



# 2026年9月期 第1四半期決算補足説明資料

2026年2月13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 : 910百万円 (YonY : +12.2%)

営業利益 : 72百万円 (YonY : -%)

※前年同期は営業損失のため、対前年同期増減率は記載しておりません。

#### 主な背景

##### 【売上高】

- グループ各社、年末商戦期に合わせた案件獲得が進み、売上が増加。

##### 【営業利益】

- 前1Q▲8百万円から当1Qは72百万円となり、81百万円の黒字転換。
- 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により収益構造改善。
- 前第2四半期より連結対象となったウェブコル社の影響も寄与。

### 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%)

## 業績ハイライト（連結実績）

### □ 売上高

- グループ各社、年末商戦期に合わせた案件獲得が進み、売上が増加。

### □ 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り収益構造改善。

### □ 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。
- 前第2四半期から連結子会社化したウェブコロール社の影響も寄与。

### □ 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 1Q連結実績	FY2026 1Q連結実績	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	811	910	+99	+12.2%
売上総利益	191	324	+132	+68.9%
売上総利益率	23.6%	35.3%	—	+11.6Pt
販売管理費	200	251	+51	+25.5%
営業利益	▲8	72	+81	—
営業利益率	▲1.0%	7.9%	—	+9.0Pt
経常利益	▲8	69	+77	—
親会社に帰属する当期利益	▲6	43	+49	—

## 会計期間増減分析

### □ 売上高

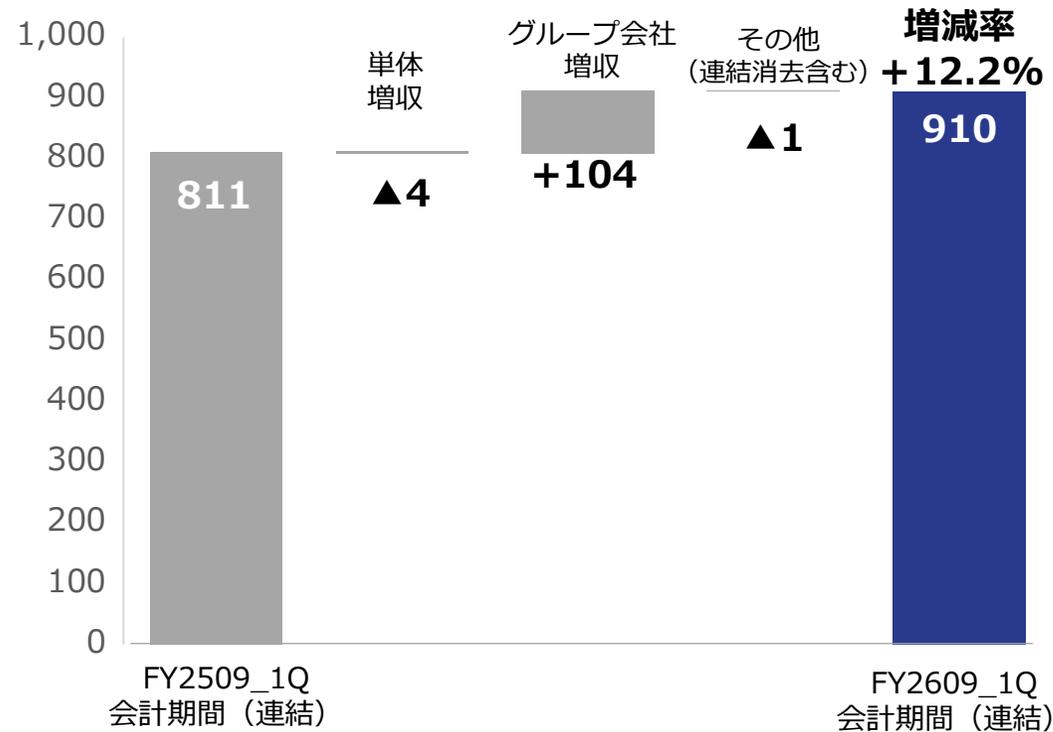
- +グループ各社の売り上げ増加（年末商戦期に合わせた案件獲得における増加）
- +その他（内部取引に係る連結消去の影響 など）

### □ 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及びウェブコロール社連結化の影響を含む）
- +その他（内部取引に係る連結消去の影響 など）
- 体制強化に伴う採用費・業務委託費の増加

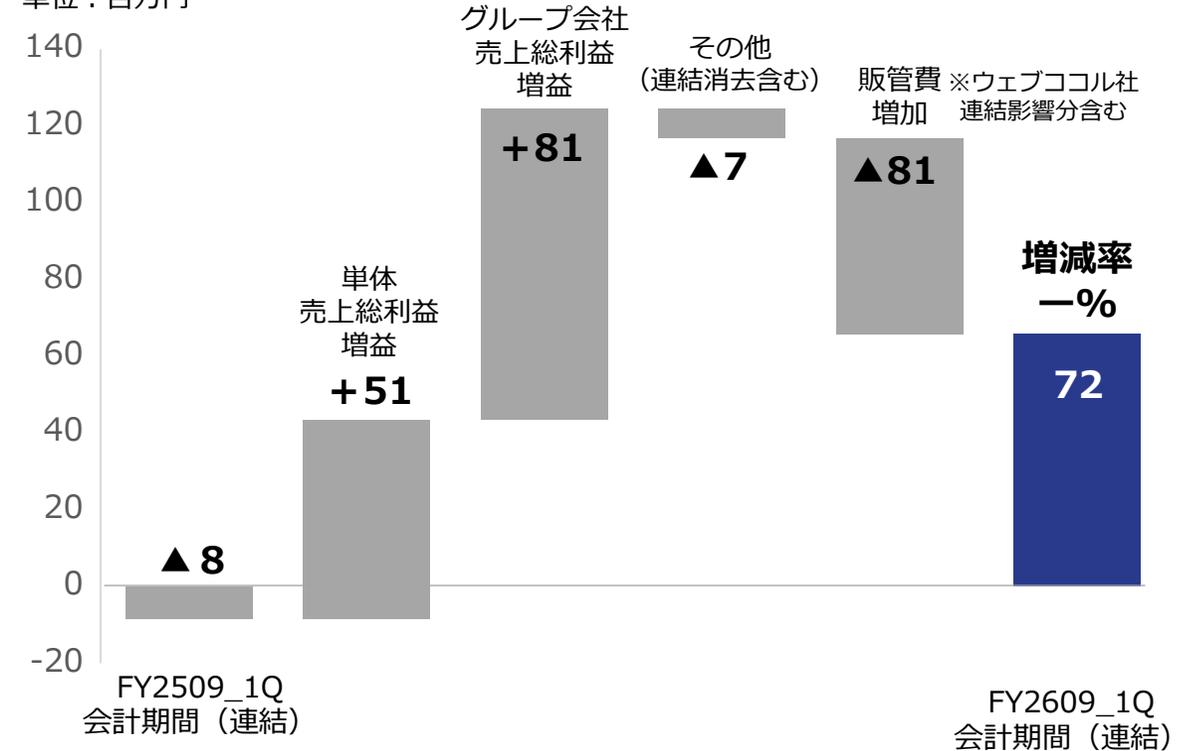
### 売上高

単位：百万円



### 営業利益

単位：百万円



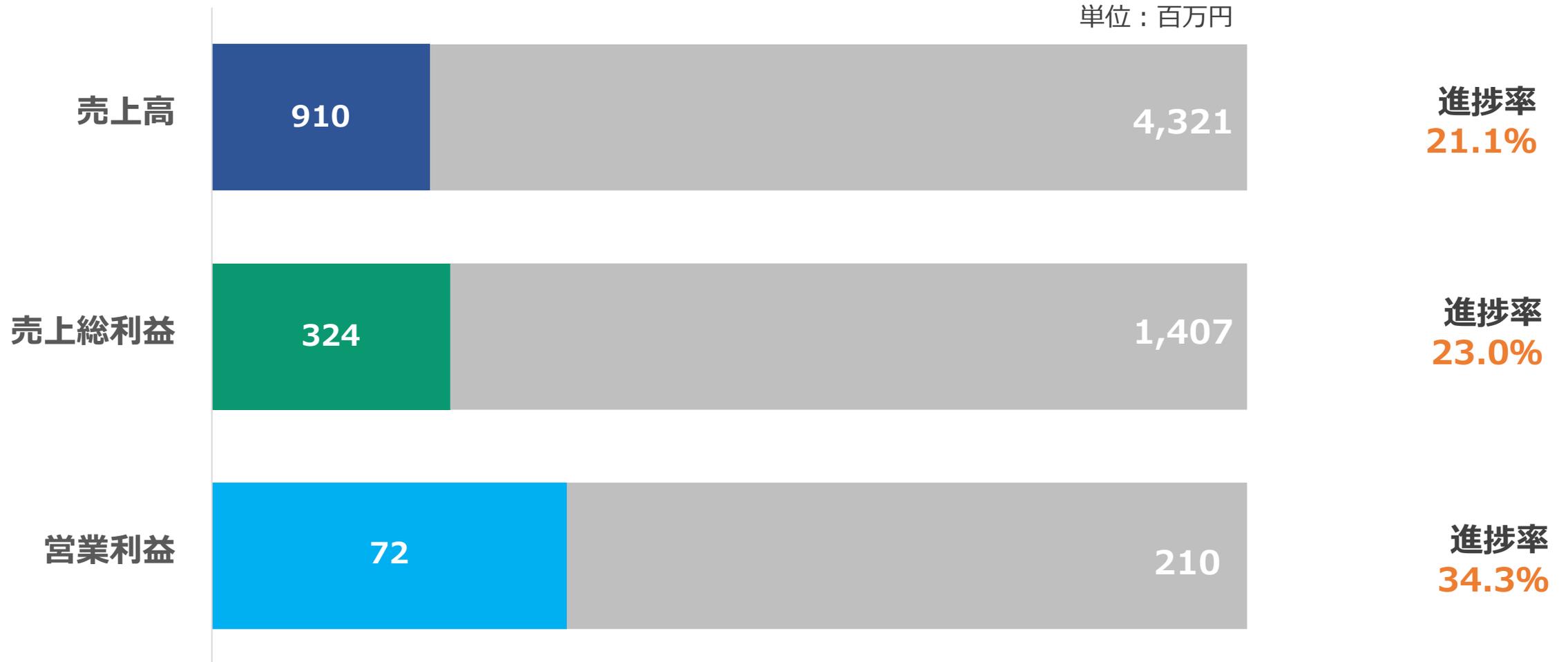
## 2. 2026年9月期 通期業績見通し進捗



## 業績進捗状況について

2026年9月期第1四半期は、通期業績予想に対して順調に進捗。

- 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を通じて、収益機会の拡大と収益基盤の再構築を進行中。



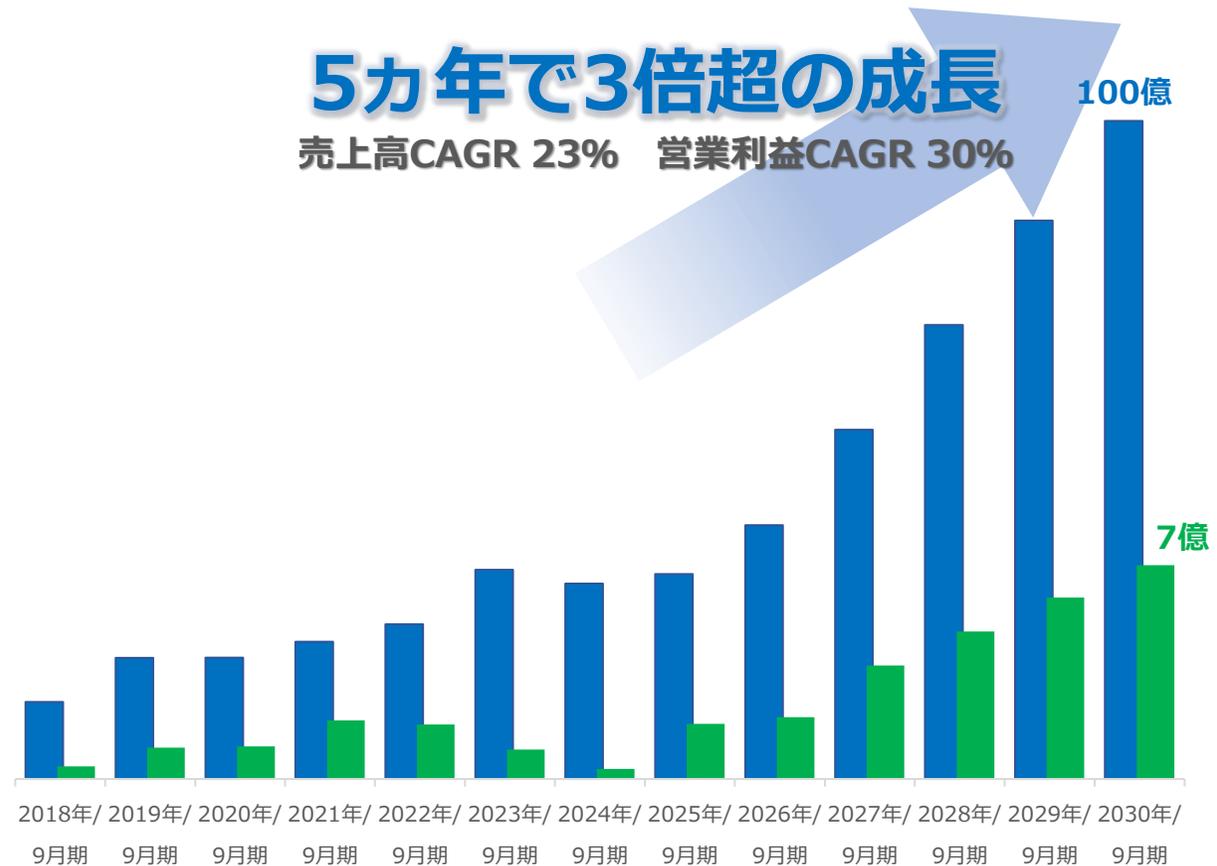
# 3. 中期経営計画に向けた 取り組み状況



## 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。

<p><b>経営計画</b></p>	<p>2030年度 売上高100億円 営業利益7億円</p>
<p><b>戦略・事業方向性</b></p>	<p>マルチターゲット/共挑型パートナー</p>
<p><b>主な課題</b></p>	<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> <p style="text-align: center;"><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></p>



## 課題と施策・取組

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。  
 ➔ 「事業の拡大」は、既存事業・アライアンス・海外進出・M&Aの4つの方向性で推進します。

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 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1四半期の取組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 ロイヤリティ向上

### ■ SMBクライアント獲得に向けて営業プロセスを再構築。

- ・ 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。
- ・ 2Q以降は商談化を進め、売上高・収益への貢献を目指す。

### ■ 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。
- ・ 現状の売上インパクトはまだ限定的だが、継続的な提案・協議を通じて今後の規模拡大を目指す。

### ■ 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1四半期の取組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の業務への実装化及び推進。

- 広告運用・レポーティング業務に生成AIを本格導入。
- レポート作成工数の削減効果が出始めており、今後は削減分を分析・提案資料の作成に振り向けることで、提案の質と件数の向上を見込む。

### 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。
- 上期中に1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3月卒より新卒採用を開始しており、4月に3名の入社を予定。
- 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。
- 2Q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。

# 4. Appendix



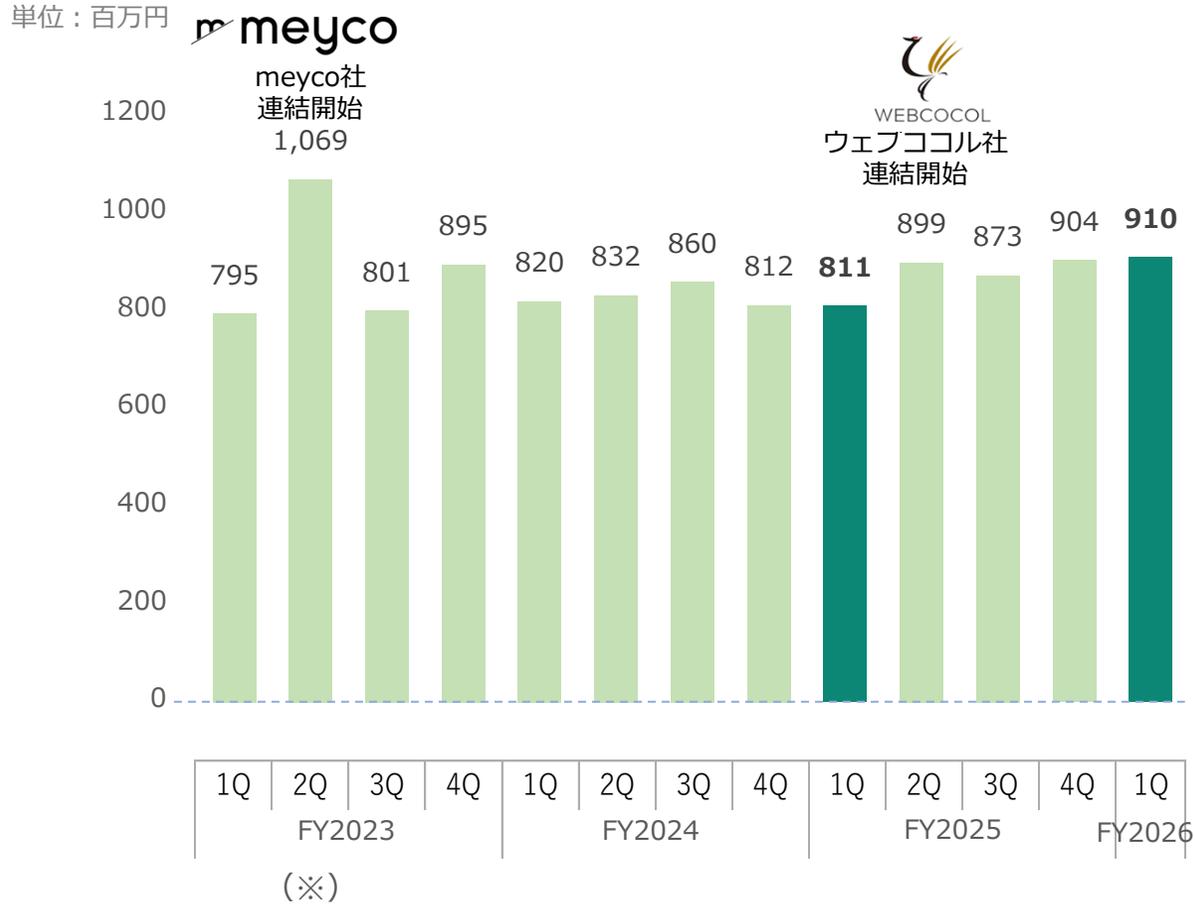
# i. 補足資料



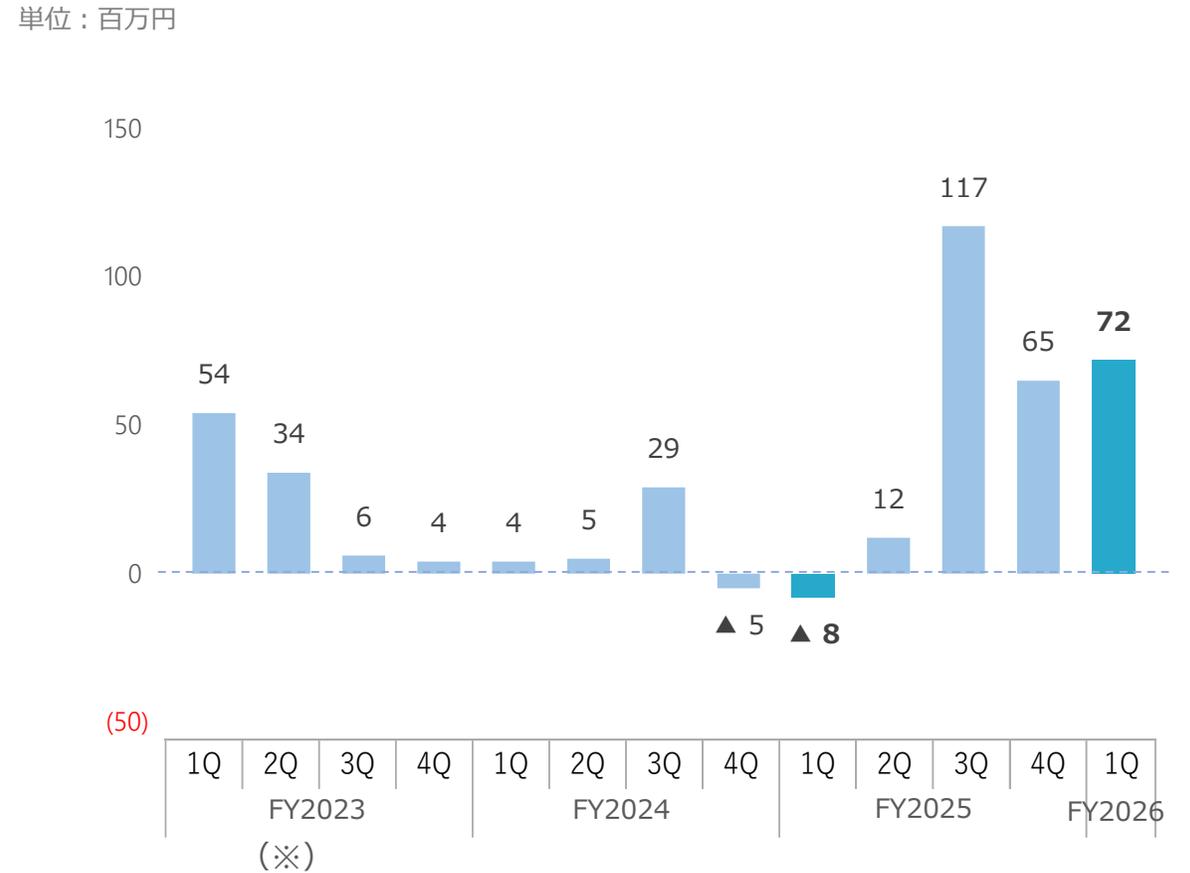
# 連結売上高/連結営業利益推移

□ 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



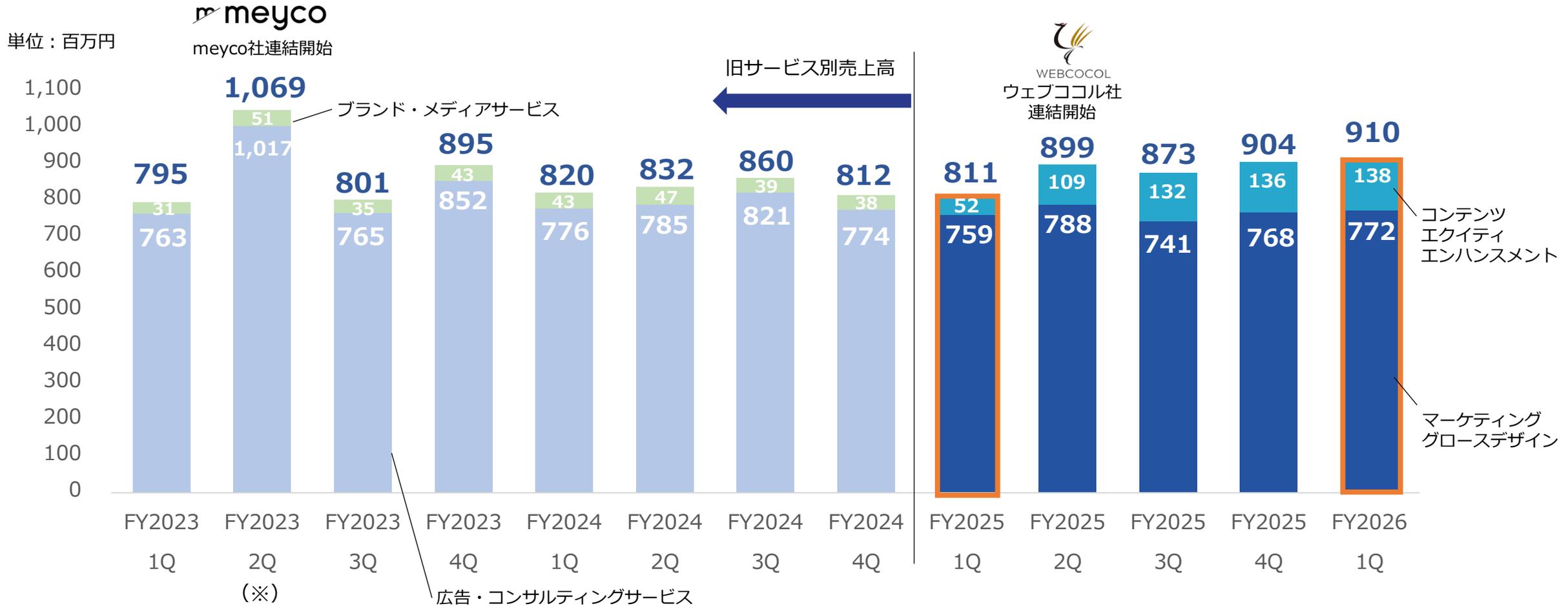
営業利益



(※) 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。
- 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。
- データグロスアクセラレーションは2Q以降に稼働予定。



(※) FY2023\_2Q以降は連結会計の数値

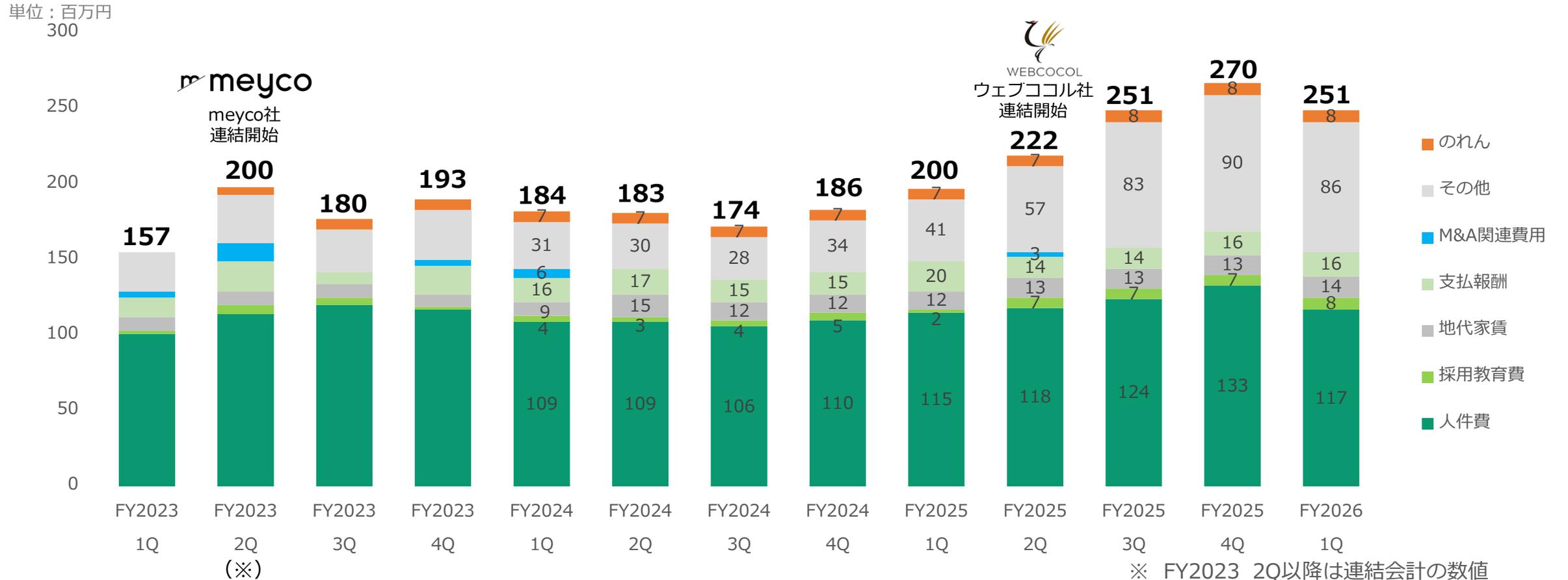
## 販売管理費推移

### □ 前期比 (QonQ)

- FY2025\_4Qは決算賞与等による人件費の一時的に増加による影響。

### □ 前年同期比 (YonY)

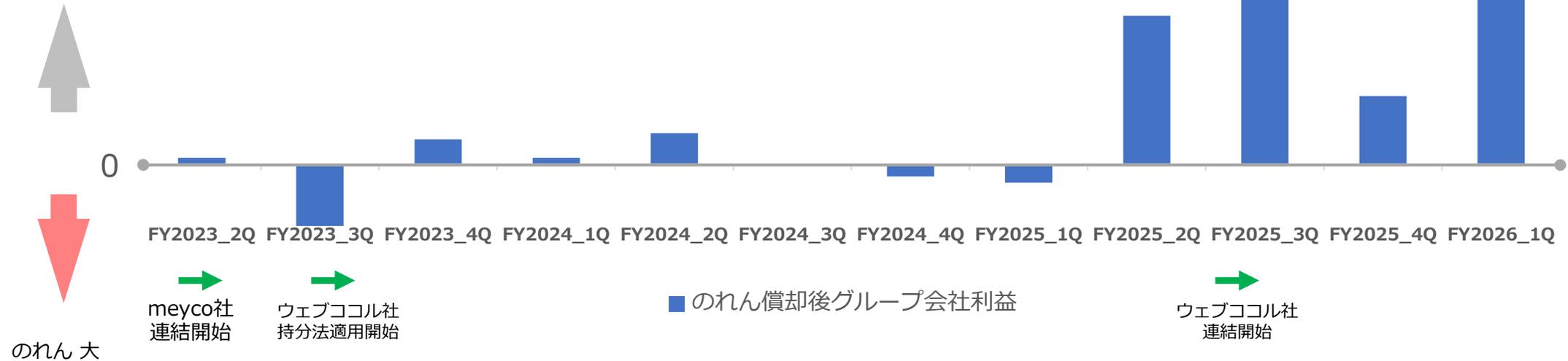
- FY2025\_1Qとの比較において、案件のリソース確保のため採用教育費・業務委託費が増加（ウェブコロール社連結化の影響含む）。



## 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。
- FY2025 1Q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



(※) 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)	2025年12月末 (当期末)	増減額
流動資産	1,954	1,823	▲130
固定資産			
有形固定資産	22	27	5
無形固定資産	81	73	▲8
投資その他の資産	184	186	1
資産合計	2,243	2,111	▲131
負債			
流動負債	1,251	1,168	▲83
固定負債	212	136	▲75
負債合計	1,464	1,304	▲159
純資産合計	778	806	27
負債純資産合計	2,243	2,111	▲131

## 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> <Vission> <Value>

< Mission >

動かそう、事業も、その先も。

< Vission >

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

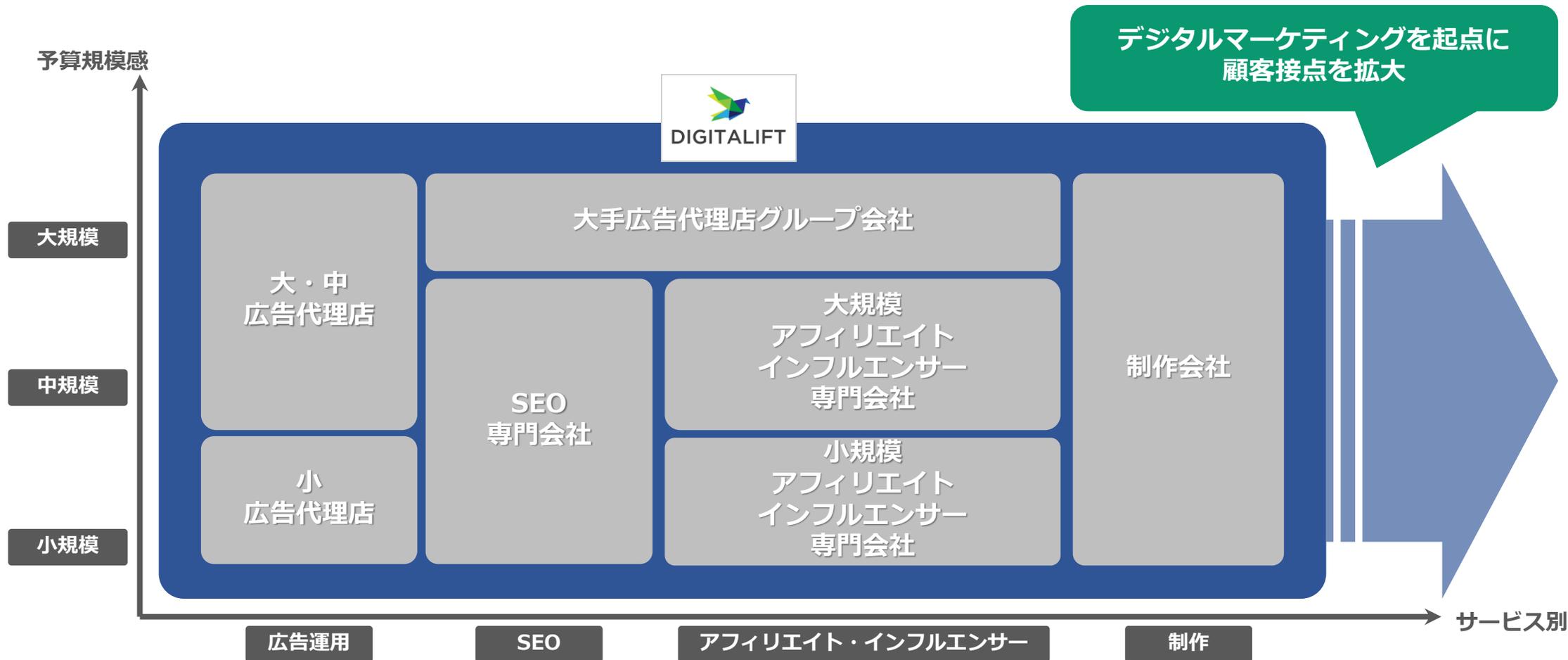


新たな価値を創造し、企業価値を高める  
**Data Growth Acceleration**

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	

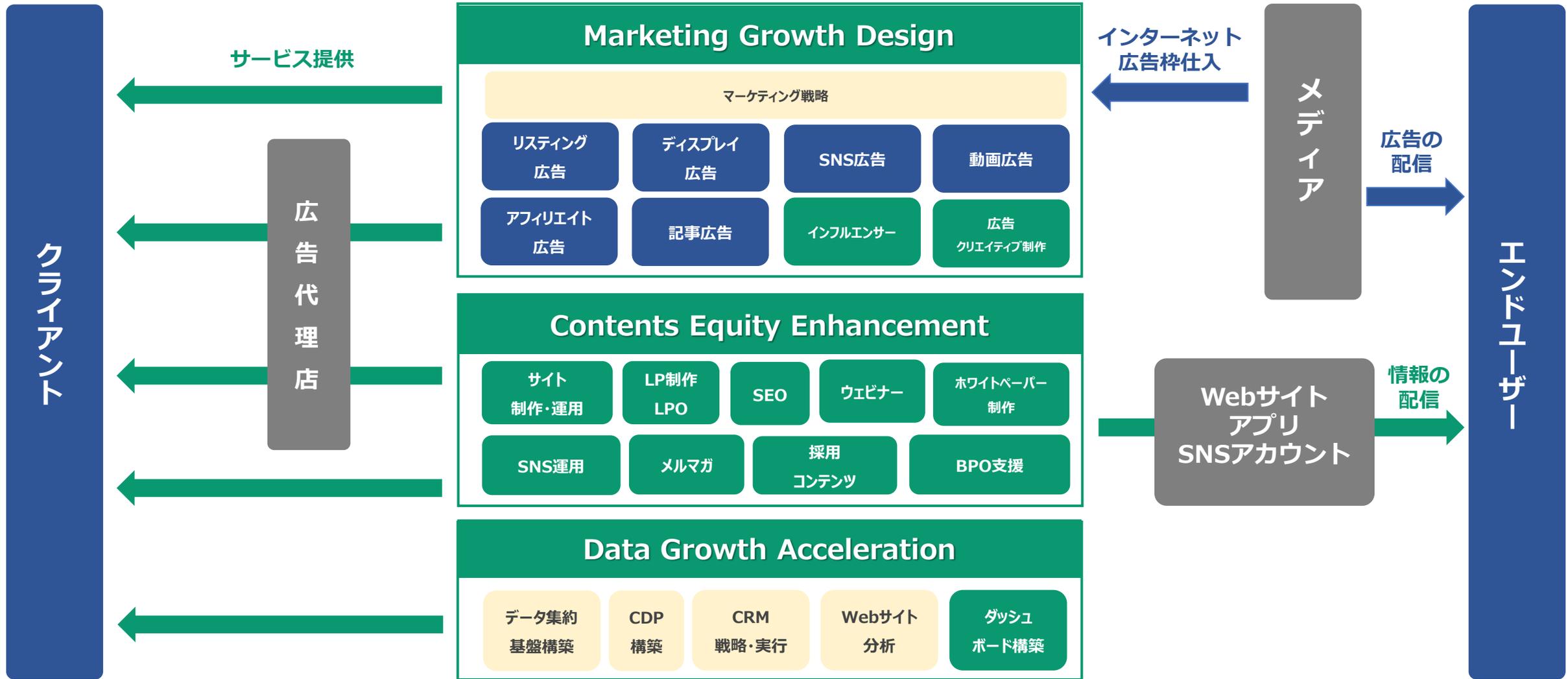


# あらゆる顧客ニーズに応えられる営業基盤を備え 事業機会を最大化



# 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 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
- 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

## 【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。