

2019年5月期
決算説明資料

Financial Presentation
for the year ended May 31, 2019



目次

01	エグゼクティブサマリー	2
02	2019年5月期 決算概要	9
03	2020年5月期 業績予想	27

決算・業績予想サマリー

(単位：百万円)

	実績 2018/5期	実績 2019/5期	YoY	予想 2020/5期	YoY
売上高	562	700	+137	989	+289
PrSr事業※	400	399	△1	467	+68
SaaS事業	161	300	+139	521	+221
営業損益	△25	45	+71	235	+190
PrSr事業※	138	111	△26	N.A.	N.A.
SaaS事業	△164	△ 66	+98	N.A.	N.A.
当期純損益	△28	43	+72	161	+118

■ 2019/5期

- 増収黒字化を達成
- SaaS事業で大幅な増収と損益改善

■ 2020/5期予想

- SaaS事業各サービスの伸長により、2019/5期を上回る増収を見込む
- 損益面も営業利益190百万円の増益を見込む

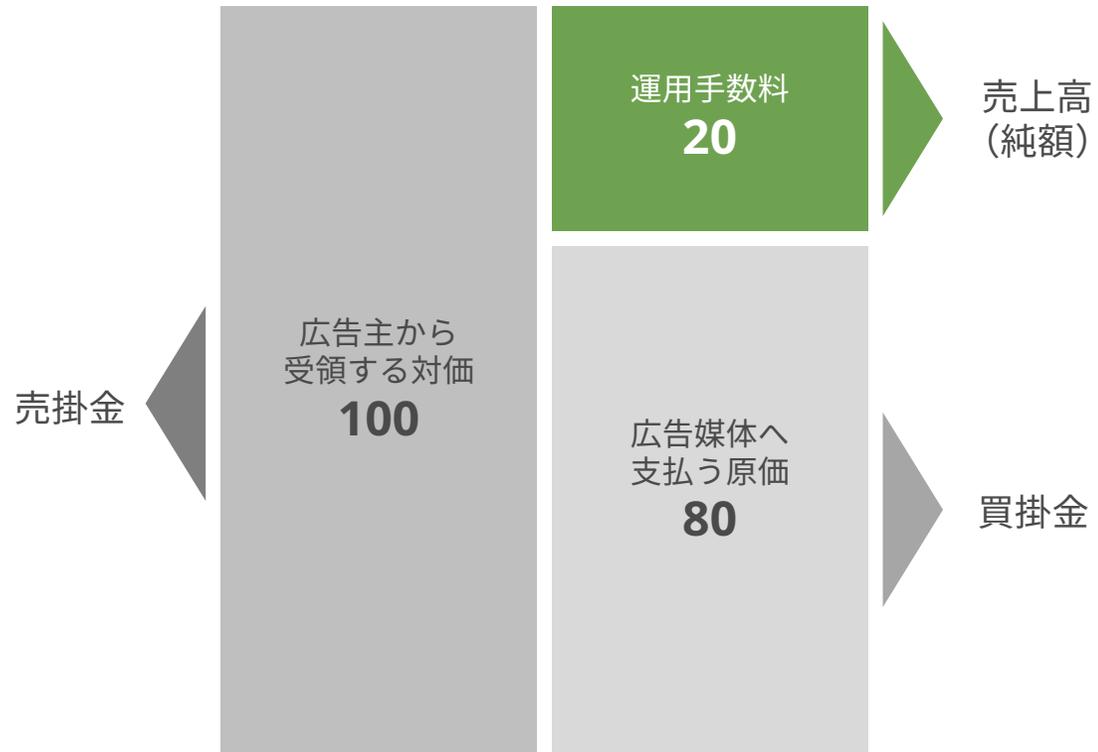
※ PrSr事業：プロフェッショナルサービス事業の略

主要サービス一覧

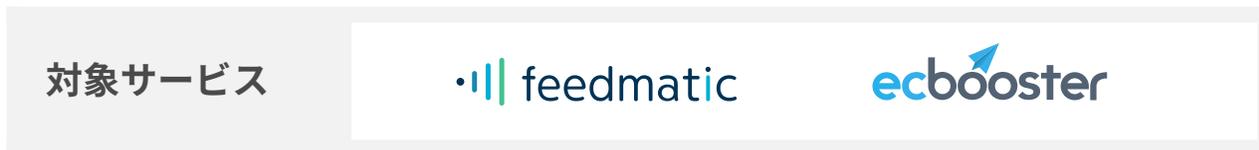
	PrSr事業	SaaS事業	料金体系
データフィード 運用	 DF PLUS	 dfplus.io	月額固定
データフィード 広告運用	 feedmatic	 ecbooster	広告費の 一定料率
ソーシャル ログイン		 social plus	月額固定

- データフィード運用・ソーシャルログインの各サービスは月額固定料金を売上計上
- 広告運用サービスは月次の広告出稿額に対する一定の料率を売上計上

当社広告運用サービスの売上計上方法

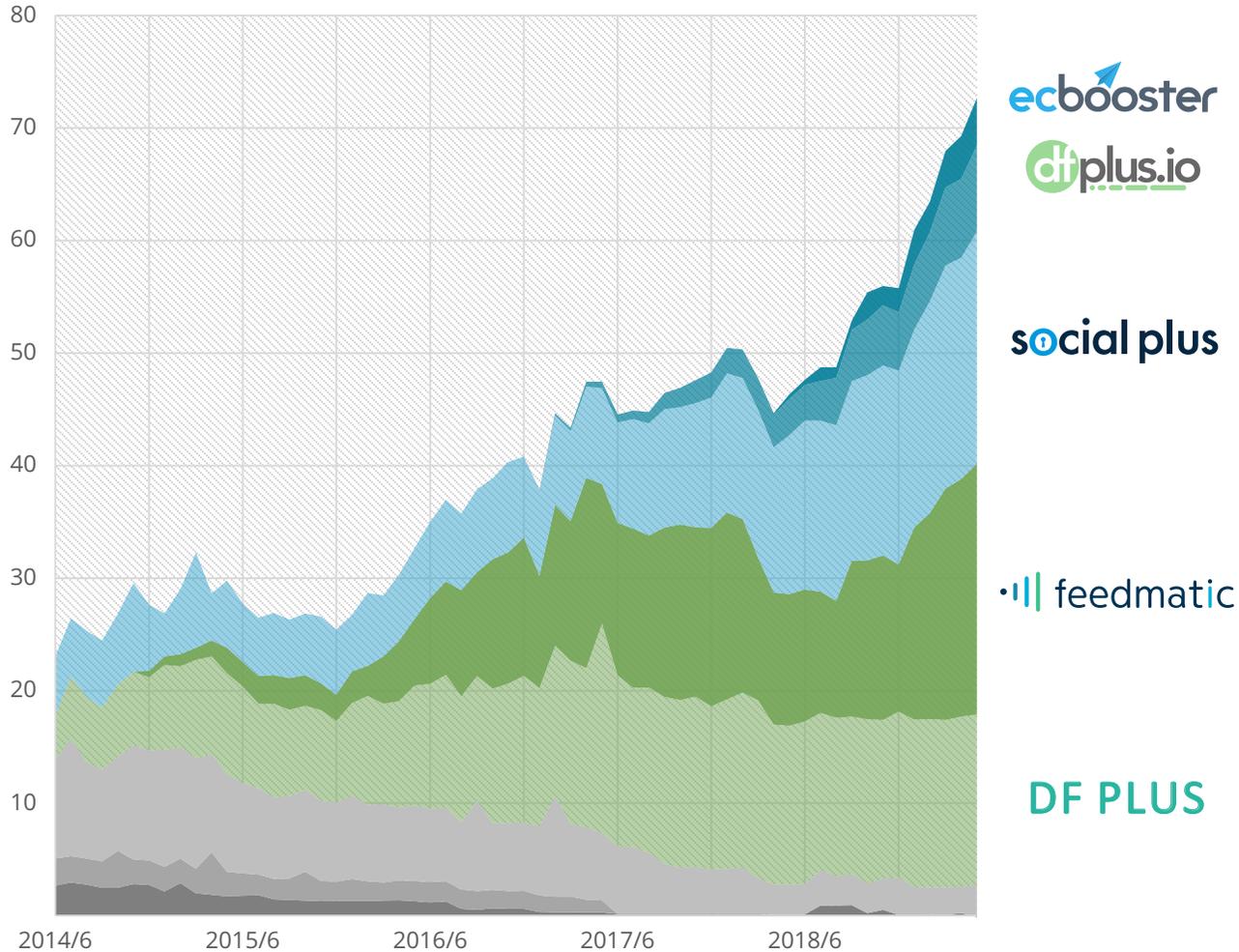


- 広告運用サービスである Feedmatic・EC Booster では純額ベースで売上高を計上



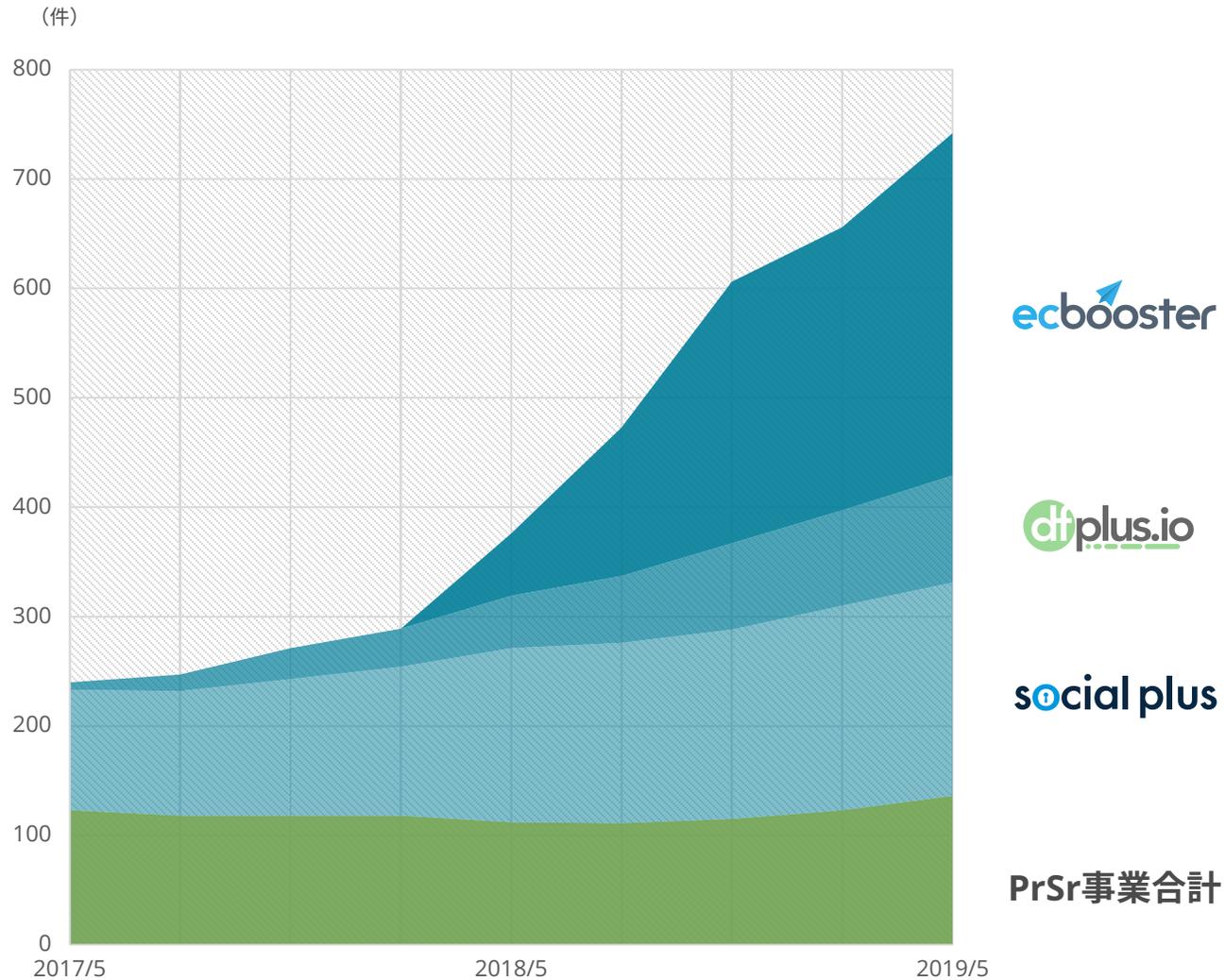
サービス別月次売上推移

(百万円)



- 売上構成は大きく変化し、SaaS事業の各サービスが成長をけん引
- Feedmaticも2019/5期2Q以降は増収基調

サービス別利用案件数推移



- 当社サービスの利用案件数は700件※を突破
- EC Boosterにより顧客基盤が大きく拡大

ecbooster

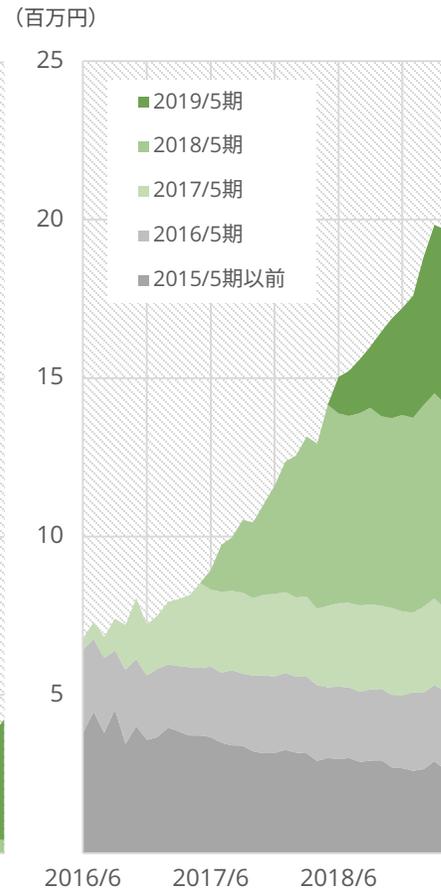
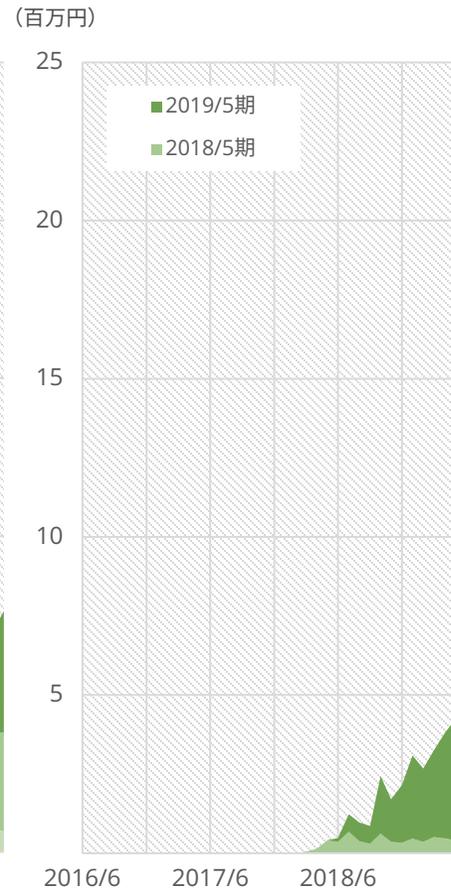
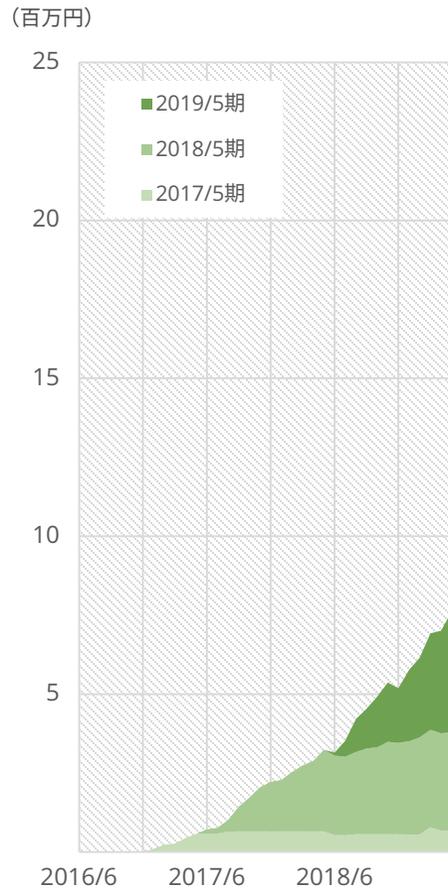
dtplus.io

social plus

PrSr事業合計

※ 同一顧客による複数サービス利用の重複あり

SaaS事業 導入開始期別月次売上推移



- SaaSは契約継続を前提とした売上積上型の収益モデル
- 過去事業年度の契約案件による収益でも、プラン変更等による増額が解約を上回る場合には増収に寄与

Year-on-Year

2019年5月期 決算サマリー

(単位：百万円)

	2017/5期	2018/5期	2019/5期	YoY
売上高	486	562	700	+137
営業費用	515	587	654	+66
営業損益	△28	△25	45	+71
営業外収益	0	0	0	+0
営業外費用	2	2	11	+8
税引前当期純損益	△31	△28	34	+63
法人税・住民税・事業税等	0	0	6	+6
法人税等調整額	—	—	△15	△15
当期純損益	△32	△28	43	+72

- 増収黒字化を達成
- 営業外費用として、
 - ・ 株式交付費 2百万円
 - ・ 上場関連費用6百万円を計上
- 繰延税金資産15百万円計上により当期純利益43百万円

2019年5月期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	2017/5期	2018/5期	2019/5期	YoY
PrSr事業				
外部売上高	393	400	399	△1
セグメント損益	125	138	111	△26
SaaS事業				
外部売上高	92	161	300	+139
セグメント損益	△154	△164	△ 66	+98

■ PrSr事業

- 売上高は前年並み
- 損益は人員増加よりやや悪化

■ SaaS事業

- 売上高は大幅に増加
- 損益も大幅に改善

2019年5月期 セグメント別売上高

(単位：百万円)

	2017/5期	2018/5期	2019/5期	YoY
PrSr事業	393	400	399	△1
DF PLUS	155	177	174	△3
Feedmatic	134	171	188	+16
その他	104	51	36	△14
SaaS事業	92	161	300	+139
dfplus.io	1	23	64	+40
EC Booster	—	0	26	+26
ソーシャルPLUS	90	136	209	+72

■ PrSr事業

- Feedmaticで増収
- その他（Contents Feeder等）で減収

■ SaaS事業

- 各サービスで大幅に増収

2019年5月期末 サービス別利用案件数

(単位：件)

	2017/5期末	2018/5期末	2019/5期末	YoY
PrSr事業	123	112	136	+24
DF PLUS	88	82	85	+3
Feedmatic	24	23	45	+22
その他	11	7	6	△1
SaaS事業	117	264	606	+342
dfplus.io	7	48	98	+50
EC Booster	—	57	313	+256
ソーシャルPLUS	110	159	195	+36

■ PrSr事業

- **Feedmatic新規案件獲得で
期末案件数は大幅に増加**

■ SaaS事業

- **各サービスで顧客基盤が急
拡大**

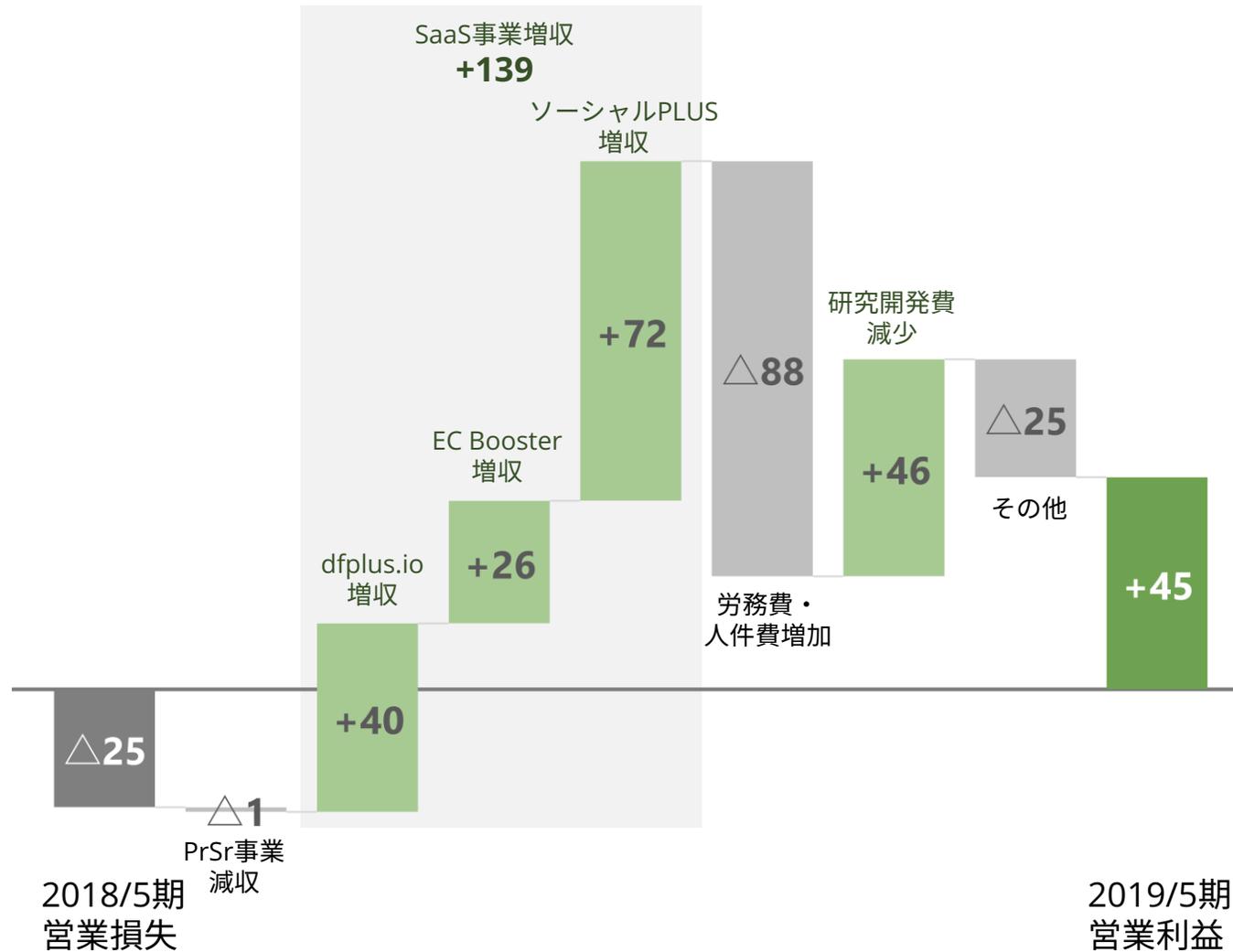
2019年5月期 営業費用

(単位：百万円)

	2017/5期	2018/5期	2019/5期	YoY
営業費用	515	587	654	+66
売上原価	224	244	285	+41
労務費	174	188	220	+32
経費	50	55	65	+9
販売費及び一般管理費	290	343	368	+24
人件費	162	215	271	+56
経費	127	128	96	△32
研究開発費	55	47	1	△46
採用研修費	20	18	19	+1
広告宣伝費	9	12	12	+0
その他経費	42	49	62	+13

- 新サービス提供開始に伴い研究開発費は大きく減少するも、労務費及び人件費は増加

2019年5月期 営業損益増減要因



■ SaaS事業での増収が損益改善に大きく寄与

2019年5月期 キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2017/5期	2018/5期	2019/5期	YoY
税引前当期純損益	△31	△28	34	+64
営業活動CF	△13	△21	△8	+13
投資活動CF	△2	△0	△7	△6
財務活動CF	156	△35	11	+47
現金・現金同等物増減	140	△57	△3	+54

- 税引前当期純利益はプラス着地も、取引拡大に伴う売上債権増により営業活動CFはマイナス

2019年5月期 貸借対照表

(単位：百万円)

	2017/5期	2018/5期	2019/5期	YoY
流動資産 (うち、現金預金)	394 (241)	320 (183)	426 (180)	+106 (△3)
固定資産	28	25	44	+18
資産合計	422	345	470	+124
流動負債	205	192	322	+130
固定負債	134	99	50	△48
負債合計 (うち、有利子負債)	339 (176)	291 (140)	373 (152)	+81 (+11)
純資産合計	83	54	97	+43

- 取引拡大に伴う売上債権の増加により資産合計は増加

2019年5月期 経営指標

(単位：百万円)

	2017/5期	2018/5期	2019/5期	YoY
売上高成長率	+46.2%	+15.6%	+24.5%	+8.9pt
PrSr事業	—	+1.8%	△ 0.3%	△2.1pt
SaaS事業	—	+74.4%	+86.3%	+11.9pt
売上高営業利益率	△5.9%	△4.6%	6.6%	+11.1pt
PrSr事業	32.0%	34.6%	28.0%	△6.6pt
SaaS事業	△157.2%	△94.6%	△ 19.5%	+75.1pt
ROA ^{※1, ※2}	—	—	11.2%	—
ROE ^{※3, ※2}	—	—	57.2%	—
自己資本比率	19.7%	15.7%	20.7%	+5.0pt
D/Eレシオ ^{※4}	2.1x	2.6x	1.6x	△1.0x

- 過去3期の売上高平均成長率 (CAGR) は、約28%

※1 ROA：営業利益 / {(期首資産合計+期末資産合計)/2}
 ※2 マイナス値の場合は「-」で表記
 ※3 ROE：当期純利益 / {(期首純資産合計+期末純資産合計)/2}
 ※4 D/Eレシオ：有利子負債を純資産で除して算出

Quarter-on-Quarter

2019年5月期4Q 決算サマリー

(単位：百万円)

	2019/5期 1Q	2Q	3Q	4Q	QoQ
売上高	145	164	180	209	+29
営業費用	158	163	159	173	+14
営業損益	△12	0	21	36	+15
税引前当期純損益	△13	0	20	27	+7
当期純損益	△13	0	20	36	+15

■ QoQで増収増益

2019年5月期4Q セグメント別業績 QoQ

(単位：百万円)

	2019/5期 1Q	2Q	3Q	4Q	QoQ
PrSr事業					
外部売上高	86	95	101	116	+15
セグメント損益	15	20	30	45	+15
SaaS事業					
外部売上高	59	69	78	93	+14
セグメント損益	△28	△19	△9	△9	+0

- PrSr事業

- 4Qは増収増益

- SaaS事業

- 4Q増収も、損益はサーバー費用及び人員増により3Qと同水準

2019年5月期4Q セグメント別売上高

(単位：百万円)

	2019/5期 1Q	2Q	3Q	4Q	QoQ
PrSr事業	86	95	101	116	+15
DF PLUS	42	42	44	45	+0
Feedmatic	33	42	48	63	+15
その他	10	9	8	7	△0
SaaS事業	59	69	78	93	+14
dfplus.io	10	14	17	21	+4
EC Booster	2	5	7	11	+3
ソーシャルPLUS	45	49	53	60	+6

■ PrSr事業

- 4QはFeedmaticで大幅増収

■ SaaS事業

- 各サービスで増収基調を維持

2019年5月期4Q末 各サービス利用案件数

(単位：件)

	2019/5期 1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	QoQ
PrSr事業	111	115	123	136	+13
DF PLUS	78	77	80	85	+5
Feedmatic	25	31	37	45	+8
その他	8	7	6	6	-
SaaS事業	362	491	533	606	+73
dfplus.io	61	79	87	98	+11
EC Booster	136	239	259	313	+54
ソーシャルPLUS	165	173	187	195	+8

■ PrSr事業

- 1Qは低調に推移するも2Q以降案件数は増加

■ SaaS事業

- 1Qから4Qにかけて各サービスともに安定的に増加

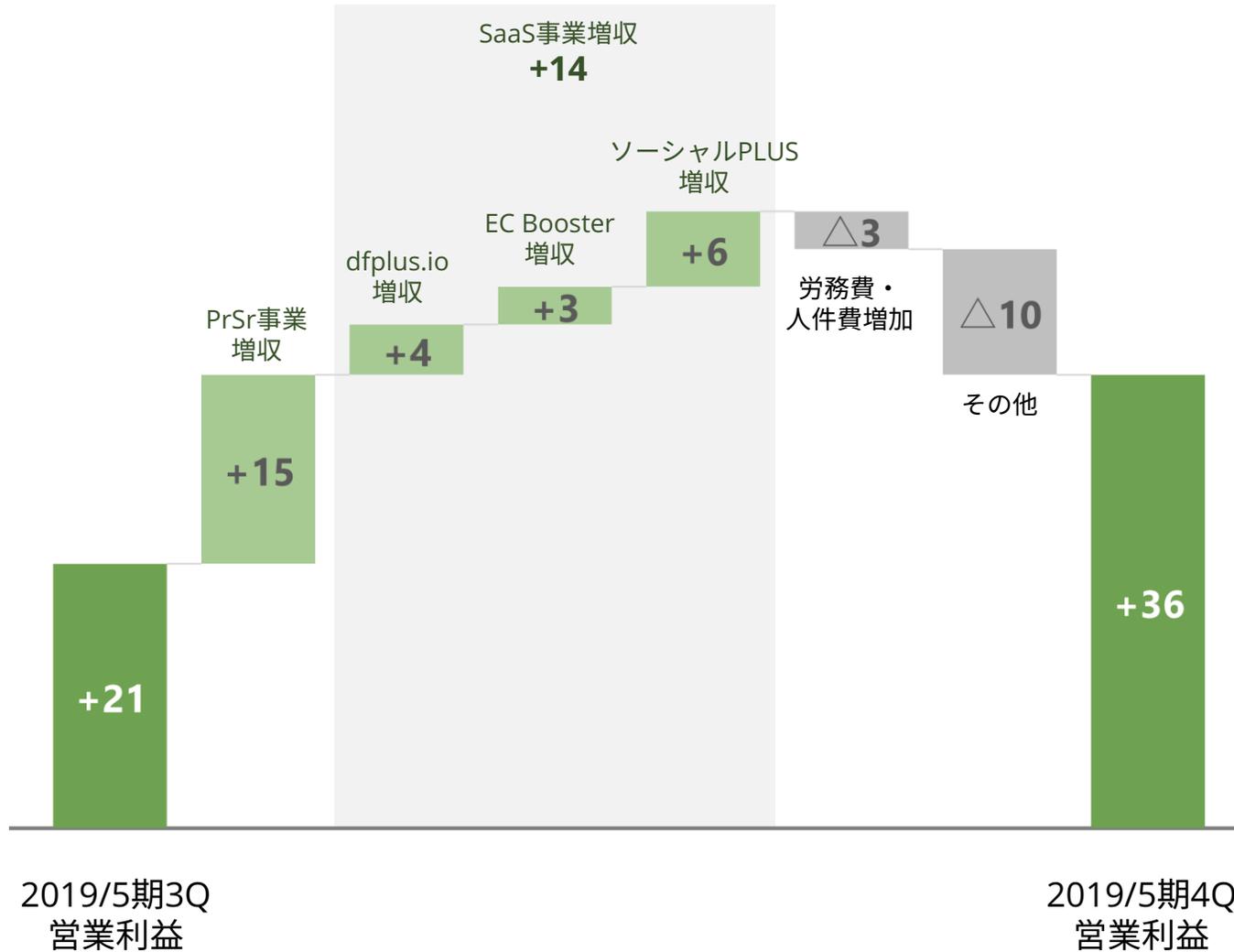
2019年5月期4Q 営業費用

(単位：百万円)

	2019/5期 1Q	2Q	3Q	4Q	QoQ
営業費用	158	163	159	173	+14
売上原価	67	70	68	78	+9
労務費	52	54	54	59	+5
経費	15	16	14	18	+3
販売費及び一般管理費	90	92	90	95	+5
人件費	66	71	68	65	△2
経費	24	21	21	29	+8
研究開発費	0	0	0	0	△0
採用研修費	6	2	2	8	+5
広告宣伝費	2	3	3	2	△0
その他	14	14	15	18	+3

■ 4Qは14百万円の費用増

2019年5月期4Q 営業損益増減要因



■ 4QはPrSr事業増収で+15、SaaS事業増収で+14の増益寄与

2020年5月期 業績予想

(単位：百万円)

	2019/5期	2020/5期	YoY
売上高	700	989	+289
営業費用	654	754	+100
営業損益	45	235	+190
税引前 当期純損益	34	232	+198
当期純損益	43	161	+118

- 289百万円の増収、営業利益ベースで190百万円の増益を予想

2020年5月期 業績予想 セグメント別売上高内訳

(単位：百万円)

	2019/5期	2020/5期	YoY
PrSr事業	399	467	+68
DF PLUS	174	199	+24
Feedmatic	188	238	+50
その他	36	30	△6
SaaS事業	300	521	+221
dfplus.io	64	131	+67
EC Booster	26	92	+66
ソーシャルPLUS	209	297	+88

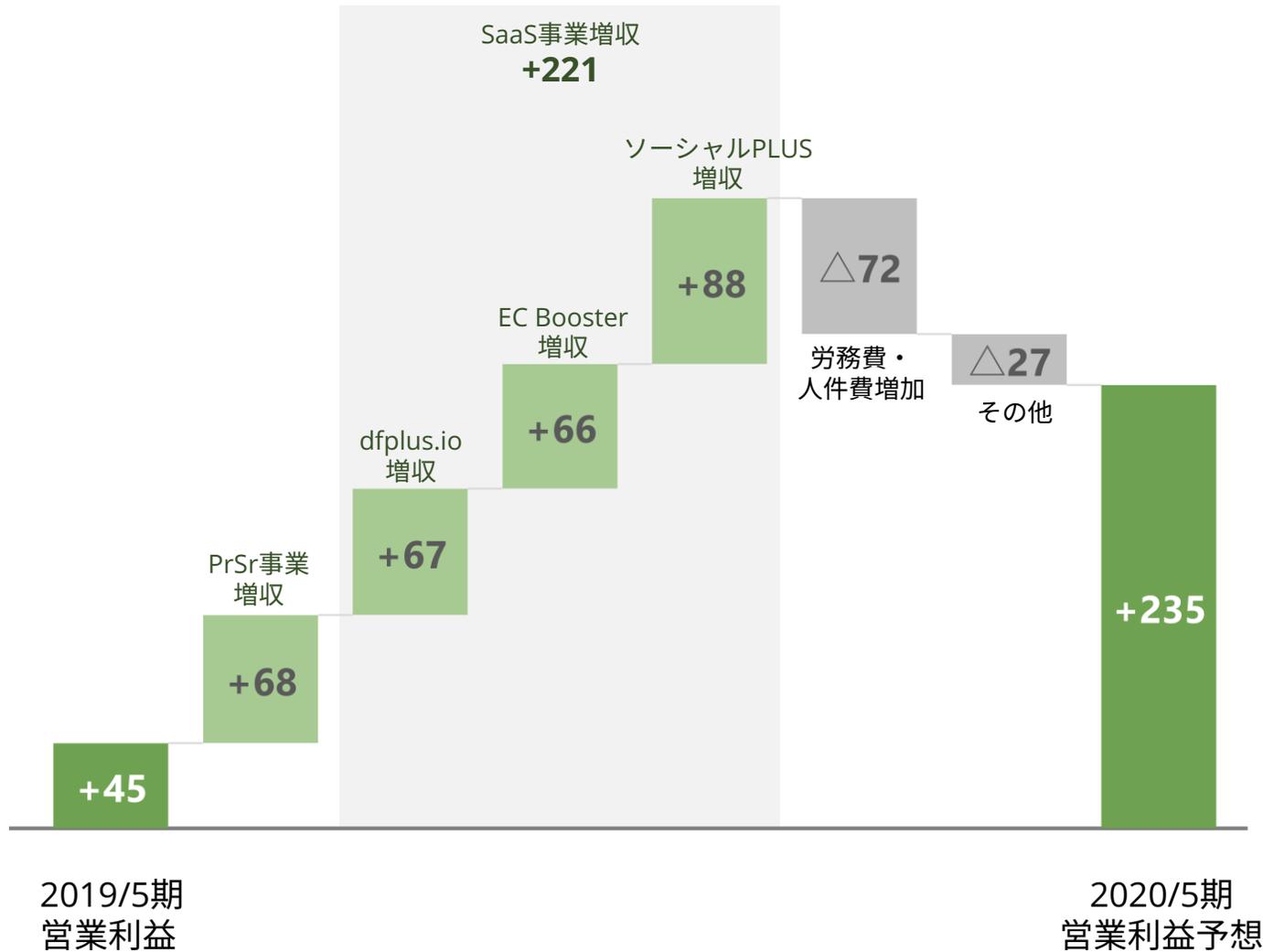
■ PrSr事業

- Feedmaticの増収50百万円を見込む

■ SaaS事業

- 顧客基盤拡大に伴う増収を各サービスにおいて見込む

2020年5月期 業績予想 営業損益増減要因



■ SaaS事業において大幅な増収を見込む一方で、人件費の増加も勘案

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~

