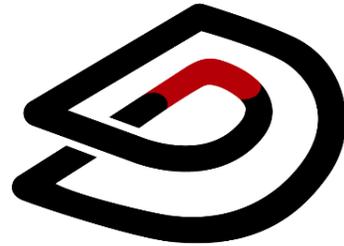


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

2023年9月期 第1四半期
決算説明資料

フィンテック事業においては、
1Q流通総額9.8億円・粗利前年同Q比194%、
粗利率86%と高粗利を維持した中で、
流通総額・売上・粗利共に、
11四半期連続成長を実現することができています。

全体としては、
デジタルマーケティングセグメント移行期間でもあるため
1Q単体では一時的に減収減益・赤字となっています。

一方、今期はIFRS適用により、**積極的M&Aを開始し、**
12月は、Tsunagaru社より**クリエイティブ事業の買収、**
1月には、コミクス社より**デジマ事業の買収、**
事業・人財・取引先・キャッシュフローを獲得。

更に2月には、アーネラ社とジョイントベンチャーを設立、
デジタルグロス初となる**電話占い事業を買収**しました。

今後は、フィンテックおよびデジマのシナジーを活用し
買収事業の事業成長・フィンテック流通総額拡大、
企業成長のための積極的M&Aを継続します。

業績見通しが固まるまで、もう一息であり、
今期のターゲットは変えておりません。

フィンテック流通総額1,000億円に向けた
デジタルプラスの真のスタートの期とすべく、
社員一同、全力で日々邁進しております。

引き続き、ご支援・ご愛顧の程、
何卒、宜しくお願い致します。

株式会社デジタルプラス
代表取締役社長CEO

菊池 誠見

INDEX

- 01** 2023年9月期 第1四半期 決算ハイライト
- 02** 2023年9月期 全体戦略及び業績予想について
- 03** 2023年9月期 第1四半期 主要計数のご説明
- 04** フィンテック事業及びデジタルマーケティング事業 事業進捗
- 05** 2023年9月期 第2四半期コミットメント
- 06** Appendix

01 2023年9月期 第1四半期 決算ハイライト

フィンテック事業は高い成長率を達成し好調を維持。旧GAFAメディア事業からの転換を進める中で、クリエイティブ事業とデジマ事業の買収に成功し、今後も積極的にM&Aを展開予定（IFRS適用により買収効果も最大化）



フィンテック粗利
前年同Q比 **194%**
セグメント黒字拡大

前年同Q粗利：32百万円
当Q粗利：62百万円
営業力強化により
大幅に目標を達成

第1四半期に掲げたコミットメントを全達成
1Q粗利は前Q比で
126%成長



クリエイティブ事業
事業買収
プロダクト人材獲得

2022年12月
Tsunagaru社より
クリエイティブ事業の
買収を完了

マーケティング全体の
企画を通じて、
デジタルギフトと
連携強化



デジマ事業
事業買収
メディア事業からの
移行に目途

2022年12月契約締結
2023年1月完了
コミクス社より
グロースハック事業
(デジマ事業) の買収を完了

収益安定化に加え、
デジタルグロースの
事業成長促進へ



IFRSへの移行を完了
M&A戦略の
更なる推進へ

当第1四半期よりIFRS適用
買収の効果を
最大限PLヒット

買収による利益の早期
取込が可能である一方、
案件の見極めが
より重要となる

フィンテック事業



2023年1Q流通総額9.5億円

2023年9月期より本格始動したカスタマーサクセスにより、登録数ごとの流通単価向上を目指していく

実績 **9.8**億円
達成率 **103**%

フィンテック事業



粗利成長前Q比110%以上

高粗利率を維持しつつ、2期連続の粗利倍増を目指していく

実績 **63**百万円
前Q比 **126**%

デジタルマーケティング事業



メディア事業からデジタルマーケティング事業への業態転換の完遂

デジタルマーケティング事業への業態転換を通じて、フィンテック事業とのシナジーを発揮するための基礎固めを行う

12月 **事業譲受**^{※2}
1月 **運営開始**

経営本部



販管費（共通費）の四半期当たり支出75百万円※1

事業成長に伴い管理面の強化も必要になるため、前年対比で一定の支出増が見込まれるものの、厳格なコスト意識を継続

実績 **74**百万円
想定通り

※1: 一時費用を除く（共通費は日本基準（JGAAP）にて計算）

※2: 株式会社コミクスよりデジタルマーケティングのグロースハック事業を買収しております

02 2023年9月期 全体戦略及び業績予想について

人を不幸にしないための、デジタルと
デジタルプラス

リアル超え!!

デジタルフィンテック

お金では叶えられない毎日を、つくっていく。

2027年9月期 流通総額1000億円

2023年9月期 流通総額・粗利 前期倍増

デジタルギフト
想いを、すぐに。

お金の未来をもとう。
デジタルウォレット

- 導入メリットの検証と追求
- ・導入障壁の除去
- ・運用工数・コスト削減効果追求
- ・エンドユーザメリットの追求 (報酬の即時払い・報酬受取先拡充)

Tsunagaru
Connect Creativity with your Life

2022年12月
事業買収

自社商品・サービスの
デジタルギフト化

既存ギフト利用先追加
による販促支援
(ジャンル別ギフト)

報酬支払い・小口現金支
払い・個人間送金の仕組
提供 ※資金移動業取得後

デジタルグロース

事業買収(M&A・JV)と育成

2024年9月期第3セグメント移行予定

- ①積極的M&Aとキャッシュフロー獲得
- ②デジタルフィンテックおよびデジタルマーケティングを活用した事業成長
- ③資金移動業取得に合わせたデジタルウォレット事業開発と検証

※本セグメントにおいては、上記を目的として粗利率を問わない。また本収益はフィンテック事業の2023年9月期粗利倍増目標の対象外となります。

Aanela Mahina

2023年2月~3月
JV設立・事業買収

2023年9月期
複数事業買収

デジタルマーケティング

- ・デジタルギフトとのパッケージ化による商品力強化(アップセル)
- ・営業一本化による営業強化
- ・自社サービスのマーケティング・インハウス化(利益率改善)

デジタルマーケティング
による事業成長

Growth Hack PPC

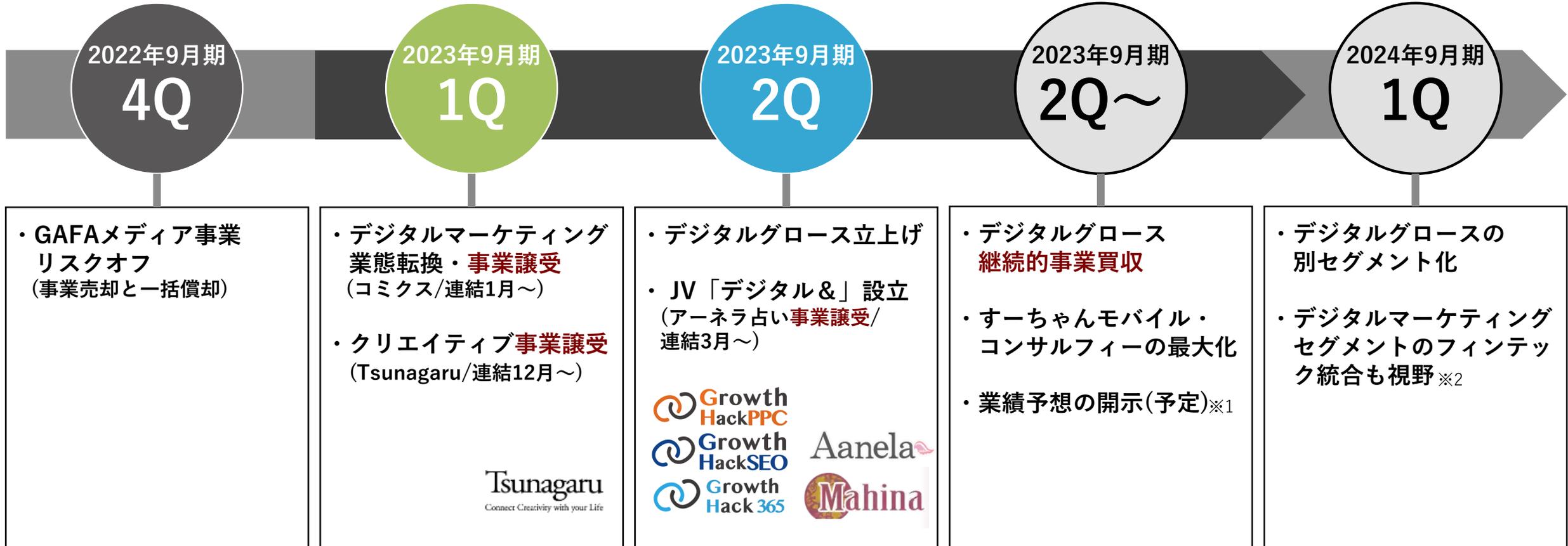
Growth Hack SEO

Growth Hack 365

2022年12月 事業買収
2023年1月 運営開始

デジタルグロース新設と2023年9月期業績予想について

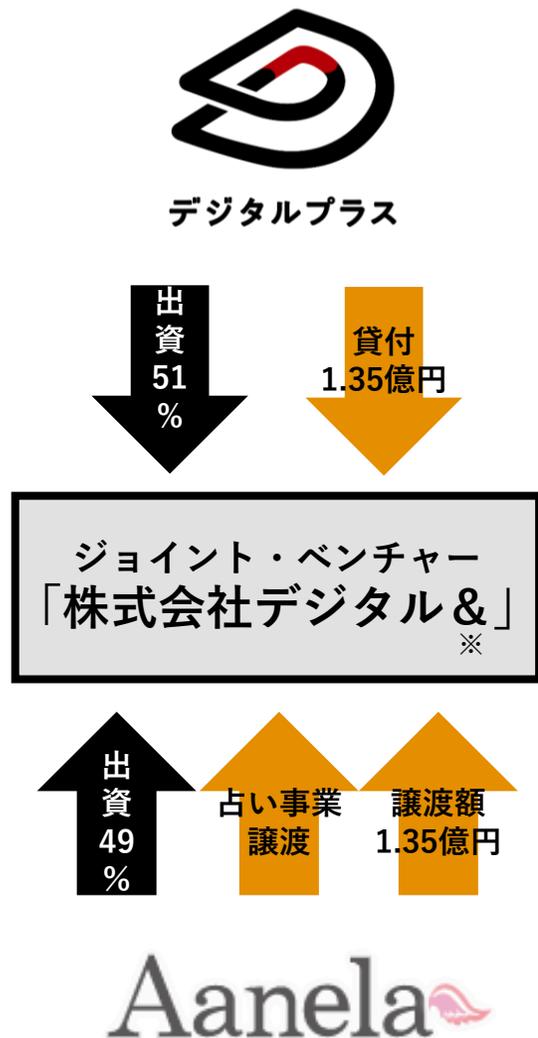
事業買収(M&A・JV)とデジタルフィンテック・デジタルマーケティングによる事業成長
新たなキャッシュフローを生み出す**デジタルグロースを新設**



※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あり

※2 ①デジタルギフトとデジマの事業および商品親和性、
②デジタルグロース事業成長のためのデジマのインハウス化を考慮し、
クリエイティブ事業と共にフィンテックセグメントに統合も検討の余地あり

安定的な収益を創出する電話占い事業「マヒナ」を事業譲渡により譲り受け、連結上のPL強化を図ると共に、フィンテック事業およびデジタルマーケティング連携による事業成長を目指す



事業内容	電話占い事業
事業買収の目的	<ul style="list-style-type: none"> 安定収益の取込 フィンテック及びデジタルマーケティングを活用した事業成長
今後の狙い	<ol style="list-style-type: none"> 若年層等、利用者層の拡大 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携を図る。 決済手法の多様化、販促強化 デジタルギフト®を用いた占いのデジタルチケット化・DX 新規顧客獲得の強化 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 デジタルウォレットによる報酬支払い 資金移動業獲得後、占い師に等対する報酬支払い方法を拡充 フィンテック事業の流通総額拡大 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
過去実績	売上高 約298百万円 営業利益約63百万円 (2022年2月期)
譲渡金額／資本金	1.35億円／300万円 ※事業譲渡 (予定)
取締役	デジタルプラス及びアーネラから2人ずつ計4名。なお、共同代表を想定
スケジュール	2023年2月中 事業譲渡契約の締結 2023年3月1日 効力発生

(※) 登記上「&」が使用できないため、登記上の会社の名称は「株式会社デジタルand」となります

03 2023年9月期 第1四半期 主要計数のご説明

連結損益計算書（P/L）：2023年9月期 第1四半期決算概要（IFRS適用）



当第1四半期は、デジタルマーケティング・セグメントの移行期間であること及び販管費に関してもM&A関連費用が計上され赤字となったが、**フィンテック事業の継続成長と複数の買収案件が進捗し第2四半期以降の収益力は増強**

単位：百万円	2023年9月期 第1四半期 (2022年10月～2022年12月)	2022年9月期 第1四半期 (2021年10月～2021年12月)	前年同期比
売上収益	95	143	66%
売上総利益	85	137	61%
売上総利益率	88%	95%	▲7pt
販売費及び一般管理費	162	115	140%
その他収益	16 (※)	—	—
営業利益	▲61	20	—
四半期利益	▲61	7	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	▲61	7	—

当社考察

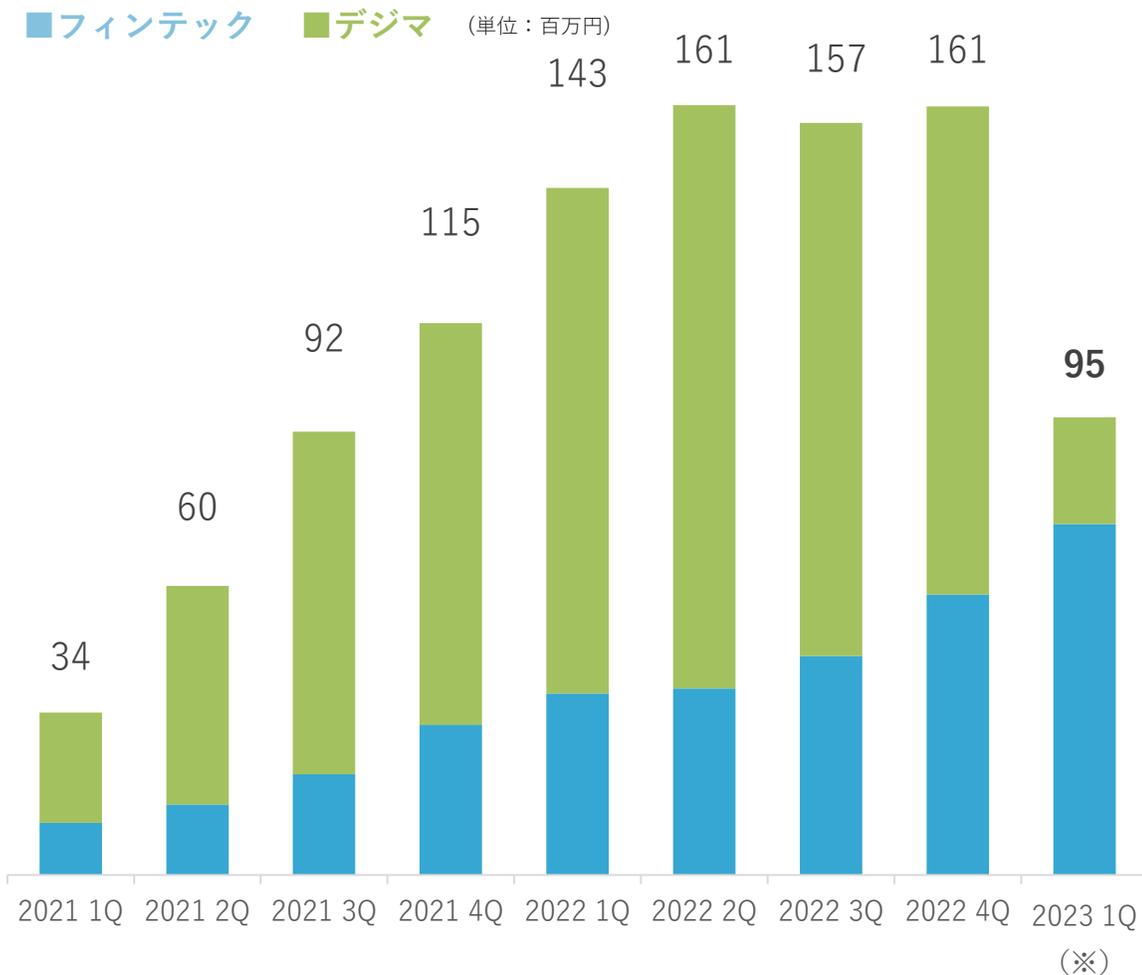
- 1 買収したデジマ事業は第2四半期よりPLに反映されるため、第1四半期は前年同期比で減少
- 2 GAFAMedia事業を売却したことにより前年同期比で減少しているが、依然として高粗利を継続。今後は、デジタルグローバル関連の事業次第で変動する可能性あり
- 3 M&Aに伴う一時的な買収費用で5百万円、権利金の償却約9百万円等により、一時的に販管費が増加。その他収益及び権利金償却に関してp.16をご参照。

(※) 分割計上されたすーちゃんモバイルの譲渡収益
日本基準では売上高計上

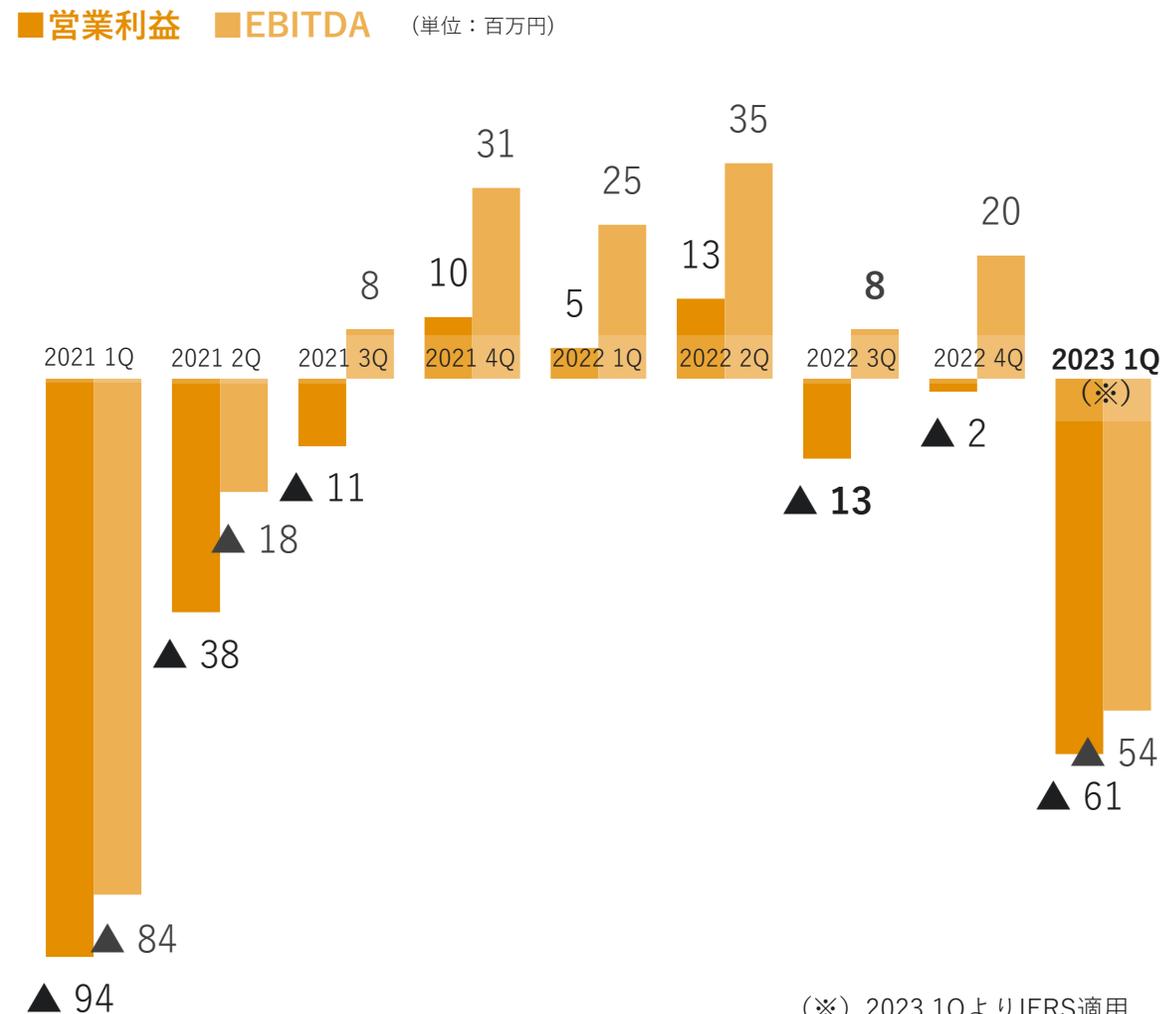
営業利益・EBITDA | 四半期毎の推移

事業転換期により一時的に売上成長率が鈍化するものの、
フィンテック・セグメントは引き続き高い成長を維持

フィンテック・デジマの四半期売上推移



営業利益・EBITDAの四半期推移

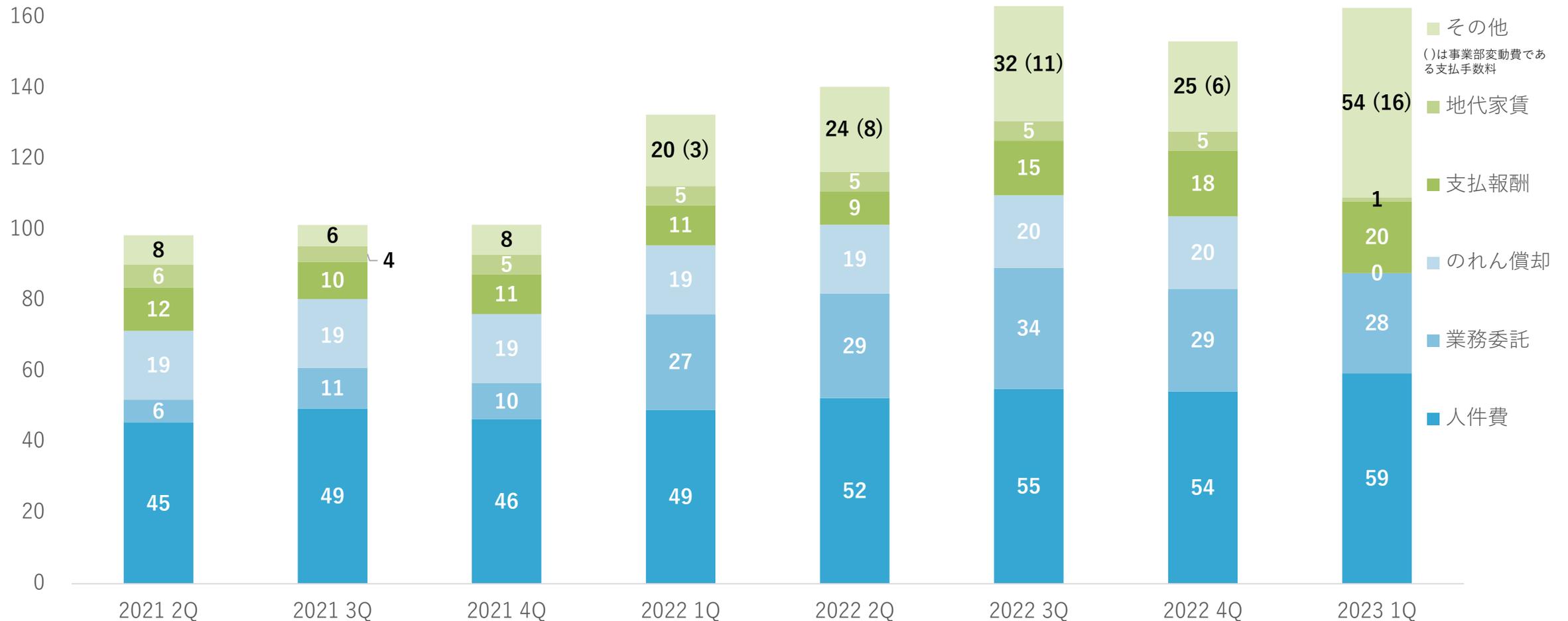


(※) 2023 1QよりIFRS適用

販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

M&Aに伴う業務委託費用、その結果として増員された人件費、採用費及び権利金の償却に伴うその他費用が増加し、結果販管費全体で増加

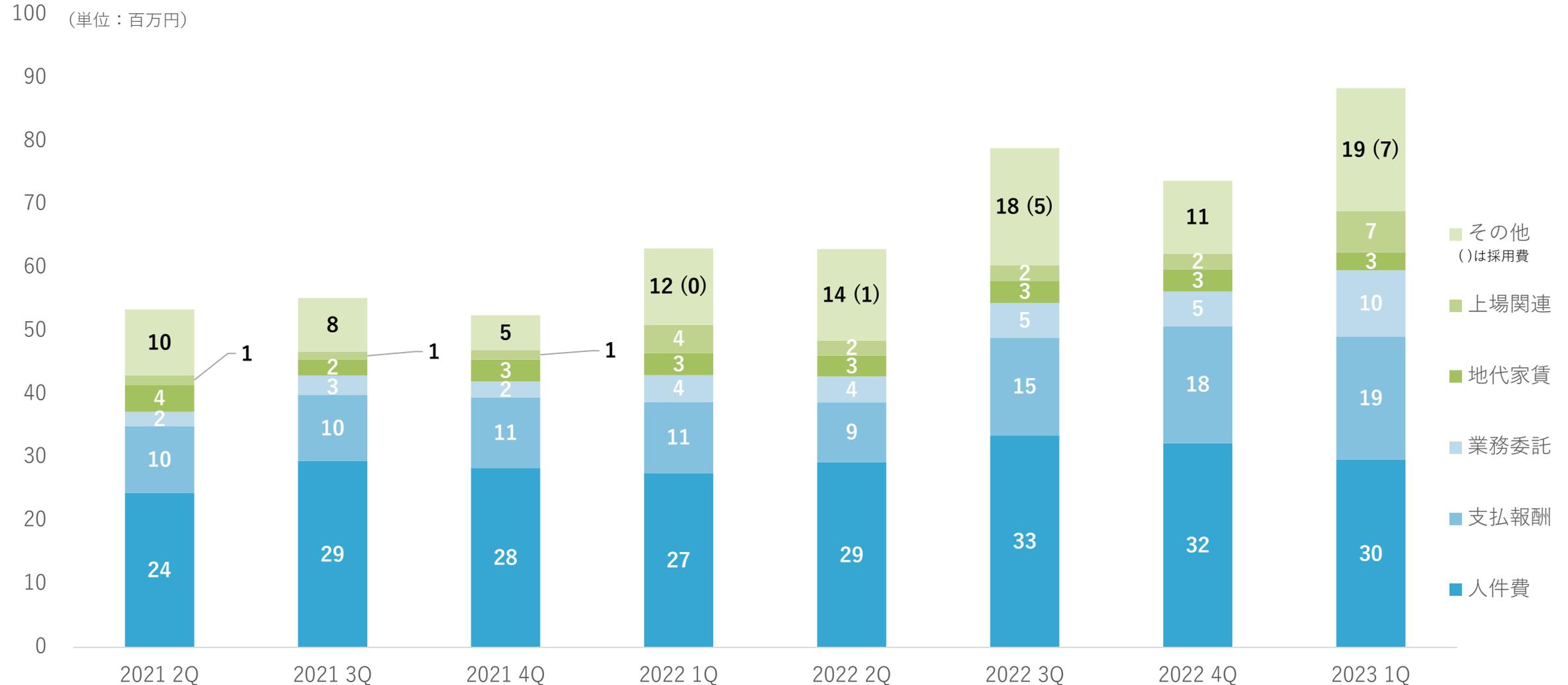
180 (単位：百万円)



※当第1四半期よりIFRSベース
地代家賃約4百万円は「その他」へ振替

販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)

2023年第1四半期における共通費は、一時的な費用であるM&Aにおける業務委託費、株主優待導入に伴う上場関連費用、人材獲得に伴う採用費（合計約14百万円）が発生した結果として増加



※共通費は日本基準（JGAAP）にて開示しております

(参考資料) すーちゃんモバイルの売却に伴う処理：IFRSベース

売却先であるアルファグループ様に対してコンサル業務を継続しているため、譲渡売却益が前期に一括計上されず、**当期以降3年間の分割で計上**される

前期末の処理

弊社が売却後も3年間にわたって、売却先であるアルファグループ様に対してコンサル業務を提供することから、前期末時点では売却益相当額である93百万円が繰り延べられた

(一般的な処理)



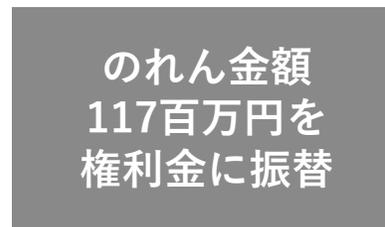
(当社の処理)



今期以降の処理



3年間で分割計上し、IFRS上は「その他収益」に計上
但し、すーちゃんモバイルを更に再譲渡しコンサル業務終了の場合は一括計上



3年間で償却し、IFRS上は「販管費」に計上
但し、すーちゃんモバイルを更に再譲渡しコンサル業務終了の場合は一括計上



上記処理により、差額の93百万円相当額が3年間で分割計上され、**営業利益に貢献**

連結貸借対照表 (B/S) (IFRS適用)

年末に向けてデジタルギフトの在庫確保のために現預金が一時的に減少したものの、依然として**十分な資金を確保**しているため、今後も**積極的にM&Aを推進**していく予定

単位：百万円	2023年9月期 第1四半期末 (2022年12月31日時点)	2022年9月期末 (2022年9月30日時点)	前期末比
流動資産	1,282	1,343	95%
現金及び現金同等物	695	921	75%
非流動資産	261	273	95%
資産合計	1,543	1,617	95%
流動負債	544	504	107%
非流動負債	288	330	87%
(うち、借入金)	196	210	93%
資本	710	781	90%
負債及び資本合計	1,543	1,617	95%

当社考察

- 税金の支払い（約70百万円）、年末商戦に向けたデジタルギフトにおける貯蔵品等の購入（約1.5億円）などの影響により減少

04 フィンテック事業及びデジタルマーケティング事業 事業進捗

 デジタルフィンテック

 デジタルギフト
想いを、すぐに。

お金の未来をもとう。
 デジタルウォレット

お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

2027年9月期目標

流通総額 1,000億円

営業利益率 50%

2027年 流通総額1,000億円・営業利益率50%

「資金移動業取得」による流通総額最大化

ギフト市場

キャッシュレス市場

CtoC市場

デジタル給与払い

流通売上最大化

ボリュームディスカウント

ジャンル別ギフト(自社商品ギフト)

実現するための掛け算人材獲得・100名体制

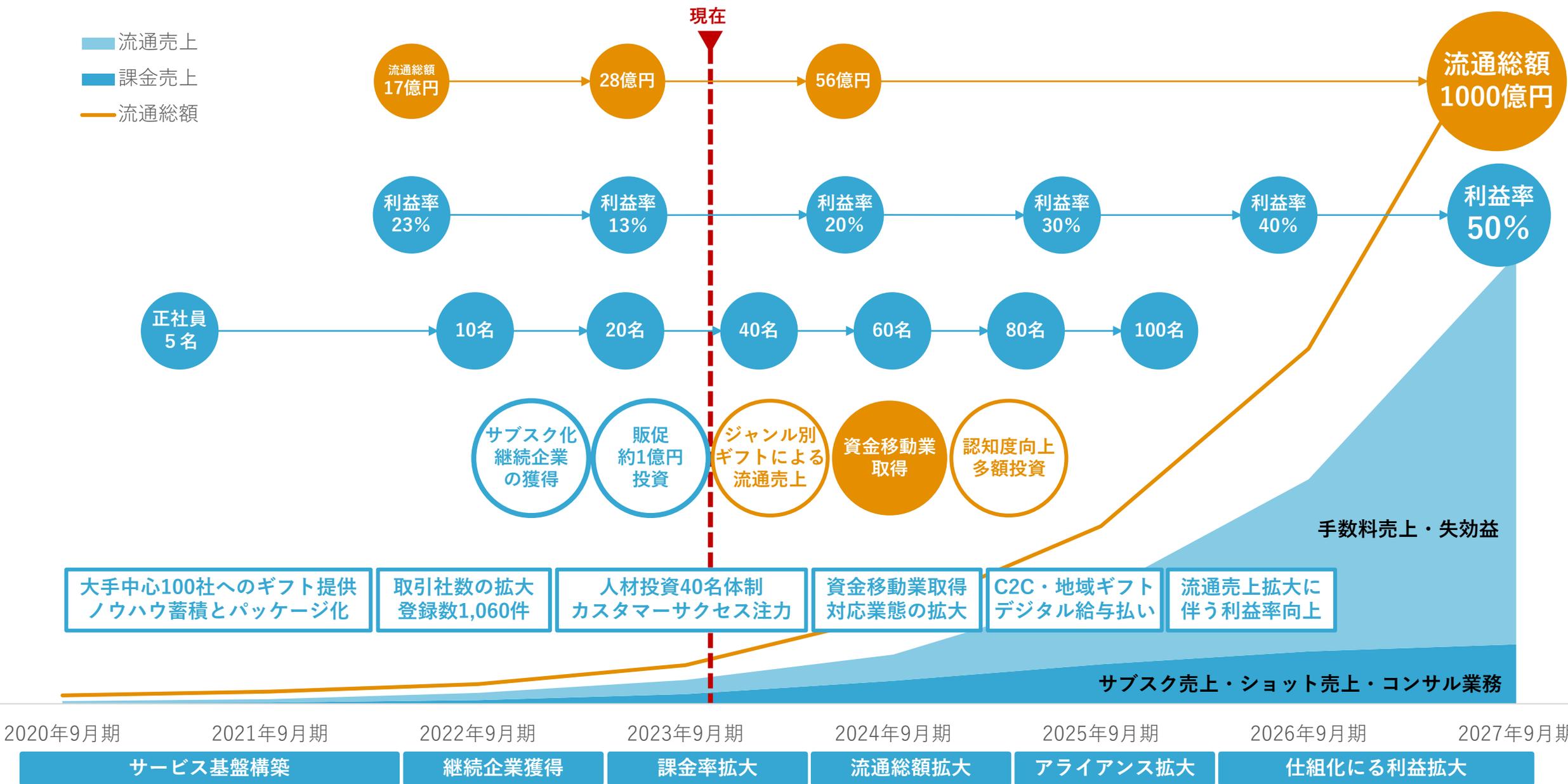
営業開拓力

開発力・仕組み化

企画提案力

戦略的提携力

■ 流通売上
■ 課金売上
— 流通総額





進捗率

17%

9.8億円

年間流通総額 前期倍増 56億円

既存登録者への利用促進と、来期に向けた資金移動業取得

PR活動および営業体制・活動の強化を実施、下期に向け効果取り込み見込み



進捗率

21%

63百万円

粗利 前期倍増（連続） 3億円

カスタマーサクセス本格立ち上げによる既存登録者のアップセル

カスタマーサクセス強化により、取引あたりの売上・粗利共に増加



進捗率

15%

11百万円

セグメント利益 前期比3倍 72百万円

積極的な人材投資による40名体制確立と利益率20%維持の両立

クリエイティブ事業の買収および増員等のコスト増がある中で計画通り推移

前Q比較では、**流通総額は114%、売上・粗利は120%以上**の成長率で着地
 前年同Q比較では、**すべて150%以上の成長**と、好調に推移

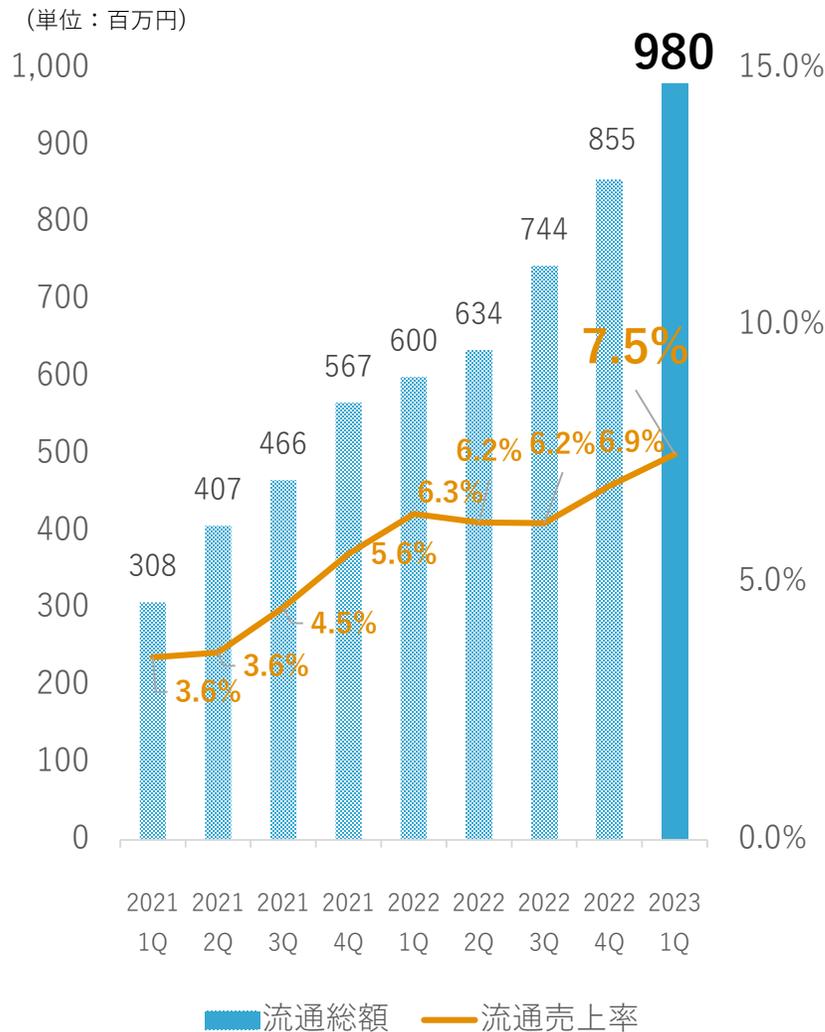
	当Q実績	前Q実績	前年同Q実績	前Q比	前年同Q比
流通総額	980百万円	855百万円	600百万円	114%	163%
売上高	73百万円	58百万円	38百万円	125%	193%
粗利	63百万円	50百万円	32百万円	126%	194%
販管費 ※	49百万円	35百万円	24百万円	139%	200%
セグメント利益	11百万円	12百万円	6百万円	88%	159%

※2022年12月より、Tsunagaru社から事業譲受したクリエイティブ事業の金額を含む

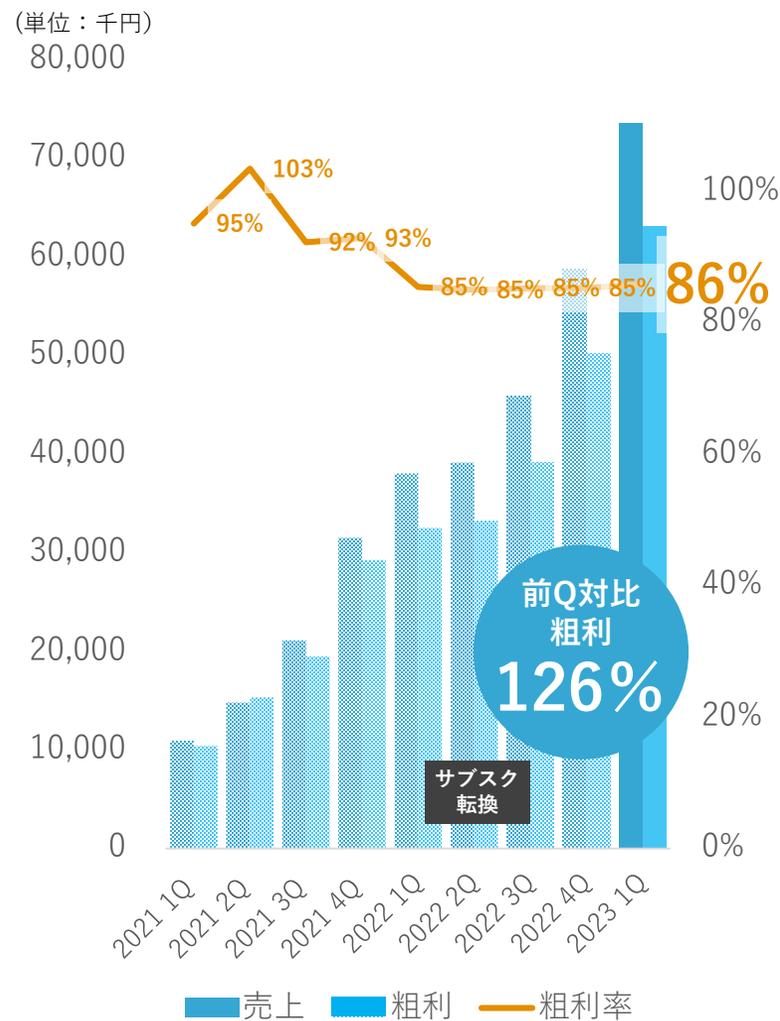
※人材増加に伴い四半期当たり約1,000万円、その他販促費等が増加しているが計画通りで推移

2023年9月期は流通総額拡大を目指し、四半期で**過去最高額となる9.8億円**に流通・売上・粗利共に**11四半期連続成長**、流通総額対比の売上率も大きく伸長

流通総額・流通売上率



売上・粗利推移



流通総額・売上・粗利共に
11四半期連続成長

過去最高額
流通総額 **9.8億円**

流通売上率 **7.5%**

※売上 ÷ 流通総額

粗利率 **86%**

※流通総額拡大を優先し、サブスク化に伴う手数料無料化によって、粗利率は今後一時的に低下するも、流通総額最大化に伴い、最終的には大幅に改善見込み

NFTデジタルギフトを通じて、約2兆円の法人ギフト市場へ進出

企業ノベルティのDX推進、企業のファンマーケティングやブランディング構築を支援

NFT × デジタルギフトの特徴

SDGsにつながり、企業のブランディングに貢献

- ①ユニーク性による、コレクションとしての価値
- ②劣化することなく、半永久的に資産として保有可能
- ③配送／在庫管理などのコストを削減

NFTを活用したサービス展開について

NFT発行代行事業

通常はデジタルコンテンツからNFTを発行する際に暗号資産と専用の口座が必要となることを、弊社サービスが代行、発行業務や取引など手間がかかる作業を一括対応

NFTをギフト化

デジタルギフト®の受取先にアーティストとコラボした企業オリジナルのデジタルコンテンツのNFT等を追加、ギフトを受け取る顧客に対して、より魅力あるサービス展開を実現

当社で実施した株主優待デジタルギフトの事例

2022年度に当社自ら新しい株主優待制度として新設し、**個人株主数昨年対比158%、複数単元保有者が昨対比110%**と大幅に伸長。株主との関係強化を目指す上場企業やクラウドファンディングなどを活用されている未上場企業における有効な施策として、今後は活用範囲の拡大をはかる。



前期末に実施した既存メディアのリスクオフ(減損又は売却)の影響により、売上高、セグメント利益共に前年同Q比20%と大幅減少。事業譲受の効果は、第2四半期以降に計上

	当Q実績	前Q実績	前年同Q実績	前Q比	前年同Q比
売上高(※)	22百万円	102百万円	105百万円	21%	20%
粗利	22百万円	101百万円	105百万円	21%	20%
販管費	25百万円	42百万円	42百万円	59%	59%
その他収益(※)	16百万円	-	-	-	-
セグメント利益	13百万円	59百万円	62百万円	22%	20%

※P16参考資料にて詳細説明。IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上

05 2023年9月期 第2四半期コミットメント

フィンテック事業

2023年2Q流通総額**10.5億円**

2023年9月期より本格始動したカスタマーサクセスにより、登録数ごとの流通単価向上を目指していく

フィンテック事業

2023年2Q粗利成長**前Q比120%以上**

高粗利率を維持しつつ、2期連続の粗利倍増を目指していく

※デジタルグロースは今期内フィンテックセグメントとなるため、3月連結予定の株式会社デジタル&も含む

デジタルグロース

電話占い事業からの**今期営業利益50百万円**（年間84百万円、前年対比130%成長相当額）

安定収益・安定成長を目指すデジタルグロースの事業の初年度として、130%成長相当額を目指していく

デジタルマーケティング事業

2023年2Qセグメント利益**25百万円**

2023年1月買収のデジタルマーケティング事業利益及び、買収手数料含む

06 Appendix

2027年度 流通総額 1,000億円・営利率 50%に向けて

年間流通総額 前期倍増

既存登録者への利用促進と、来期に向けた資金移動業取得

粗利 前期倍増（連続）

カスタマーサクセス本格立ち上げによる既存登録社のアップセル

セグメント利益 前期比3倍

人材投資40名体制の上で利益率20%、絶対利益成長へ

2022年9月期は中長期計画策定のための検証データ収集を目的に1,060登録獲得

2023年9月期よりカスタマーサクセスにより取引社あたりの**売上単価と流通単価を最大化**

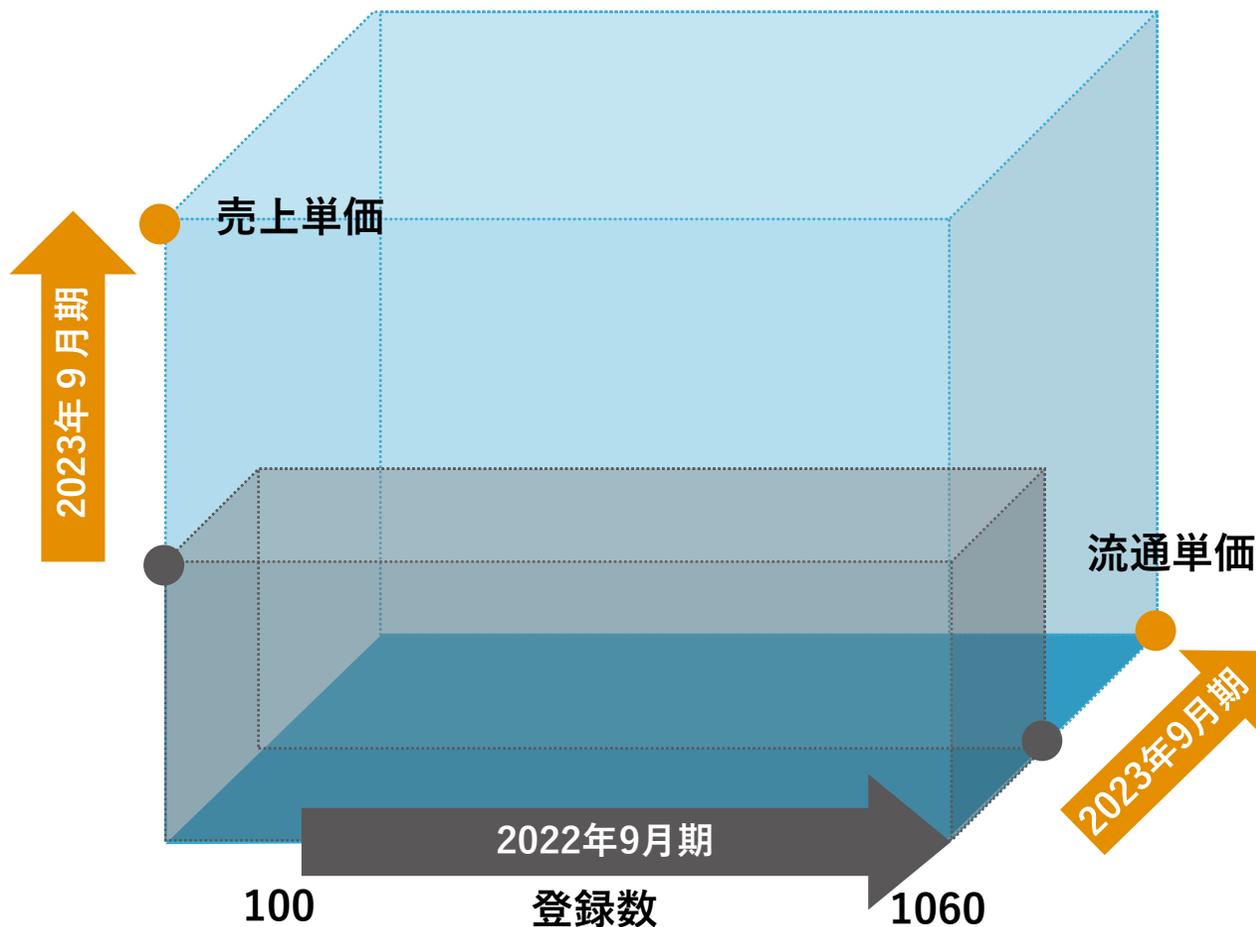
2023年9月期 ①売上単価向上

人材投資40名体制へ

- ・カスタマーサクセス
本格立上・提案力強化
- ・商品開発・仕組み化
- ・信頼性・安定性強化

コンサルティング業務

- ・NFTギフト企画
- ・キャンペーン企画
- ・マーケティング
- ・制作・開発



2023年9月期 ②流通単価向上

資金移動業取得

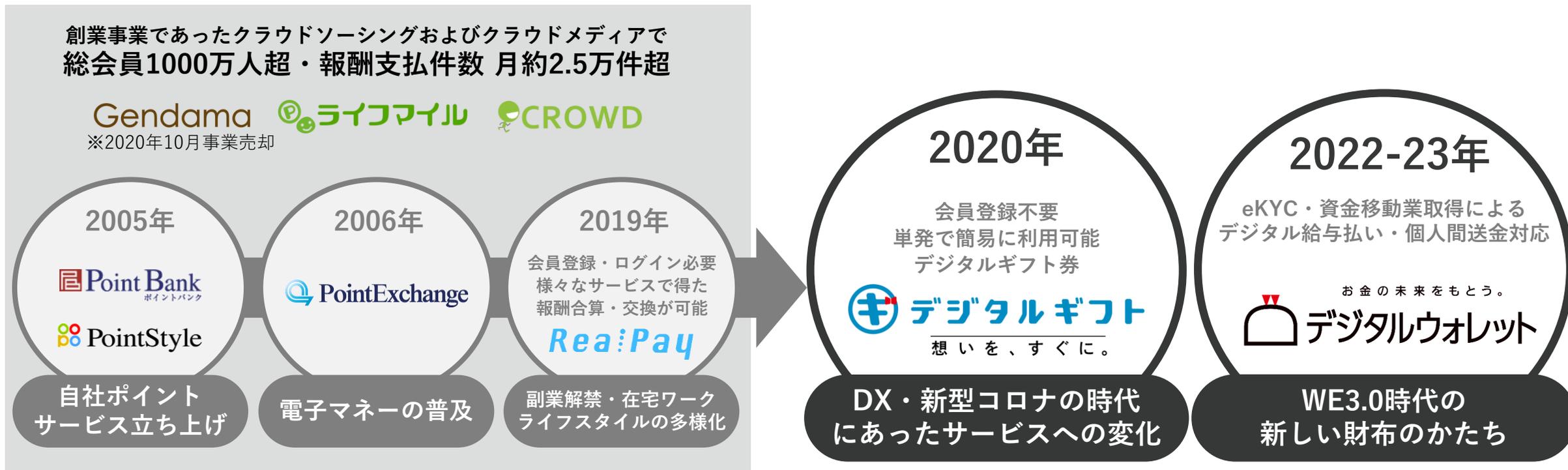
- ・CtoC参入
- ・デジタル給与払い
- ・インセンティブ
- ・チップ
- ・小口支払い

自社商品ギフト

- ・自社商品単体ギフト
- ・業界横断ギフト
- ・デジタルチケット

2023年9月期以降は、未稼働取引先は順次スクリーニング。
併せて稼働率の高い取引先に置き換え。

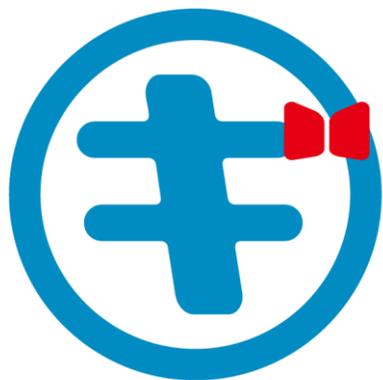
創業から17年間運営しているポイント交換サービスの基盤があるからこそ、競合他社と比較して手数料原価を抑えることができ、低価格で提供が可能



ポイント流通総額
約 **228**億円
※2022年9月時点

最高月間交換件数
約 **123,644**件
※2022年6月時点

デジタル化・キャッシュレスによって忘れ去れている「想いを、すぐに」伝える役割
もらって喜ばれ、使われるギフトへ



デジタルギフト

想いを、すぐに。

「手触り感のあるギフト」

ご祝儀袋・のし袋のDX化

「人と人をつなぐギフト」

貰ってうれしい
贈り手と受け手のGAPを解消

「捨てられない、利用されるギフト」

失効益で儲けない ※実績失効率5-6%と高い利用率



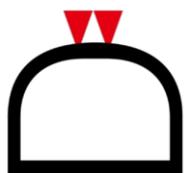
2022年10月1日より「RealPay」を「デジタルウォレット」に名称変更。

2023年に**資金移動業**を取得し、**マイナカード等によるeKYC機能**を実装。**WEB3.0時代**に向け、既存の**暗号資産**に加え、**デジタル給与即時払い**、**個人間送金**等、提供範囲を大幅拡大。



デジタルウォレットの役割・機能

本人確認機能



デジタルウォレット
お金の未来をしよう。



支払い機能



デジタルギフト
想いを、すぐに。

①本人確認・個人特定機能

マイナカード等によるeKYC対応

②利用先情報保存機能

口座情報・自動送金

③友達情報保存機能

個人間送金・お祝いタイマー

④デジタルギフト保存機能

デジタルチケット・NFTギフト等

⑤デジタルギフト端数額保持

※2023年資金移動業取得に合わせて
サービス開発予定

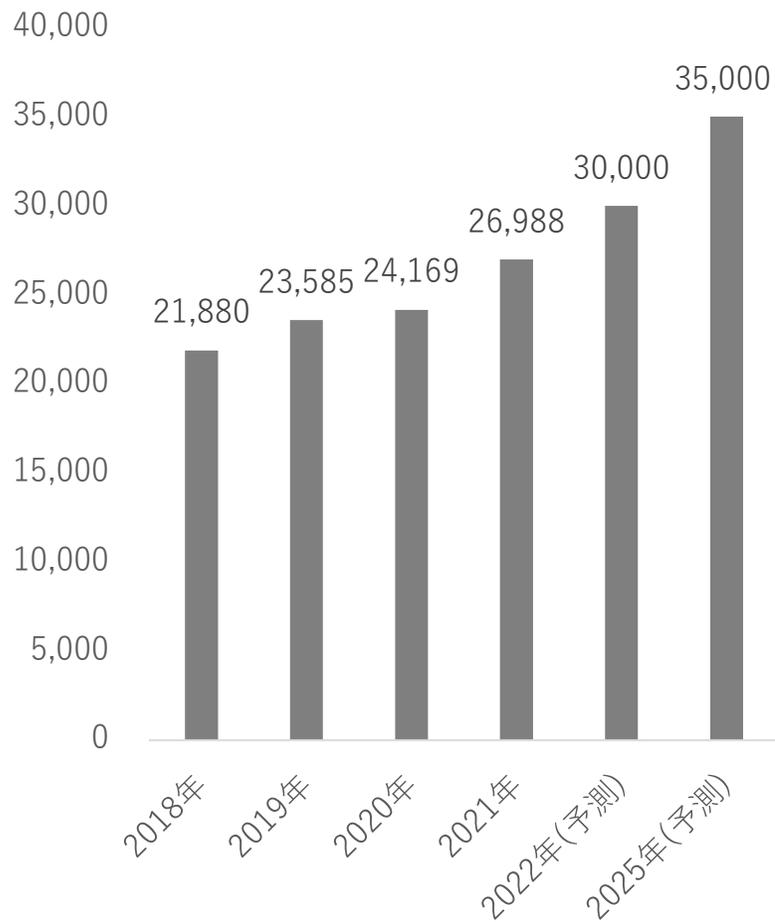
資金移動業取得によって対応可能な業態

- ・振込代行
- ・中古買い取り支払い
- ・交通費・経費精算
- ・個人間送金
- ・冠婚葬祭(ご祝儀・ご香典)
- ・お年玉・入学祝い等
- ・クラウドソーシング報酬支払い
- ・業務委託報酬支払い
- ・賞金支払い
- ・チップ

リユース市場は3.5兆円、アウトソーシング市場は約5兆円。リユースへの売却金額の受け取りや副業等の報酬を時間や日単位で自由度高く受け取り、銀行はもちろん、好きな利用先を選択することが可能

リユース市場規模推移

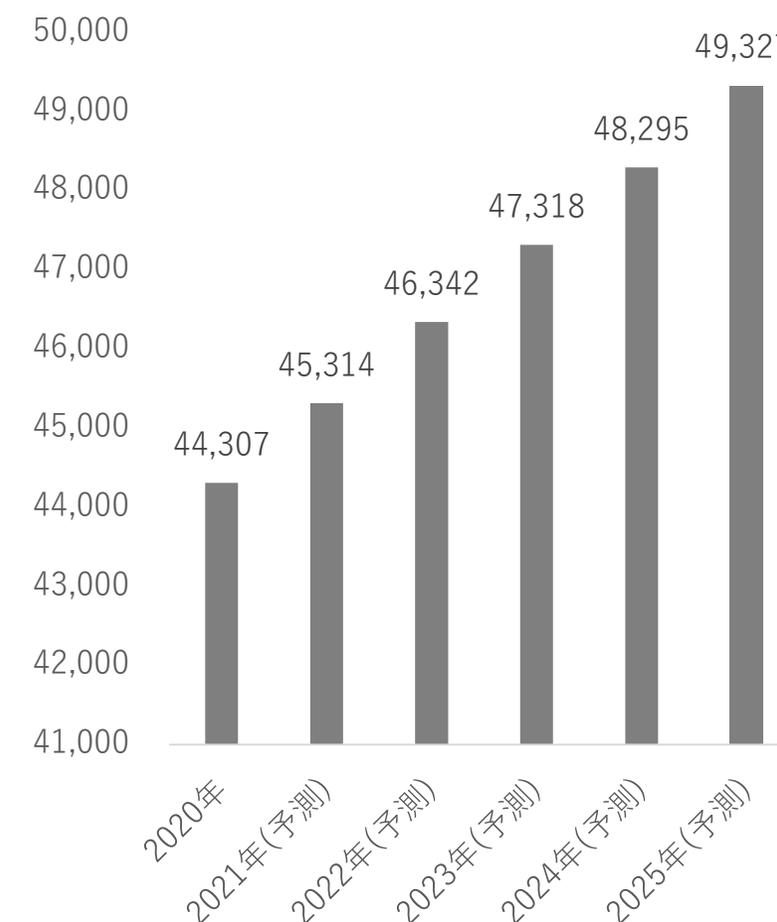
単位：億円



リサイクル通信推計より

アウトソーシング市場規模推移

単位：億円



矢野経済研究所 BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング) 市場に関する調査を実施 (2021年) より

第181回 労働政策審議会労働条件分科会 議事次第

令和4年10月26日(水)
13:00 ~ 15:00
場所: A P虎ノ門 A ルーム

- 1 開会
- 2 議題
 - (1) 「労働基準法施行規則の一部を改正する省令案要綱」について (諮問)
 - (2) 労働時間制度について
 - (3) 労働契約関係の明確化等について
 - (4) その他
- 3 閉会

配付資料

- 資料 No. 1-1 労働基準法施行規則の一部を改正する省令案要綱 (諮問)
- 資料 No. 1-2 労働基準法施行規則の一部を改正する省令案の概要

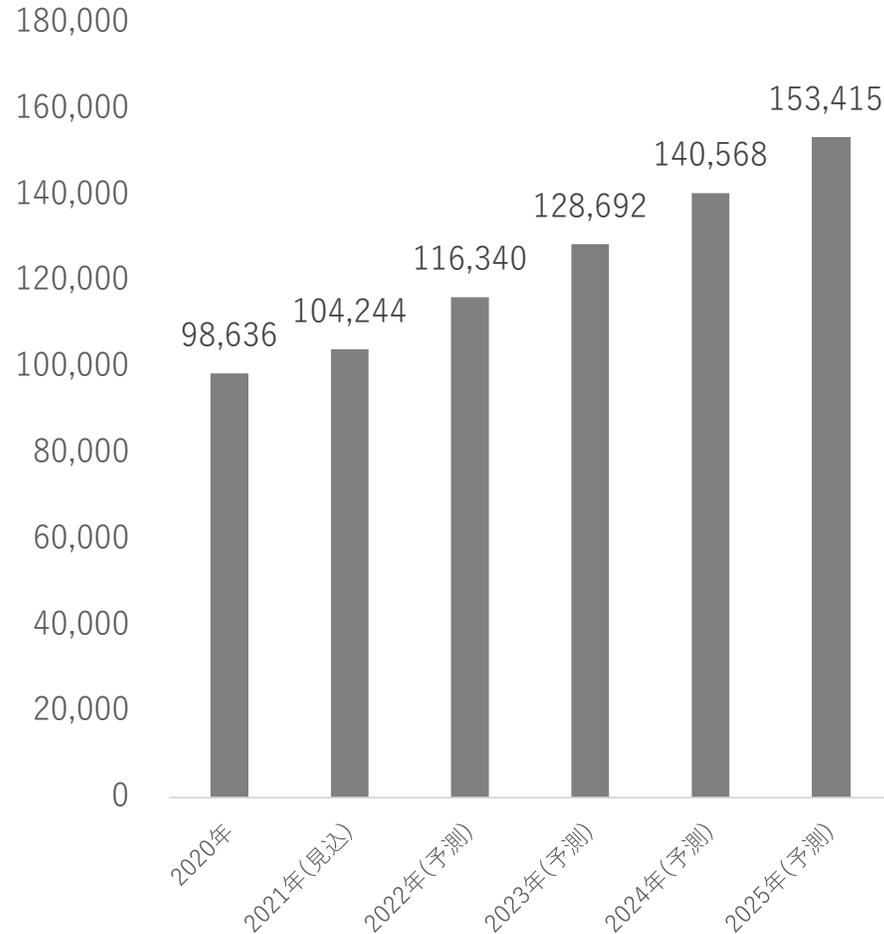
**2023年4月より
デジタル給与払い解禁へ**

厚生労働省HPより

2025年度にはキャッシュレス決済市場は150兆円超、コード決済は急成長し7兆円超の取扱高へ
デジタルウォレットは現金・キャッシュレス・暗号通貨等、何物にもなる未来のお財布。

キャッシュレス決済額推移

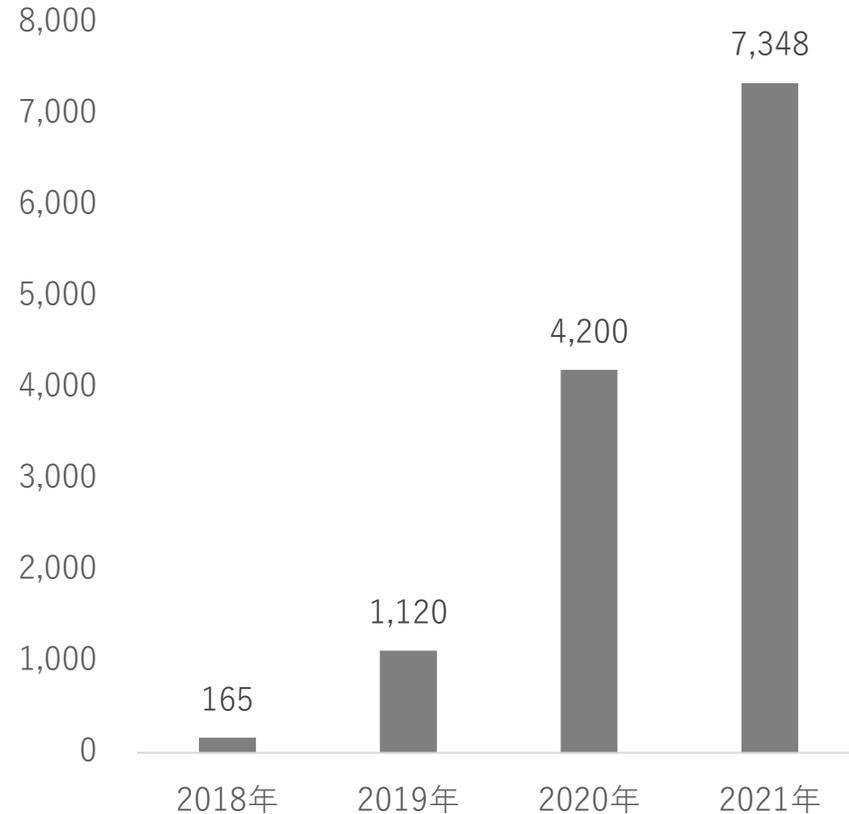
単位：10億円



矢野経済研究所 国内キャッシュレス決済市場に関する調査を実施(2021年)より

QRコード決済年間取扱高の推移

単位：10億円



IT media 電子マネー(日銀調べ)とコード決済の取扱高の推移より

その他の対面市場



グルメ・トラベル・リラクゼーション・フィットネス等。業界を横断したジャンル別ギフトを新規立ち上げギフトの直接販売はもちろん、既に流通しているギフトの選択肢にも加えることで流通総額に対する新たな手数料収益を獲得

デジタルギフト

想いを、すぐに。

各社横断したギフトの提供

あなたに贈られたギフト
5,000円相当

グルメ券	トラベル券
amazonギフト券	Google Play
PayPay	QUO Pay クオ・カード ペイ

10Y グルメ券

10Y A社	10Y B社
10Y C社	10Y D社
10Y E社	10Y F社
10Y G社	10Y H社

流通総額に対するマネタイズ

- ①これまで個別で自社商品ギフト化していたものをジャンル別に横断統合
- ②ジャンル別ギフトを直接販売できるカート機能も提供。トラベル券・グルメ券等、個別購入に対応
- ③既に流通しているギフト選択肢にも追加し、利用された場合は、手数料を回収

流通総額の数%が利益貢献

即日発行
できます!

業界最安値のデジタルギフト

1枚1円からご利用可能。PayPay・Amazonギフト・Quoカード・銀行等から選んで贈ることができます。



amazon ギフト券



QuoPay
クオ・カード ペイ



d POINT



bitcoin
by bitFlyer

「デジタルギフト®」は、PayPayやAmazonギフト券などのデジタルギフトをWeb上でカンタン・手軽にプレゼントできるサービスです。

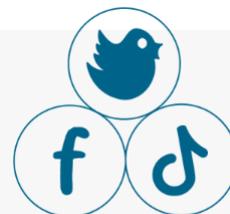
購入申請からギフトの発行まで、最短即日にご利用可能。

1枚1円からご利用でき、少額や急なキャンペーンなどにも対応可能です。さらに貴社の商品やクーポンをWEB上でプレゼントすることもできます。また抽選機能を使うと、貴社の見込み顧客を囲い込みにお使いいただけます。



販促・集客の 促進キャンペーン

商品を購入いただいた方にギフト券をプレゼント。



SNSキャンペーン

Twitterのフォロー&リツイートキャンペーンでフォロワー・売上増を実現。



資料請求・見積りの謝礼

資料請求の特典として、自社のオリジナルクーポンをプレゼント。



アンケート回答の謝礼

アンケートの回答率を上げる施策として。



来店・来場の特典

店舗や会場へWEB予約を増やす施策として。



ポイント交換

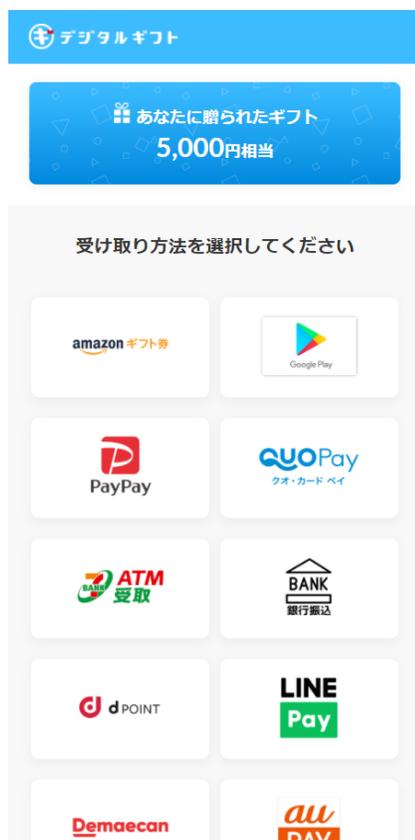
貯めたポイントをさまざまなデジタルギフトに交換。

アプリのダウンロードや会員登録は不要
届いたギフトのURLをタップだけで利用することができます

1. URLをタップ



2. 受取先を選択



3. 受取先詳細確認



4. ギフト受取



※一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要です



デジタルギフト
想いを、すぐに。

①手数料無料化 ②受取先拡充 ③認知度向上によって、シェア・流通総額拡大を目指す。
強みである金券「ギフト券」から、自社商品ギフトによる「法人ギフト」、
資金移動業取得によって「CtoC市場」に参入、約10兆円の市場を抑えていく。

商品券・ギフト券市場
約7,500億円

商品券・図書券 etc

Amazonギフト券・PayPay etc

法人ギフト市場
約2兆円

紙面ギフト・紙面クーポン・
紙面チケット・手渡しノベルティ etc

自社商品ギフトのDX化

ギフト市場
約10兆円

■デジタルギフトへの変化

1. 業界構造の変革
2. コロナ禍で加速するDX化
3. キャッシュレス化

2022年1月11日、手数料無料化とサブスクリプションへの収益転換、「デジタルギフト®」へ



キャンペーンや日頃の感謝など様々なシーンに。



- 手数料無料化**により、金券(商品券・図書券等)を購入する
なら、**多くの金券に対応した当社が選択**される基盤を構築
- ギフト活用ツールを拡充し、**サブスク収益に転換**

ギフトデザイン
PR動画挿入



ご祝儀袋のDX化。企業の想いを
ギフトのデザインテンプレートに
載せる機能

メール・SMS配信



ギフトを贈るユーザーの携帯電話
番号のみでギフト
送信が可能な機能

自社商品ギフト



ギフト発行企業の自社商品を独自
にギフト化する機能

インスタントウィン
(キャンペーン機能)



その場で当落がわかる、
抽選キャンペーンを簡単に
開催できる機能

ギフトスタンド
(決済対応)



最少1枚1円からデジタルギフト
を即時発行できるオンライン完結
型の発注機能

不正防止機能
(本人確認コード)



不正なギフト利用、誤送信による
ギフトご利用を防止する機能



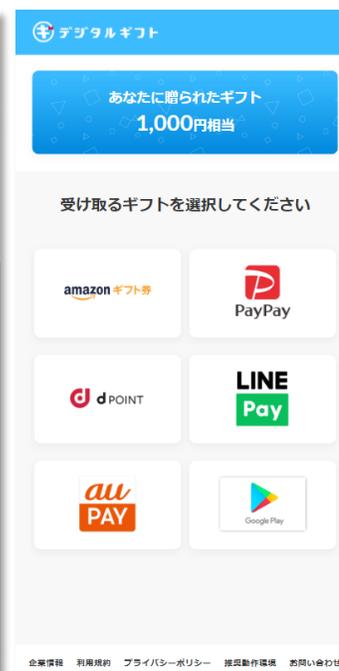
キャンペーンの参加条件をツイート

キャンペーン参加前に動画を必ず視聴させることができます (最大180秒)

リアルタイムで参加条件を満たしているかシステムで確認

はずれ画面にバナーの設置ができます

利用企業様が事前に指定した受取先から、ユーザーがギフトを選ぶことができます





キャンペーンの参加条件をツイート

リアルタイムで参加条件を満たしているかシステムで確認

各等で画像の変更ができます

1等だけ自社商品ギフトを配布

入力フォームのカスタマイズができます

完了画面にサービス詳細やお問い合わせ先の記載ができます



創業73年
#札幌ラーメンの菊水
Twitter開設キャンペーン！

特賞: 名店ラーメン詰合せを30名様
ハズれた方にも #デジタルギフト5
円分
その場で当たる

応募方法
① @Kikusui_ramen をフォロー
② この投稿をRT
③ 下記URLから応募
onl.la/qzV2Zr2

※切: 2万RT達成 or 4/15(金)23:59



サブスクプランをご契約いただいた場合、ギフト発行手数料を無料とさせていただきます

	月額	ギフト発行 手数料	契約期間 (自動更新)	ギフト配布 (Mail・ SMS)	デザイン ギフト	PR動画・ 誘導バナー	自社商品 ギフト	抽選機能 (インスタ トウィン)	アンケート 機能	マストバイ
プラチナプラン (抽選機能)	50,000円/月	0% 上限設定あり 年間60万円の手数料無料!	12ヶ月	○	○	○	○	○ 使い放題	△ (別途費用発生)	△ (別途費用発生)
ゴールドプラン (自社商品ギフト)	25,000円/月	0% 上限設定あり 年間30万円の手数料無料!	12ヶ月	○	○	○	○	×	×	×
シルバープラン (デザインギフト)	12,000円/月	0% 上限設定あり 年間14.4万円の手数料無料!	12ヶ月	○	○	○	×	×	×	×
ブロンズプラン (通常ギフト)	無料	ギフト購入金額 5%	-	○	△ (券面画像 のみ可)	×	×	×	×	×

※LINEPay、セブン銀行ATM受取、銀行振込をギフト受取先に導入する場合は、1枚当たり200円の手数料が別途発生いたします。
 ※楽天ポイントをギフト受取先に導入する場合は、額面総額に対して30%の手数料が別途発生いたします。
 ※1アカウントのご契約で、Twitterと公式LINEのアカウントをそれぞれ1アカウントご利用いただけます。

商品券・図書券(金券)はもちろん、DX化が進み、それらに取って代わる受取先を随時拡充
 ギフト発行企業は**受取先を選び、用途に合わせたデジタルギフトを発行**が可能

デジタルギフト受取先一覧

自社商品ギフト・デジタルチケット



商品郵送型デジタルギフト



電子スタンプ型デジタルギフト

※Amazon、Amazon.co.jp およびそれらのロゴは Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です ※Google Play は Google LLC の商標です
 ※Apple Gift Card は米国およびその他の国々で登録されている Apple Inc. の商標です

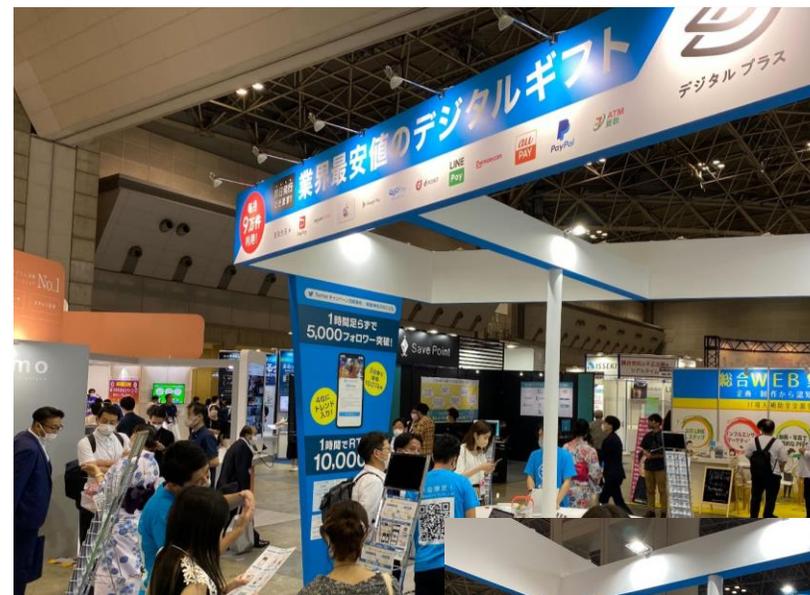
より効果的に認知度を高めるため、2021年11月「デジタルギフト®」の商標を譲受
2022年1月11日に「デジタルギフト®」に名称変更、7月展示会(EXPO)に出展

キ デジタルギフト

想いを、すぐに。

一度名前を聴けば覚えることができる

名前を聴けばどのようなサービスか認識できる



2022年9月期2Qでは、マーケティングシステムをパッケージ化、サブスク収益転換機能追加を優先しており、UI/UXが追い付いていないため、下半期はUI/UXを強化し、web広告を再出稿

プロダクトの特長		当社	A	B	C	D
わかりやすさ・使いやすさ(UI/UX)		◎	◎	△	○	△
交換先の拡充	キャッシュレスギフト	◎	○	○	○	○
	他社商品ギフト	2023年度着手	◎	○	△	×
	自社商品ギフト・電子スタンプ	◎	◎	×	×	×
ギフト発行手数料		◎	△	△	△	○
マーケティングシステムの拡充	デザインテンプレート	◎	◎	×	×	×
	インスタントウィン	◎	◎	×	×	×
	その他配信方法	◎	◎	×	×	×
システム利用料金		◎	△	—	—	—
ギフト発券スピード		◎	△	△	△	○

当社の注力領域

この間、習得したメディア運用ノウハウを基盤に、コンサル・マーケティングを企業向けに提供
 全社におけるマーケティング基盤として、デジタルフィンテック事業とのシナジーを高めていく

2022年9月期まで

GAFAMedia事業部

すーちゃんモバイル比較



キャッシュフローを通じて
 全社の運営費を賄うこと

2023年9月期以降

デジタルマーケティング事業部

既存事業

- ・ オウンドメディアの運営
- ・ アライアンス・メディアの運営

「リアル超え」に向け、
 アンコントロールラブルな
 要素と、特損リスクの排除

新規事業

- ・ インターネット広告代理事業
- ・ ソリューション開発・販売
- ・ コンサルティング事業

買収事業

- ・ デジタルマーケティングの
 強化を目的とした買収も視野

相互シナジー効果向上

フィンテック事業部



デジタルギフト登録数1,060件



グループ本部

IR担当

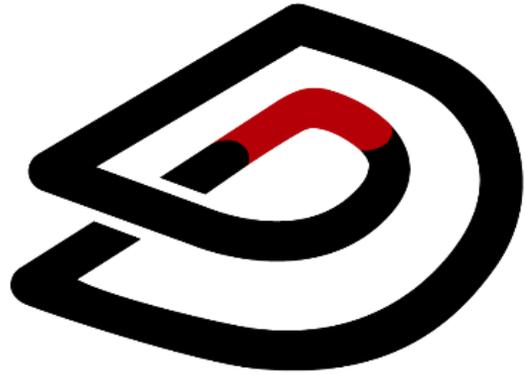
TEL

03-5465-0690

問い合わせフォーム

<https://digital-plus.co.jp/contact/>

人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

はじまること、出会うこと、成長すること、遊ぶこと、
学ぶこと、挑戦すること、愛すること、
失敗しても、またはじめられること。

前に進む人生のすべてに、

一緒にいるデジタルを提供していく。

無意識のうちに、つい、あきらめてしまっていることを、

叶えられることに変えていく。