2020年７月２日

各　位

会社名　　株式会社フィードフォース
代表者名　代表取締役社長　　塚田　耕司
（コード番号：7068　東証マザーズ）
問合せ先　取締役経営管理本部長　　西山　真吾
（TEL.03-5846-7016）

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時　　2020年６月30日（火）17：00～17：30
開催方法　　オンラインによる実開催
説明会資料名　2020年５月期 決算説明資料

【添付資料】

決算説明会において使用した資料

以　上

2020年5月期

決算説明資料

Financial Presentation
for the Fiscal Year ended May 31, 2020

2020年6月30日

feedforce

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　11

03　サービス別主要トピックス　15

04　業績推移　19

Appendix　事業概要・会社概要　32

01

決算ハイライト

Financial Result Highlight



2020年5月期 連結業績概要

（単位：百万円）

	2019/5期 通期 個別	2020/5期 通期 連結	YoY※1	2020/5期 3Q 連結	4Q 連結	QoQ
売上高	700	**1,526**	+826 +118.0%	474	**607**	+133 +28.2%
EBITDA	49	**487**	+438 +886.9%	168	**239**	+71 +42.1%
営業利益	45	**415**	+369 +806.2%	140	**197**	+56 +39.9%
税引前当期純利益	34	**371**	+336 +964.0%	95	**206**	+110 +116.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	43	**163**	+119 +276.5%	19	**102**	+83 +425.1%
PrSr事業※2						
売上高	399	**1,050**	+650 +162.6%	348	**477**	+128 +37.0%
セグメント損益	111	**373**	+261 +233.4%	125	**181**	+56 +44.5%
SaaS事業						
売上高	300	**476**	+175 +58.6%	125	**130**	+4 +3.7%
セグメント損益	△66	**42**	+108 -	15	**15**	+0 +0.9%

連結業績

アナグラムグループジョインにより売上・利益が大幅に増加

PrSr事業

4月以降広告出稿減となったものの、アナグラム寄与によりQoQでも増収増益

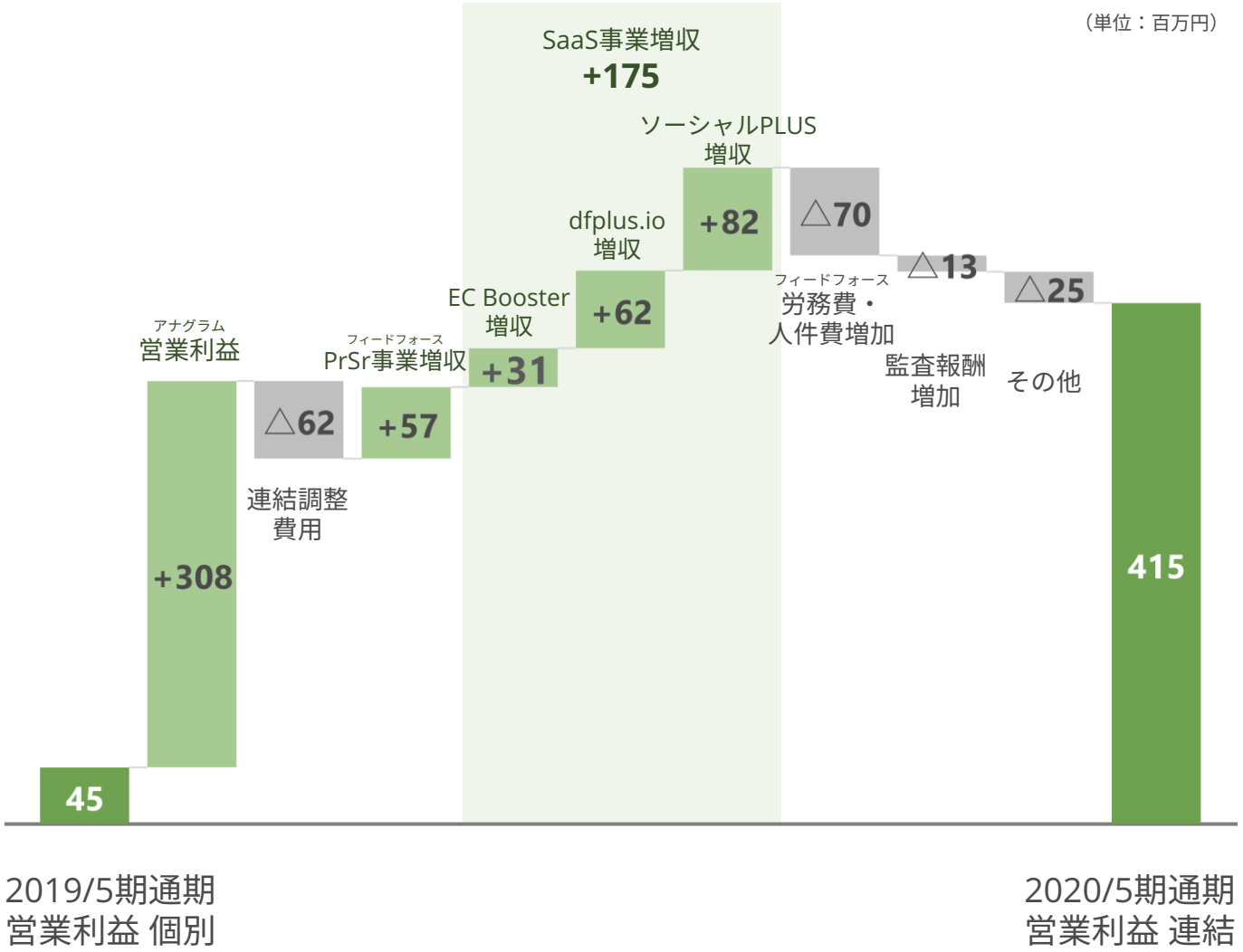
SaaS事業

YoYで増収黒字化

4月以降営業活動停滞があったものの、QoQでも増収確保

※1 YoY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

2020年5月期通期 営業損益増減要因 YoY

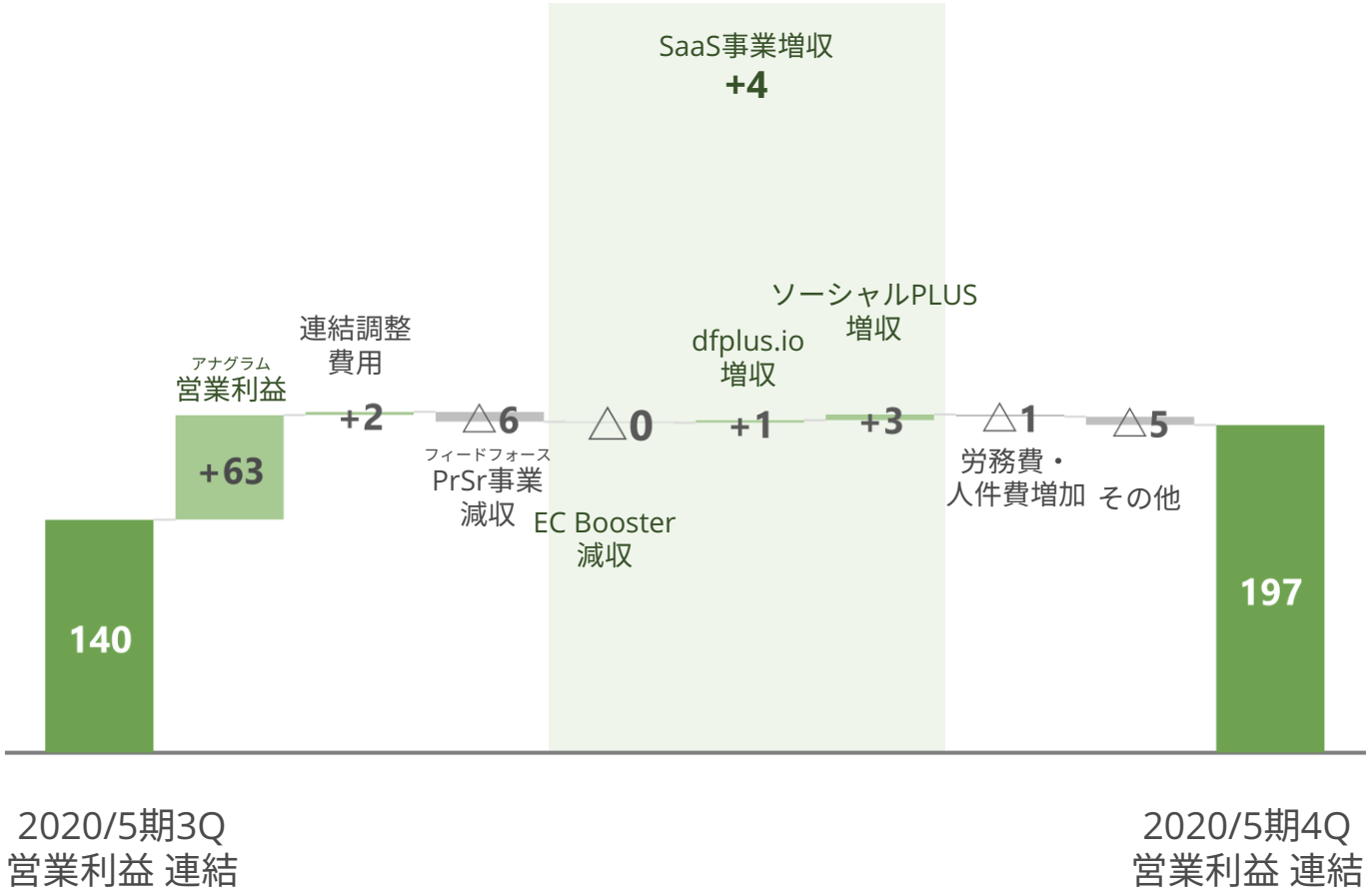


YoYで営業利益は369百万円増

アナグラム営業利益で308百万円、SaaS事業増収で175百万円の増益寄与

2020年5月期4Q 営業損益増減要因 QoQ

（単位：百万円）



QoQで営業利益は56百万円増

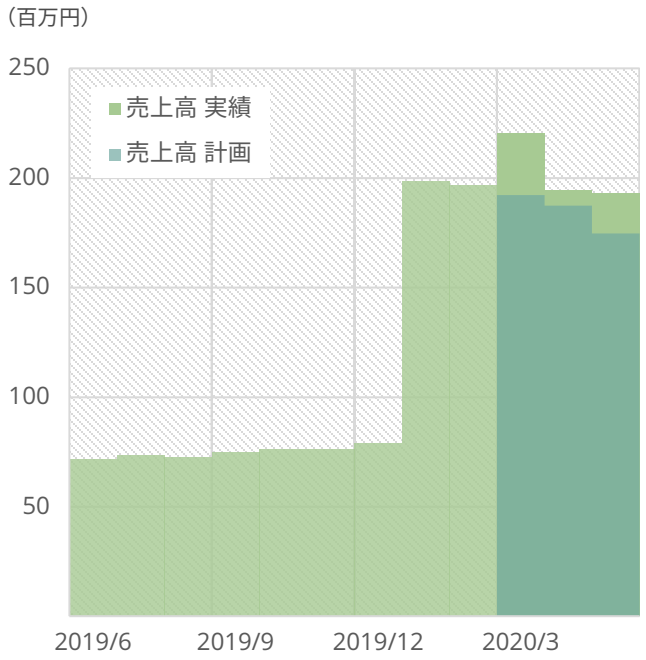
アナグラム業績3か月分寄与（3Qは2か月分）

2020年5月期 業績予想と実績の差異

通期進捗

売上高 103.8%

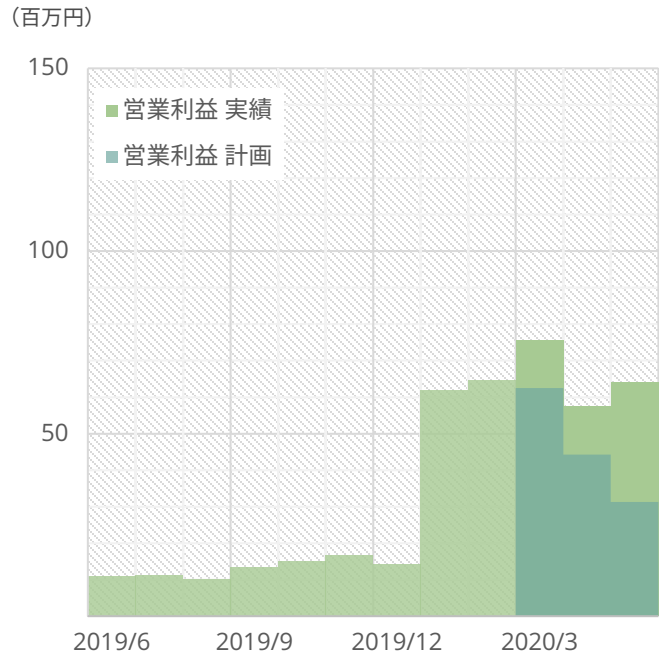
（2020/3/30修正業績予想比）



通期進捗

営業利益 118.8%

（2020/3/30修正業績予想比）



新型コロナウイルス感染症の影響は業績予想に反映済み

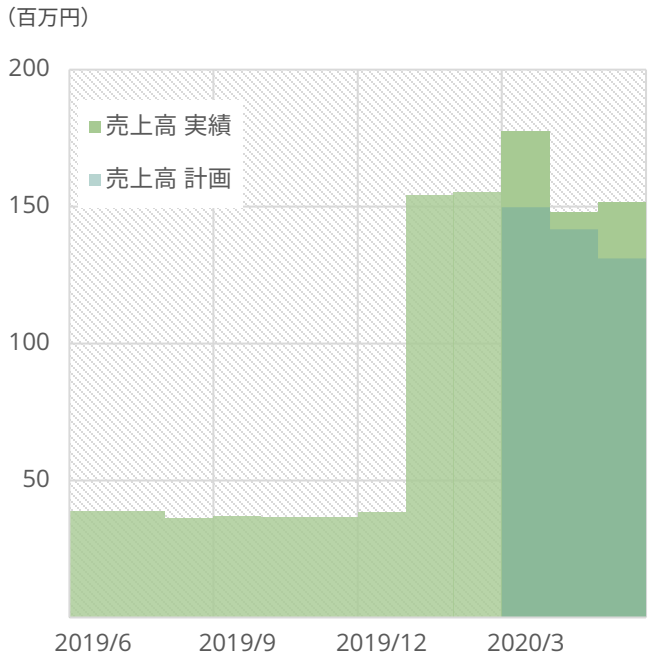
4月・5月も減収傾向が続くものの、計画を上回って着地。コスト削減も寄与

2020年5月期 セグメント別業績予想と実績の差異

PrSr事業 通期進捗

売上高 105.0%

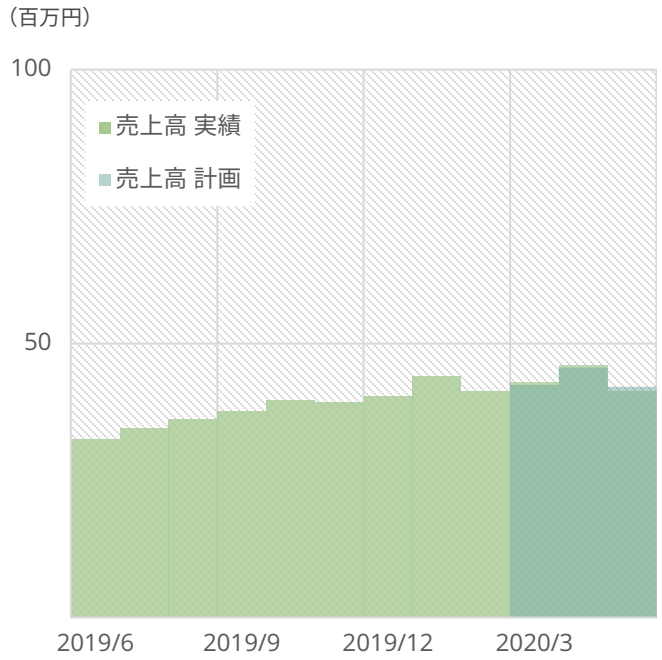
（2020/3/30修正業績予想比）



SaaS事業 通期進捗

売上高 101.3%

（2020/3/30修正業績予想比）



PrSr事業は、4月大幅減収となるものの計画を上回る

SaaS事業は、概ね計画通り

2021年5月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	2020/5期 通期 連結	**2021/5期 通期予想 連結**	YoY	**2021/5期 上期予想 連結**	**下期予想 連結**	増減
売上高	1,526	**2,376**	+850 +55.7%	**1,121**	**1,255**	+134
PrSr事業	1,050	**1,788**	+738 +70.3%	**846**	**942**	+95
SaaS事業	476	**588**	+111 +23.5%	**274**	**313**	+38
EBITDA	487	**816**	+328 +67.4%	**361**	**455**	+93
営業利益	415	**644**	+228 +55.0%	**275**	**368**	+92
税引前当期純利益	371	**627**	+256 +69.0%	**267**	**360**	+92
親会社株主に帰属する当期純利益	163	**358**	+195 +119.8%	**132**	**226**	+94
1株当たり当期純利益（円）	29.47	**58.31**	+28.84 +96.6%	**22.09**	**35.82**	+13.73

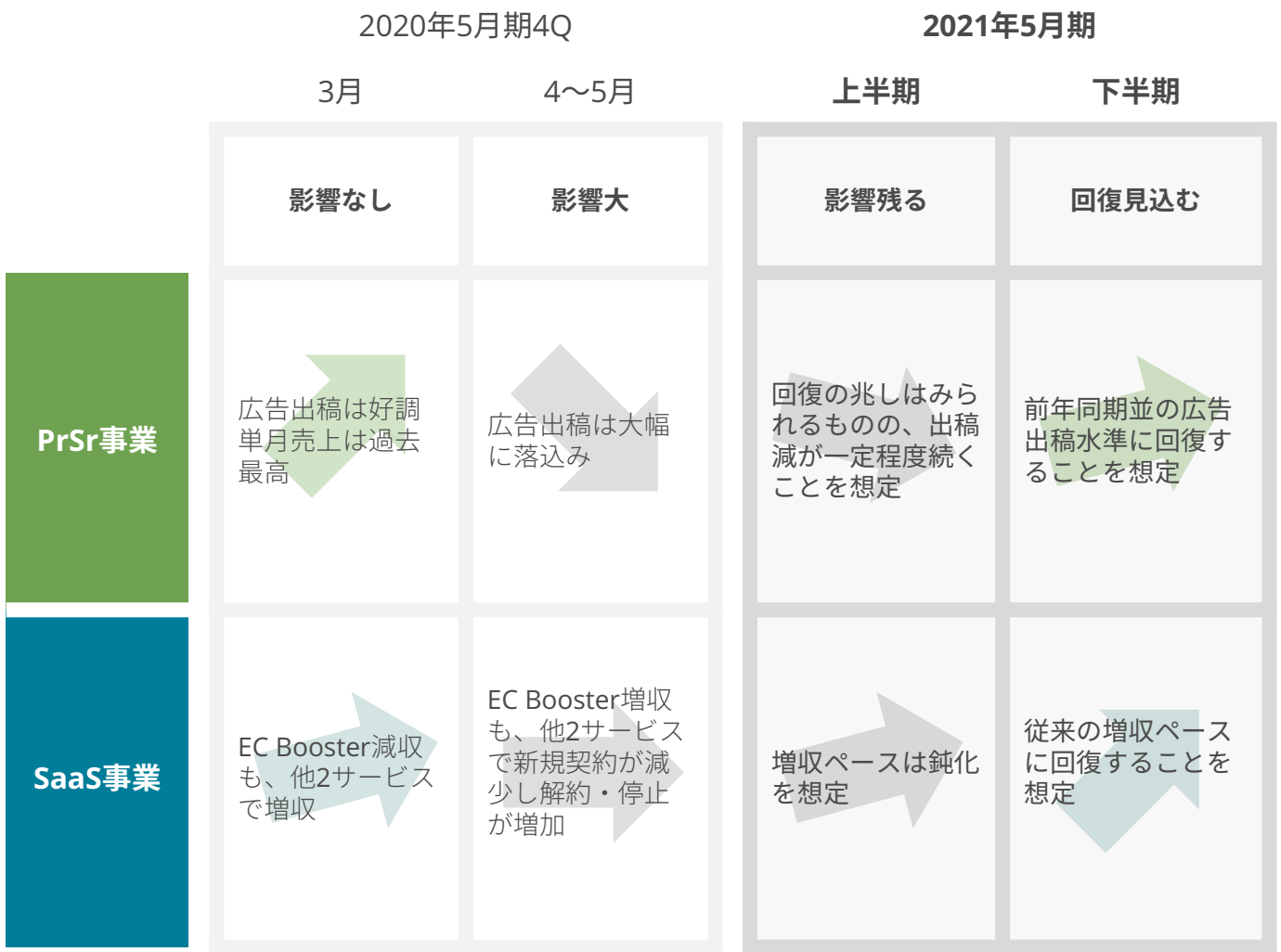
連結業績予想

連結業績予想は、アナグラム通期寄与により売上高・利益ともに大きく成長することを計画

一方で、新型コロナウイルス感染症の影響により、アナグラム寄与分を差し引くと上期の売上・利益は落ち込むことを想定

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化することになれば、業績予想から大きく乖離する可能性

新型コロナウイルス感染症拡大の影響



2020年5月期4Q

PrSr事業において、4月以降広告主の出稿停止・減額が増加

SaaS事業でも、全体では横ばい

3月以降全社的なリモートワーク実施

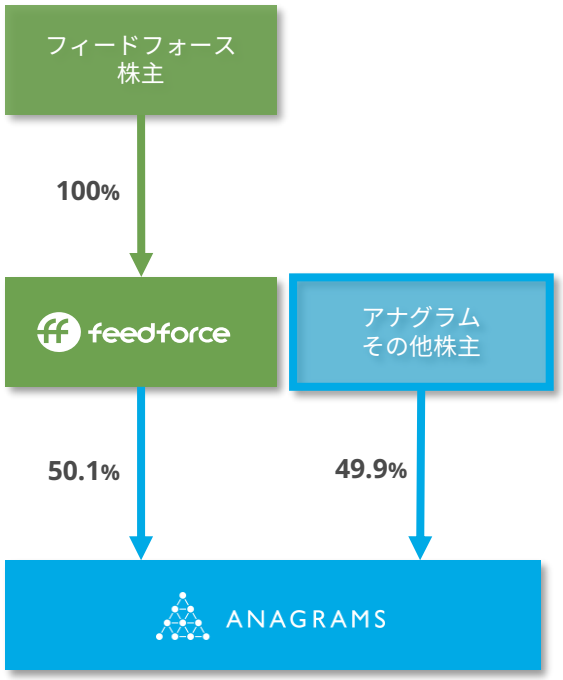
2021年5月期業績予想の前提

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

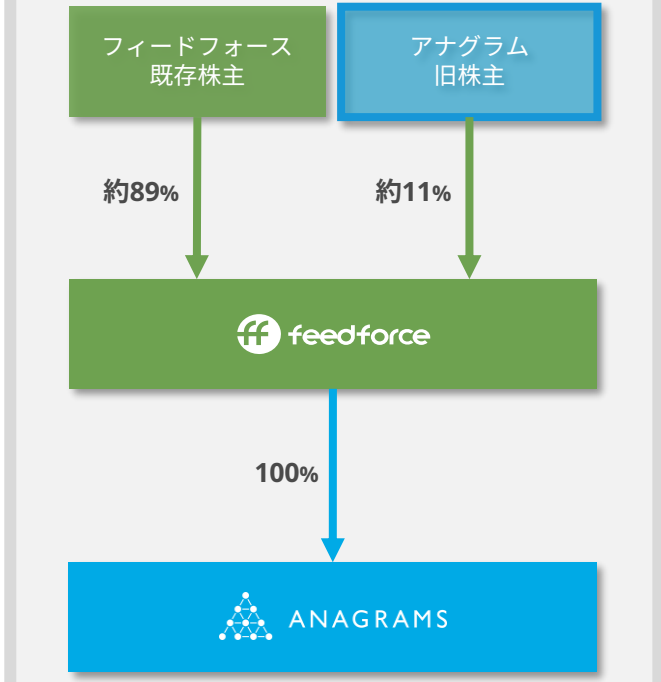
6月以降もリモートワークを継続

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6月19日にアナグラムと株式交換契約を締結

2020年9月1日に完全子会社化予定。発行済株式総数の約12%に相当する新株発行を行い、アナグラム既存株主に割当て

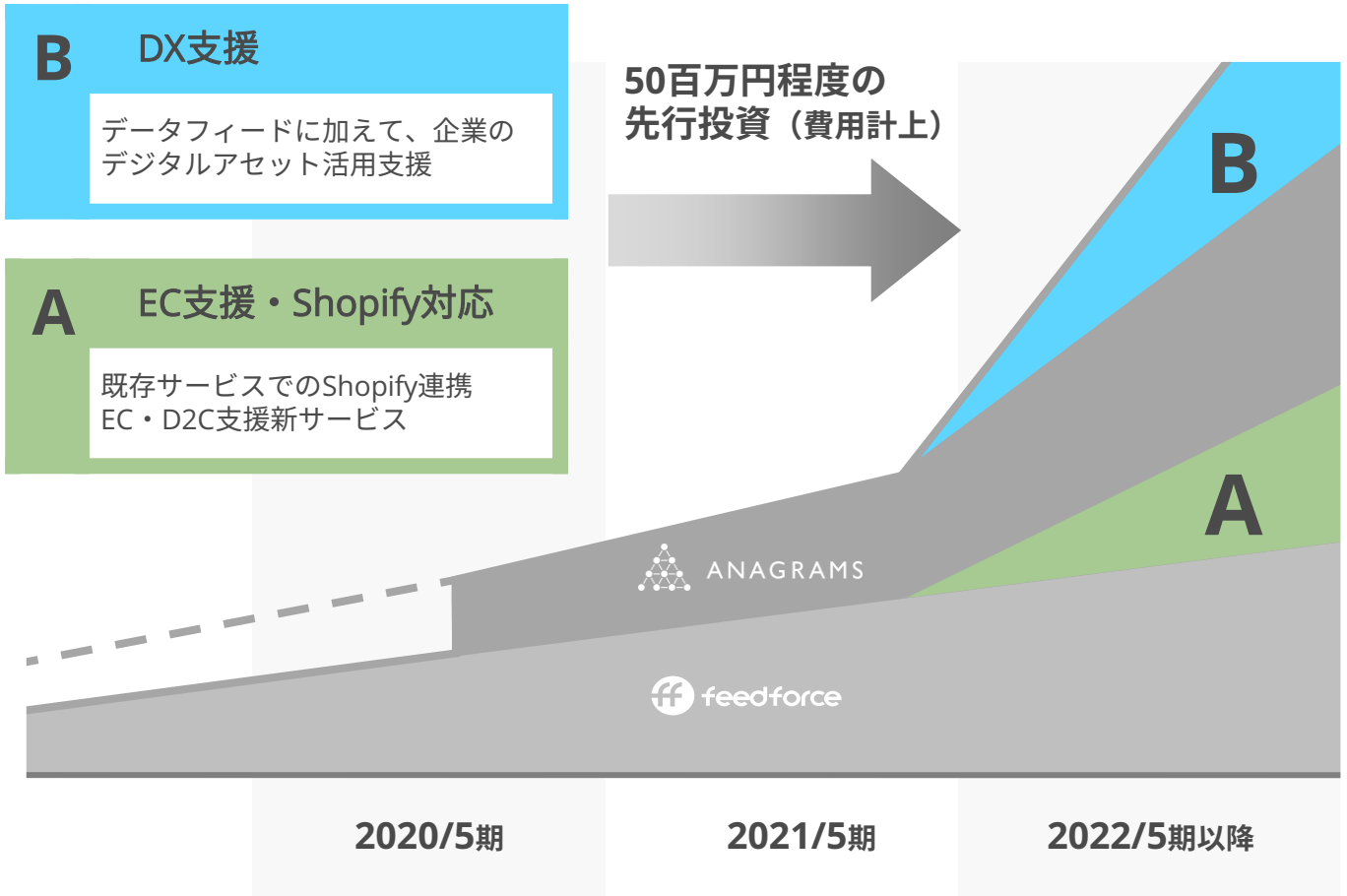
「共通支配下の取引」による会計処理となり、のれんは発生しない見込み

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

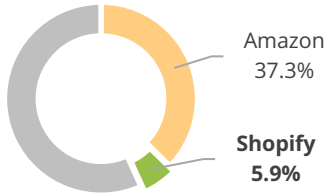
Shopifyについて

収益推移

（単位：百万ドル）



米国でのECシェア



Shopify Ecosystem

- **4,100** のアプリ
- **26,400** のエージェンシとウェブデザイナー

（出所）Shopify 2020年5月 Q1決算説明資料

連携イメージ



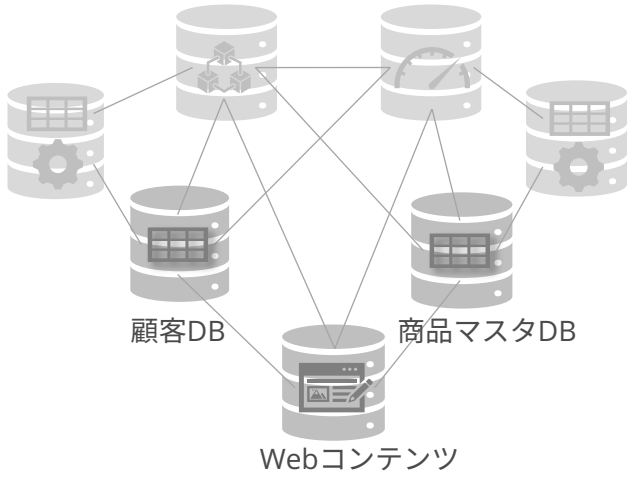
サービス	内容	リリース予定時期
social plus	Shopifyへのソーシャルログイン機能とLINE公式アカウント活用を支援	2020年12月頃
新サービス	Shopifyを活用したEC・D2C支援サービス	当期中
ecbooster dfplus.io	検討中	未定

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

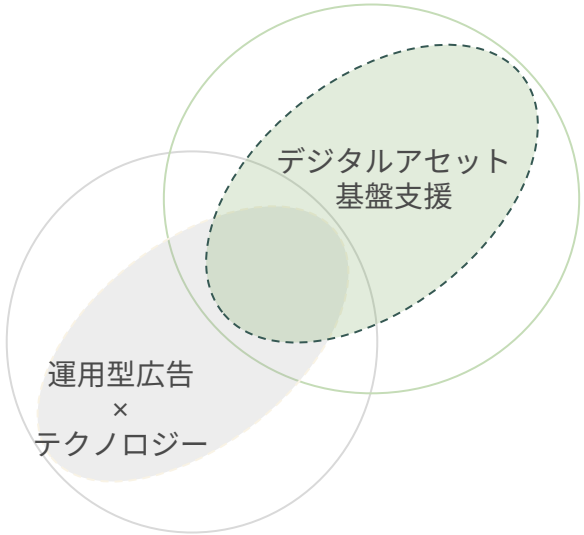
デジタルアセット基盤支援



企業の「テクノロジーを使ったデジタルアセット活用の基盤づくり」の支援を行うサービス。具体的には、データフィード、タグ、Goolgeアナリティクス・Google マーケティングプラットフォーム、Salesforce、1st party data周辺ソリューションなどを組み合わせた活用支援

デジタルアセットの例

- ウェブサイトコンテンツ
- 商品マスタデータ
- 顧客データ
- ソーシャルフォロワー
- アクセスシグナル
- 機械学習用データ



「テクノロジーを使ったデジタルアセット活用の基盤づくり」を通じて企業のDXを支援

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」

マルチカート連携機能実装予定（今秋）！

ECパッケージ

カートASP

ECクラウド



データフィード管理ツール「dfplus.io」

「LINEショッピング」に正式対応！



ソーシャルログイン・ID連携サービス「ソーシャルPLUS」

Shopify連携機能を実装予定！

social plus



「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7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

2020年5月期 業績推移

（単位：百万円）

	2019/5期 通期 個別	2020/5期 通期 連結	YoY	2019/5期 4Q 個別	2020/5期 1Q 個別	2Q 個別	3Q 連結	4Q 連結	QoQ
取扱高	1,653	5,521	+3,668	511	636	581	1,807	2,496	+688
売上高	700	**1,526**	+826 +118.0%	209	217	227	474	**607**	+133 +28.2%
PrSr事業	399	**1,050**	+650 +162.6%	116	114	110	348	**477**	+128 +37.0%
SaaS事業	300	**476**	+175 +58.6%	93	103	116	125	**130**	+4 +3.7%
営業費用	654	**1,110**	+456	173	185	181	333	**410**	+77
営業利益	45	**415**	+369 +806.5%	36	32	45	140	**197**	+56 +39.9%
PrSr事業	111	**373**	+261 +233.5%	45	34	31	125	**181**	+56 +44.5%
SaaS事業	△66	**42**	+108 –	△9	△1	14	15	**15**	+0 +0.9%
営業外収益	0	**16**	+15	0	0	0	1	**14**	+12
営業外費用	11	**60**	+49	9	7	0	47	**5**	△42
税引前当期純利益	34	**371**	+336 +964.4%	27	24	44	95	**206**	+110 +116.2%
当期純利益	43	**257**	+214 +494.1%	36	15	25	51	**164**	+112 +217.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	43	**163**	+119 +276.5%	36	15	25	19	**102**	83 +425.1%

アナグラムにおける保険解約に伴う解約益14百万円を営業外収益に計上

[売上関連データ] サービス別売上高

（単位：百万円）

	2019/5期 通期 個別	2020/5期 **通期 連結**	YoY	2019/5期 4Q 個別	2020/5期 1Q 個別	2Q 個別	3Q 連結	**4Q 連結**	QoQ
PrSr事業	399	**1,050**	+650 +162.6%	116	114	110	348	**477**	+128 +37.0%
Anagrams	―	**592**	+592	―	―	―	228	**364**	+135
Feedmatic	188	**269**	+80	63	64	63	72	**68**	△3
DF PLUS	174	**158**	△16	45	41	39	39	**37**	△1
その他	36	**29**	△7	7	7	7	7	**6**	△0
SaaS事業	300	**476**	+175 +58.6%	93	103	116	125	**130**	+4 +3.7%
EC Booster	26	**57**	+31	11	12	13	16	**15**	△0
dfplus.io	64	**127**	+62	21	25	31	34	**35**	+1
ソーシャルPLUS	209	**291**	+82	60	64	71	75	**79**	+3

PrSr事業

Anagrams売上が3か月分寄与

SaaS事業

ソーシャルPLUSで増収基調維持

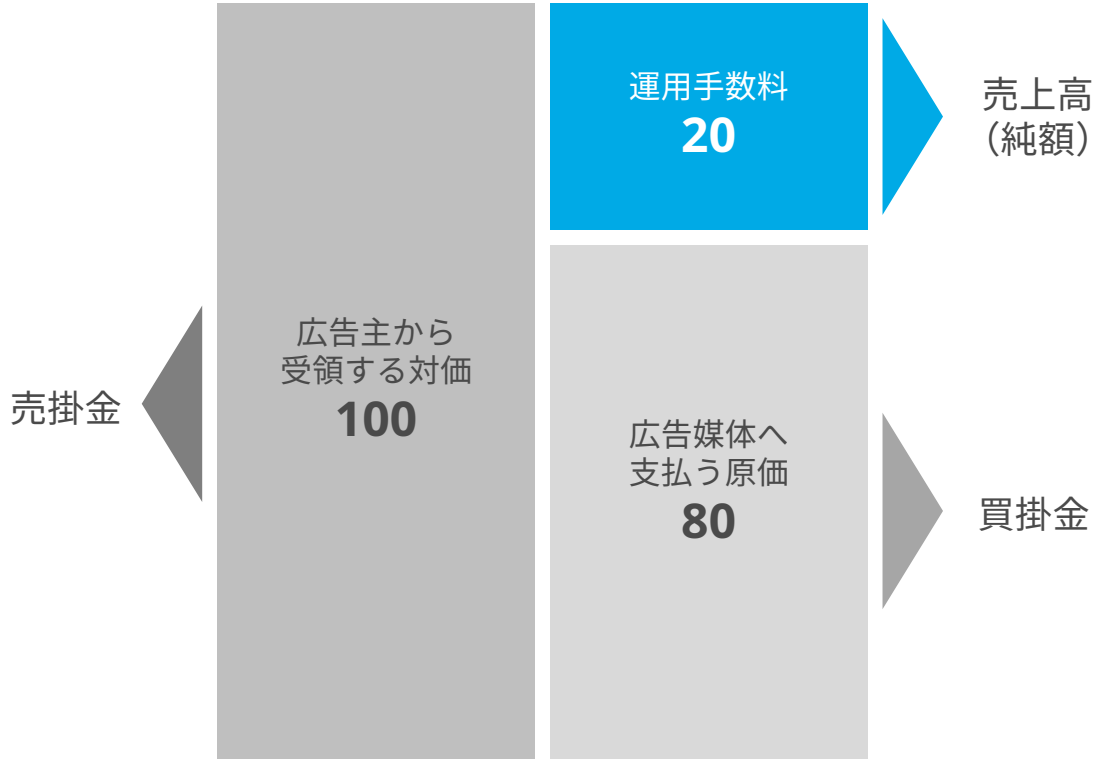
[売上関連データ] 主要サービス一覧と料金体系

	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	 dfplus.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



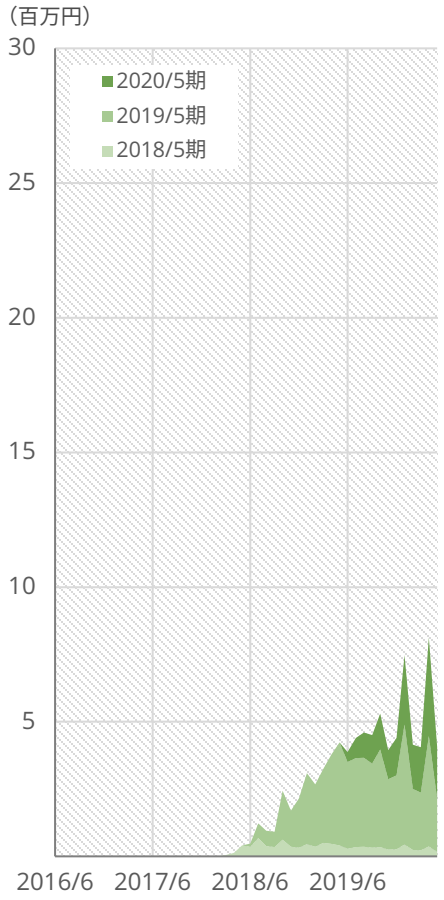
Anagrams、Feedmatic及び EC Boosterでは、純額ベースで売上高を計上

対象会社・サービス

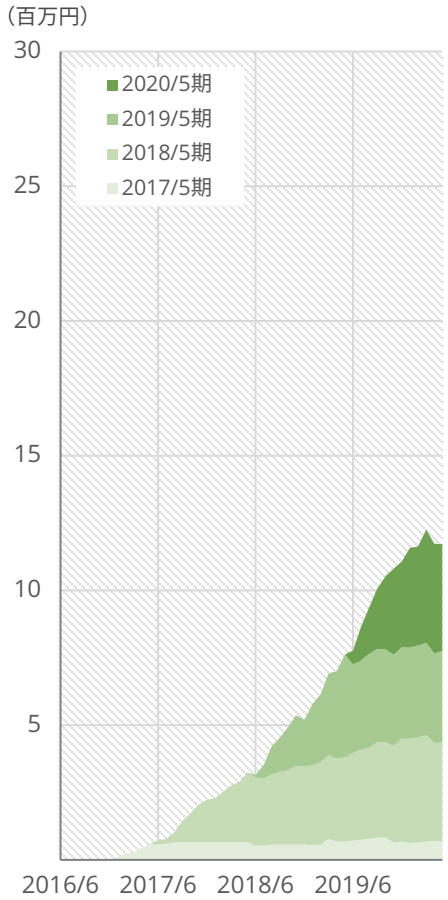
ANAGRAMS feedmatic ecbooster

[売上関連データ] SaaS事業 導入開始期別月次売上推移

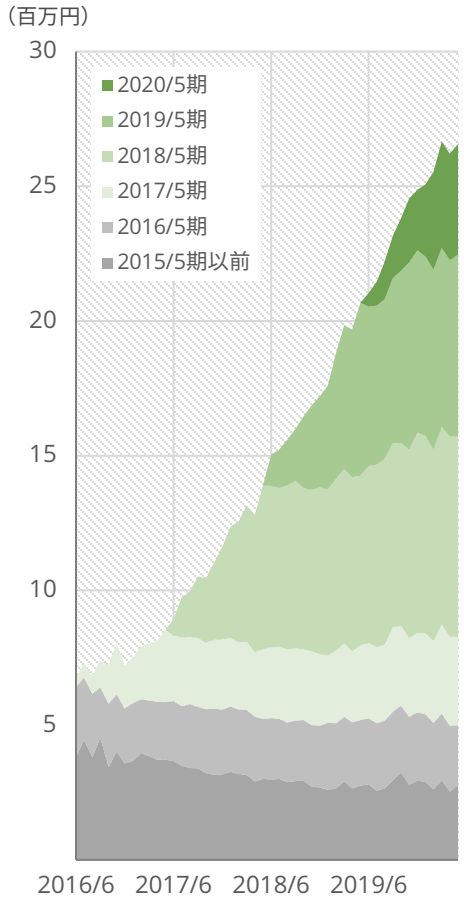
ecbooster



dfplus.io



social plus



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では、4月以降顧客の広告配信停止に伴う利用停止・解約により減収に

[売上関連データ] サービス別利用案件数

（単位：件）

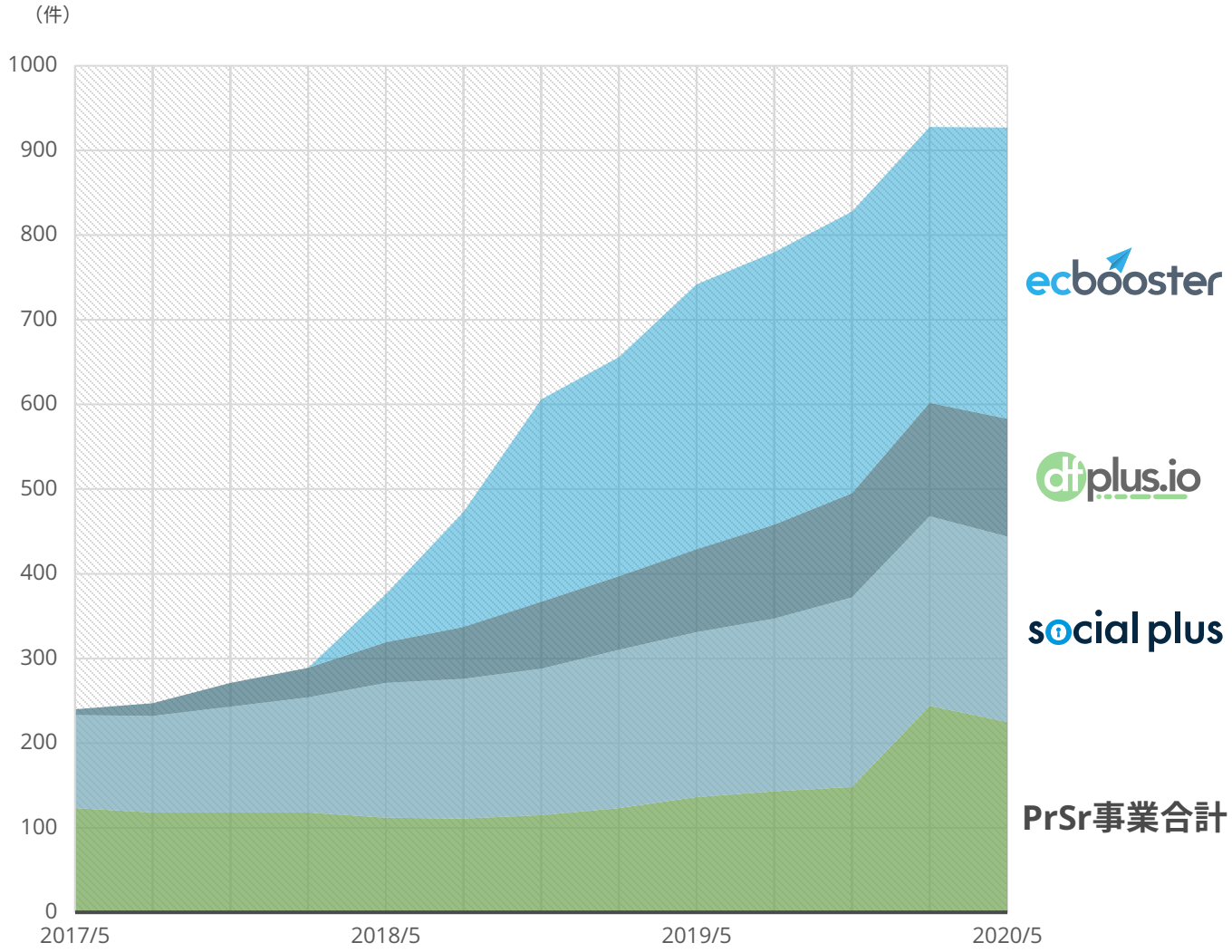
	2017/5末	2018/5末	2019/5末	2020/5期 3Q末	4Q末	前期末比	QoQ
PrSr事業	123	112	136	**244**	**225**	+89	△19
Anagrams	－	－	－	**103**	**96**	+96	△7
Feedmatic	24	23	45	**54**	**48**	+3	△6
DF PLUS	88	82	85	**82**	**76**	△9	△6
その他	11	7	6	**5**	**5**	△1	－
SaaS事業	117	264	606	**684**	**702**	+96	+18
EC Booster	－	57	313	**326**	**344**	+31	+18
dfplus.io	7	48	98	**134**	**139**	+41	+5
ソーシャルPLUS	110	159	195	**224**	**219**	+24	△5
合計※1	240	376	742	**928**	**927**	+185	△1

PrSr事業では、顧客の広告配信停止等によりQoQで大きく減少

SaaS事業では、EC Boosterで増加が続くもソーシャルPLUSが純減

※1 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] 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、延べ900件超

2020年5月期 営業費用

（単位：百万円）

	2019/5期 通期 個別	2020/5期 通期 連結	YoY	2019/5期 4Q 個別	2020/5期 1Q 個別	2Q 個別	3Q 連結	4Q 連結	QoQ
営業費用	654	**1,110**	+456 +69.7%	173	185	181	333	**410**	+77 +23.2%
売上原価	285	**524**	+239 +83.6%	78	83	83	156	**200**	+43 +28.0%
労務費	220	**386**	+166	59	65	64	116	**140**	+24
経費	65	**138**	+72	18	18	19	40	**59**	+19
販売費及び一般管理費	368	**585**	+217 +59.0%	95	101	97	176	**210**	+33 +19.1%
人件費	271	**344**	+72	65	73	72	90	**108**	+17
経費	96	**241**	+145	29	27	25	86	**101**	+15
研究開発費	1	**4**	+2	ー	ー	1	1	**1**	△0
採用研修費	19	**26**	+6	8	2	0	9	**14**	+4
広告宣伝費	12	**13**	+0	2	2	3	4	**3**	△1
減価償却費	1	**50**	+48	0	0	0	19	**30**	+10
のれん償却額	ー	**19**	+19	ー	ー	ー	7	**11**	+3
その他	60	**126**	+65	18	22	20	42	**40**	△2

3Qより、無形固定資産の償却費用として、減価償却費及びのれん償却額が発生

[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 3Q末	**4Q末**	前期末比	QoQ
役社員数	69	70	79	124	**129**	+50	+5
役員数※	5	6	6	7	**7**	+1	ー
正社員数	64	64	73	117	**122**	+49	+5
PrSr事業	n.a.	23	24	66	**66**	+42	ー
アナグラム	ー	ー	ー	41	**41**	+41	ー
フィードフォース	n.a.	23	24	25	**25**	+1	ー
SaaS事業	n.a.	29	33	39	**35**	+2	△4
全社（共通）	n.a.	12	16	12	**21**	+5	+9

グループ役社員数は129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）

財政状態

（単位：百万円）

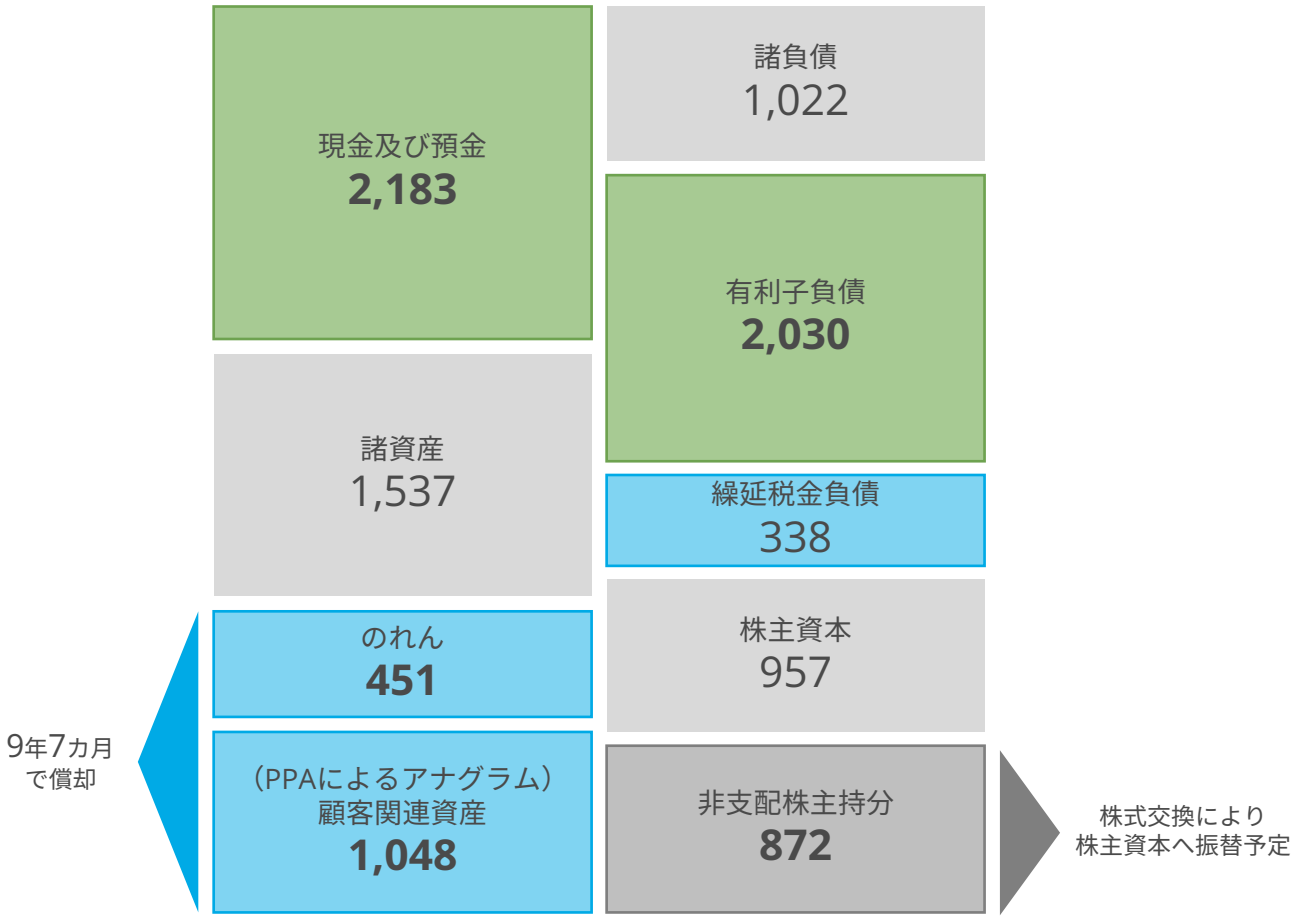
	2017/5末 個別	2018/5末 個別	2019/5末 個別	2020/5期 3Q末 連結	**4Q末 連結**	前期末比	QoQ
流動資産	394	320	426	3,458	**3,528**	+3,101	+70
固定資産	28	25	44	1,740	**1,690**	+1,646	△49
資産合計	422	345	470	5,198	**5,219**	+4,748	+20
流動負債	205	192	322	1,498	**1,370**	+1,047	△128
固定負債	134	99	50	2,040	**2,018**	+1,968	△21
負債合計	339	291	373	3,539	**3,389**	+3,016	△150
株主資本	83	54	97	851	**957**	+860	+106
非支配株主持分	ー	ー	ー	807	**872**	+872	+64
純資産合計	83	54	97	1,658	**1,829**	+1,732	+170

2020年5月期3Qよりアナグラム子会社化に伴い、のれん・顧客関連資産を計上

2020年5月期末 財政状態

連結貸借対照表内訳

（単位：百万円）



ネットキャッシュ（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 451百万円、顧客関連資産 1,048百万円を計上

2020年5月期 経営指標

	2017/5期 個別	2018/5期 個別	2019/5期 個別	**2020/5期 連結**	前期比
売上高成長率	+46.2%	+15.6%	+24.5%	**+118.0%**	+93.5pt
PrSr事業	―	+1.8%	△0.3%	**+162.6%**	+162.9pt
SaaS事業	―	+74.4%	+86.3%	**+58.6%**	△27.7pt
売上高営業利益率	△5.9%	△4.6%	6.6%	**27.2%**	+20.6pt
PrSr事業	32.0%	34.6%	28.0%	**35.5%**	+7.5pt
SaaS事業	△157.2%	△94.6%	△19.5%	**8.6%**	+28.1pt
ROA※1,※2	―	―	11.2%	**14.6%**	+3.4pt
ROE※2,※3	―	―	57.2%	**31.0%**	△26.2pt
自己資本比率※4	19.7%	15.7%	20.7%	**18.3%**	△2.4pt
D/Eレシオ※5	2.1x	2.6x	1.6x	**1.1x**	△0.5pt

SaaS事業の売上高成長率は50%を上回る

ROEは2桁水準を維持

※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

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
68.8%

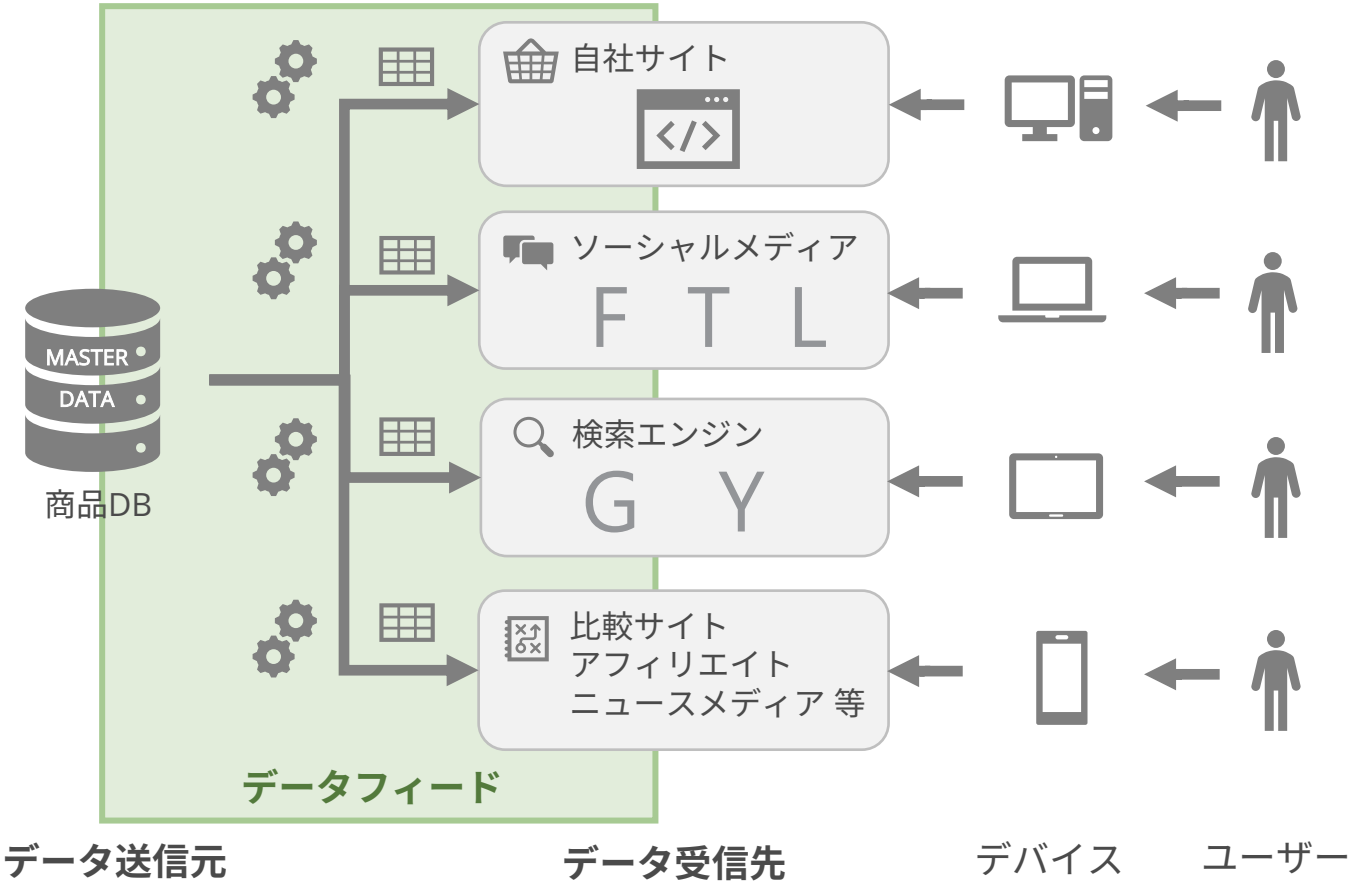


SaaS事業

売上高比率
2020年5月期
31.2%

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

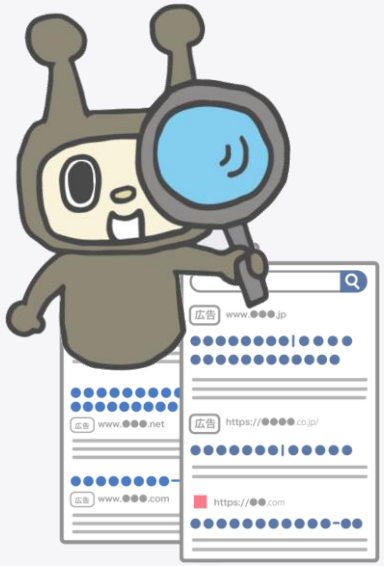


プロフェッショナル
サービス事業

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

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



プロフェッショナル
サービス事業

feedmatic

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

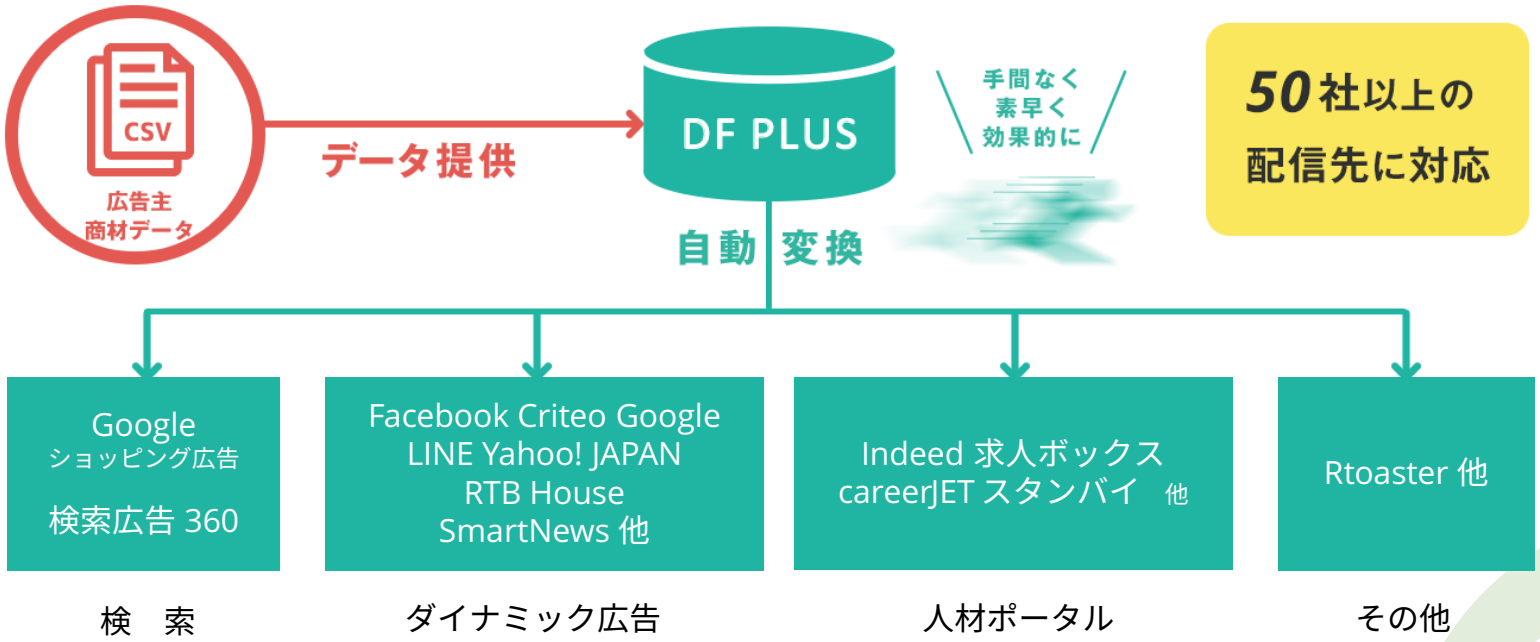




ダイナミック広告を
フルファネルで配信・最適化

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



SaaS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ペパボ

ショップサーブ

futureshop





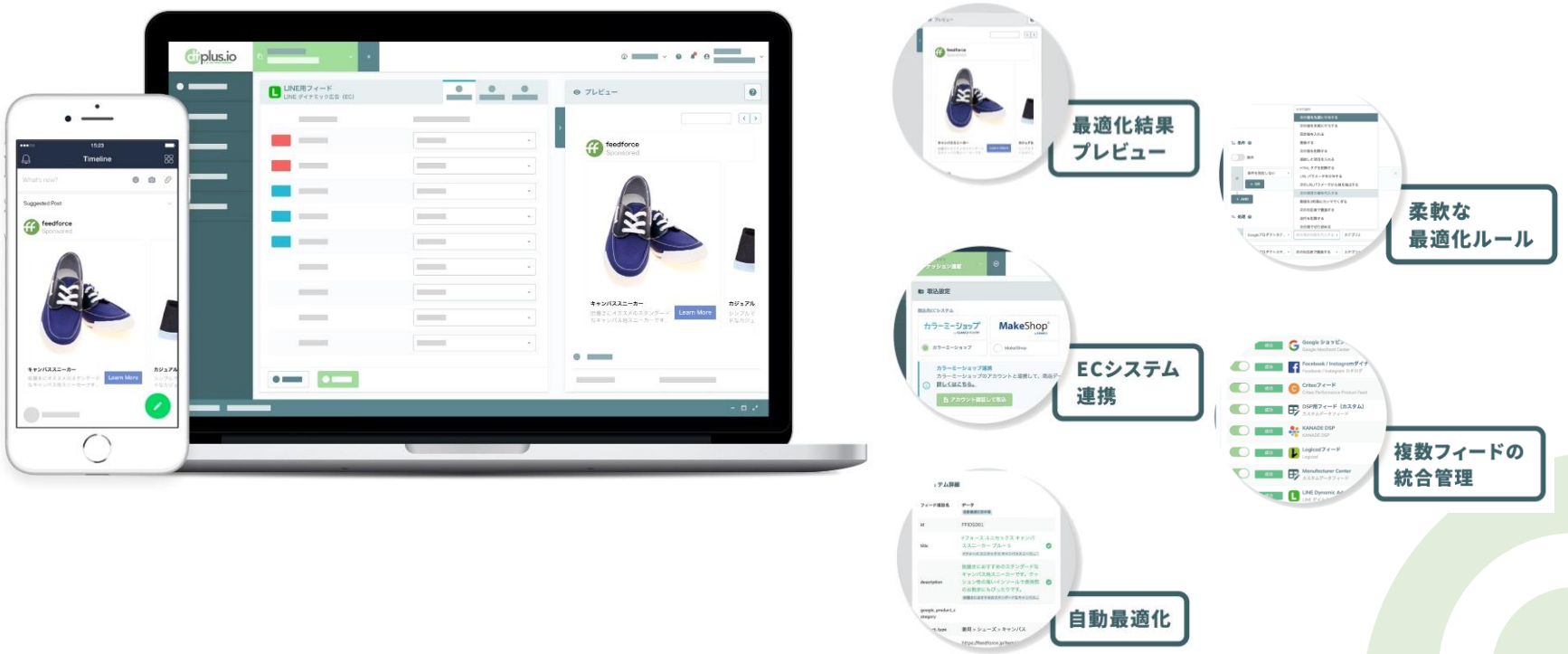
簡単3ステップで設定できる



広告運用は完全自動化で手間いらず

SaaS事業

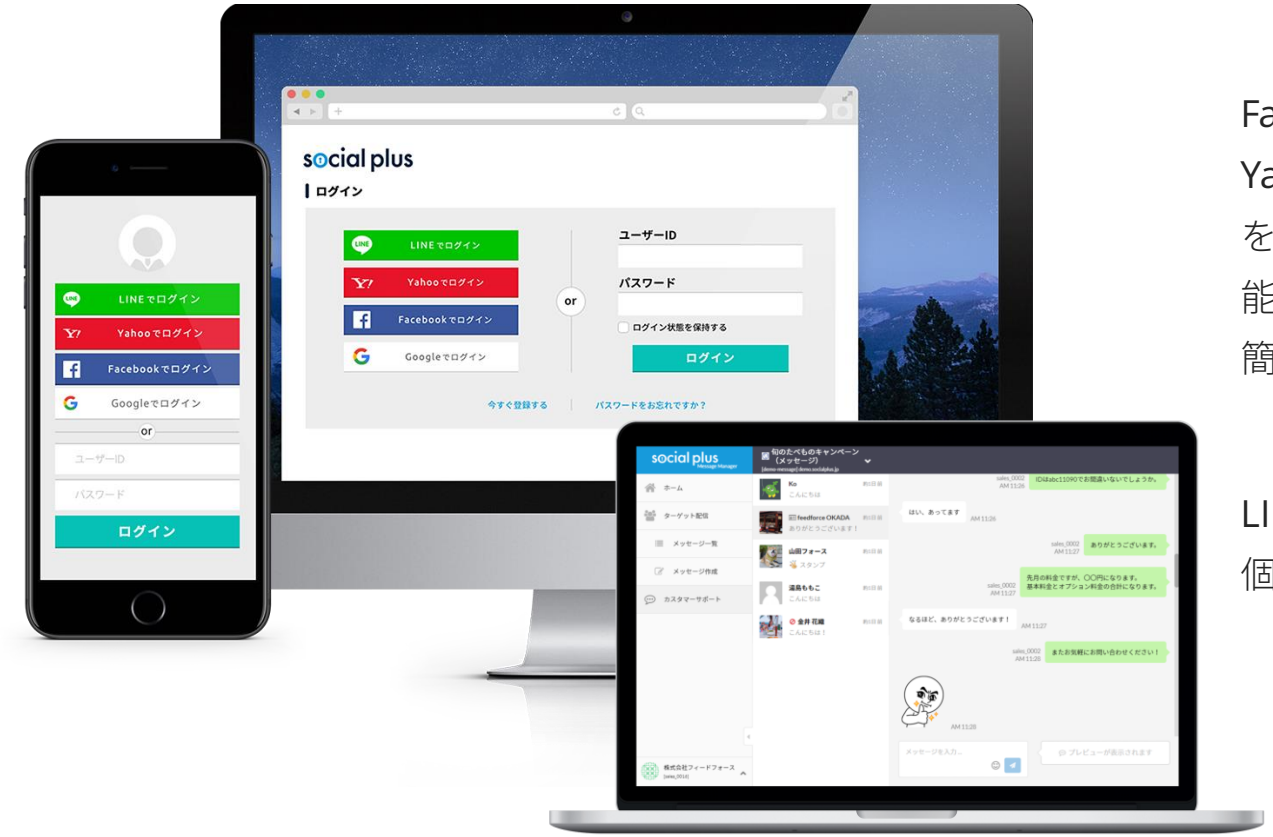
データフィード広告のパフォーマンスを高めるための統合管理ツール



SaaS事業

social plus

ソーシャルアカウントを活用したID連携サービス



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	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。 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。	1配信目 5万円～ /月額 初期費用１０万円～ 2配信目以降 3万円～ /月額 初期費用４万円～	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% 利用料金例 Google広告費（70,000円） EC Booster利用料（30,000円） 消化金額（100,000円） ※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きます。	エントリー ¥30,000 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 スタンダード ¥50,000 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 プロフェッショナル ¥75,000 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 / 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 エージェンシー ¥100,000 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 / 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	ソーシャルPLUS ¥50,000~ 月額 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 ソーシャルPLUS＋LINEログインオプション ¥80,000~ 月額 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

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

feedforce

ANAGRAMS

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

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

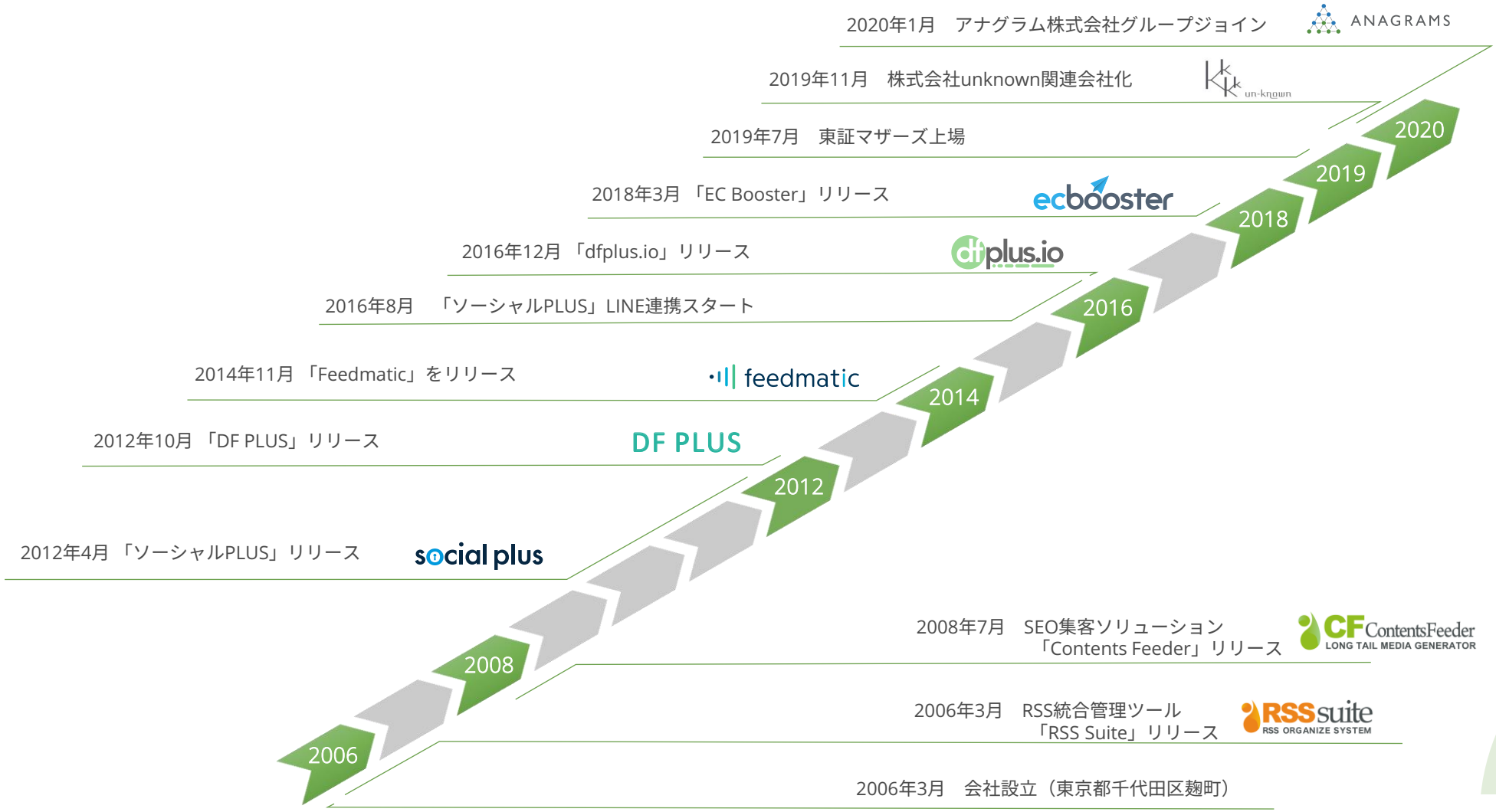
マーケティングを通して
より豊かな未来を創造する

---幸せな出会いがより豊かな未来を創る---





沿革


2020年1月　アナグラム株式会社グループジョイン
ANAGRAMS
2019年11月　株式会社unknown関連会社化
un-known
2019年7月　東証マザーズ上場
2018年3月 「EC Booster」リリース
ecbooster
2016年12月 「dfplus.io」リリース
dfplus.io
2016年8月　「ソーシャルPLUS」LINE連携スタート
2014年11月 「Feedmatic」をリリース
feedmatic
2012年10月 「DF PLUS」リリース
DF PLUS
2012年4月 「ソーシャルPLUS」リリース
social plus
2006
2008
2012
2014
2016
2018
2019
2020
2008年7月　SEO集客ソリューション
「Contents Feeder」リリース
CF ContentsFeeder
LONG TAIL MEDIA GENERATOR
2006年3月　RSS統合管理ツール
「RSS Suite」リリース
RSSsuite
RSS ORGANIZE SYSTEM
2006年3月　会社設立（東京都千代田区麹町）

組織再編・株式取得案件

年月	種別	概要	対価等
2019年11月	株式取得による関連会社化	un-known 46.47%の株式取得による株式会社unknownと資本業務提携	株式代価 9百万円
2020年1月	株式取得による連結子会社化	ANAGRAMS 50.10%の株式取得によるアナグラム株式会社のグループジョイン	株式代価 1,258百万円 (アドバイザー費用等6百万円)
2020年9月（予定）	株式交換による完全子会社化	ANAGRAMS アナグラム株式会社を株式交換完全子会社とする株式交換（交換比率 1: 1400）	割当株式（新株発行）数 当社株式698,600株

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

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

2020年9月に、アナグラム株式会社との株式交換を予定

経営メンバー

feedforce

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
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
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
（常勤監査等委員）

佐藤 爲昭

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。

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、ブレー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。

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、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~
feedforce