

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2019年8月28日
【事業年度】	第14期（自 2018年6月1日 至 2019年5月31日）
【会社名】	株式会社フィードフォース
【英訳名】	Feedforce Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 塚田 耕司
【本店の所在の場所】	東京都文京区湯島三丁目19番11号
【電話番号】	03-5846-7016（代表）
【事務連絡者氏名】	取締役経営管理本部長 西山 真吾
【最寄りの連絡場所】	東京都文京区湯島三丁目19番11号
【電話番号】	03-5846-7016（代表）
【事務連絡者氏名】	取締役経営管理本部長 西山 真吾
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号）

第一部【企業情報】

第1【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

回次	第10期	第11期	第12期	第13期	第14期
決算年月	2015年5月	2016年5月	2017年5月	2018年5月	2019年5月
売上高 (千円)	328,842	332,543	486,291	562,148	700,133
経常利益又は経常損失 () (千円)	547	72,205	31,168	28,244	34,889
当期純利益又は当期純損失 () (千円)	3,922	42,692	32,027	28,868	43,367
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	33,000	33,000	100,000	100,000	100,000
発行済株式総数 (株)	2,180	21,800	24,717	24,717	4,943,400
純資産額 (千円)	23,946	18,745	83,036	54,168	97,535
総資産額 (千円)	152,470	228,869	422,464	345,660	470,615
1株当たり純資産額 (円)	10,984.78	859.87	16.80	10.96	19.73
1株当たり配当額 (円)	-	-	-	-	-
(うち1株当たり中間配当額) (円)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失 () (円)	1,799.30	1,958.35	7.11	5.84	8.77
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	-	-
自己資本比率 (%)	15.7	8.2	19.7	15.7	20.7
自己資本利益率 (%)	17.8	-	-	-	57.2
株価収益率 (倍)	-	-	-	-	-
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	-	13,835	21,103	8,012
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	-	2,244	951	7,134
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	-	-	156,424	35,716	11,694
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	-	-	241,528	183,758	180,305
従業員数 (人)	41	57	64	64	73
(外、平均臨時雇用者数) (人)	(2)	(4)	(5)	(7)	(8)
株主総利回り (%)	-	-	-	-	-
(比較指標: -) (%)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
最高株価 (円)	-	-	-	-	-
最低株価 (円)	-	-	-	-	-

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。

2. 売上高には、消費税等は含まれておりません。

3. 第11期における経常損失及び当期純損失の計上は、主に「Feedmatic」及び「ソーシャルPLUS」の事業拡大に伴う人件費の増加によるものです。

4. 第12期における経常損失及び当期純損失の計上は、主に新規サービス「dfplus.io」及び「EC Booster」の開発のための研究開発費の計上並びに既存サービスの事業拡大に伴う人件費の増加によるものです。

5. 第13期における経常損失及び当期純損失の計上は、主に新規サービス「EC Booster」の開発のための研究開発費の計上及び既存サービスの事業拡大に伴う人件費の増加によるものです。

6. 持分法を適用した場合の投資利益については、当社は関連会社を有していないため記載しておりません。
7. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であったため期中平均株価が把握できないこと、第11期から第13期までは1株当たり当期純損失であることから記載しておりません。
8. 1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施していないため記載しておりません。
9. 2016年4月30日付で普通株式1株につき10株の株式分割を行っておりますが、第11期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純損失()を算出しております。
10. 2019年1月10日付で普通株式1株につき200株の株式分割を行っておりますが、第12期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純損失()を算出しております。
11. 第11期、第12期及び第13期の自己資本利益率については、当期純損失を計上しているため記載しておりません。
12. 株価収益率、株主総利回り、比較指標、最高株価及び最低株価については、当社株式は非上場であったため記載しておりません。なお、当社株式は2019年7月5日付で東京証券取引所マザーズ市場に上場いたしました。
13. 第10期及び第11期については、キャッシュ・フロー計算書を作成していないため、営業活動によるキャッシュ・フロー、投資活動によるキャッシュ・フロー、財務活動によるキャッシュ・フロー並びに現金及び現金同等物の期末残高は記載しておりません。
14. 第12期以降の財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、有限責任監査法人トーマツの監査を受けております。なお、第10期及び第11期については、「会社計算規則」(平成18年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しております。また、当該各数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりません。

2【沿革】

当社は、代表取締役である塚田耕司が2006年3月に設立し、同年8月より営業を開始しております。当社設立以降の主な沿革は次のとおりです。

年月	概要
2006年3月	東京都千代田区麹町において株式会社フィードフォースを資本金10,000千円で設立。
2006年8月	RSS統合管理ツール「RSS Suite」をリリース。
2007年6月	東京都文京区後楽園に本社移転。
2008年7月	SEO集客ソリューション「Contents Feeder」をリリース。
2012年4月	ソーシャルログインサービス「ソーシャルPLUS」をリリース。
2012年10月	データフィード最適化ソリューション「DF PLUS」をリリース。
2014年11月	データフィード広告運用サービス「Feedmatic」をリリース。
2015年11月	東京都文京区湯島に本社移転。
2016年8月	「ソーシャルPLUS」、LINE連携をスタート。
2016年12月	データフィード統合管理プラットフォーム「dfplus.io」をリリース。
2018年3月	広告出稿自動化ツール「EC Booster」をリリース。
2019年7月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場

3【事業の内容】

当社は「『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～」というミッションを掲げ、企業の生産性を向上させるサービス・プロダクトづくりを通じて豊かな働き方を実現するべく事業活動を行っております。特に、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（注1）、ID連携（注2）をはじめとし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、企業の抱える課題の解決や生産性の向上を支援しております。

データフィードとは、インターネット上のデータを送受信する仕組みのことです。データの形式や通信方法を決めておくことでデータ間のやり取りをスムーズに行い、更新情報を素早く同期することができます。

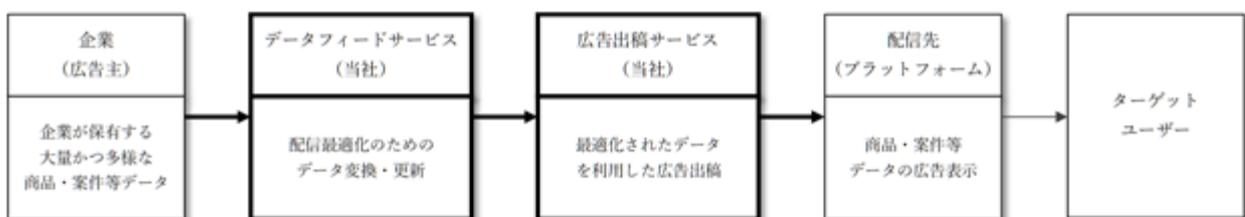
データフィードを活用する最大のメリットは「簡単に様々な場所に散らばった情報を最新の情報に保てること」です。たとえば、EC事業者が、商品情報を最新のものにしたいと考えたとき、更新した商品のリストにあわせてECサイト、比較サイト、ショッピングモール、ソーシャルメディア、リスティング広告、ディスプレイ広告、アフィリエイトなど、様々な場所に散らばっている古い情報を新しい情報に書き換える必要があります。これをすばやく確実に行えるのがデータフィードです。

データフィードを活用した広告の代表例としては、Googleにて商品やこれに関連するワードを検索したユーザーに対して商品の画像や価格、ショップ名等を表示する「Googleショッピング広告」、FacebookやInstagram等のタイムラインに表示される「インフィード広告」、CriteoやGoogle等がサイト内の商品閲覧履歴などの行動データに基づき最適な広告を配信する「動的ターゲティング広告」が挙げられます。

現在、スマートフォン、タブレット端末、ウェアラブルコンピュータ等の普及により、かつてパーソナルコンピュータに限られていたインターネットへのアクセスは、様々なデバイスを通じて可能となっております。また、一般的なWebサイトに加え、Googleの提供する検索エンジン、Facebook/Instagram、Twitter等のソーシャルメディアやLINE等のメッセンジャーアプリ（注3）などのプラットフォームの登場により、ユーザーが情報を得るメディアも多種多様になっております。あらゆるデバイスやメディアが分散化（以下「フラグメンテーション（注4）」）されたことで、一律に同じ情報を受動的に入手するのではなく、それぞれのユーザーが嗜好にあった情報を能動的に入手する時代へと変化を遂げております。

このような消費者行動の変化は、インターネットを利用した企業のマーケティング活動にも大きな影響を与えております。例えば、企業がユーザーの趣味趣向に合わせたインターネット広告を出す際、複数のデバイスへの対応と複数メディアへ出稿することは、ユーザーとの接触機会を減少させないためにこれまで以上に重要性が増します。一方で、企業にとってはフラグメンテーションによりメディアごとのフォーマットに合わせたデータフィードの構築が必要となり、また広告内容や配信先媒体の追加、変更又は更新の度にデータフィードの改修が必要となるため、膨大な人的及び物的負荷並びに費用が掛かる状況にあります。

これらの課題の対処方法として、欧米先進国ではデータフィードを活用したマーケティングが定着しており、昨今、国内においても注目を集めております。当社は、創業以来長年にわたりデータフィード及び構造化データに特化して取り組んできており、国内におけるデータフィードを活用したマーケティング市場を創造、牽引してきたと自負しております。その結果、データフィード構築のためにこれまでに蓄積した膨大な商品・案件等データとその変換・更新ノウハウをもとに、企業が有する情報を最適な形に加工し、ニーズのあるユーザーに対して適切な情報を適切なタイミングで適切なデバイスに提供することを実現してまいりました。



また、各デジタルプラットフォーマーと良好なパートナーシップを構築している点も当社の強みと認識しております。各プラットフォームへの広告掲載にあたっては、必要な情報や掲載内容についてそれぞれ独自の制約があります。当社は、過去より技術的なパートナーになるなど各プラットフォームとのリレーションを構築し、それぞれの技術的要件について熟知しているため、円滑な広告出稿が可能となっております。当社は、各プラットフォームとのリレーションを活かし、当社の複数のサービスをAPI（注5）を通じて連携させることで、企業の顧客開拓支援に止まらず、その後の継続的な関係強化を支援する包括的なサービス提供を行っております。

当社事業は、企業のデジタルマーケティング支援をビジネスの軸に、顧客属性に応じたサービスの提供方法により、プロフェッショナルサービス事業とSaaS（注6）事業の2つの事業セグメントで構成されております。プロフェッショナルサービス事業では、主としてエンタープライズ（注7）を中心とした顧客に対して、個々のニーズに

応じたデータフィードの構築やプラットフォームへの広告配信受託を行っております。一方で、SaaS事業においては、SMB（注8）と言われるような中小規模事業者もターゲットとして含め、SaaS型でのデータフィード統合管理ツールや自動広告出稿ツール等を提供しております。

プロフェッショナルサービス事業にて大手を中心とした先進的な顧客のニーズにテ일러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、当該知見をSaaS事業の各サービスの機能に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っている一方で、プロフェッショナルサービス事業におけるサービス提供にあたりSaaS事業のサービスや機能を一部利用するなど、両事業セグメントは相互補完関係にあると考えております。

各事業セグメントにおける提供サービスの内容、特徴は以下のとおりです。

なお、これら事業セグメントは「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項」に掲げるセグメントの区分と同一であります。

(1) プロフェッショナルサービス事業

当社のプロフェッショナルサービス事業は、エンタープライズを中心にデータフィードマーケティングの支援を行っております。具体的なサービスは以下のとおりです。

DF PLUS

「DF PLUS」は、データフィード管理のアウトソーシング・サービスです。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（注9）、価格比較サイト、Instagram ショッピング機能まで、50社以上のインターネット媒体に対応しております。大手広告代理店でも多数採用されているなど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します。

Feedmatic

「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あり、データフィード広告（注10）を中心としたコンサルティング型の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おります。特に、大量の商品・案件データを保有・更新する必要があるEC（注11）、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おります。

Contents Feeder

「Contents Feeder」は、ロングテール（注12）キーワードに適合したサテライトサイト（注13）を生成・自動運用するSEO支援サービスです。ただキーワードを詰め込んだ機械的なページを生成するのではなく、RSS（注14）フィードやメタデータ（注15）の活用支援をする中で培ってきたノウハウを活かし、ユーザーにとって価値のあるページの生成や自動運用を実現します。

(2) SaaS事業

当社のSaaS事業は、エンタープライズ企業からSMBまで幅広い企業に対し、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システムやソーシャルログインシステム（注16）等をSaaSにより提供しております。具体的なサービスは以下のとおりです。

dfplus.io

「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です。ユーザービリティの高いUI/UX（注17）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ます。

EC Booster

「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である「Google ショッピング広告」に自動配信するサービスです。ECサイト運営者は小規模組織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す。このような実情を踏まえ、少額の広告予算でも広告成果を上げることができ、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に配慮し開発したツールです。

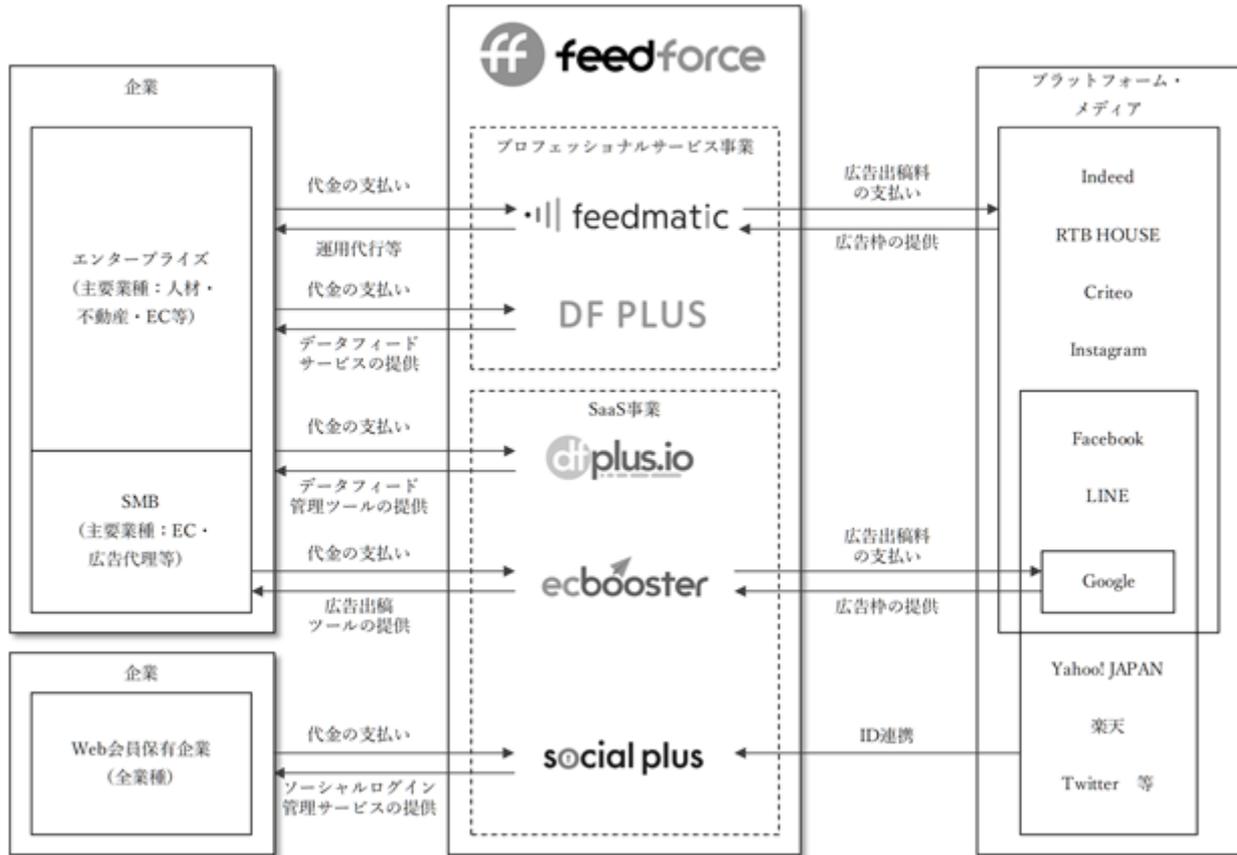
ソーシャルPLUS

「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です。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ります。

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ます。

- (注) 1. 構造化データとは、一定のルールに従って記述され、何らかの意味が付加されたデータのこと。例えば衣料ECサイトでは、カテゴリ、ブランド、サイズ、金額などを分類するための標準化されたデータ形式により、ページコンテンツに関する情報を提供できる。
2. ID連携とは、様々なWebサイトや企業によって管理されているアカウントIDを認証を経て結び付けること。
3. メッセンジャーアプリとは、リアルタイムでのメッセージ送受信や、無料IP電話などの機能を提供するアプリケーションの総称。
4. フラグメンテーションとは、生活者の利用するデバイスやメディアが分散化すること。
5. APIとは、Application Programming Interfaceの省略表記で、アプリケーションの機能やデータ等を他のアプリケーションから呼び出して利用するための接続仕様・仕組みのこと。
6. SaaSとは、Software as a Serviceの省略表記で、従来のパッケージソフトウェアの機能をウェブブラウザなどインターネットを通じて提供するクラウドサービスのこと。
7. エンタープライズとは、大規模企業のこと。
8. SMBとは、Small to Medium Businessの省略表記。
9. DMPとは、Data Management Platformの省略表記で、インターネット上に蓄積されたビッグデータなどの情報データを一元管理するためのプラットフォームのこと。
10. データフィード広告とは、ユーザー一人一人の興味関心に合わせて表示される広告のこと。
11. ECとは、Electronic Commerceの省略表記で、インターネット上で物品やサービスを売買する商取引のこと。
12. ロングテールとは、販売機会の少ない商品でもアイテム数を幅広く取り揃えたり、対象となる顧客の総数を増やすことで、総体としての売上を増加させる概念や手法のこと。
13. サテライトサイトとは、メインサイトのターゲット層拡大のために、インターネットでの幅広いキーワード検索に対応したメインサイトとは別に立ち上げたWebサイトのこと。
14. RSSとは、Really Simple Syndicationの省略表記で、ニュースやブログなどのWebサイトの更新情報を配信する文書フォーマットのこと。
15. メタデータとは、あるデータに付随するそのデータ自身についての付加的なデータのこと。
16. ソーシャルログインシステムとは、SNSアカウントを使用してWebサイトにログインできる機能のこと。会員登録やサイトへのログインが容易になる。
17. UI/UXとは、User Interface/User Experienceの省略表記で、UIとはデザイン、フォントや外観などユーザーの視覚に触れるすべての情報のことであり、UXとはユーザーがこれらのUIを実装したサービスを通じて得られる体験のこと。

[事業系統図]



4【関係会社の状況】

該当事項はありません。

5【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2019年5月31日現在

従業員数(人)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
73 (8)	31.2	3.4	5,464

セグメントの名称	従業員数(人)
プロフェッショナルサービス事業	24 (1)
SaaS事業	33 (2)
全社(共通)	16 (5)
合計	73 (8)

- (注) 1. 従業員数は就業人員(当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。)であり、平均臨時雇用者数(パートタイマー、人材会社からの派遣社員を含む。)は、()内に外数で記載しております。
2. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。
3. 全社(共通)として記載されている従業員数は、コーポレート本部、経営管理本部及び開発本部に所属しているものであります。

(2) 労働組合の状況

労働組合は結成されておりませんが、労使関係は円満に推移しております。

第2【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものです。

(1) 経営方針

当社は「『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～」をミッションとして掲げております。足許ではデジタルマーケティング分野に特化し、グローバルな市場を支配しつつ事業展開を進めるデジタルプラットフォームと呼ばれる企業が提供している媒体を対象とした広告作成・運用の自動化をサポートすることで顧客ビジネスの生産効率の改善に寄与しております。

(2) 経営戦略等

当社は、プロフェッショナルサービス事業において主にエンタープライズを対象にテラーメイド型でのデータフィードサービス及びデータフィード広告運用に特化したインターネット広告代理サービス等を提供しており、また、これにより蓄積したデータフィードやデータフィード広告運用のノウハウを基にして、SaaS事業において当該サービスに特化したWebツールを開発し、エンタープライズのみならずSMBを含めた幅広い顧客企業に提供するサービスを展開してきました。

近年においては、インターネットにおける検索、コミュニケーションや物販など多様な分野でデジタルプラットフォームと呼ばれる企業により提供されるサービスが、スマートフォンの普及と相まって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おります。

このような状況の下で、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いることから、デジタルプラットフォームが取り組む様々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、事業者とプラットフォームとの結節点を担って今後も成長を継続することを経営戦略の柱としております。具体的には、デジタルプラットフォームが提供する様々な機能及びサービスを簡易かつ効果的に利用するためのデータフィードを活用したSaaS型のツールを提供することで、潜在的顧客企業数の多いSMBも対象としたサービス展開に注力してまいります。

(3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は2019年4月19日開催の取締役会において、2020年5月期から2022年5月期を対象とした中期経営計画を決定しております。当該期間の経営目標としては、売上高について2018年5月期実績対比で年平均成長率(CAGR)30%超を目指しており、主としてSMBに対する当社SaaS事業の各サービス及び新規事業の展開を今後推進していく方針です。

従いまして、当社の経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標は、今後の顧客基盤の拡大を前提としているため、当社サービスの利用案件数であり、特にSaaS事業における利用案件増加数であると認識しております。現時点におけるこれらの指標は以下のとおりであり、特にSaaS事業においては高い顧客獲得ペースを継続しております。

(月次利用案件数推移)

	第13期事業年度末 (2018年5月31日)	第14期事業年度 第1四半期末 (2018年8月31日)	第14期事業年度 第2四半期末 (2018年11月30日)	第14期事業年度 第3四半期末 (2019年2月28日)	第14期事業年度末 (2019年5月31日)
プロフェッショナルサービス事業	112	111	115	123	136
DF PLUS	82	78	77	80	85
Feedmatic	23	25	31	37	45
その他	7	8	7	6	6
SaaS事業	264	362	491	533	606
dfplus.io	48	61	79	87	98
EC Booster	57	136	239	259	313
ソーシャルPLUS	159	165	173	187	195
合計	376	473	606	656	742

(注) 1. 月次利用案件数は、各事業年度又は各四半期末の最終月時点における利用案件数であります。

2. 「dfplus.io」については、第12期事業年度(2016年12月)より販売を開始しております。

3. 「EC Booster」については、第13期事業年度(2018年3月)より販売を開始しております。

(4) 経営環境

2018年のインターネット広告市場規模は、1兆7,589億円と前年比で16.5%増加し、5年連続で二桁成長となっており（株式会社電通「2018年 日本の広告費」2019年2月）、当社の提供サービスであるデータフィードを利用した広告の市場規模も順調に拡大しているものと認識しております。その一方で、デジタル広告の出稿にはデジタルプラットフォームの規約やフォーマットに合わせて適宜調整するといった一定の労力を要しているのが実情であるため、国内の生産年齢人口について今後減少が見込まれる状況では、デジタル広告出稿に割ける人的リソースの余裕も少なくなっていくものと見込まれます。また、特にSMBではこうした広告出稿に関する知識や経験を有した人材も不足しており、十分な対応が執られていないものと認識しております。

こうした経営環境から、デジタル広告出稿のアウトソーシングや自動化へのニーズは日々高まっており、当社の提供するプロフェッショナルサービス事業及びSaaS事業の各サービスへの需要も順調に拡大しているものと認識しております。

(5) 事業上及び財務上の対処すべき課題

当社の対処すべき主な課題は以下のとおりです。

新規ビジネスの創出と顧客基盤の拡大

当社は、「第1 企業の概況 3 事業の内容」に記載のとおり、創業以来、デジタルマーケティング領域において様々な新規サービスを開発し、新たな収益機会を創造してまいりました。今後も競争優位性を確保し長期的に成長し続ける組織であるためには、既存サービスの新規機能追加やUI/UXの改善に加え、広告主である企業や広告媒体となるデジタルプラットフォーム、さらにはその先にいるエンドユーザーのニーズの変化を的確に捉え、新たなビジネスやサービスを創出することが極めて重要であると考えております。具体的には、デジタルプラットフォームが事業者向けに提供するサービスをSMBであっても、自社で保有するデータを活用して簡易かつ効果的に利用できるSaaSの開発に注力していく方針であります。当社では、デジタルプラットフォームをはじめとした様々な分野のパートナーと連携し、デジタルマーケティング分野における新規ビジネスの創出に努めるとともに、将来的には海外展開による顧客基盤の強化を図ることで、未来の収益の柱を育てるべく尽力してまいります。

人材の確保と育成

当社が今後更なる事業を拡大していくためには、優秀な人材の確保と育成が必要不可欠であると考えております。特に、優秀なエンジニアの採用は、他社との獲得競争が激しさを増す昨今の状況を鑑みると、継続的な課題と認識しております。これらの課題に対処するために、当社は、知名度の向上、研修制度の強化、福利厚生充実を図り、優秀な人材が長期に渡ってやりがいを感じて働くことができる職場環境の整備を進めるとともに、採用活動の柔軟化により適時な人材の確保と育成に努めてまいります。

認知度の向上

当社は、これまで広告宣伝には注力しておらず、提供サービスの機能優位性とデジタルプラットフォームとの連携に拠る営業活動を通じて新しいマーケットの創出を図ってまいりました。その結果、現在、幅広い業種、企業に当社サービスを導入頂き、継続的な取引による確固たる顧客基盤の構築を実現することが出来ていると考えております。しかしながら、既存事業の更なる拡大及び競合企業との差別化を図るためには、当社及び当社サービスの認知度を向上させ、新規案件を獲得していくことが重要な課題であると認識しております。今後は費用対効果を慎重に検討の上、広告宣伝による販売促進活動に積極的に取り組み、認知度の向上を図ってまいります。

システムの安定性の確保

当社はインターネットを通じてサービス提供を行っていることから、システムの安定稼働及びセキュリティ管理体制の構築が重要であると認識しております。このため、データセンターにおけるサーバの稼働状況を常時監視しておりますが、引き続きサーバ設備の強化、負荷分散システムの導入等、中長期的な視点に立った設備投資を行い、システムの安定性確保に取り組んでまいります。

内部管理体制の強化

当社が今後更なる業容拡大、継続的成長するためには、リスク管理体制の強化と、確固たる内部管理体制構築を通じた業務の標準化及び効率化の徹底が重要であると考えております。当社としましては、更なる内部管理体制の強化によって、より一層のコーポレート・ガバナンス機能の充実を図り、経営の公正性・透明性の確保及び企業価値の最大化に努めてまいります。

財務体質の強化

当社は、金融機関からの借入金の割合が株主資本に対して高い比率となっております。今後は、運転資金拡大に加え開発投資のための資金の確保の必要もあることから、有利子負債とのバランスを勘案しつつ自己資本の拡充を図ってまいります。

2【事業等のリスク】

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものです。

(1) インターネット広告市場について

当社はデジタルマーケティング関連サービスを主力事業としており、当社が属するインターネット広告市場は、利用者の増加、端末の普及、企業等の活動におけるインターネットの利用増加により急速に拡大を続けてまいりました。今後もインターネット広告市場規模の拡大は継続し、2022年度には約2兆4千億円にまで拡大することが予測されております（矢野経済研究所調べ 2018年8月）。当社においても、今後もこのような成長傾向が継続していくものと考えており、デジタルマーケティング関連サービスを多角的に展開する予定です。

しかしながら、広告市場は企業の景気動向に敏感であり、景気の変動等による業況感の悪化や企業の広告戦略の変化などによる影響を受け易い状況にあるため、顧客企業における広告予算又は広告媒体別の予算配分方針に変更が生じた場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 技術革新について

当社が事業展開しているデジタルマーケティング領域では、技術革新のスピードや顧客ニーズの変化が非常に早く、新しいテクノロジーや広告手法が次々と開発され、それに基づく新サービスが常に生み出されております。当社においても、優秀なエンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備に加え、毎年開催されている「Ruby Kaigi」（注1）や「AWS Summit」（注2）等外部イベントへの参加やオープンな技術勉強会の開催等により最新の技術動向や環境変化を把握できる体制を構築することで、技術革新や顧客ニーズの変化に迅速に対応できるよう努めております。

しかしながら、何らかの理由により新たな技術やサービスへの対応が遅れた場合、又は当社のサービスもしくは使用している技術等が陳腐化した場合や顧客ニーズへの対応遅れが生じた場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 法的規制について

現時点において、当社の主力事業であるデジタルマーケティング関連サービスに関して、事業継続に著しく影響を及ぼす法的規制はないものと認識しております。

しかしながら、インターネット利用の普及に伴って、個人の購買・閲覧履歴や属性データを活用した広告出稿手法に関する法的規制の在り方等については様々な問題提起がなされている状況にあり、今後インターネットの利用者及び事業者を規制対象とする法令、行政指導、その他の規制等が制定された場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(4) 知的財産権について

当社では、「フィードフォース」、「ソーシャルPLUS」等の社名及びサービス名について商標登録を行っており、今後も知的財産権の保全に積極的に取り組む予定です。

しかしながら、当社の知的財産権が第三者に侵害された場合には、解決までに多くの時間及び費用がかかるなど、当社の事業等に影響を及ぼす可能性があります。また、当社は、第三者の知的財産権侵害の可能性については、専門家と連携を取り調査可能な範囲で対応を行っておりますが、当社の事業領域において第三者が保有する知的財産権を完全に把握することは困難であり、当社が認識せずに他社の知的財産権を侵害してしまう可能性は否定できません。この場合、損害賠償請求、使用差止請求や当社の社会的信用を失うこと等が想定され、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 情報セキュリティ管理体制について

当社は、「ソーシャルPLUS」において、Facebook、LINE、Yahoo! JAPAN等のアカウント情報を活用して会員登録やWebサイトログインを容易にする仕組みをクラウドサービス（SaaS）として利用企業に提供しております。本サービスにあたっては利用環境をクラウドサービスとして提供するのみであり、当社ではこれらの個人情報を取扱っていませんが、役職員を対象とした個人情報の取扱いに関する社内研修の実施、社内でのアクセス権限の設定、アクセスログの保存、データセンターでの適切な情報管理等クラウドサービス提供者として常時情報セキュリティの確保に努めております。

しかしながら、万一外部からの不正アクセスやその他想定外の事態の発生により情報の外部流出等が発生した場合には、当社への損害賠償の請求や当社の社会的信用を失うこと等が想定され、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(6) システムの安定性について

当社の運営するサービスは、基盤をインターネット通信網に依存しており、システムの安定的な稼働が業務執行上必要不可欠な事項となっております。そのため、当社では継続的にシステムインフラの規模を増強するだけでなく、設備及びネットワークの監視や冗長化、定期的なデータのバックアップなど、システム障害の発生防止に努めております。

しかしながら、アクセスの急増、コンピュータウイルスや人的な破壊行為、ソフトウェアの不具合、地震や水害等の自然災害、その他予期せぬ重大な事象の発生によりシステムが停止し、収益機会の喪失を招く恐れがあります。このような事態が発生した場合には、サービスの停止に伴い当社が社会的信用を失うこと等が想定され、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(7) 競合について

当社は、データフィードの提供及びこれを活用したインターネット広告運用の受託等をプロフェッショナルサービス事業として、プラットフォームがAPI等により提供する機能を活用したツールの提供をSaaS事業として事業展開しております。

しかしながら、いずれのセグメントにおいても競合他社が国内外に存在しており、現時点において競争上優位にあると考えられるサービスにおいても新規参入等により競争激化する可能性があることから、将来的に当社の提供するサービスにおいて優位性が保てなくなった場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(8) 特定媒体等への集中度の高さについて

当社は、取引先企業のニーズに応じてFacebookやGoogleが運営する広告媒体及びCriteoが運営する広告サービスの配信先媒体への広告配信を行っており、2019年5月期において、当社の広告出稿額に占める各媒体の構成比は、Facebookが5割程度と高く、続いてCriteoが2割程度、Googleが1割程度の水準にあります。当社はこれらの各プラットフォームとの良好な関係を構築しており、新機能開発についても積極的に協議しており、更なる関係強化に努める方針です。また、LINEをはじめ、他のプラットフォームとの関係強化にも取り組んでおり、リスクの逡減に努めております。

しかしながら、これら運営者側の広告掲載可否基準の変更や何らかの方針転換により、広告配信量が減少した場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(9) 新規事業について

当社は、今後も引き続き積極的に新サービスもしくは新規事業に取り組んでいく方針であります。現状において構想しているサービスとしては、これまで当社が広告最適化において蓄積した構造化データやそのノウハウを活用してデジタルプラットフォームが展開する多様なサービスに対応・配信していくことに加え、これらの構造化データを機械学習に活用することで配信効果のより精緻な測定や媒体毎の予算配分の自動化等を目指しております。

しかしながら、新規事業においては、採算性に不透明な点が多く結果的に当初予想した収益が得られず不採算となった場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(10) 内部管理体制の充実について

当社は今後の事業運営及び事業拡大に対応するため、内部管理体制のより一層の充実を図る必要があると認識しており、今後、事業規模の拡大に合わせて内部管理体制も充実・強化させていく方針です。

しかしながら、事業の急速な拡大等により事業規模に適した内部管理体制の構築に遅れが生じた場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(11) 特定の人物への依存について

当社の代表取締役社長である塚田耕司は、当社の創業者であり、2006年の創業以来代表取締役を務めております。同氏は、当社創業前においてもWeb制作会社の経営を10年近く行ってきたなど経営経験が豊富であり、かつインターネット及びデジタルマーケティングに関する豊富な知識と経験を有していることから、経営戦略の構築やその実行に際して重要な役割を果たしております。

当社は、豊富な経験や知識を有する人材を経営メンバーとして招聘することで経営体制の強化を図るとともに、各事業部門のリーダーに権限委譲を適宜行っていくことで、同氏に過度に依存しない体制の整備を進めております。

しかしながら、現状では何らかの理由により同氏が当社の業務を行うことが困難となった場合は、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(12) 人材の確保・育成について

当社は、今後の更なる事業拡大に対応するため、優秀な人材の確保と育成を重要課題の一つであると位置づけております。とくに、エンジニアをはじめとした技術系職員の採用においては、他社との獲得競争が激しさを増し、人材の流動性は高い状況が続くものと思われまます。当社では、魅力のある職場環境を構築し、社員の能力やモチベーション向上に資するため、人材育成プログラムの確立や、福利厚生充実、人事制度の整備・運用に取り組んでいく方針であります。

しかしながら、当社の計画どおりに人員が確保・育成できず、適正な人材配置が困難となった場合、競争力の低下や一層の業容拡大の制約要因が生じ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(13) 訴訟等の可能性について

当社は、顧客と契約を締結する際に、事前にトラブル時の責任範囲を限定的にするなど、過大な損害賠償の請求をされないようリスク管理を行っております。

しかしながら、契約時に想定していないトラブルの発生等取引先等との何らかの問題が生じた場合、これらに起因する損害賠償を請求される、あるいは訴訟を提起されるリスクがあります。かかる損害賠償の金額、訴訟の内容及び結果によっては、当社の社会的信用及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(14) 資金使途について

2019年7月の新規株式公開において当社が計画する公募増資による資金調達の使用については、将来の成長や事業拡大に寄与すると考えられる新サービス展開を踏まえた研究開発費、人件費等に充当する計画としております。

しかしながら、当社の所属する業界の環境変化やこれに伴う事業計画の見直し等により、投資による期待どおりの効果があげられなくなる可能性や資金使途の変更が生ずる可能性があります。この場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(15) 配当政策について

当社は、株主への利益還元を経営の重要課題と位置付けておりますが、新規事業の開発のために必要な資金確保を優先し、創業以来配当を実施しておりません。当面は内部留保を充実させ、大きな成長が見込める開発案件や新規事業展開への投資を優先していく方針です。

将来的には、財政状態及び投資機会等との比較衡量のうえ、株主への還元も検討していくこととしますが、配当実施の可能性及びその実施時期等については未定です。

- (注) 1. Ruby Kaigiとは、日本で開催されているプログラミング言語Rubyに関する年次イベントのこと。
2. AWS Summitとは、アマゾンウェブサービスに関する日本最大のカンファレンスイベントのこと。

3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下「経営成績等」という。）の状況の概要は次のとおりであります。

経営成績の概要

当事業年度におけるわが国の経済は、企業業績及び雇用環境の改善が継続し、緩やかな回復基調で推移したものの、海外においては、米国の貿易政策等による不確実性の高まりにより、景気の先行きについては不透明な状況となっております。その一方で、当社の主要な事業領域であるインターネット広告市場は、利用者の増加や端末の普及に加え、企業等の活動におけるインターネットの利用増加により急速に拡大を続けてまいりました。

このような経済状況のもと、当社では、「『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～」をミッションに掲げ、情報流通の最適化と効果的な広告運用サービス等を提供してきました。データフィード構築のために当社がこれまでに蓄積した膨大な商品・案件等のデータとその変換・更新ノウハウをもとに、企業が持つ情報を最適な形に加工し、ターゲットユーザーに対して適切な情報を適切なタイミングで適切なデバイスに提供することを実現してまいりました。また、当社は各デジタルプラットフォーマーと良好なリレーションを構築しており、その関係を活かし当社の複数のサービスを連携させることで、企業の顧客開拓支援に留まらずユーザーとの継続的な関係強化に資する包括的な支援に努めてまいりました。営業面においては、人員数及び組織的な管理体制の両面で強化を行い、新規取引先の開拓等の事業展開に対する販売促進活動に注力してまいりました。

この結果、当事業年度の経営成績は、売上高700,133千円（前年同期比24.5%増）、営業利益45,861千円（前事業年度は営業損失25,628千円）となりました。また、営業外費用として上場関連費用6,000千円及び株式交付費2,734千円を計上したことにより経常利益34,889千円（前事業年度は経常損失28,244千円）、繰延税金資産計上に伴う法人税等調整額15,149千円を貸方計上したこと等により当期純利益43,367千円（前事業年度は当期純損失28,868千円）となりました。

セグメント別の経営成績は、次のとおりであります。

(プロフェッショナルサービス事業)

主としてエンタープライズを中心とした顧客に対して、個々のニーズに応じたデータフィードの構築サービス「DF PLUS」、プラットフォーム等への広告運用受託サービス「Feedmatic」、サテライトサイトを生成・自動運用するSEO支援サービス「Contents Feeder」を提供しております。

当事業年度の経営成績は、特に第2四半期以降において「Feedmatic」の新規案件の増加及び既存案件の広告運用額の増加に伴う増収基調が継続したものの、「Contents Feeder」の解約があったこと等により、売上高399,845千円（前年同期比0.3%減）、セグメント利益111,908千円（前年同期比19.4%減）となりました。

(SaaS事業)

データフィードの作成、管理及び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サービス「dfplus.io」、ECサイトの商品情報を元に自動で最適化した広告を出稿することができる広告配信サービス「EC Booster」、並びにSNS登録情報を利用したWebの会員登録・ログインやダイレクトメッセージ送信による顧客リーチのサポートサービス「ソーシャルPLUS」を提供しております。

当事業年度の経営成績は、各サービスそれぞれが順調に新規案件の獲得及び売上単価の増加による売上げの積み上げができたことにより、売上高300,287千円（前年同期比86.3%増）、セグメント損失66,046千円（前事業年度はセグメント損失164,478千円）となりました。

財政状態の状況

(資産)

当事業年度末における流動資産は426,466千円となり、前事業年度末に比べ106,015千円増加いたしました。これは主に売掛金が104,657千円増加したことによるものであります。固定資産は44,148千円となり、前事業年度末に比べ18,939千円増加いたしました。これは主に繰延税金資産が15,149千円増加したことによるものであります。

この結果、総資産は、470,615千円となり、前事業年度末に比べ124,954千円増加いたしました。

(負債)

当事業年度末における流動負債は322,318千円となり、前事業年度末に比べ130,249千円増加いたしました。これは主に短期借入金が80,000千円増加したことによるものであります。固定負債は50,761千円となり、前事業年度末に比べ48,663千円減少いたしました。これは長期借入金が48,663千円減少したことによるものであります。

この結果、負債合計は、373,079千円となり、前事業年度末に比べ81,586千円増加いたしました。

(純資産)

当事業年度末における純資産合計は97,535千円となり、前事業年度末に比べ43,367千円増加いたしました。これは主に当期純利益の計上43,367千円によるものであります。

この結果、自己資本比率は20.7%（前事業年度末は15.7%）となりました。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物の残高は、前事業年度末と比較し3,453千円減少し、180,305千円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは8,012千円の支出(前事業年度は21,103千円の支出)となりました。これは主に、税引前当期純利益の計上34,889千円があり、受注拡大に伴う仕入債務が48,666千円増加した一方で、売上債権が104,657千円増加したことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは7,134千円の支出(前事業年度は951千円の支出)となりました。これは主に、敷金の差入による支出6,249千円によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは、11,694千円の収入(前事業年度は35,716千円の支出)となりました。これは、長期借入金の返済による支出が68,306千円あった一方、短期借入金の増加が80,000千円あったことによるものであります。

生産、受注及び販売の実績

a. 生産実績

当社は生産を行っておりませんので、該当事項はありません。

b. 受注実績

当社は受注生産を行っておりませんので、該当事項はありません。

c. 販売実績

当事業年度の販売実績をセグメントごと及びサービスごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当事業年度 (自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)	前年同期比(%)
プロフェッショナルサービス事業		
DF PLUS(千円)	174,679	98.3
Feedmatic(千円)	188,617	109.8
その他(千円)	36,548	71.1
計(千円)	399,845	99.7
SaaS事業(千円)		
dfplus.io(千円)	64,367	272.3
EC Booster(千円)	26,894	-
ソーシャルPLUS(千円)	209,025	152.6
計(千円)	300,287	186.3
合計(千円)	700,133	124.5

(注) 1. セグメント間の取引については相殺消去しております。

2. 「dfplus.io」については第12期事業年度(2016年12月)より販売を開始しております。

3. 「EC Booster」については第13期事業年度(2018年3月)より販売を開始しており、第13期事業年度の販売実績は590千円です。

4. 主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合については、当該割合が100分の10以上の相手先が存在しないため、記載を省略しております。

5. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。
なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において判断したものであります。

重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成にあたり、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額及び開示に影響を与える見積りを必要としております。これらの見積りについては、過去の実績等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は、見積りによる不確実性のため、これらの見積りとは異なる場合があります。

当社の財務諸表で採用する重要な会計方針は、「第5 経理の状況 1.財務諸表等 (1)財務諸表 注記事項 (重要な会計方針)」に記載しております。

当事業年度の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

当事業年度における経営成績は、売上高700,133千円（前年同期比24.5%増）と順調に拡大したことにより、事業拡大に伴い労務費及び人件費は増加したものの、損益ベースでは営業利益45,861千円（前事業年度は営業損失25,628千円）と黒字化しております。

プロフェッショナルサービス事業では、売上高は399,845千円（前年同期比0.3%減）、セグメント利益は111,908千円（前年同期比19.4%減）となりました。これは、当事業年度の第1四半期において「Feedmatic」及び「Contents Feeder」での解約の影響があったことが主な要因ですが、第2四半期以降は新規顧客の獲得や既存顧客での広告運用額増加等により順調に売上が増加し、損益面でも改善しています。当事業セグメントについては、当社がデータフィード作成及び広告運用の各作業を受託するものであり労働集約的な事業となっていることから、取引先の拡大に加えてオペレーション効率化による利益率の向上を図ることで今後の成長を目指しております。

SaaS事業については、売上高は300,287千円（前年同期比86.3%増）、セグメント損失は66,046千円（前事業年度はセグメント損失164,478千円）と損失額が縮小しました。これは、「ソーシャルPLUS」及び「dfplus.io」において販売件数の大幅な増加があり、2018年3月にリリースした「EC Booster」も当事業年度において順調に売上が積み上げられたためです。当事業セグメントについては、月額料金による継続利用を前提としており長期にわたる安定的な売上が期待できる構造となっていることから、新規顧客の獲得に注力するとともに新機能の追加、カスタマーサポートの充実やUI/UXの改善を行うことで、利用単価の増加や継続利用を促進することにより今後の成長を目指しております。

これらを評価する客観的な指標として「当社サービスの利用案件数」を月次で把握しており、当該指標の推移は、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等」に記載のとおりです。特にSaaS事業における各サービスでの利用案件数は、順調に増加しております。

なお、各セグメント及び各サービスにおける売上高及び損益の推移は、以下のとおりであり、特にSaaS事業において顧客基盤の拡大に伴い、損益面でも大幅に改善しております。

(事業年度推移)

	第12期事業年度 (自 2016年6月1日 至 2017年5月31日)	第13期事業年度 (自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)	第14期事業年度 (自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)
プロフェッショナルサービス事業			
DF PLUS 売上高(千円)	155,491	177,787	174,679
Feedmatic 売上高(千円)	134,110	171,778	188,617
その他 売上高(千円)	104,256	51,378	36,548
計(千円)	393,857	400,944	399,845
セグメント損益(千円)	125,926	138,849	111,908
SaaS事業			
dfplus.io 売上高(千円)	1,570	23,635	64,367
EC Booster 売上高(千円)	-	590	26,894
ソーシャルPLUS 売上高(千円)	90,864	136,978	209,025
計(千円)	92,434	161,204	300,287
セグメント損益(千円)	154,750	164,478	66,046
全社			
売上高(千円)	486,291	562,148	700,133
営業損益(千円)	28,824	25,628	45,861

(当事業年度の四半期推移)

	第1四半期会計期間 (自 2018年6月1日 至 2018年8月31日)	第2四半期会計期間 (自 2018年9月1日 至 2018年11月30日)	第3四半期会計期間 (自 2018年12月1日 至 2019年2月28日)	第4四半期会計期間 (自 2019年3月1日 至 2019年5月31日)
プロフェッショナルサービス事業				
DF PLUS 売上高(千円)	42,256	42,640	44,606	45,176
Feedmatic 売上高(千円)	33,751	42,552	48,453	63,860
その他 売上高(千円)	10,362	9,911	8,436	7,838
計(千円)	86,369	95,105	101,496	116,875
セグメント損益(千円)	15,332	20,529	30,337	45,708
SaaS事業				
dfplus.io 売上高(千円)	10,873	14,824	17,116	21,553
EC Booster 売上高(千円)	2,662	5,045	7,921	11,265
ソーシャルPLUS 売上高(千円)	45,855	49,339	53,631	60,198
計(千円)	59,392	69,209	78,668	93,017
セグメント損益(千円)	28,080	19,561	9,255	9,149
全社				
売上高(千円)	145,761	164,314	180,164	209,892
営業損益(千円)	12,748	968	21,082	36,559

(注) 1. セグメント間取引については、相殺消去しております。

2. 「dfplus.io」については、第12期事業年度(2016年12月)より販売を開始しております。

3. 「EC Booster」については、第13期事業年度(2018年3月)より販売を開始しております。

当社の資本の財源及び資金の流動性については、運転資金の確保は自己資金及び金融機関からの借入によることを基本としており、将来の収益拡大が見込める開発投資や新規事業投資のために必要な資金の確保は新株発行等も含めた多様な資金調達を検討していくこととしております。また、当事業年度の現金及び現金同等物の残高並びにキャッシュ・フローの分析については、「(1) 経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

4【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

5【研究開発活動】

当社は、スマートフォン等デバイスやSNSサービスの多様化に対応するため、広告出稿やデータ処理に係る新サービスの開発を積極的に行ってきました。

開発体制は、当社の開発本部が中心となり、SaaS事業において構想・開発段階から独立したサービスチームを結成して推進してまいりました。

当事業年度における研究開発費の総額は、1,818千円となっております。

(1) プロフェッショナルサービス事業

当事業年度は、エンタープライズ企業向けの広告運用サービス「Feedmatic」における広告プラットフォーム側の新規機能を活用するための調査及び新機能の研究開発を進めてまいりました。

(2) SaaS事業

当事業年度は、広告運用の知見・経験が少ない事業者における広告出稿開始までのボトルネックを徹底的に洗い出すことで、広告運用の知見・経験が少ない事業者でも短時間で広告出稿を開始できるUI/UXの研究及び開発を行いました。

なお、セグメントごとの内訳は次のとおりです。

セグメントの名称	第14期事業年度
	(自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)
プロフェッショナルサービス事業(千円)	694
SaaS事業(千円)	1,123
合計(千円)	1,818

第3【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

当事業年度における設備投資の総額は、1,686千円で主にパーソナルコンピューター等オフィス内の器具備品の購入によるものであります。

なお、これらの資産は、全社共用資産としているため、セグメントごとの記載はしていません。

また、当事業年度における重要な設備の除却、売却等はありません。

2【主要な設備の状況】

当社は国内において本社1ヶ所を拠点として活動しており、主要な設備は以下のとおりです。

2019年5月31日現在

事業所名 (所在地)	セグメントの 名称	設備の内容	帳簿価額			従業員数 (人)
			建物(純額) (千円)	工具、器具及び 備品(純額) (千円)	合計 (千円)	
本社 (東京都文京区)	全社(共通)	本社設備	5,497	3,040	8,537	73 (8)

(注) 1. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

2. 現在休止中の主要な設備はありません。

3. 従業員数は就業人員(当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。)であり、平均臨時雇用者数(パートタイマー、人材会社からの派遣社員を含む。)は、()内に外数で記載してあります。

4. 本社は賃借物件であり、年間賃借料は24,996千円であります。

3【設備の新設、除却等の計画】

(1) 重要な設備の新設等

事業所名 (所在地)	セグメント の名称	設備 の内容	投資予定金額		資金調達 方法	着手及び 完了予定年月		完成後の 増加能力
			総額 (千円)	既支払額 (千円)		着手	完了	
本社 (東京都文京区)	プロフェッショナルサービス事業、SaaS事業	情報機器	6,900	-	増資資金	2019年 7月	2021年 5月	(注) 2.
本社 (東京都文京区)	全社 (共通)	本社増床 (敷金、内 装、保証金)	110,000	-	増資資金	2020年 6月	2020年 6月	(注) 2.

(注) 1. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

2. 完成後の増加能力については、計数的把握が困難であるため、記載を省略しております。

(2) 重要な設備の除却等

該当事項はありません。

第4【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	19,600,000
計	19,600,000

【発行済株式】

種類	事業年度末現在発行数 (株) (2019年5月31日)	提出日現在発行数(株) (2019年8月28日)	上場金融商品取引所名又は 登録認可金融商品取引 業協会名	内容
普通株式	4,943,400	5,593,400	東京証券取引所 (マザーズ)	単元株式数100株
計	4,943,400	5,593,400	-	-

- (注) 1. 2019年7月4日を払込期日として公募増資を行い、発行済株式総数は650,000株増加しております。
2. 当社株式は2019年7月5日付で、東京証券取引所マザーズに上場いたしました。

(2)【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

ストックオプション制度の内容は「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項」の(ストック・オプション等関係)に記載しております。

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

会社法に基づき発行した新株予約権は次のとおりであります。

第3回新株予約権

決議年月日	2018年3月16日
新株予約権の数(個)	28(注)1.
新株予約権のうち自己新株予約権の数(個)	-
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 5,600(注)1.5.
新株予約権の行使時の払込金額(円)	230(注)2.5.
新株予約権の行使期間	自 2020年3月20日 至 2027年5月31日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 230 資本組入額 115(注)5.
新株予約権の行使の条件	(注)3.
新株予約権の譲渡に関する事項	譲渡、質入れ、担保権の設定その他の一切の処分をすることができない。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)4.

当事業年度の末日(2019年5月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2019年7月31日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

(注)1. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、200株である。

なお、当社が当社普通株式について株式分割(株式無償割当てを含む。以下同じ。)又は株式併合を行う場合、次の算式により付与株式数を調整するものとする。ただし、かかる調整は、本新株予約権のうち、当該時点で権利行使されていない新株予約権について行われ、調整の結果1株未満の端数が生じた場合は、これを切り捨てるものとする。

$$\text{調整後株式数} = \text{調整前株式数} \times \text{分割・併合の比率}$$

2. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割又は株式併合を行う場合、次の算定により行使価額を調整し、調整による1円未満の端数は切り上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、新株予約権の割当日後、当社が当社普通株式につき、行使価額を下回る価額で新たに普通株式を発行又は普通株式にかかる自己株式の処分を行う場合（新株予約権の行使により新株を発行・処分する場合及び株式交換による自己株式の移転の場合を除く。）は、次の算式により行使価額を調整し、調整による1円未満の端数は切上げる。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{\text{既発行株式数} + \frac{\text{新規発行株式数} \times 1 \text{株当たり払込金額}}{1 \text{株当たり時価}}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数}}$$

3. 新株予約権の主な行使条件

株式のいずれかの金融商品取引所への上場がなされていること。

4. 当社が合併（合併により当社が消滅する場合に限る。）、吸収分割、新設分割、株式交換及び株式移転（以下「組織再編行為」という。）をする場合には、組織再編行為の効力発生の時点において行使されておらずかつ当社により取得されていない新株予約権（以下「残存新株予約権」という。）の新株予約権者に対し、当該新株予約権に代えて、それぞれの場合につき、会社法第236条第1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社（以下「再編対象会社」という。）の新株予約権を所定の条件に基づき交付するものとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の条件に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限るものとする。
5. 2018年12月21日開催の取締役会決議により、2019年1月10日付で普通株式1株につき、200株の株式分割を行っております。これにより、「新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数」、「新株予約権の行使時の払込金額」及び「新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」が調整されております。

- (3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4)【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式総数 増減数(株)	発行済株式総 数残高(株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金増 減額(千円)	資本準備金残 高(千円)
2016年4月30日 (注)1.	19,620	21,800		33,000		23,000
2016年10月31日 (注)2.	1,217	23,017	28,000	61,000	27,826	50,826
2017年5月30日 (注)3.	1,700	24,717	39,000	100,000	38,982	89,808
2019年1月10日 (注)4.	4,918,683	4,943,400		100,000		89,808

(注)1. 株式分割(1:10)によるものであります。

2. 有償第三者割当 1,217株
発行価格 45,872円
資本組入額 23,007円
割当先 (株)マイナビ、トランス・コスモス(株)
3. 有償第三者割当 1,700株
発行価格 45,872円
資本組入額 22,941円
割当先 塚田耕司、トランス・コスモス(株)、西山真吾、宮城満英、喜多宏介
4. 株式分割(1:200)によるものであります。
5. 決算日後、2019年7月4日を払込期日とする有償一般募集増資による新株式650,000株(発行価格1,150円、引受価額1,058円、資本組入額529円)発行により、資本金及び資本準備金はそれぞれ343,850千円増加しております。

(5)【所有者別状況】

2019年5月31日現在

区分	株式の状況(1単元の株式数100株)								単元未満株式の状況 (株)
	政府及び地方公共団体	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等		個人その他	計	
					個人以外	個人			
株主数(人)	-	-	-	3	-	-	6	9	-
所有株式数 (単元)	-	-	-	27,394	-	-	22,040	49,434	-
所有株式数の割合(%)	-	-	-	55.4	-	-	44.6	100.0	-

(6) 【大株主の状況】

2019年5月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	発行済株式(自己 株式を除く。)の 総数に対する所有 株式数の割合 (%)
合同会社理力	東京都港区浜松町二丁目2番15号	2,000,000	40.46
塚田 耕司	東京都港区	1,923,600	38.91
トランス・コスモス株式会社	東京都渋谷区渋谷三丁目25番18号	521,800	10.56
株式会社マイナビ	東京都千代田区一ツ橋一丁目1番1号	217,600	4.40
寺嶋 徹	東京都中央区	120,000	2.43
秋山 勝	東京都新宿区	80,000	1.62
西山 真吾	東京都中央区	35,000	0.71
喜多 宏介	神奈川県横浜市港北区	23,800	0.48
宮城 満英	東京都文京区	21,600	0.44
計	-	4,943,400	100.00

(7) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2019年5月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式(自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式(その他)	-	-	-
完全議決権株式(自己株式等)	-	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 4,943,400	49,434	-
単元未満株式	-	-	-
発行済株式総数	4,943,400	-	-
総株主の議決権	-	49,434	-

【自己株式等】

該当事項はありません。

2【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】

該当事項はありません。

(1)【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(2)【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(3)【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

該当事項はありません。

(4)【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

該当事項はありません。

3【配当政策】

当社は、株主への利益還元を経営の重要課題と位置付けておりますが、新規事業の開発のために必要な資金確保を優先し、創業以来配当を実施していません。当面は内部留保を充実させ、大きな成長が見込める開発案件や新規事業展開への投資を優先していく方針です。

将来的には、財政状態及び投資機会等との比較衡量のうえ、株主への還元も検討していくこととしますが、配当実施の可能性及びその実施時期等については未定です。

なお、剰余金の配当を行う場合には、期末配当の年1回を基本方針としており、期末配当の決定機関は株主総会となっております。また当社は、会社法第454条第5項に規定する中間配当を取締役会の決議によって毎年11月30日を基準日として行うことができる旨を定款で定めております。

4【コーポレート・ガバナンスの状況等】

(1)【コーポレート・ガバナンスの概要】

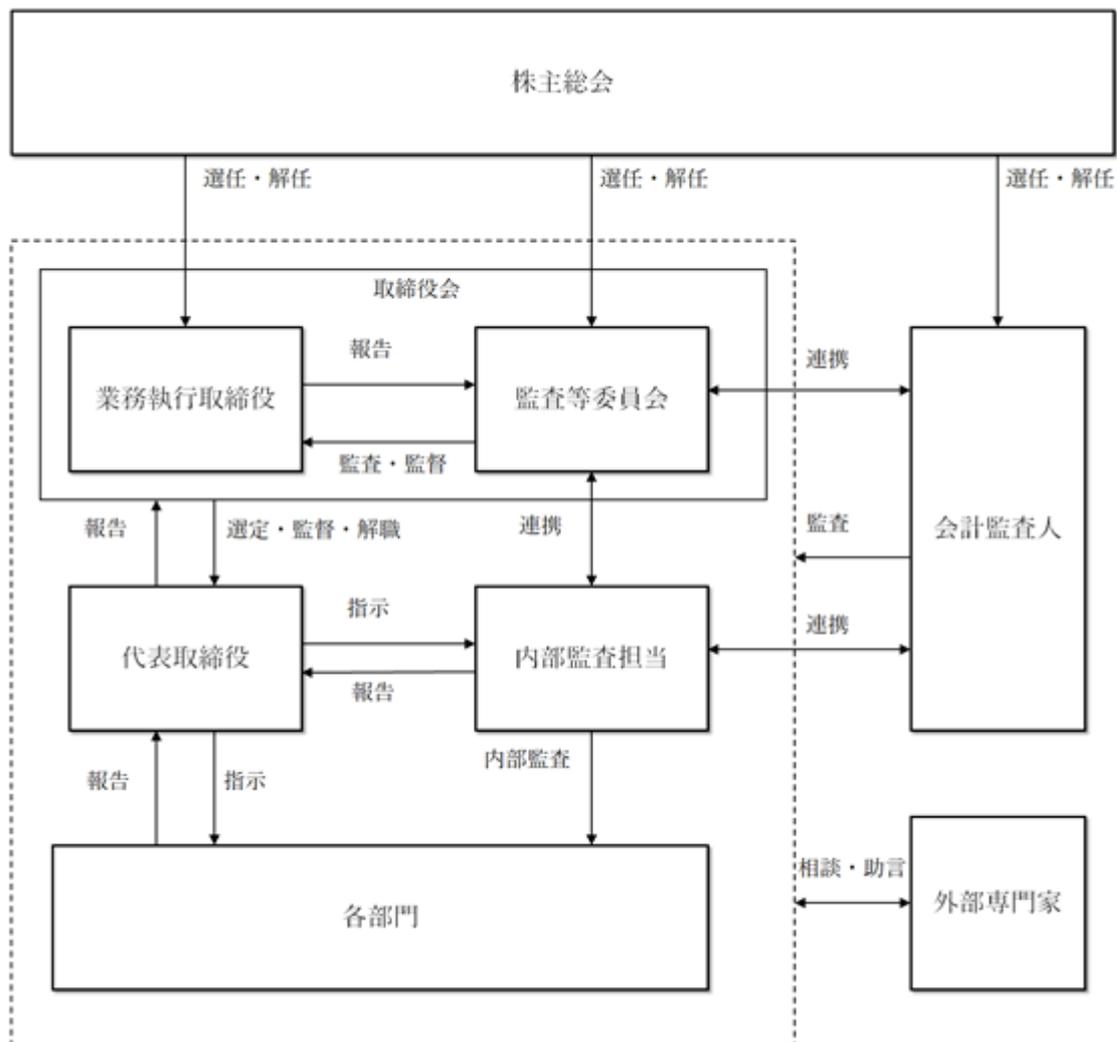
コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は、中長期的、安定的かつ継続的な企業価値の最大化を目指し、株主をはじめとした当社に関わるすべてのステークホルダーからの信頼を得るため、適切な情報開示、透明性の高い経営の意思決定及び業務執行の監督の徹底による有効なコーポレート・ガバナンスの構築に努めております。

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

a．企業統治の体制の概要

当社は、会社の機関として、株主総会、取締役会、監査等委員会及び会計監査人を設けており、以下の図の体制により、経営の意思決定及び業務執行の監督・監査を行っております。



(a) 取締役会

当社の取締役会は、取締役6名で構成されており、毎月の定時取締役会のほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。なお、取締役のうち3名は監査等委員であり、独立性のある監督体制を構築しております。取締役会は、法令又は定款に定められた事項のほか、「取締役会規程」に基づき経営上の重要事項を決議しております。また、当社は執行役員制度を導入し、決定された意思決定に基づいた業務執行の迅速化を図っております。

(b) 監査等委員会及び監査等委員である取締役

当社の監査等委員会は、常勤監査等委員1名と非常勤監査等委員2名で構成されており、全監査等委員が社外取締役であります。原則として、毎月定期的に監査等委員会を開催し、監査内容の共有を図っております。各監査等委員は、監査等委員会にて策定された監査計画に基づき、それぞれが有する専門領域において、経営に関する重要事項の決定及び業務執行の監督状況を監査しております。また、社内の重要な会議への出席、業務執行取締役からの報告及び各部門へのヒアリング等を通じて業務執行全般にわたり監視できる体制としており、内部監査担当及び会計監査人との連携を密にして、監査の実効性と効率性の向上を図っております。

b. 当該体制を採用する理由

当社は、経営に関する意思決定の透明性及び業務執行の適正性を確保することを目的として、当該体制を採用しております。

企業統治に関するその他の事項

- a. 当社は、経営の透明性及び業務執行の適正性を確保するための体制として、「内部統制システム整備の基本方針」を定めており、その基本方針に基づき内部統制システムの運用を行っております。その概要は以下のとおりであります。
- (a) 取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
- ・法令、定款及び社会規範等の遵守を目的として「コンプライアンス規程」を定めるとともに、業務上必要な法令等についてはコンプライアンスリスクとして定期的開催されるリスク管理委員会を通して取締役及び使用人へ必要な啓蒙、教育活動を推進しております。
 - ・外部の顧問弁護士等を通報窓口とする内部通報制度を制定し、不正行為等の防止及び早期発見を図っております。
 - ・監査等委員会は法令が定める権限を行使し取締役の職務の執行を監査しております。
 - ・内部監査担当者は、「内部監査規程」に基づき、業務運営及び財産管理の実態を調査し、取締役及び使用人の職務の執行が法令、定款並びに当社規程に適合していることを確認の上、代表取締役社長に報告しております。
 - ・反社会的勢力に対しては、「反社会的勢力対策規程」及び各種マニュアルを制定し、いかなる場合においても金銭その他の経済的利益を提供しないことを社内に周知徹底しております。
- (b) 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
- ・取締役は、「文書保管管理規程」に従い、取締役の職務の執行に係る情報を文書又は電磁的媒体に記録し、保存しております。取締役は、必要に応じてこれらを閲覧できるものとしております。
 - ・またデータ化された機密情報については、当社「情報セキュリティ規程」に従い適切なアクセス制限やパスワード管理、並びにバックアップ体制を敷くことで機密性の確保と逸失の防止に努めております。
- (c) 損失の危険の管理に関する規程その他の体制
- ・当社はコーポレートリスクの適切な把握並びに啓蒙を目的として「リスク管理規程」を制定し、当該規程に基づいて代表取締役社長を委員長とするリスク管理委員会を組織しております。
 - ・リスク管理委員会は定期的開催し、当社業務推進上のリスクの把握並びにリスクへの対策を協議し、その結果を必要に応じて社内通知しております。
 - ・なおリスクが顕在化した場合は、代表取締役社長を統括責任者とした緊急事態対応体制を敷き、早期の回復に努めております。
- (d) 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
- ・当社は毎月1回の定時取締役会を開催し、法定事項の決議、経営に関する重要事項の決定及び業務執行の監督等を機動的に行うことで効率的な職務執行に努めております。加えて、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。
 - ・当社は「職務権限規程」及び「業務分掌規程」に基づき担当取締役並びに各部門長への権限の委譲を行うことで、迅速かつ効率的な意思決定を確保しております。
- (e) 監査等委員会がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項、当該使用人の取締役(監査等委員であるものを除く。)からの独立性に関する事項、及び当該使用人への指示の実行性確保に関する事項
- ・監査等委員会がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合、監査等委員会と協議の上、必要に応じて監査等委員会の職務を補助する使用人を配置するものとしております。
 - ・当該補助使用人は、監査等委員会の職務を補助するに際しては、監査等委員会の指揮命令下で業務を行い、取締役(監査等委員であるものを除く。)及び使用人からの指揮命令を受けないこととしております。
 - ・当該補助使用人の任命、人事異動、考課及び懲戒処分については監査等委員会の同意を得るものとしております。
- (f) 取締役及び使用人が監査等委員会に報告をするための体制及び当該報告者が報告を理由に不利な扱いを受けないための体制
- ・取締役(監査等委員であるものを除く。)及び使用人は、会社に対し著しい損害を及ぼす恐れのある事実が発生する可能性が生じた場合もしくは発生した場合、または、法令・定款に違反する重大な事実が発生する可能性が生じた場合は、その事実を監査等委員会に遅滞なく報告する。
 - ・代表取締役社長その他取締役(監査等委員であるものを除く。)は、定期・不定期を問わず、当社にコンプライアンス及びリスク管理への取組状況その他経営上の課題についての情報交換を行い、監査等委員会との意思疎通を図るものとする。

- ・ 監査等委員会は、監査業務の一環として取締役会議事録並びに稟議書等の重要文書を閲覧し、必要に応じて取締役及び使用人に説明を求めることができる。
 - ・ 監査等委員会に報告を行った取締役(監査等委員であるものを除く。)及び使用人について、当社は当該報告を行ったこと的事实を理由として不利益な取り扱いを行ってはならない。
- (g) 監査等委員の職務の執行(監査等委員会の職務の執行に関するものに限る。)について生ずる費用の前払又は支出した費用等の償還の手續その他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針に関する事項
- ・ 監査等委員がその職務の執行について生ずる費用の前払い又は支出した費用等の償還、負担した債務の弁済を請求したときは、当社がその費用等が監査等委員の職務の執行に必要なでないことを証明できる場合を除き、これに応じる。
- (h) その他監査等委員の監査が実効的に行われることを確保するための体制
- ・ 監査等委員は、定期的に代表取締役と意見交換を行う。また、監査等委員会監査基準に基づき、取締役会及び重要な会議への出席、関係資料の閲覧等を行うと共に、必要に応じて当社の取締役及び重要な使用人からヒアリングを行う。
 - ・ 監査等委員は、定期的に会計監査人及び内部監査担当者と意見交換を行い、各監査人の監査状況を共有し、連携の強化及び監査の効率化に努める。
 - ・ 監査等委員は、必要に応じて独自に弁護士及び公認会計士その他の専門家の助力を得ることができる。
- (i) 財務報告の信頼性を確保するための体制
- ・ 当社は財務報告の信頼性確保のため、財務報告に係る内部統制システムの整備・構築を行い、その仕組みが有効かつ適切に機能することを定期的・継続的に評価するための体制を構築する。
- (j) 反社会的勢力との取引排除に向けた基本的考え方及びその整備状況
- ・ 当社は、反社会的勢力に対する毅然とした対応を取ること、反社会的勢力との一切の関係を拒絶することを「反社会的勢力対策規程」に定め、すべての取締役及び使用人に周知徹底する。
 - ・ 反社会的勢力による不当要求、組織暴力及び犯罪行為に対しては、顧問弁護士、警察等の外部専門機関と連携し、解決を図る体制を整備する。

責任限定契約の内容の概要

当社は、適切な人材の招聘を容易にしその期待される役割を十分に発揮できるよう、業務執行を伴わない取締役との間で、会社法第427条第1項の規定により、当該取締役に対する会社法第423条第1項の損害賠償責任につき、善意でかつ重大な過失がないときは、あらかじめ定める金額又は法令が定める額のいずれか高い額を限度として責任を負担する契約を締結しております。

また、当社は会計監査人との間においても、責任限定契約を締結しており、その内容の概要は次のとおりであります。

会計監査人の会社法第423条第1項の責任について、会計監査人が職務を行うにつき善意でかつ重大な過失がないときは、会社法第425条第1項に規定する最低責任限度額をもって、損害賠償責任の限度とする。

反社会的勢力排除に向けた基本的考え方

当社は、「企業が反社会的勢力による被害を防止するための指針(平成19年6月 犯罪対策閣僚会議幹事会申合わせ)」を基本理念として尊重し、これらに沿って体制を構築し運用しています。当企業集団における方針・基準等については、「反社会的勢力対策規程」において定めており、主要な社内会議等の機会を捉えて繰り返しその内容の周知徹底を図っております。これらのように、当社及びすべての役員、従業員は反社会的勢力との絶縁を基本方針としております。

反社会的勢力排除に向けた体制の整備状況

a. 社内規程の規程整備状況

当社は、反社会的勢力に対する毅然とした対応を取ること、反社会的勢力との一切の関係を拒絶することを「反社会的勢力対策規程」に定め、すべての取締役及び使用人に周知徹底しております。

b. 対応統括部署及び不当要求防止責任者

「反社会的勢力対策規程」には担当責任者はコーポレート本部長とし、反社会勢力関係者が来社した際の対応についても定められております。

c. 反社会的勢力排除の対応方法

反社会的勢力関係者と思われる者と面談する際には、原則としてコーポレート本部長が対応し、氏名、所属団体等を確認するとともに、会話の内容を正確に記録することとし、金銭その他の経済的利益の提供を約束する発言をしないこととしております。また、いかなる場合においても、民暴トラブルの解決について第三者に仲介、あっせん等を依頼しないこととしており、当該申出があった場合にも応じないこととしております。

d. 外部の専門機関との連携状況

反社会的勢力による不当要求、組織暴力及び犯罪行為に対しては、顧問弁護士、警察等の外部専門機関と連携し、解決を図る体制を整備しております。

e. 反社会的勢力に関する情報の収集・管理状況

検索エンジンを活用した反社キーワード検索並びに株式会社帝国データバンク及び日本経済新聞社（日経テレコン）を検索する方法を基本とし、当該新規取引先、その役員及び株主などを対象としております。なお、すべてのサービスの利用申込書においていわゆる暴排条項を設けており、暴排条項に違反した場合の契約解除要件を明確に定めております。

f．研修活動の実施状況

2018年12月21日に全役員、社員に対して全体説明を行っております。また、今後も継続的な研修を行ってまいります。

取締役会にて決議できる株主総会決議事項

当社は会社法第165条第2項の規定により取締役会の決議によって自己株式を取得することができる旨を定款で定めております。これは、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を実施できることを目的としております。

また、当社は、株主への機動的な利益還元を行うため、中間配当の基準日を毎年11月30日とする旨を定款に定めております。

取締役の定数

当社は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の員数を7名以内、監査等委員である取締役の員数を5名以内とする旨を定款で定めております。

取締役の選任の決議要件

当社は、取締役の選任決議について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨定款に定めております。また、取締役の選任決議は、累積投票によらないものとする旨を定款で定めております。

株主総会の特別決議要件

当社は、株主総会の円滑な運営を行うことを目的として、会社法第309条第2項に定める決議について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の3分の2以上をもって行う旨を定款に定めております。

(2) 【役員の状況】

役員一覧

男性 6名 女性 -名 (役員のうち女性の比率-%)

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
代表取締役 社長	塚田 耕司	1968年7月5日生	1992年4月 安田信託銀行(株)(現 みずほ信託銀行(株)) 入行 1996年10月 (株)ルートコミュニケーションズ設立 代表取締役就任 2006年3月 当社設立 代表取締役社長就任(現任)	(注)4	3,821,600 (注6)
取締役 事業統括本部長	喜多 宏介	1980年1月9日生	2002年4月 (株)日本システムディベロップメント(現 (株) NSD) 入社 2005年10月 大和証券(株) 入社 2006年9月 当社 入社 2008年9月 当社 セールスマネージャー就任 2012年8月 当社 取締役就任(現任) 2017年10月 当社 事業統括本部長就任(現任)	(注)4	23,800
取締役 経営管理本部長	西山 真吾	1977年8月8日生	2000年4月 建設省(現 国土交通省) 入省 2006年1月 日興シティグループ証券(株) (現 S M B C日興証券(株)) 入社 2017年1月 当社 入社 2017年1月 当社 財務経理マネージャー就任 2017年8月 当社 取締役就任(現任) 2017年10月 当社 経営管理本部長就任(現任)	(注)4	35,000
取締役 (常勤監査等委員)	佐藤 為昭	1955年7月23日生	1981年10月 等松青木監査法人(現 有限責任監査法人 トーマツ) 入社 1986年3月 公認会計士登録 1999年6月 同社 社員就任 2000年1月 (株)トーマツ環境品質研究所設立 代表取締役就任 2011年10月 (株)パソナドゥタンク(現 (株)パソナ) 執行 役員就任 2012年6月 (株)パソナグループ 財務経理担当部長就任 2015年6月 (株)ハリマビシステム 監査役就任(現任) 2016年12月 大英産業(株) 監査役就任(現任) 2017年8月 当社 常勤監査役就任 2018年8月 当社 取締役(常勤監査等委員)就任(現 任)	(注)5	-
取締役 (監査等委員)	浦 勝則	1978年3月14日生	2003年10月 弁護士登録 ブレイクモア法律事務所入所 2007年9月 (株)SVC証券(現 (株)DMM.com証券) 監査 役就任 2011年7月 スタイル・リンク(株) 取締役就任 2012年1月 ブレイクモア法律事務所 パートナー就任 (現任) 2015年6月 (株)MCJ 社外取締役就任(現任) 2017年3月 (株)スタイルポート 取締役(監査等委員)就 任 2017年8月 当社 監査役就任 2017年12月 (株)スタイルポート 監査役就任(現任) 2018年6月 株式会社Fan's(現FANTAS te chnology(株)) 監査役就任(現任) 2018年8月 当社 取締役(監査等委員)就任(現任)	(注)5	-
取締役 (監査等委員)	岡田 吉弘	1978年8月17日生	2001年4月 (株)エム・ケイ・ソフトサービス 入社 2003年3月 アウンコンサルティング(株) 入社 2006年10月 グーグル株式会社(現 グーグル合同会 社) 入社 2011年5月 アタラ合同会社 業務執行社員就任 2014年5月 アナグラム(株) 社外取締役就任 2017年11月 L I F T合同会社設立 代表社員就任(現任) 2018年4月 アナグラム(株) 取締役就任(現任) 2018年8月 当社 取締役(監査等委員)就任(現任)	(注)5	-
計					3,880,400

- (注) 1. 2018年8月17日開催の定時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、当社は同日付をもって監査等委員会設置会社に移行しております。
2. 佐藤為昭、浦勝則及び岡田吉弘は、社外取締役であります。
3. 当社の監査等委員会の構成については、次のとおりであります。
委員長 佐藤為昭、委員 浦勝則、委員 岡田吉弘
4. 2019年8月28日開催の定時株主総会の終結の時から2020年5月期にかかる定時株主総会終結の時までであります。
5. 2018年8月17日開催の定時株主総会の終結の時から2020年5月期にかかる定時株主総会終結の時までであります。
6. 代表取締役社長塚田耕司の所有株式数は、同氏の資産管理会社である合同会社理力が保有する株式数も含んでおります。
7. 当社は執行役員制度を導入しております。執行役員の担当及び氏名は以下のとおりであります。
執行役員 事業統括本部プロフェッショナルサービス事業部長 宮城 満英
執行役員 開発本部長 大西 健太

社外役員の状況

当社の監査等委員である取締役全員が社外取締役であり、当社との間に特別な人的関係、資本的关系又は取引関係その他利害関係はありません。

また、コーポレート・ガバナンスにおいて、外部からの客観的、中立的立場での経営監視の機能が重要と考えられており、社外取締役による独立した立場からの取締役会の監督及び監査が実施されることにより、外部からの経営監視機能が十分に機能する体制となっております。

当社には、社外取締役を選任するための独立性に関する基準又は方針として明確に定めたものではありませんが、選任にあたっては、経歴や当社のサービス領域における知見や経験を踏まえるとともに、一般株主との利益相反が生じることのないよう、株式会社東京証券取引所の独立性に関する判断基準等を参考にしております。

当社と社外取締役佐藤為昭の間には、人的関係、その他の利害関係はありません。同氏は、公認会計士としての専門知識及び監査法人における監査経験を有しており、適切な助言を期待できることから社外取締役（常勤監査等委員）として選任しております。

当社と社外取締役浦勝則の間には、人的関係、その他の利害関係はありません。同氏は、弁護士としての専門知識及び企業法務における豊富な経験を有しており、適切な助言を期待できることから社外取締役（監査等委員）として選任しております。

当社と社外取締役岡田吉弘の間には、人的関係、その他の利害関係はありません。同氏は、デジタルマーケティング分野における専門知識及び豊富なビジネス経験を有しており、適切な助言を期待できることから、社外取締役（監査等委員）として選任しております。

当社の社外取締役は取締役会に出席し議案等について意見を述べるなど、客観的・中立的に経営全般を監督・監査しており、当社経営陣への監督機能・けん制機能として重要な役割を果たしているものと考えております。

社外取締役による監督又は監査と内部監査、監査等委員会監査及び会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係

社外取締役は、取締役会等への出席を通じ、直接または間接的に内部監査および会計監査の報告を受け、取締役の職務の執行状況に対して必要に応じて意見を述べることにより、これらの監査と連携のとれた監督機能を果たしております。また、取締役会の一員として、意見または助言により内部統制部門を有効に機能させることを通じて、適正な業務執行の確保を図っております。

(3)【監査の状況】

監査等委員会監査の状況

監査等委員会監査におきましては、会計監査人(有限責任監査法人トーマツ)との情報交換の機会を十分に取
り、合理的な会計監査及び業務監査に生かしております。又、内部監査担当とは内部監査報告書の情報共有によ
り、業務活動の適正さと効率性をチェックしております。一方、取締役会への出席を通して取締役の意思決定の
状況や取締役の業務執行の履行状況を監視しております。

内部監査の状況

当社の内部監査は、開発本部長及び経営管理本部員の2名が内部監査担当として、当社が定める「内部監査規
程」に基づき、内部監査計画を策定し、代表取締役社長の承認を得た上で、自己の属する部門を除く全部署に対
して実施し、監査結果については代表取締役社長に報告する体制となっております。内部監査については、当社
の業務運営及び財産管理の実態を調査し、法令、定款及び諸規程並びに経営方針への準拠性を確かめ、会社財産
の保全、業務運営の適正性の確保を図り、もって経営の合理化と効率向上に資することを基本方針として実施し
ております。なお、内部監査担当は監査等委員及び会計監査人と随時情報交換を行うなど、それぞれ独立した監
査を実施しつつも相互連携による効率性の向上に努めております。

会計監査の状況

当社は、有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結し、会計に関する事項の監査を受けております。同監査
法人及び当社の監査に従事する同監査法人の業務執行社員との間には特別な利害関係はありません。

a. 監査法人の名称

有限責任監査法人トーマツ

b. 業務を執行した公認会計士

指定有限責任社員 業務執行社員 公認会計士 片岡 久依

指定有限責任社員 業務執行社員 公認会計士 中山 太一

c. 監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士6名、その他5名であります。

d. 監査法人の選定方針と理由

当社監査等委員会は、公益社団法人日本監査役協会が公表している「会計監査人の評価及び選定基準策定に
関する監査役等の実務指針」に基づき、会計監査人の品質管理の状況、独立性及び専門性、監査体制が整備さ
れていること、具体的な監査計画並びに監査報酬が合理的かつ妥当であることを確認し、監査実績などを踏ま
えたうえで、会計監査人を総合的に評価し、選定について判断しております。

会計監査人の職務の執行に支障がある場合のほか、その必要があると判断した場合は、株主総会に提出する
会計監査人の解任または不再任に関する議案の内容を決定します。

また、会計監査人が会社法第340条第1項各号に定める項目に該当すると認められる場合は、監査等委員全員の
同意に基づき、会計監査人を解任します。この場合、監査等委員会が選定した監査等委員は、解任後最初に
招集される株主総会において、会計監査人を解任した旨及びその理由を報告します。

e. 監査等委員及び監査等委員会による監査法人の評価

当社の監査等委員会は、監査法人の評価を行っており、同法人による会計監査は、従前から適正に行われて
いることを確認しております。

監査報酬の内容等

a. 監査公認会計士等に対する報酬

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)	監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)
8,000	-	14,000	2,000

当社が監査公認会計士等に対して報酬を支払っている非監査業務の内容は、公認会計士法第2条第1項の業務以外の業務であるコンフォートレター作成業務についてであります。

b. その他重要な報酬の内容

(前事業年度)

該当事項はありません。

(当事業年度)

該当事項はありません。

c. 監査報酬の決定方針

当社の監査公認会計士等に対する監査報酬は、監査公認会計士等からの見積提案をもとに監査計画、監査内容、監査日数等を勘案し、監査等委員会において同意の上、決定しております。

d. 監査等委員会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査等委員会は、会計監査人の監査計画の内容、会計監査の職務遂行状況および報酬見積りなどが当社の事業規模や事業内容に適切であるかどうかについて必要な検証を行ったうえで、会計監査人の報酬等の額について同意の判断を行っております。

(4)【役員の報酬等】

役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

当社の役員報酬等は、担当職務、各期の業績、貢献度等を総合的に勘案して決定しております。

当社の役員報酬等に関する株主総会の決議年月日は2018年8月17日であり、決議の内容は取締役（監査等委員である取締役を除く。）年間報酬総額の上限を200,000千円（ただし、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まない。定款で定める取締役（監査等委員である取締役を除く。）の員数は7名以内とする。本有価証券報告書提出日現在は3名。）、監査等委員である取締役年間報酬総額の上限を100,000千円（定款で定める監査等委員である取締役の員数は5名以内とする。本有価証券報告書提出日現在は3名。）とするものです。

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針の決定権限を有する者は、取締役会により委任された代表取締役社長であり、株主総会で決議された報酬総額の範囲内において、取締役会で別途決定した報酬の基準に基づき、担当職務、各期の業績、貢献度等を総合的に勘案して決定する権限を有しております。監査等委員である取締役の報酬等は、株主総会で決議された報酬総額の範囲内において、常勤、非常勤の別、業務分担の状況を考慮して、監査等委員会の協議により決定しております。

なお、当社の役員が当事業年度に受けている報酬等は固定報酬のみですが、2018年3月19日にストックオプションとして新株予約権を当社の役員に対して割当てており、また、2019年8月28日開催の株主総会の決議により、当社の役員に対し上記の年間報酬総額の上限とは別枠で当社取締役（監査等委員である取締役を除く。）に対しては20,000株、当社監査等委員である取締役に対しては2,000株を上限として、ストックオプションとして新株予約権を発行することにつき承認されております。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数 (人)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
取締役（監査等委員及び 社外取締役を除く。）	34,998	34,998	-	-	4
取締役（監査等委員） （社外取締役を除く。）	-	-	-	-	-
監査役 （社外監査役を除く。）	-	-	-	-	-
社外役員	4,590	4,590	-	-	4

(注) 上記には、2018年8月17日開催の第13期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役2名（うち、社外取締役1名）を含めております。なお、当社は、2018年8月17日に監査役設置会社から監査等委員会設置会社に移行しております。

(5) 【株式の保有状況】
該当事項はありません。

第5【経理の状況】

1．財務諸表の作成方法について

当社の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）に基づいて作成しております。

2．監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度（2018年6月1日から2019年5月31日まで）の財務諸表について、有限責任監査法人トーマツにより監査を受けております。

3．連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成していません。

4．財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みについて

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みを行っております。具体的には、会計基準等の内容を適切に把握し、会計基準等の変更等についての確に対応できる体制を整備するため、公益財団法人財務会計基準機構へ加入し、セミナー等へ参加しております。

1【財務諸表等】
（1）【財務諸表】
【貸借対照表】

（単位：千円）

	前事業年度 (2018年5月31日)	当事業年度 (2019年5月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	183,758	180,305
売掛金	133,176	237,834
前払費用	2,368	2,872
その他	1,927	7,438
貸倒引当金	779	1,984
流動資産合計	320,451	426,466
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	6,462	5,497
工具、器具及び備品（純額）	3,505	3,040
有形固定資産合計	9,968	8,537
投資その他の資産		
出資金	10	10
長期前払費用	4,652	4,134
敷金	10,578	16,317
繰延税金資産	-	15,149
投資その他の資産合計	15,241	35,611
固定資産合計	25,209	44,148
資産合計	345,660	470,615

(単位：千円)

	前事業年度 (2018年5月31日)	当事業年度 (2019年5月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	65,459	114,125
短期借入金	-	80,000
1年内返済予定の長期借入金	41,556	21,913
未払金	2,241	8,439
未払費用	20,525	29,881
未払法人税等	194	6,764
未払消費税等	34,364	28,139
前受金	-	1,296
預り金	7,188	5,400
賞与引当金	20,539	26,359
流動負債合計	192,068	322,318
固定負債		
長期借入金	99,424	50,761
固定負債合計	99,424	50,761
負債合計	291,492	373,079
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金		
資本準備金	89,808	89,808
資本剰余金合計	89,808	89,808
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	135,640	92,272
利益剰余金合計	135,640	92,272
株主資本合計	54,168	97,535
純資産合計	54,168	97,535
負債純資産合計	345,660	470,615

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)	当事業年度 (自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)
売上高	562,148	700,133
売上原価	2 244,139	2 285,930
売上総利益	1, 2 318,009	1, 2 414,202
販売費及び一般管理費	343,637	368,341
営業利益又は営業損失()	25,628	45,861
営業外収益		
受取利息	1	1
受取配当金	-	0
受取損害賠償金	-	353
営業外収益合計	1	356
営業外費用		
支払利息	2,618	2,593
株式交付費	-	2,734
上場関連費用	-	6,000
営業外費用合計	2,618	11,327
経常利益又は経常損失()	28,244	34,889
税引前当期純利益又は税引前当期純損失()	28,244	34,889
法人税、住民税及び事業税	623	6,670
法人税等調整額	-	15,149
法人税等合計	623	8,478
当期純利益又は当期純損失()	28,868	43,367

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)		当事業年度 (自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
労務費		188,141	77.1	220,683	77.2
経費		55,998	22.9	65,247	22.8
当期売上原価		244,139	100.0	285,930	100.0

原価計算の方法

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

(注) 主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)	当事業年度 (自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)
通信費(千円)	32,370	38,274
地代家賃(千円)	8,255	11,630

【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自 2017年6月1日 至 2018年5月31日）

（単位：千円）

	株主資本						純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計		
当期首残高	100,000	89,808	89,808	106,772	106,772	83,036	83,036
当期変動額							
当期純損失（ ）				28,868	28,868	28,868	28,868
当期変動額合計	-	-	-	28,868	28,868	28,868	28,868
当期末残高	100,000	89,808	89,808	135,640	135,640	54,168	54,168

当事業年度（自 2018年6月1日 至 2019年5月31日）

（単位：千円）

	株主資本						純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計		
当期首残高	100,000	89,808	89,808	135,640	135,640	54,168	54,168
当期変動額							
当期純利益				43,367	43,367	43,367	43,367
当期変動額合計	-	-	-	43,367	43,367	43,367	43,367
当期末残高	100,000	89,808	89,808	92,272	92,272	97,535	97,535

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)	当事業年度 (自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失()	28,244	34,889
減価償却費	6,432	3,627
賞与引当金の増減額(は減少)	662	5,820
貸倒引当金の増減額(は減少)	3,478	1,205
受取利息及び受取配当金	1	2
支払利息	2,618	2,593
売上債権の増減額(は増加)	17,745	104,657
仕入債務の増減額(は減少)	11,613	48,666
その他	1,052	2,518
小計	14,827	5,337
利息及び配当金の受取額	1	2
利息の支払額	4,989	2,576
法人税等の支払額	1,287	100
営業活動によるキャッシュ・フロー	21,103	8,012
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	951	885
敷金の差入による支出	-	6,249
投資活動によるキャッシュ・フロー	951	7,134
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(は減少)	-	80,000
長期借入れによる収入	70,000	-
長期借入金の返済による支出	105,716	68,306
財務活動によるキャッシュ・フロー	35,716	11,694
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	57,770	3,453
現金及び現金同等物の期首残高	241,528	183,758
現金及び現金同等物の期末残高	183,758	180,305

(表示方法の変更)

(貸借対照表)

前事業年度において、「流動負債」の「その他」に含めていた「未払金」及び「預り金」は金額的重要性が増したため、当事業年度より独立掲記することとしました。この表示方法の変更を反映させるため、前事業年度の財務諸表の組替えを行っております。

この結果、前事業年度の貸借対照表において、「流動負債」の「その他」に表示していた9,430千円は、「未払金」2,241千円、「預り金」7,188千円として組み替えております。

(貸借対照表関係)

有形固定資産の減価償却累計額

有形固定資産の減価償却累計額は次のとおりであります。

	前事業年度 (2018年5月31日)	当事業年度 (2019年5月31日)
有形固定資産の減価償却累計額	22,453千円	25,079千円

(損益計算書関係)

1 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度40%、当事業年度43%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は前事業年度60%、当事業年度57%であります。

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)	当事業年度 (自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)
役員報酬	38,636千円	39,588千円
給料及び手当	124,274	162,307
研究開発費	47,856	1,818
減価償却費	3,070	1,813
賞与引当金繰入額	5,977	13,992
貸倒引当金繰入額	1,918	1,205

2 一般管理費及び当期売上原価に含まれる研究開発費の総額

	前事業年度 (自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)	当事業年度 (自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)
	47,856千円	1,818千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	当事業年度期首 株式数(株)	当事業年度増加 株式数(株)	当事業年度減少 株式数(株)	当事業年度末 株式数(株)
発行済株式				
普通株式	24,717			24,717
合計	24,717			24,717

2. 自己株式の種類及び株式数に関する事項

該当事項はありません。

3. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約 権の目的 となる株 式の種類	新株予約権の目的となる株式の数(株)				当事業年度 末残高 (千円)
			当事業年度 期首	当事業年度 増加	当事業年度 減少	当事業年度 末	
提出会社	第2回新株予約権 (注)1.3.						
	第3回新株予約権 (注)2.3.	普通株式		28		28	
合計				28		28	

(注)1. 第2回新株予約権は、ストック・オプションとして付与されたものであります。また、ストック・オプションとしての新株予約権につきましては、「ストック・オプション等関係」に記載しております。

2. 第3回新株予約権の当事業年度増加は、新株予約権の発行によるものであります。

3. 第2回新株予約権及び第3回新株予約権は、権利行使期間の初日が到来してありません。

4. 配当に関する事項

該当事項はありません。

当事業年度（自 2018年6月1日 至 2019年5月31日）

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	当事業年度期首 株式数（株）	当事業年度増加 株式数（株）	当事業年度減少 株式数（株）	当事業年度末 株式数（株）
発行済株式				
普通株式(注)1.2.	24,717	4,918,683		4,943,400
合計	24,717	4,918,683		4,943,400

(注)1. 当社は、2019年1月10日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。

2. 普通株式の発行済株式総数の増加4,918,683株は株式分割によるものです。

2. 自己株式の種類及び株式数に関する事項

該当事項はありません。

3. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約 権の目的 となる株 式の種類	新株予約権の目的となる株式の数（株）				当事業年度 末残高 （千円）
			当事業年度 期首	当事業年度 増加	当事業年度 減少	当事業年度 末	
提出会社	第2回新株予約権 (注)1.4.						
	第3回新株予約権 (注)2.3.4.	普通株式	28	5,572		5,600	
合計			28	5,572		5,600	

(注)1. 第2回新株予約権は、ストック・オプションとして付与されたものであります。また、ストック・オプションとしての新株予約権につきましては、「ストック・オプション等関係」に記載しております。

2. 当社は、2019年1月10日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。

3. 第3回新株予約権の当事業年度増加は、株式分割によるものであります。

4. 第2回新株予約権及び第3回新株予約権は、権利行使期間の初日が到来していません。

4. 配当に関する事項

該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係

	前事業年度 (自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)	当事業年度 (自 2018年6月1日 至 2019年5月31日)
現金及び預金勘定	183,758千円	180,305千円
現金及び現金同等物	183,758	180,305

(金融商品関係)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社は、資金計画に基づき、銀行等金融機関からの借入により資金を調達しております。一時的な余資は普通預金としており、投機的な取引は行わない方針です。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。営業債務である買掛金は、その全てが1年以内の支払期日であります。

長期借入金には主に運転資金の確保のための資金調達であります。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

営業債権については、顧客ごとに期日及び残高を確認することにより、回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

資金調達に係る流動性リスク

当社は、資金計画に基づき、手許流動性の維持等により流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価には、市場価格に基づく価額のほか、市場価格がない場合には合理的に算定された価額が含まれております。当該価額の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。なお、時価を把握することが極めて困難と認められるものは含まれておりません(注)2.参照)。

前事業年度(2018年5月31日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価(千円)	差額(千円)
(1) 現金及び預金	183,758	183,758	
(2) 売掛金	133,176		
貸倒引当金(*1)	779		
	132,397	132,397	
資産計	316,155	316,155	
(1) 買掛金	65,459	65,459	
(2) 短期借入金			
(3) 未払金	2,241	2,241	
(4) 未払法人税等	194	194	
(5) 未払消費税等	34,364	34,364	
(6) 長期借入金(*2)	140,980	140,049	930
負債計	243,239	242,307	930

(*1) 売掛金については、対応する貸倒引当金を控除しております。

(*2) 1年内返済予定の長期借入金については、長期借入金に含めております。

当事業年度（2019年5月31日）

	貸借対照表計上額 (千円)	時価(千円)	差額(千円)
(1) 現金及び預金	180,305	180,305	
(2) 売掛金	237,834		
貸倒引当金(*1)	1,984		
	235,849	235,849	
資産計	416,154	416,154	
(1) 買掛金	114,125	114,125	
(2) 短期借入金	80,000	80,000	
(3) 未払金	8,439	8,439	
(4) 未払法人税等	6,764	6,764	
(5) 未払消費税等	28,139	28,139	
(6) 長期借入金(*2)	72,674	73,008	334
負債計	310,142	310,476	334

(*1) 売掛金については、対応する貸倒引当金を控除しております。

(*2) 1年内返済予定の長期借入金については、長期借入金に含めております。

(注) 1. 金融商品の時価の算定方法に関する事項

資産

(1) 現金及び預金、(2) 売掛金

これらは短期間で決済されるため、時価は帳簿価額にほぼ等しいことから、当該帳簿価額によっております。

負債

(1) 買掛金、(2) 短期借入金、(3) 未払金、(4) 未払法人税等、(5) 未払消費税等

これらは短期間で決済されるため、時価は帳簿価額にほぼ等しいことから、当該帳簿価額によっております。

(6) 長期借入金

長期借入金の時価については、元利金の合計額を同様の新規借入を行った場合に想定される利率で割り引いて算定する方法によっております。

2. 時価を把握することが極めて困難と認められる金融商品

(単位：千円)

区分	前事業年度 (2018年5月31日)	当事業年度 (2019年5月31日)
出資金	10	10
敷金	10,578	16,317

出資金については、市場価格がなく、時価を把握することが極めて困難と認められていることから、時価開示の対象としておりません。

敷金については、償還予定時期を合理的に見積ることができず、時価を把握することが極めて困難と認められるため、時価開示の対象としておりません。

3. 金銭債権の決算日後の償還予定額
前事業年度(2018年5月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	183,758			
売掛金	133,176			
合計	316,935			

当事業年度(2019年5月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	180,305			
売掛金	237,834			
合計	418,139			

4. 長期借入金及びその他の有利子負債の決算日後の返済予定額
前事業年度(2018年5月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金	41,556	36,163	20,079	6,996	6,996	29,190
合計	41,556	36,163	20,079	6,996	6,996	29,190

当事業年度(2019年5月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
短期借入金	80,000					
長期借入金	21,913	7,579	6,996	6,996	6,996	22,194
合計	21,913	7,579	6,996	6,996	6,996	22,194

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションに係る費用計上額及び科目名

該当事項はありません。

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	第2回新株予約権
決議年月日	2018年3月16日
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 3名 当社従業員 59名(注)1.
株式の種類別のストック・オプションの数	普通株式 420,000株 (注)2., 3.
付与日	2018年3月19日
権利確定条件	権利確定条件は定めておりません。なお、細則については、当社と付与対象者の間で締結する「第2回新株予約権割当契約書」で定めております。
対象勤務期間	該当事項はありません。
権利行使期間	自 2020年3月20日 至 2027年5月31日
新株予約権の数(個)	1,796
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び株式数	普通株式 359,200株(注)6.
新株予約権の行使時の払込金額(円)	230(注)6.
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額	発行価格 230円(注)6. 資本組入額 115円(注)6.
新株予約権の行使の条件	(注)4.
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権につき、譲渡、質入れ、担保権の設定その他の一切処分をすることができない。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	(注)5.

当事業年度の末日(2019年5月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2019年7月31日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

- (注)1. 付与対象者の退職による権利の喪失及び取締役の退任により、提出日の前月末現在(2019年7月31日)において、付与対象者の区分及び人数は、当社取締役2名及び当社従業員47名となっております。
2. 株式数に換算して記載しております。
3. 2019年1月10日付株式分割(普通株式1株につき200株の割合)による分割後の株式数に換算して記載しております。
4. 権利行使条件は、以下のとおりです。
- (1) 新株予約権者は権利行使時においても、当社又は当社関係会社の取締役、監査役又は従業員のいずれかの地位にあること。ただし、当社又は当社関係会社の取締役又は監査役を任期満了により退任した場合、又は定年退職その他正当な理由があると取締役会が認めた場合にはこの限りではない。
- (2) 当社の株式がいずれかの金融商品取引所への上場がなされること。

(3) 以下の場合、直ちに権利は喪失する。

当社又は当社関連会社以外の同業種又は競業関係にある他の会社の役職員に就業した場合
当社等に対して損害又はそのおそれをもたらした場合、その他本新株予約権を付与した趣旨に
照らし権利行使を認めることが相当でないこと取締役会が認めた場合
当社の承諾を得て、当社所定の書面により本新株予約権の全部又は一部を放棄する旨を申し出
た場合

新株予約権者が、禁固以上の刑に処せられたとき又は当社等の就業規則その他の社内規則等に
より降格以上の制裁を受けた場合

5. 当社が合併（合併により当社が消滅する場合に限る。）、吸収分割、新設分割、株式交換及び株式
移転（以下「組織再編行為」という。）をする場合には、組織再編行為の効力発生の時点において
行使されておらずかつ当社により取得されていない新株予約権（以下「残存新株予約権」とい
う。）の新株予約権者に対し、当該新株予約権に代えて、それぞれの場合につき、会社法第236条第
1項第8号のイからホまでに掲げる株式会社（以下「再編対象会社」という。）の新株予約権を所
定の条件に基づき交付するものとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅し、再編対象
会社は新株予約権を新たに発行するものとする。ただし、以下の条件に沿って再編対象会社の新株
予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契
約又は株式移転計画において定めた場合に限るものとする。
6. 2019年1月10日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。これにより、
「新株予約権の目的となる株式の数」、「新株予約権の行使時の払込金額」及び「新株予約権の行
使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額」が調整されております。

(追加情報)

「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況 ストックオプション制度
の内容」に記載すべき事項をストック・オプション等関係注記に集約して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度（2019年5月期）において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプショ
ンの数については、株式数に換算して記載しております。

ストック・オプションの数

	第2回新株予約権
権利確定前 (株)	
前事業年度末	420,000
付与	-
失効	60,800
権利確定	-
未確定残	359,200
権利確定後 (株)	
前事業年度末	-
権利確定	-
権利行使	-
失効	-
未行使残	-

(注) 2019年1月10日付株式分割（普通株式1株につき200株の割合）による分割後の価格に換算して記載して
おります。

単価情報

		第2回新株予約権
権利行使価格	(円)	230
行使時平均株価	(円)	-
付与日における公正な評価単価	(円)	-

(注) 2019年1月10日付株式分割(普通株式1株につき200株の割合)による分割後の株式数に換算して記載しております。

3. 当事業年度に付与されたストック・オプションの公正な評価単価の見積方法
該当事項はありません。

4. スtock・オプションの権利確定数の見積方法
基本的には、将来の失効数の合理的な見積りは困難であるため、実績の失効数のみ反映させる方法を採用しております。

5. スtock・オプションの単位当たりの本源的価値により算定を行う場合の当事業年度末における本源的価値の合計額及び当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額

- | | |
|---|-----------|
| (1) 当事業年度末における本源的価値の合計額 | 287,360千円 |
| (2) 当事業年度において権利行使されたストック・オプションの
権利行使日における本源的価値の合計額 | - 千円 |

(税効果会計関係)

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	前事業年度 (2018年 5月31日)	当事業年度 (2019年 5月31日)
繰延税金資産		
ソフトウェア	27,268千円	18,545千円
賞与引当金	7,104	8,071
敷金	2,825	2,657
その他	1,277	1,687
繰延税金資産小計	38,476	30,962
評価性引当額 (注)	38,476	15,813
繰延税金資産合計		15,149
繰延税金資産の純額		15,149

(注) 繰延税金資産から控除された額 (評価性引当額) に重要な変動が生じております。当該変動の主な内容は当事業年度において業績が改善したことを受け繰延税金資産の回収可能性を見直したことにより、評価性引当額が減少しております。

2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの、当該差異の原因となった主要な項目別の内訳

	前事業年度 (2018年 5月31日)	当事業年度 (2019年 5月31日)
法定実効税率	税引前当期純損失を計上し	33.6%
住民税均等割額	ているため、記載を省略し	1.5
所得拡大促進税制税額控除	ております。	2.8
軽減税率適用による影響		3.0
税率変更による影響		11.8
評価性引当額の増減		65.0
その他		0.5
税効果会計適用後の法人税等の負担率		24.3%

3. 法人税等の税率の変更による繰延税金資産及び繰延税金負債の金額修正

2019年7月の上場の際に行われた公募増資の結果、資本金が増加したことに伴い、外形標準課税が適用されることとなります。

これに伴い、繰延税金資産及び繰延税金負債の計算に使用される法定実効税率は、前事業年度の33.6%から、2019年6月以降に開始する事業年度に解消が見込まれる一時差異については30.6%となります。

この税率変更により、繰延税金資産の金額が1,969千円減少し、法人税等調整額が1,969千円増加しております。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

1. 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社は、事業部門を基礎としたサービス別のセグメントから構成されており、「プロフェッショナルサービス事業」及び「SaaS事業」の2つを報告セグメントとしております。

「プロフェッショナルサービス事業」セグメントは、「Feedmatic」及び「DF PLUS」等が該当し、エンタープライズ企業を中心とした顧客からの個別のデータフィードの作成及び更新、並びに配信やインターネット広告の運用等のサービスを提供しております。

「SaaS事業」セグメントは、「ソーシャルPLUS」、「dfplus.io」及び「EC Booster」が該当し、Webブラウザを通じて自社開発のSNSログイン・メッセージ配信ツールやセルフサード型のデータフィードツール等を提供しております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理は、「重要な会計方針」における記載と同一であり、報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。なお、当社は、事業セグメントに資産を配分しておりませんが、当該資産にかかる減価償却費についてはその使用状況によった合理的な基準に従い事業セグメントに配分しております。

セグメント間の内部収益及び振替高は市場実勢価格に基づいております。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報
前事業年度(自 2017年6月1日 至 2018年5月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注1)	財務諸表 計上額 (注2)
	プロフェッショナル サービス事業	SaaS事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	400,944	161,204	562,148	-	562,148
セグメント間の内部売上高 又は振替高	-	12,645	12,645	12,645	-
計	400,944	173,849	574,793	12,645	562,148
セグメント利益又は損失()	138,849	164,478	25,628	-	25,628
その他の項目					
減価償却費	2,875	3,557	6,432	-	6,432

(注) 1. セグメント間取引消去によるものであります。

2. セグメント利益又は損失()の合計額は、財務諸表の営業損失と一致しております。

当事業年度（自 2018年6月1日 至 2019年5月31日）

（単位：千円）

	報告セグメント			調整額 (注1)	財務諸表 計上額 (注2)
	プロフェッショナル サービス事業	SaaS事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	399,845	300,287	700,133	-	700,133
セグメント間の内部売上高 又は振替高	-	37,650	37,650	37,650	-
計	399,845	337,937	737,783	37,650	700,133
セグメント利益又は損失()	111,908	66,046	45,861	-	45,861
その他の項目					
減価償却費	1,496	2,131	3,627	-	3,627

(注) 1. セグメント間取引消去によるものであります。

2. セグメント利益又は損失()の合計額は、財務諸表の営業利益と一致しております。

【関連情報】

前事業年度（自 2017年6月1日 至 2018年5月31日）

1. 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

当事業年度（自 2018年6月1日 至 2019年5月31日）

1. 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

前事業年度（自 2017年6月1日 至 2018年5月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 2018年6月1日 至 2019年5月31日）

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

前事業年度（自 2017年6月1日 至 2018年5月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 2018年6月1日 至 2019年5月31日）

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

前事業年度（自 2017年6月1日 至 2018年5月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 2018年6月1日 至 2019年5月31日）

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

関連当事者との取引

財務諸表提出会社の役員及び主要株主（個人の場合に限る。）等

前事業年度（自 2017年6月1日 至 2018年5月31日）

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金 (百万円)	事業の内容 又は職業	議決権等の所有 (被所有) 割合(%)	関連当事者 との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
役員	塚田 耕司			当社代表取締役社長	(被所有) 直接 79.4	債務被保証	当社銀行借入に対する債務被保証 (注)1.	140,980		
							当社不動産賃貸借契約に対する債務被保証 (注)2.	26,996		

当事業年度（自 2018年6月1日 至 2019年5月31日）

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金 (百万円)	事業の内容 又は職業	議決権等の所有 (被所有) 割合(%)	関連当事者 との関係	取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
役員	塚田 耕司			当社代表取締役社長	(被所有) 直接 38.9 間接 40.5	債務被保証	当社銀行借入に対する債務被保証 (注)1.	102,674		

(注)1. 金融機関からの借入金に対して債務保証を受けております。なお、保証料の支払いは行っておりません。

2. 本社事務所の不動産賃貸借契約に対して債務保証を受けております。また、上記取引金額には年間の賃借料の支払額を記載しております。なお、保証料の支払いは行っておりません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2017年 6月 1日 至 2018年 5月31日)	当事業年度 (自 2018年 6月 1日 至 2019年 5月31日)
1株当たり純資産額	10円96銭	19円73銭
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失()	5円84銭	8円77銭

- (注) 1. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。
2. 当社は、2019年1月10日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失()を算定しております。
3. 1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失()の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2017年 6月 1日 至 2018年 5月31日)	当事業年度 (自 2018年 6月 1日 至 2019年 5月31日)
当期純利益又は当期純損失()(千円)	28,868	43,367
普通株主に帰属しない金額(千円)		
普通株式に係る当期純利益又は当期純損失()(千円)	28,868	43,367
普通株式の期中平均株式数(株)	4,943,400	4,943,400
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	<p>新株予約権 2種類(新株予約権の2,128個)</p> <p>なお、ストックオプションとしての 新株予約権の概要は「第一部 企業情報 第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1)財務諸 表 注記事項(ストック・オブ ション等関係)」に記載のとおり であります。</p> <p>また、新株予約権の概要は「第一 部 企業情報 第4 提出会社の 状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況 その他 の新株予約権等の状況」に記載の とおりであります。</p>	<p>新株予約権 2種類(新株予約権の1,824個)</p> <p>なお、ストックオプションとしての 新株予約権の概要は「第一部 企業情報 第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1)財務諸 表 注記事項(ストック・オブ ション等関係)」に記載のとおり であります。</p> <p>また、新株予約権の概要は「第一 部 企業情報 第4 提出会社の 状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況 その他 の新株予約権等の状況」に記載の とおりであります。</p>

(重要な後発事象)

新株式の発行及び売出し

当社は、2019年7月5日に東京証券取引所マザーズ市場に上場いたしました。上場にあたり、当社は、2019年5月31日及び2019年6月18日開催の取締役会において、以下のとおり新株式の発行及び株式売出しについて決議いたしました。また、公募による新株式の発行については、2019年7月4日に払込を受けており、発行済株式総数、資本金及び資本準備金の額が増加しております。

(1) 公募による新株式の発行

募集株式の種類及び数	普通株式 650,000株
発行価格	1株につき1,150円
引受価額	1株につき1,058円
発行価額の総額	747,500千円
引受価額の総額	687,700千円
増加した資本金及び資本準備金の額	増加した資本金の額 343,850千円 増加した資本準備金の額 343,850千円
払込期日	2019年7月4日
資金の用途	事業拡大に係る人件費及び人材採用費、クラウド型ストレージ及びサーバ等の費用並びに情報機器関連購入費、本社増床に係る設備資金及び賃料、並びに借入金返済に充当する予定であります。

(2) 当社株式の売出し(引受人の買取引受による売出し)

売出株式の種類及び数	普通株式 30,100株
売出価格	1株につき1,150円
売出価額の総額	34,615千円
売出株式の所有者及び 売出株式数	塚田 耕司 100株 秋山 勝 30,000株
株式受渡期日	2019年7月5日

(3) 当社株式の売出し(オーバーアロットメントによる売出し)

売出株式の種類及び数	普通株式 101,900株
売出価格	1株につき1,150円
売出価額の総額	117,185千円
売出株式の所有者	大和証券株式会社
株式受渡期日	2019年7月5日

【附属明細表】

【有価証券明細表】

該当事項はありません。

【有形固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末減価償却累計額又は償却累計額 (千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末残高 (千円)
有形固定資産							
建物	9,694	-	-	9,694	4,197	965	5,497
工具、器具及び備品	22,726	1,686	490	23,922	20,881	2,151	3,040
有形固定資産計	32,421	1,686	490	33,616	25,079	3,117	8,537
長期前払費用	5,621	175	-	5,796	1,662	694	4,134

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	平均利率 (%)	返済期限
短期借入金	-	80,000	0.7	-
1年以内に返済予定の長期借入金	41,556	21,913	1.5	-
長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く。)	99,424	50,761	1.4	2019年～2027年
合計	140,980	152,674	-	-

(注) 1. 平均利率については、借入金の期末残高に対する加重平均利率を記載しております。

2. 長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く。)の貸借対照表日後5年間の返済予定額は以下のとおりであります。

	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)
長期借入金	7,579	6,996	6,996	6,996

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
貸倒引当金	779	1,984	-	779	1,984
賞与引当金	20,539	26,359	20,539	-	26,359

(注) 貸倒引当金の「当期減少額(その他)」欄の金額は、一般債権の貸倒実績率による洗替額であります。

【資産除去債務明細表】

該当事項はありません。

(2) 【主な資産及び負債の内容】

流動資産

イ．現金及び預金

区分	金額(千円)
預金	
普通預金	180,305
合計	180,305

ロ．売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
株式会社バイクルーズ	34,152
株式会社キャリアインデックス	13,301
ストライプジャパン株式会社	13,278
la belle vie株式会社	10,527
スタイルアクト株式会社	10,170
その他	156,404
合計	237,834

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円)	当期発生高 (千円)	当期回収高 (千円)	当期末残高 (千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	$\frac{(A) + (D)}{2}$ $\frac{(B)}{365}$
133,176	1,814,263	1,709,606	237,834	87.8	37.3

(注) 当期発生高には消費税等が含まれております。

流動負債

イ．買掛金

相手先	金額(千円)
Facebook Ireland Limited	39,857
Google Japan G.K.	18,063
CRITEO株式会社	17,625
Indeed Singapore Operations(Pte) Ltd	17,481
LINE株式会社	10,369
その他	10,728
合計	114,125

ロ．未払費用

区分	金額(千円)
未払給与	10,948
未払報酬料	9,151
未払社会保険料	7,657
未払手数料	606
その他	1,518
合計	29,881

ハ．未払消費税等

区分	金額(千円)
未払消費税等	28,139
合計	28,139

(3)【その他】

当事業年度における四半期情報等

(累計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	当事業年度
売上高(千円)	-	-	490,241	700,133
税引前四半期(当期)純利益(千円)	-	-	7,437	34,889
四半期(当期)純利益(千円)	-	-	7,133	43,367
1株当たり四半期(当期)純利益(円)	-	-	1.44	8.77

(会計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり四半期純利益(円)	-	-	4.11	7.33

(注) 1. 当社は、2019年7月5日付で東京証券取引所マザーズに上場いたしましたので、当事業年度の四半期報告書は提出しておりませんが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、第3四半期会計期間及び第3四半期累計期間の四半期財務諸表について、有限責任監査法人トーマツにより四半期レビューを受けております。

2. 当社は、2019年1月10日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり四半期(当期)純利益を算定しております。

第6【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年6月1日から翌年5月31日まで
定時株主総会	毎事業年度末日の翌日から3か月以内
基準日	毎年5月31日
株券の種類	
剰余金の配当の基準日	毎年11月30日 毎年5月31日
1単元の株式数	100株
株式の名義書換え(注)1	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
名義書換手数料	無料
新券交付手数料	
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店(注)1
買取手数料	無料
公告掲載方法	当会社の公告方法は、電子公告とする。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。 公告掲載URL: https://www.feedforce.jp
株主に対する特典	該当事項はありません。

(注)1. 当社株式は、2019年7月5日付で東京証券取引所マザーズ市場へ上場したことに伴い、社債、株式等の振替に関する法律第128条第1項に規定する振替株式となったことから、該当事項はなくなっております。

2. 当社の単元未満株式を有する株主は、その有する単元未満株式について、次に掲げる権利以外の権利を行使することができない旨、定款に定めております。

(1) 会社法第189条第2項各号に掲げる権利

(2) 会社法第166条第1項の規定による請求をする権利

(3) 株主の所有する株式数に応じて募集株式の割当て及び募集新株予約権の割当てを受ける権利

第7【提出会社の参考情報】

1【提出会社の親会社等の情報】

当社は、金融商品取引法第24条の7第1項に規定する親会社等はありません。

2【その他の参考情報】

当事業年度の開始日から有価証券報告書提出日までの間に、次の書類を提出しております。

(1) 有価証券届出書（有償一般募集増資及び売出し）及びその添付書類

2019年5月31日関東財務局長に提出。

(2) 有価証券届出書の訂正届出書

2019年6月19日及び2019年6月27日関東財務局長に提出。

2019年5月31日提出の有価証券届出書に係る訂正届出書であります。

(3) 臨時報告書

2019年7月5日関東財務局長に提出。

企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第4号（主要株主の異動）に基づく臨時報告書であります。

2019年8月28日関東財務局長に提出。

企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第9号の2（株主総会における議決権行使の結果）に基づく臨時報告書であります。

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書

2019年8月28日

株式会社フィードフォース
取締役会 御中

有限責任監査法人トーマツ

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 片岡 久依

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 中山 太一

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社フィードフォースの2018年6月1日から2019年5月31日までの第14期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

財務諸表に対する経営者の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

監査人の責任

当監査法人の責任は、当監査法人が実施した監査に基づいて、独立の立場から財務諸表に対する意見を表明することにある。当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準は、当監査法人に財務諸表に重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得るために、監査計画を策定し、これに基づき監査を実施することを求めている。

監査においては、財務諸表の金額及び開示について監査証拠を入手するための手続が実施される。監査手続は、当監査法人の判断により、不正又は誤謬による財務諸表の重要な虚偽表示のリスクの評価に基づいて選択及び適用される。財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、当監査法人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、財務諸表の作成と適正な表示に関連する内部統制を検討する。また、監査には、経営者が採用した会計方針及びその適用方法並びに経営者によって行われた見積りの評価も含め全体としての財務諸表の表示を検討することが含まれる。

当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

監査意見

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社フィードフォースの2019年5月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況をすべての重要な点において適正に表示しているものと認める。

強調事項

重要な後発事象に記載されているとおり、会社は、2019年5月31日及び2019年6月18日開催の取締役会において、新株式の発行及び株式の売出しを決議し、公募による新株式の発行については、2019年7月4日に払込が完了している。

当該事項は、監査法人の意見に影響を及ぼすものではない。

利害関係

会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以上

(注) 1. 上記は監査報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は当社(有価証券報告書提出会社)が別途保管しております。

2. XBR Lデータは監査の対象には含まれていません。