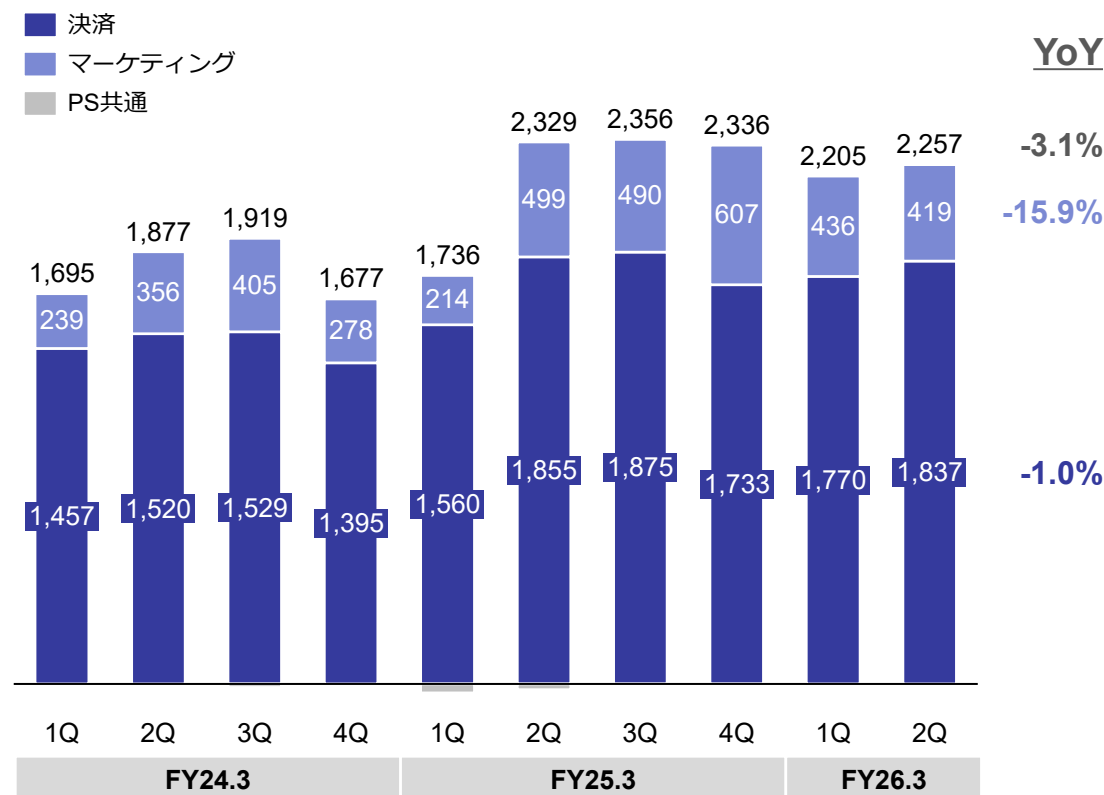
セグメント収益

(単位：百万円)



セグメント利益

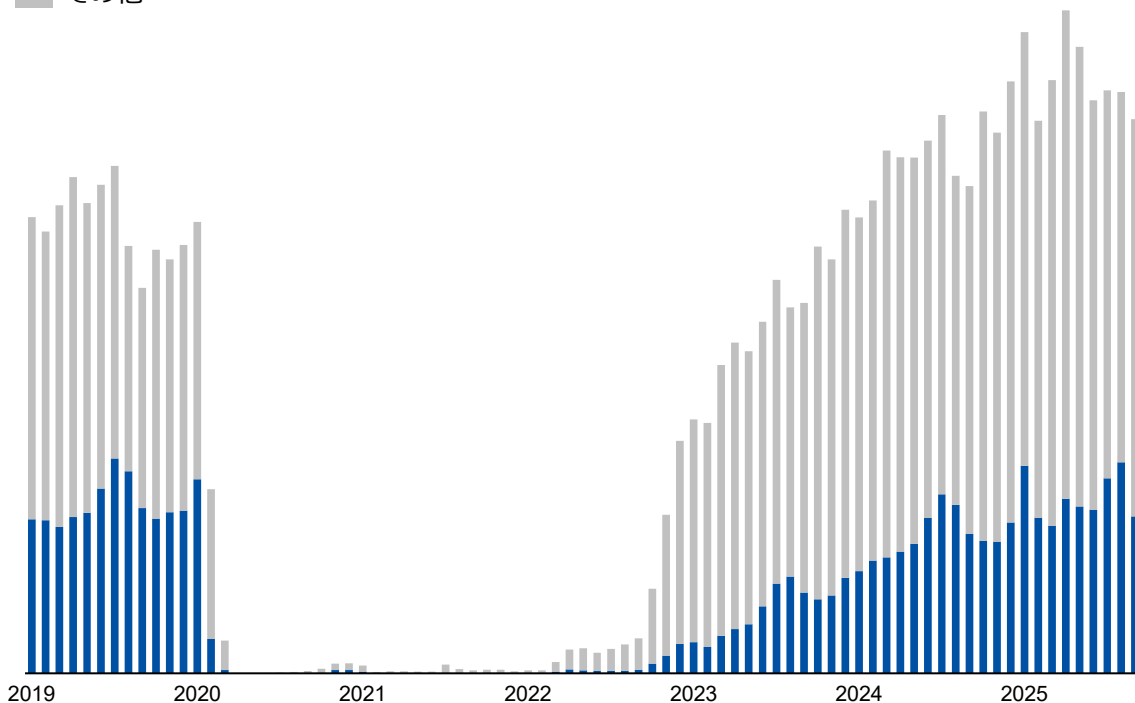
(単位：百万円)



- ・訪日外国人の総数は1Qと比較して減少した一方、中国圏からの訪日客は回復傾向
- ・インバウンド関連QRコード決済は、百貨店の免税売上が前年を下回った影響を受け、微増にとどまる

訪日外国人数 (エリア別)

■ 中国大陸・香港
■ その他

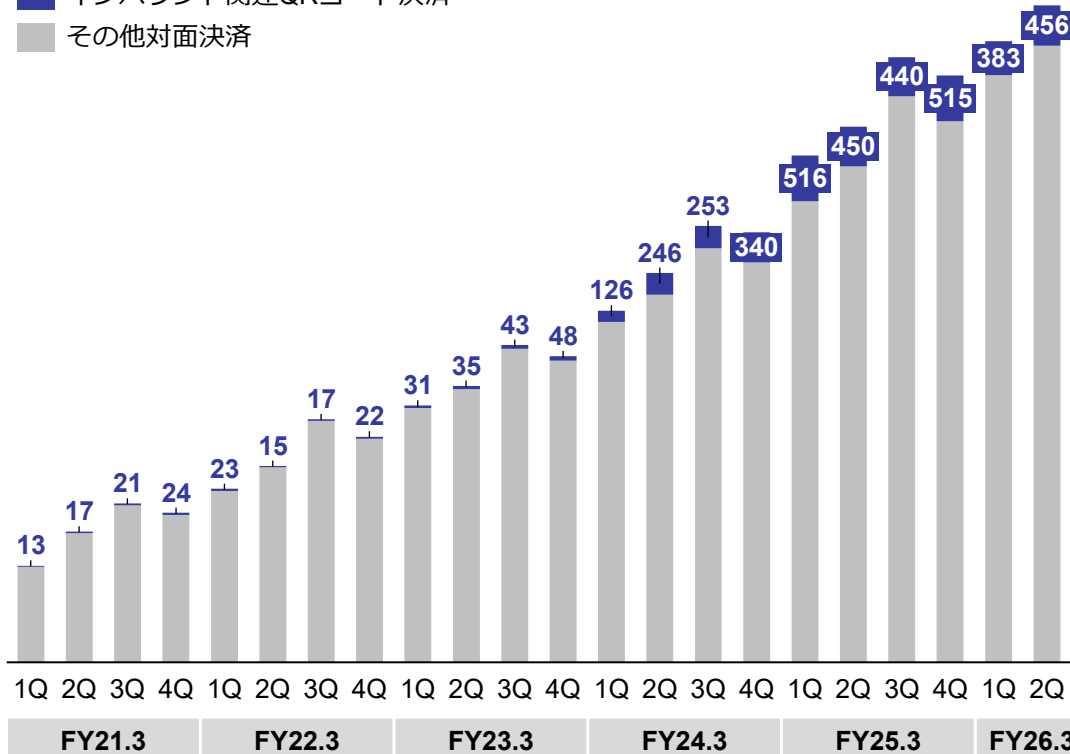


(出典) 日本政府観光局「訪日外客統計」

対面決済取扱高

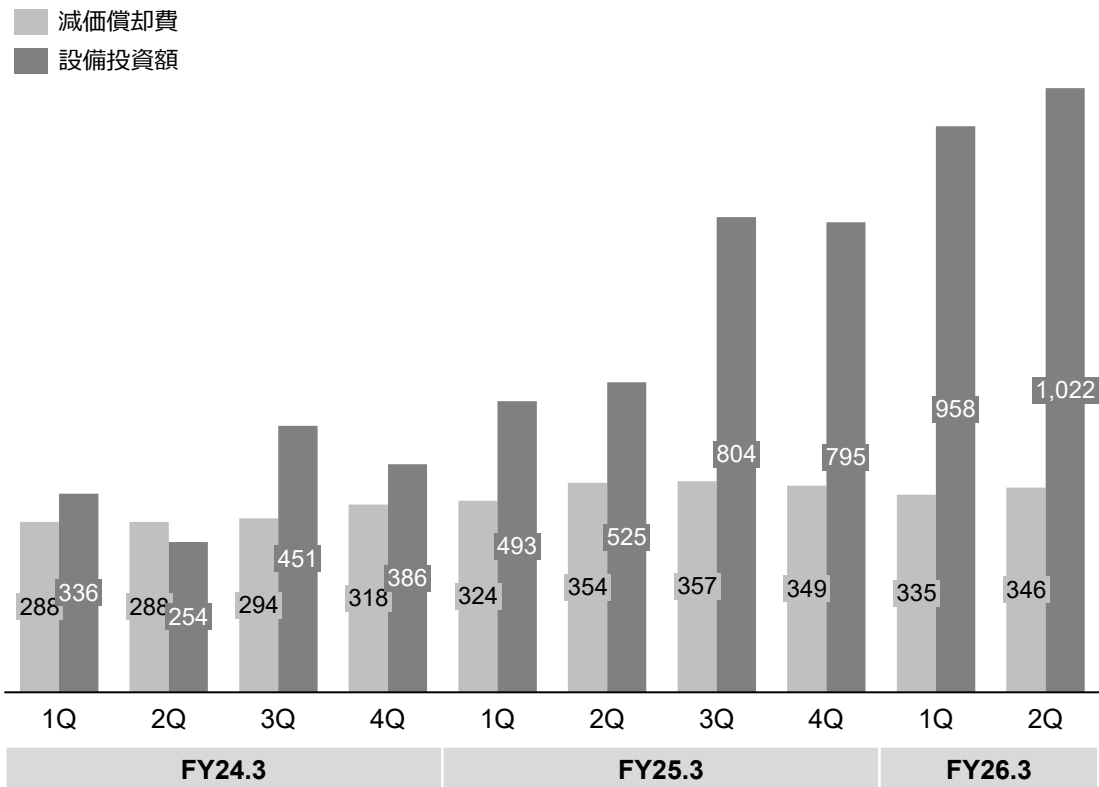
(単位: 億円)

■ インバウンド関連QRコード決済
■ その他対面決済

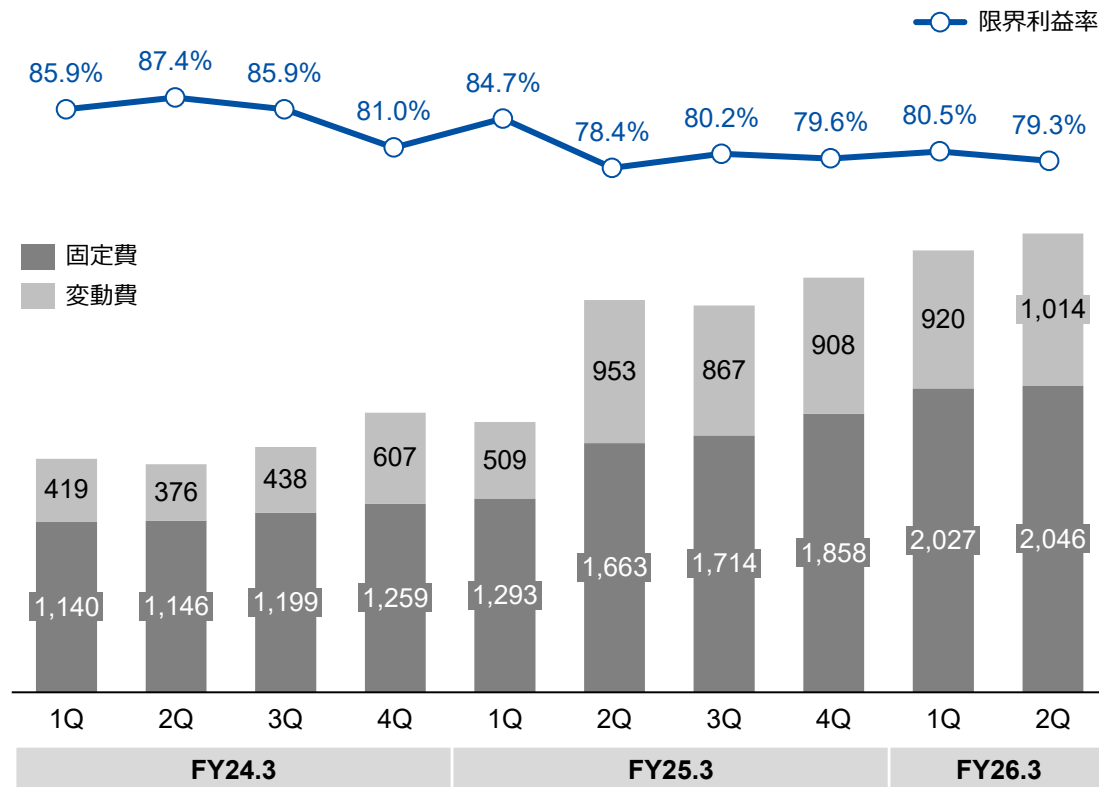


- 下期の大型案件稼働に向けた開発および後払い決済システムの開発等により、決済関連の設備投資額は増加
- オペレーションの冗長化等に伴い固定費は漸増、限界利益率は現在の水準を維持する見込み

決済関連投資・減価償却費 (単位：百万円)



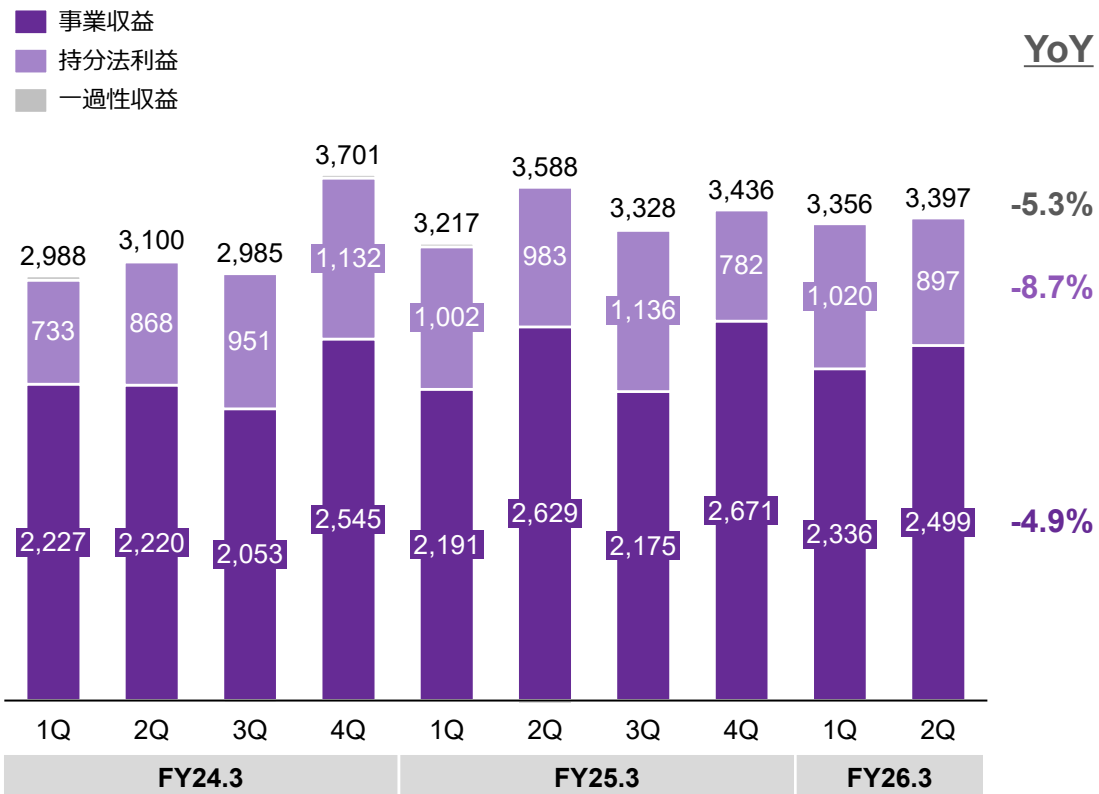
決済関連費用・限界利益率 (単位：百万円)



- ・ 決済との親和性の高い戦略事業のうち、複数の事業が成長フェーズに移行しており、事業損失が縮小
- ・ カカクコム等からの持分法利益は微減も、カカクコム経由の決済取扱高は継続的に拡大

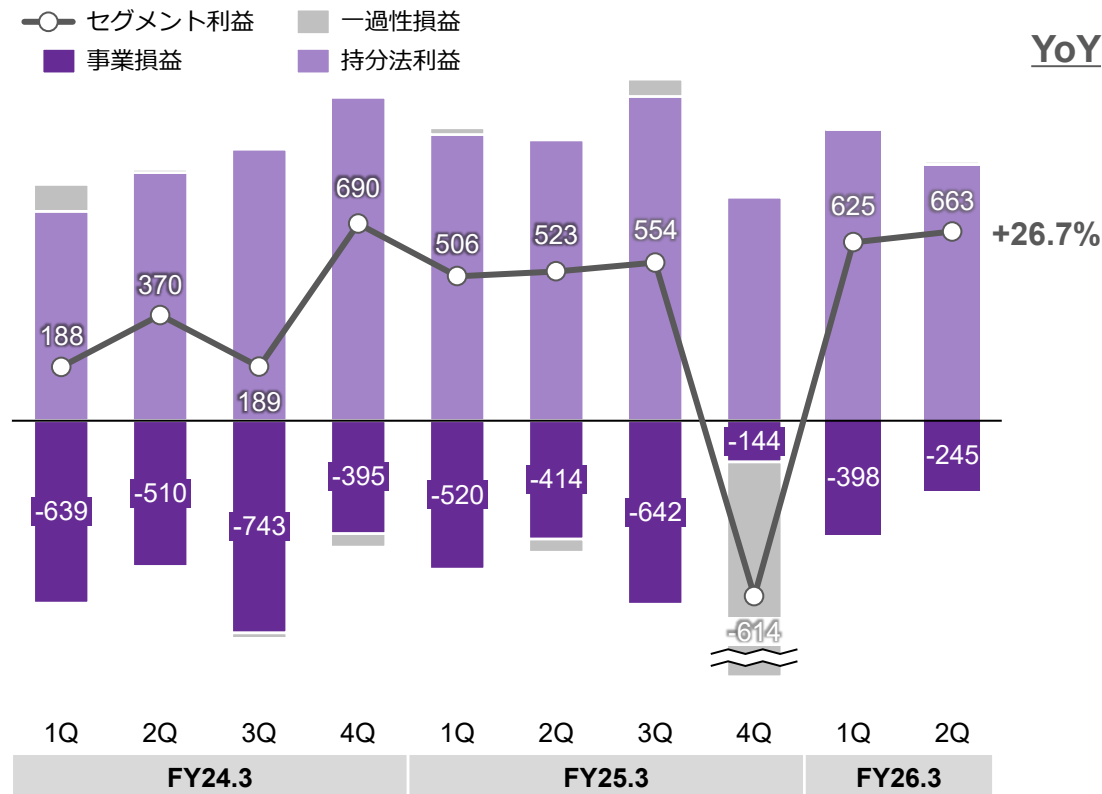
セグメント収益

(単位：百万円)



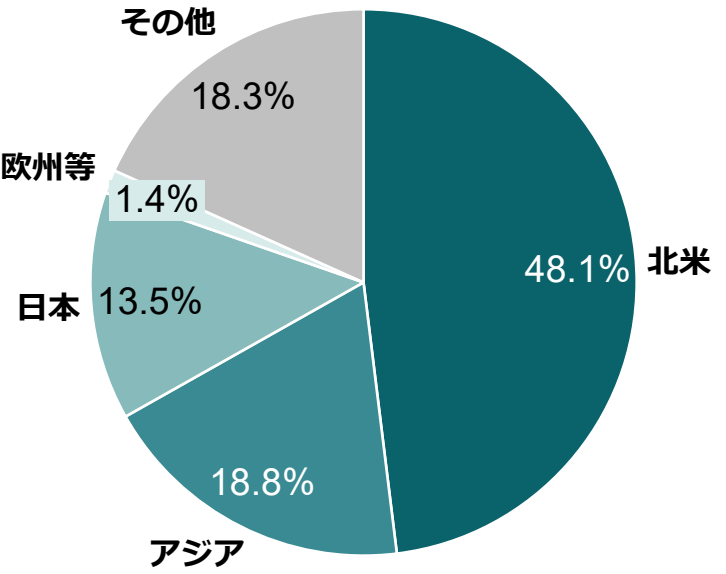
セグメント利益

(単位：百万円)

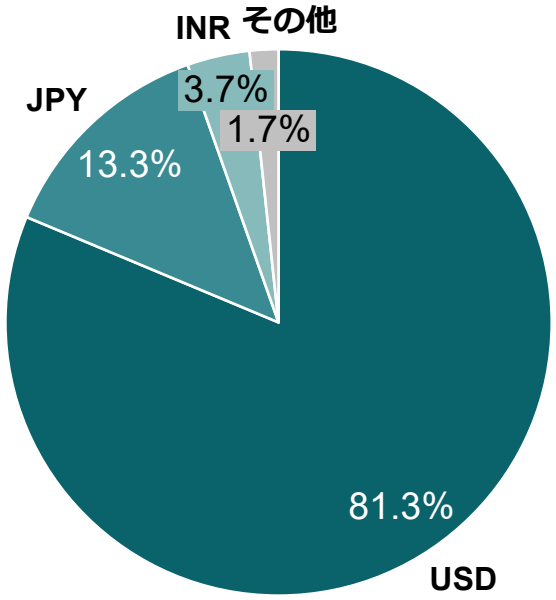


・ エリア別の投資先は、北米のほか、アジア、日本に分散されたポートフォリオで構成
 ・ 2025年9月末の営業投資有価証券の公正価値は、投資金額に対し約1.8倍の535億円となった

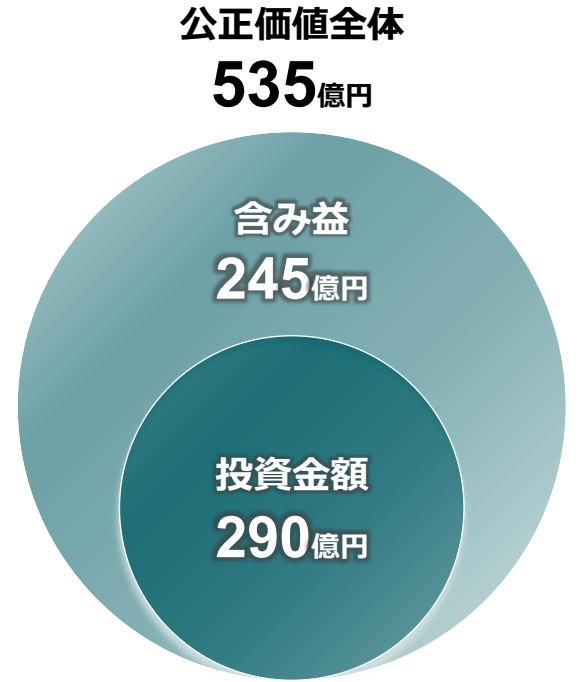
エリア別比率



通貨別比率



公正価値評価額の内訳

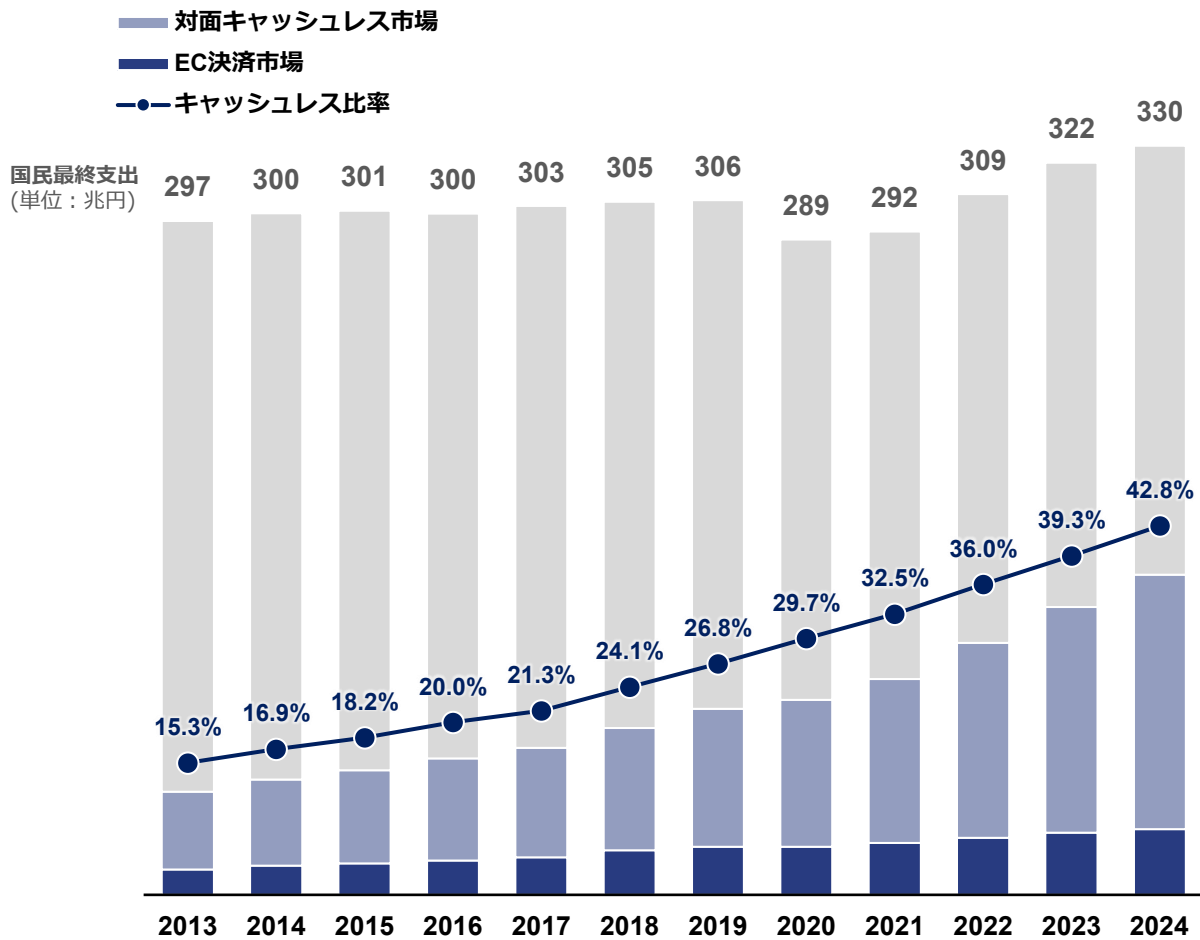


	FY25.3 4Q	FY26.3 2Q	増減	主な変動要因 / 備考
流動資産	144,446	137,825	-6,621	
現金及び現金同等物	56,354	55,180	-1,174	
営業債権及びその他の債権	30,538	26,778	-3,760	決済事業関連科目
営業投資有価証券	54,940	53,511	-1,428	GII投資先のEXIT及び公正価値変動(為替影響含む)
非流動資産	81,899	82,576	+678	
有形固定資産	13,163	12,040	-1,123	
無形資産	7,316	9,216	+1,900	
持分法で会計処理されている投資	37,643	37,080	-563	
その他の金融資産	12,896	13,738	+842	投資先の公正価値変動(為替影響含む)
資産合計	226,344	220,402	-5,943	
流動負債	97,558	92,181	-5,377	
社債及び借入金	27,676	25,115	-2,561	
営業債務及びその他の債務	62,532	61,043	-1,488	決済事業関連科目
非流動負債	51,091	50,714	-377	
社債及び借入金	33,956	34,719	+763	
その他の金融負債	5,976	5,176	-800	
負債合計	148,649	142,895	-5,754	
親会社の所有者に帰属する持分	75,417	75,294	-123	
資本金	7,888	7,996	+108	
資本剰余金	5,229	5,371	+142	
自己株式	-5,108	-5,078	+30	
利益剰余金	66,296	65,709	-587	
非支配持分	2,278	2,212	-66	
資本合計	77,695	77,507	-188	

参考資料②：ビジネスモデル

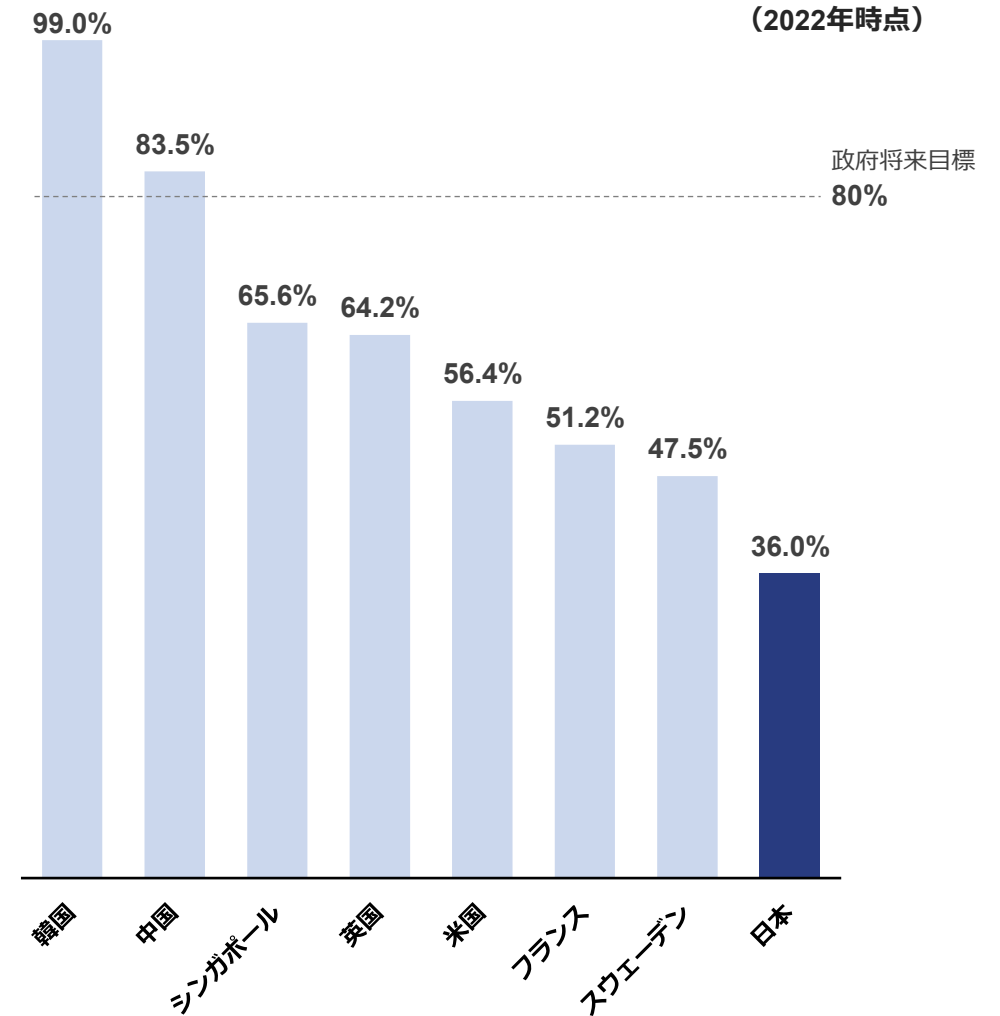


キャッシュレス市場規模の推移

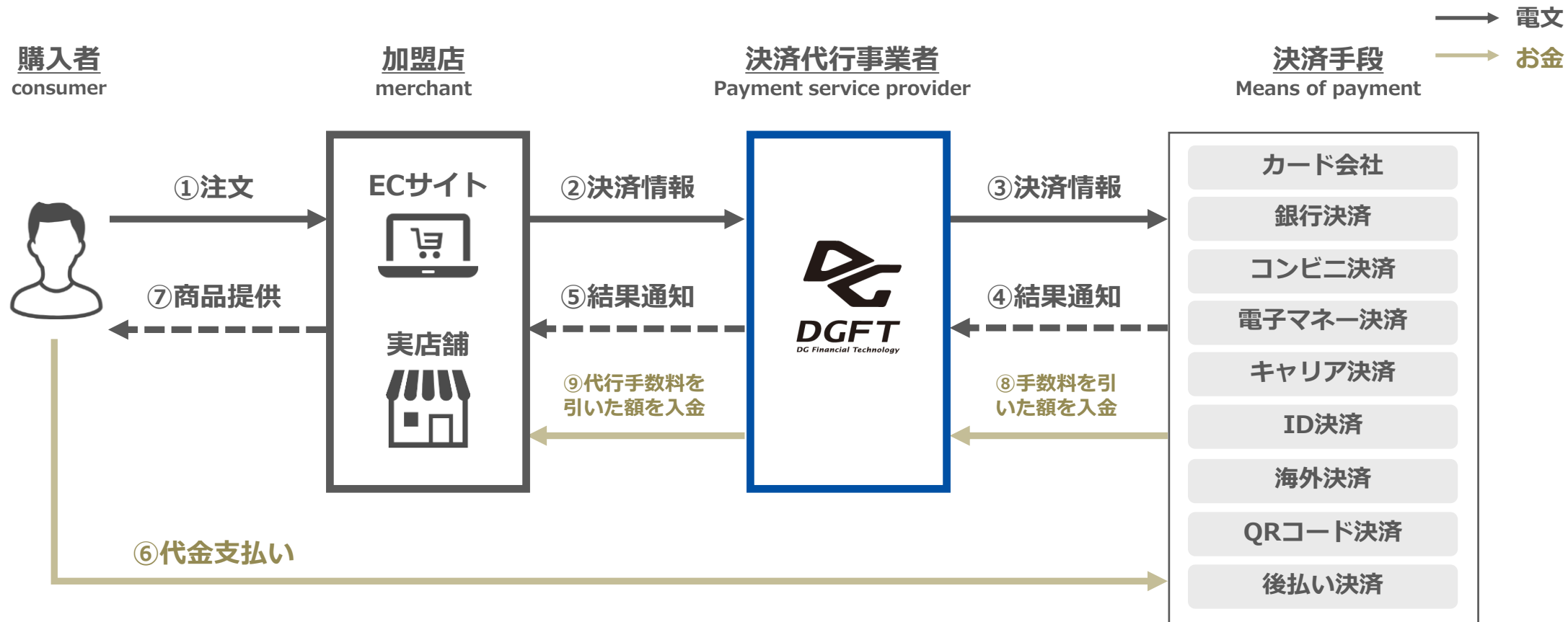


出所) 内閣府「国民経済計算」、経済産業省「電子商取引に関する市場調査」、「キャッシュレス・ロードマップ」及び「キャッシュレス・ビジョン」をもとに当社推計

国内外のキャッシュレス比率



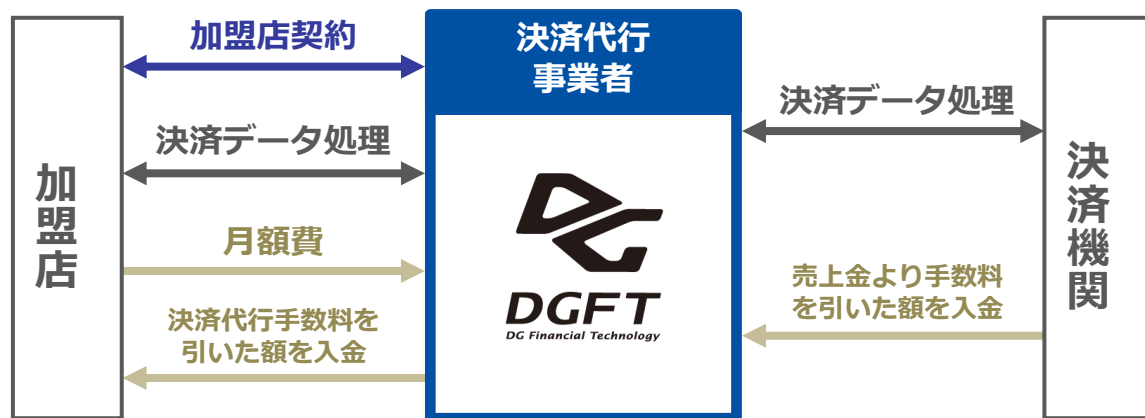
ECサイト事業者や対面加盟店とカード会社やコンビニなどの決済サービスを提供する企業の間に入り、クレジットカード決済を始めとした多数の決済を一括の契約とシステムで導入できるサービス



収納代行型（包括契約）

各種決済機関との契約手続きや売上金額の入金などを一括代行

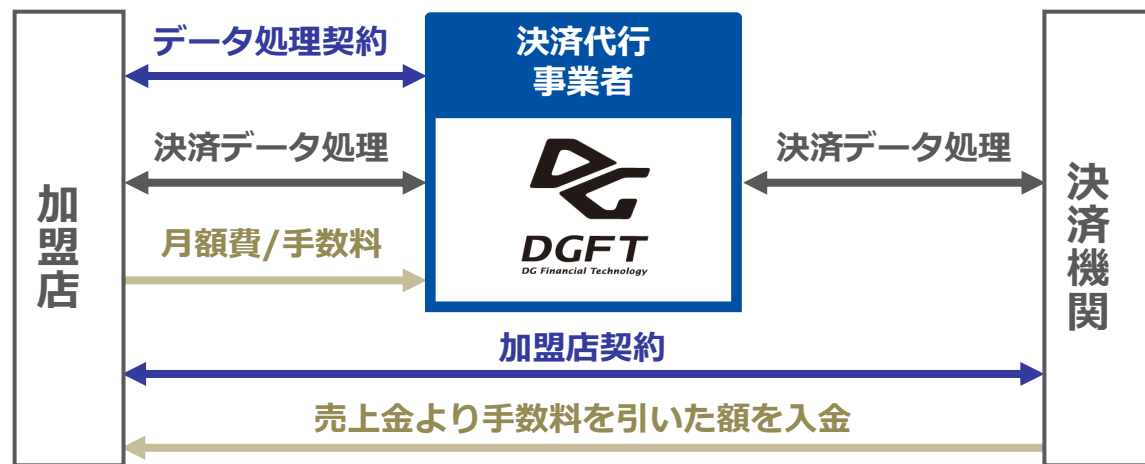
- ・当社がカード会社や金融機関など決済提供会社との契約手続きを一括代行
- ・毎月の売上金は当社から加盟店へ一括入金
- ・収納面の窓口が一本化
- ・入金管理・確認などの業務が効率化



決済データ処理型（直接契約）

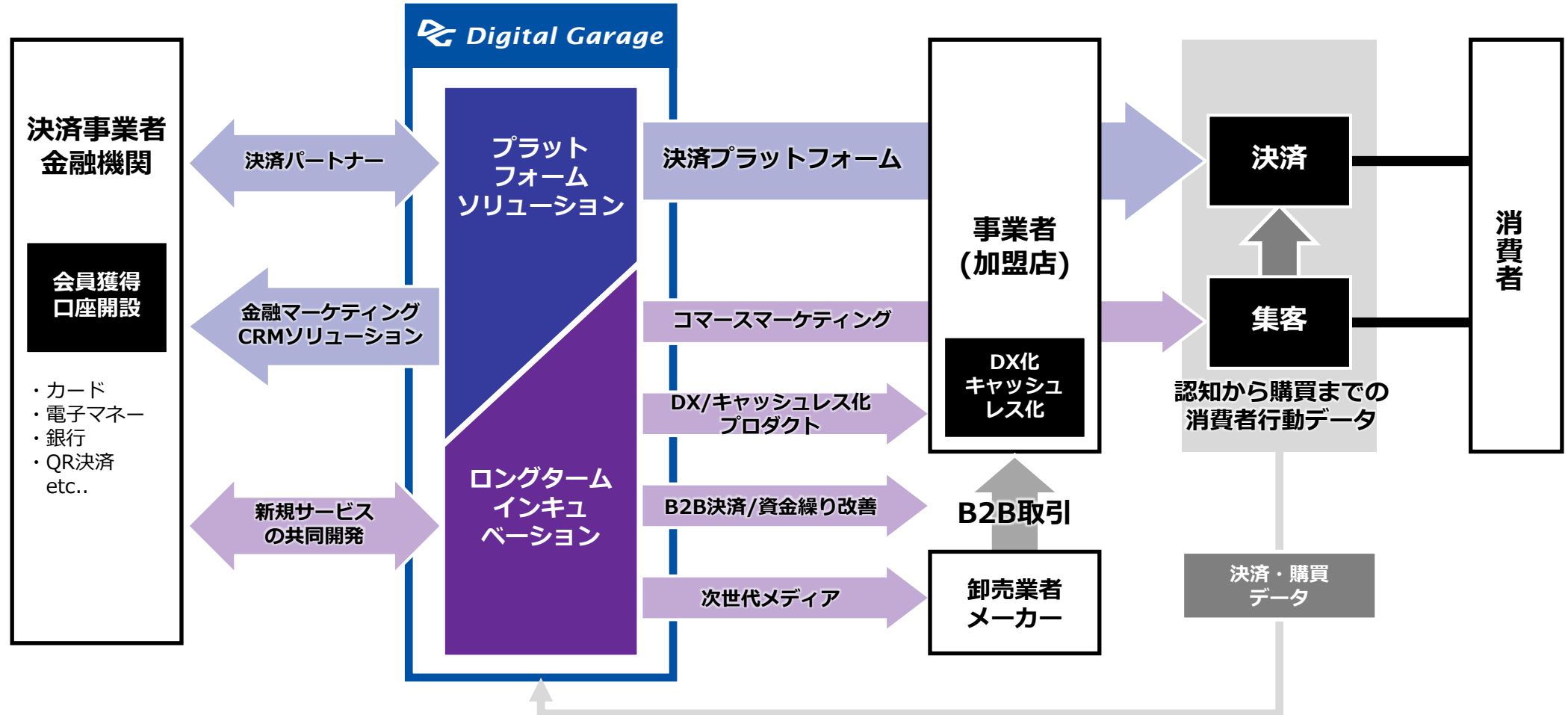
加盟店で締結したカード会社との加盟店契約を元に、PSP提供の決済システムの導入によりクレジットカード決済処理を自動化

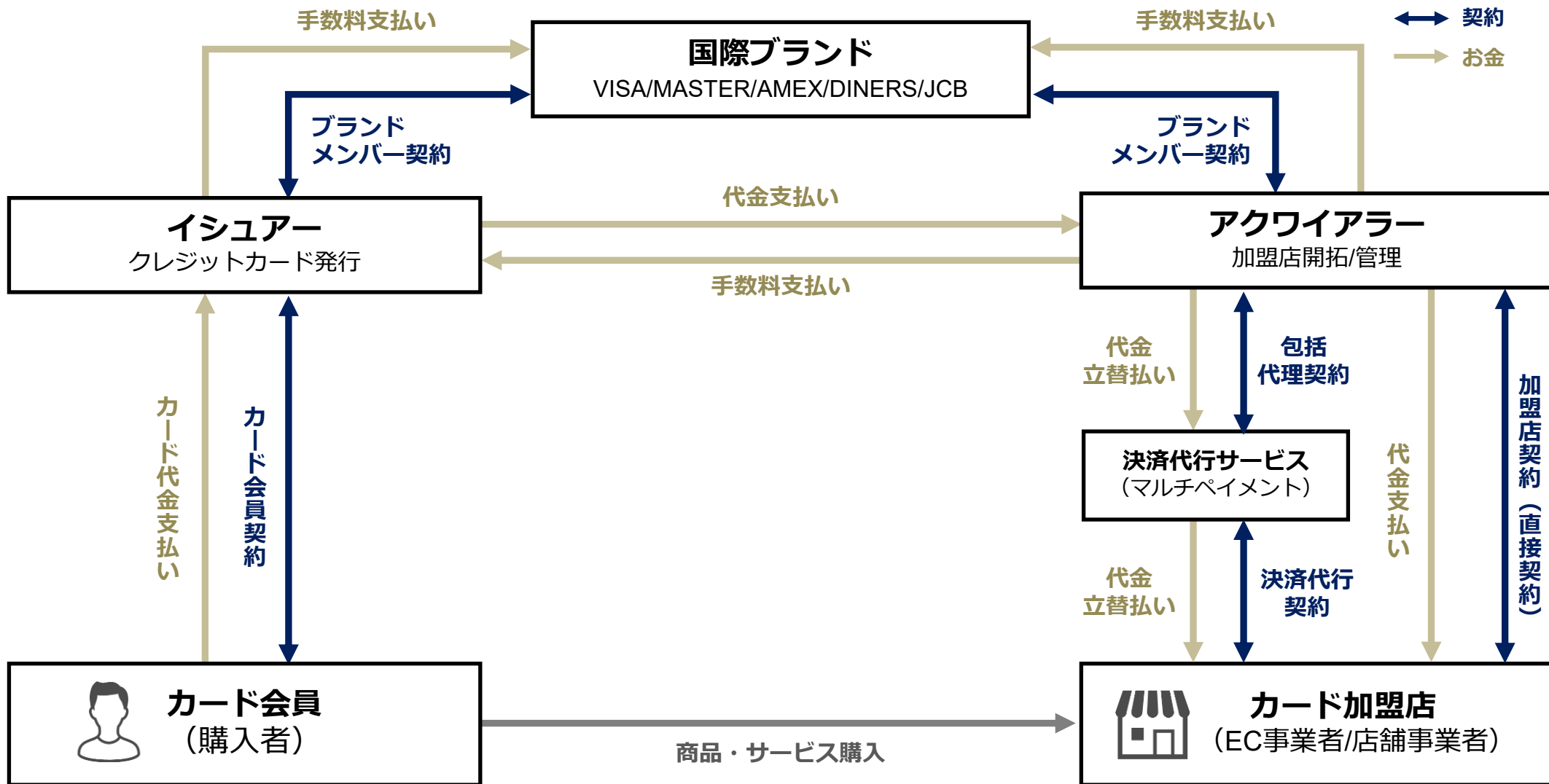
- ・決済システムを提供しカード決済処理を自動化
- ・加盟店はカード会社と直接契約
- ・当社は決済に必要なソフトウェアや取引管理ツールを提供
- ・ソフトウェアの導入支援対応も行う

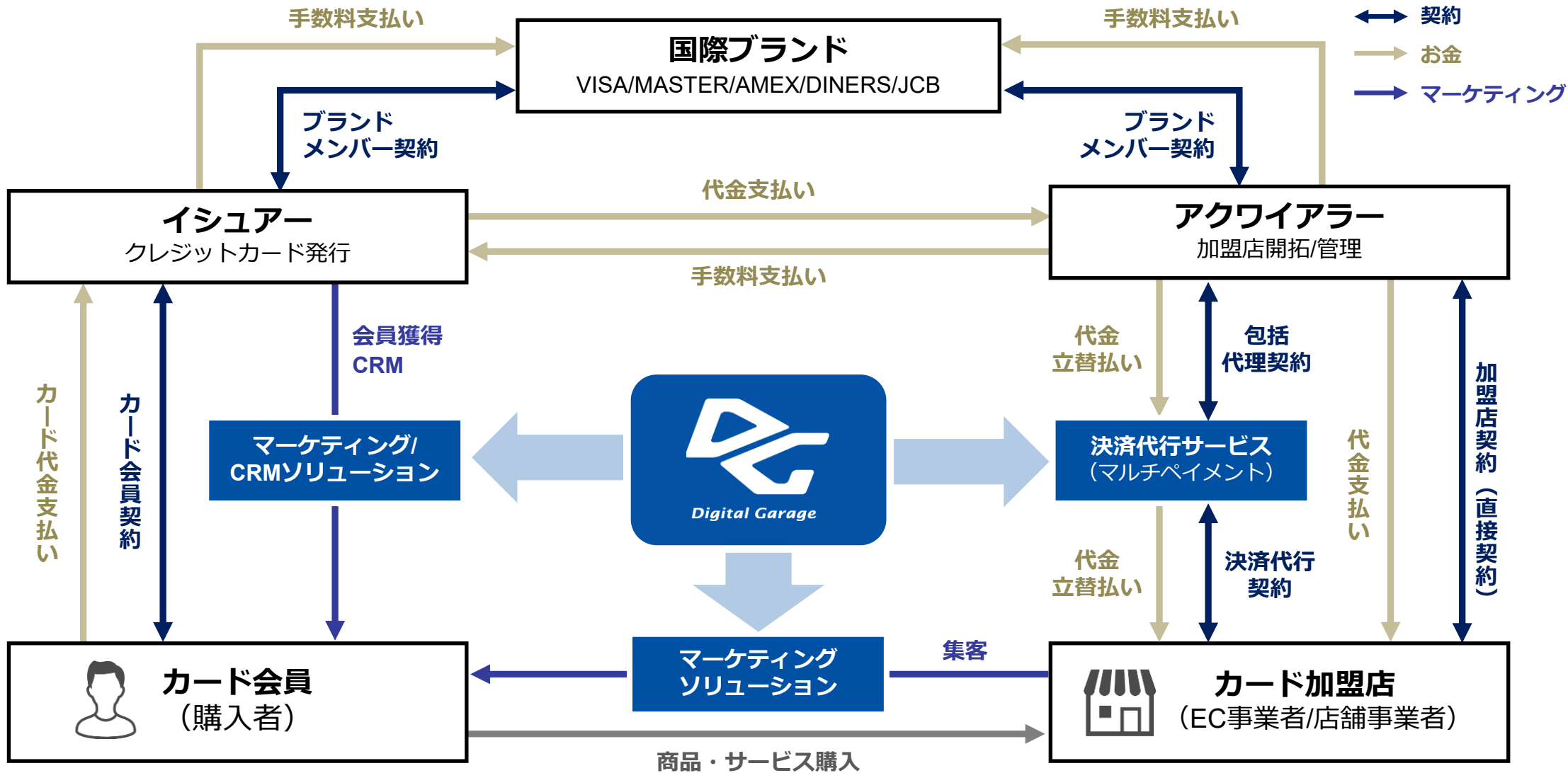


→ 電文
→ お金

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



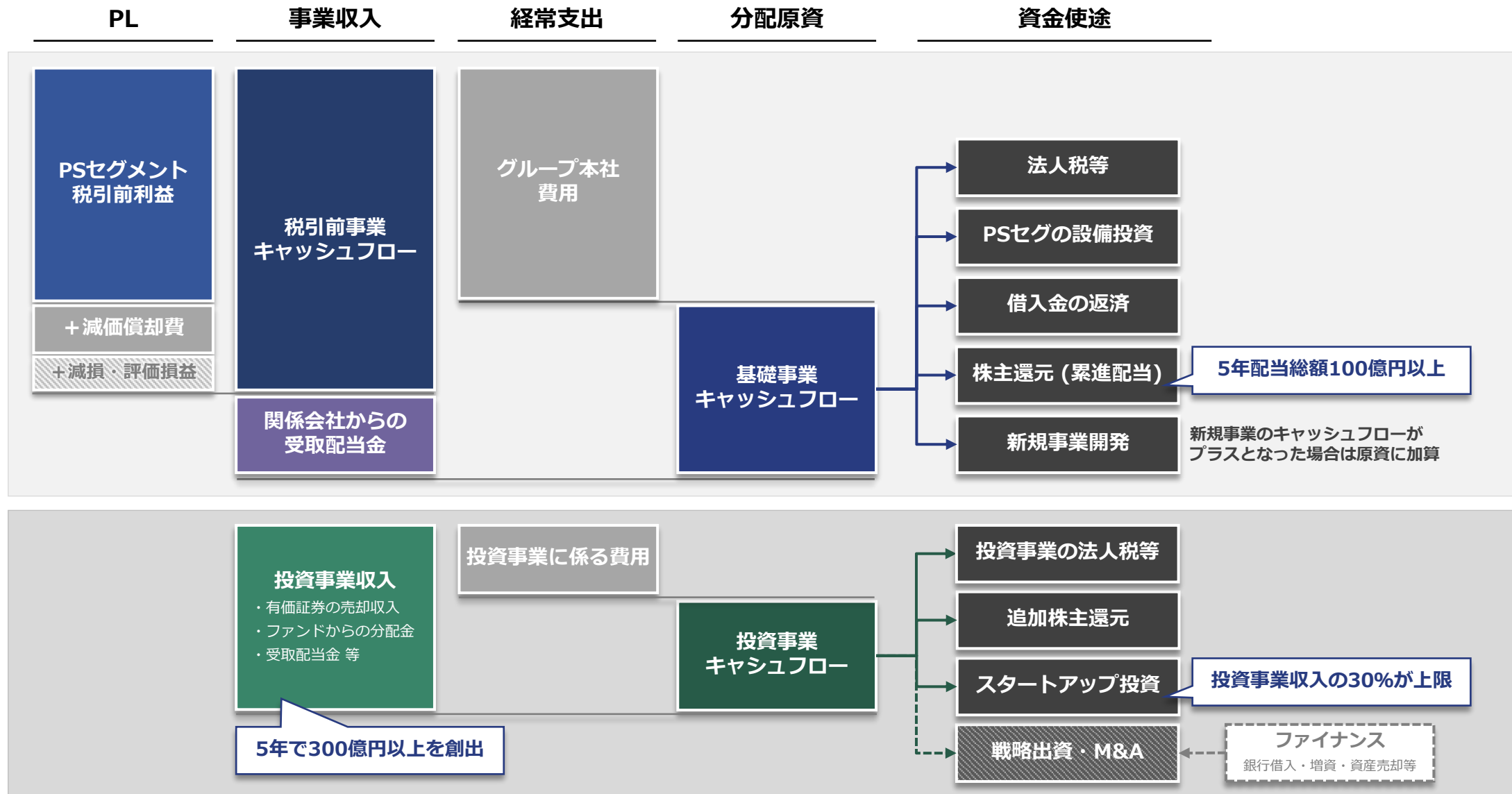




参考資料③：

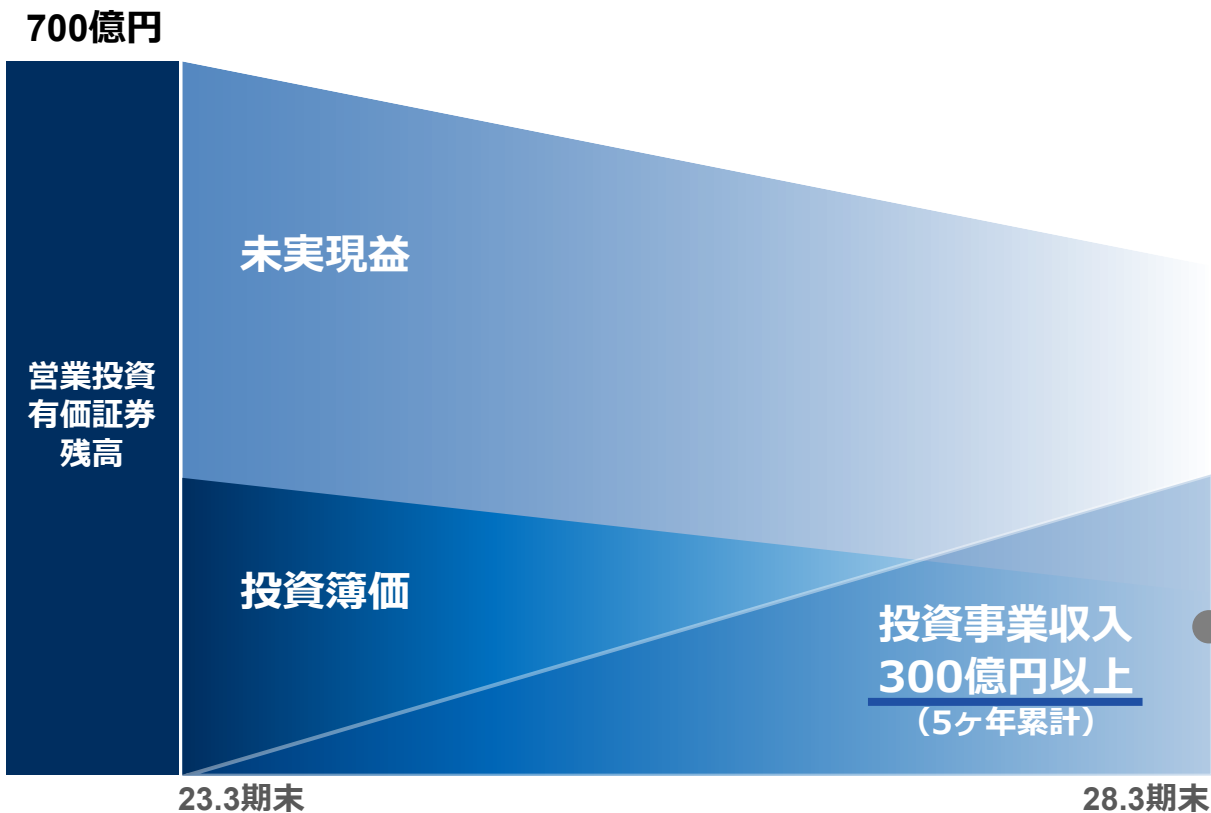
キャッシュフロー・アロケーション / 株主還元



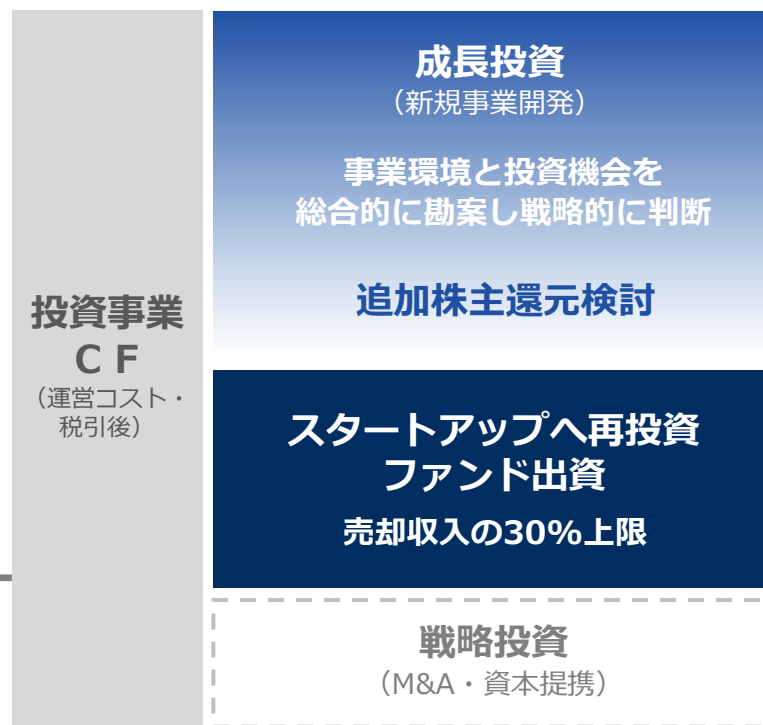


- 当社が直接投資している株式の売却を推進、投資EXIT収入（売却収入等）を獲得していく
- 新規投資の厳選、収益目的の投資はファンドから行うことで、投資残高は遞減となる計画
- 投資EXIT収入の資金用途を明確化、新規事業開発を含む成長投資・追加還元を戦略的に判断

直接投資残高と売却収入の5ヶ年イメージ



投資事業キャッシュフローの資金用途



還元方針

分配原資

安定配当

累進配当をベースとした
長期安定配当

基礎事業
キャッシュフロー

増配加速

新規事業立上げによる
配当成長率の向上

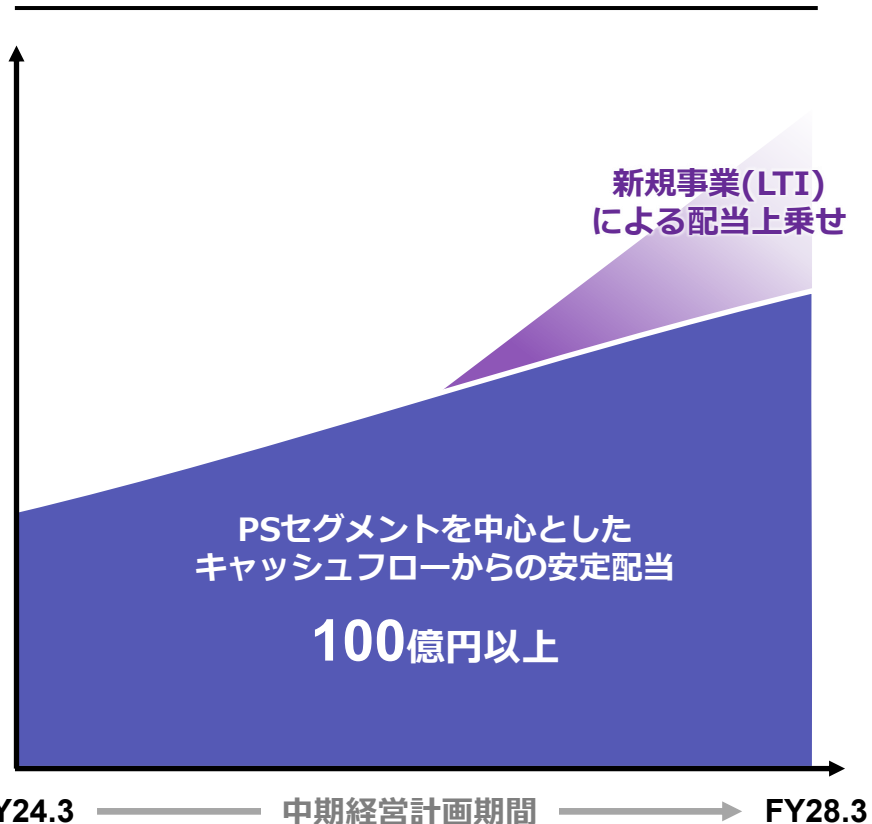
追加還元

売却進捗に応じた
特別配当/自己株買い

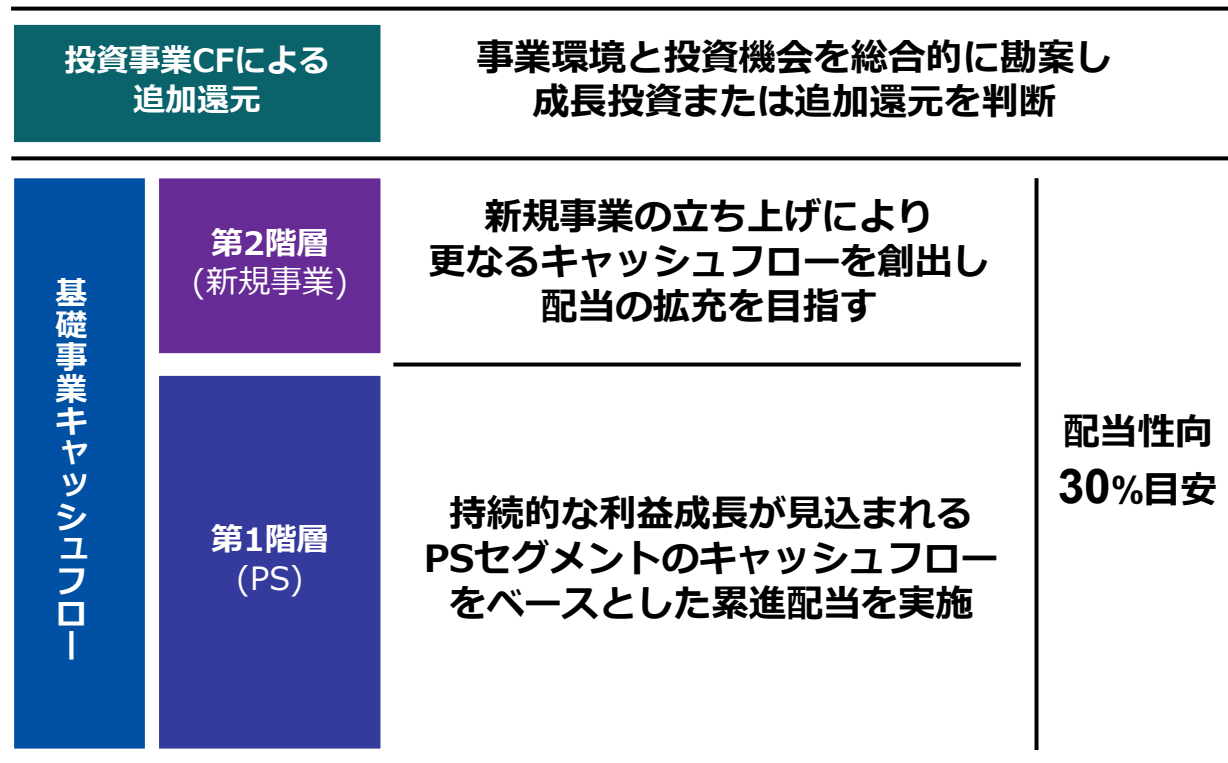
投資領域における
売却収入/分配金

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

基礎事業CFによる株主還元イメージ



株主還元方針



参考資料④：
サステナビリティの取組み



持続可能な社会の実現に向けて、「人権方針」「環境方針」を制定し、グループ全体の指針を明確化

< 人権方針 >

マテリアリティ（重要課題）としても掲げる人権に対し、国際規範等に
応じた方針を掲げて取り組むことを明文化

序文

人権の尊重を事業活動における重要課題として認識
取締役会の監督のもと、事業環境の変化を踏まえて人権方針の見直し

方針概要

- ✓ 国連「ビジネスと人権に関する指導原則」等の国際規範を支持・尊重
- ✓ 全ての役職員に対する適用とビジネスパートナー・取引先への期待
- ✓ 多様性・公平性・包摂性の尊重とあらゆる差別・ハラスメントの排除
- ✓ AIの倫理的利活用とプライバシー保護の徹底
- ✓ 全役職員への教育実施
- ✓ 相談・救済窓口の設置、適切な人権デュー・デリジェンスの実施

< 環境方針 >

事業を通じた環境負荷軽減
社会的要請を踏まえて制定

基本理念

テクノロジーの力で環境負荷を軽減し、
豊かな社会と環境の調和を実現

行動指針

- ✓ 事業を通じた環境課題解決へ貢献
- ✓ 環境関連法規制の遵守
- ✓ 継続的な情報開示
- ✓ 環境意識の醸成



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。