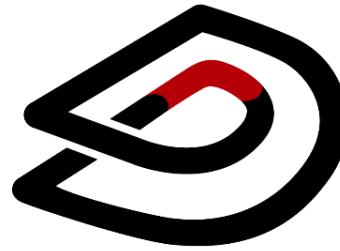


人を不幸にしないための、デジタルと



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
- 02** フィンテック事業 中期目標
- 03** フィンテック事業 2026年9月期事業戦略概要：主要KPI
- 04** 2026年9月期 業績予想
- 05** Appendix

01 ビジネスモデル



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	： 13百万円（2025年9月末現在）
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）	： 志村 正之 西井健二郎 松本 雄真
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8-1-8 F-60



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
株主	： （株）デジタルプラス100% 子会社
資金移動業登録番号	： 北海道財務局長 第00003号
代表取締役会長	： 菊池 誠晃
代表取締役社長	： 牧 太郎
取締役	： 千葉 博文 松本雄真
監査役	： 志村 正之



株式会社デジタルand

話す、聞く、さきへいく。

設立日	： 2023年2月20日
株主	： （株）デジタルプラス 51% （株）アーネラ 49%
代表取締役社長	： 加藤 涼

デジタルプラス・デジタルフィンテック沿革



- ①10年後も成長し続ける大きな市場
- ②利益性・生産性の高いビジネスモデル



国内最大級クラウドメディア 総会員 1000万人超
クラウドソーシング 月間報酬支払数 約2.5万件超



自社ポイントサービス立ち上げ サイバーエージェントより事業譲渡



マイクロタスク型
クラウドソーシング



ポイント交換所

PIVOT

フィンテック事業以外
全事業売却

人を不幸にしないための、デジタルと



年間流通総額 約170億円
年間報酬支払数 約450万件



想いを、すぐに。
会員登録不要
単発で簡易に利用可



給料前払い事業買収
リニューアル



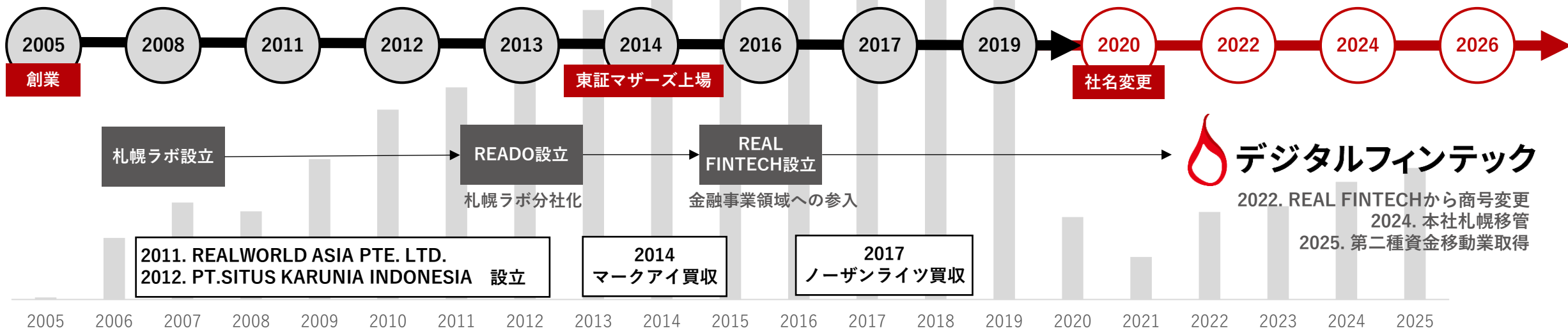
副業解禁・在宅ワーク
ライフスタイルの多様化



お金の未来をもとう。



eKYC・資金移動業取得による
デジタル給料払い・個人間送金



株式会社デジタルプラス役員紹介



代表取締役社長
菊池 誠晃

2001年10月 株式会社サイバーエージェント
2005年7月 当社設立 代表取締役社長(現任)



取締役
千葉 博文

2013年4月 当社 入社
2018年3月 株式会社リアルX 代表取締役
2020年5月 当社 執行役員
2020年12月 当社 取締役(現任)



取締役CFO兼
グループ本部長
加藤 涼

2004年4月 中央青山監査法人
2005年11月 モルガン・スタンレー証券株式会社
2009年1月 フォートラベル株式会社 取締役
2010年5月 パークレイズ証券株式会社
2012年9月 コーチ・ジャパン合同会社
2016年2月 ユナイテッド&コレクティブ株式会社 取締役
2020年12月 当社執行役員CFO兼グループ本部長
2022年12月 当社取締役CFO兼グループ本部長(現任)



取締役
澤 博史

2013年4月 ソリッドインテリジェンス 株式会社 取締役就任
2018年6月 データセクション株式会社 会長就任
2018年10月 Tranzax株式会社 社外取締役就任
2018年10月 株式会社プログレス
(現TOKYO BIG HOUSE株式会社)社外取締役就任
2018年12月 株式会社Macbee Planet 社外取締役就任(現任)
2019年3月 エステートテクノロジー株式会社
代表取締役就任(現任)
2019年10月 株式会社ROBOT PAYMENT
社外取締役就任(現任)
2020年3月 アディッシュ株式会社 社外取締役就任(現任)



社外取締役
(監査等委員会)
志村 正之

株式会社三井銀行(現 株式会社三井住友銀行)入行
同行執行役員アジア・大洋州本部長就任
同行専務執行役員就任
三井住友カード株式会社専務執行役員就任
同社代表取締役専務執行役員就任
株式会社Shimura&Partners代表取締役就任(現任)
BASE株式会社 社外取締役就任(現任)
株式会社bitFlyer Holdings社外取締役就任(現任)
株式会社HashPort社外監査役就任(現任)



社外取締役
(監査等委員会)
西井 健二郎

株式会社三和銀行(現株式会社三菱UFJ銀行)入行
モルガン・スタンレー証券株式会社
(現モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社)入社
株式会社大和証券グループ本社入社
株式会社セブン銀行入行
株式会社セブン銀行執行役員(現任)
一般社団法人Fintech協会理事(現任)



社外取締役
(監査等委員会)
松本 雄真

佐藤総合法律事務所入所
株式会社リクルート入社
佐藤総合法律事務所入所(現任)



執行役員 **新任**
牧 太郎

1996年4月 株式会社三和銀行(現：三菱UFJ銀行)入行
2015年1月 二葉産業株式会社入社
2016年5月 株式会社ローソン入社(ローソン銀行設立メンバー)
2020年9月 住信SBIネット銀行株式会社入社 経営企画担当部長
2021年4月 株式会社有料住宅ローン出向 代表取締役副社長
2024年11月 クイーンビーキャピタル株式会社入社
社長室室長兼BD国際部部长
2025年7月 当社入社
2025年10月 当社執行役員兼
株式会社デジタルフィンテック代表取締役社長(現任)



執行役員 **新任**
宮本 隆行

1997年4月 株式会社さくら銀行(現：三井住友銀行)入行
2000年4月 株式会社サイバーエージェント入社
2003年10月 インデックスミームメディア株式会社創業
取締役COO就任
2006年3月 株式会社インデックス転籍 執行役員就任
2009年9月 株式会社スパイア(現ユナイテッド株式会社)入社
2012年4月 Lotus.F創業 代表取締役就任
2024年12月 当社入社
2025年10月 当社執行役員(現任)

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」

I 当社グループ

世の中の通貨をアグリゲート
媒介者としてソリューションを提供



デジタルギフト

ログイン・アプリ不要



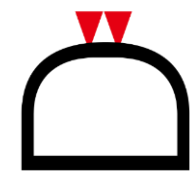
II クライアント

主に3万円以下のtoC支払い
マーケ・人材・金融・コスト削減



III エンドユーザー

当社データにて3万円以下の支払いの
約97%が現金以外での受取



デジタルウォレット

会員登録
(eKYC・反社チェック)
アカウント作成



※一部抜粋

AI・デジタル金融の変革は、社会に大きな利便性をもたらす一方で、情報格差を生み、二極化を加速させる
私たちは、デジタルに取り残される人を生み出さないため、あらゆる受取手段をつなぐ金融アグリゲーターとなる

過去

現金・銀行振込



※その他地方銀行を含む全銀行

現在

PAYサービス
キャッシュレス・マイル等



未来

暗号通貨・デジタル資産
デジタルバンク等



02 フィンテック事業 中期目標

お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

見直し

2028年9月期目標 (2027年9月期から見直し)

資金移動業の取得が2年遅れたものの、1年で巻き返しを図る

流通総額 1,000億円 営業利益率 50%

前倒し

中間目標 2026年9月

資金移動業対応デジタルウォレットの垂直立上も踏まえ、**前倒しを狙う**

月間流通総額35億円(年間420億円ベース)

新期
目標

2026年9月期目標

流通総額250億円(前期比約2倍)

3万円以下toC現金支払い **45兆円**



流通総額1000億円への中間目標として

営業利益10億円

①月間流通総額35億円

×12カ月(年間流通420億円)

2026年9月より前倒しを狙う

資金移動業対応デジタルウォレットの垂直立ち上げに向けた積極的先行投資を開始

②流通粗利率5%

(流通粗利21億円)

月間流通35億円を最優先、流通粗利率を一時的に低下

これまで以上に徹底した流通総額拡大を優先

資金移動業対応デジタルウォレットにおいては流通粗利率が初期時点では僅少想定
デジタルギフト®は引き続き、投資回収フェーズ(5%前後)

③販管費10億円

流通総額拡大に向けた積極的先行投資

資金移動業の取得遅延2年を取り戻すべく、人材及び開発等の積極的先行投資、
垂直立ち上げによる資金移動業の運用コストにより

一時的に販管費が10億円を超える見通し。

AIを含めた運用の仕組み化・最適化により最終的には10億円に落ち着く想定

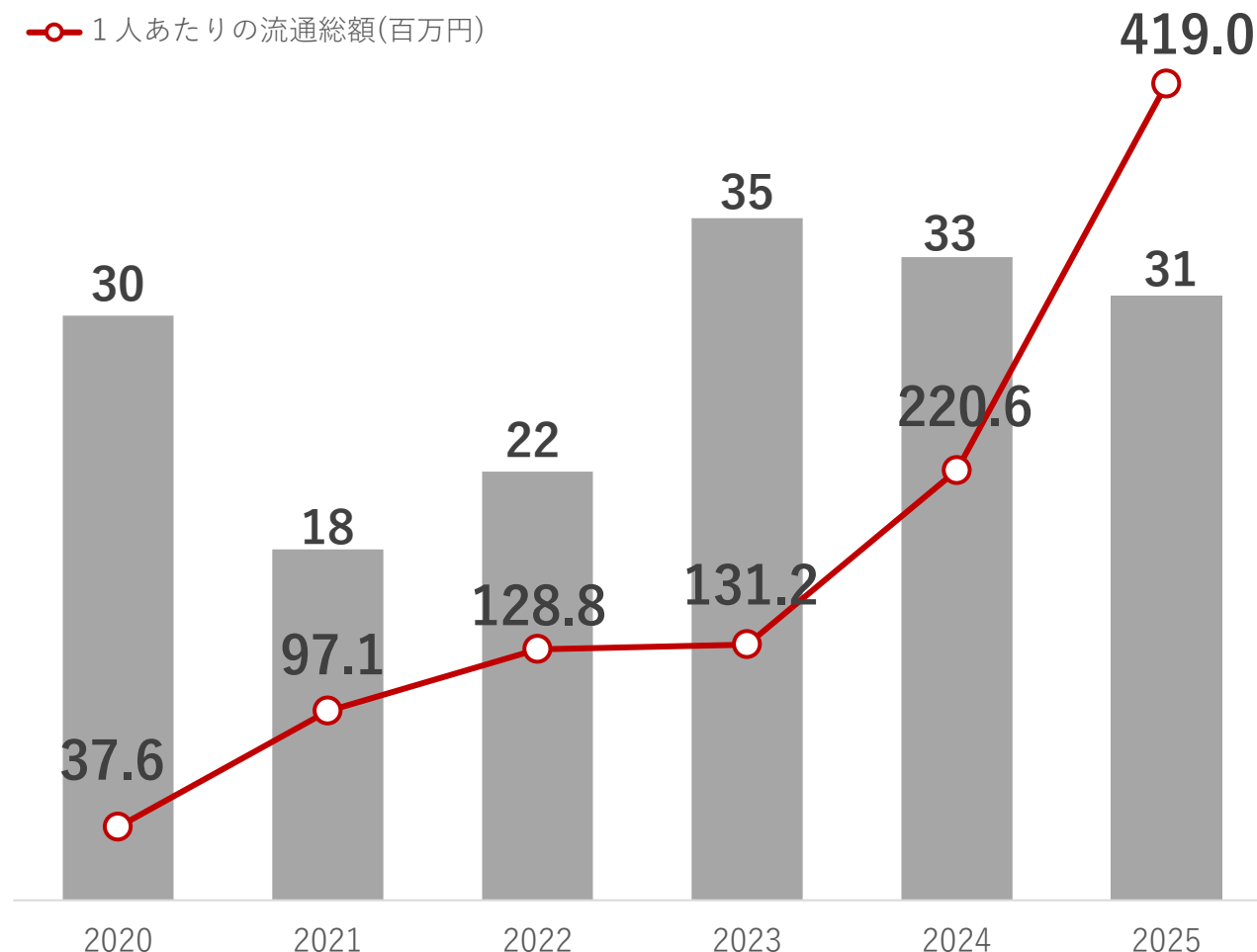
人的資本経営：正社員あたりの生産性と利益還元を起点とした成長戦略

中期目標として、正社員あたり流通総額10億円×流通粗利率5%＝粗利5,000万円

正社員への利益還元として20%となる平均年収1,000万円を目指す

■ 連結従業員数(人) ※フィンテック以外の人員も含む

● 1人あたりの流通総額(百万円)



※デジタルマーケティング事業の買収、及び売却により、2023年～2025年は連結従業員数が減少

■ 1人あたりの流通総額約4.2億円

まずは流通総額1,000億円を目指し、
正社員あたり流通10億円を100名で実現
オペレーティング業務は
AIによる仕組み化、外注化を推進
人を活かす事業モデル、組織を目指す

■ 人材投資：採用・育成・求心力

人材採用および育成にさらに積極投資
社員総会や月次締め会などを通じて
経営方針・会社の存在価値を浸透し
組織の求心力・ロイヤリティを向上

■ 平均年収1,000万円へ向けて

中期目標の平均年収 1,000万円
新卒採用の優待枠は600万円
人材不足がより深刻化する中で
社会性ある事業への取り組み
グローバル目線の報酬設定により
持続的な成長サイクルを構築

人的資本経営：実質賃金停滞と迫り来る労働力不足

日本の実質賃金は約30年横ばいで推移し、2035年には労働力が約384万人分不足すると見込まれている
当社は人的資本への投資を通じた労働生産性の向上と賃金上昇の実現を図る

2035年の労働力不足の見通し

労働需要

34,697 万時間/日
(7,505万人相当)^{※2}

労働供給^{※1}

32,922 万時間/日
(7,122万人相当)^{※2}

不足分

労働力は、1日あたり**1,775万時間**不足

働き手で換算すると**384万人**不足

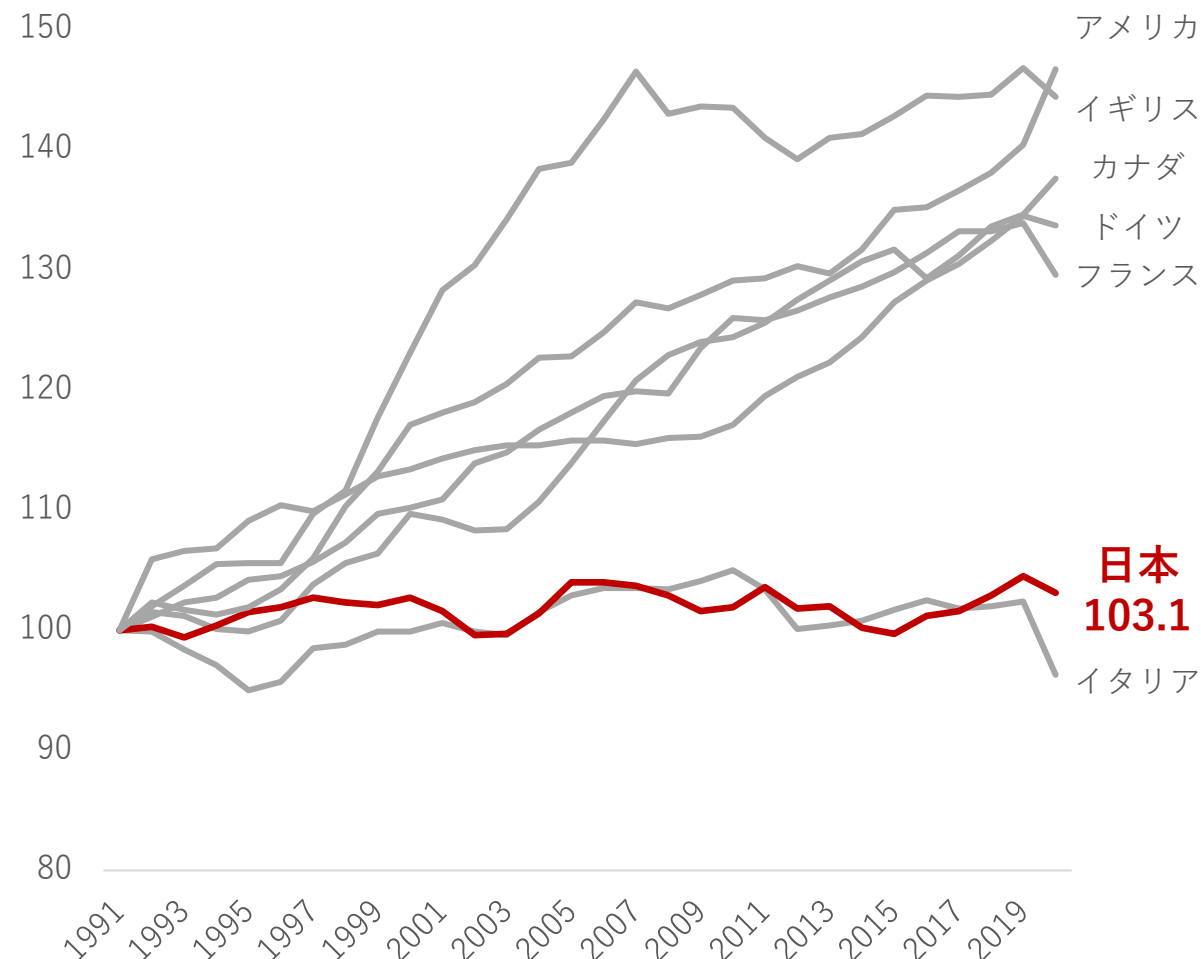
(2023年と比較すると**1.85倍**深刻に)^{※3}

※1：外国人就業者含む、完全失業者除く
※2：本推計で導出された2035年の就業者1人あたり労働時間で割ることで算出
※3：2023年の労働力は1日あたり960万時間不足

パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2035」（2024）を元に当社作成

G7各国の実質賃金推移

(※1991年を100とする)



令和4年版 労働経済の分析 - 労働者の主体的なキャリア形成への支援を通じた労働移動の促進に向けた課題 - (2022年9月)を元に当社作成

03 フィンテック事業 2026年9月期事業戦略概要：主要KPI

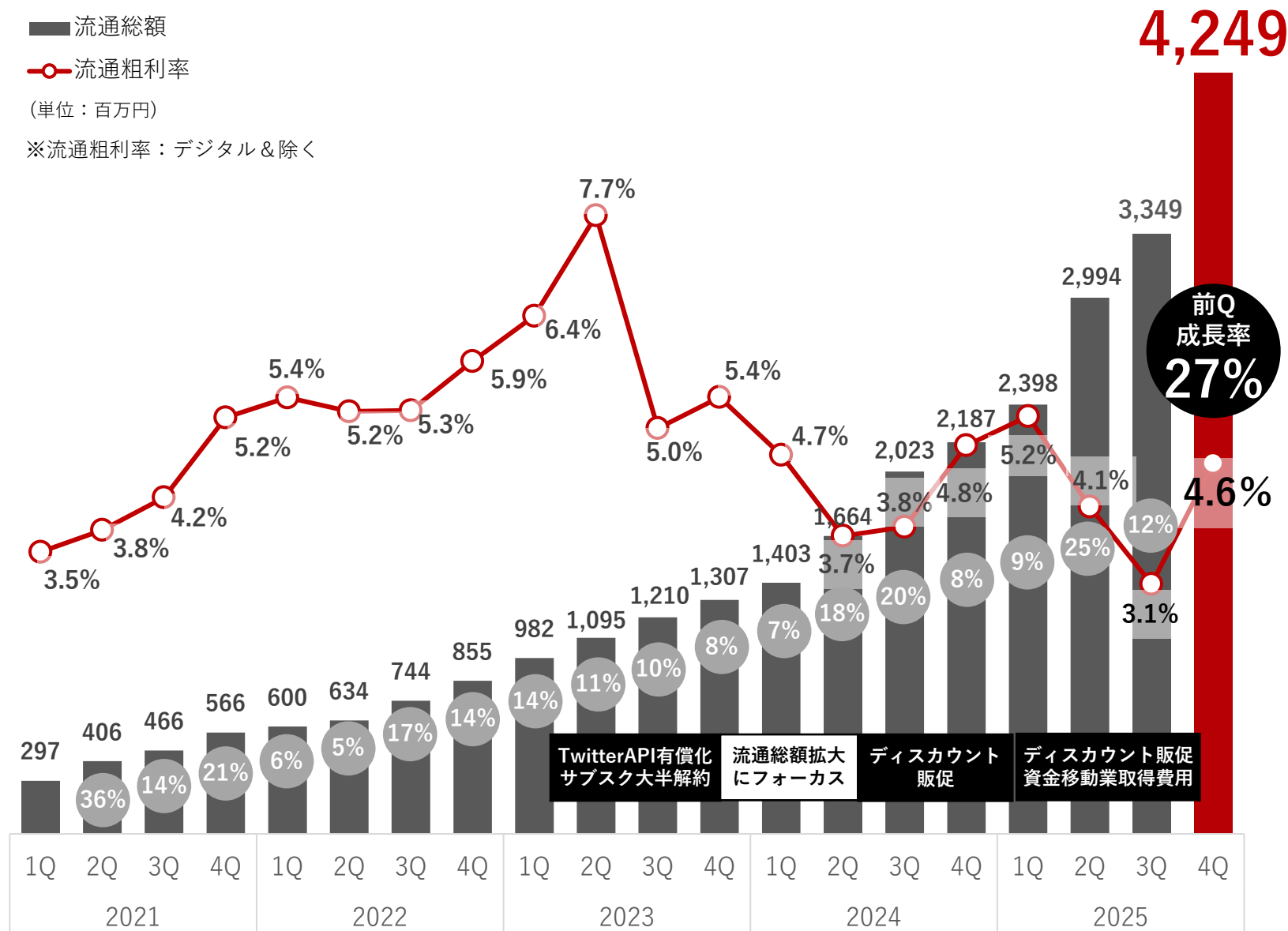
事業戦略上の主要KPI：月間流通総額35億円の早期達成

■ 流通総額

● 流通粗利率

(単位：百万円)

※流通粗利率：デジタル & 除く



■ 月間流通35億円の早期達成

月間流通35億円は営業利益10億円に直結する最重要KPI

流通総額拡大を最優先とし
2026年9月期は250億円超の
流通総額達成を目指す

■ 流通粗利率の目安は5.0%

資金移動業対応デジタルウォレットの
垂直立ち上げ当初は、積極的先行投資により
流通粗利率は一時減少想定
月間流通35億円及び流通総額1,000億円の
達成を優先

■ 新スキーム/新収益モデル

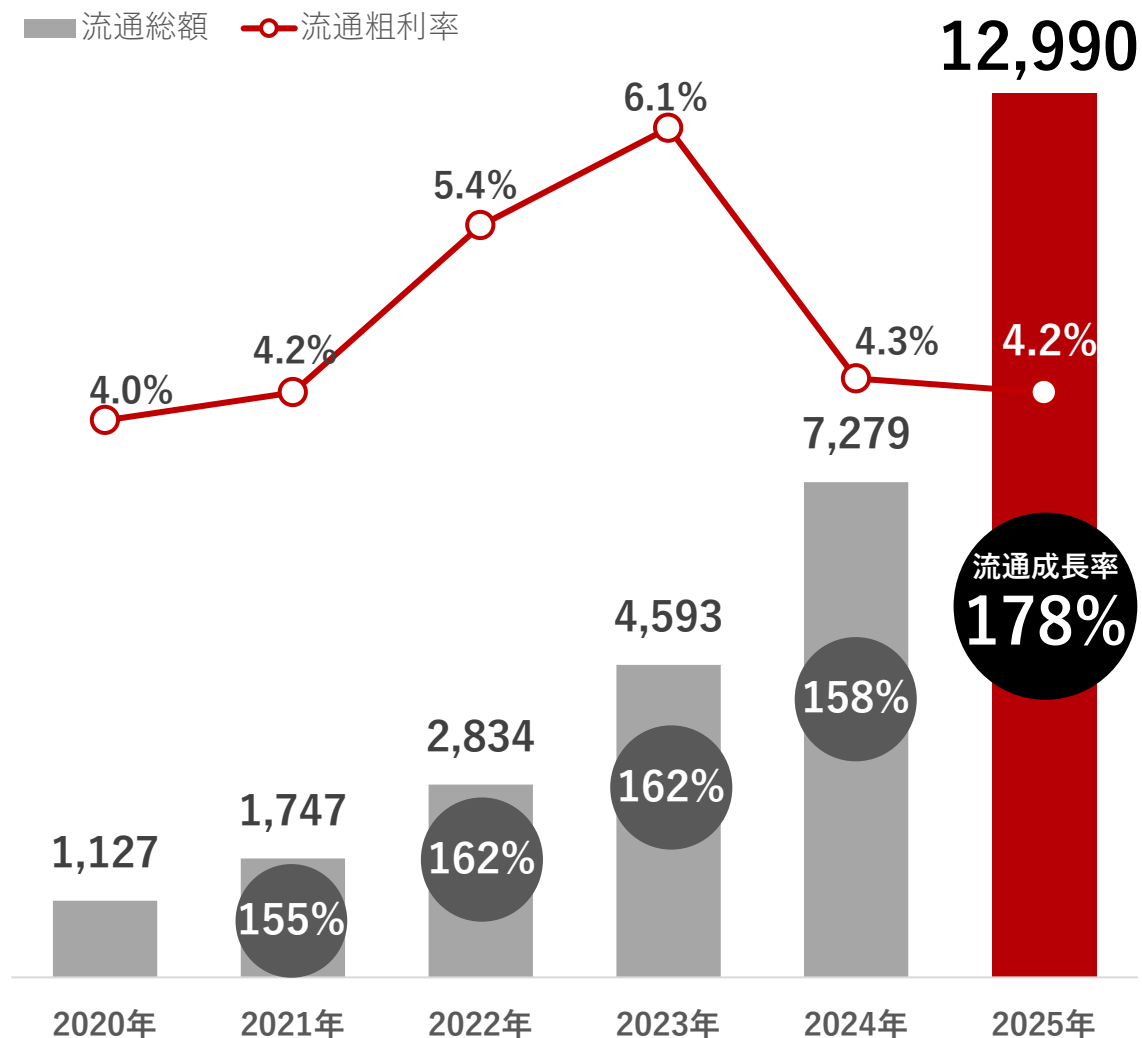
流通総額拡大に向け、人材及び開発への
積極投資を開始

会員登録不要な財務局登録の
格安振込代行サービスの提供を開始

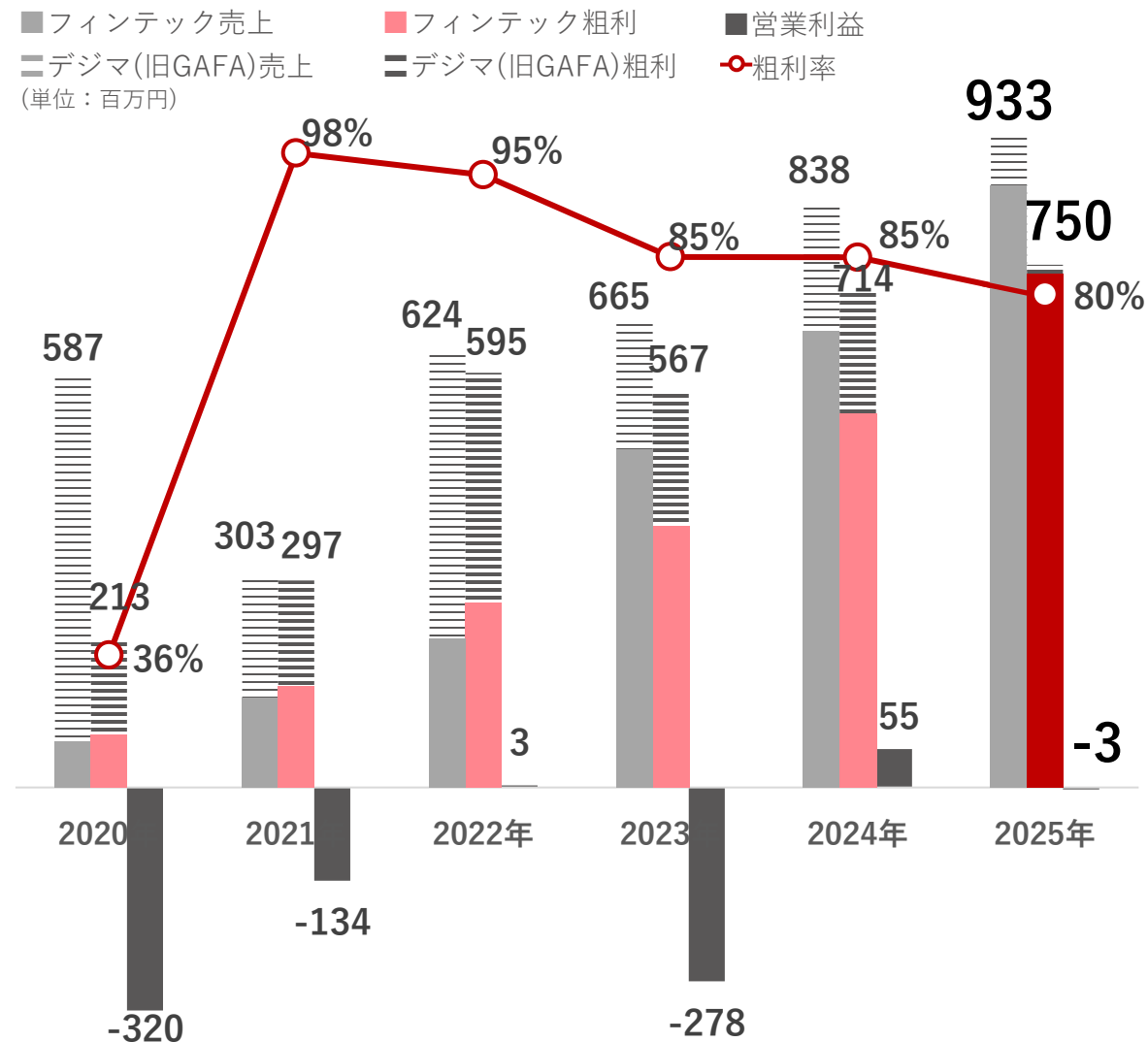
流通総額・業績の年次推移

2025年9月期はデジマセグメント事業売却により、フィンテック事業・流通総額拡大への完全フォーカス転換へ
2026年9月期流通総額は前期比1.9倍の250億円、月間流通35億円の早期達成を目指す

フィンテック流通総額の年次推移



全社業績の年次推移



株主優待ギフト



株主優待領域で流通総額100億円を目指す。2025年内には大手企業(発行1億円以上)を含む100社導入の見込み
4Qにおいて発行済企業は17社、来期以降では約60社が発行を予定しており、2026年流通総額・収益貢献を見込む



導入決定社数約90社

受取方の多様性 × 未使用ギフト金額は全額返金も可

株主優待ギフト2028年国内No.1を目指す

上場維持基準適合を目的とした、株主優待の新設や優待内容の拡充を中心に導入が進み、**年内100社に導入見込み**
今後は、**時価総額500億円以上の企業へ対象範囲を拡大。** **2028年には導入企業500社・国内No.1を目指す**

時価総額500億円以上
株主優待発行想定額：2億円以上

時価総額500億円未満
株主優待発行想定額：1億円以上

時価総額100億円未満
株主優待発行想定額：1億円未満

上場維持基準対策

株主還元

2026年
着手

株主還元

安定株主の形成による**アクティビスト・TOB対策**や
中長期的な企業価値向上に資する株主還元

個人投資家層中心の株価形成

2026年
着手

配当に置き換わる優待設計

配当より株主優待の方が投資対効果が高く(※)
株主優待により個人投資家層へのアプローチを強化
※自社調べ

着手済

国内最強の株主優待サービス

①受取方の多様性 ②未使用分の返金
③初期費用・年間利用料無料、各種機能の無償提供

着手済

上場維持基準対策

上場維持基準の見直しにより、適合を目的とした
対策として株主優待の新設や優待内容の拡充企業

株主優待の満足度・継続性を高めるために企業の費用負担を最適化しつつ、株主への魅力を最大化する施策を展開
優待還元額の固定化による持続的な優待の実現と、**自社商品と併用**することによる株主接点の拡大を支援

優待還元額を固定化できるシェア型株主優待

株主数の増加にかかわらず、優待還元額を固定
想定を上回る還元額の発生を防ぐことが可能に

<運用イメージ>



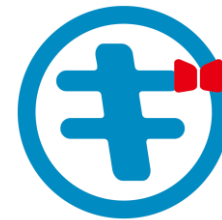
優待還元額を固定
5,000万円とした場合

株主数10,000名の場合



1名あたり**5,000円**相当

自社商品×デジタルギフト®による潜在顧客への訴求



デジタルギフト

- ・会員登録不要
- ・多様な受取先
- ・利便性の高さ



自社商品

- ・自社商品の認知拡大
- ・企業のファン化
- ・原価での提供

**新規株主への
投資価値の訴求**



**自社商品の
潜在顧客への訴求**

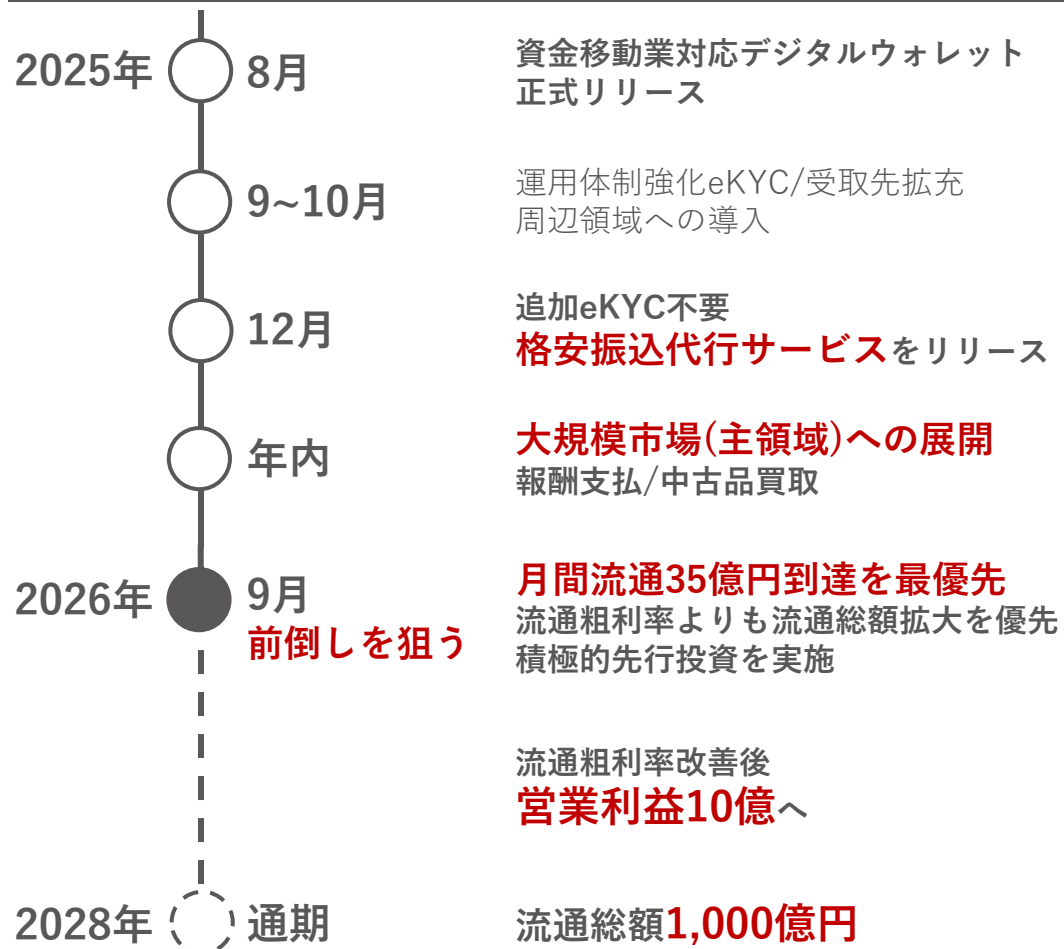
=導入企業のファン獲得最大化



金融機関ごとの垣根を越えて**送りたい人に、送りたい方法で、直感的に送れる**体験の提供を目指す
垂直立ち上げに伴う積極的な先行投資を進め、流通総額の拡大を優先

1 社あたり流通が数十億～数百億円超の大規模市場への展開後、流通粗利率の改善を図る

サービス基盤強化と大規模市場(主領域)への展開



資金移動業取得によって対応可能な業態

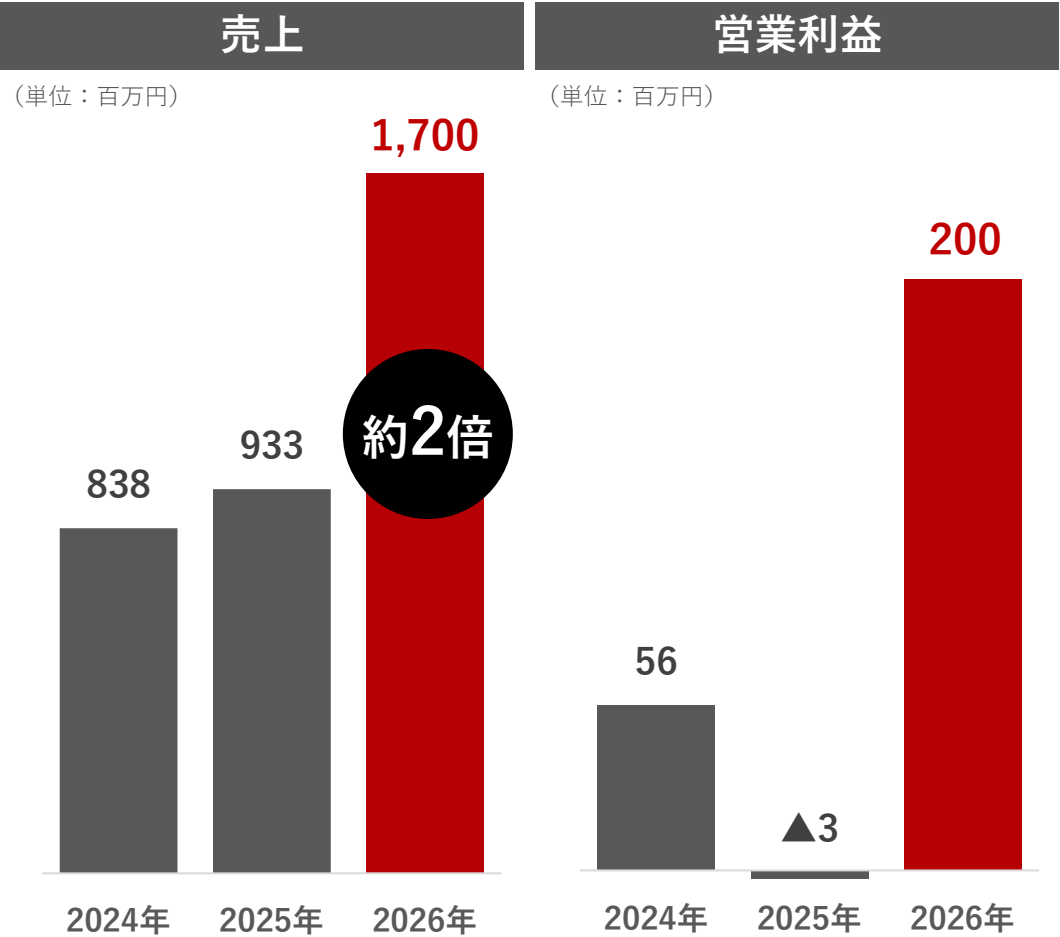


04 2026年9月期 通期業績予想

2026年9月期 業績予想（IFRS適用）



2026年9月期は、**月間流通35億円を最優先**。売上は約2倍、積極的先行投資を進めるも**営利2億円**を見込む
2026.1Q流通は、前Qの特需を含む大幅な成長とデジタルウォレット立上期により、一時的に成長率が鈍化見込み



単位：百万円	FY2026	FY2026 中間期	FY2025	前年比
流通総額	25,000	10,000	12,990	191%
売上	1,700	700	933	182%
営利	200	0(※)	▲3	—
営業利益率	11.8%	—	—	—

※減損は除く

05 Appendix



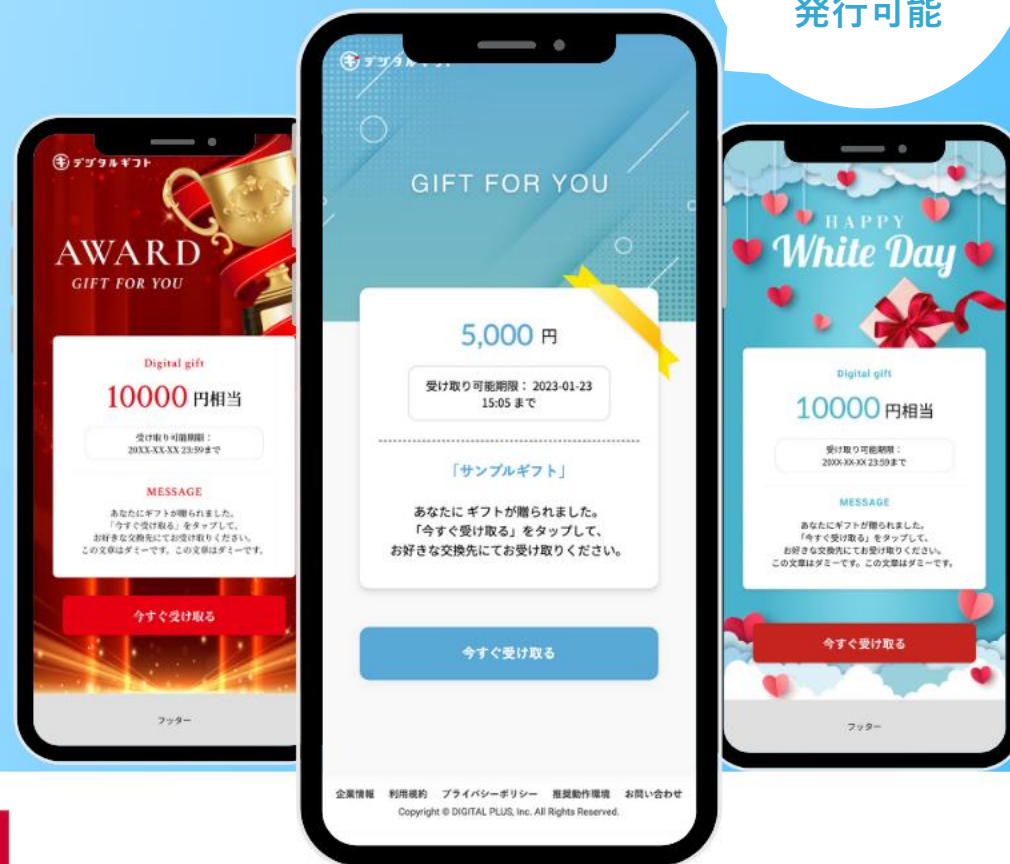
デジタルギフト

想いを、すぐに。

業界最安値の発行手数料

URLのみで配布可能なため自在な渡し方を実現

24時間365日
いつでも
即日
発行可能



支払い



現金



その他全国の銀行

ポイント・マイル



旅行・交通



JAL MILEAGE BANK

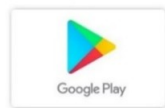


寄付



ユニセフ
(公益財団法人
日本ユニセフ協会)

ゲーム・アプリ課金



着る・食べる



遊び・体験



子育て・教養



暗号資産



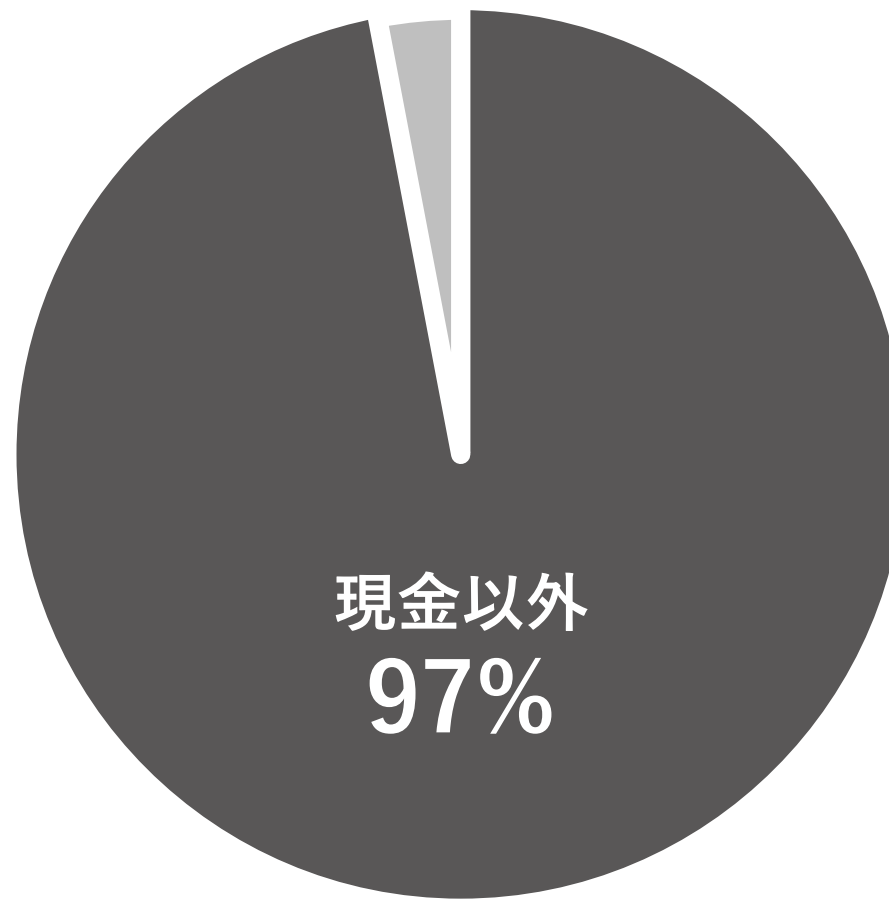
当社サービスのデジタル受取の**95%**は**3万円未満の少額受取**

また、**3万円未満は現金以外を受け取る利用者が約97%**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



3万円未満の受取先傾向



デジタルギフト®の利用フロー（エンドユーザー側）

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



※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

2024年9月期において2回の第三者割当を実施し、約230,000千円の資金を調達
今後も必要に応じて資金調達を実行予定

	第三者割当増資	
取締役会決議日	2024年3月22日	2024年8月30日
払込期日	2024年4月8日	2024年9月17日
発行新株式数	182,300株	248,900株
調達資金額※1	97,000千円	126,000千円
割当先	株式会社セレス 54,700株 株式会社Bennu 18,200株 アルファインターナショナル株式会社 54,700株 赤浦 徹 54,700株	株式会社どこよりも 191,500株 土岐 隆之 57,400株
資金使途 (支出予定時期)	運転資金：97,000千円(2024年4月～2024年9月)	①運転資金 73,000千円(2024年9月～2025年3月) ②開発資金 53,000千円(2024年9月～2025年9月)
2025年9月30日時点における 充当状況	運転資金：97,000千円	①運転資金 73,000千円 ②開発資金 53,000千円

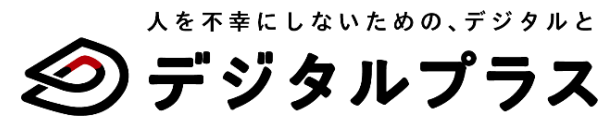
※1 発行諸費用を差し引いた額となります。

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、当社サービスを利用する企業において、株主優待や各種マーケティング等に係る予算が抑制された場合、当社グループの取扱高の減少を通じて、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。	複数のユースケースに対応したフィンテックサービスを展開することで、特定用途への依存を低減しております。今後もフィンテック関連のサービス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	フィンテック市場において、競合サービスの増加、技術革新の進展、法令・規制の改正等が生じた場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。	資金移動業者としての法令遵守体制を構築するとともに、法令・規制動向や市場環境の変化を継続的にモニタリングし、必要に応じてサービス内容や運用体制の見直し等の具体的な施策を実施することで、適切な事業運営に努めてまいります。
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継続的に人事制度の見直しに取り組んでおります。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。

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		○	×	×	×	×

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/>

将来見通しに関する注意事項

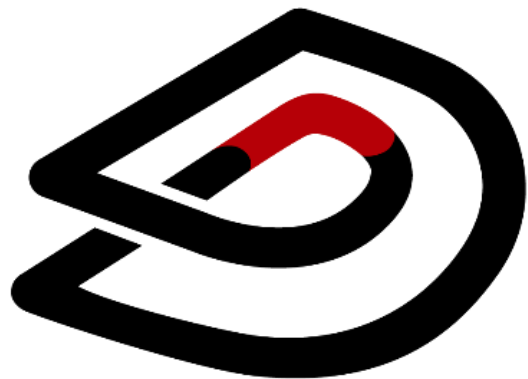
本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

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（2026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。