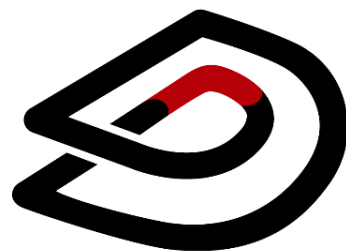


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

2023年9月期 第2四半期
決算説明資料

フィンテック事業において、

2Q単体で流通総額が10億円を突破。

今期、既に5事業を買収し、マヒナを筆頭に

デジタルグロースへの貢献度も高く、

フィンテックセグメント粗利は前Q比52%成長、

流通・売上・粗利共に12四半期連続成長。

全社においては、GAFAMメディア業態転換から6カ月、

デジマ事業の買収も寄与し、

3月単月では営業利益1,100万円となりました。

また組織においては、20名から60名と

持続的成長性を高めることができました。

足元ではTwitterAPI有償化に伴うフィンテック商品の見直し、

イレギュラーコストの発生等も起こっていますが、

中長期においては流通総額1000億円に向け

目線を変えることなく挑み続けています。

また直近で買収した2事業に関し、

オンコーチにおいては繰欠取り込みによる最終利益効果と

報酬支払デジタル化による流通総額貢献、

給料前払いサービスQ給においては、

報酬支払いへの本格参入と資金移動業取得後の流通総額貢献を

大きな狙いとしています。

更に、今期は**引き続き積極的M&Aと**

すーちゃんモバイルコンサルフィー最大化による

営業利益の最大化を目指すと同時に、

中長期目標に目線を置き、継続的な成長の源泉となる

最終益最大化を営業利益以上に目指し、

社員一同、全身全霊、尽力しております。

引き続き、ご支援・ご愛顧の程、

何卒、よろ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2四半期 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2四半期 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 通期コミットメント
- 06** Appendix

01 2023年9月期 第2四半期 決算ハイライト

旧GAFAMedia事業からの転換、デジタルグロース立ち上げ（マヒナ買収）が功を奏し、3月単月ながらも営業黒字17百万円。今後も積極的にM&Aを展開（IFRS適用により買収効果も最大化）、営業利益及び純利益の最大化を目指す



グループ連結 3月単月 営業利益黒字化

営業利益：11百万円
3月単月にて黒字化
高い収益率を目指し
引き続き事業運営を推進

単月ではあるものの
早期黒字化を実現し、
着実な利益改善を推進



電話占い「マヒナ」 事業買収 営業利益7百万円 (3月単体)

2023年2月
JV「デジタル&」を設立
当社の主力事業との
シナジーを創出

安定した収益と成長を
もたらず事業として、
来期よりセグメント化
を視野に展開



フィンテック粗利 前年同Q比 **290%** セグメント黒字拡大

前年同Q粗利：33百万円
当Q粗利：96百万円
営業力強化と買収事業の連結
により大幅に目標を達成

流通、粗利ともに
12四半期連続成長



デジマ粗利 前Q比 **311%** セグメント黒字達成

前Q粗利：22百万円
当Q粗利：68百万円
既存顧客の予算消化が進み
大幅に目標達成

目標達成と同時に今後は
フィンテック中心とした
全社マーケティングの
連携強化

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

実績 **10.8**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 **96**百万円
前Q比 **152**%

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

実績 **7**百万円
進捗率 **14**%

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

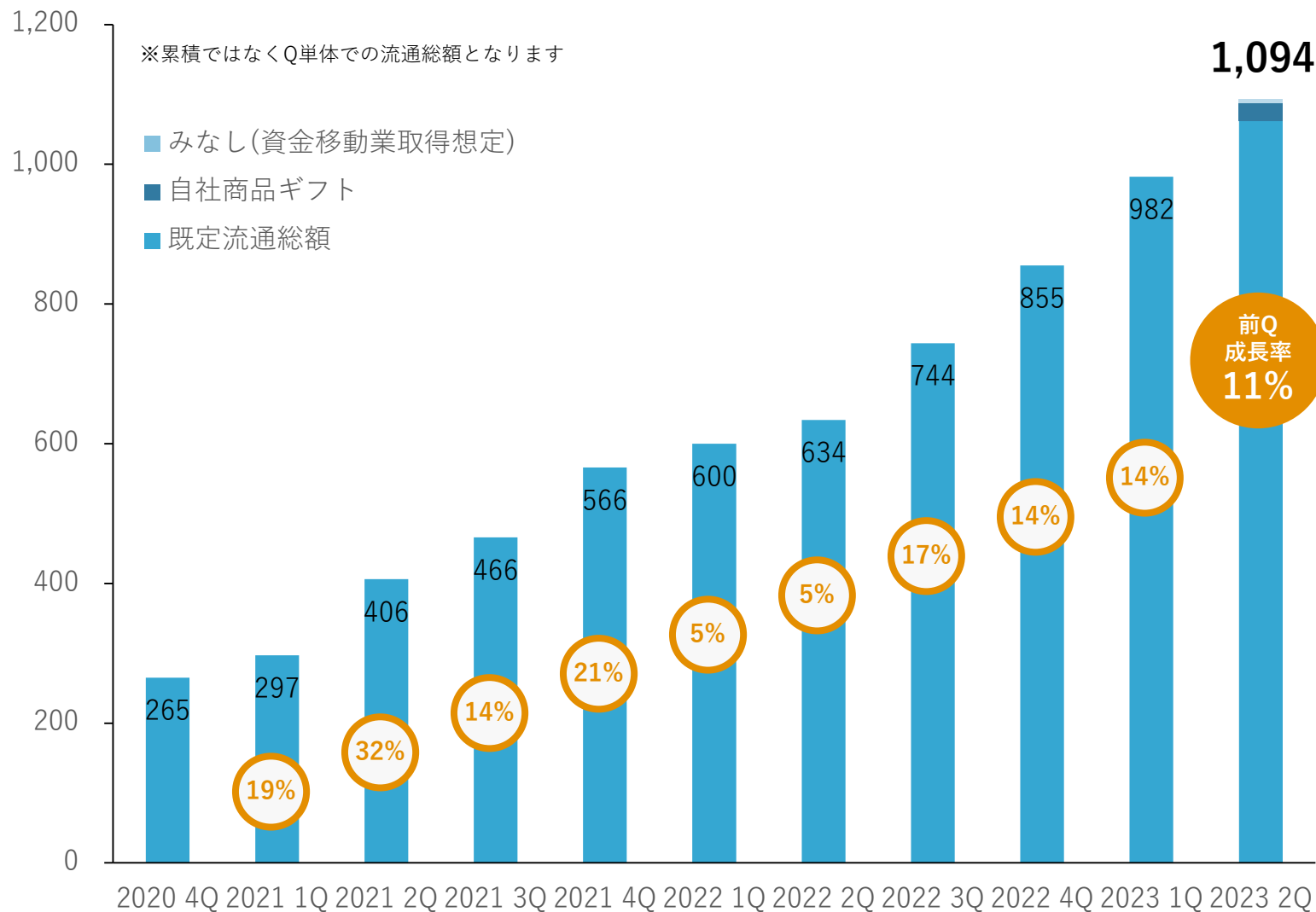
2023年1月買収のデジタルマーケティング事業利益及び、買収手数料含む

実績 **38**百万円
達成率 **153**%

フィンテック流通総額の状況

2023年2Q **フィンテック流通総額は10億円を突破**し、**12四半期連続成長**を達成。
自社商品ギフトと、資金移動業取得後に対象となる流通総額をみなしとして、今回よりカウント開始。

フィンテック流通総額



■既定流通総額

デジタルウォレットおよびデジタルギフト®での現金・電子マネー・キャッシュレス等のこれまでの流通総額。

■自社商品ギフト

取引先の商品・サービスをデジタルギフト化した取引額。単価は通常価格で算出。

■みなし流通総額

資金移動業取得後に、デジタルウォレットに連携、流通総額対象となる想定額。主に、電話占い事業における占い師報酬支払額。3Q以降は、新たにM&Aした2事業も対象。

資金移動業取得後、ロードマップにおける流通総額の成長を支えていく予定。

- ・オンコーチ：家庭教師報酬支払額(7/1～)
- ・Q給：前払い給与支払額(6/1～予定)

02 2023年9月期 全体戦略及び業績予想について

Q給 給料前払いサービス「Q給」の事業買収

派遣・SES・副業ビジネスをターゲットに取引先・流通総額拡大を図る。また、多言語対応機能を活用し、海外送金も拡充、外国人労働者への提供を強化。6月1日より効力発生予定。

給料前払いサービスの概要

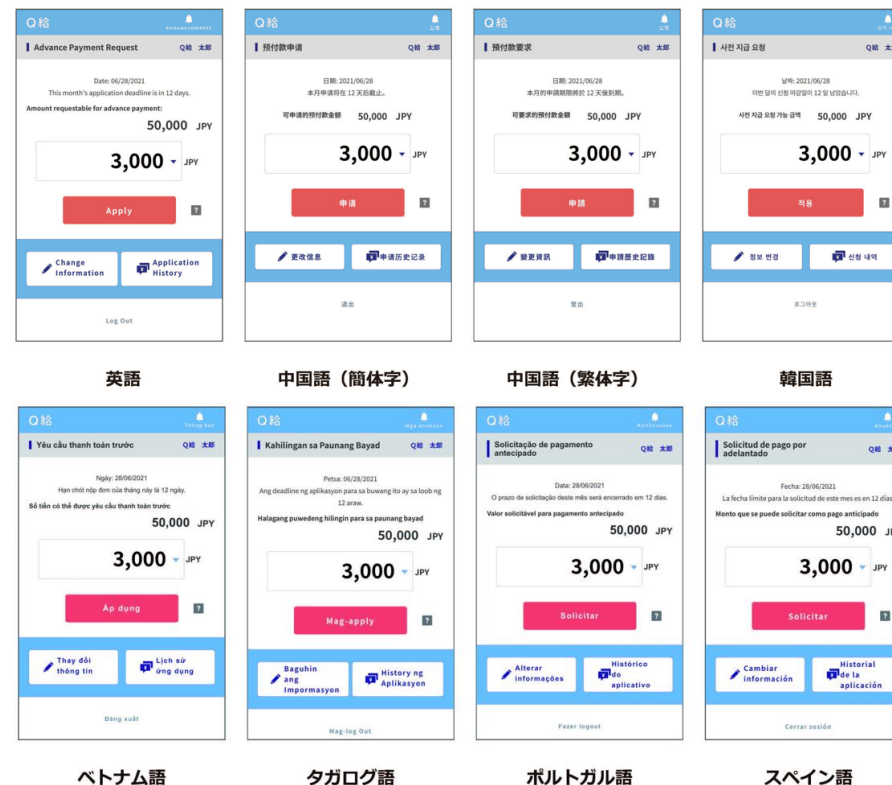


主要勤怠管理システムとの自動連携

各勤怠管理システムと自動連動しており、それ以外の勤怠管理システムもCSVによって対応可能。



7カ国語に対応しており外国人労働者も対象に

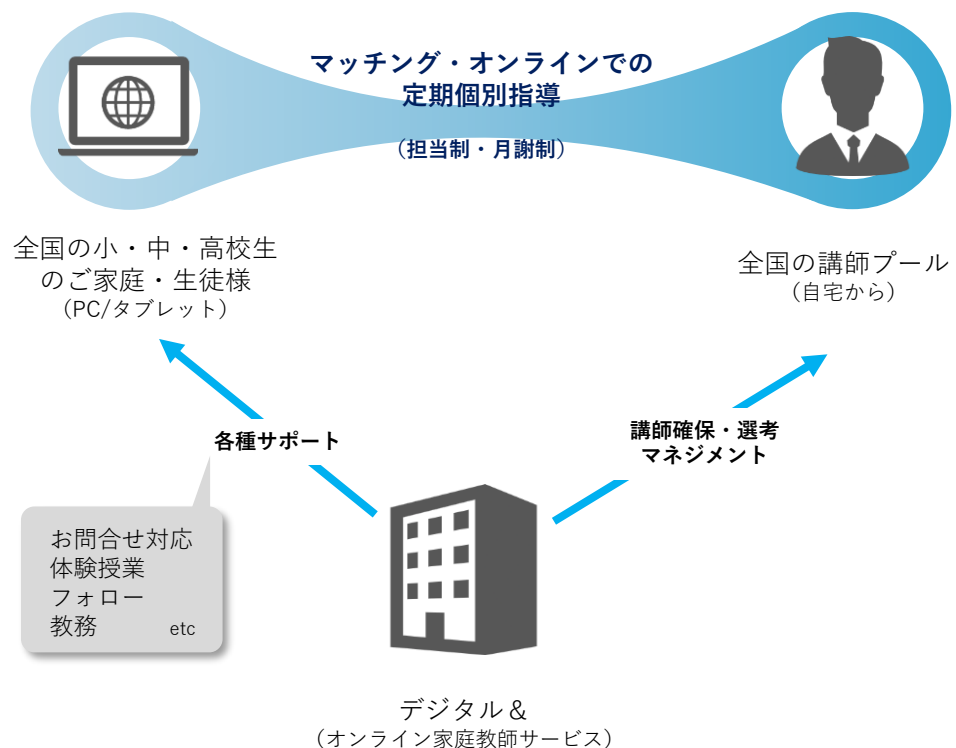


資金移動業取得後は、デジタルウォレットによるeKYC、銀行に限らないPayPayやセブンATM等、デジタルギフトによる24時間365日、様々な報酬の受け取り方拡充を目指す。

オンライン家庭教師「peace」を営む株式会社オンコーチを株式会社デジタル&で吸収合併。
2023年4月に契約書締結、効力発生は2023年6月1日



オンライン家庭教師事業の概要



買収・合併の目的

- ・ 繰欠8,800万円の取り込みによる節税効果
- ・ 電話占い事業で実績のあるオーナー宗清氏のデジタル&取締役登用（予定）における事業成長期待
- ・ 家庭教師への報酬支払手段のデジタルギフト対応
- ・ 中長期におけるオンライン育成事業への参入

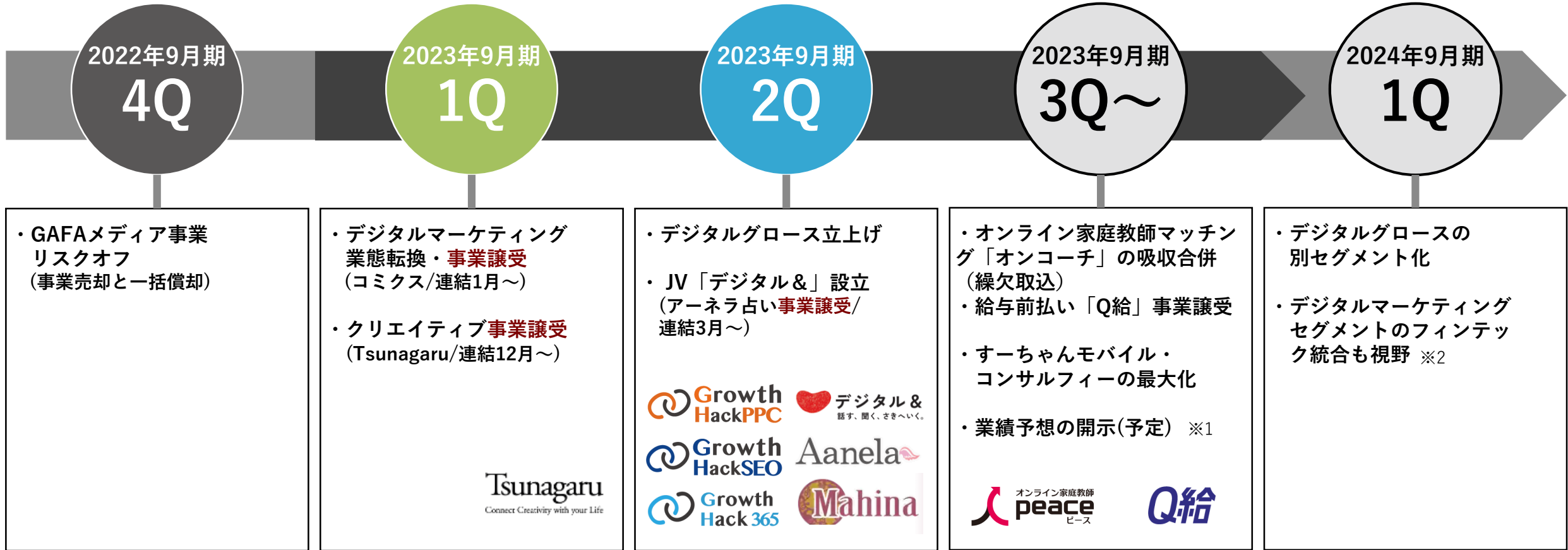
直近の財務状況

継続収益に対し、共通コストおよびオーナー費の削減、
当社人材による外注費削減・投資効率化により、
効力発生7月以降、事業単体で黒字化見込み。
加えてデジタル&としての繰欠による節税効果享受予定。

	2021年5月期	2022年5月期
売上高（千円）	51,592	57,173
営業利益又は 営業損失（千円）	△41,761	△44,551

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 3Q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

2024年9月期のセグメントイメージ

来期はマーケ領域の事業・組織を一本化し、デジタルマーケティングセグメントをフィンテックセグメント内に吸収。M&A事業をフィンテック事業を活用し成長させるデジタルグロースを新設セグメントとしていく予定

デジタルフィンテック



2027年9月期 流通総額1000億円

2023年9月期 流通総額倍増

- 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)

- ①流通総額最大化
→ 資金移動業取得
- ②流通粗利改善
→ ジャンル別ギフト立上げ

中長期での戦略的・計画的
アライアンス営業部隊組成



2023年9月期 粗利倍増

デジタルマーケティング

クリエイティブ



- ①CS・社単・継続率向上
 - ②システム(課金)売上最大化
 - ③広告・制作アップセル
- ※トータル支援によるデジギフト利用継続効果

マーケティング部隊組成
短期的収益創出の自走化

デジタルグロース

継続的M&AおよびJV設立

資金移動業取得後、フィンテック事業の
他社提供に向け、自社事業での検証・研究
開発および実績作り



- ①キャッシュフロー獲得
- ②シナジーによる事業成長
- ③流通総額貢献

利益成長のためのM&A
M&A・PMIチーム発足

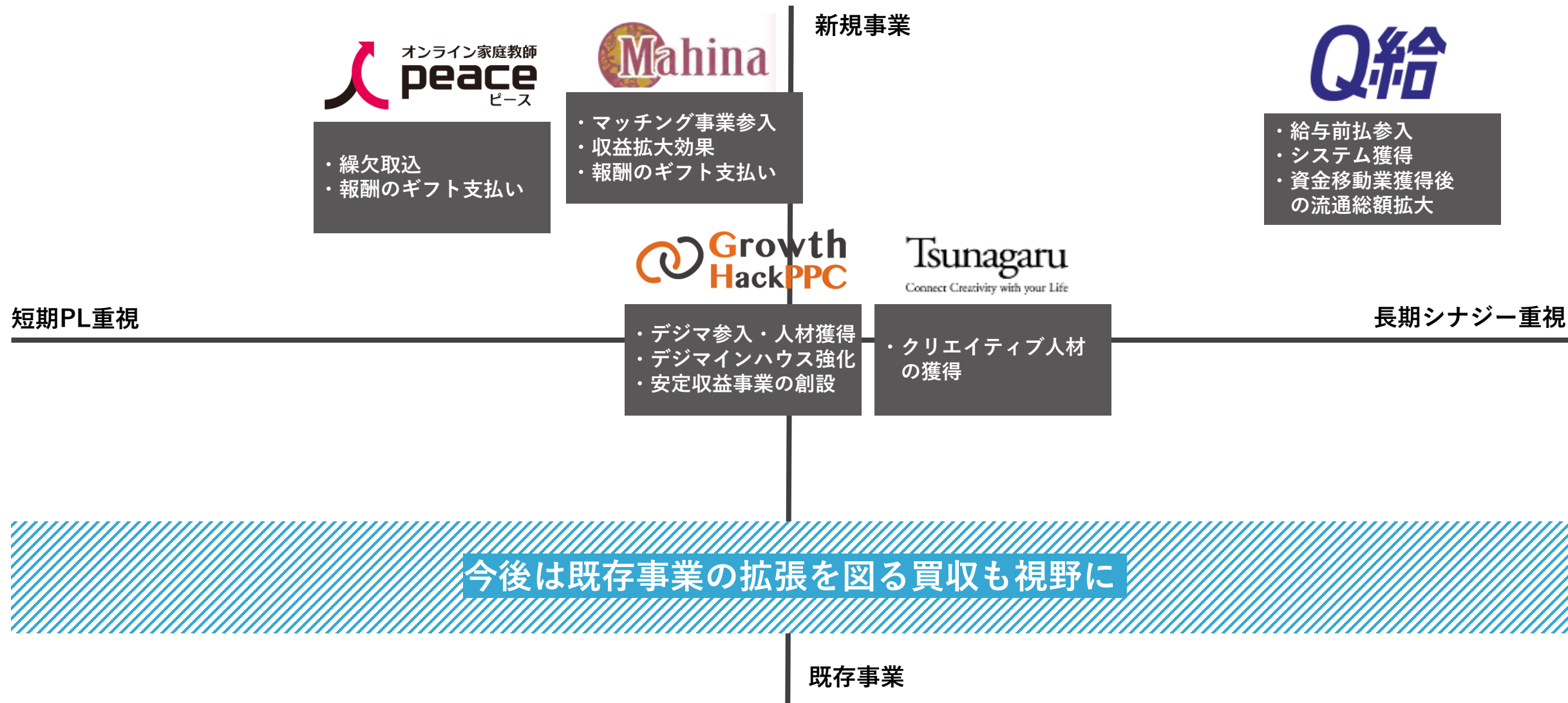
デジタルマーケティング
による事業成長

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

一般的なM&Aの目的は多岐にわたるが、当社におけるM&A対象としては、短期的にPL貢献度の高い事業又は長期的にシナジー(ビジネスモデル・人材リソース・システム等)が見込める事業を中心に買収。今後は、既存事業の拡張も視野に



03 2023年9月期 第2四半期 主要計数のご説明

連結損益計算書（P/L）：2023年9月期 第2四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）



当第2四半期会計期間は、M&A戦略の実現により**売上、粗利ともに前四半期比で大幅に成長**、GAFAMメディア事業転換前の前年同期比にても120%成長を実現。赤字幅についても縮小

単位：百万円	2023年9月期 第2四半期 (2023年1月～2023年3月)	2023年9月期 第1四半期 (2022年10月～2022年12月)	前四半期比	2022年9月期 第2四半期 (2022年1月～2022年3月)	前年同期比
売上収益	194	95	202%	161	120%
売上総利益	167	85	197%	154	108%
売上総利益率	86%	88%	▲2pt	96%	▲9pt
販売費及び 一般管理費	206	162	126%	122	169%
その他収益及び 費用	0	16	—	0	—
営業利益	▲38	▲61	—	32	—
四半期利益	▲36	▲61	—	9	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲39	▲61	—	9	—

当社考察

- 1 買収したデジマ事業及びマヒナが第2四半期よりPLに反映。**前年同期比、前四半期比ともに高い成長率を達成**
- 2 デジタルマーケティング事業への転換、マヒナの買収等により前年対比で減少するも**依然として高粗利率を維持**
- 3 分割計上されたすーちゃんモバイルの譲渡収益（スライド19ご参照）2Qにおいては、オフィス同居先企業のサブリース賃料減少により、**IFRS上、一時費用約16百万円が発生。すーちゃんの譲渡収益と相殺**

連結損益計算書（P/L）：2023年9月期 第2四半期決算概要（IFRS適用）



当第2四半期は、第1四半期におけるデジタルマーケティング事業部の転換期にて、営業利益はマイナスとなるも、**3月は単月黒字を達成**

単位：百万円	2023年9月期 第2四半期 (2022年10月～2023年3月)	2022年9月期 第2四半期 (2021年10月～2022年3月)	前年同期比
売上収益	290	305	95%
売上総利益	252	292	86%
売上総利益率	86%	95%	▲8pt
販売費及び 一般管理費	369	237	155%
その他収益及び 費用	17	▲1	—
営業利益	▲99	53	—
四半期利益	▲98	16	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲100	16	—

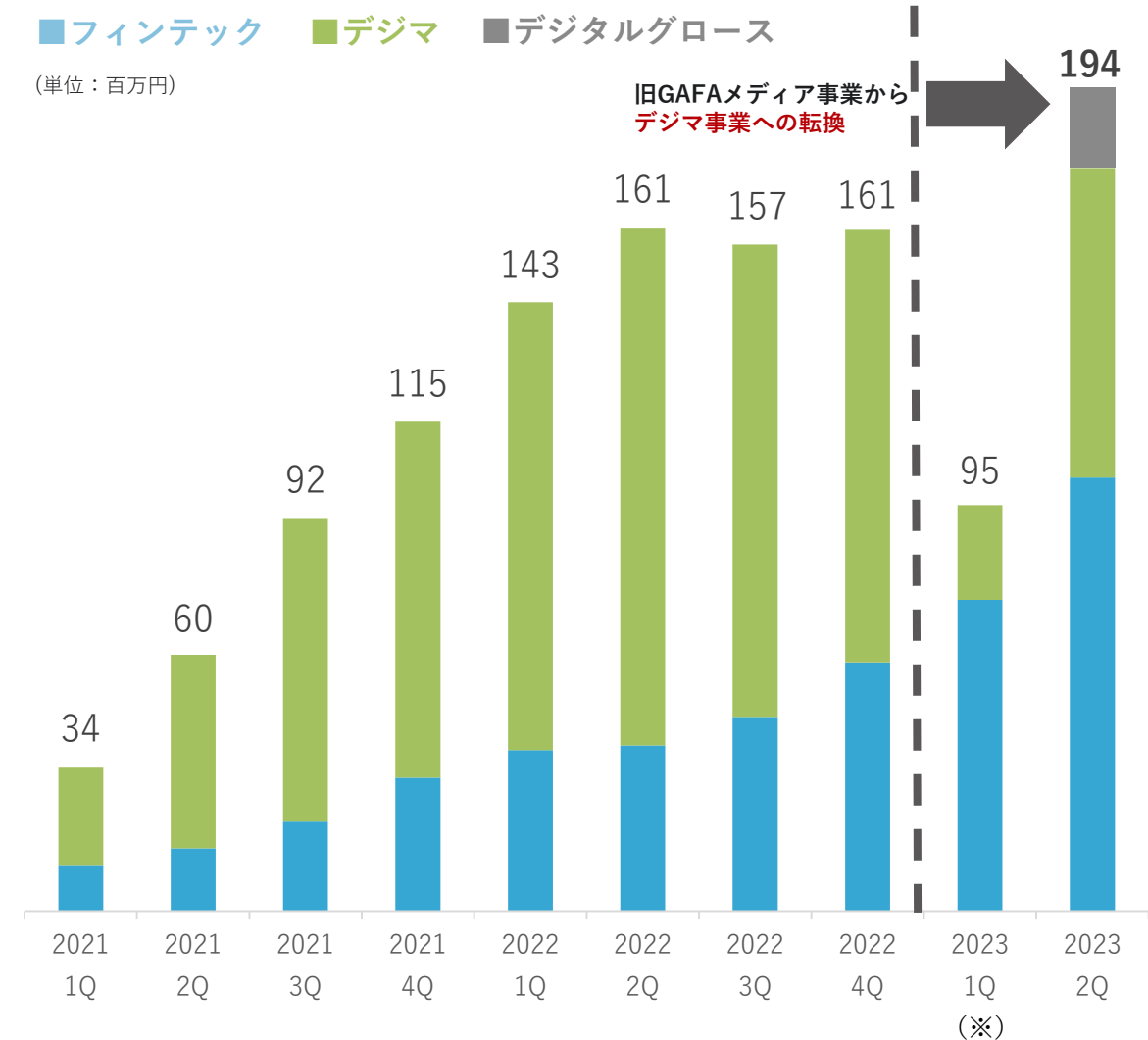
当社考察

- 1 旧GAFAMedia事業からの転換がありしも、フィンテック事業の高い成長及び買収事業の貢献により前年対比で微減を堅持
- 2 M&Aの推進により、人件費が増加。その他、フィンテックの業容拡大に伴い、代理店手数料が増加
- 3 分割計上されたすーちゃんモバイルの譲渡収益（スライド19ご参照）2Qにおいては、オフィス同居先企業のサブリース賃料減少により、IFRS上、一時費用約16百万円が発生。すーちゃんの譲渡収益と相殺

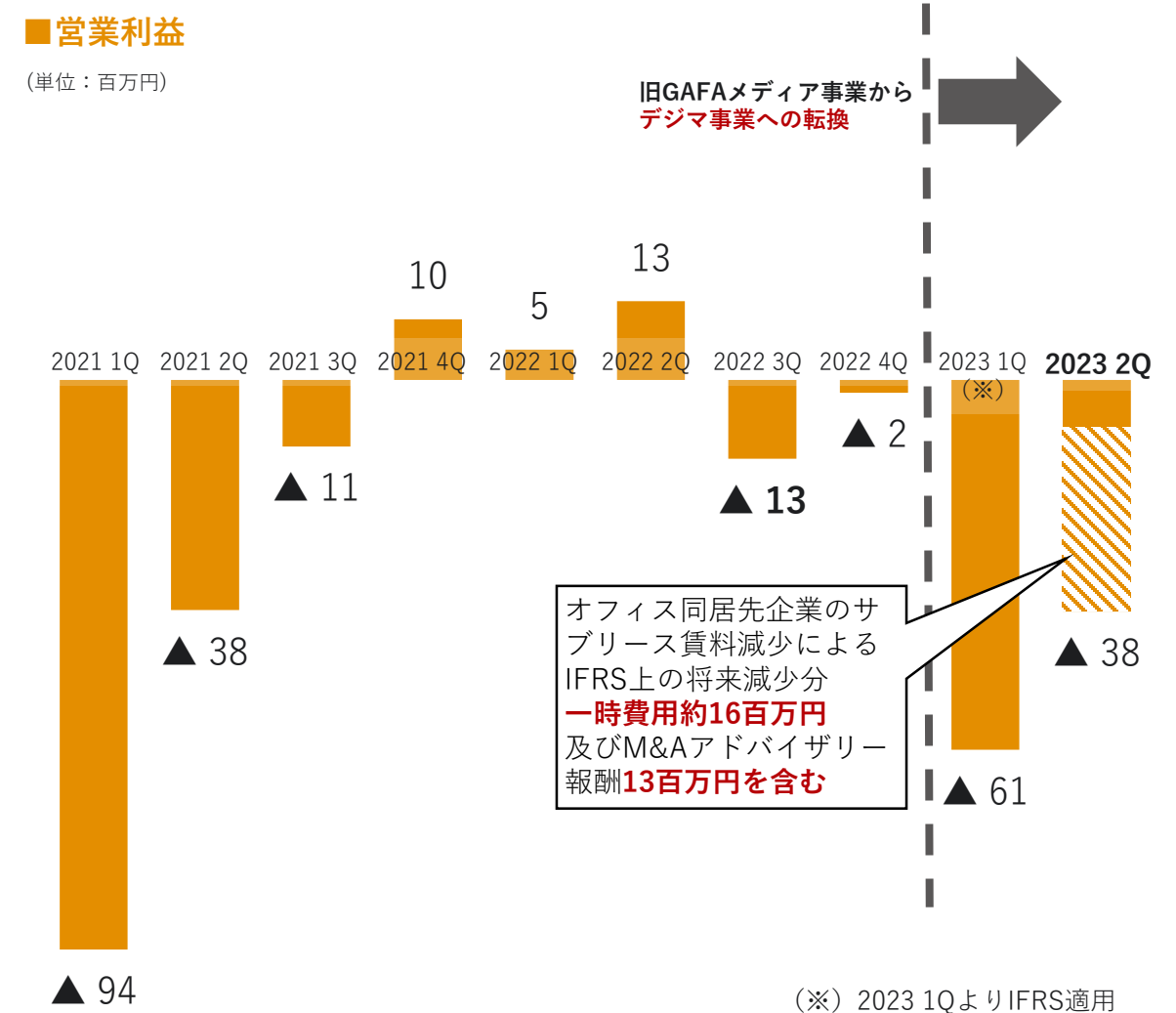
売上・営業利益 | 四半期毎の推移

フィンテック事業の高い成長、デジマ事業転換の進捗、マヒナ買収に伴うデジタルグロースの立ち上げにより、第1四半期対比で大幅に成長を達成。営業利益についても、一時費用約29百万円を計上しつつも大幅に改善

フィンテック・デジマ・グロースの四半期売上推移



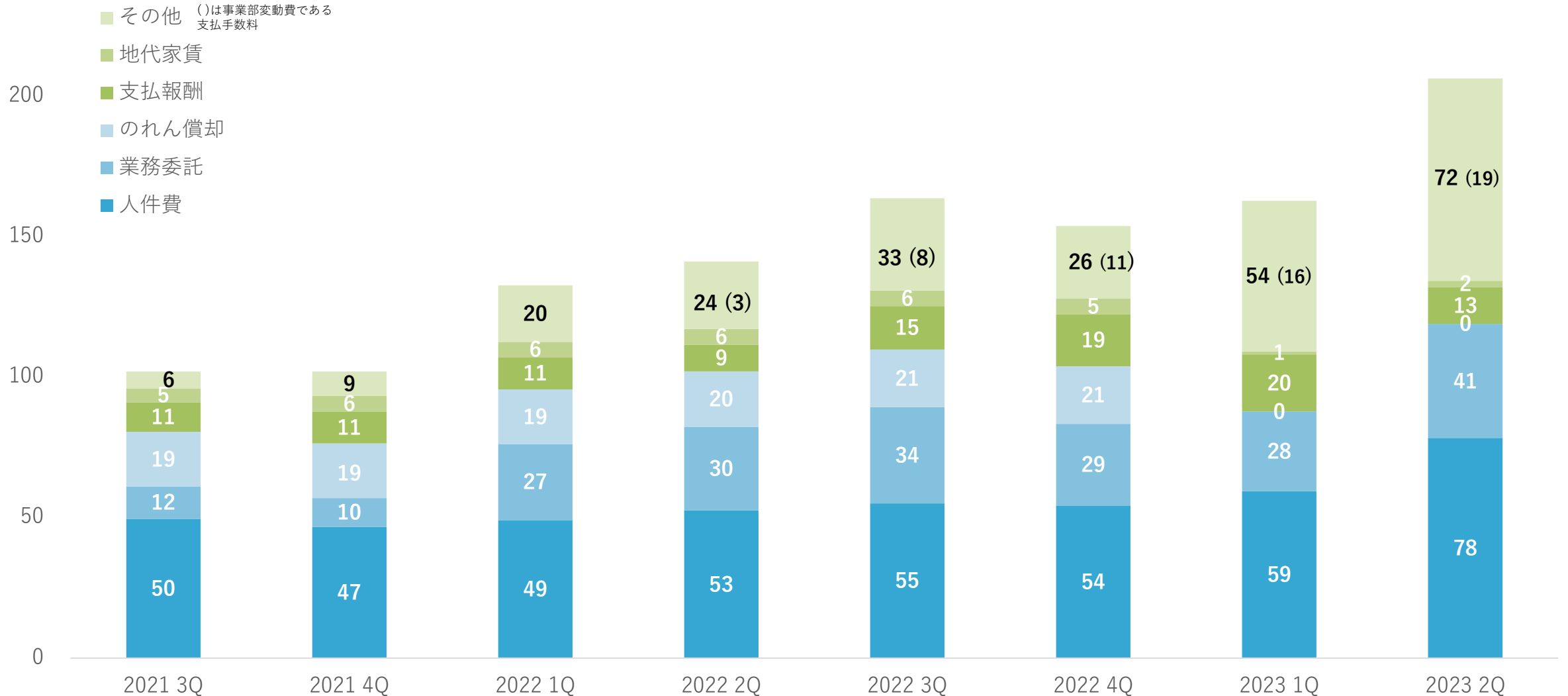
営業利益・EBITDAの四半期推移



販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

M&Aと積極的な採用により人件費及び業務委託費（M&Aアドバイザー報酬）が大きく増加し、販管費全体が増加

250 (単位：百万円)

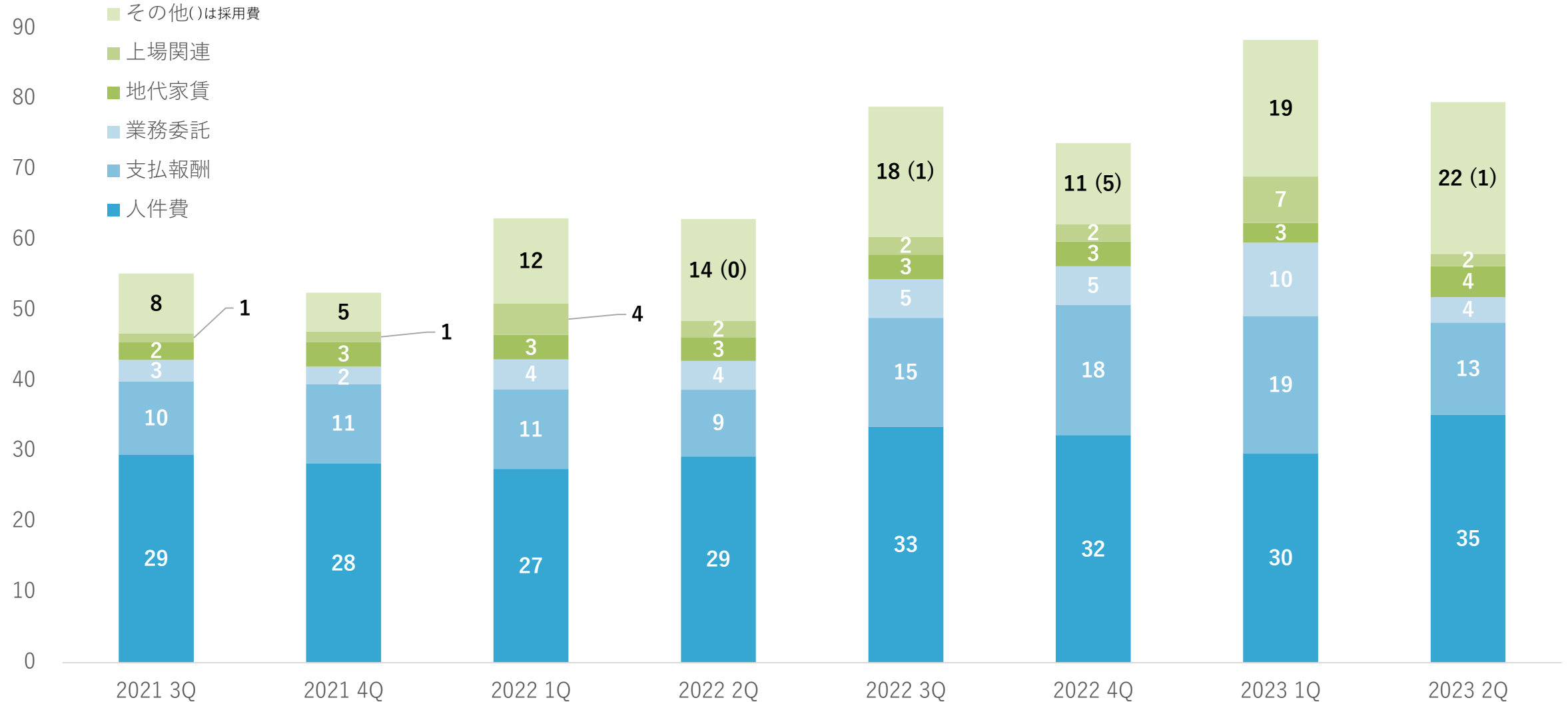


※当第1四半期よりIFRSベース
地代家賃約4百万円は「その他」へ振替

販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)

2023年第2四半期における共通費は、第1四半期対比で主に株主総会対応費用が減少

100 (単位：百万円)



※共通費は日本基準 (JGAAP) にて開示しております

連結貸借対照表 (B/S) (IFRS適用)

M&Aを含め、積極的な事業投資を継続している結果、現預金は減少傾向にあるものの、十分な流動性は確保
非流動性資産の多くはのれんの増加による

単位：百万円	2023年9月期 第2四半期末 (2023年3月31日時点)	2023年9月期 第1四半期末 (2022年12月31日時点)	前四半期	2022年9月期末 (2022年9月30日時点)	前期末比
流動資産	981	1,282	76%	1,343	73%
現金及び 現金同等物	361	695	51%	921	39%
非流動資産	591	261	226%	273	216%
資産合計	1,573	1,543	101%	1,617	97%
流動負債	657	544	120%	504	130%
非流動負債	240	288	83%	330	72%
資本	674	710	94%	781	86%
負債及び 資本合計	1,573	1,543	101%	1,617	97%

当社考察

- デジタルマーケティング事業の事業買収及びマヒナの買収など、積極的なM&Aの推進を行っているため、現預金が減少し、のれんを中心とする非流動資産が増加
- デジマ事業の買収に伴い、広告媒体に対する支払いが増加しているほか、未払法人税を計上したため前Q比で増加

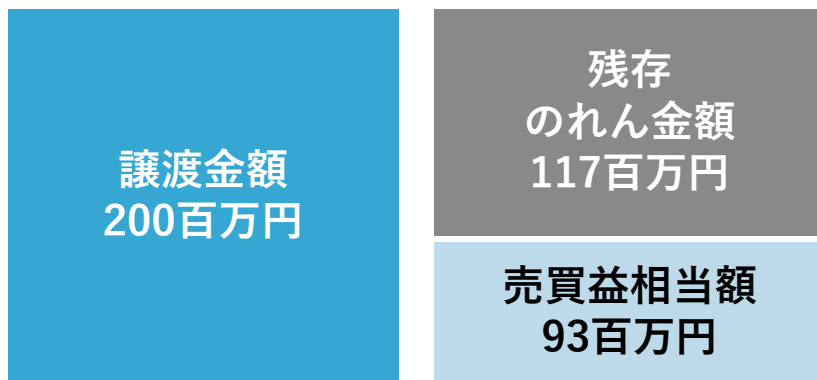
(参考資料) すーちゃんモバイルの売却に伴う処理：IFRSベース

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)



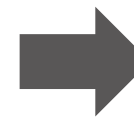
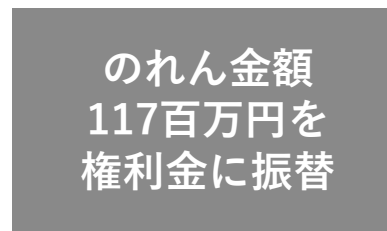
(当社の処理)



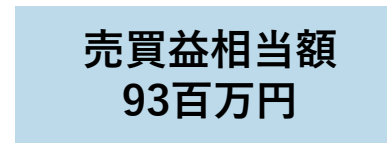
今期以降の処理



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**

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。

お金の未来をもとめ。
 デジタルウォレット

前Q比較では、**流通総額は111%、売上・粗利は150%以上**の成長率で着地
 前年同Q比較では、**すべて170%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 ※1	1,094百万円	980百万円	634百万円	111%	171%
売上高 ※1	121百万円	73百万円	39百万円	164%	310%
粗利 ※1	96百万円	63百万円	33百万円	152%	290%
販管費 ※1,2	73百万円	49百万円	29百万円	148%	252%
セグメント 利益 ※1	20百万円	11百万円	2百万円	182%	794%

※1: 2023年3月より、アーネラ社から事業譲受した電話占い事業の金額を含む

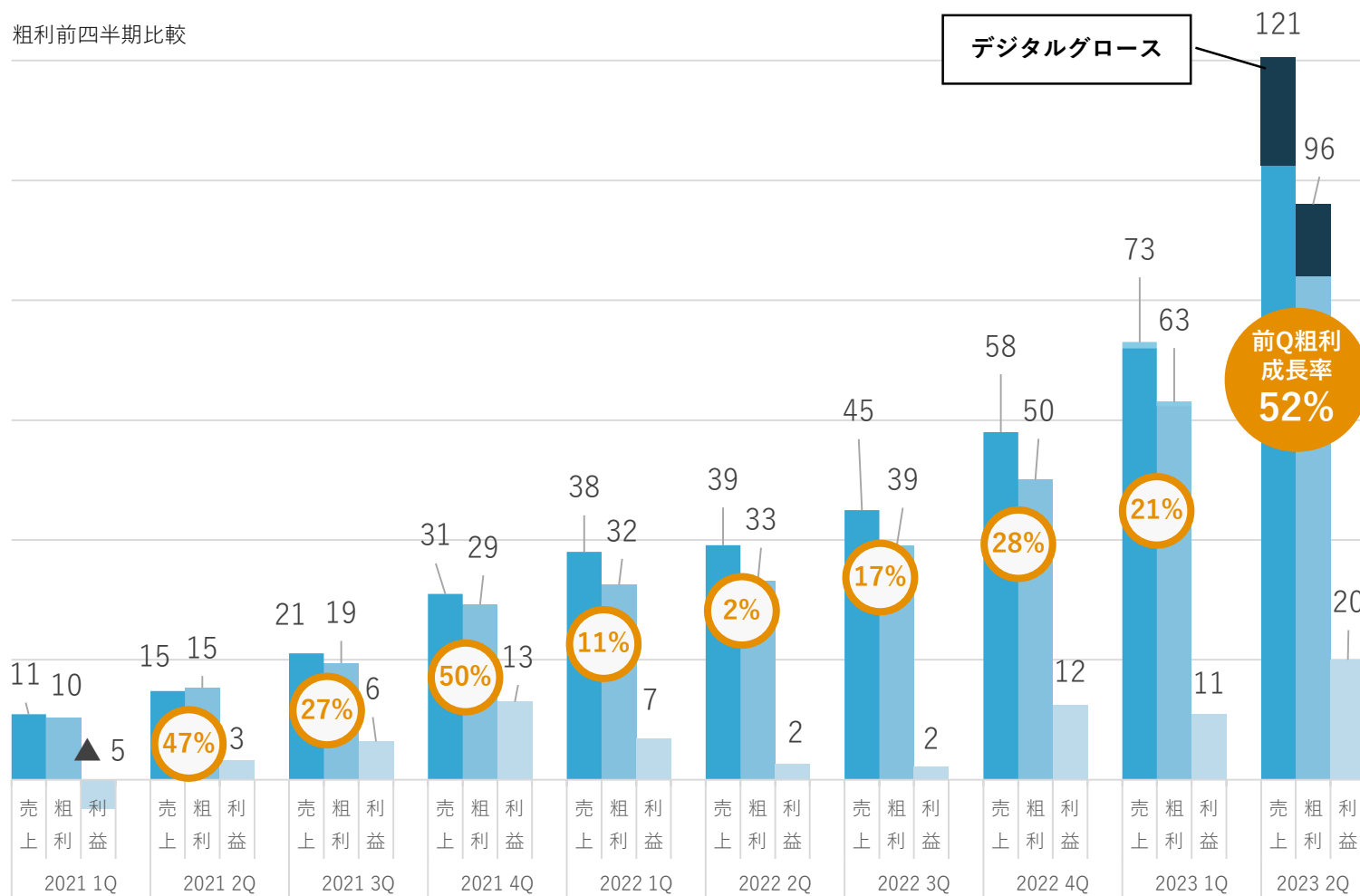
※2: 人材増加に伴い給与手当、代理店販売にかかる販促費等が増加しているが計画通りで推移

フィンテック事業単体の前Q比粗利成長率33%に加え、デジタルグロースでのM&Aが加わり
 フィンテックセグメントとしては前Q比粗利成長率52%と、さらに成長が加速。

フィンテックセグメント

(単位：百万円)

● 粗利前四半期比較



デジタルグロース事業の概要

来期よりデジタルグロースは、別セグメント化予定

■株式会社デジタル&(2023/3/1)

株式会社アーネラとの共同出資・ジョイントベンチャー立上げ後、電話占い事業マヒナを買収。収益効果と占い師への報酬支払いにデジタルギフトを活用予定。

■オンライン家庭教師ピース(2023/7/1)

株式会社デジタル&における、ピース事業を営む株式会社オンコーチの吸収合併。繰欠取り込みと家庭教師報酬支払のデジタルギフトを活用予定。

■Q給(2023/6/1 予定)

前払い給料支払いへの参入。支払い手段としてデジタルギフトを活用予定。

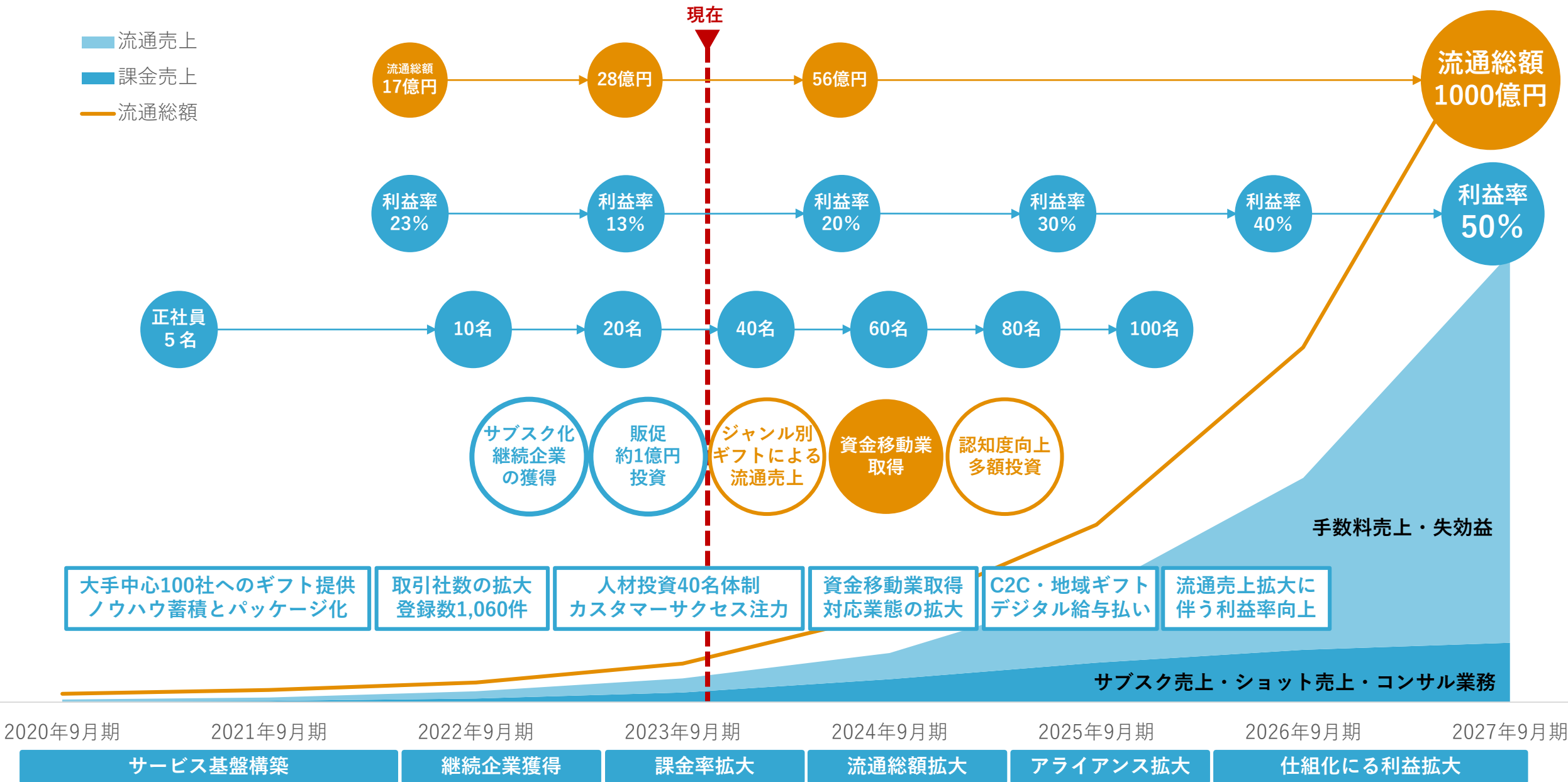
お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

2027年9月期目標

流通総額 1,000億円

営業利益率 50%

■ 流通売上
■ 課金売上
— 流通総額



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

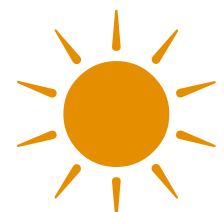


進捗率

36%

進捗20.6億円 年間流通総額 前期倍増 56億円

大型案件の期ズレがあったものの達成。下半期は資金移動業取得で加算可能な流通総額(みなし)創出を目指す



進捗率

53%

進捗1.5億円 粗利 前期倍増 (連続) 3億円

営業組織が立ち上がる中、Twitter API有償化の影響を受けサブスク商品の見直し必至。資金移動業取得後のビジネスモデルに転換中。



進捗率

44%

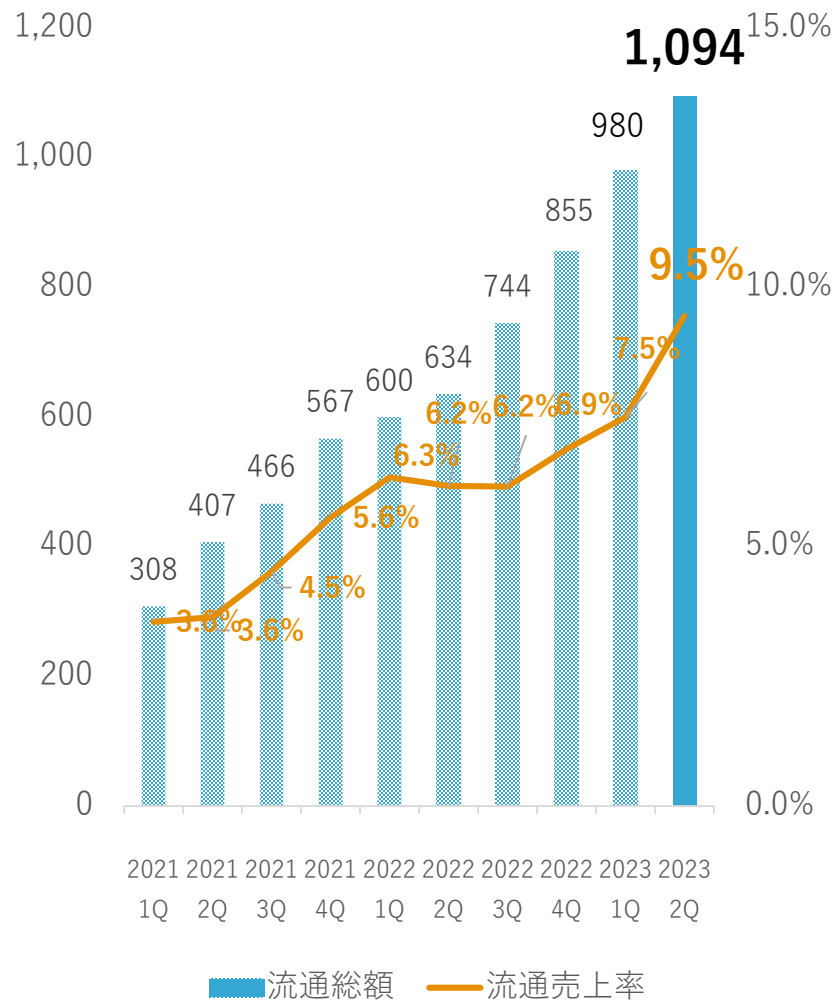
進捗32百万円 セグメント利益 前期比3倍 72百万円

TwitterAPI有償化の影響と、M&A・人材等の積極投資により販管費が先行して計上

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10.9億円**に流通・売上・粗利共に**12四半期連続成長**、流通総額対比の売上率も大きく伸長

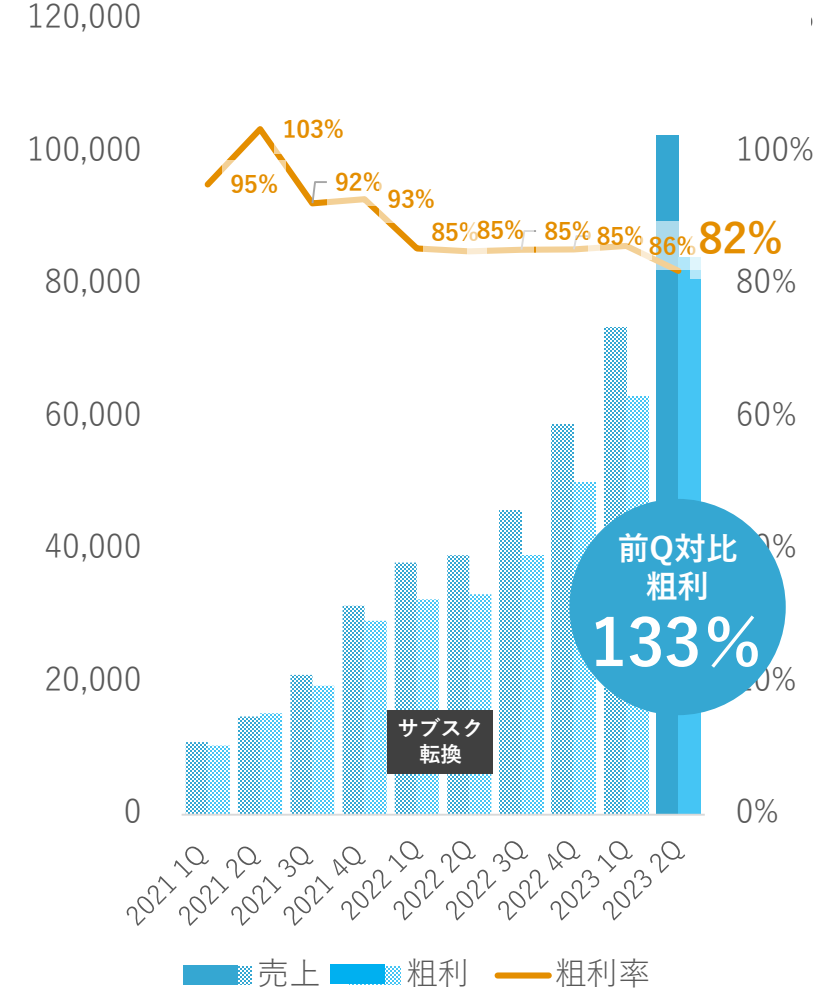
流通総額・流通売上率

(単位：百万円)



売上・粗利推移 ※デジタルグロースを除く

(単位：千円)



流通総額・売上・粗利共に
12四半期連続成長

過去最高額
流通総額 **10.9億円**

流通売上率 **9.5%**

※売上 ÷ 流通総額

粗利率 **82%**

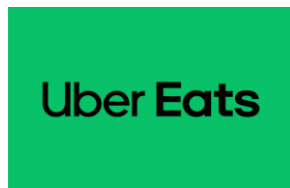
※流通総額拡大を優先し、サブスク化に伴う手数料無料化によって、粗利率は今後一時的に低下するも、流通総額最大化に伴い、最終的には大幅に改善見込み

デジタルギフトサービスの認知度および価値向上を目指して各種施策を推進しており、今後はカスタマーサクセスを含むサービス提供体制の強化をもって、更なる事業拡大を目指す

交換先追加

キャンペーンや日頃の感謝等、様々なシーンにおいてお客様に喜ばれるデジタルギフトとなるよう、魅力的な交換先を追加。

今後も魅力度の高い交換先を数多く追加することにより、デジタルギフトの利便性と満足度向上を図る



デザインテンプレート

導入いただいた企業様の想いを更に伝えることが可能となる、効果的なマーケティングツールとして、デザインテンプレートを数多く展開。季節ごとにテンプレートを追加しており、時期に合わせた需要にも対応



展示会

ギフト市場のシェア向上及び流通総額拡大を目指して、日本最大級のIT展示会「Japan IT Week【春】」に出展。数多くの商談を獲得することができており、受注に向けて提案活動を展開中



※"プレイステーション ファミリーマーク"および"PlayStation"は株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメントの登録商標または商標です。

GAFAMEDIAからの転換を目的にデジタルマーケティング事業を事業買収。2023年1月より連結開始
前年同Q水準には及ばないものの、前Q比で売上高、粗利、セグメント利益にて約3倍の伸長

	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(※)	73百万円	22百万円	122百万円	327%	59%
粗利	68百万円	22百万円	121百万円	311%	56%
販管費	46百万円	25百万円	47百万円	188%	97%
その他収益(※)	16百万円	16百万円	-	100%	-
セグメント利益	38百万円	13百万円	74百万円	284%	51%

※IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上

2023年9月期2Qまで

デジタルギフト

想いを、すぐに。

Growth Hack PPC **Growth Hack SEO**

Growth Hack 365

Tsunagaru
Connect Creativity with your Life

旧GAFAメディア事業

各事業が独立した関係
各々で顧客獲得、成果創出

2023年9月期3Qから

カスタマーサクセス・リード創出

Growth Hack PPC **Growth Hack SEO** **Growth Hack 365**

デジタルギフト

想いを、すぐに。

受注率・単価改善
メニュー開発・営業強化

クライアント成果創出に向けたデザイン開発

Tsunagaru
Connect Creativity with your Life

SEO中心としたメディア開発

旧GAFAメディア事業

デジタルギフトを中心としたパッケージメニュー開発強化
各部門の強みを活かしたKPIシナジー

デジマ・クリエイティブ
・一部営業組織を統合し
マーケティング機能強化

営業連携
メニュー開発・営業強化

採用・育成等による
組織強化

05 2023年9月期 通期コミットメント

フィンテック事業

2023年通期流通総額**56億円**

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年通期粗利前期比**2倍成長**、通期セグメント利益前期比**3倍成長**

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

電話占い事業からの**通期営業利益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年通期セグメント利益**70百万円**

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**

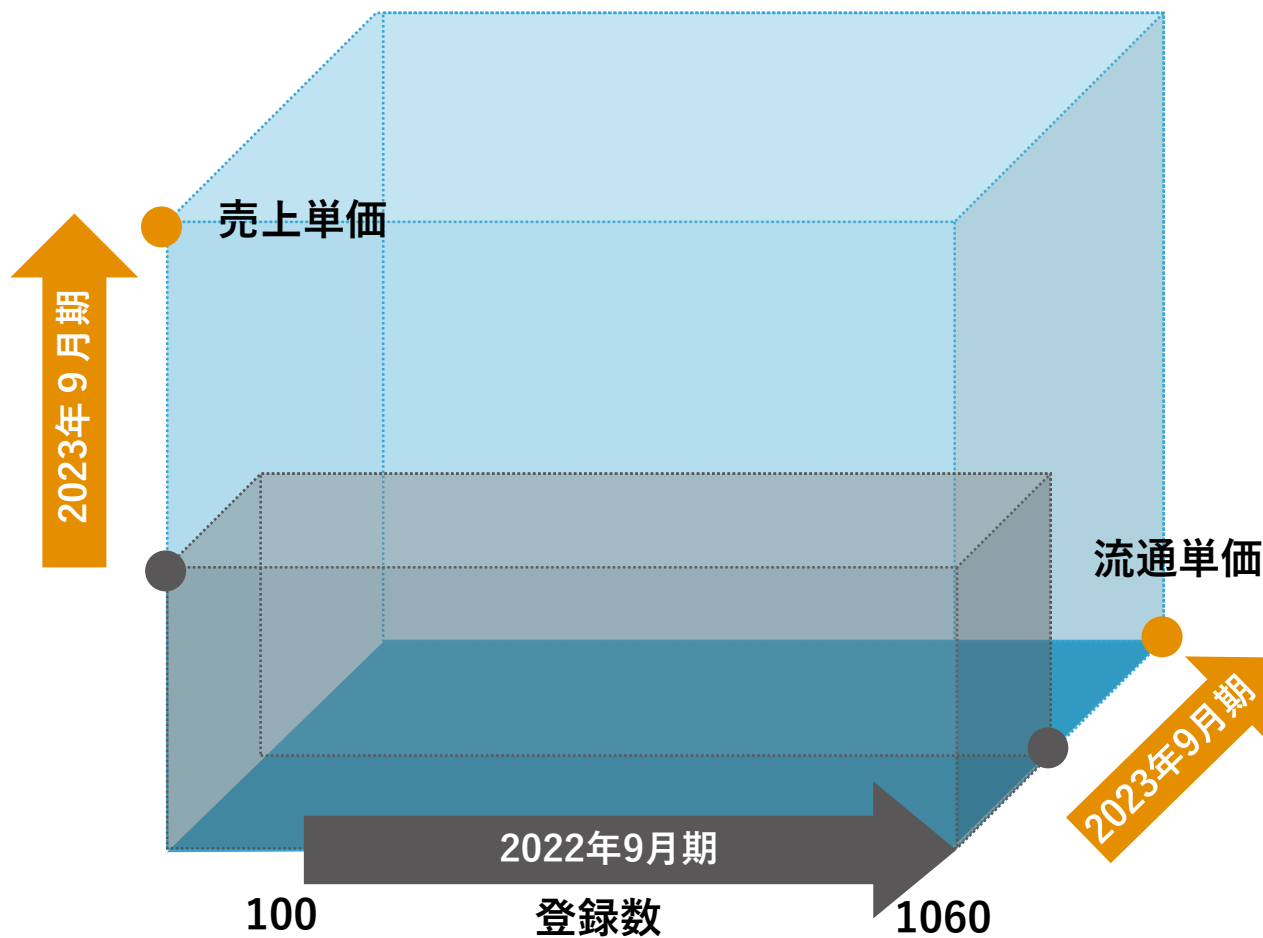
2023年9月期 ①売上単価向上

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

創業事業であったクラウドソーシングおよびクラウドメディアで
総会員1000万人超・報酬支払件数 月約2.5万件超

Gendama ライフマイル CROWD
※2020年10月事業売却

2005年

Point Bank
ポイントバンク
PointStyle

自社ポイント
サービス立ち上げ

2006年

PointExchange

電子マネーの普及

2019年

会員登録・ログイン必要
様々なサービスで得た
報酬合算・交換が可能
Rea!Pay

副業解禁・在宅ワーク
ライフスタイルの多様化

2020年

会員登録不要
単発で簡単に利用可能
デジタルギフト券

デジタルギフト
想いを、すぐに。

DX・新型コロナの時代
にあったサービスへの変化

2022-23年

eKYC・資金移動業取得による
デジタル給与払い・個人間送金対応

お金の未来をもとう。
デジタルウォレット

WE3.0時代の
新しい財布のかたち

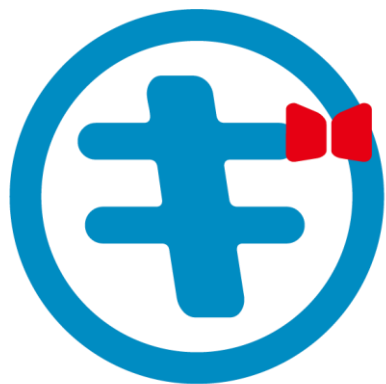
ポイント流通総額
約 248億円

※2023年3月時点

最高月間交換件数
230,898件

※2023年3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



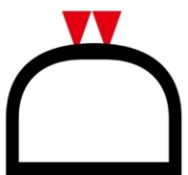
2022年10月1日より「RealPay」を「デジタルウォレット」に名称変更。

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

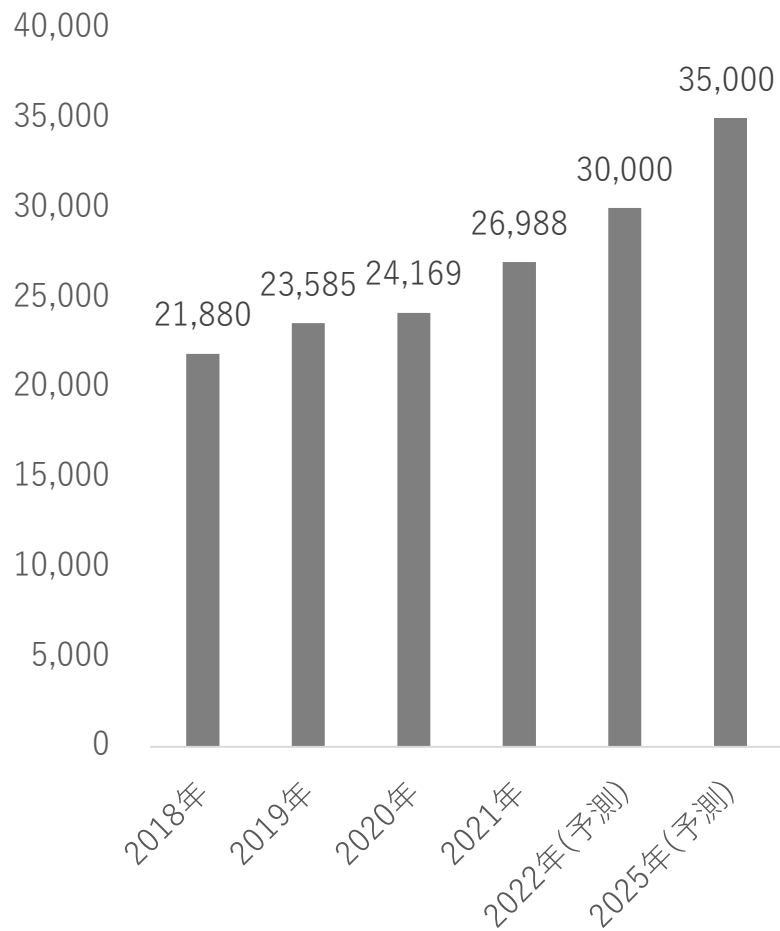
資金移動業取得によって対応可能な業態

- ・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

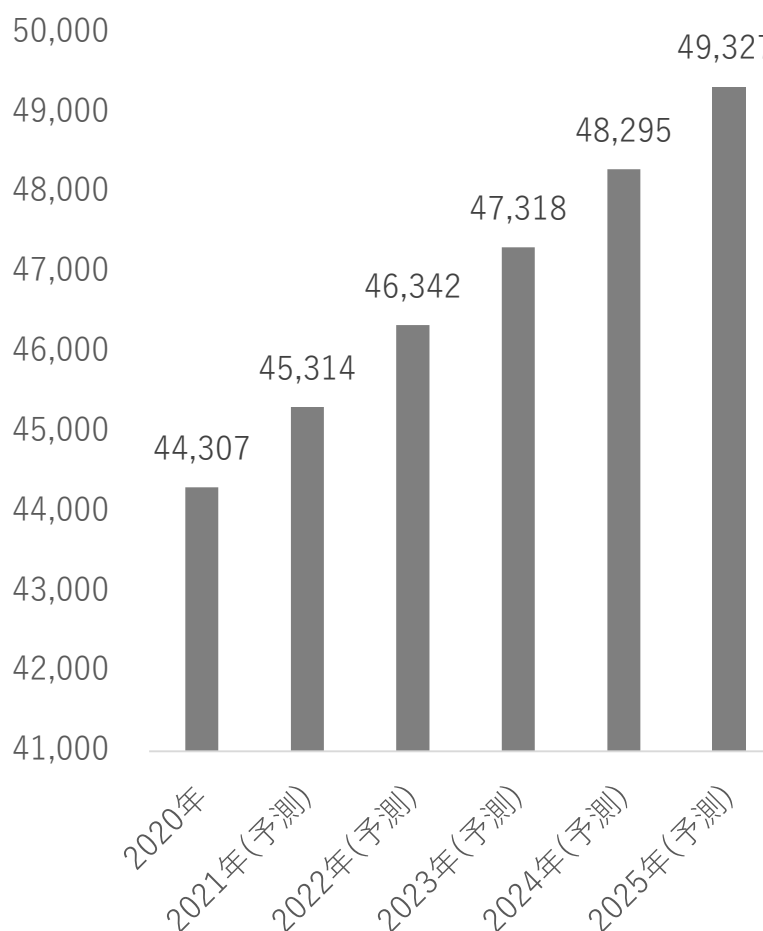
単位：億円



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: AP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

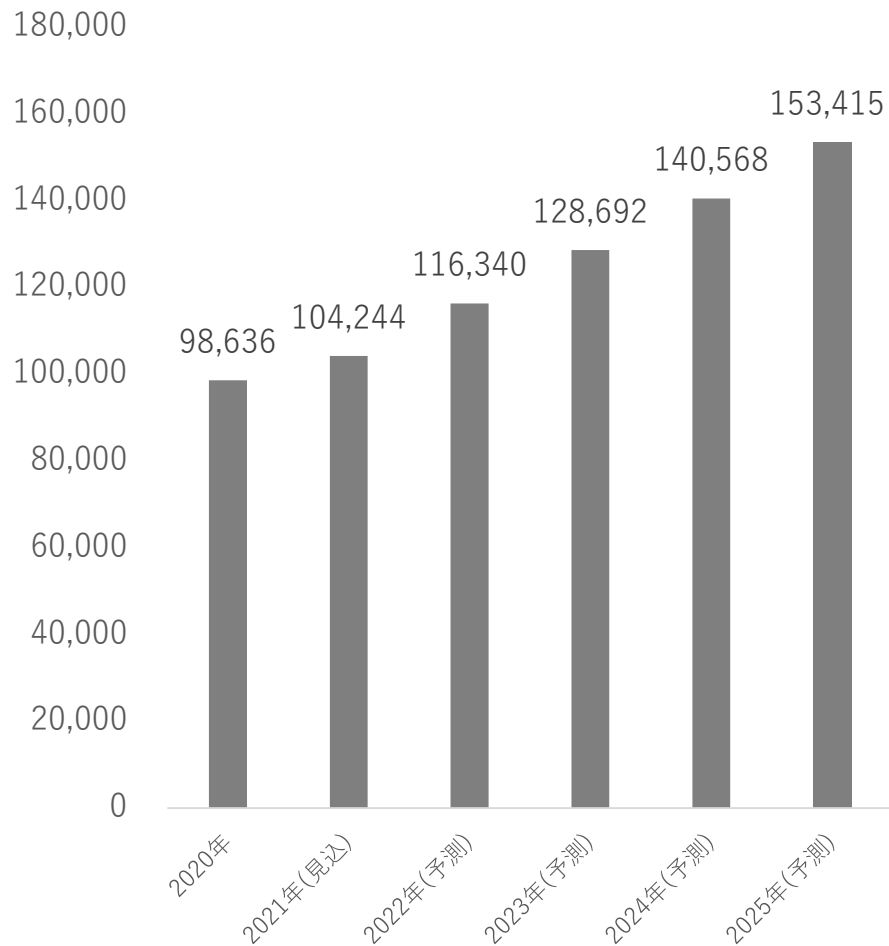
**2023年4月より
デジタル給与払い解禁へ**

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

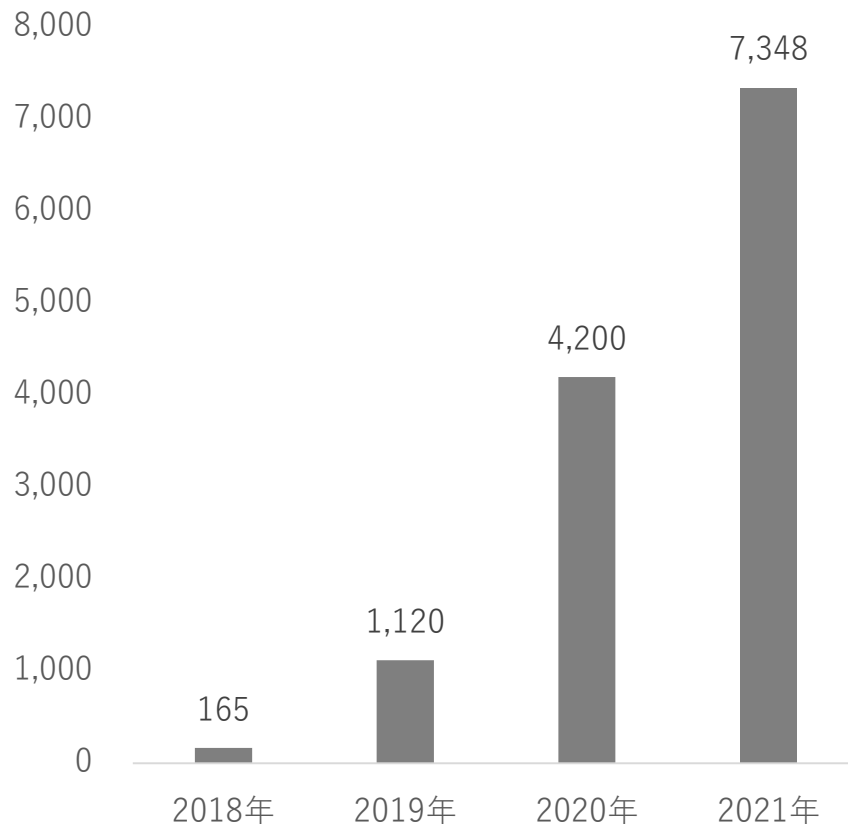
単位：10億円



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

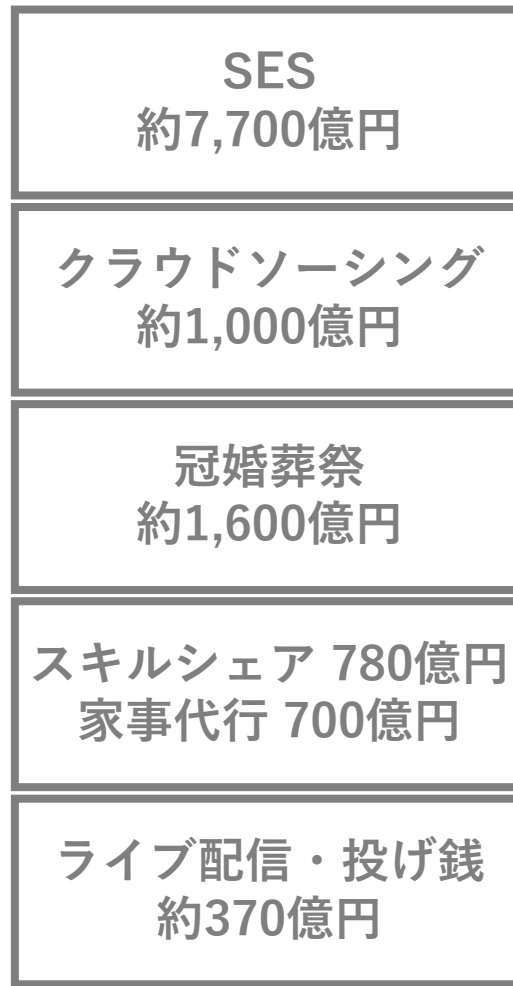
QRコード決済年間取扱高の推移

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

10Y グルメ券 10Y トラベル券

amazon ギフト券 Google Play

PayPay QUOPay
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

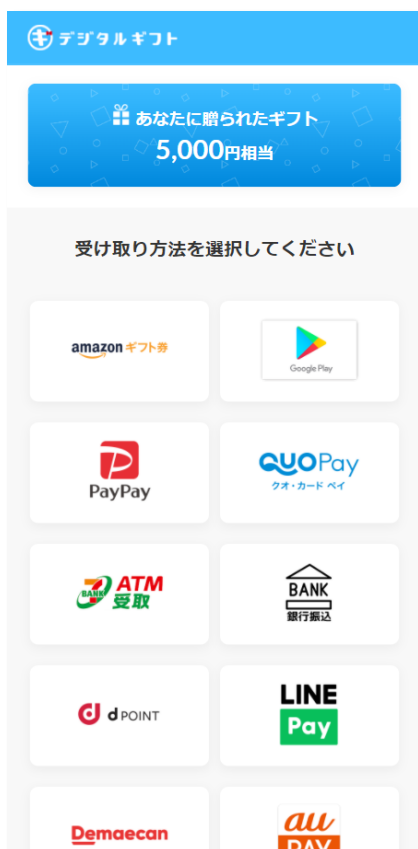
貯めたポイントをさまざまなデジタルギフトに交換。

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



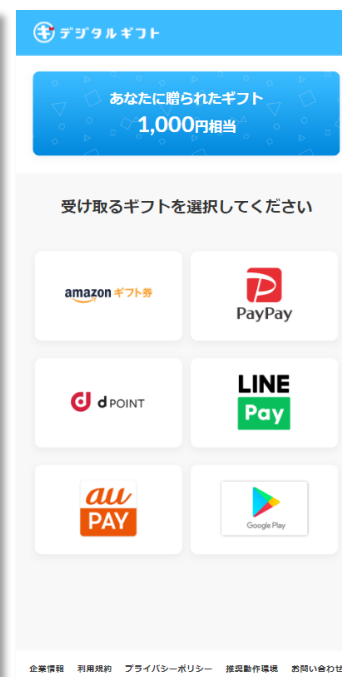
キャンペーンの参加条件をツイート

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

礼儀ラーメンの菊水 [公式] @Kikusui_ramen

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

Twitter 開設キャンペーン 第1弾

フォロー & RT で
その場で当たる
特賞 北海道名店 30名様 ラーメン詰合せ

はズレてしまった方にも
ご縁がありますように...
5円分 (抽) プレゼント

PayPay & Amazonギフト券に
交換できるデジタルギフト

※切: 2万RT達成 or 4/15(金)23:59まで

デジタルギフト

#札幌ラーメンの菊水 Twitter開設キャンペーン 第1弾

フォロー & リツイートで応募♪ 抽選で北海道の名店ラーメン詰合せが30名様にその場で当たる。外れてしまった方にも... デジタルギフト5円分をプレゼント

抽選に参加する

期間
開始時刻 2022年04月26日 17時30分
終了時刻 2022年04月26日 19時10分

デジタルギフト

あたり

おめでとうございます
特賞
北海道名店ラーメン詰合せ
プレゼント

ギフトを受け取る

注意事項

- SNS (TwitterやInstagram等) のアプリ内では抽選に参加することが出来ません。URLをコピーし、iPhoneの場合はSafari、Androidの場合はChromeで該当URLを開き、抽選にご参加ください。
- 特典の進呈はお一人様1回までとなります。複数アカウントの利用はご遠慮ください。
- 不正に複数アカウントを利用し参加されたことが発覚した場合は、商品を無効化するなどの対応を取る場合がございます。ご了承ください。
- ギフトは、ギフト詳細に記載された有効期限内までに商品と交換してください。有効期限を過ぎた場合は無効となります。
- 商品の譲渡・転売・換金することを固く禁止させていただきます。

デジタルギフト

札幌ラーメンの菊水からギフトを受け取りました！

「#札幌ラーメンの菊水 Twitter開設キャンペーン 第1弾」

受け取り可能期限: 2022-07-25 23:59 まで

今すぐ受け取る

企業情報 利用規約 プライバシーポリシー 推奨動作環境 お問い合わせ
Copyright © DIGITAL PLUS, Inc. All Rights Reserved.

デジタルギフト

名店ラーメン4食詰合せ

有効期限: 2022-05-30 18:56:00

名店ラーメン4食詰合せ 受け取る

サービス概要
～札幌・旭川の4名店の味をご家庭でお楽しみください～

【商品内容】
寒干しラーメン1人前×4袋
・さっぽろ純連みそ
・白樺山荘味噌
・蜂屋醤油ラーメン
・らーめん山頭火旭川とんこつ塩

【賞味期間】 製造日を含み90日間

デジタルギフト

入力完了

郵便番号 必須

住所 必須
お届け先を入力してください。

氏名 必須
メールアドレスを入力してください。

電話番号 必須

メールアドレス 必須

個人情報の取得について
ご入力いただいた個人情報は、お客様への連絡や商品の発送、ユーザーサポート業務のために利用いたします。

また上記個人情報は、株式会社デジタルプラスが、

デジタルギフト

入力完了

名店ラーメン4食詰合せ

発送までしばらくお待ちください (5月中旬順次発送)

サービス概要
～札幌・旭川の4名店の味をご家庭でお楽しみください～

【商品内容】
寒干しラーメン1人前×4袋
・さっぽろ純連みそ
・白樺山荘味噌
・蜂屋醤油ラーメン
・らーめん山頭火旭川とんこつ塩

【賞味期間】 製造日を含み90日間
【保存方法】 直射日光、高温、多湿をさけて保存してください。
【アレルギー】 小麦・卵・こま・大豆・豚肉・りんご

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しております

	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)	100,000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)	75,000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)	×	×	×	×	×

※TwitterAPIを別途ご契約いただく必要があります。
 ※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



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

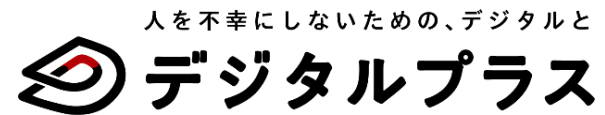
名前を聴けばどのようなサービスか認識できる



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



グループ本部

IR担当

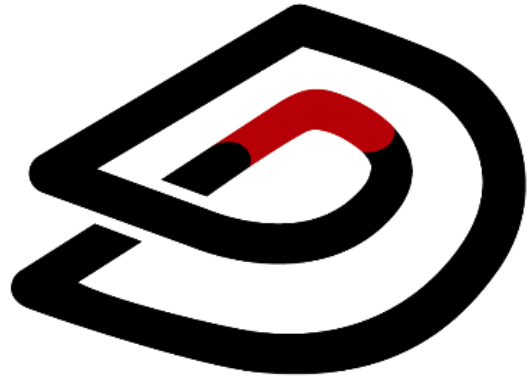
TEL

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。