

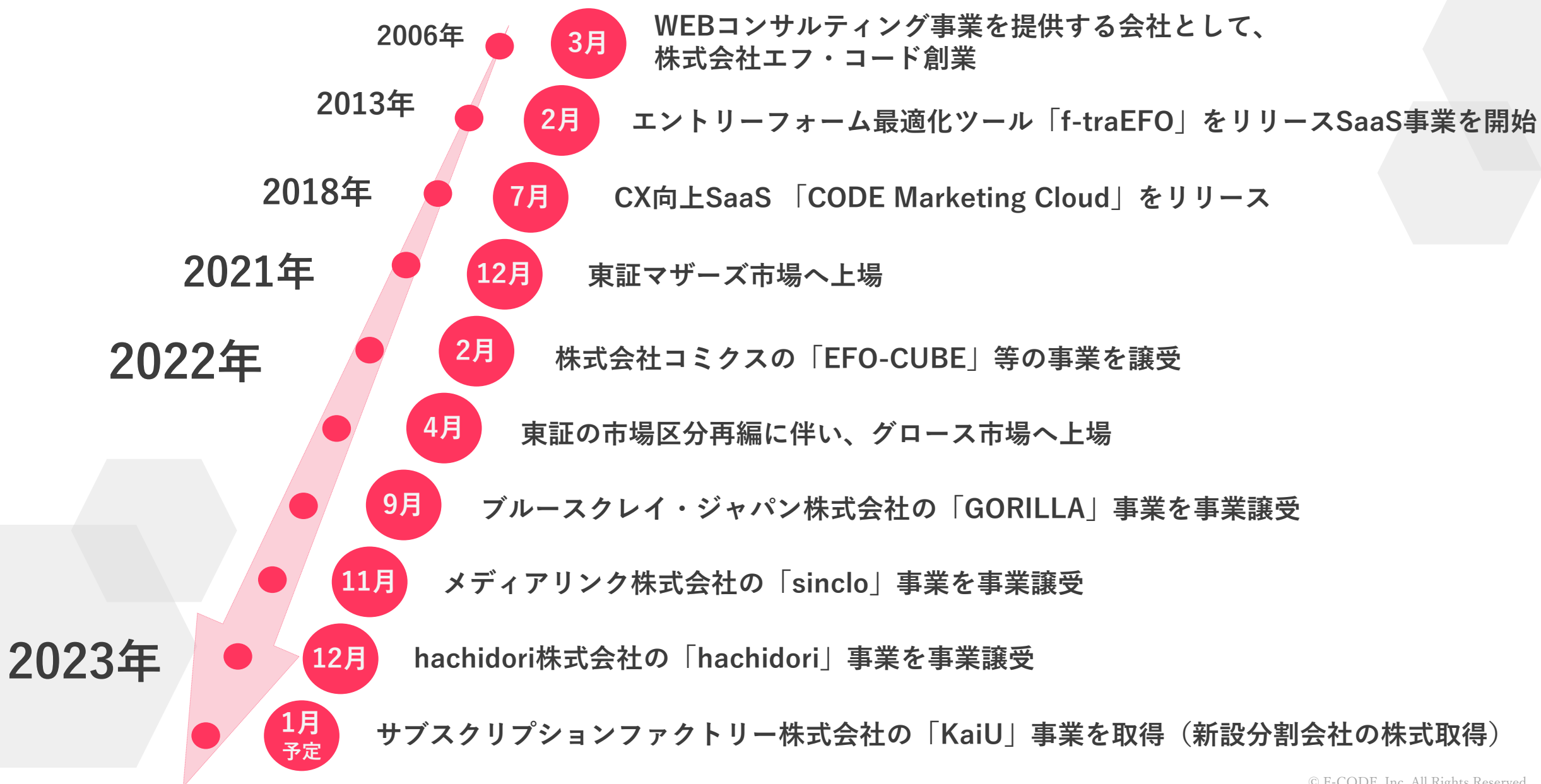
新株式発行及び売出しに関する説明資料

2023年1月6日

株式会社エフ・コード



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	東京都新宿区神楽坂一丁目1番地 日本生命神楽坂外堀通りビル 2F ※2022年7月11日に移転しております																
資本金	263,592千円（2022年9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（非常勤・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（非常勤・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（非常勤・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	1,779,242千円（2022年9月末）																



「CODE Marketing Cloud」は、サイト閲覧ユーザーに本当の店舗で店員が接客するような、快適なお買い物体験をご提供するイメージ

一般的なサイト



サイトは、多くの方にとって有意義な内容を掲載
ユーザーに閲覧をお任せする

「CODE Marketing Cloud」の導入サイト



サイト側から能動的に声をかけるイメージ
「店員さんがお客様に声をかけるなら、いつどんな案内をするか？」
という観点でシステムがリアルタイムに声がけする

従前よりBtoC領域を中心に累計1,000社以上のお客様にご利用いただいております、
直近数年はBtoB領域のお客様が増加傾向

① EC・旅行・金融など

主に多品種・少額・継続型の
サービスを提供する企業

nissen, dinos



イオン銀行 ソニー損保

② 不動産/自動車/人材など

主に高単価・単発型の
サービスを提供する企業



③ BtoB領域

主に法人向けのサービスを
提供する企業



オフリング概要

募集証券	当社普通株式
オフリング形式	国内公募
発行決議日	2023年1月6日（金）
需要予測期間	2023年1月13日（金）～1月19日（木）
条件決定	2023年1月17日（火）～1月19日（木）
払込期日 / 受渡期日	2023年1月23日（月） / 1月24日（火）（最短の場合）
オフリング株式数	募集 784,500株、売出 115,500株、OA 135,000株（第三者割当方式）
売出人	当社代表取締役社長 工藤勉、取締役 荒井祐希 各30,300株 取締役 平井隆仁、取締役 山崎晋一、執行役員 衣笠慎吾 各18,300株
ディスカウント率（仮条件）	5.0%，6.0%，7.0%
想定調達額 ⁽¹⁾ / 希薄化率 ⁽²⁾	18.6億円 / 18.1%（いずれもOAを含む）
ロックアップ	当社 180日 売出人である当社代表取締役社長 工藤勉、取締役 荒井祐希 取締役 平井隆仁、取締役 山崎晋一、執行役員 衣笠慎吾 各180日 当社監査役 梅澤康二 180日
主幹事証券	SBI証券

(1) 株価2,310円（12/23終値）で算出、ディスカウント率5.0%で条件決定した場合

(2) $(\text{公募株式数} + \text{OA株式数}) \div (\text{発行済株式総数} + \text{公募株式数} + \text{OA株式数})$

本件ファイナンスの目的

1 成長資金の確保

- ・ 既存事業拡大のための成長資金
- ・ M&A実行のための成長資金

2 株式流動性の向上

本件ファイナンスにより流通株式比率22.0%から38.0%に16%向上

資金使途

- 1 事業拡大に伴う人件費及び人材採用費(100百万円)
- 2 M&A対価支出に伴う手元現金の手当(530百万円)
- 3 M&Aに係る借入金返済(1,237百万円)

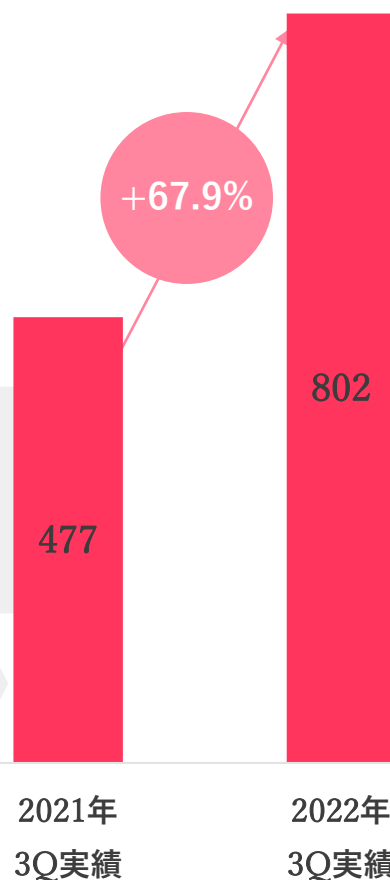
期待される効果

- 1 投資家層の拡大
- 2 外部株主増加に伴うガバナンス強化
- 3 株価ボラティリティの平準化

既存事業成長とM&A実施による**売上高及び事業規模の拡大に対応**すべく人材獲得と育成の強化を予定
また、M&Aによるシナジー効果を最大化するための組織体制の構築・強化を実施

3Q前年同期比 売上高成長

(単位：百万円)



1

売上高は**前期比+67.9%**の成長

- ・ 既存事業成長/M&A実行[※]により売上規模拡大
- ・ 継続的に拡大するニーズを取り込みながら顧客満足度を向上させるため、人材獲得・育成を加速

2

年間で**5件**のM&A実施を発表

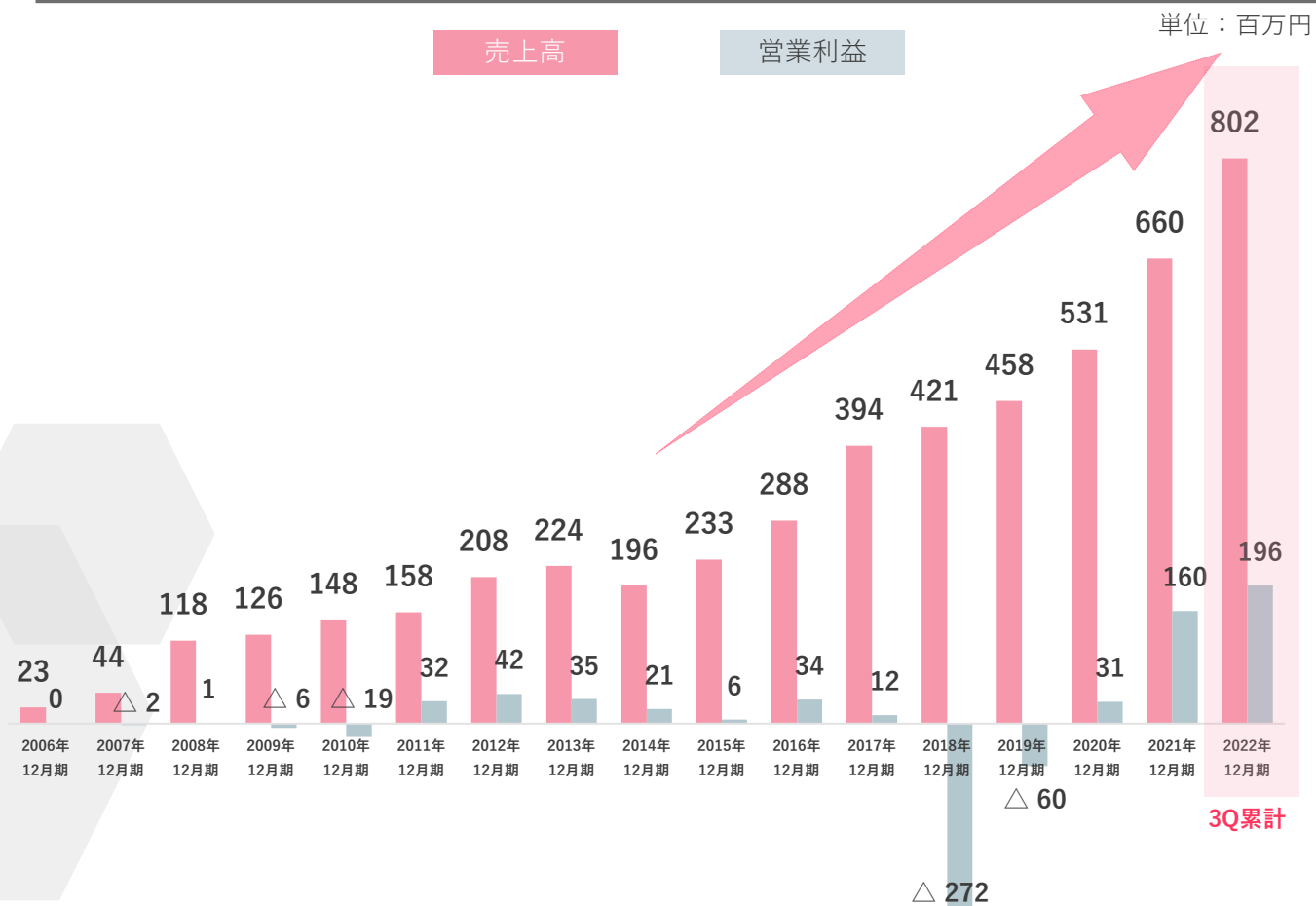
- ・ 引き続き積極的にM&Aを実施し、プロダクトを拡張していく方針
- ・ PMIプロジェクトチーム及びクロスセル営業組織の強化により再現性のある業務効率化/販売力向上を企図

※：2022年12月期に公表した5件のM&Aのうち、2022年上期実行が1件、2022年下期実行が3件、2023年上期実行が1件のため、2022年業績に現れる収益積み増し効果はその一部のみです

業績：売上高及び利益の推移

継続収益型のビジネスモデルにより売上高は着実に増加
事業規模の拡大と利益獲得を両立

売上高／利益の推移



2022年3Q累計

売上高成長率
(前年同期比)

+67.9%

営業利益率

24.5%

顧客数の増加及び顧客単価の上昇に伴い**売上高**が前年同期比 **+67.9%**の増加
 同様に **EBITDA**^(※1)が前年同期比**+52.6%**、**営業利益**が前年同期比 **+41.8%**の増加
 既存事業好調・複数M&A実行を受け、2023年1月6日に**当期2度目の業績予想上方修正を開示**^(※2)

(単位：百万円)	2021年12月期 第3四半期	2022年12月期 第3四半期	前年同期比
売上高	477	802	+67.9%
売上総利益	303	467	+53.8%
EBITDA ^{※1}	141	215	+52.6%
営業利益	138	196	+41.8%
経常利益	136	193	+41.5%
四半期純利益	137	174	+27.4%

※1：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費等

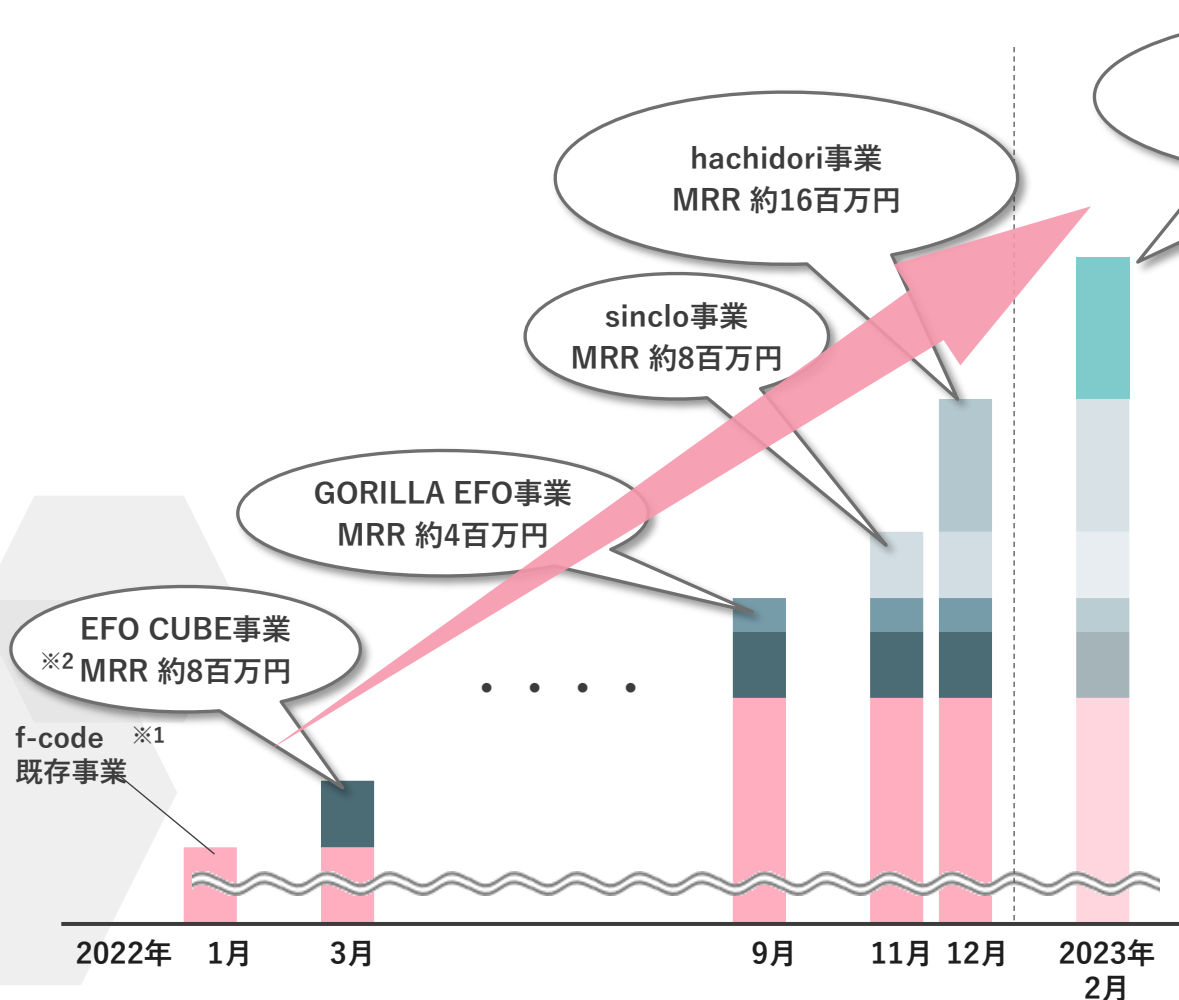
※2：1月6日公表の『2022年12月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ』にて詳細開示しております

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「KaiU」を含め当期5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

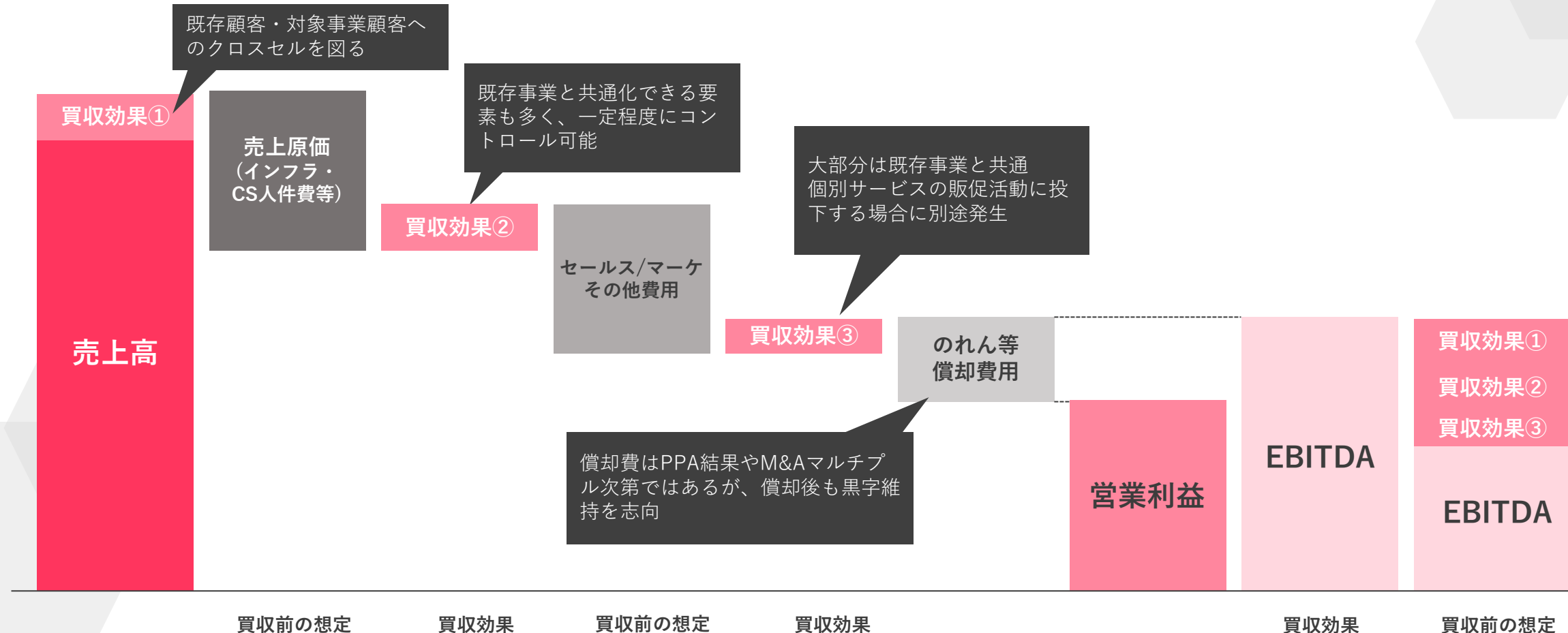
今後もSaaS型のM&A実施によりMRRを積み上げる方針
 体制強化によりソーシング/検討/投資実行を加速し、
 規律ある投資と投資実行加速の両立を志向

※1：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月以降は3Q月次平均が継続した前提での記載になっております
 ※2：MRRはMonthly Recurring Revenueの略で継続月額収益を意味しております

M&Aの収益及び利益貢献(月次イメージ)

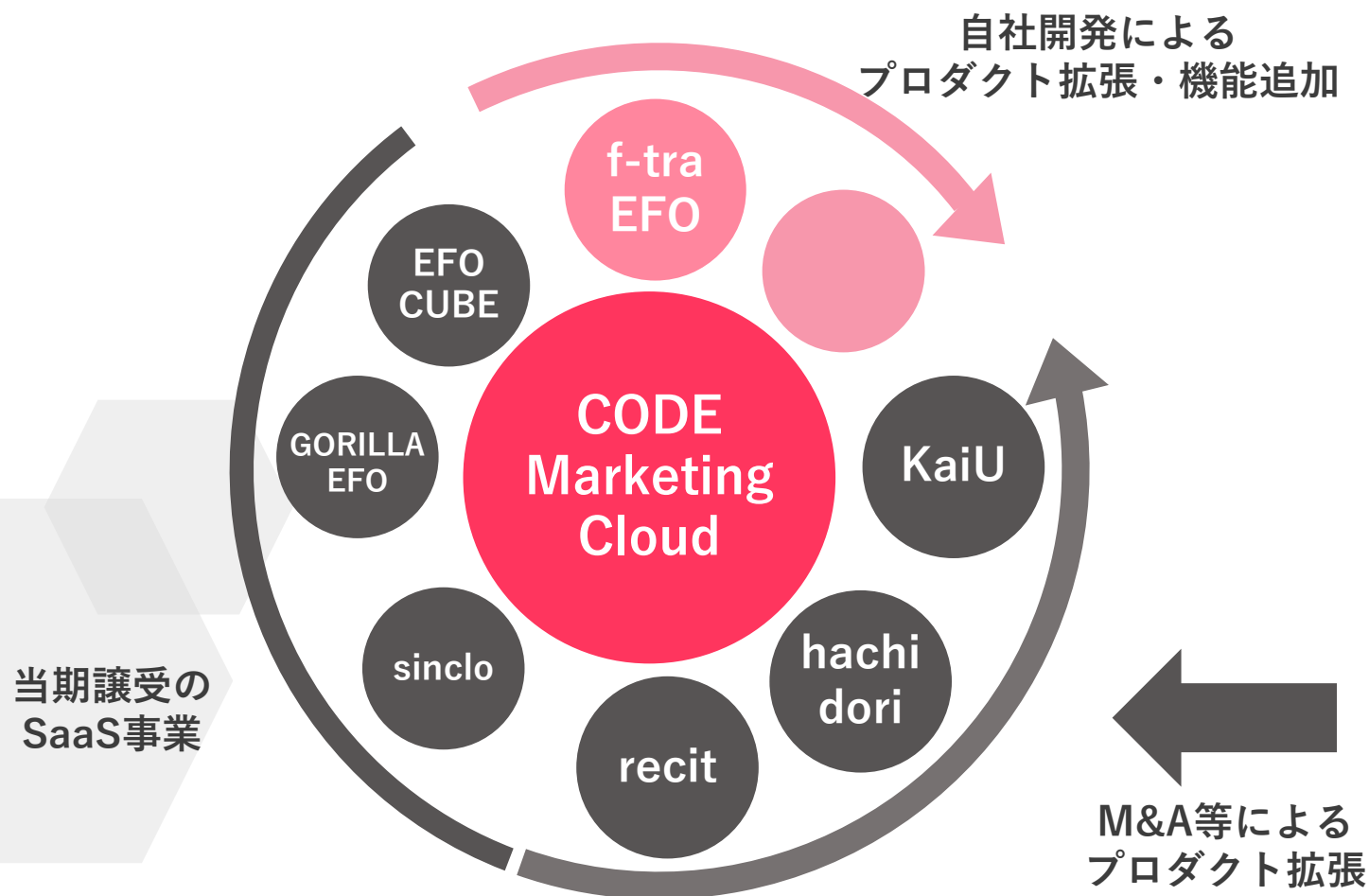
SaaS事業の譲り受けにより**継続型収益**を獲得

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



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



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

- ✓ **CX領域**を中心に、シナジーのある周辺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



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

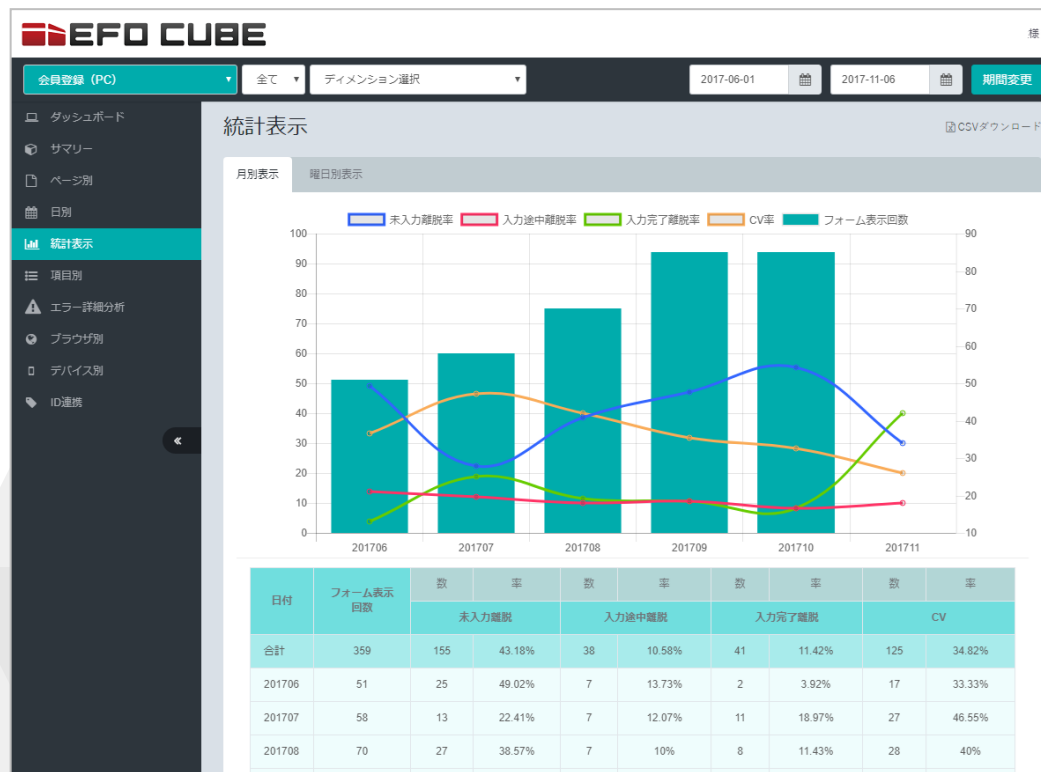
マーケティング戦略策定と実行支援を強化し、マーケティングSaaSの効果を最大化



③CRM・セールステック支援

企業の顧客LTV向上を支援し、マーケティングSaaSの効果を最大化

2022年2月28日に株式会社コムクスが運営するエン트리フォーム最適化ツール「EFO CUBE」等のSaaS事業を譲り受け、3月1日より当社による事業運営を開始



事業譲受取引の概要

事業譲受日

2022年2月28日

譲受事業
売上高

約84百万円 ※1

譲受価額

240百万円 ※2

※1：2020年9月～2021年6月の10ヶ月分の売上高を記載しております

※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60百万円の追加譲渡代金が発生し、2023年3月末までに支払う可能性があります。

強力な「データ解析機能」によりクライアント様のCVR最大化に寄与

2022年9月1日にブルースクレイ・ジャパン株式会社が運営するエントリーフォーム最適化ツール「GORILLA EFO」のSaaS事業を譲り受け、同日から当社による事業運営を開始

最適化されたエントリーフォーム

全角で入力してください

必須項目に入力の上、送信ボタンを押して下さい。入力が必要な項目は、残り4件です。

お名前 **必須** 伍利良 江富夫 ✓

ふりがな **必須** ごりら えふお ✓

ご住所 **必須**

メールアドレス **必須** gorilla@d

メールアドレス (確認用) **必須** docomo.ne.jp
d.vodafone.ne.jp

電話番号 **必須**

半角またはマイナス (-) で入力してください。

チャットフォームテスト

残り必須項目数：8

こちらはチャットフォームのテストです。

14:06

まずはお名前を入力してください。(フリガナは自動入力されます。)

14:06

テスト 太郎

テスト タロウ

OK

充実した「入力支援機能」や「チャットフォーム機能」によりCVR最大化に寄与

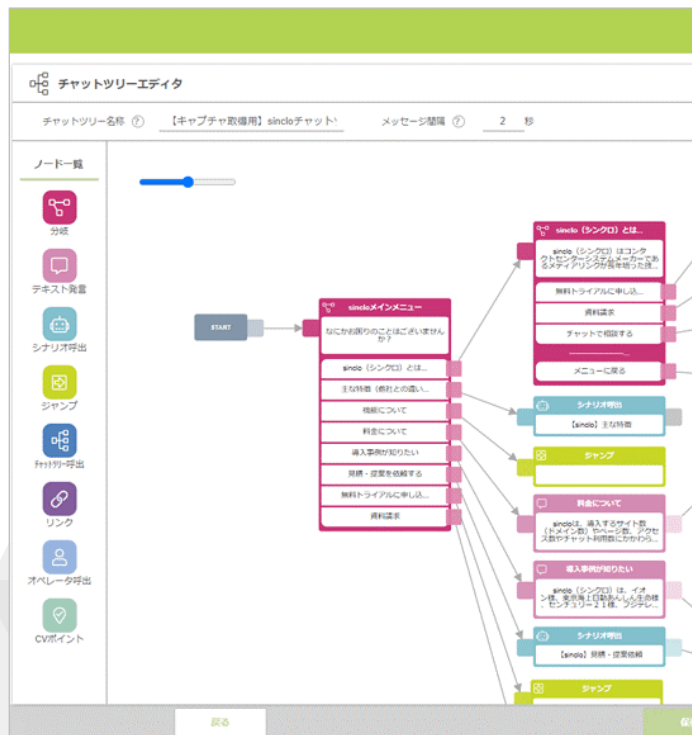
事業譲受取引の概要

事業譲受日	2022年9月1日
譲受事業売上高	約45百万円 ※1
譲受価額	約93百万円 ※2

※1：2021年1月～12月(1年間)の12ヶ月分の売上高を記載しております

※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9,307万5千円の追加譲渡代金が発生し、2023年9月29日までに支払う可能性があります。

2022年11月1日にメディアリンク株式会社が運営するチャットボットツール「sinclo」のSaaS事業を譲り受け、同日から当社による事業運営を開始



お問い合わせはこちら！

こんにちは！
なにかお困りことはございますか？

sincloとは？

sincloは顧客満足度No.1のノーコードでできるチャットボット型Web接客ツールです！

- 資料請求する
- メニューに戻る

資料請求する

メッセージを入力してください

送信

事業譲受取引の概要

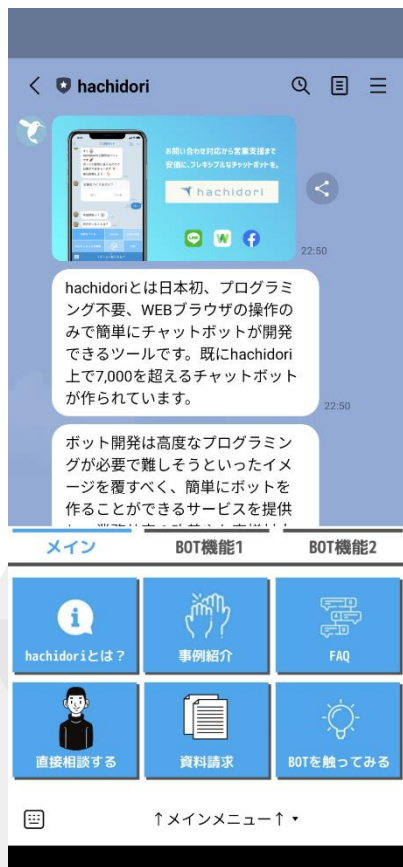
事業譲受日	2022年11月1日
譲受事業売上高	約86百万円 ※1
譲受価額	350百万円 ※2

※1：2021年7月～2022年6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MRR8百万円程度で、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1億5千万円の追加譲渡代金が発生し、譲渡から1年以内のいずれかの時期において支払う可能性があります。

「わかりやすく直感的なUI」と「チャットフォーム機能」でCVR最大化に寄与

2022年11月21日にhachidori株式会社が運営するLINE活用型チャットボット「hachidori」とSaaS型動画メッセージツール「recit」の譲り受けを公表、2022年12月12日より事業運営を開始



事業譲受取引の概要

事業譲受日

2022年12月12日

譲受事業
売上高

約223^{※1}百万円

譲受価額

720^{※2}百万円

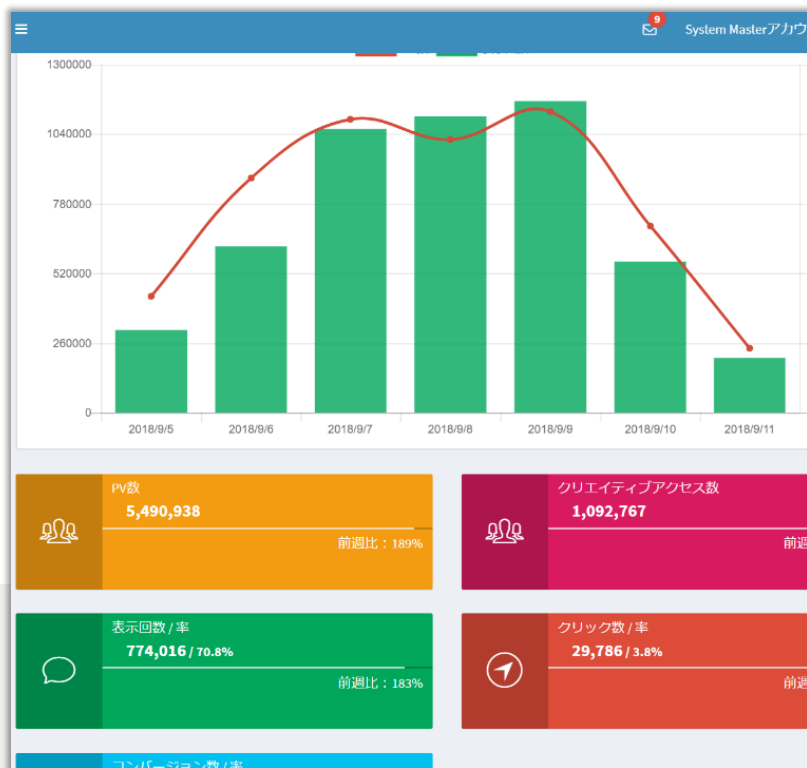
※1：2021年6月～2022年5月の12ヶ月分の経営成績を記載しております。なお、本事業は記載の期間を通じて拡大・MRRの積み上げを継続しており、2022年6月～8月の対象事業の月次平均売上実績は16百万円程度で、今後は当社運営のもと、成長継続することを想定しております。

※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年以内のいずれかの時期において支払う可能性があります。

国内のSNSで最大の利用者数であるLINEとの連携でスムーズなコミュニケーションを実現しCXの向上に寄与

サブスクリプションファクトリー株式会社より「KaiU」の取得

2022年11月28日にサブスクリプションファクトリー株式会社が運営する「KaiU」事業を新設分割して設立する、株式会社KaiUの全株式の取得を公表、2023年1月31日に子会社化する予定



System Master アカウント

Home > 各種登録処理 > テンプレート

テンプレート名: ベーシックタイプ

背景色: #fce8f5

見出し: バレンタイン特集

文字色: #ff239a

説明文: サンプルのテキストが入ります。
2~3f

URL: https://s3-ap-northeast-1

ボタンの設定

株式譲渡取引の概要

株式譲渡実行日
(予定)

2023年1月31日

譲受事業
売上高

約203[※]百万円

譲受価額

300百万円

※：2021年9月～2022年8月の12ヶ月分の経営成績を記載しております。

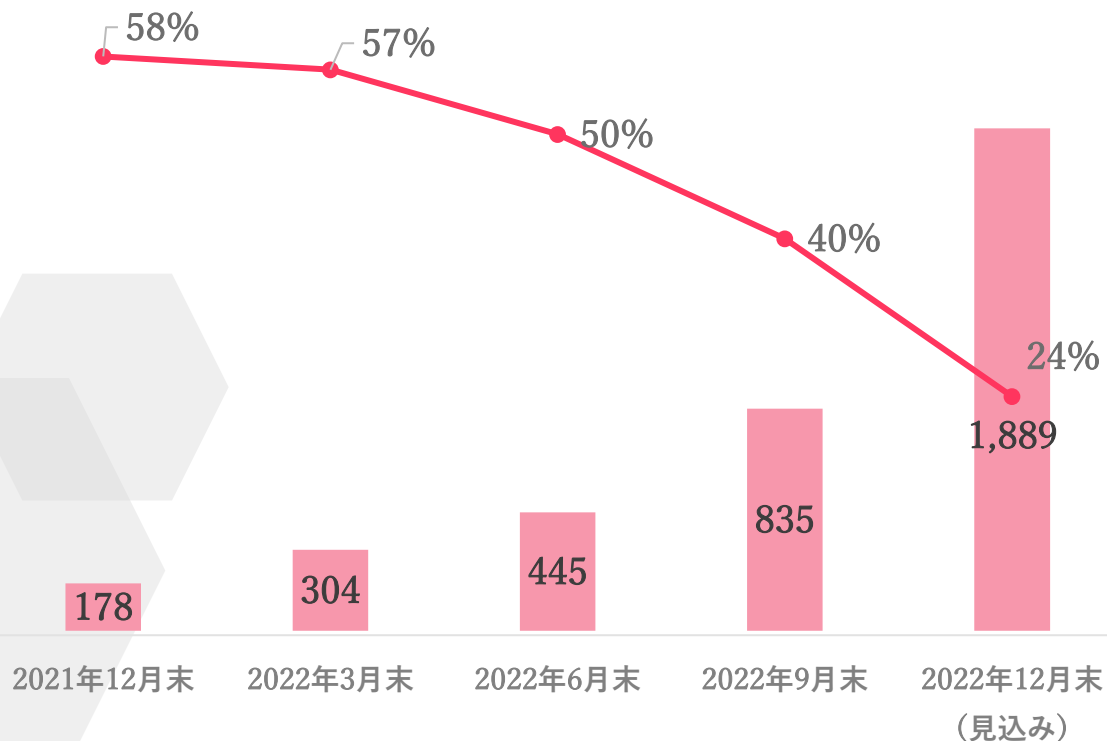
「わかりやすく直感的な管理画面」と「使いやすいテンプレート機能」
でCVR最大化に寄与

M&Aにかかる資金調達の考え方

2022年12月期は**金融機関からの融資活用**により資本コストを下げながらM&Aを実施
 今後**更なる成長投資及びそのための調達**を可能にするべく、今回借入金返済見合いの資金を調達

株主資本比率と有利子負債の推移

(単位：百万円)



M&Aに係る借入金返済について

返済内容

- M&Aによる借入残高のうち、1,237百万円分の返済見合いとして今回の調達資金の一部を充当
- 一括返済ではなく、従来の約定返済資金として充当
 (2023年：626百万円、2024年：189百万円、2025年以降：422百万円)

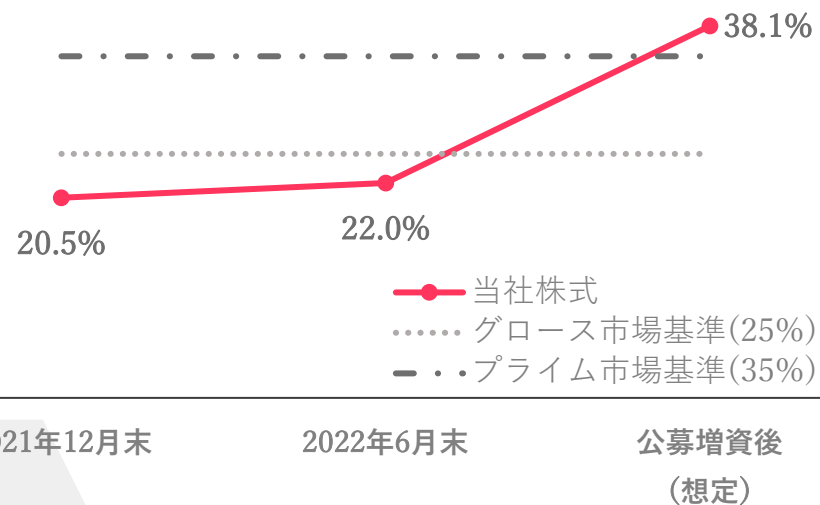
方針

- 資本コストを低く保つ観点から借入金による資金調達を積極的に実施
- 同様の観点から今回調達による返済は当初契約通りのスケジュールで行う
- エクイティでの調達により財務安全性を高め、今後の機動的な追加資金調達及び事業投資を可能にする

株式流動性の向上について

本件ファイナンスにより**流通株式比率22.0%から38.0%**に16.0pt向上
 株価ボラティリティの平準化、投資家層の拡大、ガバナンス強化を期待

流通株式比率の推移



- 東証グロースの上場維持基準は流通株式比率25%以上
- 当社実績としては2022年6月末時点において22%とこれを下回る
- 上場維持基準を満たす観点、外部株主増加によるガバナンス強化の観点から本件公募増資による流通株式比率の向上は望ましいと思料

流通株式数の増加

	IPO後※	本件後
市場流通株式	8,396単元	18,746単元
比率	1	2.23

※IPO時の公募売出に株式分割を考慮した株数

- 本件ファイナンスにより、市場に流通する株数はIPO時の8,396単元から18,746単元（OA含む）に、最大123%増加する

- 投資家層の拡大が見込まれ、機関投資家の参加拡大が期待される
- 出来高の増加による、ボラティリティの平準化が期待される
- これらにより、当社企業価値の向上に資するものと思料

No	質問	回答
1	資金使途の一部にM&Aにかかる借入金の返済があるが、返済は調達直後に一括で行われるのか	<p>一括返済ではなく、長期約定弁済のための資金として充当する予定です。</p> <p>なお、当社は黒字事業を一定のEBITDA倍率で取得する方針であり、M&Aのため借入金は買収事業のCFからの返済が可能です。当該事業CFは更なる成長のために再投資する予定です。</p> <p>また、財務基盤の安定により更なる間接金融調達の確度も上がる事を期待しております。</p>
2	今後もM&Aを継続するのか	<p>今後も既存事業の継続成長とM&Aによる非連続的な成長の両面から事業拡大を目指して参ります。</p>
3	M&A実施先とのシナジーはどのようなものがあるか	<p>下記のシナジー効果を見込んでおります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社既存事業のクライアント様に対する獲得サービスのクロスセリング ・獲得事業のクライアント様に対する当社既存事業サービス及び他の獲得事業サービスのクロスセリング ・提供可能サービスの拡大によるクライアントへの提供価値の増加 ・同種事業の運営による事業及び管理プロセスの効率化 ・提供サービスの幅が広がることによるCX領域の知見強化

No	質問	回答
4	M&Aのスキームをどのように決めているか	<p>案件ごとにスキームのメリット・デメリットを勘案し、相手先との協議により決定しております。</p> <p>これまで事業譲受及び新設分割会社の株式取得を選択しておりますが、いずれも節税効果があり、簿外債務の承継リスクが小さい点で合理的なスキームであると判断しております。</p>
5	財務運営に対する考え方を教えてほしい	<p>資本コストの低減・財務安全性の確保・適切な手法/サイズの資金調達と先行投資の実施により株主価値の最大化を目指してまいります。</p>
6	このタイミングで公募増資を行う背景にはどのようなものがあるか	<p>下記の点から今回のタイミングが最適なものと考えております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまで検討を進めていたM&Aが完了した ・財務レバレッジの観点から今後の事業投資を機動的に行うために資金調達することが望ましい水準となった ・既存事業/M&A実行による成長の両面につき、一定の実績及び将来の蓋然性を示せる事業進捗となった

No	質問	回答
7	大幅な投資余力を獲得することになるかと思うが、投資により赤字になるのか	基本的には黒字基調での経営を継続して参ります。これまでも回収可能な投資を実行して事業成長と利益獲得を両立してきましたが、今後もその方針は変わりません。

Appendix





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

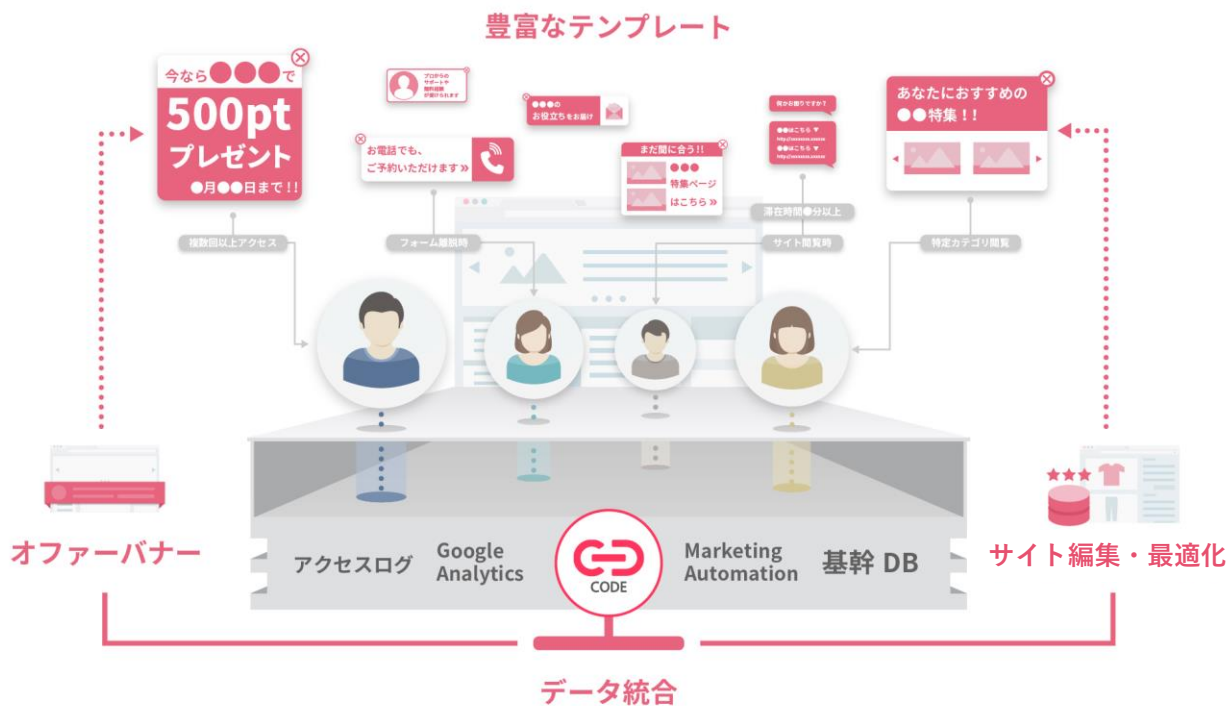
日本政策金融公庫入庫。創業ファイナンスへ従事した後、スタートアップの事業責任者を経て博報堂 DY デジタルへ。大手EC等のマーケティングを統括。2020年エフ・コードへ参画、2021年現職就任。



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、スリープロ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年取締役就任。

「CODE Marketing Cloud」は生活者(※)が興味を持っていること、過去に買った商品、お困りごとなどを自動的に検知し、ホームページ上で一人一人にあった見せ方をすることができる



データを活用した顧客体験の改善・創造

- 生活者の行動履歴や志向性に応じてより良い顧客体験を提供
- サイト内の行動データと、解析ツールやMA、企業が蓄積してきた顧客データを利活用するために収集・統合

継続型収益のビジネスモデル

- 収益が積みあがっていく継続課金モデルのサービス
- 企業が長く使うほどデータが蓄積されて提供価値が高まっていくサービス

※世の中一般の不特定多数の人々を「生活者」と表記

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として株式会社エフ・コード（以下「当社」といいます。）が作成したものであり、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。また、本資料は、米国における証券の売付けまたは買付けの勧誘を構成するものではありません。文中で言及されている証券は1933年米国証券法（以下「米国証券法」といいます。）に基づき登録されておらず、また、登録される予定もありません。米国証券法上、同法に基づく登録が行われているか、または登録からの適用除外の要件を満たさない限り、米国において当該証券にかかる売付けまたは勧誘を行うことはできません。米国において当該証券の公募を行う場合には、当社及びその経営陣に関する詳細な情報並びに当社の財務諸表を記載し、当社から入手できる目論見書によって行うこととなりますが、本件においては米国内で公募を行うことを予定していません。

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なく、また、当社はこれを更新する義務を負いません。このような将来予測に関する記述には、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。

本資料は、金融商品取引法に基づいた目論見書ではなく、当社の有価証券への投資判断にあたって必要な全ての情報が含まれているわけではありません。投資のご検討にあたっては、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（および訂正事項分）をご覧ください。ご自身の判断で行うようお願いいたします。目論見書のご請求、お問い合わせは株式会社SBI証券、あかつき証券株式会社、Jトラストグローバル証券株式会社および東洋証券株式会社までお願いいたします。