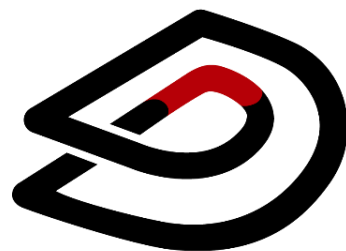


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

**2023年9月期 通期
決算説明資料**

当4Qのフィンテック・セグメントは、
流通総額・売上・粗利共に、14四半期連続成長。

前期比 粗利2倍・利益3倍を目標に掲げていましたが、
**粗利約2.5倍・利益3.25倍と
大幅達成**することができました。

3年前にフィンテック事業へのフォーカスを始めましたが、
流通総額2020年4Q比で約4.9倍まで成長しました。

一方、3QにTwitterAPI有償化の煽りを受け、
大半のサブスク解約が発生、収益のベースが崩れました。
それらを取り戻すべく、フィンテック領域における
積極的M&AおよびPMIの遂行により
粗利・利益成長こそ実現しましたが、
流通総額 前期比2倍の目標に対しては、
約46億円の1.6倍に留まりました。

またデジマ・セグメントにおいては、
デジマ・メディアコンサル事業の不調・減損発生により、
業績予測の開示こそ控えさせていただいていたものの、
全社で目指していた地点から大きな乖離が出てしまいました。
ご期待頂いた株主の皆様には、深くお詫び申し上げます。

フィンテック事業の未来は明るく
2024年9月期においては、2027年流通総額1,000億円に向け
改めて、**流通総額 前期比約2倍の90億円**を目指します。

今後は、**フィンテック流通総額最大化を最優先**とし
経営戦略・資源を集中していきます。
また、**資金移動業の取得に向けた継続投資**を進め、
取得後は流通総額からの利益最大化を目指して参ります。

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 通期決算ハイライト
- 02** 2023年9月期 通期及び第4四半期 主要計数のご説明
- 03** 事業進捗
- 04** 2024年9月期 業績予想
- 05** Appendix

01 2023年9月期 通期決算ハイライト

フィンテック流通総額拡大、M&A遂行のためのIFRS完全移行、短期間で5つのM&A実施、及びMacbee Planet様との資本業務提携を実現し、フィンテックを中心とした2024年度成長の足がかりを構築。



流通総額
14四半期連続成長
通期前期比1.6倍

当期流通 45.9億円
前期流通 28.3億円
ポイ活メディアとの
連携強化

前年同Q比は152%
1,000億円に向け
更なる事業成長を推進



フィンテックSEG
売上・粗利
通期前期比約2.5倍
14四半期連続成長

当期売上4.8億円 粗利3.8億円
前期売上1.8億円 粗利1.5億円

前期比売上・粗利
2倍以上の成長



IFRS完全移行
事業買収5つ
組織成長を推進

事業シナジーを活かし、
積極的に買収を実行
平均9ヵ月/件かかるM&Aを
約2.5ヵ月で実行

圧倒的なスピード感
今期5つの買収により
事業も組織も拡大



事業成長に向けた
Macbee様との
資本業務提携

更にCBにて
2.1億円の資金調達
フィンテック事業にて
成長をさらに加速させる
ための資金確保

当社サービスの利用や
新サービス開発など
シナジーを最大化

フィンテック事業



2023年通期流通総額 前期比2倍の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

実績 **45.9** 億円
前期比 **162** %

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

前期比(粗利) **248** %
前期比(利益) **325** %

デジタルグロース



買収効果により通期営業利益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

実績 **57** 百万円
達成率 **115** %

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

実績 **25^(※)** 百万円
達成率 **36** %

(※) コミクス社買収時ののれん一部をPPAにより一括償却したほか、すーちゃんモバイルの権利金減損の影響による

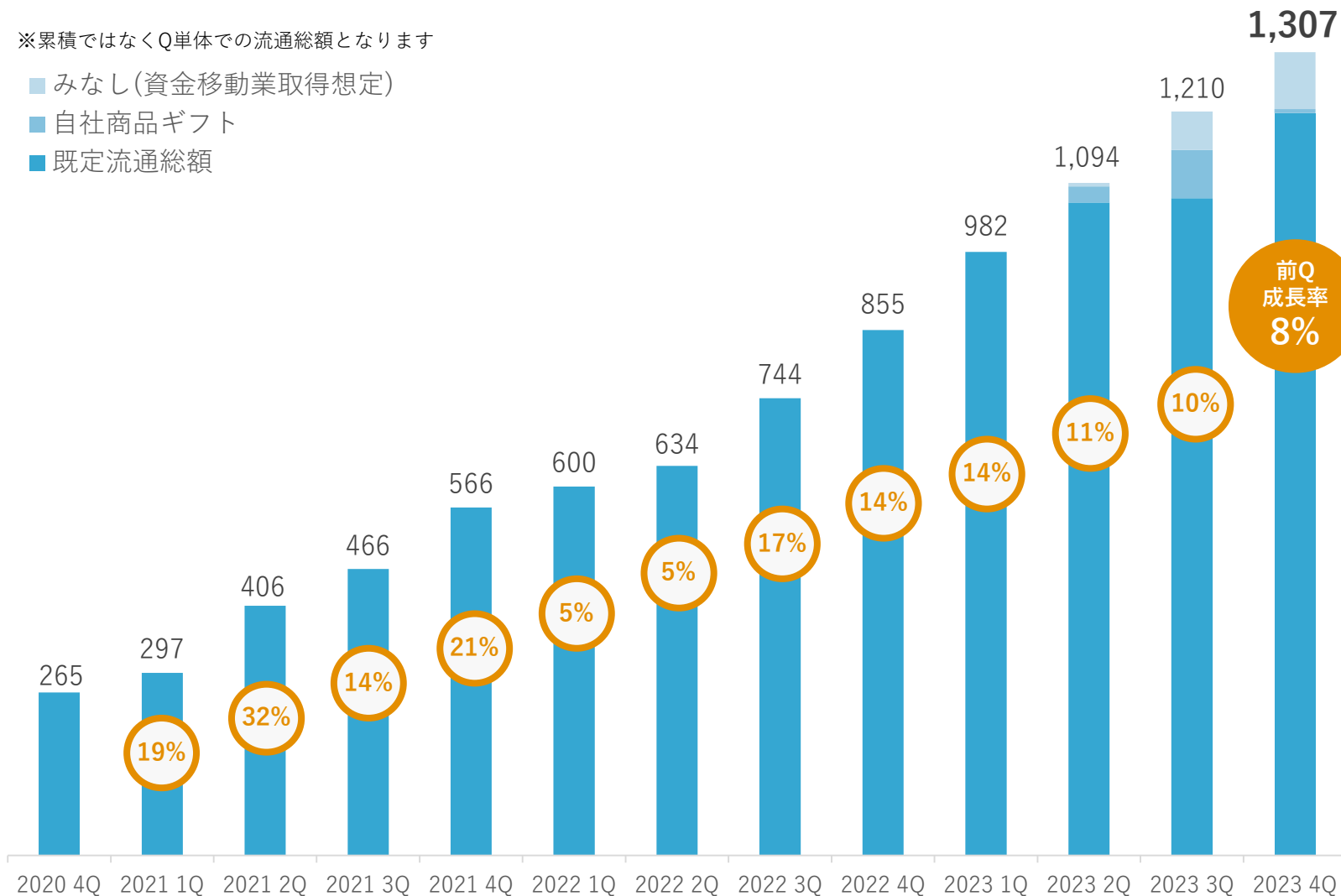
フィンテック流通総額の状況

2023年4Q **フィンテック流通総額は13億円を突破し、14四半期連続成長**を達成。
事業転換前後、**2020年4Q対比で流通総額約4.9倍の成長**。

フィンテック流通総額

※累積ではなくQ単体での流通総額となります

- みなし(資金移動業取得想定)
- 自社商品ギフト
- 既定流通総額



■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、デジタルグロース事業(アーネラ・オンコーチ)、給与前払い事業(Q給)における報酬支払額。

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(7/1～)

02 2023年9月期 通期及び第4四半期 主要計数のご説明

連結損益計算書（P/L）：2023年9月期 第4四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）

当第4四半期会計期間は、買収した事業の収益貢献を意識したPMIを推進。

PPAによる一括償却計上及びのれん減損により営利に一部影響がでたものの売上、粗利ともに前年同期比から伸張。

| 単位：百万円 | 2023年9月期 第4四半期 (2023年7月～2023年9月) | 2023年9月期 第3四半期 (2023年4月～2023年6月) | 前四半期比 | 2022年9月期 第4四半期 (2022年7月～2022年9月) | 前年同期比 |
|----------------------|--|--|-------|--|-------|
| 売上収益 | 187 | 187 | 99% | 161 | 116% |
| 売上総利益 | 163 | 150 | 108% | 151 | 107% |
| 売上総利益率 | 87% | 80% | 7pt | 94% | ▲7pt |
| 販売費及び 一般管理費 | 226 | 206 | 109% | 133 | 168% |
| その他収益及び 費用 | ▲76 | 16 | — | ▲225 | — |
| 営業利益 | ▲138 | ▲39 | — | ▲207 | — |
| 四半期利益 | ▲117 | ▲37 | — | ▲207 | — |
| 親会社の所有者に帰属する 当期利益 | ▲142 | ▲45 | — | ▲207 | — |

当社考察

- 1 フィンテック事業の粗利率が一時的に上昇したことにより、前四半期対比で粗利額が約8%増加。
- 2 資金移動における開発業務を推進すべく業務委託費用などが一時的に増加。
- 3 コミクス社PPA及びその他費用（減損）にて約108百万ほどの影響。実質▲30百万円と前期比より改善傾向。

連結損益計算書（P/L）：2023年9月期 通期決算概要（IFRS適用）

当期は、積極的なM&A戦略を推進させたことから、売上増加を実現する一方、資金移動業取得を進めるにあたり開発費等の販管費が増加。

| 単位：百万円 | 2023年9月期 通期 (2022年10月～2023年9月) | 2022年9月期 通期 (2021年10月～2022年9月) | 前年同期比 |
|------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|-------|
| 売上収益 | 665 | 623 | 106% |
| 売上総利益 | 566 | 594 | 95% |
| 売上総利益率 | 85% | 95% | ▲10pt |
| 販売費及び一般管理費 | 802 | 516 | 155% |
| その他収益及び費用 | ▲42 | ▲226 | — |
| 営業利益 | ▲277 | ▲148 | — |
| 当期利益 | ▲253 | ▲201 | — |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | ▲289 | ▲201 | — |

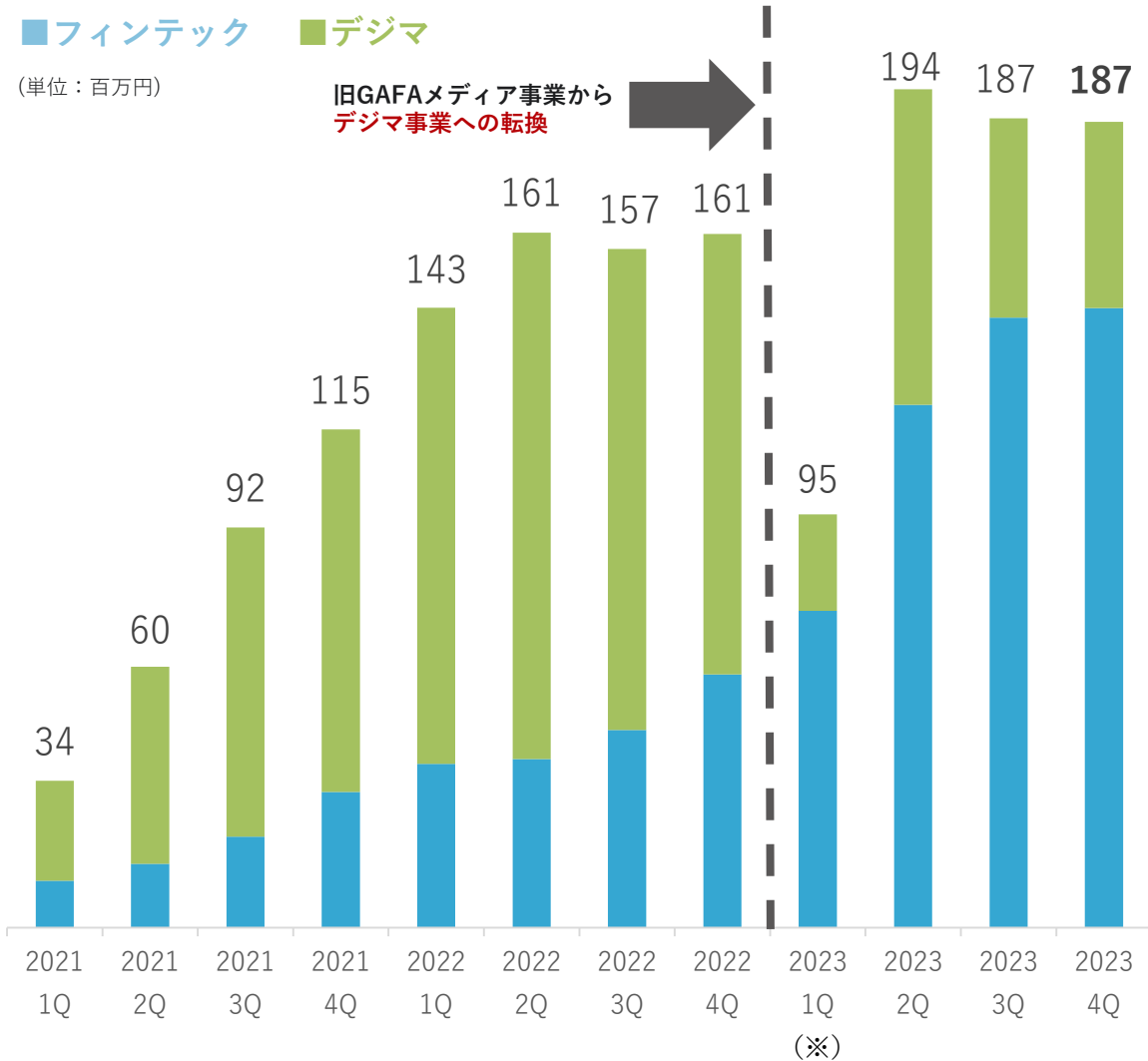
当社考察

- 第3四半期から引き続き、当四半期においても微増。今後、Q給及びオンコーチの買収効果及び資金移動業の取得による更なる収益機会が寄与することにより、継続的な売上成長及び粗利成長を目指す。
- 事業拡大による人件費及び業務委託費の増加、加えてM&A関連費用等の一時費用により前年同期比にて増加。
- 減損及びコミクスPPAの一括償却費用約108百万円の影響を含む。

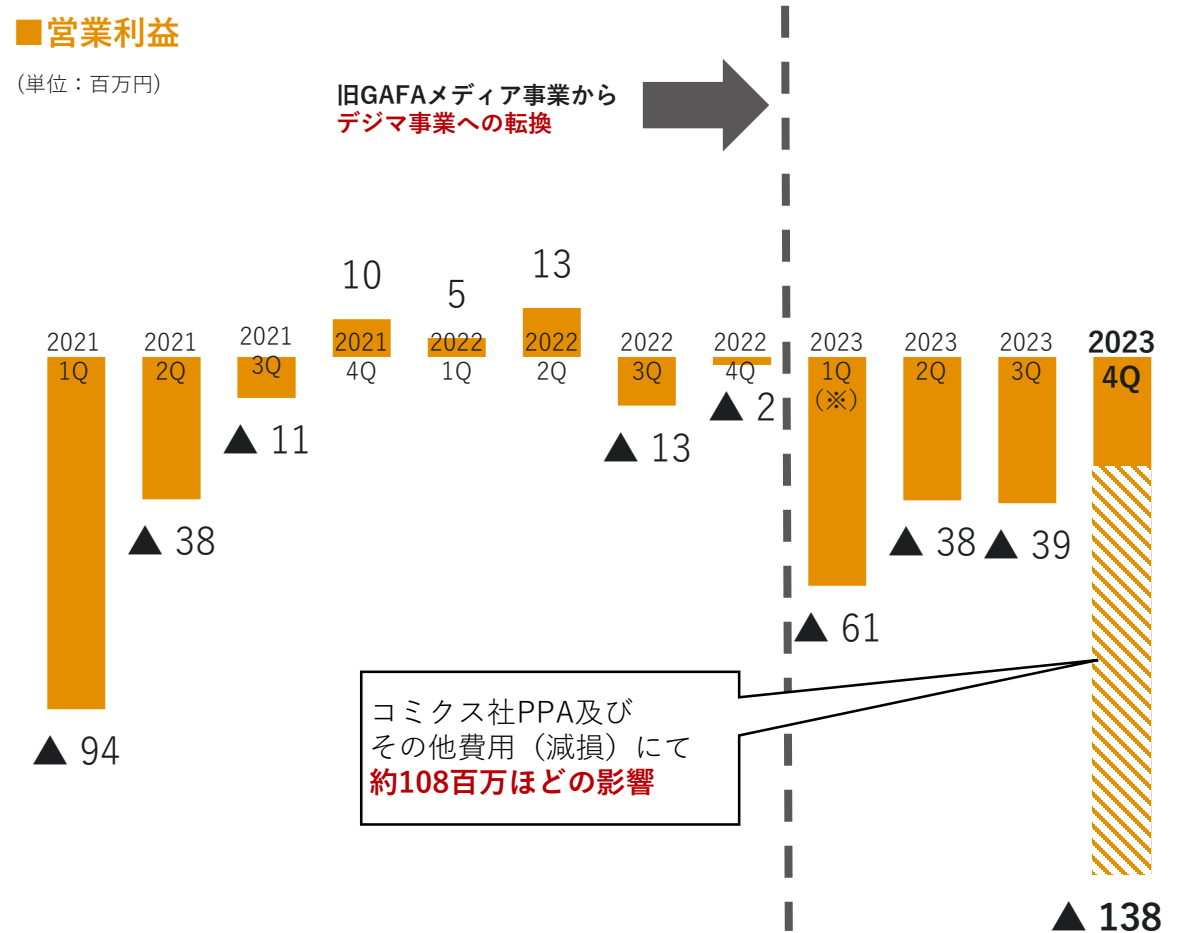
売上・営業利益 | 四半期毎の推移

第4四半期の売上高は、フィンテック事業、デジマ事業共に第3四半期とほぼ同様の水準で着地。営業利益は、コミクス社PPAに伴う顧客資産の一括償却及び減損の影響により大幅な赤字となった。

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

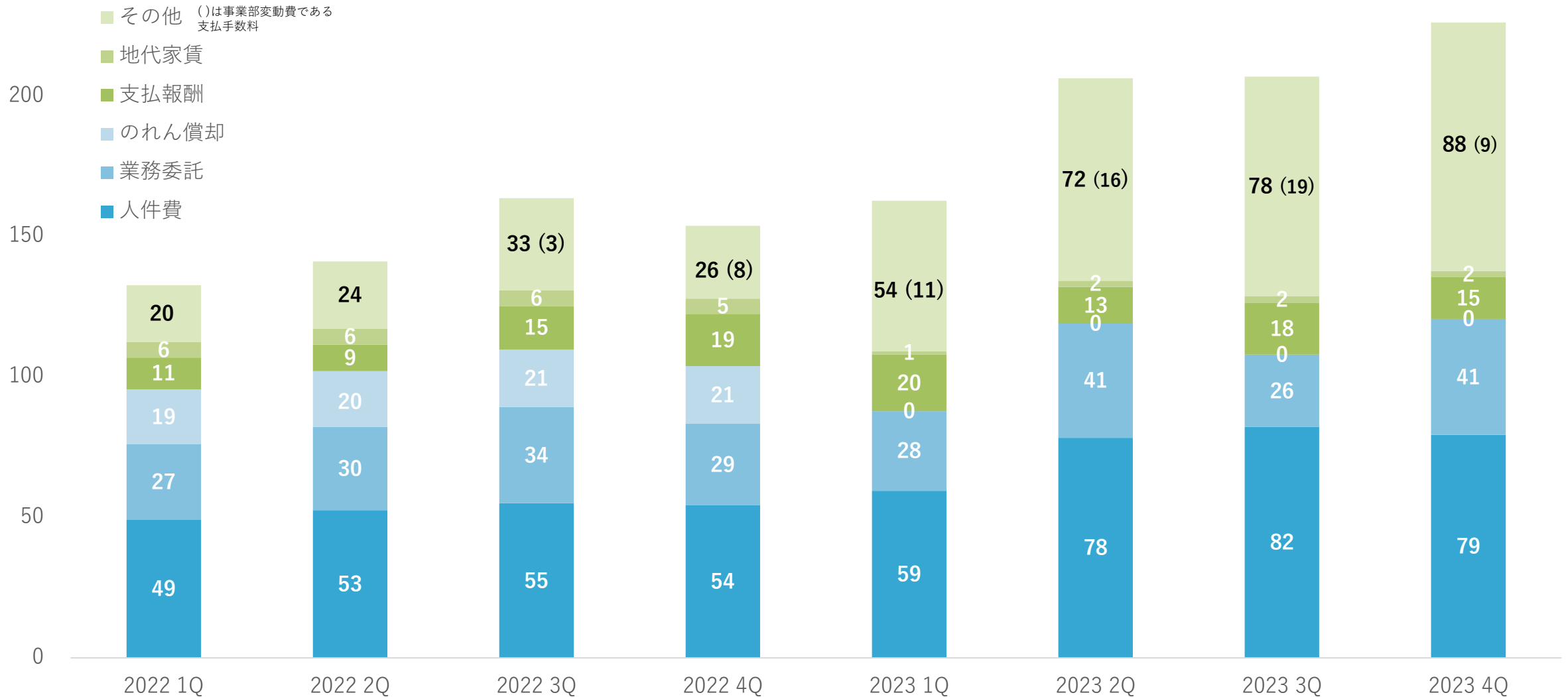


(※) 2023 1QよりIFRS適用

販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

資金移動業に関連する開発の業務委託費、コミクスPPAの償却費計上（その他）により、販管費全体で増加。

250 (単位：百万円)

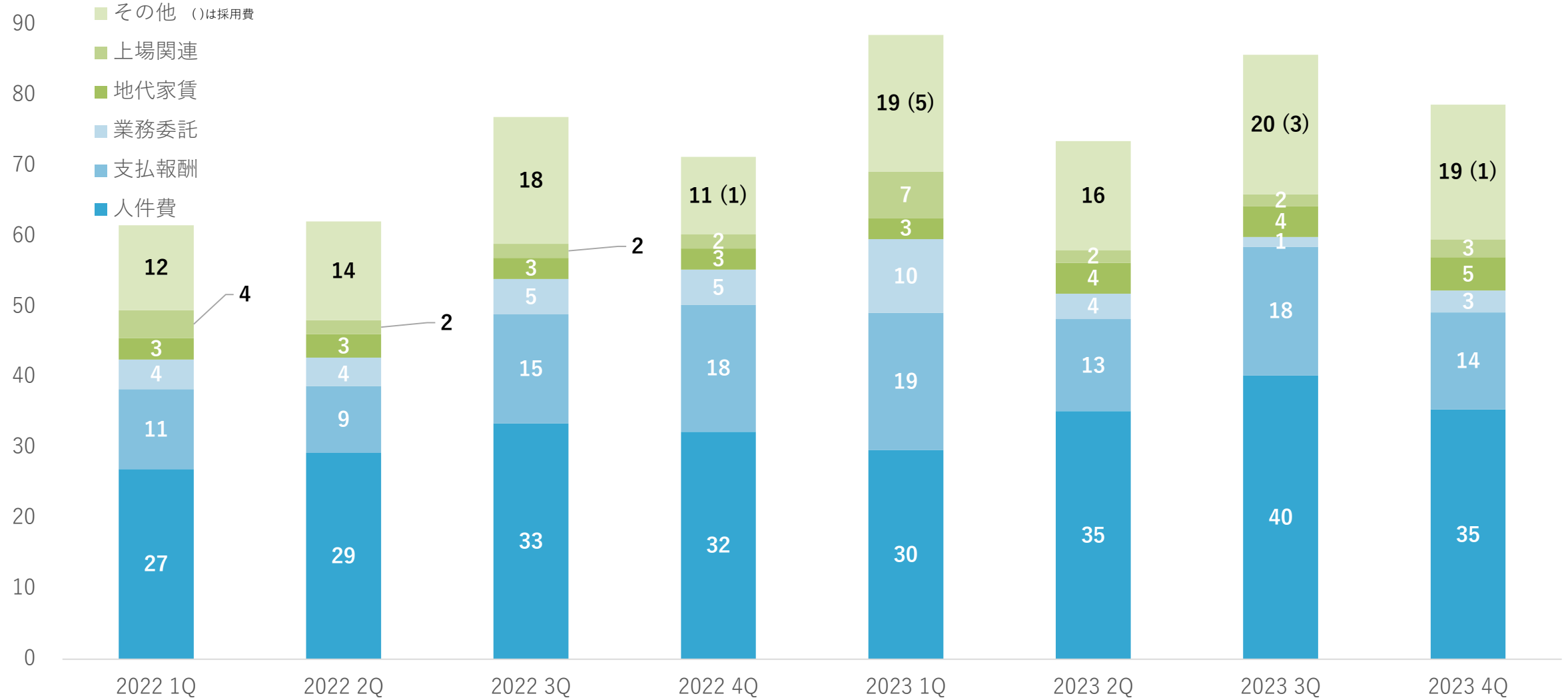


※当第1四半期よりIFRSベース
地代家賃約4百万円は「その他」へ振替

販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)

人件費及びIFRSコンバージョンに伴う支払報酬費用の減少により、共通費全体が減少。

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)

CBの発行により、現金及び現金同等物が増加し、十分な流動性を引き続き確保。
非流動性資産の多くは積極的なM&A戦略におけるのれんの増加による。

| 単位：百万円 | 2023年9月期 第4四半期末 (2023年9月30日時点) | 2023年9月期 第3四半期末 (2023年6月30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 | 1,014 | 966 | 104% | 1,343 | 75% |
| 現金及び 現金同等物 | 444 | 325 | 136% | 921 | 48% |
| 非流動資産 | 665 | 620 | 107% | 273 | 243% |
| 資産合計 | 1,679 | 1,587 | 105% | 1,617 | 103% |
| 流動負債 | 786 | 746 | 105% | 504 | 155% |
| 非流動負債 | 364 | 200 | 182% | 330 | 110% |
| 資本 | 528 | 640 | 82% | 781 | 67% |
| 負債及び 資本合計 | 1,679 | 1,587 | 105% | 1,617 | 103% |

当社考察

- 1 CBの発行により、現金及び現金同等物が増加。引き続き、積極的なM&Aの推進を行っているため、のれんを中心とする非流動資産が増加。
- 2 CBの発行により、非流動負債が増加。

03 事業進捗

前Q比較では、**流通総額は108%、粗利は115%**の成長率で着地。

前年同Q比較では、**売上・粗利200%以上、セグメント利益177%の成長**となる。

| | 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 | 1,307 百万円 | 1,210百万円 | 855百万円 | 108% | 152% |
| 売上高 | 143 百万円 | 141百万円 | 58百万円 | 101% | 244% |
| 粗利 | 120 百万円 | 104百万円 | 50百万円 | 115% | 241% |
| 販管費 | 83 百万円 | 76百万円 | 35百万円 | 108% | 232% |
| セグメント利益 | 21 百万円 | 24百万円 | 12百万円 | 88% | 177% |

前期比較では、**流通総額は162%、売上・粗利は200%以上、セグメント利益は325%の成長**となる。

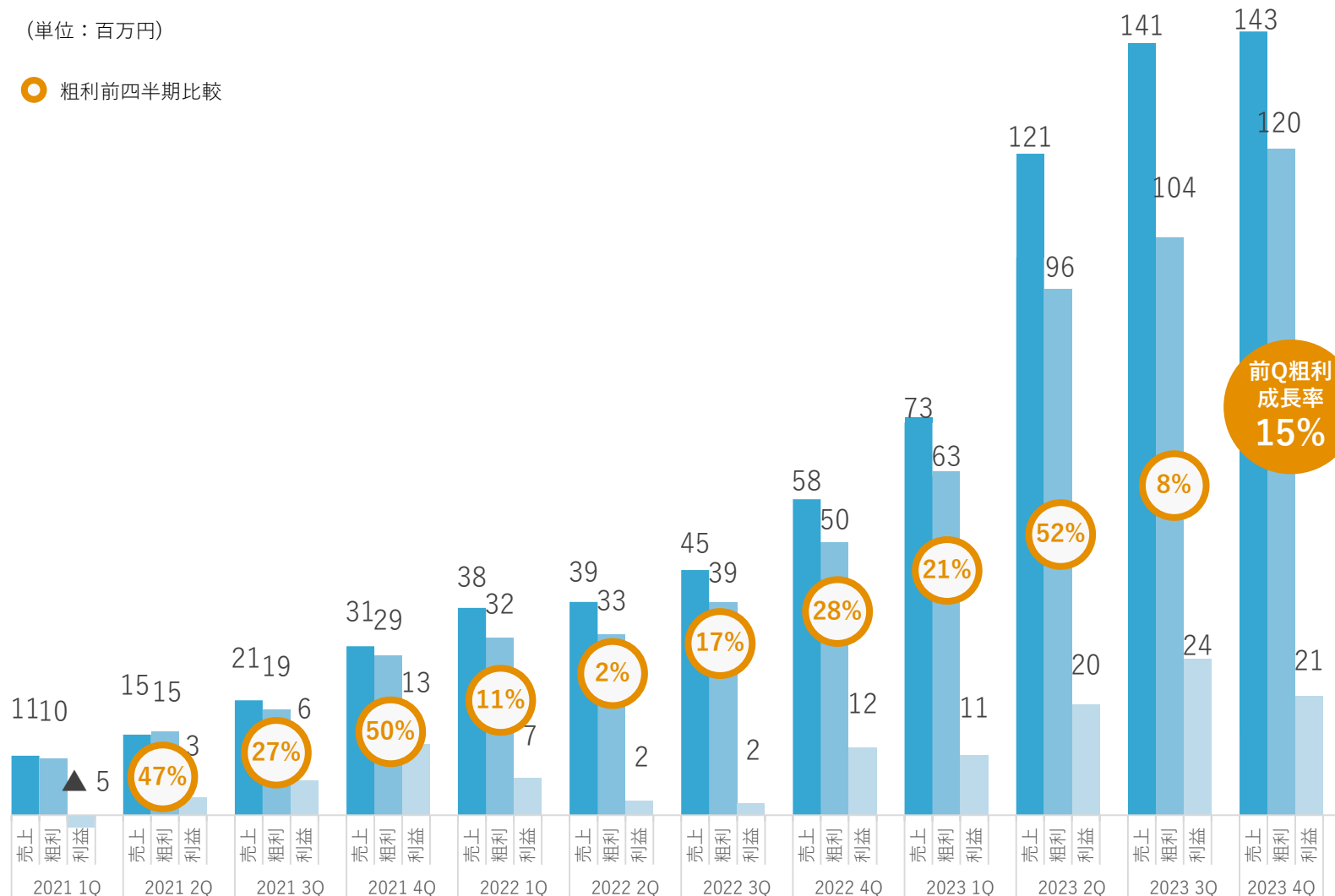
| | 当期実績 | 前期実績 | 前期比 |
|---------|----------|----------|------|
| 流通総額 | 4,594百万円 | 2,834百万円 | 162% |
| 売上高 | 480百万円 | 181百万円 | 264% |
| 粗利 | 385百万円 | 154百万円 | 248% |
| 販管費 | 283百万円 | 125百万円 | 225% |
| セグメント利益 | 78百万円 | 24百万円 | 325% |

3QにTwitter有償化の影響でサブスクの大半が解約したが、**4Qで粗利再成長軌道に**。
 またフィンテック・セグメントとしては買収効果もより**前Q比粗利成長率15%、14四半期連続成長**。

フィンテック・セグメント

(単位：百万円)

● 粗利前四半期比較



■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、メンタルヘルス事業(マヒナ)を買収。収益効果とデジタルウォレットによる報酬支払いによる流通総額向上を図る。

■オンライン家庭教師ピース(2023/7/1)

株式会社デジタル&による株式会社オンコーチの吸収合併。PMIが順調に進み**単体での黒字転換、営業利益率14%**。講習料から家庭教師の報酬を差し引いた利益を売上計上。デジタルウォレットによる報酬支払いによる流通総額向上を図る。

■Q給・即払い(2023/7/1)

前払い給料支払いへの参入。低手数料での報酬即時払いを実現する「即払い」リリース。**資金移動業取得後は、支払い手段としてデジタルウォレットの活用を予定し高利益を生み出す。**

お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

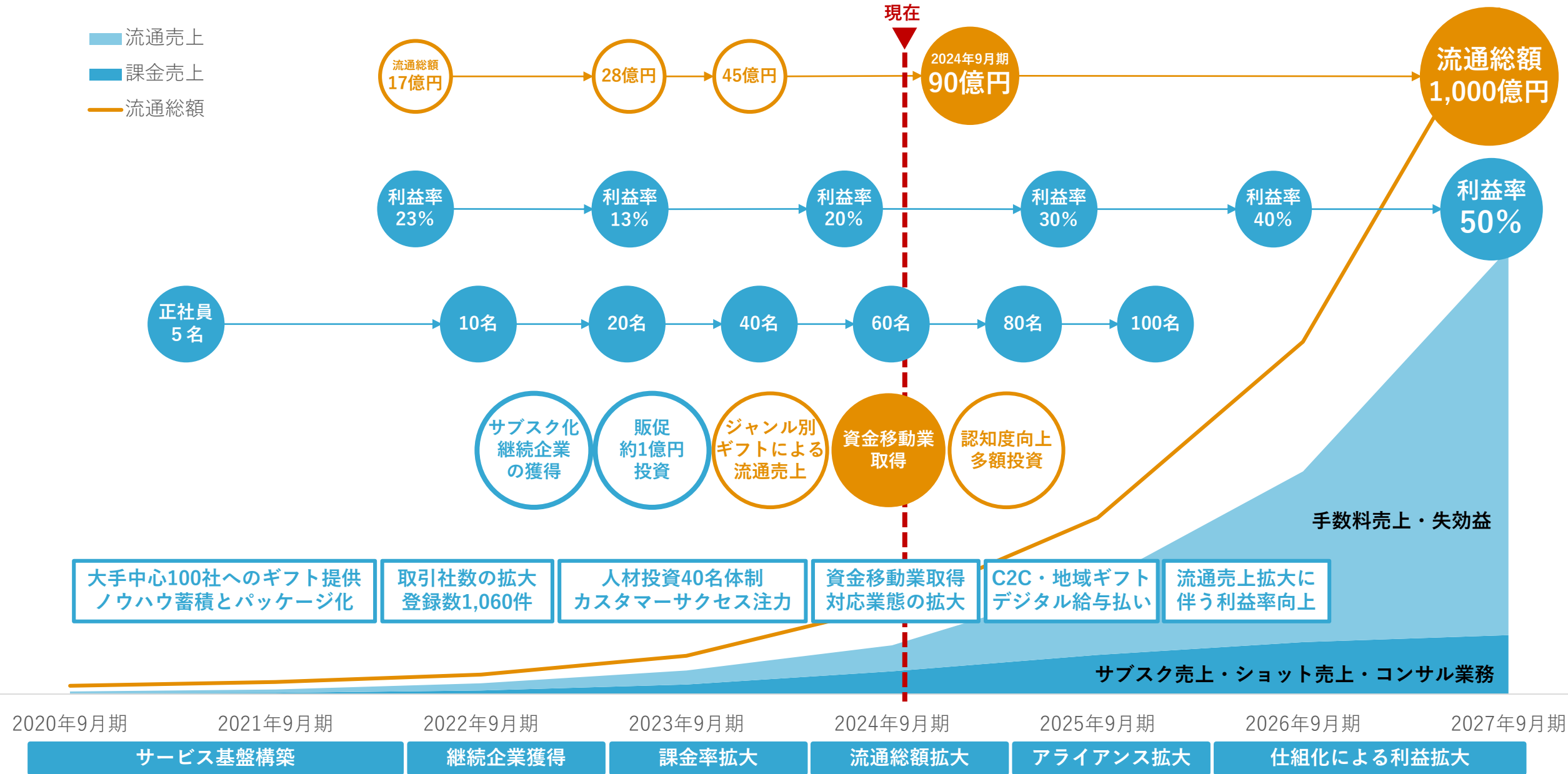
2024年9月期目標

流通総額90億円(前期比2倍)

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



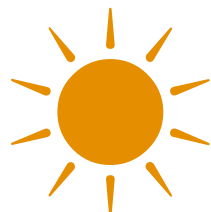
達成率

81%

45.9億円

年間流通総額 前期倍増 56億円

Twitterの影響、Q給の導入に時間を要し、前期比1.6倍に留まる。
なお、4Q流通総額は通期56億円の水準。



達成率

126%

3.8億円

粗利 前期倍増（連続） 3億円

Twitterの影響により、サブスクの大半が解約するも
期末の交換先キャンペーンや買収効果により粗利2倍は達成。



達成率

108%

78百万円

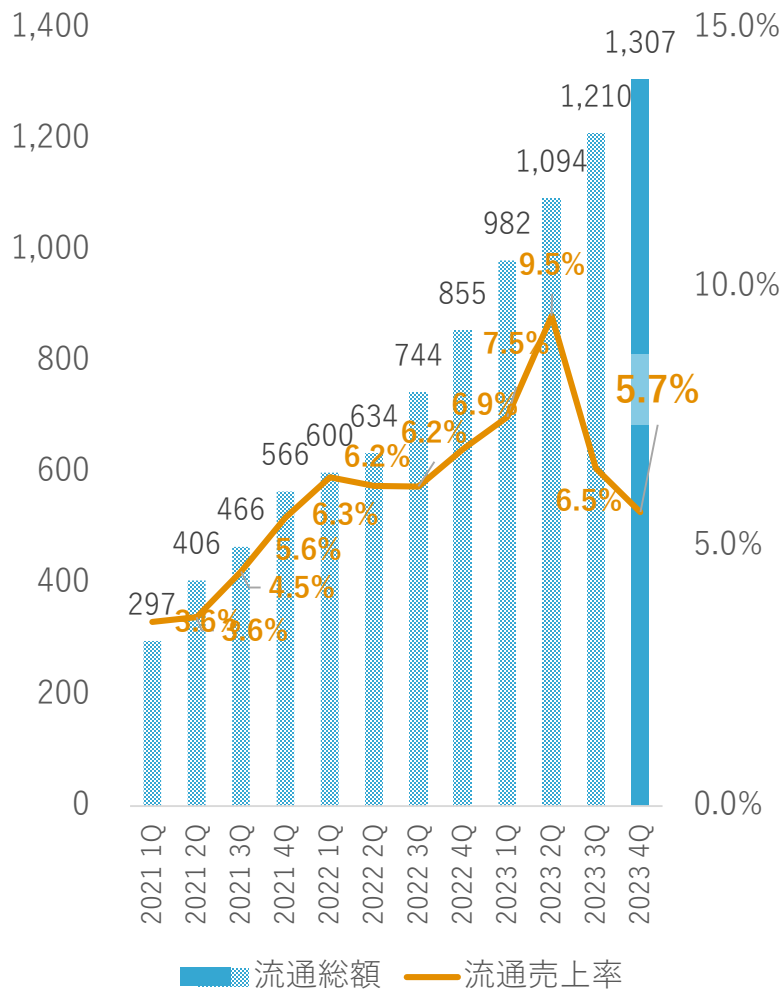
セグメント利益 前期比3倍 72百万円

サブスク解約がありながらも、各種キャンペーンや買収効果により
利益3倍は達成。

流通総額獲得施策により**過去最高額となる13億円**。3QにTwitter有償化の影響でサブスクの大半が解約したが、**4Qで粗利再成長軌道に**。交換先キャンペーン等により一時的に粗利率が96%に向上。

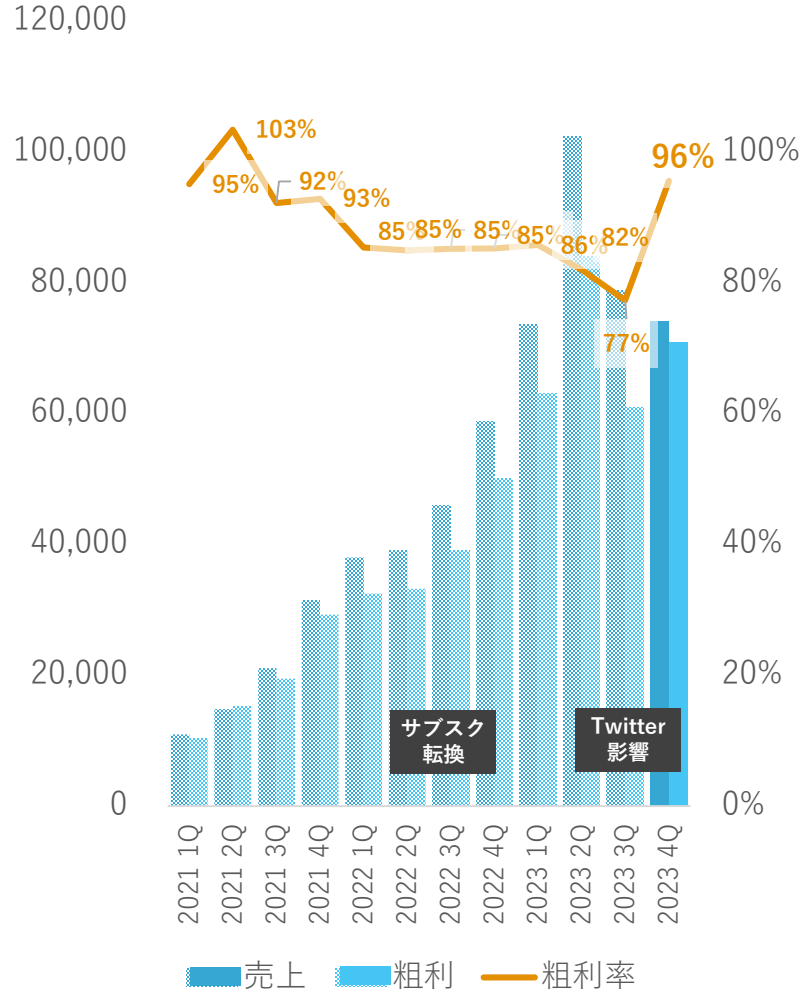
流通総額・流通売上率 ※デジタル&除く

(単位：百万円)



売上・粗利推移 ※デジタル&を除く

(単位：千円)



流通総額・売上・粗利共に
14四半期連続成長

過去最高額

流通総額 **13億円**

流通売上率 **5.7%**

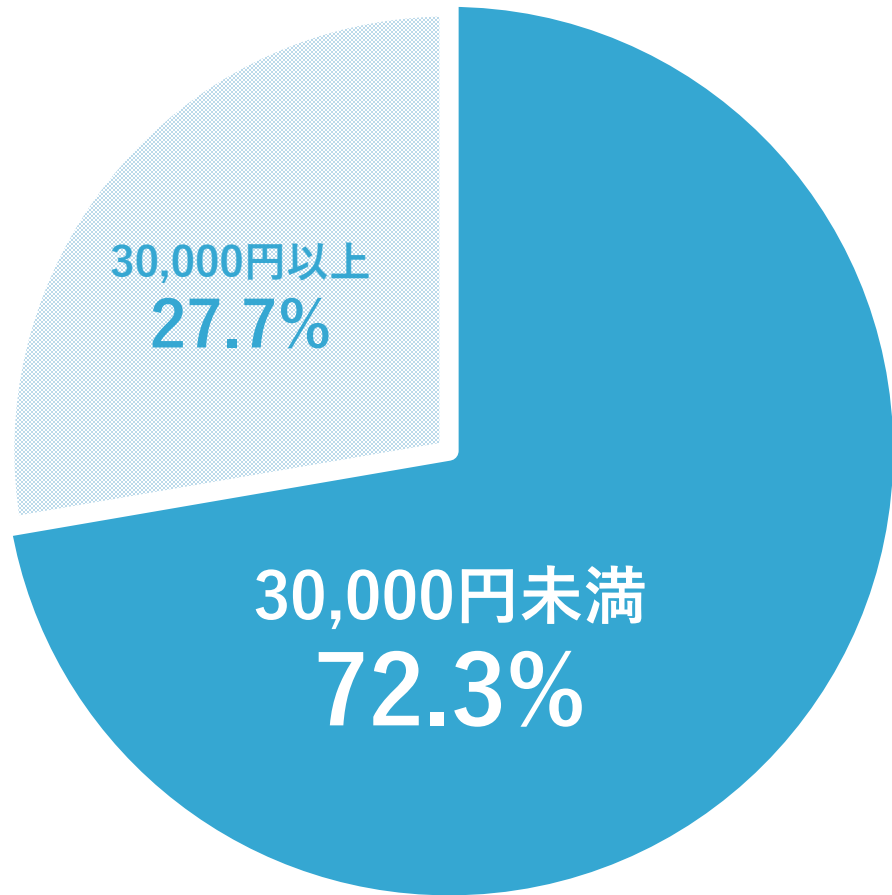
※売上 ÷ 流通総額

粗利率 **96%**

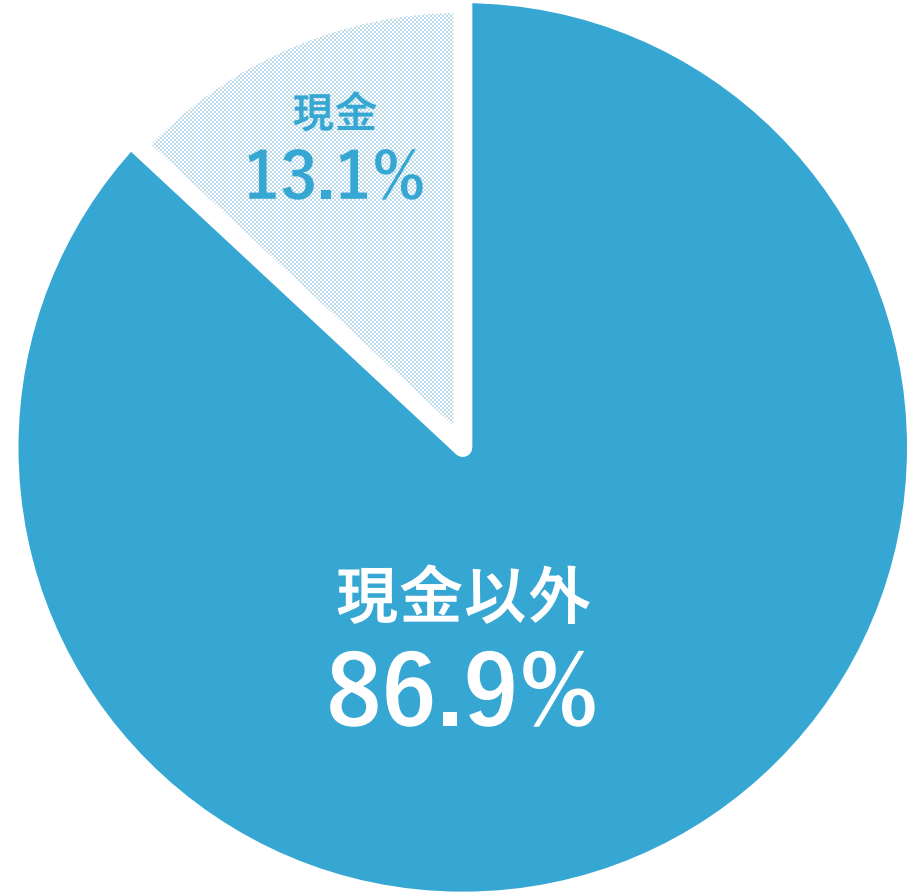
※流通総額拡大を優先し、サブスク化に伴う手数料無料化によって、粗利率は今後一時的に低下するも、流通総額最大化に伴い、最終的には大幅に改善見込み

前払いサービスにおける3万円未満の少額受取は70%を超える。また、3万円未満は現金以外を受け取る利用者が約86%と多いため、**3万円以下のtoC現金支払い**を行っている企業への営業を強化中。

前払いサービスでの前払い金額分布



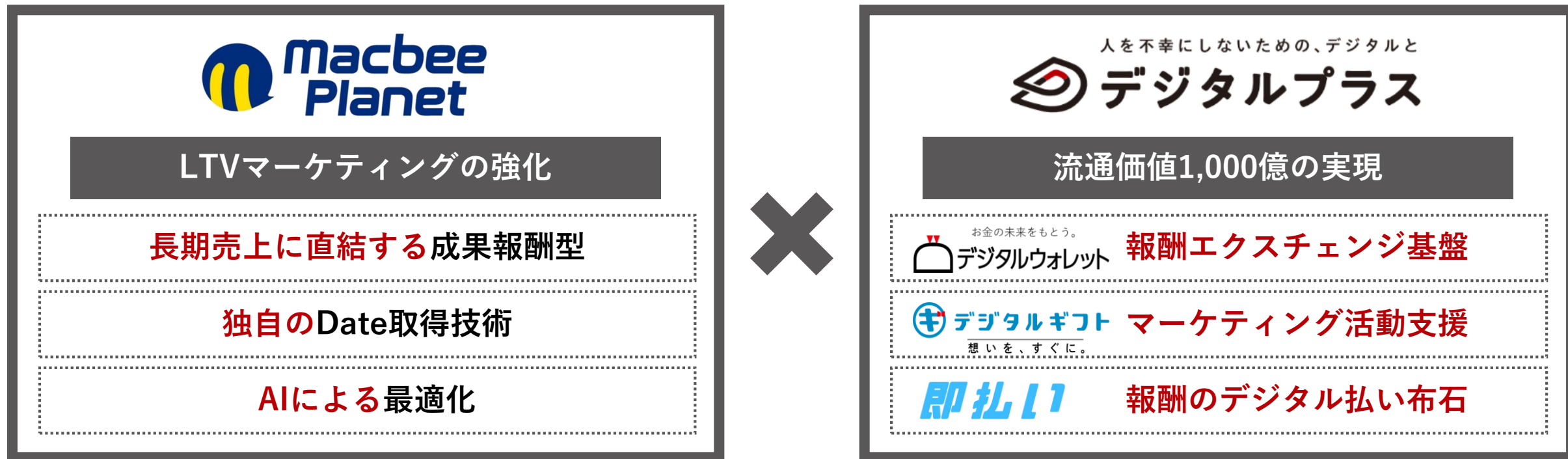
デジタルギフト・デジタルウォレットでの受取傾向



「3万円以下のtoC現金支払い」を①広告領域 ②人材領域 ③キャッシュレス領域で網羅を目指す。
今回、広告分野における戦略パートナーとしてMacbee Planet様と資本業務提携を実施。



「3万円以下のtoC現金支払い」を①広告領域 ②人材領域 ③キャッシュレス領域で網羅を目指す。
今回、広告分野における戦略パートナーとしてMacbee Planet様と資本業務提携を実施。

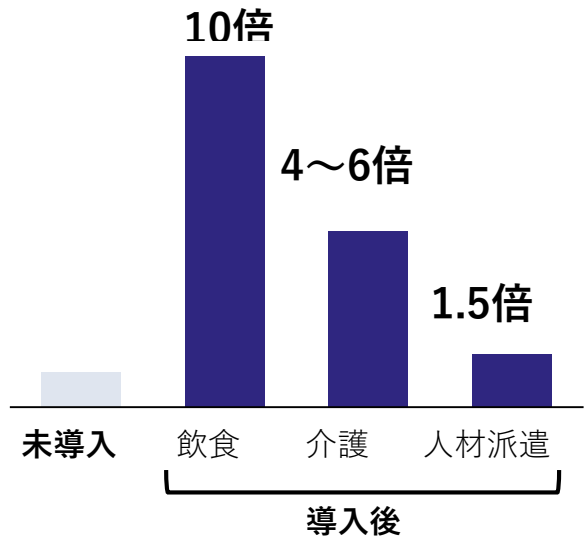


① LTVマーケティング
におけるデジタルギフトの活用

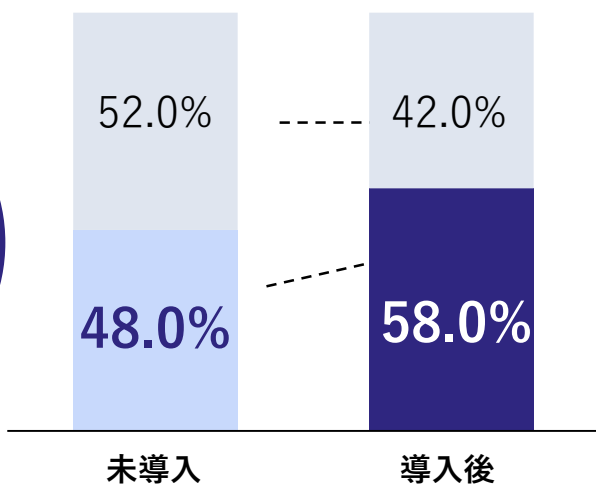
② データを活用した
共同サービス開発の可能性

労働者不足による有効求人倍率上昇、若年層の貯蓄ゼロ42.1%
 給料前払いは、人材獲得および定着のために必然となっています。

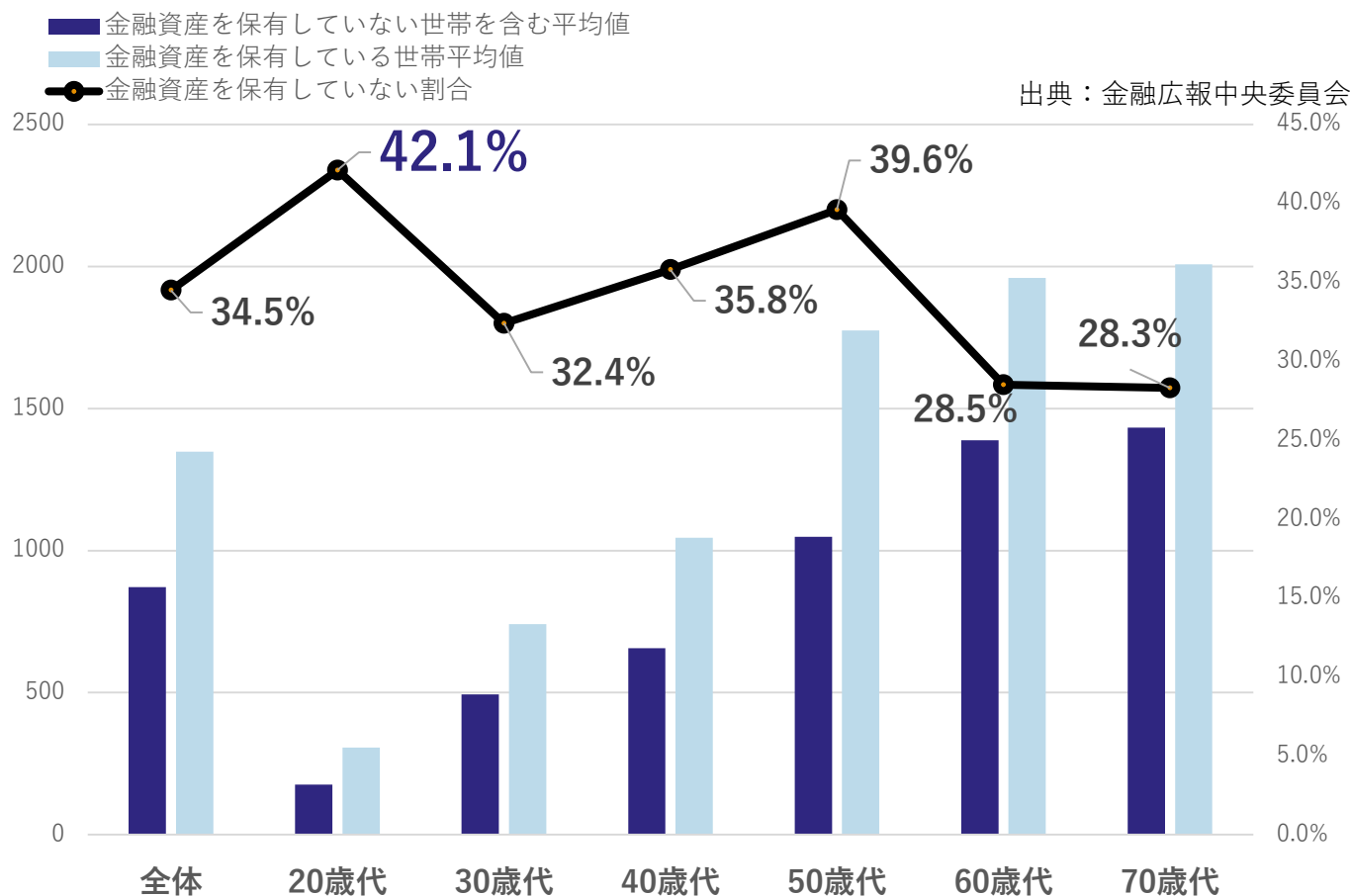
応募者数
 1.5~10倍



定着率
 10%増



単身世帯の年代別・金融資産の保有状況（単位：万円）

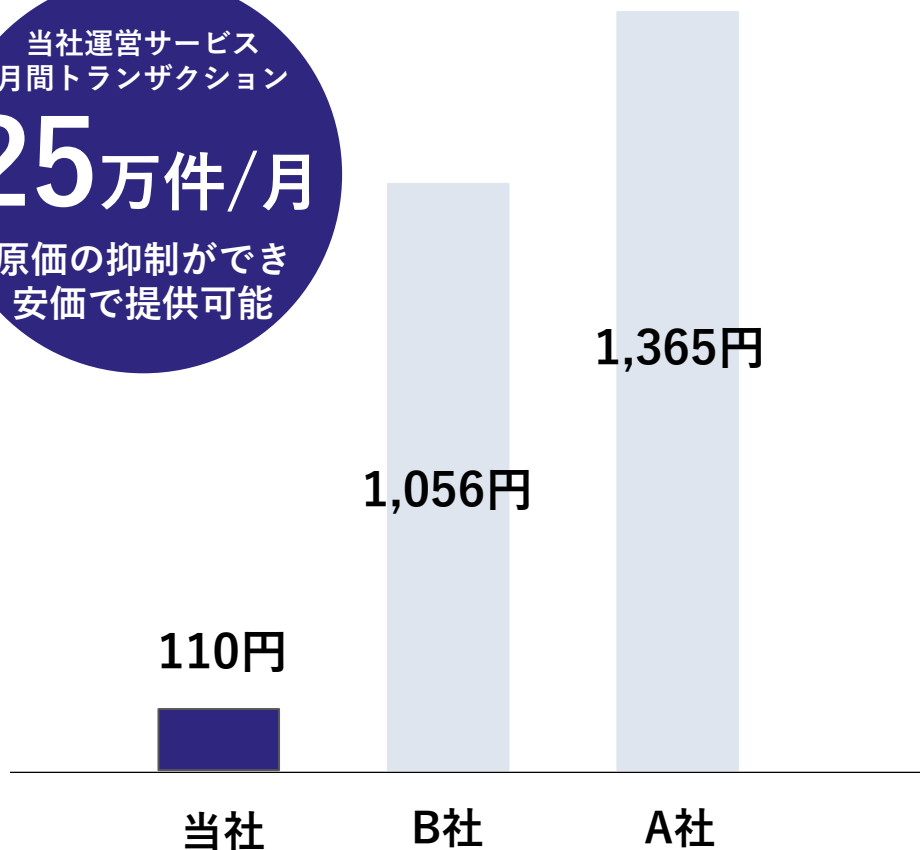


初期・月額費用 **無料**

業界最安値
振込手数料

110 (※1) ~ **220**円

当社運営サービス
月間トランザクション
25万件/月
原価の抑制ができ
安価で提供可能

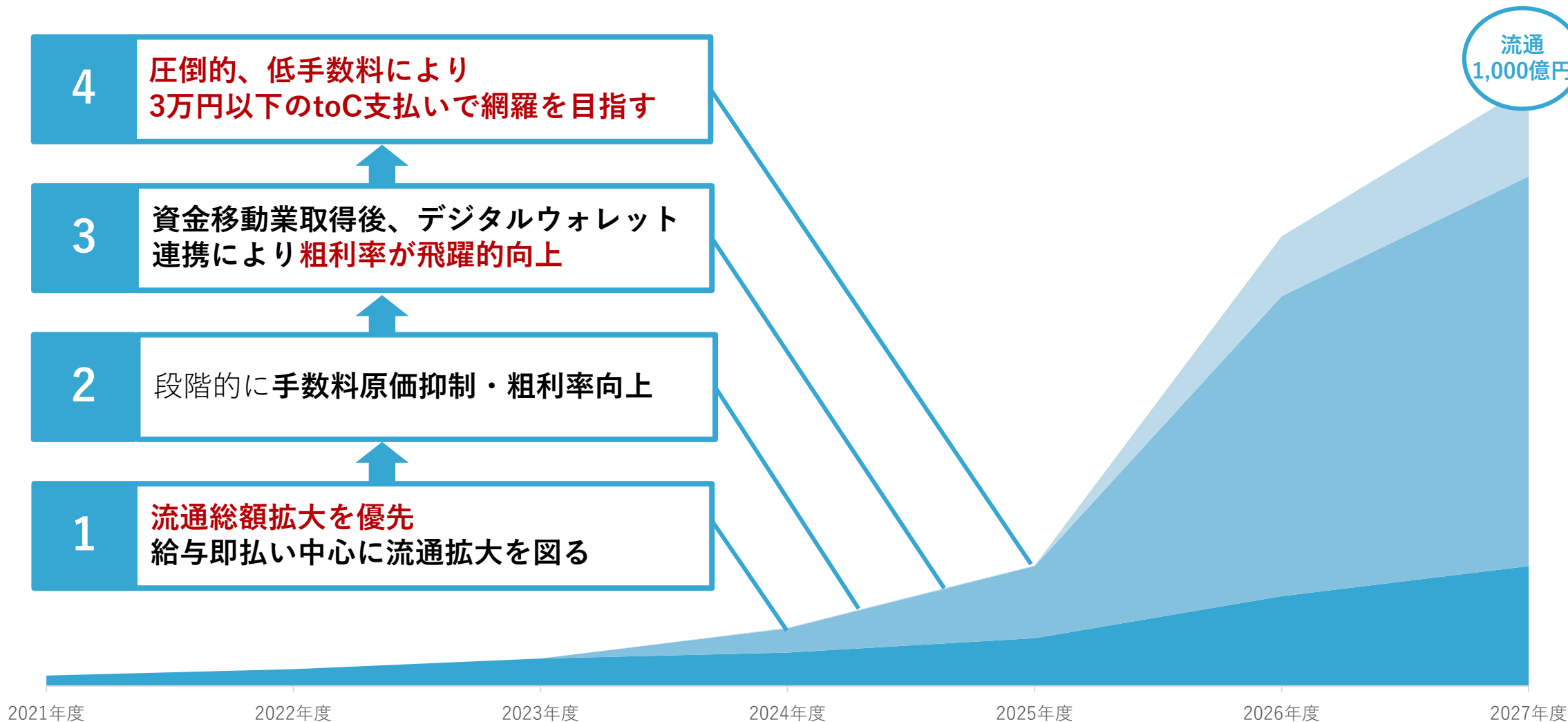


| | | 弊社 | A社 | B社 | C社 |
|--------|------------|-------------------------|----------------------------|----------|----------------|
| 企業 | サービス利用料 | 無料 | 11,000円 | 無料 | 27,500円 |
| | システム利用料 | 0円/回 | 送金額の6% (2万円ご利用の場合1200円) | 660円 | 500円or 2.5% |
| 従業員 | 振込手数料 | 110円~ 220円/回 | 165円/回 | 396円/回 | 168円/回 |
| | 1回あたりの利用料金 | 110円~ 220円/回 | 1,365円/回 | 1,056円/回 | 668円/回 |
| 対応外国語数 | | 7言語 | 0言語 | 0言語 | 0言語 |

※1：ゆうちょ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、GMOあおぞら銀行、PayPay銀行を振込先口座とした場合となります。
 ※2：金額は全て税込み表示となっており、システム利用料・振込手数料は2万円を前払い申請した場合の料金表になります。
 ※3：デジタル給与払いの認可取得後、デジタルギフトを経由して各種商品券や電子マネー等と交換の実装を予定しております。

流通総額拡大を優先、競争環境を勘案し、給与即払いでは初期粗利効果をほぼ見込まないものの、
資金移動業獲得後、デジタルウォレットへ連携することで粗利率が飛躍的に増加見込み。

■ 広告領域による流通 ■ 人材領域による流通 ■ 金融領域による流通



すーちゃんモバイル比較における権利金の減損、コミクスより買収したデジタルマーケティング事業のPPAにより、のれんの一部を一括償却した結果、セグメント利益が悪化

| | 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 ^(※2) | 43 百万円 | 46百万円 | 102百万円 | 93% | 42% |
| 粗利 | 42 百万円 | 45百万円 | 101百万円 | 92% | 42% |
| 販管費 ^(※1) | 61 百万円 | 42百万円 | 42百万円 | 145% | 147% |
| その他収益及び費用 ^(※2) | ▲27 百万円 | 16百万円 | - | - | - |
| セグメント利益 | ▲46 百万円 | 19百万円 | 59百万円 | - | - |

※1: コミクスPPAの顧客資産の一括償却費を含む

※2: IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上。減損を含む

業態転換を目的に買収を実行するも、買収時ののれん一部をPPAにより一括償却したほか、すーちゃんモバイル比較の権利金減損の影響によりセグメント利益は前期比9%に留まる

| | 当期実績 | 前期実績 | 前期比 |
|---------------------------|--------|--------|-----|
| 売上高 ^(※2) | 185百万円 | 442百万円 | 41% |
| 粗利 | 181百万円 | 440百万円 | 41% |
| 販管費 ^(※1) | 179百万円 | 180百万円 | 99% |
| その他収益及び費用 ^(※2) | 23百万円 | - | - |
| セグメント利益 | 25百万円 | 260百万円 | 9% |

※1: コミクスPPAの顧客資産の一括償却費を含む

※2: IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上。減損を含む

04 2024年9月期 業績予想

2024年9月期 業績予想（IFRS適用）

前年同期比で売上収益は20%程度成長するものの、投資フェーズが継続することから、2024年9月期は営業赤字となる見込み。

当社考察

| 単位：百万円 | 2024年9月期 (2023年10月～2024年9月) | 2023年9月期 (2022年10月～2023年9月) | 前年同期比 |
|---------------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------|
| 売上収益 | 807 | 665 | 121% |
| 営業利益 | ▲102 | ▲277 | — |
| 販売費及び 一般管理費 (共通費のみ) | 355 | 326 | 109% |

1 フィンテック事業（メンタルヘルス事業のマヒナ、オンライン家庭教師事業のピースを含む）の成長が全体を牽引。また、マヒナ及びピースは年間で寄与する影響により、前年同期比で21%の成長を見込む。

2 コミクスPPA及び減損等の一時費用が発生しない結果、大幅に改善予定。一方、売上高の成長に応じて粗利も成長するものの、資金移動業対応に要する費用及び買収事業の管理コストとして共通費が増加するため営業赤字となる見込み。

05 Appendix

キ デジタルギフト

想いを、すぐに。

業界最安値
のオンラインギフト

1枚1円から
即日発行
できます!



Threads



X
(旧Twitter)



LINE



Instagram



YouTube



TikTok



メール



SMS



CSV



私たちが提供したいこと

「手触り感」

-ご祝儀袋・のし袋のDX化-

「人と人をつなぐ」

-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」

-豊富な交換先で受取り手の欲しいを叶える-

キャンペーン

-魅力的な景品として-



- ・商品サービスの認知を獲得したい
- ・公式SNSの認知を獲得したい
- ・効果的な集客を行いたい etc...



SNSキャンペーン

集客・販促キャンペーン



キャッシュバック

-新しい支払い手段として-



- ・各種支払い手数料を下げたい
- ・在庫リスクを軽減したい
- ・振り込みの工数を下げたい etc...



振り込みの簡易化

来場・来店特典



商品・サービス



Uber

Uber Eats



Demaecan

金券



amazon gift card



送金・ペイメント



au PAY

暗号資産



XRP



※Google Play は Google LLC の商標です
 ※Apple Gift Card は、Apple Inc.の商標です。
 ※当プログラムは Apple Inc.またはその関連会社の提供・協賛によるものではありません。

※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。
 ※楽天ポイントを交換先としてご利用の場合は追加で50%の発券手数料が加算されます。
 ※デジタルギフトは、株式会社デジタルプラスの商標です。

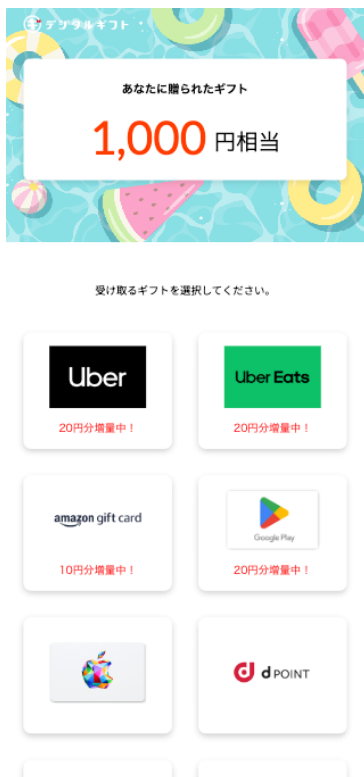
アプリのダウンロードや会員登録は不要、届いたギフトのURLをタップだけで利用可能。
デザインテンプレートをカスタマイズすることによって、シームレスに受け渡し完了。
ユーザーの離脱防止や、自社サービスと一貫性のあるUI・UXを実現。

ギフトTOP



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

ギフト選択



ギフト選択詳細



受取り同意画面



動画再生※1



受取り完了※2



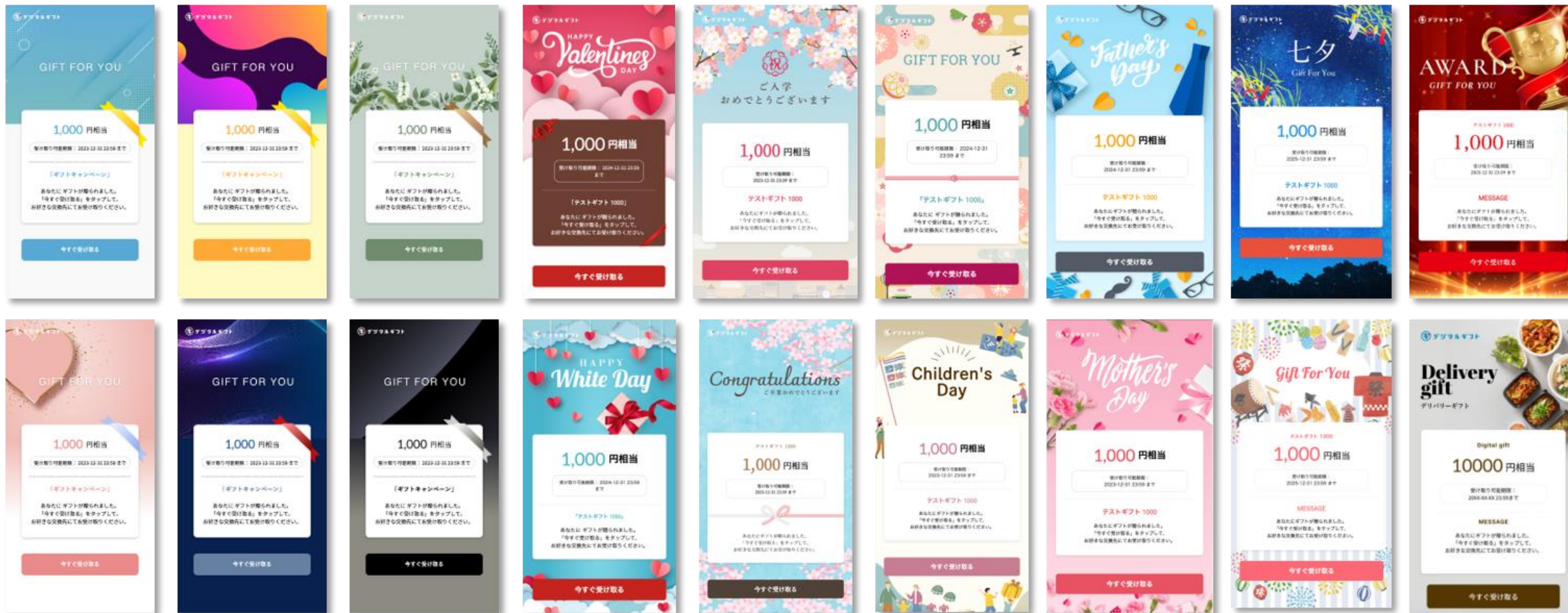
※1: PR動画の差し込みには有料プランへの登録が必要です
※2: 受け取り画面下にバナーを設置するには有料プランへの登録が必要です
※一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要です

ベーシックなデザインからイベントに合わせたデザインまで幅広く提供、順次デザイン追加予定。
 貴社専用デザインの制作も可能。

ベーシック

シーズナル

利用方法



デジタルギフトが用意している交換先に加え、貴社独自の商品をギフト化、**ブランドイメージや企業理念を反映させたオリジナルのギフトを贈ることが可能。**
通常のギフト交換先に追加することで、弊社流通からの流入も期待できる。

発行可能な自社商品ギフトイメージ

■物品ギフト・デジタル商品券

- ・自社で製造、販売している製品（食品等）
- ・ノベルティグッズ等



■デジタルチケット・デジタル回数券・スタンプラリー

- ・店舗やECで使える割引券
- ・特定商品との交換券（ドリンクチケット等）



■デジタルコンテンツ

- ・ゲーム内アイテム
- ・オリジナル画像や動画等

配布・消込方式等

■電子スタンプ・QRコード等による消込

店舗やイベントにて機材や充電不要
手軽にデジタルギフトや
チケットの認証・消込が可能



■コード表示

POS連携やシリアル番号等での配布が可能
(QRコード・JANコード・文字列・URL等)

■入力フォーム

商品や試供品の配送が可能
・氏名・住所・電話番号等



その場で抽選結果がわかるインスタントウィン機能も提供。

SNSフォローや会員登録を促し、**貴社の見込み顧客を囲い込みが可能。**

各キャンペーン告知面

デジタルギフト

プラットフォーム

動画訴求

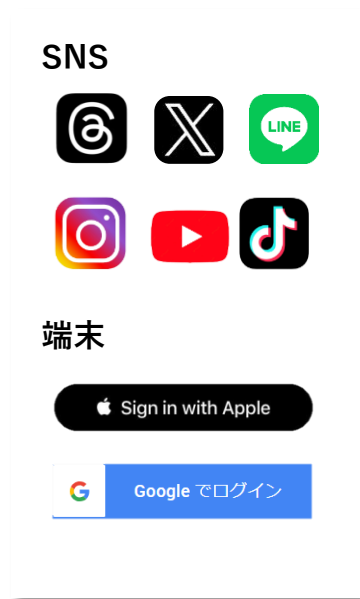
アンケート

リアルタイム抽選



キャンペーン告知

※X(旧: Twitter)などで
キャンペーンを告知



参加認証

※フォローやリポストを
判別して抽選参加を許可
※自動判定はXのみ可能

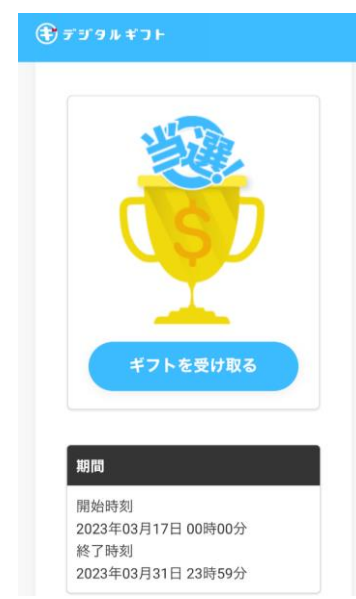


動画視聴



アンケート

※アンケート回答により、
当選率を変動させる
ことも可能です



抽選画面

※ハズレ画面に
誘導バナーの設置も可能



ギフト受取

最新のSNS「Threads」のフォロワー獲得施策としても利用可能、
媒体を選ばず告知することができ、複数のチャンネルから「Threads」へ送客を実現。

特設LP上

Threads上

特設LP上

Threads上

特設LP上

①特設LPに遷移



②対象アカウントをフォロー



③特設LPに遷移



③対象の投稿を再投稿













④抽選に参加



※ユーザーがLPへ再遷移することで抽選URLをクリックすることが可能に
※以降、デジタルギフト インスタントウィンのページへ遷移

ギフト配布やキャンペーン活用など幅広い用途でご利用いただける機能を多数提供中。

| 機能 | 概要 |
|---|------------------------------|
|  ギフト配布機能 | 日時予約可能なメール・SMSによるデジタルギフトの配布 |
|  ギフト有効期限設定 | ギフト利用開始・終了日時の設定 |
|  インスタントウィン※ | リアルタイム抽選・景品の自動配布 |
|  マストバイ機能 | 特定の商品・サービス購入を抽選参加条件に設定 |
|  デザインギフト | 季節やイベントに合わせたデジタルギフトのデザイン変更 |
|  自社商品ギフト | 自社商品・サービスをデジタルギフト・チケット(回数券)化 |
|  PR動画 | デジタルギフト受取前のPR動画差し込み |
|  誘導バナー | デジタルギフト受取完了ページへの誘導バナー設置 |
|  アンケート機能 | デジタルギフト受取前のアンケート差し込み |
|  認証機能 | 暗証番号による不正受け取り防止 |

※Twitter上でインスタントウィンを利用される場合、一部制限あり

創業から18年以上運営しているポイント交換サービス基盤を保有。
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。

お金の未来をもとう。

デジタルウォレット

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



デジタルギフト

想いを、すぐに。

会員登録不要
単発で簡易に利用可能

Rea!Pay

副業解禁・在宅ワーク
ライフスタイルの多様化

PointExchange

電子マネーの普及

Point Bank
ポイントバンク

PointStyle

自社ポイントサービス立ち上げ

2023年

2020年

2019年

2011年

2008年

2006年

2005年

ポイント流通総額
約260億円
※2023年6月時点

最高月間交換件数
230,898件
※2023年6月時点

ライフマイル
※2019年9月事業売却

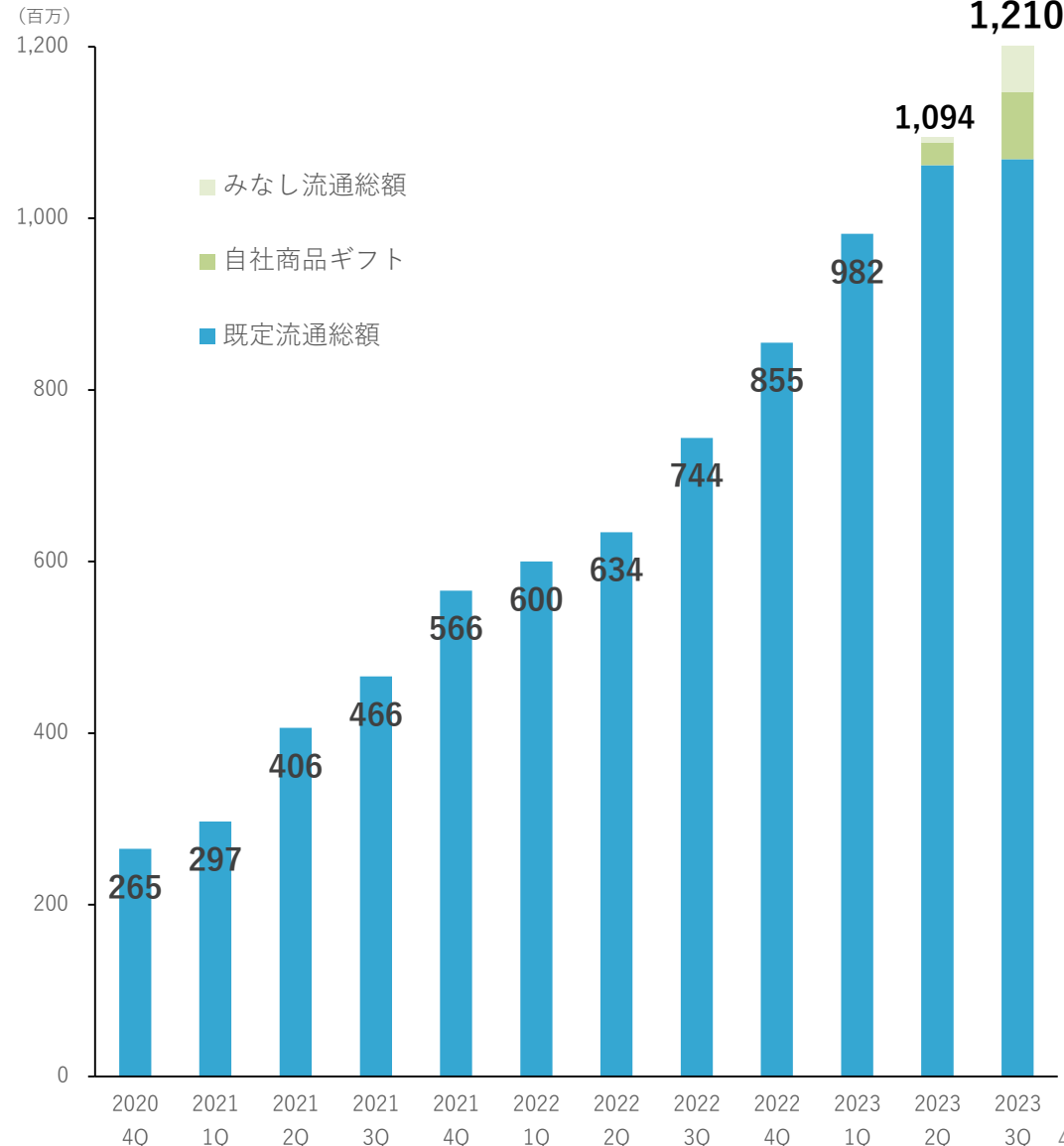
CROWD
※2020年10月事業売却

Gendama
※2020年10月事業売却

株式会社リアルワールド
REALWORLD

総会員 1,000万人超
月間報酬支払数 約2.5万件超

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



勤怠管理システム連携により手間なく、即前払い対応が可能で、7カ国語対応で海外人材にも提供できます。

主要勤怠管理システムとの自動連携



7カ国語に対応しており外国人労働者も対象に

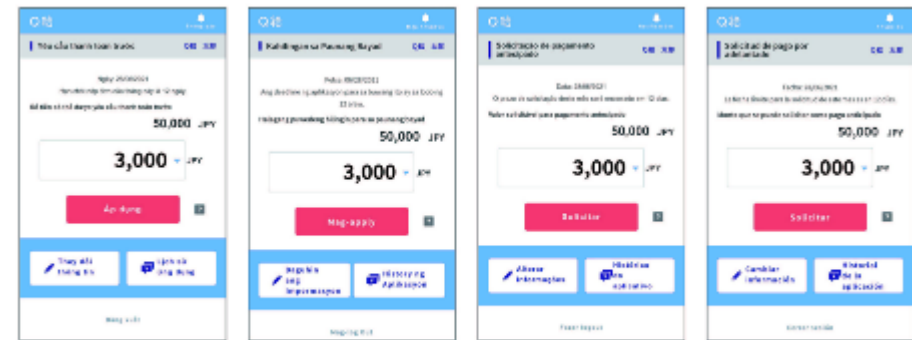


英語

中国語（簡体字）

中国語（繁体字）

韓国語



ベトナム語

タガログ語

ポルトガル語

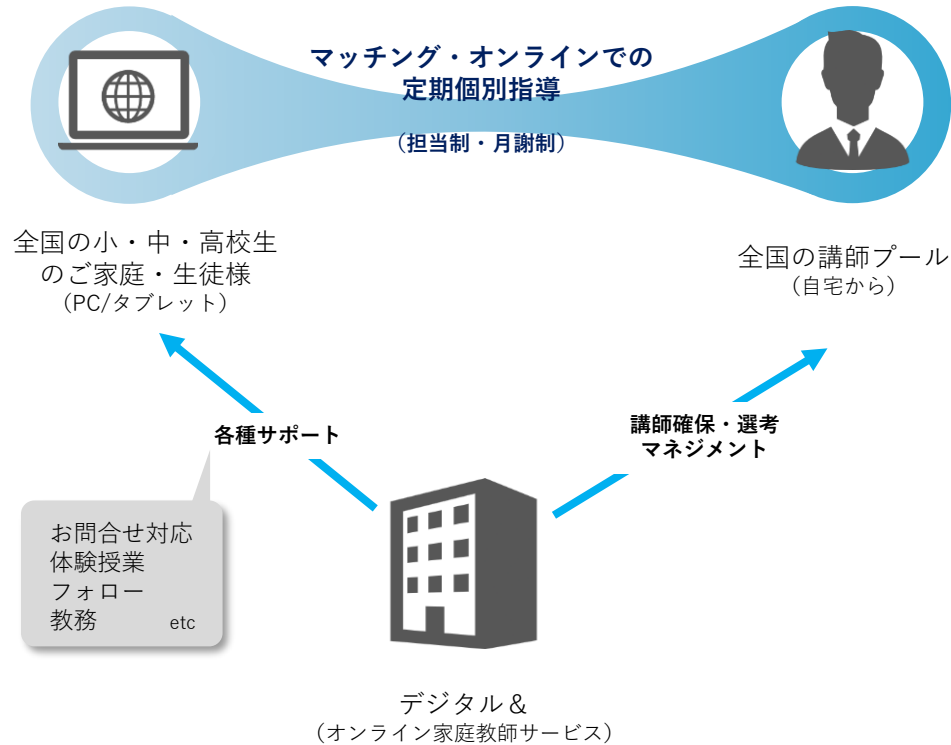
スペイン語

- 各勤怠管理システムと連携しており、即時で利用できます。
- 継続的に他勤怠管理システムとも連携・増強しています。
- 未対応の勤怠管理システムでも、CSVによって即対応可能です。
- 業務委託等による報酬支払も対応可能となっています。

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7月1日。



オンライン家庭教師事業の概要



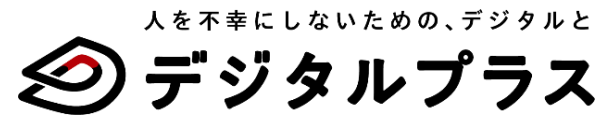
買収・合併の目的

- ・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、
効力発生の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。

| | 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 |



グループ本部

IR担当

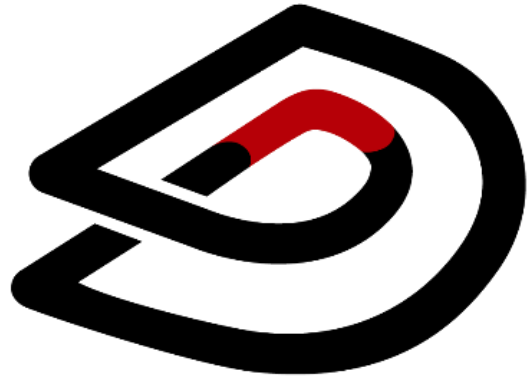
TEL

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。