

2026 年 9 月 16 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 3 0 番 1 3 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 3 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 3 四半期決算発表時に募集した投資家の皆様からのご質問を踏まえ、当社代表によるメッセージ動画を下記のとおり公開いたしましたので、お知らせいたします。

なお、一部のご質問については、動画内ではなく、本開示内にて回答しております。

1. 概要

回答動画 URL : <https://youtu.be/zSwyTc0BWxE>

本動画では、投資家の皆様からのご質問を踏まえ、当社代表取締役の菊池誠晃が当社の事業進捗及び今後の方針等について説明しております。

2. 当社代表メッセージ

2026 年 9 月期第 3 四半期において、当社グループの流通総額は **2026 年 6 月に月間 35 億円を達成**し、25 四半期連続での成長を実現いたしました。また、**通期の流通総額についても 300 億円を超える見通し**となっており、流通総額の成長に伴い、全社粗利額についても前年同四半期比 266%と大きく成長しております。また、第 2 四半期に計上した減損等の影響を吸収し、**第 3 四半期累計では営業利益黒字化を実現**いたしました。

第 3 四半期決算発表時に投資家の皆様からお寄せいただいたご質問を踏まえ、以下のとおり当社の考え方及び足元の事業進捗についてご説明いたします。

① 流通総額拡大に伴う先行投資について

【主なご質問】

- ・流通総額の拡大に伴う販売促進費の増加について
- ・中長期的な販売促進費の考え方について

2026 年 9 月期第 3 四半期は、前四半期比で流通総額が **50%以上成長**いたしました。この成長を支えるため、主に人材、開発及び販売促進の 3 領域において先行投資を実施しております。

人材面では、2028 年 9 月期の流通総額 1,000 億円の実現に向け、事業成長を担う人材の採用を積

極的に進めております。第3四半期においても複数の人材が新たに加わっており、人件費に加え、採用関連費用が増加しております。

開発面では、約282万世帯を対象とする北海道の給付金案件やポイ活領域の取引拡大等に対応するため、セキュリティ強化及び瞬時の大量アクセスに耐え得るインフラ基盤の整備を進めました。これらは急速な流通拡大に対応するための先行投資であり、開発投資のピークについては一定程度落ち着きつつあります。

また、開発体制の効率化にも取り組んでおり、業務委託費用を抑制しながら、生成AI等を積極的に活用することで、開發生産性は従来比で約3倍以上に向上しております。

これらの投資には第3四半期特有のものも含まれており、すべてが継続的に発生するものではありません。今後も、2028年9月期の流通総額1,000億円の実現に向け、必要な先行投資を行うとともに、適切なコスト管理を進めてまいります。

積極的な成長投資を実施



人件費(人材)・開発費(システム)・販売促進費へ成長投資を実施。PLベースで販管費全体の約7割を占める。4Q以降、セキュリティ・インフラの基盤強化が完了、開発・販促投資は流通総額1,000億に向け継続。

単位: 百万円	前年同Q比	当Q	前年同Q	投資目的(前年同Q比増加要因)	今後の見通し
人件費(人材) ※開発を除く 業務委託費用を含む	164%	92	56	2028年流通総額1,000億円に向けた組織基盤を構築 ・専門人材・幹部人材を拡充 ・大型案件に対応する組織体制を強化	2028年流通総額1,000億円70人体制(流通14億/人)での実現 ・生産性を維持し、成長に応じた採用・育成・仕組みづくりを継続
開発費(システム) ※開発費は資産計上分(ソフトウェア等)を含む	204%	55	27	自治体・大型案件を支える基盤整備 ・自治体・大型案件の瞬時アクセス インフラ・セキュリティ、共通基盤・AI開発体制構築	AI活用による生産性・利益性の追求 ・流通粗利率リアルタイム可視化で粗利改善施策の即時実行 ・カスタマーサクセス対応の自動化による継続性とアップセルの実現
販売促進費	950%	114	12	領域拡大に向けた販促投資 ・月間流通35億の達成に向けたディスカウント販促、新領域における販促投資を実施	流通拡大に向け継続投資 ・流通拡大による受取先の大量仕入に伴う仕入れコスト抑制効果 ・成長性・収益性を両立した販促投資

7

② 流通粗利率について

【主なご質問】

- ・2026年9月期及び2027年9月期の流通粗利率見通しを変更した理由について
- ・2027年9月期の流通粗利率見通しの考え方について

2026年9月期及び2027年9月期の流通粗利率については、各事業領域の進捗等を踏まえ、適宜見直しを行っております。

当社は、2028年9月期の流通総額1,000億円の実現に向け、年間流通総額100億円以上の事業領域を10領域創出することを目指しております。流通粗利率は事業領域ごとに異なるため、各領域の成長速度や流通総額の構成比によって、全体の流通粗利率も変動いたします。また、新たな領域については一定の前提に基づき流通粗利率を算定しておりますが、実際の事業進捗に応じて当初想定との差異が生じる場合があります。そのため、足元の事業実態を反映し、流通粗利率の見通しについて随時精度を高めております。当社としては、流通粗利率のみならず、流通総額と流通粗利率を掛け合わせた**流通粗利額の絶対成長も重視**しており、2028年9月期の流通総額1,000億円の実現に向け、流

通粗利額についても継続的な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

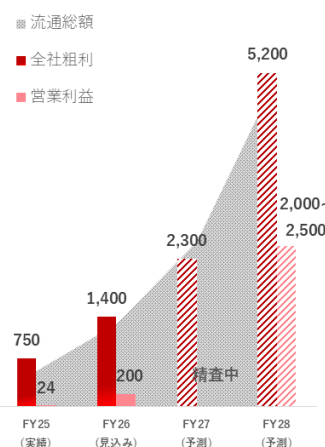


流通総額拡大を最優先に、流通粗利率を一時的に低下しても、**流通粗利額の絶対成長を目指す**。

FY27はさらなる成長投資のもと、月間流通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	月間流通 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



※FY27・FY28の営業利益は精査中のため レンジにて記載 11

③ 2026年9月期第4四半期及び2027年9月期の見通しについて

【主なご質問】

- ・2027年9月期の業績見通しについて
- ・2028年9月期に向けた先行投資と利益成長の考え方について

第4四半期の事業進捗について、主に2点ご説明いたします。

1点目は、ポイ活領域です。同領域は引き続き好調に推移しており、**2026年9月期の流通総額は150億円を超える見込み**です。一方、同領域における流通粗利率の改善については当初想定より遅れており、利益回収の一部が2027年9月期以降にずれ込む可能性があります。

2点目は、北海道における給付金案件です。多くの方にご利用いただいているものの、現時点では当初想定していた利用率を一定程度下回って推移しております。

これらを踏まえ、第4四半期については、当初想定していた水準ほどの流通総額の拡大には至らないものの、**26四半期連続での成長を見込んでおり、通期の流通粗利率についても、現在の想定水準を達成できる見込み**です。

なお、2027年9月期の業績見通しについては、2026年9月期通期決算時にお知らせする予定です。

④ 株主優待領域の進捗について

【主なご質問】

- ・2028年9月期の導入企業数500社に向けた進捗について
- ・今後の株主優待導入企業の拡大方針について

株主優待領域への参入から約2年が経過し、デジタルギフト®を活用した株主優待の導入企業数は140社を超えております。当社は、2028年9月期に導入企業数500社を目標としており、デジタル領

域にとどまらず、株主優待市場全体におけるトップシェアの獲得を目指しております。

足元では、流通総額の拡大を重視し、特に大手企業への導入を重点的に進めております。大手企業への導入実績を積み重ねることで、今後の営業活動を効率化するとともに、500社の導入目標及び流通総額の拡大につなげてまいります。

【④ 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140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。



⑤ 2028年9月期の流通総額1,000億円に向けた財務基盤について

【主なご質問】

- ・流通総額の拡大に伴う運転資金需要について
- ・流通総額1,000億円に向けた借入及び資金調達の考え方について

流通総額の拡大に伴う資金需要への対応として、当社では財務基盤の強化を進めております。

具体的には、これまで一部の取引先に認めていた後払いについて、原則として前払いへの切り替えを進めております。また、取引条件等により後払いを継続する場合には、別途手数料を設定する対応を行っております。これらの取り組みにより、流通総額の拡大に伴う運転資金需要を適切にコントロールしつつ、財務健全性の維持・向上を図ってまいります。

⑥ 最後に

当社は、2026年9月期において、当初掲げていた年間流通総額250億円を上回り、300億円を超える見通しとなっております。さらに、2027年9月期500億円、2028年9月期1,000億円の実現を目指しております。

事業拡大の過程では、ポイ活領域における利益回収時期のずれや、新規領域における当初想定との差異等が発生することも想定されますが、引き続き2028年9月期の流通総額1,000億円及び営業利益20億円以上の達成に向け、事業成長に取り組んでまいります。

3. 動画内で回答を省略したご質問について

・収益構造および流通粗利率

【主なご質問】

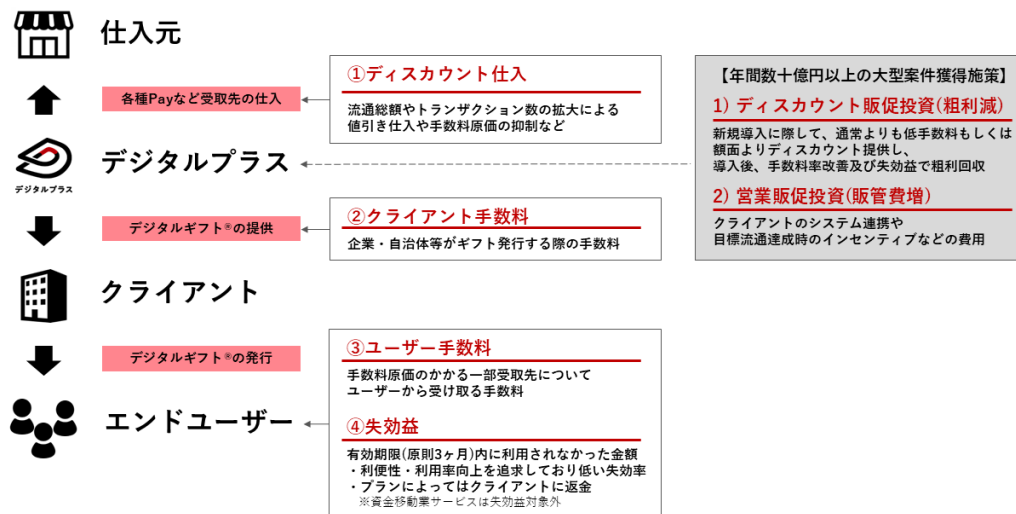
- ・流通粗利以外の粗利の成長
- ・2028年度の流通粗利率目標

【回答】

当社は現在、2028年9月期の流通総額1,000億円の達成に向け、流通総額及び流通粗利額の成長を重要な指標として事業運営を行っております。そのため、流通粗利以外の粗利についても収益拡大に向けた取り組みを進めておりますが、現時点では、まずはデジタルギフト®を中心とした流通総額及び流通粗利額の絶対成長に注力してまいります。

また、2028年9月期に想定する流通粗利率4.2～5.0%の実現に向けては、取引条件の見直し、大量仕入れによる仕入条件の改善、手数料原価の抑制、流通粗利率の可視化によるPDCAの高速化に加え、デジタルギフト®の付加価値向上等を進めてまいります。なお、事業領域や案件ごとに流通粗利率は異なることから、当社では流通総額だけでなく、流通粗利額の絶対成長を重視しております。

キャッシュポイント(流通粗利)と販促投資



23

・事業成長およびサービス利便性・生産性

【主なご質問】

- ・GMO ペイメントゲートウェイとの業務提携
- ・流通総額・収益の季節性
- ・1人あたりの流通総額の人員数の定義

【回答】

GMO ペイメントゲートウェイ株式会社との連携については、同社の幅広い顧客基盤を通じ、当社単独では接点を持ちにくかった企業への案件獲得機会が拡大するものと考えております。単発での流通総額の増

加にとどまらず、継続的に案件を獲得できるチャネルの拡大につながることを期待しております。

流通総額及び収益については、事業領域によって一定の季節性があります。特に株主優待領域では、各企業の基準日から概ね2～3か月後に流通が発生する傾向があります。

また、決算説明資料に記載している「1人あたり」は、各四半期末時点の正社員数を用いて算出しております。

・資金移動業および失効益

【主なご質問】

- ・資金移動業への該当基準
- ・資金移動業における失効益の考え方

【回答】

資金移動業への該当性については、単純に1件当たりの金額のみを基準として判断するものではなく、対価性のある支払いに該当するか否か等を踏まえて判断しております。なお、個別案件の資金移動業への該当性については、各案件の内容に応じて判断しております。

当社としては、利便性及び収益性の観点から、引き続きデジタルギフト®を中心に営業活動を進めてまいります。一方、流通総額1,000億円、さらにその先の成長を目指すうえでは、資金移動業を活用したサービスについても重要な役割を担うものと考えております。

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。

25

・今後の業績見通し

【主なご質問】

- ・2027年9月期の営業利益見通し

【回答】

2027年9月期については、流通総額のさらなる拡大を目指す一方、2028年9月期の流通総額1,000億円の実現に向けた成長投資も継続していく方針です。具体的な来期業績見通しについては、2026年9月

期通期決算時にお知らせする予定です。

・資本政策および株主還元方針

【主なご質問】

- ・代表取締役の持株比率
- ・自社株買いの方針

【回答】

当社は、2028年9月期の流通総額1,000億円及び営業利益20億円以上の実現に向け、事業成長及び中長期的な企業価値向上を最優先に経営を進めております。

① 代表取締役の持株比率について

代表取締役個人による当社株式の売買については、個人の資産管理に関する事項であることから、今後の具体的な売買予定や持株比率の水準については回答を差し控えさせていただきます。

一方で、当社が掲げる2028年9月期の流通総額1,000億円及び営業利益20億円以上の実現に向けた方針に変更はなく、代表取締役として引き続き中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

なお、代表取締役個人による今後の株式取得についても、具体的な予定に関する回答は差し控えさせていただきます。

② 自社株買いについて

当社は現在、2028年9月期の流通総額1,000億円の実現に向け、事業成長のための投資を優先しております。そのため、現時点において自社株買いの実施は予定しておりません。

今後については、事業環境、財務状況、成長投資機会及び資本効率等を総合的に勘案し、適切な資本政策を検討してまいります。

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