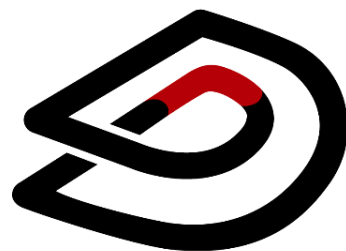


人を不幸にしないための、デジタルと



**デジタルプラス**

**2023年9月期 第3四半期  
決算説明資料**

## フィンテック事業



**2023年通期流通総額 前期比2倍の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

実績 **32.8** 億円  
流通進捗(前期比) **115** %

## 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

粗利進捗(前期比) **170** %  
利益進捗(前期比) **235** %

## デジタルグロース



**買収効果により通期営業利益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

実績 **31** 百万円  
進捗率 **62** %

## 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

実績 **71** 百万円  
達成率 **102** %

当第3四半期は、フィンテック事業において13四半期連続となる流通総額の成長を達成し、通期粗利2倍、セグメント利益3倍の目標達成に大きく近づく結果となった



## 四半期の流通総額 13四半期 連続成長

前年同Q流通：7.4億円  
当Q流通：12.1億円  
アライアンス営業強化により  
大手ポイ活メディア連携

前年同Q比163%  
アライアンスを強化し  
流通大手の獲得を推進



## フィンテック 前期比 粗利2倍 利益3倍達成見込

前年同Q粗利：39百万円  
当Q粗利：1億4百万円  
買収効果により  
粗利・利益の底上げ

前年同Q比266%  
買収によるPL貢献



## オンコーチ合併 Q給の事業買収、 事業継承を完遂

フィンテックセグメントにて  
第4四半期より計上  
オンコーチ単体での黒字転換  
営業利益率33%達成見込み

給与前払いに参入  
今後の流通総額拡大に  
拍車をかける



## 流通総額拡大に向け 資金移動業 申請の前進

2023年の取得を目指し  
粛々と対応を推進  
報酬支払いや小口現金支払い  
個人間送金等に対応し  
持続的な事業成長を実現

流通総額1,000億に  
向けた重要な一手

# 連結損益計算書（P/L）：2023年9月期 第3四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）



当第3四半期会計期間は、通期コミットメント達成への足掛かりとなるM&A戦略をメインに推進し、第4四半期より収益貢献予定

単位：百万円	2023年9月期 第3四半期 (2023年4月～2023年6月)	2023年9月期 第2四半期 (2023年1月～2023年3月)	前四半期比	2022年9月期 第3四半期 (2022年4月～2022年6月)	前年同期比
売上収益	187	194	96%	157	119%
売上総利益	150	167	90%	150	100%
売上総利益率	80%	86%	▲6pt	95%	▲15pt
販売費及び 一般管理費	206	206	100%	144	143%
その他収益及び 費用	16	0	—	0	—
営業利益	▲39	▲38	—	5	—
四半期利益	▲37	▲36	—	▲11	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲45	▲39	—	▲11	—

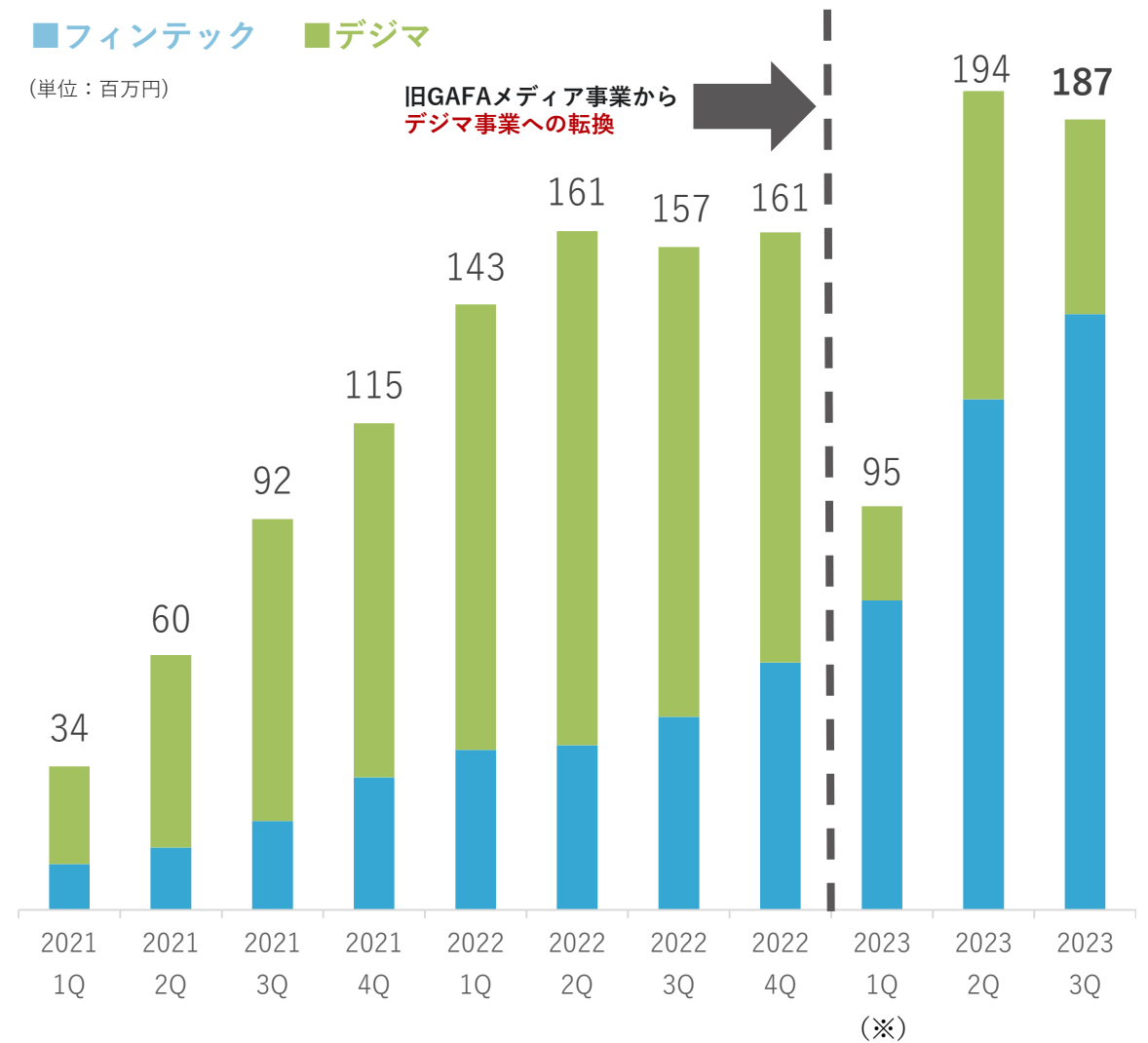
## 当社考察

- 売上高及び粗利に関して、デジマ事業の季節要因もあり減少。買収したオンコーチ、Q給の取り込みは4QからPL貢献予定。粗利率は、マヒナ（メンタルヘルス事業）の影響により減少。
- 採用費等の一時費用約10百万円を含む。
- 前期に実行したすーちゃん売却に伴う前受収益の計上

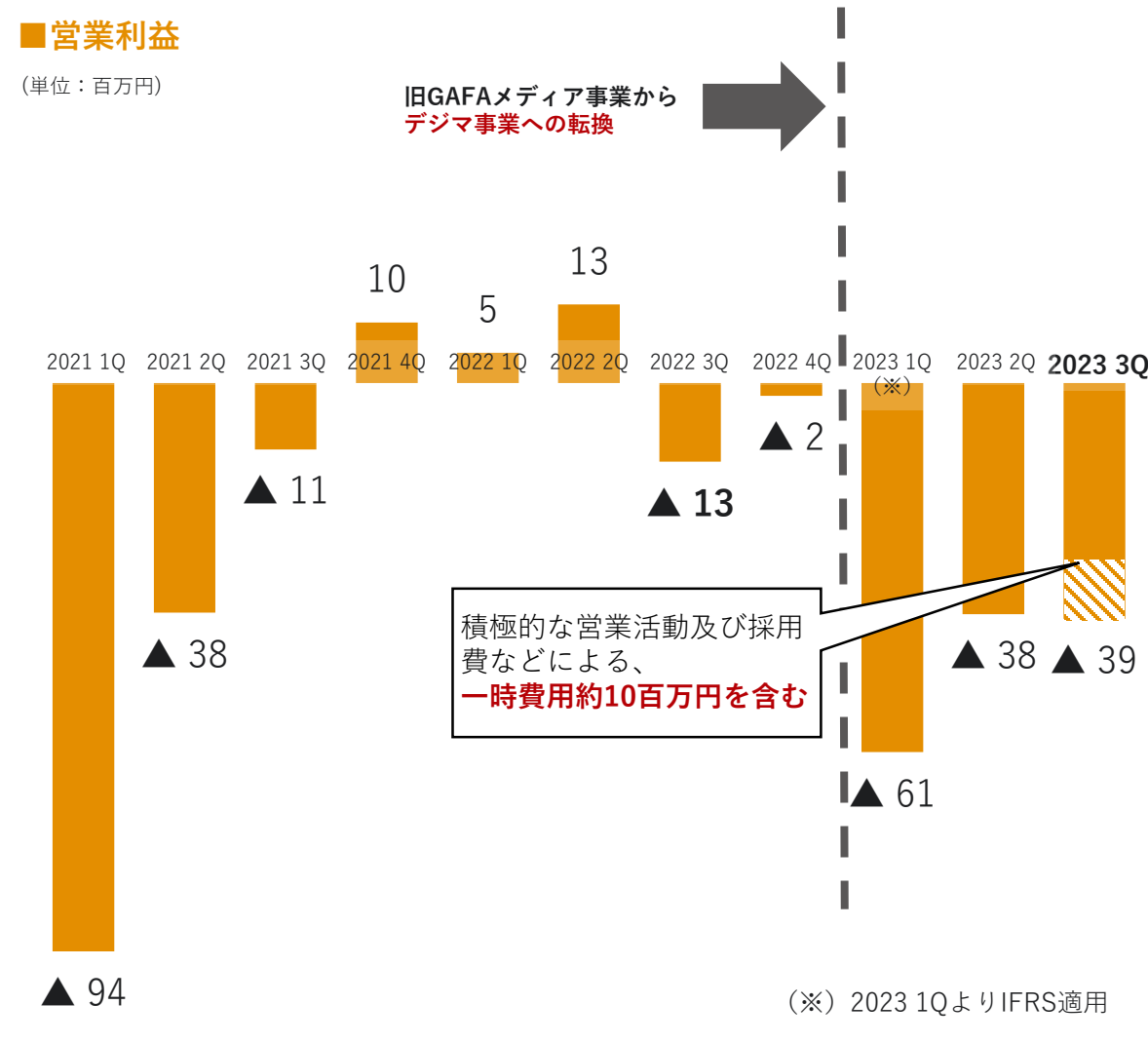
# 売上・営業利益 | 四半期毎の推移

第3四半期においてもフィンテック事業が高い成長を実現したものの、デジマ事業の季節要因により第2四半期対比で売上高は若干の減少。営業利益は、一時費用約10百万円を計上した結果、第2四半期と同水準で着地

## 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



# 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3四半期末 (2023年6月30日時点)	2023年9月期 第2四半期末 (2023年3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	966	981	98%	1,343	71%
現金及び 現金同等物	325	361	89%	921	35%
非流動資産	620	591	104%	273	227%
資産合計	1,587	1,573	100%	1,617	98%
流動負債	746	657	113%	504	147%
非流動負債	200	240	83%	330	60%
資本	640	674	94%	781	81%
負債及び 資本合計	1,587	1,573	100%	1,617	98%

## 当社考察

1 引き続き、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

前Q比較では、**流通総額は110%、売上は116%、粗利は108%**の成長率で着地

前年同Q比較では、**売上・粗利200%以上、セグメント利益10倍以上の成長**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	1,210百万円	1,094百万円	744百万円	110%	163%
売上高 ※1	141百万円	121百万円	45百万円	116%	308%
粗利 ※1	104百万円	96百万円	39百万円	108%	268%
販管費 ※1	76百万円	73百万円	35百万円	103%	215%
セグメント利益 ※1	24百万円	20百万円	2百万円	118%	1,128%

※1: 2023年3月より、デジタルグロース事業(マヒナ・オンコーチ)の金額を含む

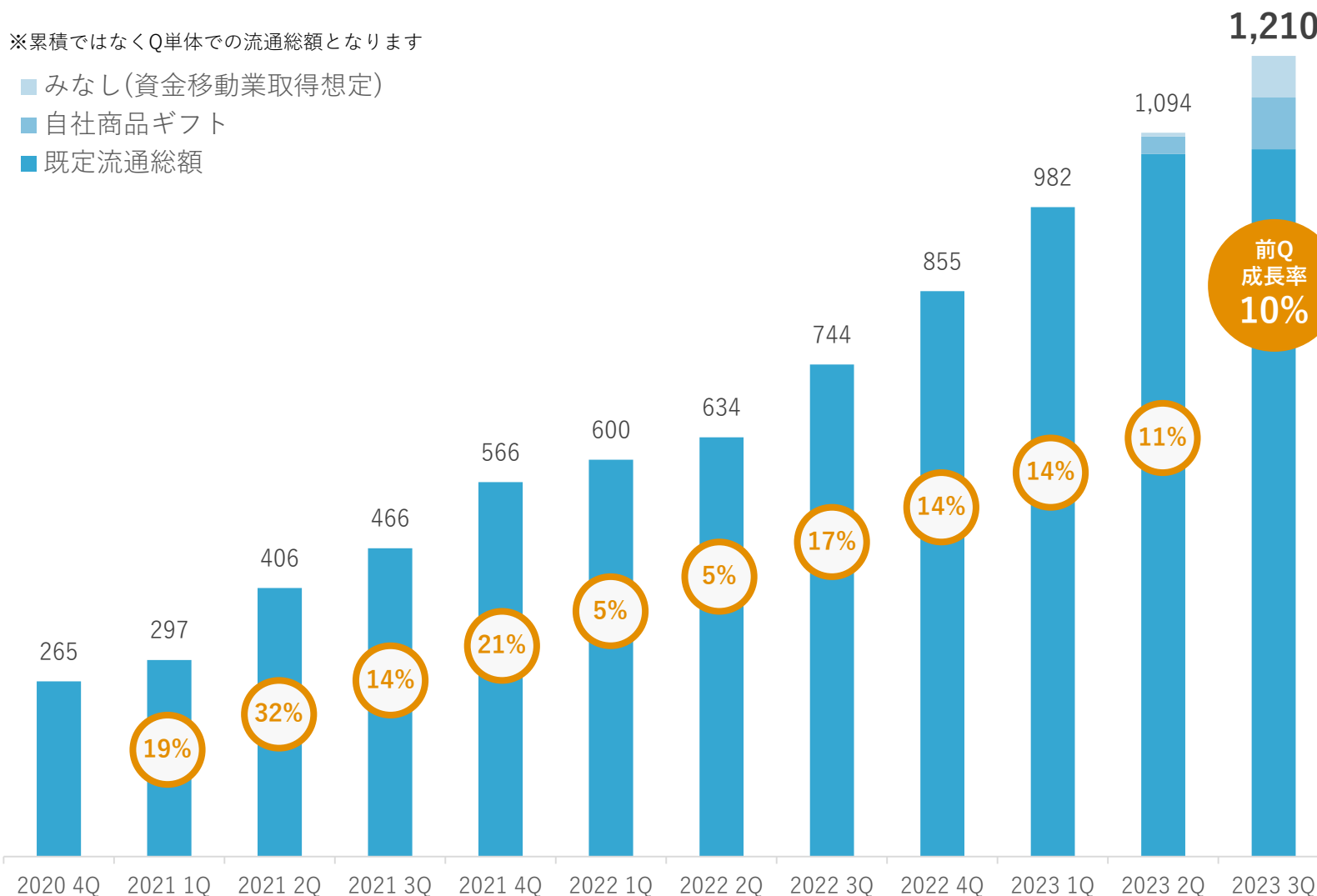
# フィンテック流通総額の状況

2023年3Q **フィンテック流通総額は12億円を突破し、13四半期連続成長**を達成。  
足元の需要拡大（流通総額拡大）に向けて、当社の流動性確保も必要になってくる見込み

## フィンテック流通総額

※累積ではなくQ単体での流通総額となります

- みなし(資金移動業取得想定)
- 自社商品ギフト
- 既定流通総額



### ■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、デジタルグロス事業(アーネラ・オンコーチ)、給与前払い事業(Q給)における報酬支払額。

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(7/1～)

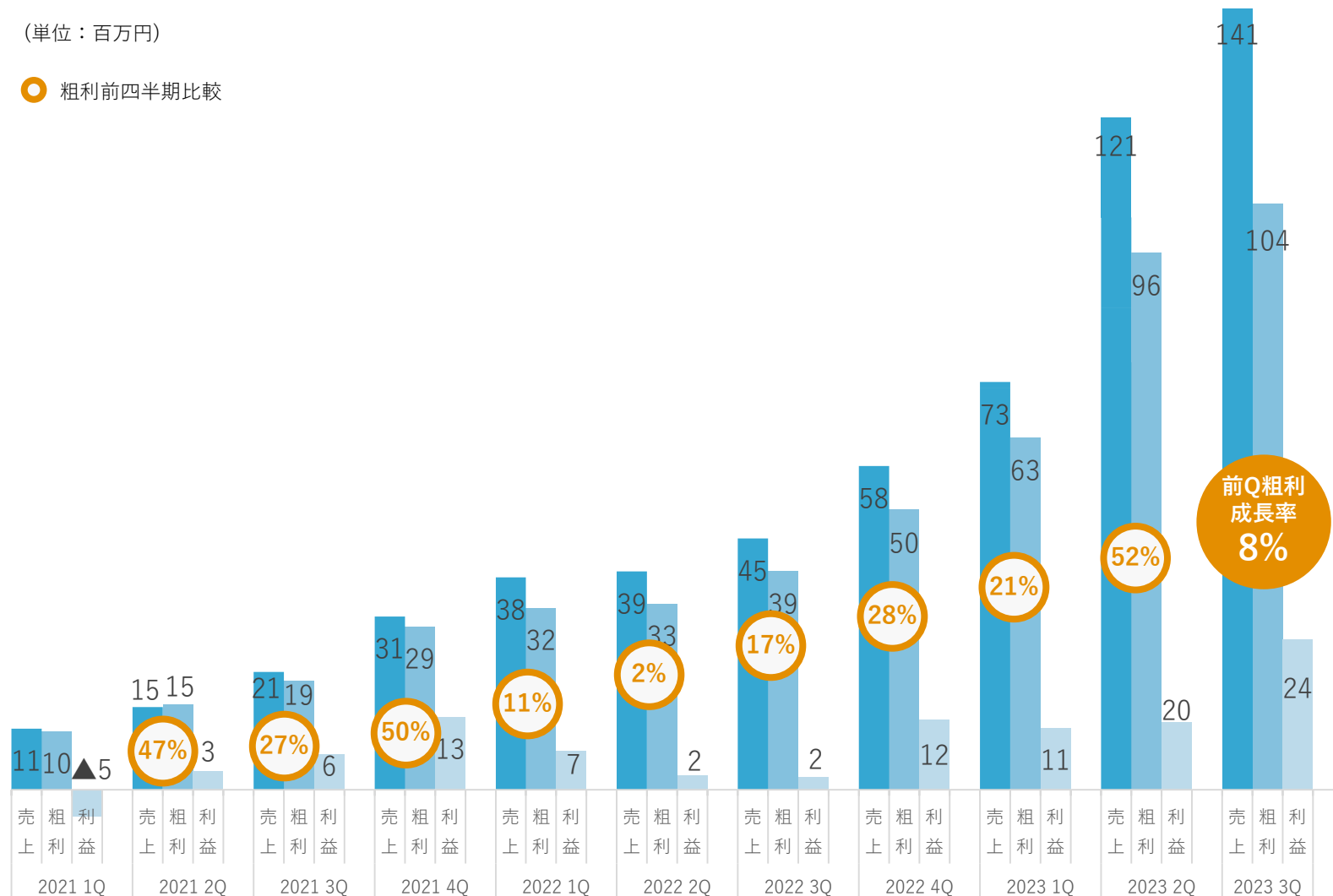


Twitterの影響がありながらも、買収効果により前Q比粗利成長率8%

## フィンテックセグメント

(単位：百万円)

○ 粗利前四半期比較



### ■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、メンタルヘルス事業(マヒナ)を買収。収益効果とデジタルウォレットによる報酬支払いによる流通総額向上を図る。

### ■オンライン家庭教師ピース(2023/7/1)

株式会社デジタル&による株式会社オンコーチの吸収合併。既に単体での黒字転換、営業利益率33%達成見込み。繰欠取り込みとデジタルウォレットによる報酬支払いによる流通総額向上を図る。

### ■Q給(2023/7/1)

前払い給料支払いへの参入。低価格で報酬の即時払いを実現する「即Pay」リリース。資金移動業取得後は支払い手段としてデジタルウォレットを活用予定。

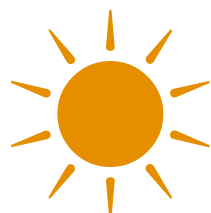


進捗率

58%

進捗32.8億円 年間流通総額 前期倍増 56億円

前期28億円に対し115%。Twitterの影響と想定以上の資金立替ニーズがあり、倍増に向け遅延。巻き返しを図る。



進捗率

86%

進捗2.6億円 粗利 前期倍増（連続） 3億円

Twitterの影響により大半のサブスク解約が発生。個社から代理店へのOEM販売切り替えと買収効果により、粗利2倍は達成見込み



進捗率

78%

進捗56百万円 セグメント利益 前期比3倍 72百万円

サブスク解約、および、展示会等広告投資が未回収となり苦戦ながらも、営業戦略切り替えと買収効果により利益3倍は達成見込み

Twitterの変動要因への対応コストが圧迫したため、代理店・SMBプラットフォームへ向けた販売へ切り替え  
Twitter API有償対応、主要SNS網羅、月額50万円で複数企業・複数キャンペーンを提供可能

## 01 デジタルギフト発券機能のOEM提供

貴社デザインで現金やPayPayなどのキャッシュレスへ交換できるデジタルギフトの発券が可能  
キャンペーン景品の手配までを一気通貫で提供することが可能に



## 02 X(旧Twitter)・Threadsなどのキャンペーンシステムが使い放題

最新SNS「Threads」を含む主要SNS全てに対応したキャンペーンシステムを提供  
複数企業の複数SNSで同時キャンペーンが利用可能



## 03 随時無償機能アップデート

上記デジタルギフトの交換先拡充  
および、お客様の声を元にキャンペーンツール機能を随時アップデート

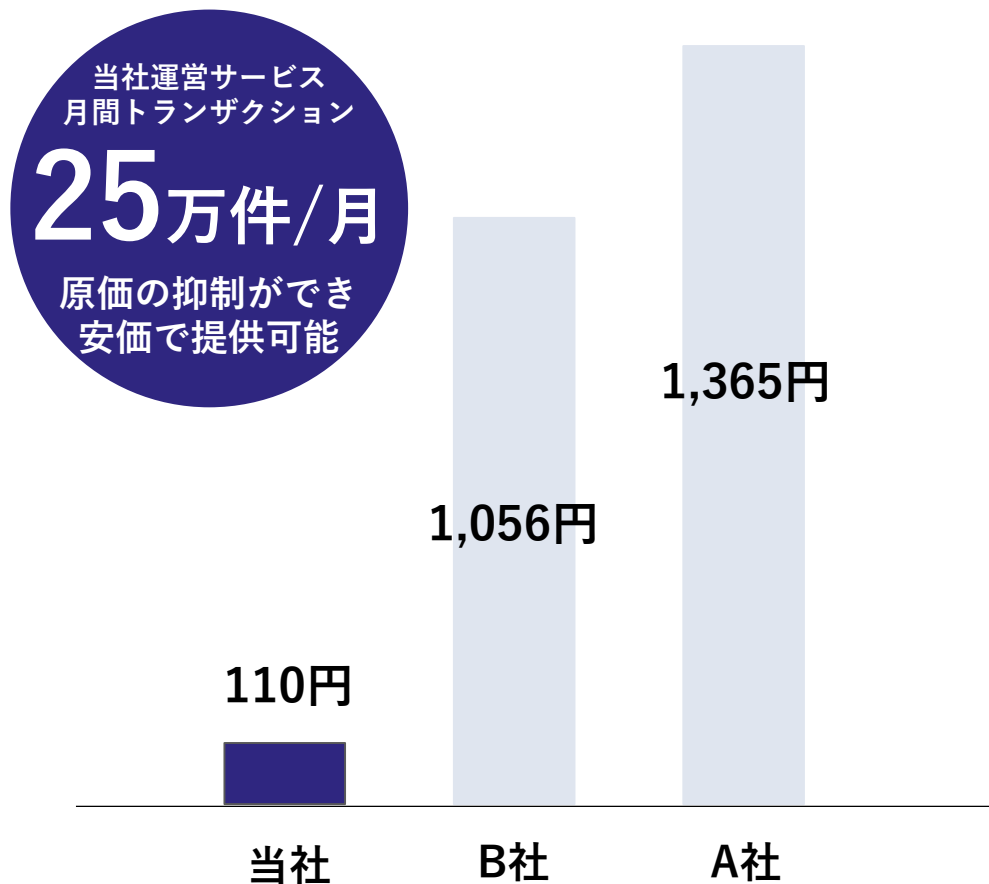
## 04 デジタルギフト®の商標利用 (登録5582297)

一度名前を見れば覚えられる、名前を聞けばどのようなサービスか認識できる  
「デジタルギフト®」を販促物や広告などに利用可能

初期・月額費用 **無料**

業界最安値  
振込手数料

**110** (※1) ~ **220**円



		弊社	A社	B社	C社
企業	サービス利用料	<b>無料</b>	11,000円	無料	27,500円
	システム利用料	0円/回	送金額の6% (2万円ご利用の場合1200円)	660円	500円or 2.5%
従業員	振込手数料	110円~ 220円/回	165円/回	396円/回	168円/回
	1回あたりの利用料金	<b>110円~ 220円/回</b>	1,365円/回	1,056円/回	668円/回
対応外国語数		<b>7言語</b>	0言語	0言語	0言語

※1：ゆうちょ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、GMOあおぞら銀行、PayPay銀行を振込先口座とした場合となります。  
 ※2：金額は全て税込み表示となっており、システム利用料・振込手数料は2万円を前払い申請した場合の料金表になります。  
 ※3：デジタル給与払いの認可取得後、デジタルギフトを経由して各種商品券や電子マネー等と交換の実装を予定しております。

買収したデジタルマーケティング事業のクライアント性質上、当社下半期に予算縮小傾向  
結果、売上、粗利、セグメント利益のいずれもが前Q比で大幅に縮小。来期上半期より回復傾向に入る想定

	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(※)	46百万円	73百万円	111百万円	63%	41%
粗利	45百万円	71百万円	111百万円	64%	40%
販管費	42百万円	46百万円	47百万円	91%	89%
その他収益(※)	16百万円	16百万円	-	100%	-
セグメント利益	19百万円	38百万円	63百万円	50%	30%

※IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上

# 今後のセグメント構想（継続検討）

来期以降の事業進捗等を勘案しつつ、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。グロース事業を新セグメント化する可能性

## デジタルフィンテック

お金の未来をもとう。

2027年9月期 流通総額1,000億円

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
  - ・エンドユーザーメリットの追求 (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

## デジタルギフト

想いを、すぐに。

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

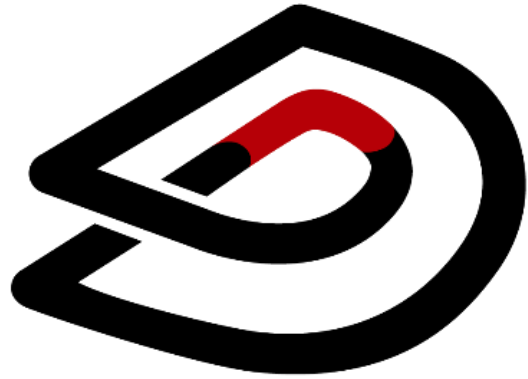
デジタルマーケティング  
による事業成長

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

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。