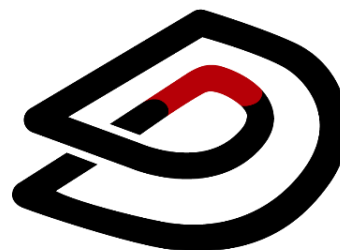


人を不幸にしないための、デジタルと



**デジタルプラス**

**2025年9月期 通期  
決算説明資料**

## 流通総額22四半期連続成長・前Q比127%、流通粗利率4.6%

年間流通総額が170億円ベースに到達。流通総額拡大優先に2Qより低下していた流通粗利率は4.6%(前Q比+1.5pt)まで回復・上昇、投資回収フェーズへ移行

## 資金移動業対応デジタルウォレット正式リリース

8月18日に正式リリース、4Qの流通総額には含まず。報酬支払・中古品買取等1社あたり数十億～数百億円規模の流通を見据え、2026年9月期以降大きく寄与見込み

## 純フィンテックセグメント(デジタル&除く)通期利益3億円超

2Q・3Qはディスカウント施策等による踏み台期間としたが、投資回収フェーズへ突入初の4Qセグメント利益1億円超、通期3億円超を達成

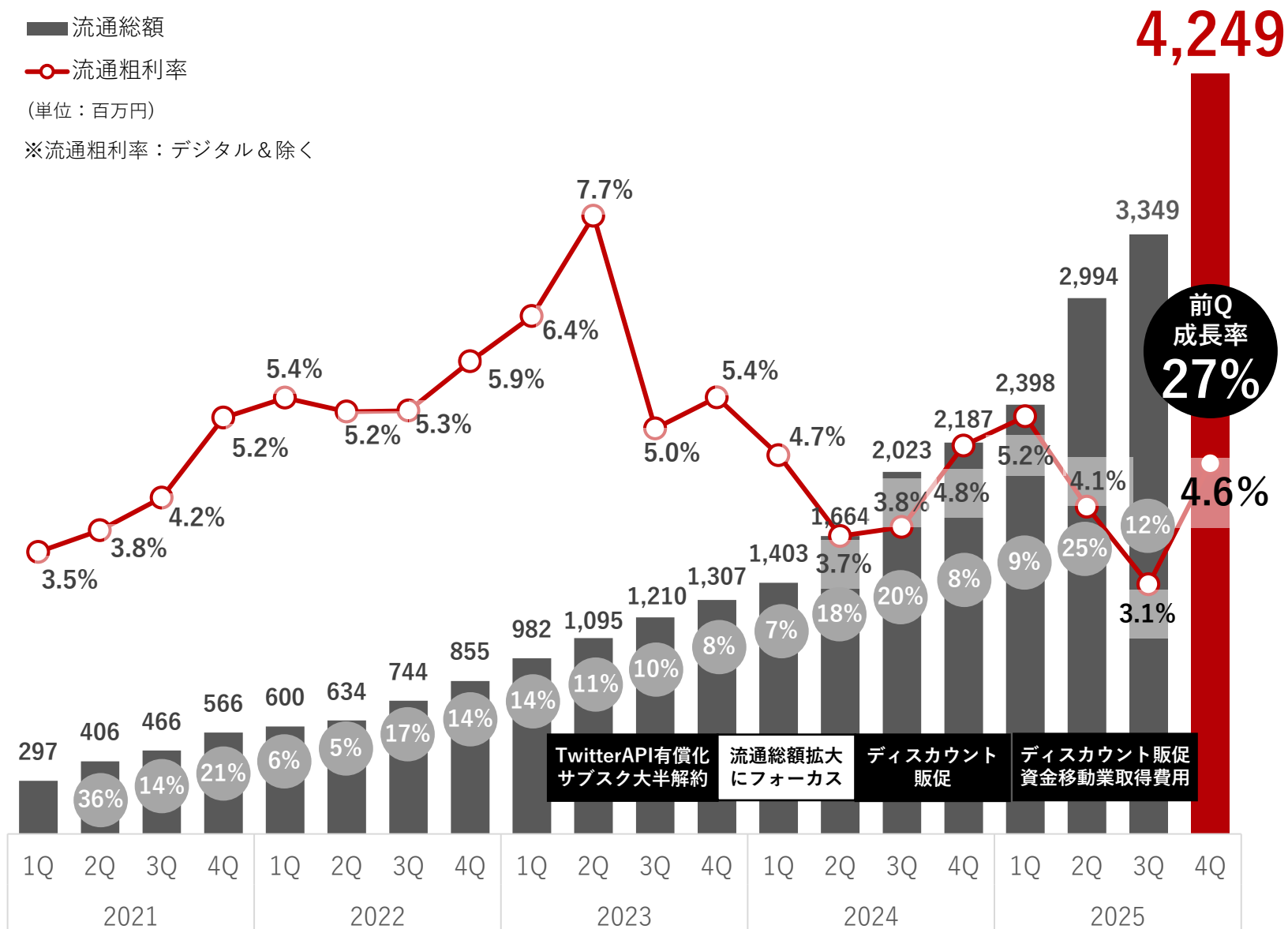
## 4Q全社減損前営利48百万円、通期減損前営利は6百万円

過去最高四半期営業利益を更新。決算修正に伴う一時費用の増加及びその他費用(減損)10百万円を除くと、4Q修正予算50~70百万円レンジの達成水準に

■ 流通総額  
● 流通粗利率

(単位：百万円)

※流通粗利率：デジタル＆除く



## ■ 流通総額22四半期連続成長

2025.3Q比127%・前年4Q比194%  
2025.4Q流通 約42.5億円  
(年間約170億円ベース)  
2025年通期流通 約130億円へ

## ■ 流通粗利率4.6%

流通粗利率は想定を上回り  
引き続き、流通総額拡大を優先

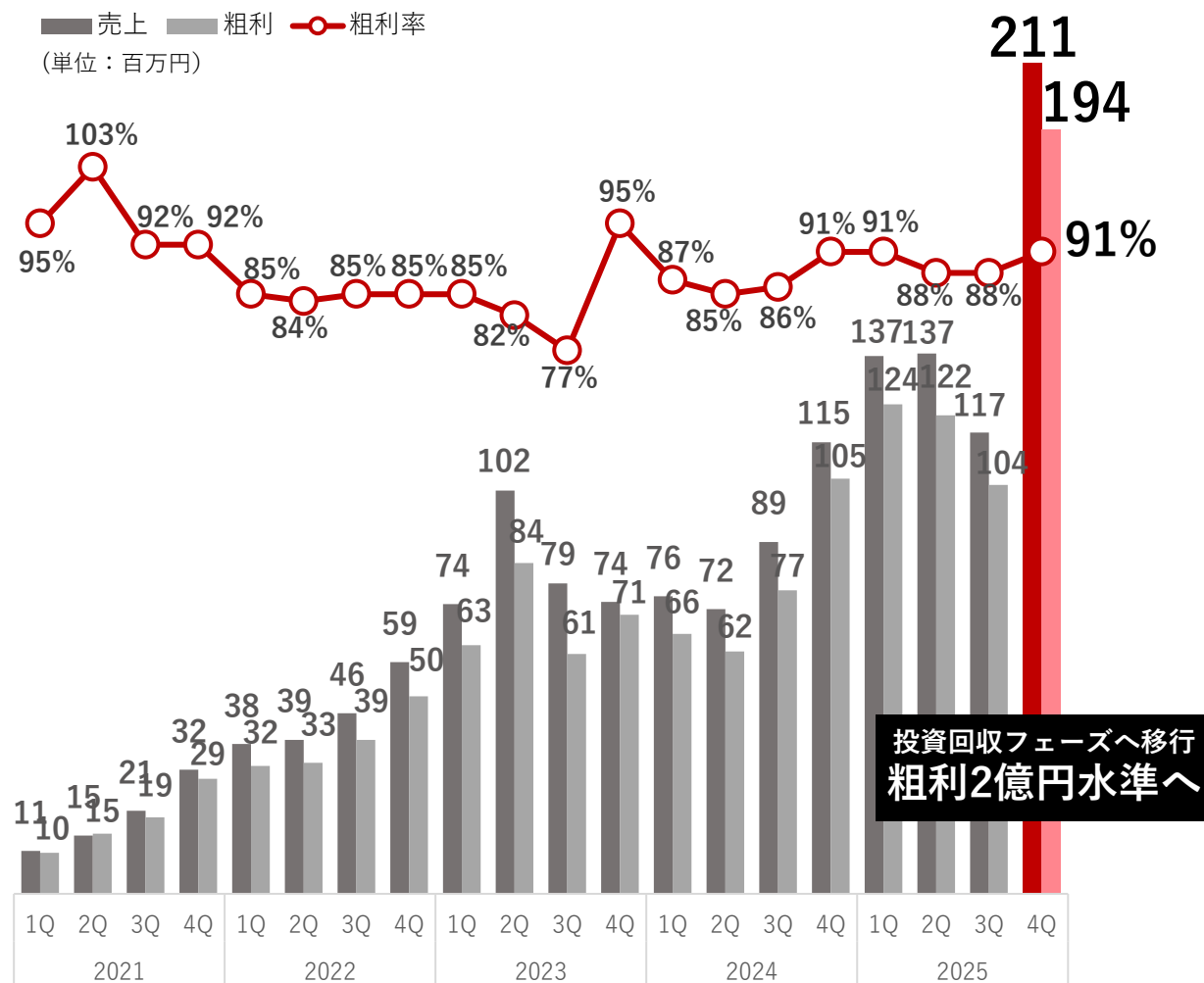
## ■ その他

2025.4Qの流通総額には  
資金移動業対応デジタルウォレット  
は含まず。来期以降の流通総額  
拡大に大きく寄与する見込み

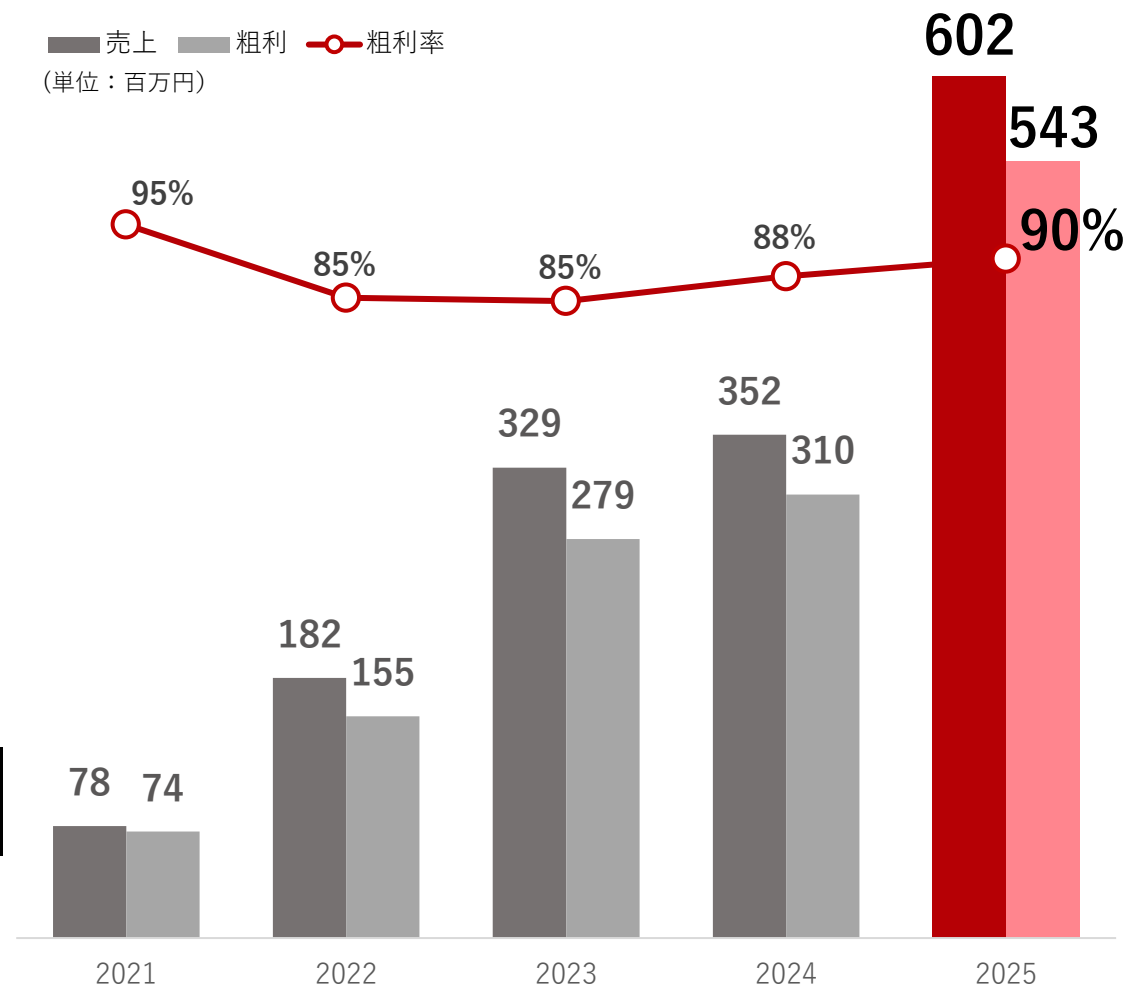
前Qまでは流通総額拡大を最優先としていたが、4Qより流通粗利率改善にフォーカスし

V字回復による投資回収フェーズへ移行。**売上・粗利ともに2億円水準・粗利率91%、過去最高を大幅に更新**

### 四半期売上・粗利推移



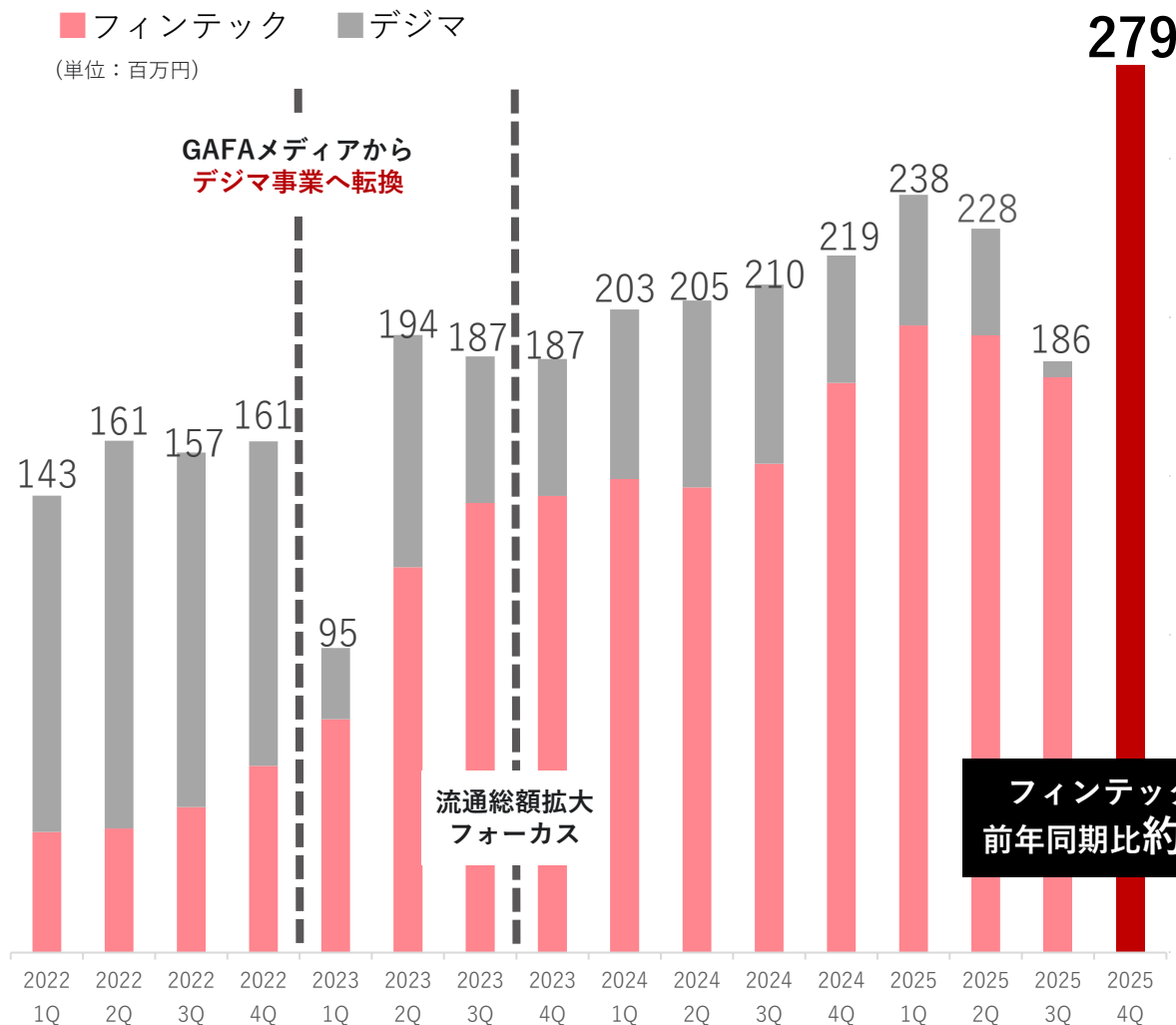
### 年次売上・粗利推移



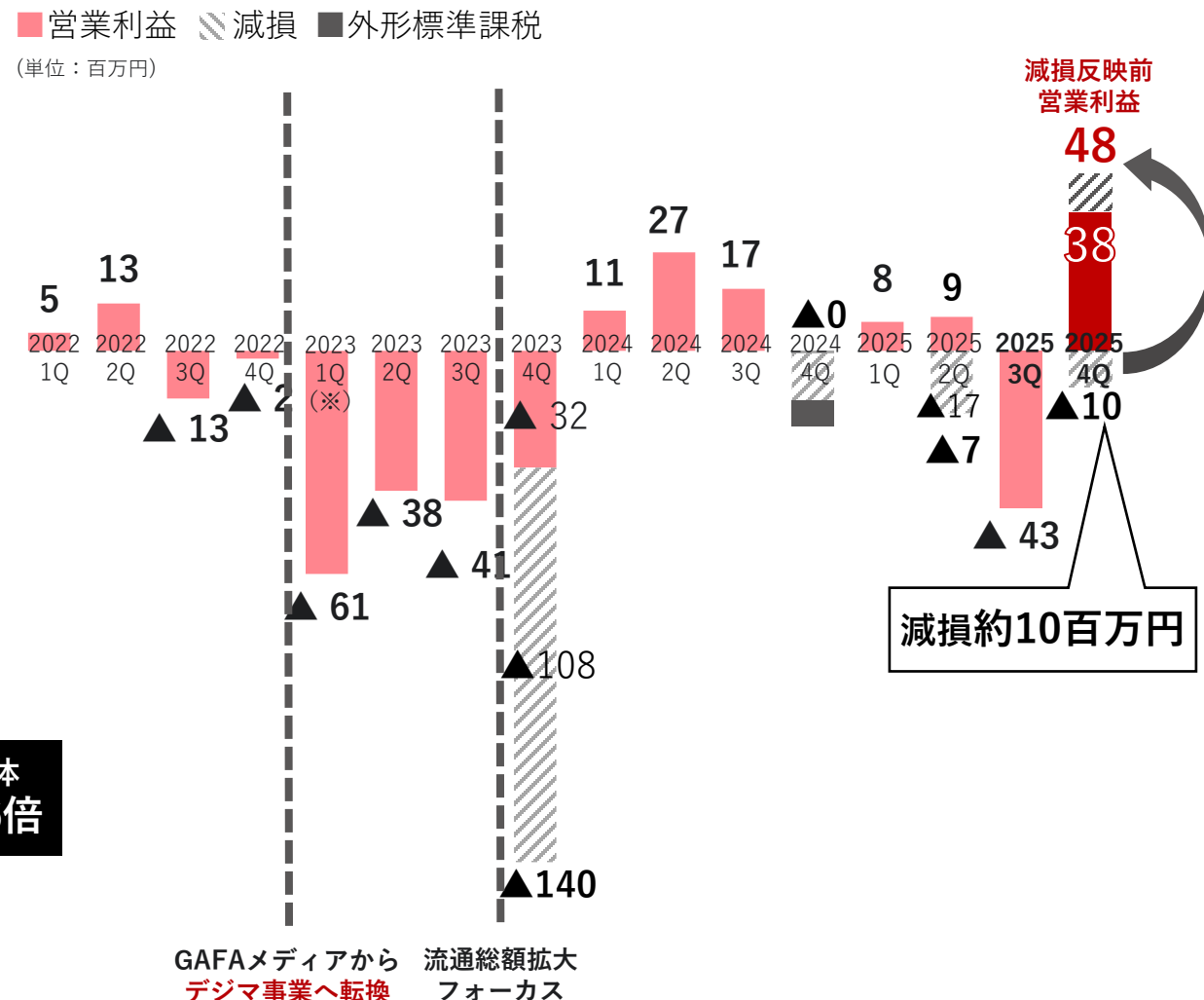
# 売上・営業利益 | 四半期毎の推移

4Qはフィンテック事業が投資回収フェーズへ移行、過去最高四半期売上・営業利益を更新  
 全社減損反映前営利48百万円。決算修正、及び減損を除くと修正予算(50~70百万)達成水準に

## 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



お金ではかなえられない 毎日をつくっていく。

見直し

**2028年9月期目標** (2027年9月期から見直し)

資金移動業の取得が2年遅れたものの、1年で巻き返しを図る

**流通総額 1,000億円 営業利益率 50%**

前倒し

**中間目標 2026年9月**

資金移動業対応デジタルウォレットの垂直立上も踏まえ、**前倒しを狙う**

**月間流通総額35億円(年間420億円ベース)**

新期  
目標

**2026年9月期目標**

**流通総額250億円(前期比約2倍)**

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(年間流通420億円)

2026年9月より前倒しを狙う

資金移動業対応デジタルウォレットの垂直立ち上げに向けた積極的先行投資を開始

**②流通粗利率5%**

(流通粗利21億円)

月間流通35億円を最優先、流通粗利率を一時的に低下

これまで以上に徹底した流通総額拡大を優先

資金移動業対応デジタルウォレットにおいては流通粗利率が初期時点では僅少想定  
デジタルギフト®は引き続き、投資回収フェーズ(5%前後)

**③販管費10億円**

流通総額拡大に向けた積極的先行投資

資金移動業の取得遅延2年を取り戻すべく、人材及び開発等の積極的先行投資、  
垂直立ち上げによる資金移動業の運用コストにより  
一時的に販管費が10億円を超える見通し。

AIを含めた運用の仕組み化・最適化により最終的には10億円に落ち着く想定

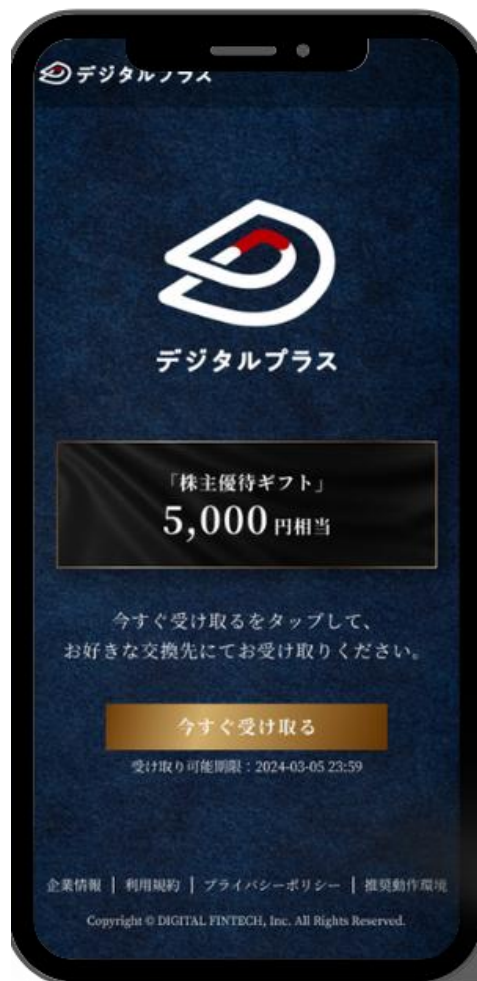
# 連結損益計算書（P/L）：2025年9月期 通期決算概要（IFRS適用、累計）

| 単位：百万円           | 今期実績  | 前期実績 | 前年比  |
|------------------|-------|------|------|
| 売上収益             | ① 933 | 838  | 111% |
| 売上総利益            | 750   | 714  | 105% |
| 売上総利益率           | 80%   | 85%  | ▲5pt |
| 販売費及び一般管理費       | 803   | 716  | 112% |
| その他収益及び費用        | 49    | 58   | 84%  |
| 営業利益             | ② ▲3  | 56   | —    |
| 当期利益             | ③ ▲81 | 82   | —    |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | ▲71   | 21   | —    |

- 1 流通総額拡大により  
ストック収益が継続拡大  
**高粗利率(全社80%)**  
**※純フィンテック91%**  
での成長を維持
- 2 決算修正に伴う一時費用や  
その他費用(減損10百万円)  
を含む
- 3
  - ・ **支払利息約32百万円**  
流通総額拡大を優先し  
借入コストが増加  
今後は最適化を図る
  - ・ **法人税約47百万円**  
子会社を含めた  
**グループ全体の税務最適化**  
を引き続き検討



株主優待領域で流通総額100億円を目指す。2025年内には大手企業(発行1億円以上)を含む100社導入の見込み  
4Qにおいて発行済企業は17社、来期以降では約60社が発行を予定しており、2026年流通総額・収益貢献を見込む



導入決定社数約80社

受取方の多様性 × 未使用ギフト金額は全額返金も可

上場維持基準適合を目的とした、株主優待の新設や優待内容の拡充を中心に導入が進み、**年内100社に導入見込み**  
今後は、**時価総額500億円以上の企業へ対象範囲を拡大。** **2028年には導入企業500社・国内No.1を目指す**

**時価総額500億円以上**  
株主優待発行想定額：2億円以上

**時価総額500億円未満**  
株主優待発行想定額：1億円以上

**時価総額100億円未満**  
株主優待発行想定額：1億円未満

**上場維持基準対策**

株主還元

2026年  
着手

### 株主還元

安定株主の形成によるアクティビスト・TOB対策や  
中長期的な企業価値向上に資する株主還元

個人投資家層中心の株価形成

2026年  
着手

### 配当に置き換わる優待設計

配当より株主優待の方が投資対効果が高く(※)  
株主優待により個人投資家層へのアプローチを強化  
※自社調べ

着手済

### 国内最強の株主優待サービス

①受取方の多様性 ②未使用分の返金  
③初期費用・年間利用料無料、各種機能の無償提供

着手済

### 上場維持基準対策

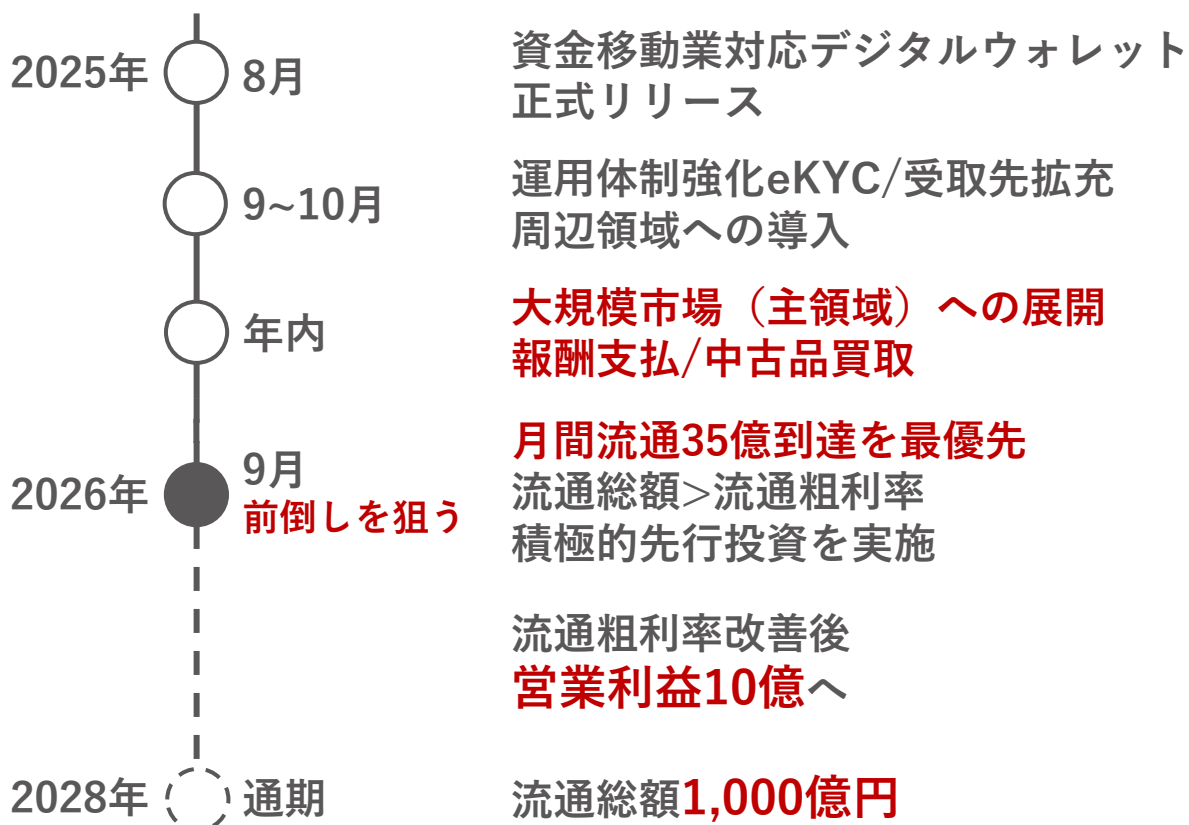
上場維持基準の見直しにより、適合を目的とした  
対策として株主優待の新設や優待内容の拡充企業



2025年6月に資金移動業の取得が完了し、8月18日に正式リリース  
金融機関ごとの垣根を越えて**送りたい人に、送りたい方法で、直感的に送れる**体験の提供を目指す  
垂直立ち上げに向け積極的な先行投資を進め、流通総額の拡大を優先した後、流通粗利率の改善を図る

サービス基盤強化と1社あたり流通数百億円超の大規模市場へ

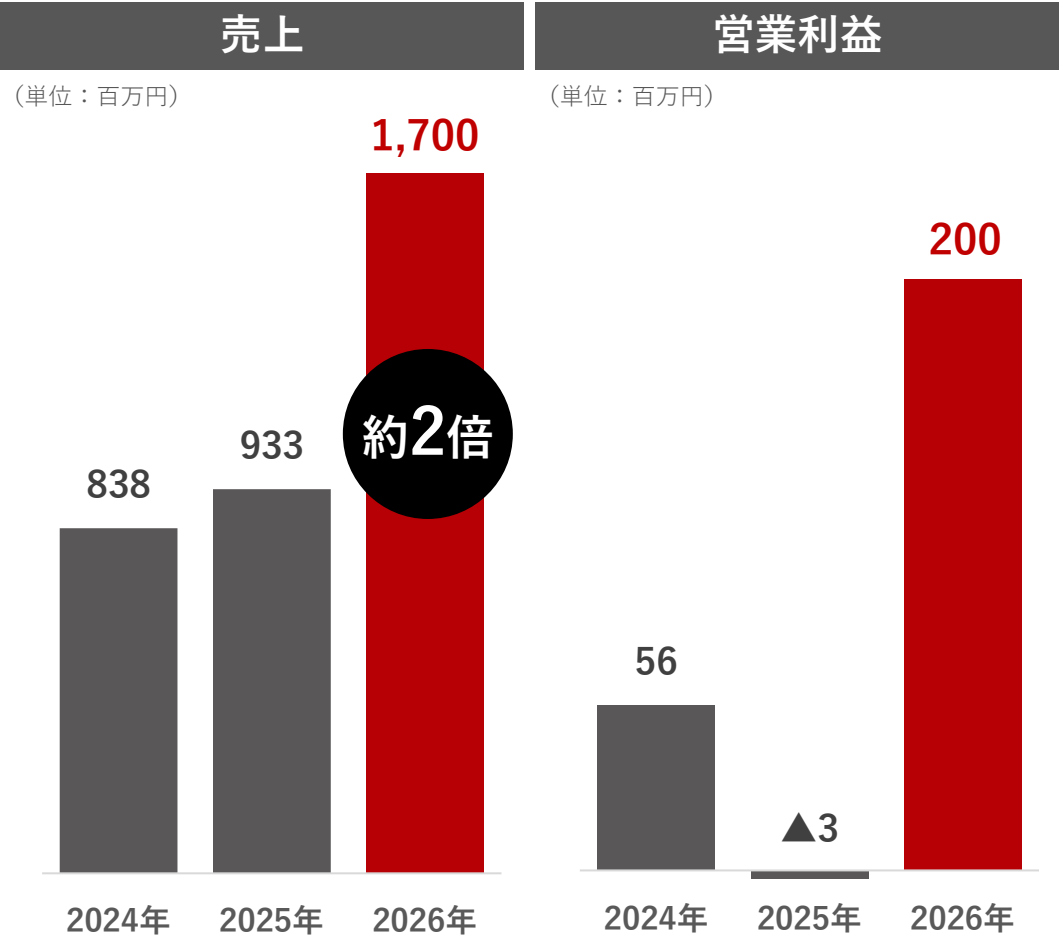
資金移動業取得によって対応可能な業態



2026年9月期 業績予想（IFRS適用）



2026年9月期は、**月間流通35億円を最優先**。売上は約2倍、積極的先行投資を進めるも**営利2億円**を見込む  
2026.1Q流通は、前Qの特需を含む大幅な成長とデジタルウォレット立上期により、一時的に成長率が鈍化見込み



| 単位：百万円 | FY2026 | FY2026<br>中間期 | FY2025 | 前年比  |
|--------|--------|---------------|--------|------|
| 流通総額   | 25,000 | 10,000        | 12,990 | 191% |
| 売上     | 1,700  | 700           | 933    | 182% |
| 営利     | 200    | 0(※)          | ▲3     | —    |
| 営業利益率  | 11.8%  | —             | —      | —    |

※減損は除く

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。