

LINE活用型マーケティング・チャットボット 「hachidori」等の事業譲受について

2022年11月

株式会社エフ・コード
(東証グロース：9211)

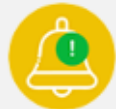


目次

- 1 LINE活用型マーケティング・チャットボット
「hachidori」
- 2 「hachidori」ができること
- 3 事業譲受について

国内最大級6年間で8,000を超えるLINE公式アカウントの運用・開発支援実績をもつ
LINE活用型マーケティング・チャットボット

国内4社のLINE Technology Partner
認定バッジを保持する企業の1社



Notification

重要かつ必要なメッセージを配信し、利便性を向上させることに優れている。



hachidori株式会社



Service
LINE公式アカウント

出展：LINE株式会社

<https://www.linebiz.com/jp/partner/technology/>

8,000件超の圧倒的な開発実績をもとに
チャットボット運用における
勝ち筋を凝縮したサービスを提供



LINE、WEBなど4つの
環境に対応

「本当に5分で作れる」
直感的でわかりやすい操作画面



API連携すら
プログラミング不要



チャットボットベンダーとして国内
で唯一内閣府白書に実績が明記



内閣府
Cabinet Office

でリスクが高まる前の支援につなげられる」とともに、「相談者をSNSの世界に留めない、対面相談につながる相談機会を提供することができる」のではないかと結論に至り、SNS相談の実施に向けて更に具体的な検討を進めることとなった。

LINE株式会社と協議を重ねた後、平成30年11月、名古屋市とLINE株式会社（アカウントの提供）、ワークスモバイルジャパン株式会社（相談員のシステム使用ライセンスの提供）、hachidori株式会社（チャットボットの企画・開発）の4者による「子ども・若者と相談員が繋がるLINEを利用した相談等に関する連携協定」が成立し、「名古屋市子ども・若者総合相談センターLINE相談」が開始された。

出展：内閣府白書 令和元年版「子供・若者白書」
https://www8.cao.go.jp/youth/whitepaper/r01honpen/pdf/b1_02_02_03.pdf

従業員7万人を超える大手企業をはじめ、スタートアップや教育・行政まで幅広く利用



hachidoriは「LINE」「LINE WORKS」の認定パートナーとして高い評価を受ける

- LINEの「Technology Partner」として認定バッチ「Notification」を取得
 - 「Notification」は『重要かつ必要なメッセージを配信し、利便性を向上させることに優れている』を認定・表彰
 - 「Notification」を保有する企業は国内でhachidoriを含めて4社（2022/11/21時点）
- LINE WORKSを運営するワークスマイナルジャパンより「Best Collaboration Award」を受賞



LINE活用を中心とした先進的な取組から数々のメディアで掲載



チャットボット内製ツール「hachidori」とクラウド営業支援ツール「Senses」が連携 (2020.05.12)



日本経済新聞

LINEと名古屋市、ワークスマイナルジャパン、hachidoriとで「子ども・若者・親と相談員が繋がるLINEを利用した相談等に関する連携協定」を締結 (2018.11.22)



AWSのWAFを自動化で運用負荷軽減 - 脆弱性を狙った攻撃を防除、未知の攻撃も把握 (2020.03.13)



全国賃貸住宅新聞

hachidori、LINE活用したマーケティングを解説 (2020.03.06)



hachidori、チャットボット開発ツールを強化、メッセージのスケジュール配信が可能に (2019.06.05)



日経 XTECH

新型コロナ対策に役立つITサービスの「無償提供」広がる、30種を一挙紹介 (2020.02.08)

無償提供している自治体や公的機関向けの主な製品・サービス

企業名	製品・サービス名	分野	概要
hachidori	hachidori	チャットボット開発	自治体向けに提供。GUIベースでチャットボットを開発できる

「LINEとの連携がお勧め」



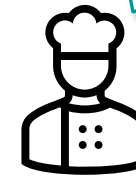
メーカー/製造系

「LINEを活用した顧客獲得に効果大」



IT/通信/インターネット系

「友だち獲得からリテンションまで行えるマーケティングチャンネル」



サービス/外食/レジャー系

「外部サービスと連携できる」



IT/通信/インターネット系

「ユーザーとの関係強化」



IT・通信・インターネット系

「事業部内の質問フォームのBot対応により大きな時間削減」



小売・流通・商社系

目次

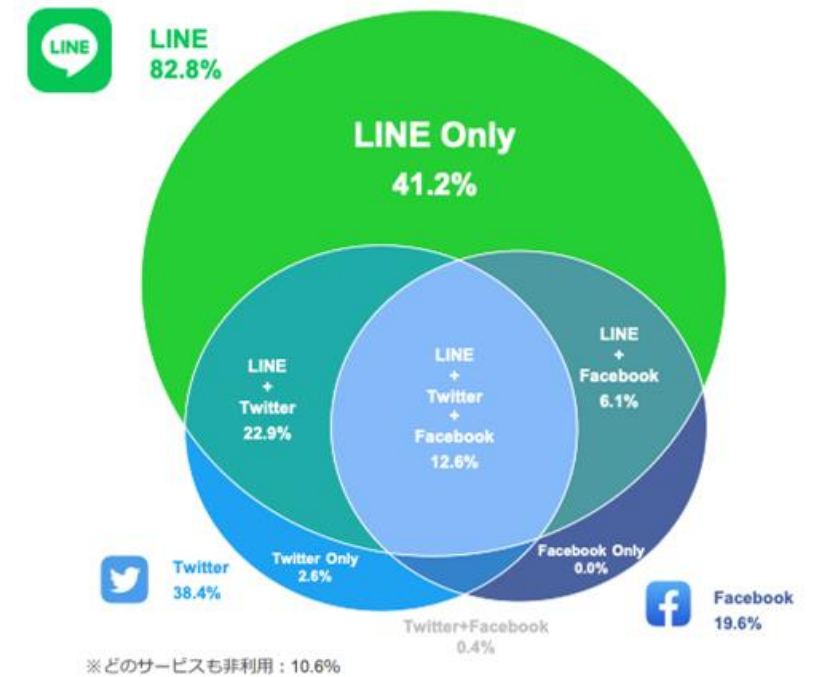
- 1 LINE活用型マーケティング・チャットボット
「hachidori」
- 2 「hachidori」ができること
- 3 事業譲受について

国内のMAUは9,200万人以上で、日本の人口の約7割をカバー
他のSNSと比較してもLINEのみを使う割合が40%を超え、SNSマーケティングでLINEを使わない手はない

日本国内の「ライフプラットフォーム」として定着



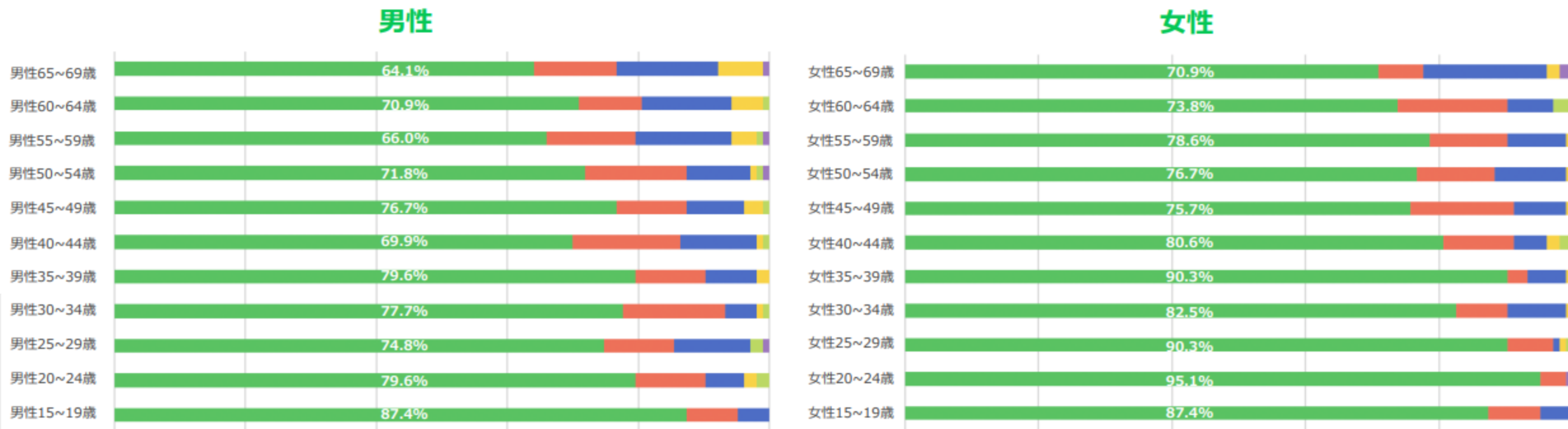
普段スマートフォンで利用しているSNS



LINEユーザー属性（性年代別の利用頻度）

男女とも「毎日利用する」と回答したユーザーがすべての年代で6割以上
特に、女性の20～24歳、25～29歳、35～39歳では9割以上

■ 毎日利用する
■ 週4～5日は利用する
■ 週1～3日は利用する
■ 2週間に1日程度利用する
■ 月1日程度利用する
■ 上記以下の頻度で利用する



出典：LINE株式会社 LINE Business Guide 2022年10月～2023年3月期版 v1.2

認知からファン化までの全ファネルを
LINEのソリューションがカバーできる時代に



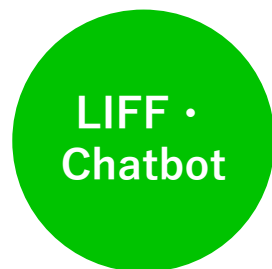
LINE広告

離脱防止バナー



セグメント配信

ステップ配信



診断・クイズ

商品ページ

スコアリング



LINE Pay

ID連携



ショッピングカード

クーポン



ポイント獲得

LINEで完結

通知メッセージ

全体のソリューションの半数以上はLINE単体では実現できず
LINE公認パートナーによる支援が必要



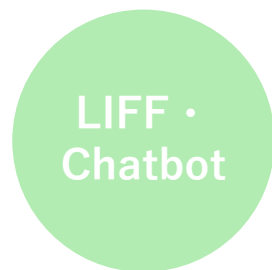
LINE広告

離脱防止バナー



セグメント配信

ステップ配信



診断・クイズ

商品ページ

スコアリング



LINE Pay

ID連携



ショッピングカード

クーポン



ポイント獲得

LINEで完結

通知メッセージ

LINE単体では実現できないソリューションをカバー
LINE公式アカウントのUXを最大化する



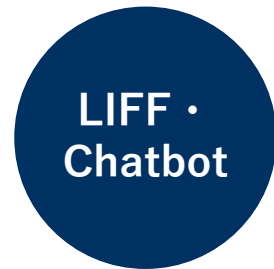
LINE広告

離脱防止バナー



セグメント配信

ステップ配信



診断・クイズ

商品ページ

スコアリング



LINE Pay

ID連携



ショッピングカード

クーポン



ポイント獲得

LINEで完結

通知メッセージ

KPIに合わせたLINE全体設計及び運用支援、個別接客を可能にするパーソナライズ機能、顧客体験とLTVを最大化する拡張性をご提供

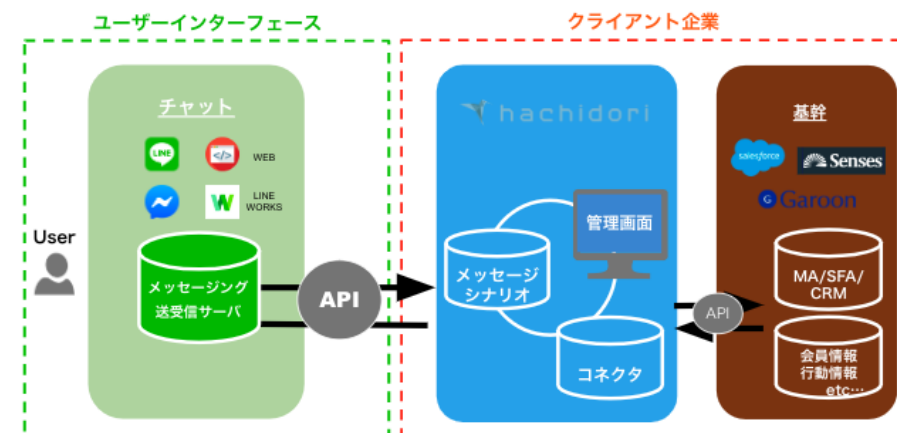
伴走支援体制



パーソナライズ機能



連携・拡張性



	認知・興味	情報収集	比較・検討	行動	体験後
行動	<ul style="list-style-type: none"> WEB広告での認知 LINEへの友達追加 	<ul style="list-style-type: none"> インターネットでの検索 知人へ聞く 	<ul style="list-style-type: none"> 口コミの確認 SNSの確認 競合他社との比較 	<ul style="list-style-type: none"> 試しに購入する 購入する 	<ul style="list-style-type: none"> レビューの投稿 SNSでのシェア 知人へのリコメンド
思考	<ul style="list-style-type: none"> 女性特有の悩みって何かな？ もしもしたら、私の悩みのこはな？ 	<ul style="list-style-type: none"> 誰かに私の悩みと同じかも 悩んでいるのは私だけじゃな いから ウラウラ 	<ul style="list-style-type: none"> 自分の悩みを本音に解決する ものなかな 悩ばしたくない 同じジャンルだどどこのが一番いいのかな 	<ul style="list-style-type: none"> 自分にぴったりのプランほど がある 少しでもお得に買いたい 何か後押しが欲しい 	<ul style="list-style-type: none"> いい感じなので継続しよう 〜にもおすすめたしな
課題	<ul style="list-style-type: none"> 女性特有の悩みへの興味喚起 潜在的な悩みの掘り起こし 	<ul style="list-style-type: none"> 潜在的な悩みの顕在化 	<ul style="list-style-type: none"> 自社商品がベストと認識させる 	<ul style="list-style-type: none"> 特別感の醸成 緊急性の醸成 	<ul style="list-style-type: none"> シェアインセンティブの提供 シェアしやすいUI
UX	<ul style="list-style-type: none"> LINE広告 (CPF) 	<ul style="list-style-type: none"> 悩みを顕在化するアンケート アンケート結果からの提案 	<ul style="list-style-type: none"> 商品の有用性/信頼性の情報 会社の位置付け 	<ul style="list-style-type: none"> お試し購入の提案 提案するリスクの訴求 	<ul style="list-style-type: none"> 利用者向けアンケート

女性向けのサブメントを題材にした例です。

全体設計や検証項目策定などの初期設計、
 数値計測や改善施策の提案実行などの運用改善まで、徹底した伴走支援をご提供

01.要件・現状整理

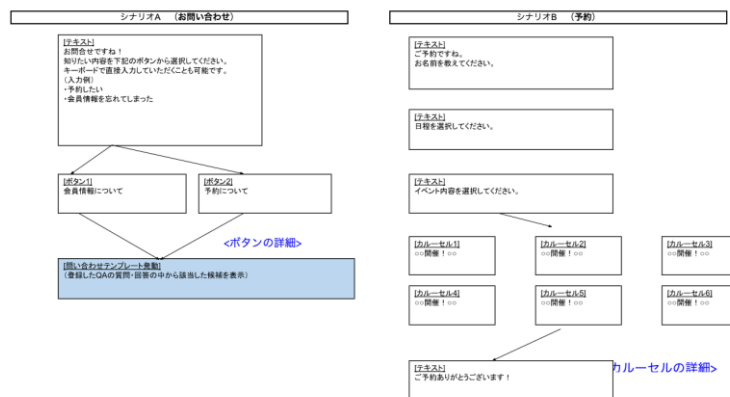
	認知・興味	情報収集	比較・検討	行動	体験後
行動	<ul style="list-style-type: none"> WEB広告での認知 LINEへの友達追加 	<ul style="list-style-type: none"> インターネットでの検索 知人へ聞く 	<ul style="list-style-type: none"> 口コミの確認 SNSの確認 競合他社との比較 	<ul style="list-style-type: none"> 試しに購入する 購入する 	<ul style="list-style-type: none"> レビューの投稿 SNSでのシェア 知人へのリコメンド
思考	<ul style="list-style-type: none"> 女性特有の悩みって何か？ もしかしたら、私の悩みのことかも？ 	<ul style="list-style-type: none"> 確かに私の悩みと同じかも 悩んでいるのは私だけじゃないのかも ワクワク 	<ul style="list-style-type: none"> 自分の悩みを本当に解決するものなのか 買はしたくない 同ジャンルだどこのが一番いいのかな 	<ul style="list-style-type: none"> 自分にぴったりのプランはどれかな 少しでもお得に買いたい 何か後押しが欲しい 	<ul style="list-style-type: none"> いい感じなので継続しよう へへにもおすすめしたいな
課題	<ul style="list-style-type: none"> 女性特有の悩みへの興味喚起 潜在的な悩みの掘り起こし 	<ul style="list-style-type: none"> 潜在的な悩みの顕在化 	<ul style="list-style-type: none"> 自社商品がベストと認識させる 	<ul style="list-style-type: none"> 特別感の醸成 緊急性の醸成 	<ul style="list-style-type: none"> シェアインセンティブの提供 シェアしやすいUX

UX	<ul style="list-style-type: none"> LINE広告 (CPF) 	<ul style="list-style-type: none"> 悩みを顕在化するアンケート アンケート結果からの提言 	<ul style="list-style-type: none"> 商品の有用性/客観的情報 会社の位置付け 	<ul style="list-style-type: none"> お試し購入の提案 放棄するリスクの訴求 	<ul style="list-style-type: none"> 利用者向けアンケート
-----------	--	---	---	--	--

女性向けのサブメントを題材にした例です。

- ・ 目的とKPIの確認
- ・ 現状の数値、運用の詳細確認
- ・ ロードマップ策定
- ・ カスタマージャーニー策定

02.戦略策定・構築



03.効果検証・改善

日別	LINE友達数	LINE広告CV	POPUP表示	POPUPクリック	コスト	CPF
2020/12/01	40	31	0	0	¥2,985	¥96
2020/12/02	70	49	0	0	¥4,868	¥99
2020/12/03	42	18	0	0	¥1,991	¥111
2020/12/04	34	26	0	0	¥2,335	¥90
2020/12/05	27	23	0	0	¥2,109	¥82
2020/12/06	45	38	0	0	¥3,032	¥80
2020/12/07	38	31	0	0	¥2,985	¥96
2020/12/08	25	23	0	0	¥2,109	¥82
2020/12/09	21	10	0	0	¥1,661	¥166
2020/12/10	31	18	0	0	¥1,991	¥111
2020/12/11	18	11	0	0	¥1,444	¥131
2020/12/12	23	21	0	0	¥2,831	¥135
2020/12/13	42	39	0	0	¥4,813	¥123
2020/12/14	265	261	0	0	¥35,656	¥137
2020/12/15	629	628	0	0	¥73,305	¥117
2020/12/16	624	612	0	0	¥73,328	¥81
2020/12/17	379	377	0	0	¥35,228	¥83
2020/12/18	122	123	0	0	¥11,256	¥82
2020/12/19	147	144	0	0	¥12,468	¥87
2020/12/20	77	76	0	0	¥6,151	¥81
2020/12/21	93	91	50	8	¥8,330	¥82
2020/12/22	205	201	50	8	¥19,738	¥88
2020/12/23	228	224	32	1	¥22,569	¥101
2020/12/24	152	150	45	0	¥16,193	¥101
2020/12/25	314	311	73	1	¥30,653	¥99
2020/12/26	172	170	13	1	¥16,915	¥100
2020/12/27	228	230	14	0	¥22,530	¥98
2020/12/28	200	197	16	0	¥19,641	¥100
2020/12/29	173	172	42	3	¥17,205	¥100
2020/12/30	217	218	26	0	¥21,497	¥99
2020/12/31	291	291	26	2	¥28,679	¥99
累積	4,772	4,614	389	24	¥469,496	¥102
最終予測	389	24	¥469,496	¥102



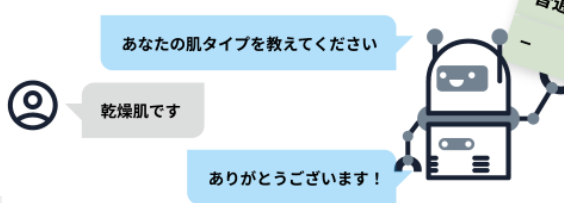
- ・ シナリオ全体設計
- ・ 検証項目の策定と設定
- ・ クリエイティブ作成
- ・ システム構築

- ・ 数値分析、報告
- ・ 改善施策の提案、実行
- ・ 中長期施策の実行
- ・ 運用代行

チャットデータや経路情報だけでなく、購入履歴などの会員情報との名寄せを実施
それらを活用したユーザー個別の体験をご提供

01.情報のタグ化&スコアリング

LINE UID	メールアドレス	会員状況	購入商品
u...x1xxxxxx	x1x@test.jp	会員	A
u...x2xxxxxx	x2x@test.jp	非会員	-
u...x3xxxxxx	x3x@test.jp	退会済	C



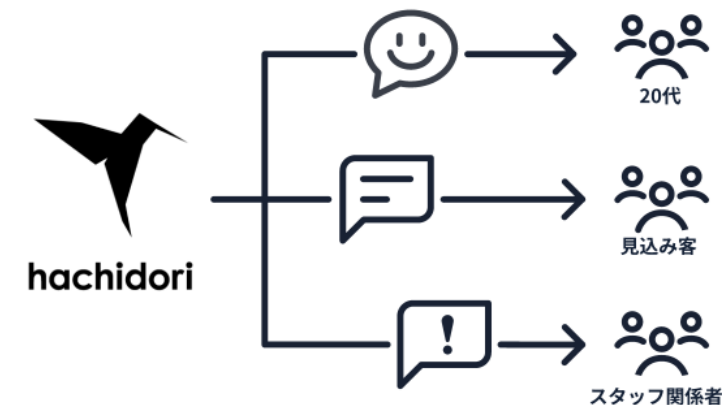
- 会話データ
- 友だち登録経路
- アンケート回答情報
- 診断結果

02.API連携・ID連携



- 会話データと会員情報の名寄せ
- CRMやSFAとの双方向データ連携

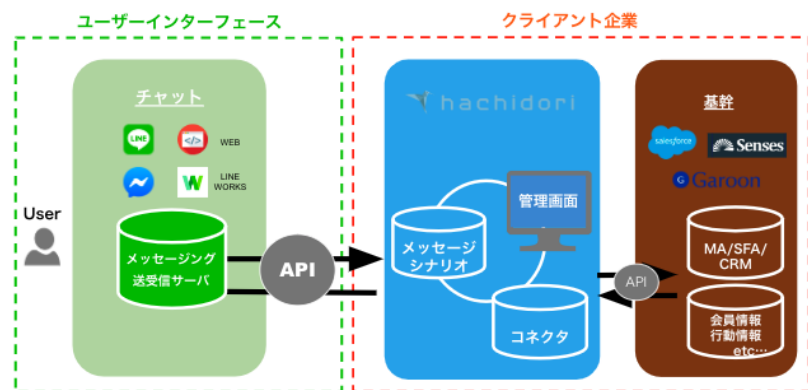
03. ユーザー毎出し分け



- 個別配信
- リッチメニューの個別表示
- シナリオの個別表示
- キャンペーンの個別表示

あらゆるシステムと連携できることで、
全てのユーザー体験（UX）をLINEで提供することが可能に

01. あらゆるシステムとAPI連携



- CRM、SFA
- 決済サービス
- グループウェア
- スクラッチシステム

02. キャンペーンも可能



- LINEポイントコネクト
- インスタントウィン

03. UX全てをLINEで



- 通知メッセージで業務連絡
- LINE内決済
- LINE内注文変更

目次

- 1 LINE活用型マーケティング・チャットボット
「hachidori」
- 2 「hachidori」ができること
- 3 事業譲受について

「hachidori」が実現するLINE上のコミュニケーション、「CODE Marketing Cloud」が実現するWEB接客を連動、ユーザー行動を広範にカバーすることで、CXの最大化を実現する



CODE Marketing Cloud

LINEを活用したマーケティング・チャットボット

データをコアにWEB接客を実現するCXSaaS



LINE上のコミュニケーションから
サイト上のWEB接客まで連動し
CXの最大化を実現

hachidoriとの連携を通じてLINEとの関係を強化し事業成長の加速を図る

LINEのユーザー取込



- SNSで**最大の利用者数**を持つLINEユーザーへの接点獲得
- 企業公式アカウントのLINEユーザーの**囲い込み**

LINEとの連携



- hachidoriを通じてLINEとの**技術的連携**を強める
- 技術的連携をテコに**LINEとの関係を深めて**事業成長を狙う

クロスセル

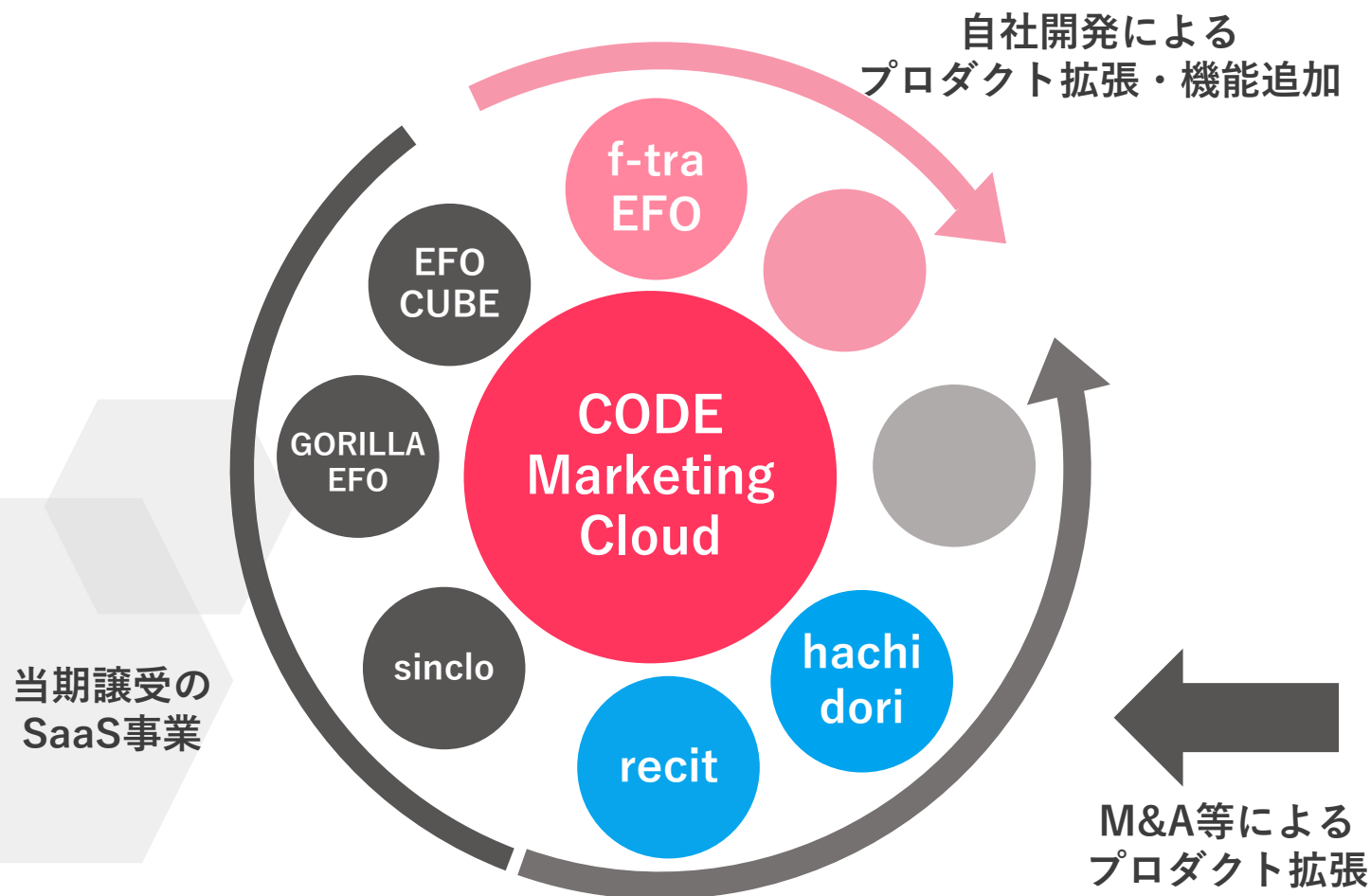


- hachidori、CODE Marketing Cloud相互の**顧客送客**
- コミュニケーション～WEB接客までカバーした**広範囲のサービス**提供実現

SaaS事業と譲受プロダクトの期待シナジー

M&Aの実施によるプロダクトの獲得を通じて、**プロダクト群の強化**と**クロスセリング**によるシナジーを発揮

CODEプロダクト群拡張イメージ



SaaS事業獲得のシナジー効果

商品強化

- ・提供プロダクト及びサービスの拡充
- ・CXデータの質および量の強化

営業強化

- ・当社既存顧客への譲受事業の提供
- ・譲受事業の顧客への当社既存サービスの提供

拡張候補のプロダクトイメージ



2022年11月21日にhachidori株式会社が運営するLINE活用型マーケティング・チャットボット「hachidori」とSaaS型動画メッセージツール「recit」の事業譲受を公表

譲受事業の内容

- LINE活用型マーケティング・チャットボット「hachidori」事業
- SaaS型動画メッセージツール「recit」事業

譲受事業売上高

約**223**百万円※1

取締役会決議日

2022年11月21日

譲受事業売上総利益

約**157**百万円※1

契約締結日

2022年11月21日

譲受価額

7.2億円※2

事業譲受日

2022年12月12日（予定）

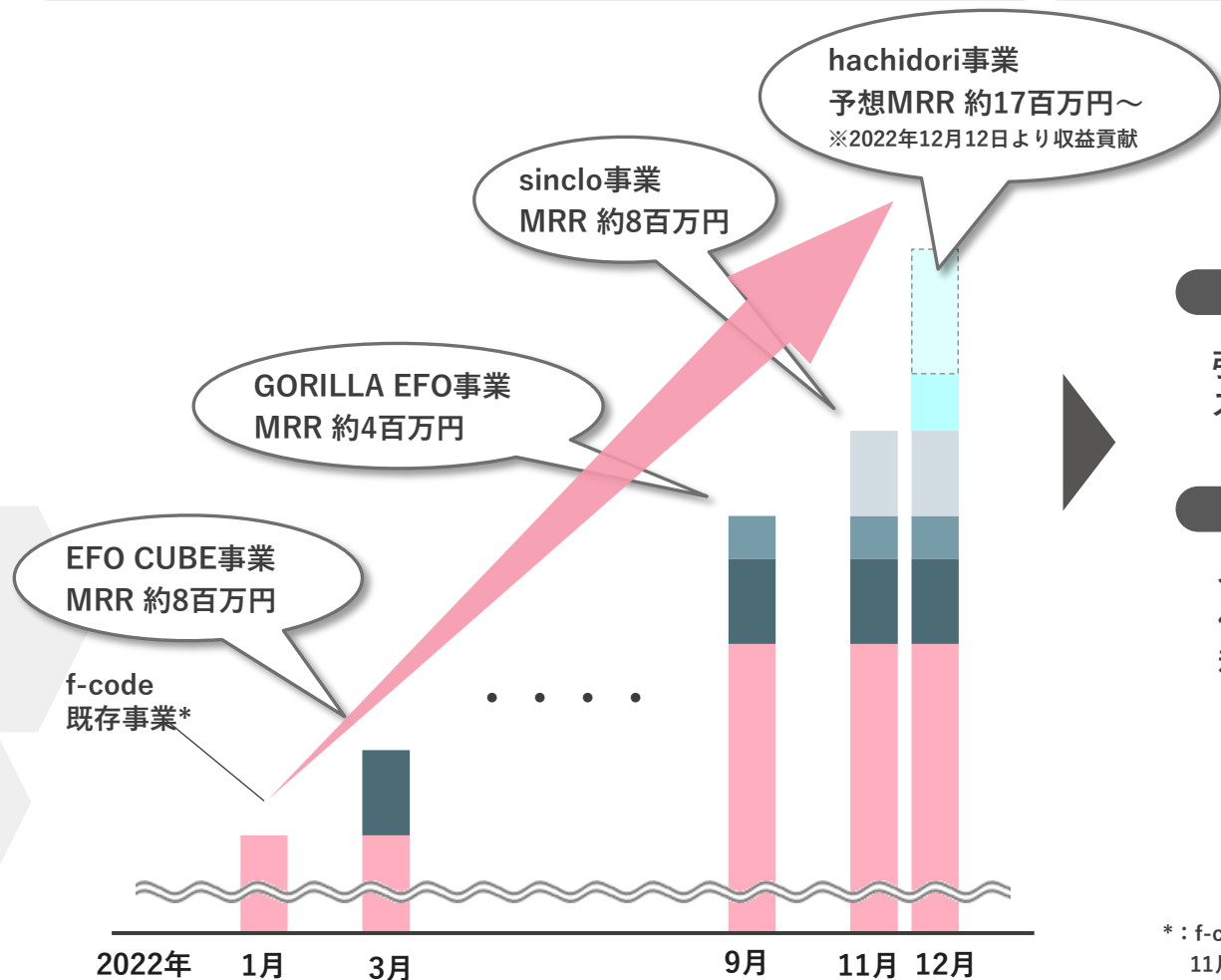
※1：2021年6月～2022年5月の12ヶ月分の経営成績を記載しております。
なお、本事業は記載の期間を通じて拡大・MRRの積み上げを継続しており、
事業譲受後のMRR17百万円～程度で、今後も成長継続することを想定しております。

※2：当該事業の契約上の地位及び権利義務の承継や承継顧客に対する売上高の状況等
に応じて最大で8千万円の追加譲渡代金が発生し、譲渡から1年以内のいづ
れかの時期において支払う可能性があります。

既存事業成長とM&A実行によるMRR積み上げ

既存事業におけるMRR成長に加え、11月公表のhachidoriを含め当期4件のSaaS事業のM&A実行により更なるMRRの積み上げを実現
 今後も**既存事業の成長**と**SaaS事業のM&A実行**の両面から継続型収益を伸ばす方針

2022年12月期 既存事業およびM&Aによる収益拡大 → 2023年12月期 見通し・方針



① 既存事業

引き続き、収益拡大に必要な人材/プロダクト/セールスマーケ投資を継続し、MRRの積み上げに注力

② M&A

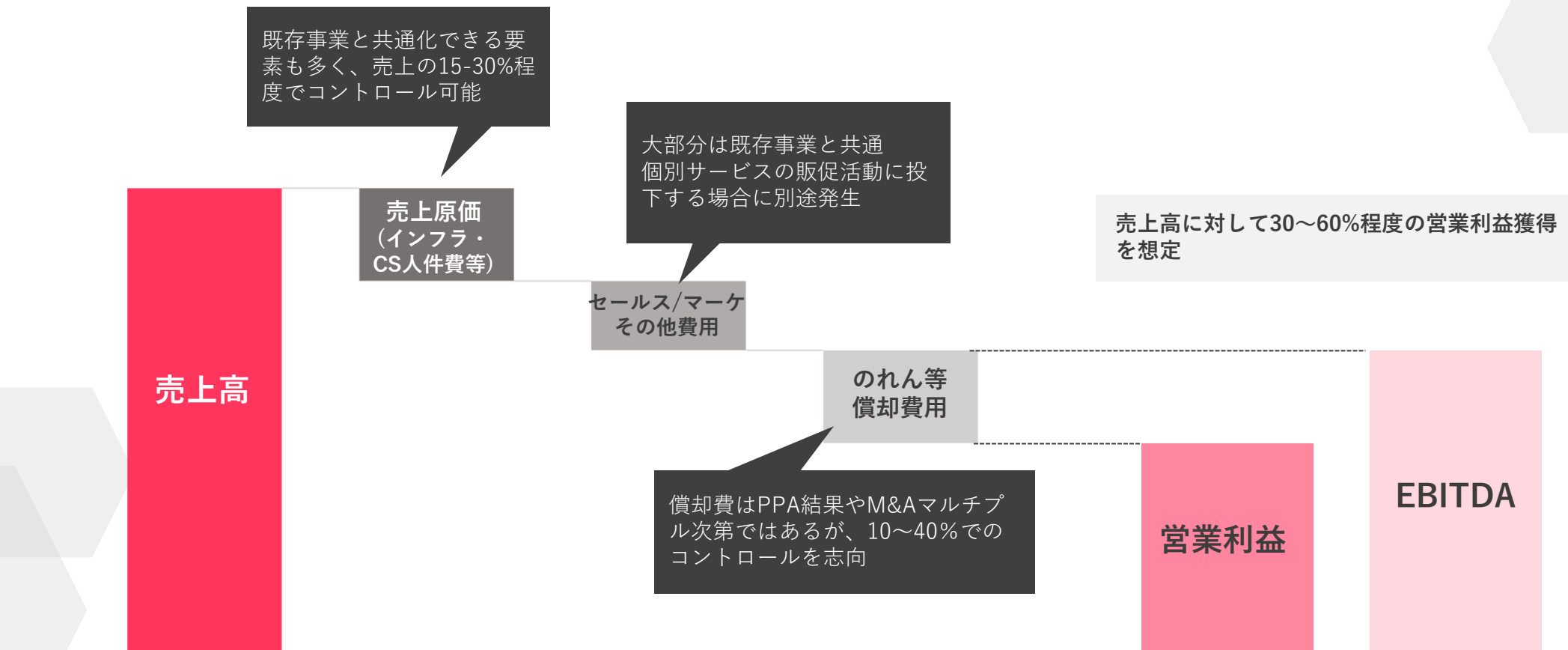
今後もSaaS型のM&A実施によりMRRを積み上げる方針
 体制強化によりソーシング/検討/投資実行を加速し、
 規律ある投資と投資実行加速の両立を志向

*: f-code既存事業について、1・3月は1Qの月次平均での記載、9月は3Qの月次平均での記載、11月は3Q月次平均が継続した前提での記載になっております

譲受事業の収益及び利益貢献(月次イメージ)

SaaS事業の譲り受けにより**継続型収益**を獲得

原価(インフラ・CS)および販売管理費(セールス・マーケ費用等)は**既存事業と共通**の部分も多く、効率的な事業運用が可能



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。

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