

2021年5月期第3四半期

決算説明資料

Financial Presentation
for the 3rd Quarter ended February 28, 2021

2021年3月31日



目次

01 決算ハイライト	2
02 サービス別主要トピックス	23
03 事業展開の方針	28
Appendix 事業概要・会社概要	33



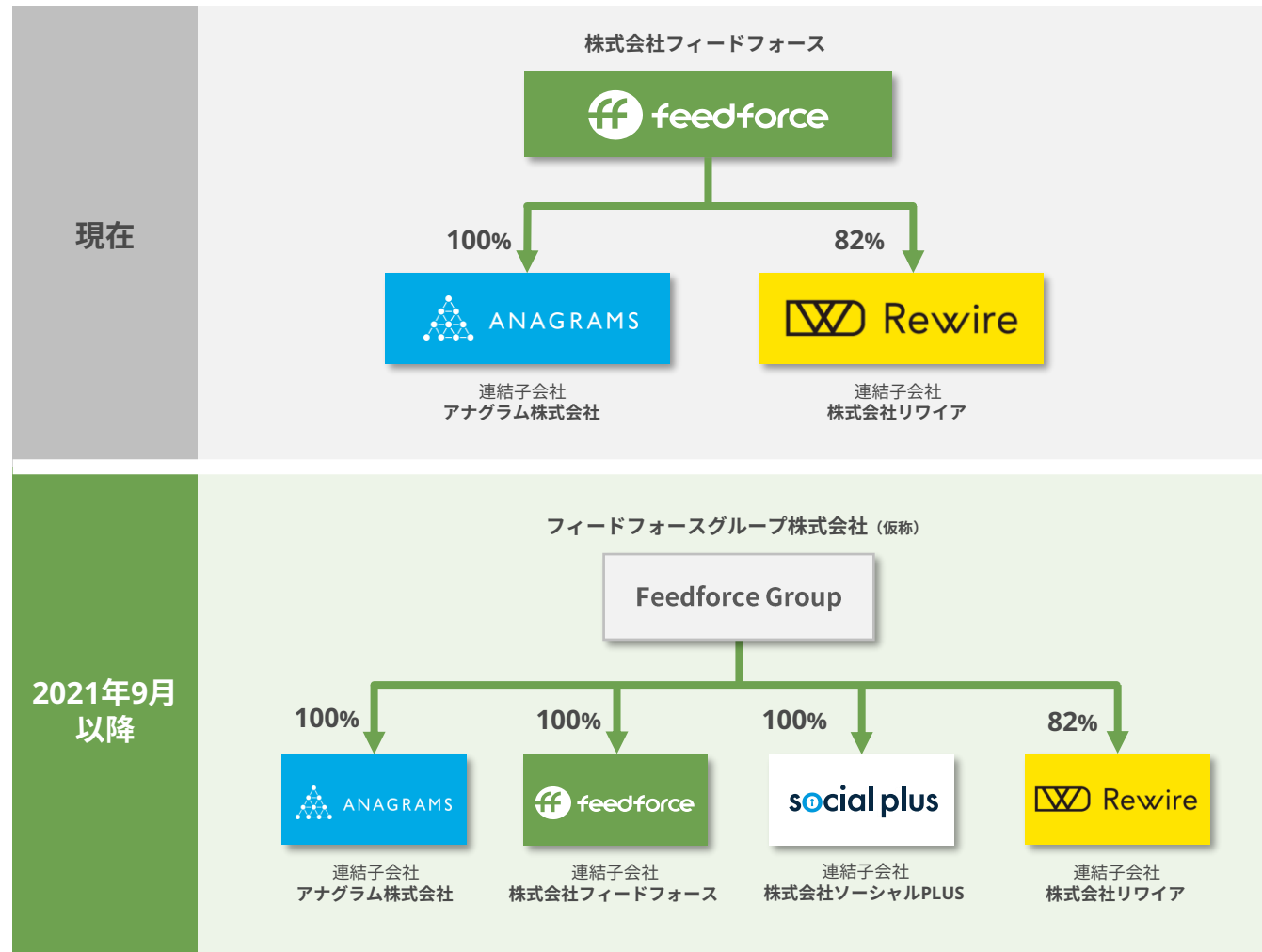
01

決算ハイライト

Financial Result Highlight



グループ関係図



2021年9月1日以降、純粋持株会社化・ソーシャルPLUS新会社化を予定



2021年5月期3Q 連結業績概要

(単位：百万円)

	2021/5期		YoY	2020/5期		2021/5期		3Q 連結	QoQ
	3Q 連結累計	3Q 連結累計		3Q 連結	4Q 連結	1Q 連結	2Q 連結		
売上高	918	1,859	+102.5%	474	607	551	594	713	+20.0%
EBITDA※	247	724	+192.1%	168	239	169	229	325	+41.6%
営業利益	218	598	+173.5%	140	197	128	187	282	+50.7%
税金等調整前 当期純利益	165	585	+254.7%	95	206	120	185	279	+50.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	312	+415.7%	19	102	27	110	173	+56.6%

連結業績

QoQで増収増益

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

2021年5月期3Q 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	2021/5期			3Q 連結	QoQ
	3Q 連結累計	3Q 連結累計		3Q 連結	4Q 連結	1Q 連結	2Q 連結		
PS事業※									
売上高	572	1,418	+147.7%	348	477	411	450	556	+23.6%
セグメント損益	191	518	+171.0%	125	181	107	160	250	+55.8%
SaaS事業									
売上高	345	441	+27.6%	125	130	139	144	157	+8.8%
セグメント損益	27	113	+314.5%	15	15	25	37	50	+33.0%
DX事業									
売上高	—	0	—	—	—	—	—	0	—
セグメント損益	—	△33	—	—	—	△5	△10	△17	—

PS事業

QoQでも大幅な増収

SaaS事業

増収増益基調を継続

DX事業

Shopifyアプリ提供・サイト構築を開始

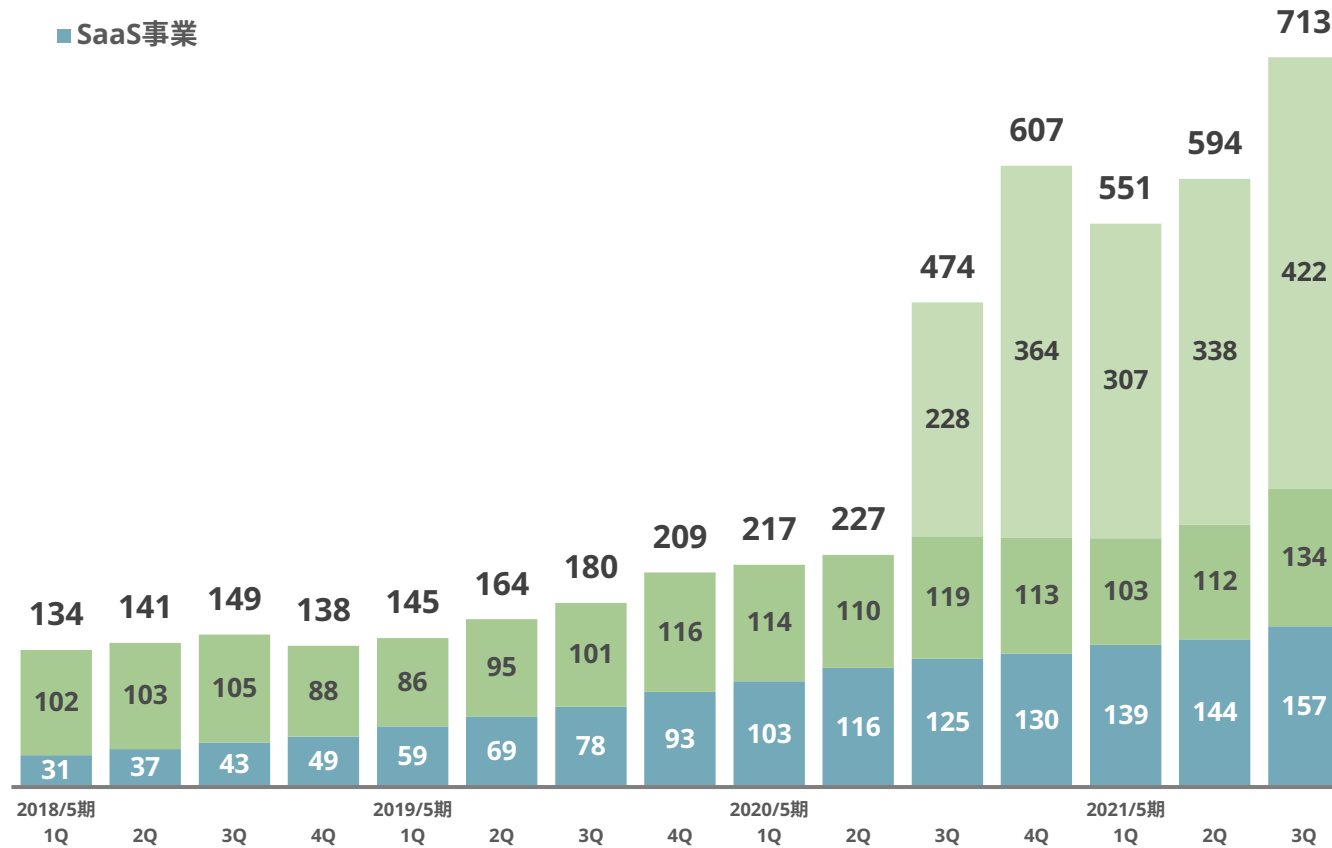
※ PS事業はプロフェッショナルサービス事業の略



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



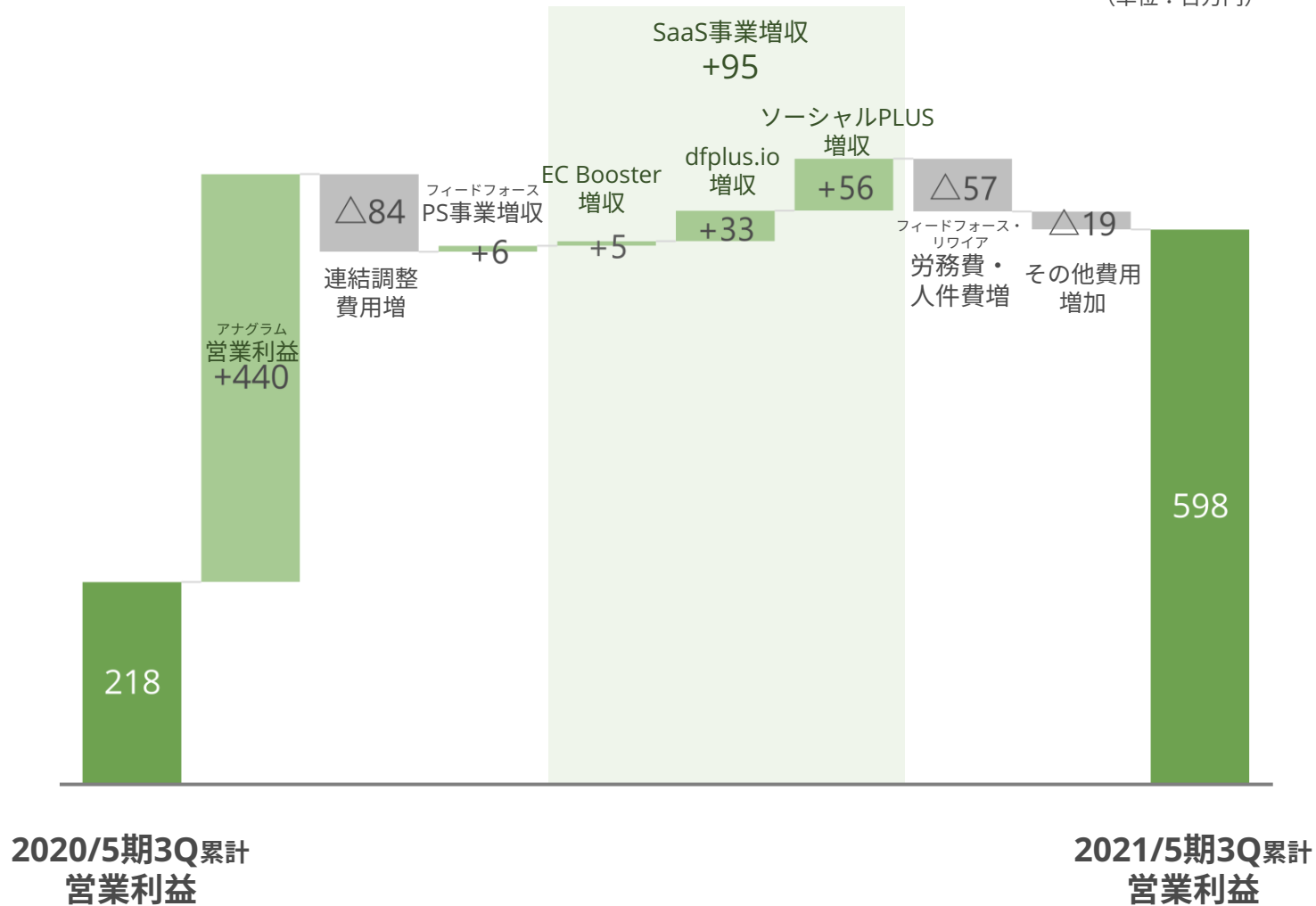
PS事業・SaaS事業ともに増収継続



2021年5月期3Q累計 営業損益増減要因 YoY

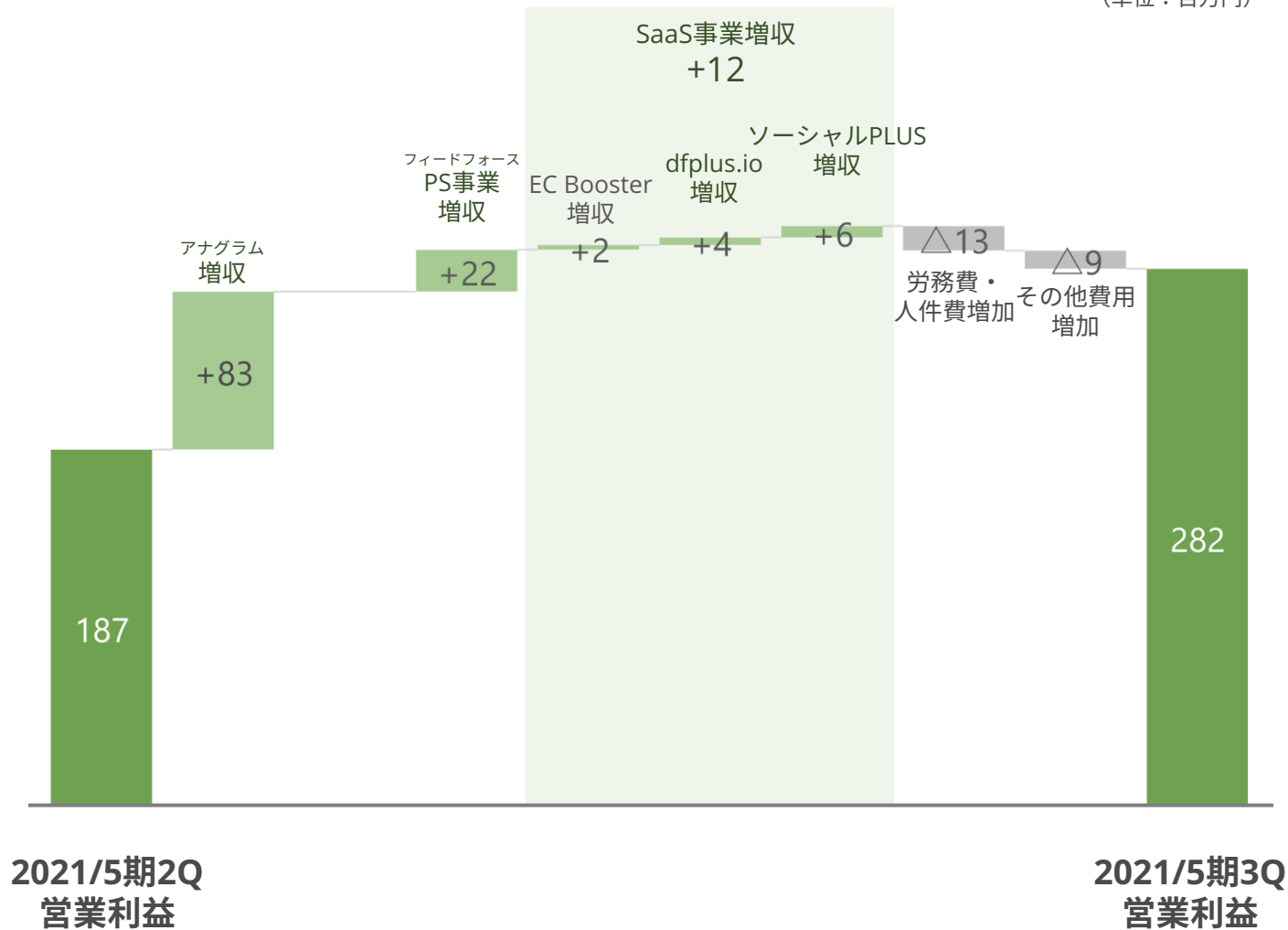
(単位：百万円)

増益額379百万円に対するアナグラムの寄与（連結調整後）は、355百万円



2021年5月期3Q 営業損益増減要因 QoQ

(単位：百万円)



アナグラムで83百万円の増収

SaaS事業で12百万円の増収



月次進捗（修正前業績予想対比）

3Q累計 計画対比進捗率

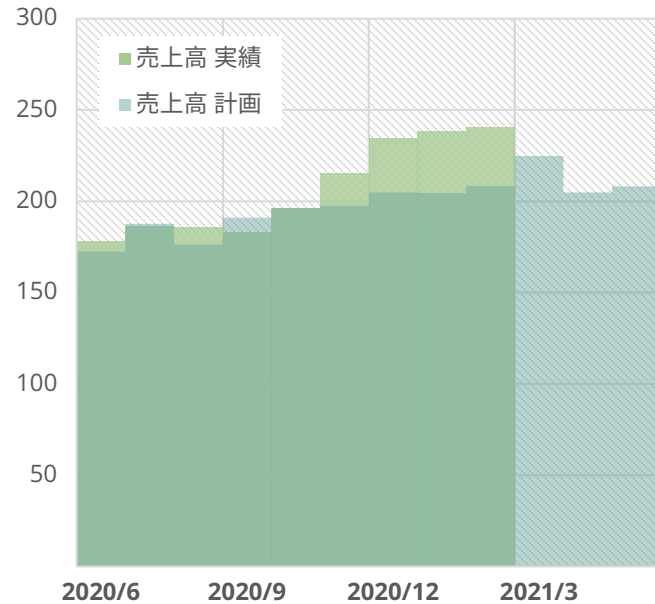
売上高 **106.9%**

3Q累計 計画対比進捗率

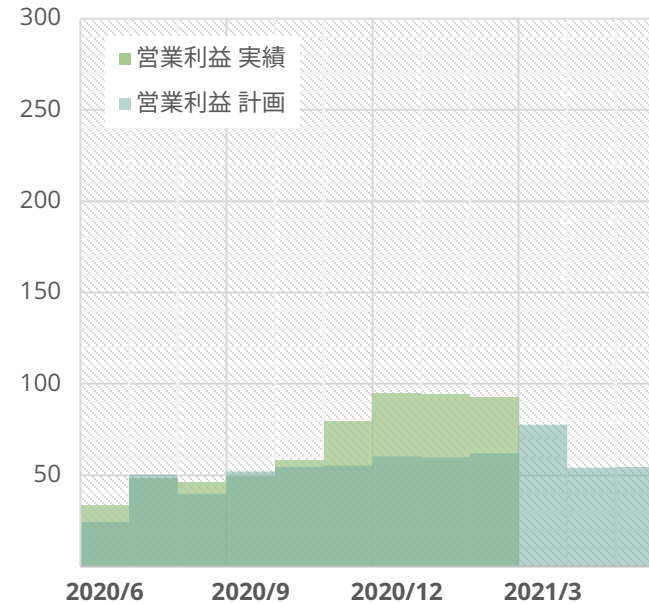
営業利益 **130.5%**

売上・営業利益ともに計画を上回る進捗

(百万円)



(百万円)

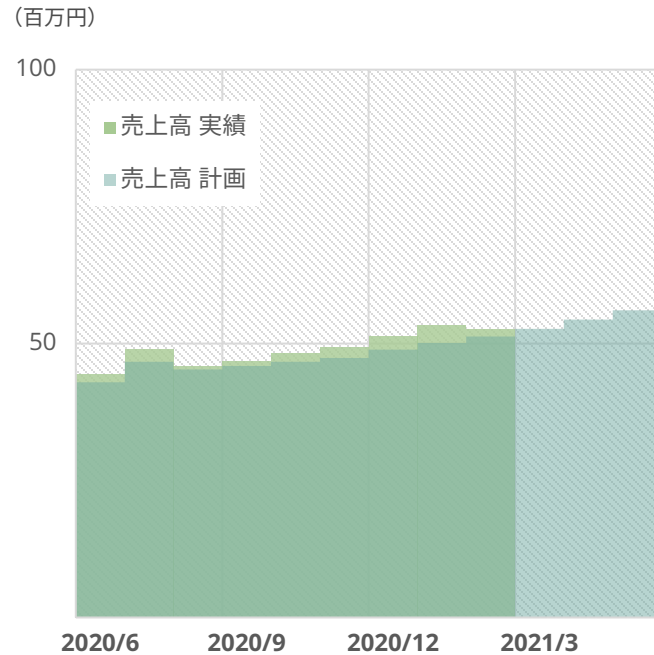
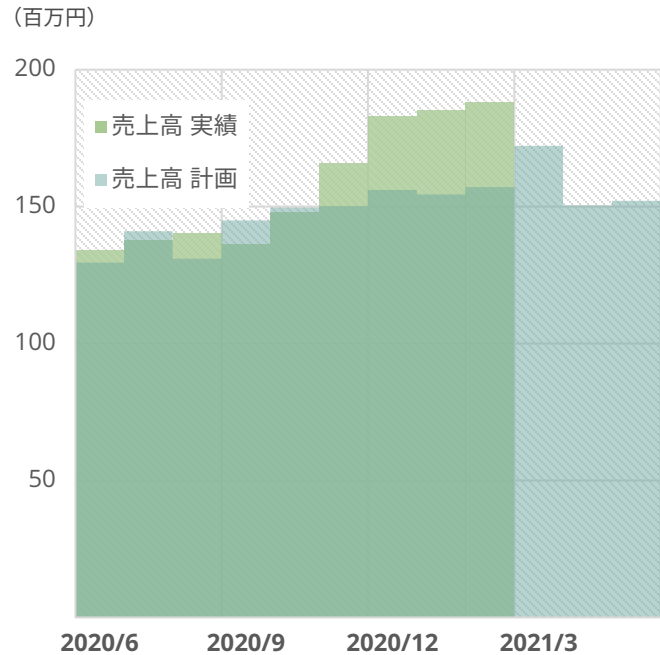


セグメント別売上高月次進捗（修正前業績予想対比）

PS事業
3Q累計 計画対比進捗率
売上高 **108.0%**

SaaS事業
3Q累計 計画対比進捗率
売上高 **103.8%**

各事業セグメントともに、計画を上回る進捗



2021年5月期業績予想の修正（2021/2/19公表）

（単位：百万円）

	2020/5期 連結実績 (A)	2021/5期 修正前予想 (2020/6/30公表) (B)	2021/5期 修正後予想 (2021/2/19公表) (C)	2021/5期 修正後通期予想 YoY (C/A-100%)	予想修正 増減率 (C/B-100%)
売上高	1,526	2,376	2,561	+67.8%	+7.8%
PS事業	1,050	1,788	1,948	+85.6%	+8.9%
SaaS事業	476	588	608	+27.8%	+3.4%
DX事業	—	—	4	—	—
EBITDA	487	816	1,006	+106.4%	+23.2%
営業利益	415	644	839	+101.8%	+30.3%
経常利益	371	627	822	+121.6%	+31.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	163	358	473	+190.2%	+32.1%

2021年2月19日に業績予想を修正

修正後業績予想増減率は、
売上高+7.8%、営業利益+30.3%

[売上関連データ] サービス別売上高

(単位：百万円)

	2020/5期		YoY	2020/5期		2021/5期			QoQ
	3Q 連結累計	3Q 連結累計		3Q 連結	4Q 連結	1Q 連結	2Q 連結	3Q 連結	
PS事業	572	1,418	+147.7%	348	477	411	450	556	+23.6%
Anagrams	228	1,068	366.7%	228	364	307	338	422	+24.8%
Feedmatic	200	214	+7.0%	72	68	60	67	86	+27.6%
DF PLUS	120	119	△0.7%	39	37	37	38	44	+14.9%
その他	22	16	△29.5%	7	6	6	6	3	△34.7%
SaaS事業	345	441	+27.6%	125	130	139	144	157	+8.8%
EC Booster	42	48	+12.7%	16	15	18	13	15	+19.7%
dfplus.io	91	125	+36.8%	34	35	37	41	46	+9.7%
ソーシャルPLUS	211	267	+26.6%	75	79	83	89	95	+6.8%
DX事業	-	0	-	-	-	-	-	0	-

PS事業

QoQでは23.6%増収

SaaS事業

YoYでは 27.6%増収、
QoQでは 8.8%増収

[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 2Q末	3Q末	前期末比	QoQ
PS事業	123	112	136	225	255	248	+23	△7
Anagrams	—	—	—	96	119	117	+21	△2
Feedmatic	24	23	45	48	51	49	+1	△2
DF PLUS	88	82	85	76	80	78	+2	△2
その他	11	7	6	5	5	4	△1	△1
SaaS事業	140	293	648	755	794	796	+41	+2
EC Booster ※	—	57	313	344	350	319	△25	△31
dfplus.io	7	48	98	139	152	171	+32	+19
ソーシャルPLUS	133	188	237	272	292	306	+34	+14
合計	263	405	784	980	1,049	1,044	+64	△5

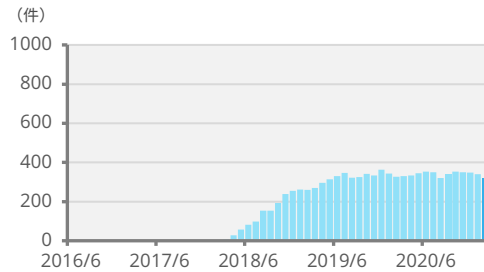
EC Boosterで有料顧客減少

※ EC Boosterフリープラン利用アカウントは含まない

[売上関連データ] SaaS業績指標 ecbooster

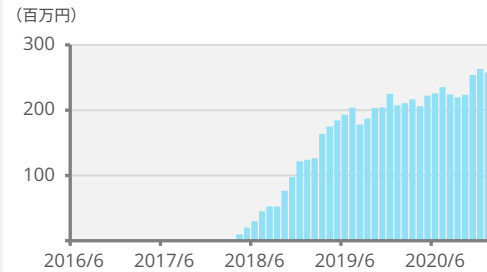
有料広告アカウント稼働数

319件



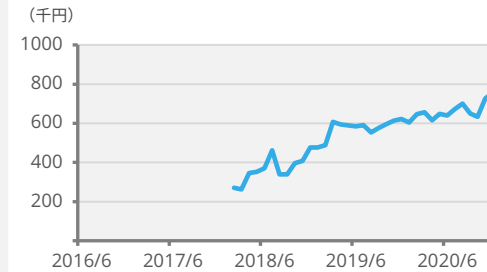
年換算取扱高※1

247百万円



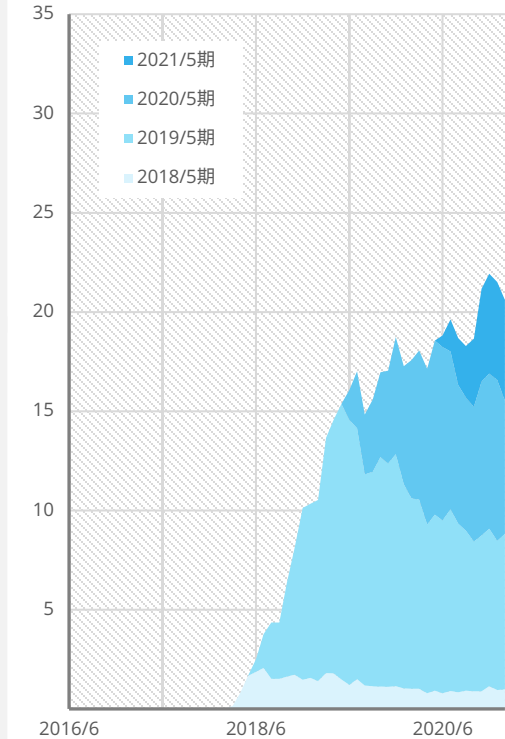
顧客あたり平均取扱高

775千円/年



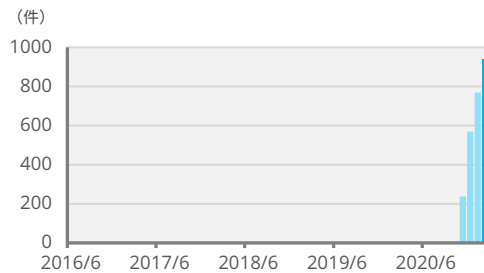
月次取扱高コホートグラフ

(百万円)



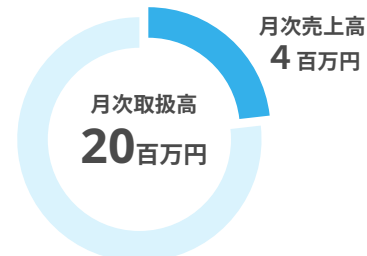
フリープランアカウント稼働数

939件



テイクレート※2

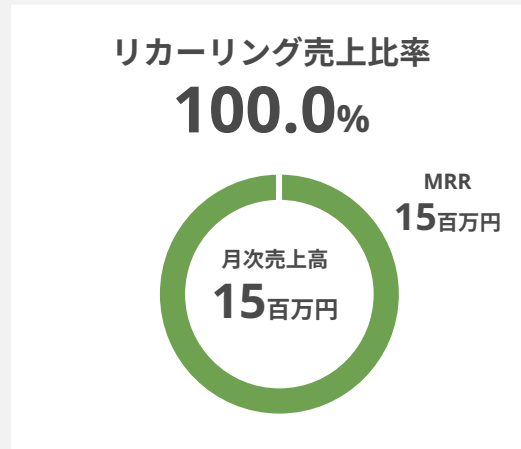
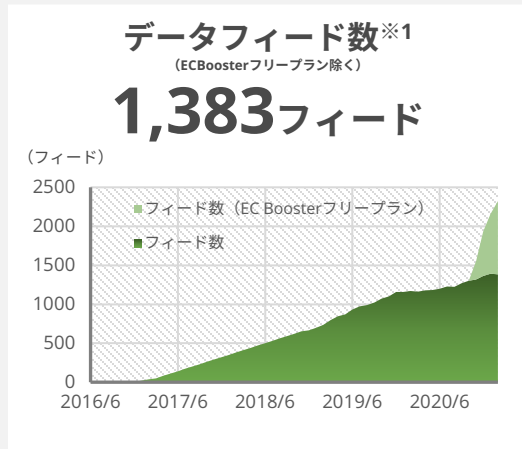
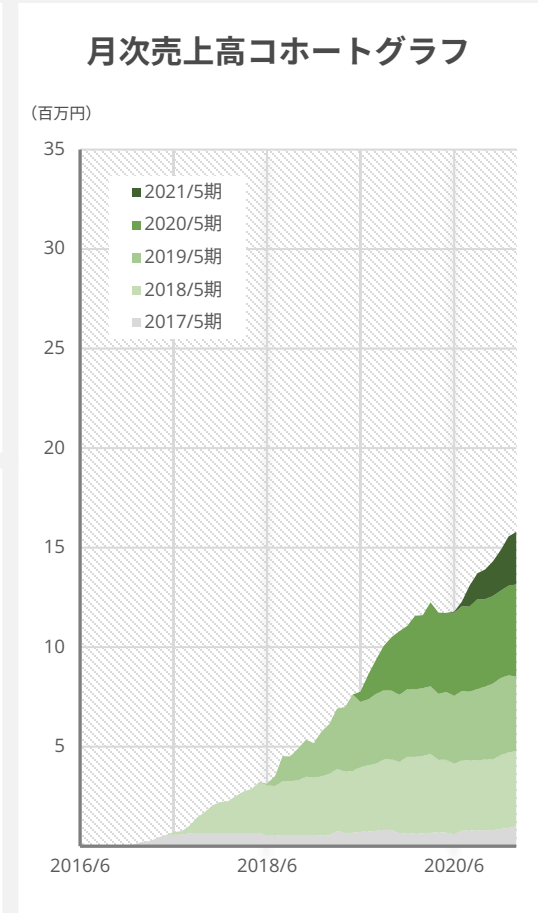
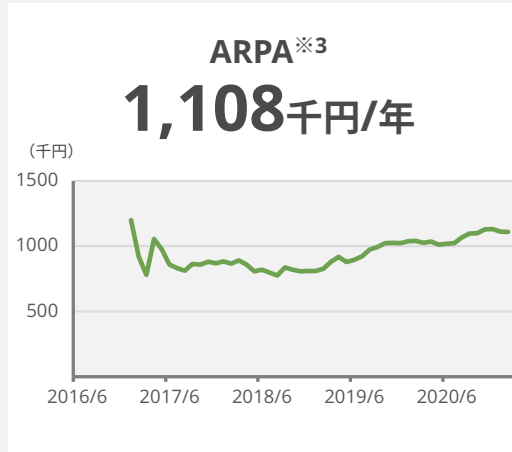
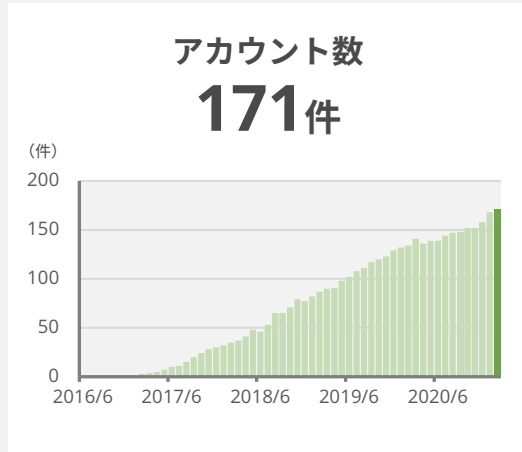
23.2%



※1 各月次取扱高に12を乗じて算出

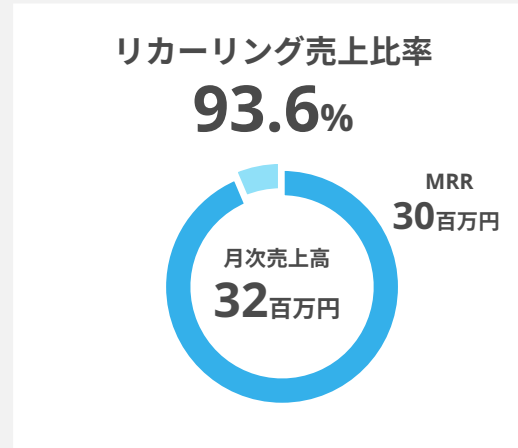
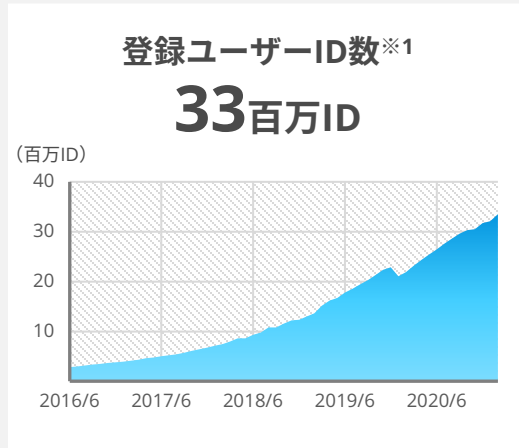
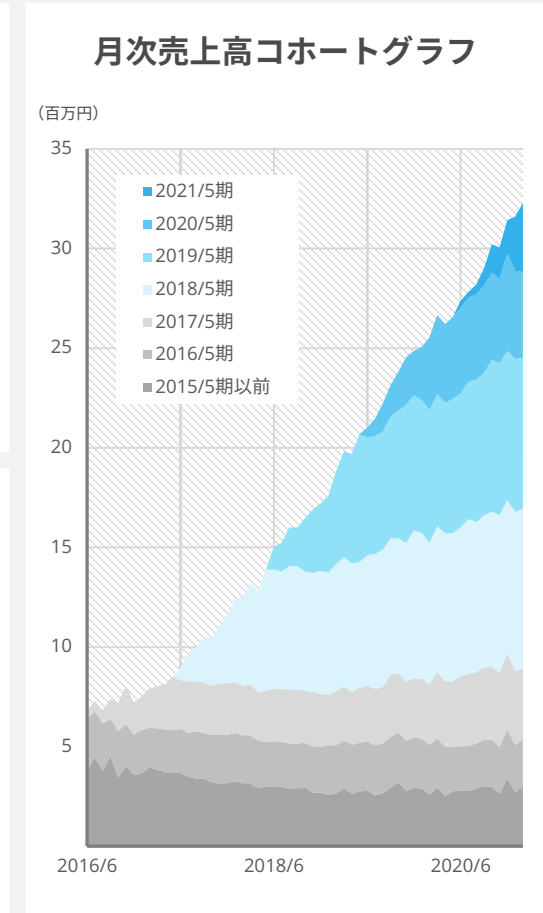
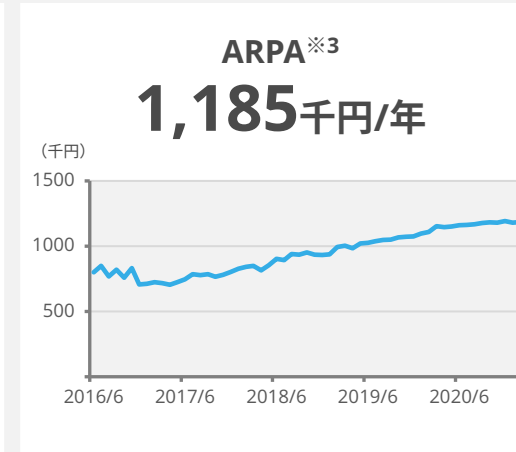
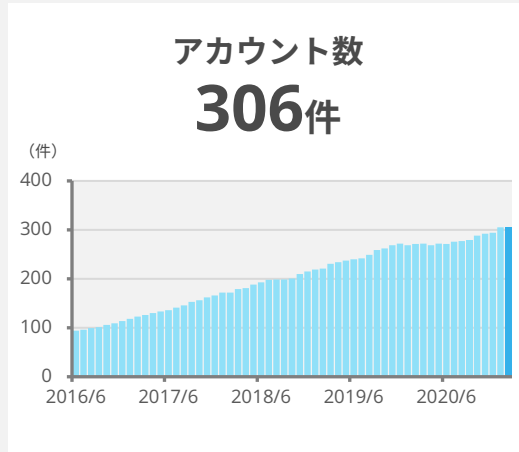
※2 取扱高に占める売上高の割合。売上高は、取扱高から媒体広告費・パートナーへの紹介手数料等を控除して算出

[売上関連データ] SaaS業績指標



※1 各アカウントごとのデータ送信先媒体数の総和
 ※2 各月次リカーリングレベニュー（継続的な固定収益）に12を乗じて算出
 ※3 1アカウント当たり平均ARR
 ※4 月次リカーリングレベニューに対する月次解約金額の直近12ヶ月加重平均値を記載

[売上関連データ] SaaS業績指標 social plus



※1 ソーシャルPLUSサービスを通じて登録されているユーザーID総数
 ※2 各月次リカーリングレベニュー（継続的な固定収益）に12を乗じて算出
 ※3 1アカウント当たり平均ARR
 ※4 月次リカーリングレベニューに対する月次解約金額の直近12ヶ月加重平均値を記載

営業費用

(単位：百万円)

	2020/5期		YoY	2020/5期		2021/5期		3Q 連結	QoQ
	3Q 連結累計	3Q 連結累計		3Q 連結	4Q 連結	1Q 連結	2Q 連結		
営業費用	699	1,261	+80.3%	333	410	423	407	431	+5.9%
売上原価	324	621	+91.6%	156	200	203	203	213	+4.9%
労務費	245	442		116	140	145	146	150	
経費	78	179		40	59	58	57	63	
販売費及び一般管理費	375	640	+70.5%	176	210	219	203	217	+6.9%
人件費	235	327		90	108	109	104	113	
経費	139	312		86	101	109	98	104	
研究開発費	2	24		1	1	6	7	10	
採用研修費	12	16		9	14	6	5	5	
広告宣伝費	10	10		4	3	4	1	4	
減価償却費	20	89		19	30	29	29	30	
のれん償却額	7	35		7	11	11	11	11	
その他	85	135		42	40	50	42	42	

DX事業展開に向けて人件費・研究開発費が増加



[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		前期末比	QoQ
					2Q末	3Q末		
役社員数	69	70	79	129	130	135	+6	+5
PS事業	n.a.	23	24	67	69	73	+6	+4
アナグラム	—	—	—	42	45	48	+6	+3
フィードフォース	n.a.	23	24	25	24	25	—	+1
SaaS事業	n.a.	29	33	35	37	37	+2	—
DX事業	—	—	—	—	4	6	+6	+2
リワイア	—	—	—	—	2	3	+3	+1
フィードフォース	—	—	—	—	2	3	+3	+1
全社（共通）※	n.a.	18	22	27	20	19	△8	△1

グループ役社員数は135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 2Q末 連結	3Q末 連結	前期末比	QoQ
流動資産	394	320	426	3,528	4,113	4,581	+1,053	+468
固定資産	28	25	44	1,690	1,615	1,578	△112	△37
資産合計	422	345	470	5,219	5,728	6,159	+940	+431
流動負債	205	192	322	1,370	1,764	2,094	+724	+330
固定負債	134	99	50	2,018	1,921	1,835	△183	△86
負債合計	339	291	373	3,389	3,685	3,930	+541	+244
株主資本	83	54	97	957	2,030	2,205	+1,248	+175
新株予約権	—	—	—	—	10	20	+20	+9
非支配株主持分	—	—	—	872	1	2	△869	+1
純資産合計	83	54	97	1,829	2,042	2,229	+399	+186

株式交換（2020年9月）により前期末比
で株主資本は大幅に増加

2021年5月期3Q末 財政状態

連結貸借対照表内訳

(単位：百万円)

現金及び預金 2,738	諸負債 1,924
諸資産 2,038	有利子負債 1,680
のれん 416	繰延税金負債 325
顧客関連資産 966	株主資本 2,205
	新株予約権 20
	非支配株主持分 2

Net Cash（現預金－有利子負債）は
ポジティブ

無形固定資産は1,382百万円

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 3Q 連結累計
売上高成長率	+46.2%	+15.6%	+24.5%	+118.0%	+102.5%^{※6}
PS事業	—	+1.8%	△0.3%	+162.6%	+147.7%
SaaS事業	—	+74.4%	+86.3%	+58.6%	+27.6%
売上高営業利益率	△5.9%	△4.6%	6.6%	27.2%	32.2%
PS事業	32.0%	34.6%	28.0%	35.5%	36.6%
SaaS事業	△157.2%	△94.6%	△19.5%	8.6%	24.9%
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%	35.8%
D/Eレシオ ^{※5}	2.1x	2.6x	1.6x	1.1x	0.8x

**SaaS事業の売上高成長率は27%、
営業利益率は24%**

※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)

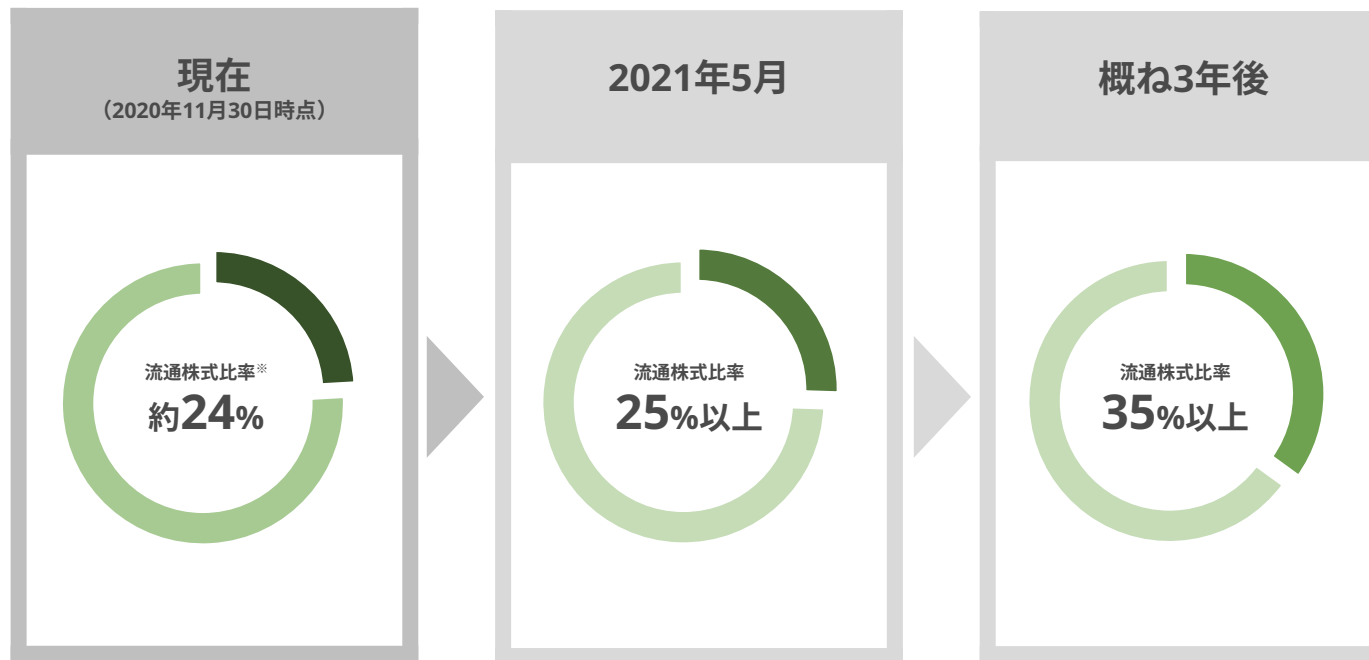
※4 自己資本比率：(株主資本+ その他包括利益累計額) ÷ 総資産

※5 D/Eレシオ：有利子負債 ÷ 純資産

※6 前年同期との比較

当社流通株式比率の見通し

当期中に流通株式比率は25%以上となる見通し



※ 上場株式数に対する流通株式数（上場株式数から、「上場株式数の10%以上を所有する株主が所有する株式数」、「役員所有株式数」、「自己株式数」、「役員以外の特別利害関係者が所有する株式数」、「国内の普通銀行、保険会社及び事業法人等」及び「その他固定的と認める株式数」も除いた株式数）の比率で、当社が算定

02

サービス別主要トピックス

Service Topics

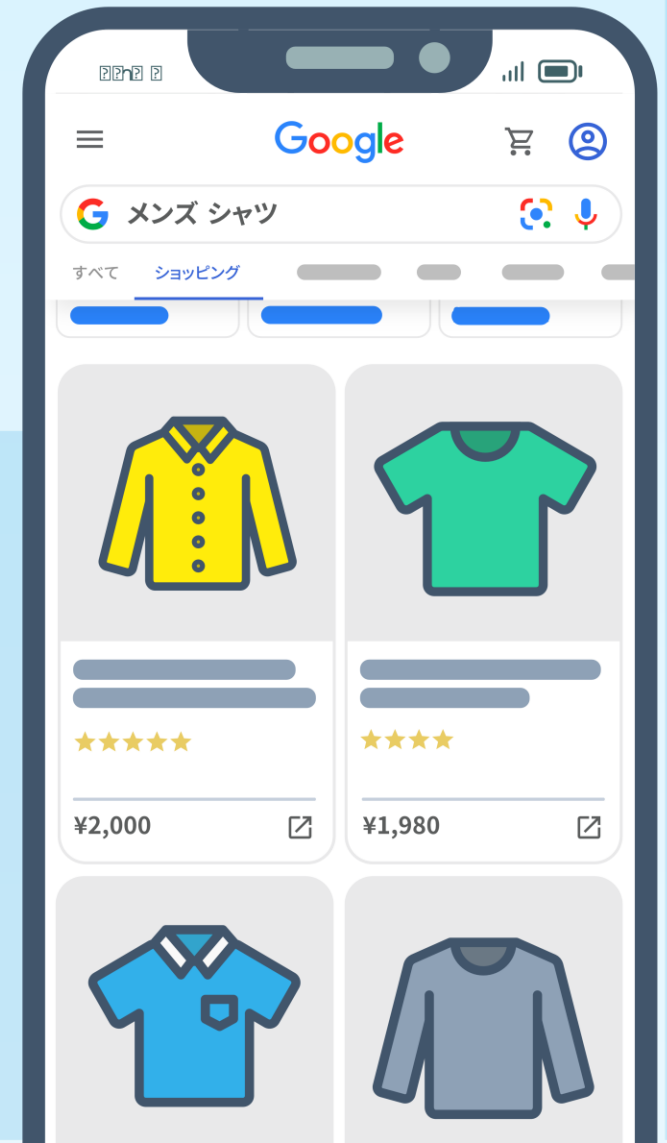


ecbooster

フリープラン 導入実績

1,000社突破!

提供開始
3ヶ月で!

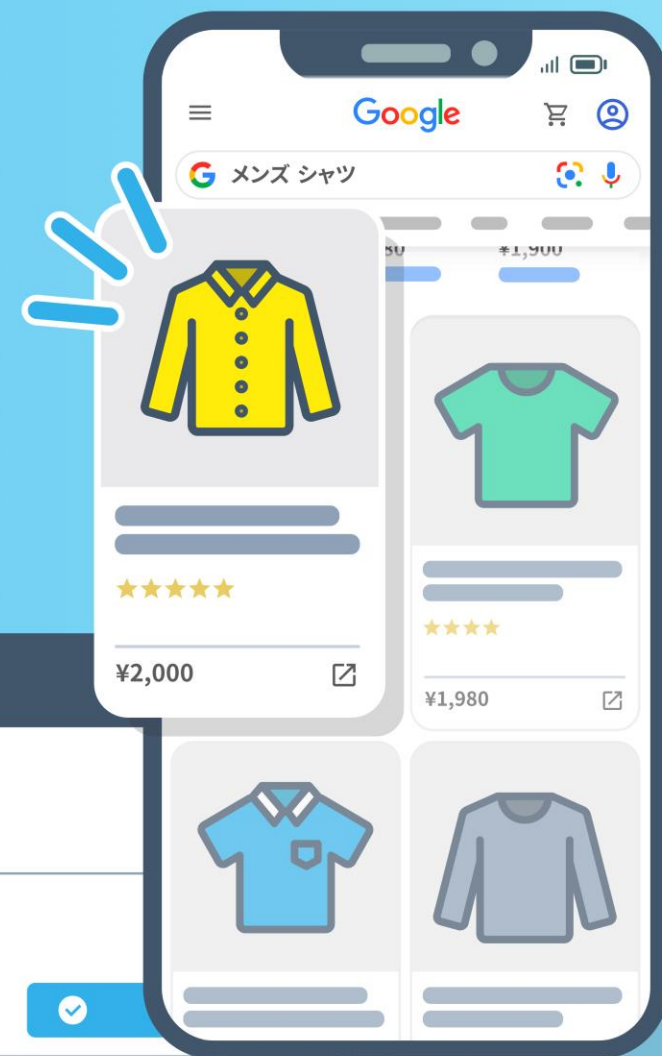


新機能

Google無料リスティング、ショッピング広告の掲載結果を向上!

「カイゼンカード」機能を 提供開始

ecbooster



データフィードツール「dfplus.io」が

SmartNews の メディア支援サービス基盤に 採用されました

dfplus.io



social plus

ShopifyとLINEの連携活用アプリ「ソーシャルPLUS」

LINE通知メッセージに対応！

注文完了や**発送完了**のお知らせを
身近なLINEでお届け可能に。



 発送完了



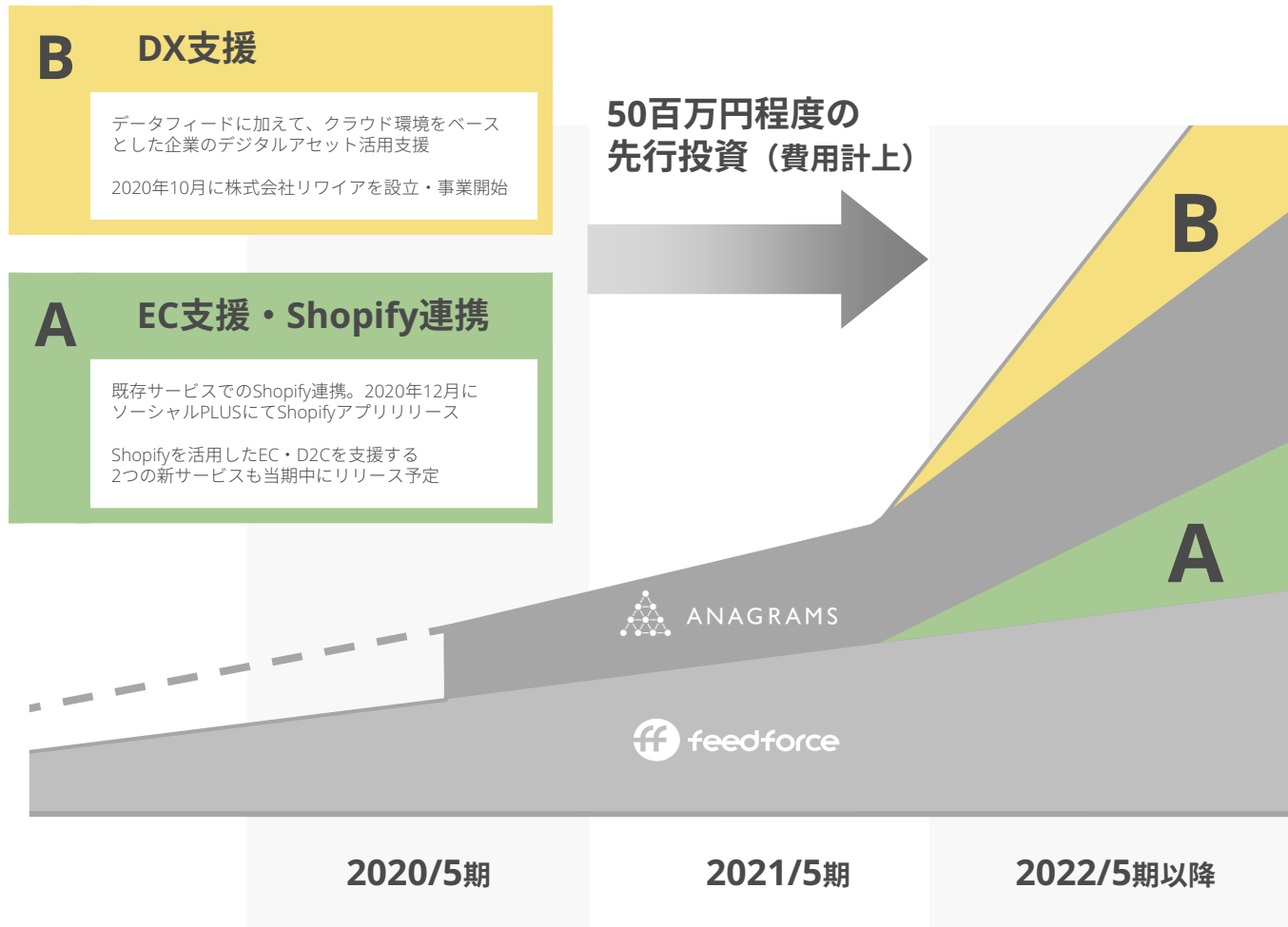
03

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月以降、Shopifyアプリを開発・リリース



B

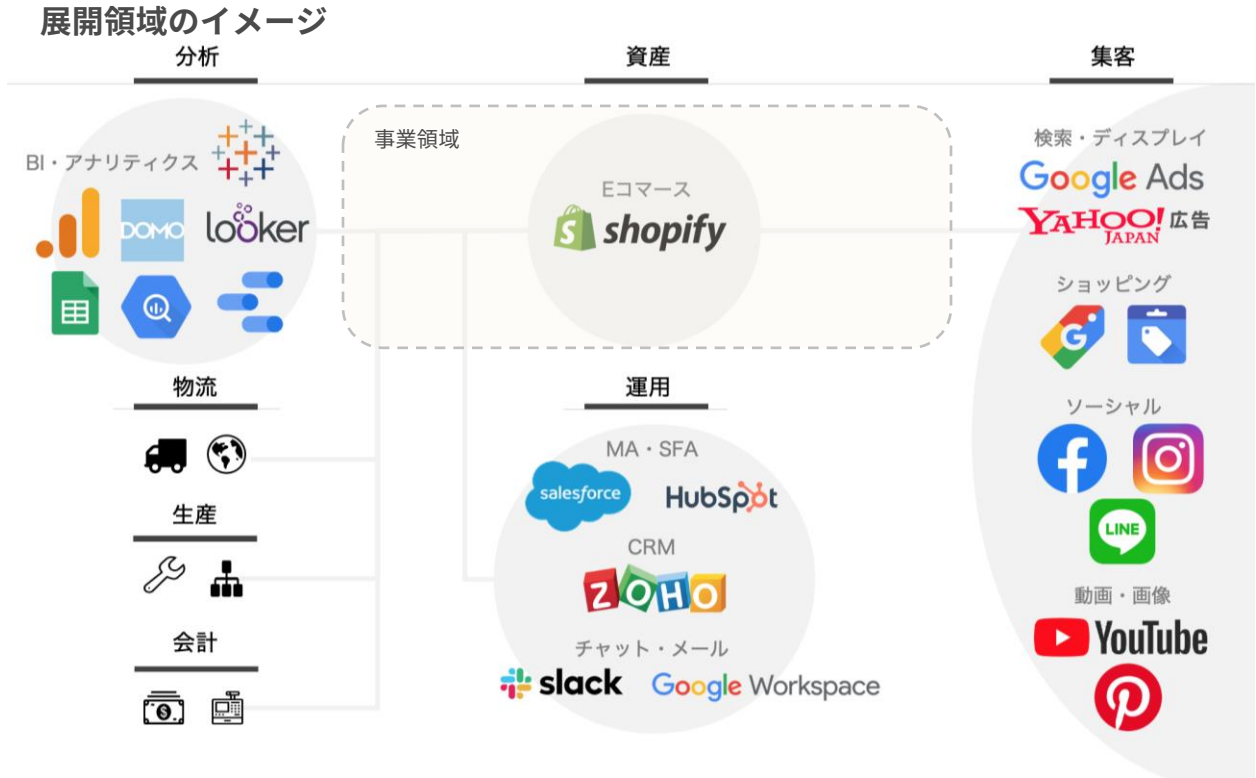
DX支援



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
 資本金 10百万円

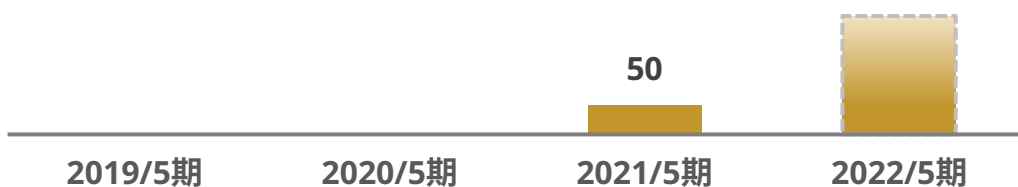
DX事業展開のため、2020年10月に新子会社を設立・事業開始



2022年5月期業績の見通し

DX事業への投資額（営業費用）の見通し

(百万円)



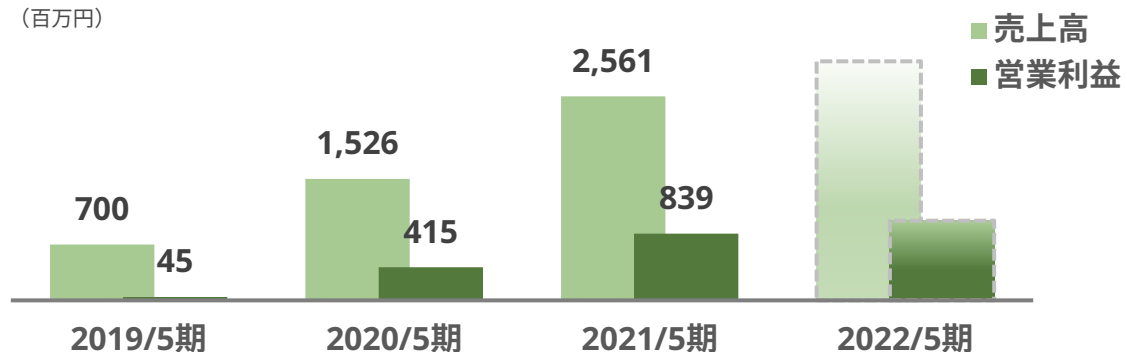
DX事業での大きな売上寄与は見込まないものの、投資額（営業費用）を最大2億円まで拡大の方針

一方、PS事業・SaaS事業では堅調な成長を見込み、現時点での連結業績は以下を想定

売上高 30億円程度
営業利益 10億円程度

連結業績の見通し

(百万円)



Appendix

事業概要・会社概要

Business and Corporate Overview



事業概要

Business Overview

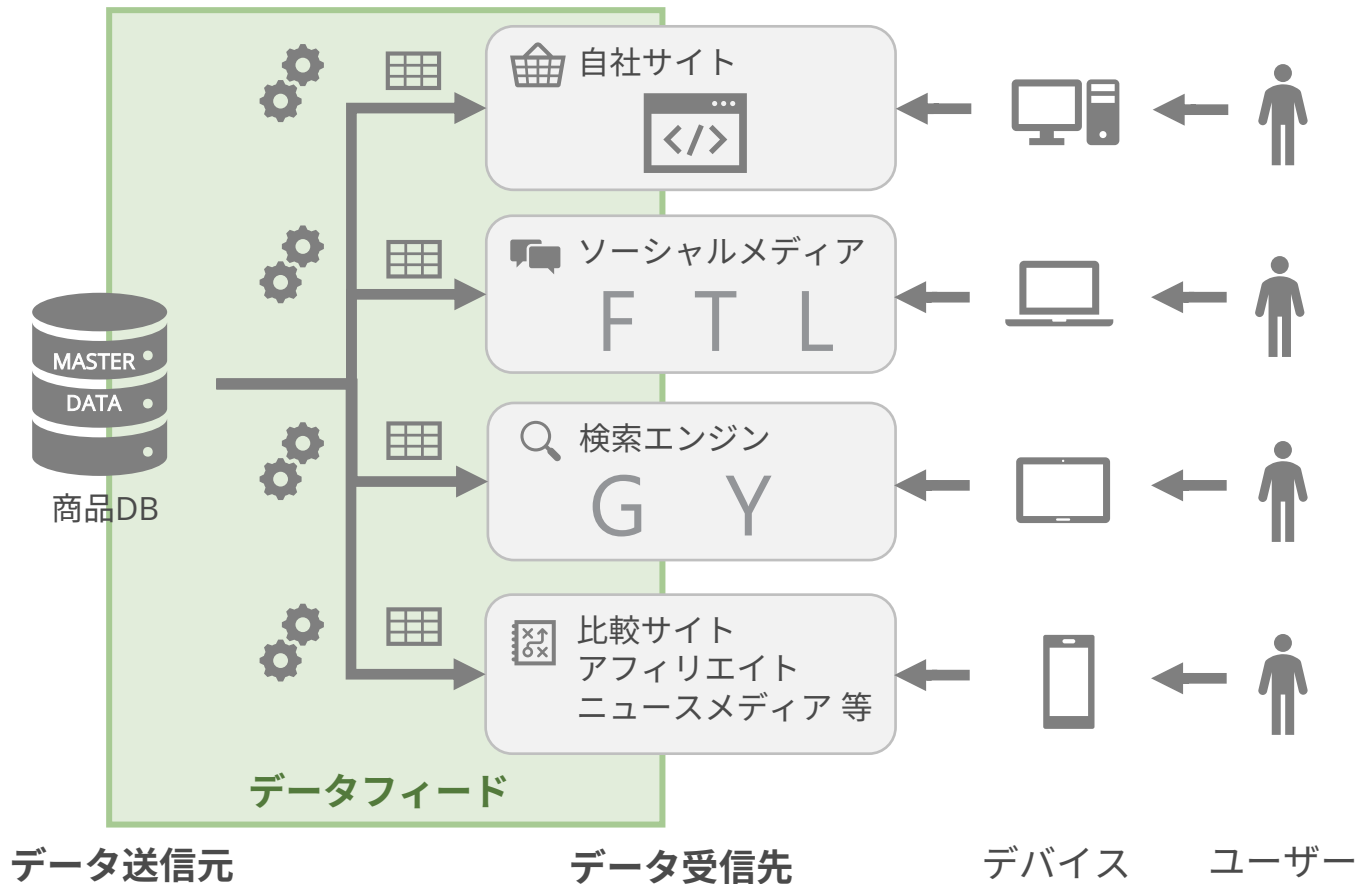
事業セグメントの関係性

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



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			

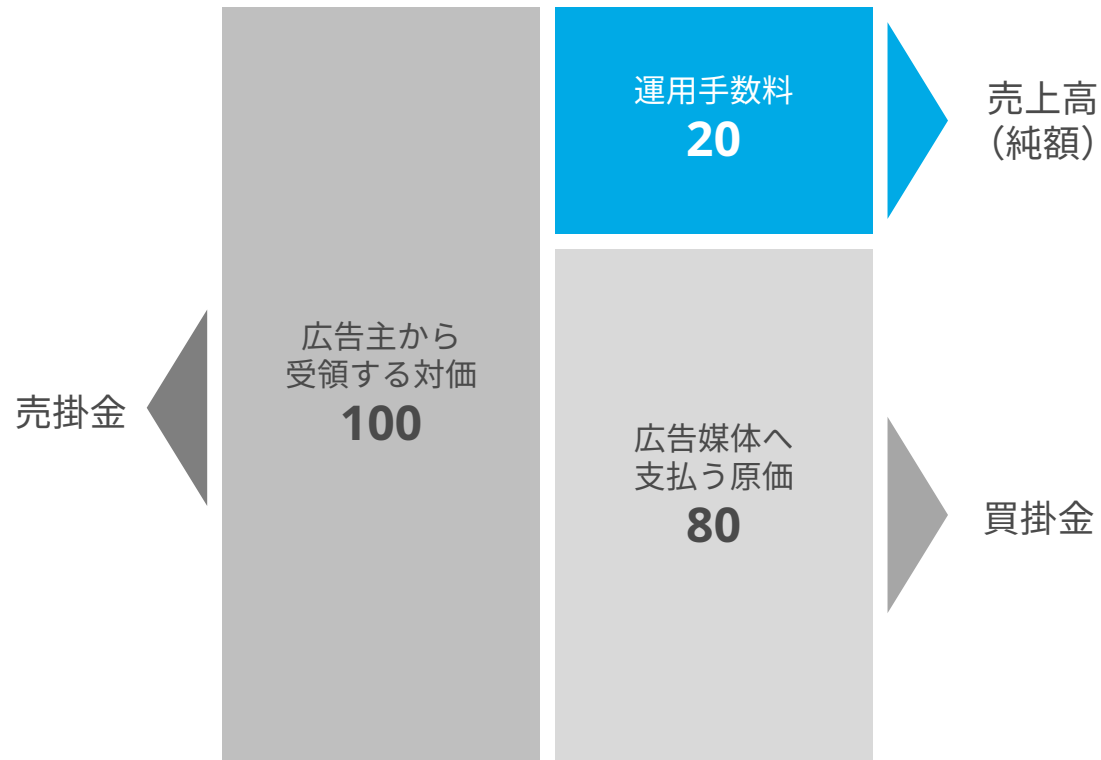
広告運用代行サービスは月次の広告出稿額に対する一定の料率を売上計上



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 ※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 100万円/月 ※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 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><input type="checkbox"/> サービス利用料 初期費用 / 月額費用は無料！ 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>エントリー 月額料</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 月額料</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 イメージェティク利用可</p> </td> </tr> <tr> <td> <p>プロフェッショナル 月額料</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 イメージェティク利用可 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 月額料</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 イメージェティク利用可 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 月額料</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 月額料</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 イメージェティク利用可</p>	<p>プロフェッショナル 月額料</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 イメージェティク利用可 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 月額料</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 イメージェティク利用可 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>¥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 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 >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 月額料</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 月額料</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 イメージェティク利用可</p>												
<p>プロフェッショナル 月額料</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 イメージェティク利用可 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 月額料</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 イメージェティク利用可 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

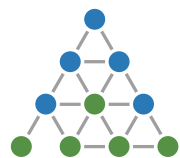


feedmatic



ecbooster



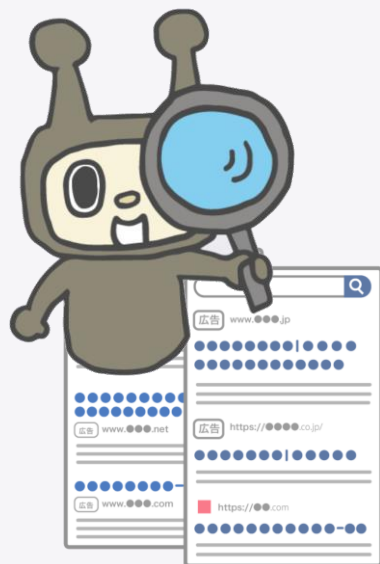


ANAGRAMS

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



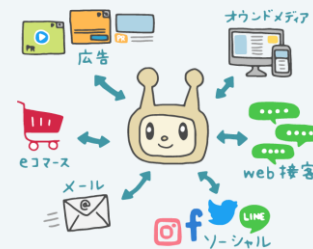
運用型広告
アカウント分析



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



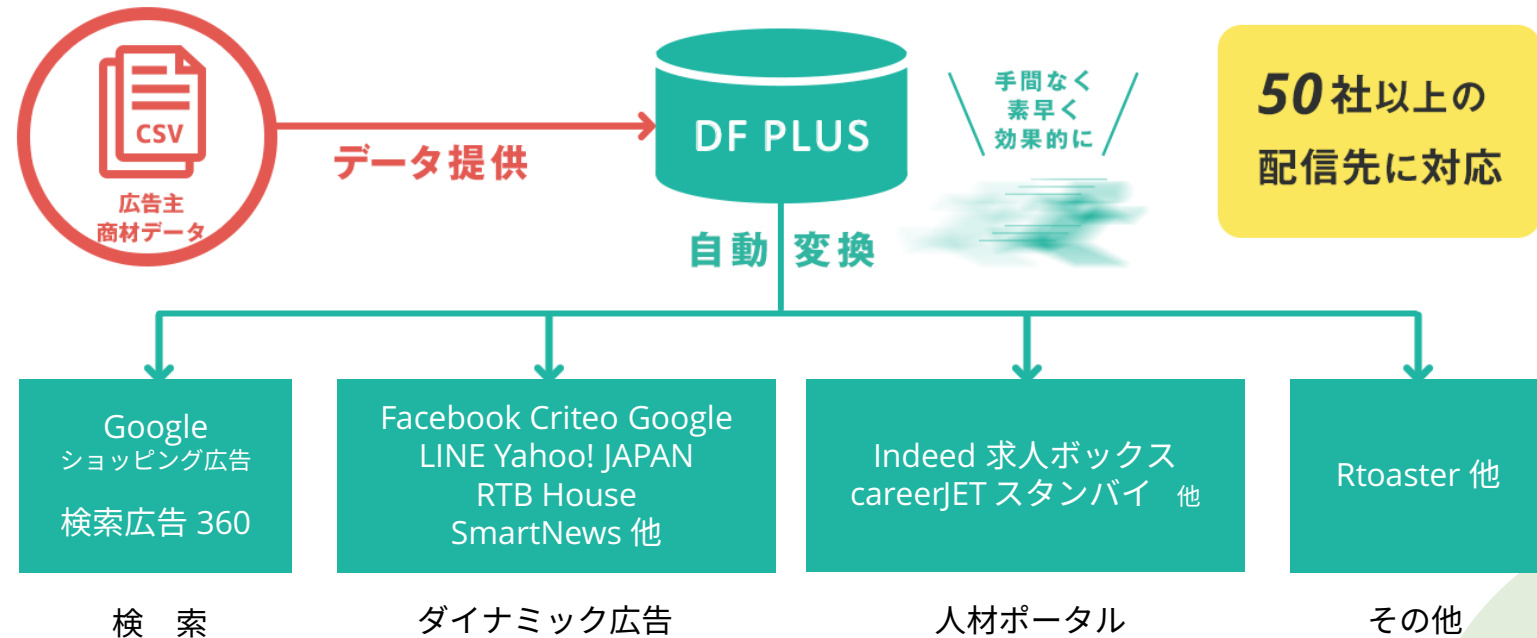
ダイナミック広告を
フルファネルで配信・最適化



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

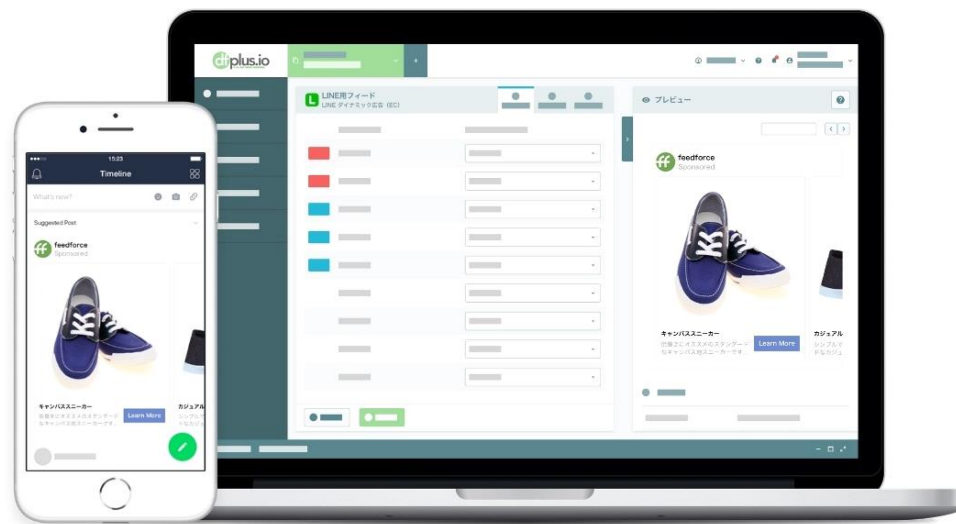


広告運用は完全自動化で手間いらず



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

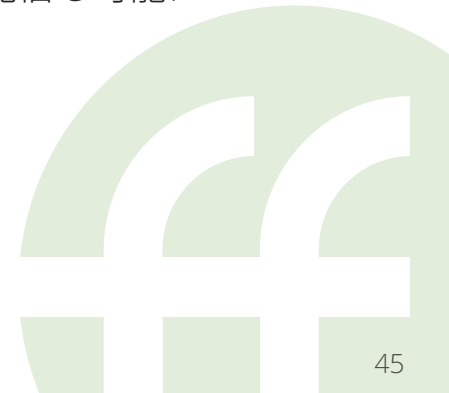
ソーシャルアカウントを活用したID連携サービス

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

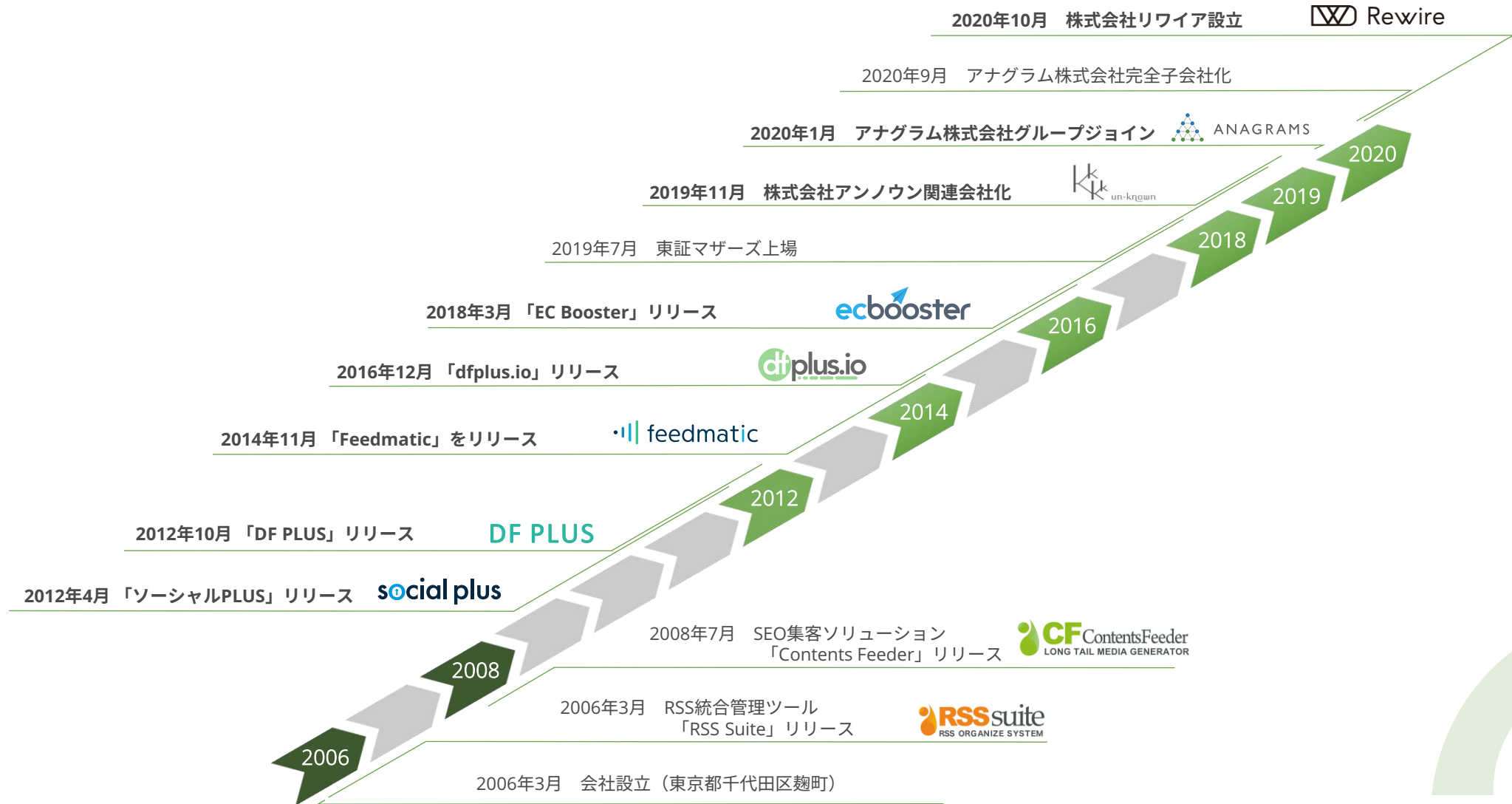
LINEログインオプションにより個別メッセージ配信も可能に



会社概要

Company Overview

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
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、(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

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



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~

