

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月

基準日 毎年3月31日

中間配当を行う場合の基準日 毎年9月30日

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行(株)

郵便物送付先(お問い合わせ先) 〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行(株) 証券代行部
TEL 0120-782-031 (フリーダイヤル)
取次事務は、三井住友信託銀行(株)の本店及び
全国各支店で行っております。

住所変更等のお申出先について 株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社等に口座がないため特別口座を開設
されました株主様は、特別口座の口座管理機関である
三井住友信託銀行(株)にお申出ください。

未払配当金の支払について 株主名簿管理人である三井住友信託銀行(株)に
お申出ください。

公告方法 電子公告により行います。ただし事故その他やむを得ない
事由によって電子公告による公告を行うことができない
場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。

公告掲載サイトアドレス <https://www.garage.co.jp/ja/ir/public-notice/>

上場取引所 東京証券取引所 市場第一部

銘柄コード 4819

Digital Garage

株式会社デジタルガレージ

本社 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南3-5-7 デジタルゲートビル

本社 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町15-1 渋谷パルコDGビル

【お問い合わせ先】 ☎03-6367-1111

【当社Webサイト】 <https://www.garage.co.jp/ja/>

Webサイトのご案内

当社WebサイトではIR情報のほか、デジタルガレージグループに
関する情報をリアルタイムで紹介しております。ぜひご覧ください。



当社Webサイト <https://www.garage.co.jp/ja/>



当社Webサイト IRページ <https://www.garage.co.jp/ja/ir/>

Webメディア「DG Lab Haus」

DG Labの注力分野において、世界中のオープン
イノベーションの現場で生まれるニュースや
業界のリーダー達が語る未来を発信。



DG Lab Haus Webサイト <https://media.dglab.com/>

Business Report

第25期 2020年3月期

DYNAMIC RESILIENCE

0から1を、そして負から再生を創造する。

第25期 2020年3月期



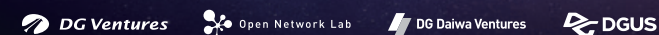
Financial Technology Segment



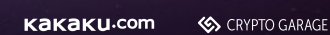
Marketing Technology Segment



Incubation Technology Segment



Long-term Incubation Segment



Digital Garage Group

新たに5カ年の中期経営計画を策定

～ 新秩序での、次世代DX(デジタルトランスフォーメーション)コンテキストの創造 ～
 - Creating the Next Generation DX(Digital Transformation) Context in a New Normal -

創業25周年を迎える2021年3月期、デジタルガレージは、「Designing our New Normal Context」というコンセプトのもと、次の5カ年に向けた中期経営計画を始動させます。

COVID-19の世界的な流行が縦割り社会モデルの崩壊や実験的規制緩和の加速を導き、生活、経済、教育、医療を中心に、新しい秩序(New Normal)が生まれつつあります。段階的に進化していた最新技術を用いたサービスや事業がLeapfrogging(一段階飛び越えた進化的に進化する時代の幕が開け、産官学の垣根を超えた、世界的なテクノロジー大陸

In FY2021, the 25th anniversary of the Company's founding, Digital Garage has launched Mid-Term Plan based on the concept of Designing our New Normal Context for the next five years.

The pandemic of COVID-19 is leading to the collapse of vertical social modeling and the acceleration of experimental deregulation, creating the New Normal centering on lifestyle, economy, education, and health care. It is anticipated that the beginning of an era in which services and businesses that utilize state-of-the-art technologies, which had evolved in stages, will evolve in a Leapfrogging manner, will lead to the creation of a global technology continent (Digital Pangaea) that transcends the boundaries between industry, government, and academia, and that various digital shifts will occur in a sliding manner.

In this environment, we strongly believe that it is time for DG, which has promoted open incubation in the previous Mid-term Plan, to accelerate collaboration with various partners on a global scale, and continue to create contexts that are useful to the international community in maintaining dynamic equilibrium and neutrality.

(Digital Pangaea)が生まれ、様々なデジタルシフトが地すべりの起こることが予想されます。

このような環境下、前中期経営計画期間でオープンインキュベーションを推進してきた当社として、グローバル規模の様々なパートナーとの連携を加速させ、動的平衡(Dynamic equilibrium)と不偏不党(Neutrality)を保ちながら、引き続き国際社会に役立つコンテキストを創造してまいります。



林 郁 Kaoru Hayashi
 代表取締役 兼
 社長執行役員グループCEO
 Representative Director,
 President Executive Officer
 and Group CEO

新中期経営計画のコンセプト

Designing our New Normal Context

～ 新秩序での、次世代のDX(デジタルトランスフォーメーション)コンテキストの創造 ～

- ☑ パンデミックが生活・経済・教育・医療を中心とした、新しい秩序(New Normal)を誕生させようとしている
- ☑ 一方で、段階的に進化していた最新技術を用いたサービスや事業が、Leapfrogging(一段階飛び越えた進化的に進化する時代の幕明けとなる
- ☑ 産官学の垣根を超えた、世界的なテクノロジー大陸(デジタル Pangaea)が生まれ、様々なデジタルシフトが地すべりに始まる
- ☑ 世界的な様々な企業と連携しながら、動的平衡(Dynamic equilibrium)と不偏不党(Neutrality)を保ちながら、継続して国際社会に役立つコンテキストを創造していく

3カ年中期経営計画の振り返り(2018.3期 - 2020.3期)

成長性指標 (税引前利益 年平均成長率)			実績			年平均成長率 (日本基準)
2017.3期(年換算)		年平均成長率(2017.3期-2020.3期)	2018.3期*	2019.3期	2020.3期	
FT	21 億円	+15% ↑	+27% ✓	+19% ✓	+21% ✓	+20% ✓
MT	14 億円	+15% ↑	+37% ✓	▲35%	+52% ✓	+9%
(ご参考)リカーリング事業合計			+31% ✓	▲2%	+29% ✓	+16% ✓

投資ハードルレート		2018.3期 ~ 2020.3期	
IT LTI	ROI 2.5 倍 ↑	2.2 倍	

資本収益性 指標		ROE	2018.3期*	2019.3期	2020.3期
株主還元 指標		配当性向	21% ✓	13%	24% ✓
			15%	22% ✓	15%

※2017年5月12日発表、17.3期 FT / MT税引前利益はセグメント変更を遡及反映。18.3期の成長率、ROE、配当性向は日本基準の業績に基づき算出

新中期経営計画の数値目標(2021.3期 - 2025.3期)

成長性指標 (税引前利益 年平均成長率)			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、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 カカクコムに加え、New Normal時代の変化を捉え、国内外で戦略事業を創出
2020.3期		年平均成長率(2020.3期-2025.3期)	
FT	40 億円	+20% ↑	
MT	19 億円	+20% ↑	
LTI	47 億円	+15% ↑	

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 ↑
投資ハードルレート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%	株主還元 指標		税引前事業キャッシュフローに対する配当性向	20%
----------	--	-----	-----	---------	--	-----------------------	-----

新たな中期経営計画ではこれまで同様、リカーリング型事業においては成長率、投資事業においては投資ハードルレートを数値目標として設定しました。前中期経営計画では、リカーリング事業であるFTセグメント及びMTセグメントにおいて、目標として掲げた税引前利益の年平均成長率15%を概ね達成しました。次の5年間では、更に事業成長を加速させることで20%の年平均成長率を目指してまいります。また、LTIセグメントは同様に税引前利益の年平均成長率15%を新たな数値目標として掲げます。

株主還元指標には、事業から創出される実態のキャッシュフロー(税引前事業キャッシュフロー)に対し配当性向20%を目安とする新たな目標を設けました。国際財務報告基準(IFRS)の任意適用により、ITセグメントの公正価値評価損益をはじめとしたキャッシュを伴わない損益が増加したことを考慮し、当社グループのキャッシュフローの実態に即した配当方針を設定することで、より安定した株主還元が実現できるものと考えております。

セグメント別 新中期経営計画の戦略骨子

～ 新秩序での、次世代のDX(デジタルトランスフォーメーション)コンテクストの創造 ～

〈注力分野〉 生活・経済・教育・医療

リカーリングセグメント

FT フィナンシャルテクノロジー

国の重要インフラ指定事業者として、
更なる社会貢献

最先端の決済技術を活用し、
デジタルビジネスを包括的にサポート

様々なデータをハイブリッド化し、
Leapfrogging FinTech事業を創出

投資・インキュベーションセグメント

インキュベーションテクノロジー IT

継続したシード・アーリーとレーターを中心とした
投資パーベル戦略(Leapfrogging事業を発掘)

10周年になるONL(日本初のシードアクセラレーター)を
活用し、更なるシード・アーリーのコミュニティ強化

米国シリコンバレーをはじめとしたGlobal
Incubation Streamの最大活用による
次世代投資ポートフォリオの実現

Designing our New Normal Context

2021-2025

MT マーケティングテクノロジー

DX先進企業に向けてのデジタルアドの
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

様々なデータをハイブリッド化し、
Leapfrogging MT事業を創出

ロングタームインキュベーション LTI

カカココムに加え、New Normal時代の
変化を捉え、国内外で戦略事業を創出

クリプトアセット CRYPTO GARAGE 暗号資産及びブロックチェーン
技術を活用した高度な
金融サービスの本格展開

医療 BRAINSCAN TECHNOLOGIES 運転事業者向けMRI事業を
基盤に、脳のビッグデータ×AIで
新規事業を開始

FT フィナンシャルテクノロジー 中期戦略

“Cashless・Contactless・Regulation”をKey Factorとして、
New Normal時代のデジタルビジネスを包括的にサポート

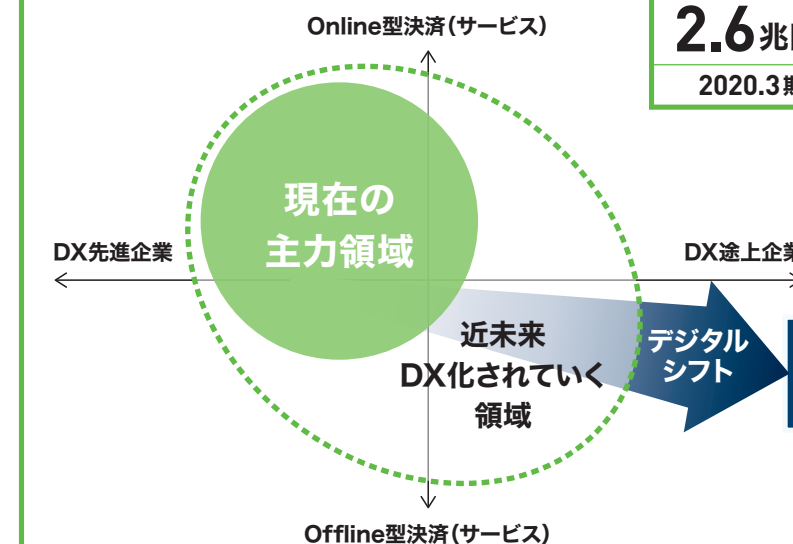
With a focus on 3 key factors, “Cashless, Contactless, and Deregulation”, will continue to provide comprehensive support for digital businesses in New Normal era

いかなる状況下においても24時間365日の稼働が責務であり、
国の重要インフラ指定企業として社会的責任を担うFTセグメントは、
次の5年間のKey Factor をCashless(非現金化)、Contactless
(非接触化)、Regulation(規制緩和)として、当社グループの強みを活
かしNew Normalの時代を支えています。

COVID-19の感染拡大を受け変化が加速するなか、当社は対面決
済、非対面決済領域ともに、時流や生活者のニーズを注視し、最先端
の決済技術を活用してデジタルビジネスを包括的にサポートしてい
きます。また様々なデータをハイブリッド化することで、
Leapfrogging FinTech事業の創出を目指します。

KEY FACTOR	I 外部環境の変化	II 外部環境の変化	III 外部環境の変化
	✓Cashless <非現金化>	✓Contactless <非接触化>	✓Regulation <規制緩和>

FTビジネスマトリックス



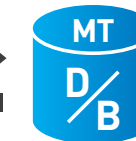
FT決済取扱高の事業計画

2.6兆円 → 10兆円
2020.3期 - 2025.3期

MTセグメントとの共振

CAGR:20%
(年平均成長率)

地すべり的な
DX化現象



- グループメディア連携
- BI.Garage参加
- マスメディア企業群
- モバイルキャリア
- Cloud Pay (QRコード決済)
- 暗号技術 (Crypto Garage) 他

MT マーケティングテクノロジー 中期戦略

New Normal時代の「デジタルマーケティングエコシステム」を確立

Establishing "Digital Marketing Ecosystem" in New Normal era

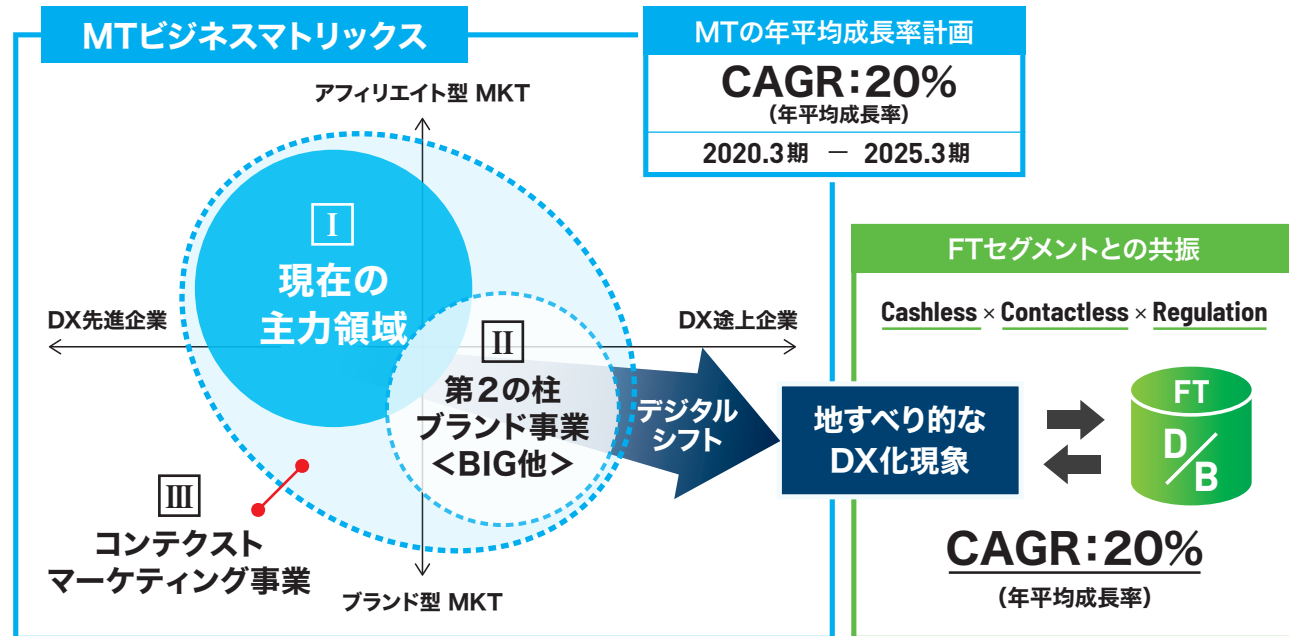
MTセグメントは、New Normal時代の「デジタルマーケティングエコシステム」の確立を目指します。DX先進企業に向けたデジタルアドを更に伸ばさせつつ、DX途上企業に向けたブランドアド型マーケティングをセグメント事業の第2の柱へと育成していきます。

2018年から大手メディア40社以上が参画し、当社が事務局として携わる「コンテンツメディア価値研究会」を軸に、アドフラウドへの対

応や、厳格なブランドセーフティの担保、コンテンツ価値が高いオリエティメディアの適正な媒体費設定など、クッキーレスの時代のデータマーケティングを見据え、クオリティメディアに良質な広告が集まり、ユーザーに合わせたコミュニケーションを可能にするメディアデザインを推進する準備を進めてまいります。

GOAL

主力の「I MT事業」に加え「II ブランド事業」「III コンテキストマーケティング事業」を早期に確立し、フルネットワーク化された社会でのリーディング企業を目指す



IT インキュベーションテクノロジー 中期戦略

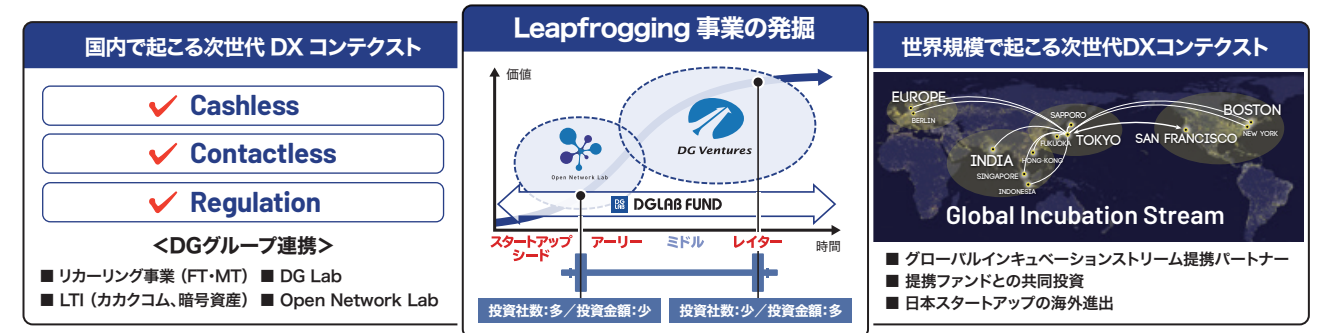
New Normal時代の変化を捉えた、「グローバル戦略ポートフォリオ」の確立

Establishing of "Global strategy portfolio" by capturing changes in New Normal era

COVID-19の流行が世界規模で「生活、経済、教育、医療」などの様々な領域にわたり、地すべり的なDX化を引き起こすことが見込まれます。そのような状況のなかで、投資先のICT事業会社では、今後の事業展開に遅れが生じる領域と加速する領域へと二極化する様相を呈しています。一方で、新興国では、Leapfrogging的な事業創出が

突然変異的に起こる可能性が増えています。

当社においては、バーベル戦略によるリスク分散を図ると同時に、創業来25年間でネットワークしたグローバルパートナーと連携しながら、今までの常識にとられない柔軟な投資インキュベーション事業を継続します。

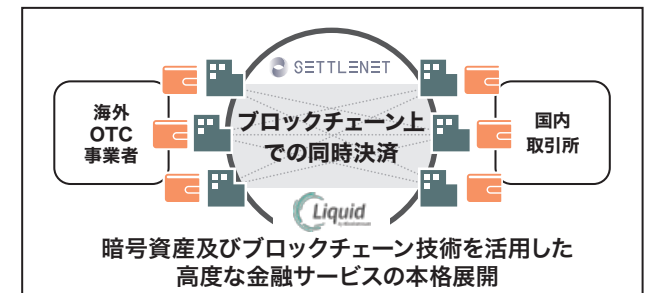


LTI ロングタームインキュベーション 中期戦略

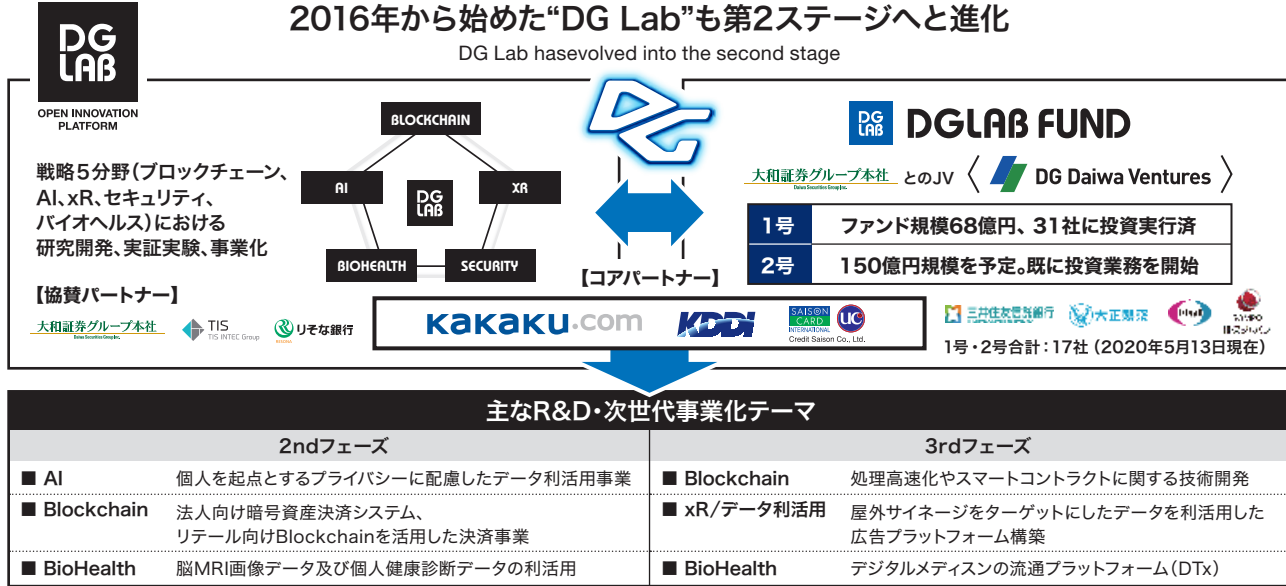
New Normal時代の変化を捉え、国内外で戦略事業を創出

Capturing changes in New Normal era and creating strategic businesses in Japan and overseas

今年ビットコインの半減期をむかえ、暗号資産等のマーケットが再度活性化しているブロックチェーン領域では、金融分野第1号となる規制のサンドボックス制度の認定を取得した(株)Crypto Garageが、円建てトークンの発行及び暗号資産の同時決済サービスの実証実験を完了し、サービス商用化に向けて準備中です。今後、日本発のクリプトアセット領域においてグローバルプラットフォーム事業に本格的に着手してまいります。また、バイオヘルス領域では、運転事業者向けMRI事業を基盤に、脳のビッグデータとAIを活用した新規事業を開始します。



DG Lab — R&D



DGグループにおけるESGの取り組み

産官学が一体となった

最新テクノロジーを活用したNPO活動への協力

デジタルガレージ取締役 共同創業者の伊藤 穰一やリード・ホフマンらが立ち上げるNPOを本格的にサポート。世界のバイオテクノロジーのメッカであるボストンの有識者らのネットワークにより推進する、COVID-19に向けたプロジェクトを皮切りに、産官学の垣根を越え、人工知能や統計解析、バイオテクノロジーやサイバーセキュリティなどを活用した様々なプロジェクトをDGグループと連携し、New Normalを創り出す社会貢献型のプロジェクトを支援・推進。



取締役 共同創業者
伊藤 穰一

プロジェクト例

- 新型コロナ診断キット開発
- 社会活動を保つコンタクトトレーシング技術とポリシーの開発
- グローバルでオープンな臨床試験デザイン
- 次世代のコワーキングスペースの設計 など



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

Open Network Labの卒業生でもあり、ゴミ問題等に取り組むPIRIKAに代表されるようなソーシャルアントレプレナーをDGグループオールで支援。

事例) PIRIKA・DG・渋谷区が連携し、人工芝が発生源となる河川・海洋ゴミ問題解決に取り組むプロジェクトを推進。

「東北ユースオーケストラ」への協賛・支援

東日本大震災からの復興のシンボルとすべく、被災三県の子供たちを中心に編成したオーケストラ。坂本龍一氏がボランティアで主宰。

子供たちが、優れた音楽家による指導や演奏、人々との交流を通じて世界を知り、仲間たちと経験していく「成長の場」と位置づけたもの。協賛だけでなく、クリエイティブやソーシャルメディアによるSNS施策等でも支援を継続。

SDGs専任役員の米国でのアサイン

執行役員 テビー・アルトモンテ



【2020年3月期 決算ハイライト [IFRS]】 [FY20.3 Financial Highlights]

収益は前期比4%増の369億円、税引前利益は同25%減の100億円

～リカーリング事業は引き続き2桁増収増益、投資先の公正価値も増加～

Revenue increased by 4% YoY to 36.9B JPY, profit before tax decreased by 25% YoY to 10.0B JPY

Revenue in recurring business grew by 18% YoY, revenue in operational investment securities decreased by 34%

2020年3月期は、収益36,936百万円(前期比3.5%増)、税引前利益は10,008百万円(前期比25.4%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益は7,420百万円(前期比24.1%減)となりました。

FTセグメント、MTセグメントを中心とした安定した収益基盤から得られる「リカーリング型事業から生じる収益」は、前期比17.5%増と好調に推移しました。また、LTIセグメントにおいては、持分法適用会社である(株)カカコムの業績が貢献しました。

ITセグメントは、保有する投資有価証券の公正価値が現地通貨ベースで伸長したことから、営業投資有価証券残高が前期末比で9,851百万円増加し、36,546百万円となりました。

一方で、外国為替相場が円高傾向で推移したことによる影響をはじめ、「営業投資有価証券に関する収益」が前期を下回ったほか、本社増床による一過性の費用を計上したことが要因となり、税引前利益は減益となりました。

(単位:百万円 / JPY in Millions)	2019.3期		2020.3期	
	通期	通期	%	金額
収益	35,687	36,936	+3.5	+1,249
リカーリング型事業から生じる収益	22,713	26,687	+17.5	+3,974
営業投資有価証券に関する収益	6,090	4,020	-34.0	-2,070
その他の収益	1,933	2,416	+25.0	+483
金融収益	117	93	-20.2	-24
持分法による投資利益	4,835	3,720	-23.1	-1,115
費用	22,264	26,929	+21.0	+4,665
売上原価	10,401	12,036	+15.7	+1,635
販売費及び一般管理費	11,296	14,022	+24.1	+2,726
その他の費用	332	492	+48.2	+160
金融費用	235	379	+61.1	+144
税引前利益	13,424	10,008	-25.4	-3,416
親会社の所有者に帰属する当期利益	9,771	7,420	-24.1	-2,351

*上記収益、費用、税引前利益は、非継続事業を除いた継続事業を表示

収益は前期比16%増の86.1億円、税引前利益は同21%増の40.5億円、引き続き最高益を更新

Revenue marked 8.61 B JPY, +16% YoY, profit before tax marked 4.05 B JPY, +21% YoY, record-high earnings

決済取扱高は約2.6兆円、決済取扱件数は約4.9億件、ともに前期比24%増と伸長

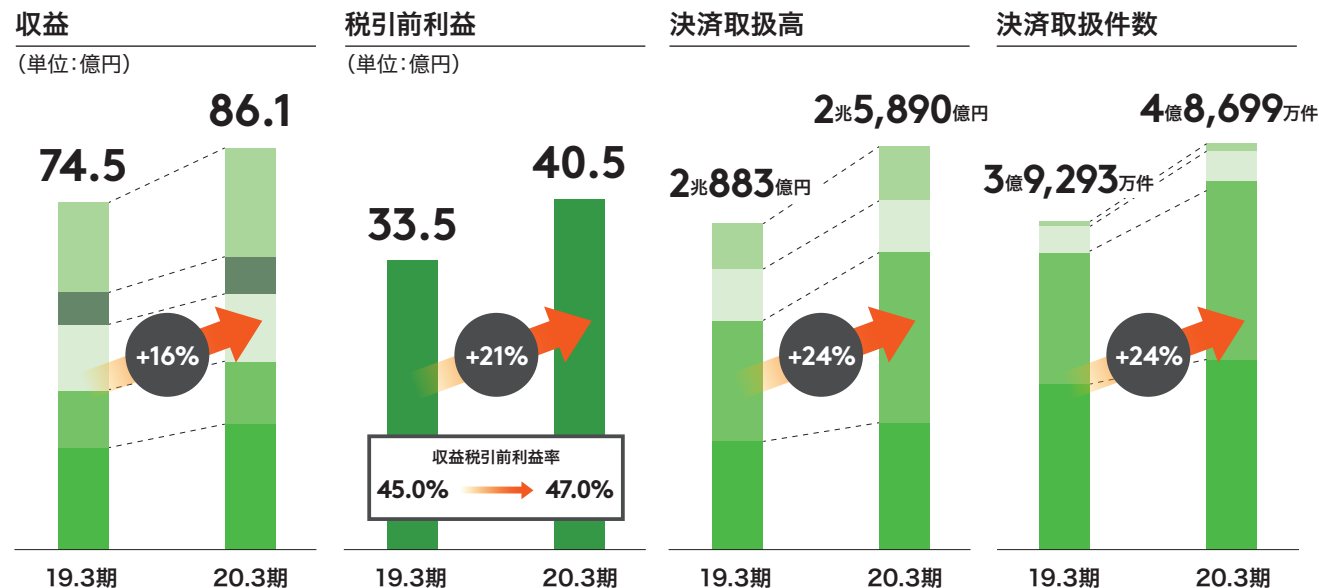
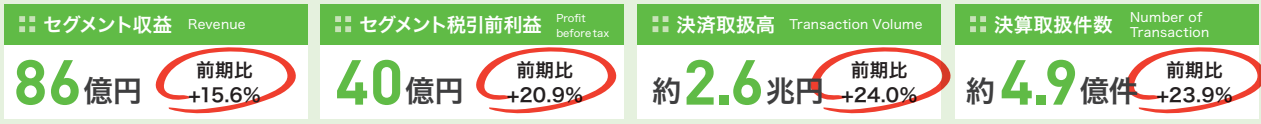
Transaction volume marked approx. 2.6T JPY, +24% YoY, number of transaction marked 486 million, +24% YoY

FTセグメントでは、Eコマース(EC)をはじめとするBtoCの商取引に必要不可欠なクレジットカード決済やコンビニ決済等の電子決済ソリューションを提供しております。

2020年3月期においては、収益は8,609百万円(前期比15.6%増)、税引前利益は4,049百万円(同20.9%増)となりました。決済事業を展開するペリトランス(株)及び(株)イーコンテクストが、多様な決済ソリューションを提供しEC市場で高成長を継続していることに

加え、訪日外国人のインバウンド消費の取り込みや、既存加盟店の取扱いが引き続き堅調に推移したこと等により、決済取扱高は前期比24%増の約2.6兆円、決済取扱件数は同24%増の約4.9億件まで伸長しました。

大規模な顧客基盤を有する事業パートナーとの決済連携を推進し、今後もFinTech業界のプラットフォーマーとして、新たな成長領域を開拓してまいります。



■ カード ■ データ処理 ■ コンビニ ■ 月次基本料 / 決済OEM ■ その他

収益は前期比19%増の153.8億円、税引前利益は同52%増の18.5億円

Revenue marked 15.4 B JPY, +19% YoY, and profit before tax increased to 1.85 B JPY, +52% YoY

収益性を重視した案件の選択と効率化により、利益率が改善

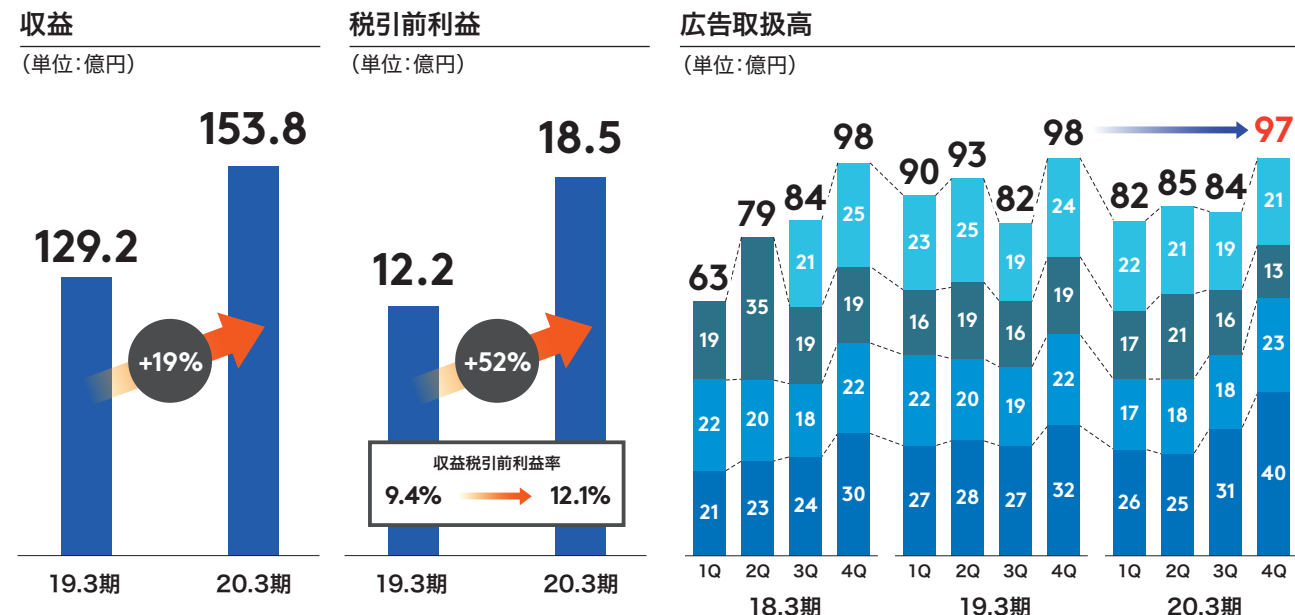
Maintain profitability improvement through selection and concentration of highly profitable cases

MTセグメントでは、ウェブとリアルを融合した総合プロモーション及びインターネット広告等のウェブマーケティングやビッグデータを活用したデータマネジメントビジネスを展開しております。

2020年3月期においては、収益は15,375百万円(前期比19.0%増)、税引前利益は1,853百万円(同52.4%増)となりました。インターネット広告を主に手掛ける当社マーケティングテクノロジーカン

パニーにおいて、FTセグメントにおける決済事業と連動した決済アプリ開発事業及びモール事業が引き続き好調に推移しました。また、コストコントロールをはじめとした収益性向上に対する戦略が奏功し、利益率の向上に寄与しました。

今後もセグメントを横断した事業開発を継続し、当社グループの強みを生かした新たな収益の柱を構築してまいります。



■ 金融 ■ コスメ/HR ■ スマホ/アプリ ■ 不動産

2020年3月末時点の営業投資有価証券残高は、前期末比37%増の365億円

The balance of operational investment securities as of the end of March 2020 was 36.5 B JPY, up 37% from the end of FY19.3

日本・アメリカ・アジアを中心にバランスを取った投資を進行 Balanced investment in Japan, the U.S. and Asia

ITセグメントでは、国内外のスタートアップ企業等への投資及び当社グループ内の事業との連携による投資先の育成等を行っております。また、投資先持分における公正価値の継続的な向上を目指し、更なる支援体制の強化に取り組んでおります。

2020年3月期においては、アジア地域の投資先を中心に公正価値評価が増加したことに加え、国内外における新規投資が順調に進捗したこ

とから、営業投資有価証券の当期末残高は前期末比9,851百万円増加し36,546百万円となりました。

足元ではCOVID-19の世界的流行により、ベンチャー企業を取り巻く環境は大きく変化しております。更なるデジタルシフトの加速により、ベンチャー企業の二極化が進行するなか、Global Incubation Streamを最大活用した次世代投資ポートフォリオの実現に取り組んでまいります。

セグメント収益 Revenue

49億円 前期比 ▲39.3%

セグメント税引前利益 Profit before tax

36億円 前期比 ▲48.3%

営業投資有価証券残高 Operational investment securities

365億円 前期末比 +36.9%

税引前利益は前期比7%増の47.0億円

Profit before tax marked 4.7 B JPY, up 7% YoY

カカコムの持分法投資利益が順調に業績に貢献 Investment profit on equity method of Kakaku.com, Inc. steadily contributed

LTIセグメントでは、当社グループがこれまで培ってきた投資育成や事業開発のノウハウを活かし、中長期的かつ継続的な事業利益の創出に取り組んでおります。

2020年3月期においては、収益は7,929百万円(前期比11.2%増)、税引前利益は4,701百万円(同7.4%増)となりました。持分法適用会社である(株)カカコムにおいて、主力である食べログ、価格.comの

ほか、新興メディアが順調に推移したこと等により当社利益に寄与しました。

また、東京短資(株)と合併で設立した(株)Crypto Garageでは暗号資産及びブロックチェーン技術を活用したサービスの実証実験を当期に完了させました。2021年3月期中の本格始動、及び中長期での収益貢献を目指して準備を進めてまいります。

セグメント収益 Revenue

79億円 前期比 +11.2%

セグメント税引前利益 Profit before tax

47億円 前期比 +7.4%

カカコム月間利用者数 Monthly traffic for all sites of Kakaku.com

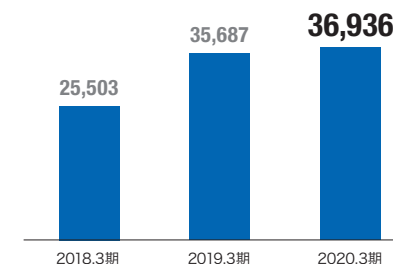
2億5,587万人

業績の推移 [IFRS] Financial Results

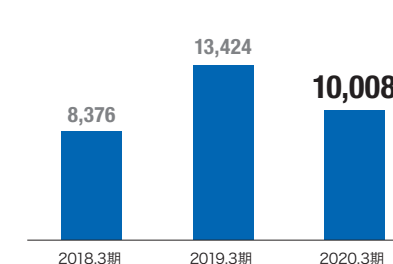
連結業績 Consolidated Performance

(単位:百万円 / JPY in Millions)

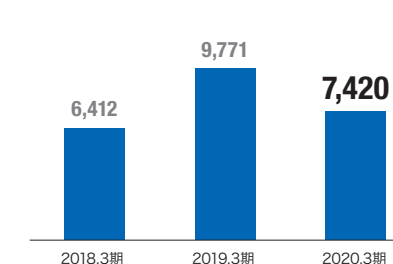
収益 Revenue



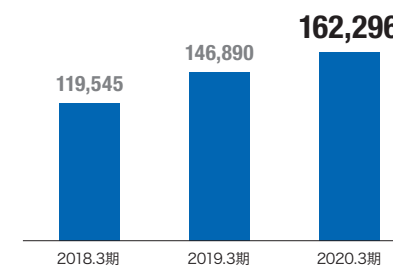
税引前利益 Profit before tax



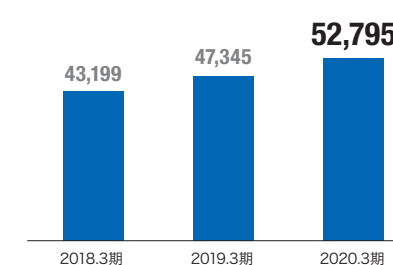
親会社の所有者に帰属する当期利益 Profit attributable to owners of parent



資産合計 Total assets



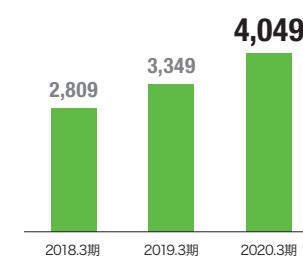
資本合計 Total equity



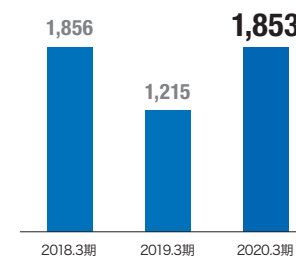
セグメント別税引前利益 Profit before tax by segments

(単位:百万円 / JPY in Millions)

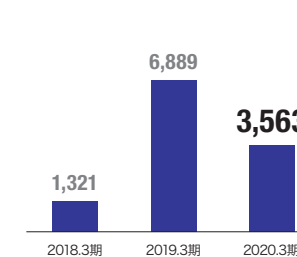
FT



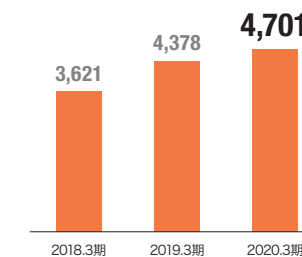
MT



IT



LTI



※2019.3期のセグメント別税引前利益は、2020.3期に実施したナビプラス株のセグメント変更(MTからFT)を遡及修正した数値

◆ 連結財政状態計算書(要約) Consolidated statement of financial position

(単位:百万円 / JPY in Millions)		2019.3期末	2020.3期末	前期末比	主な変動要因/備考
流動資産	Current assets	99,186	98,852	-334	
現金及び現金同等物	Cash and cash equivalents	48,154	32,702	-15,452	FT事業における現預金の減少
営業債権及びその他の債権	Trade and other receivables	23,254	26,657	+3,403	
営業投資有価証券	Operational investment securities	26,695	36,546	+9,851	投資先の公正価値評価額の増加
非流動資産	Non-current assets	47,704	63,444	+15,740	
有形固定資産	Property, plant and equipment	9,421	21,367	+11,946	本社増床に伴うリース資産/建物/備品等の増加
のれん	Goodwill	6,575	7,689	+1,114	子会社株式の取得
持分法で会計処理されている投資	Investments accounted for using equity method	19,139	21,475	+2,336	持分法投資利益の取込
資産合計	Total assets	146,890	162,296	+15,406	
流動負債	Current liabilities	52,420	50,838	-1,582	
借入金	Borrowings	2,211	4,927	+2,717	長期借入金から一年内返済予定借入金への振替
営業債務及びその他の債務	Trade and other payables	45,799	41,203	-4,595	FT事業における預り金の減少等
非流動負債	Non-current liabilities	47,125	58,663	+11,538	
社債及び借入金	Bonds and borrowings	35,959	38,247	+2,288	本社増床に係る資金の借入
その他の金融負債	Other financial liabilities	5,430	13,553	+8,123	本社増床に伴うリース負債の認識等
繰延税金負債	Deferred tax liabilities	4,744	5,426	+682	
負債合計	Total liabilities	99,545	109,501	+9,956	
資本合計	Total equity	47,345	52,795	+5,450	
親会社の所有者に帰属する持分	Total equity attributable to owners of parent	46,609	52,033	+5,424	
資本金	Share capital	7,504	7,591	+88	
資本剰余金	Capital surplus	4,235	4,409	+174	
自己株式	Treasury shares	-5,026	-5,012	+14	
その他の資本の構成要素	Other components of equity	1,303	324	-979	
利益剰余金	Retained earnings	38,593	44,721	+6,127	当期利益の取込
非支配持分	Non-controlling interests	736	762	+26	
負債及び資本合計	Total liabilities and equity	146,890	162,296	+15,406	

◆ 会社情報

会社概要

商号 株式会社デジタルガレージ
設立 1995年8月17日

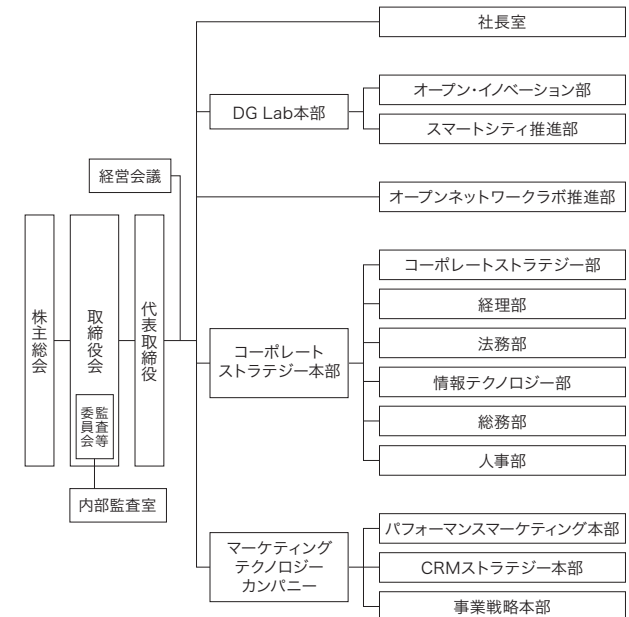
役員

(2020年6月23日現在)

代表取締役	林 郁	社外取締役	藤原 謙次
取締役	曾田 誠	社外取締役	大村 恵実
取締役	踊 契三	取締役(監査等委員長)	六彌太 恭行
取締役	田中 将志	社外取締役(監査等委員)	坂井 眞
取締役	大熊 将人	社外取締役(監査等委員)	井上 準二
取締役	篠 寛	社外取締役(監査等委員)	牧野 宏司
取締役	伊藤 穰一	社外取締役(監査等委員)	大野 実

組織図

(2020年4月1日現在)



株式情報

(2020年3月31日現在)

発行可能株式総数: 120,000,000株 議決権総数: 460,100個
発行済株式総数: 47,406,800株 株主総数: 6,009名

大株主

(2020年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
林 郁	6,819,200	14.82%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	3,464,500	7.53%
(株)電通グループ	3,300,000	7.17%
TIS(株)	2,364,500	5.14%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	1,859,700	4.04%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口9)	1,755,900	3.82%
ジェービー モルガン バンク ルクセンブルグ エスエイ 385576	1,572,426	3.42%
ザバンク オブ ニューヨーク メロン 140051	1,212,900	2.64%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口5)	720,200	1.57%
(株)クレディセゾン	655,200	1.42%

*持株比率は自己株式(1,390,316株)を控除して計算しております。

株式分布状況

(2020年3月31日現在)

