

2021年5月期第2四半期

決算説明資料

Financial Presentation
for the 2nd Quarter ended November 30, 2020

2020年12月28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	13
03	サービス別主要トピックス	17
04	業績推移	22
Appendix	事業概要・会社概要	33

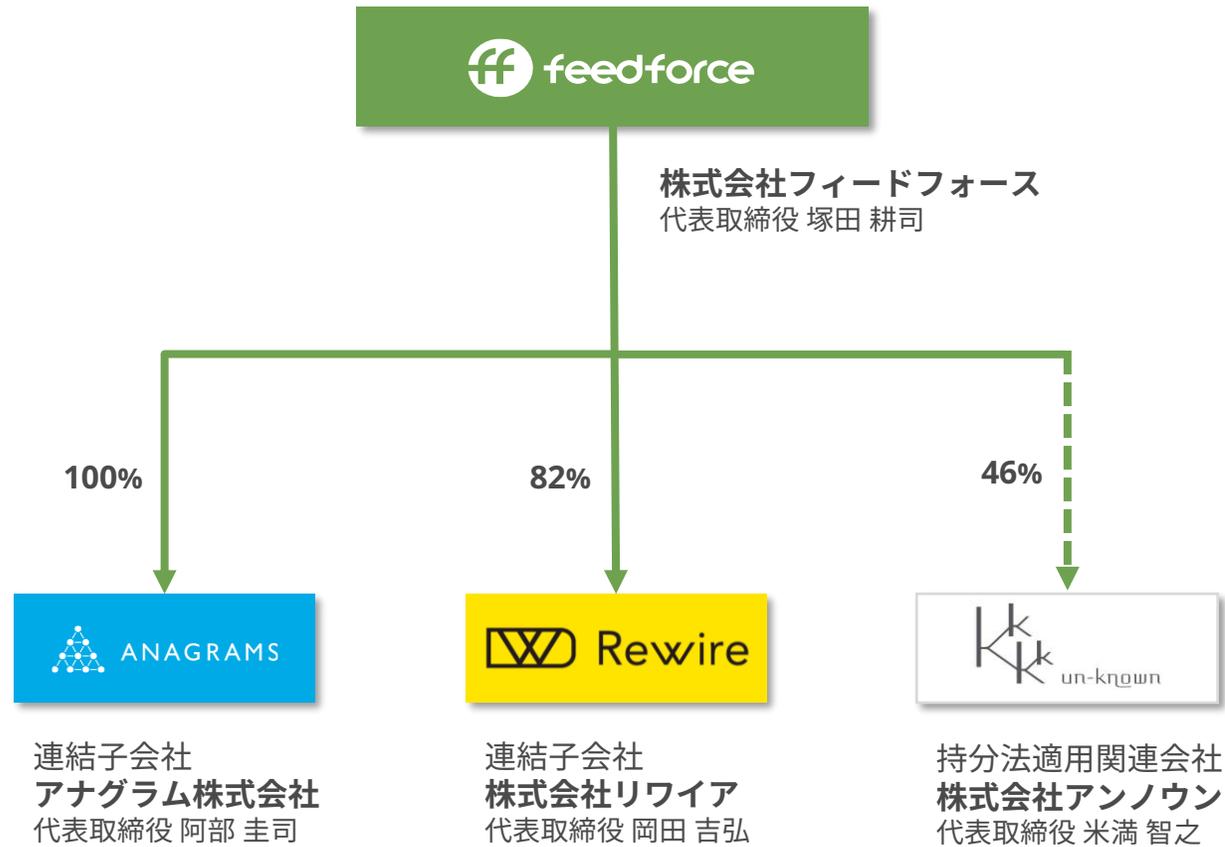
01

決算ハイライト

Financial Result Highlight



グループ関係図 (2020年12月28日時点)



2020年9月1日
アナグラムを完全子会社化

2020年10月14日
リワイアを設立

2021年5月期2Q 連結業績概要

(単位：百万円)

	2020/5期	2021/5期	YoY※1	2020/5期	3Q	4Q	2021/5期	2Q	QoQ
	2Q 個別累計	2Q 連結累計		2Q 個別	連結	連結	1Q 連結	連結	
売上高	444	1,145	+157.7%	227	474	607	551	594	+7.9%
EBITDA※2	79	399	+404.3%	46	168	239	169	229	+35.2%
営業利益	77	315	+305.4%	45	140	197	128	187	+46.4%
税金等調整前 当期純利益	69	305	+338.9%	44	95	206	120	185	+54.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	138	+238.4%	25	19	102	27	110	+297.6%

連結業績

QoQで増収増益

※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

2021年5月期2Q 連結セグメント業績概要

(単位：百万円)

	2020/5期	2021/5期	YoY	2020/5期	3Q	4Q	2021/5期	2Q	QoQ
	2Q 個別累計	2Q 連結累計		2Q 個別	連結	連結	1Q 連結	連結	
PS事業※									
売上高	224	862	+284.0%	110	348	477	411	450	+9.3%
セグメント損益	65	268	+309.2%	31	125	181	107	160	+49.1%
SaaS事業									
売上高	220	283	+28.9%	116	125	130	139	144	+3.7%
セグメント損益	12	63	+415.3%	14	15	15	25	37	+47.6%
DX事業									
売上高	—	—	—	—	—	—	—	—	—
セグメント損益	—	△15	—	—	—	—	△5	△10	—

PS事業

COVID-19の影響はあるものの
QoQでも増収基調に

SaaS事業

増収増益基調を継続

DX事業

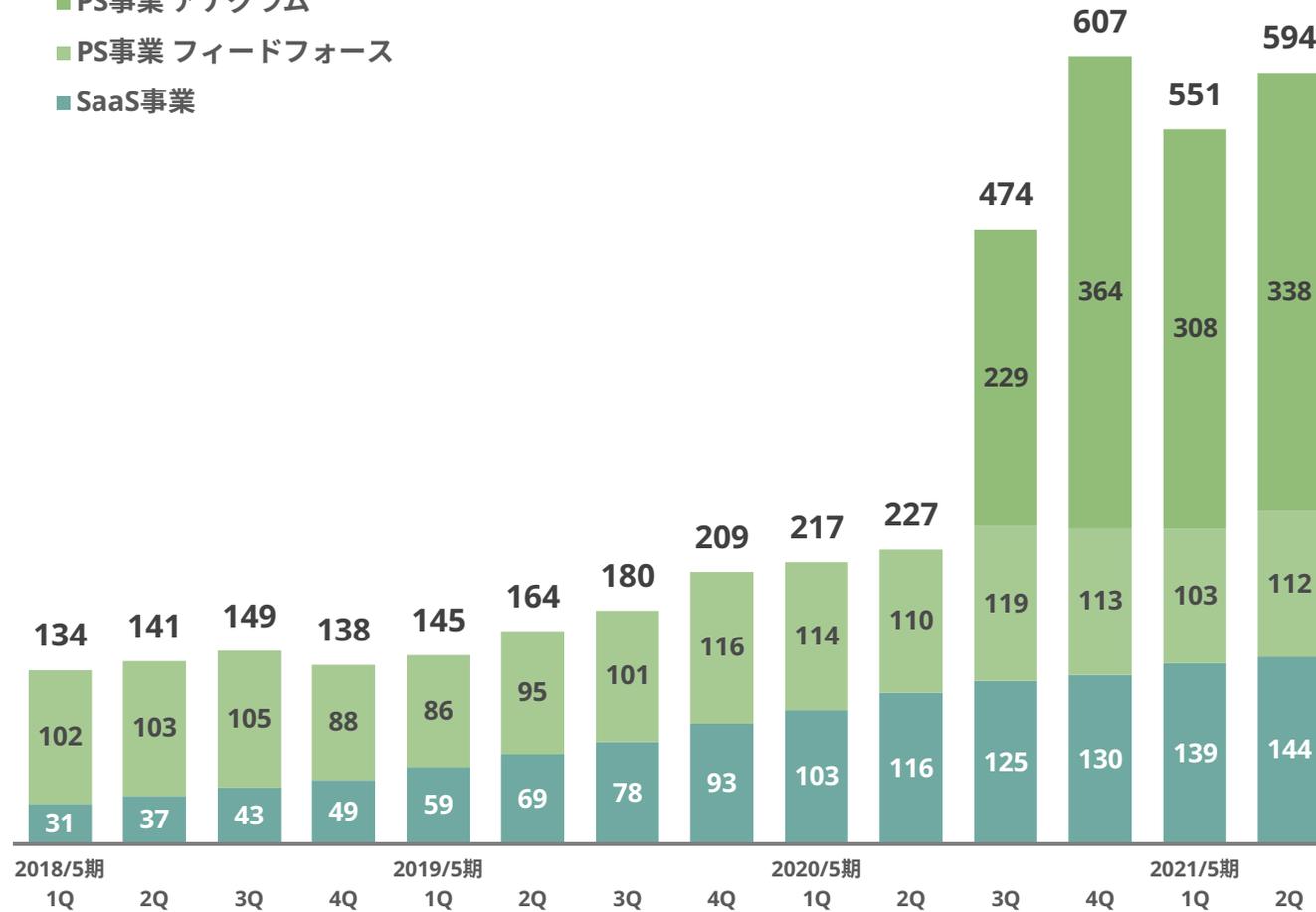
(株)リワイア設立・事業開始

※ 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)

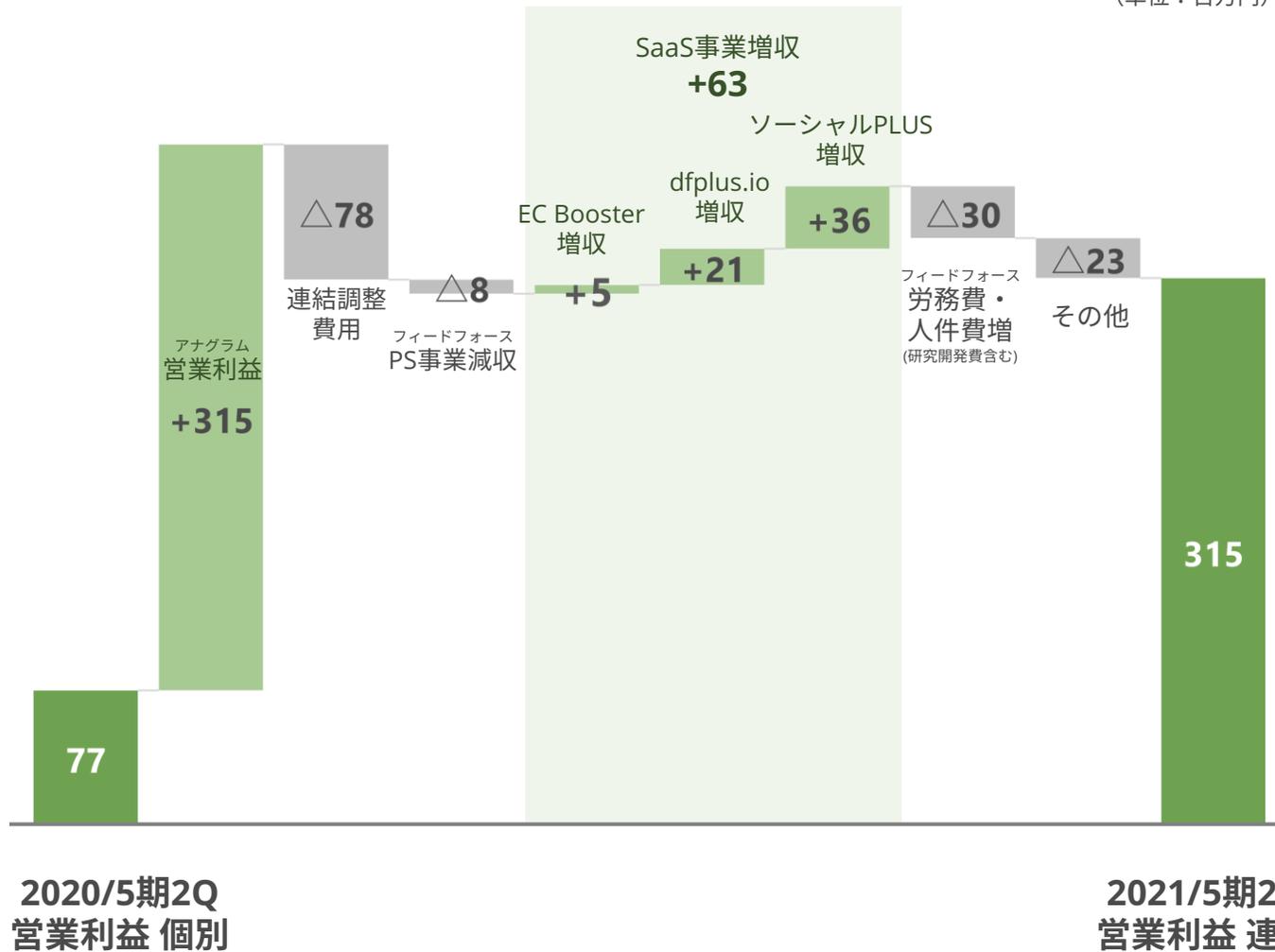
- PS事業 アナグラム
- PS事業 フィードフォース
- SaaS事業



PS事業は売上回復、SaaS事業は増収継続

2021年5月期2Q累計 営業損益増減要因 YoY

(単位：百万円)

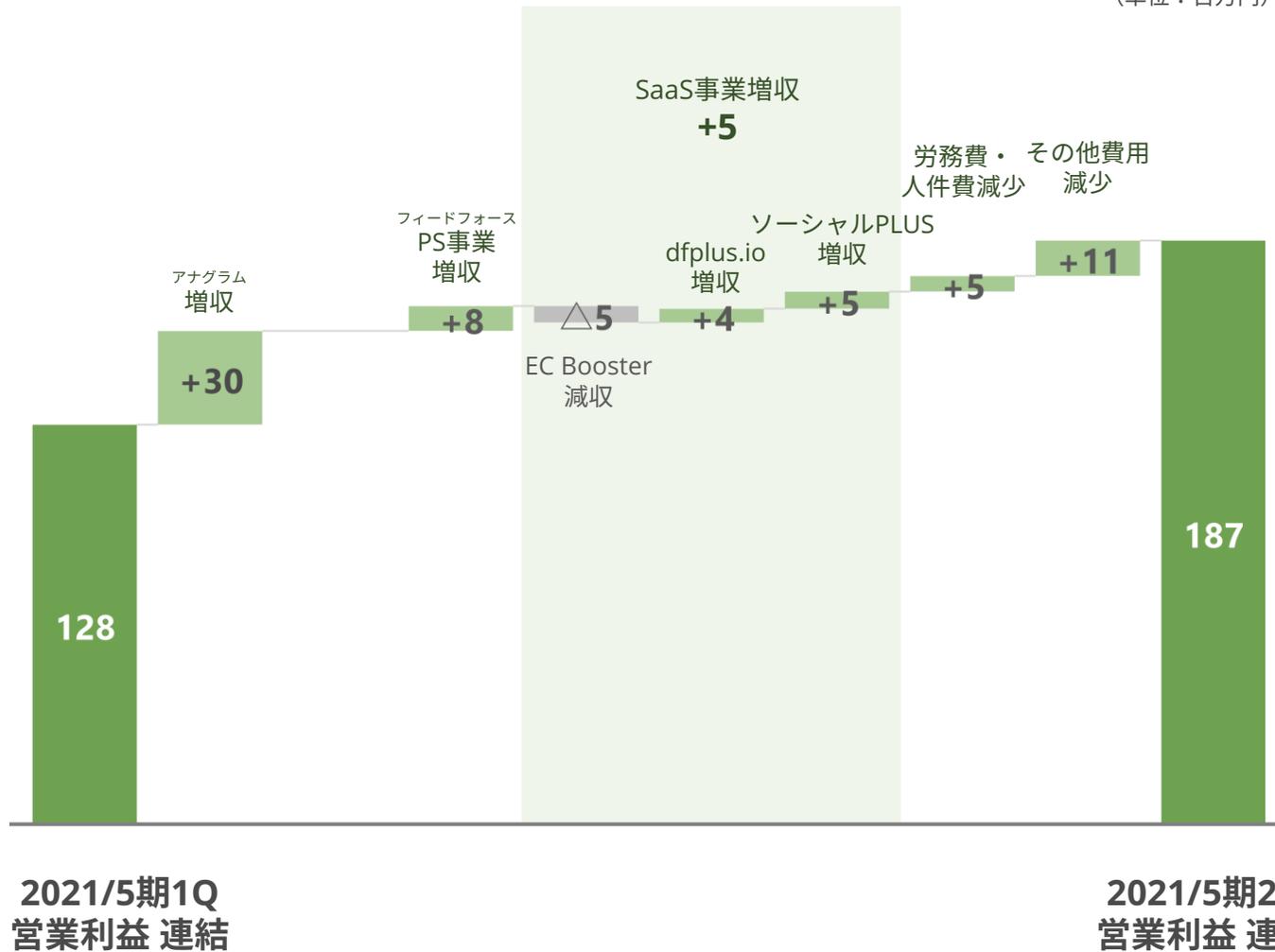


アナグラム（連結調整費用控除後）の増益寄与は236百万円



2021年5月期2Q 営業損益増減要因 QoQ

(単位：百万円)



アナグラムで30百万円の増収

1Qにおける株式交換比率算定費用や株主総会関連費用の反動減も増益に寄与

業績予想に対する進捗

(単位：百万円)

	2021/5期 2Q累計 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	1,145	1,121	102.2%	2,376	48.2%
PS事業	862	846	101.9%	1,788	48.2%
SaaS事業	283	274	103.3%	588	48.2%
DX事業	—	—	—	—	—
EBITDA	399	361	110.5%	816	48.9%
営業利益	315	275	114.3%	644	49.0%
税引前当期純利益	305	267	114.3%	627	48.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	138	132	104.9%	358	38.6%

2Q売上高の進捗は、

2Q累計予想比 **102.2%**

通期 予想比 **48.2%**

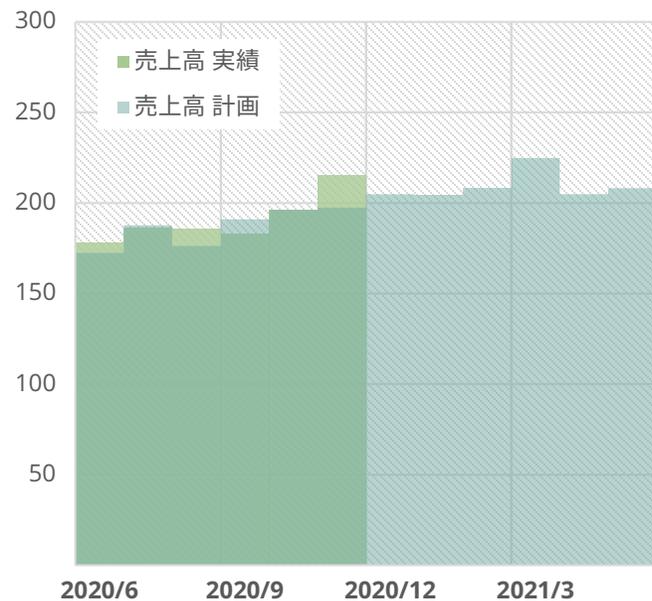
月次進捗

2Q累計 計画対比進捗率
売上高 **102.2%**

2Q累計 計画対比進捗率
営業利益 **114.3%**

売上・営業利益ともに計画を
やや上回る進捗

(百万円)



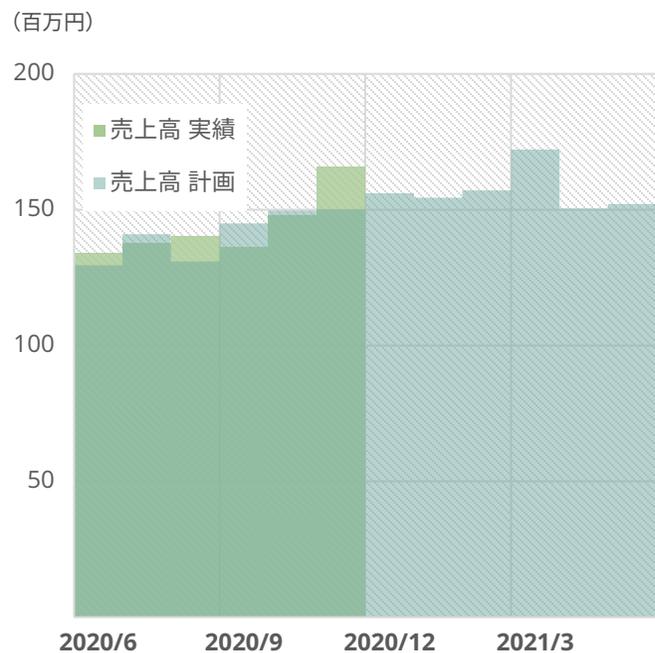
(百万円)



セグメント別売上高月次進捗

PS事業 2Q累計 計画対比進捗率

売上高 **101.9%**



SaaS事業 2Q累計 計画対比進捗率

売上高 **103.3%**



各事業セグメントともに、計画をやや上回る進捗

COVID-19の影響

	2020年5月期 4~5月	2021年5月期 1Q	2Q	3~4Q
PS事業	影響大 ↓ 広告出稿は大幅に 落込み	影響続く ↓ COVID-19の影響を 受けた業態で 広告出稿減	回復基調 ↑ 広告出稿は緩やか な回復基調	COVID-19の影響は 継続するも売上増 見込む ↑ EC・デジタルコン テンツ関連の強い 広告出稿意欲を捉 え、広告出稿水準 の回復を想定
SaaS事業	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	増収ペース鈍化 →	緩やかな回復基調 →	増収基調の継続を 想定 →

2021年5月期業績予想の前提

下半期においてもCOVID-19の影響による経済活動停滞は続くものの、企業活動におけるデジタル投資拡大の流れから上半期を上回る成長を想定

業績予想は変更なし

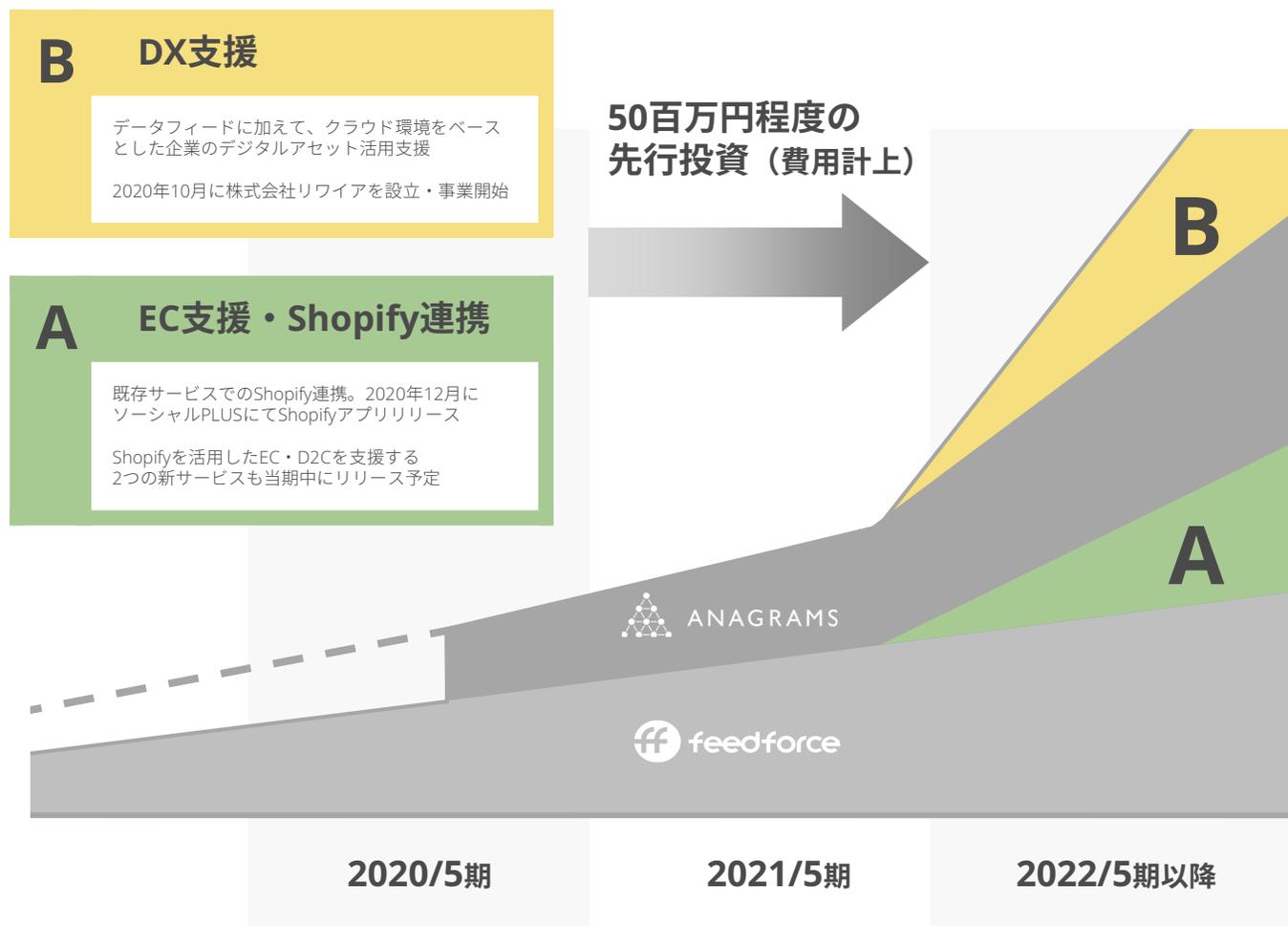
02

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

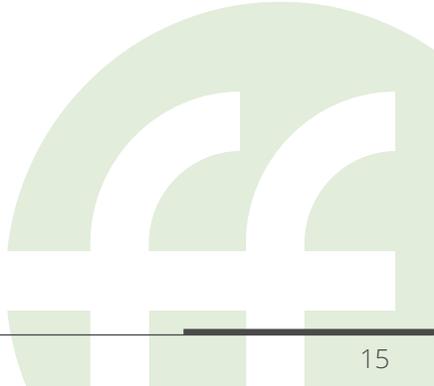
A

EC支援・Shopifyとの連携・新サービス



2020年12月にソーシャルPLUS
Shopify対応アプリリリース

さらに2つの新サービスを当期中
にリリース予定



B

DX支援



株式会社リワイア

代表 岡田 吉弘
 所在地 東京都文京区湯島3-19-11
 事業内容 事業者のデジタル支援、Eコマース支援

設立日 2020年10月14日
 資本金 10百万円 (2020年12月28日時点)
 持分割合 フィードフォース82.0% (2020年12月28日時点)

DX事業展開のため、2020年10月に新子会社を設立・事業開始

展開領域のイメージ



03

サービス別主要トピックス

Service Topics



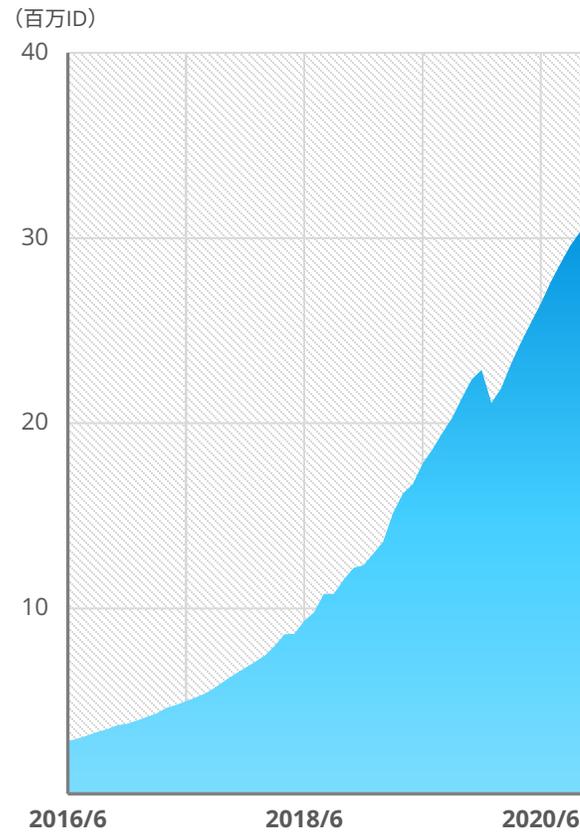
データフィード数、登録ユーザーID数



データフィード数



登録ユーザーID数



EC Boosterフリープラン開始により、2020年11月のデータフィード数は大幅増



DF PLUS



フィードフォース、 Smart News 「クーポン」掲載の パートナー代理店に

新たに地域に根ざしたチェーンや店舗などの
クーポンの取り扱いを開始





フリープラン登録数 2ヶ月で**600**件超

ecbooster

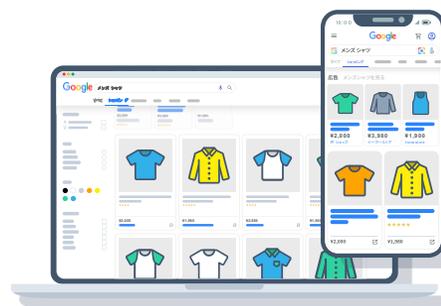
フリープラン



商品掲載

Google

無料リスティング



social plus

ShopifyとLINEを連携した CRM施策を手軽に実現!

Shopify Plus専用アプリをリリース



LINEログインで簡単登録



友だち追加促進



会員IDとLINE IDを連携



顧客情報や購入履歴に応じたセグメント配信



1タップでログイン

04

業績推移

Trends of Financial Results



業績推移

(単位：百万円)

	2020/5期	2021/5期	YoY	2020/5期	3Q	4Q	2021/5期	2Q	QoQ
	2Q 個別累計	2Q 連結累計		2Q 個別	3Q 連結	4Q 連結	1Q 連結	2Q 連結	
取扱高	1,217	4,550	+273.6%	581	1,807	2,496	2,188	2,361	+7.9%
売上高	444	1,145	+157.7%	227	474	607	551	594	+7.9%
売上原価	167	407		83	156	200	203	203	
売上総利益	276	738	+166.6%	143	317	407	347	390	+12.6%
販売費及び一般管理費	199	422		97	176	210	219	203	
営業利益	77	315	+305.4%	45	140	197	128	187	+46.4%
営業外収益	0	3		0	1	14	2	1	
営業外費用	8	13		0	47	5	9	3	
税引前当期純利益	69	305	+338.9%	44	95	206	120	185	+54.3%
法人税等	34	158		25	51	93	49	108	
法人税等調整額	△5	△21		△6	△8	△51	12	△33	
当期純利益	40	168	+311.8%	25	51	164	58	110	+90.3%
非支配株主に帰属する 当期純利益	—	30		—	32	61	30	△0	
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	138	+238.4%	25	19	102	27	110	+297.6%

株式交換により非支配株主に帰属する当期純利益は減少

[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			

広告運用代行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)

	2021/5期		YoY	2020/5期			2021/5期		QoQ
	2Q 個別累計	2Q 連結累計		2Q 個別	3Q 連結	4Q 連結	1Q 連結	2Q 連結	
PS事業	224	862	+284.0%	110	348	477	411	450	+9.3%
Anagrams	—	646	—	—	228	364	307	338	+9.9%
Feedmatic	127	128	+0.5%	63	72	68	60	67	+10.9%
DF PLUS	81	75	△6.9%	39	39	37	37	38	+3.7%
その他	15	12	△22.2%	7	7	6	6	6	+1.0%
SaaS事業	220	283	+28.9%	116	125	130	139	144	+3.7%
EC Booster	26	32	+20.5%	13	16	15	18	13	△28.6%
dfplus.io	57	79	+38.3%	31	34	35	37	41	+12.8%
ソーシャルPLUS	136	172	+26.7%	71	75	79	83	89	+7.0%

PS事業

QoQでは9.3%増収

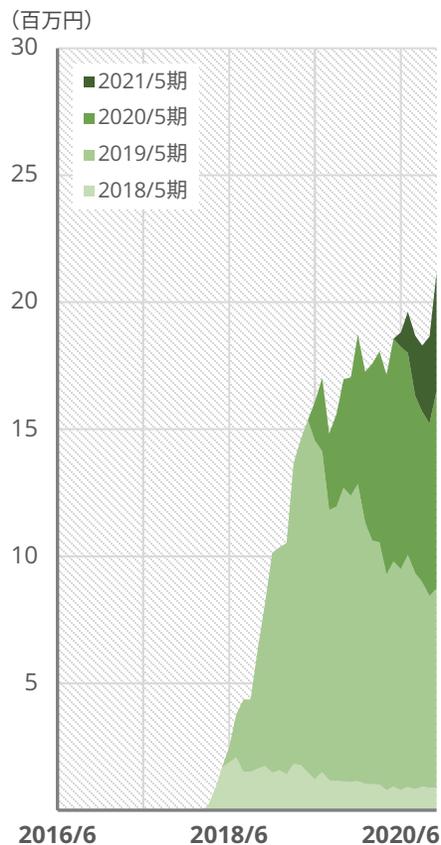
SaaS事業

YoYでは 28.9%増収、
QoQでは 3.7%増収

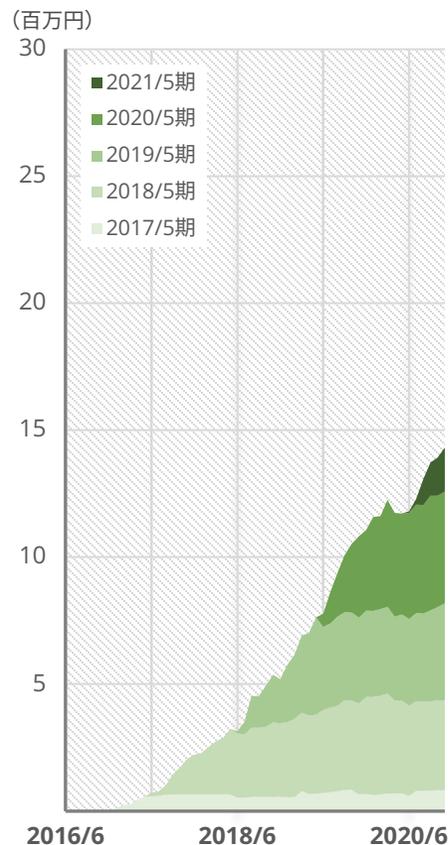
[売上関連データ] SaaS事業 導入開始期別取扱高・売上高



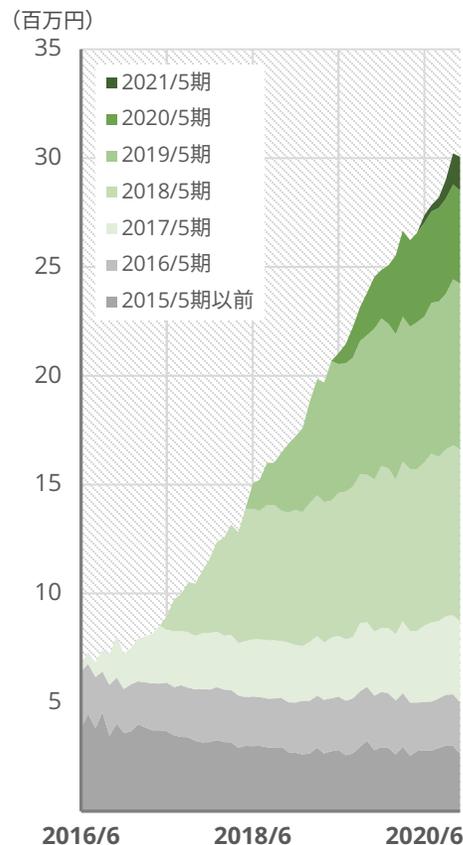
取扱高



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

dfplus.io・ソーシャルPLUSはネガティブチャーンを継続

※ ネガティブチャーン：既存顧客からのアップグレード等による増収が解約・ダウングレード等による減収を上回る状態のこと

[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		前期末比	QoQ
					1Q末	2Q末		
PS事業	123	112	136	225	229	255	+30	+26
Anagrams	—	—	—	96	100	119	+23	+19
Feedmatic	24	23	45	48	44	51	+3	+7
DF PLUS	88	82	85	76	80	80	+4	—
その他	11	7	6	5	5	5	—	—
SaaS事業	140	293	648	755	744	794	+39	+50
EC Booster	—	57	313	344	320	350	+6	+30
dfplus.io	7	48	98	139	147	152	+13	+5
ソーシャルPLUS	133	188	237	272	277	292	+20	+15
合計*	263	405	784	980	973	1,049	+69	+76

Anagrams案件は大幅増

※ 同一顧客による複数サービス利用の重複あり

営業費用

(単位：百万円)

	2020/5期		YoY	2020/5期			2021/5期		QoQ
	2Q 個別累計	2Q 連結累計		2Q 個別	3Q 連結	4Q 連結	1Q 連結	2Q 連結	
営業費用	366	830	+126.4%	181	333	410	423	407	△3.7%
売上原価	167	407	+143.1%	83	156	200	203	203	△0.0%
労務費	129	291		64	116	140	145	146	
経費	38	116		19	40	59	58	57	
販売費及び一般管理費	199	422	+112.3%	97	176	210	219	203	△7.2%
人件費	145	214		72	90	108	109	104	
経費	53	208		25	86	101	109	98	
研究開発費	1	13		1	1	1	6	7	
採用研修費	3	11		0	9	14	6	5	
広告宣伝費	6	6		3	4	3	4	1	
減価償却費	0	59		0	19	30	29	29	
のれん償却額	—	23		—	7	11	11	11	
その他	43	93		20	42	40	50	42	

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

(単位：人)

	2017/5末	2018/5末	2019/5末	2020/5末	2021/5期 1Q末	2Q末	前期末比	QoQ
役社員数	69	70	79	129	129	130	+1	+1
PS事業	n.a.	23	24	67	70	69	+2	△1
アナグラム	—	—	—	42	42	45	+3	+3
フィードフォース	n.a.	23	24	25	28	24	△1	△4
SaaS事業	n.a.	29	33	35	38	37	+2	△1
DX事業	n.a.	—	—	—	2	4	+4	+2
リワイア	—	—	—	—	—	2	+2	+2
フィードフォース	—	—	—	—	2	2	+2	—
全社（共通）※	n.a.	18	22	27	19	20	△7	+1

グループ役社員数は130人
(契約社員・アルバイト等除く)

※ 特定の事業セグメントに属さない役員は全社（共通）に含む

財政状態

(単位：百万円)

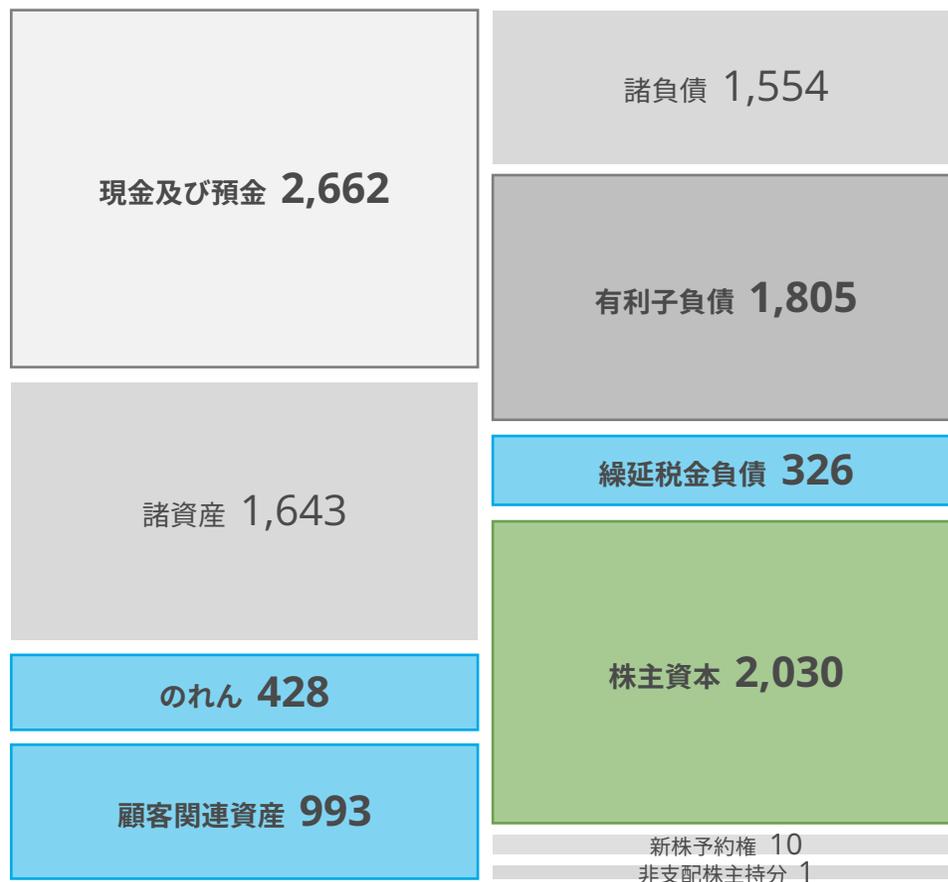
	2017/5末 個別	2018/5末 個別	2019/5末 個別	2020/5末 連結	2021/5期 1Q末 連結	2Q末 連結	前期末比	QoQ
流動資産	394	320	426	3,528	3,435	4,113	+584	+677
固定資産	28	25	44	1,690	1,641	1,615	△75	△25
資産合計	422	345	470	5,219	5,076	5,728	+509	+652
流動負債	205	192	322	1,370	1,220	1,764	+394	+544
固定負債	134	99	50	2,018	1,941	1,921	△97	△20
負債合計	339	291	373	3,389	3,161	3,685	+296	+523
株主資本	83	54	97	957	1,006	2,030	+1,072	+1,023
新株予約権	—	—	—	—	5	10	+10	+5
非支配株主持分	—	—	—	872	902	1	△870	△901
純資産合計	83	54	97	1,829	1,914	2,042	+212	+128

株式交換に伴い株主資本が増加し
非支配株主持分は減少

2021年5月期2Q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**

株主資本が無形固定資産・有利子負債を上回る

経営指標

	2017/5期 個別	2018/5期 個別	2019/5期 個別	2020/5期 連結	2021/5期 2Q 連結累計
売上高成長率	+46.2%	+15.6%	+24.5%	+118.0%	+157.7%^{※6}
PS事業	—	+1.8%	△0.3%	+162.6%	+284.0%
SaaS事業	—	+74.4%	+86.3%	+58.6%	+28.9%
売上高営業利益率	△5.9%	△4.6%	6.6%	27.2%	27.5%
PS事業	32.0%	34.6%	28.0%	35.5%	31.1%
SaaS事業	△157.2%	△94.6%	△19.5%	8.6%	22.3%
ROA^{※1,※2}	—	—	11.2%	14.6%	—
ROE^{※2,※3}	—	—	57.2%	31.0%	—
自己資本比率^{※4}	19.7%	15.7%	20.7%	18.3%	35.4%
D/Eレシオ^{※5}	2.1x	2.6x	1.6x	1.1x	0.9x

**SaaS事業の売上高成長率は29%、
営業利益率は22%**

※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

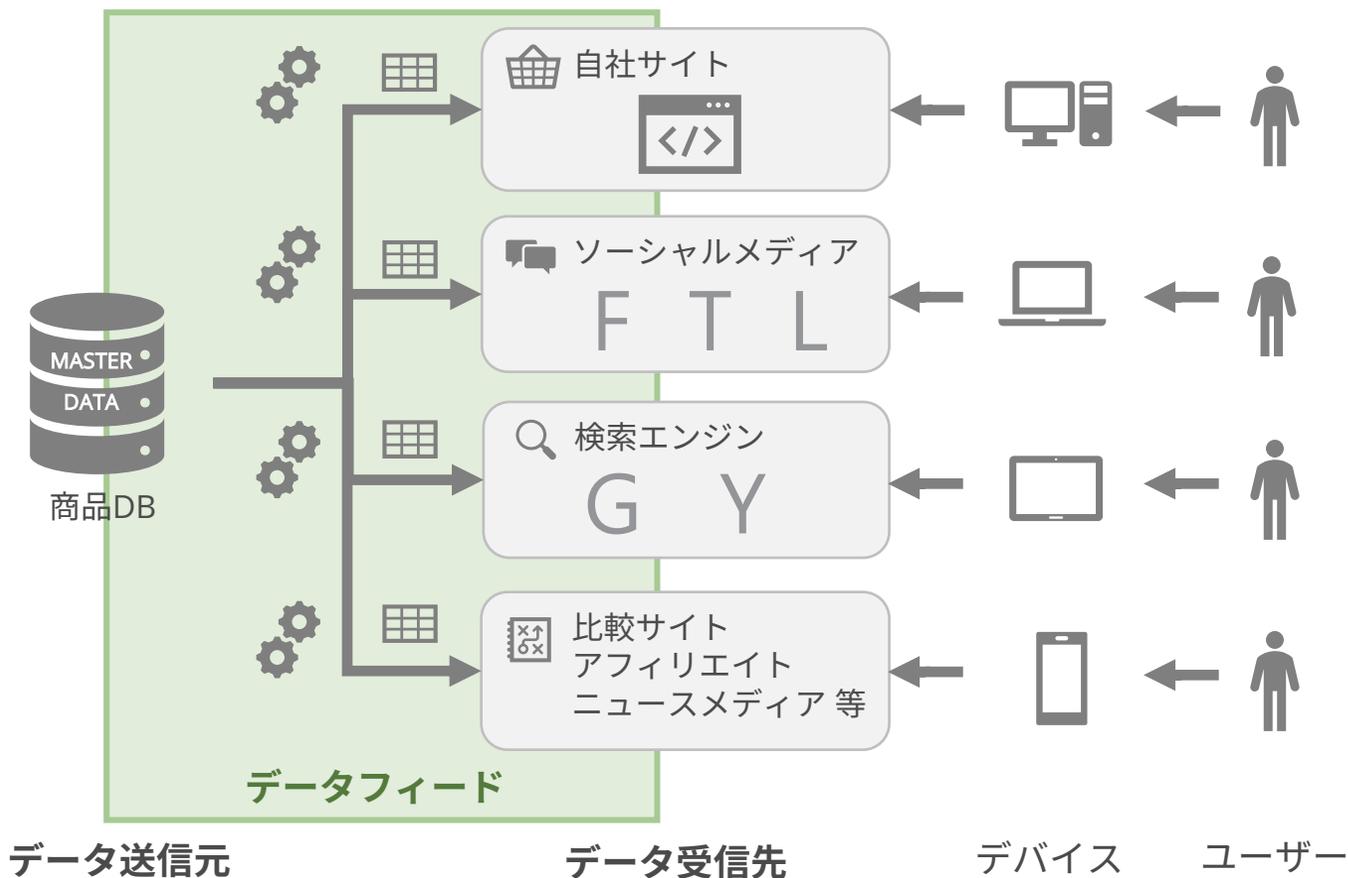
事業セグメントの関係性

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

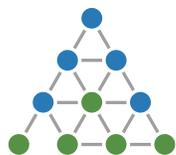


Facebook ダイナミック広告



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

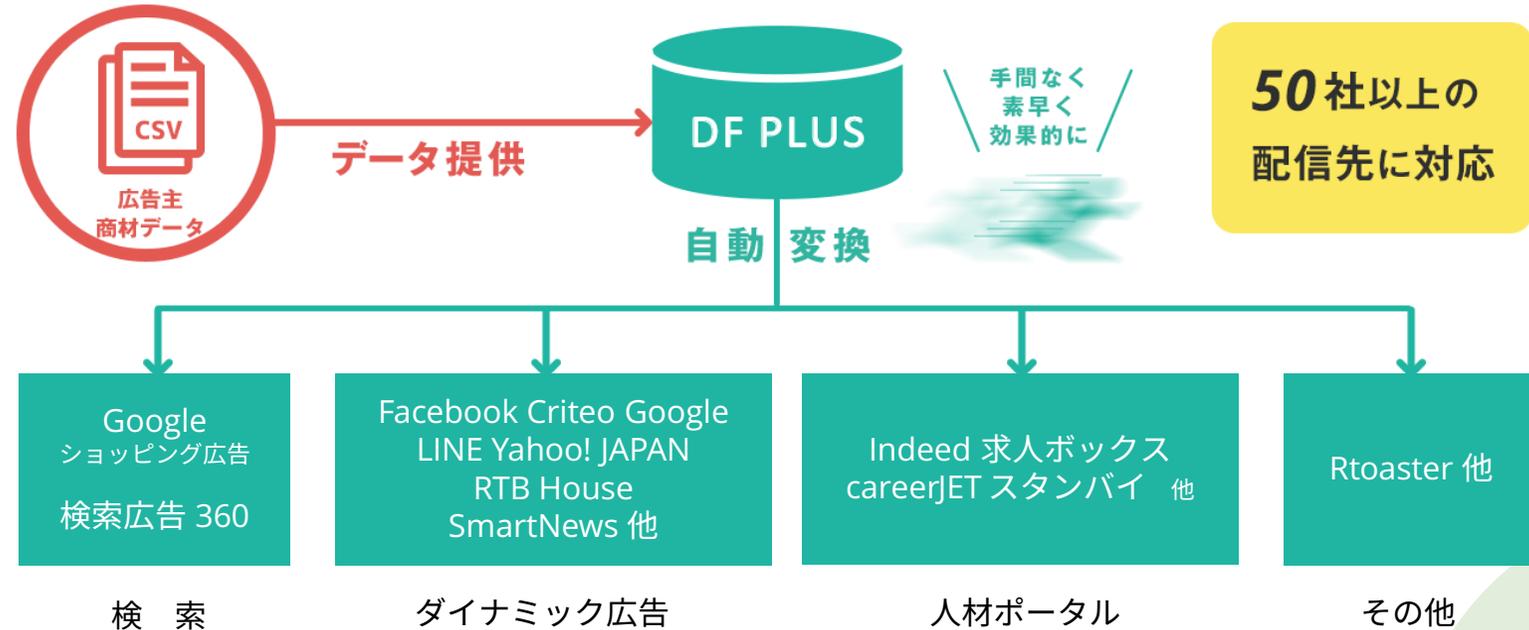


ダイナミック広告を
フルファンネルで配信・最適化

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





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

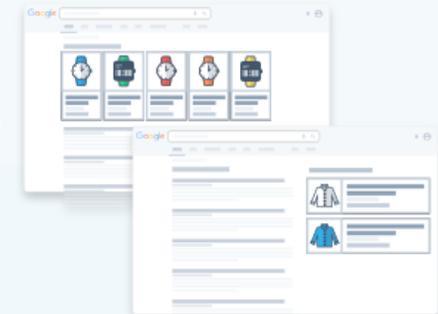
COLOR ME
by GMO パルボ

ショップサーブ

futureshop



Google Ads



簡単3ステップで設定できる

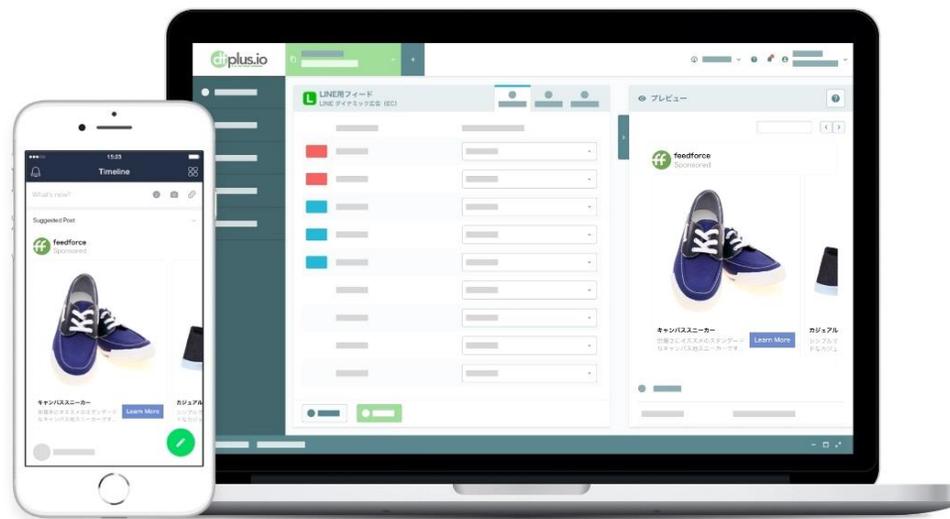


広告運用は完全自動化で手間いらず



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

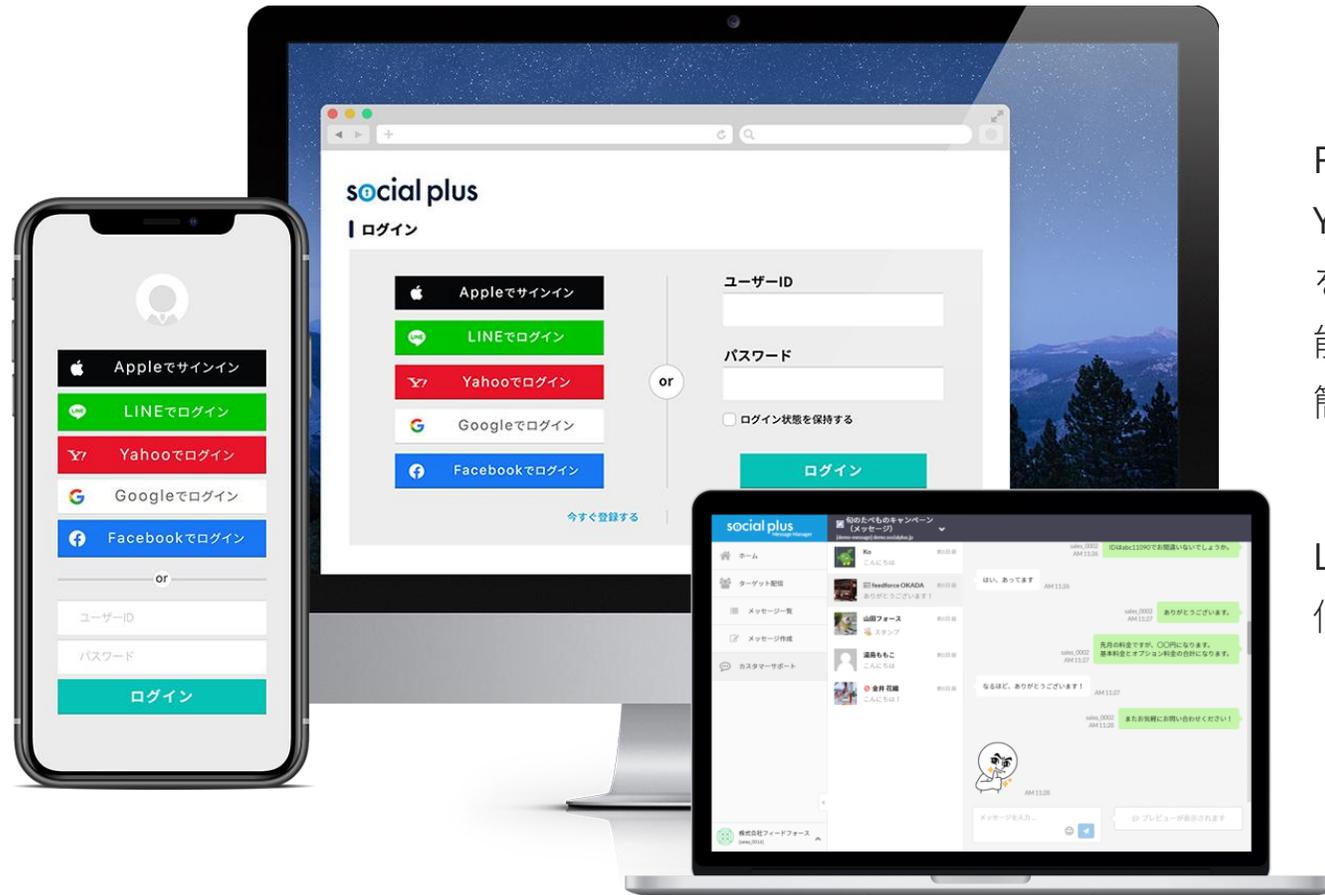


自動最適化

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

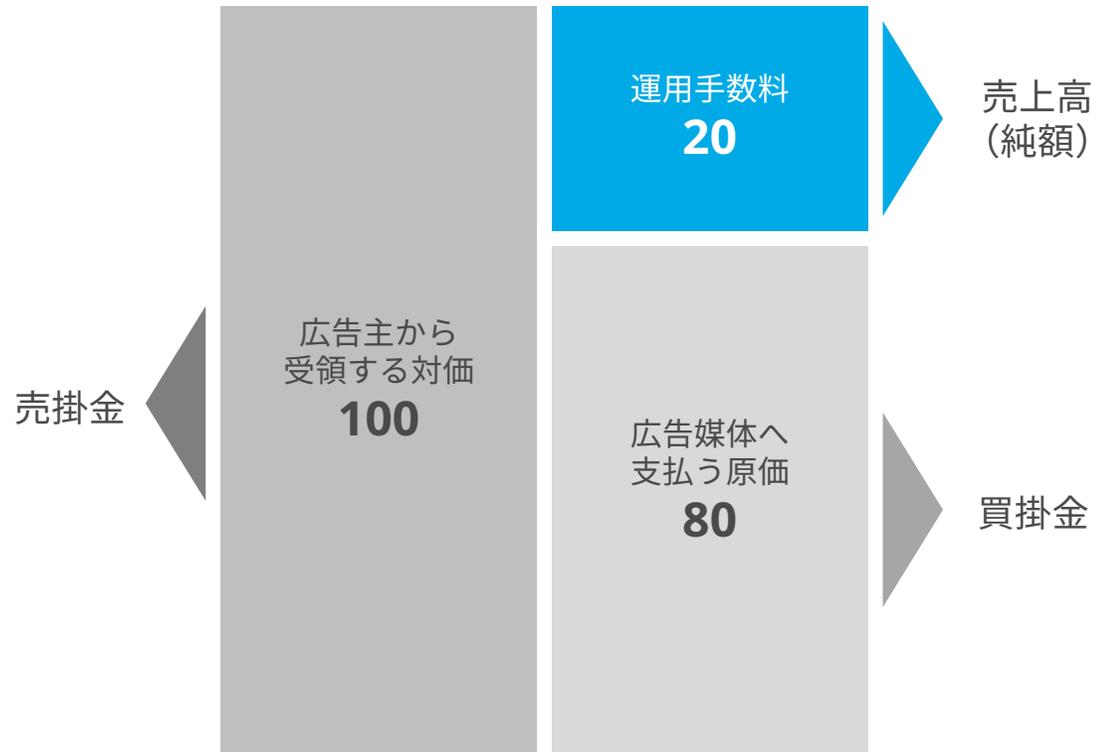
LINEログインオプションにより個別メッセージ配信も可能に



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	DF PLUS	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>広告運用代行費</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>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>	<p>1配信目</p> <p>5万円～ / 月額</p> <p>初期費用 1.0万円～</p> <p>2配信目以降</p> <p>3万円～ / 月額</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">消化金額 (100,000円)</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)	消化金額 (100,000円)		<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 イメージェティブ 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: +50,000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>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 イメージェティブ 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: +50,000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>ソーシャルPLUS</p> <p>月額</p> <p>¥50,000～</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>月額</p> <p>¥80,000～</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>
Google広告費 (70,000円)	EC Booster利用料 (30,000円)												
消化金額 (100,000円)													
<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 イメージェティブ 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: +50,000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>												

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



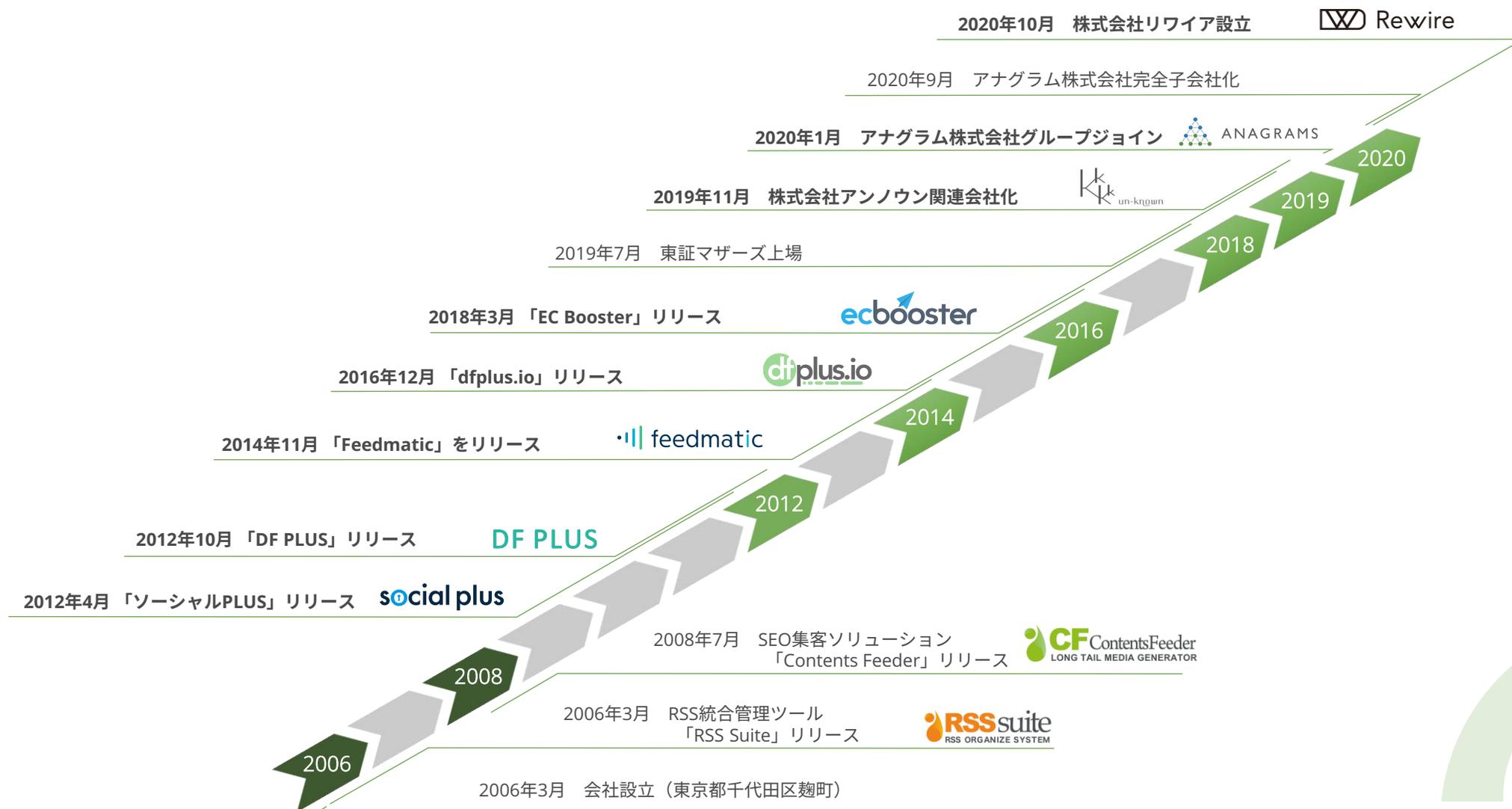
会社名	株式会社フィードフォース（Feedforce Inc.）
所在地	〒113-0034 東京都文京区湯島3-19-11
設立	2006年3月
事業年度末日	5月31日
事業内容	データフィード関連事業 デジタル広告関連事業 ソーシャルメディアマーケティング関連事業等



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
(株)リワイア
代表取締役社長

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・ソフトウェア、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~

