

# InstagramマーケティングSaaS 「SAKIYOMI」の事業取得について

2023年3月

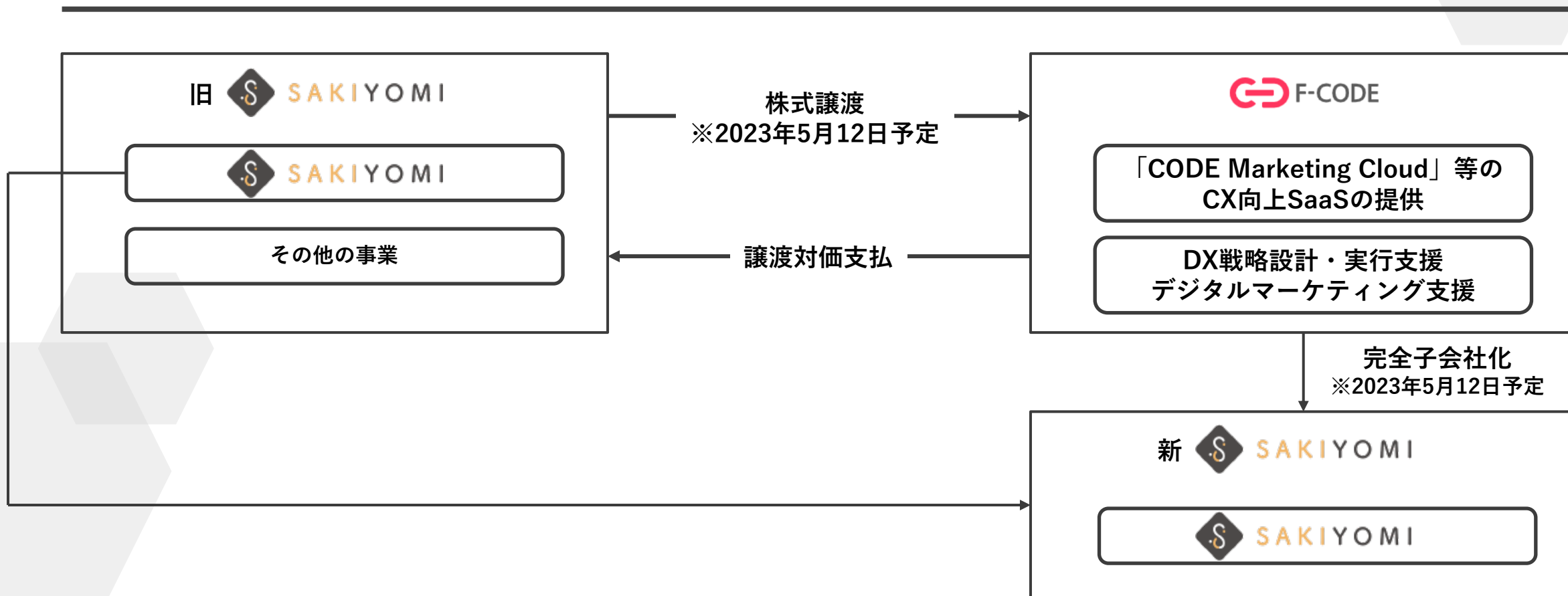
株式会社エフ・コード  
(東証グロース：9211)



# はじめに -本資料の位置づけ-

- 株式会社エフ・コードは、(旧)株式会社SAKIYOMIが運営する「SAKIYOMI」事業を新設分割して設立する(新)株式会社SAKIYOMIの全株式を取得し、子会社化することを発表いたしました。
- 本資料では、取得事業となるInstagramマーケティングSaaS「SAKIYOMI」及び当社における期待シナジー、期待収益を補足説明させていただきます。

## 本件のスキーム



# はじめに -株式譲渡取引の概要-

取得会社の運営事業

Instagramマーケティング  
SaaS事業

契約締結日

2023年3月20日

取得会社売上高

391百万円

会社分割による  
新設会社の設立日

2023年4月17日

取得価額

約8.2億円<sup>※</sup>

株式譲渡実行日

2023年5月12日

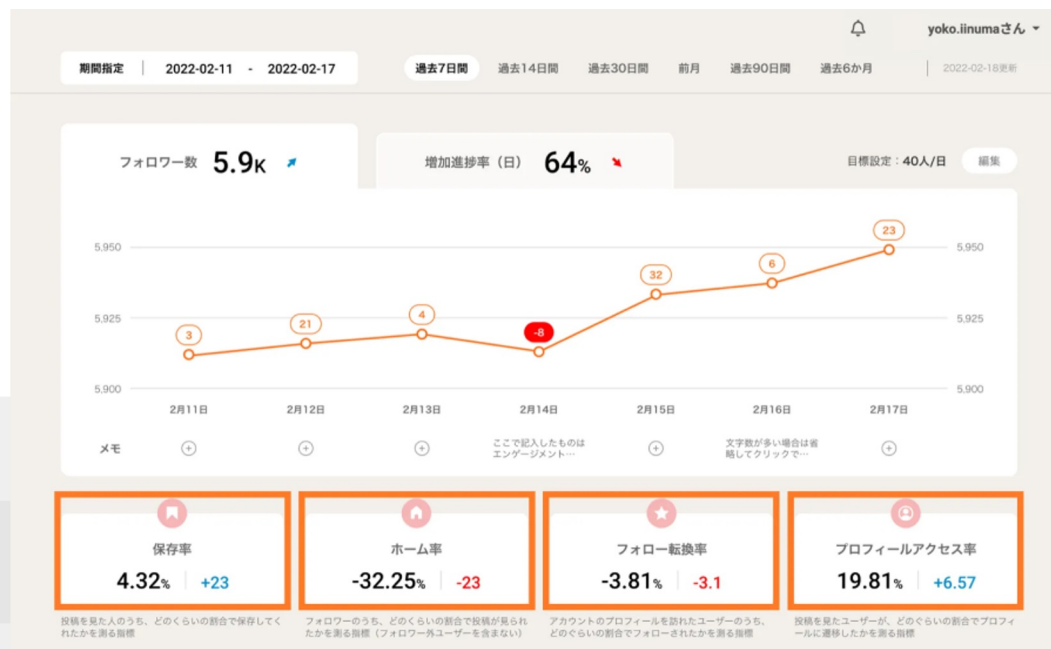
※「SAKIYOMI」事業の業績等の状況に応じて、追加対価の支払いまたは取得対価の減額調整が発生する可能性があります。

# 目次

---

- 1 InstagramマーケティングSaaS  
「SAKIYOMI」
- 2 「SAKIYOMI」に付随するサービス
- 3 期待シナジーと期待収益

## 未経験者でもプロの運用を実現するInstagram分析ツール アルゴリズムに基づいた「本質的な分析」が可能



個人事業主様／インフルエンサー様～大手企業様まで幅広くご支援

中には副業している主婦の方も！



- 1. フィード、ストーリー、Live配信へのコメント・リアクションに自動返信**  
興味・関心度合いの高いユーザーへ個別アプローチが可能
- 2. メンション、リールを活用した拡散施策を自動化**  
拡散施策において、リールコメント・メンションをしてくれた方に自動的DMを送付
- 3. 抽選機能によりプレゼントキャンペーンを完全自動化**  
抽選機能も搭載しており、当選者、落選者の選定も自動対応
- 4. お問い合わせ、CRMをチャットボットで自動化**  
選択肢ボットを導入することにより、気軽にユーザーとのコミュニケーションを取ることが可能  
カスタマーサポート工数を大幅に削減
- 5. アンケート機能によりユーザーインサイトを可視化**  
アンケート機能の活用により、ユーザー情報や趣味嗜好などを可視化し見込み顧客に絞ってアプローチが可能

# Instagramチャットボットを導入する理由

## ◆ Instagramチャットボットを導入するメリット

### 1. 複数個所への導線設計による売上拡大

どのフォーマットからでもキーワードを入力することで自由に導線設計することが可能になる。

### 2. エンゲージメント向上によるフォロワー増加

自動でDMでのやり取りが可能になったことで、フォロワー数が増えてもエンゲージメント獲得が可能になる。

### 3. DM対応の自動化により人件費の削減

様々な問い合わせへの対応に時間を割かれることで、他業務に支障がでてしまうリスクや24時間対応ができないことでの機会損失を回避することが可能になる。

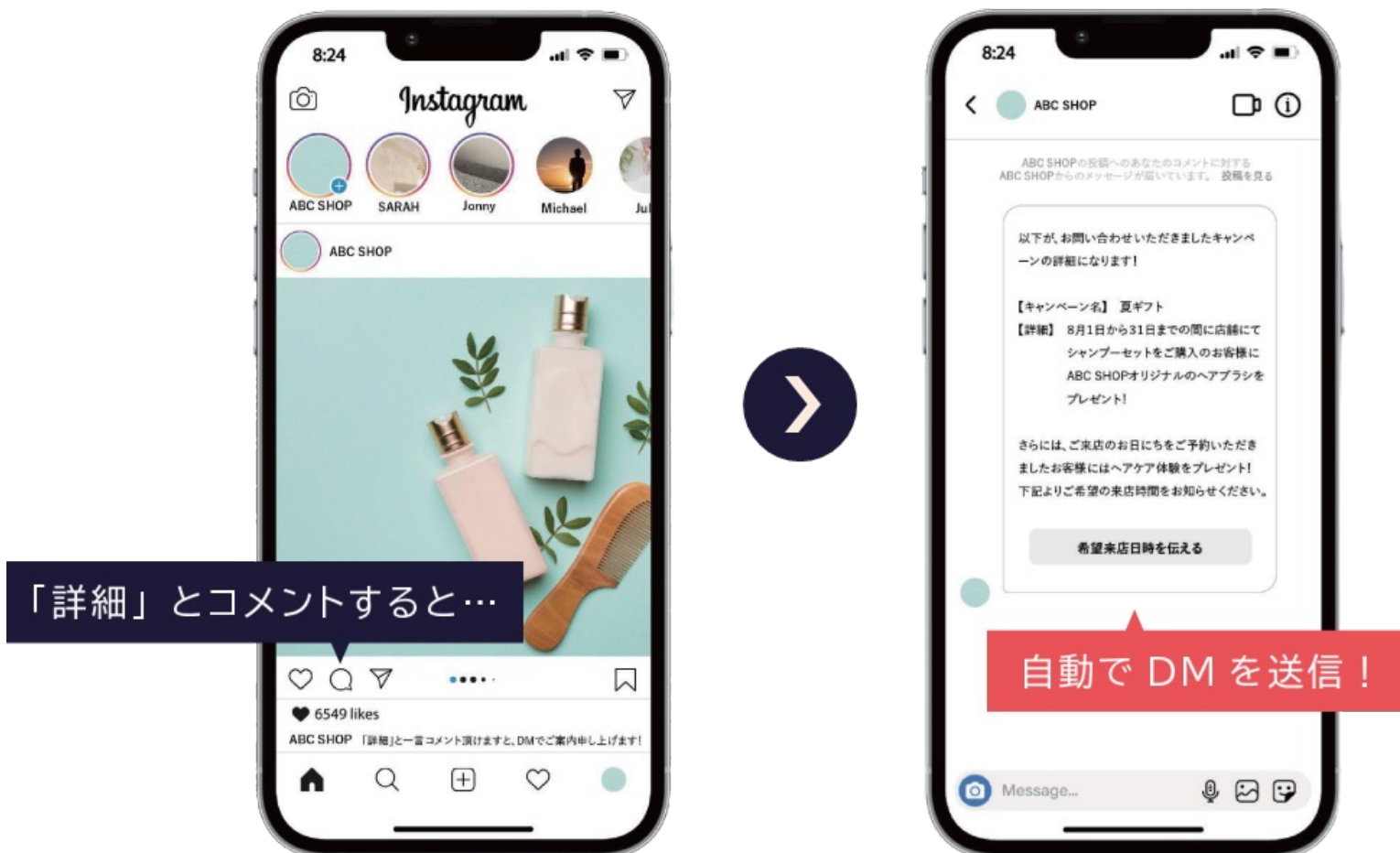
### 4. リスト獲得により、顧客育成に貢献

Instagramで幅広くターゲットフォロワーを獲得後、LINE等に誘導することで今後の見込み顧客の育成が可能になる。

# 活用事例①-コメントへの自動返信

## ◆ 投稿コメントへの自動返信

コメントされたキーワードをAIが認識し、適切な内容でコメント主に返信(DM)を送ります。





## ◆ DMの自動返信

広告バナーから気になる質問をタップしていただきます。  
タップいただいた質問から適切な内容で自動返信をしたり、キャンペーンへの誘導も可能です。



## ◆ 『自分ごと化』 DM 施策

診断方式でアンケートに答えていただきながらお客様に最適な商品が選定され、購入ボタンまで誘導します。診断をしながら進めることで『自分ごと化』されるためお客様の購買意欲を刺激します。



## ◆ キャンペーン施策

ストーリーズでキャンペーン告知をします。キャンペーンの応募条件を「投稿リポスト」にすることでアカウントのリーチ数を上げながらお客様にはキャンペーン参加をお楽しみいただける施策です。



# 活用事例⑤-インスタライブでのクーポン配布

## ◆ インスタライブでのクーポン施策

インスタライブ中に指定したキーワードでコメントをいただくとライブ中に自動でDMが送信され同時にクーポンの配布もされます。



# 目次

- 1 InstagramマーケティングSaaS  
「SAKIYOMI」
- 2 「SAKIYOMI」に付随するサービス
- 3 期待シナジーと期待収益

いつでも好きなタイミングでアカウントの課題別の動画を視聴することにより、運用の中で生まれた悩みや数値的な課題をその場で解決することが可能



ノウハウ動画 すぐに使えるノウハウ動画を定期的に更新！隙間時間にチェックしましょう！

yoko.iinumaさん ▾

#すべて 52 #保存率向上 22 #ホーム率向上 11 #プロフアクセス率向上 6 #プロフィール遷移率向上 4

#フォロワー転換率向上 5 #コメント促進 3 #その他 1

施策によって変わること

Before  
投稿にコメントがつかず  
リーチ数が伸びにくい  
想定コメント数：0-1

After  
投稿にコメントが付き  
リーチ数が伸びやすくなる  
想定コメント数：30

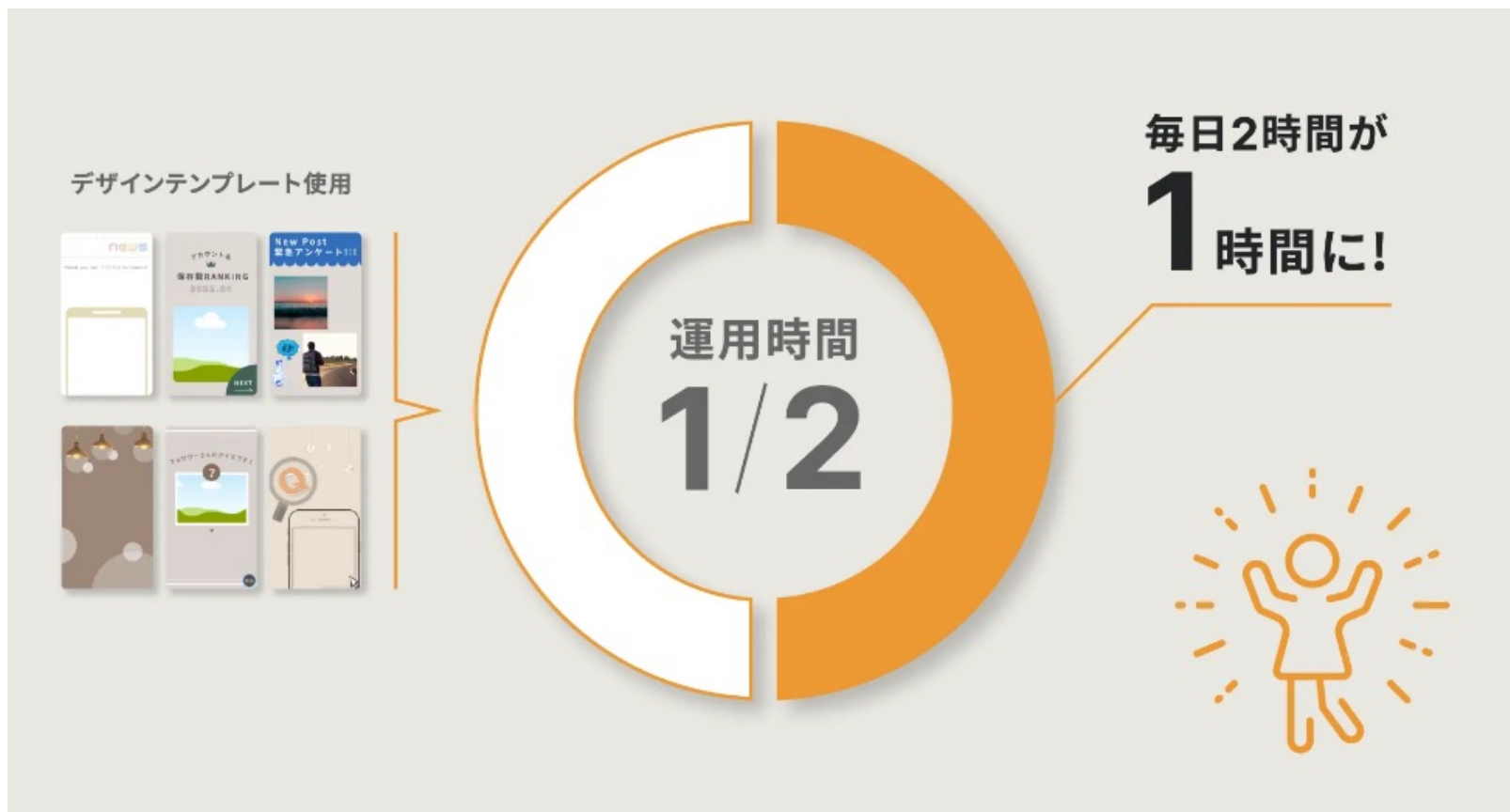
4:27 NEW 2021/07/31

保存率向上施策  
促進画像改善編

ポイント！

促進画像でユーザーのアクションを促すことでコメントや保存数を伸ばそう！発見タブに乗ることが最大のメリット！促進画像でユーザーのアクションを促すことでコメントや保存数を伸ばそう！  
促進画像でユーザーのアクションを促すことでコメントや保存数を伸ばそう！発見タブに乗ることが最大のメリット！

フィード投稿やストーリーズの「デザインテンプレート」や「バズ投稿のフレームワーク」を共有運用セオリーに基づいたデザインを活用し、誰でもプロクオリティなコンテンツが作成可能



ツール会員限定のslackコミュニティで自由な質問・会員同士の交流が可能





## Instagramマーケティングの戦略設計から施策実行を支援 3つの特徴により高い成果を実現

### 1 アルゴリズムを前提とした運用

過去200件以上のアカウント分析の中で分かったInstagramのアルゴリズム(表示の仕組み)を前提とした運用を行うため、高いフォロワー獲得のスピードと再現性が実現可能。

### 2 全17ステップの運用フローで勝ちパターンを確立

これまでの数百のアカウント運用を通じて、各運用フローにおける成功パターンを「SAKIYOMIメソッド」として体系化。常に最短で成果を出せる運用を選択することが可能。

### 3 累計400万フォロワーのベストプラクティス、 ツールによるデータの蓄積

成果につながった施策を社内で共有することで、膨大な量のデータ成功事例が社内に蓄積。常に運用をハックし続け、最新のトレンドを反映した施策を打ち続けることが可能。



**井上さん (主婦)**  
@shirayuki\_mania

元々ブログ→インスタに切り変えて、運用を頑張っていたのですが、なかなか上手くいかずSAKIYOMIさんのブログやインスタをずっとチェックしてました！  
ただどうしても自分1人では限界を感じ、プロに直接相談したいと思ったので会員になってみました。  
実際に運用する中でいっぱい疑問が出てくるので、それをすぐに解決できることが一番助かってます！



**水野さん (副業)**  
@\_rosy\_lily\_

インスタで分析すべき観点が明確になり改善した結果、月間1000件も商品が売れるように！  
実際に入会するまではなんとなくで運用してしまっていました。  
SAKIYOMIの分析ツールを使ったり、他の成功アカウントの分析フローを見たりすることで、自分でも分析できるようになりました。  
まさに簡易版のコンサルを受けている感覚で、他の会員さんの悩みを見ながら、自分の悩みも解決されてます！



**オシマフォーラム様 (企業)**  
@dormyclubkaruizawa

とりあえず投稿したりフォロー周りをしましたが、全く上手く行かず、会員になりました。  
会社にインスタ運用を任されたものの、全くノウハウがなかったので、いつでもチャットでプロに相談できることが何よりも助かってます。  
わからないモヤモヤをすぐに解消でき、少しずつアカウントもフォロワーが増えるようになりました！  
プロの力を借りてみて良かったです！

# 目次

- 1 InstagramマーケティングSaaS  
「SAKIYOMI」
- 2 「SAKIYOMI」に付随するサービス
- 3 期待シナジーと期待収益

「SAKIYOMI」が提供するInstagramのマーケティングSaaSと  
「F-CODE」が展開するCX領域のノウハウ・デジタルサービスを幅広い顧客ニーズに合わせていく



InstagramマーケティングSaaS



CX領域のデータ解析・ノウハウ  
広範なデジタルサービスを展開



「SAKIYOMI」事業において蓄積してきたInstagramの分析データやノウハウ等の活用により、  
当社グループによる最適なCXの提供と顧客価値の最大化が可能に

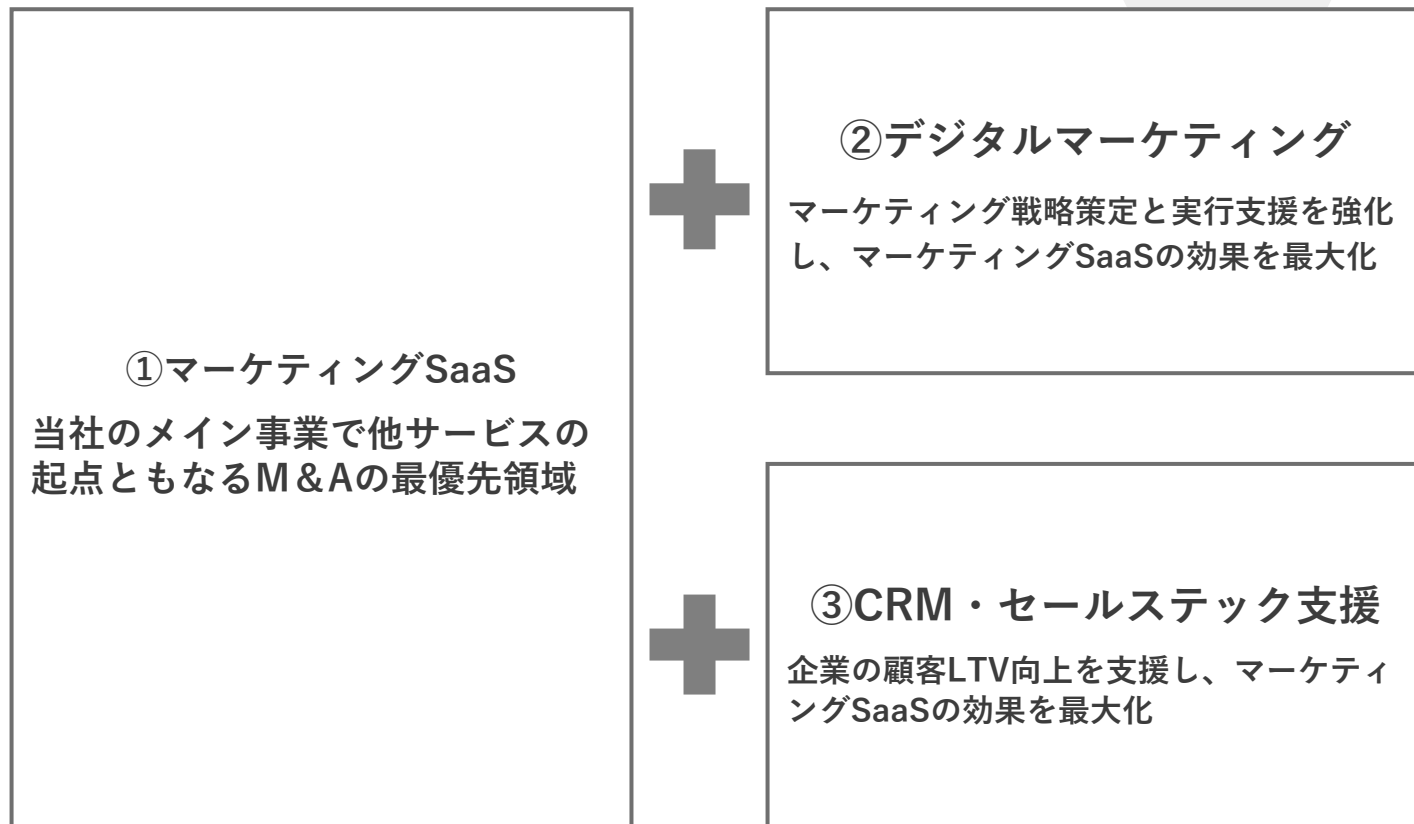
既存事業の拡大に加え、M&A活用によりプロダクト・データ・人材の充実を図り、事業成長加速を目指す

## 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



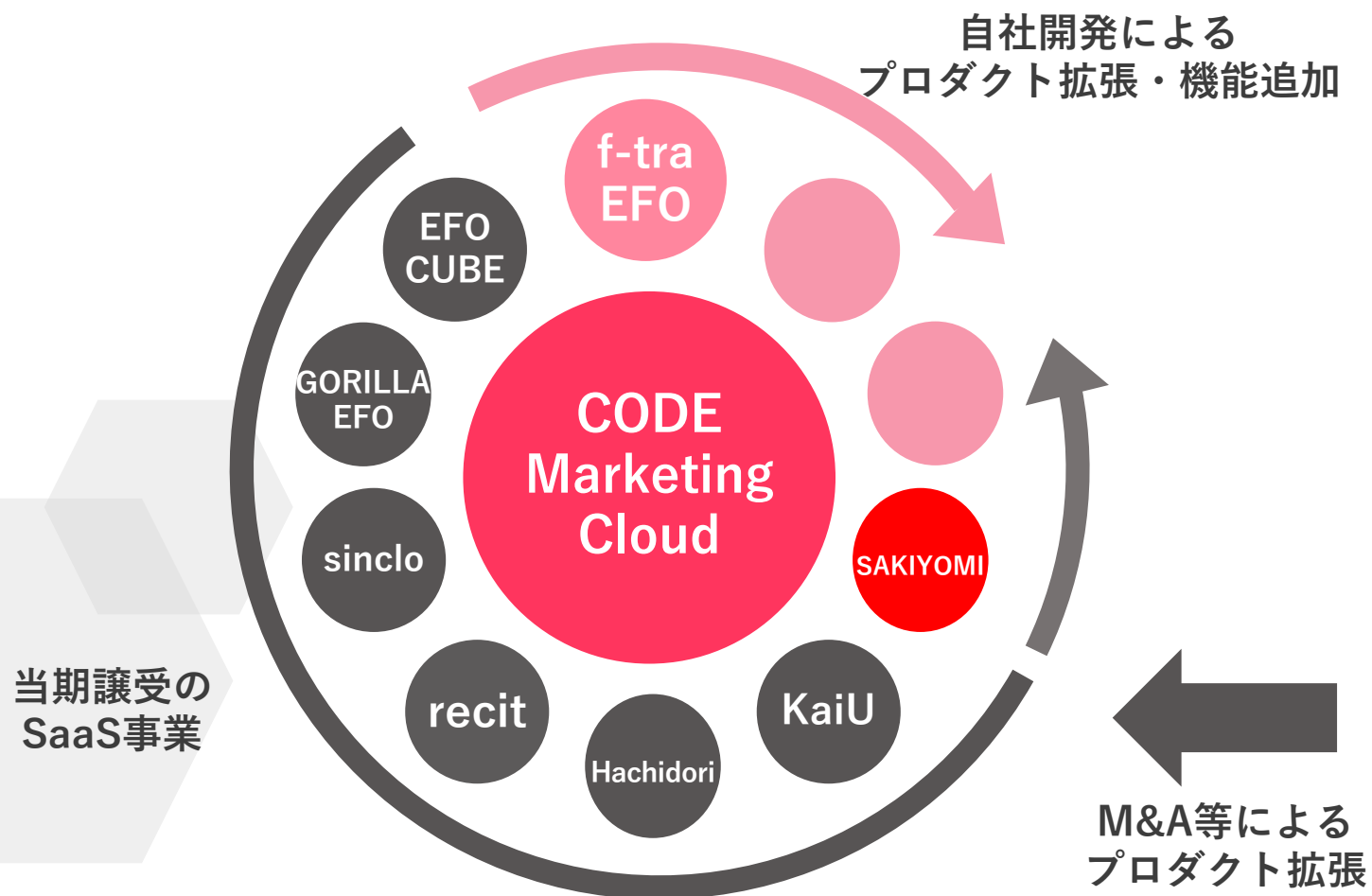
## 3つの対象領域



# 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

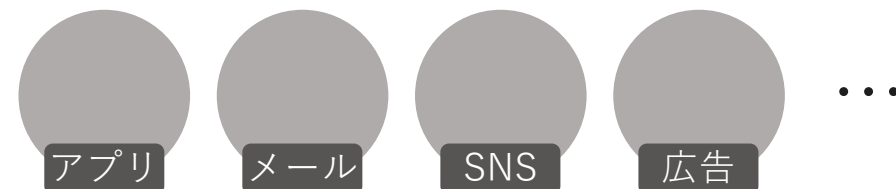
### 商品強化

- ・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

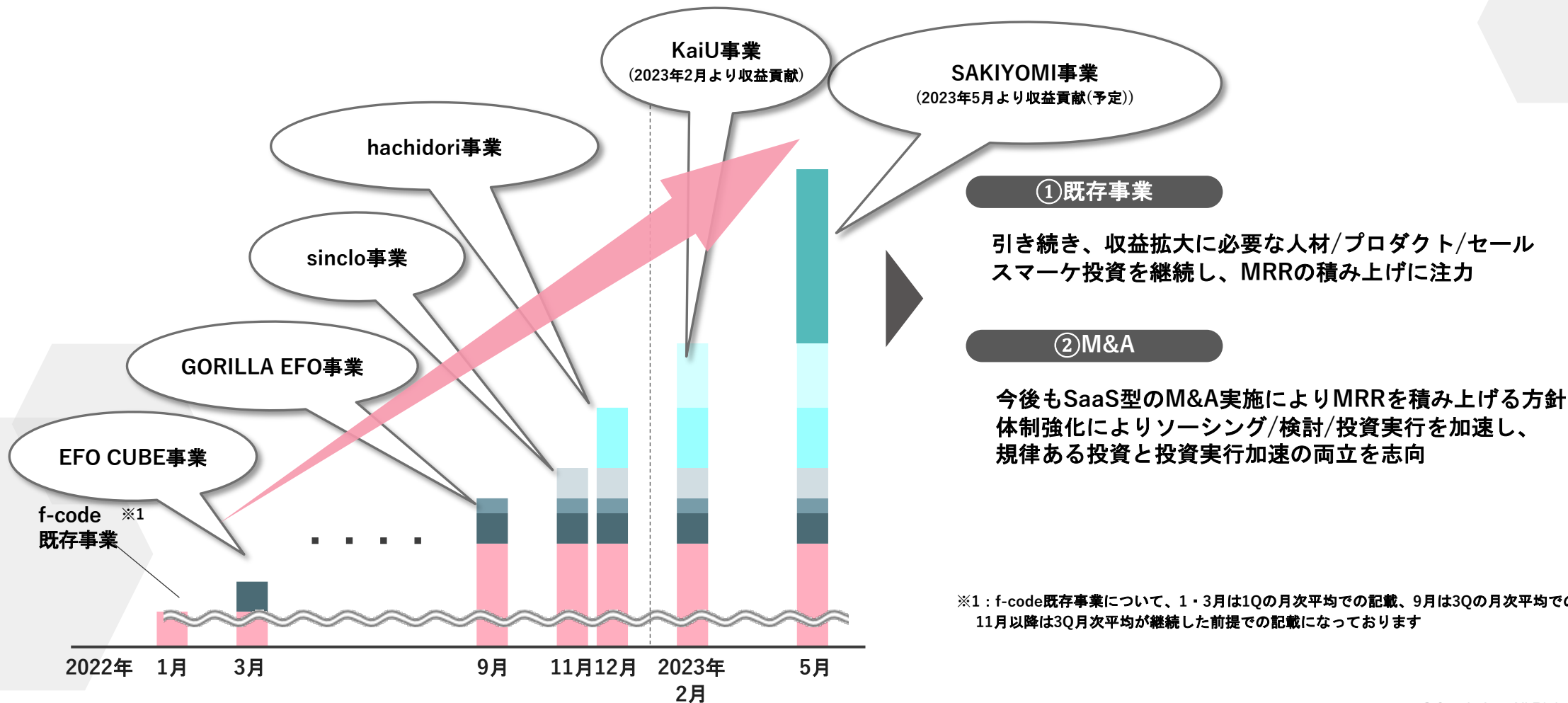


# 既存事業成長とM&A実行によるMRR積み上げ

既存事業におけるMRR成長に加え、これまでの5件のM&A実行に続き、今回「SAKIYOMI」事業獲得によりMRR拡大を実現  
 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

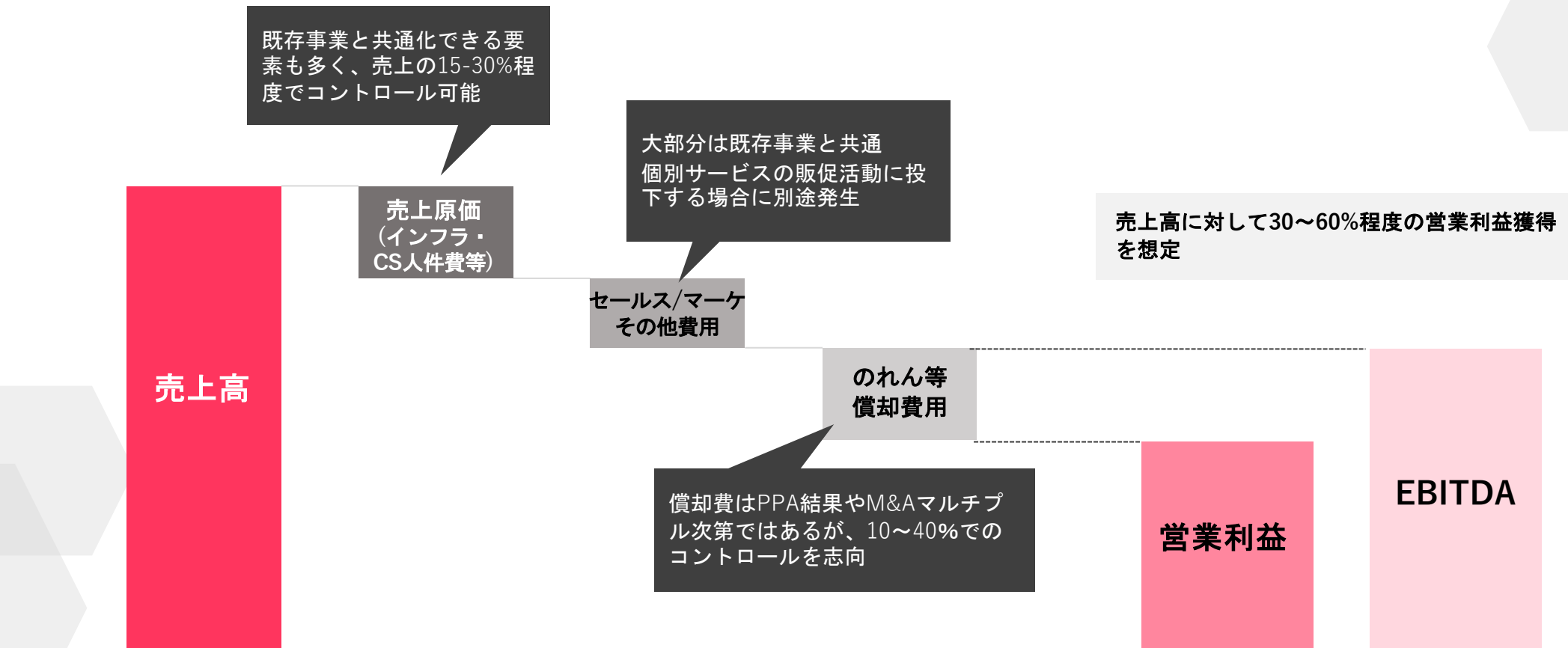
2023年12月期 見通し・方針



# 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](mailto:ir@f-code.co.jp)