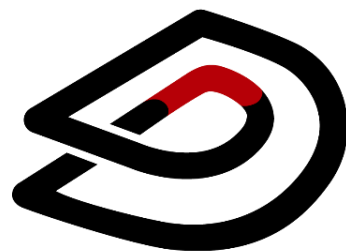


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

**2023年9月期 通期
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 **45.9** 億円
前期比 **162** %

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

前期比(粗利) **248** %
前期比(利益) **325** %

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 **57** 百万円
達成率 **115** %

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 **25^(※)** 百万円
達成率 **36** %

(※) コミクス社買収時ののれん一部をPPAにより一括償却したほか、すーちゃんモバイルの権利金減損の影響による

フィンテック流通総額拡大、M&A遂行のためのIFRS完全移行、短期間で5つのM&A実施、及びMacbee Planet様との資本業務提携を実現し、フィンテックを中心とした2024年度成長の足がかりを構築



流通総額
14四半期連続成長
通期前期比1.6倍

当期流通 45.9億円
前期流通 28.3億円
ポイ活メディアとの
連携強化

前年同Q比152%
1,000億円に向け
更なる事業成長を推進



フィンテックSEG
売上・粗利
通期前期比約2.5倍
14四半期連続成長

当期売上4.8億円 粗利3.8億円
前期売上1.8億円 粗利1.5億円

前期比売上・粗利
2倍以上の成長



IFRS完全移行
事業買収5つ
組織成長を推進

事業シナジーを活かし、
積極的に買収を実行
平均9ヵ月/件かかるM&Aを
約2.5ヵ月で実行

圧倒的なスピード感
今期5つの買収により
事業も組織も拡大



事業成長に向けた
Macbee様との
資本業務提携

更にCBにて
2.1億円の資金調達
フィンテック事業にて
成長をさらに加速させる
ための資金確保

当社サービスの利用や
新サービス開発など
シナジーを最大化

連結損益計算書（P/L）：2023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、買収した事業の収益貢献を意識したPMIを推進。

PPAによる一括償却計上及びのれん減損により営利に一部影響がでたものの売上、粗利ともに前年同期比から伸張。

単位：百万円	2023年9月期 第4四半期 (2023年7月～2023年9月)	2023年9月期 第3四半期 (2023年4月～2023年6月)	前四半期比	2022年9月期 第4四半期 (2022年7月～2022年9月)	前年同期比
売上収益	187	187	99%	161	116%
売上総利益	163	150	108%	151	107%
売上総利益率	87%	80%	7pt	94%	▲7pt
販売費及び 一般管理費	226	206	109%	133	168%
その他収益及び 費用	▲76	16	—	▲225	—
営業利益	▲138	▲39	—	▲207	—
四半期利益	▲117	▲37	—	▲207	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲142	▲45	—	▲207	—

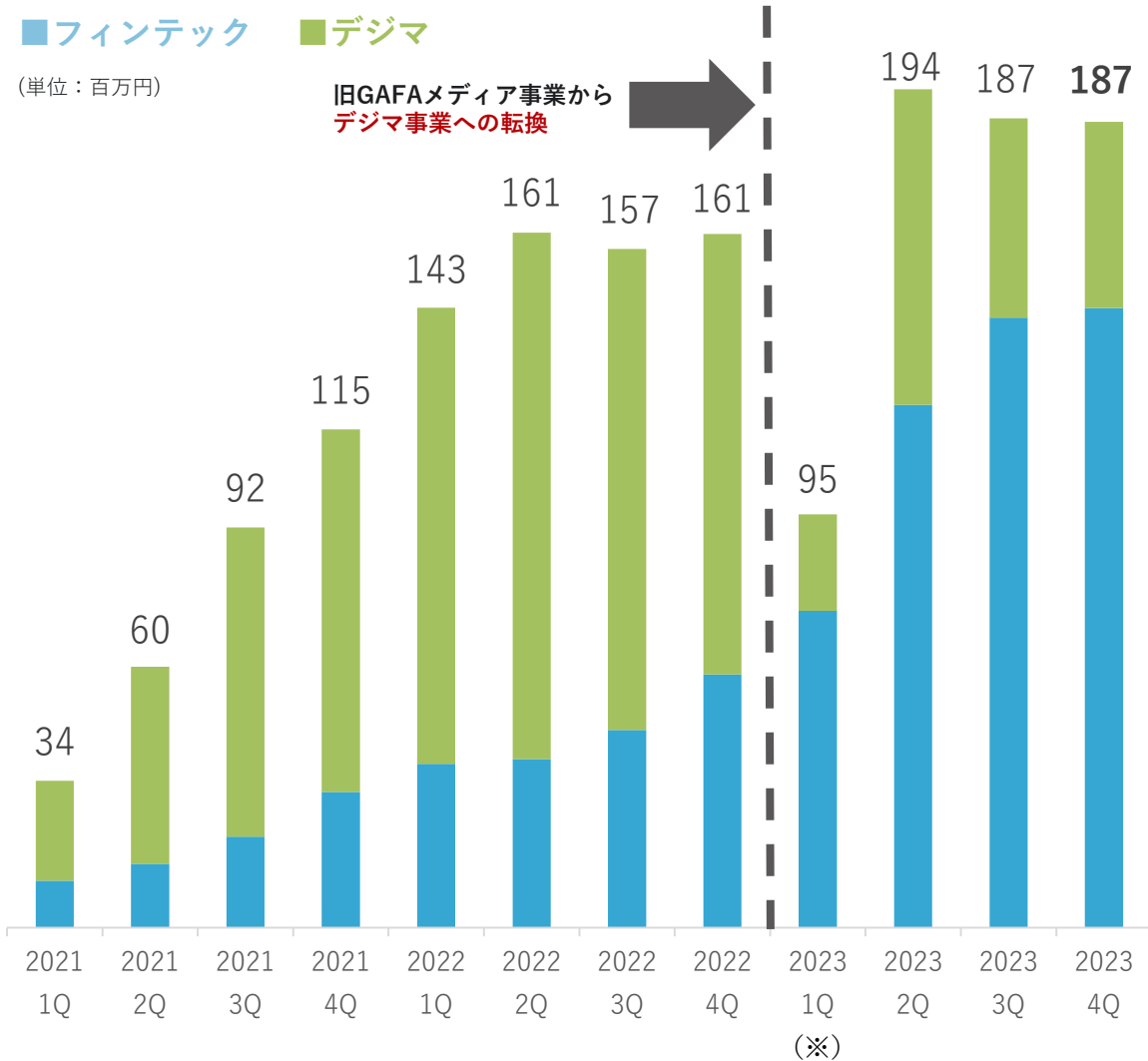
当社考察

- 1 フィンテック事業の粗利率が一時的に上昇したことにより、前四半期対比で粗利額が約8%増加。
- 2 資金移動における開発業務を推進すべく業務委託費用などが一時的に増加。
- 3 コミクス社PPA及びその他費用（減損）にて約108百万ほどの影響。実質▲30百万円と前期比より改善傾向。

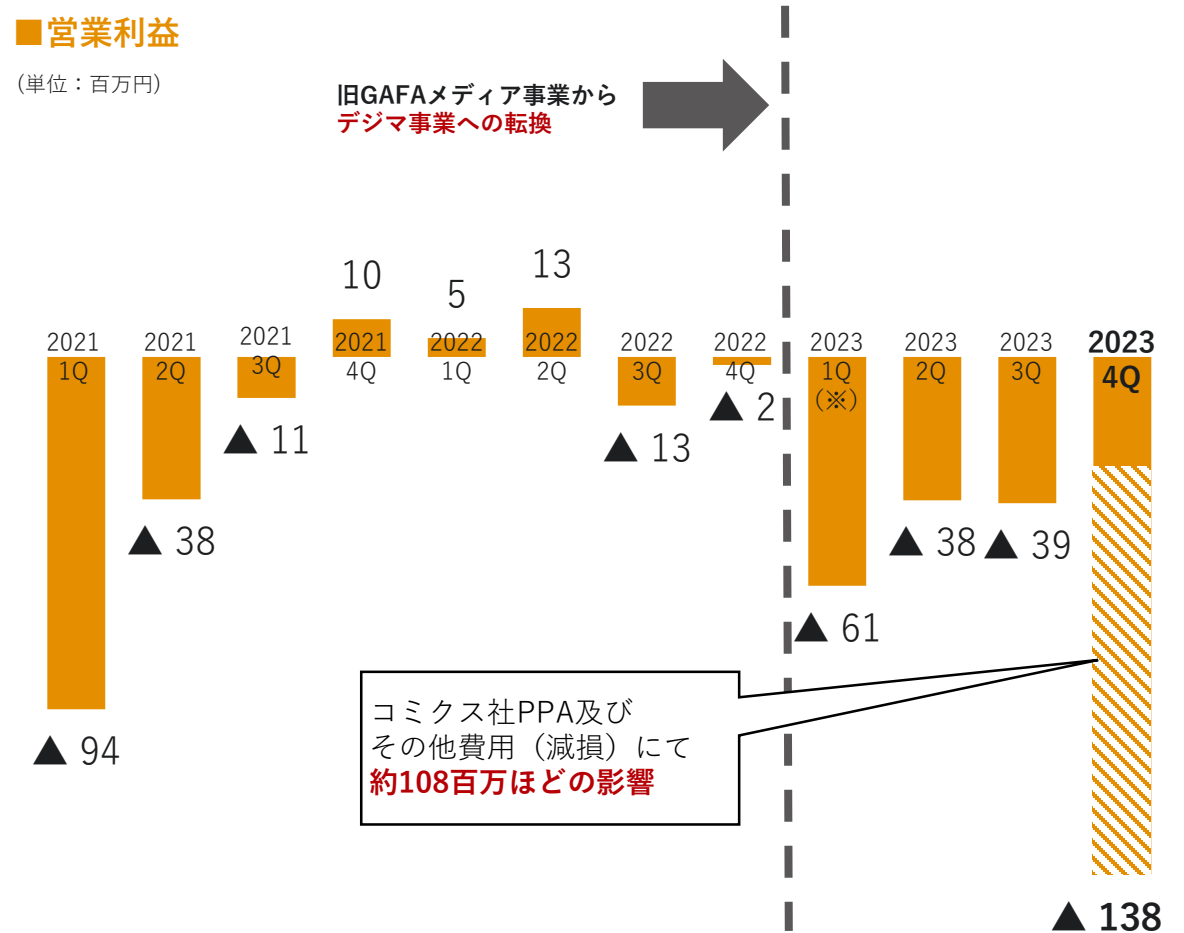
売上・営業利益 | 四半期毎の推移

第4四半期の売上高は、フィンテック事業、デジマ事業共に第3四半期とほぼ同様の水準で着地。営業利益は、コミクス社PPAに伴う顧客資産の一括償却及び減損の影響により大幅な赤字となった。

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



(※) 2023 1QよりIFRS適用

連結損益計算書（P/L）：2023年9月期 通期決算概要（IFRS適用）

当期は、積極的なM&A戦略を推進させたことから、売上増加を実現する一方、資金移動業取得を進めるにあたり開発費等の販管費が増加。

単位：百万円	2023年9月期 通期 (2022年10月～2023年9月)	2022年9月期 通期 (2021年10月～2022年9月)	前年同期比
売上収益	665	623	106%
売上総利益	566	594	95%
売上総利益率	85%	95%	▲10pt
販売費及び一般管理費	802	516	155%
その他収益及び費用	▲42	▲226	—
営業利益	▲277	▲148	—
当期利益	▲253	▲201	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	▲289	▲201	—

当社考察

- 第3四半期から引き続き、当四半期においても微増。今後、Q給及びオンコーチの買収効果及び資金移動業の取得による更なる収益機会が寄与することにより、継続的な売上成長及び粗利成長を目指す。
- 事業拡大による人件費及び業務委託費の増加、加えてM&A関連費用等の一時費用により前年同期比にて増加。
- 減損及びコミクスPPAの一括償却費用約108百万円の影響を含む。

連結貸借対照表 (B/S) (IFRS適用)

CBの発行により、現金及び現金同等物が増加し、十分な流動性を引き続き確保。
非流動性資産の多くは積極的なM&A戦略におけるのれんの増加による。

単位：百万円	2023年9月期 第4四半期末 (2023年9月30日時点)	2023年9月期 第3四半期末 (2023年6月30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	1,014	966	104%	1,343	75%
現金及び 現金同等物	444	325	136%	921	48%
非流動資産	665	620	107%	273	243%
資産合計	1,679	1,587	105%	1,617	103%
流動負債	786	746	105%	504	155%
非流動負債	364	200	182%	330	110%
資本	528	640	82%	781	67%
負債及び 資本合計	1,679	1,587	105%	1,617	103%

当社考察

- 1 CBの発行により、現金及び現金同等物が増加。引き続き、積極的なM&Aの推進を行っているため、のれんを中心とする非流動資産が増加。
- 2 CBの発行により、非流動負債が増加。

前Q比較では、**流通総額は108%、粗利は115%**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177%の成長**となる。

	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	1,307 百万円	1,210百万円	855百万円	108%	152%
売上高	143 百万円	141百万円	58百万円	101%	244%
粗利	120 百万円	104百万円	50百万円	115%	241%
販管費	83 百万円	76百万円	35百万円	108%	232%
セグメント利益	21 百万円	24百万円	12百万円	88%	177%

すーちゃんモバイル比較における権利金の減損、コミクスより買収したデジタルマーケティング事業のPPAにより、のれんの一部を一括償却した結果、セグメント利益が悪化

	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 ^(※2)	43 百万円	46百万円	102百万円	93%	42%
粗利	42 百万円	45百万円	101百万円	92%	42%
販管費 ^(※1)	61 百万円	42百万円	42百万円	145%	147%
その他収益及び費用 ^(※2)	▲27 百万円	16百万円	-	-	-
セグメント利益	▲46 百万円	19百万円	59百万円	-	-

※1: コミクスPPAの顧客資産の一括償却費を含む

※2: IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上。減損を含む

2024年9月期 業績予想（IFRS適用）

前年同期比で売上収益は20%程度成長するものの、投資フェーズが継続することから、2024年9月期は営業赤字となる見込み。

当社考察

単位：百万円	2024年9月期 (2023年10月～2024年9月)	2023年9月期 (2022年10月～2023年9月)	前年同期比
売上収益	807	665	121%
営業利益	▲102	▲277	—
販売費及び 一般管理費 (共通費のみ)	355	326	109%

1 フィンテック事業（メンタルヘルス事業のマヒナ、オンライン家庭教師事業のピースを含む）の成長が全体を牽引。また、マヒナ及びピースは年間で寄与する影響により、前年同期比で21%の成長を見込む。

2 コミクスPPA及び減損等の一時費用が発生しない結果、大幅に改善予定。一方、売上高の成長に応じて粗利も成長するものの、資金移動業対応に要する費用及び買収事業の管理コストとして共通費が増加するため営業赤字となる見込み。

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。