



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2024.3



AGENDA

- 01 会社及び事業概要
- 02 決算概要
- 03 資金調達及びM&A投資の振り返り
- 04 市場環境及び競合優位性
- 05 今後の展望
- 06 Appendix



01 会社及び事業概要



エフ・コードグループ サマリー

業績

| | FY23 (実績 昨対) | | FY24 (予想 昨対) | |
|--------|----------------|------|-------------------------|------|
| 売上 | 24.8億円 | 2.8倍 | ▶ 46.3億円 | 1.9倍 |
| EBITDA | 7.1億円 | 3倍 | ▶ 15.9 ^{※2} 億円 | 2.2倍 |
| 営業利益 | 6.5億円 | 5倍 | ▶ 13.5億円 | 2.1倍 |

EPS

| FY23 (実績) | FY24 (予想) |
|-----------|-----------|
| 93.94円 | 147.06円 |
| 1.6倍 | |

事業・組織

グループ全体



全 **7** 社

役員・従業員



170 名

創業



19 期目

※1 2024年3月時点での情報になります

※2 EBITDAの金額は営業利益に減価償却費及び償却費の金額を加算して算出してあります。

FY24(予想) EBITDA15.9億円 = 営業利益 13.5億円 + 減価償却費及び償却費 2.4億円



エフ・コードグループ概要

企業向けにDX/デジタルマーケティング関連サービスを提供するグループ会社群と、経営管理を担うエフコードで構成

エフ・コードグループ



F-CODE

グループ経営管理

クリエイティブ



株式会社マイクロウェブ
クリエイティブ

大手向けHP、システム開発

JITT

株式会社JITT

中小・店舗向けHP、システム開発

マーケティング



株式会社SAKIYOMI

SNSマーケティング支援



CRAFT株式会社

D2C向け広告運用

テクノロジー



株式会社エフ・コード

CX SaaS提供（下記一覧）



データ



株式会社BINKS

データサイエンス、
LTVマーケティング支援

エンジニアリング



ラグナロク株式会社

グロースエンジニアリング
（新規事業、新規プロダクト開発）



エフ・コードグループ 事業概要

グループ内顧客に対して、一気通貫でデジタルマーケティングをご支援





サービス概要

クライアントのマーケティング活動に寄与する各種サービスを展開

| 事業カテゴリ・提供サービス | サービス概要 |
|--|---|
| <div data-bbox="156 358 459 448">クリエイティブ</div> <div data-bbox="475 358 703 405">Web,システム導入</div> <div data-bbox="475 410 703 448">運用保守</div> | <ul style="list-style-type: none"> ● 大手から中小企業,店舗向けWebサイト構築,クリエイティブ制作,CMS*1等のシステム導入 ● 構築したWebサイトの運用保守(インフラ,アプリ),更新管理,クリエイティブ改善 |
| <div data-bbox="156 489 459 579">マーケティング</div> <div data-bbox="475 489 703 558">SNSマーケティング デジタルマーケティング</div> | <ul style="list-style-type: none"> ● InstagramやTiktok、Facebook、X等のSNSアカウント構築と運用,Google,Yahoo,Meta等のウェブ広告運用やSEO (検索エンジン対策) |
| <div data-bbox="156 620 459 710">テクノロジー</div> <div data-bbox="475 620 703 699">プロダクト提供 チャットボット,UX改善 LINEソリューション等</div> | <ul style="list-style-type: none"> ● HPをより使いやすくするSaaS(ツール)の提供、運用支援 (チャットボット,LINE活用,フォーム改善,Web接客等のツール群) |
| <div data-bbox="156 751 459 841">データサイエンス LTVマーケティング</div> <div data-bbox="475 751 703 798">LTV改善施策運用</div> <div data-bbox="475 803 703 841">データ基盤構築</div> | <ul style="list-style-type: none"> ● pLTV*2を算出し,LTV改善施策を運用 (マーケティングやセールス、マーチャンダイジング等の各種領域) ● pLTV算出のためのデータ解析基盤を構築 |
| <div data-bbox="156 882 459 972">エンジニアリング</div> <div data-bbox="475 882 703 962">システム・プロダクト開発</div> | <ul style="list-style-type: none"> ● クライアントのDX、事業やプロダクトの開発をエンジニアリングによって支援 |

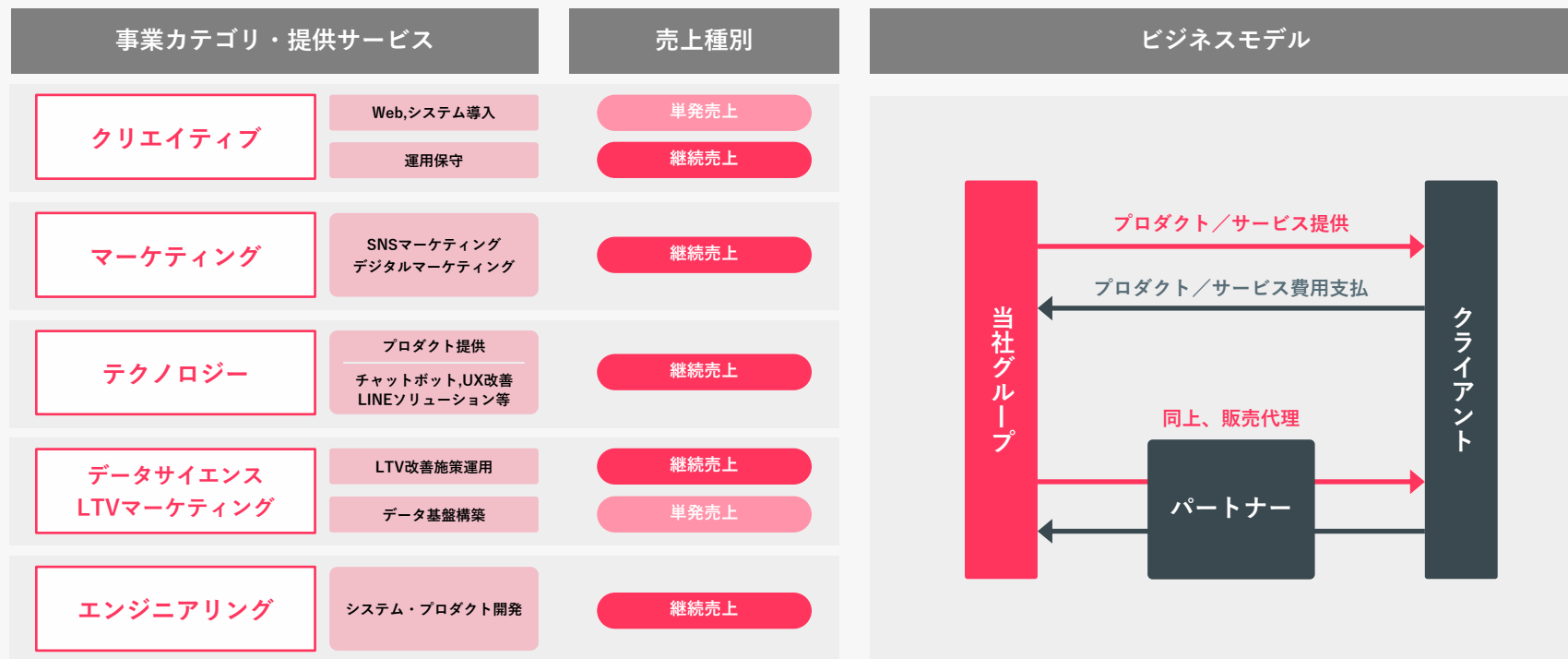
*1 CMS : Contents Management Systemの略。HP更新を簡易化するシステム。

*2 pLTV : 予想顧客生涯価値の略。Predicted : 予測された、LTV : Life Time Value、顧客生涯価値



ビジネスモデル

企業向けに主に継続型サービスを提供。顧客企業の数と単価を伸ばすことが重要





— お客様 ※一部抜粋

継続取引で2,000社様以上の多様な業種のクライアントをご支援





沿革

2006

3月

WEBコンサルティング事業を提供する会社として株式会社エフ・コード創業

2013

2月

エントリーフォーム最適化ツール「f-traEFO」リリース、SaaS事業を開始

2018

7月

CX向上SaaS「CODE Marketing Cloud」リリース

2021

12月

東証マザーズ市場へ上場

2022

2月

株式会社コミクスの「EFO-CUBE」等の事業を譲受

4月

東証の市場区分再編に伴い、グロース市場へ上場

9月

ブルースクレイ・ジャパン株式会社の「GORILLA EFO」事業を事業譲受

11月

メディアリンク株式会社の「sinclo」事業を事業譲受

12月

hachidori株式会社の「hachidori」事業を事業譲受
新株式発行による公募増資及び売り出しを実施

1月

サブスクリプションファクトリー株式会社の「KaiU」事業を取得（新設分割会社の株式取得）

5月

株式会社Radix(旧商号:株式会社SAKIYOMI)が運営する「SAKIYOMI」事業を取得（新設分割会社の株式取得）

8月

CRAFT株式会社の株式の一部を取得し、連結子会社化

株式会社T E O R Yの新設分割会社(株式会社JITT)の株式の全部を取得し、完全子会社化

株式会社マイクロウェブの新設分割会社(株式会社マイクロウェブクリエイティブ)の株式の全部を取得し、完全子会社化

1月

LTVサイエンス事業を運営する株式会社BINKSの株式の一部を取得し、連結子会社化

4月

グロースエンジニアリング事業を運営するラグナロク株式会社の株式の全部を取得し、完全子会社化(予定)

2023

2024



会社概要

| | | |
|-------|---|-------------------|
| 社名 | 株式会社エフ・コード | [英語名：f-code Inc.] |
| 代表名 | 代表取締役社長 | 工藤 勉 |
| 設立年月 | 2006年3月15日 | |
| 本社所在地 | 東京都新宿区神楽坂一丁目1番地 神楽坂外堀通りビル 2F | |
| 資本金 | 15,970千円 (2023年12月末) | |
| 役員構成 | ■代表取締役社長 工藤 勉 ■取締役 荒井 裕希 ■取締役 山崎 晋一 ■取締役 平井 隆仁 ■取締役(社外・監査等委員) 雨宮 玲於奈 ■取締役(社外・監査等委員) 今村 元太 ■取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子 | |
| 連結総資産 | 10,980,258千円 (2023年12月末) | |





— 経営メンバー（常勤取締役）



代表取締役社長
工藤 勉

東京大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。
ベンチャー企業支援や大企業向けプロジェクトを経て、自動車学校のポータルサイト運営会社に役員として参画。2006年、株式会社エフ・コード創業。



取締役 事業本部長
荒井 裕希

大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。セールス・マーケティング領域を中心に担当。創業期からの事業立ち上げを経験。2007年、株式会社エフ・コードに参画、現職就任。



取締役 経営企画室長
平井 隆仁

日本政策金融公庫入庫。創業ファイナンスへ従事した後、スタートアップの事業責任者を経て博報堂 DY デジタルへ。大手EC等のマーケティングを統括。2020年エフ・コードへ参画、2021年現職就任。



取締役 経営管理本部長
山崎 晋一

株式会社リクルートスタッフィング総務人事部長、エン・ジャパン株式会社取締役管理本部長、スリープグループ株式会社取締役常務執行役員等を歴任。2018年当社入社、2021年現職就任。



— 監査等委員



社外取締役
今村 元太

公認会計士・税理士
2006年 株式会社春木家総本店取締役就任。
2010年 有限責任監査法人トーマツ入所。
2017年 現職就任。2018年 今村元太公認会計士・税理士事務所開設。2022年 株式会社情報戦略テクノロジー監査役就任（2024年東証グロース市場上場）



社外取締役
雨宮玲於奈

光通信を経て、リクルートグループに入社、グループ内で代表取締役や執行役員を歴任。2014年株式会社アイ・アム&インターワークス（現：株式会社インターワークス）代表取締役社長に就任、在任中に上場。退任後、株式会社スマートエージェンシーを設立。2018年現職就任



社外取締役
加藤 扶美子

公認会計士・税理士
2011年三優監査法人入所。2013年有限責任監査法人トーマツ入所。2017年東京建物株式会社入社。2020年EY新日本有限責任監査法人入所。2023年株式会社KATOコンサルティング設立同代表取締役、加藤扶美子公認会計士事務所開設同所長、加藤扶美子税理士事務所開設同所長（現任）

— ミッション



マーケティングテクノロジーで 世界を豊かに

進化し続けるデジタルテクノロジーとマーケティングノウハウ

デジタル時代では、経営の根幹でのデジタル技術活用が企業の盛衰を分けます

それにも関わらず、未だ多くの企業ではDXの推進度合には差が見られその差が企業間の競争力に大きな影響を与えています

我々エフ・コードは、企業の立地も業種も問わず、最先端のデジタルテクノロジーを駆使し、マーケティング革新に寄与することで、日本そして世界の企業においてDXを推進し、ミッションを実現して参ります



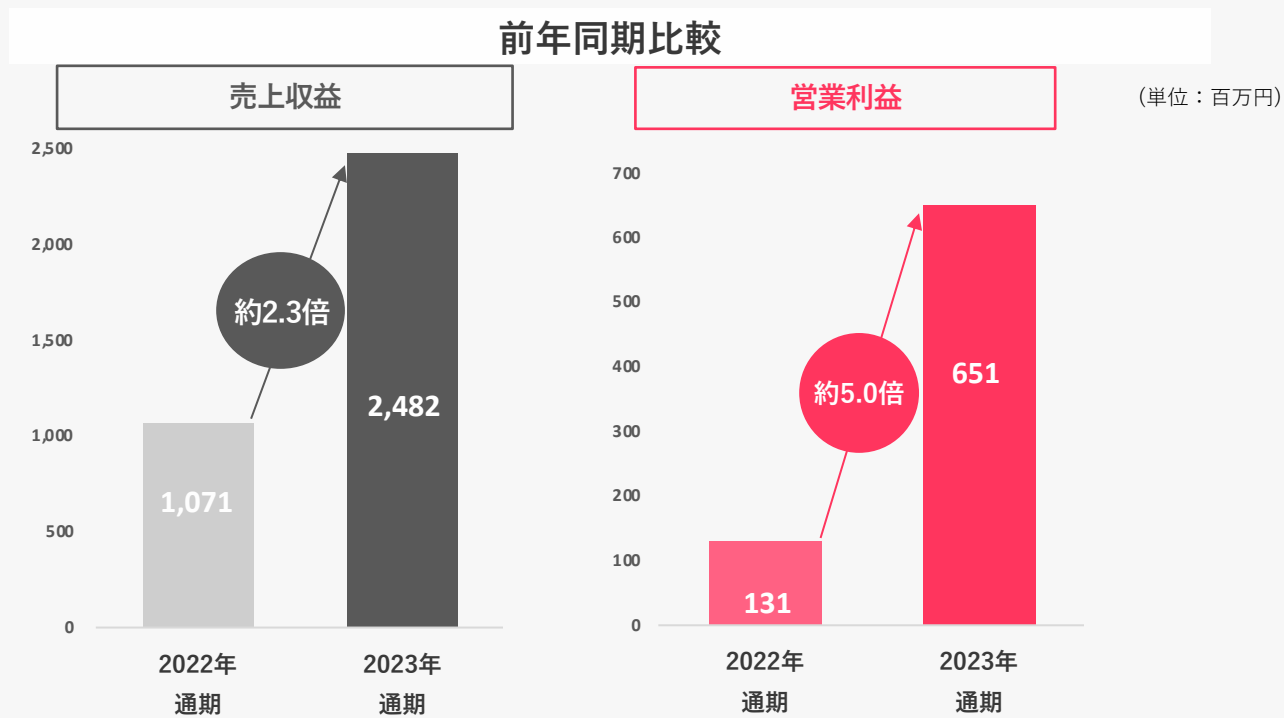
Connect, Delight



02 決算概要

— 2023年12月期 通期連結業績サマリ (前期比較)

前年同期比で**売上収益24.8億円(約2.3倍)** / **営業利益6.5億円(約5.0倍)**に増加



※1 2023年12月期第1四半期および第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期通期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

※3 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期通期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。



— 2023年12月期 通期連結業績サマリ (前期比較)

前年同期比で売上収益 24.8億円(約2.3倍) / 営業利益 6.5億円(約5.0倍)に増加
M&A関連費用など一時的費用を上回る利益増加

| (単位：百万円) | 2022年12月期 通期 <small>※1、3</small> | 2023年12月期 通期 <small>※3</small> | 前年同期比 <small>※2</small> |
|--------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------|
| 売上収益 | 1,071 | 2,482 | +131.6% |
| 売上総利益 | 627 | 1,470 | +134.3% |
| EBITDA <small>※4</small> | 175 | 717 | +308.2% |
| 営業利益 | 131 | 651 | +397.2% |
| 税引前当期利益 | 123 | 612 | +394.1% |

※1 2023年12月期第1四半期及び2023年12月期第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期通期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

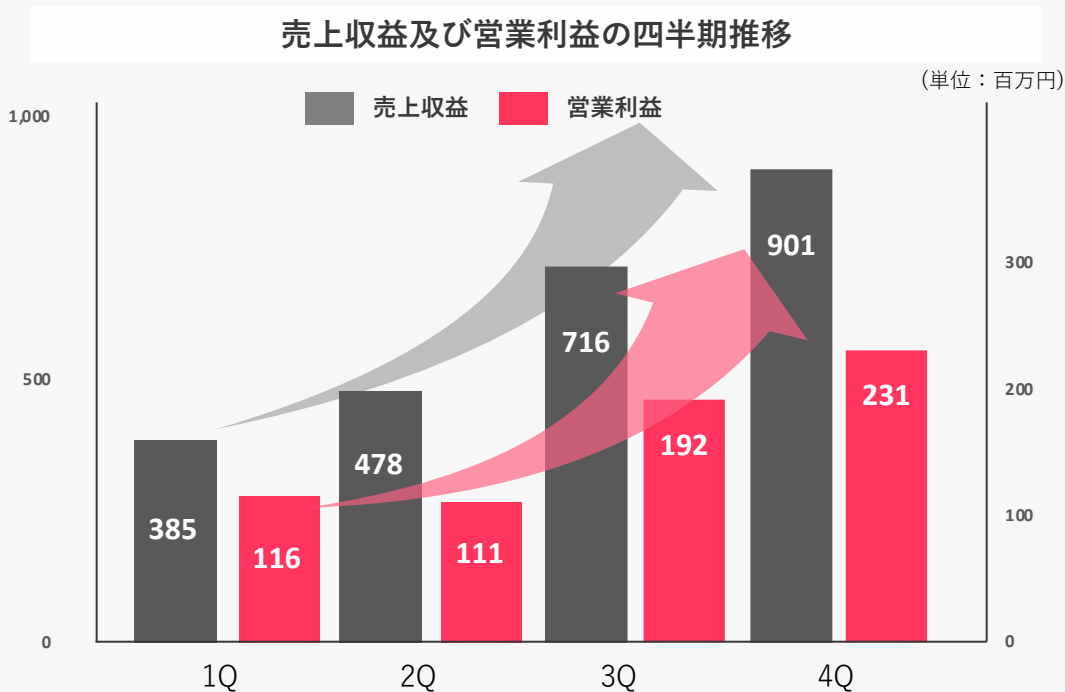
※3 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期通期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。

※4 EBITDAの金額は営業利益に減価償却費及び償却費の金額を加算して算出しております。



四半期売上・利益推移

2023年12月期 各四半期を通じて、売上収益・各段階利益が成長
4Q営業利益 2億円突破



※ 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2023年12月期各四半期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。

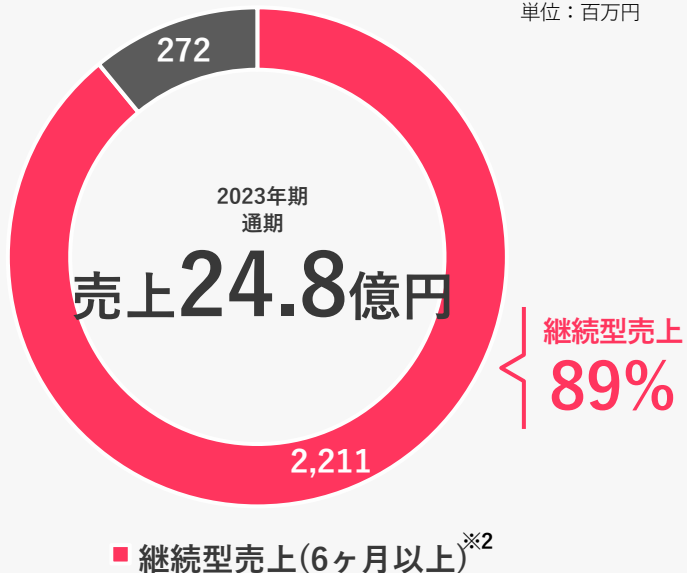


事業概要 | 安定した収益構造と顧客数の積み上げ

2年前から顧客数は10倍に成長

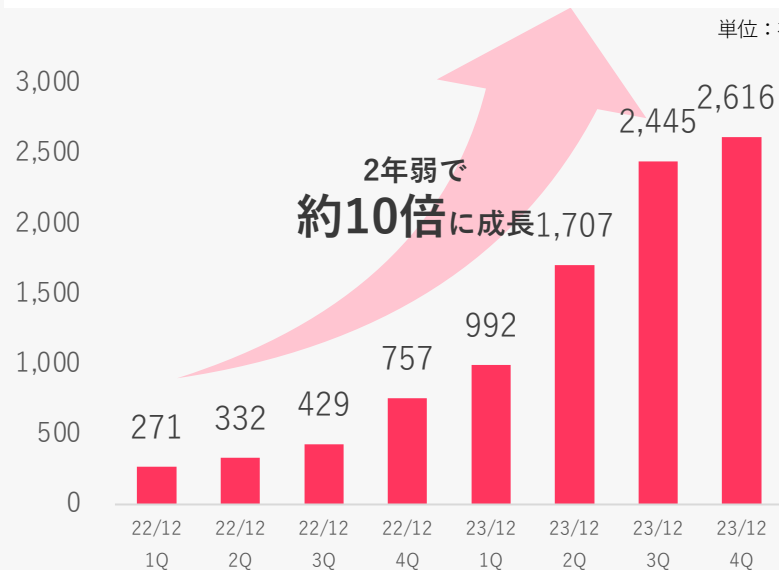
継続／単発売上

単位：百万円



顧客数^{※1}

単位：社



※1 四半期ごとの平均月次顧客数

※2 過去1年(=2022年10月~2023年9月)のうち合計6ヶ月以上売上が発生している顧客及び6ヶ月以上の契約期間で売上取引の契約を交わしている顧客を継続取引顧客と定義し、当該顧客への売上を継続型売上と定義する。

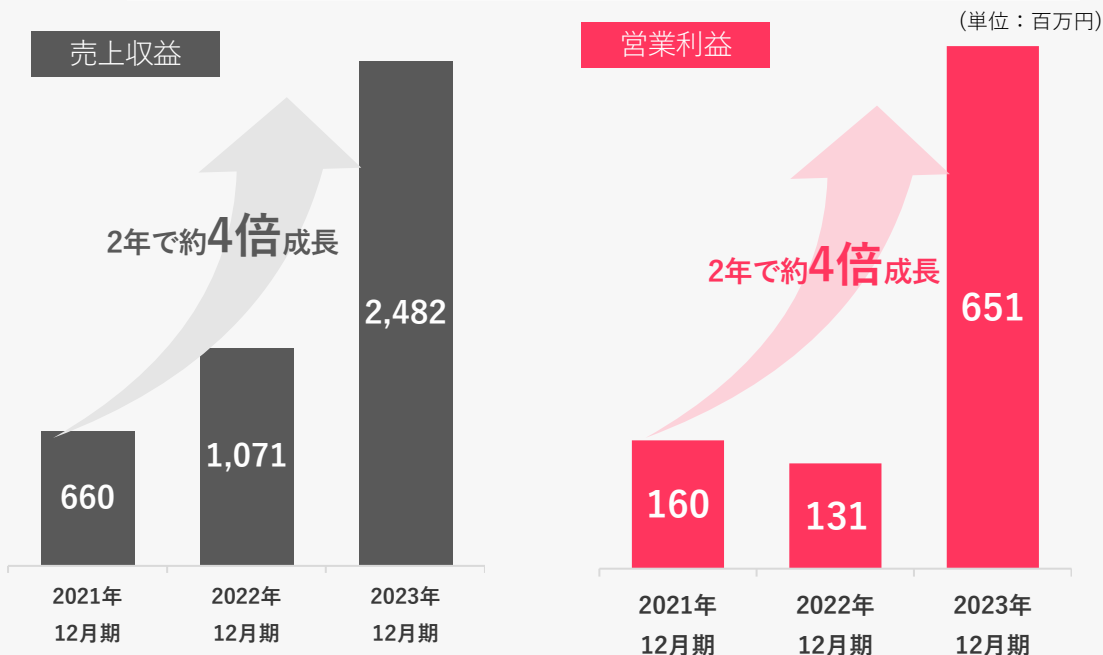
※3 顧客単価の実績推移は、M&Aの影響で顧客単価が大幅に増減し、また新たに子会社になった会社の売上計上基準がそれぞれ異なる(工事進行基準による売上計上)ことから、当面KPIとして適切でない判断し、継続率と顧客数のみの開示とする。

業績 | 売上収益及び利益の推移

前期を大きく上回る売上・利益成長。また高い営業利益率を堅持。

売上総利益率はクリエイティブ領域の売上比率増加による影響により微減

売上収益及び営業利益推移



2023年12月期 通期

売上総利益率

59.2%

営業利益率

26.3%

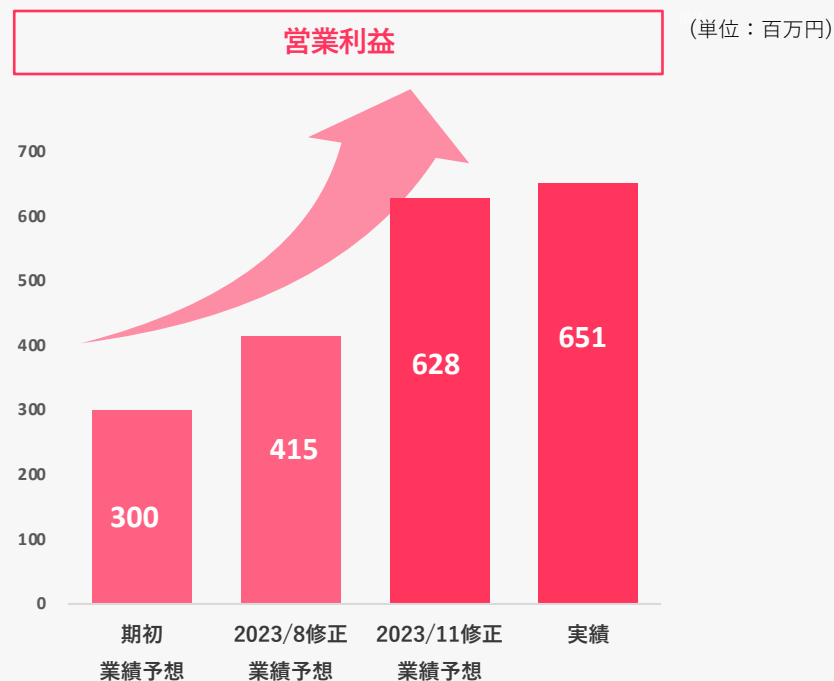
※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月通期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2021年12月期に係る各数値については日本基準の数値を記載しております。

2023年12月期 通期業績予想の推移と実績

売上収益・営業利益ともに2度目の上方修正の業績予想数値を超えて着地

業績予想の推移





— 2023年12月期 通期業績予想比較

2023/11/14修正後の業績予想に対し、売上収益及び各利益において**すべて達成**
税金費用の縮小^{※1}により当期利益が業績予想に対して+15.2%上振れて着地

| (単位：百万円) | 2023年12月期 通期業績予想 | 2023年12月期 通期実績 | 達成率 |
|----------|---------------------|-------------------|--------|
| 売上収益 | 2,439 | 2,482 | 101.8% |
| 営業利益 | 628 | 651 | 103.8% |
| 税引前利益 | 583 | 612 | 105.0% |
| 当期利益 | 421 | 484 | 115.2% |

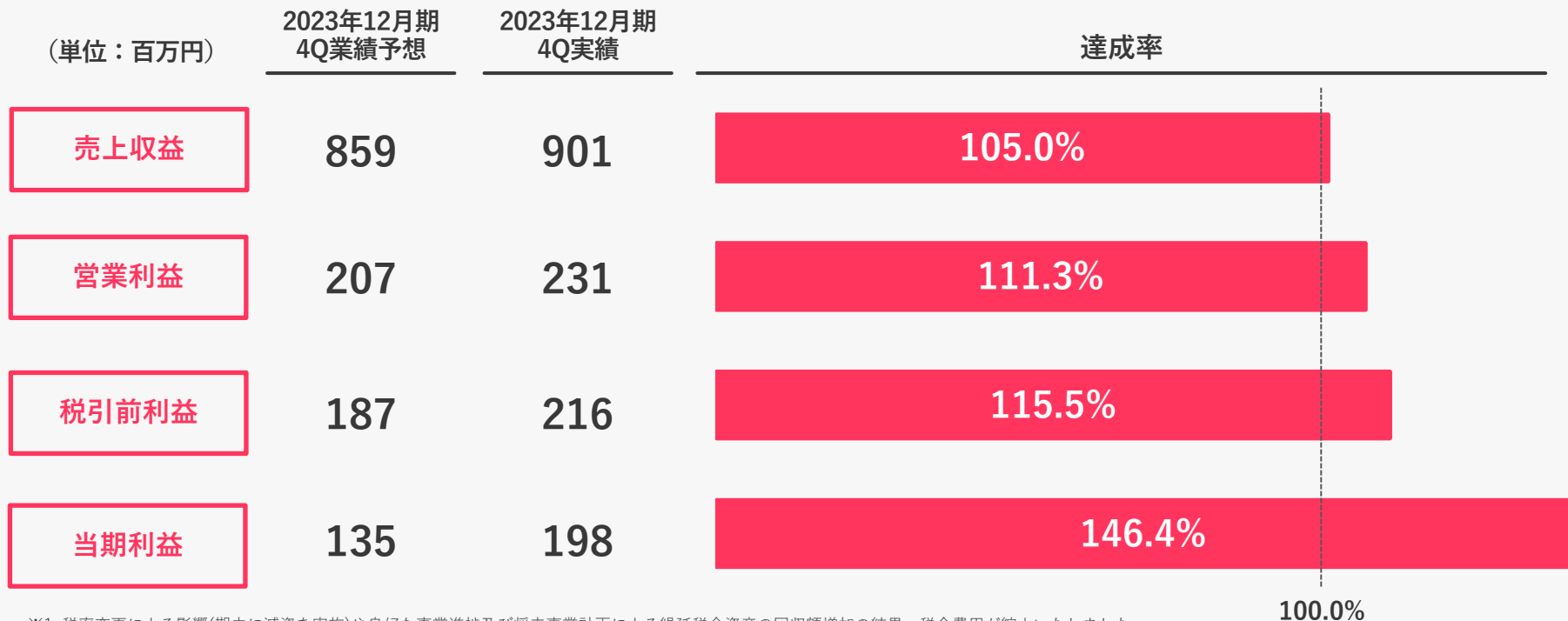
※1 税率変更による影響(期中に減資を実施)や良好な事業進捗及び将来事業計画による繰延税金資産の回収額増加の結果、税金費用が縮小いたしました。

100.0%



— 2023年12月期 通期業績予想の4Q実績比較

同じく業績予想の4Q見込み数字に対しても売上収益及び各利益において**すべて達成**
税金費用の縮小^{※1}により当期利益が業績予想に対して+46.4%上振れて着地



※1 税率変更による影響(期中に減資を実施)や良好な事業進捗及び将来事業計画による繰延税金資産の回収額増加の結果、税金費用が縮小いたしました。



— 2024年12月期 通期連結業績予想

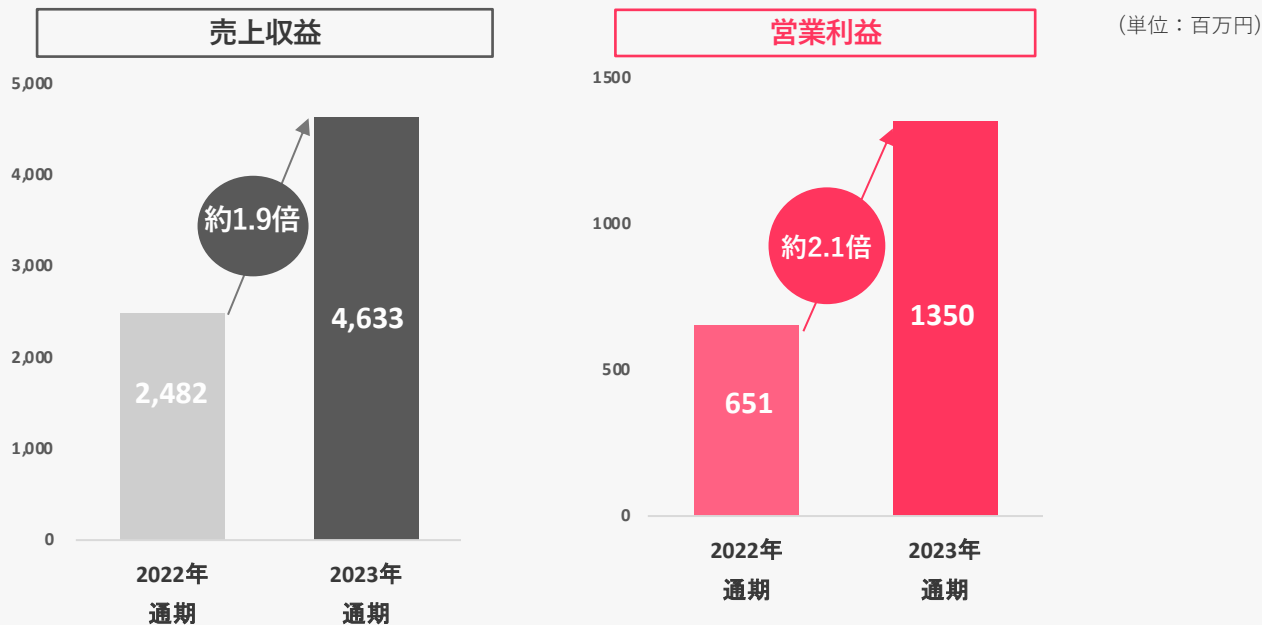
エフ・コード及びグループ各社事業の成長とBINKS社獲得による影響を見込む結果、売上収益**46.3億円(約1.9倍)**、**営業利益13.5億円(約2.1倍)**の成長を想定

| (単位：百万円) | 2023年12月期 通期実績 | 2024年12月期 業績予想 | 前期実績比 |
|----------------------|-------------------|-------------------|---------|
| 売上収益 | 2,482 | 4,633 | +86.7% |
| 売上総利益 | 1,470 | 2,780 | +89.1% |
| EBITDA | 717 | 1,591 | +121.8% |
| 営業利益 | 651 | 1,350 | +107.1% |
| 税引前当期利益 | 612 | 1,274 | +108.2% |
| 親会社の所有者に帰属する 当期利益 | 484 | 775 | +59.9% |

2024年12月期 通期連結業績予想 (前期比較)

前期実績比で売上収益46.3億円(約1.9倍) / 営業利益1,350億円(約2.1倍)の成長を想定

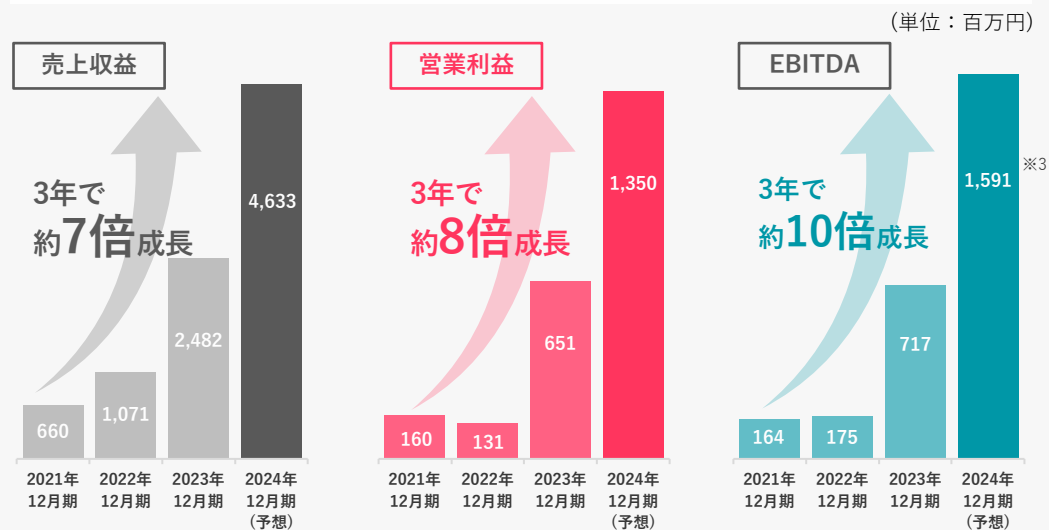
前年同期比較



業績 | 売上収益及び利益の推移（直近3年及び今期予想）

上場後3年間で**約7倍**の売上成長・**約8倍**の営業利益成長・**約10倍**のEBITDA成長を企図
売上総利益率は大きな変動なく、高い営業利益率を堅持

売上収益及び営業利益推移



2024年12月期 通期予想

売上総利益率

60.6%

営業利益率

29.0%

※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月通期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2021年12月期に係る各数値については日本基準の数値を記載しております。

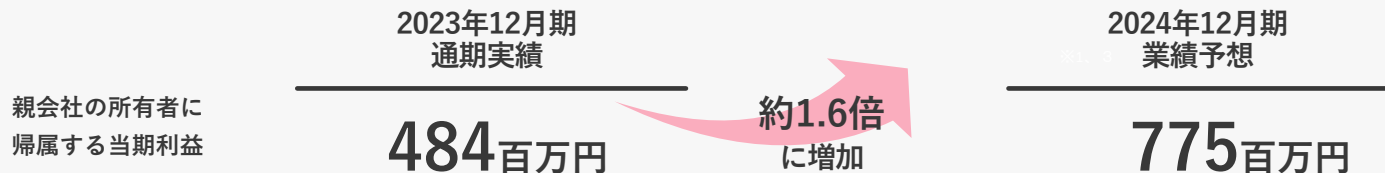
※3 EBITDAの金額は営業利益に減価償却費及び償却費の金額を加算して算出しております。

当期EBITDA15.9億円 = 営業利益 13.5億円 + 減価償却費及び償却費 2.4億円



— 2024年12月期 親会社所有者帰属利益の増加の要因

親会社の所有者に帰属する当期利益は**7.7億円(約1.6倍)**に増加を予想
事業成長は保守的に見込み、今後のM&Aは一切見込まず、
償却費用/本社コスト/税金費用増加等を加味した上で増益を想定



主な増加要因

- 各社事業成長等を保守的に加味、なお今後の新規M&Aについては勘案せず
- BINKS社のM&Aによる収益利益貢献(2024/1/17より)

主な減少要因

- 顧客関連資産等の無形資産の償却費用の増加
- M&A等の一時費用やグループ管理強化による本社コストの増加
- スポット的な要因により2023年12月期の税金費用が低く計上されていることにより相対的に税金費用が増加
- 借入金残高の増加により金融費用が増加
- 完全子会社ではない連結子会社増加(BINKS社)による非支配株主に帰属する当期利益の発生

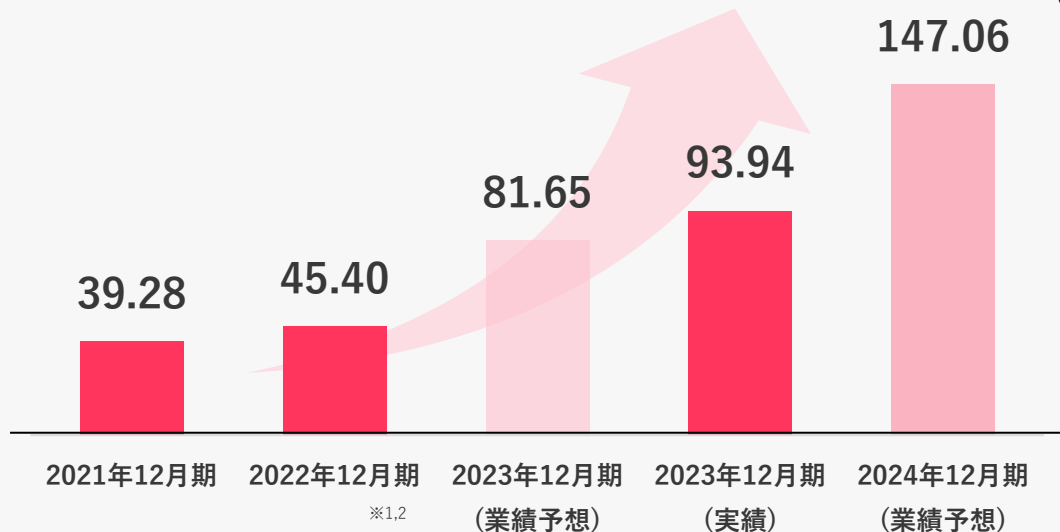


— 2024年12月期 通期業績予想 EPS推移

2024年12月期 通期業績予想のEPSは 147.06円、
前期実績比約1.6倍/前期予想比約1.8倍となることを想定

直近3ヵ年実績と業績予想のEPS推移

(単位：円)



※1 2022年12月期第1四半期及び2022年12月期第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2021年12月期及び2022年12月期に係るEPSについては日本基準の数値を記載しております。

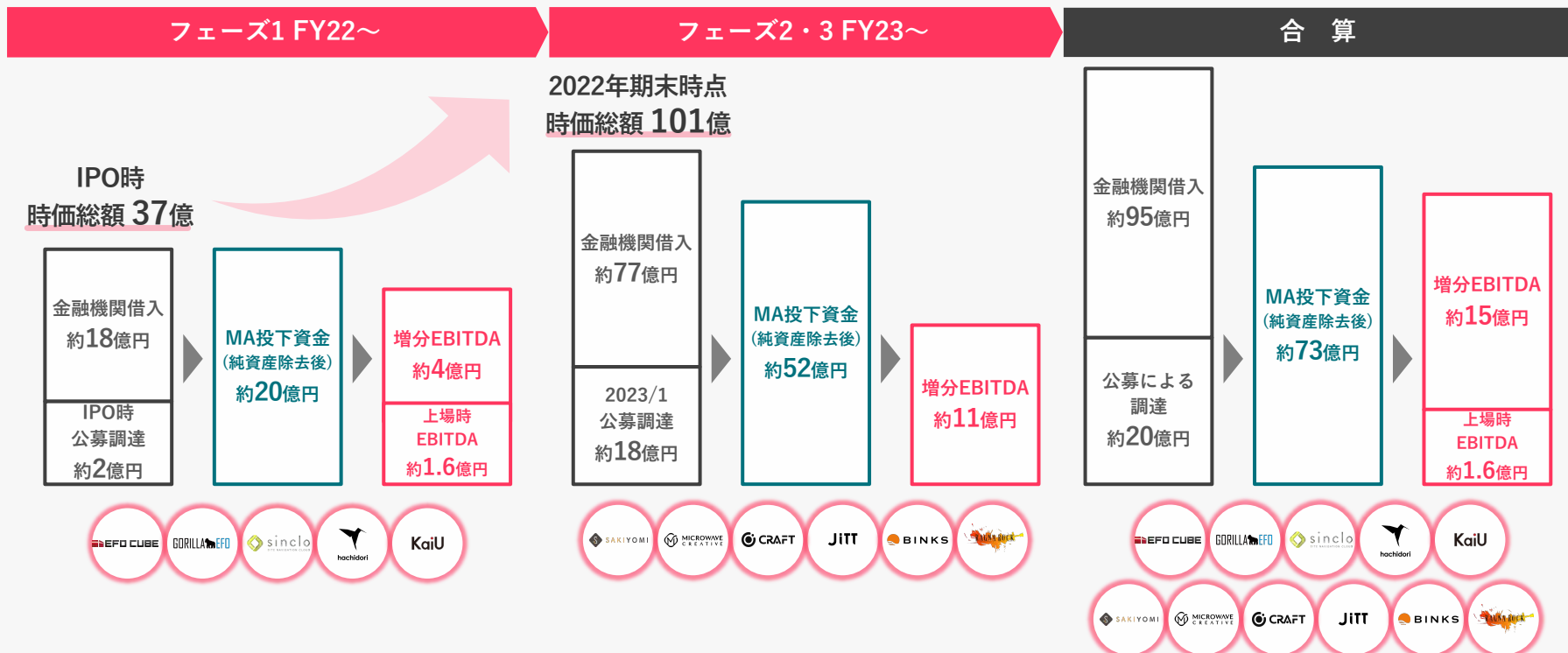
※3 2023年12月期に係るEPSについては今回修正した業績予想の親会社株主に帰属する当期純利益の金額を想定期中平均株数で除して算出しております。



03 資金調達及びM&A投資

M&Aの振り返り | 資金調達及び投資による収益力の強化

2021年12月に上場以来、継続的にデット調達とM&A実行により収益力を強化
一方、エクイティ調達により財務安全性とその後の投資余力を確保

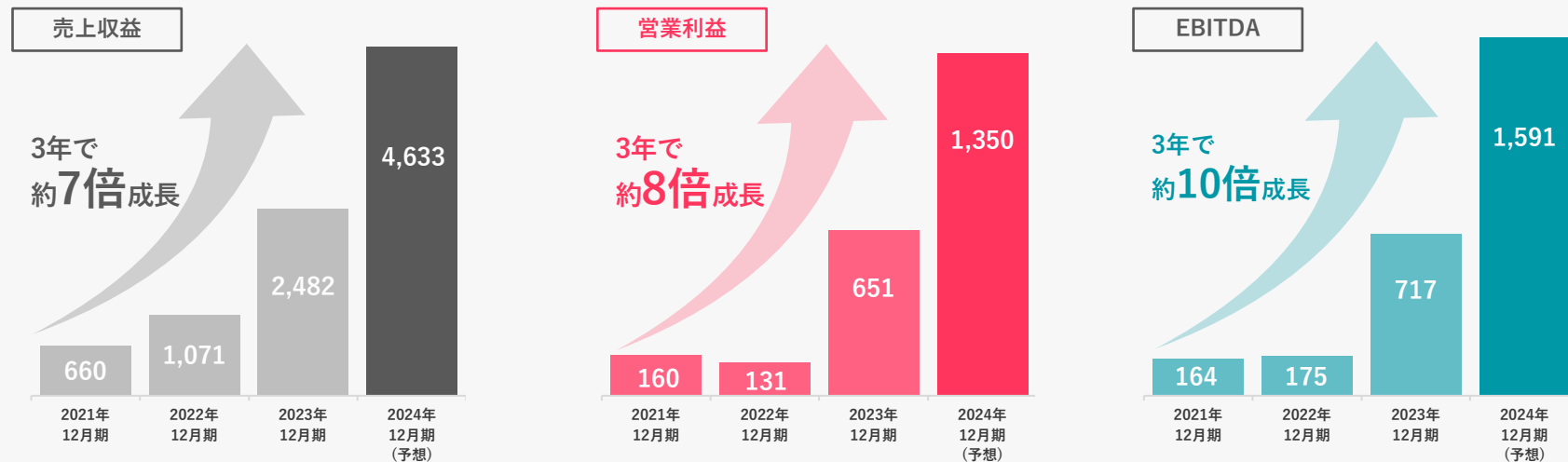


業績 | 売上収益及び利益の推移

上場後3年間で**約7倍**の売上成長・**約8倍**の営業利益成長・**約10倍**のEBITDA成長を想定

売上収益及び営業利益推移

(単位：百万円)

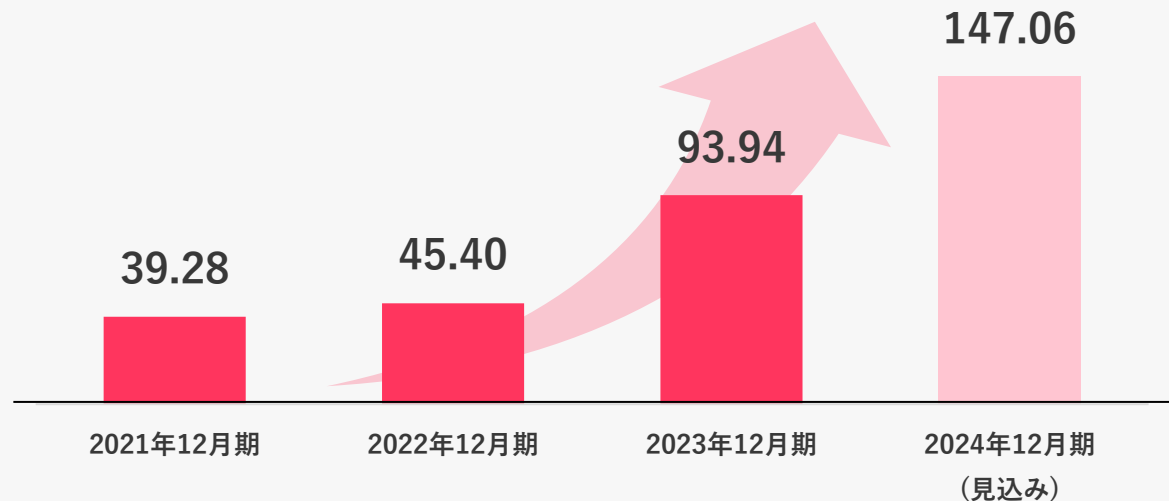




— EPS推移

事業成長及びM&Aにより当期利益が大幅に増加

2023年1月の公募増資により発行済み株式総数増加もEPSは増加



| | | | | |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益(億円) | 1.5 | 1.8 | 4.8 | 7.7 |
| 株式数(千株) | 3,877 | 4,143 | 5,161 | 5,273 |

※1 2022年12月期第1四半期及び2022年12月期第三四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2021年12月期及び2022年12月期に係るEPSについては日本基準の数値を記載しております。

※3 2024年12月期に係るEPSについては今回発表した業績予想の親会社株主に帰属する当期純利益の金額を想定期中平均株数で除して算出しております。



負債/EBITDA倍率の推移

BINKS社のM&A後においても**ネットデット/EBITDA**で**2.4年程度**
余裕を持って返済可能な水準

(単位：億円)

| | 2021年12月期 | 2022年12月期 | 2023年12月期 | 2024年12月期 見込み*1 |
|--------|-----------|-----------|-----------|--------------------|
| EBITDA | 1.6 | 1.7 | 7.1 | 15.9 |

| | 2021年12月期 | 2022年12月期 | 2023年12月期 | BINKS獲得後*2 |
|-------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 有利子負債(①) | 1.7 | 18.7 | 55.3 | 80.8 |
| 現預金(②) | 6.0 | 9.7 | 41.3 | 41.3 |
| ネットデット(①-②) | — | 8.9 | 13.9 | 39.4 |

(単位：年)

| | | | | |
|---------------|---|------|-----|-----|
| 有利子負債/EBITDA | — | 10.6 | 7.7 | 5.0 |
| ネットデット/EBITDA | — | 5.1 | 1.9 | 2.4 |

※1：2024年12月期の見込みEBITDAは今回開示した業績予想に基づく数値を記載しております。

※2：BINKS社獲得後の有利子負債は2023年12月期の有利子負債にみずほ銀行からの実行した借入金の25.5億円を加算した数値を記載しております



財務安全性(自己資本比率)について

2023年12月期は積極的な融資・投資と増資の結果、資本比率30%程度にて着地
2024年12月期においてはBINKS社買収・借入実行と当期利益の貢献を考慮し、
期末時点で27.7%程度の着地を想定

(単位：億円)

| | 2021年12月期 | 2022年12月期 | 2023年12月期 | 2024年12月期 (予想) |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------------|
| 資産合計① | 8.4 | 32.3 | 109.8 | 143.0 |
| 負債合計 | 3.5 | 25.4 | 76.5 | 102.0 |
| 自己資本合計② | 4.9 | 6.8 | 31.9 | 39.6 |
| 資本比率(②/①) | 58.3% | 21.3% | 29.1% | 27.7% |

※1：2023年12月期第1四半期及び2023年12月期第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期通期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2：2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

※3：2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期通期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。

※4：2023年12月期 期末時点の資産合計にみずほ銀行からの借入25.5億円と2024年12月期通期業績予想の親会社の所有者に帰属する当期利益7.7億円を加算しております。

※5：2023年12月期 期末時点の負債合計にみずほ銀行からの借入25.5億円を加算しております。

※6：2023年12月期 期末時点の自己資本合計に2024年12月期通期業績予想の親会社の所有者に帰属する当期利益7.7億円を加算しております。



— M&Aの振り返り | 譲受案件実績

企業価値（ひいては一株当たりの株式価値）の向上に寄与するため
事業・企業それぞれに黒字化している事業のみM&A





— M&Aの振り返り | 拡張したケイパビリティ

グループとしてクライアントへの提供価値の最大化を意図し、
ケイパビリティを拡張

ウェブサイトを作る
- クリエイティブ -

大手企業様から
中小企業様、店舗様まで
幅広く対応！



お客様に知っていただく
- マーケティング -

SNSやウェブ広告で
認知度向上&集客！



お客様にご利用いただく
- テクノロジー -

ウェブサイトを
より使いやすくする
ツールを提供！



より良いお客様を発見する
- データサイエンス & LTVマーケティング -

より多く・高く買っていただけるお客様を
発掘し、施策改善する！



技術によって最大化・効率化を図る
- グロースエンジニアリング -

プロダクト開発や企業活動のDX化を技術で推進





M&Aの振り返り | 拡張したケイパビリティ

グループとしてクライアントへの提供価値の最大化を意図し、ケイパビリティを拡張





— M&Aの振り返り | 従来の取り組みと今後

フェーズを分け、それぞれに企図したM&Aを実施。

2年間10件で得たM&A及びPMIの知見をもとに、

今後の企業価値最大化に向けた主要な戦略のひとつとして今後もM&Aを推進





成長戦略 | 当社のM&A戦略について

既存事業の拡大に加え、M&A活用によりプロダクト・データ・人材の充実を図り、事業成長加速を目指す

M&Aの考え方

- ✓ 既存事業領域を中心に、シナジーのある **同種あるいは隣接領域**のソリューションを強化
- ✓ 黒字企業/事業を **合理的なEBITDA倍率**でM&A
- ✓ 多様な資金調達方法を活用し、**資本コスト最小化と財務安全性確保**を企図
- ✓ 経営支援/シナジー追求に加え、**グループインセンティブ設計/子会社上場等の幅広い資本政策も組み合わせ獲得事業の成長**を支援

3つの対象領域

①マーケティング SaaS

当社のメイン事業で他サービスの起点ともなるM&Aの最優先領域

②デジタルマーケティング・セールス

マーケティング/セールス戦略策定と実行支援を強化し、マーケティング SaaSの効果を最大化

③IT・クリエイティブ領域

IT及びクリエイティブの側面から企業の顧客LTV向上を支援し、マーケティングSaaS及びデジタルマーケティング/セールスの効果を最大化





— M&A案件の譲受価額一覧

2023年期中に5件のM&Aを実行（譲受価格総額は3,595～5,584百万円）し、2023年12月期における業績に貢献

| | | 事業譲渡日 | 譲受価額 (百万円) | 最大追加 譲受価額 (百万円) | 業績への 反映開始 |
|---------------------|----------------------------------|----------------|---------------|-----------------------|-------------------|
| サブスクリプションファクトリー株式会社 | 「KaiU」 新設分割会社の 株式取得 | 2023年 1月31日 | 300 | — | 2023/12期 第1四半期 |
| 株式会社SAKIYOMI | 「SAKIYOMI」 新設分割会社の 株式取得 | 2023年 5月12日 | 825 | 659 | 2023/12期 第2四半期 |
| CRAFT株式会社 | 「CRAFT」社の 株式取得 | 2023年 8月15日 | 1,483 | 800 | 2023/12期 第3四半期 |
| 株式会社TEORY | 「デジタルマーケティング」 新設分割会社の 株式取得 | 2023年 8月21日 | 266 | 250 | 2023/12期 第3四半期 |
| 株式会社マイクロウェブ | 「デジタルマーケティング」 新設分割会社の 株式取得 | 2023年 8月31日 | 721 | 280 | 2023/12期 第3四半期 |
| | | 合計 | 3,595 | 1,989 | |





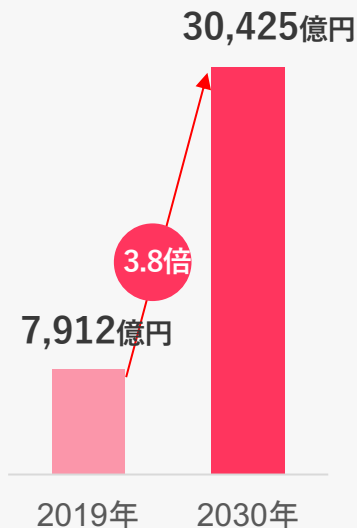
04 市場環境及び競合優位性

DX市場の成長性と人材不足

DX市場、特に攻めのDX市場が大きく伸びている。

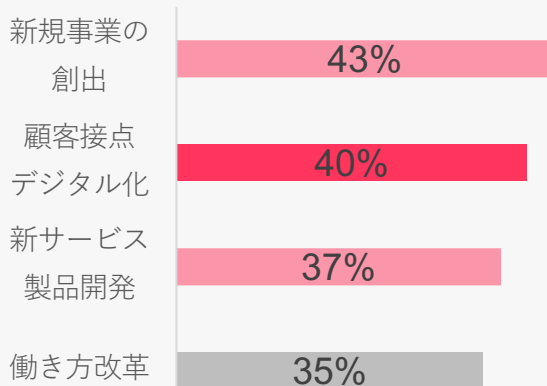
一方、DX人材は慢性的に不足しており、弊社の支援領域が広がっている状況。

市場規模の成長 ※1

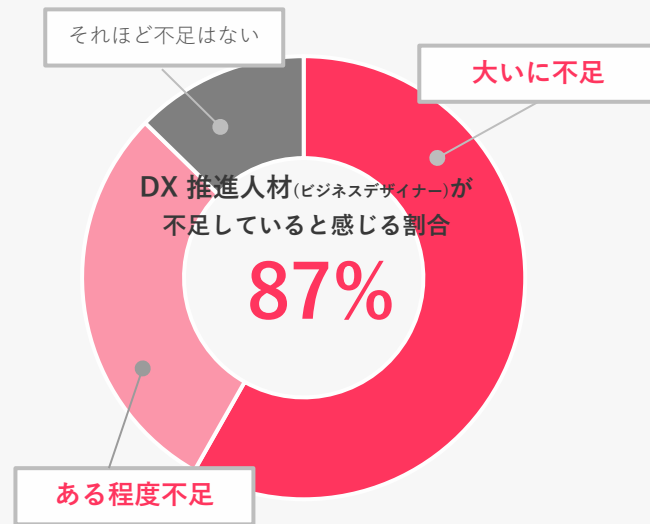


DXにおける取り組みテーマ ※2

日本企業にとっては売上に資する攻めのDXが最も重要なDX取り組みテーマであると分析



DX推進人材の不足感 ※3



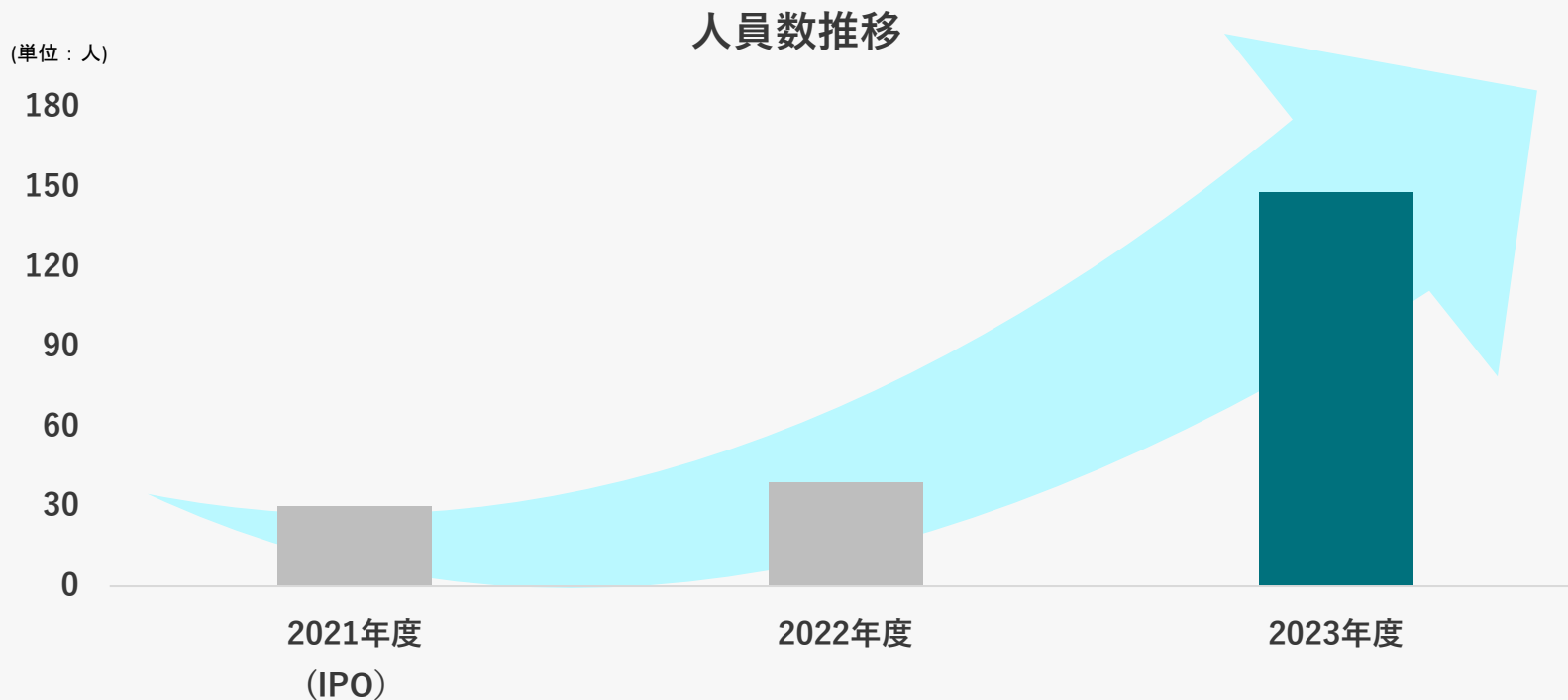
※1 富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

※2 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「デジタルトランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査」を元に当社で作成

※3 アビームコンサルティング株式会社「日本企業にとってのDXの本質」

エフ・コードグループ 強み1. DX人材

DX人材を順調に確保、今後も組織拡大に努める



— 多数のファウンダー・経営陣

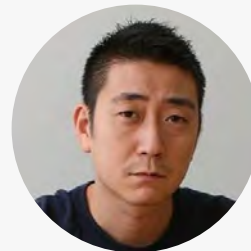
M&Aを通じて多数のファウンダー・経営陣がグループに参画



株式会社SAKIYOMI
代表取締役社長
石川侑輝



CRAFT株式会社
代表取締役社長
辻井良太



株式会社マイクロウェブクリエイティブ
代表取締役社長
高田 志郎



株式会社JITT
代表取締役社長
小沼 亮



株式会社BINKS
代表取締役社長
遠藤 龍



株式会社TEORY
創業者
平嶋 哲也



ラグナロク株式会社
代表取締役社長
西本 誠

— 多数の幹部人材

多数のファイナンス・マーケティング領域のプロフェッショナルにより
コーポレートアクション及びマーケティング支援を可能に

PE/コンサル/M&A仲介出身



執行役員 アライアンス推進部長
門脇 琢馬



アライアンス推進マネージャー
樫山 晴也



アライアンス推進マネージャー
蒔田 顕輔



取締役 経営企画室長
平井 隆仁



営業責任者
豊福 康友

監査法人出身



執行役員 CFO
衣笠 慎吾



社外取締役・監査等委員
今村 元太



社外取締役・監査等委員
加藤 扶美子



マーケティング部門責任者
佐野 瑞生

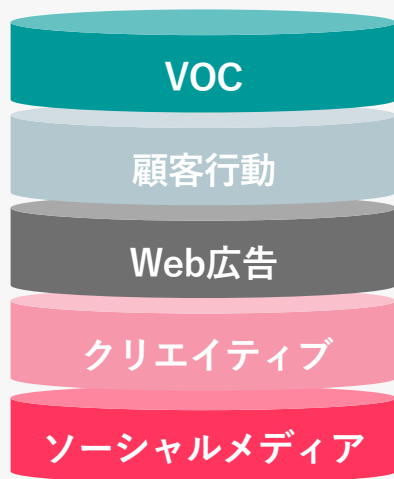


事業企画責任者
安達 純

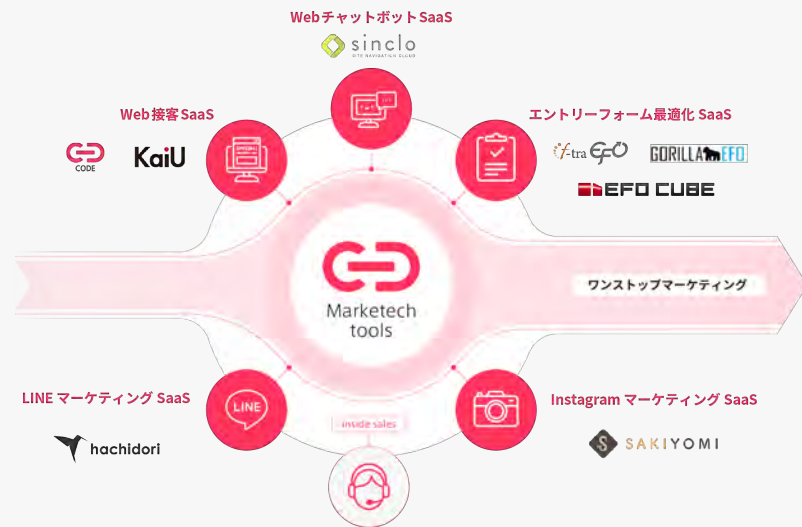
エフ・コードグループ 強み2. DXデータとテクノロジー

データとテクノロジーでクライアントを支援、高い利益率を堅持

多様なデータを保有・活用



複数のSaaS/テクノロジー
を保有・活用

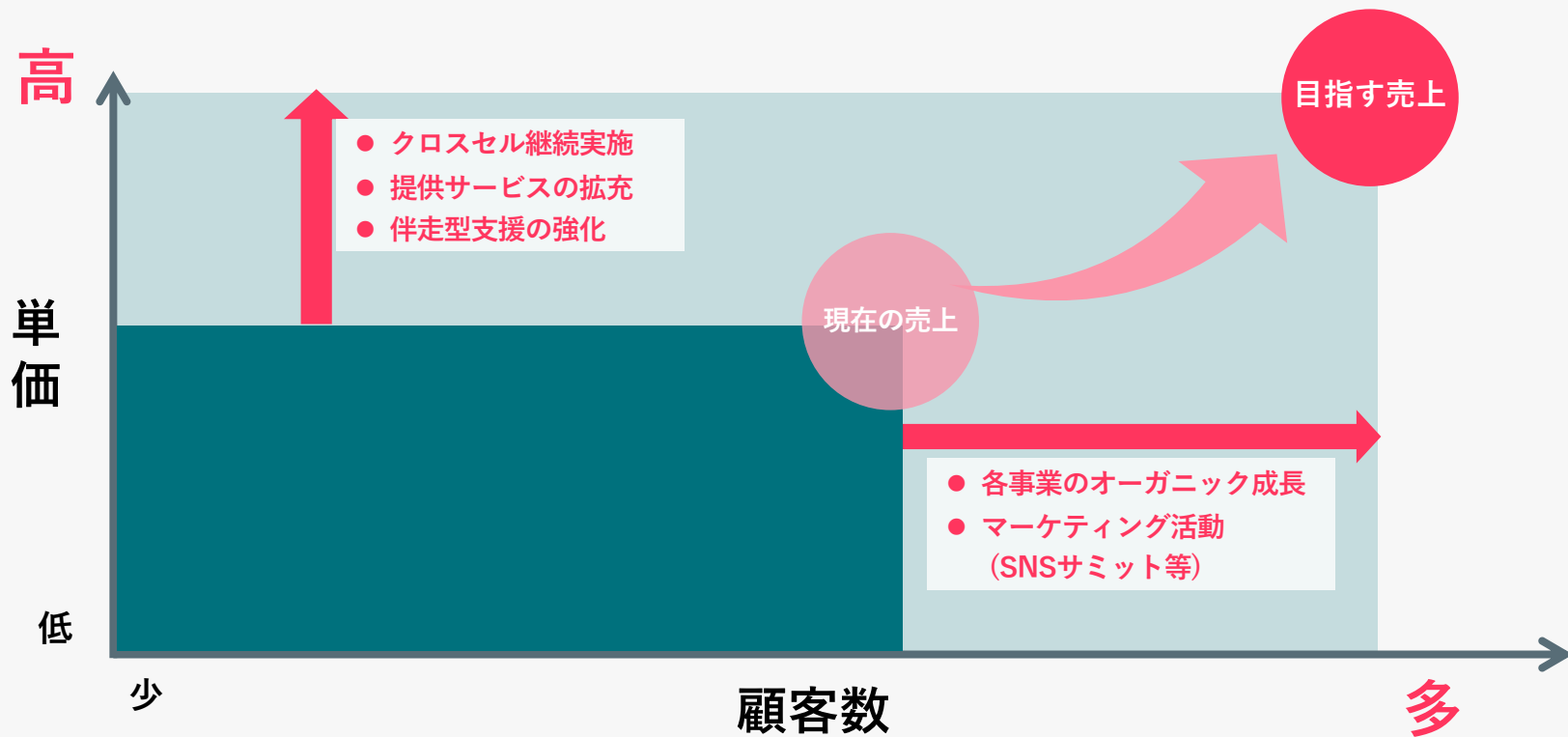




05 今後の展望

— 今後の成長イメージ

各事業で顧客数を伸ばし、クロスセル等により顧客単価向上を企図





セミナー講演、展示会出展

長年にわたりCX改善・デジタルマーケティング支援に取り組んだ成果や知見を各種セミナーや展示会で紹介。今後も多岐にわたるテーマで継続実施

**LINE&メルマガの二刀流で
顧客エンゲージメントを
最大化!**

WEB 共催セミナー | 参加無料

2/28水 14:00-15:00

株式会社エフ・コード 後藤 勇太

W.Q.W.Q.W COMMUNICATIONS × F-CODE

繁閑対策にLINE・チャットツールを活用!

2.21水 14:00~15:00
オンライン開催 / 参加無料

**顧客をリピーターにさせる
コミュニケーション術を解説**

ハウスクリーニング業を想定した、LINEとチャットボット活用施策案の紹介

株式会社エフ・コード カスタマーサクセスユニット部長 後藤 勇太

**マーケティングの
全ファネルでフル活用!**

いまさら聞けないLINE公式アカウントの基本

12.13水 14:00~15:00
オンライン開催 / 参加無料

株式会社エフ・コード 須藤 未来

株式会社エフ・コード 濱田 薫

テレビCM×SEO×SNS
BtoC企業に欠かせない、
3つのマーケ手法を徹底解説

11/30 WED 16:00-17:30 ONLINE

株式会社エフ・コード カスタマーサクセスユニット部長 後藤 勇太

株式会社エフ・コード カスタマーサクセスユニット部長 後藤 勇太

**デジタル時代の
対話の極意**

~LINEによる顧客エンゲージメントの高め方~

12/6 wed 14:00-15:00
オンライン開催 / 参加無料

株式会社エフ・コード カスタマーサクセスユニット部長 後藤 勇太

— 主催イベントの開催 | 「SNS SUMMIT」

2023年9月17日にSNS思考について語るイベント「SNS SUMMIT 2023」を開催
5,000名のインフルエンサー・マーケターが参加。2024年も開催予定



「SNS SUMMIT 2023」

日時：2023/9/17

場所：赤坂インターシティコンファレンス



— 主催イベントの開催 | 「SNS SUMMIT」 詳細

多くの業界著名人が参加し、当日の会場・Web配信・SNSそれぞれ大盛況

9.17 SUN.

各SNSのTOPが語る "表では言えないノウハウ"

SNS SUMMIT 2023

by SAKIYOMI

| | | | | | | |
|---|---|--|---|--|--|---|
|  猪俣 龍己 YouTube YouTubeチャンネル運営 |  宮永天いと YouTube YouTubeチャンネル運営 |  大野 真 YouTube 150万人以上 |  山澤 光男 YouTube 動画YouTubeチャンネルとして登録者約7万人 |  ぶる人ホテル再建計画 YouTube YouTubeチャンネルとして登録者約7万人 |  貴嶋(ごうこう) YouTube 48歳ITエンジニア Instagram 29万人 |  あきとんとん YouTube YouTubeチャンネル登録者15万人 ByeDance!株式会社代表取締役 |
|  滝原めぐ YouTube 子育てまじりシリーズがSNSで話題再生回数突破 |  マツダ家の日常 YouTube 「マツダ家の日常」として100万再生達成 |  はあちゆう YouTube 元インフルエンサー |  杉原 晋 YouTube 「動画広告分析Pro」の導入社数1500社突破 |  荻野千鶴 YouTube 株式会社MMSM 代表取締役社長 |  PIVOT 安部 YouTube 1年でPIVOTを50万登録に導く |  ロッキータウン YouTube 株式会社RONQU 広告事業部部長 |

様々な前提が変わる時代に
広がる選択肢と考え方

SNSで広がる女性キャリア

基人・ピコ太郎
プロデューサー
古坂大魔王

株式会社キッズライン
代表取締役社長
経沢香保子

ベンチャー女優・MC
寺田有希

「元祖インフルエンサー」
はあちゆう

TikTok総フォロワー300万人!
クリエイター即興コンサル

ワンメディア株式会社
代表取締役CEO
明石ガクト

株式会社VAZ
創業者
森 泰輝

株式会社SAKIYOMI
代表取締役
石川侑輝

総フォロワー10.4万人
と素人ホテル
再建計画

明日からのショート動画が変わる

SNS時代
長く支持される
方法とは?

株式会社SAKIYOMI
代表取締役
石川侑輝

ミラーフィット
株式会社 代表取締役
4代目パチエラー
黄皓

女性起業家
愛沢えみり

真の影響力は「推される」こと



ソリューションの導入、改善実績作り

今後もソリューション導入や改善の実績を作りリリースし、機会創出につなげる

ホンダモビリティソリューションズ様

デジタルマーケティング支援

モビリティサービスの企画立案から運営を担うホンダモビリティソリューションズ株式会社のHondaのカーシェア「EveryGo」および新規事業において、デジタルマーケティング活動を支援

株式会社エフ・コード
2023年12月7日 10時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）は、モビリティサービスの企画立案から運営を担うホンダモビリティソリューションズ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：相見 勉、以下「HMSJ」）のHondaのカーシェア「EveryGo」および新規事業へ、広告戦略の設計、アプリプロモーションの立ち上げ、実際の運用、サイト改善までデジタルマーケティング支援サービスを提供したことをお知らせいたします。

EveryGo **F-CODE**

中小企業支援機構 ピーエムジー様

チャットボット

Web接客

中小企業支援機構のピーエムジー株式会社、Web接客/離脱防止ツール「KaiU」およびチャット型WEB接客ツール「sinclo」を導入

株式会社エフ・コード
2023年12月26日 10時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）は、中小企業支援機構のピーエムジー株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役：佐藤 真）が、WEB接客/離脱防止ツール「KaiU」およびチャット型WEB接客ツール「sinclo」を「資金調達ジャーナル」サービスサイト（<https://pm-gtokyo/media/>）に導入したことをお知らせいたします。

PMG × **F-CODE**

■導入の経緯
ピーエムジー株式会社は企業の成長支援サービスとして、金融支援・本業支援・財務支援の3つのサービスを提供されており、両サービスからなる「資金調達ジャーナル」は企業成長に資金や経営に関するお役立ち情報を配信されており、両サービスからの相談数、資料請求数向上を目的とし離脱防止ツール「KaiU」および、チャット型WEB接客ツール「sinclo」の導入にまいりました。

PR TIMESのご利用について
資料をダウンロード

つば八様

チャットボット

予約システムとしてsincloを導入し、CV数が10倍以上に増加！
チャットボットによる革新的な飲食店予約システムの構築

株式会社つば八様 - 導入事例

「Webサイトの導線を改善して、予約数を増やしたい」

日本全国のみならず海外にも飲食店を展開している株式会社つば八（以下、つば八社）は、2023年11月より、「飯屋つば八」のWebサイト（<https://www.tsubayachi.com/>）にチャットボット型Web接客ツールsincloを導入している。

■導入の経緯
モビリティソリューションサービスの更なる拡大に伴い、広告戦略の設計、アプリプロモーションの立ち上げ、実際の運用、サイト改善までデジタルマーケティング支援サービスを提供したことをお知らせいたします。





受賞リリース

プロダクトやサービス、採用活動において受賞した実績をリリースし、機会創出につなげる

Itreview | 3部門で「Leader」受賞

チャットボット

sinco, 「ITreview Grid Award 2023 Summer」の「Webチャット」「オンライン商談」「チャットボットツール」の3部門で「Leader」を受賞

株式会社エフ・コード
2023年7月19日 11時00分

株式会社エフ・コード (本社:東京都新宿区, 代表取締役社長:工藤 勉, 証券コード:9211, 以下「当社」) が提供するチャットボットツール「Fuze」が、アイディクラウド株式会社 (以下「アイディクラウド」) 運営のIT製品レビュープラットフォーム「ITreview (アイディレビュー)」において、「ITreview Grid Award 2023 Summer」で「Webチャット」「オンライン商談」「チャットボットツール」の3部門で「Leader」に選出されたことをお知らせします。



●ITreview Grid とユーザーの満足度の符号である Leader とは
ビジネス向けIT製品・クラウドサービスのレビュープラットフォーム「ITreview (アイディレビュー)」では、満足したリアルユーザーのレビューをもとに、顧客満足度や市場での製品認知度が把握できる独自の知能マップ「ITreview Grid」を構築しています。

7月に発表された「ITreview Grid Award 2023 Summer」では、ITreviewに集まった約11万件のレビューをもとに、顧客満足度と認知度の両方が優れた製品を「Leader」として表彰し、バナーが発表されています。ITreviewのLeaderは、常に多くのお客様から支持を頂いていることであり、名譽ある称号とさせていただきます。

7月、本社の新サービス「Fuze」の認知度を高めるためのチャットボットツール「Fuze」が、アイディクラウド株式会社 (以下「アイディクラウド」) 運営のIT製品レビュープラットフォーム「ITreview (アイディレビュー)」において、「ITreview Grid Award 2023 Summer」で「Webチャット」「オンライン商談」「チャットボットツール」の3部門で「Leader」に選出されたことをお知らせします。

Itreview | 2部門で「Leader」受賞

Web接客

KaiJ, 「ITreview Grid Award 2023 fall」の「Web接客」「ヒートマップツール」の2部門で「High performer」を受賞

株式会社エフ・コード
2023年10月25日 10時00分

株式会社エフ・コード (本社:東京都新宿区, 代表取締役社長:工藤 勉, 証券コード:9211, 以下「当社」) が提供するチャット接客ツール「KaiJ」が、アイディクラウド株式会社 (以下「アイディクラウド」) 運営のIT製品レビュープラットフォーム「ITreview (アイディレビュー)」において、「ITreview Grid Award 2023 Fall」で「Web接客」「ヒートマップツール」の2部門で「High performer」に選出されたことをお知らせします。



Web接客部門では「ITreview Grid Award 2020 Fall」から11期連続、ヒートマップツールでは「ITreview Grid Award 2021 Fall」から6期連続の受賞となります。

あらためて、当社を支えてくださっているすべての方々に感謝申し上げます。

*KaiJの売買手数料が0。

Wantedly | BEST TEAM部門TOP100/ミネト

SAKIYOMI

株式会社SAKIYOMI, 「Wantedly Awards 2023」のBEST TEAM部門 TOP100にノミネート

株式会社エフ・コード
2023年12月6日 15時30分

株式会社エフ・コード (本社:東京都新宿区, 代表取締役社長:工藤 勉, 証券コード:9211, 以下「当社」) の連結子会社である株式会社SAKIYOMI (本社:大田区大森北区, 代表取締役:石川 尚輝, 以下「SAKIYOMI (サキヨミ)」) はワンテッドリー株式会社から選出された「Wantedly Awards 2023」において、約39,000社の中からBEST TEAM部門 TOP 100 Teamsに選出されたことをお知らせいたします。



SAKIYOMI (サキヨミ) のWantedly URL: <https://www.wantedly.com/companies/radox-media>

■「Wantedly Awards 2023 BEST TEAM賞」について
ビジネスSaaS「Wantedly」に登録する約39,000社を対象に「賞状」を軸とした採用アプローチにおいて成果をあげた企業を表彰する賞です。BEST TEAMは採用ブランディングや共感採用といった観点で総合的な採用力を持つ部門です。

■株式会社SAKIYOMI (サキヨミ) について
株式会社SAKIYOMI (サキヨミ) は、株式会社エフ・コードの連結子会社です。



提携

多くのクライアントへのサービス提供を図るため、販売パートナー様との提携も引き続き推進

DYM様

エフ・コード

JITT

株式会社JITT、株式会社DYMと業務提携し、HP制作を支援

株式会社エフ・コード

2023年11月15日 10時00分



株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）と株式会社JITT（本社：東京都渋谷区、代表取締役：小笠 亮、以下「当社」）は、株式会社DYM（本社：東京都品川区、代表取締役社長：水谷浩典、以下「DYM社」）と業務提携したことをお知らせいたします。



■業務提携の概要

従来、DYM社は、株式会社エフ・コードの販売パートナーとして、エントリーフォームのUI/UX改善SaaSの「treEFOY」開発禁止SaaSの「kelu」（23年1月エフ・コードが株式取得・子会社化、同年2月吸収合併）をDYM社のクライアントにご提供していたておりました。

このたび、23年7月にエフ・コードグループに参画したJITT が提供するHP制作ソリューション「Raven」「HUMMING BIRD」の販売パートナーシップも提携し、今後、主に中国・中小企業クライアント増強に提供することになりました。より多くのクライアント様に、より早くより豊に高品質なHPを提供し、DX化のご支援をさせていただくことをねらいとしています。

Wiz様

エフ・コード

JITT

株式会社JITT、株式会社Wizと業務提携し、プロバスケットボールチーム「鹿児島レブナイズ」コラボHPをはじめとしたHP制作を支援

株式会社エフ・コード

2023年11月14日 10時00分



株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）と株式会社JITT（本社：東京都渋谷区、代表取締役：小笠 亮、以下「当社」）は、この度株式会社Wiz（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：山口 誠、以下「Wiz社」）と業務提携したことをお知らせいたします。

今回の業務提携は、JITTが強みを持つ店舗や中小企業向けのHP制作ソリューションを、Wiz及びレブナイズを通じて全国の事業者様に提供していく取組となります。

また、バスケットボール男子・日本代表が48年ぶりに自力でのオリンピック出場を決めたことで大きな盛り上がりを見せる中、Wizが親会社であるプロバスケットボールチーム「鹿児島レブナイズ」とのコラボHPを、HP制作ソリューションのひとつとして、鹿児島県内の企業様へ店舗向けにご提案する運びとなりました。



■業務提携の概要

インディヴィジョン様

エフ・コード

株式会社エフ・コード、株式会社インディヴィジョンと業務提携し「Eventory」に蓄積されるユーザーデータを活かしたデジタルマーケティング/CX向上支援を開始

株式会社エフ・コード

2023年2月6日 11時00分



株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）は、株式会社インディヴィジョン（本社：東京都港区、代表取締役社長：北岡誠博、以下「インディヴィジョン社」）と業務提携し、「Eventory」を活用したデジタルマーケティング/CX向上支援を開始したことを発表いたします。

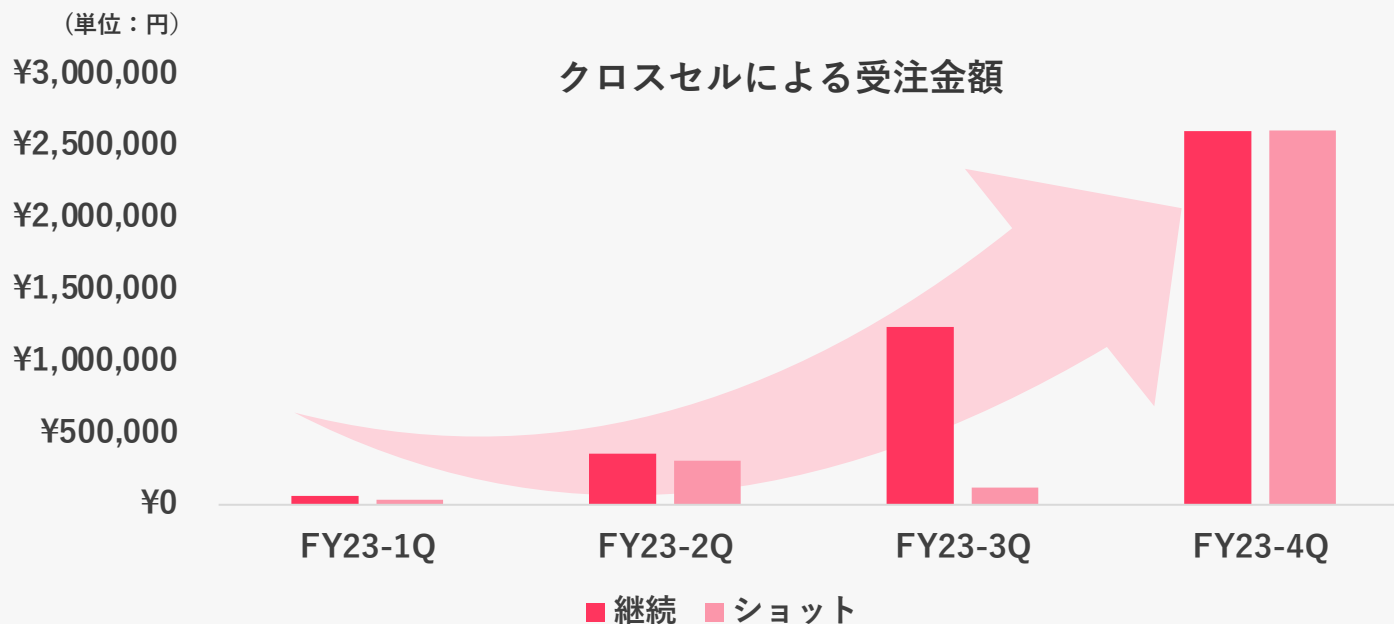


■業務提携の概要

インディヴィジョンでは、主要事業としてオンライン・イベントDXプラットフォーム「Eventory」を開発し、オンライン・オフライン問わず、企業が主催する様々なイベントの支援をおこなっています。「Eventory」はイベント実施における必要な機能がそろっており、オンライン・オフラインを問わずイベントの企画、当日の配信や運営から、分析・フォローアップ（CRM）まで一つのプラットフォームで管理が可能で、全世界で250社以上に導入されていることとなっております。

— グループとしてご提供価値の拡大

グループシナジーを活かし、クロスセルによる売上も伸長（通期で年間約5,000万円以上の月額継続売上を獲得）、今後も重要テーマとして推進



※ 各グループ企業や事業における顧客に対して、当社グループ内の別サービスを提供することによる収益の金額を集計し、クロスセルによる受注金額として記載しております



— グループとしてご提供価値の拡大



SAKIYOMI社にてInstagramアカウント成長のため行っていた広告支援に加え、CRAFT社にて複数のLPに対する広告支援を実施

美容

広告

Instagram



— グループとしてご提供価値の拡大



KaiUでサイト改善をしつつ、Instagramアカウントの構築・拡大に向けて、SAKIYOMI社による支援実施

医療

KaiU

Instagram



— グループとしてご提供価値の拡大



F-CODE & JITT

エフコードにて広告運用を提案、
JITT社へLP制作・改善を依頼することで
更なる広告効果最大化を図る

小売り

広告運用

LP制作



— グループとしてご提供価値の拡大

 hacomono



 F-CODE  JITT

エフ・コードにて広告運用を提案、
JITT社がバナー含むクリエイティブ制作を
対応することにより業務効率化・広告効果
最大化を図る

システム

広告運用

バナー制作



グループとしてご提供価値の拡大



エフコードにて広告運用を提案、
JITT社がLP等のクリエイティブ制作を対応
することで更なる広告効果最大化を図る

システム

広告運用

LP制作



— グループとしてご提供価値の拡大



 F-CODE  **JITT**

エフコードにて広告運用を提案、
JITT社がLP等のクリエイティブ制作を対応
することで更なる広告効果最大化を図る

製造

広告運用

LP制作



— グループとしてご提供価値の拡大

UIS 宇部情報システム



KaiU



離脱防止ツールであるKaiUをご利用いただいていた宇部情報システム様へ、エフコードのインサイドセールス支援をご提案し、支援を開始

システム

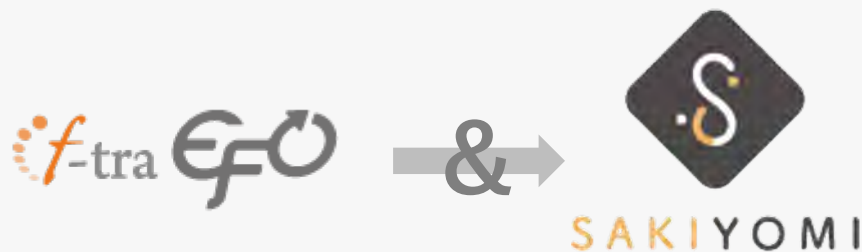
KaiU

IS支援

グループとしてご提供価値の拡大



NISSO 日総工産株式会社



Instagram アカウントの構築及び運用を SAKIYOMI にてご支援

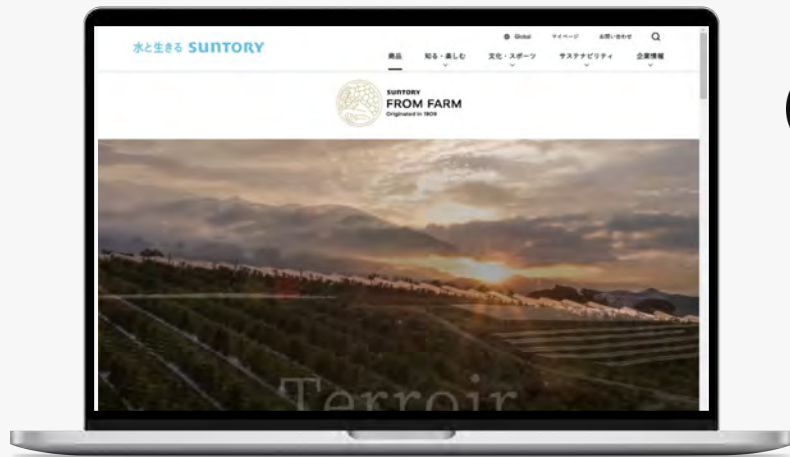
※23年10月25日に左記アカウントを新規リリース

人材

ftra EFO

SAKIYOMI

— グループとしてご提供価値の拡大



ワインECのFROM FARM/サントリー様
において、エフ・コードのDXチームも
加わり業務推進

酒類・飲料

広告



— グループとしてご提供価値の拡大



LINEチャットボットに加え、CODEを導入、
回遊率の向上やキャンペーン・クーポン
訴求を強化

運送事業

hachidori

CODE



— グループとしてご提供価値の拡大



KaiU



sinclo
SITE NAVIGATION CLOUD

KaiUに加え、チャットボットのsincloをご提供、チャットによるより良い顧客体験に寄与

医薬品・化粧品

KaiU

sinclo



— グループとしてご提供価値の拡大



KaiUに加え、チャットボットのsincloをご提供、チャットによるより良い顧客体験に寄与

金融サービス

KaiU

sinclo



— グループとしてご提供価値の拡大

スター引越センター



KaiUに加えて、LINEチャットボットの
hachidoriをご提供、より良い顧客体験に
寄与

運送事業

KaiU

hachidori



— グループとしてご提供価値の拡大



KaiU加えてf-tra EFOをご提供、
エントリーフォームの改善に寄与

バーチャルオフィス

KaiU

ftraEFO

— グループとしてご提供価値の拡大



Covearth



KaiU →  CODE

KaiUの上位エディションとして、
CODE Marketing Cloudをご提供

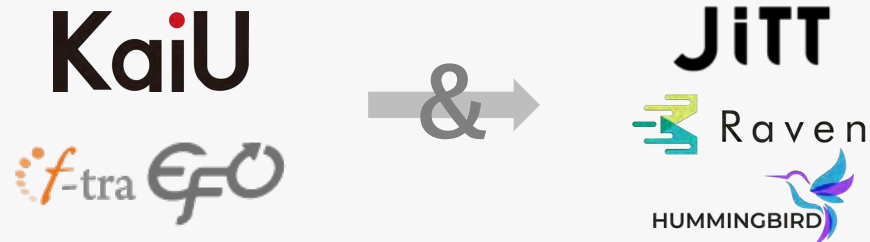
家具・インテリア

CODE



— グループとしてご提供価値の拡大

D Y M



KaiU、ftraEFOに続き、JITTが提供するウェブサイト制作ソリューションの「Raven」「HUMMING BIRD」も販売提携。今後、主にSMBクライアント様向けに販売開始予定。

パートナー

KaiU

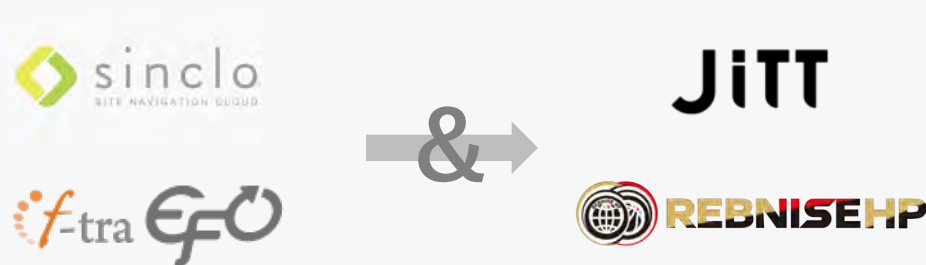
ftra EFO

Raven

HUMMING BIRD



— グループとしてご提供価値の拡大



sinclo、ftraEFOに続き、JITTが提供するHP制作ソリューションの「Raven」「HUMMING BIRD」も販売提携。

Wiz様グループ会社の鹿児島レブナイズ様とも提携し、新たなサービスとして鹿児島レブナイズコラボHPをはじめとした制作支援も開始予定。

パートナー

sinclo

ftra EFO

Raven

HUMMING BIRD



06 Appendix

用語集



| | |
|-----------|---|
| DX | Digital Transformationの略で企業のビジネスモデルや業務フローをデジタル化し非連続的な成長を図ること ※TransformationのTransは交差の意図があり、英語圏では交差を1文字で表す「X」を用いるためDXと略される |
| CX | Customer Experienceの略でWEBサイトや店舗体験など、企業から生活者が受け取る製品にまつわる全ての体験 |
| SaaS | Software as a Serviceの略で「サース」または「サーズ」と呼び、ベンダーが提供するクラウドサーバーにあるソフトウェアを、インターネット経由してユーザーが利用できるサービス |
| EFO | Entry Form Optimizationの略で購入等のフォームのユーザービリティを改善する活動やデータ |
| VOC | Voice of customerの略で企業が顧客から得た意見・要望・クレーム |
| Web接客データ | 「CODE Marketing Cloud」に収集されるユーザーのWebサイト上での行動・Web接客への反応等のデータ |
| サイト行動データ | 顧客企業のWebサイト上で収集されるユーザーのWebサイト上での行動データ |
| デジタルADデータ | ADはadvertisingの略でデジタル広告の配信に対するユーザーの閲覧・クリック・コンバージョン等のデータ |
| CRM | Customer Relationship Managementの略で「顧客関係管理」「顧客関係性マネジメント」と訳される |
| LTV | Life Time Valueの略で「顧客生涯価値」と訳される。 |
| インサイドセールス | 見込顧客に対して電話、メール、ウェブ会議などを活用して非対面で行う営業活動。一方、対面で営業活動を行うことをフィールドセールスという |
| UX | User Experienceの略で「顧客体験」と訳される。ユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験を指す |
| UI | User Interfaceの略で「顧客接点」と訳される。Webサイトであれば、表示されるデザインやレイアウト、フォントなどを指し、商品であれば外観などを指す |



— 四半期売上・利益推移

2023年12月期 各四半期を通じて、売上収益・各段階利益が成長

| (単位：百万円) | 1Q実績 | 2Q実績 | 3Q実績 | 4Q実績 |
|----------------------|------|------|------|------------|
| 売上収益 | 385 | 478 | 716 | 901 |
| 売上総利益 | 233 | 311 | 423 | 501 |
| EBITDA | 129 | 127 | 208 | 251 |
| 営業利益 | 116 | 111 | 192 | 231 |
| 税金等調整前利益 | 109 | 105 | 181 | 216 |
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益 | 75 | 64 | 145 | 198 |



— 連結財政状態計算書

| (単位：百万円) | ※1 前期末 (2022年12月末) | 当期末 (2023年12月末 連結) | ※2 前期比 |
|-----------|-----------------------|-----------------------|----------|
| 流動資産 | 1,356 | 4,827 | + 255.9% |
| 現金及び現金同等物 | 977 | 4,139 | + 323.3% |
| 非流動資産 | 1,878 | 6,153 | + 227.5% |
| 資産合計 | 3,234 | 10,980 | + 239.4% |
| 流動負債 | 1,398 | 2,196 | + 57.1% |
| 非流動負債 | 1,146 | 5,458 | + 376.0% |
| 資本合計 | 689 | 3,324 | + 382.1% |

※1 2023年12月期第1四半期および第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

※3 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期末に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。



連結損益計算書

| (単位：百万円) | 2022年12月期 第4四半期 (前年同四半期) | 2023年12月期 第3四半期 (前四半期) | 2023年12月期 第4四半期 連結 (当四半期) | 増減 ※3 | |
|------------|--------------------------------|------------------------------|---------------------------------|---------|-------|
| | | | | 前年同四半期比 | 前四半期比 |
| 売上収益 | 269 | 716 | 901 | +631 | +185 |
| 売上総利益 | 152 | 423 | 501 | +349 | +77 |
| 売上総利益率 | 56.3% | 59.2% | 55.6% | △0.7% | △3.5% |
| 販売費及び一般管理費 | 139 | 234 | 270 | +131 | +35 |
| 対売上高比率 | 51.5% | 32.8% | 30.0% | △21.6% | △2.8% |
| EBITDA | 28 | 208 | 251 | +222 | +42 |
| EBITDAマージン | 10.7% | 29.2% | 27.9% | +17.2% | △1.3% |
| 営業利益 | 14 | 192 | 231 | +216 | +38 |
| 営業利益率 | 5.4% | 26.9% | 25.6% | +20.3% | △1.3% |
| 金融収益 | 0 | 0 | △0 | △1 | △0 |
| 金融費用 | 4 | 11 | 13 | +9 | +2 |
| 税引前四半期利益 | 11 | 181 | 216 | +205 | +35 |
| 当期純利益 | 6 | 145 | 198 | +192 | +53 |

※1 2023年12月期第1四半期および第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、2022年12月期第4四半期会計期間及び2023年12月期第3四半期会計期間・第4四半期会計期間に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しておりますが、2022年12月期第4四半期会計期間の数値については会計監査人の監査対象外となっております。

※3 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、前年同四半期比については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。



エフ・コード グループ 事業概要

グループ内顧客に対して、一気通貫でデジタルマーケティングをご支援



大手企業様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作



MICROWAVE
CREATIVE

年間 **100** 社の大手企業様の
ウェブサイト構築/クリエイティブ制作

支援内容



Webサイト制作

コンサルティング

マーケティング

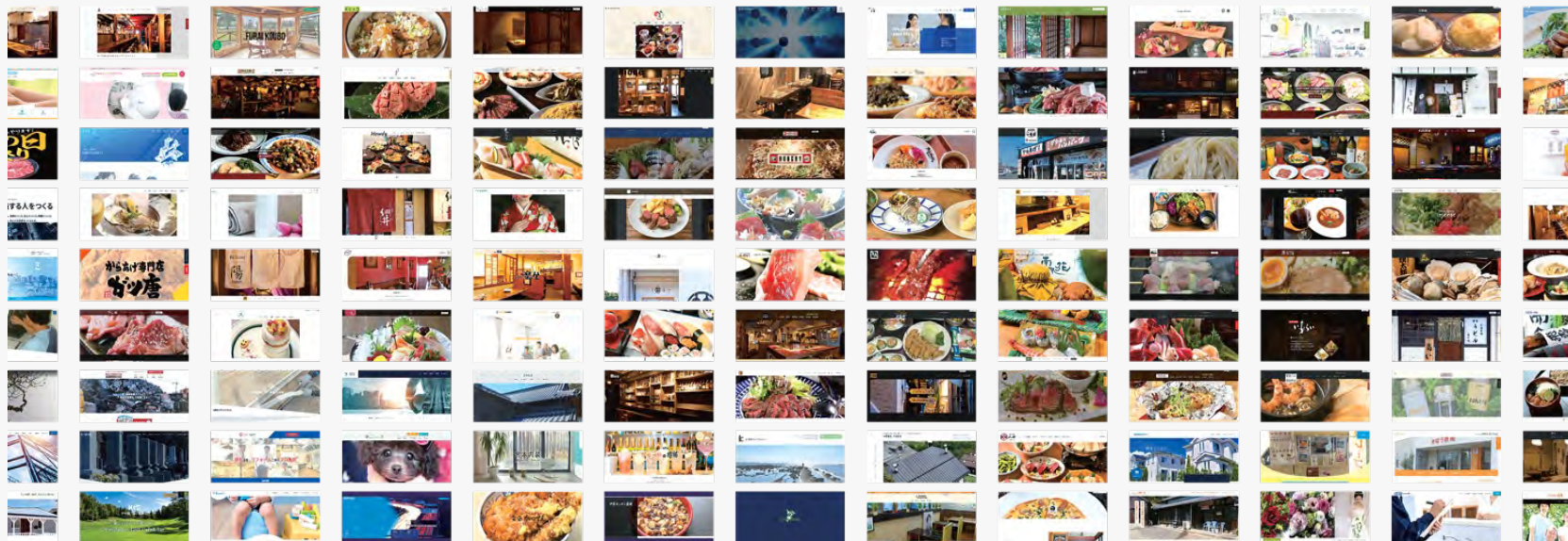
支援実績(一例)



— 中小企業・店舗様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作



JITT 年間 3,000 件以上のウェブサイト構築



SNSマーケティング支援



1,500社以上のお客様をご支援！

戦略設計から施策実行まで全てをプロ集団が代行

事例



Instagram運用には
勝ちパターンがある



平均**4.2**ヶ月で
フォロワー達成
10,000

アカウント運用実績と
ツールでのデータ収集の掛け算で
最適な運用方法をハック



| 運用実績 | 6ヶ月で | 3ヶ月で | CPA |
|------------|--------------|--------------|------|
| 2021年12月現在 | 20万 フォロワー | CV100 件/月 | 2分の1 |

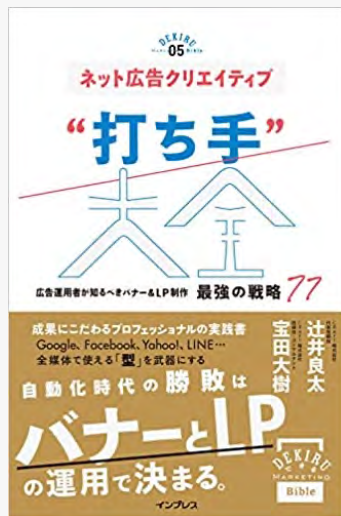


広告運用・デジタルマーケティング支援



テクノロジー&クリエイティブで 広告成果を最大化

著書



クリエイティブ一例



— LINEマーケティングSaaS「hachidori」



顧客獲得やリピートの促進にLINEを活用
東京都をはじめとした行政のDXにも寄与



活用事例（不動産業界例）

1

無料会員登録や内見予約をきっかけに、LINEに通知



2

LINE友だち追加



3

LINEで
ナーチャリング



4

成約!



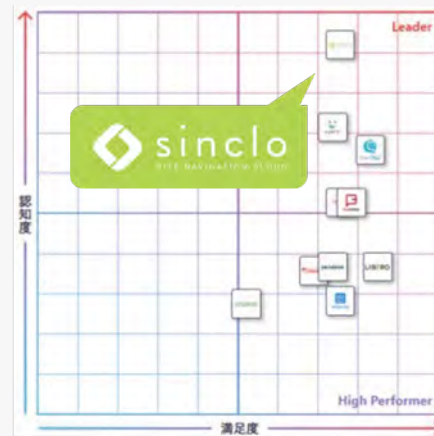
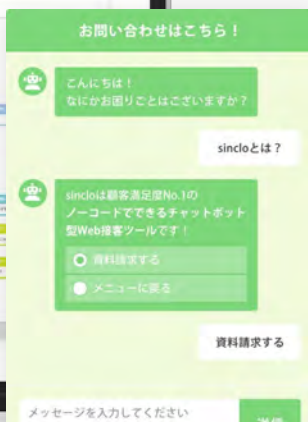
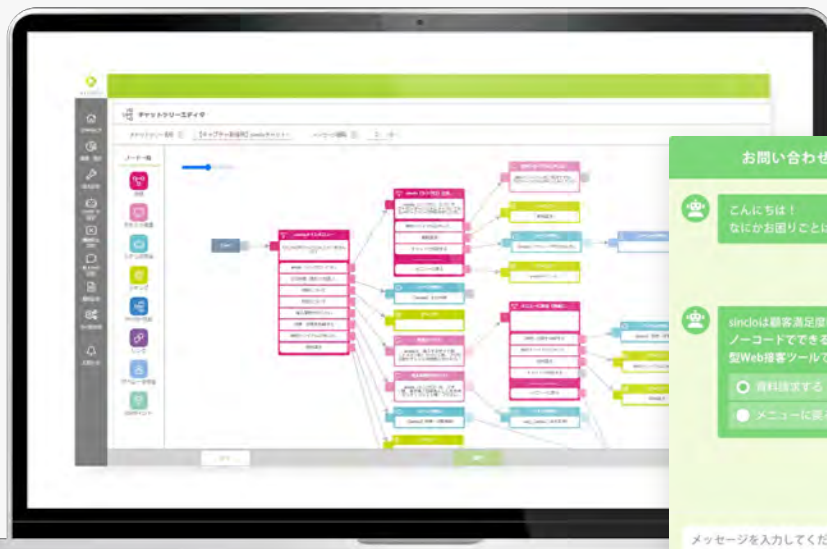
WebチャットボットSaaS「sinclo」



ウェブサイトの使いやすさ向上に寄与する
チャットボット、800社以上でご利用



IT製品のレビューサイト、Webチャットカテゴリ22年4月11日



Web接客SaaS CODE Marketing Cloud



ユーザーのサイト内行動を分析し 精度の高い接客を実現

Webサイト内のユーザー一人ひとりへの接客を
最適化することが可能となり、
CVR向上やROI向上などの効果を見込めます

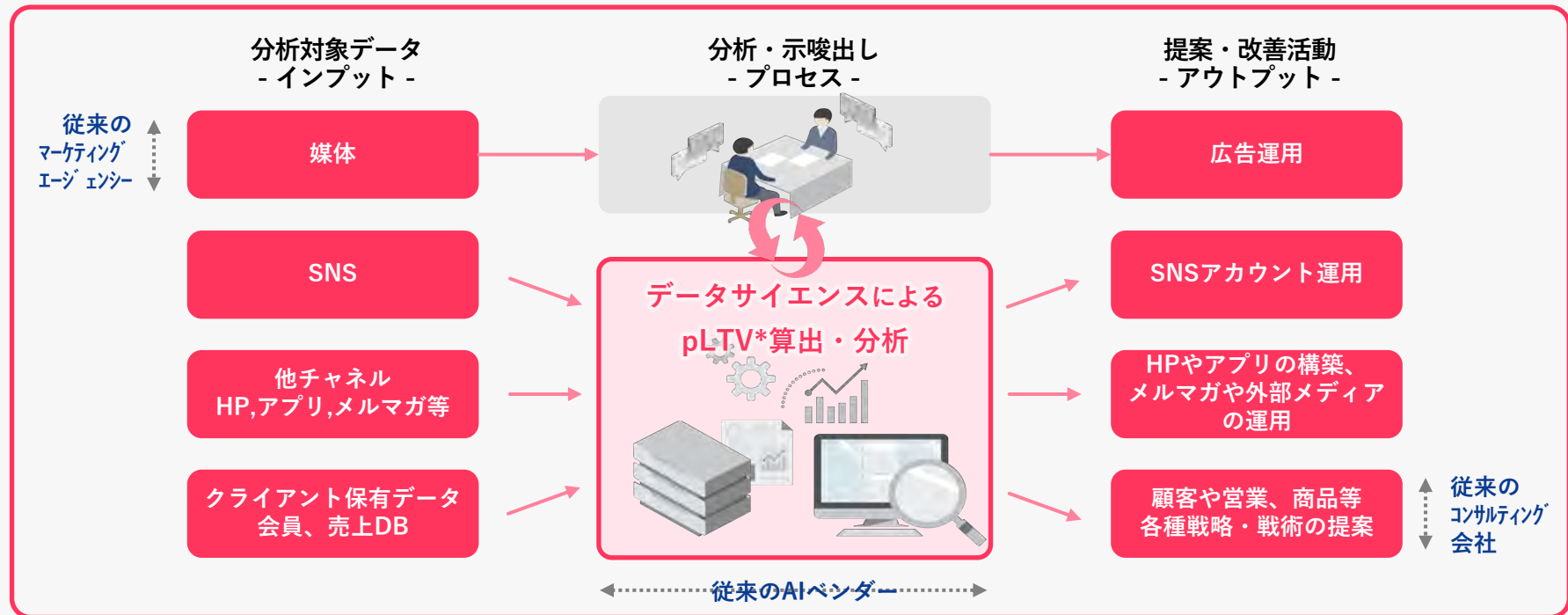




データサイエンス<Vマーケティング支援



データサイエンス<Vマーケティングで クライアントのLTV最大化を支援





データサイエンスによる“優良顧客”の予測とフォーカス

LTVの実績を機械学習し、あらかじめ**優良顧客**とその**期待収益**の予測が可能。



データサイエンス によって
顧客の生涯価値が予測 でき、

優良顧客にフォーカス した

マーケティングや営業、商品などの
施策が打てる



— pLTV（予測された顧客生涯価値）起点の改善とは

LTVの実績を機械学習し、未顧客及び既存顧客のLTVを算出（=pLTV,顧客生涯価値を予測したもの）。当該pLTVを元に、顧客のターゲティングや施策、コストのさらなる最適化が可能に



旧来型の施策評価と運用

LTVを加味し、さらに機械学習によって分析し、pLTVを算出。リアルタイムに施策評価と運用

— プロダクト開発や企業活動のDX化支援



起業経験者11名,全員リードエンジニアの経験保有のトップエンジニア集団によるグロースエンジニアリング



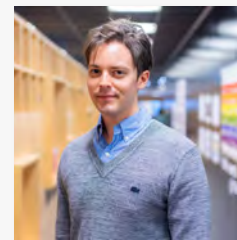
代表取締役CEO 西本誠



CKO 伊藤
Chief Knowledge Officer



CDO 戒島
Chief Design Officer



CTO ジュリアン ピアテック
Chief Technology Officer

メンバー所属経験企業例：メルカリ、メルペイ、freee、コインチェック、キヤノン、UUUM、LINE、エイチーム、モンスターラボ、エブリー、カカクコム、エキサイト、Apple、カヤック等



KONICA MINOLTA

プロジェクト

技術顧問・新規事業開発

お客様

コニカミノルタ株式会社

概要

新規プロダクト開発プロジェクト管理・開発。スマホ～インフラ全体の事業計画策定

朝日新聞社

開発チーム内製化

株式会社朝日新聞社

エンジニアチームのプログラミング教育。チーム運営のツール・フレームワーク選定。開発組織の起ち上げを支援

Makuake

デザイン・開発支援

株式会社マクアケ

Webサービスの企画・デザイン・開発。新機能やデザイン最適化のA/Bテスト・データ分析

TRUST BANK

プロジェクト

アプリ顧問(ふるさとチョイス)

お客様

株式会社トラストバンク

概要

ふるさとチョイスのアプリ・Webの技術選定や、施策の提案。開発組織の調整やプロジェクトを円滑に進めるためのアドバイス

WILLGATE

MAKE YOUR WILL COME TRUE

技術顧問 (iOS)

株式会社ウィルゲート

スマホアプリ (iOSメインでAndroid, サーバも含め) 内製化に向けた技術支援

THEATER

DX支援

株式会社THEATER

美容室およびエステサロンのDX支援。技術・システム周りの最適化支援

*ラグナロク株式会社 コーポレートHP (<https://ragna-rock.com/cases/>)より抜粋。情報及びロゴは、ラグナロク株式会社により各社許諾の上掲載



| | | | |
|--------|-------------------------------------|------------------------------|---|
| プロジェクト | チーム運営・PM | ビーコンアプリの開発 | デザイン・開発支援 |
| お客様 | コインチェック株式会社 | 株式会社unerry | 株式会社東京 |
| 概要 | 開発チーム運営補助。アジャイル開発・スクラム・アプリ設計のアドバイス。 | 自動販売機内に設置するビーコンとの通信スマホアプリの製作 | Androidタブレットを利用したエレベーター広告アプリ開発のレビュー・アドバイス。開発支援。 |



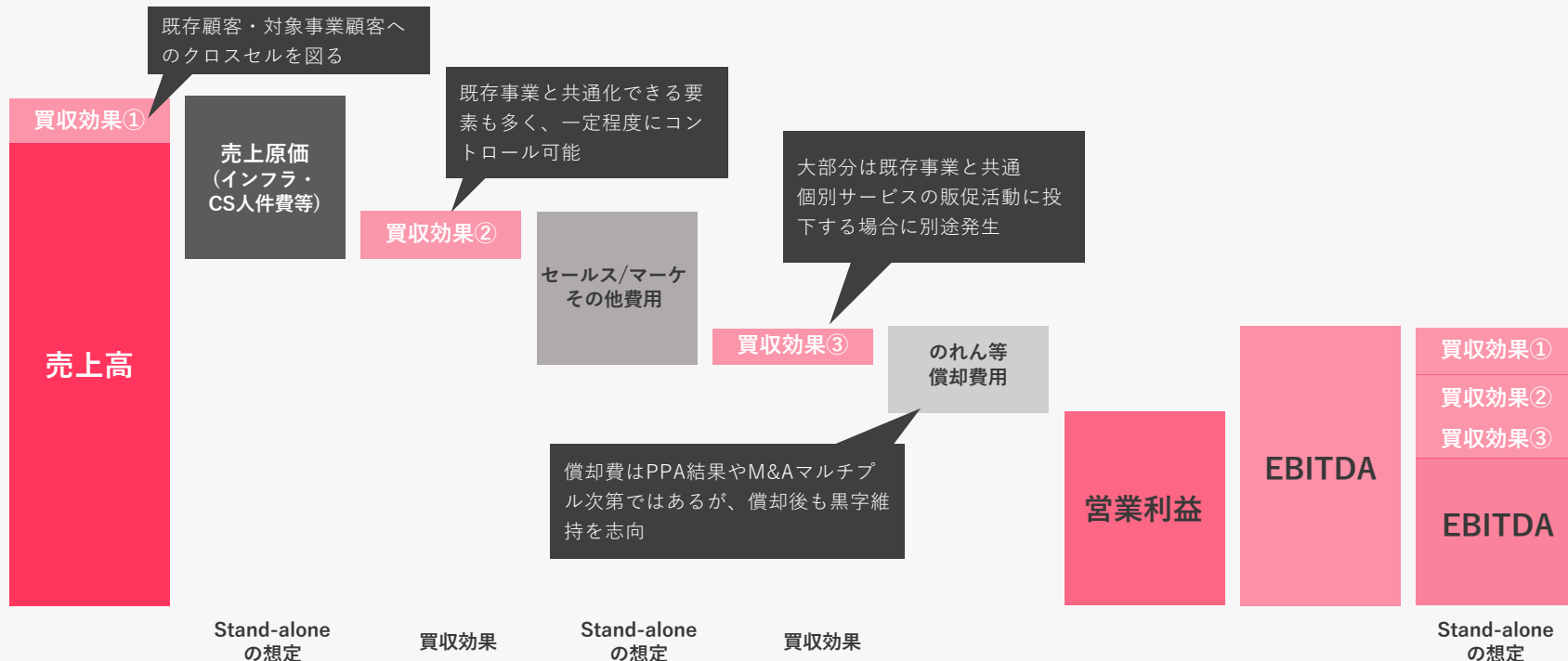
| | | | |
|--------|---------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| プロジェクト | 位置情報連携アプリの「おトク」開発 | ネイティブアプリの開発 | 新製品企画・コンサルティング |
| お客様 | CBcloud株式会社 | 株式会社Payment Technology | ピープル株式会社 |
| 概要 | 運送ドライバーのリアルタイム位置情報を取得するマッチング型配達アプリの開発 | Webアプリを内包したハイブリッドアプリの開発 | 新製品の技術仕様の策定・開発会社の選定サポート |

*ラグナロク株式会社 コーポレートHP (<https://ragna-rock.com/cases/>)より抜粋。情報及びロゴは、ラグナロク株式会社により各社許諾の上掲載

成長戦略 | M&Aの収益及び利益貢献(月次イメージ)

SaaS事業をM&A対象の重要領域の一つとして位置づける

継続型収益を獲得とともに原価(インフラ・CS)および販売管理費(セールス・マーケティング費用等)の共通化/効率化により利益獲得を志向



事業概要 | CXとDXの最適デザイン

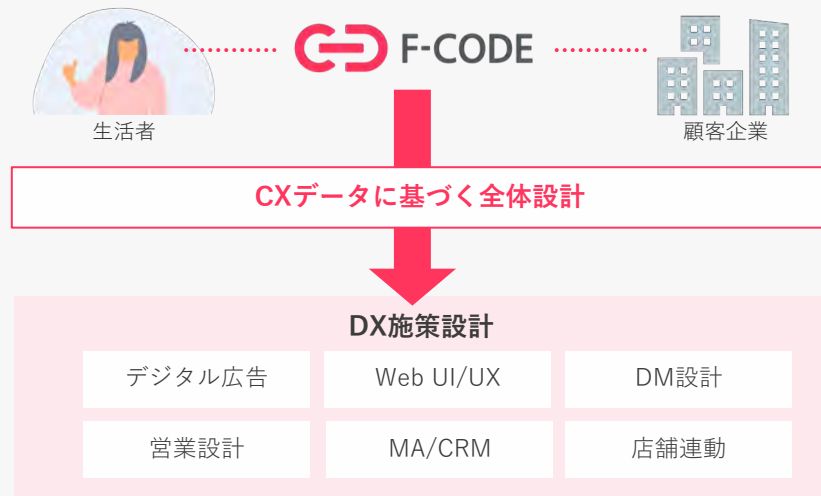
現在のDX推進は各領域に閉じた部分最適に陥りCXを損なうことも多い
これに対しCX全体を設計し企業のDX推進を図るサービスを提供

DX推進で頻発していること



様々なデジタル施策が乱立した結果生活者にとってはバラバラに各施策が届きかえってCXを毀損することに

エフコードの提供するDX推進

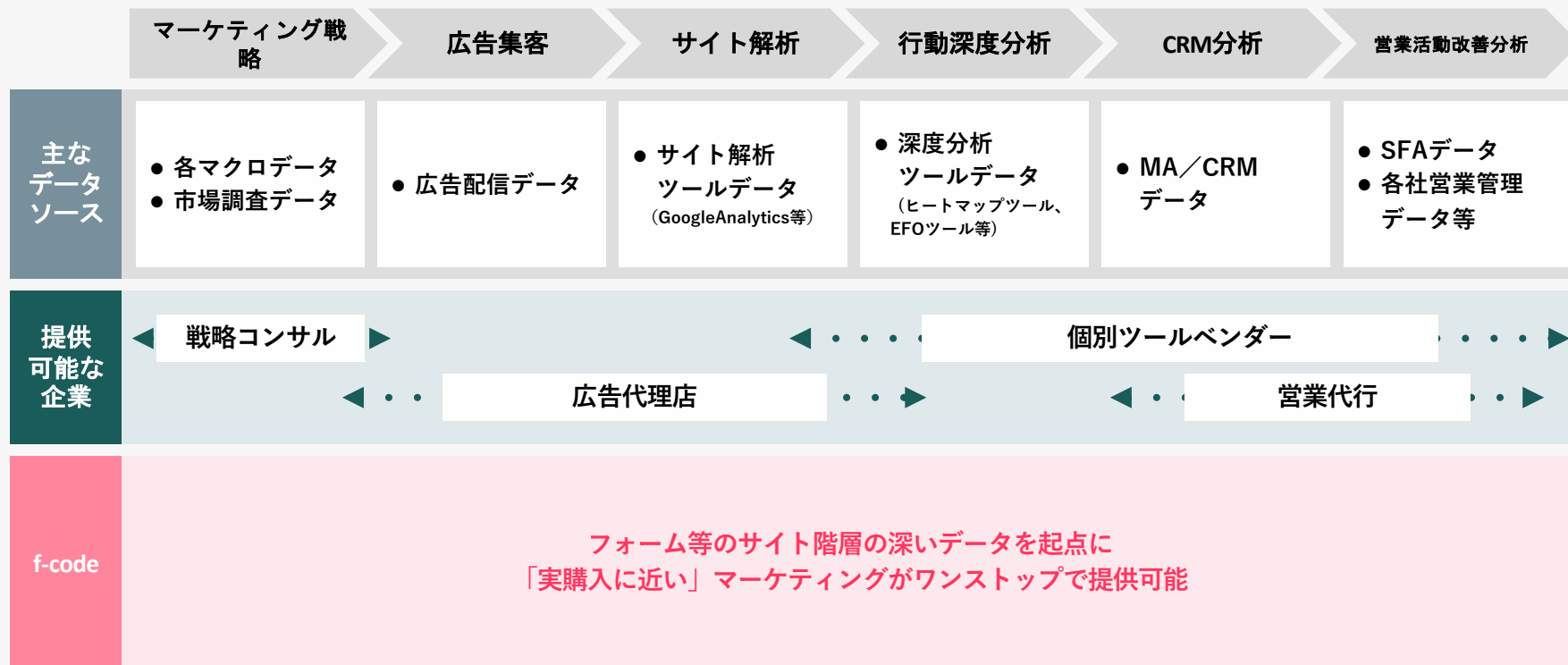


改めてCX観点に則って全施策を俯瞰
CXデザインを行った上でDXを俯瞰的にデザインする



— 当社の強み | 希有なCXデータと当社ポジショニング

各個別のサービス領域の提供プレイヤーは存在するも、事業主側のディレクション負担が増大。DX全体を主体的に推進しうる人材の不足によって各領域をワンストップで推進しうるサービス提供プレイヤーの必要性が増大している





事業遂行上の重要なリスクと対応方針（1）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク

主要なリスクへの対応策

発生可能性/影響度

技術革新について

当社グループが事業展開しているDX市場及びマーケティングテクノロジー関連市場では、技術革新が行われておりそのスピードが速いことから、技術革新に応じたサービスの拡充、及び事業戦略の修正等も迅速に行う必要があると考えております。そのため、当社グループでは業界の動向を注視しつつ、迅速に既存サービスにて新たな技術を展開できる開発体制を整えております。しかしながら、予期しない技術革新等があった場合、それに伴いシステム開発費用が発生する可能性があります。また、適時に対応ができない場合、当社グループの技術的優位性やサービス競争力が低下し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。



当社グループは新たな技術に係る情報の収集、知見の獲得、顧客ニーズに適時に応えることができる情報アセット・技術力を保有するとともに、提供サービスの改良・改善及び新サービス開発に活用するとともに、技術革新に対応可能な開発人員の確保を強化してまいります。

小
中

競争環境について

当社グループの事業が属するマーケティングテクノロジー関連分野においては、市場が急拡大を遂げた背景から歴史が比較的浅く、ニーズが拡大していくに伴って、戦略コンサルティング企業、大手広告代理店、SIベンダー等が同領域に参入するなど、当社グループをとりまく競争環境は激化しております。また、参入企業が増加する一方で技術の進歩が目覚しく技術革新による競争力を有した競合他社の出現によって当社グループの将来の競争力が低下する可能性があります。今後、当社グループのサービスが十分な差別化や機能向上等ができなかった場合や、さらなる新規参入により競争が激化した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。



めまぐるしく変化する生活者の消費行動と、その変化への対応を経営課題として企業が日々葛藤する中、デジタルマーケティング領域の市場において企業がかかえる課題とそのソリューションの在り方も形を変えていくものと考えられます。それらに対応すべく、当社としても最先端のデジタルメディア情報の収集体制とこれまでの顧客成功事例集約を図り、新たな質の高いサービスへ発展させていくことに注力していきます。

中
中





— 事業遂行上の重要なリスクと対応方針（2）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク

主要なリスクへの対応策

発生可能性/影響度

優秀な人材の確保・育成について

当社グループの主要な事業・サービスの要となっているのは人材であり、各種サービスの品質向上、新たなサービスの企画・開発のためには、優秀な人材の採用・育成と定着が欠かせないものとなっております。しかしながら、人材獲得競争の激化により、優秀な人材の獲得が事業の拡大スピードに追い付かず事業運営が非効率なものとなった場合や在職する人材の離職が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。



必要な人材を確保するため十分な採用予算を確保し、優秀な人材獲得のための採用方法の展開に加えて、当社グループの事業戦略と連携した教育内容による人材育成体制の確立により、継続性と安定性を備えた組織体制の構築を進めてまいります。

中
中

情報管理について

当社グループがサービスを提供する事業活動のデジタル化の領域においては、クライアントの機密情報や個人情報を取得することから、秘密保持契約等によって守秘義務を負っております。厳重な情報管理の徹底及び従業員への守秘義務の徹底をしておりますが、何らかの理由によりこれらの機密情報や個人情報が外部に漏洩した場合、当社グループの信用失墜等によって、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。



クライアントの機密情報及び個人情報について厳格な管理体制を構築し、情報の取扱い等に関する規程類の整備・充実や従業員等への周知・徹底を図るなど、情報セキュリティを強化しております。

小
大



事業遂行上の重要なリスクと対応方針（3）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク

主要なリスクへの対応策

発生可能性/影響度

M&Aに関するリスク

当社グループは、事業の成長による企業価値の向上を目的とし、既存事業とのシナジー効果が期待できる場合や市場における優位性の獲得が見込める場合は、必要に応じてM&Aを実施しております。M&Aの実施においては、市場動向や顧客のニーズ、相手先企業の業績、財政状況及びM&Aに伴うリスク分析結果等を考慮し進めるように努めております。しかしながら、事前の調査・検討にもかかわらず、買収後の市場環境や競争環境の著しい変化が生じる、事業上若しくは戦略上の問題又は相手先企業との関係の変化等によりトップラインの成長やサービス間の相互補完、双方の顧客への既存及び獲得サービスの提供等、当初想定していた事業のシナジー効果等が得られない、買収後の事業の維持及び統合につき想定以上のコストが生じる等、買収後に想定外のリスクが顕在化する場合には、期待した投資のリターンが得られない可能性があり、これらに起因して当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。



当社グループでは、新たな事業機会を見出すための専門組織としてアライアンス推進部を設置しており、また、新規案件の開始に際してはアライアンス推進部・管理部門・事業部門が連携し、また必要に応じて外部専門家を活用して十分な調査及び検討を行うことで想定外の損失の発生を回避するように取り組んでおります。

小
大



— 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。尚、次回の更新は2025年3月下旬を予定しております。



株式・IR情報に関するお問い合わせは
下記連絡先までお願いいたします。

株式会社エフ・コード
経営管理本部 IR担当
ir@f-code.co.jp