DIGITALIFT

2026年９月期　通期決算補足説明資料

2026年11月13日

株式会社デジタリフト
(東証グロース:9244)

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2027年９月期　通期業績見通し
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

DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

1. エグゼクティブサマリ



DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

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　：3,191百万円（YonY：▲8.6%） 営業利益：　121百万円（YonY：▲35.0%）
	主な背景	【売上高】 ■ 第4四半期会計期間において当初見込んでいた季節性のある大口取引の受注が想定を下回った、既存顧客の取引規模縮小・追加受注減少及び新規案件獲得未達により、前年対比で減収 【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、AI活用、内製化等により採算性を向上させ、売上総利益率は改善した一方、売上高減少に伴う売上総利益の減少及び販管費の増加により減益。
今期予想	売上高 営業利益	売上高　：5,084百万円（ YonY ＋59.3%） 営業利益：　230百万円（ YonY ＋89.1%）

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

業績ハイライト（連結実績）

- **売上高**
  - 第4四半期会計期間において当初見込んでいた季節性のある大口取引の受注が想定を下回った、既存顧客の取引規模縮小・追加受注減少及び新規案件獲得未達により、前年対比で減収
- **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により売上総利益率は前期比2.1pt上昇。
- **営業利益**
  - グループ各社のポートフォリオ見直し、AI活用、内製化等により採算性を向上させ、売上総利益率は改善した一方、売上高減少に伴う売上総利益の減少及び販管費の増加により減益。
- **経常利益**
  - 営業利益の減益の影響

単位：百万円

	FY2025 通期連結実績	FY2026 通期連結実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	3,490	3,191	▲298	▲8.6%
売上総利益	1,131	1,101	▲30	▲2.7%
売上総利益率	32.4%	34.5%	—	+2.1Pt
販売管理費	944	979	+35	+3.8%
営業利益	187	121	▲65	▲35.0%
営業利益率	5.4%	3.8%	—	▲1.6Pt
経常利益	185	112	▲73	▲39.4%
親会社に帰属する当期利益	108	55	▲52	▲48.5%

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

会計期間増減分析

□ 売上高

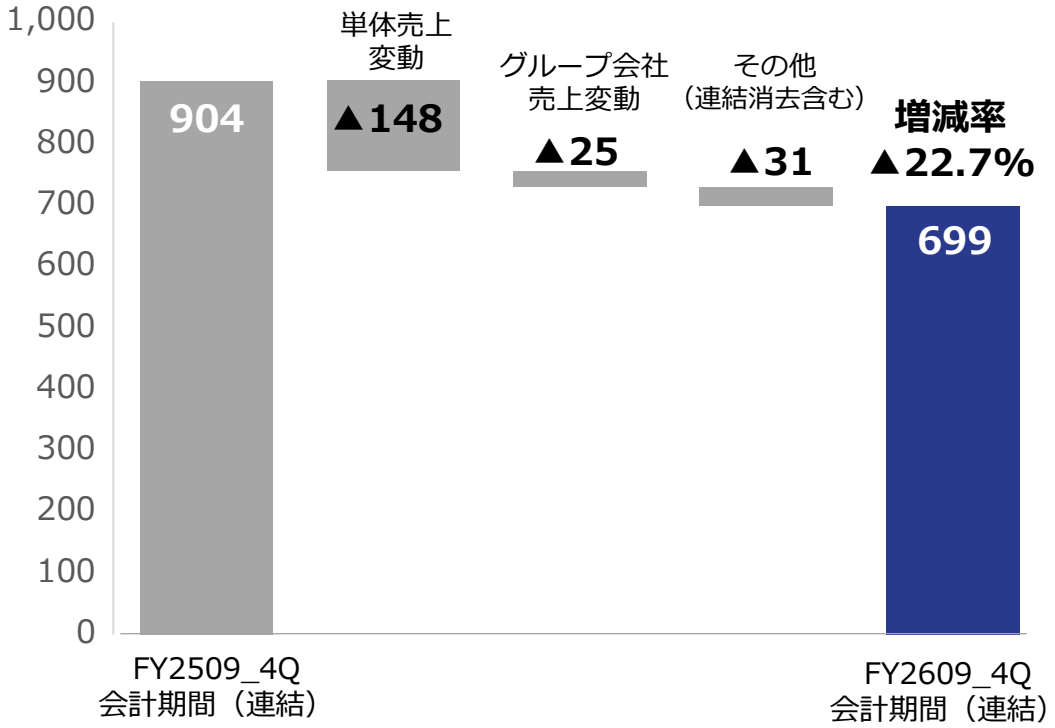
・第4四半期会計期間において当初見込んでいた季節性のある大口取引の受注が想定を下回った
・既存顧客の取引規模縮小・追加受注減少及び新規案件獲得未達により、前年対比で減収

□ 営業利益

・AIの利活用を中心とした業務効率化及び事業運営の内製化により収益性向上に向けた取り組みを推進しコスト削減
・売上高減少に伴う売上総利益の減少により減益

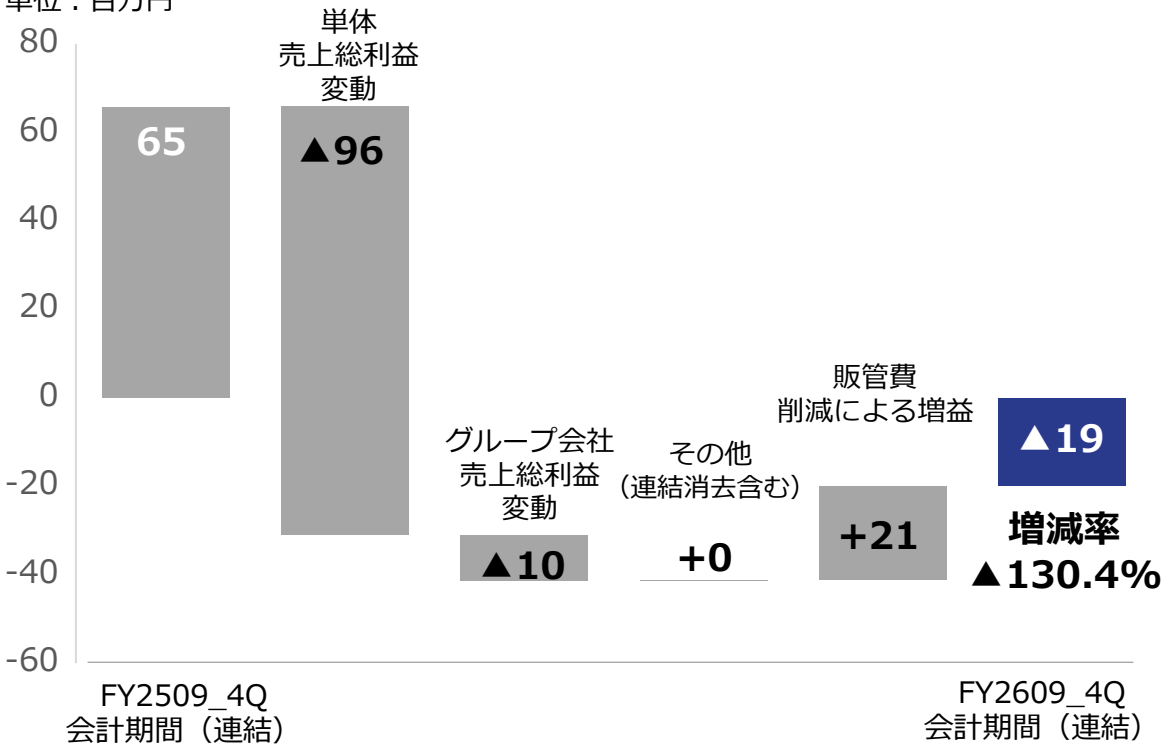
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

2. 2027年９月期 通期業績見通し



DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

2027年9月期　通期連結業績予想

□ 連結売上高/連結売上総利益

・2026年9月期に顕在化した課題に対応するとともに、初期商談の質及びリード獲得力の向上、販売体制の強化、グループクロスセル、海外案件の獲得等を進めることで、売上高の回復及び収益性の向上を図り、2027年9月期の業績予想は達成可能と判断しております。

□ 連結営業利益

・営業体制強化により人件費の増加を見込むものの、AIの利活用を中心とした業務効率化や外部委託費等の削減を推進し営業利益率の向上。
・売上構成の変化により売上総利益率は低下するが、売上総利益額の増加と販管費効率化により営業利益率は改善。

単位：百万円

	FY2026 通期 連結実績	FY2027 通期 連結業績予想	YonY 累計増減額	YonY 累計増減率
売上高	3,191	5,084	+1,893	+59.3%
売上総利益	1,101	1,408	+307	+27.9%
売上総利益率	34.5%	27.7%	—	▲6.8Pt
営業利益	121	230	+109	+89.1%
営業利益率	3.8%	4.5%	—	+0.7Pt
経常利益	112	220	+108	+95.6%
経常利益率	3.5%	4.3%	—	+0.8Pt
親会社に帰属する 当期純利益	55	128	+73	+130.9%

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

3.中期経営計画に向けた取り組み状況



 © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

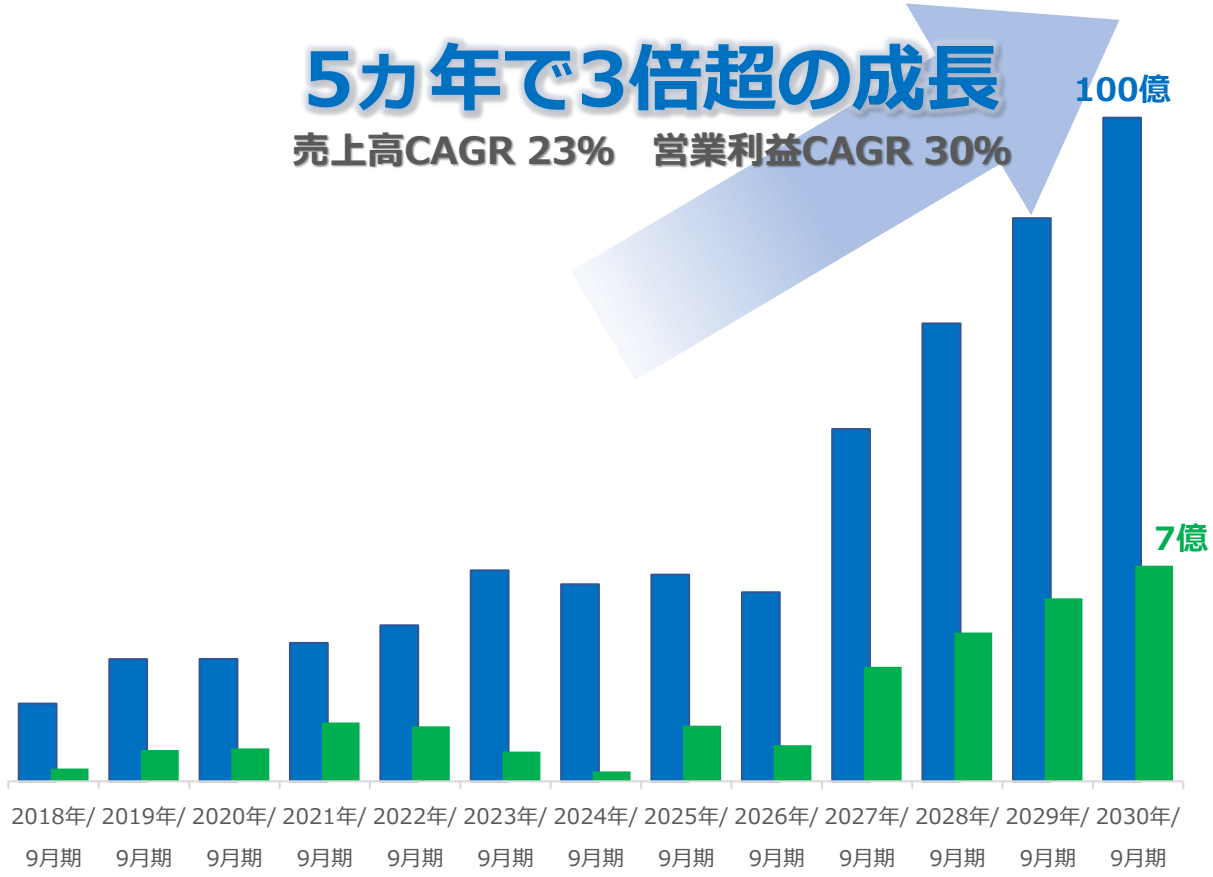
中期経営計画 DL100 -2030-

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。

2026年9月期は計画を下回ったものの、2027年9月期は営業基盤の再構築等により成長軌道への回復を計画。
中期経営計画の達成に向け、各施策を継続して推進

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



© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

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。

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
		広告代理店協業
	アライアンス 協業推進	大手企業事業支援
	海外領域への進出	APACを中心としたマーケティングニーズへの対応
	M&A シナジー実現	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 エンゲージメント向上	採用増・定着改善による組織戦力の拡大
		組織風土の醸成

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

課題と施策に対する第４四半期の取組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 エンゲージメント向上

事業の拡大

■ SMBクライアント企業支援/広告代理店協業　評価 ▲

（進捗）AI活用による提供価値の高度化と顧客接点の拡大、営業プロセスの再構築、新規営業施策を推進
（課題）効果発現に時間を要し新規案件獲得は計画未達

■ 大手企業事業支援/海外案件への取り組み　評価 ○

（進捗）グループシナジーの強化、大手企業への支援体制構築、海外市場強化、BIツール「LIFT Engine」の海外提供（外販）体制強化、投資先/出資先との協業強化
（課題）案件機会の拡大は進展した一方、効果発現には時間を要しており、受注獲得のさらなる強化が課題

■ M&Aソーシングの強化中　評価 ▲

（進捗）案件ソーシングと社内リソースの強化、重点領域に沿ったソーシング及びパイプライン強化
（課題）案件ソーシング体制は強化した一方、具体的な成約には至らず

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

課題と施策に対する第４四半期の取組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 エンゲージメント 向上

生産性の向上

■ AIの業務実装及び推進

評価　○

（進捗）AIによる広告運用・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強化、収益性向上及びクライアントへの提供価値向上、リソースの最適配置、業務プロセスの再構築により生産性向上。

（課題）収益性向上及びクライアントへの提供価値向上の効果発現に時間を要し既存案件のアップセルには改善余地あり。

LIFT Engine

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「LIFTEngine」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～ →

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

課題と施策に対する第４四半期の取組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

評価　〇

（進捗）MVVの理解促進及び浸透および評価制度等への反映、エンゲージメント向上により退職率は前期比で改善
（課題）MVVの定着を図ることでさらなるエンゲージメント向上

■ 採用の強化

評価　〇

（進捗）27年卒以降の新卒採用も積極実施、リファラル採用も強化、採用パイプラインを構築。
（課題）中途採用によるマネジャー層の補強が引き続き課題

DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

4. Appendix



DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

i. 補足資料



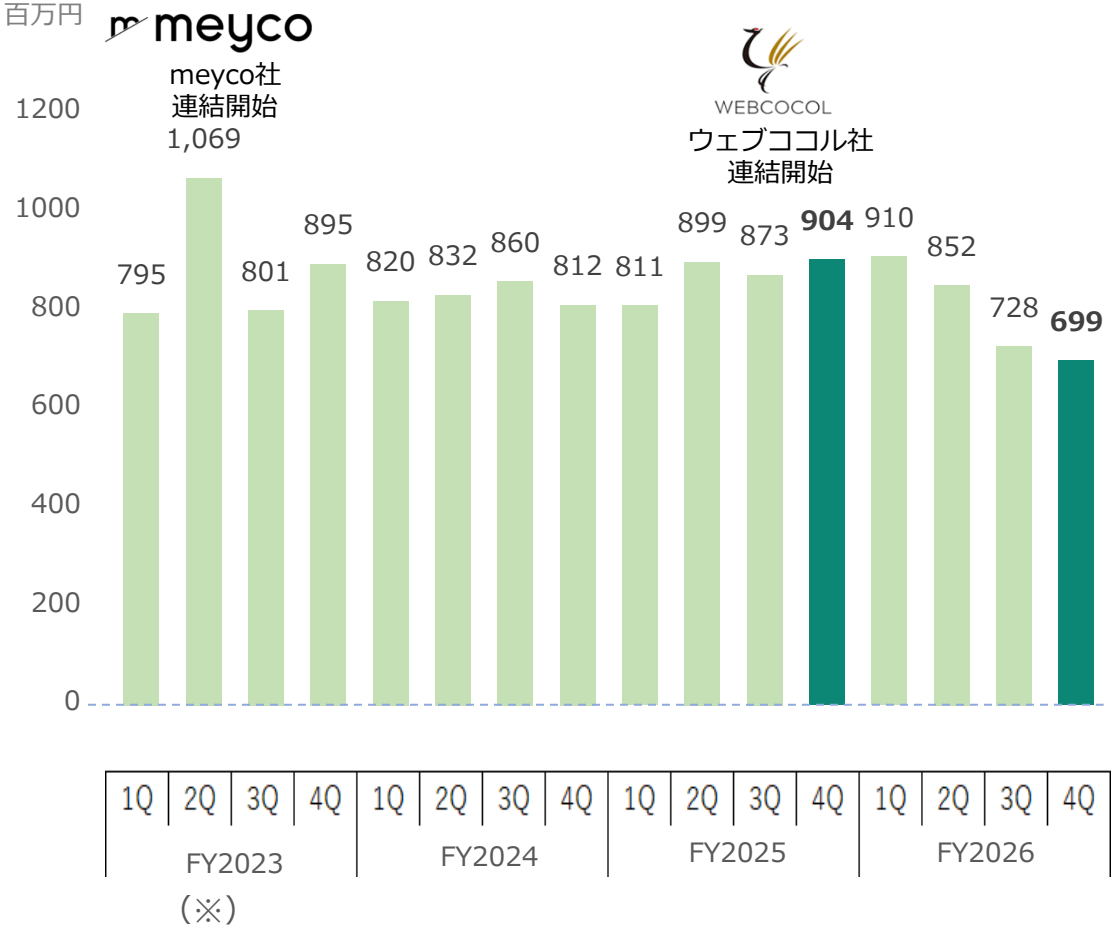
DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

連結売上高/連結営業利益推移

ロ 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

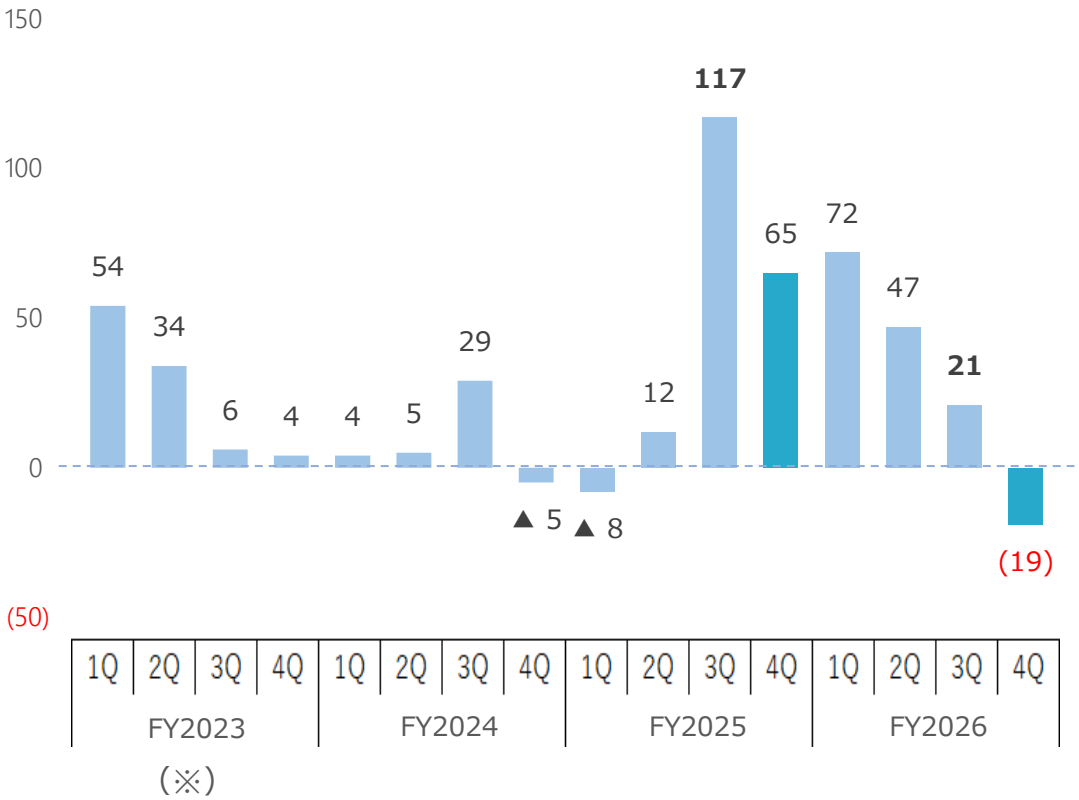
単位：百万円



（※）

営業利益

単位：百万円



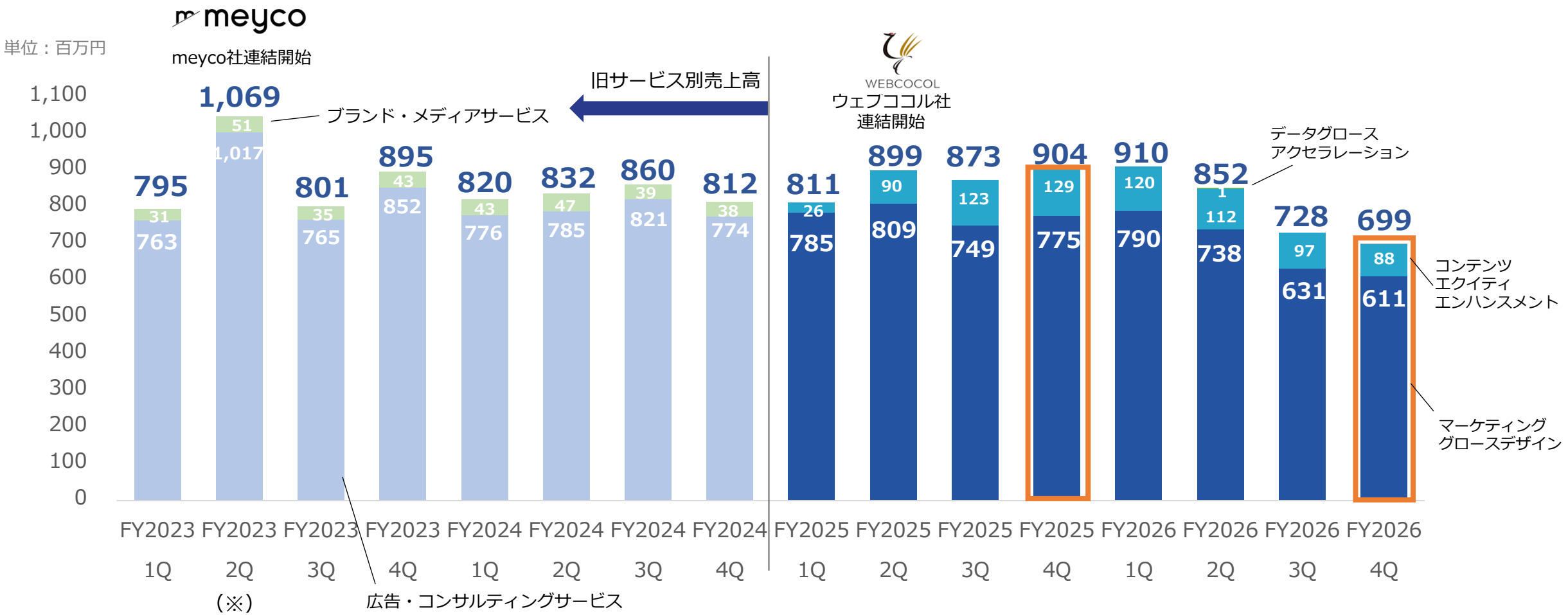
（※）

（※） FY2023_2Q以降は連結会計の数値

DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

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。



（※） FY2023_2Q以降は連結会計の数値

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

販売管理費推移

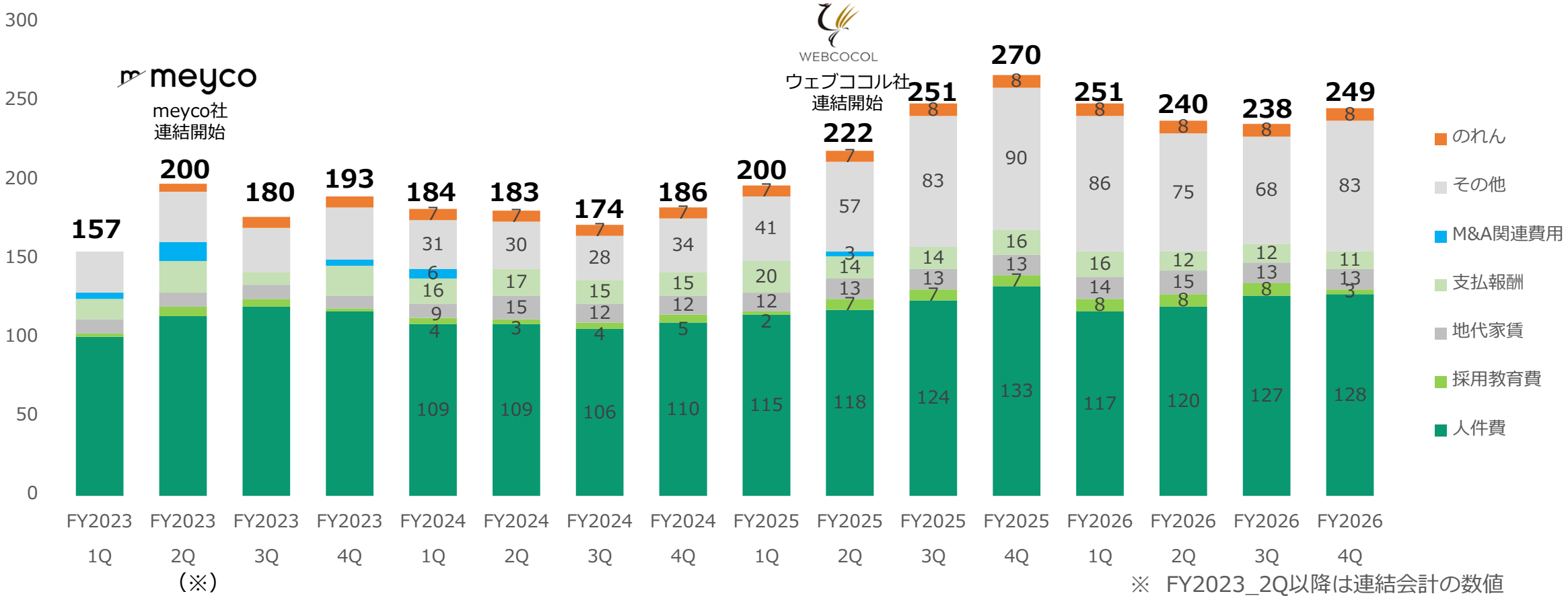
□ 前期比（QonQ）

- 主に当4Qにおいて株主優待に係る費用確定によるその他費用の増加。

□ 前年同期比（YonY）

- 株主優待制度変更によりその他費用の増加があったものの、業務効率化にともなう業務委託費の減少により FY2025_4Qと比較して減少。

単位：百万円



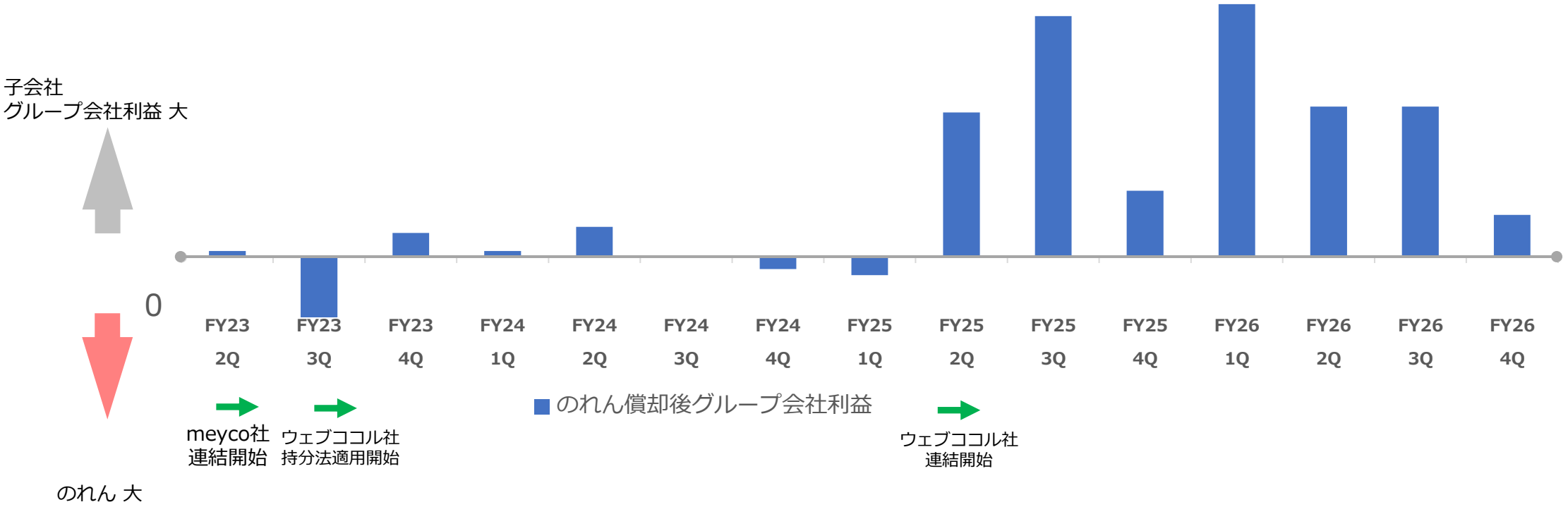
（※）

※ FY2023_2Q以降は連結会計の数値

DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

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

DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

BSハイライト

単位：百万円

		2025年9月末（前期末）	2026年9月末（当期末）	増減額
流動資産		1,954	1,915	▲39
固定資産				
	有形固定資産	22	25	3
	無形固定資産	81	64	▲16
	投資その他の資産	184	181	▲3
資産合計		2,243	2,186	▲56
負債				
	流動負債	1,251	1,083	▲168
	固定負債	212	270	58
負債合計		1,464	1,354	▲110
純資産合計		778	832	53
負債純資産合計		2,243	2,186	▲56

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

ii.当社グループ概要



DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

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。

DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

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

デジタルマーケティング
デジタル広告運用

DIGITALIFT × meyco
DIGITALIFTグループ

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

SEO /LPO /サイト構築支援
インハウス化支援

DIGITALIFT × meyco WEBCOCOL
DIGITALIFTグループ

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

MAツール導入支援
CDP構築支援

DIGITALIFT × GROWTH VERSE
戦略パートナー

SMBクライアント企業支援

クライアントの企業課題全般を
ワンストップで支援

広告代理店協業

広告代理店のデジタル
マーケティングパートナーとして、
デジタル領域でのビジネスを支援

大手企業事業支援

マーケティングにおける専門性を活かし
大手企業の事業を上流工程からカバー

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

事業内容

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

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

- 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

DIGITALIFT

meyco

WEBCOCOL

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

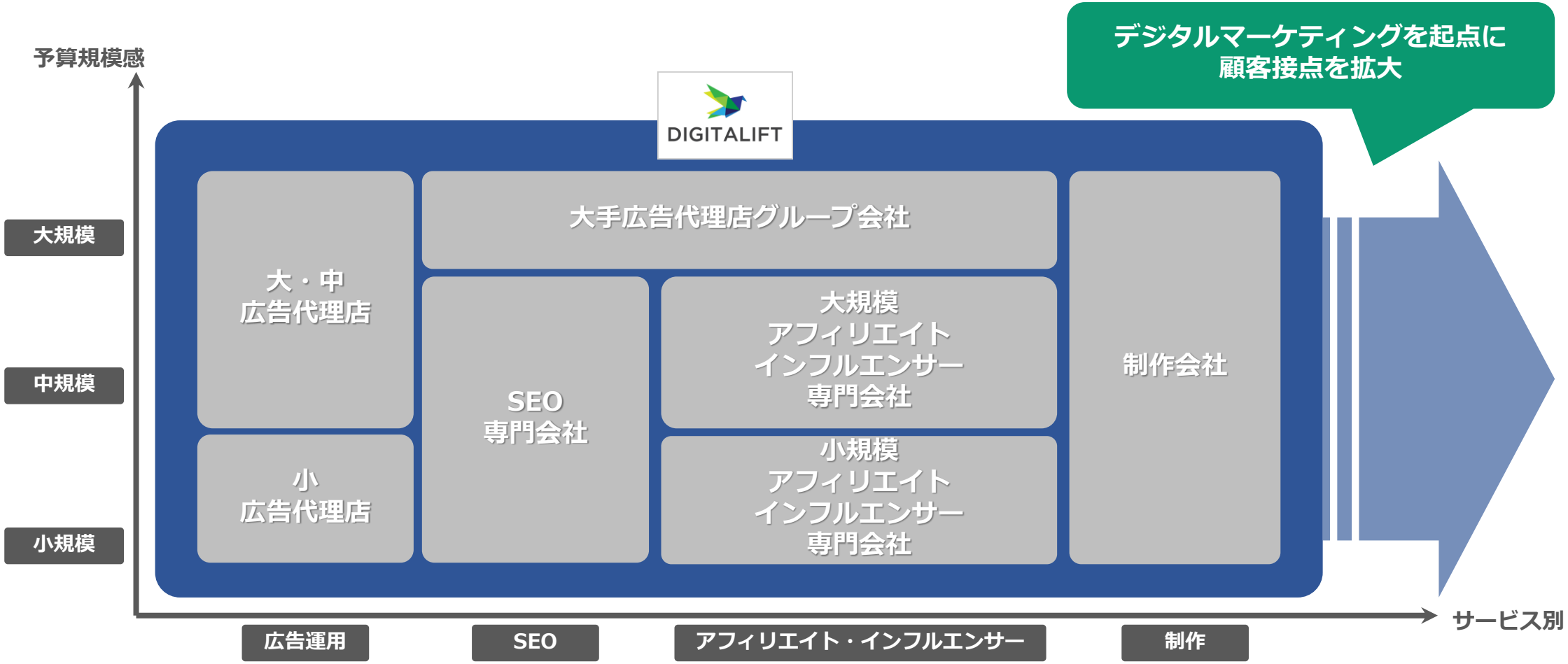
- データ集約基盤構築
- CDP構築
- CRM戦略・実行
- Webサイト分析
- ダッシュボード構築

DIGITALIFT

GROWTH VERSE

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

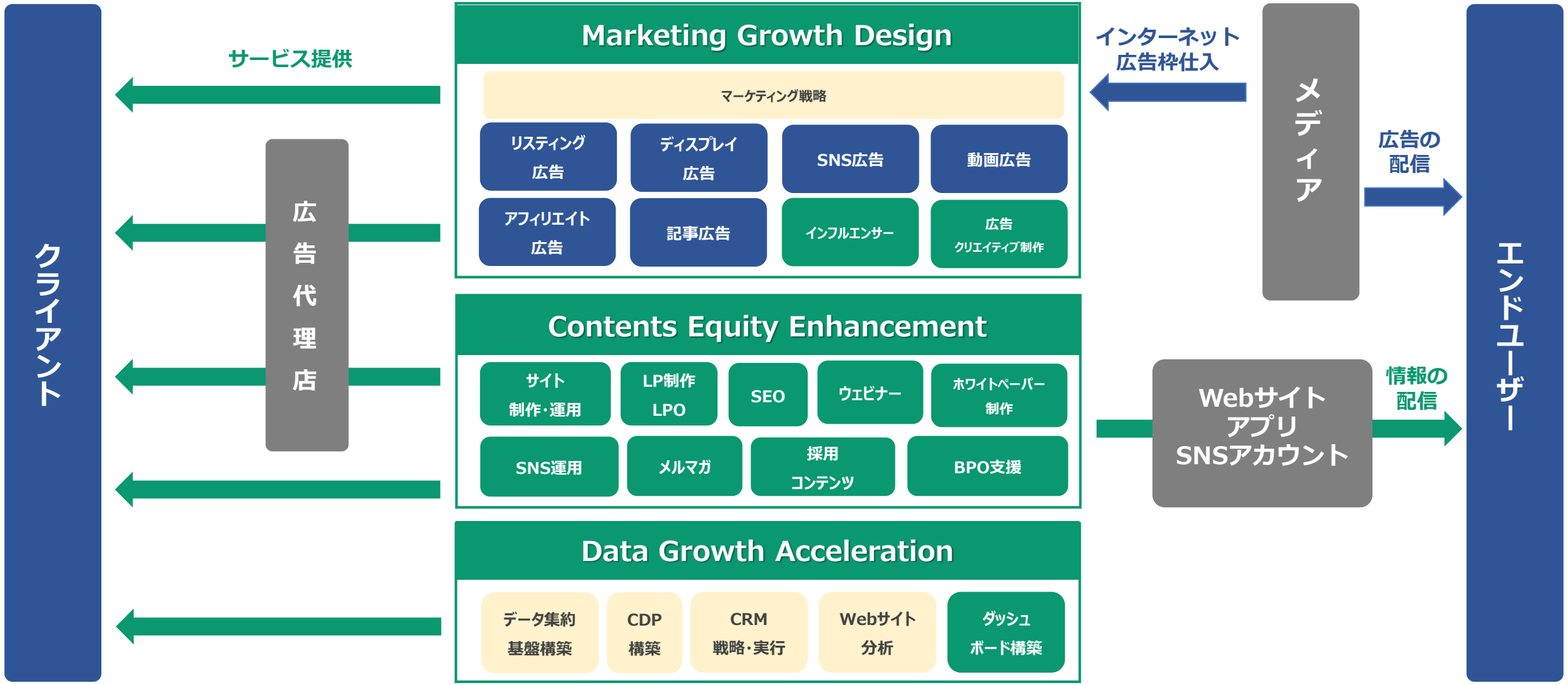
あらゆる顧客ニーズに応えられる営業基盤を備え 事業機会を最大化



© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

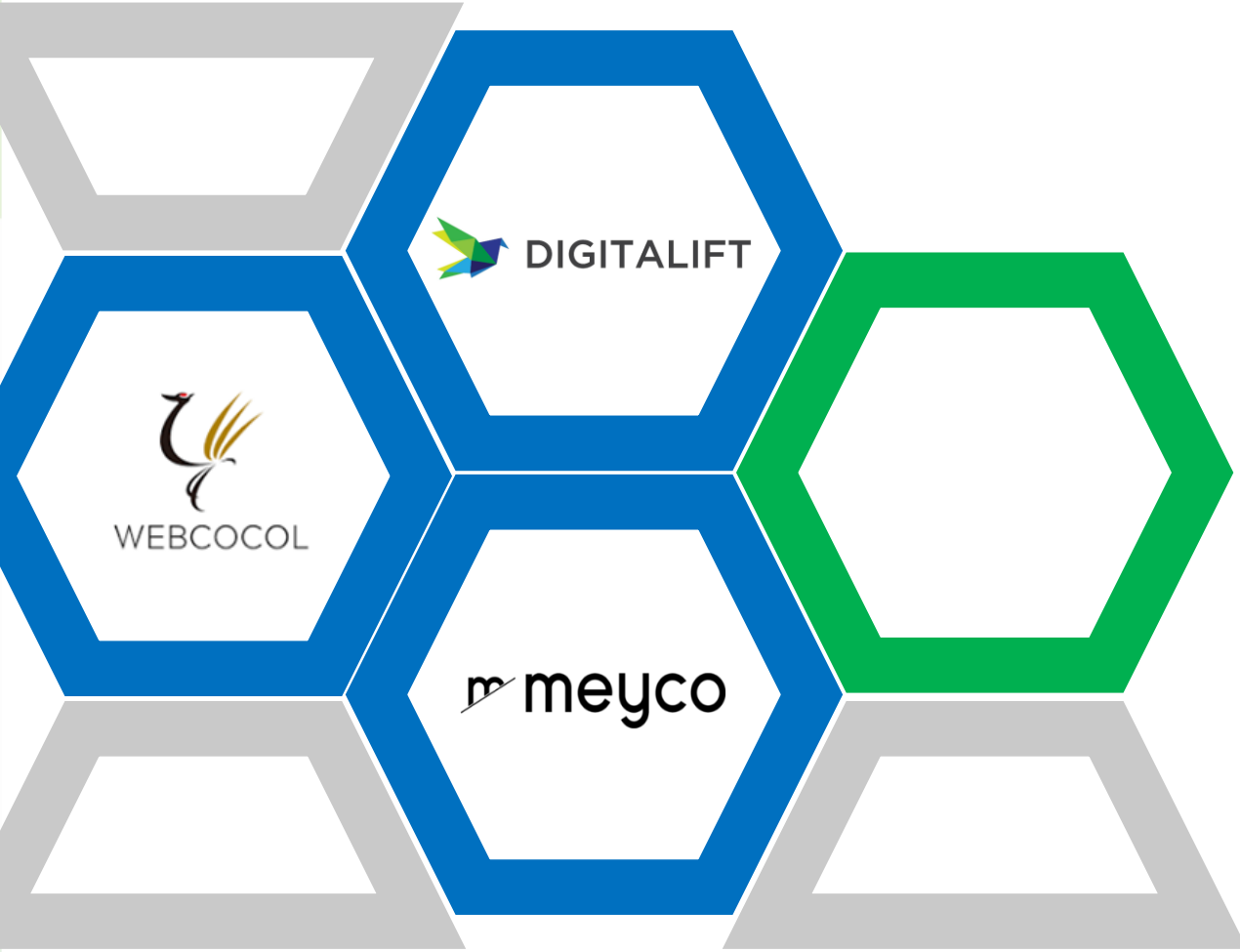
ビジネスモデル

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



© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

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したサービス開発
- 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
- データプロセシング/インテグレーションを通した付加価値の向上
- 更なる事業スケールアップ

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

株主優待制度の拡充

9/18に「株主優待制度の変更（贈呈回数の年２回化および継続保有要件の設定）に関するお知らせ」を開示させて頂いております。

■変更内容

- 贈呈回数の変更
  現行　：年１回（毎年９月30日基準日）
  変更後：年２回（毎年３月31日および９月30日基準日）

- 継続保有要件の新設
  現行　：なし
  変更後：300株以上を半年以上継続保有

変更前

基準日時点の保有株式数	優待内容	対象	継続保有期間
300株（3単元）以上 500株（５単元）未満	デジタルギフト®12,000円分	毎年９月30日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様	なし
500株（5単元）以上	デジタルギフト®24,000円分	毎年９月30日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様	なし

変更後

基準日時点の保有株式数	優待内容	対象	継続保有期間
300株（3単元）以上 500株（５単元）未満	デジタルギフト®6,000円分	毎年３月31日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様	300 株以上を 半年以上
	デジタルギフト®6,000円分	毎年９月30日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様	
500株（5単元）以上	デジタルギフト®12,000円分	毎年３月31日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様	
	デジタルギフト®12,000円分	毎年９月30日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様	

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

上場維持基準の適合について

グロース市場の**すべての上場維持基準に適合**していることを確認いたしました。

2025年12月25日付「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り）について」にリリースした通り、東京証券取引所のグロース市場における上場維持基準のうち、「流通株式時価総額」基準に適合していないこと及び2026年9月30日までの改善期間に入っておりました。

上場維持基準への適合に向けた計画に基づき各種取組みを進める中、2026年9月30日時点における流通株式時価総額は5.88億円となり、上場維持基準である 5 億円以上に適合いたしました。

適合状況

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
2026年９月30日時点	1,046人	4,468単位	5.88億円以上	28.2%
上場維持基準	150人以上	1,000単位	5億円以上	25%
適合状況	**適合**	**適合**	**適合**	**適合**

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

株式会社デジタリフト　会社概要

社名	株式会社デジタリフト
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） 奥石　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

© 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

【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。

DIGITALIFT | © 2026 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.