

令和元年7月5日

経済調査室 市場情報課 田頭浩二

エイチ・エス 銘柄レポート

株式会社フィードフォース

「データフィード事業、デジタル広告事業、ソーシャルメディアマーケティング事業」

コード番号： 7068 主要上場市場：マザーズ市場

- 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
- その他事業

事業の内容 データフィード事業、デジタル広告事業、ソーシャルメディアマーケティング事業

市場区分 東京証券取引所 マザーズ市場

代表者の役職氏名 代表取締役社長 塚田 耕司

1単元の株式数 100株

デジタルマーケティング領域において、データフィード、構造化データ、ID連携といったテクノロジーを駆使し、「企業の持つ情報を適切な形でユーザーに届ける」ことで、企業の成長や課題解決、生産性の向上を支援する。

◎最近の業績動向

決算年月	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当り 純利益(円)	1株当り 純資産(円)
2014年5月期	260	11	9	2.24	4.59
2015年5月期	328	0	3	0.90	5.49
2016年5月期	332	-72	-42	-9.79	-4.30
2017年5月期	486	-31	-32	-7.11	16.80
2018年5月期	562	-28	-28	-5.84	10.96

(*) 上場時発行済株式数5,593,400株(予定) (会社資料より)

(*) 2016年5月期までは「会社計算規則」の規定により算出。2017年5月期より
有限責任監査法人トーマツの監査を受けている。

(*) 2016年4月30日付で1株を10株、2019年1月10日付で1株を200株に分割を実施。

(*) 1株当たりの数値は分割修正後の数値。

当社の事業は、プロフェッショナルサービス事業と SaaS 事業（注） の2つの事業セグメントで構成されている。

プロフェッショナルサービス事業にて先進的な顧客のニーズにテイラーメイドで対応することで当社としてのノウハウを蓄積し、SaaS事業のサービスを適宜組み込んでいくことで幅広い顧客に対して高品質なサービスの提供が可能となるなど、両事業セグメントは相互補完関係にある。

(注) SaaS (Software as a Service: 「サース」または「サーズ」): ソフトウェアを利用者(クライアント)側に導入するのではなく、提供者(サーバー)側で稼働しているソフトウェアを、インターネット等のネットワーク経由で、利用者がサービスとして利用する状況を指す。



■各サービス

	データフィード運用	データフィード広告運用	ソーシャルログイン
プロフェッショナルサービス事業	DF PLUS	· feedmatic	
SaaS事業	dfplus.io	ecbooster	social plus



出所：会社資料より HS 証券作成

データフィードとは

～データフィードとは複数個所のデータを定期的に更新する仕組みのことを指す～

例えばECサイトの場合、販売する商品の更新にあわせて自社サイトやECサイト、比較サイト、ショッピングモール、ソーシャルメディア、リスティング広告、ディスプレイ広告、アフィリエイトなど、様々な場所に散らばっている古い情報を新しい情報に書き換える必要があるが、これをすばやく確実に行う仕組みをいう。

代表的なデータフィード広告

～Google ショッピング広告～

検索のデータフィード広告の代表的な例が、Google のショッピング広告

Google ショッピング広告は、Google 検索や Google ショッピングなどで商品を検索したユーザーに表示され、商品の画像や価格、店舗名などが掲載される広告。

～インフィード広告～

Facebook や Instagram のタイムラインに組み込まれる形で表示される広告

インフィード広告には、一般的なリンク広告以外にも、データフィードを活用し商品画像や説明文を効果的に使った広告が表示できる。

～動的ターゲティング広告～

Criteo や Google、Facebook、Instagram 等のサイトで表示されるデータフィードを活用した広告

動的ターゲティング広告と呼ばれ、サイト内の商品閲覧履歴などの行動データと商品データフィードを組み合わせ、その人にあった（パーソナライズされた）商品を広告として表示する。

◎事業の内容

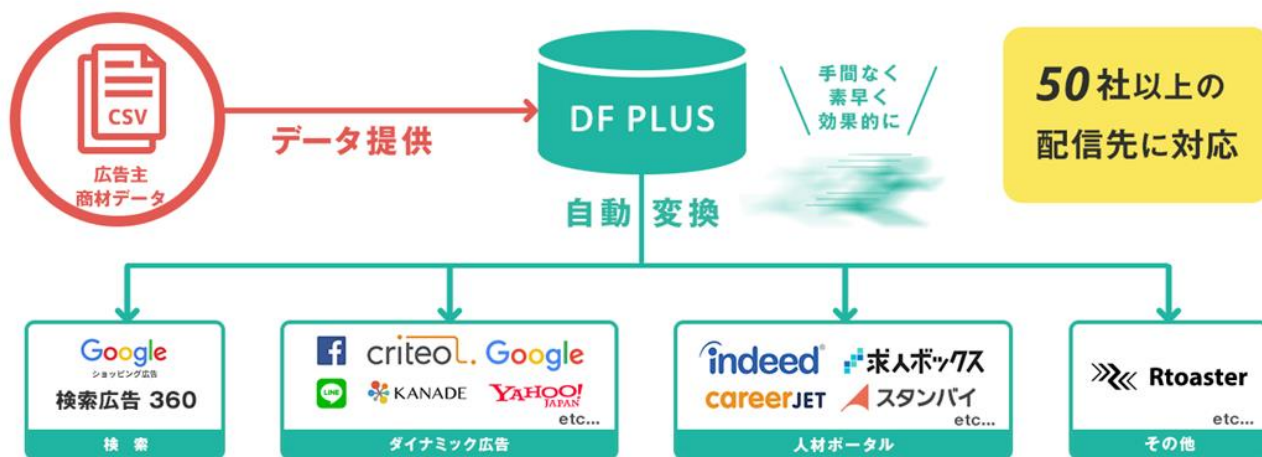
プロフェッショナルサービス事業

プロフェッショナルサービス事業は、エンタープライズ（大規模企業）を中心にデータフィードを活用したマーケティングの支援及びソリューションの提供を行っている。具体的には、データフィード管理のアウトソーシングサービス「DF PLUS」やコンサルティング型広告運用サービス「Feedmatic」等を提供している。

DF PLUS

「DF PLUS」は、データフィード管理のアウトソーシングサービス。Criteo、Google（「ショッピング広告」及び「動的リマーケティング広告」）、Facebook / Instagram、Yahoo! JAPAN、Indeedなど多数の広告媒体をはじめ、DMP、価格比較サイト、Instagramショッピング機能まで、50以上のインターネット媒体に対応している。

豊富な導入実績があり、出稿までに必要な準備作業をスムーズにサポートができる。



データフィード管理のアウトソーシング・サービス DF PLUSの仕組み

出所：会社資料より HS 証券作成



「Feedmatic」は、当社が各種アドテクノロジーサービスを開発してきた技術的な強みを活かし、機械学習による効果最大化を前提としたコンサルティング型広告運用サービスで、データフィード広告を中心とした広告運用代理業務及び企業内でのインハウス広告運用支援を行っている。

大量の商品・案件データを保有・更新する必要がある EC、人材、不動産、旅行業界といった業種において高い成果実績を有している。

SaaS 事業

SaaS 事業は、エンタープライズから SMB（中小規模事業者）まで幅広い事業者に対し、セルフサービスで高度なマーケティングが実施できるシステムとして、データフィードマーケティングの管理ツール、自動広告配信ツールやソーシャルログインシステムを SaaS により提供している。



「dfplus.io」は、データフィードの作成、管理、最適化を広告担当者自身で行うことができるデータフィード統合管理ツール。

ユーザービリティの高い UI/UX の実装により、広告担当者は、柔軟で強力なルール設定が可能となり、企業の保有する商材データを Google ショッピング広告や Criteo、Facebook などのデータフィード広告を含む多様な媒体に最適化することができる。

これまでエンジニアや協力会社に任せていたデータフィード運用を、広告運用者が管理画面から簡単に行え、設定内容はいつでも確認できるので、最適化ノウハウを共有したり、他の媒体に転用したりも手軽に実現できる。また、複数サイト・複数データフィードの統合管理、エラー状況の可視化、無制限でのユーザー追加、専用 FTP アカウント作成機能など、統合管理のための機能も兼ね備えている。



「EC Booster」は、事業者が運営するECサイトの商品情報を自動的に取得及び最適化し、検索結果として商品画像が表示されることが特徴の「Google ショッピング広告」に自動配信するサービス。

EC サイト運営者は小規模組織であることが圧倒的に多数を占めていることから、マーケティングや広告にかけられる予算も少なく、人的リソースも限られているのが実情で、少額な広告予算でも広告成果を上げ、一旦 Web サイト上から簡単な初期登録及び設定を行った後は、必要に応じて広告成果の確認と広告予算変更を行う程度で継続的な自動広告配信ができるよう配慮したツールとなっている。

EC 業界で注目を集める集客手法が「Google ショッピング広告」で、自社商品について検索をしている購入意欲の高い見込み客に対して、商品画像付きの広告をピンポイントで表示するから無駄がなく、PC・スマートフォンどちらの検索にも対応している。

social plus

「ソーシャルPLUS」は、Facebook、Google、LINE、Yahoo! JAPANなどのアカウント情報を活用し、自社サイトへの会員登録やログインの簡素化をAPIを経由して実現するサービス。

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（注）を、既存の Web サイトに導入できる ID 連携サービスで、仕様変更にも対応。

サイトの会員登録数・購買のコンバージョン率の最大化を支援し、顧客接点の拡大から売上向上まで一気通貫で実現するマーケティング基盤を提供し、導入企業にとってはマーケティング上有用な情報を取得することが可能となる。また、あわせて LINE ログインオプションを導入することにより、自社の Web サービスと LINE アカウントを連携させ、日常的にメールを使わないユーザーに対しても個別に LINE メッセージの配信ができるなど、LINE アカウントを起

点に集客・アクション誘導・リピート促進までシームレスに完結させることができる。

(注)ソーシャルログイン:ユーザーが普段から利用している既存のSNSを含むLINE、Facebook、Twitter、Yahoo!JAPAN、Google等のプラットフォームのアカウントを使って、Webサイトやサービスにログインできる機能をいう。

新たな構造化データの活用

近年において、デジタルプラットフォームにより提供されるサービスが、スマートフォンの普及に伴い国内消費者の生活全般に必要な基盤となってきただけでなく、事業者にとってもマーケティングや業務管理活動において急速に浸透してきている。

当社は、特にデータフィードを長年にわたり手掛けそのノウハウを蓄積してきたことを強みとしており、デジタルプラットフォームが取り組む多様なサービス展開を見据えて、構造化データをインターネット経由で利用するソリューションを多方面に展開及び提供していく。

【ご投資にあたって】

本レポートの記載の内容を参考にして国内金融商品取引所に上場する株式（売買単位未満を除く）を営業店でお取引をされる場合、約定代金に対して最大 1.0476%（税抜）（ただし約定代金の 1.0476%に相当する額が 3,000 円に満たない場合は 3,000 円（税抜）。手数料率等は取引チャネルにより異なります。）の委託手数料をご負担いただきます。

また、株式相場、金利水準、不動産相場、商品相場等の価格の変動等及び有価証券の発行者の信用状況（財務・経営状況含む）の悪化等、それらに関する外部評価の変化等により損失が生じるおそれ（元本欠損リスク）があります。信用取引などを行う場合には、対象となる株式等または指標等の価格変動により損失の額がおお客様の差し入れた委託保証金などの額を上回るおそれ（元本超過損リスク）があります。なお、商品毎に手数料及びリスク等は異なりますので、当該商品の目論見書及び契約締結前交付書面をよくお読みください。

【免責事項】

■本レポートは、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されたものですが、エイチ・エス証券はその正確性、完全性、適時性を保証するものではありません。

■本資料に基づき投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、エイチ・エス証券は、理由の如何を問わず責任を負いません。

■本資料は、お客様への情報提供のみを目的としたものであり、特定の銘柄等の勧誘、売買の推奨または相場動向の保証等を行なうものではありません。投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなされるようお願い申し上げます。また、本資料をお客様ご自身のためのみ、お客様の限りでご利用ください。なお、当社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

【利益相反情報について】

■当社および関係会社又はその役職員は、本資料に記載された証券についてポジションを保有している場合があります。また、本資料に記載された会社に対して、引受等の投資銀行業務、その他のサービス提供の勧誘を行なう場合があります。

■当社の役員（会社法に規定する取締役、監査役又はこれに準ずる者をいう。）が、以下の会社の役員を兼務しております。

：澤田ホールディングス、エイチ・アイ・エス、クリーク・アンド・リバー社

(商号等) エイチ・エス証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第 35 号

(加入協会) 日本証券業協会