

2021年8月23日

各位

会社名 株式会社 デジタルフト  
代表者名 代表取締役 百本 正博  
(コード番号: 9244 東証マザーズ)  
問合せ先 管理 Division Officer 石塚 久路  
(TEL 03-6434-9896)

### 2021年9月期の業績予想について

2021年9月期(2020年10月1日から2021年9月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2021年9月期 (予想)		2021年9月期 第3四半期累計期間 (実績)		2020年9月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		2,523	100.0	22.2	1,770	100.0	2,065	100.0
営業利益		175	6.9	57.9	152	8.6	110	5.4
経常利益		169	6.7	49.5	153	8.7	113	5.5
当期(四半期)純利益		110	4.4	50.4	100	5.7	73	3.5
1株当たり当期 (四半期)純利益		80円68銭		73円65銭		53円68銭		
1株当たり配当金		0円00銭		-		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2020年9月期(実績)及び2021年9月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2021年9月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(110,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大63,900株)を考慮しておりません。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2021年9月期業績予想の前提条件】

本資料に記載している2021年9月期の業績予想数値については、2020年10月から2021年6月までの実績数値及び2021年7月の状況を踏まえ、2021年8月以降の予想数値を合算した数値となっております。

### 1. 全体の見通し

当社はインターネット広告における運用型広告市場の「トレーディングデスク事業(注)1」を展開しており、単一セグメントとなっております。当社の前提条件及び業績見通しは次のとおりでございます。

当社が属するインターネット広告業界における市場規模は、株式会社電通の『2020年日本の広告費』によると、2019年度で約2兆1,048億円、2020年度で約2兆2,290億円となっており、2023年度までには約2.8兆円に成長すると推計されております。新聞、雑誌、ラジオ、テレビというマスコミ4媒体の広告費がデジタル広告にシフトしており、2019年度にはインターネット広告費がテレビメディア広告費を初めて上回りました。自社プラットフォームを保有する媒体社も、運用型の機能拡充とその広告販売に注力しております。また、各種コンテンツメディアについては、収益基盤となる運用型広告プラットフォームの活用を進め、さらに、Eコマースメディアにおける広告市場も急速に成長しており、今後もインターネット広告市場規模は拡大していくと見込まれております。

当社は、①アジャイル広告運用(注)2、②CdMO(注)3の各サービスを顧客ニーズに合わせて柔軟に組み合わせる他、③LIFT+(注)4を多種多様なお客様に対して提供する「トレーディングデスク事業」を行っております。

また、各サービスを提供する中で得られたデジタルマーケティング領域に関する豊富な知見を社内にはしっかりと蓄積し、サービス間でそれらを共有する体制を構築することにより、連鎖的に各サービスの品質を高め合う効果を得ております。

3つのサービスは、クライアントの広告予算規模に応じて、そのニーズが異なることに着目して設計・ご提供しております。

広告運用の領域において、デジタルマーケティング戦略に沿った運用を中規模以上の広告予算を投入して配信を行うクライアントに対して、運用期間中にも絶え間なく発生する消費者の変化を動的に捉え、それに対応していく「アジャイル広告運用サービス」をご提供しています。その具体的な特徴としては、配信設定段階では、当社側のリサーチ及び、クライアントへのヒアリング情報・開示情報をベースに配信構造を設定し、広告配信の運用を実行します。その後、結果として良し悪しのデータが明確に現れますので、これらのデータをもとに、継続的に配信構造の改善診断をしております。

また、「CdMO サービス」は大企業を中心とする先進的な取り組みを求めるクライアントに対してご提供する、包括的なマーケティング領域のコンサルティングサービスです。クライアントのCMOの広範なカバー領域のうち、特に高い専門性が求められるデジタル領域を支援する役割を担っており、「メディア特性、消費者の行動変化などの最新状況を考慮したデジタル戦略のアイデア提供」、「デジタルツールの最新事情や他社事例の提供」、「新商品、新サービスの立上に関するアドバイス」、「デジタル・マーケティング組織の構築・強化・評価方法・内製化等の方針検討」などを行っております。

一方、予算の限られる小規模事業者様のニーズに対しては、広告自動運用パッケージサービスである「LIFT+ サービス」をご提供します。とりわけ、事業立ち上げフェーズのクライアント企業は、その高い将来性に比して、投下可能な広告予算の制約が大きいという特徴があります。このようなクライアントに向け、上述したCdMOサービス、アジャイル広告運用経験に裏打ちされた知見を盛り込んだ高いサービス品質でスタートアップ企業様をご支援することで、新たな事業育成・市場創造を狙っています。また、従来は、高品質なデジタル広告運用サービスの提供が難しかった、中小企業や地場産業等のマーケティング高度化への貢献も狙っております。その活動を通じて、地域経済の活性化へ寄与していきたいと考えております。

このように、当社の提供サービスは、業界や広告予算にかかわらず、あらゆるクライアントに対して高品質な価値提供ができることを強みとしています。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

- (注)1 トレーディングデスク事業:デジタル広告配信にまつわることを一手に引き受け、狙い通りに情報をお届けするのが、トレーディングデスク事業の役割です。
- (注)2 アジャイル広告運用:運用期間中にも絶え間なく発生する消費者の変化を動的に捉え、達成したいKGI/KPIを踏まえて広告運用の設計を行うと共に、キャンペーン期間中に動的に運用変更を行うサービスです。
- (注)3 CdMO: 大企業を中心とする先進的な取り組みを求めるクライアントに対してご提供する、包括的なマーケティング領域のコンサルティングサービスです。
- (注)4 LIFT+: 予算の限られる小規模事業者様のニーズに対応する、広告自動運用パッケージサービスです。

## 2. 項目別の見直し

### (1) 売上高

当社の事業は、トレーディングデスク事業の単一セグメントとなっております。2021年9月期業績予想の具体的な策定方法は以下のとおりであります。

当社の提供するサービス(①アジャイル広告運用、②CdMO、③LIFT+)のうち単体でサービス提供されるケースとしては、アジャイル広告運用サービス及びLIFT+サービスがございます。CdMOサービスについては、アジャイル広告運用との組み合わせをすることで個別のクライアント様のニーズに合致した、最適なマーケティング戦略構築のご支援と、個別マーケティング施策の着実な実行が可能となっております。

### 【各サービスの収益構造】

CdMOサービス×アジャイル広告運用サービスの収益の主な内訳は、当社のアジャイル広告運用のインターネット広告費の15%-20%程度の手数料(インターネット広告費を含む)、CdMOサービス手数料(コンサル費用 or 成果報酬 or 制作手数料)およびアジャイル広告運用に付帯する手数料となります。

アジャイル広告運用サービスの収益の主な内訳は、アジャイル広告運用のインターネット広告費の15%-20%程度の手数料(インターネット広告費を含む)、およびアジャイル広告運用に付帯する手数料となります。

LIFT+サービスの収益の主な内訳は、初期設定手数料、インターネット広告費の15%-20%程度の広告運用の手数料(インターネット広告費を含む)となります。

### 【顧客数の考え方】

当社と取引先との取引は、長期間継続的な取引が続く傾向がございます。そのため、解約の可能性が低いクライアントを継続顧客として見込み(過去1年以内の取引状況と今後の継続状況を検討)、算出しております。相応に解約可能性のあるクライアントは見込みには含めておりません。アジャイル広告運用サービスの導入社数39社、CdMOサービス×アジャイル広告運用サービスの導入者数11社を見込んでおります。

また、新規顧客については、市況及び商談状況(受注「案件獲得」、契約関連/クロージング「内諾済み or 積極的検討」、プレゼンテーション/提案・シミュレーション作成「営業提案」、ヒアリング・アポイント設定・リード「初期営業段階」)に応じて見込みを立て、さらに現在注力をしている優秀な人材の採用により新規営業獲得を見込んでおります。

ただし、LIFT+サービスについてはサービスのローンチから現在まで日が浅いことから、今後の継続的な取引状況は見通しが立ちにくいところではありますが、現時点では解約率は低い状況であるため、継続顧客として見込んでおります。計画策定時では、導入社数は43社まで進み、さらに導入いただくことを見越して51社と想定を

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

ております。

#### 【顧客単価の考え方】

各サービスの顧客単価の一般的な考え方としては、クライアントの経営戦略の変化や消費者の行動変化により日々広告費の変動が生じていくため固定的に単価を設定することが困難であります。また、クライアントの業界や商品などの特性により季節的な変動を生じることがあります。

継続顧客については、商談を通じてクライアントの広告予算の変動が生じる確度が高い顧客を除き(おおむね1年程度の期間を参考に)過去実績を基に算出しております。また、継続顧客については、当社の各サービス導入後にアップセルを行う(例えば、LIFT+サービスを導入いただきアジャイル広告運用サービスに移行する、アジャイル広告運用サービスを導入いただきCdMOサービスをさらにご導入いただくケースがあります)ケースがございますので、一定程度(アジャイル広告運用×CdMOサービスは数社程度、LIFT+からアジャイル広告運用は10社程度)見込んでおります。

新規顧客については、商談状況に鑑みて見込まれる(受注では「契約金額」、営業提案および初期営業段階では「想定金額」で算定した)取引額を算定しております。また、季節(クライアントにより広告を行う時期が「クライアントの期末、夏休み、クリスマスなど」あらかじめ定まっているケースがあります)によって取引が発生する可能性についても、過去の実績を基に最低限の取引見込み(1億程度を計画)を算出しております。

#### 【当社および当社サービスの認知向上】

当社は、積極的なPR等を通じて当社および当社サービスの認知向上をさせることで新規取引先獲得を行っております。

以上の結果、2021年9月期の売上高は、2,523百万円(前期比22.2%増)を見込んでおります。LIFT+サービス及びアジャイル広告運用サービスの新規顧客獲得(期間限定のクライアント含む42社)及び継続取引先のアップセルにより小規模から中規模のクライアント層が増加する一方で顧客単価は前年同期と比較して10%低下はいたしますが、顧客数の増加により売上拡大を見込んでおり、アジャイル広告運用サービスは前年同期比184百万円増(前年同期比14.5%増)、CdMOサービス×アジャイル広告運用サービスは前年同期比105百万円増(前年同期比13.6%増)、LIFT+は前年同期比173百万円増(前年同期比332.7%増)を見込んでおります。

当第3四半期累計期間における売上高は、当社の主要サービスである「アジャイル広告運用」及び「CdMO」が引き続き堅調であり、特に、「CdMO」においては、クライアントへのコンサルティング提供領域が拡大いたしました。また、「LIFT+」では、2020年4月のサービス開始から取扱社数及び取扱高を堅調に増やしました。

その結果、当第3四半期累計期間の売上高は、1,770,677千円となりました。

#### (2) 売上原価、売上総利益

2021年9月期の売上原価は、主にインターネット広告費が中心であります。インターネット広告費は、メディアなどにインターネット上で広告配信に応じて発生する原価であり当社の売上高と連動をする変動費用であります。

上記の結果、2021年9月期の売上原価は、1,865百万円(前期比19.5%増)、売上総利益は658百万円(前期比30.6%増)を見込んでおります。

当第3四半期累計期間における売上原価は、1,297,029千円となりました。これは主に、インターネット広告費の仕入によります。

その結果、当第3四半期累計期間の売上総利益は、473,648千円となりました。

#### (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

2021年9月期の販売費及び一般管理費は、適切な利益確保を維持するために統制が効いたコストコントロールのもと予算を個別に検討しております。販売費及び一般管理費の主な内訳は、人件費(採用費を含む)については、既存の従業員数(期首48名)及び将来の採用計画(今期末63名想定)に基づき算出しております。2021年9月期の人件費は、293百万円(前期比13.9%増)となる見通しであります。その他の費目については、過去の実績を基準に個別に発生する費用を積み上げて算出しております。

以上の結果、2021年9月期の販売費及び一般管理費は483百万円(前期比22.9%増)、営業利益175百万円(前期比57.9%増)を見込んでおります。

当第3四半期累計期間における販売費及び一般管理費は、320,911千円となりました。主に営業人員強化及び内部体制強化により採用教育費、人件費、支払手数料、支払報酬及びその他の経費で構成されております。

その結果、当第3四半期累計期間の営業利益は152,736千円となりました。

#### (4) 営業外損益、経常利益

2021年9月期の営業外損益については、営業外収益は助成金収入として4百万円を見込んでおり、営業外費用は主に上場に関連する一時的な費用として10百万円を見込んでいるほか、金融機関からの借入れに係る支払利息を見込んでおります。2021年9月期の営業外収益は6百万円(前期比41.9%増)を見込み、営業外費用は12百万円(前期比435.0%増)を見込んでおります。

以上の結果、2021年9月期の経常利益は169百万円(前期比49.5%増)を見込んでおります。

当第3四半期累計期間における経常利益は、主に受取手数料及び助成金の収入に伴う営業外収益2,689千円、支払利息の営業外費用1,462千円が発生し、経常利益は153,963千円となりました。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(5) 特別損益、当期純利益

2021 年9月期の特別損益の計上は見込んでおりません。

以上の結果、2021 年9月期の当期純利益は 110 百万円(前期比 50.4%増)を見込んでおります。

当第3四半期累計期間における四半期純利益は、法人税、住民税及び事業税及び法人税等調整額 53,435 千円が発生した結果、四半期純利益は 100,527 千円となりました。

**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、経営環境の変化等の様々な要因によって異なる場合があります。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。