



2024年9月期 第3四半期決算補足資料

2024年8月14日

株式会社デジタルリフト
(東証グロース:9244)

目次

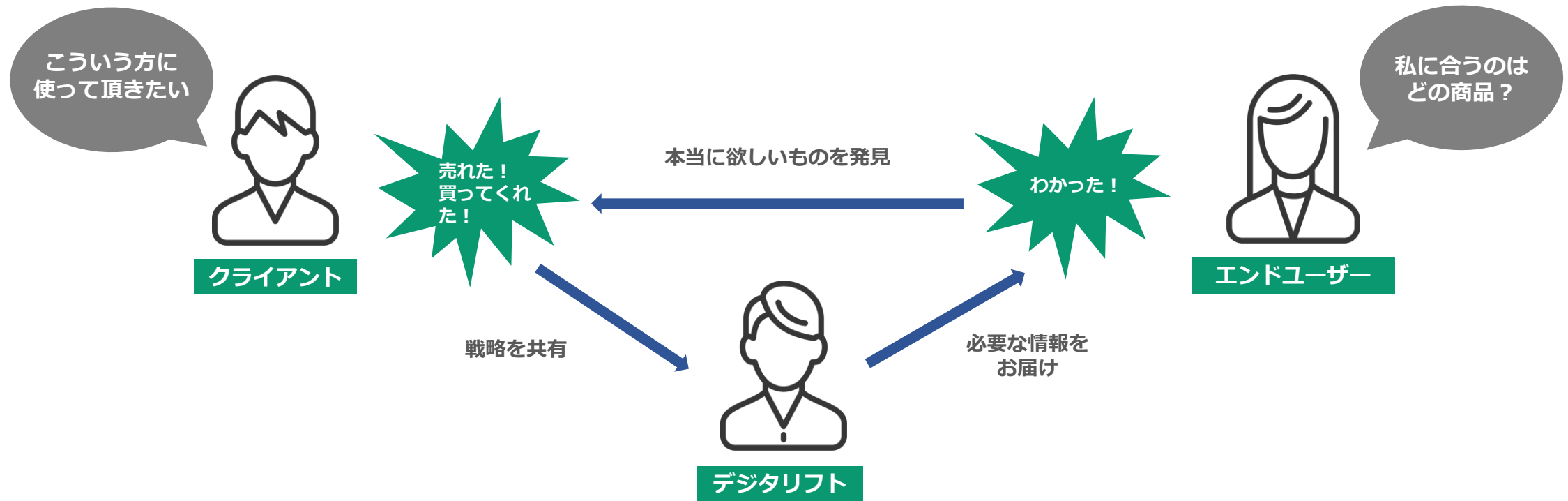
- 1. 当社グループ事業内容
- 2. 2024年9月期 第3四半期連結決算概要
- 3. 2024年9月期 通期連結業績見込進捗
- 4. 今後の成長戦略
- 5. Appendix

1. 当社グループ事業内容



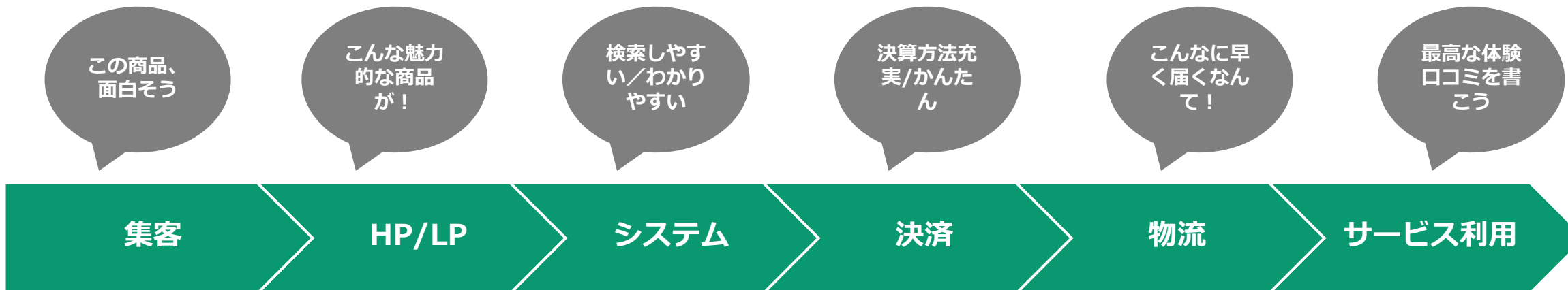
カスタマーの意思決定を円滑に

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

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

コンサルティング

マーケティングの上流部分から下流への接続を行う。全体設計や、データ基盤構築。広告に囚われないソリューションを実現

広告運用

圧倒的高品質、高レベルな広告運用を提供。時代のトレンドに合わせた媒体も積極活用し、費用対効果を最適化

テクニカルソリューション

高度化する計測・分析・可視化関連ツール（GA4・コンバージョンAPI・LookerStudio・BIツール）の導入コンサル及び実装

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、メッセージ強化などデジタル施策の幅を拡張

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

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。クリエイティブ・WEBサイト作成で効果的な訴求を実現

ECモール支援

Amazon・楽天など主要ECモール広告についてもサポート可能。運用広告のノウハウも生かして費用対効果を高める

2. 2024年9月期 第3四半期連結決算概要



業績ハイライト（連結実績）

□ 売上高

- 一部大口案件の予算縮小により計画遅れ。営業推進により一部挽回

□ 売上総利益

- 売上総利益率の高い案件の減少により、YoY成長率が低下

□ 営業利益

- meyco社のFY2023取込期間5か月に対してFY2024は9か月のため、のれんを含めた販売管理費が増加
- FY2024では、移転に伴う二重家賃発生（FY2024_2Qまで）や関連コストによる販売管理費の増加
- 単体固定費の適切なコストコントロールやPMI含めた業務運営体制の効率化により、販売管理費の一部合理化

単位：百万円

	FY2023 3Q連結実績※	FY2024 3Q連結実績	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	2,665	2,513	△152	△5.7%
売上総利益	633	581	△52	△8.3%
売上総利益率	23.8%	23.1%	—	△0.7Pt
販売管理費	538	542	3	0.7%
営業利益	95	39	△56	△59.0%
営業利益率	3.6%	1.6%	—	△2.0Pt
経常利益	96	36	△60	△62.7%
親会社に帰属する四半期純利益	62	14	△48	△77.5%

(※) FY2023_3Qは子会社の取込期間が、5か月となっております。

会計期間増減分析

□ 売上高

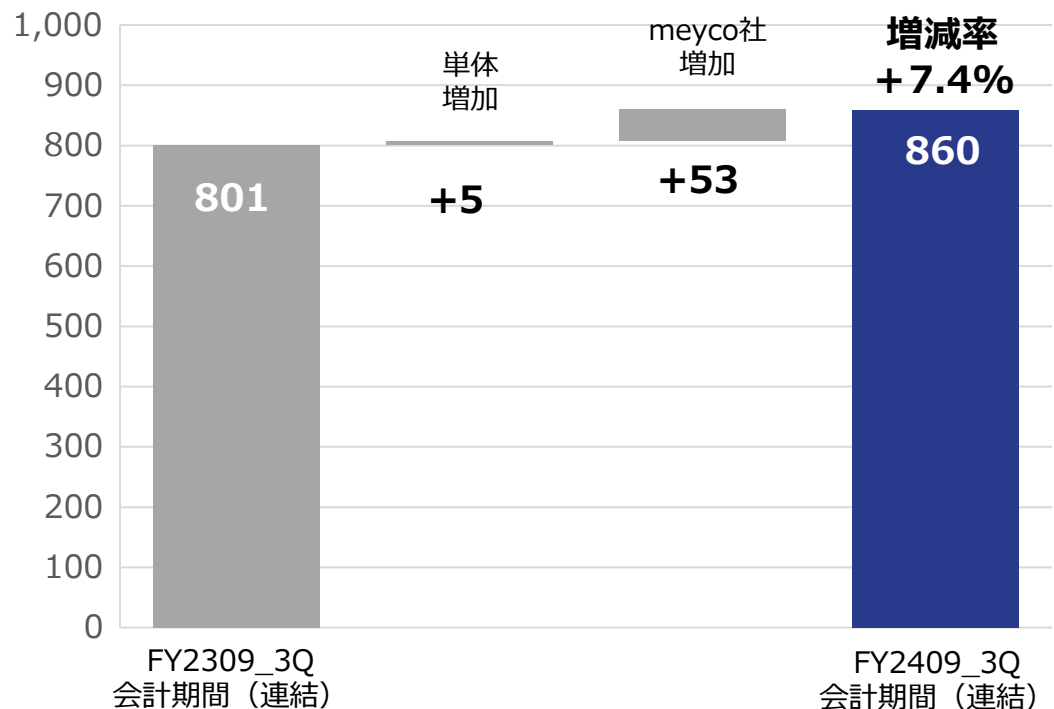
- + 当社の売上増加
- + meyco社の売上増加

□ 営業利益

- + 売上増加に伴う売上総利益の増加
- + 営業組織の再編に伴う人件費・採用費の適正化による販管費の合理化

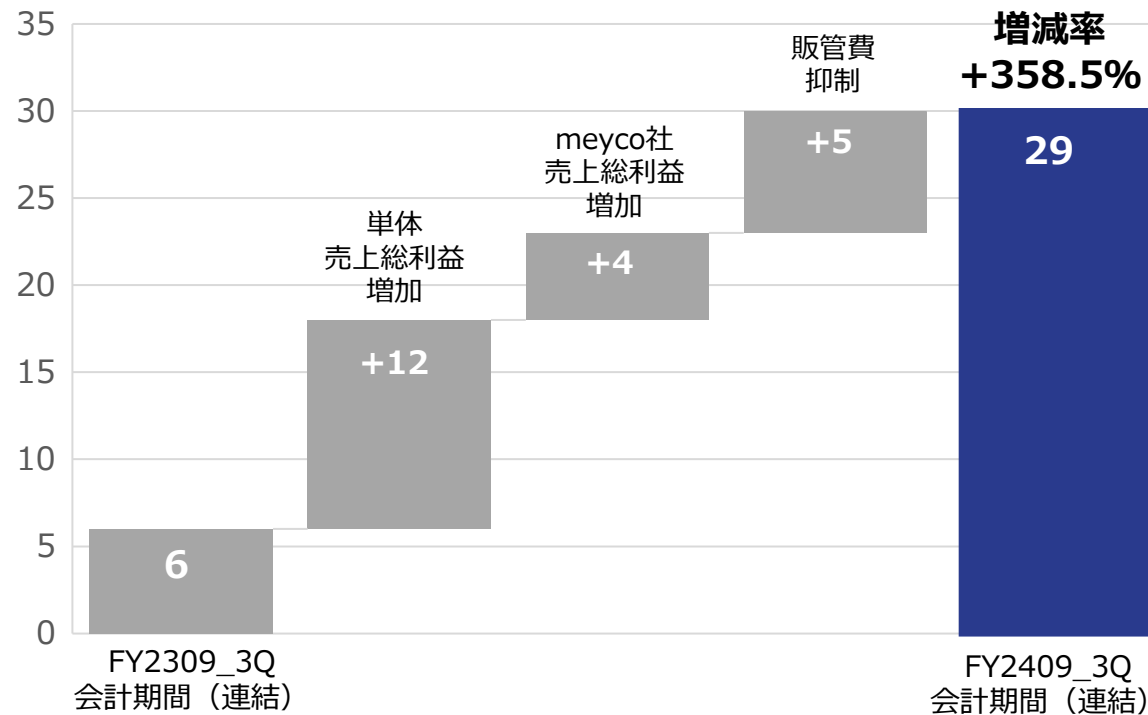
売上高

単位：百万円



営業利益

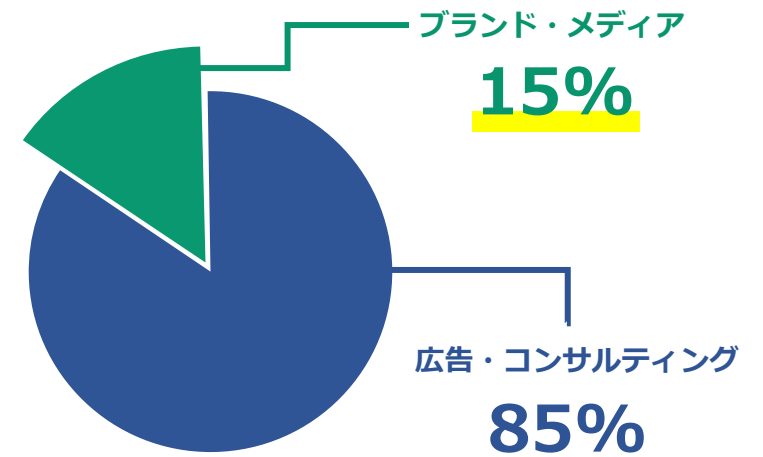
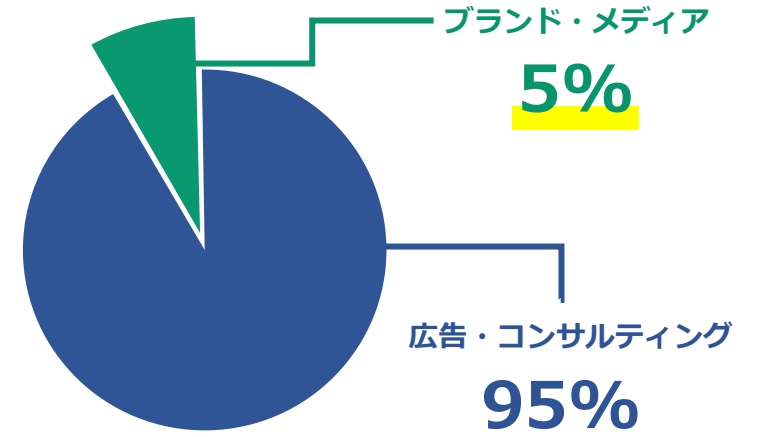
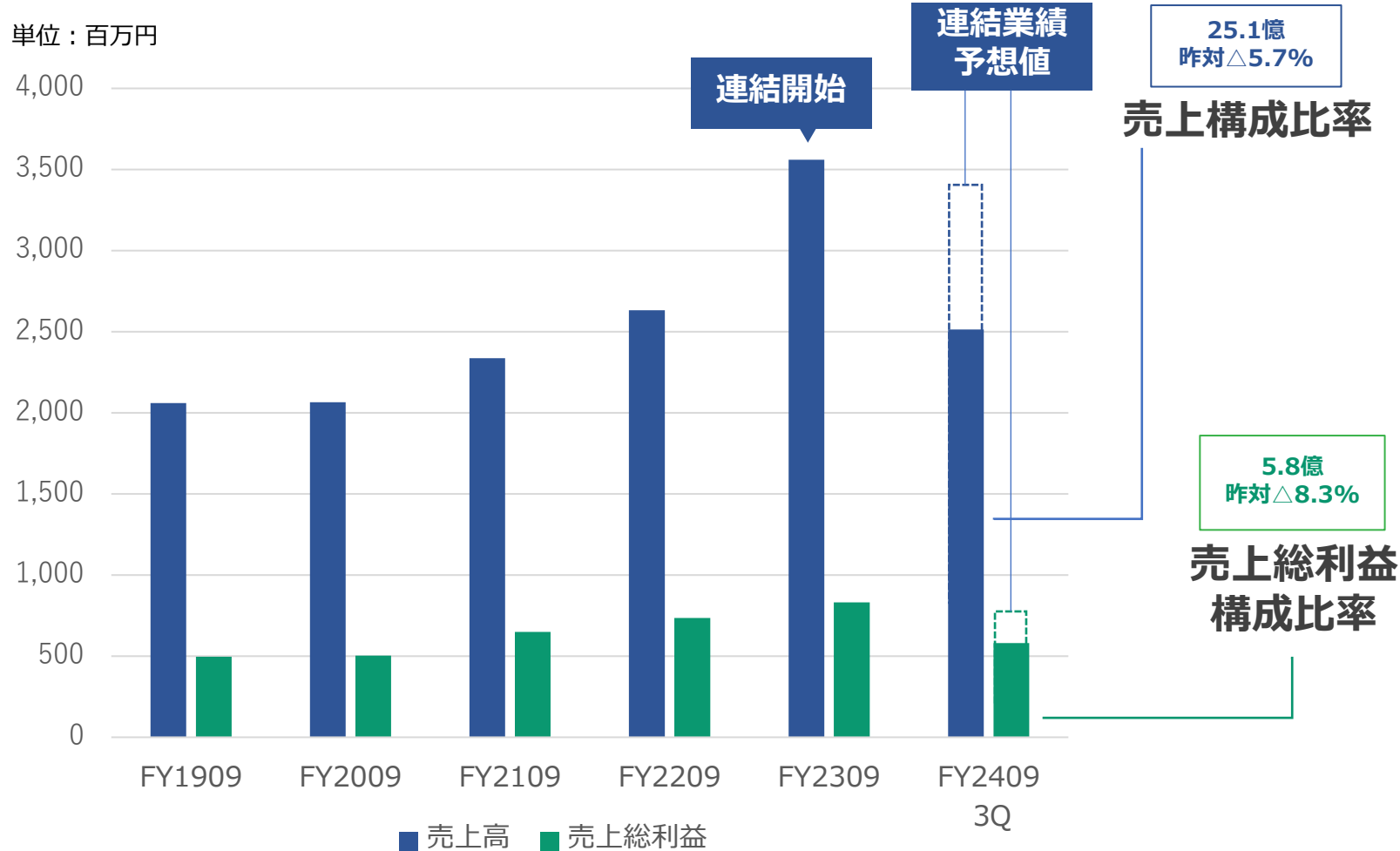
単位：百万円



売上・売上総利益推移

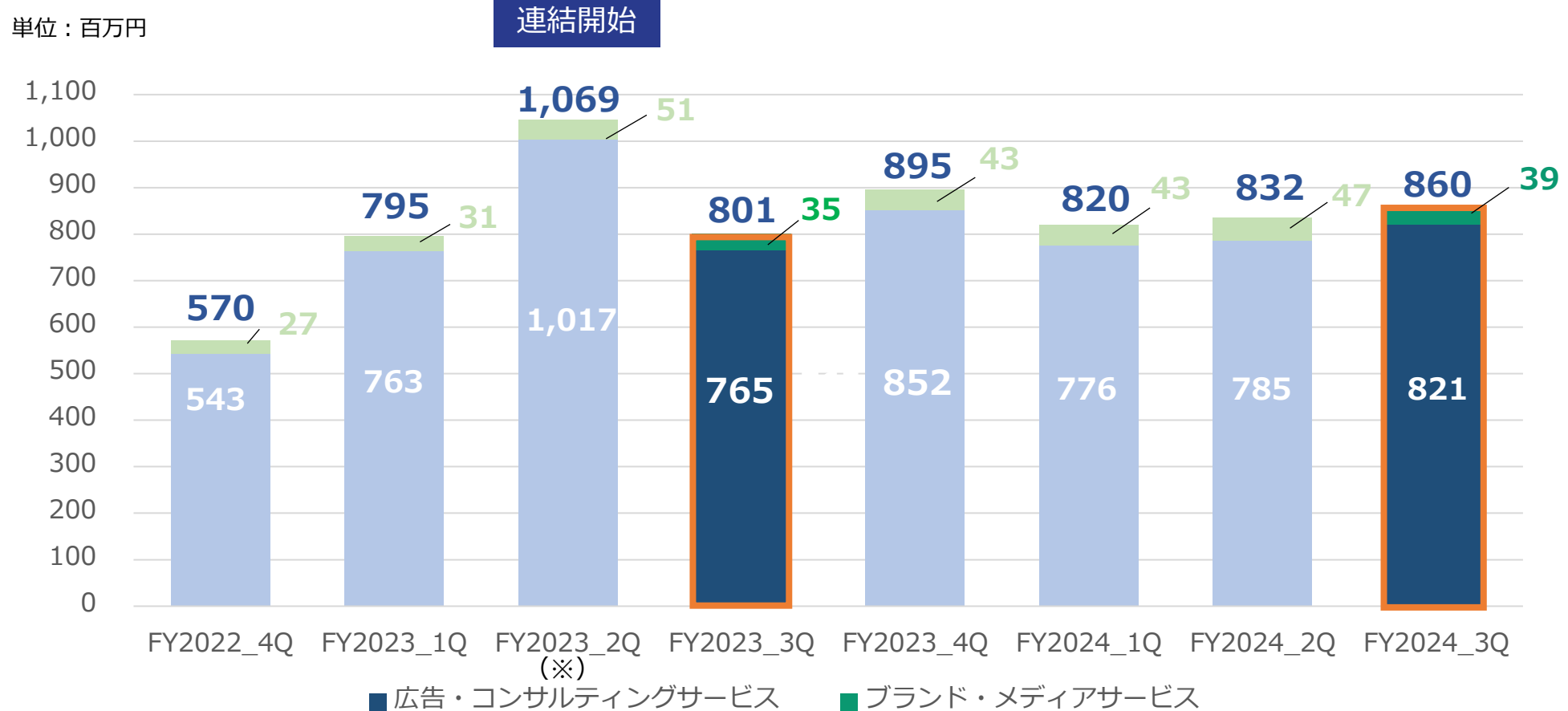
- 売上・売上総利益額は、広告・コンサルティングサービスが全体を牽引
- ブランド・メディアの売上総利益に占める比重は、引き続き拡大基調

単位：百万円



サービス別売上高推移

- 広告・コンサルティングサービスは、広告運用の案件獲得が進んだことが大きく貢献（YonY +7.3%）
- ブランド・メディアサービスは、主にクリエイティブ制作の案件獲得が進んだものの、第2四半期で好調であったSEO、アフィリエイトが低調となり、小幅増伸にとどまる（YonY +10.7%）



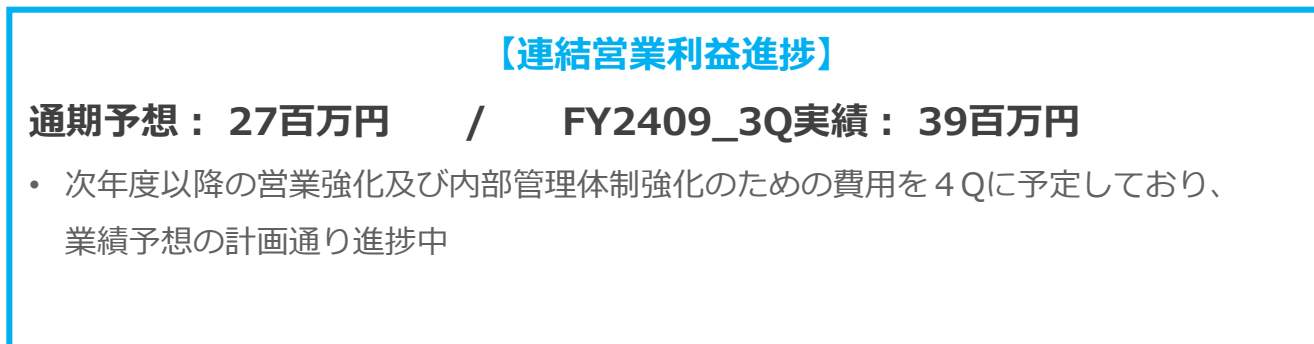
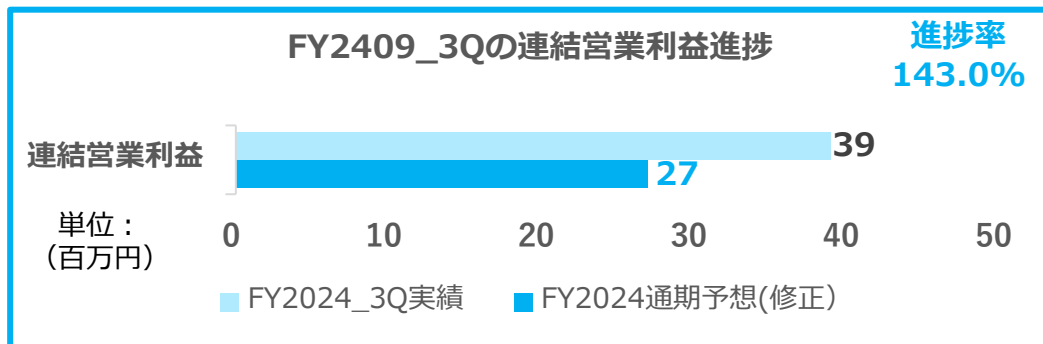
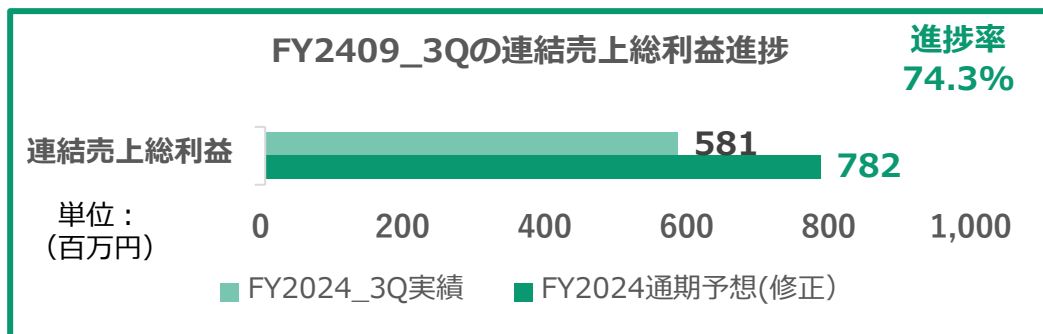
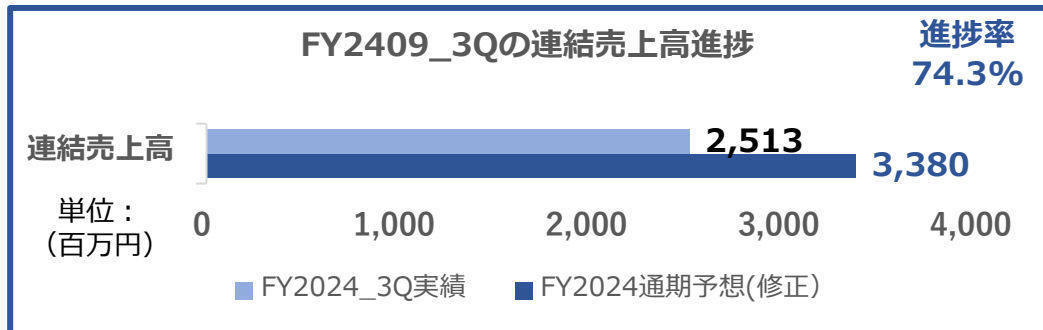
(※) FY2023_2Q以降は連結会計の数値

3. 2024年9月期 通期連結業績見込進捗



業績進捗状況について

2024年9月期第3四半期は、業績予想の通り進捗中 (営業利益が通期予想をQ3時点で上回るものの計画通り)



成長戦略の進捗

事業領域

広告・コンサルティングサービス

コンサルティング

広告運用

テクニカルソリューション

さらなる利益創出のため収益構造見直し

ブランド・メディアサービス

インフルエンサー

アフィリエイト

SNSアカウント運用

ECモール支援

SEO

制作

サービス領域
拡張

グループシナジー

進捗

グループ経営



グループ会社の専門性を周辺領域と融合することでグループシナジー拡大推進

広告・コンサルティングサービス



営業体制強化を図り、新規受注獲得へ注力



テクニカルソリューションの強化

ブランド・メディアサービス



新たなサービスや提供範囲の拡大



事業成長のため人的投資を実施



サービスラインナップの強化

収益改善リカバリープラン

FY2024下期のリカバリープラン

対応項目	対応施策	具体的なアクション	進捗
グループ経営	グループシナジー	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ会社の強みを最大化する企業融合をさらに推進（各社サービスの取扱高増加） 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ PMI推進中。事業連携、組織機能の合理化を通して、シナジー創出
営業（受注）	営業プロセスおよび体制強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コンサルタント経験者の採用強化（下期増加） ✓ 営業チャネル拡大 ✓ 高利益率のコンサルティングサービスの強化 ✓ 営業組織および営業プロセスの見直し ✓ 中小規模顧客の深耕による予算増額 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コンサルティングサービス強化には課題残 ✓ 営業組織の再編を実施 ✓ 即戦力コンサルタントの採用継続中
デリバリー（運用）	デリバリー品質強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 多数の広告媒体社の認定パートナーとして品質担保 ✓ テクニカルソリューションサービスの強化 ✓ 貸倒リスクの早期検知とリスク回避 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ テクニカルソリューションの新規展開実施 ✓ 貸倒リスクの早期検知とリスク回避策により小規模顧客案件の取込が可能

4. 今後の成長戦略



位置づけ/成長方針

広告・コンサルティング

- ・新たなサービスや提供範囲の拡充をする
- ・基盤事業の収益構造の改革を実施する
- ・自社の規模拡大のみならず、M&Aも積極的に活用し拡大する

ブランド・メディア

- ・新たなサービスや提供範囲の拡充をする
- ・事業成長のための人的投資を実施する
- ・規模より種類でのサービスラインナップの強化をする
- ・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する

投資・育成

- ・スタートアップへの出資を通し、（中長期的に）2セグメントへ寄与させる
- ・投資単体でのパフォーマンスを実現する
- ・M&Aの基盤作りをする

M&Aによる規模拡大

▶詳細は次ページ

2セグメントへの寄与

育成先もM&A候補に



高い視野での
経営支援

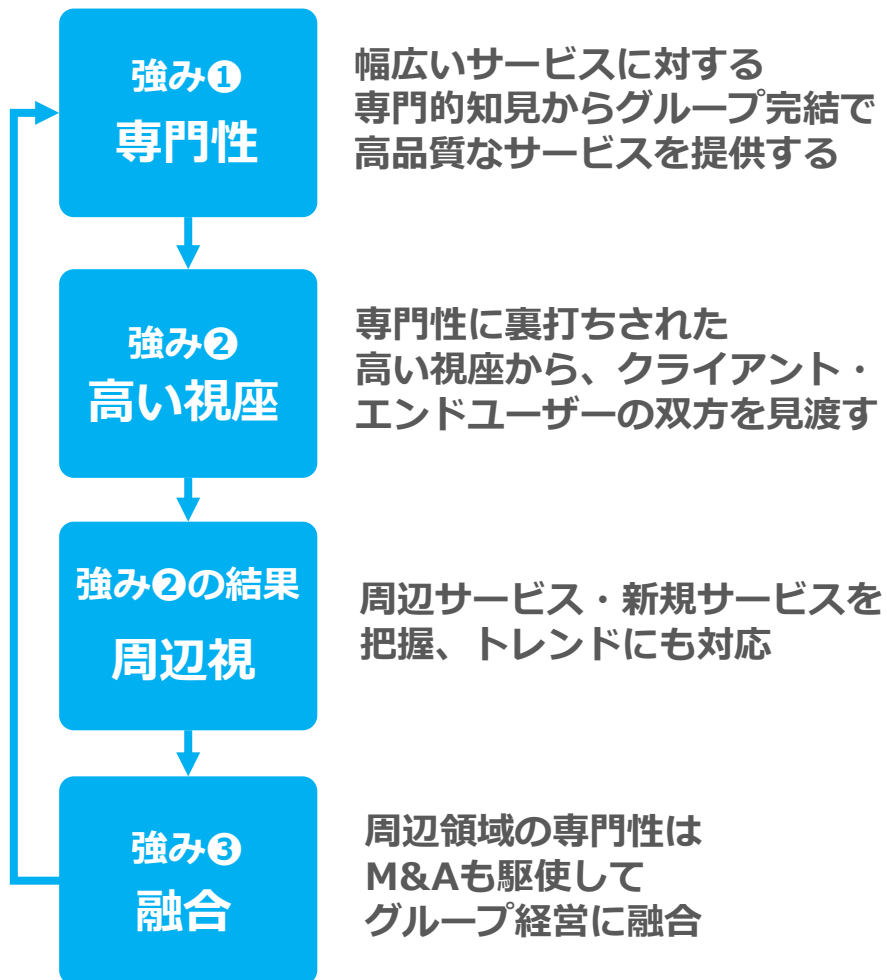
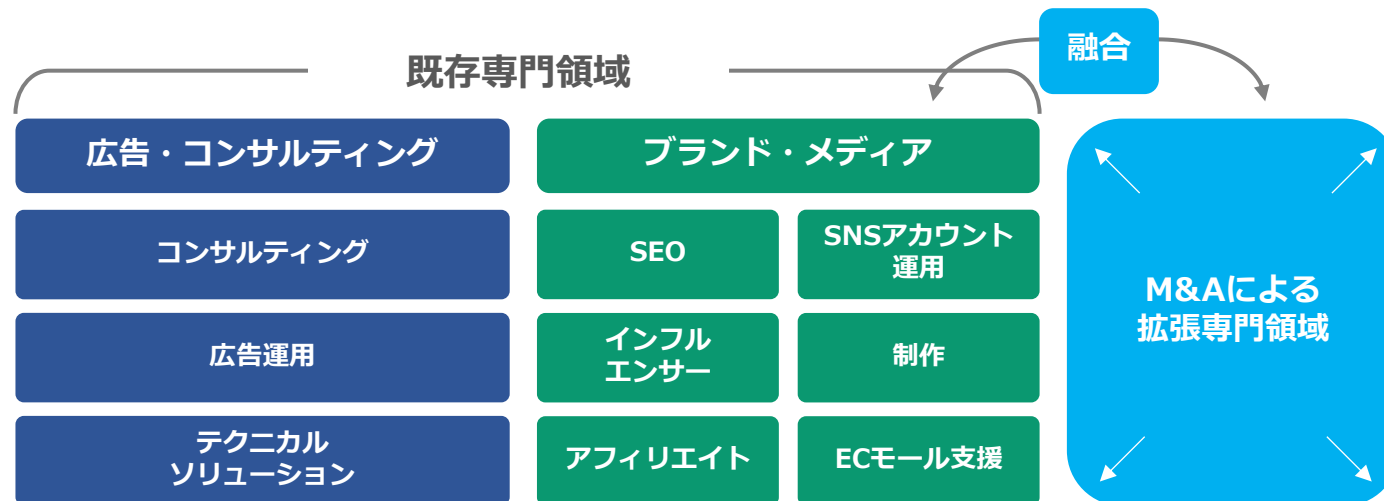
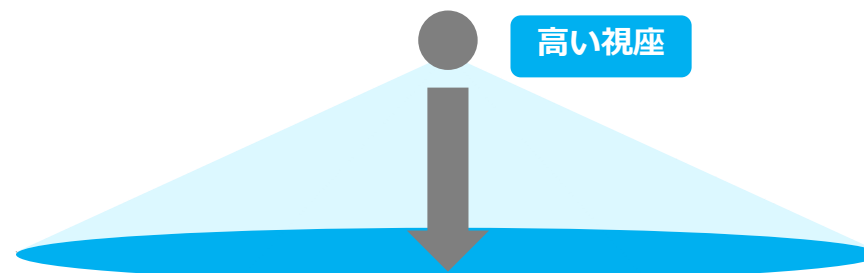
- 経営ミッション -

User Experienceを
デジタル技術で最適化する

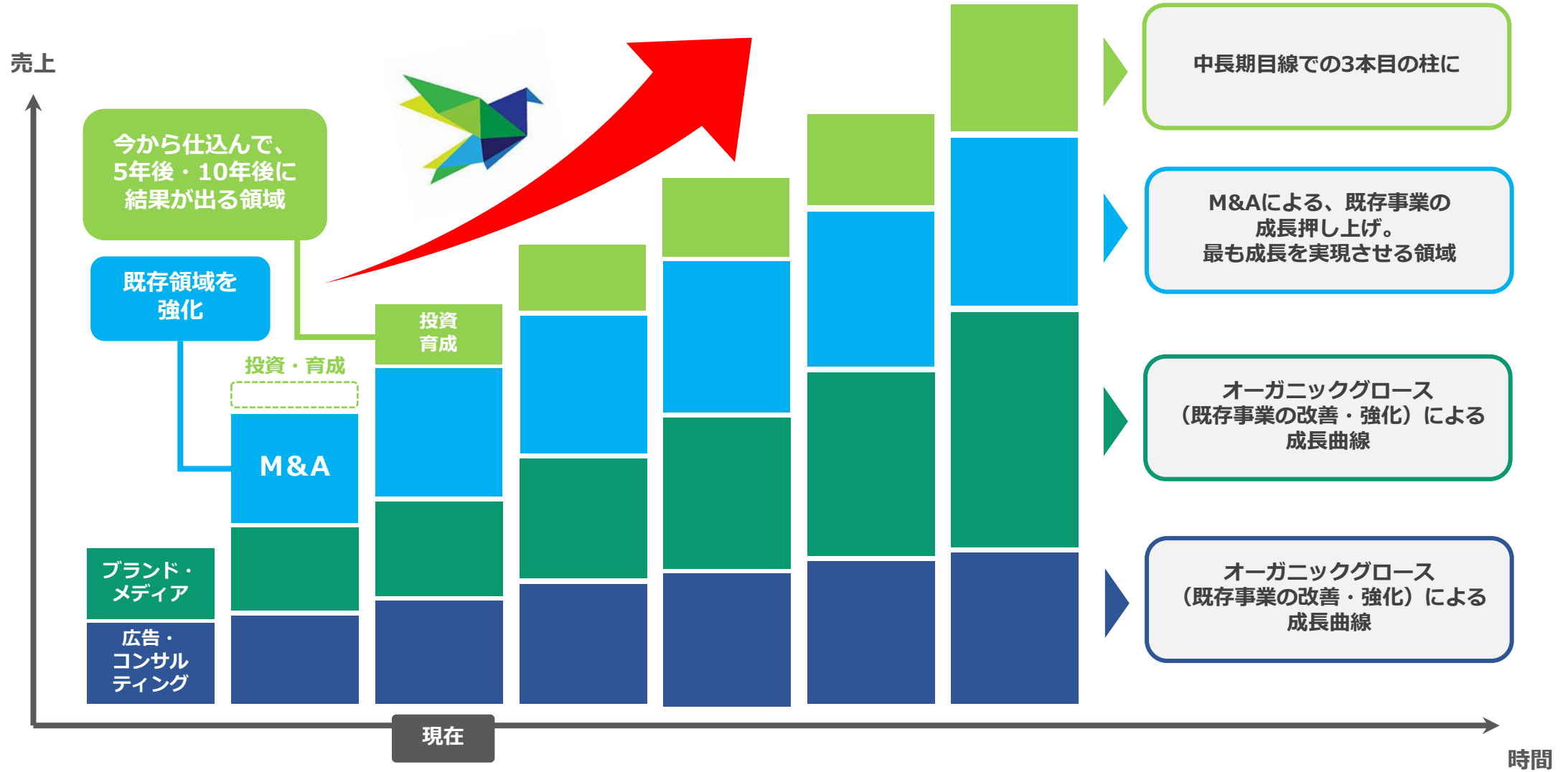
積極的な買収を
実行する

専門性の高いベン
チャー企業群とと
もに大きな成長を
遂げる

専門性と高い視座から 周辺領域の融合を継続することで 顧客ニーズを当グループで充足していく



M&A及び、投資育成事業により成長を加速



【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。

5. Appendix



業績ハイライト（単体・連結実績）

- 子会社・グループ会社のPMIが進み、事業連携・組織合理化により、シナジー実現が進捗
- 営業進捗の遅れ解消は未完了。

単位：百万円

	FY2023 3Q連結 実績	FY2024 3Q単体 実績	FY2024 3Q連結 実績	連結on単体 増減額	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	2,665	2,285	2,513	228	△152	△5.7%
売上総利益	633	518	581	62	△52	△8.3%
売上総利益率	23.8%	22.7%	23.1%	—	—	△0.7Pt
販売管理費	538	480	542	61	3	0.7%
営業利益	95	38	39	0	△56	△59.0%
営業利益率	3.6%	1.7%	1.6%	—	—	△2.0Pt
経常利益	96	37	36	△1	△60	△62.7%
親会社に帰属する四半期純利益 (単体：四半期純利益)	62	24	14	△10	△48	△77.5%

販売管理費推移

□ 前期比 (QonQ)

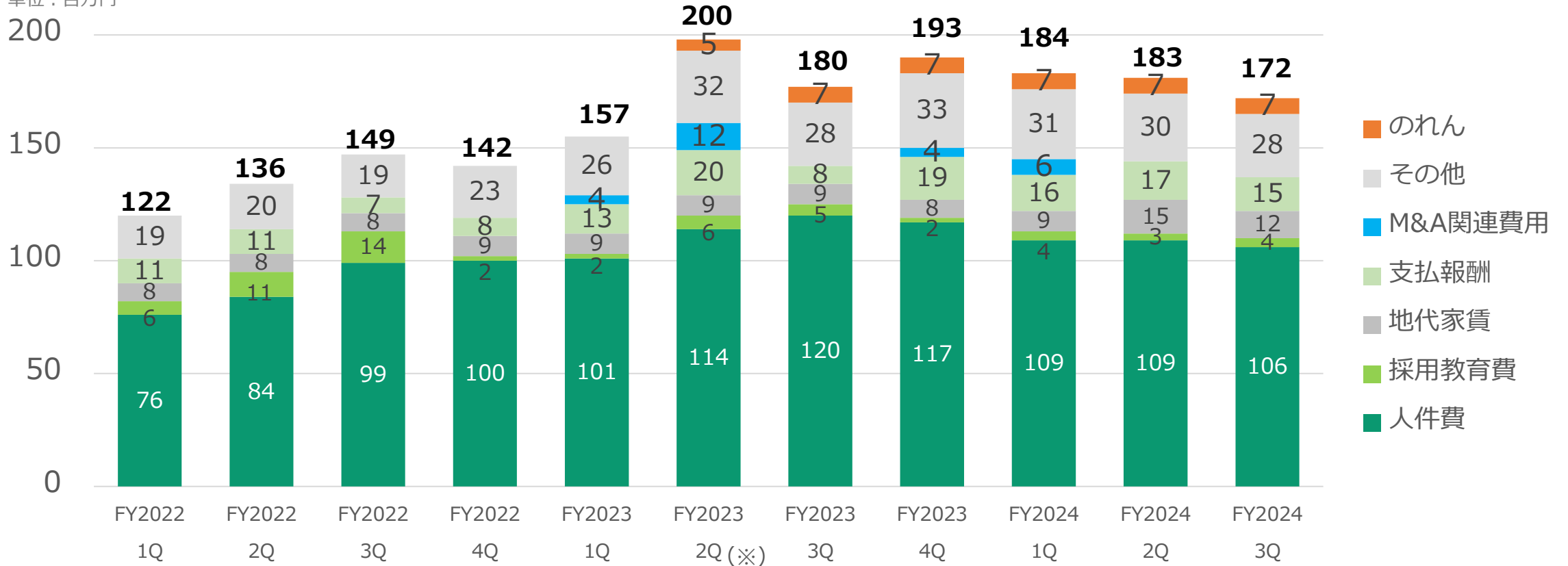
- FY2024_2Qと比較して、人件費および地代家賃が減少（二重家賃の解消）したものの、同水準にて推移

□ 前年同期比 (YonY)

- FY2023_3Qと比較して、拠点移転に伴う増加はあるものの、概ね同水準にて推移

連結開始

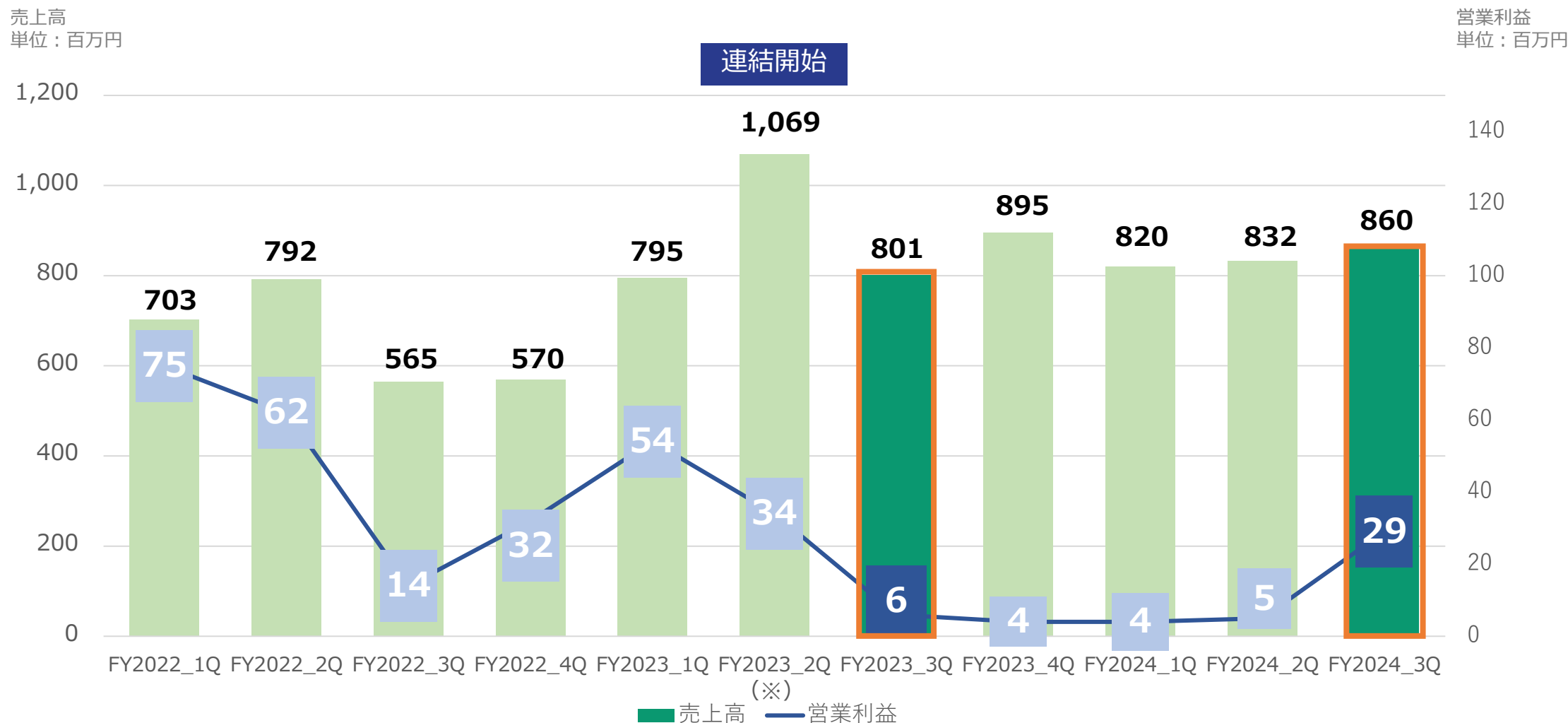
単位：百万円



(※) FY2023_2Q以降は連結会計の数値

連結売上高/連結営業利益推移

□ 売上高および営業利益の増減内容については、業績ハイライト（連結実績）のページをご参照

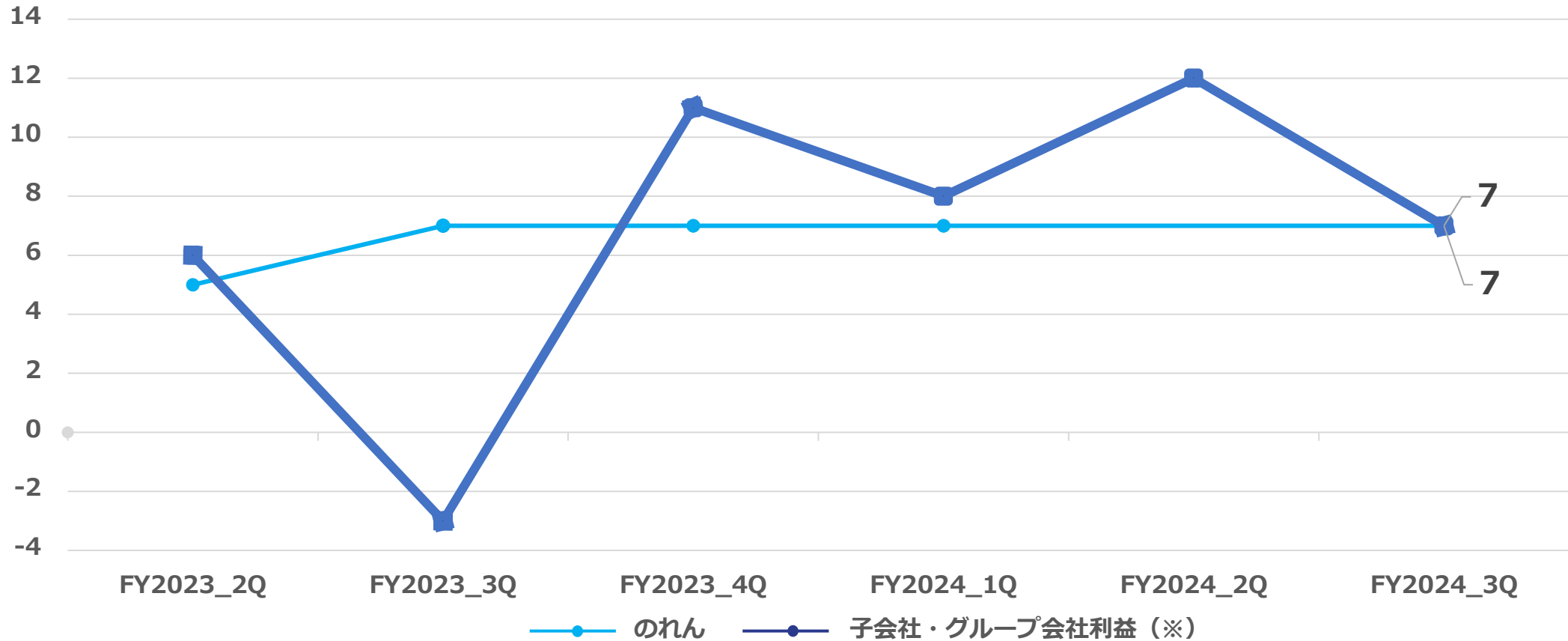


(※) FY2023_2Q以降は連結会計の数値

子会社・グループ会社業績推移

- meyco社、ウェブコロール社の業績が2Qまで好調であったものの、3Qではウェブコロール社の業績低調が影響してのれん償却額と同等額となる

単位：百万円



(※) 子会社・グループ会社利益の考え方
 FY2023_4Qまではmeyco社営業利益、
 FY2024_1Q以降はmeyco社営業利益+ウェブコロール社当期純利益×40% (持分法損益)

単位：百万円

	2023年9月末 (前期末)	2024年6月末 (当第3四半期末)	増減額
流動資産	1,749	1,983	+233
固定資産			
有形固定資産	6	25	+19
無形固定資産	132	109	▲22
投資その他の資産	38	193	+155
資産合計	1,927	2,312	+385
負債			
流動負債	1,057	1,236	+178
固定負債	177	362	+185
負債合計	1,235	1,599	+363
純資産合計	691	712	+21
負債純資産合計	1,927	2,312	+385

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
東京都渋谷区神宮前6-17-11
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

1億3,859万円

株主構成

百本正博	34.8%
株式会社フリークアウト・ホールディングス	33.8%
株式会社SBI証券	2.4%
楽天証券株式会社	2.4%

※2024年3月末株主名簿より

※小数点第2位は四捨五入

※持株比率の値は分母から自己名義株式を除いた値を表示

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