



2019年7月5日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 フ ィ ー ド フ ォ ー ス  
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 塚 田 耕 司  
 (コード番号: 7068 東証マザーズ)  
 問 合 せ 先 取 締 役 経 営 管 理 本 部 長 西 山 真 吾  
 TEL. 03-5846-7016

**東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ**

当社は、本日、2019年7月5日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2019年5月期（2018年6月1日から2019年5月31日）及び2020年5月期（2019年6月1日から2020年5月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであり、また最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項 目	2020年5月期 (予想)			2019年5月期 (見込)			2019年5月期 第3四半期累計期間 (実績)		2018年5月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		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	989	100.0	42.1	696	100.0	23.8	490	100.0	562	100
営 業 利 益 又 は 営 業 損 失 (△)	235	23.8	561.5	35	5.1	—	9	1.9	△25	—
経 常 利 益 又 は 経 常 損 失 (△)	232	23.5	593.2	33	4.8	—	7	1.5	△28	—
当 期 (四 半 期) 純 利 益 又 は 当 期 純 損 失 (△)	161	16.3	338.1	36	5.3	—	7	1.5	△28	—
1 株 当 たり 当 期 (四 半 期) 純 利 益 金 額 又 は 1 株 当 たり 当 期 純 損 失 金 額 (△)	29 円 09 銭			7 円 44 銭			1 円 44 銭		△5 円 84 銭	
1 株 当 たり 配 当 金	0 円 00 銭			0 円 00 銭			—		0 円 00 銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。  
 2. 2018年5月期(実績)及び2019年5月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益金額又は1株当たり当期純損失金額(△)は期中平均発行済株式数により算出しております。  
 3. 2020年5月期(予想)の1株当たり当期純利益金額は、公募株式数(650,000株)を含めた予想期中平均発行済株式数により算出しております。  
 4. 2019年1月10日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。上記では2018年5月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益金額又は1株当たり当期純損失金額(△)を算出しております。

## 【2019年5月期業績予想の前提条件】

### (2018年5月期業績概要)

当事業年度におけるわが国の経済は、企業業績及び雇用環境の改善が継続し、緩やかな回復基調で推移したものの、海外においては、米国の貿易政策等による不確実性の高まりにより、景気の先行きについては不透明な状況となっております。その一方で、当社の主要な事業領域であるインターネット広告市場は、利用者の増加や端末の普及に加え、企業等の活動におけるインターネットの利用増加により急速に拡大を続けてまいりました。

このような経済状況のもと、当社では、「『働く』を豊かにする。～B2B領域でイノベーションを起こし続ける～」をミッションに掲げ、情報流通の最適化と効果的な広告運用サービス等を提供してきました。データフィード構築のために当社がこれまでに蓄積した膨大な商品・案件等データとその変換・更新ノウハウをもとに、企業が持つ情報を最適な形に加工し、さらにはユーザー属性を的確に分析することで、ニーズのあるユーザーに対して適切な情報を、適切なタイミングで適切なデバイスに提供することを実現してまいりました。また、当社は各プラットフォームと良好なリレーションを構築しており、その関係を活かし当社の複数のサービスを連携させることで、企業の顧客開拓支援に止まらずユーザーとの継続的な関係強化に資する包括的な支援に努めてまいりました。

なお、当社の事業は、「プロフェッショナルサービス事業」及び「SaaS事業」の2つのセグメントにより構成されております。SaaS事業では、新サービスとして2016年12月より「dfplus.io」の提供を開始し、2018年3月より「EC Booster」の提供を開始するなど、特に最近ではSaaS事業の開発体制の強化及び新規取引先の開拓に注力してまいりました。

2018年5月期は、SaaS事業の各サービスにおいて大きく売り上げが増加したものの、「dfplus.io」の販売活動やサービス運営体制強化に加え、「EC Booster」開発のための研究開発費を計上したことにより、売上高562百万円（前期比15.6%増）、営業損失25百万円（前期は営業損失28百万円）、経常損失28百万円（前期は経常損失31百万円）、当期純損失28百万円（前期は当期純損失32百万円）を計上しました。

セグメント別では、プロフェッショナルサービス事業において売上高400百万円（前期比1.8%増。内訳は、「DF PLUS」177百万円、「Feedmatic」171百万円、「Contents Feeder」等51百万円）、セグメント利益138百万円（前期比10.3%増）を計上し、SaaS事業において売上高161百万円（前期比74.4%増。内訳は、「dfplus.io」23百万円、「EC Booster」0百万円、「ソーシャル PLUS」136百万円）、セグメント損失164百万円（前期はセグメント損失154百万円）を計上しました。

### (2019年5月期第3四半期累計期間業績概要)

2019年5月期第3四半期累計期間は、両事業セグメントにおいて販売・サポート面及び開発面で人員を拡充する一方で、特にSaaS事業の各サービスにおいて順調に新規取引先が増加したことにより、売上高490百万円、営業利益9百万円、経常利益7百万円、当期純利益7百万円を計上しました。

セグメント別では、プロフェッショナルサービス事業において、「Contents Feeder」の解約が続いたものの、2018年12月以降「Feedmatic」の売上が拡大したこと等により、売上高282百万円（内訳は、「DF PLUS」129百万円、「Feedmatic」124百万円、「Contents Feeder」等28百万円）、セグメント利益66百万円となりました。SaaS事業においては、開発及びサポートに係る人員の増強を行ったものの、各サービスにおいて新規取引先が増加したことにより、売上高207百万円（内訳は、「dfplus.io」42百万円、「EC Booster」15百万円、「ソーシャル PLUS」148百万円）、セグメント損失56百万円となりました。

### (2019年5月期当社全体の見通し)

2019年5月期は、プロフェッショナルサービス事業において第3四半期以降も新規取引の増加や既存取引先の広告出稿額が堅調に推移していることに加え、SaaS事業においても各々のサービスでの新規取引先が増加していることから2019年3月までの月次業績も堅調に推移しており、2019年4月及び5月においても受注見込み案件等の売上寄与の確度も高いと判断しており、売上高696百万円（前期比23.8%増）、営業利益35百万円、経常利益33百万円、当期純利益36百万円を見込んでおります。

セグメント別では、プロフェッショナルサービス事業において売上高395百万円（前期比1.3%減）、セグメント利益103百万円（前期比25.6%減）を見込んでおり、SaaS事業において売上高300百万円（前期比86.3%増）、セグメント損失67百万円（前期はセグメント損失164百万円）を見込んでおります。

### (売上高)

#### ① プロフェッショナルサービス事業

プロフェッショナルサービス事業セグメントは、データフィードを活用したインターネット広告運用サービス「Feedmatic」、データフィードの制作・配信の受託サービス「DF PLUS」、サテライトサイトを生成・自動運用するSEO支援サービス「Contents Feeder」等により構成されております。

2019年5月期においては、特に第3四半期以降に「Feedmatic」において既存取引先との取引額が増加していることに加え新規取引先も増加している一方で、「Contents Feeder」における解約による減収の影響があったことにより、セグメント売上高395百万円（前期比1.3%減）を見込んでおります。見込売上高の内訳は、以下のとおりです。

「DF PLUS」は175百万円（前期比1.7%減）であり、第3四半期累計期間129百万円及び3月14百万円の実績を踏まえ、4月15百万円及び5月15百万円を見込んでおります。

「Feedmatic」は184百万円（前期比6.8%増）であり、第3四半期累計期間124百万円及び3月20百万円の実績を踏まえ、4月19百万円及び5月19百万円を見込んでおります。

「Contents Feeder」等は36百万円（前期比28.7%減）であり、第3四半期累計期間28百万円及び3月2百万円の実績を踏まえ、4月2百万円及び5月2百万円を見込んでおります。

## ② SaaS 事業

SaaS事業セグメントは、データフィード統合管理サービス「dfplus.io」、EC事業者向け広告自動配信サービス「EC Booster」及びソーシャルネットワーク等のアカウントを利用したソーシャルログイン提供サービス「ソーシャル PLUS」により構成されております。

2019年5月期は、それぞれのサービスにおいて新規顧客との取引件数が大幅に増加したことや顧客当たり月額料金（月額単価）の増加により、セグメント売上高300百万円（前期比86.3%増）を見込んでおります。予想売上高の内訳は、以下のとおりです。

「dfplus.io」は64百万円（前期比173.2%増）であり、第3四半期累計期間42百万円及び3月6百万円の実績を踏まえ、4月7百万円及び5月7百万円を見込んでおります。

「EC Booster」は26百万円（前期は0百万円）であり、第3四半期累計期間15百万円及び3月3百万円の実績を踏まえ、4月3百万円及び5月4百万円を見込んでおります。

「ソーシャル PLUS」は209百万円（前期比52.6%増）であり、第3四半期累計期間148百万円及び3月19百万円の実績を踏まえ、4月19百万円及び5月20百万円を見込んでおります。

### （売上原価）

当社の売上原価の内訳は、プロフェッショナルサービス事業における広告代理業務、データフィードを提供するための処理を行う人員やSaaS事業におけるシステムやUI/UXの開発運用のための人員に計上される労務費並びにサーバー利用料等の直接経費及び賃料等の間接経費であり、これらの積み上げにより計画を策定しております。労務費は人員計画に基づき策定しており、開発及び運用人員の増加に伴い224百万円（前期比19.4%増）を見込んでおります。経費については、サーバー増強等に伴い64百万円（前期比15.7%増）を見込んでおります。

以上の結果、売上原価は289百万円（前期比18.5%増）を見込んでおります。

### （販売費及び一般管理費、営業利益）

販売費及び一般管理費の主な内訳は、販売、サポート及び管理活動に係る人件費及び新サービス開発に係る研究開発費であり、その他の費用も含めた積み上げにより計画を策定しております。人件費は、人員計画に基づき策定しており、営業及びサポート体制強化による増員を想定し、269百万円（前期比25.0%増）を見込んでおります。一方で、経費は、2018年3月に「EC Booster」のサービス提供が開始されたことから研究開発費が大幅に減少する見通しであり、101百万円（前期比20.5%減）を見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は、371百万円（前期比8.0%増）を見込んでおり、営業利益は35百万円（前期は営業損失25百万円）を見込んでおります。

### （営業外損益、経常利益）

営業外収益は受取利息等を0百万円見込んでおり、営業外費用は支払利息を3百万円見込んでおります。

以上の結果、経常利益は33百万円（前期は経常損失28百万円）を見込んでおります。

### （特別損益）

特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

### （当期純利益）

法人税等は11百万円を見込み、繰延税金資産計上による法人税等調整額を△15百万円見込んでおります。

以上の結果、当期純利益は36百万円（前期は当期純損失28百万円）を見込んでおります。

#### 【2020年5月期業績予想の前提条件】

（当社全体の見通し）

2020年5月期は、プロフェッショナル事業において新規取引先の増加等により堅調に推移し、またSaaS事業において各々のサービスでの新規取引先増加による増収基調が今後も続くと判断しており、売上高989百万円（前期比42.1%増）、営業利益235百万円（前期比561.5%増）、経常利益232百万円（前期比593.2%増）、当期純利益161百万円（前期比338.1%増）を予想しております。

セグメント別では、プロフェッショナルサービス事業において売上高467百万円（前期比18.1%増）、セグメント利益131百万円（前期比27.5%増）を予想しており、SaaS事業において売上高521百万円（前期比73.7%増）、セグメント利益116百万円（前期はセグメント損失64百万円）を予想しております。

（売上高）

##### ① プロフェッショナルサービス事業

2020年5月期においては、セグメント売上高467百万円（前期比18.1%増）を予想しております。各サービスの売上高予想の根拠は以下のとおりです。

「DF PLUS」は、今後販売体制の強化を行い、また2018年10月から2019年3月までの過去6か月間における既存顧客の追加配信依頼数や解約依頼数等活動実績を踏まえて、2019年5月月次見込売上高から、2019年6月以降毎月概ね0.2百万円程度の売上が積み上がることを計画しており、売上高199百万円（前期比13.8%増）を予想しております。

「Feedmatic」は、既存案件については顧客の主要業種における2018年4月から2019年3月までの過去12ヶ月間の月次運用金額増減から繁忙期及び閑散期の売上増減を勘案しつつインターネット広告市場規模の増加傾向を加味し、また新規案件については2018年10月から2019年3月までの受注実績を踏まえて受注前案件の商談フェーズ毎に受注確度を勘案した上で同程度の受注獲得が今後も継続できることとして、これらにより第2四半期以降において堅調な増収基調が継続できるものと計画しており、売上高238百万円（前期比29.5%増）を予想しております。

「Contents Feeder」等は、新規案件受注のための営業活動を行っていないため、今後一定の解約を想定することにより、売上高30百万円（前期比18.1%減）を予想しております。

##### ② SaaS事業

2020年5月期においては、セグメント売上高521百万円（前期比73.8%増）を予想しております。各サービスの売上高予想の根拠は以下のとおりです。

「dfplus.io」は、2019年4月時点での受注状況及び2018年6月から2019年3月までの9か月間における顧客獲得動向及び解約動向を踏まえた上で、2020年5月期においては機能強化や今後の営業体制強化による売上増加基調の更なる拡大を予想しております。具体的には、2019年6月以降新規受注件数から解約件数を控除した利用案件数が毎月8件程度増加することにより毎月0.4百万円の増加とし、既存顧客の料金増額は上記期間の実績を踏まえ毎月0.1百万円として、2019年5月月次見込売上高7.6百万円から、毎月0.5百万円程度の売上が積み上がることを計画しており、売上高131百万円（前期比66百万円増）を予想しております。

「EC Booster」は、2019年4月時点での受注状況及び2018年6月から2019年3月までの9か月間における顧客獲得動向及び解約動向を踏まえ、2020年5月期においてはECカートシステム連携対象の拡大を見込んで予想しております。具体的には、2019年6月以降新規受注件数から解約件数を控除した利用案件数が毎月35件程度増加することにより毎月0.3百万円程度の増加とし、既存顧客の料金増額は上記期間の実績を踏まえ0.3百万円として、2019年5月月次見込売上高4.1百万円から毎月0.6百万円程度の売上が積み上がることを計画しており、売上高92百万円（前期比66百万円増）を予想しております。

「ソーシャルPLUS」は、2019年4月時点での受注状況及び2018年6月から2019年3月までの9か月間における顧客獲得動向及び解約動向を踏まえ、2020年5月期においても新規受注及び既存顧客の料金増額において同水準の傾向が続くものとして予想しております。具体的には、2019年6月以降新規受注件数から解約件数を控除した利用案件数が毎月5件程度増加することにより毎月0.4百万円程度の増加とし、既存顧客の料金増額は実績を踏まえ毎月0.2百万円増加として、2019年5月月次見込売上高20.7百万円から毎月0.6百万円程度の売上が積み上がることを計画しており、売上高297百万円（前期比88百万円増）を予想しております。

(売上原価)

2020年5月期においては、売上原価354百万円(前期比22.5%増)を予想しております。主な内訳及び増減要因は以下のとおりです。

プロフェッショナルサービス事業「Feedmatic」で営業人員の原価部門への配置転換の影響や外部採用による人員増加により労務費は285百万円(前期比27.1%増)を予想しており、サーバー費用の増加等により経費は69百万円(前期比6.5%増)を予想しております。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

2020年5月期においては、販売費及び一般管理費399百万円(前期比7.7%増)を予想しております。主な内訳及び増減要因は以下のとおりです。

人件費は、プロフェッショナルサービス事業「Feedmatic」で営業人員の原価部門への配置転換による減少要因があるものの、他のサービスにおける営業体制強化に伴う増員により280百万円(前期比比4.1%増)を予想しており、経費はEC Boosterでのクレジットカード決済導入に伴う決済手数料の費用増等により119百万円(前期比17.1%増)を予想しております。

この結果、営業利益は235百万円(前期比561.5%増)を予想しております。

(営業外損益、経常利益)

2020年5月期においては、営業外収益は、0百万円を予想しております。営業外費用は、新株発行費2百万円と支払利息1百万円で、合計3百万円を予想しております。

この結果、経常利益は232百万円(前期比593.2%増)を予想しております。

(特別損益)

特別利益及び特別損失は予想しておりません。

(当期純利益)

税金費用は、実効税率ベースで算定し70百万円を予想しております。

以上の結果、当期純利益は161百万円(前期比338.1%増)を予想しております。

**【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、様々な要因によって異なる場合があります。

以上



## 2019年5月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2019年7月5日

上場会社名 株式会社フィードフォース 上場取引所 東  
 コード番号 7068 URL https://www.feedforce.jp  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 塚田 耕司  
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役経営管理本部長 (氏名) 西山 真吾 TEL 03 (5846) 7016  
 四半期報告書提出予定日 - 配当支払開始予定日 -  
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無  
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

### 1. 2019年5月期第3四半期の業績 (2018年6月1日～2019年2月28日)

#### (1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年5月期第3四半期	490	15.6	9	—	7	—	7	—
2018年5月期第3四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2019年5月期第3四半期	1.44	—
2018年5月期第3四半期	—	—

- (注) 1. 2019年1月10日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っており、1株当たり四半期純利益は、2018年5月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定した期中平均株式数を用いて算定しております。  
 2. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。

#### (2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2019年5月期第3四半期	413	61	14.8
2018年5月期	345	54	15.7

(参考) 自己資本 2019年5月期第3四半期 61百万円 2018年5月期 54百万円

### 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2018年5月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2019年5月期	—	0.00	—	—	—
2019年5月期 (予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

### 3. 2019年5月期の業績予想 (2018年6月1日～2019年5月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	696	23.8	35	—	33	—	36	—	7.44

- (注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無  
 2. 2019年1月10日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っており、業績予想の1株当たり当期純利益は、2019年5月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定した期中平均株式数を用いて算定しております。

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2019年5月期3Q	4,943,400株	2018年5月期	4,943,400株
② 期末自己株式数	2019年5月期3Q	－株	2018年5月期	－株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2019年5月期3Q	4,943,400株	2018年5月期3Q	4,943,400株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に掲載されている業績見通し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、その達成を当社として約束する旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料P.3「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

## ○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報 .....	2
(1) 経営成績に関する説明 .....	2
(2) 財政状態に関する説明 .....	2
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	3
2. 四半期財務諸表及び主な注記 .....	4
(1) 四半期貸借対照表 .....	4
(2) 四半期損益計算書 .....	5
第3四半期累計期間 .....	5
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項 .....	6
(継続企業の前提に関する注記) .....	6
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記) .....	6
(セグメント情報等) .....	6
(重要な後発事象) .....	7



## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

## (1) 経営成績に関する説明

当第3四半期累計期間（2018年6月1日から2019年2月28日）におけるわが国の経済は、企業業績及び雇用環境の改善が継続し、緩やかな回復基調で推移したものの、海外においては、米国の貿易政策等による不確実性の高まりにより、景気の先行きについては不透明な状況となっております。その一方で、当社の主要な事業領域であるインターネット広告市場は、利用者の増加や端末の普及に加え、企業等の活動におけるインターネットの利用増加により急速に拡大を続けてまいりました。

このような経済状況のもと、当社では、「『働く』を豊かにする。～B2B領域でイノベーションを起こし続ける～」をミッションに掲げ、情報流通の最適化と効果的な広告運用サービス等を提供してきました。データフィード構築のために当社がこれまでに蓄積した膨大な商品・案件等データとその変換・更新ノウハウをもとに、企業が持つ情報を最適な形に加工し、さらにはユーザー属性を的確に分析することで、ニーズのあるユーザーに対して適切な情報を、適切なタイミングで適切なデバイスに提供することを実現してまいりました。また、当社は各プラットフォームと良好なリレーションを構築しており、その関係を活かし当社の複数のサービスを連携させることで、企業の顧客開拓支援に止まらずユーザーとの継続的な関係強化に資する包括的な支援に努めてまいりました。営業面においては、人員数及び組織的な管理体制の両面で強化を行い、新規取引先の開拓等の事業展開に対する販売促進活動に注力してまいりました。

この結果、当第3四半期累計期間の経営成績は、売上高490,241千円、営業利益9,302千円、経常利益7,437千円、四半期純利益7,133千円となりました。

セグメント別の業績は、次のとおりであります。

## (プロフェッショナルサービス事業)

主としてエンタープライズを中心とした顧客に対して、プラットフォーム等への広告運用受託サービス「Feedmatic」、個々のニーズに応じたデータフィードの構築サービス「DF PLUS」、サテライトサイトを生成・自動運用するSEO支援サービス「Contents Feeder」を行っております。

当第3四半期累計期間の業績は、新規顧客の獲得や既存顧客での広告運用額増加等があったものの、「feedmatic」での大口顧客の解約や「Contents Feeder」の減収により、売上高282,970千円、セグメント利益66,200千円となりました。

## (SaaS事業)

SNS登録情報を利用したWebの会員登録・ログインやダイレクトメッセージ送信による顧客リーチのサポートサービス「ソーシャルPLUS」、データフィードの作成、管理及び最適化を広告担当者自身で行うことができるデータフィード統合管理サービス「dfplus.io」、並びにECサイトの商品情報を元に自動で最適化した広告を出稿することができる広告配信サービス「EC Booster」を提供しております。

当第3四半期累計期間の業績は、「ソーシャルPLUS」、「dfplus.io」及び「EC Booster」において新規顧客の獲得が順調に推移したことにより、売上高207,270千円、セグメント損失56,897千円となりました。

## (2) 財政状態に関する説明

## (資産)

当第3四半期会計期間末における流動資産は391,246千円となり、前事業年度末に比べ70,794千円増加いたしました。これは主に売掛金が66,814千円増加したことによるものであります。固定資産は22,413千円となり、前事業年度末に比べ2,795千円減少いたしました。これは主に有形固定資産が2,041千円減少したことによるものであります。

この結果、総資産は、413,659千円となり、前事業年度末に比べ67,999千円増加いたしました。

## (負債)

当第3四半期会計期間末における流動負債は279,138千円となり、前事業年度末に比べ87,069千円増加いたしました。これは主に短期借入金が80,000千円増加したことによるものであります。固定負債は73,220千円となり、前事業年度末に比べ26,204千円減少いたしました。これは長期借入金が26,204千円減少したことによるものであります。

この結果、負債合計は、352,358千円となり、前事業年度末に比べ60,865千円増加いたしました。

（純資産）

当第3四半期会計期間末における純資産合計は61,301千円となり、前事業年度末に比べ7,133千円増加いたしました。これは当四半期純利益7,133千円計上による繰越利益剰余金の増加によるものです。

この結果、自己資本比率は14.8%（前事業年度末は15.7%）となりました。

（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明

当社は、今後も既存サービスの機能追加や新サービスの開発等積極的な投資を行っていく方針ですが、特に2019年5月期はSaaS事業セグメントの各サービスにおいて着実な売上拡大を見込んでおります。

このため、2019年5月期の業績は、売上高696百万円、営業利益35百万円、経常利益33百万円、当期純利益36百万円を見込んでおります。

## 2. 四半期財務諸表及び主な注記

## (1) 四半期貸借対照表

(単位:千円)

	前事業年度 (2018年5月31日)	当第3四半期会計期間 (2019年2月28日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	183,758	185,368
売掛金	133,176	199,991
その他	4,295	7,326
貸倒引当金	△779	△1,440
流動資産合計	320,451	391,246
固定資産		
有形固定資産	9,968	7,926
投資その他の資産	15,241	14,487
固定資産合計	25,209	22,413
資産合計	345,660	413,659
負債の部		
流動負債		
買掛金	65,459	100,329
短期借入金	—	80,000
1年以内返済予定の長期借入金	41,556	36,593
未払費用	20,525	18,529
未払消費税等	34,364	21,469
賞与引当金	20,539	11,779
その他	9,624	10,436
流動負債合計	192,068	279,138
固定負債		
長期借入金	99,424	73,220
固定負債合計	99,424	73,220
負債合計	291,492	352,358
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	89,808	89,808
利益剰余金	△135,640	△128,506
株主資本合計	54,168	61,301
純資産合計	54,168	61,301
負債純資産合計	345,660	413,659

(2) 四半期損益計算書  
(第3四半期累計期間)

(単位:千円)

	当第3四半期累計期間 (自 2018年6月1日 至 2019年2月28日)
売上高	490,241
売上原価	207,841
売上総利益	282,399
販売費及び一般管理費	273,096
営業利益	9,302
営業外収益	
受取利息	1
受取配当金	0
営業外収益合計	1
営業外費用	
支払利息	1,866
営業外費用合計	1,866
経常利益	7,437
税引前四半期純利益	7,437
法人税、住民税及び事業税	303
法人税等合計	303
四半期純利益	7,133

## (3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

## 【セグメント情報】

当第3四半期累計期間(自2018年6月1日 至2019年2月28日)

報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント			調整額 (注1)	四半期 損益計算書 計上額 (注2)
	プロフェッショナル サービス事業	SaaS事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	282,970	207,270	490,241	—	490,241
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	24,460	24,460	△24,460	—
計	282,970	231,730	514,701	△24,460	490,241
セグメント利益又は損失(△)	66,200	△56,897	9,302	—	9,302

(注) 1. セグメント間取引消去によるものであります。

2. セグメント利益又は損失(△)の合計額は、四半期損益計算書の営業利益と一致しております。

## （重要な後発事象）

## 新株式の発行及び売出し

当社は、2019年5月31日及び2019年6月18日開催の取締役会において、以下のとおり新株式の発行及び株式売出しについて決議いたしました。また、2019年6月27日に発行価格及び売出価格を以下のとおり決定しております。なお、公募による新株式の発行については、2019年7月4日に払込を受けており、発行済株式総数、資本金及び資本準備金の額が増加しております。

## （1）公募による新株式の発行

募集株式の種類及び数	普通株式 650,000株
発行価格	1株につき1,150円
引受価額	1株につき1,058円
発行価格の総額	747,500千円
引受価額の総額	687,700千円
増加した資本金及び資本準備金の額	増加した資本金の額 343,850千円 増加した資本準備金の額 343,850千円
払込期日	2019年7月4日
資金の使途	①事業拡大に係る人件費及び人材採用費、②クラウド型ストレージ及びサーバ等の費用並びに情報機器関連購入費、③本社増床に係る設備資金及び賃料、並びに④借入金返済に重用する予定です。

## （2）当社株式の売出し（引受人の買取引受による売出し）

売出株式の種類及び数	普通株式 30,100株
売出価格	1株につき1,150円
引受価額	1株につき1,058円
売出価格の総額	34,615千円
引受価額の総額	31,845千円
株式受渡期日	2019年7月5日

## （3）当社株式の売出し（オーバーアロットメントによる売出し）

売出株式の種類及び数	普通株式 101,900株
引受価額	1株につき1,058円
引受価格の総額	107,810千円
株式受渡期日	2019年7月5日