

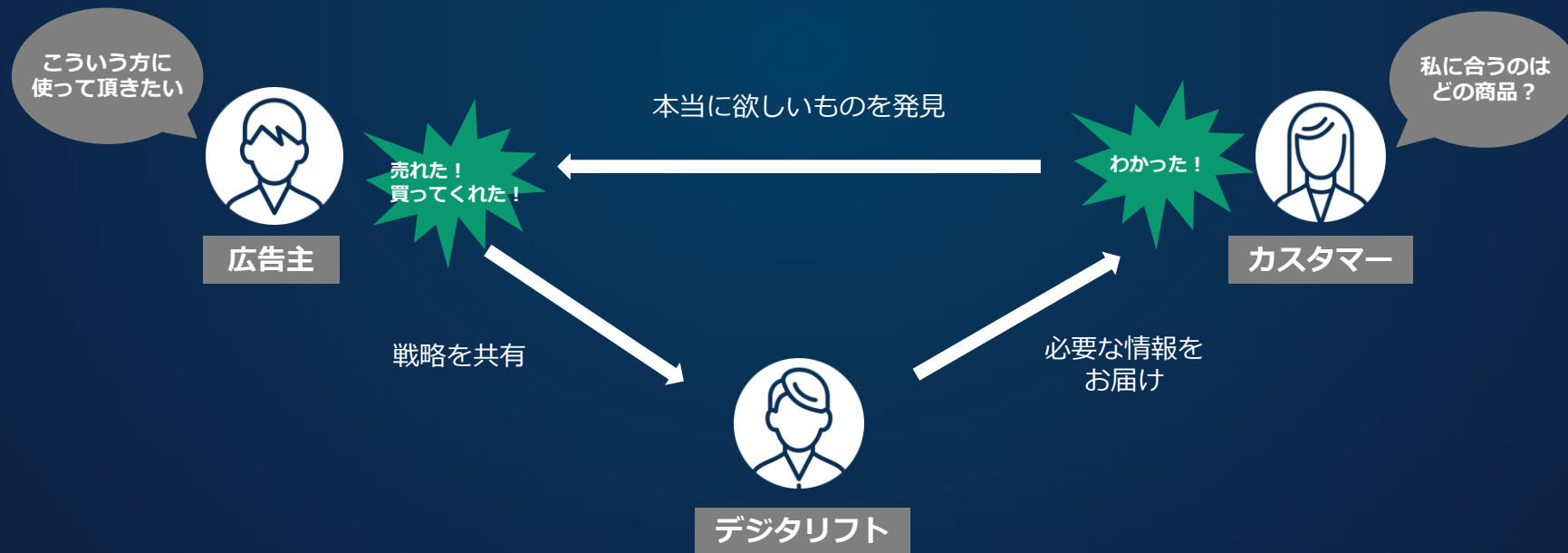


DIGITALIFT

デジタル広告の「取引（Trade）」を広告主に代わって行い
カスタマーに広告をお届けする**TD（Trading Desk）企業**です

カスタマーの意思決定を円滑に

デジタルの力で広告主とカスタマー双方の利益をLIFTします



数字で見るDIGITALIFT

設立から9年

設立
2012年

従業員数
49人※1

提供サービス数
3サービス

確かな実績

売上高
20億円※2

売上高 CAGR
57.5%※3

クライアントの業種延べ数
83業種

高い運用能力

運用専門人材比率
約**37**%※4

広告運用の社外委託率
0%

広告配信プラットフォーム
取り扱いカバー率
85.7%※5

顧客からの信頼

既存取引先からの
ご紹介比率

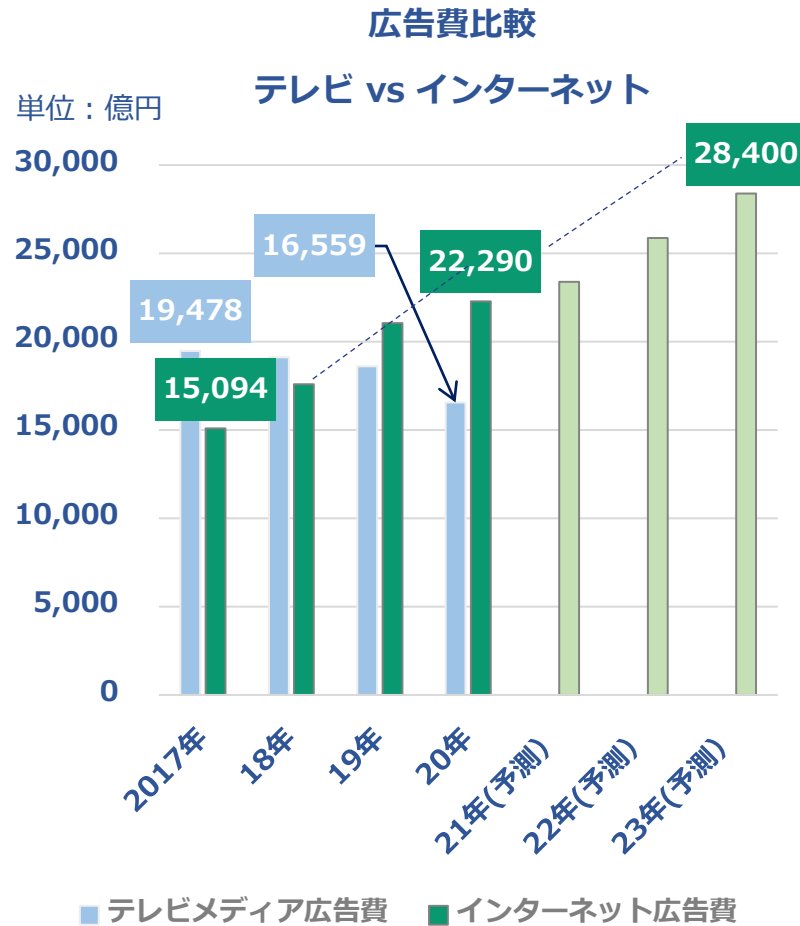
50.8%※6

平均取引継続月数
43.5か月※7

クライアント1社あたり
取引高
対前年同四半期比※8
20%増

※1: 2021年7月末現在 ※2: 2020年9月期 ※3: 2016年9月期～2020年9月期 ※4: 2021年9月期第3四半期期末 当社のノウハウを備えた専門人材(役職者以上)の比率
※5: JIAAの正会員のうちアンダーワークス株式会社「マーケティングテクノロジーカオスマップJAPAN 2021」の広告区分の広告配信プラットフォーム事業者を独自で集計をしています
※6: 2020年7月～2021年6月の期間を集計 ※7: 2021年9月期第3四半期期末 ※8: 2021年9月期第3四半期前年同四半期比

インターネット広告は今後も拡大



※出典：2017年－2020年 株式会社電通『2020年日本の広告費』
：2021年(予測)－2023年(予測)矢野経済研究所調べ を基に当社で集計

急拡大に供給が追いついていない

需要の急拡大は、以下の問題を引き起こしている

- 新たなデジタル技術が続々と市場投入され、広告主・広告代理店の理解が追いついていない
- 理解しきれない中で、広告需要が増えるため、代理店は、精度の低い運用を提供しがち
- 広告主は、新技術に関する運用精度の判断基準に乏しく、現状の運用精度で満足せざるを得ない

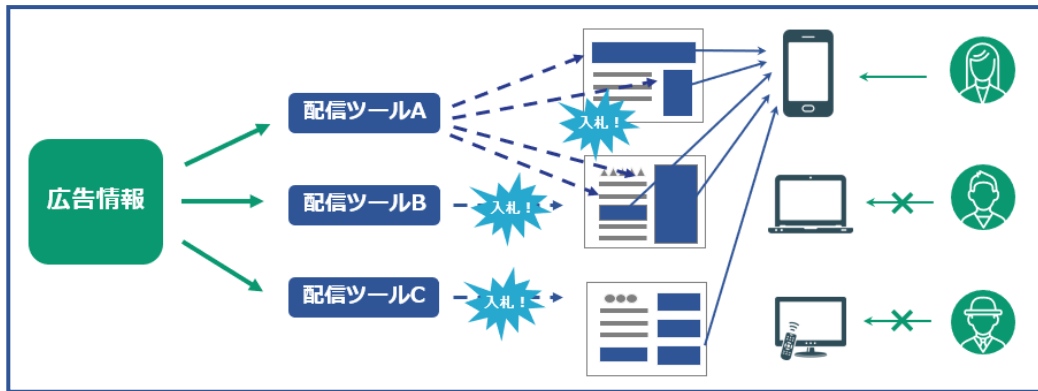
高い精度で、安定的な運用を行うことが
インターネット広告業界の課題

デジタリフト=TD (Trading Desk)

デジタリフトは運用型広告の「取引 (Trade)」を広告主に代わって行う TD (Trading Desk) 企業です

デジタル広告で「考えるべき」こと

デジタル広告配信にまつわる「考えるべき」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、
TD (トレーディングデスク) の役割です。



TDの存在意義

広告主の情報伝達の実現者であると同時に、
ユーザーの良き理解者・代弁者として振舞います。

- ターゲットの理解
- 配信ツール、メディアの選定
- 配信先毎に適した広告表現
- 最適な予算配分
- 媒体ごとの適切な配信設定
- KGI/KPIの設定
- 効果測定 (KGI/KPIの計測)
- 振り返りと次回キャンペーンの設計 (PDCA)

きっちり技術を理解した上で堅実で着実に実行することが、
デジタリフトの価値の源泉

デジタリフトは

技術革新の最先端に取り組み
品質を担保するTD企業

です

運用精度への徹底的なコダワリ

□ 長期的なお取引を実現

- 平均契約月数43.5ヶ月（3.6年）

※於2021年9月期第3四半期末におけるアジャイル運用広告導入クライアント

- 品質への信頼が顧客内取引増を牽引

□ 多様な広告配信サービスの認定パートナー資格を保有（最新技術の高い活用スキル）

- Google、Facebook、Criteo、LINE、TikTokなど、60種以上のパートナー資格を保有
- 日々増加するサービスに、常にキャッチアップ

□ 全ての運用業務を100%社内人材で遂行

- 社外委託率は「0%」
- 専門人材(運用業務担当人材21名「正社員」)を育成し、高い精度で運用

デジタリフトの提供サービス

TD の中核
-技術革新の最先端に取り組み品質を担保-

事業拡大の鍵

最新技術に対する深い知識と実践経験により、
高品質なCdMOサービスを提供

**アジャイル
広告運用**

消費者変化の捕捉・対応に特化した
新しいタイプの運用サービス
✓TDの中核

**CdMO※
サービス**

高度な要望に応える、フルカ
スタマイズのコンサルティング
サービス
✓高付加価値・高単価

LIFT+

低予算でも、高いRoIを実現
する自動運用パッケージ
✓顧客開拓・効率運用

認定代理店の高度な広告運用が
最低出稿金額無しで実現可能

※CdMO : Chief digital Marketing Officer

差別性① 信頼に裏打ちされた顧客基盤

あらゆる業界の

延べ83業種にご提供

| | | |
|---------------|-------|--------------|
| 自動車 メーカー | メガバンク | 保険 |
| 不動産 デベロッパー | 電機 | 通信 |
| 商社 | EC | 化粧品 |
| レジャー | ゲーム | アパレル |
| 人材 | 建築 | 官公庁/ 教育機関 |
| etc | | |

大手企業も多数取扱い

あらゆる規模の企業に



デジタルの枠を
越えた包括的な
サポート

日々の変化に
即応できる
柔軟な機動性

低予算でも
しっかりとした
リターンを

各社のニーズに応じた TDサービスをご提供

フルカスタマイズの
包括的・コンサルティング
サービス“CdMO”

変化対応型の
広告運用サービス
“アジャイル運用”

シンプルで高品質な
パッケージサービス
“LIFT+”

平均契約月数43.5ヶ月(3.6年)※という信頼関係

※2021年9月期第3四半期末

差別性② 強固な営業パイプライン

ダイレクトセールス

新規顧客開拓

継続・拡大

ご紹介
(他部署・他社)

紹介／二次受け

ご相談・ご依頼

継続紹介

業界内の評判UP

当社TD
-技術革新の最先端
に取り組み品質を担
保-

□ 継続契約による
関係深化
(継続月数43.5ヶ月)

※2021年9月期第3四半期

□ 関係深化による
顧客取扱高の上昇
(20%増)

※2021年9月期第3四半期
前年同四半期比

□ 豊富な紹介チャネル
(既存顧客からの紹介比率45.8%)

※2021年9月期第3四半期

アジャイル広告運用を支える 「運用専門拠点」

本社
(東京)

・ 広告運用のスペシャリスト

運用業務担当人材計27名
(正社員/派遣・パートアルバイト含む)



宮崎オフィス



千葉オフィス

採用プールが広い

Iターン人材、
Uターン人材なども視野に

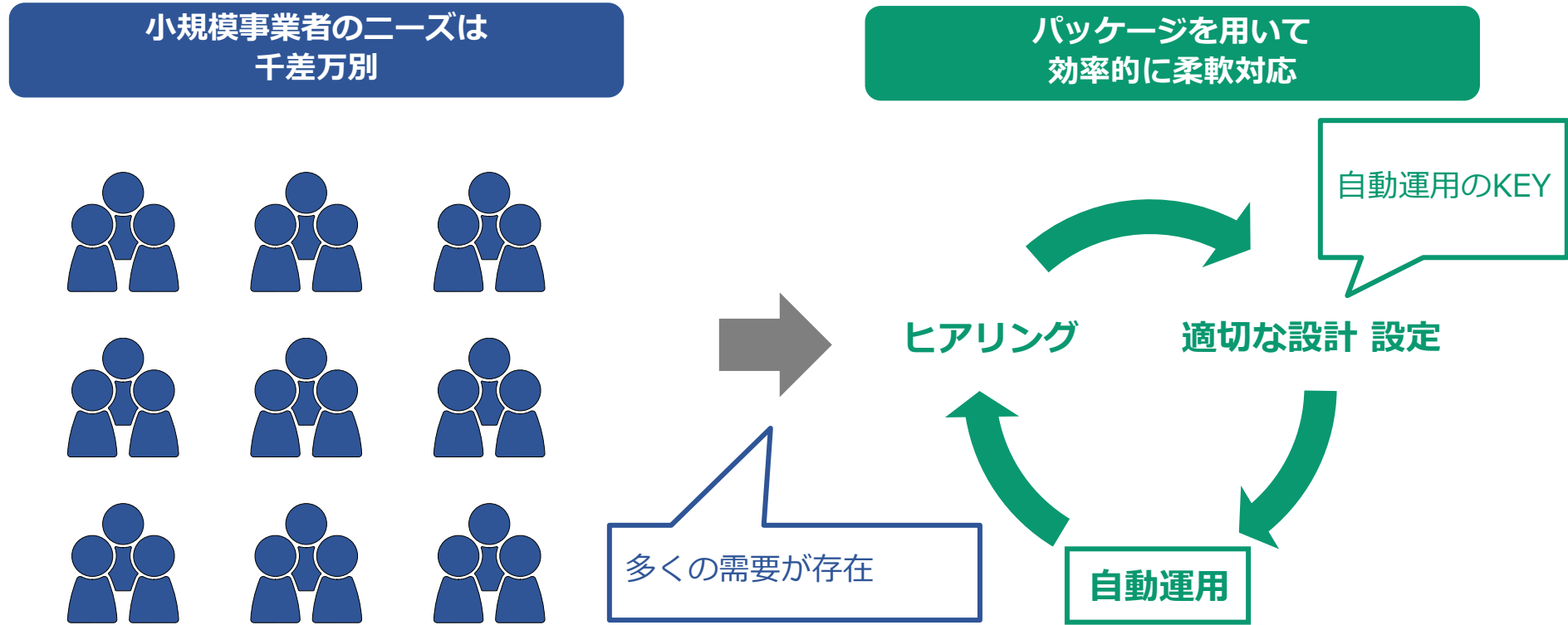
運営コストが安い

オフィス賃料などの固定費を
低く抑えられる

専門性を高めやすい

集合研修・ノウハウ移転が容易
引継ぎ等の柔軟性も高い

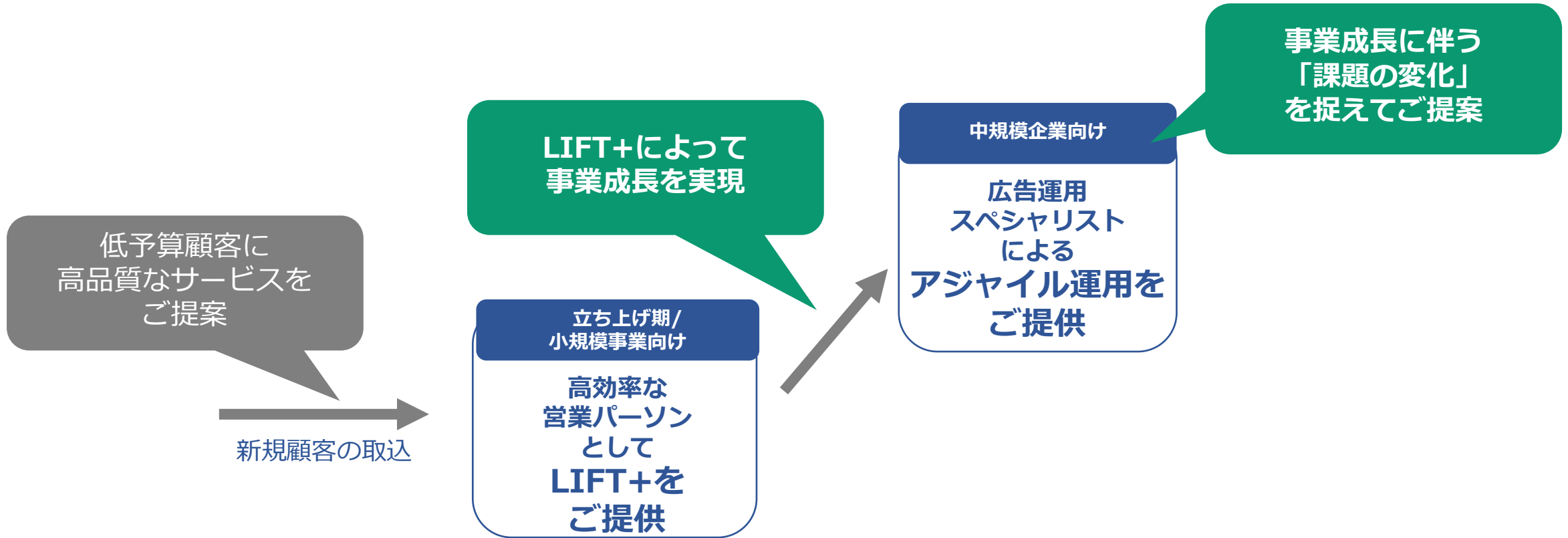
軽視されがちな小規模顧客層に対しても、個別ニーズに合わせた運用対応を行います。
パッケージサービスLIFT+を用いることで高効率に実現しています。



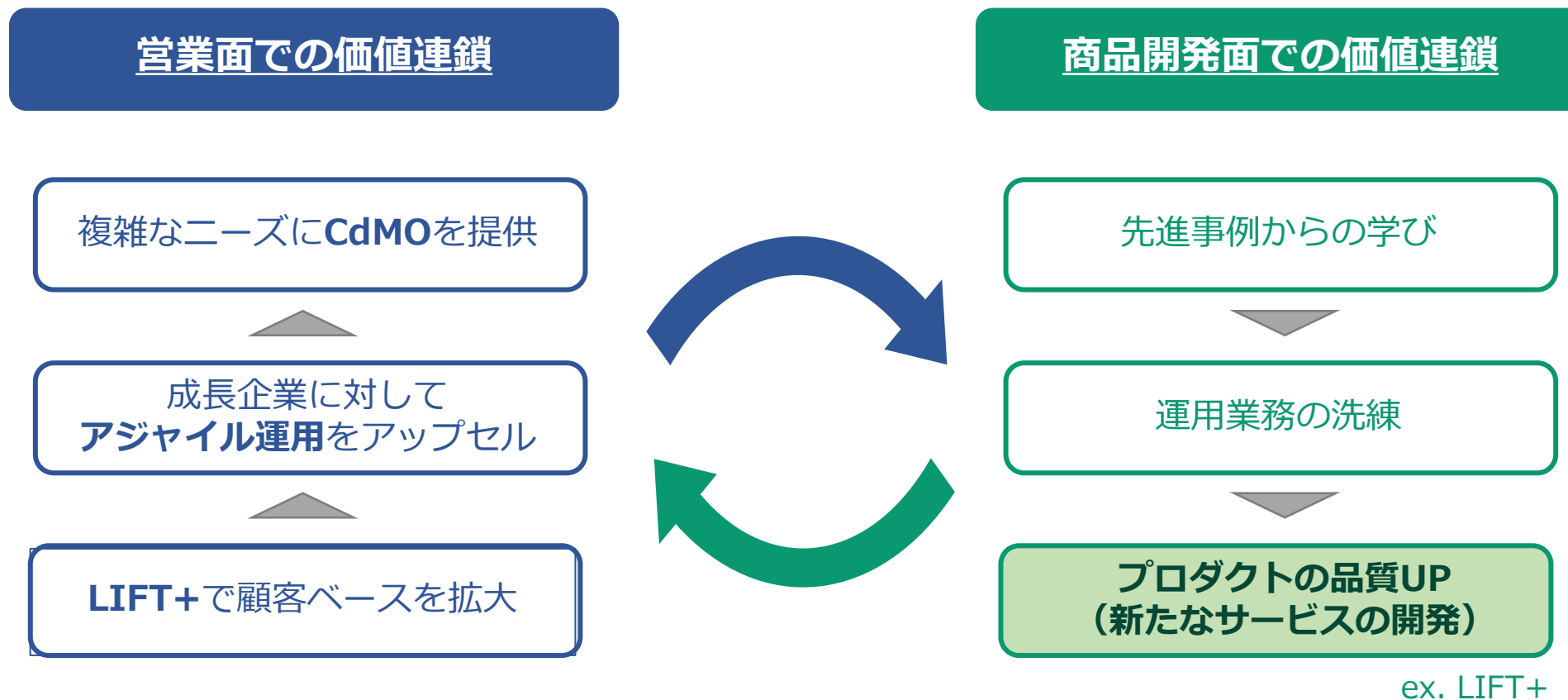
「低予算でも高品質」を核に、顧客基盤を積極拡大

成長戦略② 顧客成長に合わせたアップセル

小規模顧客の事業成長にあわせて、適切なサポートをご提案。
顧客の成長加速を後押しする「サポート力」が、**当社の収益性にも寄与**します



顧客の成長に合わせて役割と提供サービスを変えて対応できる
“伴走”型サポート



実案件から学び取った顧客ニーズを社内に蓄積・展開し
サービス品質向上・新サービス開発を行い、事業成長していく。

以上、デジタリフトのご紹介でした。
ご支援の程、宜しくお願い申し上げます。