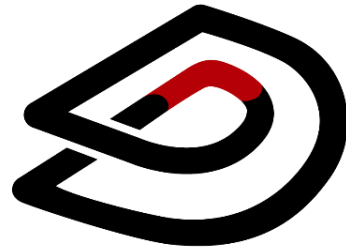


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

**2024年9月期 通期
決算説明資料**

2024年9月期は、4年前のPIVOT後
売上・粗利・営利・当利共に最高を更新
流通総額から生まれる収益基盤が全社コストを吸収し、
今後、利益拡大期に突入します。

2024年4Q単体では、
流通総額18四半期連続成長
年間90億円ベースとなりました。

また**流通粗利率が4.8%に回復し**、
4Qフィンテック単体でみると、
粗利率91%、過去最高粗利1億円
利益率42%、通期セグメント利益2億円超。

流通総額拡大を優先し成長投資していたため、
昨年末に**GC注記**が付いていましたが、
収益基盤構築と資金調達によって、
完全解消することができました。

この間、ご期待・ご支援頂き続けた皆様に、
深く御礼申し上げます。本当にありがとうございました。

2025年9月期の業績予測は、
流通64%・売上30%・営利約80%成長。

資金移動業取得コストを多めに見積もり、
一方で取得が更に遅れることも考慮し、
流通総額・売上・営利共に、
コンサバな予測となります。

早々に、資金移動業を取得し、
その上で全てにおいて上方修正できるよう、
全社一丸となって邁進致します。

今回、2027年流通総額1,000億円に向け、
中間目標として月間流通総額35億円を掲げました。
到達の際には、**営利10億円ベース**となることを見込んでおります。

新たなスタートを切ったデジタルプラスの成長に
是非、ご期待ください。

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** 2024年9月期 第4四半期及び通期 決算ハイライト
- 02** 2024年9月期 第4四半期及び通期 主要計数のご説明
- 03** 事業進捗
- 04** 2025年9月期 通期業績予想
- 05** Appendix

01 2024年9月期 第4四半期及び通期 決算ハイライト

通期営業利益・最終利益の黒字化

フィンテックセグメントの大幅な成長により
上方修正後の営業利益予想25百万円に対し、さらに約2.3倍の56百万円で着地

GC注記の解消（完全削除）

流通総額から生まれる収益基盤構築と資金調達の実行により
注記及び重要事象の記載共に解消

流通総額18四半期連続成長：前年同Q比1.7倍

当第4四半期の流通総額は21億円を突破
年間流通総額が約90億円のベースに成長

フィンテックセグメント利益率の大幅改善

フィンテックセグメント利益率は4Qが42%となり、通期2億円超に成長
今後流通総額拡大によって更なる利益率向上に期待

重要事象への記載を含む全てのGC注記を解消し、完全削除を実現

以下の事象を含む当期に取り組んできた施策が奏功し、早期にGC注記完全削除へ至った

【業績の安定化】通期営業利益黒字化：56百万円

- ・ 流通総額が18四半期連続成長を達成
- ・ フィンテックセグメント通期利益212百万円、通期前年同期比約2.8倍
- ・ 資金移動業取得後は更なる収益改善の見込み
- ・ ファクタリング事業の寄与
- ・ 上記より、総合的な収益力が強化され安定化の方向

【資金調達】更なる第三者割当増資の実行により、手元流動性(現預金残高)が強化

- ・ 当四半期に当期2回目となる増資を実行し、約1.3億円の資金調達を実現
- ・ 足元の株価状況を踏まえ、更に0.5億円のCB償還（買い入れ消却）を進めCBの転換による希薄化を最大限回避
 - ✓ CBの残高：0.5億円
- ・ 2024年9月末の現預金残高は、801百万円に改善（参考：2023年9月末残高444百万円）

フィンテック流通総額の四半期推移

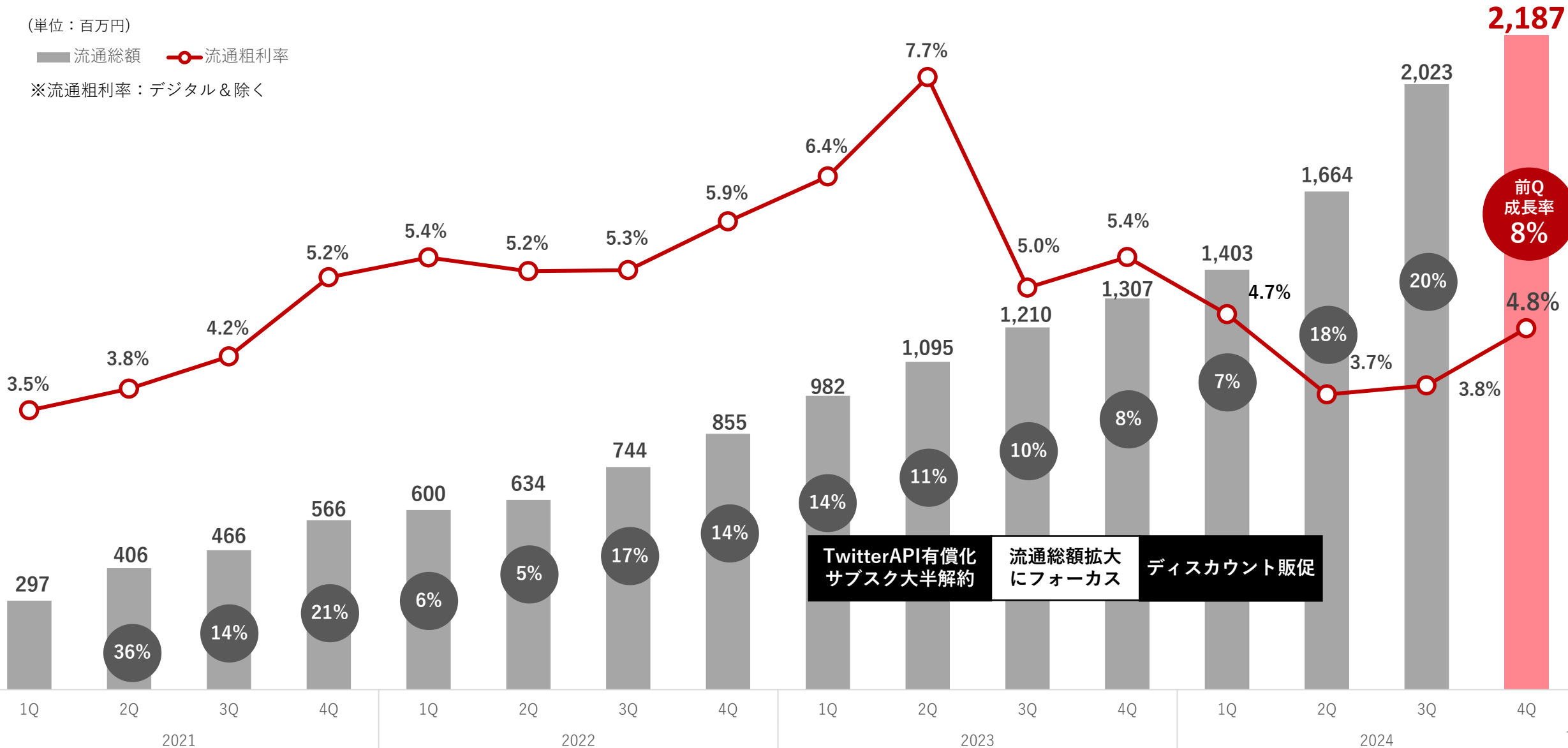
2024年4Qフィンテック流通総額は**18四半期連続成長**、年間約90億円ベースへ

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4.8%**となり回復・上昇傾向

(単位：百万円)

■ 流通総額 ● 流通粗利率

※流通粗利率：デジタル&除く

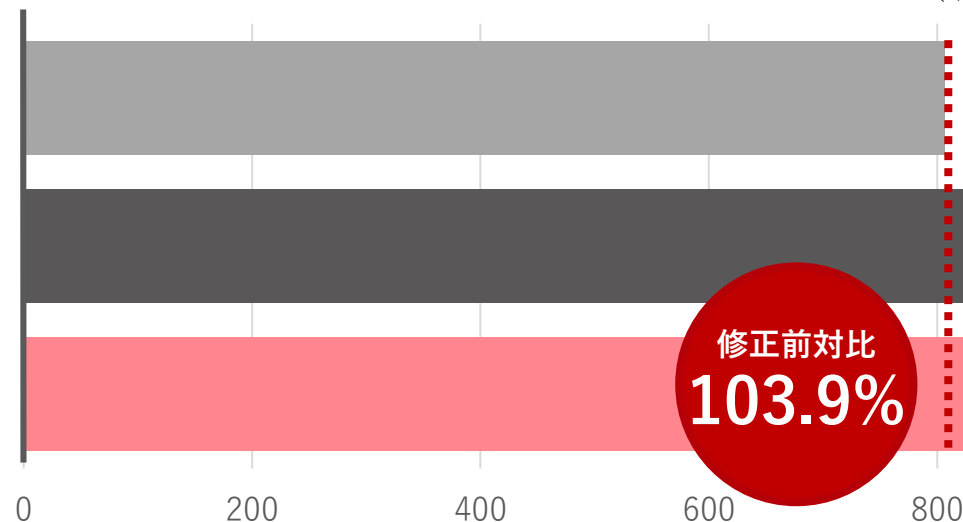


2度の上方修正を経て、**通期予想の営業利益25百万円に対し営業利益56百万円**で着地
 増資により外形標準課税が7百万円適用され、2度目の上方修正後営業利益63百万円を下回る

(単位：百万円)

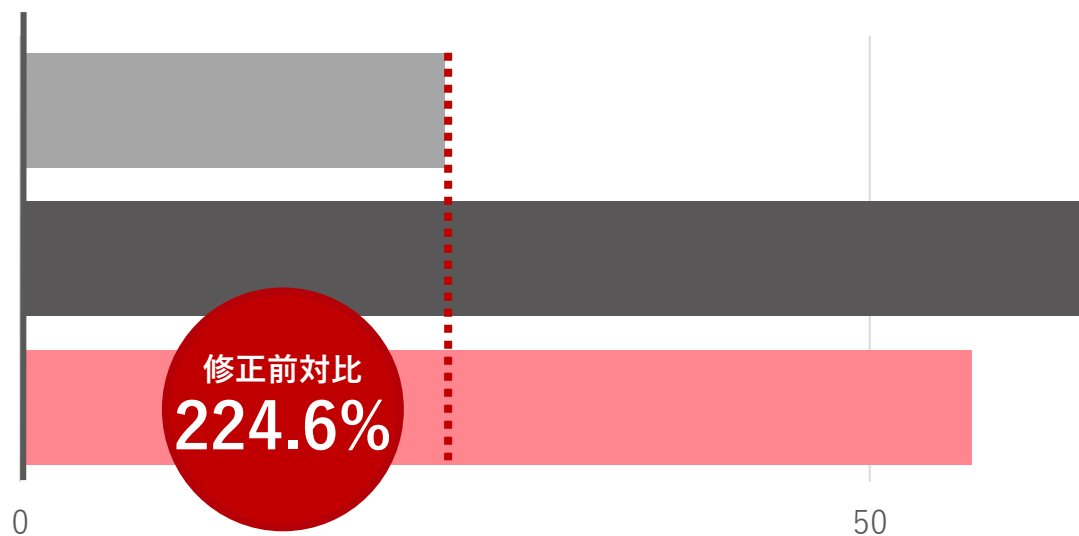
売上

通期予想	807百万円
上方修正後 通期予想	838百万円
通期実績	838百万円



営業利益

通期予想	25百万円
上方修正後 通期予想	63百万円
通期実績	56百万円



02 2024年9月期 第4四半期及び通期 主要計数のご説明

連結損益計算書（P/L）：2024年9月期 第4四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）



当第4四半期会計期間は、前四半期に引き続き売上・粗利ともに着実に成長。

外形標準課税の適用による販管費の増加、減損によるその他収益及び費用の減少により、営業利益はマイナスで着地

単位：百万円	2024年9月期 第4四半期 (2024年7月～2024年9月)	2024年9月期 第3四半期 (2024年4月～2024年6月)	前四半期比	2023年9月期 第4四半期 (2023年7月～2023年9月)	前年同期比
売上収益	219	210	104%	187	117%
売上総利益	185	181	102%	163	113%
売上総利益率	84%	86%	▲2pt	87%	▲3pt
販売費及び 一般管理費	187	179	104%	228	82%
その他収益及び 費用	1	16	6%	▲76	—
営業利益	▲0	18	—	▲141	—
四半期利益	16	20	80%	▲109	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲2	12	—	▲133	—

当社考察

- 1 流通総額の継続成長によるストック収益に加え、新規事業のファクタリング事業の貢献
- 2 デジタルマーケティング事業の粗利率減少が起因。フィンテック事業の粗利率は改善・上昇傾向
- 3 すーちゃんモバイルに関連する減損13百万円、及び外形標準課税7百万の影響により営業利益マイナス

連結損益計算書（P/L）：2024年9月期 通期決算概要（IFRS適用）

前年通期に対し販管費を大幅に削減しつつも、高い粗利成長を継続した結果、当期は着実に利益を創出。流通総額の成長により、**通期営業利益黒字のベースを確立**

単位：百万円	2024年9月期 通期 (2023年10月～2024年9月)	2023年9月期 通期 (2022年10月～2023年9月)	前期比
売上収益	838	665	126%
売上総利益	714	566	126%
売上総利益率	85%	85%	0pt
販売費及び一般管理費	716	806	89%
その他収益及び費用	58	▲42	—
営業利益	56	▲282	—
当期利益	82	▲243	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	21	▲277	—

当社考察

1 流通総額の継続的な成長により、ストック収益として安定した収益の更なる積み増しが見込めている状況。ファクタリング事業の貢献もあり、**売上・粗利ともに高粗利率での成長を実現。**

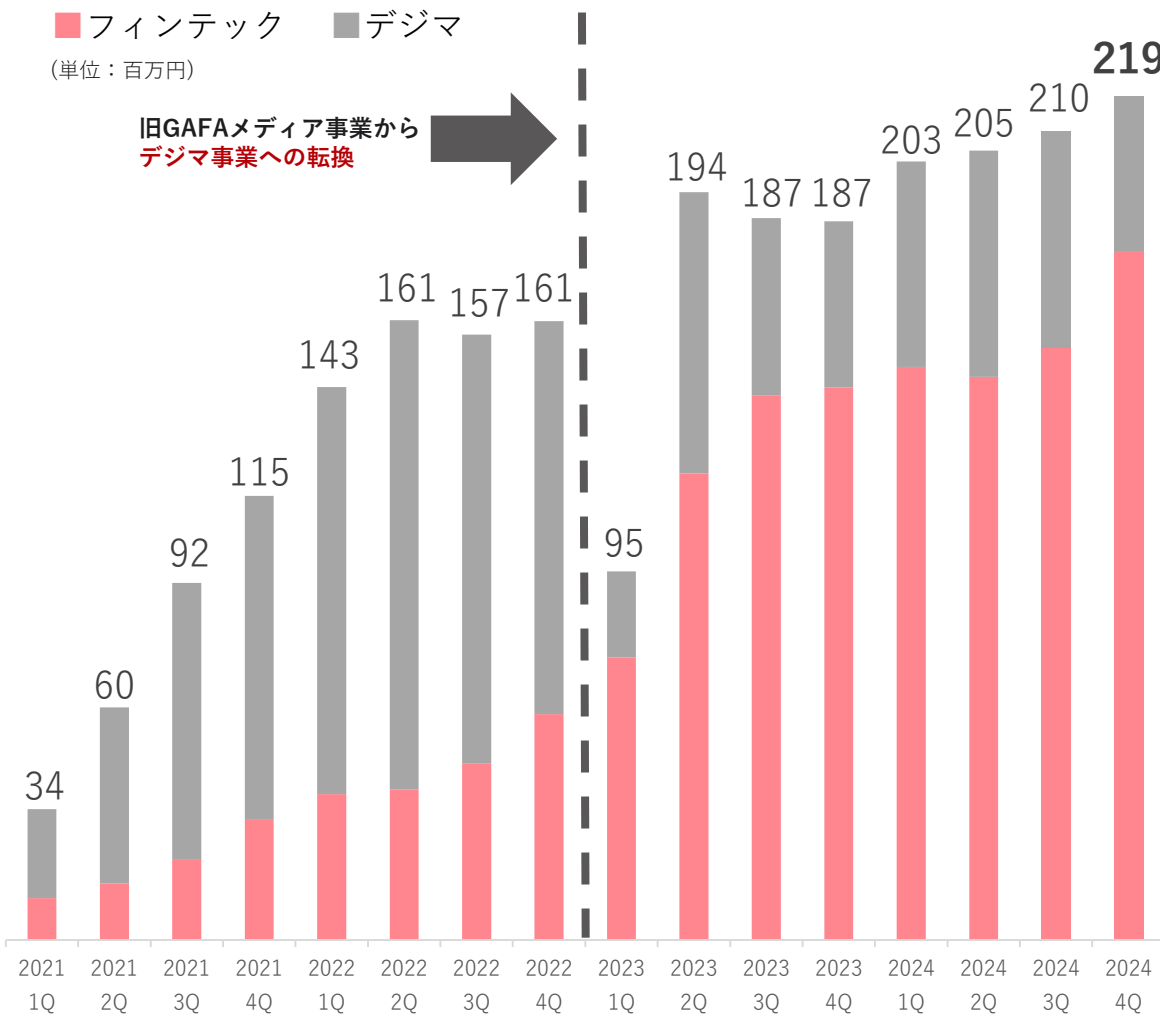
2 PPAの処理に伴う減価償却費、外部委託に係る支払手数料等の減少により、販管費が大幅に減少

3 **営業利益及び当期利益共に通期黒字を達成**

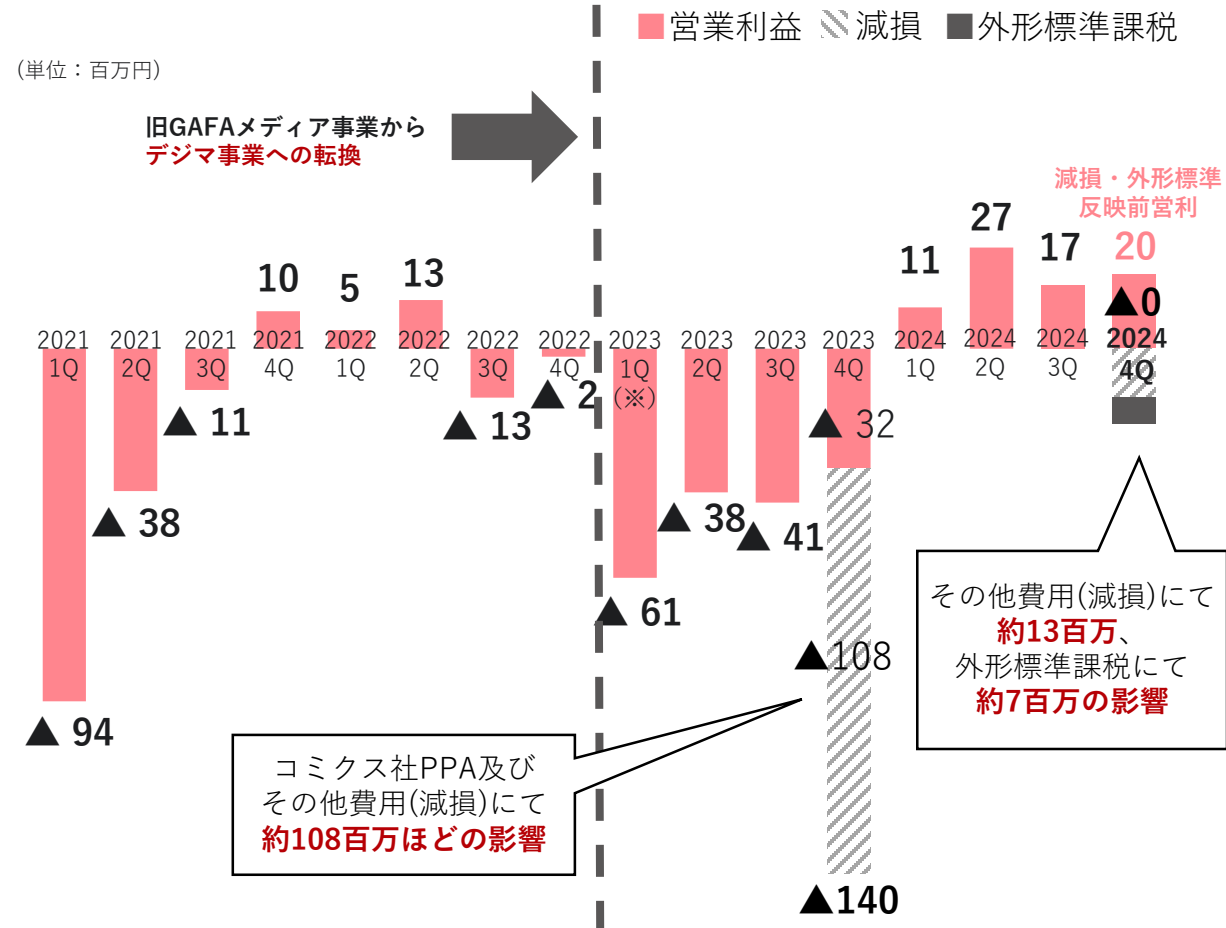
売上・営業利益 | 四半期毎の推移

第4四半期の売上高は、フィンテック事業の成長が寄与し、2021年9月期以降**過去最高売上を継続的に更新**。フィンテック事業の売上構成比率は80%を突破。また、減損が生じつつも**通期黒字化を実現**

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



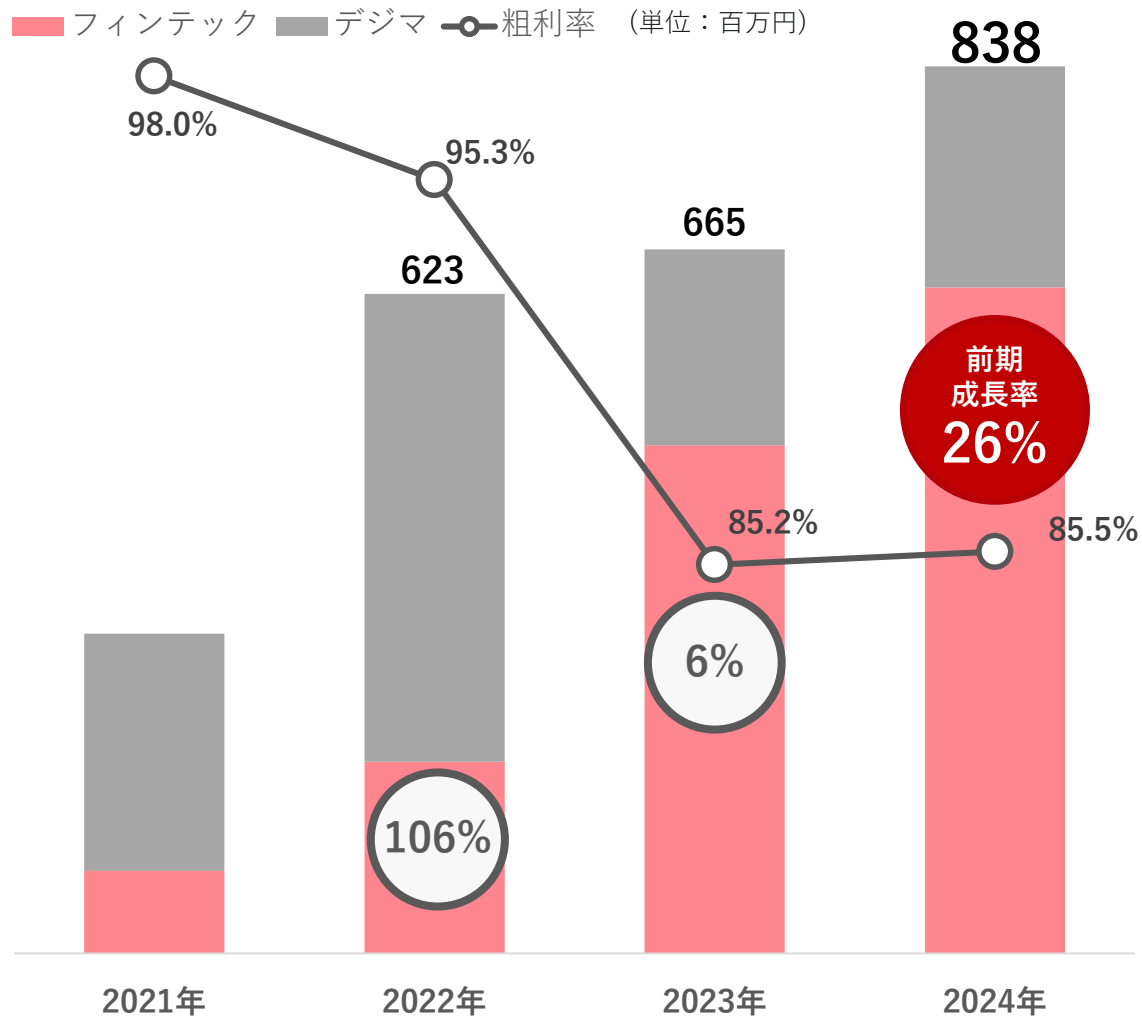
(※) 2023 1QよりIFRS適用

売上・営業利益 | PIVOT後の通期推移

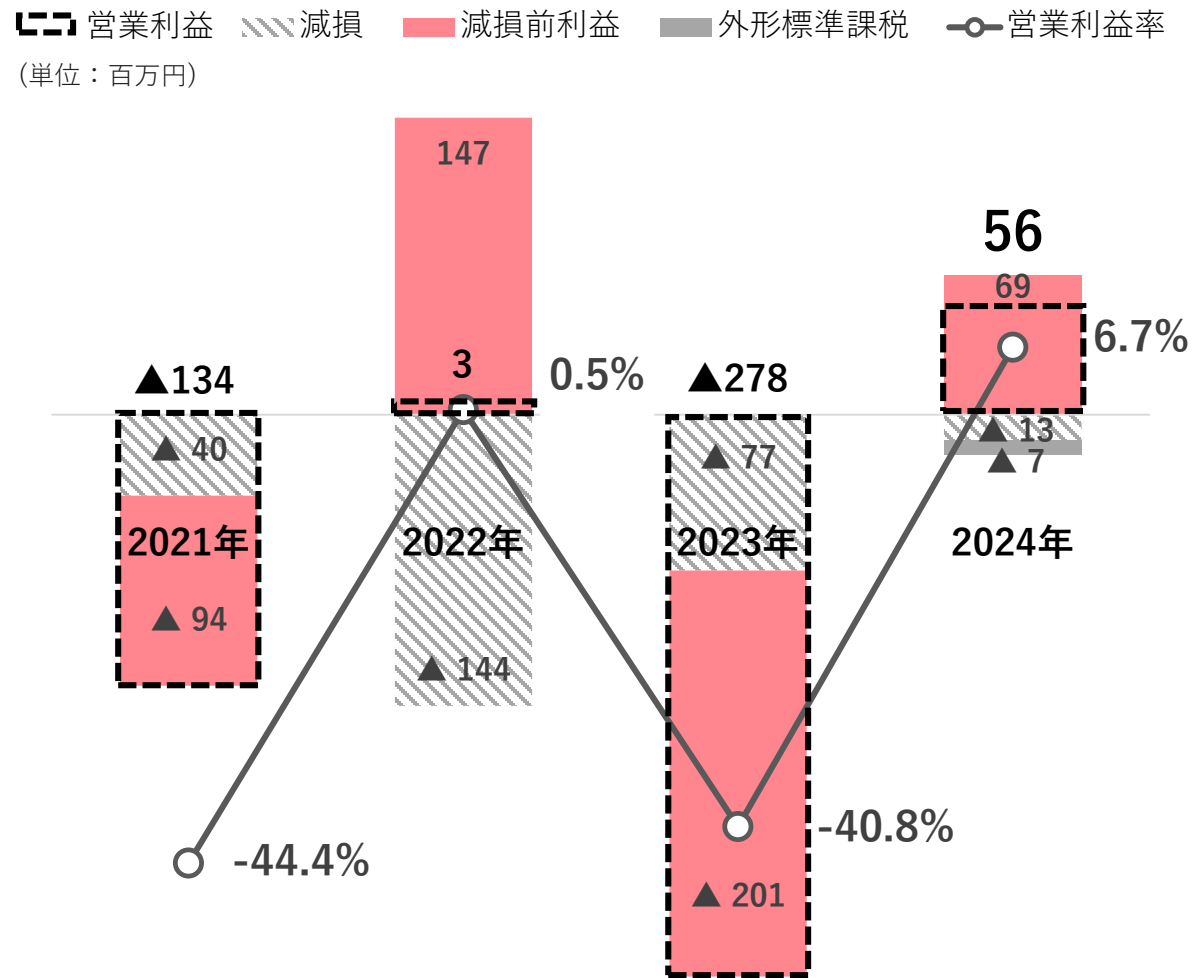
大きな事業PIVOT後、**過去最高売上・最高営業利益を達成。**

フィンテック事業が、2021年対比800%の成長により、減損を含めても**通期営業利益黒字**のベースを確立

通期売上・粗利率推移



通期営業利益推移

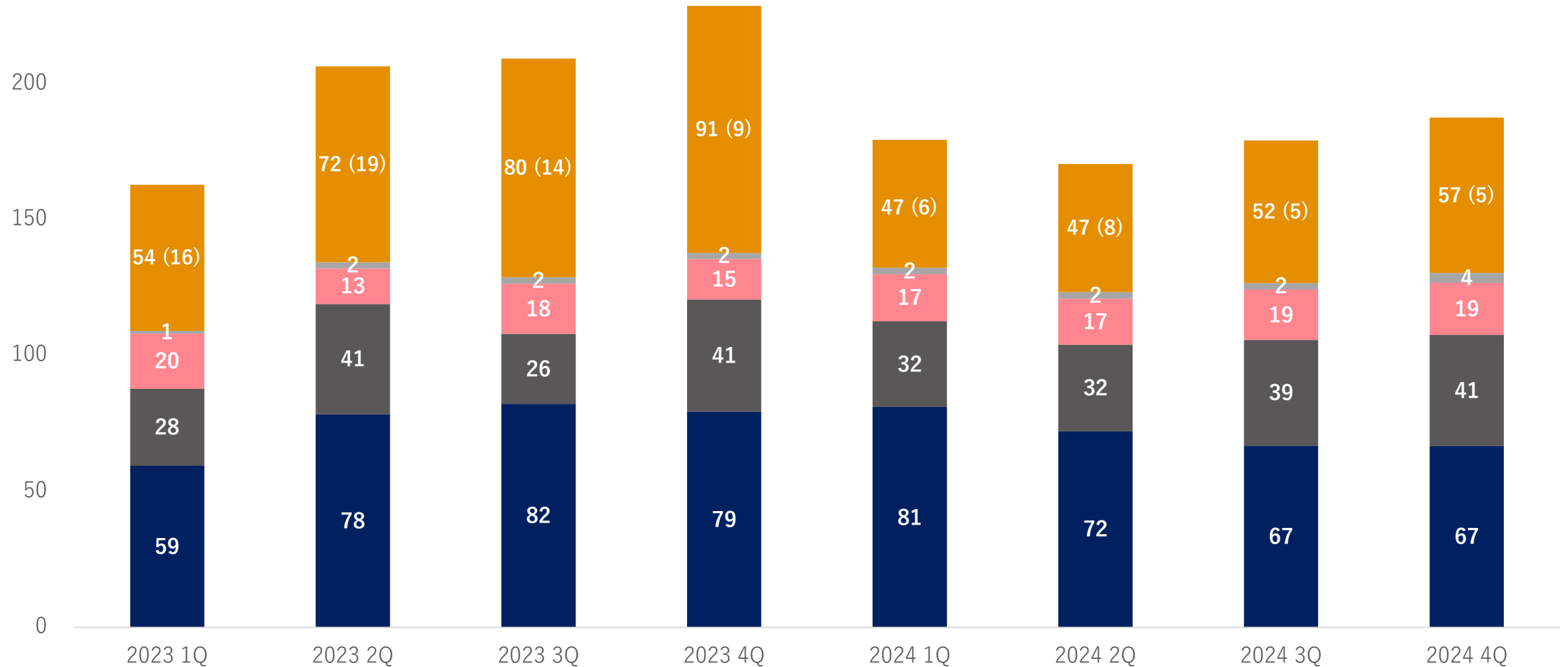


販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

一時的に発生したデジタル&の広告宣伝費は減少したものの、
業務委託費や地代家賃、外形標準課税計上によるその他の費用が増加し販管費全体では増加

250 (単位：百万円)

■ その他
 ■ 地代家賃
 ■ 支払報酬
 ■ 業務委託
 ■ 人件費
 ()は事業部変動費である支払手数料

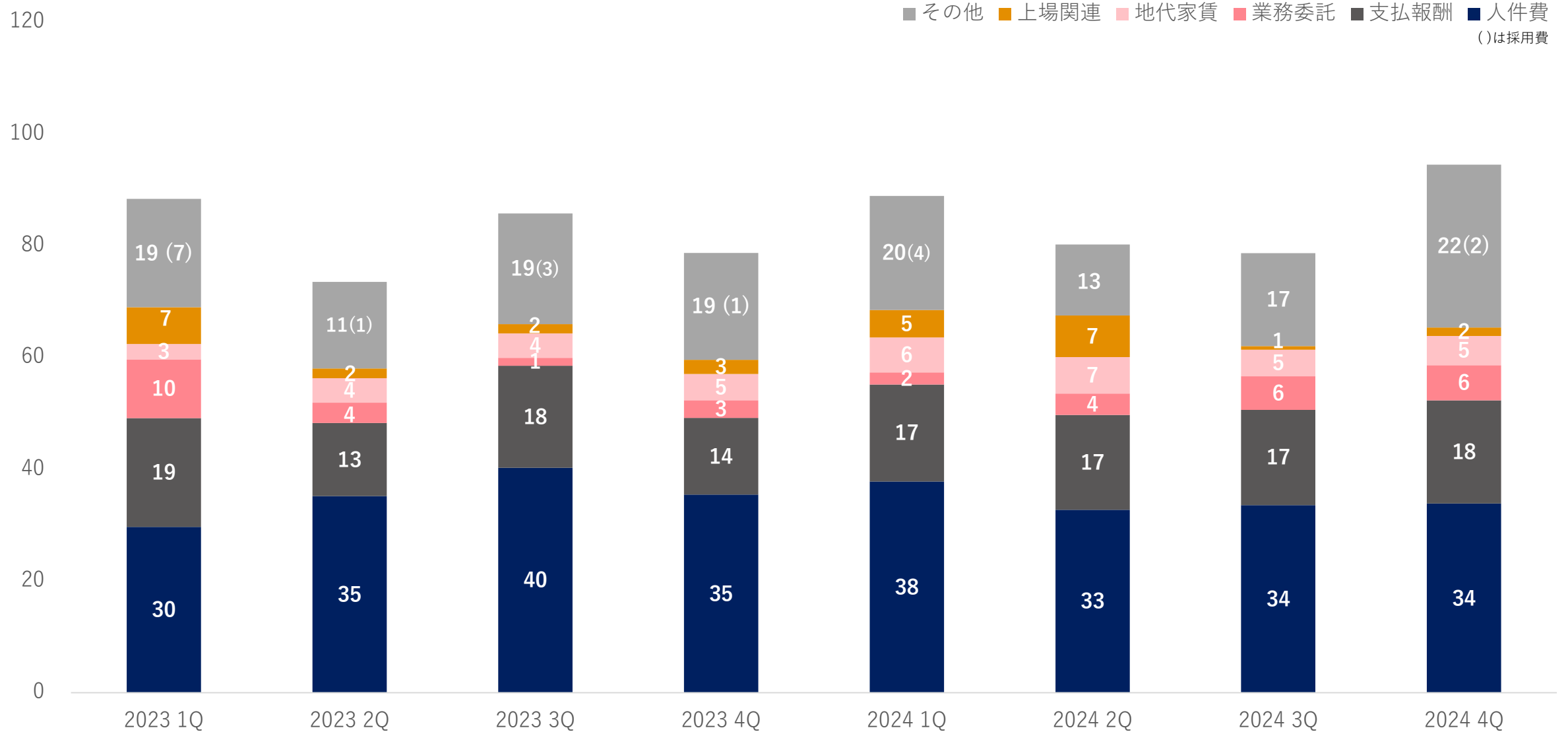


※当第1四半期よりIFRSベース
地代家賃約4百万円は「その他」へ振替

販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)

支払報酬、その他に計上される採用費の増加、引当金及び外形標準課税の計上により、販管費全体で増加

(単位：百万円)



※共通費は日本基準 (JGAAP) にて
開示しております

連結貸借表 (B/S) (IFRS適用)

通期当期利益が黒字で着地したこと及び第三者割当増資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、現預金の水準も著しく改善

単位：百万円	2024年9月期 第4四半期末 (2024年9月30日時点)	2024年9月期 第3四半期末 (2024年6月30日時点)	前四半期	2023年9月期末 (2023年9月30日時点)	前期末比
流動資産	1,597	1,269	126%	1,014	157%
現金及び 現金同等物	801	528	152%	444	180%
非流動資産	738	662	111%	673	110%
資産合計	2,335	1,931	121%	1,688	138%
流動負債	1,396	1,107	126%	983	142%
非流動負債	122	157	78%	179	68%
資本	817	666	123%	525	156%
負債及び 資本合計	2,335	1,931	121%	1,688	138%

当社考察

- 1 第三者割当増資の実行及び借入の増額により、現預金の水準が著しく改善。今後も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 第三者割当増資の実行及び通期当期利益の黒字化により資本が改善

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」「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・受け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



主に3万円以下のtoC支払い
マーケ・人材・金融・コスト削減

人を不幸にしないための、デジタルと

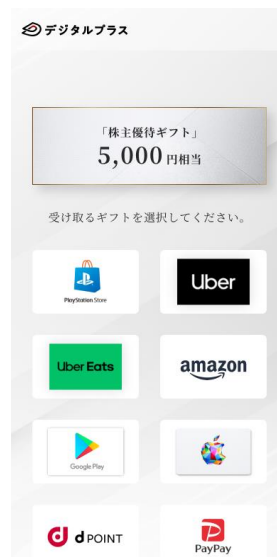
デジタルプラス

支払いDX



即払い

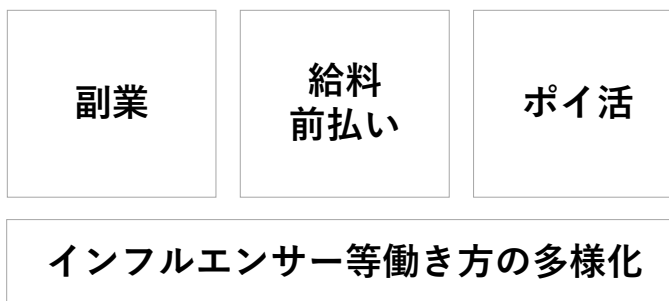
受取DX



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

エンドユーザー

稼ぎ方の多様化



受け取り方の多様化



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

2024年9月期4Q 業績状況(前Q比・前年同Q比)



前年同Q比では、**流通総額167%、セグメント利益362%成長、セグメント利益率は27pt向上**
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	2,187	2,023	1,307	108%	167%
売上	179	153	143	117%	125%
粗利	152	123	120	124%	127%
粗利率	85%	80%	84%	5pt	1pt
販管費	76	86	99	88%	77%
セグメント利益	76	37	21	205%	362%
セグメント利益率	42%	24%	15%	18pt	27pt

2024年9月期 業績状況(前年比)



前年比では**流通総額158%、セグメント利益286%成長、セグメント利益率は19pt向上**
フィンテック単体で通期2億円超に。今後流通総額拡大によって更なる利益率向上に期待

単位：百万円

2024年9月期通期

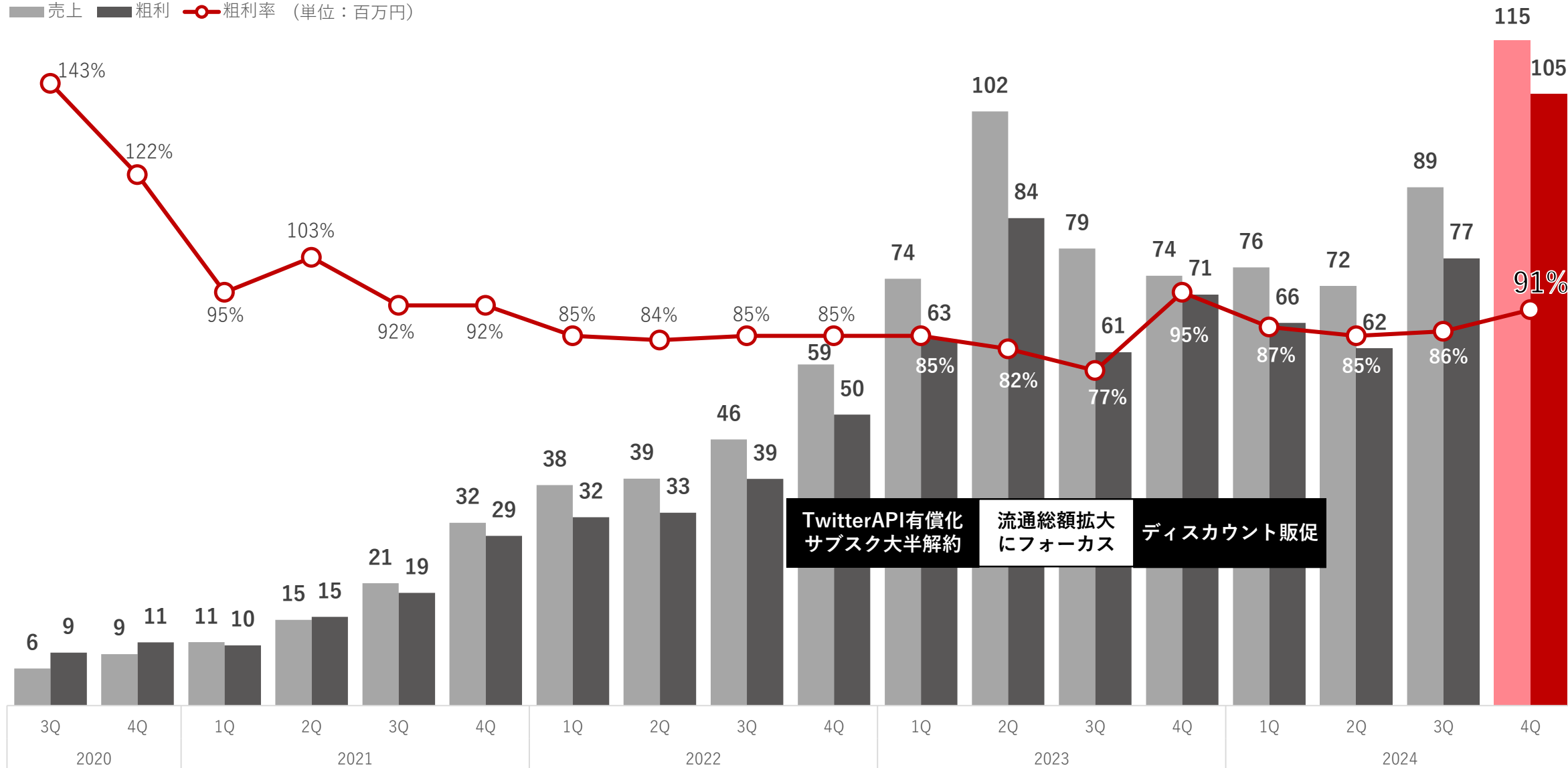
2023年9月期通期

前期比

流通総額	7,279	4,595	158%
売上	629	480	131%
粗利	513	385	133%
粗利率	82%	80%	2pt
販管費	301	311	97%
セグメント利益	212	74	286%
セグメント利益率	34%	15%	19pt

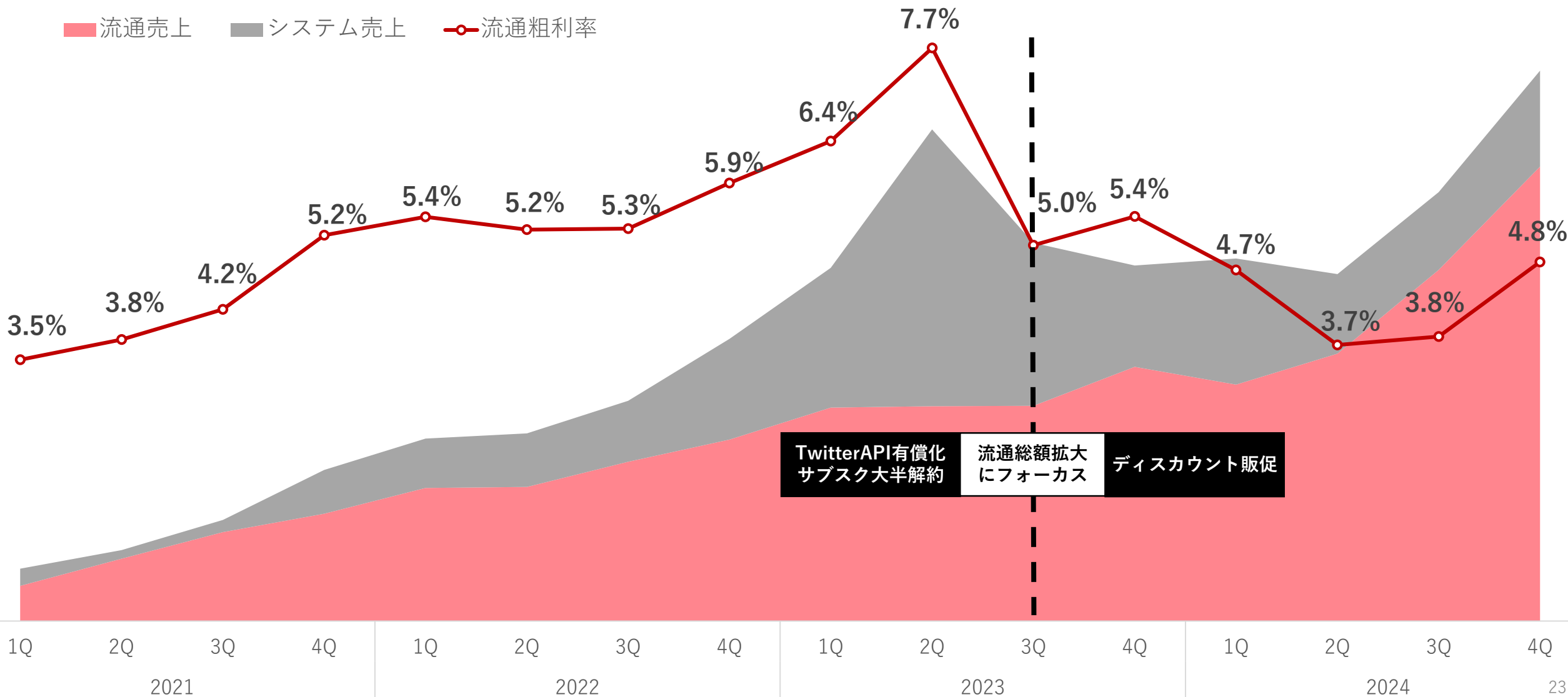
流通粗利率の改善に伴い粗利率91%、フィンテック単体で過去最高粗利1億円を突破

■売上 ■粗利 ●粗利率 (単位:百万円)



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

2023年2Q Twitter API有償化に伴い、足元の利益ベースであったフィンテック事業のサブスクが大半解約
2023年4Qより流通総額拡大にフォーカスし、着実に流通売上を積み上げ、過去最高粗利1億円を突破



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



- スタンプラリー
- オンラインくじ
- ギフト配布
- 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



- 給与の前払い
- 通常支払い(毎月の定期支払い)
- 福利厚生
- インセンティブ
- 交通費、経費精算



- 株主優待
- 振込代行
- 給付金
- 保険金
- 祝儀、香典
- 個人間送金
- BtoCデジタル送金

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Q比20%での着地

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	39	55	43	71%	91%
粗利	32	57	42	56%	76%
粗利率	82%	104%	98%	▲22pt	▲16pt
販管費	16	23	61	70%	26%
その他収益及び費用(※)	▲6	16	▲27	-38%	22%
セグメント利益	10	50	▲46	20%	-22%
セグメント利益率	26%	91%	-	▲65pt	-

※:IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上

04 2025年9月期 通期業績予想

2025年9月期 業績予想 (IFRS適用)

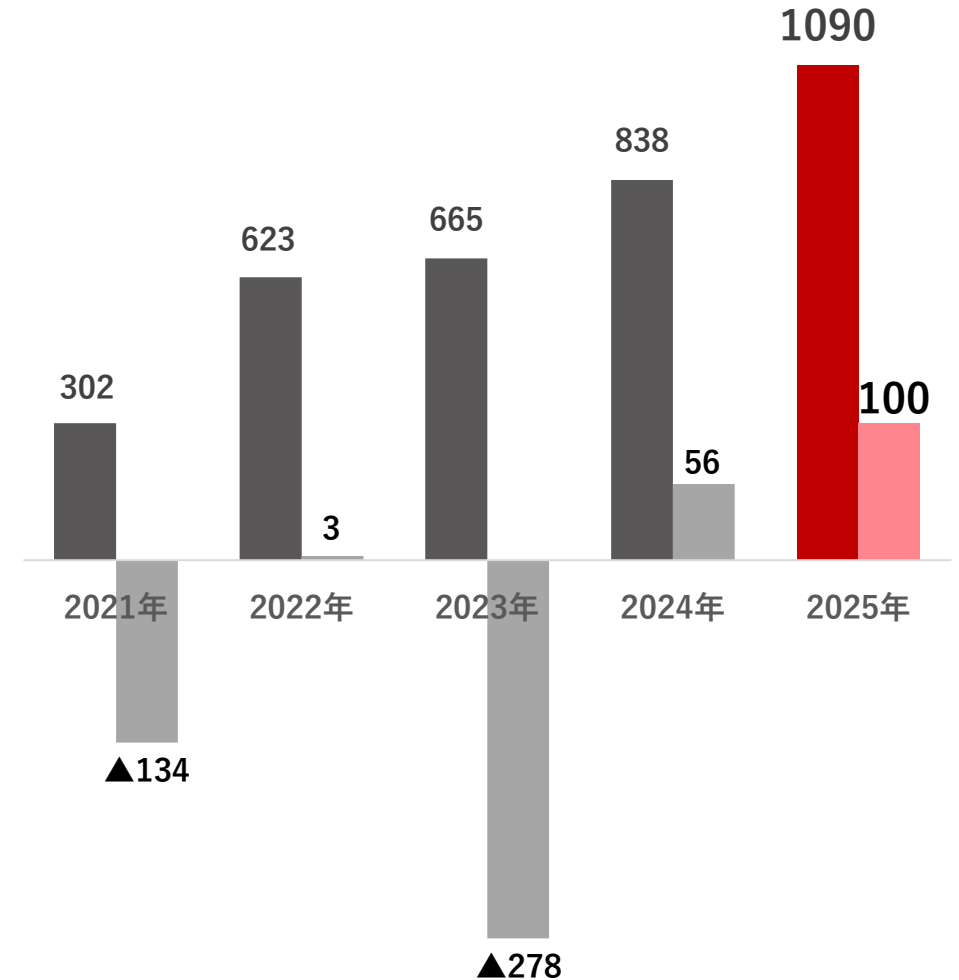
2025年9月期はフィンテック事業の継続的な成長を考慮し、売上は130%成長を見込む。更なる流通総額の拡大への資金投下や資金移動業取得に伴うコストの増加を踏まえ、営業利益はコンサバに設定

単位：百万円	2025年9月期 (2024年10月～2025年9月)	2024年9月期 (2023年10月～2024年9月)	前年比
流通総額	12,000	7,279	164%
売上	1,090	838	130%
営業利益	100	56	179%
営業利益率	9.2%	6.7%	2.5pt

当社考察

1 資金移動業取得にかかるコストを多めに見積もり、一方取得の更なる遅延も想定し、流通総額、営業利益ともにコンサバに予測。

通期売上・営業利益推移



05 Appendix

創業から19年以上運営している報酬提供基盤を強みとして
手数料原価を抑えた多種多様な交換先を保有

株式会社リアルワールド
REALWORLD

総会員 1000万人超
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

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
2011年

Point Bank
ポイントバンク

2008年

PointStyle
自社ポイントサービス立ち上げ

2005年

Gendama
※2020年10月事業売却

CROWD
※2020年10月事業売却

ライフマイル
※2019年9月事業売却

2019年

2020年

デジタルギフト
想いを、すぐに。
会員登録不要能
単発で簡易に利用可

2022年

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
デジタル給与払い・個人間送金対応

2023年

即払い

給与前払いサービス
事業買収とサービスリニューアル

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
フィンテック

お金では計えられない毎日を、つくっていく。



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兼グループ本部長 加藤 涼

2000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（現任）
2020年12月 当社 執行役員CFO 兼 グループ本部長（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（現任）
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（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）
2019年10月 株式会社ROBOT PAYMENT社外取締役就任（現任）
2020年6月 データセクション株式会社 最高顧問就任（現任）



社外取締役（監査等委員会）大塚 和成

二重橋法律事務所 代表パートナー
株式会社CDG 社外監査役
株式会社ユニバーサルエンターテインメント 社外取締役
日本ハム株式会社 企業価値向上委員会委員
UTグループ株式会社 社外取締役
当社 社外取締役 監査等委員（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）



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MUFJ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）

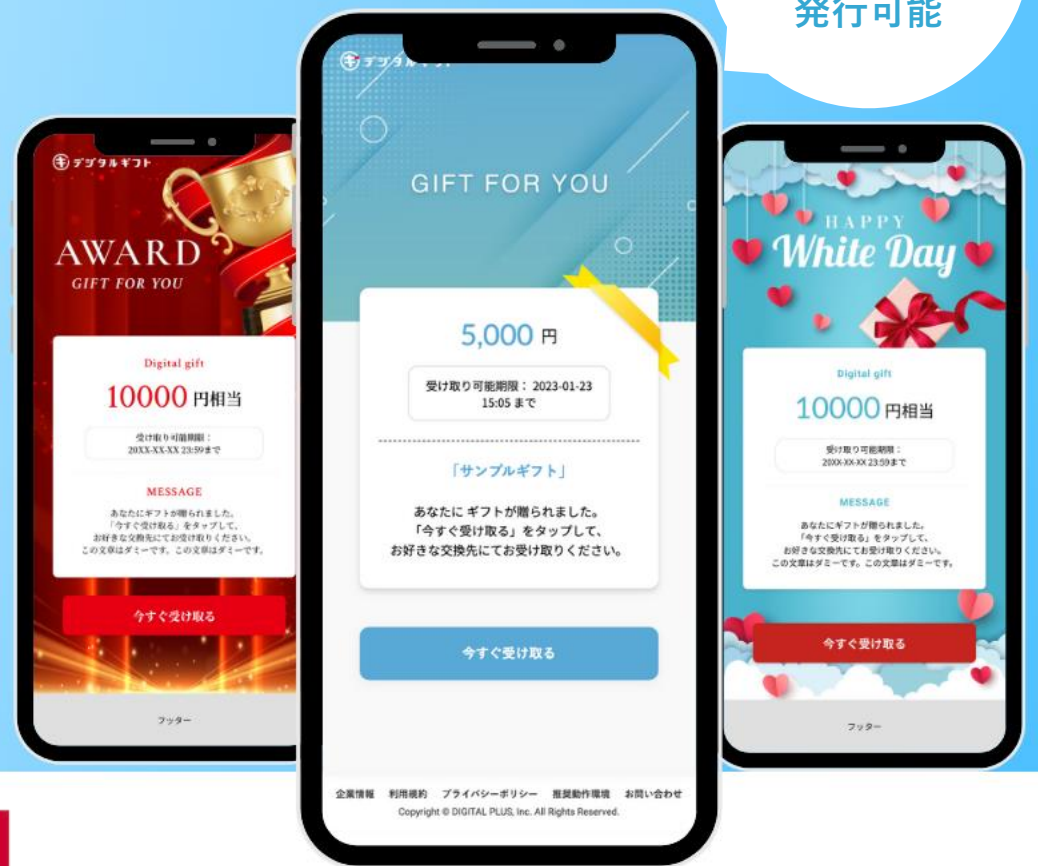
24時間365日
いつでも
即日
発行可能

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



キャッシュレス



ポイント



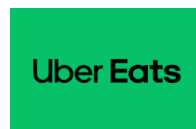
デジタルギフトの端数保持など
ポイントの保存が可能

お金の未来をもとう。

デジタルウォレット



商品



現金



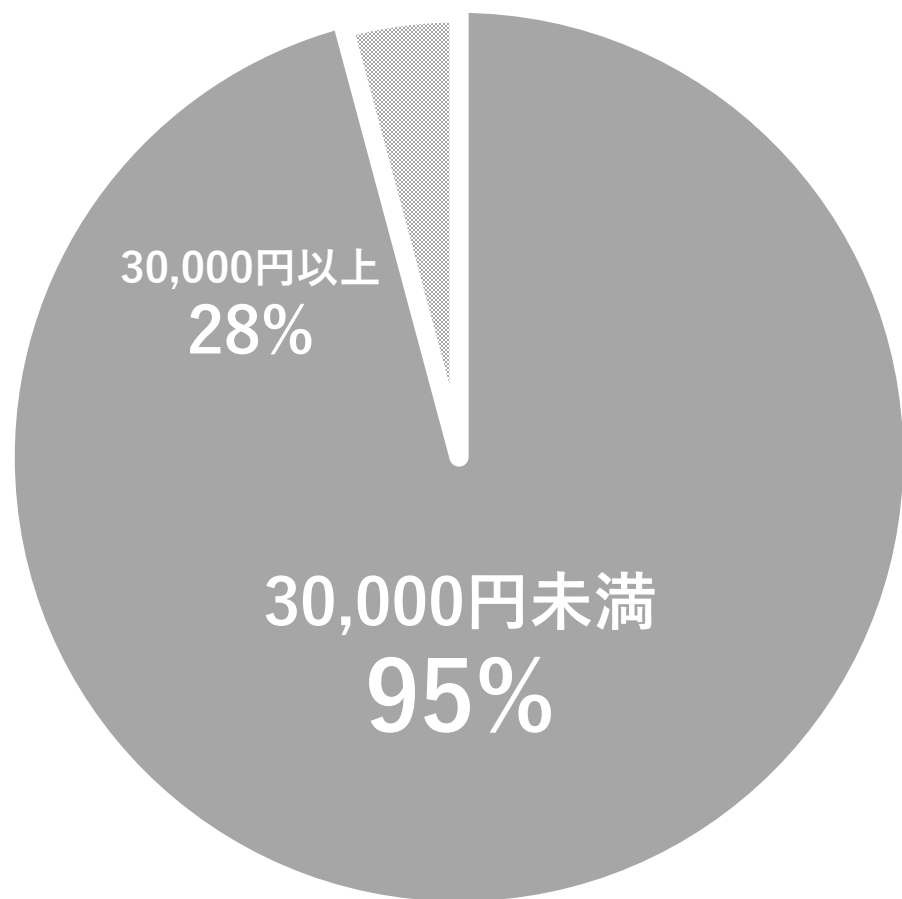
暗号通貨



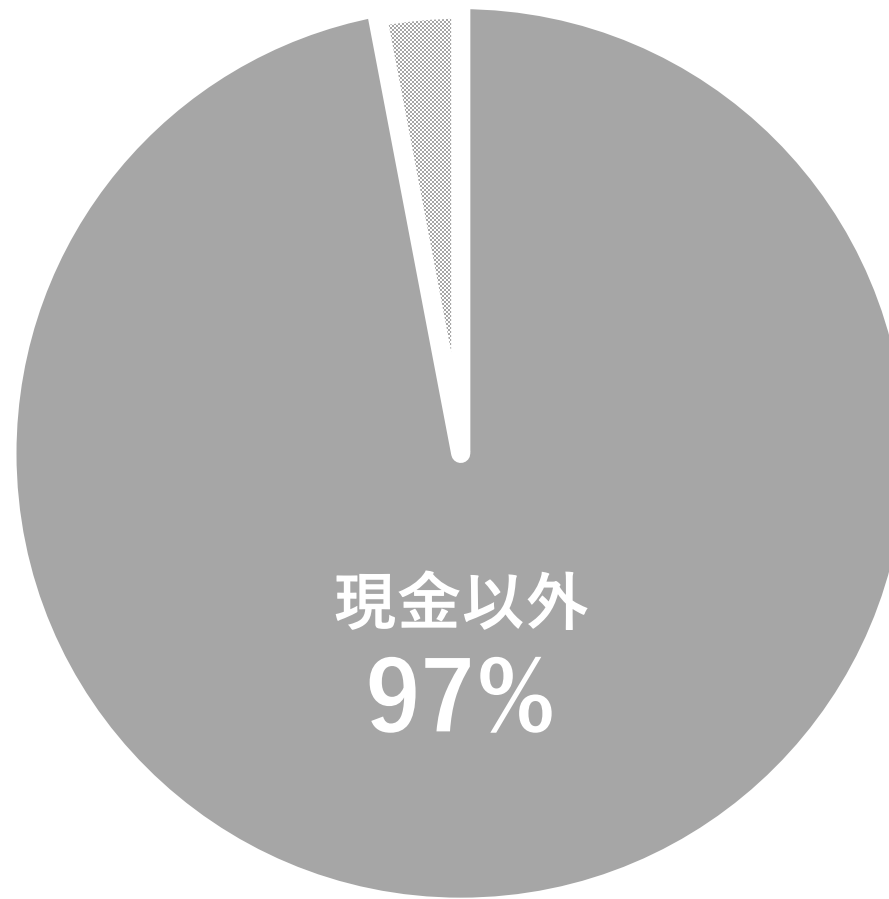
当社サービスのデジタル受取の**95%**は**3万円未満の少額受取**

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※1



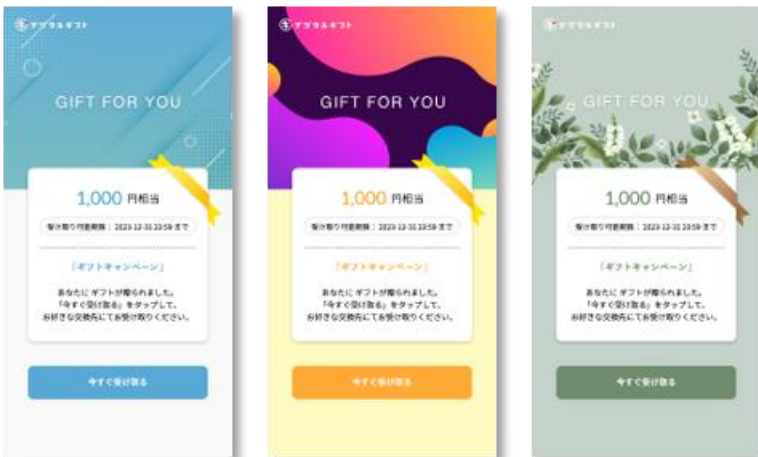
受取り完了※2



※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
※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)

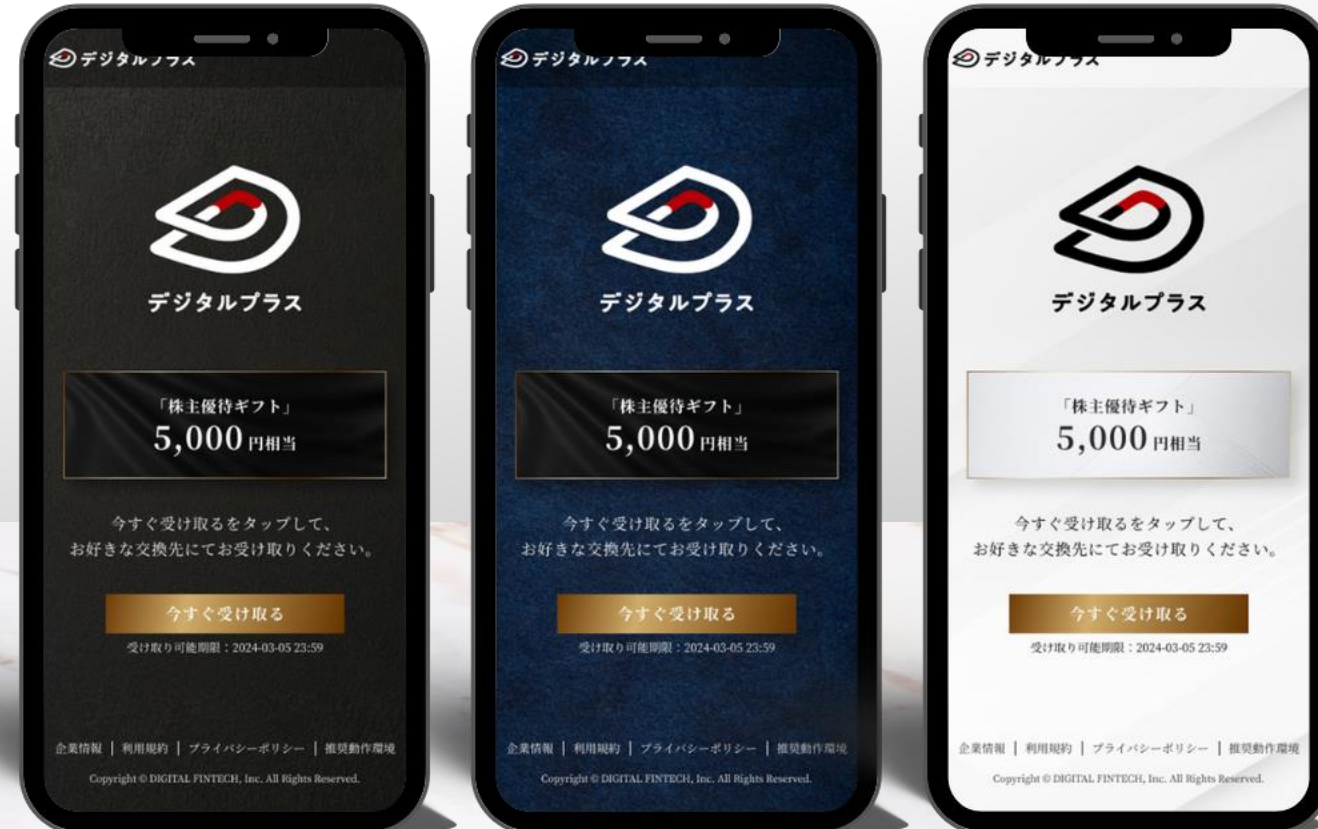
■ 入力フォーム

商品や試供品の配送が可能
・ 氏名・住所・電話番号等



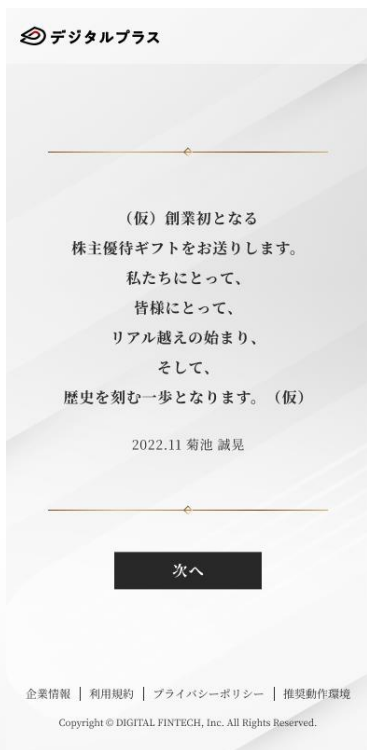
株主優待ギフト

- ✓ 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

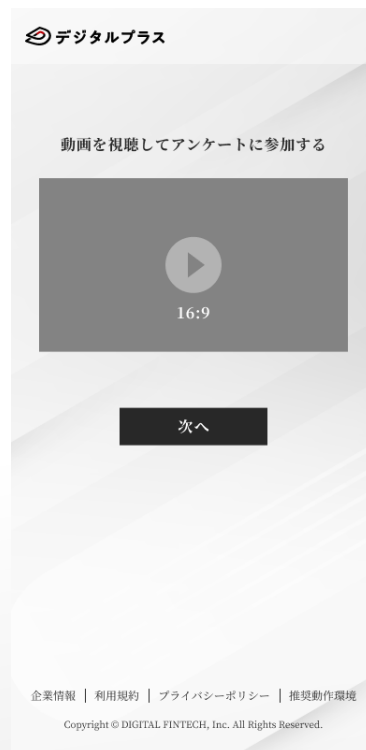


アプリのダウンロードや会員登録は不要、届いたギフトのURLをタップだけで利用可能

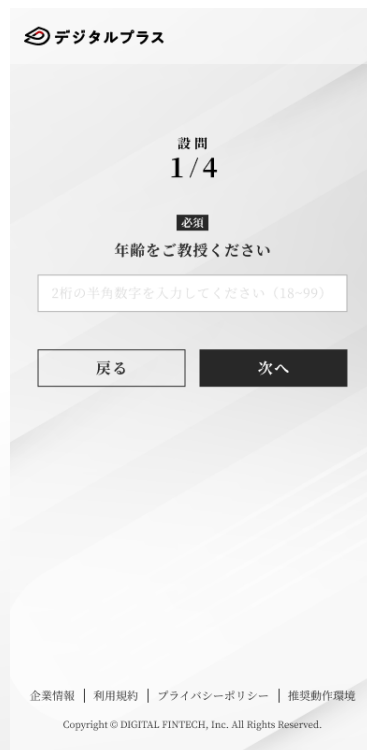
TOP画面



動画再生※



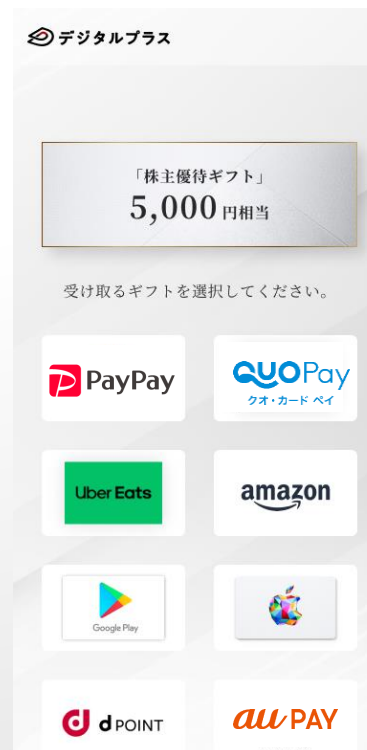
アンケート回答※



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



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
- ・中古買い取り支払い
- ・交通費・経費精算
- ・個人間送金
- ・冠婚葬祭(ご祝儀・ご香典)
- ・お年玉・入学祝い等
- ・クラウドソーシング報酬支払い
- ・業務委託報酬支払い
- ・賞金支払い
- ・チップ

多くの企業様の現状

働く企業様の給与サイクルが
「月末締め～翌月末支払い」の場合、
約60日もの間、給与を受け取れないことがある

例：4月1日に働いた分の給与が、5月31日に振り込まれる場合等

給与が前払いできないと・・・

給与日まで給与の受け取りを
我慢しなければならない・・・

冠婚葬祭などの急な出費は
いつ起こるかわからない・・・

最悪の場合、
借金などを利用せざるを
得なくなることもある・・・

給与を自由なタイミングで受け取れることで、
ライフスタイルが変化し、
働くモチベーションの向上につながる





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

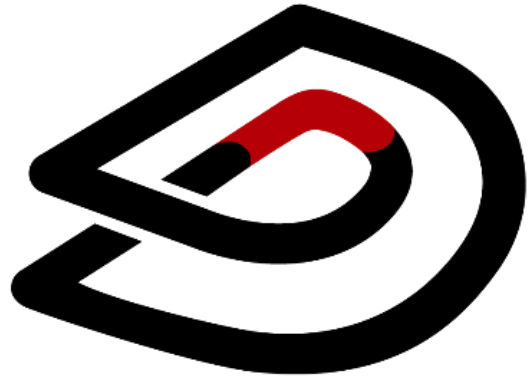
TEL

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。