



2026年9月期 第3四半期決算補足説明資料

2026年8月14日

株式会社デジタルフト
(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 : 2,491百万円 (YonY : ▲3.6%)
営業利益 : 141百万円 (YonY : +16.6%)

主な背景

【売上高】

- 2Qから引き続き、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。
- 営業プロセスの再構築やLIFT Engineによる提案活動の高度化に向けた先行投資を実施。当初の想定よりも案件化に時間を要し、売上高は前期比▲3.6%の着地。

【営業利益】

- グループ各社のクライアントポートフォリオの見直しおよびAIの利活用を中心とした業務効率化により、収益性向上に向けた取り組みを推進。
- LIFT Engine等への開発投資を実施。業務効率化及び外部リソースの最適化を進める一方、コスト削減効果の発現は途上。

今期
予想売上高
営業利益

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

株主優待制度の拡充

6/22に「株主優待制度の変更（拡充）」に関するお知らせ」を開示させて頂いております。

- 株主優待制度の変更（拡充）内容
基準日（9月末日）時点で当社株式を保有されている株主様への優待制度について、新たに「300 株（3 単位）以上 500 株未満」の区分を新設し、デジタルギフト® 12,000円分を贈呈いたします。
今回の変更により、対象となる株主様の範囲を「300 株以上」へ拡大（新設）するとともに、従来の「500 株以上」の株主様への贈呈ポイントを20,000円分から 24,000円分へ増額（拡充）いたします。
- 贈呈時期
9月末日を基準日として、基準日から3ヶ月以内を目途にご案内を発送いたします。

変更前

対象株主様	優待内容
500株（5単位）以上保有の株主様	デジタルギフト® 20,000円分

変更後

対象株主様	優待内容
300株（3単位）以上500株（5 単位）未満保有の株主様	デジタルギフト® 12,000円分
500株（5単位）以上保有の株主様	デジタルギフト® 24,000円分

業績ハイライト（連結実績）

- 売上高
 - ・ 引き続き、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。
 - ・ 営業プロセスの再構築や提案活動の高度化に向けた先行投資を進める一方、**当初の想定より案件化に時間を要し、売上高は前期比▲3.6%の着地。**
- 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による収益構造改善。
- 営業利益
 - ・ 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。一方、**LIFT Engine等への開発投資を実施するとともに、業務プロセス及び外部リソースの最適化は途上にあり、コスト削減効果の本格的な発現には一定の時間を要している状況。**
- 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 3 Q連結実績	FY2026 3 Q連結実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	2,585	2,491	▲93	▲3.6%
売上総利益	795	872	+76	+9.6%
売上総利益率	30.8%	35.0%	—	+4.2Pt
販売管理費	673	730	+56	+8.4%
営業利益	121	141	+20	+16.6%
営業利益率	4.7%	5.7%	—	+1.0Pt
経常利益	121	134	+13	+11.1%
親会社に帰属する当期利益	69	78	+8	+12.3%

会計期間増減分析

□ 売上高

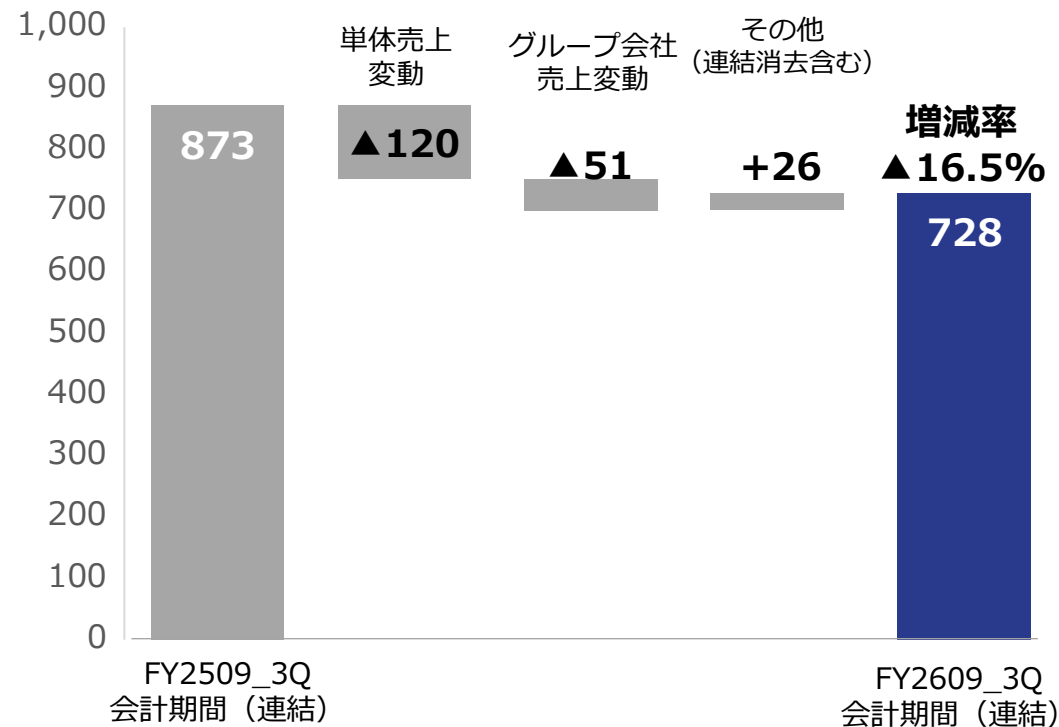
- ・営業プロセスの再構築や提案活動の高度化に向けた先行投資を進める一方、収益性・継続性を重視した案件ポートフォリオへの見直しを実施
- ・当初の想定より案件化に時間を要し、売上高は前年同期比▲16.5%で着地。

□ 営業利益

- ・前第3四半期会計期間は大型案件の開始により一時的に売上総利益が大きく増加していたため、当第3四半期会計期間の営業利益は前年同期比で大きく減少。
- ・一方で、当第3四半期会計期間の売上総利益率は36%と高水準を維持しており、案件ポートフォリオ見直しによる収益性改善は継続。

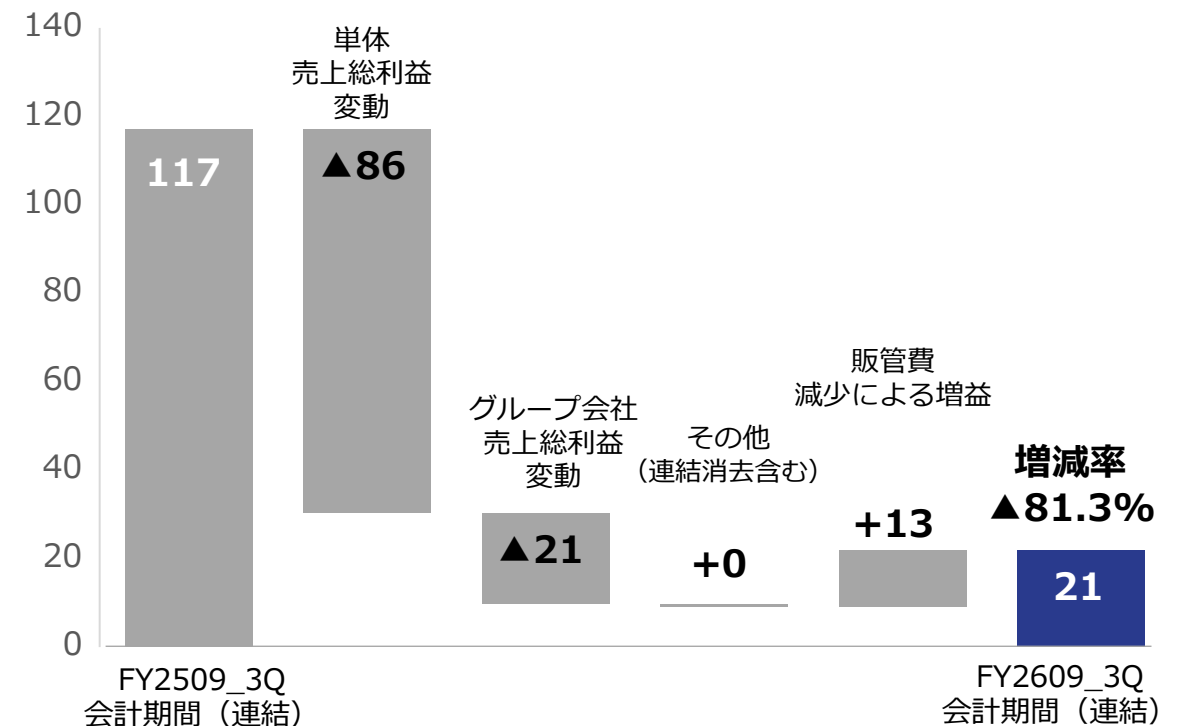
売上高

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

通期業績予想については、現時点では期初公表値を据え置いております。

- ・ 当初見込んでいた案件の獲得に遅れが生じている一方、4Qにおける既存顧客からの追加受注及び新規案件の獲得可能性も踏まえ、足元の商談状況、受注確度及び売上計上時期を慎重に見極めております。
- ・ 前期から引き続き、営業プロセスの再構築、クライアントポートフォリオの見直し及びAI利活用による業務効率化を進めておりますが、これらの施策による収益改善効果の本格的な発現には一定の時間を要するものと認識しております。
- ・ 今後の案件進捗及び施策効果を慎重に見極め、業績予想の修正が必要と判断した場合には、速やかに開示いたします。

単位：百万円		通期予想 (A)	第3四半期実績 (B)	1Q	2Q	3Q	4Q
							進捗率(B/A)
売上高	当期	4,321	2,491				57.6%
	前期	3,800	2,585				68.0%
				50%			
売上総利益	当期	1,407	872				62.0%
	前期	1,128	795				70.4%
				50%			
営業利益	当期	210	141				67.5%
	前期	180	121				67.2%
				50%			%

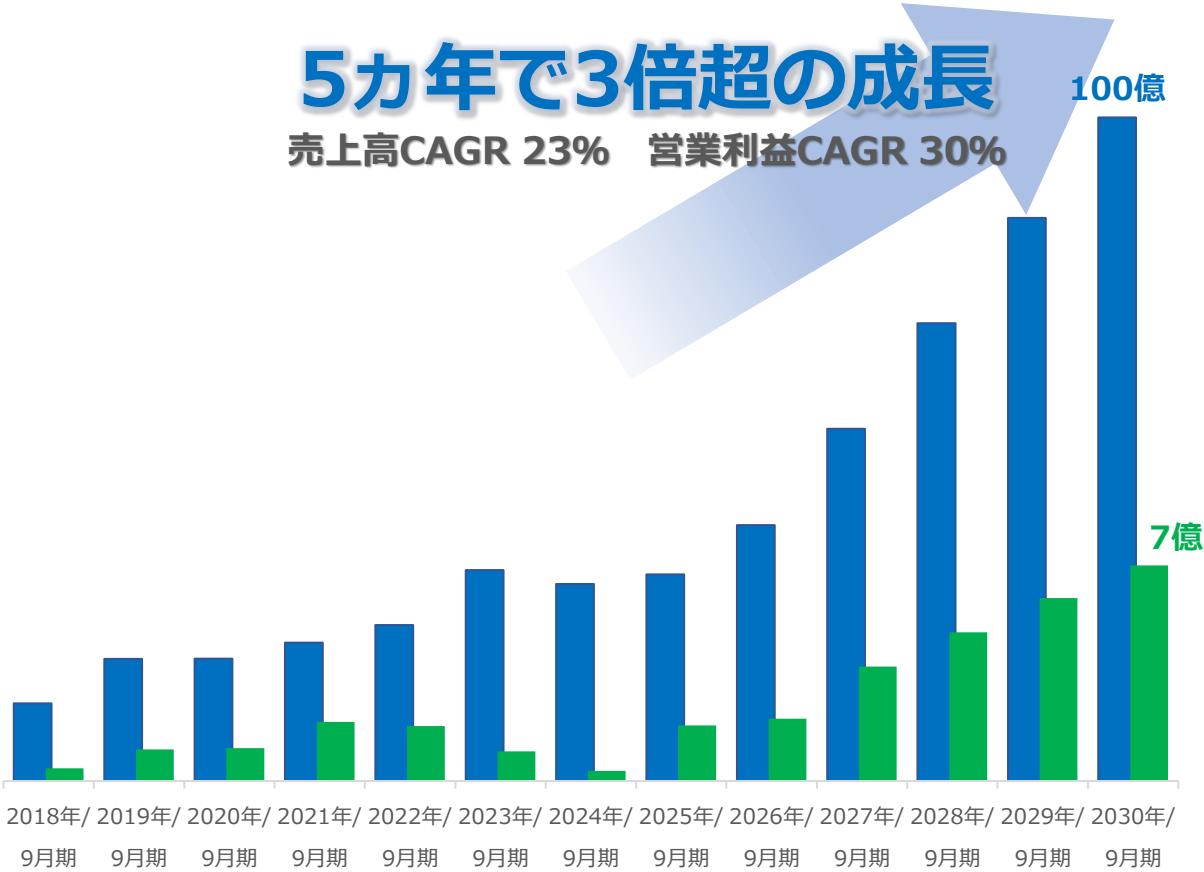
3. 中期経営計画に向けた 取り組み状況



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。

経営計画	2030年度 売上高100億円 営業利益7億円
戦略・事業方向性	マルチターゲット/共挑型パートナー
主な課題	- 事業の成長 - 売上高100億円規模の成長実現 - 生産性の向上 - AI・先端技術の活用 - 組織体制の強化 - 風土醸成/組織戦力の強化 2030年度 グロース市場上場基準 (時価総額100億円) への適合



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
生産性の向上	業務効率の改善による マージン向上	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
組織体制の強化	採用強化 エンゲージメント向上	AI・先端技術の活用
		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3四半期の取組①

事業の拡大

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 エンゲージメント 向上

■ 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

- ・ 1 Q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。
- ・ **3 Qに新規海外案件の受注及び4 Q以降も増加傾向。**
- ・ 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。
- ・ **統合BIツール「LIFT Engine」の海外提供（外販）を始動。現時点での売上インパクトは限定的であるものの、中長期的な収益機会として検証を進める。**

■ M&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3四半期の取組②

生産性の向上

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 エンゲージメント 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5/18にリリース。
- 「テクノロジーで標準化し、人で価値を創る」という考えのもと、データ集計や定型レポーティングを自動化し、コンサルタントがクライアントとの対話と価値共創に集中できる体制を整備するため、本ツールを開発。
- LIFT Engineは、テクノロジーを「人の代替」ではなく「人の価値を最大化する手段」として位置づけ、コンサルタントが人にしかできない価値に集中できる環境を支援。
- 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、収益性向上とクライアントへの提供価値向上を目指す。



デジタルマーケティング支援の標準化と価値創出を両立する
統合BIツール「LIFT Engine」を提供開始

～膨大なデータの処理はAIに、意思決定は人に。人にしか創れない価値に集中できる環境を実現～



課題と施策に対する第3四半期の取組③

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 エンゲージメント 向上

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



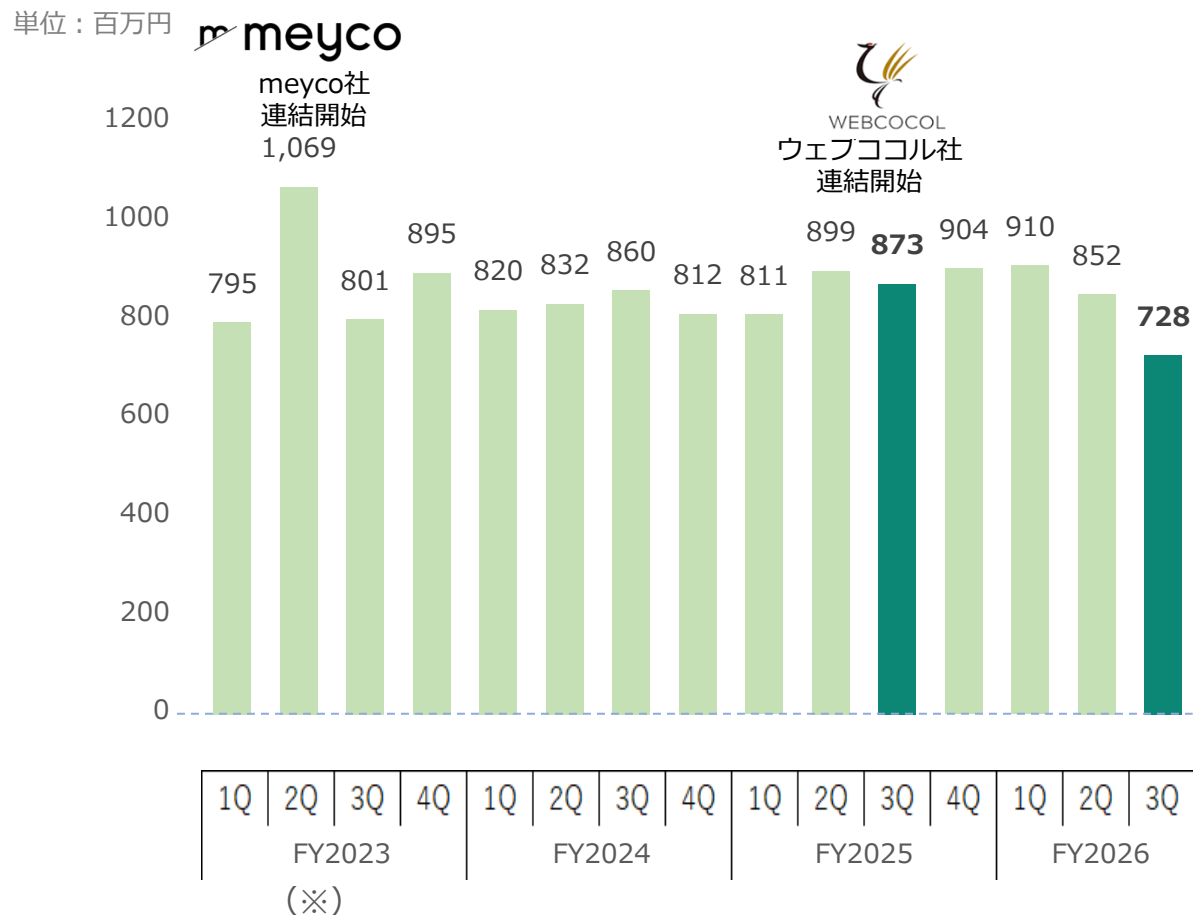
i. 補足資料



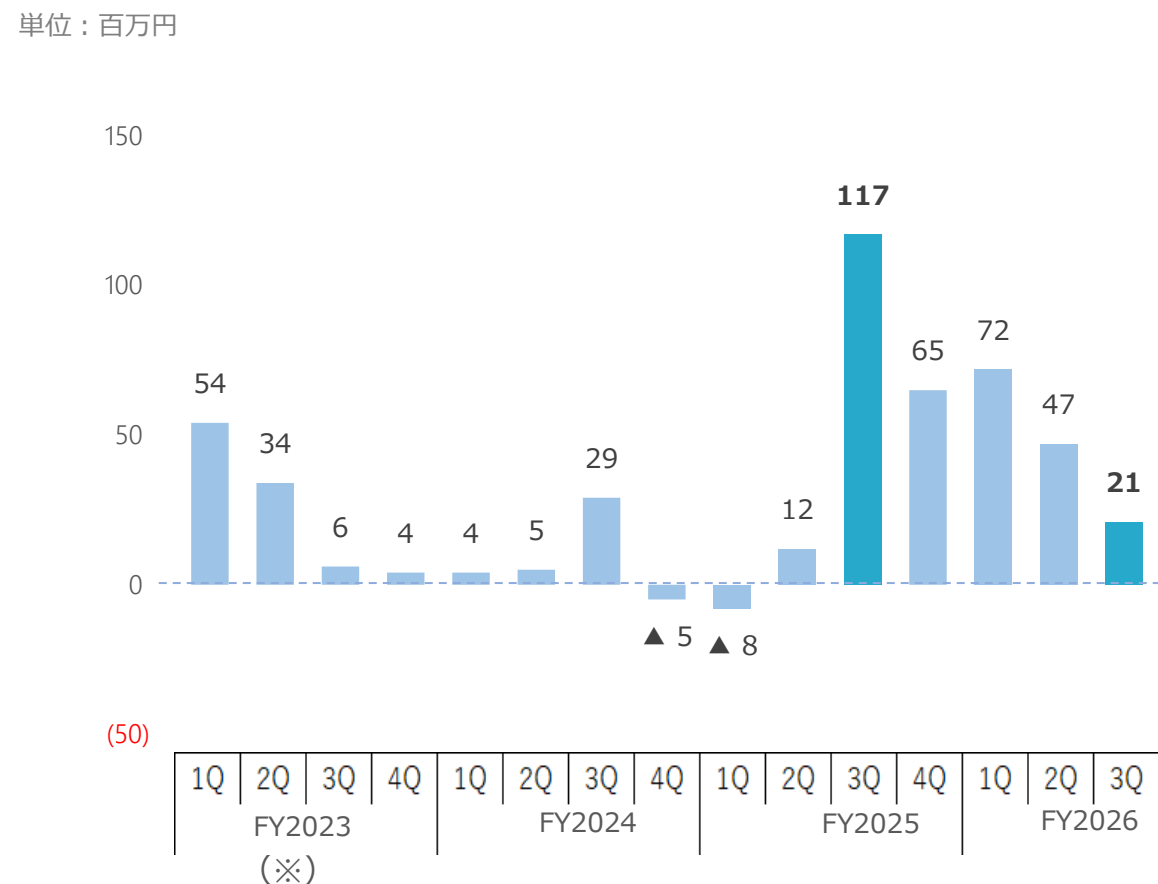
連結売上高/連結営業利益推移

□ 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



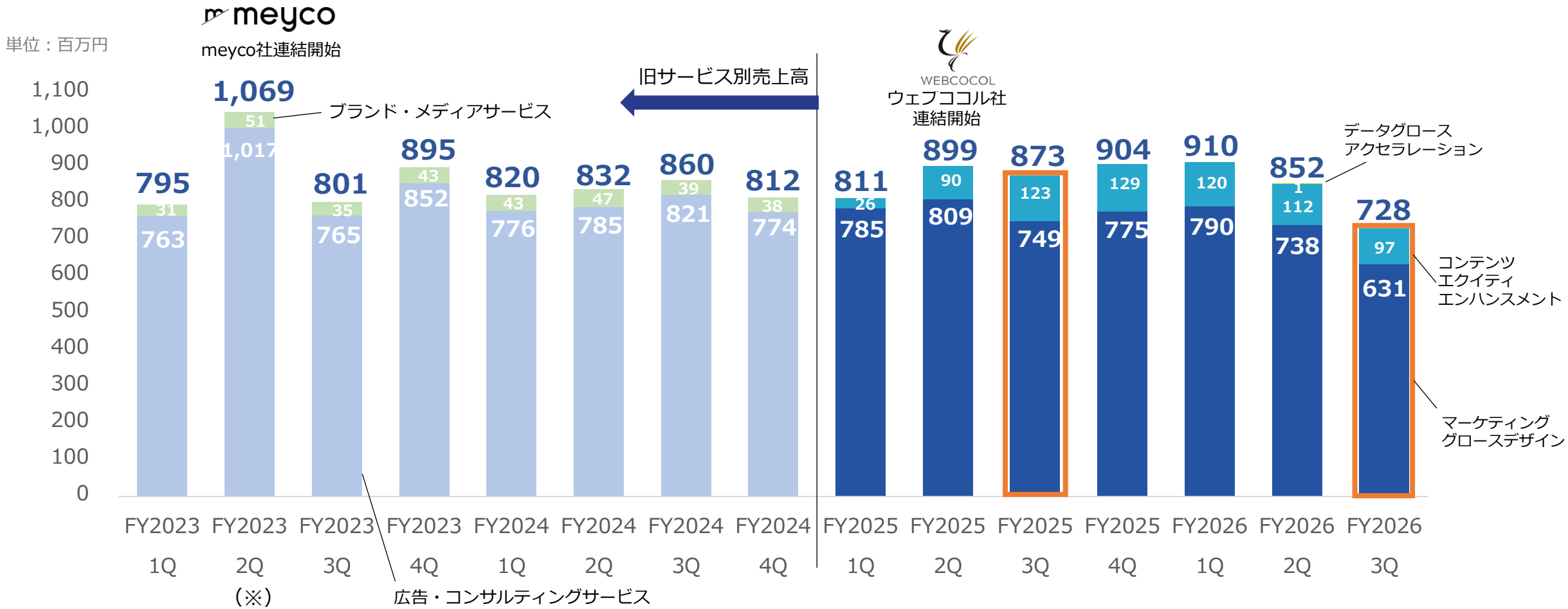
営業利益



(※) 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ースデザイン、コンテンツエクイティエンハンスメント、データグロースアクセラレーションの3区分に変更。
- 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。



販売管理費推移

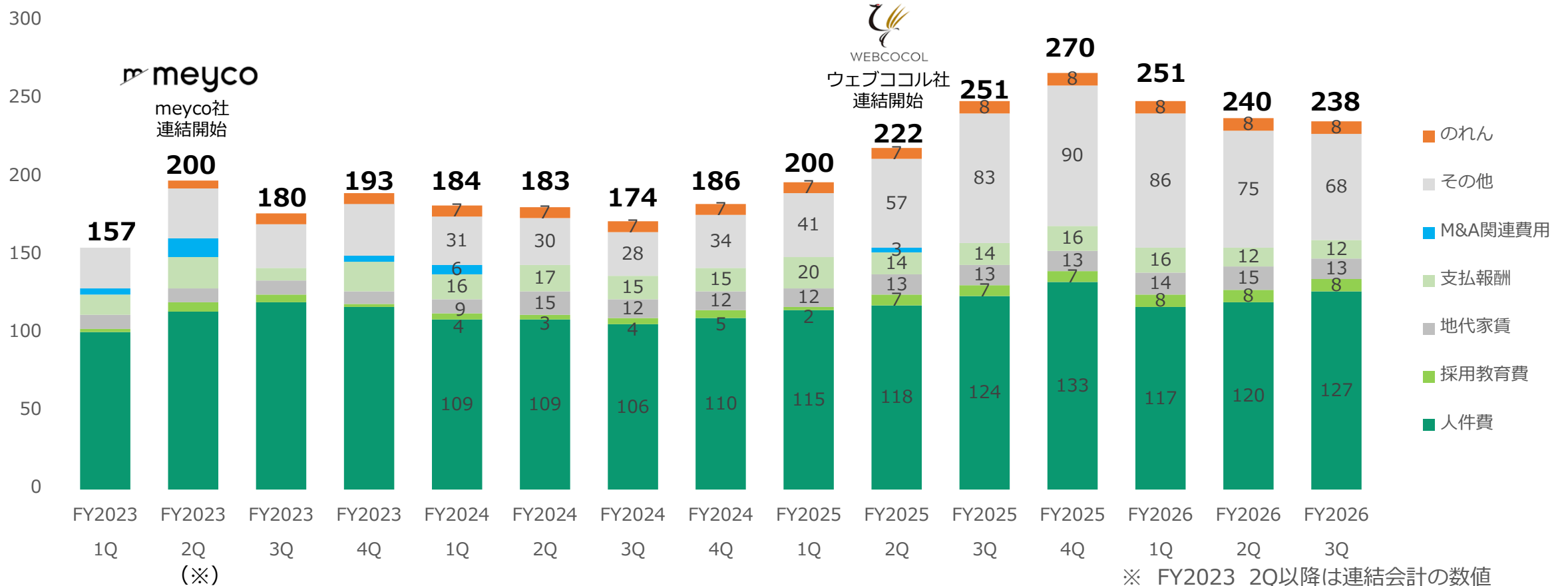
□ 前期比（QonQ）

- 中途入社及び新卒入社による人件費増の一方、AI利活用による運用体制改善による諸経費の減少。

□ 前年同期比（YonY）

- FY2025_3Q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の増加。

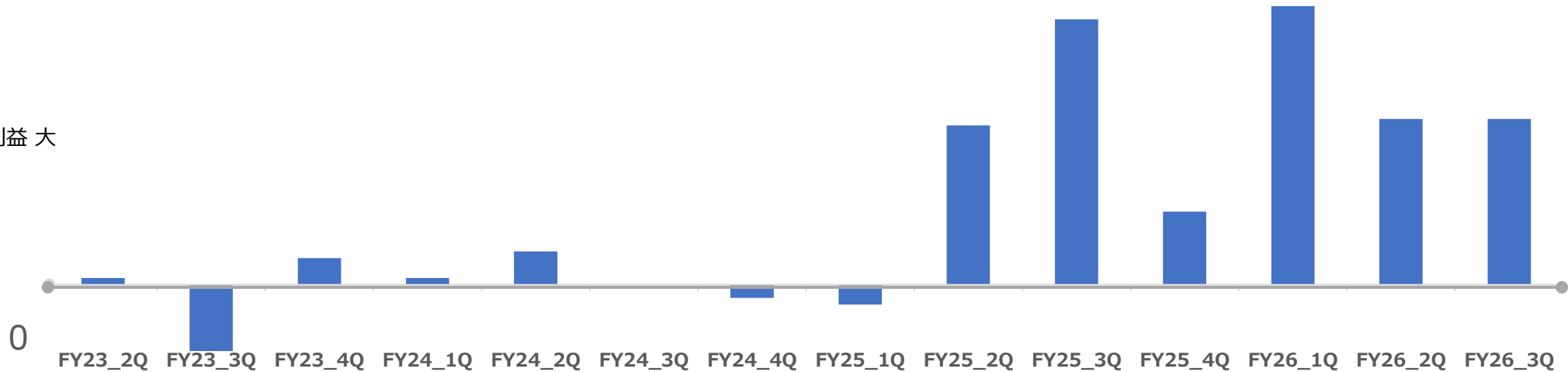
単位：百万円



子会社・グループ会社業績推移

- meyco社、ウェブココ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、ウェブココ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



■ のれん償却後グループ会社利益

→ meyco社 連結開始
→ ウェブココル社 持分法適用開始

→ ウェブココル社 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+ウェブココル社当期純利益×40%（持分法損益）
 FY2025_2Q以降はmeyco社営業利益+ウェブココル社営業利益 ※ウェブココル社は1月末まで持分法損益含む

BSハイライト

単位：百万円

	2025年9月末 (前期末)	2026年6月末 (当期末)	増減額
流動資産	1,954	1,901	▲53
固定資産			
有形固定資産	22	26	4
無形固定資産	81	70	▲11
投資その他の資産	184	182	▲2
資産合計	2,243	2,181	▲62
負債			
流動負債	1,251	1,064	▲187
固定負債	212	271	58
負債合計	1,464	1,336	▲128
純資産合計	778	844	66
負債純資産合計	2,243	2,181	▲62

ii. 当社グループ概要



デジタ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、共に仕掛けろ。

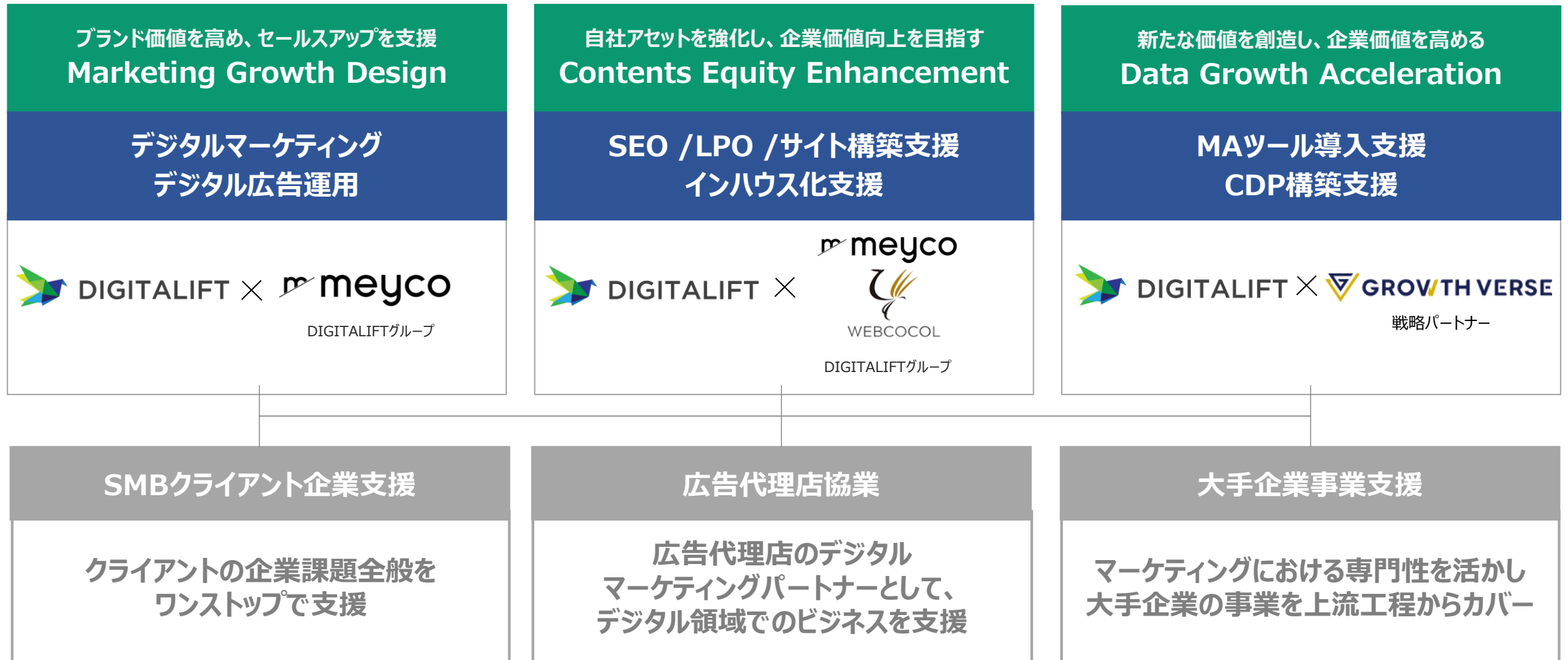
Ignite ideas. Enable growth

広告で終わるな、成長を促せ。

Move first. Learn fast.

完璧な計画より、一歩の行動。

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



 DIGITALIFT

 meyco

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



 DIGITALIFT

 meyco

 WEBCOCOL

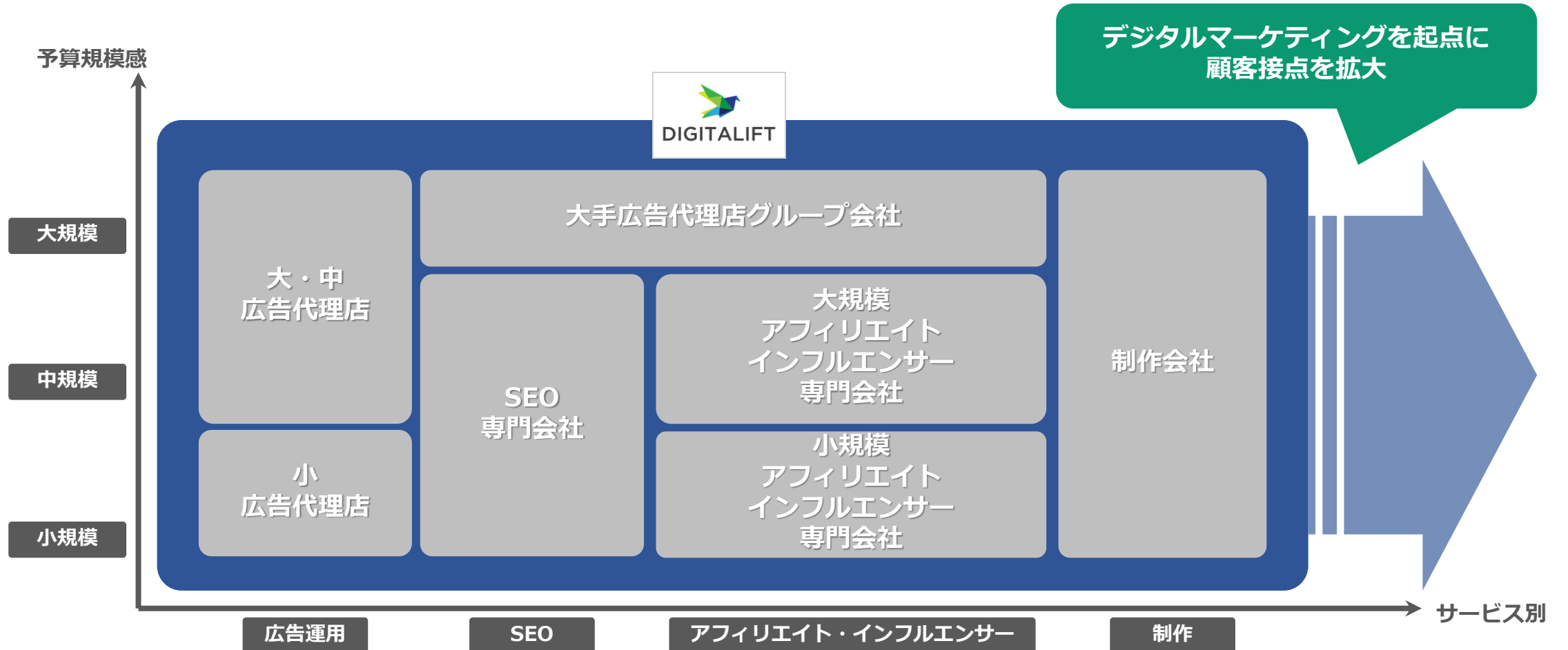
新たな価値を創造し、企業価値を高める
Data Growth Acceleration



 DIGITALIFT

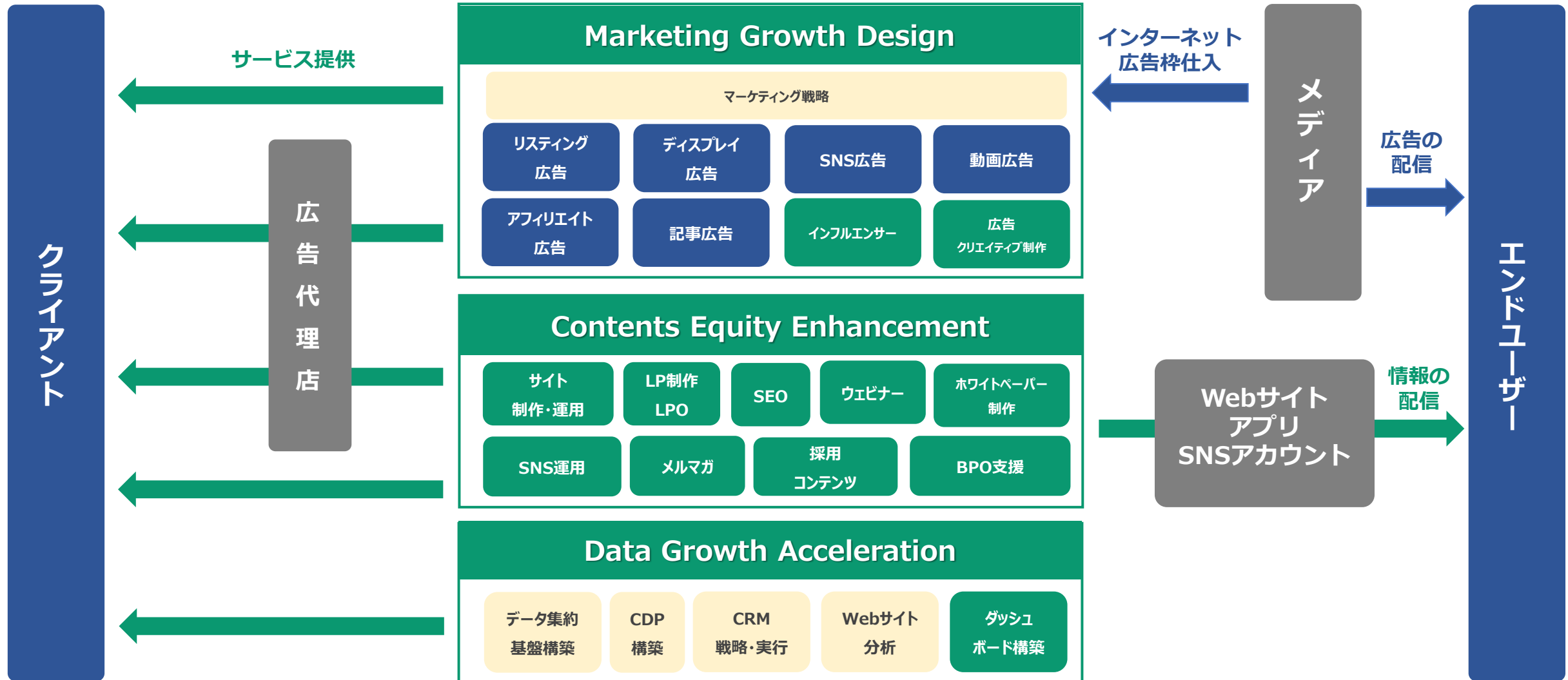
 GROWTH VERSE

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）・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

2026年 5月 統合BIツール「LIFT Engine」の提供開始

【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。