

2020年5月期第2四半期

決算説明資料

Financial Presentation
for the 2nd Quarter ended November 30, 2019

2020年1月10日



東証マザーズ : 7068

目次

01	決算ハイライト	2
02	サービス別主要トピックス	9
03	業績概要	17
04	事業の進捗状況	33
Appendix	事業概要・事業戦略・会社概要	37

01

決算ハイライト

Financial Result Highlight



2020年5月期2Q業績概要

(単位：百万円)

	2019/5期 2Q累計	2020/5期 2Q累計	2020/5期 1Q	2020/5期 2Q	YoY	QoQ
売上高	310	444	217	227	+134 +43.4%	+9 +4.5%
営業損益	△11	77	32	45	+89 -	+13 +40.2%
税引前当期純損益	△13	69	24	44	+82 -	+20 +82.2%
当期純損益	△13	40	15	25	+54 -	+9 +64.5%
PrSr事業※						
売上高	181	224	114	110	+43 +23.7%	△3 △3.1%
セグメント損益	35	65	34	31	+29 +82.9%	△2 △8.6%
SaaS事業						
売上高	128	220	103	116	+91 +71.1%	+13 +12.9%
セグメント損益	△47	12	△1	14	+59 -	+15 -

YoY

- **134百万円 (+43.4%) 増収、
89百万円増益**

QoQ

- **9百万円 (+4.5%) 増収、
13百万円 (+40.2%) 増益**

PrSr事業



- **YoYで増収も、QoQで減収**

SaaS事業

- **YoYで+71%の大幅増収、QoQ
でも増収**
- **2Qは14百万円の黒字化**

※ PrSr事業：プロフェッショナルサービス事業の略

2020年5月期 株式取得案件

種別	年月	概要	取得価額	業績への影響
関連会社化	2019年11月	<p>株式会社unknownと 資本業務提携 (46.47%の株式取得)</p> 	9百万円	軽微
連結子会社化	2020年1月	<p>アナグラム株式会社の グループジョイン (50.10%の株式取得)</p> 	1,259百万円 (概算)	<p>連結決算へ移行 業績予想精査中 (確定後発表予定)</p>

2019年11月に、株式会社
unknown（代表取締役：米満 智之）
と資本業務提携、関連会社化

2020年1月に、アナグラム株式会
社（代表取締役：阿部 圭司）のグ
ループジョイン、連結子会社化



株式会社unknown概要・株式取得概要

会社概要

会社名	株式会社unknown
所在地	東京都東京都港区赤坂4-7-6
代表者 (略歴)	米満 智之 (略歴) 2002年4月 トランスコスモス株式会社入社 2010年10月 株式会社 DAサーチ & リンク入社 2011年6月 同社 取締役兼コミュニケーションデザイン本部長就任 2013年11月 グーグル合同会社入社 2018年3月 株式会社unknown設立 代表取締役就任 (現任)
事業内容	コンサルティング事業、広告運用代理事業、マーケティング支援事業等
従業員数	2名
資本金	990万円
設立	2018年3月

株式取得概要

契約締結日	2019年11月22日
株式取得日	2019年11月29日
取得株式数	普通株式 9,202株 (発行済株式総数の46.47%)
取得価額	9百万円
取得資金	自己資金



ANAGRAMS アナグラム株式会社概要・株式取得概要

会社概要

会社名	アナグラム株式会社
所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷4-4-4
代表者 (略歴)	阿部 圭司 (略歴) 2001年3月 文化服装学院卒業。卒業後はアパレル・EC事業を対象としたフリーランスとして活動 2010年4月 アナグラム株式会社設立 代表取締役就任（現任）
事業内容	コンサルティング事業、広告運用代理事業、マーケティング支援事業等
従業員数	55名
資本金	1,000万円
設立	2010年4月

株式取得概要

契約締結日	2020年1月10日
株式取得日（予定）	2020年1月24日
取得株式数	普通株式 501株 (発行済株式総数の50.10%)
取得価額（概算）	1,259百万円
取得資金	全額を借入により 充当予定
借入先	株式会社みずほ銀行
借入総額	1,850百万円
返済期限	5年

2020年5月期業績予想について

当期業績予想（2019年7月12日公表分）

	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	989	41.3	235	413.5	232	565.0	161	271.3	29.09

アナグラムの連結子会社化に伴い
2020年5月期第3四半期より連結
決算に移行予定

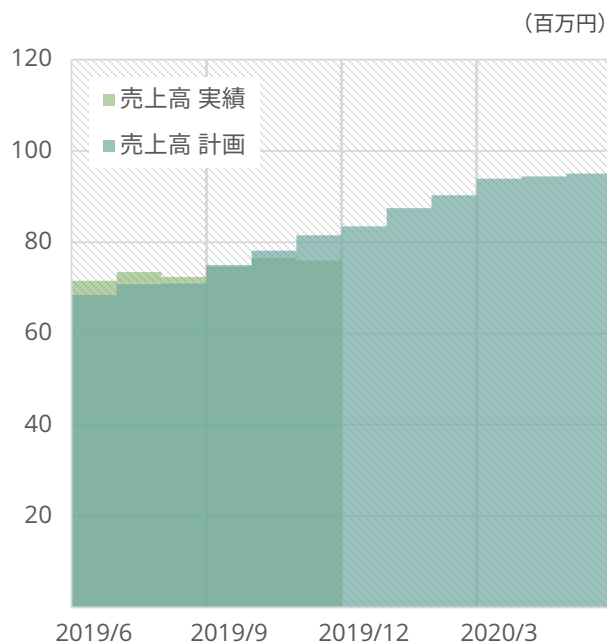
2020年5月期連結業績予想は現在
精査中

業績の進捗状況

2Q累計進捗

売上高 **44.9%**

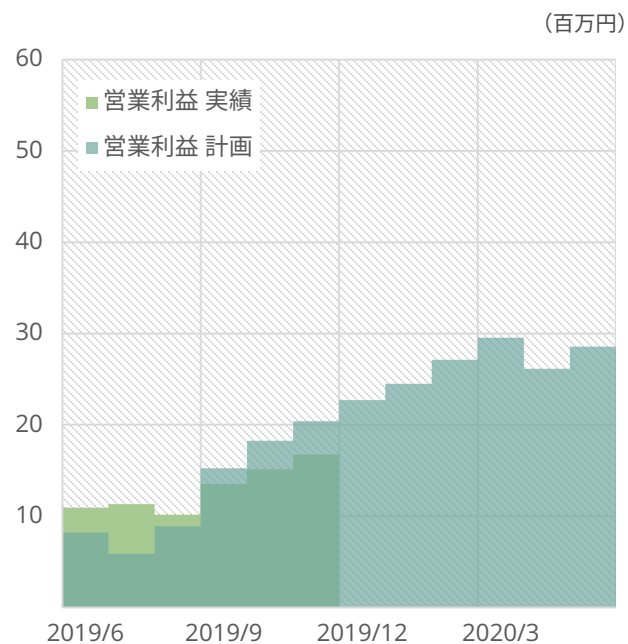
(当初業績予想比)



2Q累計進捗

営業利益 **33.1%**

(当初業績予想比)



当初 (2019/7/12発表時) の通期予想
 に対して、売上高44.9%、営業利
 益33.1%の進捗




02

サービス別主要トピックス

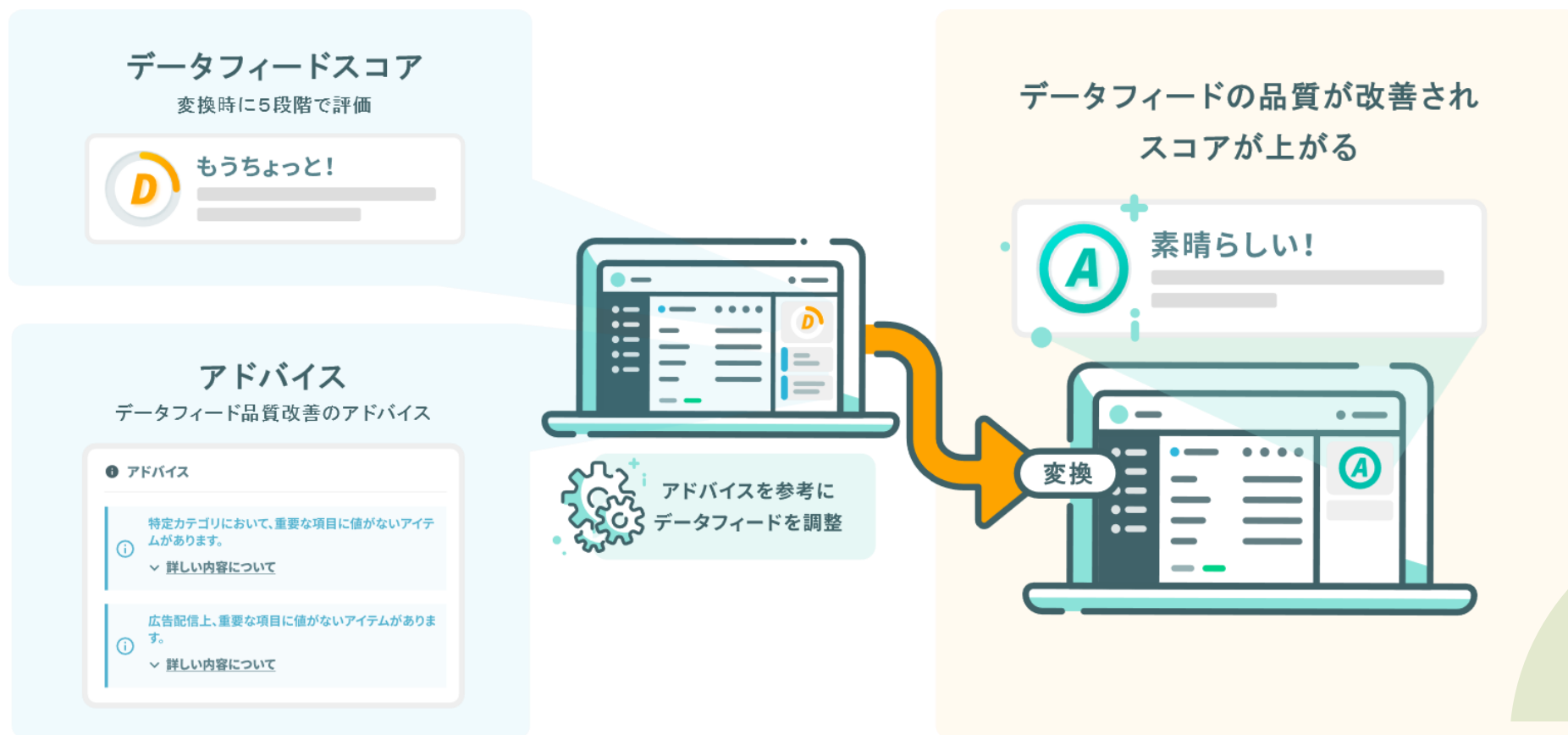
Topics



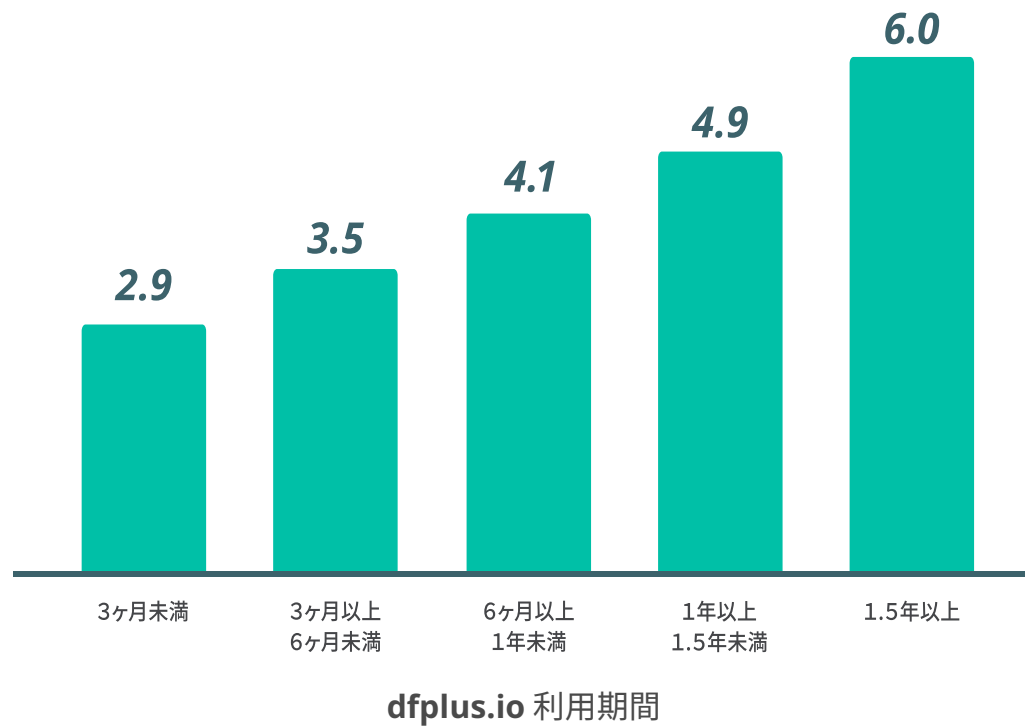
各サービスのトピックス

サービス	トピック
	<ul style="list-style-type: none">■ データフィードの5段階評価スコアと改善アドバイス表示機能リリース■ 「データフィード利用状況調査2019」リリース。平均管理フィード数は4.1、利用期間が長くなるほど増加傾向
	<ul style="list-style-type: none">■ 当事業年度中にデータフィード標準規格導入によるマルチカート連携予定
	<ul style="list-style-type: none">■ 今後も様々な新機能リリース予定■ Zホールディングス (Yahoo! JAPAN) とLINEの統合でID連携はより重要に

データフィードの5段階評価スコアと改善アドバイス表示機能リリース



平均管理フィード数は4.1、利用期間が長くなるほど増加傾向

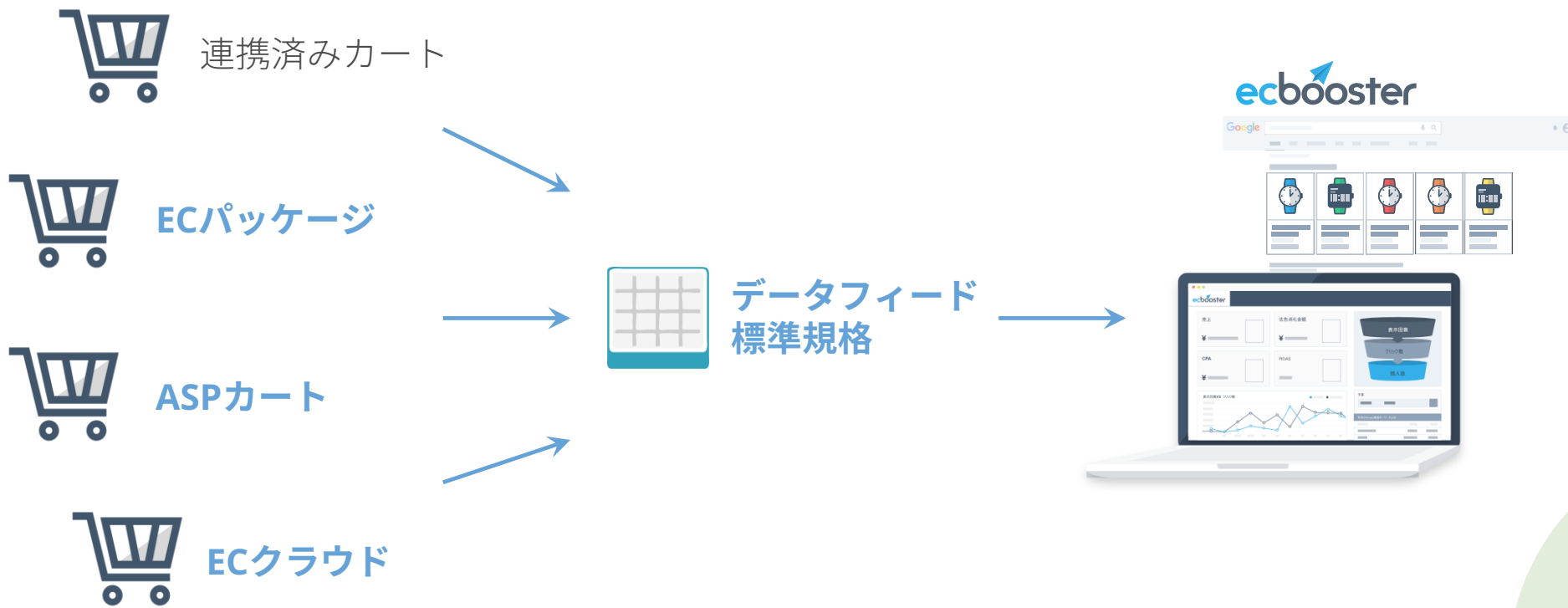


平均管理フィード数

4.1

「データフィード利用状況調査2019」より

当事業年度中にデータフィード標準規格導入によるマルチカート連携予定



オンラインストア・サービスサイトに続々提供

静岡ガス
会員サイト「Webエネリア」



小林製薬
通信販売オンラインショップ



アーカイブファッション
ECサイト「ALLU」「usus」



北海道上士幌町
ふるさと納税サイト



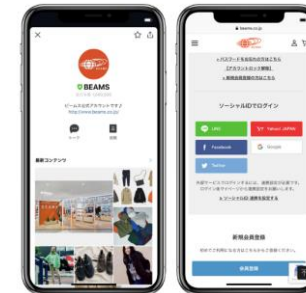
ランコム
公式オンラインショップ



イヴ・サンローラン・ボーテ
公式オンラインブティック



BEAMS
公式サイト



今後も「Sign in with Apple」対応等様々な新機能リリース予定



LINE通知メッセージ

電話番号をキーにして「広告を除く、ユーザーにとって利便性の高い通知」をLINEでメッセージ送信が出来る機能です。

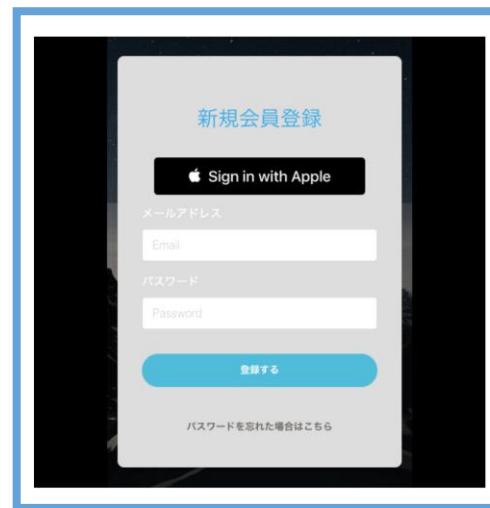
2019年10月リリース



LINEステップ配信機能

属性を分けたユーザー群に対して予め作成した複数のメッセージを数ステップに分けて自動的に配信する機能です。

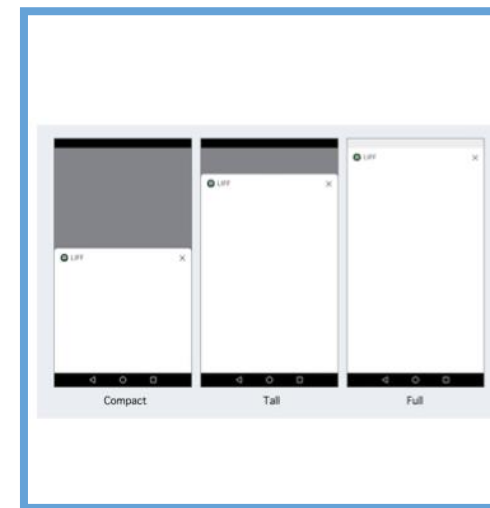
2020年1月予定



Sign in with Apple

iOS13で正式にリリースされたApple IDを利用して生体認証にてサイトへ新規会員登録や再ログインが出来る機能です。

2020年2月予定



LINE関連機能追加

LIFF (LINE Front-end Framework) のアップデートへの対応、もしくはメッセージ関連機能のアップデートを行う予定です。

2020年4月予定

Zホールディングス (Yahoo! JAPAN) とLINEの経営統合でID連携はより重要に

Zホールディングス (Yahoo! JAPAN) とLINEの本経営統合に対する当社サービス「ソーシャルPLUS」への影響

- Cookieへの規制が強まる中で、ユーザーとのコミュニケーションの精度を高めるためにも、企業のサービス側で発行されるIDとプラットフォームのIDを連携させることがより重要に
- 国内で大きなシェアを占めるプラットフォームの誕生はソーシャルPLUSには追い風

03

業績概要

Financial Results Overview



2020年5月期2Q 業績推移

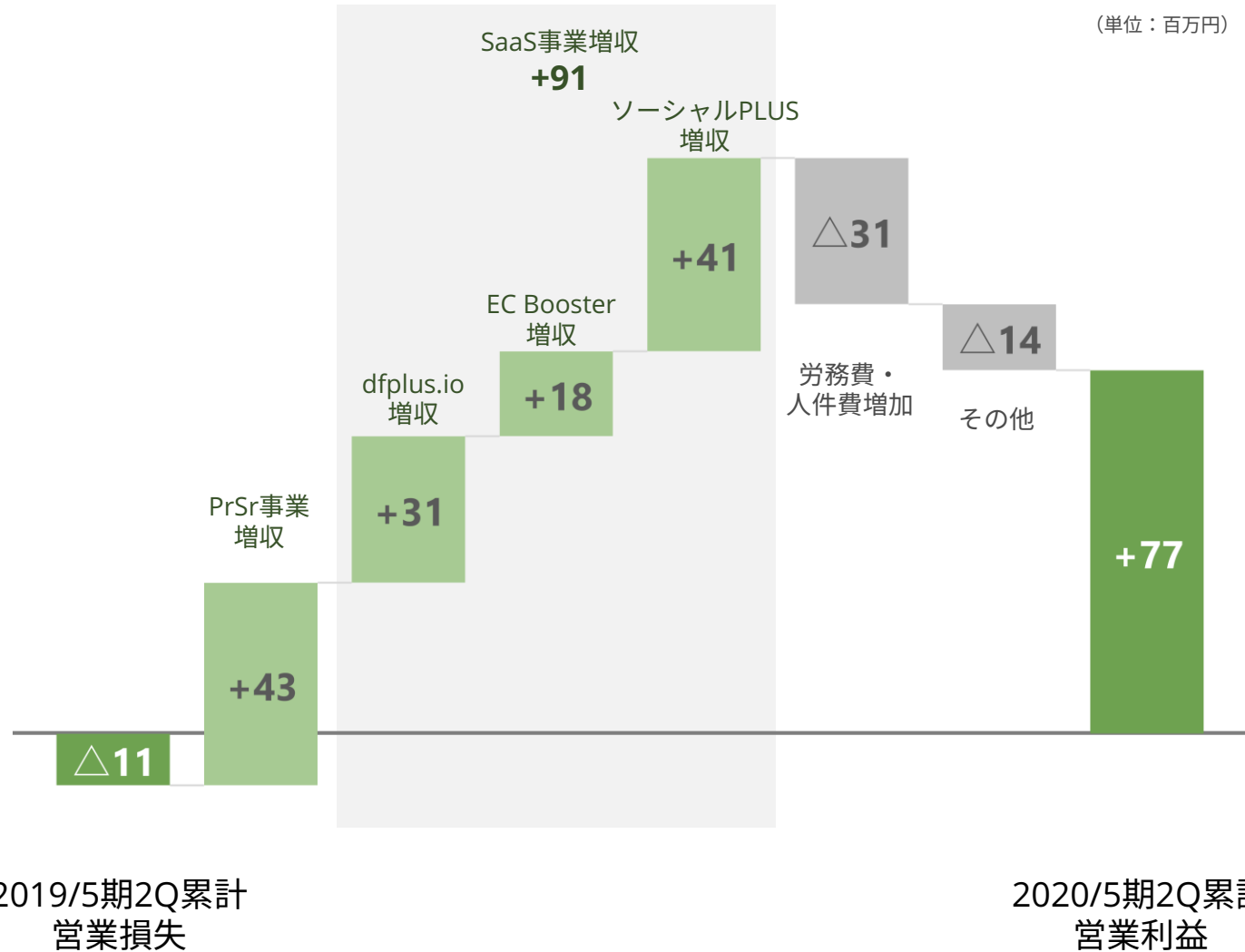
(単位：百万円)

	2019/5期		YoY	2019/5期			2020/5期		
	2Q累計	2Q累計		2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	QoQ
売上高	310	444	+134 +43.4%	164	180	209	217	227	+9 +4.5%
PrSr事業	181	224	+43 +23.7%	95	101	116	114	110	△3 △3.1%
SaaS事業	128	220	+91 +71.1%	69	78	93	103	116	+13 +12.9%
営業費用	321	366	+44 +13.9%	163	159	173	185	181	△3 △1.8%
営業損益	△11	77	+89 -	0	21	36	32	45	+13 +40.2%
PrSr事業	35	65	+29 +82.9%	20	30	45	34	31	△2 △8.6%
SaaS事業	△47	12	+59 -	△19	△9	△9	△1	14	+15 -
税引前当期純損益	△13	69	+82 -	0	20	27	24	44	+20 +82.2%
当期純損益	△13	40	+54 -	0	20	36	15	25	+9 +64.5%

QoQで増収基調を継続

SaaS事業は、2Q黒字化

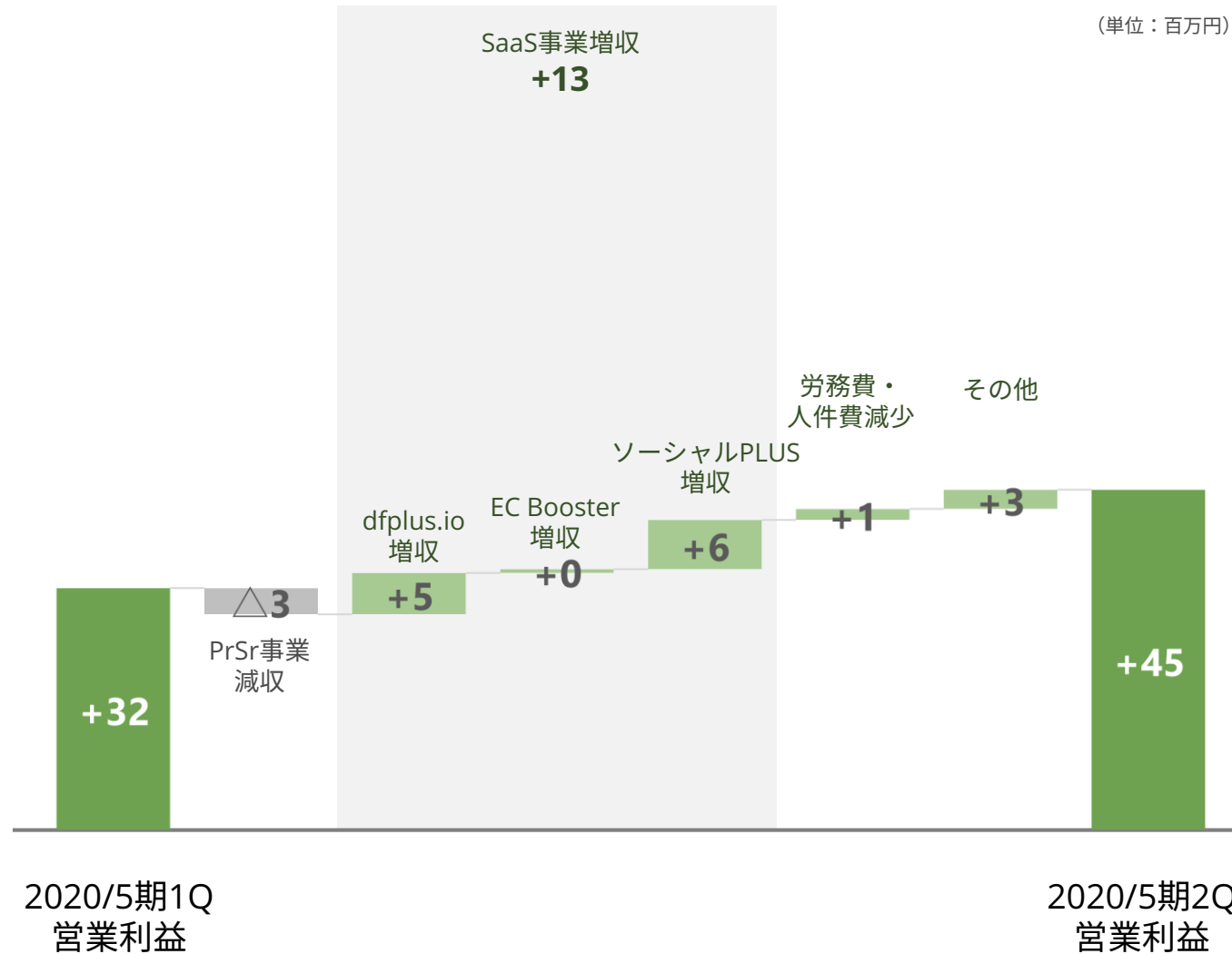
2020年5月期2Q累計 営業損益増減要因 (YoY)



YoYで営業利益は89百万円増

PrSr事業増収で43百万円、SaaS事業増収で91百万円の増益寄与

2020年5月期2Q 営業損益増減要因 (QoQ)



QoQで営業利益は13百万円増

SaaS事業の増収が大きく寄与

[売上関連データ] サービス別売上高

(単位：百万円)

	2019/5期	2020/5期	YoY	2019/5期			2020/5期		
	2Q累計	2Q累計		2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	QoQ
PrSr事業	181	224	+43 +23.7%	95	101	116	114	110	△3 △3.1%
DF PLUS	84	81	△3	42	44	45	41	39	△2
Feedmatic	76	127	+51	42	48	63	64	63	△0
その他	20	15	△4	9	8	7	7	7	△0
SaaS事業	128	220	+91 +71.1%	69	78	93	103	116	+13 +12.9%
dfplus.io	25	57	+31	14	17	21	25	31	+5
EC Booster	7	26	+18	5	7	11	12	13	+0
ソーシャルPLUS	95	136	+41	49	53	60	64	71	+6

PrSr事業

- 各サービスともに1Q売上をやや下回る

SaaS事業

- dfplus.ioとソーシャルPLUSで高い増収基調を維持
- EC Boosterでは増収ペースが低下

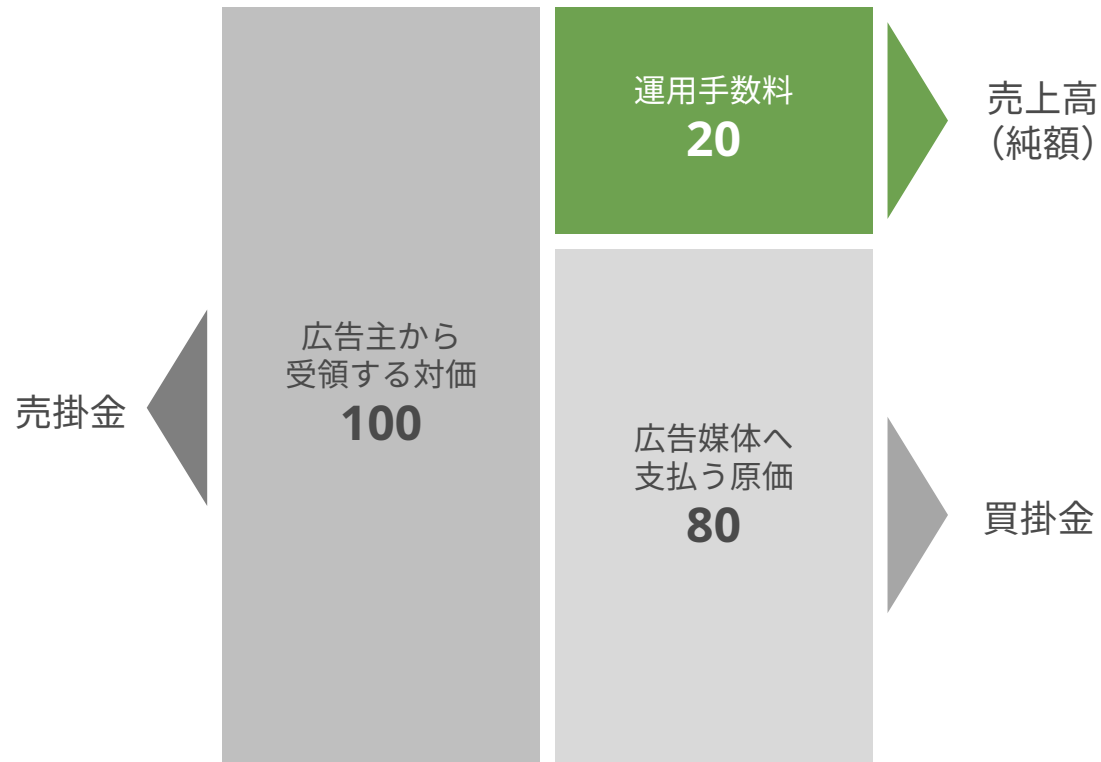
[売上関連データ] 主要サービス一覧と料金体系

	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

[売上関連データ] 当社広告運用サービスの売上計上方法

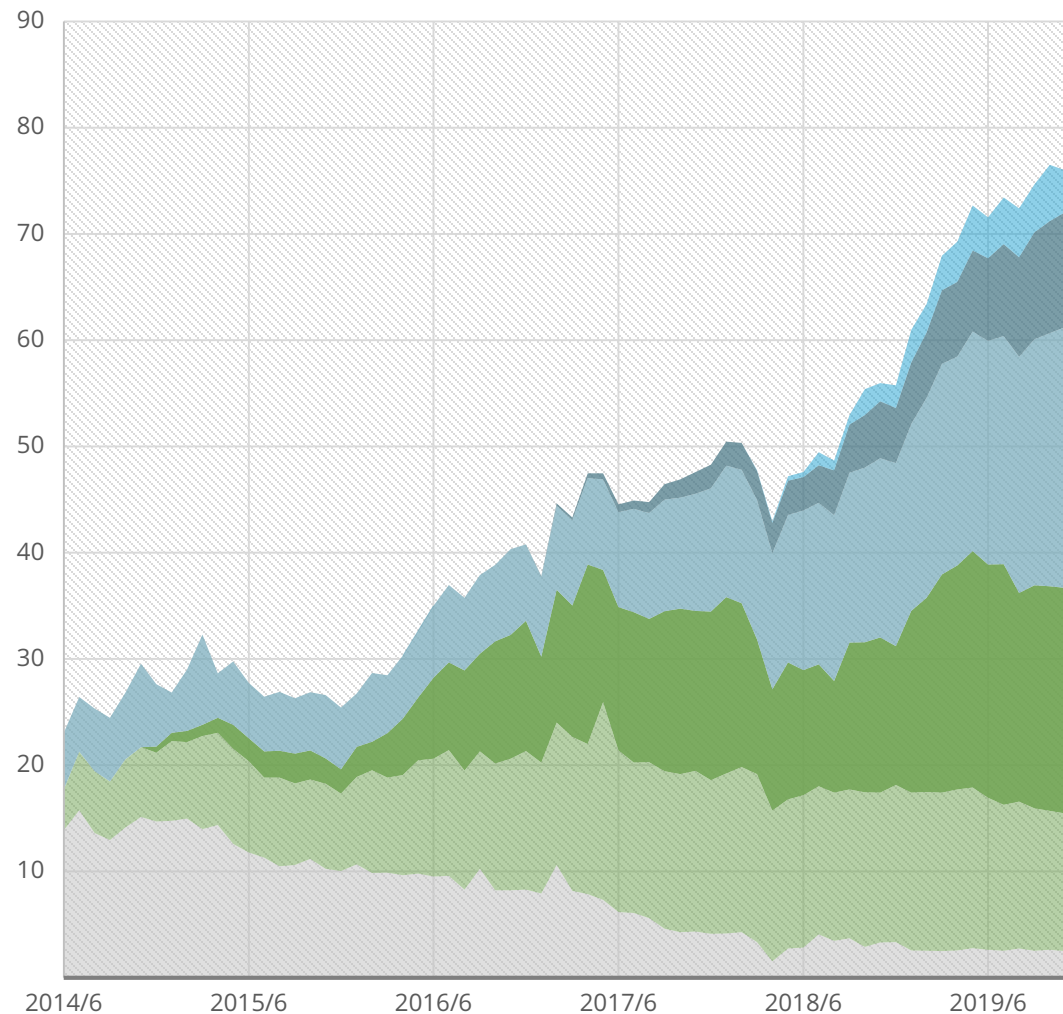


広告運用サービスである
FeedmaticとEC Boosterでは
純額ベースで売上高を計上



[売上関連データ] サービス別月次売上推移

(百万円)



ecbooster

dfplus.io

social plus

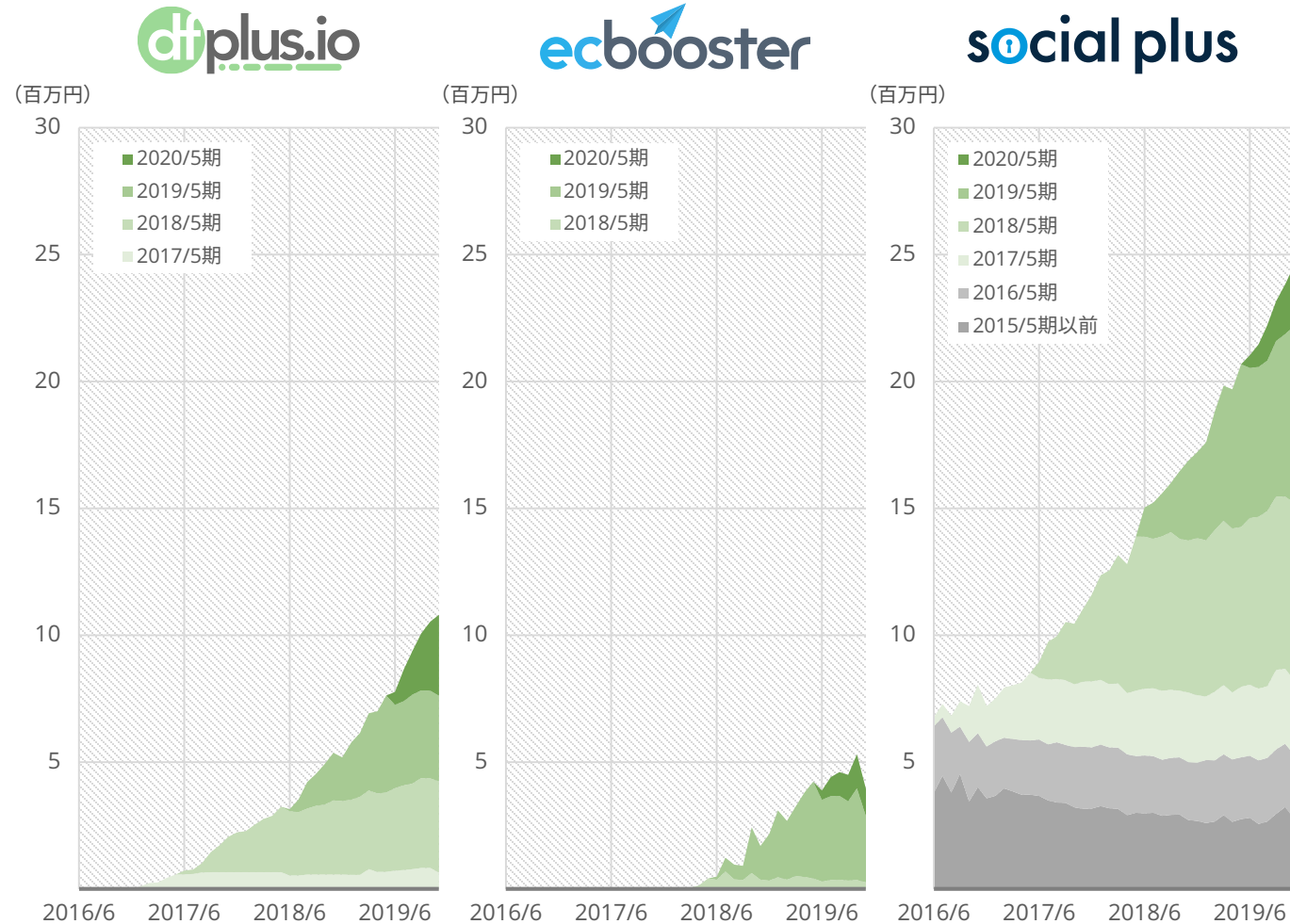
feedmatic

DF PLUS

dfplus.ioとソーシャルPLUSが増収を継続



[売上関連データ] 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

[売上関連データ] サービス別利用案件数

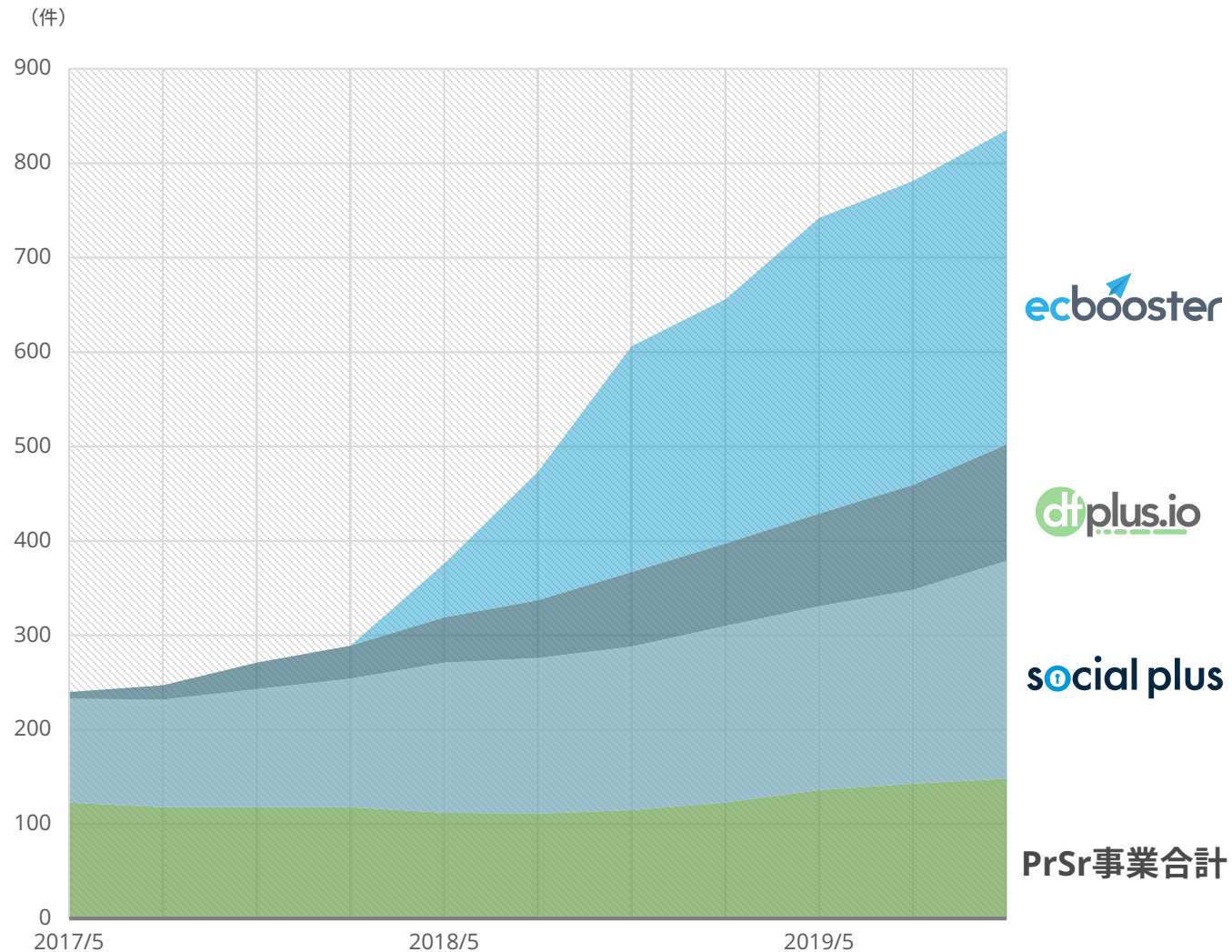
(単位：件)

	2017/5末	2018/5末	2019/5末	2020/5期 1Q末	2Q末	前期末比	QoQ
PrSr事業	123	112	136	143	148	+12	+5
DF PLUS	88	82	85	87	85	-	△2
Feedmatic	24	23	45	50	57	+12	+7
その他	11	7	6	6	6	-	-
SaaS事業	117	264	606	638	687	+81	+49
dfplus.io	7	48	98	111	123	+25	+12
EC Booster	-	57	313	322	333	+20	+11
ソーシャルPLUS	110	159	195	205	231	+36	+26
合計*	240	376	742	781	835	+93	+54

SaaS事業では、QoQで49件の増加

※ 同一顧客による複数サービス利用の重複あり

[売上関連データ] 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総計
800件※を突破

※ 同一顧客による複数サービス利用の重複あり

2020年5月期2Q 営業費用

(単位：百万円)

	2019/5期	2020/5期	YoY	2019/5期			2020/5期			QoQ
	2Q累計	2Q累計		2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
営業費用	321	366	+44 +13.9%	163	159	173	185	181	△3 △1.8%	
売上原価	138	167	+28 +20.7%	70	68	78	83	83	+0 +0.2%	
労務費	106	129	+23	54	54	59	65	64	△1	
経費	32	38	+5	16	14	18	18	19	+1	
販売費及び一般管理費	182	199	+16 +8.8%	92	90	95	101	97	△3 △3.5%	
人件費	137	145	+7	71	68	65	73	72	△1	
経費	45	53	+8	21	21	29	27	25	△2	
研究開発費	1	1	△0	0	0	—	—	1	+1	
採用研修費	9	3	△6	2	2	8	2	0	△1	
広告宣伝費	5	6	+0	3	3	2	2	3	+0	
その他	28	43	+14	14	15	18	22	20	△2	

QoQで費用減、労務費・人件費は
わずかに減少

[費用関連データ] 役社員数推移

(単位：人)

	2017/5末	2018/5末	2019/5末	2020/5期 1Q末	2Q末	前期末比	QoQ
役社員数	69	70	79	79	78	△1	△1
役員数	5	6	6	6	6	—	—
正社員数	64	64	73	73	72	△1	△1
PrSr事業	n.a	23	24	25	24	—	△1
SaaS事業	n.a	29	33	38	37	+4	△1
全社（共通）	n.a	12	16	10	11	△5	+1

人員は前期末比でほぼ増減なし

2020年5月期2Q末 貸借対照表

(単位：百万円)

	2017/5末	2018/5末	2019/5末	2020/5期 1Q末	2Q末	前期末比	QoQ
流動資産 (うち、現金預金)	394 (241)	320 (183)	426 (180)	1,121 (857)	1,155 (886)	+729 (+706)	+34 (+28)
固定資産	28	25	44	43	59	+15	+16
資産合計	422	345	470	1,164	1,214	+744	+50
流動負債	205	192	322	315	342	+19	+26
固定負債	134	99	50	48	46	△4	△1
負債合計 (うち、有利子負債)	339 (176)	291 (140)	373 (152)	363 (118)	388 (112)	+15 (△39)	24 (△5)
純資産合計	83	54	97	800	826	+728	+25

2019年7月：株式上場に伴う募集により、純資産は826百万円

2019年11月：unknown社株式取得（取得価額9百万円）により、固定資産は+15百万円増加

2020年5月期2Q累計 キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2019/5期 2Q累計	2020/5期 2Q累計	YoY
税引前当期純損益	△13	69	+82
減価償却費	1	1	△0
その他	△39	6	+46
営業活動CF	△51	77	+129
関係会社株式取得支出	—	△9	△9
その他	—	△1	△1
投資活動CF	—	△11	△11
新株発行収入	—	679	+679
その他	59	△39	△99
財務活動CF	59	639	+580
現金・現金同等物増減	8	706	+698

営業活動キャッシュ・フローがプラスに転換

2019年7月の新株発行により現金・現金同等物は大幅に増加

2020年5月期2Q 経営指標

	2017/5期	2018/5期	2019/5期	2020/5期 2Q累計・末	前期比
売上高成長率	+46.2%	+15.6%	+24.5%	+43.4% (前年同期比)	+18.9pt
PrSr事業	—	+1.8%	△0.3%	+23.7% (前年同期比)	+24.0pt
SaaS事業	—	+74.4%	+86.3%	+71.1% (前年同期比)	△15.2pt
売上高営業利益率	△5.9%	△4.6%	6.6%	17.5%	+10.9pt
PrSr事業	32.0%	34.6%	28.0%	29.2%	+1.2pt
SaaS事業	△157.2%	△94.6%	△19.5%	5.4%	+24.9pt
ROA ^{※1,※2}	—	—	11.2%	n.a.	—
ROE ^{※2,※3}	—	—	57.2%	n.a.	—
自己資本比率	19.7%	15.7%	20.7%	68.0%	+47.3pt
D/Eレシオ ^{※4}	2.1x	2.6x	1.6x	0.1x	△1.5x

売上高成長率は前年同期比43%増

営業利益率もSaaS事業において大きく改善

※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

04

事業の進捗状況

Current Progress in Business



業績の進捗状況

(単位：百万円)

	2020/5期 2Q累計	(2019/7/12発表時) 通期予想	進捗率
売上高	444	989	44.9%
PrSr事業	224	467	48.0%
SaaS事業	220	521	42.1%
営業費用	366	754	48.6%
営業利益	77	235	33.1%
PrSr事業	65	n.a.	—
SaaS事業	12	n.a.	—
税引前当期純利益	69	232	30.0%
当期純損益	40	161	25.5%

連結決算移行に伴い通期業績予想は精査中

当初（2019/7/12発表時）の通期予想に対して、売上高44.9%、営業利益33.1%の進捗

サービス別売上高の進捗状況

(単位：百万円)

	2020/5期 2Q累計	(2019/7/12発表時) 通期予想	進捗率
PrSr事業	224	467	48.0%
DF PLUS	81	199	40.8%
Feedmatic	127	238	53.5%
その他	15	30	52.1%
SaaS事業	220	521	42.2%
dfplus.io	57	131	43.5%
EC Booster	26	92	28.7%
ソーシャルPLUS	136	297	45.8%

連結決算移行に伴い、通期業績予想は精査中

PrSr事業

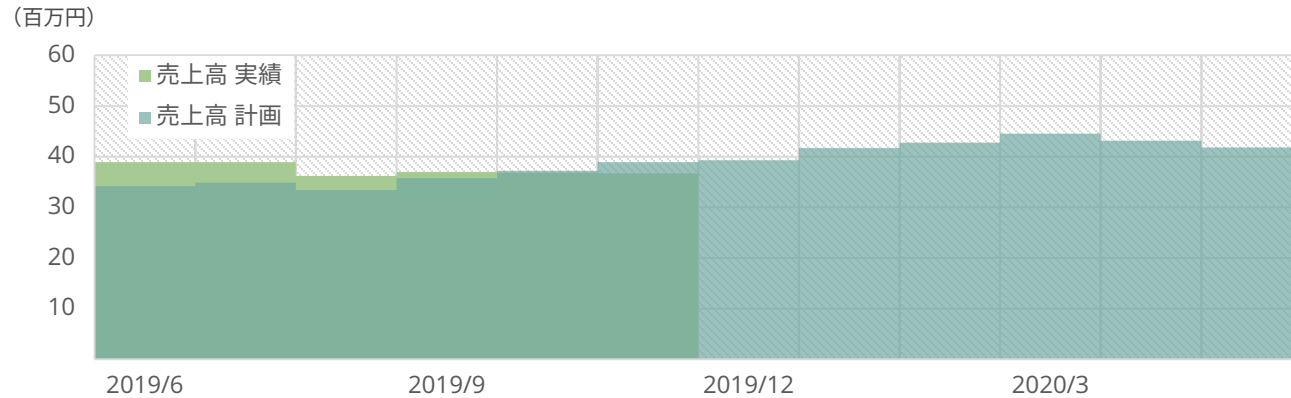
- 当初予想比48%の進捗

SaaS事業

- ソーシャルPLUSで当初予想比45%の進捗を達成するも、EC Boosterは当初予想比28%台にとどまる

セグメント別売上高（当初） 月次計画・実績差異

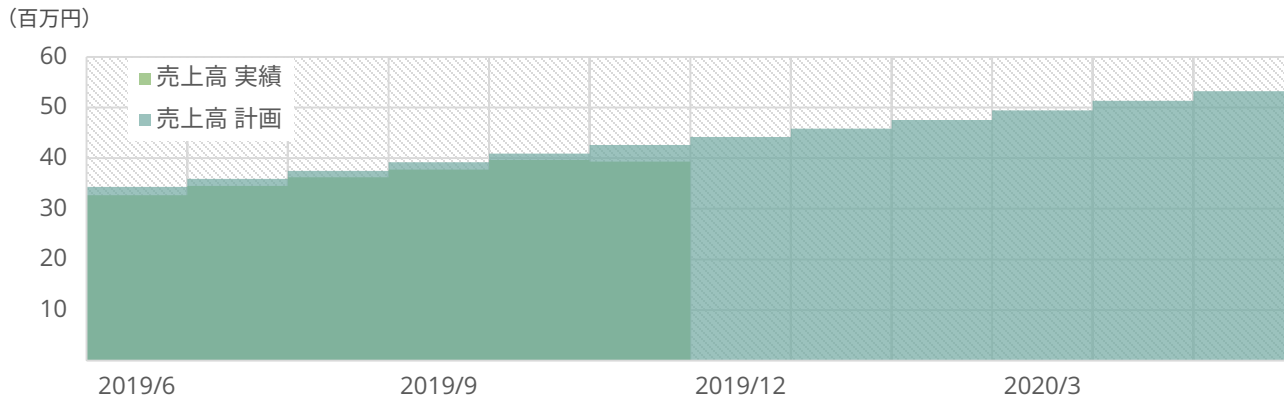
PrSr事業



PrSr事業では、2Qに入り増収ペースが落ち着く

SaaS事業では、EC Boosterにて進捗が遅れ

SaaS事業



Appendix

事業概要・事業戦略・会社概要

Business Overview, Strategy and Company Overview

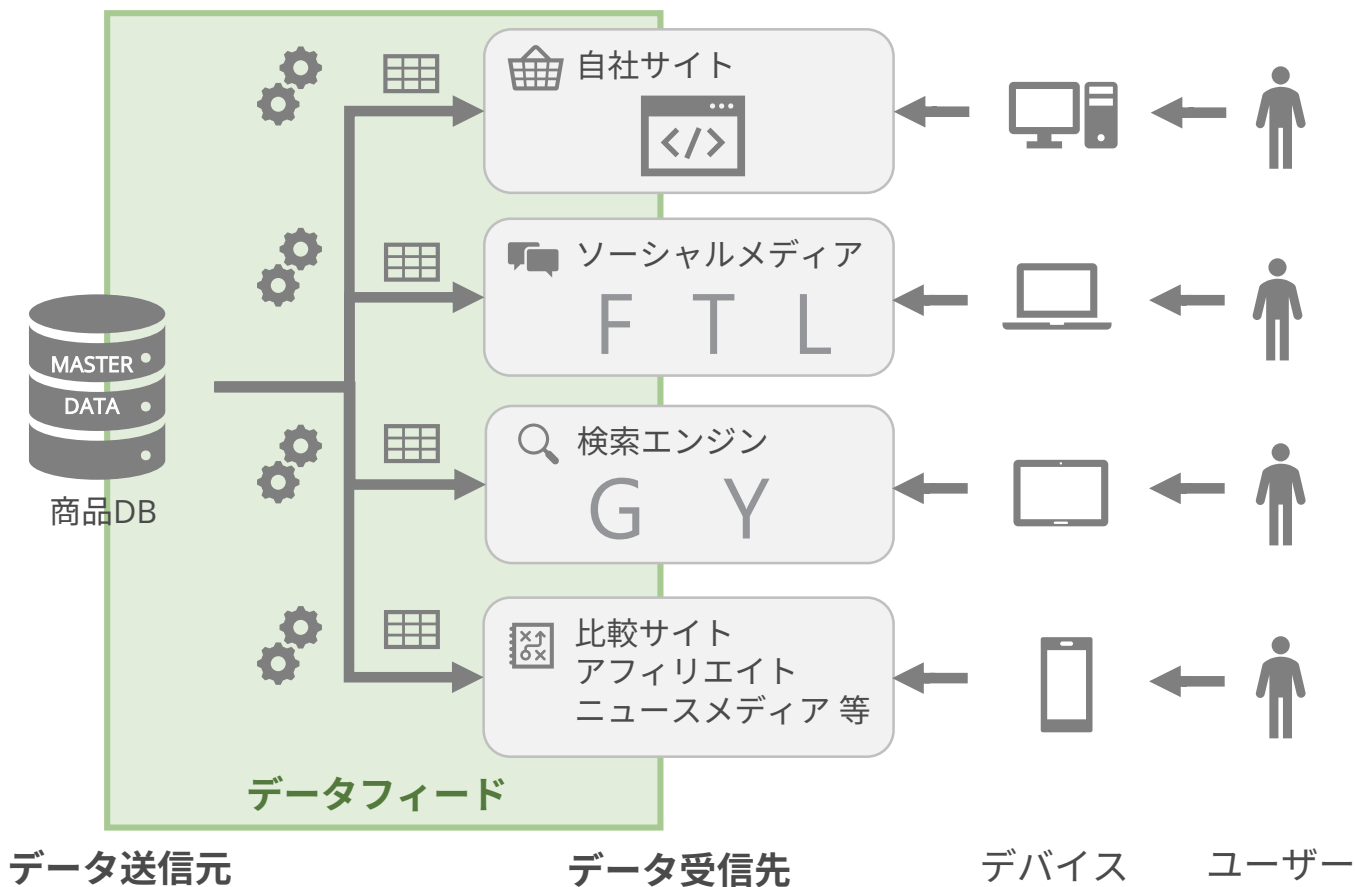


事業概要

Business Overview

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）へ定期的を送受信する仕組み



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



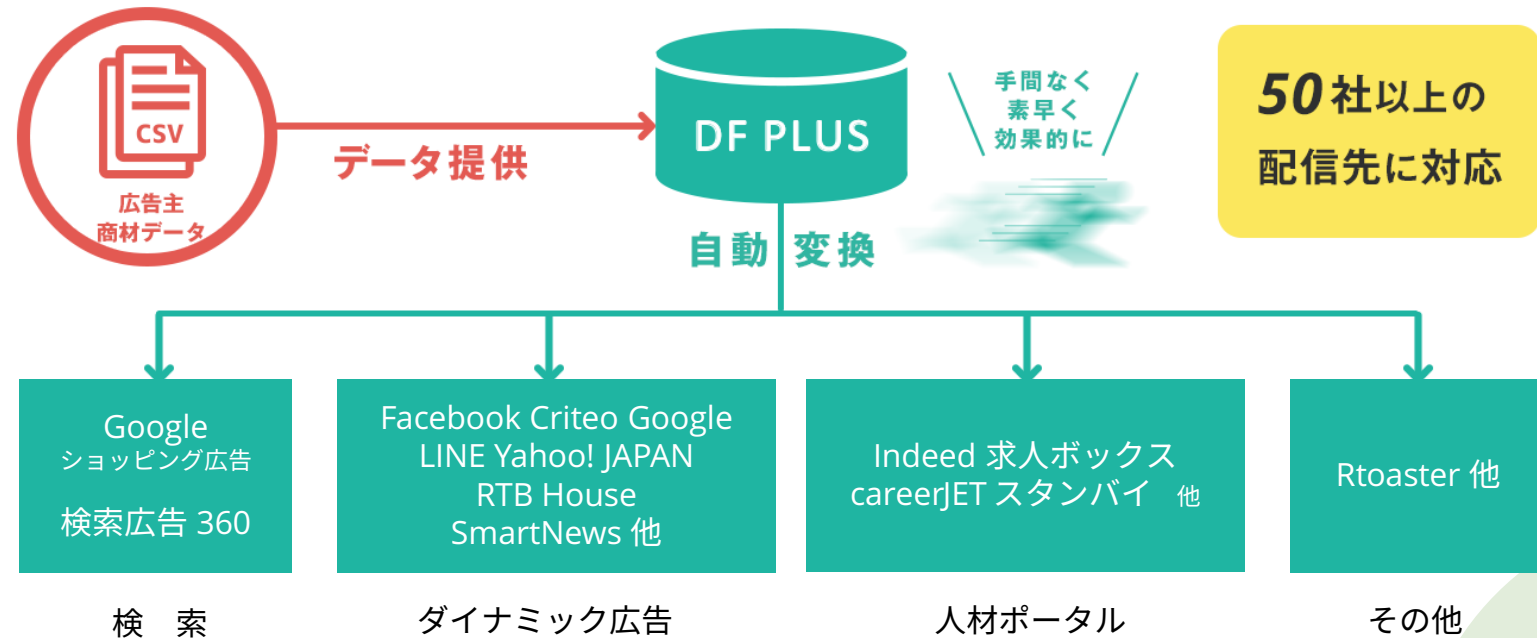
Criteo ダイナミックリターゲティング広告



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

プロフェッショナル
サービス事業

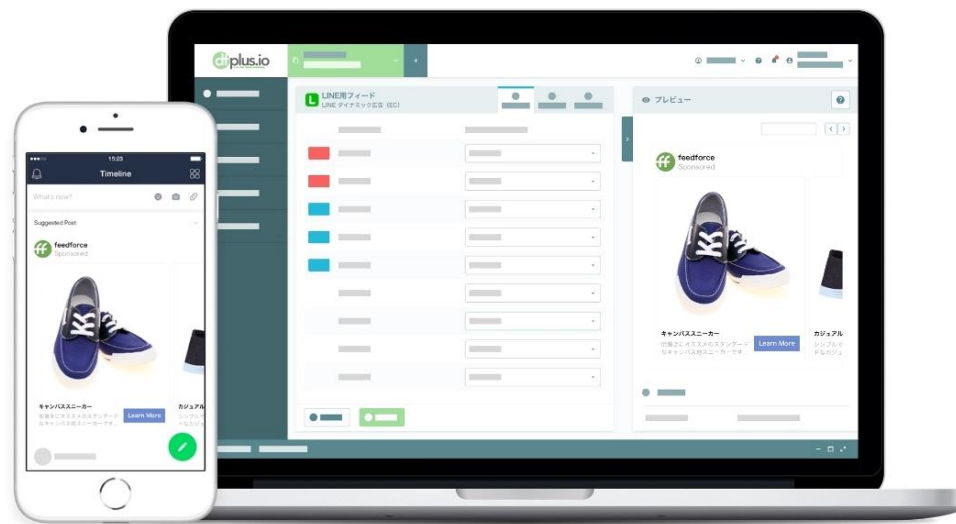


ダイナミック広告を
フルファネルで配信・最適化



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



ecbooster

最短 **5** 分から
Google ショッピング広告を始めよう

MakeShop®
by GMO

COLOR ME
by GMO パルボ

ショップサーブ

futureshop



Google Ads



簡単3ステップで設定できる

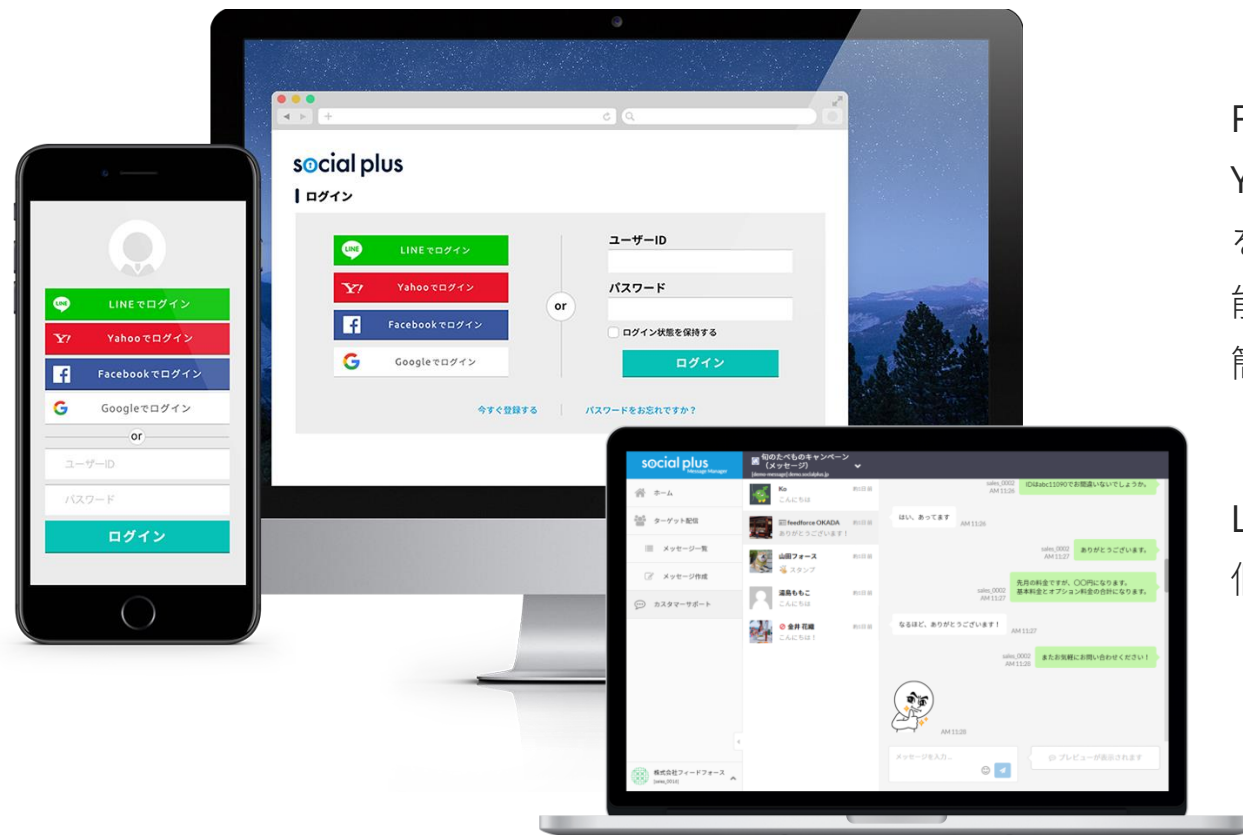


広告運用は完全自動化で手間いらず

social plus

ソーシャルアカウントを活用したID連携サービス

SaaS事業



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

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	dtplus.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 1.0万円～</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</p> <p>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</p> <p>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>	<table border="1"> <tr> <td> <p>エントリー</p> <p>月額料金</p> <p>¥30,000</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> </td> <td> <p>スタンダード</p> <p>月額料金</p> <p>¥50,000</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> </td> </tr> <tr> <td> <p>プロフェッショナル</p> <p>月額料金</p> <p>¥75,000</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>容量追加オプション 1フィード追加: +15,000円 1万アイテム追加: +5,000円 1サイト追加: +5,000円</p> </td> <td> <p>エージェンシー</p> <p>月額料金</p> <p>¥100,000</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>容量追加オプション 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> </td> </tr> </table>	<p>エントリー</p> <p>月額料金</p> <p>¥30,000</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>スタンダード</p> <p>月額料金</p> <p>¥50,000</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>プロフェッショナル</p> <p>月額料金</p> <p>¥75,000</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>容量追加オプション 1フィード追加: +15,000円 1万アイテム追加: +5,000円 1サイト追加: +5,000円</p>	<p>エージェンシー</p> <p>月額料金</p> <p>¥100,000</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>容量追加オプション 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</p> <p>初期費用 / 月額費用は無料!</p> <p>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)</p> <p>消化金額 (100,000円)</p> <p>※請求時は消費税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だきます。</p>	<p>ソーシャルPLUS</p> <p>¥50,000～ 月額</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>ソーシャルPLUS+ LINEログインオプション</p> <p>¥80,000～ 月額</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</p> <p>> LINEログインオプションについて</p>
<p>エントリー</p> <p>月額料金</p> <p>¥30,000</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>スタンダード</p> <p>月額料金</p> <p>¥50,000</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>プロフェッショナル</p> <p>月額料金</p> <p>¥75,000</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>容量追加オプション 1フィード追加: +15,000円 1万アイテム追加: +5,000円 1サイト追加: +5,000円</p>	<p>エージェンシー</p> <p>月額料金</p> <p>¥100,000</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>容量追加オプション 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>								

主要企業への導入実績

feedmatic DF PLUS



dfplus.io



STARJOINUS, Inc.

social plus



Oisix ra daichi



株式会社 NTTぷらら



事業戦略

Business Strategy

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
2020年5月期
第2四半期累計期間

50.5%

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
2020年5月期
第2四半期累計期間

49.5%

プラットフォームとの強力なパートナーシップ



会社概要

Company Overview

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	72名（2019年11月30日時点）



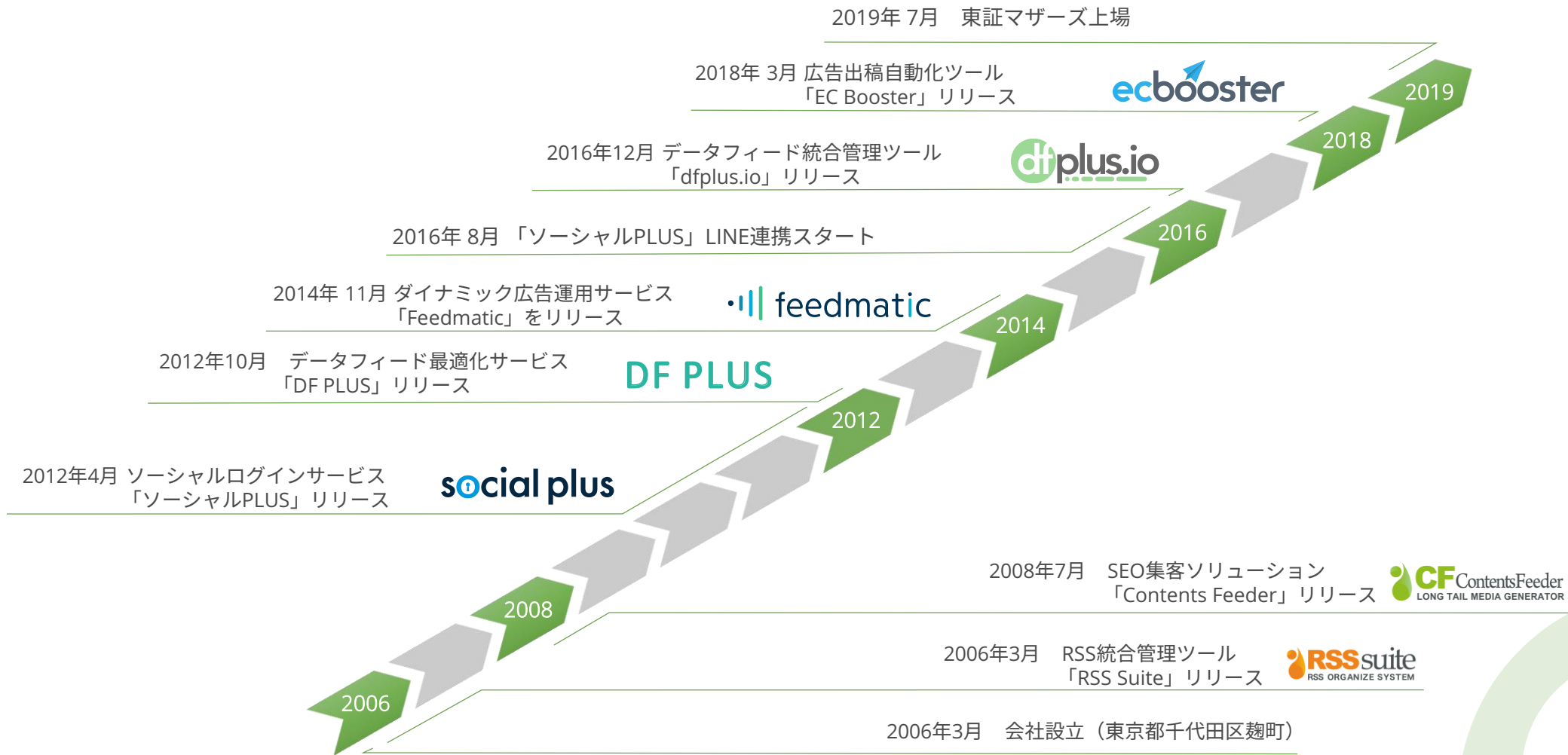
ミッション



「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



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、2018年8月取締役（監査等委員）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、2018年8月取締役（監査等委員）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）。
2018年8月取締役（監査等委員）就任。

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~

