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2四半期
決算説明資料

流通総額こそ、私たちの成長エンジン
月間35億円から年間1000億円の未来へ

2030年以降、東証グロースの上場維持基準は、
時価総額40億円から100億円へと引き上げられます。
私たちはこの基準を待つことなく、
最短での時価総額100億円突破を目指し、
さらなる流通総額の成長に全力を注ぎます。

2025年2Qの流通総額は、
前四半期比125%の約30億円に到達
20四半期連続成長

今後は**中間目標を3.5倍の月間流通35億円**とし、
年間営業利益10億円となる構造を明確にしました。
(P10参照)

この成長に集中するため、
デジマ事業を売却し、成長資金を確保。
将来の減損リスクも最小化しました。

また、本資料では、流通総額と全社業績の相関を
グラフで可視化しています(P7参照)。

これまでサブスクや他事業の影響で見えにくかった関係性が、
流通総額とそこから生まれる粗利成長によって明確となり、
流通総額の拡大＝利益率・利益額の成長
という方程式が成立し始めています。

短期的にはディスカウント施策や販促投資により
流通粗利率が下がる局面もありますが、
昨年同様、**投資回収は4Q以降に進行**する見込みです。

流通35億円達成には、
株主優待を中心とするデジタルギフトの持続的成長に加え、
資金移動業の取得と**補助金ファクタリングの再開**が鍵となります。

私は引き続き、Xやブログ等でわかりやすい情報発信を続けると共に、
皆様からのご質問を受け付け、自らお答えいたします。

一歩ずつ、しかし早歩きで。
まずは流通総額1000億円への未来をご期待ください。

ご質問はこちらから受け付けております。
質問連絡先　　：https://digital-plus.co.jp/contact/
質問受付終了日時：2025年５月23日(金)19:00まで
質問回答日時　　：2025年６月３日(火)15:30(予定)

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 2025年9月期 第2四半期 決算ハイライト

02 2025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 2025年9月期 第2四半期 決算ハイライト

上半期累計営利77万円(事業売却 減損17百万円)

売上・粗利は前四半期比で小幅減少したが、流通総額拡大に向けた基盤は堅調に推移
デジマ支援事業売却に伴う減損影響17百万円を吸収し、上半期累計で黒字を確保

流通総額20四半期連続成長・前Q比125%

年間流通総額が約120億円のベースに成長。再度、流通総額拡大へ注力しているため、
一時的に**流通粗利率は4.1%**まで低下。但し、収益化優先時には適切にコントロール予定

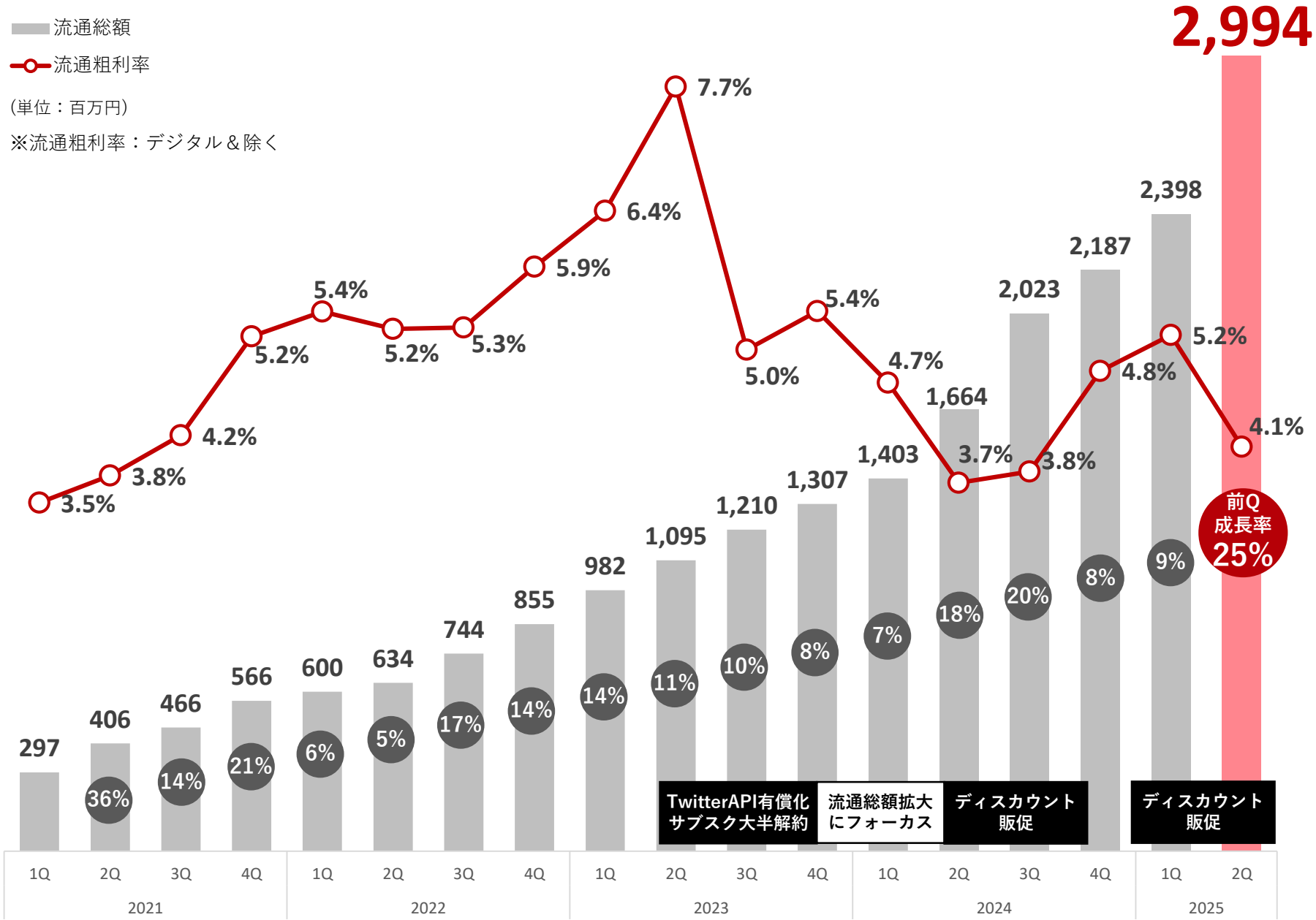
純フィンテックセグメント(デジタル＆除く)過去最高売上を更新

ディスカウント販促影響により粗利率は低下するも、売上は成長を実現
今後より一層の売上・粗利拡大を見込み、引き続き流通総額の成長に注力

地方証券取引所へのダブル上場準備開始

2026年9月期までの猶予があり、来期は更なる収益力の強化が図られる予定ではあるものの、リスクヘッジの観点からダブル上場の準備を開始

フィンテック流通総額・流通粗利率の四半期推移



2025年9月期第2四半期サマリ

1. 流通総額
20四半期連続成長
前四半期比125%
約30億円に到達
年間約120億円ベース

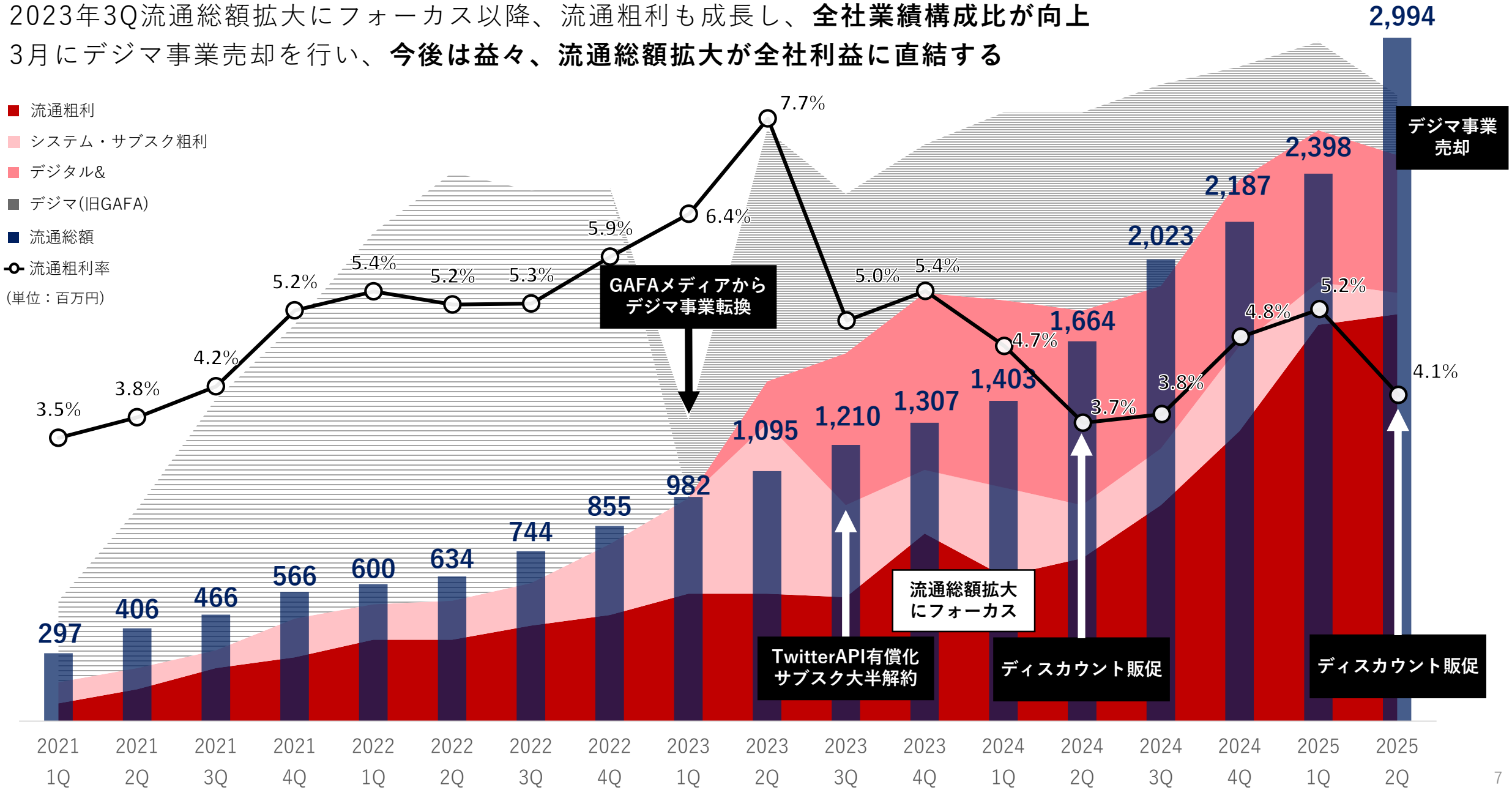
2. 流通総額拡大を優先し、**四半期成長率倍増**を狙う

3. ディスカウント販促により流通粗利率は、再度低下傾向だが、過去同様(2024/2Q-2025/1Q)に改善見込み

4. 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

流通総額が全社業績（粗利）に与える影響

2023年3Q流通総額拡大にフォーカス以降、流通粗利も成長し、**全社業績構成比が向上**
3月にデジマ事業売却を行い、**今後は益々、流通総額拡大が全社利益に直結する**



2025年9月期　業績進捗

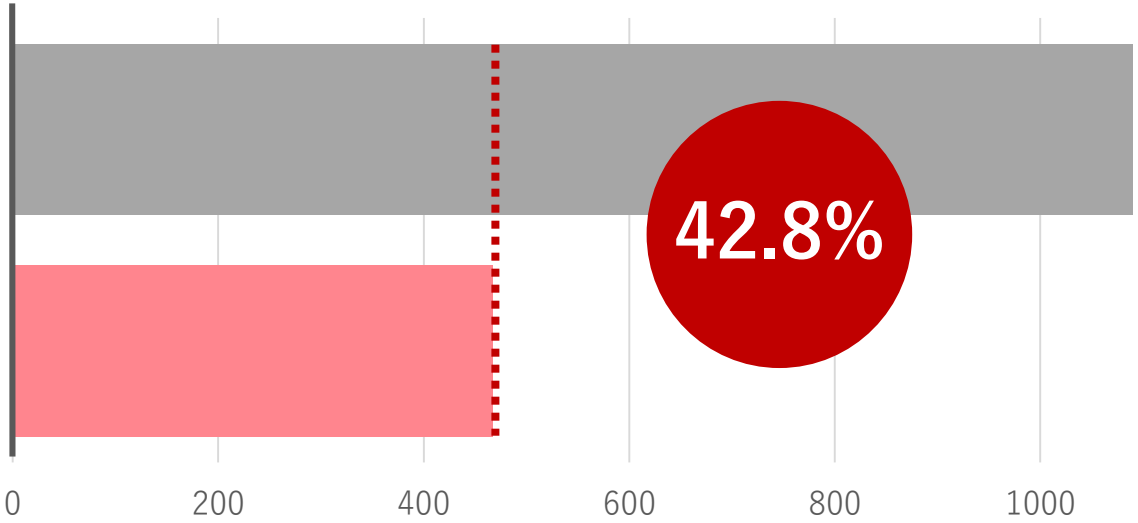
補助金ファクタリングの停止・デジタルマーケティング支援事業売却に伴う減損発生
流通総額の拡大により、**売上は堅調に推移、営業利益は上半期黒字にて着地**
第3四半期も継続的に流通総額拡大を優先し、第4四半期で大幅な利益創出を見込む

（単位：百万円）

売上

通期予想　1,090百万円

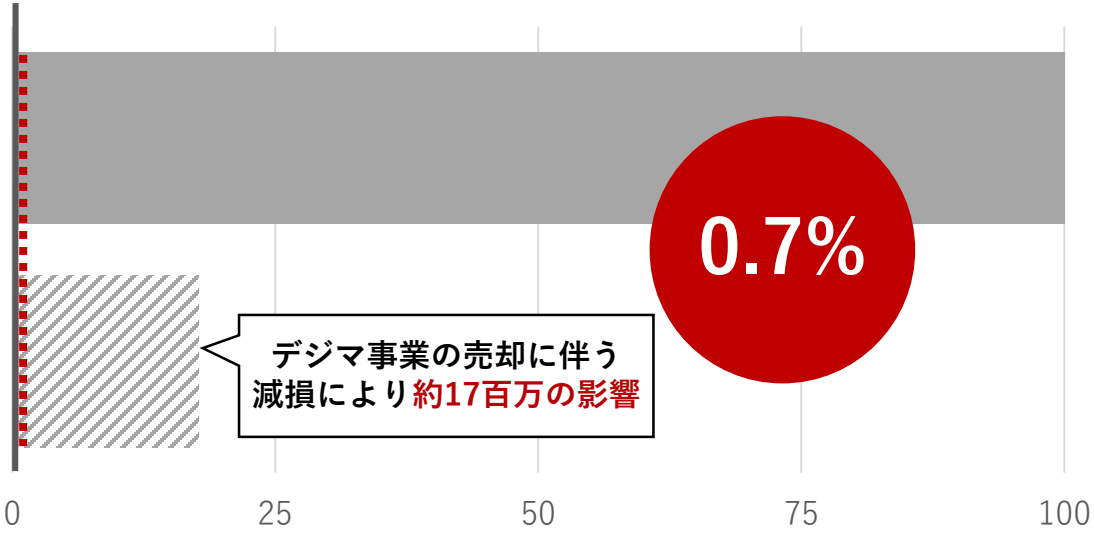
上半期累計実績　467百万円



営業利益

通期予想　100百万円

上半期累計実績　0.7百万円



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)

(新)2026年9月期中間目標

「月間」流通総額35億円(年間420億円ベース)

2027年9月期目標※

流通総額 1,000億円 営業利益率 50%

※資金移動業取得の遅れにより中期目標の時期を見直し中

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×②流通粗利5%

流通粗利21億円ー③販管費10億円

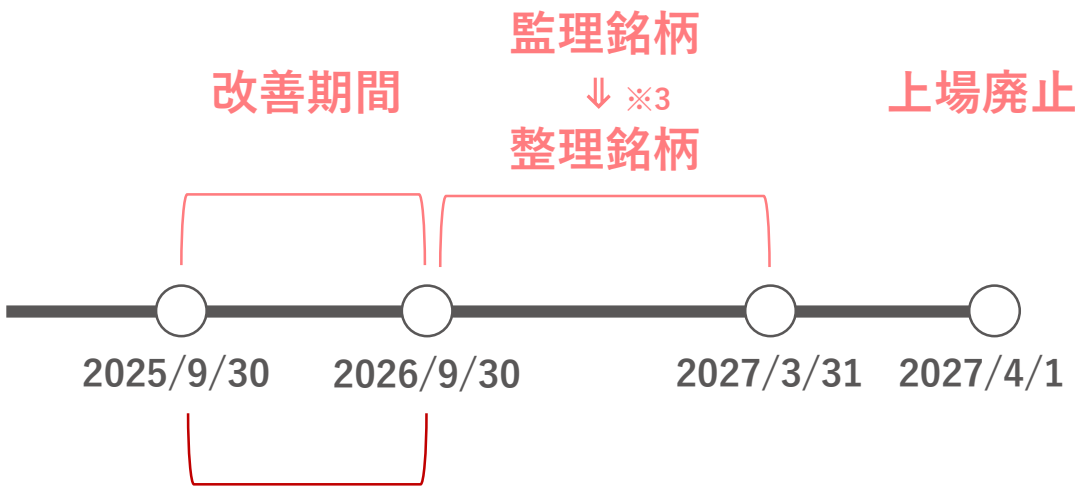
一時的に流通粗利率が低下しても、月間流通総額35億円到達を優先。到達後、流通粗利率5%に改善。
流通拡大のための販促活動、および想定以上の資金移動業運営コスト、株主優待等により
販管費が一時的に10億円を上回る可能性もあり。

上場維持基準(時価総額基準)適合に向けて

2025年９月期において、上場維持基準に適合しない状態（時価総額※1基準40億円）となった場合、
2026年９月期の１年間が改善期間となる

上場維持基準に抵触した場合のスケジュール※2

証券取引所スケジュール



**当社リスクヘッジとして
重複上場を想定**

※1　事業年度の末日以前3か月間(7月～9月)における株価終値の平均に、当該事業年度の末日(9月30日)における上場株券等の数を乗じた額
※2　日本証券取引所グループ上場維持基準の詳細より
https://www.jpx.co.jp/equities/listing/continue/details/04.html
※3　当社期末上場株式数が確定した段階で監理銘柄から整理銘柄へ移行

当社の取り組み内容

■流通総額の連続成長に伴う業績の安定化

当社フィンテック事業は流通総額の拡大に比例して売上収益も拡大する収益構造である一方、販管費の増加は一定程度の抑制が可能な事業となっており、今後営業利益率を高く維持することが可能(※次ページ参照)

■株主優待制度の魅力付け

キャピタルゲインだけではなく、インカムゲインとしても魅力的な株式となるよう株主優待制度の見直しを検討

■地方証券取引所への重複上場

2026年９月期までに上場維持基準（時価総額基準）へ適合することが可能と考えるものの、リスクヘッジとして来期地方証券取引所への重複上場を想定

02 2025年9月期 第2四半期 主要計数のご説明

連結損益計算書（P/L）：2025年9月期 第2四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）

当第２四半期会計期間は、補助金ファクタリングの停止の影響もあり
前四半期と比較して売上・粗利ともに小幅減少、販管費の適切なコントロールにより、減損影響の吸収を実現

単位：百万円	**2025年9月期 第2四半期**（2025年1月～2025年3月）	2025年9月期 第1四半期（2024年10月～2024年12月）	前四半期比	2024年9月期 第2四半期（2024年1月～2024年3月）	前年同期比
売上収益	**228**	238	96%	205	111%
売上総利益	**178**	192	93%	173	103%
売上総利益率	**78%**	81%	▲3pt	84%	▲6pt
販売費及び一般管理費	**185**	200	93%	170	109%
その他収益及び費用	**▲0**	16	–	23	–
営業利益	**▲7**	8	–	26	–
四半期利益	**▲32**	▲9	–	8	–
親会社の所有者に帰属する当期利益	**▲31**	▲12	–	0	–

当社考察

1. 流通総額拡大を優先としたディスカウント販促等の影響により粗利率は一時的に低下

2. デジタルマーケティング支援事業売却に伴う、減損約17百万円の影響を受けつつも、その他収益との相殺により適切にコントロール

3. 子会社であるデジタルフィンテックの利益増加に伴う法人税増加及び、支払利息の増加による影響。
グループ全体の税務最適化を検討中

連結損益計算書（P/L）：2025年9月期 第2四半期決算概要（IFRS適用、累計）

前期比でデジマセグメントの収益力が減少、粗利率も減少した一方、フィンテックセグメントの高い成長により、売上・粗利共に堅調に推移。デジマ支援事業の売却に伴う減損がありつつも、**上半期営業利益黒字で着地**

単位：百万円	2025年9月期 第2四半期（累計）（2024年10月～2025年3月）	2024年9月期 第2四半期（累計）（2023年10月～2024年3月）	前年同期比
売上収益	**467**	408	114%
売上総利益	**371**	347	107%
売上総利益率	**79%**	85%	▲6pt
販売費及び一般管理費	**386**	349	111%
その他収益及び費用	**16**	40	40%
営業利益	**0**	37	－
四半期利益	**▲42**	45	－
親会社の所有者に帰属する当期利益	**▲43**	11	－

当社考察

1 本上半期の**流通総額は前上半期の約1.8倍**。フィンテックセグメントの高い成長に支えられ、売上・粗利ともに前年同期比で堅調に推移。
一方、粗利率の高いデジマセグメントの収益力減少により粗利率は減少

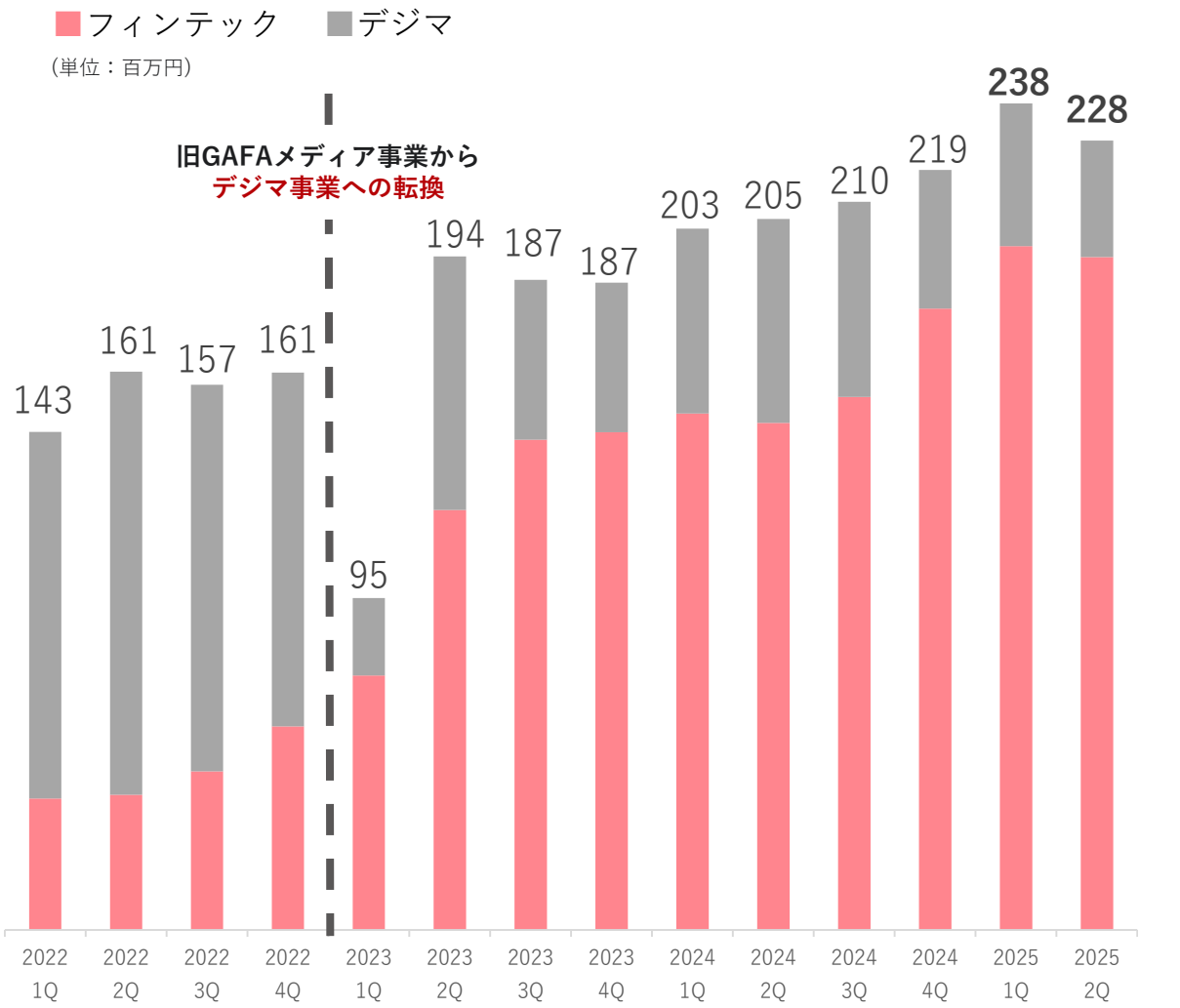
2 デジタルマーケティング支援事業の売却に伴う減損の影響がありつつも、**上半期営業利益は黒字で着地**

3 子会社であるデジタルフィンテックの利益増加に伴う法人税増加及び、支払利息の増加による影響。
グループ全体の税務最適化を検討中

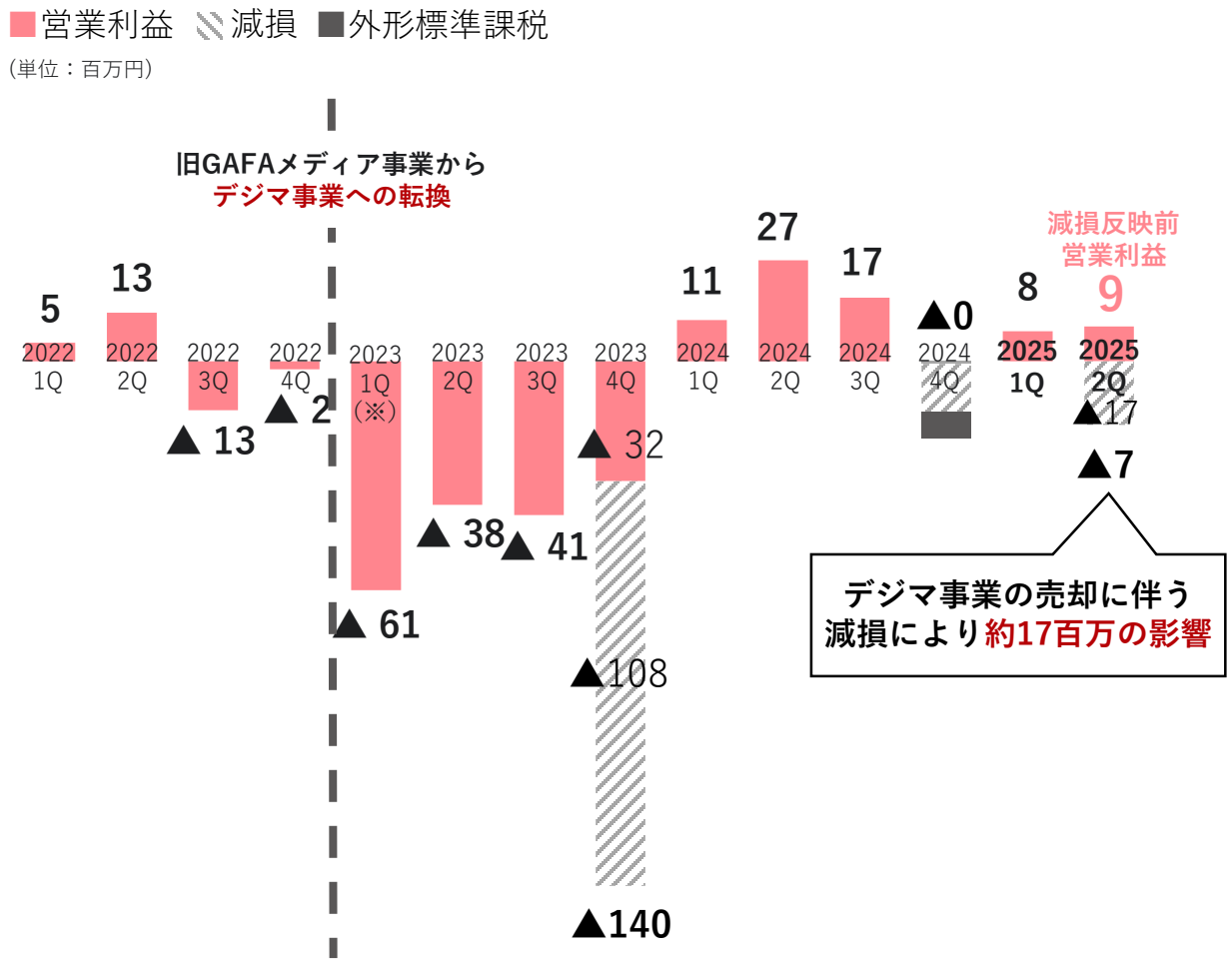
売上・営業利益｜四半期毎の推移

第2四半期は、補助金ファクタリングの停止、及びディスカウント販促により前Q対比で売上が減少
第1四半期に引き続き、特殊要因による営業利益の下振れはありつつも、上期累計では黒字を確保

フィンテック・デジマの四半期売上推移



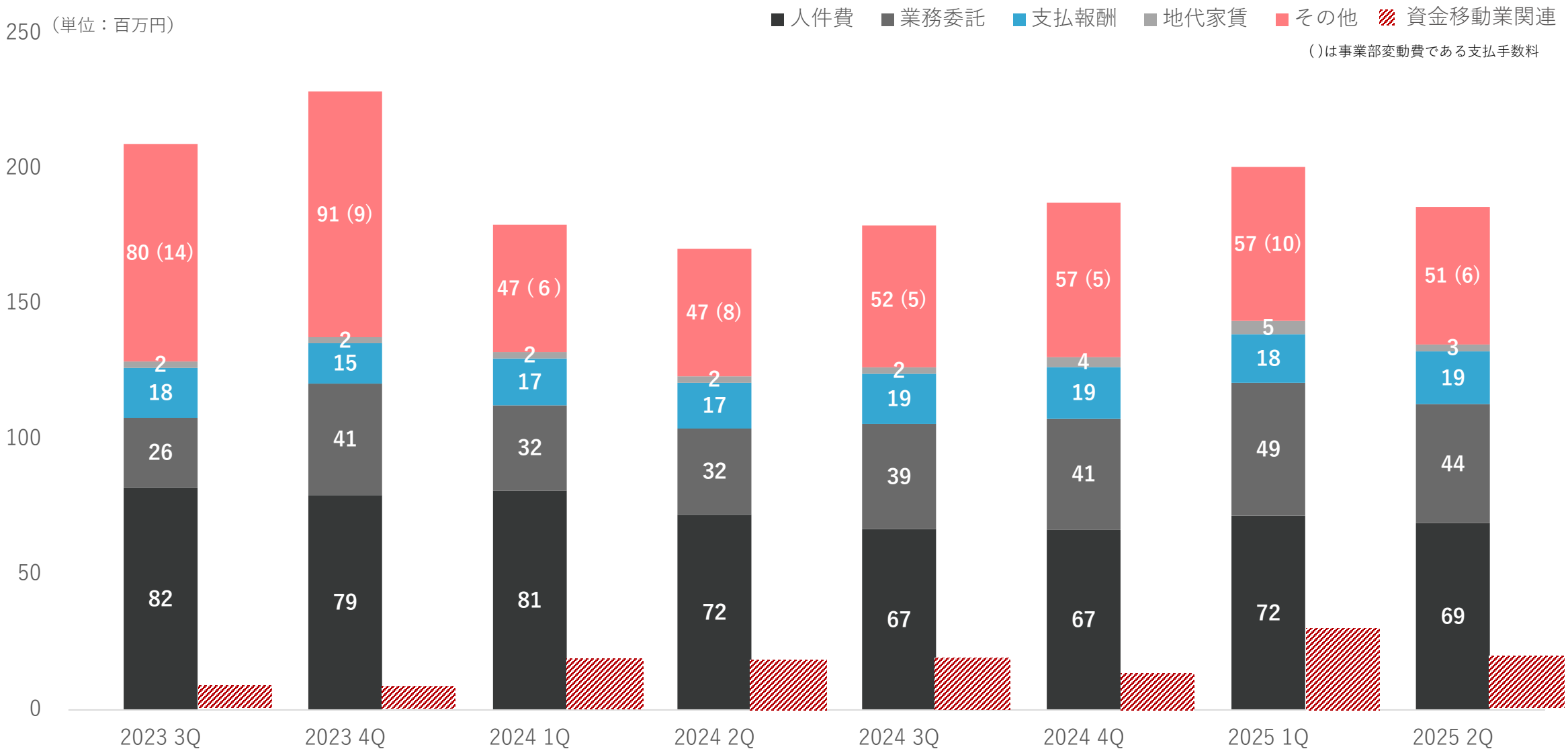
営業利益の四半期推移



（※）2023 1QよりIFRS適用

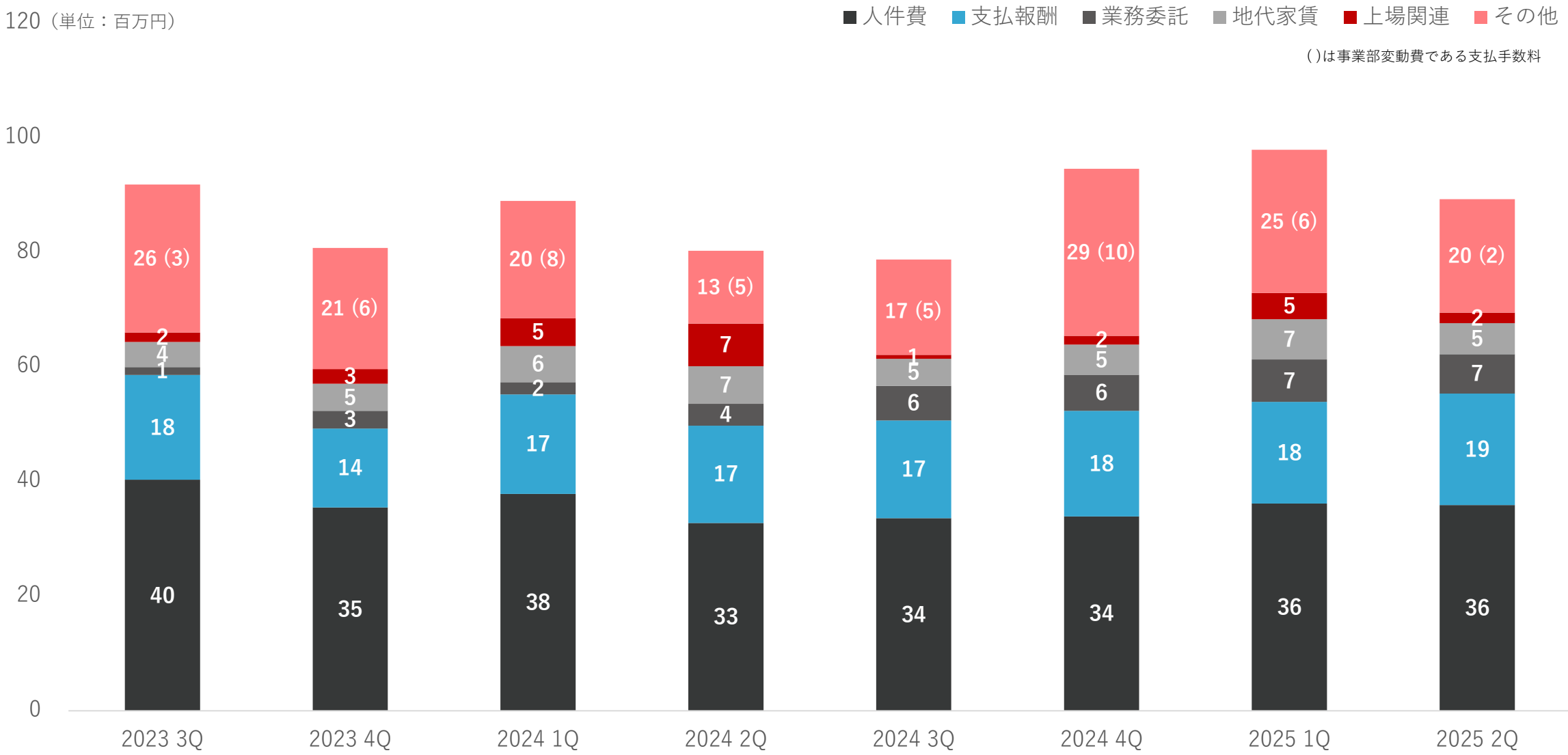
販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

年次決算対応に伴う業務委託費及び、その他費用が減少したことにより前四半期対比で減少



販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)

上場関連費用の減少と外形標準課税の戻入れによるその他費用が減少し、共通費に関しても前四半期対比で減少



連結貸借表（B/S）　（IFRS適用）

取締役全員によるストックオプションの払込完了により資本が大幅に改善
また、上記に加え借入の実施により、現預金の水準が大幅に増加

単位：百万円	2025年9月期 第2四半期末 (2025年3月31日時点)	2025年9月期 第１四半期末 (2024年12月31日時点)	前四半期比	2024年9月期末 (2024年9月30日時点)	前期末比
流動資産	**2,105**	1,468	143%	1,597	132%
現金及び 現金同等物	**1,171**	587	199%	801	146%
非流動資産	**654**	823	79%	738	89%
資産合計	**2,760**	2,291	120%	2,335	118%
流動負債	**1,593**	1,368	116%	1,396	114%
非流動負債	**213**	67	318%	122	175%
資本	**954**	855	112%	817	117%
負債及び 資本合計	**2,760**	2,291	120%	2,335	118%

1

1

当社考察

1 役員によるストックオプションの行使及び銀行借入等により現預金の残高が大幅に増加し、それに伴い負債・資本ともに増加
今後、補助金ファクタリングの再開と更なる流通総額の拡大により現預金の残高は減少する見込みであるものの、借入を中心とする調達により対応予定

03 事業進捗

会社・各サービスのミッションと全体の結びつき

人を不幸にしないための、デジタルと

デジタルプラス

人を不幸にしないための、デジタルと

- デジタルを通じて社会を発展させる
- 社会全体の不安や不幸を排除する
- デジタルに置いて行かれる人を作らない

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

お金では叶えられない毎日を、つくっていく。

- お金をもっと自由に
- 簡単で便利な金融サービス
- 新しいお金の価値創造

お金の未来をもとう。

デジタルウォレット

お金の未来をもとう。

- 小口送金の変革(資金移動業)
- お金の受取側の自由拡張
- お金の未来をつくる

デジタルギフト

想いを、すぐに。

想いを、すぐに。

- 多様な形に変わるお金の役割
- 簡単・自由な受け取り方法
- 社会全体における経済活動の変革

デジタル&

話す、聞く、さきへいく。

話す、聞く、さきへいく

- プラットフォーム事業による社会発展
- デジタルウォレットの価値向上
- キャッシュフロー・利益基盤の創出

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」

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
※資金移動業取得後、デジタルウォレットにて対応予定

- 株主優待
- 給付金
- キャッシュバック
- ポイント交換
- キャンペーン
- オリジナルギフト
- ※ 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
- ※ チケットの払い戻し

人を不幸にしないための、デジタルと
デジタルプラス

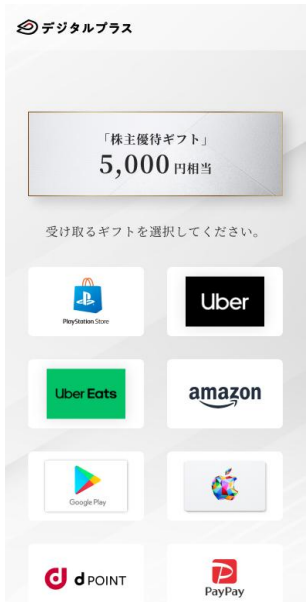
世の中の通貨をアグリゲート
媒介者としてソリューションを提供

支払いDX

デジタルギフト
想いを、すぐに。
会員登録・アプリ不要

デジタルウォレット
お金の未来をもとう。
資金移動業
個人特定あり

受取りDX



デジタル
報酬即払い

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

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

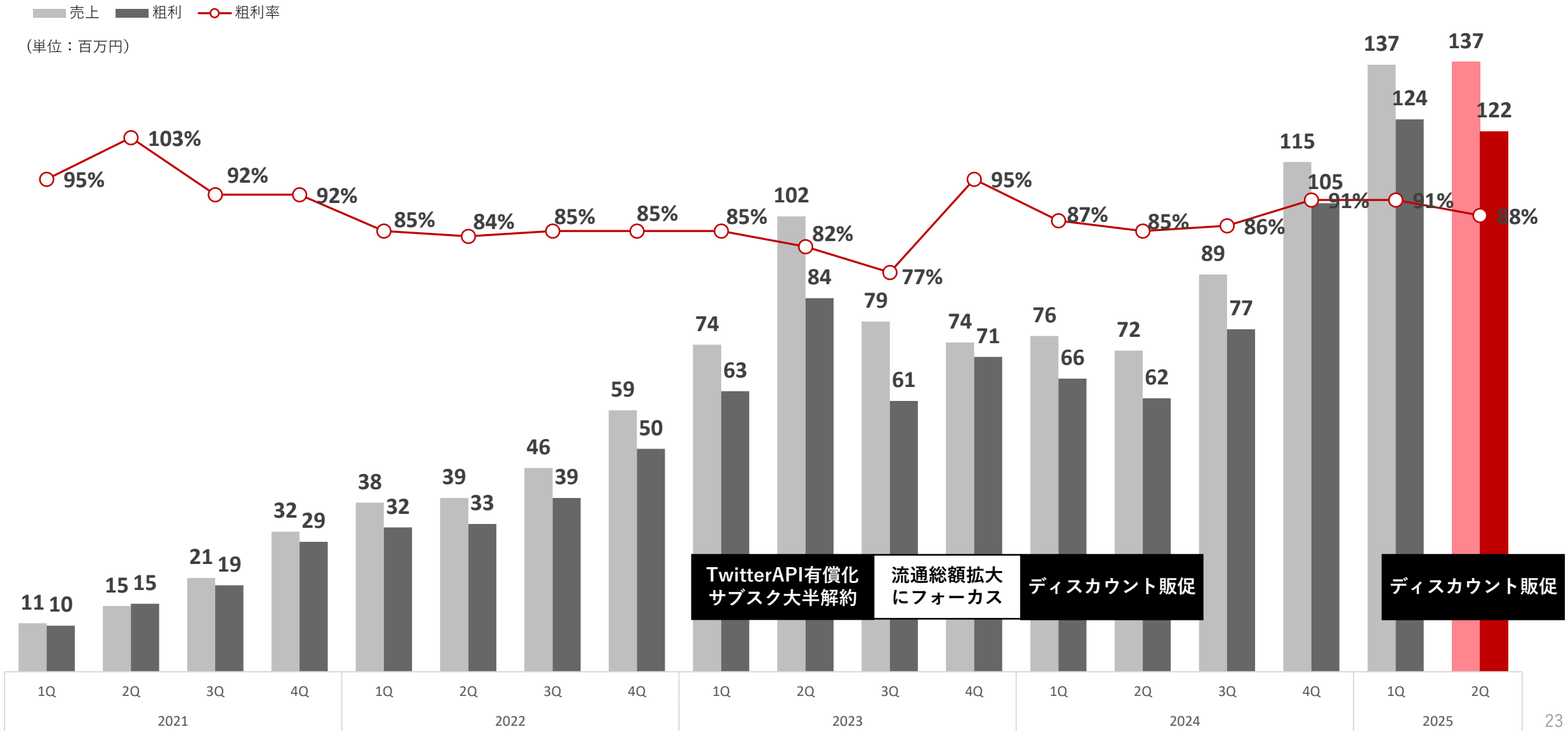
PayPay / PayPal ペイパル / bitcoin
JAL MILEAGE BANK / ATM受取 / amazon gift card
auPAY / d POINT / QUOPay クオ・カード ペイ

前年同Q比で、流通総額180%、粗利138%、セグメント利益153%と大きく成長。補助金ファクタリングの停止と流通拡大を優先した施策により、前四半期比ではディスカウント販促で一時的に売上・粗利、流通粗利率が低下

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	2,994	2,398	1,664	125%	180%
売上	194	197	146	98%	133%
粗利	161	167	117	96%	138%
粗利率	83%	85%	80%	▲2pt	▲5pt
販管費	88	85	70	104%	126%
セグメント利益	72	83	47	87%	153%
セグメント利益率	37%	42%	32%	▲5pt	5pt

デジタルフィンテック 売上・粗利推移 ※フィンテックセグメントからデジタル＆を除く

補助金ファクタリングの停止とディスカウント販促により粗利額・粗利率は前Q比で減少したものの、
流通総額の成長によりフィンテック単体売上は前Q同等額以上を維持



「3万円以下のtoC現金支払い」を①広告領域 ②人材領域 ③金融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	・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	・インセンティブ ・入社お祝い金 ・給与の前払い	・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	**・インフルエンサーやアフィリエイターに対する報酬支払** **・投げ銭**	**・報酬の支払い** **・給与の支払い**（厚生労働大臣の許認可） **・経費精算の支払い** **・採用面接時の交通費支払い** **・ボランティアへの食費、交通費の支払い**	**・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未開示企業を含む約30社から導入意思を獲得**済み

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・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！

2025年9月期2Q 業績状況(前Q比較・前年同Q比較)

譲受事業であるデジタルマーケティング支援事業を、バリュークリエーション株式会社に売却
本売却に伴い17百万円の減損発生

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	33	41	58	80%	57%
粗利	17	25	56	68%	30%
粗利率	52%	61%	97%	▲9pt	▲45pt
販管費	17	21	27	81%	63%
その他収益及び費用(※)	0	16	16	―	―
セグメント利益	▲0	20	45	―	―
セグメント利益率	―	49%	78%	―	―

※:IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上、及び売却に伴う減損損失を含む

デジタルマーケ事業

デジタルマーケティング支援事業売却に伴う減損およびアーンアウト条件について

成長性の懸念により事業売却。将来的な大幅な減損回避と投資資金の確保
フィンテック事業への集中と成長加速を図る体制強化を推進中

売却先	バリュークリエーション株式会社
売却価格	税抜：1.4億円(+ アーンアウト0.2億円)
アーンアウト条件	売却後1年間（2025/4/1～2026/3/31） 一定条件達成で最大2,000万円追加受取の可能性
減損影響	2Qで約1,700万円減損計上

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

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120億円
年間報酬支払数 約240万件

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
自社ポイントサービス立ち上げ

ライフマイル
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

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
給料前払い事業買収
リニューアル

Point Bank ポイントバンク

PointExchange
ポイント交換所

Rea:Pay
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。
デジタルウォレット
eKYC・資金移動業取得による
デジタル給料払い・個人間送金

2005 創業
2008
2011
2012
2013
2014 東証マザーズ上場
2016
2017
2019
2020 社名変更
2022
2023
2025

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

2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018(H.30) 2019(R.1) 2020(R.2) 2021(R.3) 2022(R.4) 2023(R.5) 2024(R.6)

当社役員・顧問紹介

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 バ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)
メドピア社外取締役就任(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 健二朗

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）

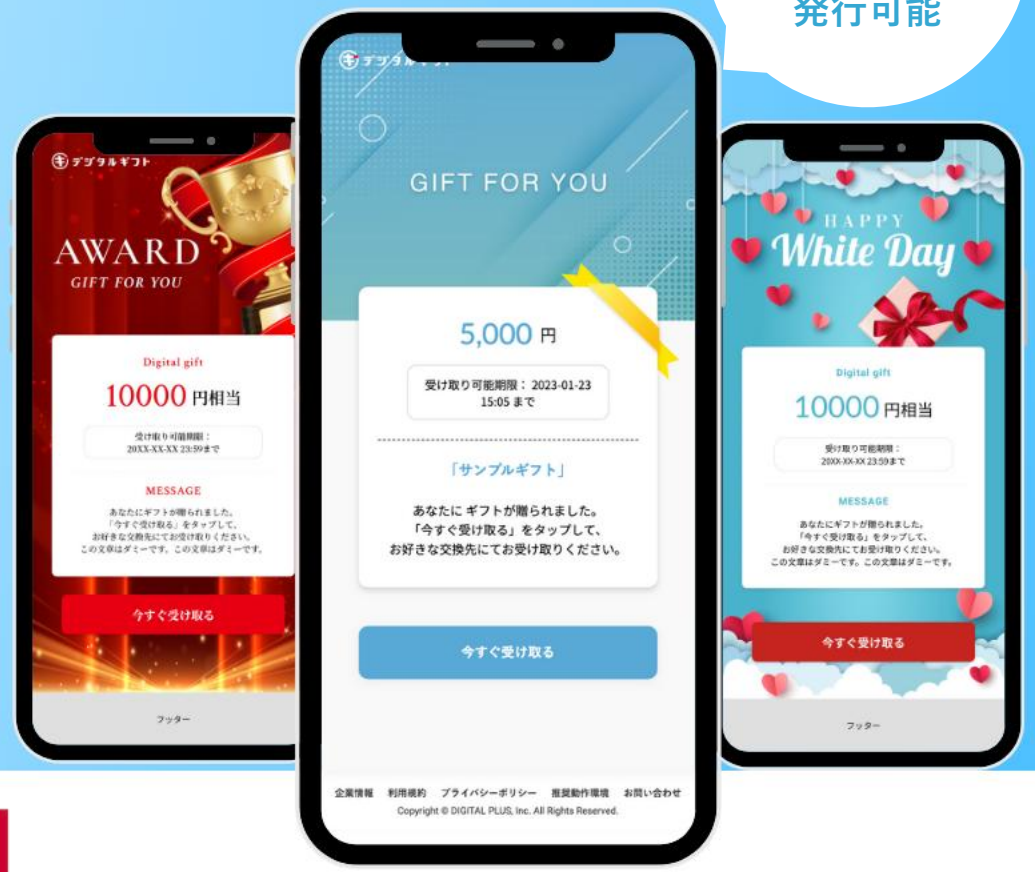
社外取締役(監査等委員会)松本 雄真

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 –5~5%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

PayPay　amazon　ATM受取　BANK銀行振込　d POINT

QUO Pay クオ・カード ペイ　Google Play　au PAY　PayPal ペイパル　Uber　Uber Eats　Visa eギフト　PlayStation Store　図書カードNEXT ネットギフト

デジタルフィンテック エンドユーザーに選ばれる多様でお得な受け取り方をご用意

デジタルプラス

支払い	現金	ポイント・マイル	暗号資産	寄付

PayPay

au PAY

SMBC 三井住友銀行

d POINT

bitcoin

WWF

nanaco ギフト

amazon

MUFG

MIZUHO

JAL

JAL MILEAGE BANK

ethereum

日本赤十字社
Japanese Red Cross Society

PayPal ペイパル

QUOPay クオ・カード ペイ

りそな銀行 RESONA

PayPay 銀行

R POINT

XRP

ユニセフ
（公益財団法人
日本ユニセフ協会）

VISA Visa eギフト Vanilla

R Edy

7 BANK ATM 受取

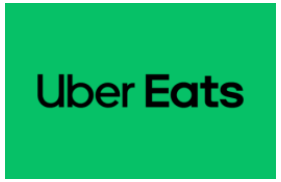
その他全国の銀行

litecoin

エンドユーザーに選ばれる多様でお得な受け取り方をご用意(続き)

ゲーム・アプリ課金

食べる



遊び・体験

子育て

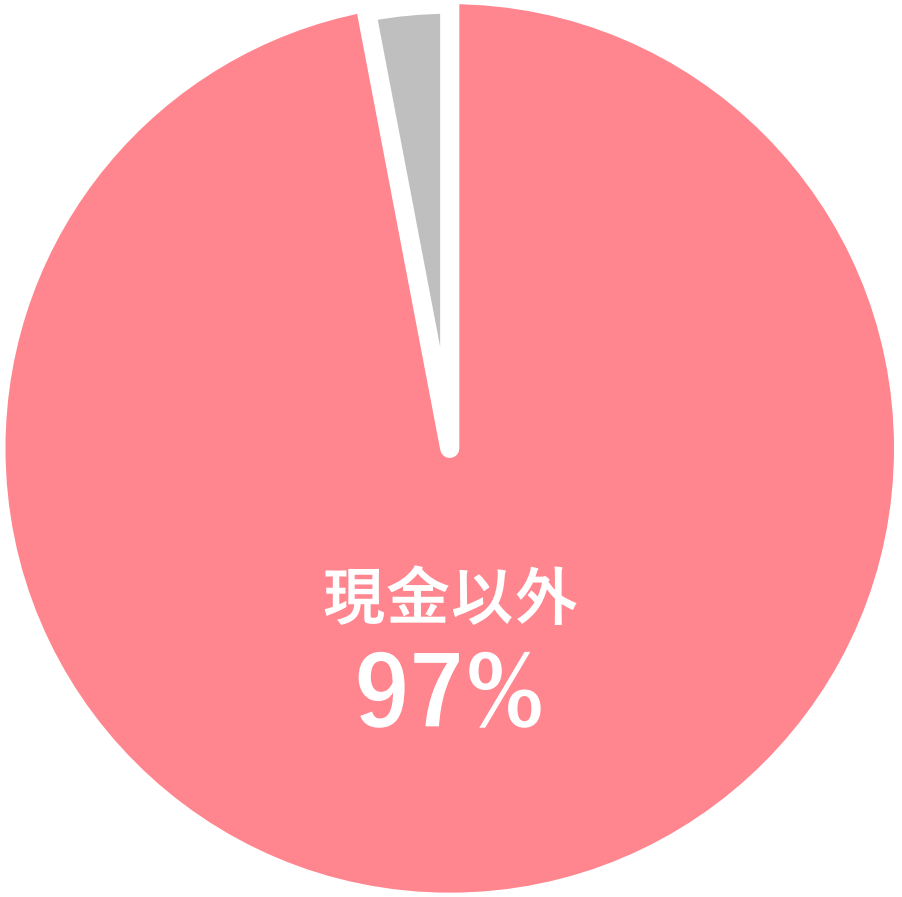
多様な受取先を提供する私達が選ばれている理由(デジタル受取が加速する未来)

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

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

デザインテンプレート

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

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®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

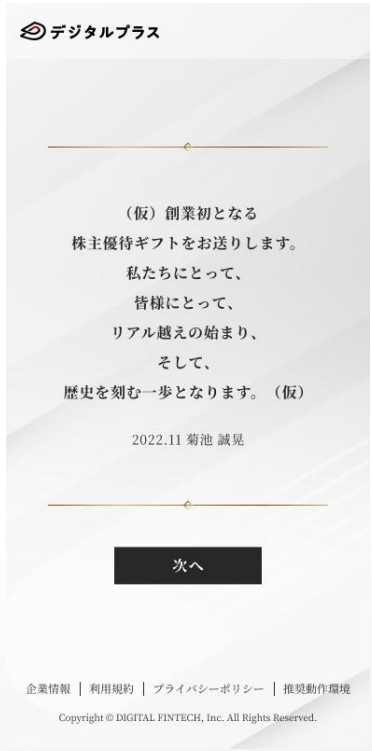
当社オリジナルのデザインテンプレートをご用意の他、
オリジナル仕様にすることによって、会社ブランディングを担保可能

※：各種ロゴは貴社規定のものに変更を行います

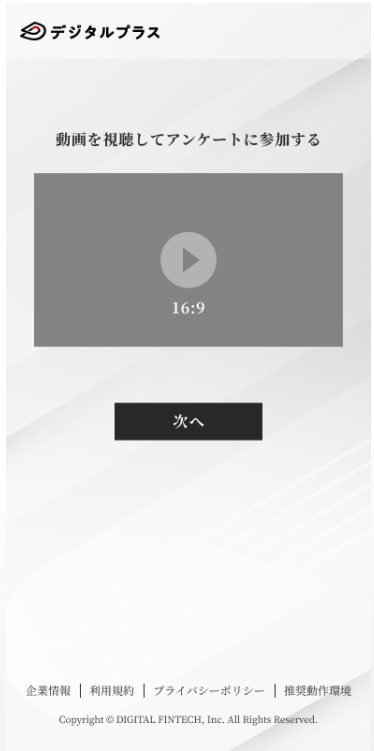
デジタルフィンテック 株主優待ギフトの利用フロー（エンドユーザー側）

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

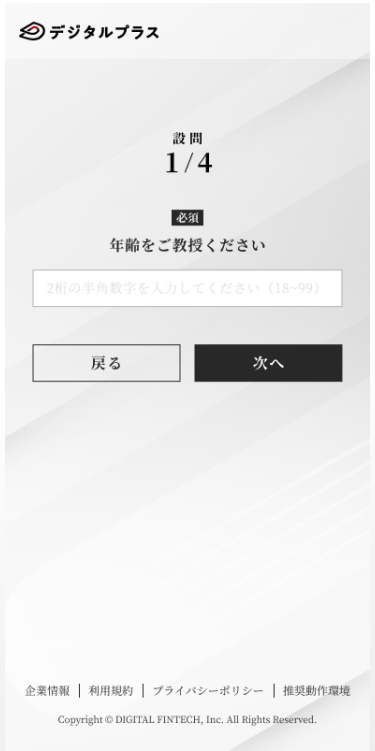
TOP画面



動画再生※

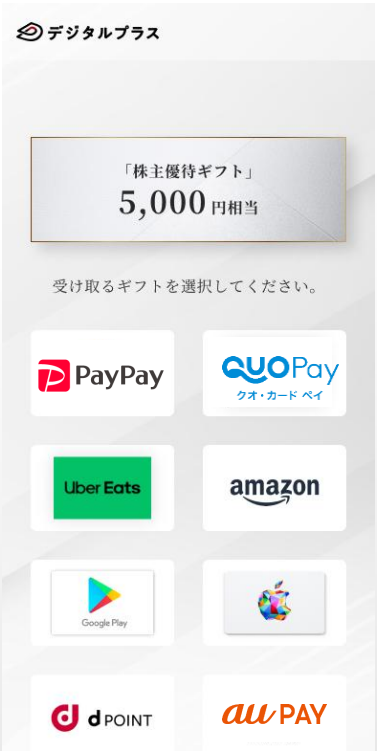


アンケート回答※



ギフトTOP

ギフト選択

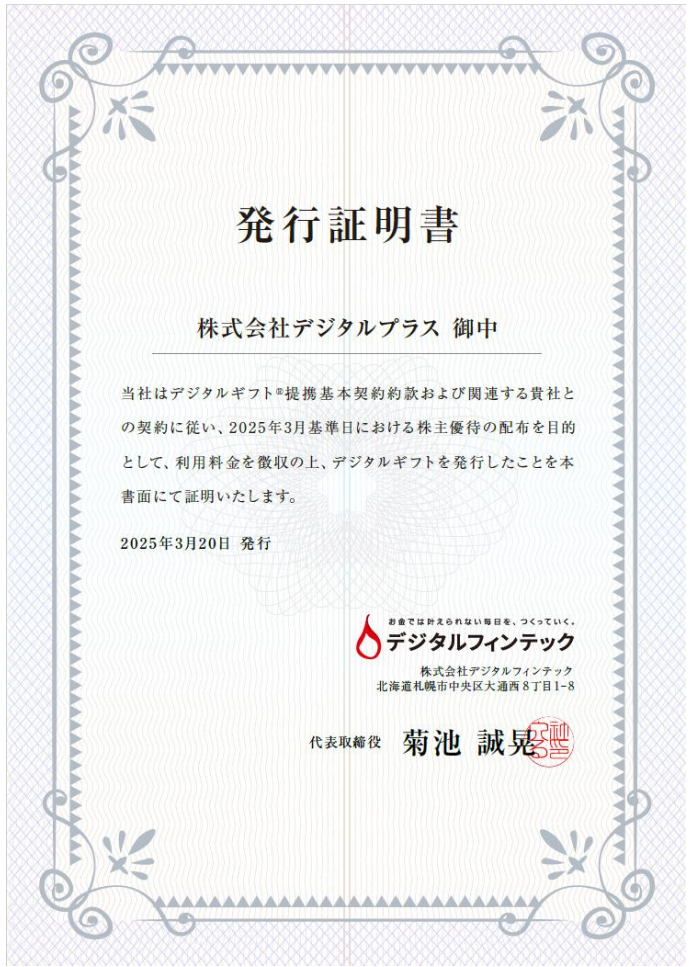


受取り完了

※：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

【株主優待の信頼性を向上】優待発行証明の提供を開始

株主優待は個人投資家にとって重要ですが、発表後の廃止例などで継続性や信頼性に不安が拡大
株主に優待発行の意思を示す新たな仕組みが求められる中、当社は『優待発行証明書』の提供を開始



発行証明書

株式会社デジタルプラス 御中

当社はデジタルギフト®提携基本契約約款および関連する貴社との契約に従い、2025年3月基準日における株主優待の配布を目的として、利用料金を徴収の上、デジタルギフトを発行したことを本書面にて証明いたします。

2025年3月20日 発行

お金では計えられない毎日を、つくっていく。
デジタルフィンテック
株式会社デジタルフィンテック
北海道札幌市中央区大通西8丁目1-8

代表取締役 菊池 誠晃

発行証明書

株式会社デジタルプラス 御中

当社はデジタルギフト®提携基本契約約款および関連する貴社との契約に従い、2025年3月基準日における株主優待の配布を目的として、利用料金を徴収の上、デジタルギフトを発行したことを本書面にて証明いたします。

2025年3月20日 発行

お金では計えられない毎日を、つくっていく。
デジタルフィンテック
株式会社デジタルフィンテック
北海道札幌市中央区大通西8丁目1-8

代表取締役 菊池 誠晃

【証明書発行の流れ】
・直前基準日の株主名簿記載人数を見込み株主数とし、その分の株主優待ギフト発行後、入金確認を経て当社が証明書を発行
・発行証明書はホームページ、開示文書、株主向け資料等に二次利用可

三重県省エネ家電支援事業の事例

みえデコ活（三重県省エネ家電購入支援事業）

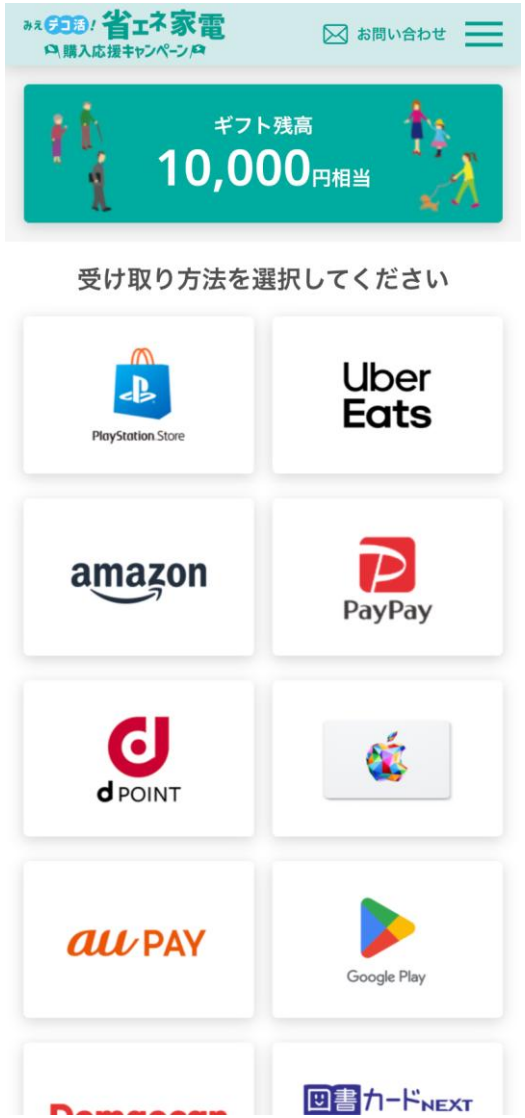
導入目的	交付金のデジタル（DX）化
導入背景	既存の運用費用の削減
配布予算	4億円
配布単価	10,000円・20,000円・30,000円
配布期間	6ヶ月間（2024年4月～2024年9月）
デザイン	みえデコ活オリジナルデザイン（弊社制作）
オプション機能	・分割受け取り機能 → 残高を分割して各交換先に振り分けが可能 ・交換期間：180日間 ・交換状況レポート → 交換の有無やどの交換先に交換されているか
交換先	PayPay、amazon、au PAY、PayPal ペイパル、d POINT、Google Play、Visa eギフト、PlayStation Store、Uber Eats、Uber、図書カードNEXT ネットギフト、Demaecan

デジタルフィンテック ページ遷移イメージ（一部抜粋）

デジタルプラス

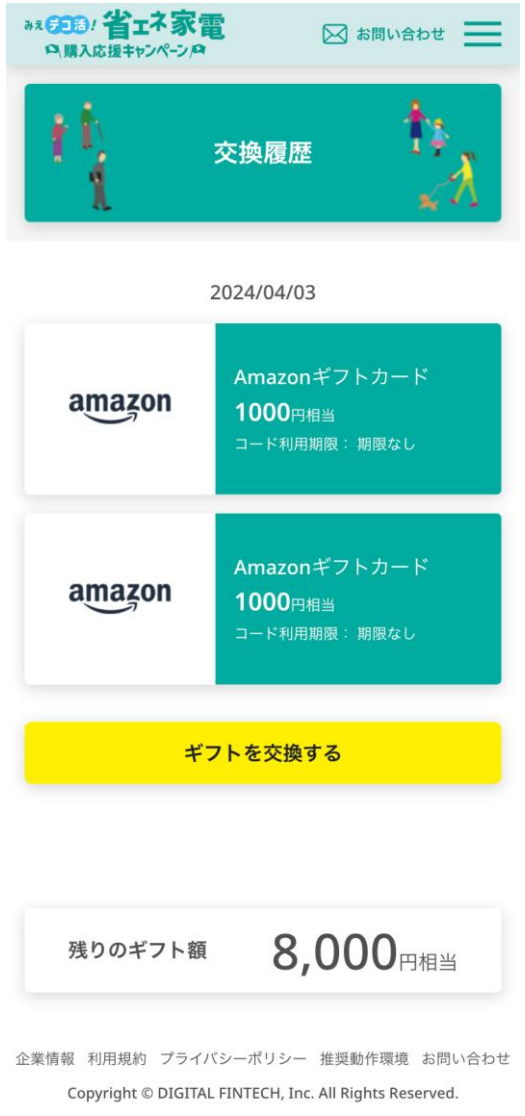
TOPページ

交換先選択画面



交換完了画面

交換履歴確認画面



デジタルウォレット
お金の未来を持とう。

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
お金の未来を持とう。

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~

KING OF TIME　ジョブカン 勤怠管理　freee 人事労務　AKASHI

当社サービスの早見表

		デジタルギフト	デジタルウォレット	即払い
報酬区分	企業ポイント	○	○	×
	前払式支払手段	○(※1)	×(※2)	×
	バリュー 現金	○(※1)	資金移動業取得後対応予定	○(※3)
	バリュー 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		×	○	×

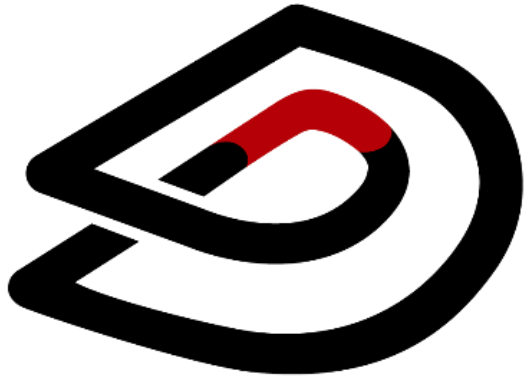
※1交換先は前払い式支払い手段に限ります
※2交換先の絞り込み不可。現金への交換を防ぐため前払式手段はデジタルギフト®にて対応させていただきます
※3利用用途に一部成約がございます

お問合せ先

人を不幸にしないための、デジタルと
デジタルプラス

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。