

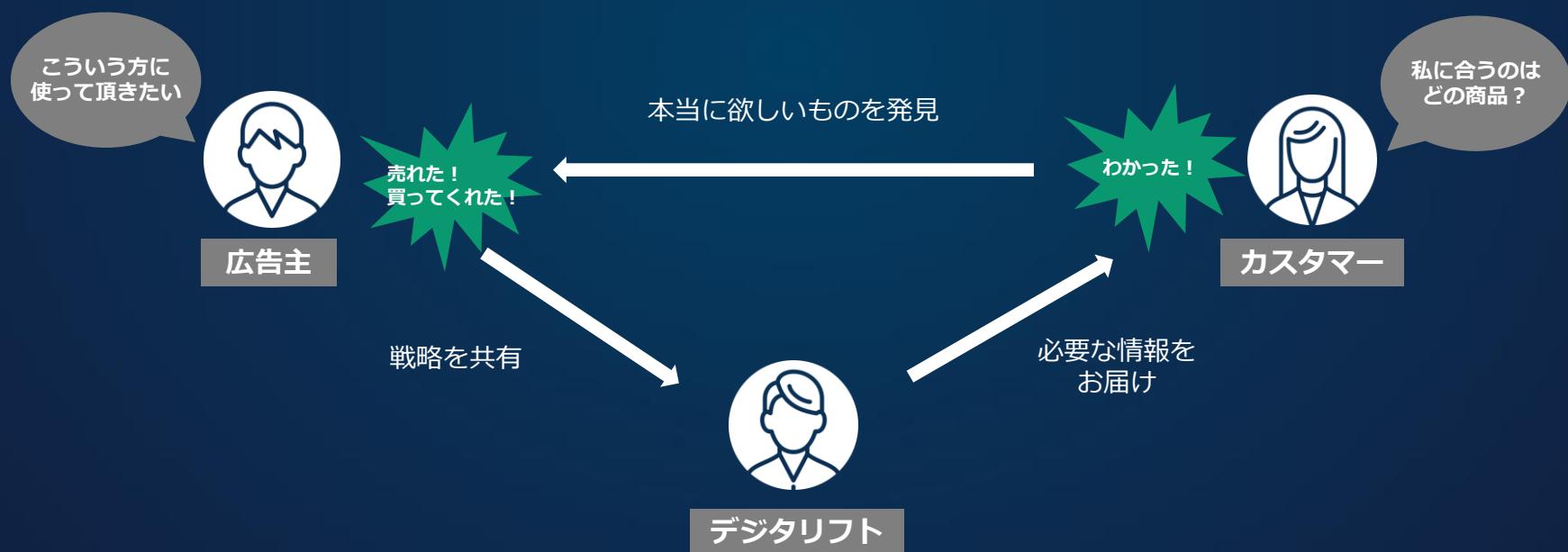


# DIGITALIFT

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

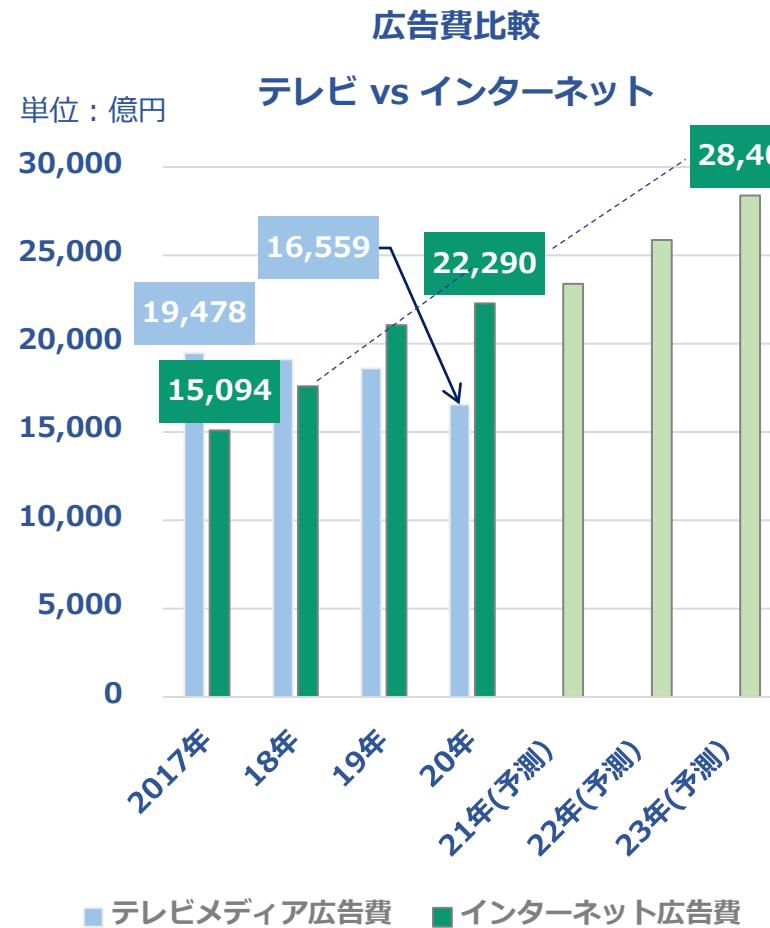
※1: 2021年7月末現在 ※2: 2020年9月期 ※3: 2016年9月期～2020年9月期 ※4: 2021年9月期第3四半期期末 当社のノウハウを備えた専門人材(役職者以上)の比率

※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おります

※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

## 成長拡大を続けるインターネット広告市場

### 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

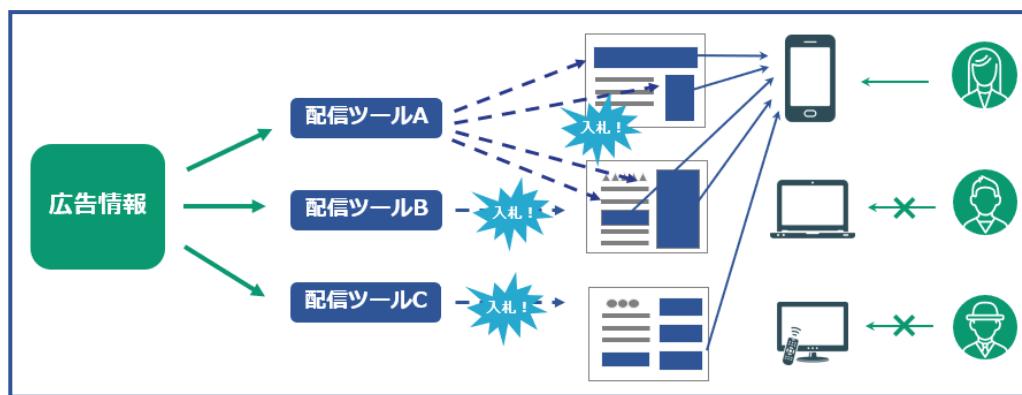
高い精度で、安定的な運用を行うことが  
インターネット広告業界の課題

## 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。



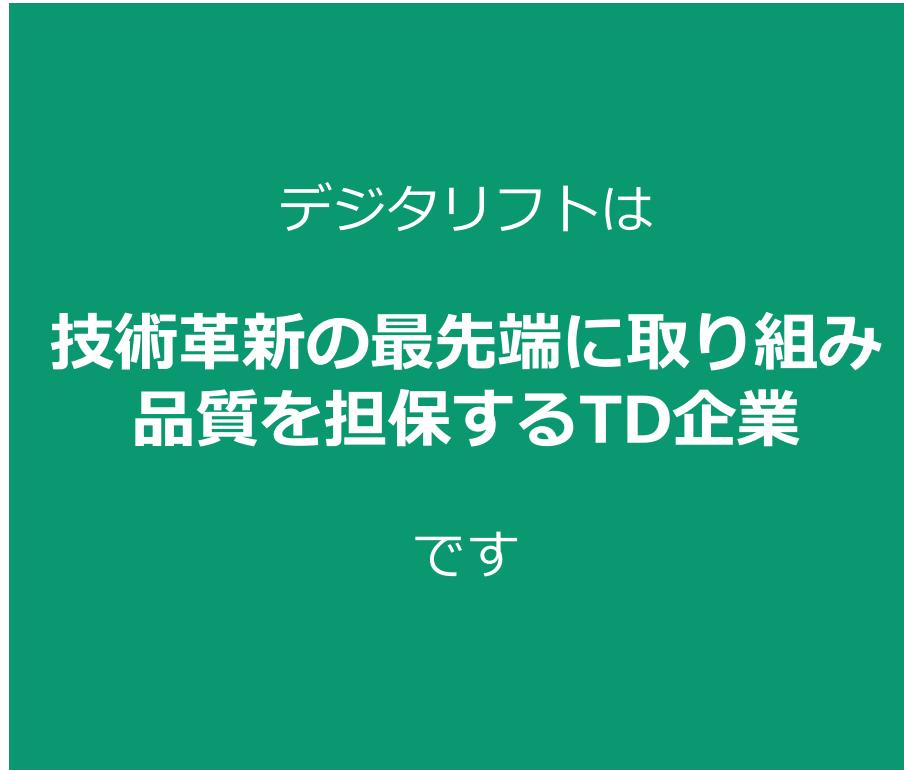
### TDの存在意義

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

## 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



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)

□ 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

### 紹介／二次受け

ご相談・ご依頼

継続紹介

業界内の評判UP

□ 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

当社TD  
-技術革新の最先端  
に取り組み品質を担  
保-

□ 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

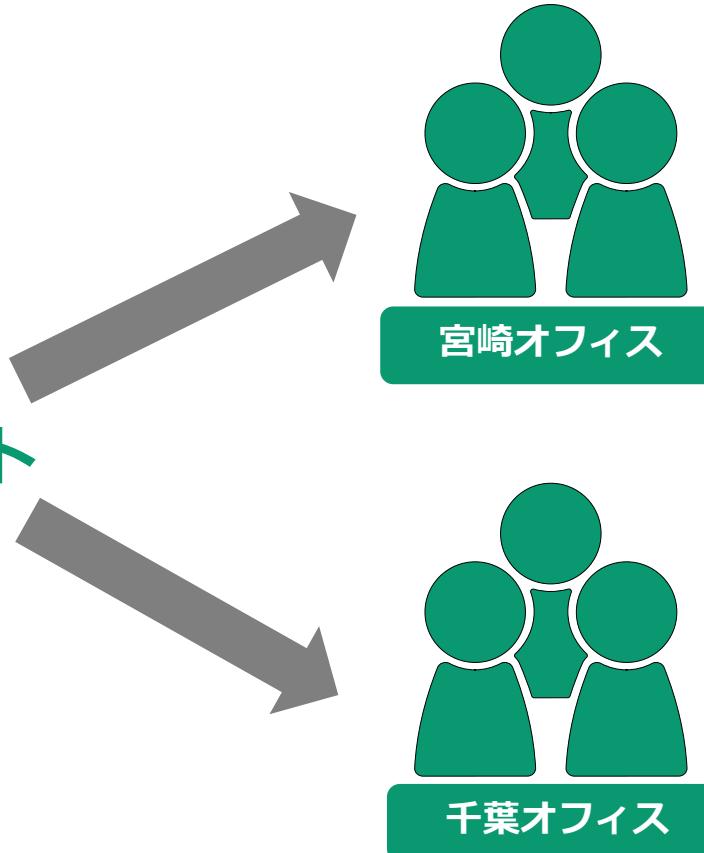
### 差別性③ 専門性の高い運用チーム

#### アジャイル広告運用を支える 「運用専門拠点」



・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)



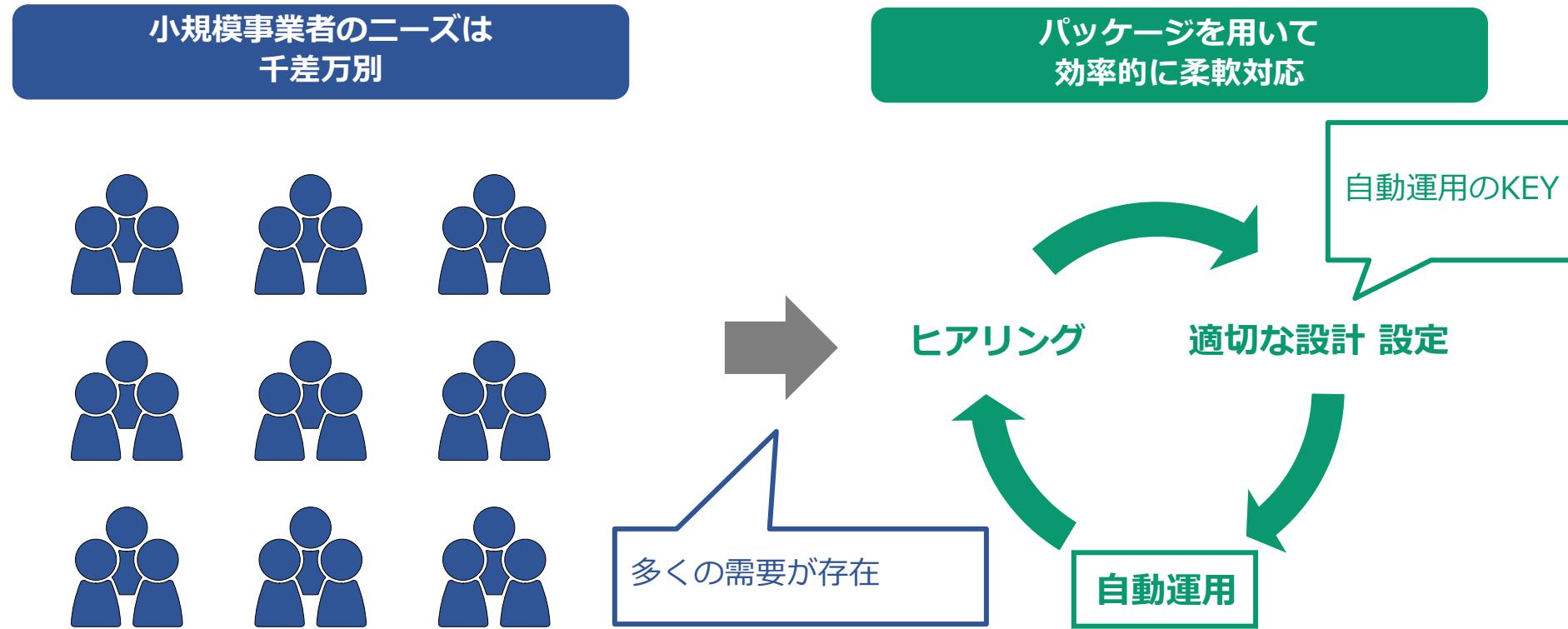
採用プールが広い  
Iターン人材、  
Uターン人材なども視野に

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

## 成長戦略① LIFT+による顧客開拓

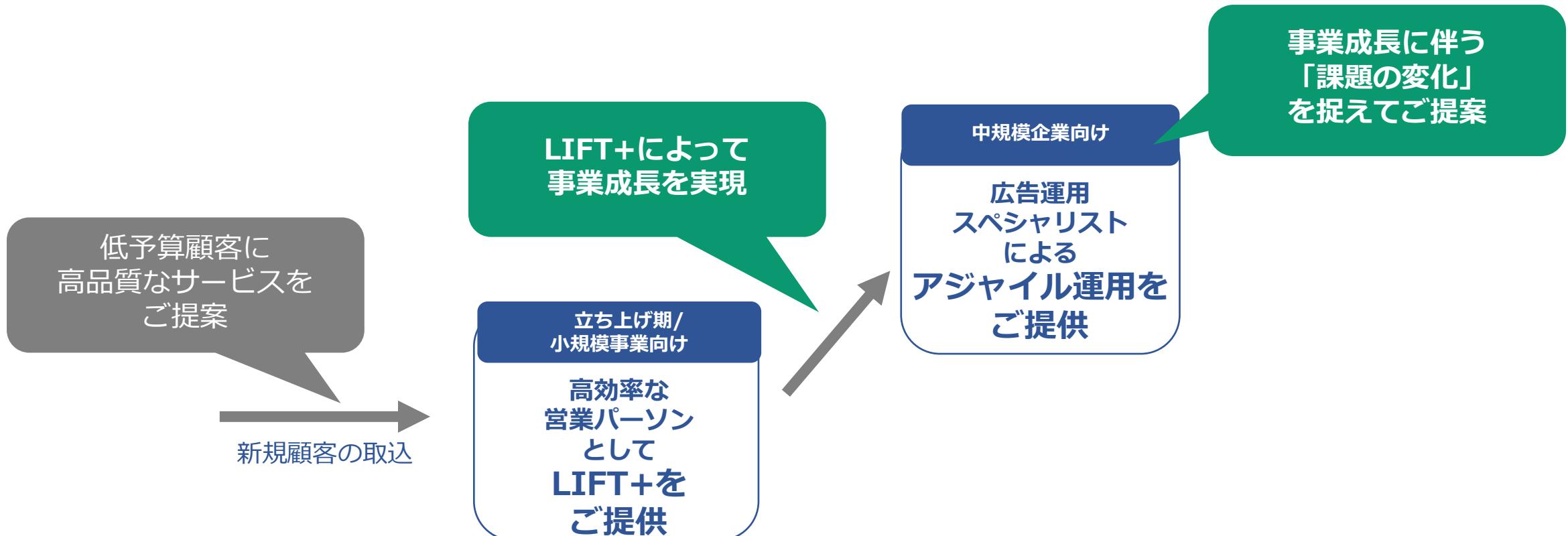
軽視されがちな小規模顧客層に対しても、個別ニーズに合わせた運用対応を行います。  
パッケージサービスLIFT+を用いることで高効率に実現しています。



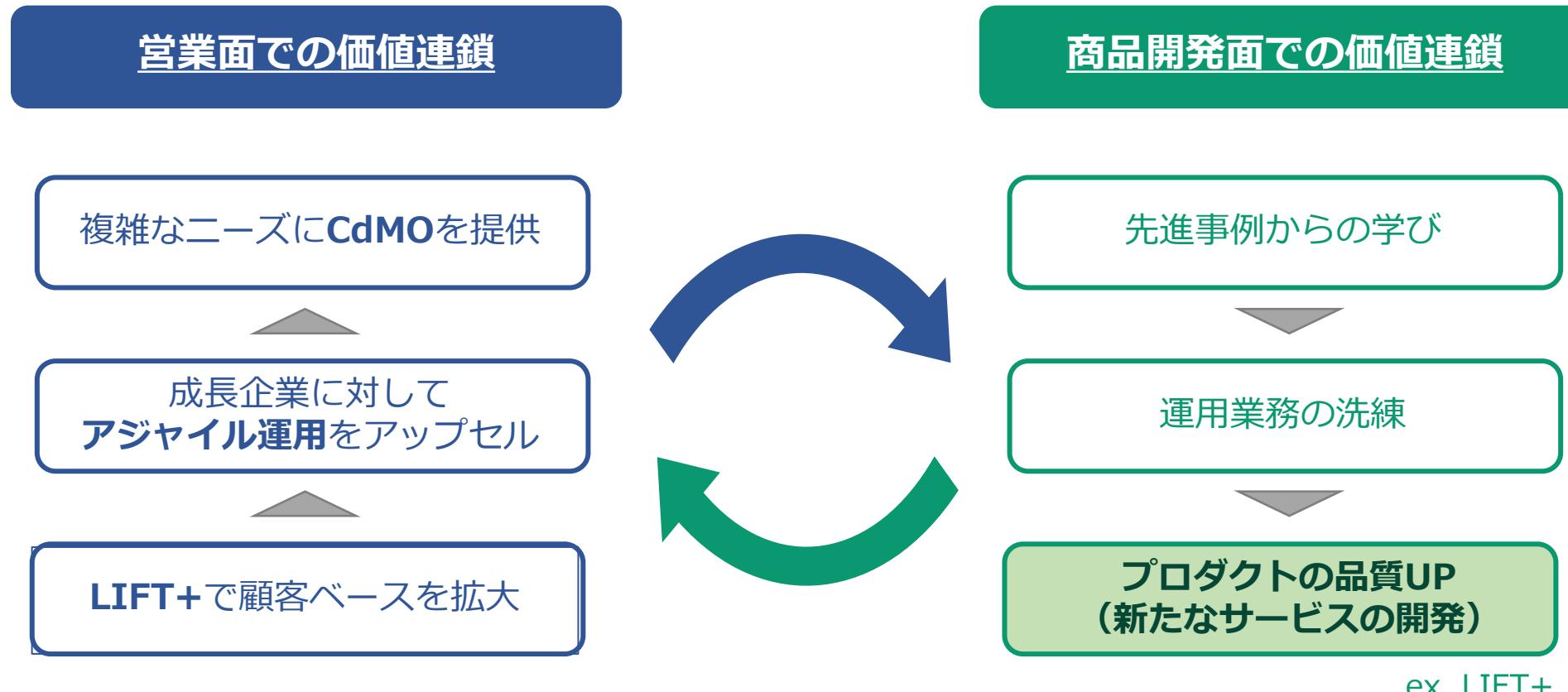
「低予算でも高品質」を核に、顧客基盤を積極拡大

## 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、宜しくお願ひ申し上げます。