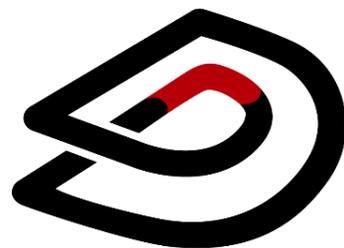


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

**2023年9月期 第3四半期
決算説明資料**

先日、デジタルプラスは**18周年**を迎えることができました。
この日を迎えられたのは、お客様、株主様のご支援・ご愛顧があつてこそと深く深く感謝し、御礼申し上げます。

当第3四半期のフィンテック・セグメントは、
流通総額・売上・粗利共に、13四半期連続成長、
今期掲げている前期比**粗利2倍・利益3倍も視野**に入りました。

流通総額の進捗は前期比115%と目標の200%に対し遅延しています。
またTwitterの影響により、サブスクの大幅な解約が見られました。

デジタルマーケティング・セグメントにおいても、
**第3四半期は季節要因とはいえ前四半期割れと、
全社的に課題・反省の残る四半期**となりました。

**第3四半期の課題は、即に手を打っており、
ここから挽回していきます。**

今後は今まで以上に、**フィンテック流通総額拡大と流通総額から
生まれる粗利益にフォーカス**して軸をぶらすことなく、全社の舵
取りをしていきます。

更に、**第4四半期には当第3四半期に買収したオンコーチ及びQ給
がPLヒット**し、年内に取得予定の資金移動業と相まって、流通総
額の拡大にも寄与してくる予定です。

足元の営業利益はマイナスの水準となっておりますが、着実に事業を成長させることにより、いち早く黒字化を達成すると共に、最終利益の最大化を目指して参ります。

引き続き、ご支援・ご愛顧の程、
何卒、よろしくお願い致します。

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** 2023年9月期 第3四半期 決算ハイライト
- 02** 2023年9月期 第3四半期 主要計数のご説明
- 03** 事業進捗
- 04** 2023年9月期 通期コミットメント
- 05** Appendix

01 2023年9月期 第3四半期 決算ハイライト

当第3四半期は、フィンテック事業において13四半期連続となる流通総額の成長を達成し、通期粗利2倍、セグメント利益3倍の目標達成に大きく近づく結果となった



四半期の流通総額 13四半期 連続成長

前年同Q流通：7.4億円
当Q流通：12.1億円
アライアンス営業強化により
大手ポイ活メディア連携

前年同Q比163%
アライアンスを強化し
流通大手の獲得を推進



フィンテック 前期比 粗利2倍 利益3倍達成見込

前年同Q粗利：39百万円
当Q粗利：1億4百万円
買収効果により
粗利・利益の底上げ

前年同Q比266%
買収によるPL貢献



オンコーチ合併 Q給の事業買収、 事業継承を完遂

フィンテックセグメントにて
第4四半期より計上
オンコーチ単体での黒字転換
営業利益率33%達成見込み

給与前払いに参入
今後の流通総額拡大に
拍車をかける



流通総額拡大に向け 資金移動業 申請の前進

2023年の取得を目指し
粛々と対応を推進
報酬支払いや小口現金支払い
個人間送金等に対応し
持続的な事業成長を実現

流通総額1,000億に
向けた重要な一手

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 **32.8** 億円
流通進捗(前期比) **115** %

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

粗利進捗(前期比) **170** %
利益進捗(前期比) **235** %

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 **31** 百万円
進捗率 **62** %

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 **71** 百万円
達成率 **102** %

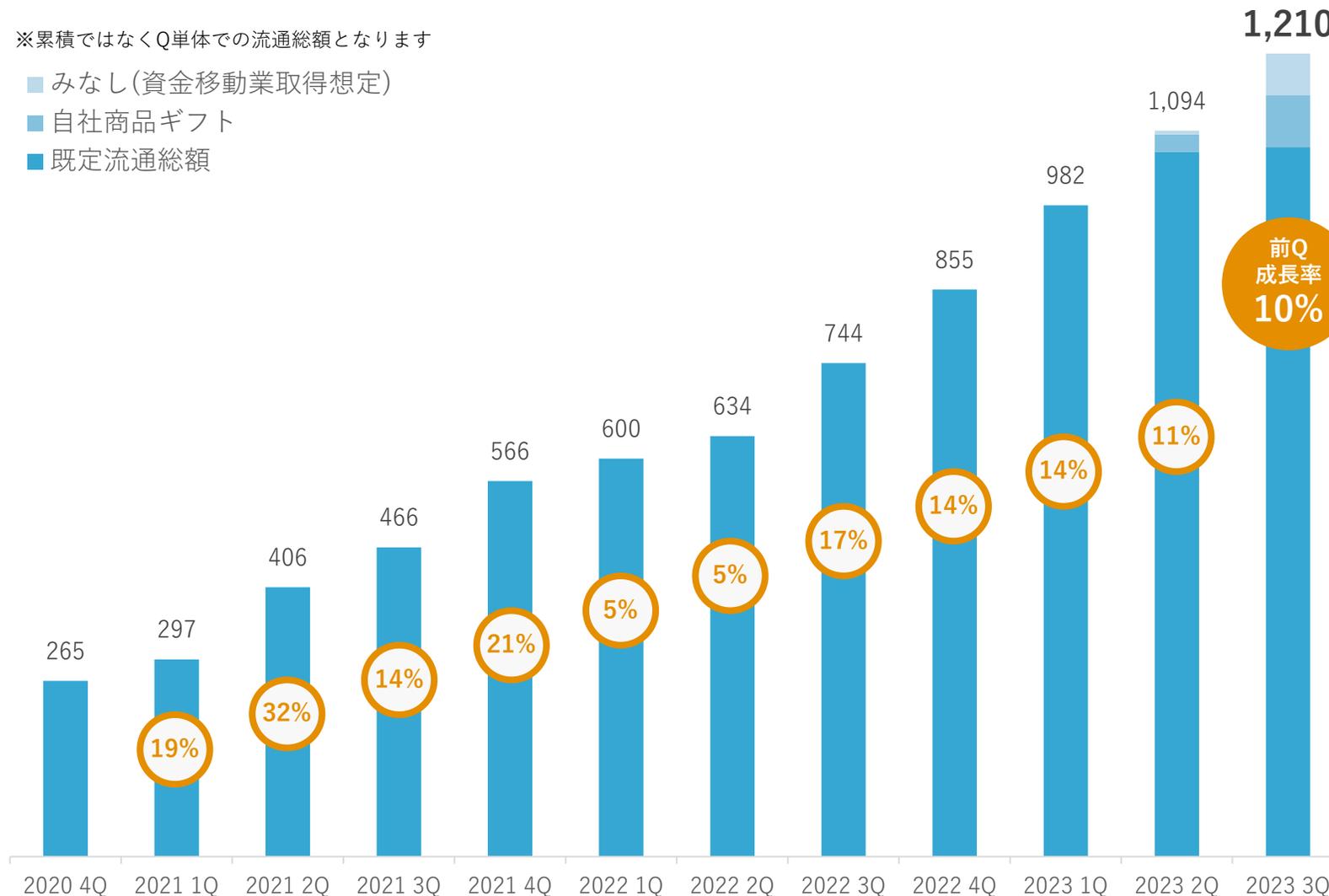
フィンテック流通総額の状況

2023年3Q **フィンテック流通総額は12億円を突破し、13四半期連続成長**を達成。
足元の需要拡大（流通総額拡大）に向けて、当社の流動性確保も必要になってくる見込み

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

- 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～)

02 2023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）：2023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、通期コミットメント達成への足掛かりとなるM&A戦略をメインに推進し、第4四半期より収益貢献予定

単位：百万円	2023年9月期 第3四半期 (2023年4月～2023年6月)	2023年9月期 第2四半期 (2023年1月～2023年3月)	前四半期比	2022年9月期 第3四半期 (2022年4月～2022年6月)	前年同期比
売上収益	187	194	96%	157	119%
売上総利益	150	167	90%	150	100%
売上総利益率	80%	86%	▲6pt	95%	▲15pt
販売費及び 一般管理費	206	206	100%	144	143%
その他収益及び 費用	16	0	—	0	—
営業利益	▲39	▲38	—	5	—
四半期利益	▲37	▲36	—	▲11	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲45	▲39	—	▲11	—

当社考察

- 売上高及び粗利に関して、デジマ事業の季節要因もあり減少。買収したオンコーチ、Q給の取り込みは4QからPL貢献予定。粗利率は、マヒナ（メンタルヘルス事業）の影響により減少。
- 採用費等の一時費用約10百万円を含む。
- 前期に実行したすーちゃん売却に伴う前受収益の計上

連結損益計算書（P/L）：2023年9月期 第3四半期決算概要（IFRS適用）

当第3四半期は、買収効果が寄与することにより前年対比で増収を実現する一方、販管費は採用費等の一時費用等により前年対比で増加。今後は、資金移動業の取得による収益機会により、粗利も積み上げていく

単位：百万円	2023年9月期 第3四半期 (2022年10月～2023年6月)	2022年9月期 第3四半期 (2021年10月～2022年6月)	前年同期比
売上収益	478	462	103%
売上総利益	403	442	91%
売上総利益率	84%	95%	▲11pt
販売費及び 一般管理費	576	382	150%
その他収益及び 費用	33	▲1	—
営業利益	▲138	59	—
四半期利益	▲136	5	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲146	5	—

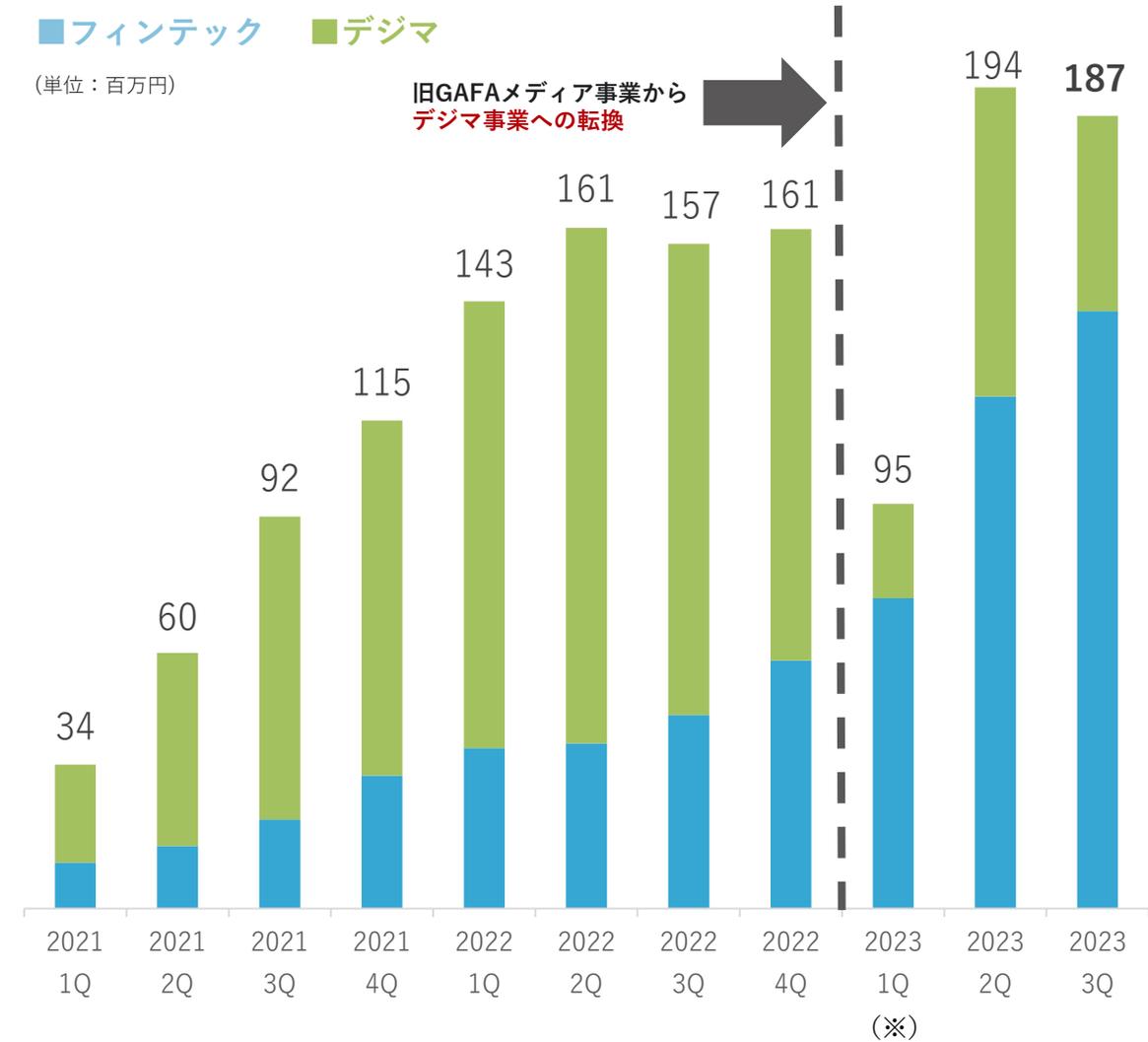
当社考察

- 1 買収した事業が本格的に売上貢献し、前四半期までは前年対比割れが続いていたものの、当四半期において微増まで回復。今後、Q給及びオンコーチの買収効果及び資金移動業の取得による更なる収益機会が寄与することにより、継続的な売上成長を目指すだけでなく、粗利の積み上げを実現していく
- 2 事業拡大による人件費及び業務委託費の増加、加えてM&A関連費用等の一時費用により前年同期比にて増加

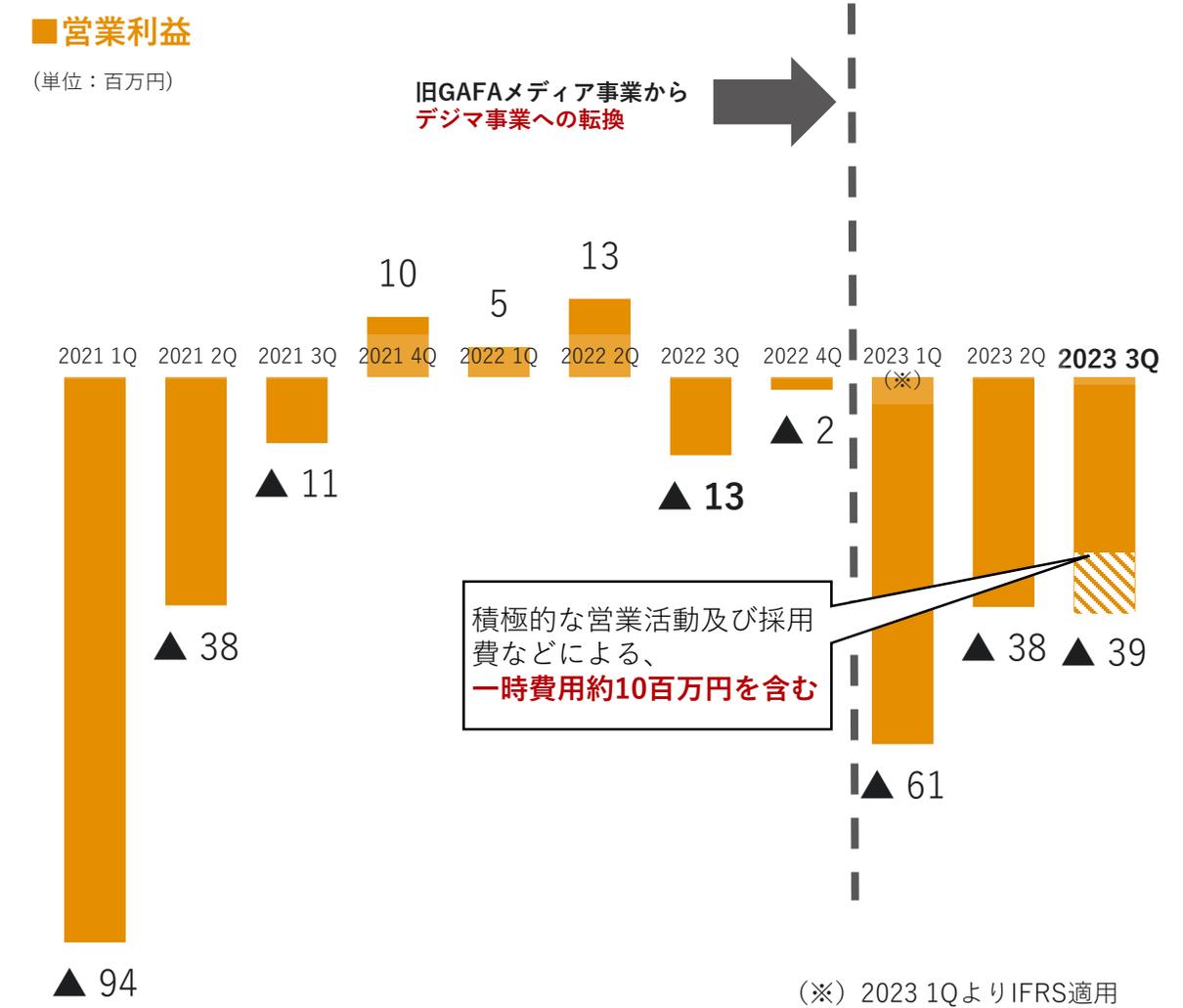
売上・営業利益 | 四半期毎の推移

第3四半期においてもフィンテック事業が高い成長を実現したものの、デジマ事業の季節要因により第2四半期対比で売上高は若干の減少。営業利益は、一時費用約10百万円を計上した結果、第2四半期と同水準で着地

フィンテック・デジマ・グロースの四半期売上推移



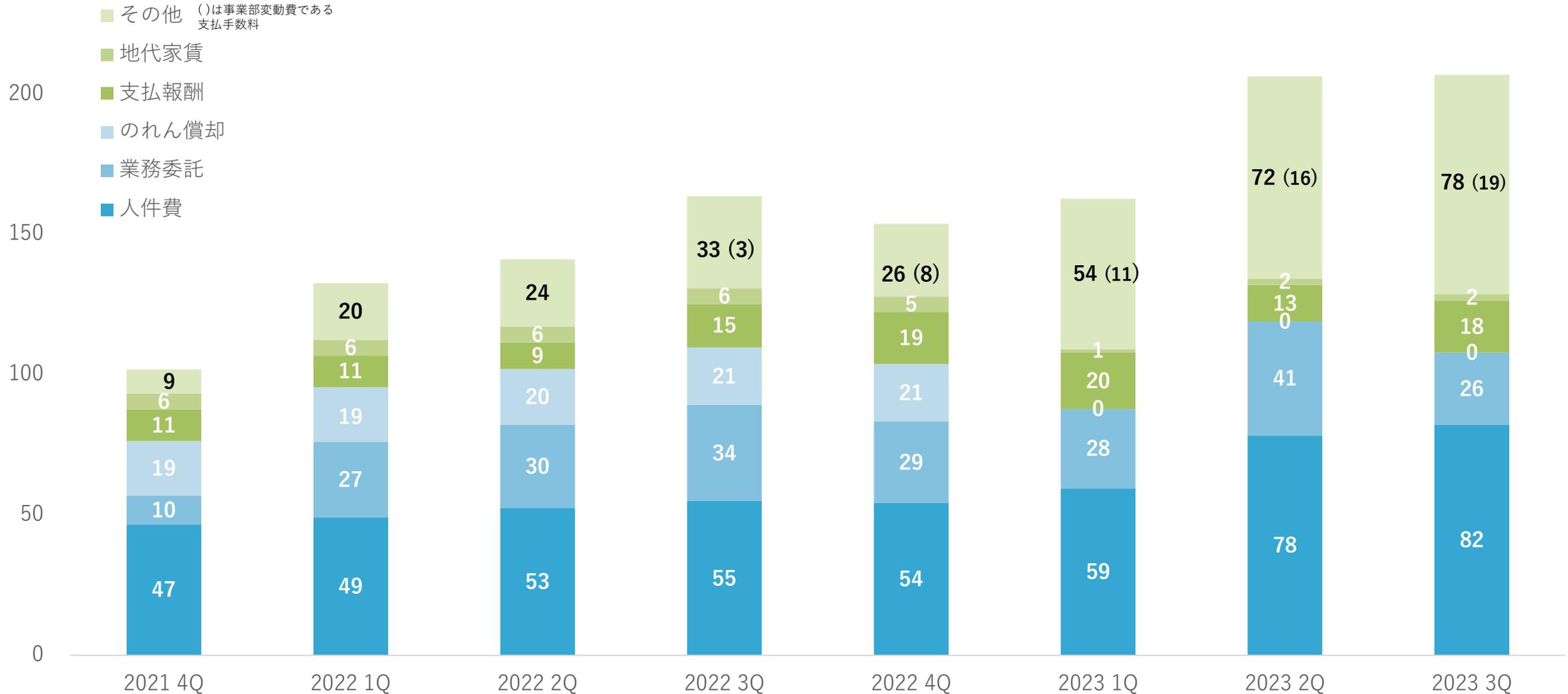
営業利益・EBITDAの四半期推移



販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

第2四半期と同水準だが、採用費を含む積極的な採用による人件費及びIFRS関連費用等による支払報酬が増加

250 (単位：百万円)

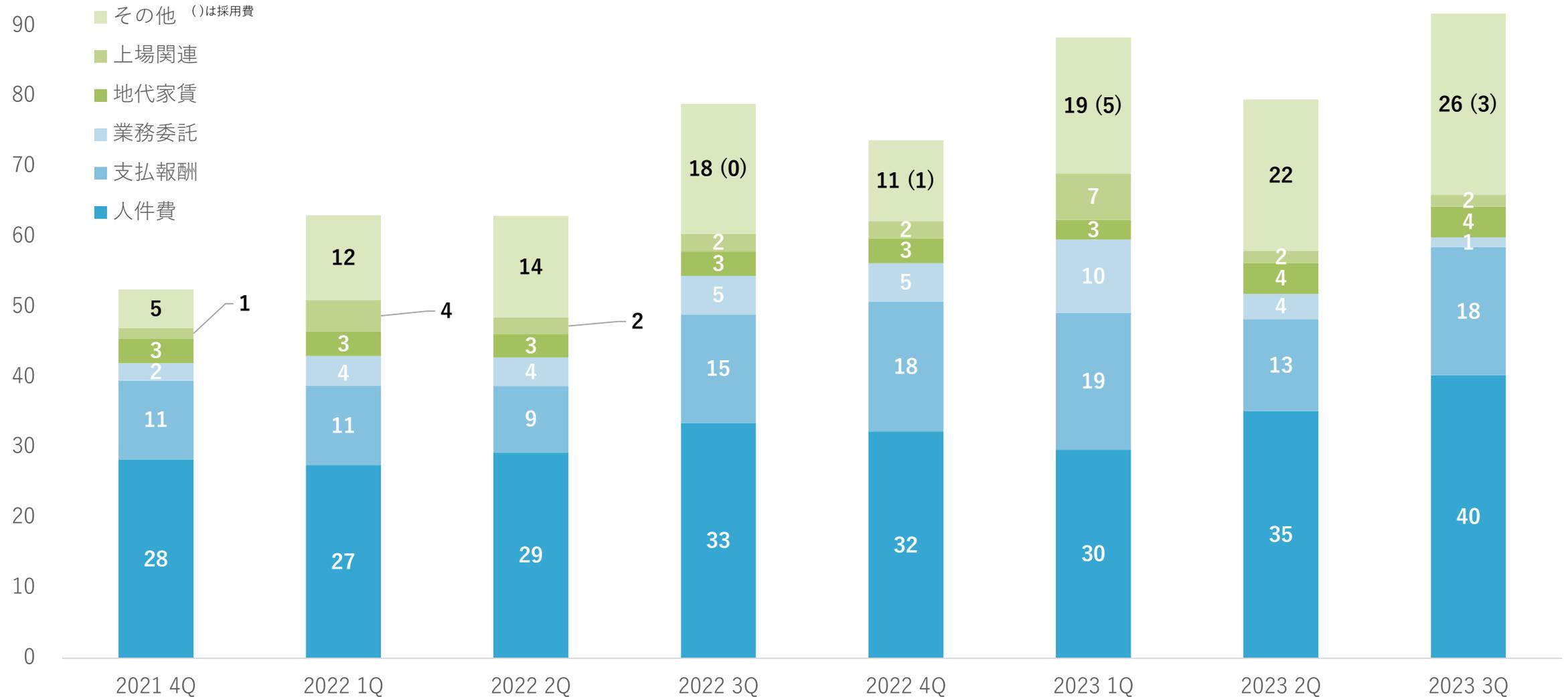


※当第1四半期よりIFRSベース
地代家賃約4百万円は「その他」へ振替

販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)

採用費を含む人件費（主として新卒）とIFRS関連費用に伴う支払報酬が増加

100（単位：百万円）



※共通費は日本基準（JGAAP）にて開示しております

連結貸借対照表 (B/S) (IFRS適用)

M&Aを含め、積極的な事業投資を継続している結果、現預金は減少傾向にあるものの、十分な流動性は確保
非流動性資産の多くはのれんの増加による

単位：百万円	2023年9月期 第3四半期末 (2023年6月30日時点)	2023年9月期 第2四半期末 (2023年3月31日時点)	前四半期	2022年9月期末 (2022年9月30日時点)	前期末比
流動資産	966	981	98%	1,343	71%
現金及び 現金同等物	325	361	89%	921	35%
非流動資産	620	591	104%	273	227%
資産合計	1,587	1,573	100%	1,617	98%
流動負債	746	657	113%	504	147%
非流動負債	200	240	83%	330	60%
資本	640	674	94%	781	81%
負債及び 資本合計	1,587	1,573	100%	1,617	98%

当社考察

- 引き続き、積極的なM&Aの推進を行っているため、現預金が減少し、のれんを中心とする非流動資産が増加

03 事業進捗



前Q比較では、**流通総額は110%、売上は116%、粗利は108%**の成長率で着地

前年同Q比較では、**売上・粗利200%以上、セグメント利益10倍以上の成長**と、好調に推移

	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	1,210 百万円	1,094百万円	744百万円	110%	163%
売上高 ※1	141 百万円	121百万円	45百万円	116%	308%
粗利 ※1	104 百万円	96百万円	39百万円	108%	268%
販管費 ※1	76 百万円	73百万円	35百万円	103%	215%
セグメント利益 ※1	24 百万円	20百万円	2百万円	118%	1,128%

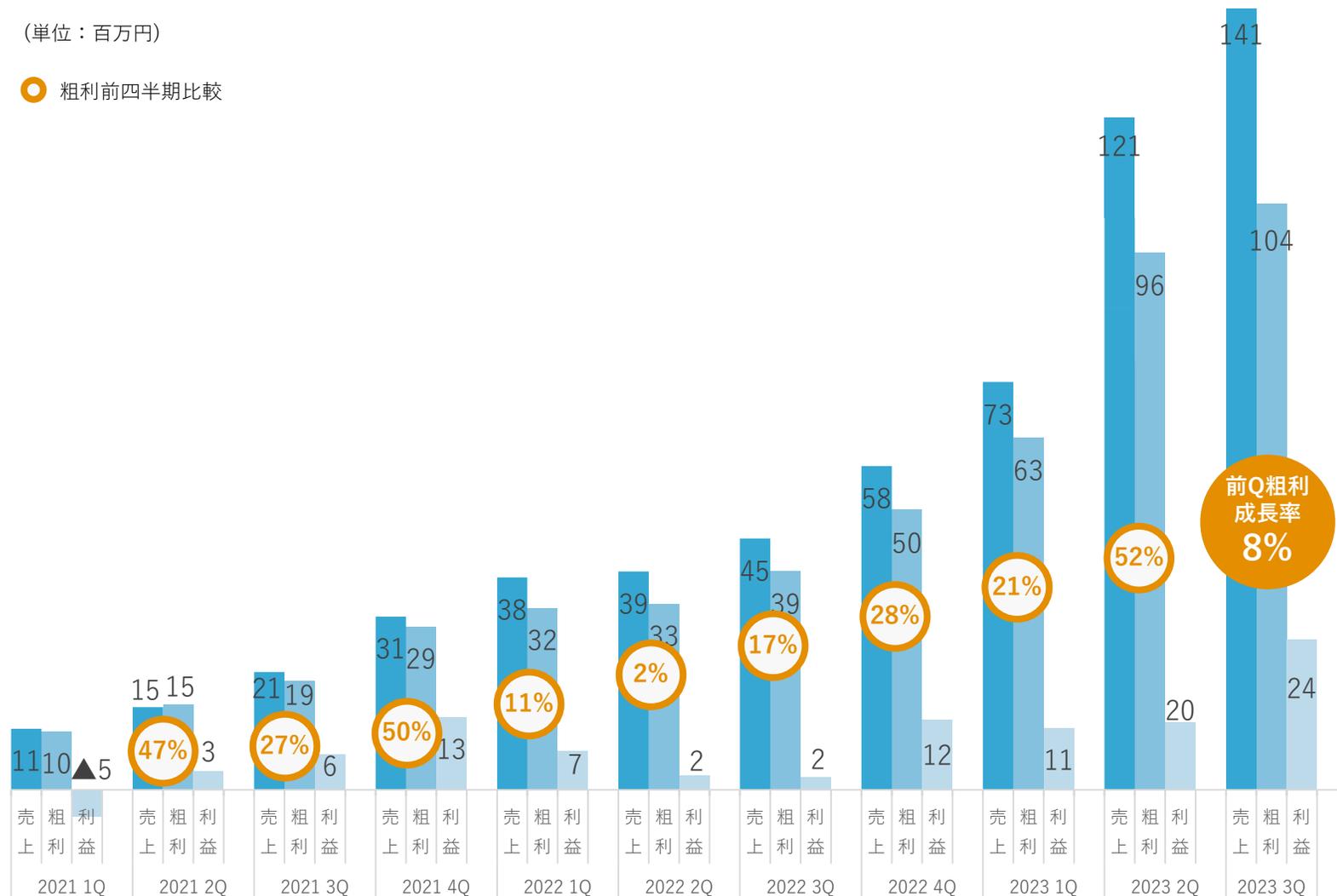
※1: 2023年3月より、デジタルグロース事業(マヒナ・オンコーチ)の金額を含む

Twitterの影響がありながらも、買収効果により前Q比粗利成長率8%

フィンテックセグメント

(単位：百万円)

○ 粗利前四半期比較



株式会社デジタル&(2023/3/1)

株式会社アーネラとの共同出資・ジョイントベンチャー立上げ後、メンタルヘルス事業(マヒナ)を買収。収益効果とデジタルウォレットによる報酬支払いによる流通総額向上を図る。

オンライン家庭教師ピース(2023/7/1)

株式会社デジタル&による株式会社オンコーチの吸収合併。既に単体での黒字転換、営業利益率33%達成見込み。繰欠取り込みとデジタルウォレットによる報酬支払いによる流通総額向上を図る。

Q給(2023/7/1)

前払い給料支払いへの参入。低価格で報酬の即時払いを実現する「即Pay」リリース。資金移動業取得後は支払い手段としてデジタルウォレットを活用予定。

前Q粗利成長率 8%

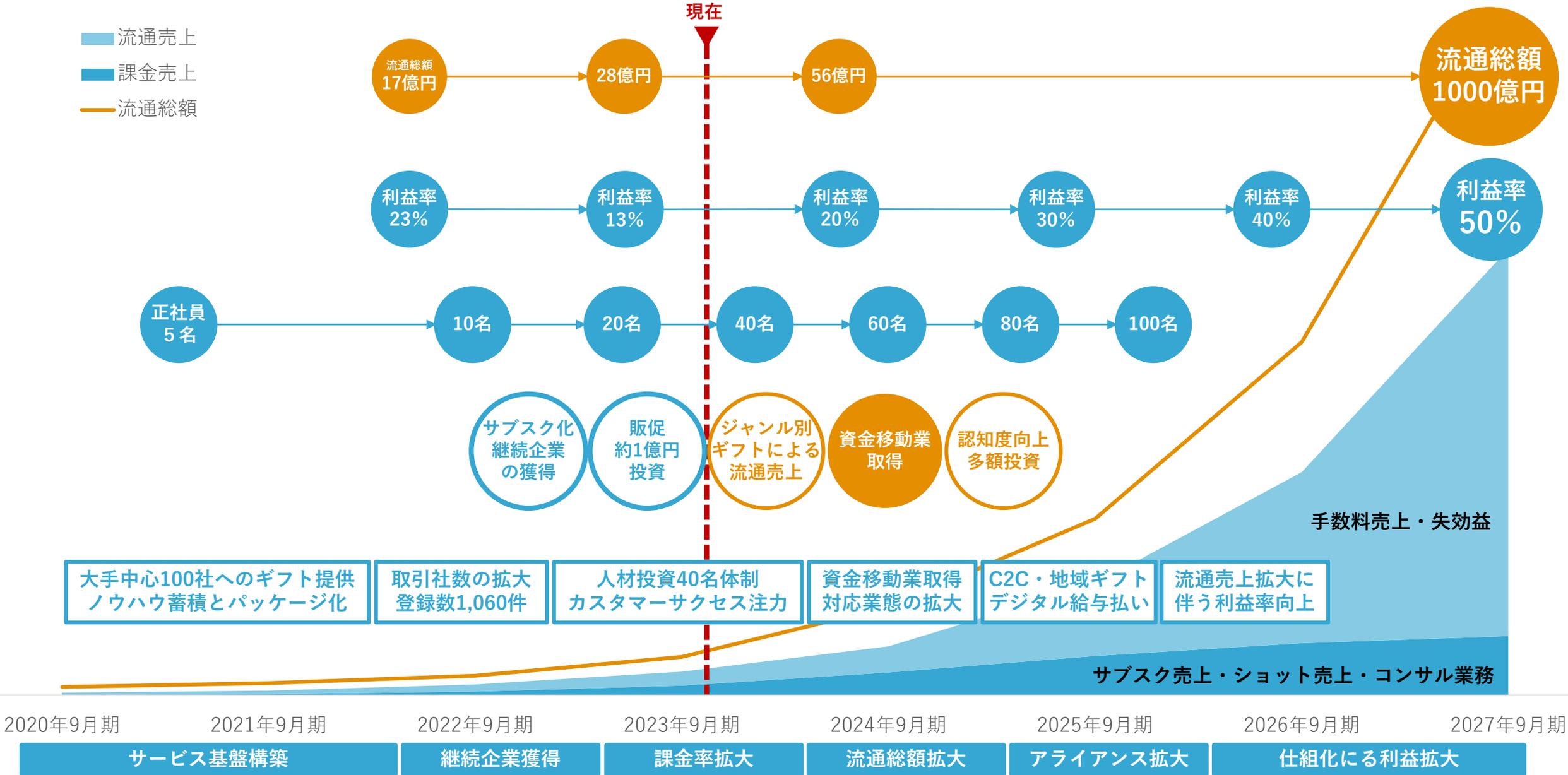
お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

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



進捗率

58%

進捗32.8億円 年間流通総額 前期倍増 56億円

前期28億円に対し115%。Twitterの影響と想定以上の資金立替ニーズがあり、倍増に向け遅延。巻き返しを図る。



進捗率

86%

進捗2.6億円 粗利 前期倍増（連続） 3億円

Twitterの影響により大半のサブスク解約が発生。個社から代理店へのOEM販売切り替えと買収効果により、粗利2倍は達成見込み



進捗率

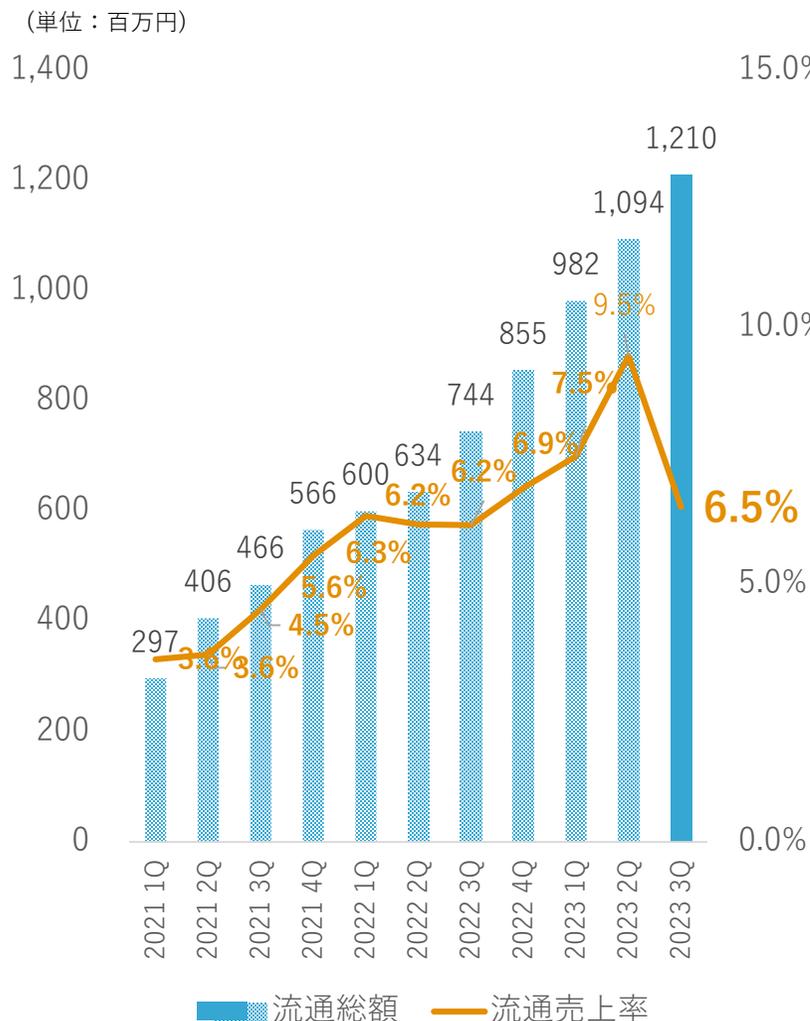
78%

進捗56百万円 セグメント利益 前期比3倍 72百万円

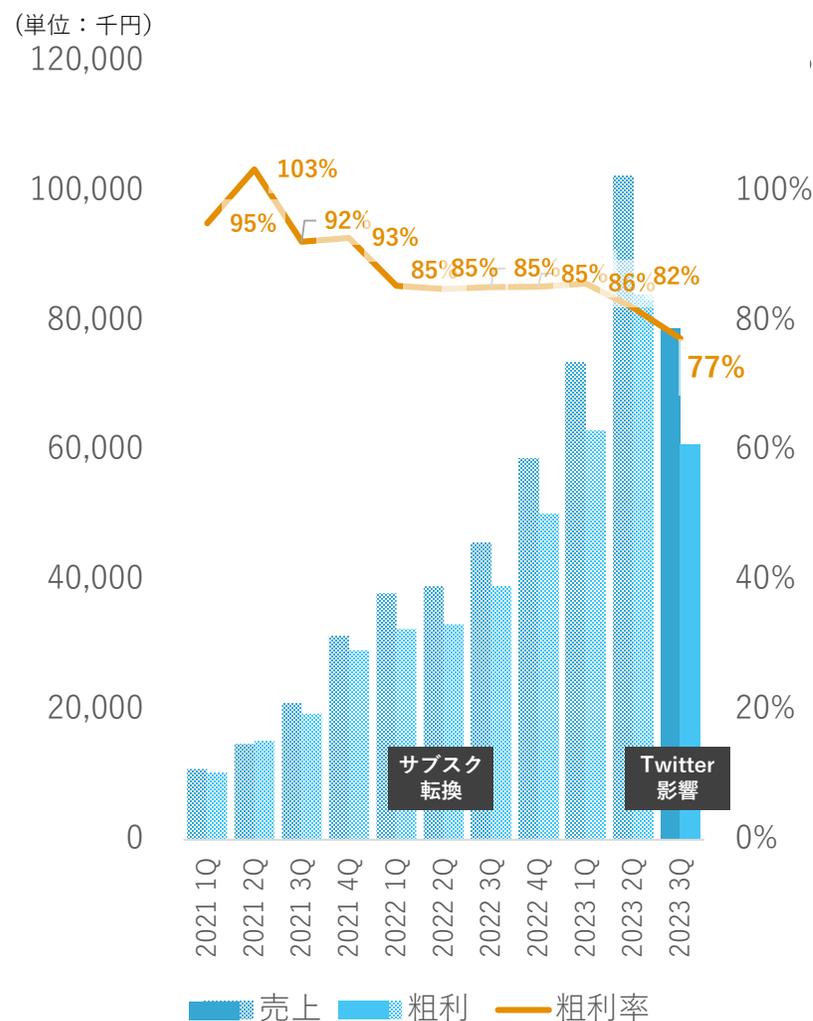
サブスク解約、および、展示会等広告投資が未回収となり苦戦ながらも、営業戦略切り替えと買収効果により利益3倍は達成見込み

大手ポイ活メディアとの連携等により流通額は**過去最高額となる12億円**となる。
 一方、Twitterの影響により大半のサブスク解約が発生。流通総額獲得施策により一時的に粗利率が減少。

流通総額・流通売上率 ※デジタルグロースを除く



売上・粗利推移 ※デジタルグロースを除く



流通総額・売上・粗利共に
13四半期連続成長

過去最高額

流通総額 **12億円**

流通売上率 **6.5%**

粗利率 **77%**

Twitterの変動要因への対応コストが圧迫したため、代理店・SMBプラットフォームへ向けた販売へ切り替え
Twitter API有償対応、主要SNS網羅、月額50万円で複数企業・複数キャンペーンを提供可能

01 デジタルギフト発券機能のOEM提供

貴社デザインで現金やPayPayなどのキャッシュレスへ交換できるデジタルギフトの発券が可能
キャンペーン景品の手配までを一気通貫で提供することが可能に



02 X(旧Twitter)・Threadsなどのキャンペーンシステムが使い放題

最新SNS「Threads」を含む主要SNS全てに対応したキャンペーンシステムを提供
複数企業の複数SNSで同時キャンペーンが利用可能



03 随時無償機能アップデート

上記デジタルギフトの交換先拡充
および、お客様の声を元にキャンペーンツール機能を随時アップデート

04 デジタルギフト®の商標利用 (登録5582297)

一度名前を見れば覚えられる、名前を聞けばどのようなサービスか認識できる
「デジタルギフト®」を販促物や広告などに利用可能

すでに浸透しているものから最新SNSの「Threads」までを網羅的に対応

クライアントの目的に合わせて最適なキャンペーンの提案が可能

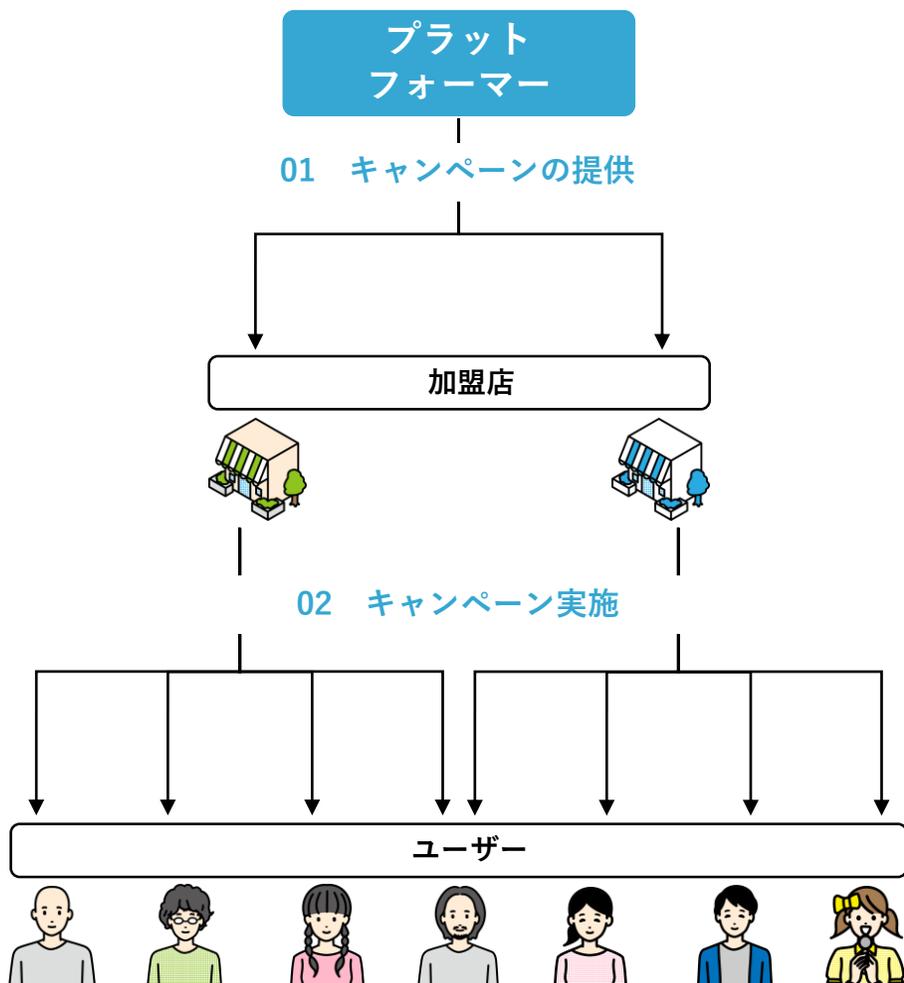
SNS	国内MAU	▶ 利用率	10代	20代	30代	40代	50代	拡散	CV	LTV	
		男女比									
Threads	1億人(国外含む)	TBA	TBA	TBA	TBA	TBA	TBA	TBA	○	△	—
X(旧Twitter)	4,500万人	53 : 48	67.4%	78.6%	57.9%	44.8%	34.3%	○	△	—	
LINE	9,500万人	50 : 50	92.2%	98.1%	96.0%	96.6%	90.2%	—	○	○	
Instagram	3,300万人	40 : 60	72.3%	78.6%	57.1%	50.3%	38.7%	—	○	○	
YouTube	7,000万人	51 : 49	97.2%	97.7%	96.8%	93.2%	82.5%	—	○	—	
TikTok	1,700万人	51 : 49	62.4%	46.5%	23.5%	18.8%	15.2%	○	—	—	

※TBAは未公表 (To be announced) の略となります。

※ガイアックス 2023年8月更新！性別・年齢別 SNSユーザー数 (Twitter、Instagram、TikTokなど13媒体) より引用

月額50万円の固定原価で複数の加盟店へ複数のキャンペーン提供が可能

多くの加盟店を巻き込んだコラボキャンペーンで貴社サービスの利用促進を図ることができる



01 貴社メリット

- 多数の加盟店に安価でキャンペーン提供
- 加盟店へ提供することで自社サービス利用数が増加

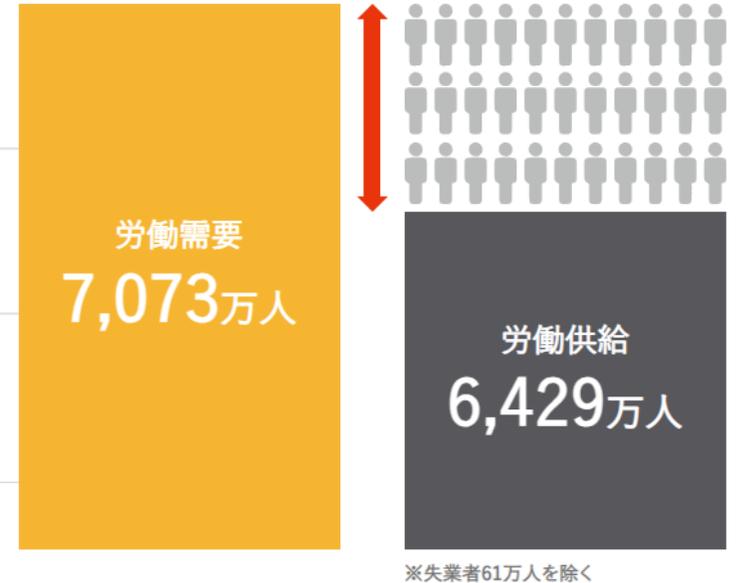
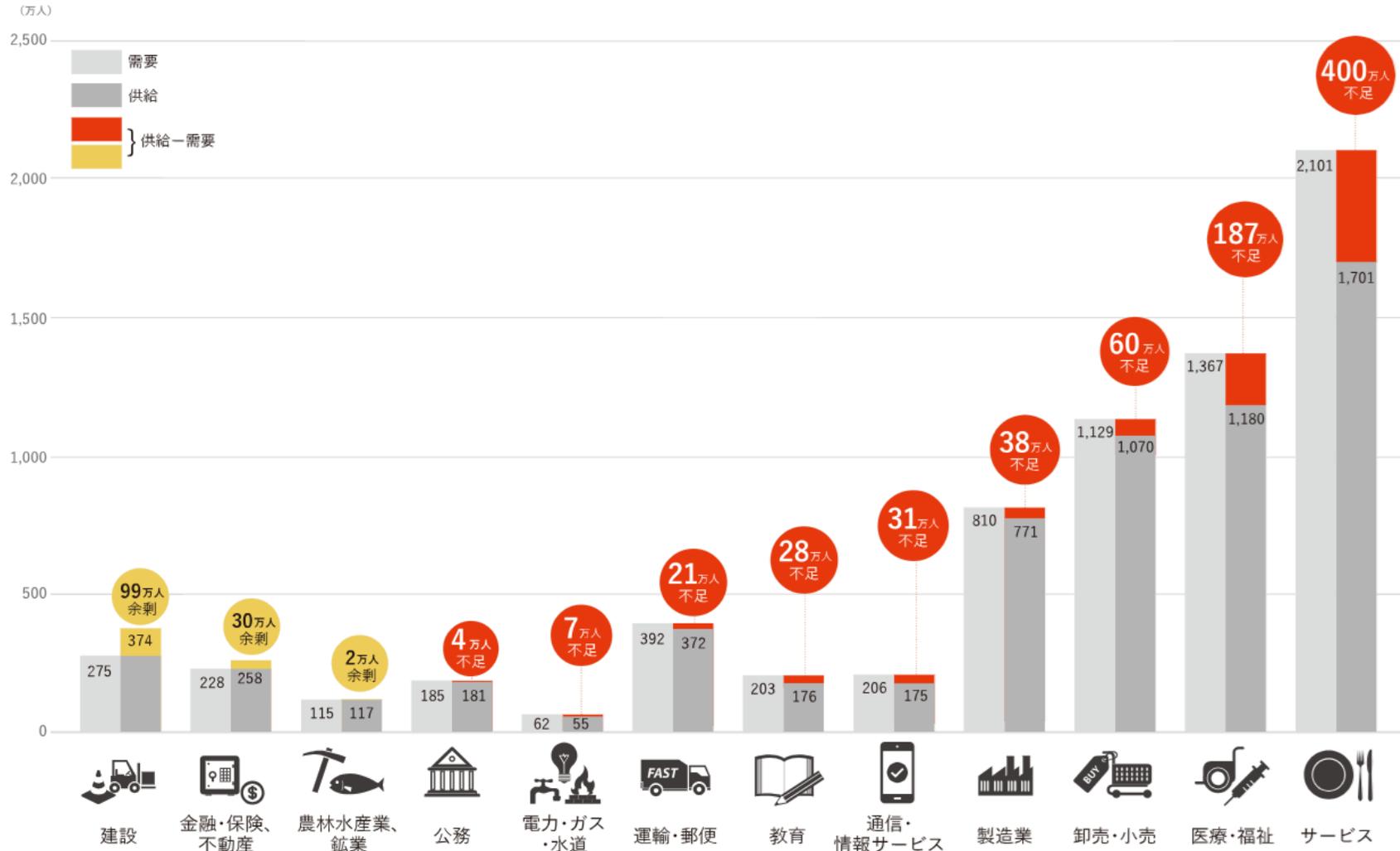
02 加盟店メリット

- 超安価にソーシャルキャンペーンを実施
- 新規・リピートの集客

03 ユーザーメリット

- ギフト利用によるお得なサービス利用

2030年、人手は644万人不足する



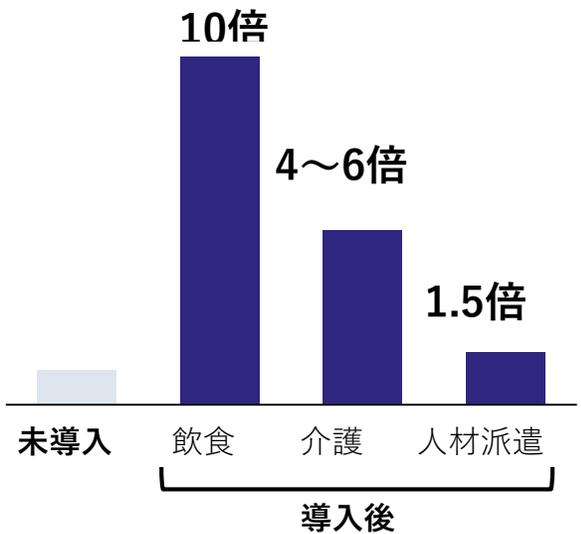
推計の結果、2030年には、7,073万人の労働需要に対し、6,429万人の労働供給しか見込めず、「644万人の人手不足」となることが分かりました。

産業別において、特に大きな不足が予測されるのは、サービス業、医療・福祉業など、現在も人手不足に苦しむ業種であることが分かりました。これらの業種は、少子高齢化やサービス産業化の進展により今後も大きな需要の伸びが予測され、労働供給の伸びがそれに追いつかないと考えられます。

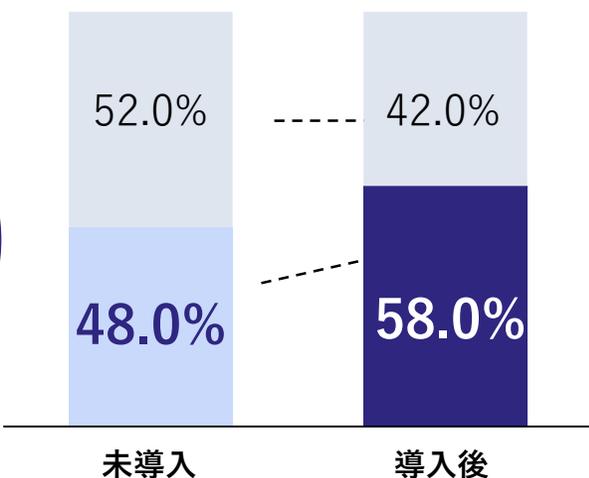
労働者不足による有効求人倍率上昇、若年層の貯蓄ゼロ42.1%

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。

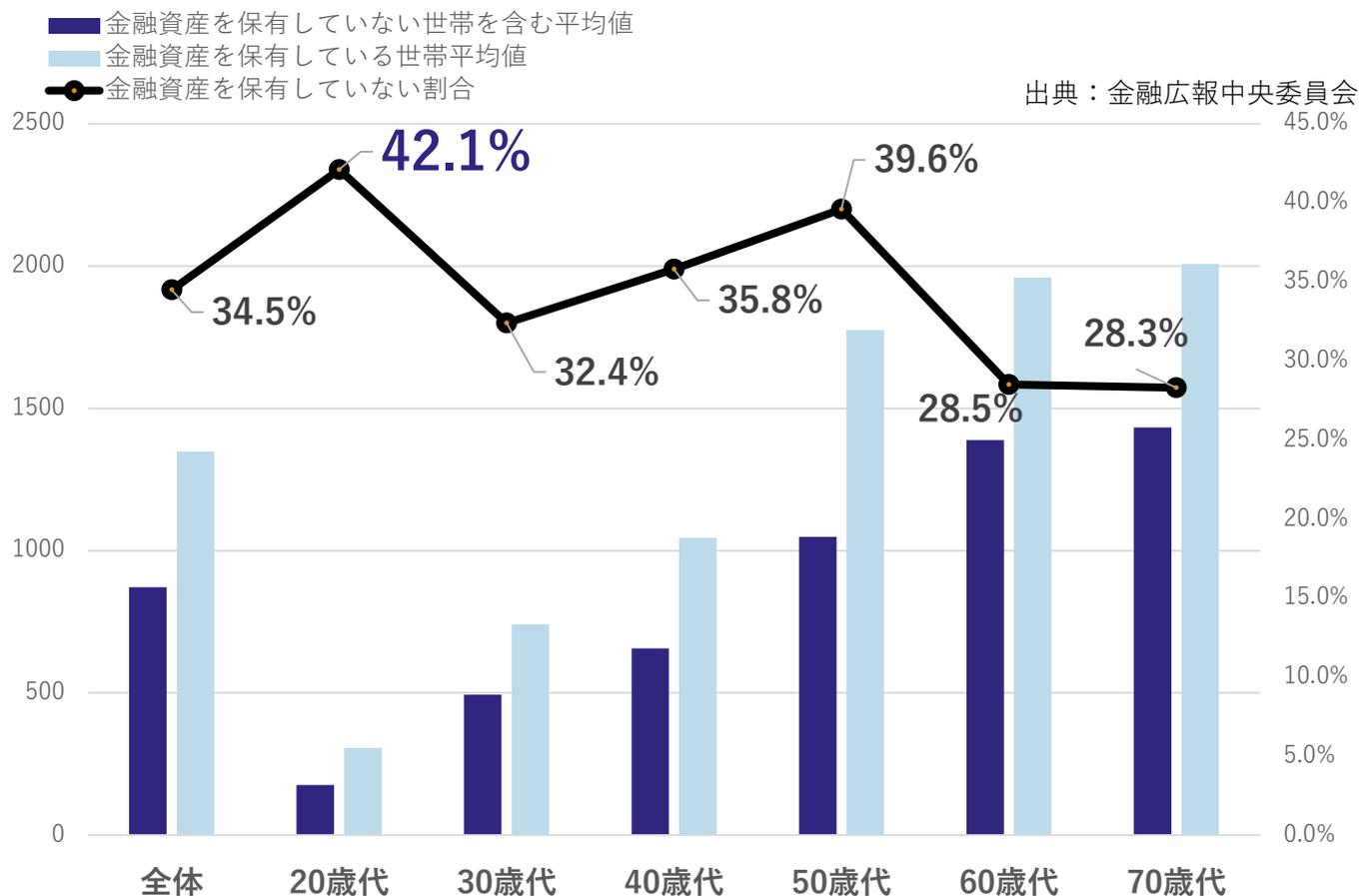
応募者数
1.5~10倍



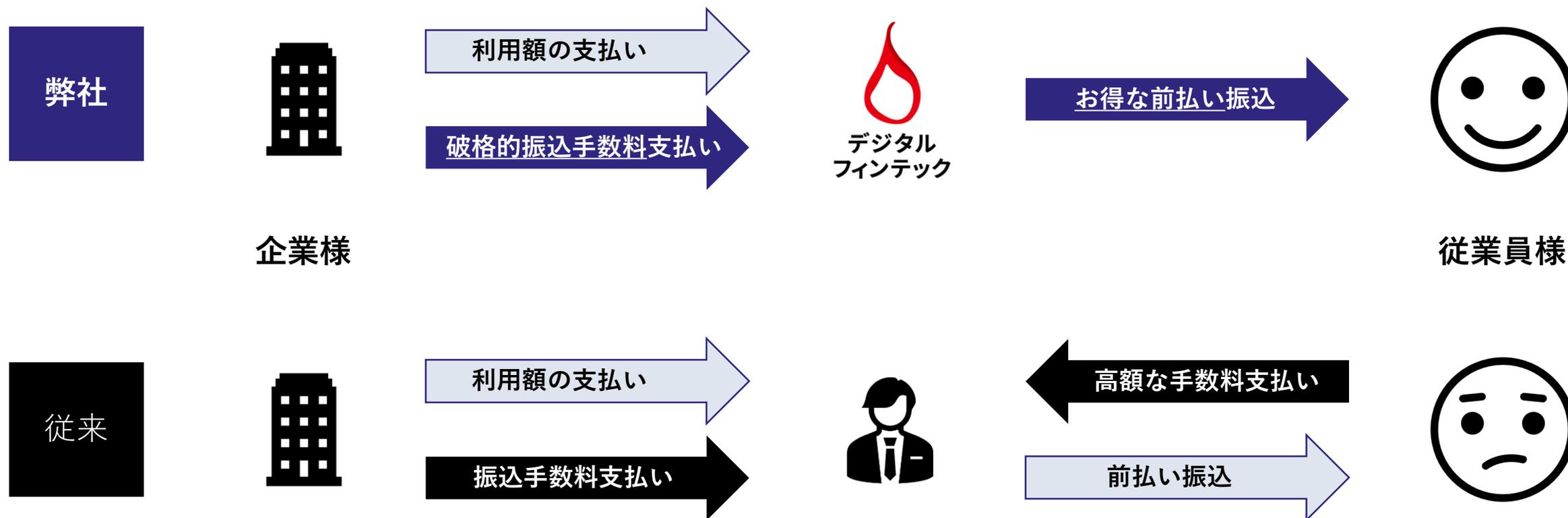
定着率
10%増



単身世帯の年代別・金融資産の保有状況（単位：万円）



給料の前受けのために従業員様は高額な手数料を支払っています。
弊社は銀行の振込手数料同等以下の手数料とすることで、
企業様の最小限の負担で、従業員様への給料前受を実現します。



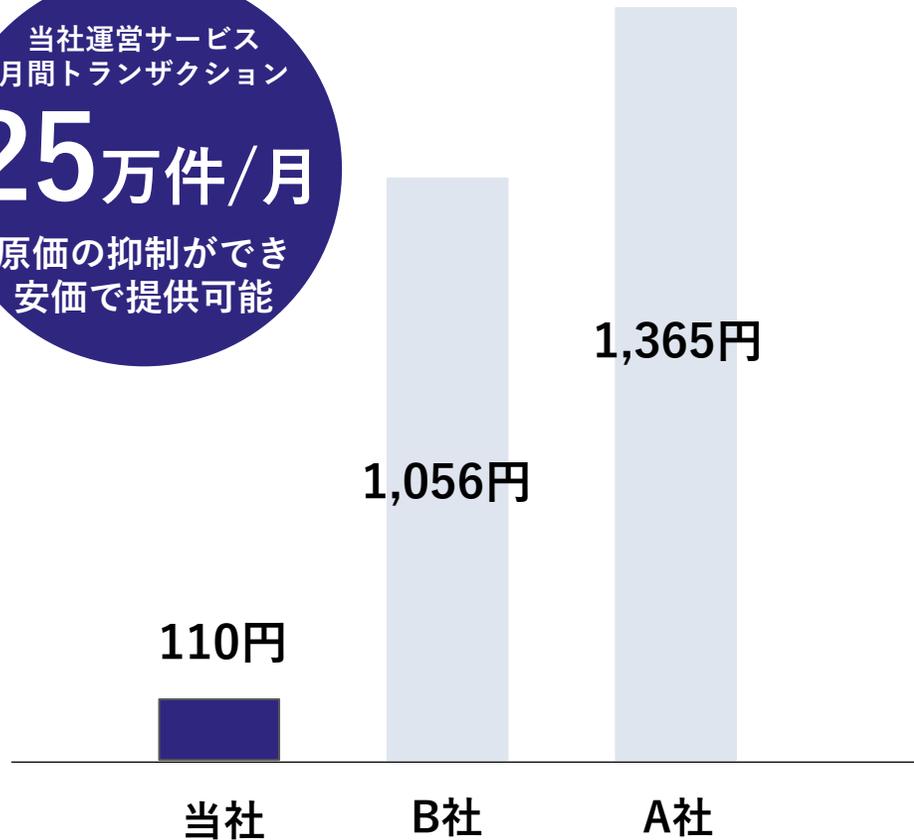
初期・月額費用 **無料**

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。29

買収したデジタルマーケティング事業のクライアント性質上、当社下半期に予算縮小傾向
結果、売上、粗利、セグメント利益のいずれもが前Q比で大幅に縮小。来期上半期より回復傾向に入る想定

	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(※)	46百万円	73百万円	111百万円	63%	41%
粗利	45百万円	71百万円	111百万円	64%	40%
販管費	42百万円	46百万円	47百万円	91%	89%
その他収益(※)	16百万円	16百万円	-	100%	-
セグメント利益	19百万円	38百万円	63百万円	50%	30%

※IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上

今後のセグメント構想（継続検討）

来期以降の事業進捗等を勘案しつつ、マーケ領域の事業・組織を一本化し、デジタルマーケティングセグメントをフィンテックセグメント内に吸収。グロース事業を新セグメント化する可能性

デジタルフィンテック

お金の未来をもとう。
デジタルウォレット Q給

2027年9月期 流通総額1,000億円

2023年9月期 流通総額倍増

- 導入メリットの検証と追求
 - ・導入障壁の除去
 - ・運用工数・コスト削減効果追求
 - ・エンドユーザメリットの追求
(報酬の即時払い・報酬受取先拡充)

- ①流通総額最大化
→ 資金移動業取得
- ②流通粗利改善
→ ジャンル別ギフト立上げ

中長期での戦略的・計画的
アライアンス営業部隊組成

デジタルギフト

想いを、すぐに。

2023年9月期 粗利倍増

デジタルマーケティング

クリエイティブ



- ①CS・社単・継続率向上
 - ②システム(課金)売上最大化
 - ③広告・制作アップセル
- ※トータル支援によるデジギフト利用継続効果

マーケティング部隊組成
短期的収益創出の自走化

デジタルグロース

継続的M&AおよびJV設立

資金移動業取得後、フィンテック事業の
他社提供に向け、自社事業での検証・研
究開発および実績作り



- ①キャッシュフロー獲得
- ②シナジーによる事業成長
- ③流通総額貢献

利益成長のためのM&A
M&A・PMIチーム発足

デジタルマーケティング
による事業成長

自社商品・サービスの
デジタルギフト化

既存ギフト利用先追加
による販促支援
(ジャンル別ギフト)

報酬支払い・小口現金支払い

04 2023年9月期 通期コミットメント

フィンテック事業

2023年通期流通総額**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

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

デジタルグロース

デジタル&の**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

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

05 Appendix

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-



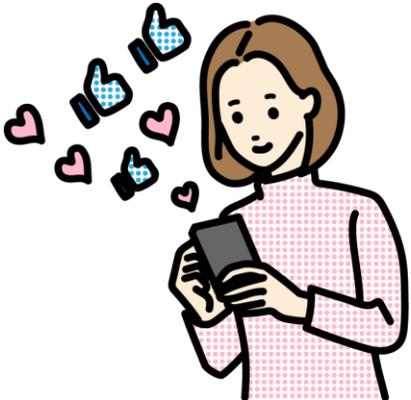
- ・各種支払い手数料を下げたい
- ・在庫リスクを軽減したい
- ・振り込みの工数を下げたい etc...

SNSキャンペーン

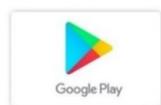
集客・販促キャンペーン

振り込みの簡易化

来場・来店特典



商品・サービス



Uber

Uber Eats



Demaecan

金券



amazon gift card



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。

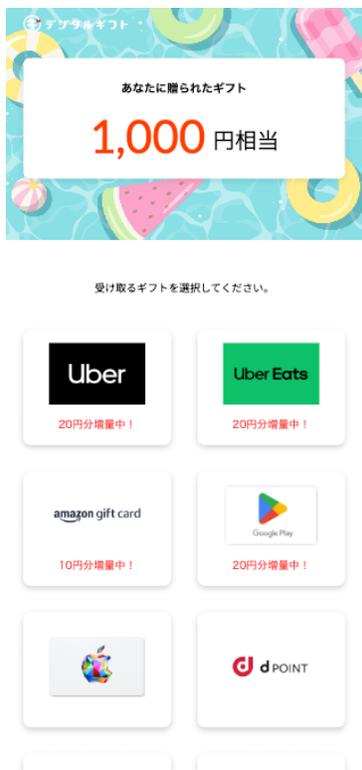
アプリのダウンロードや会員登録は不要、届いたギフトのURLをタップだけで利用可能
デザインテンプレートをカスタマイズすることによって、シームレスに受け渡し完了
ユーザーの離脱防止や、自社サービスと一貫性のあるUI・UXを実現

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



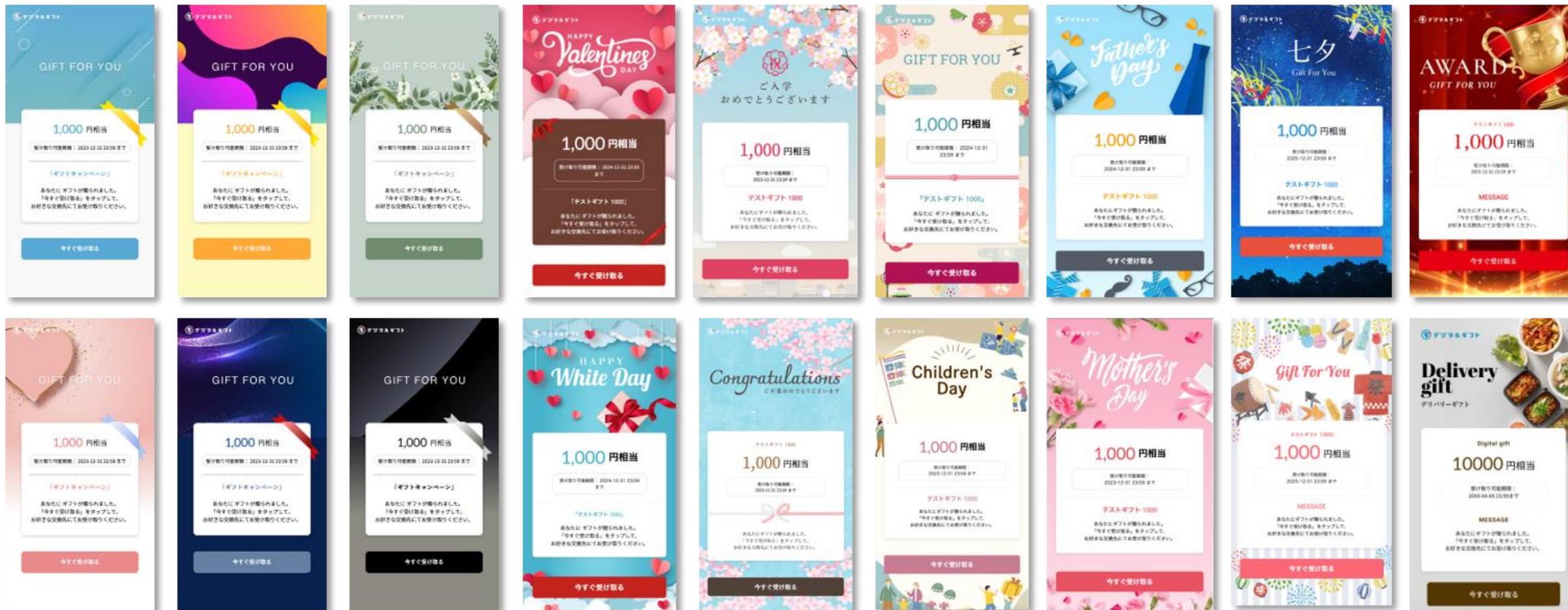
※1: PR動画の差し込みには有料プランへの登録が必要です
※2: 受け取り画面下にバナーを設置するには有料プランへの登録が必要です
※一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要です

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

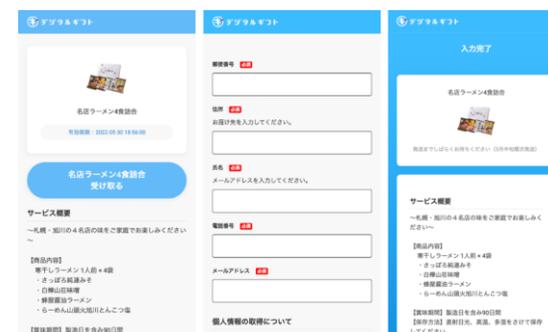


■コード表示

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



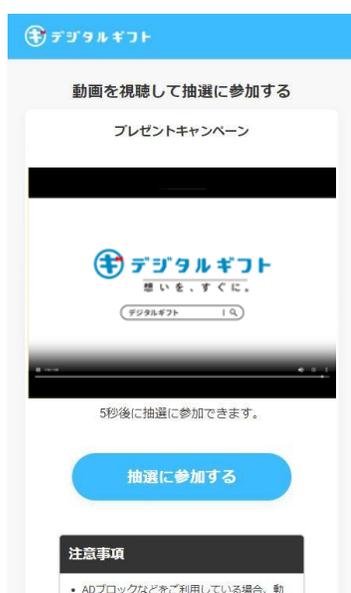
キャンペーン告知

※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

創業から18年以上運営しているポイント交換サービス基盤を保有
競合他社と比較して手数料原価を抑えることができ、低価格で提供が可能

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
単発で簡易に利用可能

Rea!Pay
副業解禁・在宅ワーク
ライフスタイルの多様化

PointExchange
電子マネーの普及

Point Bank
ポイントバンク

PointStyle
自社ポイントサービス立ち上げ

2023年

2020年

2019年

2011年

2008年

2006年

2005年

ライフマイル
※2019年9月事業売却

CROWD
※2020年10月事業売却

Gendama
※2020年10月事業売却

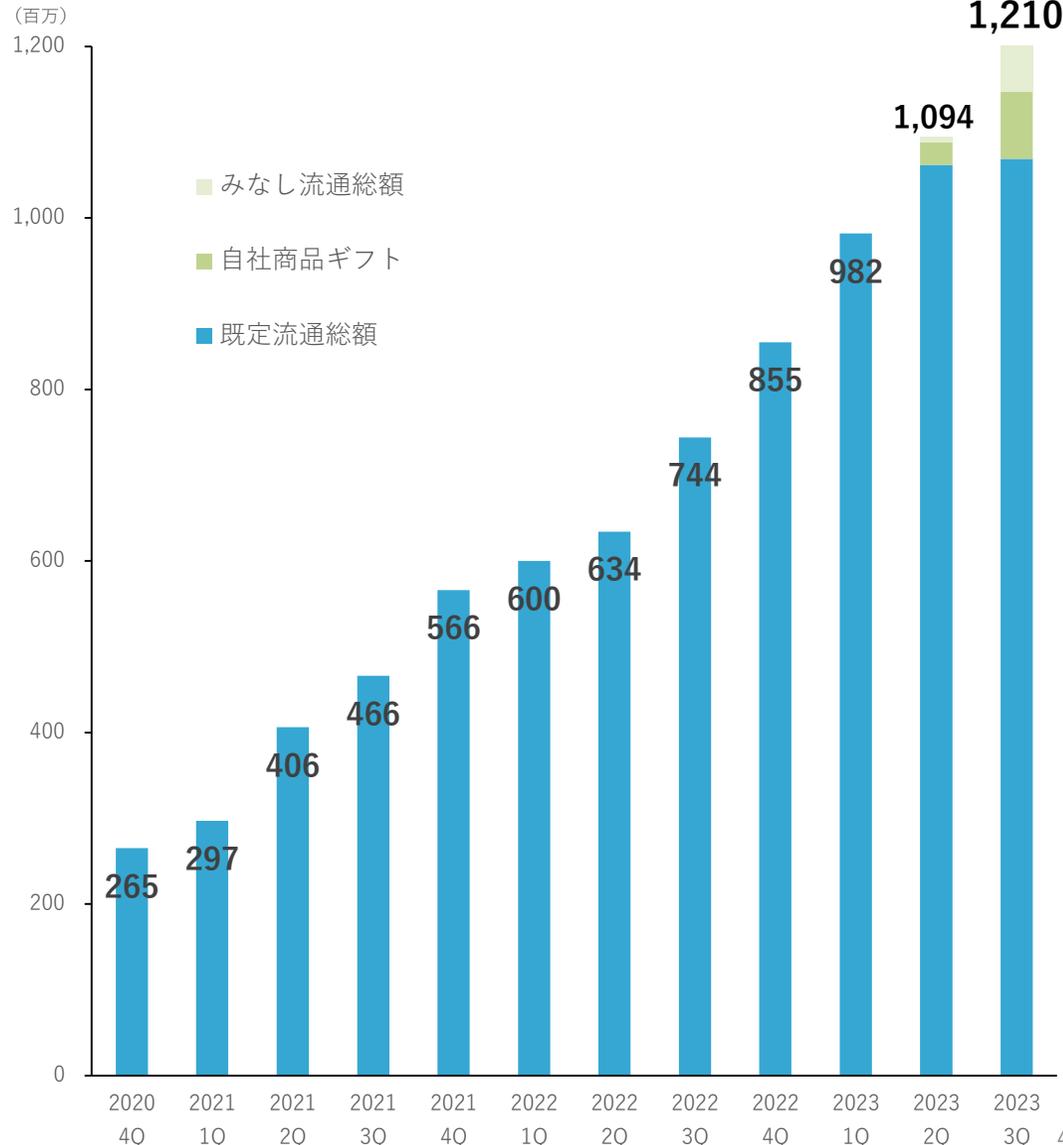
株式会社リアルワールド
REALWORLD

総会員 1,000万人超
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

ポイント流通総額
約260億円
※2023年6月時点

最高月間交換件数
230,898件
※2023年6月時点



勤怠管理システム連携により手間なく、即前払い対応が可能で、7カ国語対応で海外人材にも提供できます。

主要勤怠管理システムとの自動連携



7カ国語に対応しており外国人労働者も対象に

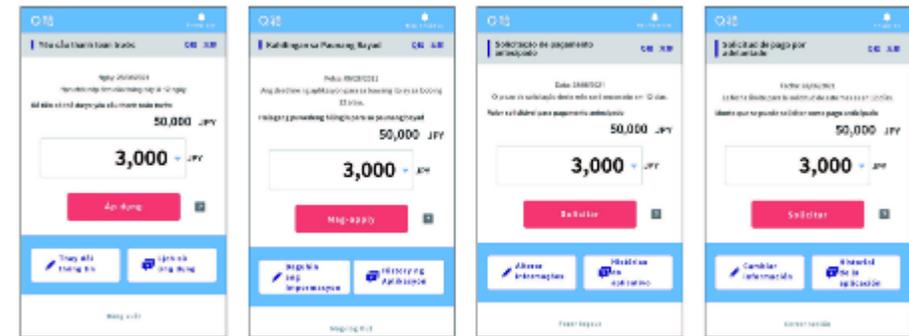


英語

中国語（簡体字）

中国語（繁体字）

韓国語



ベトナム語

タガログ語

ポルトガル語

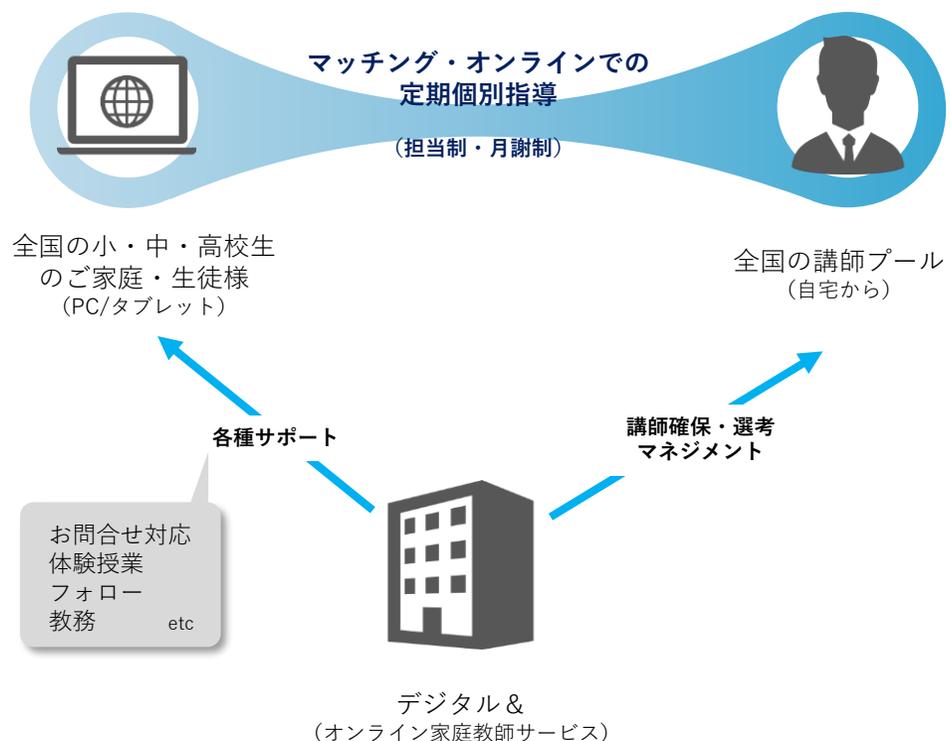
スペイン語

- 各勤怠管理システムと連携しており、即時で利用できます。
- 継続的に他勤怠管理システムとも連携・増強しています。
- 未対応の勤怠管理システムでも、CSVによって即対応可能です。
- 業務委託等による報酬支払も対応可能となっています。

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。
2023年4月に契約書締結、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、
効力発生の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。

	2021年5月期	2022年5月期
売上高（千円）	51,592	57,173
営業利益又は 営業損失（千円）	△41,761	△44,551



グループ本部

IR担当

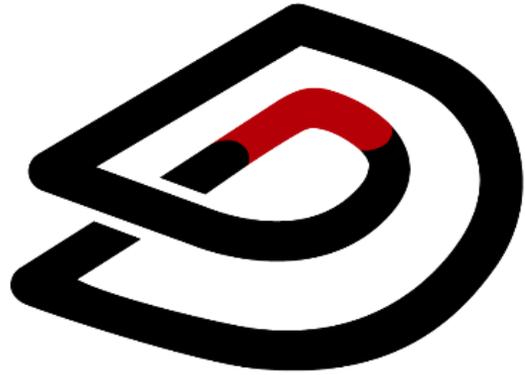
TEL

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。