

2021年5月期第1四半期

決算説明資料

Financial Presentation  
for the 1st Quarter ended August 31, 2020

2020年9月30日



東証マザーズ：7068

# 目次

01	決算ハイライト	2
02	事業展開の方針	12
03	サービス別主要トピックス	16
04	業績推移	20
Appendix	事業概要・会社概要	32

**01**

決算ハイライト

Financial Result Highlight



# 2021年5月期1Q 連結業績概要

	(単位：百万円)				2021/5期 1Q 連結	YoY※1	QoQ
	2020/5期 1Q 個別	2Q 個別	3Q 連結	4Q 連結			
売上高	217	227	474	607	<b>551</b>	+153.5%	△9.3%
EBITDA※2	33	46	168	239	<b>169</b>	+412.9%	△29.2%
営業利益	32	45	140	197	<b>128</b>	+295.1%	△35.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15	25	19	102	<b>27</b>	+79.9%	△72.9%
<b>PS事業※3</b>							
売上高	114	110	348	477	<b>411</b>	+261.1%	△13.7%
セグメント損益	34	31	125	181	<b>107</b>	+214.4%	△40.7%
<b>SaaS事業</b>							
売上高	103	116	125	130	<b>139</b>	+34.7%	+6.8%
セグメント損益	△1	14	15	15	<b>25</b>	—	+67.7%
<b>DX事業</b>							
売上高	—	—	—	—	<b>—</b>	—	—
セグメント損益	—	—	—	—	<b>△5</b>	—	—

## 連結業績

### QoQで減収減益

## PrSr事業

### QoQでCOVID-19及び広告事業の 季節性影響により減収減益

## SaaS事業

### 増収増益

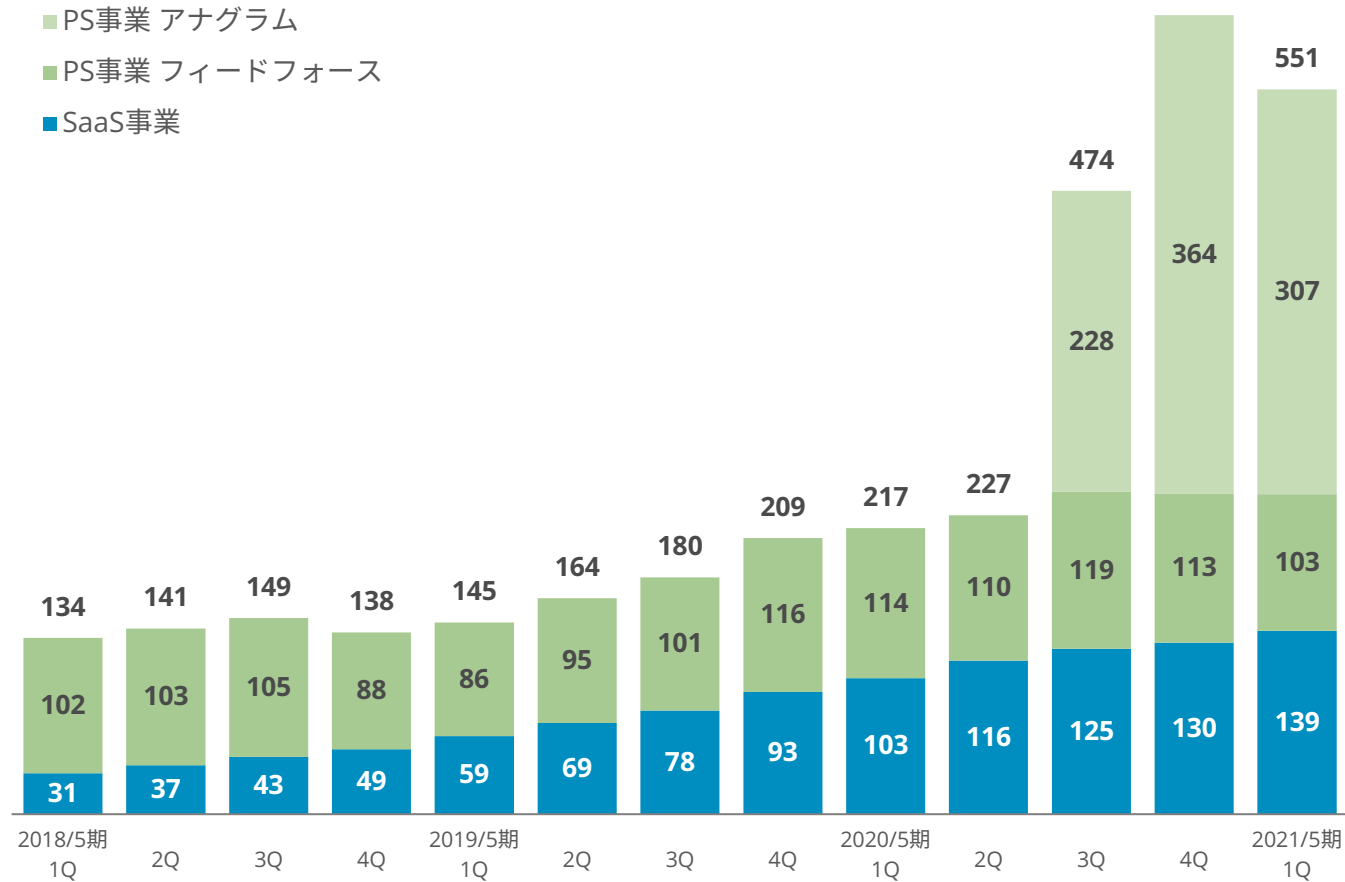
## DX事業

### 事業セグメントを新設、事業開発 に着手

※1 YoYは個別業績と連結業績を比較  
 ※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額  
 ※3 PS事業はプロフェッショナルサービス事業の略

# 売上高四半期推移

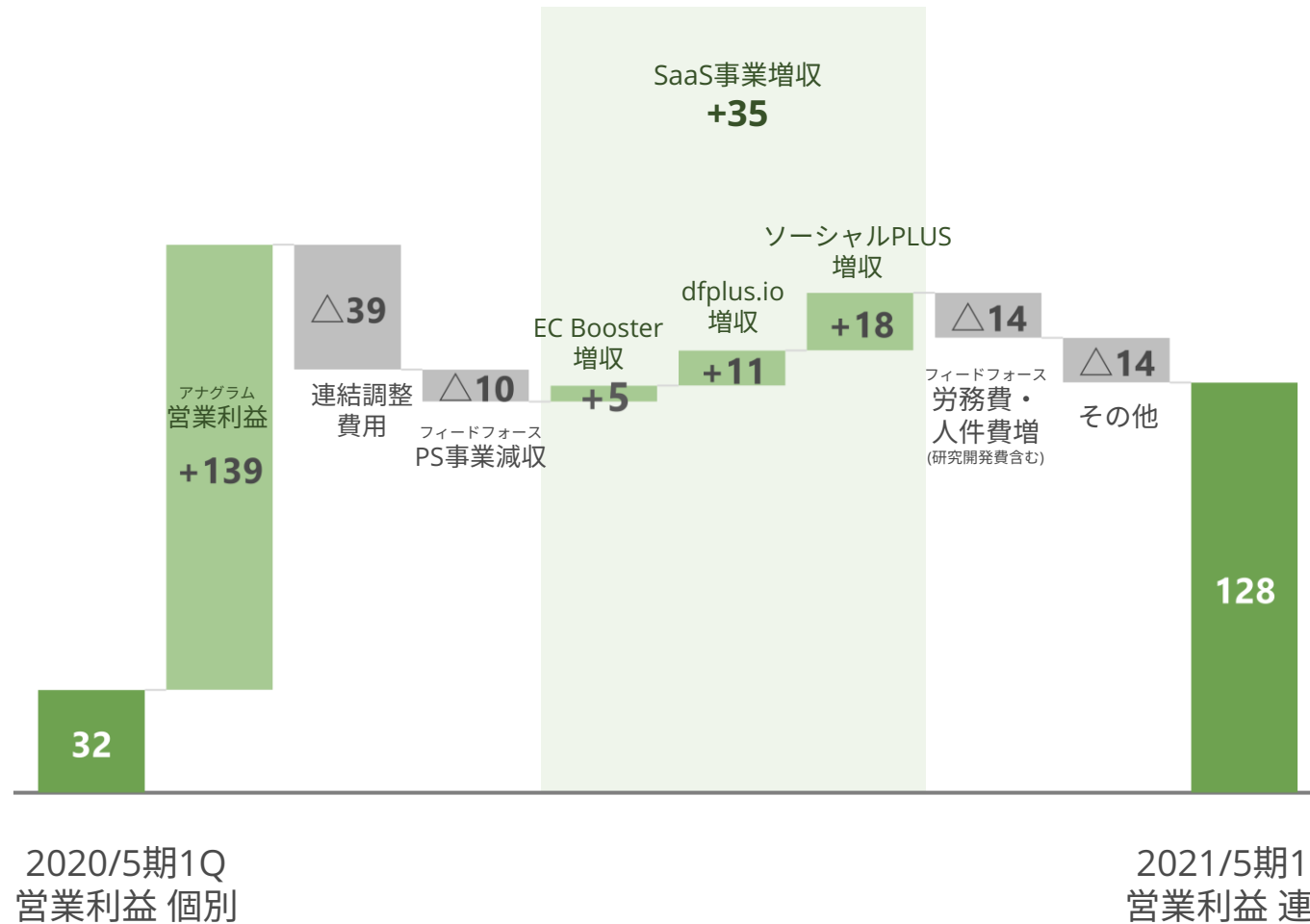
(単位：百万円)



## SaaS事業は増収継続

# 2021年5月期1Q 営業損益増減要因 YoY

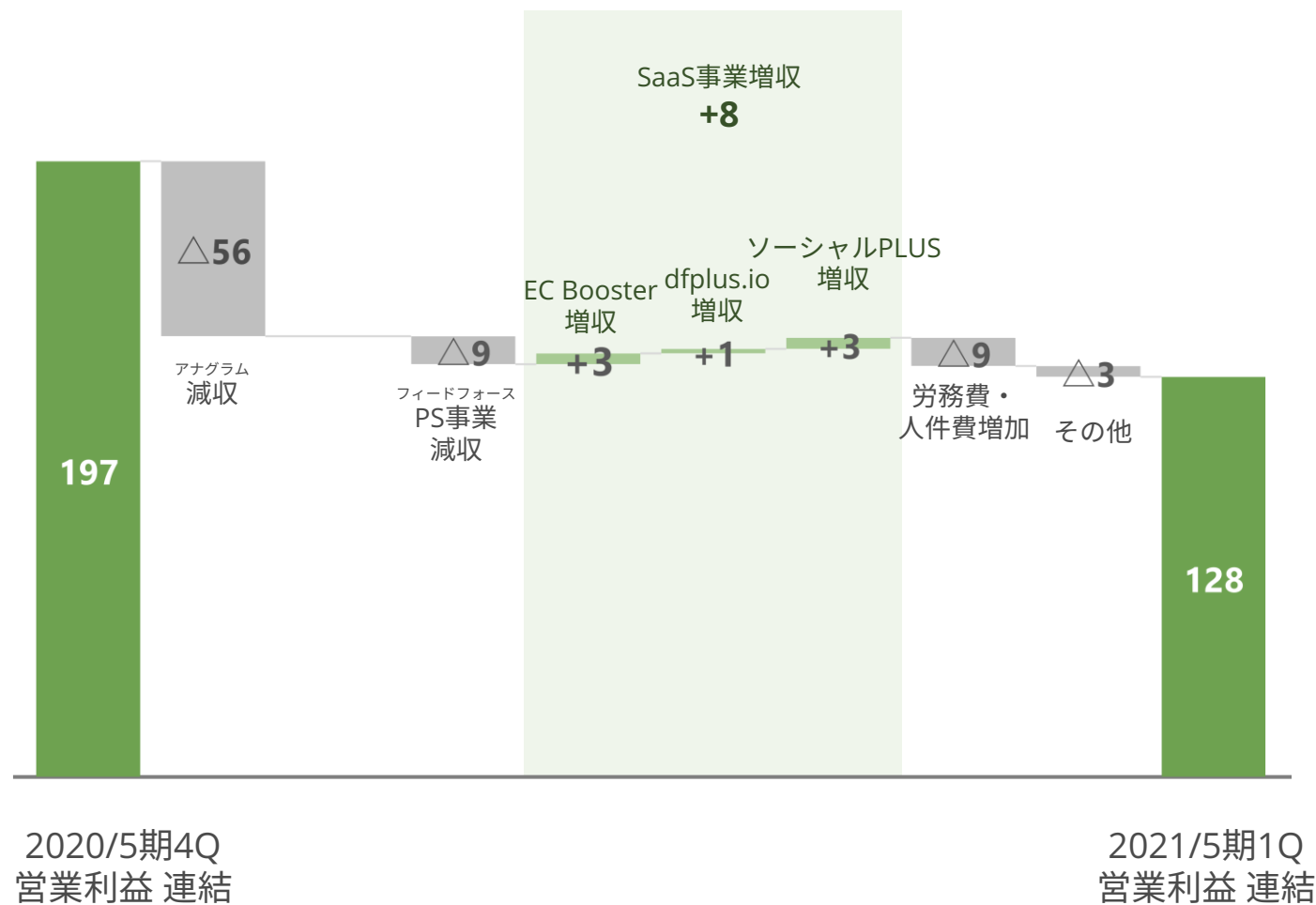
(単位：百万円)



**アナグラム（連結調整費用控除後）の増益寄与は100百万円**

# 2021年5月期1Q 営業損益増減要因 QoQ

(単位：百万円)



## QoQでアナグラム56百万円の減収

## 2021年5月期1Q 業績予想に対する進捗

(単位：百万円)

	2021/5期 1Q 連結実績	2021/5期 2Q累計 連結予想	進捗率	2021/5期 通期 連結予想	進捗率
売上高	551	1,121	<b>+49.2%</b>	2,376	<b>+23.2%</b>
PS事業	411	846	<b>+48.7%</b>	1,788	<b>+23.0%</b>
SaaS事業	139	274	<b>+50.7%</b>	588	<b>+23.7%</b>
DX事業	—	—	—	—	—
EBITDA	169	361	<b>+47.0%</b>	816	<b>+20.8%</b>
営業利益	128	275	<b>+46.4%</b>	644	<b>+19.9%</b>
税引前当期純利益	120	267	<b>+45.0%</b>	627	<b>+19.2%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	27	132	<b>+21.1%</b>	358	<b>+7.8%</b>

1Q売上高の進捗は、

2Q累計予想比 **49.2%**

通期 予想比 **23.2%**

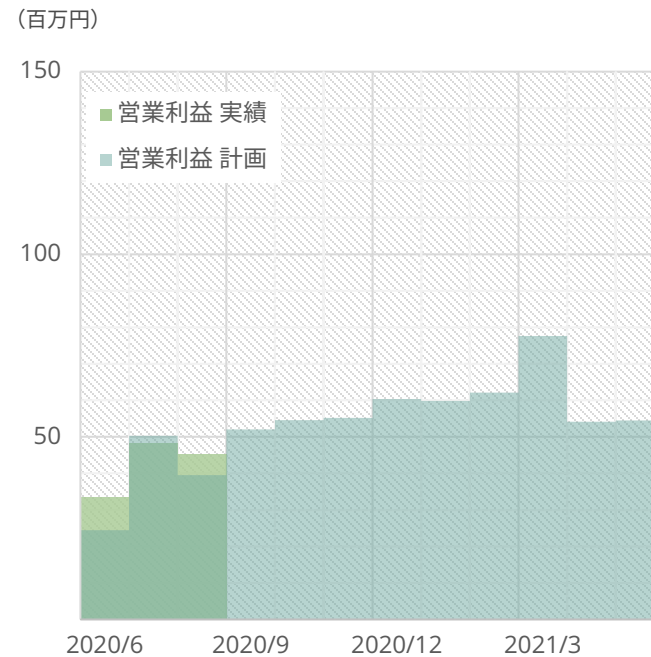
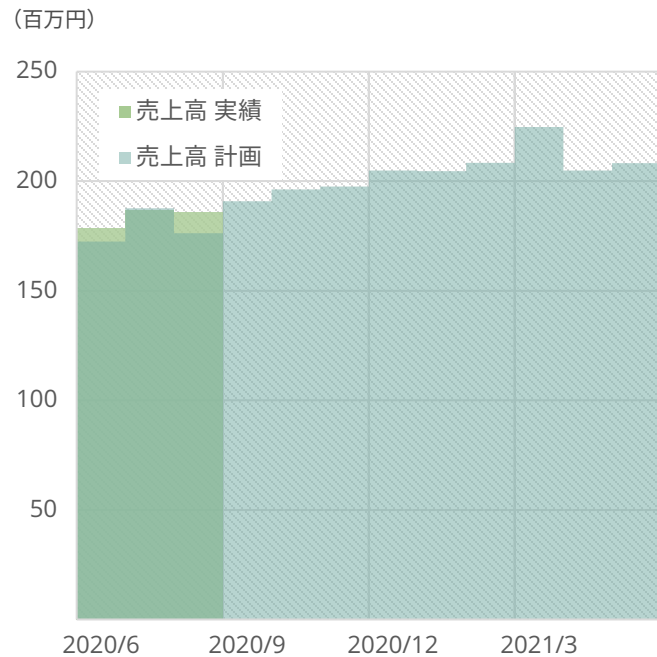


# 2021年5月期1Q 月次進捗

1Q計画対比進捗率  
売上高 **102.7%**

1Q計画対比進捗率  
営業利益 **112.1%**

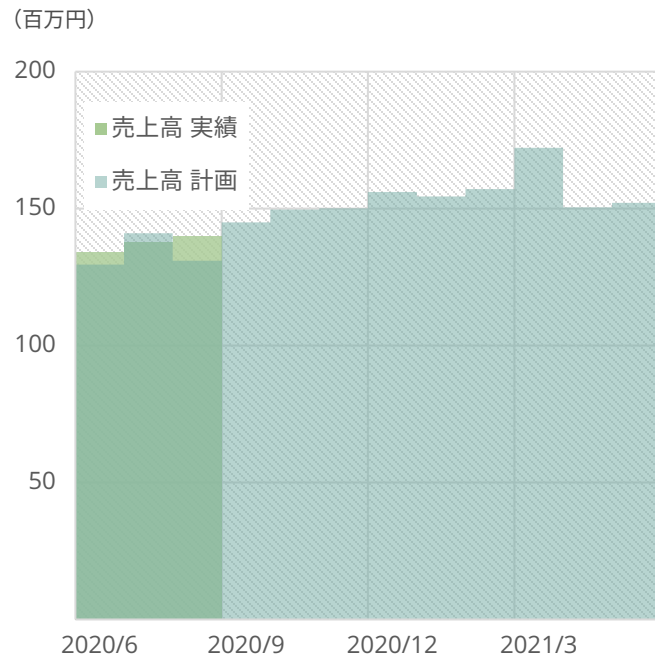
1Qは概ね計画通りに進捗



# 2021年5月期1Q セグメント別売上高月次進捗

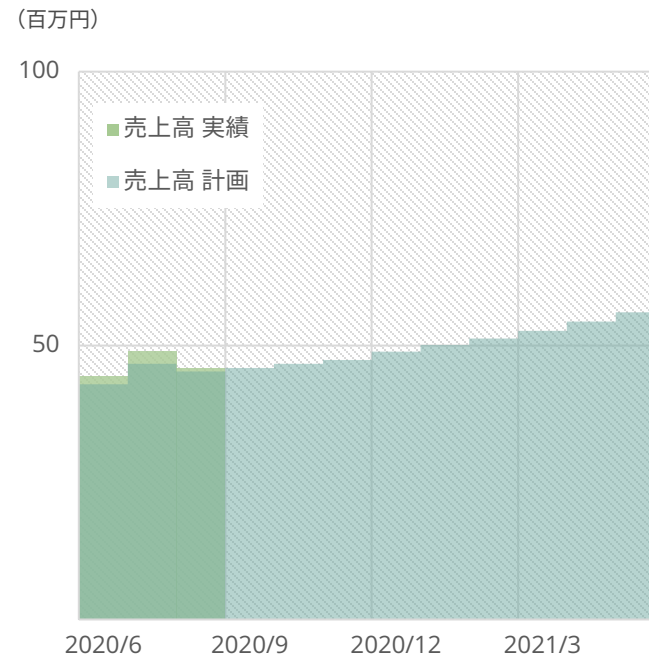
## PS事業 1Q計画対比進捗率

売上高 **102.6%**



## SaaS事業 1Q計画対比進捗率

売上高 **103.3%**



各事業セグメントともに、概ね計画通りに進捗

# COVID-19の影響

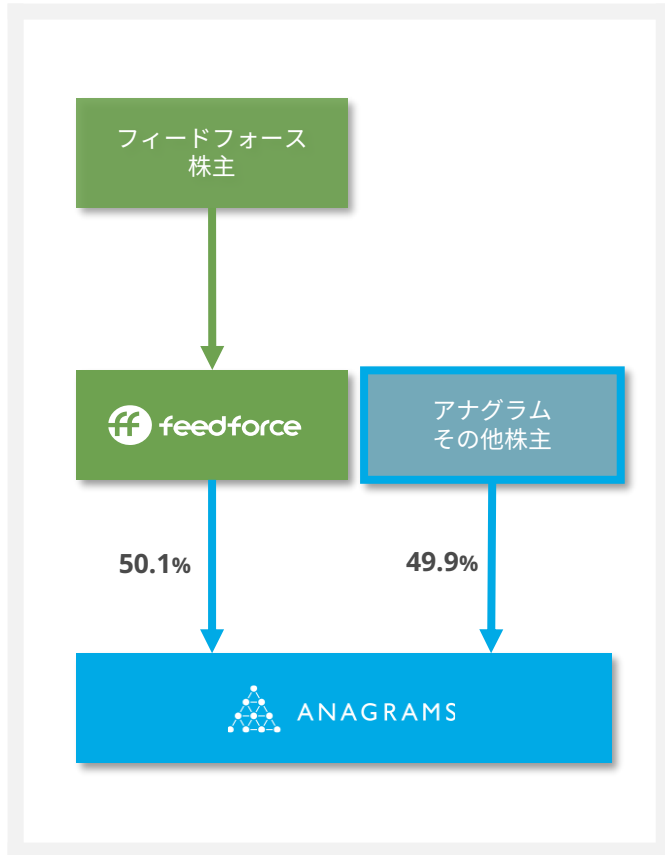
	2020年5月期4Q		2021年5月期	
	3月	4~5月	上半期	下半期
PS事業	影響なし	影響大	影響残る	回復見込む
	広告出稿は好調 単月売上は過去最高	広告出稿は大幅に 落込み	回復の兆しはみられるものの、 出稿減が一定程度続くことを想定	前年同期並の広告出稿水準に 回復することを想定
SaaS事業				
	EC Booster減収も、他2サービスで増収	EC Booster増収も、他2サービスで新規契約が減少し解約・停止が増加	増収ペースは鈍化を想定	従来の増収ペースに回復することを想定

## 2021年5月期業績予想の前提

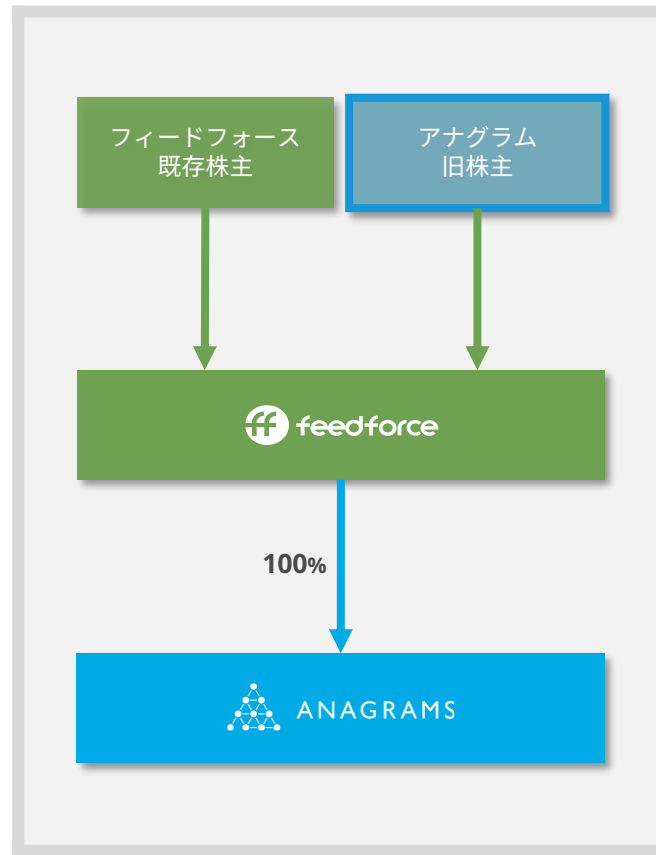
上半期は経済低迷の影響を大きく受けるものの、下半期からは従来の成長軌道に戻ることを想定

# アナグラムとの株式交換

株式交換前  
(2020年8月31日まで)



株式交換後  
(2020年9月1日以降)



2020年9月1日に完全子会社化

「共通支配下の取引」による会計  
処理を適用

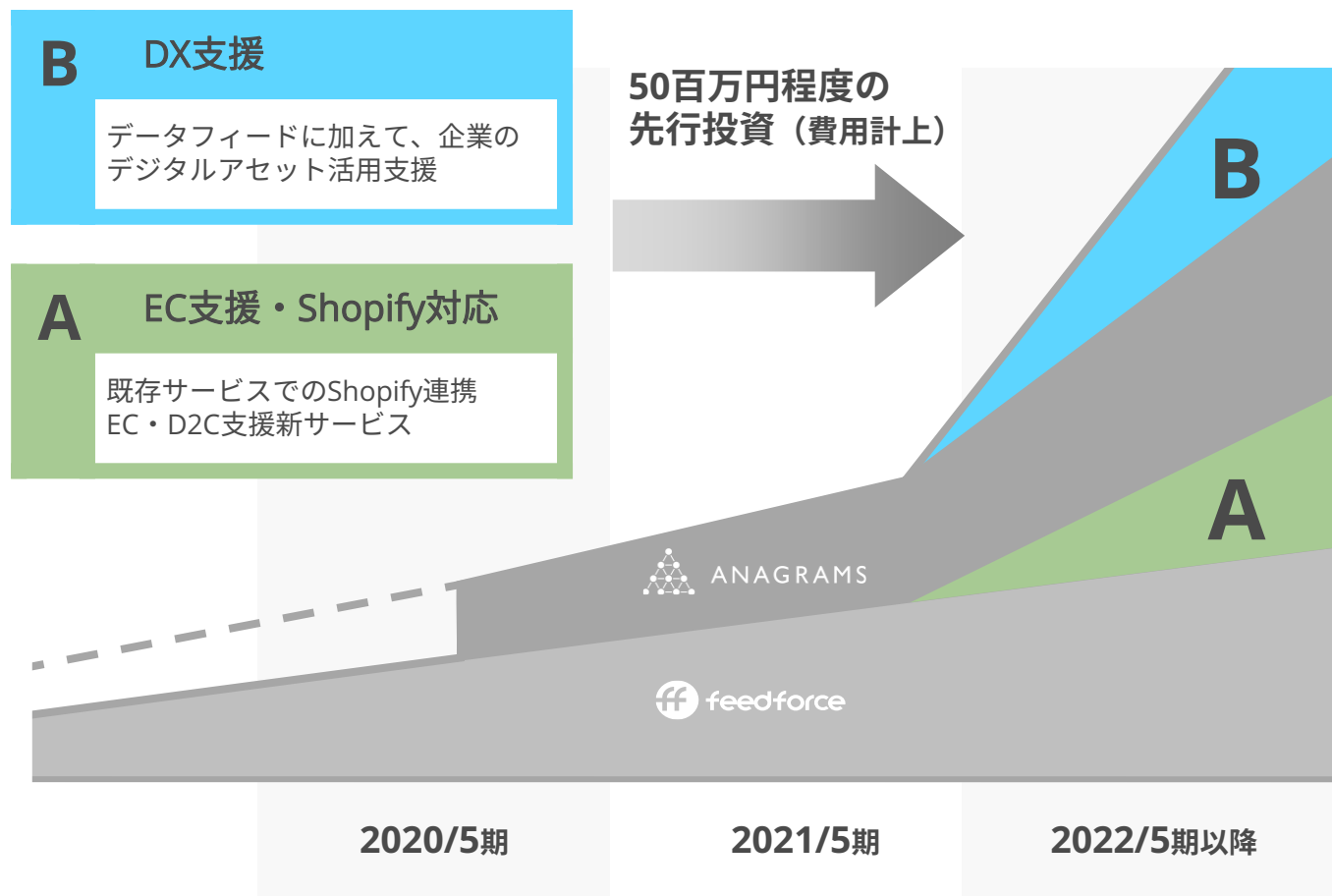
02

事業展開の方針

Business Development Plan



# 成長に向けた中期の事業展開の方針



2022年5月期以降の成長を見据えて、既存サービスの機能追加及び新サービスをECとDXの領域で展開予定

2021年5月期は、50百万円程度の先行投資（費用計上）を予定

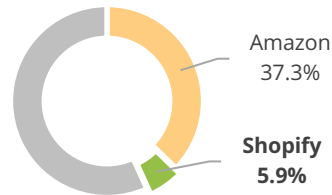
# A : EC支援・Shopifyとの連携・新サービス

## Shopifyについて

### 収益推移



### 米国でのECシェア



### Shopify Ecosystem

- **4,600** のアプリケーション
- **30,300** のエージェンシーとウェブデザイナー

(出所) Shopify 2020年7月 Q2決算説明資料

## 連携イメージ



サービス	内容	リリース予定時期
<b>social plus</b>	Shopifyへのソーシャルログイン機能とLINE公式アカウント活用を支援	2020年12月頃
新サービス	Shopifyを活用したEC・D2C支援サービス	当期中
<b>ecbooster</b> <b>dfplus.io</b>	検討中	未定

各サービスでShopify連携機能開発方針

D2C支援の新サービスも開発着手

## B : DX (デジタル・トランスフォーメーション) 支援



DX事業展開のため、2020年10月に新子会社を設立予定

会社名	株式会社リワイア (英文表記 Rewire Inc.)
代表取締役	岡田 吉弘
設立日	2020年10月14日 (予定)
資本金 (出資割合)	9百万円 (フィードフォース90.9%、岡田 吉弘 9.1%)
事業内容	事業者のデジタル活用支援、Eコマース支援



## 03

### サービス別主要トピックス

Service Topics



EC事業者向けインターネット広告自動出稿ツール「EC Booster」

マルチカート機能連携第1弾

「メルカート」と  
標準連携に向けて  
先行提供を開始！

ecbooster



データフィード施策のパフォーマンスを高めるための統合管理ツール「dfplus.io」

# スマートニュース社と共同で 地方自治体向け データフィード機能の提供予定

2020年11月 提供予定

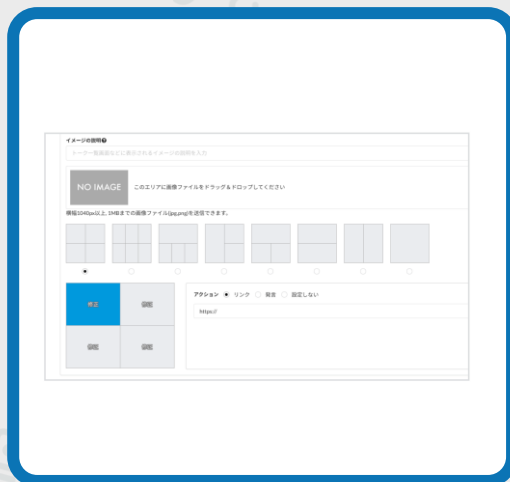
dfplus.io



ソーシャルログイン・ID連携サービス「ソーシャルPLUS」

# 実装予定の機能

social plus



## 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る機能です。

2020年8月リリース済



## LINEミニアプリ対応

LINEミニアプリに対応し、既存のECサイト上にて数タップで会員カードが発行できる機能です。

2020年10月リリース予定



## Shopify連携機能

ECプラットフォームShopifyへのソーシャルログイン機能とLINE公式アカウント活用を支援する機能です。

2020年12月リリース予定

04

業績推移

Trends of Financial Results



# 2021年5月期1Q 業績推移

(単位：百万円)

	2020/5期 1Q 個別	2Q 個別	3Q 連結	4Q 連結	2021/5期 1Q 連結	YoY	QoQ
取扱高	636	581	1,807	2,496	<b>2,188</b>	+243.8%	△12.3%
売上高	217	227	474	607	<b>551</b>	+153.5%	△9.3%
売上原価	83	83	156	200	<b>203</b>	+143.4%	+1.7%
売上総利益	133	143	317	407	<b>347</b>	+159.8%	△14.7%
販売費及び一般管理費	101	97	176	210	<b>219</b>	+116.5%	+4.3%
営業利益	32	45	140	197	<b>128</b>	+295.1%	△35.0%
営業外収益	0	0	1	14	<b>2</b>		
営業外費用	7	0	47	5	<b>9</b>		
税引前当期純利益	24	44	95	206	<b>120</b>	+386.9%	△41.7%
法人税等	8	25	51	93	<b>49</b>		
法人税等調整額	0	△6	△8	△51	<b>12</b>		
当期純利益	15	25	51	164	<b>58</b>	+275.2%	△64.7%
非支配株主持分	—	—	32	61	<b>30</b>		
親会社株主に帰属する 当期純利益	15	25	19	102	<b>27</b>	+79.9%	△72.9%

営業外費用として持分法投資損失5  
百万円計上

# [売上関連データ] 主要サービス一覧と料金体系

	PS事業	SaaS事業	料金体系
運用型広告 代行	リスティング 広告等 		広告費の 一定料率
	データフィード 広告 		
データフィード 運用			月額固定
ソーシャル ログイン			

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] サービス別売上高

(単位：百万円)

	2020/5期 1Q 個別	2Q 個別	3Q 連結	4Q 連結	2021/5期 1Q 連結	YoY	QoQ
<b>PS事業</b>	114	110	348	477	<b>411</b>	+261.1%	△13.7%
Anagrams	—	—	228	364	<b>307</b>	—	△15.4%
Feedmatic	64	63	72	68	<b>60</b>	△5.4%	△11.8%
DF PLUS	41	39	39	37	<b>37</b>	△11.2%	△1.4%
その他	7	7	7	6	<b>6</b>	△23.7%	△9.0%
<b>SaaS事業</b>	103	116	125	130	<b>139</b>	+34.7%	+6.8%
EC Booster	12	13	16	15	<b>18</b>	+45.3%	+22.6%
dfplus.io	25	31	34	35	<b>37</b>	+44.2%	+4.1%
ソーシャルPLUS	64	71	75	79	<b>83</b>	+28.9%	+5.0%

## PS事業

QoQでは13.7%減収

## SaaS事業

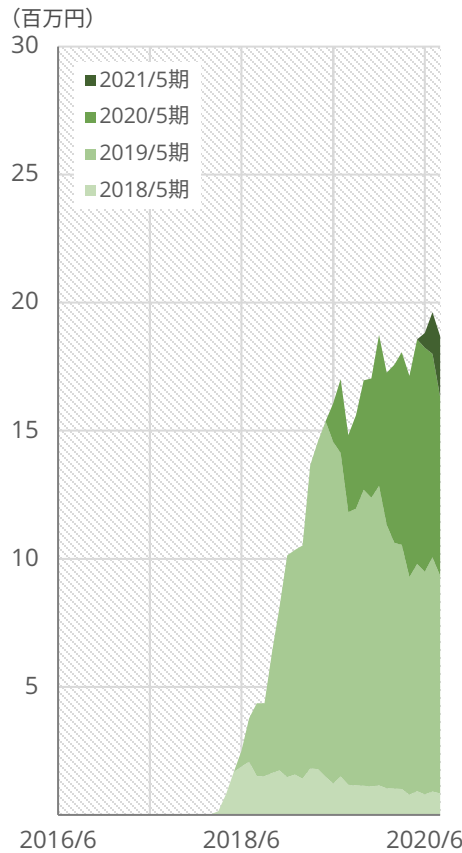
YoYでは 34.7%増収、  
QoQでは 6.8%増収



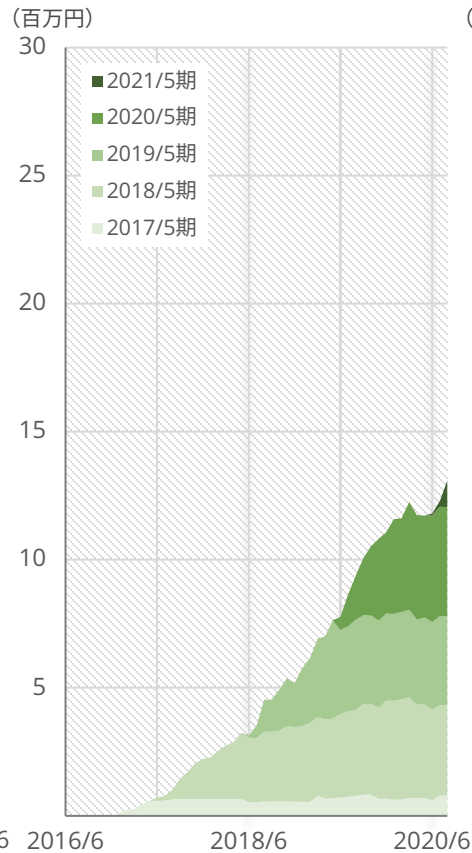
# [売上関連データ] SaaS事業 導入開始期別取扱高・売上高推移



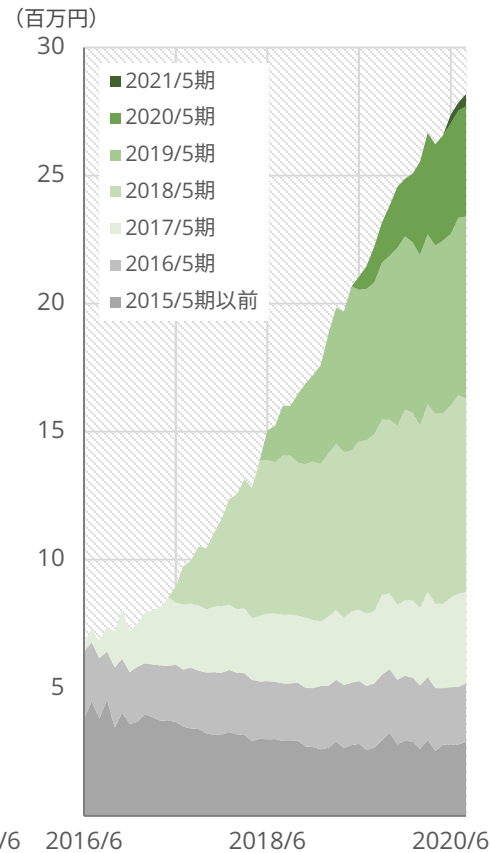
取扱高



売上高



売上高



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)

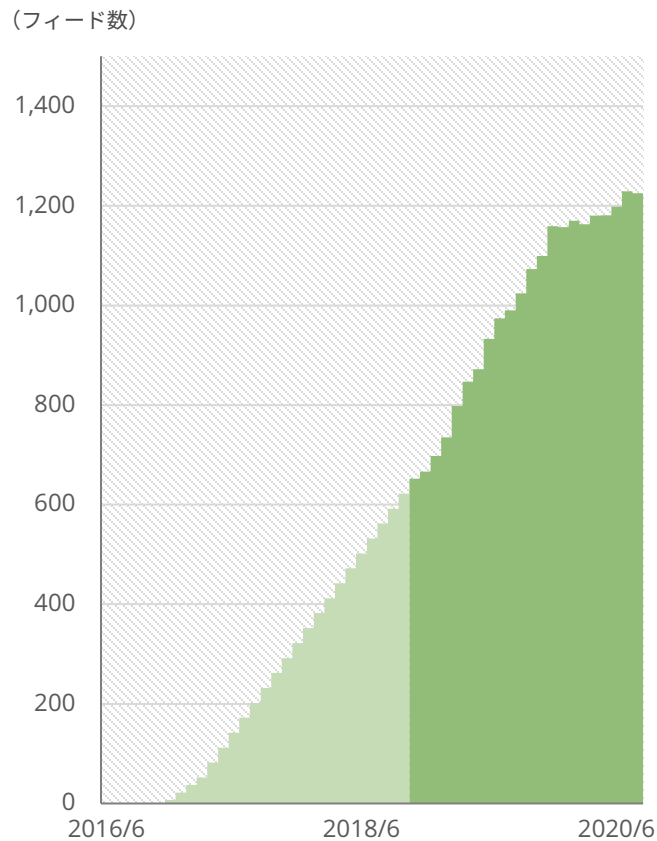
	2017/5末	2018/5末	2019/5末	2020/5末	2021/5期 1Q末	前期末比
<b>PS事業</b>	123	112	136	225	<b>229</b>	+4
Anagrams	—	—	—	96	<b>100</b>	+4
Feedmatic	24	23	45	48	<b>44</b>	△4
DF PLUS	88	82	85	76	<b>80</b>	+4
その他	11	7	6	5	<b>5</b>	—
<b>SaaS事業</b>	140	293	648	755	<b>744</b>	△11
EC Booster	—	57	313	344	<b>320</b>	△24
dfplus.io	7	48	98	139	<b>147</b>	+8
ソーシャルPLUS※1	133	188	237	272	<b>277</b>	+5
<b>合計※2</b>	263	405	784	980	<b>973</b>	△7

## EC Boosterで減少

※1 本説明資料より請求先顧客数からサイト数へ変更（過去実績分についても変更済）  
 ※2 同一顧客による複数サービス利用の重複あり

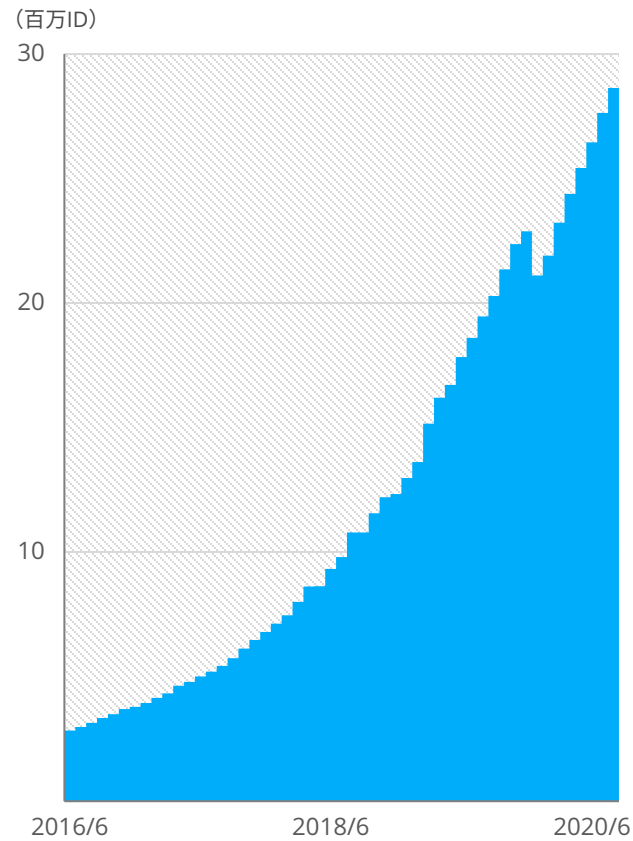
# [売上関連データ] データフィード数、登録ユーザーID数推移

**dtplus.io ecbooster**  
データフィード数



※ 2018/10以前は推定値

**social plus**  
登録ユーザーID数



それぞれのSaaSに蓄積されたデータの顧客利用は活発

# 2021年5月期1Q 営業費用

(単位：百万円)

	2020/5期 1Q 個別	2Q 個別	3Q 連結	4Q 連結	2021/5期 1Q 連結	YoY	QoQ
<b>営業費用</b>	185	181	333	410	<b>423</b>	+128.7%	+3.0%
<b>売上原価</b>	83	83	156	200	<b>203</b>	+143.3%	+1.7%
労務費	65	64	116	140	<b>145</b>		
経費	18	19	40	59	<b>58</b>		
<b>販売費及び一般管理費</b>	101	97	176	210	<b>219</b>	+116.5%	+4.3%
人件費	73	72	90	108	<b>109</b>		
経費	27	25	86	101	<b>109</b>		
研究開発費	—	1	1	1	<b>6</b>		
採用研修費	2	0	9	14	<b>6</b>		
広告宣伝費	2	3	4	3	<b>4</b>		
減価償却費	0	0	19	30	<b>29</b>		
のれん償却額	—	—	7	11	<b>11</b>		
その他	22	20	42	40	<b>50</b>		

**DX事業展開に向けて研究開発費を増加**

## [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末	2021/5期 1Q末	前期末比
<b>役社員数</b>	69	70	79	129	<b>129</b>	—
役員数	5	6	6	7	<b>8</b>	+1
正社員数	64	64	73	122	<b>121</b>	△1
PS事業	n.a.	23	24	66	<b>69</b>	+3
アナグラム	—	—	—	41	<b>41</b>	—
フィードフォース	n.a.	23	24	25	<b>28</b>	+3
SaaS事業	n.a.	29	33	35	<b>38</b>	+3
DX事業	n.a.	—	—	—	<b>2</b>	+2
全社（共通）	n.a.	12	16	21	<b>12</b>	△9

**グループ役社員数は129人  
(契約社員等除く)**

# 財政状態

(単位：百万円)

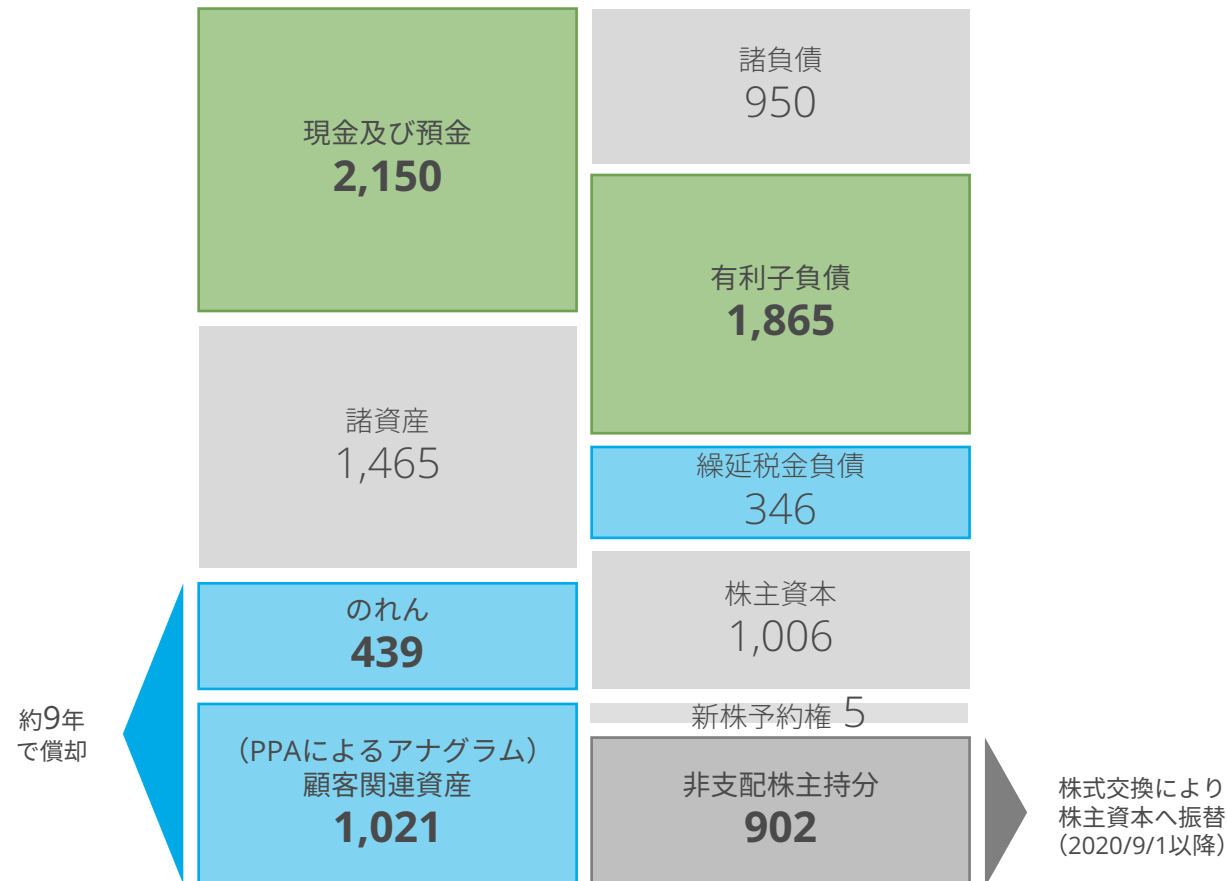
	2017/5末 個別	2018/5末 個別	2019/5末 個別	2020/5末 連結	2021/5期 1Q末 連結	前期末比
流動資産	394	320	426	3,528	<b>3,435</b>	△93
固定資産	28	25	44	1,690	<b>1,641</b>	△49
<b>資産合計</b>	<b>422</b>	<b>345</b>	<b>470</b>	<b>5,219</b>	<b>5,076</b>	△142
流動負債	205	192	322	1,370	<b>1,220</b>	△149
固定負債	134	99	50	2,018	<b>1,941</b>	△77
<b>負債合計</b>	<b>339</b>	<b>291</b>	<b>373</b>	<b>3,389</b>	<b>3,161</b>	△227
株主資本	83	54	97	957	<b>1,006</b>	+48
新株予約権	—	—	—	—	<b>5</b>	+5
非支配株主持分	—	—	—	872	<b>902</b>	+30
<b>純資産合計</b>	<b>83</b>	<b>54</b>	<b>97</b>	<b>1,829</b>	<b>1,914</b>	+84

**アナグラム子会社化に伴い、2020年5月期よりのれん・顧客関連資産を計上**

# 2021年5月期1Q末 財政状態

## 連結貸借対照表内訳

(単位：百万円)



**Net Cash (現預金－有利子負債) はポジティブ**

無形固定資産として、  
**のれん 439百万円**  
**顧客関連資産 1,021百万円**  
 を計上

# 経営指標推移

	2017/5期 個別	2018/5期 個別	2019/5期 個別	2020/5期 連結	2021/5期 1Q 連結
売上高成長率	+46.2%	+15.6%	+24.5%	+118.0%	<b>+153.5%<sup>※6</sup></b>
PrSr事業	—	+1.8%	△0.3%	+162.6%	<b>+261.1%</b>
SaaS事業	—	+74.4%	+86.3%	+58.6%	<b>+34.7%</b>
売上高営業利益率	△5.9%	△4.6%	6.6%	27.2%	<b>23.2%</b>
PrSr事業	32.0%	34.6%	28.0%	35.5%	<b>26.2%</b>
SaaS事業	△157.2%	△94.6%	△19.5%	8.6%	<b>17.4%</b>
ROA <sup>※1,※2</sup>	—	—	11.2%	14.6%	—
ROE <sup>※2,※3</sup>	—	—	57.2%	31.0%	—
自己資本比率 <sup>※4</sup>	19.7%	15.7%	20.7%	18.3%	<b>19.8%</b>
D/Eレシオ <sup>※5</sup>	2.1x	2.6x	1.6x	1.1x	<b>1.0x</b>

**SaaS事業の売上高成長率は34%、  
営業利益率は17%**

※1 ROA：営業利益 / ((期首資産合計+ 期末資産合計)/2)  
2020/5期は営業利益 / (( (個別) 期首資産合計+ (連結) 期末資産合計)/2)

※2 マイナス値の場合は、「—」で表記

※3 ROE：親会社株主に帰属する当期純利益÷ (( 期首自己資本合計+ 期末自己資本)/2)  
2020/5期は親会社株主に帰属する当期純利益÷ (( (個別) 期首自己資本合計+ (連結) 期末自己資本)/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

※6 前年同期との比較



## Appendix

事業概要・会社概要

Business and Corporate Overview



# 事業概要

Business Overview

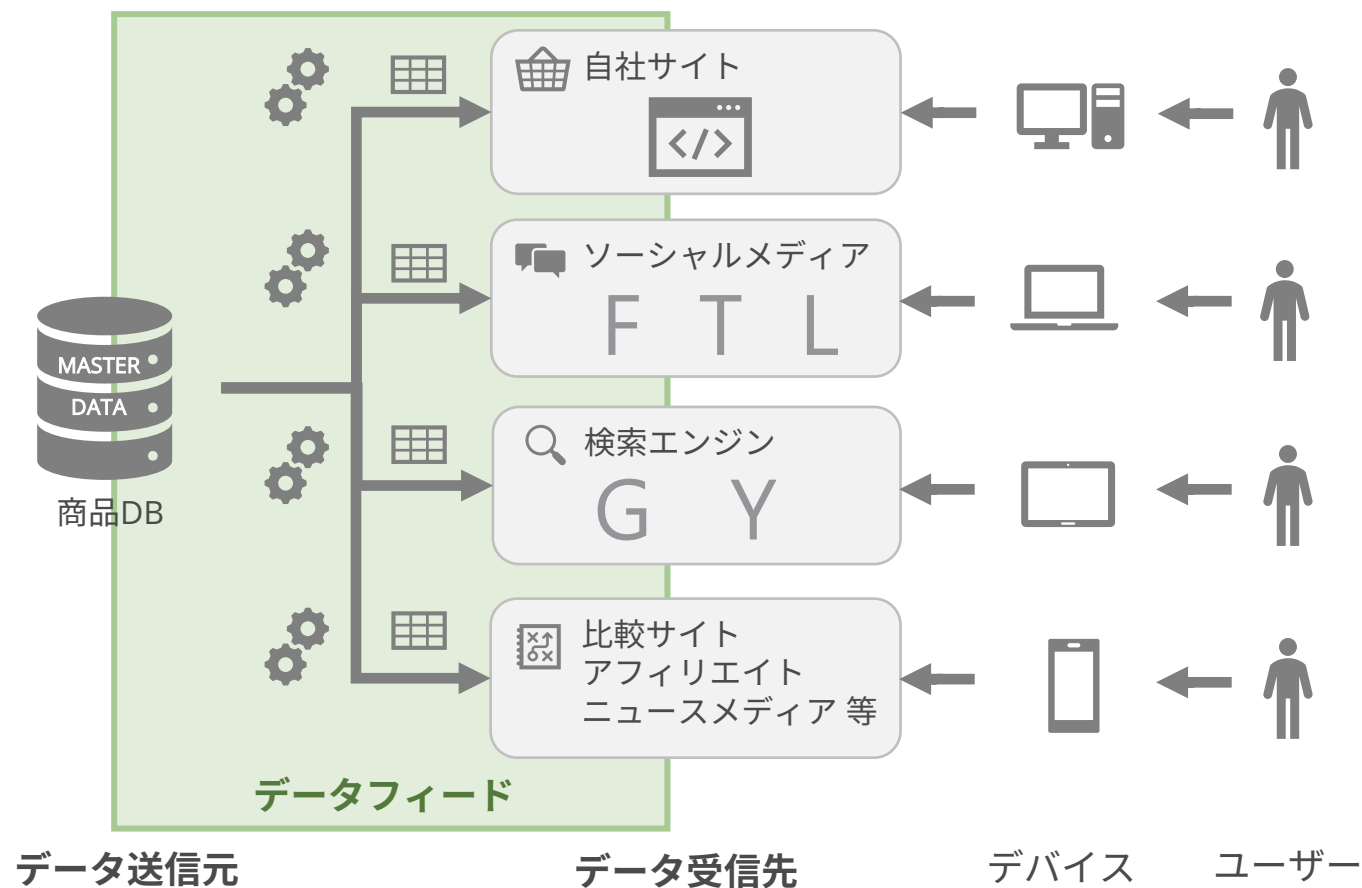
## 事業セグメントの関係性

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



# 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

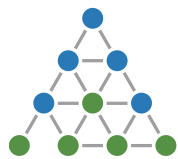


Facebook ダイナミック広告



Criteo ダイナミックリターゲティング広告



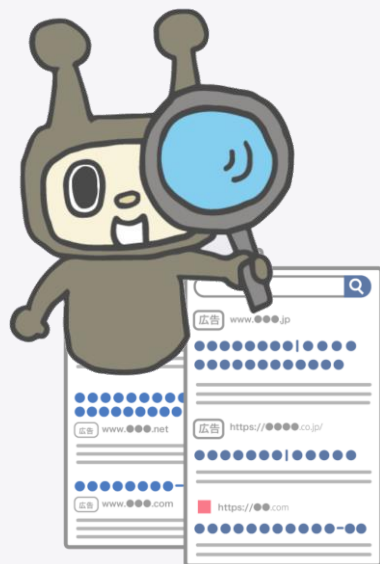


# ANAGRAMS

## 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



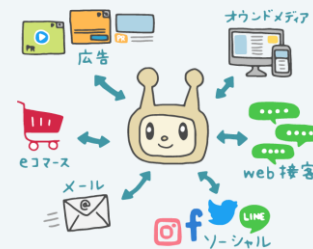
運用型広告  
アカウント分析



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

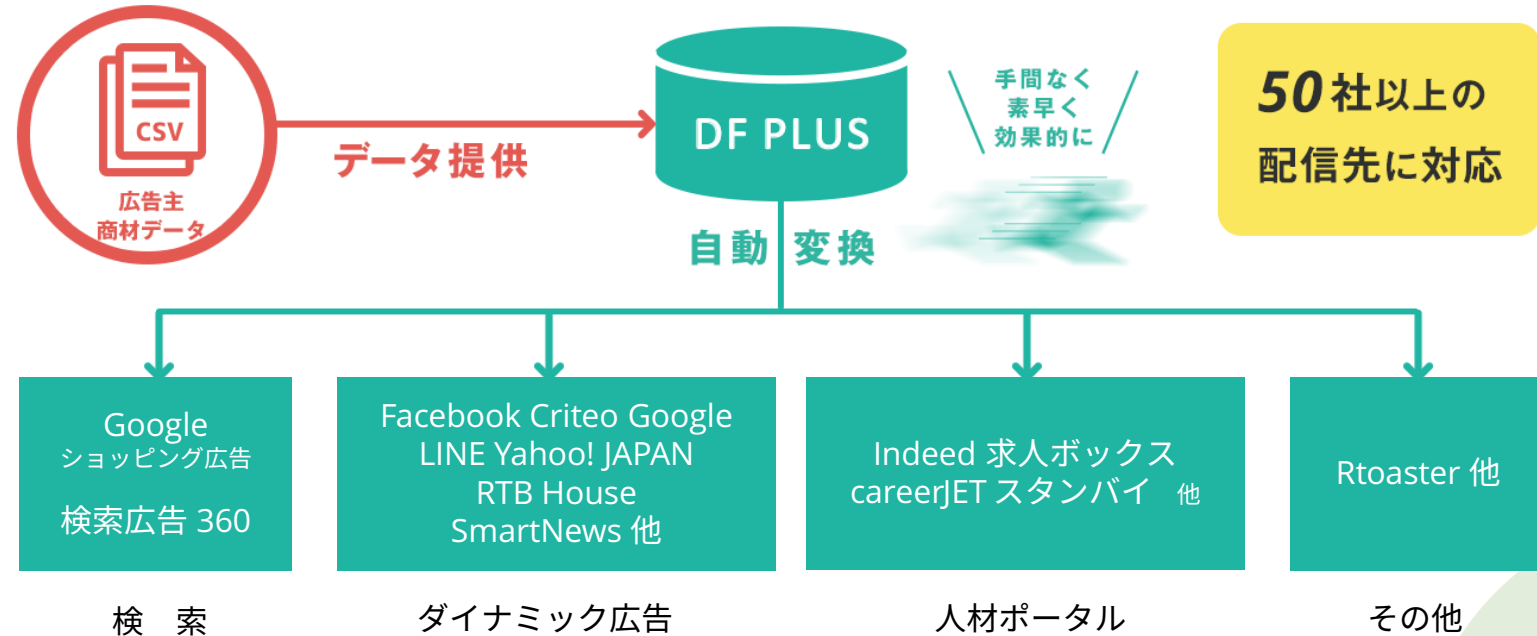


ダイナミック広告を  
フルファネルで配信・最適化

# 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





最短 **5** 分から  
Google ショッピング広告を始めよう

SaaS事業

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



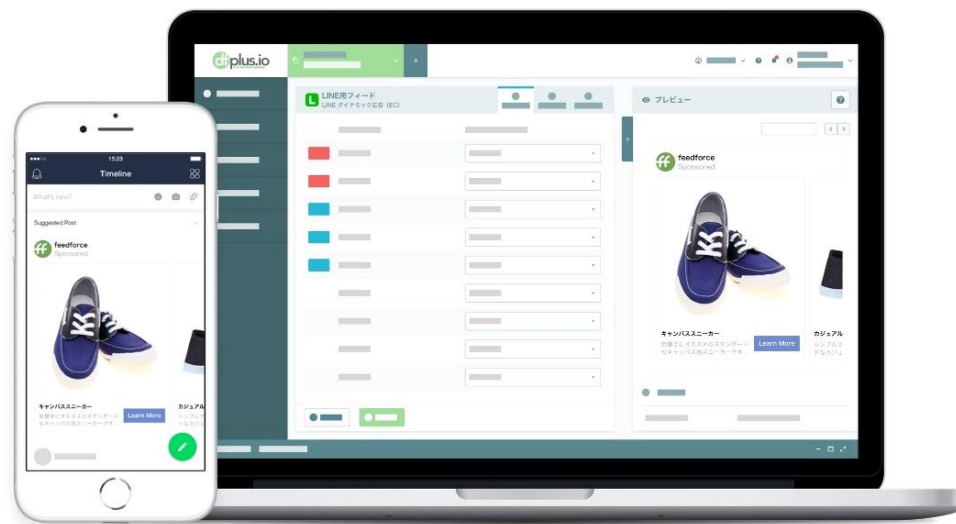
広告運用は完全自動化で手間いらず





## データフィード施策のパフォーマンスを高めるための統合管理ツール

SaaS事業



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

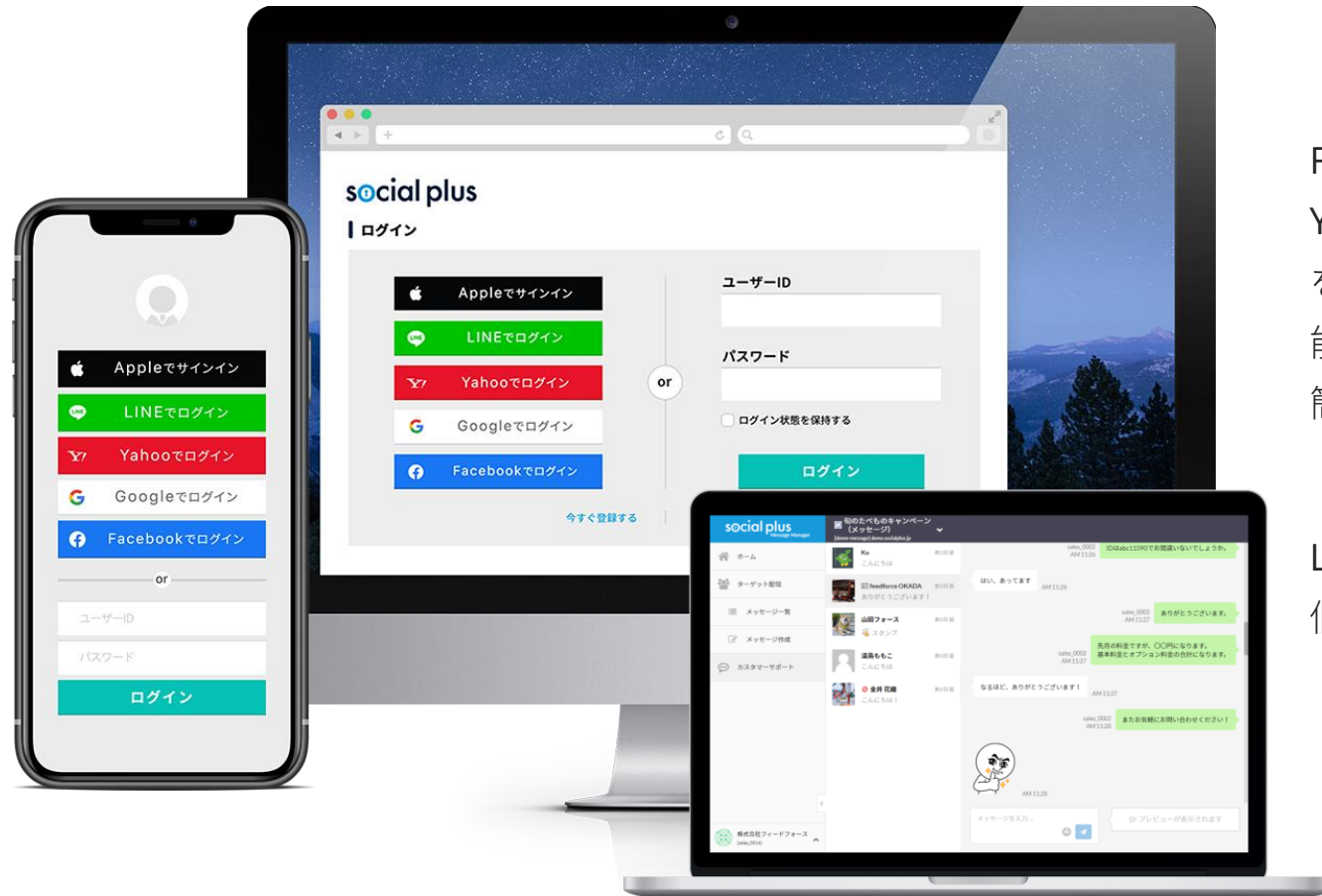


自動最適化

# 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



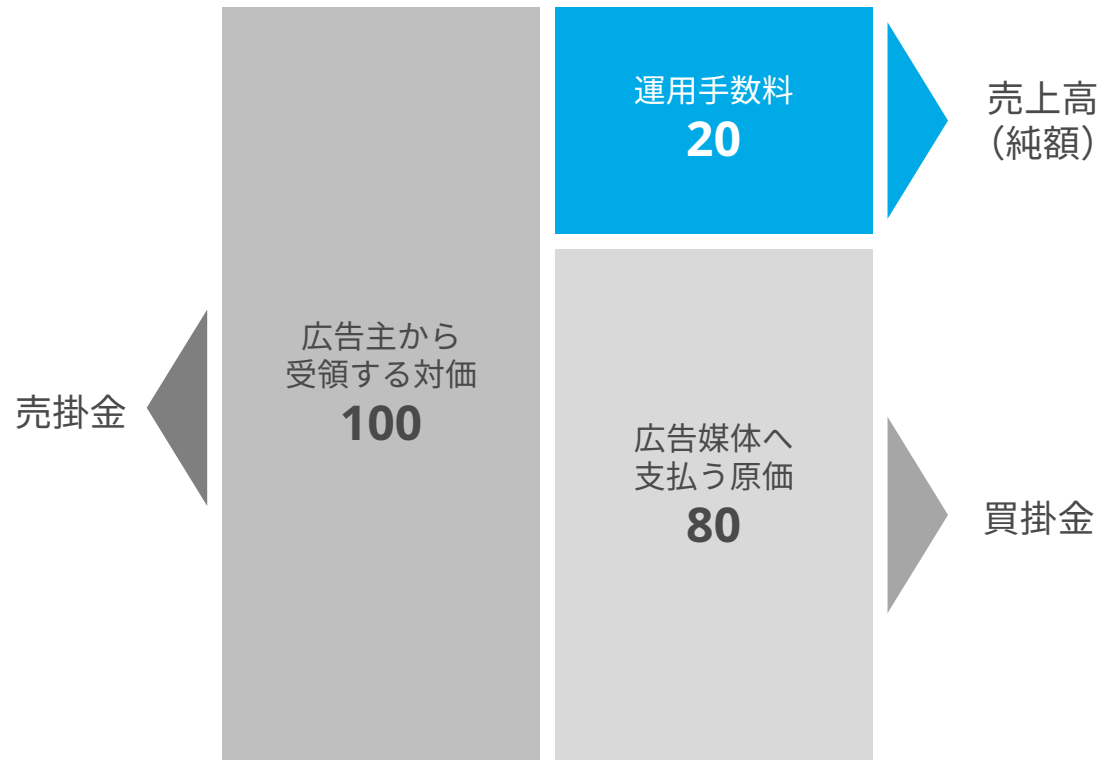
Facebook、Google、LINE、Yahoo! JAPANなどのアカウントを活用したソーシャルログイン機能をAPIを経由して自社サイトに簡単に導入できるサービス

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	<b>DF PLUS</b>	ecbooster	dfplus.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><b>5万円～ / 月額</b></p> <p>初期費用 1.0万円～</p> <p>2配信目以降</p> <p><b>3万円～ / 月額</b></p> <p>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"><b>消化金額 (100,000円)</b></td> </tr> </table> <p>※請求時は消費税を重し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)	<b>消化金額 (100,000円)</b>		<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 イメージェティブ 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 イメージェティブ 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><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 イメージェティブ 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 イメージェティブ 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 イメージェティブ 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><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 イメージェティブ 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)														
<b>消化金額 (100,000円)</b>															
<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 イメージェティブ 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 イメージェティブ 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><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 イメージェティブ 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>														

# 広告運用サービスの売上計上方法



Anagrams、Feedmatic及び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



feedmatic



ecbooster

# 会社概要

Company Overview

# 会社概要



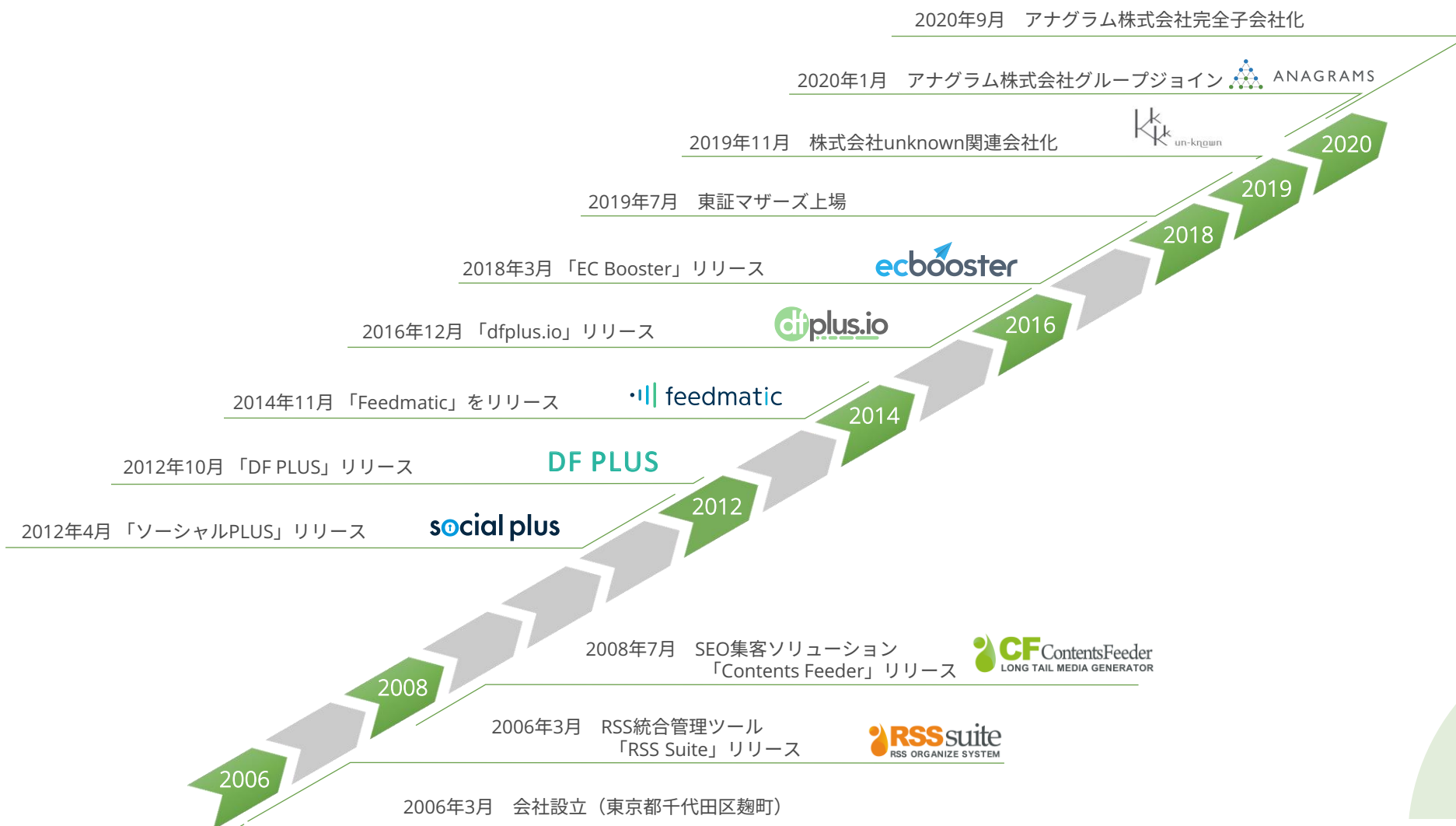
会社名	株式会社フィードフォース（Feedforce Inc.）
所在地	〒113-0034 東京都文京区湯島3-19-11
設立	2006年3月
事業年度末日	5月31日
事業内容	データフィード関連事業 デジタル広告関連事業 ソーシャルメディアマーケティング関連事業等



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	5月31日（2020年3月以前は3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



# 沿革



# 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



# 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  
アナグラム(株)  
代表取締役社長

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)

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

取締役  
新規事業担当

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、2018年8月取締役(監査等委員)就任。

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)

佐藤 康夫

大学卒業後、(株)旭通信社(現(株)ADKホールディングス)、(株)デジタルガレージ、インフォシーク、グーグル(株)、アタラ合同会社 会長(現任)などを経て、2020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及び情報は、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、一般的な業界及び市場の状況並びに金利や通貨為替変動といった一般的な国内及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~

