



2025年9月期 第2四半期決算補足資料

2025年5月14日

株式会社デジタルフト
(東証グロース:9244)

目次

- 1. 決算概要
- 2. 通期業績見通し
- 3. 今後の成長戦略
- 4. Appendix
 - i. 補足資料
 - ii. 当社グループ概要

1. 決算概要



エグゼクティブサマリ

業績
サマリ売上高
営業利益

売上高 : 1,711百万円 (YonY : + 3.6%)
営業利益 : 4百万円 (YonY ▲51.7%)

主な背景

- 【売上高】
- meyco社の業績好調
 - ウェブコル社の連結子会社化の影響
- 【営業利益】
- 当社の営業生産性改善
 - 営業強化による案件増に伴う業務委託費の増加

今期
予想売上高
営業利益

売上高 : 4,119百万円 (YonY + 23.9%)
営業利益 : 87百万円 (YonY + 159.2%)
※期初予想を据え置き

業績ハイライト（連結実績）

□ 売上高

- ・ meyco社の売上増加による増収
- ・ ウェブコシル社の連結子会社化による影響

□ 売上総利益

- ・ 営業生産性の改善
- ・ ウェブコシル社の連結子会社化による影響

□ 営業利益

- ・ 営業強化に伴う業務委託費を中心とした販管費の増加により減益

□ 経常利益

- ・ 営業利益減少による減益

単位：百万円

	FY2024 2Q連結実績	FY2025 2Q連結実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	1,652	1,711	+59	+3.6%
売上総利益	377	426	+49	+13.2%
売上総利益率	22.8%	24.9%	—	+2.1Pt
販売管理費	367	422	+54	+14.9%
営業利益	9	4	▲4	▲51.7%
営業利益率	0.6%	0.3%	—	▲0.3Pt
経常利益	11	7	▲3	▲34.6%
親会社に帰属する当期利益	1	2	+0	+24.2%

会計期間増減分析

□ 売上高

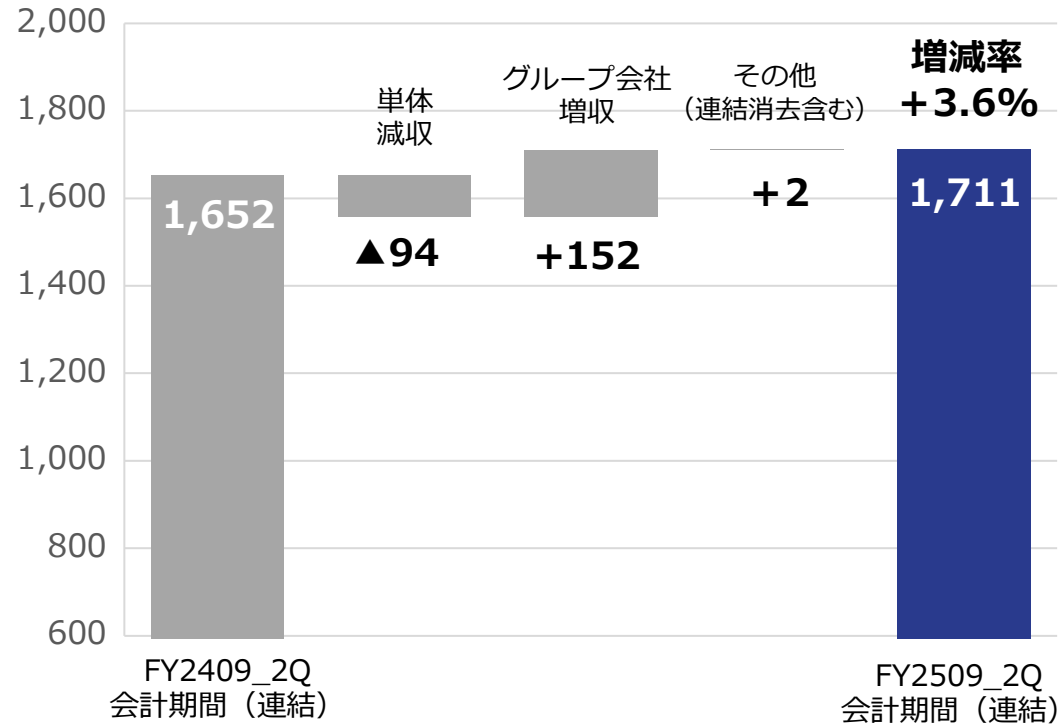
- 当社の売上減少
- + グループ会社の売上増加（ウェブココル社連結化の影響含む）

□ 営業利益

- + 当社の売上総利益増加
- + グループ会社の売上総利益増加（ウェブココル社連結化の影響含む）
- その他（内部取引に係る連結消去含む）
- 営業強化に伴う、一過性の業務委託費を中心とした販管費増加

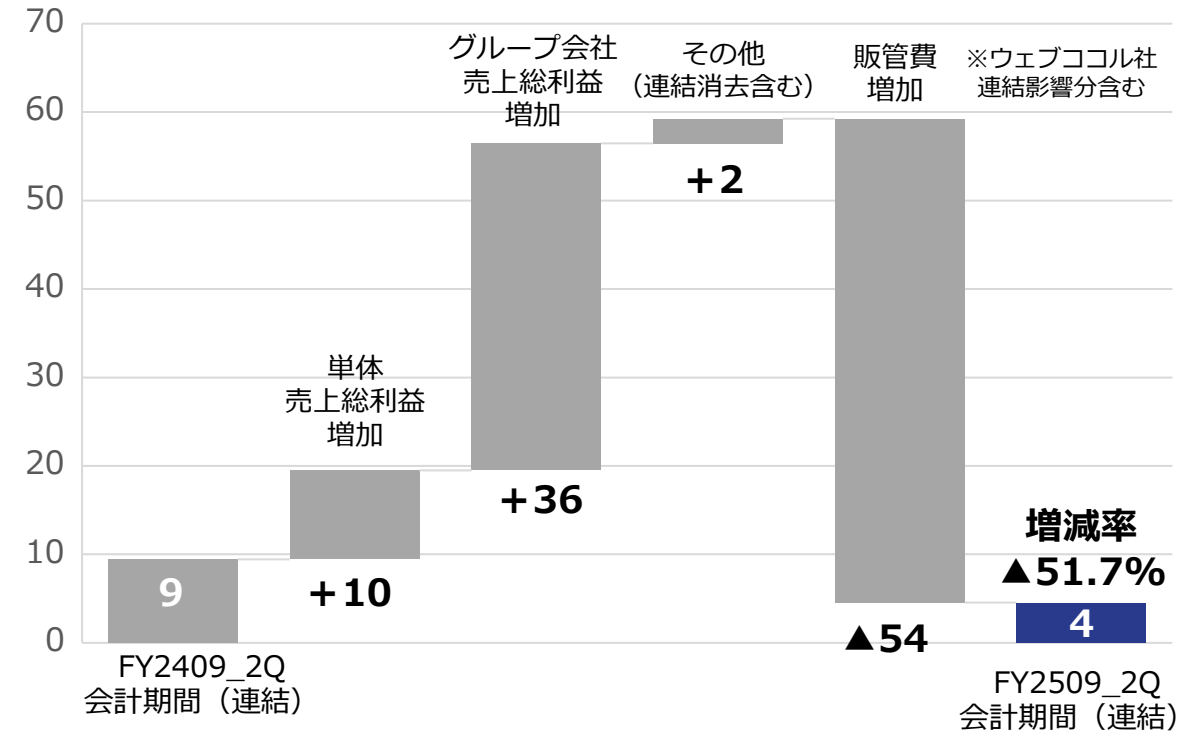
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



2. 通期業績見通し



業績進捗状況について

2025年9月期第2四半期は、業績予想の通り進捗中

- ウェブコロール社を連結子会社とすることによる業績影響は現在精査中
前期末の事業環境の変化を受けて業績立て直しとのれんの減損処理により現時点の業績寄与はあるものの、その通期業績見込みへの影響度合いについては不確定
- 組織再編・拡大を経て、営業強化を進めるうえでの一過性の業務委託費増加は織り込み済

単位：百万円



3. 今後の成長戦略



課題

グループ経営（M&A、投資育成含む）

- 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

施策・取組

● グループ経営の強化

- ・ グループ会社の業績向上のための支援、予実管理強化
- ・ グループ会社のケイパビリティ相互補完による、全社での成長を加速

● 営業収益力の強化

- ・ リード獲得の仕組み化
- ・ 採用強化による組織拡大
- ・ 社内外の連携を活用した、総合提案力・ディレクション機能の強化

● 営業生産性の改善

- ・ 体制の見直し、既存業務の仕組み化を通じた、本業への集中

施策・取組

● グループ経営の強化

- ・ グループ会社の業績向上のための支援、予実管理強化
- ・ グループ会社のケイパビリティ相互補完による、全社での成長を加速

● 営業収益力の強化

- ・ リード獲得の仕組み化
- ・ 採用強化による組織拡大
- ・ 社内外の連携を活用した、総合提案力・ディレクション機能の強化

● 営業生産性の改善

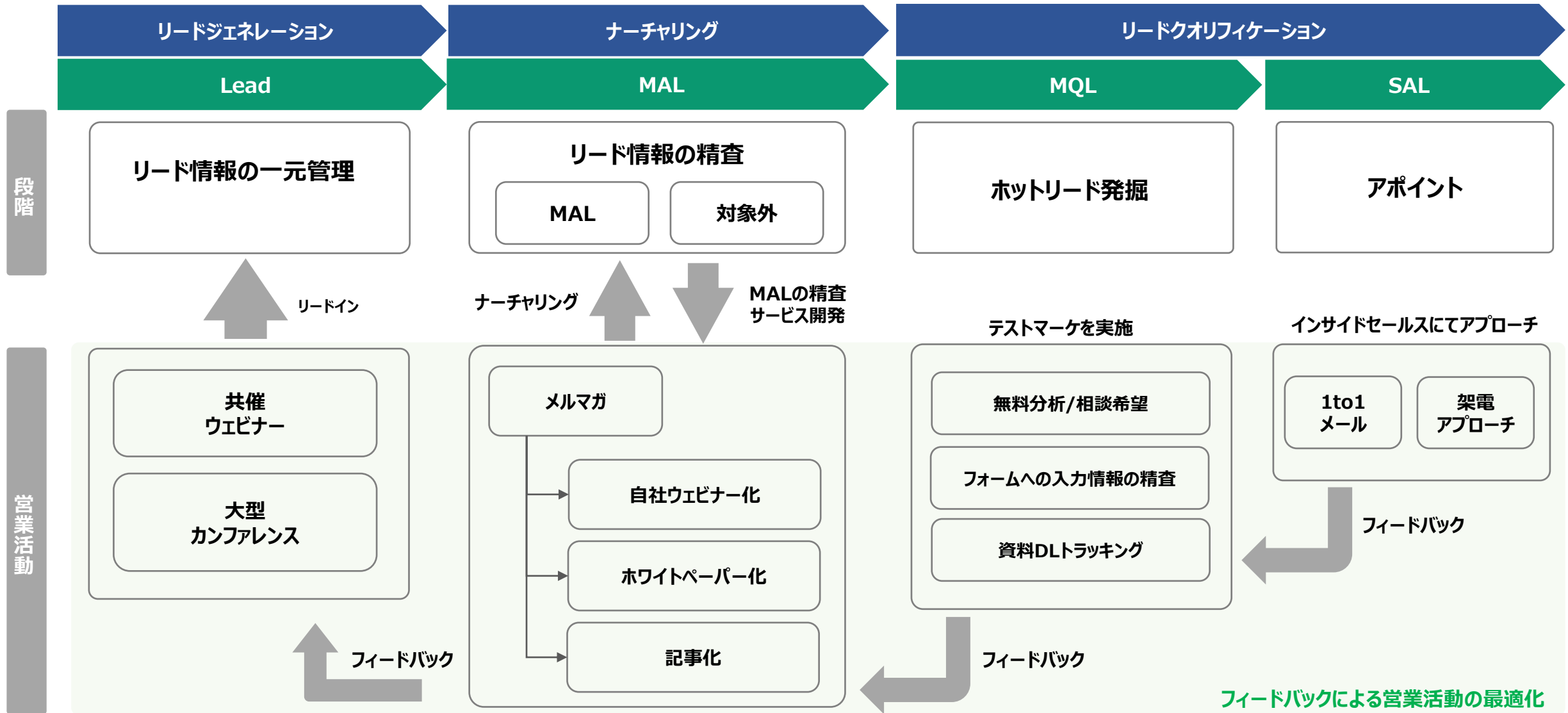
- ・ 体制の見直し、既存業務の仕組み化を通じた、本業への集中

進捗

- ・ 営業フローに沿った収益ドライバー設計を進め、月次収益を蓋然性高く予測可能にする管理会計体制の構築を推進
- ・ グループ会社の連携強化のため、meyco社との連携強化、ウェブココル社を連結子会社化

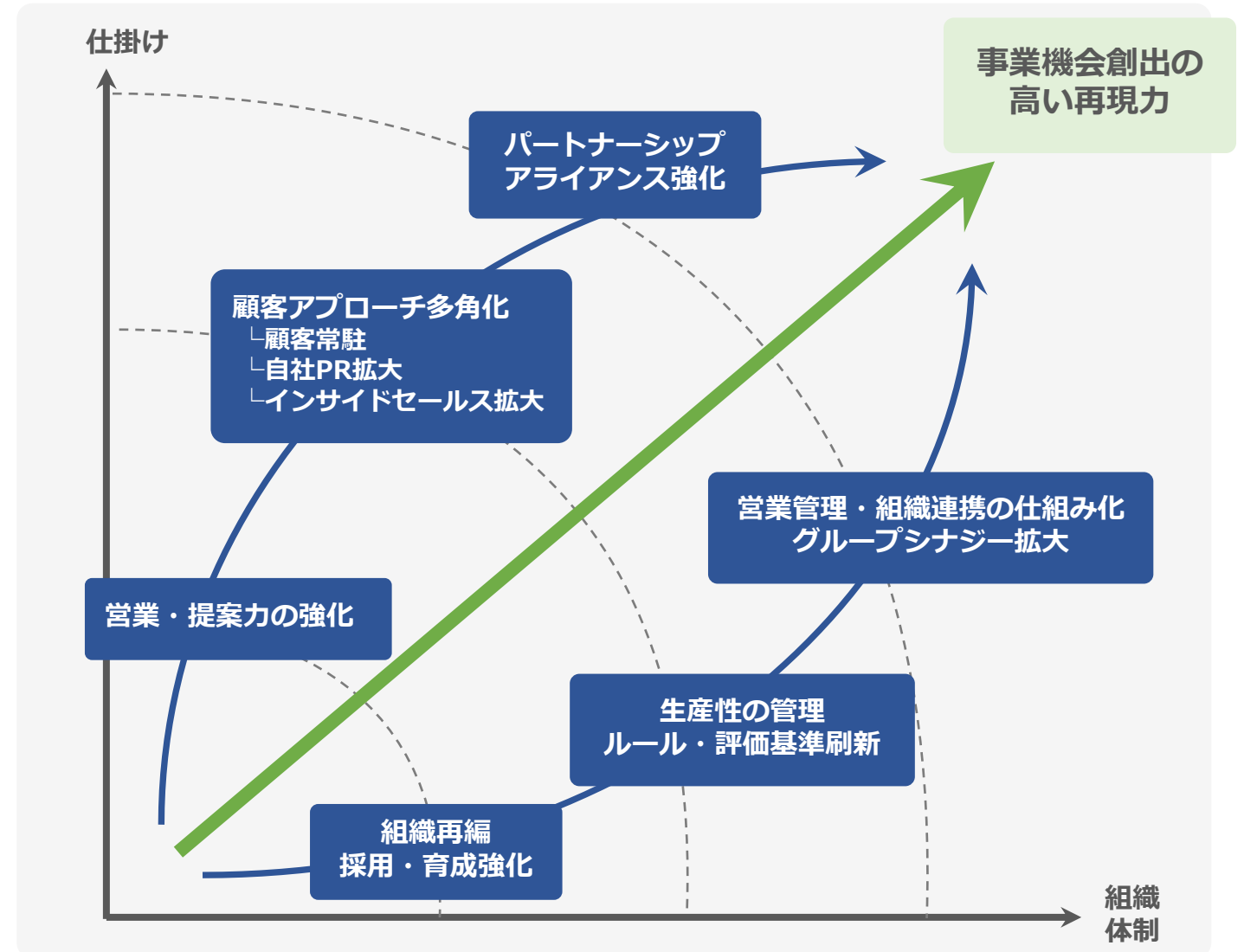
- ・ 営業活動のフロー設計から、仕組みのトライアルを実施中
- ・ 採用強化を進めており、2025年度11名採用確定（昨年度実績12名）
- ・ 営業活動強化による顧客獲得が先行しているものの、社外リソースを活用することで、安定したサービス提供を担保
- ・ 組織再編を進め、各組織の役割の明確化/間接業務の効率化により、各社員の付加価値の最大化を図る

リード獲得の仕組み化およびその継続的な最適化

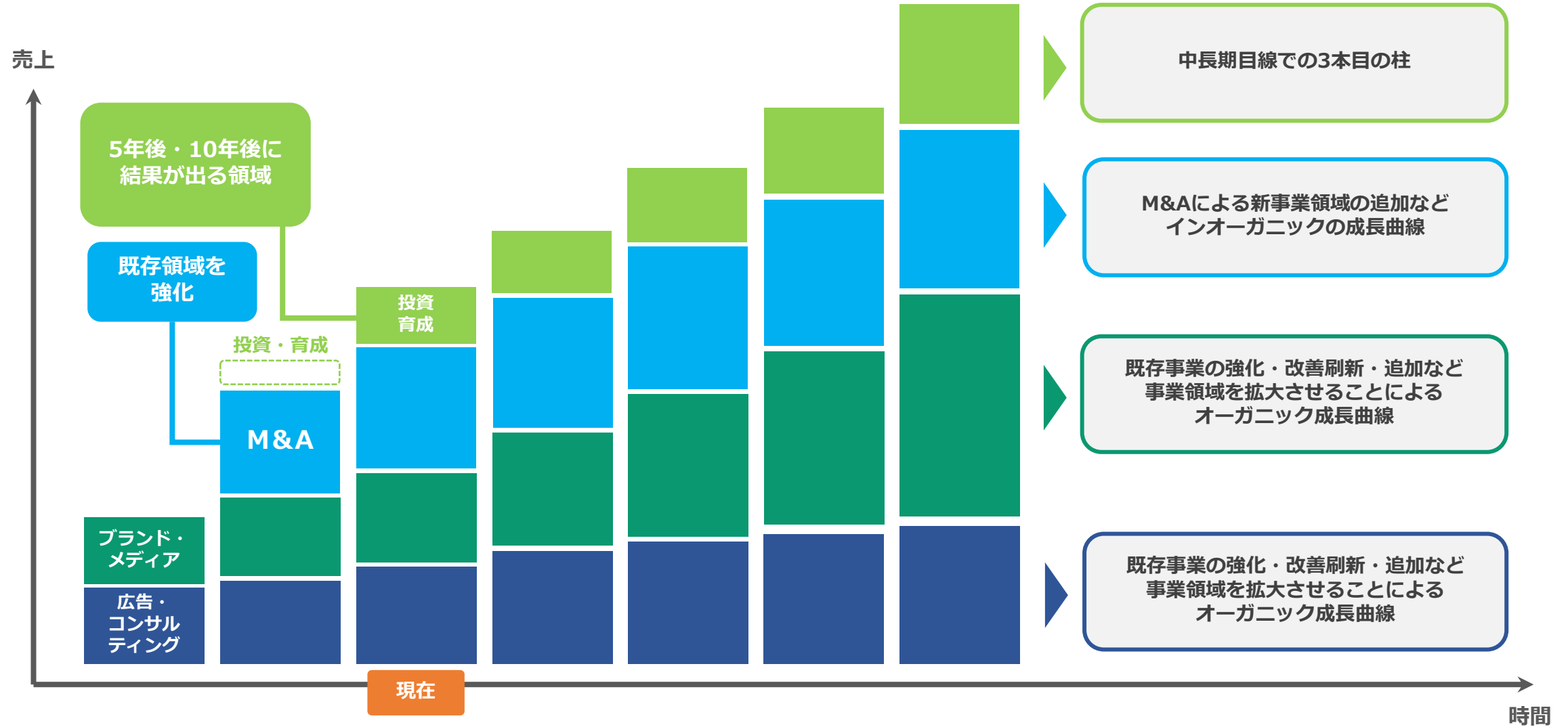


フィードバックによる営業活動の最適化

「専門領域の拡充×継続的な事業機会の創出」による事業成長



M&A及び、投資育成により成長を加速



4. Appendix

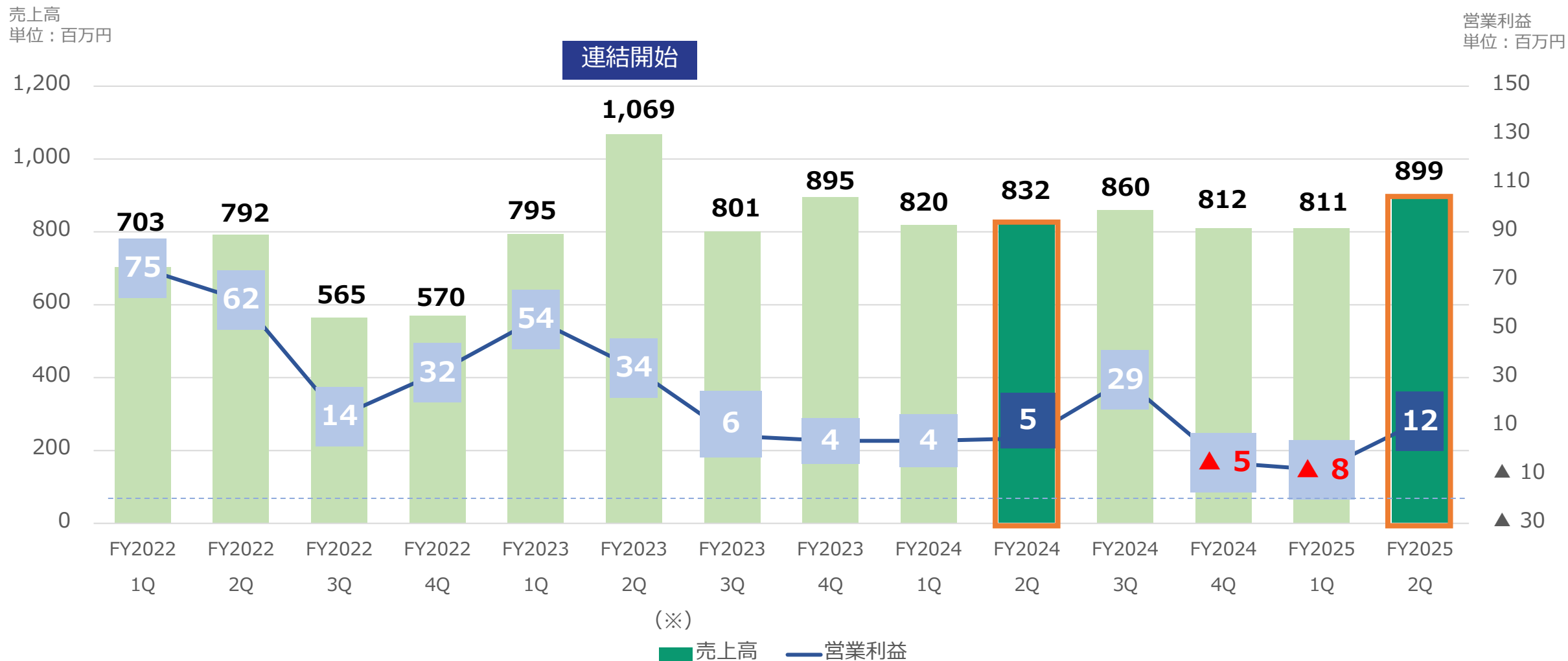


i. 補足資料



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

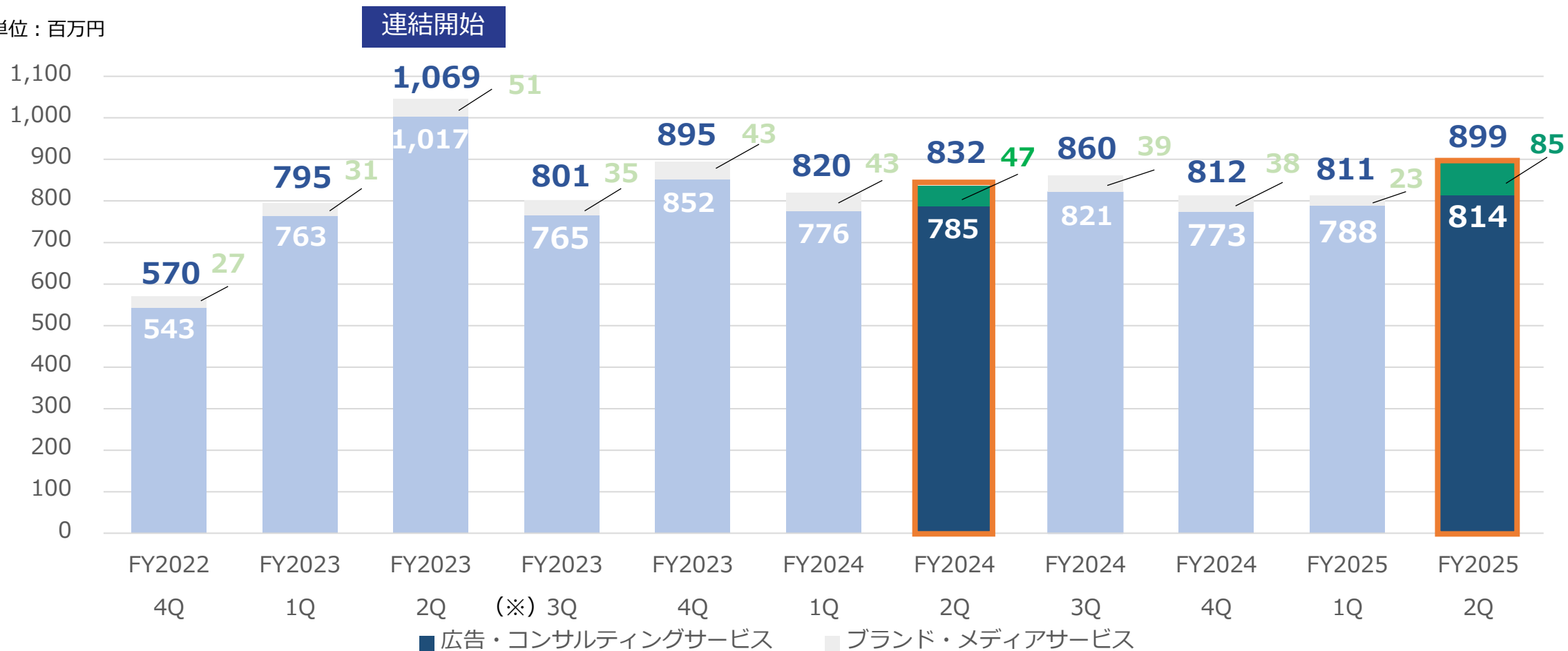


(※) FY2023_2Q以降は連結会計の数値

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、meyco社の業績好調により増加 (YonY +3.6%)
- ブランド・メディアサービスは、ウェブコボル連結化の影響により増加 (YonY +80.8%)

単位：百万円



(※) FY2023_2Q以降は連結会計の数値

販売管理費推移

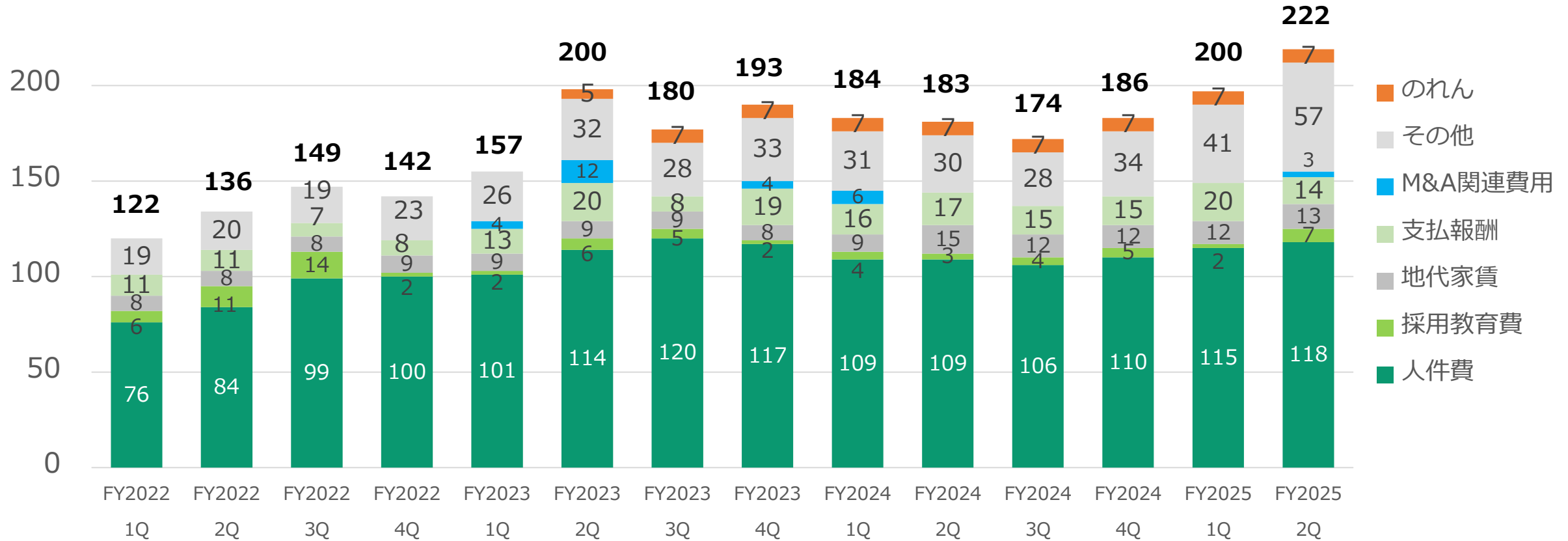
□ 前期比（QonQ）

- ・ 前期に引き続き、採用推進・組織強化の結果として人件費が増加
また、社外リソースの活用により業務委託費が増加

□ 前年同期比（YonY）

- ・ FY2024_2Qとの比較においても、同様に人件費の増加、業務委託費が増加

単位：百万円



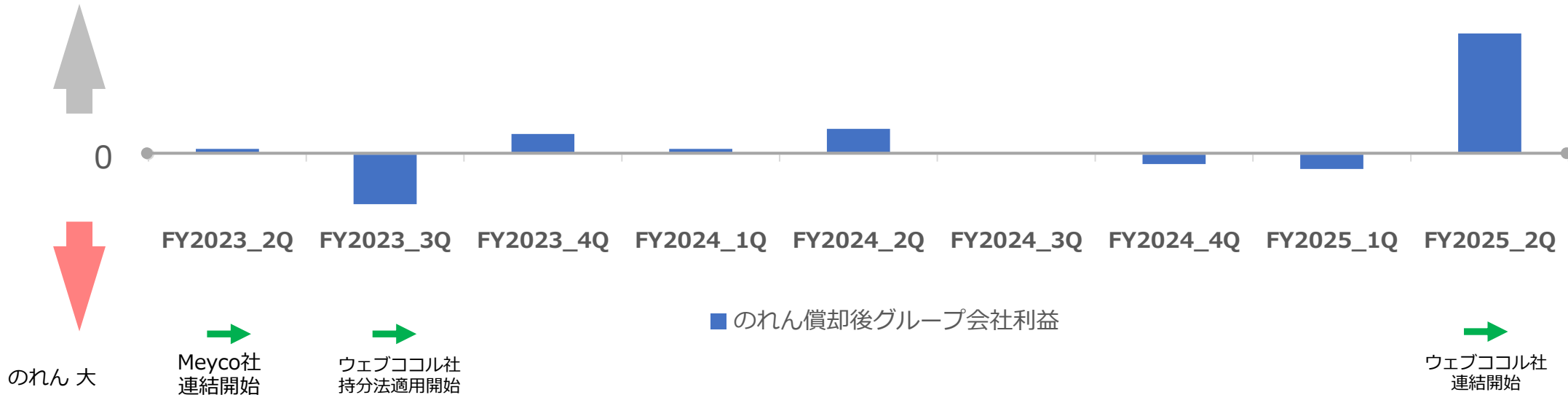
連結開始

※ 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

- FY2025 2Qにおいては、meyco社、ウェブコロール社ともにのれん額を上回るかたちでグループ貢献を果たしている
- 2025年2月度にウェブコロール社を連結化した影響により、利益貢献幅が拡大

子会社
グループ会社利益 大



(※) 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、

FY2025_1Qまでは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）

FY2025_2Q以降はmeyco社営業利益+ウェブコロール社営業利益 ※ウェブコロール社は1月末まで持分法損益含む

BSハイライト

単位：百万円

	2024年9月末 (前期末)	2025年3月末 (当期末)	増減額
流動資産	2,047	2,102	54
固定資産			
有形固定資産	24	24	0
無形固定資産	102	96	▲5
投資その他の資産	112	62	▲49
資産合計	2,286	2,285	0
負債			
流動負債	1,269	1,297	29
固定負債	391	325	▲66
負債合計	1,661	1,622	▲37
純資産合計	625	663	37
負債純資産合計	2,286	2,285	0

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	YonY 累計増減額	YonY 累計増減率
売上高	3,326	4,119	+793	+23.9%
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	+159.2%
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	—

ii. 当社グループ概要



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

『CdMO』として、クライアントの「経営課題を共に解決するパートナー」となり、CMOやマーケティング担当の悩みに向き合い、デジタルマーケティングの活用方法・施策を共に考え、ご支援をすることが当社の役割です。

エンドユーザーは、商品・サービスの良さを知って、
良い商品・サービスはより多くのエンドユーザーの消費体験を豊かにすることができます

※ 『CdMO』とは、チーフ・デジタル・マーケティング・オフィサーの略。
クライアントに対し「広告運用に限らず、総合的なデジタルマーケティングを展開する」役割を担い、デジタル周りはもちろん、マーケティング全般領域に知見を持ったコンサルタントを有する会社を目指します。

User Experienceをデジタル技術で最適化する

創業期より積み重ねてきた集客ノウハウを起点にして、マーケティング領域を一貫してカバーしています。
CdMOとして、クライアントのビジネス課題全般に向き合えるからこそ、
最適なアプローチでエンドユーザーに豊かな消費体験を届け、クライアントのビジネスを成功に導くことができます。

デジタルにおけるエンドユーザーの消費体験を一貫して最適化



我々のミッションは、単一の施策実行やシステム改修にとどまらず、
消費体験の最適化を実現することによる、クライアントのビジネスの成功にあります。

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
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
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
マーケティング ツール導入支援	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、メッセージ力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ティング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

株式会社デジタルリフト 会社概要

社名 株式会社デジタルリフト

設立 2012年11月

事業内容 インターネット広告代理店業・コンサルティング業

上場取引所 東京証券取引所グロース市場(証券コード：9244)

グループ会社 meyco株式会社 ウェブココル株式会社

本社 東京都渋谷区神宮前6-17-11 JPR原宿ビル

支社 宮崎支社（宮崎市）・千葉支社（千葉市）・沖縄支社（那覇市）

取締役

百本 正博 代表取締役
田中 友幸 取締役
興石 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

久保 聖 常勤監査役
水野 祐 非常勤監査役
大谷 はるみ 非常勤監査役

沿革

2012年11月 創業

2014年 4月 本社を港区六本木に移転

2016年 8月 株式会社フリークアウト（現 株式会社フリークアウト・ホールディングス）による当社株式7,500株の取得が完了し、株式会社フリークアウトの連結子会社となる

2017年 9月 業務拡大に付き、本社を港区西麻布に移転

2019年 9月 業務拡大に付き、本社を港区西麻布に移転

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

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

2023年 1月 meyco株式会社を子会社化

2023年11月 ウェブココル株式会社を持分法適用関連会社化

2024年 3月 業務拡大に付き、本社を渋谷区神宮前に移転

2024年11月 「Meta Agency First Awards Japan 2024」にて「Best SMB Partner」を受賞

2025年 1月 ウェブココル株式会社を子会社化

【将来の見通しに関する注意事項】

【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。