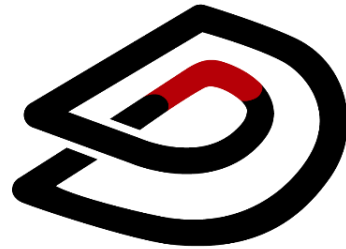


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

2026年9月期 第2四半期
決算説明資料

今期、私たちは営業利益10億円につながる
月間流通35億円を最重要目標として進めています。

おかげさまで、現時点で流通総額は24四半期連続成長。
さらに、株主優待ギフトのプライム企業様への導入、
新たに受注した給付金、JAL様のお詫び金対応なども加わり、
**月間流通35億円、26四半期連続成長についても、
実現の見通しが立ちました。**

この流れを踏まえ、**今期流通総額は予想250億円を大きく上回る
300億円超水準で推移**しています。

**2028年に掲げる流通総額1,000億円についても、
十分に視野に入る段階へ進み、
さらにその先の成長可能性も見据えられる状況となりました。**

私たちは、**2028年流通総額1,000億円に向け、
流通100億円規模の事業領域を10創出する構想を掲げています。**

これまでの
①株主優待 ②ポイ活 ③マーケティング
に加え、新たに
④給付金 ⑤報酬支払 ⑥リファンド(返金)・キャッシュバック
という新領域を立ち上げることができています。

ここから2028年流通総額1,000億円に向け、
フィンテック単一セグメントとして、
引き続き全力で事業拡大を進めてまいります。

先日、株主・投資家の皆さまのご期待により、
一時、時価総額100億円を超える場面もありました。
心より感謝申し上げます。

その後は調整局面が続いておりますが、
本四半期は、私たちの戦略が確信に変わった四半期でもありました。

流通成長は、今後さらに業績へ反映され、
中長期的な企業価値にもつながっていくものと確信しています。

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



本2Q決算においても、ご質問を受け付けております。私自ら動画にて、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5月22日(金)19:00まで 質問回答日時：2026年6月下旬頃を予定

INDEX

- 01** 2026年9月期 第2四半期 決算ハイライト
- 02** 2026年9月期 第2四半期 主要計数のご説明
- 03** 事業進捗
- 04** Appendix

01 2026年9月期 第2四半期 決算ハイライト

流通総額24四半期連続成長・前Q比130%、流通粗利率4.5%

2Q流通総額は約63億円と1Qに引き続き想定を上回る水準で推移し、年間流通総額は250億円ベースへ到達。**通期流通予測250億円を大きく上回る見込み。**

広範な対象者に向けた物価高対策の給付金における採用

実績の積み上げによる信用・信頼の獲得を最優先とし、4Q流通粗利率は低下を見込む。一時的な流通粗利率低下を許容してでも流通拡大を優先し、**月間流通35億円達成見込み。**

フィンテックセグメント粗利率84%、利益率32%(減損を除く)

流通拡大優先のため流通粗利率低下を許容しつつも、**高粗利率を維持。**
人材・システムへの投資を強化する中でも、**高利益率を維持。**

上半期営利 23百万円(減損等を除く)

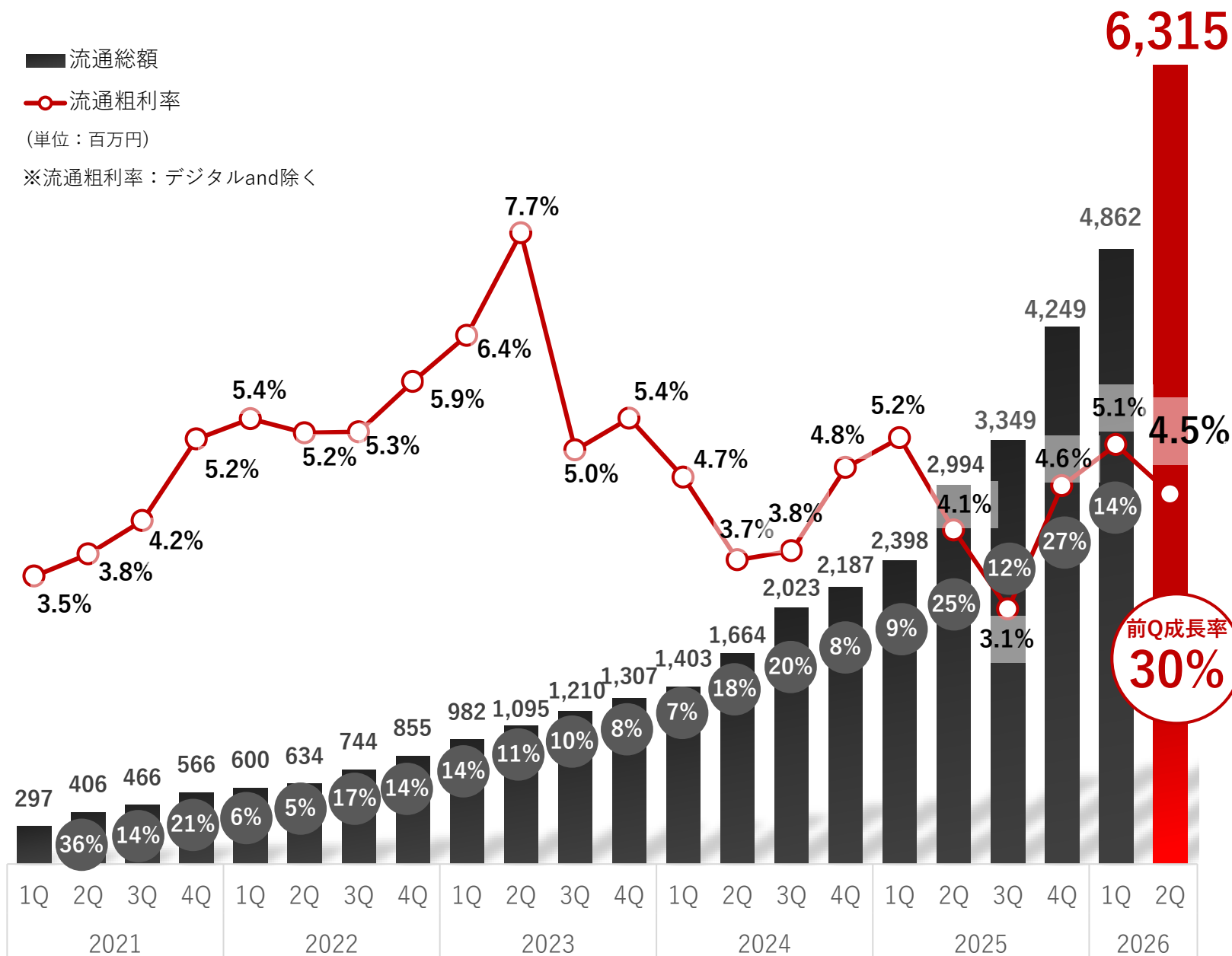
上半期営業利益0百万円での着地予想に対し、減損等を除いた**営業利益が予想を上回る。**

24四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
 ○ 流通粗利率

(単位：百万円)

※流通粗利率：デジタルand除く



■ 流通総額24四半期連続成長

2026.1Q比 130%
 2025.2Q比 211%
 2026.2Q 63億円を突破
 (年間約250億円ベース)
 ※給付金は4Q以降に実施予定

■ 流通粗利率4.5%

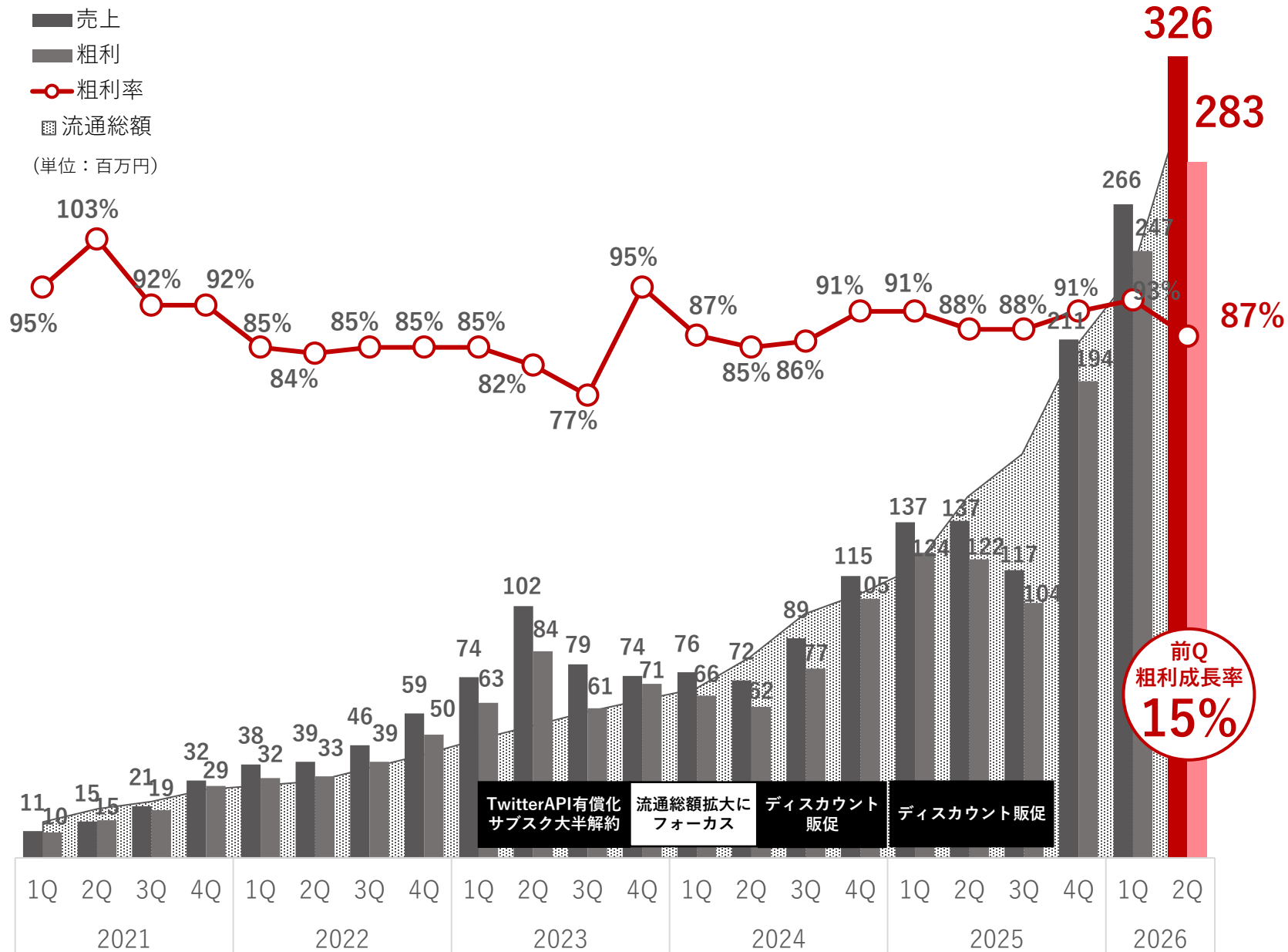
① 流通総額拡大を優先

2028年流通総額1,000億円及び
 月間流通35億円の早期達成に向け
 3Q以降は、流通粗利率の低下を許容。

② 流通総額拡大に向けた販管投資

2028年流通総額1,000億円に向け、
 大型案件の安定運用、実績を目的に
 人材・システムへの投資を強化。

前Q成長率
30%



< 売上/粗利3.0億円水準へ >

■ 粗利率87%

引き続き高粗利率を維持。
 月間流通35億円を最優先とし
 3Q以降、流通粗利率の低下を許容。

■ 前Q粗利成長率15%

流通総額30%成長に対し
 粗利成長率は一時的に弱まるも
 継続的な粗利額の成長を実現。

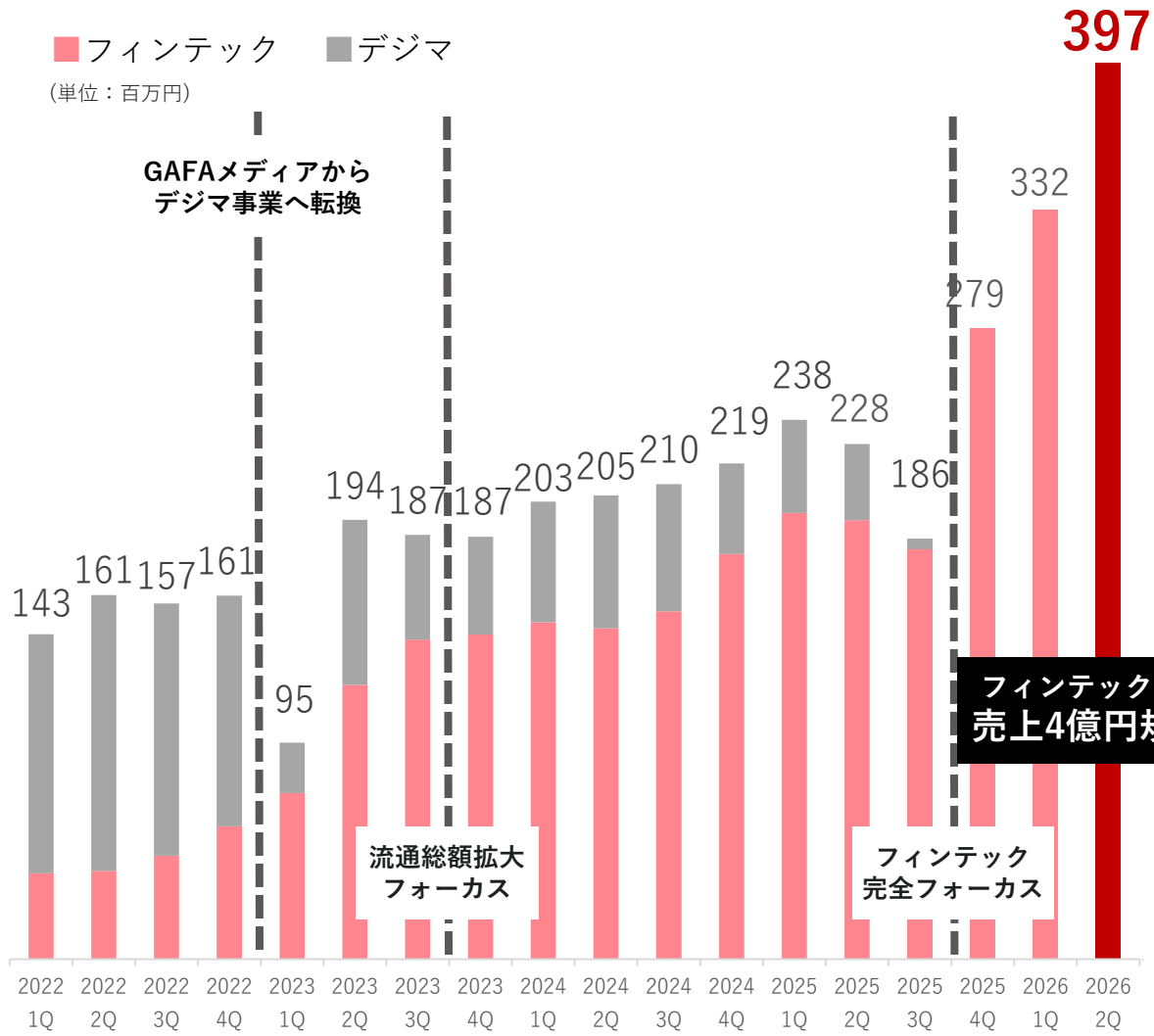
前Q
 粗利成長率
15%

売上・営業利益 | 四半期毎の推移

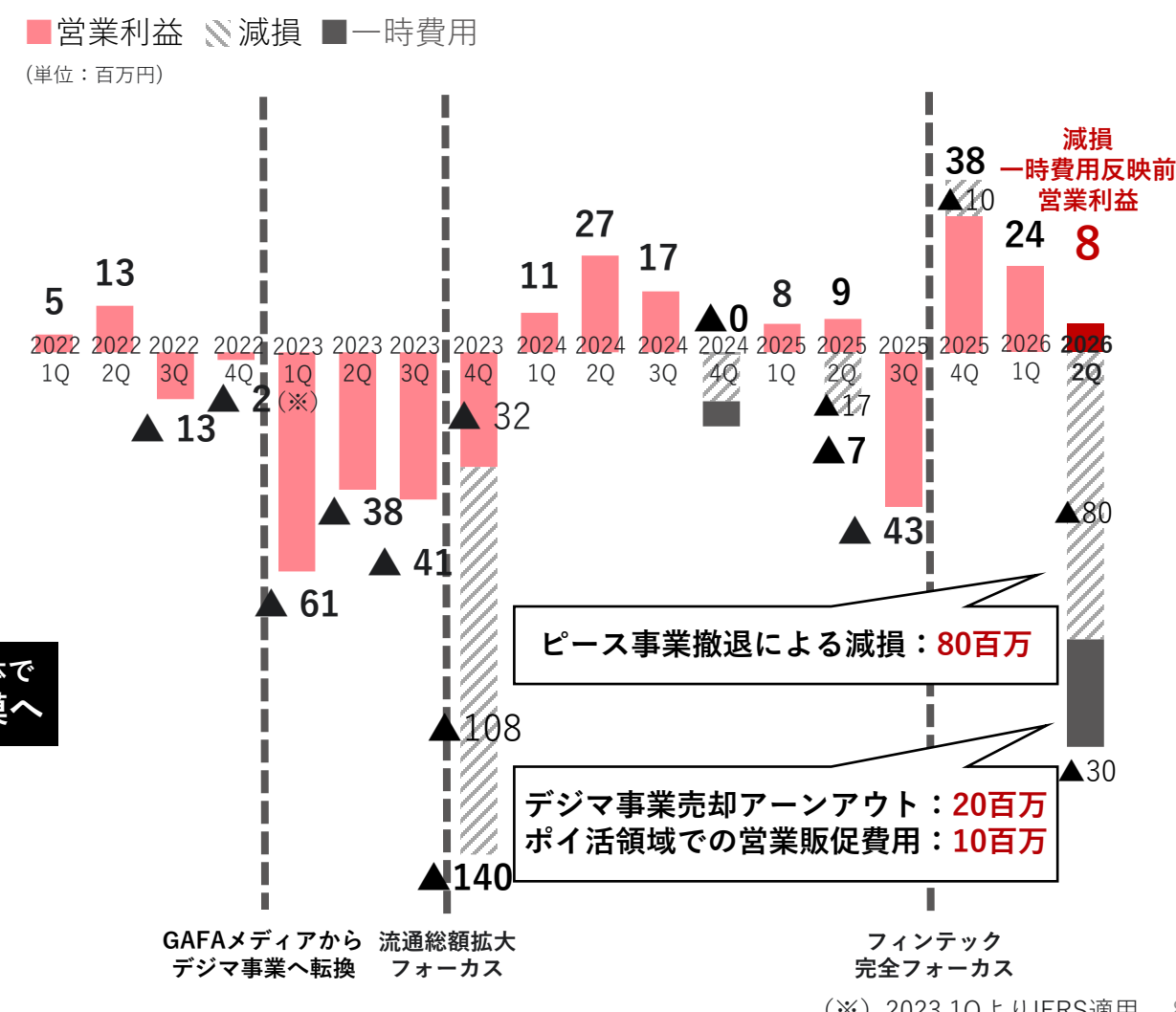
流通総額の拡大を背景に売上は伸長する一方、営業利益は減損やアーンアウト未達成等の影響を受ける。

これら一時的要因を除いた営業利益は、人材・システムへ積極投資を行うも予測を上回り、収益基盤は堅調に推移。

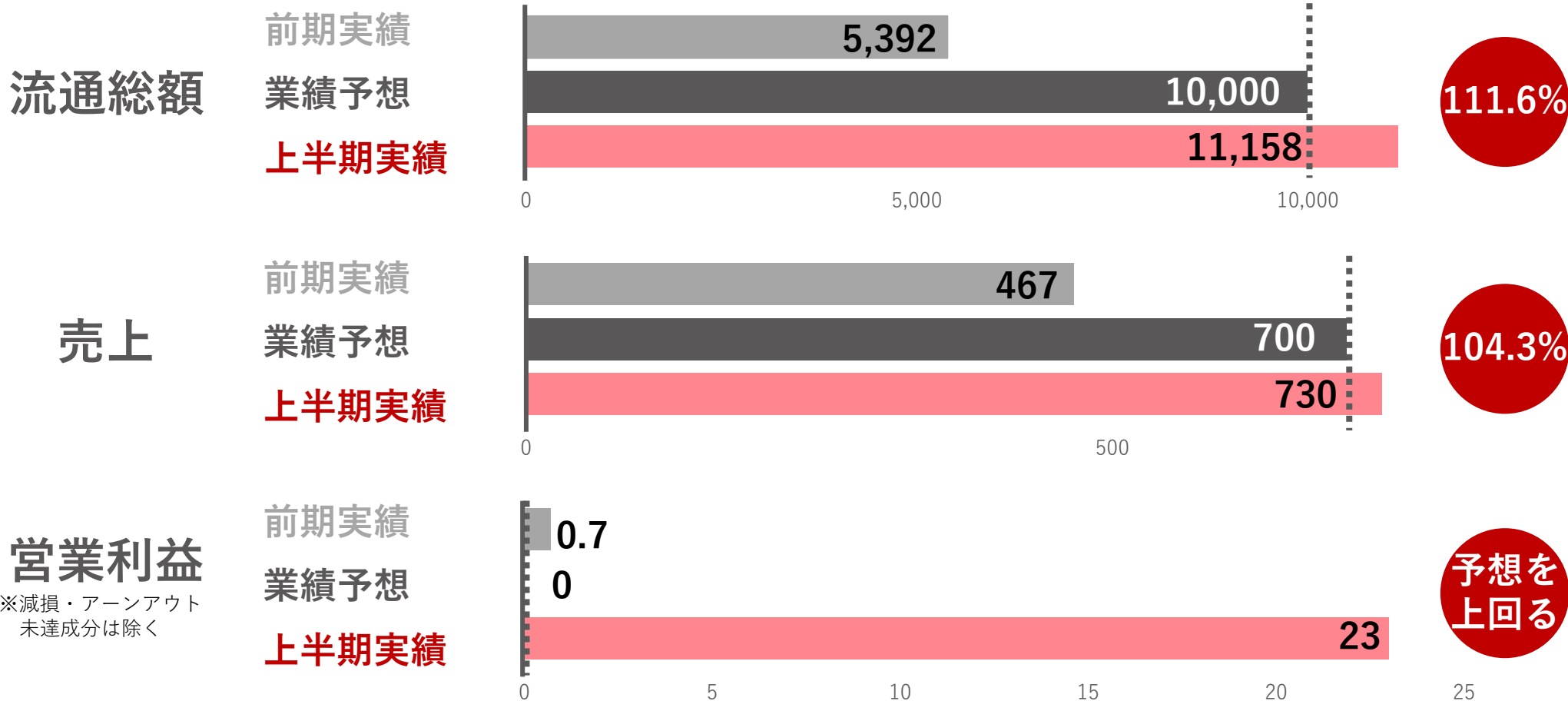
フィンテック・デジマの四半期売上推移



営業利益の四半期推移



2026年上半期は、流通総額・売上・営業利益ともに予測を上回り、**上半期営業利益は23百万円で着地**。
 一方、フィンテック単一セグメントに向け減損を含めた営業利益は、減損・アーンアウト未達成等の影響を受ける。



オンライン家庭教師事業「ピース」完全撤退

オンライン家庭教師事業「ピース」を、完全撤退。
2026.2Qに約8,000万円の減損を営業利益のマイナスとして計上。

2023年7月に1円買収、目的は達成

- ・ デジタルandにおける繰越欠損金約8,800万円の取り込みによる税務メリットの享受
- ・ 2024.1Qにおいて債務免除益47百万円の利益計上等、当初目的は達成

月間流通35億円・2028年流通総額1,000億円に完全フォーカス

経営資源の最適化を推進し、年間約1,000万円の利益改善を見込む。
報酬支払の実態検証効果は事業規模から軽微。残るメンタルヘルス事業のみで継続検証。

ピース及びデジマ事業の非継続事業への分類

営業利益のマイナスとして計上済の約100百万円が非継続事業に分類されることにより、
3Qまたは通期決算にて営業利益が約100百万円改善見込み。本件については確定次第速やかに開示。
フィンテック事業の単一セグメント化を推進。

中間目標である月間流通35億円到達が見えた今、月間流通35億円から生まれる営業利益10億円、2028年流通総額1,000億円を超える市場可能性、そこから生まれる営業利益20~25億の感触を掴む。よって一時的に流通粗利率の低下を許容してでも未来を優先、積極的販管投資も更に強化

① 流通総額250億円・月間流通35億円を大幅に上回る見込み

第3四半期における25四半期連続成長、続く**26四半期連続成長**も達成見込み。
2026年9月期流通総額は300億円を突破可能性。

② 月間流通35億円を優先し、**2026年9月期流通粗利率は3.0~3.5%まで低下を許容**

2028年流通総額1,000億円に向けて、給付金や人材・報酬支払等の新領域の開拓、大手クライアントの実績の積み上げによる信用・信頼の獲得を重視。

③ **AI・人材・プロダクトへの約1.5億円投資**

流通総額1,000億円に耐えうるプロダクト基盤・セキュリティ強化、AIによる運用効率化。
既存クライアントの満足度・アップセルにつながるカスタマーサクセス体制の強化。

④ 減損及びアーンアウト未達成分の計上区分変更見込み

総括して、流通総額を除く売上17億円・営業利益2億円の**業績修正は見込んでおりません。**

お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

2028年9月期目標

流通総額 1,000億円 営業利益率 50%

達成
見込み

中間目標 2026年9月

月間流通総額35億円(年間420億円ベース)

達成
見込み

2026年9月期目標

流通総額250億円(前期比約2倍)

多くの事業機会に恵まれ、追い風である今、2028年流通総額1,000億円の次の規模も見えつつある。よって2027年は、流通総額500~600億円を目指すべく、一時的に流通粗利率3.2~3.5%前後までの低下を許容し、更なる積極投資も想定。

中間目標 月間流通35億円 通期営業利益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。

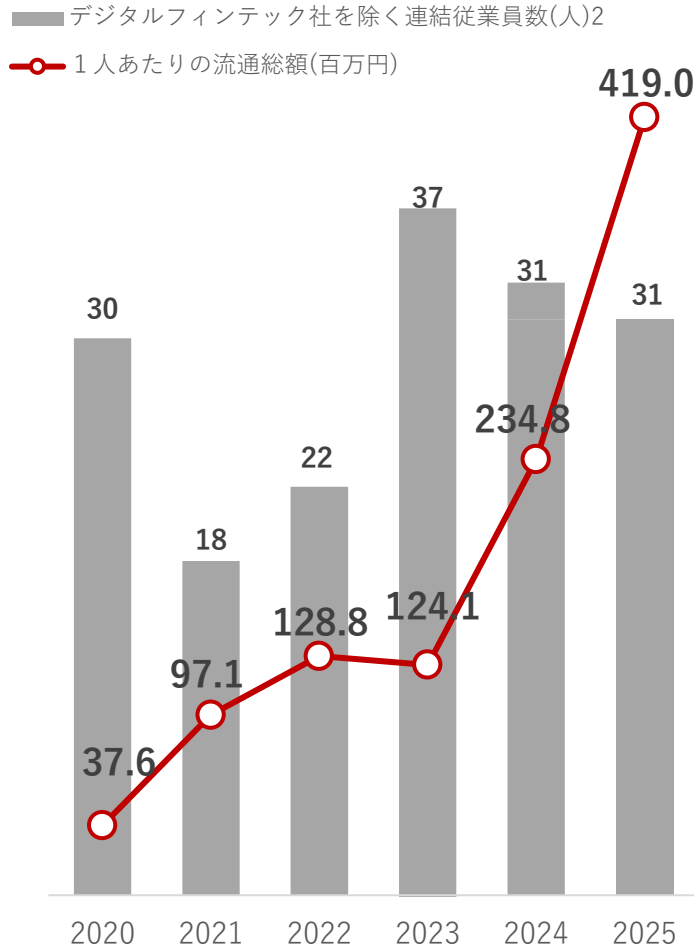
AIを含めた運用の仕組み化・最適化により最終的には10億円に落ち着く想定

人的資本経営：正社員1人あたりの生産性向上が、中長期的に重大な競争優位性となる

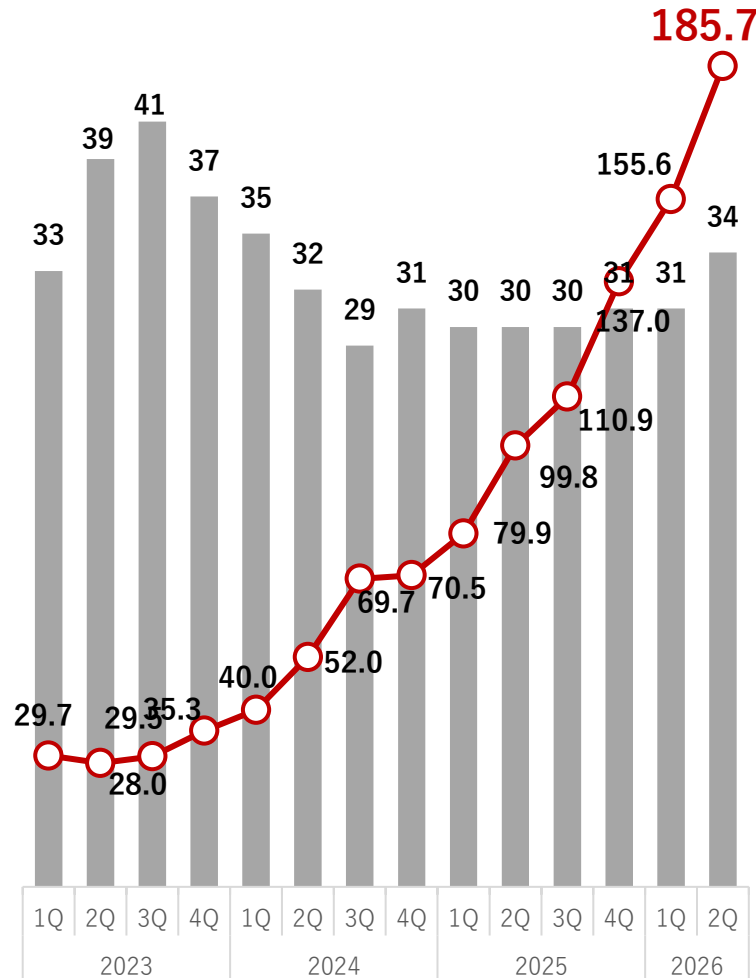
中期目標として、正社員1人あたり流通総額10億円×流通粗利率5%＝粗利5,000万円

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

正社員あたりの流通額推移(通期)



正社員あたりの流通額推移(四半期)



■ 1人あたりの流通総額を高める

2028年流通総額1,000億円に向け、

- ・正社員100名体制
 - ・1人あたり年間流通10億円
- で実現を目指す。

FY26.2Q時点で、年間換算約7億円へ。
オペレーション業務は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

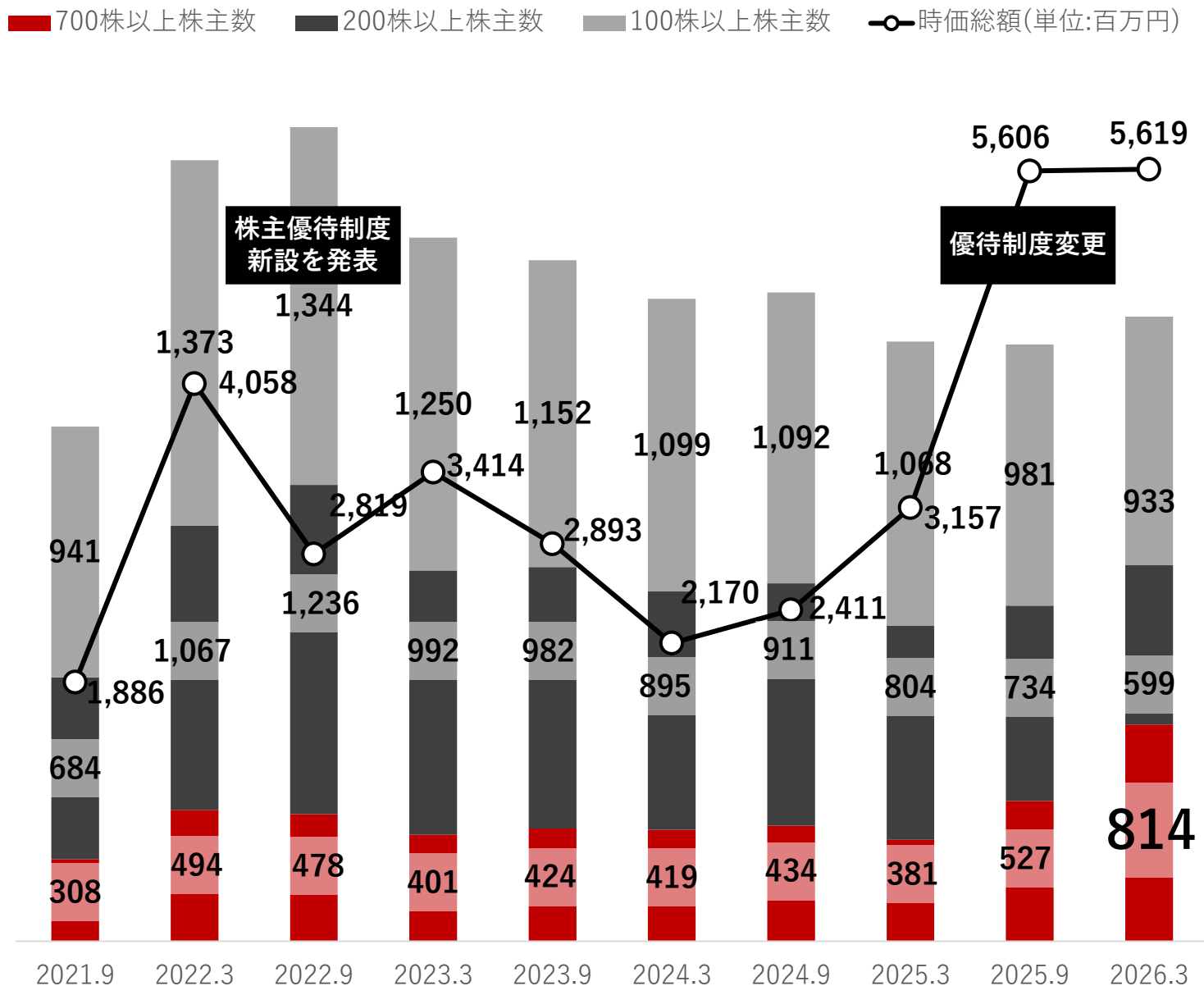
人材採用および育成にさらに積極投資
社員総会や月次締め会などを通じて
経営方針・会社の存在価値を浸透し
会社への求心力・ロイヤリティを向上。

■ 平均年収1,000万円へ向けて

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。

※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

優待制度の変更による株主構成の推移



700株以上株主数1.5倍に

株主優待制度の変更により
2025年9月末比1.5倍の814名に

シェア型株主優待に変更

2027年3月末基準日より
シェア型株主優待(3,000万円)へ
2026年3月末日の株主名簿より
株主様 1人当たりの
予定配布額は36,855円※

10年以上保有対象株主様

2027年3月末基準日を最後に
当社代表との1on1ランチは終了を予定

※2026年3月末日の株主名簿を元に算出した金額であり、
実際には来年2027年3月末日の株主数により変動いたします。

02 2026年9月期 第2四半期 主要計数のご説明

単位：百万円	当Q実績	前Q実績	前Q比	前年同Q実績	前年同Q比
売上収益	397	332	120%	228	174%
売上総利益	① 326	289	113%	178	182%
売上総利益率	82%	87%	▲5pt	78%	+4pt
販売費及び一般管理費	② 324	260	125%	185	175%
その他収益及び費用	▲102	▲4	—	▲0	—
営業利益	③ ▲101	24	—	▲7	—
四半期利益	▲95	8	—	▲32	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	▲56	10	—	▲31	—

①前年同Q比182%の粗利成長

引き続き高粗利率を維持。月間流通35億円を優先し、流通粗利率は一時的に低下するも粗利成長を実現。前年同Q比で粗利率も改善。

②人材・システムへの投資

月間流通35億円を最優先に信用・信頼の獲得および実績の積み上げに向け、3Q以降も投資を継続。

③収益基盤は着実に成長

減損等約110百万円の影響により営業利益は赤字となるものの3Qまたは4Qに非継続事業への分類に伴い営業利益が約100百万円改善見込み。

単位：百万円

	上半期実績	前上半期実績	前年同期比
売上収益	730	467	156%
売上総利益	① 615	371	166%
売上総利益率	84%	79%	+5pt
販売費及び一般管理費	② 585	386	152%
その他収益及び費用	③ ▲107	16	—
営業利益	▲77	0	—
当期利益	▲86	▲42	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	▲45	▲43	—

①前年同期比166%の粗利成長

月間流通35億円を最優先としつつも、粗利額は前年同期比166%成長

②人材・システムへの投資

流通総額1,000億円に向けた人材・システムへの継続的な投資を実施。

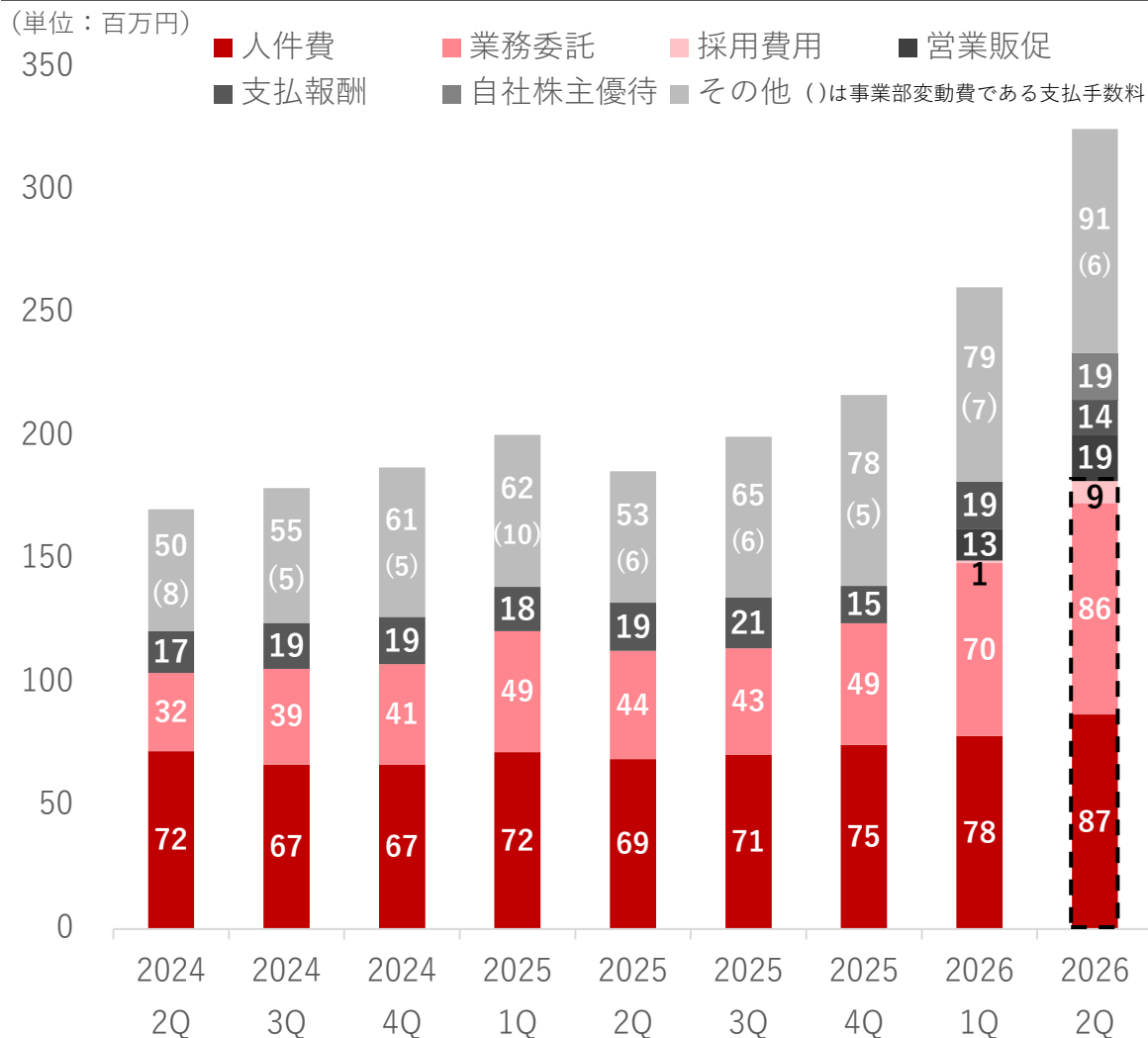
③収益基盤は着実に成長

減損等約110百万円の影響により営業利益は赤字となるものの3Qまたは4Qに非継続事業への分類に伴い営業利益が約100百万円改善見込み。

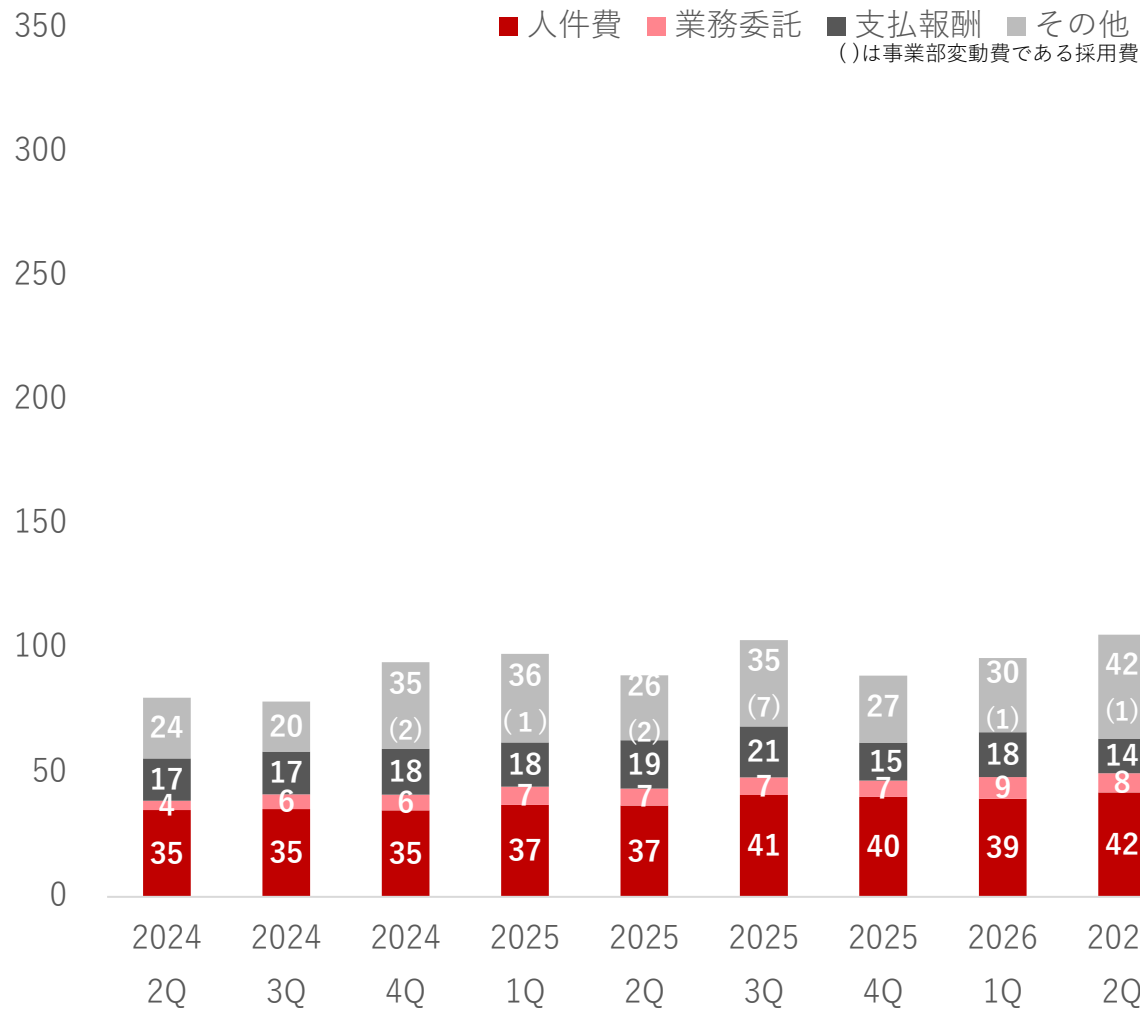
販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

2028年流通総額1,000億円に向け、人材・システムへの投資を強化。
全社販管費は前Q比25%増加し、今期約1.5億円規模の投資を見込む。

販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)



販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)



※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)

単位：百万円	当Q末	前Q末	前Q末比	前期末	前期末比
流動資産	① 3,855	2,833	136%	2,678	144%
現金及び 現金同等物	1,343	840	160%	1,112	121%
非流動資産	609	655	93%	652	93%
資産合計	4,465	3,489	128%	3,331	134%
流動負債	① 3,467	2,387	145%	2,232	155%
非流動負債	156	164	95%	177	88%
純資産	② 841	936	90%	921	91%
負債及び 純資産合計	4,465	3,489	128%	3,331	134%

①流動資産・流動負債の増加

流通総額の拡大に伴い、顧客からの預り金や受取先の貯蔵品購入額の増加による。

②純資産の減少

減損等の影響に伴う減少。

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」

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



I 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



I 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となる

従来	現在	未来
SMBC 三井住友銀行	PayPay	JPYC
MUFG	amazon gift card	bitcoin
MIZUHO	au PAY	ethereum
ゆうちょ銀行	QUOPay クオ・カード ペイ	litecoin
PayPay 銀行	d POINT	XRP
その他地方銀行を含む全銀行	ANA Pay	ZIPANG COIN ※一部抜粋

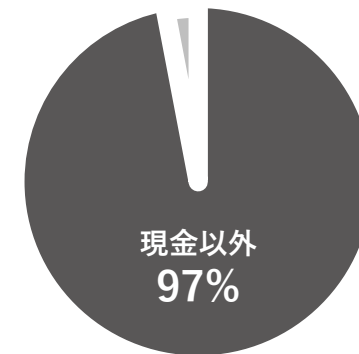


デジタルウォレット

会員登録
(eKYC・反社チェック)
アカウント作成
資金移動業サービス



デジタルウォレット・
デジタルギフト®を
対象とした当社データ※にて
3万円以下の支払いの
約97%が現金以外での受取



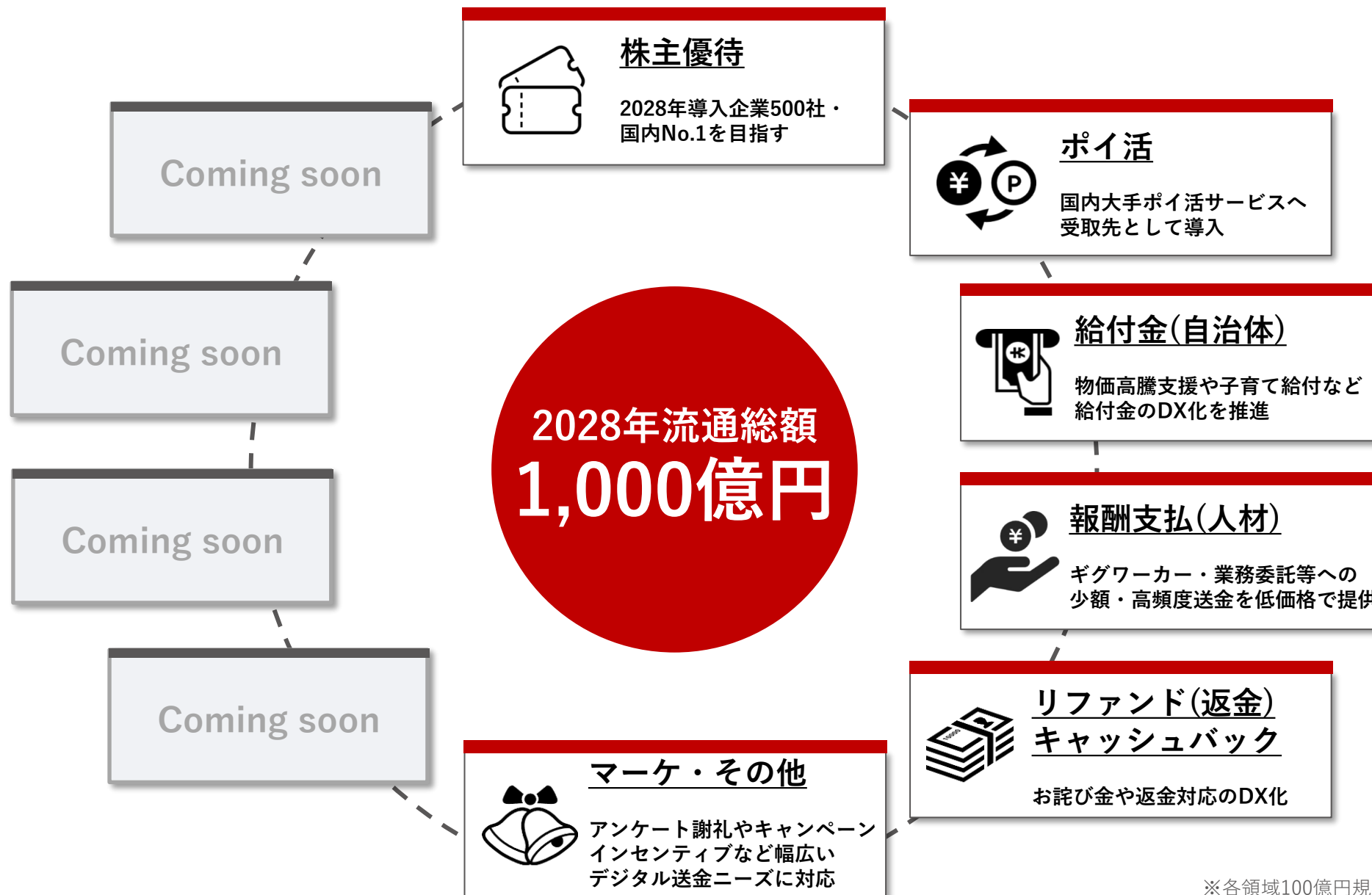
流通総額は24四半期連続成長(前Q比130%、前年同Q比211%)を達成し、四半期約63億円(年間約250億円ベース)へ人材・システムへの投資を強化する中でも高収益性を維持し、減損を除くセグメント利益率は32%。

単位：百万円	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	6,315	4,862	130%	2,994	211%
売上	397	331	120%	194	205%
粗利	332	292	114%	161	206%
粗利率	84%	88%	▲4pt	83%	+1pt
販管費	206	158	130%	88	234%
セグメント利益	45	133	34%	72	63%
セグメント利益率	11%	40%	▲29pt	37%	▲26pt

3万円以下toC現金支払い **45兆円**



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



※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。

【株主優待領域】 2028年導入企業500社・国内No.1を目指す

導入決定社数は120社を突破。今期は、時価総額500億円前後のプライム企業へ営業の対象範囲を拡大。プライム・スタンダード市場の導入企業数が増加傾向。

市場区分

導入企業

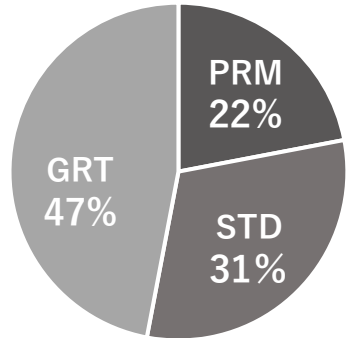
プライム



スタンダード



グロース



当社リリース企業における市場区分の割合
※2026年4月末時点



【ポイ活領域】ポイ活サービスへの導入

累計2,400万DLの「トリマ」をはじめとする日本大手ポイ活サービスへの受取手段としての導入を推進。
2026年9月期、ポイ活領域単体で流通総額100億円突破見込み。



累計2,400万DL



会員数1,400万人



年間流通1,800億円超



累計1,000万DL

■ポイ活サービス内掲載イメージ



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250億円
年間送金数 約1,200万件
※2026年3月末時点

デジタルギフト

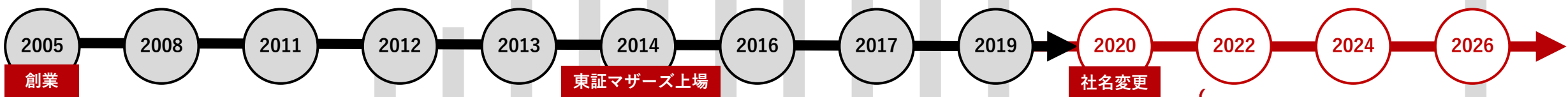
想いを、すぐに。
会員登録不要
単発で簡易に利用可

即払い

送料前払い事業買収
リニューアル

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
2025. 第二種資金移動業取得

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

2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026(予)

デジタルプラス

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	: 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

人を不幸にしないための、デジタルと



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



現金・報酬・資産の新しいカタチ



簡単・自由に送れるお金のカタチ



フィンテック事業の実態検証



**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
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
2026年1月 当社取締役CFO(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
TORANOTEC株式会社取締役(現任)
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
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 株式会社優良住宅ローン出向 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国際部部長
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)

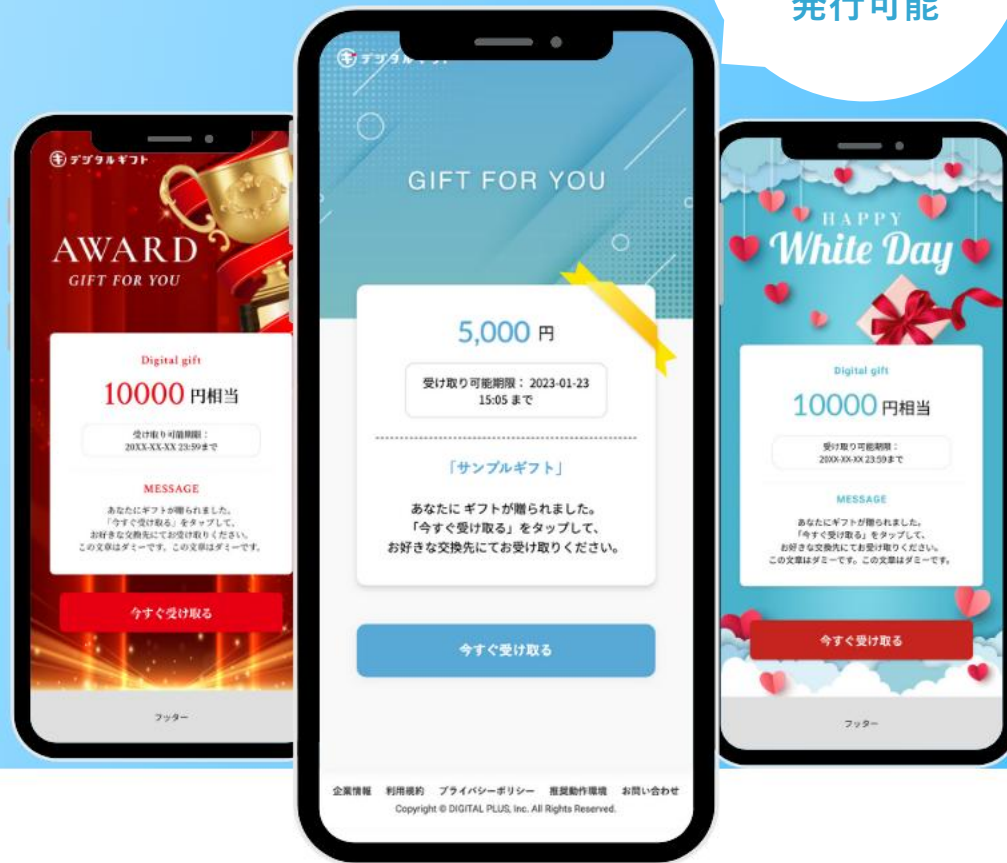
24時間365日
いつでも
即日
発行可能

デジタルギフト

想いを、すぐに。

業界最安値の発行手数料

URLのみで配布可能なため自在な渡し方を実現



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

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

従来・現在・未来のお金をつなぐ受取先ラインナップ



自社商品ギフトについて

企業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
デジタルギフト®受取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



株主優待の新定番！ 採用シェアNo.1の デジタルギフト®！

POINT
01

多様な受け取り先が選べる！

PayPayマネーライト・Amazonギフトカード・ビットコイン等

POINT
02

使われなかったギフト金額は、全額返金！

※プランによる

POINT
03

アンケートや動画視聴機能で株主との双方向を実現！



IR未開示企業含め

約**120**社

にて導入決定

【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

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

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(日)

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 **15万円以上**の購入 ▶ **3万円分のポイント交付**
- 合計 **10万円以上15万円未満**の購入 ▶ **2万円分のポイント交付**
- 合計 **5万円以上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、申請受付期間に問わ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。

省エネ家電購入応援キャンペーン

ギフト残高 **10,000円相当**

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
- Demaecon
- 図書カードNEXT

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 → 残高を分割して各受取に振り分けが可能 受取期間: 180日間 受取状況レポート → 受取の有無やどの受取先で受け取られているか
受取先	



グループ本部

IR担当

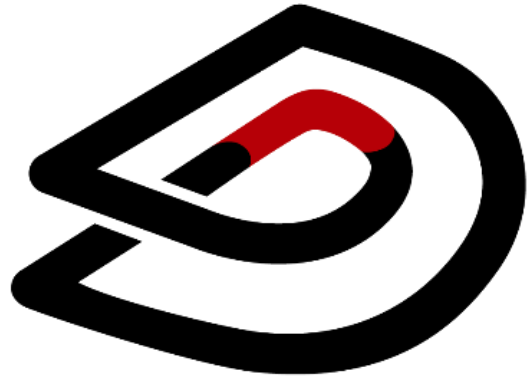
TEL

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。

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。

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。