

株式会社デジタルガレージ

2023年3月期 第1四半期 決算サマリー



<2020-2025 中期経営計画タイトル> **Designing our New Normal Context**

 **Digital Garage**

2022.8.10

DG FinTech Shift



はじめに／CEOメッセージ

昨年より標榜している  **FINTECH SHIFT** について、
より戦略的、かつ、現行セグメントを横断した、中期的な視座での
“戦略のOverview”を策定しました。

今後、この戦略をより具体化、遂行し、

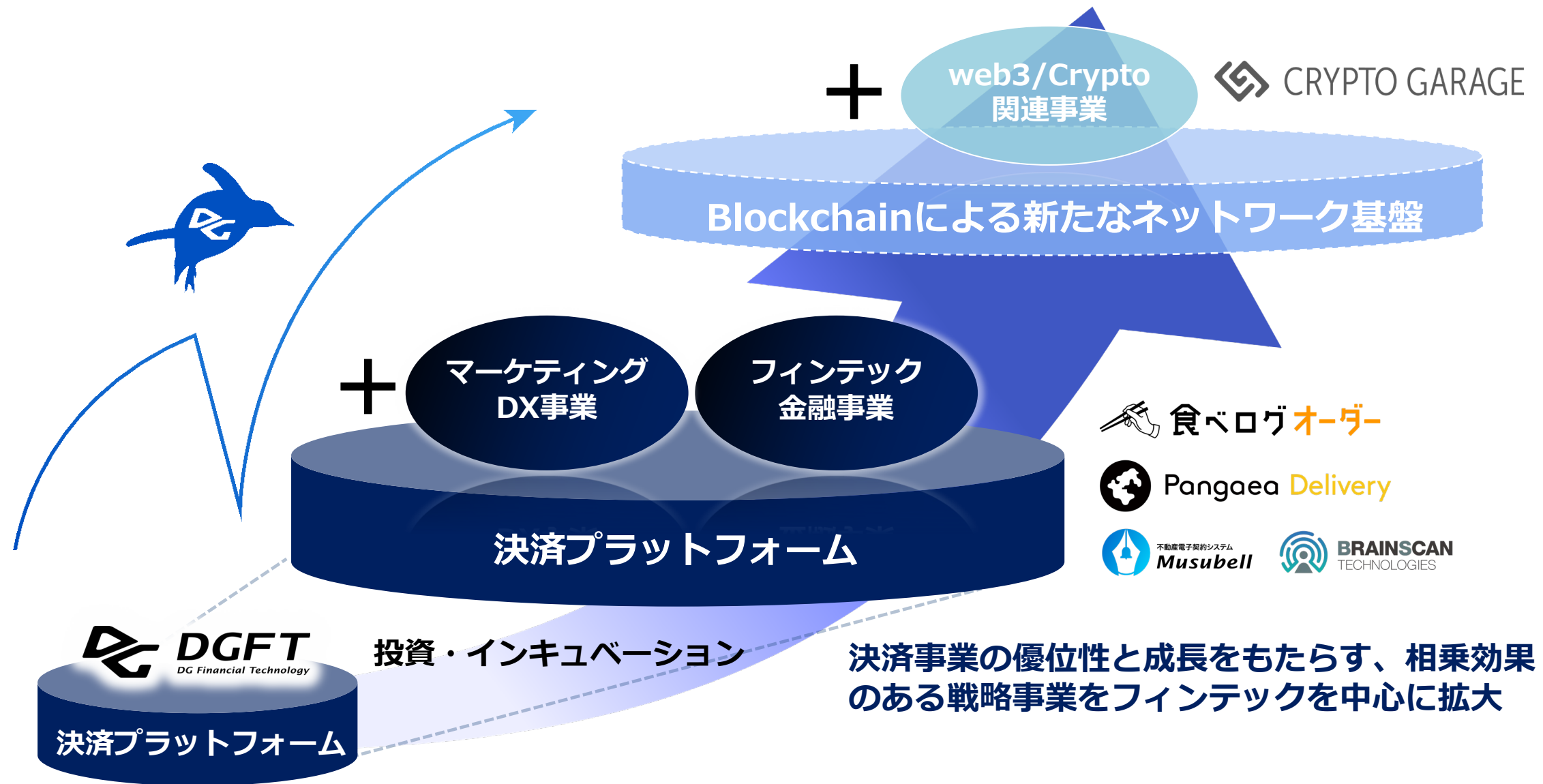
その内容について今期中に発表していく予定です。

当第1四半期の決算発表は、

それに向けてのグループ事業変革の第1弾の位置付けとなります。



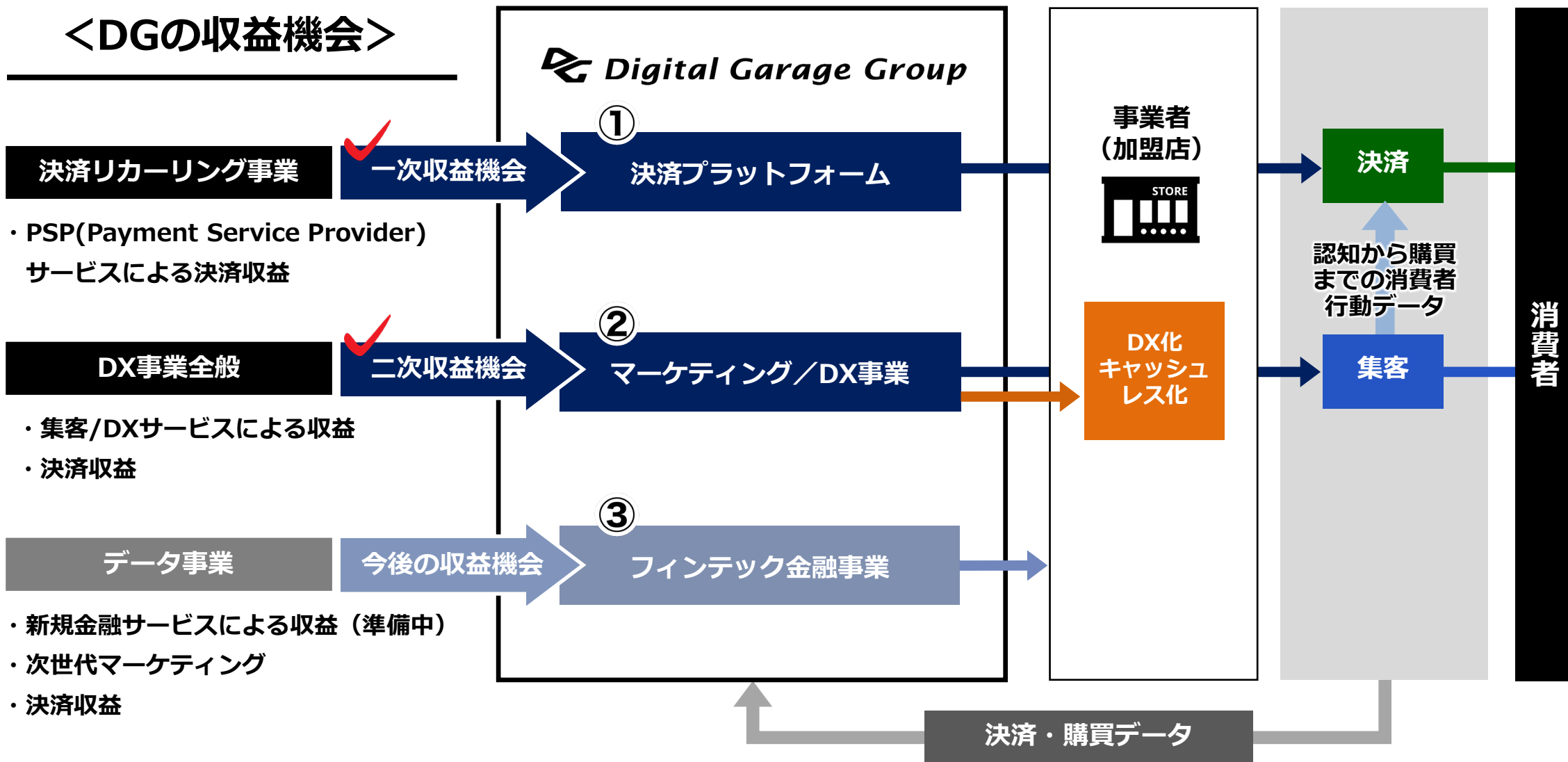
- ・これまで培ってきた決済プラットフォーム等の強固な事業基盤を活かし“DG FinTech Shift”戦略を推進
- ・その延長にブロックチェーン技術等による非連続に出現する新たな領域で事業創出を目指す





- ・ 決済事業を軸とした安定的な収益を継続的に生み出すプラットフォームを目指す
- ・ 一次／二次収益に加え、データ事業を中心として今後新たな収益機会を創出していく

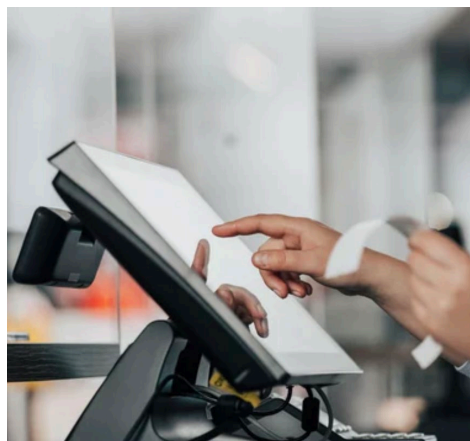
<DGの収益機会>





- 2022年7月、当社及びグループ会社カカクコム、資本業務提携先である東芝テックの3社で、飲食・小売業界のDX推進に向けた基本合意書を締結
- お客様のスマートフォンでメニューの閲覧・注文から決済まで可能なモバイルオーダーシステム 食べログオーダー を協業推進

【飲食業界等に向けたDX推進合意と3社の機能】



決済サービスプロバイダー

Digital Garage 東証プライム 4819

決済取扱高:3.6兆円 決済取扱件数:7.2億件 加盟店数:70万店



資本業務提携

グループ会社

POSシステム

東芝テック株式会社 東証プライム 6588

世界No.1POSシェア

食べログ

kakaku.com 東証プライム 2371

食べログ掲載店舗数:83万店 月間利用者数:9,323万人 月間PV数:20億56万PV

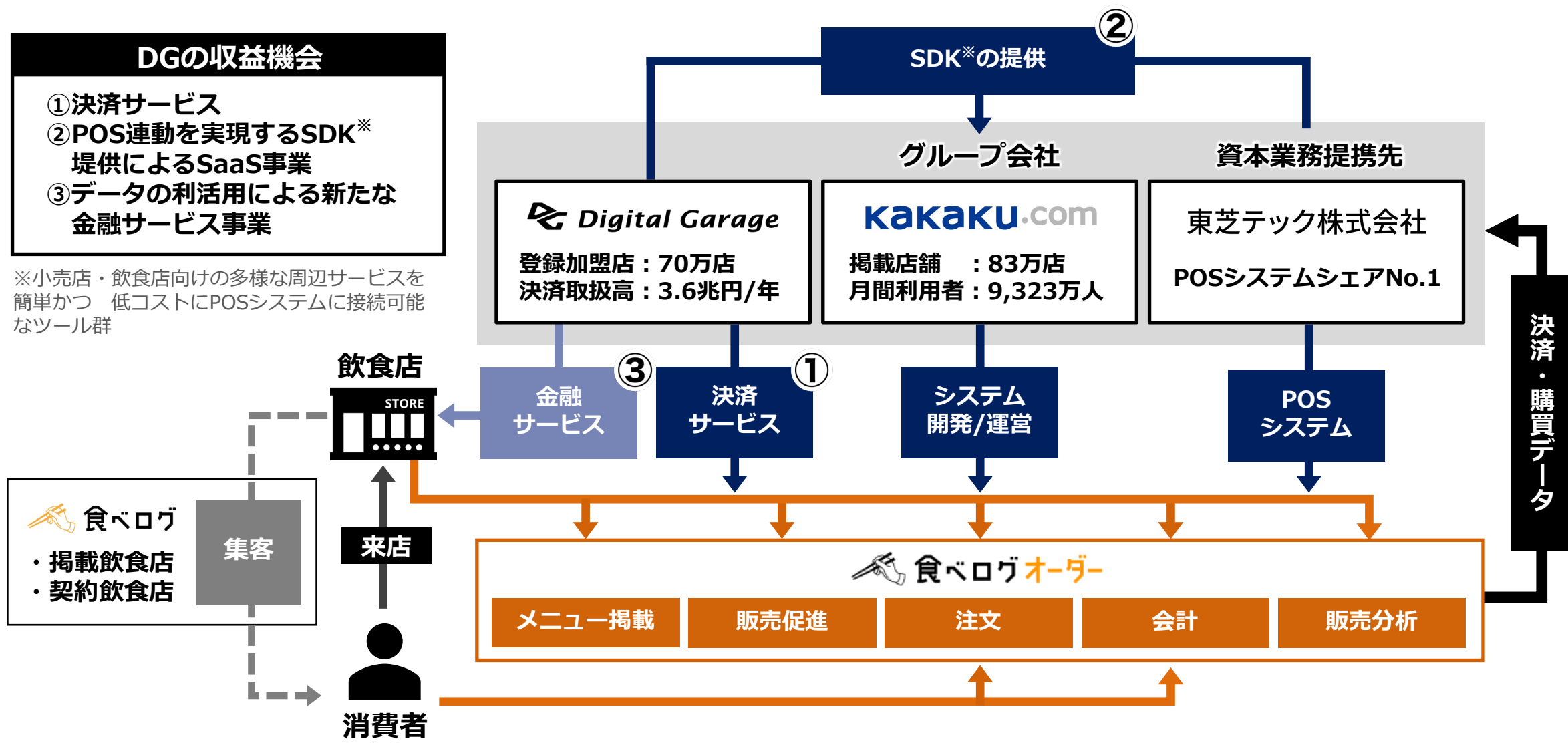
各業界を代表する3社の戦略事業としてIT導入補助金との連携を図り、外食産業を活性化させる



食ベログオーダー を起点に、提携企業の顧客基盤を活用しながら事業展開することで、**DGのさらなる収益機会を創出する**

- ### DGの収益機会
- ① 決済サービス
 - ② POS連動を実現するSDK※提供によるSaaS事業
 - ③ データの利活用による新たな金融サービス事業

※小売店・飲食店向けの多様な周辺サービスを簡単かつ低コストにPOSシステムに接続可能なツール群





組織強化	21年2月	グループ戦略「DG FinTech Shift」を発表 決済関連2社を統合
戦略事業	6月	戦略子会社 <u>Crypto Garage</u> 、日本初のB2B専門の <u>暗号資産交換業者登録</u>
組織強化	9月	新金融拠点 <u>インドの金融システム開発会社</u> （DG FutureTech India）をグループ化
戦略事業	9月	<u>不動産業界のDX化</u> を支援する・ <u>電子契約一元管理サービス</u>  <small>不動産電子契約システム</small> Musubell を始動
戦略提携	10月	<u>野村ホールディングス</u> と資本提携と同時に、グループ会社と <u>カスタディ事業</u> で業務提携
戦略提携	12月	すでにJV設立で協業していた、 <u>東芝テック</u> と <u>資本業務提携</u> を実施
戦略提携	22年 2月	決済事業での長期有力パートナーである、 <u>JCB</u> と <u>資本業務提携</u> を実施
戦略事業	3月	オンライン注文サービス  Pangaea Delivery を <u>JCB/東芝テック</u> と <u>連携</u> し事業開始
戦略事業	7月	 食ベログオーダー を <u>カカクコム/東芝テック</u> との <u>連携</u> により提携開始

インベストメント・ハイライト





昨年始動した  **FINTECH SHIFT** を構成する4つのセグメント

FT

フィナンシャルテクノロジー・セグメント

社会インフラを担う国内最大級の決済システム事業者として、
多様な総合決済プラットフォームを提供

MT

マーケティングテクノロジー・セグメント

総合的なデジタルマーケティングや
様々なデータを活用したデータマーケティングビジネスを展開

IT

インキュベーションテクノロジー・セグメント

テクノロジーやフィンテックを主とした起業家・スタートアップ企業に
投資・インキュベーション・協業推進

LTI

ロングタームインキュベーション・セグメント

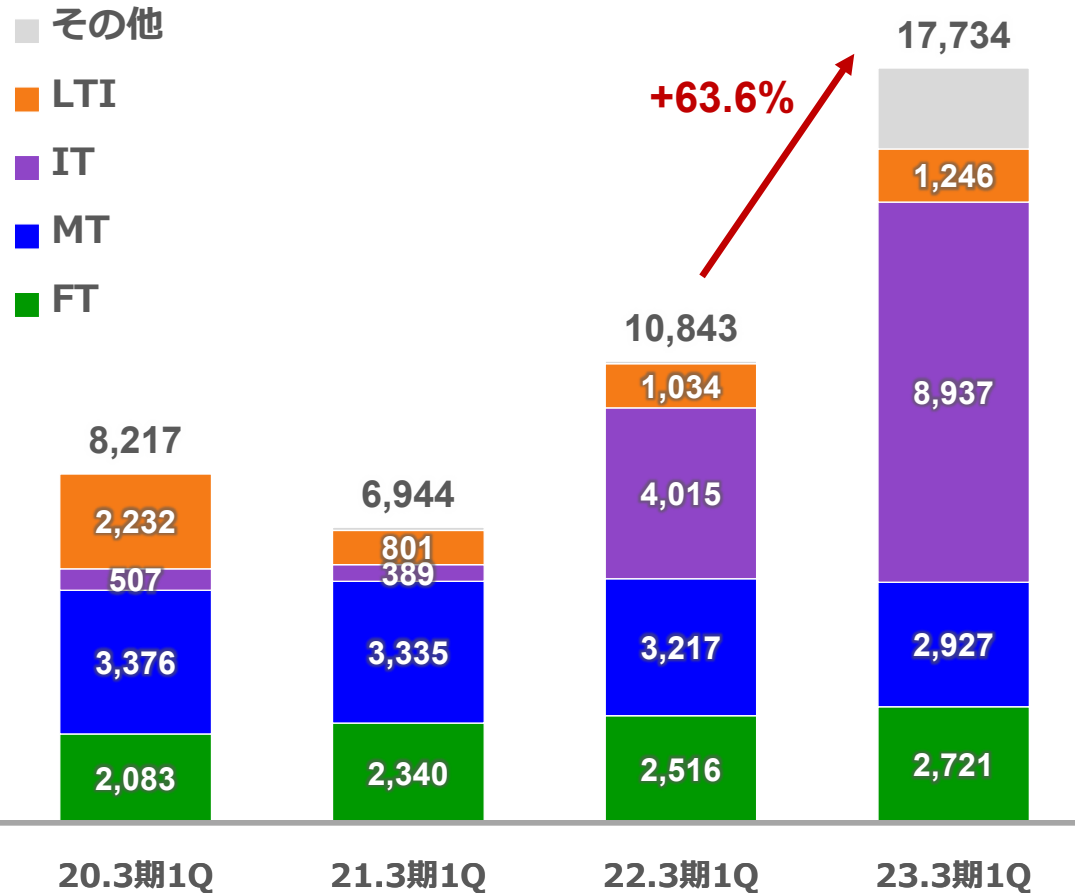
長期的かつ継続的なインキュベーションで新規事業を育成



- ・ 連結収益、連結税引前利益は第1四半期として過去最高
- ・ FT/IT/LTIの各事業セグメントにおいて増収増益、投資先の評価益も堅調に推移

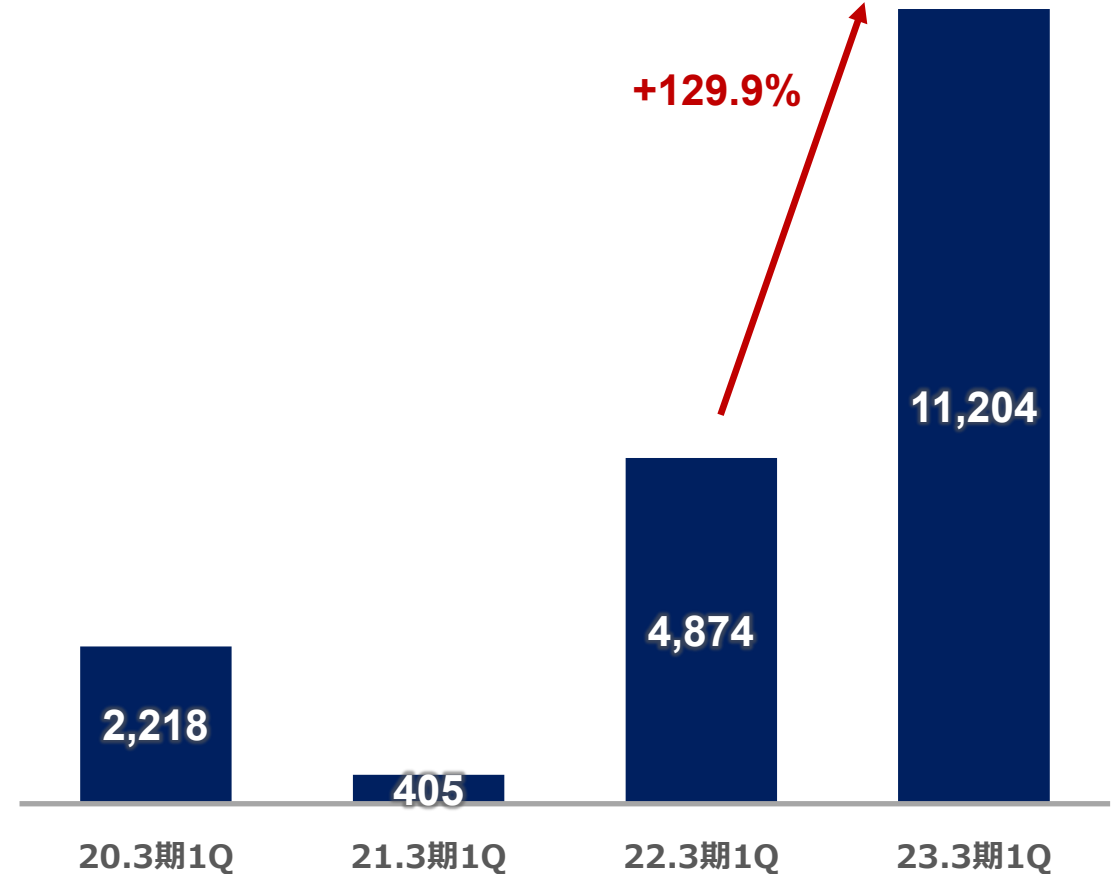
連結収益

(単位：百万円)



連結税引前利益

(単位：百万円)





- ・ ITの評価益増加に加え、取扱高が積みあがったFT、コロナ影響から回復基調のLTIで増益
- ・ FTは、前2Q計上開始したシステム強化費用増等を控除した場合、実質的には13.4%増益
- ・ MTは、不動産広告領域における前期大型案件の反動により減益

(百万円)	22.3期 第1四半期	23.3期 第1四半期	前年 同期比	増減率	概要
税引前利益	4,874	11,204	+6,330	+129.9%	1Qの税引前利益として過去最高益
FT	1,108	1,121	+13	+1.2%	前2Q計上開始したシステム強化に伴う費用増等を控除した場合、 実質的には13.4%増益 下期以降は費用増加の影響が一巡し2桁増益を見込む
MT	248	101	-147	-59.4%	不動産広告において前期計上した大型案件の反動により減益
IT	3,636	8,480	+4,844	+133.2%	ドル高の進行を含む、 投資先公正価値の評価増により増益
LTI	574	684	+110	+19.1%	蔓延防止措置の解除に伴い、食べログをはじめとした 外食関連事業が回復基調
調整額	-692	818	+1,510	-	-

※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



- ・ 対面決済領域において各社との提携戦略が奏功し、決済取扱高が伸長
- ・ 外食業界の復調により食べログを展開する(株)カカクコムの特分法利益が増加

セグメント	KPI	単位	22.3期 第1四半期	23.3期 第1四半期	前年 同期比	増減率
	決済取扱高	億円	10,482	12,368	+1,886	+18.0%
FT	非対面	億円	8,522	9,466	+944	+11.1%
	対面	億円	1,960	2,902	+942	+48.1%
MT	デジタルアド取扱高	百万円	7,728	7,395	-333	-4.3%
	金融	百万円	4,746	4,452	-294	-6.2%
IT	投資価値	百万円	50,820	86,565	+35,746	-
	売却額	百万円	2,826	236	-2,590	-
	投資額	百万円	2,992	864	-2,128	-
LTI	カカクコム特分法利益	百万円	563	863	+300	+53.4%

事業セグメント別レビュー





業績

	22.3期 1Q	23.3期 1Q	前年同期比	増減率
セグメント収益	2,516 百万円	2,721 百万円	+205 百万円	+8.1%
セグメント税引前利益	1,108 百万円	1,121 百万円	+13 百万円	+1.2%

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における不正を検知/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





背景

- ・ 決済主力子会社2社の事業統合による経営指標の統一化
- ・ アライアンス戦略の成果をより定量的に情報開示

主な変更点

- ① 決済取扱件数の定義を「**購買件数**」に統一
- ② 決済取扱高の区分を**非対面/対面**に変更
- ③ 提携により獲得している取扱高及び件数を含めて開示

新区分

カテゴリ	区分	含まれる項目
収益	決済事業	決済手数料／月額基本料、OEM提供による決済手数料収益、口座振替手数料、後払い決済、不正検知、送金サービス等の各手数料、受託開発収益、持分法による投資利益
	EC/DX事業	ナビプラス社の収益
決済取扱高	非対面	OEM提供による取扱高を含む、eコマース（非対面）における決済
	対面	OEM提供や合併会社を通じた決済取扱高を含む、リアル小売店（対面）における決済



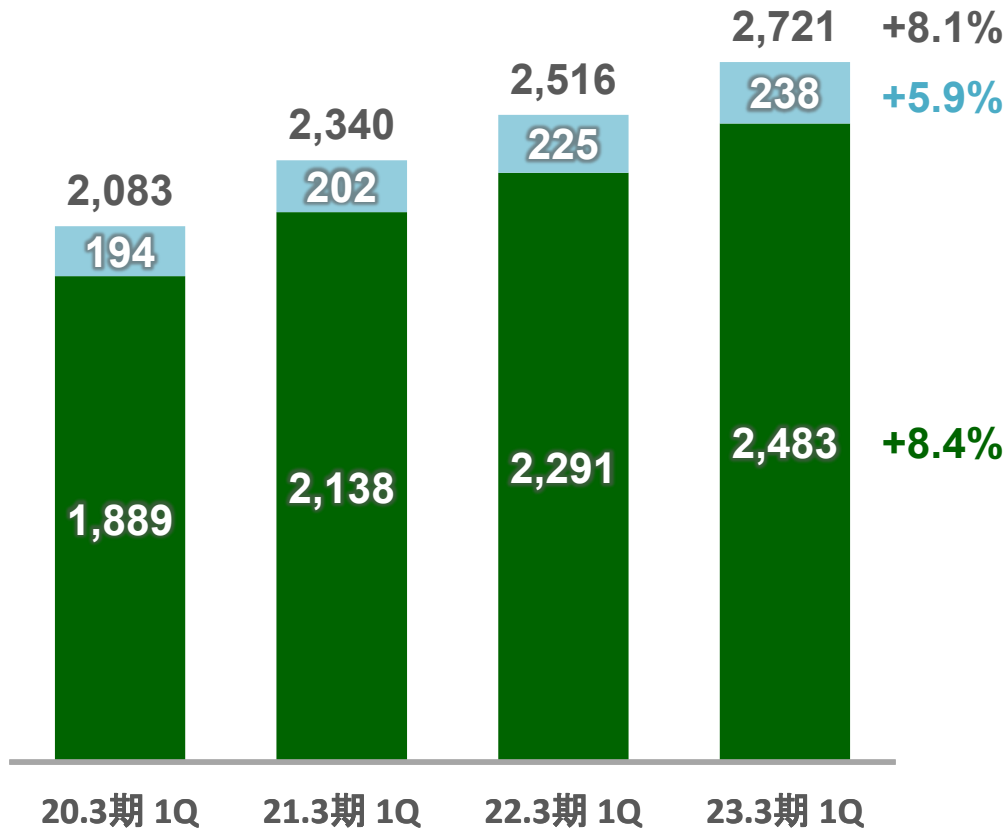
- ・ 非対面／対面領域ともに取扱高が積み上がり引き続き堅調に増収
- ・ 前2Q計上開始したシステム強化に伴う費用増等を控除した場合、実質的には13.4%増益

セグメント収益

(単位：百万円)

- EC/DX事業
- 決済事業

YonY
+8.1%
+5.9%

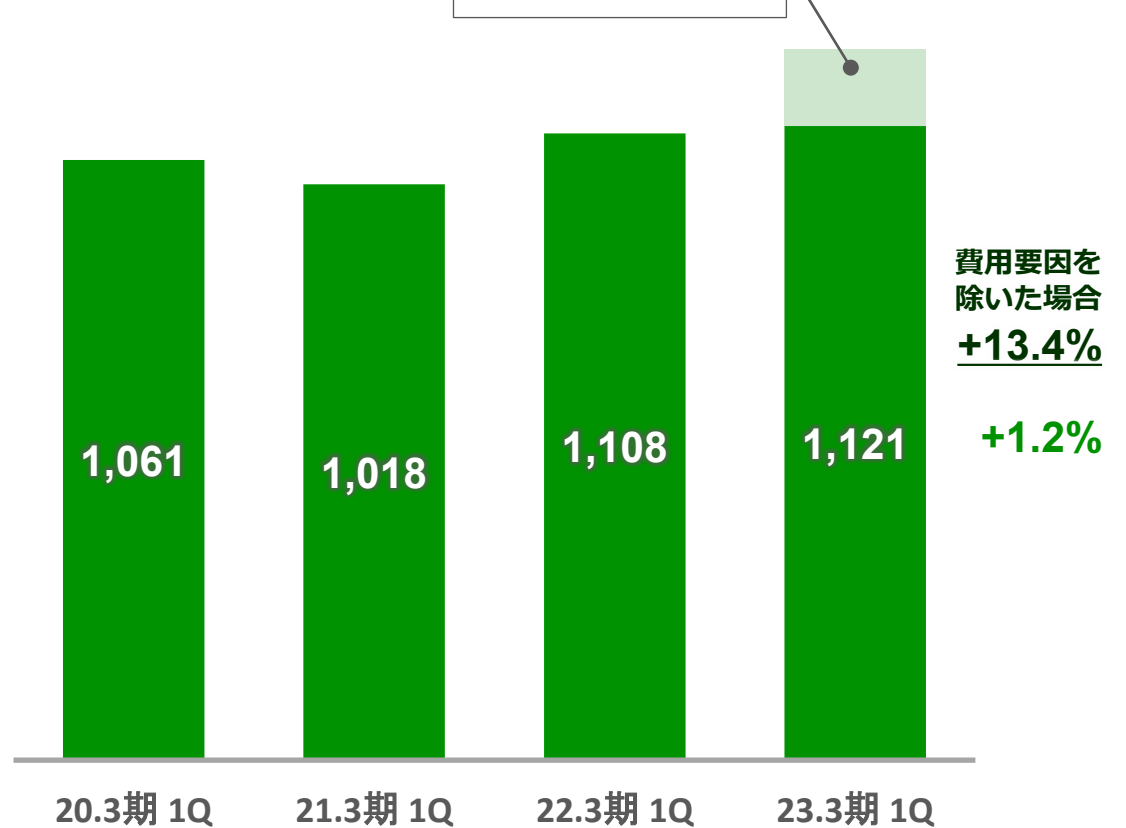


セグメント利益

(単位：百万円)

システム増強等に伴う利益影響

YonY

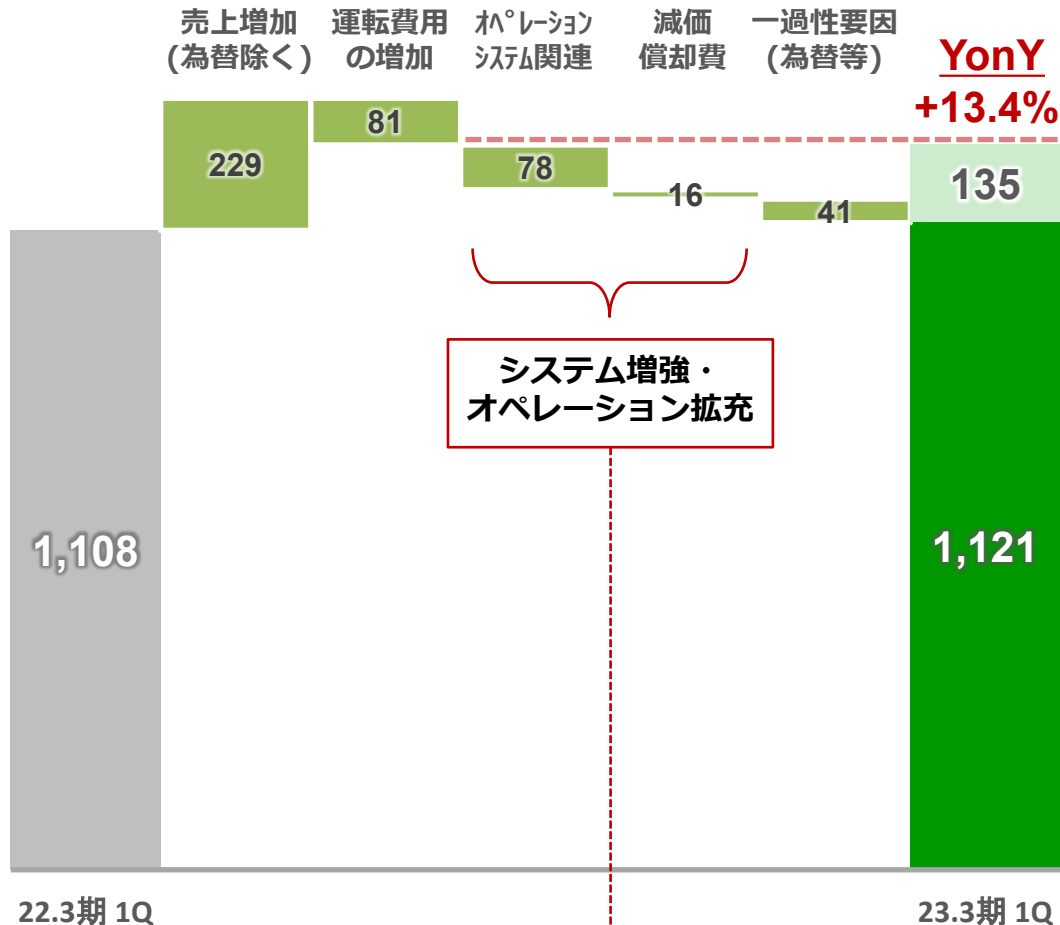




社会インフラとして高い安定性とセキュリティが求められるシステムを強化、それらにかかる費用を、前2Qより計上開始。当該費用と一過性要因を控除した成長率は**2桁増益**となり決済事業の状況は堅調

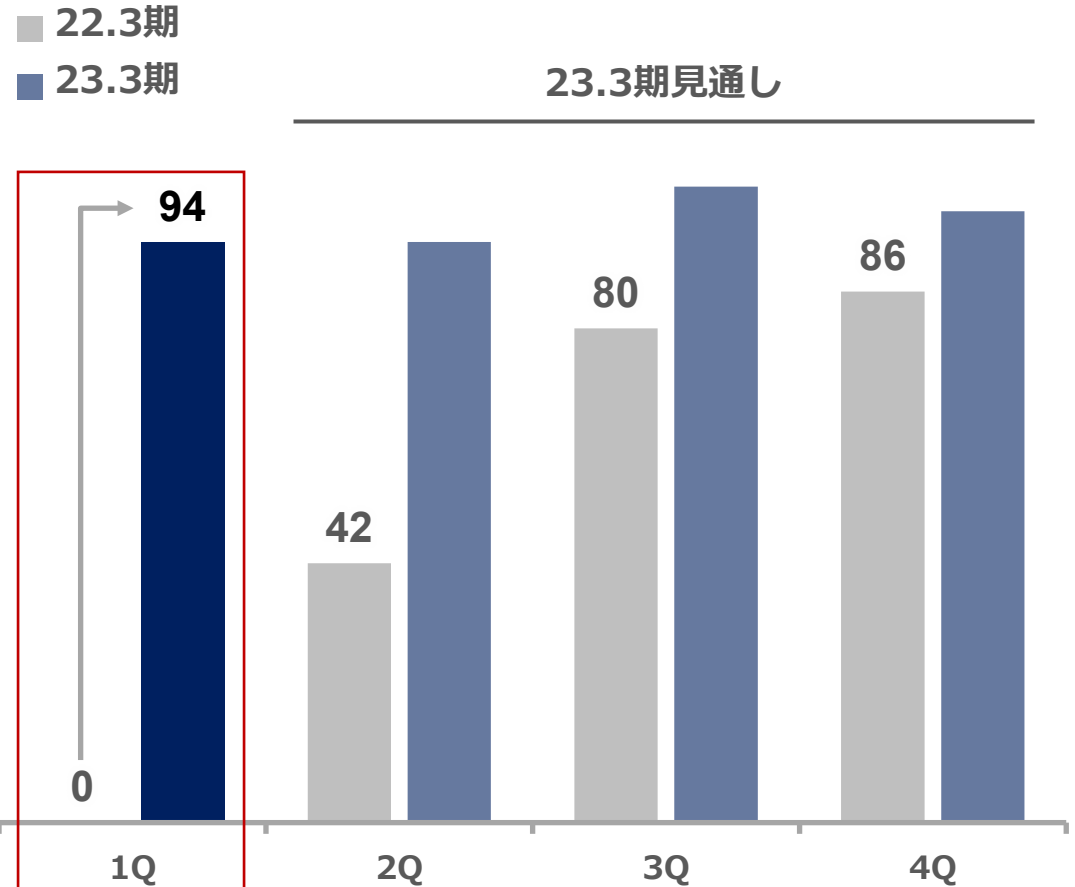
1Q税引前利益の増減内訳

(単位：百万円)



システム・オペレーション増強に伴う費用の見通し

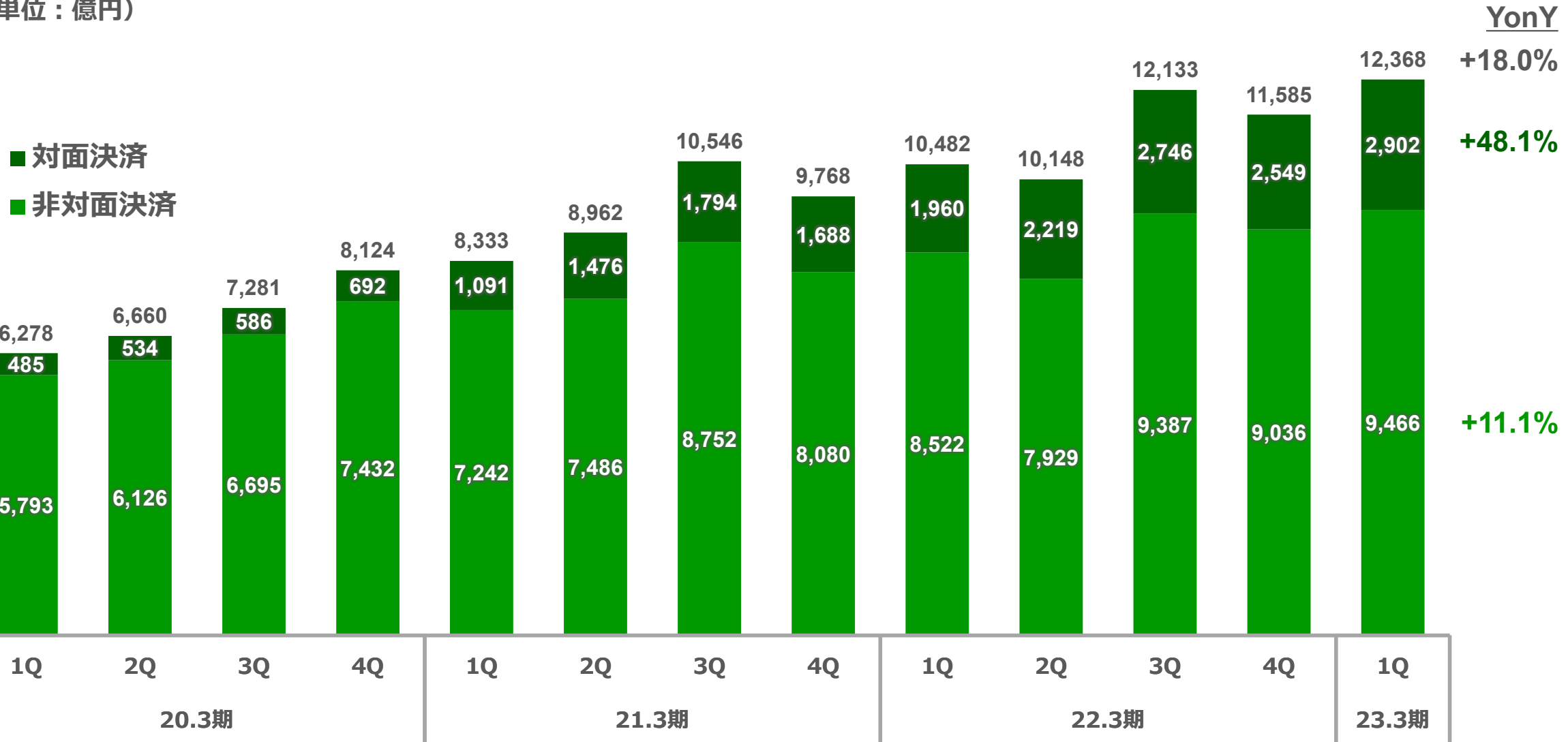
固定費増加による増減差は上期で一巡する見込み





- ・ 対面決済は高成長を継続しマーケットへの普及拡大が堅調に進む
- ・ 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

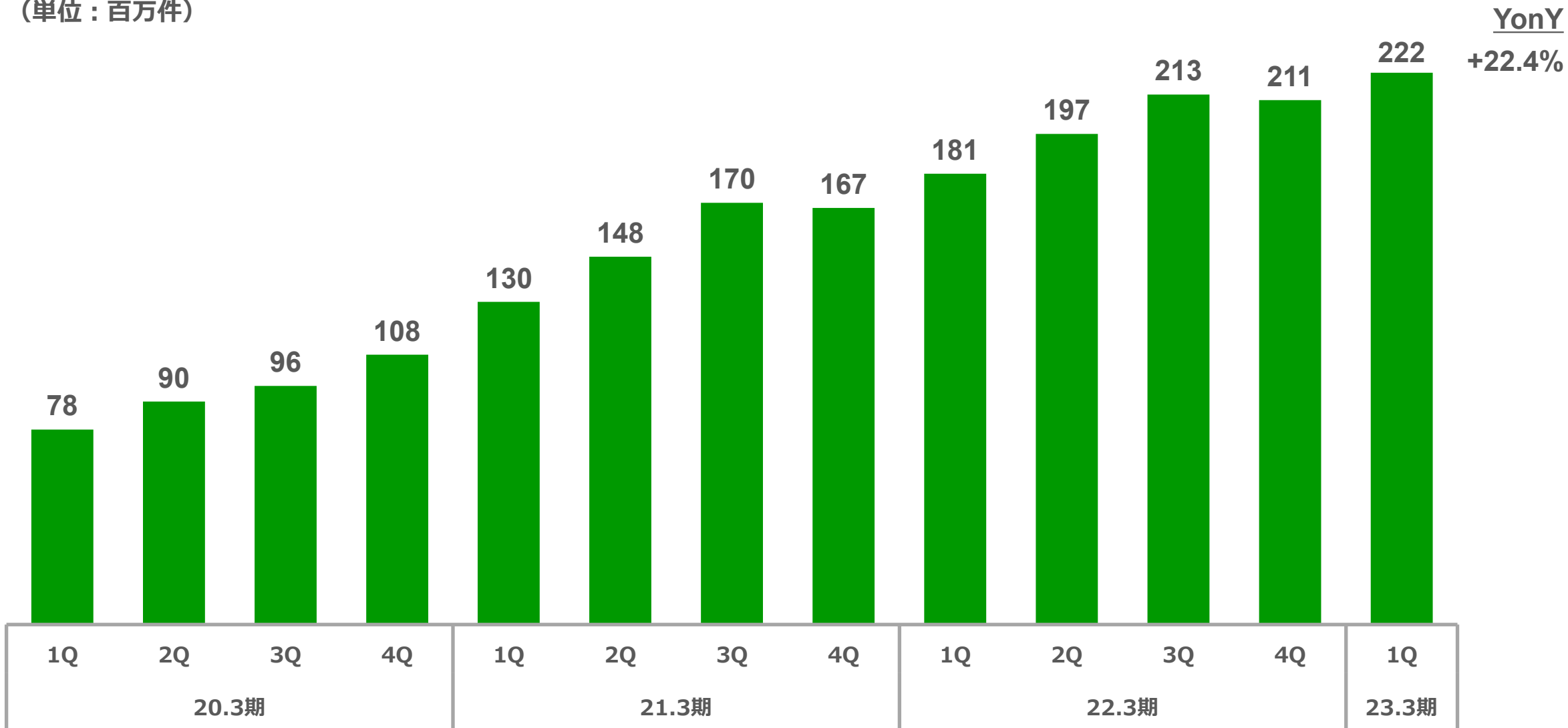
(単位：億円)





- ・ 決済件数も引き続き伸長し、前年同期比22.4%成長
- ・ 当社が扱う決済購買トランザクションのデータ量が継続して増加

(単位：百万件)

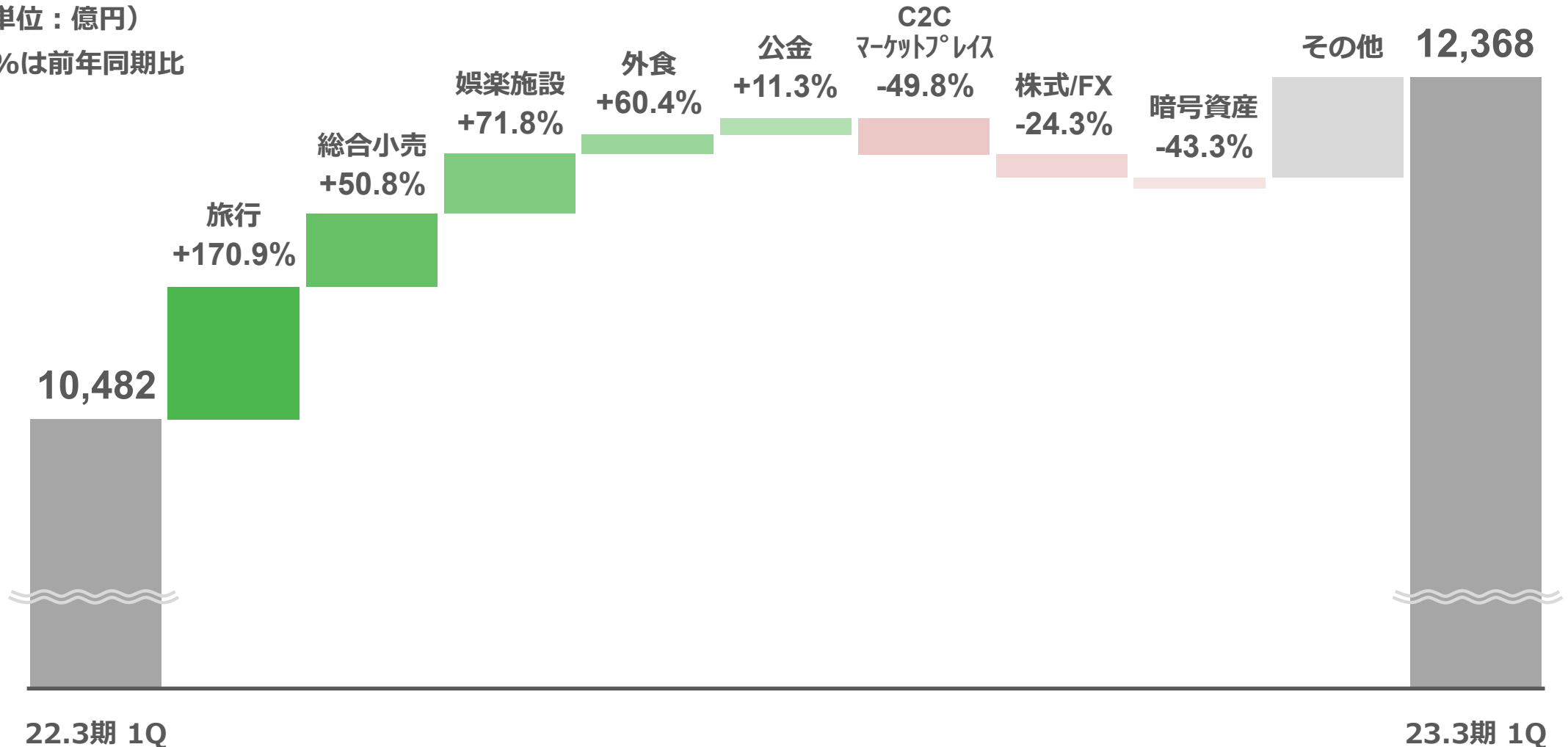




- ・ コロナ禍の行動制限が緩和され、旅行・娯楽・外食関連の取扱いが増加
- ・ 投資環境の悪化が要因となり、株式/FX・暗号資産関連の取扱いが減少

(単位：億円)

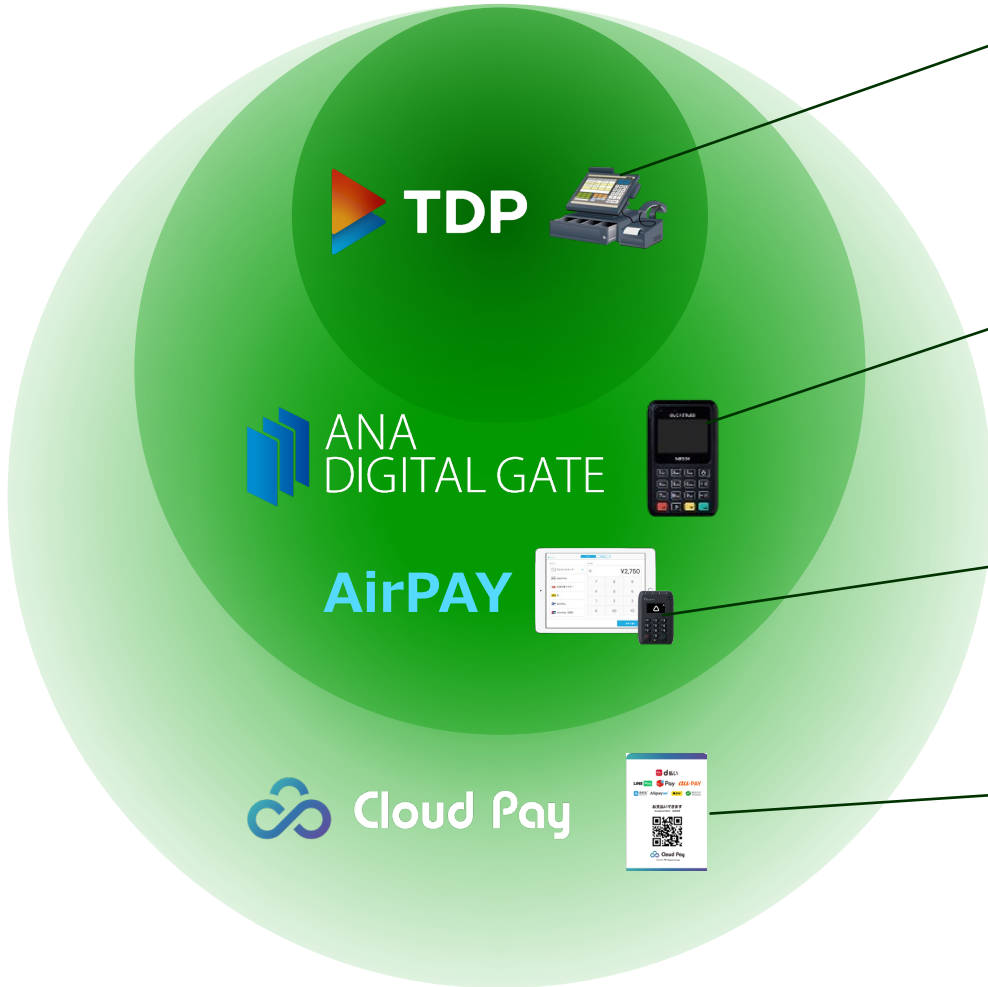
※%は前年同期比





ニーズが異なる様々な店舗形態にフィットしたプロダクトを提携先と共同開拓

キャッシュレス対面決済市場



東芝テック株式会社 × Digital Garage

POS最大手で資本業務提携先である東芝テック社と大型店向けのマルチ決済端末/システムの提供を加速。
戦略合弁会社TDペイメントが機能

ANA × Digital Garage

ANAグループとの合弁会社にてマルチ決済端末/システムを提供。
空港をはじめ旅行/インバウンド消費の取り込みを主に継続中

リクルート × Digital Garage

リクルート社が展開する“AirPAY”に対しQRコード決済ソリューションを提供

Digital Garage × 14種類のQR決済大手企業

自社プロダクトである「クラウドペイ」を展開。様々なQR決済を一つのQRコードに統合したコンソーシアム型ソリューションで、MPM型(※)として小型店に導入が進む

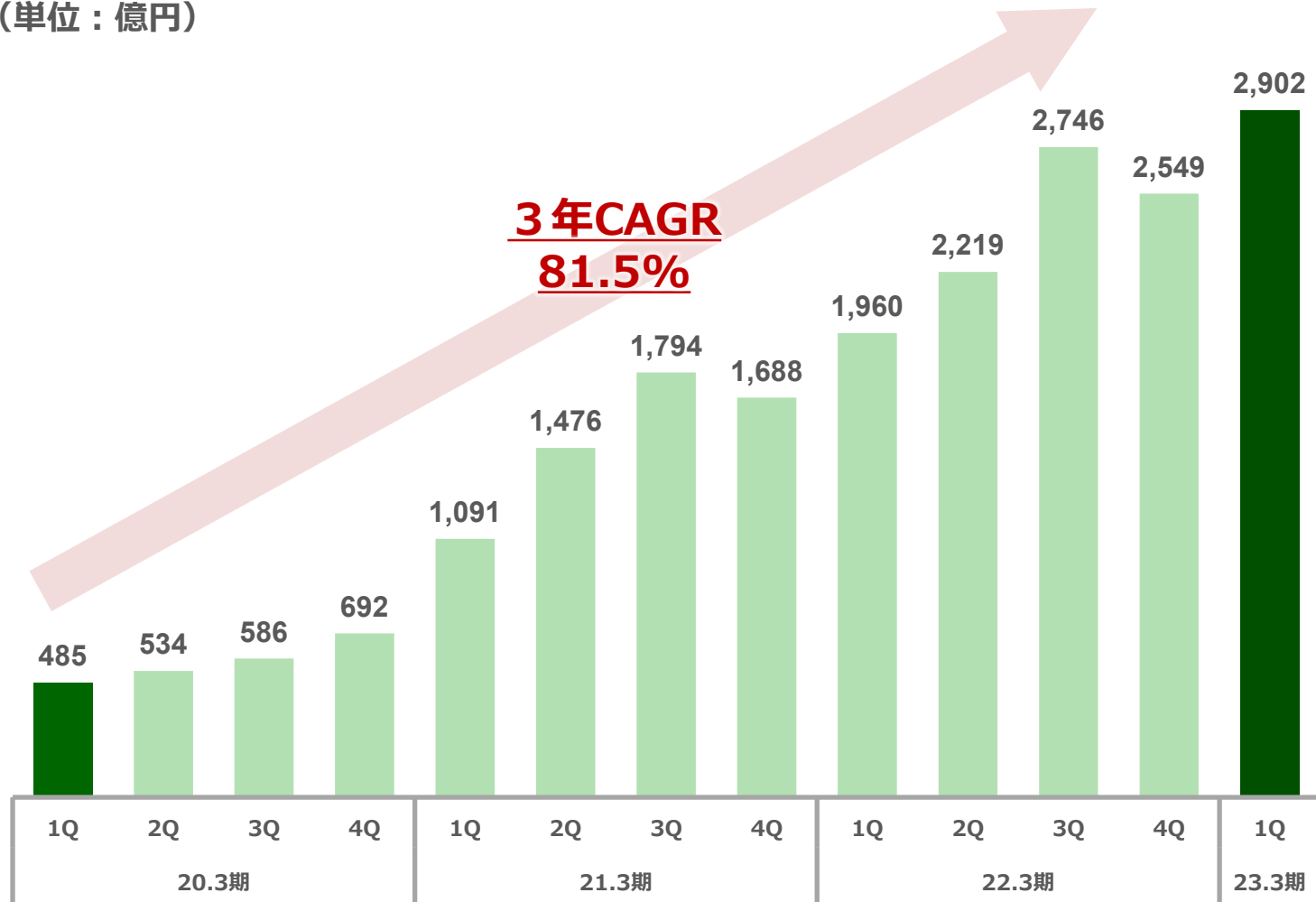
※MPM (Merchant Presented Mode) : 店舗に設置したQRコードを消費者がスマートフォンで読み取って支払う方式



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

(単位：億円)



加盟店規模	前年同期比
大規模加盟店	+40.4%
中～小型加盟店	+72.5%
小型加盟店	+43.1%

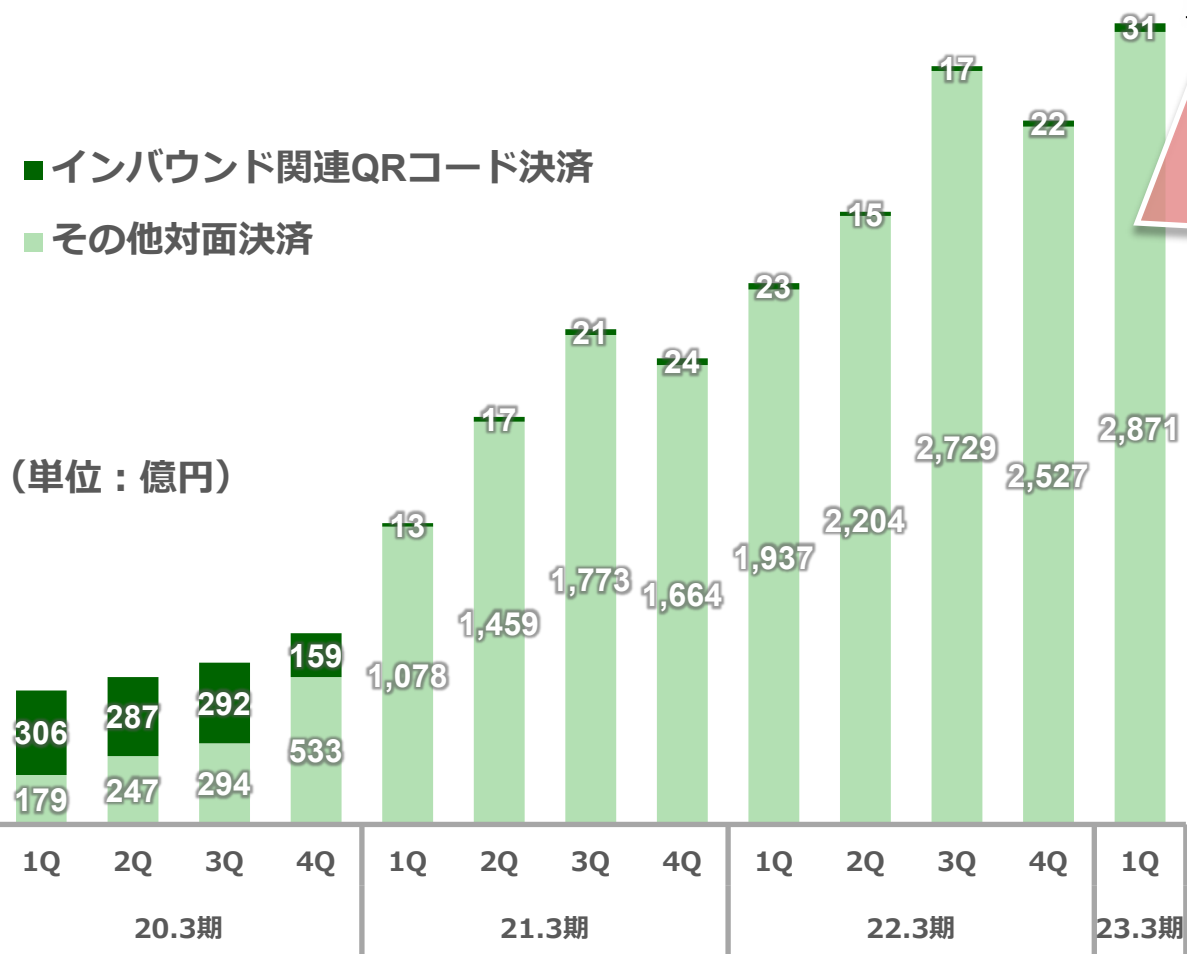


- ・ 従来、業績貢献が高いインバウンド関連決済は、依然コロナ禍前の10%未満
- ・ 国内向けの高成長に加えて、入国制限緩和に伴う今後の回復・拡大ポテンシャルが大きい

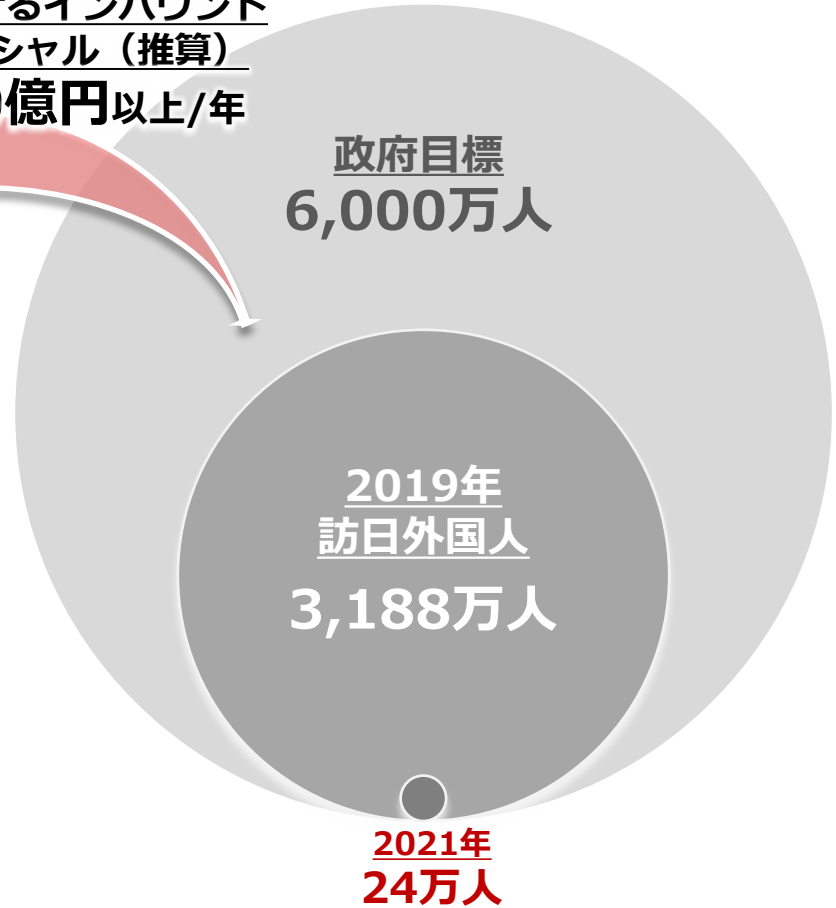
対面決済取扱高

訪日外国人数

当社インバウンド関連決済はコロナ前の9割減水準



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」



- ・ 決済プラットフォーム単体では無く、小売業界が求める様々なプロダクトをパッケージ
- ・ MTセグメントやLTIセグメントにおいて決済とダブルインカムとなる収益構造

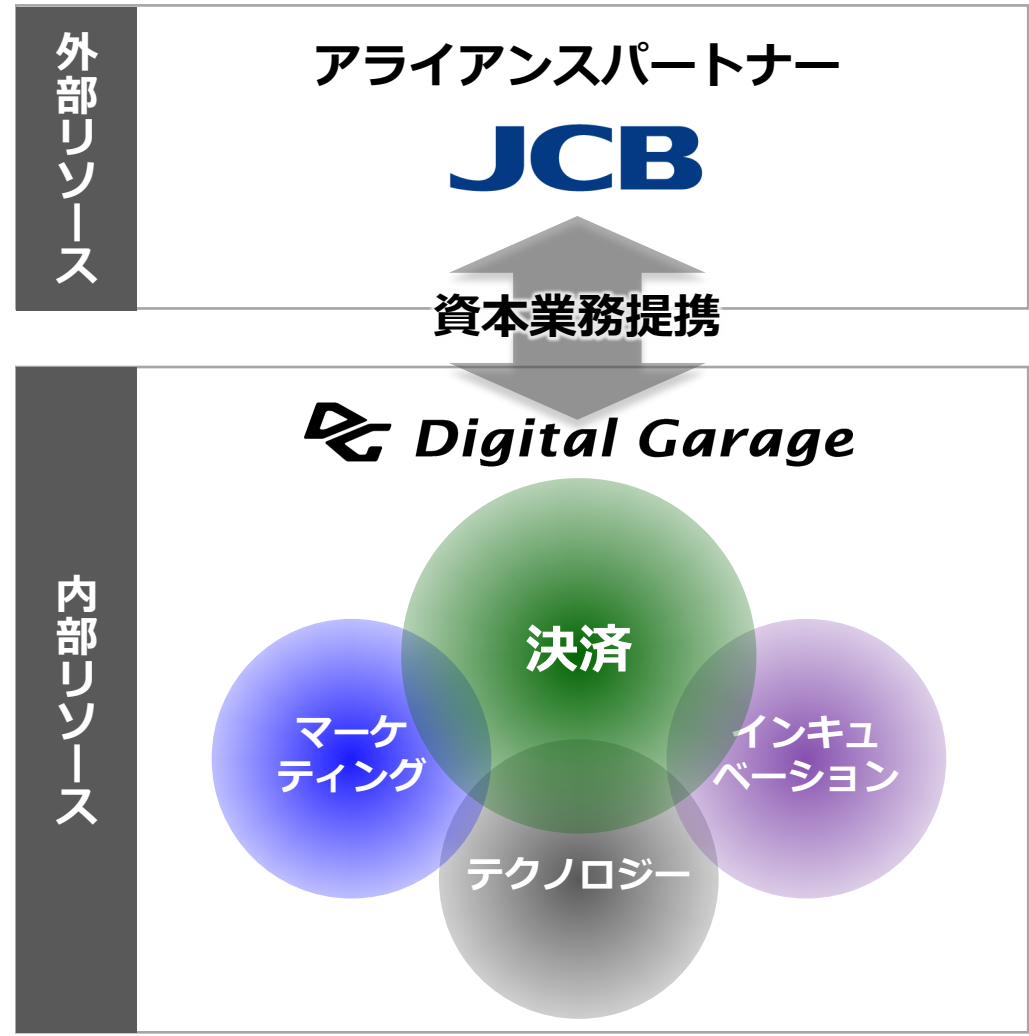
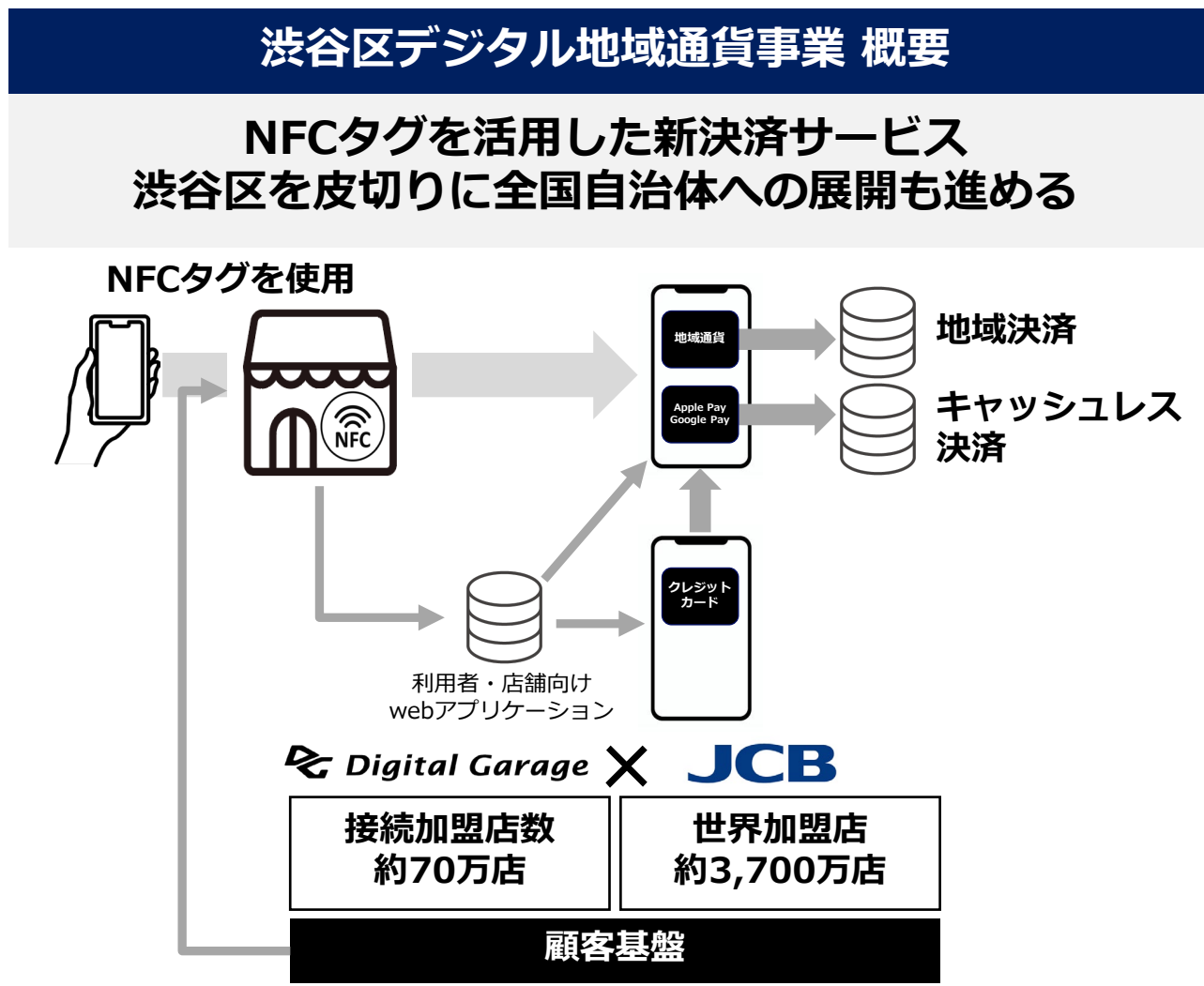
Digital Garage Group

領域	決済		マーケティング/DX
	対面決済領域	非対面決済領域	様々なインダストリーカット
戦略	アライアンスによる パートナーセールスでの獲得	ダイレクトマーケティングによる獲得	自社セールスによる獲得
	<p>アライアンス戦略</p> <p>アライアンスパートナーとの協業により戦略的に営業展開</p> <p>東芝テック株式会社 </p> <p> リクルート</p>	<p>ブランディング</p> <p>決済主要子会社の統合に伴うブランド力強化</p> <p> DGFT DG Financial Technology</p>	<p>決済以外の付加価値をパッケージセールス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 小売業界が求める集客支援、DXプロダクト提供 ・ 重複顧客へのアップセル・パッケージサービス ・ グループ内各事業セグメント全体による営業体制構築



資本業務提携先であるJCBと協業し、社内外のリソースを活用した新たな決済サービスを渋谷区
※ 向けに提供開始予定

※渋谷区デジタル地域通貨事業

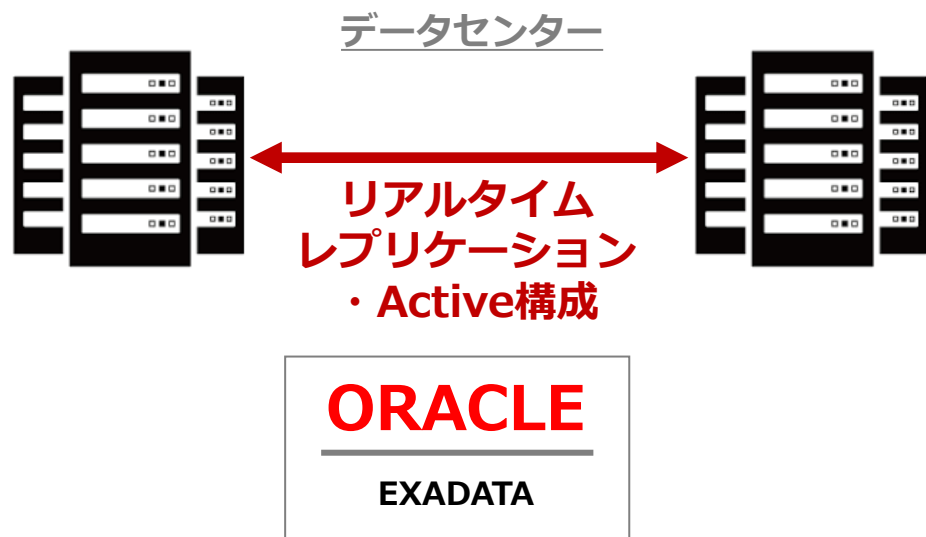




- ・ 国が指定する重要インフラ事業者として、24時間365日の安定稼働とセキュリティへの投資を徹底
- ・ 不測の障害等によるダウンタイムリスクを最小限に低減すべく体制を強化

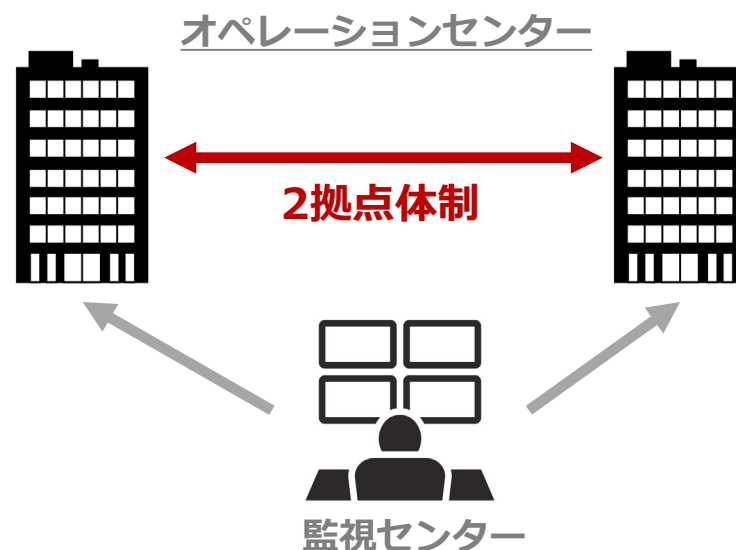
システムの強化

- ・ 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

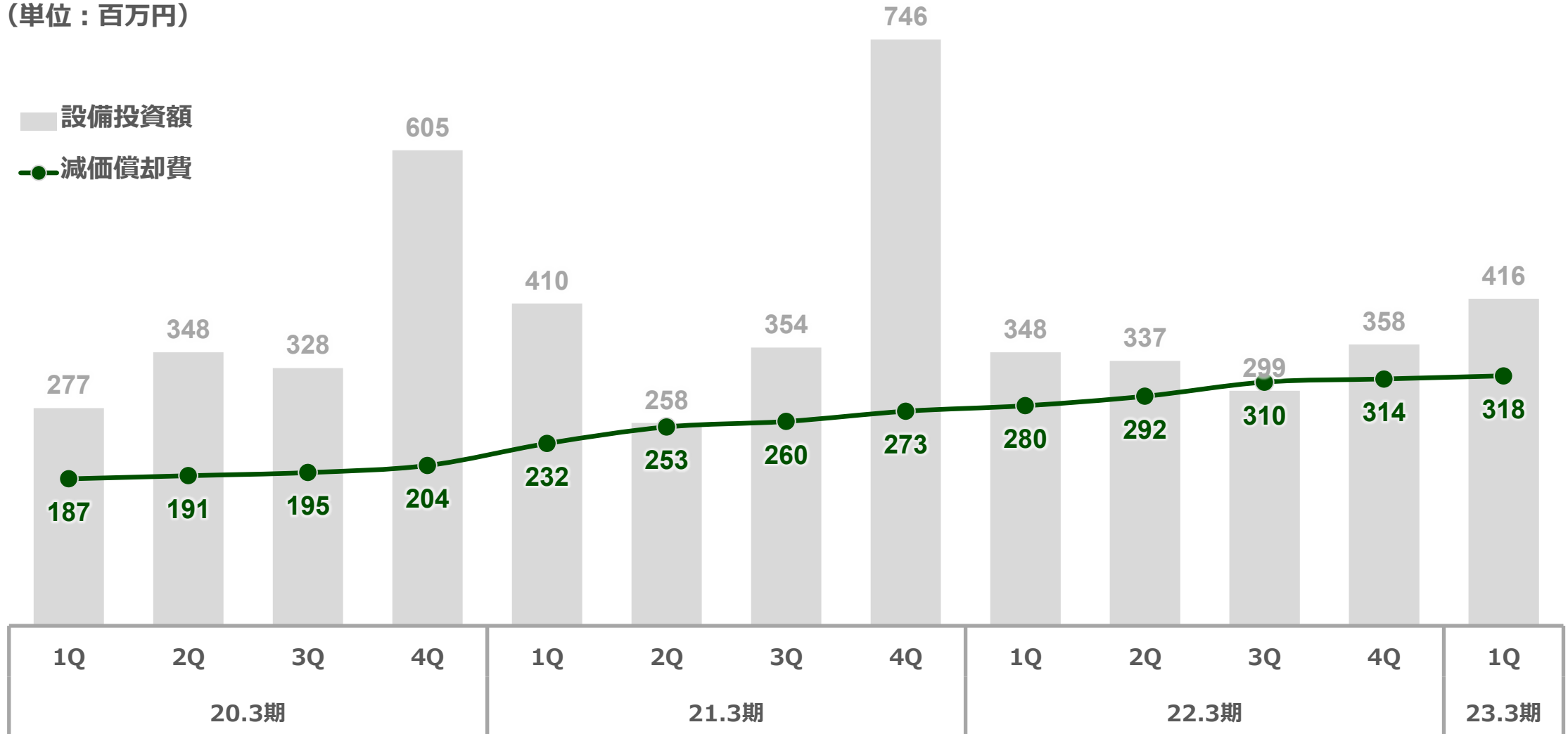
- ・ 決済取扱高の今後の増大を見据えたオペレーション業務の増加・複雑化に対応し拠点を拡充
- ・ ディザスターリカバリー体制の信頼性を徹底向上
- ・ RPA (Robotic Process Automation) 等の技術導入により24時間365日の有人対応最小化





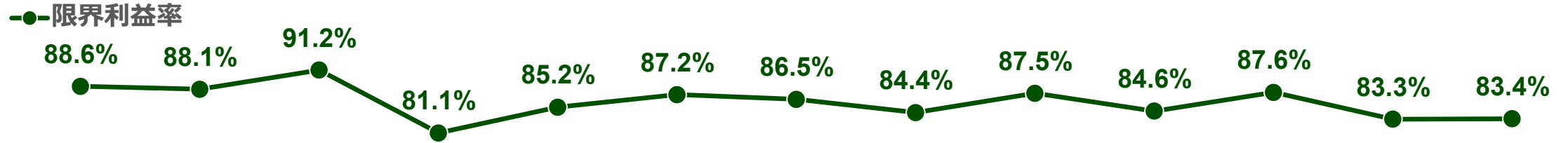
- ・ 24/365の安定稼働・セキュリティの堅牢性向上の為、システム投資を継続的に実施
- ・ システム統合による効率化により、減価償却費は2025年頃から平常化予定

(単位：百万円)



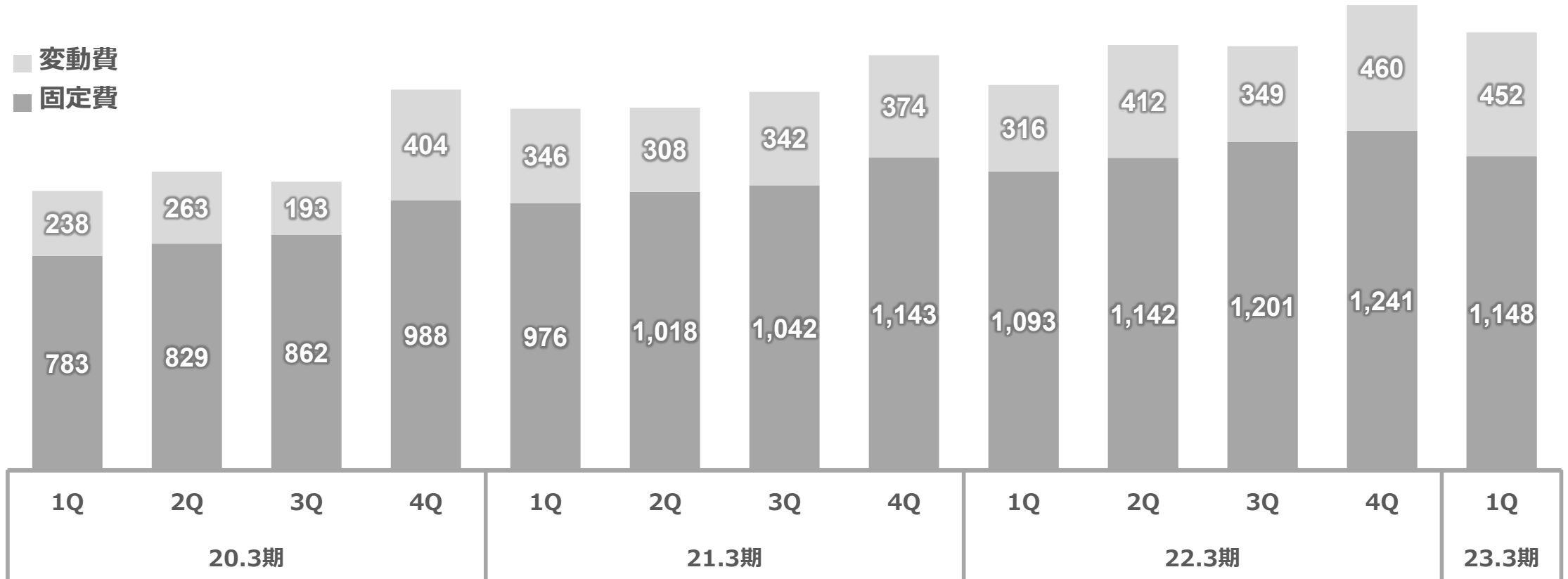


- ・ システム関連の減価償却費及びオペレーションの冗長化に伴い固定費は増加傾向
- ・ 限界利益率は現在の水準を維持する見込み



(単位：百万円)

■ 変動費
■ 固定費



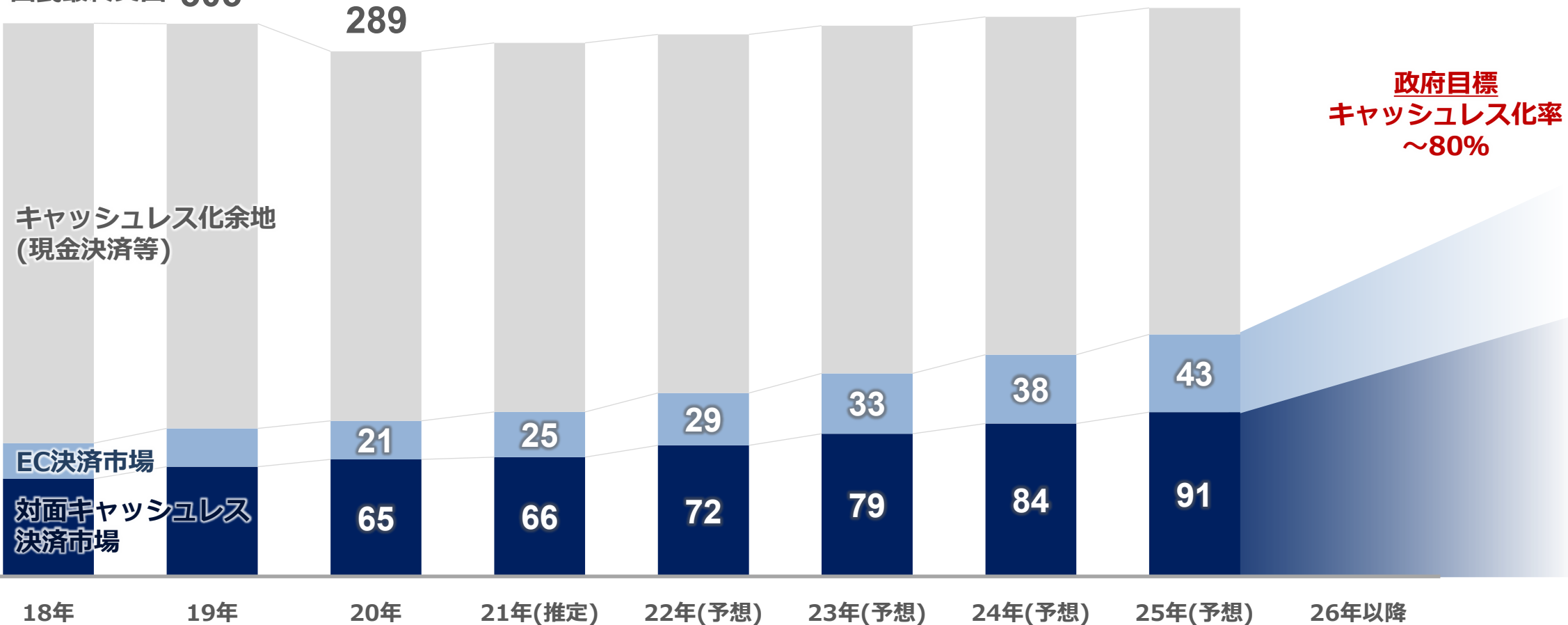


キャッシュレス決済市場は、非対面決済・対面決済ともに引き続き高い成長が見込まれる

当市場での普及を継続し、加盟店ネットワーク資産の拡大とフィンテック事業の投入を進める

(単位：兆円)

国民最終支出 305



政府目標
キャッシュレス化率
~80%

下記資料を参考に当社にて推算

内閣府「2020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2021」 / 経済産業省「令和2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 2021年度版」



業績

	22.3期 1Q	23.3期 1Q	前年同期比	増減率
セグメント収益	3,217 百万円	2,927 百万円	-289 百万円	-9.0%
セグメント税引前利益	248 百万円	101 百万円	-147 百万円	-59.4%

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



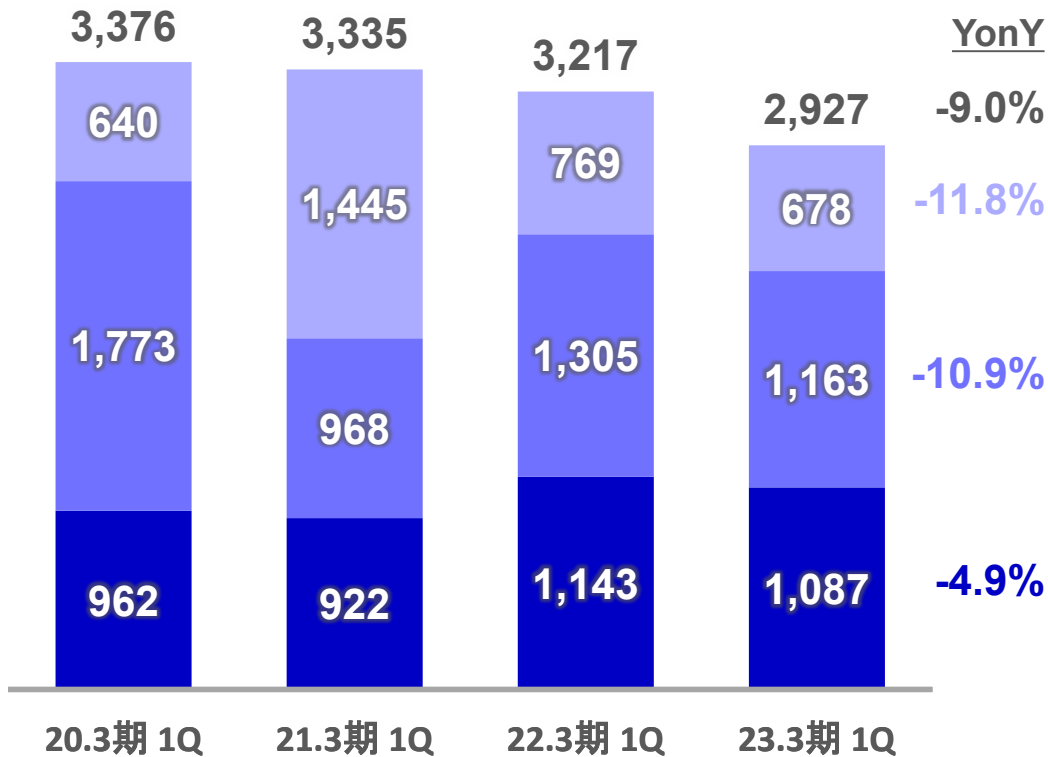


- ・ D2C案件の取扱高が増加したことに加え、金融領域の取扱いは安定して推移
- ・ 不動産広告領域において前期計上した大型案件の反動減により1Qは減収減益

セグメント収益

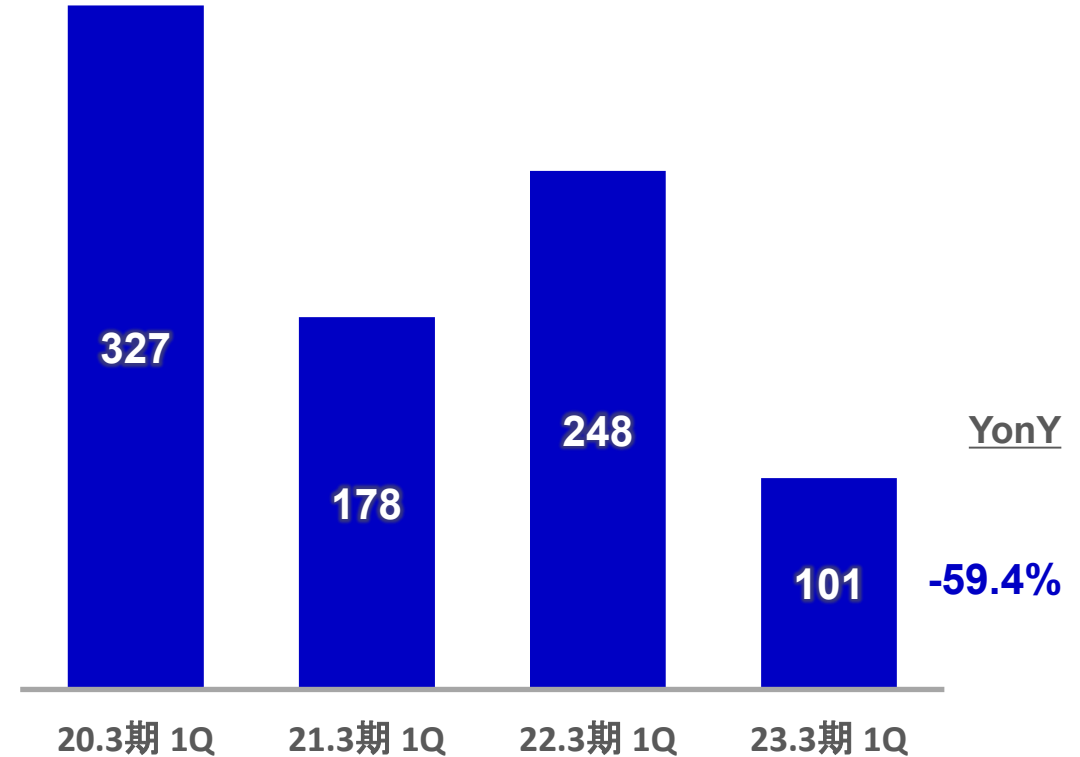
(単位：百万円)

- CRM等
- 不動産
- デジタルアド



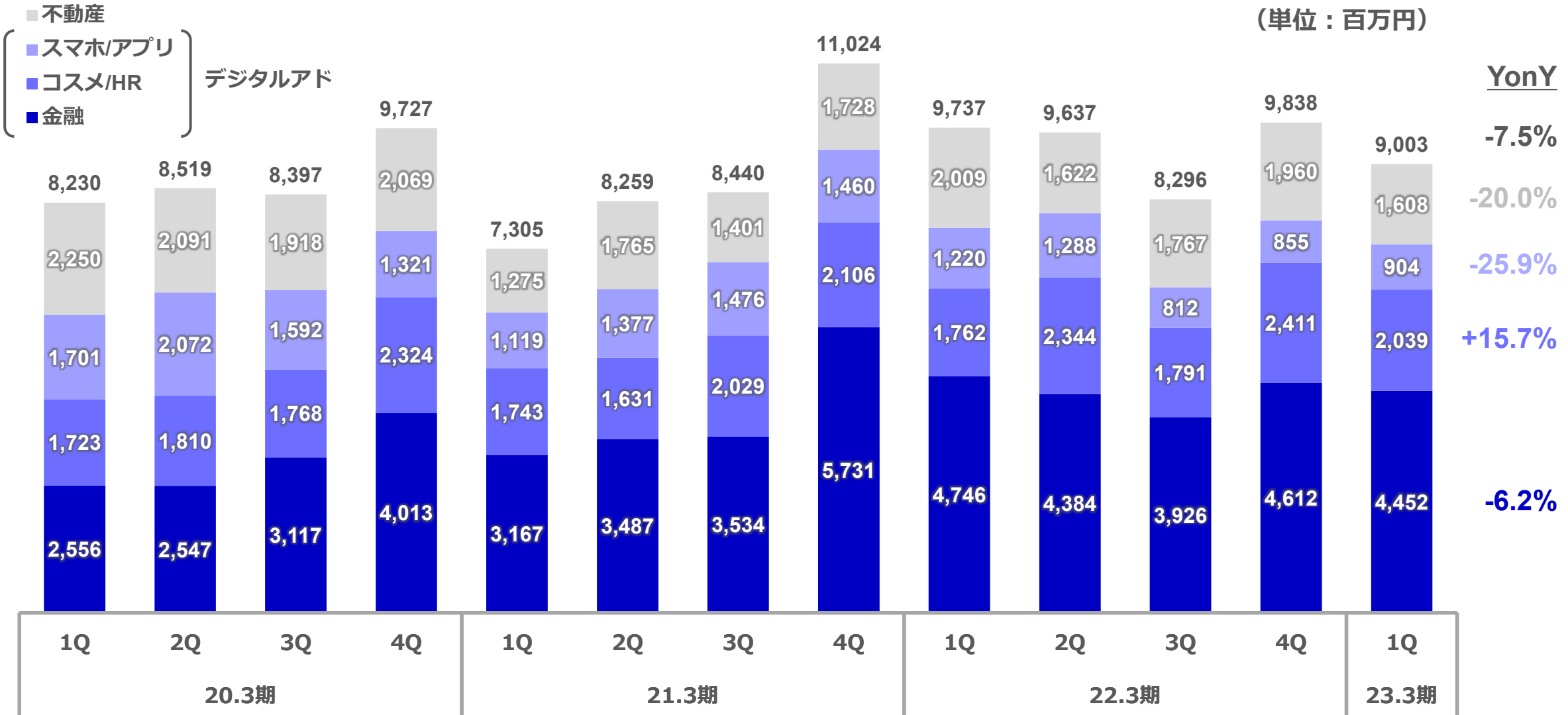
セグメント利益

(単位：百万円)





- 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を中心に堅調に推移





- ・ 2022年6月にBI.GARAGEが博報堂DYグループ2社と資本業務提携契約を締結
- ・ ポストクッキー時代におけるコンテクスチュアルターゲティング広告事業を更に加速



クッキーレスで記事毎のコンテクスチュアルターゲティング広告

Future Plan : ECへの応用 / Fintech Shift 展開

国内有力メディア28社のプレミアムメディア
150媒体・1億プロフィールのデータを解析



解析結果を使い、
関連キーワードに合った掲載面を抽出



抽出結果を使い、広告のターゲットに合った
掲載面と広告をマッチング



コンテクスチュアルターゲティング
広告例

関連キーワード

ESG例：環境問題、脱炭素、再生可能エネルギー、
多様性、ダイバーシティ、LGBT など

特定コンテキスト関心層へのリーチ

クライアント：大塚製薬、資生堂、タカラレーベン、
日本コカ・コーラ、任天堂、パナソニック、リンナイ など



業績

	22.3期 1Q	23.3期 1Q	前年同期比	増減率
営業投資有価証券	50,819 百万円	86,565 百万円	+35,746 百万円	+70.3%
売却額	2,826 百万円	236 百万円	-	-
新規投資額	2,992 百万円	864 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およ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

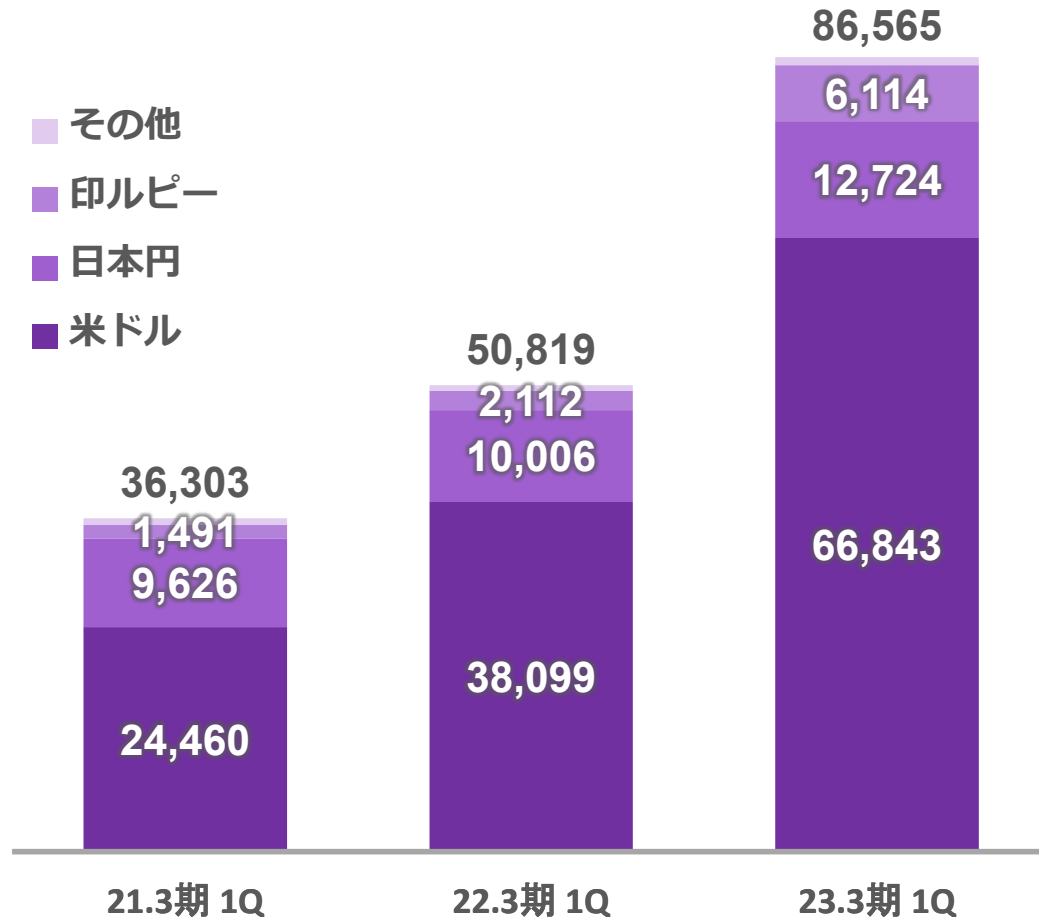




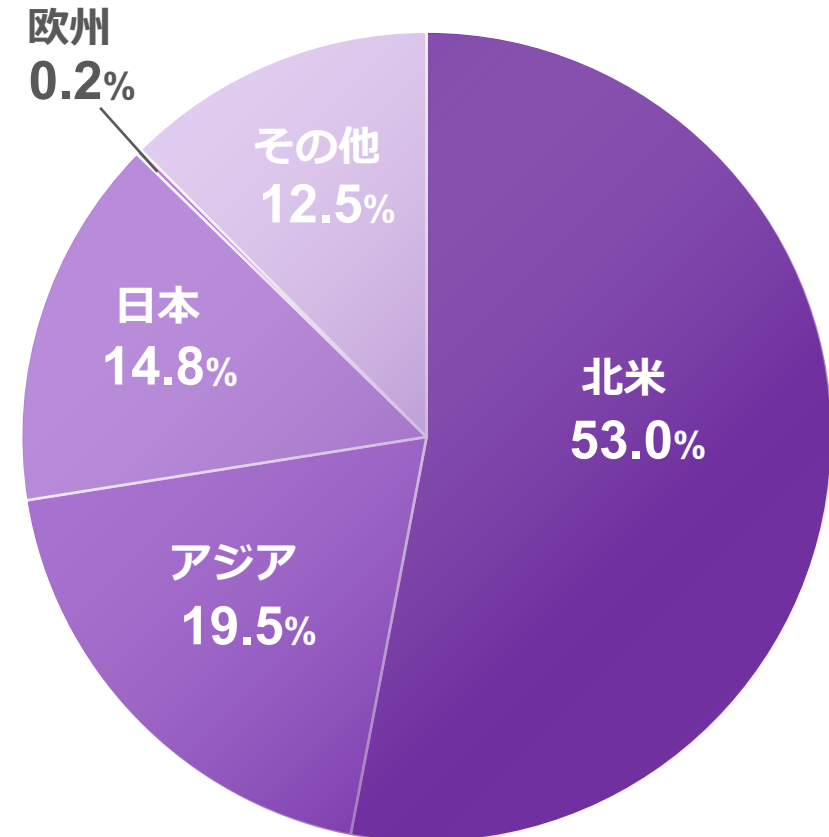
- ・ 日米において株式市場が軟調に推移したなか、為替除く投資先公正価値は堅実に増加
- ・ ドル高進行に伴う影響もあり、6月末の公正価値は866億円（前期末比+11.1%）

営業投資有価証券残高（通貨別比率）

（単位：百万円）



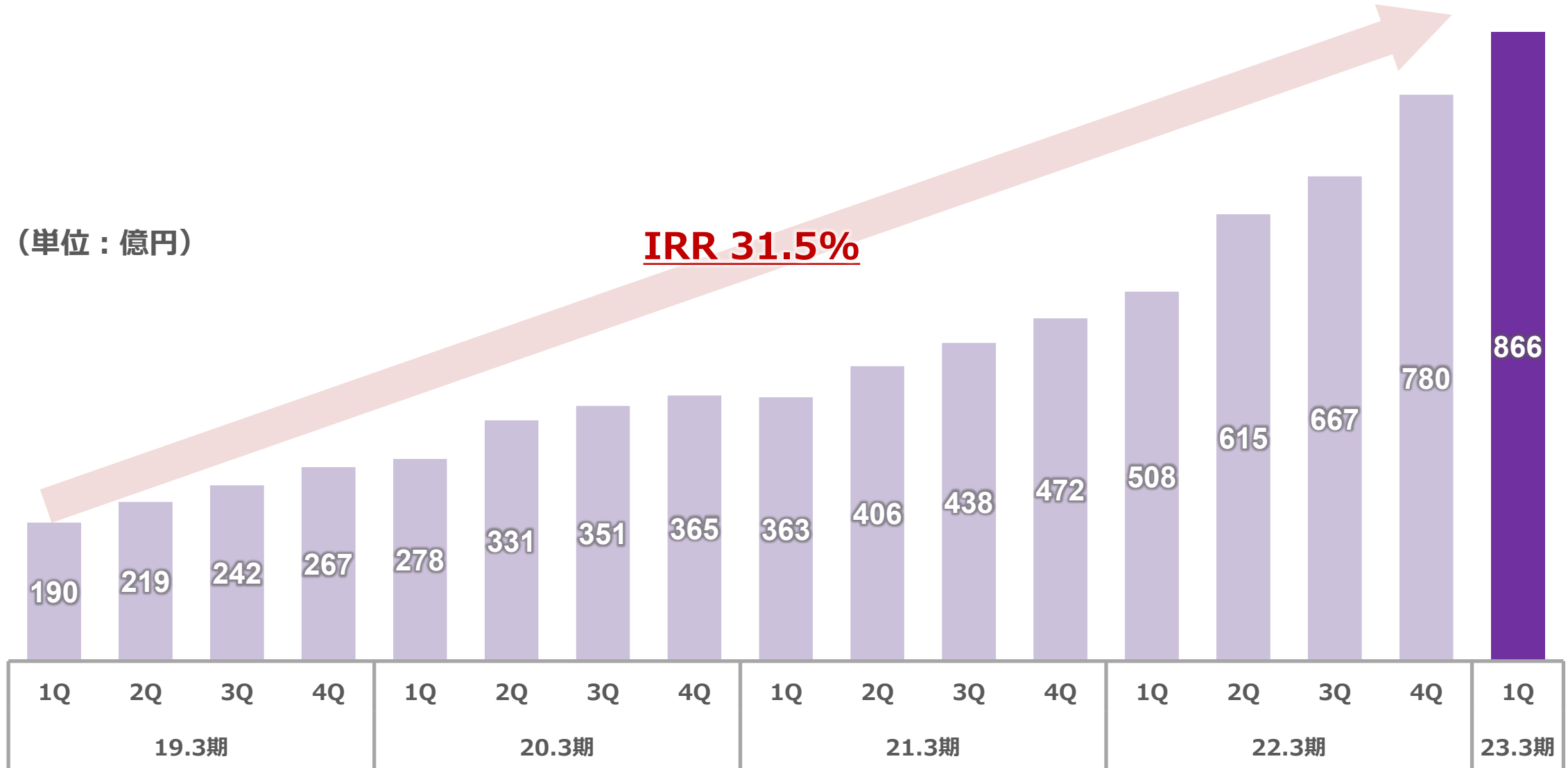
投資先 地域別比率





米国・アジア・日本を中心としたグローバルポートフォリオの構築、及び各成長ステージへの分散投資により持続した公正価値の成長を実現

(単位：億円)





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

☑ DGグループによるフィンテック事業連携案件

アジア

Droom

[インド] 持分 2.0%



インド最大手の自動車売買オンラインマーケットプレイス「Droom」を運営

NoBroker Technologies Solutions

[インド] 持分 1.4%



物件検索から契約まで一連の手続きを全てオンラインで可能とするCtoC不動産マーケットプレイスを運営

Expedient Healthcare Marketing

[インド] 持分 8.4%



診療所での検査予約や、医者/専門家からの関連情報の提供等を行う医療関連webサービス「Healthians.com」を運営

Ralali

[インドネシア] 持分 4.0%



企業向けオフィス用品等のマーケットプレイス

GoTo Group

[インドネシア] 持分 0.1%



配車サービス大手のGojekと最大規模のオンラインマーケットプレイスのTokopediaが合併

日本

☑ AGE technologies

[日本] 持分 12.4%



Open Network Lab Seed Accelerator プログラム第18期生。DXで「相続手続き」の課題解決を目指すスタートアップ。相続時に発生する各種手続きをインターネットで完結させるサービス、「そうぞくドットコム」を提供

☑ THIRD

[日本] 持分 13.3%



建築・機械・電気工事のコスト削減コンサルティングサービスと、AIによる不動産管理プラットフォーム「管理ロイド」を提供

☑ ポケットチェンジ

[日本] 持分 10.4%



外国貨幣の回収・換金・両替、電子マネー、ポイントサービスとの連携を行う「pocket change」サービスを提供

GOYOH

[日本] 持分 5.0%



国内外の不動産・商業施設・住居用ITサービスの開発・運営。ステークホルダーのESGへの行動変容から不動産価値を高める不動産テックサービス「EaSyGo」を展開

北米・欧州

MX Technologies

[米国] 持分 3.2%



米銀行等の金融機関に対し、顧客口座向けの個人資産管理ツールを提供

Helium Systems

[米国] 持分 1.3%



安価に提供可能なスマートセンサーデバイスを通じた、IoT事業を運営

☑ Blockstream

[米国] 持分 7.2 %



Bitcoinの基幹技術であるBlockchainをさまざまな用途に利用するための技術「Sidechain」を開発

※(株)デジタルガレージ保有の投資有価証券も持分に含めております

☑ Pie Systems

[デンマーク] 持分 11.6%



世界VAT(付加価値税/Value-Added Tax)の還付ワークフローを自動化し、空港のキオスクをバイパスするモバイルアプリを開発



業績

	22.3期 1Q	23.3期 1Q	前年同期比	増減率
セグメント収益	1,034 百万円	1,246 百万円	+212 百万円	+20.5%
セグメント税引前利益	574 百万円	684 百万円	+110 百万円	+19.1%

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



▶ 株式会社Welby

(出資比率19%/持分法適用会社) 証券コード：4438

マイカルテ事業、疾患ソリューション事業、医療データ調査事業を展開

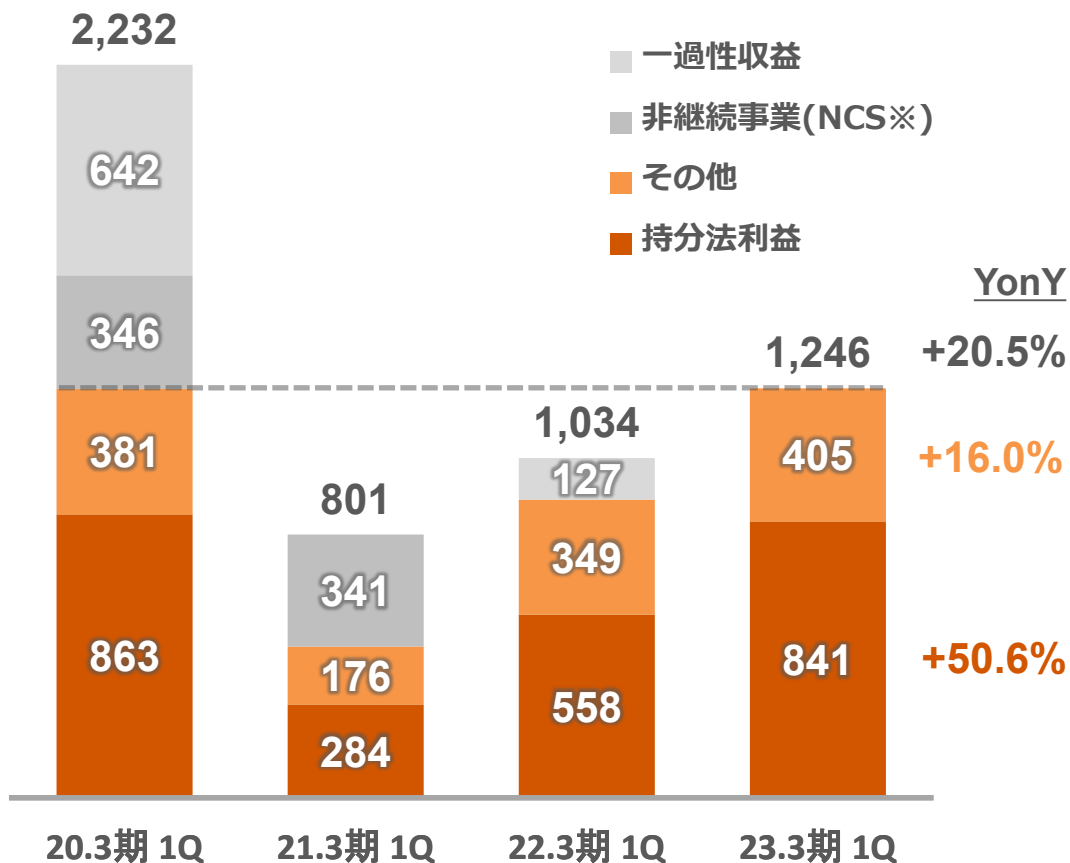




- ・ 蔓延防止措置の解除等により食べログをはじめとした外食関連領域が復調
- ・ 一過性要因・非継続事業を控除した基礎収益はコロナ以前の水準付近まで回復

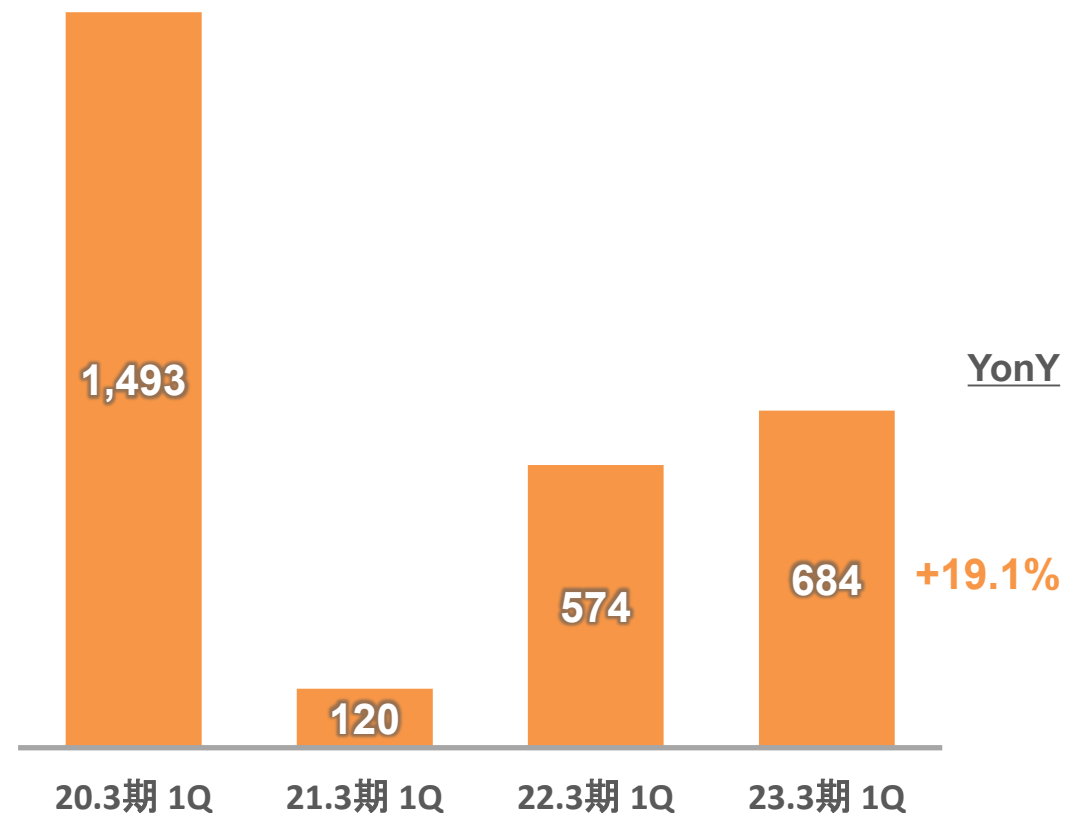
セグメント収益

(単位：百万円)



セグメント利益

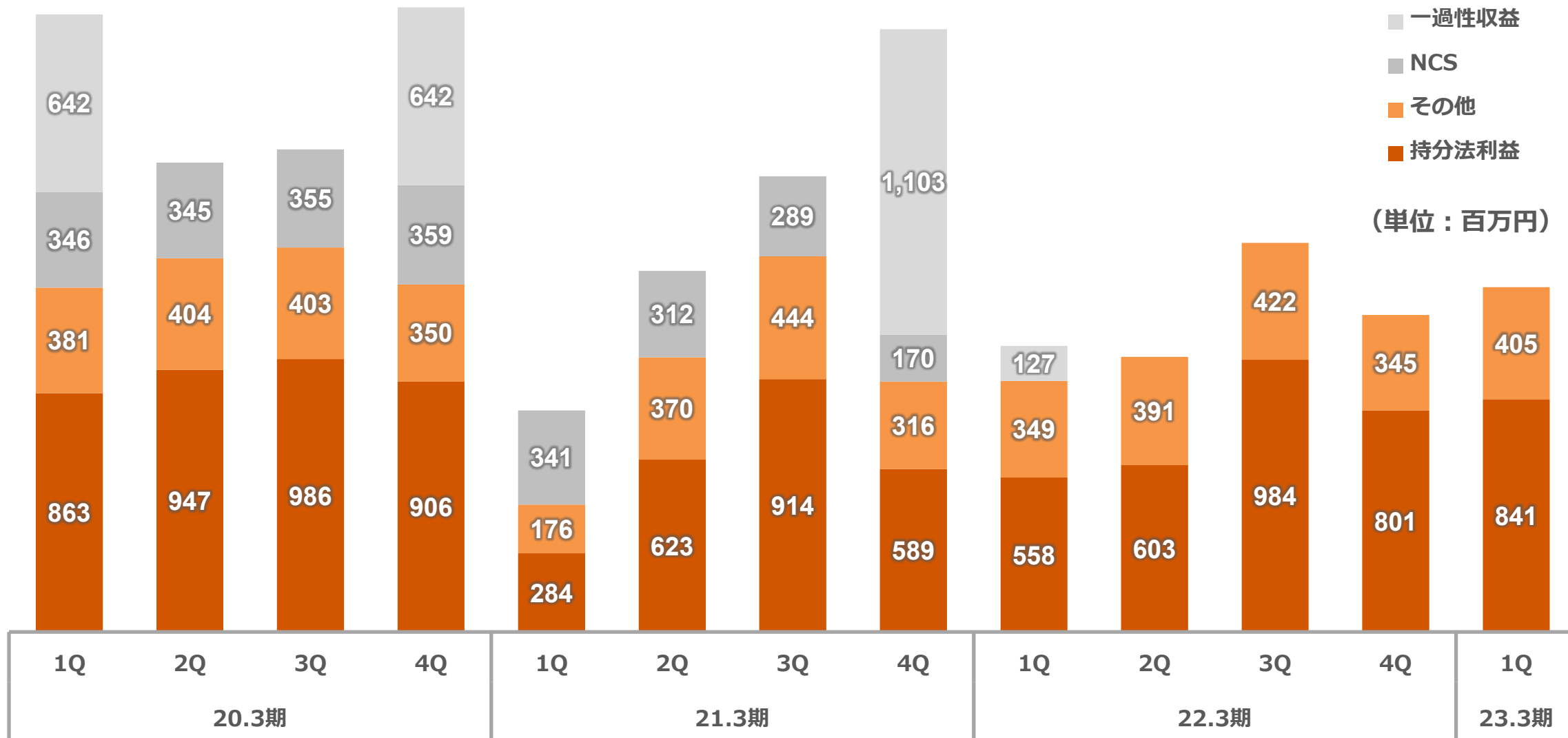
(単位：百万円)



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



カカコムの特分法利益を中心にコロナ禍の行動制限に伴う影響を受けたものの、足もとでは一過性要因・非継続事業を除いた基礎収益が安定



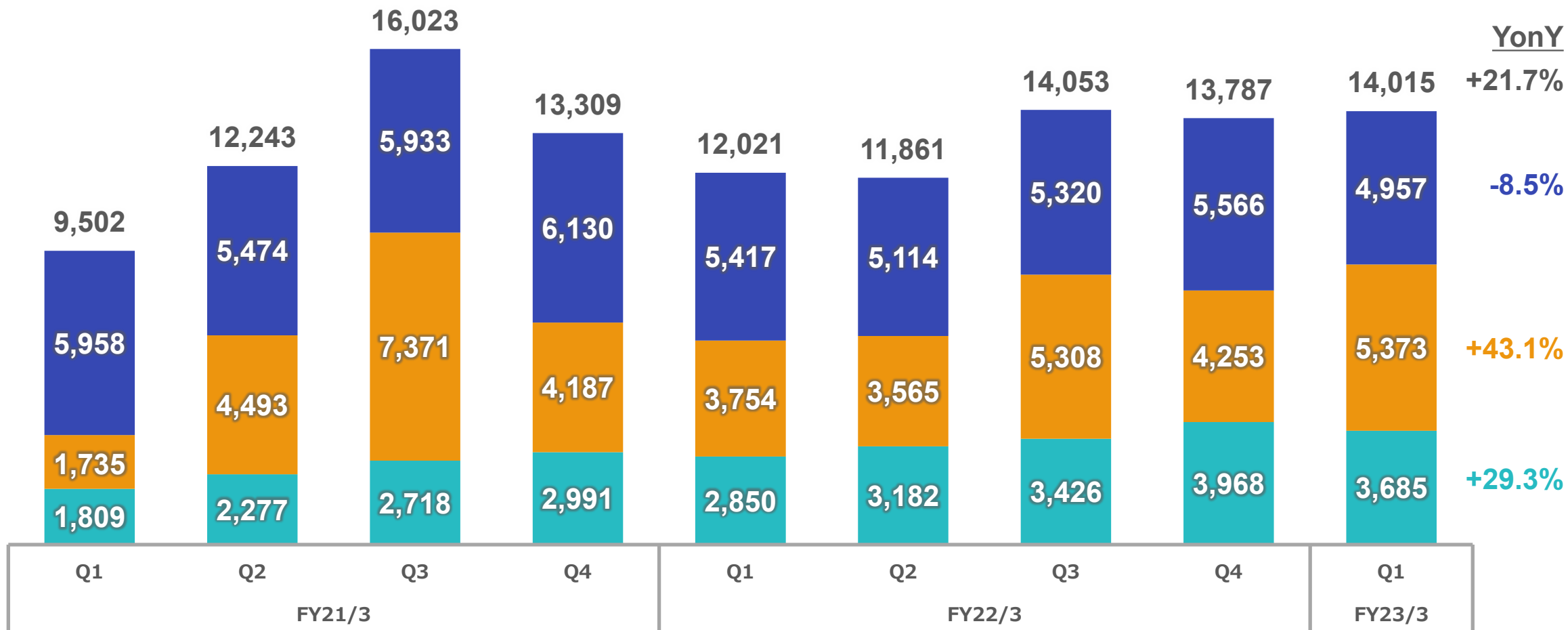


(株)カカクコム「2023年3月期 第1四半期 決算説明会資料」より

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 (1Q比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	増減額	%
収益	6,944	12,320	9,447	11,767	10,843	29,266	12,779	20,067	17,734	+6,891	+63.6%
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	-3	-0.0%
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	+3,641	+93.5%
その他の収益	193	207	214	1,335	326	223	202	202	159	-167	-51.2%
金融収益	1	0	17	40	18	11,382	513	1,247	2,131	+2,113	+11502.9%
持分法による投資利益	300	843	853	499	600	1,758	1,461	1,923	1,907	+1,307	+217.8%
費用	6,539	6,689	6,123	6,811	5,969	6,715	6,526	8,352	6,530	+561	+9.4%
売上原価	2,764	2,829	2,459	2,645	2,531	2,617	2,662	2,703	2,622	+91	+3.6%
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	+454	+13.7%
その他の費用	69	109	69	370	72	117	99	1,594	80	+8	+11.1%
金融費用	252	163	195	-299	62	151	69	68	70	+8	+13.6%
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	+6,330	+129.9%
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	+4,124	+123.4%



(百万円)	21.3期				22.3期				23.3期	YoY (1Q比)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	増減額	%
収益	6,944	12,320	9,447	11,767	10,843	29,266	12,779	20,067	17,734	+6,891	+63.6%
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	+205	+8.1%
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	-289	-9.0%
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	+4,922	+122.6%
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	+212	+20.5%
連結調整	79	81	94	97	61	10,286	465	996	1,903	+1,842	+3041.6%
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	+6,330	+129.9%
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	+13	+1.2%
マーケティングテクノロジー	178	78	202	276	248	183	150	442	101	-147	-59.4%
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	+4,844	+133.2%
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	+110	+19.1%
連結調整	-983	-931	-724	-815	-692	8,858	-567	-244	818	+1,510	-

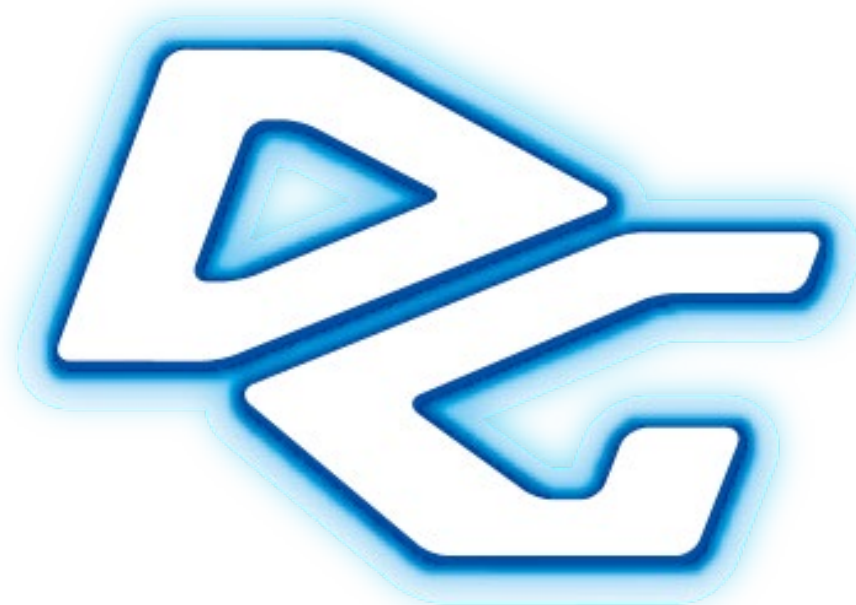
(百万円)	22.3期末	23.3期 1Q末	前期末比	主な変動要因/備考
流動資産	147,642	155,828	+8,186	
現金及び現金同等物	43,415	46,748	+3,333	
営業債権及びその他の債権	24,462	19,926	-4,536	FT事業関連科目
営業投資有価証券	77,950	86,565	+8,616	IT投資先の公正価値増加
非流動資産	83,965	86,433	+2,468	
有形固定資産	18,423	18,224	-199	
無形資産	4,194	4,260	+66	
持分法で会計処理されている投資	27,808	28,880	+1,072	持分法投資利益の取込
その他の金融資産	23,317	24,485	+1,167	投資先の公正価値増加
資産合計	231,607	242,261	+10,653	
流動負債	59,242	60,525	+1,284	
借入金	9,223	11,333	+2,111	運転資金の借入
営業債務及びその他の債務	43,900	43,908	+8	
非流動負債	75,149	78,301	+3,153	
社債及び借入金	40,710	40,999	+289	
その他の金融負債	10,683	10,304	-379	
繰延税金負債	22,001	25,203	+3,202	有価証券評価益に対する税金費用相当見積額の増加
負債合計	134,390	138,827	+4,436	
親会社の所有者に帰属する持分	95,738	101,766	+6,028	
資本金	7,692	7,810	+117	
資本剰余金	6,147	6,077	-70	
自己株式	-1,409	-1,409	+0	
その他の資本の構成要素	2,273	2,435	+162	
利益剰余金	81,035	86,854	+5,819	当期利益の計上による増加
非支配持分	1,479	1,668	+189	
資本合計	97,217	103,434	+6,217	



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



Digital Garage

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