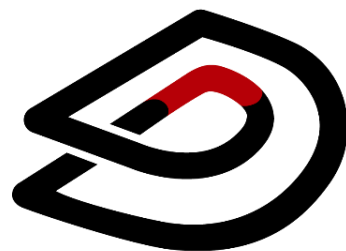


人を不幸にしないための、デジタルと



**デジタルプラス**

**2024年9月期 第2四半期  
決算説明資料**

**流通総額16四半期連続成長、  
営業利益は2Qも黒字拡大し、  
通期業績予測を+1.27億円、  
2,500万円に上方修正**しました。

利益としてはまだまだ小さいですが、  
更なる拡大、上方修正に向け邁進していきます。

2Qにおいては流通総額拡大のために  
デジタルギフトをディスカウント販売し、  
その影響で一時的に流通粗利率が低下しています。

**3Q以降、徐々に元の流通粗利率の水準に戻り  
流通総額・売上・粗利共に  
向上していく見込み**となっています。

益々、フィンテック流通総額拡大を第一に  
全ての経営資源を投入していきますが、  
この判断に至った昨年のサブスク(システム)収益半減と  
流通総額拡大に伴う手数料売上拡大について  
グラフにまとめさせていただきました(P26)。

**資金移動業の取得は、金融業界全体として  
マネロン対策が益々厳格化**されており、  
それに伴い**当初予定よりも遅延**しています。  
引き続き早期取得に向け尽力すると共に、  
遅れたとしても、流通総額1,000億円、  
**全体戦略に支障が出ないよう施策を打っていきます。**

今期から始まる快進撃にご期待ください。

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** 2024年9月期 第2四半期 決算ハイライト
- 02** 2024年9月期 第2四半期 主要計数のご説明
- 03** 事業進捗
- 04** Appendix

# 01 2024年9月期 第2四半期 決算ハイライト

当第2四半期は、前四半期に引き続き**四半期営業利益27百万円の黒字**となり、継続的な黒字化を達成  
通期業績予想に関しても営業利益▲102百万円から、営業利益+25百万円に上方修正を実施



## 全社第2四半期 営業黒字の継続

当Q営業利益 27百万円  
前Q営業利益 11百万円※1

前Qに引き続き営業黒字を達成  
継続的な収益の安定化

通期予想に対して、  
当初想定よりも非常に  
堅調な進捗状況



## 上方修正の実施 大幅な業績改善により 通期黒字化の見通し

期初営業利益予想 ▲102百万円  
修正営業利益予想 +25百万円

流通総額の伸びに比例  
し、安定的な収益構造  
の構築が進捗



## 流通総額 16四半期連続成長 前年同Q比1.51倍

当第2四半期流通 16.6億円※2  
前第2四半期流通 10.9億円

通期流通総額  
約70億のベースに成長



## フィンテックセグメント 粗利前年同Q比1.2倍

当第2四半期粗利 117百万円  
前第2四半期粗利 96百万円

流通総額拡大を優先し  
一時的に成長は鈍化。  
3Q以降、再び  
成長率向上の見込み

※1: マヒナ事業の取得対価の確定（PPA）に伴い遡及修正

※2: 速報値と異なります

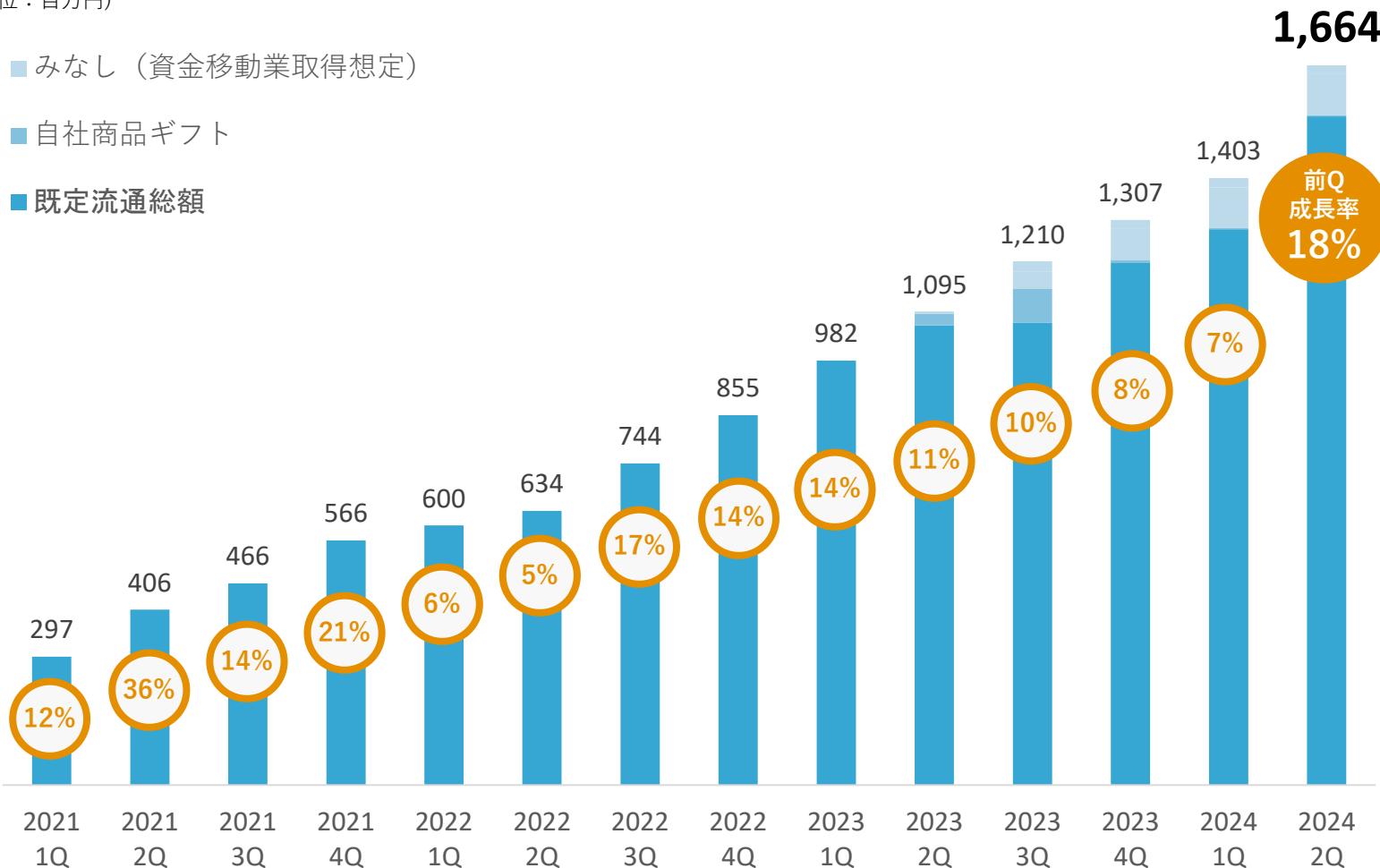
# フィンテック流通総額の状況

2024年2Qフィンテック流通総額は16四半期連続成長を達成  
四半期16.6億円。通期約70億円のベースに成長

## フィンテック流通総額

(単位：百万円)

- 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&事業(マヒナ・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。

大幅な業績の改善、および販管費の適切な管理により**営業利益黒字化を継続**。

営業利益通期予想である▲102百万円が大幅に改善する見込みであるため、上方修正を実施

(単位：百万円)

# 売上高

2Q累計  
実績

408百万円

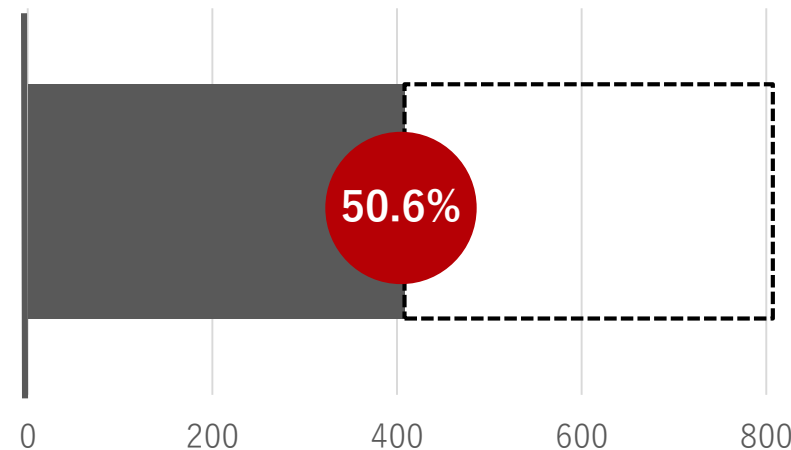
通期予想

807百万円

売上

50.6%

■ 実績 □ 予想



# 営業利益

2Q累計  
実績

39百万円

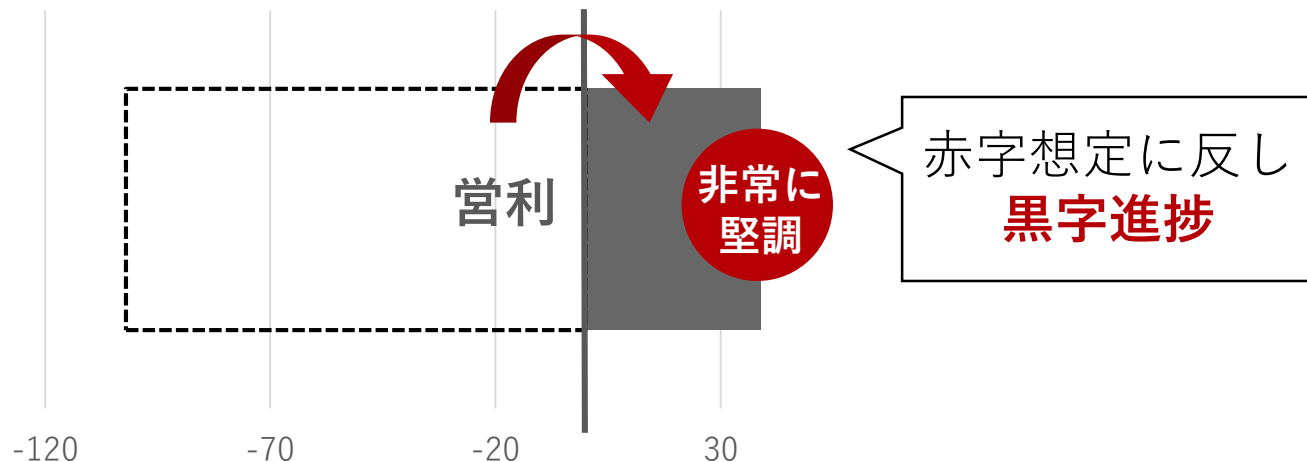
修正前  
通期予想

▲102百万円

営利

非常に  
堅調

赤字想定に反し  
黒字進捗



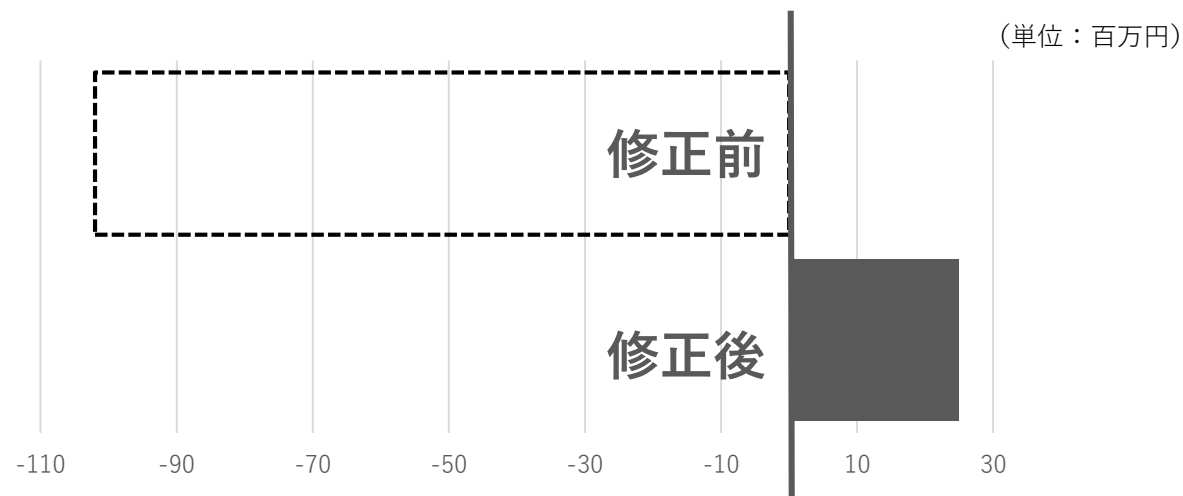
大幅な業績の改善、および販管費の適切な管理により**営業利益黒字化を継続**。  
期初営業利益通期予想である▲102百万円から通期**+25百万円へ上方修正**。  
なお、資金移動業対応費用等も勘案し上期累計の実績に対して慎重な数字としており、  
今後の事業進捗に応じて適宜見直しをする予定。

## 営業利益

修正前 ▲102百万円

修正後 **25百万円**  
**(+127百万円)**

通期黒字化の見通し



※売上高の修正はございません。



## 【業績の安定化】第2四半期における**営業利益黒字化の継続**：営業利益27百万円

- ・フィンテック事業における流通総額が16四半期連続成長を達成
- ・フィンテック粗利、前年同Q比約1.2倍
- ・資金移動業取得後は更なる収益改善の見込み
- ・デジタルマーケティング事業におけるセグメント利益の更なる改善  
(当2Q 45百万円、当1Q 41百万円)
- ・上記より、総合的な収益力が強化され安定化の方向

## 【資金調達】**第三者割当増資の実行(※)**により、手元流動性(現預金残高)が強化

- ・シナジーが見込まれる事業会社様を中心に、資本業務提携を実行
  - ・TIP（行使価格1,000円、100,000株）について、MSワラント化という選択肢は存在するものの、足元の株価の状況を踏まえ、短期的にはMSワラント化は行わない予定。  
但し、今後もGC注記の解消を優先事項において判断していく
- (※)着金は2024年4月8日

## 02 2024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）：2024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、売上・粗利ともに第1四半期と同水準で着地。

販管費の適切な管理により、**営業利益の黒字化継続を実現**

単位：百万円	2024年9月期 第2四半期 (2024年1月～2024年3月)	2024年9月期 第1四半期 ※ (2023年10月～2023年12月)	前四半期比	2023年9月期 第2四半期※ (2023年1月～2023年3月)	前年同期比
売上収益	205	203	100%	194	105%
売上総利益	173	173	100%	167	103%
売上総利益率	84%	85%	▲1pt	86%	▲2pt
販売費及び 一般管理費	169	178※	94%	206※	82%
その他収益及び 費用	23	16	143%	0	—
営業利益	27	11	245%	▲38	—
四半期利益	9	36	25%	▲35	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1	9	11%	▲38	—

## 当社考察

- 1 継続的な経費の見直しにより、前年同期比約20%の販管費削減を実現
- 2 従業員不正に伴う回収金13百万円を含む。但し、販管費及びその他費用には関連費用として7百万円を計上
- 3 **営業利益の黒字を維持**

※マヒナ事業の取得対価の確定（PPA）に伴い遡及修正

# 連結損益計算書（P/L）：2024年9月期 第2四半期決算概要（IFRS適用、累計）



当第2四半期は、既存事業の継続的な成長により、**売上・粗利共に成長**  
 今後、流通総額の継続的な成長に伴い、更なる収益改善を目指していく

単位：百万円	2024年9月期 第2四半期（累計） <small>（2023年10月～2024年3月）</small>	2023年9月期 第2四半期（累計）※ <small>（2022年10月～2023年3月）</small>	前年同期比
売上収益	408	290	140%
売上総利益	347	252	137%
売上総利益率	85%	86%	▲1pt
販売費及び 一般管理費	348	369※	94%
その他収益及び 費用	40	17	235%
営業利益	39	▲99	—
四半期利益	46	▲95	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	11	▲98	—

## 当社考察

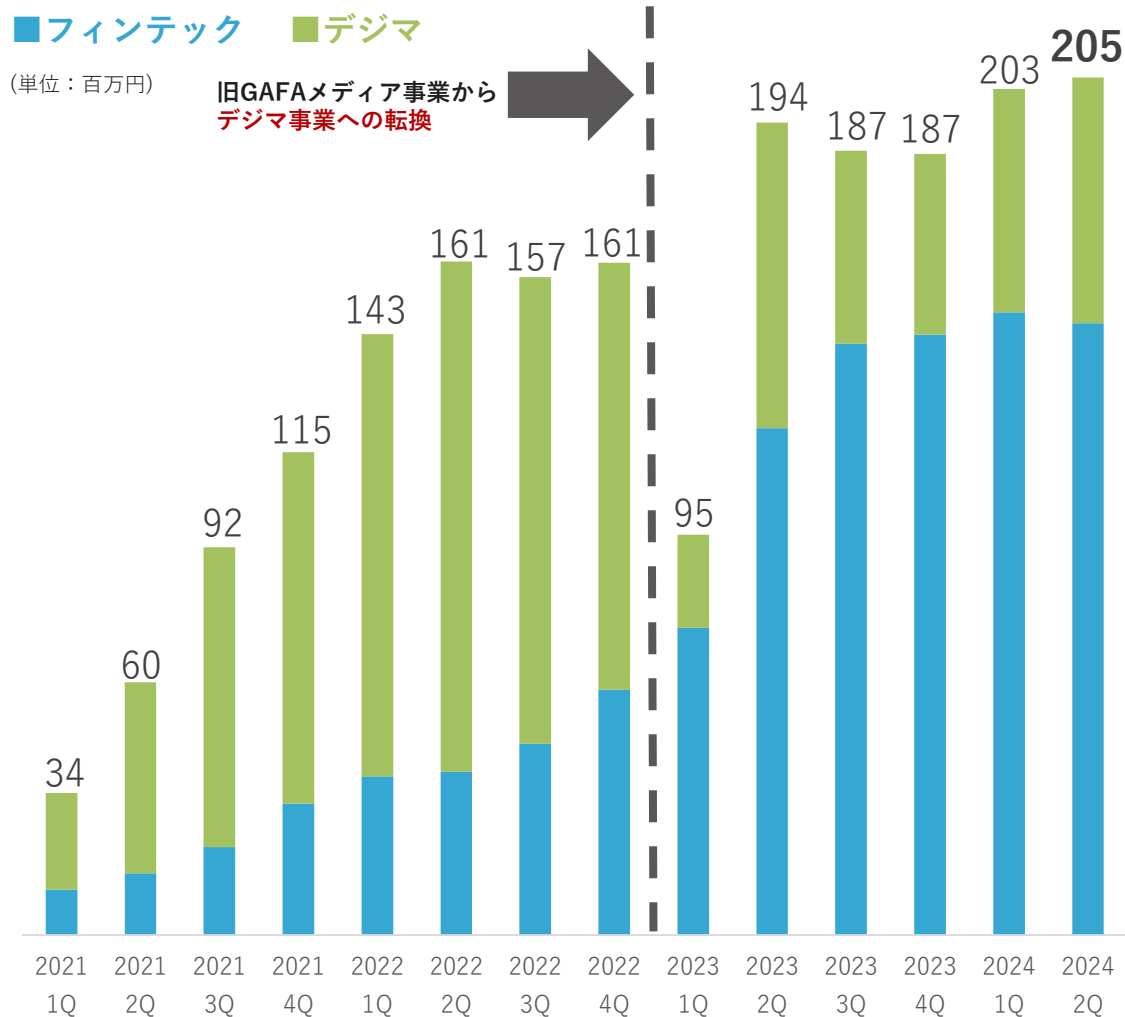
- 1 高い粗利率を維持しつつ、**売上収益、粗利共に増加**  
 流通総額の継続的な成長により、ストック収益として安定した収益の更なる積み増しが見込めている状況
- 2 **営業利益の黒字継続を維持**  
 2024年9月期上半期は、
  - ・ 営業利益
  - ・ 四半期利益
  - ・ 当期利益
 全てにおいて**黒字化を実現**

※マヒナ事業の取得対価の確定（PPA）に伴い遡及修正

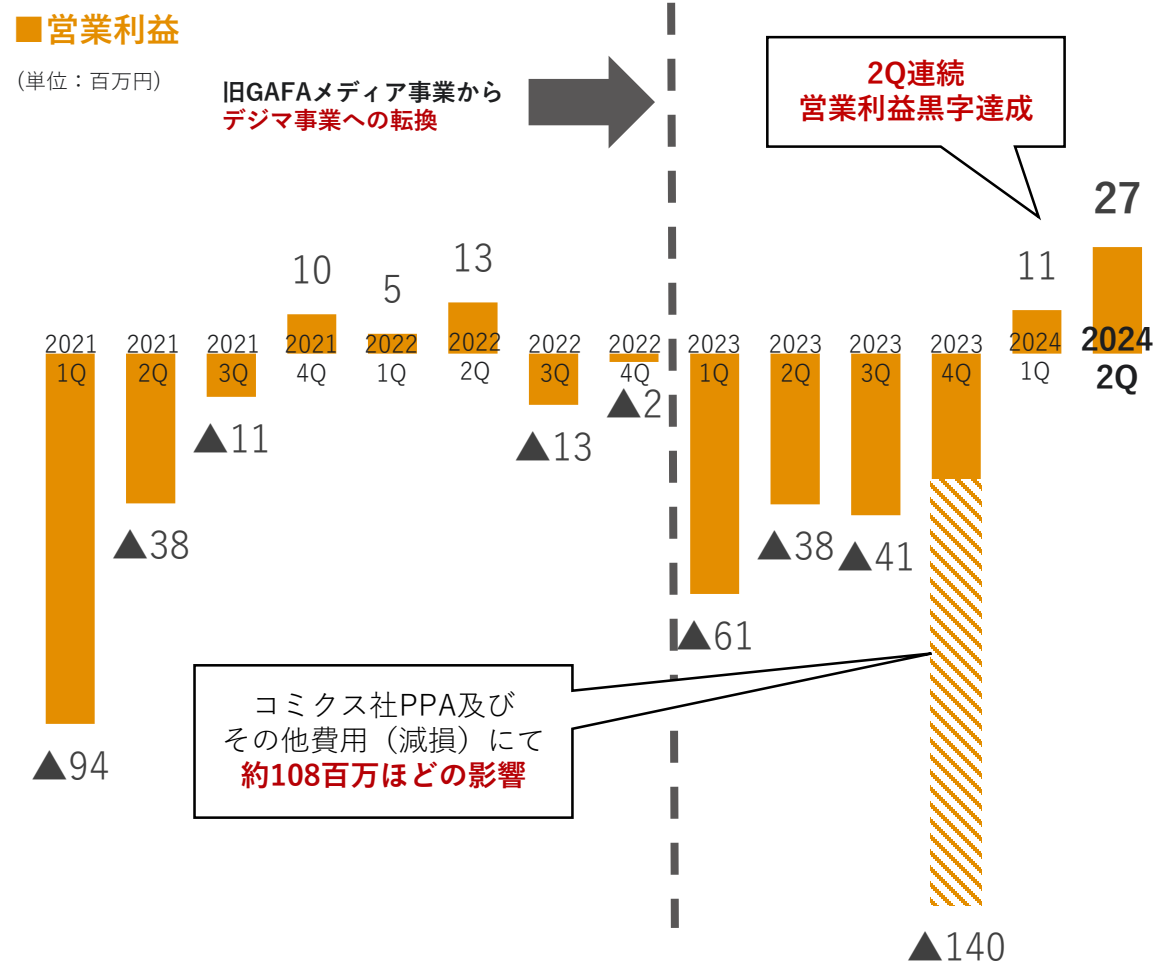
# 売上・営業利益 | 四半期毎の推移

第2四半期の売上高は、流通総額の拡大を優先し、大型案件受注のために一部ディスカウントを行った結果、フィンテック事業の売上高が若干の減少をしたものの、全体としては第1四半期と同様の水準で着地

## フィンテック・デジマ・グロースの四半期売上推移



## 営業利益の四半期推移 ※

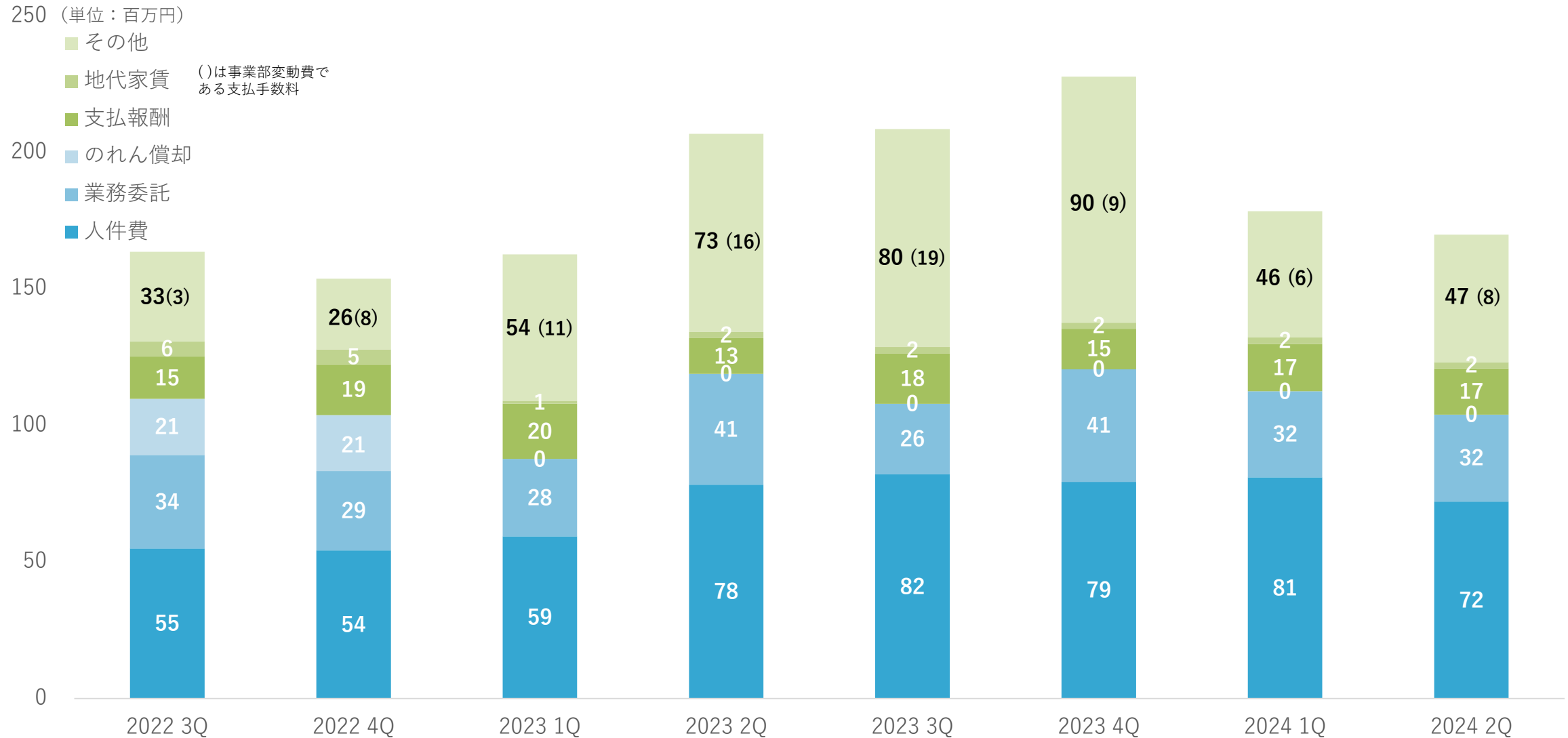


※マヒナ事業の取得対価の確定（PPA）に伴い遡及修正

(※) 2023 1QよりIFRS適用

# 販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

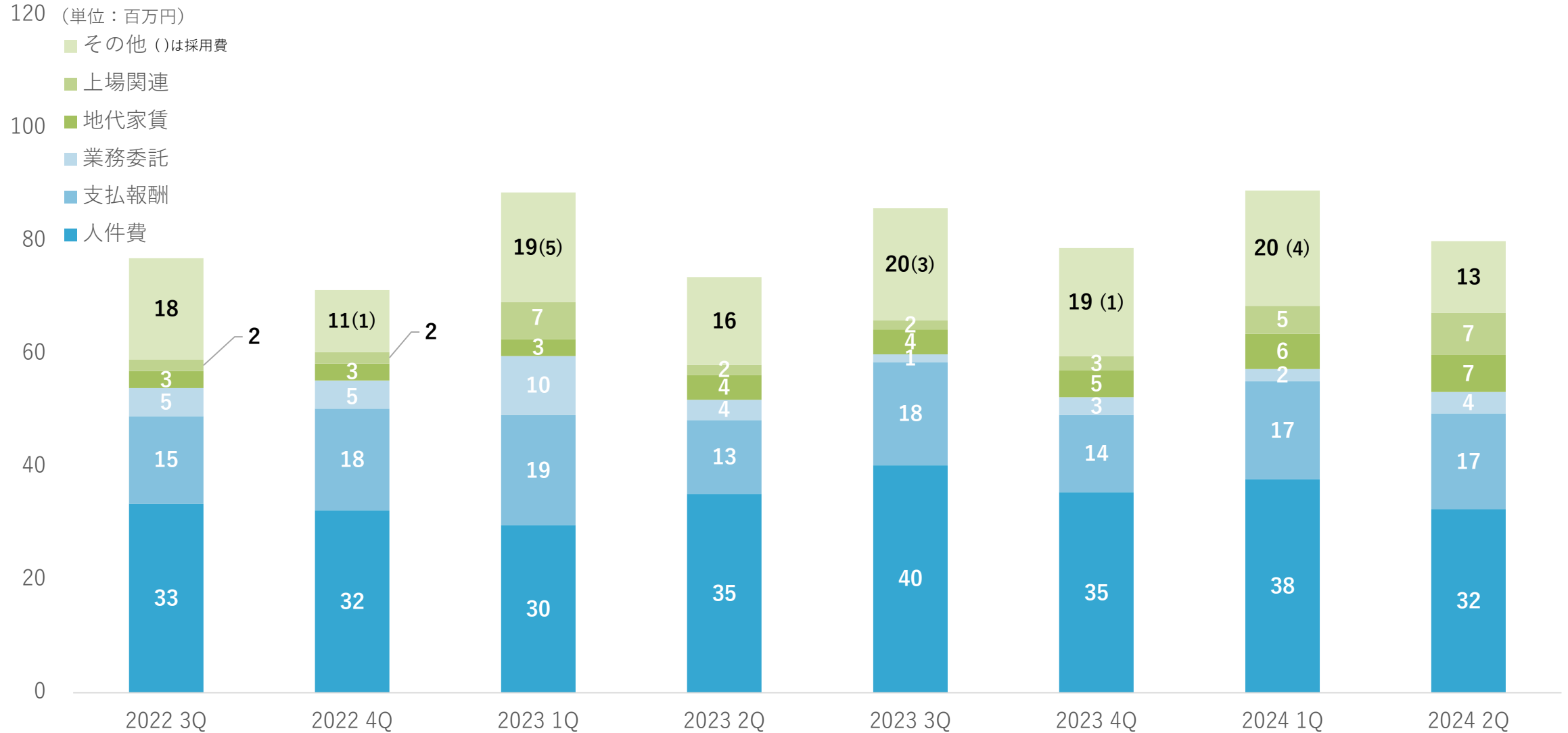
人件費が減少したものの、支払手数料の一時的な増加により、販管費全体では前四半期とほぼ同水準で着地



※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※)

人件費および採用費への支払いが減少したことにより、共通費全体が減少



※共通費は日本基準 (JGAAP) にて開示しております

# 連結貸借表 (B/S) (IFRS適用)

第三者割当増資の払込完了により、流動資産は第3四半期で増加。

第2四半期において四半期利益が9百万円となり、自己資本が更に改善。

単位：百万円	2024年9月期 第2四半期末 (2024年3月31日時点)	2024年9月期 第1四半期末※ (2023年12月31日時点)	前四半期	2023年9月期末※ (2023年9月30日時点)	前期末比
流動資産	992	1,141	86%	1,014	97%
現金及び 現金同等物	360	512	70%	444	81%
非流動資産	652	645	101%	673	96%
資産合計	1,645	1,787	92%	1,688	97%
流動負債	864	1,103	78%	983	87%
非流動負債	230	139	165%	178	129%
資本	550	544	101%	526	104%
負債及び 資本合計	1,645	1,787	92%	1,688	97%

## 当社考察

1 コミクス社に対するアー  
ンアウト報酬の支払88百  
万円（税込）により現預  
金が一時的に減少。  
一方、第三者割当増資の  
実行により現預金が、第3  
四半期に約1億円増加する  
ことにより、手元流動性  
は改善する見込み  
※着金は2024年4月8日

2 四半期利益9百万円の黒字  
化により、自己資本が改善

※マヒナ事業の取得対価の確定（PPA）に伴い遡及修正



## 03 事業進捗

## 2024年9月期2Q 業績状況(前Q比較・前年同Q比較)



前Q比較では流通総額118%、売上97%の成長率で着地。前年同Q比ではセグメント利益約2.4倍成長

	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	1,664百万円	1,403百万円	1,095百万円	118%	151%
売上高	146百万円	149百万円	121百万円	97%	120%
粗利	117百万円	119百万円	96百万円	98%	121%
販管費※	70百万円	69百万円	76百万円	101%	92%
セグメント利益	47百万円	50百万円	20百万円	94%	235%

※マヒナ事業の取得対価の確定（PPA）に伴い遡及修正

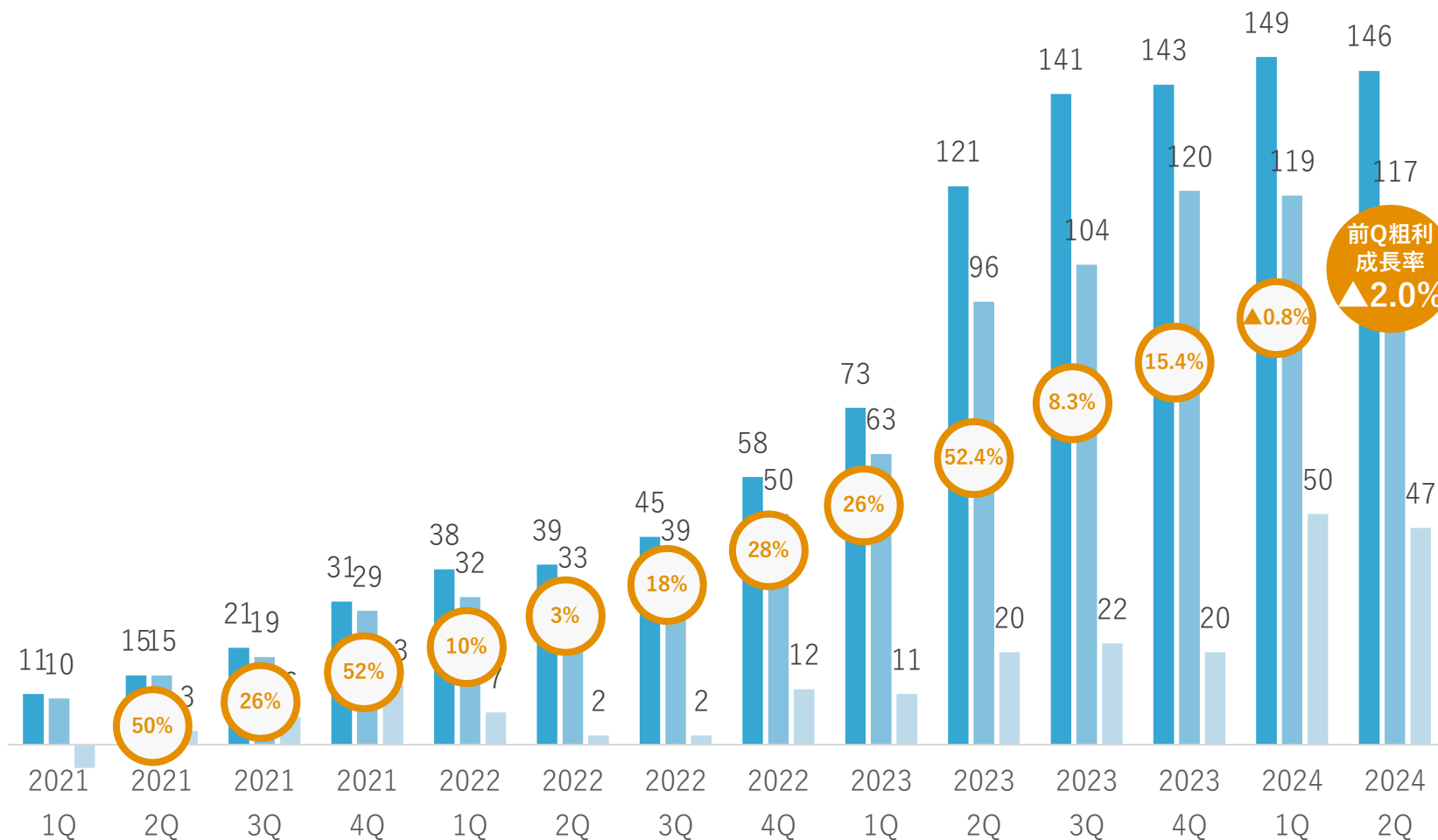
ディスカウント(1-2%)販促やサブスク収益減少の影響で一時的に流通粗利率が減少。

しかしながら堅調な流通成長を実現しており、3Q以降、売上・粗利ともに再度成長軌道へ

## フィンテック・セグメント

(単位：百万円)

■ 売上 ■ 粗利 ■ 利益



前年同四半期比  
2Q売上成長率 **118%**

前年同四半期比  
2Q粗利成長率 **120%**

2Q粗利率 **80%**  
流通総額拡大を優先した手数料割引施策による億単位の一括購入需要が増加

2Qセグメント利益率  
**32.1%**

お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

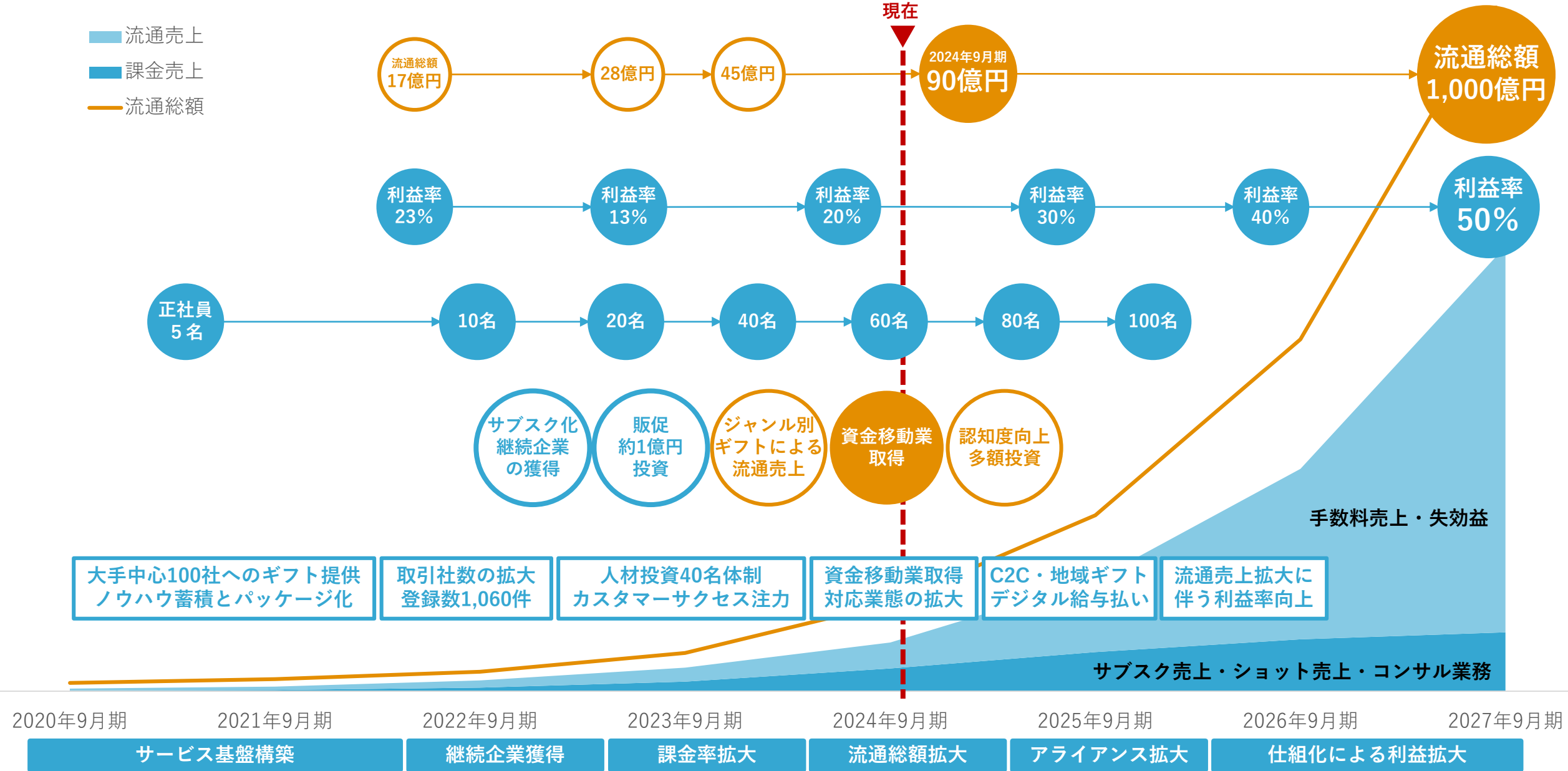
2024年9月期目標

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

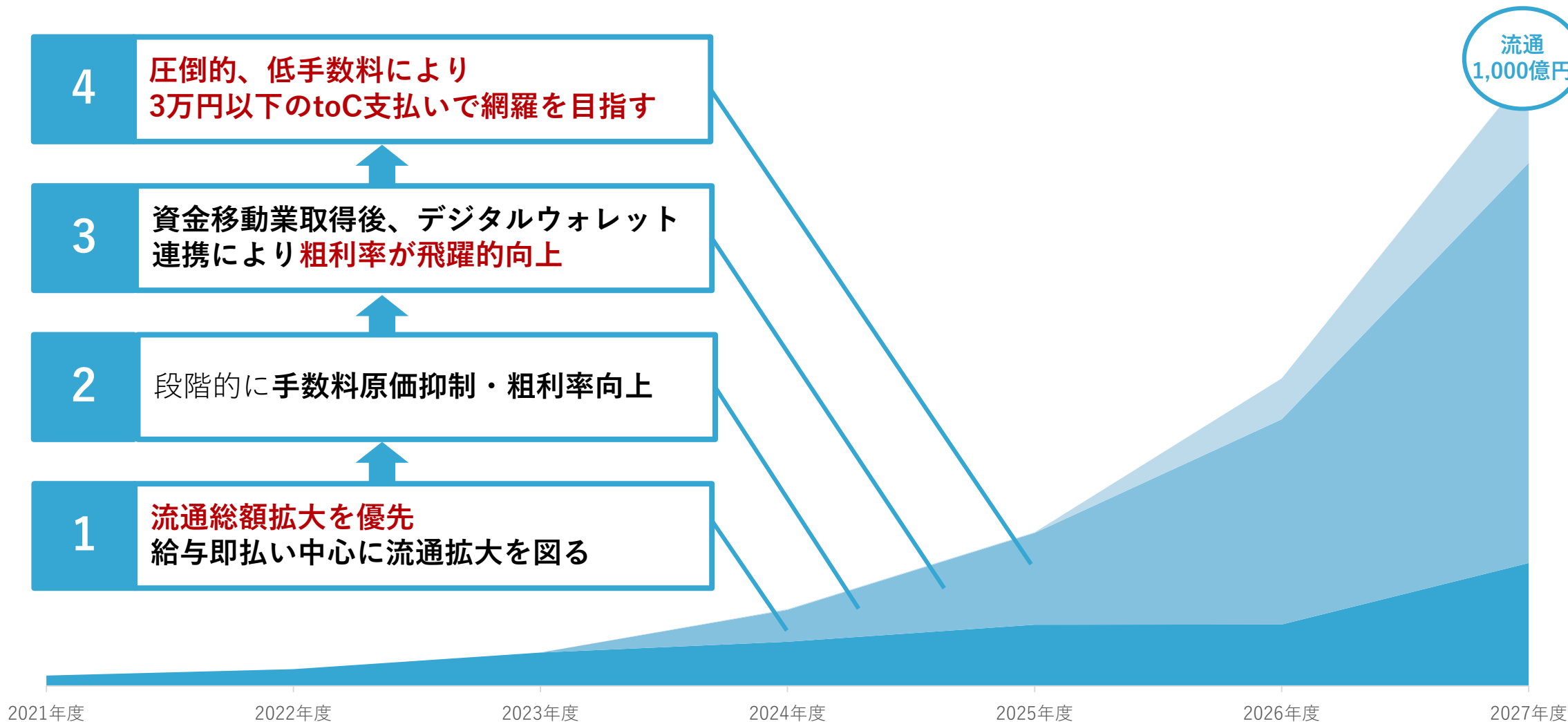
開発力・仕組み化

企画提案力

戦略的提携力

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



# (賃金・報酬・その他にも) お支払いに関する問題を より安く・かんたんに

- ✓ 手数料は0~110円/1件 or 送金金額の5%
- ✓ 24時間365日対応
- ✓ 多様な受取先
- ✓ eKYC (本人確認と反社・反市チェック機能)
- ✓ 資金移動業取得予定

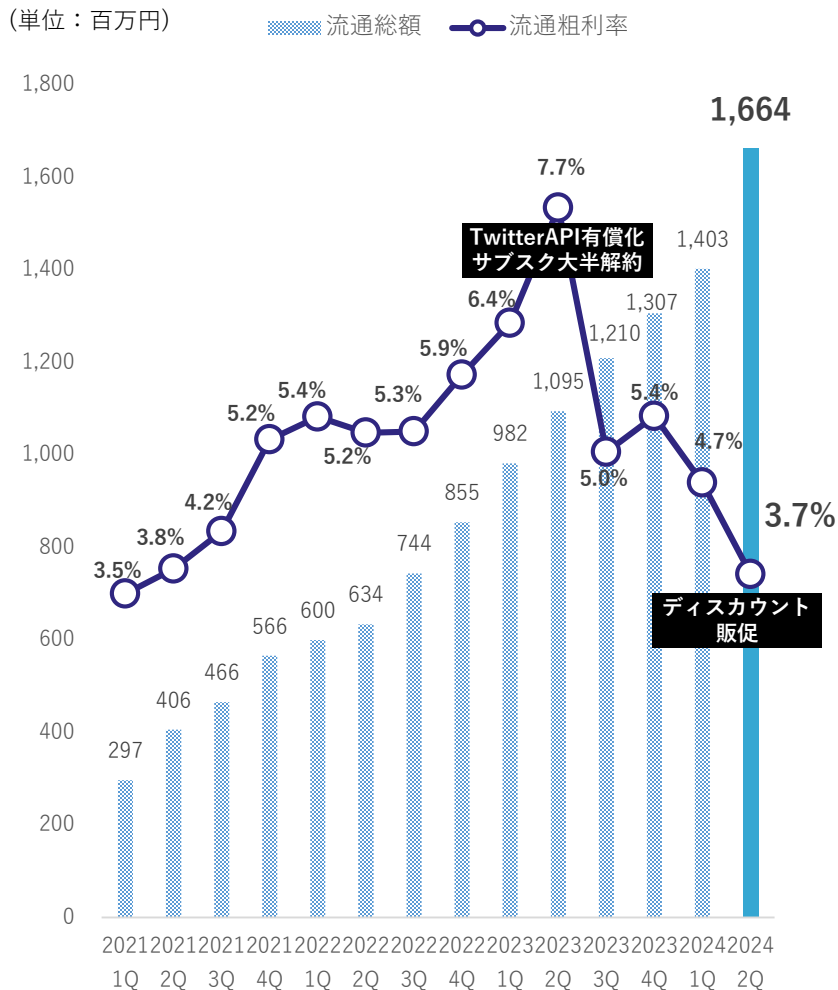
※一部サービスは取得後にご提供予定  
※現在AML対策の強化が業種全体として必須となっているため、  
具体的な日程は、当局対応の進捗を踏まえて開示予定



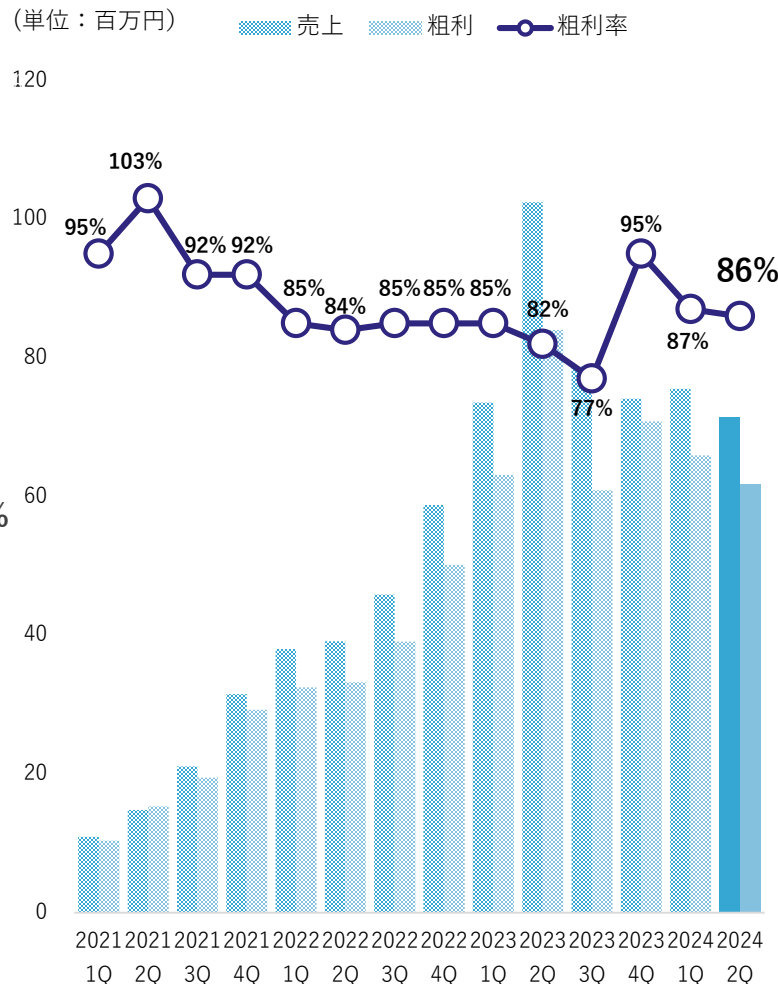


流通総額獲得施策により**過去最高額となる16.6億円**。流通総額拡大を目的とした  
 ディスカウント(1-2%)販促やサブスク収益減少の影響で一時的に流通粗利率が減少。3Q以降、回復見込み

流通総額・流通売上率 ※デジタル&除く



売上・粗利推移 ※デジタル&を除く



流通総額・売上共に  
**16四半期連続成長**

過去最高額  
 流通総額 **16.6億円**

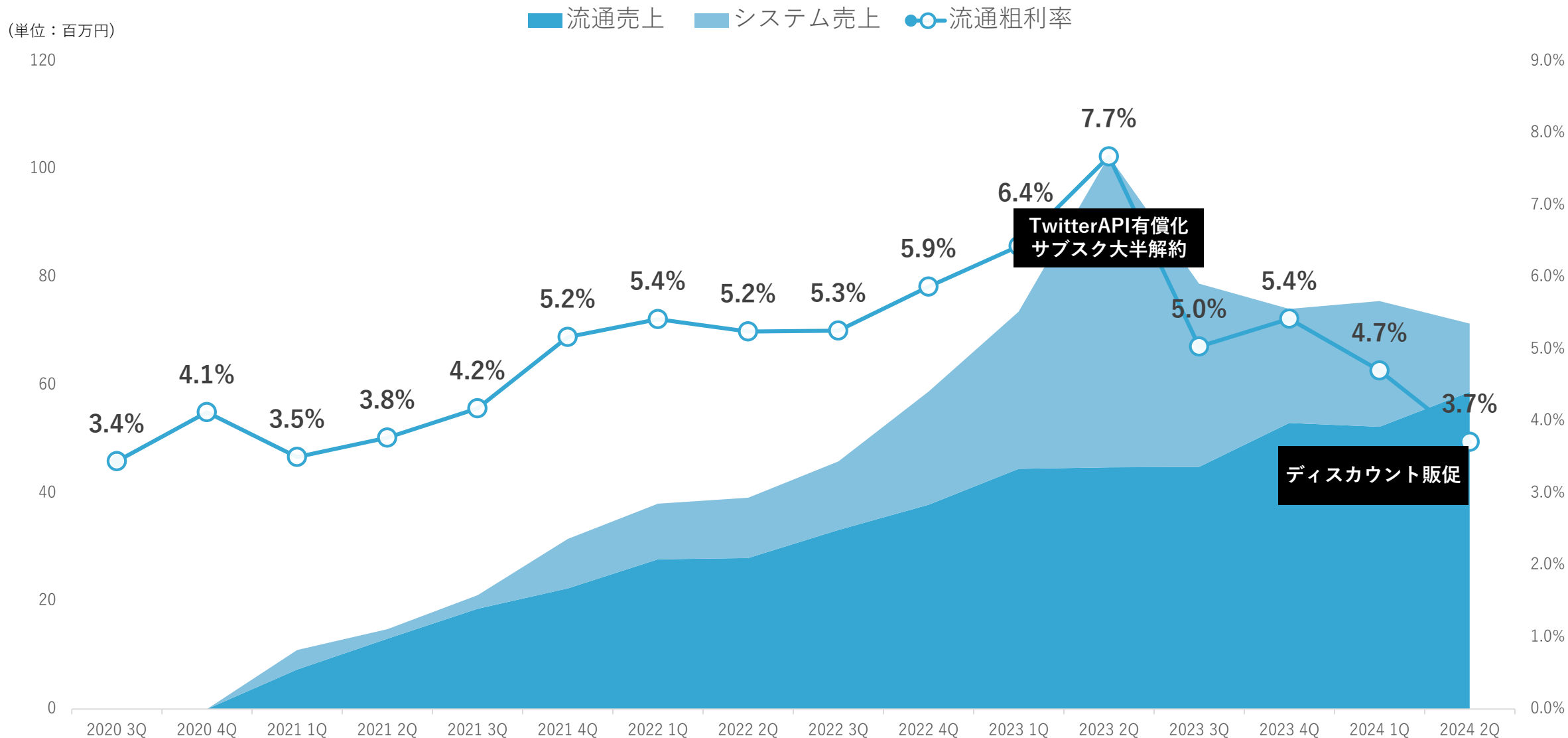
流通粗利率 **3.7%**

※粗利 ÷ 流通総額

粗利率 **86%**

※粗利 ÷ 売上

2023年2Q Twitter API有償化に伴い、足元の利益ベースであったフィンテック事業のサブスクが大半解約  
 2023年4Qより流通総額拡大にフォーカスし、着実に流通利益を積み上げ、収益構造の安定化と高い成長軌道実現へ



「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。



- スタンプラリー
- オンラインくじ
- ギフト配布
- インスタントウィン
- ポイント交換
- キャッシュバック
- アンケート



- 給与の前払い
- 通常支払い(毎月の定期支払い)
- 福利厚生
- インセンティブ
- 交通費、経費精算



- 振込代行
- 給付金
- 保険金
- 祝儀、香典
- 個人間送金
- BtoCデジタル送金

行政機関から消費者様への給付金や交付ポイントの受け取り方の多様化、  
地方経済活性化支援策としてデジタル化の支援を地域ギフトにて実施開始

三重県様

沖縄国際通り屋台村様

省エネ家電購入支援事業(4億円規模)

年間80万人が来場する商業施設をDX化

**省エネ家電購入でキャッシュレスポイントをプレゼント!**

みえ **デコ活!**  
**省エネ家電 購入応援 キャンペーン**

三重県民のみなさま限定!  
今が買い換えのチャンス!

申請受付期間	購入対象期間
令和6年 4月5日(金)～9月16日(月・祝)	令和6年 3月27日(水)～8月31日(土)

期間中に対象店舗で対象の省エネ家電を購入いただいた三重県民のみなさまに購入額に応じてキャッシュレスポイント等をプレゼント!

**対象製品**

対象となる製品をキャンペーンサイトや店頭でよくご確認の上、ご自宅に運した製品をお選びください。

対象製品	ポイント
エアコン	★☆☆☆☆ 実5万円以上
冷蔵庫・冷凍庫	★☆☆☆☆ 実5万円以上
LED照明器具	★☆☆☆☆ 実5万円以上
電気温水機器 (圧入工事付)	★☆☆☆☆ 実5万円以上

**ポイント交付額** ◎申請はおひとり様1回限りです。

合計 15万円以上の購入	3万円分のポイント交付
合計 10万円以上15万円未満の購入	2万円分のポイント交付
合計 5万円以上10万円未満の購入	1万円分のポイント交付

**泡盛 GRAND PRIX 1**

泡盛 飲んではしご酒

泡盛 1 ジャーニー

泡盛 11 席の対象泡盛を注文して豪華景品 GET

**ダブルイベントチャレンジ**

1杯飲む毎に  
特設ステージで  
コインスゲーム  
チャレンジ

2杯飲む毎に  
その場で  
WEBがちゃがちゃ  
チャレンジ

2024. 4.11 THU ▶ 5.12 FRI  
19:00.-23:30

セグメント利益前年同Q比118%(+7百万円)で着地。クライアント季節要因により2Qまでは予算増加  
また一部比較メディアが伸長したことで利益拡大

	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	58百万円	54百万円	73百万円	107%	79%
粗利	56百万円	53百万円	71百万円	105%	78%
販管費	27百万円	28百万円	46百万円	96%	58%
その他収益及び 費用(※)	16百万円	16百万円	16百万円	-	-
セグメント利益	45百万円	41百万円	38百万円	109%	118%

※:IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上

# 04 Appendix

創業から19年以上運営している報酬提供基盤を強みとして  
手数料原価を抑えた多種多様な交換先を保有

株式会社リアルワールド  
**REALWORLD**

総会員 1000万人超  
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

**PointExchange**

電子マネーの普及  
2011年

**Point Bank**  
ポイントバンク

2008年

**PointStyle**

自社ポイントサービス立ち上げ

2005年

**Gendama**

※2020年10月事業売却

**CROWD**

※2020年10月事業売却

**ライフマイル**

※2019年9月事業売却

**Rea:Pay**

副業解禁・在宅ワーク  
ライフスタイルの多様化

2019年

2020年

2022年

2023年

**即払い**

給与前払いサービス  
事業買収とサービスリニューアル

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。

会員登録不要能  
単発で簡易に利用可

人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス



デジタル  
フィンテック

お金では計えられない毎日を、つくっていく。



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



QUO Pay  
クオ・カード ペイ



d POINT



bitcoin  
by bitFlyer



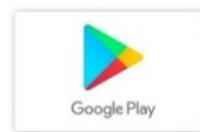
金券



送金・ペイメント



商品・サービス



暗号資産



NFT



デジタルギフトの端数保持など  
ポイントの保存が可能

デジタルウォレット



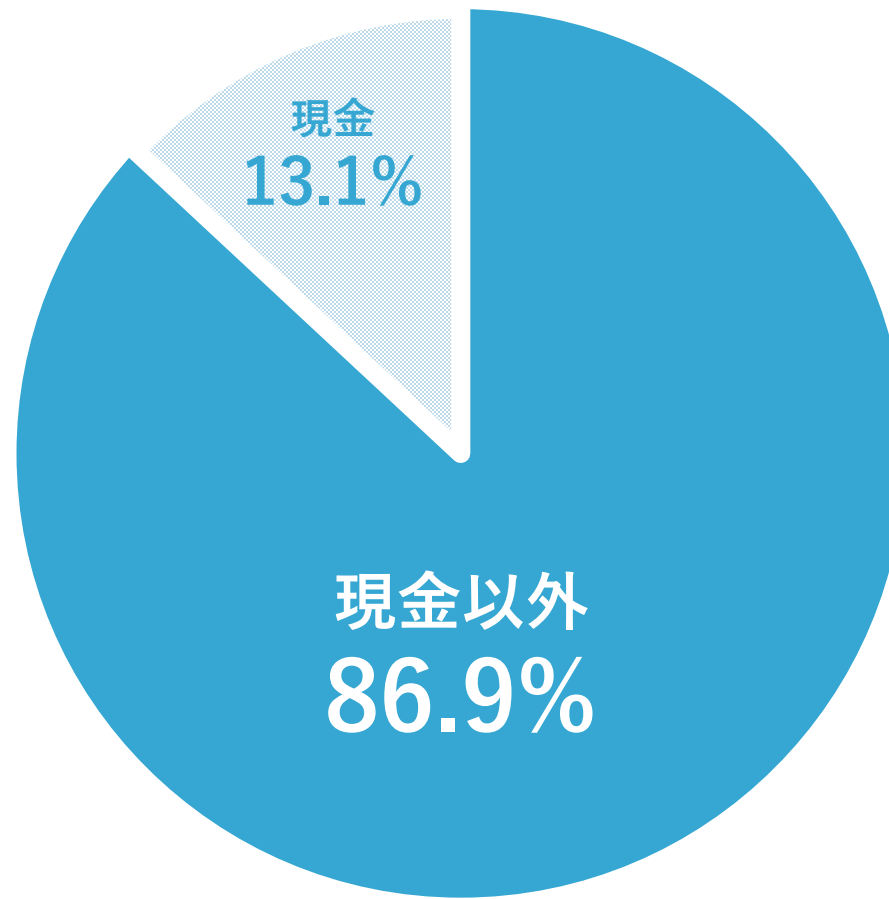
当社サービスのデジタル受取の**99%**は**3万円未満の少額受取**

また、**3万円未満は現金以外を受け取る利用者が約86%**と多く、デジタル受取の需要は加速すると考えられます

当社デジタル受取額の分布



デジタルギフト・デジタルウォレットでの受取傾向

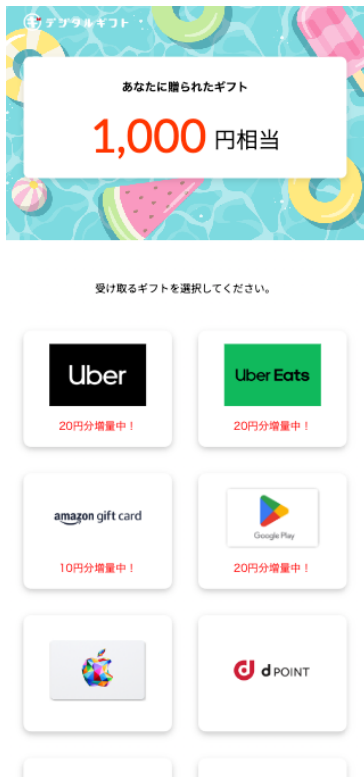


アプリのダウンロードや会員登録は不要、届いたギフトのURLをタップだけで利用可能  
デザインテンプレートをカスタマイズすることによって、シームレスに受け渡し完了  
ユーザーの離脱防止や、自社サービスと一貫性のあるUI・UXを実現

## ギフトTOP



## 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



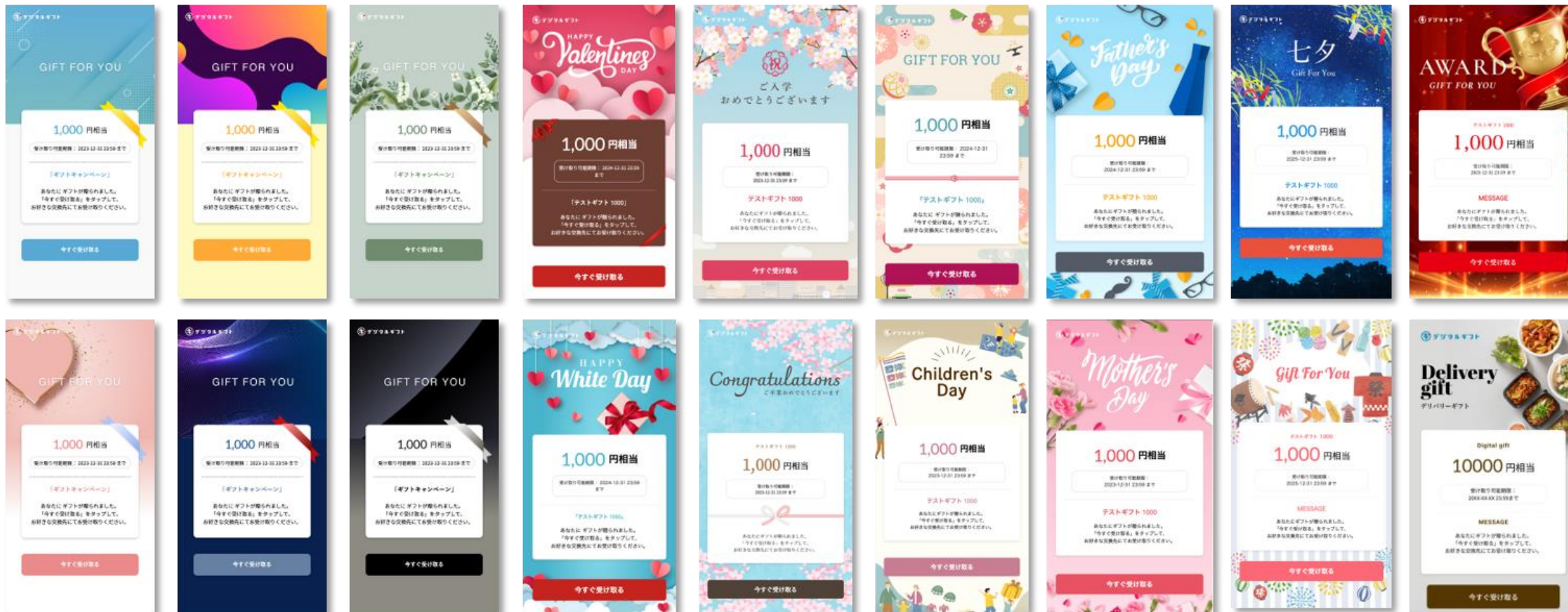
※1：PR動画の差し込みには有料プランへの登録が必要です  
※2：受け取り画面下にバナーを設置するには有料プランへの登録が必要  
※3：一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要

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

利用法





成果地点に到達したユーザーへスタンプの付与、スタンプがたまったユーザーへデジタルギフトの配布まで一貫して行うことができるサービスです

デジタルスタンプカードの入手

デジタルスタンプの配布

抽選とギフト配布

利用者データの取得

購買促進

リアルタイムでのインセンティブの付与



登録

アンケート

メール認証

スタンプカード

抽選

ギフト付与

ギフト受取

- ①メールアドレスの登録→②アンケートに回答→
- ③登録したメールアドレスに送付、記載されたURLをクリックしスタンプ台紙を獲得

- ④各店舗QRコードを読みスタンプを3つ貯める
- ⑤スタンプが3つ貯まると抽選ボタンが出現
- ⑥当選したギフトの受け取りボタンが出現

- ⑦受取ボタンよりギフトの受取

企業独自の商品ギフト化。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  
デジタルギフト®交換先に追加することで、弊社流通からの流入（ユーザー獲得）も期待可能

### 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

### 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



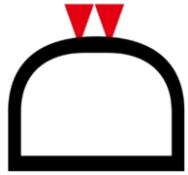
#### ■コード表示

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





デジタルウォレット  
お金の未来を持とう。

資金移動業を取得(予定)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、提供範囲を拡大



デジタルウォレットの役割・機能

資金移動業取得によって対応可能な業態

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

資金移動業取得に合わせてサービス開発予定

- ・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



## 多くの企業様の現状

働く企業様の給与サイクルが  
「月末締め～翌月末支払い」の場合、  
約60日もの間、給与を受け取れないことがある

例：4月1日に働いた分の給与が、5月31日に振り込まれる場合等

## 給与が前払いできないと・・・

給与日まで給与の受け取りを  
我慢しなければならない...

冠婚葬祭などの急な出費は  
いつ起こるかわからない...

最悪の場合、  
借金などを利用せざるを  
得なくなることもある...

給与を自由なタイミングで受け取れることで、  
ライフスタイルが変化し、  
働くモチベーションの向上につながる







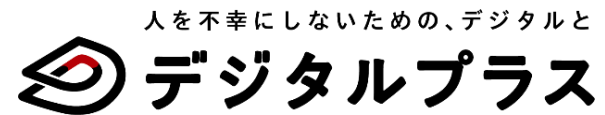
即払い

報酬区分	企業ポイント	○	○	×
	前払式支払手段	○(※1)	×(※2)	×
	現金	○(※1)	資金移動業取得後対応予定	○(※3)
	電子マネー			×
有効期限	90日間	180日間	-	
上限額	100,000円	500,000円	-	
会員登録	×	○ eKYC搭載	○	
ポイント保存機能	×	○	×	

※1交換先は前払い式支払い手段に限ります

※2交換先の絞り込み不可。現金への交換を防ぐため前払式手段はデジタルギフト®にて対応させていただきます

※3利用用途に一部成約がございます



グループ本部

IR担当

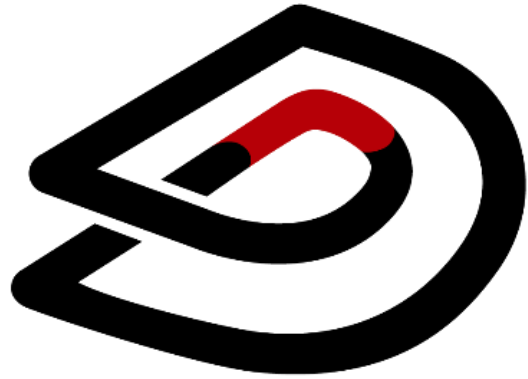
TEL

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。