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3四半期
決算説明資料

代表メッセージ

2026年6月、
今期最重要目標として掲げてきた
月間流通総額35億円を達成しました。

3Q流通総額は、
約100億円（年間約400億円ペース）まで拡大。
前年同Q比291%、前Q比157%となり、
25四半期連続成長を実現しました。

今期の流通総額予想250億円に対しても、
300億円を突破する見込みとなっています。

一方、**流通粗利率**については、
流通総額の拡大を最優先とするため、
低下を許容し、**3.3%**となりました。

但し、粗利額の絶対成長は引き続き重視しており、
前年同Q比266%、前Q比114%の成長を実現しています。

また、3Qは将来成長に向けた積極投資を行いました。

北海道給付金約282万世帯における
瞬時の大量アクセスにも十分耐えうる基盤を構築。
さらに、流通総額25兆円のGMOペイメントゲートウェイ様とも、
送金サービスにおいて連携を開始させていただきました。

まさしく、2028年流通総額1,000億円の背中が
十分に見えた3Qとなりました。

一方で、1,000億円はゴールではありません。
ここから流通成長を確かな利益成長へとつなげ、
さらにその先の成長に向けて、歩みを加速してまいります。

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3Q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8月21日(金)19:00まで　質問回答日時：2026年9月中旬を予定

INDEX

01 2026年9月期 第3四半期 決算ハイライト

02 2026年9月期 第3四半期 主要計数のご説明

03 事業進捗

04 Appendix

01 2026年9月期 第3四半期 決算ハイライト

流通総額25四半期連続成長・月間35億達成・通期300億へ

3Q流通総額は約100億円、前Q比157%、前年同Q比291%の成長を実現。
月間流通35億円を達成し、通期300億円超・2028年流通総額1,000億円へ順調に進捗。

全社粗利 前年同Q比 266%、前Q比 114%

月間流通35億円を最優先としたため、流通粗利率は一時的に低下したものの、
フィンテック単一セグメントで**全社前年同Q比 266%の粗利額の絶対成長を実現。**

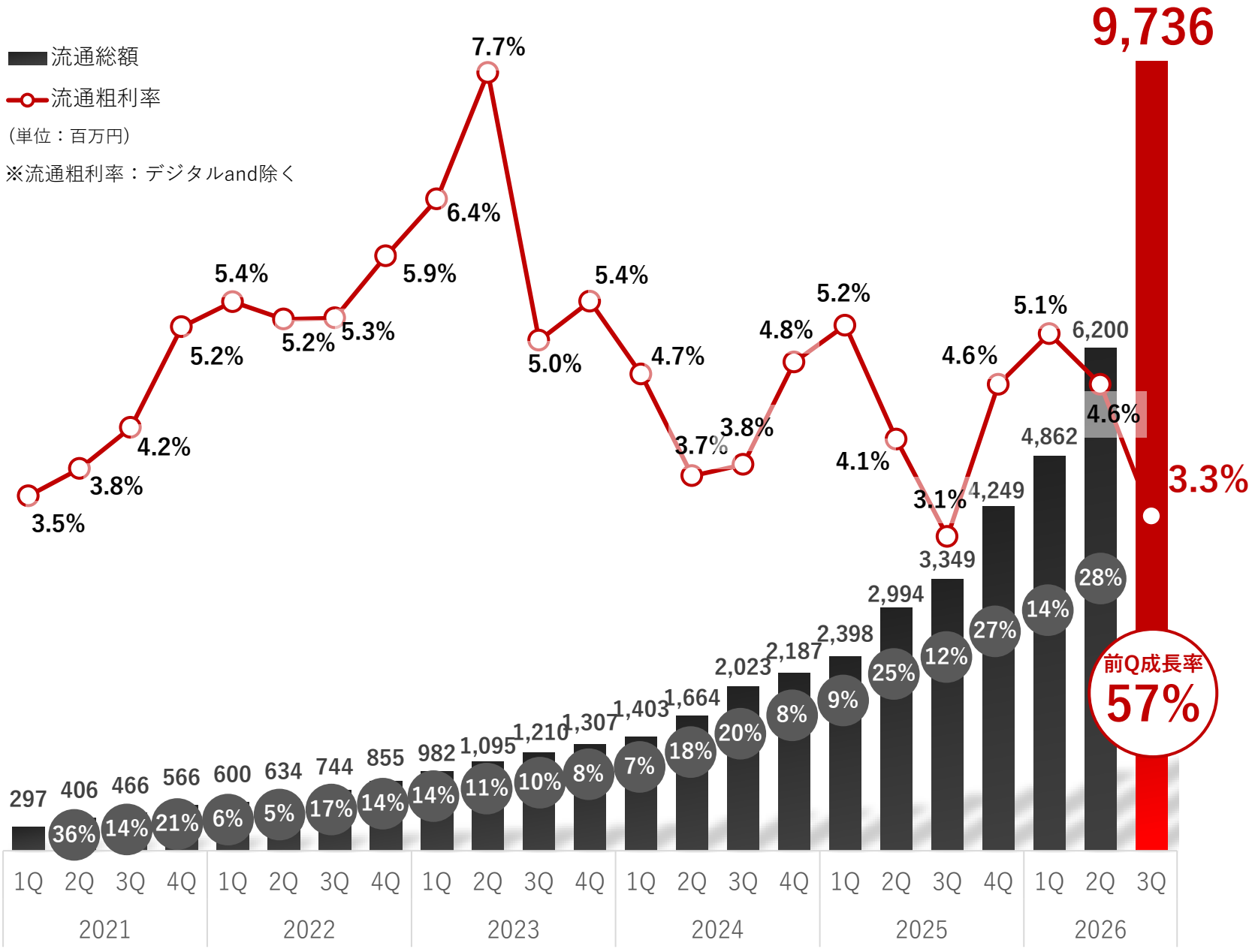
3Q全社粗利率82%・営業利益+122百万円の押し上げ

高い粗利率を維持するとともに、
非継続事業への分類に伴う組み替えにより、**営業利益＋122百万円の寄与。**

3Q累計営業利益 45百万円・通期黒字化

3Q累計で営業利益黒字を確保、通期黒字化へ。
2028年営業利益20～25億円に向け、事業成長と積極的成長投資を強化。

25四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25四半期連続成長

前年同Q比　291%
前Q比　157%
四半期流通 約100億円に到達
2026.6月 月間流通35億円突破

■流通粗利率3.3%

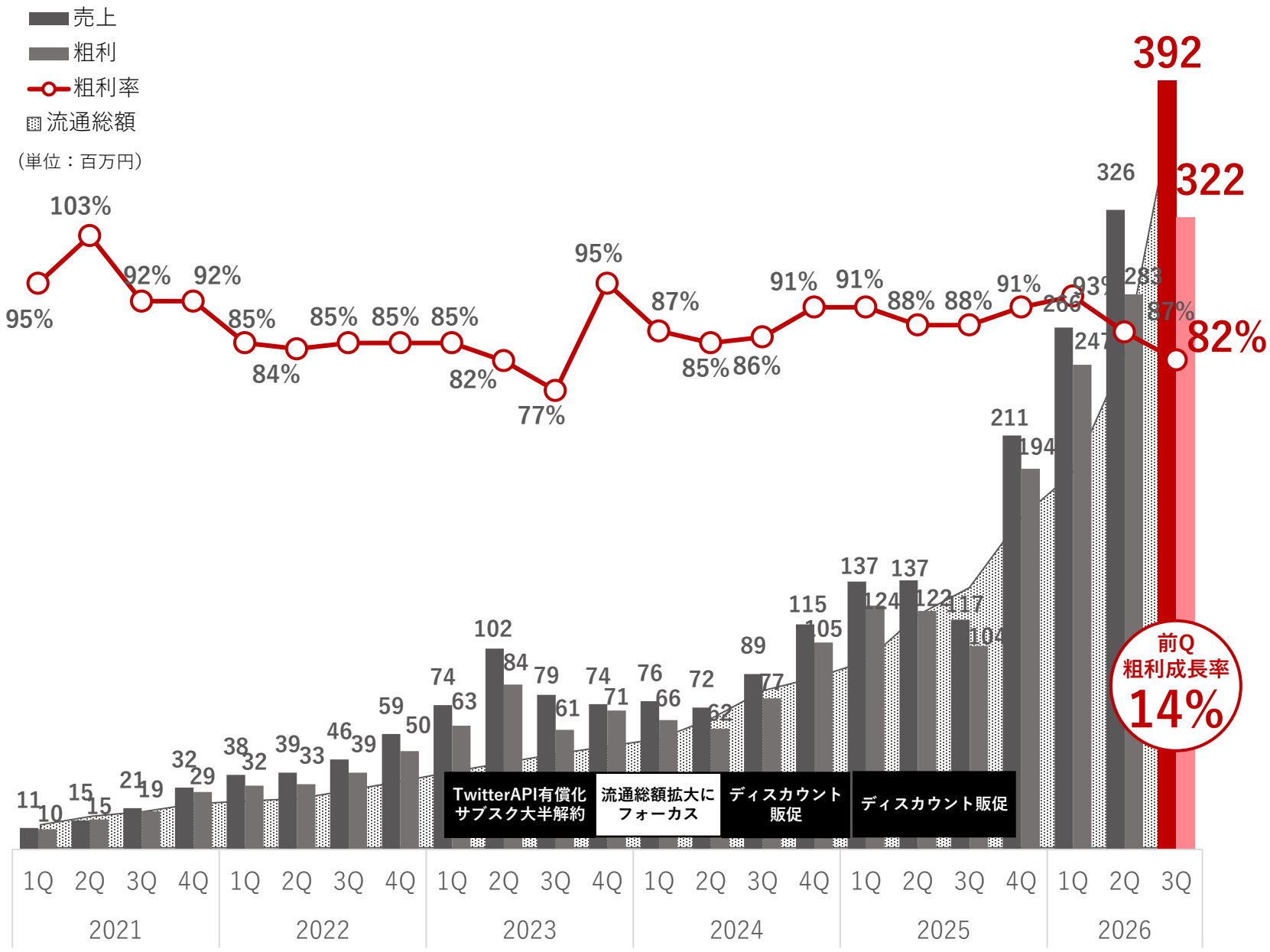
①流通総額拡大を優先

2028年流通総額1,000億円及び
月間流通35億円を最優先としたため
流通粗利率が低下。

②流通総額拡大に向けた成長投資

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。
流通粗利率の可視化を通じて
収益性改善を推進。

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



＜売上/粗利 3億円を突破＞

■粗利率82%

引き続き高粗利率を維持。
月間流通35億円を最優先としたため
流通粗利率は低下。

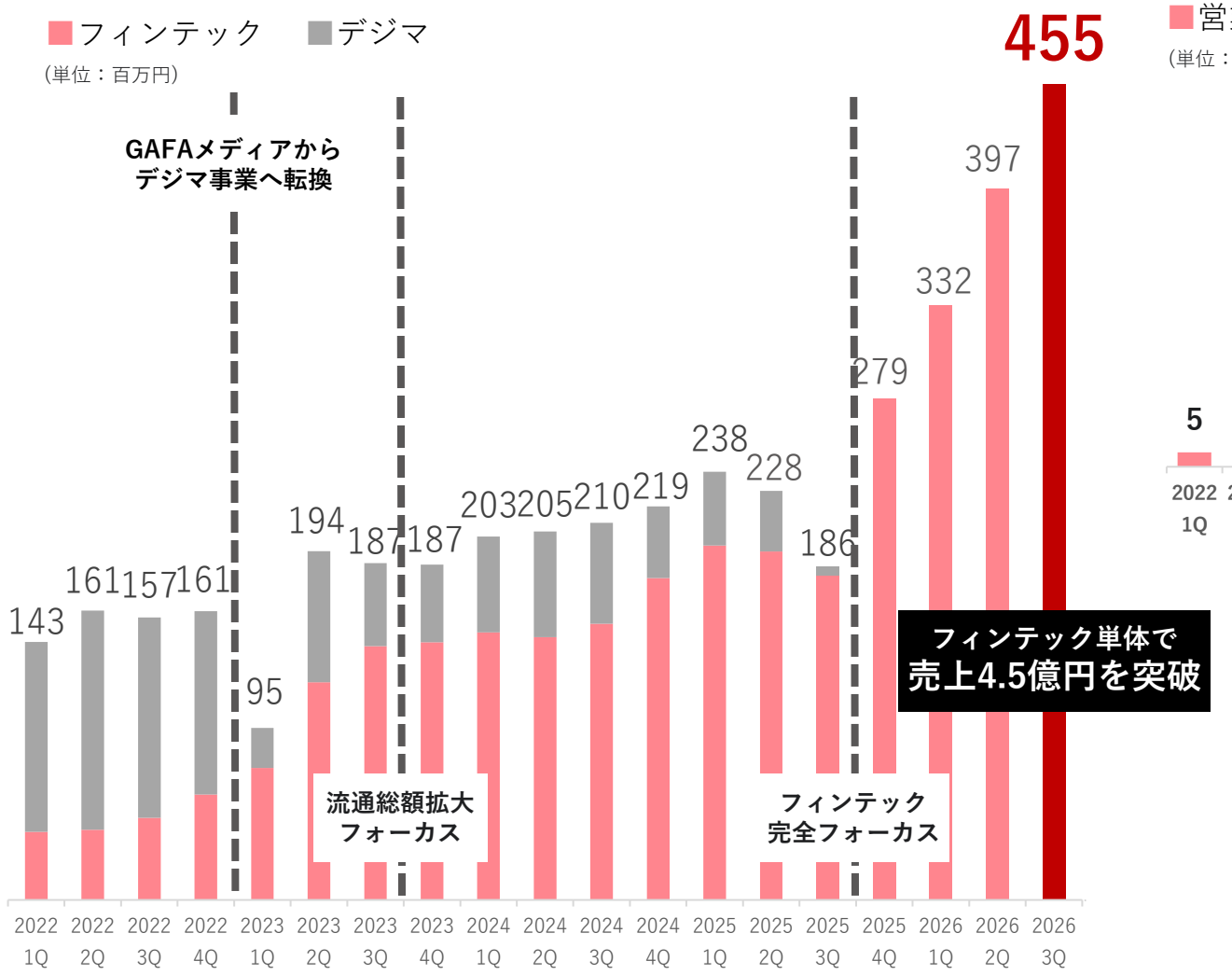
■前Q粗利成長率14%

流通総額57%成長に対し
流通粗利率は一時的に弱まる。
一方で粗利額の絶対成長を実現し
流通粗利額3億円を突破。

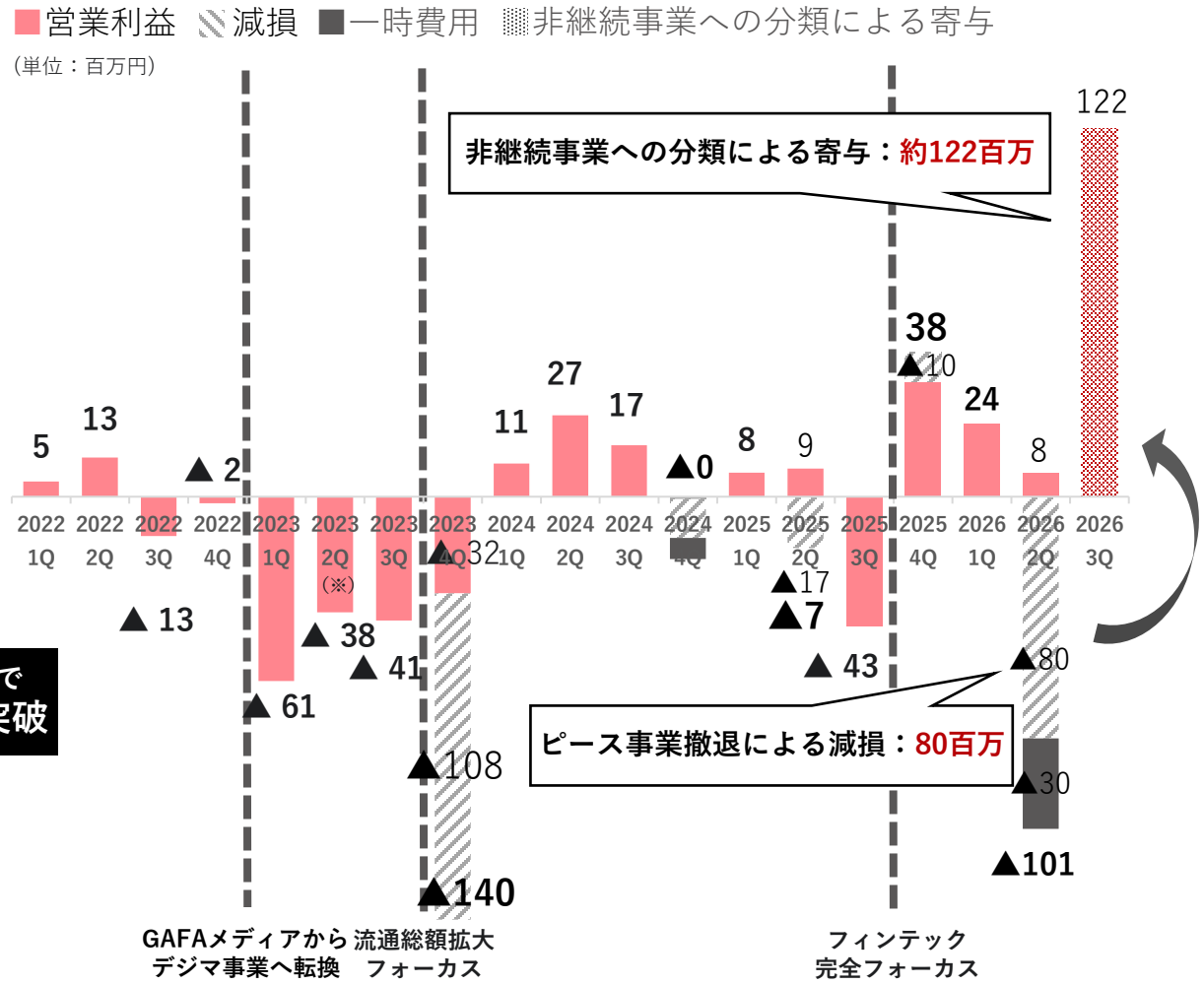
売上・営業利益｜四半期毎の推移

流通総額の拡大に伴い売上は継続成長を実現。人材・システム(開発)・販促に積極的成長投資を継続しながらも、営業利益はピース・デジマ事業の非継続事業への分類による+122百万円の寄与もあり、**通期黒字化**。

フィンテック・デジマの四半期売上推移



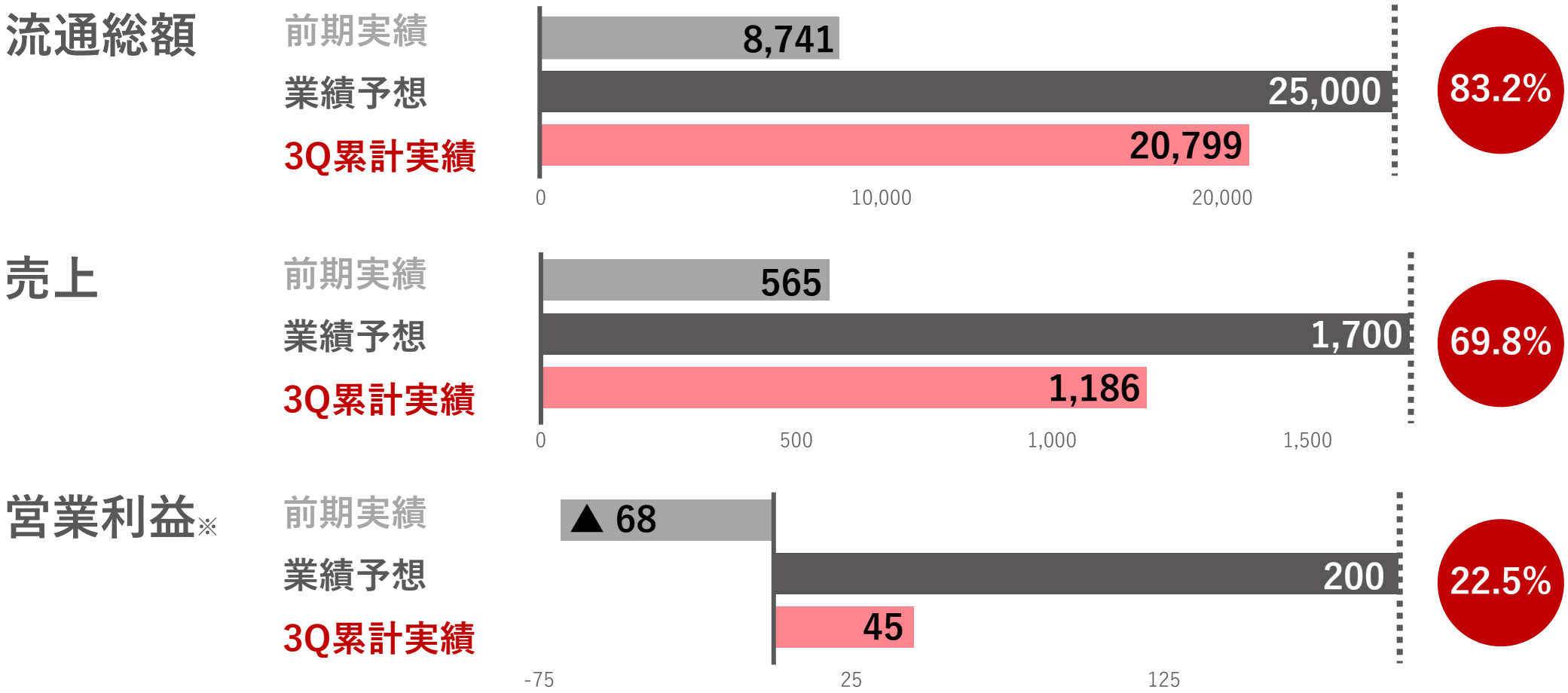
営業利益の四半期推移



（※）FY23.1QよりIFRS適用、当Qは非継続事業に係る影響を排除しております

2026年9月期 業績進捗

月間流通35億円達成を背景に、流通総額・売上ともに計画通り推移し、着実に成長。
営業利益は積極的成長投資を織り込みながらも、**3Q決算時点で通期黒字化。**



※4Qの流通拡大及び非継続事業化の影響により通期予想は据え置き

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

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)

流通総額に加え、流通粗利額の成長を優先、2028年営業利益20~25億円を目指す

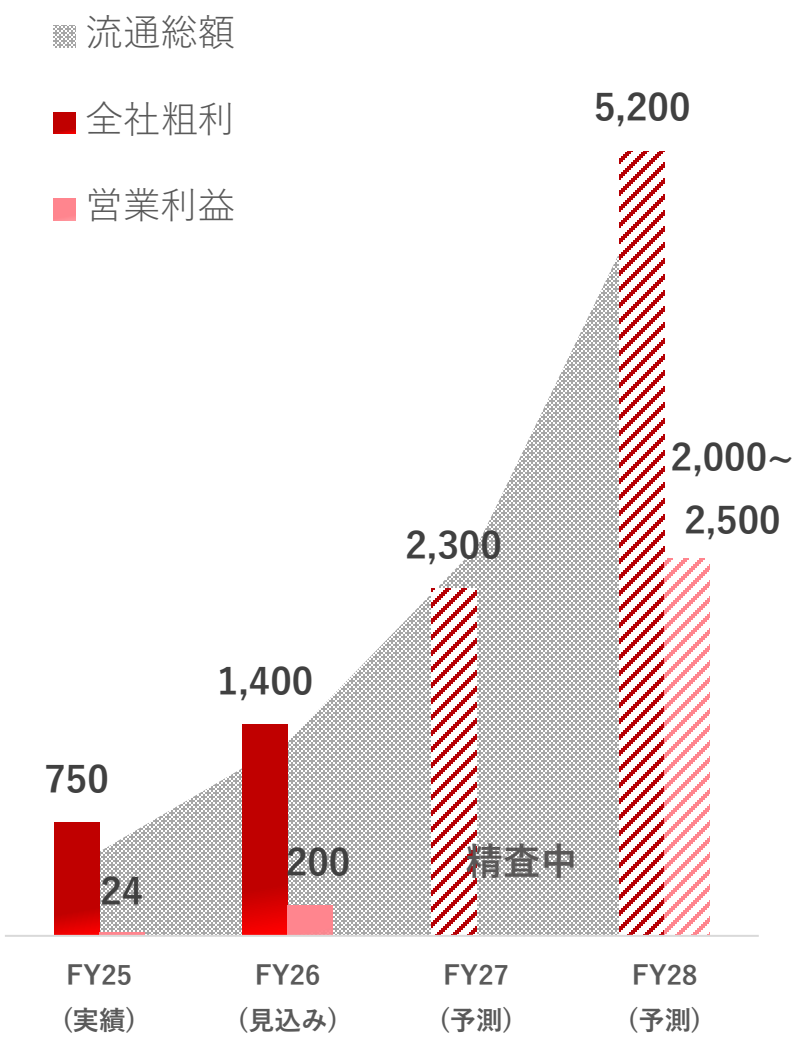
流通総額拡大を最優先に、流通粗利率を一時的に低下しても、流通粗利額の絶対成長を目指す。

FY27はさらなる成長投資のもと、月間流通35億円水準同等の粗利21億円、FY28営業利益20～25億円を目指す。

単位：百万円

	月間流通35億円水準	FY25（実績）	FY26（見込み）	FY27（予測）	FY28（予測）
流通総額	42,000	12,990	30,000~（期初予想25,000）	50,000~60,000	100,000~
流通粗利率	5.0%	4.2%	~~3.0~3.5%~~ 3.5%~	~~3.2~3.5%~~ 4.2~3.5%	5.0~4.2%
流通粗利（全社粗利）	2,100	543（750）	1,200（1,400）	2,100（2,300）	5,000（5,200）
全社固定費（販管費）	1,000	800	1,050	精査中※ 1,300~1,600	精査中※ 2,500~3,000
成長投資（販管費）			150	精査中※	
減損前営業利益	1,000	24	200	精査中※	精査中※ 2,000~2,500
営利÷粗利	43.5%	3.2%	16.0%	—	48.1%

※FY27以降の販管費・営業利益は現在精査中であり、2026年11月の通期決算にて詳細を開示予定

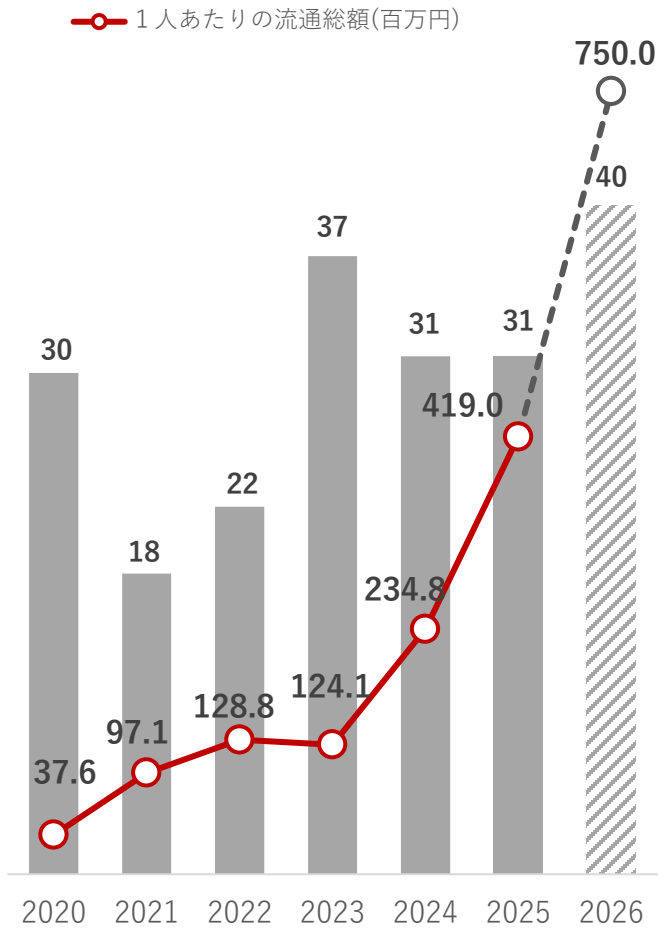


※FY27・FY28の営業利益は精査中のため　レンジにて記載

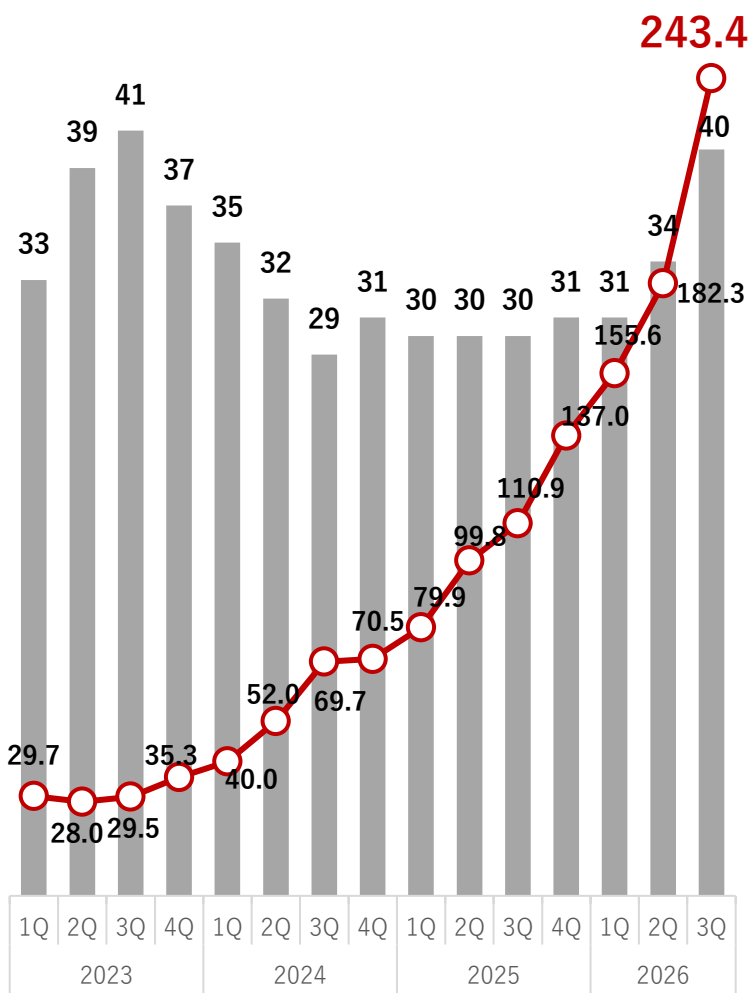
人的資本経営：正社員1人あたりの生産性向上が、中長期的に重大な競合優位性となる

少数精鋭×AIによる高生産性組織を構築し、高生産性・高収益な組織を構築。**2028年流通総額1,000億円に向け、30人分はAI投資に転換、生産性を高め正社員70人、1人あたり年間流通約14億円を目指す。**

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

FY26.3Qでは、
年間流通約10億円/人へ。
(3Q単体2.43億円/人×4Q＝約10.0億円)

■人材投資

人材採用及び育成へさらに積極投資
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

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

02 2026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）：2026年9月期 第3四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）

単位：百万円
※当Q実績は非継続事業に係る影響を排除しております

	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（流通粗利率）	**9,736（3.3%）**	6,200（4.6%）	**157%（▲1.3pt）**	3,349（3.1%）	**291%（+0.2pt）**
売上収益	**455**	397	**115%**	186	**245%**
売上総利益(粗利)	**372**	326	**114%**	140	**266%**
売上総利益率（粗利率）	**82%**	82%	**0pt**	75%	**+7pt**
販売費及び一般管理費	**346**	324	**107%**	199	**174%**
その他収益及び費用	**96**	▲102	—	16	—
営業利益	**122**	▲101	—	▲43	—
四半期利益	**132**	▲95	—	▲58	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	**94**	▲56	—	▲56	—

① ②

①前年同Q比266%の粗利成長

流通拡大を優先し、
月間流通35億円
四半期流通約100億円を達成。
流通総額・流通粗利率に加え、粗利額の絶対成長を実現。

②黒字を確保

ピース・デジマ事業の非継続化による組み換えの寄与もあり、
営業利益、四半期利益、当期利益において黒字を確保。

連結損益計算書（P/L）：2026年9月期 第3四半期決算概要（IFRS適用、累計）

単位：百万円
※当期実績は非継続事業に係る影響を排除しております

	2026年９月期 第３四半期(累計)	2025年９月期 第３四半期(累計)	前年同期比
流通総額 **(流通粗利率)**	**20,799** **(4.1%)**	8,741 (4.0%)	**238%** (+0.1pt)
売上収益	**1,186**	653	**182%**
売上総利益(粗利)	**988**	511	**193%**
売上総利益率 (粗利率)	**83%**	78%	**+5pt**
販売費及び 一般管理費	**931**	586	**159%**
その他収益 及び費用	**▲10**	32	—
営業利益	**45**	▲42	—
四半期利益	**46**	▲100	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	**48**	▲100	—

① ②

①前年同期比193%の粗利成長

月間流通35億円を最優先に推進。
流通総額の拡大に加え、
粗利額は約10億円まで成長。

②通期黒字達成へ順調に進捗

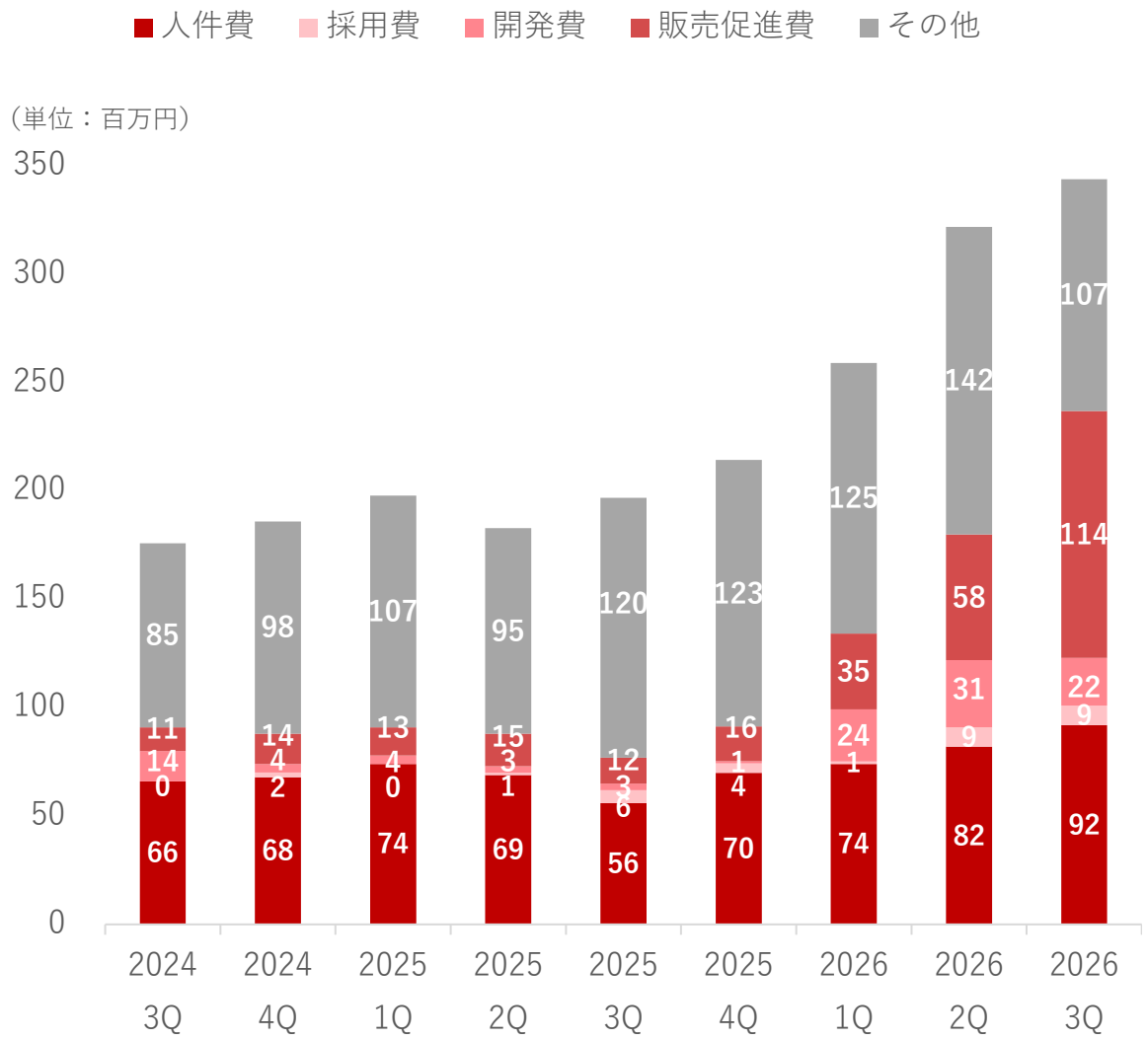
1)ピース・デジマ事業の**非継続化。**

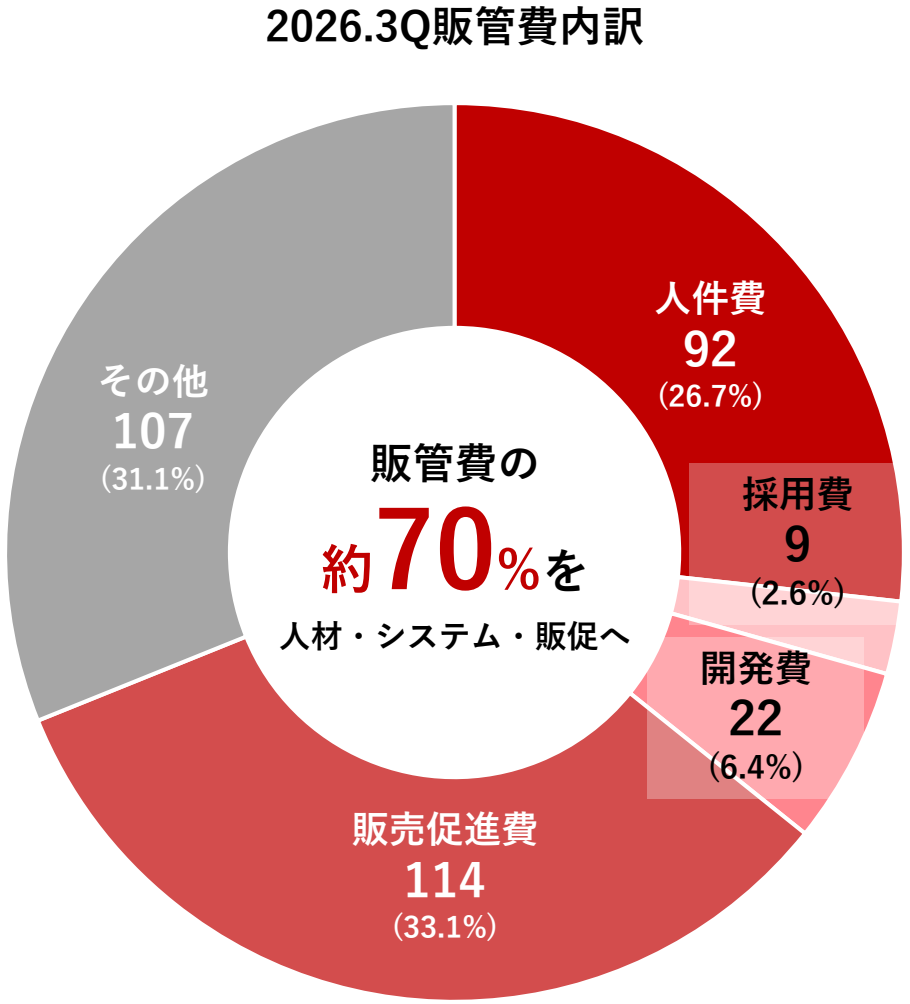
2)フィンテック事業への
積極的成長投資を継続するも
営業利益45百万円を確保。

3)**繰越欠損金の活用もあり、**
純利益46百万円にて着地。

販管費の四半期推移分析

2028年流通総額1,000億円及び大型案件・アライアンス拡大を見据え、
人件費(人材)・開発費(システム)・販売促進費へ前Q比131%の投資を実施





積極的な成長投資を実施

人件費(人材)・開発費(システム)・販売促進費へ成長投資を実施。PLベースで販管費全体の約7割を占める。
4Q以降、セキュリティ・インフラの基盤強化が完了、開発・販促投資は流通総額1,000億に向け継続。

単位：百万円	前年同Q比	当Q	前年同Q	投資目的(前年同Q比増加要因)	今後の見通し
人件費(人材) ※開発を除く 業務委託費用を含む	164%	92	56	**2028年流通総額1,000億円に向けた組織基盤を構築** ・専門人材・幹部人材を拡充 ・大型案件に対応する組織体制を強化	**2028年流通総額1,000億円 70人体制(流通14億/人)での実現** ・生産性を維持し、成長に応じた採用・育成・仕組みづくりを継続
開発費(システム) ※開発費は資産計上分 (ソフトウェア等)を含む	204%	55	27	**自治体・大型案件を支える基盤整備** ・自治体・大型案件の瞬時アクセス インフラ・セキュリティ、 共通基盤・AI開発体制構築	**AI活用による生産性・利益性の追求** ・流通粗利率リアルタイム可視化で 粗利改善施策の即時実行 ・カスタマーサクセス対応の自動化 による継続性とアップセルの実現
販売促進費	950%	114	12	**領域拡大に向けた販促投資** ・月間流通35億の達成に向けた ディスカウント販促、新領域に おける販促投資を実施	**流通拡大に向け継続投資** ・流通拡大による受取先の大量仕入に 伴う仕入れコスト抑制効果 ・成長性・収益性を両立した販促投資

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 7,654	3,855	199%	2,678	286%
現金及び現金同等物	① 4,111	1,343	306%	1,112	370%
非流動資産	667	609	110%	652	102%
資産合計	8,321	4,465	186%	3,331	250%
流動負債	① 7,274	3,467	210%	2,232	326%
非流動負債	② 215	156	138%	177	121%
純資産	831	841	99%	921	90%
負債及び純資産合計	8,321	4,465	186%	3,331	250%

①流動資産・流動負債の増加

北海道案件の開始に伴う
預り金及び借入、
受取先の貯蔵品購入額の増加

②非流動負債の増加

長期借入金の増加

03 事業進捗

フィンテックのビジネスモデル　～デジタルギフト®・デジタルウォレットの違い～

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」

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



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



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

- 株主優待
- 公的給付金
- ポイント交換
- キャッシュバック
- キャンペーン
- オリジナルギフト

- 報酬支払い
- 中古買取金支払
- 振込代行
- 経費精算
- 交通費
- 個人間送金

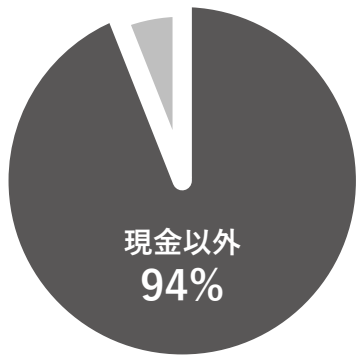
エンドユーザー

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	bitcoin
MIZUHO	au PAY	ethereum
PayPay 銀行	QUOPay クオ・カード ペイ	litecoin
ATM 受取	d POINT	XRP
その他地方銀行を含む全銀行	R POINT	ZIPANG COIN

※一部抜粋

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94%が現金以外での受取
※2026年7月実績(件数ベース)



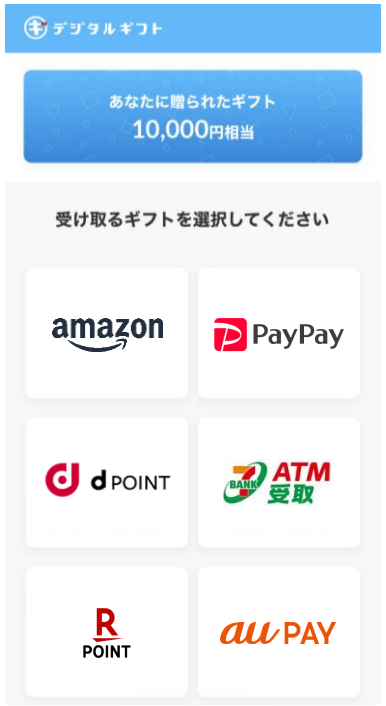
デジタルギフト®の利用フロー（エンドユーザー側）

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
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

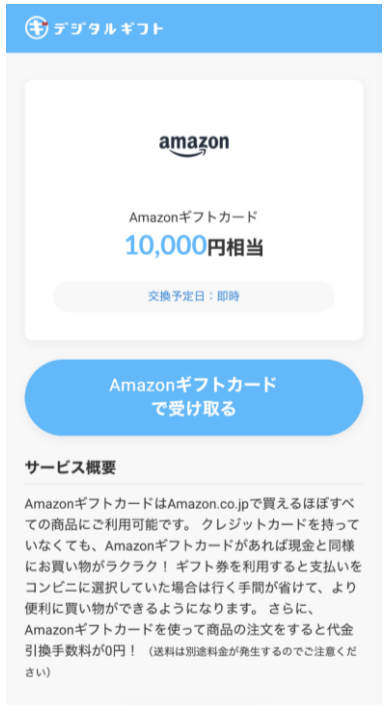
ギフトTOP



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



従来・現在・未来のお金をつなぐ、お金の受取先

デジタルプラス

従来 → 現在 → 未来

現金

- SMBC 三井住友銀行
- MUFG
- MIZUHO
- りそな銀行
- PayPay 銀行
- ATM 受取
- その他全国の銀行

各種PAY

PayPay / ANA Pay / au PAY / PayPal ペイパル / QUOPay クオ・カード ペイ / Edy / JAL Pay / FamiPay / V-プリカ

ポイントマイル

NEW Nojima / d POINT / JAL MILEAGE BANK / R POINT / Ponta / WAON POINT / POINT

ギフトカード

amazon / Google Play / PlayStation Store / Visa eギフト / nanaco ギフト / 図書カード NEXT / 映画 GIFT / お肉ギフト / おまつギフト

交通IC

Suica / PASMO / Kitaca / TOICA / ICOCA / manaca / SUGOCA / nimoca / はやかけん HAYAKAKEN

サービス

Uber / Uber Eats / dカードグループ / KFC / BR Baskin Robbins サーティワン / TOHO CINEMAS / U-NEXT / hulu / BUYMA / 西松屋 / 吉野家 YOSHINOYA / TULLY'S COFFEE / D / ROBLOX / BookLive! / アソビュー! / OZmall

寄付

WWF / 日本赤十字社 / ユニセフ（公益財団法人 日本ユニセフ協会）

デジタル資産

- JPYC
- bitcoin
- ethereum
- XRP
- litecoin
- ZIPANG COIN

キャッシュポイント(流通粗利)と販促投資

仕入元

各種Payなど受取先の仕入

①ディスカウント仕入

流通総額やトランザクション数の拡大による
値引き仕入や手数料原価の抑制など

デジタルプラス

デジタルギフト®の提供

②クライアント手数料

企業・自治体等がギフト発行する際の手数料

クライアント

デジタルギフト®の発行

③ユーザー手数料

手数料原価のかかる一部受取先について
ユーザーから受け取る手数料

④失効益

有効期限(原則3ヶ月)内に利用されなかった金額
・利便性・利用率向上を追求しており低い失効率
・プランによってはクライアントに返金
※資金移動業サービスは失効益対象外

エンドユーザー

【年間数十億円以上の大型案件獲得施策】

1) ディスカウント販促投資(粗利減)

新規導入に際して、通常よりも低手数料もしくは
額面よりディスカウント提供し、
導入後、手数料率改善及び失効益で粗利回収

2) 営業販促投資(販管費増)

クライアントのシステム連携や
目標流通達成時のインセンティブなどの費用

デジタルギフト®・デジタルウォレットの注力領域

3万円以下toC現金支払い45兆円

広告 12兆円

TAM

SAM 約4.0兆円

最注力	最注力	最注力	最注力
ポイント 2.7兆円	キャッシュバック 6,000億円	投げ銭 3,100億円	インフルエンサー報酬 1,000億円
スタンプ/くじ型販促 1,000億円	抽選キャンペーン 800億円	アフィリエイト報酬 500億円	調査謝礼 500億円

人材 14兆円

SAM 約1.0兆円

	最注力		最注力
給与前払い 5,000億円	副業/フリーランス 1,500億円	スキルシェア 1,500億円	スポットワーク 800億円
採用インセ 500億円	採用経費 300億円	ボランティア支援 200億円	その他支援金 200億円

金融 19兆円

SAM 約3.0兆円

	最注力	最注力	最注力
返金(EC・チケット) 1兆円	公的給付金 3,500億円	株主優待 3,000億円	中古買取金 5,000億円
少額保険/保証金 2,000億円	個人間/海外送金 5,000億円	示談金/慰謝料 300億円	相続/分割送金 200億円

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

2028年流通総額1,000億円に向けた「100億円規模×10領域」

領域	詳細	流通粗利率	資金移動業の該当性
 ① 株主優待	2028年導入企業500社・国内No.1を目指す 【特許出願中】シェア型株主優待を展開	○	—
 ② ポイ活	ポイ活サービスのポイント交換先として導入	△	—
NEW  ③ 給付金(自治体)	物価高騰支援や子育て給付などの給付金のDX化	△	△
NEW  ④ 人材	ギグワーカー・業務委託等への少額・高頻度送金を 低価格で提供。福利厚生やインセンティブ支払でも活用	△	○
NEW  ⑤ リファンド(返金) キャッシュバック	お詫び金や返金対応、販促支援金のDX化	○	△
NEW  ⑥ 中古品買取支払	中古買取代金支払のDX化とオペレーションの効率化	○	△
 ⑦ マーケ・その他	アンケート謝礼やキャンペーンインセンティブなど 幅広いデジタル送金ニーズに対応	○	—

※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。

【① 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140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・スタンダード市場やシェア型株主優待が増加傾向。

プライム

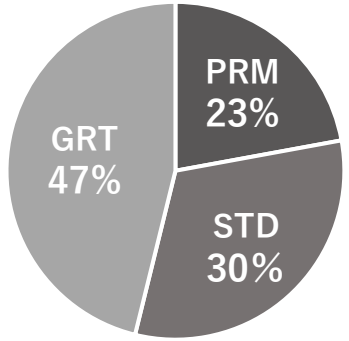
IDOM Inc. / 平和堂 / CHANGE HOLDINGS / Link and Motivation Group / SUN Asahi Diamond / Good Com Asset / TCG TANABE CONSULTING / MIGALO HOLDINGS / INE INNOVATION NEVER ENDS / HITO-com HD / raccoon HOLDINGS / ORCHESTRA HOLDINGS

スタンダード

J TRUST / BUFFALO Value Chain Engineering / DM SOLUTIONS / GARDEN / SYLA Holdings / FULUHASHI EPO / fabrica HOLDINGS / FCE Future Created by Entrepreneurs / BIKEN TECHNO 先端技術のビケンテクノ / Mobile Factory / MARKET ENTERPRISE / 株式会社ブロードバンドセキュリティ BBSec / B&P EXCELLENCE IN COMMUNICATION / TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc. / JUNTENDO ジュンテンドー / Runsystem / ECOMIC / UEMATSU SHOKAI

グロース

LA HOLDINGS / 「働く」のすべてを、オープンに。openwork / Green Energy & Company / MicroAd Redesigning the Future Life / RENTRACKS / ReNet jp group / ブロードエンタープライズ / LS Holdings / ZETA / CYND / cotta / CyberBuzz / LIVING PLATFORM / eltes / URGIA / カラダノート / Basis / pro.delight / LINKBAL / VALUE GOLF / NYLE / INFONET / Hatena / TOKYO TSUSHIN GROUP / BUSINESS COACH / ekitan / bplats / LIGUA / DIGITALIFT



当社リリース企業における
市場区分の割合
※2026年8月14日時点



【② ポイ活領域】ポイ活サービスへの導入

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。

導入済みのポイ活サービス(一部抜粋)

トリマ TRIP→MILE / moppy / その買うを、もっとハッピーに。Hapitas / レシチャレ

Gendama / coincome / PointTown by GMO / はじめてのポイ活は GMOポイ活

サイフもココロもハッピーに! ちょびリッチ。 / 暮らしをおトクにかえていく Point Income / Boonz / YONA / A!

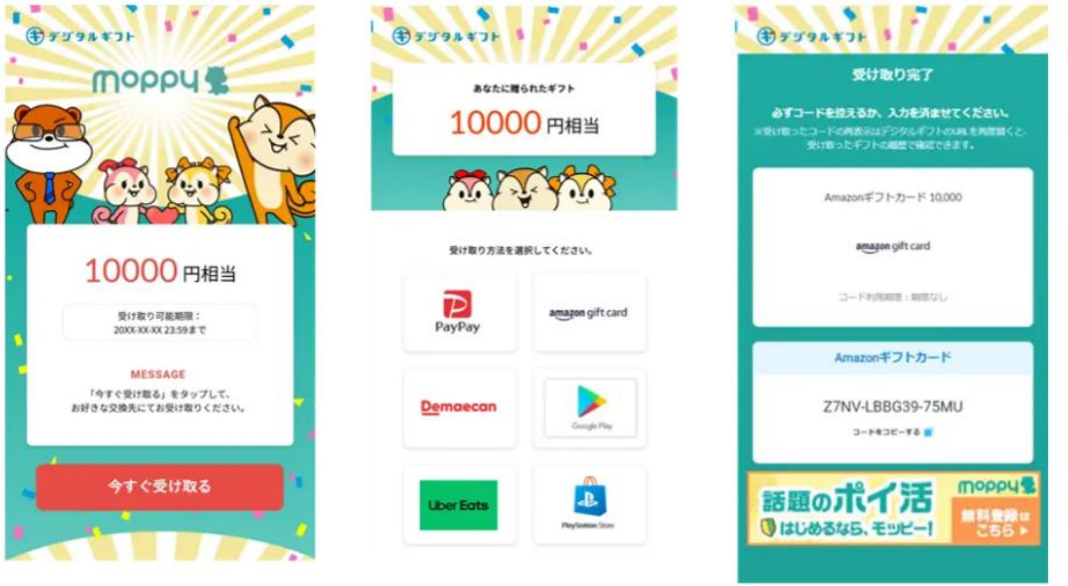
ポイントミュージアム / ポイントためて、おこづかいUP! にゃんダフル / ポイぷる

POM / PONEY やさしいポイ活サイト / Uvoice / My GreenStamp マイグリーンスタンプ

一部抜粋

デジタルギフト®の受取フロー(moppy様の事例)

デジタルギフトTOP → 交換先選択画面 → 受取完了画面



【③給付金(自治体)領域】北海道庁における物価高対応緊急経済対策の受取先として参画

約282万世帯に対し1世帯あたり5,500円分、補正予算168億円規模の給付を支援。その他6自治体への提供も実施。
公共性が高いため、給付金領域における流通粗利率は限定的で、全体基準よりも大幅に低い見込み。

北海道：給付金

三重県：省エネ家電支援給付金

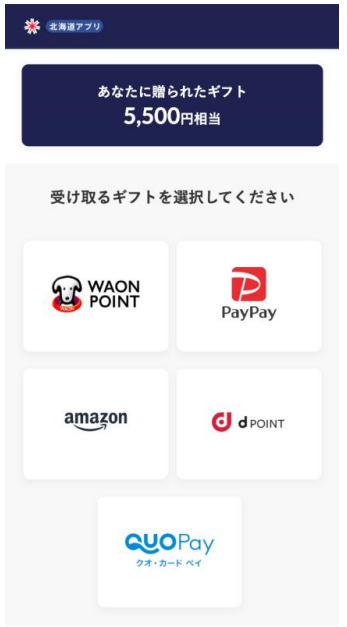
岐阜県：スタンプラリー



TOPページ



ギフト選択



受取り完了



④ 人材、⑤ リファンド、⑦ マーケ・その他領域

④ 人材、⑤ リファンド、⑦ マーケ・その他領域における導入実績が拡大。
各領域の顧客課題解決に寄り添い深堀りすることで、領域ごとに流通総額100億円を目指す。

④ 人材領域

INFORICH
WILLOF ウィルオブ・ワーク
ふわっち
LEADING MARK
レバウェル
DPT
NIKKEN TOTAL SOURCING

⑤ リファンド領域

NEW GMO PAYMENT GATEWAY
JAPAN AIRLINES
WILLER W EXPRESS
エアウォーター 地球の恵みを、社会の望みに。
水と、未来へ PREMIUM WATER
KIZNA HOLDINGS
wiz
ALL CONNECT

⑦ マーケ・その他領域

USEN NETWORKS | U-NEXT HOLDINGS
白洋舎 CLEAN LIVING
GMO NIKKO
福岡国際空港株式会社 FUKUOKA INTERNATIONAL AIRPORT CO.,LTD.
SEKISUI HOUSE GROUP 積水ハウス不動産グループ
DaiwaLifeNext 大和ライフネクスト株式会社

各領域一部抜粋

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400億円
年間送金数 約2,300万件
※2026年6月末時点

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

Point Bank ポイントバンク

PointExchange
ポイント交換所

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

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
2024
2026

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　西井健二朗　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

デジタル
フィンテック

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

デジタル＆

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

私たちのミッションと役割

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

お金の未来をもとう。

デジタルウォレット

現金・報酬・資産の新しいカタチ

デジタルギフト

想いを、すぐに。

簡単・自由に送れるお金のカタチ

デジタル&

話す、聞く、さきへいく。

フィンテック事業の実態検証

株式会社デジタルプラス役員紹介



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
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 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
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ズ株式会社
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
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)



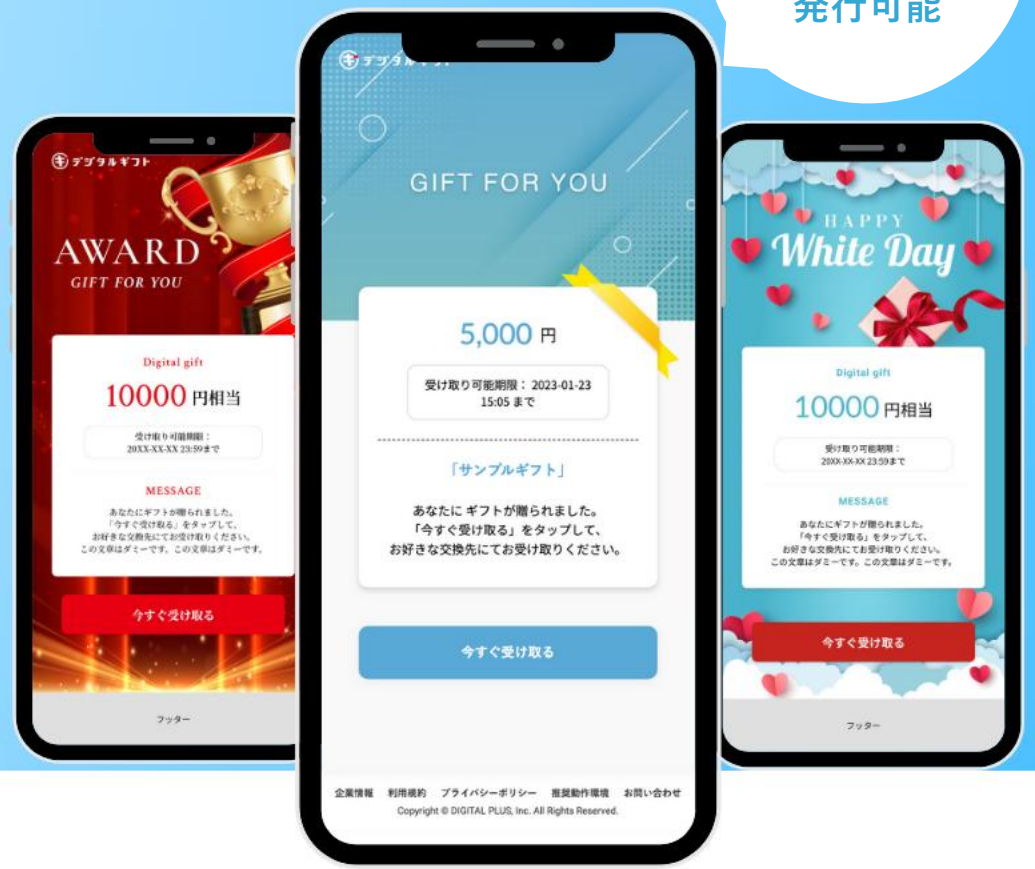
執行役員
牧 太郎

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)

デジタルギフト

想いを、すぐに。

24時間365日
いつでも
即日
発行可能



- 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

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　JPYC

株主優待ギフト


株主優待の新定番！
デジタル系株主優待
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！
デジタルプラス
「株主優待ギフト」
10,000円相当
「株主優待ギフト」
15,000円相当
IR未開示企業含め
約140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

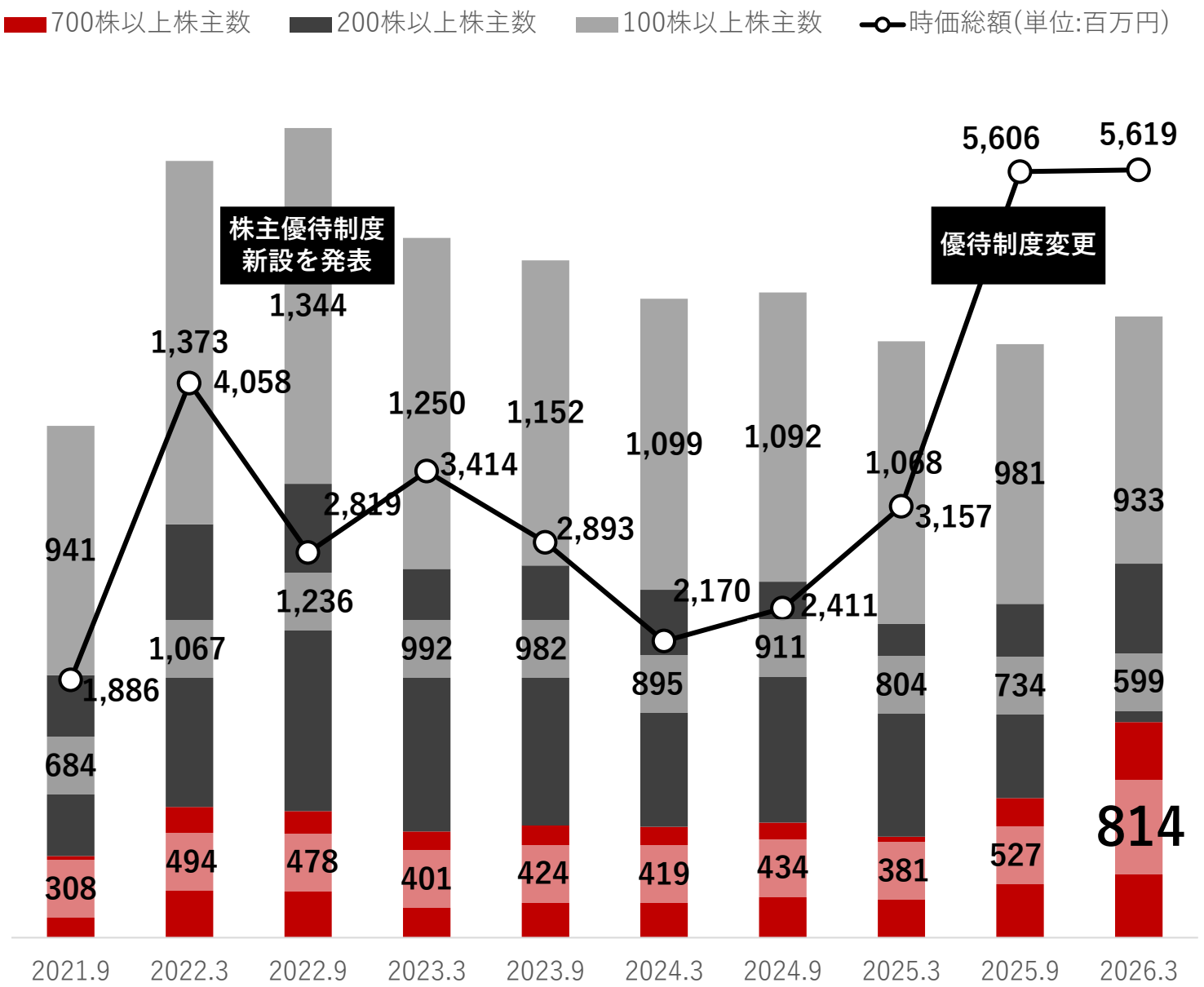
新規株主への
投資価値の訴求

×

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

デジタルプラス株主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

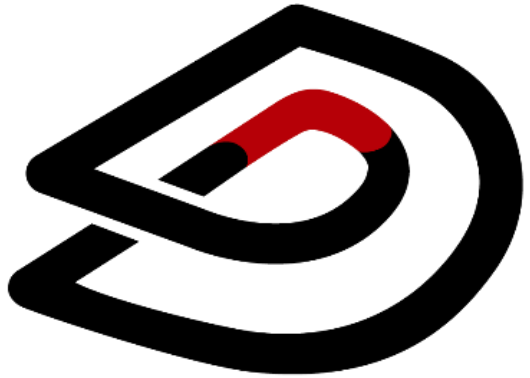
※2026年３月末日の株主名簿を元に算出した金額であり、
実際には来年2027 年３月末日の株主数により変動いたします。

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。

デジタルプラス

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、予測及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
一般的な国内及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。