

2026年6月29日

各位

会社名 株式会社 デジタルプラス
住所 東京都渋谷区元代々木町30番13号
代表者名 代表取締役社長 菊池 誠晃
(コード番号：3691 東証グロース市場)
問い合わせ先 取締役 C F O 加藤 涼
TEL. 03-5465-0690

2026年9月期第2四半期決算を終えてのTOPメッセージ動画公開のお知らせ

当社は、2026年9月期第2四半期決算発表時に募集した投資家の皆様からの質問を踏まえた当社代表のメッセージ動画を、下記のとおり公開いたしましたのでお知らせします。

1. 概要

回答動画 URL : https://youtu.be/C_Ttib-tSFw

本動画では、投資家の皆様からの質問を踏まえたTOPメッセージを当社代表取締役の菊池誠晃が回答しておりますので、ぜひご覧ください。

2. 当社代表メッセージ

2026年9月期第2四半期決算に関して投資家の皆様から多くいただいたご質問への回答に先立ち、まず結論として、当社よりお伝えしたい重要な3点についてご説明しております。

- ・第3四半期時点で通期黒字化はほぼ確実となる見込みであること
- ・月間流通総額35億円を、2026年6月に達成する見込みであること
- ・2027年9月期の粗利水準は、月間流通35億円水準の21億円を見込んでいること

① 2028年流通総額1,000億円実現に向けた「100億円規模×10領域」戦略について

【主なご質問】

- ・現在どの領域がどの程度成長しているのか
- ・各領域の流通粗利率はどのように異なるのか
- ・昨年取得した資金移動業はどのように活用していくのか
- ・給付金領域はなぜ流通粗利率が低いのか

当社は、2028年流通総額1,000億円の実現に向け、100億円規模の領域を10領域立ち上げる戦略を推進しております。

株主優待領域では、プライム・スタンダード企業を中心に導入が進み、ポイ活領域では販促投資を

通じて流通総額の拡大を進めております。また、給付金(自治体)領域では北海道庁における物価高対応緊急経済対策の受取先として採用されるなど大きな実績を獲得し、人材領域やリファンド領域についても着実に案件・実績を積み上げております。

一方で、各領域はサービス特性や取引条件が異なることから、流通粗利率には差異があります。特に給付金(自治体)領域は公共性の高い案件であるため、流通粗利率は他領域と比較して低い水準となります。

2028年流通総額1,000億円に向けた「100億円規模×10領域」



領域	詳細	流通粗利率	資金移動業の該当性
① 株主優待	2028年導入企業500社・国内No.1を目指す【特許出願中】シェア型株主優待を展開	○	—
② ポイ活	ポイ活サービスのポイント交換先として導入	△	—
③ 給付金(自治体)	物価高騰支援や子育て給付などの給付金のDX化	△	△
④ 人材	ギグワーカー・業務委託等への少額・高頻度送金を低価格で提供。福利厚生やインセンティブ支払でも活用	△	○
⑤ リファンド(返金) キャッシュバック	お詫び金や返金対応、販促支援金のDX化	○	△
⑥ 中古品買取支払	中古品買取代金支払のDX化とオペレーションの効率化	○	△
⑦ マーケ・その他	アンケート謝礼やキャンペーンインセンティブなど幅広いデジタル送金ニーズに対応	○	—

※各領域100億円規模は目標値であり、事業環境等により変動する可能性があります。

【① 株主優待領域】 2028年導入企業500社・国内No.1を目指す



導入決定130社を突破。今期は時価総額500億円前後のプライム企業へ営業の対象範囲を拡大。プライム・スタンダード市場やシェア型株主優待が増加傾向。

プライム

IDOM Inc. 平和堂 CHANGE HOLDINGS LM Green Capital TCG TANABE CONSULTING

MIGALO HOLDINGS IINE ra(oon HOLDINGS ORCHESTRA HOLDINGS ME MARKET ENTERPRISE

スタンダード

BUFFALO FULUHASHI EPO SYLA Holdings FCE fabrica Mobile Factory BSP

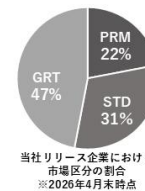
JUNTENDO ジュンテンドー 株式会社アロードサービス RUSAGI GROUP Rusagisystem Printnet ECOMIC UEMATSU SHOKAI

グロース

openwork MicroAd ReNet RENTRACKS IST Green Energy Company Basis LIVING PLATFORM

KIZETA CYND LINKBAL BLS eltes bplats NYLE Hatena

BUSINESS COACH URUUE CREATION TOKYO TSUSHIN ekitan LIGUA pro.delight DIGITALIFT



【② ポイ活領域】ポイ活サービスへの導入



累計2,400万DLの「トリマ」をはじめとする日本大手ポイ活サービスへの受取手段としての導入を推進。
2026年9月期、ポイ活領域単体で流通総額100億円突破見込み。



【③ 給付金(自治体)領域】北海道庁における物価高対応緊急経済対策の受取先として参画



約282万世帯に対し1世帯あたり5,500円分、補正予算168億円規模の給付を支援。その他6自治体への提供も実施。
公共性が高いため、給付金領域における流通粗利率は限定的で、全体基準よりも低い見込み。



④ 人材、⑤ リファンド、⑦ マーケ・その他領域



④ 人材、⑤ リファンド、⑦ マーケ・その他領域における導入実績が拡大。
各領域の顧客課題解決に寄り添い深掘りすることで、領域ごとに流通総額100億円を目指す。



各領域一部抜粋

② 流通粗利率はなぜ低下し、どのように改善していくのか

【主なご質問】

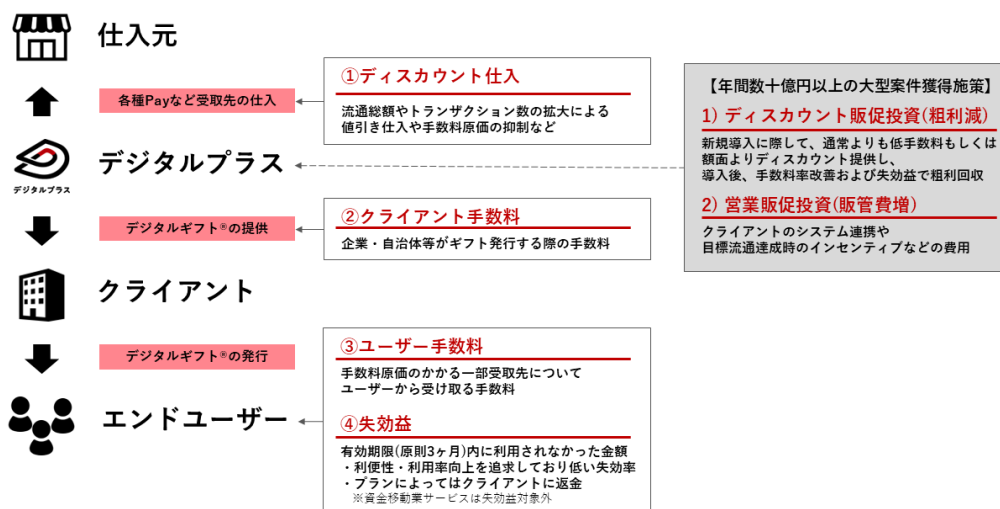
- ・収益構造(キャッシュポイント)はどのようにになっているのか
- ・なぜ一時的な流通粗利率低下を許容するのか
- ・流通粗利率改善の具体的な根拠について

当社の主な収益源は、①ディスカウント仕入、②クライアント手数料、③ユーザー手数料、④失効益の4つです。クライアント手数料については、デジタルギフトの発行に加え、株主優待の設計支援、コールセンター費用など、付加価値を含めたサービスを提供しております。

また、流通総額の拡大に伴い仕入条件の改善が進むことで、競争力の向上や顧客への還元が可能となり、さらなる流通総額の拡大につながる好循環を構築しております。

その実現に向け、通常よりも安く提供させていただくディスカウント販売や、大型案件におけるシステム連携費用の負担など、将来の粗利額拡大を見据えた成長投資を継続しております。なお、資金移動サービスについては、法令上の資金保全義務があることから失効益は発生しない構造となっております。

キャッシュポイント(流通粗利)と販促投資



③ 2026年9月期はどのように着地する想定なのか

【主なご質問】

- ・月間流通 35 億円達成はどのような意味を持つのか
- ・2026年9月期第3四半期、及び第4四半期の流通総額および流通粗利率をどう考えているのか
- ・北海道給付金の影響をどのように見ているのか

当社は、今期の最重要 KPI である月間流通 35 億円を 2026 年 6 月に達成する見込みです。月間流通 35 億円は年間流通 420 億円に相当し、目標流通粗利率 5.0%を前提とした場合、年間流通粗利約 21 億円、営業利益 10 億円の実現に向けた中間目標として位置付けております。

また、月間流通 35 億円は北海道庁の給付金案件開始前に達成する見込みです。一方、第 4 四半期

から開始する北海道庁案件については、性質上流通粗利率は通常より低い水準となることに加え、デジタルギフト®の受取比率によって業績への影響が変動するため、流通総額および流通粗利率は変動する可能性があります。

さらに、第2四半期のポイ活領域における販促投資、第3四半期のリファンド領域2,300万円の投資に加え、AI・人材・システムへの成長投資を継続してまいります。

2026年6月 月間流通35億円突破見込み



月間流通 **35** 億円
2026年6月突破見込み

■FY26.3Q流通粗利率

北海道給付金(150億円規模)の寄与前に
2026年6月に月間流通35億円を突破見込み。
一方で3Q流通の流通粗利反映は
4Q以降となる見込み。

■FY26.4Q流通粗利率

北海道給付金により、更なる流通総額の
急拡大を見込む。
①デジタルギフト®への交換比率によって、
流通総額・流通粗利率が改善する可能性あり。
②給付金領域における流通粗利率は
性質上限定的。3Q流通粗利回収は見込むも、
4Qは流通粗利率・粗利率の低下を見込む。

■積極的成長投資を継続

2028年流通総額1,000億円を優先し、
2Qポイ活領域(トリマ1,000万円)に続き、
3Qはリファンド領域に2,300万円販管投資。
また、更なる人材・AI・システム投資を加速。

流通総額の中期目標



お金ではかなえられない毎日をつくっていく。

2028年9月期目標

流通総額 1,000億円 営業利益率 50%

中間目標 2026年9月

月間流通総額35億円(年間420億円ベース)

2026年9月期目標

流通総額250億円(前期比約2倍)

中間目標 月間流通35億円 通期営業利益10億円

- ① **月間流通総額35億円** 2026年9月より前倒しを狙う
×12カ月(年間流通420億円) 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%** 月間流通35億円を最優先、流通粗利率を一時的に低下
(流通粗利21億円) 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

④ 2027年9月期以降の成長はどのように想定しているのか

【主なご質問】

- ・月間流通 35 億円達成後の利益成長はどうか
- ・流通粗利率の低下について
- ・2027 年の営業利益予想について
- ・2028 年営業利益 20～25 億円に向けた考え方について
- ・販管費はどのようにコントロールしていくのか

2028年流通総額1,000億円の実現に向け、領域ごとの流通粗利率が大きく異なることから、流通総額の拡大の過程で流通粗利率は大きく変動いたします。

一方で、当社は流通粗利額を1つの基準として考えており、月間流通総額35億円水準に相当する年間流通粗利約21億円を、2027年9月期における一つの基準として事業運営を進めてまいります。

また、今期流通総額については250億円を上回る成長を見込んでおりますが、流通総額の拡大に伴い、システム基盤の強化やセキュリティ、各領域における専門性の向上など、中長期的な成長に向けた先行投資が必要となります。

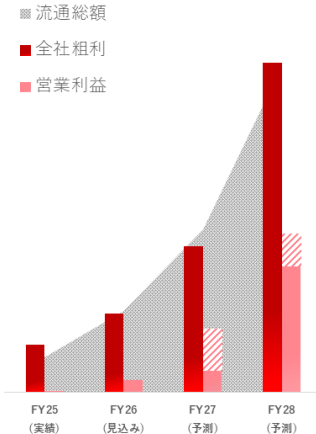
当社は、事業の収益力を示す流通粗利額の成長を基盤としながら、人材、AIおよびシステムへの成長投資を継続し、2028年流通総額1,000億円の実現にとどまらず、その先のさらなる成長を目指してまいります。

流通総額に加え、流通粗利額の成長を優先、2028年営業利益20~25億円を目指す



流通総額拡大を目指しつつ、流通粗利率が一時的に低下しても、**流通粗利額の成長目標を固持**。
FY27はさらなる成長投資のもと、年間流通35億円水準同等の粗利21億円、FY28営業利益20~25億円を目指す。

単位：百万円	年間流通 35億円水準	FY25 (実績)	FY26 (見込み)	FY27 (予測)	FY28 (予測)
流通総額	42,000	12,990	30,000~ (期初予想25,000)	50,000~ 60,000	100,000~
流通粗利率	5.0%	4.2%	3.0~3.5% 3.5%~	3.2~3.5% 4.2~3.5%	5.0~4.2%
流通粗利 (全社粗利)	2,100	543 (750)	1,200 (1,400)	2,100 (2,300)	5,000 (5,200)
全社固定費 (販管費)	1,000	800	1,050	精査中※ 1,300~1,600	精査中※ 2,500~3,000
成長投資 (販管費)			150	精査中※	
減損前 営業利益	1,000	24	200	精査中※	精査中※ 2,000~2,500
営利+粗利	43.5%	3.2%	16.0%	—	48.1%



※FY27以降の販管費・営業利益は現在精査中であり、2026年11月の通期決算にて詳細を開示予定

⑤ 流通総額 1,000 億円を支える組織体制をどのように構築するのか

【主なご質問】

- ・成長投資 (AI・人材・システム投資) はどのように進めるのか

当社は、2028年流通総額 1,000 億円、その先のさらなる成長に向け、人材および AI・システムへの成長投資を積極的に進めております。

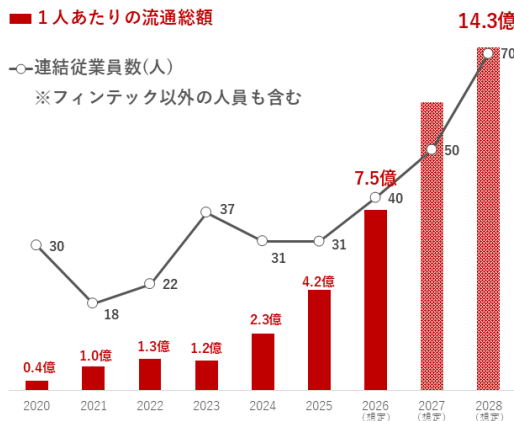
2028年流通総額 1,000 億円については、当初想定していた 100 名体制から約 70 名体制へ見直し、AI の活用により高い生産性を実現する計画です。また、人員削減によって生まれた経営資源を AI 投資へ変換することで、さらなる成長を目指してまいります。

加えて、AI を活用した流通粗利率のリアルタイム可視化をはじめ、不正検知、在庫管理、サーバー監視など経営管理基盤の高度化を推進し、迅速な意思決定と収益性の向上につなげてまいります。

人的資本経営：正社員1人あたりの生産性向上が、中長期的に重大な競合優位性となる



少数精鋭×AIによる高生産性組織を構築し、高生産性・高収益な組織を構築。**2028年流通総額1,000億円に向け、30名分はAI投資に転換、生産性を高め正社員70名・1人あたり年間流通約14億円を目指す。**



※デジタルマーケティング事業の買収、及び売却により、2023年~2025年は連結従業員数が減少

■少数精鋭×AIにより高生産性組織へ

2028年流通総額1,000億円に向け、
・正社員70名体制
・1人あたり年間流通約14億円
で実現を目指す。
当初100名体制を想定していたが、
30名分の業務は、AI投資により更なる効率化。
人が担うべき高付加価値業務に経営資源を集中し、
高生産性・高収益な組織を構築する。

■人材投資：採用・育成・求心力

人材採用および育成にさらに積極投資
社員総会や月次締め会などを通して
経営方針・会社の存在価値を浸透し
会社への求心力・ロイヤリティを向上。

■2028年平均年収1,000万円へ向けて

人材不足がより深刻化する中で
社会性ある事業への取り組み
グローバル目線の報酬設定により
持続的な成長サイクルを構築。

2028年流通総額1,000億円に向けた成長投資として、AI・人材・システム投資を強化。
AI活用による流通粗利率の高速PDCAを目的に、株式会社XAION DATAとの連携を開始。

■FY26 成長投資

①AI投資

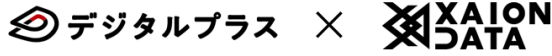
- ・流通粗利率のリアルタイム可視化 (XAION DATAとの連携)
- ・データ活用による意思決定高度化及びAI活用領域の拡大
- ・AIツールの全社導入による効率化
- ・オペレーション業務の運用効率化

②人材投資

- ・今期専門領域における幹部クラスを含む10名以上を採用

③システム投資

- ・流通総額1,000億円に耐えるクラウド基盤・セキュリティ強化
- ・サーバー増強



流通粗利率のリアルタイム可視化を推進



流通粗利率のリアルタイム可視化

- ・領域、クライアント別の流通粗利率を可視化
- ・異常値の早期検知が可能に
- ・集計、分析などの業務工数を削減



経営判断の高速化

- ・データに基づく迅速な意思決定を実現
- ・収益構造の分析を高度化・高速化し、高収益案件への経営資源集中

AI・人材・システム投資を強化し、2028年70名体制での流通総額1,000億円を目指す。

⑥ 株主還元および株主の皆様との対話について

【主なご質問】

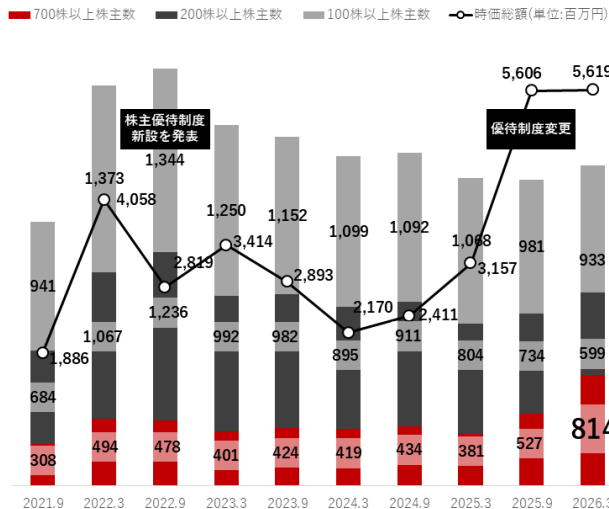
- ・1on1 ランチを終了する理由

長期保有株主様向けの代表との1on1 ランチは、当社が事業転換後の厳しい時期を支えていただいた株主の皆様へ、代表自ら感謝をお伝えする機会として実施を予定しております。

そのため、本優待については2027年3月の株主優待をもって終了する予定です。

今後は、新たにご支援いただいている株主・投資家の皆様も含め、より多くの方々と対話できるよう、座談会など新たなコミュニケーションの場を設け、当社の取り組みや成長戦略についてご説明する機会の充実を図ってまいります。

優待制度の変更による株主構成の推移



■700株以上株主数1.5倍に

株主優待制度の変更により
2025年9月末比1.5倍の814名に

■シェア型株主優待に変更

2027年3月末基準日より
シェア型株主優待(3,000万円)へ
2026年3月末日の株主名簿より
株主様1人当たりの
予定配布額は36,855円※

■10年以上保有対象株主様

2027年3月末基準日を最後に
当社代表との1on1ランチは終了を予定

※2026年3月末日の株主名簿をもとに算出した金額であり、実際には来年度2027年3月末日の株主数により変動いたします。

⑦ 最後に

今期業績予想につきましては、北海道庁給付金案件を含めた事業進捗がより明確になり次第、適切なタイミングでお知らせしてまいります。

また、2028年流通総額1,000億円、その先の成長を見据えた中長期的な事業計画についても現在精査を進めており、成長投資とのバランスを踏まえながら、企業価値の最大化を目指してまいります。

このたびは、多くのご質問をお寄せいただき誠にありがとうございました。本動画でご紹介しきれなかった内容につきましては、本開示文面にて補足説明を実施させていただきます。

今後も株主・投資家の皆様との対話を重視し、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

3. 動画内でお答えしきれなかったご質問について

・ストックオプションおよび株主還元方針

【主なご質問】

- ・ストックオプションの内容
- ・株主還元の考え方

当社が2025年11月26日に発行した有償ストックオプションは、通常のストックオプションとは異なり、一定水準まで株価が下落した場合に、時価を上回る価格で新株を引き受ける義務が生じる「強制行使型」のストックオプションです。また、**発行後に付与条件や内容の変更・取消しを行うことはできません。**

本ストックオプションは、約7年前の事業転換(PIVOT)以降に当社へ参画した役職員に対し、2028年流通総額1,000億円の実現に向けた強いコミットメントを求めることを目的として導入いたしました。なお、行使条件は時価総額120億円、135億円、160億円と大幅な企業価値向上を前提としており、株主の皆様と同じ方向を向き、企業価値向上を目指す制度であると考えております。

株主還元につきましては、引き続き株主優待を主軸とした還元を基本方針としております。現時点では、利益剰余金の状況等を踏まえ、自社株買いよりも2028年流通総額1,000億円の実現に向けた成長投資を優先するフェーズであると考えており、企業価値の向上を通じて株主の皆様へ還元してまいります。

4. 本開示に関するお問い合わせ先

株式会社デジタルプラス IR担当

メールアドレス：ir@digital-plus.co.jp

以 上