



2022年9月期 通期決算説明会資料

2022年11月30日

株式会社デジタルリフト
(東証グロース:9244)

目次

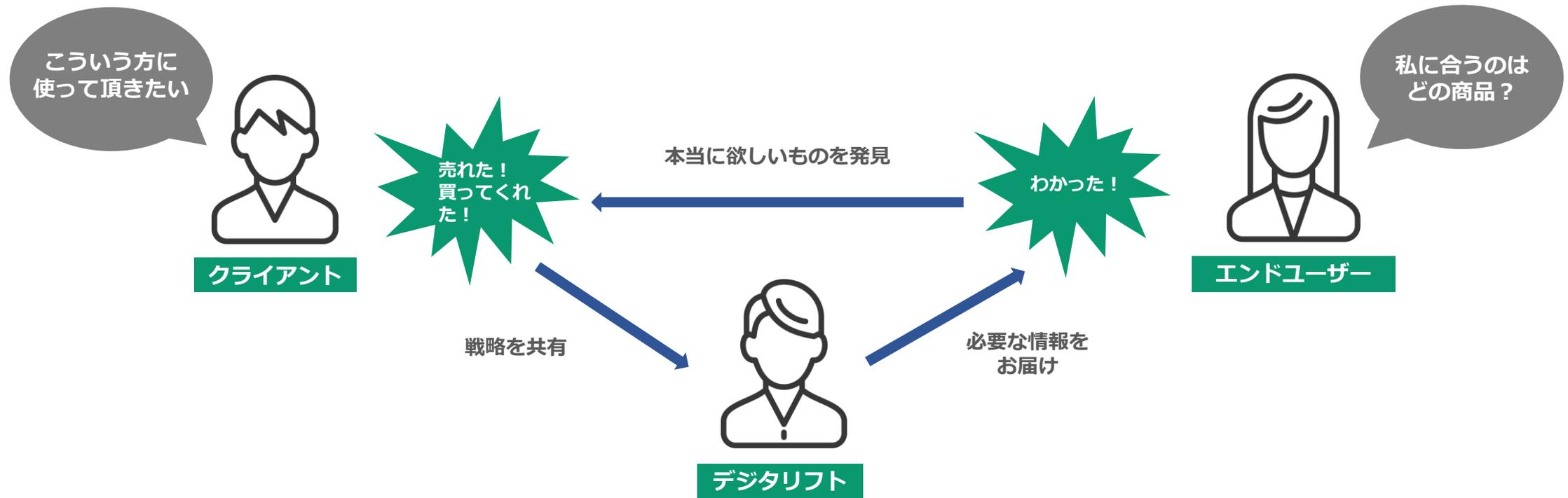
1. 当社事業内容
2. 2022年9月期 通期決算概要
3. 2023年9月期 通期業績見込
4. リリースについて
5. 今後の成長戦略
6. Appendix

1. 当社事業内容



カスタマーの意思決定を円滑に

デジタルの力でクライアントとエンドユーザー双方の利益をLIFTします

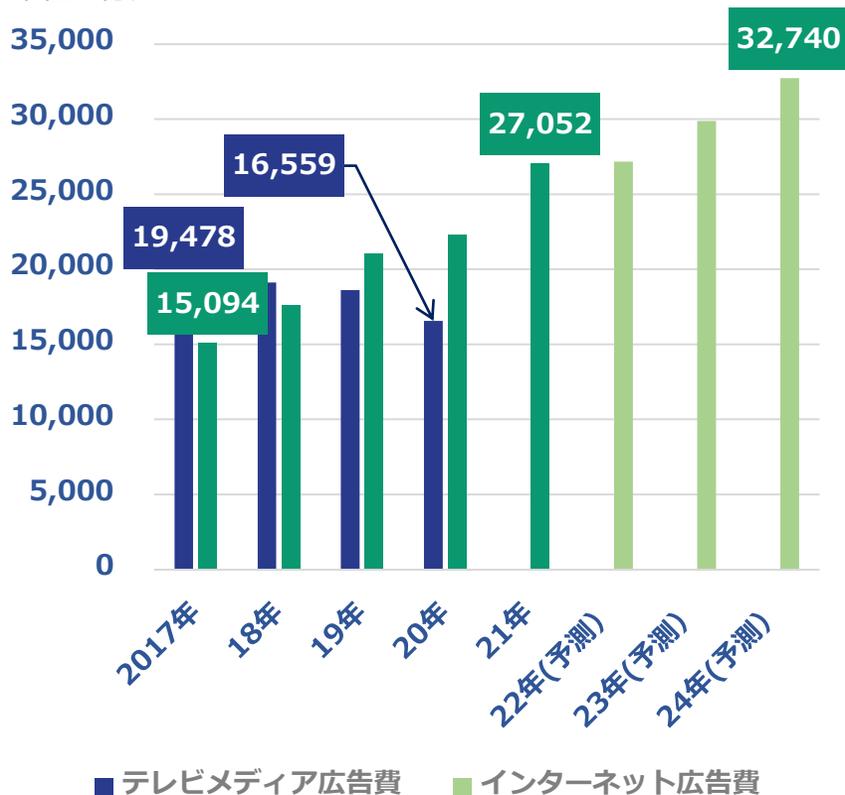


インターネット広告は今後も拡大

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

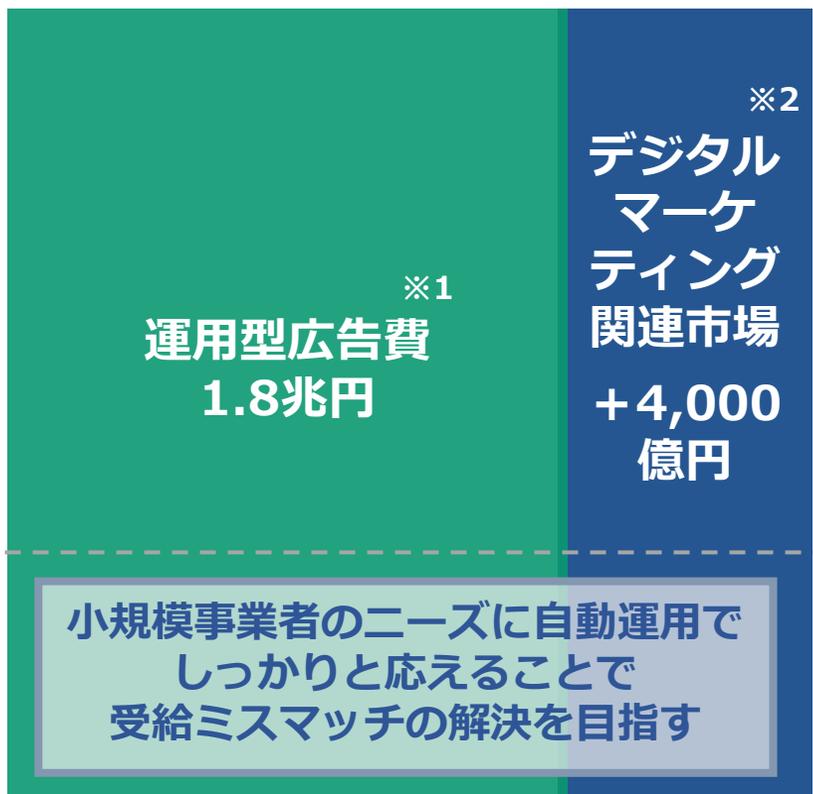
LIFT+

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

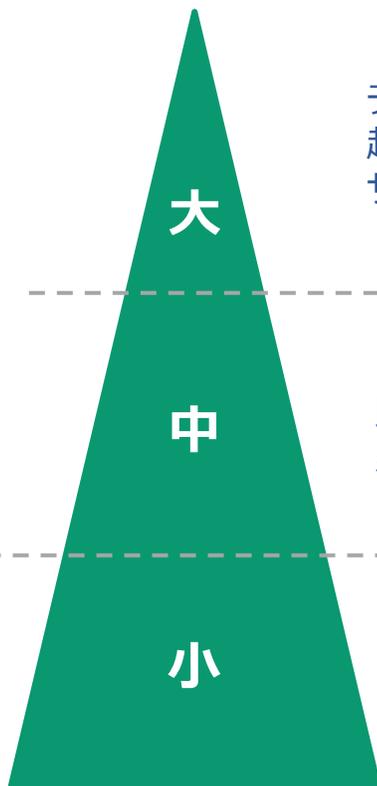
堅実で着実な実行が、デジタルリフトの価値の源泉

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 通期決算概要



業績ハイライト

- ・売上高・利益（売上総利益）は通期において**過去最高**を更新！
- ・昨年対比（YonY）で、売上高・売上総利益が12%から13%程度の**成長達成**！

売上高

2,633百万円 YonY **+12.7%**

- 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

736百万円 YonY **+13.5%**

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

営業利益

185百万円 YonY **△7.0%**

- 今期以降の収益基盤拡大のため2Q以降人材を積極採用したことで販売管理費（主に人件費・採用費）が増加により営業利益が前年割れ。

業績ハイライト・昨年対比

- ・売上高・売上総利益は通期において**過去最高**を更新！
- ・営業利益は、主に収益基盤強化の積極採用により販売管理費が増加のため減少

単位：百万円

	FY2021 通期 実績	FY2022 通期 実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	2,336	2,633	+297	12.7%
売上総利益	649	736	+87	13.5%
販売管理費	450	551	+101	22.5%
営業利益	199	185	△13	△7.0%
営業利益率	8.5%	7.0%	—	△1.5Pt
経常利益	195	198	+3	1.6%
当期純利益	127	147	+20	15.8%

業績予想進捗結果

- ・ 売上・売上総利益は昨年対比で成長したがわずかに計画未達。
- ・ 収益基盤強化の積極採用により計画より前倒しで採用したため販売管理費が増加により営業利益が未達。

単位：百万円

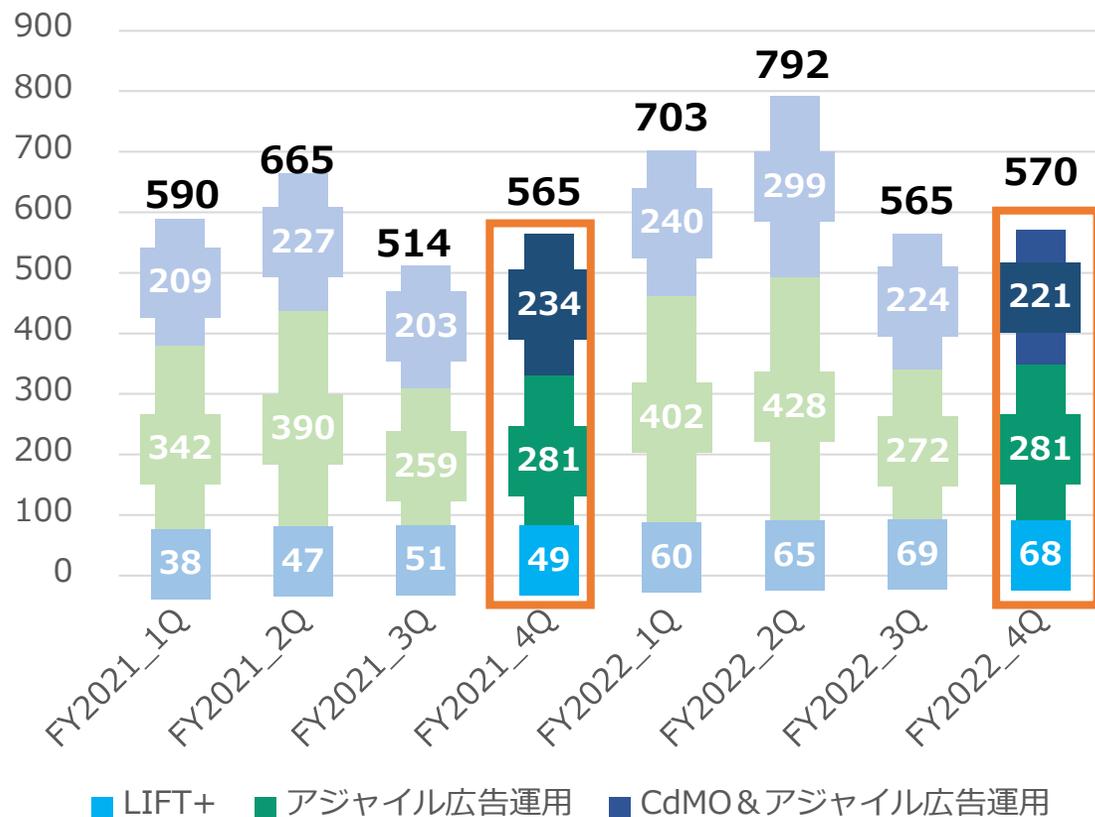
	FY2022 通期業績予想	FY2022 通期進捗結果	FY2022 通期進捗率
売上高	2,800	2,633	<u>94.0%</u>
売上総利益	764	736	<u>96.3%</u>
販売管理費	538	551	<u>102.4%</u>
営業利益	225	185	<u>82.2%</u>
営業利益率	8.1%	7.0%	<u>△1.1Pt</u>
経常利益	228	198	<u>86.8%</u>
当期純利益	155	147	<u>95.2%</u>

サービス別推移

□ CdMO&アジャイル広告運用の売上高増加	YonY	△ 6 %減	前期on当期	+13%
□ アジャイル広告運用の売上高増加	YonY	± 0 %	前期on当期	+ 9%
□ LIFT+の売上高増加	YonY	+40 %増	前期on当期	+42%

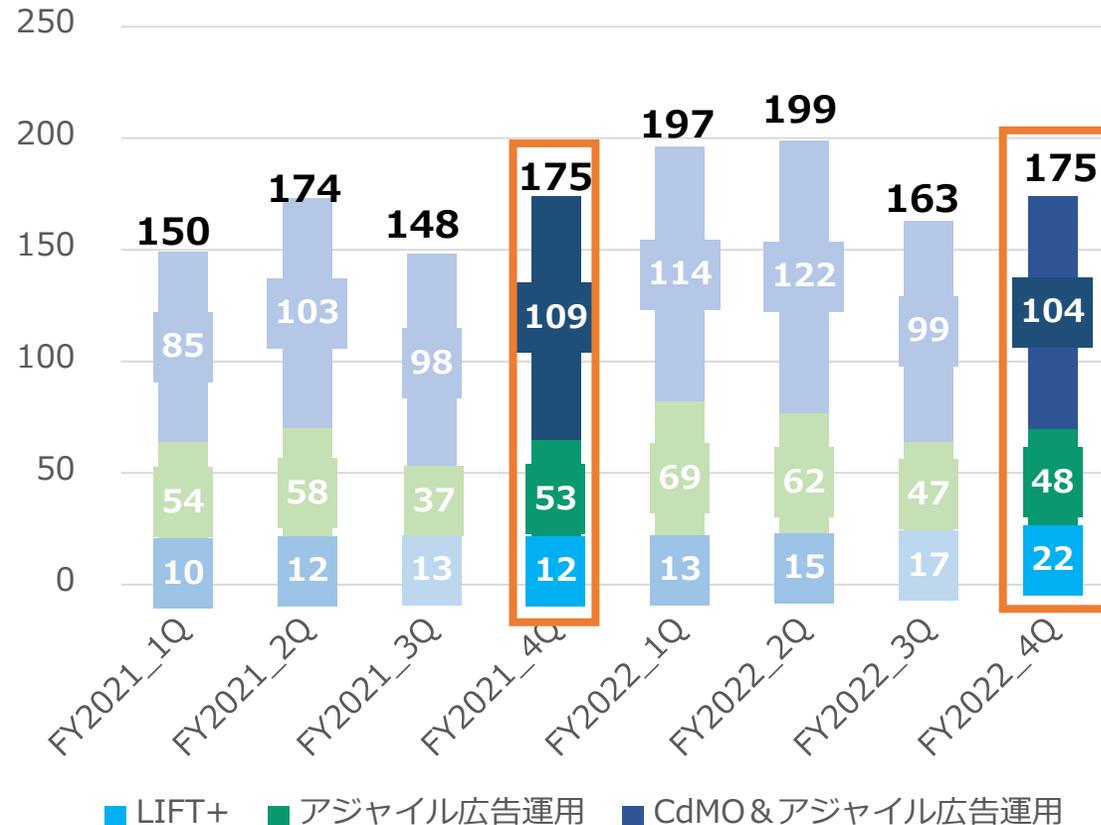
サービス別四半期別売上

単位：百万円



サービス別四半期別売上総利益

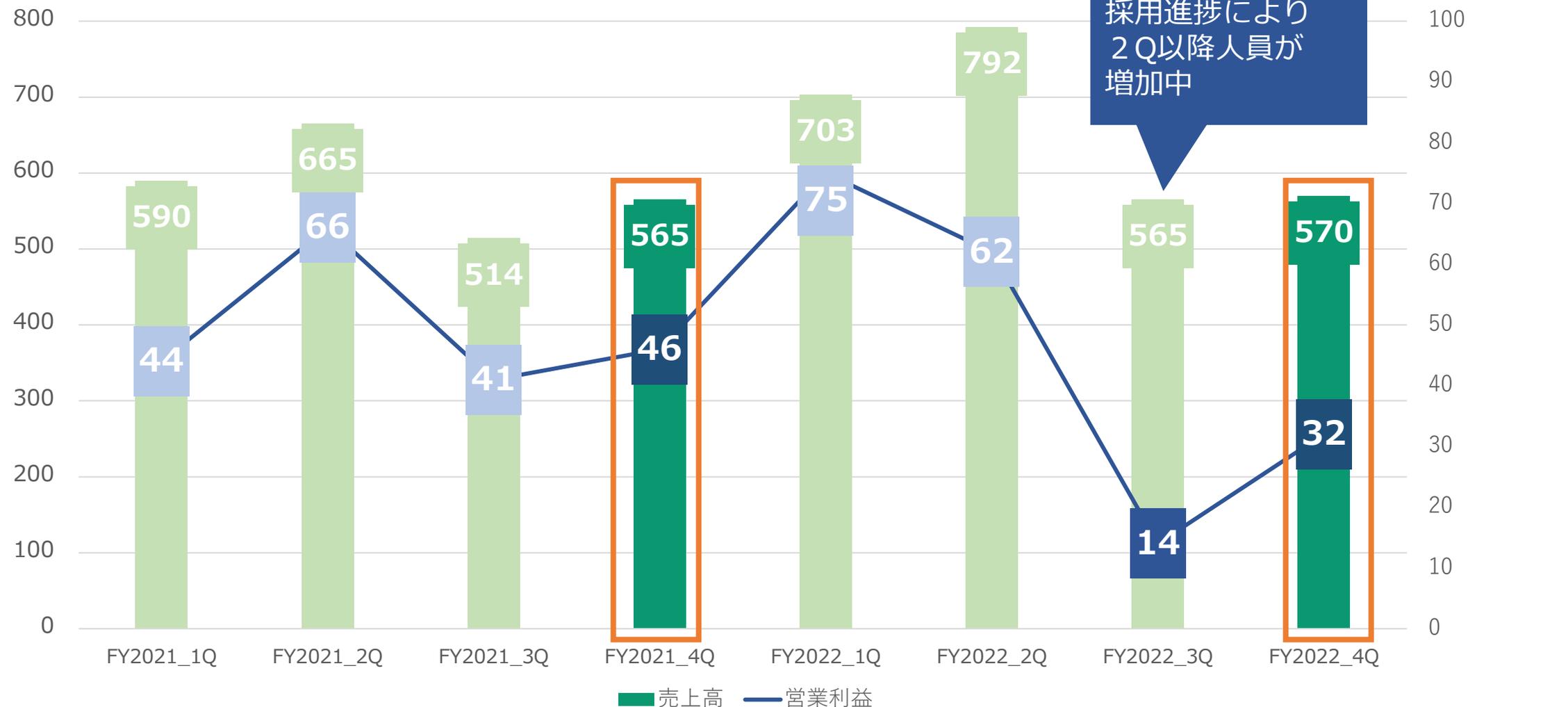
単位：百万円



売上高/営業利益推移

- ・売上高は、1Q及び2Qではスポットの取扱が多かったため3Q以降は低調となった。
- ・収益基盤拡大のため**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

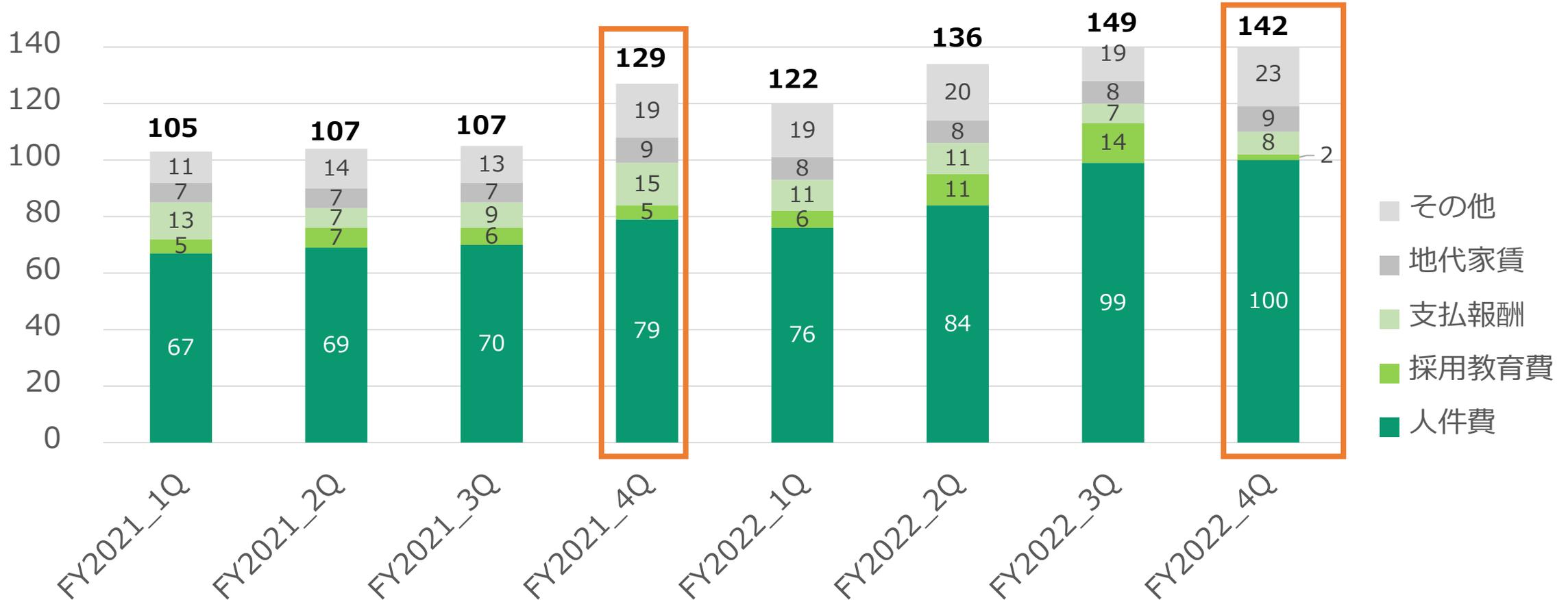


販売管理費推移

□ 収益基盤強化のため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. 2023年9月期 通期業績見込



デジタル領域の手段を増やし、実行力を大幅に強化

既存事業領域

広告運用を核とした最適化推進

TD(Trading Desk)

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



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
ディングサービス



拡張事業領域

集客手段、メッセージ力強化など
デジタル施策の幅を拡張

Media LIFT (SEO)

Webサイト上位表示のための徹底した分
析・戦略設計を提案するSEOサービス。
必要に応じてオウンドメディアの提案も

インフル エンサー

目的に応じた最適なキャスティングから企
画立案、実際のディレクションやレポー
ティングまでを一気通貫でご提供

アフィリ エイト

人の介在が多く煩雑になりがちな運用をサ
ポート！初期段階や少額予算からでも配信
可能

SNSアカウント 運用

明確な戦略設計・高品質なクリエイティ
ブ・徹底した分析でSNSの特性に応じた効
果的な運用を実現

制作事業

商品・サービスの特性を深く理解し訴求要
素から構成まで情報を効果的に整理。今刺
さるクリエイティブを提案・制作

今期も引き続き採用中心の先行投資を行うことにより、増収減益の予想としております。

売上高

通期 2,805百万円

YonY +6.5%

売上
総利益

通期 735百万円

YonY \triangle 0.1%

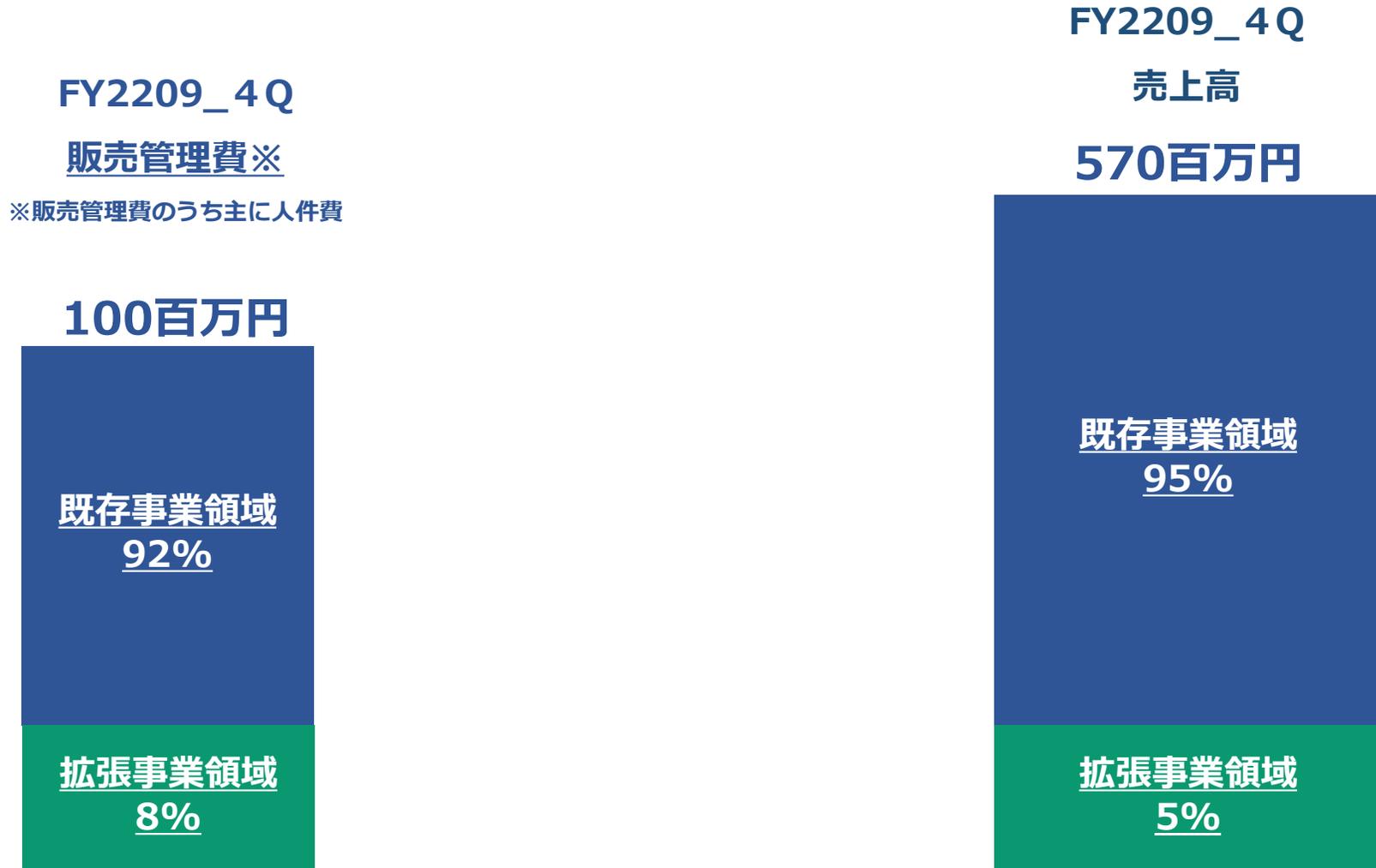
営業利益

通期 108百万円

YonY \triangle 41.2%

拡張事業の先行投資状況①

- 拡張事業領域の先行投資（主に採用人件費）の進捗は順調。
- 4Qでは先行投資に対する売上への寄与をしている。



拡張事業の先行投資状況②

- 拡張事業領域の先行投資（主に採用人件費）を引きつづき実施予定。
- 拡張事業領域の先行投資により売上拡大を予定。

FY2209通期
販売管理費※
 ※販売管理費のうち主に人件費

361百万円



FY2309通期（予想）

販売管理費※

※販売管理費のうち主に人件費

409百万円



4.リリースについて



リリース事項：取締役（社外取締役を除く。）に対するストック・オプションとしての報酬等の額及び内容に関するお知らせ

【目的】

取締役（社外取締役を除く。）については、当社の業績向上及び企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるための従来の報酬等の額とは別枠にて取締役報酬枠の決議を行うために株主総会付議するものです。

インセンティブとしてのストック・オプションの取締役報酬枠：年間90百万（株式数35,000株）が上限

リリース事項：監査役に対するストック・オプションとしての報酬等の額及び内容に関するお知らせ

【目的】

監査役については、株主の皆様との価値共有により当社の企業価値の毀損の防止及び信用維持への貢献意欲を従来以上に高めることを目的として、従来の報酬等の額とは別枠にてインセンティブを与えるための監査役報酬枠の決議を行うために株主総会付議するものです。

インセンティブとしてのストック・オプションの監査役報酬枠：年間9百万（株式数3,500株）が上限

5. 今後の成長戦略



位置づけ/成長方針

既存事業領域

- ・引き続き、主要事業として着実な成長を実現
- ・自社での規模拡大のみならず、M&Aも積極的に活用し拡大

拡張事業領域

- ・新たなサービスの開発
- ・新規事業創出
- ・サービスラインナップの強化
- ・自社での規模拡大のみならず、M&Aも積極的に活用し拡大

投資・育成

- ・スタートアップへの出資を通し、2事業領域への寄与
- ・投資単体でのパフォーマンスの実現
- ・M&Aの基盤作り

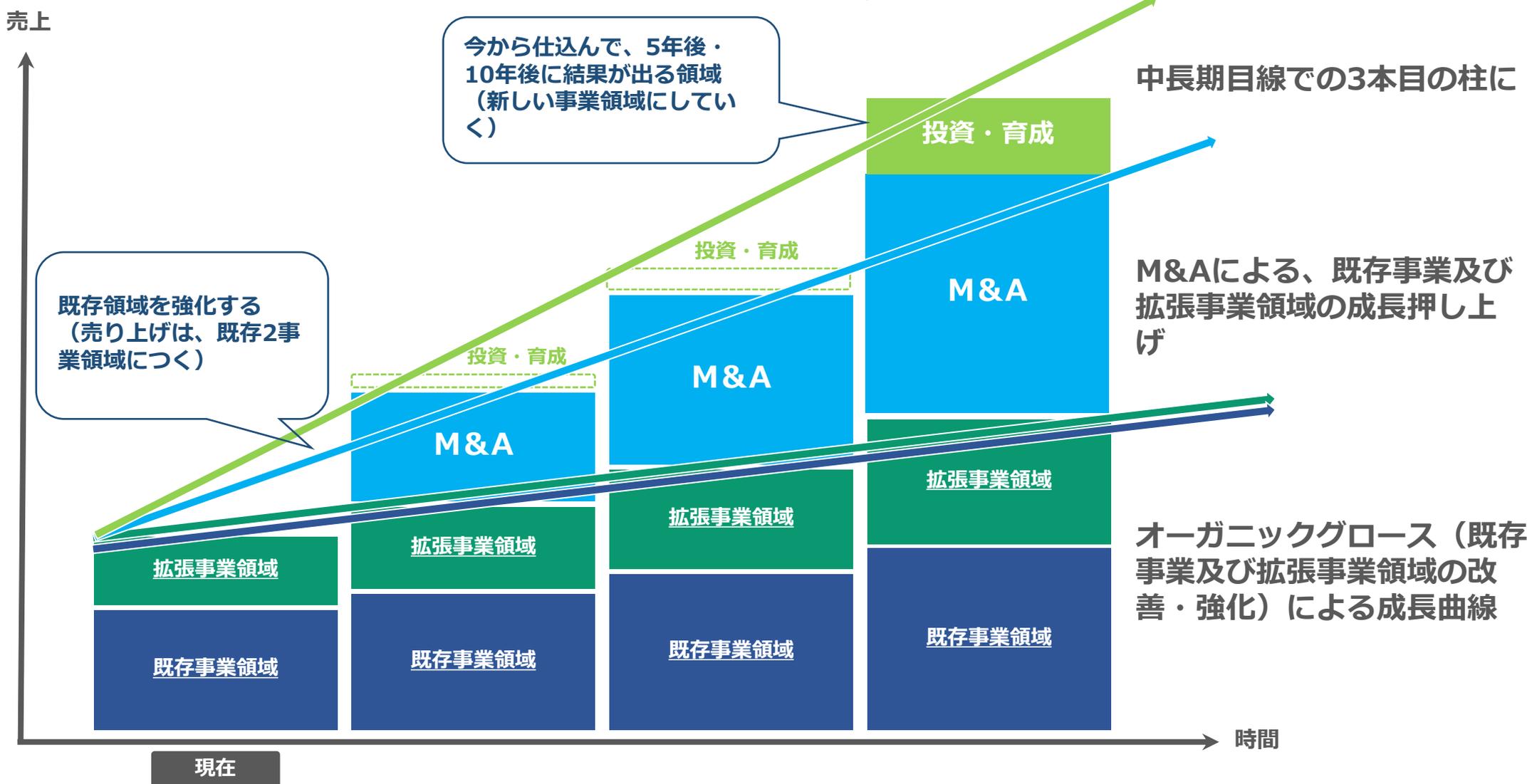
M&Aによる
規模拡大



2事業領域
への寄与

育成先も
M&A候補に

M&A及び、投資育成事業により成長を加速



当社の「事業計画及び成長可能性に関する事項」について、12月下旬に発表いたします。

今後の成長戦略の詳細は、当該資料をご覧ください。

6. Appendix



単位：百万円

	2021年9月末	2022年9月末	増減額
流動資産	1,136	1,404	+268
固定資産			
有形固定資産	10	7	▲2
投資その他の資産	34	45	+11
資産合計	1,180	1,457	+277
負債			
流動負債	610	603	▲6
固定負債	40	81	+41
負債合計	650	685	+34
純資産合計	530	772	+242
負債純資産合計	1,180	1,457	+277

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 1億3,693万円

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%
株式会社SBI証券	4.0%
楽天証券株式会社	3.1%

※2022年9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

- 2012年11月 創業
- 2013年 3月 ANRIを割当先とした第三者割当増資を実施。
- 2013年 9月 株式会社フリークアウトの認定パートナー代理店へ。
- 2014年 4月 本社を港区六本木に移転しました。
- 2017年 9月 業務拡大に付き、本社を港区西麻布に移転。
- 2018年 3月 Facebook Agency Directory認定代理店へ。
- 2018年10月 ヤフー株式会社 Yahoo! Japan Marketing Solutions Partner Silver認定代理店へ。
- 2018年11月 チャットボット『SABOT（サボット）』をリリース。
- 2019年 8月 LINE Biz-Solutions Partner ProgramのSales Partner「Basic」に認定。
- 2019年 9月 業務拡大に付き、本社を港区西麻布に移転しました。
- 2019年10月 宮崎オフィス・千葉オフィスを設立。
- 2020年 3月 株式会社デジタルリフトへ社名変更。
- 2020年 4月 中小・スタートアップ向けサービスLIFT+提供開始。
- 2021年 1月 「Criteo Certified Partners」Bronzeステイタスを獲得。
- 2021年 5月 Yahoo!「広告運用認定パートナー」に認定。
- 2021年 9月 東京証券取引所グロース市場（旧：マザーズ）に上場。
- 2022年 2月 Google「2022 Premier Partner」に認定。
- 2022年 8月 沖縄オフィスを設立。