



# DECENTRALIZED SMART ECOSYSTEMS



Pongaea

we are one

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

株式会社デジタルガレージ

2021年3月期 決算説明会 ～資料編～



**Digital Garage**

2021.5.13

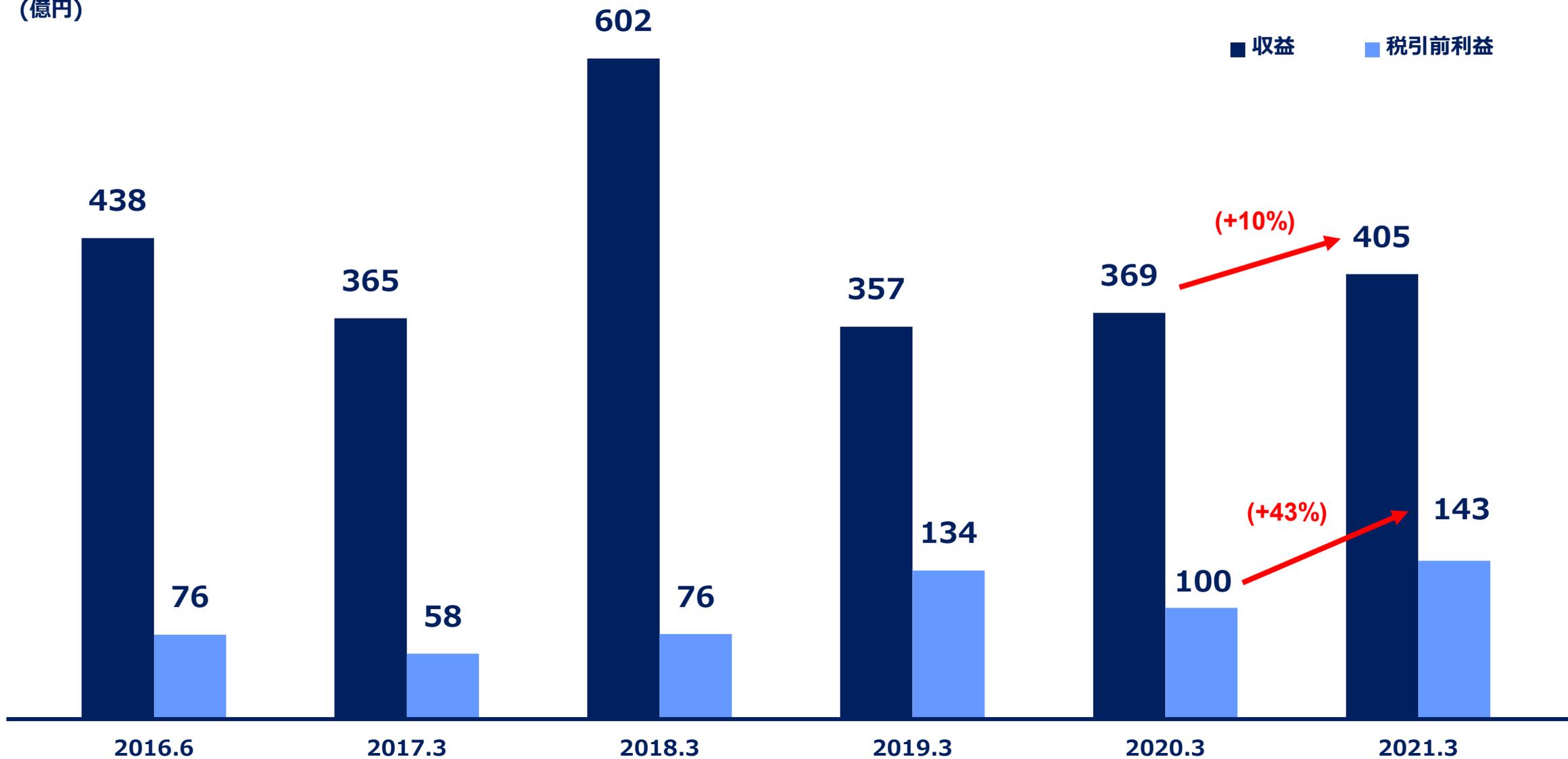
# ◆ 連結収益／連結税引前利益 推移



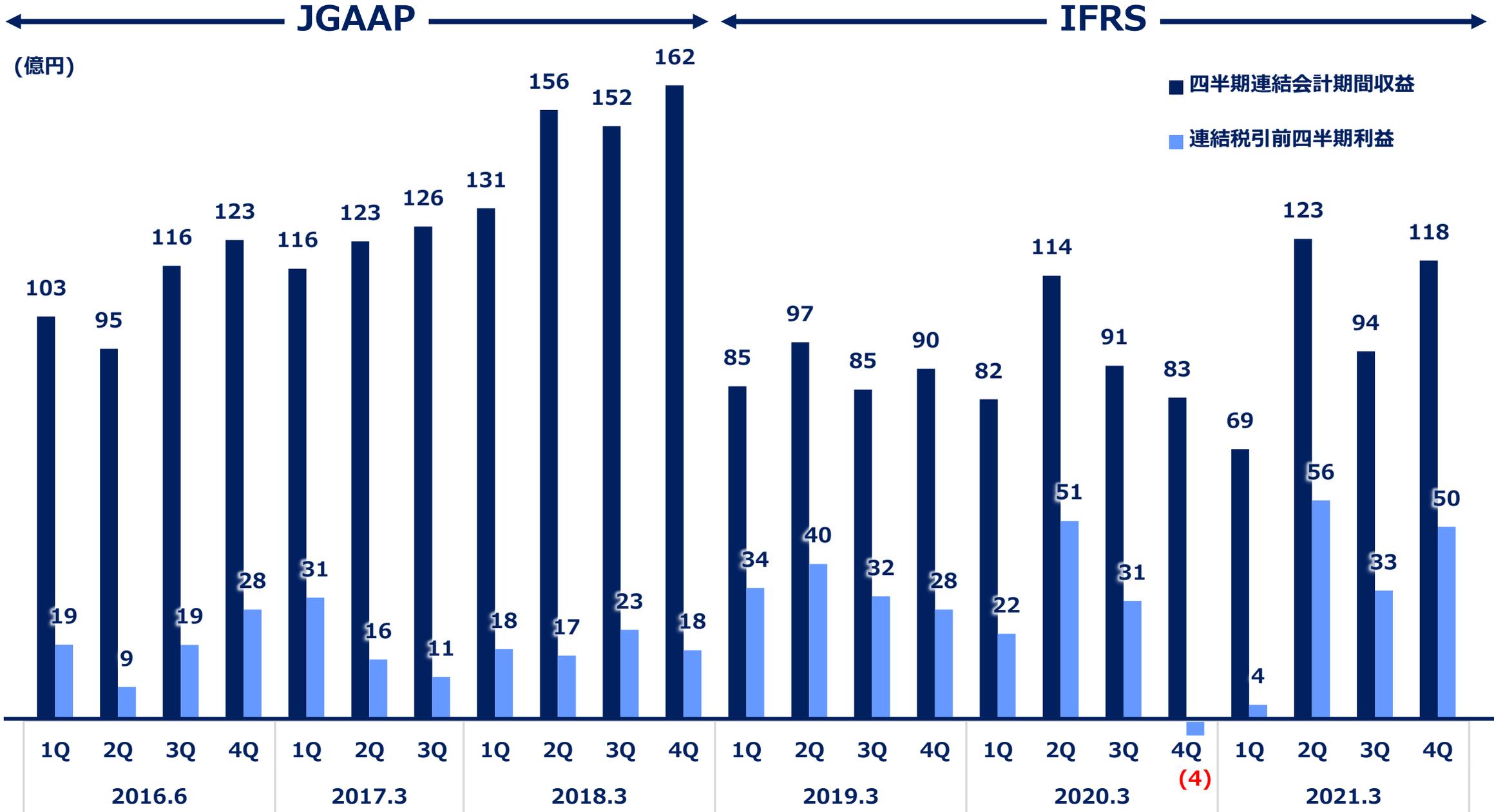
← JGAAP →

← IFRS →

(億円)



# ◆ 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移



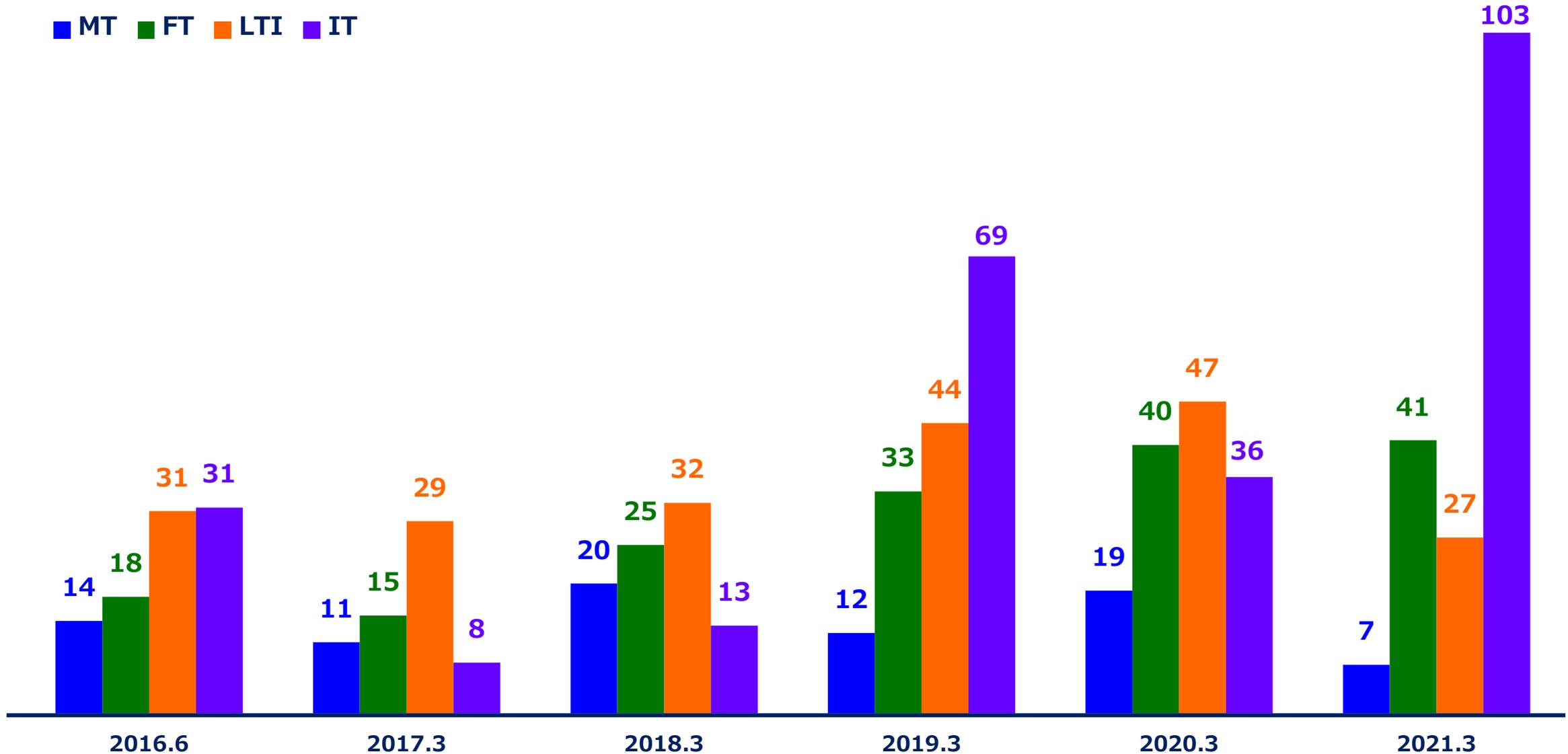
# 税引前利益推移 (セグメント別)



← JGAAP → ← IFRS →

(億円)

■ MT ■ FT ■ LTI ■ IT



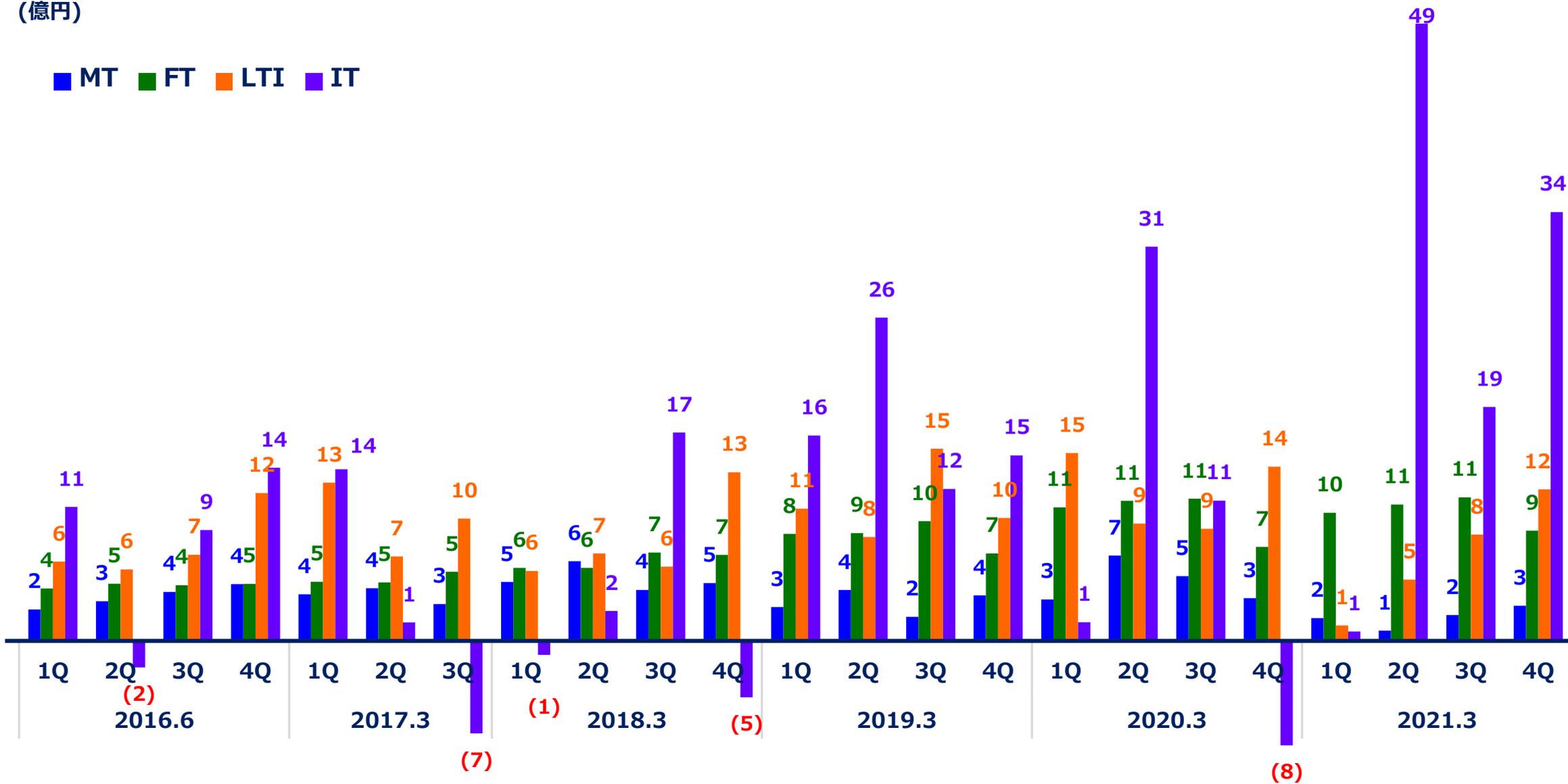
# 税引前四半期利益推移 (セグメント別)



← JGAAP → ← IFRS →

(億円)

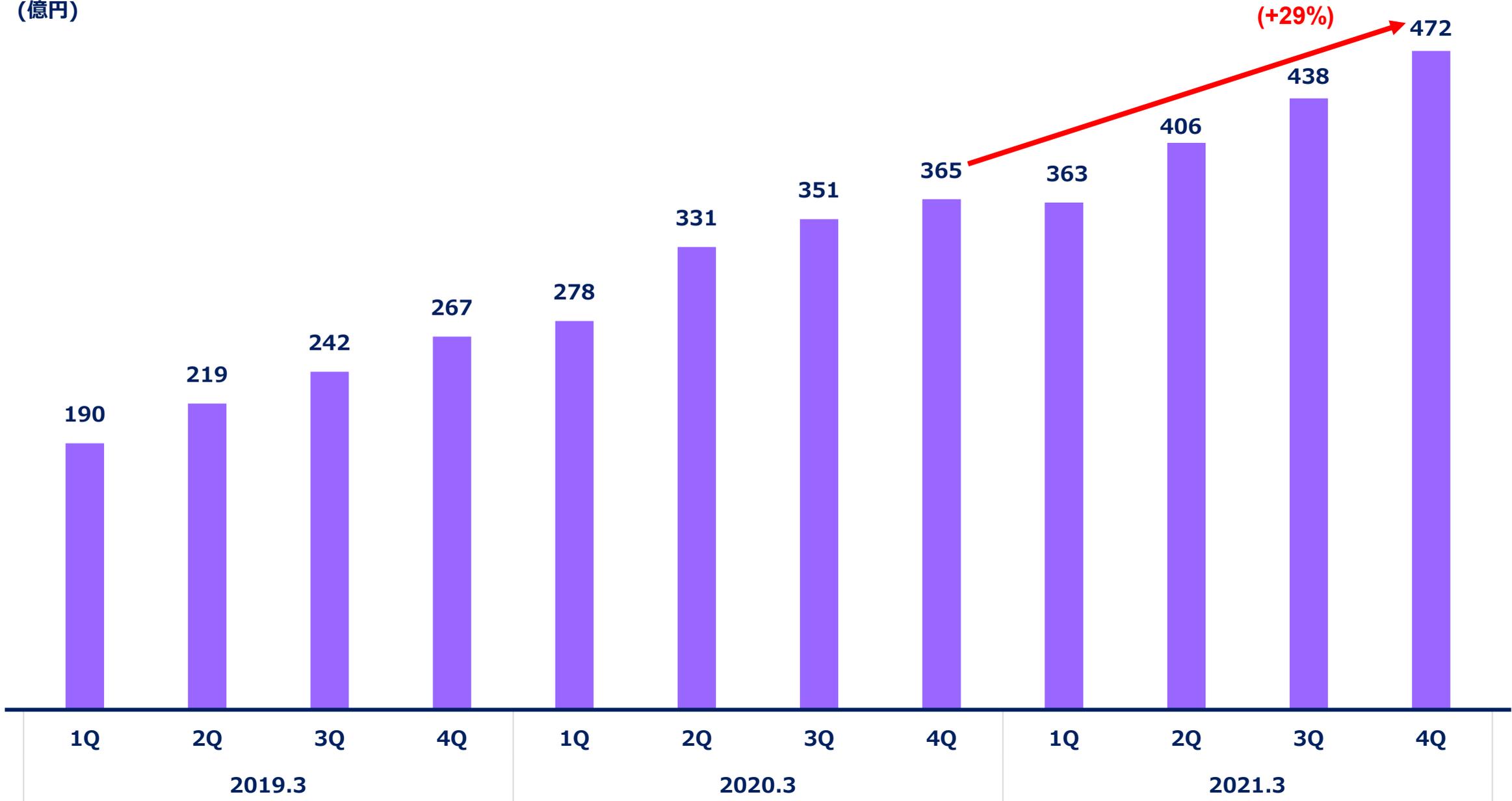
■ MT ■ FT ■ LTI ■ IT



# ◆ 営業投資有価証券残高推移（四半期毎）



(億円)



(+29%)

472

1Q

2Q

3Q

4Q

2019.3

1Q

2Q

3Q

4Q

2020.3

1Q

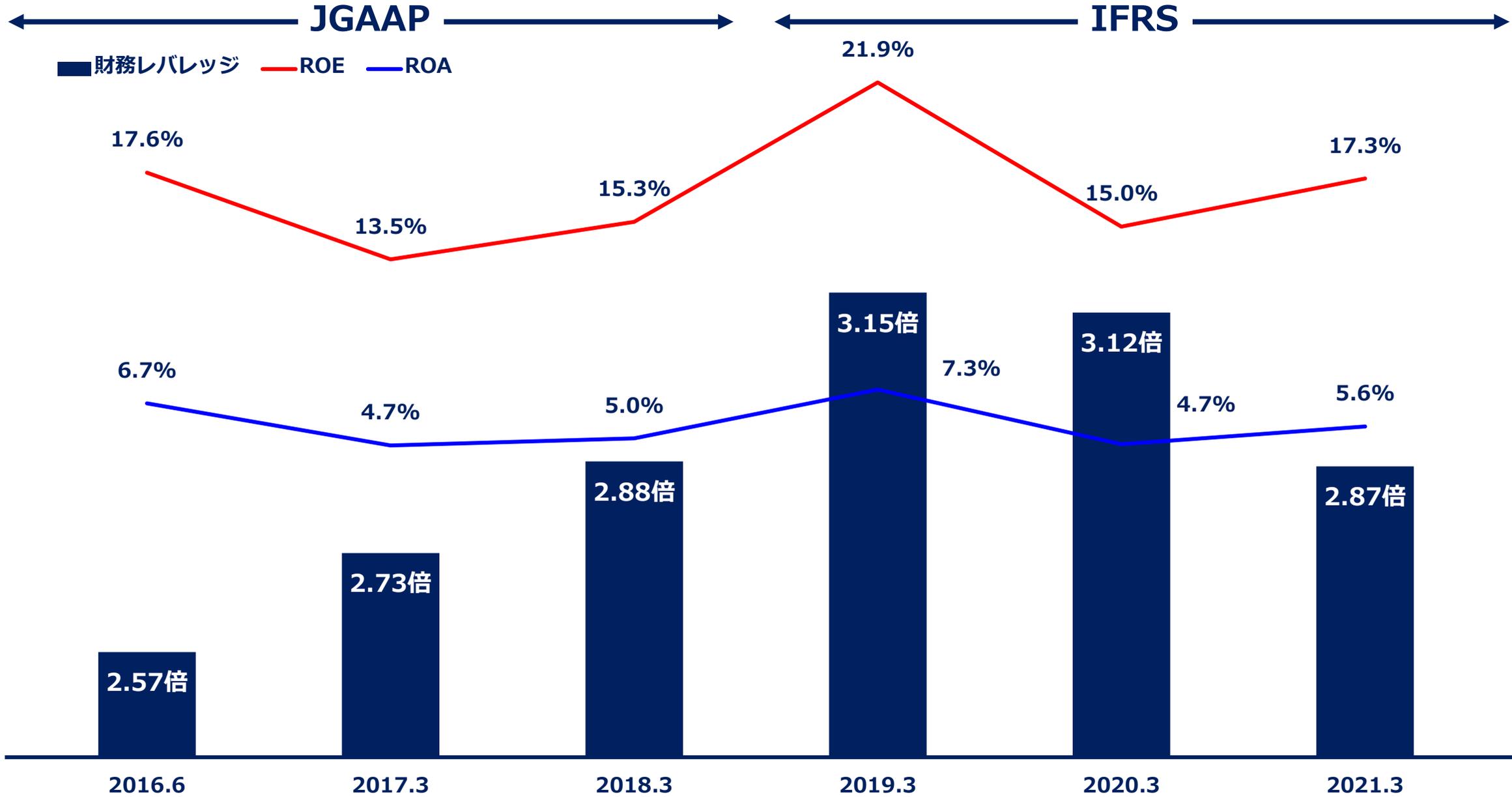
2Q

3Q

4Q

2021.3

# ◆ ROE、ROA、財務レバレッジ推移



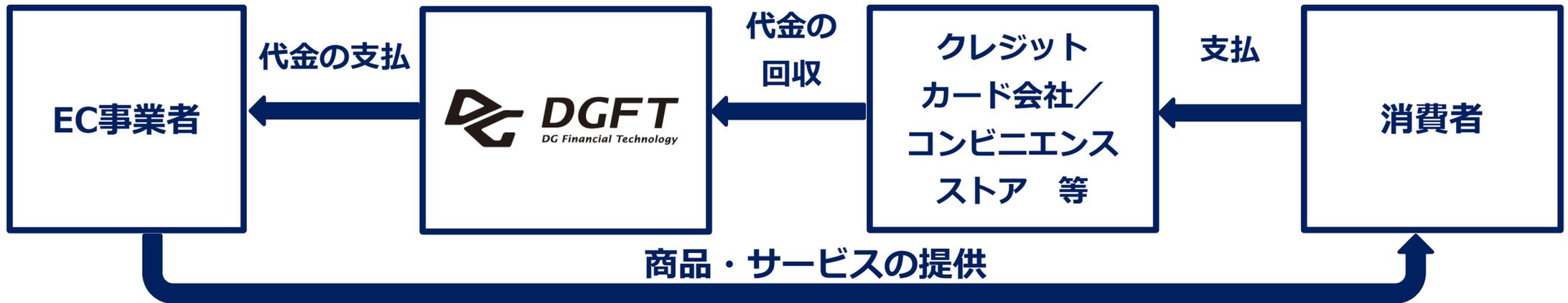
# FTセグメント





## FTセグメント – 決済代行業業に関する収益

- Eコマース/対面決済等の決済代行業業は、主に、カード会社/コンビニエンスストア等を通じて收受した消費者の決済代金を顧客であるEコマース事業者等へ引渡す
- 顧客から收受する手数料からカード会社等へ支払う手数料を控除した純額を収益として計上



<u>JGAAP</u>	売上高 =顧客から收受する手数料	売上原価 =カード会社等へ支払う手数料	粗利益 =顧客から收受する手数料 - カード会社等へ支払う手数料
<u>IFRS</u>	収益 =顧客から收受する手数料 - カード会社等へ支払う手数料		<b>JGAAP粗利益≒IFRS収益</b>

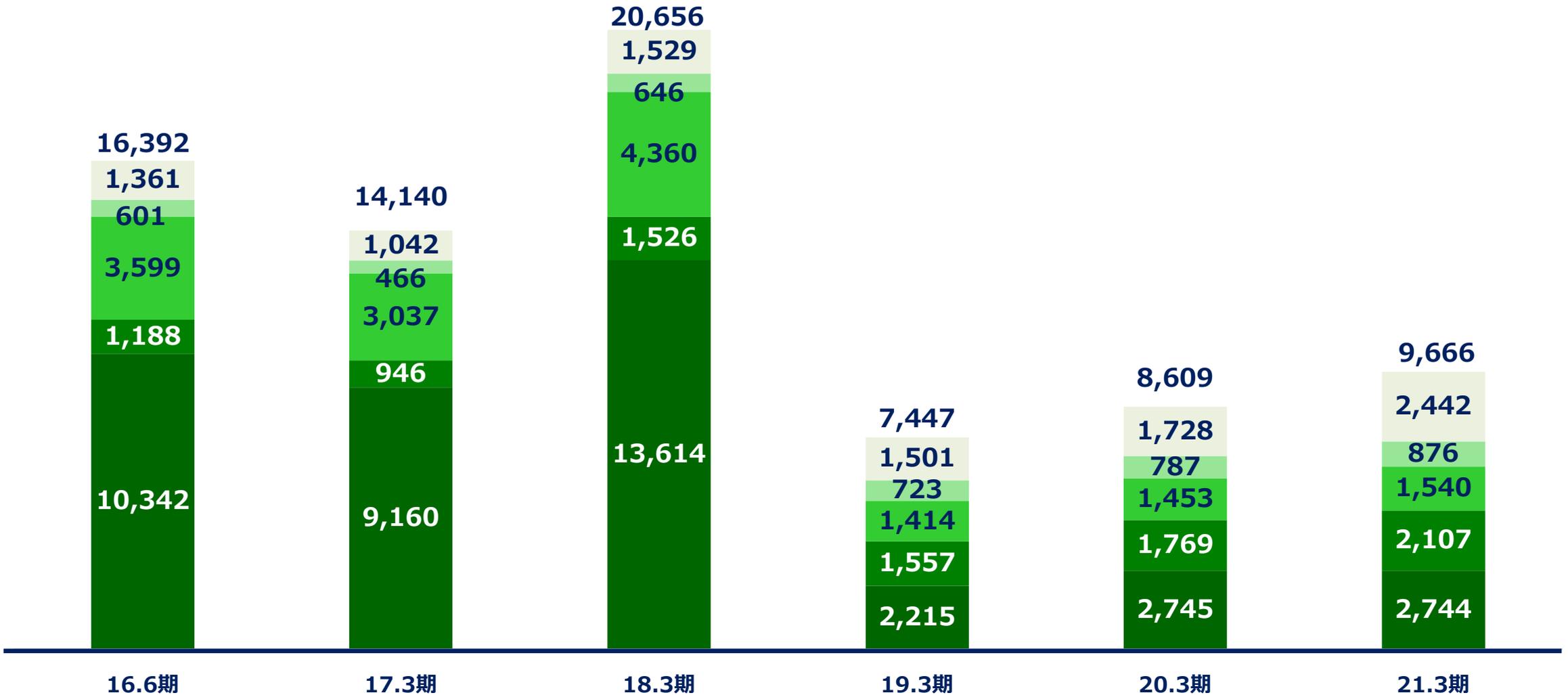
# FTセグメント - 収益 推移 (区分①)



← JGAAP → ← IFRS →

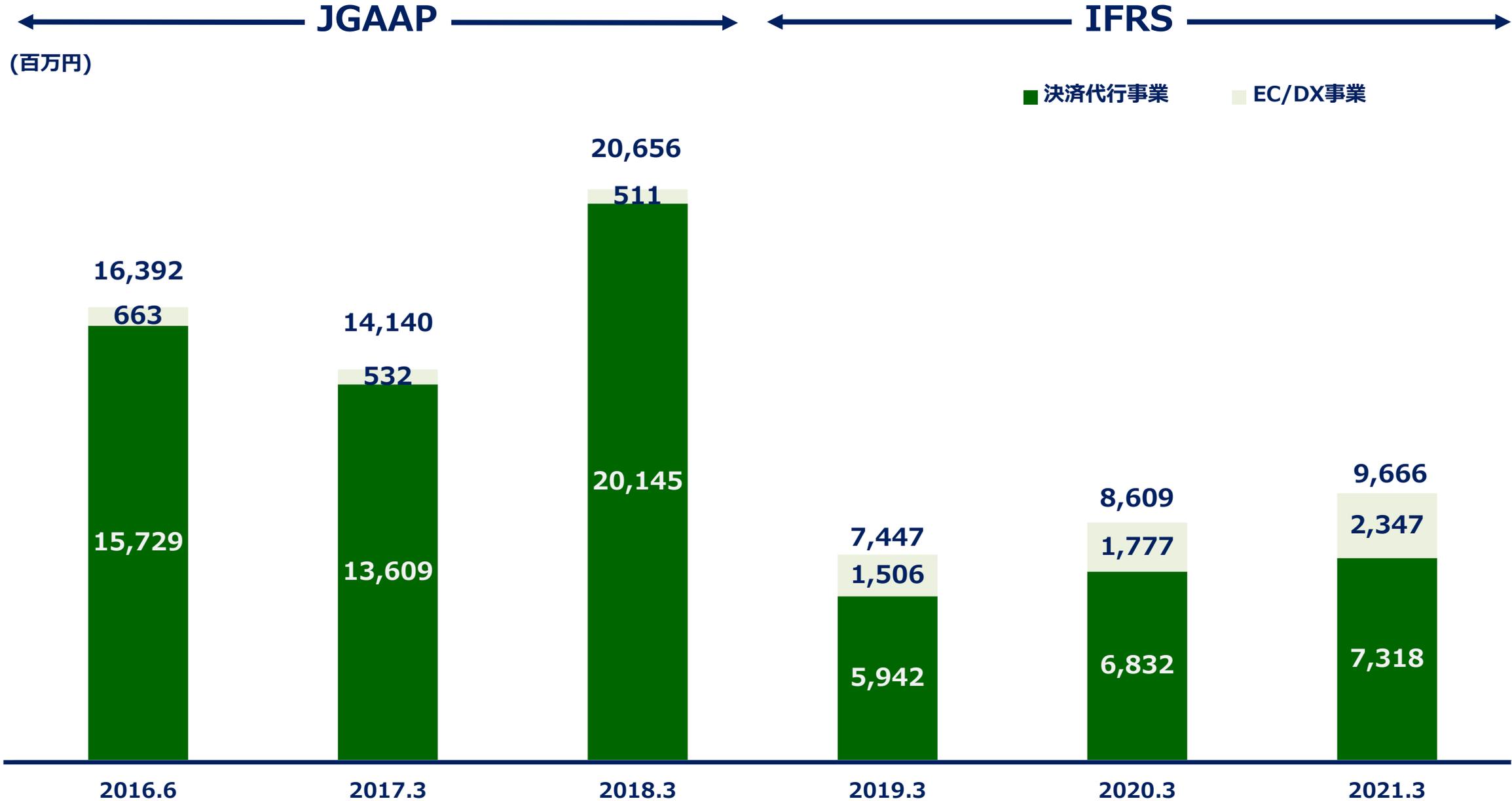
(百万円)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型 ■ ストック型 ■ EC/DX事業



注) 2017.3は決算期変更により9ヶ月決算

# FTセグメント - 収益推移 (区分②)



注) 2017.3は決算期変更により9ヶ月決算

# FTセグメント - 税引前利益 / 収益税引前利益率 推移

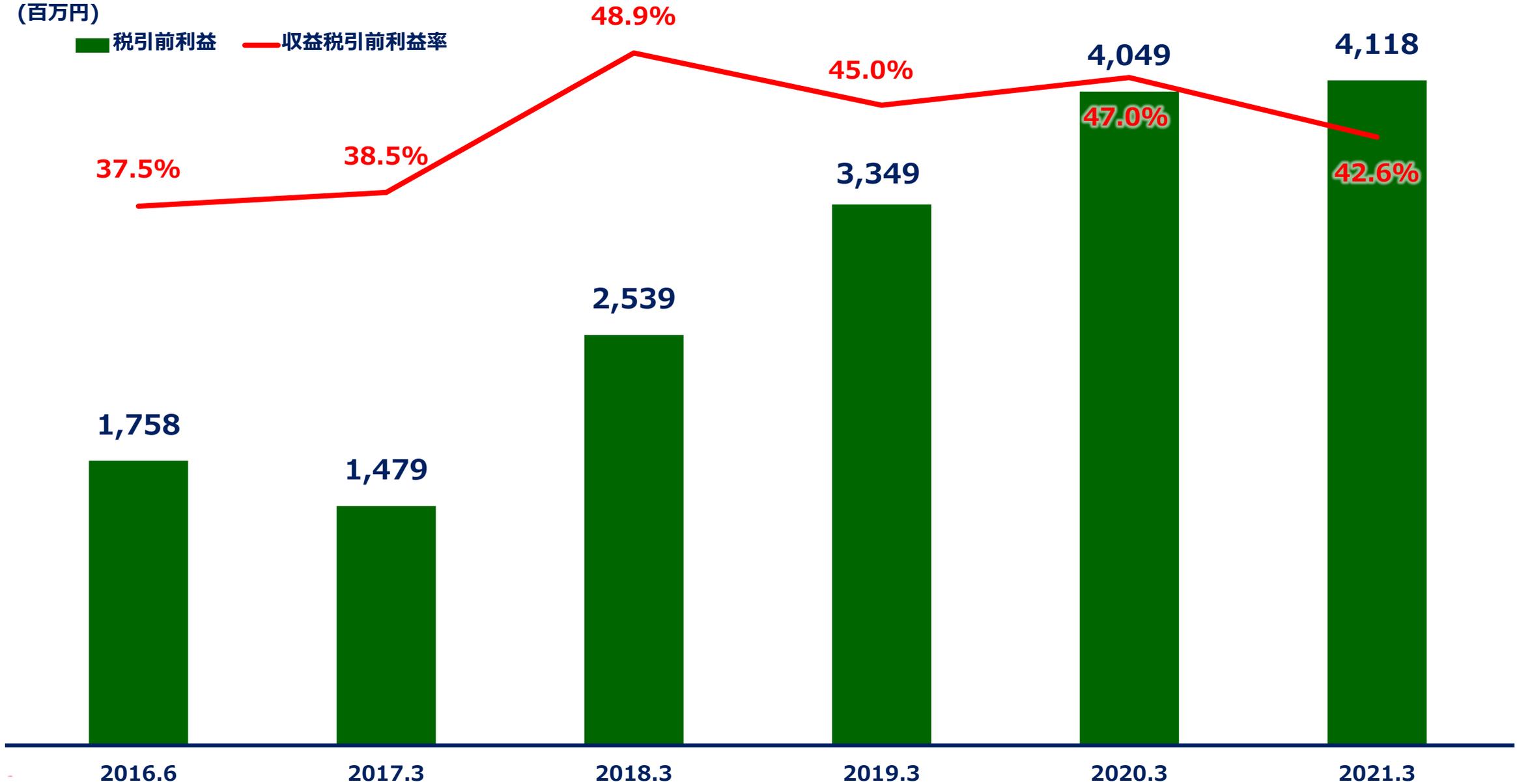


← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)

■ 税引前利益

— 収益税引前利益率



注) 2016.6期～2018.3期は売上高から直接原価を控除して売上高を収益として算出。2017.3は決算期変更により9ヶ月決算

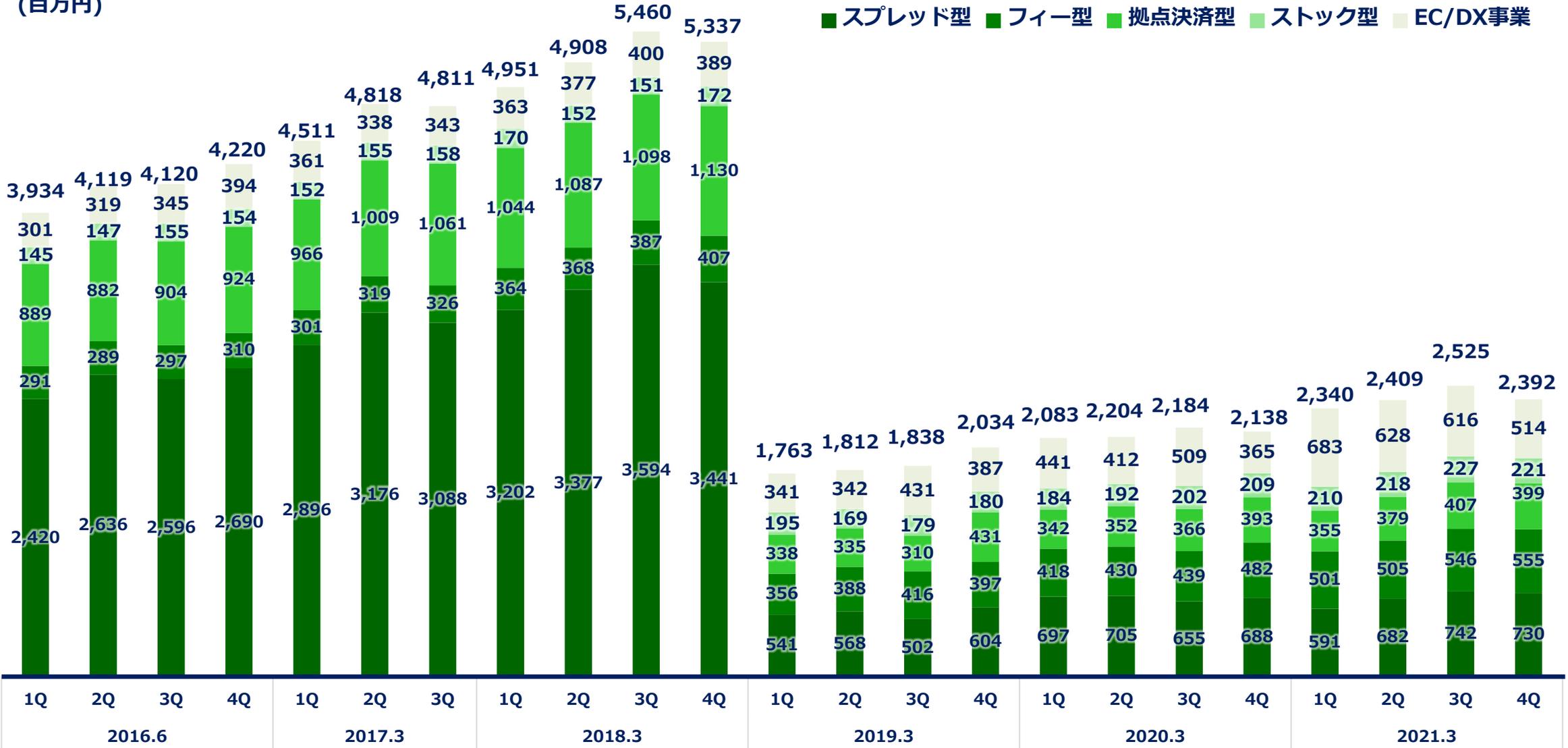
# FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分①)



← JGAAP →      ← IFRS →

(百万円)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型 ■ ストック型 ■ EC/DX事業



注) 2017.3は決算期変更により9ヶ月決算

# FTセグメント - 四半期会計期間収益 推移 (区分②)

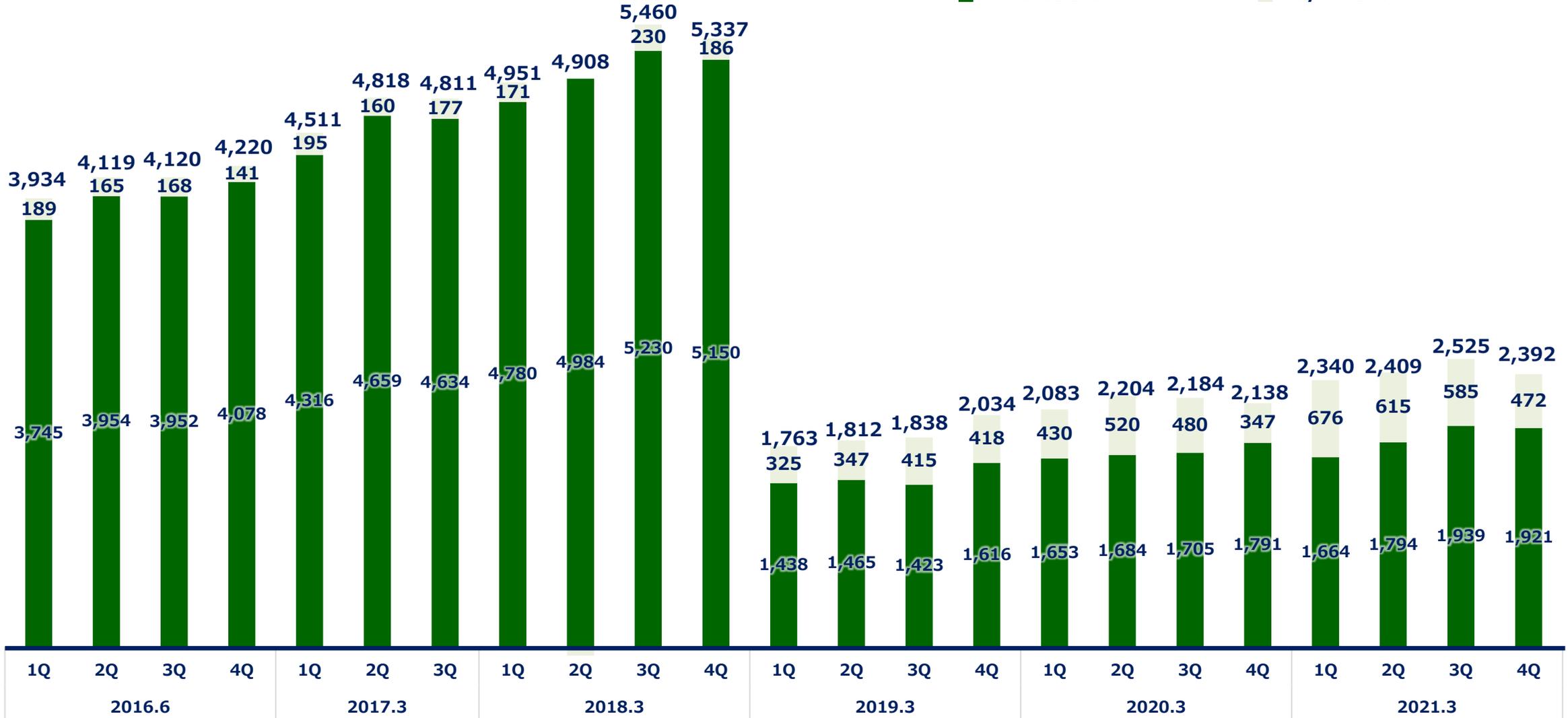


← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)

■ 決済代行業業

■ EC/DX事業



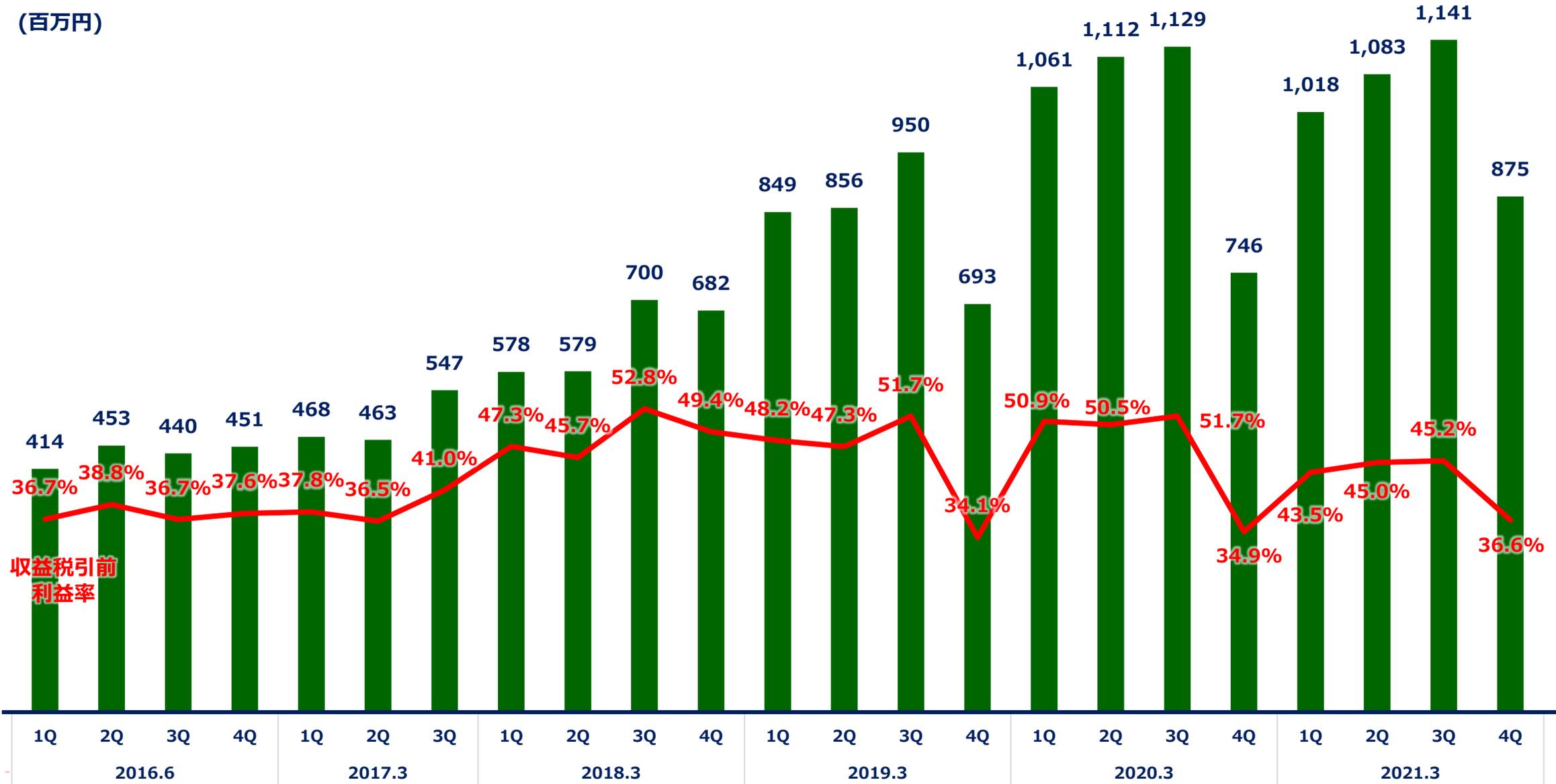
注) 2017.3は決算期変更により9ヶ月決算

# FTセグメント - 税引前四半期利益 / 収益税引前利益率 推移



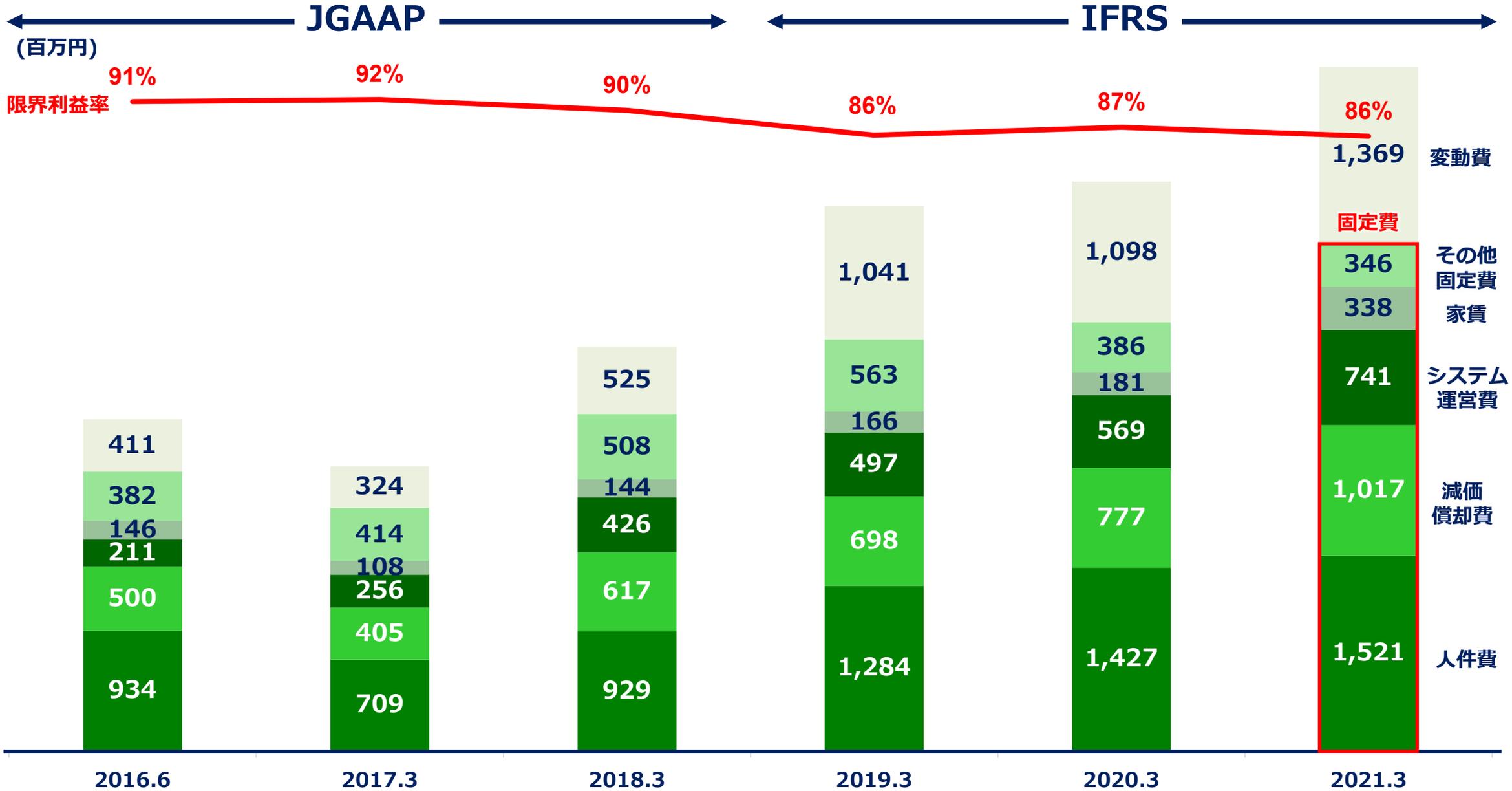
← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)



注) 2016.6期~2018.3期は売上高から直接原価を控除して売上高を収益として算出。2017.3は決算期変更により9ヶ月決算

# FTセグメント - 費用及び限界利益率 推移



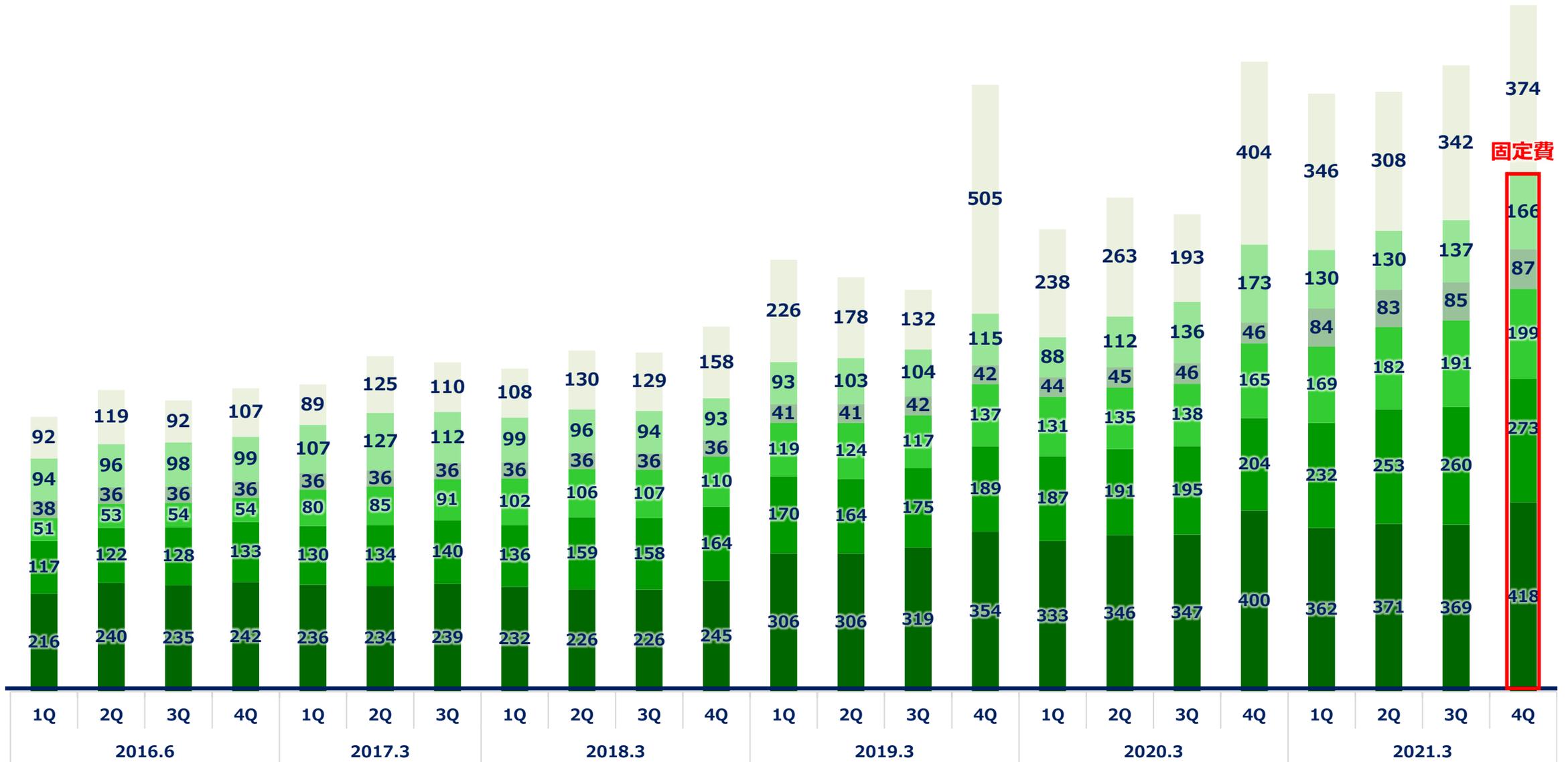
注) 2016.6期～2018.3期は売上高から直接原価を控除し、限界利益率を計算

# FTセグメント - 費用推移 (四半期)



(百万円)

■ 人件費  
 ■ 減価償却費  
 ■ システム運営費  
 ■ 家賃  
 ■ その他固定費  
 ■ 変動費

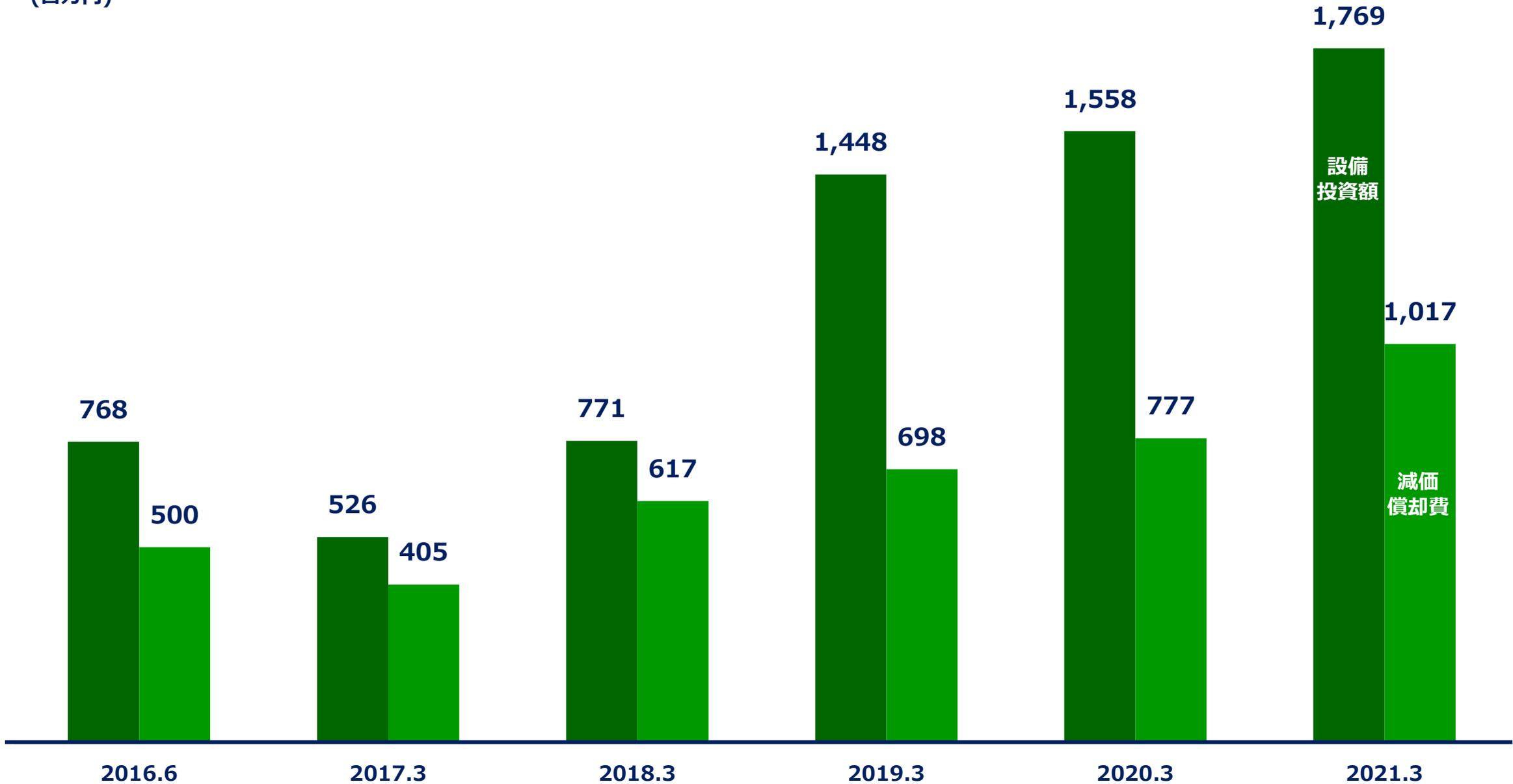


固定費

# FTセグメント - 設備投資額／減価償却費 推移



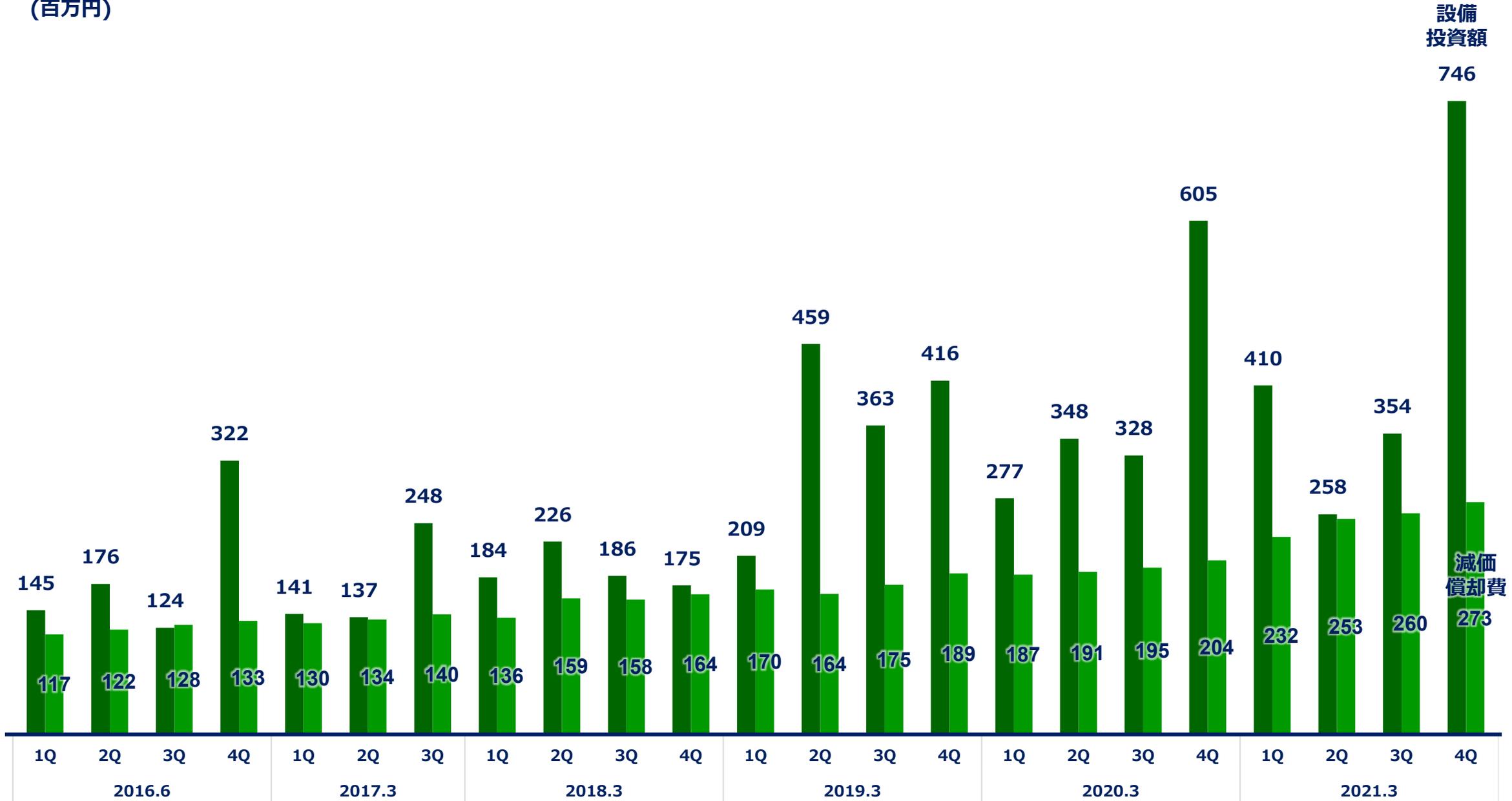
(百万円)



# FTセグメント - 設備投資額／減価償却費推移 (四半期)



(百万円)



設備  
投資額  
746

減価  
償却費  
273

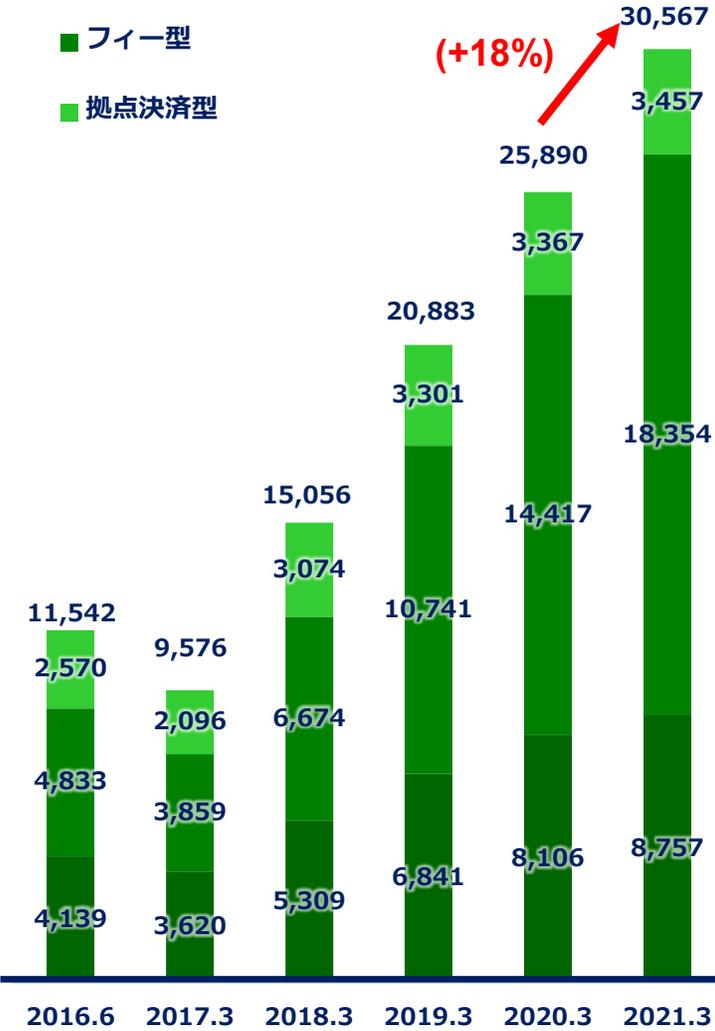
# FTセグメント - 決済取扱高 / 決済取扱件数 / 加盟店数 推移



## 決済取扱高

(億円)

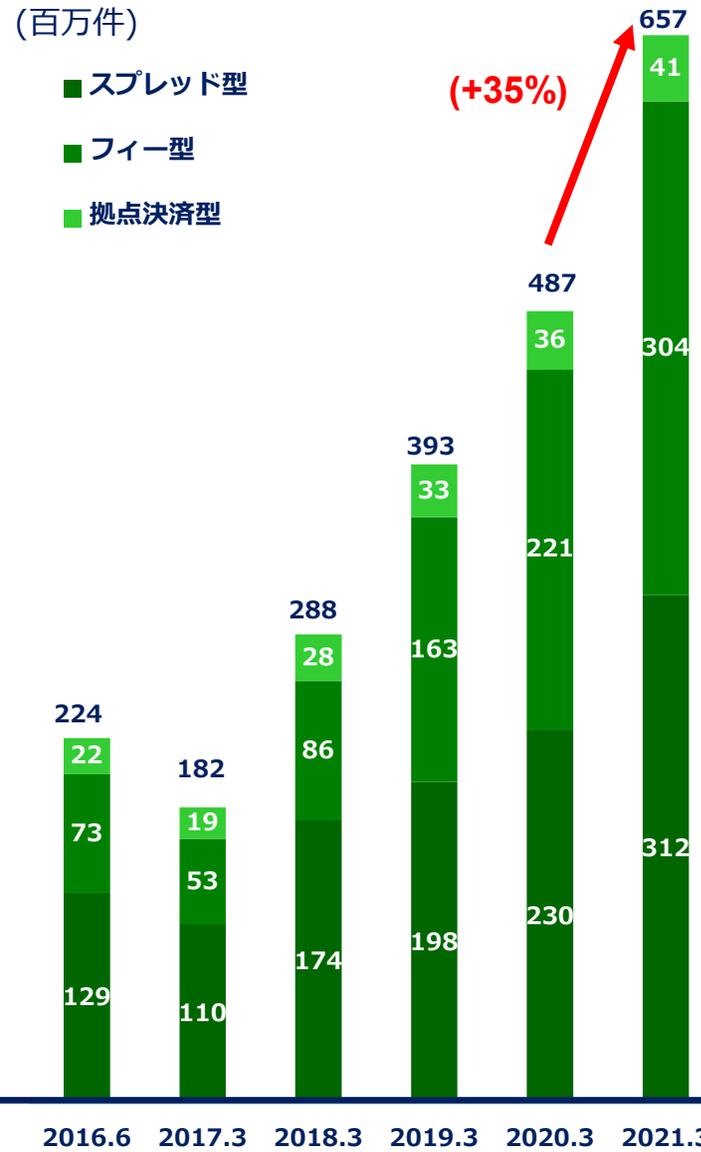
- スプレッド型
- フィー型
- 拠点決済型



## 決済取扱件数

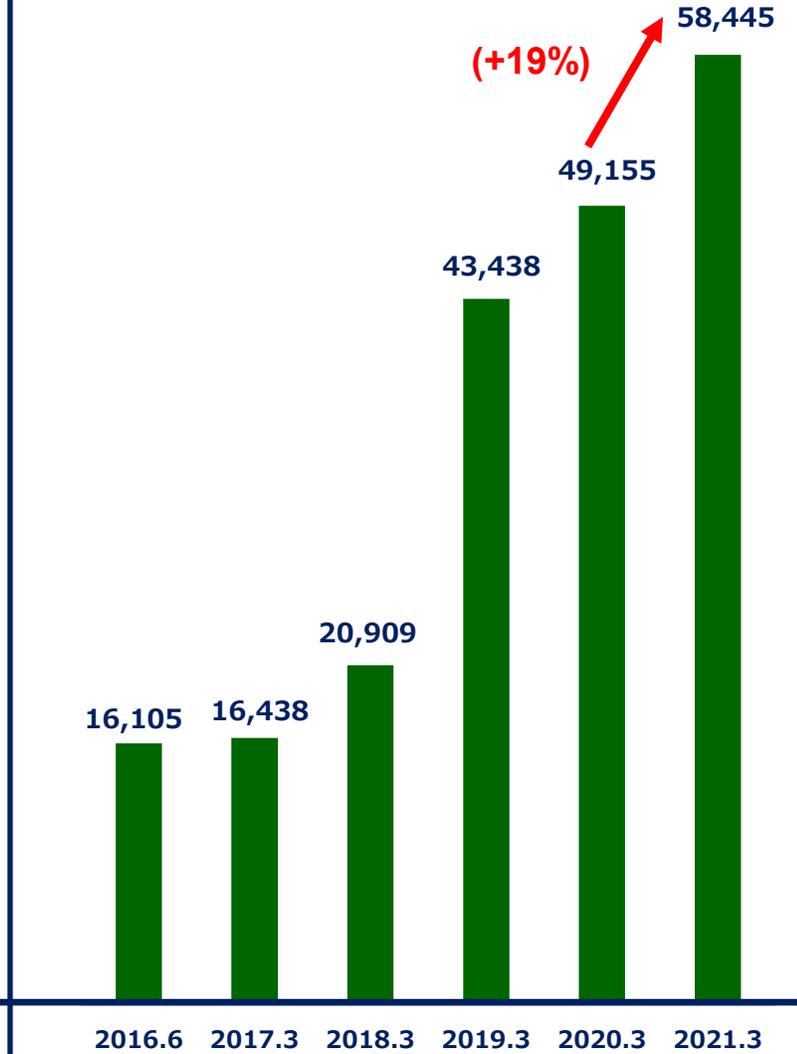
(百万件)

- スプレッド型
- フィー型
- 拠点決済型



## 稼働加盟店舗数

(店)



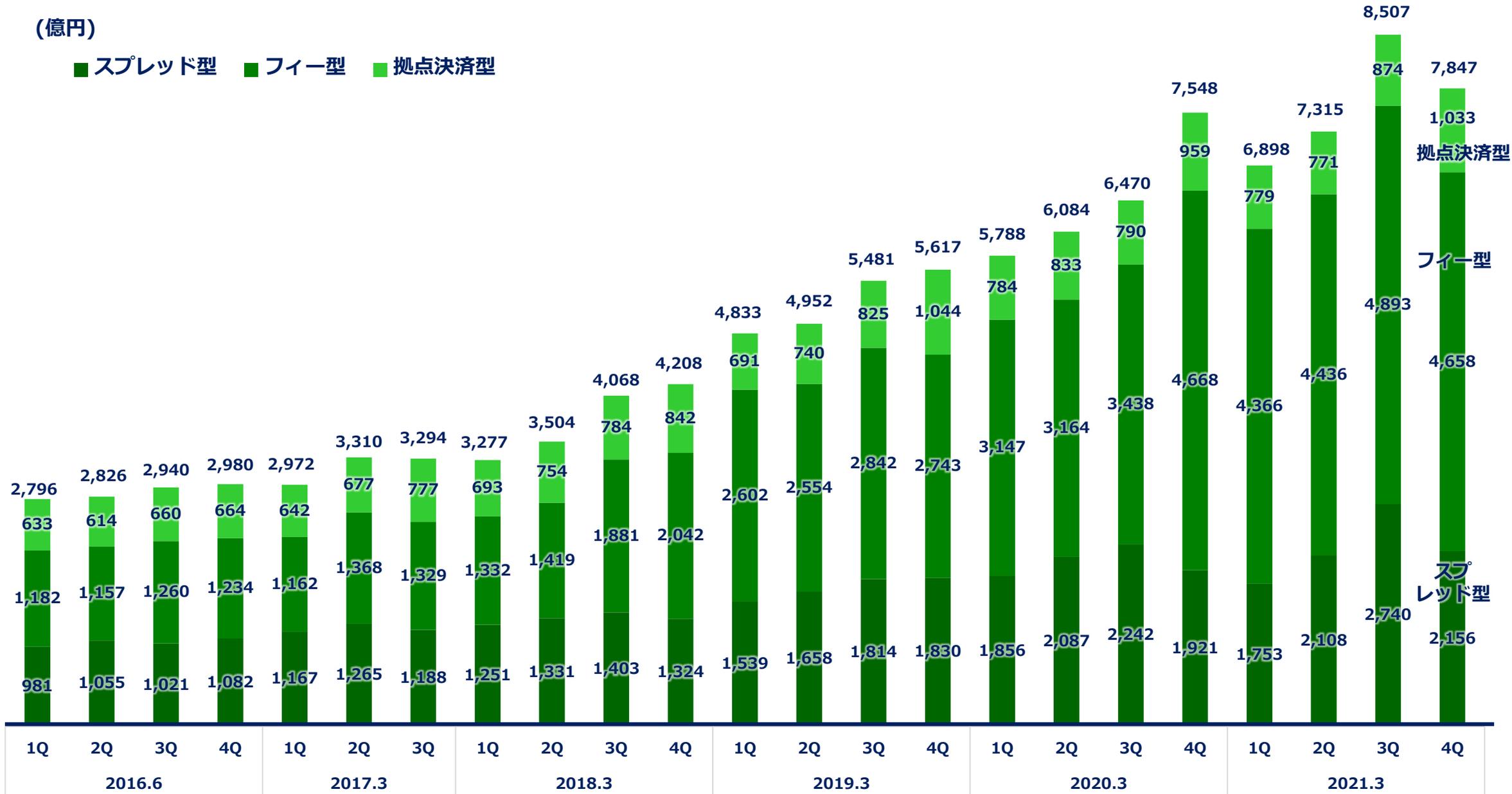
注) 2017.3は決算期変更により9ヶ月決算

# FTセグメント - 決済取扱高推移 (四半期)



(億円)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型



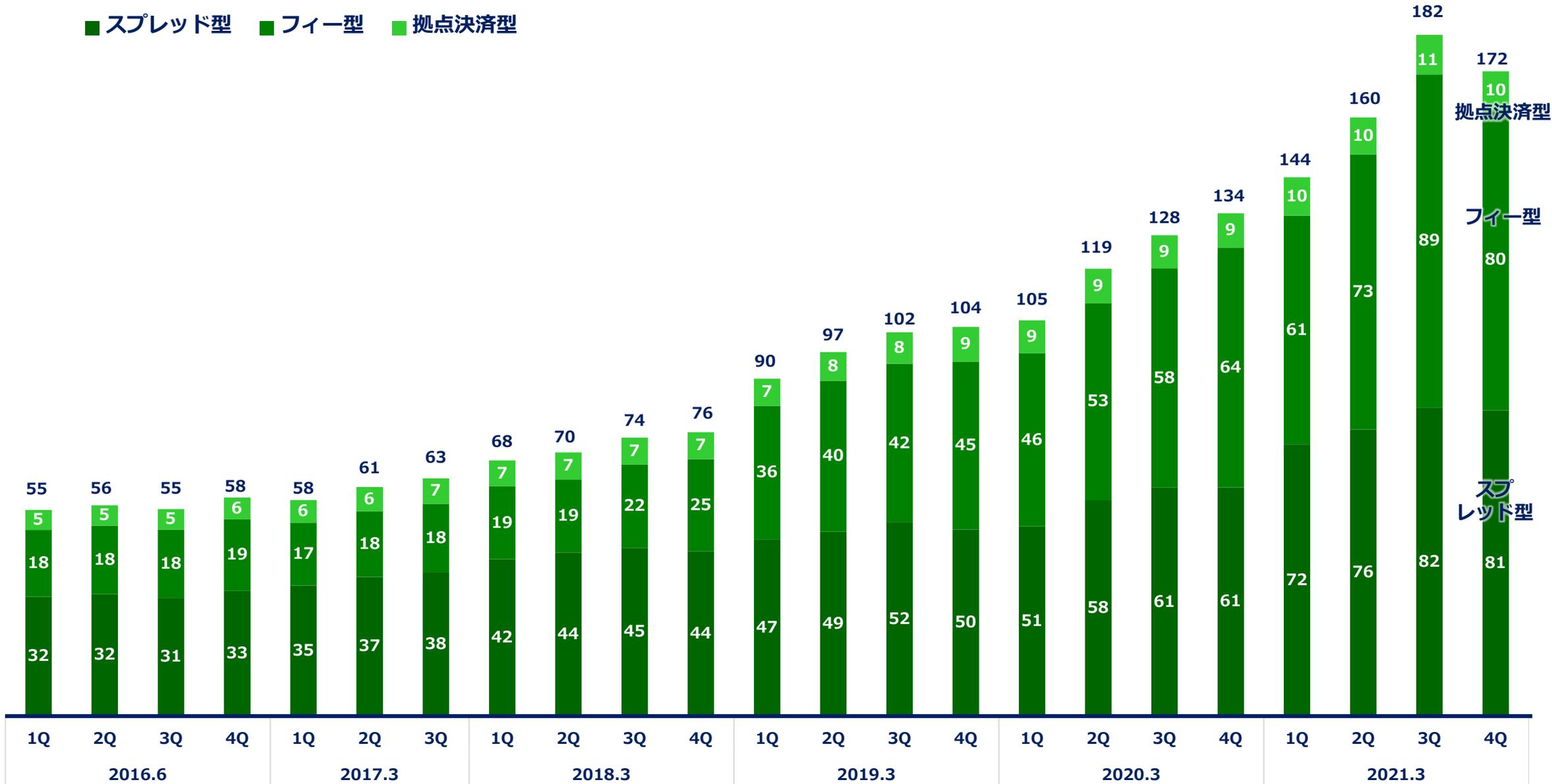
拠点決済型  
フィー型  
スプレッド型

# FTセグメント - 決済取扱件数推移 (四半期)



(百万件)

■ スプレッド型 ■ フィー型 ■ 拠点決済型



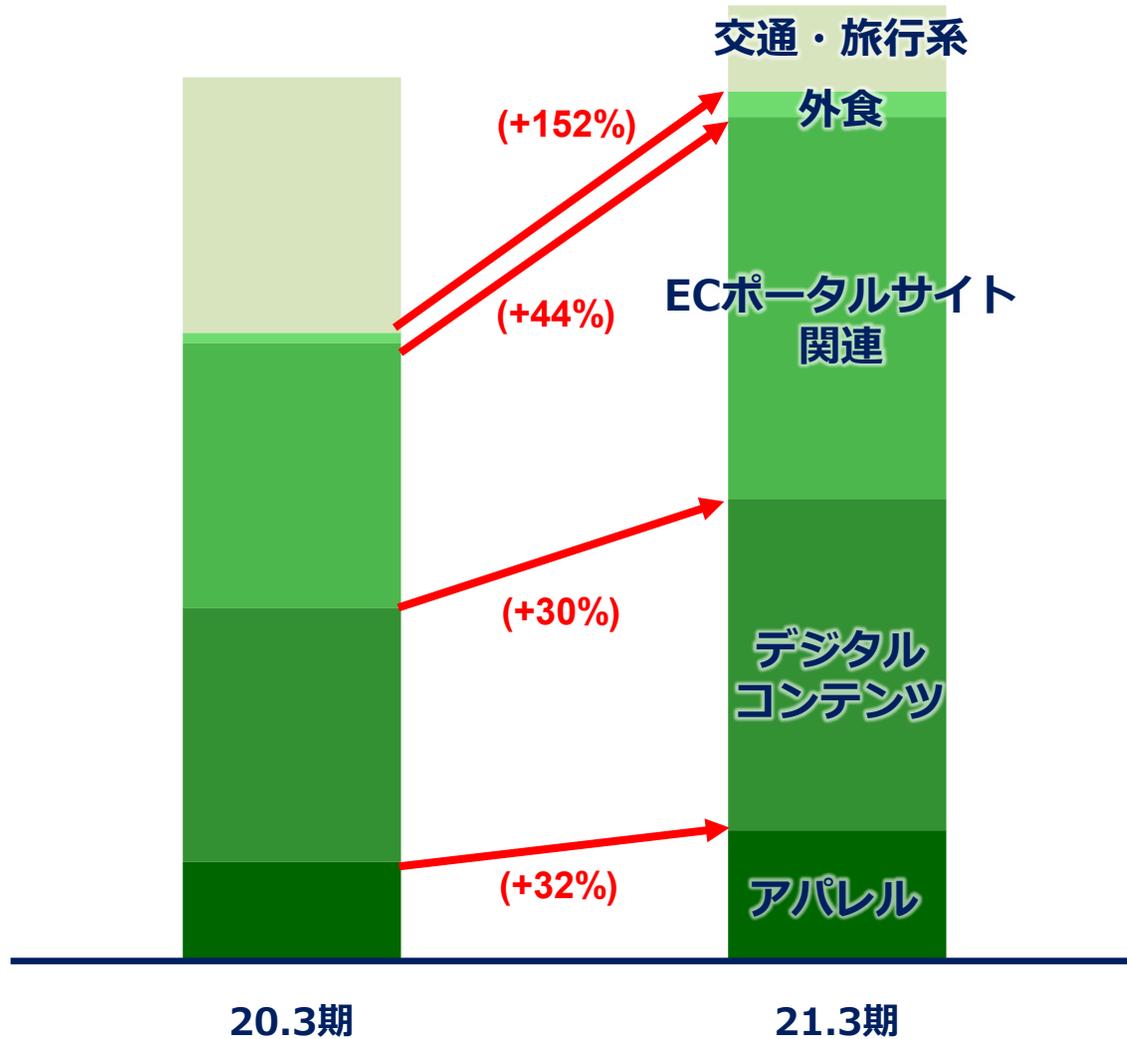
スプレッド型

フィー型

拠点決済型



主力業種別決済取扱高の増減

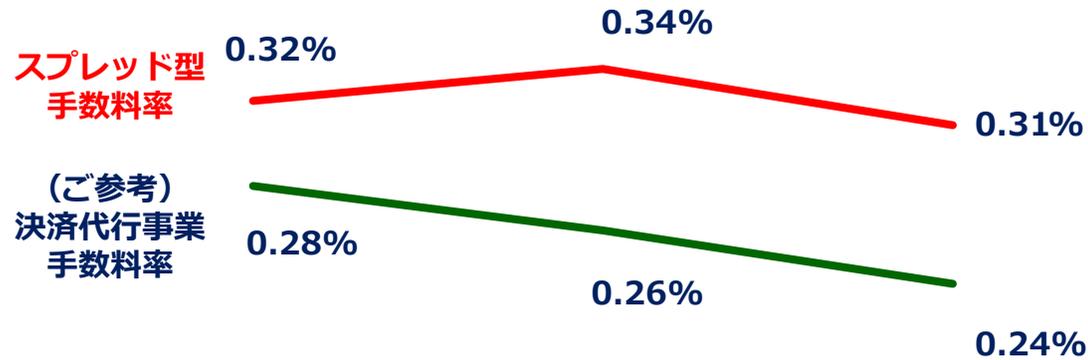


業種	前期比
決済取扱高 合計	+18%
外食	+152%
ECサイト関連	+44%
アパレル	+32%
デジタルコンテンツ	+30%
その他業種	+21%
交通・旅行関連	▲66%

注) FTセグメント主要取引先より作成。EC決済・対面決済の合計



## 決済手数料率（スプレッド型）



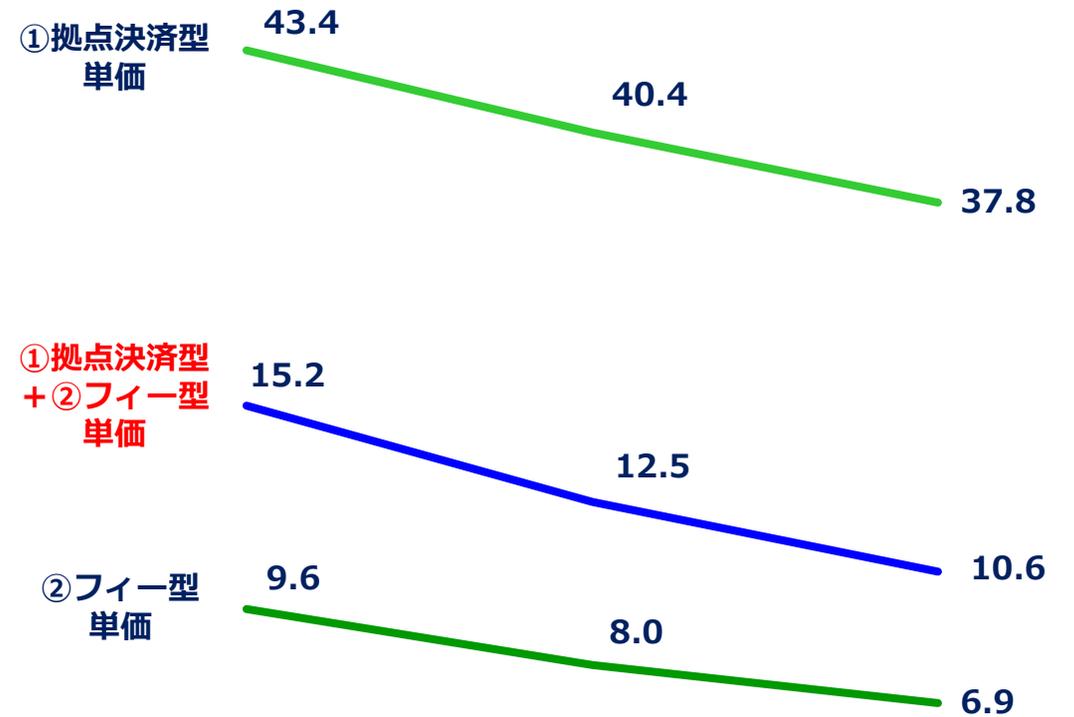
2019.3

2020.3

2021.3

## 単価（フィー型＋拠点決済型）

(円)



2019.3

2020.3

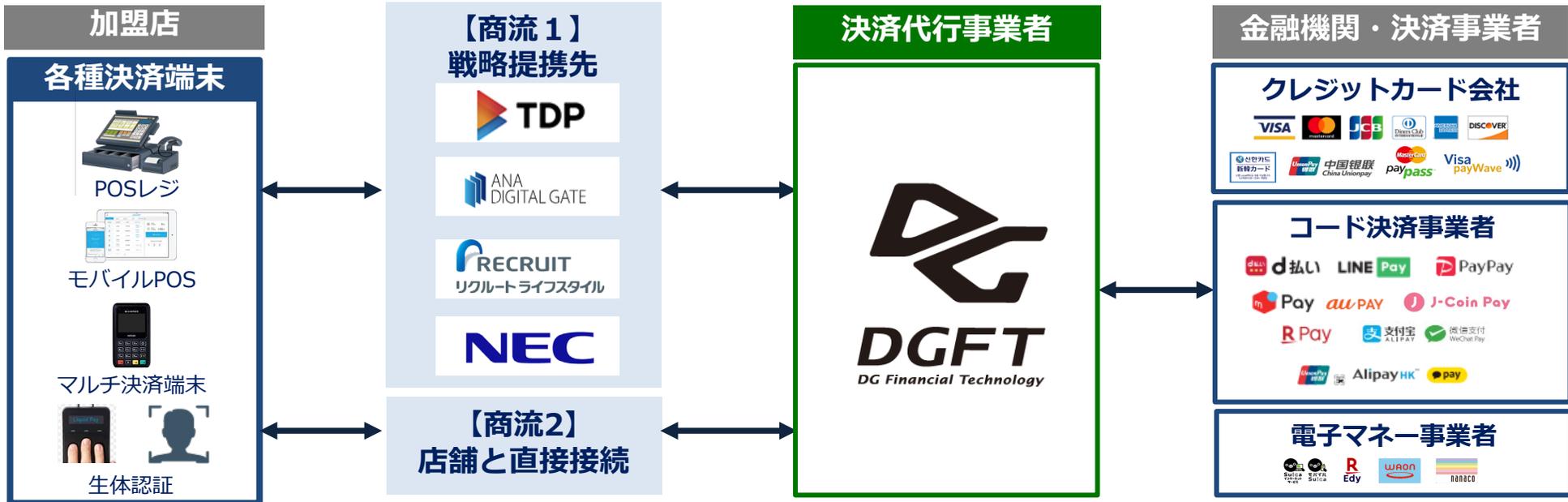
2021.3



## EC決済ビジネスモデル



## 対面決済ビジネスモデル



# FTセグメント - 2種類の契約形態について



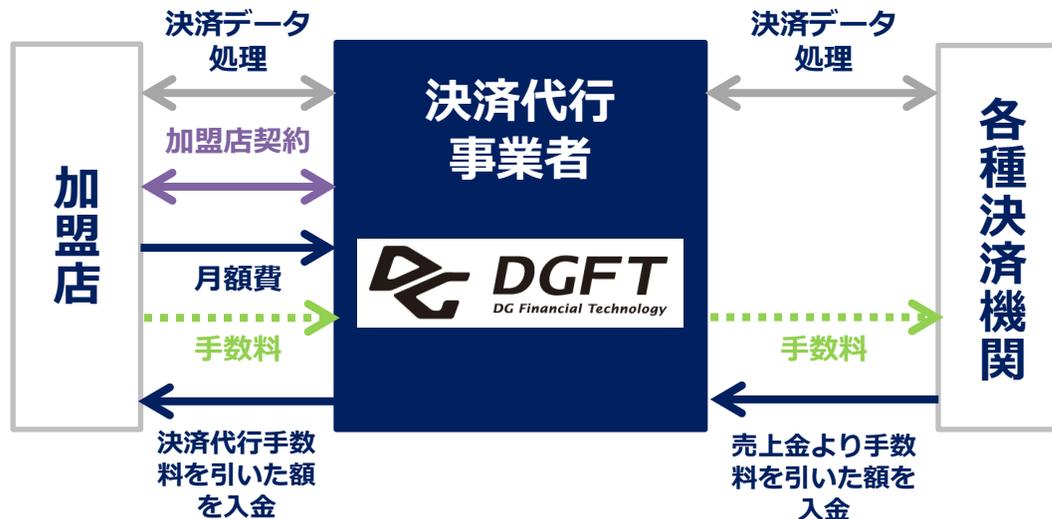
## 収納代行型（包括契約）

⇒多くのEC事業者が採用

## 区分

### ■ 各種決済機関との契約手続きや売上金額の入金など、当社が一括代行

- ・ 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
- ・ 毎月の売上金も当社より一括入金
- ・ 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



スプレッド型

フィー型

ストック型

## 決済データ処理型（直接契約）

⇒主にカード決済にて売上規模の大きい大手企業が採用

## 区分

### ■ 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
- ・ カード会社との加盟店契約が必要
- ・ 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



フィー型

ストック型



## サービス一覧

領域	決済サービス	サービス名	概要
非対面	EC/オンライン決済	<ul style="list-style-type: none"> <li>VeriTrans4G</li> <li>オムニPAY</li> <li>住まPAY</li> <li>セレモニーPAY</li> </ul>	<b>幅広い業界へオンライン決済サービス</b> (物販、ゲーム・動画等のデジタルコンテンツ、エンターテインメント、交通機関、旅行などのサービスに加え、官公丁・自治体の公金収納まで網羅) ※早期入金オプションあり
	後払い	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベリトランス後払い</li> <li>スコア後払い</li> </ul>	購入者が商品を受け取った後に、 <b>コンビニや郵便局で代金を支払う後払い決済サービス</b> 。 通販・ECサイトなど物販での利用のほか、サービスでも活用
	送金	<ul style="list-style-type: none"> <li>CASH POST</li> </ul>	送金先のメールアドレスのみで、銀行振込やコンビニエンスストアにて最短即時で現金受取りが可能な <b>BtoC向け送金サービス</b> 。EC返品、イベント・交通機関の払戻しや、キャッシュバック、交通費の精算など、幅広い用途に活用
	電話注文	<ul style="list-style-type: none"> <li>IVR(音声自動応答) 決済ソリューション</li> </ul>	コールセンターなどで電話注文を受付ける際、 <b>セキュアにカード支払いが完了するクレジットカード決済サービス</b> 。テレビ・カタログ通販や、旅行代理店、保険等のサービスの支払いに利用
対面	POSシステム	<ul style="list-style-type: none"> <li>POS向けバーコード決済ソリューション</li> <li>TDペイメント</li> </ul>	<b>店舗のPOSシステム向けマルチ決済サービス</b> 。 クレジットカードや電子マネー、国内外バーコード決済など多種の決済手段を一元管理可能な対面決済サービスの提供により、店舗運営業務の効率化を支援
	モバイルPOS・専用端末	<ul style="list-style-type: none"> <li>mPOS</li> </ul>	スマートフォン・タブレットなどの <b>端末アプリと専用カードリーダーを利用したマルチ決済サービス</b> 。 クレジットカードや国内外バーコード決済など各種決済手段に対応しており、携行しやすいサイズのため、飲食店でのテーブル決済や訪問サービス、イベントなどの支払いに利用
	マルチQRコード決済	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドペイ</li> </ul>	店頭に1つのQRコードを設置するだけで、国内外の各種バーコード決済が利用可能な <b>マルチQR決済サービス</b>
	自動精算機	—	店舗に設置した <b>自動精算機向けに、クレジットカード決済をはじめとした各種決済サービス</b> 。 飲食店のほか、ホテルや映画館、フィットネスクラブやゴルフ場などで導入
	事前決済・モバイルオーダー	—	<b>消費者が来店前に支払いを完了する事前決済にも対応</b> 。飲食店のメニューをスマートフォンアプリで注文、支払いすることで、消費者を待たせないスマートな受取りを実現
	生体認証決済	—	生体認証サービスを提供するパートナーと連携し、 <b>顔や指紋、虹彩などの身体的特徴を用いた本人認証・決済サービス</b>

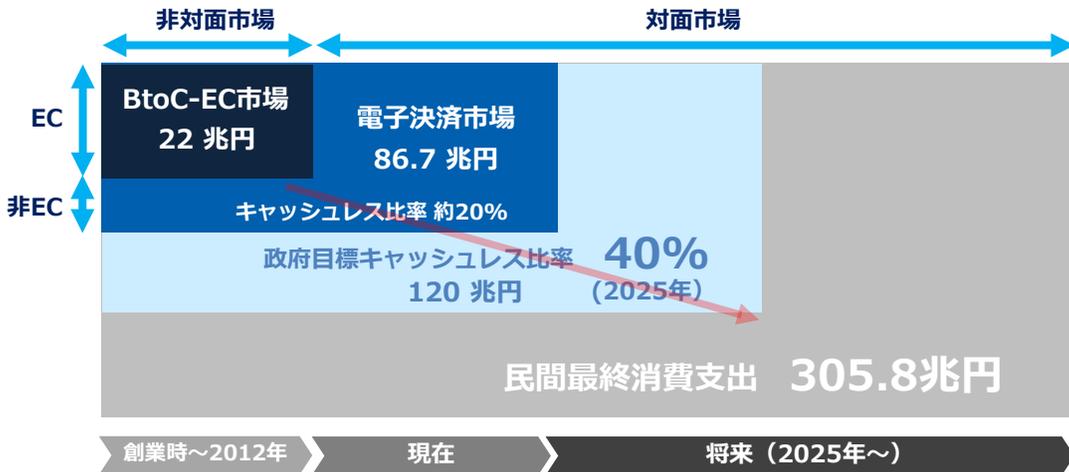


区分①	区分②	定義	概要	収益構造
スプレッド型	決済事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ クレジットカード決済をはじめ、<u>決済処理金額</u>に応じた手数料が収益となる決済</li> </ul>	EC決済、対面決済  契約形態：収納代行型（包括契約）	決済取扱高×手数料率  ※導入決済手段や商材等により料率は変動
フィー型		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 加盟店サーバーとPSPサーバー間での決済処理の流れを1件とする主にデータ処理など、<u>決済処理件数</u>に応じた手数料が収益となる決済</li> </ul>	EC決済、対面決済  契約形態：決済データ処理型（直接契約）	決済処理件数×単価
拠点決済型		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 各コンビニエンスストアに設置のマルチメディアステーションによる支払い決済</li> </ul>	EC購入商品や各種チケット、サービス代金のコンビニ店頭支払い  ※国内競合の決済代行業者及び加盟店に対してコンビニ決済を販売	決済処理件数×単価
ストック型		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 基本料や決済システムのOEM提供料、決済システムの運用やサポート等、月額固定で発生する固定収益</li> </ul>	決済手段関係なく、各加盟店からいただく月額固定料	稼働加盟店数×月額固定費
EC/DX事業	EC/DX事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 不正検知サービス、返金の送金サービス、EC最適化事業等の決済周辺事業及び持分法適用会社3社</li> </ul>	持分法適用会社の収益及び決済代行業業以外の収益	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 持分法投資利益 (ANA DG、TDP)</li> <li>✓ 子会社ナビプラスの売上収益</li> <li>✓ 不正検知サービスの売上収益等</li> <li>✓ CASH POST、後払い決済、持分法投資利益 (SCORE) 等</li> </ul>

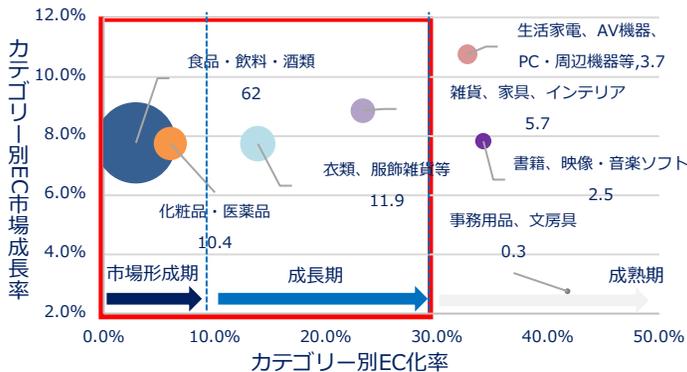


## ターゲットとする市場規模

- 21.3期決済取扱高は、EC市場の成長と連動し3.1兆円まで拡大。  
FTセグメントの**BtoC-EC市場におけるシェアは14%**
- キャッシュレス推進により、対面市場における電子決済比率は拡大。  
2025年度には民間最終消費支出の40%約120兆円がキャッシュレス決済になる見込み。FTセグメントの**21.3期の対面決済取扱高は約1,700億円**
- なお、**BtoB-EC市場規模は現状353.0兆円**



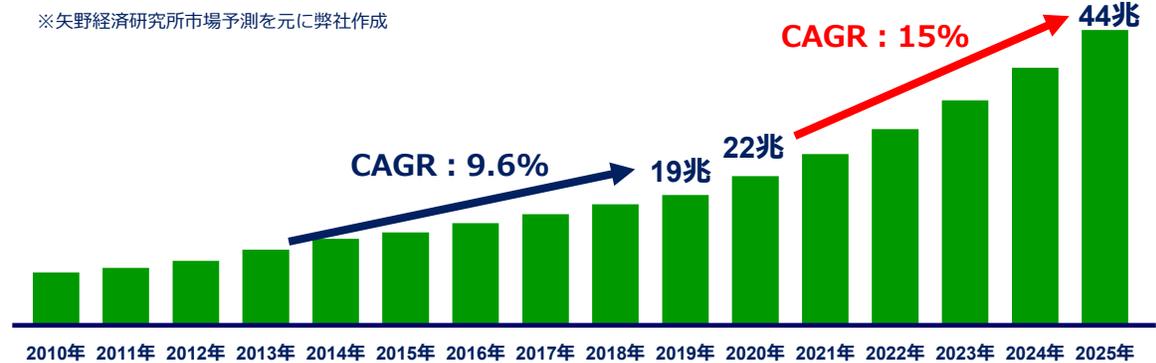
## 物販系分野の 카테고리別EC化率・市場成長率



※バブルサイズはEC化余地（各カテゴリーにおける市場規模とEC販売額との差額（兆円））経済産業省「電子商取引に関する市場調査」より弊社作成

## ■ EC決済（オンライン決済）サービス市場規模

※矢野経済研究所市場予測を元に弊社作成



## ■ リアル決済（オフライン決済）市場規模

- 市場成長率予測：CAGR6.4%
- 2025年のクレジットカード決済は約82%を占める見込み
- 地方の有カスーパーや大型量販店、中小規模の店舗においても国内QRコード決済等の浸透により成長が予想される

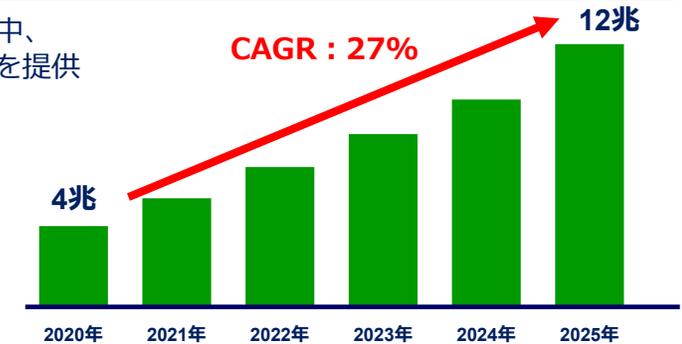
※民間最終消費予測(経済産業省)、  
EC決済サービス予測値(ミック経済研究所)、  
キャッシュレス比率(経済産業省)から逆算して算出



## ■ QRコード決済市場規模

- キャッシュレス市場が拡大する中、国内最大級27種の対面決済手段を提供
- 市場成長率予測：CARG27%

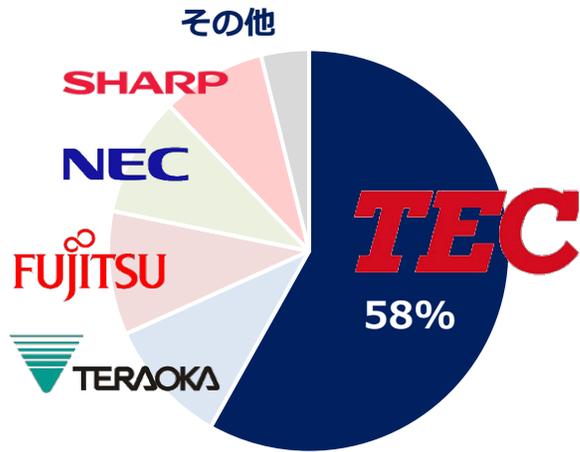
※矢野経済研究所市場予測を元に弊社作成





## TDペイメント株式会社

- ✓ 国内POSシェアトップである東芝テックと合併企業「TDペイメント」設立
- ✓ POSシステムと連携した決済ソリューションを通じ、大規模加盟店を開拓



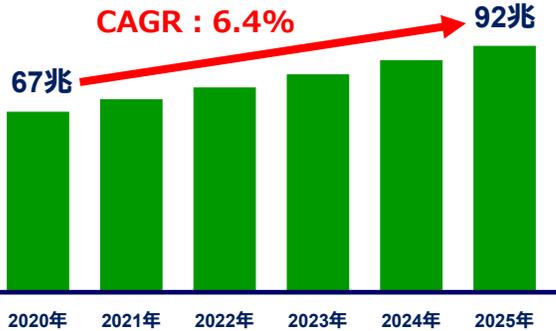
- ✓ 東芝テック社のPOSは国内シェア50%超
- ✓ 東芝テック社のPOS導入店舗に対し当社決済基盤の提供拡大を推進 (現状10%程度)

- ✓ 国内シェア最大手である東芝テックのPOSを通じた決済件数は相応
- ✓ 2025年のクレジットカード決済件数は180億件※超と予想されており、10%以上のシェア獲得に向けた各戦術を推進

※平均取引金額を約4,100円としクレジットカード取扱高予想額より算出

### リアル決済市場規模

2025年のクレジットカード決済は約82%を占める見込み



## リクルートライフスタイルとの提携

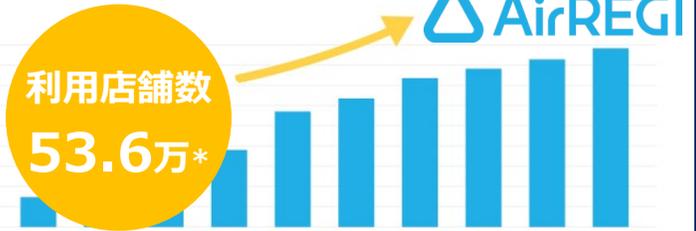
- ✓ 国内モバイルPOSシェアNo1のリクルートライフスタイルと提携
- ✓ 低コスト・簡易なマルチQRコード決済サービスの提供で、中小企業への導入拡大



※2020年12月時点Airレジアカウント数  
リクルート社HPより



タブレット  
POS



## マルチQRコード決済サービスの提供

- ✓ DGグループにて、マルチQRコード決済ソリューション「クラウドペイ」を2019年5月より提供開始



- 導入店舗は約39万店 (2021年3月末時点) となりQRコード決済ネットワーク主カプレイヤーに成長

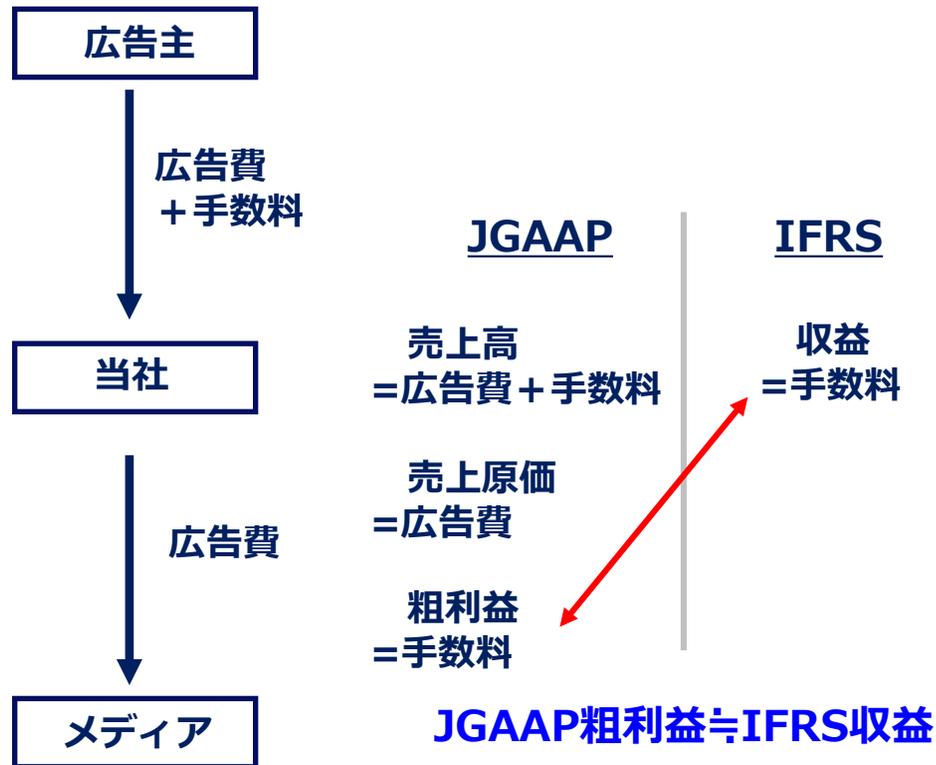
# MTセグメント





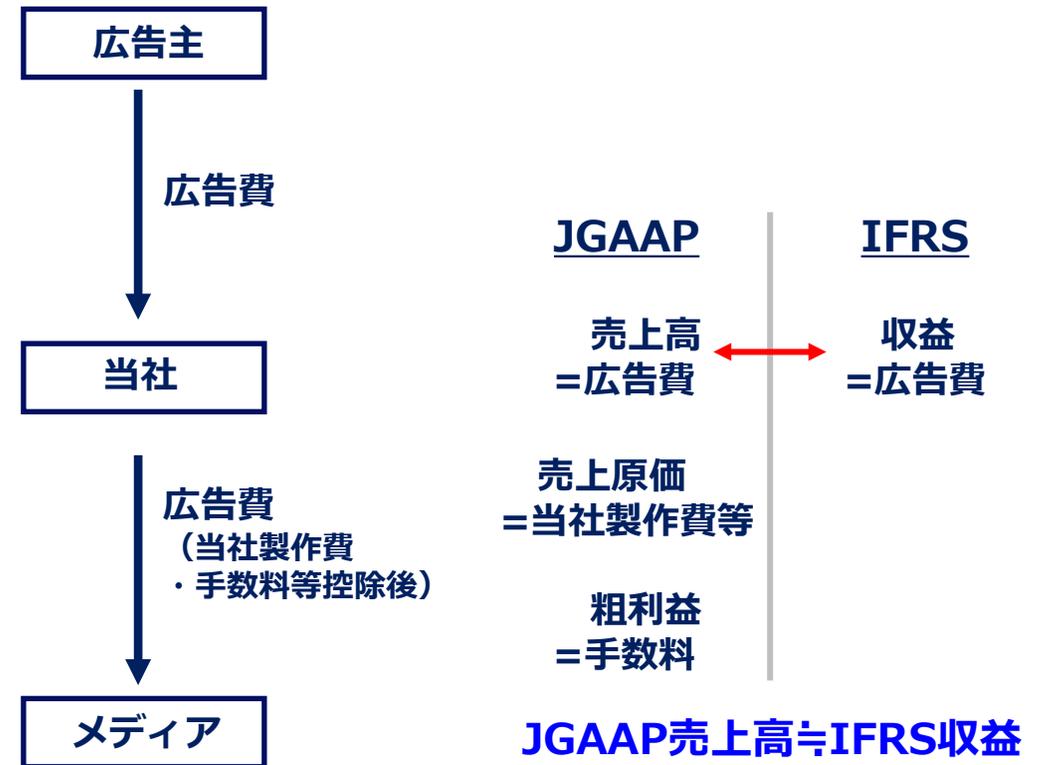
## デジタルアド収益

- Webマーケティングによる広告事業は、顧客（広告主）に対して主にインターネットの広告戦略を立案・企画し、広告の運用を手配し、効果を測定解析する



## 不動産販売広告収益

- 不動産を中心としたリアル広告事業は、顧客から不動産広告等の制作依頼を受けて、顧客が希望する仕様に応じた広告を制作する



# MTセグメント - 収益 推移

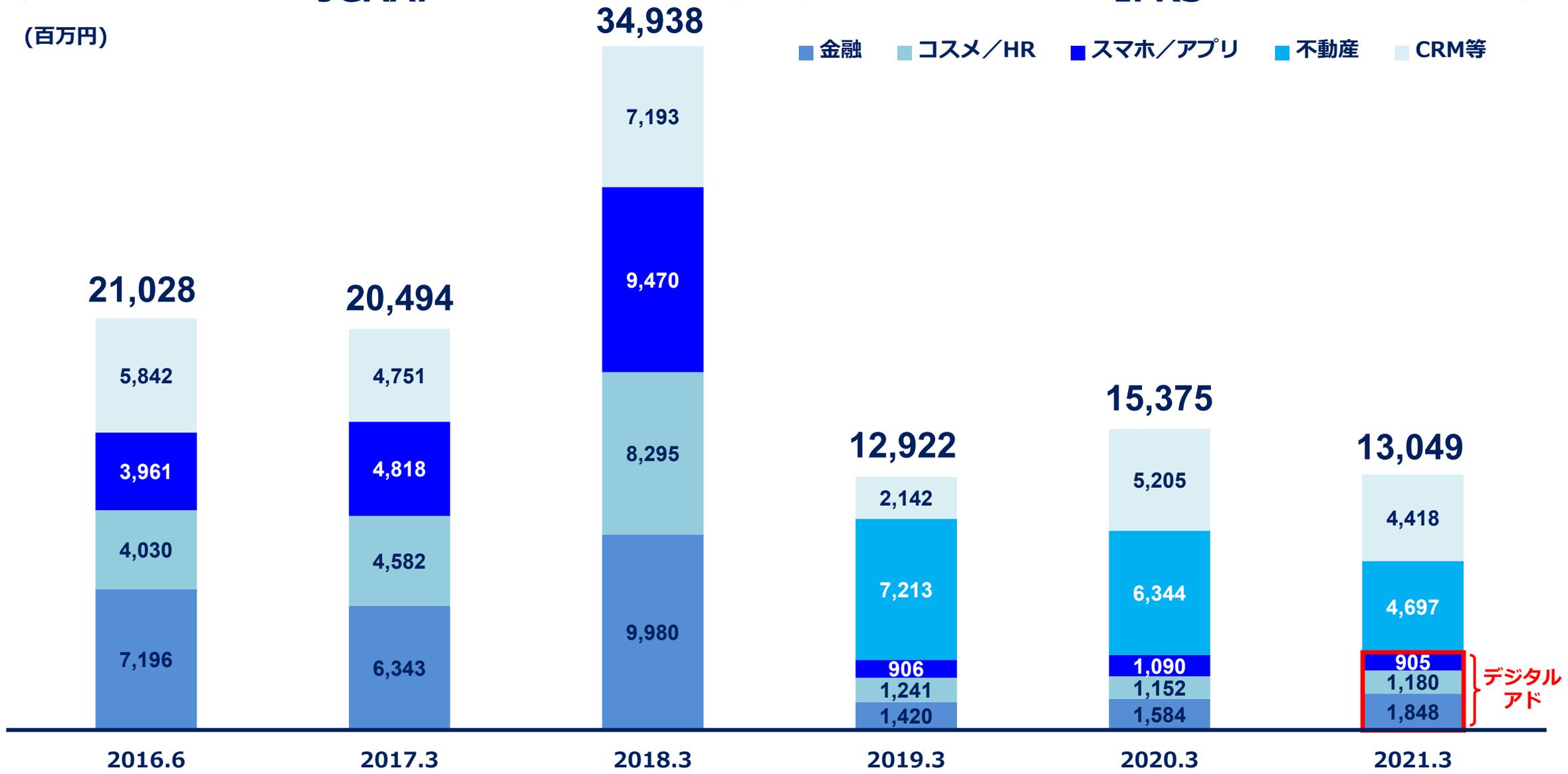


← JGAAP →

← IFRS →

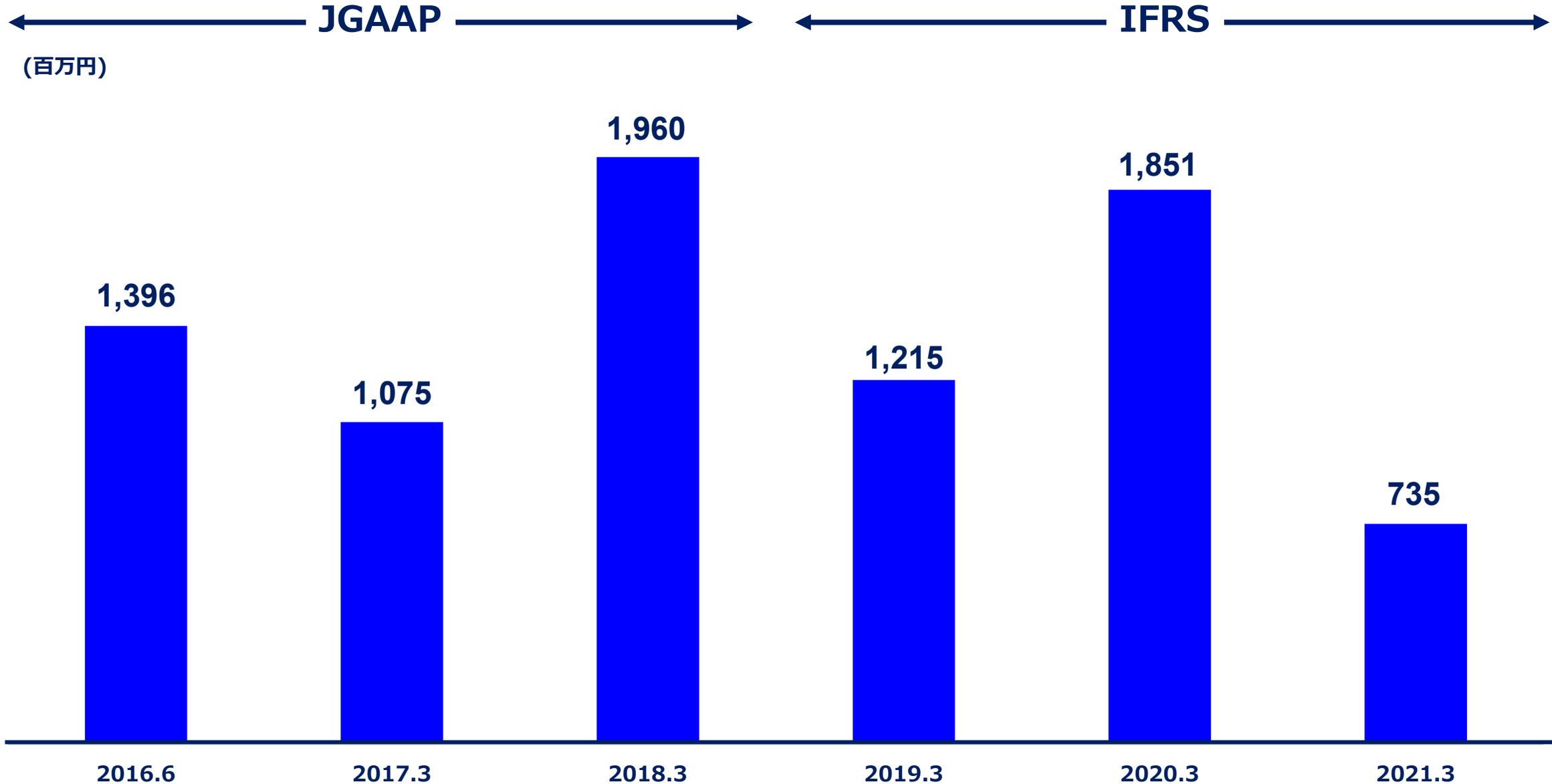
(百万円)

■ 金融 ■ コスメ/HR ■ スマホ/アプリ ■ 不動産 ■ CRM等



注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

# ❖ MTセグメント - 税引前利益 推移



注) 2019.3期より㈱DGコミュニケーションズを連結子会社化

# MTセグメント - 四半期会計期間収益 推移



← JGAAP →

← IFRS →

(百万円)

■ 金融 ■ コスメ/HR ■ スマホ/アプリ ■ 不動産 ■ CRM等



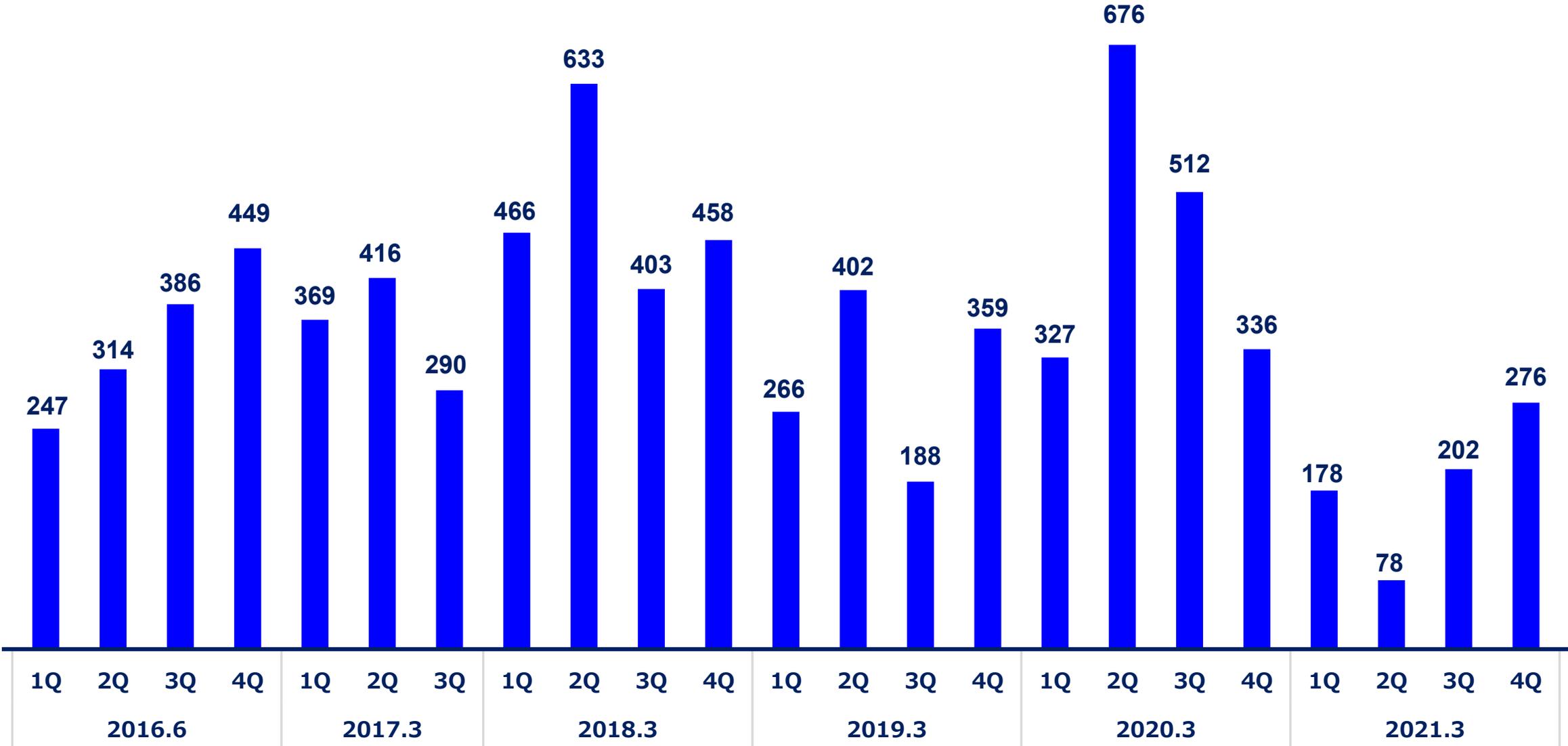
注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

# MTセグメント - 税引前四半期利益 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(百万円)



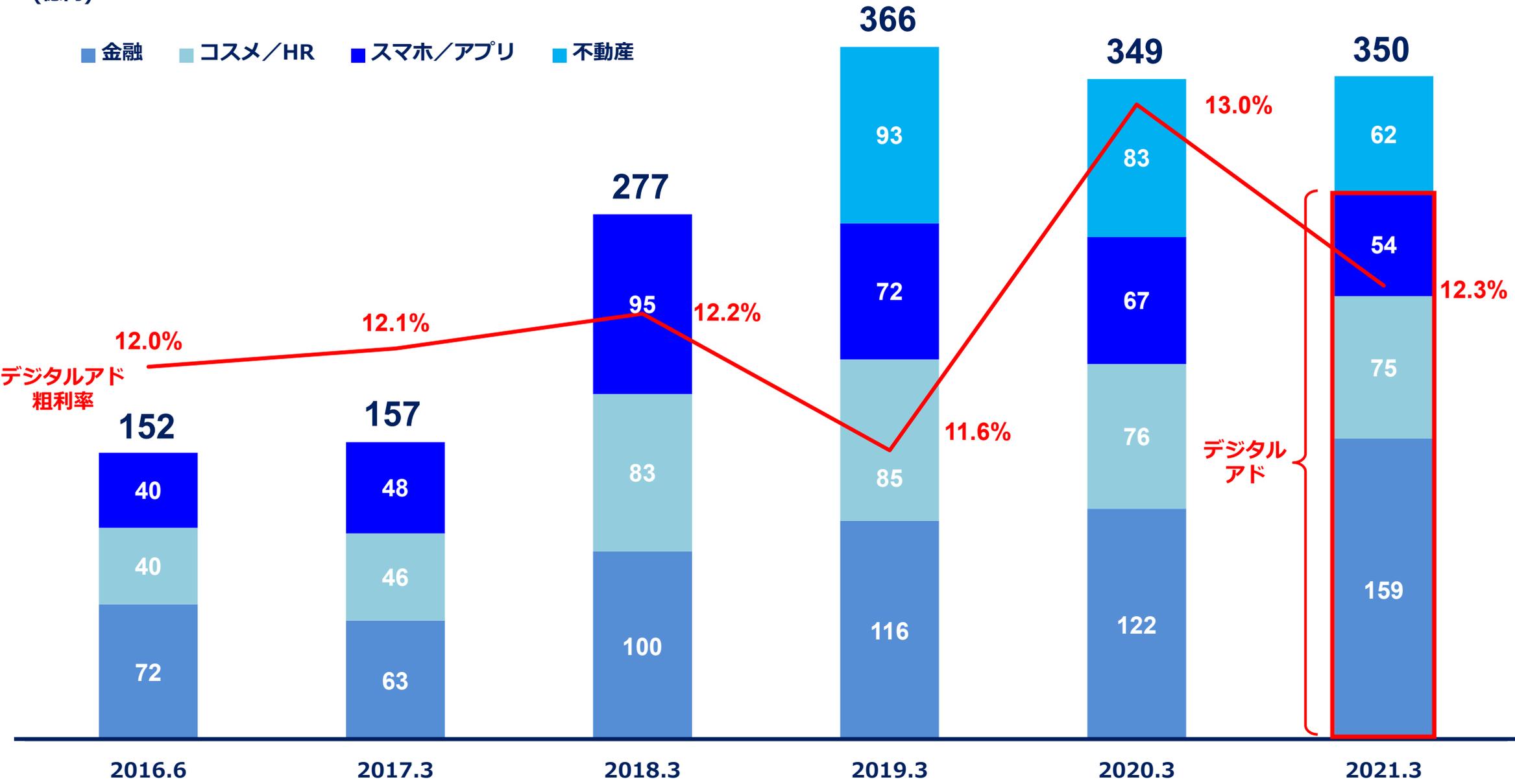
注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

# MTセグメント - 広告取扱高推移 (通期)



(億円)

■ 金融 ■ コスメ/HR ■ スマホ/アプリ ■ 不動産



注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

# MTセグメント - 広告取扱高推移 (四半期)



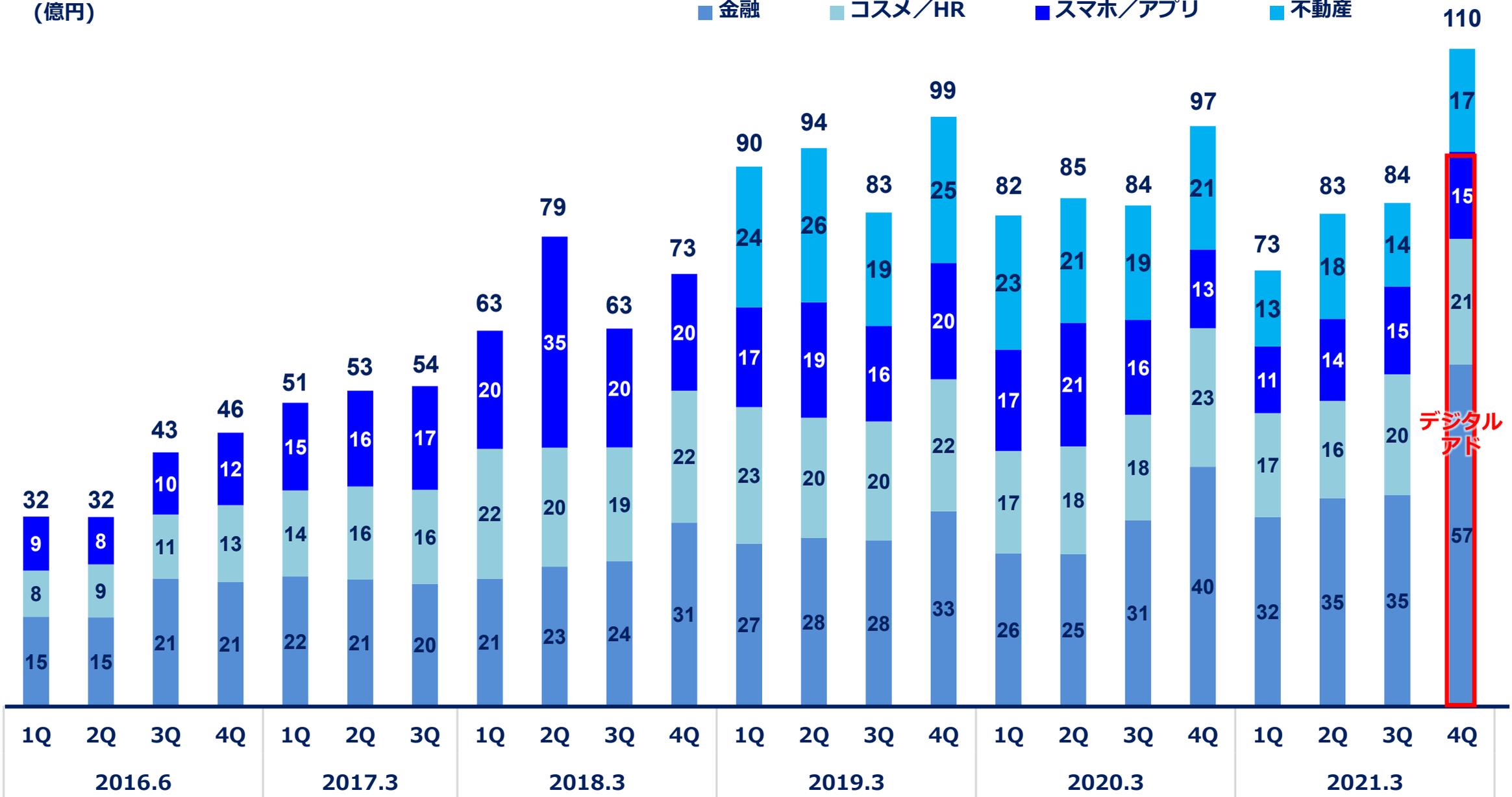
(億円)

■ 金融

■ コスメ/HR

■ スマホ/アプリ

■ 不動産



デジタルアド

注) 2019.3期より(株)DGコミュニケーションズを連結子会社化

# ITセグメント





## 【営業投資有価証券に関する公正価値の算定方法】

活発な市場における同一銘柄の  
取引相場価格

ない場合

直近の独立した第三者間取引や  
ファイナンス価格の情報が利用可能  
な場合、公正価値は当該直近の  
取引価格に基づいて評価

※直近の取引価格について取引発生後一定期間は有効であるものと仮定

ない場合

直近の取引価格に調整を加えた価  
格又は評価対象会社の貸借対照表  
上の純資産に基づいて評価

※直近の取引価格に調整を加えた価格は、直近の取引価格に評価対象会社の財務諸表数値や評価対象会社と比較可能な類似会社の企業価値／収益等の調整倍率を用いて算定

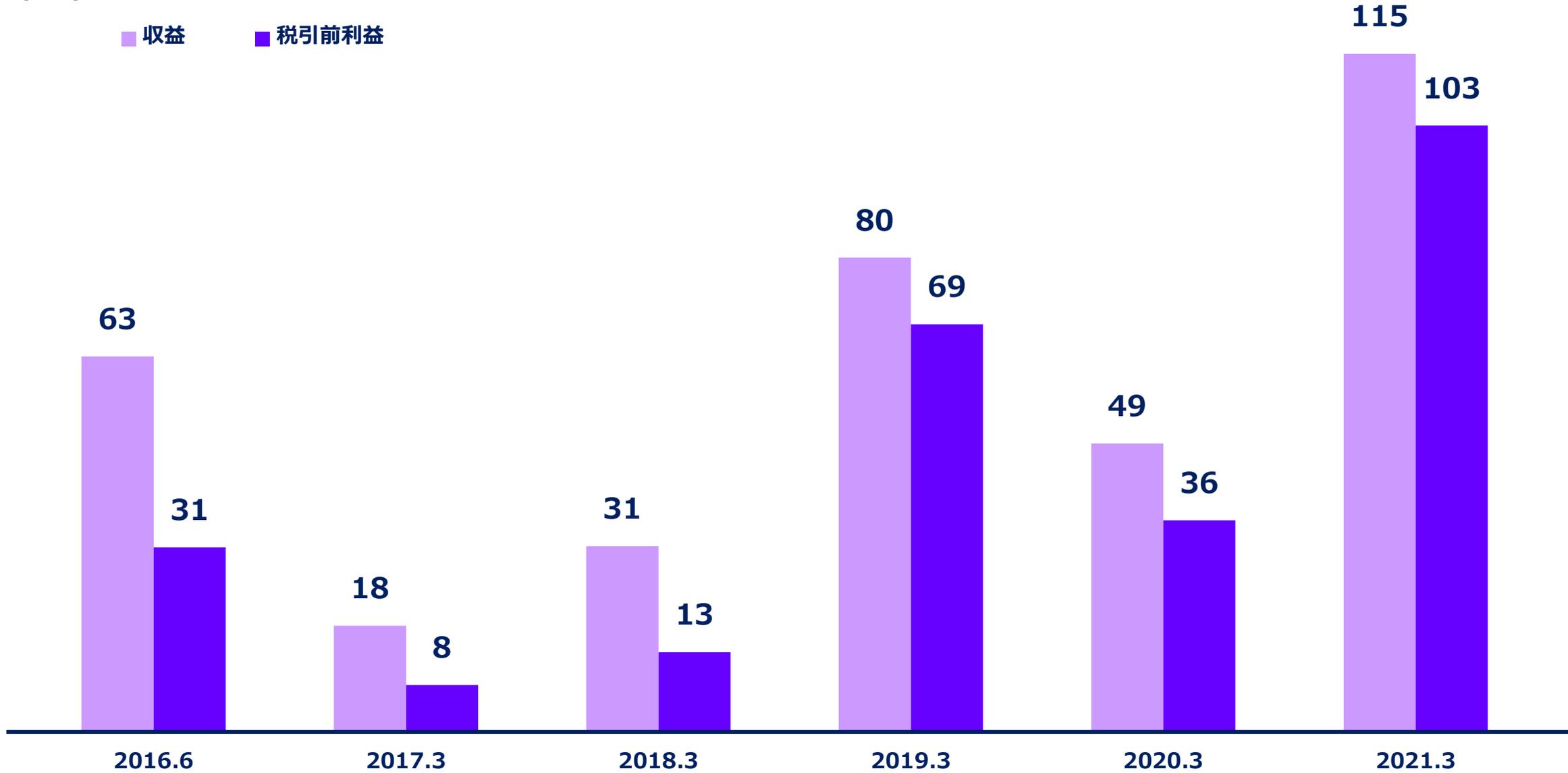
# ITセグメント - 収益／税引前利益 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(億円)

■ 収益 ■ 税引前利益



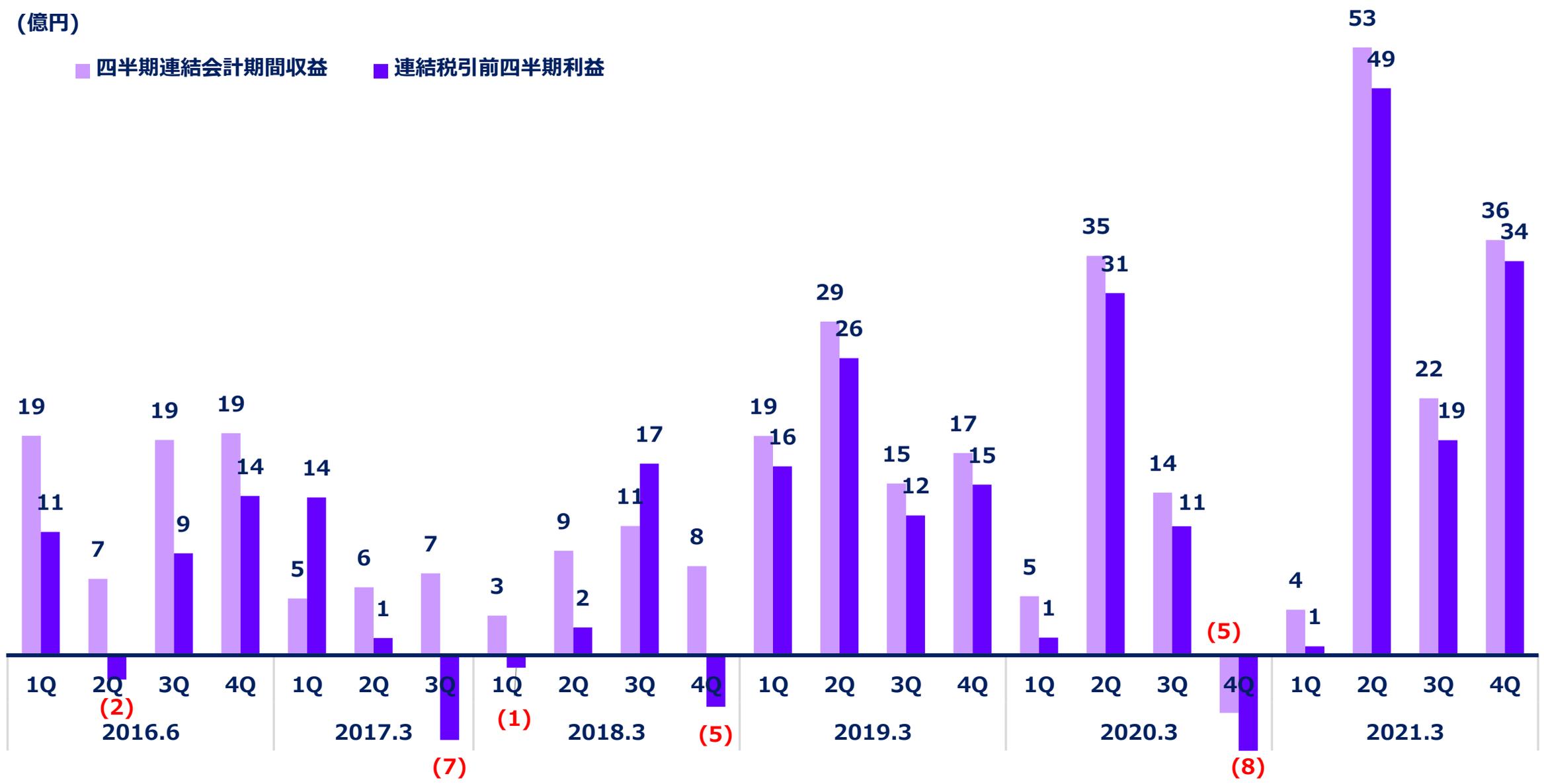
# ITセグメント - 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(億円)

■ 四半期連結会計期間収益 ■ 連結税引前四半期利益



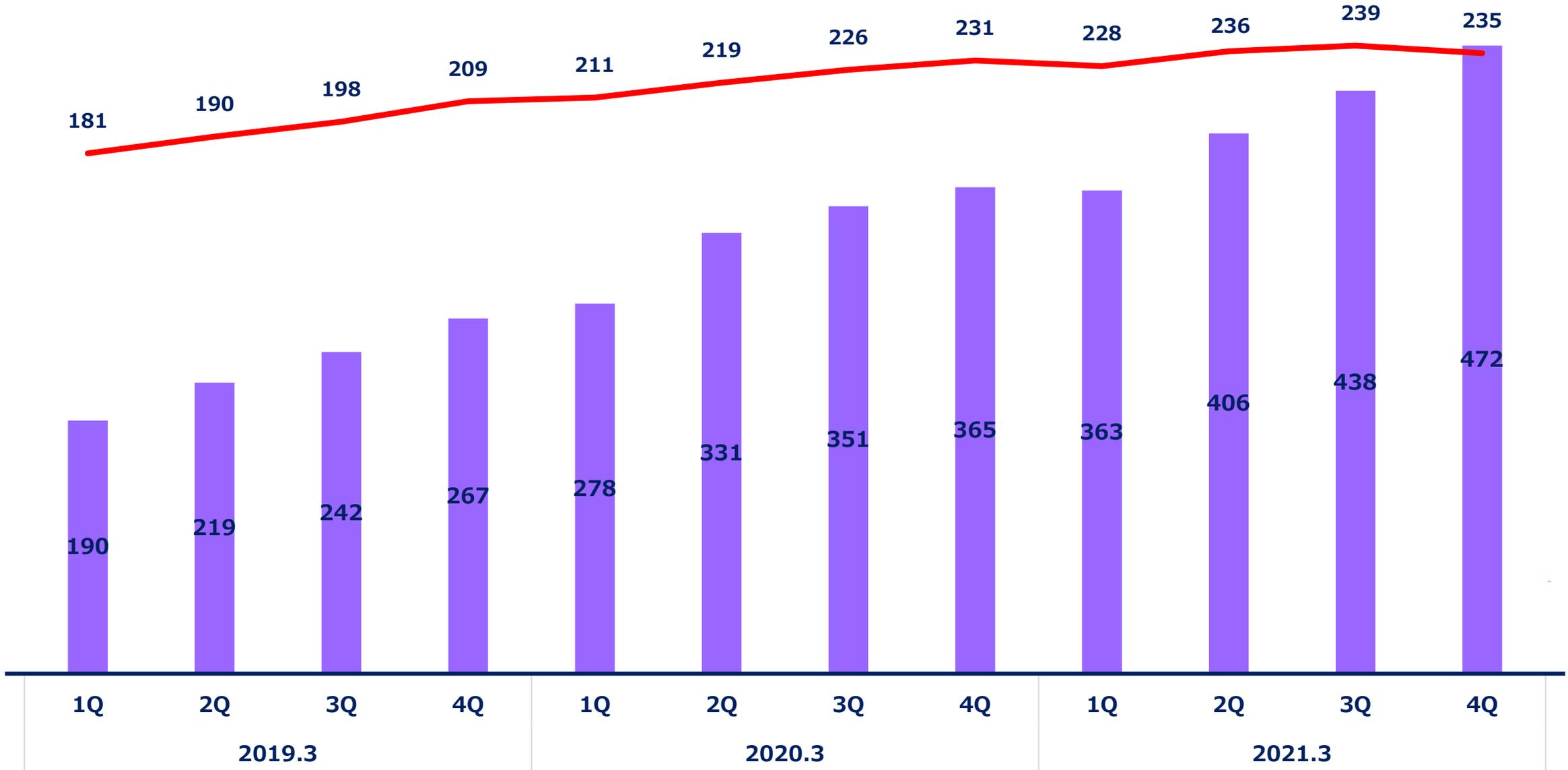
# ITセグメント - 営業投資有価証券残高／投資社数 推移（四半期毎）

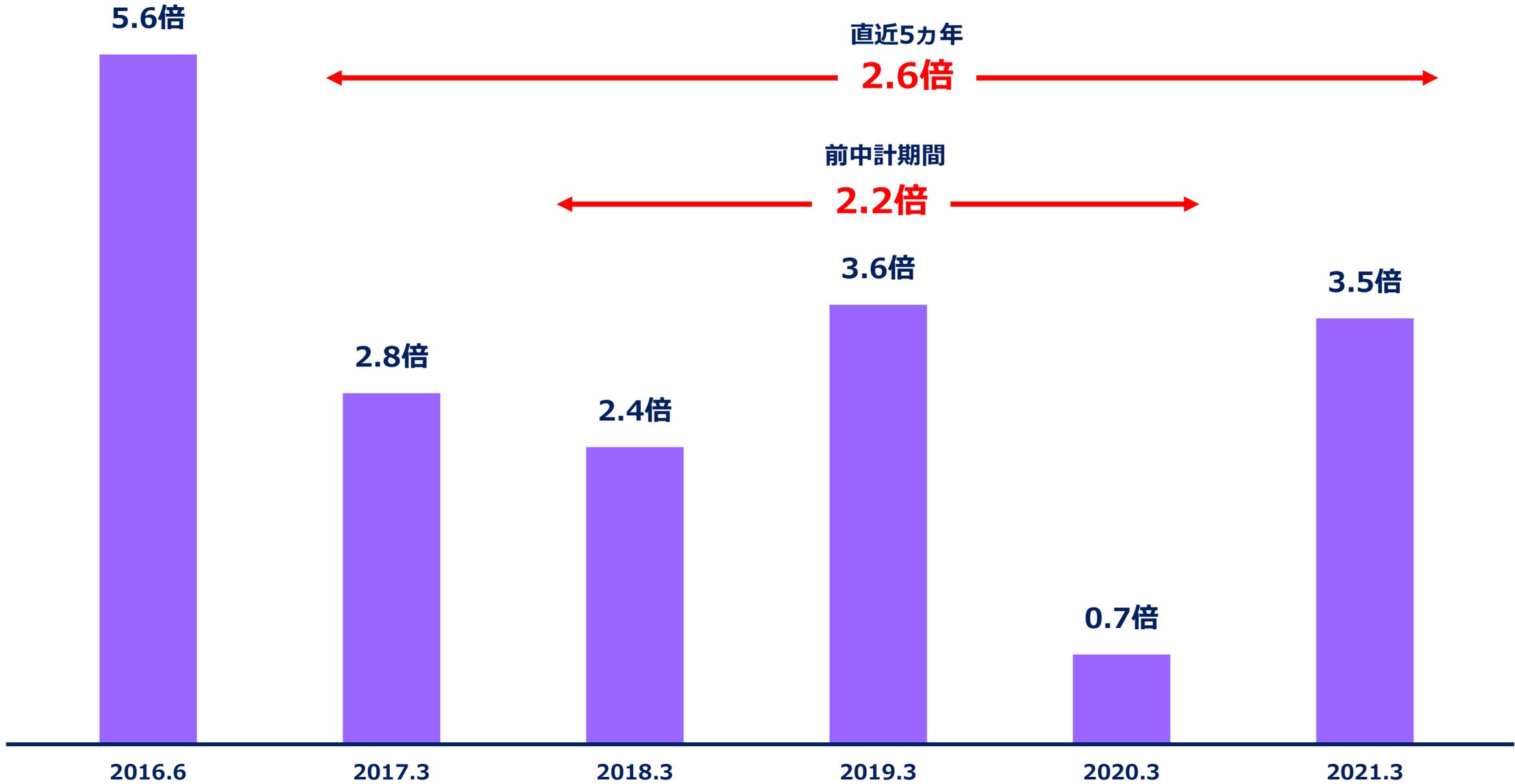


(億円)

(社数)

■ 営業投資有価証券残高    ● 投資先数





# ITセグメント - 営業投資有価証券残高上位10社一覧

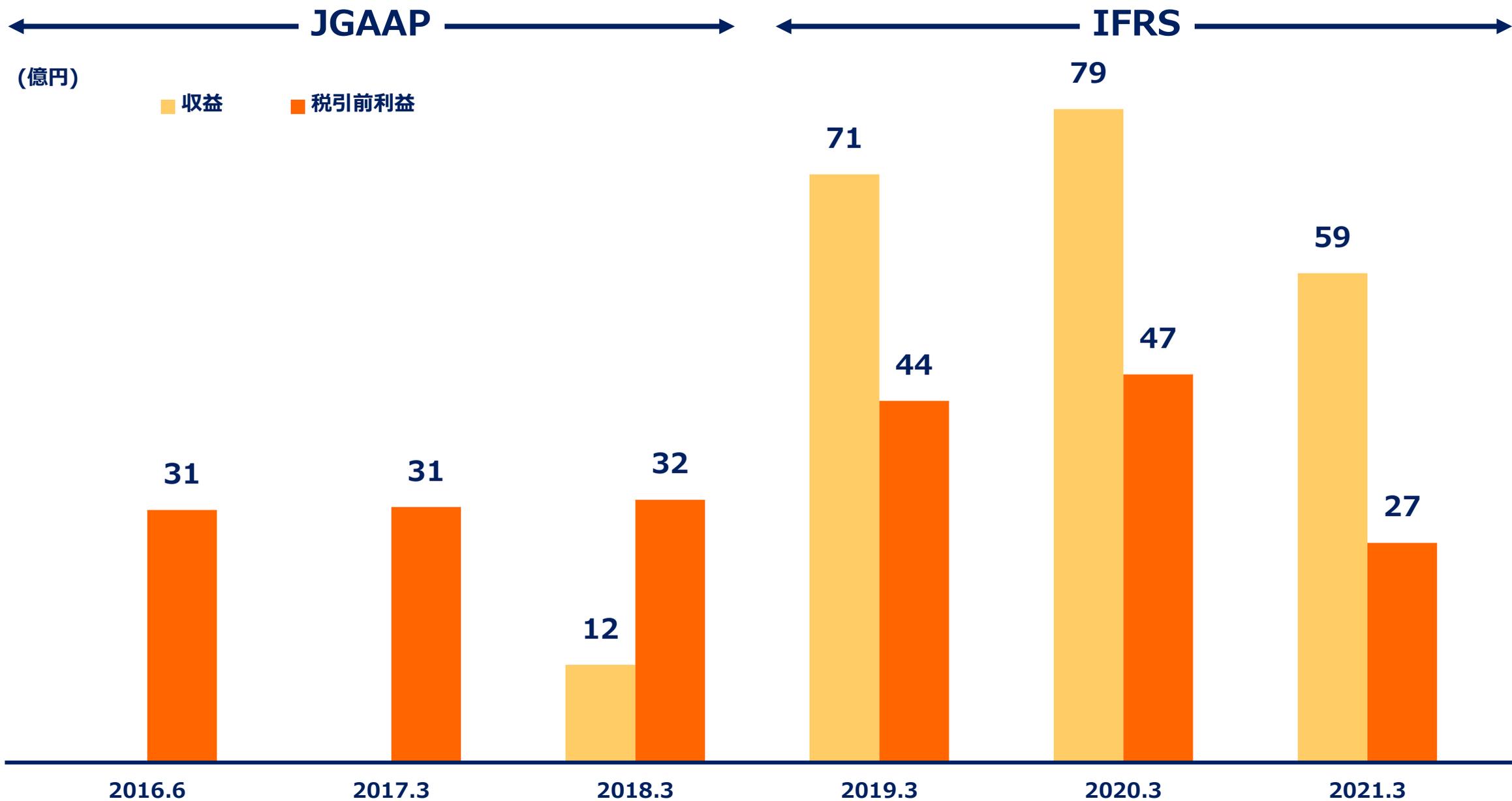


投資先	概要	地域	持分比率	公正価値 (億円)
Sen Do Technology	ベトナムのC2C・B2C向けマーケットプレイス「Sendo」の運営及び電子ウォレットサービスを提供	ベトナム	12.7%	74
MX Technologies	米国の銀行を中心とした金融機関に対し、顧客口座向けの個人資産管理(パーソナル・フィナンシャル・マネジメント)ツールを提供	米国	3.5%	67
Playco Global	フェイスブックやLINEなどのプラットフォーム上で直接プレイできるインスタントゲーム及び開発プラットフォームを提供	米国	2.0%	23
Droom Technology	インド最大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	インド	3.2%	20
ThredUp	米国最大のアパレルリサイクルECプラットフォーム	米国	0.6%	15
SV Angel III	OpenGardenをインストールしているPCやモバイル機器同士でインターネット回線を共有できる帯域クラウドソリューション	米国	36.2%	10
BlockStream	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	米国	8.4%	10
Grubmarket	食料品のB2BおよびB2Cのeコマース	米国	1.9%	8
Repro	アプリサービス事業者向けに定量・定性的分析ツールをSDKで提供	日本	5.9%	8
PeaTix	オンラインチケット販売サービス「Peatix」の企画/運営	米国	9.0%	8

# LTIIセグメント



# ❖ LTIセグメント - 収益／税引前利益 推移



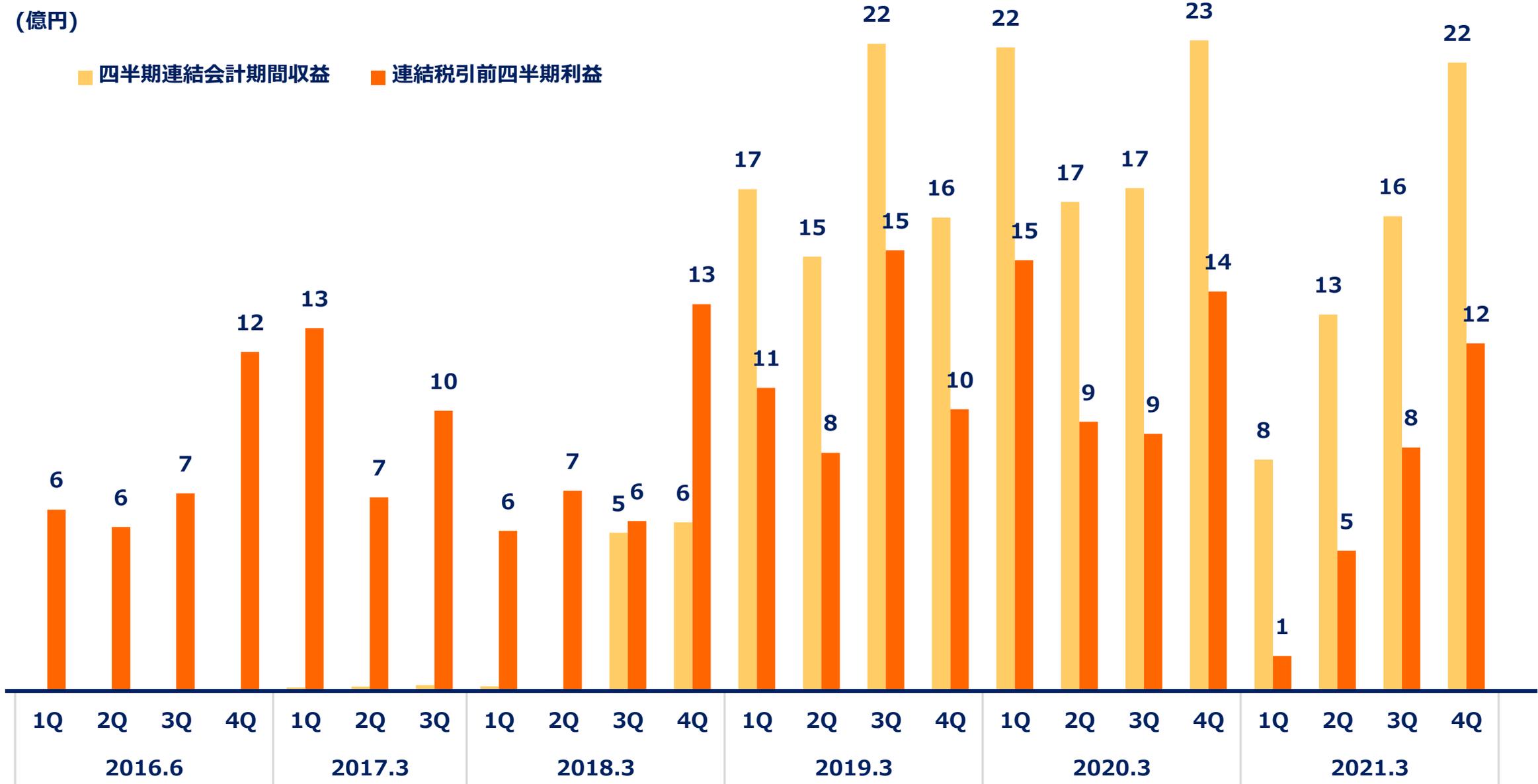
# ◆ LTIセグメント - 四半期連結会計期間収益／連結税引前四半期利益 推移



← JGAAP → ← IFRS →

(億円)

■ 四半期連結会計期間収益 ■ 連結税引前四半期利益



# DGグループにおけるESGの取り組み





- <中期経営計画>**
- **成長性指標**
    - FT** CAGR : 20%
    - MT** CAGR : 20%
    - LTI** CAGR : 15%
  - **投資指標**
    - IT** ROI : 2.5倍
  - **資本収益性** ROE > 20%
  - **株主還元** 配当性向 : 20%



## Governance

- コーポレート・ガバナンスのより一層の強化を実現、株主・ステークホルダーとの対話・協働、ガバナンス強化による更なる企業価値向上を目指す
- 取締役会による経営監督の実効性を高めるために、取締役会における社外取締役の比率を3分の1以上とする「監査等委員会設置会社」を選択
- 取締役である委員3名以上かつ過半数が独立社外取締役で構成される指名・報酬諮問委員会を設置

## <対応SDGs>



## Environment ・ Social

- Onlab・ESGファンドの設立 (ESGインキュベーション)
- 「ESG/SDGs」と関連文脈メディア

- 環境省が実施した「データ駆動型脱炭素まちづくり」に参画
- ソーシャルアントレプレナーをDGグループでバックアップ (例 : PIRIKA)
- 東日本大震災後の復興を目的とした、東北ユースオーケストラへの協賛・支援

# Appendix



## New Context Designer DG

Designing New Context For A Sustainable Society

- 持続可能な社会のコンテキストをデザインする会社 -

### 経営資本 【Input】

【21.3期実績】

＜投入資源＞

設備投資額※	DGV投資額
<b>23</b> 億円	<b>45</b> 億円
従業員数	グループ会社数
<b>892</b> 名	<b>31</b> 社

＜財務基盤＞

連結総資産	自己資本比率
<b>1,783</b> 億円	<b>35%</b>
営業投資有価証券残高	財務レバレッジ
<b>472</b> 億円	<b>2.9</b> 倍

※有形固定資産及び無形固定資産の合計額

新しいビジネスを創造することを通じ、  
持続可能な社会の発展に貢献する

FT

MT

IT

LTI

【21.3期実績】

決済取扱高	<b>3.1</b> 兆円
決済取扱件数	<b>6.6</b> 億件
広告取扱高	<b>350</b> 億円
マーケティング支援	約 <b>1,300</b> 億円
営業投資有価証券残高	<b>472</b> 億円
出資先企業社数	<b>235</b> 社
カカコム 持分法投資利益	<b>24</b> 億円
脳MRI健診数	約 <b>2</b> 万件

【Output】

収益	<b>405</b> 億円
税引前利益	<b>143</b> 億円
ROE	<b>17.3%</b>
総還元性向	<b>15.9%</b>
配当	<b>32</b> 円

※21.3期の実績

【Outcome】

中期経営計画  
/ESG経営の実践



- ✓ 24/365の重要決済インフラの提供
- ✓ Onlab・ESGファンドの設立
- ✓ 「ESG/SDGs」と関連文脈メディア
- ✓ 自治体のESG対応やDX化支援事業を加速



## 成長性指標

（税引前利益 年平均成長率）

2020.3期 年平均成長率 (20.3 - 25.3)

	2020.3期	年平均成長率 (20.3 - 25.3)		
FT	40 億円	20 %	↑	■ 国の重要インフラ指定事業者としての社会貢献、最先端技術を活用したデジタルビジネスの支援
MT	19 億円	20 %	↑	■ DX先進企業へのデジタルアドの更なる伸長、DX途上企業のブランドアドを第2の柱へと育成
LTI	47 億円	15 %	↑	■ カカクコムに加え、国内外で戦略事業を創出

## 投資・インキュベーション事業における投資指標

2020.3期 2025.3期

IT	ROI 2.2 倍	▶	2.5 倍	↑	■ 投資ハードル率を達成する水準での投資・回収を実行
----	-----------	---	-------	---	----------------------------

## 資本収益性 指標

ROE 20%

<株主資本コスト8%※以上>を目指す

## 株主還元 指標

税引前事業CFに対する配当性向

20 %

※当社で算出した株主資本コスト



実際の事業に基づくキャッシュインアウトに即した形で税引前利益を調整したものを、「税引前事業キャッシュフロー」として再定義

## ＜税引前事業キャッシュフローの計算式＞

### 【変更前】

営業活動によるキャッシュフロー（営業CF）

調整項目	運転資本の増減額
	営業投資有価証券の増減額のうち、公正価値評価による増減を控除した額
	法人所得税の支払額
	リース負債の返済による支出額

税引前事業キャッシュフロー

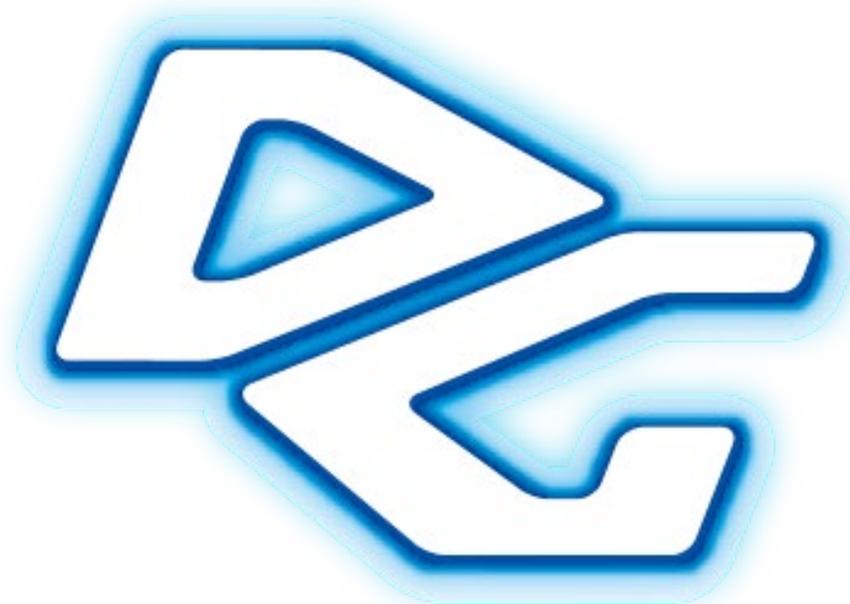


### 【変更後】

税引前利益

調整項目	減価償却費
	持分法投資損益
	関係会社株式売却益
	営業投資有価証券に関する収益 （売却益は除く）

税引前事業キャッシュフロー



## ***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。