

2023年2月13日

各位

会社名 株式会社デジタルプラス
住所 東京都渋谷区元代々木町30番13号
代表者名 代表取締役社長 菊池 誠晃
(コード番号：3691 東証グロース市場)

問い合わせ先 取締役 C F O 兼 加藤 涼
グループ本部長

TEL. 03-5465-0690

合弁会社（連結子会社）の設立及び 合弁の相手先企業から当該合弁会社への事業承継に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、株式会社アーネラ（以下「アーネラ社」という。）との共同出資により合弁会社を設立し、当該合弁会社にアーネラ社が運営する事業を承継させる合弁会社設立契約（以下、「合弁契約」という。）を締結することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 合弁会社設立及び事業承継の理由

当社グループはこれまでに多くのクライアントの皆様にご活用いただいたマーケティング支援を行うとともに、相当数のウェブサイトの運営を行いデジタルマーケティングのノウハウを蓄積してまいりました。さらに、2022年12月9日付け「事業譲受に関するお知らせ」のとおり株式会社コミクスよりWEBの広告運用、コンテンツ・マーケティングの効果最大化などデジタルマーケティングに関する事業を譲り受けており事業領域を拡充しております。

他方、アーネラ社は、リピーターの多い人気の電話占い事業「マヒナ」（以下、「当該事業」という。）を運営しており、アーネラ社が運営する当該事業に、当社グループが保有するマーケティング・ウェブサイトの運営・広告運用等を含むデジタルマーケティングのノウハウを注入することで、相乗効果が期待できるため、合弁会社を設立し、当該事業を合弁会社に承継させることといたしました。

なお、当該事業の承継方法については、今後、アーネラ社との協議に基づき、事業譲渡又は吸収分割による方法をもって承継させる予定であります。

2. 合弁会社（連結子会社）について

(1) 合弁会社（連結子会社）の概要

① 名称	株式会社デジタル and
② 所在地	東京都渋谷区元代々木町30番13号
③ 代表者の役職・氏名	代表取締役 菊池 誠晃、代表取締役 尾崎 崇
④ 事業内容	占いに関連する事業

⑤ 資本金	3,000,000 円
⑥ 決算期	9 月 30 日
⑦ 設立年月日	2023 年 2 月下旬 (予定)
⑧ 出資比率	当社 51%、アーネラ社 49%

(2) 合弁会社 (連結子会社) の設立の理由

両社の協力関係の下で、両社の強みを活かし、シナジー効果を追求し、相乗効果を得るためであります。

(3) 合弁の相手先の概要

① 名称	株式会社アーネラ	
② 所在地	東京都渋谷区広尾 1-10-10 NK ビル 402 号室	
③ 代表者の役職・氏名	代表取締役 尾崎 崇	
④ 事業内容	電話占い事業「マヒナ」の運営等	
⑤ 資本金	1,000,000 円	
⑥ 設立年月日	2010 年 5 月 21 日	
⑦ 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はございません。
	人的関係	該当事項はございません。
	取引関係	該当事項はございません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はございません。

※ 大株主及び持株比率並びに最近 3 年間の財務状態及び経営成績については、先方の要請により記載を省略しております。

2. 承継予定の事業の概要

(1) 対象事業の内容

電話占い事業「マヒナ」

(2) 対象事業の経営成績

	2022 年 2 月期 (2021 年 3 月 1 日～2022 年 2 月末)
売上高	298 百万円
営業利益	63 百万円

※ 当社は新収益認識基準を適用しております。

(3) 譲り受ける対象の明細

当該事業の承継方法については、事業譲渡又は吸収分割による方法をもって承継させる予定であるため、譲り受ける対象の明細は現時点においては精査中であり、今後、アーネラ社との協議に基づき、最終的には合弁会社の設立後の機関決定をもって決定いたします。なお、合弁会社の設立後の機関決定の後、速やかに開示いたします。

(4) 譲り受け額、及び決済方法

譲り受け額は、135 百万円を予定しております。また、現金による決済を予定しています。なお、最終的には合弁会社の設立後の機関決定をもって確定いたします。

(5) 相手先の概要

「2. 合弁会社（連結子会社）について」「(3) 合弁の相手先の概要」のとおりであります。

3. 日程

(1) 当社取締役会決議日	2023 年 2 月 13 日
(2) 合弁契約締結日	2023 年 2 月 13 日
(3) 合弁会社設立日	2023 年 2 月下旬（予定）
(4) 事業承継日	2023 年 3 月 1 日（予定）

4. 今後の見通し

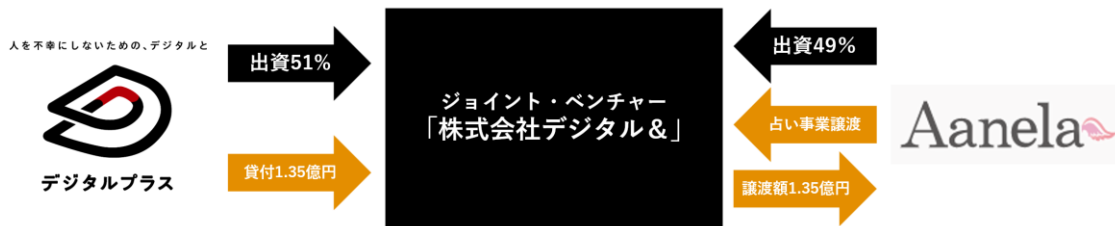
2023 年 9 月期の業績予想については、現時点で合理的に算定することが困難であるため、記載しておりません。変更がある場合は、速やかに開示いたします。

なお、本件におけるストラクチャー、強みを掛け合わせた成長戦略、及び今後の展望につきましては、別添をご参照ください。

以 上

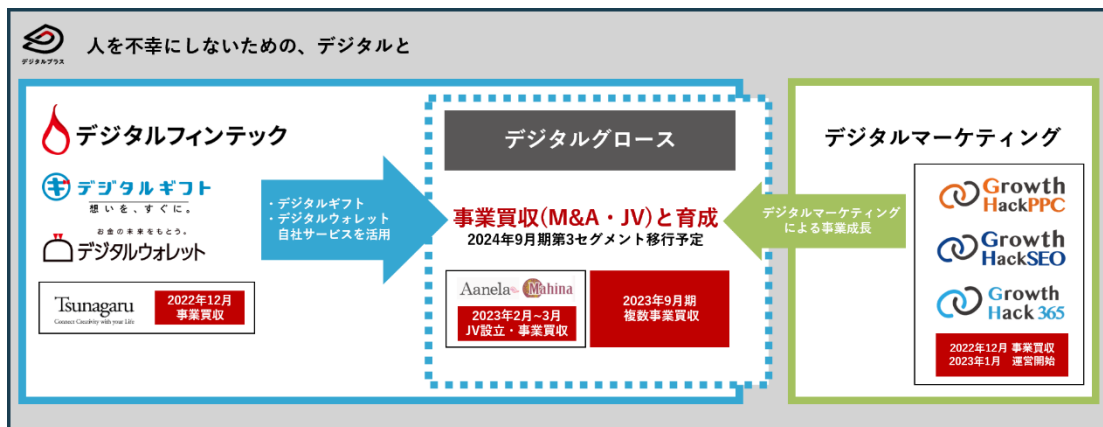
【別添】

1. 本件のストラクチャー



2. 強みを掛け合わせた成長戦略

- ・マヒナでは電話占いに特化しており、今後、LINE や各コミュニケーションサービスと連動することで、若年層等、利用者層の拡大を目指します。
- ・デジタルギフト®を用いた占いのデジタルチケット化・DX の推進により決済手法の多様化、販促強化を行っていきます。
- ・従来型の広告運用に加え、デジタルギフト®とデジタルマーケティングを活用した新規顧客獲得の強化をします。
- ・資金移動業獲得後、占い師に対する報酬を中心に関連従事者への報酬支払いで、デジタルウォレット等を活用。
- ・デジタルチケットとしての占い収益拡大、またデジタルウォレットによる報酬支払いの拡大は、フィンテック事業の KPI 指標としている流通総額拡大にも貢献していきます。



3. 今後の展望

事業買収 (M&A 及び JV) に対して、フィンテック事業・デジタルマーケティング事業を掛けあわせることで、新たなキャッシュフローを生み出すデジタルグロース事業を新設いたします。今後は業績予想の開示を行えるようにすべく、デジタルグロース事業の位置付けに合致するビジネスを業種業態問わずに展開を検討し推進、2024年9月期には、デジタルグロースを第3の収益の柱として、独立したセグメントにする予定でございます。



(※1)2Q中の発表を目標にしておりますが、事業進捗状況により変動する可能性がございます
(※2)デジタルグロース事業成長のためのインハウス化が主流となる可能性が高いため