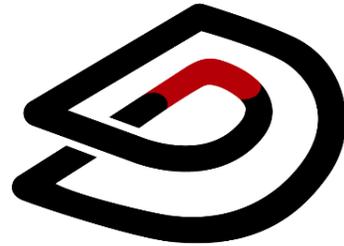


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

2023年9月期 第2四半期  
決算説明資料

## フィンテック事業



**2023年2Q流通総額10.5億円**

2023年9月期より本格始動したカスタマーサクセスにより、登録数ごとの流通単価向上を目指していく

実績 **10.8**億円  
達成率 **103**%

## フィンテック事業



**粗利成長前Q比110%以上**

高粗利率を維持しつつ、2期連続の粗利倍増を目指していく

実績 **96**百万円  
前Q比 **152**%

## デジタルグロース



**電話占い事業からの今期営業利益50百万円**（年間84百万円、前年対比130%成長相当額）

安定収益・安定成長を目指すデジタルグロースの事業の初年度として、130%成長相当額を目指していく

実績 **7**百万円  
進捗率 **14**%

## デジタルマーケティング事業



**2023年2Qセグメント利益25百万円**

2023年1月買収のデジタルマーケティング事業利益及び、買収手数料含む

実績 **38**百万円  
達成率 **153**%

旧GAFAMedia事業からの転換、デジタルグロス立ち上げ（マヒナ買収）が功を奏し、3月単月ながらも営業黒字17百万円。今後も積極的にM&Aを展開（IFRS適用により買収効果も最大化）、営業利益及び純利益の最大化を目指す



## グループ連結 3月単月 営業利益黒字化

営業利益：11百万円  
3月単月にて黒字化  
高い収益率を目指し  
引き続き事業運営を推進

単月ではあるものの  
早期黒字化を実現し、  
着実な利益改善を推進



## 電話占い「マヒナ」 事業買収 営業利益7百万円 (3月単体)

2023年2月  
JV「デジタル&」を設立  
当社の主力事業との  
シナジーを創出

安定した収益と成長を  
もたらず事業として、  
来期よりセグメント化  
を視野に展開



## フィンテック粗利 前年同Q比 **290%** セグメント黒字拡大

前年同Q粗利：33百万円  
当Q粗利：96百万円  
営業力強化と買収事業の連結  
により大幅に目標を達成

流通、粗利ともに  
12四半期連続成長



## デジマ粗利 前Q比 **311%** セグメント黒字達成

前Q粗利：22百万円  
当Q粗利：68百万円  
既存顧客の予算消化が進み  
大幅に目標達成

目標達成と同時に今後は  
フィンテック中心とした  
全社マーケティングの  
連携強化

# 2024年9月期のセグメントイメージ

来期はマーケ領域の事業・組織を一本化し、デジタルマーケティングセグメントをフィンテックセグメント内に吸収。M&A事業をフィンテック事業を活用し成長させるデジタルグロースを新設セグメントとしていく予定

## デジタルフィンテック



2027年9月期 流通総額1000億円

2023年9月期 流通総額倍増

- 導入メリットの検証と追求
  - ・導入障壁の除去
  - ・運用工数・コスト削減効果追求
  - ・エンドユーザメリットの追求(報酬の即時払い・報酬受取先拡充)

- ①流通総額最大化  
→ 資金移動業取得
- ②流通粗利改善  
→ ジャンル別ギフト立上げ

中長期での戦略的・計画的  
アライアンス営業部隊組成



2023年9月期 粗利倍増

デジタルマーケティング

クリエイティブ



- ①CS・社単・継続率向上
  - ②システム(課金)売上最大化
  - ③広告・制作アップセル
- ※トータル支援によるデジギフト利用継続効果

マーケティング部隊組成  
短期的収益創出の自走化

## デジタルグロース

継続的M&AおよびJV設立

資金移動業取得後、フィンテック事業の  
他社提供に向け、自社事業での検証・研  
究開発および実績作り



- ①キャッシュフロー獲得
- ②シナジーによる事業成長
- ③流通総額貢献

利益成長のためのM&A  
M&A・PMIチーム発足

デジタルマーケティング  
による事業成長

自社商品・サービスの  
デジタルギフト化

既存ギフト利用先追加  
による販促支援  
(ジャンル別ギフト)

報酬支払い・小口現金支払い

# デジタルグロース新設と2023年9月期業績予想について

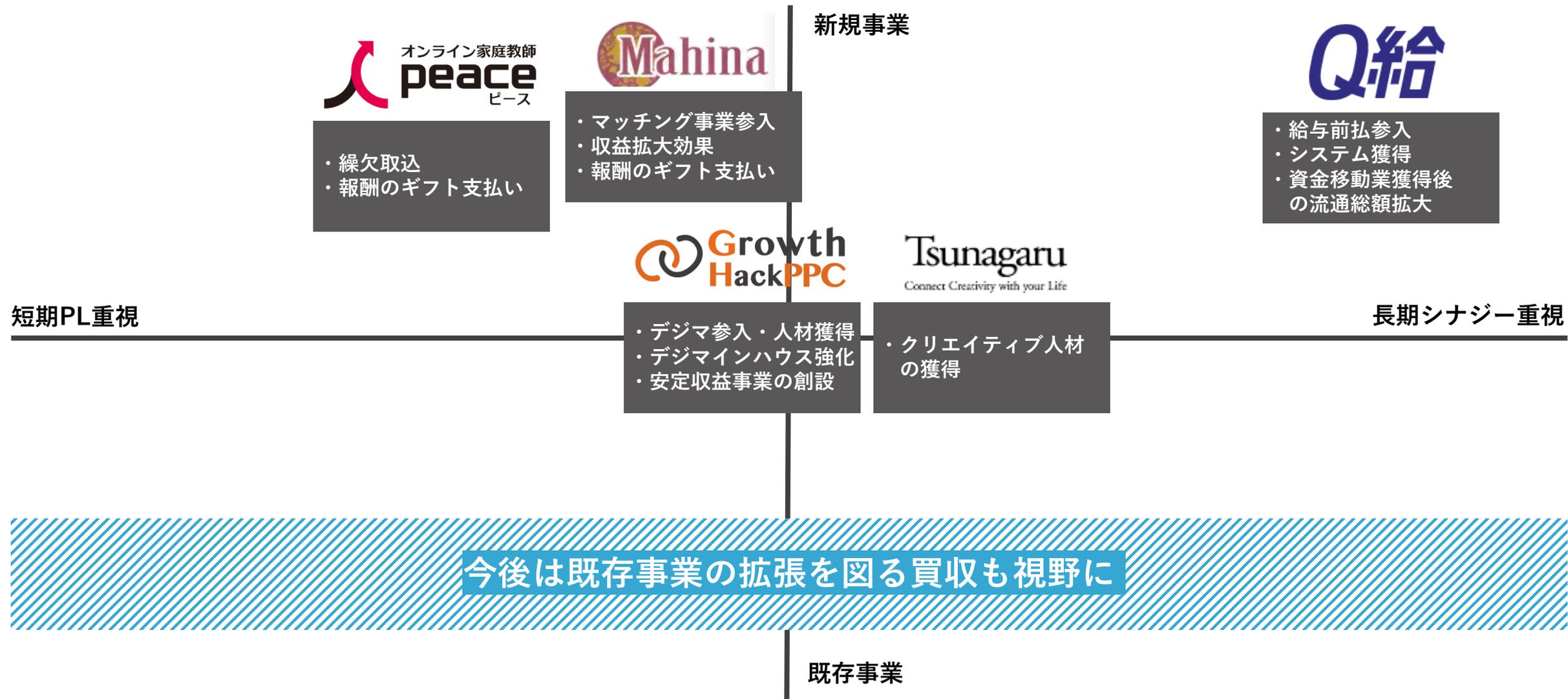
事業買収(M&A・JV)とデジタルフィンテック・デジタルマーケティングによる事業成長  
新たなキャッシュフローを生み出す**デジタルグロースを新設**



※1 3Q中の発表を目標にしておりますが、事業進捗状況により変動する可能性あり

※2 ①デジタルギフトとデジマの事業および商品親和性、  
②デジタルグロース事業成長のためのデジマのインハウス化を考慮し、  
クリエイティブ事業と共にフィンテックセグメントに統合も検討の余地あり

一般的なM&Aの目的は多岐にわたるが、当社におけるM&A対象としては、短期的にPL貢献度の高い事業又は長期的にシナジー(ビジネスモデル・人材リソース・システム等)が見込める事業を中心に買収。今後は、既存事業の拡張も視野に



# 連結損益計算書（P/L）：2023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、M&A戦略の実現により**売上、粗利ともに前四半期比で大幅に成長**、GAFAMメディア事業転換前の前年同期比にても120%成長を実現。赤字幅についても縮小

単位：百万円	2023年9月期 第2四半期 (2023年1月～2023年3月)	2023年9月期 第1四半期 (2022年10月～2022年12月)	前四半期比	2022年9月期 第2四半期 (2022年1月～2022年3月)	前年同期比
売上収益	<b>194</b>	95	202%	161	120%
売上総利益	<b>167</b>	85	197%	154	108%
売上総利益率	<b>86%</b>	88%	▲2pt	96%	▲9pt
販売費及び 一般管理費	<b>206</b>	162	126%	122	169%
その他収益及び 費用	<b>0</b>	16	—	0	—
営業利益	<b>▲38</b>	▲61	—	32	—
四半期利益	<b>▲36</b>	▲61	—	9	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	<b>▲39</b>	▲61	—	9	—

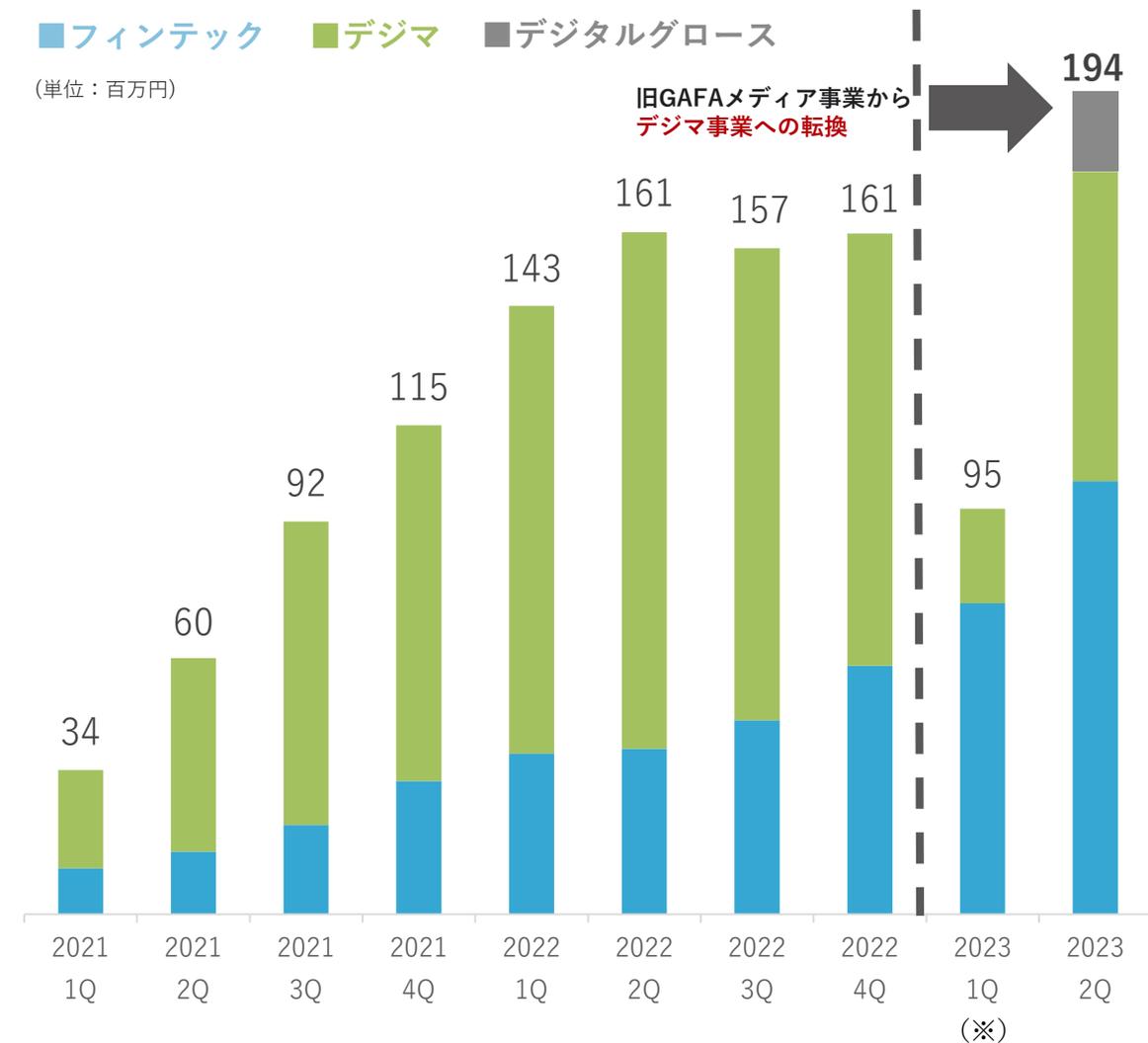
## 当社考察

- 1 買収したデジマ事業及びマヒナが第2四半期よりPLに反映。**前年同期比、前四半期比ともに高い成長率を達成**
- 2 デジタルマーケティング事業への転換、マヒナの買収等により前年対比で減少するも**依然として高粗利率を維持**
- 3 分割計上されたすーちゃんモバイルの譲渡収益（スライド19ご参照）2Qにおいては、オフィス同居先企業のサブリース賃料減少により、**IFRS上、一時費用約16百万円が発生。すーちゃんの譲渡収益と相殺**

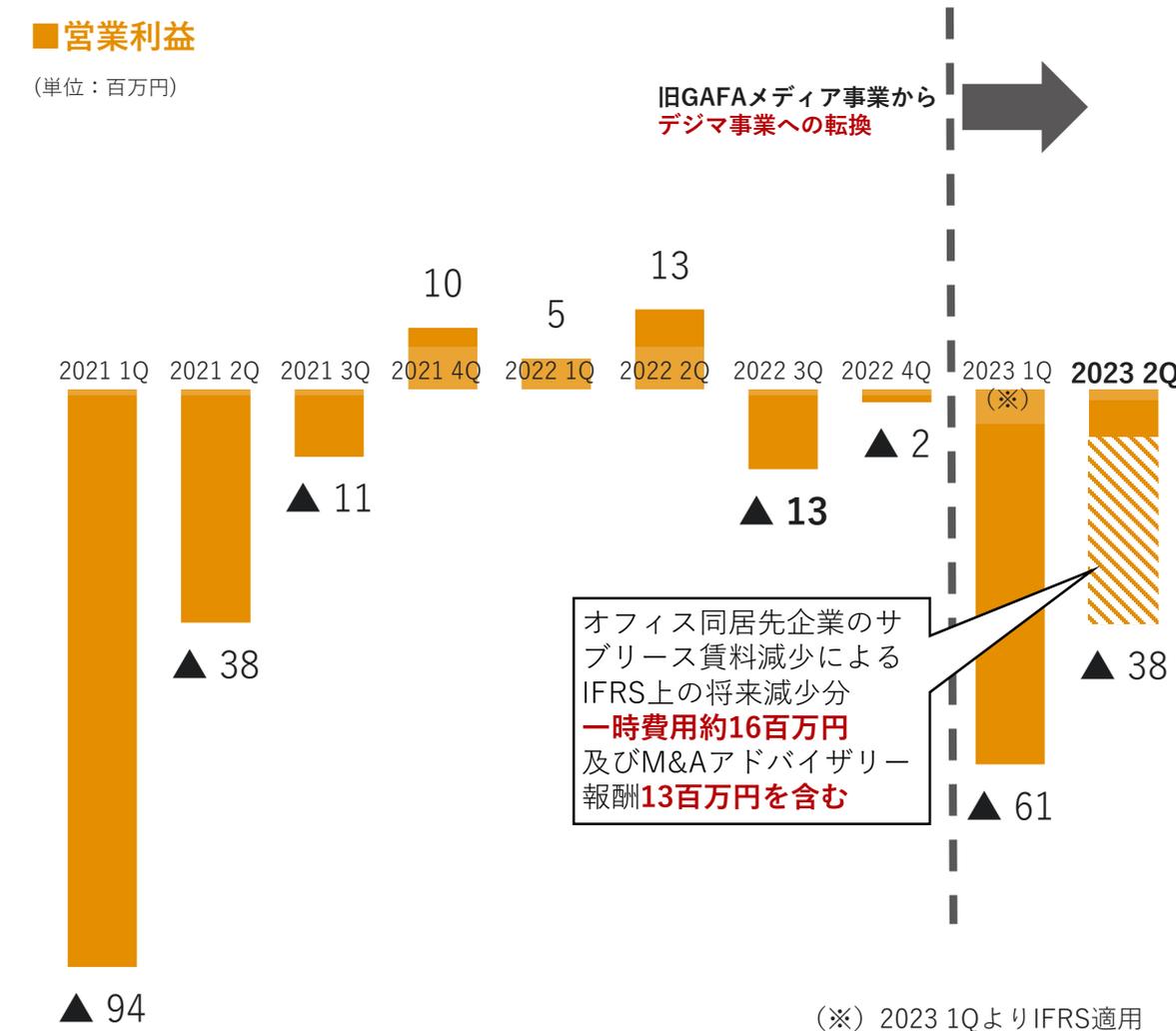
# 売上・営業利益 | 四半期毎の推移

フィンテック事業の高い成長、デジマ事業転換の進捗、マヒナ買収に伴うデジタルグロースの立ち上げにより、第1四半期対比で大幅に成長を達成。営業利益についても、一時費用約29百万円を計上しつつも大幅に改善

## フィンテック・デジマ・グロースの四半期売上推移



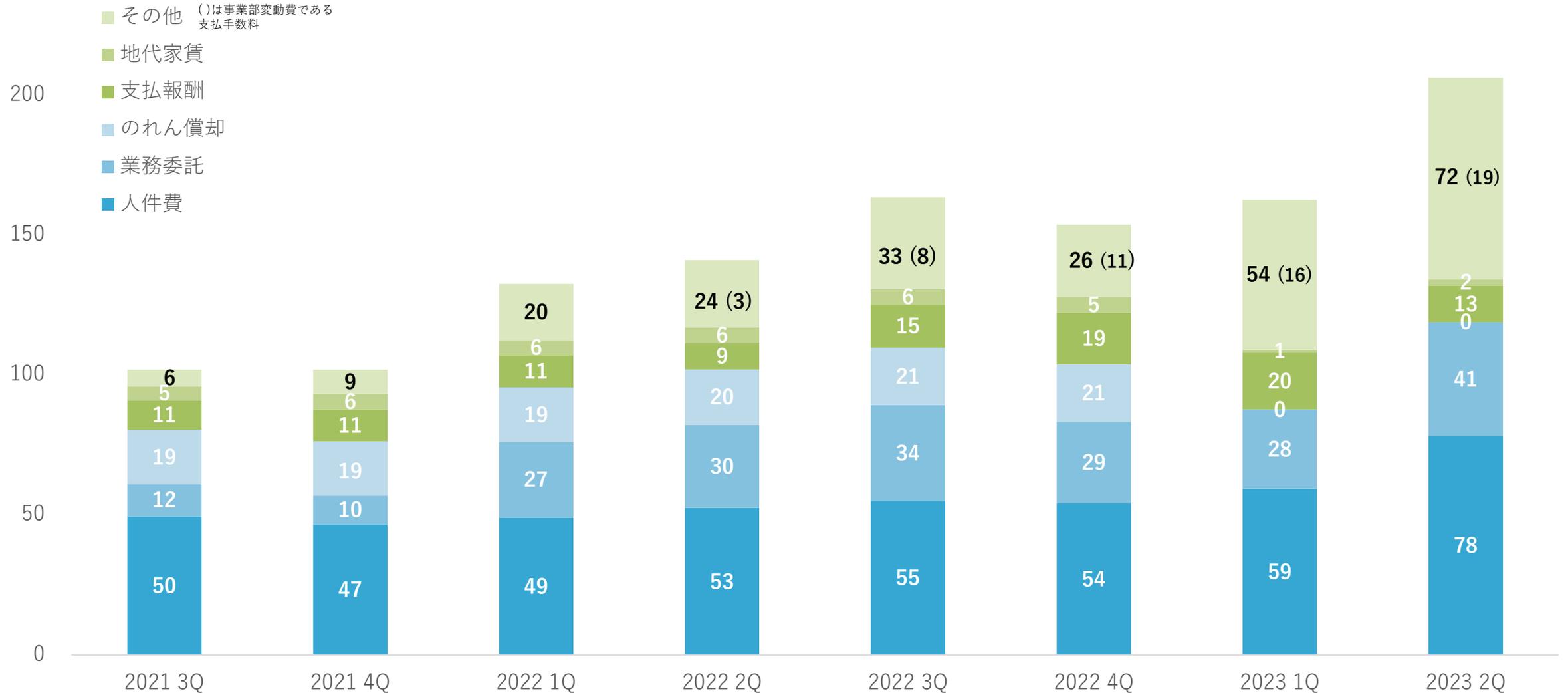
## 営業利益・EBITDAの四半期推移



# 販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

M&Aと積極的な採用により人件費及び業務委託費（M&Aアドバイザー報酬）が大きく増加し、販管費全体が増加

250 (単位：百万円)



※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

# 連結貸借対照表 (B/S) (IFRS適用)

M&Aを含め、積極的な事業投資を継続している結果、現預金は減少傾向にあるものの、十分な流動性は確保  
非流動性資産の多くはのれんの増加による

単位：百万円	2023年9月期 第2四半期末 (2023年3月31日時点)	2023年9月期 第1四半期末 (2022年12月31日時点)	前四半期	2022年9月期末 (2022年9月30日時点)	前期末比
流動資産	981	1,282	76%	1,343	73%
現金及び 現金同等物	361	695	51%	921	39%
非流動資産	591	261	226%	273	216%
資産合計	1,573	1,543	101%	1,617	97%
流動負債	657	544	120%	504	130%
非流動負債	240	288	83%	330	72%
資本	674	710	94%	781	86%
負債及び 資本合計	1,573	1,543	101%	1,617	97%

## 当社考察

- デジタルマーケティング事業の事業買収及びマヒナの買収など、積極的なM&Aの推進を行っているため、現預金が減少し、のれんを中心とする非流動資産が増加
- デジマ事業の買収に伴い、広告媒体に対する支払いが増加しているほか、未払法人税を計上したため前Q比で増加

前Q比較では、**流通総額は111%、売上・粗利は150%以上**の成長率で着地  
 前年同Q比較では、**すべて170%以上の成長**と、好調に推移

	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 ※1	1,094百万円	980百万円	634百万円	111%	171%
売上高 ※1	121百万円	73百万円	39百万円	164%	310%
粗利 ※1	96百万円	63百万円	33百万円	152%	290%
販管費 ※1,2	73百万円	49百万円	29百万円	148%	252%
セグメント 利益 ※1	20百万円	11百万円	2百万円	182%	794%

※1: 2023年3月より、アーネラ社から事業譲受した電話占い事業の金額を含む

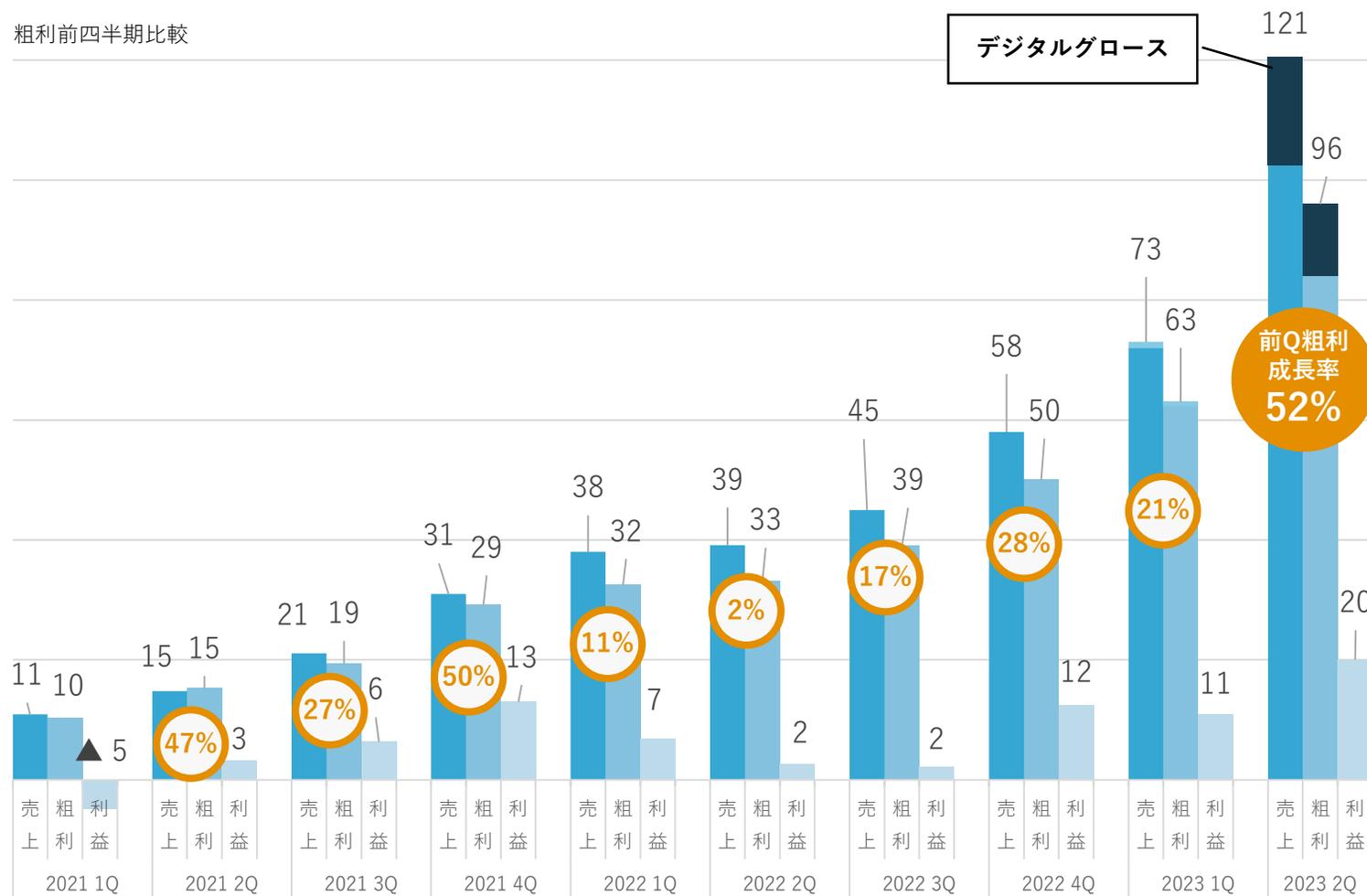
※2: 人材増加に伴い給与手当、代理店販売にかかる販促費等が増加しているが計画通りで推移

フィンテック事業単体の前Q比粗利成長率33%に加え、デジタルグロースでのM&Aが加わり  
 フィンテックセグメントとしては前Q比粗利成長率52%と、さらに成長が加速。

## フィンテックセグメント

(単位：百万円)

● 粗利前四半期比較



### デジタルグロース事業の内容

来期よりデジタルグロースは、別セグメント化予定

#### ■株式会社デジタル&(2023/3/1)

株式会社アーネラとの共同出資・ジョイントベンチャー立上げ後、電話占い事業マヒナを買収。収益効果と占い師への報酬支払いにデジタルギフトを活用予定。

#### ■オンライン家庭教師ピース(2023/7/1)

株式会社デジタル&における、ピース事業を営む株式会社オンコーチの吸収合併。繰欠取り込みと家庭教師報酬支払のデジタルギフトを活用予定。

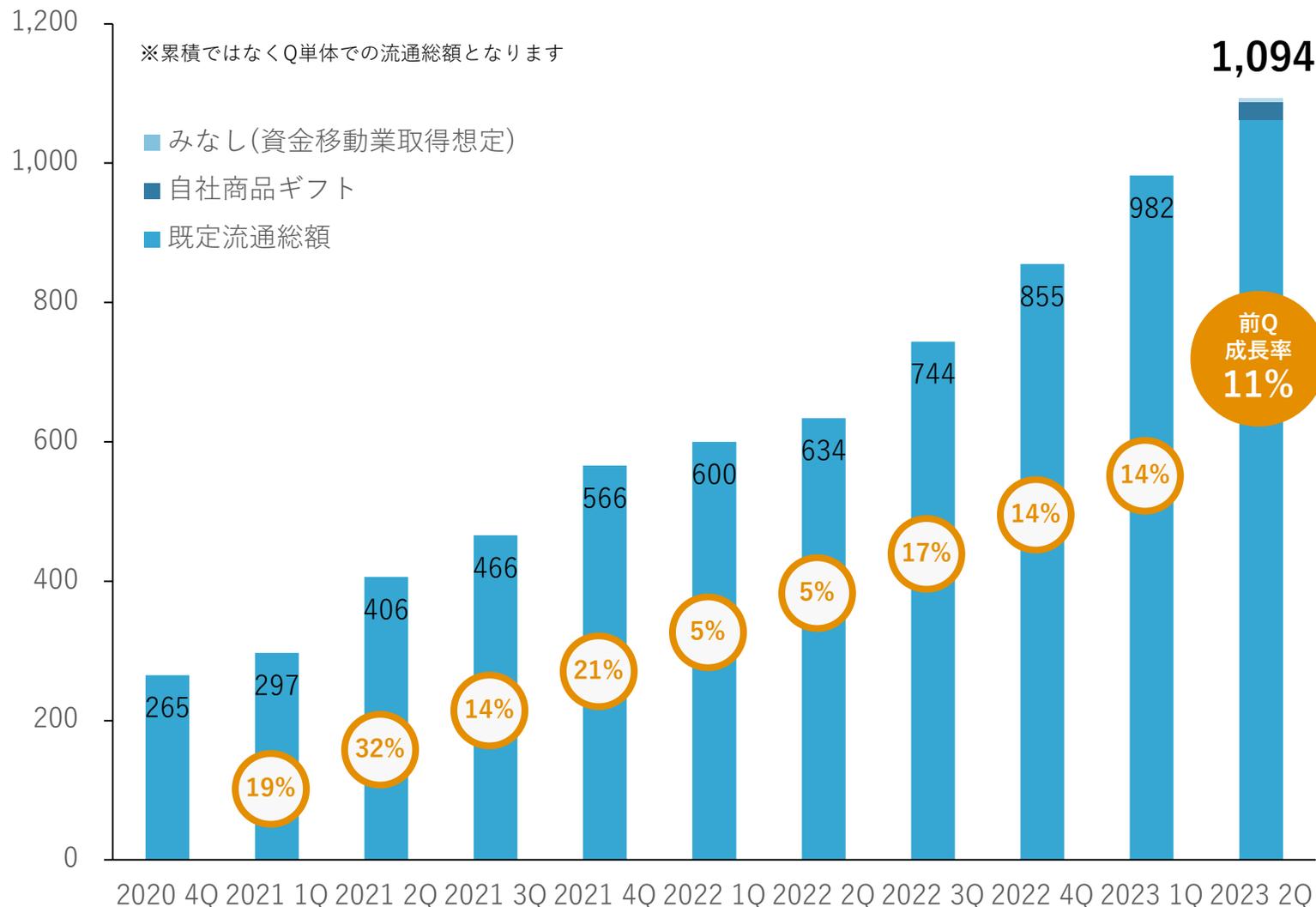
#### ■Q給(2023/6/1 予定)

前払い給料支払いへの参入。支払い手段としてデジタルギフトを活用予定。

# フィンテック流通総額の状況

2023年2Q **フィンテック流通総額は10億円を突破**し、**12四半期連続成長**を達成。  
自社商品ギフトと、資金移動業取得後に対象となる流通総額をみなしとして、今回よりカウント開始。

## フィンテック流通総額



### ■既定流通総額

デジタルウォレットおよびデジタルギフト®での現金・電子マネー・キャッシュレス等のこれまでの流通総額。

### ■自社商品ギフト

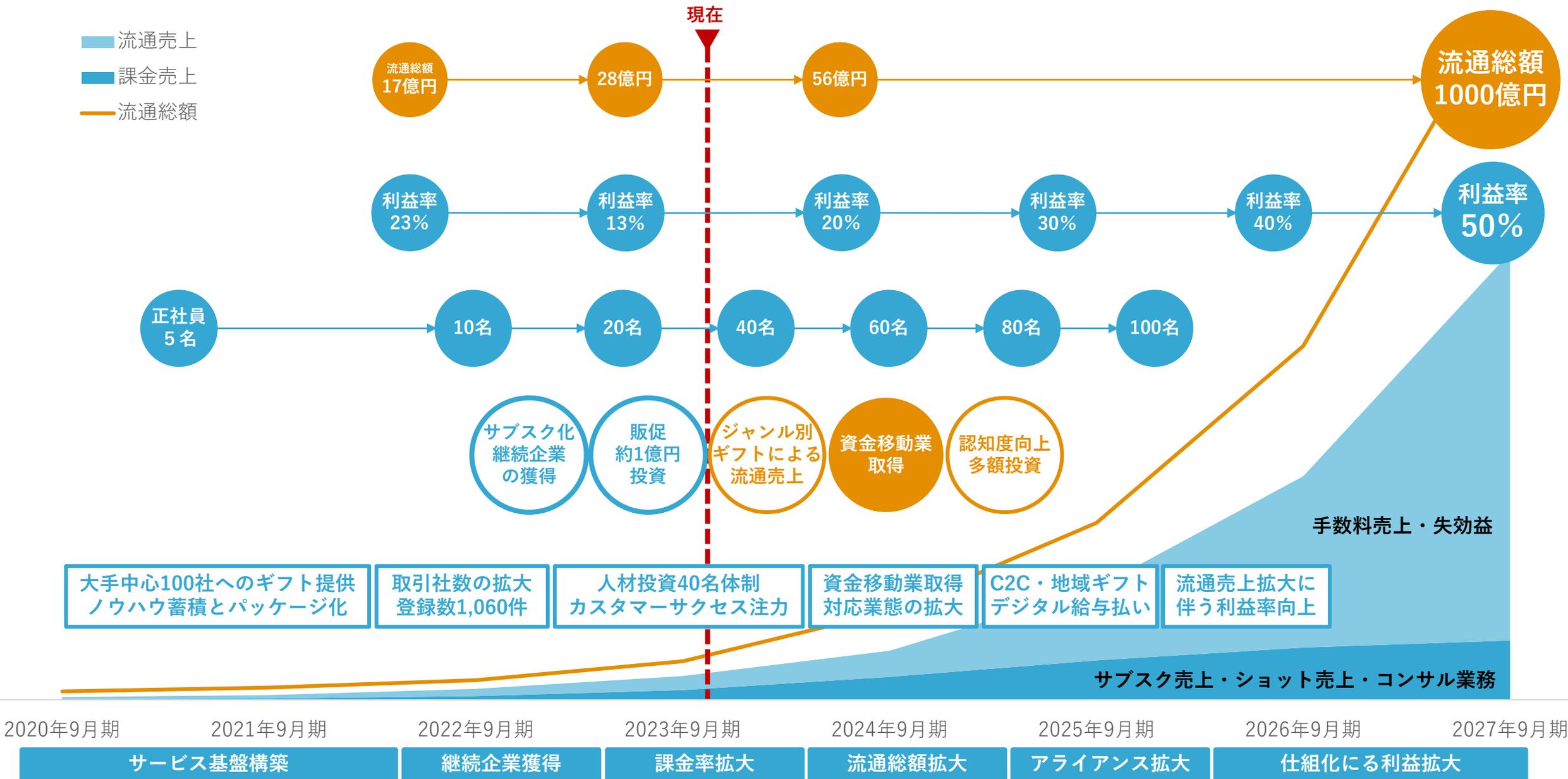
取引先の商品・サービスをデジタルギフト化した取引額。単価は通常価格で算出。

### ■みなし流通総額

資金移動業取得後に、デジタルウォレットに連携、流通総額対象となる想定額。主に、電話占い事業における占い師報酬支払額。3Q以降は、新たにM&Aした2事業も対象。  
資金移動業取得後、ロードマップにおける流通総額の成長を支えていく予定。

- ・オンコーチ：家庭教師報酬支払額(7/1～)
- ・Q給：前払い給与支払額(6/1～予定)

■ 流通売上  
■ 課金売上  
— 流通総額





進捗率

36%

進捗20.6億円

年間流通総額 前期倍増 56億円

大型案件の期ズレがあったものの達成。下半期は資金移動業取得で加算可能な流通総額(みなし)創出を目指す



進捗率

53%

進捗1.5億円

粗利 前期倍増 (連続) 3億円

営業組織が立ち上がる中、Twitter API有償化の影響を受けサブスク商品の見直し必至。資金移動業取得後のビジネスモデルに転換中。



進捗率

44%

進捗32百万円

セグメント利益 前期比3倍 72百万円

TwitterAPI有償化の影響と、M&A・人材等の積極投資により販管費が先行して計上

GAFAMEDIAからの転換を目的にデジタルマーケティング事業を事業買収。2023年1月より連結開始  
前年同Q水準には及ばないものの、前Q比で売上高、粗利、セグメント利益にて約3倍の伸長

	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(※)	73百万円	22百万円	122百万円	327%	59%
粗利	68百万円	22百万円	121百万円	311%	56%
販管費	46百万円	25百万円	47百万円	188%	97%
その他収益(※)	16百万円	16百万円	-	100%	-
セグメント利益	38百万円	13百万円	74百万円	284%	51%

※IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上

2023年9月期2Qまで

 **デジタルギフト**

想いを、すぐに。

 **Growth Hack PPC**    **Growth Hack SEO**

 **Growth Hack 365**

**Tsunagaru**  
Connect Creativity with your Life

**旧GAFAメディア事業**

各事業が独立した関係  
各々で顧客獲得、成果創出

2023年9月期3Qから

カスタマーサクセス・リード創出

 **Growth Hack PPC**    **Growth Hack SEO**    **Growth Hack 365**

 **デジタルギフト**

想いを、すぐに。

受注率・単価改善  
メニュー開発・営業強化

クライアント成果創出に向けたデザイン開発

**Tsunagaru**  
Connect Creativity with your Life

SEO中心としたメディア開発

旧GAFAメディア事業

デジタルギフトを中心としたパッケージメニュー開発強化  
各部門の強みを活かしたKPIシナジー

デジマ・クリエイティブ  
・一部営業組織を統合し  
マーケティング機能強化

営業連携  
メニュー開発・営業強化

採用・育成等による  
組織強化

## フィンテック事業

### 2023年通期流通総額**56億円**

2023年9月期より本格始動したカスタマーサクセスにより、登録数ごとの流通単価向上を目指していく

## フィンテック事業

### 2023年通期粗利前期比**2倍成長**、通期セグメント利益前期比**3倍成長**

高粗利率を維持しつつ、2期連続の粗利倍増を目指していく

## デジタルグロース

### 電話占い事業からの**通期営業利益50百万円**（年間84百万円、前年対比**130%成長相当額**）

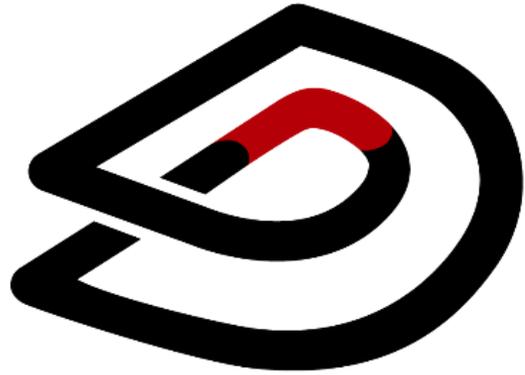
安定収益・安定成長を目指すデジタルグロースの事業の初年度として、130%成長相当額を目指していく

## デジタルマーケティング事業

### 2023年通期セグメント利益**70百万円**

2023年1月買収のデジタルマーケティング事業利益及び、買収手数料含む

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。