



# 2026年9月期 第2四半期決算補足説明資料

2026年5月15日

株式会社デジタルリフト  
(東証グロース:9244)

# 目次

- 1. エグゼクティブサマリ
- 2. 2026年9月期 通期業績見通し進捗
- 3. 中期経営計画に向けた取り組み状況
- 4. Appendix
  - i. 補足資料
  - ii. 当社グループ概要

# 1. エグゼクティブサマリ



## 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 : 1,763百万円 (YoY : +3.0%)  
 営業利益 : 119百万円 (YoY : +2531.0%)

#### 主な背景

##### 【売上高】

- グループ各社、新規顧客開拓の積極的な活動と並行し、既存顧客への提供価値向上を推進。売上高は前期と同水準に着地。営業機能の効率化等の体制強化に伴う先行投資を押し進めるなか、次期以降のさらなる成長に向けた質の高い販売体制への転換が着実に進行。

##### 【営業利益】

- 今期の体制強化に伴い、販売管理費が増加したものの、グループ各社のクライアントポートフォリオの見直し及びAIの利活用を中心とした業務効率化による収益構造改善。

### 今期 予想

#### 売上高 営業利益

売上高 : 4,321百万円 (YoY +23.8%)  
 営業利益 : 210百万円 (YoY +12.0%)  
 ※期初予想を据え置き

## 業績ハイライト（連結実績）

### □ 売上高

- グループ各社、新規顧客開拓の積極的な活動と並行し、既存顧客への提供価値向上を推進。売上高は前期と同水準に着地。
- 営業機能の効率化等の体制強化に伴う先行投資を推し進めるなか、次期以降のさらなる成長に向けた質の高い販売体制への転換が着実に進行。

### □ 売上総利益

- グループ各社のクライアントポートフォリオの見直し及びAIの利活用を中心とした業務効率化による収益構造改善。

### □ 営業利益

- 体制強化に伴い販売管理費は増加したものの、収益性の向上により営業利益は改善。

### □ 経常利益

- 営業利益の改善が主因となり、経常利益も改善。

単位：百万円

	FY2025 2 Q連結実績	FY2026 2 Q連結実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	1,711	1,763	+51	+3.0%
売上総利益	426	611	+184	+43.2%
売上総利益率	24.9%	34.7%	—	+9.8Pt
販売管理費	422	491	+69	+16.4%
営業利益	4	119	+115	+2,531.0%
営業利益率	0.3%	6.8%	—	+6.5Pt
経常利益	7	115	+108	+1,446.0%
親会社に帰属する当期利益	2	70	+68	+3,294.5%

## 会計期間増減分析

### □ 売上高

+グループ各社、新規顧客開拓の積極的な活動と並行し、既存顧客への提供価値向上を推進。前2Qと同水準に着地

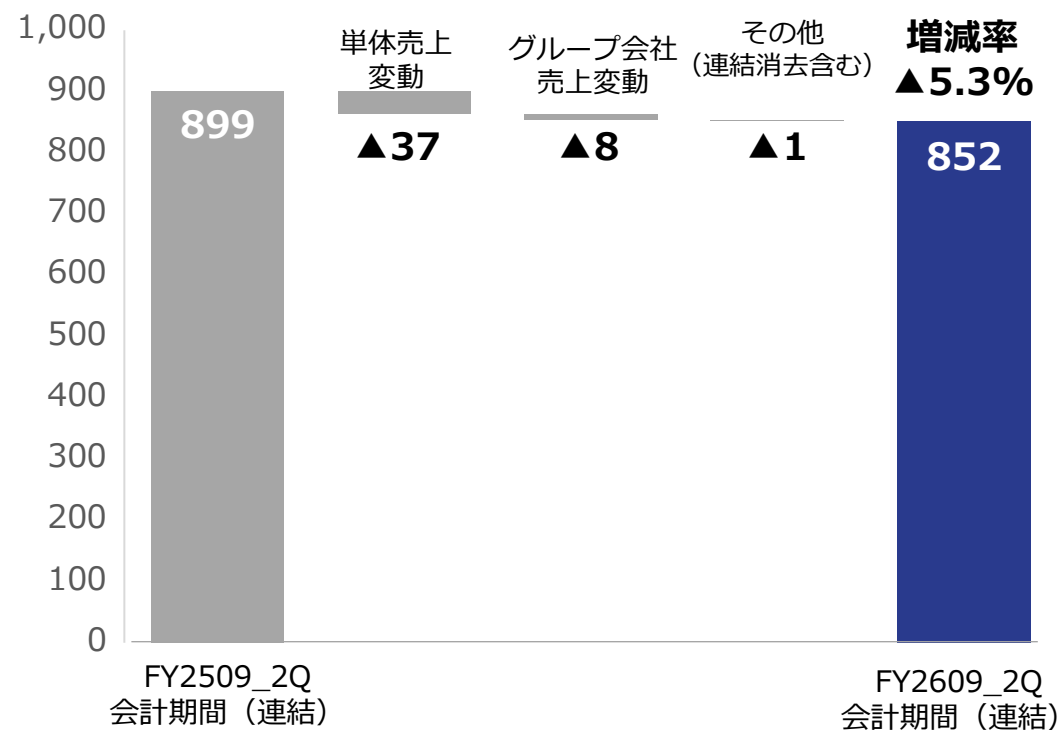
### □ 営業利益

+当社およびグループ会社の売上総利益の増加（グループ各社の収益構造改善、AIの利活用による業務効率改善）

-業務委託費の増加及びウェブコロール社連結化の影響

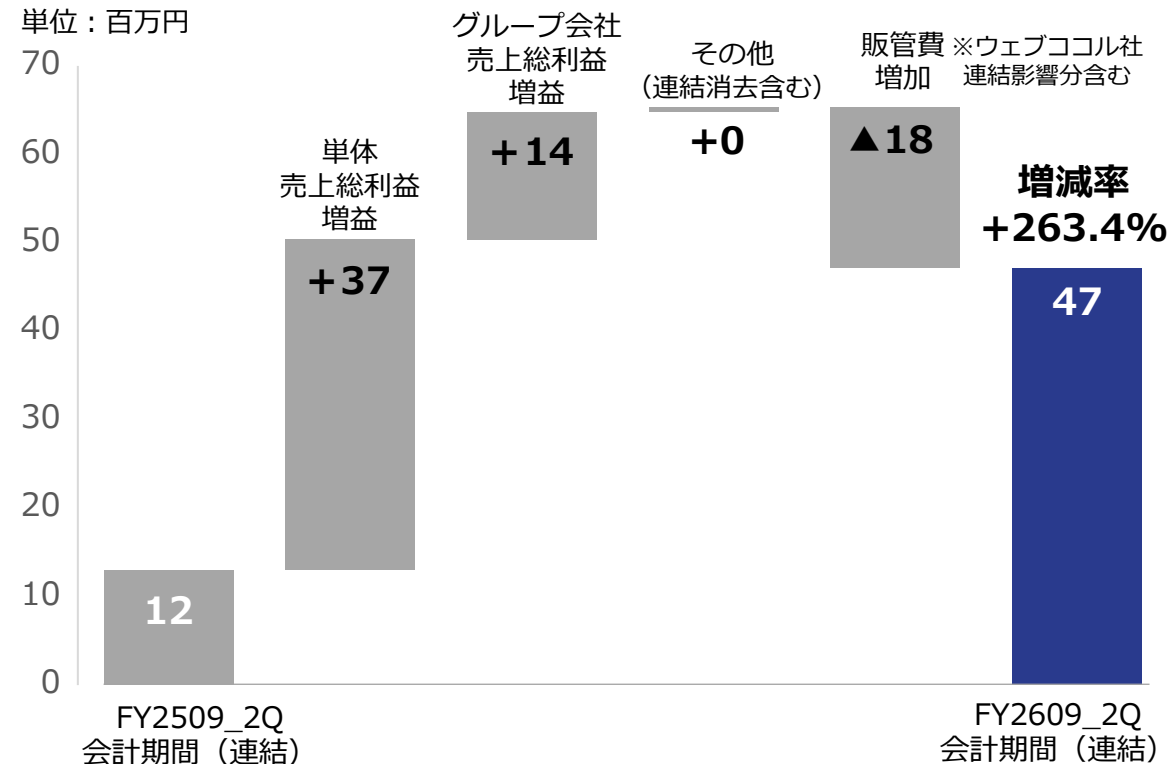
### 売上高

単位：百万円



### 営業利益

単位：百万円



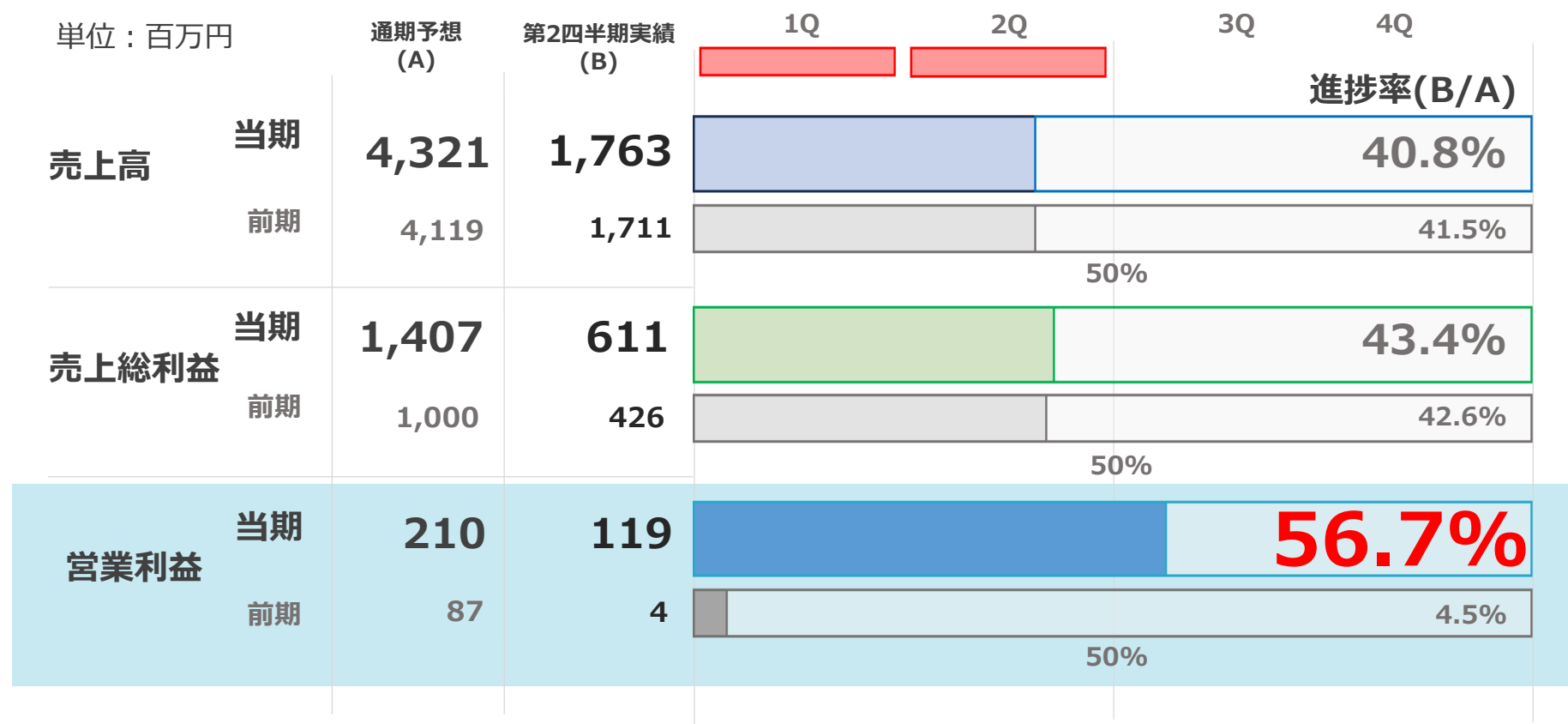
## 2. 2026年9月期 通期業績見通し進捗



## 業績進捗状況について

2026年9月期第2四半期の営業利益は、通期予想に対して**56.7%**と高い進捗率で推移。

- 営業体制の構築とクライアントポートフォリオの見直し及びAIの利活用による業務効率化を通じて、収益機会の拡大と収益基盤の再構築を進行中。



通期予想に対して高い進捗

# 3. 中期経営計画に向けた 取り組み状況



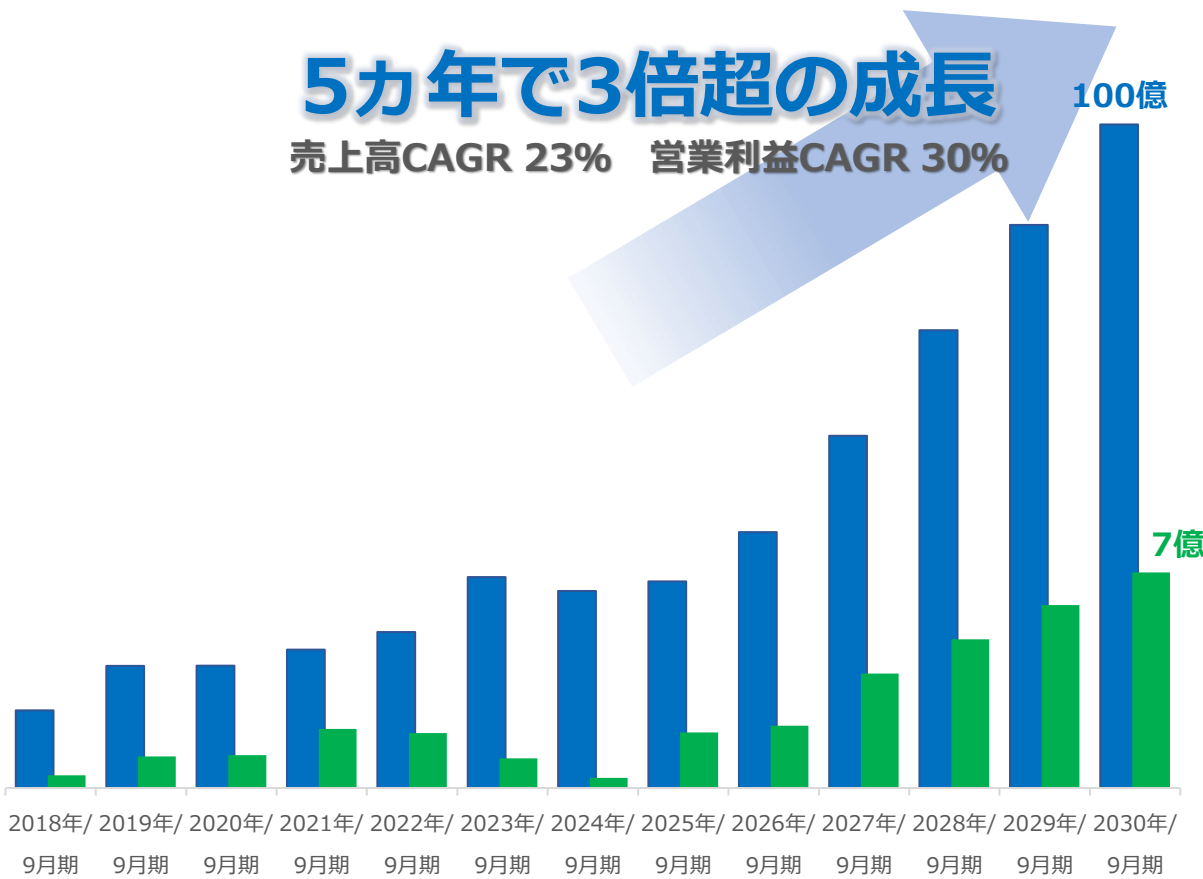
## 中期経営計画 DL100 -2030-

2025年12月に中期経営計画「DL100 -2030-」を発表し、  
2030年9月期までに売上高100億円・営業利益7億円の達成を目標としています。

<b>経営計画</b>	2030年度 売上高100億円 営業利益7億円
-------------	-------------------------------

<b>戦略・事業方向性</b>	マルチターゲット/共挑型パートナー
-----------------	-------------------

<b>主な課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>事業の成長</b> - 売上高100億円規模の成長実現</li> <li>• <b>生産性の向上</b> - AI・先端技術の活用</li> <li>• <b>組織体制の強化</b> - 風土醸成/組織戦力の強化</li> </ul>
<b>2030年度 グロース市場上場基準 (時価総額100億円) への適合</b>	



中期経営計画において、注力すべき課題領域を「事業の拡大」「生産性の向上」「組織体制の強化」と設定。

課題	戦略・方針	施策・取組
事業の拡大	既存事業の成長	SMBクライアント企業支援
	アライアンス 協業推進	広告代理店協業
	海外領域への進出	大手企業事業支援
	M&A シナジー実現	APACを中心としたマーケティングニーズへの対応 グループ会社の更なる成長推進 新たなケイパビリティの獲得
生産性の向上	業務効率の改善による マージン向上	AI・先端技術の活用
組織体制の強化	採用強化 ロイヤリティ向上	採用増・定着改善による組織戦力の拡大
		組織風土の醸成

## 課題と施策に対する第2四半期の取組①

課題	戦略・方針
事業の拡大	既存事業の成長
	アライアンス 協業推進
	海外領域への進出
	M&A シナジー実現
生産性の向上	業務効率の改善による マージン向上
組織体制の強化	採用強化 ロイヤリティ向上

## 事業の拡大

## ■ SMBクライアント獲得に向けて営業プロセスを再構築

- SMBクライアントの事業成長支援を含めて提供実現する体制への移行中。
- その中でターゲットの整理、ウェビナー、インサイドセールスによりリード獲得を強化
- リードに対して積極的にアポイントを実施し、案件化に向けて継続的に活動中。

## ■ 海外案件への取り組みを開始

- 1Qより海外代理店経由の案件が本格稼働。
- トップ商談を通じた海外パートナーとの関係強化及び深化。
- 新規海外案件の提案が増加傾向にあり、下期は増加見込み。
- 売上インパクトはまだ限定的だが、引き続き継続的な提案・協議を通じて今後の規模拡大を目指す。

## ■ M&amp;Aソーシングの強化中

- 10月末に子会社であるmeyco株式を追加取得。100%子会社化となり連携強化。
- 年間100件以上の案件検討を目標に、案件ソーシングと社内リソースの強化を進行中。
- あわせて、対象業種・領域・規模を再定義し、重点領域に沿ったソーシングを実施。

## 課題と施策に対する第2四半期の取組②

課題	戦略・方針
事業の拡大	既存事業の成長
	アライアンス 協業推進
	海外領域への進出
	M&A シナジー実現
生産性の向上	業務効率の改善による マージン向上
組織体制の強化	採用強化 ロイヤリティ向上

## 生産性の向上

## ■ AIの業務実装及び推進

- 広告運用・レポーティング業務に生成AIを本格導入。
- リソースの最適配置、業務プロセスの再構築の実施。
- AIを活用した広告運用・分析・レポーティングBIツールを3Qリリース予定。
- 広告運用・レポーティング業務の効率化に加え、分析精度向上および提案機会の拡大を通じて、クライアントへの提供価値向上を目指す。

## 組織体制の強化

## ■ MVVに基づく組織環境の醸成

- MVV刷新に合わせて、コーポレートサイトおよび会社説明資料のアップデートを実施。
- 一層の理解促進及び浸透を目指し、評価制度等への反映も実施。
- 下期中に2回目の従業員サーベイを実施し、ボトルネック領域の特定と改善への取組を強化。

## ■ 採用の強化

- 26年卒より新卒採用を開始しており、4月に3名の入社。27年卒以降の新卒採用も継続して積極実施。
- 従来から実施していたリファラル採用も強化し、DL100達成に向けたデジタル人材100名体制を見据えて採用パイプラインを構築中。
- 下期は中途採用によるマネジャー層の補強を進め、組織の「骨格」を整備及び強化。

# 4. Appendix



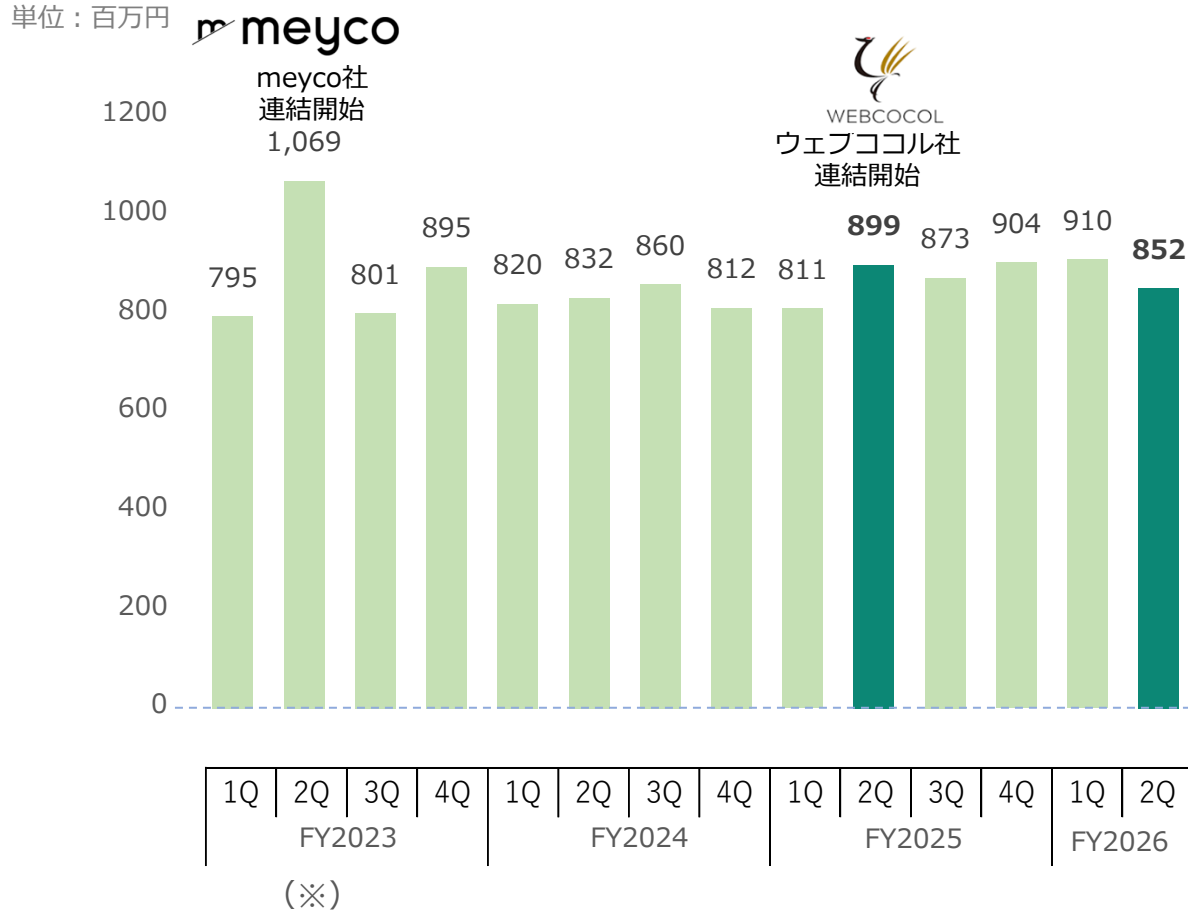
# i. 補足資料



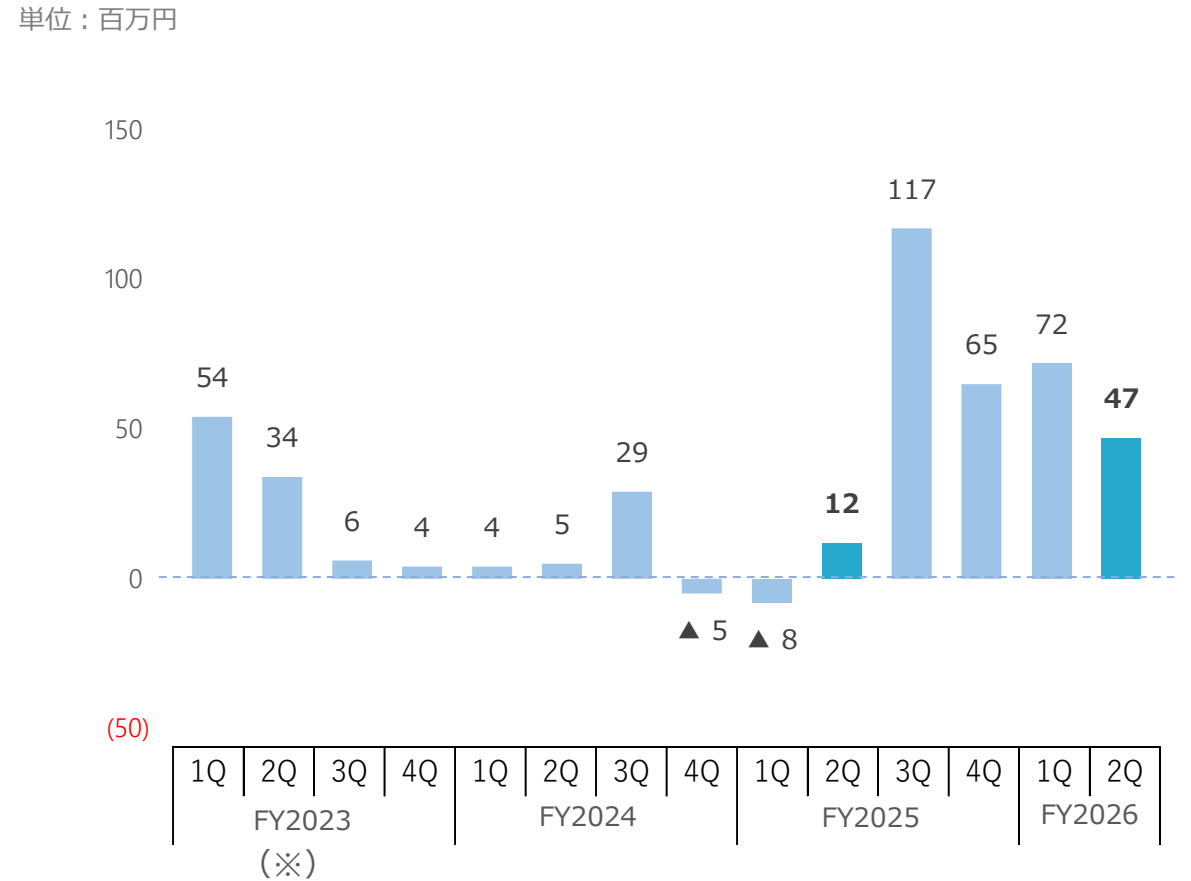
# 連結売上高/連結営業利益推移

□ 売上高および営業利益の増減要因の詳細は、業績ハイライト（連結実績）をご参照ください。

売上高



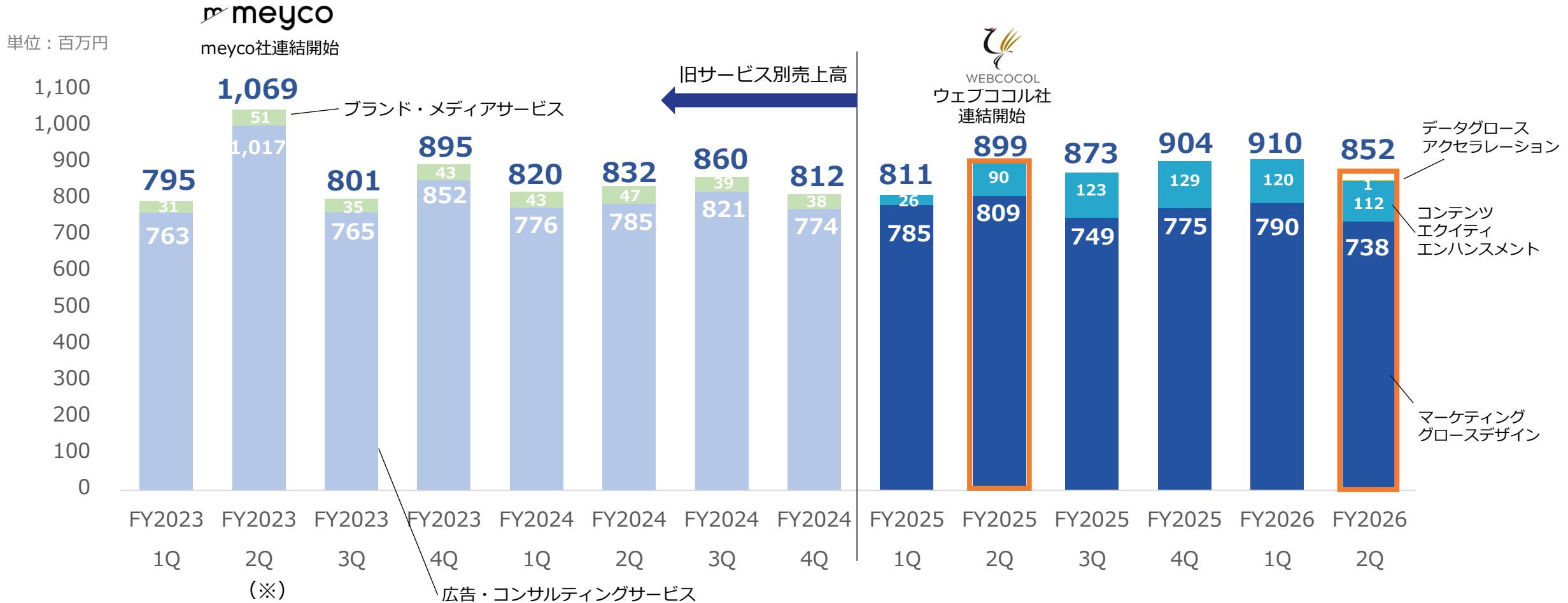
営業利益



(※) FY2023\_2Q以降は連結会計の数値

# サービス別売上高推移

- サービス別売上高を当1Qより変更したことにより前期より遡及して表示しております。
  - ※マーケティンググロスデザイン、コンテンツエクイティエンハンスメント、データグロスアクセラレーションの3区分に変更。
  - ※2Q監査対応により1Q決算説明資料から修正。
- コンテンツエクイティエンハンスメントは案件を子会社に移管したことにより分散されていたリソースが集約し伸長。



(※) FY2023\_2Q以降は連結会計の数値

# 販売管理費推移

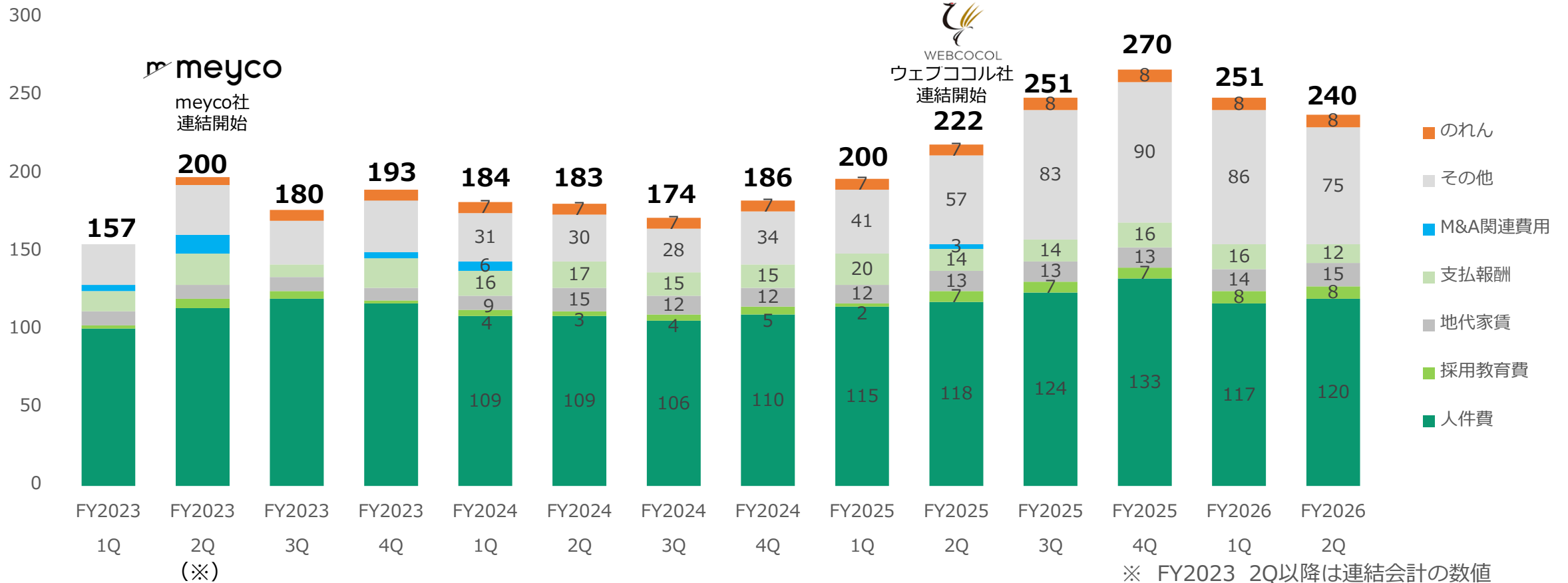
## □ 前期比 (QonQ)

- FY2026\_1Qはクライアントポートフォリオの見直し及びAI活用による運用体制改善の影響。

## □ 前年同期比 (YonY)

- FY2025\_2Qとの比較において、案件のリソース確保のための業務委託費及びウェブコロール社連結化による各項目の増加。

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、ウェブコロール社ともにのれん額を上回り、引き続きグループ貢献を果たしている。
- 2025年2月度以降、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。
- 今期において、グループ全体で業務の役割を定義したことで各社で案件とリソースの効率化が実行された。

子会社  
グループ会社利益 大



0

FY23\_2Q FY23\_3Q FY23\_4Q FY24\_1Q FY24\_2Q FY24\_3Q FY24\_4Q FY25\_1Q FY25\_2Q FY25\_3Q FY25\_4Q FY26\_1Q FY26\_2Q

→ meyco社 連結開始  
→ ウェブコロール社 持分法適用開始

■ のれん償却後グループ会社利益

→ ウェブコロール社 連結開始

のれん 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

単位：百万円

	2025年9月末 (前期末)	2026年3月末 (当期末)	増減額
流動資産	1,954	1,808	▲145
固定資産			
有形固定資産	22	27	5
無形固定資産	81	76	▲4
投資その他の資産	184	183	▲1
資産合計	2,243	2,096	▲146
負債			
流動負債	1,251	1,136	▲115
固定負債	212	124	▲87
負債合計	1,464	1,261	▲202
純資産合計	778	835	56
負債純資産合計	2,243	2,096	▲146

## ii. 当社グループ概要



# デジタルリフトの更なる成長の指針となる <Mission> <Vision> <Value>

< Mission >

動かそう、事業も、その先も。

< Vision >

共挑型マーケティングパートナーへ。

< Value >

Run bold. Hit hard.

共に走り、共に仕掛ける。

Ignite ideas. Enable growth

広告で終わるな、成長を促せ。

Move first. Learn fast.

完璧な計画より、一步の行動。

## 幅広いサービスアセットを最大限活用 領域・規模を問わないマルチターゲット戦略



ブランド価値を高め、セールスアップを支援  
**Marketing Growth Design**

リスティング 広告	ディスプレイ 広告	SNS広告
動画広告	アフィリエイト 広告	記事広告
インフルエンサー	広告 クリエイティブ制作	マーケティング 戦略



自社アセットを強化し、企業価値向上を目指す  
**Contents Equity Enhancement**

サイト 制作・運用	LP制作 LPO	SEO
SNS運用	ホワイトペーパー 制作	メルマガ
ウェビナー	採用 コンテンツ	BPO支援

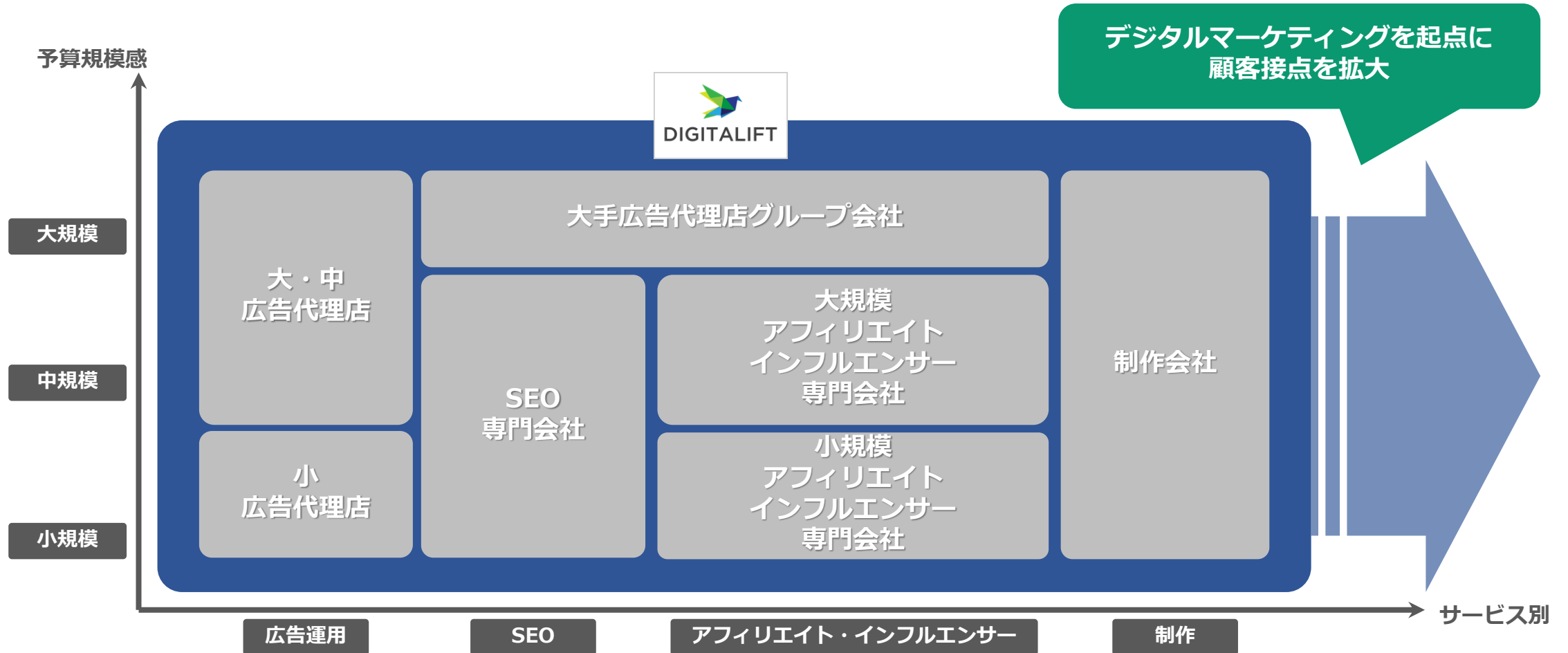


新たな価値を創造し、企業価値を高める  
**Data Growth Acceleration**

データ集約 基盤構築	CDP構築	CRM 戦略・実行
Webサイト 分析	ダッシュ ボード構築	

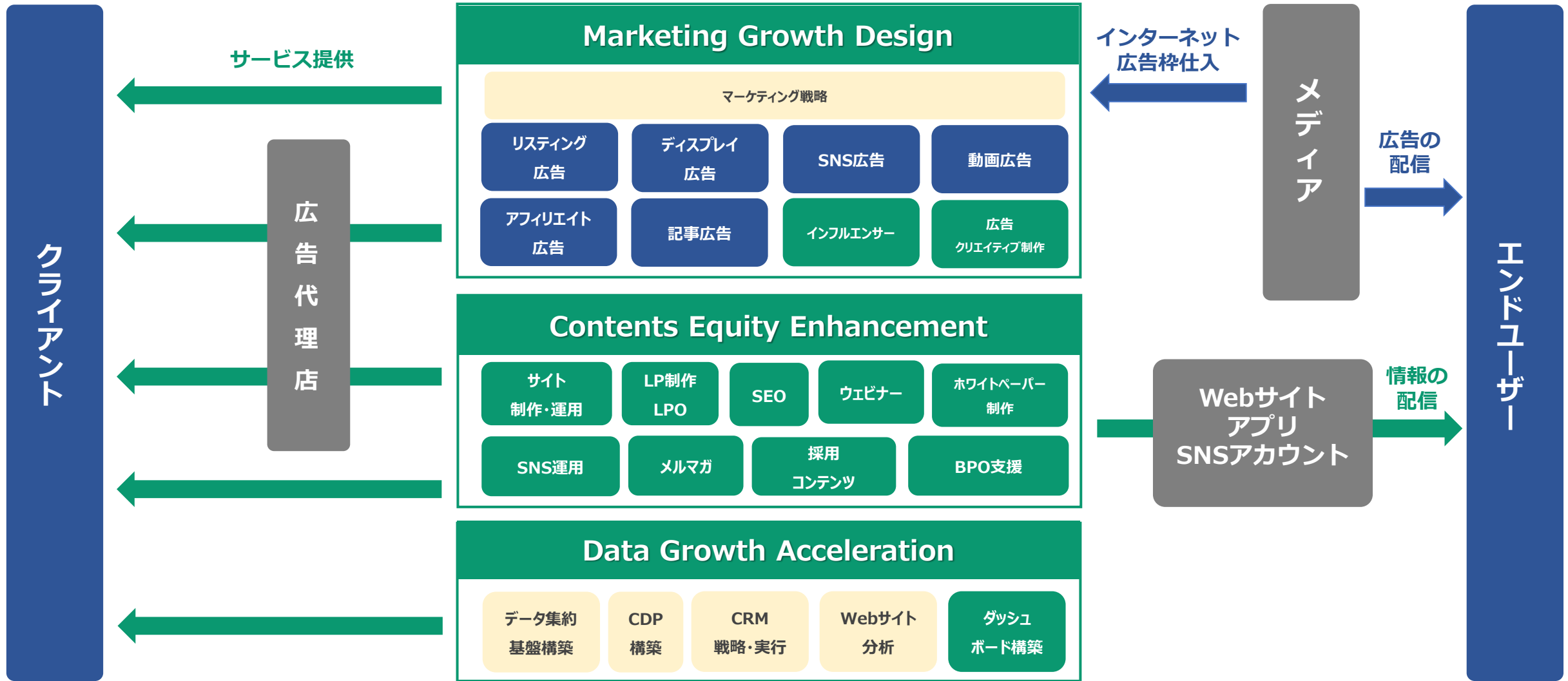


# あらゆる顧客ニーズに応えられる営業基盤を備え 事業機会を最大化



# ビジネスモデル

当社からクライアントへのサービス提供・情報の配信に伴って、その手数料として対価を頂くビジネスモデル



## グループ総合力の強化 デジタルマーケティング事業のデータ武装



### グループの更なるシナジー強化

- 各社の強みを活かした協働営業、クロスセルの推進
- 情報連携、ネットワーク強化を通じたサービス開発
- 各社相互のリソース補完
- グループ会社のケイパビリティ補完による提案力の強化

### M&Aによるデータ武装

- 既存事業の強化・差別化を実現するためのアライアンス構築
- 先端技術の最大活用を図るケイパビリティの獲得
- データプロセッシング/インテグレーションを通じた付加価値の向上
- 更なる事業スケールアップ

# 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** マーケティング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）  
ベトナムオフィス（ホーチミン市）

**取締役**

百本 正博 代表取締役 最高経営責任者（CEO）  
田中 友幸 取締役副社長 兼 最高執行責任者（COO）  
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**

中谷 百合子 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 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
- 2025年 6月 株式会社GROWTH VERSEとの資本業務提携契約を締結
- 2025年 8月 ベトナムオフィスを設立
- 2025年12月 ウェブココルが地域特化型SEO支援サービス「Local LLMO」の提供を開始
- 2026年 2月 Google「2026 Premier Partner」に認定

## 【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。