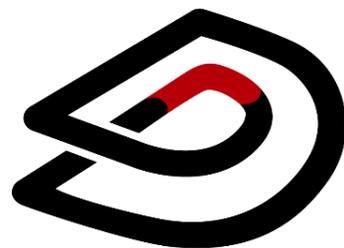


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

**2024年9月期 第3四半期
決算説明資料**

流通総額が17四半期連続成長
前Q比21%増、当3Q単体で20億円超
通期80億円ベースへ
引き続き、営業利益も累積黒字拡大

2Qより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、
一時的に流通粗利率が低下しましたが
既に回収時期に突入、流通粗利率が改善し始めています。

結果、当3Qフィンテックセグメントにおいて、
過去最高の流通総額・売上・粗利を更新しています。

成長から飛躍への転換となる**資金移動業取得に向けても**、
マネロン対策厳格化の対応に追われていましたが
ようやく**終盤に入ることができました**。

ファイナンスにおいても大きな手を打ち始めており
借入を含む各種資金調達により、
ワラントの早期償還による希薄化の最大限回避、
併せて、通期に向けた**GC注記解消の動きも本格化**しています。

足元ではファクタリングや株主優待ギフト等、
新たな分野での流通総額拡大も始まっており、
流通総額1000億円に向け邁進していきます。

引き続き、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 誠晃

INDEX

- 01** 2024年9月期 第3四半期 決算ハイライト
- 02** 2024年9月期 第3四半期 主要計数のご説明
- 03** 事業進捗
- 04** Appendix

01 2024年9月期 第3四半期 決算ハイライト

当第3四半期は、前四半期に引き続き**四半期営利18百万円の黒字**となり、継続的な黒字化を達成。
第3四半期累計の営業利益についても56百万円と好調を維持



全社第3四半期 営業黒字の継続

当Q営利 18百万円
前Q営利 26百万円※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



全社第3四半期累計 営業黒字の積み上げ により好調を維持

当期3Q累計 56百万円
前期3Q累計▲141百万円

フィンテックセグメン
トの大幅な成長と安定
した利益貢献が寄与



流通総額 17四半期連続成長 前年同Q比1.67倍

当第3四半期流通 20.2億円※2
前第3四半期流通 12.1億円

通期流通総額
約80億のベースに成長



フィンテックセグメント 粗利前年同Q比1.18倍

当第3四半期粗利 123百万円
前第3四半期粗利 104百万円

流通総額拡大を優先し
一時的に成長は鈍化。
4Q以降、再び
成長率向上の見込み

※1: ピース事業の取得対価の確定（PPA）に伴い遡及修正

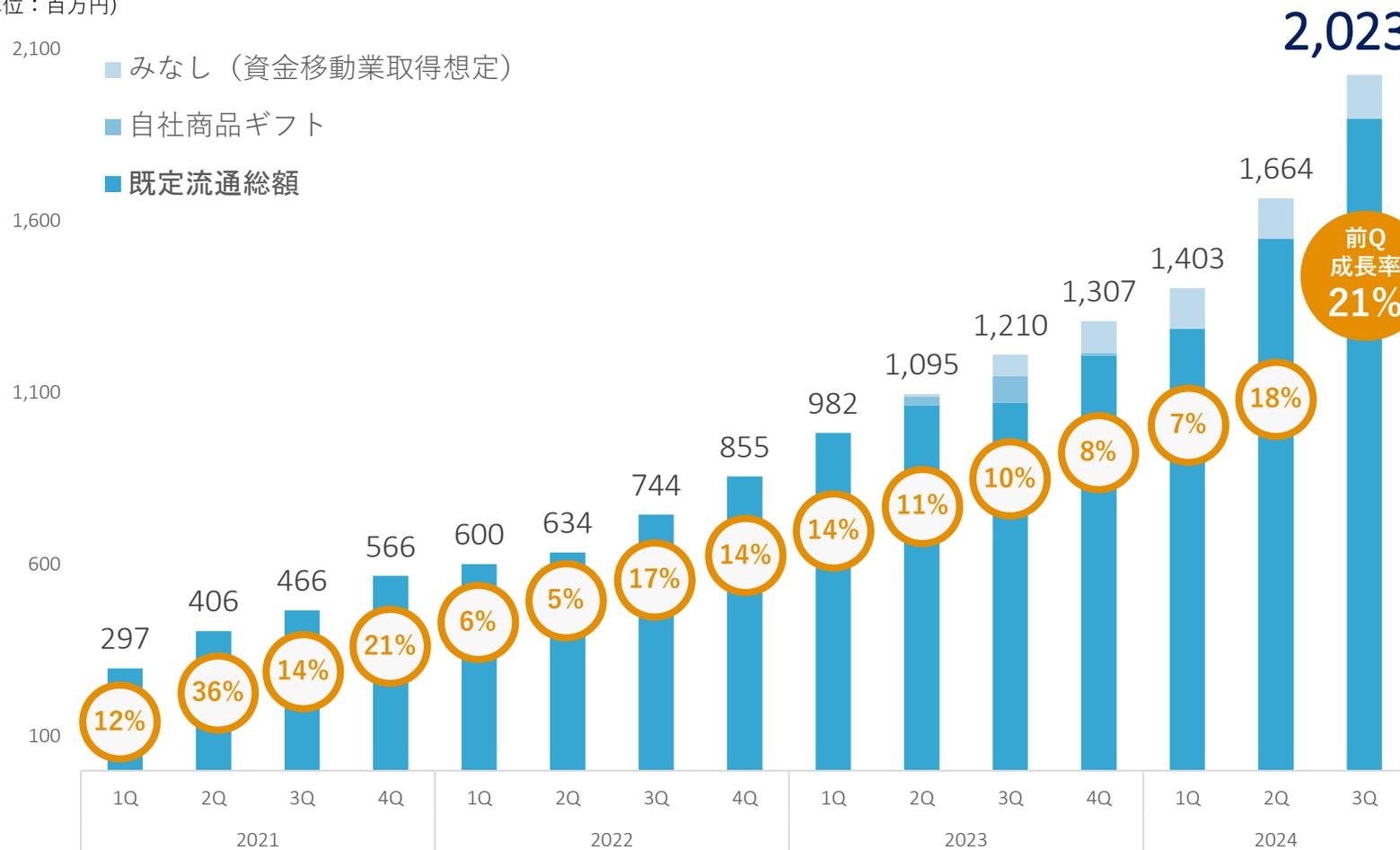
※2: 速報値と異なります

フィンテック流通総額の状況

2024年3Qフィンテック流通総額は17四半期連続成長を達成。
 四半期20.2億円。通期約80億円のベースに成長

フィンテック流通総額

(単位：百万円)



■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。

3四半期連続となる **営業利益黒字化を達成**。

3Q累計としては、上方修正後の営業利益通期予想25百万円を **大幅に上回る営業利益での着地**

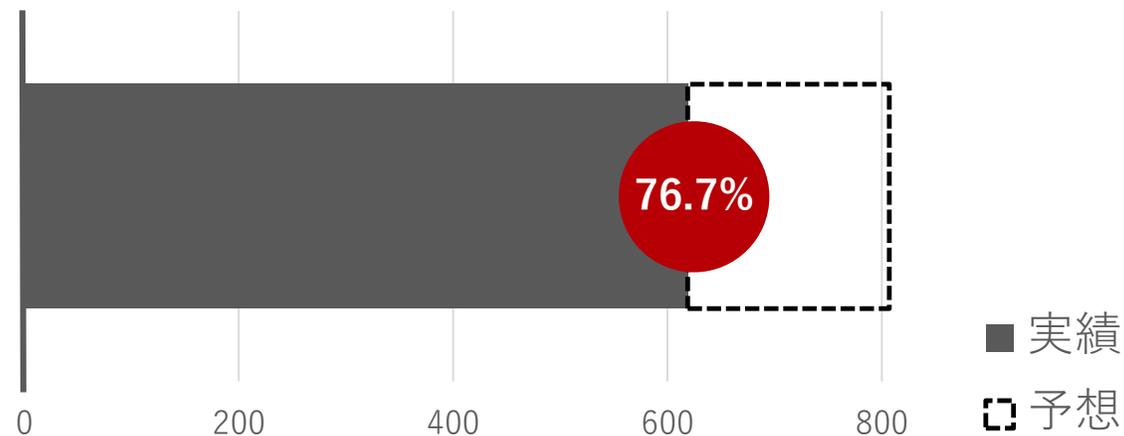
(単位：百万円)

売上高

3Q累計
実績 **619百万円**

通期予想 **807百万円**

売上

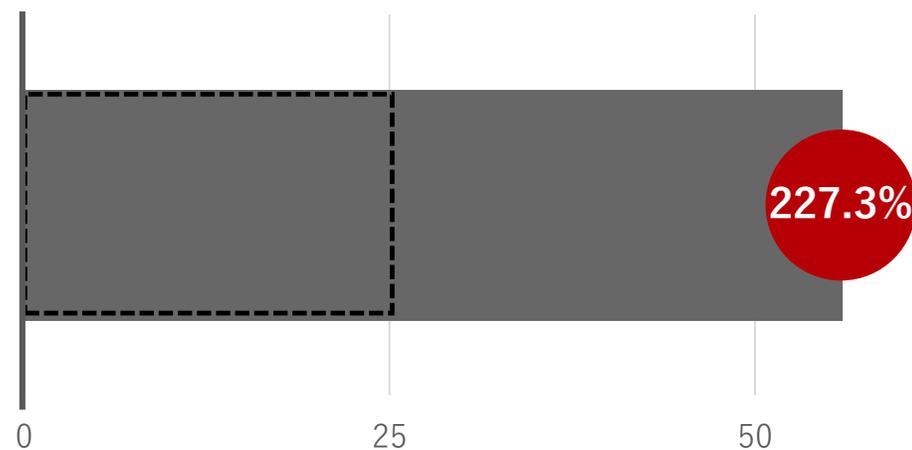


営業利益

3Q累計
実績 **56百万円**

通期予想 **25百万円**

営利



【業績の安定化】 3四半期連続の**営業利益黒字化**：3Q累積56百万円

- ・フィンテック事業における流通総額が17四半期連続成長を達成
- ・フィンテック粗利、前年同Q比約1.18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3Q 50百万円、当2Q 47百万円、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】 **各種資金調達の実行**により、手元流動性(現預金残高)を強化予定

- ・更なる資本業務提携先を模索
- ・更に、足元の株価状況を踏まえ、CBの償還（買い入れ消却）を進めつつ、取引先等からの借入を実行。CBの転換による希薄化を最大限回避
 - ✓ CBの償還（買い入れ消却）：0.7億円（7月実行済み）
 - ✓ 代表取締役の資産管理会社からの借入：1億円（7月実行済み）
 - ✓ 取引先等からの借入：2億円（8月実行済み）
 - ✓ いずれも重要な後発事象に記載

02 2024年9月期 第3四半期 主要計数のご説明

連結損益計算書（P/L）：2024年9月期 第3四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）



当第3四半期会計期間は、売上・粗利ともに着実に成長。

また、販管費が一時的に増加したものの、**営業利益の黒字継続を実現**

単位：百万円	2024年9月期 第3四半期 (2024年4月～2024年6月)	2024年9月期 第2四半期 ※ (2024年1月～2024年3月)	前四半期比	2023年9月期 第3四半期 (2023年4月～2023年6月)	前年同期比
売上収益	210	205	102%	187	112%
売上総利益	181	173	105%	150	121%
売上総利益率	86%	84%	2pt	80%	6pt
販売費及び 一般管理費	179	170※	105%	208	86%
その他収益及び 費用	16	23	70%	16	100%
営業利益	18	26	90%	▲41	—
四半期利益	20	8	250%	▲42	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	12	0	—	▲50	—

当社考察

- 1 フィンテック事業の継続的な成長が牽引し、売上・粗利ともに前四半期を上回る結果となり、前年同期比における粗利成長は121%の高い成長を実現
- 2 広告宣伝費・業務委託費の一時的な増加により販管費が前四半期対比で増加。
- 3 **営業利益の黒字を維持**

※ピース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3四半期決算概要（IFRS適用、累計）

前年同期に対し販管費を大幅に削減しつつも、高い粗利成長を実現した結果、当期は着実に利益を創出。

フィンテック事業における流通総額の継続的な成長に伴い、**今後も更なる粗利成長及び利益水準の改善が見込まれる**

単位：百万円	2024年9月期 第3四半期（累計） (2023年10月～2024年6月)	2023年9月期 第3四半期（累計）※ (2022年10月～2023年6月)	前年同期比
売上収益	619	478	129%
売上総利益	528	403	131%
売上総利益率	85%	84%	1pt
販売費及び 一般管理費	528	578※	91%
その他収益及び 費用	57	33	173%
営業利益	56	▲141	—
四半期利益	66	▲138	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	23	▲148	—

当社考察

1 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。新規事業であるファクタリング事業は第4四半期からPL貢献予定

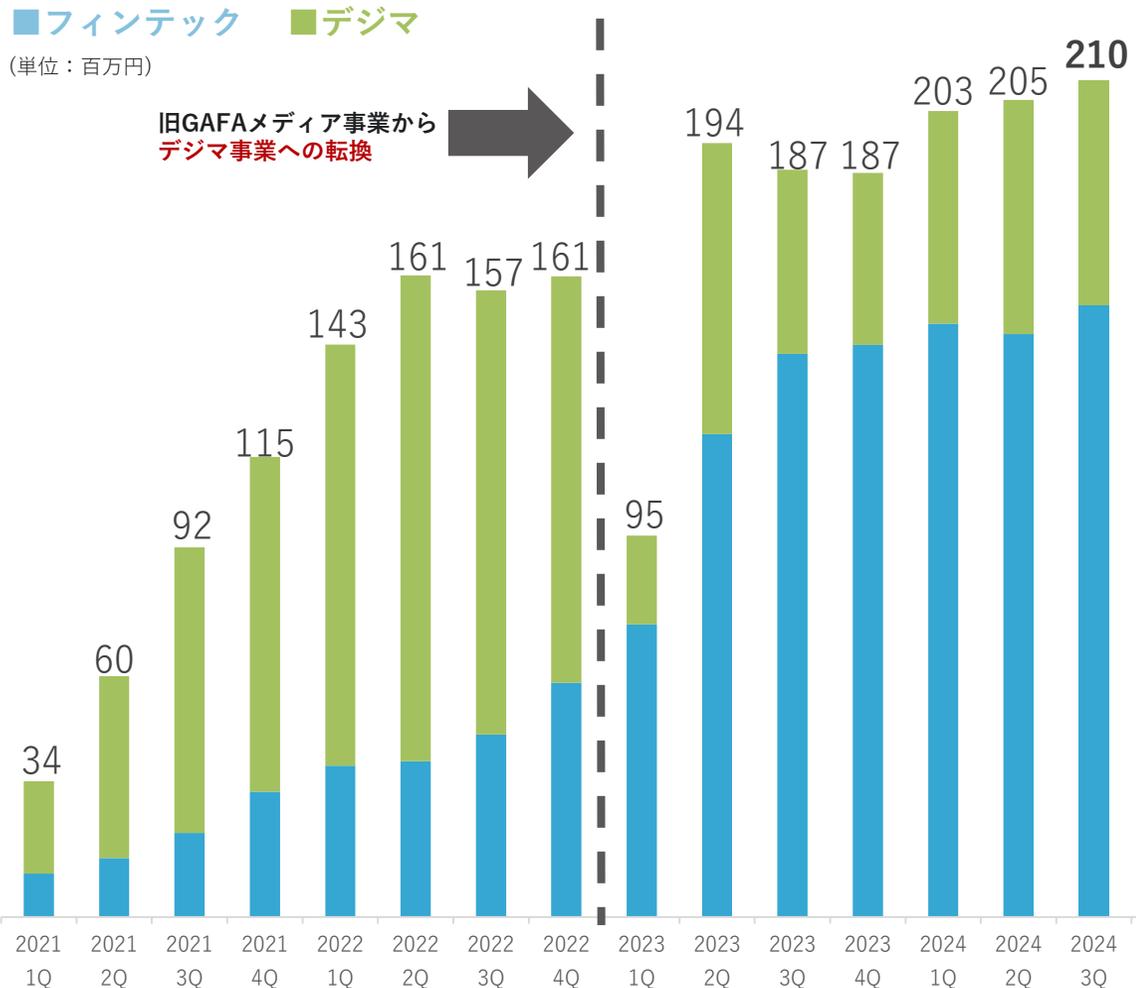
2 **営業利益の黒字継続を維持**
 ・ 営業利益
 ・ 四半期利益
 ・ 当期利益
 全てにおいて、**黒字化の維持を実現**

※ピース事業の取得対価の確定（PPA）に伴い遡及修正

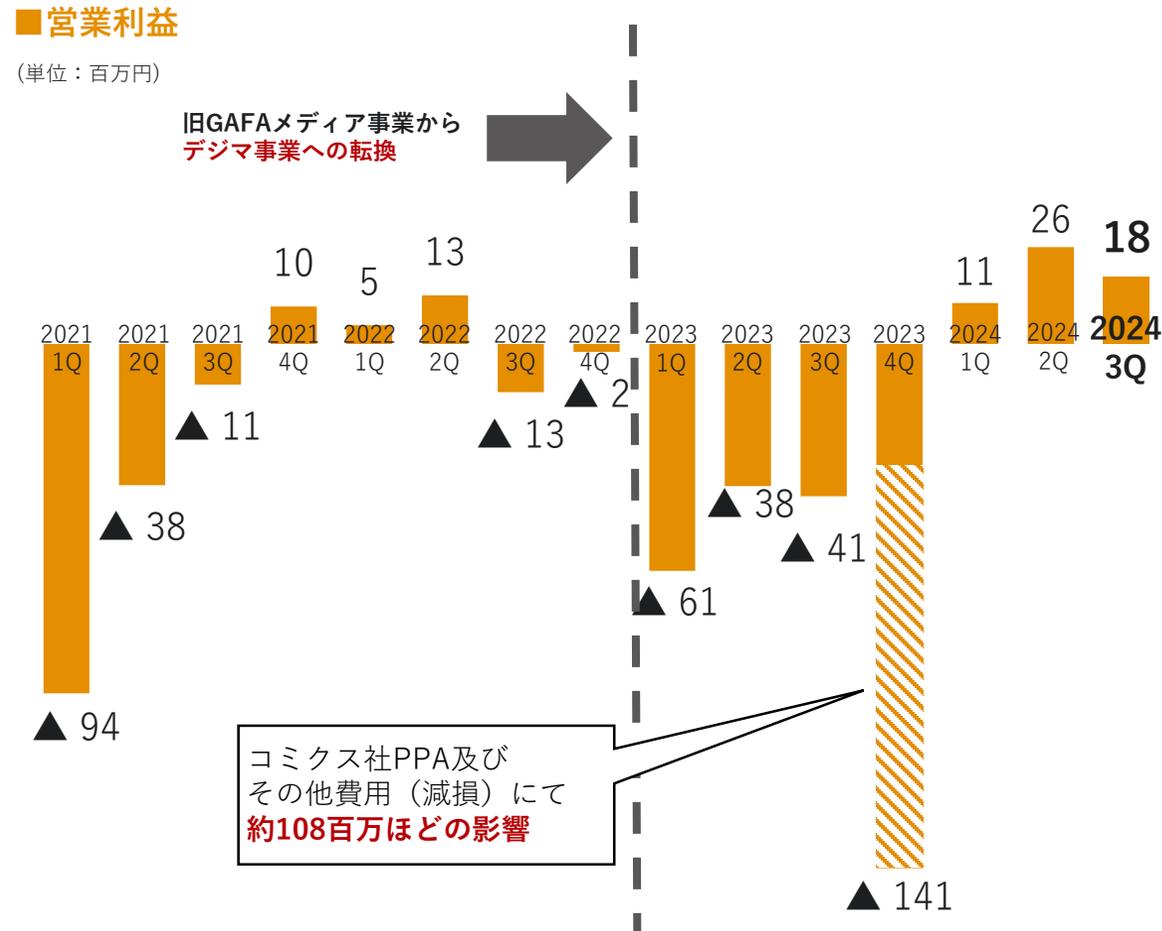
売上・営業利益 | 四半期毎の推移

第3四半期の売上高は、フィンテック事業の粗利が再び成長軌道に戻ったことが寄与し、2021年9月期以降**過去最高売上を達成**。また、**3Q連続となる営業利益黒字化**を実現

フィンテック・デジマの四半期売上推移



営業利益の四半期推移 ※

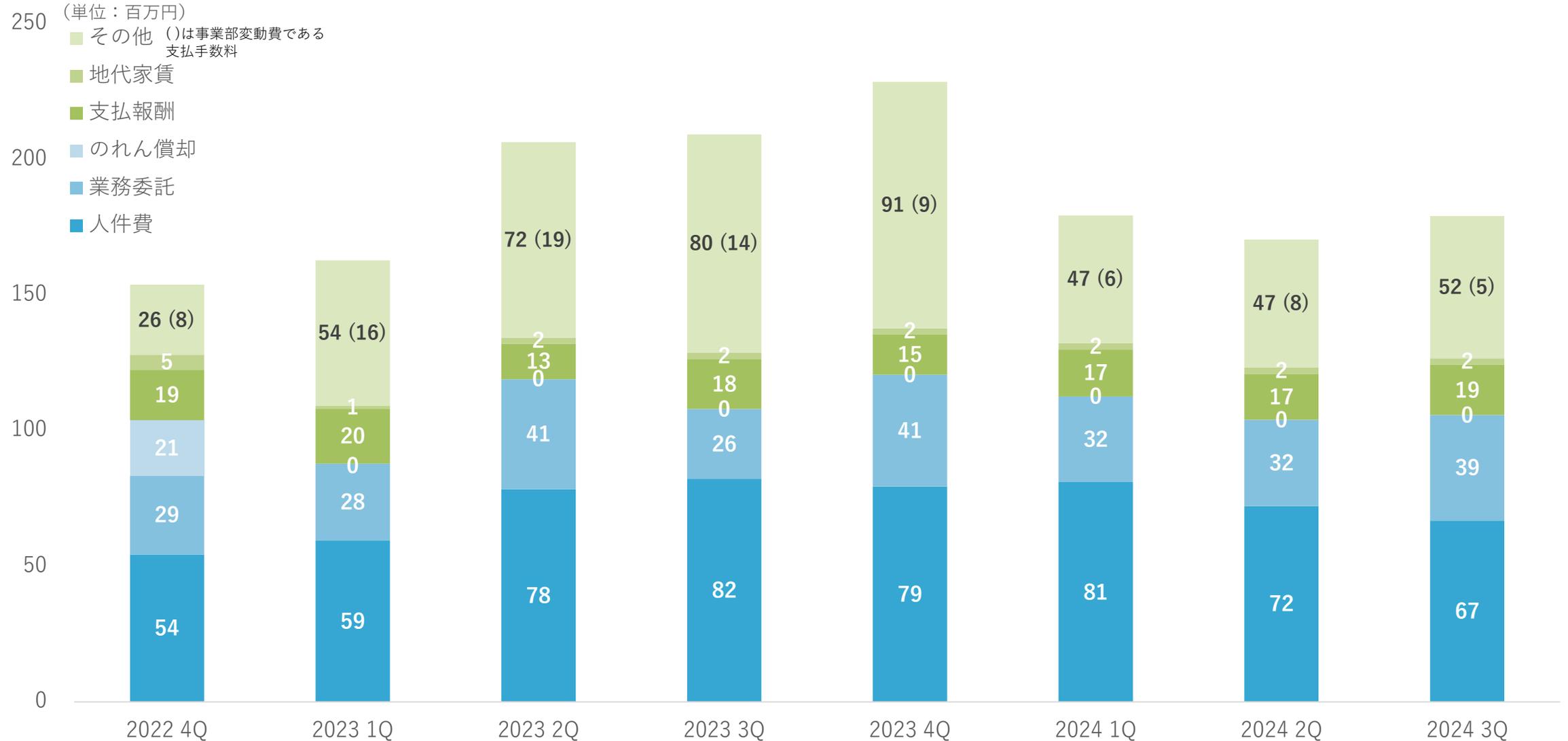


※ピース事業の取得対価の確定（PPA）に伴い遡及修正

(※) 2023 1QよりIFRS適用

販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

業務委託費とメンタルヘルス事業における広告宣伝費が増加したものの、
人件費の減少により販管費全体では前四半期から若干増加で着地



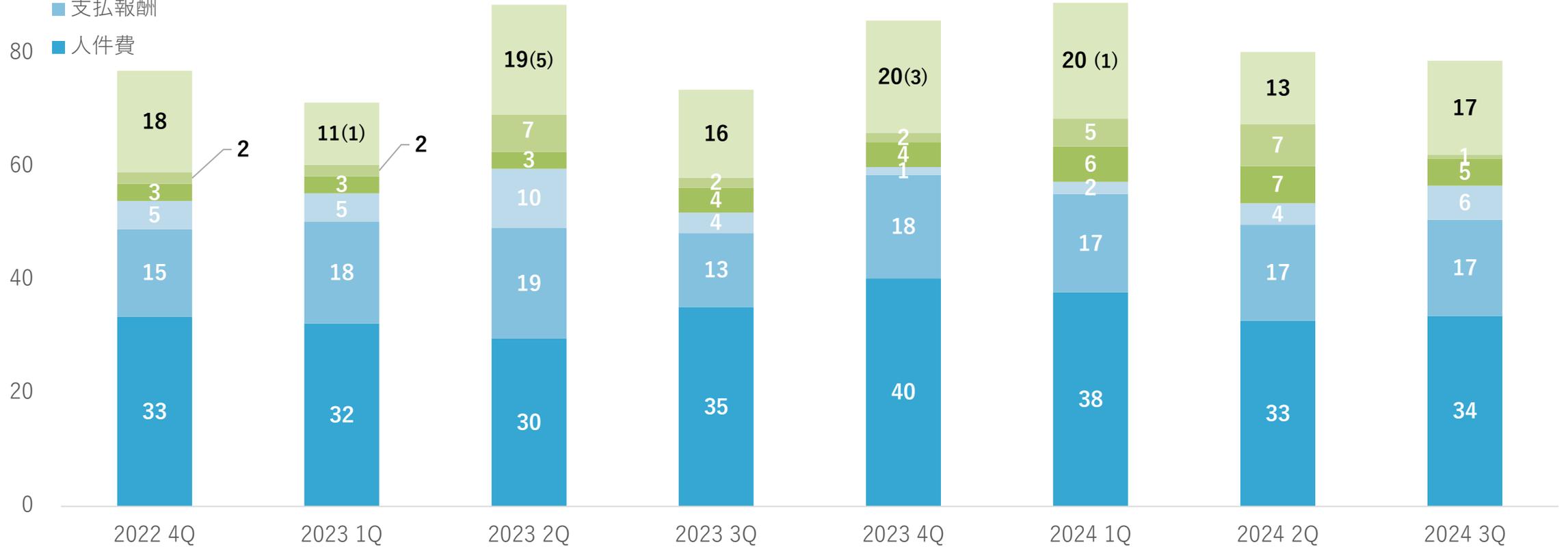
※当第1四半期よりIFRSベース
 地代家賃約4百万円は「その他」へ振替

販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)

IFRSコンバージョンに伴う上場関連費用が減少したことにより、共通費全体は前四半期とほぼ同水準で着地

120 (単位：百万円)

- その他 ()は採用費
- 上場関連
- 地代家賃
- 業務委託
- 支払報酬
- 人件費



※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及び借入の実施により、現預金の水準が改善。
第3四半期において四半期利益が20百万円となり、自己資本が更に改善

単位：百万円	2024年9月期 第3四半期末 (2024年6月30日時点)	2024年9月期 第2四半期末※ (2024年3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	1,269	992	128%	1,014	125%
現金及び 現金同等物	528	360	147%	444	119%
非流動資産	662	651	102%	673	98%
資産合計	1,931	1,643	118%	1,688	114%
流動負債	1,107	864	128%	983	113%
非流動負債	157	230	68%	179	88%
資本	666	549	121%	525	127%
負債及び 資本合計	1,931	1,643	118%	1,688	114%

当社考察

1 第三者割当増資の実行及び借入の増額により、現預金の水準が大きく改善。今後も更なる流通総額の拡大に向けて、資金調達を行っていく方針

2 第三者割当増資の実行及び四半期利益の黒字化により自己資本が改善

※ピース事業の取得対価の確定 (PPA) に伴い遡及修正

03 事業進捗

世の中の通貨をアグリゲート。「デジタルギフト®」「デジタルウォレット」「即払い」の特性を活かし、クライアントの支払いDXから、エンドユーザーの稼ぎ方・受け取り方の多様化に合わせたソリューションを提供



2024年9月期3Q 業績状況(前Q比較・前年同Q比較)



前Q比較では**流通総額122%、売上105%**の成長率で着地。前年同Q比では**セグメント利益約1.5倍成長**。メンタルヘルス事業における**広告費増**により前Q比でセグメント利益は一時的に減少したものの、今後**利益率は改善する見通し**

単位：百万円

	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	2,023	1,664	1,210	122%	167%
売上高	153	146	141	105%	109%
粗利	123	117	104	105%	118%
販管費	86	70	80	123%	108%
セグメント利益	37	47	24	79%	154%

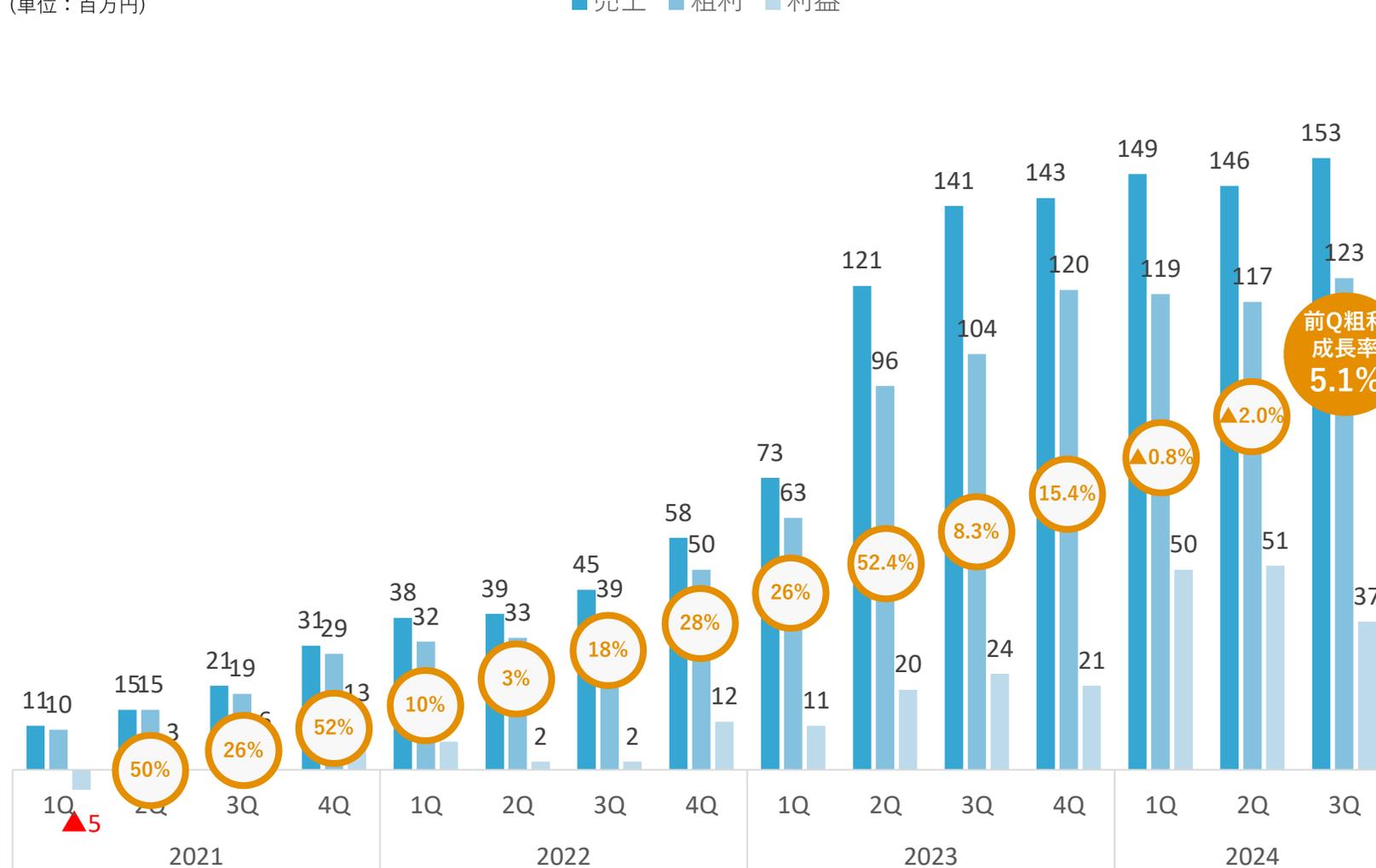
2024年9月期3Q フィンテック・セグメント業績状況

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するも、回収時期に突入。
 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
 3Q売上成長率 **108%**

前年同四半期比
 3Q粗利成長率 **118%**

3Q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

3Qセグメント利益率
24.1%

お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

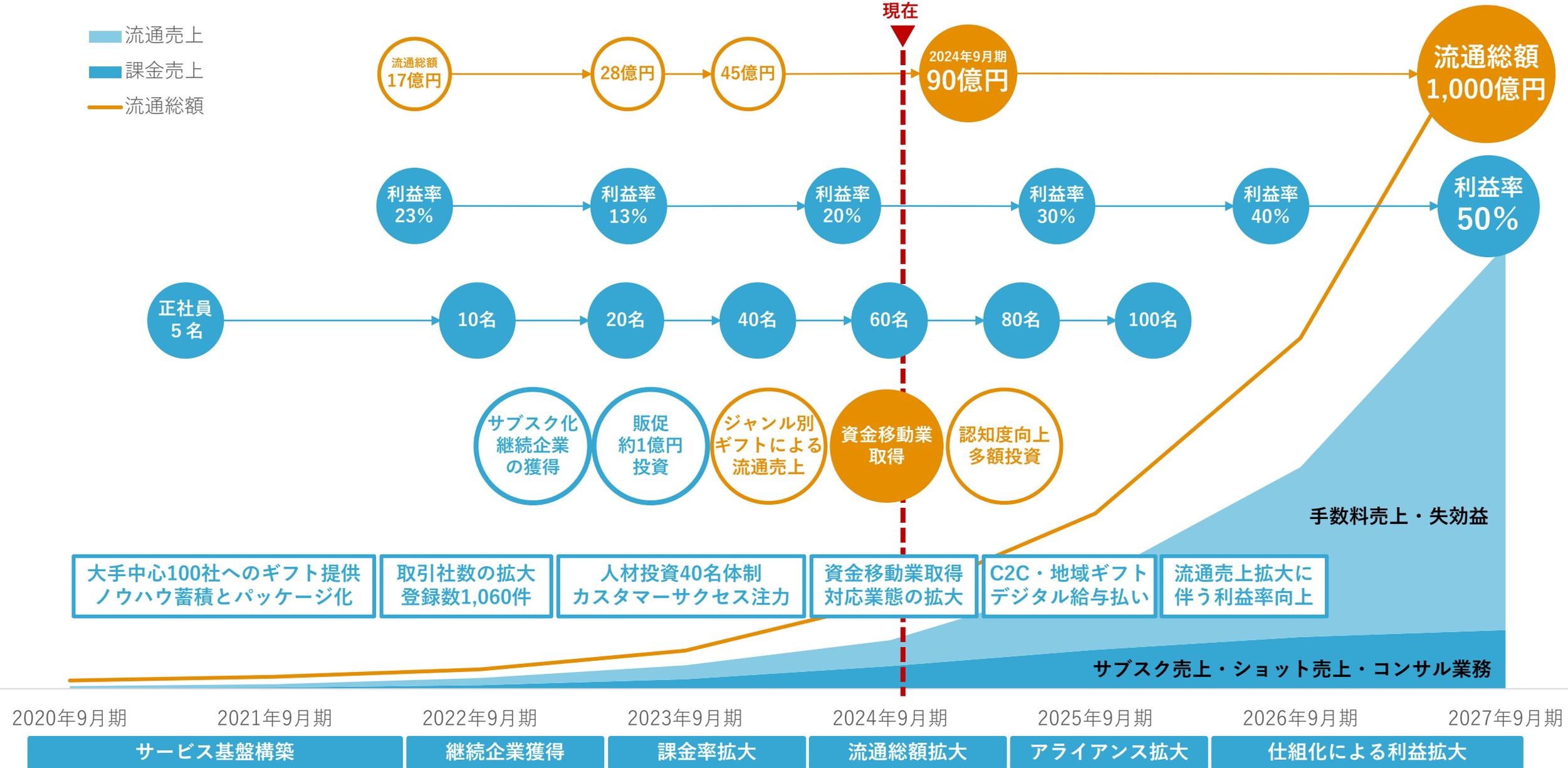
2024年9月期目標

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

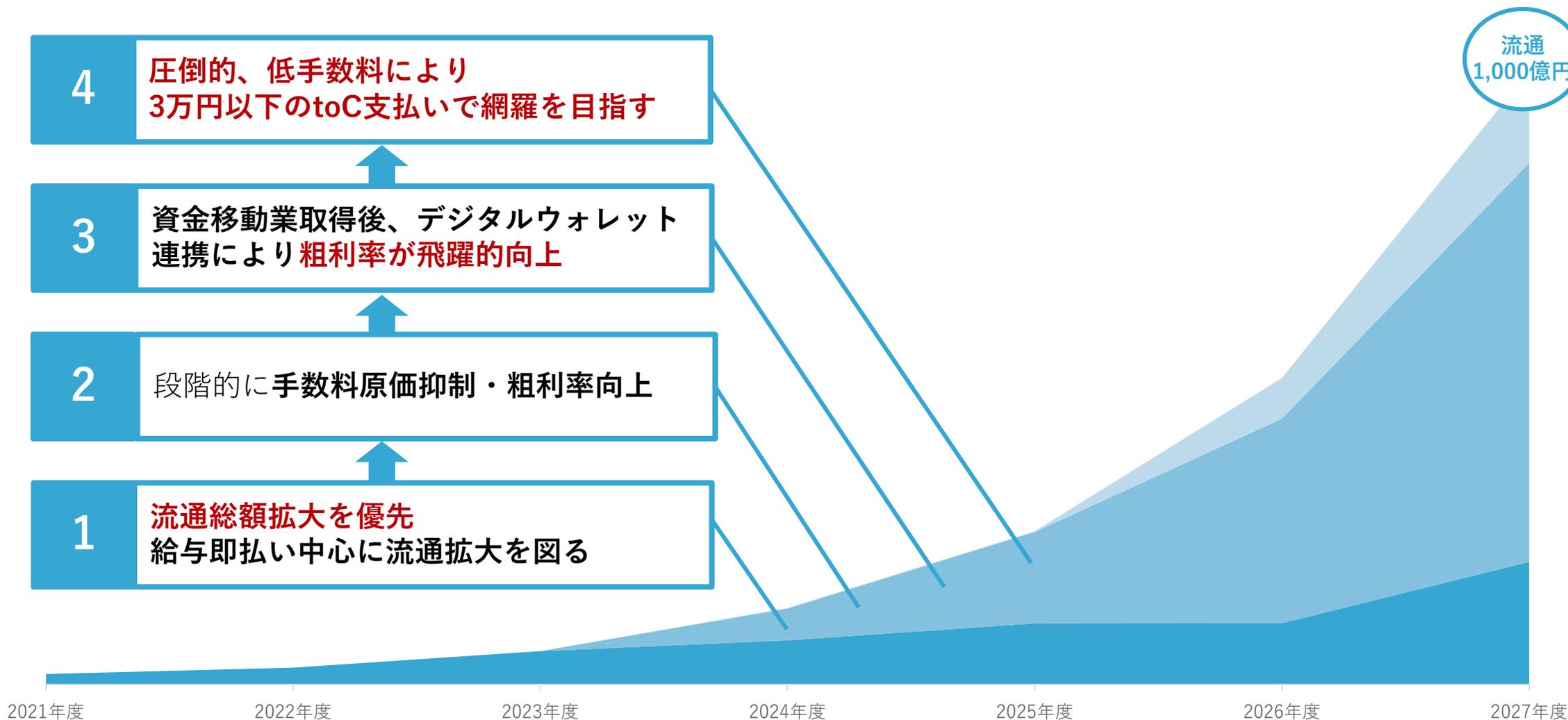
開発力・仕組み化

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

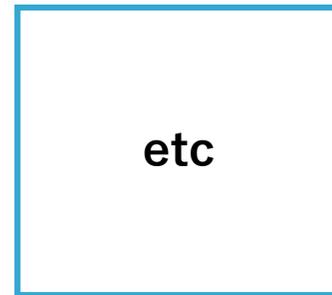
■ 広告領域による流通 ■ 人材領域による流通 ■ 金融領域による流通



(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

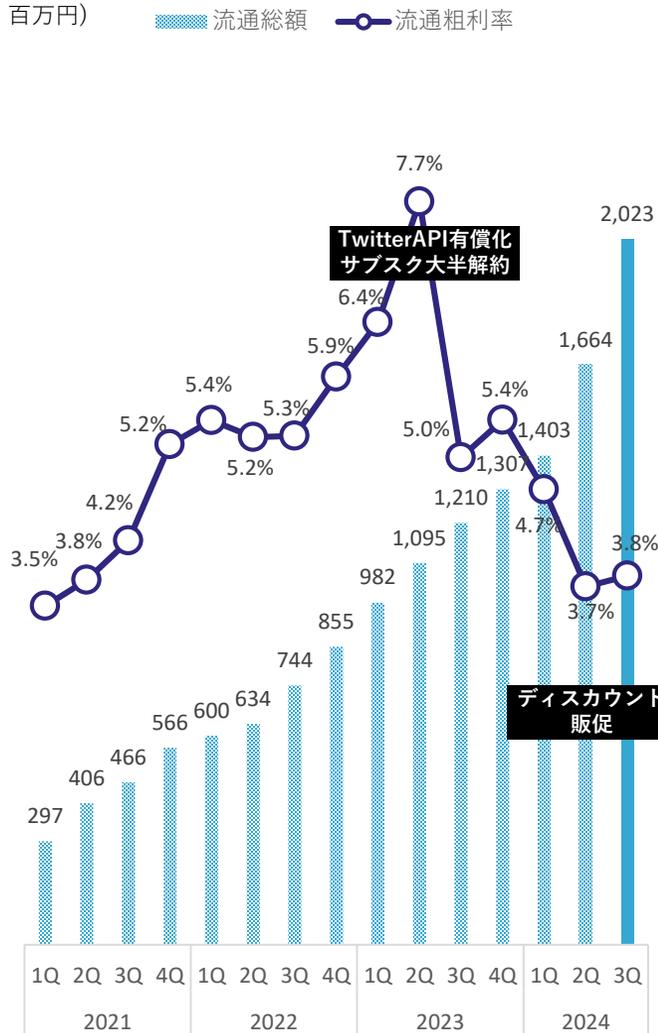
※一部サービスは取得後にご提供予定
※現在AML対策の強化が業種全体として必須となっているため、
具体的な日程は、当局対応の進捗を踏まえて開示予定



流通総額獲得施策により**過去最高額となる20億円**を突破。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するも粗利額は増加傾向

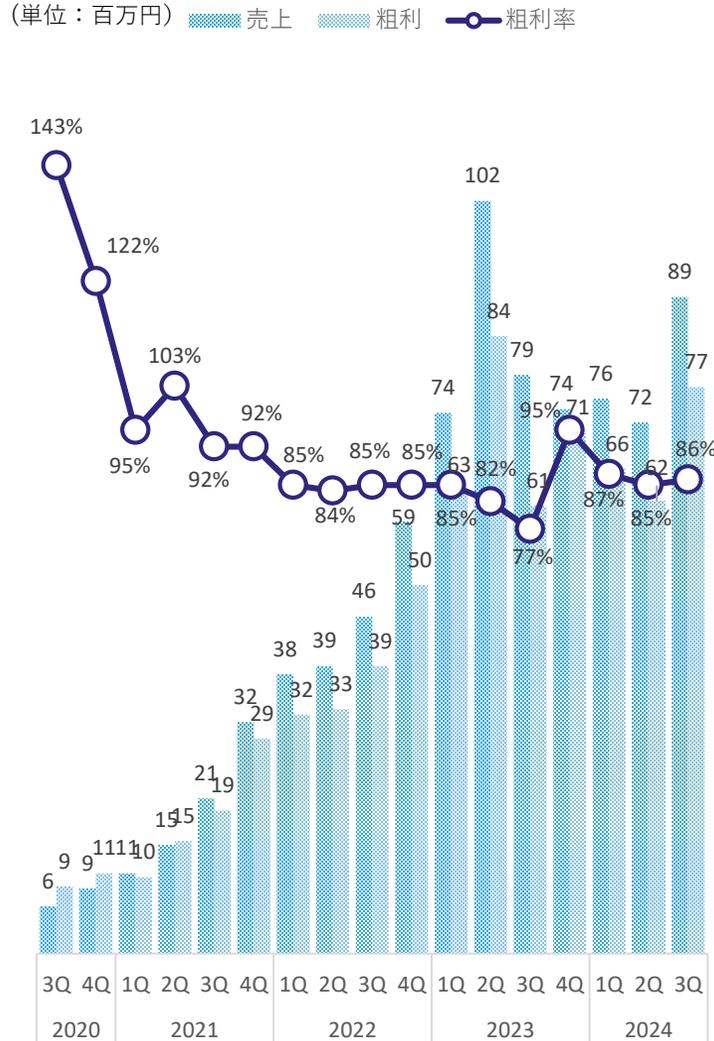
流通総額・流通売上率 ※デジタル&除く

(単位：百万円)



売上・粗利推移 ※デジタル&を除く

(単位：百万円)



流通総額・売上共に
17四半期連続成長

過去最高額
 流通総額 **20.2億円**

流通粗利率 **3.8%**

※粗利 ÷ 流通総額

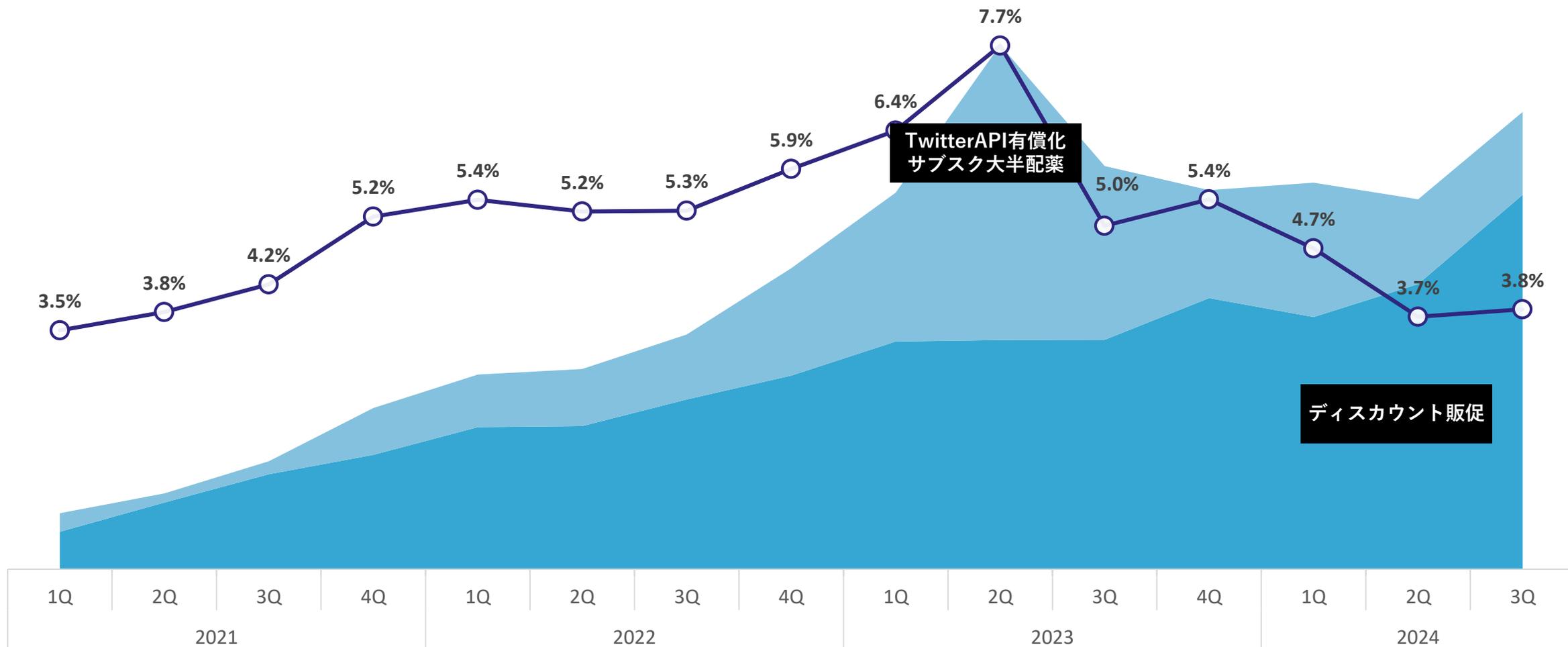
粗利率 **86%**

※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

(単位：百万円)

■ 流通売上 ■ システム売上 ○ 流通粗利率



「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
- 株主優待
- 給付金
- 保険金
- 祝儀、香典
- 個人間送金
- BtoCデジタル送金

セグメント利益前年同Q比263%(+31百万円)で着地

単位：百万円

	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	56	60	46	93%	122%
粗利	57	57	45	100%	127%
販管費	23	26	42	88%	55%
その他収益及び費用(※)	16	16	16	100%	100%
セグメント利益	50	47	19	106%	263%

※: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

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

お金の未来をもとう。

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

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

キャッシュレス

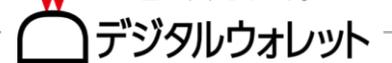


ポイント



デジタルギフトの端数保持など
ポイントの保存が可能

お金の未来をもとう。



商品



現金



暗号通貨



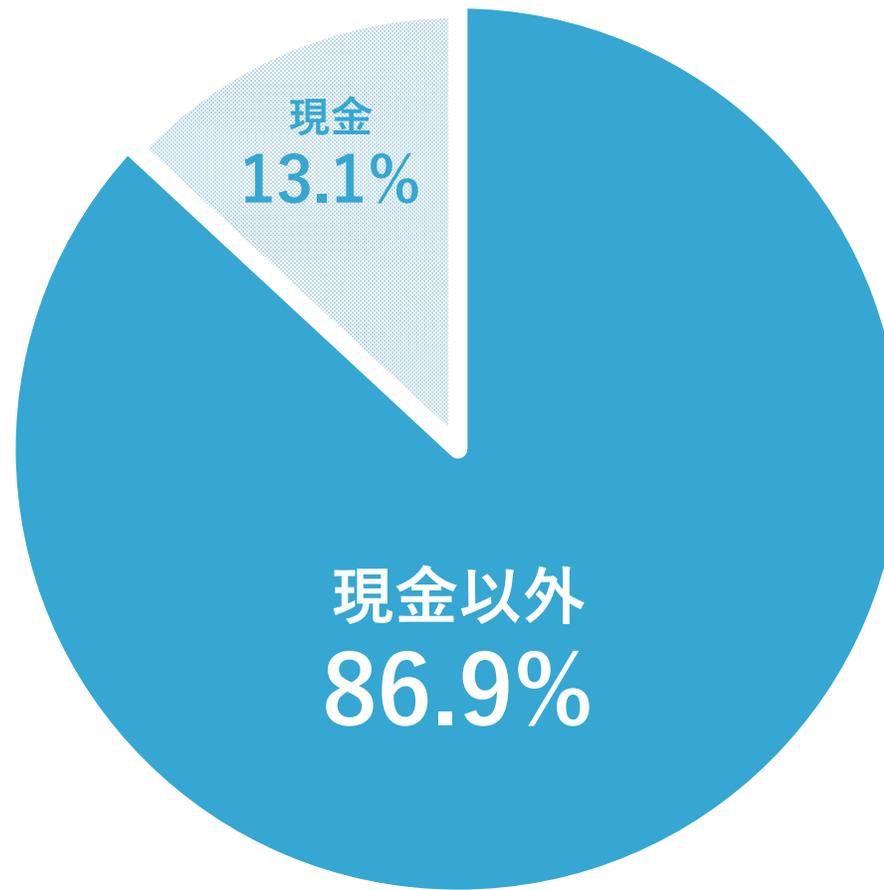
当社サービスのデジタル受取の**99%**は**3万円未満の少額受取**

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

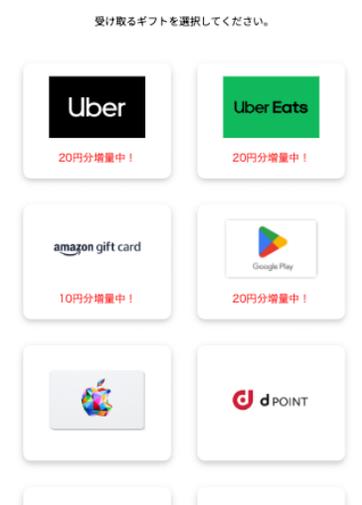


アプリのダウンロードや会員登録は不要、届いたギフトのURLをタップだけで利用可能
 デザインテンプレートをカスタマイズすることによって、シームレスに受け渡し完了
 ユーザーの離脱防止や、自社サービスと一貫性のあるUI・UXを実現

ギフトTOP



ギフト選択



ギフト選択詳細



サービス概要
 AmazonギフトカードはAmazon.co.jpで買えるほぼすべての商品にご利用可能です。クレジットカードを持っていないでも、Amazonギフトカードがあれば現金と同様にお買い物ラクラク！ギフト券を利用すると支払いをコンビニに選択していた場合は行く手間が省けて、より便利に買い物ができるようになります。さらに、Amazonギ

受取り同意画面



サービス概要
 AmazonギフトカードはAmazon.co.jpで買えるほぼすべての商品にご利用可能です。クレジットカードを持っていないでも、Amazonギフトカードがあれば現金と同様にお買い物ラクラク！ギフト券を利用すると支払いをコンビニに選択していた場合は行く手間が省けて、より便利に買い物ができるようになります。さらに、Amazonギ

動画再生※1



15秒後にギフトコードを受け取れます。
動画が再生されない場合
 ADブロックなどをご利用している場合、動画が再生されない場合がございます。お手数ですが、ログインやアドオンを無効にしてから受け取りください。
 ギフトの受け取りを完了する

受取り完了※2



受け取り完了
 必ずコードを控えるか、入力を済ませてください。
 ※受け取ったコードの再表示はデジタルギフトのURLを再度開くと、受け取ったギフトの履歴で確認できます。
 Amazonギフトカード
1,010円相当
 コード利用期限：期限なし
Z7NV-LBBG39-75MU
 コードをコピーする
 Amazonギフトカードの詳しい使い方はこちらをご確認ください。

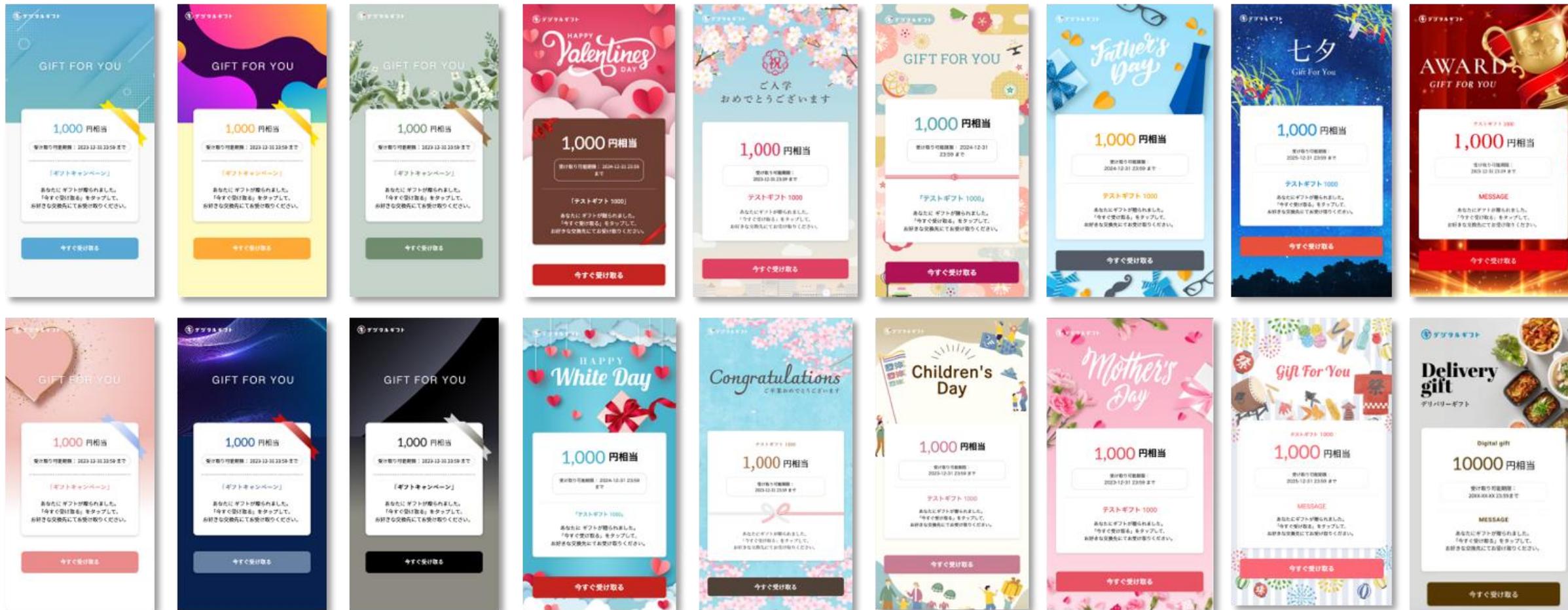
※1：PR動画の差し込みには有料プランへの登録が必要です
 ※2：受け取り画面下にバナーを設置するには有料プランへの登録が必要です
 ※3：一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要です

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

企業独自の商品をごギフト化。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

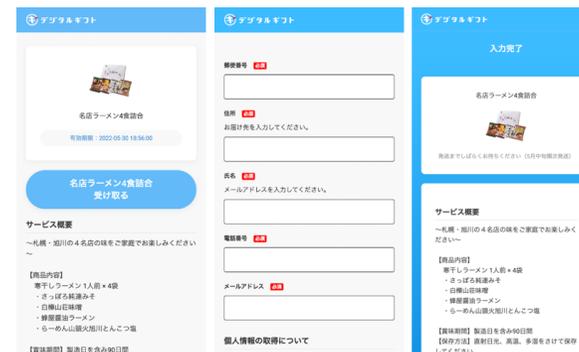


■ コード表示

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。

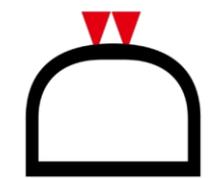
資金移動業を取得(予定)し、マイナカード等によるeKYC機能を実装
WEB3.0時代に向け、既存の暗号資産に加え、デジタル給与即時払い、個人間送金等、提供範囲を拡大



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

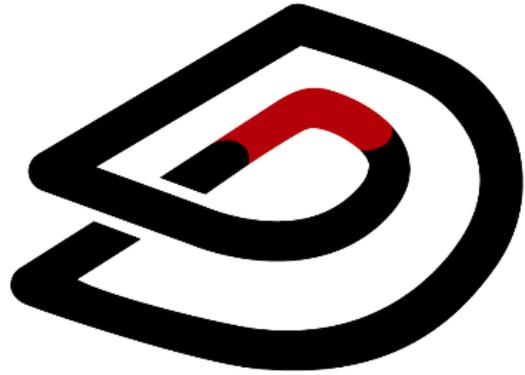
TEL

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。