



# 2023年9月期 第1四半期決算補足資料

2023年2月13日

株式会社デジタルリフト  
(東証グロース:9244)

# 目次

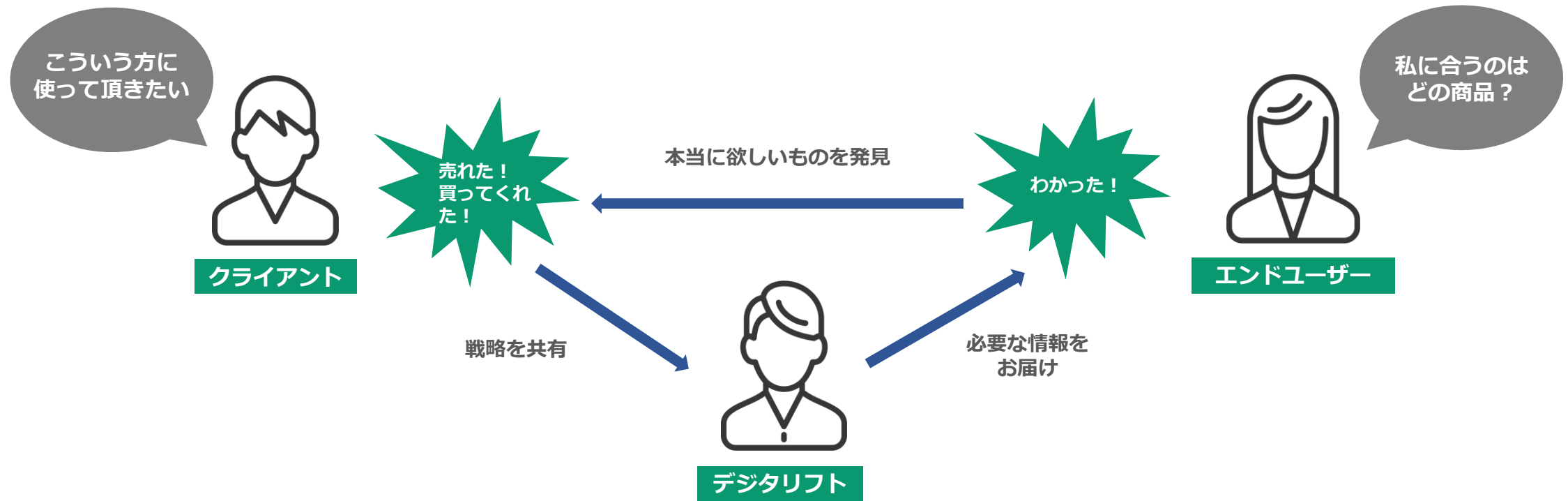
- 1. 当社事業内容
- 2. 2023年9月期 第1四半期決算概要
- 3. 2023年9月期 通期業績見込進捗
- 4. 今後の成長戦略
- 5. Appendix

# 1. 当社事業内容



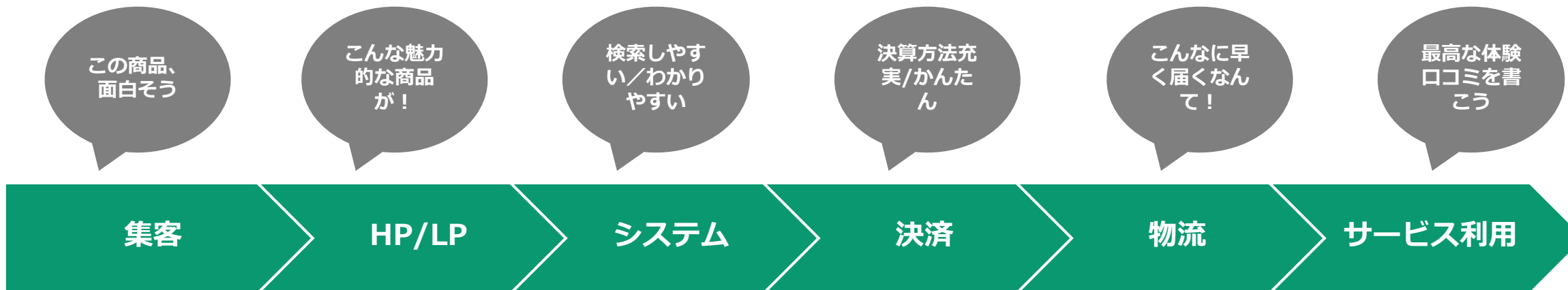
# カスタマーの意思決定を円滑に

デジタルの力でクライアントとエンドユーザー双方の利益をLIFTします



# User Experienceをデジタル技術で最適化する

## デジタル上のエンドユーザーの顧客体験

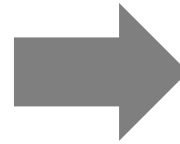


我々のミッションは、エンドユーザーの顧客体験そのものをデジタル技術で最適化する事にあります。集客からサービス利用までの全体コミュニケーション最適化の為、サービス領域を拡大してまいります。

※User Experience = 顧客体験

インターネット広告の枠組みを越えた、統合デジタルマーケティング企業に  
※2023年9月期第1四半期より、事業名称を変更しております。

TD企業  
(インターネット広告領域)



統合デジタル  
マーケティング企業

運用型広告の「取引(Trade)」を  
広告主に代わって行う  
TD(Trading Desk)事業者

あらゆるデジタル領域の  
マーケティング施策を統合的に  
提供・最適化する  
デジタルマーケ集団

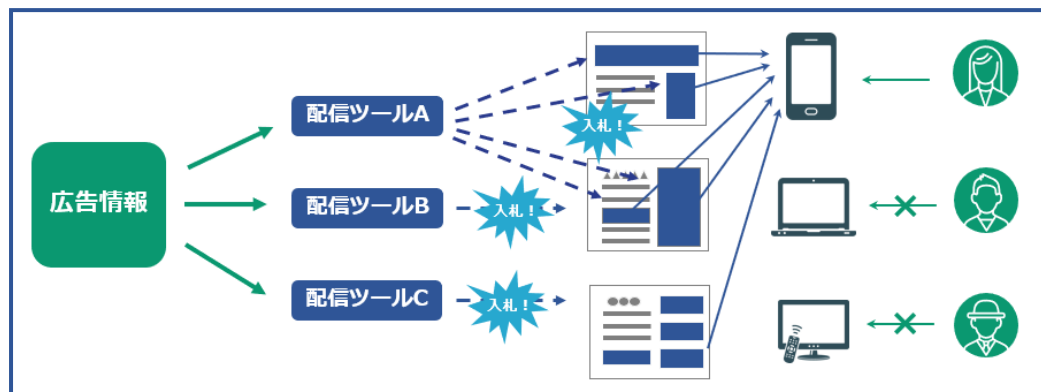
私たちのミッション「User Experience をデジタル技術で最適化する」を全うするために、  
事業ドメインを拡張します。

TD (Trading Desk) とは

## TDは運用型広告の「取引 (Trade)」を広告主に代わって行うサービス

### インターネット広告で「考えるべき」こと

インターネット広告配信にまつわる「考えるべき」ことを  
一手に引き受け、**狙い通りに情報をお届けする**のが、  
TD (トレーディングデスク) の役割です。



### TDの存在意義

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)

堅実で着実な実行が、デジタルフトの価値の源泉

# デジタル領域の手段を増やし、実行力を大幅に強化

## 既存サービス領域

(=広告・コンサルティングサービス領域)

広告運用を核とした最適化推進

## 拡張サービス領域

(=ブランド・メディアサービス領域)

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

### 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  
ティングサービス



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

※CdMO : Chief digital Marketing Officer



## インターネット広告領域のご支援をするなかで見えてきた「クライアントニーズ」に鑑みて、付帯サービス領域を拡大

1

### 広告領域「外」のご相談

- クライアントからのご相談内容は、広告領域に限らず、多岐にわたる
- このニーズに真摯に向き合い、応えなければ、クライアントの事業成長も、顧客の利便性向上も実現され得ない



2

### 周辺市場の拡大

- SEOをはじめとした、他のサービスは、多くのプレイヤーが取り組んでおり、大きな市場が存在
- それらを、当社の祖業であるインターネット広告と組み合わせることで、勝ち筋を見出せると確信



上記を踏まえ、既に、SEOをはじめとする各種施策領域に進出。案件実績を積み始めており、主力事業として取り扱うべきと認識。

## 2. 2023年9月期 第1四半期決算概要



## 業績ハイライト

□ 売上高は四半期会計期間で**過去最高**を更新！

□ 広告・コンサルティングサービスは大口の単発取引の影響で売上高が大幅に増加

また、取引社数は堅調に増加したため売上高が増加

□ ブランド・メディアサービスは前年同期比248%増、前期の収益基盤拡大の投資効果が表れる

### 売上高

過去最高

795百万円      YonY +13.0%

- 広告・コンサルティングサービスは大口の単発取引により売上高が大幅に増加。また取引社数が堅調に増加したため売上高が増加
- 主にMedia LIFT (SEO)がブランド・メディアサービスの売上増加に寄与

### 売上 総利益

212百万円      YonY +7.4%

- 一時的に売上総利益率が低い大口の単発取引により売上総利益率はYonYでは減少したが、それ以上に売上高が増加したことにより、大幅に成長

### 営業利益

54百万円      YonY △27.7%

- 前期から収益基盤拡大のために積極採用を行い、販売管理費（主に人件費）が増加し営業利益が減益
- M&Aに関連する一時的な費用により販売管理費が増加し営業利益が減益

## 業績ハイライト 通期進捗

- 大口の単発取引の影響で売上高が大幅に増加した。また、取引社数は堅調に増加したため売上高が増加
- 前期からの積極的な人材採用とM&Aに関連する一時的な費用により販売管理費が増加した影響で営業利益の減少

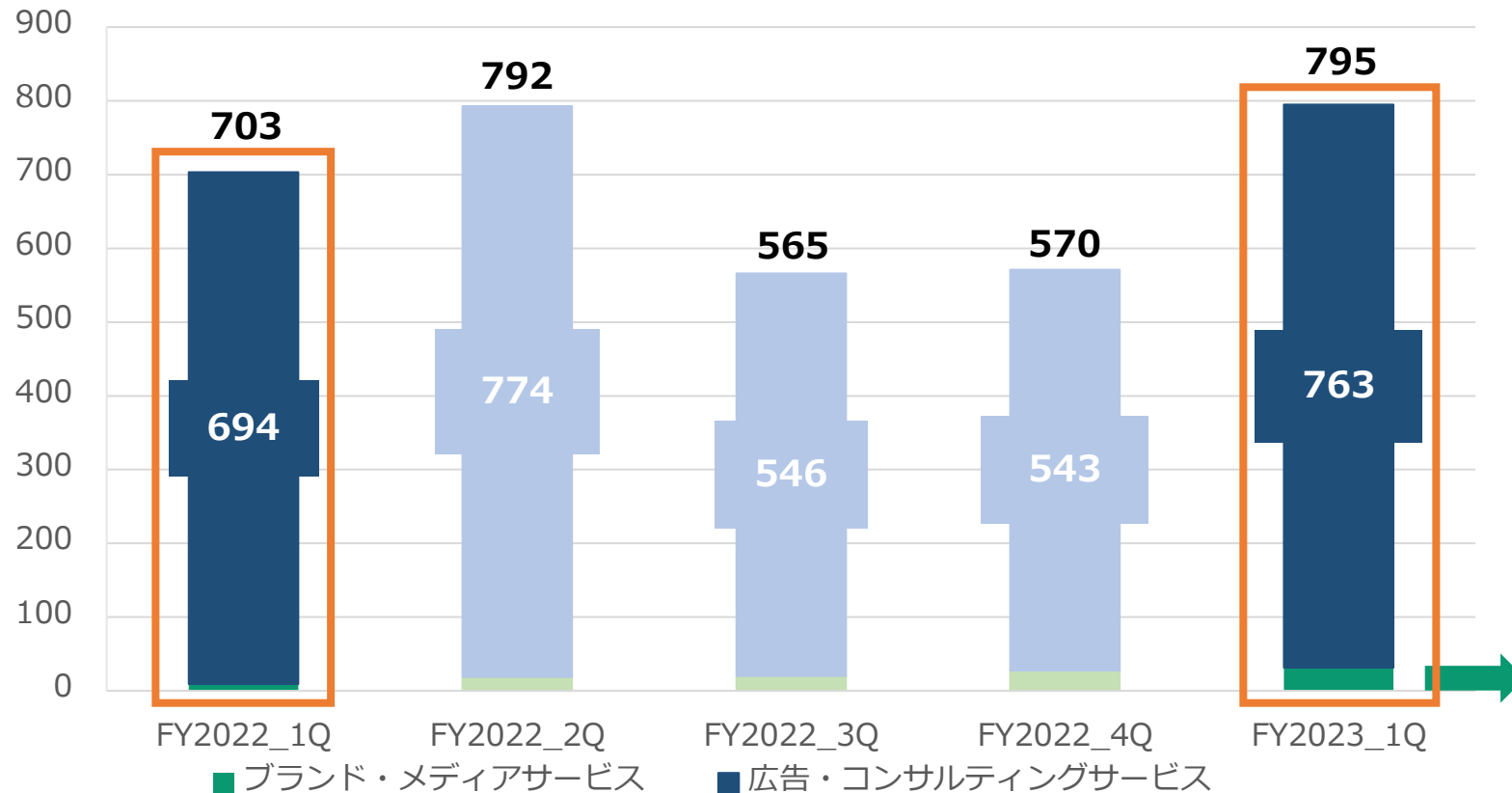
単位：百万円

	FY2022 1Q 実績	FY2023 1Q 実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	703	795	+91	13.0%
売上総利益	197	212	+14	7.4%
販売管理費	122	157	+35	28.9%
営業利益	75	54	△20	△27.7%
営業利益率	10.7%	6.8%	—	△3.8Pt
経常利益	74	55	△18	△25.4%
当期純利益	50	37	△13	△25.6%

## サービス別推移

- 広告・コンサルティングサービスの売上高増加 YonY 10%増
- 広告・コンサルティングサービスは大口の単発取引の影響で売上高が大幅に増加
- 取引社数も堅調に増加し、売上高が増加

単位：百万円

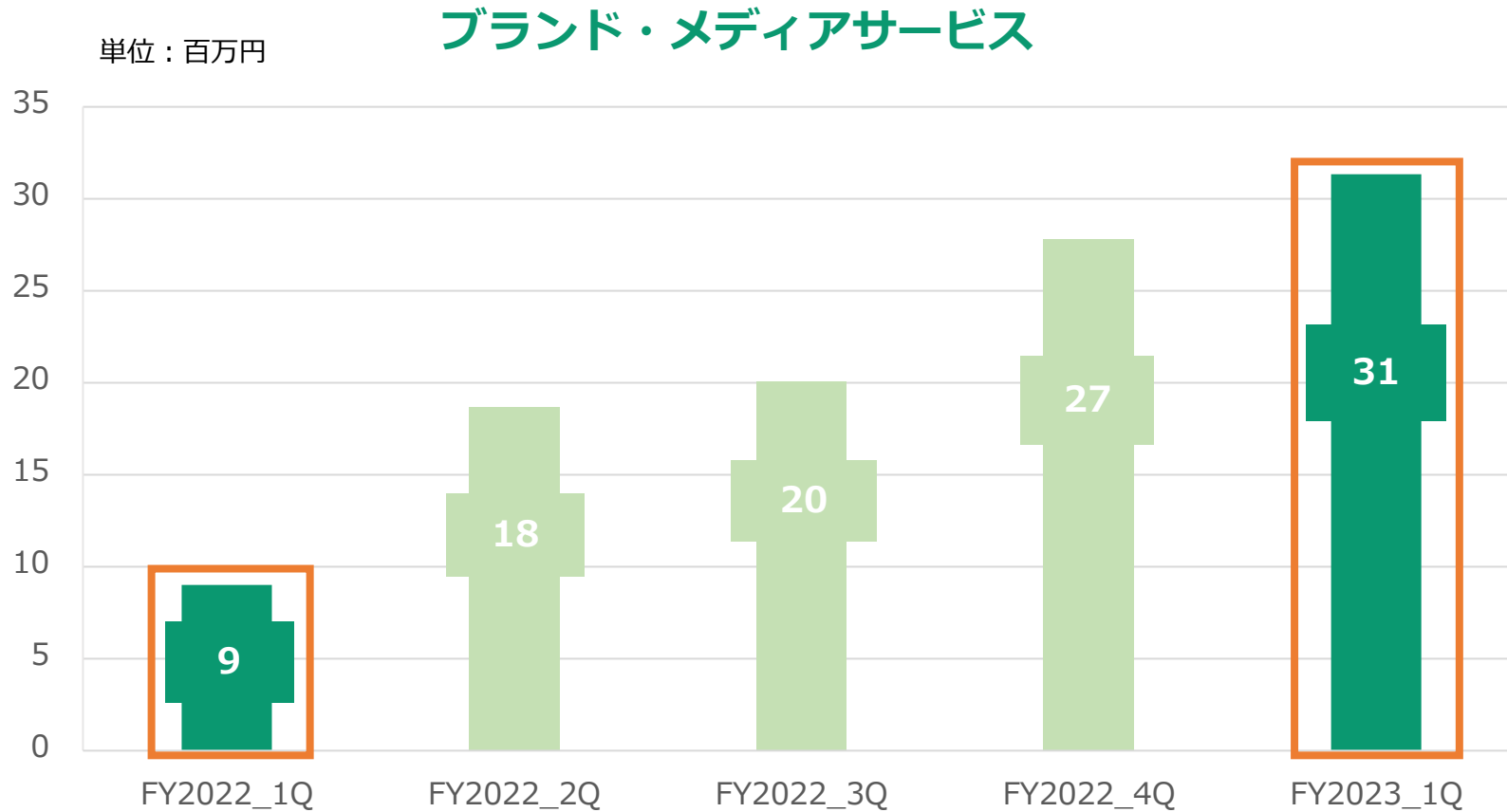


ブランド・メディアの  
進捗状況は  
次ページ

## サービス別推移

□ ブランド・メディアサービスの売上高増加 前年同期比 248%増

□ 広告・コンサルティングサービスの大口単発取引に連動（クロスセル）して増加

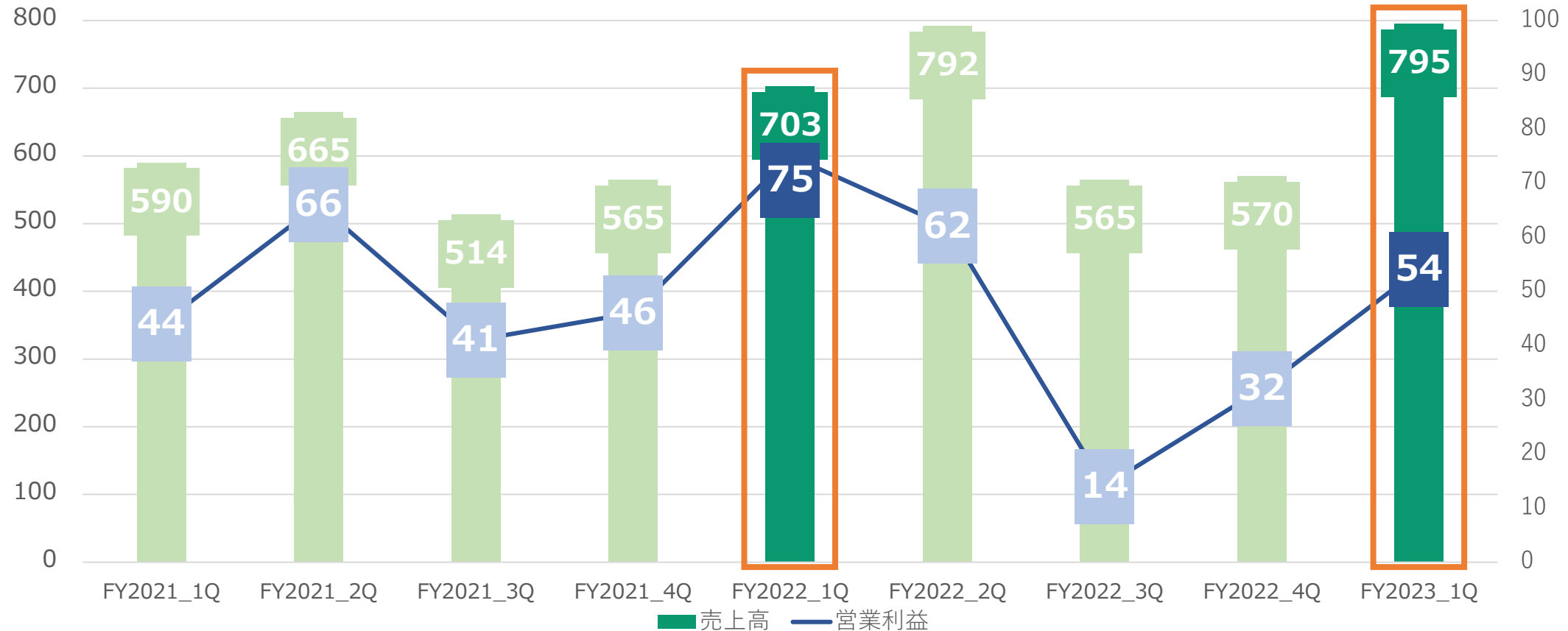


## 売上高/営業利益推移

- 売上高は、主に広告・コンサルティングサービスが成長を牽引。**四半期会計期間で最高を記録！**
- ブランド・メディアサービスは、前年同期比で大幅に増加。**前期の収益基盤拡大の投資効果が表れる**
- 前期からの積極的な人材採用とM&Aに関連する一時的な費用により販売管理費が増加した影響で営業利益の減少

単位：百万円/売上高

単位：百万円/営業利益



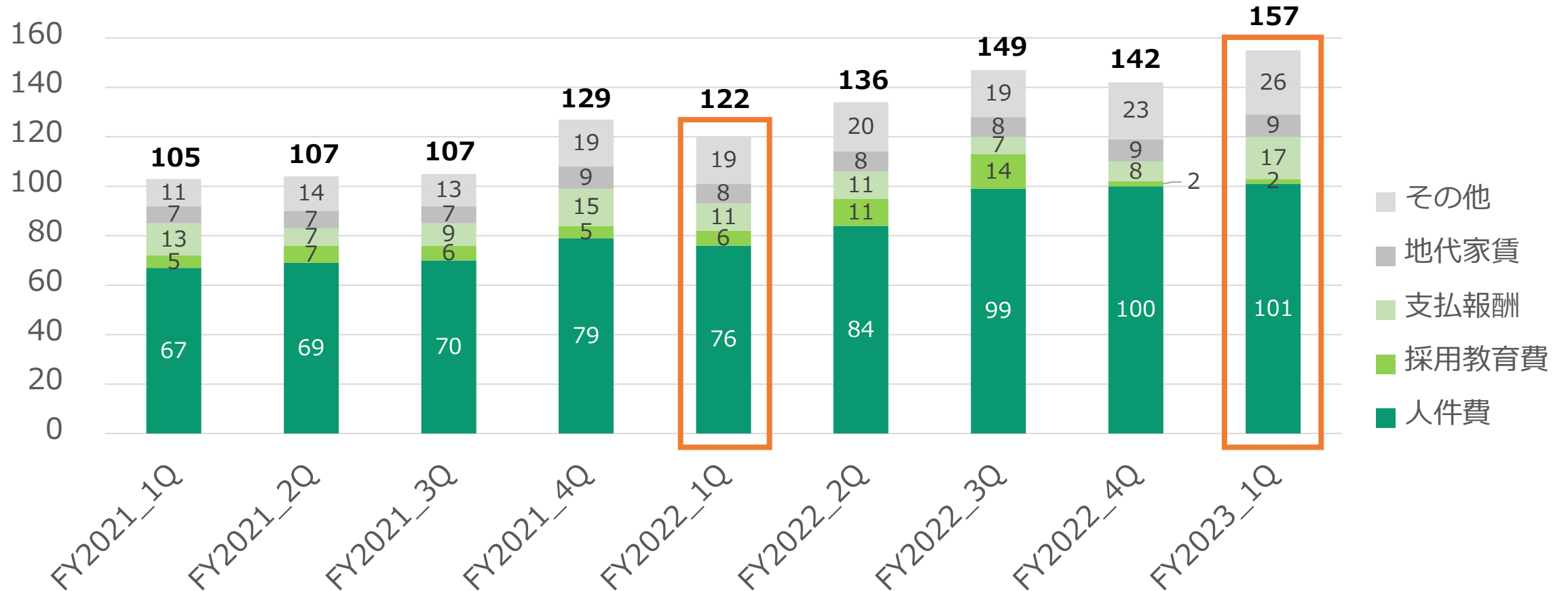
## 販売管理費推移

□ FY2022\_4Q（前Q）と比べて主にM&A関連費用を含む支払報酬が増加

□ FY2022\_1Q（YonY）と比べて、積極採用による人件費が増加

単位：百万円

### 販管費推移





# 3. 2023年9月期 通期業績見込進捗



## 業績進捗ハイライト

- 各指標とも、通期の1/4（25%以上）を**達成**！
- 営業利益は、通期業績見込みの50%程度達成（**当初見込みをやや上回る進捗**）

### 売上高

**通期 2,805百万円 1Q 795百万円 進捗率 +28.3%**

- 大口単発取引と取引社数増加により予想を上回る進捗

### 売上 総利益

**通期 735百万円 1Q 212百万円 進捗率 +28.8%**

- 売上総利益率の高いブランド・メディアサービスの売上の増加が売上総利益の進捗に寄与
- 取引社数も堅調に増加及び大口単発取引が当初見込みより上回り売上総利益の増加に寄与

### 営業利益

**通期 108百万円 1Q 54百万円 進捗率 +49.8%**

- 通期業績見込みの50%程度達成（**当初見込みをやや上回る進捗**）

## 業績進捗

- 当社通期業績の進捗は、**当初のほぼ想定通り**であり、通期業績見込みについては、今後の進捗を現在精査しております。
- 2Qより当社グループに子会社が1社加わり連結業績について現在精査をしております。

精査が完了次第、連結業績予想を（3月末予定）開示致します。

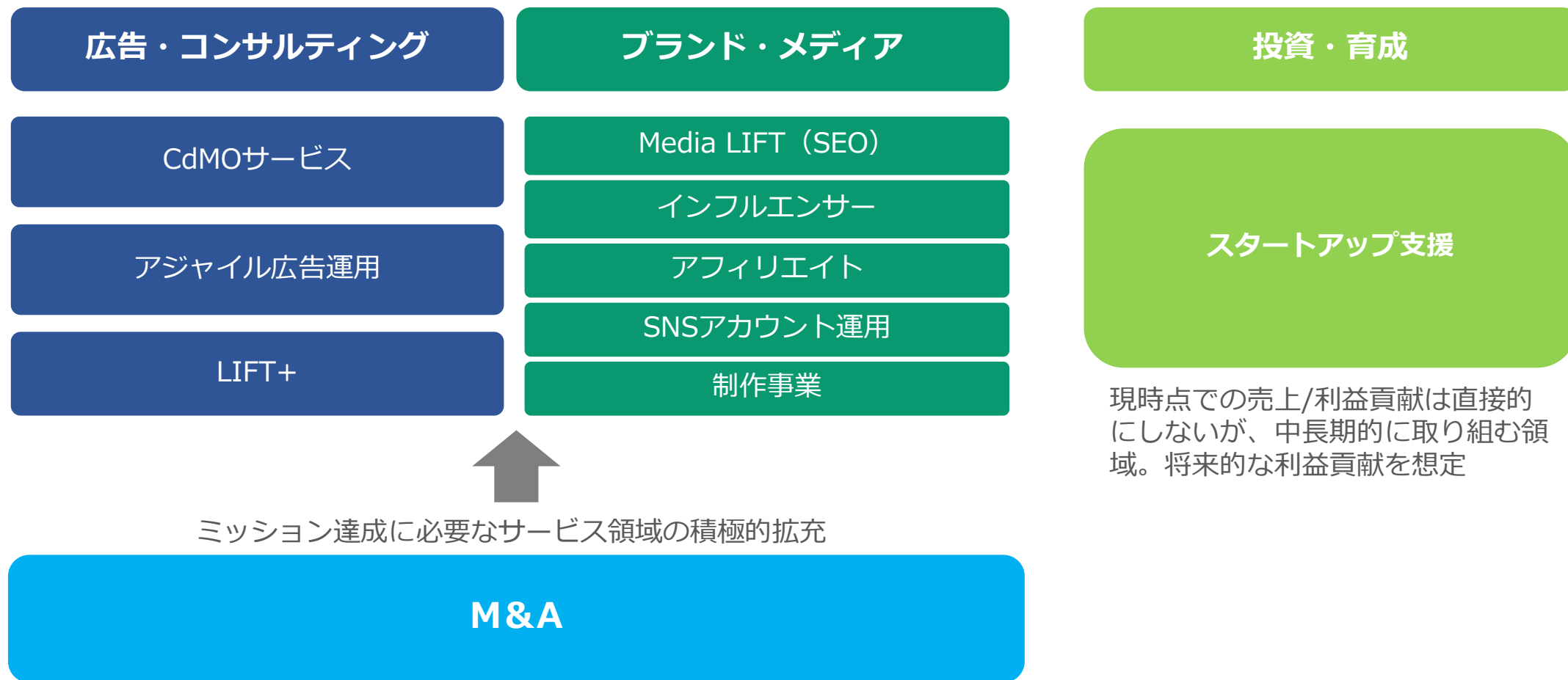
単位：百万円

	FY2023 通期業績予想	FY2023 1Q 進捗	FY2023 1Q 進捗率
売上高	2,805	795	28.3%
売上総利益	735	212	28.8%
販売管理費	626	157	25.2%
営業利益	108	54	49.8%
営業利益率	3.9%	6.8%	+2.9Pt
経常利益	107	55	51.7%
当期純利益	72	37	52.0%

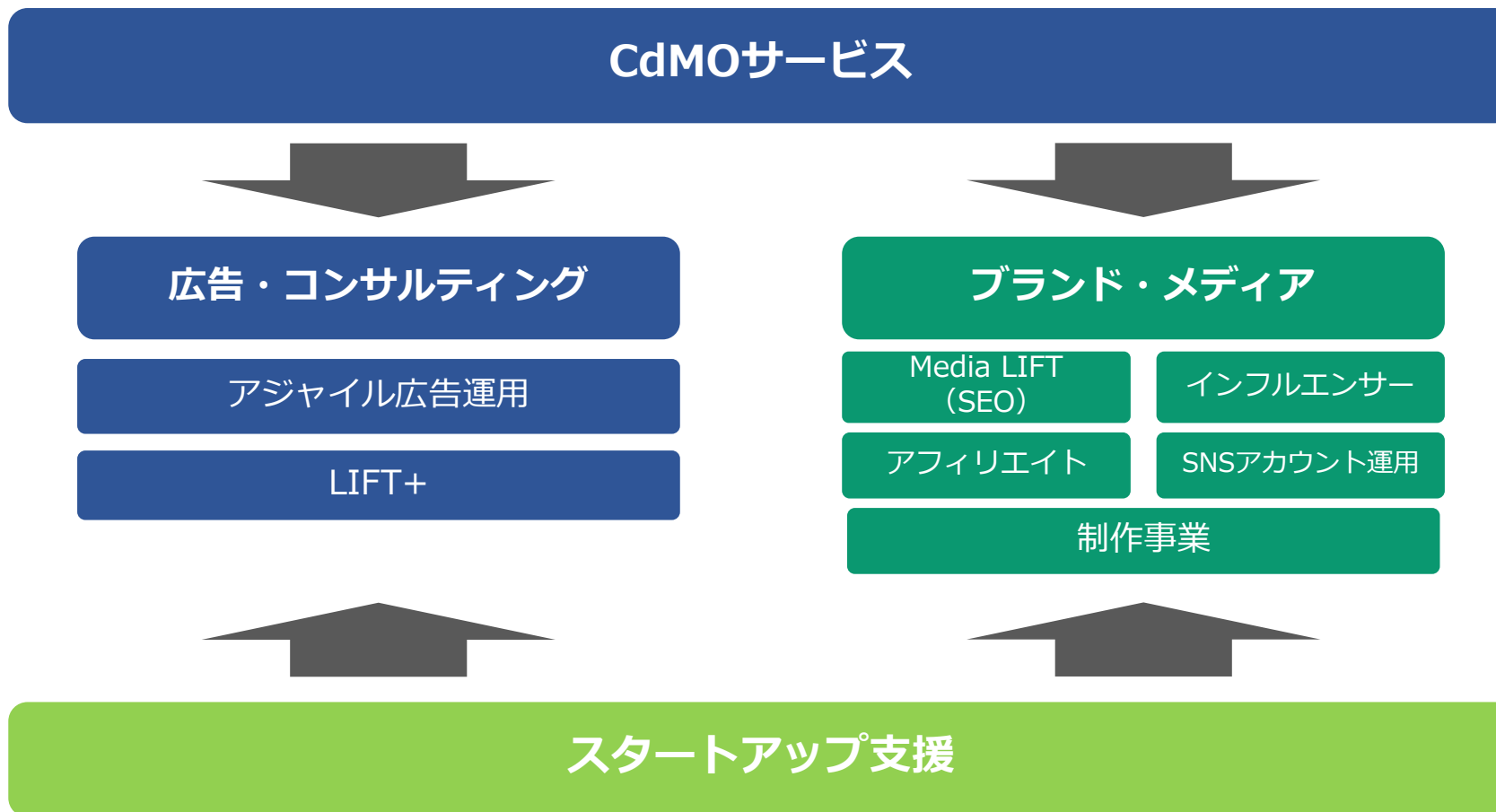
## 4. 今後の成長戦略



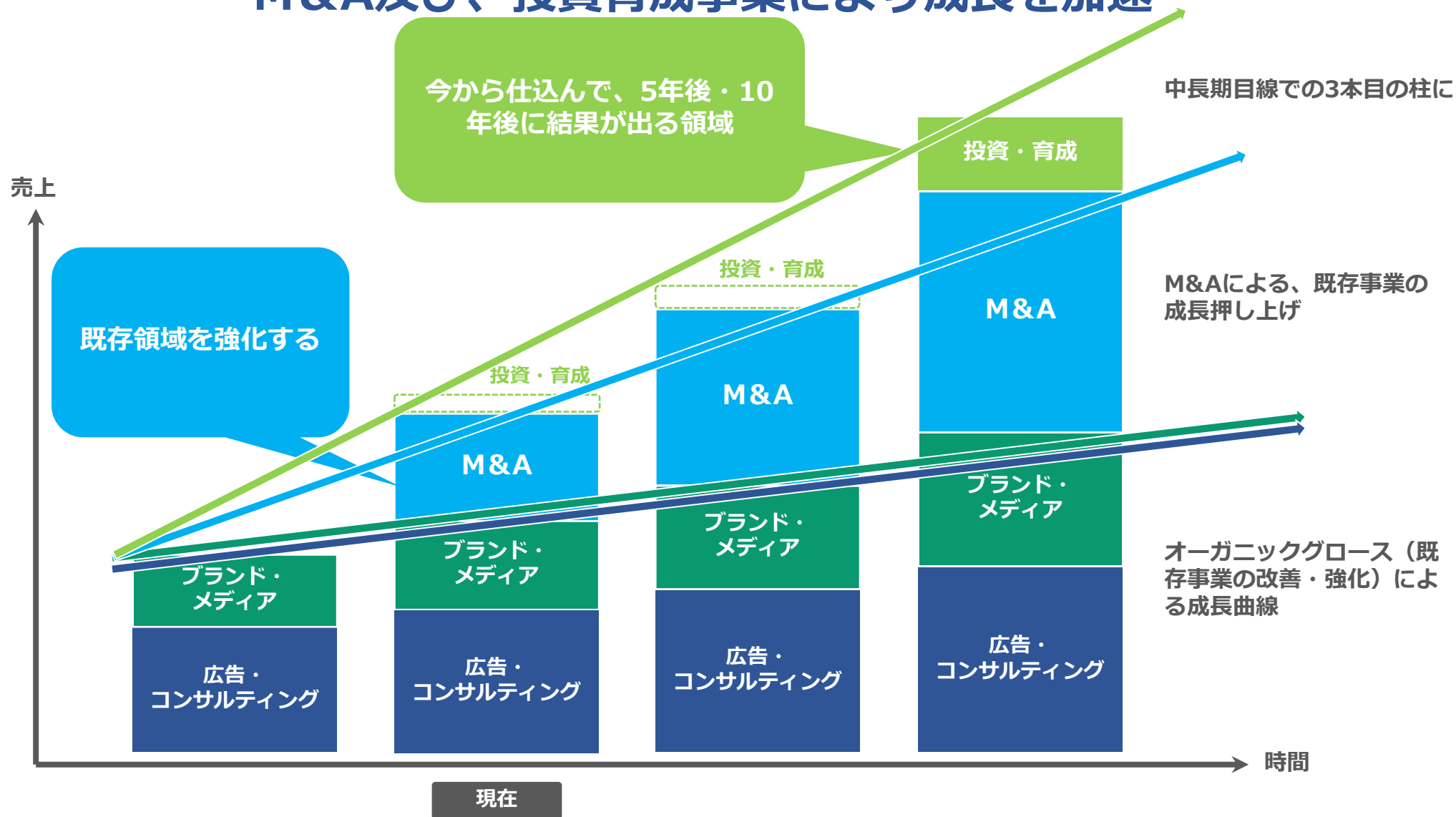
## 引き続き既存サービスでマーケティング領域の拡大及び、 スタートアップ支援を開始



## CdMOサービス/スタートアップ支援サービスにより「広告・コンサルティング」 「ブランド・メディア」セグメントを双方向から強かに支援

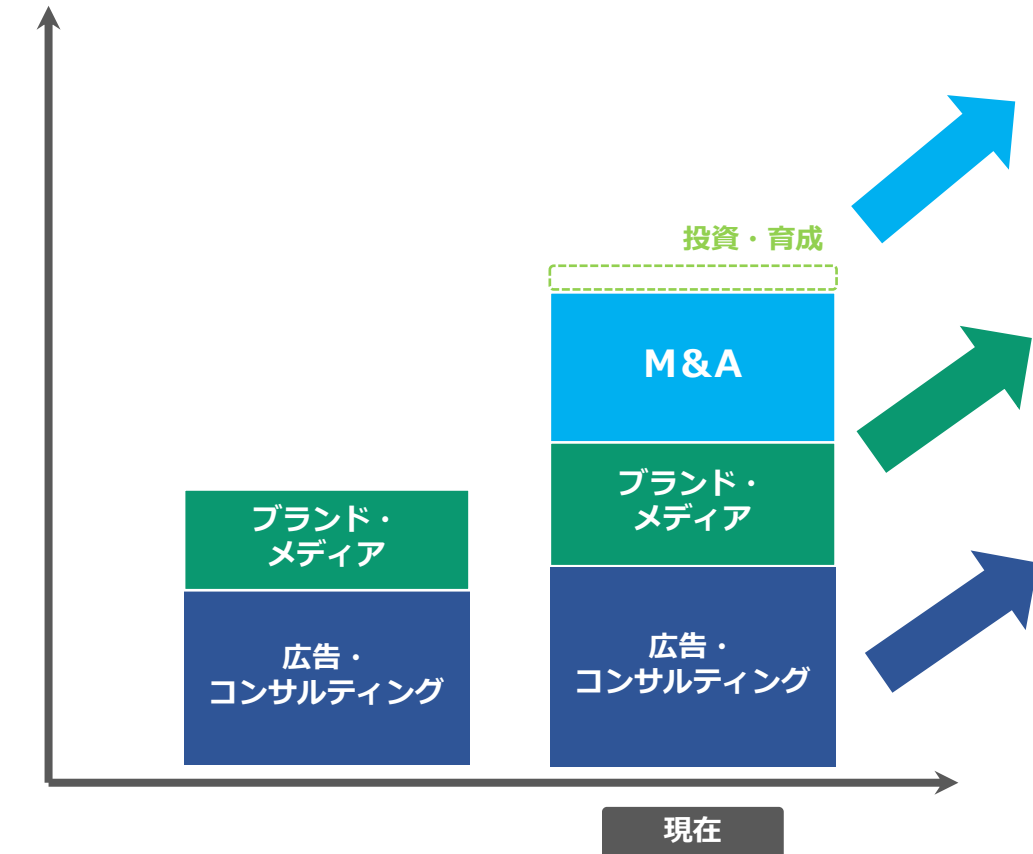


# M&A及び、投資育成事業により成長を加速



## ■ 成長戦略への実行進捗は順調に取り組み中

売上



・ meyco株式会社を子会社化したことにより、広告・コンサルティング及びブランド・メディア双方のサービス成長寄与見込み

・ Media LIFTと制作において、オーガニック（既存事業の改善）での伸びまたは新規顧客獲得・クロスセルにより成長中

・ 広告領域は、堅調に成長中（直接取引の売上も堅調に増加）。1Qでは、大口単発取引があるものの取引社数は増加をしており堅調に増加中



# 5. Appendix



単位：百万円

	2022年9月末	2022年12月末	増減額
流動資産	1,404	1,547	+142
固定資産			
有形固定資産	7	6	▲1
投資その他の資産	45	58	+12
資産合計	1,457	1,611	+154
負債			
流動負債	603	733	+130
固定負債	81	73	▲7
負債合計	685	807	+122
純資産合計	772	804	+31
負債純資産合計	1,457	1,611	+154

## 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千葉1-7-2

沖縄支社  
沖縄県那覇市久茂地2-14-12

**資本金** 1億3,698万円

## 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

## 【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。