

# 2021年12月期 通期 決算説明資料

2022年2月

株式会社エフ・コード（マザーズ：9211）



# 目次

---

1 会社・事業概要

2 ハイライト

3 2021年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 2022年12月期 通期業績予想

Appendix

# 目次

---

1 会社・事業概要

2 ハイライト

3 2021年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 2022年12月期 通期業績予想

Appendix

## OUR MISSION

# 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

社名	株式会社エフ・コード [英語名：f-code Inc.]																
代表者	代表取締役社長 工藤 勉																
設立年月	2006年3月																
本社所在地	東京都新宿区市谷八幡町2-1 DS市ヶ谷ビル 5F																
資本金	241,384千円（2021年12月末）																
役員構成	<table><tr><td>■ 代表取締役社長</td><td>工藤 勉</td><td>■ 取締役（社外）</td><td>雨宮 玲於奈</td></tr><tr><td>■ 取締役</td><td>荒井 裕希</td><td>■ 監査役（常勤・社外）</td><td>今村 元太</td></tr><tr><td>■ 取締役</td><td>山崎 晋一</td><td>■ 監査役（非常勤・社外）</td><td>梅澤 康二</td></tr><tr><td>■ 取締役</td><td>平井 隆仁</td><td>■ 監査役（非常勤）</td><td>山岡 佑</td></tr></table>	■ 代表取締役社長	工藤 勉	■ 取締役（社外）	雨宮 玲於奈	■ 取締役	荒井 裕希	■ 監査役（常勤・社外）	今村 元太	■ 取締役	山崎 晋一	■ 監査役（非常勤・社外）	梅澤 康二	■ 取締役	平井 隆仁	■ 監査役（非常勤）	山岡 佑
■ 代表取締役社長	工藤 勉	■ 取締役（社外）	雨宮 玲於奈														
■ 取締役	荒井 裕希	■ 監査役（常勤・社外）	今村 元太														
■ 取締役	山崎 晋一	■ 監査役（非常勤・社外）	梅澤 康二														
■ 取締役	平井 隆仁	■ 監査役（非常勤）	山岡 佑														
事業内容	「CODE Marketing Cloud」等の CX 向上 SaaS の提供、DX 戦略設計・実行支援、デジタルマーケティング支援																
総資産	843,306千円（2021年12月末）																

私たちは長年に渡って培ったCX領域のSaaSとデータ・知見をコアとして  
広範なデジタルサービスを展開することでお客様のDXを実現する企業

**CX** SaaSをコアに **DX** を実現する企業

## サービスの概要

① 様々なユーザーデータを蓄積

② 顧客課題に即して解析

③ 顧客に最適なサービス・ソリューションを提供

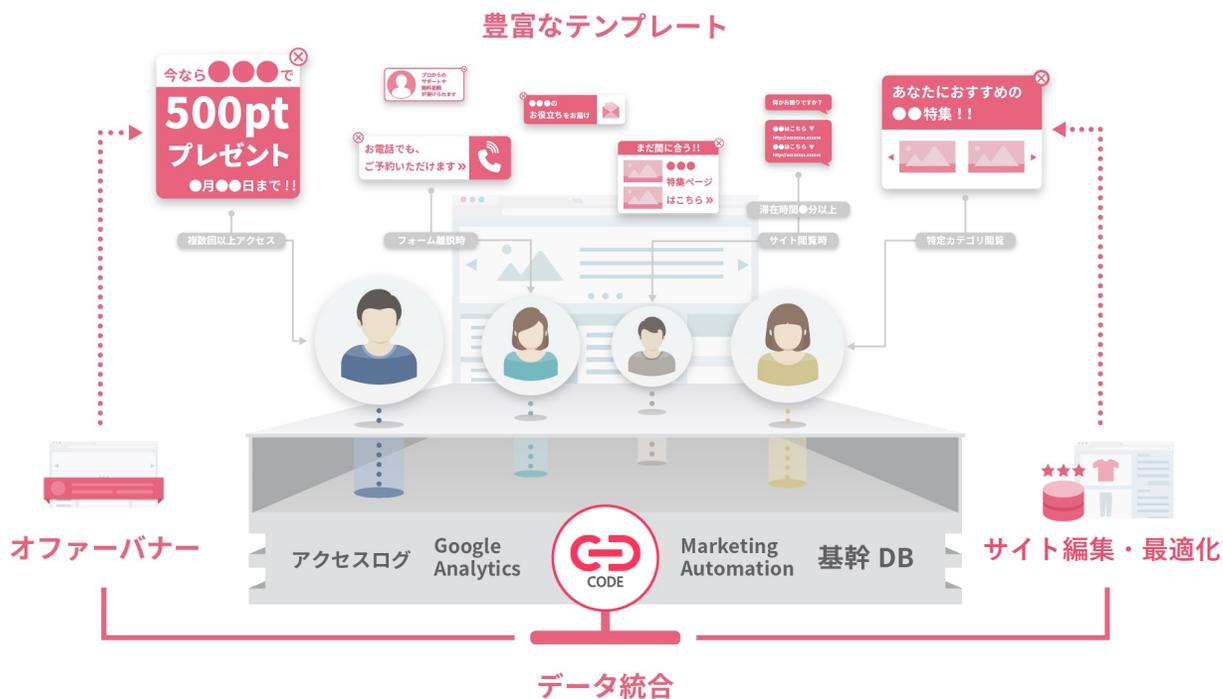


累計1000社を超える  
CXデータ  
ノウハウの蓄積

CX SaaS  
「CODE Marketing Cloud」  
提供

DX戦略設計・実行  
デジタルマーケティング伴走支援

CODE Marketing Cloudは、全てのデジタル上の顧客体験を変革する  
サイト解析やMAデータと連携し、ユーザー1人1人に対し、個別最適化された異なる体験を提供する



## データを活用した顧客体験の改善・創造

行動履歴や志向性に応じた1to1コミュニケーションを提供、  
より良い顧客体験を提供し、ロイヤリティの向上に寄与

## ユーザーデータの収集・統合

CODE自体で取得するサイト内の行動データをはじめ  
解析ツールやMA、あるいは、顧客が蓄積してきた顧客情報を  
利活用するために収集・統合

獲得したリードに対して成約率・継続率上昇のための支援として、  
自社プロダクト「CODE Marketing Cloud」を活用したUI/UXの改善支援等を顧客ごとの課題に即して提供

### CODE Marketing Cloud (Web接客、パーソナライズコミュニケーション)

豊富なテンプレート

500pt プレゼント

あなたにおすすめのコンテンツ

データ統合

オファバーナー

アクセスログ

Google Analytics

Marketing Automation

基幹DB

レコメンドエンジン

サイト内での行動情報・購買情報などをもとに最適なタイミングで適切なコンテンツを訴求することが可能

**収益モデル** 主にサブスクリプションによる月額課金

### f-traEFO (エントリーフォーム最適化)

ガイドナビゲーション

サブミットブロック

新着色・初期文言表示

かた/住所自動入力

リアルタイムアラート

離脱ブロック

SAMPLE FORM

お名前

フリガナ

性別  男性  女性

電話番号

メールアドレス

ご住所

入力済みの項目は 緑の 4角です！ 必須項目は入力の上、送信ボタンを押して下さい。

ガイドナビゲーション機能 フォームの残り項目数をリアルタイムに通知し、入力の進行状況をナビゲートします。

まだ入力が入りません！

タグを埋め込めばすぐフォーム改善を開始できるASP型ツール

**収益モデル** 主にサブスクリプションによる月額課金

蓄積されたCXデータを活用した課題の分析・顧客体験の設計を行い、それらを前提としたDX推進の伴走型支援及びデジタルマーケティング全般のご支援をワンストップで提供

## 事例 1

### STEP1



類似業界の  
DX事前調査・仮説設定

### STEP2



市場・競合調査

### STEP3



事業企画・事業計画

### STEP4



リソース調達・  
実行プロセスの伴走型支援

## 事例 2

### STEP1



市場・競合調査に基づく  
マーケティングプラン策定

### STEP2



クリエイティブ・  
メディアプランの策定

### STEP3



Web広告/オウンドメディア  
/ソーシャルメディア等

### STEP4



デジタルマーケティングの  
PDCAを伴走型支援

# 目次

---

1 会社・事業概要

2 ハイライト

3 2021年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 2022年12月期 通期業績予想

## 2021年12月期 通期業績

前期比較で**増収増益**、業績予想も各段階損益で**達成**

- 売上高：660百万円（前年同期比：+24.3%）
- EBITDA※：163百万円（前年同期比：+356.9%）
- 営業利益：160百万円（前年同期比：+407.6%）
- 売上総利益率 61.4%、営業利益率 24.3%

## 成長戦略について

BtoB領域の強化に加え、**新規プロダクト**を展開

- DX・デジタルコンサルティング市場は継続的に成長
- 特にBtoBのDXニーズが急速に拡大
- 自社開発に加えM&Aも積極的に活用し、プロダクトラインナップを拡充

## 2022年12月期 通期業績予想

既存事業で売上高成長率**約30%**、加えてM&Aにより成長加速(影響精査中)

- 既存事業単独での売上高成長率+30.0%を想定
- 株式会社コミクスよりSaaS事業の譲受を実施、業績への影響は精査中

※：EBITDA=営業利益+減価償却費等

# 目次

1 会社・事業概要

2 ハイライト

3 2021年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 2022年12月期 通期業績予想

Appendix

顧客数の増加及び顧客単価の上昇に伴い売上高が前期比 +24.3%の増加  
 事業の成長により、EBITDAが前期比+356.9%、営業利益が前期比 +407.6%の増加

(単位：百万円)	2020年12月期	2021年12月期	前期比
売上高	531	660	+ 24.3%
売上総利益	309	405	+ 30.9%
EBITDA	35	163	+ 356.9%
営業利益	31	160	+ 407.6%
経常利益	30	149	+ 383.1%
当期純利益	40	152	+ 275.3%

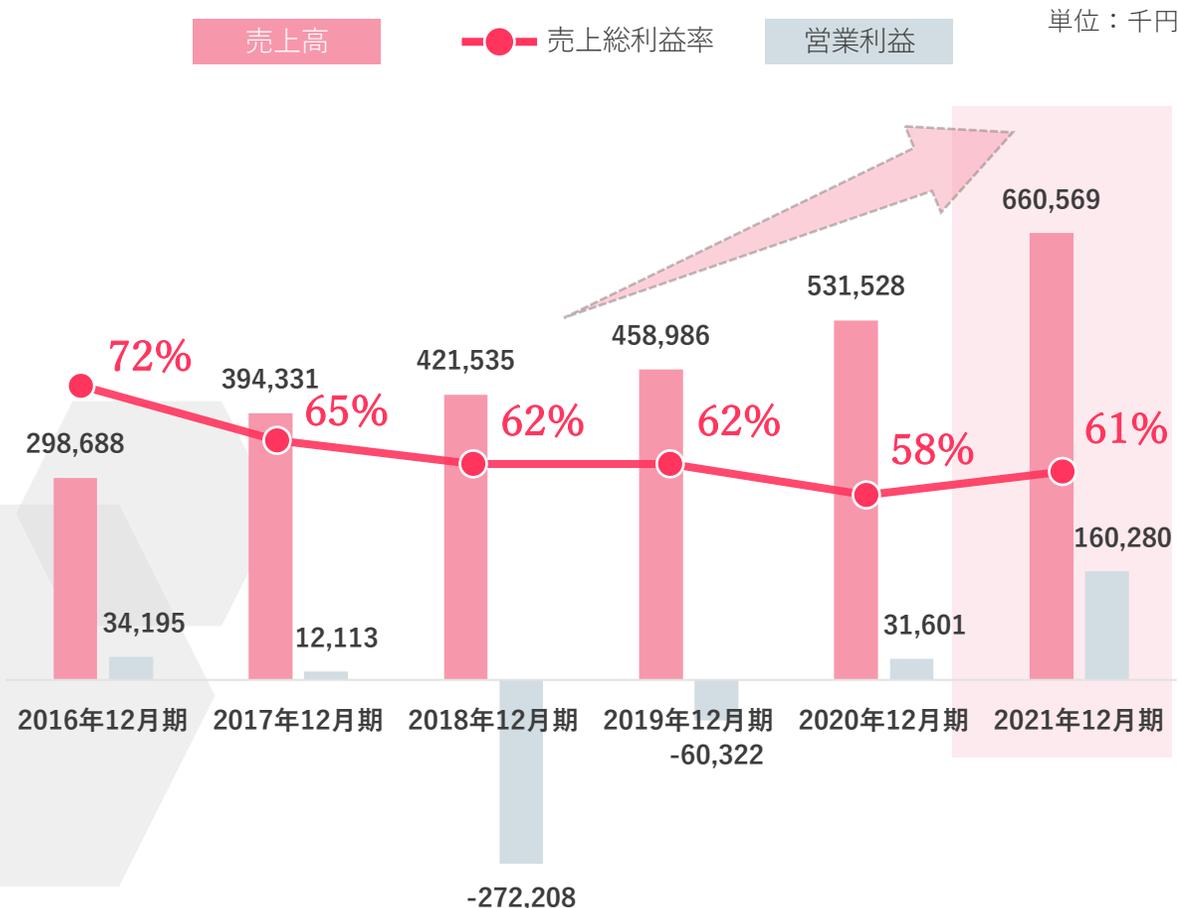
業績予想値をすべての指標で達成

売上高の業績予想超過分の一部は翌期の事業拡大のために先行投資を実施

(単位：百万円)	業績予想	2021年12月期	増減率
売上高	638	660	+ 3.4%
営業利益	157	160	+ 2.0%
経常利益	149	149	+ 0.1%
当期純利益	148	152	+ 2.3%

創業以来、着実に每期増収傾向を維持、継続型取引により売上高の積み上げに繋がっている  
**売上総利益率は安定的に推移**、売上規模拡大に伴い**利益獲得フェーズ**に入っている

## 売上高／利益額の推移



売上総利益率

61.4%

営業利益率

24.3%

堅調に事業を拡大し、**増収増益**にて着地  
 営業利益は2018/12期に新規プロダクト開発投資を行い2020/12期に黒字転換

売上総利益は高水準を安定的に維持できており  
 営業利益のボラティリティは開発費投資等の販管費変動が主因となる

主要KPIとして顧客数・顧客あたり平均単価・売上総利益率を管理し、それぞれの良化を目指す  
特にDXニーズ拡大や独自の強みを起点に顧客数の増加及び平均単価の上昇を志向する

売上高

KPI

顧客数



顧客あたり  
平均単価



売上総利益率

方針

- 高まるDXニーズの取込
- 首都圏/大企業事例から成長性のある地方中堅企業やBtoB企業のデジタルシフトニーズのキャッチ
- 営業体制の拡充

- 複数サービスの提供/複数サイトでの導入
- ワンストップでのサービス提供

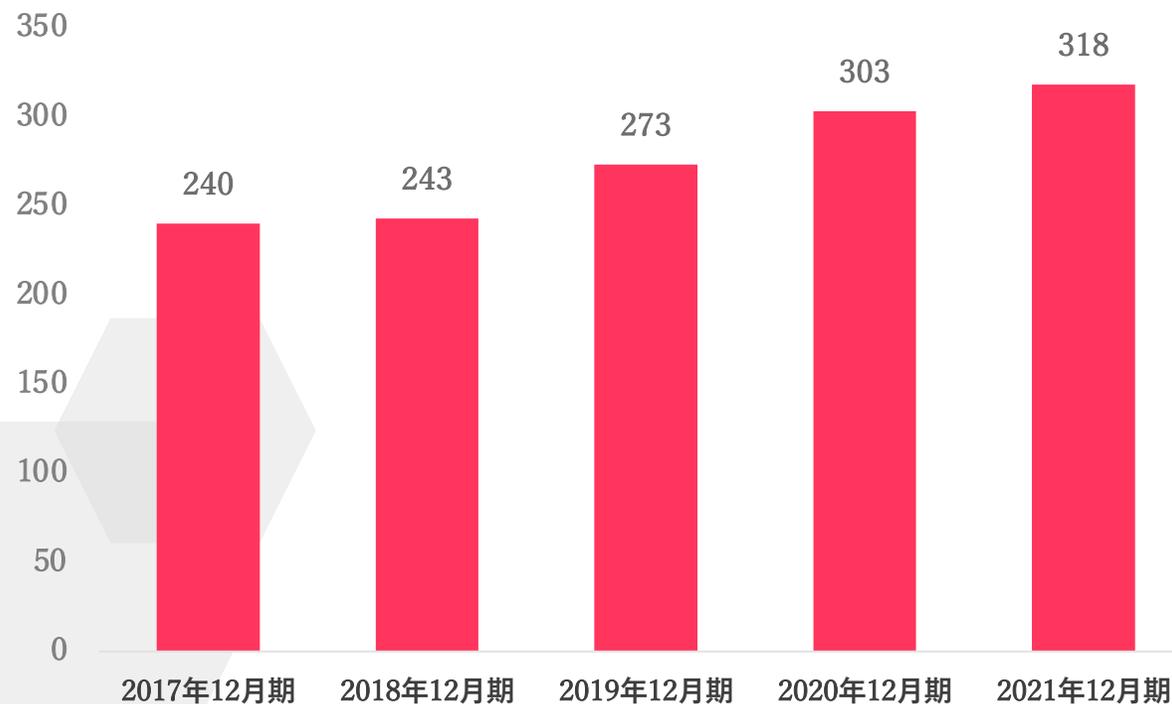
- 人材獲得/教育による外注比率の低減
- 売上規模増加に伴う原価低減

# 主要KPI：顧客数、顧客単価実績の推移

売上高の構成要素、顧客数・単価はともに上昇を維持し続けている

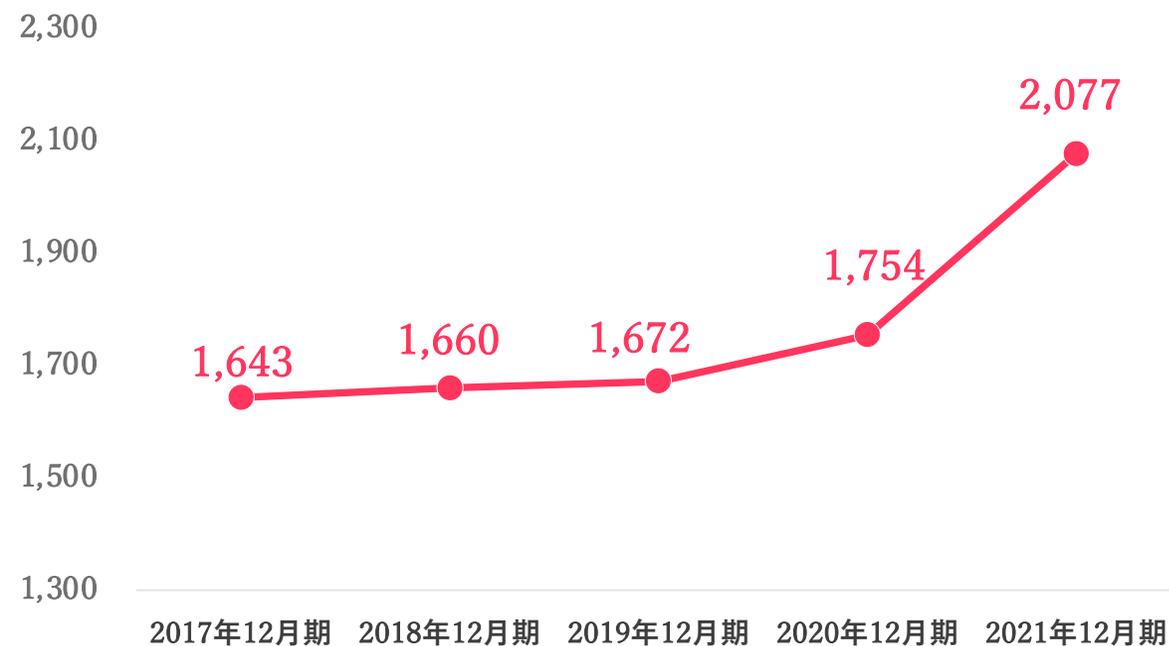
## 顧客数 (※1)

単位：社数



## 顧客単価 (※2)

単位：千円



※1 年間を通じてお取引があった取引先社数

※2 売上高を年間の顧客数で除した金額

# 目次

---

1 会社・事業概要

2 ハイライト

3 2021年12月期 通期業績

**4 市場環境と成長戦略**

5 2022年12月期 通期業績予想

Appendix

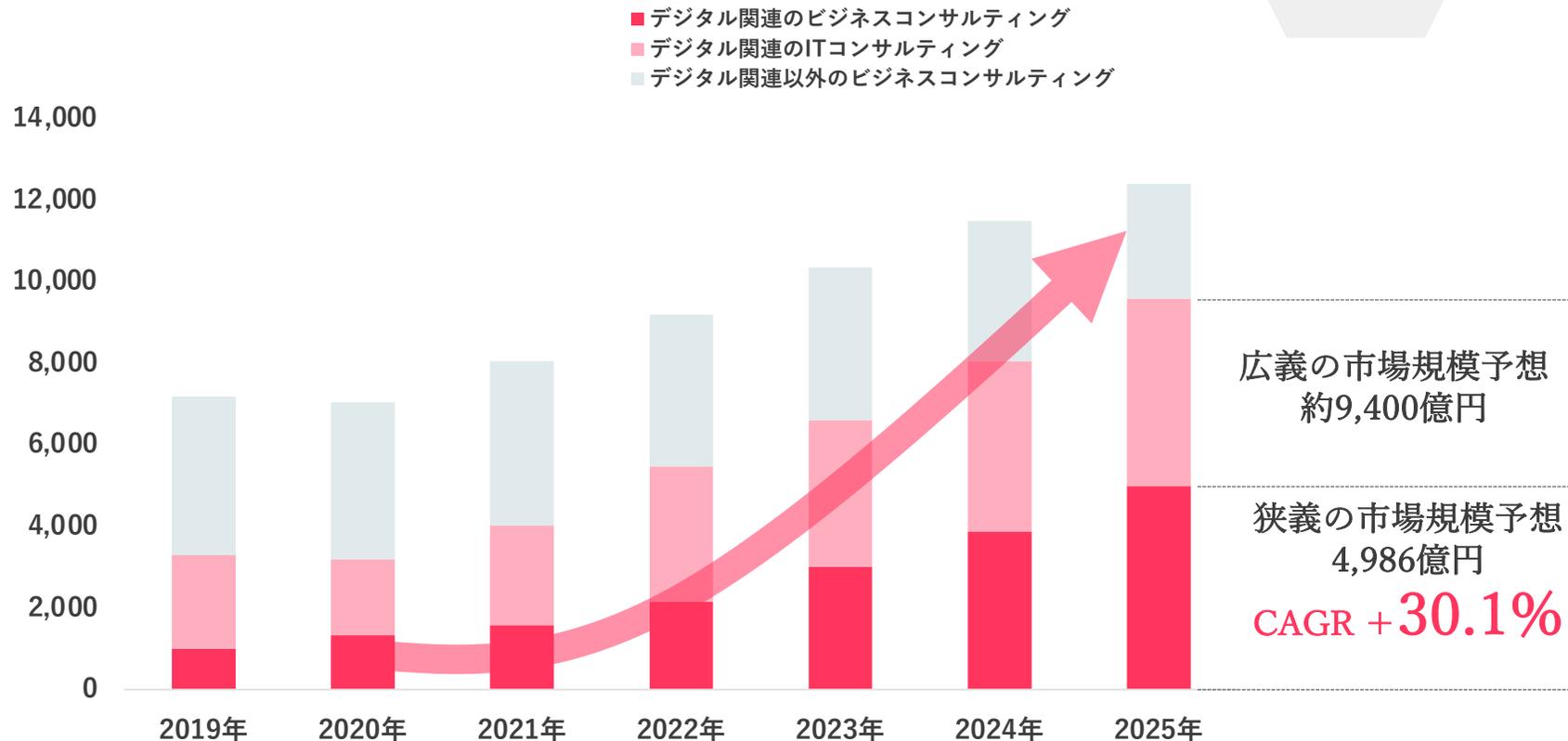
デジタル関連ビジネスコンサルティング及びITコンサルティング市場は当面高成長が期待される領域  
世界的な新型コロナ禍拡大により、DXニーズは更に加速している状況

## DX市場の成長性

単位：億円



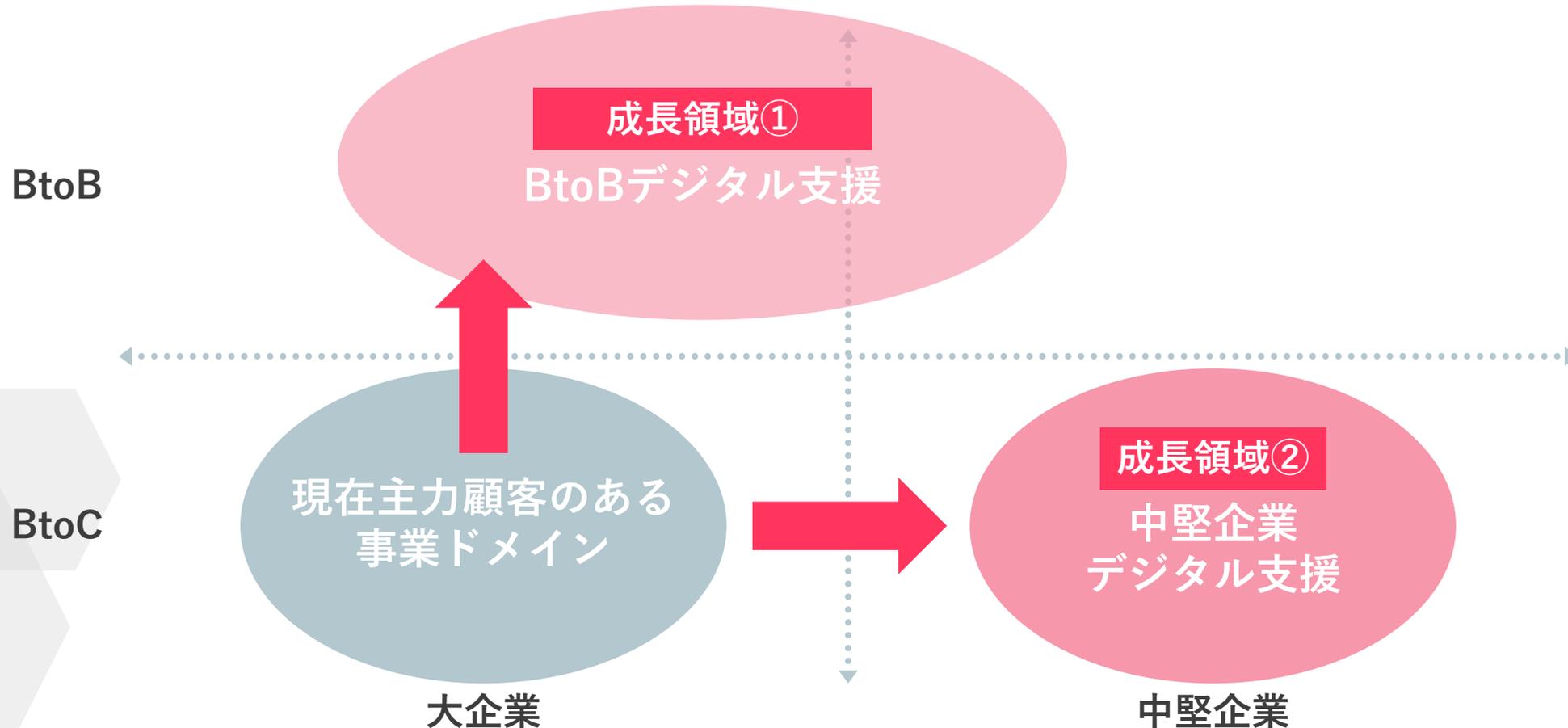
## デジタル関連コンサルティング市場規模と成長性



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

(出所) IDCJapan：国内コンサルティングサービス市場 支出額予測：2019年～2025年

現在の中心顧客を占める首都圏の大企業B2C支援を通じて培ったノウハウを強みに  
BtoB領域や中堅企業へと販路を広げていくシナリオを予定している



成長著しいDX領域においても、特にBtoB領域は継続的に拡大する市場  
当社実績において当該領域の伸びが事業加速の一端を担っており、今後も注力すべき領域の一つ

## BtoB企業のDX化ニーズ加速

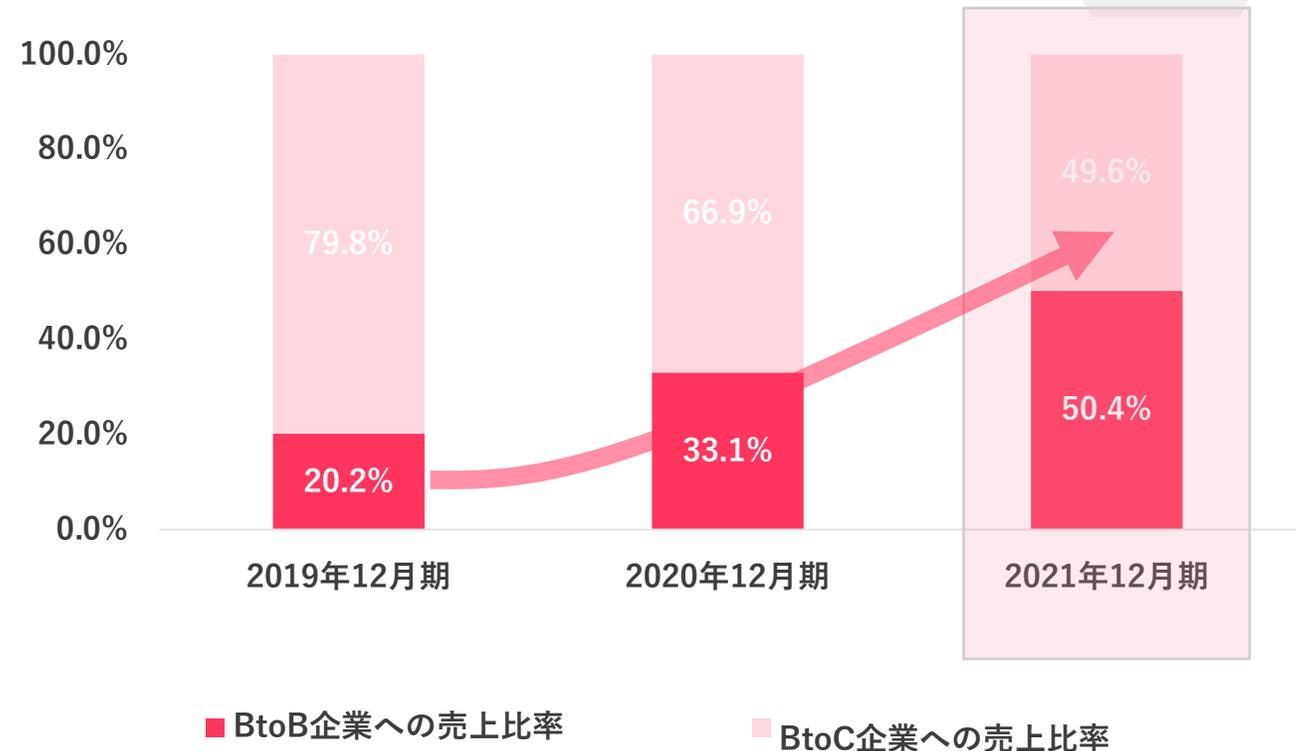
### 背景

- コロナ禍による展示会、訪問営業等の従来型の営業手法に制約が課され、インサイドセールス中心へ移行
- 営業活動の見える化が進む結果訪問型営業よりも事前マーケティングプロセスの重要性が浮き彫りに



BtoB企業の  
セールス／マーケティング領域の  
デジタル化が急速に進展

## 顧客属性別 売上比率推移



成長性の高いDX市場ではあるが、企業規模によりニーズや予算規模は多岐にわたる  
「投資予算があり市場性もある」中堅企業市場をホワイトスペースとして重点攻略を図る

## 地方・中堅企業のDX推進

## 市場のホワイトスペース

### 背景

- 首都圏/大企業におけるDXに関するノウハウ/ベストプラクティスの醸成
- DX推進を支援する各種クラウド型サービスの台頭
- 地方中堅企業におけるDX推進の遅れ
- コロナ禍におけるDXニーズの高まり



地方／中堅企業でも  
急速にDX推進の裾野が  
広がると想定

大企業  
(売上高1000億円超)

### 大企業市場

DX推進に大きな予算を持つ顧客ゾーン  
企業自身が最優秀層の採用能力や大規模な外注予算を持ち市場としては魅力的だが、比較的競争が激しいため、機会を見つつ浸透

中堅企業  
(売上高50-1000億円)

### 中堅企業市場

DX推進に意欲的なゾーン  
企業の採用能力余力の限界があり人材不足に悩む一方、投資力や予算は有しており、ホワイトスペースとして魅力

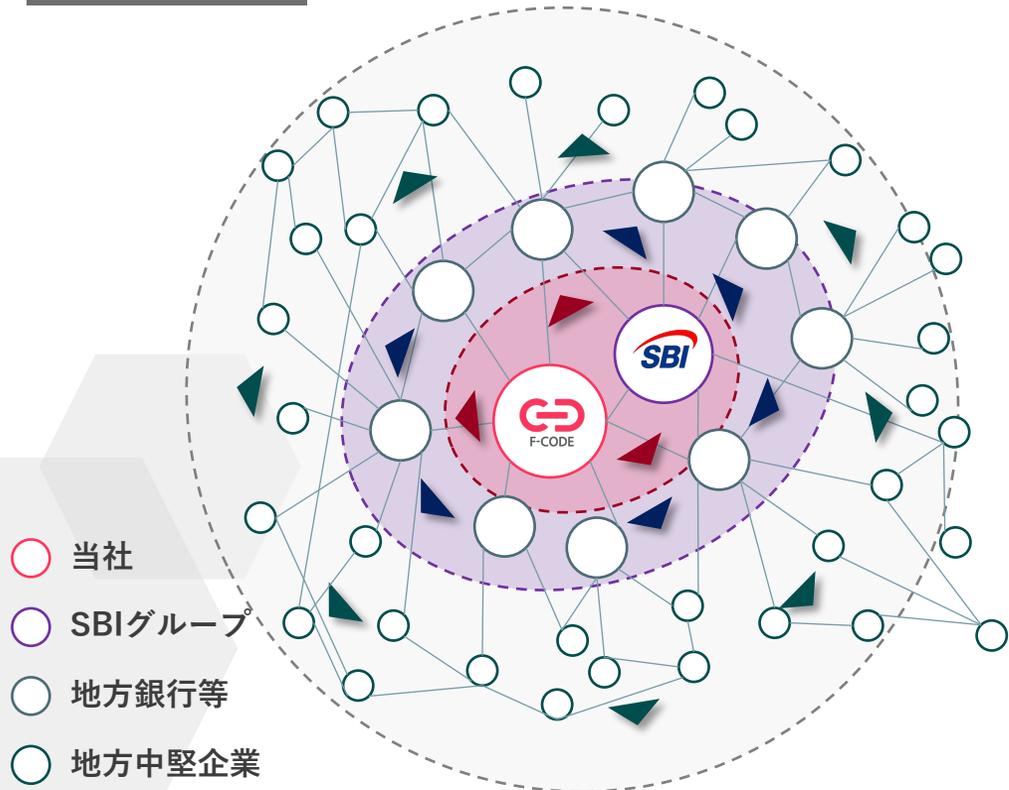
中小企業  
(売上高 50億円以下)

### 中小企業市場

DXに潜在的な興味を持つゾーン  
社数は多く攻略もしやすい側面はあるが  
予算が限定的で単価感が見合わず  
積極的にはターゲットとしない

中堅企業は「地方名門企業」として金融機関との結びつきが非常に強い  
事業成長による融資拡大を望む地方銀行等とのアライアンスにより  
地方銀行様自体へのDXサービス提供も含め、中堅名門企業攻略を強化していく

## 提携拡大のイメージ



## SBIグループとの パートナーシップ

多数の地方金融機関とのパイプラインを  
お持ちのSBIグループとの業務提携により  
地方金融機関のDXCX改善に本格的に着手

## SBIホールディングスとエフ・コード、 包括的業務提携に関するお知らせ

企業のデジタルマーケティングを中心としたデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）支援及び顧客体験最適化支援（以下、CX）を行う株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、以下、エフ・コード）は、このたびSBIホールディングス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：北尾 吉孝、以下SBIホールディングス）と包括的業務提携契約を締結いたしました。これにより、SBIホールディングスおよびSBIグループ、ならびに当社が出資・業務提携する地方銀行等に、デジタルマーケティングを中心としたDXとCX最適化を推進していくことを発表いたします。



## 地方銀行の DX支援と業務提携

地方銀行等の金融機関様  
ご自身のDX化をご支援していくとともに  
その融資先へのDX拡大へとつなげ  
地方中堅企業様へサービス展開

## 島根銀行とエフ・コード、CX改善に 関する業務提携に関するお知らせ

企業のデジタルマーケティングを中心としたデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）支援及び顧客体験最適化支援（以下、CX）を行う株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、以下、エフ・コード）は、このたび株式会社島根銀行（本店：島根県松江市、取締役頭取：鈴木 良夫、以下島根銀行）と、CX改善に関する業務提携契約を締結いたしました。これにより、島根銀行、ならびに当該銀行の法人のお客様にCX最適化を推進していくことを発表いたします。



追加機能開発や人材投資を通じて既存のCX SaaS及びDX支援を強化しながら、顧客が必要とする製品の提供を自社開発・M&A双方で模索

## 新規プロダクト提供

既存サービス提供過程で顧客ニーズを読み取り、自社開発及びM&Aを通じて、新規サービスを展開

## DX伴走支援

拡大し続けるDX市場のニーズに応えるべく、採用及び人材育成を強化し、幅広い分野に対応

## CX SaaS提供

継続的な機能開発、CS強化によりMRRの積み上げを行い、事業の拡大を志向



# 目次

---

1 会社概要

2 ハイライト

3 2021年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

**5 2022年12月期 通期業績予想**

Appendix

既存事業の成長のみで**30%**程度の**売上規模拡大**を想定

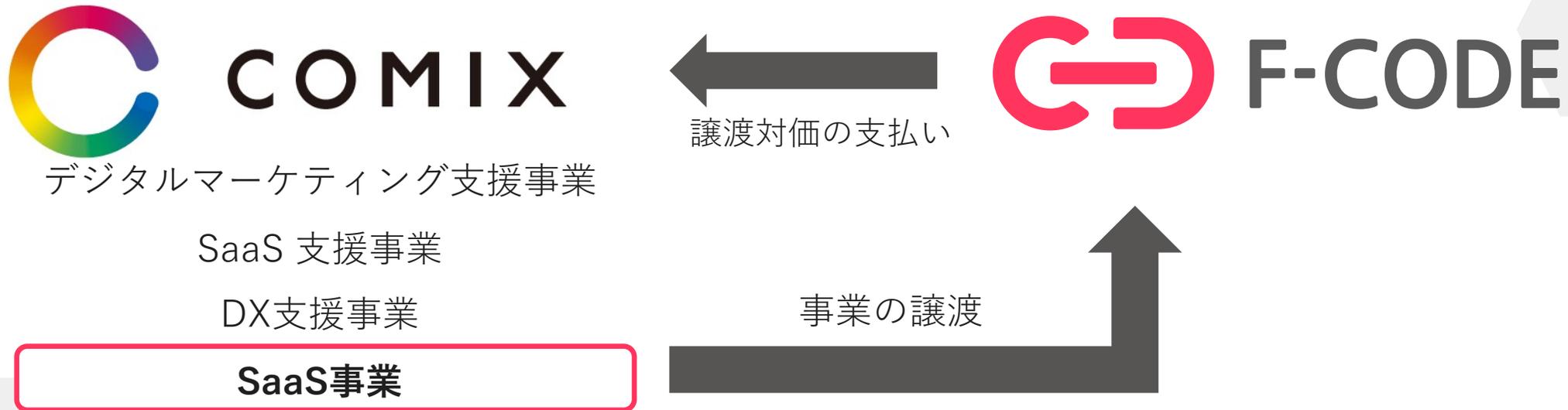
2022年2月1日開示の株式会社コミクスSaaS事業譲受の当期業績に与える影響については精査中

(単位：百万円)	2021年12月期 実績	2022年12月期 業績予想	増減率
売上高	660	859	+ 30.0%
EBITDA	163	176	+ 8.0%
営業利益	160	167	+ 4.5%
経常利益	149	160	+ 7.5%
当期純利益	152	141	△ 7.0% <sup>※</sup>

※ 2021年12月期実績では、将来の見積り課税所得に基づき繰延税金資産が増加・法人税等調整額が発生し、結果として当期純利益が経常利益を上回る水準で着地  
2022年12月期業績予想における当期純利益が2021年12月期実績を下回っているのは、主に税効果会計の影響によるもの

# 株式会社コミクスが運営するSaaS事業の譲受について①

株式会社コミクスが運営するSaaS事業を譲り受けることにより、提供プロダクトの拡大やCXデータの質及び量の増強、それぞれの事業への相互送客等が可能となり、収益性向上・競争力の強化に資すると判断



## 事業譲受の概要

事業譲渡日：2022年2月28日（予定）

譲受対象事業：SaaS事業(EFO CUBE事業、chroko事業、Butterfly事業、Growth Hack LTV事業)

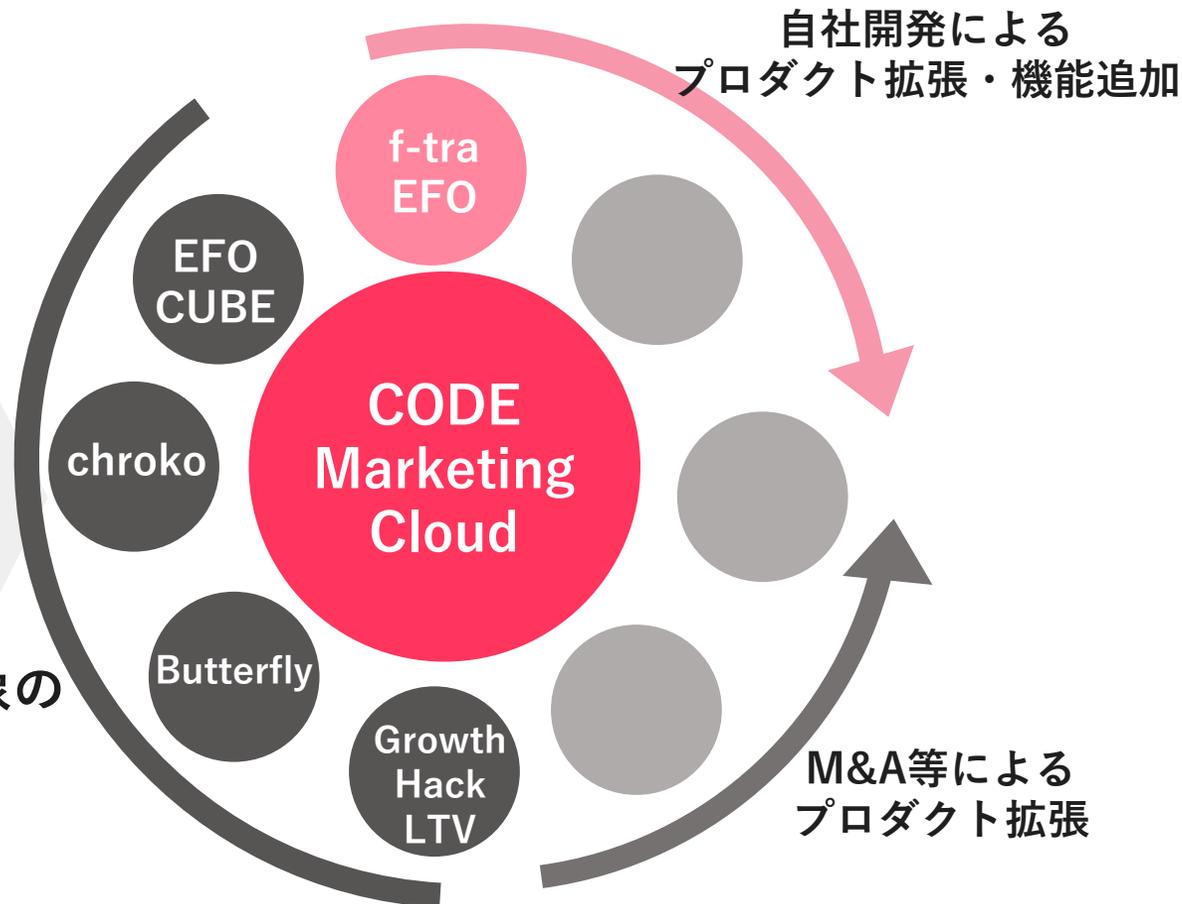
譲受価額：3億円(うち2億4千万円は事業譲受日、6千万円は2023年3月末までの支払いを予定)

なお、誓約事項と譲渡対価調整に関する合意があり、事業売上高等に応じて減額調整の可能性がある

対象資産及び負債：ソフトウェアを含む無形固定資産を承継予定、負債は対象外

当社主力プロダクトの「CODE Marketing Cloud」を中心に、自社における新規プロダクト開発・追加機能開発に加え、M&Aの実施によるプロダクトの獲得を通じて、顧客ニーズへの対応力強化とプロダクトシナジーの発揮を志向する

## CODEプロダクト群拡張イメージ



## 譲受事業の経営成績

売上高

約84百万円

売上総利益

約79百万円

※ 売上・売上総利益いずれも2020年9月～2021年6月の10ヶ月分の経営成績を記載しております

SaaS事業の譲受により、提供可能なプロダクト群の拡張とともに**継続型収益が増加**当社業績への寄与と当社事業の競争優位性の強化を見込む

# 目次

---

1 会社・事業概要

2 ハイライト

3 業績と主要KPI

4 市場環境と成長戦略

5 市場環境と成長戦略

Appendix

# 2021年12月期 損益計算書

(単位：百万円)	2020年12月期	2021年12月期	前期比
売上高	531	660	+ 24.3%
売上総利益	309	405	+ 30.9%
売上総利益率	58.3%	61.4%	+ 5.4%
販売費及び一般管理費	278	245	△11.8%
対売上高比率	52.4%	37.2%	△29.3%
EBITDA	35	163	+ 356.9%
EBITDAマージン	6.7%	24.8%	+ 267.7%
営業利益	31	160	+ 407.6%
営業利益率	5.9%	24.3%	+ 308.4%
営業外収益	1	1	△ 21.1%
営業外費用	2	12	+ 437.3%
経常利益	30	149	+ 383.1%
特別利益	-	312	-
特別損失	4	-	△ 100.0%
当期純利益	40	152	+275.3%

# 2021年12月期 貸借対照表

(単位：百万円)	2020年12月末	2021年12月末	前期比
流動資産	465	752	+ 61.7%
現金及び預金	325	601	+ 85.0%
固定資産	52	90	+ 72.4%
総資産	518	843	+ 62.8%
流動負債	259	205	△ 20.9%
固定負債	201	145	△ 27.6%
純資産	56	491	+ 766.3%

# 2021年12月期 キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	2020年12月期	2021年12月期	前期比
営業活動によるキャッシュフロー	53	102	+ 93.0%
投資活動によるキャッシュフロー	2	△16	-
財務活動によるキャッシュフロー	86	189	+ 117.7%
現金及び現金同等物の増減額	142	276	+ 93.4%
現金及び現金同等物の期末残高	325	601	+ 85.0%

# 主要取引先実績

多種多様な業種及び業態のお取引様との取引実績があり、今後も取引の拡大を目指す



# 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。