

2020年5月期第3四半期

決算説明資料

Financial Presentation  
for the 3<sup>rd</sup> Quarter ended February 29, 2020

2020年3月30日



東証マザーズ : 7068

# 目次

01 決算ハイライト	2
02 業績推移	12
03 サービス別主要トピックス	24
Appendix 事業概要・会社概要	30

**01**

決算ハイライト

Financial Result Highlight



# 2020年5月期3Q連結業績概要

(単位：百万円)

	2019/5期 3Q累計 個別	2020/5期 3Q累計 連結	YoY※1	2020/5期 2Q 個別	3Q 連結	QoQ※1
売上高	490	<b>918</b>	+428 +87.4%	227	<b>474</b>	+246 +108.7%
EBITDA	11	<b>247</b>	+236 -	46	<b>168</b>	+122 +266.2%
営業利益	9	<b>218</b>	+209 -	45	<b>140</b>	+95 +210.1%
税引前当期純利益	7	<b>165</b>	+157 -	44	<b>95</b>	+50 +112.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7	<b>60</b>	+53 +748.9%	25	<b>19</b>	△5 △23.2%
<b>PrSr事業※2</b>						
売上高	282	<b>572</b>	+289 +102.4%	110	<b>348</b>	+237 +215.3%
セグメント損益	66	<b>191</b>	+125 +189.1%	31	<b>125</b>	+94 +301.8%
<b>SaaS事業</b>						
売上高	207	<b>345</b>	+138 +66.9%	116	<b>125</b>	+9 +7.8%
セグメント損益	△56	<b>27</b>	+84 -	14	<b>15</b>	+0 +6.7%

## 連結業績

**アナグラムグループジョインによりYoY及びQoQともに大きく伸長**

## PrSr事業

**アナグラムグループジョインにより増収増益**

## SaaS事業

**YoYで66.9%増収、QoQで7.8%増収も人員増及び管理費用配賦増加により、QoQ1百万円の増益にとどまる**

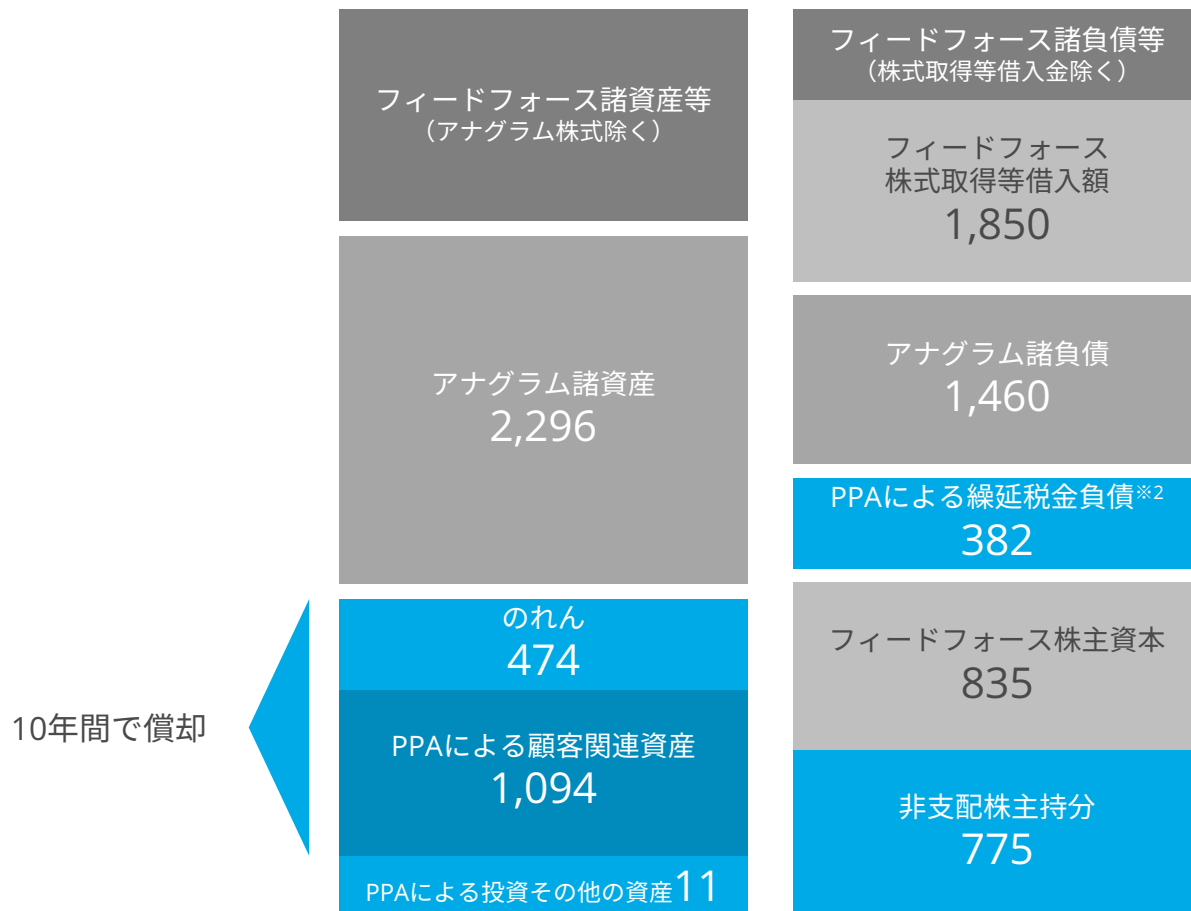
※1 YoY及びQoQは個別業績と連結業績を比較

※2 PrSr事業はプロフェッショナルサービス事業の略

# アナグラム株式取得に伴うPPA※1・資本連結

## みなし取得日（2020年12月31日）の連結貸借対照表

（単位：百万円）

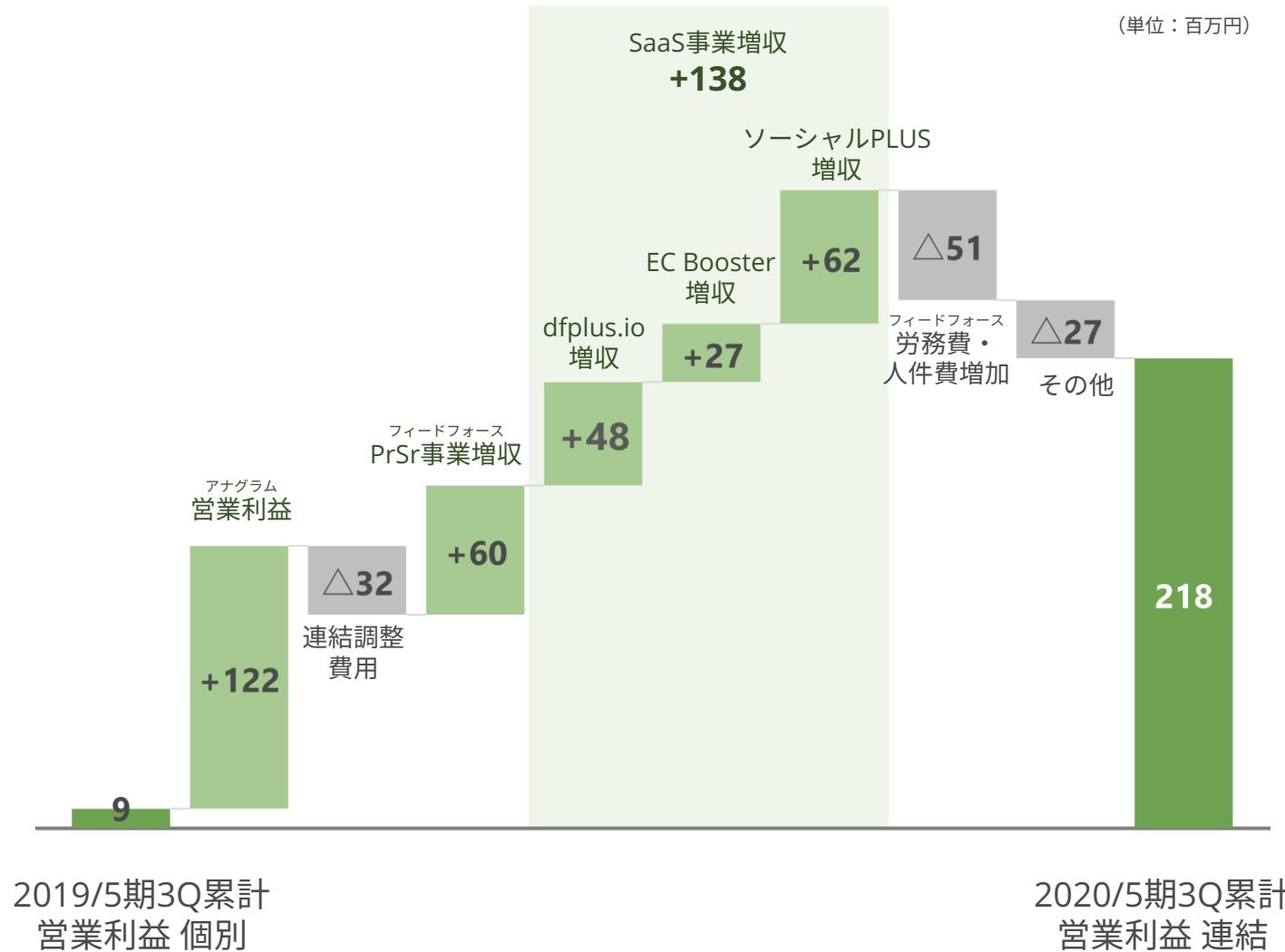


**PPAにより、のれん 474百万円・顧客関連資産 1,094百万円を計上**

※1 Purchase Price Allocationの略で、支配獲得後に対象会社の資産・負債を評価し連結貸借対照表に計上する会計処理のこと  
 ※2 繰延税金資産及び繰延税金負債の純額処理前の金額

# 2020年5月期3Q累計 営業損益増減要因 (YoY)

(単位：百万円)



YoYで営業利益は209百万円増

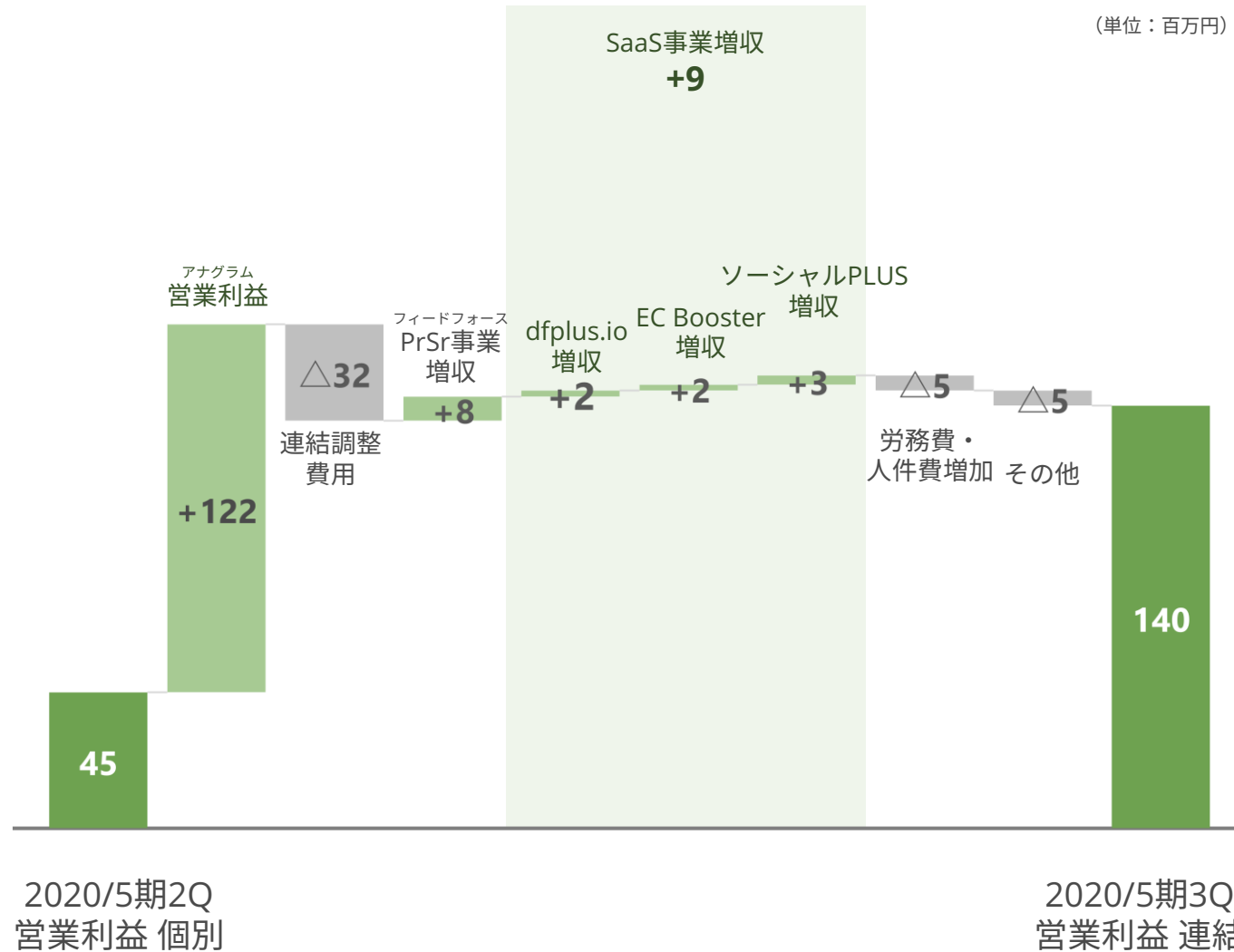
アナグラム営業利益で122百万円、  
SaaS事業増収で138百万円の増益  
寄与



# 2020年5月期3Q 営業損益増減要因 (QoQ)

(単位：百万円)

QoQで営業利益は95百万円増



## 2020年5月期 株式取得案件

種別	年月	概要	取得価額
連結子会社化	2020年1月	 ANAGRAMS 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)	<b>1,258</b> 百万円 (アドバイザー費用等6百万円)
関連会社化	2019年11月	 un-known 株式会社unknownと資本業務提携 (46.47%の株式取得)	<b>9</b> 百万円

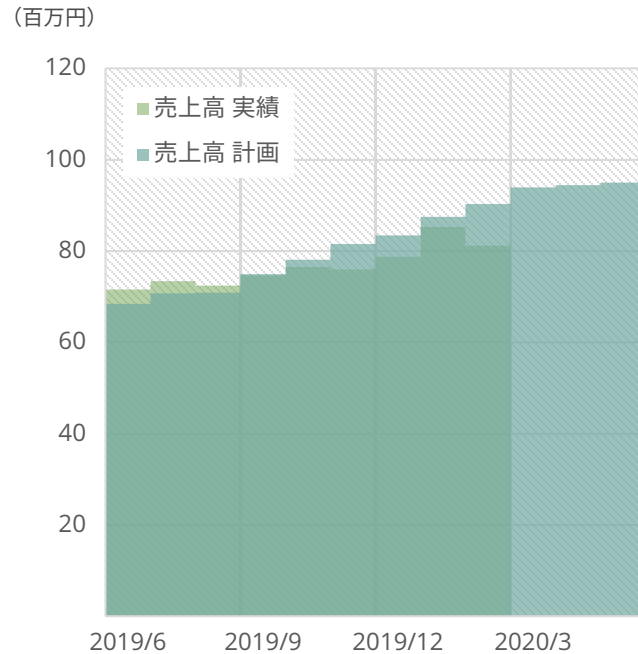
2020年1月に、アナグラム株式会社（代表取締役：阿部 圭司）のグループジョイン、連結子会社化

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

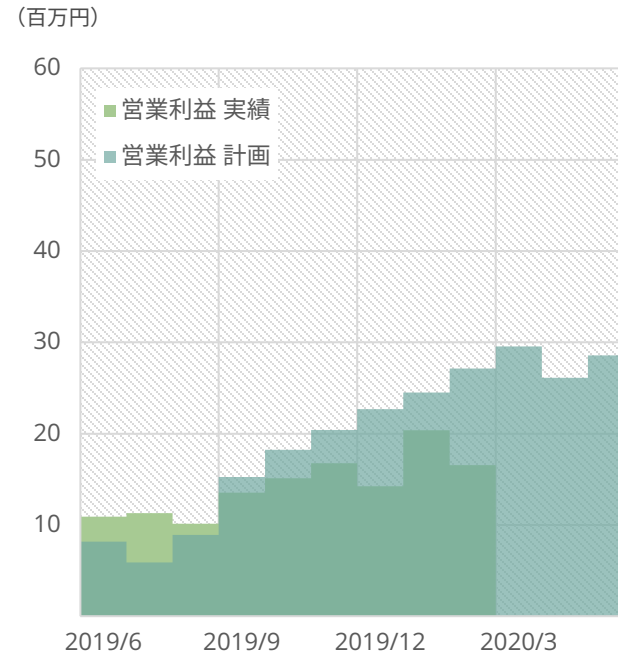


# (業績予想修正前) 個別業績の進捗状況

3Q累計進捗  
**売上高 69.7%**  
 (当初業績予想比)



3Q累計進捗  
**営業利益 54.8%**  
 (当初業績予想比)



当初 (2019/7/12発表時) の通期予想  
 に対して、3Q時点で売上高69.7%、  
 営業利益54.8%の進捗

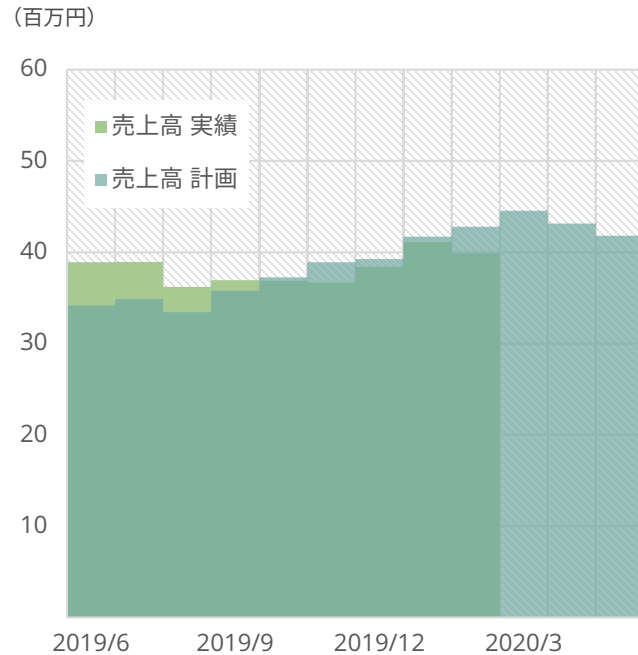


# (業績予想修正前) 個別セグメント別月次売上高進捗状況

## PrSr事業 3Q累計進捗

売上高 **73.5%**

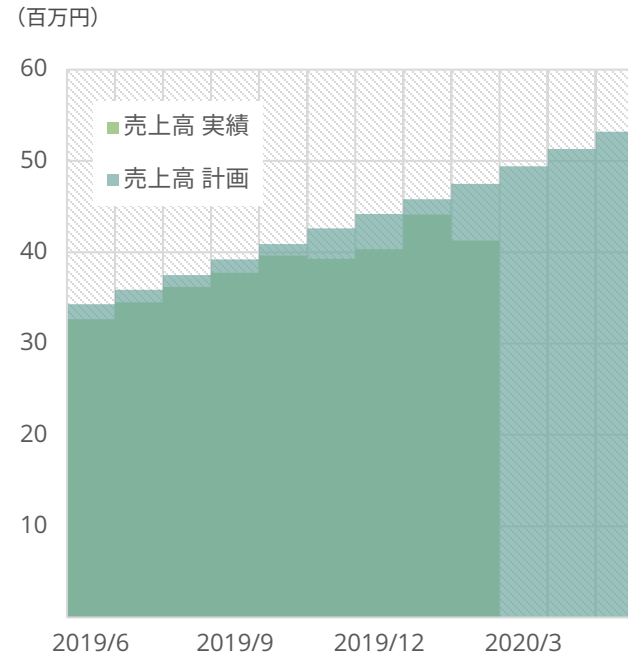
(当初業績予想比)



## SaaS事業 3Q累計進捗

売上高 **66.3%**

(当初業績予想比)



## SaaS事業において進捗遅れ

# (業績予想修正前) 個別サービス別売上高の進捗状況

(単位：百万円)

	2020/5期 3Q累計	(2019/7/12発表時) 通期予想	進捗率
<b>PrSr事業</b>	<b>343</b>	467	<b>73.5%</b>
Feedmatic	200	238	84.0%
DF PLUS	120	199	60.6%
その他	22	30	76.3%
<b>SaaS事業</b>	<b>345</b>	521	<b>66.3%</b>
EC Booster	42	92	46.0%
dfplus.io	91	131	69.6%
ソーシャルPLUS	211	297	71.1%

PrSr事業

概ね計画通りの進捗

SaaS事業

EC Boosterの進捗に遅れ

## 2020年5月期 連結業績予想・個別業績予想修正について

### 連結業績予想

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主帰属 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	1,470	—	350	—	300	—	130	—	23.49

連結業績予想は、売上高・営業利益において個別業績前回予想比で大きく増加

### 個別業績予想修正

	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
前回予想	989	41.3	235	413.5	232	565.0	161	271.3	29.09
今回修正	930		150		100		90		16.26
増減額	△59		△85		△132		△71		—
(増減率)	△6.0%		△36.2%		△56.9%		△44.1%		—

個別業績予想は下方修正。EC Boosterの進捗遅れや直近の経済状況を踏まえ、今後の売上進捗を慎重に見積もるとともに、費用面では、アナグラムの連結子会社化に伴う監査報酬等管理費用の増加、資金借入れに伴う支払手数料（営業外費用）を反映

02

業績推移

Trends of Financial Results



# 2020年5月期3Q 業績推移

(単位：百万円)

	2019/5期	2020/5期	YoY	2019/5期	2020/5期			3Q 連結	QoQ
	3Q累計 個別	3Q累計 連結		3Q 個別	4Q 個別	1Q 個別	2Q 個別		
売上高	490	<b>918</b>	+428 +87.4%	180	209	217	227	<b>474</b>	+246 +108.7%
PrSr事業	282	<b>572</b>	+289 +102.4%	101	116	114	110	<b>348</b>	+237 +215.3%
SaaS事業	207	<b>345</b>	+138 +66.9%	78	93	103	116	<b>125</b>	+9 +7.8%
営業費用	480	<b>699</b>	+218	159	173	185	181	<b>333</b>	+151
営業利益	9	<b>218</b>	+209 .	21	36	32	45	<b>140</b>	+95 +210.1%
PrSr事業	66	<b>191</b>	+125 +189.1%	30	45	34	31	<b>125</b>	+94 +301.8%
SaaS事業	△56	<b>27</b>	+84 .	△9	△9	△1	14	<b>15</b>	+0 +6.7%
営業外収益	0	<b>1</b>	+1	—	0	0	0	<b>1</b>	+1
営業外費用	1	<b>55</b>	+54	0	9	7	0	<b>47</b>	+46
税引前当期純利益	7	<b>165</b>	+157 .	20	27	24	44	<b>95</b>	+50 +112.2%
当期純利益	7	<b>92</b>	+85 .	20	36	15	25	<b>51</b>	+24 +103.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7	<b>60</b>	+53 +748.9%	20	36	15	25	<b>19</b>	△6 △23.2%

アナグラム株式取得等のための  
18.5億円借入れに伴う手数料38百  
万円を営業外費用に計上

# [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			3Q 連結	QoQ
	3Q累計 個別	3Q累計 連結		3Q 個別	4Q 個別	1Q 個別	2Q 個別		
<b>PrSr事業</b>	282	<b>572</b>	+289 +102.4%	101	116	114	110	<b>348</b>	+237 +215.3%
アナグラム	—	<b>228</b>	+228	—	—	—	—	<b>228</b>	+228
Feedmatic	124	<b>200</b>	+75	48	63	64	63	<b>72</b>	+9
DF PLUS	129	<b>120</b>	△8	44	45	41	39	<b>39</b>	+0
その他	28	<b>22</b>	△5	8	7	7	7	<b>7</b>	△0
<b>SaaS事業</b>	207	<b>345</b>	+138 +66.9%	78	93	103	116	<b>125</b>	+9 +7.8%
EC Booster	15	<b>42</b>	+27	7	11	12	13	<b>16</b>	+2
dfplus.io	42	<b>91</b>	+48	17	21	25	31	<b>34</b>	+2
ソーシャルPLUS	148	<b>211</b>	+62	53	60	64	71	<b>75</b>	+3

PrSr事業

**アナグラム売上が牽引**

SaaS事業

**dfplus.ioとソーシャルPLUSで高い増収基調を維持**

# [売上関連データ] 主要サービス一覧と料金体系

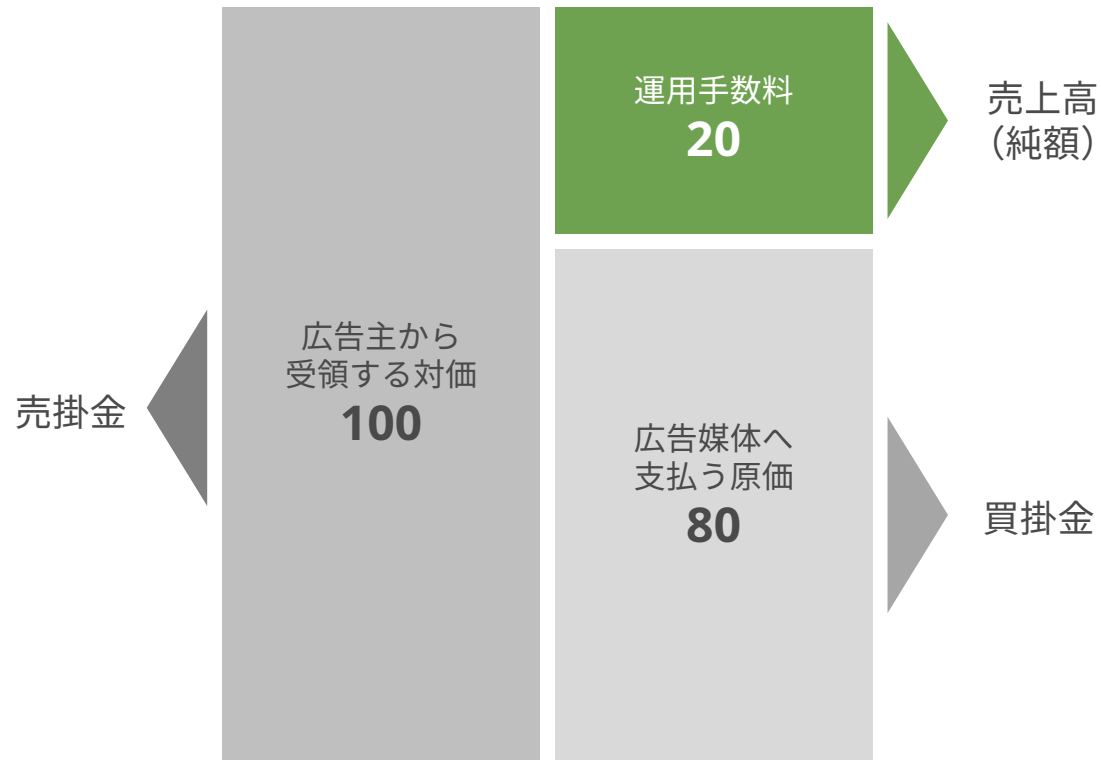
	PrSr事業	SaaS事業	料金体系
リスティング広告等 運用型広告代行	 ANAGRAMS		広告費の 一定料率
データフィード 広告運用	 feedmatic	 ecbooster	
データフィード 運用	 DF PLUS	 dt plus.io	月額固定
ソーシャル ログイン		 social plus	

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

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



# [売上関連データ] 広告運用サービスの売上計上方法



アナグラム並びにフィードフォース広告運用サービスのFeedmaticとEC Boosterでは純額ベースで売上高を計上

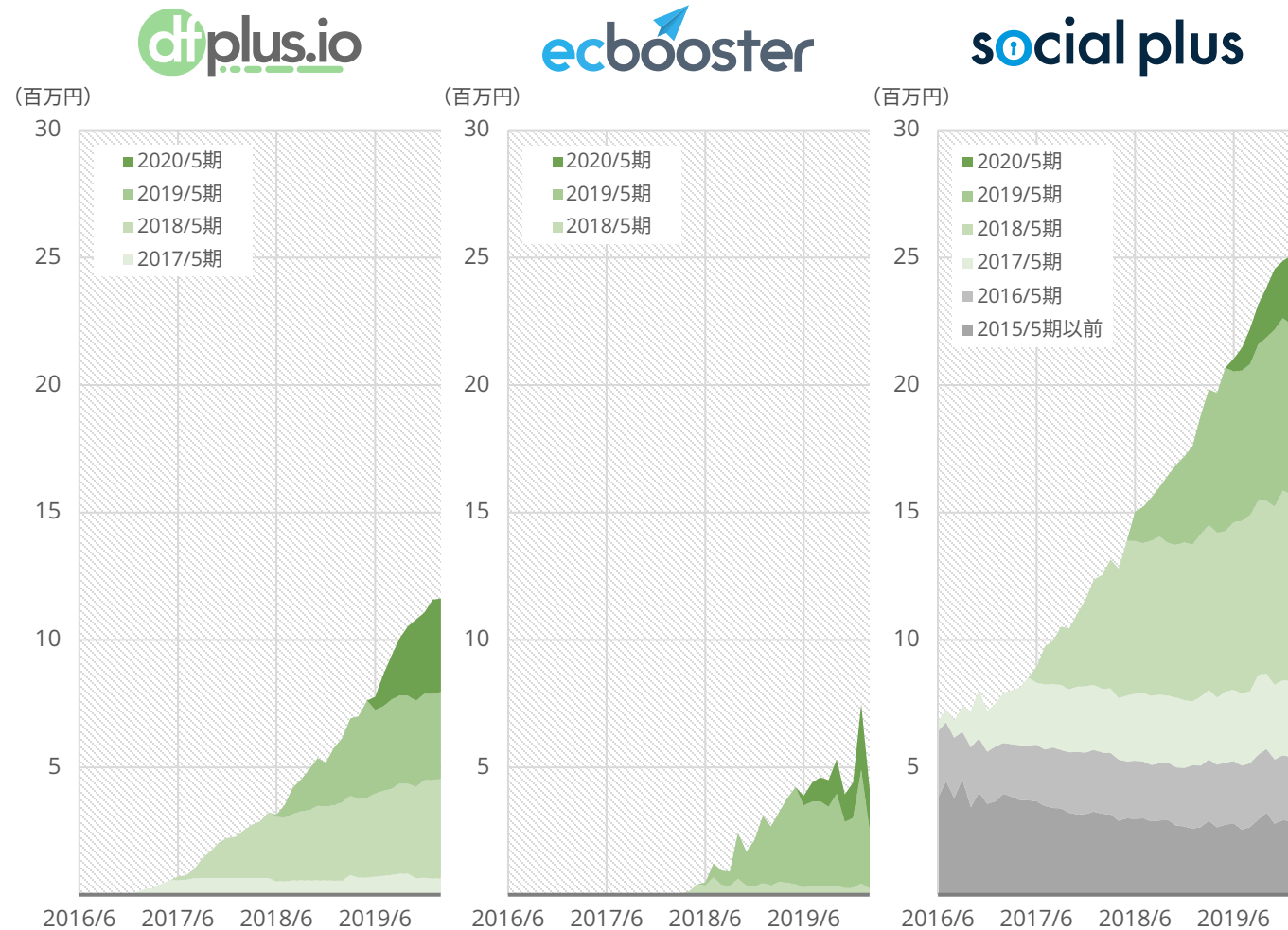
対象会社・サービス



ANAGRAMS



# [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

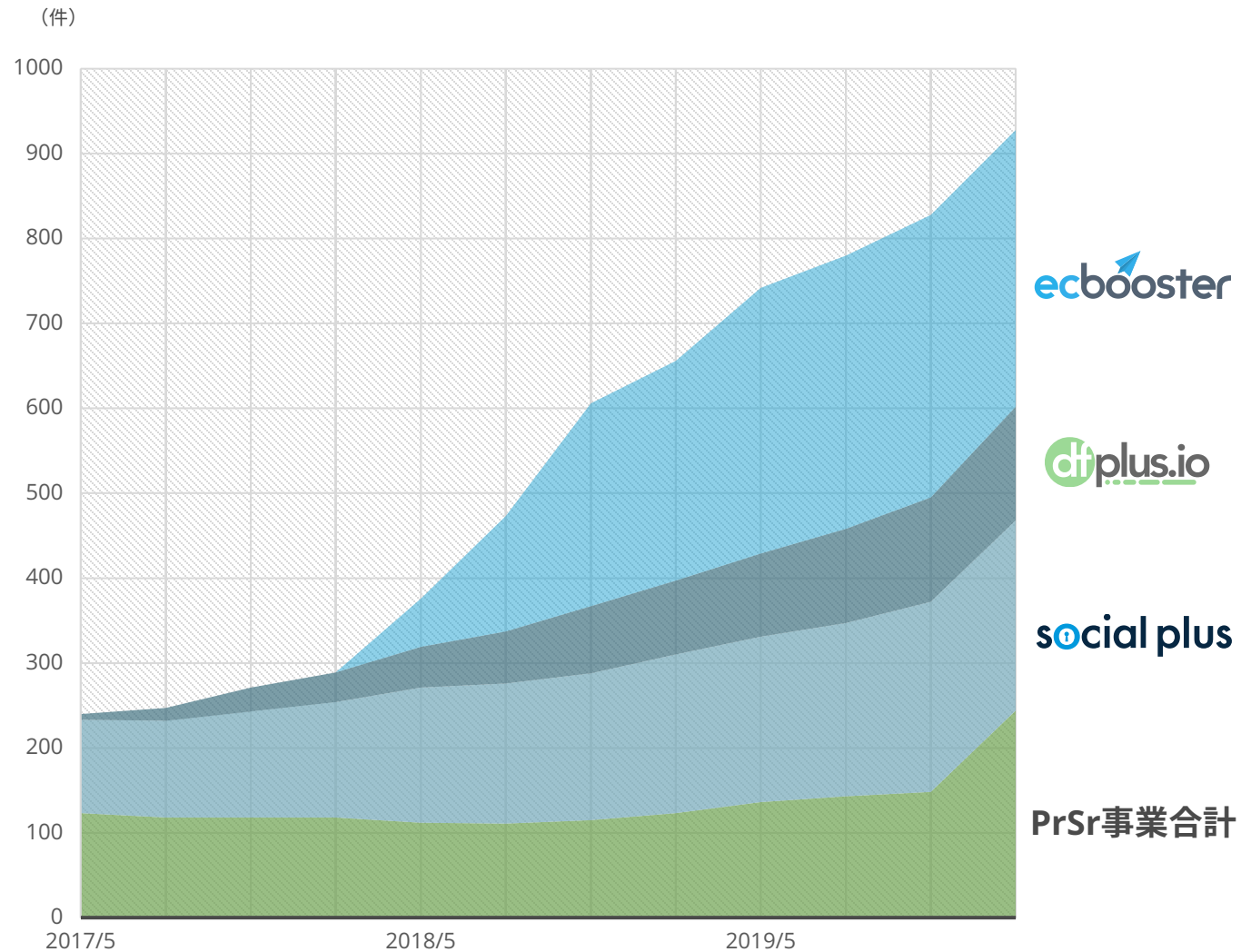
(単位：件)

	2017/5末	2018/5末	2019/5末	2020/5期 2Q末	3Q末	前期末比	QoQ
<b>PrSr事業</b>	123	112	136	148	<b>244</b>	+108	+96
アナグラム事業	—	—	—	—	<b>103</b>	+103	+103
Feedmatic	24	23	45	57	<b>54</b>	+9	△3
DF PLUS	88	82	85	85	<b>82</b>	△3	△3
その他	11	7	6	6	<b>5</b>	△1	△1
<b>SaaS事業</b>	117	264	606	680	<b>684</b>	+78	+4
EC Booster	—	57	313	333	<b>326</b>	+13	△7
dfplus.io	7	48	98	123	<b>134</b>	+36	+11
ソーシャルPLUS	110	159	195	<u>224</u> ※2	<u>224</u> ※2	+29	—
<b>合計</b> ※1	240	376	742	828	<b>928</b>	+186	+100

**SaaS事業では QoQで4件の増加にとどまる**

※1 同一顧客による複数サービス利用の重複あり  
 ※2 LINEアカウント代理事業との重複を除外して再計算

# [売上関連データ] サービス別利用案件数推移



当社グループのサービス利用案件数は、アナグラムの案件が加わり総計900件を突破

# 2020年5月期3Q 営業費用

(単位：百万円)

	2019/5期	2020/5期	YoY	2019/5期	2020/5期			3Q	QoQ
	3Q累計	3Q累計		3Q	4Q	1Q	2Q		
<b>営業費用</b>	480	<b>699</b>	+218 +45.5%	159	173	185	181	<b>333</b>	+151 +83.3%
売上原価	207	<b>324</b>	+116 +56.1%	68	78	83	83	<b>156</b>	+72 +86.7%
労務費	160	<b>245</b>	+85	54	59	65	64	<b>116</b>	+52
経費	47	<b>78</b>	+31	14	18	18	19	<b>40</b>	+20
<b>販売費及び一般管理費</b>	273	<b>375</b>	+102 +37.5%	90	95	101	97	<b>176</b>	+78 +80.5%
人件費	206	<b>235</b>	+29	68	65	73	72	<b>90</b>	+18
経費	67	<b>139</b>	+72	21	29	27	25	<b>86</b>	+60
研究開発費	1	<b>2</b>	+1	0	—	—	1	<b>1</b>	+0
採用研修費	11	<b>12</b>	+1	2	8	2	0	<b>9</b>	+8
広告宣伝費	9	<b>10</b>	+0	3	2	2	3	<b>4</b>	+0
減価償却費	1	<b>20</b>	+18	0	0	0	0	<b>19</b>	+19
のれん償却額	—	<b>7</b>	+7	—	—	—	—	<b>7</b>	+7
その他	42	<b>85</b>	+42	15	18	22	20	<b>42</b>	+22

**3Qより、無形固定資産の償却費用として、減価償却費19百万円及びのれん償却額7百万円が発生**

## [費用関連データ] グループ役社員数推移

(単位：人)

	2017/5末	2018/5末	2019/5末	2020/5期 2Q末	3Q末	前期末比	QoQ
役社員数	69	70	79	78	<b>124</b>	+45	+46
役員数*	5	6	6	6	<b>7</b>	+1	+1
正社員数	64	64	73	72	<b>117</b>	+44	+45
PrSr事業	n.a	23	24	24	<b>66</b>	+42	+42
アナグラム	—	—	—	—	<b>41</b>	+41	+41
フィードフォース	n.a.	23	24	24	<b>25</b>	+1	+1
SaaS事業	n.A	29	33	37	<b>39</b>	+6	+2
全社（共通）	n.a	12	16	11	<b>12</b>	△4	+1

**グループ役社員数は124人  
(契約社員等除く)**

※ アナグラム役員含む（兼務による重複除く）

# 2020年5月期3Q末 貸借対照表

(単位：百万円)

	2017/5末 個別	2018/5末 個別	2019/5末 個別	2020/5期 2Q末 個別	3Q末 連結	前期末比	QoQ
流動資産 (うち、現金預金)	394 (241)	320 (183)	426 (180)	1,155 (886)	<b>3,458</b> <b>(2,029)</b>	+3,031 (+1,849)	+2,302 (+1,142)
固定資産 (うち、のれん) (うち、顧客関連資産)	28 (-) (-)	25 (-) (-)	44 (-) (-)	59 (-) (-)	<b>1,740</b> <b>(466)</b> <b>(1,075)</b>	+1,695 (+466) (+1,075)	+1,680 (+466) (+1,075)
<b>資産合計</b>	<b>422</b>	<b>345</b>	<b>470</b>	<b>1,214</b>	<b>5,198</b>	<b>+4,727</b>	<b>+3,983</b>
流動負債	205	192	322	342	<b>1,498</b>	+1,176	+1,156
固定負債	134	99	50	46	<b>2,040</b>	+1,990	+1,994
<b>負債合計</b> (うち、有利子負債)	<b>339</b> (176)	<b>291</b> (140)	<b>373</b> (152)	<b>388</b> (112)	<b>3,539</b> <b>(2,050)</b>	<b>+3,166</b> (+1,897)	<b>+3,150</b> (+1,937)
株主資本	83	54	97	826	<b>851</b>	+753	+25
非支配株主持分	—	—	—	—	<b>807</b>	+807	+807
<b>純資産合計</b>	<b>83</b>	<b>54</b>	<b>97</b>	<b>826</b>	<b>1,658</b>	<b>+1,561</b>	<b>+832</b>

**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2月：アナグラム子会社化によるPPAにより、のれん466百万円・顧客関連資産1,075百万円計上**

## 2020年5月期3Q 経営指標

	2017/5期 個別	2018/5期 個別	2019/5期 個別	2020/5期 3Q累計・未 連結	前期比
売上高成長率	+46.2%	+15.6%	+24.5%	<b>+87.4%</b> (前年同期比)	+62.9pt
PrSr事業	—	+1.8%	△0.3%	<b>+102.4%</b> (前年同期比)	+102.7pt
SaaS事業	—	+74.4%	+86.3%	<b>+66.9%</b> (前年同期比)	△19.4pt
売上高営業利益率	△5.9%	△4.6%	6.6%	<b>23.8%</b>	+17.2pt
PrSr事業	32.0%	34.6%	28.0%	<b>33.4%</b>	+5.4pt
SaaS事業	△157.2%	△94.6%	△19.5%	<b>7.6%</b>	+27.1pt
ROA <sup>※1,※2</sup>	—	—	11.2%	<b>n.a.</b>	—
ROE <sup>※2,※3</sup>	—	—	57.2%	<b>n.a.</b>	—
自己資本比率 <sup>※4</sup>	19.7%	15.7%	20.7%	<b>16.4%</b>	△4.3pt
D/Eレシオ <sup>※5</sup>	2.1x	2.6x	1.6x	<b>1.2x</b>	△0.4x

**SaaS事業の売上高成長率も60%  
を上回る**

※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 自己資本比率：(株主資本+その他包括利益累計額) ÷ 総資産  
 ※5 D/Eレシオ：有利子負債 ÷ 純資産






## 03

### サービス別主要トピックス

Service 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"><li>■ マルチカート連携機能追加による対象企業数の拡大</li><li>■ キーワードレポート、商品別レポート提供開始 ダッシュボード機能開発にも着手</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>■ LINEショッピングフィード対応予定</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 2020年3月、「Appleでサインイン」対応をリリース</li></ul>

## 高稼働顧客数増加・継続率向上を目指した機能開発を推進

### 高稼働顧客数増加施策

#### マルチカート連携機能（進行中）



ECクラウド、カートASP複数社とサービス提供に向けて進行中



### 継続率向上施策

#### キーワードレポート 拡充

豊富なキーワードデータを活用した商品企画・サイト改善・販促施策が可能に

#### 商品別レポートCSV ダウンロード機能

商品別の広告配信データに基づいて商品画像やサイトの改善が可能に

次なるダッシュボードの機能開発にも着手

## LINEショッピングフィード対応



2020年4月リリース予定

2020年3月「Appleでサインイン」対応をリリース



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。

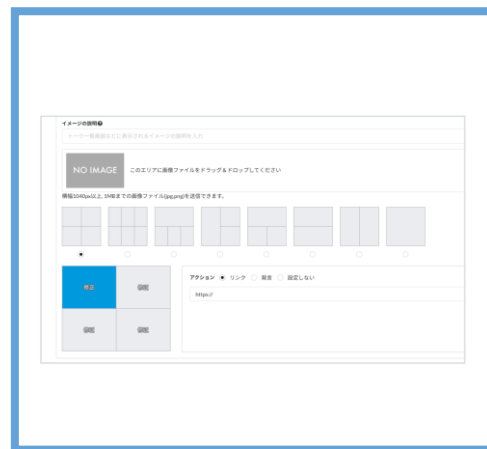
2020年1月β版リリース



「Appleでサインイン」対応

ユーザーのiOS端末内に登録されているFace IDやTouch IDを利用した生体認証により、簡単に会員登録やログインが出来る機能です。

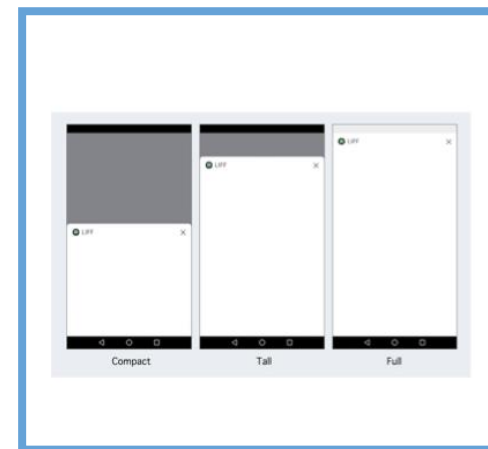
2020年3月リリース



LINEリッチメニュー生成

複数のリッチメニューを管理画面から作成し、ユーザー属性によって出し分けできる機能です。

2020年4月リリース予定



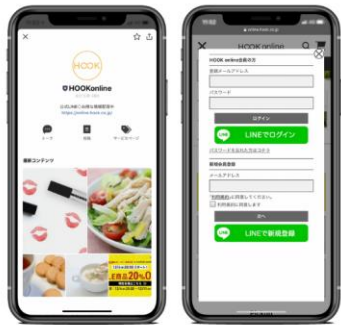
LINE関連機能追加

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。

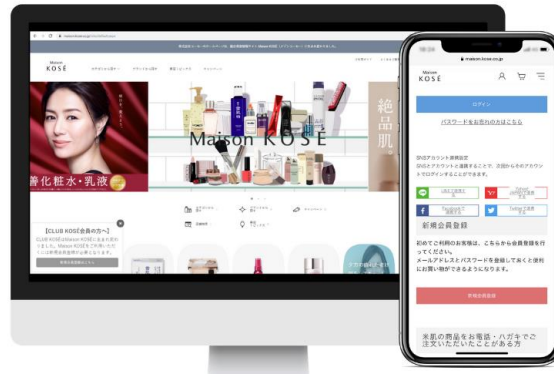
2020年6月リリース予定

## オンラインストア・サービスサイトに続々提供

「Maison KOSÉ」で、ソーシャルログインが利用可能に



HOOK onlineで、  
LINEアカウントを利用した  
ソーシャルログインが  
利用可能に！



ルタオ公式通販サイトで、  
LINE・Yahoo! JAPANの  
IDを利用した  
ソーシャルログインが  
利用可能に！



# Appendix

事業概要・会社概要

Business and Corporate Overview



# 事業概要

Business Overview



# 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3四半期累計期間

62.4%

SaaSを活用して  
自動化

知見を蓄積して  
高品質化

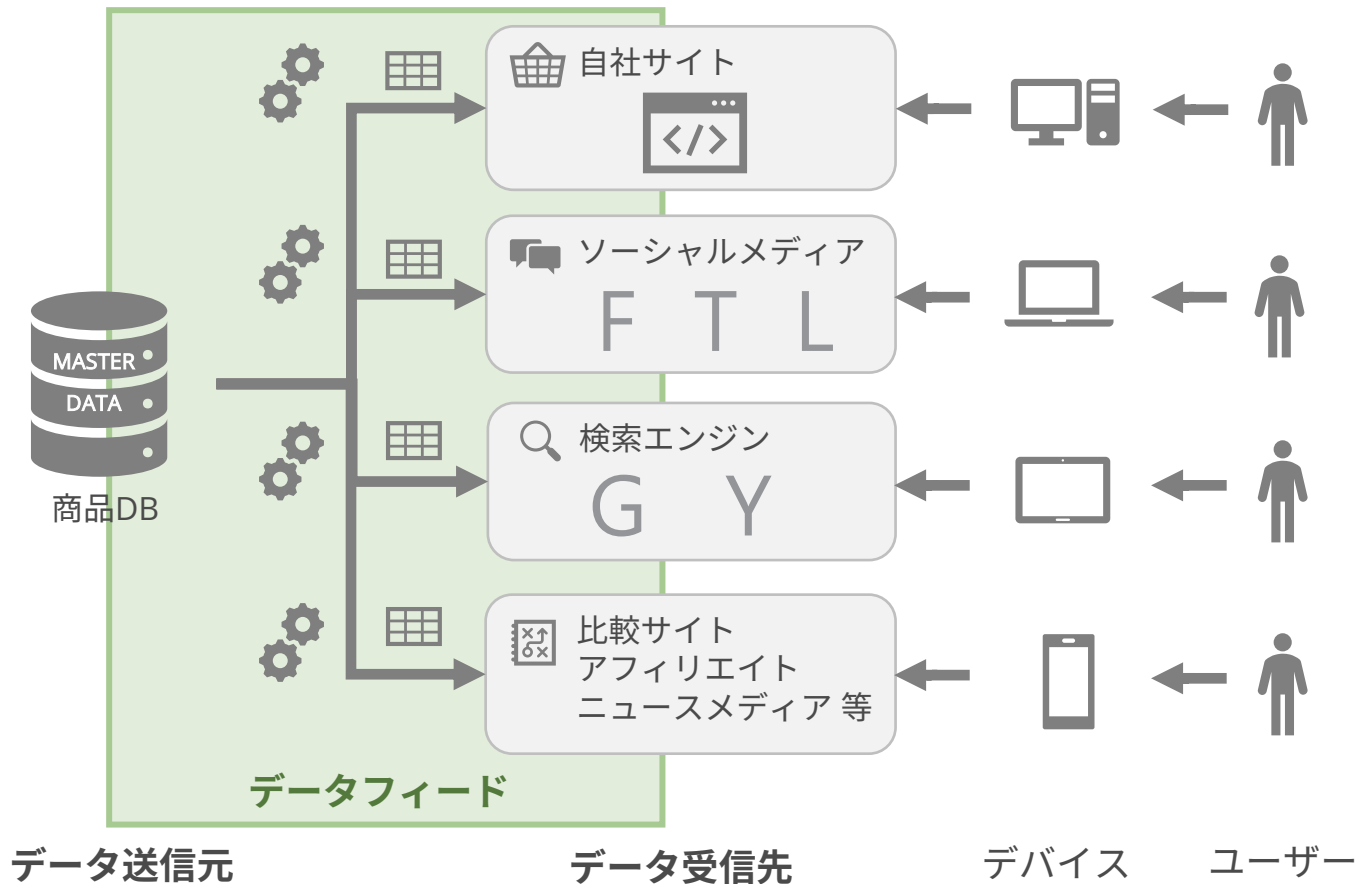
SaaS事業

売上高比率  
2020年5月期  
第3四半期累計期間

37.6%

# 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

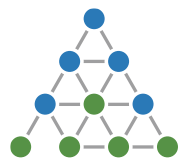


Facebook ダイナミック広告



Criteo ダイナミックリターゲティング広告



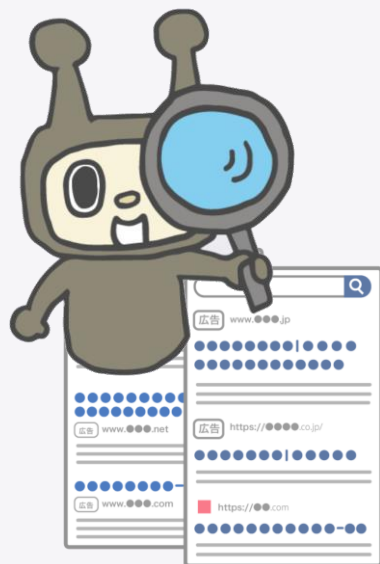


# ANAGRAMS

## リスティング広告などの運用型広告を専門に取り扱う プロフェッショナル集団

プロフェッショナル  
サービス事業

### リスティング広告運用代行、SNS広告運用代行等



アプリ広告運用



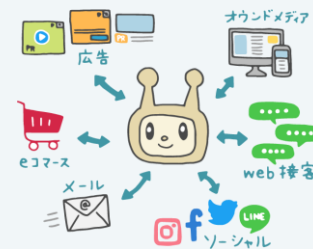
運用型広告  
アカウント分析



運用型広告  
コンサルティング

### マーケティング支援

#### コミュニケーションプランニング



#### インハウス（社内）広告運用支援





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

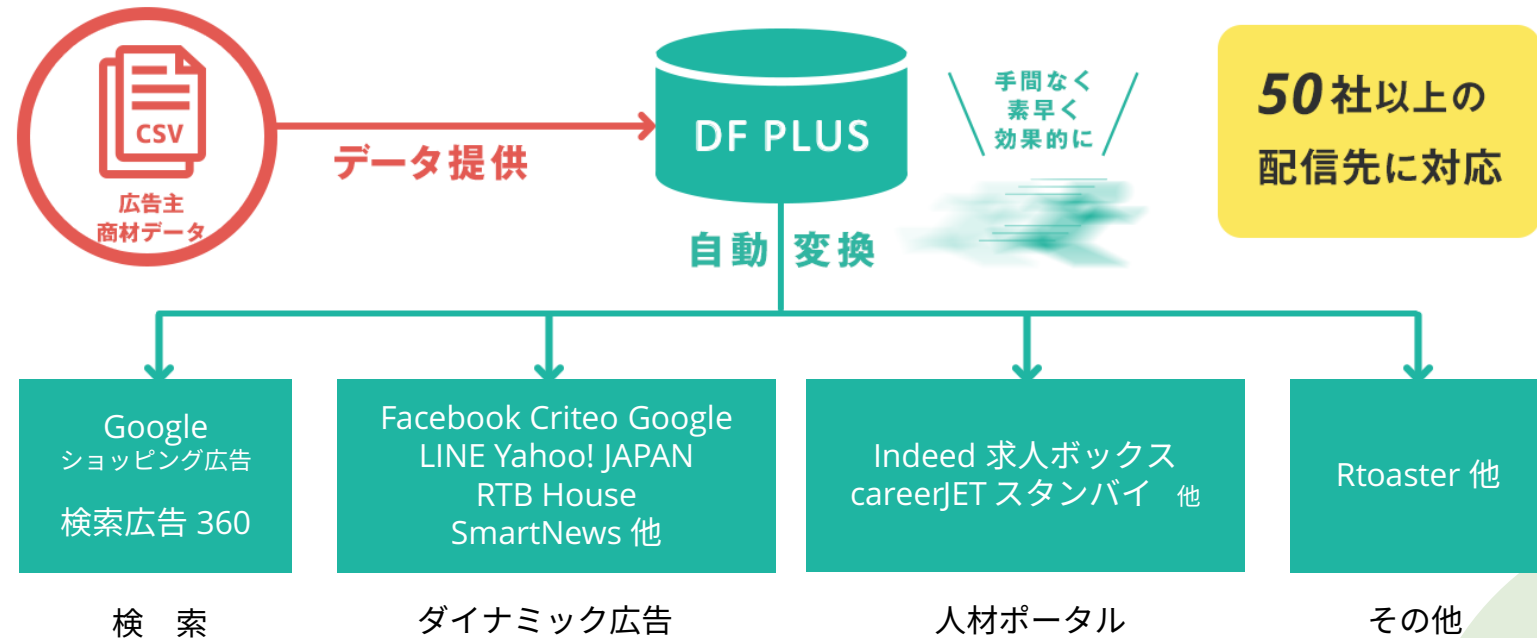


ダイナミック広告を  
フルファンネルで配信・最適化

# 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





# 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



簡単3ステップで設定できる

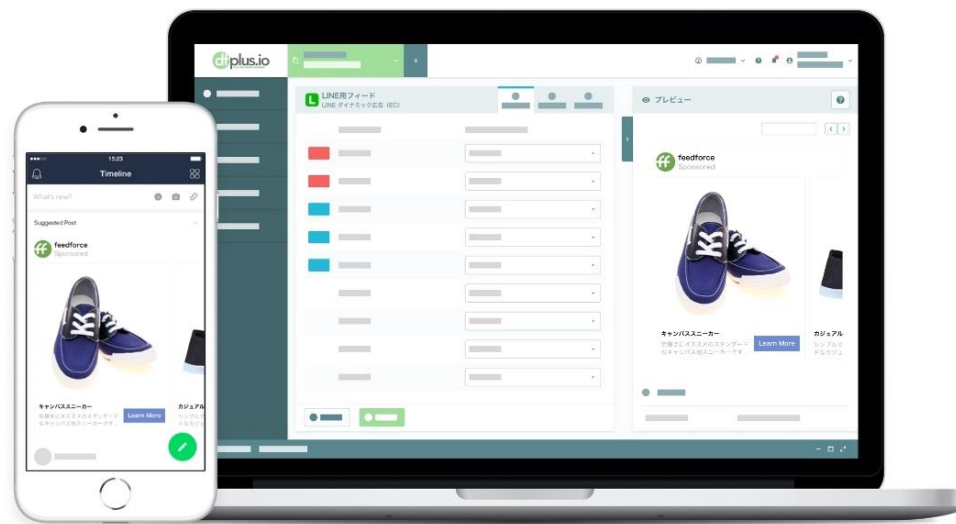


広告運用は完全自動化で手間いらず



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

# 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	feedmatic	DF PLUS	ecbooster	df plus.io	social plus										
基本料金体系	広告額に対する一定料率	月額固定料金 ※初期費用あり、配信数に応じて従量課金	広告額に対する一定料率 (1,000円/日～)	月額固定料金 ※配信数・利用機能に応じた4プラン	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><b>広告運用代行費</b></p> <p>※データフィード運用にて別途費用が発生します。 ※詳細はお問い合わせください。</p> <p><b>最低出稿金額</b></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>	<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><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> <table border="1"> <tr> <td>Google広告費 (70,000円)</td> <td>EC Booster利用料 (30,000円)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">消化金額 (100,000円)</td> </tr> </table> <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けます。</p>	Google広告費 (70,000円)	EC Booster利用料 (30,000円)	消化金額 (100,000円)		<table border="1"> <tr> <td> <p><b>エントリー</b></p> <p>月額料金</p> <p><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> </td> <td> <p><b>スタンダード</b></p> <p>月額料金</p> <p><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> </td> </tr> <tr> <td> <p><b>プロフェッショナル</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>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: +5000円 1サイト追加: +5,000円</p> </td> <td> <p><b>エージェンシー</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>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><b>エントリー</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>スタンダード</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>プロフェッショナル</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>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: +5000円 1サイト追加: +5,000円</p>	<p><b>エージェンシー</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>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>	<table border="1"> <tr> <td> <p><b>ソーシャルPLUS</b></p> <p>月額</p> <p><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> </td> <td> <p><b>ソーシャルPLUS + LINEログインオプション</b></p> <p>月額</p> <p><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</p> <p>&gt;LINEログインオプションについて</p> </td> </tr> </table>	<p><b>ソーシャルPLUS</b></p> <p>月額</p> <p><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></p> <p>月額</p> <p><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</p> <p>&gt;LINEログインオプションについて</p>
Google広告費 (70,000円)	EC Booster利用料 (30,000円)														
消化金額 (100,000円)															
<p><b>エントリー</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>スタンダード</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>プロフェッショナル</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>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: +5000円 1サイト追加: +5,000円</p>	<p><b>エージェンシー</b></p> <p>月額料金</p> <p><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>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><b>ソーシャルPLUS</b></p> <p>月額</p> <p><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></p> <p>月額</p> <p><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</p> <p>&gt;LINEログインオプションについて</p>														

# 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.）
所在地	〒113-0034 東京都文京区湯島3-19-11
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



会社名	アナグラム株式会社（Anagrams Co., Ltd.）
所在地	〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-4-4
設立	2010年4月
事業年度末	3月31日（2020年4月以降は5月31日）
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
当社持分比率	50.10%

# 企業理念・ミッション



## 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~



## 企業理念

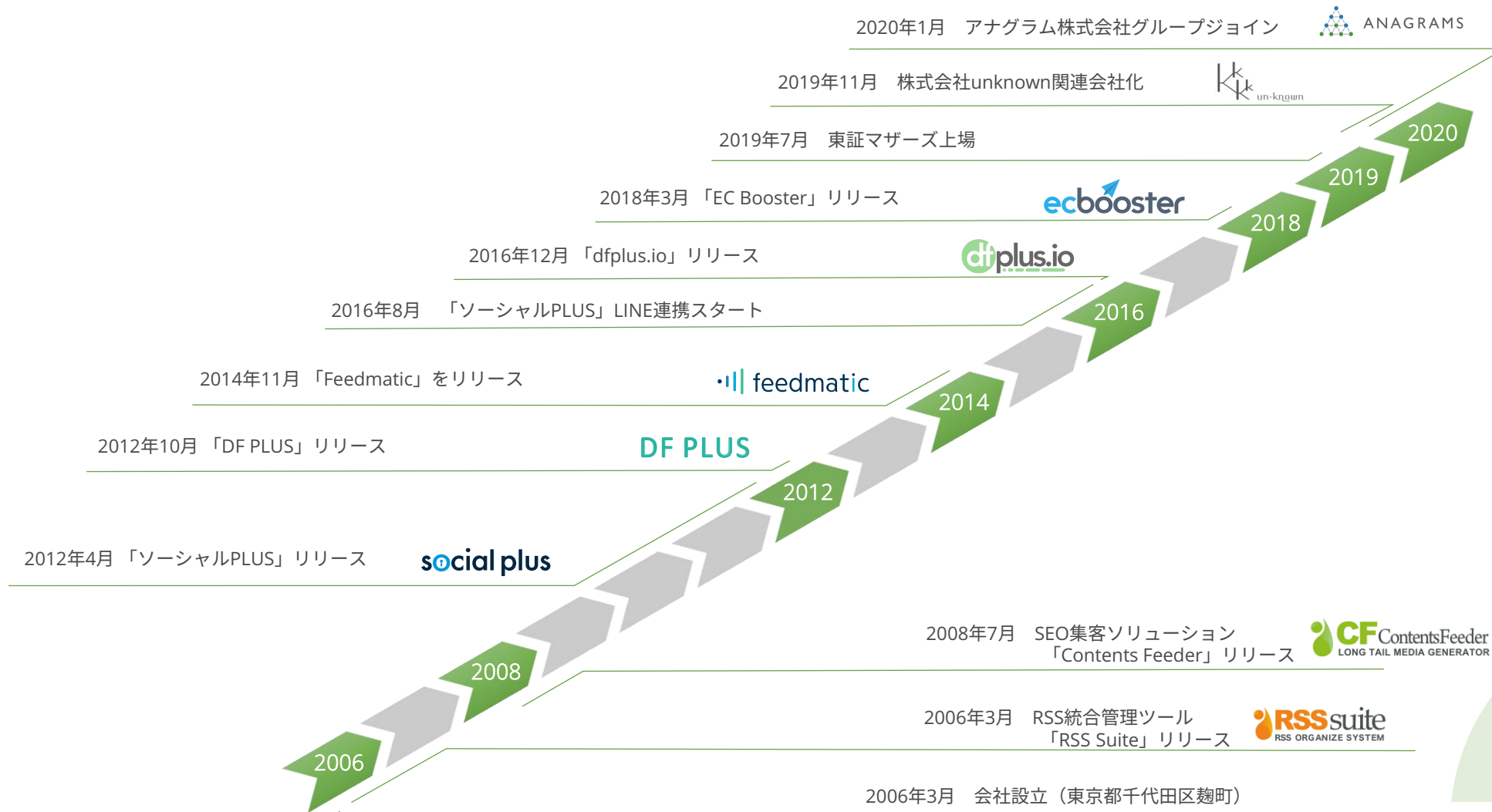
マーケティングを通して  
より豊かな未来を創造する

---幸せな出会いがより豊かな未来を創る---



両社ともに類似した企業理念・ミ  
ッションを掲げ、共通のカルチャーを  
醸成

# 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。

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。

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。

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。

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  
(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。



ANAGRAMS

代表取締役

阿部 圭司



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）

取締役

塚田 耕司

同左

取締役

西山 真吾

同左

監査役

岡田 吉弘

同左

# 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~

