

2025 年 7 月 31 日

各 位

株式会社デジタルプラス（コード番号：3691）

代表取締役社長 菊池 誠晃

機関投資家と連携し、株主優待を活用した中長期 IR 戦略支援を本格化

～時価総額の段階的な株主構造転換を通じた企業価値向上を包括的に支援～

株式会社デジタルプラス（代表取締役社長：菊池 誠晃、本社：東京都渋谷区、東証グロース市場：証券コード 3691）の子会社である、株式会社デジタルフィンテック（代表取締役社長：菊池 誠晃、本社：北海道札幌市）は、「デジタルギフト®」を活用した株主優待制度の設計・導入支援を起点とし、企業価値向上に向けた中長期 IR 支援を本格化してまいります。

■時代背景と IR 課題の変化

・市場環境の変化

2024 年の新 NISA 制度の開始により、個人投資家による中長期投資が拡大する中、上場企業にとって「個人株主とのエンゲージメント設計」がこれまで以上に重要性を増しています。また、2023 年以降、「資本コストや株価を意識した経営」に関する東京証券取引所からの要請や、PBR1 倍割れ企業への対応強化が加速する中、グロース市場においても**流通株式時価総額 100 億円以上**という上場維持基準が 2030 年に導入予定とされており、企業価値評価の改善と時価総額の引き上げは、喫緊の経営課題となっています。

・株主優待を起点とした IR 施策

このような市場環境の変化を受け、株主優待を通じて個人株主層を拡大し、企業との接点を構築することは、株価や時価総額の向上における重要な手段として注目を集めています。優待導入企業の中には、優待導入の開示後に株価が年初来高値を更新した事例もあり、個人投資家からの注目喚起と市場評価の向上が確認されています。また、当社が提供する「デジタルギフト®」も、こうしたニーズに応えるかたちで、現在 IR 未開示企業を含む約 50 社の企業から導入意思を獲得済みであり、その有効性が認知されつつあります。

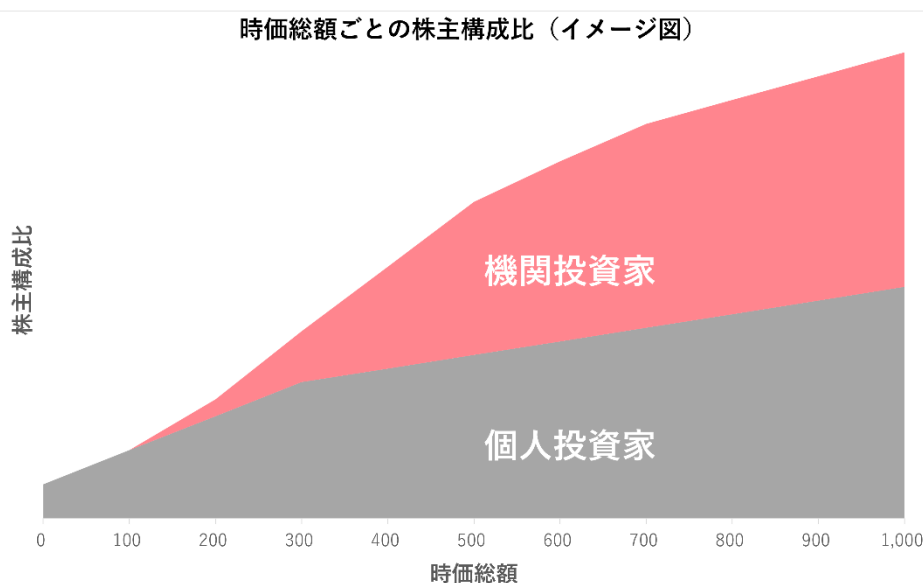
・時価総額に応じた段階的な株主構造転換

一方で、個人株主層の拡大のみでは株主構成の質的变化には限界があり、より中長期視点で企業価値の向上を実現するには、機関投資家の参入と対話が不可欠となっています。

特に、機関投資家が小型株に初期段階で参入しづらい理由として、以下のような点が挙げられます。

- 小型株は出来高が少なく、大量の資金を効率的に投資・回収するのが難しい
- 情報開示が乏しく、分析の前提となるデータが不足しやすい
- 経営基盤や将来性に不確実性があり、リスクが相対的に高く長期投資に向かないと判断

まずは個人株主層の形成を通じて株価や流通株式数を引き上げ、機関投資家が参入しやすい市場環境を整備する必要があると考えています。



■成長ステージに応じた IR 支援の進化

こうした背景から、まずは個人株主層の形成を通じて株価や流通株式数を引き上げ、機関投資家が参入しやすい市場環境を整備する必要があります。

一方で、株主優待の恩恵は機関投資家として受けることが困難であることが多く、機関投資家にとっては資金の社外流出にすぎないため、配当政策を望む機関投資家が多いことも事実です。

上記を踏まえ当社では、以下の2つの方向性に沿って、現在の株主優待領域からサポート領域を拡大し、企業の成長ステージに応じた中長期的な企業価値向上を支援してまいります。

- ① ：個人株主層の拡大から機関投資家の参入に至るまでの一貫した IR 支援を提供し、株価・株主数・流通株式時価総額の向上及び株主優待と配当のバランスに向けた段階的アプローチを支援
- ② ：機関投資家から一定の注目を集めている企業、特に業界として低 PER・低 PBR といった割安指標を持ちながらも個別評価が追いついていない銘柄に対し、当社が初期段階から機関投資家との接点形成を担い、継続的な対話を支援することで、企業価値の向上を共に目指す IR 支援。更に、資本コストを踏まえた ROE や ROIC のターゲットをどの様に設定すべきか、当該ターゲットを実行していくための戦略に至るまで、新たなソリューションとプロダクトを開発すべく、他社との連携も拡大

当社が目指すのは、企業の成長段階に応じて必要となる株主構成と IR 施策の「段階的最適化」です。株主優待導入支援にとどまらず、成長段階に応じた IR 戦略の進化と株主構成の最適化を総合的に後押ししてまいります。

■株主優待ギフトが選ばれる理由

上場企業を取り巻く環境は変化しており、新上場維持基準や『資本コストや株価を意識した経営』に関する東証からの要請、直近 30 年での政策保有株式の縮減、少額投資非課税制度(NISA)の新制度開始などにより、個人投資家の存在感が増えています。そのような状況下で、個人投資家の企業へのファン化が求められることで株主優待の重要性が高まっており、株主優待を新設する企業が増加しております。

当社は「株主優待ギフト」を、注力領域である「支払いの DX(金融)領域」と位置づけし、株主の皆様の利便性向上とデジタルギフト®の利用拡大に向けて、邁進しております。

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 50 社から導入意思を獲得済みです。2025 年内には 100 社の導入を見込んでおり、さらなる拡大に向けて取り組みを強化しております。



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！

**導入決定社数
約50社**

①会員登録不要・多様な受け取り方

デジタルギフト®は会員登録不要で誰でも簡単に自分の欲しいギフトを自由に選択できるサービスです。従来の物理的なギフト（商品券や品物）に代わり、QRコードを読み込んでいただくことで即時に受取、ご利用が可能です。

②使われなかったギフト代金の全額返金

当社株主優待ギフトは未使用のギフト代金を全額返金しております(プランによります)。多様なプランにより、使われない株主優待の費用削減を効果的に行い、余剰金額で株主様へ次回以降の還元が可能です。

③集計から配送までを低コスト・低工数で実現

株主様への優待の集計から配送までの一貫したサービス提供により、低コスト・低工数の株主優待が可能となります。

④自社商品との併用

PayPay マネーライトや Amazon ギフトカード、体験ギフトなどのラインナップだけでなく、自社の商品や優待券を交換先に含めることが可能。自社商品の配布により、個人投資家の企業へのファン化を促すことができます。

⑤動画挿入機能やアンケート機能の無料提供

企業から株主へのメッセージ動画機能や、アンケート機能をご活用いただくことで、企業と株主の双方向のコミュニケーションが実現できます。レポートでは、株主番号ごとに選択された優待品やアンケート内容を記載いたします。



▼以下 URL より、実際の UI をご確認ください。

<https://digital-gift.jp/demo-gift/top.html>

■デジタルフィンテック運営サービスについて

- ・デジタルウォレット： <https://digital-wallet.jp/>
- ・デジタルギフト®： <https://digital-gift.jp/>

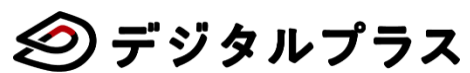
■株式会社デジタルプラス 会社概要

社名	株式会社デジタルプラス
代表取締役社長	菊池 誠晃
所在地	〒151-0062 東京都渋谷区元代々木町 30-13
設立年月日	2005 年 7 月 29 日
事業内容	フィンテック事業・デジタルマーケティング事業
コーポレートサイト	https://digital-plus.co.jp/

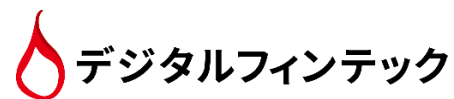
■株式会社デジタルフィンテック 会社概要

社名	株式会社デジタルフィンテック
代表取締役社長	菊池 誠晃
所在地	〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西 8-1-8
設立年月日	2016 年 4 月 20 日
事業内容	フィンテック事業

以 上



【サービスに関するお問い合わせ先】
株式会社デジタルプラス 担当 石渡
TEL:03-5465-0695
Email:info@digital-plus.co.jp



【当リリースに関するお問い合わせ先】
株式会社デジタルプラス PR 担当 諸星
TEL:03-5465-0690
Email:pr@digital-plus.co.jp