決算説明資料

2026年9月期 通期

流通拡大と、**粗利・営業利益の拡大期**へ

決算説明動画：youtube.com/channel/UCwpdm38f4iNnnilwxqV_iRQ

人を不幸にしないための、デジタルと

デジタルプラス

株式会社デジタルプラス(証券コード：3691)

2026年11月13日

2026年9月期 通期決算 代表メッセージ

7年前、私たちは大きなPIVOTを決断しました。

売上規模ではなく、絶対利益の成長を追求する。
流通総額を拡大し、その先に大きな利益を生み出す。

当時は、なかなか信じていただけなかったこの戦略が、
ようやく数字として証明され始めました。

2026年9月期の流通総額は323億円、
26四半期連続成長、前期比約2.5倍。
流通粗利額も前期比約2.1倍に成長し、
売上総利益率は80%と高い収益性を維持しています。

規模の小ささから相手にされなかった時代を経て、
生産性・成長性・利益性を追求してきた成果が、
着実に形となっています。

一方、流通総額の拡大を最優先した結果、
流通粗利率の低下を許容し、
営業利益は期初予測を下回りました。

しかし、流通規模の拡大によって、受取先との条件改善など、
収益性を高める基盤も整いつつあります。

2027年9月期上期は流通粗利率の改善を最優先とし、
流通成長を確かな利益成長へとつなげてまいります。

そして今、私たちは次なる大きな目標を掲げます。

2030年代前半、流通総額1兆円へ。

2028年の1,000億円はゴールではなく、
その先の飛躍的成長に向けた通過点です。

流通総額1,000億円、そして1兆円を実現した先には、
現在とは比較にならない利益成長を実現し、
株主の皆さまへの還元にもつなげてまいります。

引き続き、デジタルプラスへのご支援・ご愛顧を賜りますよう、
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社デジタルプラス
代表取締役社長CEO 菊池誠晃

本決算においても、ご質問を受け付けております。私自ら『1UP投資部屋』に出演し、真摯にご回答させていただきます。
質問連絡先：https://digital-plus.co.jp/contact/　質問受付終了日時：2026年11月20日(金)19:00まで
質問回答日時：2026年11月30日(月)YouTube『1UP投資部屋』にて配信予定

INDEX

01 2026年9月期 第4四半期及び通期 決算ハイライト・主要計数

02 2027年9月期 業績予想と中期目標

03 事業進捗

04 利益還元の方針

05 ガバナンス・セキュリティ

06 Appendix

01

2026年9月期 第4四半期及び通期 決算ハイライト・主要計数

流通拡大期の総括と、利益の内訳

2026年9月期 通期決算ハイライト

流通総額　26四半期連続成長

年間323億円(前期の約2.5倍)

4Q流通総額**115億円**(前Q比**118%**・前年同Q比**271%**)
期初予想250億円を大きく上回る

全社粗利

約13.6億円(前期比約1.8倍)

受取先の手数料ディスカウントを実現
27年9月期に年約**5,000万円**の効果

還元前営業利益

97百万円(前期比約3.6倍)

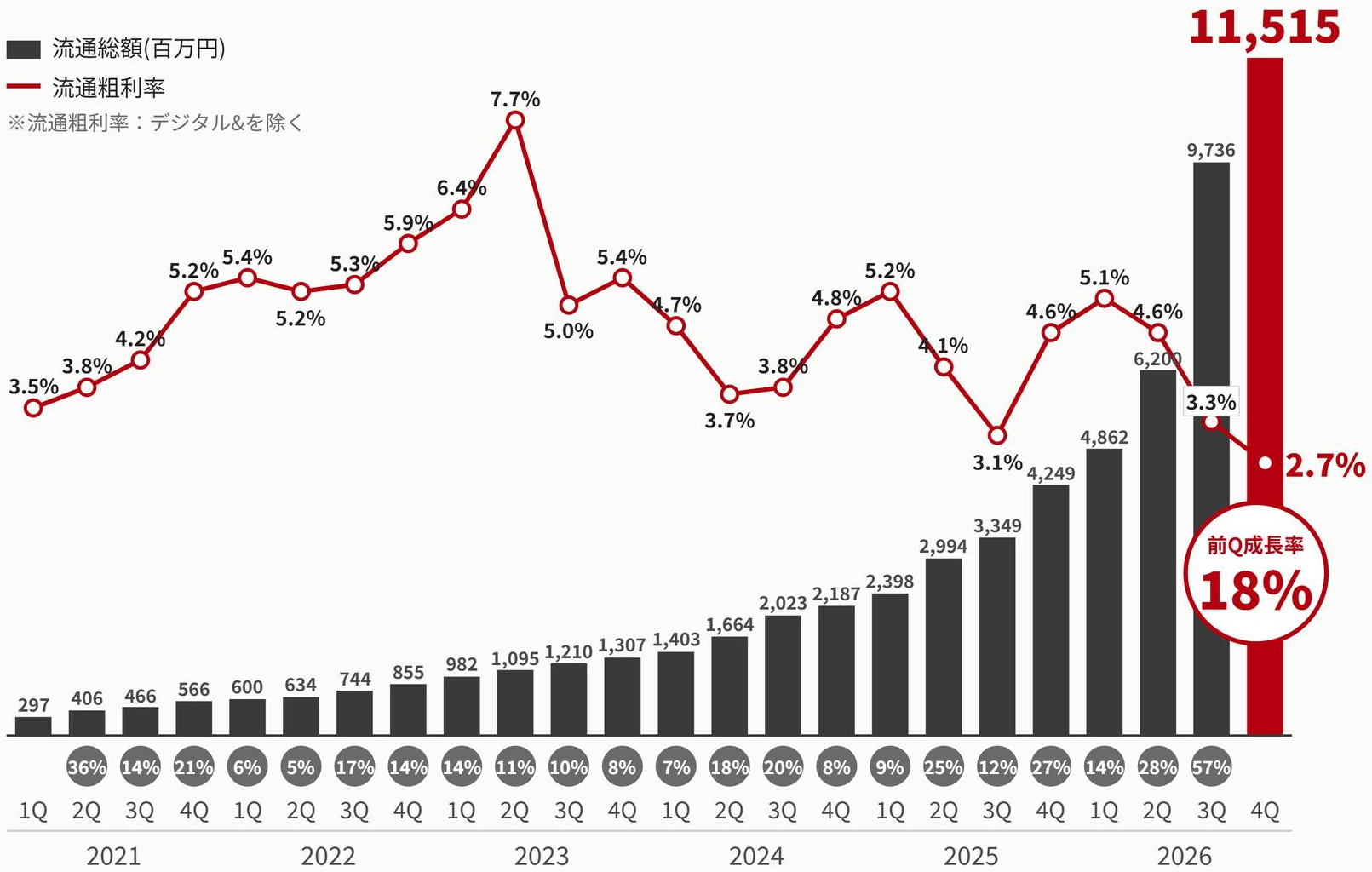
株主還元費用・減損を差し引いた営業利益は**14百万円**で黒字
(株主還元費用46・減損前営業利益51・減損損失37百万円)

2027年9月期 業績予想

還元前営業利益375百万円

売上収益**2,750百万円**・粗利**23億円**
営業利益**300百万円**
粗利・営業利益の拡大期へ

26四半期連続成長の流通総額・流通粗利率の四半期推移



■流通総額26四半期連続成長

前年同Q比	271%
前Q比	118%
四半期流通	約115億円

■4Q流通粗利率 2.7%

①流通総額拡大を優先

2028年流通総額1,000億円を最優先とし
低粗利率の給付金(北海道)案件も拡大
流通粗利率の低下を許容

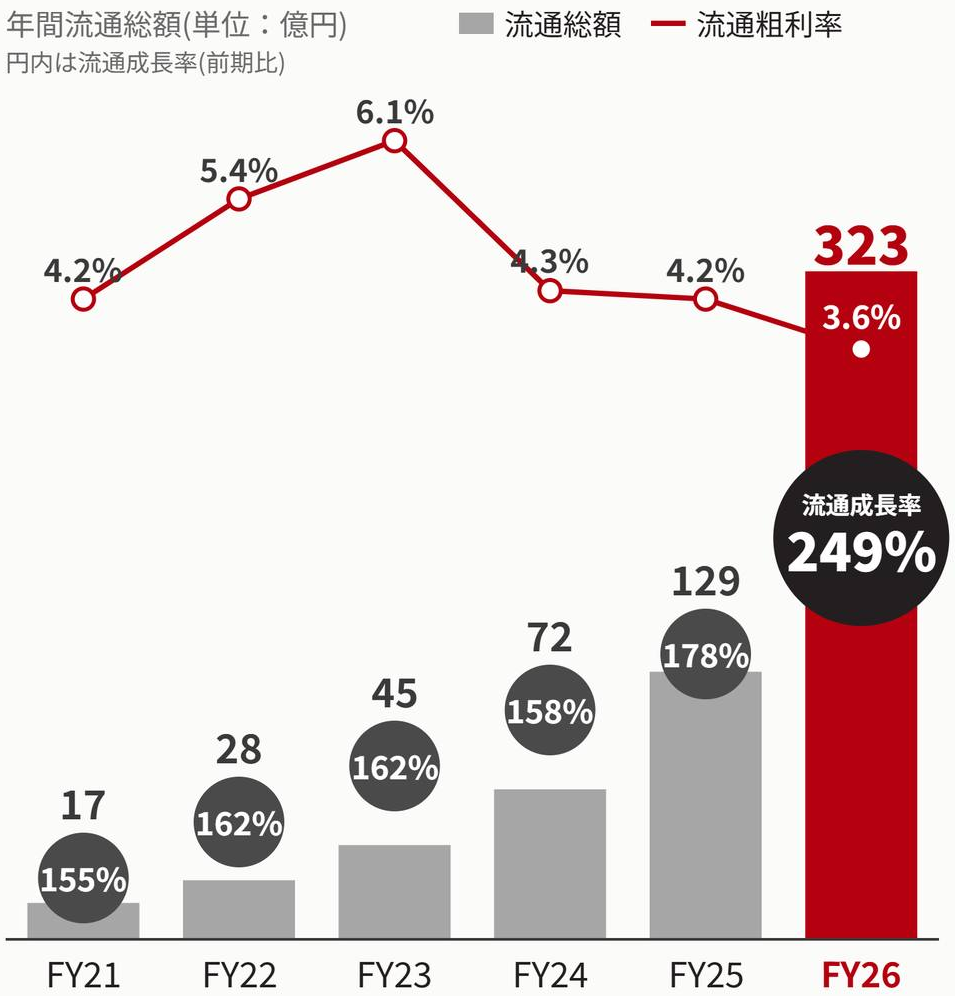
②株主優待の季節性

流通粗利率の高い株主優待が3Qに集中
基準日による季節性で、4Qは平常の水準

③ポイ活の原価率を改善

受取先手数料の見直しを進め
27年9月期上期に段階的改善を見込む

流通総額は年間323億円、流通粗利額は前期比約2.1倍



※流通粗利率：デジタル&除く

流通総額 前期比

約2.5倍

129億円→323億円

期初予想比

129%

予想250億円を超過

通期流通粗利額

約2.1倍

通期流通粗利率

3.6%

FY25 4.2%

トランザクション数(通期)

前期比+506.5%

1,711万件

北海道給付金で大規模案件の基盤を実証

郵送受取を選ぶ世帯が多く流通は限定的だが
瞬時アクセスに耐える基盤と自治体実績を獲得

スケールメリットが顕在化：流通粗利率1%の改善が大きな利益に

受取先の手数料ディスカウント

2026年10月より反映(実績)

約5,000万円／年

前期の流通拡大を受け
仕入れ条件の改善ひとつで実現した利益効果

スケールメリットの仕組み

1
流通総額が拡大する

▶

2
受取先との仕入れ条件が改善

▶

3
流通粗利率が上がり利益に直結

流通550億円で
流通粗利率が**1%**改善すると **＋5.5億円** の真水の利益
営業利益10億円が視野に

課題
流通粗利率の低下
流通拡大を優先した結果
流通粗利率は低下した

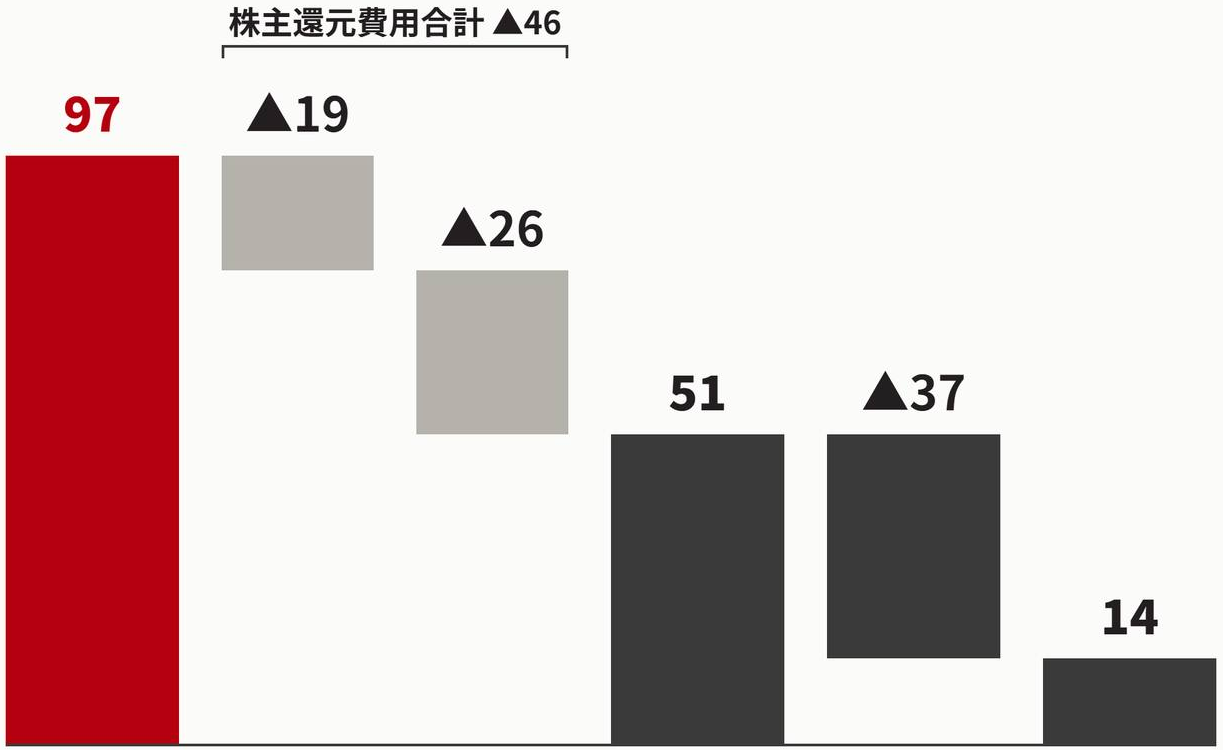
一方で
流通拡大で受取先手数料が改善
流通の規模が大きいほど
条件改善が利益に直結

運用
流通粗利率は最低3%を維持
流通粗利率が3%を下回る場合は
流通拡大より改善を優先する

営業利益がまだ10億円に届かないのは、流通総額の拡大を優先し、人材・開発・販促へ積極的に投資しているため(詳細はP13)
2026年9月期の結果は、流通総額の拡大に伴うスケールメリットの裏付けとして示し、今後は利益成長を株主への還元にも反映していく

還元前営業利益97百万円(前期比約3.6倍)、株主還元・減損後も営業黒字を確保

単位：百万円(下段は前期実績と前期比)



当社の利益基準：還元前営業利益

株主優待など株主還元に係る費用を加える前の利益
事業の実力と還元の規模を示します

株主還元費用は期初予想に織り込み済みで
営業利益の減少要因ではありません

減損損失(マヒナ)37百万円を吸収し
営業利益は黒字を確保

※2027年3月配布のシェア型株主優待は30百万円ですが、株主優待引当金(9月計上分)26百万円はPL計上額ベースのため、実際の配布金額とは異なります

連結P/L：2026年9月期 通期(IFRS・累計)

単位：百万円

項目	2026年9月期	2025年9月期	前期比
流通総額 (流通粗利率)	**32,316** **(3.6%)**	12,990 (4.2%)	249% (▲0.6pt)
売上収益	**1,701**	933	182%
売上総利益(粗利)	**1,357**	750	181%
売上総利益率	**80%**	80%	±0pt
販売費及び一般管理費	**1,292**	803	161%
その他収益及び費用	**▲51**	49	—
還元前営業利益	**97**	27	359%
減損前営業利益	**51**	24	213%
営業利益	**14**	▲3	—
当期利益	**▲18**	▲81	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	**8**	▲71	—

①流通拡大で売上182%

流通総額は前期の約2.5倍
売上は期初予想の約17億円で着地

②営業黒字化

人材・開発・販促への先行投資を吸収し
営業利益14百万円で黒字に転換
当期利益は金融費用等により▲18百万円

※当期実績は非継続事業に係る影響を排除しております

連結P/L：2026年9月期 第4四半期(IFRS・会計期間)

単位：百万円

項目	当Q実績	前Q実績	前Q比	前年同Q実績	前年同Q比
流通総額 (流通粗利率)	**11,515** **(2.7%)**	9,736 (3.3%)	118% (▲0.6pt)	4,249 (4.6%)	271% (▲1.9pt)
売上収益	**514**	455	113%	279	184%
売上総利益(粗利)	**369**	372	99%	238	155%
売上総利益率	**72%**	82%	▲10pt	85%	▲13pt
販売費及び一般管理費	**360**	346	104%	216	167%
その他収益及び費用	**▲40**	96	—	16	—
還元前営業利益	**51**	122	42%	48	106%
減損前営業利益	**5**	122	4%	48	10%
営業利益	**▲31**	122	—	38	—
四半期利益	**▲64**	132	—	19	—
親会社の所有者に帰属する四半期利益	**▲40**	94	—	28	—

①流通・売上は四半期最高

流通総額は約115億円
前Q比118%
北海道給付金の大型案件が加わり
売上は514百万円(前Q比113%)

②流通粗利率は2.7%に低下

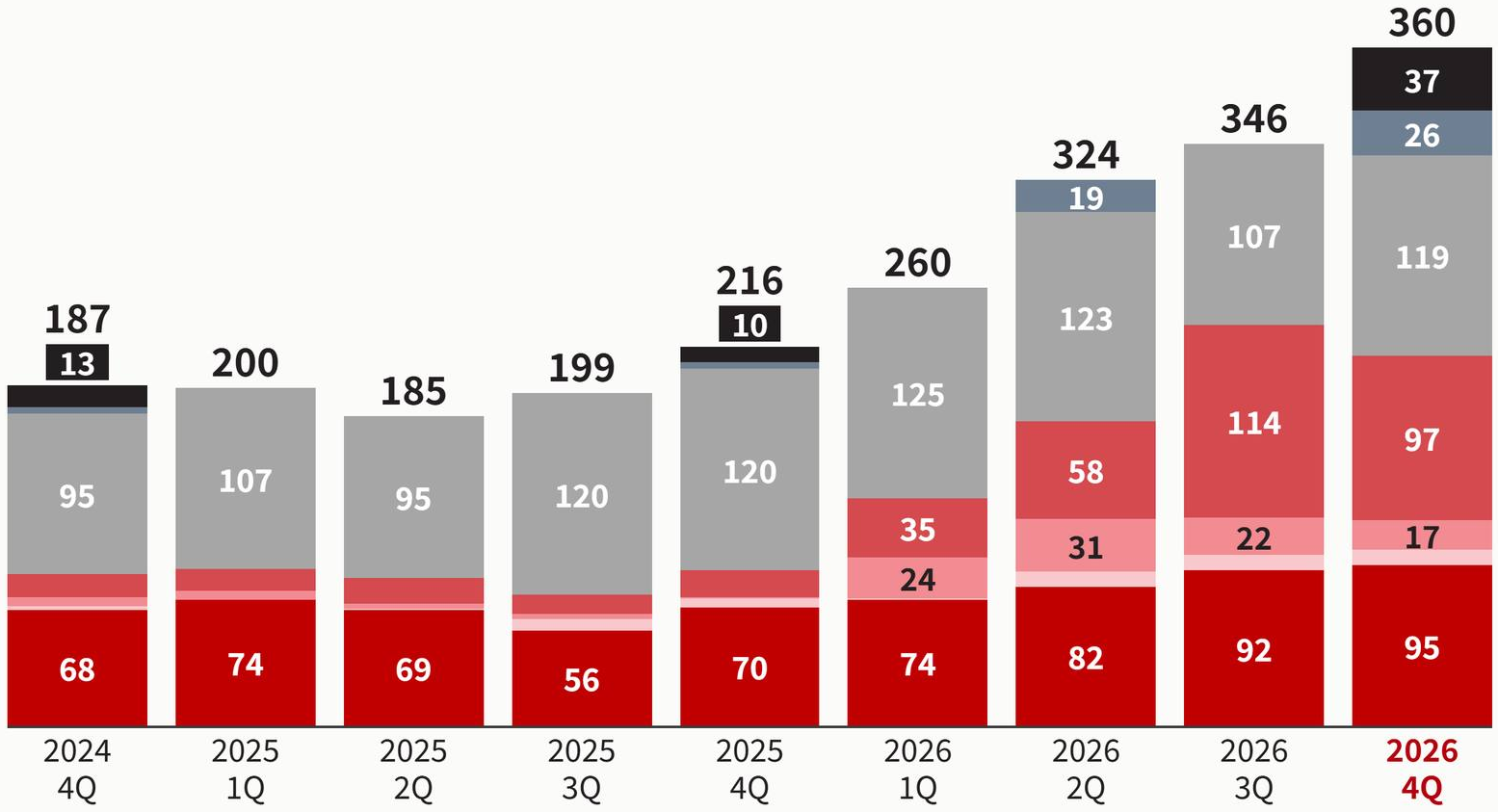
前Q比▲0.6pt
4Qは流通拡大を優先し低下を許容
株主還元費用・減損損失は4Qに計上
(詳細はP6)

※当期実績は非継続事業に係る影響を排除しております

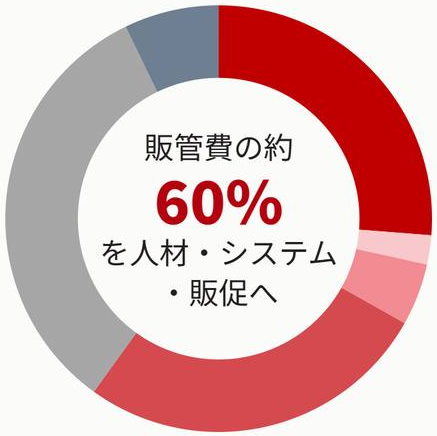
販管費の四半期推移分析

4Qは売上拡大で販管費率70%(株主優待引当金を除くと65%)へ低下。人材への投資は継続

単位：百万円
※合計値は減損損失を除く販管費の合計



2026.4Q 販管費内訳



減損損失	37(販管費外)
株主優待引当金	26(7.2%)
その他	119(32.9%)
販売促進費	97(26.8%)
開発費	17(4.7%)
採用費	8(2.2%)
人件費	95(26.2%)

販管費の主要項目：瞬時アクセスに耐える基盤と成長への投資

①開発費(システム)

インフラ

北海道庁の約282万世帯向け給付など、瞬時アクセスに耐える基盤を整備

セキュリティ

不正アクセス対策や通信制限など、段階的に強化

AI

開発生産性

4.6倍

開発・運用へのAI活用
開発速度2.3倍
コスト1/2

②人件費(人材)

人材

大型案件の運用と流通拡大に向けた人材投資

③販売促進費

販促

流通の急成長に伴い販促費が増加し、最大の重しに

大型案件を受け止められる基盤が、次の流通拡大の土台に

来期も一定の投資は続けつつ、**投資回収フェーズ**へ

連結貸借対照表(B/S)(IFRS)

単位：百万円

項目		当期末	前Q末	前Q末比	前期末	前期末比
流動資産		**6,184**	7,654	81%	2,678	231%
現金及び現金同等物		**3,237**	4,111	79%	1,112	291%
非流動資産		**624**	667	94%	652	96%
資産合計	❷	**6,808**	8,321	82%	3,331	**204%**
流動負債	❶	**5,854**	7,274	**80%**	2,232	262%
非流動負債		**194**	215	90%	177	110%
資本	❸	**759**	831	**91%**	921	82%

❶ 預り金・借入が平常水準へ

3Q末に北海道案件で膨らんだ
預り金・借入が4Q末に減少
流動負債は前Q末比80%

❷ 流通拡大で前期末から倍増

現金・営業債権・営業債務が増加し
総資産は前期末の約2倍(204%)

❸ 資本は前Q末から減少

4Qに減損損失37百万円を計上
831→759百万円(前Q末比91%)
減損を含む4Qの損失により減少

02

2027年9月期 業績予想と中期目標

2030年代前半に流通総額1兆円へ。流通の伸びを、粗利・営業利益の成長に

中期目標の先へ

2030年代前半
流通総額
1兆円

粗利 約200億円

(流通粗利率2.0%)

1,000億円以降も年平均160%(前年比)の成長で到達
過去6年の流通総額は年平均175%(前年比)で成長

2026年9月期 実績	**323億円**	
2027年9月期 計画	**550億円～**	
2028年9月期 目標	**1,000億円～**	流通粗利率4.2%
2030年代前半	**1兆円**	流通粗利率2.0%

流通粗利率は段階的に2%へ

3万円以上の高単価の取引が増えるほど手数料率で
回収しにくく、失効益も得にくくなるため

粗利額は年平均130%(前年比)で成長

2028年の流通粗利率4.2%の目標は変えず
1,000億円以降の粗利額は年平均130%(前年比)を見込む

1兆円時の流通粗利200億円は
2027年9月期予想の流通粗利21億円の 約10倍

※成長率を一定とした試算であり、業績予想ではありません

PIVOTで掲げたビジネスモデルが、数字で実証され始めた

2019年 PIVOT時の約束

売上規模ではなく、
絶対利益の成長を目指す。
流通総額を拡大し続ければ、
その先で営業利益の額と率が伸びる

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

流通総額
26四半期連続成長

年間流通総額(FY25→FY26)
129→323億円

全社粗利(FY25→FY26)
7.5→13.6億円

受取先仕入れ条件改善(2026年10月～)
利益効果 年間約5,000万円

2027年9月期は過去最高の粗利を予想

絶対利益成長の実証	2016年9月期(リアルワールド時代最高)	2027年9月期 予想	変化
粗利	20.8億円	**23.0億円**	+2.2億円
粗利率	45%	**約84%**	+38pt
社員数	250名	**約50名**	約5分の1

社員は約5分の1でも、ここからが絶対利益成長の証明の時

流通が伸び続ける限り、粗利と利益を改善する手段は手元にある
流通550億円で流通粗利率が1%改善すれば、5.5億円の利益

だから今、1兆円を目指す

※1%改善の効果は仕組みを示すための例示であり、業績予想ではありません。
2016年9月期は当時の連結実績。社員数はリアルワールド時代のピーク(沿革と同じ)と2026年9月末の正社員数

FY27業績予想：上期は粗利改善、下期は流通拡大かつ利益率を向上

FY27業績予想	中間期(上期)	通期
方針	流通粗利率の改善を優先	流通拡大かつ利益率を向上
流通総額	240億円～	550億円～
売上収益	10.0億円	27.5億円
流通粗利率	3.5%	3.7%
流通粗利	8.4億円	21億円
還元前営業利益	0.7億円	3.75億円
営業利益	0.7億円	3.0億円

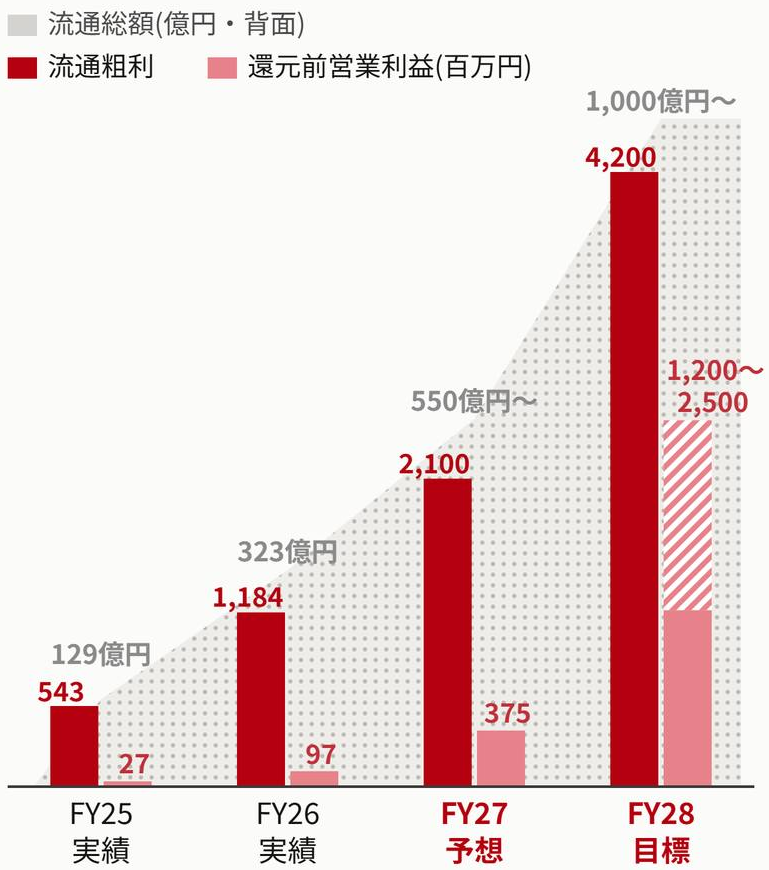
上期に改善した流通粗利率のもとで、下期は流通拡大を再加速し営業利益を伸ばす

業績予想と中期目標：流通総額に加え、流通粗利額の成長を優先

流通拡大を優先し、流通粗利率を一時的に低下させても、流通粗利額の絶対成長を目指す

FY27は流通総額550億円～・還元前営業利益375百万円、FY28は流通総額1,000億円～・還元前営業利益12～25億円

単位：百万円	FY25 (実績)	FY26 (実績)	FY27 (予想)	FY28 (目標)
流通総額	12,990	32,316	55,000～	100,000～
流通粗利率	4.2%	3.6%	3.7%	4.2%
流通粗利(全社粗利)	543 (750)	1,184 (1,357)	2,100 (2,300)	約4,200
還元前営業利益	27	97	375	1,200～2,500 1兆円に向けた投資を継続
営業利益	▲3	14	300	—



03

事業進捗

100億円規模×10領域と、株主優待を起点にした拡大

ビジネスモデル：流通粗利の源泉と販促投資

仕入元
各種Payなどの受取先

↑ 受取先の仕入

デジタルプラス
デジタルギフト®の運営

↓ デジタルギフト®の提供

クライアント
企業・自治体など

↓ デジタルギフト®の発行

エンドユーザー
ギフトの受取・交換

流通粗利の源泉

① ディスカウント仕入 流通拡大で条件改善

流通総額・取引数の拡大による値引き仕入や
受取先の手数料原価の抑制

② クライアント手数料

企業・自治体などがギフトを発行する際の手数料

③ ユーザー手数料

手数料原価のかかる一部受取先で
ユーザーから受け取る手数料

④ 失効益

有効期限(原則3ヶ月)内に使われなかった金額
※資金移動業サービスは対象外

大型案件獲得のための販促投資

1) ディスカウント販促投資 (粗利減)

新規導入時に低手数料・額面
ディスカウントを提供し、導入後に
手数料率改善や失効益で粗利を回収

2) 営業販促投資 (販管費増)

クライアントのシステム連携や
目標流通達成時のインセンティブ
などの費用

2028年流通総額1,000億円に向けた「100億円規模×10領域」

領域	流通粗利率	詳細
①株主優待	○	2028年導入企業500社・国内No.1を目指す 【特許出願中】シェア型株主優待を展開
②ポイ活	△	ポイ活サービスのポイント交換先として導入
③自治体	△	物価高騰支援や子育て給付などの給付金のDX化
④人材プラットフォーム	△	人材サービス内で獲得したポイント等の交換先として、 多様な受取ニーズに対応
⑤リファンド(返金)・キャッシュバック	○	お詫び金や返金対応、販促支援金のDX化
⑥中古品買取支払	○	中古買取代金支払のDX化とオペレーションの効率化
⑦マーケ・その他	○	アンケート謝礼やキャンペーンインセンティブなど 幅広いデジタル送金ニーズに対応
⑧ファクタリング	○	補助金を返済原資とする債権のファクタリングで、 高い流通粗利率を確保
⑨CtoC	—	2027年9月期中のサービスリリースを予定
⑩新領域(検討中)	—	決まり次第、順次開示

※各領域100億円規模は目標値であり、事業環境等により変動する可能性があります

【① 株主優待領域】導入150社を突破、2028年500社・国内No.1へ

プライム・スタンダード市場の導入やシェア型株主優待が増加傾向

現在 導入決定社数

150社超

IR未開示企業含む

2028年目標

優先① 優待領域の流通

150億円以上

優先② 導入 **500社**

当社リリース企業の市場区分

PRM 24%	STD 29%	GRT 47%

プライム

平和堂 / IDOM Inc. / LM Link and Motivation Group / CHANGE HOLDINGS / Asahi Diamond / INE INNOVATION NEVER ENDS / Good Com Asset / oRo Co.,Ltd. / ORCHESTRA HOLDINGS / TCG TANABE CONSULTING / MIGALO HOLDINGS / HITO-COM HD / raccoon HOLDINGS

スタンダード

J TRUST / BUFFALO Value Chain Engineering / GARDEN / SYLA Holdings / MARUIYAMA / FULUHASHI EPO / FCE / fabrica HOLDINGS / 株式会社ブロードバンドセキュリティ / BIKEN TECHNO / Mobile Factory / ZETA / MARKET ENTERPRISE / DM SOLUTIONS / TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc. / B&P EXCELLENCE IN COMMUNICATION / JUNTENDO ジュンテンドー / Ru system / LINKBAL / ECOMIC / ekitan / UEMATSU SHOKAI

グロース

LA HOLDINGS / URGUM / openwork / Green Energy & Company / MicroAd / RENTRACKS / ReNet.jp group / 株式会社ネットスターズ / OLS Holdings / CYND / フロードンターフライズ / LIVING PLATFORM / cotta / eltes / CyberBuzz / Basis / pro.delight / カラダノート / VALUE GOLF / BUSINESS COACH / TOKYO TSUSHIN GROUP / NYLE / Hatena / INFONET / DIGITALIFT / LIGUA / bplats

※当社リリース企業(2026年11月13日時点)。%は市場区分の割合

【② ポイ活領域】大手ポイ活サービスの受取手段として導入拡大

流通は2026年9月期に約**150億円**。原価率の改善はFY27上期に段階的に進める

導入済みのポイ活サービス(一部抜粋)

トリマ TRIP→MILE / moppy / Hapitas / 17LIVE / ふわっち
レシチャレ / Gendama / coincome / PointTown by GMO
GMOポイ活 / ちょびリッチ。 / Point Income / Boonz / YONA
A! / ポイントミュージアム / にゃんダフル / ポイぷる
POM / PONEY やさしいポイ活サイト / Uvoice / My GreenStamp

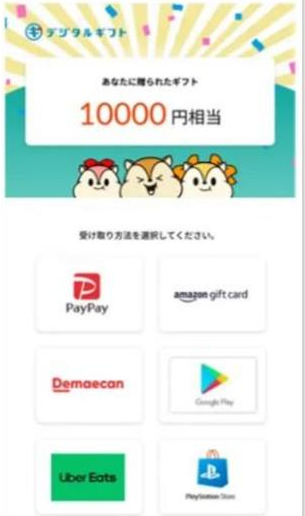
一部抜粋

デジタルギフト®の受取フロー(moppy様の事例)

デジタルギフトTOP



交換先選択画面



受取完了画面



【③ 自治体領域】北海道庁の物価高対策給付を支援

約282万世帯に1世帯あたり5,500円分、補正予算168億円規模の給付を支援。その他6自治体にも提供

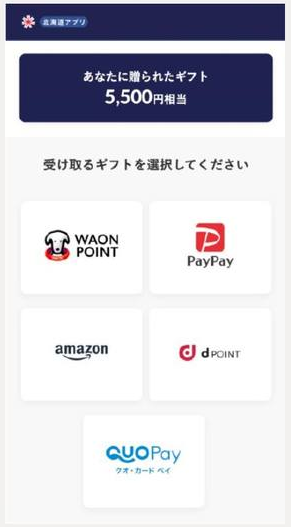
北海道：給付金　　**三重県：省エネ家電支援給付金**　　**岐阜県：スタンプラリー**



TOP



ギフト選択



受取り完了



成果

大規模な瞬時アクセスに
耐える基盤を実地で検証し
自治体案件の実績を獲得

課題

郵送受取を選ぶ世帯が多く
流通は伸び悩み
流通粗利率は全体より低い

④ 人材領域　／　⑦ マーケ・その他領域

顧客課題に寄り添い深掘りすることで、領域ごとに流通総額100億円を目指す

④ 人材領域

INFORICH　Benefit one Daiichi Life Group　RELO CLUB　WILLOF ウィルオブ・ワーク

DO LEADING MARK　レバウェル　DPT　NIKKEN TOTAL SOURCING

多様な受取ニーズに対応

獲得したポイント等を、キャッシュレス決済・電子マネー・ギフト券など希望の受取先へスムーズに交換

人材・クリエイター向けサービスの満足度向上に貢献

利用者が獲得した特典を好きな受取先で受け取れるようにし、サービスの継続利用を後押し

⑦ マーケ・その他領域

USEN NETWORKS　U-NEXT HOLDINGS　白洋舎 CLEAN LIVING　GMO NIKKO

福岡国際空港株式会社 FUKUOKA INTERNATIONAL AIRPORT CO.,LTD.　積水ハウス不動産グループ　大和ライフネクスト株式会社

広告・キャンペーンのインセンティブ

アンケート謝礼・会員登録特典・SNSキャンペーン等に、デジタルギフト®を活用

※導入先の一部を抜粋

【⑤ リファンド領域】お詫び金・返金・キャッシュバックのDX化

お詫び金・返金・キャッシュバックをデジタルギフト®でDX化し、導入企業が拡大

導入企業(一部抜粋)

GMO PAYMENT GATEWAY
JAPAN AIRLINES
水と、未来へ PREMIUM WATER
エアウォーター 地球の恵みを、社会の望みに。
wiz
ALL CONNECT
KIZNA HOLDINGS
WILLER W EXPRESS

お詫び金・返金

サービス停止や遅延時のお詫び、各種返金を
デジタルギフト®ですぐに届ける

キャッシュバック

購入・契約時のキャッシュバックを
受取先を選べるデジタルギフト®で

販促支援金

販促支援金の支払いをデジタルギフト®でDX化

※導入先の一部を抜粋

04

利益還元の方針

利益の成長を株主と従業員への還元に反映

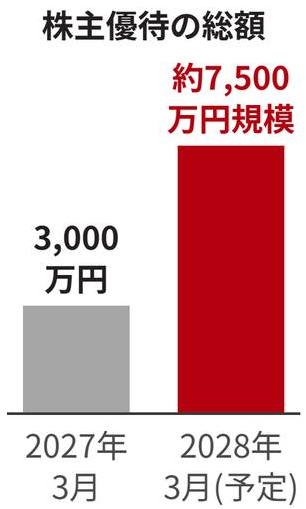
利益還元の仕組み：株主還元・従業員還元・内部留保

目的：利益の成長を、株主をはじめとするすべてのステークホルダーのメリットにつなげる

株主還元

株主優待を中心に還元を拡充
2028年3月は
約7,500万円規模を予定

株主優待の金額は
業績に連動するものではありません

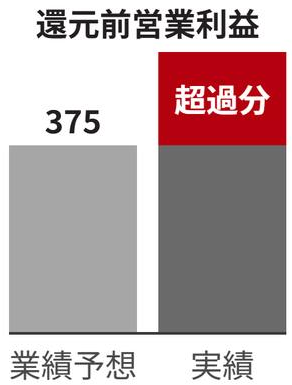


従業員還元

還元前営業利益の
業績予想を超過した分の20%を
従業員(執行役員以下)に還元

成果と株主価値の向上を
同じ方向にそろえる

超過分 × 20% → 従業員還元



※イメージ

内部留保

成長投資と
借入コストの
削減に充てる

流通1兆円に向けた
基盤づくりに使う

時価総額300億円までは、個人投資家の皆さまを中心に据え、より投資しやすい環境づくりを進めます。
300億円(3か月平均)に到達した段階で、配当を含めた還元のあり方を改めて検討します。

株主優待制度の拡充：2028年3月末基準から

700株以上の株主様は、これまで以上に優待額が引き上げられる構造へ。あわせて対象を400株以上へ拡大

①700株以上：優待額を引き上げ　2027年3月 → 2028年3月(予定)

総額 **3,000** 万円 → 約 **7,500** 万円規模

②対象を400株以上へ拡大・継続保有

PIVOTから10年保有の株主様へ
デジタルギフト®を贈呈

	変更前(2027年3月末基準)		変更後(2028年3月末基準以降)
400株未満	対象外	▶	対象外
400～699株	対象外	▶	**対象(3,000万円部分)**
700株以上	3,000万円を人数で分配	▶	**3,000万円部分＋拡充分**
継続保有条件	なし	▶	**期末(9月末)と基準日(3月末)の両方で保有**

スケジュール(2028年3月末基準)

両方の時点で保有が条件

①期末	▶	②基準日	▶	③優待の配布
2027年9月末日 400株以上を保有		**2028年3月末日** 引き続き同じ株式数以上を保有		**2028年6月頃** 優待をお届け

※期末・基準日の両方の株主名簿に同一の株主番号で記載又は記録がある株主様が対象。2027年3月末基準は総額3,000万円

2028年3月の優待利回り(試算)

2028年3月の優待総額を約7,500万円規模(3,000万円＋拡充分4,500万円)とした場合の試算

400〜699株の優待利回り **7.4%**

700株以上の優待利回り **12.2%**

項目	400〜699株	700株以上
①3,000万円部分(÷790名)	37,974円	37,974円
②拡充分(4,500万円÷635名)	—	70,866円
③1人当たりの受取額	37,974円	108,840円
④保有株式の時価(1,278.8円)	511,520円	895,160円
⑤優待利回り	7.4%	12.2%

直近株価(2026年11月6日〜12日の5営業日終値平均1,278.8円)で試算

優待の金額は業績に連動するものではありません
実際の受取額・利回りは本試算と異なる可能性があります

※2026年9月末の株主数(400株以上790名、うち700株以上635名)、2026年11月6日〜12日の5営業日終値平均1,278.8円で試算

05

ガバナンス・セキュリティ

機動力を高める執行体制と、各機関の基準に沿った開示

経営体制：役割分担でガバナンスと機動力を両立

取締役会
経営方針の決定
ガバナンス

代表取締役社長	社外取締役	社外取締役(監査等委員)
菊池 誠晃	**澤 博史**	**志村 正之・西井 健二朗・松本 雄真**
経営の最終責任・全社戦略	経営への助言	業務執行の監査

▼

執行役員
機動力・生産性向上

上席執行役員　小谷 光弘　事業統括：全事業の執行を統括

執行役員CFO	執行役員	執行役員
加藤 涼	**津田 佳明**	**金成 慶太**

グループ会社

株式会社デジタルフィンテック　資金移動業
代表取締役会長　**菊池 誠晃**
代表取締役社長　**小谷 光弘(予定)**

株式会社デジタル&　メンタルヘルス事業
代表取締役社長　**城間 礼音(予定)**

取締役会はガバナンスに、執行役員は事業・財務の執行に集中。役割分担で、ガバナンスと機動力を両立する

※2026年12月開催予定の定時株主総会での決議を前提とした体制

セキュリティ：守りの投資で、安心して使える基盤へ

不正アクセスを防ぐための取り組み

① 脆弱性診断と対策

従来の診断に加え、AI活用の診断を導入
最新の攻撃手法を想定し継続的に点検

② インシデント対応訓練

インシデント発生を想定した訓練を実施
迅速に初動対応できる体制を整備

③ 外部からのアクセス制限

重要な経路のアクセス制限を強化
不正な通信を遮断する仕組みを導入

④ 認証・権限管理の強化

サービスの認証を強化
権限は申請・承認制、定期的に棚卸し

⑤ 常時監視と迅速な対処

エラー・アクセス数・不審なアクセスを夜間含め常時監視
異常検知時はただちに調査し、不正な接続元を遮断

万一の際に影響を最小限に

⑥ 個人情報の最小化

お預かりする個人情報は必要最小限に
保有情報も点検し、不要なものは削除

⑦ デジタルマネー在庫の最小化

バリューコード等の在庫と
預かり金残高を常時把握し、
保有量を必要最小限に

脅威の動向を踏まえて対策を見直し、強化を続けてまいります

情報漏えい等に関する報告・公表ポリシー

2026年11月 策定

当社独自の判断ではなく、**法令・規則・社内規程に照らした4つの観点**で
報告・本人への通知・公表を判断します

1 本人を特定し、個別に連絡できるか

対応 本人へ個別に通知、できない場合は当社サイトで公表

根拠 個人情報保護法第26条第2項
本人への通知が原則、公表は通知が困難な場合の代替措置

2 金銭被害・二次被害のおそれがあるか

対応 おそれがある場合は、二次被害の防止に向けて公表し注意を喚起

根拠 利用者情報管理規程第47条(本人通知・公表)

3 個人情報保護委員会への報告対象か

対応 下記4類型に該当する場合は報告
速報：発覚から3〜5日以内／確報：30日以内(不正目的は60日)

根拠 個人情報保護法第26条第1項・同法施行規則第7条

4 資金移動業の利用者情報に関わるか

対応 個人利用者情報の漏えい等(おそれ含む)は財務局へ速やかに報告

根拠 資金決済法第49条・資金移動業者に関する内閣府令第25条の2
金融分野Q&A(Q5-12)。金融分野以外の事業は業法上の報告対象外

個人情報保護委員会への報告対象となる4類型

要配慮個人情報／財産的被害のおそれ／不正の目的によるおそれ(以上は1人から対象)
本人の数が1,000人を超える漏えい等

上場会社としての開示

投資判断に重要な影響を及ぼす場合は
有価証券上場規程に基づき適時開示

法令が求める報告と本人への個別通知を基本とし、通知困難時や二次被害のおそれがある場合は公表します

06

Appendix

沿革：売上・粗利額の推移と主な出来事

創業：国内最大級クラウドソーシング・メディア
2005～2012

2005 リアルワールド創業
2008 札幌ラボ設立
2011 海外子会社設立(シンガポール・インドネシア)
2011 ライフマイル買収、国内最大級へ

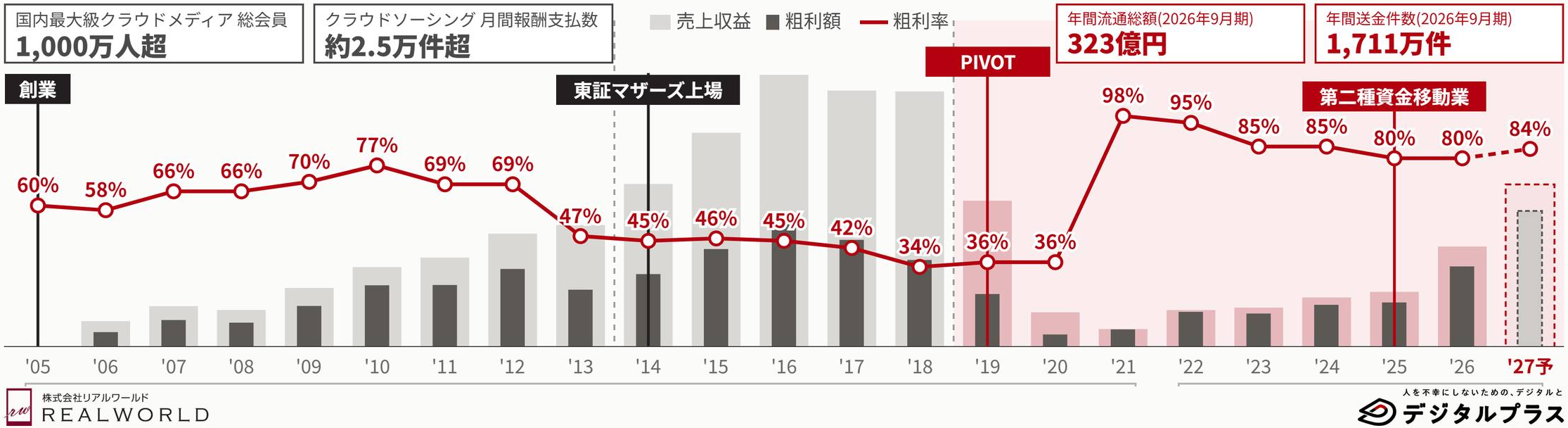
上場・事業拡大 2013～2018

2013 READO設立(札幌ラボ分社化)
2014 クラウドソーシングで国内初のシェアリングエコノミー上場
2014 マークアイ買収
2016 REAL FINTECH設立
2017 ノーザンライツ買収

PIVOT：フィンテックに転換

PIVOT時の売上	年商46億円→月商517万円
PIVOT時の社員	250名→19名

2019 フィンテック以外の全事業を売却
2022 リアルワールドからデジタルプラスに社名変更
REAL FINTECHからデジタルフィンテックに社名変更
2024 デジタルフィンテック本社を札幌に移管
2025 第二種資金移動業を取得



株式会社リアルワールド
REALWORLD

人を不幸にしないための、デジタルと
デジタルプラス

粗利率＝売上総利益÷売上収益。'27予の売上は業績予想

会社概要

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	14百万円(2025年12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)	志村 正之、西井 健二朗、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

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
株主	(株)デジタルプラス 100%
資金移動業登録	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

デジタル＆
話す、聞く、さきへいく。

株式会社デジタル&

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

私たちのミッションと役割

人を不幸にしないための、デジタルと
デジタルプラス

デジタルが生む「不条理」を断絶し、誰もが取り残されない社会基盤を完結させる

お金では叶えられない毎日を、つくっていく。
デジタルフィンテック

既存の金融システムの「壁(遅い・高い・面倒)」を消し去り、お金を「自由な活力」へ進化させる

お金の未来をもとう。
デジタルウォレット

現金・報酬・資産の新しいカタチ

デジタルギフト
想いを、すぐに。

簡単・自由に送れるお金のカタチ

デジタル&
話す、聞く、さきへいく。

フィンテック事業の実態検証

ビジネスモデル：デジタルギフト®とデジタルウォレットの違い

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」

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



デジタルウォレット
会員登録
(eKYC)
資金移動業



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

株主優待	公的給付金	ポイント交換
キャッシュバック	キャンペーン	オリジナルギフト
報酬支払い	中古買取金	振込代行
経費精算	交通費	個人間送金

エンドユーザー

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**へ

従来	現在	未来
SMBC 三井住友銀行	PayPay	JPYC
MUFG	amazon	bitcoin
MIZUHO	au PAY	ethereum
PayPay 銀行	QUOPay クオ・カード ペイ	litecoin
セブン銀行 ATM 受取	d POINT	XRP
	R POINT	ZIPANG COIN

94% 3万円以下の支払いの約94%が**現金以外**での受取

※94%：デジタルギフト®を対象とした当社データ。受取先ロゴは一部抜粋

【特許出願中】シェア型株主優待で実現する、持続可能な株主優待モデル

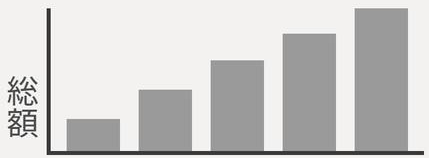
優待還元額の固定化で持続的な優待を実現し、**自社商品との併用**で株主との接点を広げる

優待還元額を固定化できるシェア型株主優待

例 運用イメージ

優待還元額(総額) **5,000万円** ÷ 株主数 **10,000名** = 1名あたり **5,000円** 相当

従来型



1人あたりの額を固定
→ 総額が増え続ける

シェア型



総額を固定し株主数で等分
→ 総額は一定

費用を事前に確定でき、優待を長く続けられる

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

デジタルギフト®の利用フロー(エンドユーザー側)

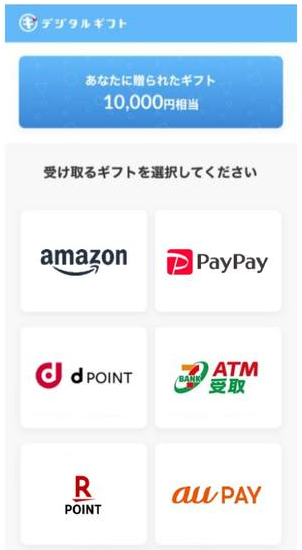
アプリのダウンロードや会員登録は不要。届いたギフトのURLをタップするだけで利用でき
ユーザーの離脱防止や、自社サービスと一貫性のあるUI・UXを実現

1 ギフトTOP



URLを開き
「今すぐ受け取る」
をタップ

2 ギフト選択



受け取りたい
交換先を選択

3 ギフト選択詳細



選んだギフトの
内容を確認

4 受取り同意画面



注意事項を確認して
受け取りに同意

5 動画再生



動画を視聴して
ギフトを受け取る

6 受取り完了



ギフトコードが
表示され受取完了

従来・現在・未来のお金をつなぐ、お金の受取先

従来 → 現在 → 未来

現金

- SMBC 三井住友銀行
- MUFG
- MIZUHO
- りそな銀行
- PayPay 銀行
- ATM 受取
- その他全国の銀行

現在

各種PAY

PayPay / ANA Pay / au PAY / PayPal ペイパル / QUOPay クオ・カード ペイ / Edy / JAL Pay / FamiPay / V-プリカ

ポイントマイル

d POINT / JAL MILEAGE BANK / R POINT / Ponta / WAON POINT / POINT / nojima

ギフトカード

amazon / Google Play / PlayStation Store / Visa eギフト / nanacoギフト / 図書カードNEXT / 映画GIFT

交通IC

Suica / PASMO / Kitaca / toica / ICOCA / manaca / SUGOCA / nimoca / はやかけん HAYAKAKEN

サービス

Uber / Uber Eats / すかいらーくグループ / 吉野家 YOSHINOYA / KFC / TULLY'S COFFEE / BR バスキン ロビンス サーティワン / TOHO CINEMAS / U-NEXT / hulu / BUYMA / 西松屋 / OZmall / ROBLOX / Book Live! / アソビュー!

寄付

WWF / 日本赤十字社

未来

デジタル資産

- JPYC
- bitcoin
- ethereum
- XRP
- litecoin
- ZIPANG COIN

デジタルギフト®・デジタルウォレットの注力領域

3万円以下toC現金支払い **45兆円**

■ デジタルギフト® ■ デジタルウォレット ★＝最注力

広告 TAM 12兆円 SAM 約4.0兆円	
★ポイント	2.7兆円
★キャッシュバック	6,000億円
★投げ銭	3,100億円
★インフルエンサー報酬	1,000億円
スタンプ/くじ型販促	1,000億円
抽選キャンペーン	800億円
アフィリエイト報酬	500億円
調査謝礼	500億円

人材 TAM 14兆円 SAM 約1.0兆円	
給与前払い	5,000億円
★副業/フリーランス	1,500億円
スキルシェア	1,500億円
★スポットワーク	800億円
採用インセ	500億円
採用経費	300億円
ボランティア支援	200億円
その他支援金	200億円

金融 TAM 19兆円 SAM 約3.0兆円	
返金(EC・チケット)	1兆円
★公的給付金	3,500億円
★株主優待	3,000億円
★中古買取金	5,000億円
少額保険/保証金	2,000億円
個人間/海外送金	5,000億円
示談金/慰謝料	300億円
相続/分割送金	200億円

出典：サイバー・バズ、デジタルインファクト、XENO BRAIN、Roland Berger、矢野経済研究所、リサイクル通信

(参考)当社の利益指標：還元前営業利益の定義

還元前営業利益 − **株主還元費用** − **従業員還元**(業績予想超過の場合) − **減損損失**(発生の場合) ＝ **営業利益**

※還元前営業利益は、株主還元費用・従業員還元・減損損失を差し引く前の利益

還元前営業利益	事業の稼ぐ力を示す当社の指標。 株主・従業員への還元や減損といった、事業の実力とは別の要因を差し引く前の利益
株主還元費用	シェア型株主優待など、株主の皆さまへの還元に係る費用
従業員還元	還元前営業利益が業績予想を上回った場合に、その超過分の一部を従業員へ還元する費用(業績予想超過の場合)
減損損失	資産価値の見直しにより一時的に計上する損失(発生する場合)
営業利益	上記をすべて差し引いた、決算上の営業利益

還元の規模や一時的な損失に左右されず、事業の実力を期ごとに比べられる

お問合せ先

株式会社デジタルプラス グループ本部 IR担当

メールアドレス：**ir@digital-plus.co.jp**

問い合わせフォーム：https://digital-plus.co.jp/contact/

STEP 1

お問い合わせフォームからご質問

https://digital-plus.co.jp/contact/
よりお送りください

STEP 2

質問受付終了日時

2026年11月20日(金)
19:00まで

STEP 3

1UP投資部屋で回答

11月30日(月)配信予定の
YouTube「1UP投資部屋」

いただいたご質問には、11月30日(月)配信予定のYouTube「1UP投資部屋」への出演の中でお答えいたします

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。

人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

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。

ディスクレイマー

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、予測及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
一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、
当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。