

# 成長可能性に関する 説明資料

Explanation Material of  
Growth Potential

2019年7月



# 目次

01. フィードフォース概要

02. 事業内容

03. 市場環境と当社の優位性

プレイヤー

市場環境

当社の優位性

04. 成長戦略

SMB顧客へのサービス展開

構造化データ活用領域の拡大

Appendix. フィナンシャル・ハイライト



# 会社概要

会社名	株式会社フィードフォース（Feedforce Inc.）
住所	〒113-0034 東京都文京区湯島3-19-11 湯島ファーストビル5F
設立	2006年3月
事業年度末日	5月31日
事業内容	データフィード関連事業 デジタル広告関連事業 ソーシャルメディアマーケティング関連事業 等
従業員数	76名（2019年4月30日時点）

# ミッション



「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



# 沿革

2019年 5月 東証マザーズ上場承認

2018年 3月 広告出稿自動化ツール  
「EC Booster」リリース

ecbooster

2019

2016年12月 データフィード統合管理ツール  
「dfplus.io」リリース

dfplus.io

2018

2016年 8月 「ソーシャルPLUS」LINE連携スタート

2016

2014年 11月 ダイナミック広告運用サービス  
「Feedmatic」をリリース

feedmatic

2014

2012年10月 データフィード最適化サービス  
「DF PLUS」リリース

DF PLUS

2012

2012年4月 ソーシャルログインサービス  
「ソーシャルPLUS」リリース

social plus

2008

2008年7月 SEO集客ソリューション  
「Contents Feeder」リリース

CF ContentsFeeder  
LONG TAIL MEDIA GENERATOR

2006年3月 RSS統合管理ツール  
「RSS Suite」リリース

RSS suite  
RSS ORGANIZE SYSTEM

2006

2006年3月 会社設立（東京都千代田区麹町）

# 経営メンバー

代表取締役社長

塚田 耕司



1992年京都大学工学部卒業後、安田信託銀行を経て、1996年に株式会社ルートコミュニケーションズ設立。  
2006年3月株式会社フィードフォース設立。

取締役  
事業統括本部長

喜多 宏介



2002年東海大学工学部卒業後、株式会社日本システムディベロップメント（現株式会社NSD）、大和証券を経て、2006年9月入社。

取締役  
経営管理本部長

西山 真吾



2000年京都大学工学部卒業後、建設省（現国土交通省）、日興シティグループ証券株式会社（現SMBC日興証券株式会社）を経て、2017年1月入社。

社外取締役  
（常勤監査等委員）

佐藤 為昭

1978年中央大学商学部卒業後、等松青木監査法人（現有限責任監査法人トーマツ）などを経て、2017年8月監査役就任。  
公認会計士。

社外取締役  
（監査等委員）

浦 勝則

2002年一橋大学法学部卒業後、ブレイクモア法律事務所入所。  
2017年8月監査役就任。  
弁護士。

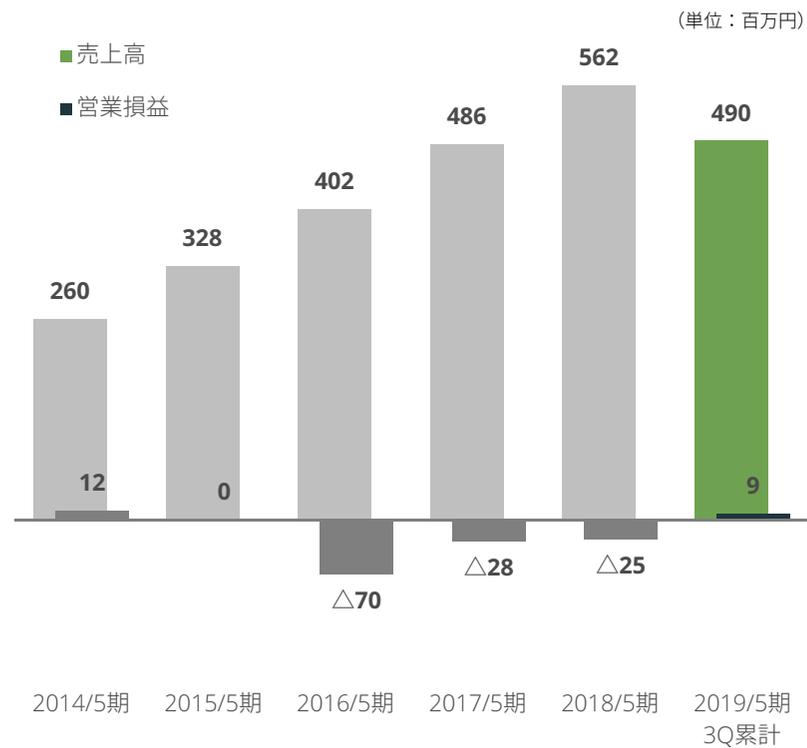
社外取締役  
（監査等委員）

岡田 吉弘

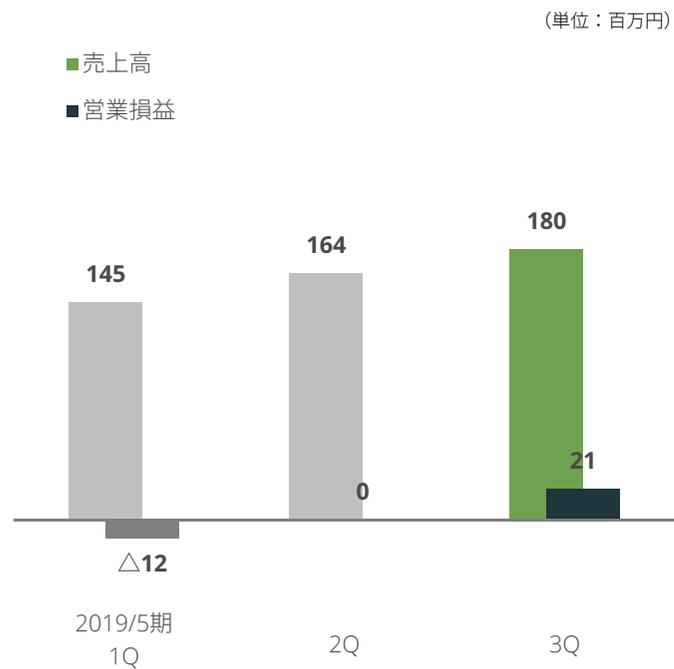
2001年成城大学文芸学部卒業後、株式会社エム・ケイ・ソフトサービス、アウンコンサルティング、グーグル、アタラ合同会社を経て、LIFT合同会社設立（代表社員）。

# 業績概況

YoY



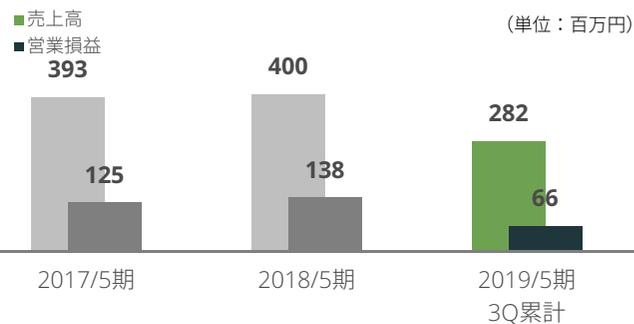
QoQ



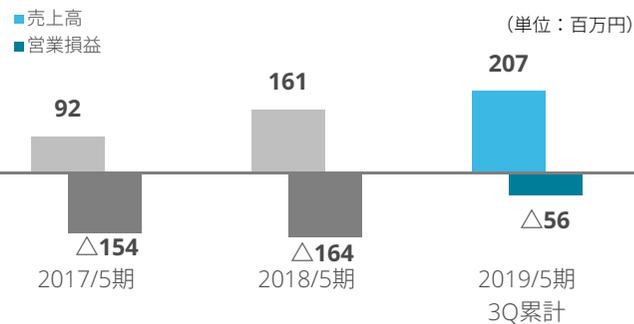
# 業績概況 セグメント別

YoY

## プロフェッショナルサービス事業

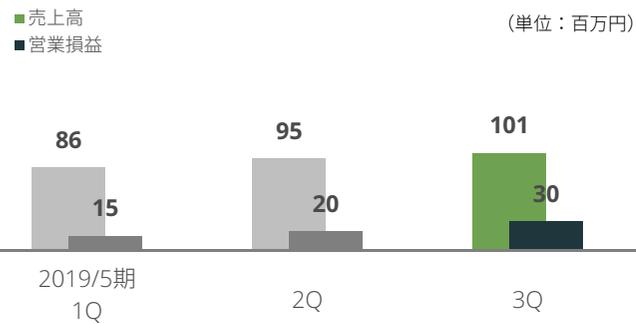


## SaaS事業

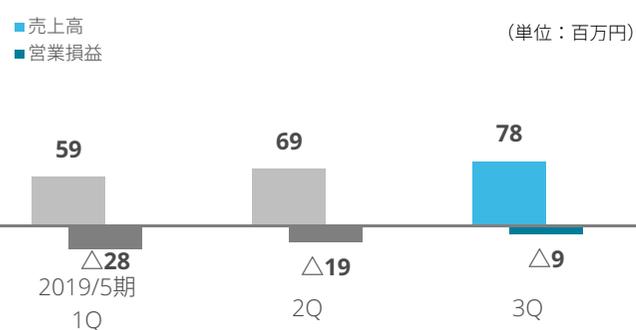


QoQ

## プロフェッショナルサービス事業



## SaaS事業



# 事業セグメントの関係性

プロフェッショナルサービス事業での知見をSaaS事業のサービスに組み込み、相互補完関係を一層強化

プロフェッショナル  
サービス事業

売上高比率

2019年5月期  
第3四半期会計期間

56.3%

SaaSを活用して  
自動化

知見を蓄積して  
高品質化

SaaS事業

売上高比率

2019年5月期  
第3四半期会計期間

43.7%



# 主要サービス一覧

プロフェッショナルサービス事業

SaaS事業

データフィード  
運用



DF PLUS



dtplus.io

データフィード  
広告運用



feedmatic



ecbooster

ソーシャルログイン



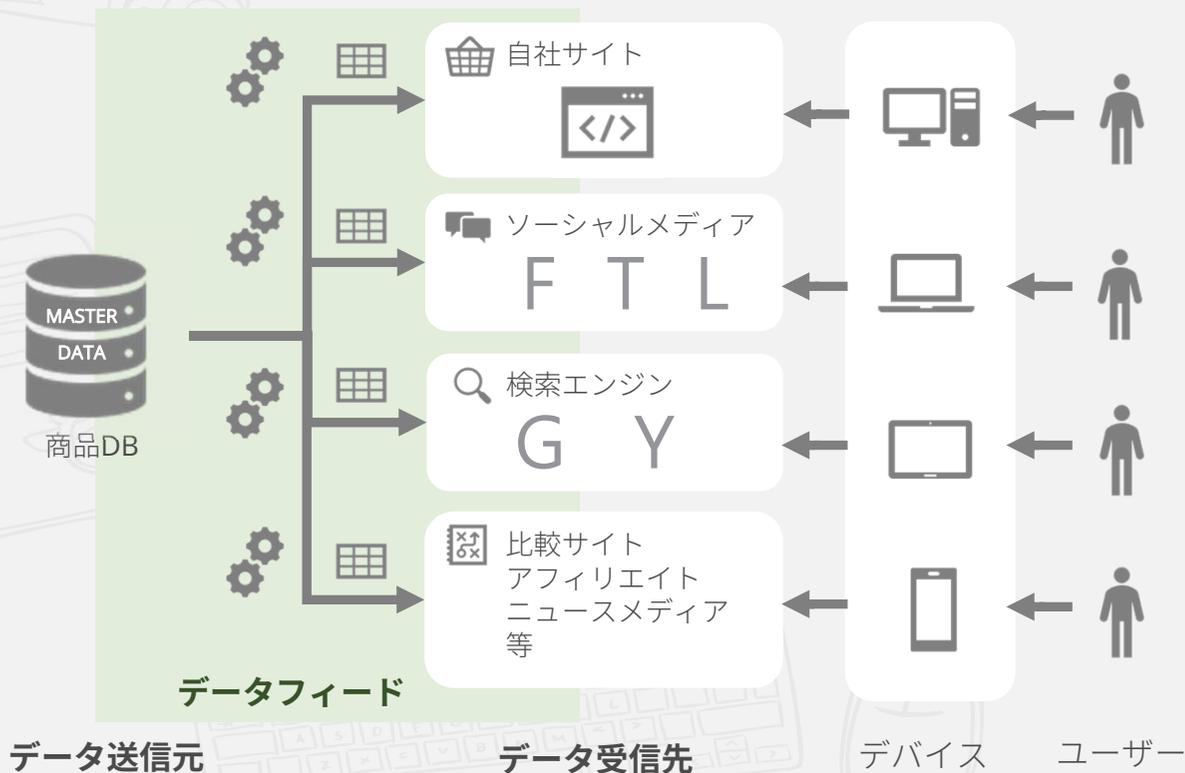
social plus

# 主要サービス料金体系

	プロフェッショナルサービス事業		SaaS事業			
サービス名	DF PLUS	feedmatic	dfplus.io	ecbooster	social plus	
基本料金体系	月額固定料金 ※初期費用あり、配信数に応じて従量課金	広告出稿額の20%	月額固定料金 ※配信数、利用機能に応じた4プラン	広告出稿額の30% (1,000円/日～)	月額固定料金 ※初期費用あり、LINEログインオプション、ユーザー数に応じて従量課金等	
料金詳細	<p>1配信目</p> <p>5万円～ /月額 初期費用10万円～</p> <p>2配信目以降</p> <p>3万円～ /月額 初期費用4万円～</p>	<p>広告運用代行費 広告運用金額の20%</p> <p>※データフィード運用にて別途費用が発生します。</p> <p>最低出稿金額 100万円/月</p> <p>※最低出稿金額は、媒体毎の金額となります。</p>	<p><b>エントリー</b> 月額料金 <b>¥30,000</b></p> <p>2フィード アイテム数 10,000 管理サイト数 1 メールサポート</p> <p><b>プロフェッショナル</b> 月額料金 <b>¥75,000</b></p> <p>5フィード アイテム数 50,000 管理サイト数 3 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> <p>標準追加オプション 1フィード追加: +15,000円 1万アイテム追加: +5000円 1サイト追加: +5,000円</p>	<p><b>スタンダード</b> 月額料金 <b>¥50,000</b></p> <p>3フィード アイテム数 30,000 管理サイト数 2 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> <p><b>エージェンシー</b> 月額料金 <b>¥100,000</b></p> <p>5フィード アイテム数 100,000 管理サイト数 無制限 メールサポート イメージエディタ 利用可</p> <p>標準追加オプション 1フィード追加: +12,000円 1万アイテム追加: +2,500円 1サイト追加: 0円</p>	<p><input type="checkbox"/> サービス利用料 初期費用 / 月額費用は無料! 広告消化金額に対する30%</p> <p><input type="checkbox"/> 利用料金例</p> <p>Google広告費 (70,000円) + EC Booster利用料 (30,000円) = 消化金額 (100,000円)</p> <p>※請求時は消費額を乗じた金額を請求いたします。 ※日予算は手数料込みの金額を設定いたします。</p>	<p><b>ソーシャルPLUS</b> 月額 <b>¥50,000～</b></p> <p>初期費用 ¥50,000 ユーザー数1万人以降、月額費用プラス ¥10,000円/1万人 ボリュームディスカウントあり</p> <p><b>ソーシャルPLUS + LINEログインオプション</b> 月額 <b>¥80,000～</b></p> <p>初期費用80,000円 ユーザー数1万人以降、月額費用プラス ¥10,000円/1万人 ボリュームディスカウントあり</p> <p>LINE@でビジネスコネクト利用可 メッセージマネージャー利用可 &gt; LINEログインオプションについて</p>

# データフィードとは

インターネット上で、送信元（広告主等）から商品データなどの更新データを  
受信先（広告媒体等）へ定期的に送受信する仕組み



## ■ データフィード広告の代表例

Google ショッピング広告



Facebook ダイナミック広告



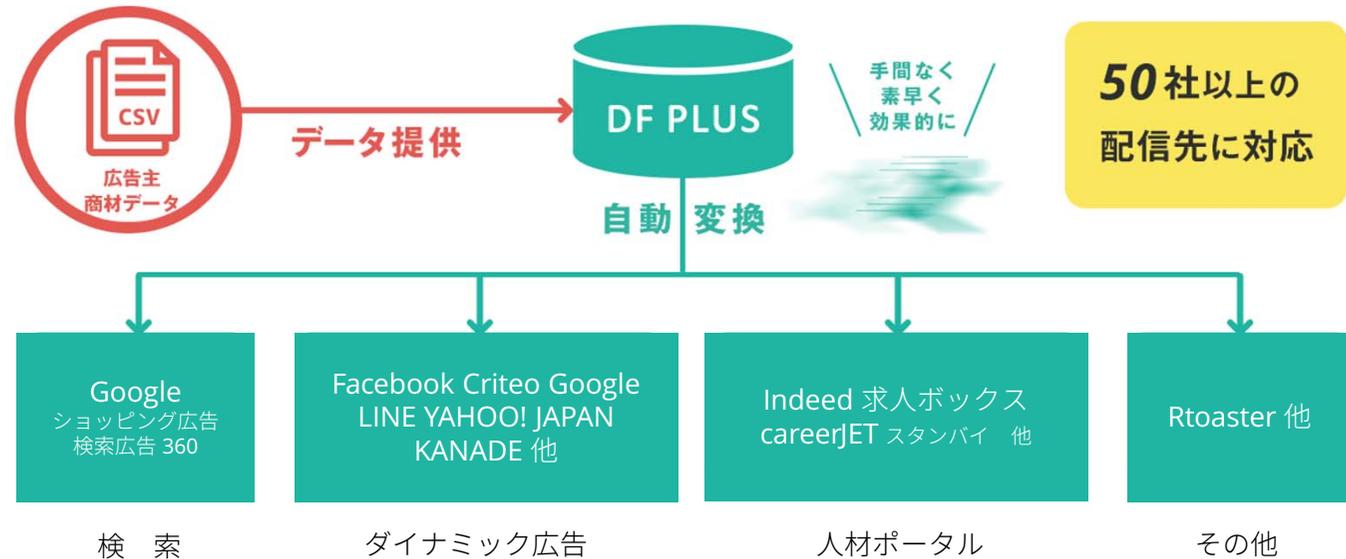
Criteo ダイナミックリターケティング広告



# DF PLUS

## データフィードマネジメントのアウトソーシングサービス

プロフェッショナル  
サービス事業





## データフィード広告（Facebookダイナミック広告、Googleショッピング広告、LINEダイナミック広告等）運用支援サービス



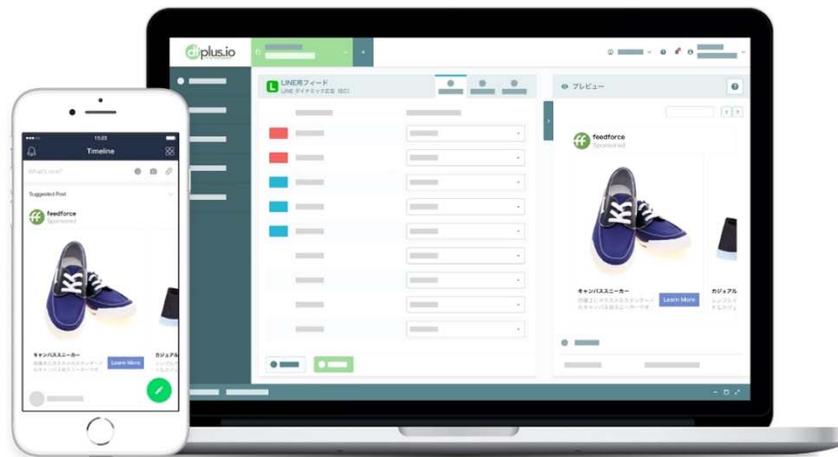
ダイナミック広告を  
フルファネルで配信・最適化

プロフェッショナル  
サービス事業

SaaS事業



## データフィード広告のパフォーマンスを高めるための統合管理ツール



最適化結果  
プレビュー



柔軟な  
最適化ルール



ECシステム  
連携



複数フィードの  
統合管理



自動最適化



SaaS事業



# 最短 **5分** から Google ショッピング広告を始めよう



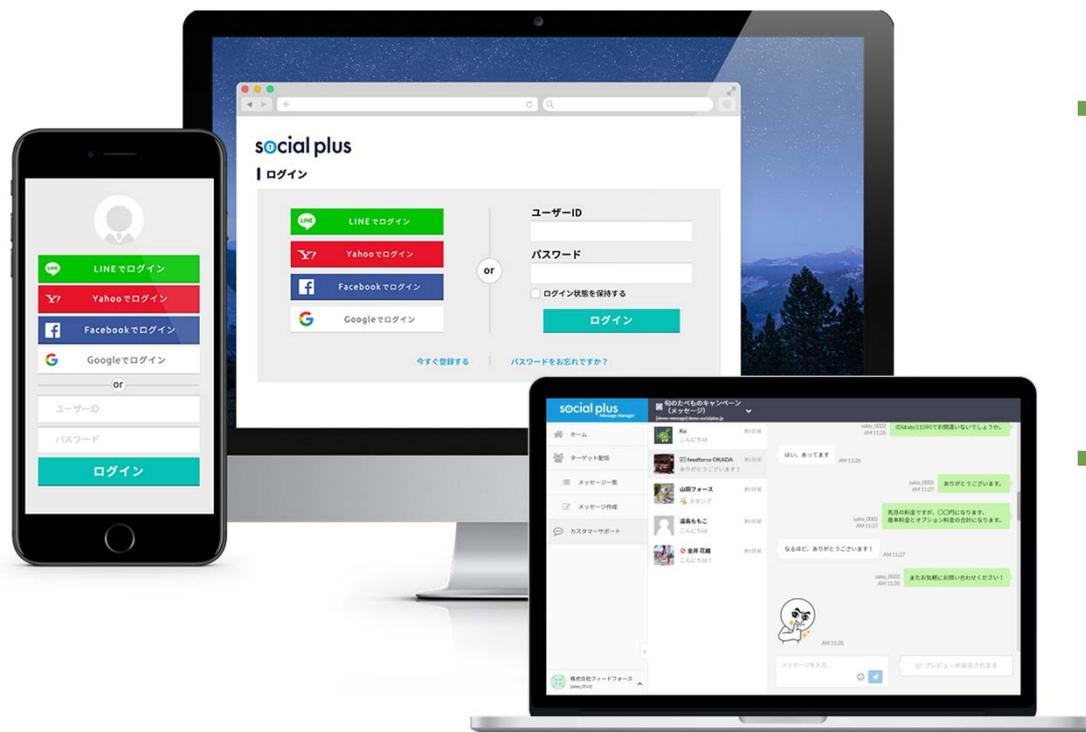
簡単3ステップで設定できる



広告運用は完全自動化で手間いらず

# social plus

## ソーシャルアカウントを活用したID連携サービス



- Facebook、Google、LINE、Yahoo! JAPANなどのアカウントを活用したソーシャルログイン機能をAPIを経由して自社サイトに簡単に導入できるサービス
- LINEログインオプションにより個別メッセージ配信も可能に





プレーヤー

Player

# データフィードサービス グローバルプレーヤー

 **MetricTheory**  
Data Driven Marketing

 shoppingfeed

 **Productsup**

 **DataFeedWatch**

 **GoDataFeed**

 **feedforce**

出所：フィードフォース調べ

# ソーシャルログインサービス グローバルプレーヤー



出所：フィードフォース調べ



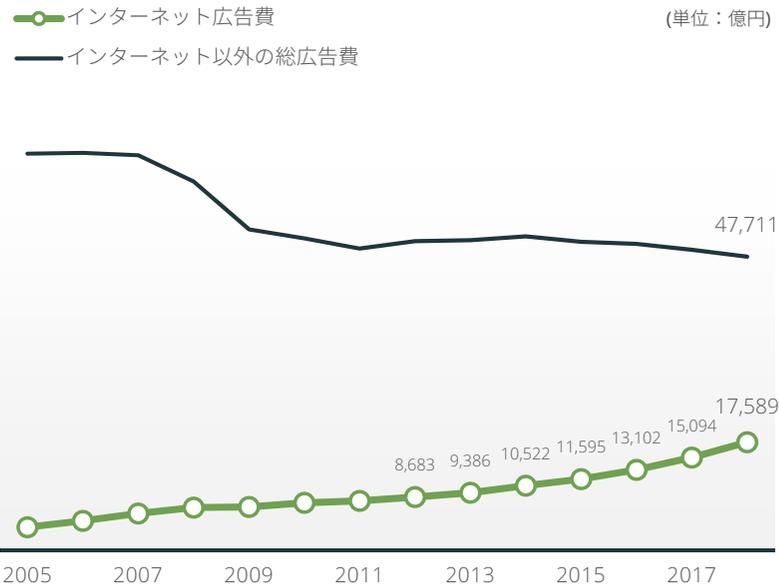
# 市場環境

Our Market

# インターネット広告市場・データフィード市場

## インターネット広告市場推移

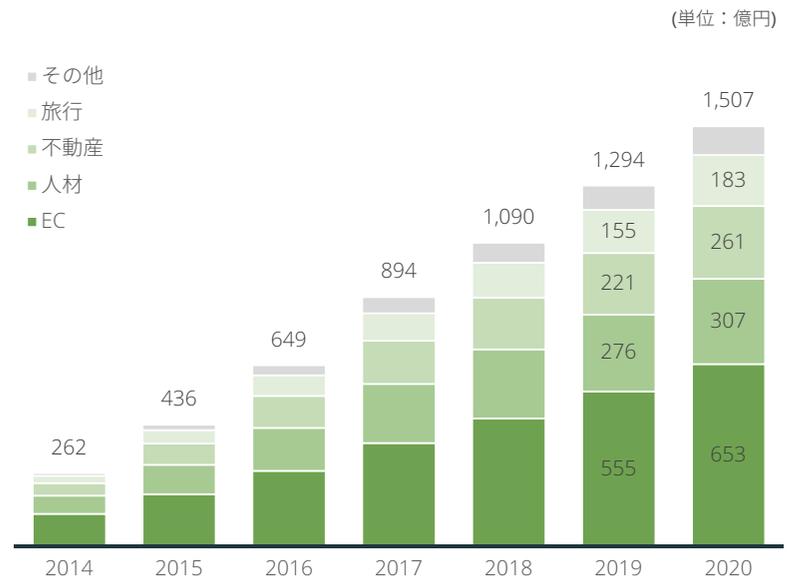
- インターネット広告費は、5年連続二桁成長
- 特にモバイルにおける運用型広告等で高い成長



出所：株式会社電通「2018年日本の広告費」（2019年2月）

## データフィード市場規模見通し

- データフィードを活用し自動最適化される広告は更なる需要の広がりが見込まれる
- 特に、EC・人材・不動産業種において成長をけん引

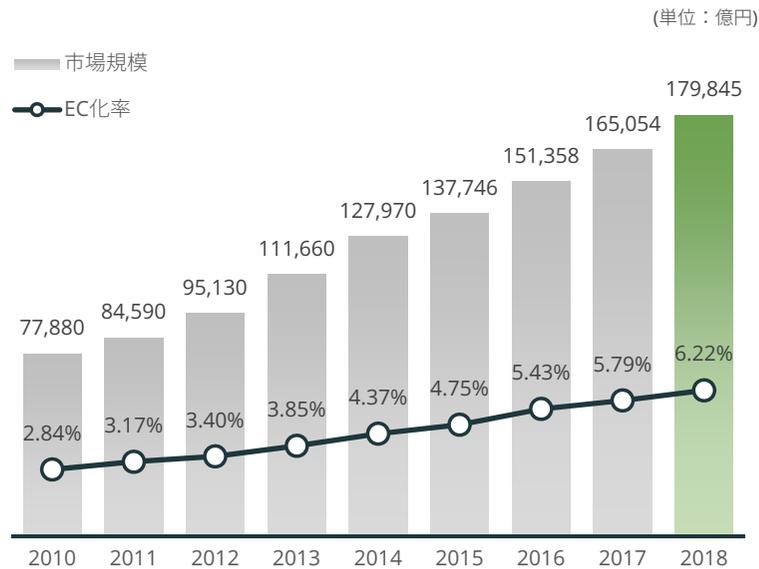


出所：ピカム/デジタルインファクト調査（2017年3月）

# 国内EC市場・国内SaaS市場

## 国内電子商取引市場推移

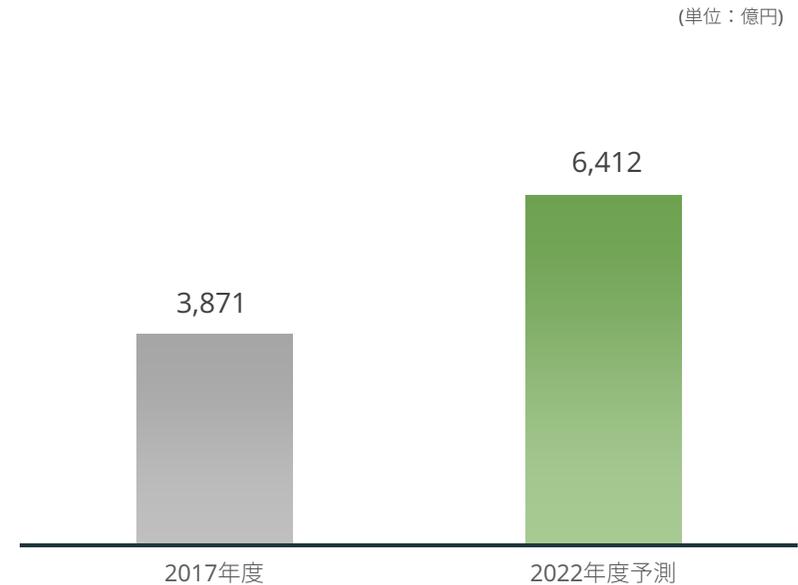
- 国内EC市場は成長を続ける一方で、EC化率は依然一桁台



出所：経済産業省「平成30年度 電子商取引に関する市場調査」(2019年4月)

## 国内SaaS市場規模見通し

- 国内SaaS市場は、企業内利用が一般化し急拡大が予想される



出所：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2018年版」(2018年7月)

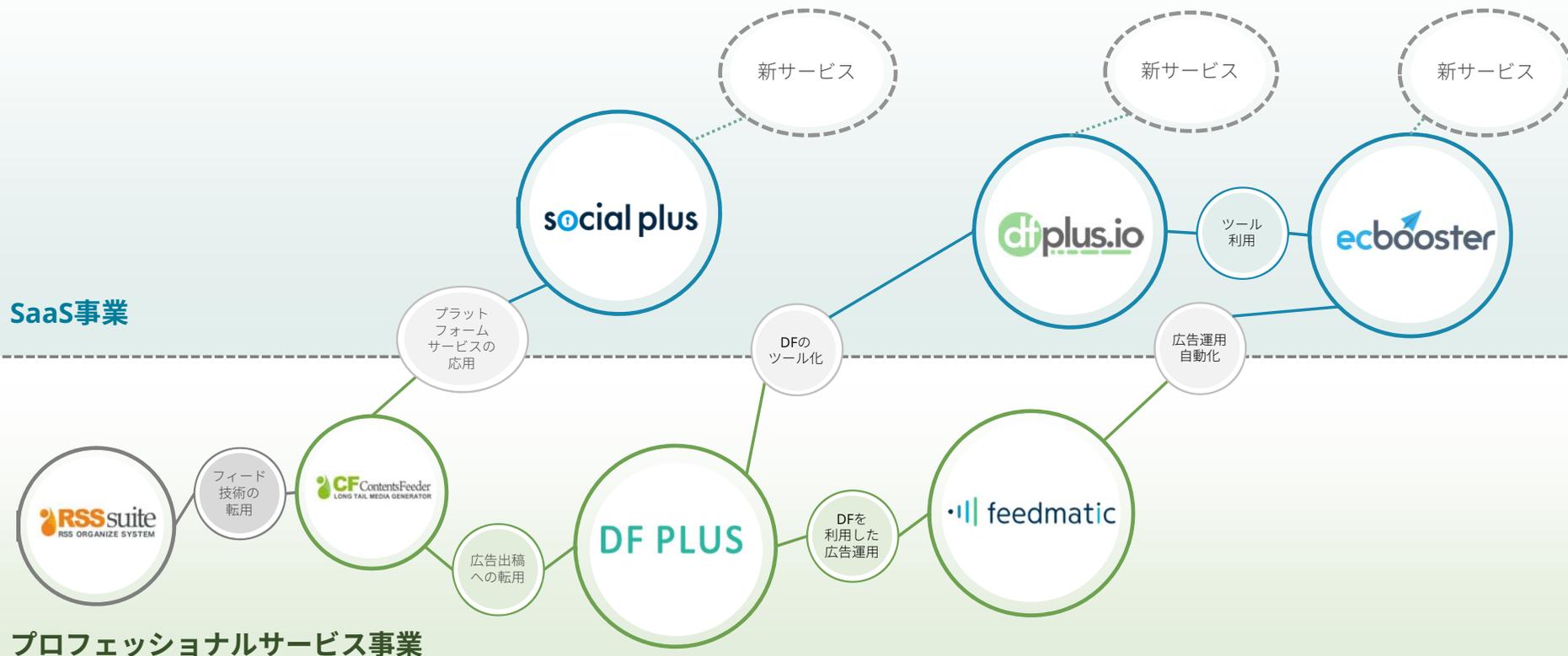


# 当社の優位性

What Sets Us Apart

# 新事業の創出実績

創業以来、新規事業・未開拓市場へのサービス展開を継続



# データフィードのリーディングカンパニー

## 国内最大級データフィードイベントを開催

2015年「データフィード元年」、2016年「Datafeed Everywhere!」に続き、2018年には「データフィード革命」というテーマを掲げ、データフィード専門イベント「FeedTech2018」を開催。

LINE、Facebook、Criteoをはじめとする業界のリーディングカンパニーが登壇。各社の新しい取り組みや「デジタルアセット」活用術、今後のデータフィード広告の未来を、業界のキープレイヤーによるセッションでお届けしました。



登壇企業（一部抜粋）



## 国内初のデータフィードに特化したビジネス本を執筆

インプレス（2016/9/14）より、「いちばんやさしいデータフィードマーケティングの教本 人気講師が教える広告効果を高める商品データ活用法」を発売。「Googleショッピング広告」「Criteo」「Facebookダイナミック広告」といったデータフィード広告を中心に、基本から実践まで丁寧に解説しています。

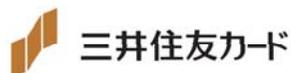


## 寄稿・取材の実績

- 連載：使えるダイナミック広告 全5回 ITmediaマーケティング
  - 中小ECにもチャンス到来！Instagramショッピング機能でデータフィードを始めよう ECzine
  - 「ダイナミック広告でプロスペクティング配信ができるようになった」これって何がすごい？ Web担当者Forum
- 他、多数

# 主要企業への導入実績

feedmatic DF PLUS



dtplus.io



STARJOINUS, Inc.

social plus



Oisix ra daichi



株式会社 NTTぷらら



# プラットフォームとの強力なパートナーシップ

Google

- EC Boosterサービス開発にあたり、機能仕様やAPI連携等をサポート
- Google Premier Partner

facebook

- AdsAPIを利用してfacebookタイムライン上にデータフィード広告を配信
- Facebook、Instagramでのβ機能を取り扱う

LINE

- LINEダイナミック広告の初期パートナー（国内3社）
- LINEテクノロジーパートナー&セールspartner

ff feedforce

YAHOO!  
JAPAN

- Yahoo!DMP認定データビジネスパートナー
- Yahoo!ID連携テクニカルサポーター

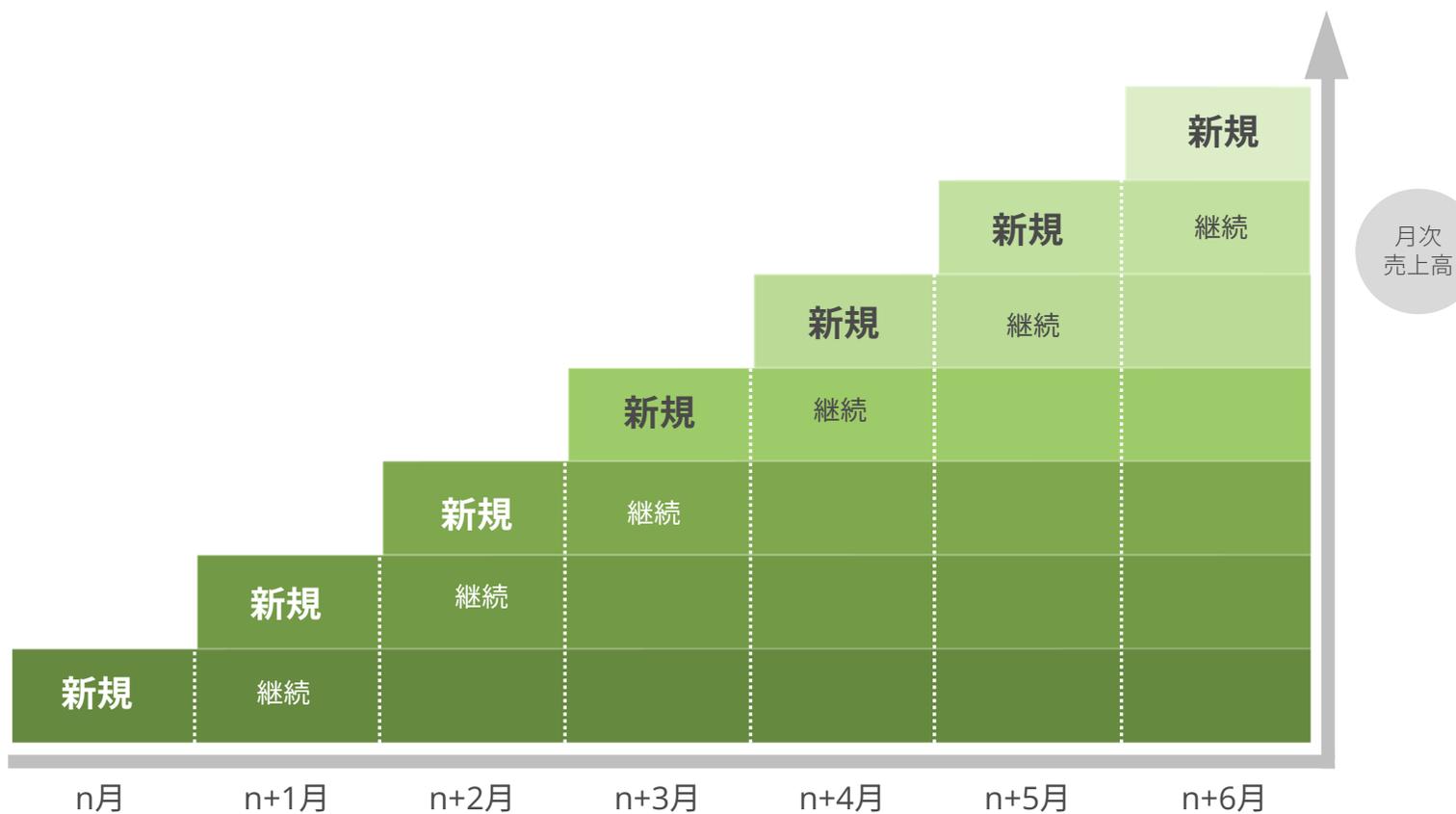
indeed®

- Silver Partner

criteo.

- 国内ローンチ時からデータフィード構築サポート
- One Star Partner

# SaaS事業のストック型収益モデル





# 成長戦略

今後は、「SMB」と「構造化データ」の2軸で新規事業を展開予定

SMB顧客への  
サービス展開



構造化データ  
活用領域拡大



# SMB顧客へのサービス展開

SMB Market Penetration

# ecbooster 全国各地での導入事例



株式会社伊藤久右衛門様 (京都府 宇治市)  
京都宇治を中心に  
宇治茶を使用した製品を販売



株式会社拓水様 (福岡県 福岡市)  
6つの車海老養殖場を運営、  
新鮮な車海老を産地直送で販売



株式会社ロココ様 (大阪府 大阪市)  
国内外のアパレルブランドを  
取り扱うセレクトショップEC



グッぼる様 (滋賀県 彦根市)  
クライミングシューズ、  
ボルダリング用品の通販



ブルビット様 (愛知県 一宮市)  
フレンチブルドッグ専門  
個性的でおしゃれな洋服を製作・販売



株式会社ユーチル様 (神奈川県 茅ヶ崎市)  
"おうちで楽しむ陶器市"  
日々の暮らしを豊かにするうつわを販売



株式会社アサヒ食販様 (北海道 函館市)  
函館からカニを始めとする  
新鮮な海産物を全国にお届け



株式会社ひかり屋様 (宮城県 仙台市)  
無垢材のオリジナル什器を  
受注生産で提供しているECサイト

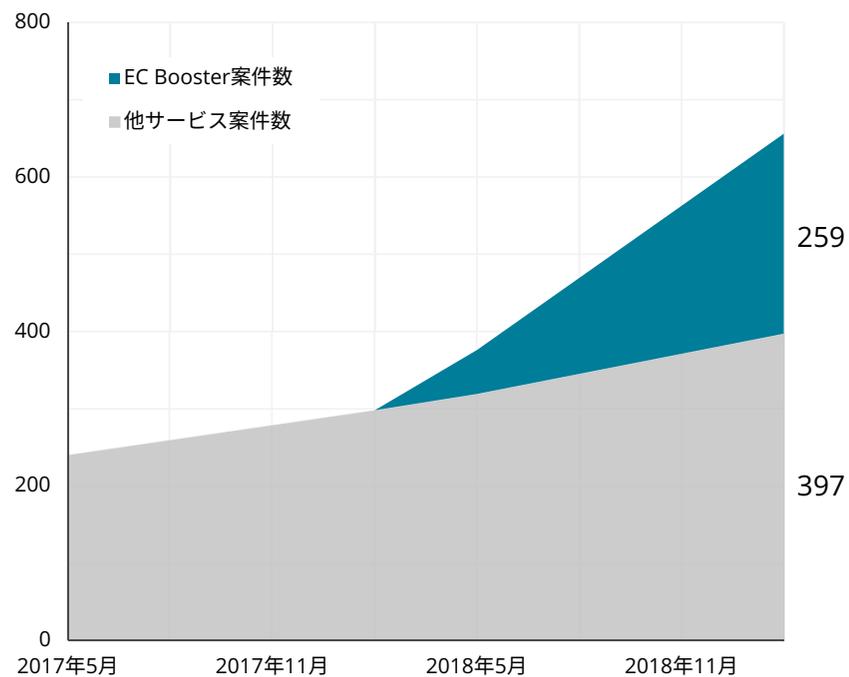


株式会社TKXコーポレーション様 (東京都 杉並区)  
ヴィンテージ革靴を  
全国の靴好きの皆さまへ販売

# 拡大する顧客基盤

## 当社サービス提供案件数の推移

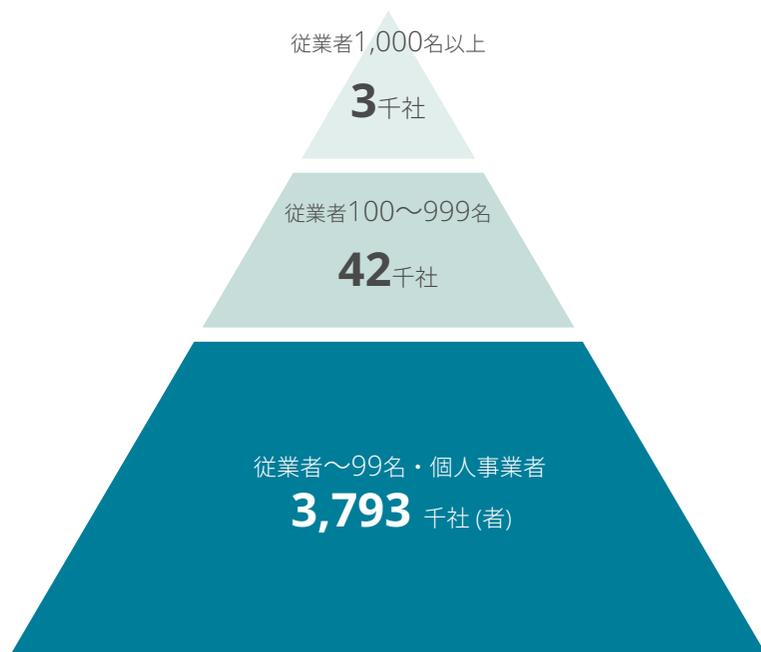
(案件数)



- 2018年3月のEC Boosterサービス提供以降、顧客基盤が大きく拡大

# SMBの市場規模

## 国内の規模別事業者数



出所：総務省統計局「平成26年度 経済センサス」（2015年11月）

- SMBマーケットは、競争が少ない広大な未開拓分野



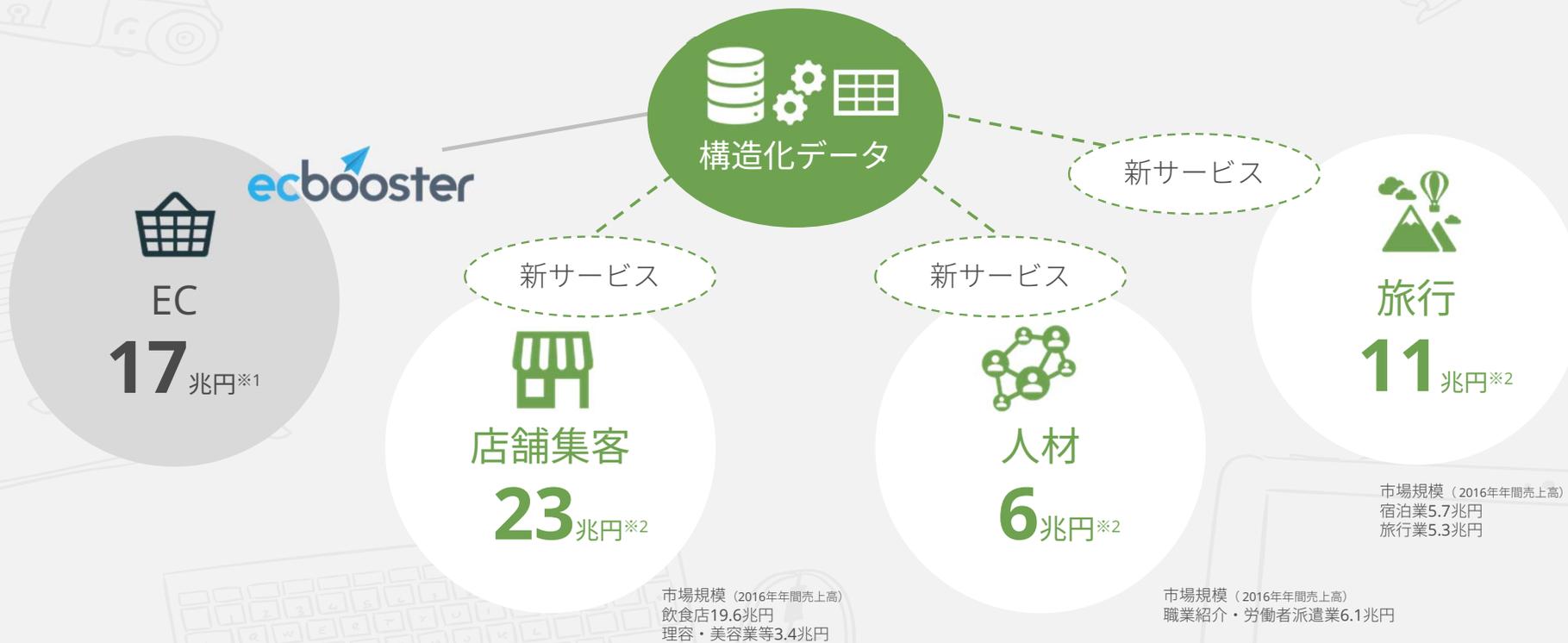
# 構造化データ活用領域拡大

Domain Expansion  
of Using Structured Data



# バーティカルマーケットへのヨコ展開

構造化データ活用を様々なバーティカル領域にヨコ展開



出所：※1) 経済産業省「平成30年度 電子商取引に関する市場調査」(2018年4月)、※2) 総務省統計局「サービス産業動向調査 年次拡大調査」(2019年3月)



# Financial Dashboard : YoY

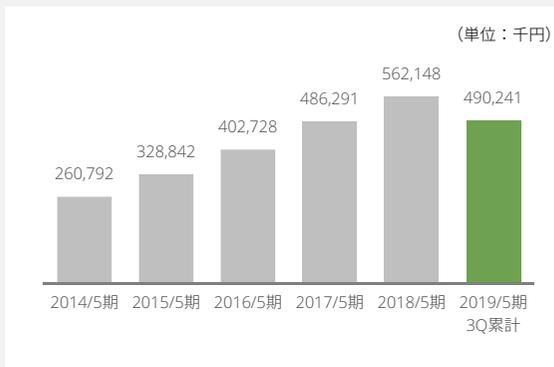
YoY

QoQ

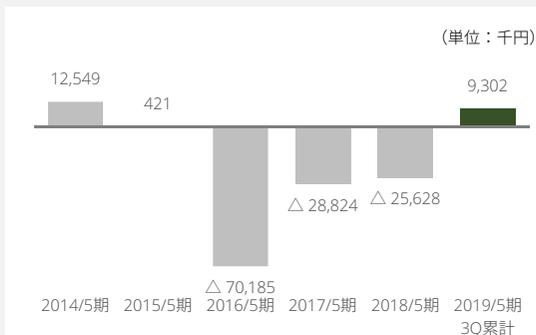
Professional Service

SaaS

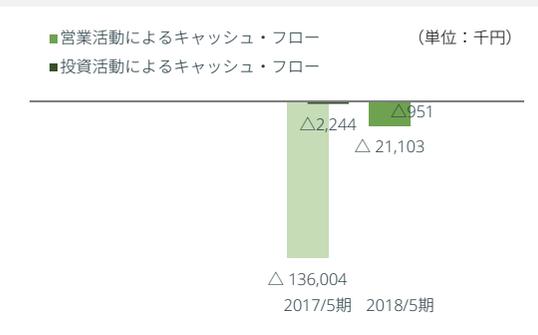
## 売上高



## 営業損益



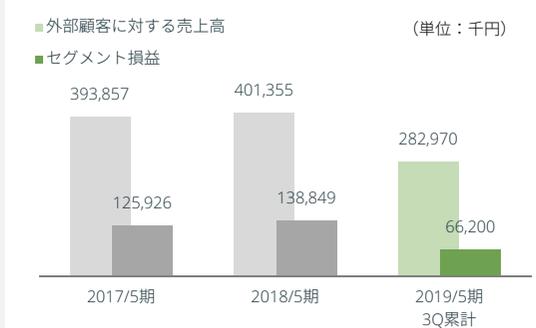
## キャッシュ・フロー



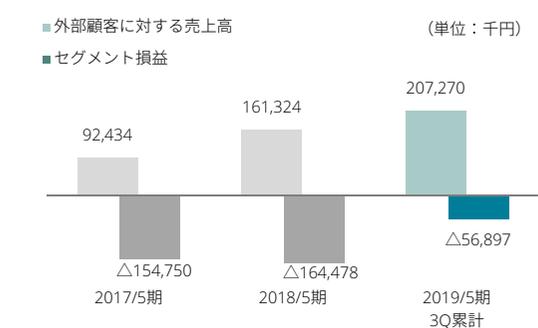
## セグメント別売上比率 (2019/5期 3Q累計)



## プロフェッショナルサービス事業



## SaaS事業



# Financial Dashboard : QoQ

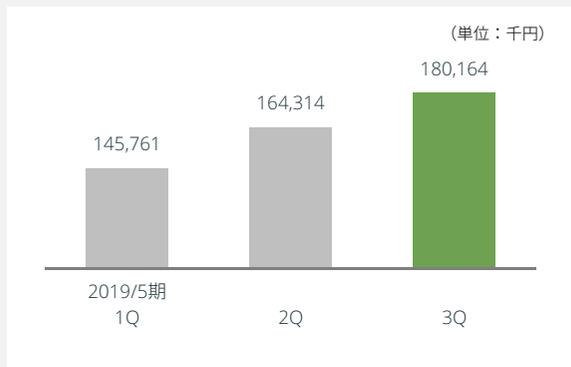
YoY

QoQ

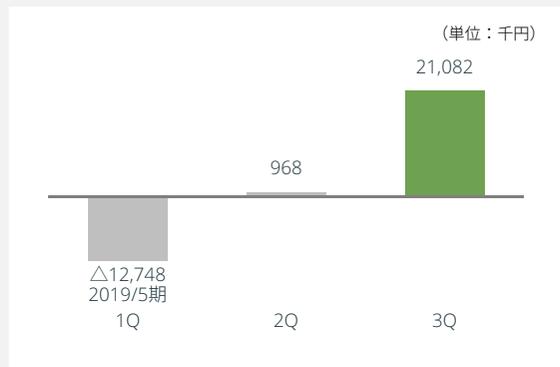
Professional Service

SaaS

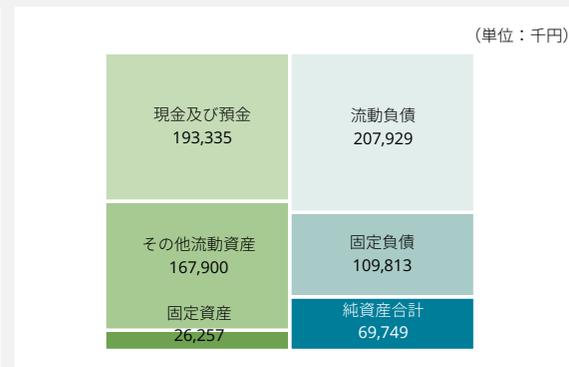
## 売上高



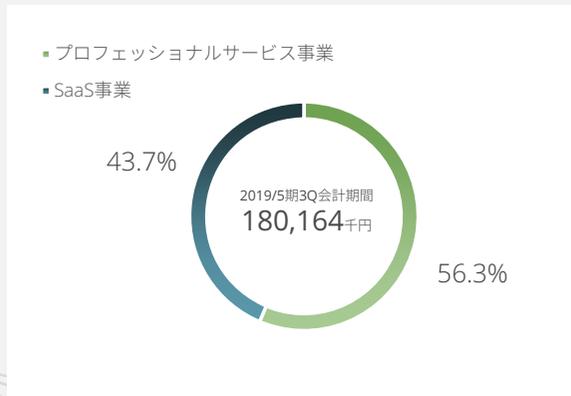
## 営業損益



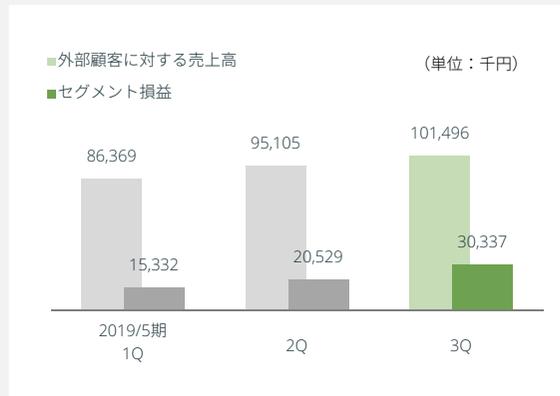
## 財政状態 (2019年2月28日)



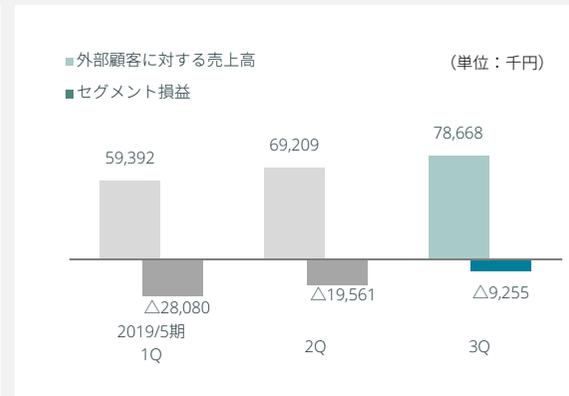
## セグメント別売上比率 (2019/5期3Q会計期間)



## プロフェッショナルサービス事業



## SaaS事業



# Financial Dashboard : プロフェッショナルサービス事業

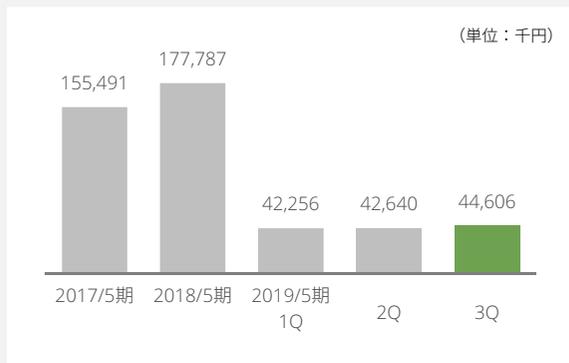
YoY

QoQ

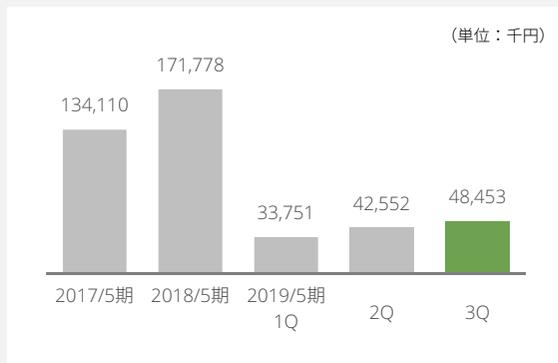
Professional Service

SaaS

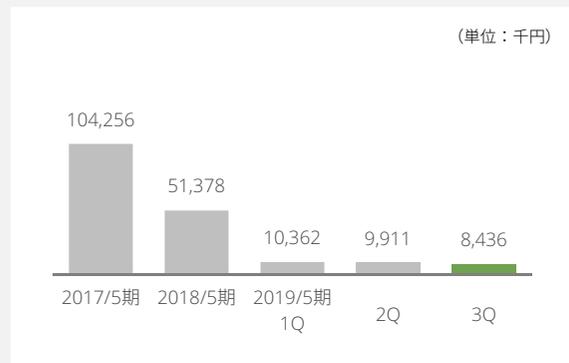
DF PLUS 売上高



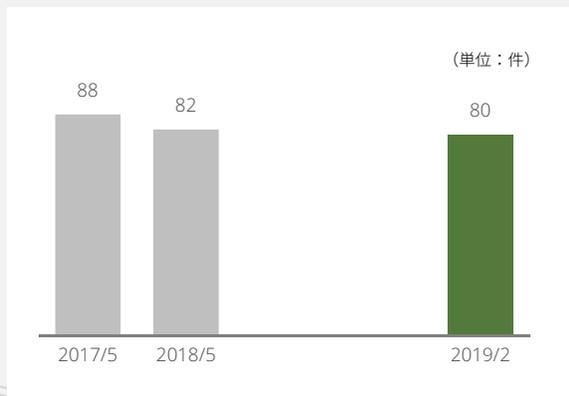
feedmatic 売上高



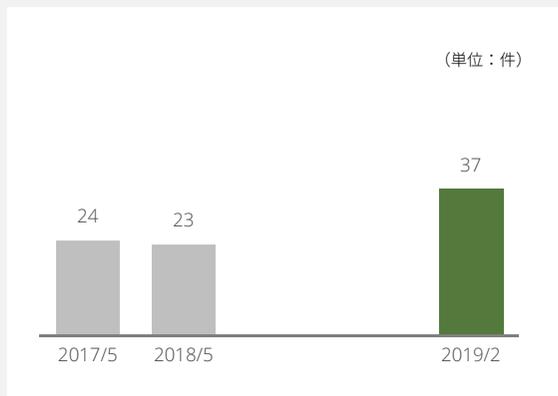
その他サービス 売上高



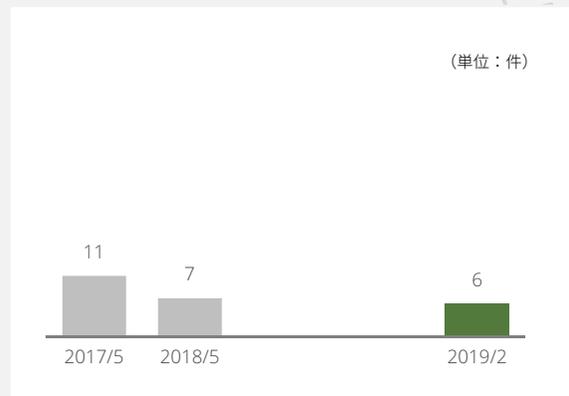
DF PLUS 案件数



feedmatic 案件数



その他サービス 案件数



# Financial Dashboard : SaaS事業

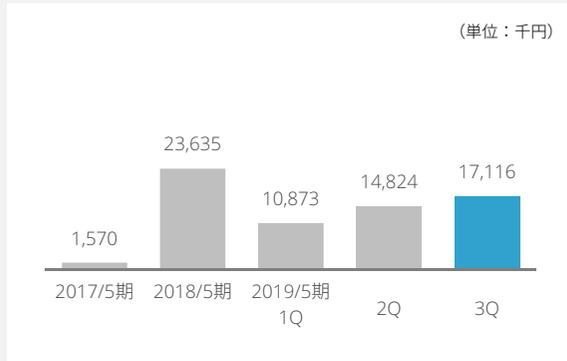
YoY

QoQ

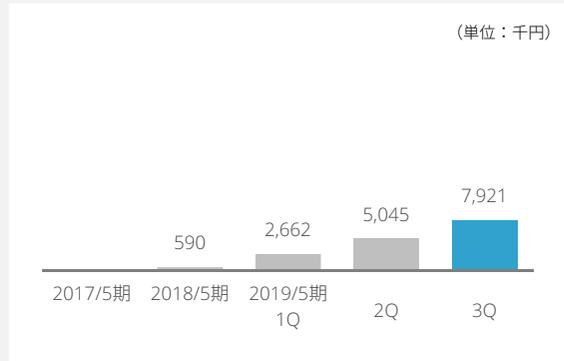
Professional Service

SaaS

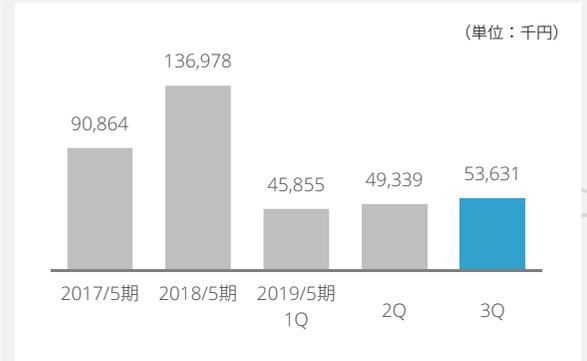
**dtplus.io** 売上高



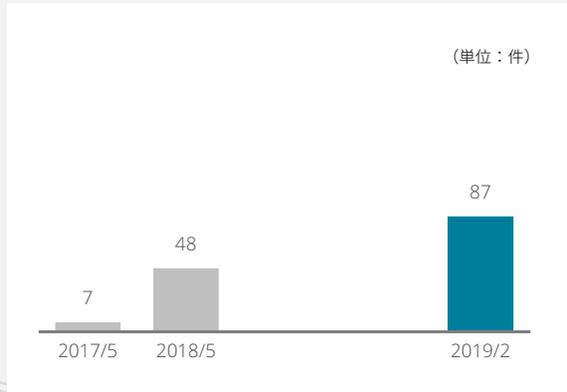
**ecbooster** 売上高



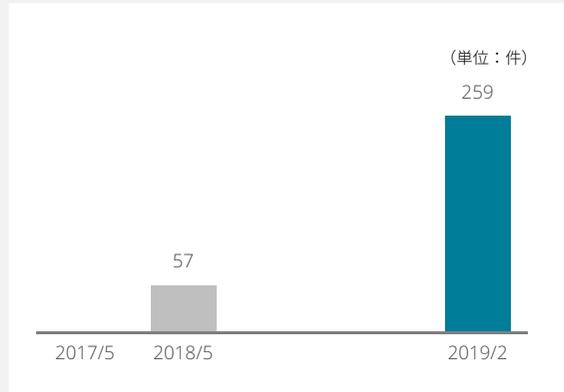
**social plus** 売上高



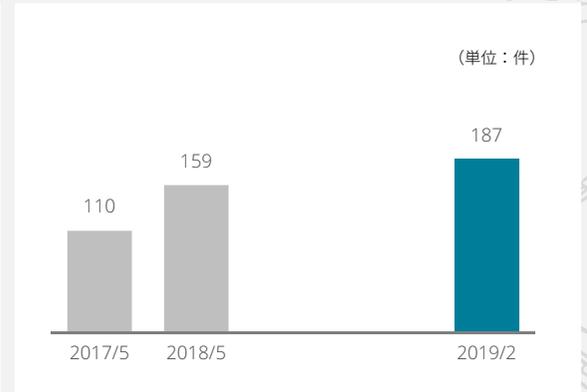
**dtplus.io** 案件数



**ecbooster** 案件数



**social plus** 案件数



## 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、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。

「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~

