



2022年9月期 第3四半期決算補足資料

2022年8月10日

株式会社デジタルリフト
(東証グロース:9244)

目次

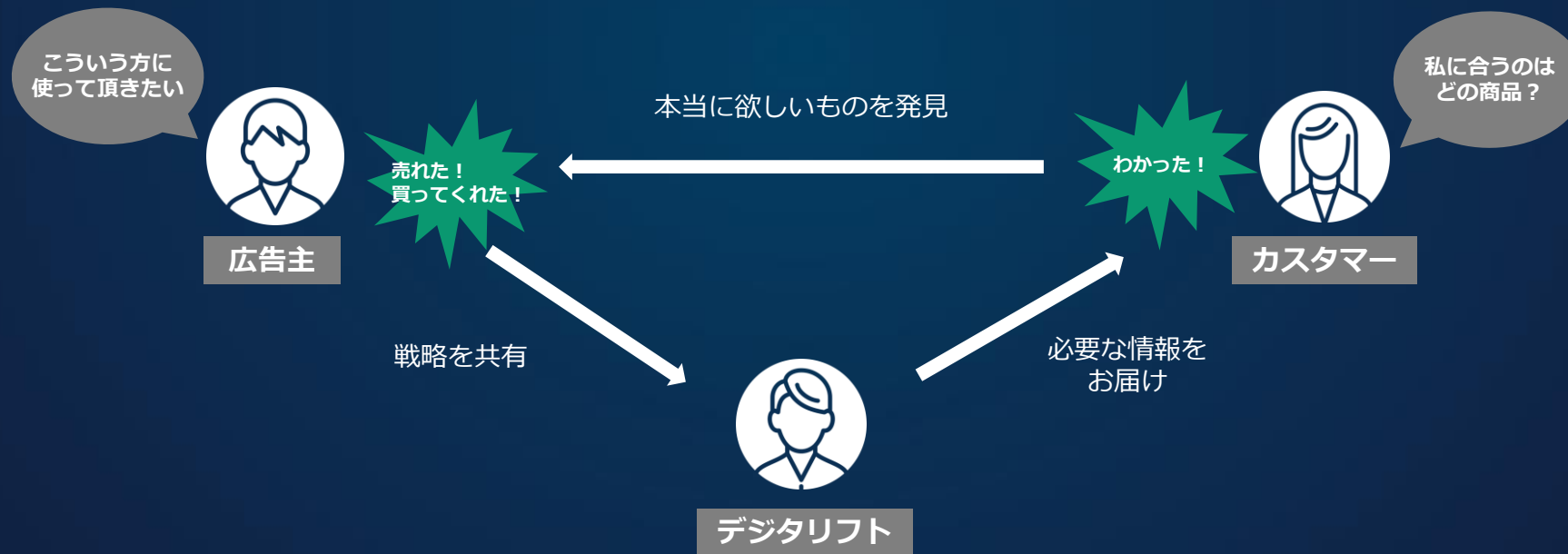
- 1. 当社事業内容
- 2. 2022年9月期 第3四半期決算概要
- 3. 2022年9月期 通期業績見込進捗
- 4. 今後の成長戦略
- 5. Appendix

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

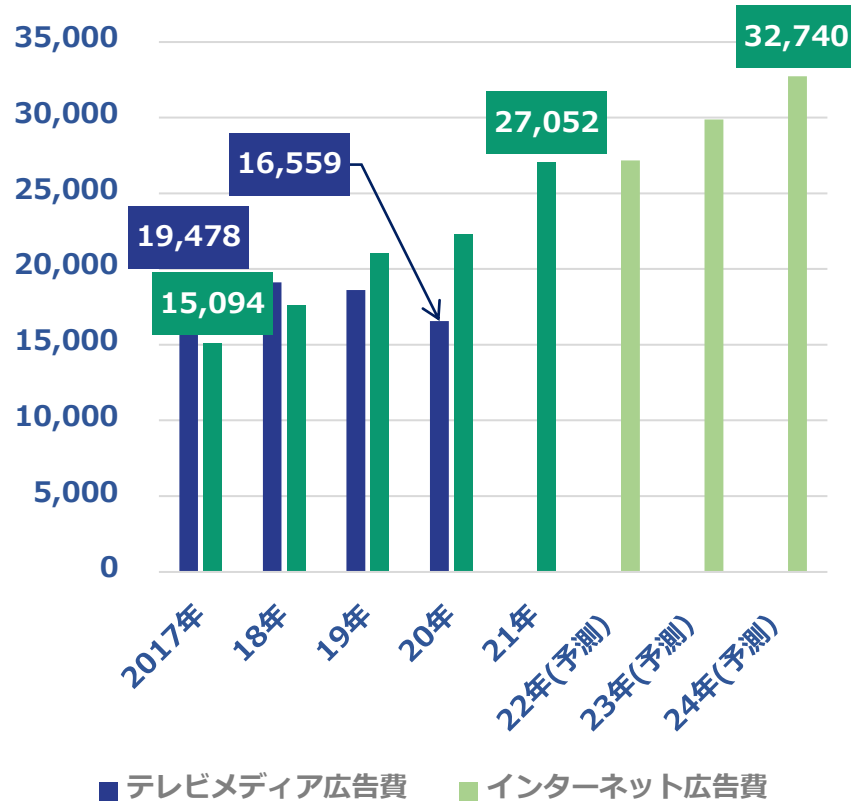


インターネット広告は今後も拡大

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

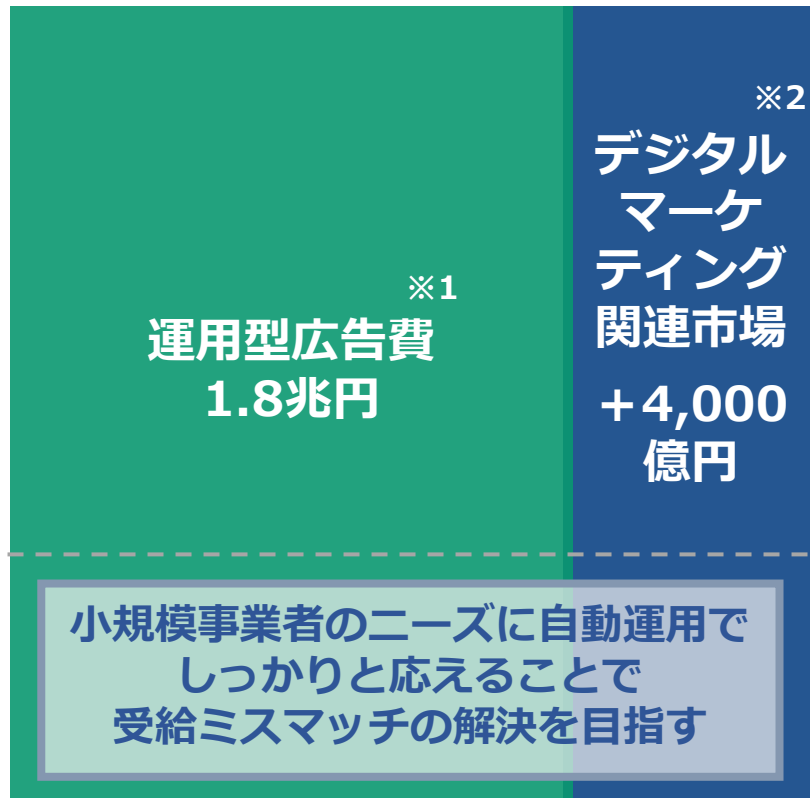
LIFT+

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

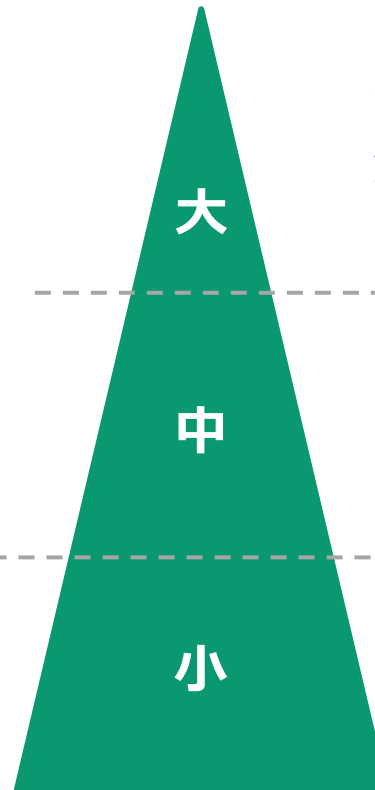
堅実で着実な実行が、デジタルリフトの価値の源泉

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



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+”

各社のニーズに応じた
TDサービスをご提供

※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3四半期決算概要



業績ハイライト

- ・売上高・利益（売上総利益・経常利益・当期純利益）は第3四半期累計期間で**過去最高**を更新！
- ・昨年対比（YonY）で、売上高・売上総利益が15%以上の**成長達成**！

売上高

2,062百万円

過去最高

YonY +16.5%

- CdMO & アジャイル広告運用サービス及びLIFT+サービスが好調
- アジャイル広告運用サービスが堅調に推移

売上総利益

560百万円

過去最高

YonY +18.4%

- CdMO & アジャイル広告運用サービス及びLIFT+サービスが堅調に推移
- アジャイル広告運用サービスが堅調に推移

営業利益

152百万円

YonY △0.3%

- 来期の収益基盤（主要3サービス及びSEOサービス）拡大のため2Q以降人材を積極採用したことで販管費（主に人件費・採用費）が増加。採用進捗が当初計画以上に良好。

業績ハイライト 通期進捗

- ・売上高・売上総利益・経常利益は第3四半期累計期間で**過去最高**を更新！
- ・来期の収益基盤（既存サービス及びSEOサービス）拡大のため**2Q以降人材積極採用**による販管費が増加

単位：百万円

	FY2021 3Q(累計) 実績	FY2022 3Q(累計) 実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	1,770	2,062	+291	16.5%
売上総利益	473	560	+87	18.4%
販売管理費	320	408	+87	27.3%
営業利益	152	152	△0	△0.3%
営業利益率	8.6%	7.4%	—	△1.2Pt
経常利益	153	158	+4	3.0%
当期純利益	100	111	+11	11.1%

サービス別推移

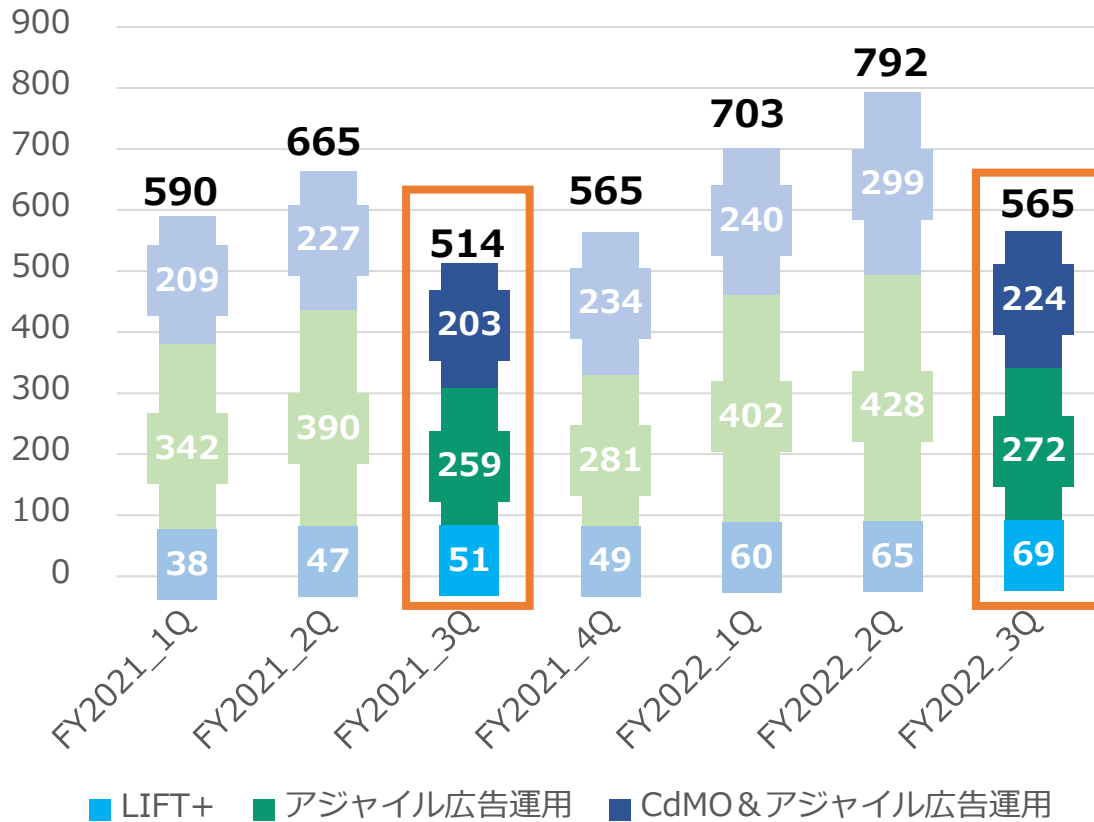
- CdMO&アジャイル広告運用の売上高増加 YonY +10%増
- アジャイル広告運用の売上高増加 YonY + 5%増
- LIFT+の売上高増加 YonY +34%増

LIFT+からのアップセルも順調に進行

YonYで確実な成長

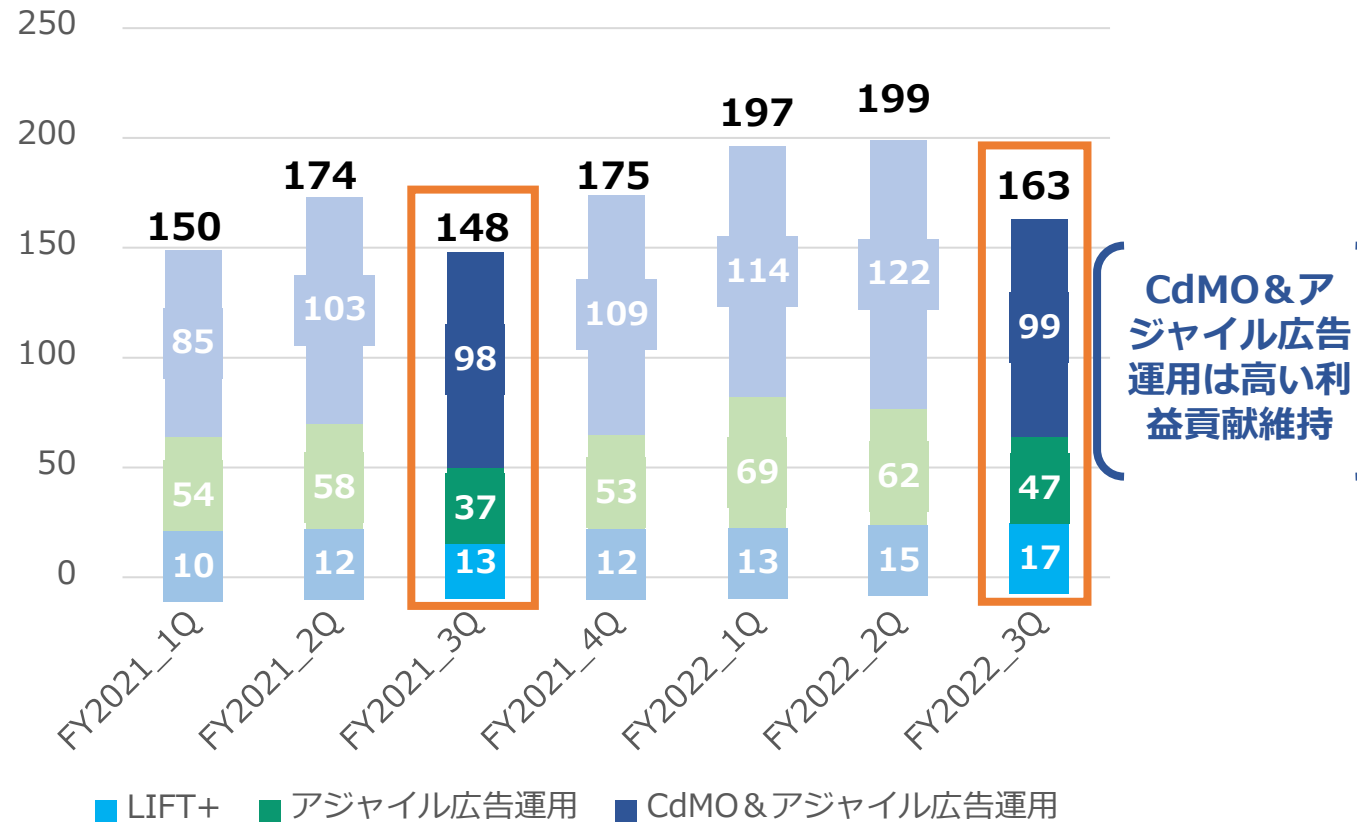
サービス別四半期別売上

単位：百万円



サービス別四半期別売上総利益

単位：百万円



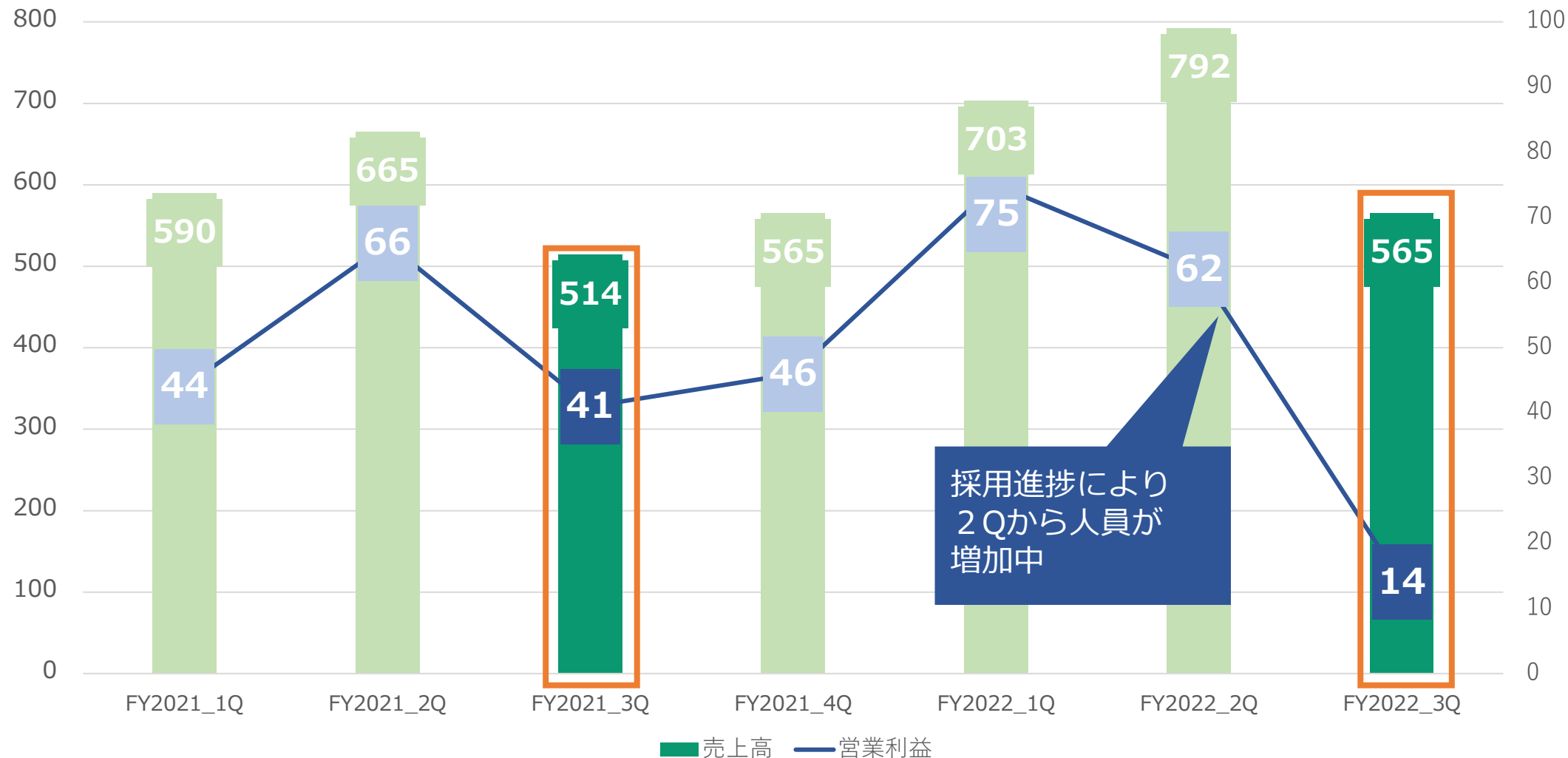
CdMO&アジャイル広告運用は高い利益貢献維持

売上高/営業利益推移

- ・売上高は、1Q及び2Qではスポットの取扱が多かったため3Qでは低調となった。
- ・来期の収益基盤（既存サービス及びSEOサービス）拡大のため**2Q以降人材積極採用**により営業利益が減少

単位：百万円/売上高

単位：百万円/営業利益



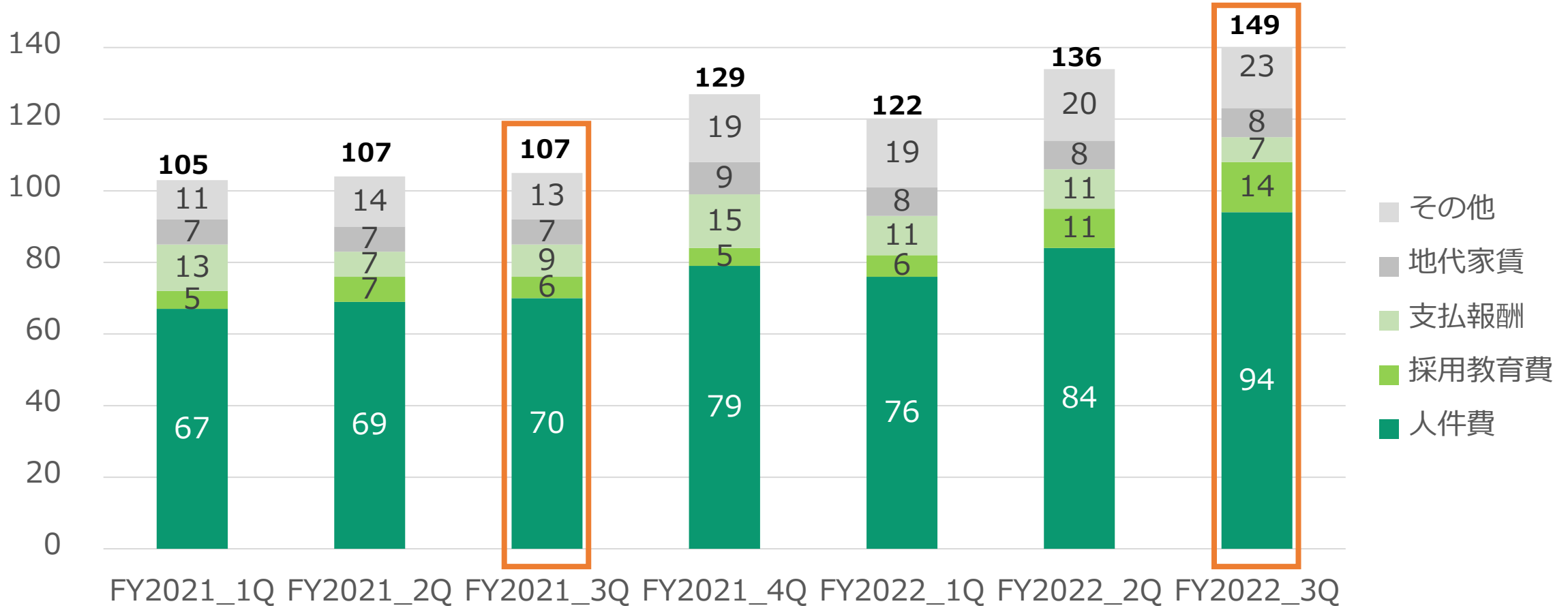
販売管理費推移

□ 新規上場関連費用がなくなり支払報酬FY2022_1Qで減少

□ 来期の収益基盤（既存サービス及びSEOサービス）拡大のため2Q以降採用教育費・人件費の増加

単位：百万円

販管費推移



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 YoY+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 YoY+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 YoY+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3/4（75%）にわずかに届かず進捗！

※営業利益は、採用進捗が**当初計画以上に良好**に推移し、2Qと3Qに偏ったため販管費が負担増となった

売上高

通期 2,800百万円 3Q 2,062百万円 進捗率 +73.7%

- 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 3Q 560百万円 進捗率 +73.4%

- 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 3Q 152百万円 進捗率 +67.4%

- 来期の収益基盤（既存サービス及びSEOサービス）拡大のため2Q以降人材を積極採用したことにより販管費（主に人件費・採用費）が増加。採用進捗が当初計画以上に良好。

単位：百万円

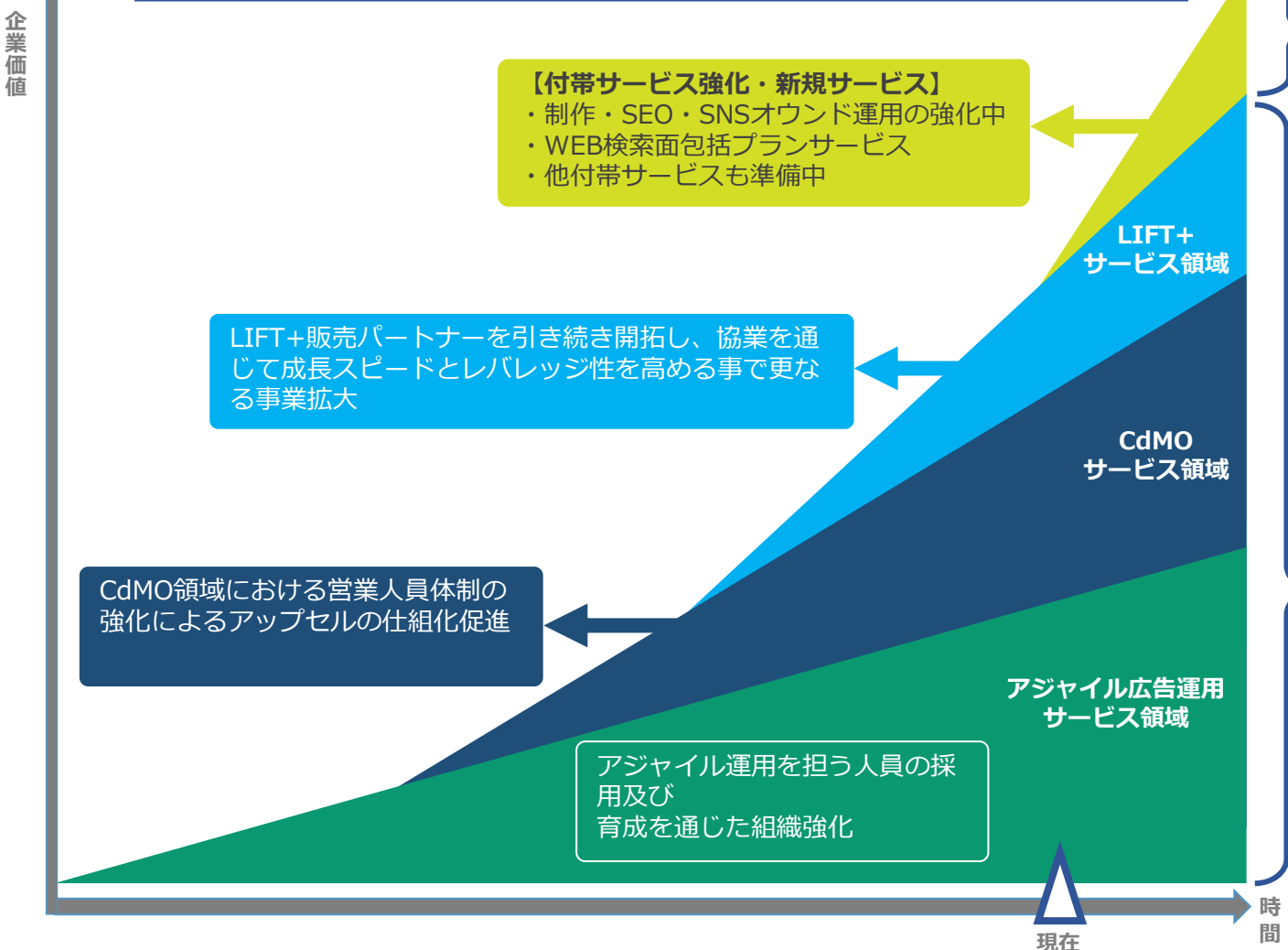
	FY2022 通期業績予想	FY2022 3Q (累計) 進捗	3Q (累計) 進捗率
売上高	2,800	2,062	73.7%
売上総利益	764	560	73.4%
販売管理費	538	408	75.8%
営業利益	225	152	67.4%
営業利益率	8.1%	7.4%	△0.7Pt
経常利益	228	158	69.4%
当期純利益	155	111	71.9%

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
 - WEB検索面包括プランサービス提供開始
 - 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
 - ・一部マイナー投資実施済

- ### 「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

再掲

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

～ビジネスや運用目的に合わせた最適な設定で快適な分析環境を構築～

①Googleアナリティクス4とは

最もスタンダードな解析ツールとして多くのマーケターに利用されてきたGoogle社提供のユニバーサルアナリティクス（以下、UA）ですが、2023年7月1日をもってデータ計測を終了し、Googleアナリティクス4（以下、GA4）に一本化されることが発表されました。UAとGA4は全く異なるツールです。UIが大幅に異なるのはもちろんですが、GA4では、分析軸が「セッション」から「ユーザー」に変わり、よりユーザー行動を重視する計測となりました。

②Googleアナリティクス4導入支援サービス内容

Google Premier Partner認定企業である当社の担当者が、丁寧にヒアリングを行いながら快適な分析環境を構築いたします。

■サービス内容

- ・ UAタグ設置状況の確認（目標設定、パラメータなど）
- ・ GA4のアカウント実装・設定
- ・ タグ設置におけるサポート（メールでのQ&A対応など）

③当社サービスの強み

- ・ Google Premier Partner認定企業である当社では、複雑なエンジニアリングを含む広告技術への対応のように**高度なサポートの実現が可能。**

① 広告掲載先の品質確保（ブランドセーフティ）への取り組み

当社は、一般社団法人日本インタラクティブ広告協会（以下「JIAA」といいます。）が定める「広告掲載先の品質確保に関するガイドライン（ブランドセーフティガイドライン）（2019年4月制定）」に即して対策を行うことで、広告品質の向上に努めています。ブランドセーフティとは、広告掲載先の品質確保による広告主ブランドの安全性のことをいいます。広告掲載先であるサイト、コンテンツ、アプリケーションに紛れ込む可能性のある違法・不当なサイトへの広告費の流出を防ぎ、インターネット広告市場の健全性を維持するため、及びブランド価値を重視する広告の掲載先として不適切なページやコンテンツへの広告配信を避け、広告主のブランドを守り安全性を確保するために、ブランドセーフティに取り組んでいます。

② 広告トラフィックの品質確保への取り組み

当社は、JIAAが定める「広告トラフィックの品質確保に関するガイドライン（無効トラフィック対策ガイドライン）（2021年4月制定）」に即して対策を行うことで、広告品質の向上に努めています。無効トラフィックの排除とは、無効と判定されたトラフィックが最終的な広告配信後のレポートングにおいてインプレッション、クリック等の成果の測定値から除外されることをいいます。広告配信における無効なトラフィックを排除し、取引の信頼性を確保するとともに、不正な第三者への広告費の流出を防ぎ、市場の健全性を維持するために、無効トラフィック対策に取り組んでいます。

③ インターネット広告品質向上への取り組みにおける効果

日本のインターネット広告業界が抱えるブランドセーフティや無効トラフィック対策などの課題に向き合うことで、**広告品質向上に関心を寄せる大手広告主からの要望にお応えできる体制を構築し、お取引につなげております。**

① 縦割りではなく連携を重視するデジタルリフトならではのサービス

デジタルリフトでは、包括的なデジタルマーケティング支援を提供するため、広告運用に限らず、アフィリエイトやSEOなどその周辺領域にも力を入れ、さらにそれぞれの専門チームが縦割りではなく、密に連携しながらクライアント支援を行う体制を整えています。今回提供する「WEB検索面包括プラン」は、連携を重視するデジタルリフトならではのサービスで、リスティング広告・SEO・アフィリエイト、それぞれの強み・弱みを理解し、統合的に戦略を練るため、コスト効率が最も良い形で検索面をハックすることが可能となっています。

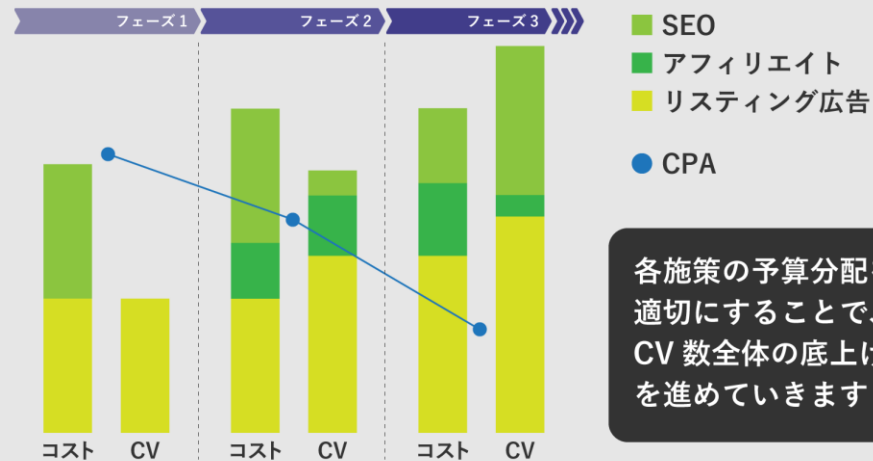
② WEB検索面包括プランサービス内容

検索面の成果を最大化するためのコンサルティング及び施策の一括実施を行います。リスティング広告・SEO・アフィリエイトを総合的に分析し、キーワードの全体戦略を作成、そこから最適な施策、予算アロケーションをご提案させていただきます。

③ 当社サービスの強み

右図のように予算配分の一元集中するよりも複数の施策へ配分する最適なポートフォリオを組み合わせることで、広告効果の最大化を図る狙いがあります。広告主及び当社の経営安定化やリスク分散が可能。

WEB検索面包括プランの費用対効果改善イメージ



沖縄オフィス設立及び稼働開始

Topic

① 設立背景

2022年4月より、「47都道府県採用プロジェクト」をスタートさせ、居住地を問わず、47都道府県どこからでもリモートで勤務できる体制を確立し、日本全国の人材を対象に採用活動を行ってきました。特に、沖縄での採用は順調に進み、今後も規模拡大が見込まれたため、この度沖縄県那覇市に沖縄オフィスを新設いたしました。

② 成長戦略について

- ・ 沖縄支社設立に伴い採用プールとして優秀な人材確保のハブとしての機能を担う
- ・ 高いサービス品質提供をチーム内教育によって低コストで実現可能
- ・ 沖縄のみならず全国の人材プールを確保することで優秀な人材の採用コストの低減が見込まれる

資金調達の実施と投資実行について

Topic

【資金調達】

- ・ 複数銀行より総額4億円の資金調達の完了

【資金用途】

成長戦略の取組で発生する資金重要への備え

- ・ 主要3サービス及び付帯サービスの成長に向けた投資資金（ヒト・システム・拠点等への投資等）
- ・ 当社との事業シナジーが得られる投資先への投資資金（M&A、資本業務提携等）

【投資実行について】

- ・ 当社との事業シナジーが見込める投資先に対してマイナー投資を実施済（ベンチャー企業への新規事業支援及びマーケティング支援）
- ・ 成長戦略の取組方針のとおり、ひき続き、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サービスの拡大方針

付帯サービスによる拡大加速
(双方向クロスセル)

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+

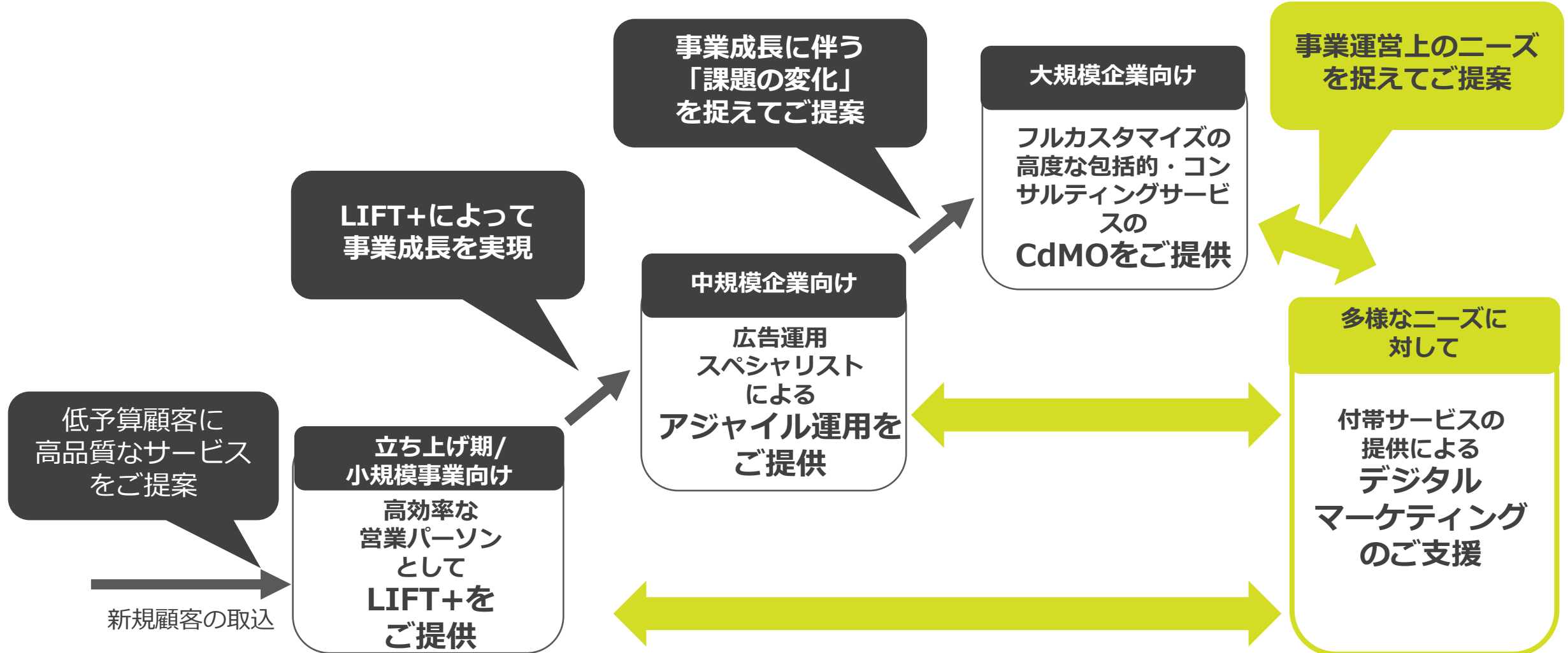
- ・多様な広告予算の顧客基盤の確保
- ・拡販に向けた営業リソースの確保
- ・パートナー/アライアンス経由の拡販



付帯サービス

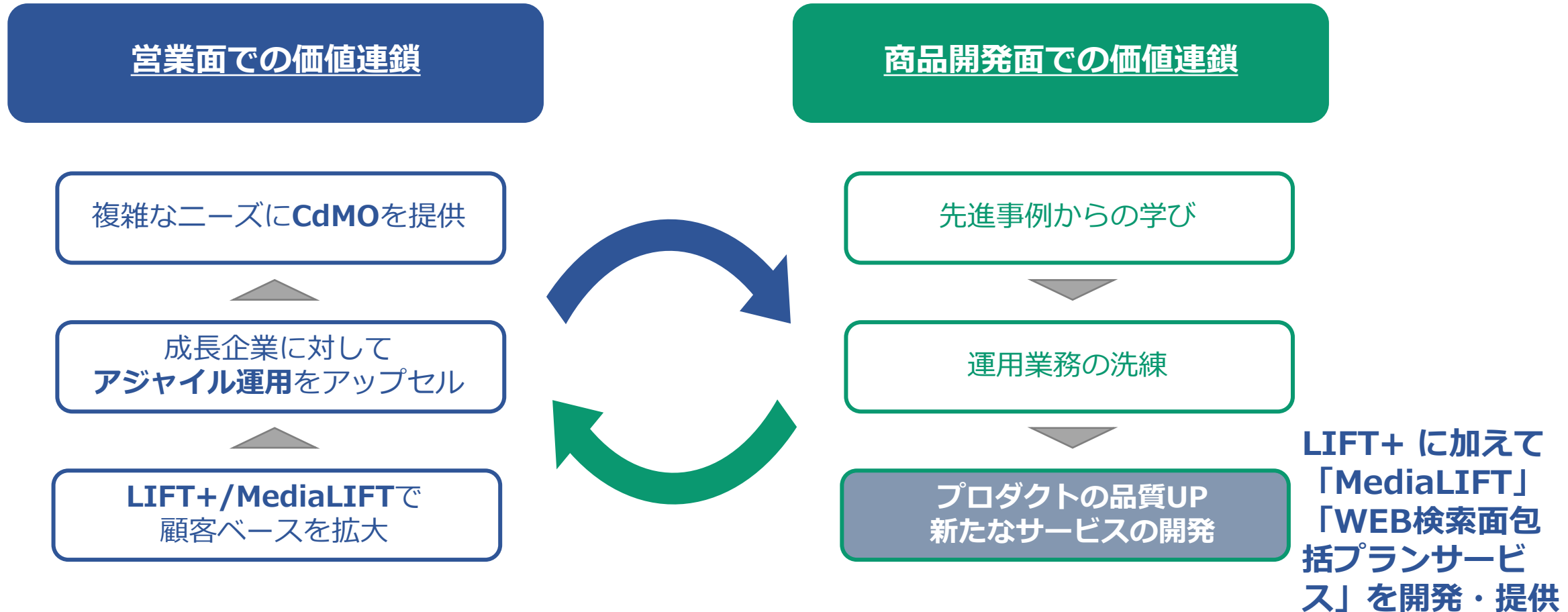
- ・SEOサービス
“MediaLIFT”をリリース
- ・WEB検索面包括プランサービスをリリース
- ・各サービス利用者へのクロスセル提案
- ・MediaLIFT及びWEB検索面包括プランサービス起点の顧客への主要サービスのクロスセル提案

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**

サービス品質の永続的改善



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6月末	増減額
流動資産	1,136	1,457	+321
固定資産			
有形固定資産	10	8	▲1
投資その他の資産	34	35	+0
資産合計	1,180	1,500	+320
負債			
流動負債	610	749	+139
固定負債	40	15	▲25
負債合計	650	765	+114
純資産合計	530	735	+205
負債純資産合計	1,180	1,500	+320

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
沖縄支社
沖縄県那覇市久茂地2-14-12

資本金 1億3,630万円

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!

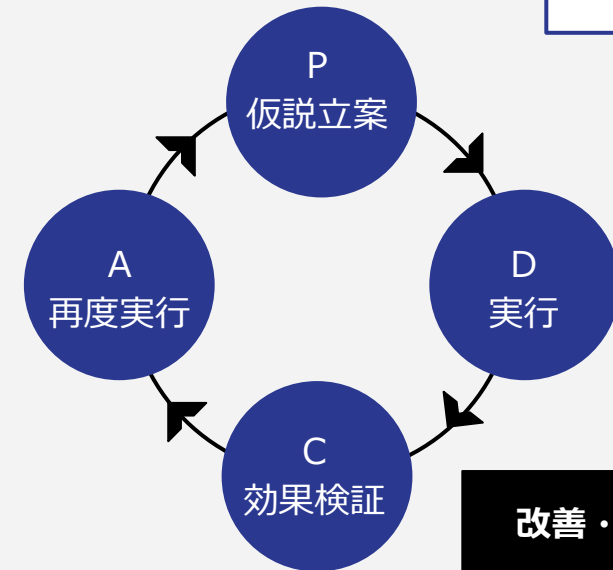


「アジャイル広告運用」を実現し クライアントが求める成果を 最適な道筋で共に模索する

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。