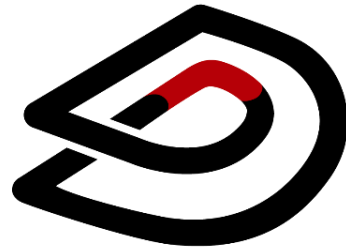


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

**2025年9月期 第1四半期
決算説明資料**

INDEX

- 01** 2025年9月期 第1四半期 決算ハイライト
- 02** 2025年9月期 第1四半期 主要計数のご説明
- 03** 事業進捗
- 04** Appendix

01 2025年9月期 第1四半期 決算ハイライト

全社売上・粗利の最高値を更新、営業利益8百万円で着地

フィンテックセグメント好調。一方、デジマセグメントの軟調及び一時的な資金移動業準備費用で、営業利益率が減少。デジマセグメントのプロモーション事業は売却の方針

流通総額19四半期連続成長、前年同Q比1.7倍

年間流通総額が約100億円のベースに成長。流通総額拡大へ注力し、一時的に低下した流通粗利率は5.2%まで回復・上昇。今後は再び、流通総額拡大の成長率向上を優先

フィンテックセグメント 過去最高 売上・粗利・利益を更新

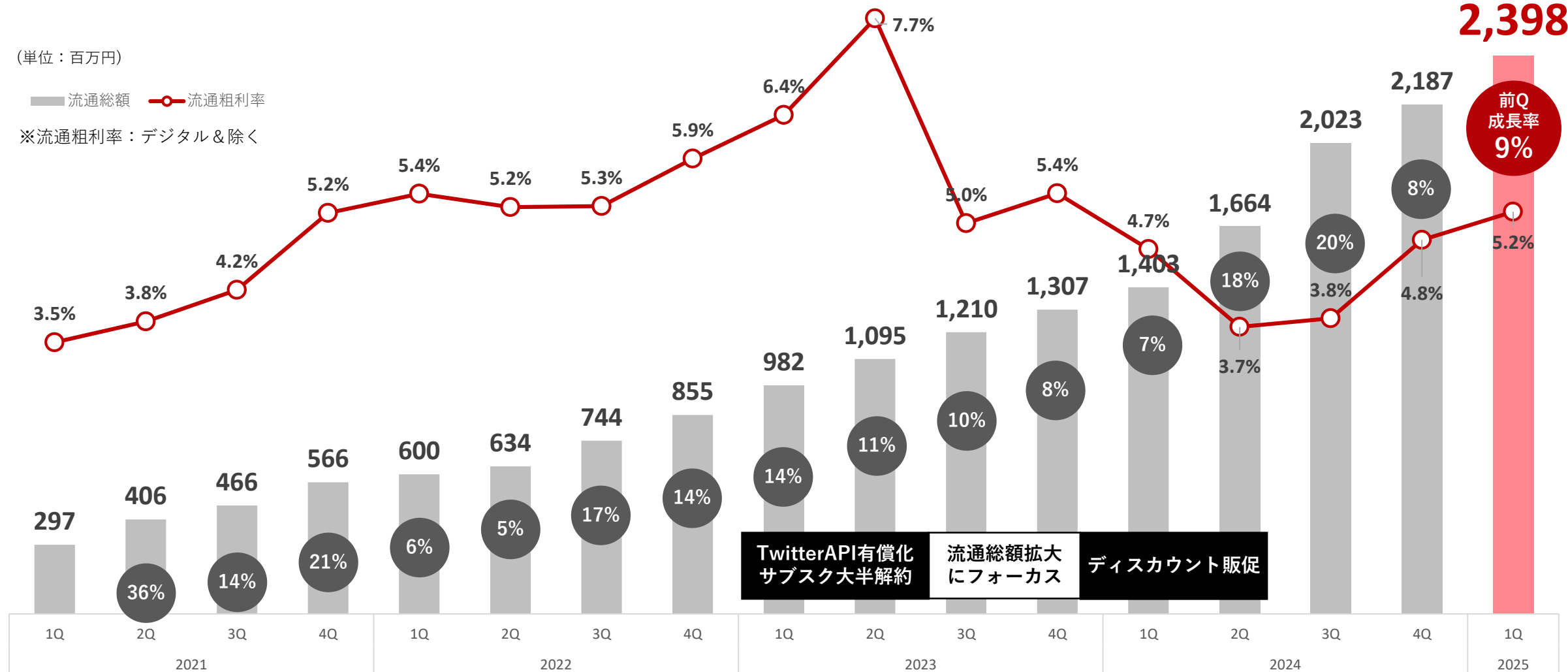
粗利率85%・利益率42%と高い利益性を維持し成長中。短期的には資金移動業取得準備による販管費増を見込むが、中期的には更に利益率が大幅向上の見込み

取締役全員による第7回ストックオプションの全行使 (※)

総額約1.3億円の払い込みにより、資本が増加。財務健全性に寄与

フィンテック流通総額の四半期推移

2025年1Qフィンテック流通総額は**19四半期連続成長**、**年間約100億円ベースへ**
 サブスク収益減少やディスカウント販促の影響後、**流通粗利率は5.2%**となり回復・上昇傾向。
 再度、流通粗利率を低下させても、流通総額拡大を優先、四半期成長率を上昇させる。
 補助金ファクタリングは補助金の新年度受付開始時期の関係で1-6月は停止見込み



通期業績予想に対し、売上は**フィンテックセグメントが堅調に推移**した結果、良好な進捗状況。

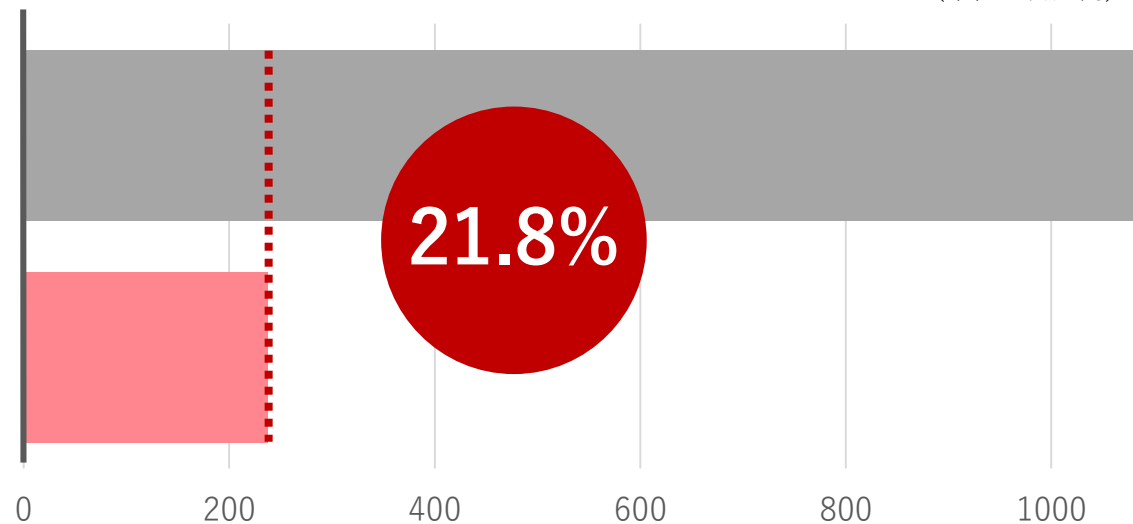
一方、デジマセグメントの軟調、及び外形標準、子会社移転費用などの**一時的な費用の増加が営業利益を圧迫**

(単位：百万円)

売上

通期予想 1,090百万円

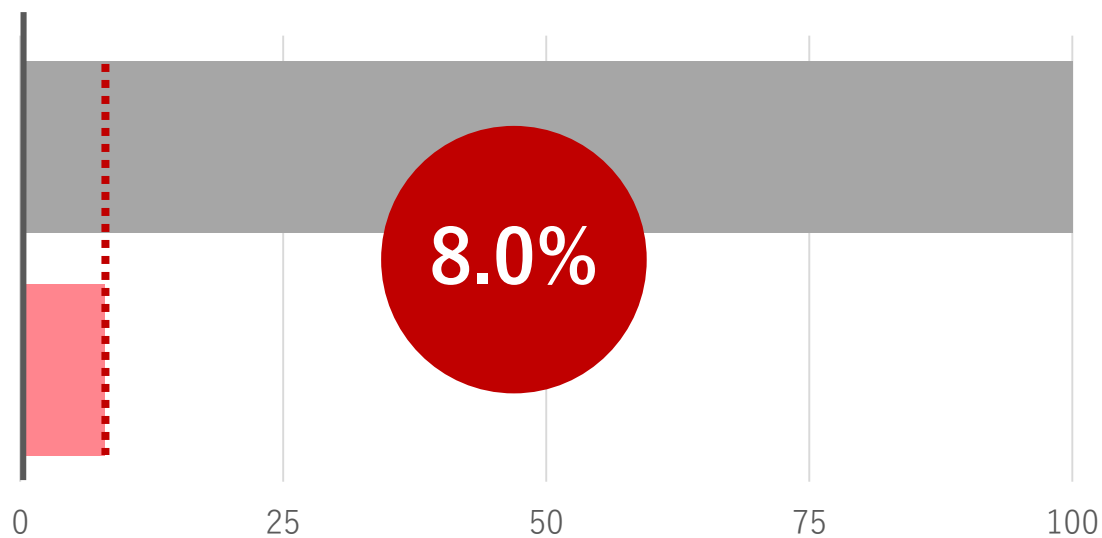
1Q累計実績 **238百万円**



営業利益

通期予想 100百万円

1Q累計実績 **8百万円**



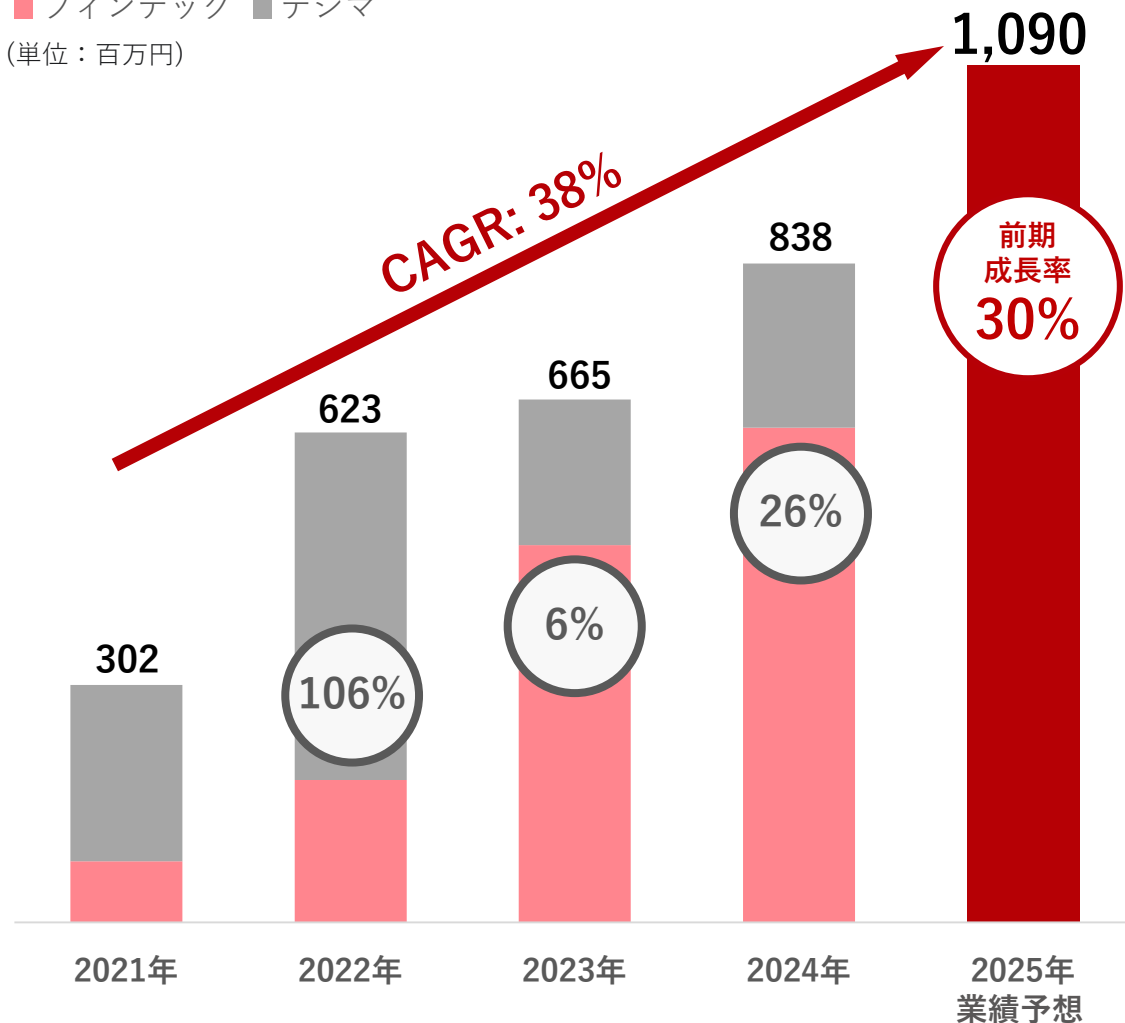
売上・営業利益 | PIVOT後の通期推移

2025年9月期はフィンテック事業の継続的な成長を考慮し、売上は130%成長を見込む。更なる流通総額の拡大への資金投下や資金移動業取得に伴うコストの増加を踏まえ、業績予想の営業利益はコンサバに設定

通期売上推移

■ フィンテック ■ デジマ

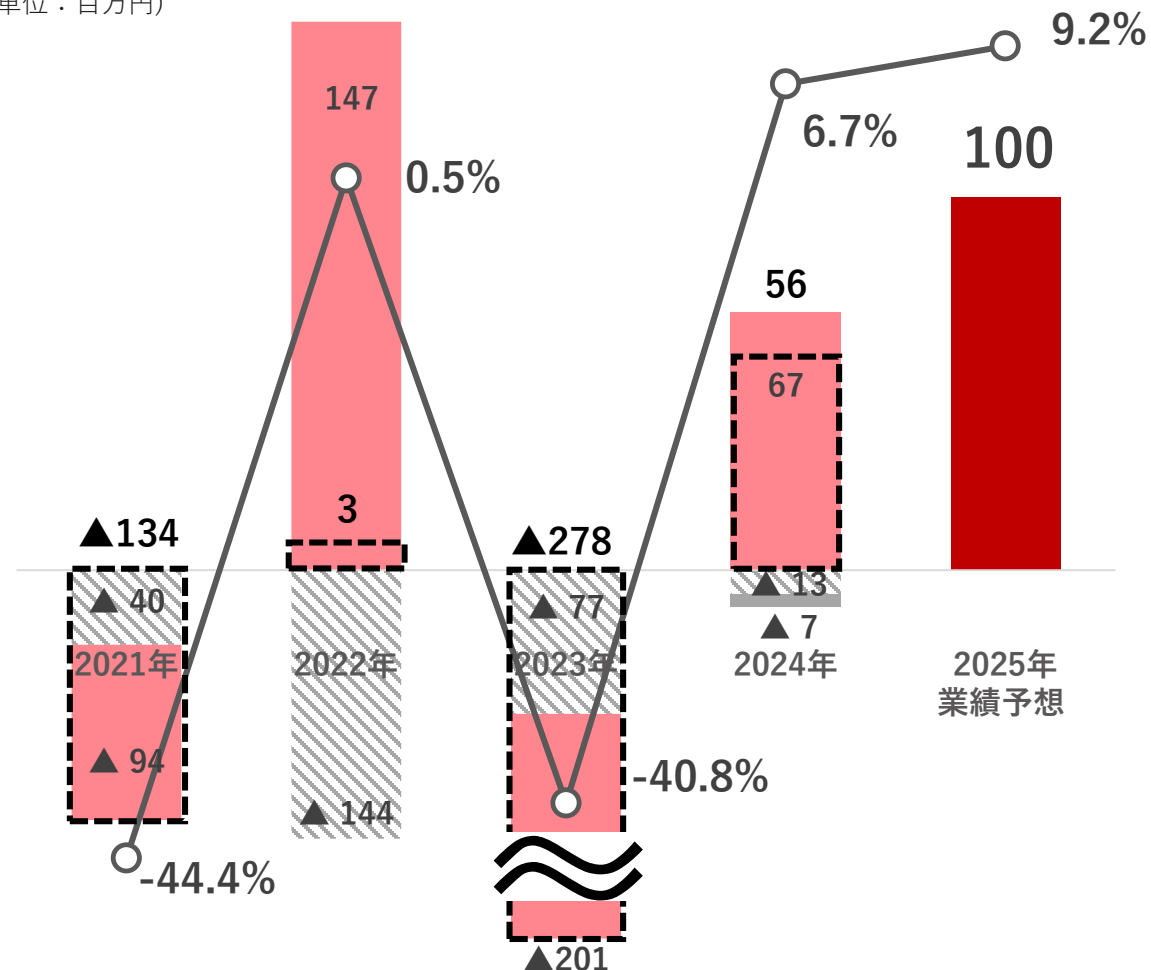
(単位：百万円)



通期営業利益推移

■ 営業利益 ■ 減損 ■ 減損前利益 ■ 外形標準課税 ○ 営業利益率

(単位：百万円)



02 2025年9月期 第1四半期 主要計数のご説明

連結損益計算書（P/L）：2025年9月期 第1四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）

当第1四半期会計期間は、前四半期に引き続き売上・粗利ともに着実に成長。

販管費が一時的に増加したものの、営業利益は黒字にて着地

単位：百万円	2025年9月期 第1四半期 (2024年10月～2024年12月)	2024年9月期 第4四半期 (2024年7月～2024年9月)	前四半期比	2024年9月期 第1四半期 (2023年10月～2023年12月)	前年同期比
売上収益	238	219	109%	203	117%
売上総利益	192	185	104%	173	111%
売上総利益率	81%	84%	▲3pt	85%	▲4pt
販売費及び一般管理費	200	187	107%	179	112%
その他収益及び費用	16	1	1600%	16	100%
営業利益	8	▲0	—	11	73%
四半期利益	▲9	16	—	36	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	▲12	▲2	—	10	—

当社考察

1 デジマセグメントの軟調を受け、売上原価が上昇した結果、粗利率が悪化

2 子会社であるデジタルフィントックの本店を札幌に移転することに合わせ、新たなオフィスへ移転を実施。当該移転費用や今後の組織成長のための採用・業務委託費用などの一時費用の増加があり、営業利益は減少するも、黒字を維持

売上・営業利益 | 四半期毎の推移

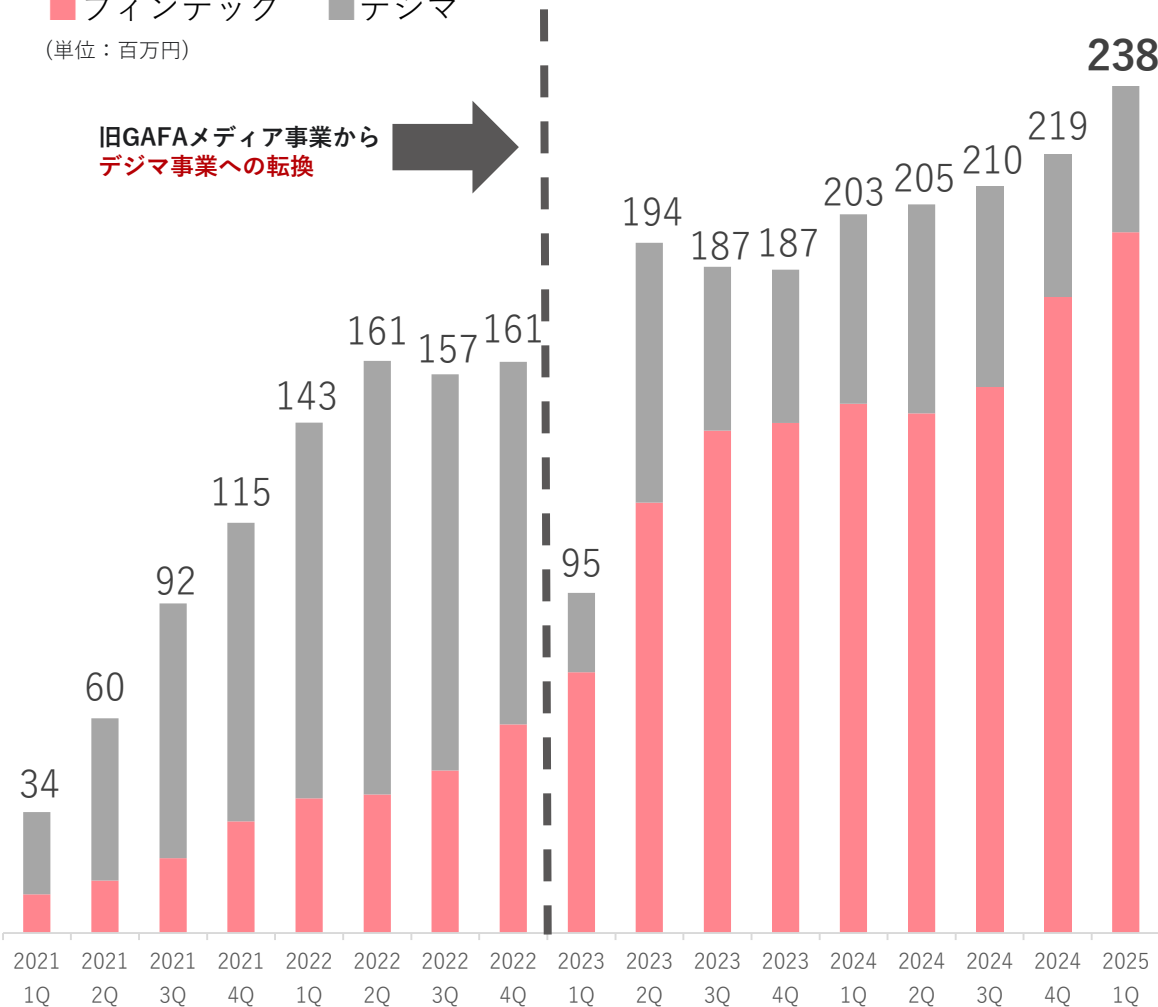
第1四半期は、フィンテック事業の成長が寄与し、**2021年9月期以降過去最高売上を更新し**、
 デジマの軟調やフィンテック事業における移転費用等の一時費用があったものの、**営業利益は黒字で着地**

フィンテック・デジマの四半期売上推移

■ フィンテック ■ デジマ

(単位：百万円)

旧GAFAMedia事業から
デジマ事業への転換

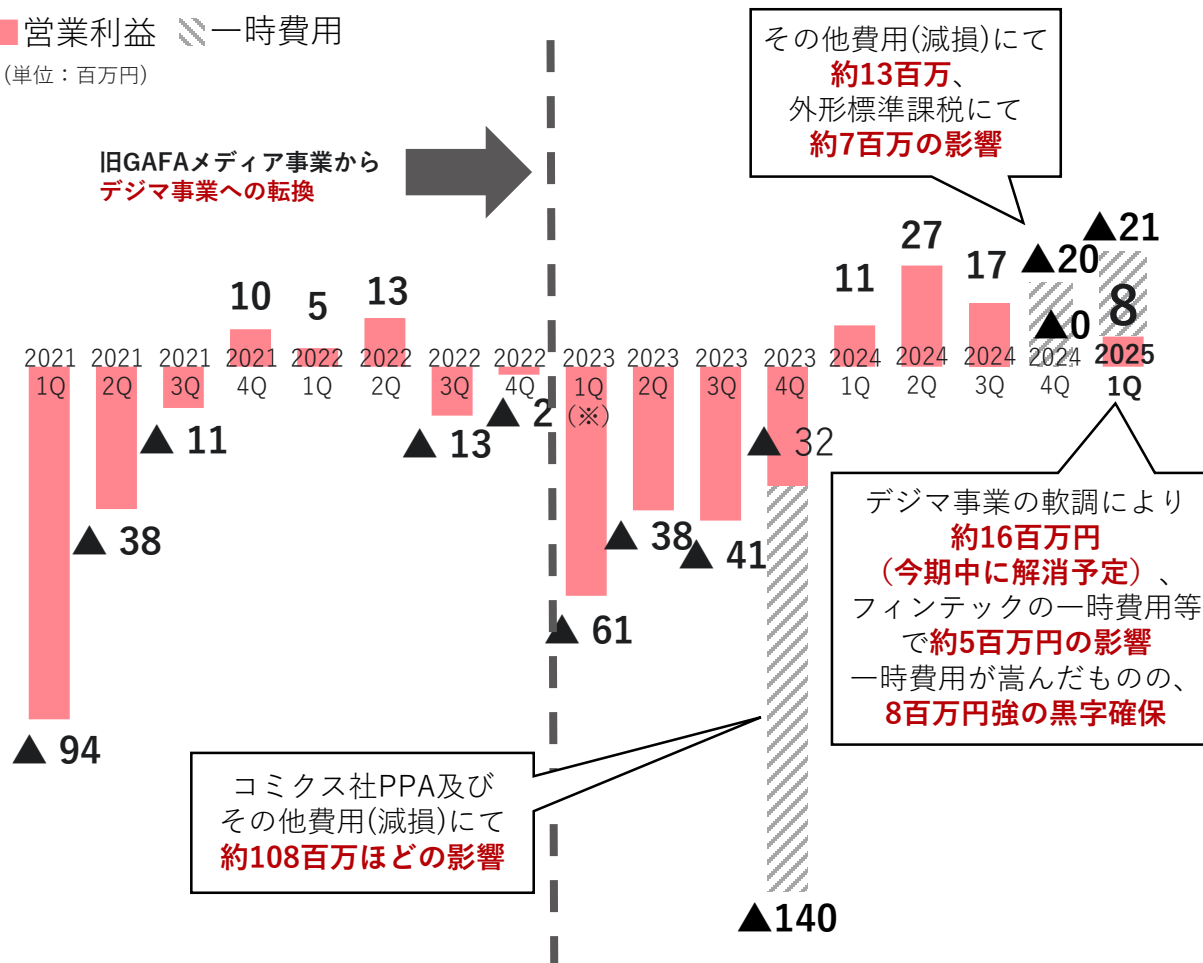


営業利益の四半期推移

■ 営業利益 ▨ 一時費用

(単位：百万円)

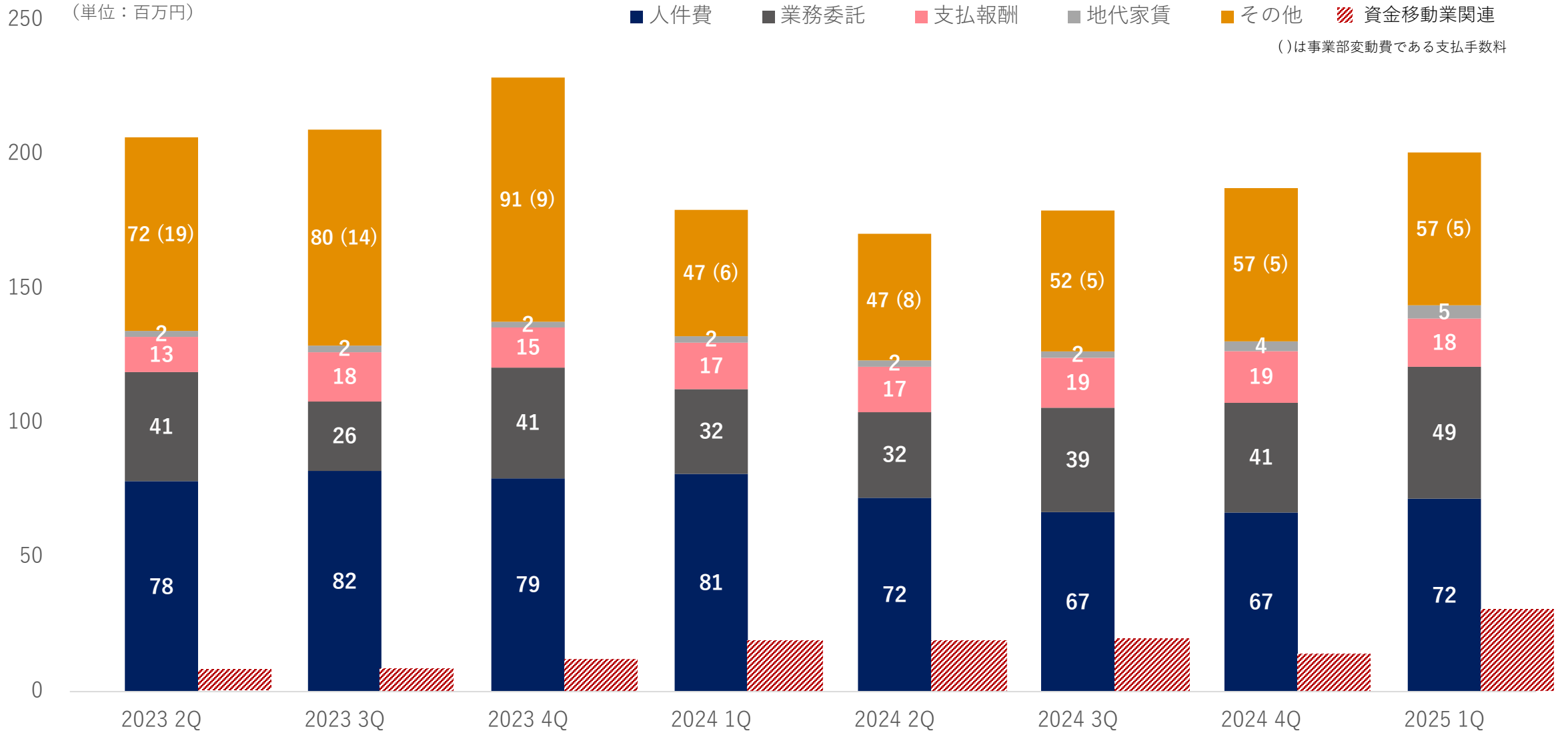
旧GAFAMedia事業から
デジマ事業への転換



(※) 2023 1QよりIFRS適用

販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

フィンテック事業の業容拡大に伴う人件費と資金移動業対応の開発費用（業務委託費）が増加し販管費全体で増加

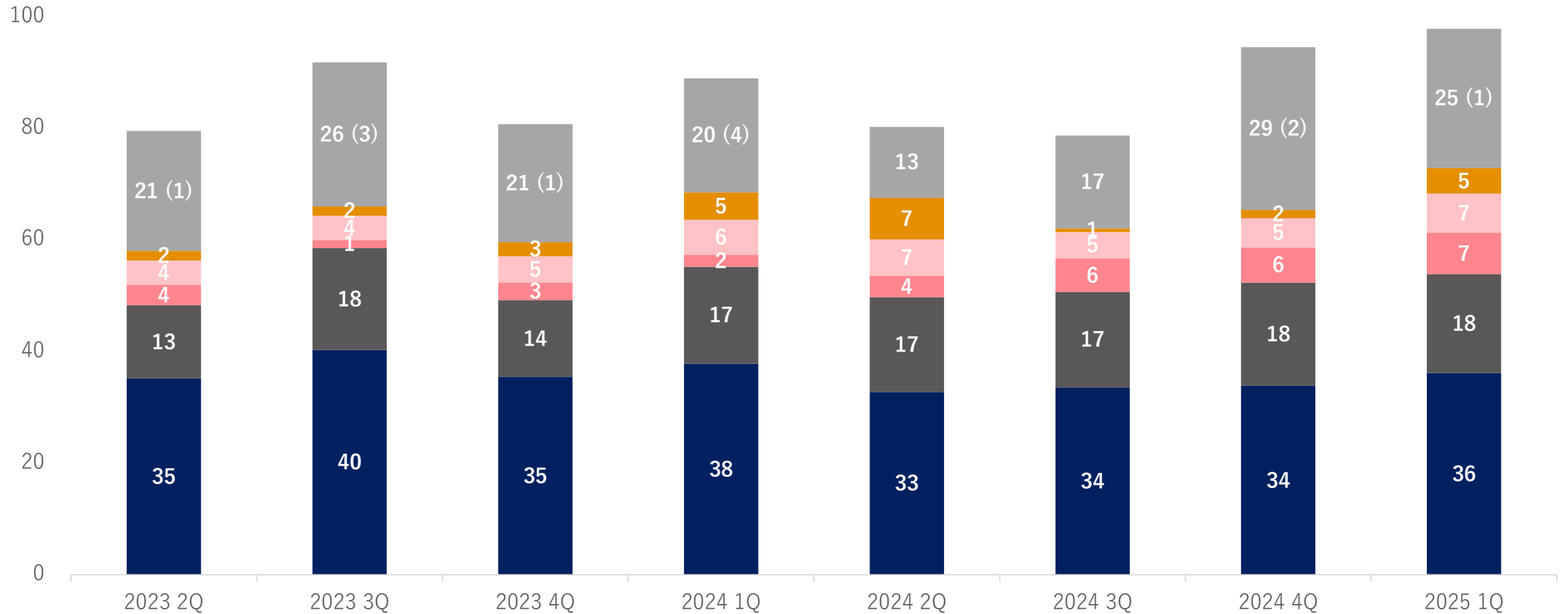


販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)

前四半期対比で、決算対応に伴う上場関連費用及び業務委託費が増加し、販管費全体で増加

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)

新規事業であるファクタリングを始めとして、フィンテック事業の更なる成長と季節要因が重なった結果、現預金が減少したものの、**第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の転換により資本は増加**

単位：百万円	2025年9月期 第1四半期末 (2024年12月31日時点)	2024年9月期 第4四半期末 (2024年9月30日時点)	前四半期	2024年9月期 第1四半期末 (2023年12月31日時点)	前期末比
流動資産	1,468	1,597	92%	1,141	129%
現金及び 現金同等物	587	801	73%	512	115%
非流動資産	823	738	112%	644	128%
資産合計	2,291	2,335	98%	1,786	128%
流動負債	1,368	1,396	98%	1,103	124%
非流動負債	67	122	55%	139	48%
資本	855	817	105%	543	157%
負債及び 資本合計	2,291	2,335	98%	1,786	128%

当社考察

- 1 フィンテック事業において、ファクタリングの買取額の増加及び年末年始の連休に備えたギフト仕入代金増加により現預金が減少。今後は更なる流通総額の拡大に向けて、Debtによる資金調達を行っていく方針
- 2 マッコリー・バンク・リミテッドを割当先として発行したCBの資本転換により負債が減少し、資本が増加

03 事業進捗

(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/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



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」「デジタル即払い」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・受取り方の多様化に合わせたソリューションを提供

クライアント

ポイント交換	給付金	キャンペーン
株主優待	キャッシュバック	
クラウドソーシング、ギグワークの報酬	返金・中古品買取代金の支払い	

人を不幸にしないための、デジタルと

デジタルプラス

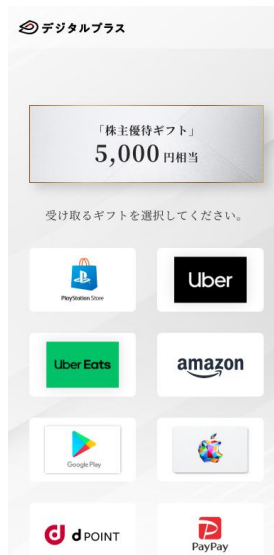
支払いDX



デジタル
即払い



受取りDX



エンドユーザー

稼ぎ方の多様化

副業	給料前払い	ポイ活
インフルエンサー等働き方の多様化		

受け取り方の多様化



主に3万円以下のtoC支払い
マーケ・人材・金融・コスト削減
※資金移動業取得後、デジタルウォレットにて対応予定

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

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

前年同Q比では、**流通総額171%、粗利140%成長、セグメント利益164%成長**

子会社の移転費用等の一時費用が生じたものの、**フィンテックの利益率成長が全社の利益率を牽引**

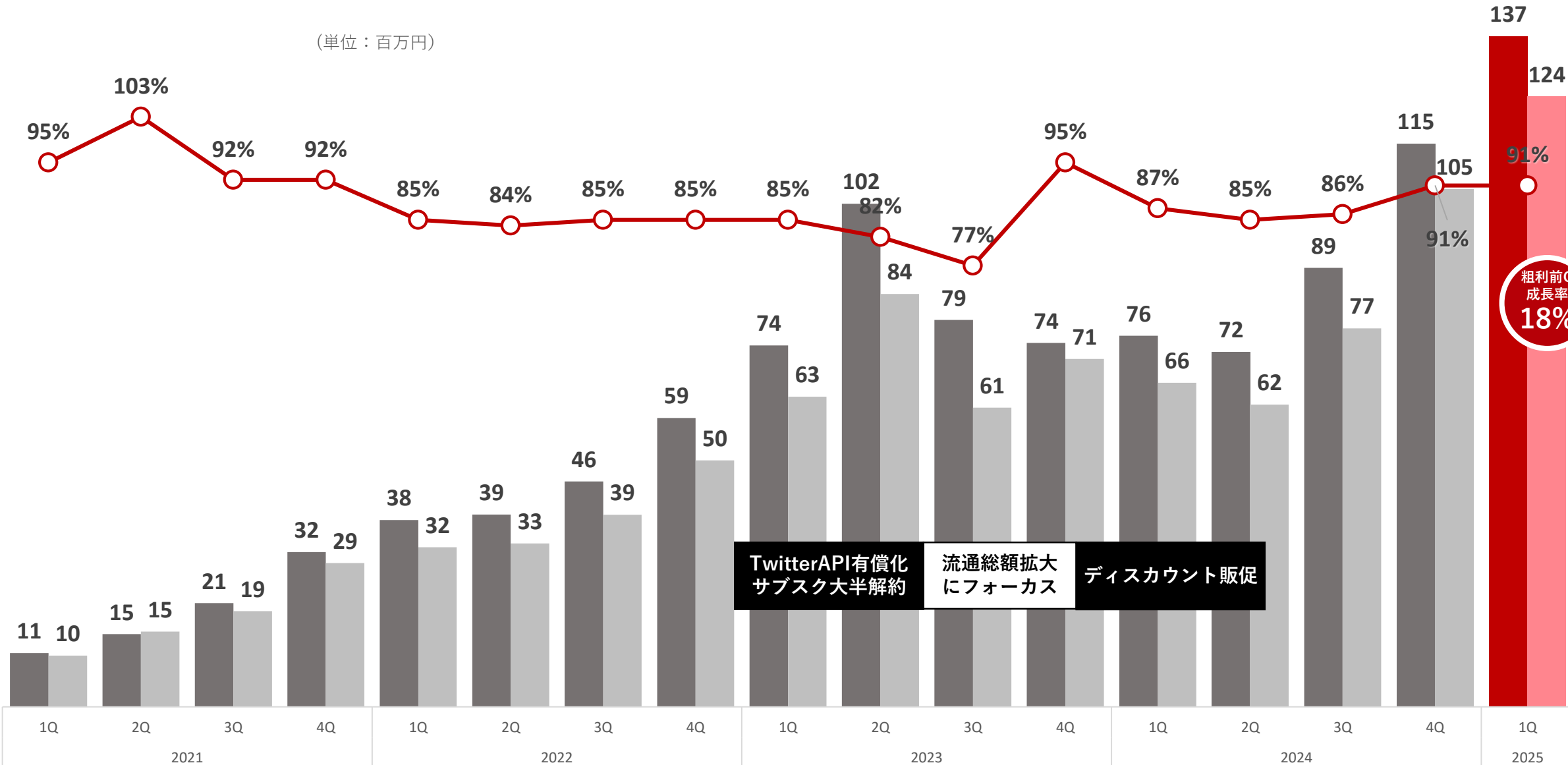
単位：百万円

	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	2,398	2,187	1,403	110%	171%
売上	197	179	149	110%	132%
粗利	167	152	119	110%	140%
粗利率	85%	85%	80%	0pt	5pt
販管費	85	76	69	112%	123%
セグメント利益	82	76	50	108%	164%
セグメント利益率	42%	42%	34%	0pt	8pt

粗利率91%と依然高い水準を維持。フィンテック単体粗利は過去最高1.2億円(前Q比118%)を突破

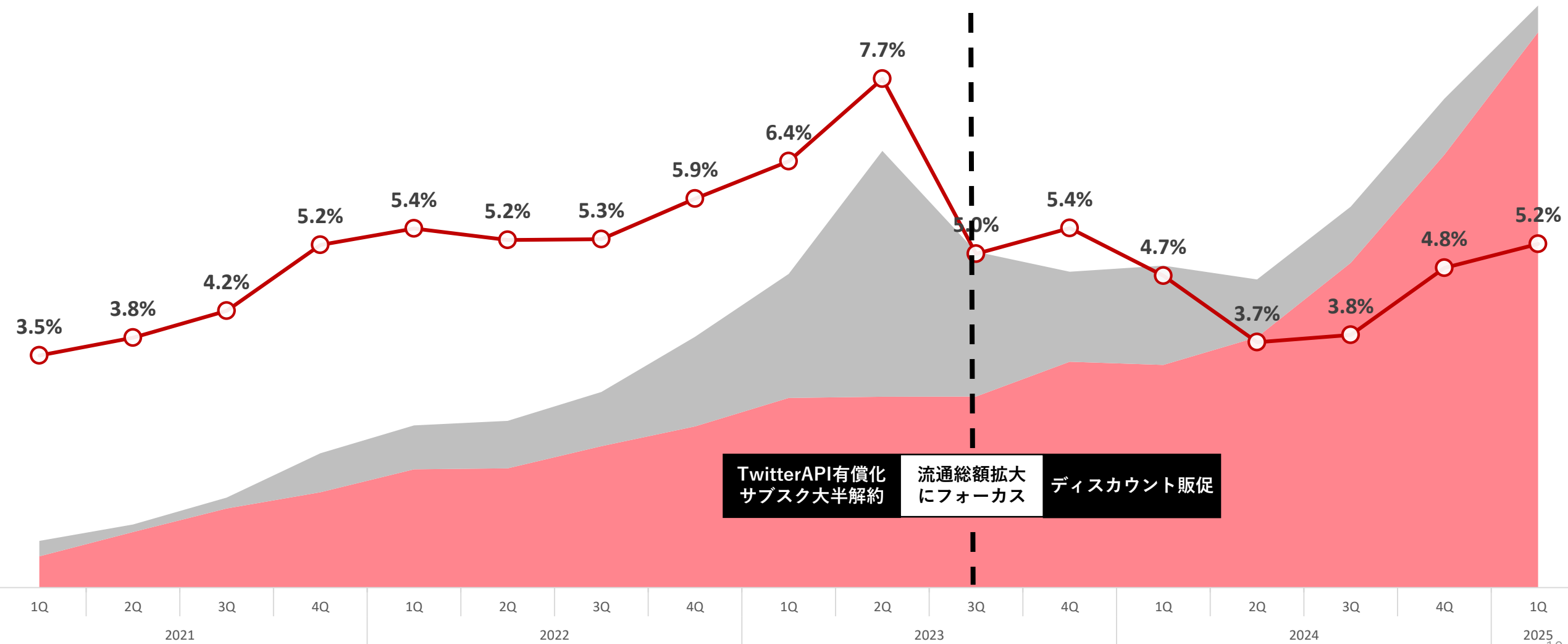
■売上 ■粗利 ●粗利率

(単位：百万円)



2023年4Qより流通総額の拡大にフォーカス。ディスカウント販促の影響で流通粗利率が一時的に低下するも、目標流通粗利率に回帰。

流通売上 システム売上 流通粗利率



TwitterAPI有償化サブスク大半解約
 流通総額拡大にフォーカス
 ディスカウント販促

お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

2025年9月期目標

流通総額120億円(前期比1.7倍)

2027年9月期目標※

流通総額 1,000億円 営業利益率 50%

「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

	「広告領域」 約12兆円 (マーケ・コミュニティ)	「人材領域」 約14兆円 (デジタル給料払い)	「金融領域」 約19兆円 (キャッシュレス)
従来の提供範囲	<ul style="list-style-type: none"> ・スタンプラリー ・オンラインくじ ・ギフト配布による集客 ・インスタントウィン ・ポイント交換 ・キャッシュバック ・アンケート御礼金 	<ul style="list-style-type: none"> ・インセンティブ ・入社お祝い金 ・給与の前払い 	<ul style="list-style-type: none"> ・株主優待 ・給付金 ・振込代行
資金移動業取得後の提供可能範囲	<ul style="list-style-type: none"> ・サービス終了に伴うアイテムやポイント等の返金 	<ul style="list-style-type: none"> ・報酬支払い ・経費精算の支払い ・採用面接時の交通費の支払い ・ボランティアへの食費、交通費の支払い 	<ul style="list-style-type: none"> ・中古品買取金支払い ・個人間送金 ・チケットの払い戻し ・ECサイトの返金

出典：広告領域 約12兆円 ※1 サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ、XENO BRAIN「市場規模 5年間の推移予測」Roland Berger「Withコロナ時代のアパレル市場の展望」を元に作成
 人材領域 約14兆円 ※2 矢野経済研究所を元に作成
 金融領域 約19兆円 ※3 矢野経済研究所、リサイクル通信を元に作成

流通総額1,000億円に向けた戦略の一環として、今期より株主優待市場の開拓を強化。

本領域単体で流通総額100億円を目標とし、現在、**IR未開示企業を含む18社から導入意思を獲得**済み



AIAI

PORT INC.

BBD
Initiative

ra((oon
HOLDINGS

Mobile Factory

IST
情報戦略
テクノロジー

BUSINESS COACH®

fabrica
HOLDINGS

RENTRACKS

1. 会員登録・ログイン不要！
2. 多様な受取方が可能！ (PayPay・アマギフト・マイル等)
3. 使われなかったギフト金額は、**全額返金**！
4. 低コストで配送可能！ (QRコード・メール・SMS等)
5. 自社商品との併用可能！
6. アンケートや動画視聴機能も無料提供！

主要クライアントの季節要因もありセグメント利益は前年同Q比49%で着地
買収した事業であるプロモーション事業は今期内を目処に売却の方針

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	41	39	54	105%	76%
粗利	25	32	53	78%	47%
粗利率	61%	82%	98%	▲21pt	▲37pt
販管費	21	16	28	131%	75%
その他収益及び費用(※)	16	-6	16	-	100%
セグメント利益	20	10	41	200%	49%
セグメント利益率	49%	26%	76%	23pt	▲27pt

※:IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上

04 Appendix

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

株式会社リアルワールド
REALWORLD

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

Gendama **ライフマイル**

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

CROWD

マイクロタスク型
クラウドソーシング

Point Bank
ポイントバンク

PointExchange

ポイント交換所

PIVOT
フィンテック事業以外
全事業売却

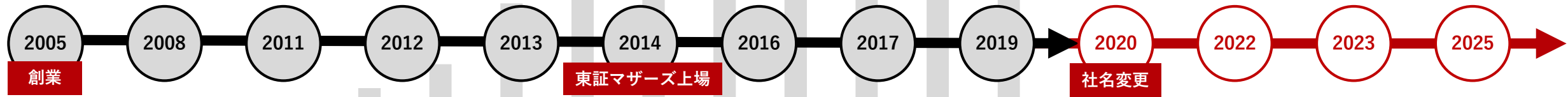
人を不幸にしないための、デジタルと
デジタルプラス
年間流通総額 約100億円
月間報酬支払数 約37万件
※2024年12月時点

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

即払い
給料前払い事業買取
リニューアル

Rea:Pay
副業解禁・在宅ワーク
ライフスタイルの多様化

デジタルウォレット
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



札幌ラボ設立

READO設立
札幌ラボ分社化

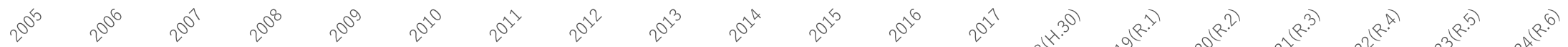
REAL FINTECH設立
金融事業領域への参入

デジタルフィンテック
2022. REAL FINTECHから商号変更
2024. 本社札幌移管

2011. REALWORLD ASIA PTE. LTD.
2012. PT.SITUS KARUNIA INDONESIA 設立

2014
マークアイ買収

2017
ノーザンライツ買収





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）



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)
メディア社外取締役就任(現任)
株式会社HashPort社外取締役就任(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 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(現任)
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ズ 株式会社 代表取締役就任
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) 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）

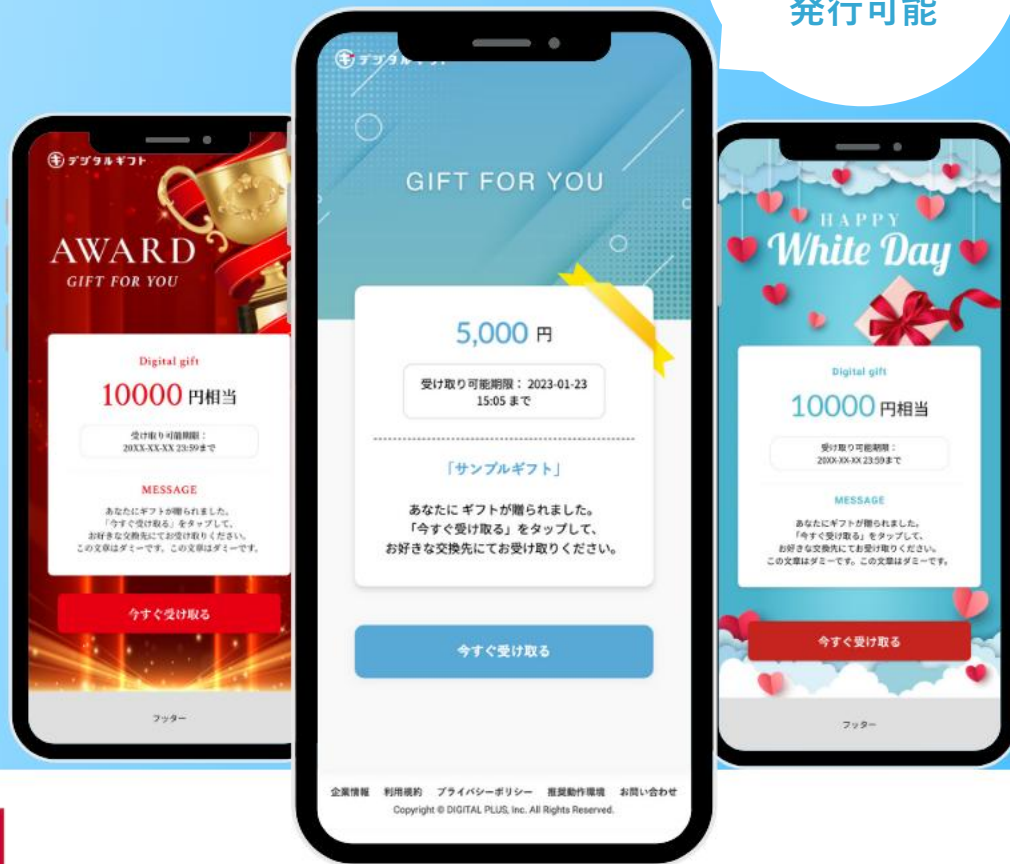
24時間365日
いつでも
即日
発行可能

デジタルギフト

想いを、すぐに。

業界最安値の発行手数料5%で利用可能

URLのみで配布可能なため自在な渡し方を実現



支払い

現金

ポイント・マイル

暗号資産

寄付



日本赤十字社
Japanese Red Cross Society



JAL MILEAGE BANK



ユニセフ
(公益財団法人
日本ユニセフ協会)



その他全国の銀行



ゲーム・アプリ課金

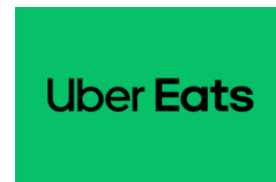
食べる

遊び・体験

子育て



PlayStation.Store



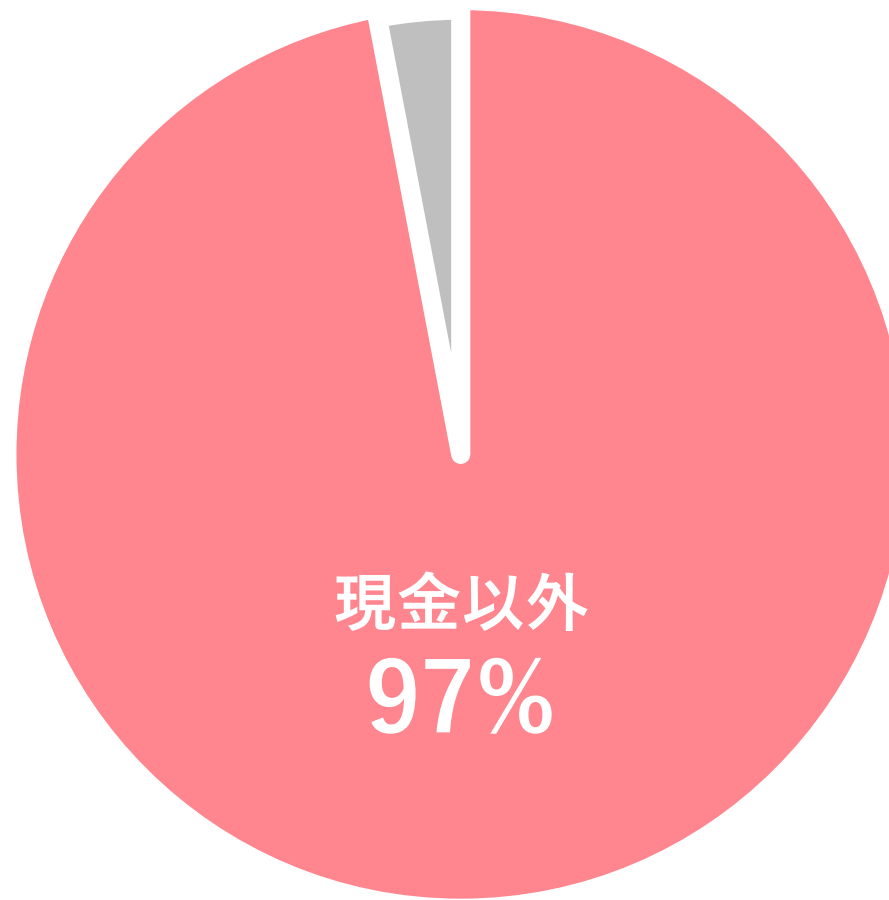
当社サービスのデジタル受取の95%は3万円未満の少額受取

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



※デジタルウォレット・デジタルギフト®を対象とした当社調べ

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



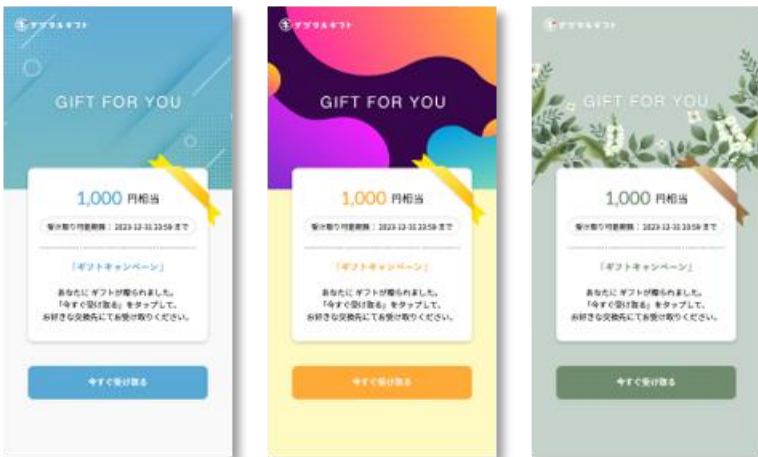
受取り完了



- ※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



用途別



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)

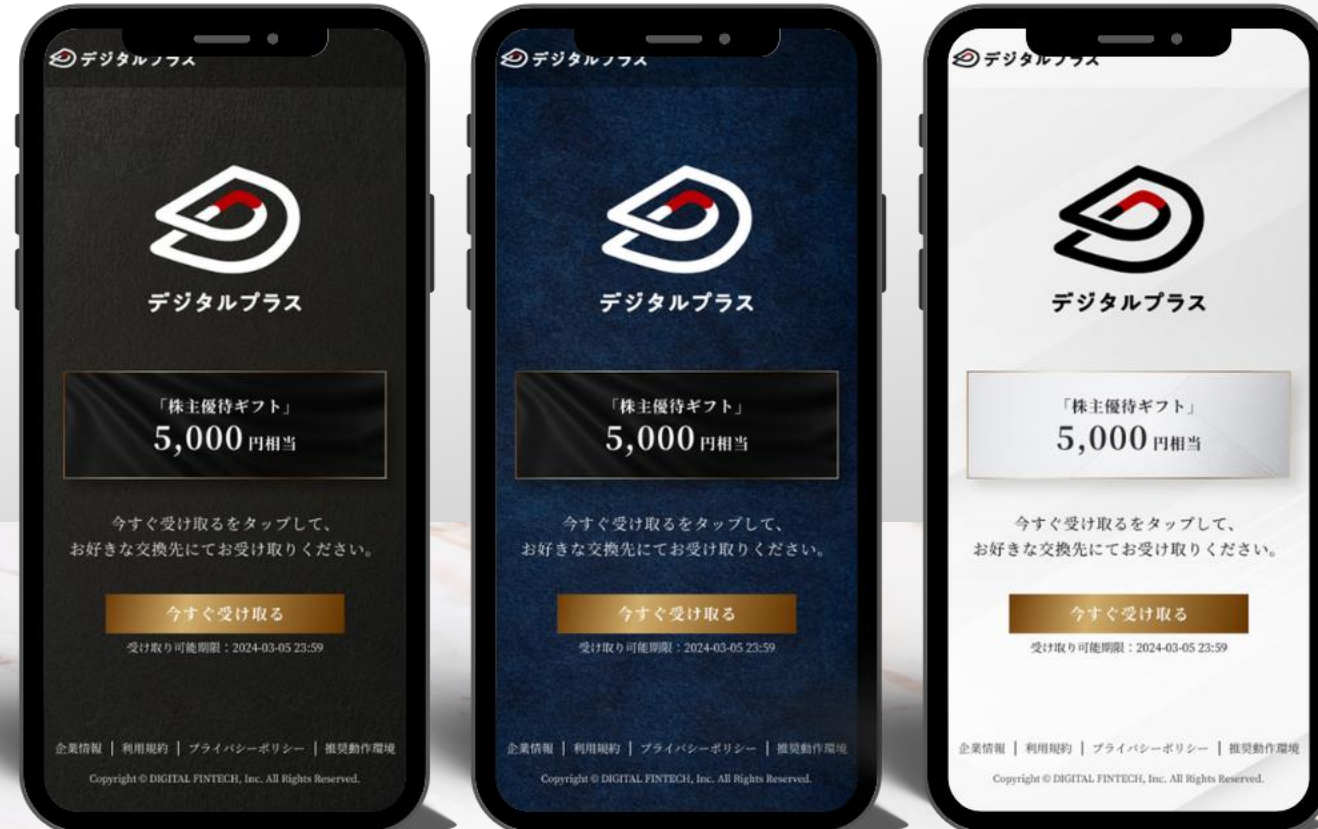
■ 入力フォーム

商品や試供品の配送が可能
・ 氏名・住所・電話番号等



株主優待ギフト

- ✓ 個人株主数158%・複数単元保有者数110%UP
- ✓ 他ギフトに簡単な配布とコストカットの実現
- ✓ デジタル化による株主様との双方向なコミュニケーション実現



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



※：各種ロゴは貴社規定のものに変更を行います
※：株主優待ギフトでのご利用に限り無償提供：必須ではございません

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 促進!
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 令和6年 4月5日(金)～9月16日(月・祝)
購入対象期間 令和6年 3月27日(水)～8月31日(土)
※予算がなくなり次第終了

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

エアコン 冷蔵庫・冷凍庫 LED照明器具 電気温水機器 (エコキュート)

ポイント交付額 ◎申請はおひとり様1回限りです。

合計 ^(税抜)15万円以上の購入 ▶ **3万円分のポイント交付**

合計 ^(税抜)10万円以上 ^(税抜)15万円未満の購入 ▶ **2万円分のポイント交付**

合計 ^(税抜)5万円以上 ^(税抜)10万円未満の購入 ▶ **1万円分のポイント交付**

※省エネ家電のご購入金額(税抜・合計金額も可)

※ポイント交付上限に達した場合、申請受付期間に関わらず早期に終了する場合がございます。申請はお早めにお願います。

みえデコ活 (三重県省エネ家電購入支援事業)

導入目的	交付金のデジタル (DX) 化
導入背景	既存の運用費用の削減
配布予算	4億円
配布単価	10,000円・20,000円・30,000円
配布期間	6ヶ月間 (2024年4月～2024年9月)
デザイン	みえデコ活オリジナルデザイン (弊社制作)
オプション機能	<ul style="list-style-type: none"> 分割受け取り機能 → 残高を分割して各交換先に振り分けが可能 交換期間：180日間 交換状況レポート → 交換の有無やどの交換先に交換されているか

交換先

TOPページ



みえデコ活!
省エネ家電購入応援キャンペーン
交付ポイント

あなたにギフトが贈られました。
「今すぐ受け取る」をタップして、
お好きな交換先にてお受け取りください。

10,000円相当

受け取り可能期限：2024-06-18 23:59 まで

今すぐ受け取る

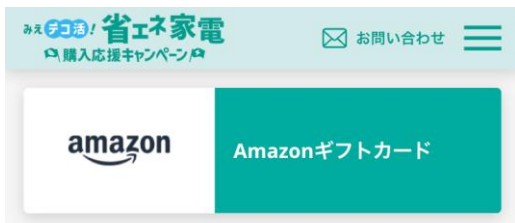
交換先選択画面



受け取り方法を選択してください

- PlayStation Store
- Uber Eats
- amazon
- PayPay
- d POINT
- Apple
- au PAY
- Google Play
- Amazon
- 図書カードNEXT

交換完了画面



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。

1,000円相当

Z7NV-LBBG39-75MU
コードをコピーする

コード利用期限：期限なし

※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ギフトカードの詳しい使い方はこちらをご確認ください。

ギフトを交換する

交換履歴を確認する

残りのギフト額 **9,000**円相当

交換履歴確認画面



2024/04/03

amazon Amazonギフトカード
1000円相当
コード利用期限：期限なし

amazon Amazonギフトカード
1000円相当
コード利用期限：期限なし

ギフトを交換する

残りのギフト額 **8,000**円相当



デジタルウォレット
お金の未来を持つ。

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

本人確認機能



デジタルウォレット
お金の未来を持つ。



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

資金移動業取得によって対応可能な業態



振込代行



中古買取金
支払い



交通費



経費精算



個人間送金



冠婚葬祭
(祝儀・香典)



お年玉



入学・入社
祝い



報酬支払い



賞金支払い



チップ

etc

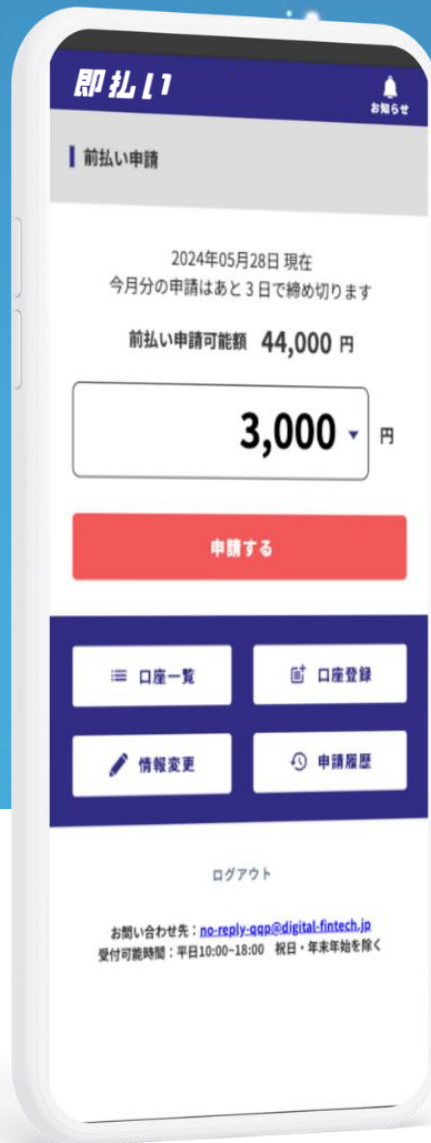
即払い

利用者負担を最小限に報酬の前払いを実現

24時間365日好きなタイミングで受け取り可能

アジア圏を中心に7言語への対応で外国籍の方も利用可能

各種勤怠システムと連携可能



報酬の天引きで
デジタル払い
にも対応

不足する
人財課題に対して
応募者数上昇
定着率向上
離職率の低下
の側面で支援

業界最安値

初期導入費用無料

利用手数料 **100**円~



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

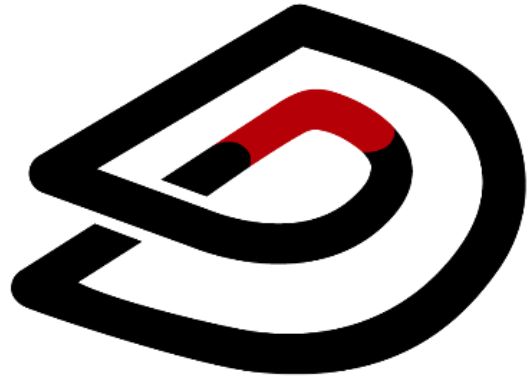
TEL

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。