



# 2022年9月期 第1四半期決算補足資料

2022年2月10日

株式会社デジタルリフト  
(東証マザーズ:9244)

# 目次

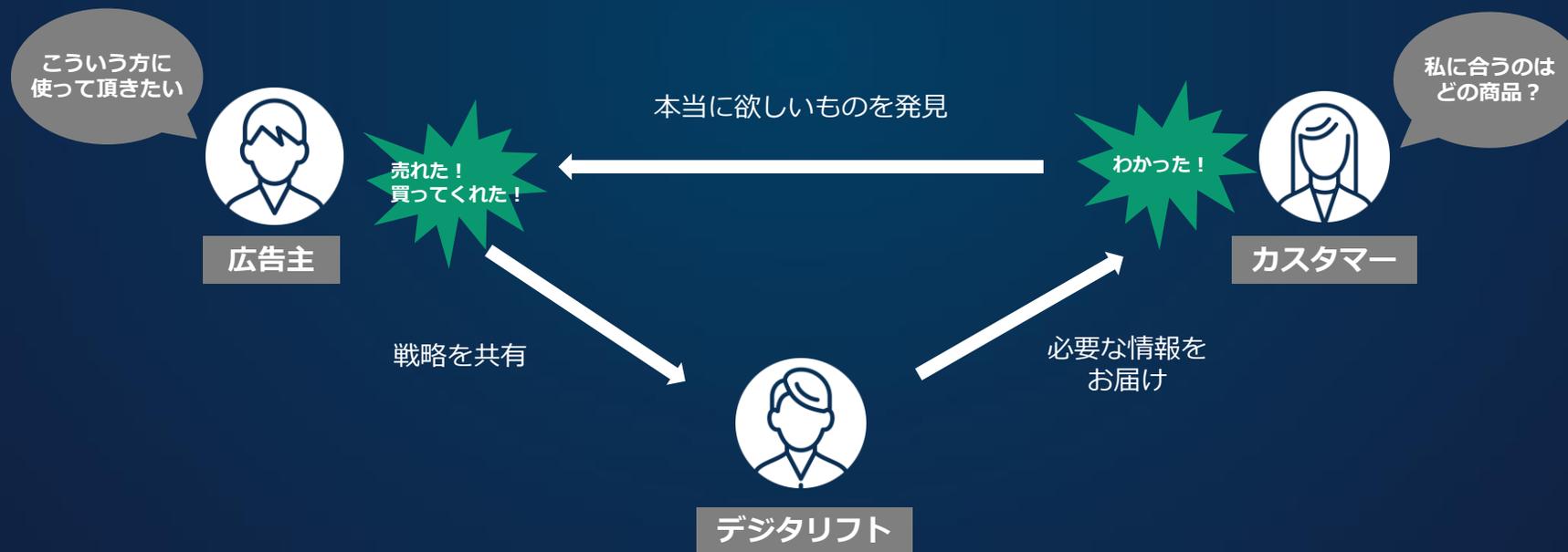
- 1. 当社事業内容
- 2. 2022年9月期 第1四半期決算概要
- 3. 2022年9月期 通期業績見込進捗
- 4. 今後の成長戦略
- 5. Appendix

# 1. 当社事業内容



# カスタマーの意思決定を円滑に

デジタルの力で広告主とカスタマー双方の利益をLIFTします

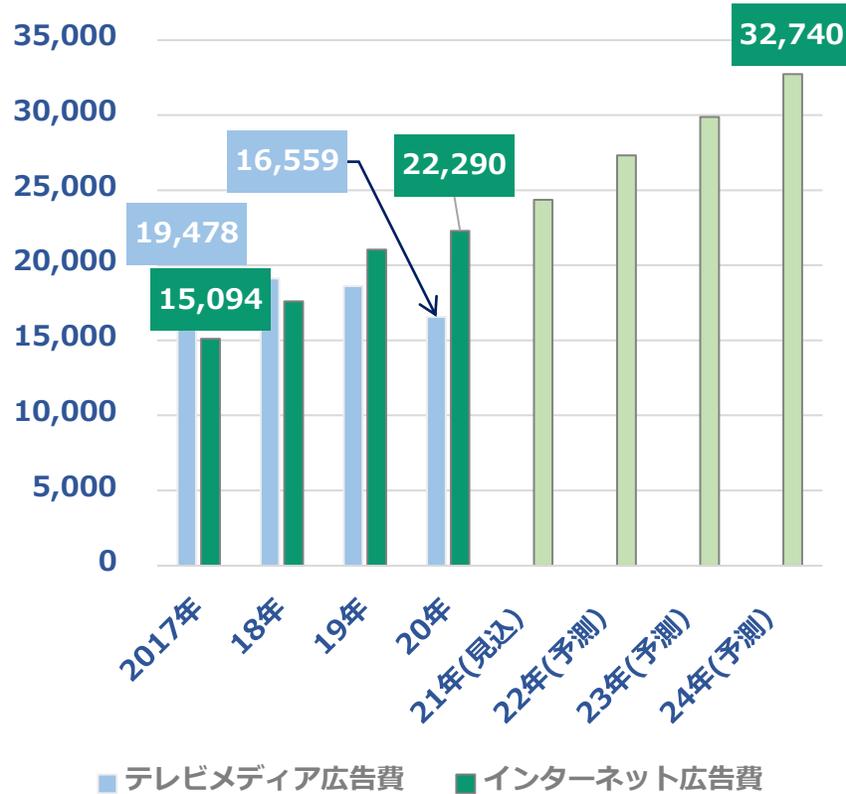


## インターネット広告は今後も拡大

広告費比較

テレビ vs インターネット

単位：億円



※出典：2017年－2020年 株式会社電通『2020年日本の広告費』  
：2021年(見込)－2024年(予測)矢野経済研究所調べを基に当社で集計

## 急拡大に供給が追いついていない

需要の急拡大は、以下の問題を引き起こしている

- 新たなデジタル技術が続々と市場投入され、広告主・広告代理店の理解が追いついていない
- 理解しきれない中で、広告需要が増えるため、代理店は、精度の低い運用を提供しがち
- 広告主は、新技術に関する運用精度の判断基準に乏しく、現状の運用精度で満足せざるを得ない

高い精度で、安定的な運用を行うことが  
インターネット広告業界の課題

デジタルリフト = TD (Trading Desk) の3つのサービス

## デジタルリフトは運用型広告の「取引 (Trade)」を広告主に代わって行う TD (Trading Desk) 企業です

### TDの存在意義 と 役割

広告主の情報伝達の実現者であると同時に、

ユーザーの良き理解者・代弁者として振舞います。

- ターゲットの理解
- 配信ツール、メディアの選定
- 配信先毎に適した広告表現
- 最適な予算配分
- 媒体ごとの適切な配信設定
- KGI/KPIの設定
- 効果測定 (KGI/KPIの計測)
- 振り返りと次回キャンペーンの設計 (PDCA)

CdMO※  
サービス

クライアントのCMOの高度な要望に応える、フルカスタマイズのコンサルティングサービス

アジャイル  
広告運用

消費者変化の捕捉・対応に特化した新しいタイプの運用サービス

LIFT+

低予算でも、確実に高いRoIを実現する自動運用パッケージ

堅実で着実な実行が、デジタルリフトの価値の源泉

## 2. 2022年9月期 第1四半期決算概要



## 業績ハイライト

売上高・利益（売上総利益・営業利益・経常利益・当期純利益）は四半期会計期間で**過去最高**を更新！

## 売上高

**703百万円** **過去最高** **YonY +19.1%**

- アジャイル広告運用サービスの取扱増
- LIFT+サービスおよびCdMO&アジャイル広告運用サービスが堅調に推移

売上  
総利益

**197百万円** **過去最高** **YonY +31.3%**

- アジャイル広告運用サービスの取扱増
- 高い売上総利益率のCdMO&アジャイル広告運用サービスが堅調に推移

## 営業利益

**75百万円** **過去最高** **YonY +67.4%**

- 売上総利益の増加が営業利益に大きく寄与

## 業績ハイライト 通期進捗

売上高・利益（売上総利益・営業利益・経常利益・当期純利益）は四半期会計期間で**過去最高**を更新！

単位：百万円

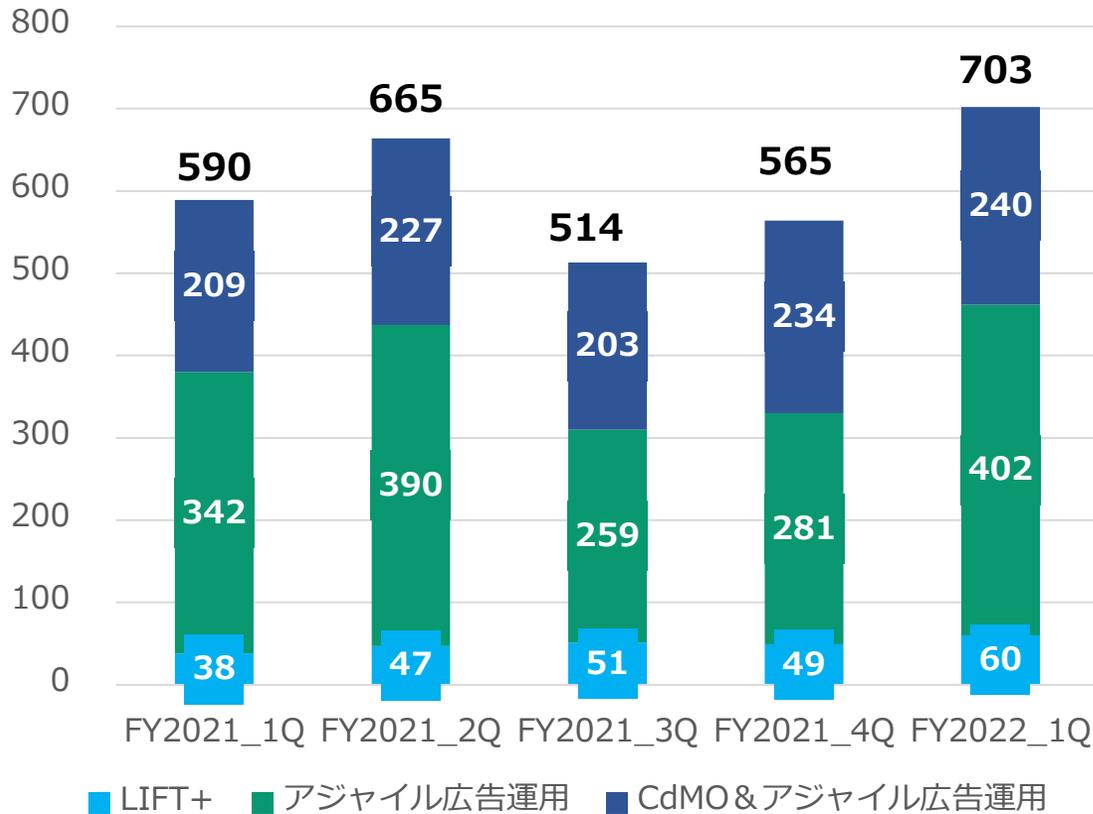
	FY2021 1Q実績	FY2022 1Q 実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	590	703	+112	19.1%
売上総利益	150	197	+47	31.3%
販売管理費	105	122	+16	16.0%
営業利益	44	75	+30	67.4%
営業利益率	7.6%	10.7%	—	+3.1Pt
経常利益	44	74	+29	65.4%
当期純利益	29	50	+21	73.8%

## サービス別推移

- アジャイル広告運用の売上高増加      YoY **+17%増**
- CdMO&アジャイル広告運用の売上高増加      YoY **+14%増**
- LIFT+の売上高増加      YoY **+58%増**

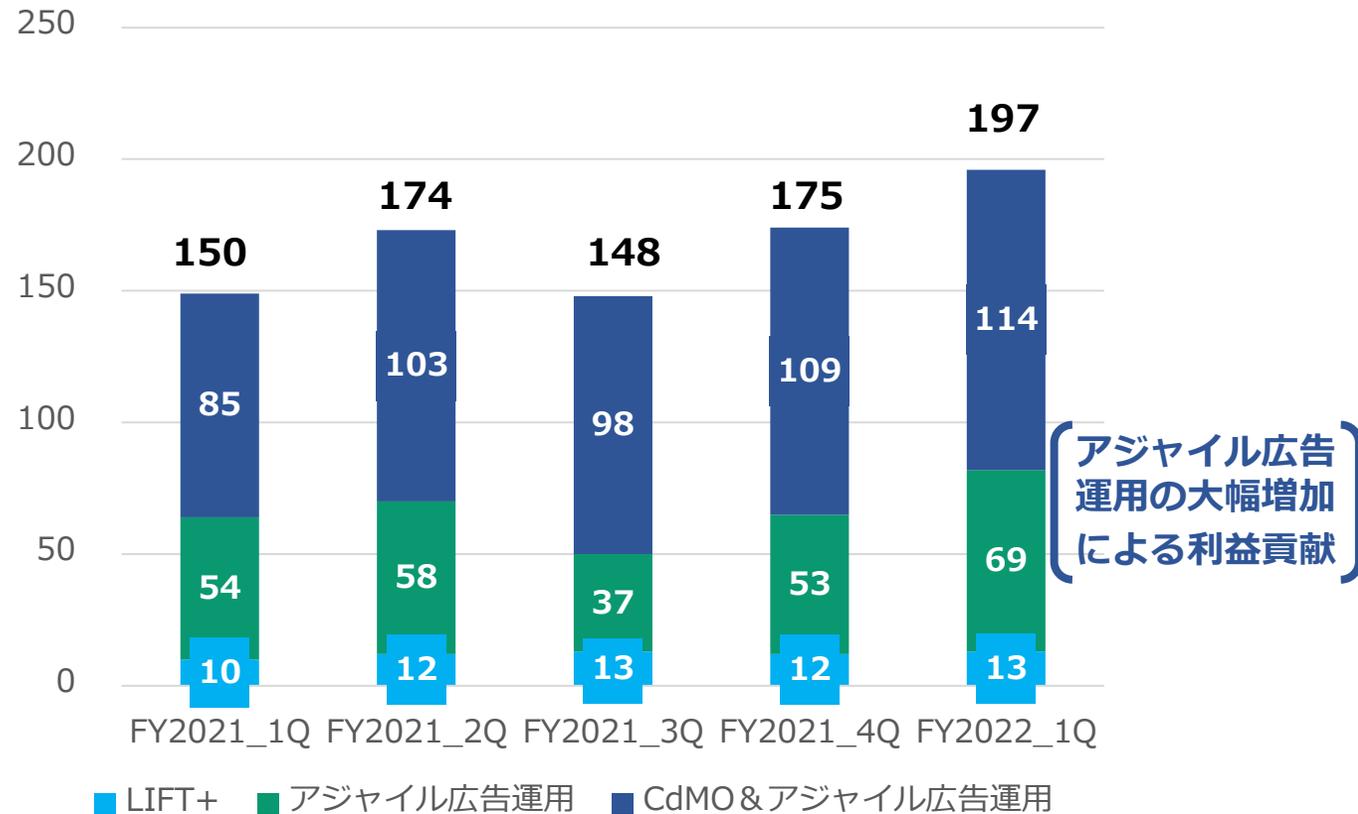
### サービス別四半期別売上

単位：百万円



### サービス別四半期別売上総利益

単位：百万円

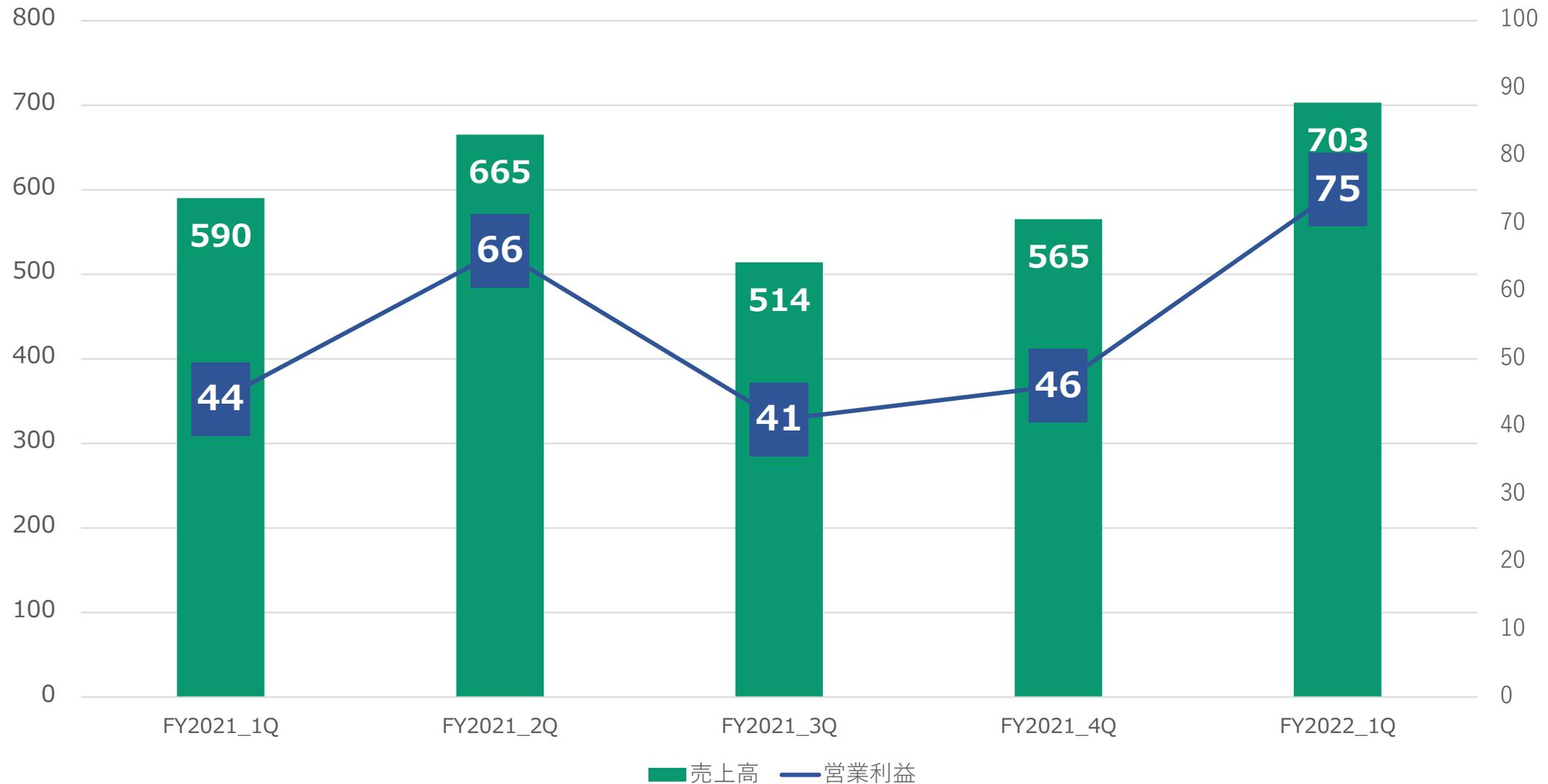


## 売上高/営業利益推移

売上高・営業利益は四半期会計期間で、**過去最高を更新！**コロナ禍の環境においても引き続き成長！

単位：百万円

単位：百万円

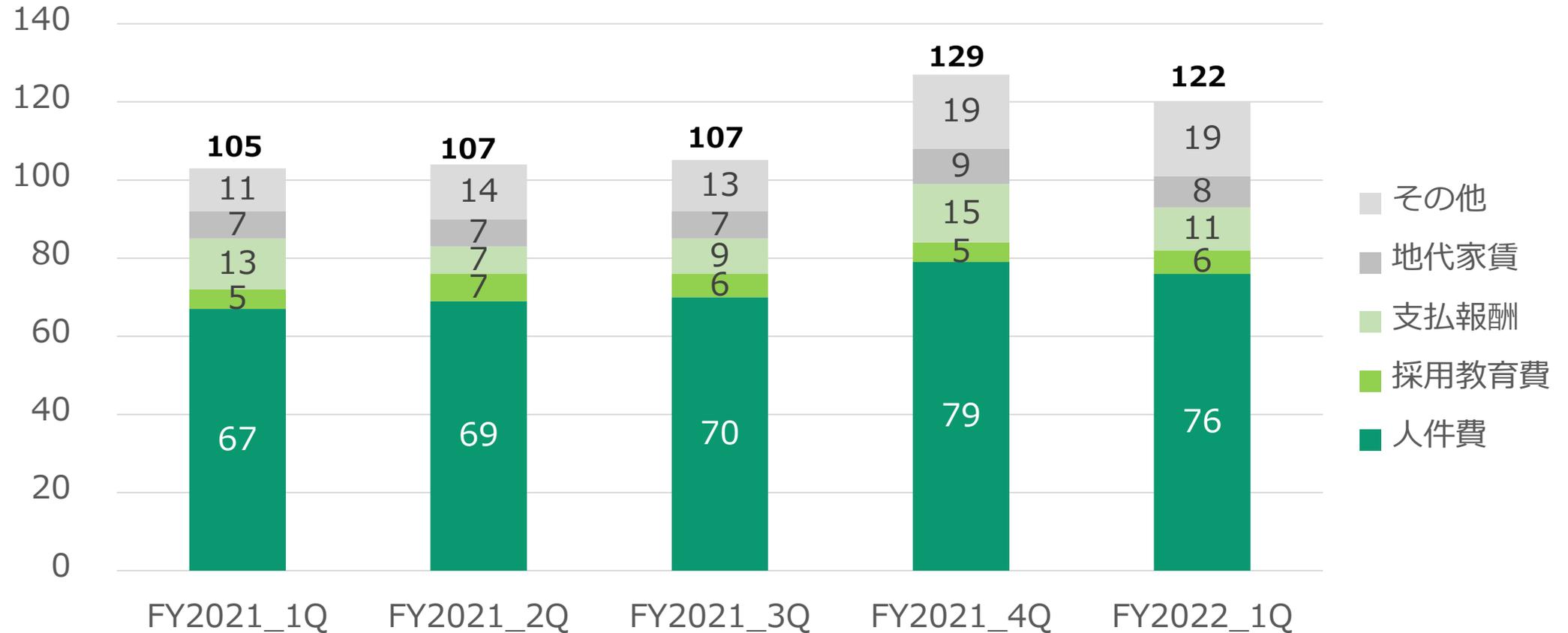


## 販売管理費推移

## □ 新規上場関連費用がなくなり支払報酬FY2022\_1Qで減少

## 販管費推移

単位：百万円



### 3. 2022年9月期 通期業績見込進捗



## 通期業績シナリオ

CdMO  
サービス

- 引き続き堅調な成長
- 新規顧客獲得のほか、アジャイル広告運用からのアップセルを想定
- 売上高 YonY+10%程度 (CdMO&アジャイル広告運用)

アジャイル  
広告運用

- TD事業の中核として着実な伸びを確保
- 新規顧客獲得のほか、LIFT+サービスからのアップセルを想定
- 売上高 YonY+20%程度 (アジャイル広告運用 単体)

## LIFT+

- 当社の成長ドライバーとして事業拡大を牽引
- 売上高 YonY+60%程度

## その他

- 積極的な採用により人件費及び採用費の増加見込み
- 付帯サービス強化や新規サービスへの投資機会の準備

## 業績進捗ハイライト

各指標とも、**通期の1/4（25%）を超える進捗！**

## 売上高

**通期 2,800百万円 1Q 703百万円 進捗率 +25.1%**

- 中核のアジャイル広告運用サービスの取扱増
- LIFT+サービスの取扱増

売上  
総利益

**通期 764百万円 1Q 197百万円 進捗率 +25.8%**

- 中核のアジャイル広告運用サービスの取扱増
- LIFT+サービスの取扱増

## 営業利益

**通期 225百万円 1Q 75百万円 進捗率 +33.2%**

- 積極的な採用により人件費及び採用費の増加見込み

単位：百万円

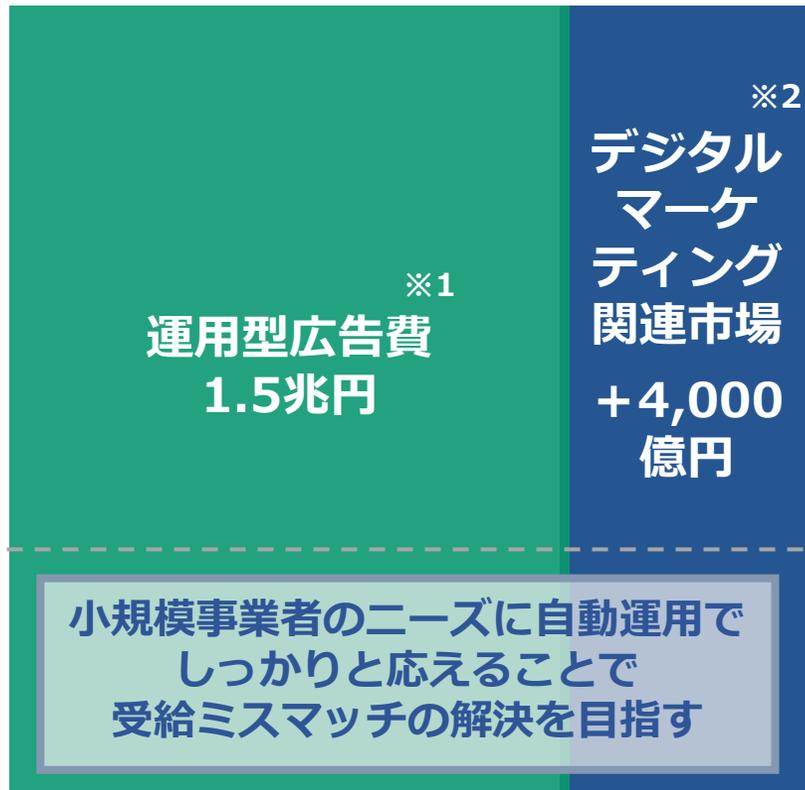
	FY2022 通期業績予想	FY2022 1Q進捗	1Q 進捗率
売上高	2,800	703	25.1%
売上総利益	764	197	25.8%
販売管理費	538	122	22.7%
営業利益	225	75	33.2%
営業利益率	8.1%	10.7%	+2.6Pt
経常利益	228	74	32.5%
当期純利益	155	50	32.8%

## 4. 今後の成長戦略

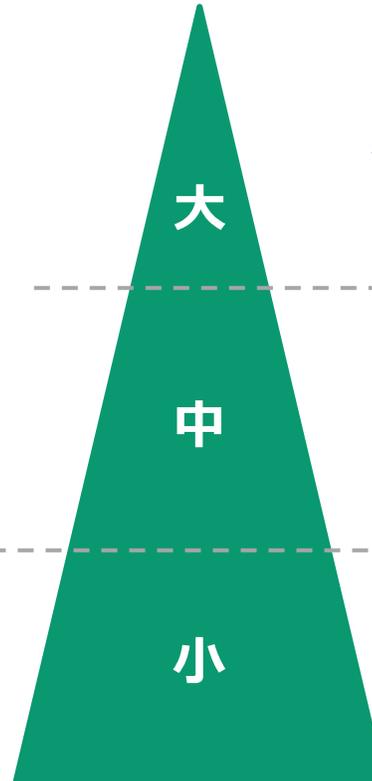


## 魅力的な市場

1.9兆円の広大なTAM



## あらゆる規模の企業に

各社のニーズに応じた  
TDサービスをご提供デジタルの枠を  
越えた包括的な  
サポートアジャイル  
広告運用CdMO  
サービスフルカスタマイズの  
包括的・コンサル  
ティングサービス  
“CdMO”日々の変化に  
即応できる  
柔軟な機動性変化対応型の  
広告運用サービス  
“アジャイル運用”低予算でも  
しっかりとした  
リターンを

LIFT+

シンプルで高品質な  
パッケージサービス  
“LIFT+”

※1 出典：株式会社電通『2020年日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析』

※2 出典：IDC Japan 株式会社『国内デジタルマーケティング関連サービス市場予測』

## 3つのサービスの拡大方針

### 当社におけるサービスの位置づけ

#### CdMO サービス

##### ✓高付加価値・高単価・利益貢献

- ・顧客からの信頼獲得
- ・クライアントとの関係強化
- ・デジタルフトブランドの確立



### 各サービスの拡大方針

- ・採用育成の強化
- ・PULL型リードの拡大・刈取り強化

#### アジャイル 広告運用

##### ✓TD事業の中核・価値の源泉

- ・徹底的な運用品質へのこだわり
- ・最新技術・先進事例への取り組み
- ・CdMO/LIFT+へのノウハウ移管



- ・運用体制の拡充
- ・LIFT+からのアップセル
- ・**クロスセルによる拡販**

#### LIFT+

##### ✓顧客開拓・運用効率改善

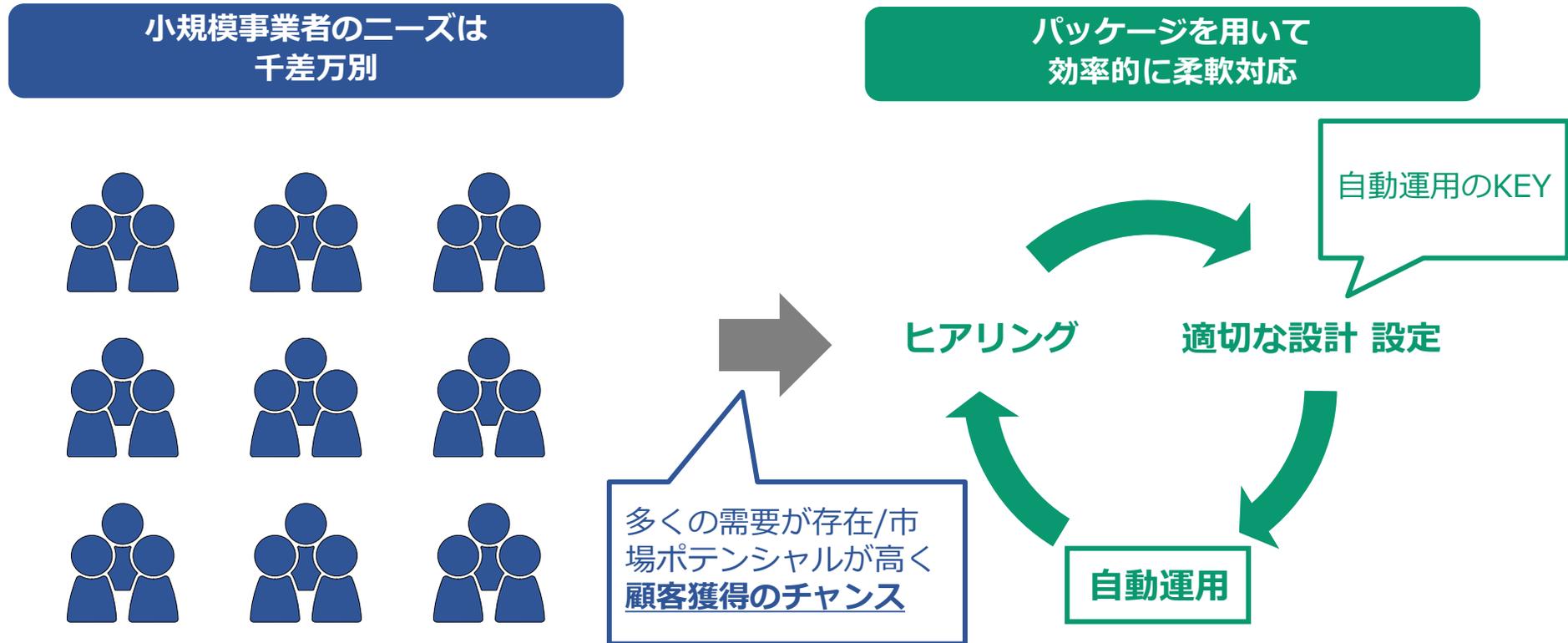
- ・成長のエンジン  
(顧客ベースの開拓)
- ・自動化による工数削減



- ・拡販に向けた営業リソースの確保
- ・パートナー/アライアンス経由の拡販

## LIFT+による顧客開拓：低予算顧客に真摯に対応

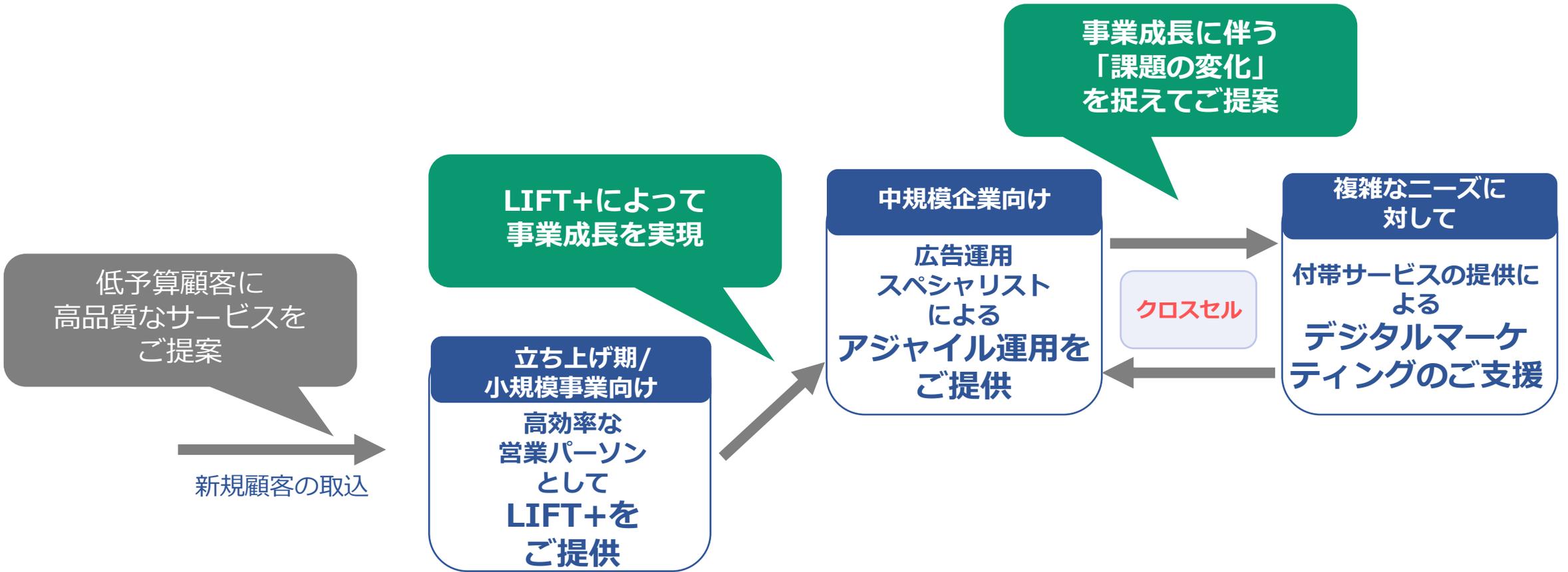
軽視されがちな小規模顧客層に対しても、個別ニーズに合わせた運用対応を行います。  
パッケージサービスLIFT+を用いることで高効率に実現しています。



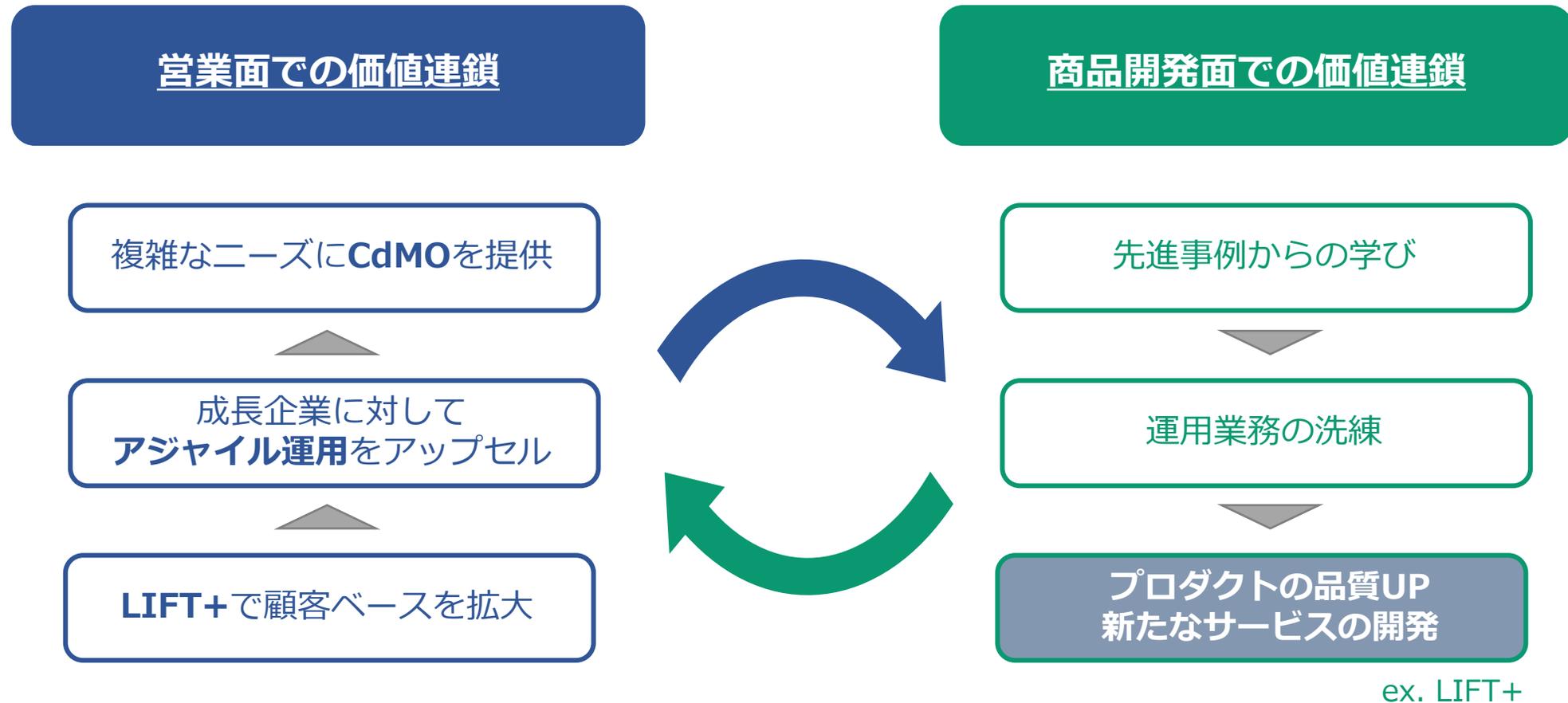
**「低予算でも高品質」を核に、顧客基盤を積極拡大**

# 顧客成長に合わせたアップセル：事業を伸ばすパートナー

小規模顧客の事業成長にあわせて、適切なサポートをご提案。  
顧客の成長加速を後押しする「サポート力」が、**当社の成長性/収益性にも寄与**します



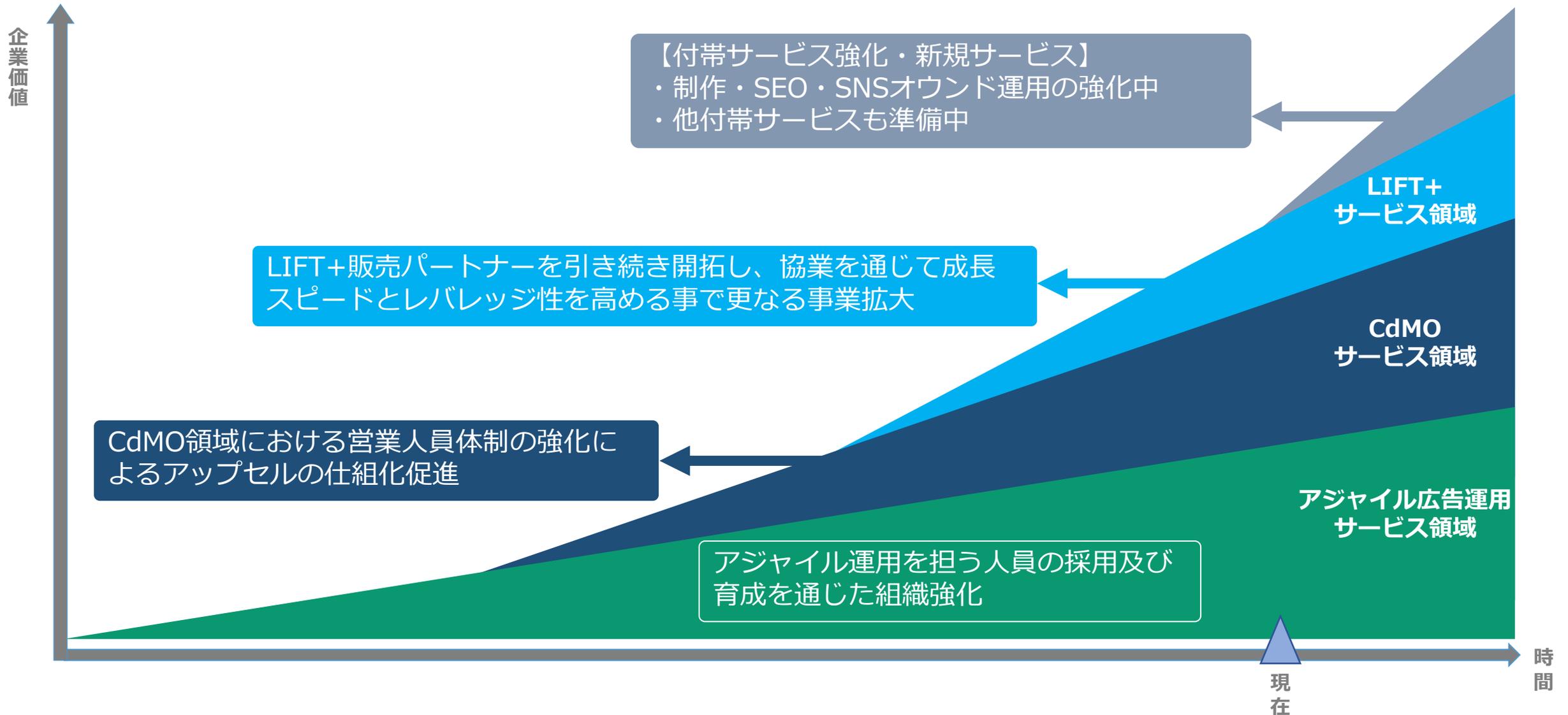
**顧客の成長に合わせて役割と提供サービスを変えて対応できる  
“伴走”型サポート**



実案件から学び取った顧客ニーズを社内に蓄積・展開し  
サービス品質の向上・新サービス開発を行います

## 成長戦略まとめ

変化が激しい事業環境に適用し続け、いち早く参入することが重要と考えております。



# 5. Appendix



単位：百万円

	2021年9月末	2021年12月末	増減額
流動資産	1,136	1,305	+169
固定資産			
有形固定資産	10	8	▲1
投資その他の資産	34	31	▲2
資産合計	1,180	1,346	+165
負債			
流動負債	610	641	+30
固定負債	40	31	▲8
負債合計	650	673	+22
純資産合計	530	673	+143
負債純資産合計	1,180	1,346	+165

企業情報

**社名** 株式会社デジタルリフト

**設立** 2012年11月

所在地

本社  
東京都港区西麻布4-12-24  
宮崎支社  
宮崎県宮崎市橘通東4-1-2  
千葉支社  
千葉県千葉市中央区新田町1-1

資本金

1億3,539万円

株主  
構成

株式会社フリークアウト・ホールディングス	31.2%
百本正博	31.2%
株式会社SBI証券	3.9%
楽天証券株式会社	2.7%
ゴールドマン・サックス証券株式会社	2.1%

※ 数値は議決権構成比率。2021年9月末日時点の株主名簿を基準として、2021年10月27日実施のオーバーアロットメントに伴う第三者割当およびこれに伴うみずほ証券株式会社から百本正博氏への貸株の返還を反映しております。

経営メンバー

取締役

百本 正博 代表取締役  
鹿熊 亮甫 取締役  
輿石 雅志 社外取締役  
金山 藍子 社外取締役※

※社外取締役 金山藍子の戸籍上の氏名は、玉村藍子であります。

監査役

鈴木 順子 常勤監査役  
久保 聖 非常勤監査役  
水野 祐 非常勤監査役

## 【免責事項】

- 本資料において記載された情報は、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。
- それらのリスクや不確実性には、一般的な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に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・修正を行う義務を負うものではありません。