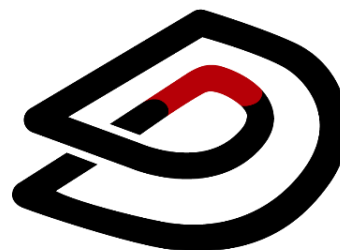


人を不幸にしないための、デジタルと



デジタルプラス

**2026年9月期 第1四半期
決算説明資料**

2026年1Qの流通総額は、
23四半期連続成長・前Q比114%となり、
年間換算約200億円ベースに到達
デジタルギフト®は投資回収フェーズが継続し、
流通粗利率5.1%まで上昇

その結果、純フィンテック単体では
粗利率93%・営業利益率50%を実現し、
利益は前年同Q比170%超となりました

1Qでは、IDOM(ガリバー)社への株主優待導入をはじめ、
交通インフラ大手、ギグワーカー報酬支払案件の受注、
ステーブルコイン(JPYC)との連携など、
大型受注・提携が相次ぎました。

株主優待ギフトにおいては1月に、
営業開始から1年3ヵ月で**受注100社を突破**しております。

前期にフィンテック事業へ
完全フォーカス転換を行いました、
フィンテック単体の成長により、
デジマ収益がない状態でも
全社粗利は前年同Q比151%成長となりました。

一方で、**今期の最重要ミッションである**
月間流通35億円の早期実現に向け、
資金移動業サービスの垂直立上げを急いでおります。

これまで以上の覚悟をもって、
揺るぎなく前進してまいります。

引き続き、デジタルプラスへの
ご支援・ご指南を賜りますよう、
何卒宜しくお願い申し上げます。

株式会社デジタルプラス
代表取締役社長CEO



本1Q決算においても、ご質問を受け付けております。私自ら動画にて、真摯にご回答させていただきます。

質問連絡先：<https://digital-plus.co.jp/contact/> 質問受付終了日時：2026年2月20日(金)19:00まで 質問回答日時：2026年3月4日(水)15:30(予定)

INDEX

- 01** 2026年9月期 第1四半期 決算ハイライト
- 02** 2026年9月期 第1四半期 主要計数のご説明
- 03** 事業進捗
- 04** Appendix

01 2026年9月期 第1四半期 決算ハイライト

流通総額23四半期連続成長・前Q比114%、流通粗利率5.1%

1Q流通総額は約50億円(年間約200億円ベース)と想定を上回る水準で推移し
引き続き、**流通粗利率は投資回収フェーズを継続**

純フィンテック(デジタルand除く)粗利率93%・利益率50%超

2025.4Qから投資回収フェーズを継続により、**利益率は50%を超え、
前年同Q比170%超の1.3億円を突破**。流通総額の成長に伴う利益成長が今後も見込まれる

株主優待ギフト・資金移動業サービス等の大型提携を推進

IDOM(ガリバー)社への株主優待ギフト導入、交通インフラ大手受注、ギグワーカー報酬
支払における資金移動業サービスの受注・4月開始見込み、ステーブルコイン JPYC連携

全社粗利 前Q比121%・前年同Q比151%成長

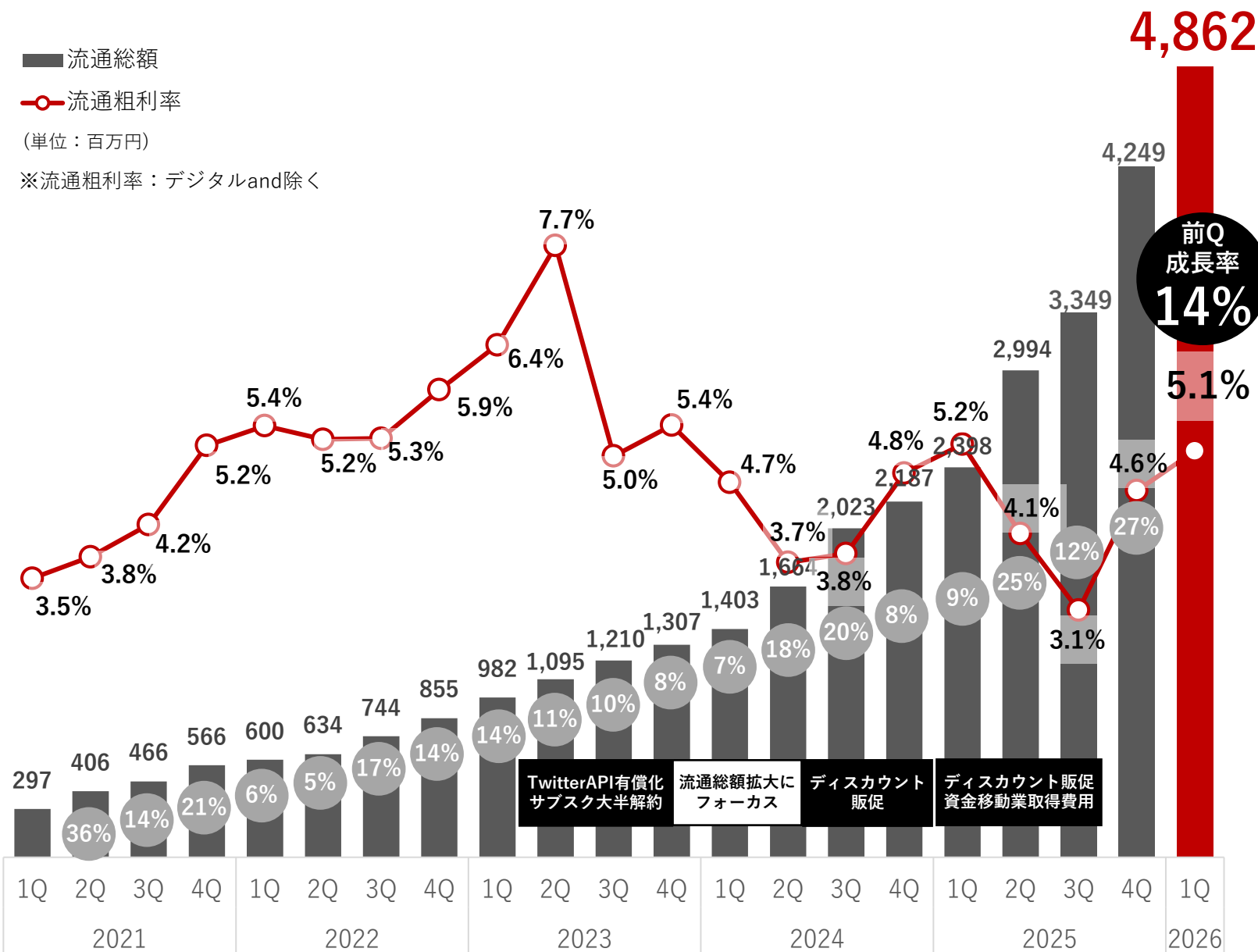
フィンテック事業単体で全社売上・粗利を牽引し、通期業績予想に対して堅調な推移
2Qは人材・開発費用への積極的先行投資をさらに強化

23四半期連続成長の流通総額・流通粗利率の四半期推移

■ 流通総額
 ○ 流通粗利率

(単位：百万円)

※流通粗利率：デジタルand除く



■ 流通総額23四半期連続成長

2025.4Q比114%・前年1Q比203%
 2026.1Q流通 約50億円
 (年間約200億円ベース)

■ 流通粗利率5.1%

前Qより投資回収フェーズを継続
 引き続き、流通総額拡大を優先

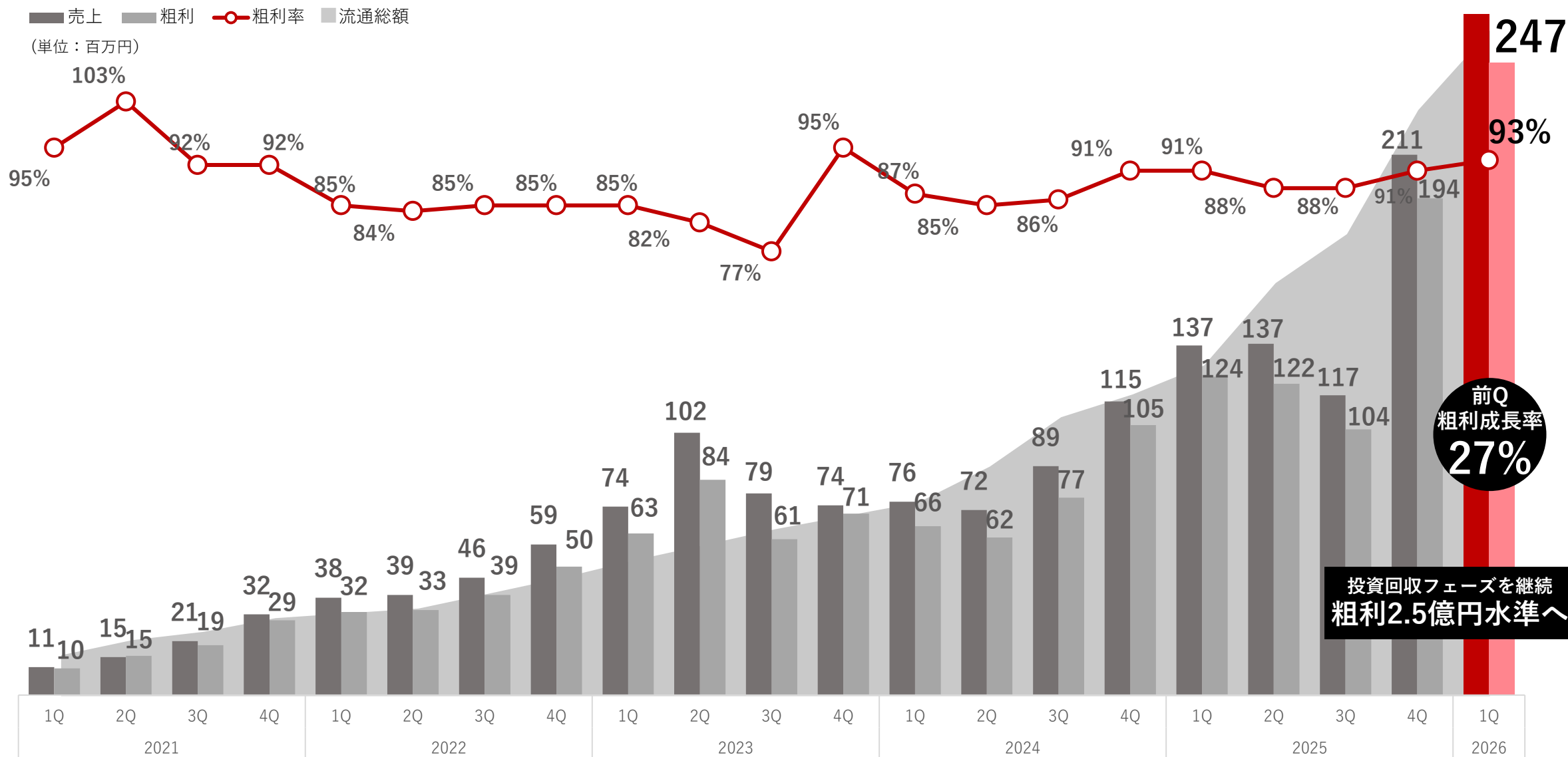
■ その他

1Qの好調な結果を踏まえ、
 2Q以降は流通総額拡大に向けた
 人材・開発への積極的先行投資を
 さらに強化
 資金移動業サービスの流通寄与は
 利用開始時期により2026.1Qの
 流通総額には含まず

純フィンテック売上・粗利推移 ※フィンテックセグメントからデジタルandを除く

前Qより引き続き、デジタルギフト®の投資回収フェーズが継続

2026.1Q売上・粗利ともに2.5億円水準・粗利率93%、過去最高を大幅に更新



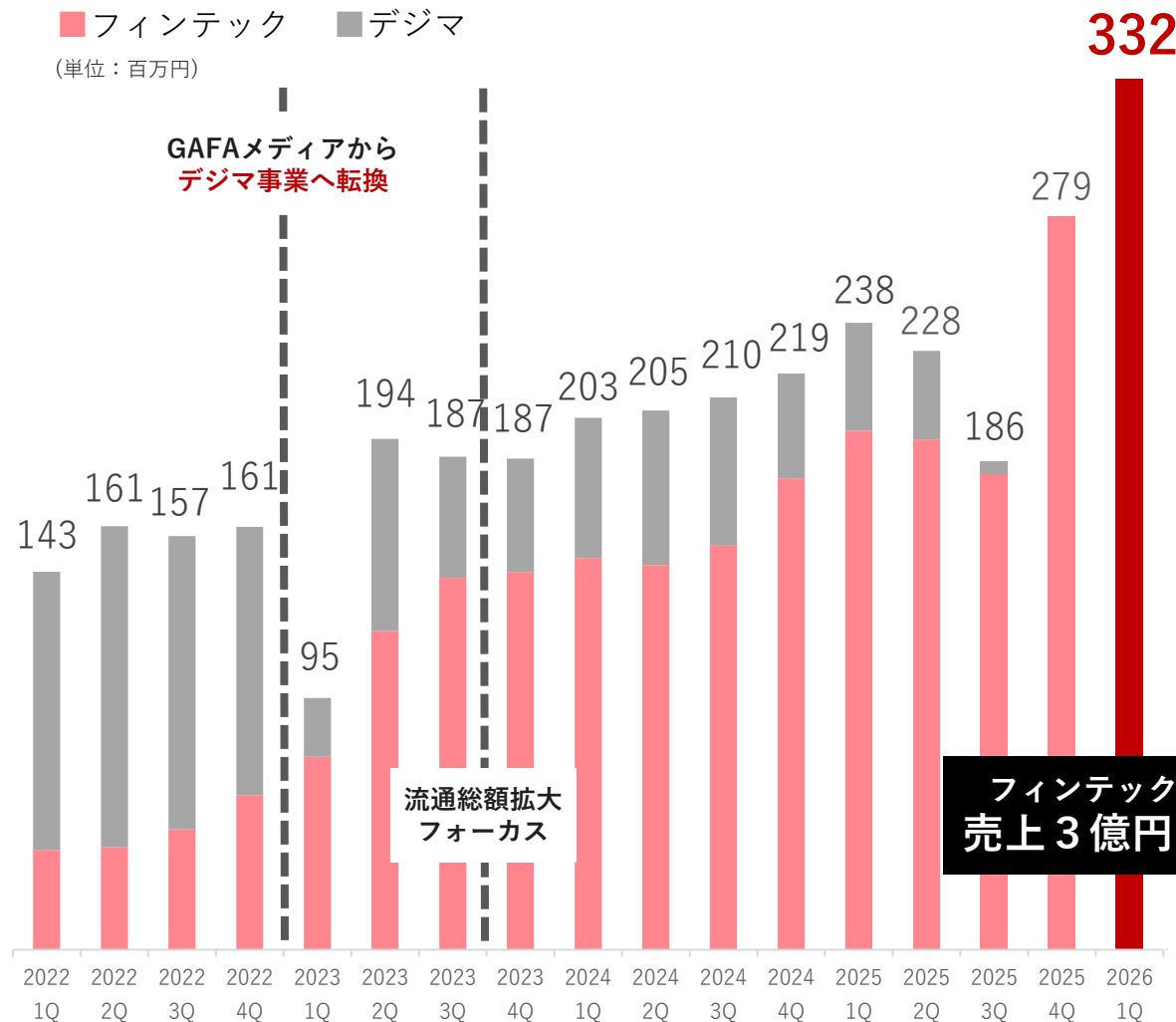
過去最高の四半期売上3億円を突破、全社営利は24百万円にて着地

2025.3Qよりフィンテック事業に完全フォーカスし、全社売上・利益の大部分を牽引

フィンテック・デジマの四半期売上推移

■ フィンテック ■ デジマ

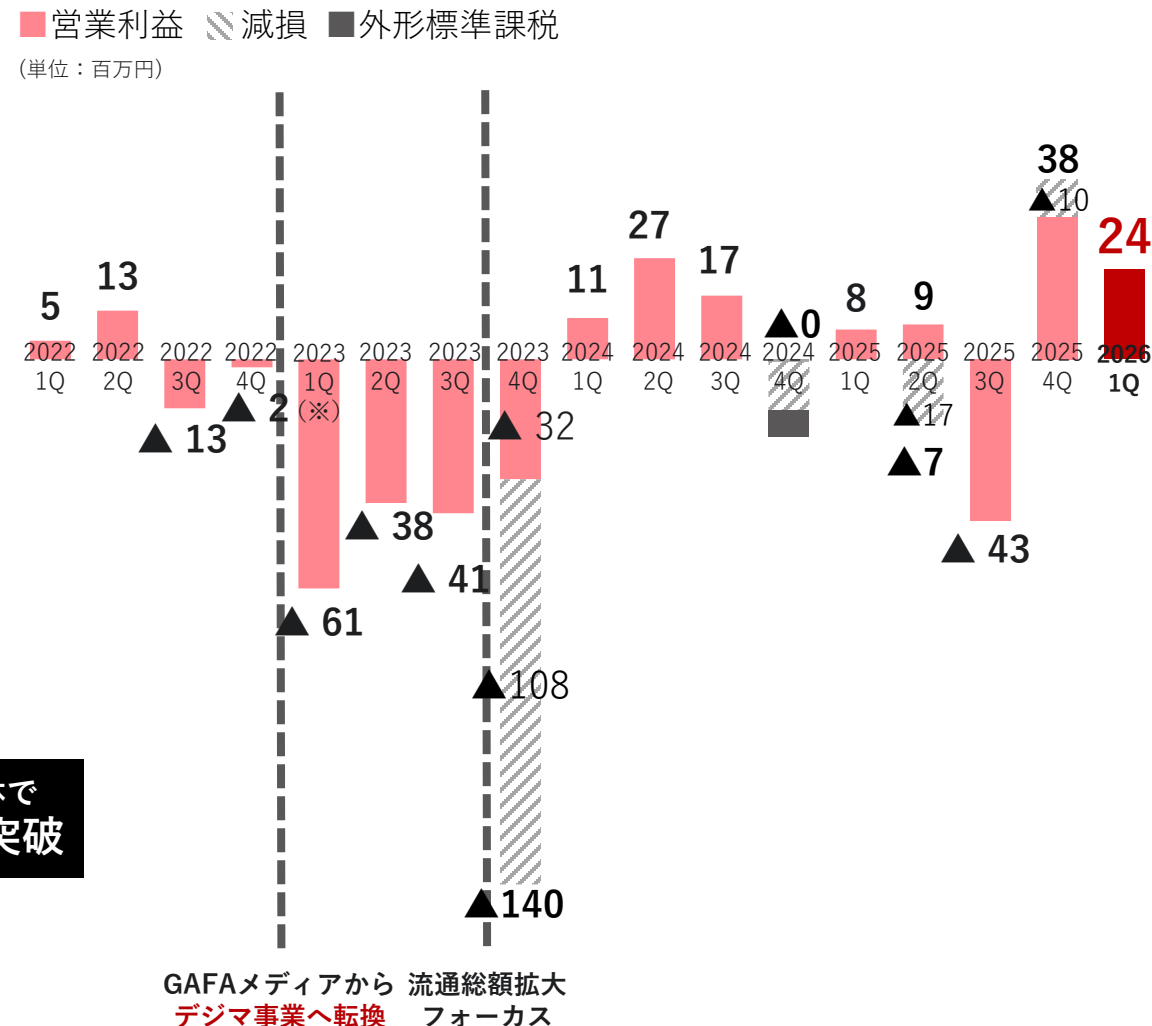
(単位：百万円)



営業利益の四半期推移

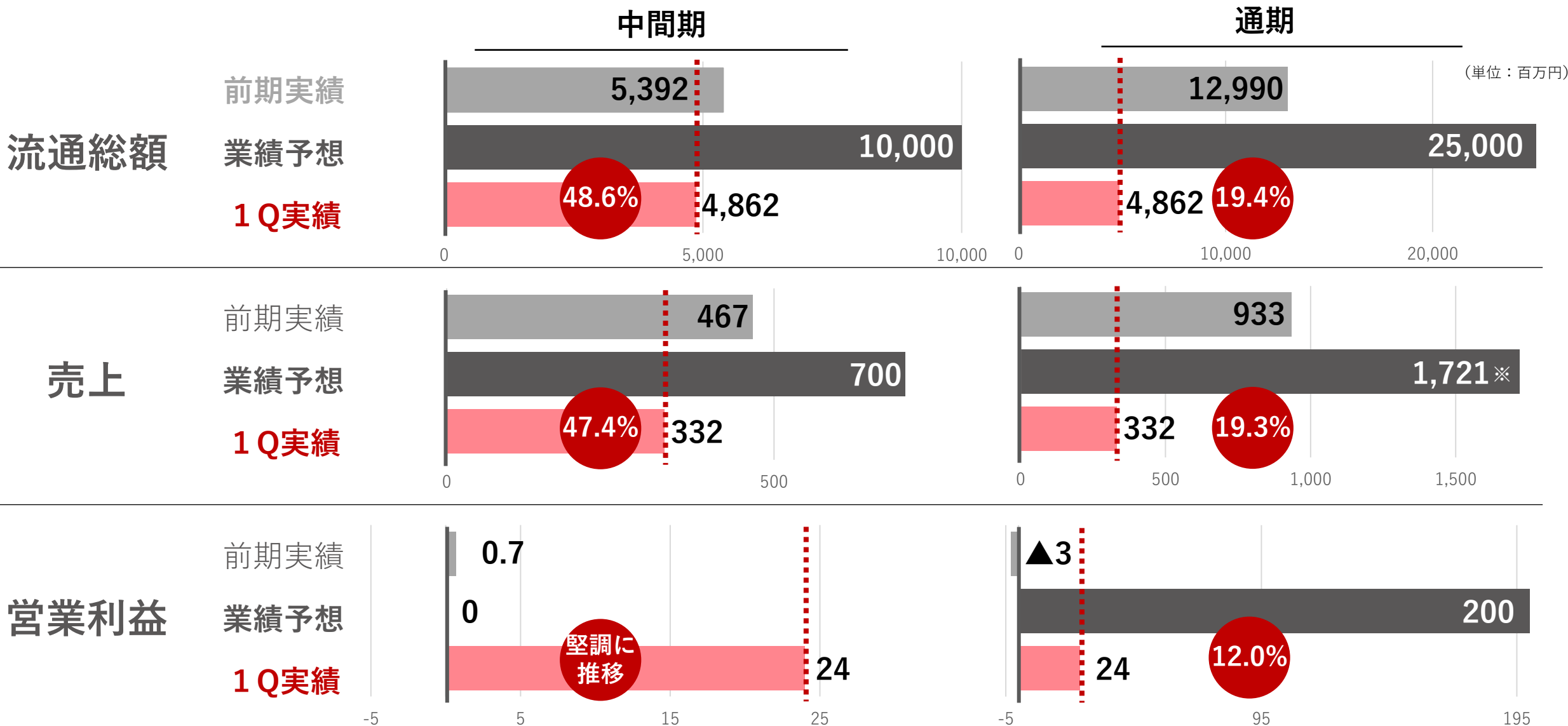
■ 営業利益 ■ 減損 ■ 外形標準課税

(単位：百万円)



(※) 2023 1QよりIFRS適用

2026.1Qは流通総額・売上ともに通期計画に対し約20%の進捗。すでに前期中間期実績と同水準まで推移。
2Qも月間流通35億円の早期達成に向け、積極的先行投資を継続



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

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

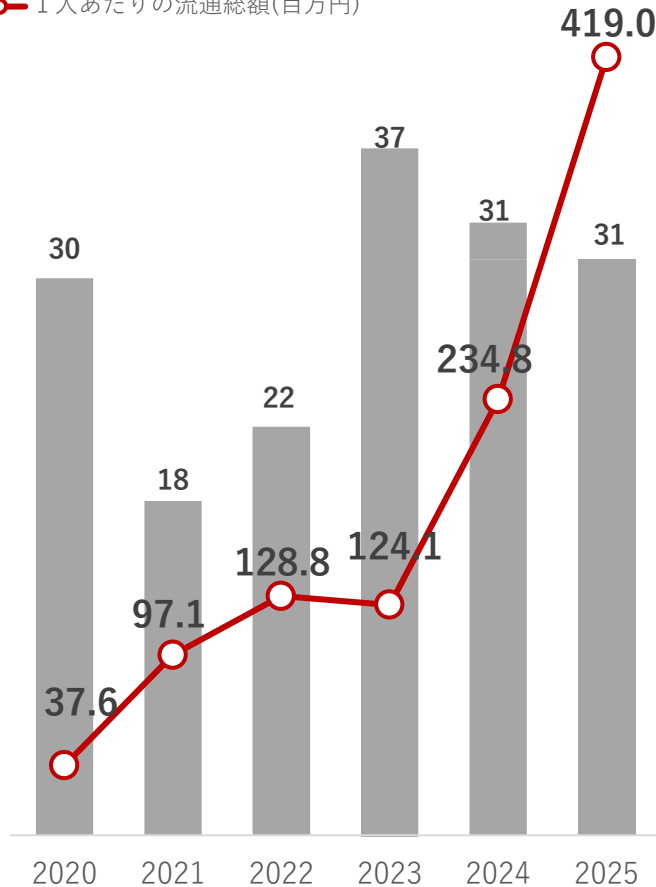
中期目標として、正社員1人あたり流通総額10億円×流通粗利率5%＝粗利5,000万円

正社員への利益還元として20%となる平均年収1,000万円を目指す

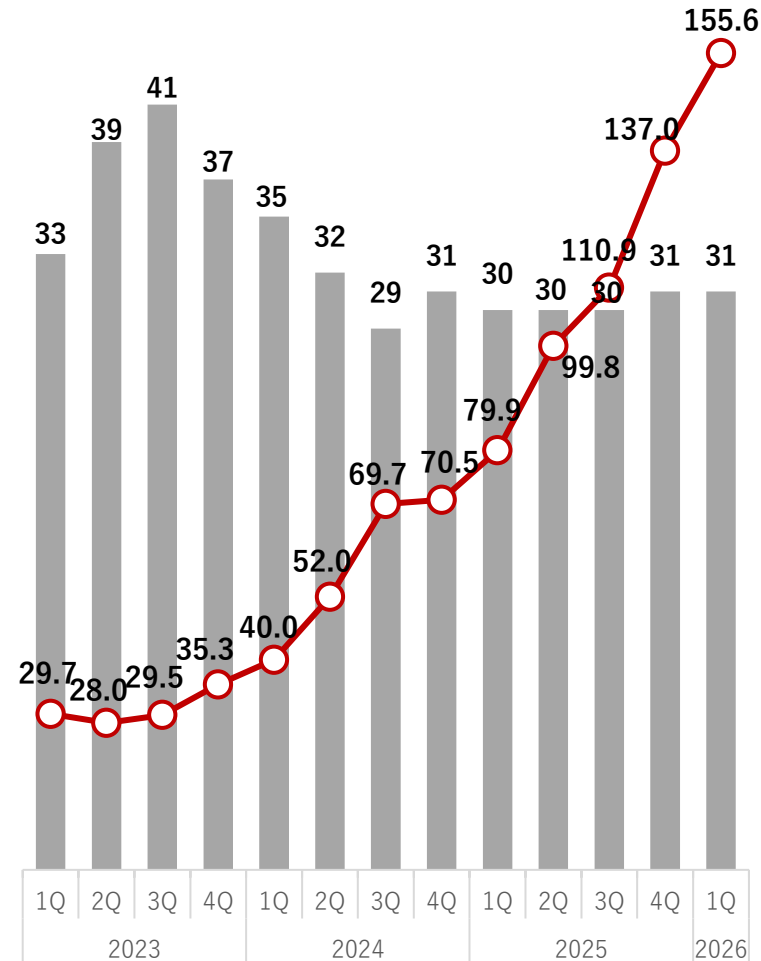
正社員あたりの流通額推移(通期)

■ デジタルフィンテック社を除く連結従業員数(人)2

● 1人あたりの流通総額(百万円)



正社員あたりの流通額推移(四半期)



■ 1人あたりの流通総額を高める

まずは流通総額1,000億円を目指し、
正社員1人あたり流通10億円を100名で実現
オペレーション業務は
AIによる仕組み化、外注化を推進
人を活かす事業モデル、組織を目指す

■ 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じて
経営方針・会社の存在価値を浸透し
組織の求心力・ロイヤリティを向上

■ 平均年収1,000万円へ向けて

中期目標の平均年収 1,000万円
新卒採用の優待枠は600万円
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

02 2026年9月期 第1四半期 主要計数のご説明

連結損益計算書（P/L）：2026年9月期 第1四半期決算概要（IFRS適用・会計期間）

単位：百万円

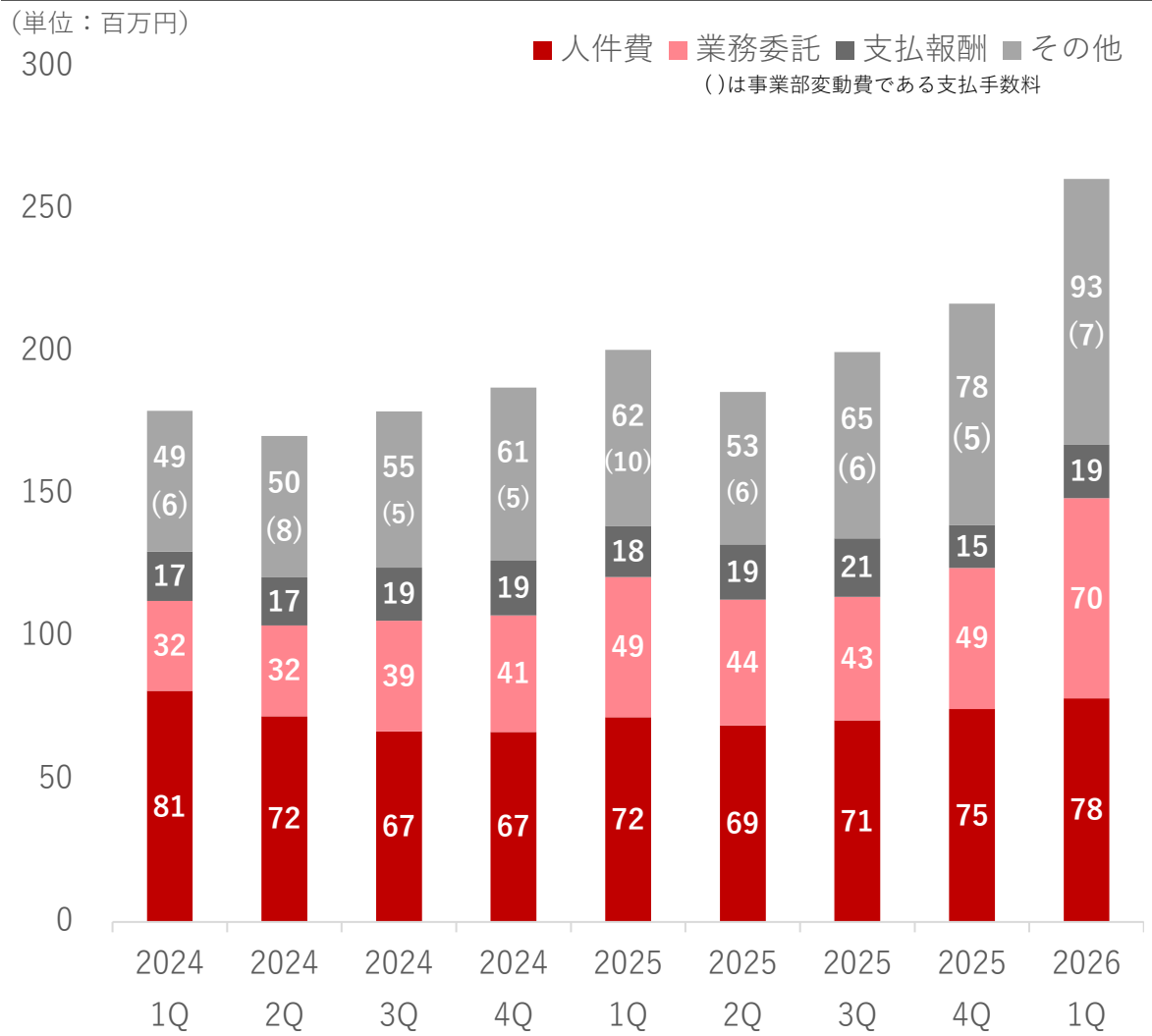
	当Q実績	前Q実績	前Q比	前年同Q実績	前年同Q比
売上収益	① 332	279	119%	238	139%
売上総利益	289	238	121%	192	151%
売上総利益率	87%	85%	2Pt	81%	6pt
販売費及び一般管理費	② 260	216	120%	200	130%
その他収益及び費用	▲4	16	—	16	—
営業利益	24	38	63%	8	300%
四半期利益	8	19	42%	▲9	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	③ 10	28	36%	▲12	—

- 1
フィンテック事業単体で
全社売上・粗利ともに
3億円水準へ
高粗利率を維持しつつも
**前年同Q比150%超の
高い粗利成長を実現**
- 2
流通35億円を最優先とした
人材採用、資金移動業対応
デジタルウォレットの垂直
立上に伴う開発費用が増加
2Qはさらなる投資を推進
- 3
2025.2Qより検討を進めた
**グループ全体の税務最適化
により、当期利益の黒字化
を実現**
引き続き税務最適化を推進

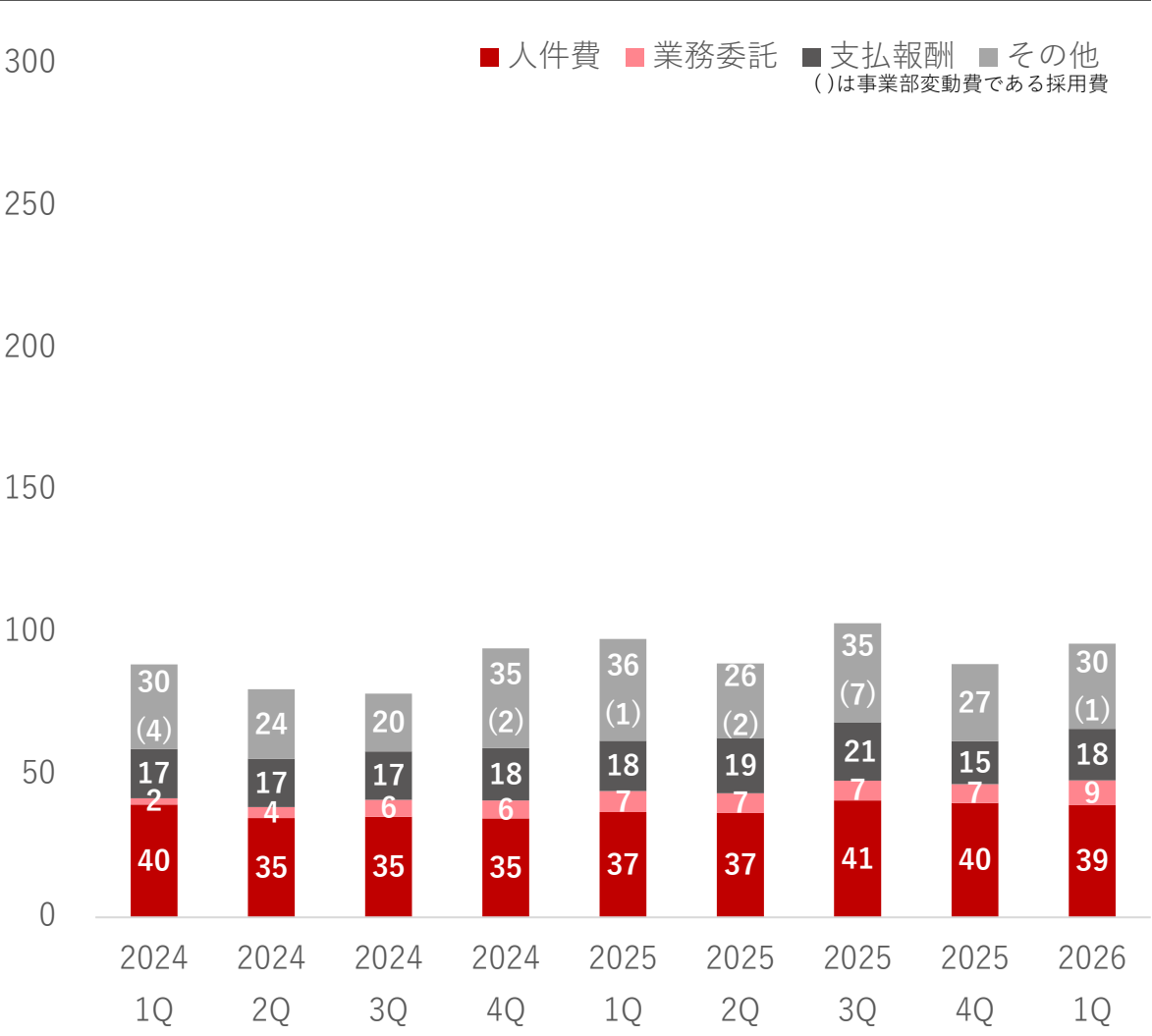
販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)

人材採用、及びシステム開発等の積極的先行投資により全社販管費は20%増加
2Qは月間流通35億円を最優先とし、さらなる投資を推進

販管費の四半期推移分析(共通費+事業部)



販管費の四半期推移分析(共通費のみ※)



連結貸借表 (B/S) (IFRS適用)

単位：百万円

	当Q末	前期末	前期末比	前年同Q末	前年同Q比
流動資産	1 2,833	2,678	106%	1,468	193%
現金及び 現金同等物	840	1,112	76%	587	143%
非流動資産	655	652	100%	823	80%
資産合計	3,489	3,331	105%	2,291	152%
流動負債	2,387	2,232	107%	1,368	174%
非流動負債	164	177	93%	67	245%
資本	1 936	921	102%	855	109%
負債及び 資本合計	3,489	3,331	105%	2,291	152%

1

月間流通35億円に向けた受取先の貯蔵品購入や預け金が増加により現預金残高が減少したが流動資産全体は増加
四半期利益の黒字化を受け資本の改善が進む

03 事業進捗

賃金・報酬・その他にも **お支払いに関する問題**を「より安く」「かんたんに」

I 当社グループ

世の中の通貨をアグリゲート
媒介者としてソリューションを提供



デジタルギフト

ログイン・アプリ不要



I クライアント

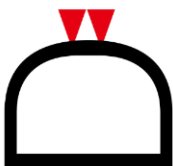
主に3万円以下のtoC支払い
マーケ・人材・金融・コスト削減



I エンドユーザー

デジタルに取り残される人を生み出さないため、
あらゆる**受取手段をつなぐ金融アグリゲーター**となる

過去	現在	未来
三井住友銀行 MUFG MIZUHO ゆうちょ銀行 PayPay 銀行 その他地方銀行を含む全銀行	PayPay amazon gift card au PAY QUO Pay クオ・カード ペイ d POINT ANA Pay	JPYC bitcoin ethereum litecoin XRP ZIPANG COIN ※一部抜粋

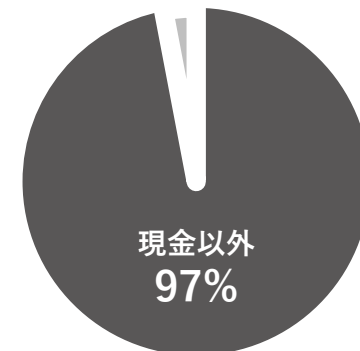


デジタルウォレット

会員登録
(eKYC・反社チェック)
アカウント作成
資金移動業サービス



デジタルウォレット・
デジタルギフト®を
対象とした当社データ※にて
3万円以下の支払いの
約97%が現金以外での受取



3万円以下toC現金支払い45兆円



流通総額は23四半期連続成長(前Q比114%、前年同Q比203%)を達成し、**四半期約50億円(年間約200億円ベース)**へ高い粗利率を維持し、**セグメント利益は前年同Q比1.6倍の約1.3億円を突破**

単位：百万円	当Q実績	前Q実績	前Q比	前年同Q実績	前年同Q比
流通総額	4,862	4,249	114%	2,398	203%
売上	331	278	119%	197	168%
粗利	292	240	122%	167	175%
粗利率	88%	86%	2pt	85%	3pt
販管費	158	121	131%	85	186%
セグメント利益	133	109	122%	82	162%
セグメント利益率	40%	39%	1pt	42%	▲2pt

株主優待ギフト 2028年導入企業500社・国内No.1を目指す

2026年1月末時点における**導入決定社数は100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**

市場区分

導入企業

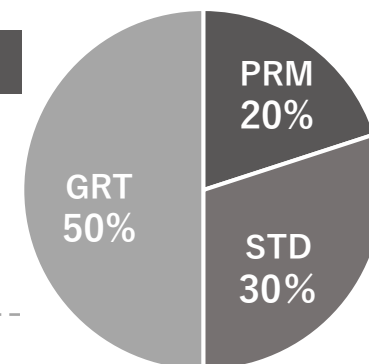
プライム



スタンダード



グロース



当社リリース企業における
市場区分の割合



貯蓄から投資へ、新NISAによる個人投資家の増加を受けて**配当から優待による株価形成を提案**
時価総額500億円前後のプライム企業への導入が推進

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

着手中

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

今期
集中

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

シェア型株主優待で実現する、持続可能な株主優待モデル

株主優待の満足度・継続性を高めるために企業の費用負担を最適化しつつ、株主への魅力を最大化する施策を展開
優待還元額の固定化による持続的な優待の実現と、**自社商品と併用**することによる株主接点の拡大を支援

優待還元額を固定化できるシェア型株主優待

株主数の増加にかかわらず、**優待還元額を固定**
想定を上回る還元額の発生を防ぐことが可能に

<運用イメージ>



優待還元額を固定
5,000万円とした場合

株主数**10,000名**の場合



1名あたり**5,000円**相当

自社商品×デジタルギフト®による潜在顧客への訴求



デジタルギフト

- ・会員登録不要
- ・多様な受取先
- ・利便性の高さ



自社商品

- ・自社商品の認知拡大
- ・企業のファン化
- ・原価での提供

新規株主への
投資価値の訴求



自社商品の
潜在顧客への訴求

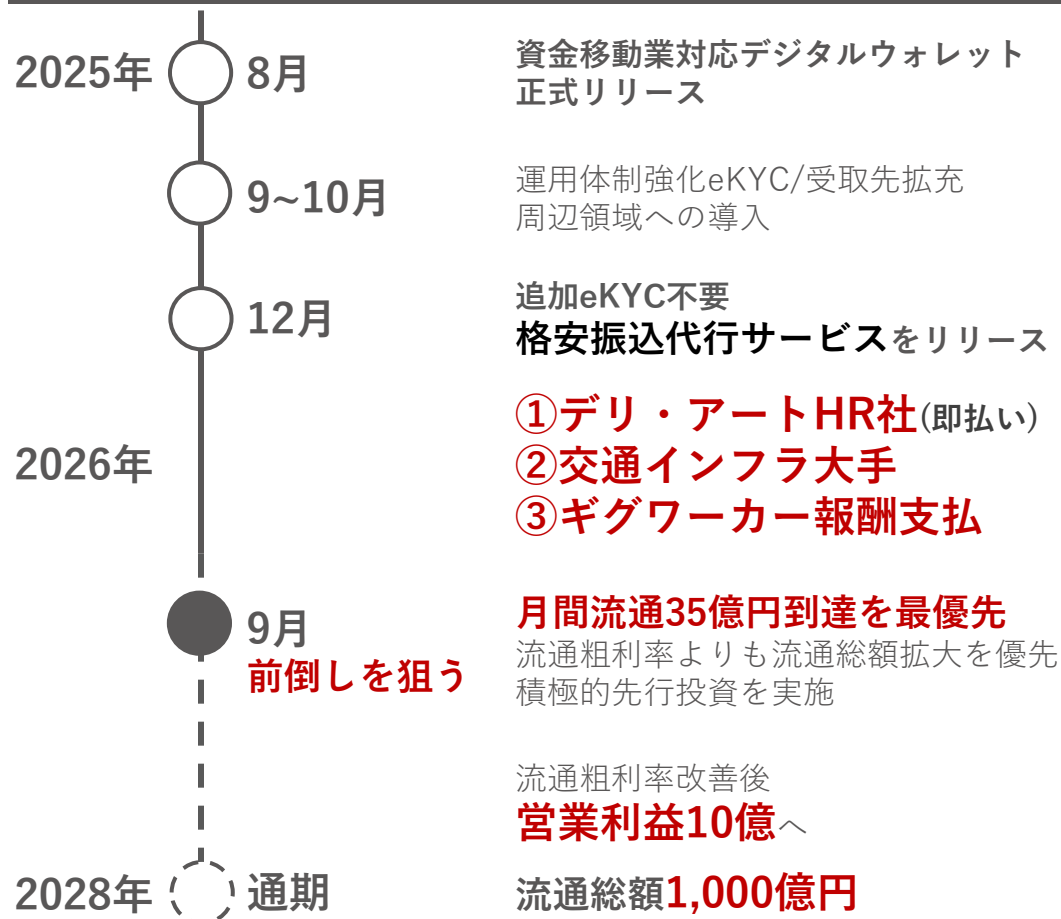
=導入企業のファン獲得最大化



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
垂直立ち上げに伴う積極的な先行投資を進め、流通総額の拡大を優先

1 社あたり流通が数十億～数百億円超の大規模市場への展開後、流通粗利率の改善を図る

サービス基盤強化と大規模市場(主領域)への展開



資金移動業取得によって対応可能な業態

主領域



周辺領域



各種PAYサービス	現金	ポイント・マイル	ギフトカード	デジタル資産	サービス
PayPay ANA Pay JAL Pay au PAY FamiPay PayPal QUO Pay Edy V-プリカ	SMBC 三井住友銀行 MUFG MIZUHO りそな銀行 PayPay 銀行 ATM 受取 その他全国の銀行	JAL JAL MILEAGE BANK d POINT R POINT Ponta POINT WAON POINT Trip.com	amazon Google Play Apple PlayStation Store Visa eギフト nanaco ギフト 図書カード NEXT 映画 GIFT ブランド肉 みえつギフト	JPYC bitcoin ethereum XRP litecoin ZIPANG COIN 寄付 WWF 日本赤十字社 ユニセフ (公益財団法人 日本ユニセフ協会)	Uber Uber Eats 吉野家 Baskin Robbins TULLY'S COFFEE TOHO CINEMAS DMM hulu BookLive アソビュー! OZmall 西松屋

04 Appendix

デジタルプラス・デジタルフィンテック沿革



- ①10年後も成長し続ける大きな市場
- ②利益性・生産性の高いビジネスモデル



国内最大級クラウドメディア 総会員 1000万人超
クラウドソーシング 月間報酬支払数 約2.5万件超



自社ポイントサービス立ち上げ サイバーエージェントより事業譲渡



マイクロタスク型
クラウドソーシング



ポイント交換所

PIVOT
フィンテック事業以外
全事業売却

人を不幸にしないための、デジタルと



年間流通総額 約200億円
年間送金数 約650万件



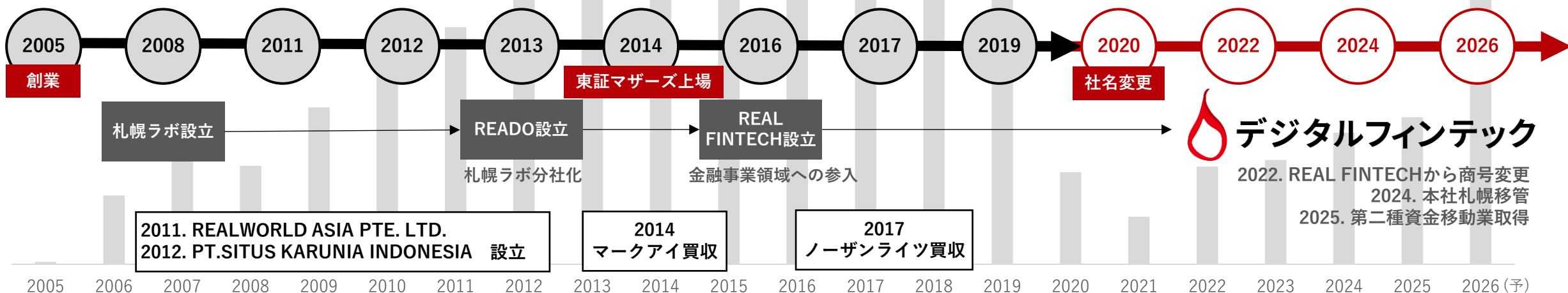
想いを、すぐに。
会員登録不要
単発で簡易に利用可



給料前払い事業買収
リニューアル



お金の未来をもとう。
eKYC・資金移動業取得による
デジタル給料払い・個人間送金





株式会社デジタルプラス

人を不幸にしないための、デジタルと

設立日	： 2005年7月29日
資本金	： 14百万円（2025年12月末現在）
上場日	： 2014年9月18日（東証グロース：3691）
代表取締役社長	： 菊池 誠晃
取締役CFO	： 加藤 涼
取締役	： 千葉 博文
社外取締役	： 澤 博史
社外取締役 （監査等委員会）	： 志村 正之 西井健二郎 松本 雄真
所在地	： （本社）〒151-0062 東京都渋谷区元代々木町30-13 ONEST元代々木スクエア （支社）〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西8-1-8 F-60



株式会社デジタルフィンテック

お金では叶えられない毎日をつくっていく。

設立日	： 2016年4月20日
資本金	： 10百万円
株主	： （株）デジタルプラス100% 子会社
資金移動業登録番号	： 北海道財務局長 第00003号
代表取締役会長	： 菊池 誠晃
代表取締役社長	： 牧 太郎
取締役	： 千葉 博文 松本雄真
監査役	： 志村 正之



株式会社デジタルand

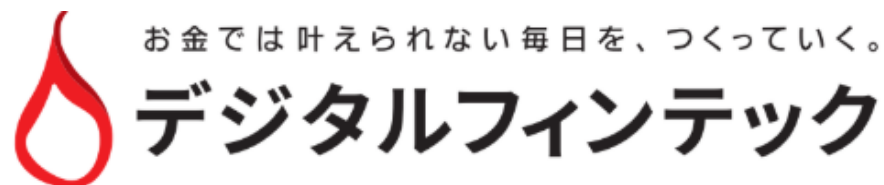
話す、聞く、さきへいく。

設立日	： 2023年2月20日
株主	： （株）デジタルプラス 51% （株）アーネラ 49%
代表取締役社長	： 加藤 涼



人を不幸にしないための、デジタルと

- ・デジタルを通じて社会を発展させる
- ・社会全体の不安や不幸を排除する
- ・デジタルに置いて行かれる人を作らない



お金では叶えられない毎日を、つくっていく。

- ・お金をもっと自由に
- ・簡単で便利な金融サービス
- ・新しいお金の価値創造



お金の未来をもとう。

- ・小口送金の変革(資金移動業)
- ・お金の受取側の自由拡張
- ・お金の未来をつくる



想いを、すぐに。

- ・多様な形に変わるお金の役割
- ・簡単・自由な受け取り方法
- ・社会全体における経済活動の変革



話す、聞く、さきへいく

- ・マッチングサービスによる社会発展
- ・デジタルウォレットの価値向上
- ・キャッシュフロー・利益基盤の創出

株式会社デジタルプラス役員紹介



**代表取締役社長
菊池 誠晃**

2001年10月 株式会社サイバーエージェント
2005年7月 当社設立 代表取締役社長(現任)



**取締役
千葉 博文**

2013年4月 当社 入社
2018年3月 株式会社リアルX 代表取締役
2020年5月 当社 執行役員
2020年12月 当社 取締役(現任)



**取締役CFO
加藤 涼**

2004年4月 中央青山監査法人
2005年11月 モルガン・スタンレー証券株式会社
2009年1月 フォートラベル株式会社 取締役
2010年5月 パークレイズ証券株式会社
2012年9月 コーチ・ジャパン合同会社
2016年2月 ユナイテッド&コレクティブ株式会社 取締役
2020年12月 当社執行役員CFO兼グループ本部長
2022年12月 当社取締役CFO兼グループ本部長
2026年1月 当社取締役CFO(現任)



**取締役
澤 博史**

2013年4月 ソリッドインテリジェンス 株式会社 取締役就任
2018年6月 データセクション株式会社 会長就任
2018年10月 Tranzax株式会社 社外取締役就任
2018年10月 株式会社プログレス
(現TOKYO BIG HOUSE株式会社)社外取締役就任
2018年12月 株式会社Macbee Planet 社外取締役就任(現任)
2019年3月 エステートテクノロジー株式会社
代表取締役就任(現任)
2019年10月 株式会社ROBOT PAYMENT
社外取締役就任(現任)
2020年3月 アディッシュ株式会社 社外取締役就任(現任)



**社外取締役
(監査等委員会)
志村 正之**

株式会社三井銀行(現 株式会社三井住友銀行)入行
同行執行役員アジア・大洋州本部長就任
同行専務執行役員就任
三井住友カード株式会社専務執行役員就任
同社代表取締役専務執行役員就任
株式会社Shimura&Partners代表取締役就任(現任)
BASE株式会社 社外取締役就任(現任)
株式会社bitFlyer Holdings社外取締役就任(現任)
株式会社HashPort社外監査役就任(現任)



**社外取締役
(監査等委員会)
西井 健二郎**

株式会社三和銀行(現株式会社三菱UFJ銀行)入行
モルガン・スタンレー証券株式会社
(現モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社)入社
株式会社大和証券グループ本社入社
株式会社セブン銀行入行
TORANOTEC株式会社取締役(現任)
株式会社セブン銀行執行役員(現任)
一般社団法人Fintech協会理事(現任)



**社外取締役
(監査等委員会)
松本 雄真**

佐藤総合法律事務所入所
株式会社リクルート入社
佐藤総合法律事務所入所(現任)



**執行役員
牧 太郎**

1996年4月 株式会社三和銀行(現：三菱UFJ銀行)入行
2015年1月 二葉産業株式会社入社
2016年5月 株式会社ローソン入社(ローソン銀行設立メンバー)
2020年9月 住信SBIネット銀行株式会社入社 経営企画担当部長
2021年4月 株式会社優良住宅ローン出向 代表取締役副社長
2024年11月 クイーンビーキャピタル株式会社入社
社長室室長兼BD国際部部長
2025年7月 当社入社
2025年10月 当社執行役員兼
株式会社デジタルフィンテック代表取締役社長(現任)



**執行役員
宮本 隆行**

1997年4月 株式会社さくら銀行(現：三井住友銀行)入行
2000年4月 株式会社サイバーエージェント入社
2003年10月 インデックスミームメディア株式会社創業
取締役COO就任
2006年3月 株式会社インデックス転籍 執行役員就任
2009年9月 株式会社スパイア(現ユナイテッド株式会社)入社
2012年4月 Lotus.F創業 代表取締役就任
2024年12月 当社入社
2025年10月 当社執行役員(現任)



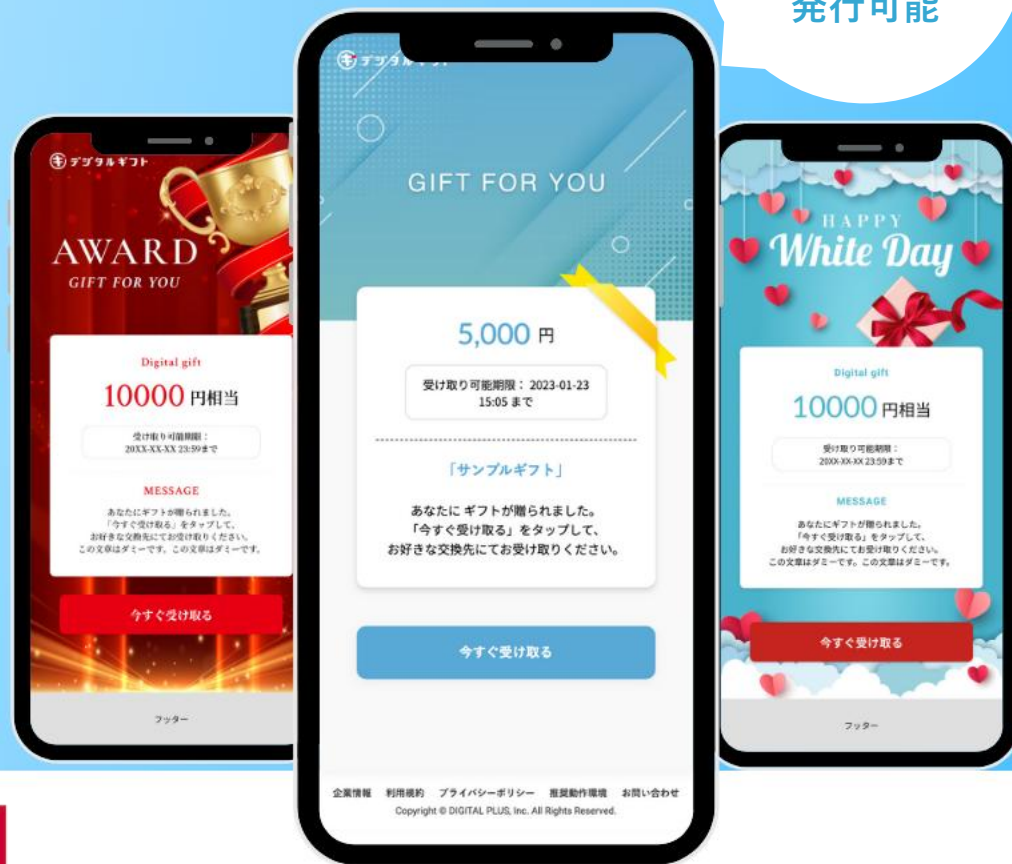
デジタルギフト

想いを、すぐに。

業界最安値の発行手数料

URLのみで配布可能なため自在な渡し方を実現

24時間365日
いつでも
即日
発行可能



NEW

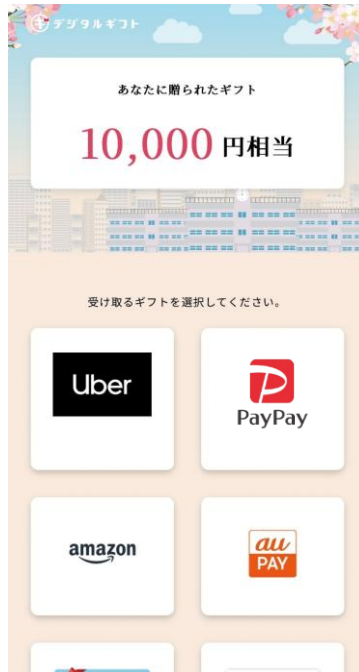
デジタルギフト®の利用フロー（エンドユーザー側）

アプリのダウンロードや会員登録は不要、届いたギフトのURLをタップだけで利用可能
デザインテンプレートをカスタマイズすることによって、シームレスに受け渡し完了
ユーザーの離脱防止や、自社サービスと一貫性のあるUI・UXを実現

ギフトTOP



ギフト選択



ギフト選択詳細



受取り同意画面



動画再生



受取り完了



- ※1：PR動画の差し込みには有料プランへの登録が必要です
- ※2：受け取り画面下にバナーを設置するには有料プランへの登録が必要です
- ※3：一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要です

自社商品ギフトについて

企業独自の商品をギフト化。ブランドイメージや企業理念を反映させたオリジナルのギフトを贈ることが可能
デジタルギフト®受取先に追加することで、弊社流通からの流入（ユーザー獲得）も期待可能

発行可能な自社商品ギフトイメージ

■物品ギフト・デジタル商品券

- ・自社で製造、販売している製品（食品等）
- ・ノベルティグッズ等



■デジタルチケット・デジタル回数券・スタンプラリー

- ・店舗やECで使える割引券
- ・特定商品との交換券（ドリンクチケット等）



■デジタルコンテンツ

配布・消込方式等

■電子スタンプ・QRコード等による消込

店舗やイベントにて機材や充電不要
手軽にデジタルギフトや
チケットの認証・消込が可能



■コード表示

POS連携やシリアル番号等での配布が可能
(QRコード・JANコード・文字列・URL等)

■入力フォーム

商品や試供品の配送が可能
・氏名・住所・電話番号等



省エネ家電購入でキャッシュレスポイントをプレゼント!

みえデコ活 促進!

省エネ家電 購入応援 キャンペーン

三重県民のみなさま限定!

今が買い換えのチャンス!

申請受付期間 令和6年 4月5日(金)～9月16日(月・祝)

購入対象期間 令和6年 3月27日(水)～8月31日(日)

期間中に対象店舗で対象の省エネ家電を購入いただいた三重県民のみなさまに 購入額に応じてキャッシュレスポイント等をプレゼント!

対象製品

エアコン 冷蔵庫・冷凍庫 LED照明器具 電気温水機器 (エコキュート)

ポイント交付額 ◎申請はおひとり様1回限りです。

合計 15万円以上(税別)の購入 ▶ 3万円分のポイント交付

合計 10万円以上15万円未満(税別)の購入 ▶ 2万円分のポイント交付

合計 5万円以上10万円未満(税別)の購入 ▶ 1万円分のポイント交付

※省エネ家電のご購入金額(税別・合計金額も可)

※ポイント交付上限に達した場合、申請受付期間に達せず早期に終了する場合がございます。申請はお早めにお願ひください。

みえデコ活 省エネ家電 購入応援キャンペーン

お問い合わせ

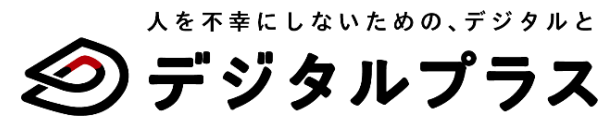
ギフト残高 10,000円相当

受け取り方法を選択してください

PlayStation Store Uber Eats amazon PayPay d POINT Apple Store Google Play au PAY Google Play Demaecan 図書カードNEXT

みえデコ活 (三重県省エネ家電購入支援事業)

導入目的	交付金のデジタル (DX) 化
導入背景	既存の運用費用の削減
配布予算	4億円
配布単価	10,000円・20,000円・30,000円
配布期間	6ヶ月間 (2024年4月～2024年9月)
デザイン	みえデコ活オリジナルデザイン (弊社制作)
オプション機能	<ul style="list-style-type: none">分割受け取り機能 → 残高を分割して各受取に振り分けが可能受取期間: 180日間受取状況レポート → 受取の有無やどの受取先で受け取られているか
受取先	<div>PayPay amazon au PAY PayPal ペイパル</div> <div>d POINT Apple Store Google Play Visa eギフト</div> <div>PlayStation Store 楽天グループ Uber Eats Uber</div> <div>図書カードNEXT ネットギフト Demaecan</div>



グループ本部

IR担当

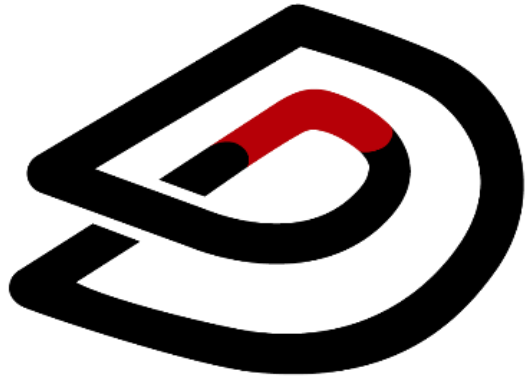
TEL

03-5465-0690

問い合わせフォーム

<https://digital-plus.co.jp/contact/>

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。

ディスクレイマー

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、
いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、

実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、
業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった
一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、
当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の
更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。