

デジタルガレージ (4819)

カバレッジ開始：ファーストペンギン・スピリット

2024年12月19日

株価：¥3,820

時価総額：1,820 億円

我々は、デジタルガレージがこれまで培った実績のもと、収益基盤である決済事業の拡大および新たな成長分野の開拓によって、恩恵を受けると期待している。

業種

情報・通信業

株式データ

株価 (円)	3,820
時価総額 (億円)/(\$m)	182.0 / 1159.3
52 週レンジ (円)	2,173 - 3,915
発行済株式数 (百万)	47.6
一日平均売買代金 (\$m)	3.7
浮動株比率 (%)	47.0
海外保有比率 (%)	31.0
コード	4819
市場	東証プライム
純負債/資本 (倍率)	-48.5



出典：Bloomberg

- デジタルガレージは、EC および店舗向けのキャッシュレス決済事業を主力事業としている。また、金融事業者向けマーケティングのほか、決済加盟店向けのデジタルツールを提供しており、購買行動における決済をはじめとした一連のプロセスで顧客のニーズに応えている。
- 決済事業は、政府主導による日本でのキャッシュレス決済の普及だけでなく、デジタルガレージの戦略的なパートナーシップの構築により、中期的に大きく拡大すると予想する。デジタルガレージは、KDDI、りそなグループ、東芝テック、JCB などのアライアンスを通じて、2028 年 3 月期に決済取扱高を 15 兆円以上まで成長させることを目指している。
- 設立以来、デジタルガレージは常に新しい IT トrendやテクノロジーを探求し、社会実装してきた。1990 年代後半のウェブページ制作にはじまり、検索エンジンの運営、カカココムの子会社化と育成、Twitter (現 X) への出資と日本進出支援などが実績として挙げられる。
- 「ファーストペンギン・スピリット」というコアバリューに沿って、次の成長機会を探し続けている。「ファーストペンギン・スピリット」とは、餌を得るため捕食や危険を恐れずに群れのなかで最初に行動するペンギンであること、つまり「危険に立ち向かう勇気と、目標達成のために突き進む強い意志」を表している。
- その一環として、グローバル投資インキュベーション・セグメントは、日本、米国、アジア、欧州のスタートアップ企業への投資を行っている。デジタルガレージは、このスタートアップ企業への投資を通じて、グループとの連携を図り、新たなテクノロジーを開拓することで、新たなビジネス機会を創出している。一方、同社は、為替の影響を含む公正価値評価額の変動が、収益基盤である決済事業の安定性を見えにくくしていると考えている。そのため、投資残高のオフバランスシート化、つまり有価証券の売却を進めている。
- 公正価値評価額の変動による連結損益のボラティリティが減少し、市場において、決済領域を中心とした事業の将来性の認知が高まれば、株価は再評価されると予想される。投資家の皆様には、経営陣および同社の積極的に活動するバイリンガル IR チームとの面談をお勧めする。[こちら](#)から。

ビジネス概要

デジタルガレージは、決済代行サービス、デジタルマーケティング、決済周辺サービスを含む総合決済プラットフォームを運営している。また、長期的な成長事業のインキュベーションおよびスタートアップ企業への投資も行っている。

次回の IR イベント

2025 年 2 月に 3 月期第 3 四半期決算発表

Storm Corporate : +44 (0) 121 288 3402

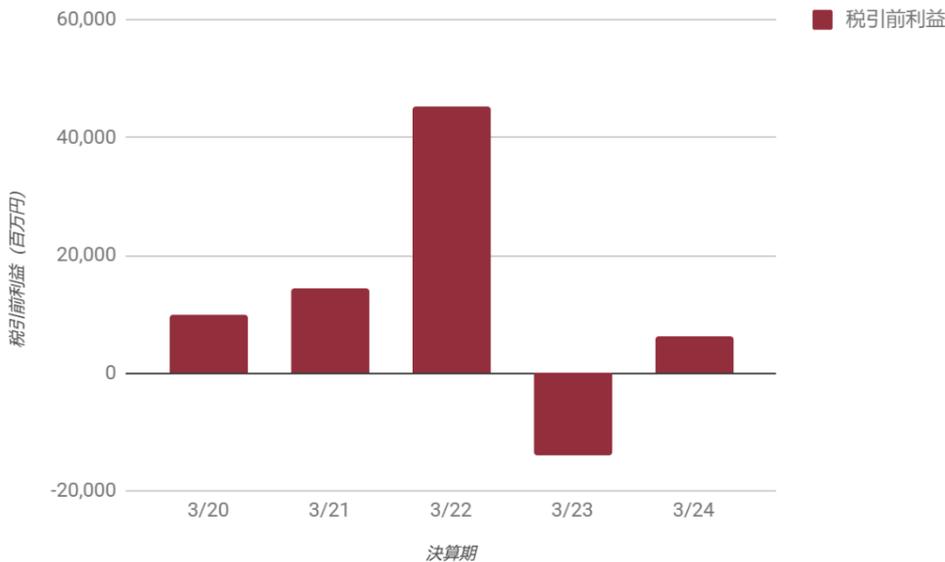
info@stormresearch.co.uk[Storm corporate プロフィールページ](#)

デジタルガレージは、Storm Research のリサーチクライアントです

決算期	2023.3	2024.3	1Q 2025.3	2025.3 予
収益 (億円)	301	379	124	n/a
税引前利益 (億円)	-139	63	47	n/a
純利益 (億円)	-91	58	32	n/a
EPS (円)	-193.1	126.8	67.0	n/a
DPS (円)	37.0	40.0	n/a	53.0
収益伸び率 (前年比%)	-58.8	25.9	-5.7	n/a
税引前利益伸び率 (前年比%)	n/a	n/a	-23.2	n/a
純利益伸び率 (前年比%)	n/a	n/a	-22.6	n/a
EPS 伸び率 (前年比%)	n/a	n/a	-24.6	n/a
PER (倍率)	n/a	26.2	n/a	n/a
EV/EBITDA (倍率)	n/a	23.5	15.5	10.1
EV/Sales (倍率)	5.7	3.7	1.8	3.7
PBR (倍率)	2.5	1.8	1.3	1.9
ROE (%)	-10.3	6.9	5.6	n/a
ROIC (%)	-2.6	0.6	0.5	n/a
FCF 利回り (%)	6.4	n/a	n/a	n/a
配当利回り (%)	0.8	1.2	n/a	1.4

出典：Bloomberg

業績履歴



会社概要

デジタルガレージは3つのセグメントで構成されており、主な収益の柱はプラットフォームソリューション (PS) ・セグメントである。デジタルガレージの事業基盤である総合決済プラットフォーム事業を軸にし、金融領域向けのマーケティングおよび決済周辺領域におけるデジタルツールと組み合わせることで、EC や決済領域における総合的なソリューションを提供している。

ほかの2つのセグメント、ロングタームインキュベーション (LTI) およびグローバル投資インキュベーション (GII) は、デジタルガレージの長期的な成長の基盤である。LTI セグメントは自社で開発した新規戦略事業およびカカクコムの特許利益で構成されている。また、GII セグメントは決済・フィンテック関連のスタートアップ企業を中心とした投資を行っている。

LTI および GII セグメントを通じて、競合他社にはない付加価値を創造しており、決済事業の競争力の源泉となっている。また、LTI および GII セグメントは、新たな分野での収益機会も発掘している。

履歴

- 1990年代: デジタルガレージの歴史は、1993年に現取締役であり共同創業者の伊藤穰一が、日本初の個人向けウェブページ「富ヶ谷」を制作したときまで遡る。その後、代表取締役社長の林郁とともに、インターネット関連サービスの需要の高まりを見越して1995年に設立された。

同社は1996年から検索エンジンのインフォシークジャパンを運営 (のちに売却)。1997年にはタワーレコードのECサイトを構築。

1996年には博報堂DY (2433) その他4社とD.A. コンソーシアム (デジタル広告コンソーシアム) を設立。のちに、インターネット広告およびデジタルマーケティングサービス拡大のきっかけとなった。

- 2000年代: 2000年12月に、デジタルガレージはJASDAQに上場。

- イーコンテキスト: 2000年5月に、デジタルガレージ、ローソン、TIS、三菱商事の4社によってペイメントサービスプロバイダー (PSP) のイーコンテキストを設立、2003年1月に連結子会社となった。イーコンテキストの設立が、デジタルガレージの決済事業の立ち上げにつながった。

- カカクコム：スタートアップ企業だったカカクコム（2371）に出資した後、2002年にカカクコムを子会社化。

その後、デジタルガレージはカカクコムとの共同事業から得た経験を活かし、国内外のスタートアップ企業に投資・育成するインキュベーション事業を展開。デジタルガレージは現在、カカクコムの株式の20.64%を保有している。

- Twitter：2008年、デジタルガレージはソーシャルメディアの可能性に着目し、Twitterに投資した。日本のソーシャルメディアが黎明期であった当時、同社は日本のフリップ式携帯電話に対応したTwitterの開発を支援した。また、国内のTwitter利用促進やオウンドプラットフォーム広告の販売にも取り組んだ。

Twitterへの投資と事業拡大支援に続き、LinkedInとFacebookにも投資、大きなリターンを得た。

- 2010年代：2012年に、デジタルガレージはペイメント・サービス・プロバイダーであるペリトランス（現在は子会社のDG Financial Technology）を買収し、日本最大級の決済プラットフォームとしての地位を確立した。

- 2020年代：現在の中期経営計画の一環として、同社は決済事業を中心とした高成長と、暗号資産や生成AIなど非連続領域での事業の開拓に取り組んでいる。

- 企業価値：デジタルガレージは、コアバリューを「ファーストペンギン・スピリット」と定義している。これは、捕食や危険をものともせず、餌を得るため未知の地に飛び込む、群れのなかで最初のペンギンを指す。企業理念としては、「危険に立ち向かう勇気と、目標達成のために突き進む強い意志」を象徴している。

同社は、インターネット黎明期における検索エンジンやホームページへの参入、その後のオンラインメディア、EC、SNS、フィンテック、AI、ブロックチェーンといった分野への参入を例に挙げている。いずれの場合も、リスクや未知数な部分、潜在的な競合他社に直面しながらも、他社が追いついたり、そっぽを向いたりする中で、利益を享受してきた。

また、「ファーストペンギン・スピリット」をIR活動にも活かし、日本の上場企業として新たな領域と方法論を開拓していく予定だ。



出典：企業

企業価値とスローガン

- 企業スローガン: 企業スローガンは「New Context Designer DG」。異なる事象（コンテキスト）をつなぎ、新たなコンテキストをデザインし、それをテクノロジーによって社会に実装することで、持続可能な社会に貢献することをパーパスとしている。

実績

- 2025年3月期第1四半期: 2025年3月期第1四半期の収益および税引前利益は前年比で減少したが、マーケティング事業の再編、為替の影響、2024年3月期における決済加盟店の剥落（詳細は「プラットフォームソリューション（PS）」参照）など、前年同期との比較において例外的な要因を考慮すれば、会社の想定どおりの着地であった。

また、決済事業の税引前利益は、例外的な要因を除けば前年同期比で20%以上の増益であったことから、事業のファンダメンタルズは堅調であった。また、決済取扱高も同じく前年同期比で21.2%増と順調な進捗であった。

- マーケティングの再編: 2024年6月25日付で、マーケティングテクノロジーカンパニー（MTC）を、組織の役割を最適化するため、フィナンシャルマーケティング本部とコマースマーケティング本部の2つの事業本部に分割した。フィナンシャルマーケティング本部は決済事業に関連性が高い金融領域に注力、コマースマーケティング本部は様々な業種における顧客の収益拡大をサポートする。

また、マーケティング担当者の役割を、単に広告を販売するのみでなく、加盟店のビジネスパートナーとして、データやデジタルマーケティングを活用した戦略を提案し、事業を成長させることにフォーカスする。こうした新たな目標を達成する為、同社は事業構造の変革を進めている。

- 為替: GII セグメントの税引前利益は、為替差益が前年同期に比べて減少した。また、全社調整では、前年同期に計上した海外子会社への融資に係る為替差益が消滅し、2025年3月期第1四半期は10億円のマイナス（2024年3月期第1四半期は3億5,300万円のマイナス）となった。

- 第2四半期: 第1四半期は概ね予想通りであったが、デジタルガレージは前述の特殊要因（顧客剥落の影響など）により、上期は利益面で高いハードルに直面することに留意されたい。これらの要因は、第3四半期以降は正常化する。しかし、コア事業である決済事業の税引前利益は、例外要因を除けば前年同期比20%強の増益となり、決済取扱高も21.2%増加するなど、ファンダメンタルズは堅調である。

また、円高の進行により、GII セグメントの営業投資有価証券にマイナスの為替影響が生じると予想されるため、上半期の税引前利益は前年同期比で減少する可能性が高いと思われる。

- 2025年3月期: デジタルガレージは、GII セグメントの投資の期末時点における公正価値評価額の推定が困難であるため、連結会計年度の業績予想を開示していない。その代わりに、PSセグメントの税引前利益成長率は20~25%増を目標としている。また、同セグメント内では、決済事業の税引前利益は前年比+20%の成長を見込んでいる。

- 中期: デジタルガレージは、3つの大きな資産、つまり、カカコムと食べログの利用者をはじめとするインターネットメディア資産、総合決済プラットフォームとマーケティングネットワーク、そしてグローバルなスタートアップ企業への投資とインキュベーションにおける取り組みによって、5年間の税引前利益の年平均成長率を20%以上とすることを目標としている。

同社はまた、2028年3月期までに決済取扱高を15兆円以上、保有する営業投資有価証券の売却による投資事業収入を5年間で300億円以上、普通配当の支払い総額を5年間で100億円以上とすることを目標としている。

プラットフォームソリューション (PS)

(百万円)	2024.3	前年比	1Q 2025.3	前年比
収益	24,472	3.1%	4,688	11.9%
- マーケティング	12,211	-5.5%	1,340	9.7%
- 決済	12,245	13.2%	3,322	11.9%
税引前利益	6,787	6.0%	1,736	2.4%
- マーケティング	1,137	-24.6%	255	-10.5%
- 決済	5,662	15.6%	1,519	7.7%
税引前利益率	27.7%	0.8%	37.0%	-3.4%

- 部門別の内容：デジタルガレージは、子会社である DG フィナンシャルテクノロジー (DGFT) の下で運営する決済事業と、クレジットカードの不正検知、EC サイト構築、EC サイト上のレコメンとエンジンなどの数多くの周辺機能を提供している。

これらの周辺サービスを通じて、決済だけでなく、購入プロセスのさまざまな段階で顧客のニーズに応えることを目指している。例えば、事業者が EC サイトを立ち上げる場合、デジタルガレージは決済機能だけでなく、企画、開発、マーケティング、カスタマーエクスペリエンスまでサポートすることができる。

また、PSセグメントでは、主に国内のクレジットカード会社の会員獲得や利用促進のためのデジタルマーケティングサービスも提供している。さらに、東芝テック (6588) および ANA グループ (9202) などを含むパートナーとともに、決済事業を展開する合弁会社を運営している。

- 包括的なソリューション：デジタルガレージは、決済処理のみならず、加盟店の事業の円滑な運営をサポートすることで、加盟店の成長を通じた決済手数料の拡大に取り組んでいる。

また、競合である GMO ペイメントゲートウェイ (3769) とは決済事業で差別化を図っている。競合他社と比較した場合、デジタルガレージはマーケティング、開発、ECサポートの分野で強みを発揮しているものと思われる。また、りそなグループ (8308) との提携による金融サービス事業への進出など、アライアンス・提携の強みを競合他社との差別化に活かす狙いもある。

- 決済事業：日本では、クレジットカード、コンビニ決済、銀行、Suica や PASMO などの電子マネー、QR コード、ID 決済 (ユーザーID に登録された情報を利用した EC 決済)、BNPL (後払い決済) サービスなど、非常に多くの決済手段がある。

クレジットカード会社、銀行、複数の電子マネープロバイダーなど、各カテゴリーの中でもさらに細分化されている。デジタルガレージは、アリペイやウィーチャットペイ (中国) など、特定の海外決済手段も取り扱っている。

加盟店は通常、消費者が決済しやすいように様々な決済手段に対応しようとするが、それぞれを個別に実装する為にはコストと時間が必要となる。

そのため、デジタルガレージが加盟店と決済プロバイダーの仲介役となることで、加盟店がデジタルガレージの提供するすべての決済プロバイダーに 1 つの契約でアクセスできるようにし、その対価として決済手数料を受け取っている。手数料は、決済を受け入れる銀行や金融機関が加盟店に請求する手数料から支払われている。EC サイトと実店舗の両方が顧客となる。

オンライン決済の平均マージンはオフライン決済事業よりも高いが、これは主に契約形態の違いによるものである。具体的には、オンライン決済は、PSP が一括で決済手段を提供し、手数料を受け取る包括契約が中心であり、オフライン決済は、PSP が決済取引を処理し、取引件数あたりの手数料を受け取る直接契約が中心である。

- 競合：デジタルガレージは、主に GMO ペイメントゲートウェイおよびソフトバンクペイメントサービスと競合しており、ソニーペイメントおよび小規模のオンライン決済サービスプロバイダー

(ウェルネット (2428) など) と競合している。デジタルガレージと GMO ペイメントゲートウェイは、オンライン、オフライン、中小企業、大企業含め、さまざまな業種を扱っており、手数料率は同程度と考えられる。SB ペイメントサービスは、ソフトバンクグループのモバイルユーザーの決済を担っていると考えられる。

- **参入障壁** : 決済市場の参入障壁として、ダウンタイムなしに常時安定して稼動しつつ数多くの加盟店と数多くの決済方法の両方を扱うことができるシステムの複雑さが挙げられる。デジタルガレージの決済事業は、日本政府が指定する重要インフラに該当している。

決済処理市場のプレイヤーはまた、クレジットカード決済処理の場合、世界的な厳しいレギュレーションを遵守しなければならない。

- **市場の成長** : 経済産業省の統計によると、2023 年の国内 B2C キャッシュレス決済額は前年比 14.1%増の 126.7 兆円に達した。

2022 年時点で、日本の B2C キャッシュレス決済率は 36.0%であったのに対し、米国は 56.4%、英国は 64.2%、中国は 83.5%、韓国は 99.0%である。¹ デジタルガレージは、この理由の 1 つを、国内の犯罪率が低く、日本人が安心して現金を持ち歩けることも一因であるとしている。また、米国と韓国には歴史の長い国民 ID 制度があるため、キャッシュレス納税の導入がより容易になっている。

日本のキャッシュレス決済比率は 2023 年時点で 39.3%に達しており **Error! Bookmark not defined.**、**日本政府は 2025 年までにキャッシュレス比率 40%の達成を目標とする。** 政府はまた、長期的にはキャッシュレス比率を 80%まで引き上げることを掲げている。

- **オフラインキャッシュレス決済** : 2024 年 3 月期のデジタルガレージの決済取扱高は前年比 18.0%増の 6.2 兆円に達し、そのうちオンライン決済は前年比 11.2%増の 4.4 兆円、オフライン決済は前年比 39.0%増の 1.8 兆円だった。

最近のオフライン決済の急成長の背景には、COVID のパンデミック中に消費者が現金の利用を躊躇するようになったこと、キャッシュレス決済を増やそうとする政府の取り組み、決済方法の多様化により実店舗での複数の決済手段に対する需要が高まっていることなどがある。

同社はまた、OMO (Online Merges with Offline) 取引、つまり、消費者がスマートフォンで注文と支払いを済まし、店舗で注文した商品を受け取れるファーストフード店やコーヒーショップなどの実店舗でのオフライン決済においても、成長している。Uber Eats と出前館 (2484) など、レストランの料理をオンラインで注文し決済する仕組みを提供している。**そのため、デジタルガレージでは、実店舗での EC 戦略の導入にますます力を入れている。**

- **アライアンスの機会** : デジタルガレージは、東芝テックとの取引を拡大し、店舗 POS の露出を増やすことを目指している。また、リクルートホールディングス (6098) の Airpay の QR コード決済も扱っており、**2025 年 3 月期第 3 四半期より Square (米国) の QR コード決済の取り扱いも開始する予定である。**

- **部門別利益** : デジタルガレージの PS セグメントの税引前利益の目標は前年比+20~25%であるのに対し、第 1 四半期の PS セグメントの税引前利益は前年比 2.4%増の 17 億円で、同社の予想に概ね沿った結果となった。

2023 年 11 月に、主要な越境 EC の加盟店が剥落した為、第 1 四半期の業績は、この加盟店との取引が継続していた前年同期と比較して高いハードルがあった。第 1 四半期の PS セグメントにおける決済事業の利益は 7.7%増だったが、この加盟店の剥落を除けば前年比 20.4%増であった。

¹Payments Japan、**「2022 年の世界主要国におけるキャッシュレス決済比率を算出しました」**、2024 年 9 月 2 日。
Available in Japanese at: paymentsjapan.or.jp/news/2022年の世界主要国におけるキャッシュレス決済比。

デジタルガレージは、25年3月期の業績予想を開示した時点で、ハードルの高さを認識していたため、これらの要因を織り込んでいた。同社は、第2四半期に改善し、第3四半期には顧客関連のハードルが完全に平準化され、下期の成長加速につながると予想している。

また、デジタルガレージは、上記（「実績」参照）の通り、効率性の向上と決済の拡大に注力するため、マーケティングチームの再編を実施しており、第1四半期には同社のPSセグメントのマーケティング事業の税引前利益は減少した。

- **マーケティング移管**：2025年3月期第1四半期において、デジタルガレージはマーケティング事業の一部をPSからLTIセグメントへ移管することを発表した。移管される部分には、金融業界や決済処理に直接関係しないすべてのマーケティングサービスが含まれている。PSセグメントは今後、決済およびフィンテック関連分野に特化する。この主な目的は、マーケティングサービスを、LTIセグメントの新規事業の成長をサポートする役割に軸足を移すことである。

- **設備投資**：りそなグループやauファイナンシャルサービスとの提携に伴い、ペイメント事業関連の設備投資が増加する見込み。第1四半期の決済関連設備投資は前年同期比46.7%増の493百万円。減価償却費は、前年同期比12.5%増の324百万円。

DGファイナンシャル・テクノロジーは25年3月期第2四半期にBNPL（Buy Now Pay Later）プロバイダーのSCOREを買収した。SCOREはニッセンとのJVで、デジタルガレージが49%、ニッセンが51%を出資していたが、2024年7月1日付でデジタルガレージがニッセンの株式を取得し、SCOREは100%連結子会社となった。

ロングタームインキュベーション

(百万円)	2024.3	前年比	1Q 2025.3	前年比
収益	5,898	-23.3%	3,217	7.7%
税引前利益	1,810	-52.5%	506	169.1%
税引前利益率	30.7%	-18.9%	15.7%	9.4%

- **部門別の内容**：ロングタームインキュベーションセグメントには、カカクコムとの協業、決済事業の長期的な競争力向上に資するサービス、デジタルガレージが中期的な収益貢献を目的として育成する事業などが含まれる。

現在、決済事業がデジタルガレージの収益基盤となっているが、同社はこれまでの歴史の中でテクノロジーのトレンドに適応することで継続的な成長を実現してきた。

LTIセグメントは、GIIセグメントのようなスタートアップ企業への投資ではなく、デジタルガレージ独自のエンジニアリングリソースを活用して社内で開催されている新規事業である点に留意いただきたい。

- **業界特化型DX**：LTIには、「Musubell」などの業界特化型DXサービスが含まれます。「Musubell」は、不動産取引における膨大なペーパーワークの問題を解決することを目的としている。プロセスの一部を自動化し、契約書を電子化することで、不動産購入者と不動産会社の双方にとって時間とコストがかかる業務を効率化する。また、不動産管理費の管理や住宅ローンの仮審査のサポートも可能である。このサービスは、すでに多くの大手不動産会社で導入されている。

- **次世代テクノロジー**：このセグメントには、企業の暗号通貨およびNFTアセットのカストディ、仲介、開発コンサルティングを提供するCrypto Garageなど、次世代テクノロジー分野の事業も含まれる。デジタルガレージは、これらの次世代テクノロジーが同社の長期的な企業価値の源泉になると考えている。

- **カカクコム**：LTIセグメントでは、株式会社カカクコム（現在、20.64%保有）の持分法投資利益に加え、両社のシナジー効果が期待できる共同プロジェクトなどを手掛けている。

例として、2024年7月に、カカコムはデジタルガレージと共同開発した食べログのインバウンド向け予約サービスを開始した。約 35,000 のレストランを英語、中国語（繁体字および簡体字）、韓国語などでオンライン予約できるほか、ユーザーは予約時にクレジットカード情報を入力する必要があり、デジタルガレージは予約時のシステム運用と、ユーザーが支払う予約手数料やキャンセル料の決済処理を行う。

このサービスにより、カカコムはインバウンド需要を取り込み、デジタルガレージは飲食業界における決済取扱高を伸ばすことができると期待する。

- マーケティングサービス：これまで、デジタルマーケティングサービスでは、インターネットユーザーの好みを評価し、適切な成功報酬型の広告を配信するために Cookie を使用してきた。

デジタルガレージはこのサービスを提供し続けていますが、EU の GDPR データ保護規則、Apple や Google の 3rd Party Cookie ポリシーの変更といった世界的なトレンドを踏まえ、自社のデジタルマーケティングサービスについて、Cookie 依存からデータドリブンマーケティングへの移行を進めている。例えば、2024年7月30日には、ACROVE との提携を発表し、EC、ACROVE、第三者データを収集・統合し、ターゲティング、顧客行動に基づくサービスのカスタマイズ、データドリブンな意思決定に利用できるデータ管理プラットフォーム「Commerce Data Insight」を提供する。

- 部門別利益：LTI セグメントは、カカコムの持分法投資利益が増加、COVID 後の食べログの収益回復や新規事業である求人ボックスの利益成長が牽引しており、2025年3月期第1四半期はおおむね計画通りだった。また、新規事業群は商用化が進んでおり、営業損失が徐々に縮小している。

グローバル投資イン キュベーション (GII)

(百万円)	2024.3	前年比	1Q 2025.3	前年比
収益	5,877	n/a	4,168	-19.2%
税引前利益	1,372	n/a	3,542	-23.8%
税引前利益率	23.3%	n/a	85.0%	-5.1%

- 部門別の内容：グローバル投資インキュベーション・セグメントでは、スタートアップへの投資、支援、関係の構築を行っている。単にフィナンシャルリターンを得るために投資するのではなく、自社の事業を強化できる新しい技術やサービスを持つ世界中のスタートアップを探し求めている。機会に応じて、マイノリティ出資、提携、場合によっては買収を行う。

- スタートアップ支援：2010年に、デジタルガレージは日本初のシードアクセラレータープログラムである Open Network Lab（オンラボ）を設立。Twitter への開発およびプロモーション支援で培った経験を活かし、提携スタートアップの成長と発展を支援している。

これらの支援には、日本やサンフランシスコでのコワーキングスペースの提供、カンファレンスやイベントの開催、共同開発、必要に応じた資本政策や IPO サポートも行う。Open Network Lab は、テクノロジーの最前線で起きていることに関するインサイトをデジタルガレージが得る機会になっている。

また、同社は、サンフランシスコで生成 AI と関連技術に特化した起業家支援プログラム「Venture Studio」を提供している。資金提供やサポートを行うほか、Google や Meta などの企業で経験を積んだトップクラスのエンジニアが参加するハッカソンイベントを開催している。また、生成 AI の社内研究開発や、決済事業への応用の可能性も研究している。

- 投資の移転：グローバル投資インキュベーション・セグメントが保有する有価証券の公正価値評価と収益影響は予測が困難であり、為替変動を含む公正価値の変動に大きく影響されている。

同社は、このセグメントの影響を抑えることで連結業績の変動性（同社は、これによって投資家に対するデジタルガレージの魅力が下がり、中核事業の可能性が損なわれると考えている）を低減するため、**投資をオフバランス化することに取り組んでいる。**

2024年4月1日に、同社はりそな決済サービスの株式20%を取得し持分法適用会社化した。また、りそなグループとの資本業務提携に基づき、700億円の投資ポートフォリオのうち約100億円を共同ファンド「DGりそなベンチャーズファンド1号投資事業有限責任組合」に譲渡するプロセスを進めている。このプロセスは、2025年3月期第1四半期決算時点で約50%完了しており、2024年末までに終了すると想定している。

同社は、営業投資有価証券の残高を減らす一方で、損益に影響の少ないファンド型の投資へ移行する方針である。2016年7月に大和証券（8601）とベンチャーキャピタル（DG Daiwa Ventures）を設立し、この分野での経験を積んでいることも注目に値する。

- **2025年3月期第1四半期の進捗**：2025年3月期第1四半期のデジタルガレージの貸借対照表上の営業投資有価証券の残高は、為替の影響を除くと2024年3月期末比2.7%減の677億円、為替の影響を含めると同2.3%増の712億円となりました。

- **部門別利益**：2025年3月期第1四半期のGIIセグメントの税引前利益は、2024年3月期第1四半期よりも為替差益が減少したことにより前年同期比23.8%減の35億円となった。2025年3月期第2四半期における円高の影響を考慮すると、第2四半期の評価額や上半期のGII税引前利益は低くなると予想される。

マネジメント

デジタルガレージは代表取締役兼社長執行役員グループCEOの林郁氏（64歳）と取締役兼専務執行役員Chief Architectの伊藤穰一氏（58歳）によって設立された。

- **林郁**：1983年に広告・編集プロダクション「FROMガレージ」を設立。その後、デザイン会社の「クリエイティブガレージ」とマルチメディアソフトウェア制作会社の「スタジオガレージ」を設立。1995年に伊藤穰一氏の「エコシス」（富ヶ谷ホームページを運営）とこれら3社が合併され、デジタルガレージとなる。

社長の林氏は2002年からカカコムの代表取締役会長を務めていた。現在は取締役会長。

- **伊藤穰一**：林郁氏とともにデジタルガレージを設立後、インフォシークジャパンの設立を監督。伊藤氏はテクノロジー分野やエンジェル投資で注目される人物となり、2008年以降のSNSブームの中、デジタルガレージがSNS企業への投資機会を獲得する上で、同氏のネットワークが大きな役割を果たした。また、Mozillaやソニーの取締役、MITメディアラボの所長など、数多くの要職を歴任、現在は千葉工業大学の学長を務める。

株主還元とその他の資本配分

- **株主還元方針**：デジタルガレージの株主還元は3段階に分けられる。第一に、基礎事業キャッシュフローに対して30%程度を目安とした安定配当を目指している。また、**2024年3月期～2028年3月期の5年間の中期経営計画期間で、100億円以上の普通配当の実施を計画している。**

第二に、ロングタームインキュベーション・セグメントが黒字化するに伴い、これを活用し、キャッシュフローと配当の増加を加速させることを目指している。

最後に、グローバル投資インキュベーション・セグメントにおける投資売却収入および分配金の一部を原資として、特別配当や自己株取得等の株主還元を柔軟に実施する方針。

- **自己株取得**：2024年8月28日、デジタルガレージは1,499,300株、約40億円の自己株取得を完了。

- *M&A* : 同社は、フィンテック機能の強化やエンジニアリソースの獲得を目的とした M&A を積極的に行っている。2024年7月1日には、大企業の Web システム・アプリケーション開発に特化した札幌のフィーリスト社を連結子会社化した。この買収により、約 120 名の人材を獲得した。デジタルガレージの連結正社員数は 1,000 人を超える。

IR

デジタルガレージは、グローバルかつ機動的な IR チームを構築し、**海外および国内の株主との関係構築に積極的に取り組んでいる**。日本だけでなく、米国を拠点とする IR 担当者を雇用し、欧州やアジアなど他地域でのロードショーや訪問を頻繁に行っている。また、決算短信やプレゼンテーション資料の迅速な英訳を最優先事項としている。

株価実績

我々は、デジタルガレージの株価が現在、主にカカクコム株式と、その他の保有投資の価値（主に為替変動リスクによりディスカウントされたもの）で評価されており、**プラットフォームソリューション・セグメントの価値はほぼ見過ごされていると考えている**。また、デジタルガレージの評価額は GMO ペイメントゲートウェイと比較可能であり、同社は市場シェアではデジタルガレージの約 2 倍であるものの、時価総額では約 5 倍に達していることに注目している。

デジタルガレージは、バランスシートから GII 投資を取り除き、収益のボラティリティを低減させることにより、中核事業の成長が投資家にとってより明確化されると考えている。我々は、同社がこれまでに実施した取組みは評価に値すると考えている。

企業情報

沿革

1993年	日本初の個人ホームページ「富ヶ谷」を開設
1995年	デジタルガレージ設立
1996年	ロボット型検索サービス「Infoseek Japan」の運営を開始
1997年	日本初のオンラインCDショップ「タワーレコード」のシステム構築
1999年	日本初の物流決済ECサイト「WebNation」立ち上げ
2000年	デジタルガレージ上場
2000年	日本初のコンビニ決済・コンビニ受け取りを実現
2002年	価格比較サイト最大手運営のカカクコムを連結子会社化
2008年	Twitter（現X）の日本進出を支援
2010年	日本初のアクセラレータープログラム Open Network Lab 開設
2012年	ベリトランスをグループ化し、国内最大級の決済プラットフォームに
2013年	インキュベーションセンター「DG717」を設立
2016年	研究開発組織「DG Lab」を始動
2019年	暗号資産領域におけるフィンテックサンドボックス第1号事業認定
2020年	28社*の有力メディアと「コンテンツメディアコンソーシアム」創設
2022年	東証一部から東証プライム市場に移行

出典：企業

本社住所・連絡先

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 3-5-7 デジタルゲートビル
 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町 15-1 渋谷パルコ DG ビル
 ウェブサイト：<https://www.garage.co.jp>
 TEL: +81-3-6367-1111

IR 連絡先

ダニエル・ブランド
 執行役員 兼 最高 IR 責任者 / CIRO
 デジタルガレージ US 執行役員

拠点（米国）
 717 Market Street, Suite 100, San Francisco, CA 94103

拠点（日本）
 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町 15-1 渋谷パルコ DG ビル
 電子メール：daniel-brandt@garage.co.jp
 TEL（米国携帯電話）+1-415-680-4000
 TEL（日本携帯）+81-80-5658-7270

マネジメント

代表取締役 兼

林 都

社長執行役員グループ CEO

1983年4月	(株)フロムガレージ代表取締役
1995年8月	当社設立 代表取締役
1996年12月	(有)ケイ・ガレージ代表取締役(現 合同会社ケイ・ガレージ代表社員)(現任)
2003年6月	(株)カカクコム取締役会長(現任)
2004年11月	当社代表取締役社長 兼 グループ CEO
2013年10月	(株)イーコンテクト取締役会長(現任)
2016年6月	(株)ケイ・ジー 3 (現 (株)HAYASHI CAPITAL)代表取締役(現任)
2016年7月	Digital Garage US, Inc. Director Chairman & CEO(現任)
2016年9月	(株)DG Daiwa Ventures 取締役 (株)BI.Garage 代表取締役会長 兼 CEO(現任) 当社代表取締役 兼 社長執行役員グループ CEO(現任)
2017年5月	(株)DG ベンチャーズ代表取締役会長 兼 社長(現任)
2018年9月	(株)Crypto Garage 取締役(現任)
2021年6月	(株)DG フィナンシャルテクノロジー代表取締役会長 CEO(現任) (株)DG インキュベーション代表取締役会長 兼 社長(現任)

取締役 兼 専務執行役員 Chief Architect 共同創業者	伊藤 穰一
1994年4月	(有)エコシス代表取締役
1995年8月	当社設立 代表取締役
1999年6月	当社取締役
	(株)インフォシーク取締役会長
1999年12月	(株)ネオテニー代表取締役社長
2005年11月	有限責任中間法人 Mozilla Japan 理事
2006年8月	(株)BI.Garage 取締役
2006年9月	当社取締役
2011年4月	Massachusetts Institute of Technology (MIT) Media Lab Director
2011年7月	Digital Garage US, Inc. Director
2012年6月	The New York Times Company Board Member
2013年6月	ソニー(株)(現 ソニーグループ(株))取締役
2021年11月	学校法人千葉工業大学変革センターセンター長(現任)
2023年7月	学校法人千葉工業大学学長(現任)
2024年6月	当社取締役 兼 専務執行役員 Chief Architect Digital Architecture Design 担当(現任)

取締役 兼 副社長執行役員グループ COO	踊 契三
2000年4月	(株)フェイス入社
2005年6月	同社取締役
2010年9月	当社取締役
2012年4月	ペリトランス(株)(現 (株)DG フィナンシャルテクノロジー)取締役
2012年9月	当社取締役 ペイメント・セグメント管掌
2013年10月	(株)イーコンテキスト代表取締役社長(現任)
2017年6月	(株)DK Gate 代表取締役社長(現任)
2018年10月	当社取締役 兼 上席執行役員 SEVP フィナンシャルテクノロジー・セグメント管掌 兼 マーケティングテクノロジー・セグメント管掌
2019年1月	TD ペイメント(株)取締役(現任)
2020年4月	当社取締役 兼 専務執行役員 マーケティングテクノロジー・セグメント管掌 兼 ロングタームインキュベーション・セグメント管掌
2020年6月	(株)Crypto Garage 取締役 (現任)
2021年6月	ナビプラス(株)取締役
	(株)DG フィナンシャルテクノロジー代表取締役社長共同 COO(現任)
2022年6月	(株)DG ベンチャーズ 取締役(現任)
2022年12月	当社取締役 兼 副社長執行役員グループ COO コーポレート本部管掌 兼 グループ CEO 本部管掌 兼 インキュベーション本部管掌 兼 ロングタームインキュベーション・セグメント管掌
2023年6月	当社取締役 兼 副社長執行役員グループ COO フィンテックシフト推進統括、コーポレート本部管掌
2024年4月	りそな決済サービス(株)取締役(現任)
2024年6月	当社取締役 兼 副社長執行役員グループ COO コーポレート本部管掌(現任)

取締役 兼 専務執行役員 CBDO	大熊 将人
1999年4月	三菱商事(株)入社
2011年3月	(株)ファーストリテイリング入社

2015年12月	UNIQLO USA LLC Vice President
2016年11月	当社入社
2017年4月	当社執行役員 DG Lab COO
2017年5月	(株)DG ベンチャーズ取締役
2017年12月	Digital Garage US, Inc. Director COO(現任)
2018年6月	当社取締役 兼 上席執行役員 SEVP DG Lab COO 兼 グループ CEO 本部長 兼 グループ CEO 本部ビジネス・イノベーション部長
2019年4月	(株)Crypto Garage 代表取締役 CEO(現任)
2019年6月	(株)DG Daiwa Ventures 代表取締役
2021年4月	(株)DG ベンチャーズ 取締役副社長 COO(現任)
2021年6月	(株)DG フィナンシャルテクノロジー取締役(現任) (株)DG インキュベーション取締役副社長 COO(現任) 当社取締役 兼 常務執行役員 インキュベーションテクノロジー・セグメント管掌 兼 DG Lab 管掌、戦略事業及び海外事業担当 兼 グループ CEO 本部共同本部長 兼 デジタルヘルス事業部長
2022年12月	当社取締役 兼 専務執行役員 CSO グループ CEO 本部管掌 兼 インキュベーション本部管掌 兼 インキュベーションテクノロジー・セグメント管掌、フィンテックシフト戦略推進担当及び海外事業担当
2023年6月	DG Ventures US, Inc. Director(現任) 当社取締役 兼 専務執行役員 CSO グローバル投資インキュベーション・セグメント管掌 兼 ロングタームインキュベーション・セグメント管掌
2023年7月	(株)DG Daiwa Ventures 3号代表取締役
2024年6月	(株)カカコム取締役(現任) (株)DG Strategic Investment 代表取締役社長(現任) 当社取締役 兼 専務執行役員 CBDO ロングタームインキュベーション・セグメント管掌(現任)

取締役 兼 上席執行役員	篠 寛
2000年4月	ソフトバンクファイナンス(株)入社
2011年11月	ベリトランス(株)(現 (株)DG フィナンシャルテクノロジー)取締役執行役員
2013年4月	ナビプラス(株)代表取締役執行役員 CEO
2013年10月	ベリトランス(株)(現 (株)DG フィナンシャルテクノロジー)取締役執行役員 COO
2015年7月	当社執行役員
2015年9月	(株)イーコンテクト取締役(現任) ベリトランス(株)(現 (株)DG フィナンシャルテクノロジー)代表取締役執行役員社長
2018年10月	(株)SCORE 取締役(現任)
2019年1月	TD ペイメント(株)取締役(現任)
2020年6月	当社取締役 兼 上席執行役員 フィナンシャルテクノロジー・セグメント管掌
2021年6月	ANA Digital Gate(株)取締役(現任) (株)DG フィナンシャルテクノロジー代表取締役社長 共同 COO 兼執行役員 SEVP(現任)
2021年8月	Viztech Solutions Private limited(現 DG FutureTech India Private Limited) Director(現任)
2022年6月	ナビプラス(株)代表取締役 CEO
2023年6月	当社取締役 兼 上席執行役員 プラットフォームソリューション・セグメント管掌、フィンテックシフト業務推進担当

2023 年 12 月

2024 年 6 月

出典：企業

(株)DG コマース取締役(現任)

当社取締役 兼 上席執行役員 プラットフォームソリューション・セグメント管掌(現任)

IR

執行役員兼 CIRO

Daniel Brandt

経歴

1996 年 6 月

1998 年 8 月

2001 年 9 月

2003 年 1 月

2003 年 6 月

2006 年 5 月

2024 年 4 月

出典：企業

東京三菱銀行 (現：三菱 UFJ 銀行) サンフランシスコ支店 法人営業担当

PALTEK インベスターリレーションズ責任者

ING Barings ディレクター

UFJ 銀行ニューヨーク支店副支店長

Mitsubishi Securities USA 入社

MUFG 証券マネージングディレクター兼支店長兼コーポレートアクセス責任者

デジタルガレージ入社

デジタルガレージ執行役員兼 CIRO (現職)

IFRS/IAS 財務諸表

連結財政状態計算書

(百万円、四捨五入)	年度 / Year Ended				
	2020/3 FY	2021/3 FY	2022/3 FY	2023/3 FY	2024/3 FY
■資産					
流動資産	98,852	113,548	147,642	144,776	152,094
現金及び現金同等物	32,702	37,989	43,415	53,335	49,571
営業債権及びその他の債権	26,657	26,574	24,462	20,765	30,154
営業投資有価証券	36,546	47,170	77,950	67,676	69,569
その他の流動資産	2,946	1,815	1,815	3,001	2,801
非流動資産	63,444	64,753	83,965	71,498	79,337
有形固定資産	21,367	19,478	18,423	16,613	14,990
のれん	7,689	7,689	6,804	6,415	6,964
無形資産	3,496	4,000	4,194	4,548	5,625
持分法で会計処理されている投資	21,475	22,446	27,808	25,922	33,965
その他の金融資産	6,319	7,878	23,317	14,245	14,974
その他の非流動資産	3,097	3,262	3,419	3,756	2,819
資産合計	162,296	178,301	231,607	216,275	231,431
■負債					
流動負債	50,838	56,865	59,242	94,780	104,401
社債及び借入金	4,927	9,768	9,223	38,745	55,706
営業債務及びその他の債務	41,203	39,911	43,900	48,877	42,568
その他の流動負債	4,707	7,186	6,119	7,158	6,126
非流動負債	58,663	58,355	75,149	39,522	34,892
社債及び借入金	38,247	35,850	40,710	13,957	11,633
その他の金融負債	13,553	12,168	10,683	9,127	7,426
繰延税金負債	5,426	8,515	22,001	14,717	14,312
その他の非流動負債	1,437	1,822	1,755	1,721	1,521
負債合計	109,501	115,220	134,390	134,303	139,293
■資本					
親会社の所有者に帰属する持分	52,033	62,134	95,738	80,030	89,251
資本金	7,591	7,637	7,692	7,830	7,846
資本剰余金	4,409	4,566	6,147	6,229	5,385
自己株式	(5,012)	(4,915)	(1,409)	(6,293)	(975)
その他の資本の構成要素	324	2,062	2,273	1,650	1,613
利益剰余金	44,721	52,785	81,035	70,614	75,382
非支配持分	762	947	1,479	1,942	2,887
資本合計	52,795	63,082	97,217	81,972	92,138

連結損益計算書

(百万円、四捨五入)	年度 / Year Ended				
	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
	FY	FY	FY	FY	FY
収益	36,936	40,478	72,955	30,070	37,853
前年同期比	+3.5%	+9.6%	+80.2%	-58.8%	+25.9%
リカーリング型事業から生じる収益	26,687	24,945	24,830	25,128	26,620
営業投資有価証券に関する収益	4,020	11,031	28,269	0	4,758
その他の収益	2,416	1,949	954	3,518	1,079
金融収益	93	59	13,161	499	1,740
持分法による投資利益	3,720	2,495	5,741	925	3,657
費用	26,929	26,161	27,561	43,952	31,555
前年同期比	+21.0%	-2.8%	+5.4%	+59.5%	-28.2%
売上原価	12,036	10,697	10,513	10,094	10,676
営業投資有価証券に関する損失	0	0	0	7,926	0
販売費及び一般管理費	14,022	14,537	14,818	16,175	17,861
その他の費用	492	617	1,881	1,190	2,773
金融費用	379	311	349	8,567	245
税引前利益	10,008	14,317	45,393	(13,881)	6,298
前年同期比	-25.4%	+43.1%	+217.1%	-130.6%	-
法人所得税費用	2,677	4,798	15,244	(4,566)	747
当期利益	7,331	9,518	30,149	(9,315)	5,551
親会社の所有者に帰属する当期利益	7,420	9,786	30,330	(9,051)	5,806
前年同期比	-24.1%	+31.9%	+209.9%	-129.8%	-

連結キャッシュ・フロー計算書

	年度 / Year Ended				
	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
	FY	FY	FY	FY	FY
(百万円、四捨五入)					
営業活動によるキャッシュ・フロー	(12,322)	7,047	7,059	13,473	(11,032)
税引前利益	10,008	14,317	45,393	(13,881)	6,298
減価償却及び償却費	2,369	3,637	3,620	3,632	3,760
減損損失	65	231	1,372	400	2,392
持分法による投資損益	(3,720)	(2,495)	(5,741)	(925)	(3,657)
関係会社株式売却損益	(1,283)	(1)	0	(2,631)	(1)
投資有価証券に関する損益	0	(39)	(12,581)	8,275	(782)
営業債権及びその他の債権の増減額	(3,195)	22	2,383	3,735	(9,492)
営業投資有価証券の増減額	(9,810)	(10,527)	(30,444)	10,365	(2,054)
営業債務及びその他の債務の増減額	(5,715)	(521)	4,170	4,383	(6,429)
利息及び配当金の受取額	1,664	1,450	1,453	1,505	1,550
法人所得税の支払額又は還付額	(2,532)	(681)	(2,465)	(2,008)	(1,598)
その他	(174)	1,655	(102)	624	(1,018)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(5,473)	(864)	(7,978)	1,628	(8,763)
有形固定資産の取得による支出	(3,494)	(1,501)	(1,501)	(342)	(697)
無形資産の取得による支出	(1,749)	(1,706)	(1,354)	(1,838)	(2,216)
無形資産の売却による収入	0	15	0	0	0
投資有価証券の取得に関する支出	(4)	(186)	(4,794)	(103)	(413)
投資有価証券の売却による収入	0	1,865	340	902	1,683
投資事業組合からの分配による収入	59	410	123	94	808
子会社の取得による支出	(1,043)	0	(301)	0	(883)
子会社の売却による収入	0	0	0	0	0
持分法投資の取得による支出	(500)	(513)	(563)	(550)	(7,047)
持分法投資の売却による収入	1,462	80	0	3,522	58
その他	(205)	672	70	(57)	(57)
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,363	(914)	6,244	(5,214)	15,931
短期借入金の純増減額	82	2,002	2,650	4,130	16,640
長期借入による収入	5,300	3,526	11,700	1,250	26,100
長期借入金の返済による支出	(511)	(3,270)	(10,330)	(2,901)	(3,345)
社債の償還による支出	0	0	0	0	(25,000)
新株予約権付社債の発行による収入	0	0	0	0	0
リース負債の返済による支出	(1,435)	(1,861)	(1,738)	(1,727)	(1,718)
自己株式の取得による支出	0	0	0	(5,068)	(5,076)
自己株式の処分による収入	0	0	4,629	0	9,150
配当金の支払額	(1,289)	(1,748)	(1,474)	(1,647)	(1,704)
その他	217	436	807	749	885
現金及び現金同等物に係る換算差額	(20)	17	102	33	100
現金及び現金同等物の増減額	(15,452)	5,286	5,427	9,919	(3,764)
現金及び現金同等物の期首残高	48,154	32,702	37,989	43,415	53,335
現金及び現金同等物の期末残高	32,702	37,989	43,415	53,335	49,571

経営指標

	年度 / Year Ended					
	2019/3 FY	2020/3 FY	2021/3 FY	2022/3 FY	2023/3 FY	2024/3 FY
■ 経営指標						
資産合計税引前利益率	10.1%	6.5%	8.4%	22.1%	-6.2%	2.8%
親会社所有者帰属持分当期利益率	21.9%	15.0%	17.1%	38.4%	-10.3%	6.9%
親会社所有者帰属持分比率	31.7%	32.1%	34.8%	41.3%	37.0%	38.6%
基本的1株あたり当期利益 (円)	210.28	161.37	212.49	654.77	(193.13)	126.77
希薄化後EPS (円)	199.26	147.82	193.82	592.36	(193.13)	125.31
1株あたり親会社所有者帰属持分 (円)	1,014.34	1,130.75	1,348.45	2,033.00	1,737.03	1,883.73
■ 株主還元						
総還元性向 (%)	64.5%	23.5%	15.1%	5.3%	-	117.7%
配当性向 (%)	13.3%	23.5%	15.1%	5.3%	-	31.6%
一株当たり年間配当金 (円)	28.00	38.00	32.00	35.00	37.00	40.00
普通配当	28.00	28.00	32.00	35.00	37.00	40.00
特別/記念配当	0.00	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00
総株主還元額 (百万円)	6,286	1,749	1,475	1,648	6,705	6,895
配当総額	1,287	1,749	1,475	1,648	1,705	1,895
自己株式取得額	5,000	0	0	0	5,000	5,000

免責事項

本レポートは、当該企業の委託を受け、当該企業が支払う対価として Storm Corporate が作成・発行したものです。本レポートの発行に使用されたすべての情報は、信頼できるとされる各種情報、データに基づいて作成されていますが、当社は本レポートの正確性や完全性を保証または約束してはおりません。また、当該情報を独自に検証することは行っておりません。Storm Corporate は、法律で認められている最大限の範囲において、本レポートに含まれる情報へのアクセス、使用、または信頼に起因して生じた直接的、間接的または結果的な損失、利益の損失、損害、費用または経費について一切の責任を負わないものとします。当社が提供する情報は、いかなる形であれ、個人的なアドバイスとして解釈されるべきものではなく、また、Storm Corporate は読者または投資家に対し、証券取引の勧誘や推薦を目的としたものと解釈されるべきではありませんのでご了承ください。

本レポートは、Bloomberg、Factset、LSEG、S&P Capital にて自由に入手可能です。Storm Corporate のレポートを直接購読したい方は、[こちら](#)をご覧ください。