



2025年5月期 決算説明資料

フィードフォースグループ株式会社

2025年6月26日

目次

- 1. 2025年5月期 業績概要 2
- 2. 2026年5月期 業績予想 24

1. 2025年5月期 業績概要

連結業績概要

	(百万円)								
	2024/5期 累計	2025/5期 累計	YoY	2024/5期 Q4	2025/5期 Q1	Q2	Q3	Q4	QoQ
取扱高	14,075	16,140	+14.7%	3,778	3,811	3,827	4,110	4,391	+6.8%
売上高	4,229	4,373	+3.4%	1,098	1,052	1,032	1,128	1,160	+2.8%
EBITDA※	1,445	1,789	+23.8%	407	398	364	513	513	△0.1%
営業利益	1,237	1,592	+28.7%	351	351	315	463	462	△0.3%
経常利益	1,166	1,527	+31.0%	315	340	297	433	455	+5.1%
税金等調整前 当期純利益	1,018	1,446	+42.0%	286	340	297	440	367	△16.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	473	1,002	+111.8%	191	196	203	306	295	△3.8%

連結業績

YoYではDX事業の採算性向上により増収増益

QoQではSaaS事業の成長鈍化により、増収減益（営業利益ベース）

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額（営業費用）

セグメント業績概要

(百万円)

	2024/5期 累計	2025/5期 累計	YoY	2024/5期 Q4	2025/5期 Q1	Q2	Q3	Q4	QoQ
PS事業※									
売上高	2,455	2,637	+7.4%	666	614	609	682	731	+7.1%
セグメント損益	1,056	1,122	+6.3%	274	238	227	314	342	+9.0%
SaaS事業									
売上高	1,122	1,259	+12.2%	302	304	311	322	321	△0.2%
セグメント損益	472	483	+2.4%	128	128	93	138	123	△10.4%
DX事業									
売上高	650	476	△26.8%	129	134	110	123	107	△13.3%
セグメント損益	△291	△14	—	△50	△15	△6	11	△3	—

PS事業

YoY、QoQともに増収増益

SaaS事業

YoY増収増益、QoQ減収減益

DX事業

YoYで大幅に採算性向上、QoQで
受託案件減少により減収損失計上

※ PS事業はプロフェッショナルサービス事業の略

サービス別売上高

(百万円)

	2024/5期 累計	2025/5期 累計	YoY	2024/5期 Q4	2025/5期 Q1	Q2	Q3	Q4	QoQ
PS事業	2,455	2,637	+7.4%	666	614	609	682	731	+7.1%
Anagrams	2,369	2,574		645	595	593	668	716	
その他	86	63		21	19	15	14	14	
SaaS事業	1,122	1,259	+12.2%	302	304	311	322	321	△0.2%
ソーシャルPLUS	691	800		188	189	197	207	206	
dfplus.io	375	410		99	100	101	103	104	
EC Booster	55	49		14	13	12	12	10	
DX事業	650	476	△26.8%	129	134	110	123	107	△13.3%
Shopify関連事業	149	309		53	65	77	89	77	
FRACTA	375	37		42	36	0	1	0	
Shippinno	115	108		28	28	27	26	25	
ベトナム事業	9	19		4	3	6	6	3	

PS事業

Anagramsでは、YoY・QoQともに増収

SaaS事業

YoY増、QoQ減

DX事業

事業再構築によりYoY減、受託案件減少によりQoQ減

営業費用

(百万円)

	2024/5期 累計	2025/5期 累計	YoY	2024/5期 Q4	2025/5期 Q1	Q2	Q3	Q4	QoQ
営業費用	2,991	2,780	△7.0%	746	701	716	664	697	+5.0%
売上原価	1,424	1,257	△11.7%	364	324	310	294	328	+11.8%
人件費	1,021	902		275	243	218	215	225	
経費	402	355		89	81	91	78	103	
販売費及び一般管理費	1,567	1,523	△2.8%	381	376	406	370	368	△0.5%
人件費	772	796		178	190	215	196	194	
経費	793	726		202	185	191	174	174	
採用研修費	57	63		20	10	17	10	25	
広告宣伝費	63	23		8	5	5	7	5	
不動産関係費	111	114		23	27	28	29	29	
減価償却費	146	148		43	35	37	38	38	
のれん償却額	61	47		11	11	11	11	11	
その他	354	329		95	95	91	78	66	

YoYでは、DX事業での事業縮小により営業費用減

QoQでは、PS事業での採用増により営業費用増

特別損益

(百万円)

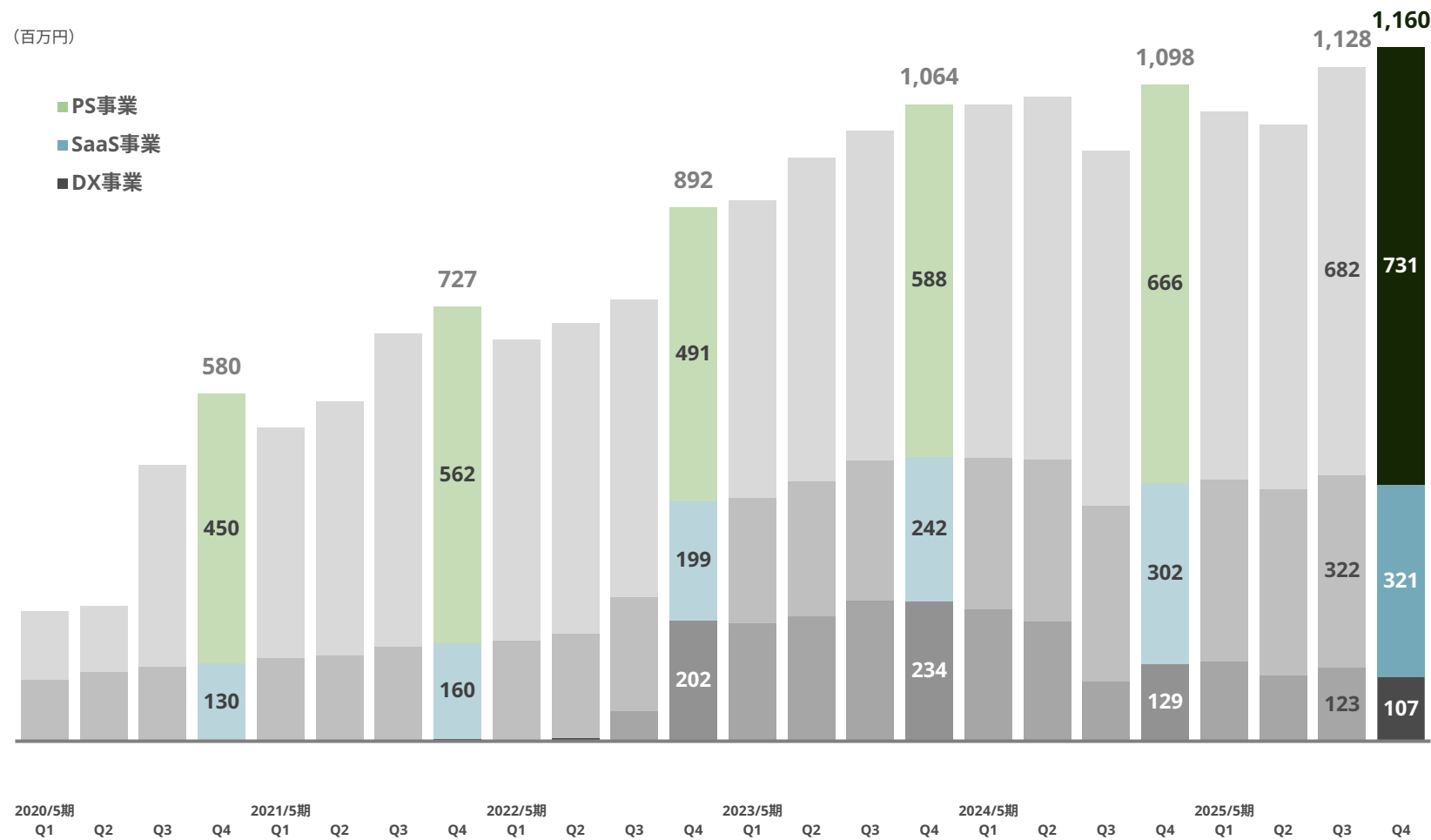
	2024/5期 累計	2025/5期 累計	2024/5期 Q4	2025/5期 Q1	Q2	Q3	Q4	内容
特別利益	197	10	25	0	—	7	2	
投資有価証券売却益	86	0	—	—	—	—	0	前Q1：アナグラム保有株式の売却益
持分変動利益	25	—	25	—	—	—	—	前Q4：テーブル増資に伴う持分相当額評価益
資産除去債務戻入益	44	—	—	—	—	—	—	前Q1：旧オフィスの新テナントへの現状引渡合意による債務戻入
固定資産受贈益	32	—	—	—	—	—	—	前Q2：新オフィス内装・備品の受贈益
新株予約権戻入益	10	8	0	0	—	7	0	退職者等からの無償取得による戻入益
その他	0	0	—	0	—	—	0	
特別損失	345	91	54	—	—	0	90	
投資有価証券売却損	—	90	—	—	—	—	90	Q4：特別支配株主からの売渡請求による売却損
投資有価証券評価損	0	—	—	—	—	—	—	
減損損失	344	—	54	—	—	—	—	前Q2：フラクタのれん減損 前Q4：リワイアソフトウェア、フラクタリース資産減損
その他	0	0	0	—	—	0	0	

Q4は、特別支配株主からの売渡請求による投資有価証券売却損90百万円計上

売上高四半期推移

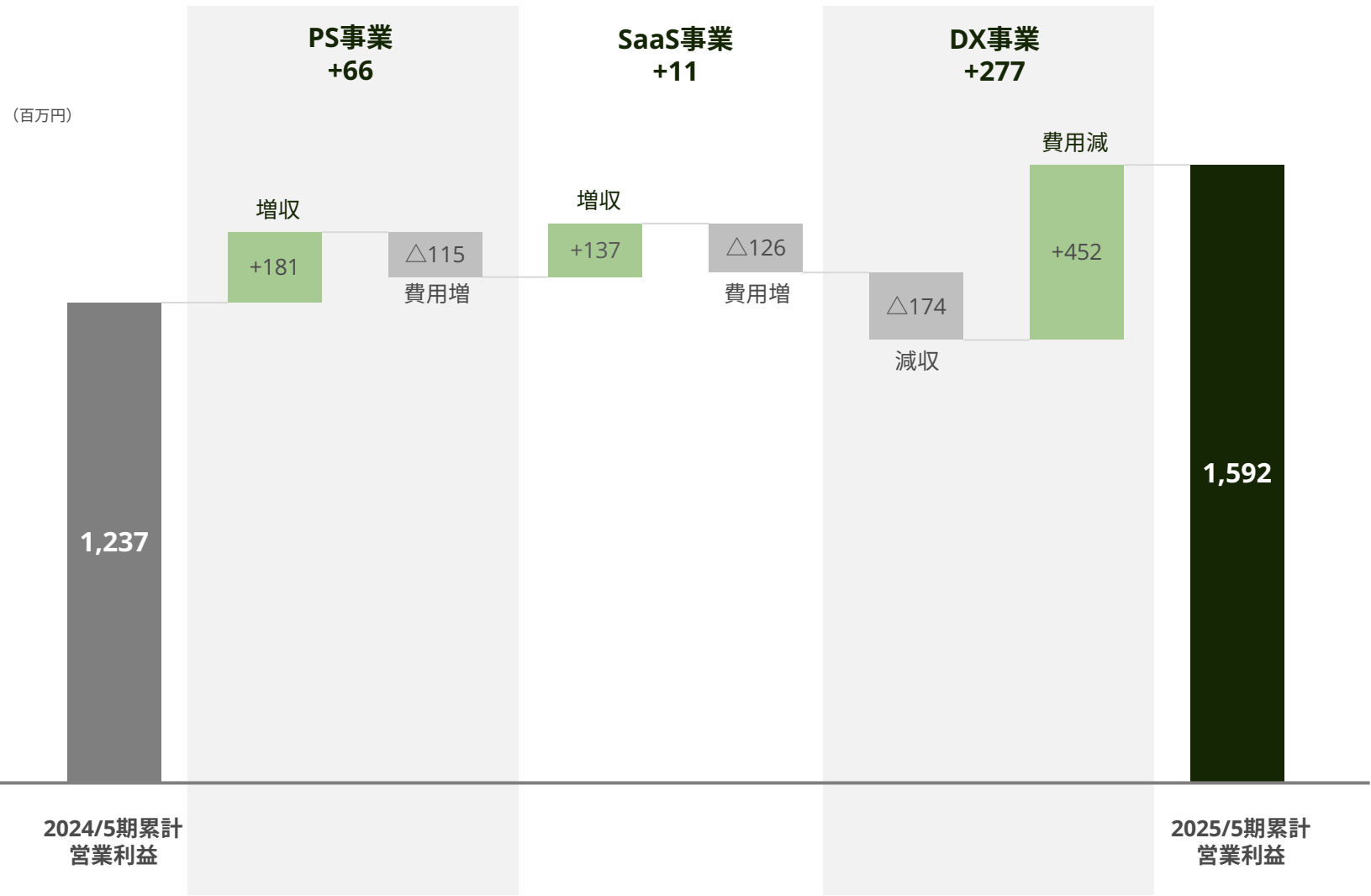
(百万円)

- PS事業
- SaaS事業
- DX事業



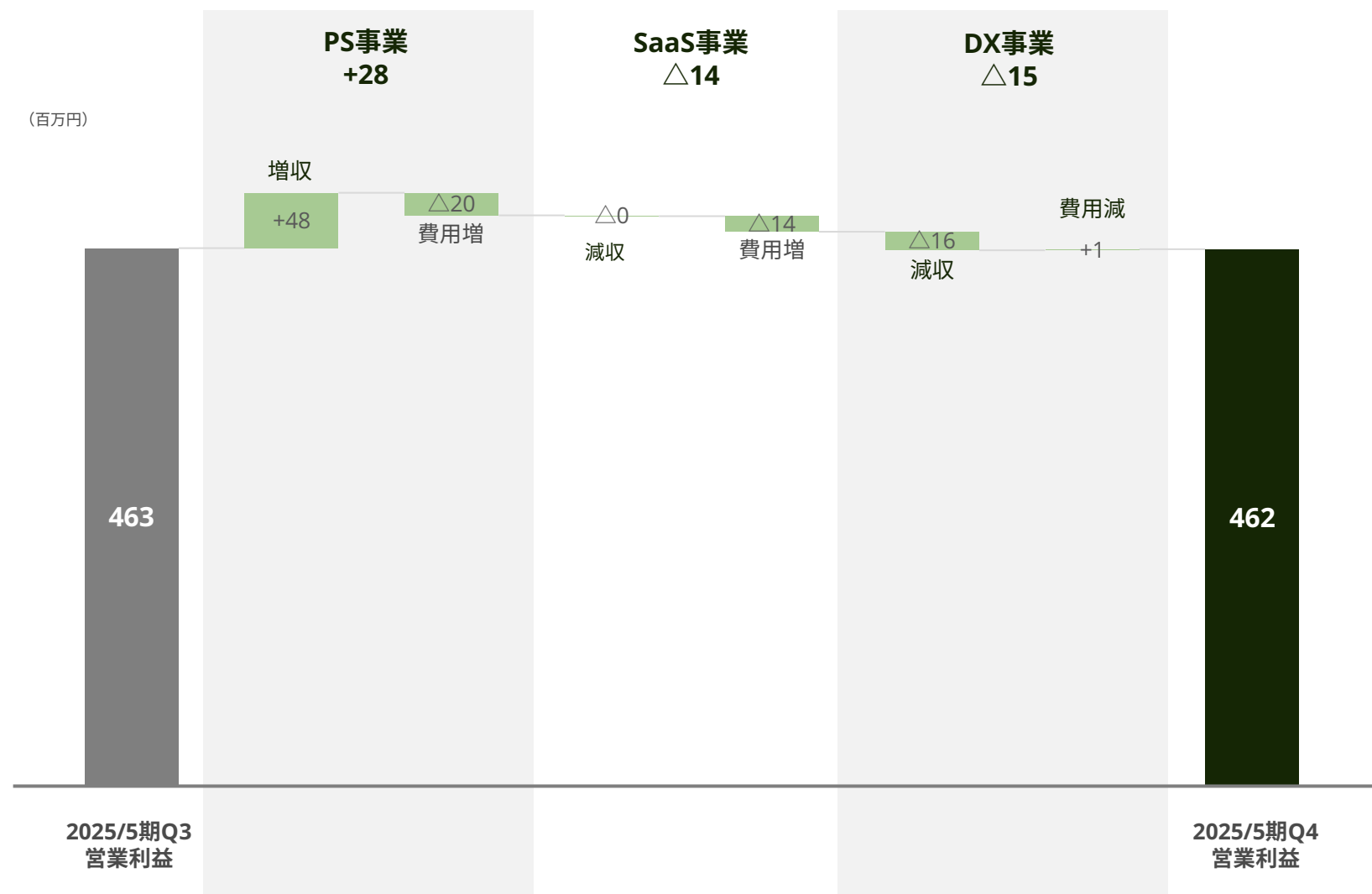
Q4は、売上高過去最高を更新

営業損益増減要因 YoY



YoYは、PS事業およびSaaS事業のオーガニック成長と、DX事業の事業再構築に伴う採算性改善が、連結増益に寄与

営業損益増減要因 QoQ



QoQは、PS事業で増益も、SaaS事業の成長鈍化、DX事業の減収により減益

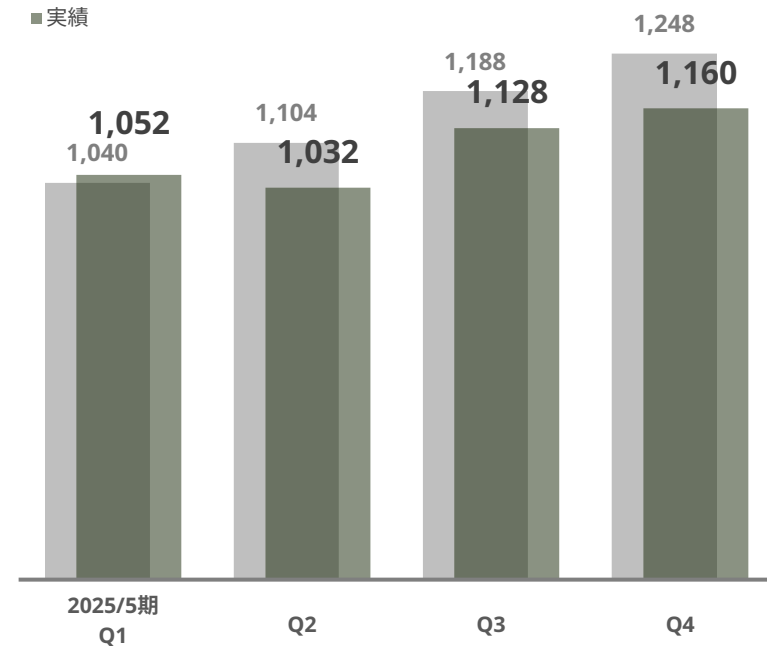
2025年5月期業績 計画対比達成率・四半期進捗状況

2025/5期累計
計画対比達成率

売上高 **95.5%**

(百万円)

■ 計画
■ 実績

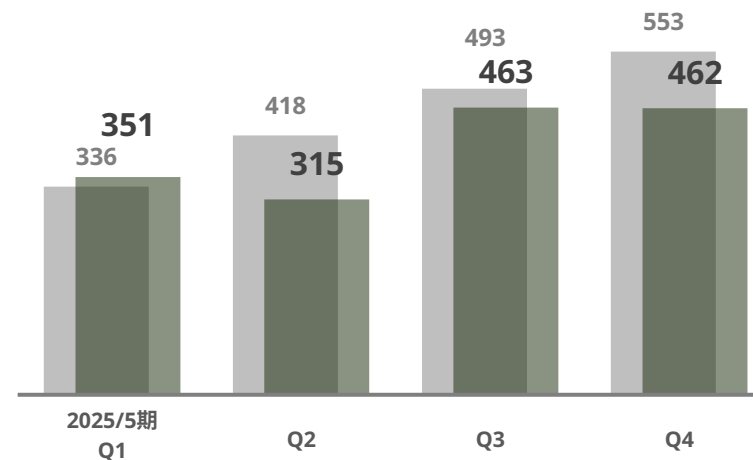


2025/5期累計
計画対比達成率

営業利益 **88.5%**

(百万円)

■ 計画 ■ 実績



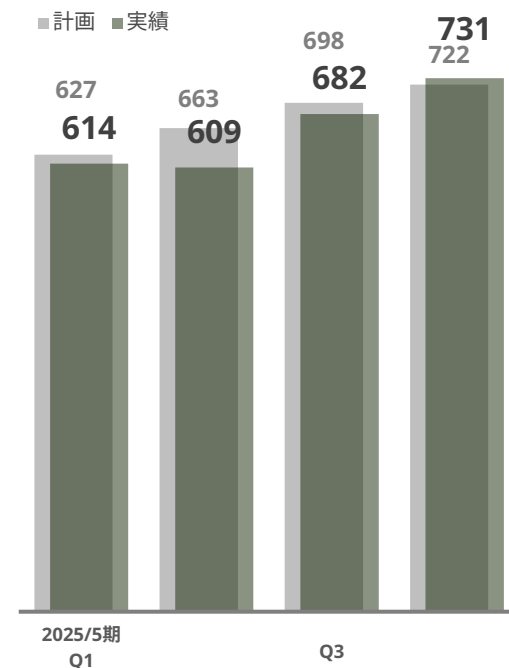
Q2以降、売上高・営業利益ともに
未達

2025年5月期業績 セグメント別計画対比達成率・四半期進捗状況

PS事業
2025/5期累計
計画対比達成率

売上高 **98.0%**

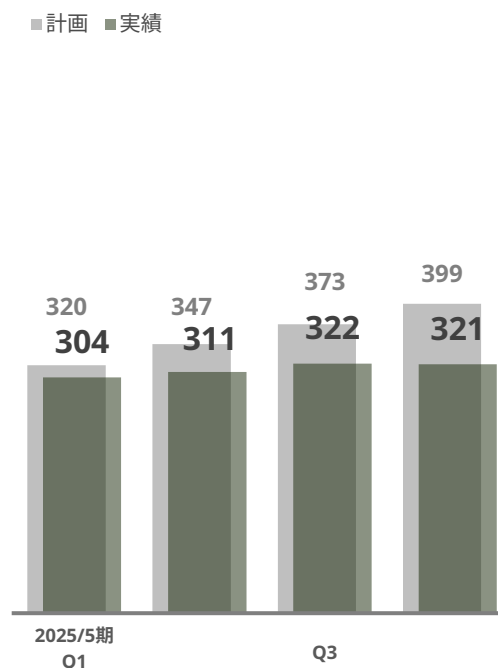
(百万円)



SaaS事業
2025/5期累計
計画対比達成率

売上高 **89.8%**

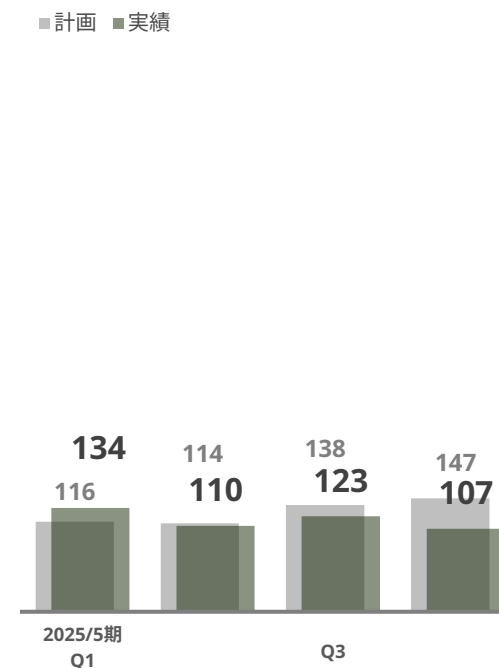
(百万円)



DX事業
2025/5期累計
計画対比達成率

売上高 **97.9%**

(百万円)



Q4計画対比は、PS事業で上回るも、
SaaS事業で大幅に下回る

サービス別利用案件数

(件)

	2020/5末	2021/5末	2022/5末	2023/5末	2024/5末	2025/5末	前期末比
PS事業							
Anagrams	96	115	116	156	166	160	△6
Feedmatic	48	45	49	— ※1	—	—	—
SaaS事業							
ソーシャルPLUS	272	309	361	391	440	467	+27
dfplus.io	139	175	235	302	375	414	+39
EC Booster	344	303	283	460	419	317	△102
DX事業							
Shopifyアプリ※2	—	—	532	144	258	650	+392
FRACTA	—	—	53	43	8	—	△8
Shippinno	—	—	495	435	417	381	△36

PS事業

Anagramsで広告運用案件数減少

SaaS事業

dfplus.io・ソーシャルPLUSではアカウント数増加傾向継続も、EC Boosterでは減少傾向継続

DX事業

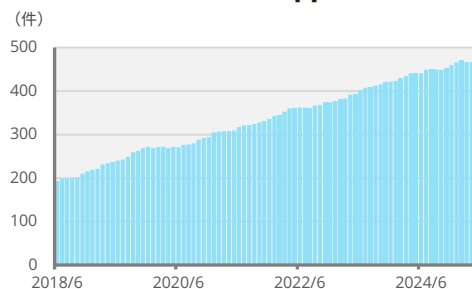
Shopifyアプリではアカウント数が大幅増加

※1 2022年6月吸収分割に伴い、利用件数もAnagramsと統合
 ※2 Shopify提供アプリの有料アクティブアカウント数（Shopifyアプリ「定期購買(2022/5末まで)」 「Omni-hub」 「どこボイ」 「XrossID」 「IDP」 「Tracking」の合計）

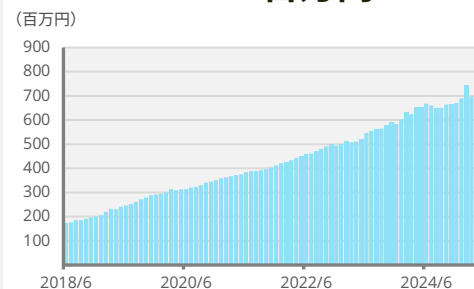
経営指標 [売上関連データ] SaaS業績指標

social plus

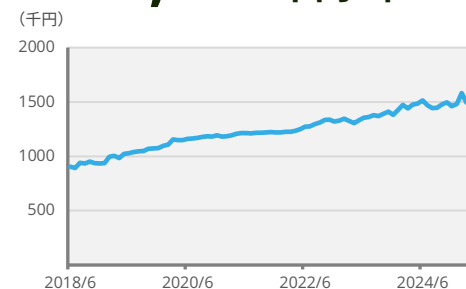
アカウント数
467件



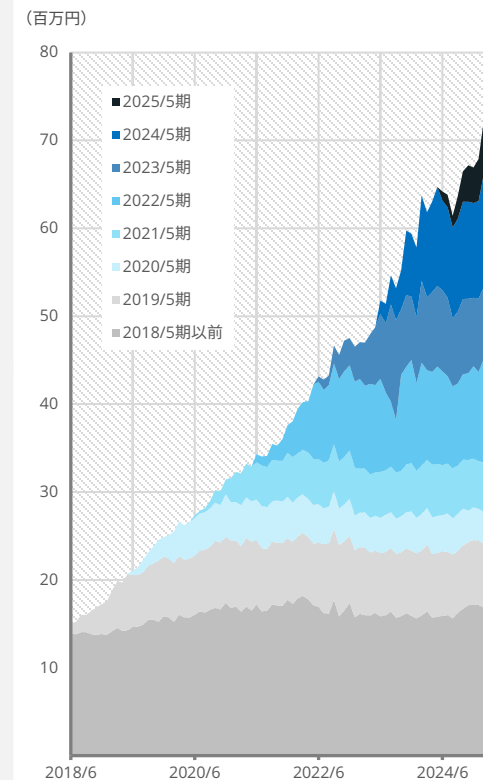
ARR※2
771百万円



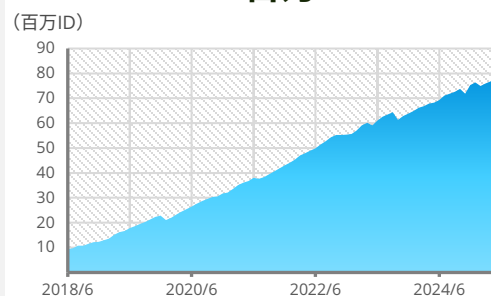
ARPA※3
1,651千円/年



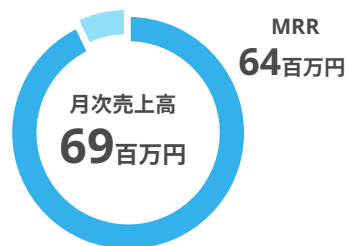
月次売上高コホートグラフ



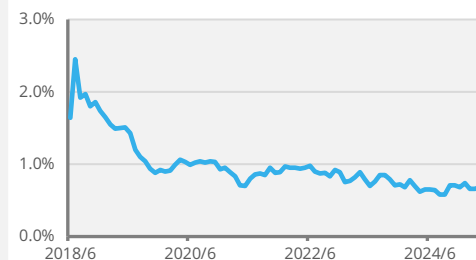
登録ユーザーID数※1
77百万ID



リカーリング売上比率
70.7%



解約率※4
0.68%

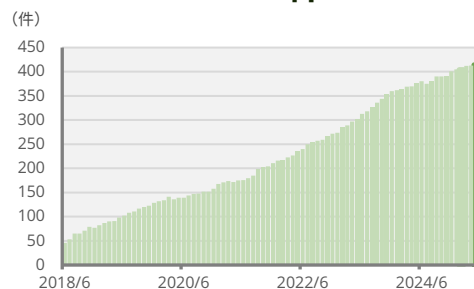


※1 ソーシャルPLUSサービスを通じて登録されているユーザーID総数
※2 各月次リカーリングレベニュー（継続的な固定収益）に12を乗じて算出
※3 1アカウント当たり平均ARR。Shopifyアプリ「CRMonLine」は1アカウントとして算出
※4 月次リカーリングレベニューに対する月次解約金額（ダウングレード含まない）の直近12ヶ月加重平均値を記載

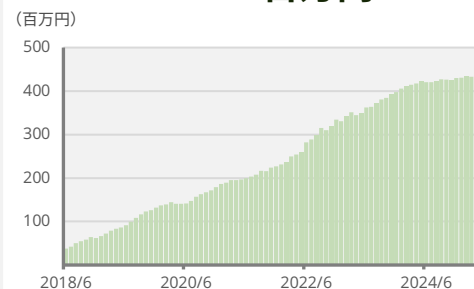
経営指標 [売上関連データ] SaaS業績指標



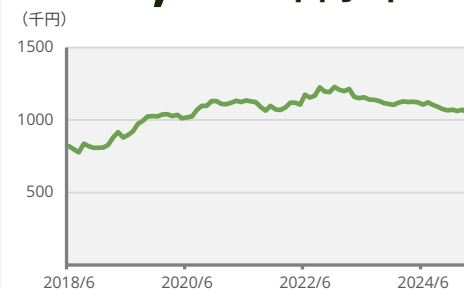
アカウント数
414件



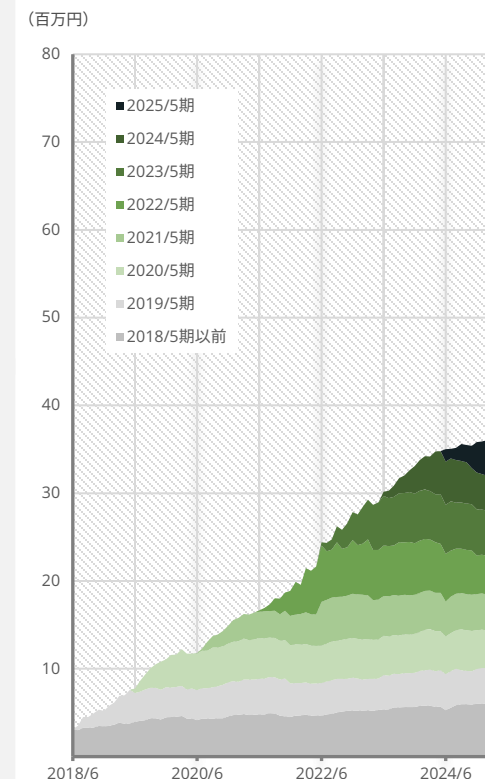
ARR^{※2}
431百万円



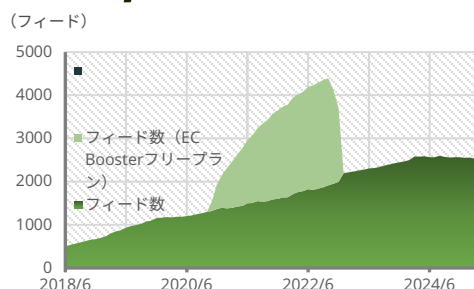
ARPA^{※3}
1,042千円/年



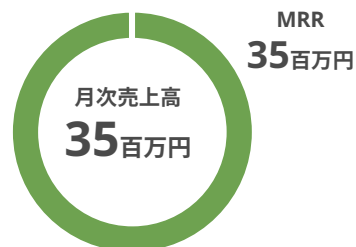
月次売上高コホートグラフ



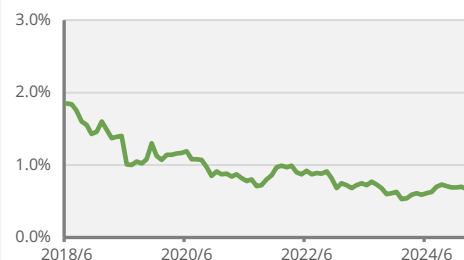
データフィード数^{※1}
2,493 フィード



リカーリング売上比率
100.0%



解約率^{※4}
0.59%



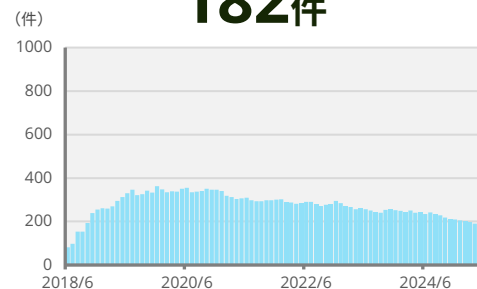
※1 各アカウントごとのデータ送信先媒体数の総和、EC Boosterフリープランは2022年12月にて終了し、2023年1月以降はエントリープランによるデータフィード数を算入
 ※2 各月次リカーリングレベニュー（継続的な固定収益）に12を乗じて算出
 ※3 1アカウント当たり平均ARR
 ※4 月次リカーリングレベニューに対する月次解約金額（ダウングレード含まない）の直近12ヶ月加重平均値を記載

経営指標 [売上関連データ] SaaS業績指標



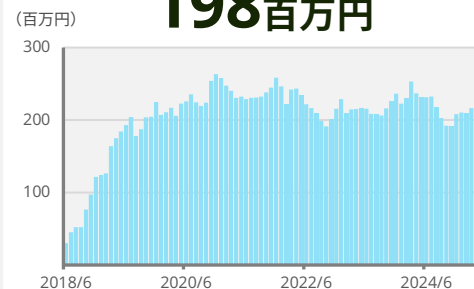
広告掲載・プロプラン（従量）
アカウント数

182件



年換算取扱高※1

198百万円



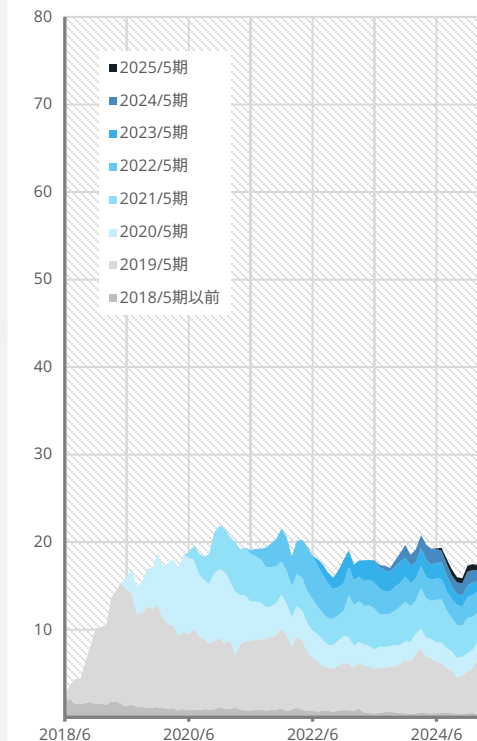
アカウントあたり平均取扱高

626千円/年



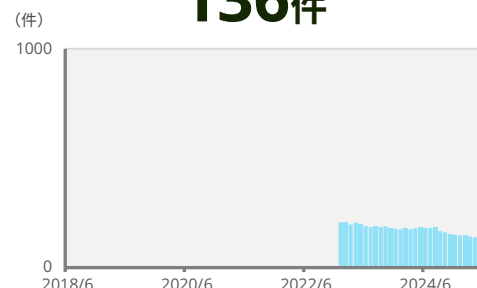
月次取扱高コホートグラフ

(百万円)



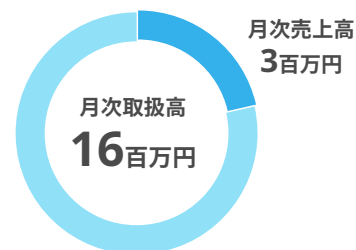
エントリープラン（定額）
アカウント数

136件



テイクレート※2

21.4%



※1 各月次取扱高に12を乗じて算出

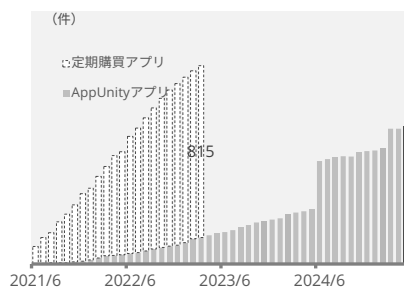
※2 取扱高に占める売上高の割合。売上高は、取扱高から媒体広告費・パートナーへの紹介手数料等を控除して算出

経営指標 [売上関連データ] DX業績指標

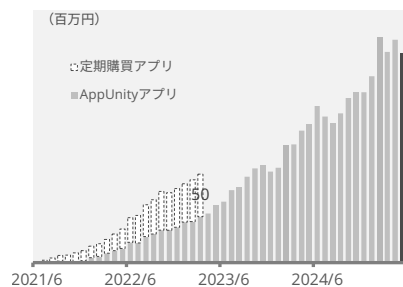


(直近月次は2025年3月)

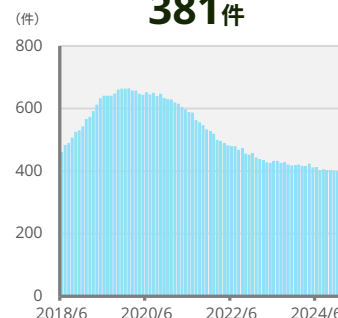
アクティブ数※2
650件



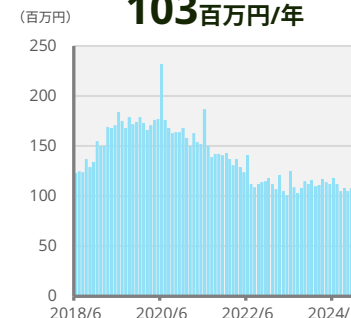
ARR※3
248百万円



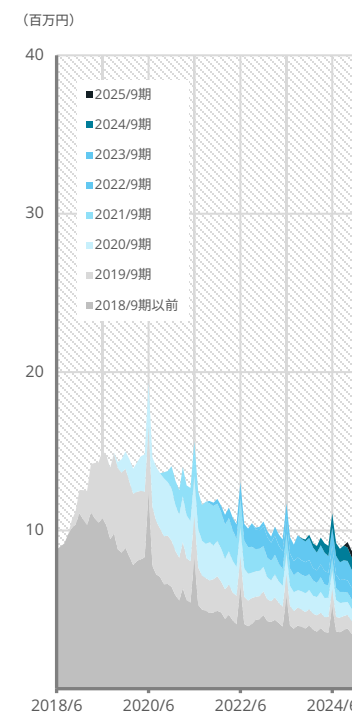
アカウント数
381件



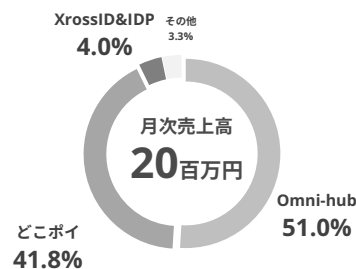
年次換算取扱高※1
103百万円/年



月次取扱高コHORTグラフ



売上比率



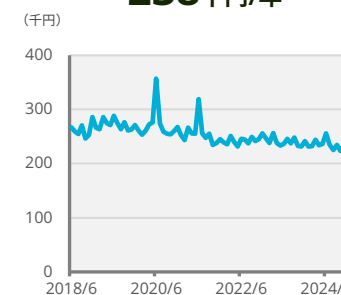
ARPA※4
382千円/年



ディクレート※2
88.9%



アカウントあたり平均売上高※3
238千円/年

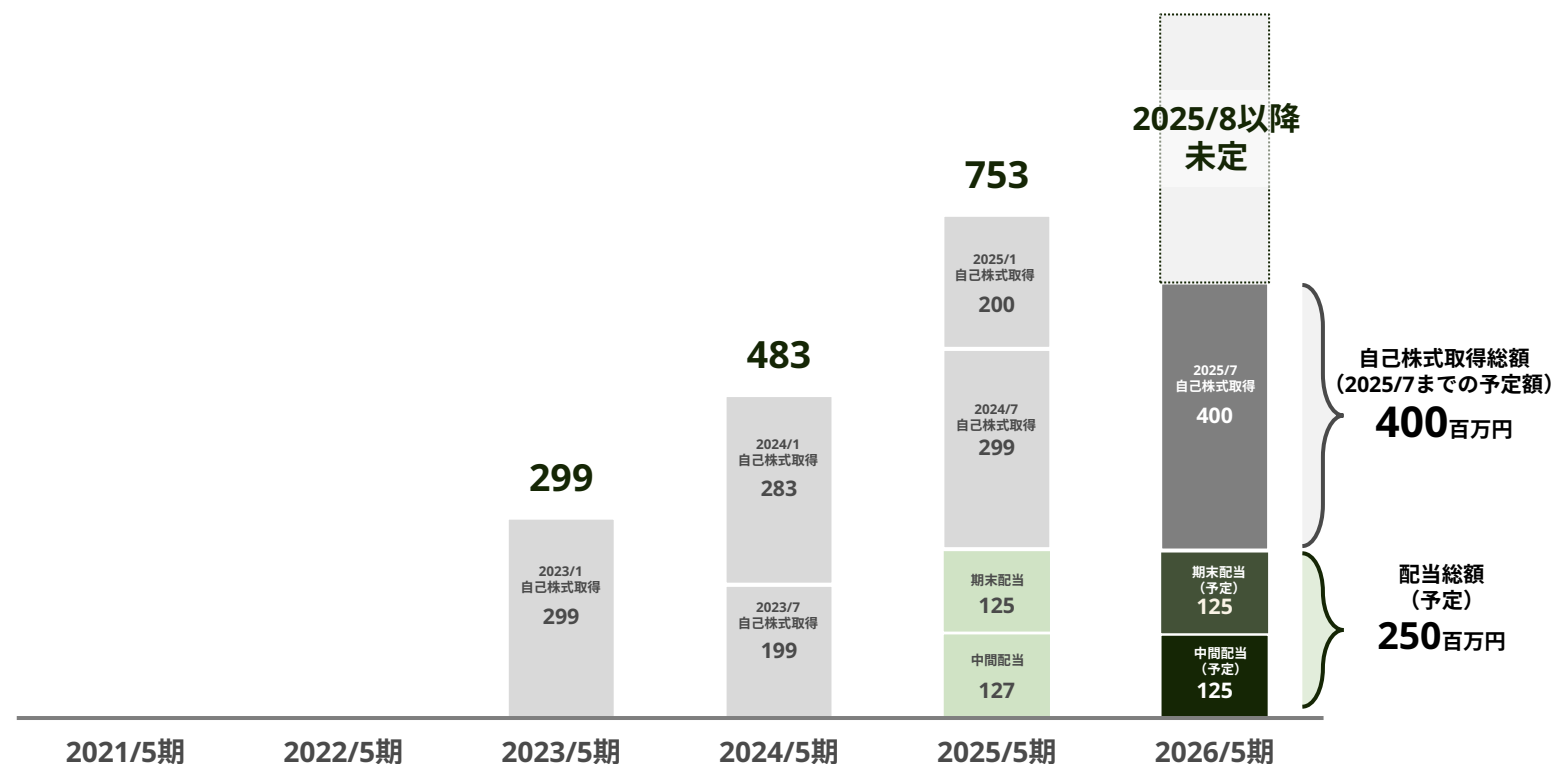


※1 DX事業に属するShopifyアプリ「定期購買」「Omni-hub」「どこボイ」「XrossID」「IDP」「Tracking」の合計。定期購買アプリは共同事業としては2023年3月で終了
※2 有料プランアクティブ数のみを計上
※3 各月次リカーリングレベニュー（継続的な固定収益）に12を乗じて算出。定期購買アプリでは当社収益額のみ計上
※4 1アカウント当たり平均ARR

※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、取扱高から連携先への支払手数料を控除して算出
※3 2022年5月までは売上高を基準として算定し、2022年6月以降は売上高のうちリカーリングレベニューを基準として算定

株主還元の状況

(百万円)



2023年5月期以降、継続的な株主還元を実施

2025/5期からは、自己株式取得に加え、配当も開始

※ 自己株式取得は取得日、剰余金の配当は基準日の属する連結会計年度に計上

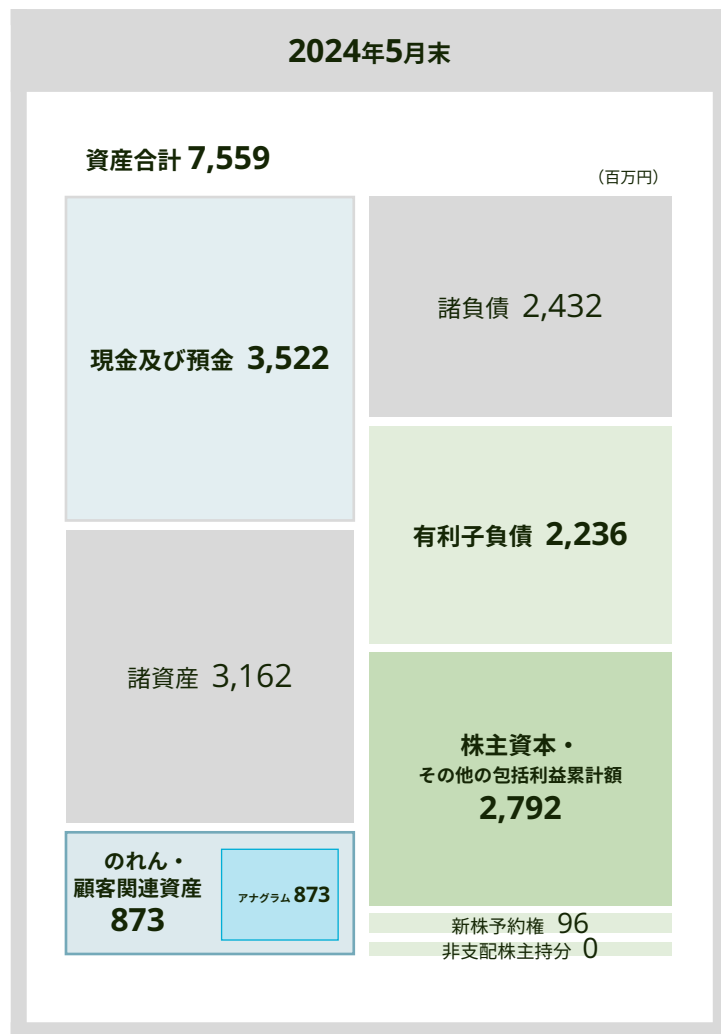
連結貸借対照表

(百万円)

	2021/5末	2022/5末	2023/5末	2024/5末	2025/5末	前期末比
流動資産	4,915	5,503	5,248	6,198	6,425	+227
固定資産	1,552	2,515	1,870	1,361	1,228	△133
資産合計	6,467	8,019	7,119	7,559	7,653	+94
流動負債	2,255	2,861	2,541	3,496	3,194	△301
固定負債	1,810	2,009	1,686	1,172	1,136	△36
負債合計	4,065	4,870	4,228	4,669	4,331	△338
株主資本	2,366	2,983	2,777	2,795	3,217	+421
その他の包括利益累計額	—	△0	△2	△3	△3	△0
新株予約権	32	77	95	96	108	+11
非支配株主持分	2	87	20	0	0	△0
純資産合計	2,401	3,148	2,890	2,889	3,321	+432

自己株式取得・配当の実施により、
2022/5期以降において、資産合計は
70～80億円で推移し、純資産は30
億円前後で推移

貸借対照表内訳



現預金残高は40億円を上回っており、
配当に加えて余剰資金を自己株式取得に充てる予定

長期借入金から短期借入金への借換え
を実行し、有利子負債残高はほぼ
変動なし

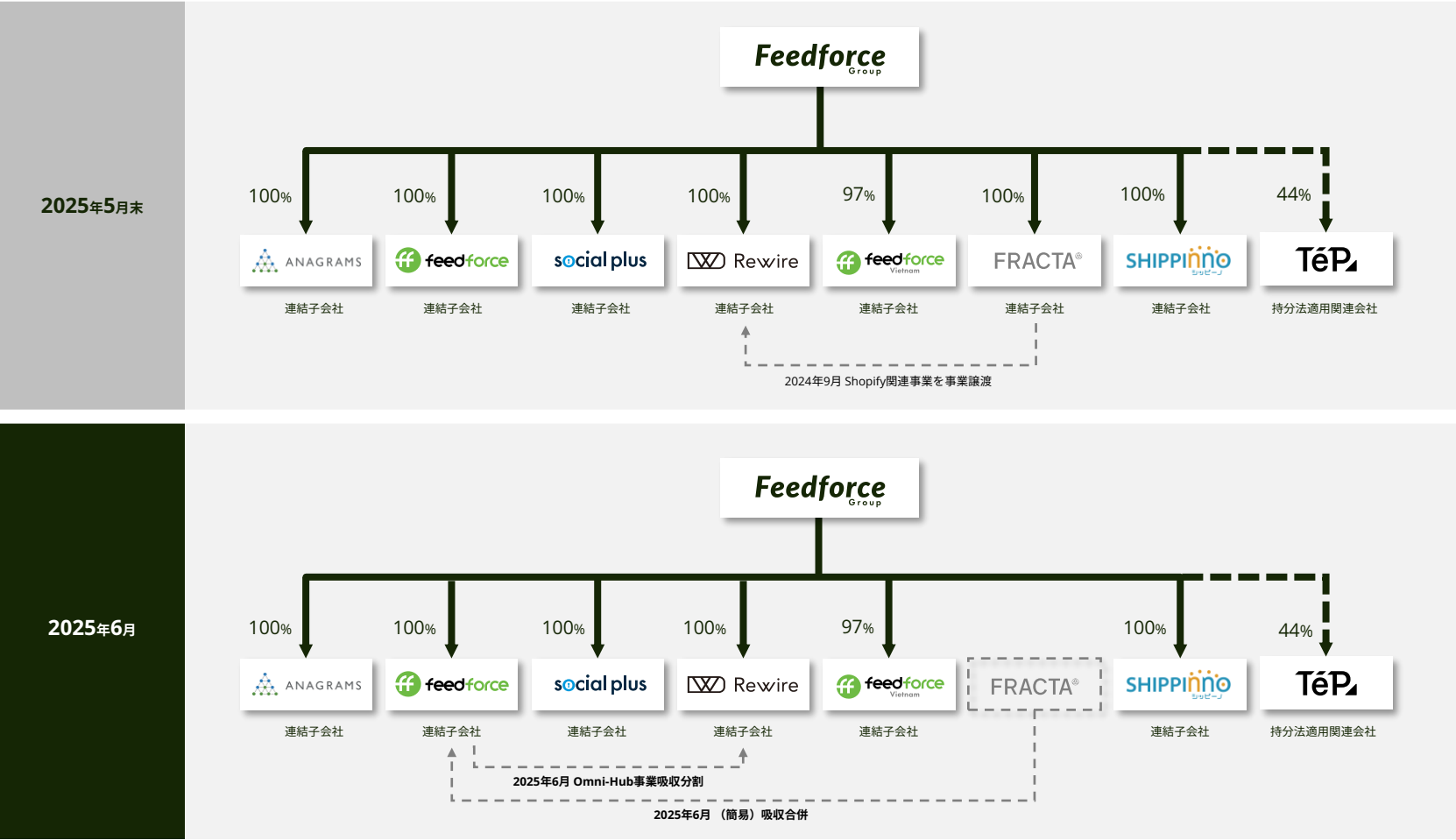
財務関連指標

	2020/5期	2021/5期	2022/5期	2023/5期	2024/5期	2025/5期
売上高成長率	+118.0%	+69.5%	+20.7%	+32.0%	+6.6%	+3.4%
PS事業	+162.6%	+88.7%	+6.1%	+8.3%	+12.8%	+7.4%
SaaS事業	+58.6%	+26.4%	+21.9%	+24.1%	+23.3%	+12.2%
DX事業	—	—	—	+236.6%	△25.9%	△ 26.8%
売上高営業利益率	27.2%	34.4%	31.0%	26.0%	29.3%	36.4%
PS事業	35.5%	40.0%	43.2%	45.5%	42.9%	42.6%
SaaS事業	8.6%	24.4%	38.9%	38.1%	40.5%	37.9%
DX事業	—	—	△94.6%	△39.3%	△44.8%	△ 2.9%
ROA※1,※2	14.6%	15.2%	12.8%	13.6%	15.9%	20.1%
ROE※2,※3	31.0%	28.5%	22.5%	3.9%	17.0%	33.4%
自己資本比率※4	18.3%	36.6%	37.2%	39.0%	36.9%	42.0%
D/Eレシオ※5	1.1x	0.7x	0.8x	0.6x	0.8x	0.6x

**SaaS事業の
売上高成長率は約12%
営業利益率は約37%**

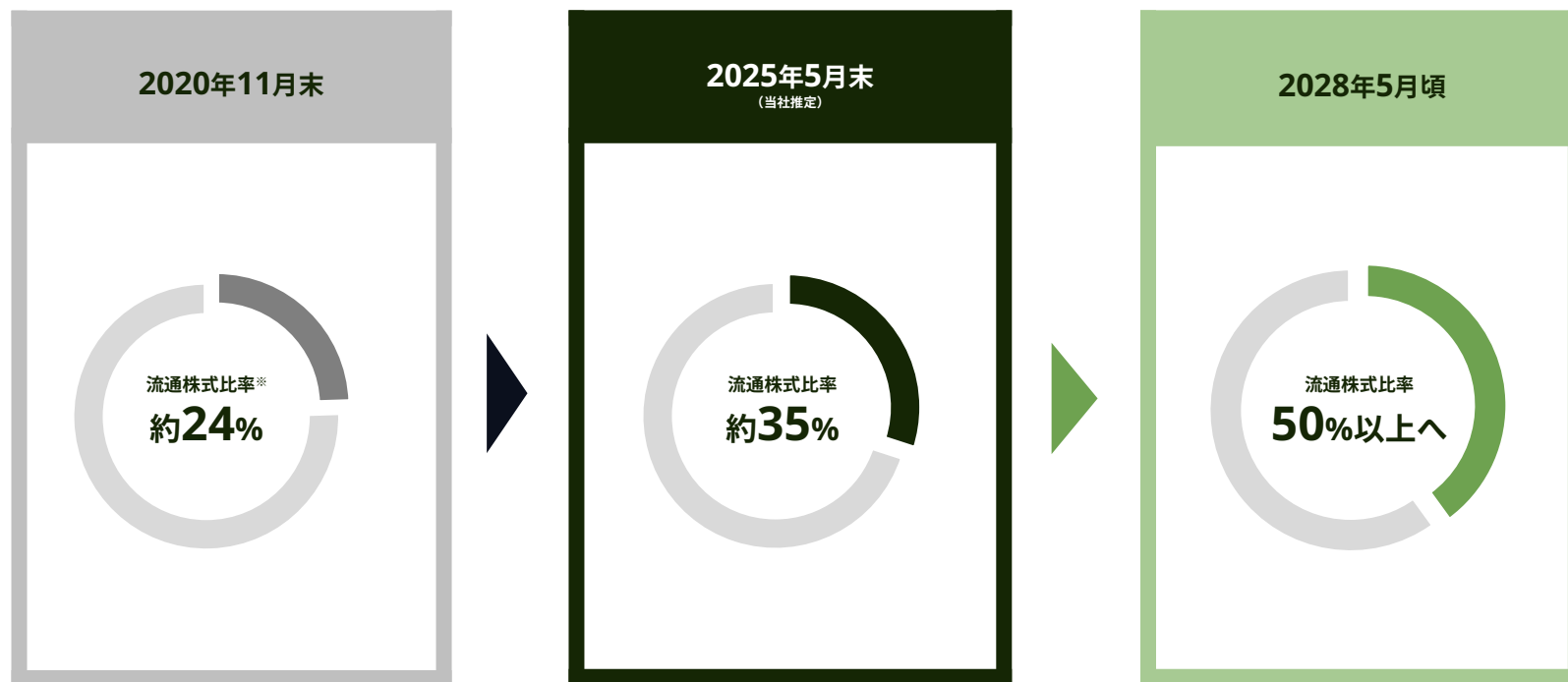
※1 ROA：営業利益 / ((期首資産合計+ 期末資産合計)/2)
 ※2 四半期またはマイナス値の場合は、「—」で表記
 ※3 ROE：親会社株主に帰属する当期純利益+ ((期首自己資本合計+ 期末自己資本)/2)
 ※4 自己資本比率：(株主資本+ その他包括利益累計額) ÷ 総資産
 ※5 D/Eレシオ：有利子負債 ÷ 純資産

主要グループ会社関係図



2025年6月に、株式会社フィードフォースを存続会社とし株式会社フラクタを消滅会社とする吸収合併を実施

当社流通株式比率



2025年5月時点で流通株式比率
35%を達成（当社推定）

今後3年程度かけて、50%以上と
なるよう対処

※ 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」を除いた株式数）の比率

2. 2026年5月期 業績予想

2026年5月期業績予想

(百万円)

	2025/5期 Q2累計実績 (a)	2026/5期 Q2累計予想 (b)	増減率 (b) / (a)-100%	2025/5期 累計実績 (c)	2026/5期 累計予想 (d)	増減率 (d) / (c)-100%
売上高	2,084	2,258	+8.3%	4,373	4,923	+12.6%
PS事業	1,224	1,321	+7.9%	2,637	2,826	+7.2%
SaaS事業	615	672	+9.2%	1,259	1,456	+15.7%
DX事業	245	265	+8.1%	476	641	+34.6%
EBITDA	762	859	+12.7%	1,789	2,096	+17.2%
営業利益	666	742	+11.3%	1,592	1,850	+16.2%
PS事業	466	448	△4.0%	1,122	1,032	△8.0%
SaaS事業	221	240	+8.3%	483	586	+21.4%
DX事業	△21	53	—	△14	231	—
経常利益	637	728	+14.3%	1,527	1,823	+19.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	481	+20.1%	1,002	1,200	+19.8%
1株当たり当期純利益	15.77円	18.81円	+20.1%	39.69円	47.95円	+23.2%

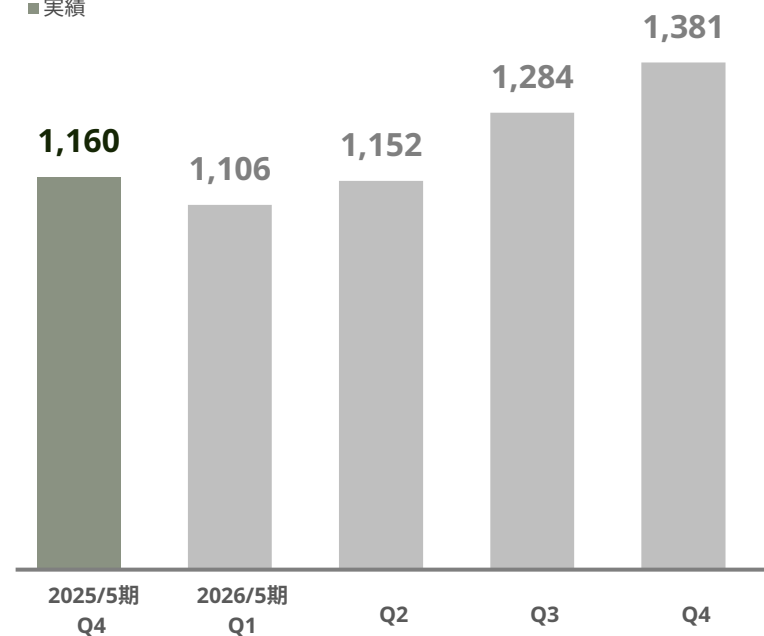
2026/5期は、売上高49.2億円、営業利益18.5億円を見込む

2026年5月期業績予想 成長率・四半期推移

2026/5期累計
成長率
売上高 **+12.6%**

(百万円)

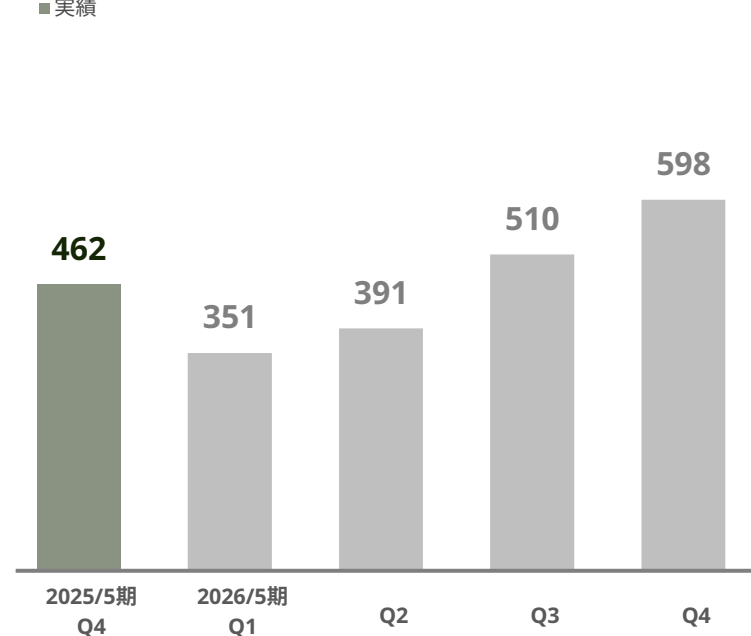
■計画
■実績



2026/5期累計
成長率
営業利益 **+16.2%**

(百万円)

■計画
■実績



新サービスの展開や季節的なトレンドを加味し、Q3からQ4にかけて大幅な増収増益を見込む

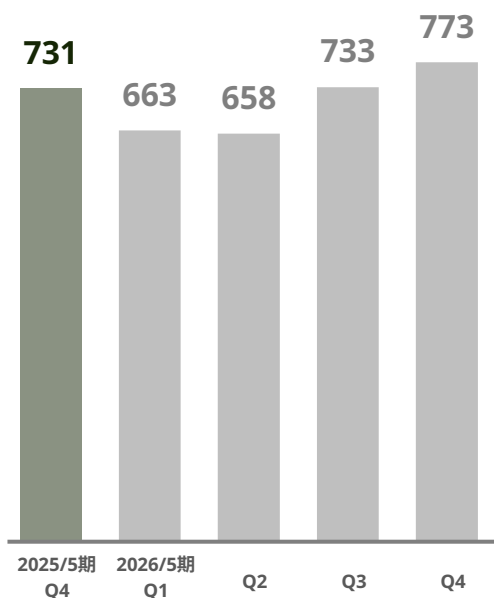
2026年5月期業績予想 セグメント別成長率・四半期推移

PS事業
2026/5期累計
成長率

売上高 **+7.2%**

(百万円)

■計画
■実績

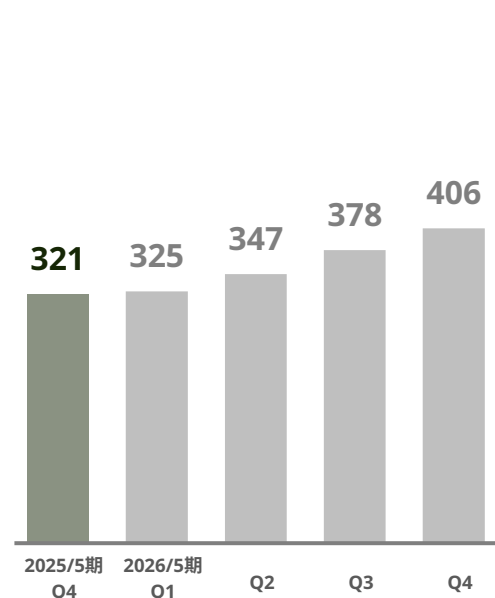


SaaS事業
2026/5期累計
成長率

売上高 **+15.7%**

(百万円)

■計画
■実績

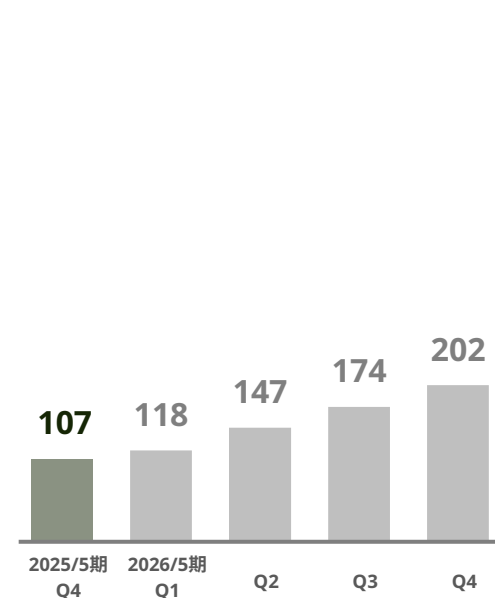


DX事業
2026/5期累計
成長率

売上高 **+34.6%**

(百万円)

■計画
■実績



PS事業では、季節的なトレンドによりQ1からQ2にかけて売上高の落込みを想定

2025年6月、Tik Tok LIVE クリエイター事務所 「BOY NEXT DOOR」と戦略的資本業務提携

BOY NEXT DOOR 社が保有するクリエイターネットワーク・ライブ運営ノウハウと、
フィードフォースグループの EC・デジタルマーケティング支援基盤を融合し、
フルスタック型 Tik Tok Shop 支援サービスを提供

Feedforce
Group

BOY NEXT D●/●R

グループミッション

「働く」を豊かにする。