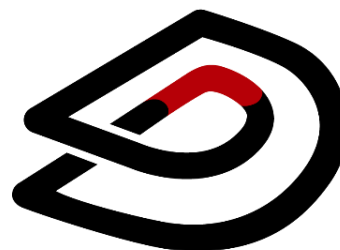


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

**2025年9月期 第2四半期
決算説明資料**

上半期累計営利77万円(事業売却 減損17百万円)

売上・粗利は前四半期比で小幅減少したが、流通総額拡大に向けた基盤は堅調に推移
デジマ支援事業売却に伴う減損影響17百万円を吸収し、上半期累計で黒字を確保

流通総額20四半期連続成長・前Q比125%

年間流通総額が約120億円のベースに成長。再度、流通総額拡大へ注力しているため、
一時的に流通粗利率は4.1%まで低下。但し、収益化優先時には適切にコントロール予定

純フィンテックセグメント(デジタル&除く) 過去最高売上を更新

ディスカウント販促の影響により粗利率は低下するも、売上は成長を実現
今後より一層の売上・粗利拡大を見込み、引き続き流通総額の成長に注力

地方証券取引所へのダブル上場準備開始

2026年9月期までの猶予があり、来期は更なる収益力の強化が図られる予定ではあるものの、リスクヘッジの観点からダブル上場の準備を開始

補助金ファクタリングの停止・デジタルマーケティング支援事業売却に伴う減損発生

流通総額の拡大により、**売上は堅調に推移、営業利益は上半期黒字にて着地**

第3四半期も継続的に流通総額拡大を優先し、第4四半期で大幅な利益創出を見込む

(単位：百万円)

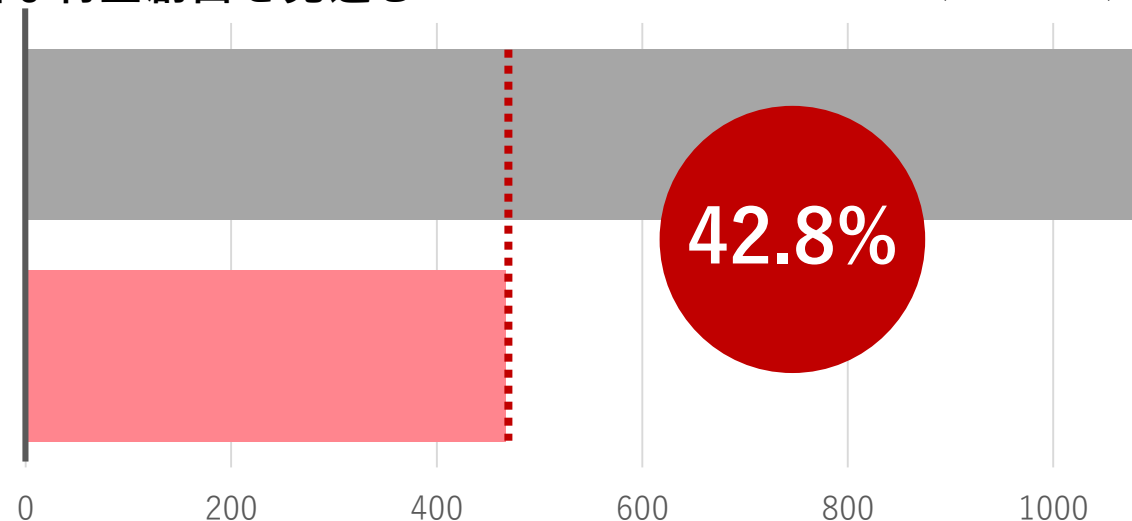
売上

通期予想

1,090百万円

上半期累計
実績

467百万円



営業利益

通期予想

100百万円

上半期累計
実績

0.7百万円



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)

(新)2026年9月期中間目標

「月間」 流通総額35億円(年間420億円ベース)

2027年9月期目標※

流通総額 1,000億円 営業利益率 50%

流通総額1000億円への中間目標として

営業利益10億円

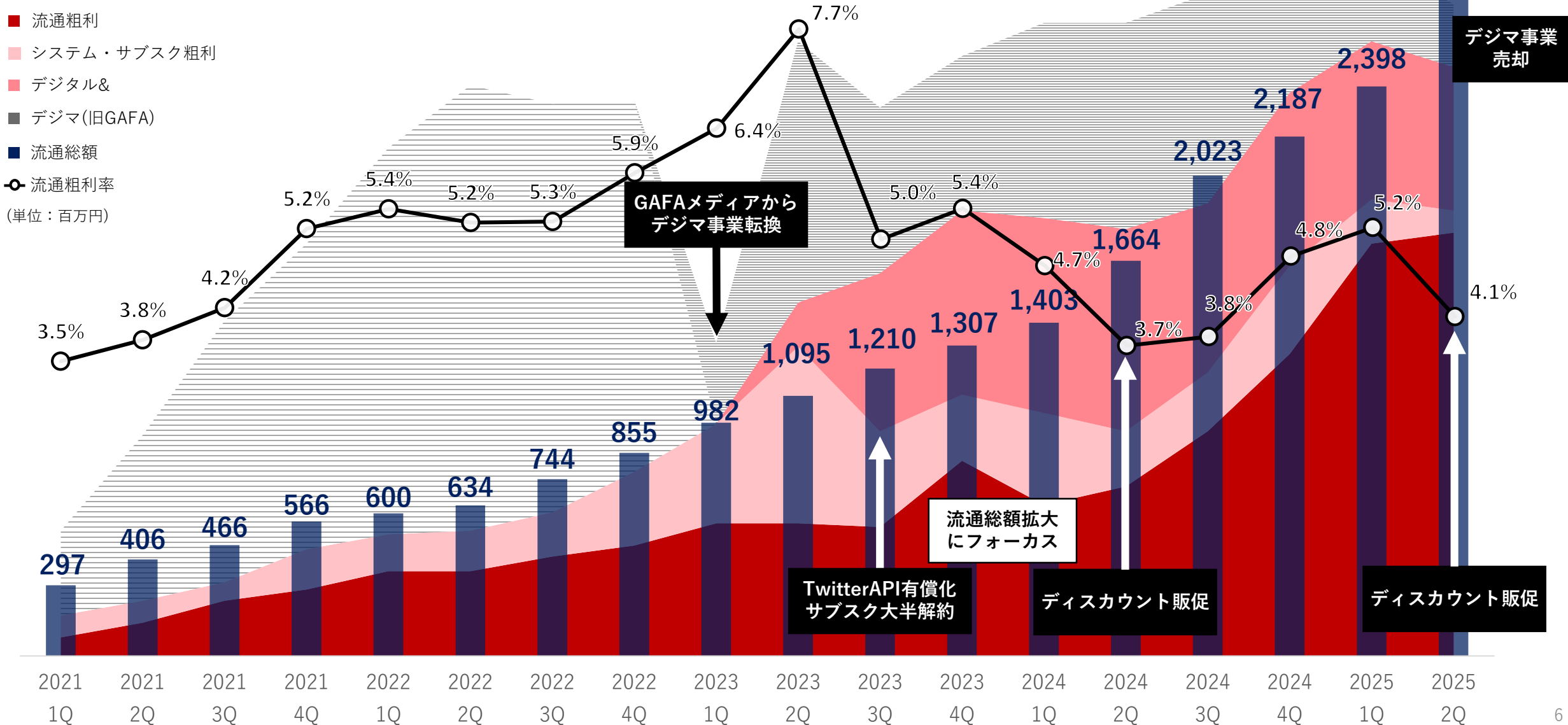
①月間流通総額35億円 × 12カ月 × ②流通粗利5%

流通粗利21億円－③販管費10億円

一時的に流通粗利率が低下しても、月間流通総額35億円到達を優先。到達後、流通粗利率5%に改善。流通拡大のための販促活動、および想定以上の資金移動業運営コスト、株主優待等により販管費が一時的に10億円を上回る可能性もあり。

流通総額が全社業績（粗利）に与える影響

2023年3Q流通総額拡大にフォーカス以降、流通粗利も成長し、全社業績構成比が向上
3月にデジマ事業売却を行い、**今後は益々、流通総額拡大が全社利益に直結する**



流通総額1,000億円に向けた戦略の一環として、今期より株主優待市場の開拓を強化。

本領域単体で流通総額100億円を目標とし、現在、**IR未開示企業を含む約30社から導入意思を獲得**済み



1. 会員登録・ログイン不要！
2. 多様な受取方が可能！（PayPay・アマギフ・マイル等）
3. 使われなかったギフト金額は、**全額返金**！
4. 低コストで配送可能！（QRコード・メール・SMS等）
5. 自社商品との併用可能！
6. アンケートや動画視聴機能も無料提供！

株主優待は個人投資家にとって重要ですが、発表後の廃止例などで継続性や信頼性に不安が拡大
株主に優待発行の意思を示す新たな仕組みが求められる中、当社は『優待発行証明書』の提供を開始



【証明書発行の流れ】

- ・ 直前基準日の株主名簿記載人数を見込み株主数とし、その分の株主優待ギフト発行後、入金確認を経て当社が証明書を発行
- ・ 発行証明書はホームページ、開示文書、株主向け資料等に二次利用可

連結損益計算書（P/L）：2025年9月期 第2四半期決算概要（IFRS適用、累計）



前期比でデジマセグメントの収益力が減少、粗利率も減少した一方、フィンテックセグメントの高い成長により、売上・粗利共に堅調に推移。デジマ支援事業の売却に伴う減損がありつつも、**上半期営業利益黒字で着地**

単位：百万円	2025年9月期 第2四半期（累計） (2024年10月～2025年3月)	2024年9月期 第2四半期（累計） (2023年10月～2024年3月)	前年同期比
売上収益	467	408	114%
売上総利益	371	347	107%
売上総利益率	79%	85%	▲6pt
販売費及び一般管理費	386	349	111%
その他収益及び費用	16	40	40%
営業利益	0	37	—
四半期利益	▲42	45	—
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲43	11	—

当社考察

- 1 本上半期の**流通総額は前上半期の約1.8倍**。フィンテックセグメントの高い成長に支えられ、売上・粗利ともに前年同期比で堅調に推移。
一方、粗利率の高いデジマセグメントの収益力減少により粗利率は減少
- 2 デジタルマーケティング支援事業の売却に伴う減損の影響がありつつも、**上半期営業利益は黒字で着地**
- 3 子会社であるデジタルフィンテックの利益増加に伴う法人税増加及び、支払利息の増加による影響。
グループ全体の税務最適化を検討中

フィンテック・デジマの四半期売上推移



連結貸借表（B/S）（IFRS適用）



取締役全員によるストックオプション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、現預金の水準が大幅に増加

単位：百万円	2025年9月期 第2四半期末 (2025年3月31日時点)	2025年9月期 第1四半期末 (2024年12月31日時点)	前四半期比	2024年9月期末 (2024年9月30日時点)	前期末比
流動資産	2,105	1,468	143%	1,597	132%
現金及び 現金同等物	1,171	587	199%	801	146%
非流動資産	654	823	79%	738	89%
資産合計	2,760	2,291	120%	2,335	118%
流動負債	1,593	1,368	116%	1,396	114%
非流動負債	213	67	318%	122	175%
資本	954	855	112%	817	117%
負債及び 資本合計	2,760	2,291	120%	2,335	118%

当社考察

1 役員によるストックオプションの行使及び銀行借入等により現預金の残高が大幅に増加し、それに伴い負債・資本ともに増加
今後、補助金ファクタリングの再開と更なる流通総額の拡大により現預金の残高は減少する見込みであるものの、借入を中心とする調達により対応予定

前年同Q比で、**流通総額180%、粗利138%、セグメント利益153%**と大きく成長。補助金ファクタリングの停止と**流通拡大を優先**した施策により、前四半期比ではディスカウント販促で一時的に売上・粗利、流通粗利率が低下

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	2,994	2,398	1,664	125%	180%
売上	194	197	146	98%	133%
粗利	161	167	117	96%	138%
粗利率	83%	85%	80%	▲2pt	▲5pt
販管費	88	85	70	104%	126%
セグメント利益	72	83	47	87%	153%
セグメント利益率	37%	42%	32%	▲5pt	5pt

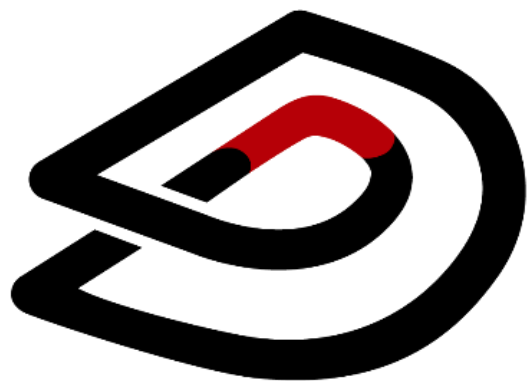
譲受事業であるデジタルマーケティング支援事業を、バリュークリエーション株式会社に売却
本売却に伴い17百万円の減損発生

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	33	41	58	80%	57%
粗利	17	25	56	68%	30%
粗利率	52%	61%	97%	▲9pt	▲45pt
販管費	17	21	27	81%	63%
その他収益及び費用(※)	0	16	16	—	—
セグメント利益	▲0	20	45	—	—
セグメント利益率	—	49%	78%	—	—

※:IFRS上、売上高の一部をその他収益として振替計上、及び売却に伴う減損損失を含む

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。