

# ***Feedforce*** **Group Inc.**

## **2022年5月期第1四半期 決算説明資料**

**(事業計画及び成長可能性に関する事項)**

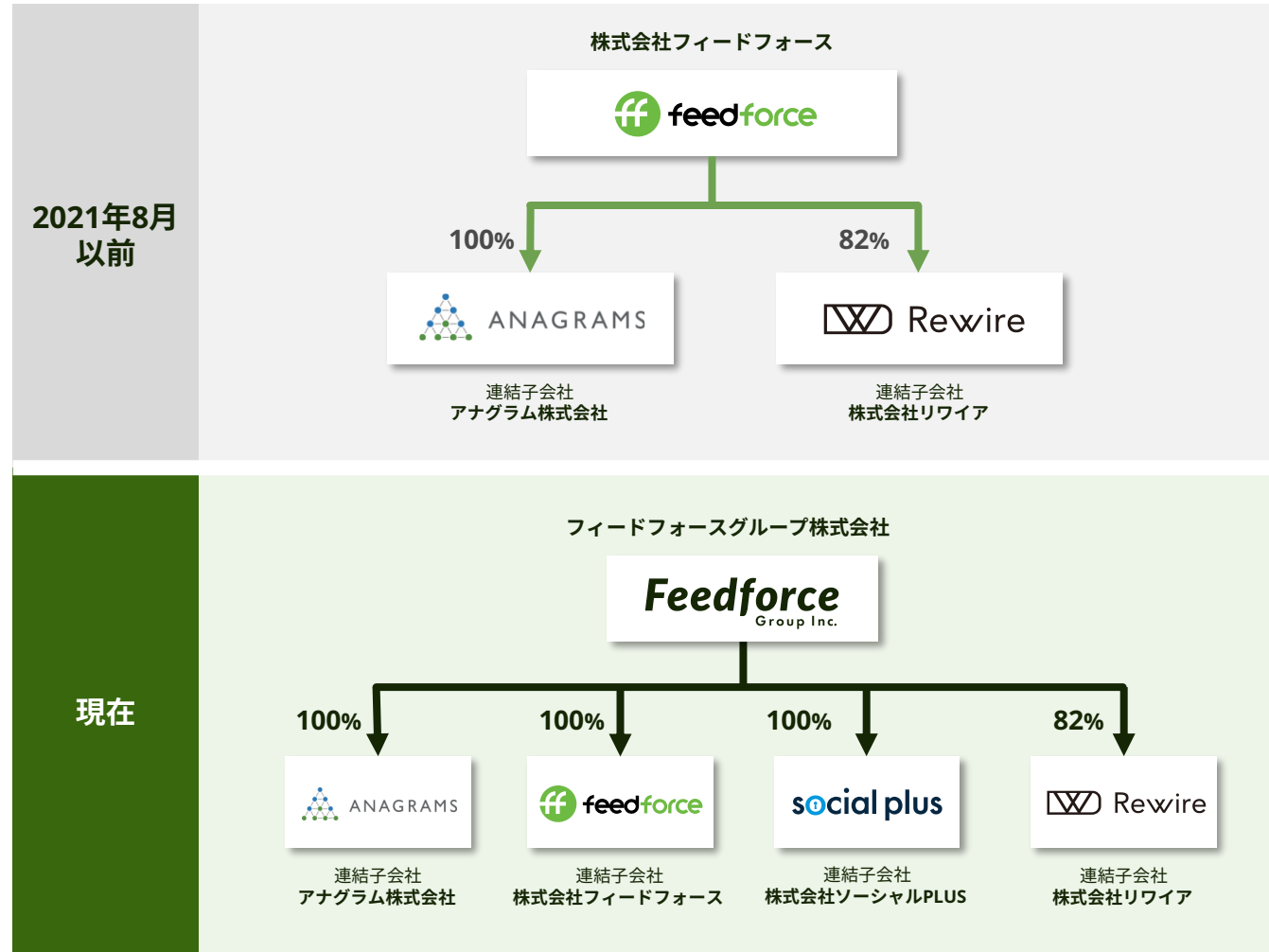
**2021年9月30日**

# 目次

01	決算ハイライト	2
02	事業計画及び成長可能性に関する事項	14
	ビジネスモデル	15
	市場環境	32
	競争力の源泉	37
	事業計画	40
	リスク情報	60
	Appendix	63



# 主要グループ会社関係図



2021年9月1日以降、純粋持株会社へ体制移行

# 2022年5月期1Q 連結業績概要

(百万円)

	2021/5期 1Q 連結	2Q 連結	3Q 連結	4Q 連結	2022/5期 1Q 連結	YoY	QoQ
取扱高	2,188	2,361	3,107	3,363	<b>2,868</b>	+31.0%	△14.7%
売上高	551	594	713	727	<b>672</b>	—	—
売上高 <small>(2021/5期収益認識基準適及後)</small>	524	568	680	727	<b>672</b>	+22.0%	△7.6%
EBITDA※	169	229	325	334	<b>293</b>	+72.7%	△12.4%
営業利益	128	187	282	291	<b>250</b>	+95.7%	△14.0%
税金等調整前 当期純利益	120	185	279	289	<b>242</b>	+101.5%	△16.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	27	110	173	160	<b>154</b>	+454.1%	△3.8%

## 連結業績

YoYで増収増益

QoQで減収減益

特別損失として投資有価証券評価  
損8百万円を計上

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

# 2022年5月期1Q 連結セグメント業績概要

(百万円)

	2021/5期 1Q 連結	2Q 連結	3Q 連結	4Q 連結	2022/5期 1Q 連結	YoY	QoQ
<b>PS事業※</b>							
売上高	411	450	556	562	<b>503</b>	—	—
売上高 <small>(2021/5期収益認識基準適用後)</small>	384	424	523	562	<b>503</b>	+22.2%	△10.5%
セグメント損益	107	160	250	272	<b>227</b>	+111.3%	△16.6%
<b>SaaS事業</b>							
売上高	139	144	157	160	<b>166</b>	+19.7%	+3.8%
セグメント損益	25	37	50	41	<b>62</b>	+144.2%	+49.8%
<b>DX事業</b>							
売上高	—	—	0	4	<b>2</b>	—	△65.5%
セグメント損益	△5	△10	△17	△22	<b>△39</b>	—	—

PS事業

QoQで減収減益

SaaS事業

QoQで増収増益

DX事業

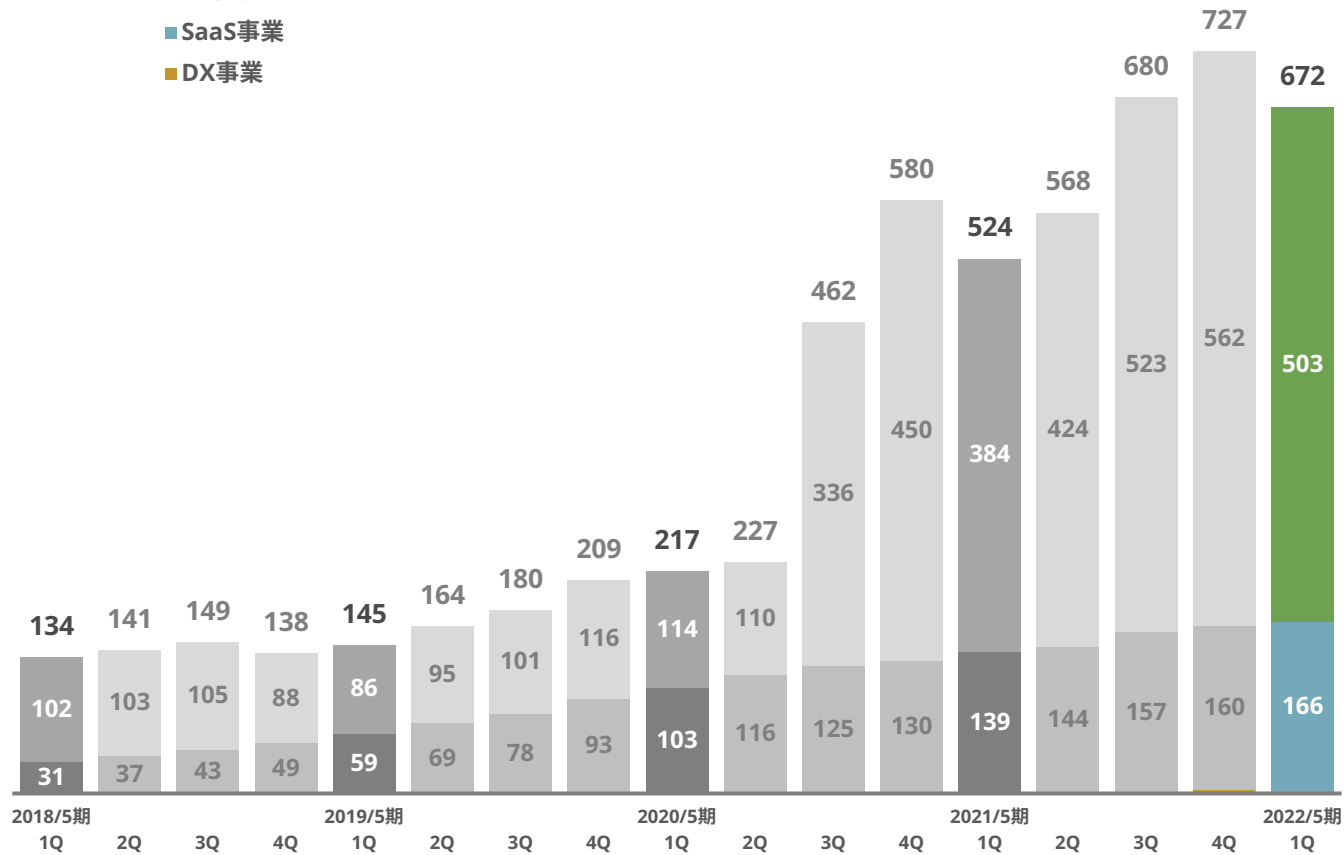
Shopifyアプリ等による売上計上

※ 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 (収益認識基準遡及適用後)

(百万円)

- PS事業
- SaaS事業
- DX事業

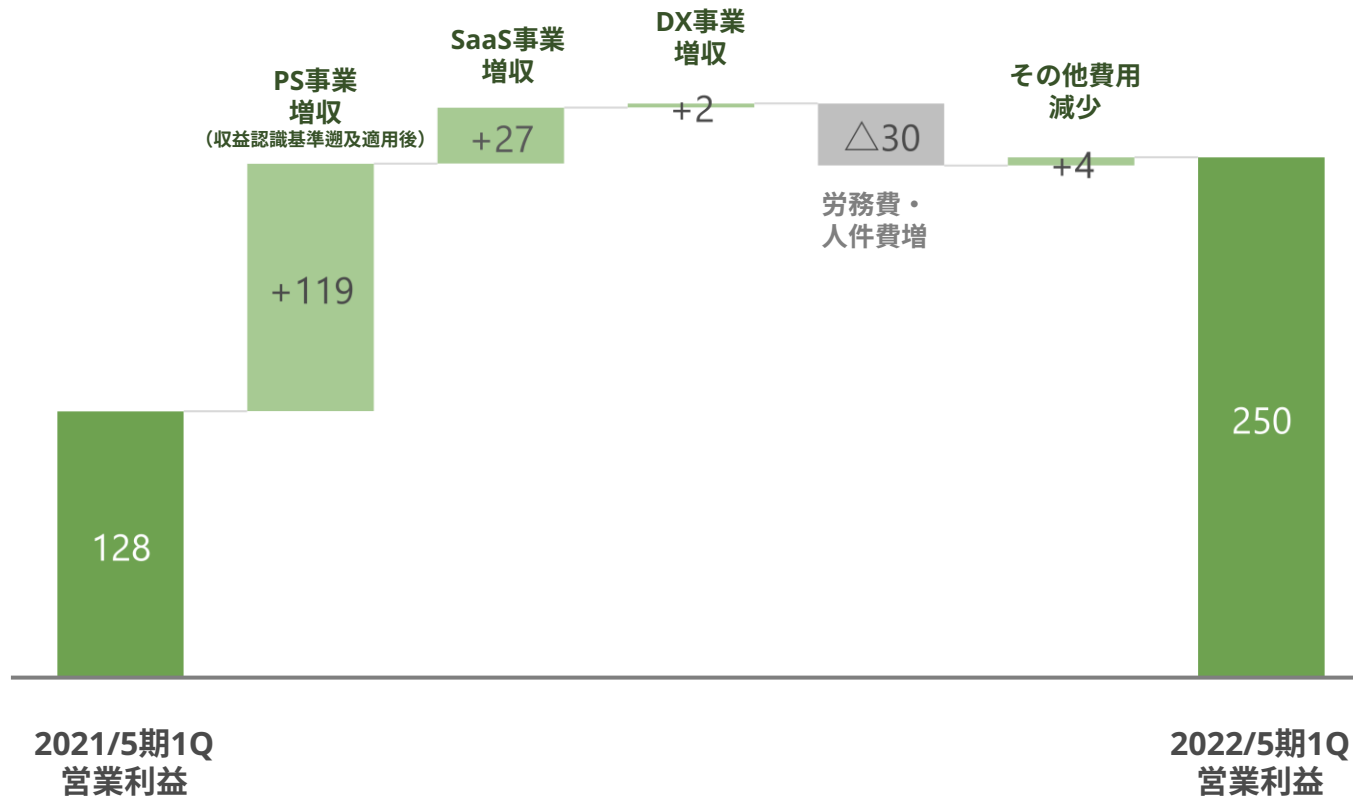


SaaS事業では増収基調継続

# 2022年5月期1Q 営業損益増減要因 YoY

(百万円)

YoYでは各事業セグメントでの増収が増益に寄与

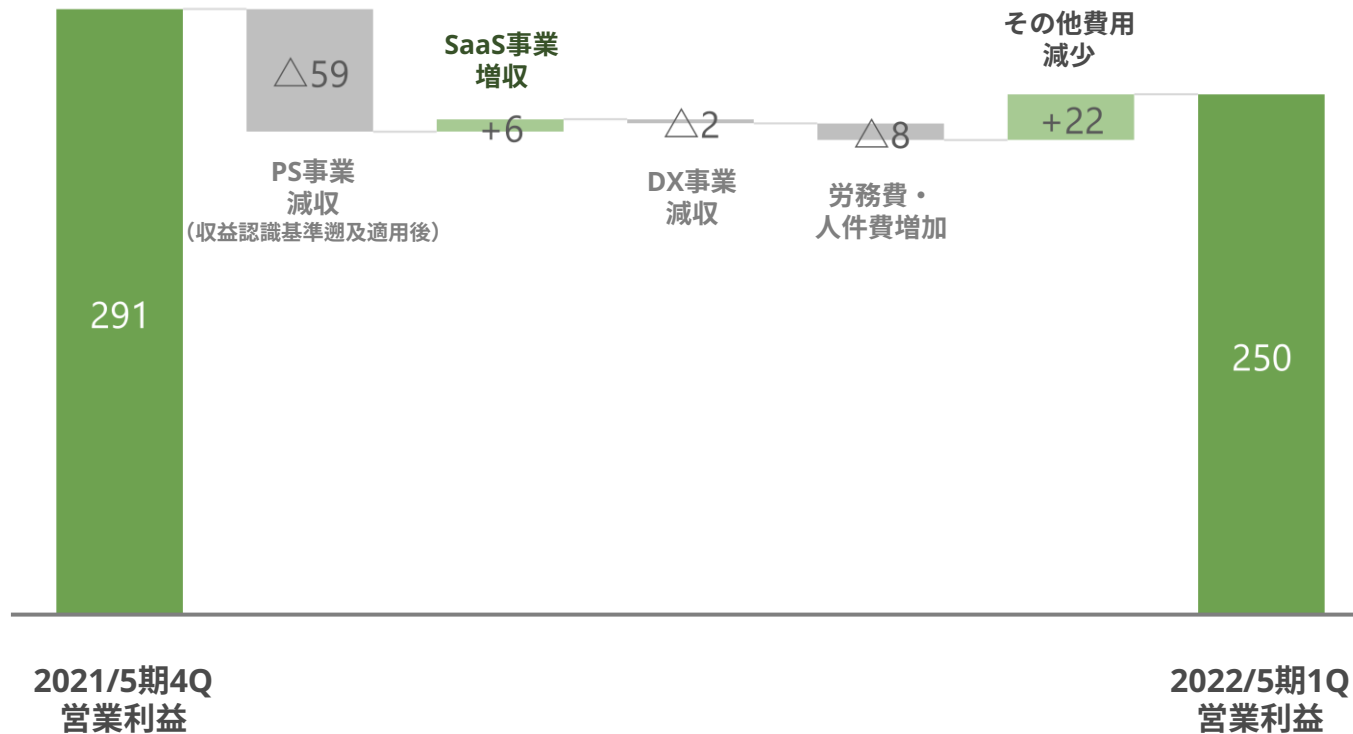




# 2022年5月期1Q 営業損益増減要因 QoQ

(百万円)

QoQではPS事業減収影響により減益



# サービス別売上高

(百万円)

	2021/5期 1Q 連結	2Q 連結	3Q 連結	4Q 連結	2022/5期 1Q 連結	YoY	QoQ
<b>PS事業</b>	411	450	556	562	<b>503</b>	+22.2%	△10.5%
<b>Anagrams</b>	307	338	422	431	<b>372</b>	+21.1%	△13.6%
<b>Feedmatic</b>	60	67	86	81	<b>84</b>	+38.7%	+3.5%
<b>DF PLUS</b>	37	38	44	46	<b>43</b>	+17.9%	△6.7%
<b>その他</b>	6	6	3	2	<b>2</b>	△59.3%	△4.4%
<b>SaaS事業</b>	139	144	157	160	<b>166</b>	+19.7%	+3.8%
<b>EC Booster</b>	18	13	15	13	<b>13</b>	△27.5%	△2.2%
<b>dfplus.io</b>	37	41	46	48	<b>50</b>	+36.5%	+4.3%
<b>ソーシャルPLUS</b>	83	89	95	98	<b>102</b>	+22.8%	+4.3%
<b>DX事業</b>	—	—	0	4	<b>2</b>	—	△65.5%

## PS事業

**QoQで10.5%減収**

## SaaS事業

**YoYでは 19.7%増収、  
QoQでは 3.8%増収**

# 営業費用

(百万円)

	2021/5期 1Q 連結	2Q 連結	3Q 連結	4Q 連結	2022/5期 1Q 連結	YoY	QoQ
営業費用	423	407	431	436	<b>421</b>	△0.3%	△3.3%
売上原価	203	203	213	182	<b>192</b>	△5.5%	+5.4%
労務費	145	146	150	148	<b>163</b>		
経費	58	57	63	34	<b>29</b>		
販売費及び一般管理費	219	203	217	253	<b>229</b>	+4.6%	△9.6%
人件費	109	104	113	128	<b>122</b>		
経費	109	98	104	124	<b>107</b>		
研究開発費	6	7	10	14	<b>5</b>		
採用研修費	6	5	5	11	<b>3</b>		
広告宣伝費	4	1	4	5	<b>5</b>		
減価償却費	29	29	30	30	<b>30</b>		
のれん償却額	11	11	11	11	<b>11</b>		
その他	50	42	42	51	<b>51</b>		

**DX事業展開に伴い  
労務費・人件費が増加傾向**

# 財政状態

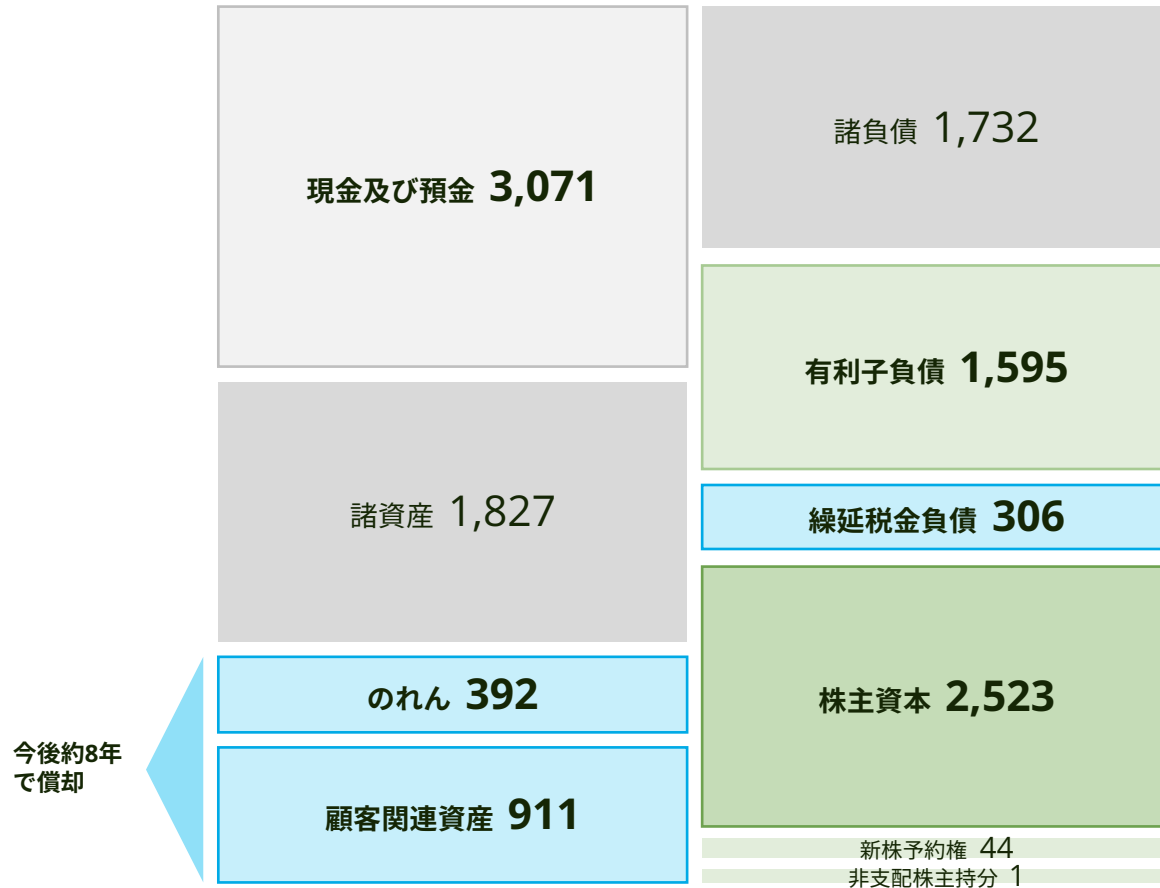
(百万円)

	2017/5末 個別	2018/5末 個別	2019/5末 個別	2020/5末 連結	2021/5末 連結	2022/5期 1Q末 連結	QoQ
流動資産	394	320	426	3,528	4,915	<b>4,597</b>	△318
固定資産	28	25	44	1,690	1,552	<b>1,606</b>	+53
資産合計	422	345	470	5,219	6,467	<b>6,203</b>	△264
流動負債	205	192	322	1,370	2,255	<b>1,902</b>	△352
固定負債	134	99	50	2,018	1,810	<b>1,731</b>	△79
負債合計	339	291	373	3,389	4,065	<b>3,634</b>	△431
株主資本	83	54	97	957	2,366	<b>2,523</b>	+156
新株予約権	—	—	—	—	32	<b>44</b>	+11
非支配株主持分	—	—	—	872	2	<b>1</b>	△0
純資産合計	83	54	97	1,829	2,401	<b>2,568</b>	+167

投資有価証券（ハックルベリー株式）  
を取得したことで、固定資産は増加

# 連結貸借対照表内訳 2021年8月31日現在

(百万円)



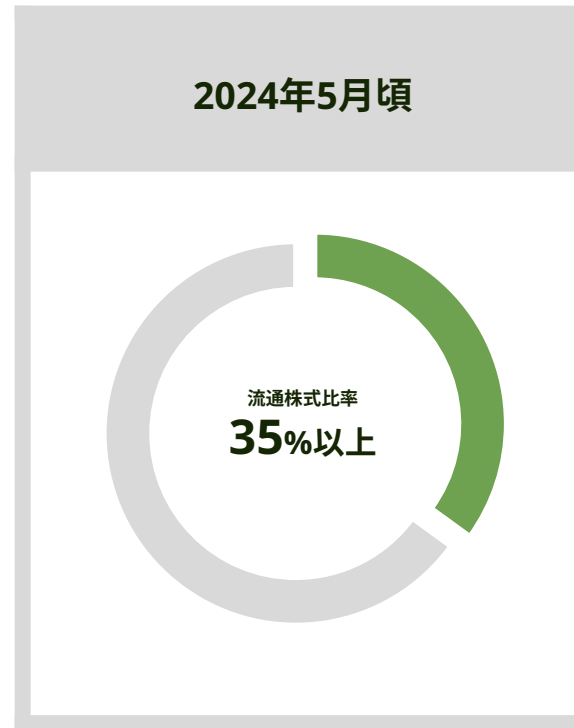
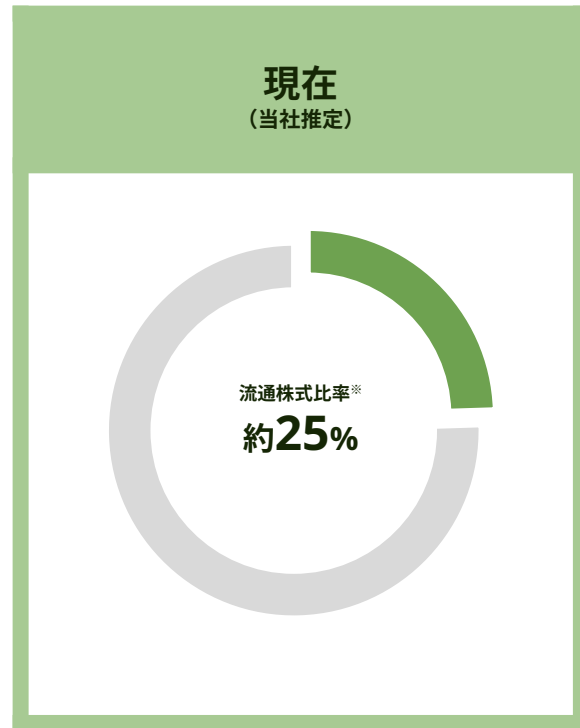
現金及び預金は 3,071百万円

無形固定資産は 1,304百万円

有利子負債は 1,595百万円

株主資本は 2,523百万円

# 当社流通株式比率の見通し



2024年5月頃に流通株式比率35%  
以上を目指す

※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

## 02

事業計画及び成長可能性に関する事項

Our Business Plan and Growth Potential

ビジネスモデル

Business Model



# (1) 事業の内容 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



ANAGRAMS

# 会社の隠れた魅力を発掘し ビジネスにつなげる伴走者 それが アナグラム

アナグラムはリスティング広告やFacebook広告などを筆頭とする運用型広告を専門に取り扱うプロフェッショナル集団です。経験豊かで運用型広告の仕組みを熟知した担当者が、アナグラム独自の視点でアカウントを構築し、常に最新のトレンドを反映したアカウントの運用を行っております。アナグラムが目指すのは、常にお客様の相談役となりうる、参謀と言えるような存在です。





私たちが叶えたいことは、お客さま自身も気づいていない「会社の隠れた魅力を発掘」し、ビジネスを成功に導くこと。運用型広告の運用だけにとどまらず、お客さまのビジネスを成功につなげるためにあらゆることをサポートするパートナーのような存在でありたいとアナグラムは考えています。

## — アナグラムの特徴と強み —

運用型広告に圧倒的に強い  
マーケターがいる



ビジネス全体、マーケット全体の  
相談ができる



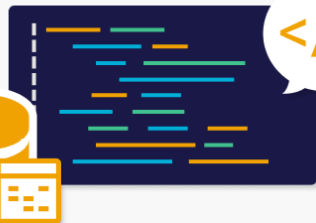
営業と運用を分けない、  
一気通貫な体制



# feedmatic

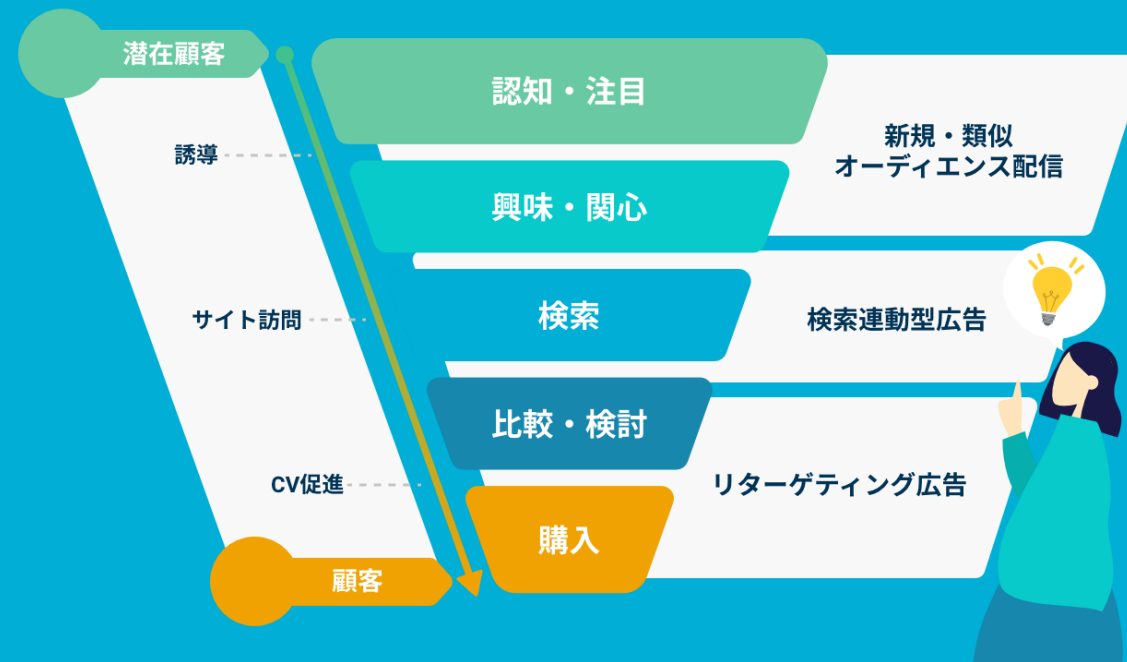
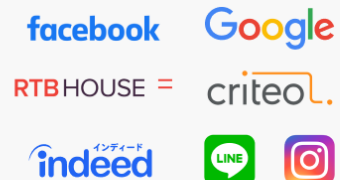
フィードフォースが有するデータフィードのノウハウを活かし、特にEコマース、リテール、人材、不動産における、デジタルアセット（商品データ）を活用したデジタルマーケティングを得意としています。

## フィード&タグ最適化



- フィード構築
- タグ構築
- API活用
- etc...

## キャンペーン最適化



Feedmaticでは、データフィード広告を中心に、リスティング広告やスタティック広告、最新の広告メニューなど幅広い広告を組み合わせることで、お客様のKPIに合わせて、最適な媒体・配信設計・ファネル全体の戦略をご提案いたします。

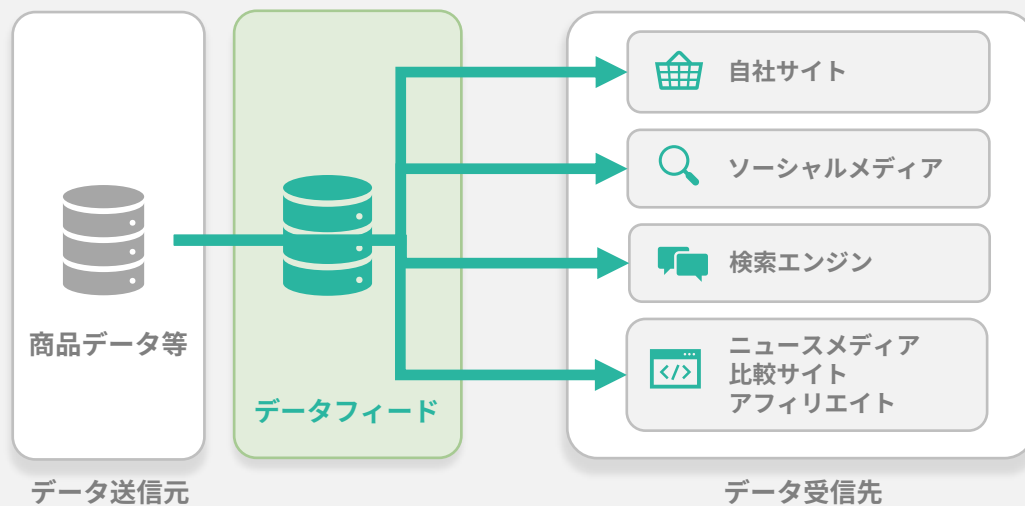
# DF PLUS

## データフィード運用の アウトソース型サービス

自社開発ではコストのかかるフィード専用配信システムと  
フィード作成を代行&サポート

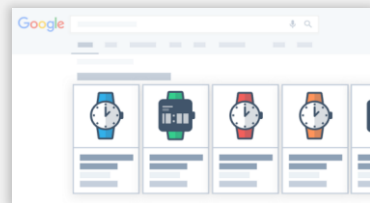
### データフィードとは

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）へ定期的に送受信する仕組み



### 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





ecbooster

最短5分、  
完全無料で

Googleに商品掲載

Google ショッピング広告・無料リスティングの  
自動運用サービス



# ecbooster

最短5分、  
完全無料で  
Googleに商品掲載

## EC Boosterとは

「EC Booster」は、中小規模のEC事業者をターゲットにした、ECの集客業務を自動化するサービスです。現在は、「Google 無料リスティング」「Google ショッピング広告」への掲載・運用を自動化しており、EC事業者様が手がけるこだわりの商品を、Google検索におけるECの一等地へ簡単に掲載できます。



### 簡単出稿・自動運用機能



最短5分の初期設定でお使いのECサイトから自動出稿! 運用の手間もかかりません。難しい審査対応などを全自動で対応! 日々の運用も全て自動で行われるので安心です。

### 出稿ステータス通知機能



Google上で掲載されていない商品はあるのか? を自動的にお知らせ。Google上で不承認が発生していた場合、対応方法も一緒にご連絡するので、すぐにECシステム上で改善でき、機会損失を最小化できます!

### カイゼンカード



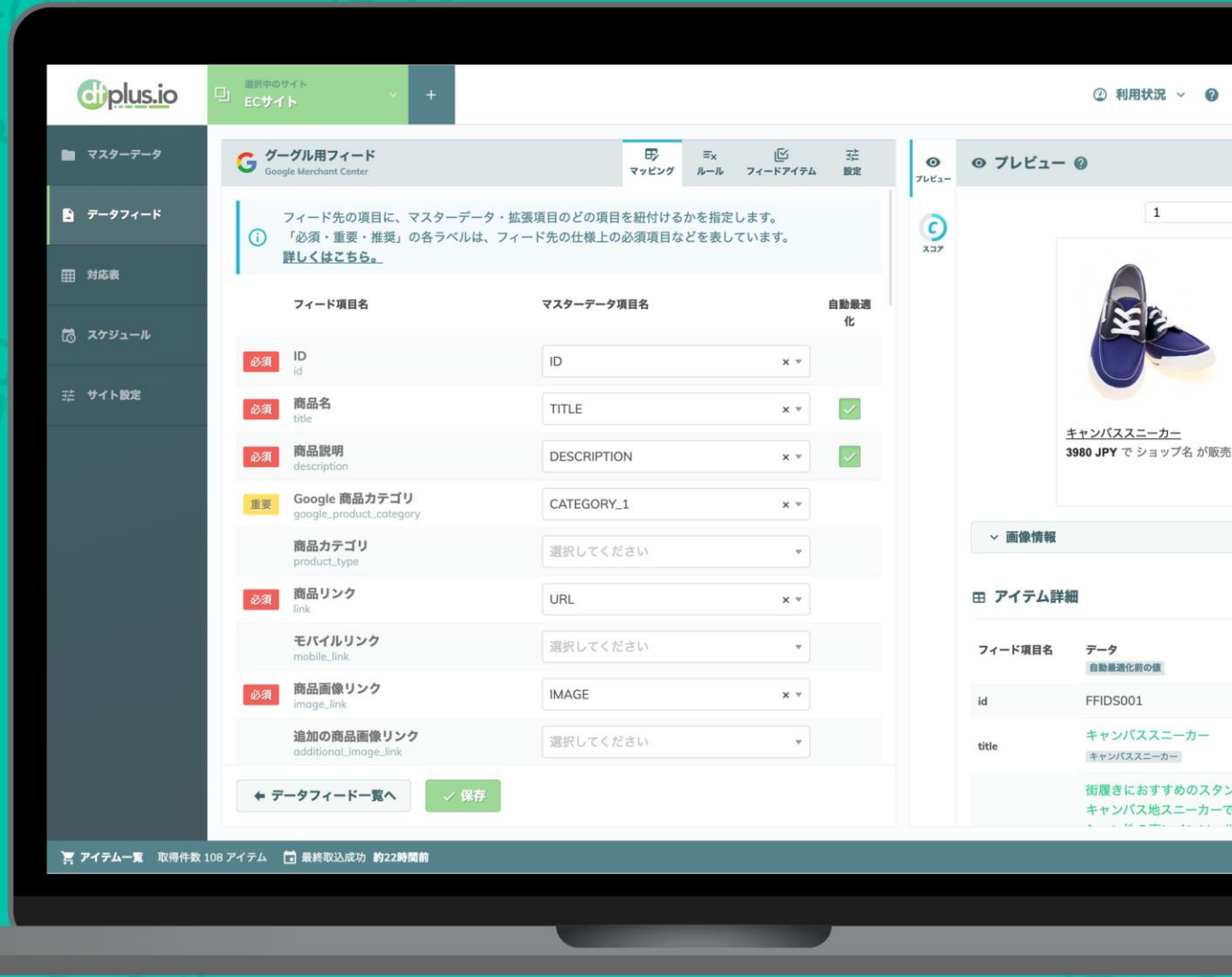
EC Boosterが持つ、膨大な広告配信、商品掲載実績を元に、「商品データ改善アドバイス」を行う機能です。売れるECサイトが必ず実践している、ユーザビリティを向上させるための商品情報の改善の成功ノウハウを提供します。





# データフィードで 商品データを トップセールスに。

Google、Criteo、Facebook、Yahoo!、LINE、  
Indeed など主要媒体に標準対応  
利用継続率 98.0% のデータフィード管理ツール





# dfplus.io

データフィードで  
商品データを  
トップセールスに。

## 継続率 **98.0%** の データフィード管理ツール 「dfplus.io」

「dfplus.io」は、ECの商品データ、人材の求人票データ、不動産の物件データなどをマーケティングにフル活用するためのデータフィード管理ツールです。Googleショッピング広告、Criteo、Facebook、Indeedなどのデータフィード広告はもちろん、レコメンド、提携サイトとのデータ連携、ソーシャルコマースまで、少人数チームでも無理なく成果を出しやすい運用環境を実現します。



### 手元で完結

手元でデータフィード作成・管理が完結するため、コミュニケーションコストを大幅削減。スピーディな施策実施が可能です。



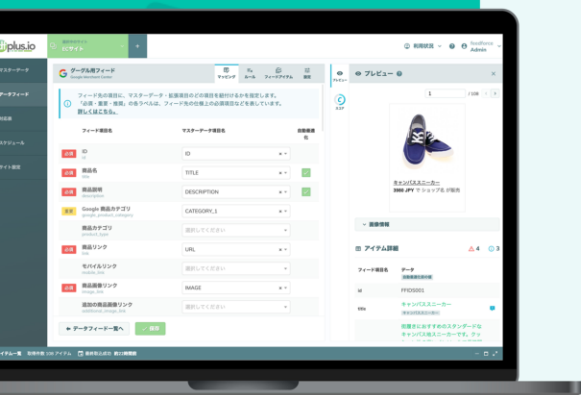
### 強力な機能

自動最適化をはじめ、フィード自動作成、人的ミス回避など、年100回以上の機能改善を行っています。主要媒体に標準対応。

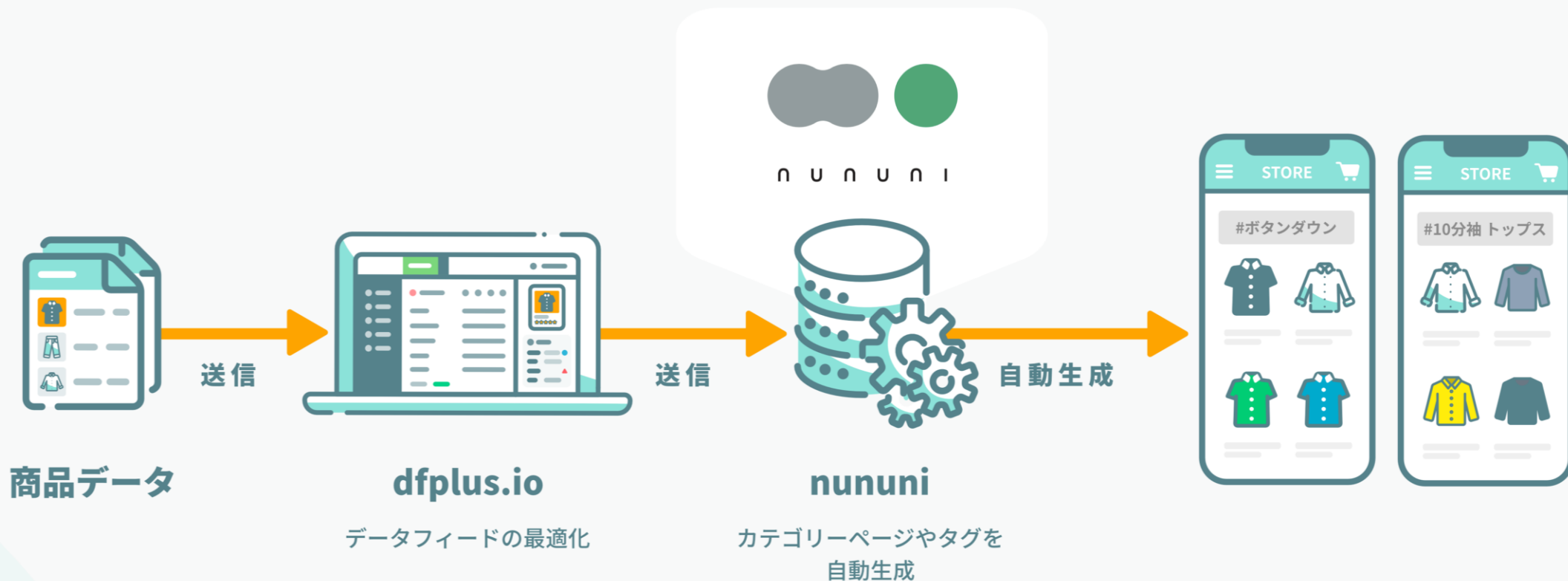


### 初心者も安心

データフィード初心者の方にもわかりやすいUIで、「詳しい人」に属人化しない運用体制を実現します。サポートも充実。



## 「nununi」とデータ連携を開始！



# social plus

## ソーシャルログイン導入を、 もっと手軽に。

複数のプラットフォームに対応したソーシャルログイン機能を、  
既存のWebサイトに導入できるID連携サービスです。



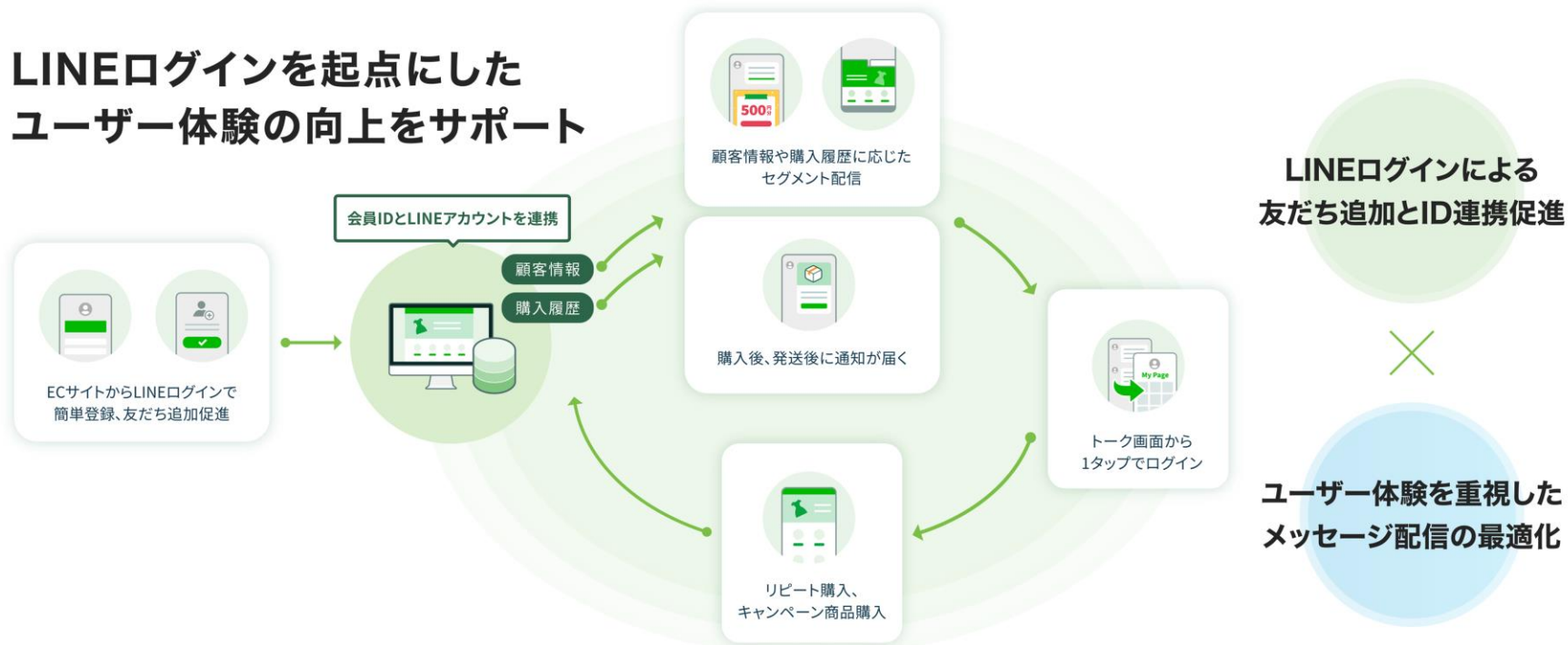
LINE株式会社の販売・開発のパートナーに認定されています



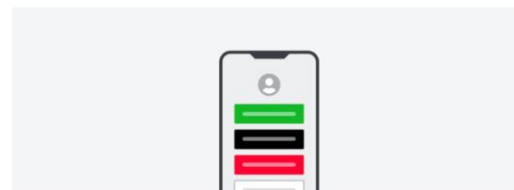
# social plus

ソーシャルログイン導入を、  
もっと手軽に。

## LINEログインを起点にした ユーザー体験の向上をサポート

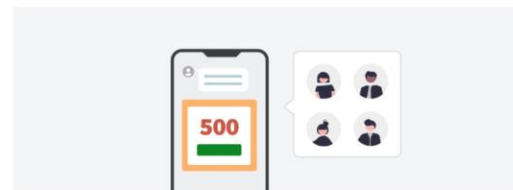


### 会員登録・購入フローの簡略化



ソーシャルログインで取得した個人情報を会員登録フォームに自動入力させることで、会員登録がグッと簡単に。  
また、会員IDとSNSアカウントのIDを紐付けることで、ユーザーは使い慣れたSNSアカウントで簡単にログインができます。

### LINE公式アカウントを活用したCRM

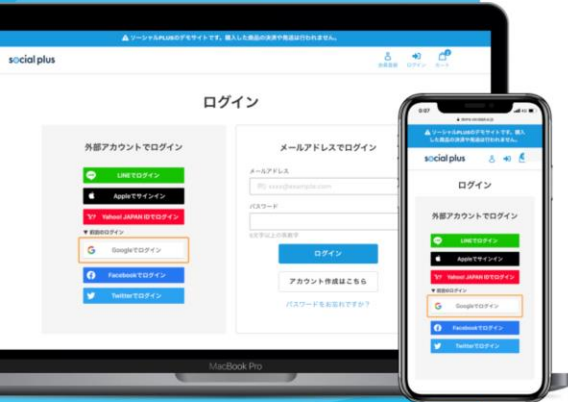


LINEログインによる友だち追加とID連携の促進から、メッセージ配信の最適化まで。  
LINE株式会社のTechnology PartnerおよびSMB Sales Partnerに認定されている技術力とノウハウをもとに、ユーザー体験と売上の向上をサポートします。

### ShopifyとLINEを連携



ソーシャルログインの導入と、ShopifyとLINEを連携したCRM施策を手軽に実現。  
Shopifyの顧客情報や購入履歴に応じたセグメント配信はもちろん、購入・発送完了をトリガーにしたLINE通知メッセージの自動配信等の実現もサポートします



## LINE公式アカウントから さらに3つの通知がお届け可能に!

申込完了通知



LINE通知  
メッセージ

再入荷通知



Shopify  
アプリ

近日リリース

カゴ落ちリマインド



Shopify  
アプリ





# オムニチャネル 会員連携アプリ



## 会員連携



Shopifyの会員情報をスマレジの  
会員情報として追加できる

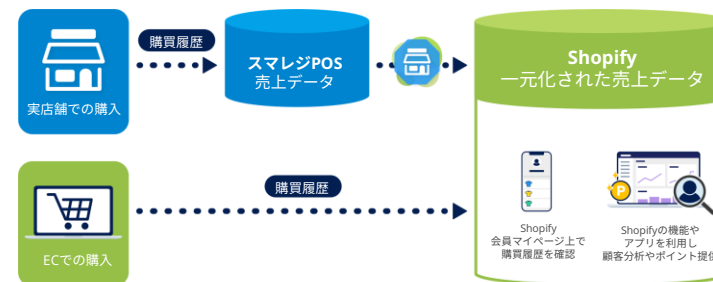
ECサイト上に  
会員バーコードを表示！



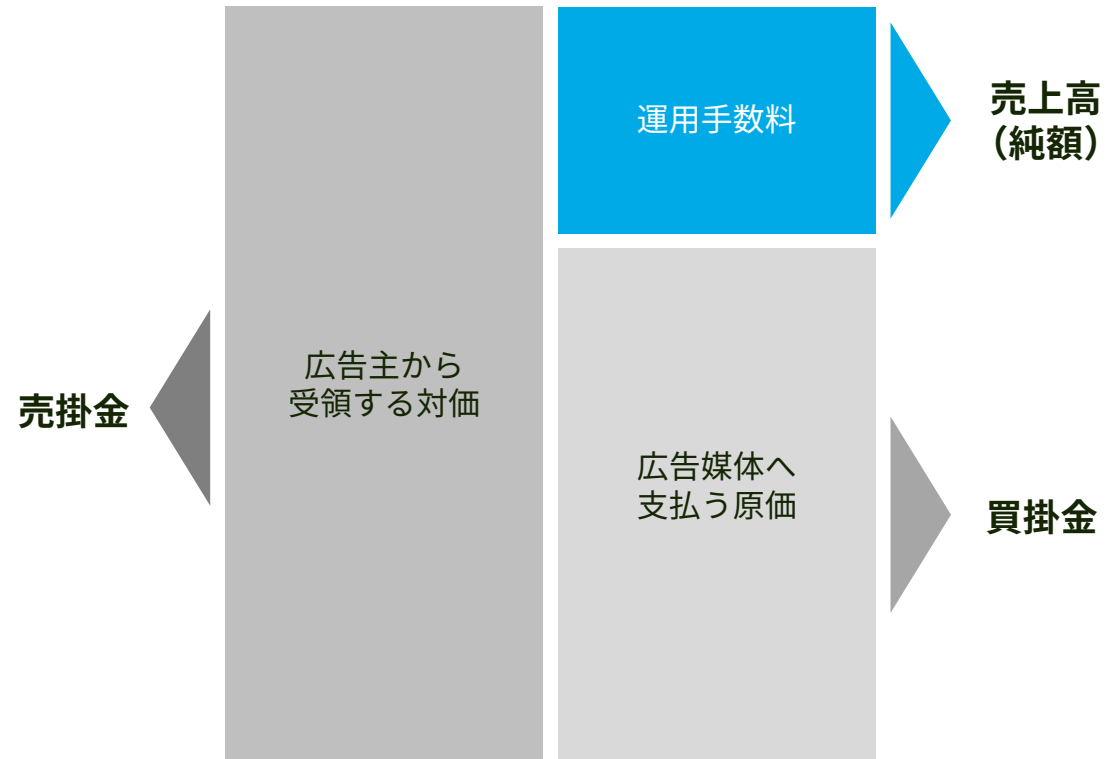
## 売上連携



オンライン/オフラインの購入状況を一元化  
チャネルを横断した分析やCRMを実現！



## (2) 事業の収益構造 広告運用サービスの収益構造と売上計上方法



Anagrams・Feedmatic・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

## (2) 事業の収益構造 主要サービス料金体系

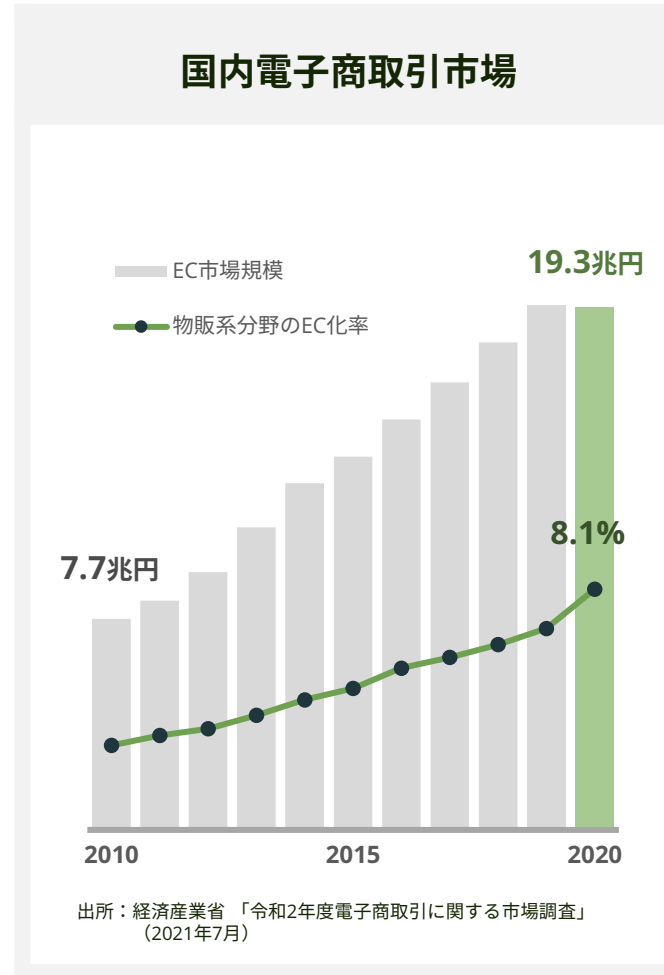
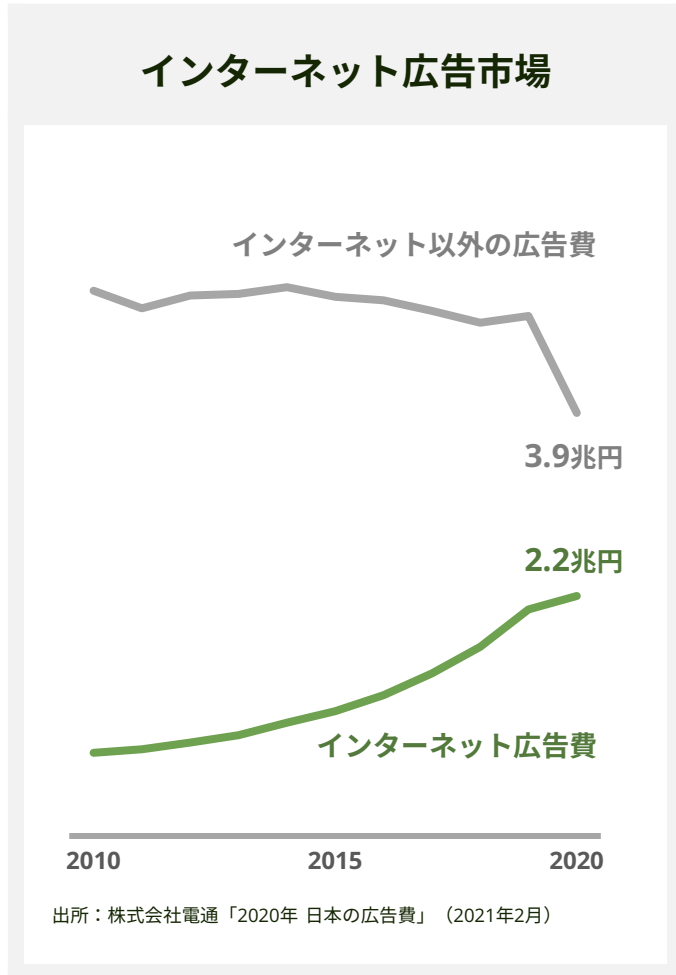
	PS事業		SaaS事業										
サービス名													
基本料金体系	広告額に対する一定料率	月額固定料金 ※初期費用あり、配信数に応じて従量課金	広告額に対する一定料率 (1,000円/日～)	月額固定料金 ※配信数・利用機能に応じた4プラン	月額固定料金 ※初期費用あり、LINEログインオプション、ユーザー数に応じて従量課金等								
料金詳細	 <p><b>広告運用代行費</b></p> <p>※データフィード運用にて別途費用が発生します。 ※詳細はお問い合わせください。</p>	<p>1配信目</p> <p><b>5万円～ / 月額</b> 初期費用 1.0万円～</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！ 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)	<b>消化金額 (100,000円)</b>		<table border="1"> <tr> <td> <p>エントリー 月額料</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>スタンダード 月額料</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>プロフェッショナル 月額料</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: +50,000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><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>エントリー 月額料</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>スタンダード 月額料</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>プロフェッショナル 月額料</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: +50,000円 1サイト追加: +5,000円</p>	<p>エージェンシー 月額料</p> <p><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>「ソーシャルPLUS」利用料金</p> <p><b>¥80,000～</b> 月額</p> <p>初期費用 ¥80,000 ユーザー数1万人以降、月額費用プラス ¥10,000/1万人 ※ボリュームディスカウント有</p> <p>ソーシャルログイン機能 LINEログイン時の自動友だち追加 LINE Profile+ メッセージマネージャー</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>エントリー 月額料</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>スタンダード 月額料</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>プロフェッショナル 月額料</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: +50,000円 1サイト追加: +5,000円</p>	<p>エージェンシー 月額料</p> <p><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>最低出稿金額</b></p> <p><b>100万円～/月</b></p> <p>※最低出稿金額は、媒体毎の金額となります。</p>	<p>2配信目以降</p> <p><b>3万円～ / 月額</b> 初期費用 4万円～</p>											



市場環境

Market Environment

# (1) 市場規模

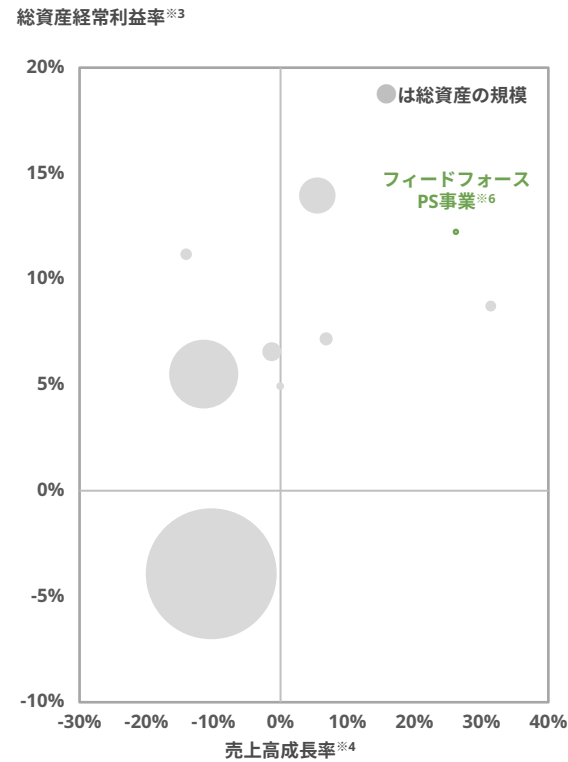


インターネット広告費は、2020年もプラス成長

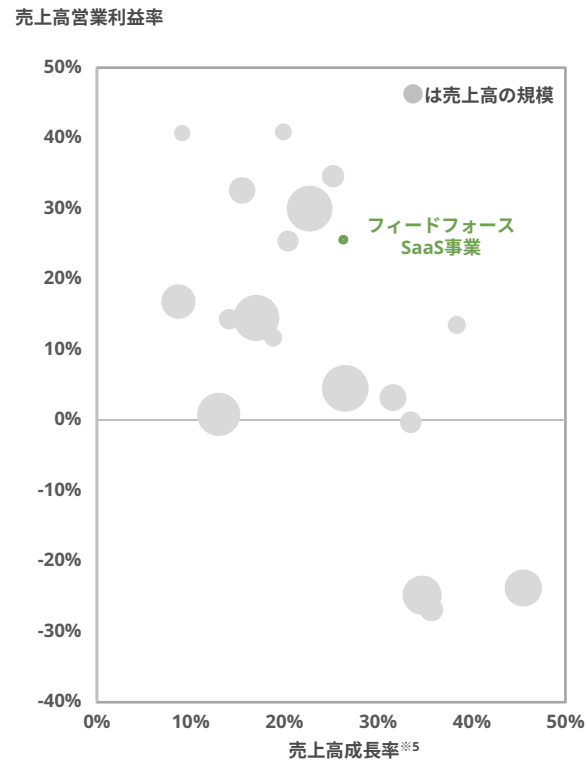
EC取引市場は、2020年にサービス系分野（旅行・飲食・チケット等）で大きく落ち込むものの物販系分野では拡大

## (2) 競合環境 国内主要広告代理業・SaaS企業との比較

国内広告代理業の成長率・利益率※1



国内SaaS企業※2の成長率・利益率



国内主要広告代理業・SaaS企業との比較では、資産・売上規模は劣るものの高成長かつ高利益率を堅持

※1 国内上場する広告代理業を主力とする主要企業の直近決算に基づき算出

※2 国内上場するSaaS事業を主力とする主要企業の直近決算に基づき算出

※3 IFRS決算は資産合計税引前利益率にて算出

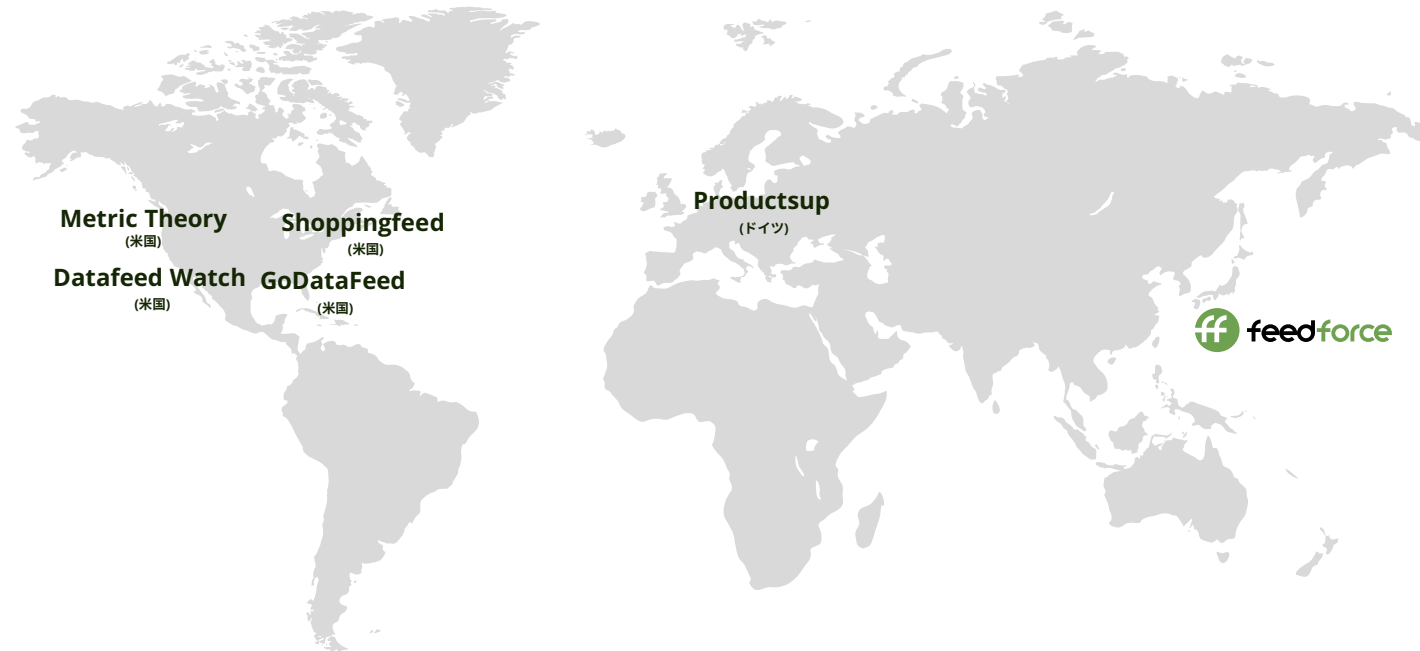
※4 実績売上高に基づき算出

※5 会社予想売上高に基づき算出

※6 フィードフォースPS事業の売上高成長率は、2020年5月期のアナグラムにおける企業結合前売上高も含めて算出

## (2) 競合環境 データフィードサービスを提供する主要企業

海外では主要企業が複数存在するもの  
のいずれも未上場



## (2) 競合環境 ソーシャルログインサービスを提供する主要企業

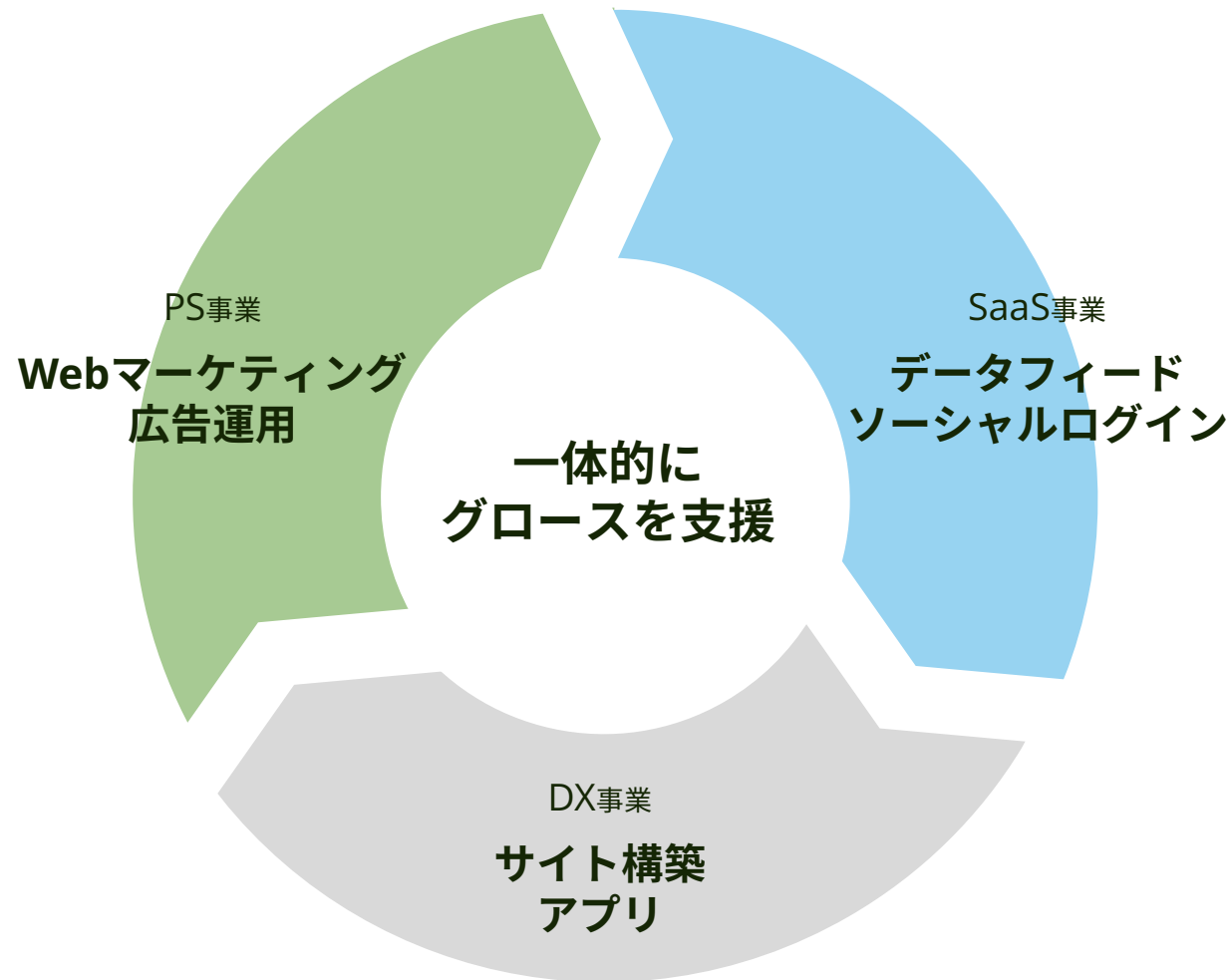
海外ではOkta (NASDAQ上場) 子会社のAuth0がソーシャルPLUSと同様のサービスを展開



# 競争力の源泉

Source of competitiveness

# (1) 経営資源・競争優位性 事業セグメントのシナジー



販売促進 (PS事業)  
ツール提供 (SaaS事業)  
サイト構築・連携 (DX事業)

を通じて、Eコマース・Webサービス事業者のグロースを支援

# (1) 経営資源・競争優位性 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  
(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を経て、東京丸の内法律事務所入所。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

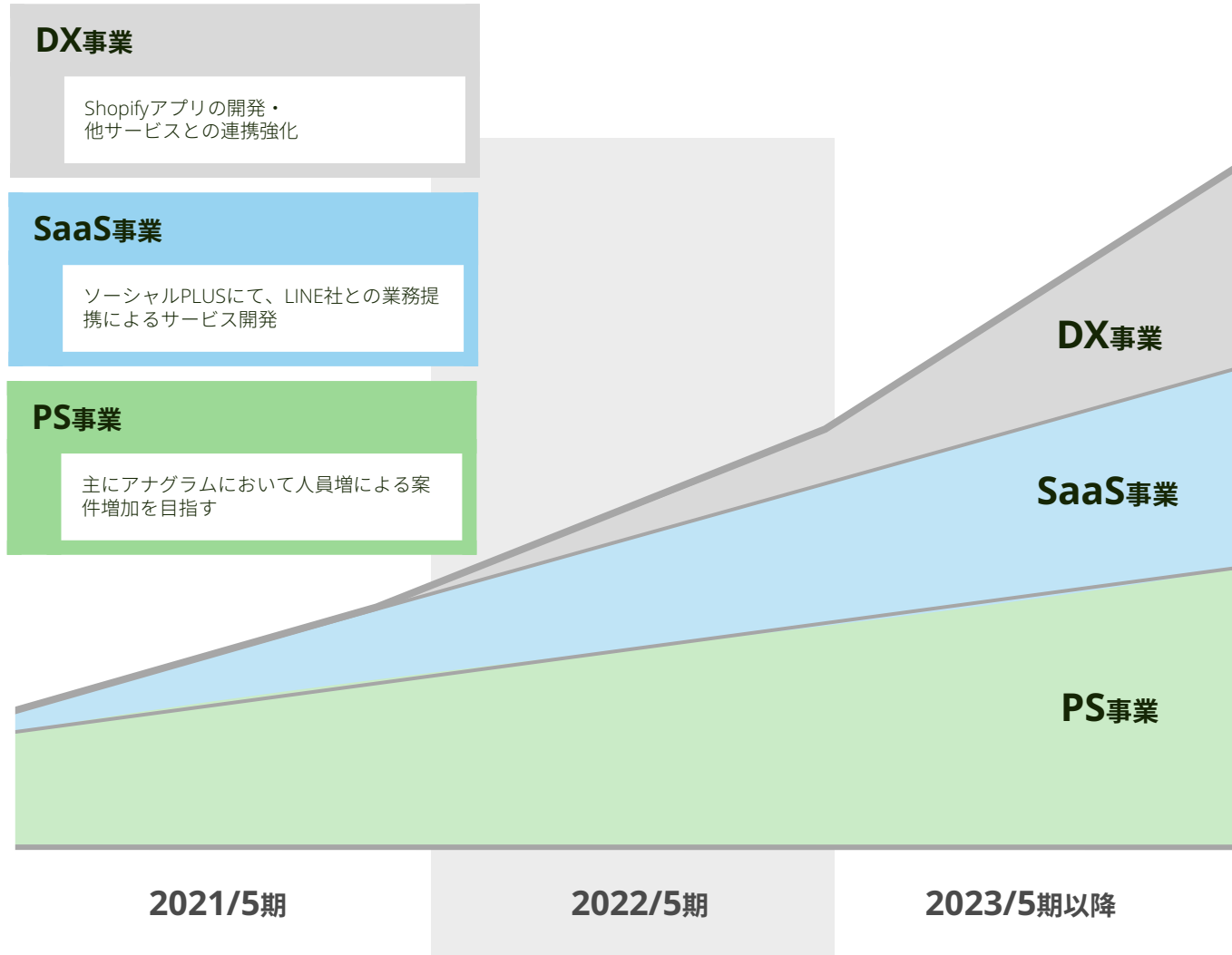
大学卒業後、(株)旭通社(現(株)ADKホールディングス)、(株)デジタルガレージ、インフォシーク、グーグル(株)、アタラ合同会社 会長(現任)などを経て、2020年8月取締役(監査等委員)就任



# 事業計画

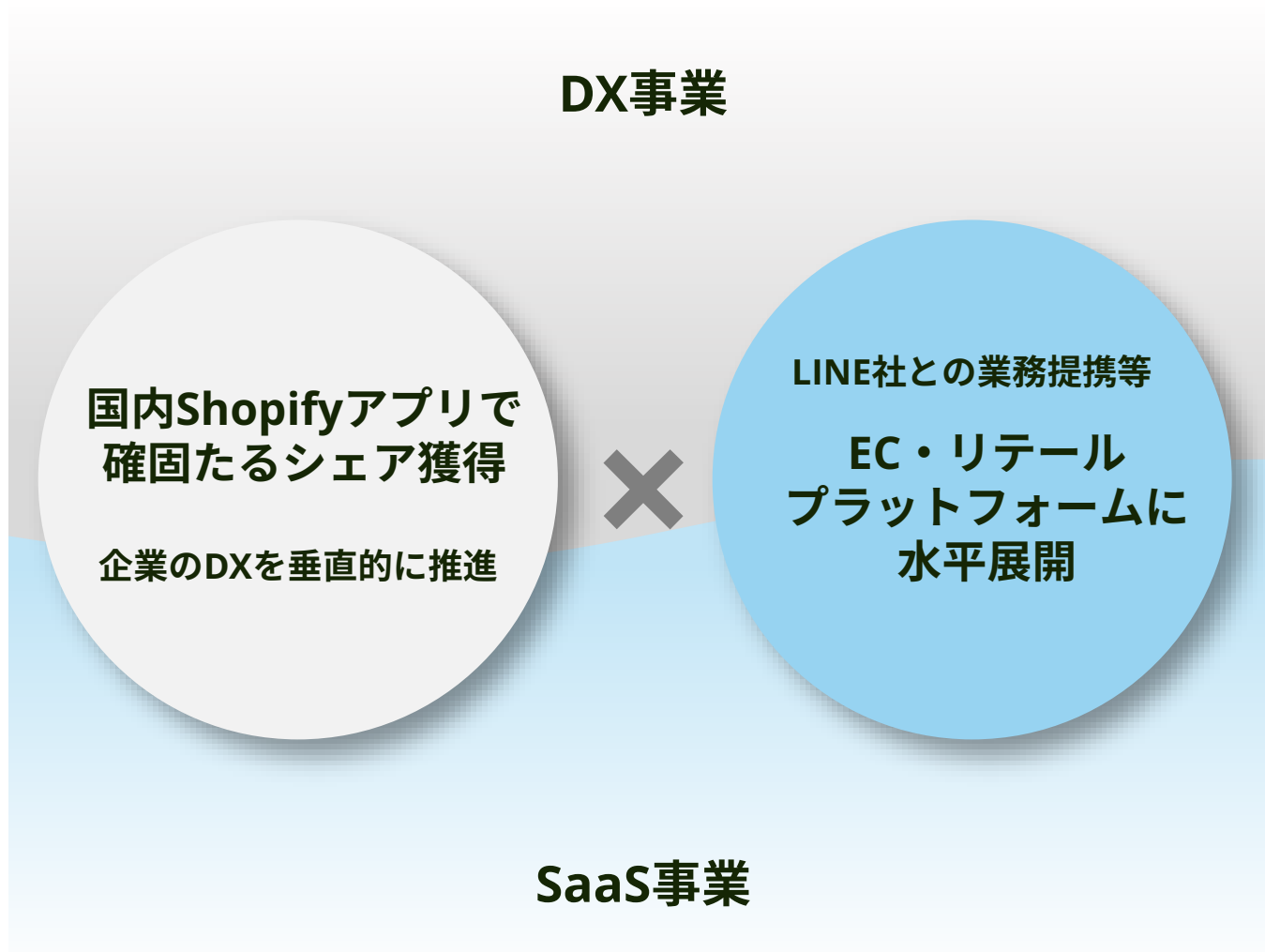
Our Business Plan

# (1) 成長戦略 成長に向けた中期の事業展開の方針



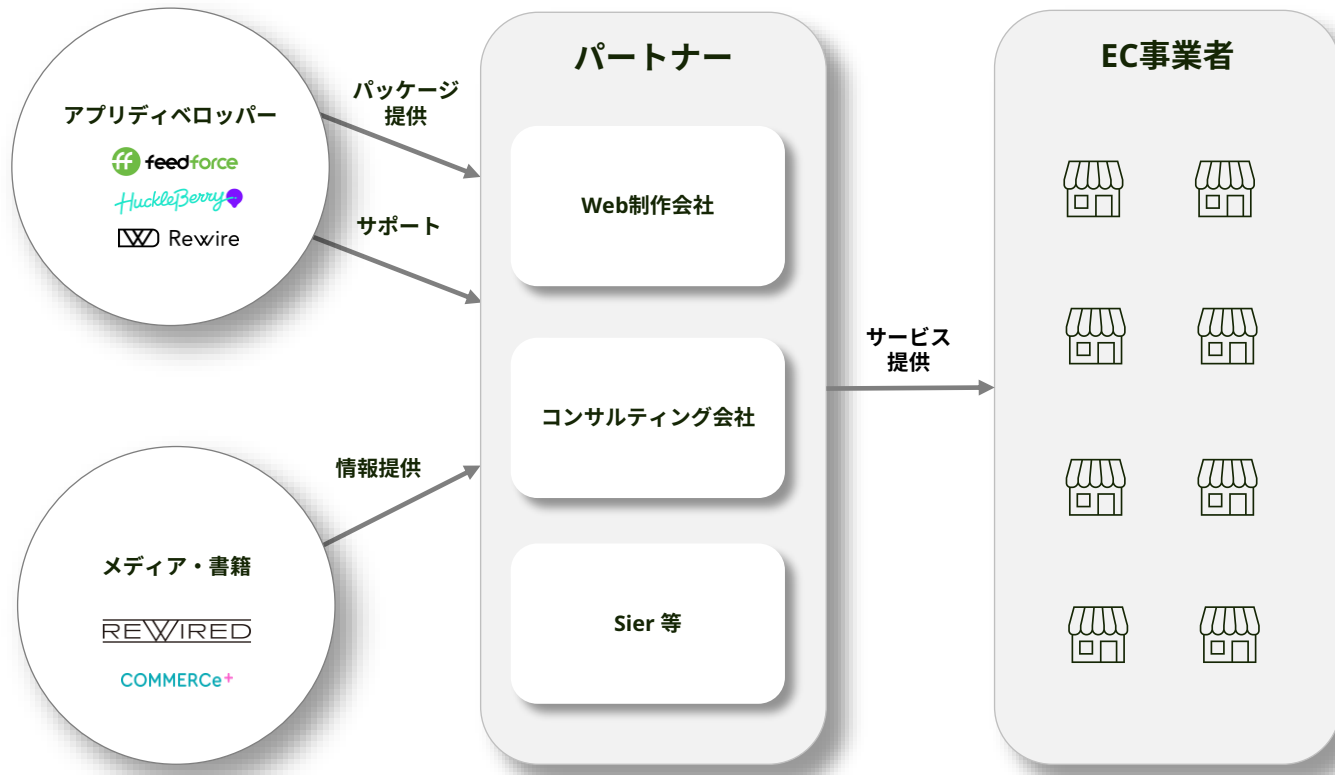
長期の成長を見据えて、  
DX事業とSaaS事業の展開を加速

# (1) 成長戦略 アプローチの方向性



Shopify・LINEのプラットフォームを活用し、DX事業とSaaS事業のシナジー追求で成長を目指す

# (1) 成長戦略 DX事業：App Unityアプリディストリビューション



アプリディストリビューション  
チャンネルとしてEC構築パート  
ナー等とのアライアンスを推進

# (1) 成長戦略 DX事業・SaaS事業：Shopifyアプリ提供実績



Shopifyは2004年にカナダで創業されたECプラットフォーム

2020年12月以降、Shopifyアプリを続々リリース

# アプリ、パートナー、 メディアともに順調に増加

## アプリ

2021年10月に新アプリ提供予定

## パートナー

EC構築パートナー 5社（予定）

## Shopify関連書籍

いちばんやさしいShopifyの教本  
Shopify運用大全

## Shopify・ECメディア運営

Rewired.cloud  
COMMECe+

最先端ECサイトを成功に導く  
81の活用方法

# Shopify 運用大全

Shopify公認の  
達人たちが  
“世界標準の  
売り方”  
教えます

疑問・難問を  
解消する  
EC運営  
ノウハウを  
大公開!

商品企画と販売  
アプリの活用  
集客&SNS発信  
ブランディング  
チーム構築と協業  
ひとり運営  
グロースハック  
物流&会計&CS

河野貴伸  
南茂理恵  
井澤孝宏  
三浦卓也  
黒瀬淳一  
安藤祐輔  
森田泰剛

ネットショップ入門にも最適

インプレス

# (1) 成長戦略 DX事業：資本業務提携・新会社設立

年月		会社名	目的
2021年8月	資本提携 (2021年5月業務提携)	 株式会社ハックルベリー	App UnityでのShopify アプリ開発・連携強化
2021年10月 (予定)	海外拠点設立	 FEEDFORCE VIETNAM COMPANY LIMITED	オフショア開発等

2021年8月にApp Unityでのさらなる連携強化を目的として、(株)ハックルベリーと資本提携

2021年10月にオフショア開発等を目的としてベトナムに法人設立予定

# (1) 成長戦略 SaaS事業：LINE社との業務提携によるサービス開発

2021年5月にLINE社と業務提携

ソーシャルPLUSを活用した  
事業者向けサービスを提供予定

EC事業者向け  
LINEログインパッケージ

powered by **social plus**



実店舗事業者向け  
会員証パッケージ

powered by **social plus**





## (2) 経営指標 財務関連指標

	2017/5期 個別	2018/5期 個別	2019/5期 個別	2020/5期 連結	2021/5期 連結	2022/5期 1Q 連結
売上高成長率	+46.2%	+15.6%	+24.5%	+118.0%	+69.5%	<b>+22.0%</b>
PS事業	—	+1.8%	△0.3%	+162.6%	+88.7%	<b>+22.2%</b>
SaaS事業	—	+74.4%	+86.3%	+58.6%	+26.4%	<b>+19.7%</b>
売上高営業利益率	△5.9%	△4.6%	6.6%	27.2%	34.4%	<b>37.3%</b>
PS事業	32.0%	34.6%	28.0%	35.5%	40.0%	<b>45.2%</b>
SaaS事業	△157.2%	△94.6%	△19.5%	8.6%	24.4%	<b>37.4%</b>
ROA <sup>※1,※2</sup>	—	—	11.2%	14.6%	15.2%	<b>n.a.</b>
ROE <sup>※2,※3</sup>	—	—	57.2%	31.0%	28.5%	<b>n.a.</b>
自己資本比率 <sup>※4</sup>	19.7%	15.7%	20.7%	18.3%	36.6%	<b>40.7%</b>
D/Eレシオ <sup>※5</sup>	2.1x	2.6x	1.6x	1.1x	0.7x	<b>0.6x</b>

**SaaS事業の売上高成長率は19%、  
営業利益率は37%**

※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：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

## (2) 経営指標 [売上関連データ] サービス別利用案件数

(件)

	2017/5末 個別	2018/5末 個別	2019/5末 個別	2020/5末 連結	2021/5末 連結	2022/5期 1Q末 連結	前期末比
<b>PS事業</b>	123	112	136	225	242	<b>242</b>	—
<b>Anagrams</b>	—	—	—	96	115	<b>116</b>	+1
<b>Feedmatic</b>	24	23	45	48	45	<b>46</b>	+1
<b>DF PLUS</b>	88	82	85	76	79	<b>77</b>	△2
<b>その他</b>	11	7	6	5	3	<b>3</b>	—
<b>SaaS事業</b>	140	293	648	755	787	<b>801</b>	+14
<b>EC Booster<sup>※1</sup></b>	—	57	313	344	303	<b>294</b>	△9
<b>dfplus.io</b>	7	48	98	139	175	<b>185</b>	+10
<b>ソーシャルPLUS</b>	133	188	237	272	309	<b>322</b>	+13
<b>DX事業<sup>※2</sup></b>	—	—	—	—	3	<b>166</b>	+164
<b>合計</b>	263	405	784	980	1,032	<b>1,197</b>	+165

利用件数はEC Boosterでは減少したもののSaaS事業全体で増加継続

DX事業でのShopifyアプリアクティブアカウント数も160件を上回る

※1 EC Boosterフリープラン利用アカウントは含まない

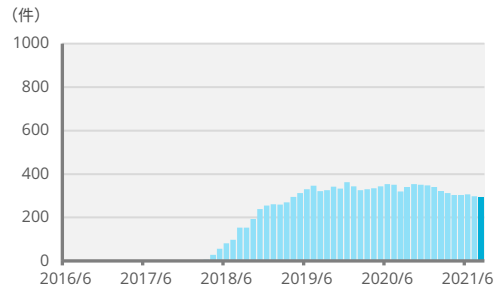
※2 サイト構築等案件数及びDX事業における提供アプリのアクティブアカウント数の合計

## (2) 経営指標 [売上関連データ] SaaS業績指標



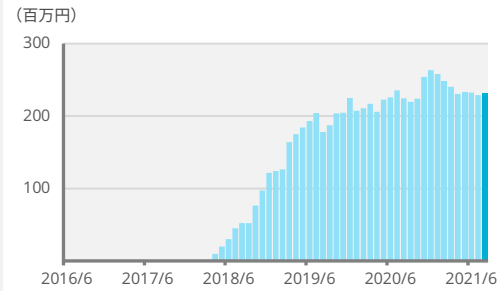
有料広告アカウント稼働数

**294件**



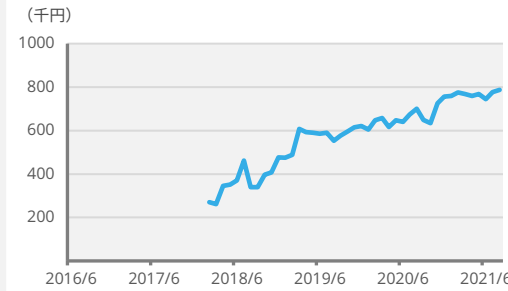
年換算取扱高※1

**230百万円**



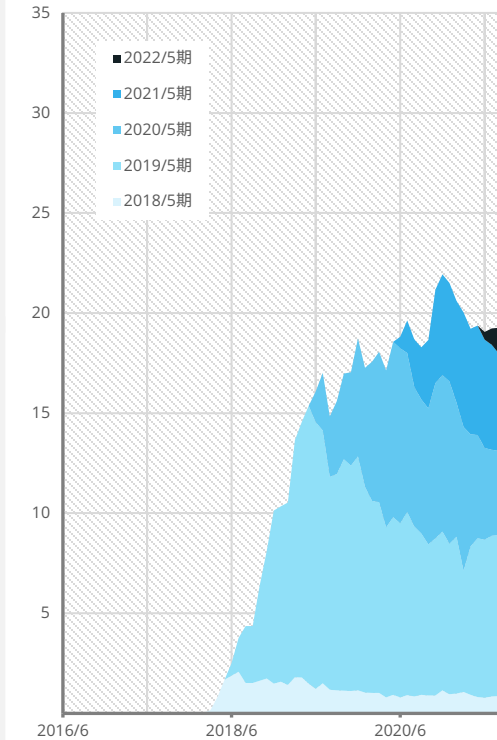
顧客あたり平均取扱高

**785千円/年**



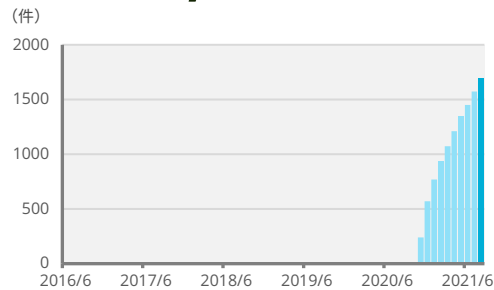
月次取扱高コホートグラフ

(百万円)



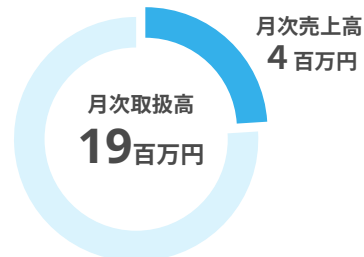
フリープランアカウント稼働数

**1,693件**



テイクレート※2

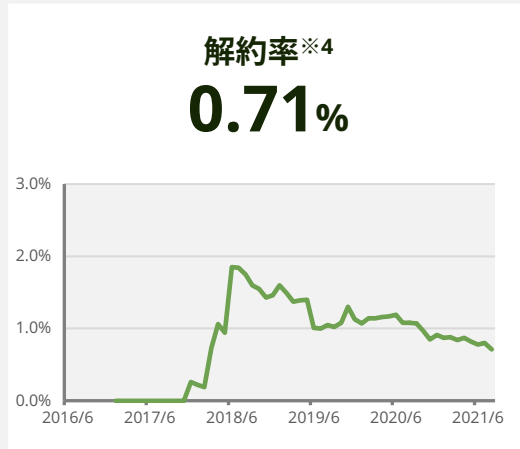
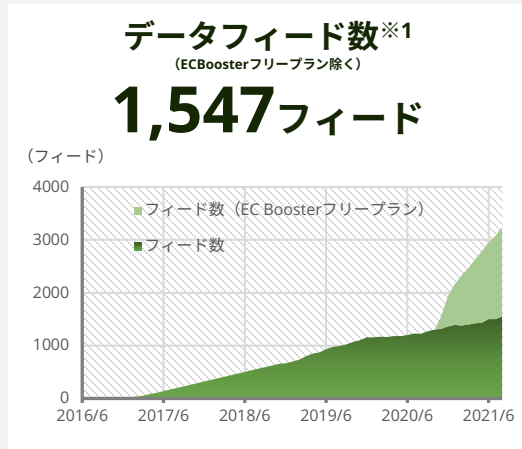
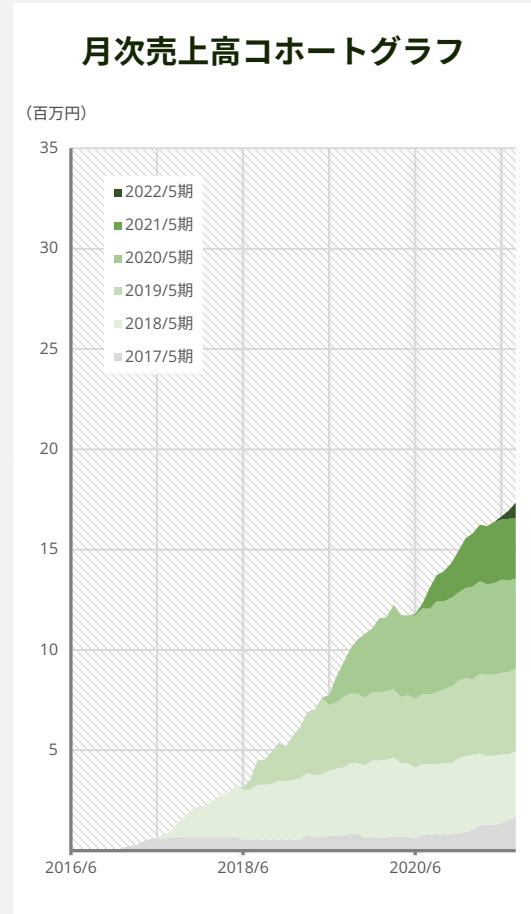
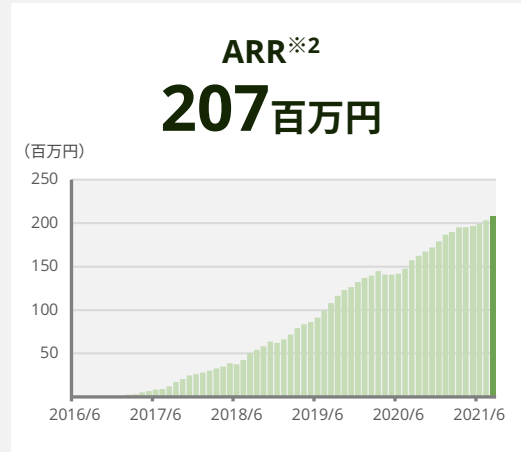
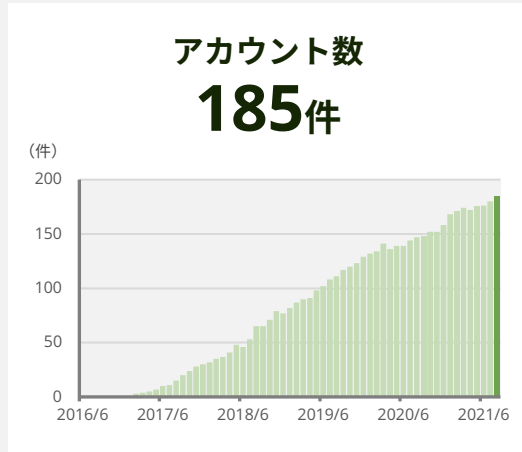
**24.1%**



※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

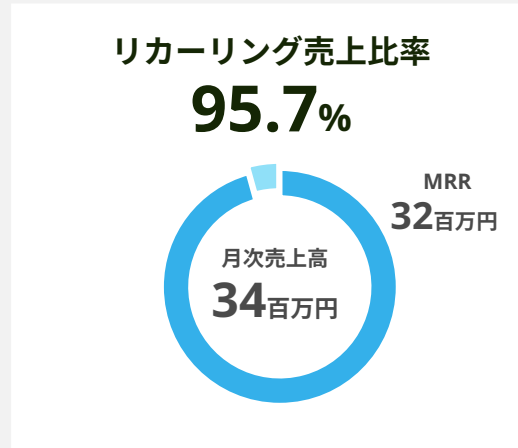
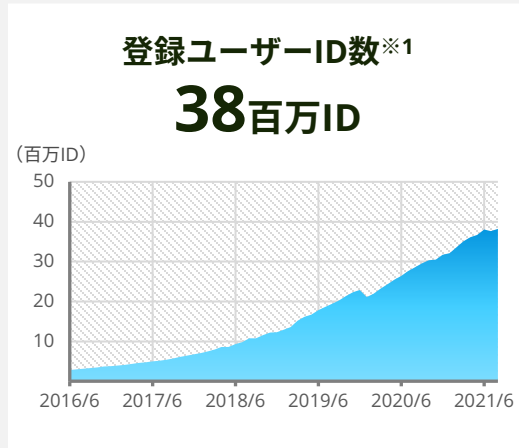
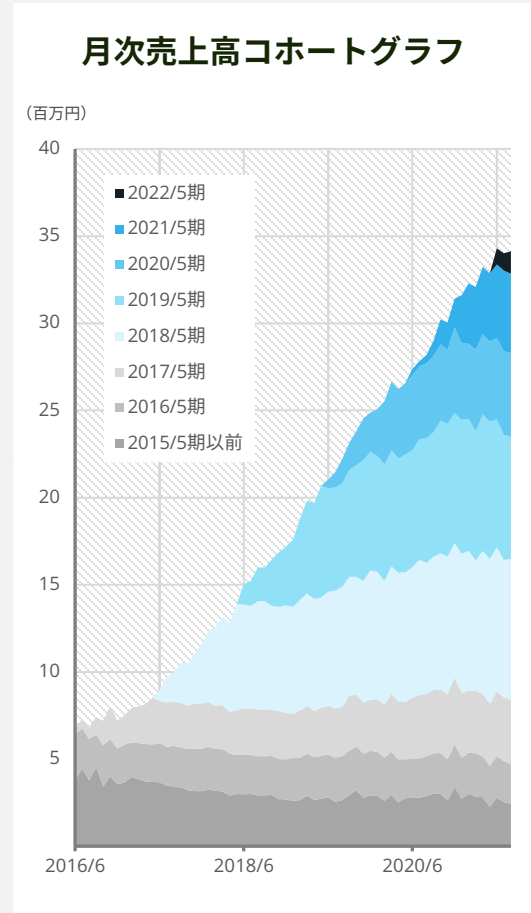
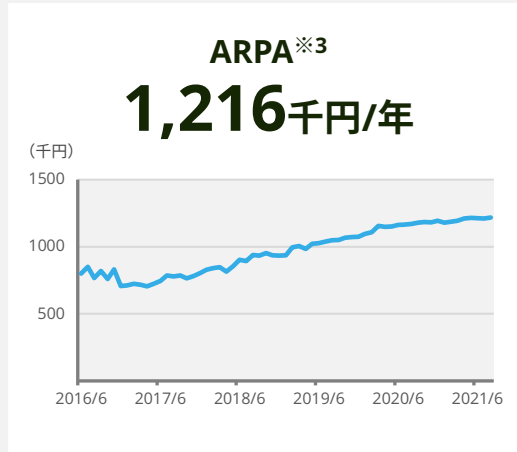
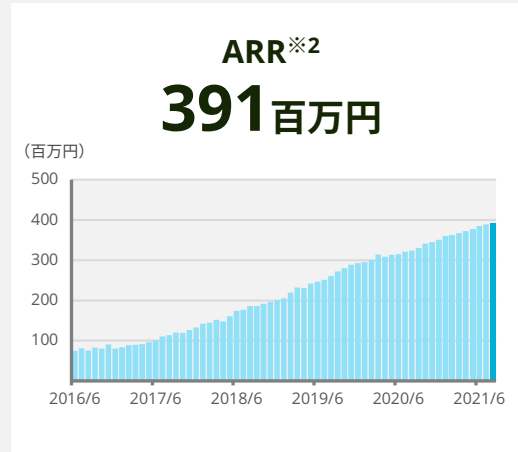
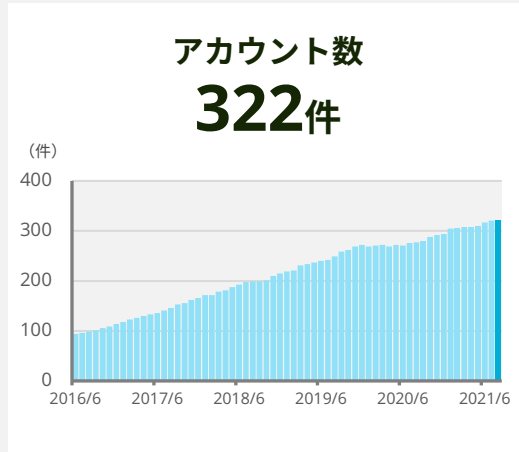
## (2) 経営指標 [売上関連データ] SaaS業績指標



※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

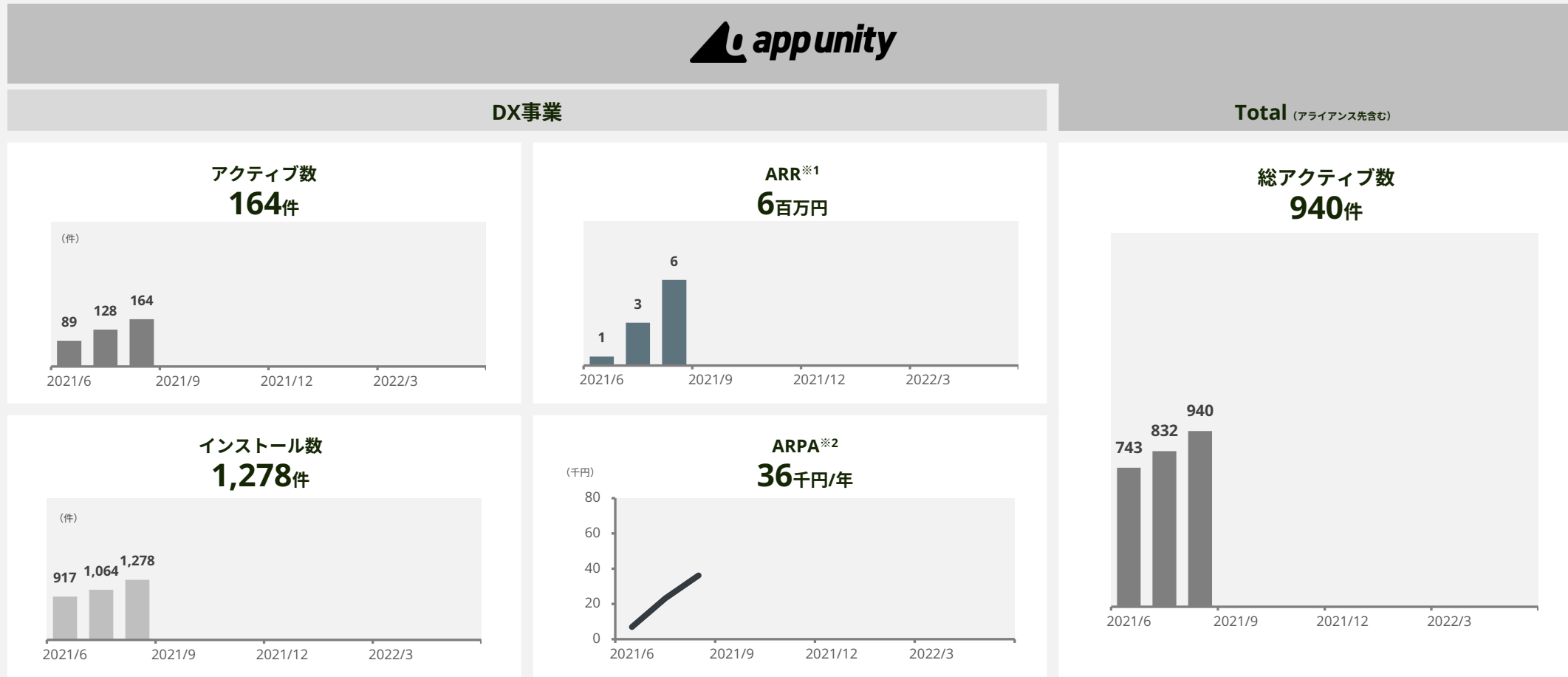
## (2) 経営指標 [売上関連データ] SaaS業績指標

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

## (2) 経営指標 [売上関連データ] DX業績指標



※1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。共同事業開発アプリでは当社収益額のみ計上  
 ※2 1アカウント当たり平均ARR

## (2) 経営指標 [費用関連データ] グループ従業員数（正社員のみ）

(人)

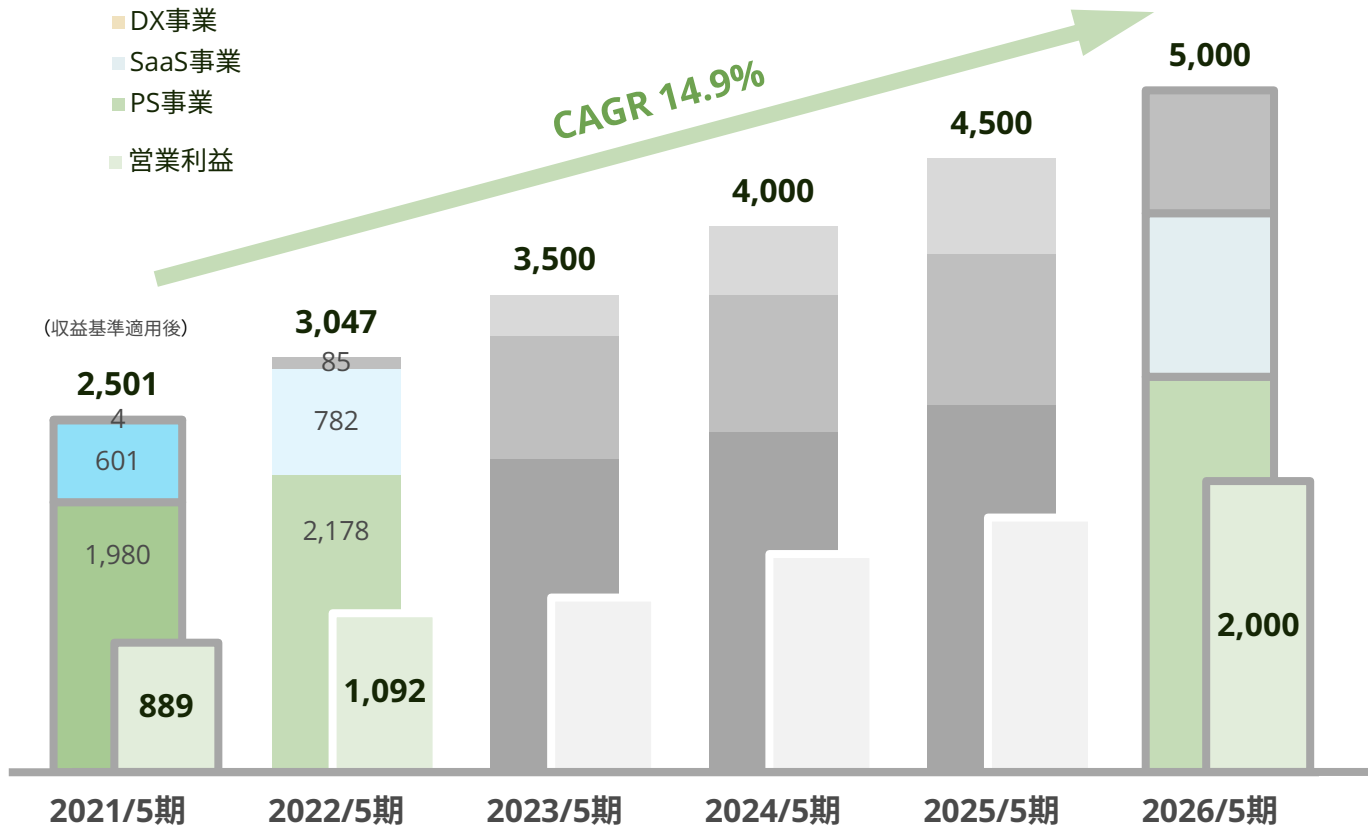
	2017/5末 個別	2018/5末 個別	2019/5末 個別	2020/5末 連結	2021/5末 連結	2022/5期 1Q末 連結	QoQ
<b>従業員数</b>	64	64	73	122	138	<b>138</b>	—
<b>PS事業</b>	n.a.	23	24	66	76	<b>80</b>	+4
アナグラム	—	—	—	41	52	<b>55</b>	+3
フィードフォース	n.a.	23	24	25	24	<b>25</b>	+1
<b>SaaS事業</b>	n.a.	29	33	35	37	<b>38</b>	+1
<b>DX事業</b>	—	—	—	—	4	<b>9</b>	+5
リワイア	—	—	—	—	1	<b>2</b>	+1
フィードフォース	—	—	—	—	3	<b>7</b>	+4
<b>全社（共通）※</b>	n.a.	12	16	21	21	<b>11</b>	△10

**グループ従業員数（正社員のみ）は  
138人**

※ 従来の役職員数（役員・正社員のみ）から、従業員数（正社員のみ）の人数の開示に変更（過年度末を含む）

### (3) 利益計画及び前提条件 2026年5月期までの中期目標

(百万円)



2026年5月期までに以下を目指す

- 売上高50億円
- 営業利益20億円

2026年5月期のSaaS事業・DX事業の合計売上割合は4割程度を想定

具体的な成長ドライバー

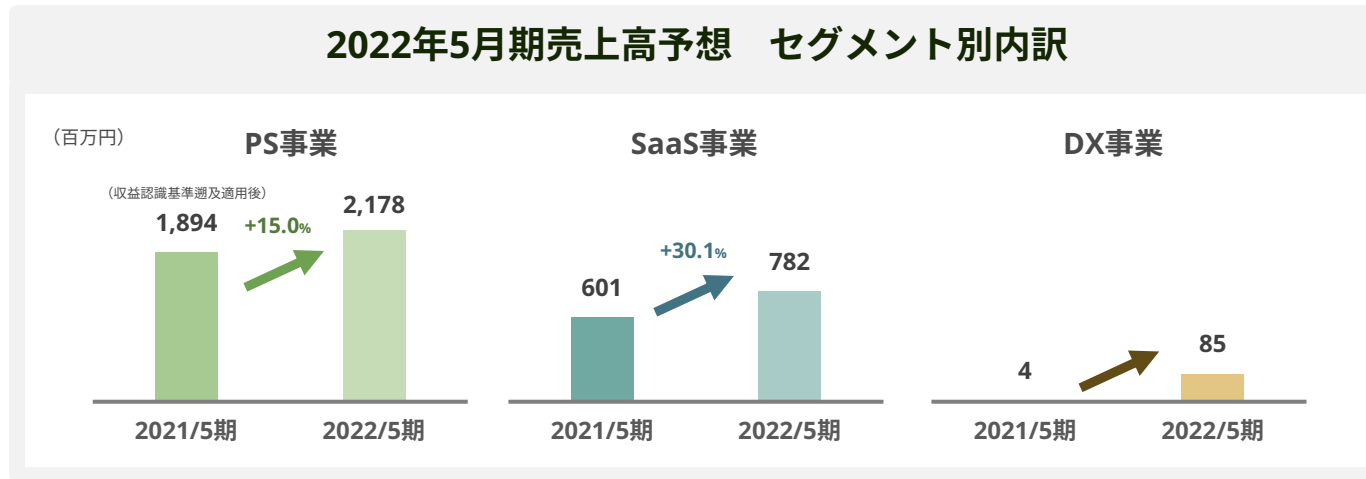
SaaS事業：ソーシャルPLUS  
(LINE社との共同サービス含む)

DX事業：Shopifyを利用したシステム  
構築・アプリ開発



### (3) 利益計画及び前提条件 2022年5月期業績予想の前提条件

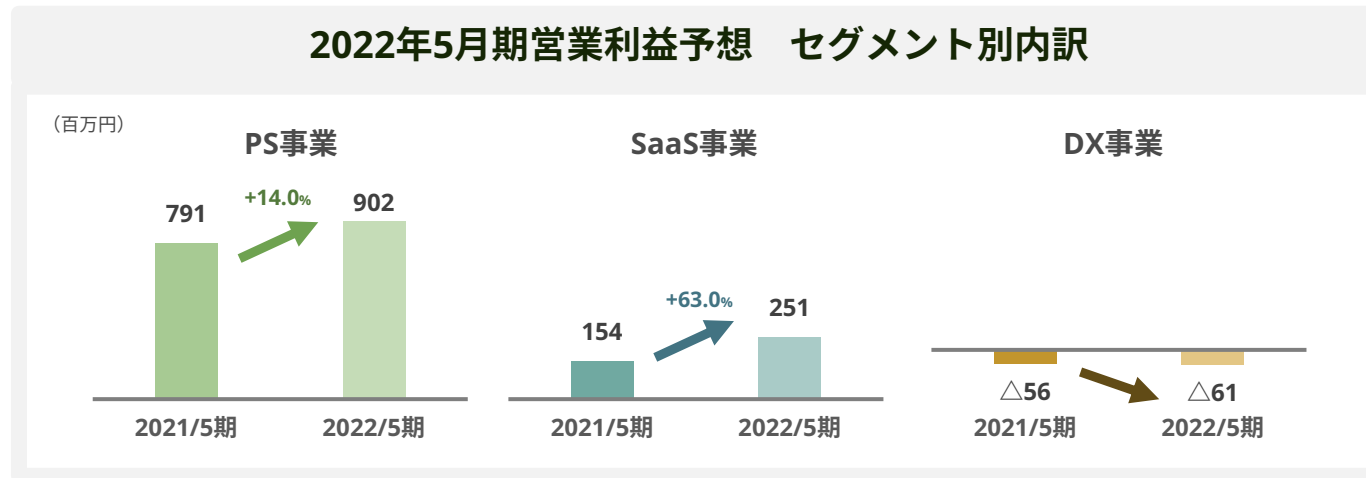
2022年5月期売上高予想 セグメント別内訳



DX事業の投資額（営業費用）は1.5億円程度で主に人件費（開発・マーケティング・サポート）。

DX事業は2022年5月期も損失計上見込み

2022年5月期営業利益予想 セグメント別内訳



## (4) 進捗状況 2022年5月期業績予想の進捗

(百万円)

	2022/5期 1Q実績 連結	2022/5期 2Q累計予想 連結	2Q予想対比 進捗率	2022/5期 通期予想 連結	通期予想対比 進捗率
売上高	672	1,415	+47.5%	3,047	+22.1%
EBITDA	293	565	+51.8%	1,266	+23.1%
営業利益	250	478	+52.3%	1,092	+22.9%
経常利益	251	474	+52.9%	1,083	+23.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	154	295	+52.3%	675	+22.9%

2Q累計予想対比で1Q売上高は50%  
を下回るも、1Q営業利益は50%を  
上回る

今後も四半期毎に「事業計画及び  
成長可能性に関する事項」をアッ  
プデートし開示予定  
(次回は2021年12月を予定)

## (4) 進捗状況 2022年5月期業績予想の月次進捗

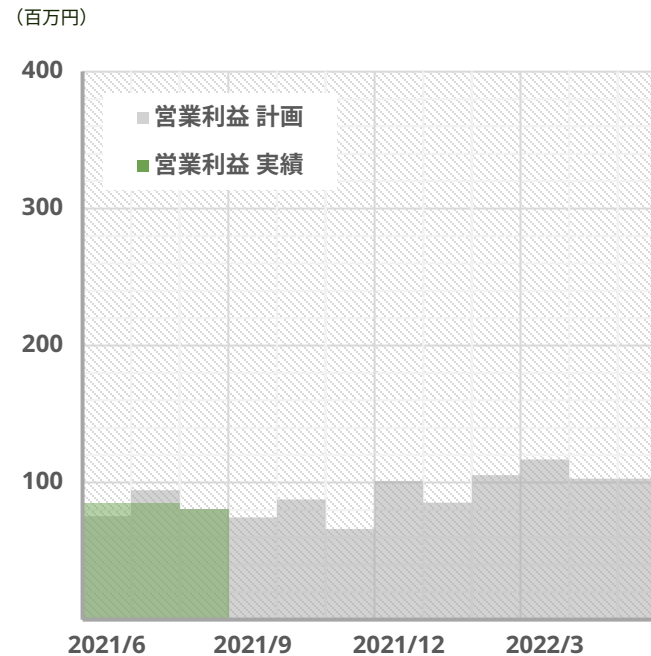
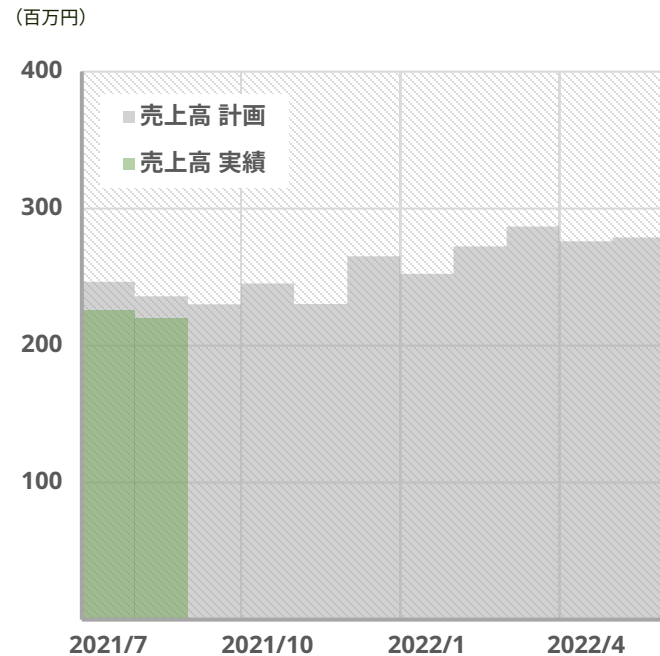
1Q 計画対比進捗率

売上高 **94.8%**

1Q 計画対比進捗率

営業利益 **100.1%**

季節的要因により下半期の寄与が大きくなることを想定



## (4) 進捗状況 2022年5月期業績予想のセグメント別月次進捗

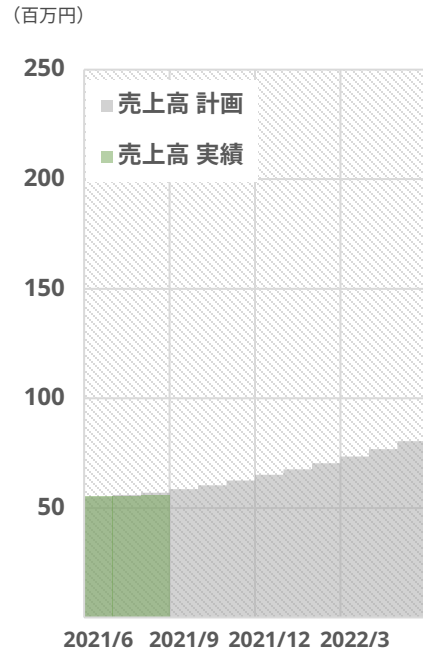
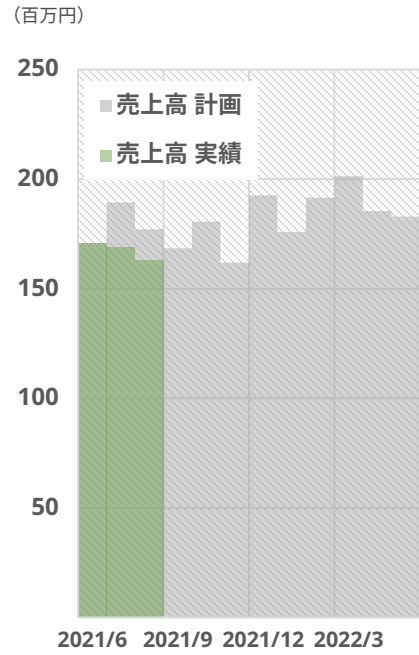
PS事業  
1Q 計画対比進捗率  
売上高 **93.7%**

SaaS事業  
1Q 計画対比進捗率  
売上高 **99.4%**

DX事業  
1Q 計画対比進捗率  
売上高 **56.1%**

PS事業で計画を下回る

SaaS事業は概ね計画通りに進捗



# リスク情報

Risk Information

# (1) 認識するリスク

## ビジネスリスク・外部環境

リスクと顕在化時期	内容
<b>新型コロナウイルス感染症</b> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">短期</div>	新型コロナウイルス感染症の影響が長期継続し、国内経済停滞  顕在化した場合は、特に既存事業の成長が停滞する可能性
<b>インターネット広告市場</b> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">短期～長期</div>	景気変動の影響や企業の広告戦略の変化による影響大きい  顕在化した場合は、PS事業の業績が低迷する可能性
<b>技術革新</b> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">長期</div>	新技術への対応が遅れ、提供しているサービス・技術の陳腐化  顕在化した場合は、解約が増加し主にSaaS事業の既存サービスが継続できなくなる可能性
<b>法的規制</b> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">長期</div>	インターネットにおける個人の購買・閲覧履歴を利用した販促手法に対する規制の可能性  顕在化した場合は、PS事業の業績が低迷する可能性

## ビジネスリスク・内部環境

リスクと顕在化時期	内容
<b>特定媒体への集中度</b> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">長期</div>	特定のデジタルプラットフォームマーのサービスへの依存  顕在化した場合は、ポリシー変更で計画どおりのサービス提供ができなくなる可能性
<b>特定顧客への集中度</b> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">短期～長期</div>	広告運用サービスでは、特定顧客に対する売上割合が大きい  顕在化した場合は、PS事業の業績が低迷する可能性
<b>情報セキュリティ</b> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">短期～長期</div>	外部からの不正アクセス等の発生による情報の外部流出可能性  顕在化した場合は、事業の停止等によりSaaS事業の業績が低迷する可能性

## 財務リスク

リスクと顕在化時期	内容
<b>新規事業の投資回収</b> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">長期</div>	当初想定した収益が得られない  顕在化した場合は、機動的な投資ができなくなる可能性
<b>のれん等の減損</b> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">長期</div>	M&Aによるのれん・顧客関連資産計上額が大きい  顕在化した場合は、財政状況悪化により機動的な投資ができなくなる可能性

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える「主要なリスク」は左記のとおり

いずれのリスクも顕在化した場合には成長実現・事業計画遂行に大きな影響を及ぼす

※ 上記以外の「主要なリスク」は、有価証券報告書を参照ください

## (2) リスク対応策

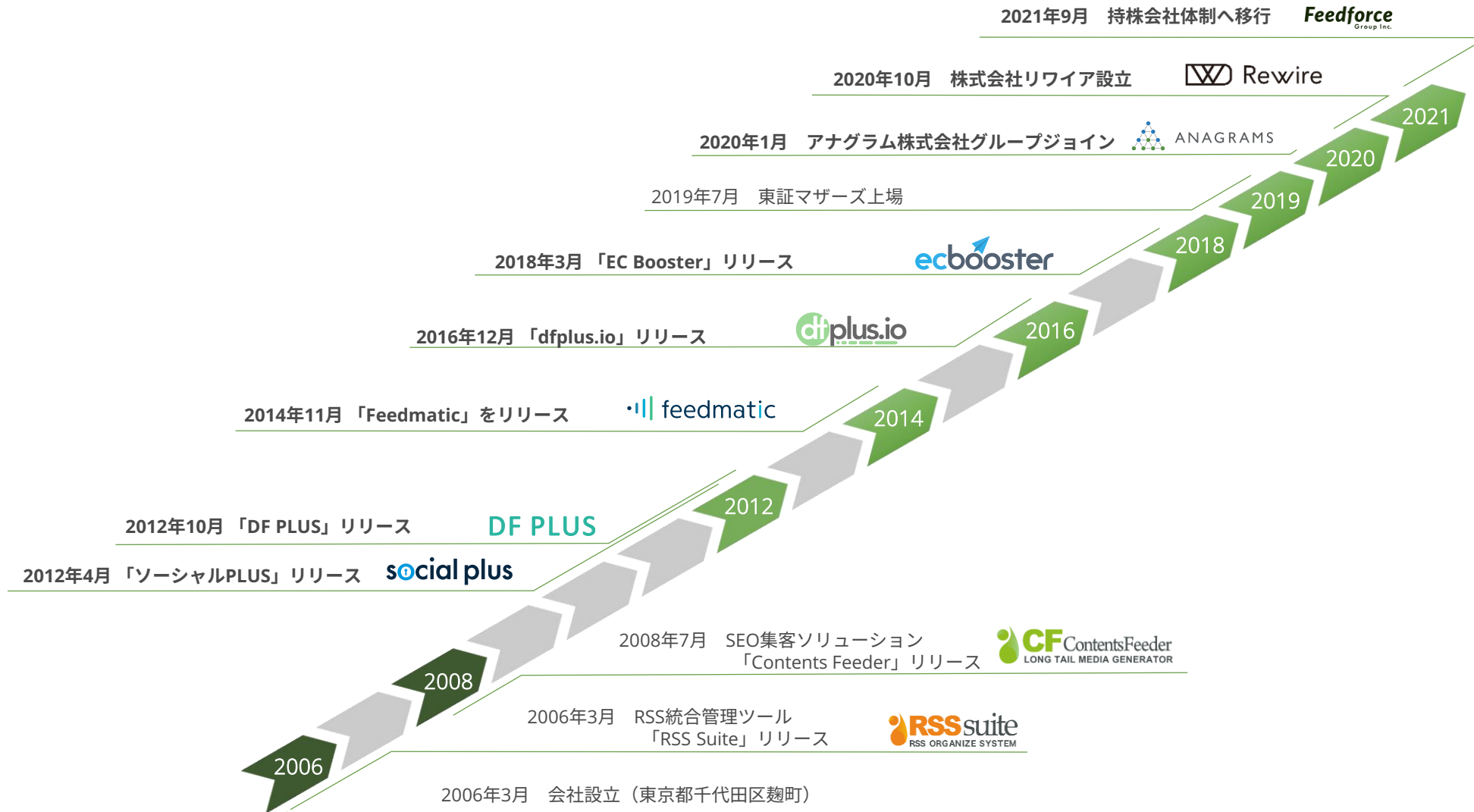
ビジネスリスク・外部環境		ビジネスリスク・内部環境		財務リスク	
リスク	対応策	リスク	対応策	リスク	対応策
新型コロナウィルス感染症	オンライン面談・リモートワーク継続実施 Eコマースへの注力	特定媒体への集中度	Shopify・LINE等 GAF以外とも連携強化	新規事業の投資回収	リーン・スタートアップ方式による初期コスト低減
インターネット広告市場	案件数増加・顧客業種の多様化によるリスク分散	特定顧客への集中度	案件数・業種多様化 新規顧客提案力強化	のれん等の減損	10年以内での定額償却
技術革新	継続的なサービス改善・エンジニア採用	情報セキュリティ	アクセス権限定・定期的な脆弱性検査等		
法的規制	IDマーケティングへの取り組み				

リスクが顕在化する前から対応を実施

# Appendix



# 沿革



# 企業理念・ミッションとサステナビリティへの取り組み



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

デジタル技術を通じ、ECとリテールを変革



デジタル技術を通じ、ECとリテールを変革

テクノロジーにより創造性豊かに働き、  
個性を持つスモールビジネスが輝く社会へ

**「働く」を豊かにする。**

*Feedforce Group Inc.*