



2024年9月期 通期決算補足資料

2024年11月14日

株式会社デジタルリフト
(東証グロース:9244)

目次

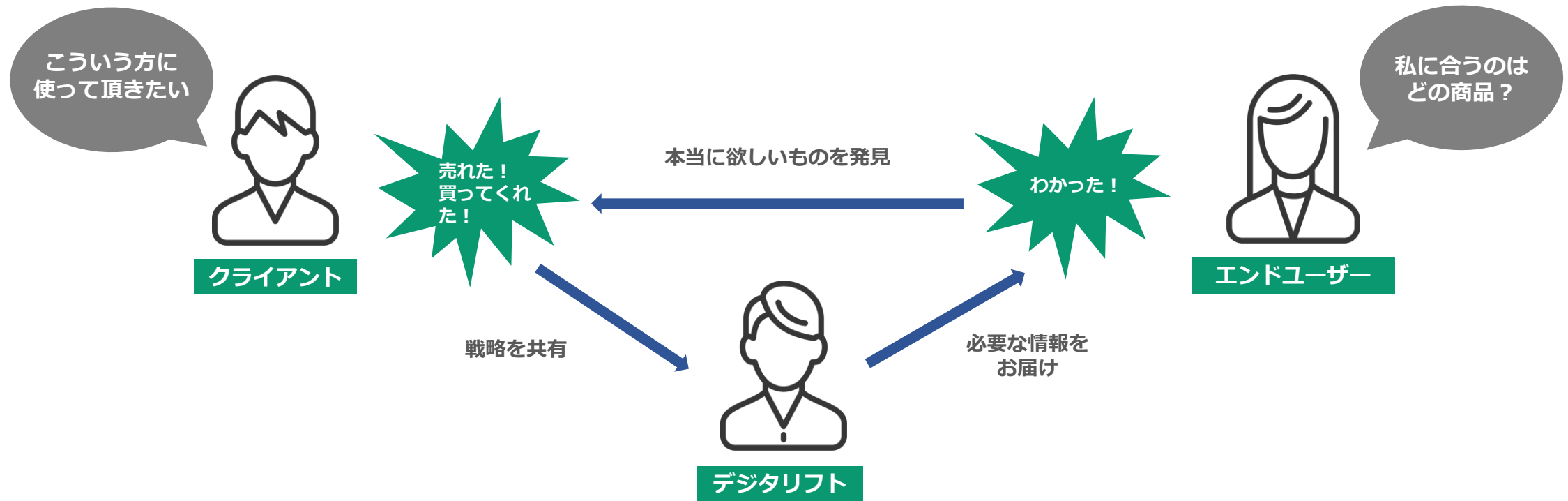
- 1. 当社グループ事業内容
- 2. 2024年9月期 通期連結決算概要
- 3. 2025年9月期 通期連結業績予想
- 4. 今後の成長戦略
- 5. Appendix

1. 当社グループ事業内容



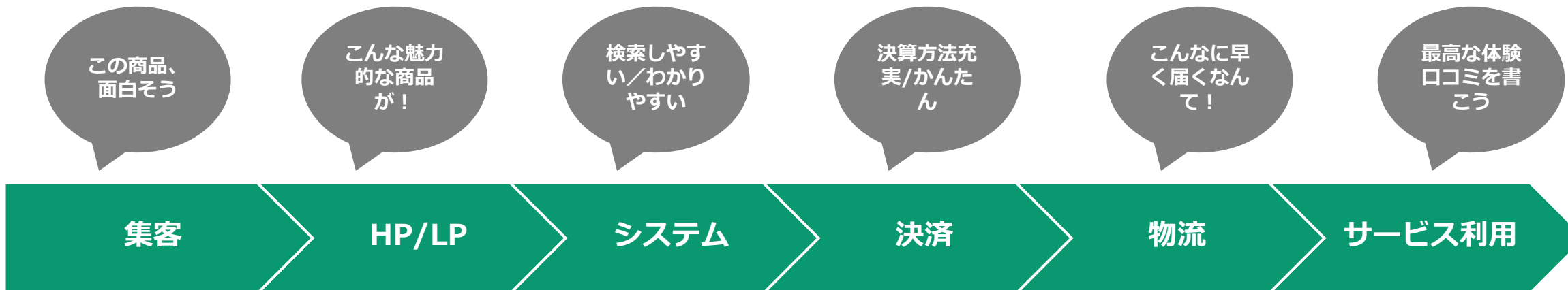
カスタマーの意思決定を円滑に

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

マーケティング戦略 コンサルティング

企業の持続可能な成長を実現するためには、データとインサイトに基づく先見的な戦略が不可欠。デジタルマーケティングの課題に、柔軟なソリューションを提供

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

デジタルマーケティング インハウス支援

デジタルマーケティングのプロとして携わってきたからこそそのノウハウをオリジナル教育プログラムとしてご提供。OJT頼みだったデジタルマーケティング人材の育成を支援

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

マーケティング ツール導入

マーケティングオートメーション、各種計測ツールの導入から、その後のシナリオ設計まで対応

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

ブランド マーケティング

短期的な売上だけでなく、長期的なブランド価値の向上や顧客ロイヤルティの向上を目指す戦略と戦術を伴走支援

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。オウンドメディアの提案も

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

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

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トまでを一気通貫でご提供

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

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 通期連結決算概要



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の影響により減収

□ 売上総利益

- 売上総利益率の高い案件の減少により利益率低下

□ 営業利益

- 単体固定費の適切なコストコントロール及びPMI推進による業務運営体制の効率化により、販売管理費の一部合理化

□ 経常利益

- 持分法適用会社であるウェブコロール株式の減損を行い、持分法の投資損失を計上

※ウェブコロール株式の減損理由については、

「連結業績における営業外費用の計上並びに業績予想と実績値差異、個別業績における特別損失計上並びに前期実績との差異に関するお知らせ」ご参照

単位：百万円

	FY2023 通期連結実績※	FY2024 通期連結実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	3,560	3,326	▲234	▲6.6%
売上総利益	832	762	▲69	▲8.3%
売上総利益率	23.4%	22.9%	—	▲0.5Pt
販売管理費	731	728	▲2	▲0.4%
営業利益	100	33	▲66	▲66.3%
営業利益率	2.8%	1.0%	—	▲1.8Pt
経常利益	108	▲48	▲157	—
親会社に帰属する当期利益	52	▲74	▲126	—

(※) 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

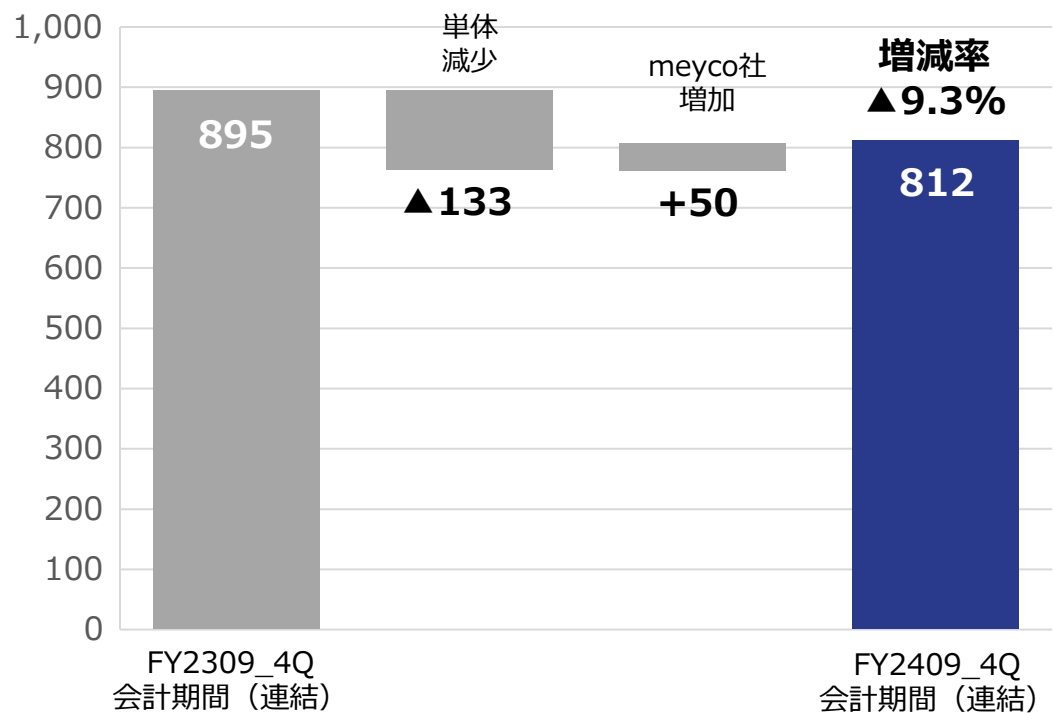
- 当社の売上減少
- + meyco社の売上増加

□ 営業利益

- グループ売上高の減少に伴う売上総利益の減少
- + バックオフィス業務の生産性向上に伴うコストの合理化
- + M&A実行に伴う費用が発生しなかったことによる支払報酬の減少

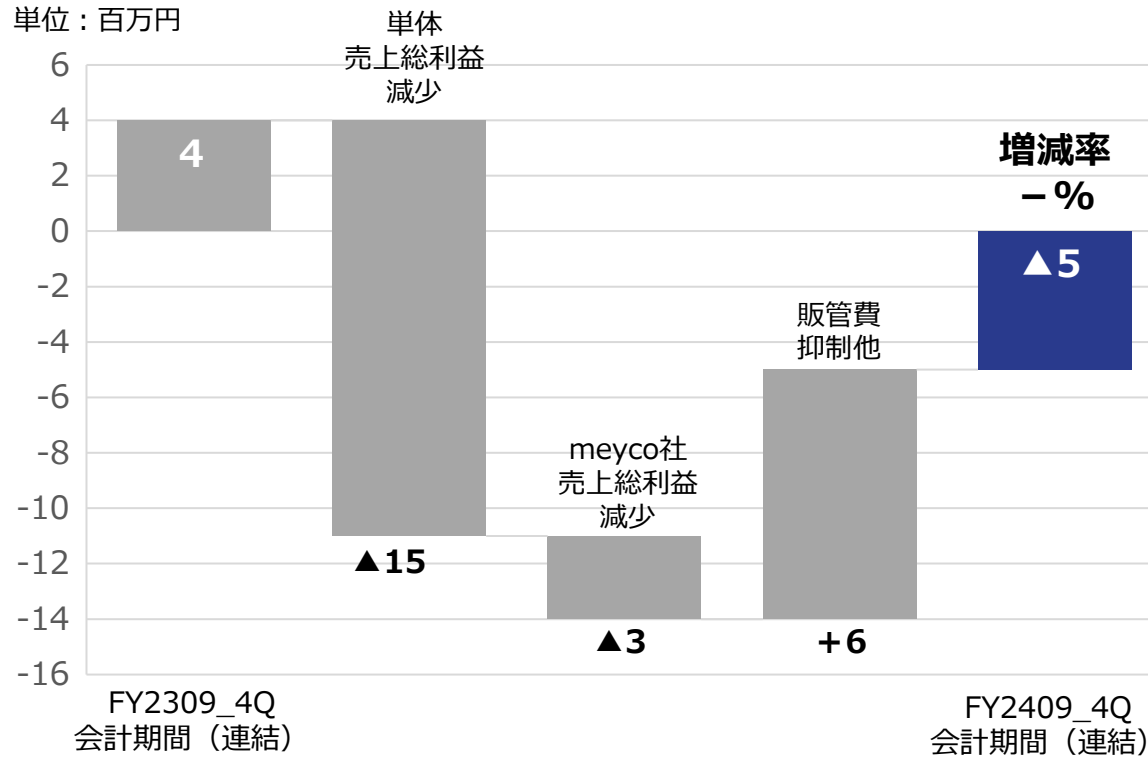
売上高

単位：百万円



営業利益

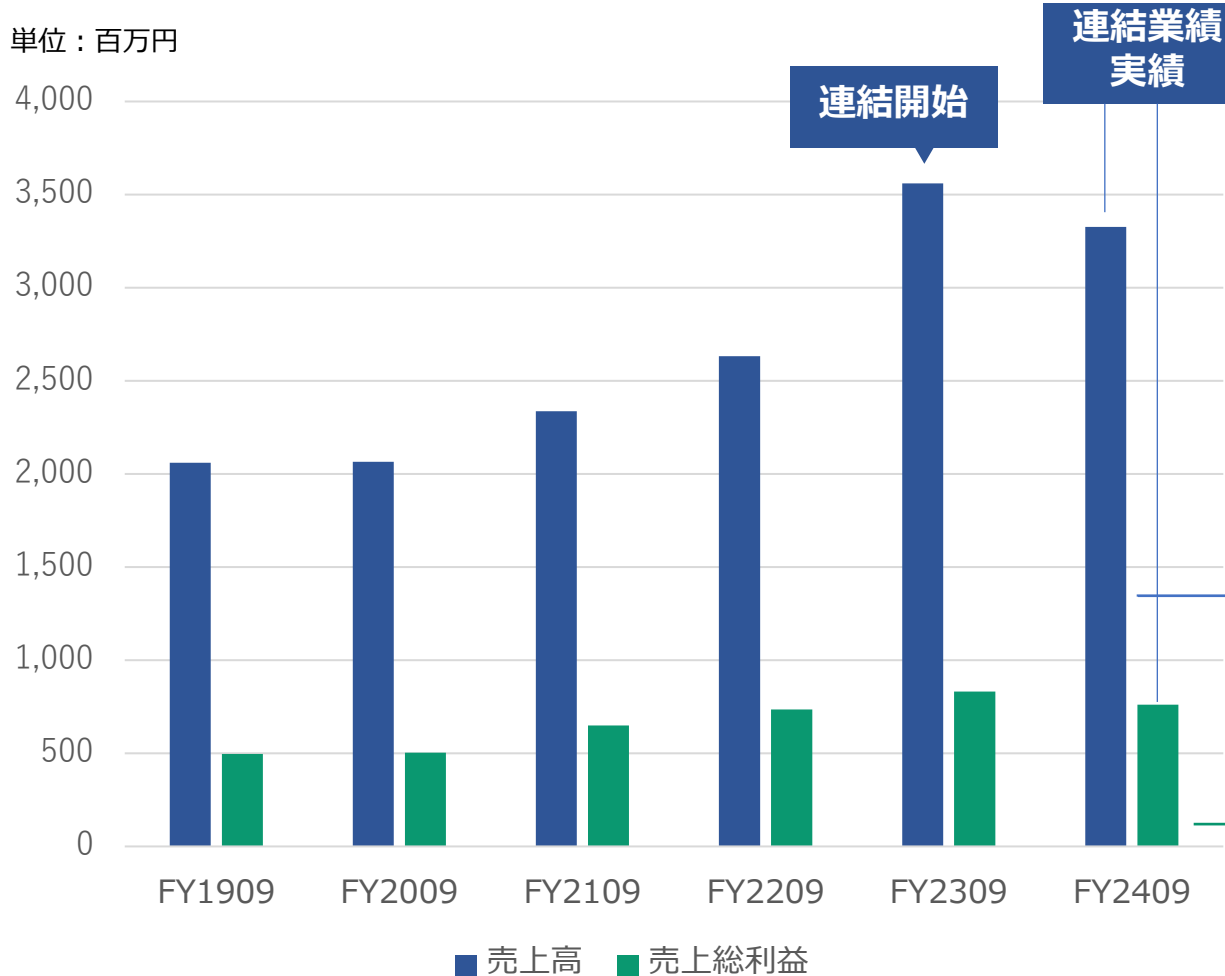
単位：百万円



売上・売上総利益推移

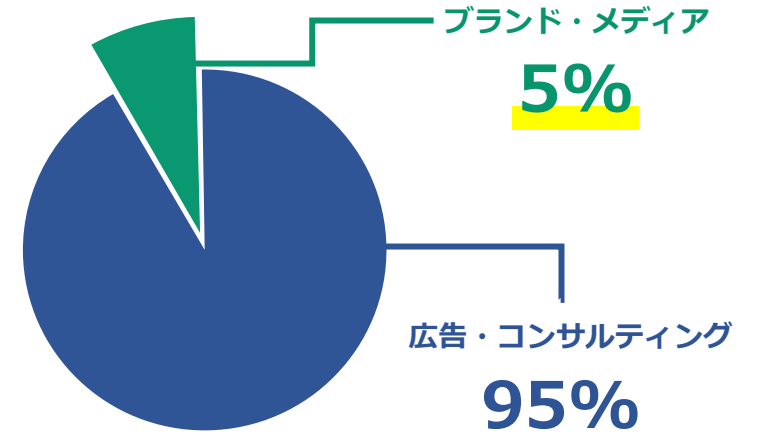
- 広告・コンサルティングサービスが、売上・売上総利益額を全体的に牽引
- ブランド・メディアの、売上総利益に占める比重は拡大基調。特にSEOについてはグループ連携を進め、成長拡大を推進継続

単位：百万円



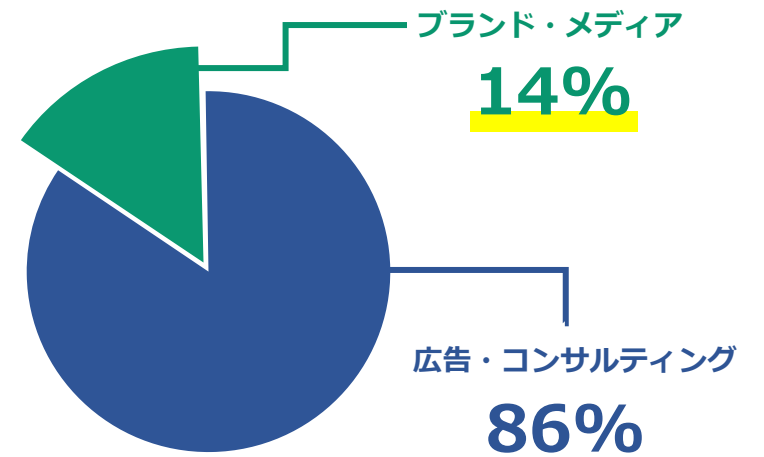
33.2億
昨対▲6.6%

**売上
構成比率**



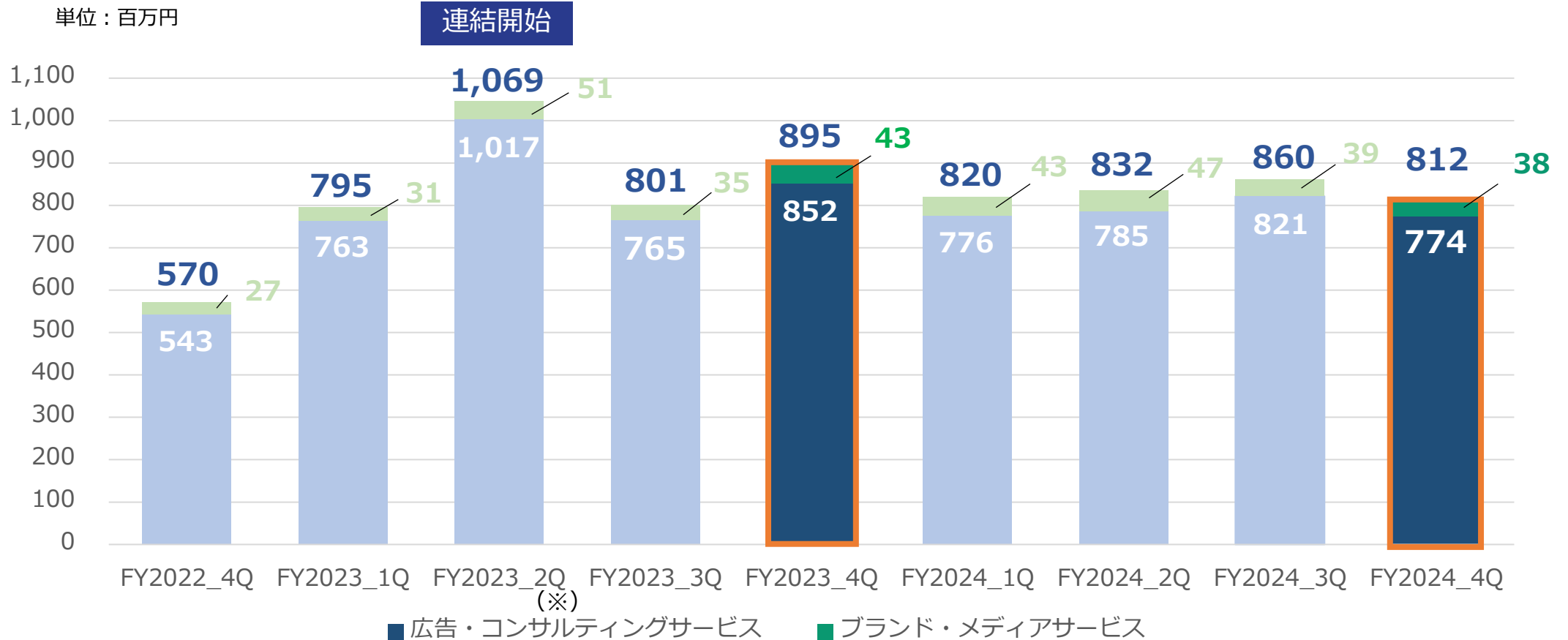
7.6億
昨対▲8.3%

**売上総利益
構成比率**



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、大型案件の予算縮小の影響により減収 (YoY ▲10.0%)
- ブランド・メディアサービスは、クリエイティブ制作の案件獲得が進んだものの、SEOの大型案件剥落分を補いきれず減収。引き続きSEOは拡大推進 (YoY ▲11.6%)



(※) FY2023_2Q以降は連結会計の数値

3. 2025年9月期 通期連結業績予想



2025年9月期 通期連結業績予想

□ 連結売上高/連結売上総利益

- ・2024年9月期中から継続している営業体制強化の結果、案件獲得が進むことにより増収見込

□ 連結営業利益

- ・組織体制の強化のため、採用費/人件費を中心に販管費の増加を見込むものの、営業強化により増益見込
- ・引き続きM&A実行のための関連費用を見込む

単位：百万円

	FY2024 通期連結 累計実績	FY2025 通期連結 業績予想	YoY 累計増減額	YoY 累計増減率
売上高	3,326	4,119	+793	+23.8%
売上総利益	762	1,000	+238	+31.2%
売上総利益率	22.9%	24.2%	—	+1.3Pt
販売管理費	728	912	+184	+25.2%
営業利益	33	87	+54	+163.6%
営業利益率	1.0%	2.1%	—	+1.1Pt
経常利益	▲48	78	+126	—
経常利益率	▲1.5%	1.8%	—	+3.3Pt
親会社に帰属する 当期純利益	▲74	38	+112	—

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

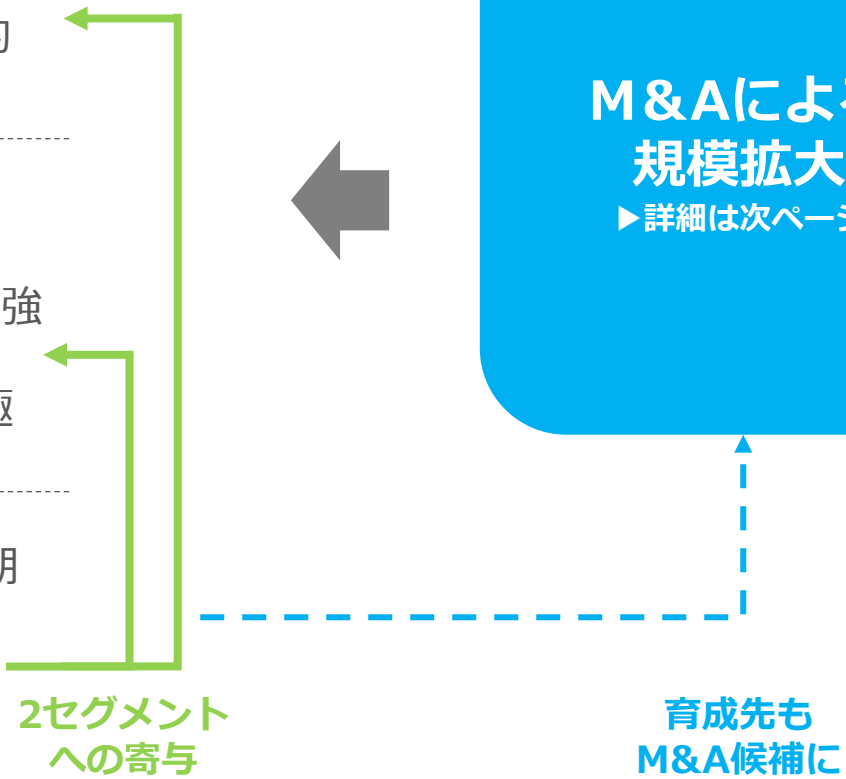
ブランド・メディア

- ・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

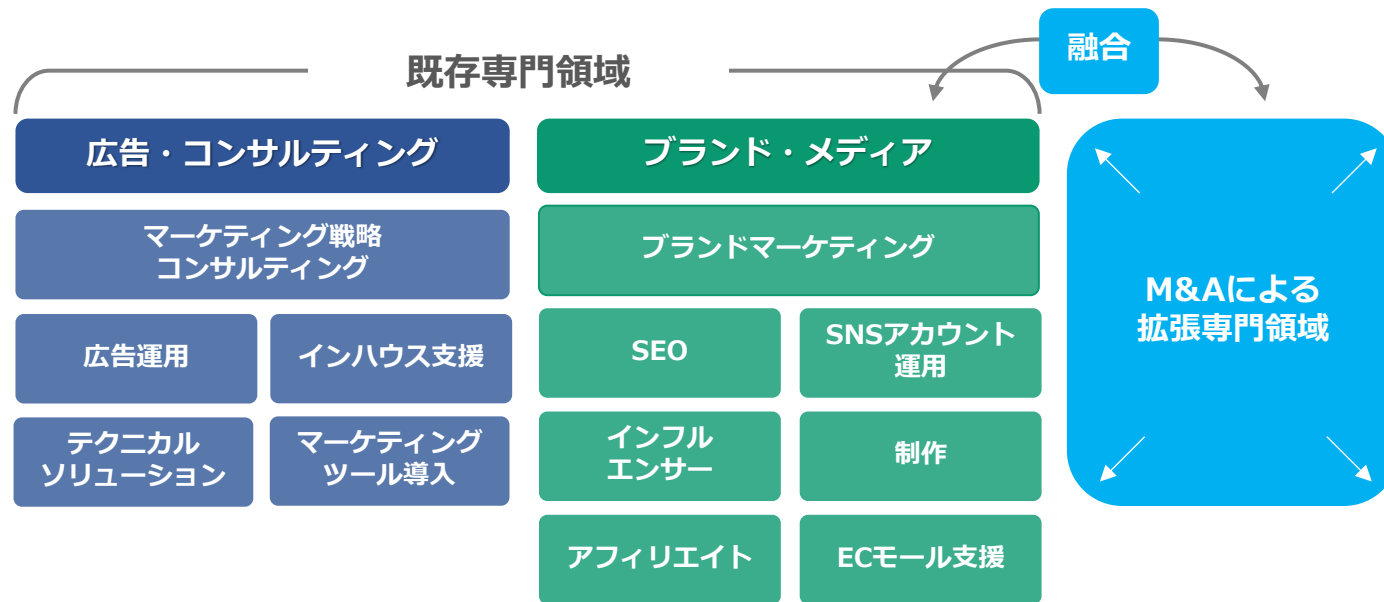
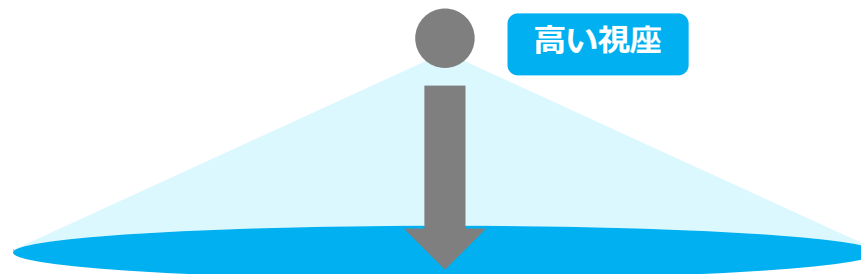
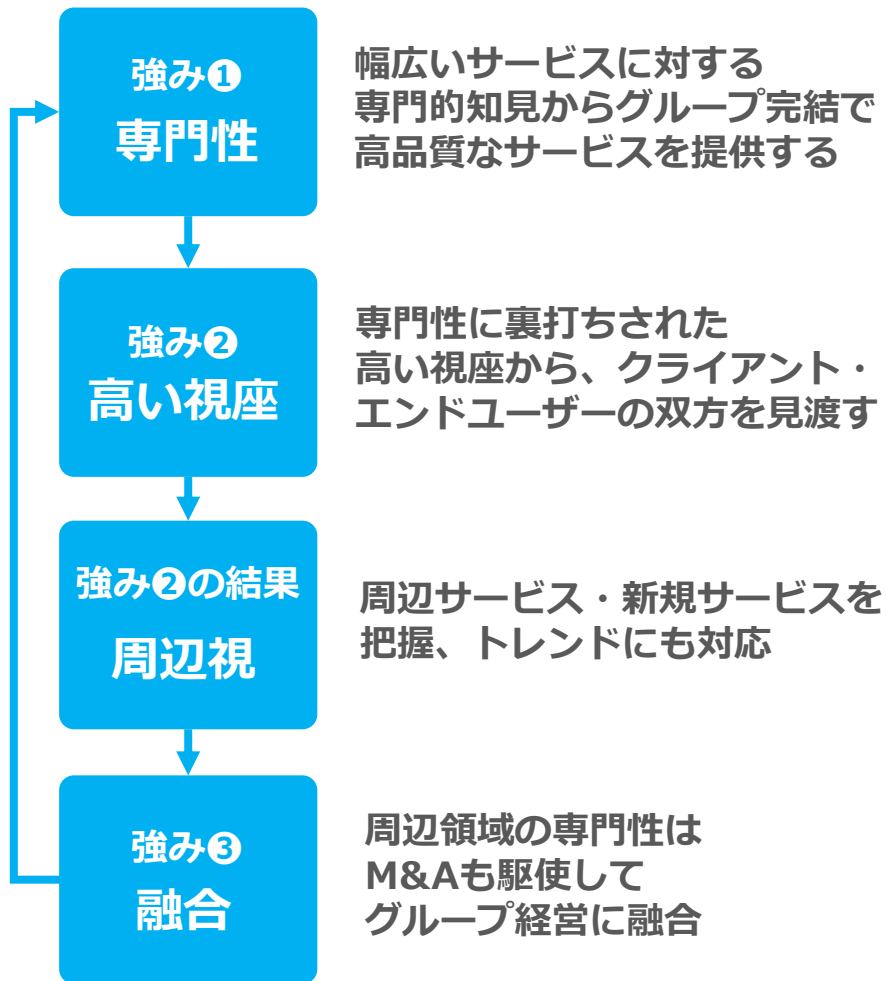
投資・育成

- ・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



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



高い視座での
経営支援

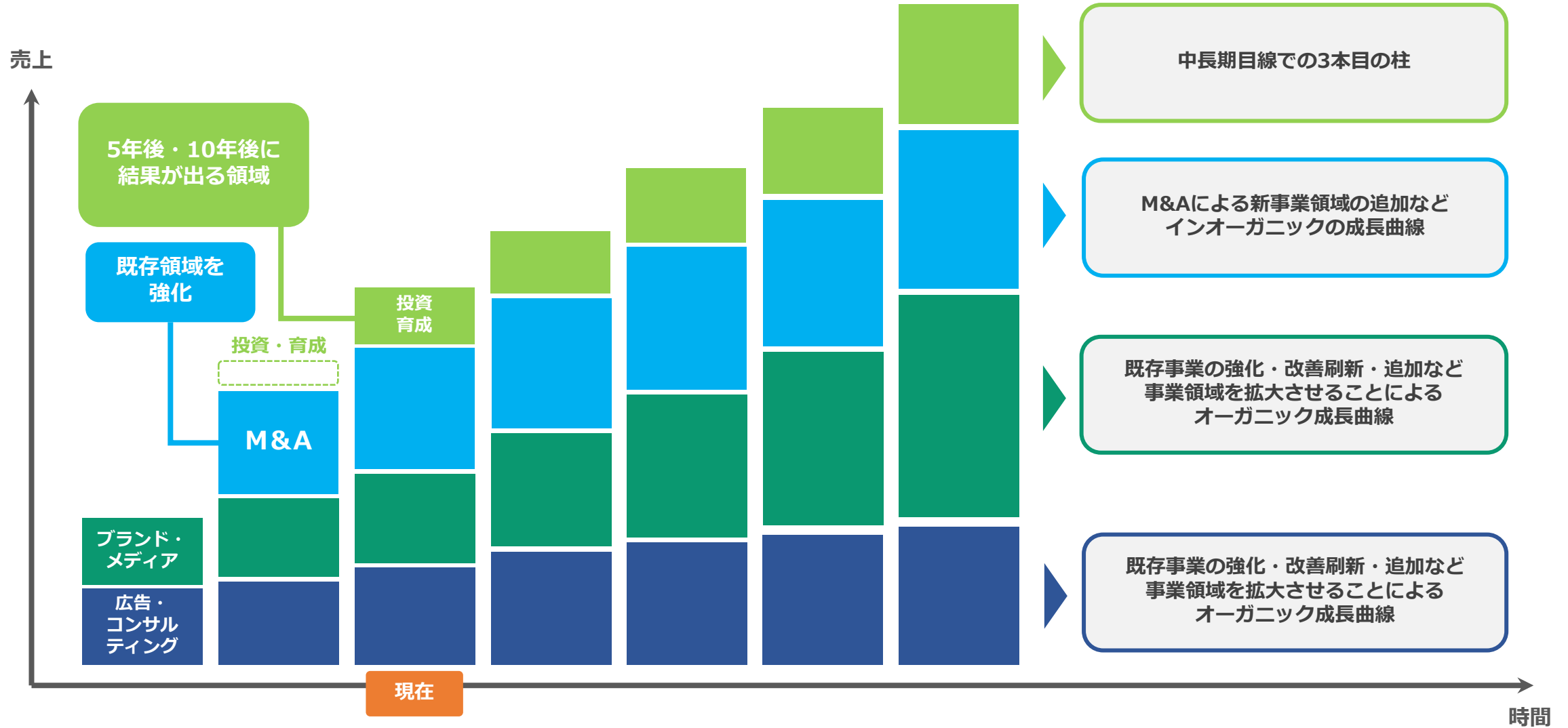
- 経営ミッション -

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

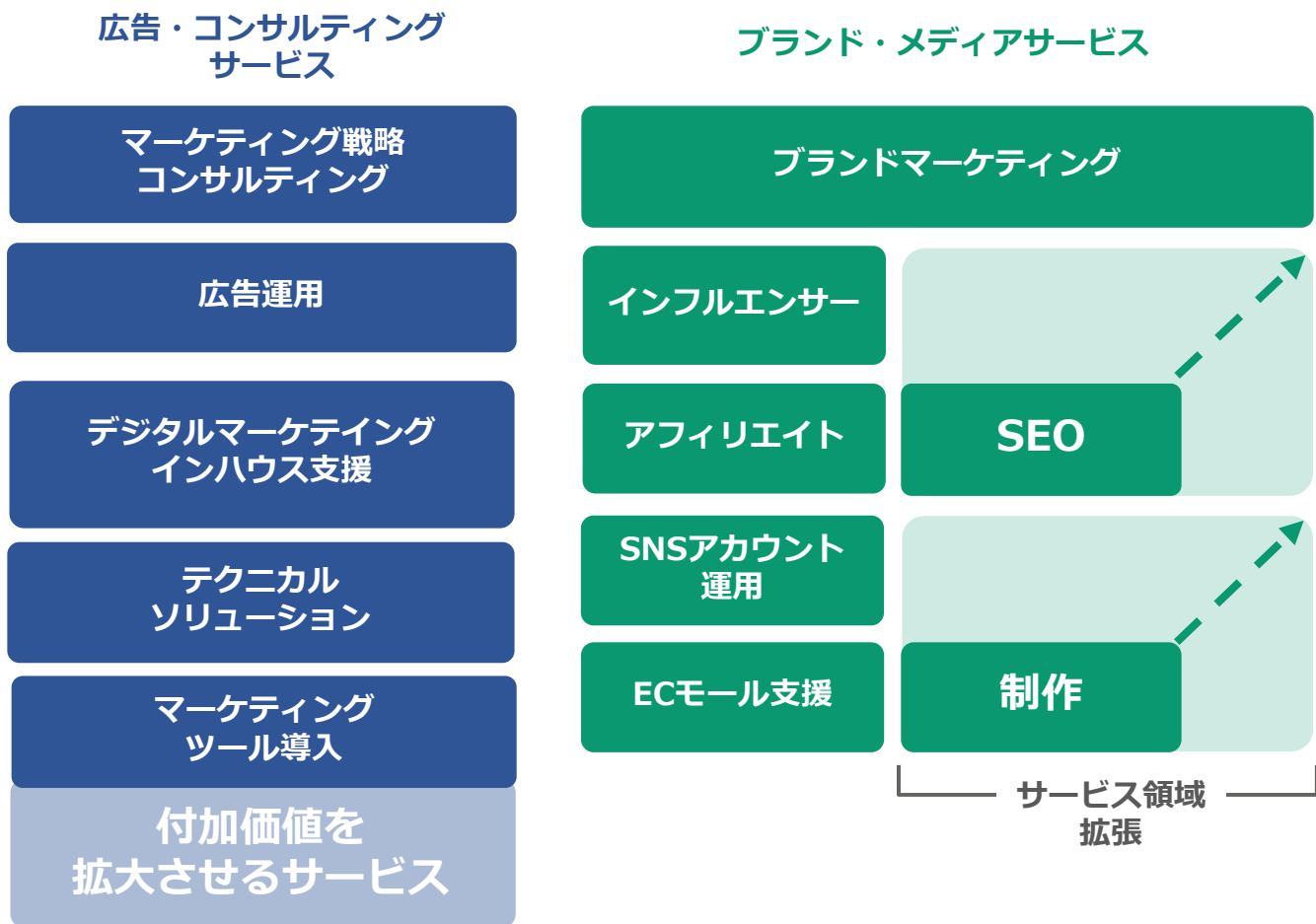
M&A及び、投資育成により成長を加速



成長戦略の進捗

事業領域

進捗



グループ経営

- ▲ 買収企業の事業運営
- 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

- ▲ 既存事業の収益力立て直し
- ▲ 業務フロー改善による生産性向上
- 顧客ニーズに沿ったサービス提供

ブランド・メディアサービス

- ▲ 安定した営業リード獲得の仕組み化
- ▲ SEO事業の拡大・成長
- ◎ 事業成長のため人的投資を実施

グループシナジー

【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）

- 2Q以降の営業進捗遅れの未解消の影響による減収
- 子会社・グループ会社のPMIが進んだことによる、コスト合理化
- 持分法適用会社であるウェブコロール株式の減損に伴い、持分法の投資損失を計上

単位：百万円

	FY2023 通期連結 実績	FY2024 通期単体 実績	FY2024 通期連結 実績	連結on単体 増減額	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	3,560	2,995	3,326	331	▲234	▲6.6%
売上総利益	832	678	762	84	▲69	▲8.3%
売上総利益率	23.4%	22.6%	22.9%	—	—	▲0.5Pt
販売管理費	731	643	728	85	▲2	▲0.4%
営業利益	100	34	33	▲1	▲66	▲66.3%
営業利益率	2.8%	1.2%	1.0%	—	—	▲1.8Pt
経常利益	108	32	▲48	▲80	▲157	—
親会社に帰属する当期利益	52	▲60	▲74	▲14	▲126	—

販売管理費推移

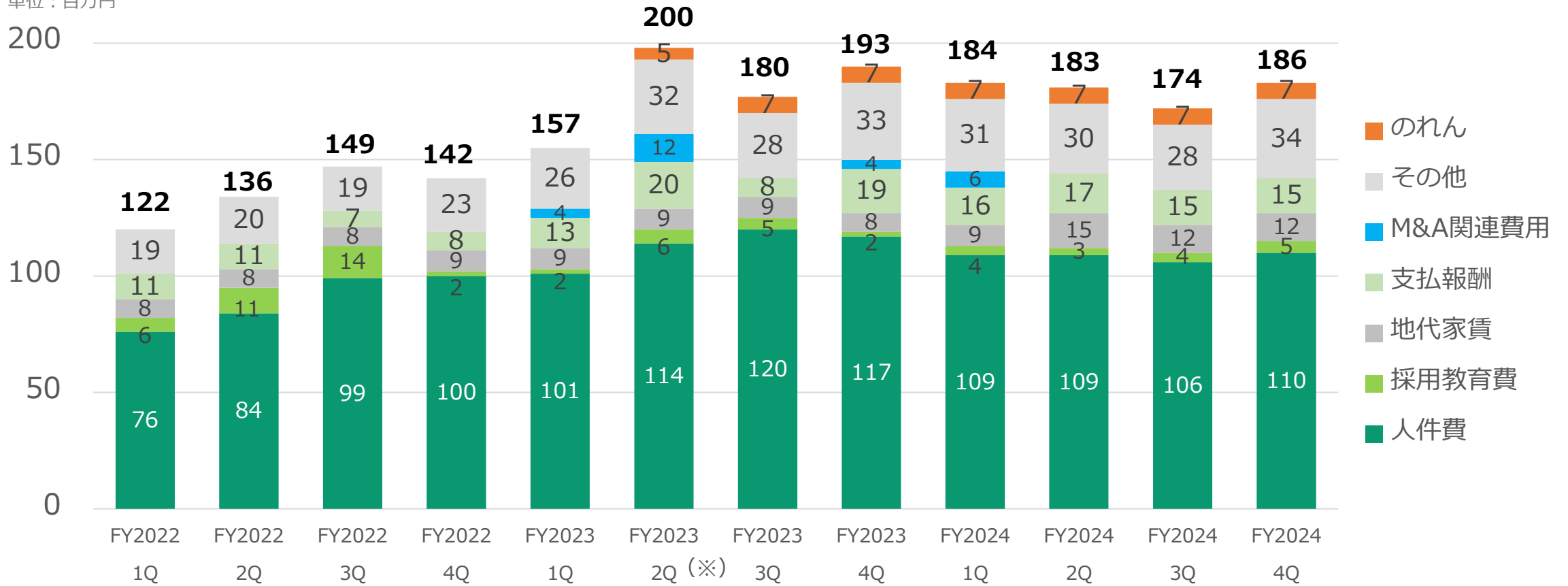
□ 前期比 (QonQ)

- FY2024_3Qと比較して、採用をより進め、組織強化を行った結果として人件費が増加
他は概ね同水準にて推移

□ 前年同期比 (YonY)

- FY2023_4Qと比較して、組織再編により人件費合理化

単位：百万円



連結開始

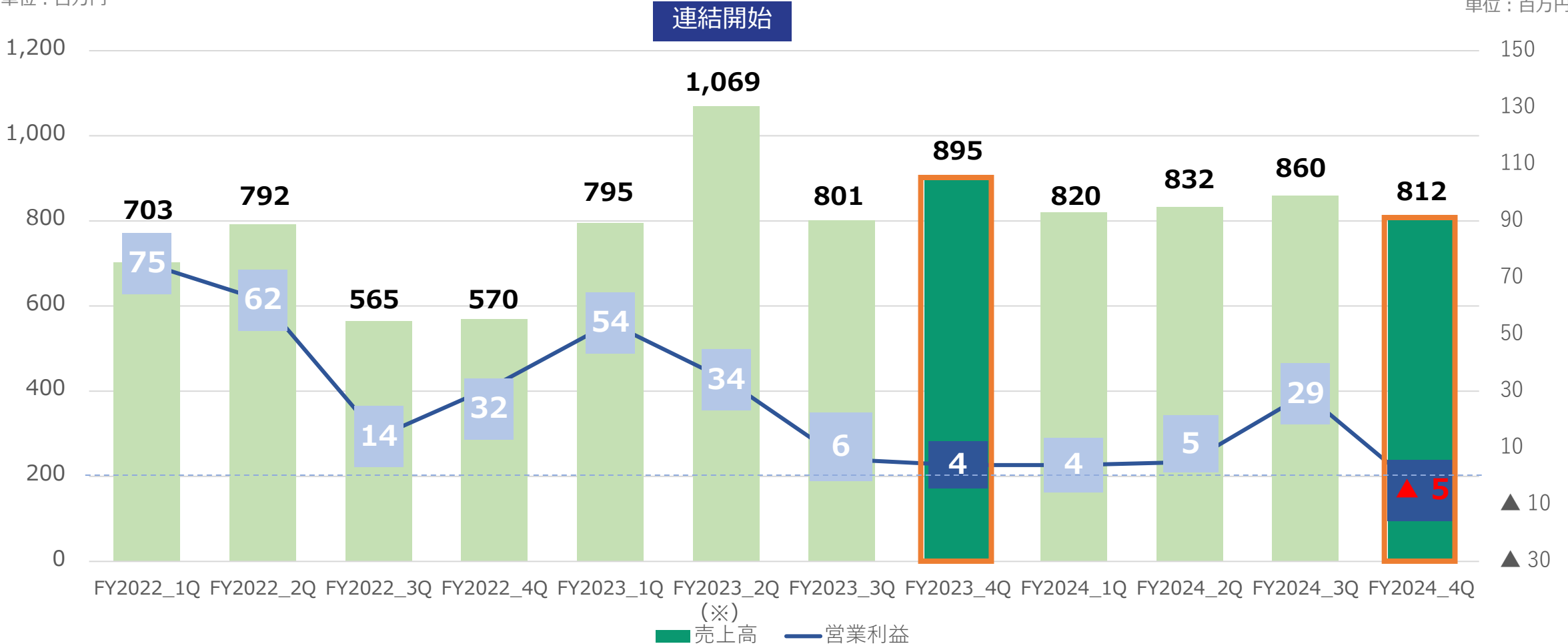
(※) FY2023_2Q以降は連結会計の数値

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

売上高
単位：百万円

営業利益
単位：百万円

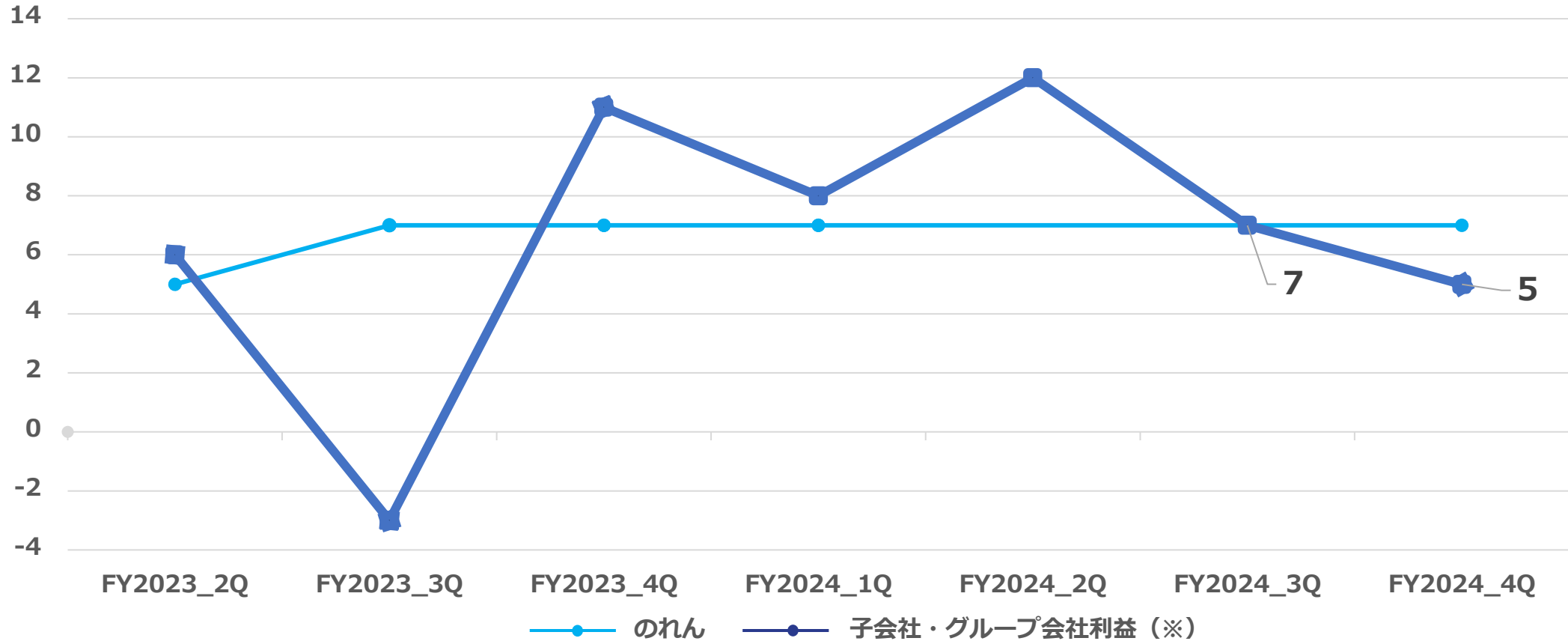


(※) FY2023_2Q以降は連結会計の数値

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まで好調であり、のれん償却額を上回る収支推移であったものの、4Qではウェブコロール社の業績不芳により、のれん償却額を下回る。尚、meyco社については好業績を維持しており、引き続きグループ貢献を果たしている。

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)

BSハイライト

単位：百万円

	2023年9月末 (前期末)	2024年9月末 (当期末)	増減額
流動資産	1,749	2,047	+297
固定資産			
有形固定資産	6	24	+18
無形固定資産	132	102	▲30
投資その他の資産	38	112	+74
資産合計	1,927	2,286	+359
負債			
流動負債	1,057	1,269	+211
固定負債	177	391	+214
負債合計	1,235	1,665	+425
純資産合計	691	625	▲66
負債純資産合計	1,927	2,286	+359

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	34.7%
株式会社フリークアウト・ホールディングス	33.7%
株式会社SBI証券	5.2%
鈴木智博	1.4%
楽天証券株式会社	1.3%

※2024年9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