

成長戦略が進展

EC支援のシッピートノを子会社化

フィードフォースは、エンタープライズグループ（大規模企業）を中心に（7068・東マ）はこのほど、

SaaS事業、DX事業を成長ドライバーと位置づけており、今回子会社化するシッピートノはDX事業に属する予定。

EC（電子商取引）事業者向けに出荷関連業務の自動化サービスを提供するシッピートノ社を連結子会社化すると発表した。

高度なマーケティングが実施できるシステムを提供する「SaaS事業」、カナダ発の世界最大のECプラットフォーム「Shopify」を基盤としたアプリ開発などを行う「DX事業」が3本柱。足元ではEC・リテール領域に力を入れている。

今後、ECのオペレーションが複雑化していくことが予想される中で、同社は特にシッピートノが今年3月から提供を開始しているECに特化したノーコードツール「TēPs（テープス）」に期待を寄せている。

SaaS事業、DX事業の取り組みはほかにも順調に進展している。今年5月に発表したLIN Eとの業務提携については、LINEログインを活用したEC・実店舗事業者向けアプリを共同開

発しており、今年の冬ごろにサービスとしてローンチする予定。

また、DX事業では日本市場向けにShopifyアプリを多数展開しているハックルベリー社との資本業務提携を8月に発表した。過去に株式市場でShopify関連が人気化した際は話題性が先行していたが、現在は「定着して伸びている時期に移っている」（会社側）とのこと。Shopify本体もこの1年で日本市場の成長に注力してくると言われている。

企業情報

マーケティング支援を中心に行ってきた同社だが、新たに「実務支援」へ領域を広げる。

フィードフォースは、エンタープライズグループ（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支援を行う「プロフェッショナルサービス事業」、広告担当者自身で実施できるシステムを提供する「SaaS事業」、カナダ発の世界最大のECプラットフォーム「Shopify」を基盤としたアプリ開発などを行う「DX事業」が3本柱。足元ではEC・リテール領域に力を入れている。

テープスはプログラミングの知識や経験がなくても、テンプレートから

※…インターネット上のデータを送受信する仕組み