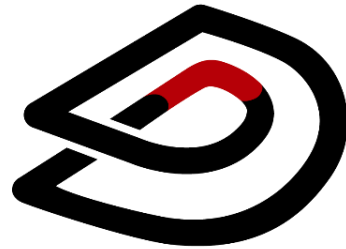


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

事業計画及び成長可能性に関する事項の説明資料

INDEX

- 01** ビジネスモデル及び全社戦略
- 02** フィンテック事業 ロードマップ2027
- 03** フィンテック事業 2023年9月期事業戦略概要：主要KPI
- 04** 2024年9月期 業績予想
- 05** Appendix

01 ビジネスモデル及び全社戦略



デジタルプラス

株式会社デジタルプラス

人を不幸にしないための、デジタルと

設立日 ——— 2005年7月29日
資本金 ——— 10百万円
事業内容 ——— デジタルマーケティング事業
上場日 ——— 2014年9月18日（東証グロース：3691）

代表取締役社長 ————— 菊池 誠晃
取締役CFO ————— 加藤 涼
取締役 ————— 千葉 博文
社外取締役 ————— 澤 博史
社外取締役(監査等委員会) — 大塚 和成 志村 正之
杉山 直也

所在地 ——— (本社) 〒151-0062 東京都渋谷区元代々木町30-13 ONEST元代々木スクエア
(支社) 〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西9丁目1-1 キタコー大通り公園ビル



デジタル
フィンテック

株式会社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。

設立日 ————— 2016年4月20日
資本金 ————— 10百万円
事業内容 ————— デジタルギフトサービス、
給与前払いサービス
株主 ————— (株) デジタルプラス100%子会社

代表取締役社長 ——— 菊池 誠晃
取締役 ————— 加藤 涼 大塚 和成
千葉 博文 原田 葉子
監査役 ————— 志村 正之



デジタル &
話す、聞く、さきへいく。

株式会社デジタルand

設立日 ————— 2023年2月20日
資本金 ————— 3百万円
事業内容 ————— メンタルヘルス事業、
家庭教師マッチング事業
株主 ————— 株式会社デジタルプラス 51%
株式会社アーネラ 49%

代表取締役社長 ——— 菊池 誠晃
取締役 ————— 宗清 晶 千葉 博文
鈴木 貴美 尾崎 崇
監査役 ————— 篠原 靖弘



デジタルギフトとデジタルウォレットのビジネスモデル

創業2005年にポイント交換所として誕生し18年、**最高月間交換件数23万件**を突破。
振込手数料原価の抑制や交換先仕入れのディスカウントを強みとして事業成長しています。



システム連携・**会員登録不要**、**決まった額面**で発行・利用

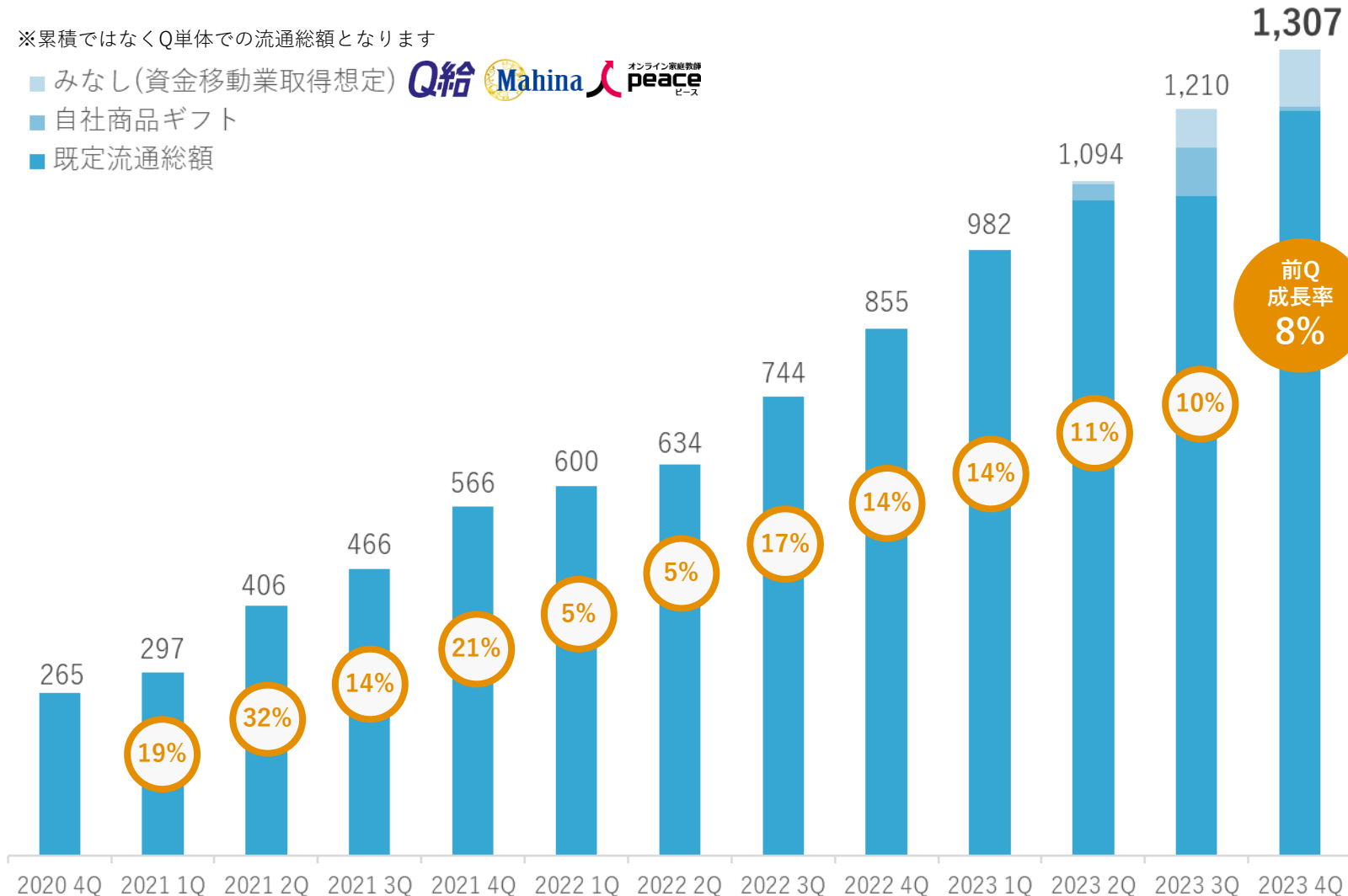
システム連携・**会員登録必要**、**自由な金額**で移行・利用



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



■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～)

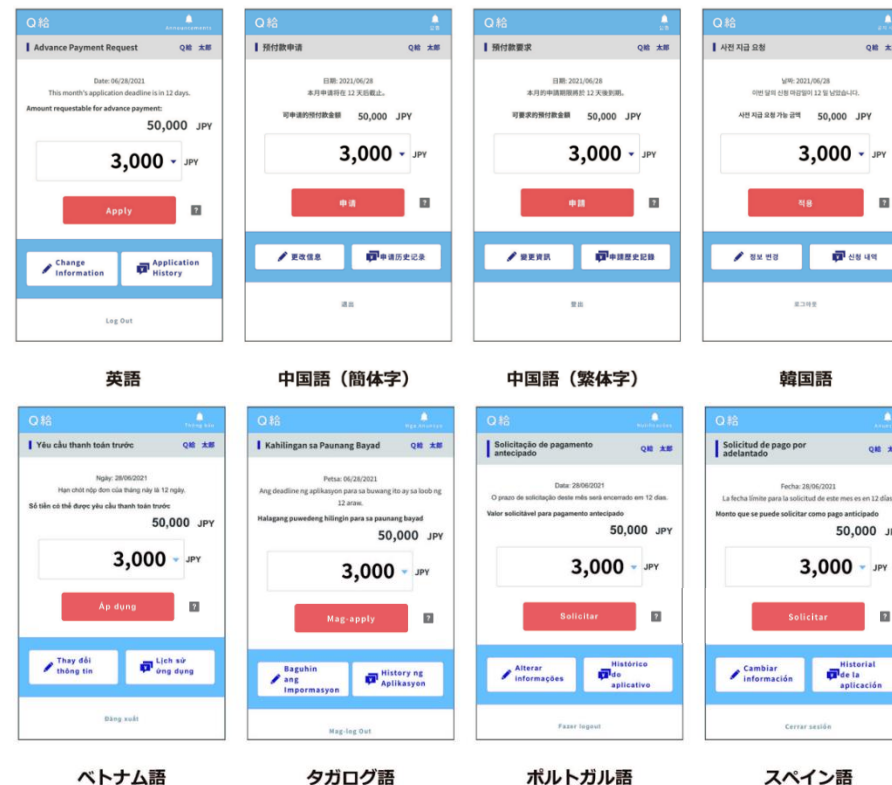
全社戦略を支える事業譲受の実施（2023年9月期に実行済み）「Q給」買収

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。効力発生は2023年7月1日

給料前払いサービスの概要



7カ国語に対応しており外国人労働者も対象に



主要勤怠管理システムとの自動連携

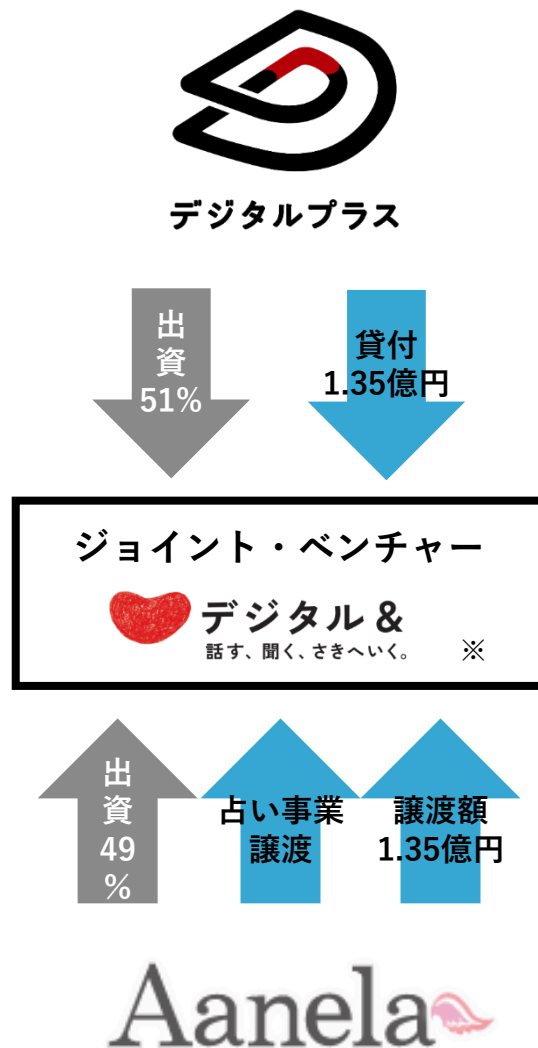
各勤怠管理システムと自動連動しており、それ以外の勤怠管理システムもCSVによって対応可能。



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。

全社戦略を支える事業譲受の実施（2023年9月期に実行済み）「デジタル＆社」設立

安定的な収益を創出するメンタルヘルス事業「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	メンタルヘルス事業
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、占い師等に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)
譲受金額／資本金	1.35億円／300万円 ※事業譲渡
効力発生	2023年3月1日 効力発生

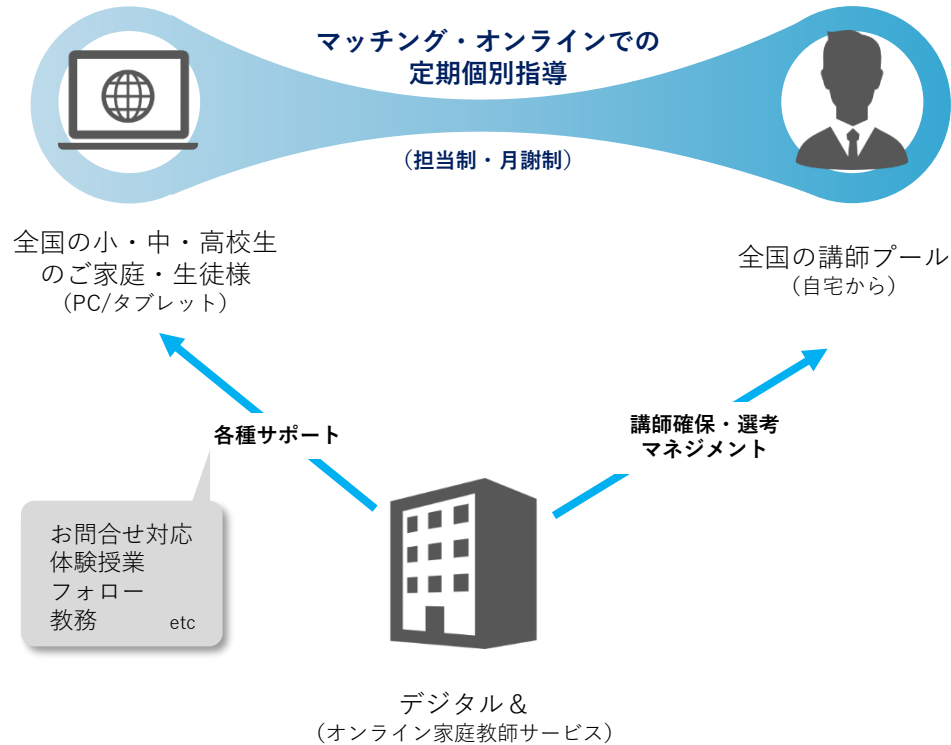
(※) 登記上「&」が使用できないため、登記上の会社の名称は「株式会社デジタルand」となります

全社戦略を支える事業譲受の実施（2023年9月期に実行済み）「peace」買収

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。
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（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。

	2022年5月期	2023年7～9月
売上高（千円）	57,173	5,396
営業利益又は 営業損失（千円）	△44,551	761

※2023年7～9月はIFRS基準によるもの

目的

フィンテック事業の成長資金の確保

- ・ 足元でポイ活メディアとの大型提携などが決定し、来期以降更なる流通総額の拡大が見込まれている
- ・ 年内に資金移動業の取得を目指しており、規制に対応するため新規開発が必要となる

概要及び資金使途

転換社債2.1億円、新株予約権合計4.9億円、総合計約7.0億円（差引手取概算額6.8億円）※1

- ・ フィンテック事業の開発資金：1.8億円（2024年9月期中に支出予定）
- ・ フィンテック事業の運転資金：5.0億円（2024年9月期から2025年9月期中に支出予定）

調達手法の選択事由

資金調達と希薄化のバランスを勘案したファイナンス・ストラクチャー

- ・ 背景として、流通総額の拡大需要があるなか、当社デジタルギフト等の交換先を予め確保しておく必要があり、そのための資金についても確保が必要
- ・ 一方で、現在の株価において大型の調達を行ってしまうと、希薄が大きくなってしまいうことは避けられない状況
- ・ そこで、CBにより一定の資金は確保しつつ、CBの転換価額を現状の株価対比で15%のプレミアムをつけた水準とし、更なる資金需要ニーズに対応すべくTIPをそれぞれ1,000円及び1,300円で設定することにより希薄化にも配慮
- ・ 今後当社の事業成長に伴い、株価が上昇したタイミングでTIPを通じて機動的に資金調達が行えるようなストラクチャーとした

※1 当社の差引手取概算額は、払込金額の総額（転換社債及び新株予約権の払込金額の総額（210,755,000円）と、新株予約権が全て当初行使価額で行使されたと仮定した場合に行使に際して出資される金額の合計額（490,000,000円）との合算金額）から、発行諸費用の概算額（14,200,000円）を差し引いた金額です。

02 フィンテック事業 ロードマップ2027

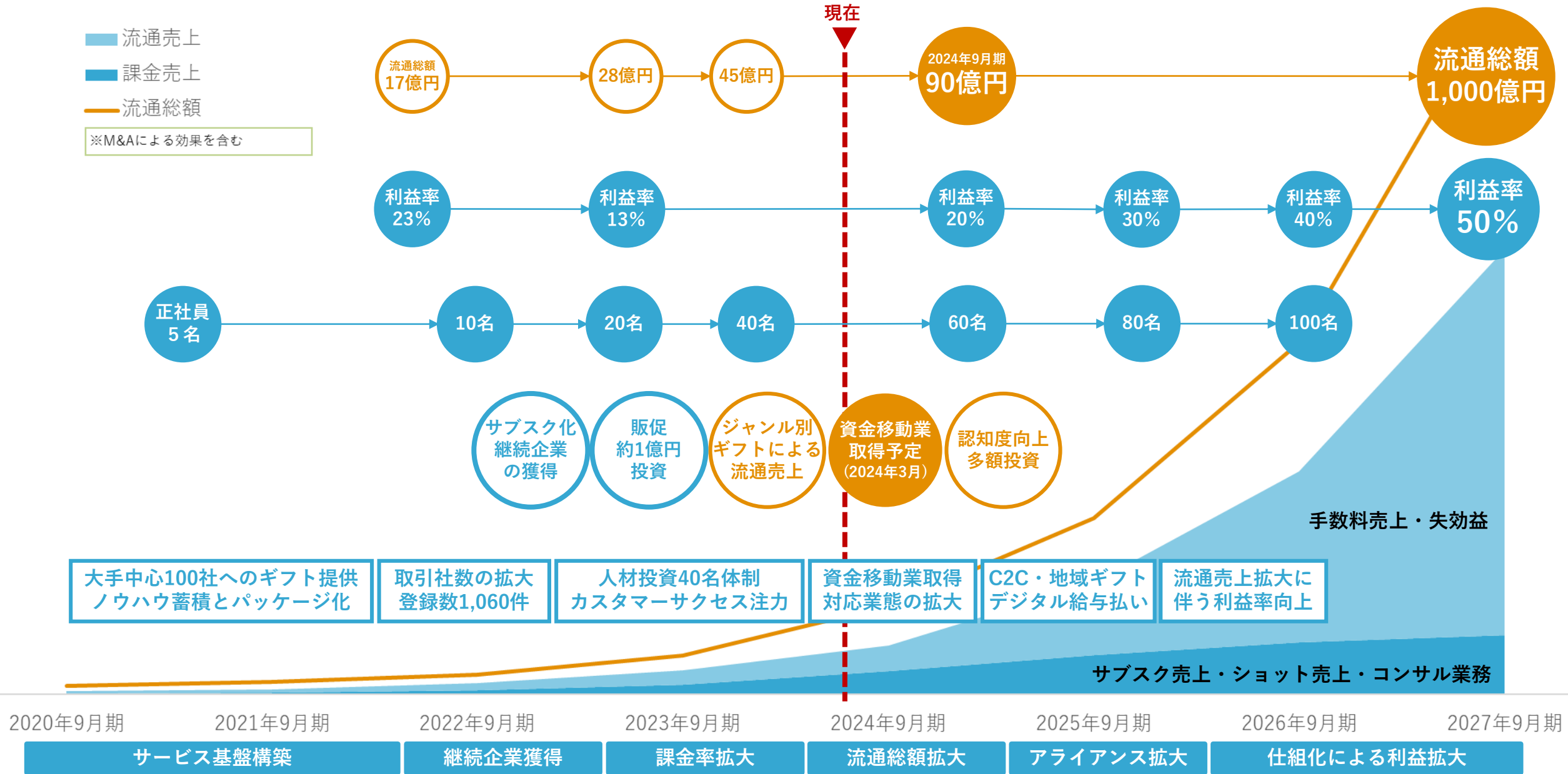
お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

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%



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

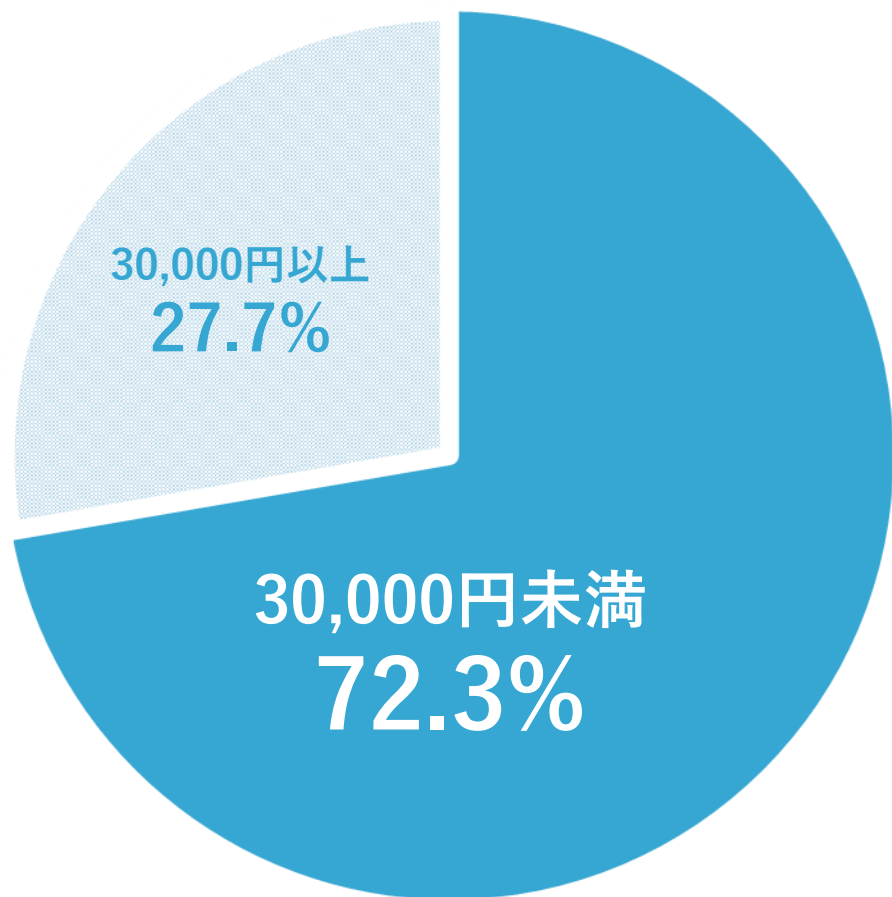
開発力・仕組み化

企画提案力

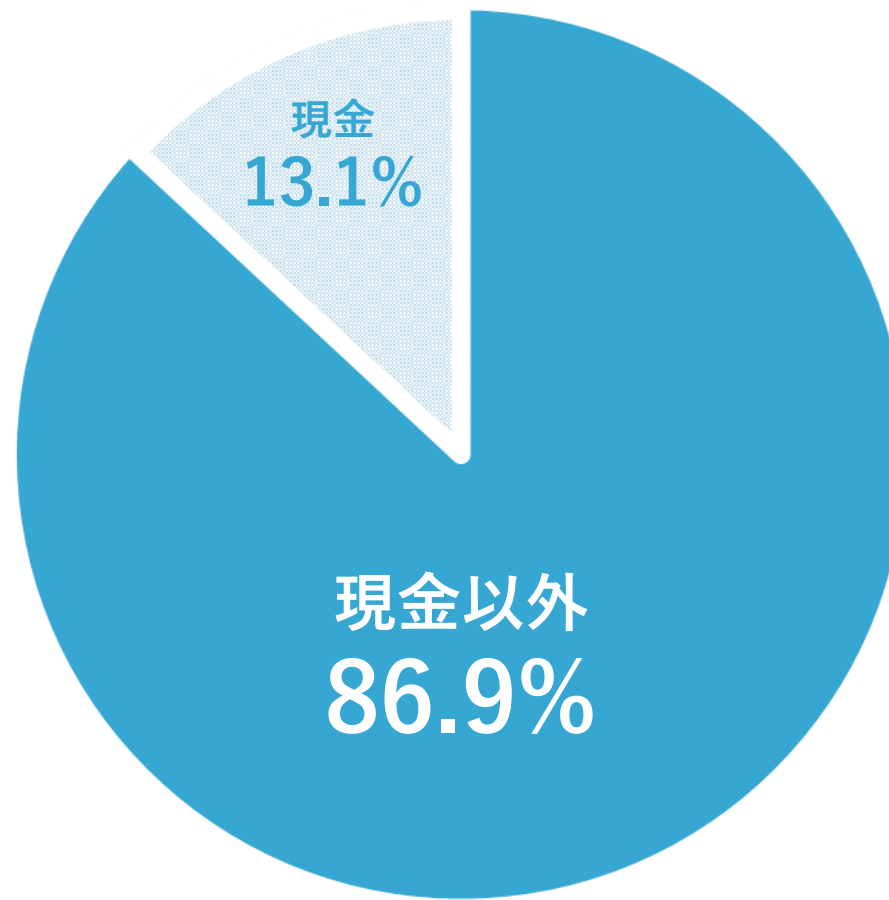
戦略的提携力

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

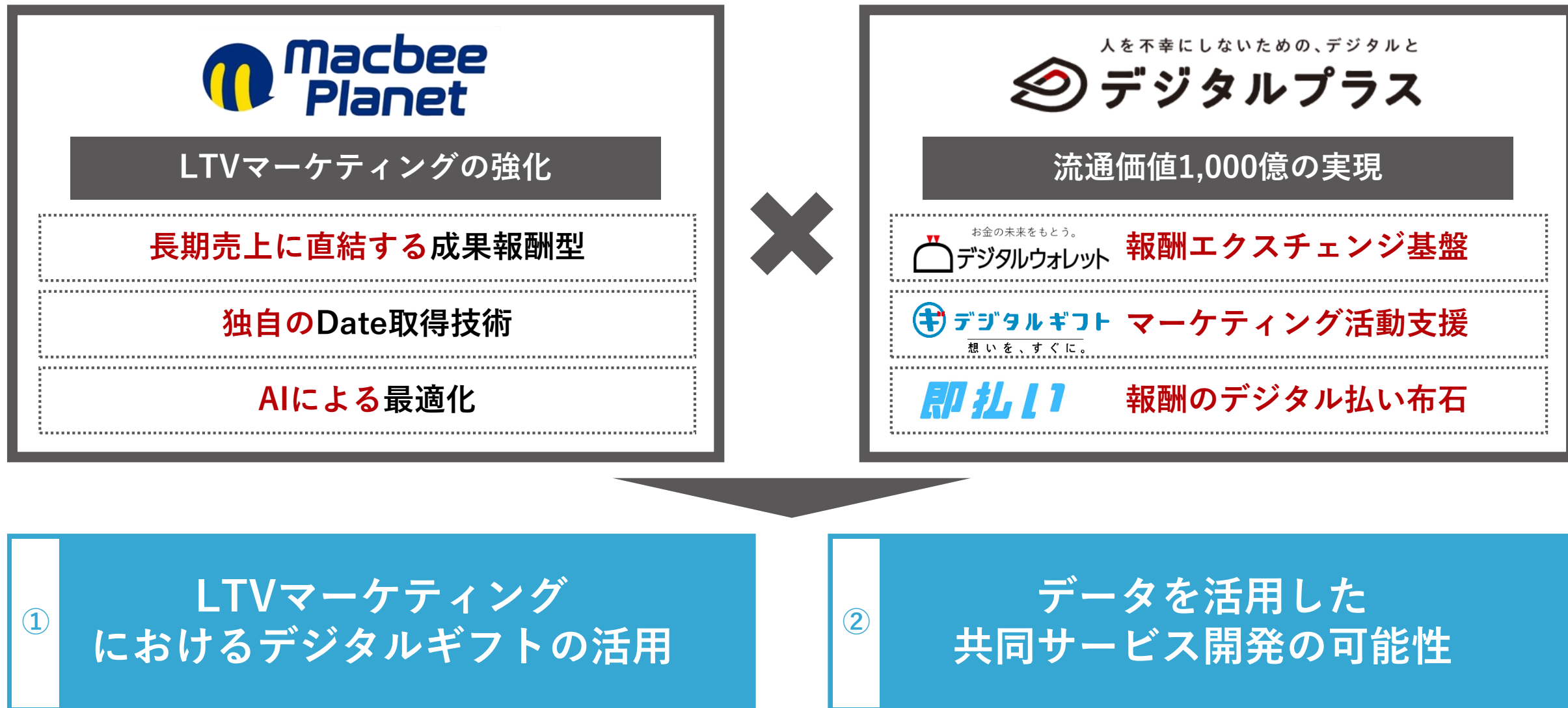


「3万円以下のtoC現金支払い」を①広告領域 ②人材領域 ③キャッシュレス領域で網羅を目指す。
今回、広告分野における戦略パートナーとしてMacbee Planet様と資本業務提携を実施。



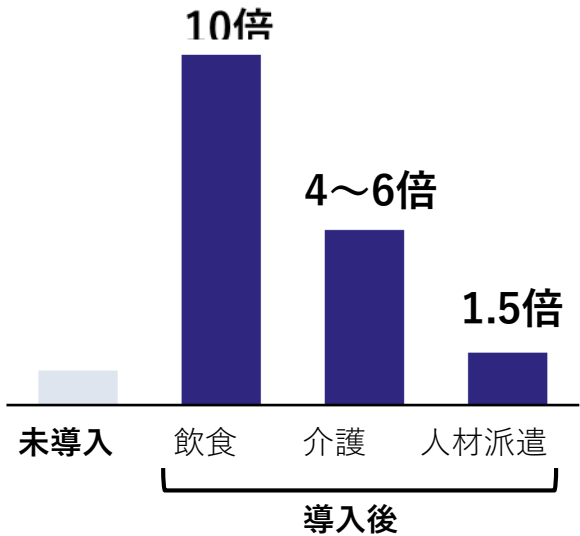
出典：※1 サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ、XENO BRAIN「市場規模 5年間の推移予測」Roland Berger「Withコロナ時代のアパレル市場の展望」を元に作成
※2 矢野経済研究所を元に作成
※3 矢野経済研究所、リサイクル通信を元に作成

「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。



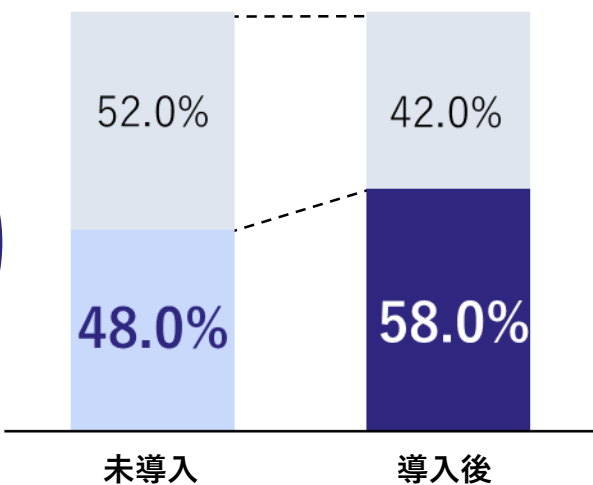
労働者不足による有効求人倍率上昇、若年層の貯蓄ゼロ42.1%
 給料前払いは、人材獲得および定着のために必然となっています。

応募者数
1.5~10倍



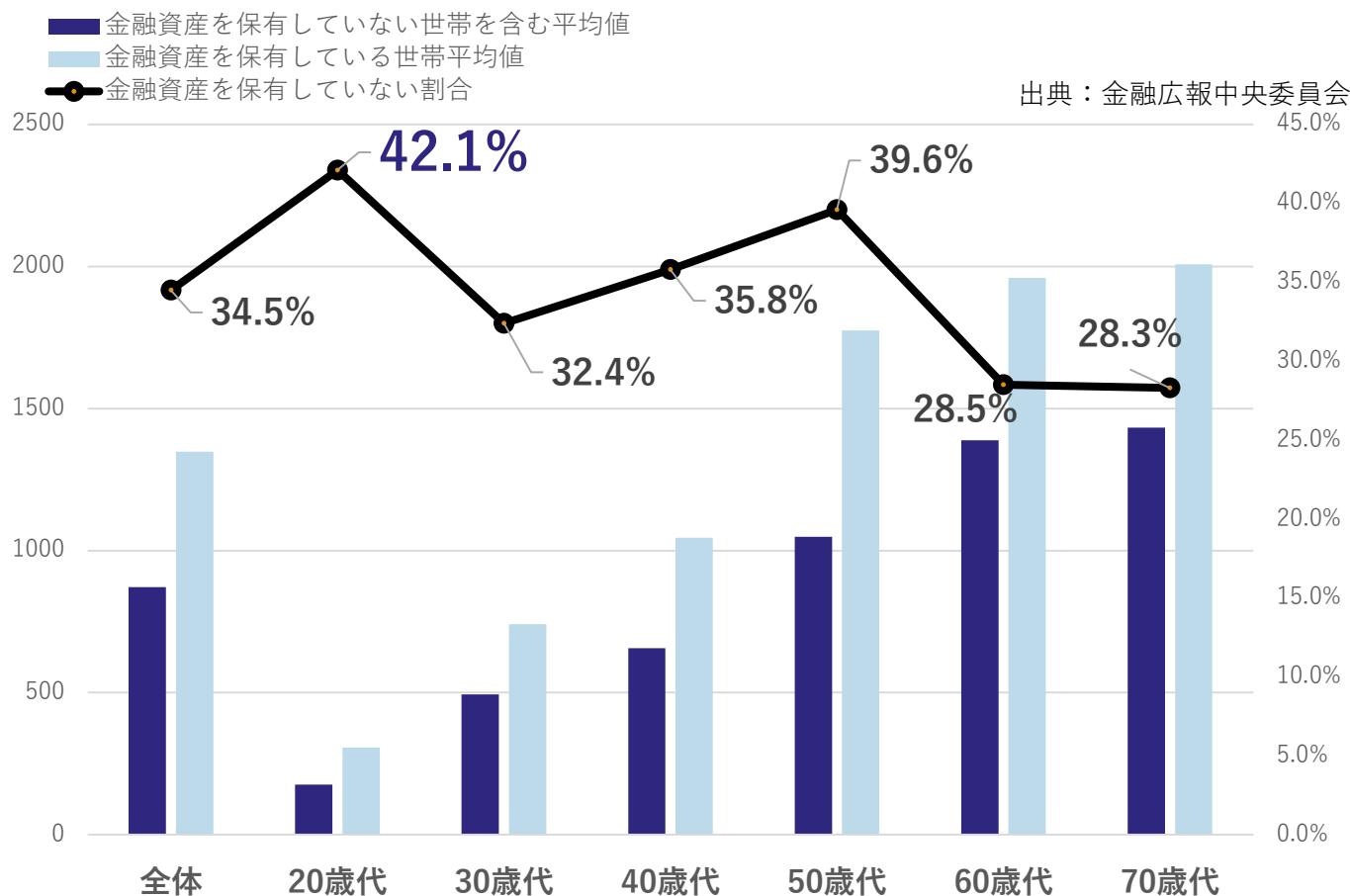
※各企業が前払い導入前の応募者数水準を「1倍」として算出

定着率
10%増



※分母は年間ののべ従業員数、分子は12か月間の在籍者数

単身世帯の年代別・金融資産の保有状況 (単位: 万円)

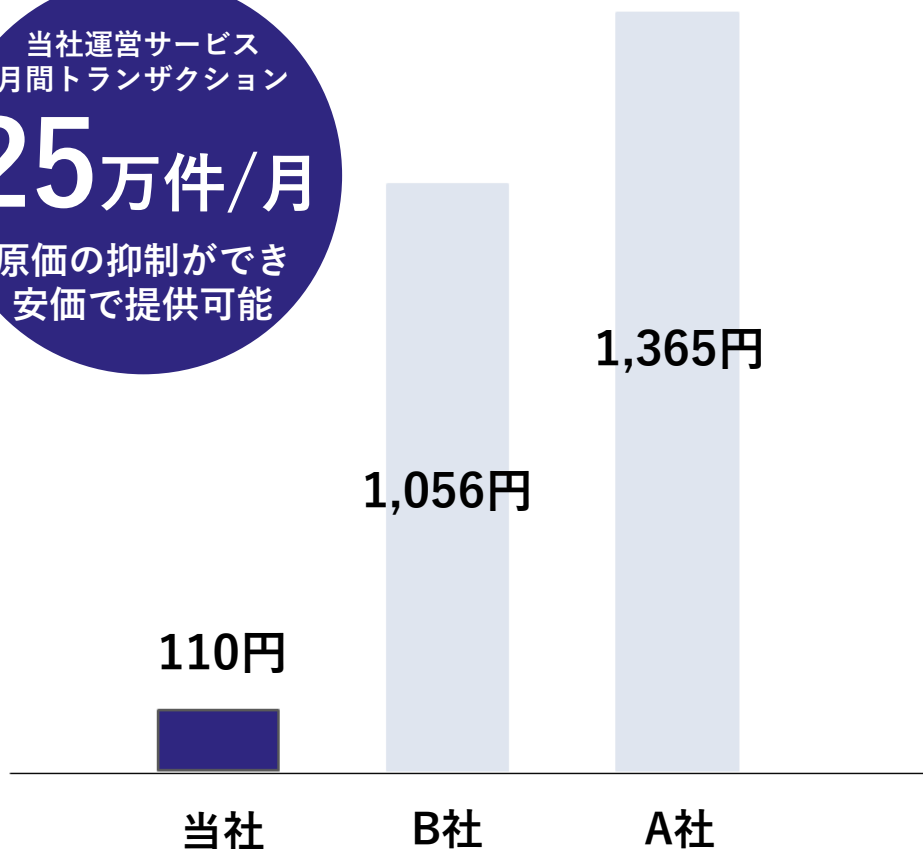


初期・月額費用 **無料**

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

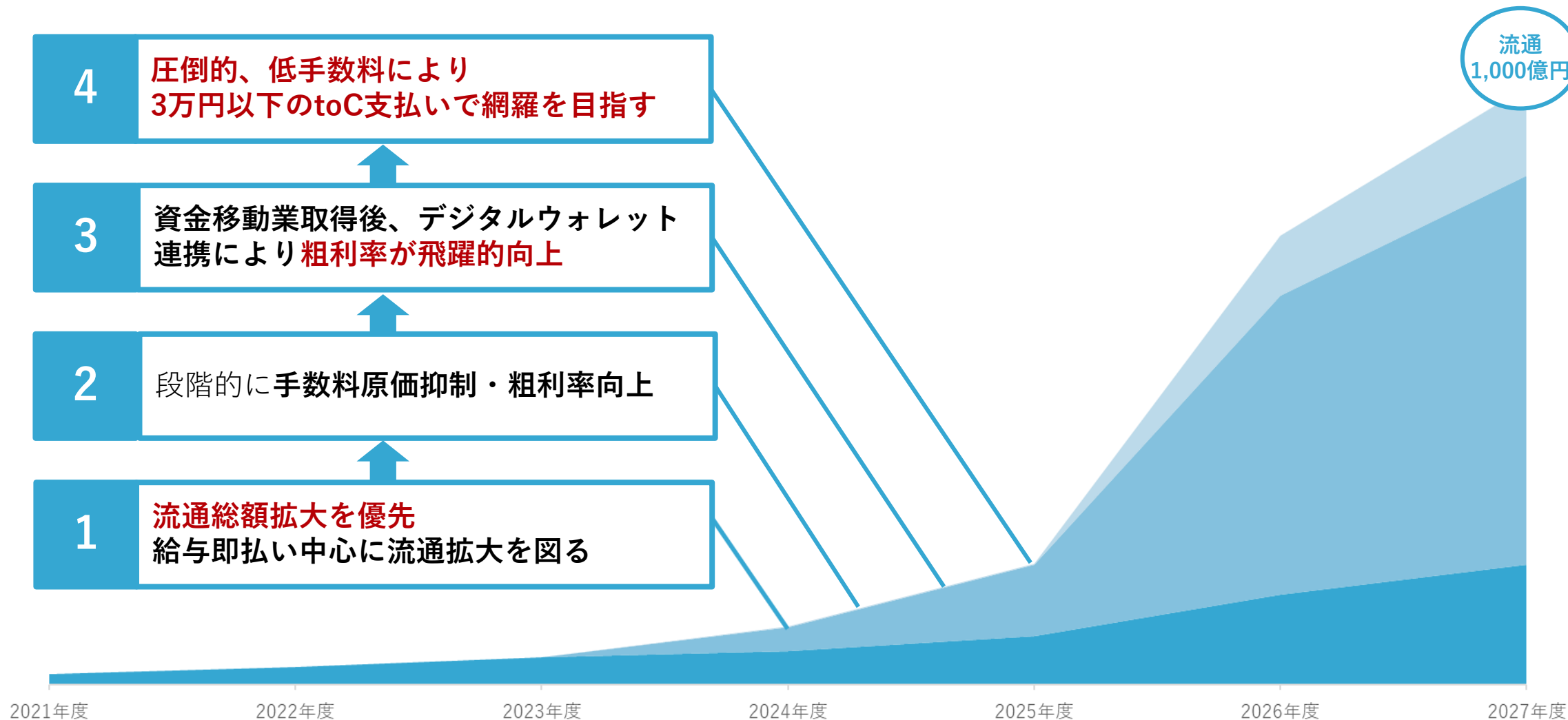


		弊社	A社	B社	C社
企業	サービス利用料	無料	11,000円	無料	27,500円
	システム利用料	0円/回	送金額の6% (2万円ご利用の場合1200円)	660円	500円or 2.5%
従業員	振込手数料	110円~ 220円/回	165円/回	396円/回	168円/回
	1回あたりの利用料金	110円~ 220円/回	1,365円/回	1,056円/回	668円/回
対応外国語数		7言語	0言語	0言語	0言語

※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



03 フィンテック事業 2024年9月期事業戦略：主要KPI

2024年9月期におけるフィンテック事業は、「流通総額」、「流通売上率」、及び「粗利率」を主要KPIとして設定し、継続的な成長を目指す

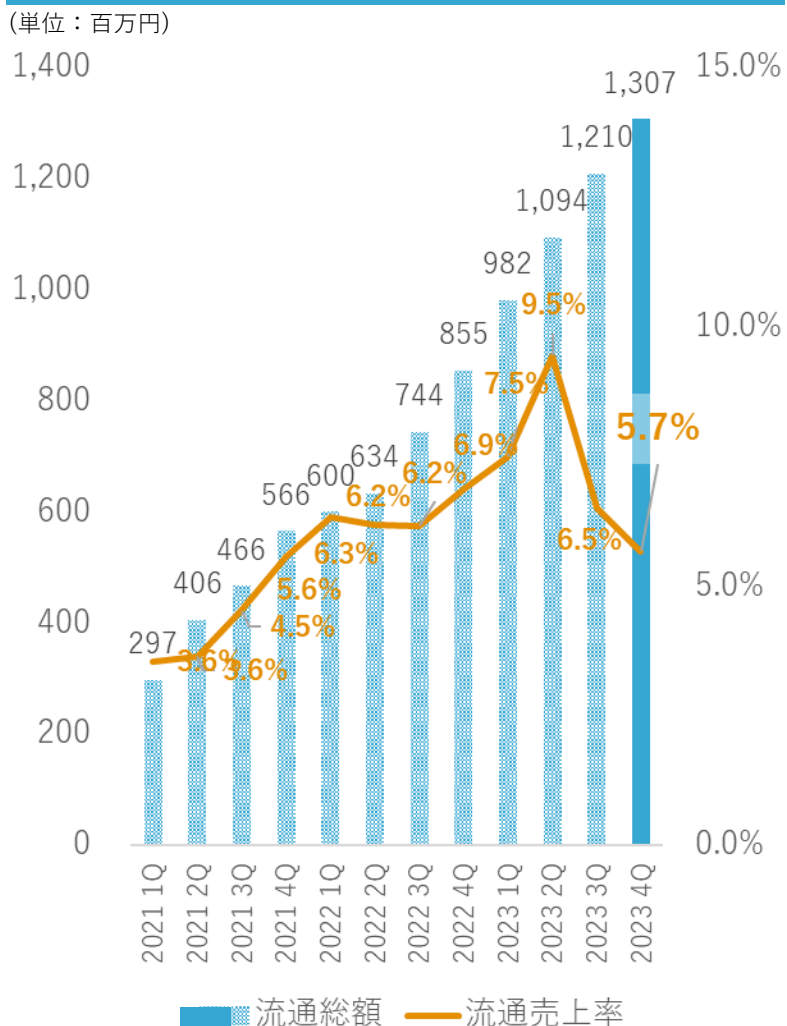
流通総額
90億円

流通売上率
5%

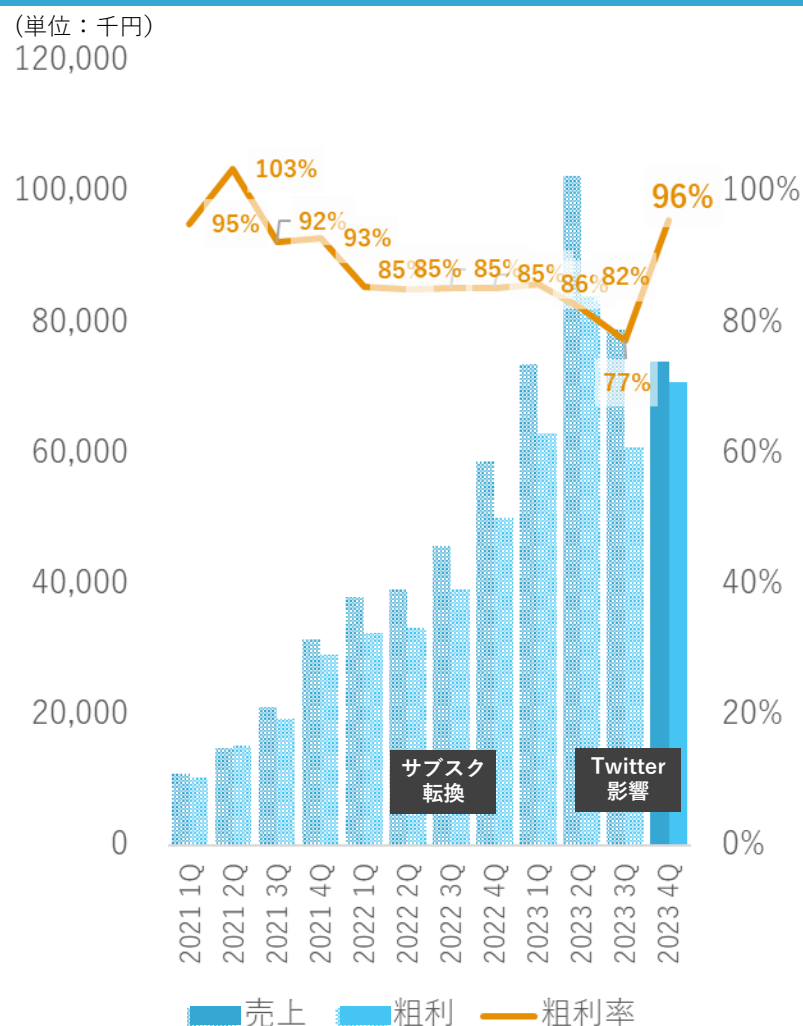
粗利率
85%

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&を除く



売上・粗利推移 ※デジタル&を除く



流通総額・売上・粗利共に
14四半期連続成長

※デジタル&を含む

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

※2024年9月期においては流通総額を拡大させることが重要となります。そのため、登録数・最高月間交換数のKPIから事業戦略に合わせたKPIへ変更いたしました。

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

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

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...

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...

SNSキャンペーン

集客・販促キャンペーン

振り込みの簡易化

来場・来店特典



商品・サービス



Uber

Uber Eats



金券



送金・ペイメント



暗号資産



※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。

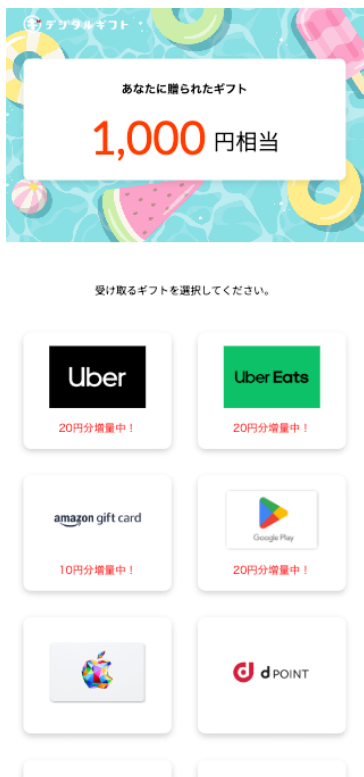
アプリのダウンロードや会員登録は不要、届いたギフトのURLをタップだけで利用可能。
デザインテンプレートをカスタマイズすることによって、シームレスに受け渡し完了。
ユーザーの離脱防止や、自社サービスと一貫性のあるUI・UXを実現。

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



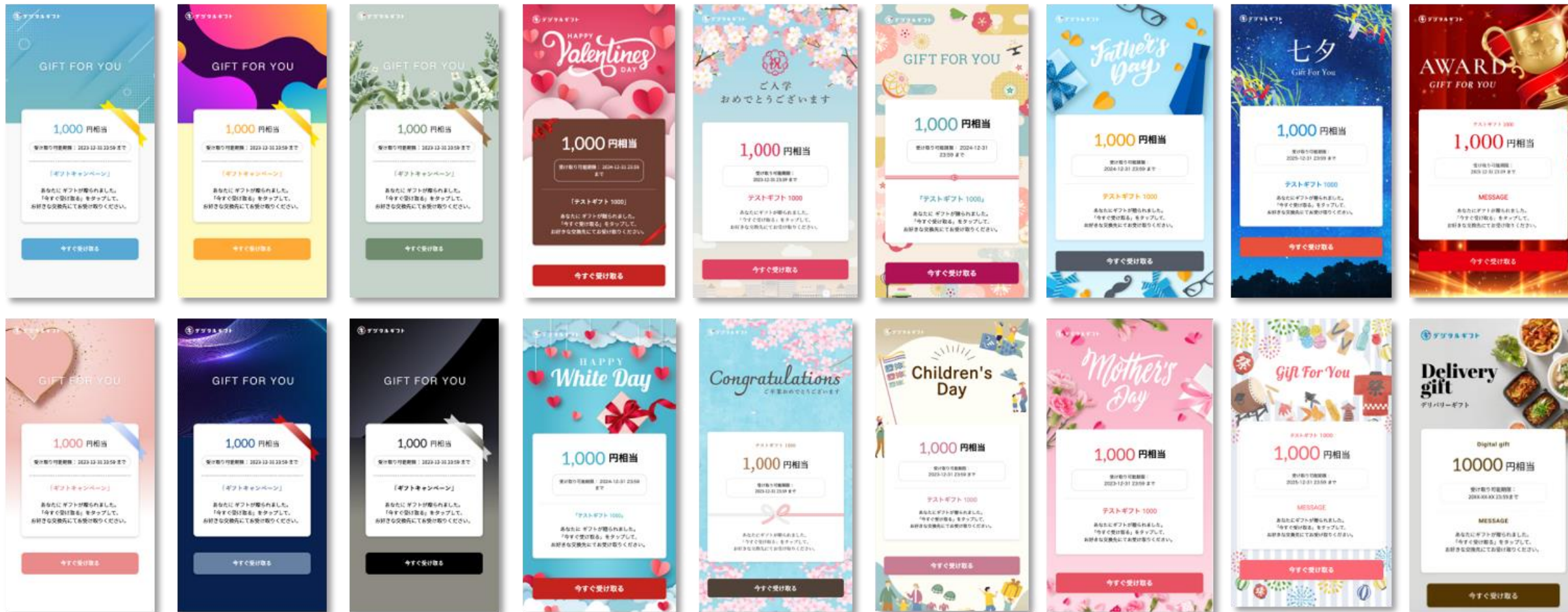
※1: PR動画の差し込みには有料プランへの登録が必要です
※2: 受け取り画面下にバナーを設置するには有料プランへの登録が必要です
※一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要です

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

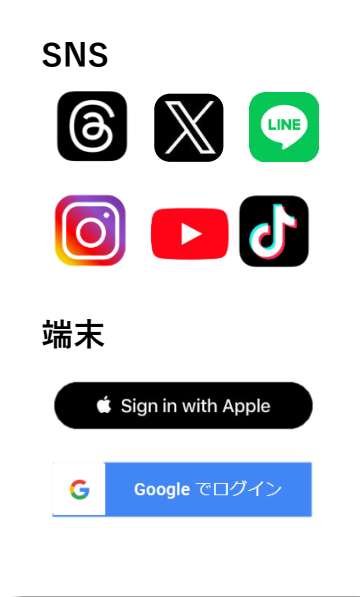
アンケート

リアルタイム抽選



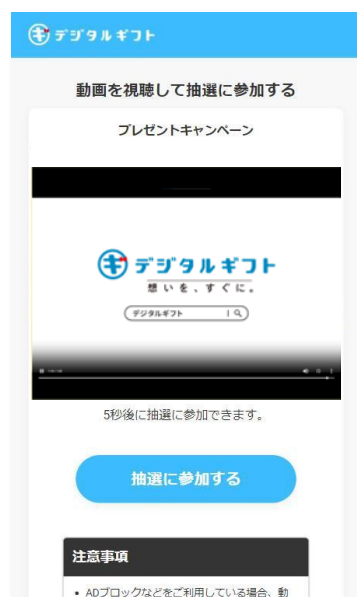
キャンペーン告知

※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

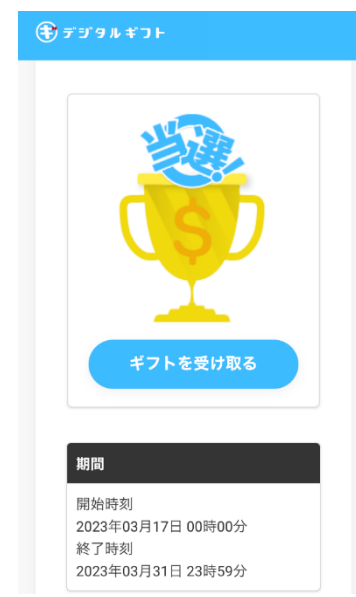


動画視聴



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。



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



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



デジタルウォレット
お金の未来を持とう。

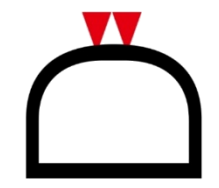
2022年10月1日より「RealPay」を「デジタルウォレット」に名称変更。

2024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
お金の未来を持とう。



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**

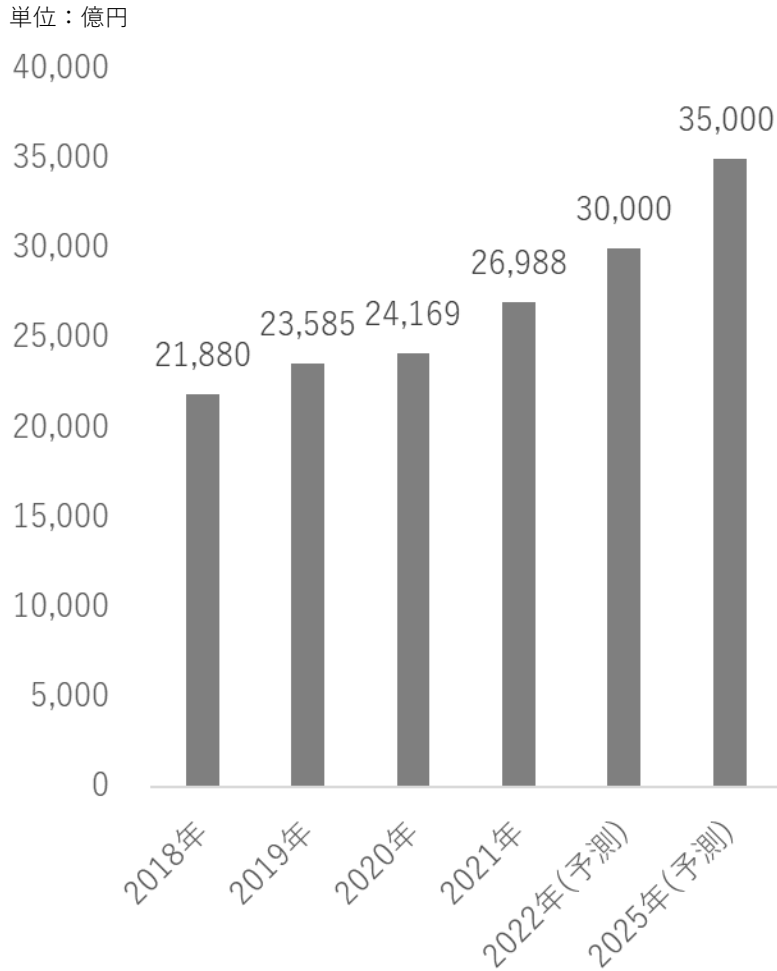
※2024年資金移動業取得に合わせてサービス開発予定

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

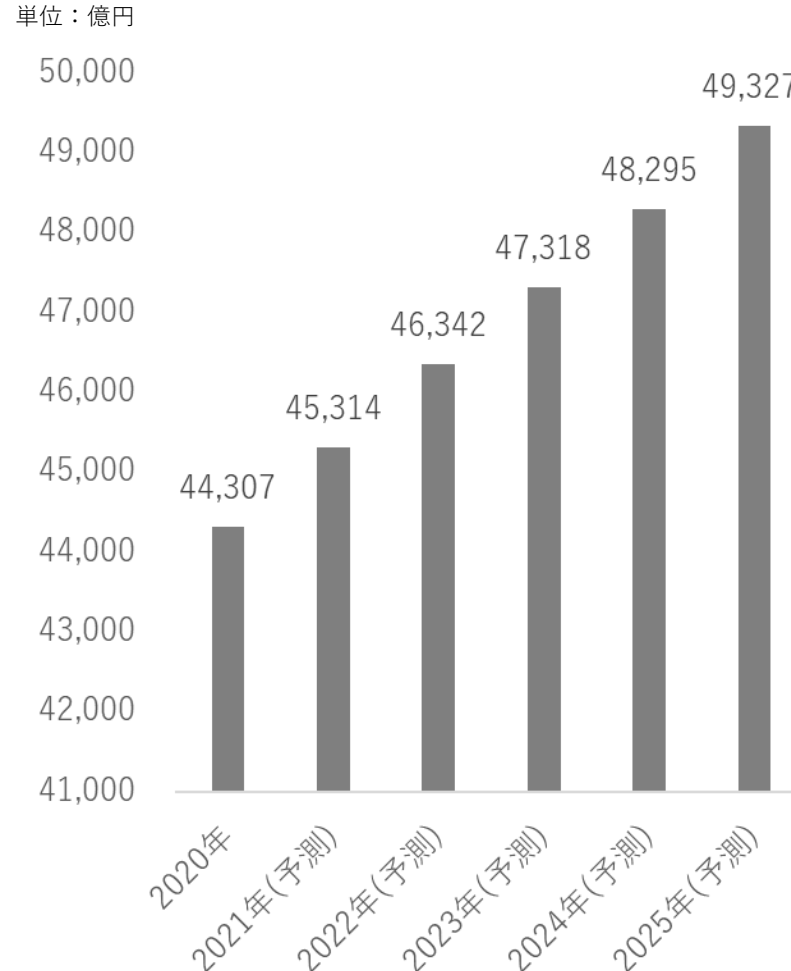
リユース市場は3.5兆円、アウトソーシング市場は約5兆円。リユースへの売却金額の受け取りや副業等の報酬を時間や日単位で自由度高く受け取り、銀行はもちろん、好きな利用先を選択することが可能

リユース市場規模推移



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



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

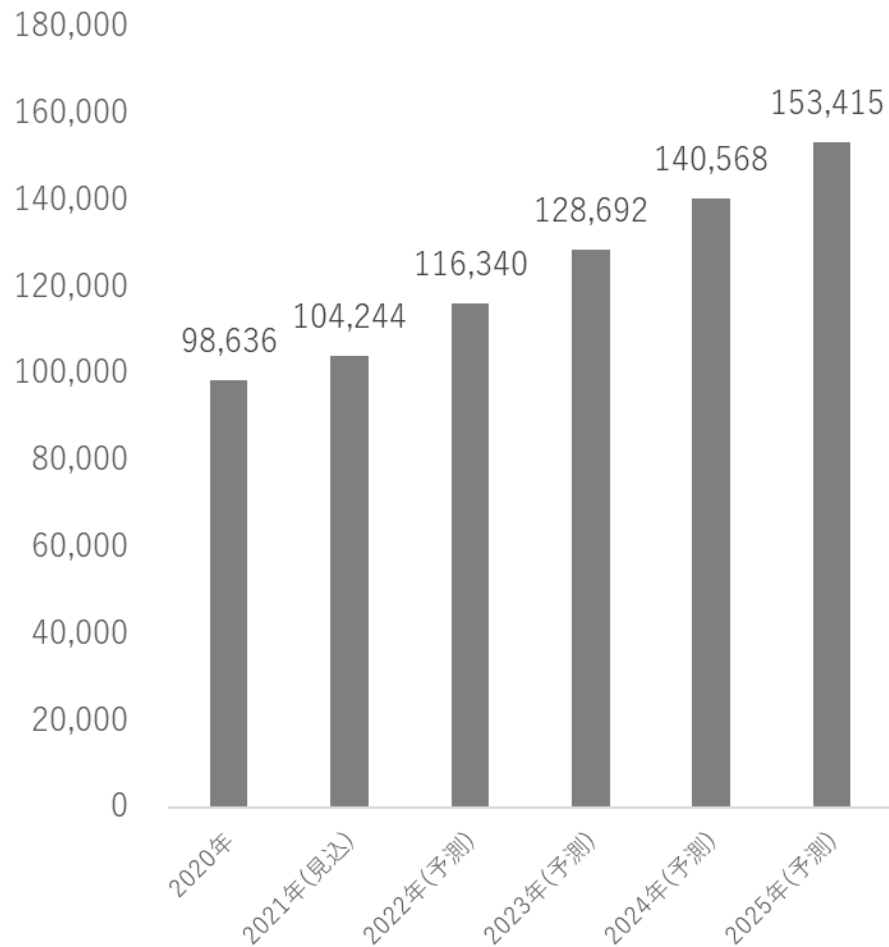
**2023年4月より
デジタル給与払い解禁へ**

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

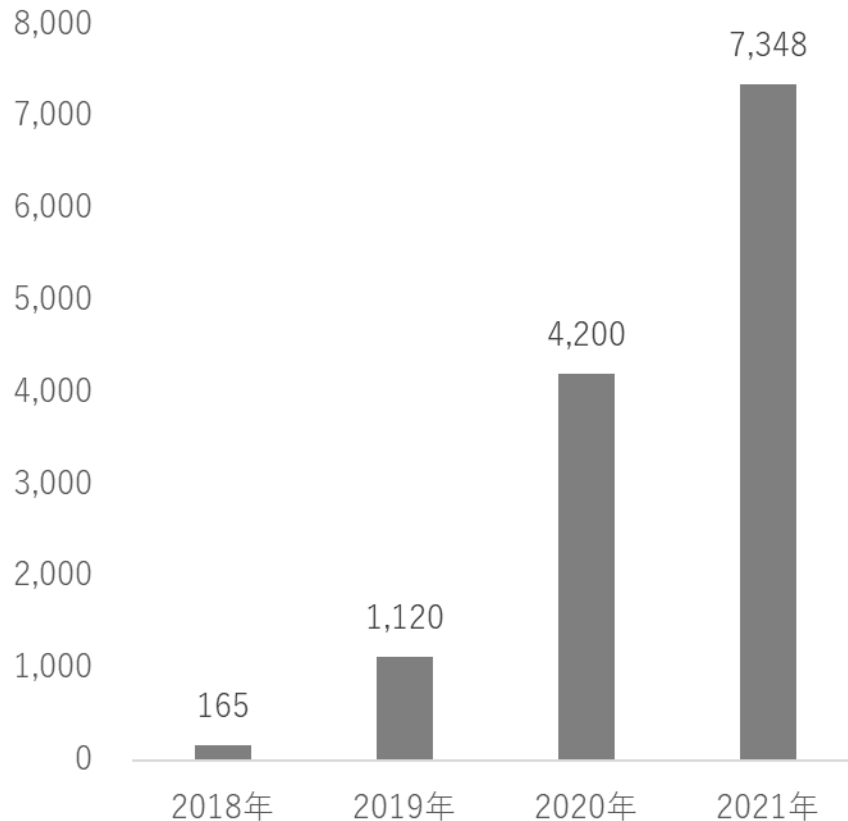
単位：10億円



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

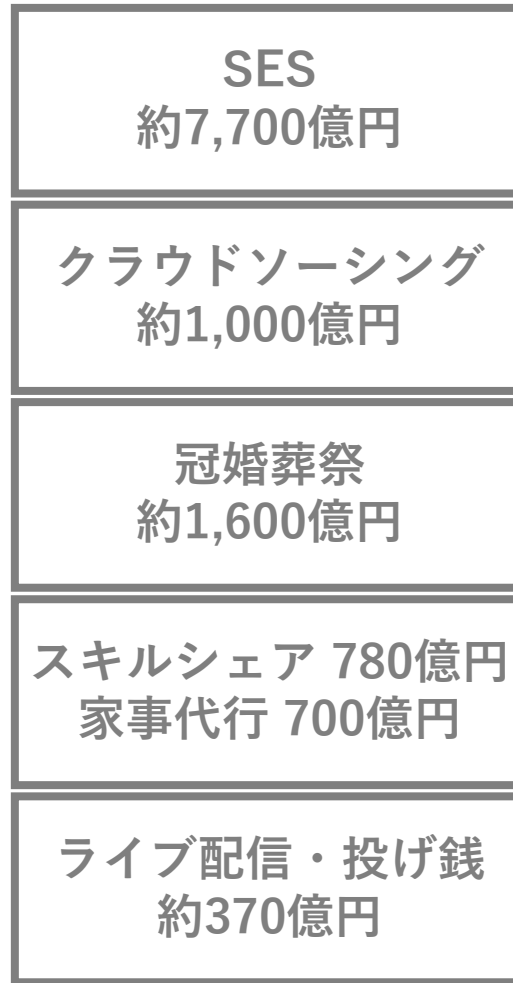
QRコード決済年間取扱高の推移

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



現金およびキャッシュレスの交換実績を強みとした「金券・ギフト領域」を主軸に、マーケティング・ブランディング機能の充実と価格で競合優位性を確立

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	△	◎	○	△	△
	自社商品ギフト	◎	◎	×	×	×
	現金受取	◎	×	×	△	×
ギフト発行手数料		◎	△	△	△	○
マーケティング ブランディング 機能	デザインテンプレート	◎	◎	×	○	×
	オリジナルデザイン	◎	×	△	△	△
	インスタントウィン	◎	◎	×	×	×
	PR動画・誘導バナー	◎	×	×	×	×
	アンケート機能	◎	○	×	×	×
	その他配信方法	◎	◎	×	×	×
資金移動業		2024年内 取得予定	×	×	×	×

当社の注力領域

本件ファイナンスの詳細

目標株価（ターゲット価格）で想定総額7.0億円の資金調達を目指す
 転換社債及び新株予約権（行使価額修正選択権付）によるターゲット・イシュー・プログラム

		第1回転換社債	第11回新株予約権	第12回新株予約権
発行方法		マッコーリー・バンク・リミテッドに対する第三者割当		
発行概要	転換・行使期間	2023年9月1日~2026年8月31日（3年間）		
	想定調達額合計^{※1}	7.0億円		
	各想定調達額^{※1}	2.1億円	1.0億円	3.9億円
	新株予約権個数	-	1,000個	3,000個
	目的である株式数^{※2}	248,226株（発行済対比6.7%）	100,000株（発行済対比2.7%）	300,000株（発行済対比8.1%）
転換価額 行使価額	当初転換・行使価額	846円	1,000円	1,300円
	転換・行使価額修正選択権	なし	あり	
	転換・行使価額の修正	2024年8月30日/2025年6月30日/ 2026年5月29日に、それぞれの日に 先立つ40連続取引日間の当社株価の VWAPの90%がその時点で有効な 転換価額を1円以上下回っている 場合には、当該価額に修正	行使価額修正選択権の行使を当社取締役会で決議することにより、 MSワラントへ移行可能。 以降行使前営業日終値×90%に随時修正	
	上限/下限転換価額・行使価額	上限転換価額・上限行使価額：なし / 下限転換価額・下限行使価額：423円（条件決定日終値の57.5%）		
その他	下限における各目的である株式数^{※2}	496,453株（発行済対比13.5%）	同上	
	下限における目的である株式数合計^{※2}	896,453株（発行済対比24.3%）		
	転換・行使コミットメント（指示）	あり		
	転換・行使停止（不行使期間）	なし	あり（但し、第1回転換社債の償還又は転換が完了した後の残りの行使期間中）	
	取得条項	なし	あり （但し、第1回転換社債の償還又は転換が完了した後の残りの行使期間中。他事業会社との 資本業務提携に伴う、払込金額を1億円以上とする株式発行を実施した場合には、第11回新株予約 権に限り、第1回転換社債残存期間中も取得・消却が可能）	

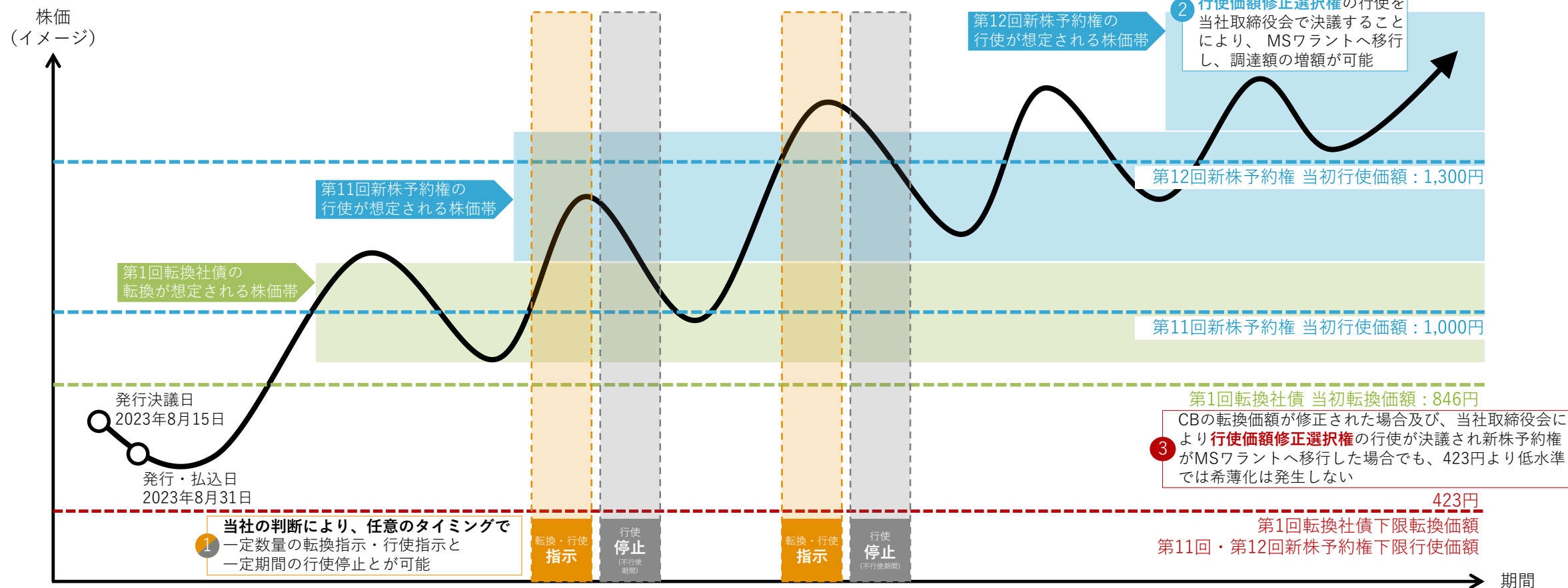
※1 新株予約権の払込金額を含まず、また、発行する新株予約権が当初行使価額で全て行使された場合の調達金額となります。

※2 発行済対比割合は2023年6月30日時点の発行済株式総数3,690,900株を基準に算出しております。

転換社債及び新株予約権の転換・行使イメージ

株価が目標株価（ターゲット価格）を上回って推移するタイミングで転換・行使が進捗することを想定。
 但し、新株予約権については、目標株価を下回った状態が続く場合又は大幅に上回った状態が続く場合には、MSワラントへ移行することにより、市場の動向に合わせて機動的な資金調達が可能

転換・行使期間（2023年9月1日～2026年8月31日）



※上記の株価推移のグラフはイメージであり、実際の当社株価の推移を予想又は保証するものではありません。
 ※転換社債の転換請求及び新株予約権の行使請求は、割当予定先が市場動向等を踏まえた上で行うものであり、必ずしも上記イメージどおりに転換及び行使が行われるものではありません。
 ※新株予約権の行使停止は、転換社債の償還又は転換が完了した後の残りの行使期間中に請求が可能となります。

カテゴリー	主要なリスク	リスク対策案
景気動向	景気の後退により、当社顧客の広告予算等が減少した場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	ビジネスポートフォリオの拡充とサービス品質・価格競争力の向上により対応を進めてまいります。
市場環境	インターネット環境・機器の変化、インターネット分野の成長を牽引するG A F Aのサービス運営の方針の変更、新たな法規制等により、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	市場環境を適切にモニタリングを行いながら、具体的な施策を実施し、対応を進めてまいります。
競合	競合の参入により、当社が事業を営む事業領域において、当社が競争優位性を保てない場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	現在の競争優位性を保つため、プロダクトを改善し続け、顧客ニーズに合致したサービスを提供するとともに、新たなサービスの創造にも注力してまいります。
システム	サービス基盤は社内外のネットワークやシステムに依存しており、災害や事故その他不可抗力等によりサービス運営に重大な影響が出る場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	安定的なシステム運営を行うため、サーバー等を含めた設備の増強等を行うとともに、外部の専門家にもアドバイスを頂きながらシステム環境の強化を進めてまいります。
人材の確保・育成	当社グループが求める優秀な人材を計画通りに確保又は育成出来なかった場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	人材確保については、経営改革の推進が功を奏しより人材が確保しやすい状況となっております。また、多様な働き方を可能とすべく人事制度の見直しを実施するとともに、当社に知見のあるクラウドソーシングも取り入れた運営体制の構築を進めております。また、人材の育成については、外部の専門家も積極的に活用しつつ若手を積極的に抜擢するなど、若手の知識・知見・経験の底上げをはかってまいります。

※その他のリスクにつきましては、今後公表予定の有価証券報告書をご参照ください。



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/>

将来見通しに関する注意事項

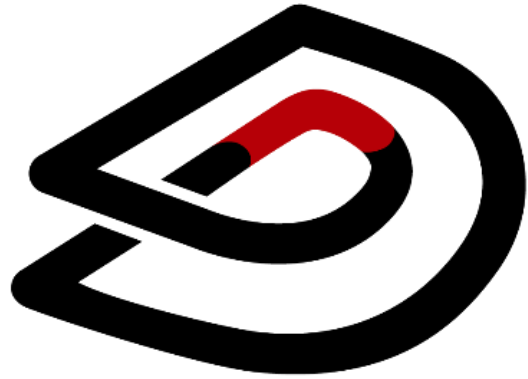
本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な
経済状況が含まれます。

なお、本資料のアップデートは、通期決算の発表時期以降（2024年12月頃）を目途として開示を行う予定です。

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。