



2022年9月期 第2四半期決算説明会資料

2022年5月27日

株式会社デジタルリフト
(東証グロース:9244)

目次

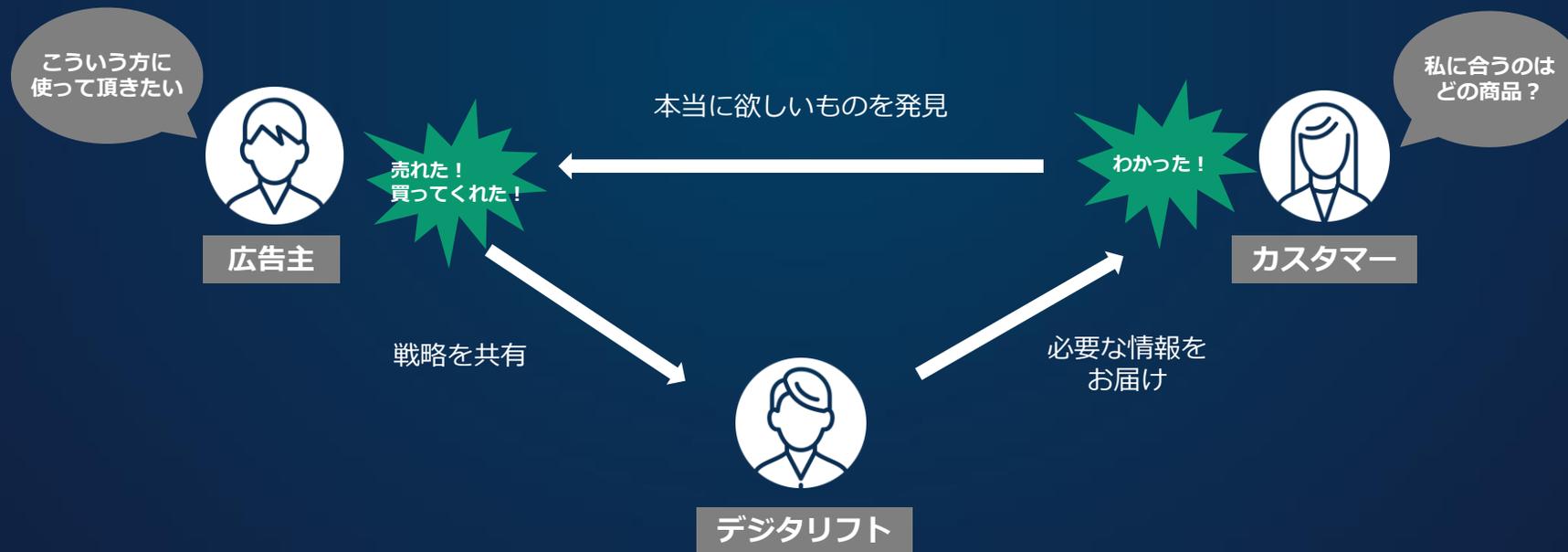
- 1. 当社事業内容
- 2. 2022年9月期 第2四半期決算概要
- 3. 2022年9月期 通期業績見込進捗
- 4. 今後の成長戦略
- 5. Appendix

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

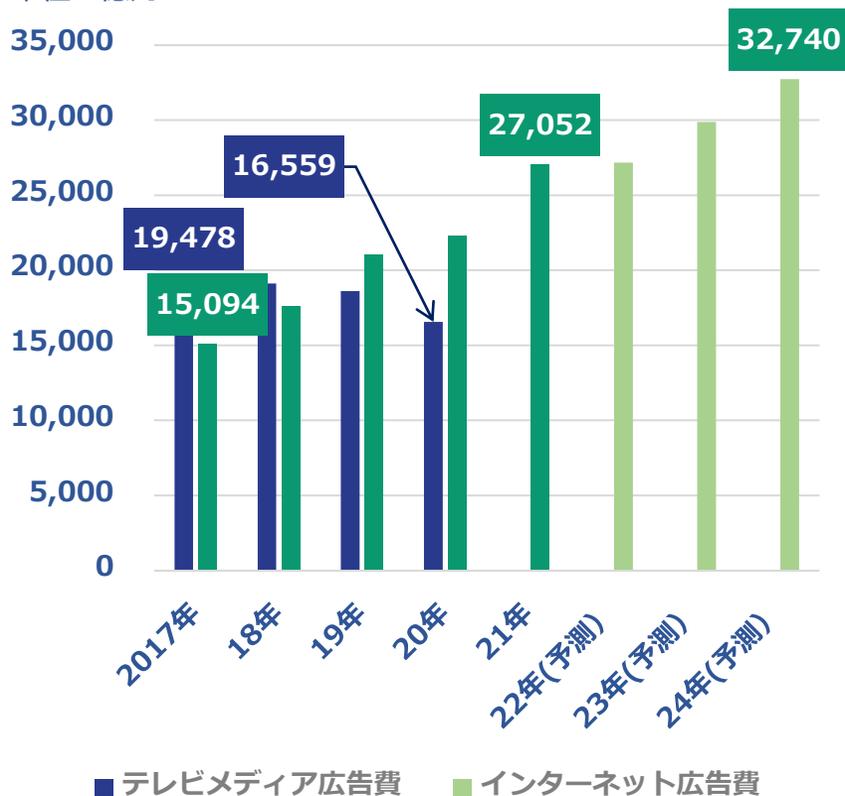


インターネット広告は今後も拡大

広告費比較

テレビ vs インターネット

単位：億円



※出典：2017年－2021年 株式会社電通『2021年日本の広告費』
：2022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

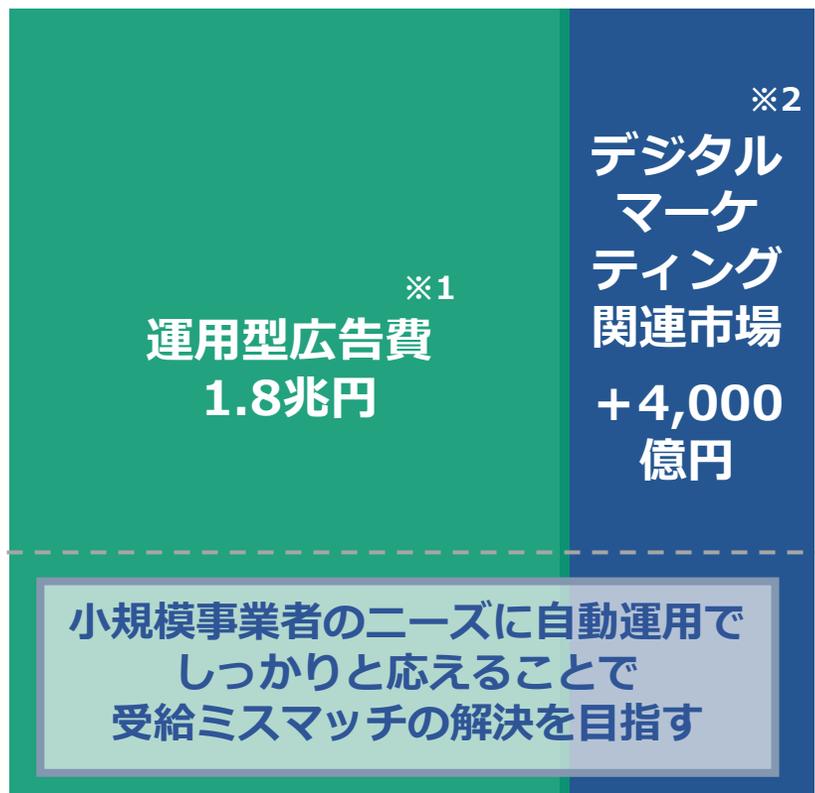
LIFT+

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

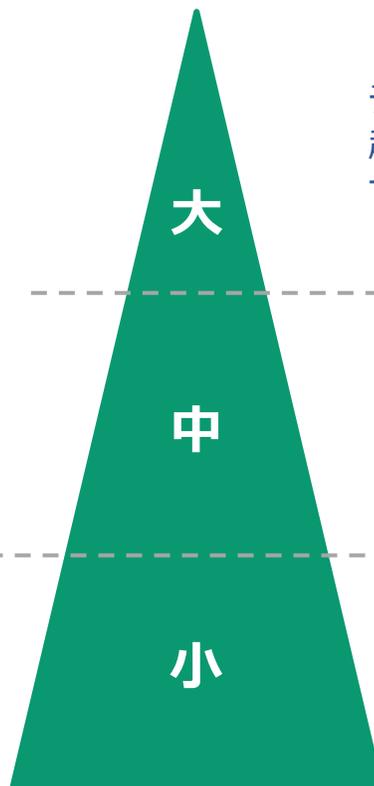
堅実で着実な実行が、デジタルリフトの価値の源泉

魅力的な市場

2.2兆円の広大な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



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



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『2021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』

2. 2022年9月期 第2四半期決算概要



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）は第2四半期累計期間で**過去最高**を更新！

売上高

1,496百万円 **過去最高** **YoY +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

397百万円 **過去最高** **YoY +22.3%**

- 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
- LIFT+サービスの取扱増

営業利益

137百万円 **過去最高** **YoY +23.8%**

- 売上総利益の増加が営業利益に大きく寄与
- 積極採用による販管費が増加

売上高・売上総利益は第2四半期累計期間で**過去最高**を更新！

単位：百万円

	FY2021 2Q(累計) 実績	FY2022 2Q(累計) 実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	1,256	1,496	+240	19.1%
売上総利益	324	397	+72	22.3%
販売管理費	213	259	+45	21.5%
営業利益	111	137	+26	23.8%
営業利益率	8.9%	9.2%	—	+0.3Pt
経常利益	112	142	+30	26.9%
当期純利益	73	100	+27	37.5%

サービス別推移

□ アジャイル広告運用の売上高増加

YonY +15%増

□ CdMO&アジャイル広告運用の売上高増加

YonY +10%増

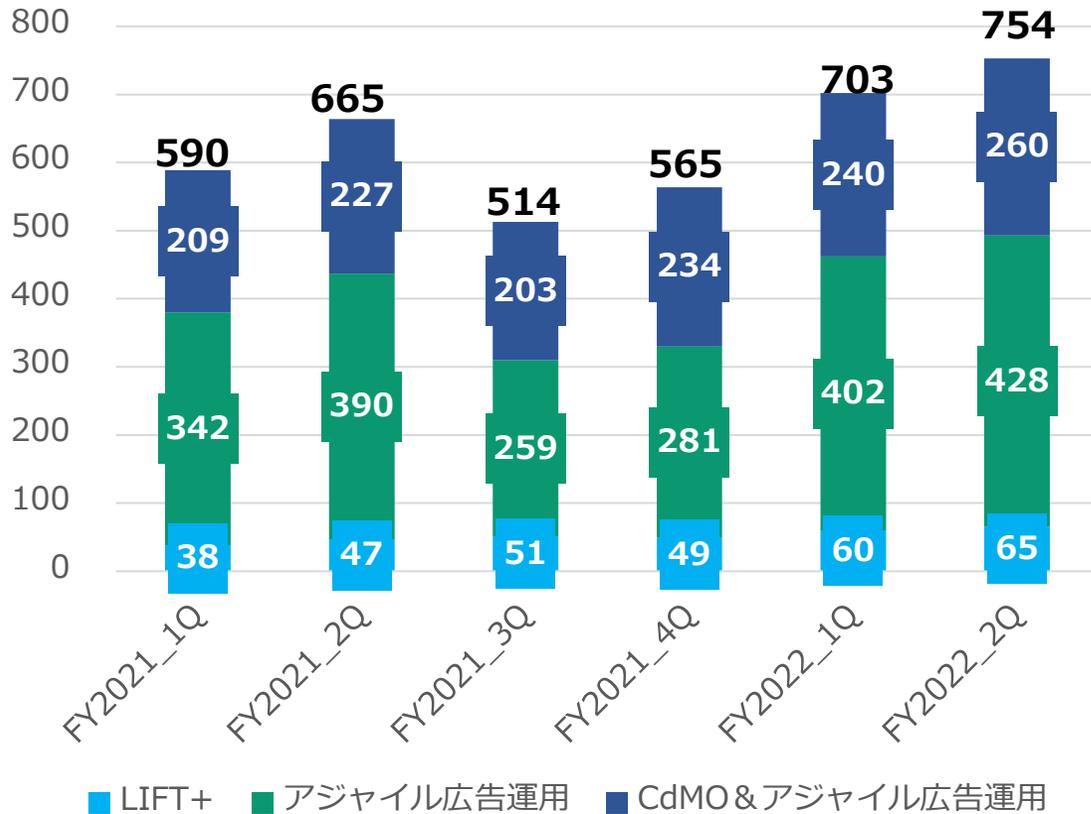
□ LIFT+の売上高増加

YonY +40%増



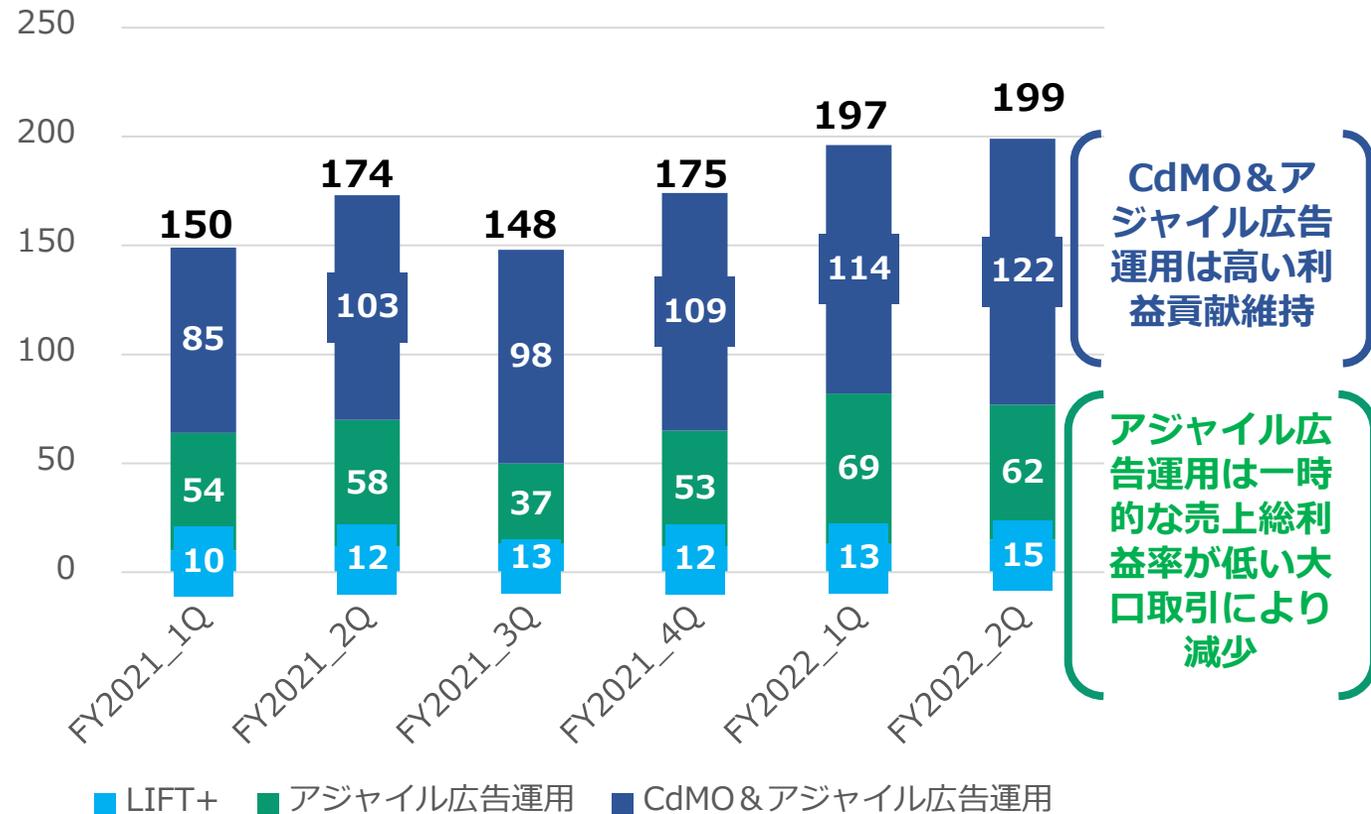
サービス別四半期別売上

単位：百万円



サービス別四半期別売上総利益

単位：百万円

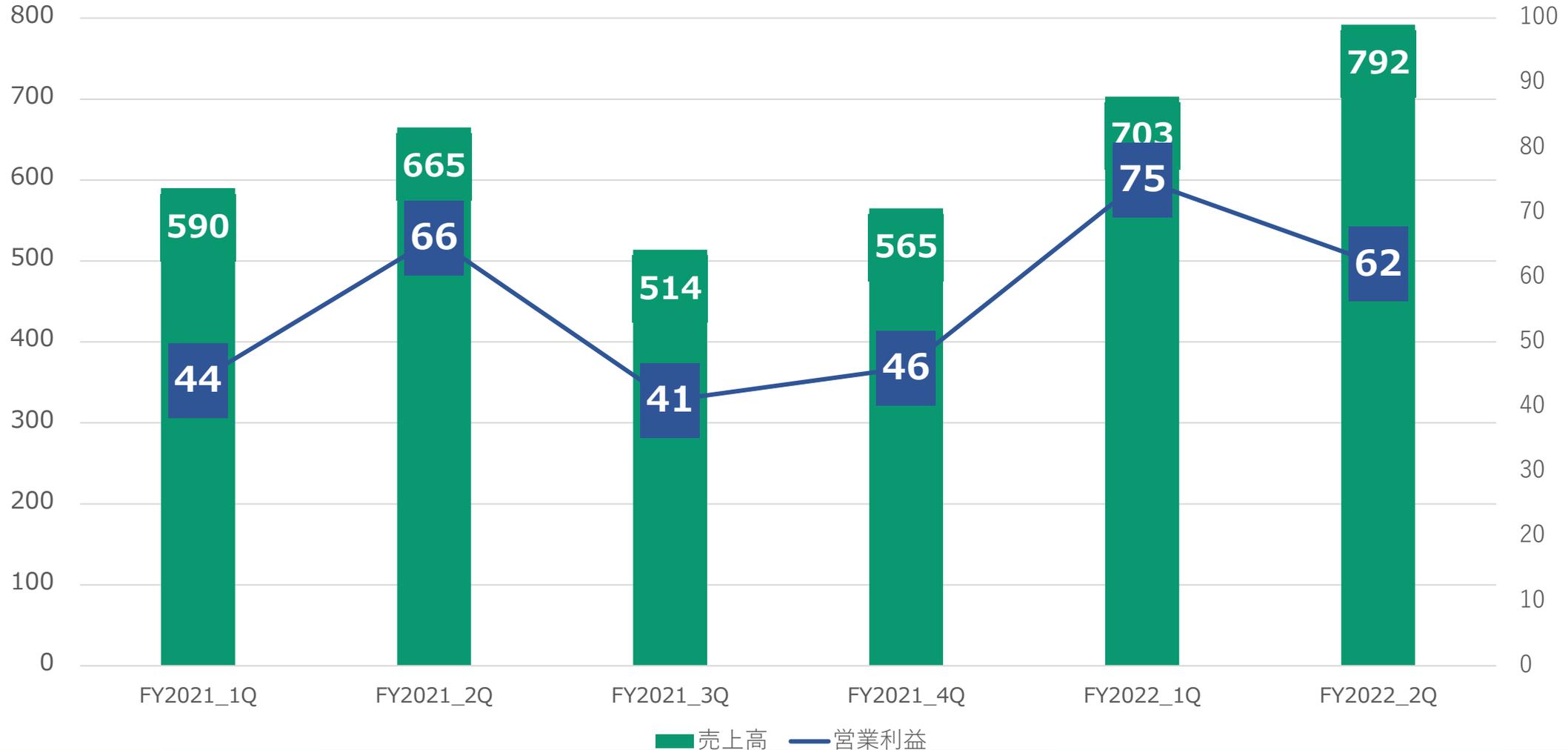


売上高/営業利益推移

- ・ 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！
- ・ 採用計画は1Qの採用分が2Qにずれのため販管費の増加により営業利益率が減少

単位：百万円

単位：百万円

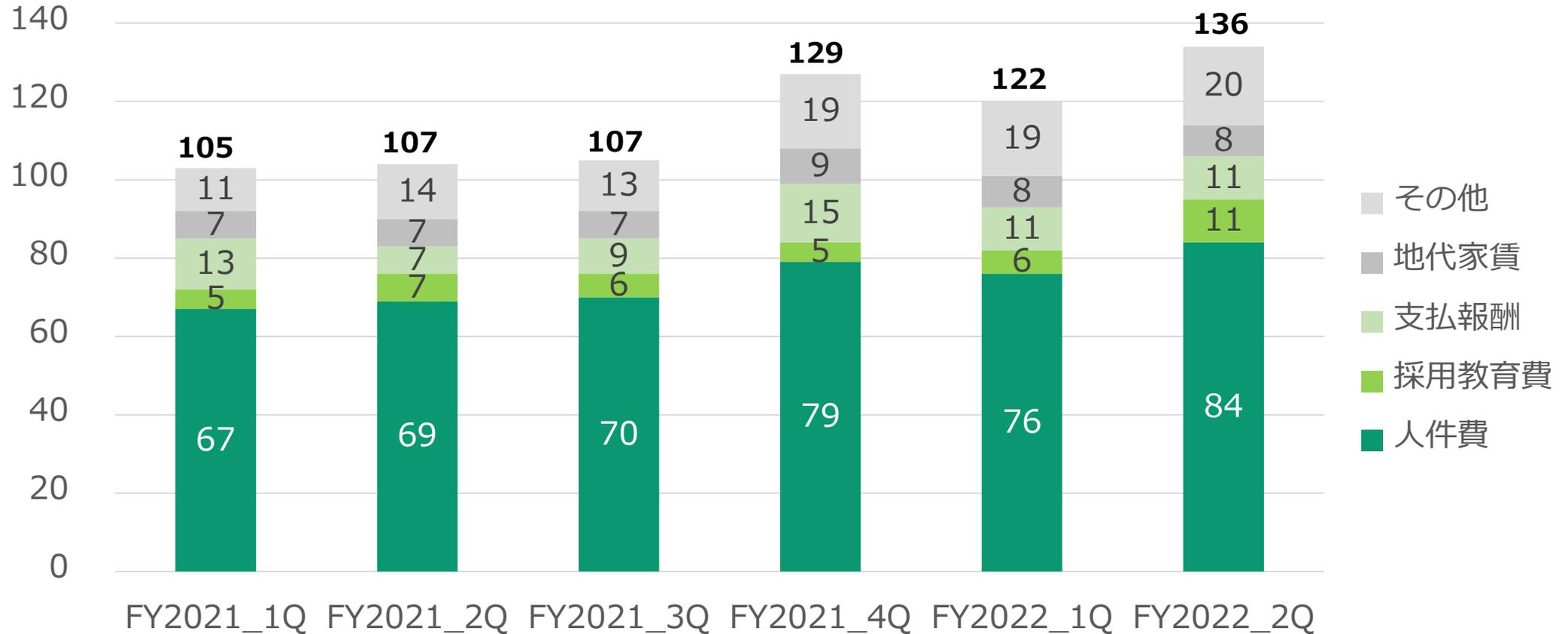


販売管理費推移

- 新規上場関連費用がなくなり支払報酬FY2022_1Qで減少
- 積極的な採用強化により、人件費及び採用費がFY2022_2Qで増加

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

再掲

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
(投資)

- 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2/4（50%）を超える進捗！**

売上高

通期 2,800百万円 2Q 1,496百万円 進捗率 +53.4%

- 中核のアジャイル広告運用サービスの取扱増。2Qは大口単発の案件により拡大
- LIFT+サービスの取扱増

売上
総利益

通期 764百万円 2Q 397百万円 進捗率 +51.9%

- CdMO&アジャイル広告運用サービスの高い貢献度維持
- LIFT+サービスの取扱増

営業利益

通期 225百万円 2Q 137百万円 進捗率 +61.0%

- 積極的な採用により人件費及び採用費の増加

単位：百万円

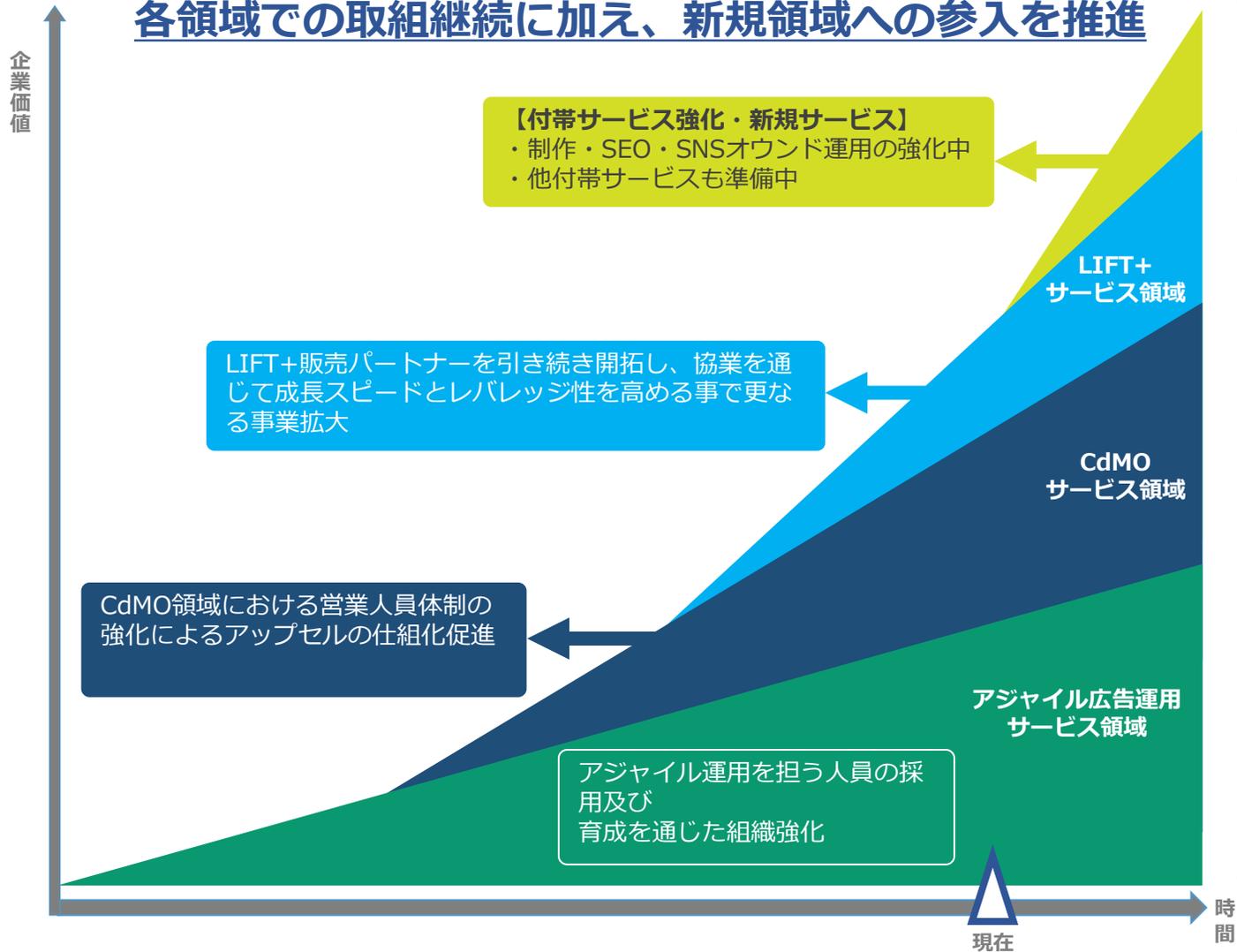
	FY2022 通期業績予想	FY2022 2Q (累計) 進捗	2Q (累計) 進捗率
売上高	2,800	1,496	53.4%
売上総利益	764	397	51.9%
販売管理費	538	259	48.1%
営業利益	225	137	61.0%
営業利益率	8.1%	9.2%	+1.1Pt
経常利益	228	142	62.4%
当期純利益	155	100	65.0%

4. 今後の成長戦略



成長戦略の取り組み

**変化が激しい事業環境に適用し続けるべく、
各領域での取組継続に加え、新規領域への参入を推進**



- ### 「付帯サービス」
- SEOサービスの本格的な提供開始
 - 投資方針について：当社との事業シナジー見込み先と積極的に接触交渉中

- ### 「主要3サービス」
- 各サービスの人員計画について：来期業績貢献に向けて積極採用中
 - 全国採用等を通じて積極的な地方への展開中
 - 薬機法医療法遵守広告代理店認証により、安全安心な広告配信を推進中
 - Google Inc.社のなかで総合評価国内上位3%に与えられる
「2022 Premier Partner」認定

SEOサービス提供開始 MediaLIFT (メディアリフト)
～包括的なマーケティングサポート体制を強化～

MediaLIFT

【MediaLIFTサービス提供価値について】

- ・ 当社クライアント様の中には、SEOに関して課題を抱える企業も多く、近年のオウンドメディアブームの影響もあり、相談をいただくケースが増えていました。また、同じWEBマーケティングでありながら広告運用とSEOを包括的にサポートできる会社は少なく、多様なクライアントニーズに対応可能となることや新規顧客流入のHUB機能となります。
- ・ SEOにはユーザー分析やアルゴリズムに対応するための知識など高度な専門性が必要とされますが、当社のこれまで培ったコンサルティング力が最大限発揮されます。

【MediaLIFTサービスの特徴】

- ①クライアントの業種業態に応じ最適化された提案
- ②SEOの専門家が専属のコンサルタントとして参画
- ③内製化支援

主要3サービスの拡大方針

CdMO サービス

- ・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

- ・運用体制の拡充
- ・LIFT+からのアップセル

LIFT+

- ・多様な広告予算の顧客基盤の確保
- ・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

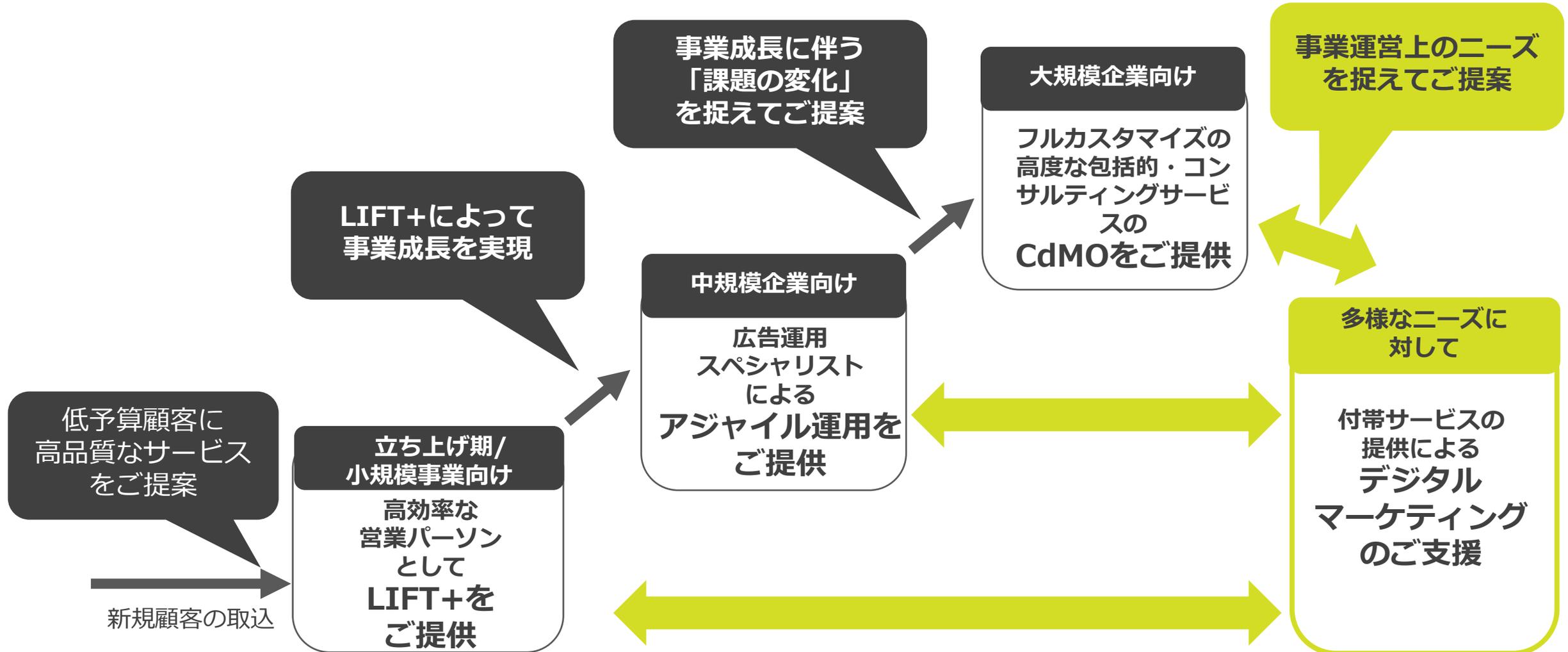
付帯サービスによる拡大加速 (双方向クロスセル)



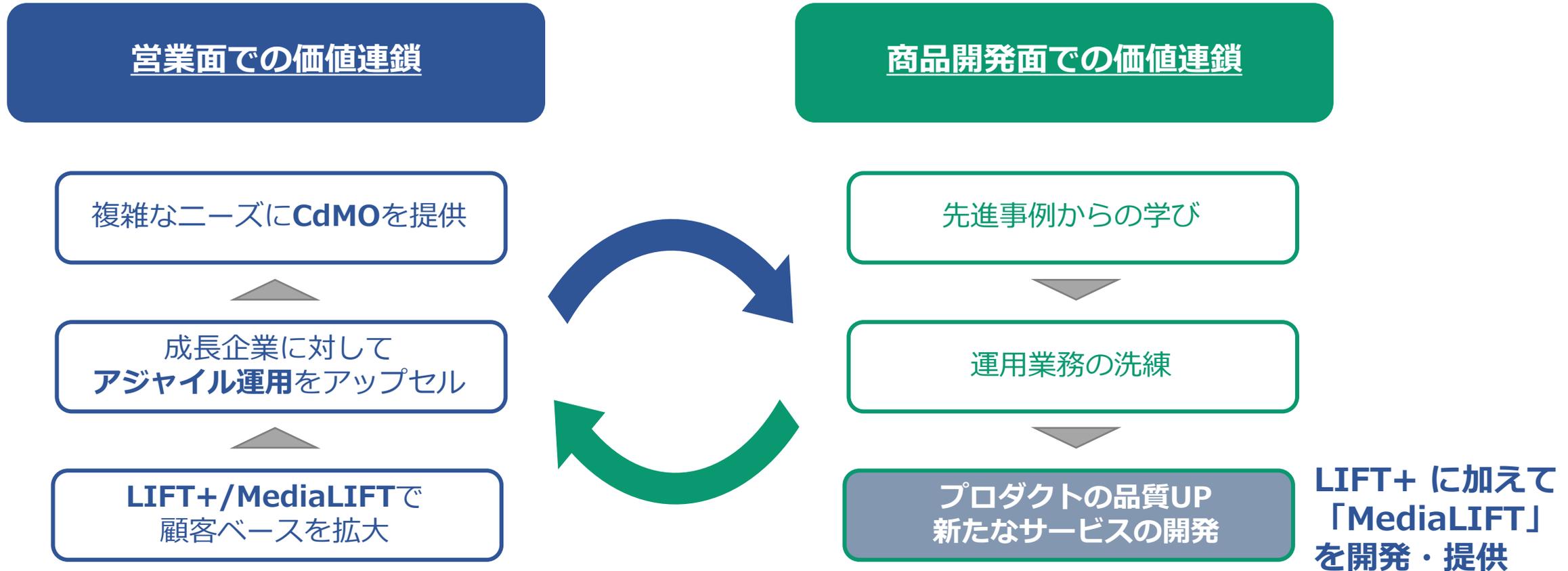
付帯サービス

- ・SEOサービス
“MediaLIFT”をリリース
- ・各サービス利用者へのクロスセル提案
- ・MediaLIFT起点の顧客への主要サービスのクロスセル提案

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



**顧客の成長ステージに合わせて役割・提供サービスを変更・追加。
 → 常に最適なお支援を行う “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

5. Appendix



単位：百万円

	2021年9月末	2022年3月末	増減額
流動資産	1,136	1,378	+241
固定資産			
有形固定資産	10	8	▲1
投資その他の資産	34	34	+0
資産合計	1,180	1,421	+240
負債			
流動負債	610	673	+62
固定負債	40	23	▲16
負債合計	650	696	+45
純資産合計	530	724	+194
負債純資産合計	1,180	1,421	+240

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

1億3,596万円

株主
構成

百本正博	31.0%
株式会社フリークアウト・ホールディングス	31.0%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD ACISG(FE-AC)	4.0%
楽天証券株式会社	3.5%
株式会社SBI証券	2.5%

※2022年3月末株主名簿より
※小数点第2位は四捨五入

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

Main Service

主要サービスの紹介

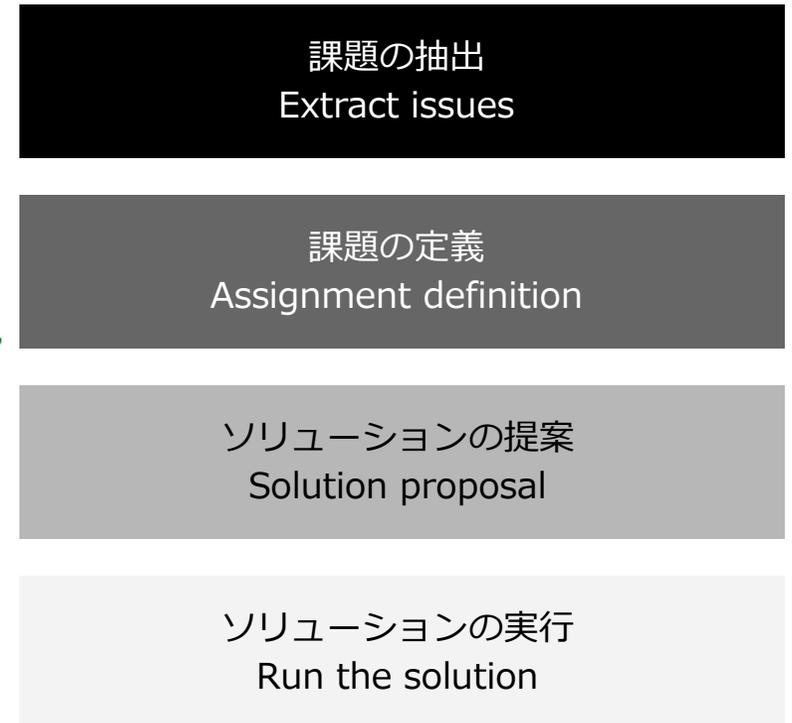
- ・コンサルティング事業【CdMO】
- ・広告運用事業【アジャイル広告運用】
- ・パッケージサービス【LIFT+】
- ・SEO【MediaLIFT】



「CdMO」として、共に課題に向き合い クライアントのデジタルマーケティングの 活用方法や施策を共に考える

CMOやマーケティング責任者は、「マーケティングの視点」で「経営課題を解決する」役割のポジションです。つまり、私たちのクライアントに当たるCMOやマーケティング責任者は、経営課題の解決に日々取り組んでいます。CMOの悩みに向き合い、適切なお支援をすることが当社の役割です。運用型広告の枠を超えて、総合的にCMOのお悩みごと解決に関わることが私たちの目指すCdMOの姿です。

One stop!

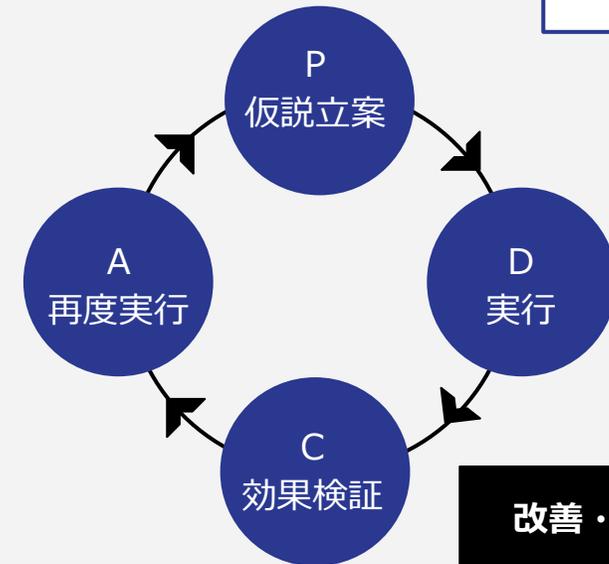


「アジャイル広告運用」を実現し クライアントが求める成果を 最適な道筋で共に模索する

私たちはアジャイル型(常により良いやり方を探し続ける“改善型”)のアプローチで広告運用を行います。幅広い業界の幅広い領域で多種多様なツールを用いてきた実績を社内の知見として集約することにより、初期提案の精度を高めると共に継続的な改善提案をプロジェクト推進中にも行います。

企画
Planning

PDCA
(1-2週間程度)



“

継続的に改善提案
実行を行います。

PDCA
2、3...

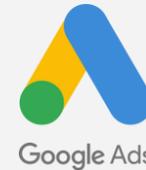
改善・運用

LIFT+

クライアントの初期グロースにコミット 効率化の徹底で最大の効果を引き出す 少額運用対応型サービス【LIFT+】

事業立ち上げ期や、小規模の時こそ、徹底的に効率化された
広告運用で成果を上げ、ビジネスを軌道に乗せる事が重要です。
当社は事業の立ち上げ期や、小規模ニーズにも対応し、
ビジネスの初期グロースにコミットをするサービスとして
【LIFT+】を展開しています。

広告媒体一覧



- Google検索広告
- Googleディスプレイ広告



- Yahoo!検索広告
- Yahoo!ディスプレイ広告



- Facebook広告
- Instagram広告



- プロモアカウント
- プロモツイート

“
限定した広告範囲で
効率的な広告が可能

MediaLIFT

Webサイト上位表示のための 徹底した分析・戦略設計を提案 必要に応じてオウンドメディアの提案も

蓄積した最新データに基づき、Googleの検索動向から推定されるWebサイト上位の傾向を分析。緻密なアクセス解析により、クライアントサイトに最適なSEO施策の提案を行います。また、ご希望の場合には、オウンドメディア構築のサポートも行います。

データ収集

Googleの
検索動向

クライアント
サイトの
状況把握



提案内容

- ・ Webサイト改善施策の提案
- ・ SEO知見の内製化サポート
- ・ メディア構築代行
- ・ 最新のGoogle検索動向に関する情報提供

【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。