

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月

株式会社エフ・コード
(東証グロース：9211)



1

CX^(※1) SaaS^(※2) 及び付随するデータ/知見を武器にDX^(※3) を推進

- 当社は2013年以來、CX SaaSの開発及びサービス提供を通じてデータを蓄積してきた企業
- 長年にわたって蓄積したデータを基に、コアなCX解析を行い、生活者目線でのDX設計が可能

2

BtoB領域の強化に加え、SaaSプロダクト群を拡充

- DX・デジタルコンサルティング市場は継続的に成長し、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

3

売上高成長率60%超・営業利益率20%超、成長性と収益性を両立

- 2022年12月期実績として売上高成長率+62.3%、営業利益率21.5%を実現
- 2023年12月期業績予想において売上高54.1%、営業利益30.4%の成長を想定

※1 Customer Experience (カスタマーエクスペリエンス) : 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のこと

※2 Software as a Serviceの略で、「サーズ」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のこと

※3 Digital Transformation (デジタルトランスフォーメーション) : 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

目次

1 会社概要

2 事業概要

3 業績と主要KPI

4 当社の強み・特徴

5 市場環境と成長戦略

Appendix

目次

1 会社概要

2 事業概要

3 業績と主要KPI

4 当社の強み・特徴

5 市場環境と成長戦略

Appendix

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（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	2,863,921千円（2022年12月末）																

『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



目次

1 会社概要

2 事業概要

3 業績と主要KPI

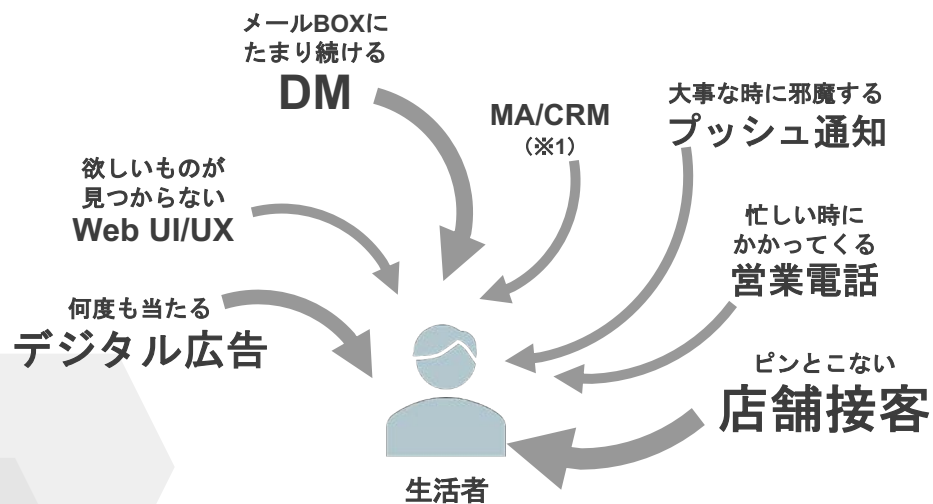
4 当社の強み・特徴

5 市場環境と成長戦略

Appendix

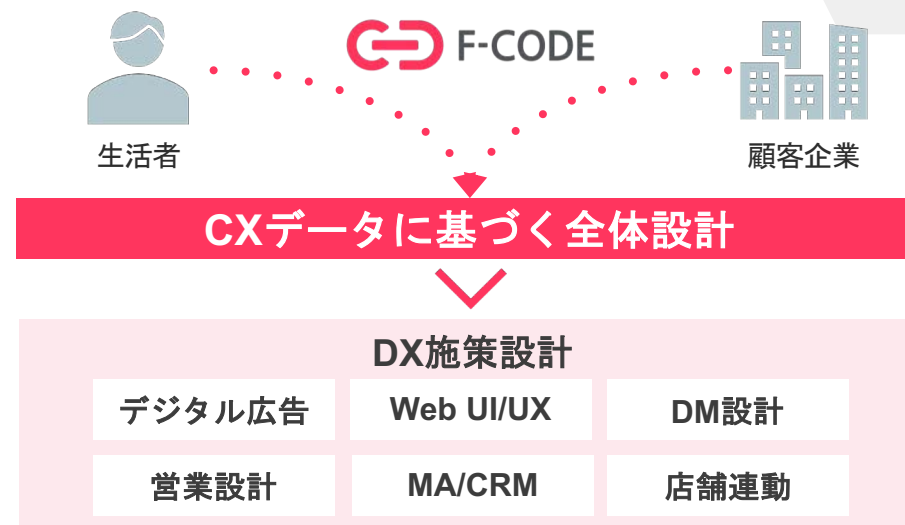
現在のDX推進は各領域に閉じた部分最適に陥りCXを損なうことも多い
これに対しCX全体を設計し企業のDX推進を図るサービスを提供

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



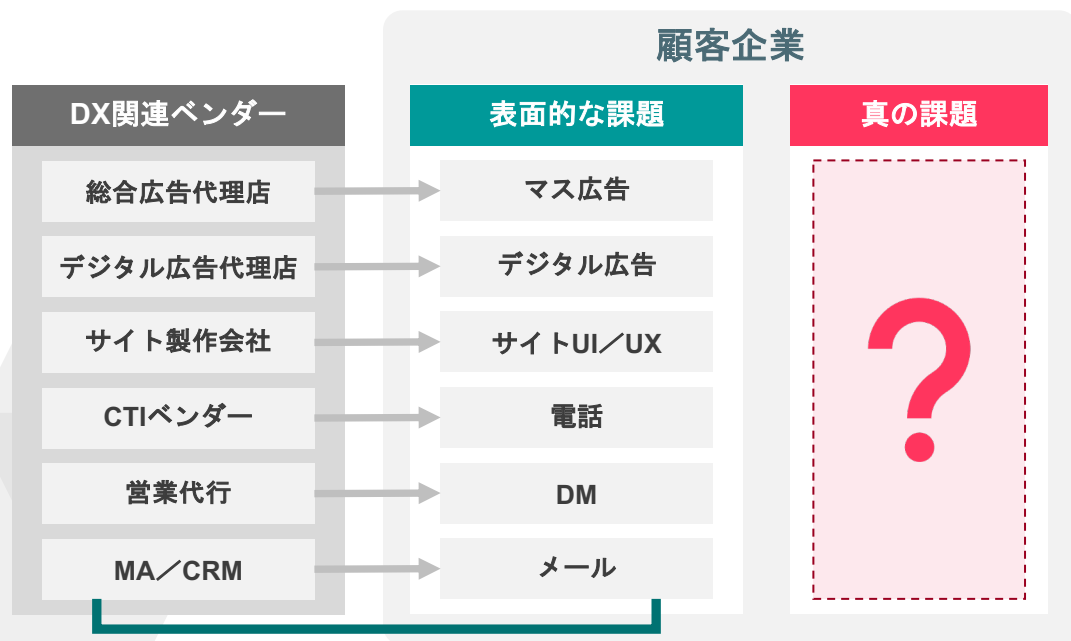
改めてCX観点に則って全施策を俯瞰
CXデザインを行った上でDXを俯瞰的にデザインする

※1 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) : マーケティング活動を仕組み化すること / Customer Relationship Management (カスタマーリレーションシップマネジメント) : 顧客関係管理のこと

事業概要：他社主要DXサービスとの違い

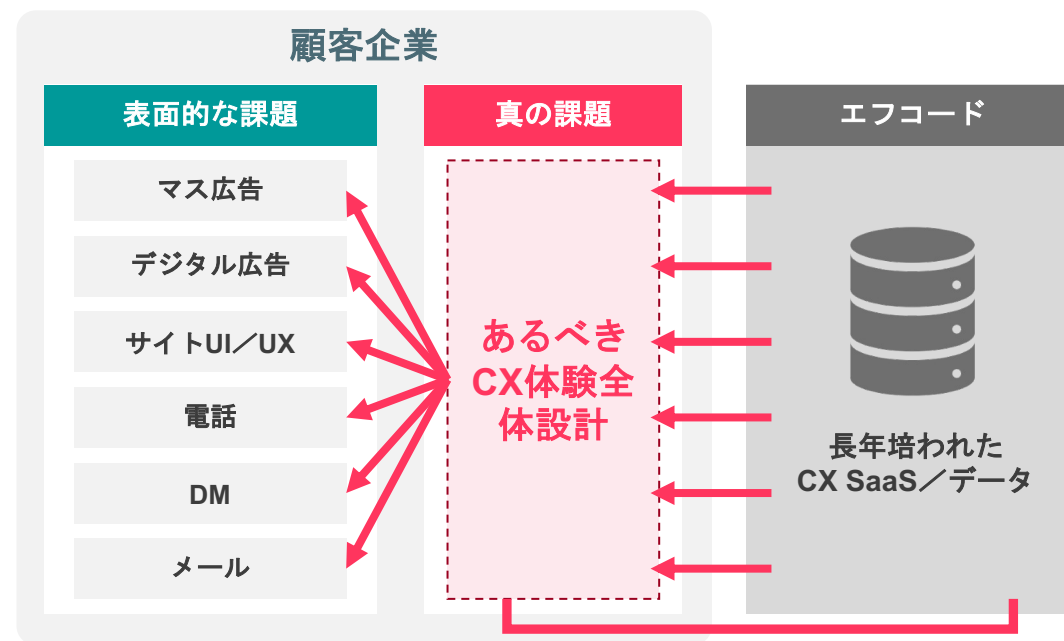
DX領域は顕在した課題領域が多種多様であるため、提供ベンダー等も多い
 他方で、真にCXを解析し多様な領域を横断してサービス提供の出来るプレイヤーは希少
 当社は、まずCX体験を設計し、それに立脚してDXサービス提供を行うことで事業成長を実現

主要DXサービスの提供フロー



具体化・顕在化した課題に対する
個別のアプローチ

当社の提供フロー



DX全体を俯瞰し
あるべきCXからDX施策を設計

企業のマーケティング部門・IT部門向けにWeb接客/エンターフォーム最適化/Webチャットボット/
LINEマーケティング/Instagramマーケティング SaaSを提供

Web接客SaaS



KaiU

Web チャットボットSaaS



LINE マーケティングSaaS



エンターフォーム最適化SaaS



EFO CUBE

GORILLA EFO

Instagram マーケティングSaaS



「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

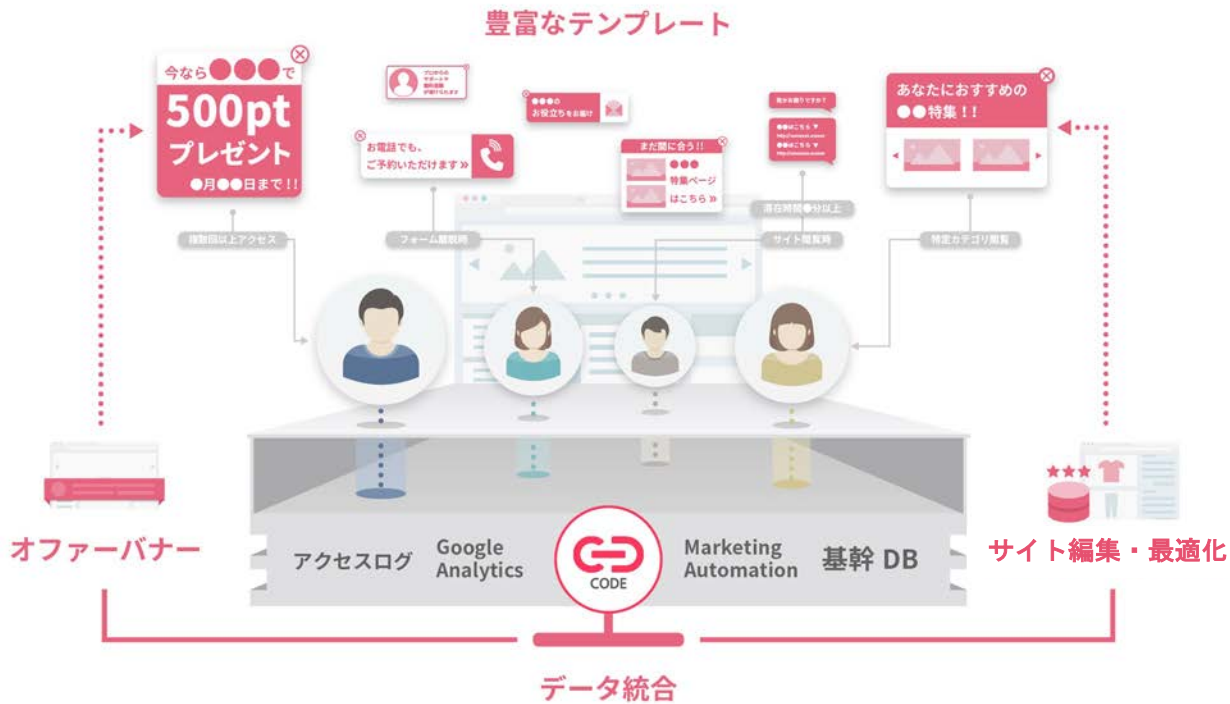
「CODE Marketing Cloud」の導入サイト



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

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

WebチャットボットSaaS「sinclo」を活用することにより、
「わかりやすく直感的なUI」と「チャットフォーム機能」でCVR最大化に寄与することが可能



「sinclo」が「BOXIL SaaS AWARD」で複数受賞

「sinclo」が「BOXIL SaaS AWARD 2023」で**チャットボット部門の1位**を受賞
「BOXIL SaaS AWARD Spring 2023」チャットボット部門で「Good Service」および4つのNo.1に選出



※ 「BOXIL SaaS AWARD (ボクシル サース アワード)」は、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS (ボクシル サース)」を運営するスマートキャンプが、優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベント。年1回、SaaSの日(3月4日)を記念して発表される本イベントのほか、Spring、Summer、Autumn、Winterの四半期ごとに、優れたSaaSが表彰される

「ITreview Grid Award 2023 Winter」で「sinclo」が複数の受賞

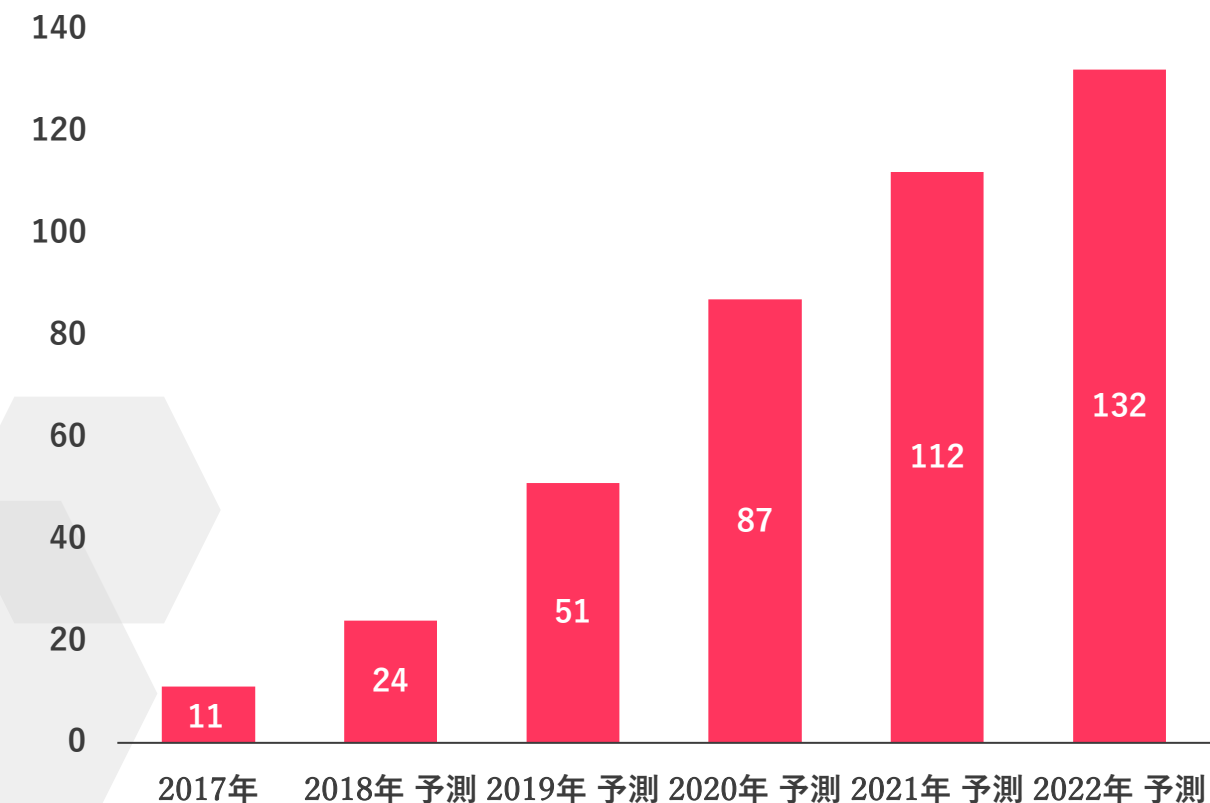
アイティクラウド株式会社運営の IT 製品レビュープラットフォーム「ITreview (アイティレビュー)」において、「ITreview Grid Award 2023 Winter」で「Web チャット」「オンライン商談」「チャットボットツール」の 3 部門で「Leader」に選出



チャットボットの市場環境

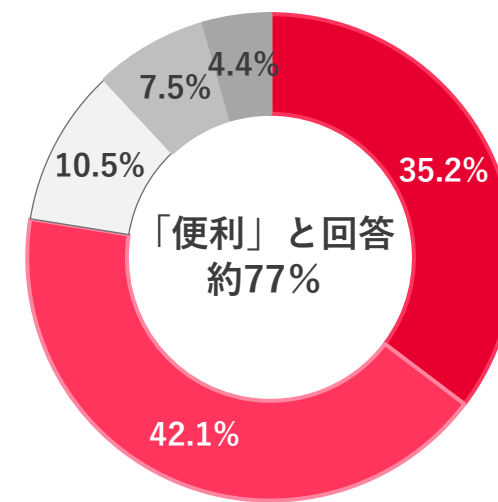
チャットボットはサポート業務の効率化ツールとしてだけでなく、CX向上ツールとしてユーザーにも浸透。増加するオンライン需要に対して、チャットボット等のコミュニケーションツールを活用したDXニーズは加速している状況

(億円) 国内の対話型AIシステム市場規模推移と予測



(出所) 矢野経済研究所：国内の対話型AIシステム市場規模推移と予測 (2018年)

チャットボットを利用して便利だと思いましたが？
(チャットボットの利用経験者1,030名に対する質問)



- 便利だと思った
- 少し便利だと思った
- どちらでもない
- あまり便利だとは思わなかった
- 便利だとは思わなかった

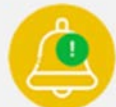
(出所) goo AI x DESIGN：「チャットボット利用実態調査」レポート2022

LINE マーケティングSaaS 「hachidori」では、国内のSNSで最大の利用者数であるLINEとの連携によりスムーズなコミュニケーションを実現し、CXの向上に寄与することが可能



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・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」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

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



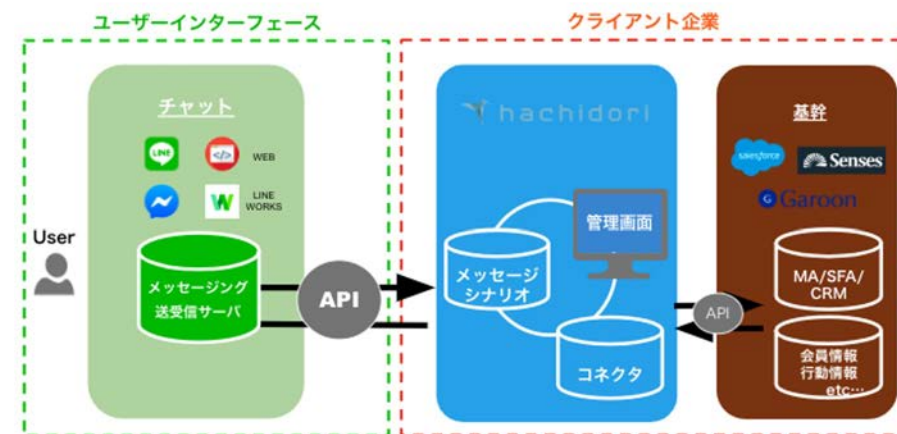
	認知・興味	情報収集	比較・検討	行動	体験後
行動	<ul style="list-style-type: none"> WEB広告の認知 LINEへの友達追加 	<ul style="list-style-type: none"> インターネットでの検索 知人へ聞く 	<ul style="list-style-type: none"> 口コミの確認 SNSの検索 競合他社との比較 	<ul style="list-style-type: none"> 試し購入 購入 	<ul style="list-style-type: none"> レビューの確認 他社でシェア 知人へのリコメンド
世界	<ul style="list-style-type: none"> 広告特有の悩みで困る? もしもしたら、私の悩みのことか? 	<ul style="list-style-type: none"> 意外に私の悩みと同じかも 悩んでいるのは他社じゃありませんのかもしれないかも 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 価格が高くない 評判が良さそうだとこのメーカーがいいのかな 	<ul style="list-style-type: none"> 自分が買ったのプランほどいい 少しでもお得に買いたい 何か後押しがほしい 	<ul style="list-style-type: none"> いい感じなので継続しよう 〜〜もおすすめしたいな
課題	<ul style="list-style-type: none"> 広告特有の悩みへの興味喚起 緊急的な悩みの寄り添い 	<ul style="list-style-type: none"> 潜在的な悩みの顕在化 	<ul style="list-style-type: none"> 自分の悩みがベストと認識させる 	<ul style="list-style-type: none"> 特別感の醸成 緊急性の確保 	<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 (CPE) 	<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 他社の位置付け 	<ul style="list-style-type: none"> 認知し購入の提案 提案するリスクの提示 	<ul style="list-style-type: none"> 利用者向けアンケート

女性向けのサブプレメントを題材にした例です。

パーソナライズ機能



連携・拡張性



「hachidori」の導入実績

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」として認定バッジ「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モバイルジャパンより「Best Collaboration Award」を受賞



未経験者でもプロの運用を実現するInstagram分析ツール
重要変数にフォーカスしたダッシュボードにより「本質的な分析」が可能

知識、経験は必要ない。

月額たった1万円で
初心者でも
プロの運用を実現。

「分析ツール×プロの知見」で
Instagram集客を成功に導く。

Instagram 支援サービス No.1
マーケティング No.1
運用実績が信頼できる No.1

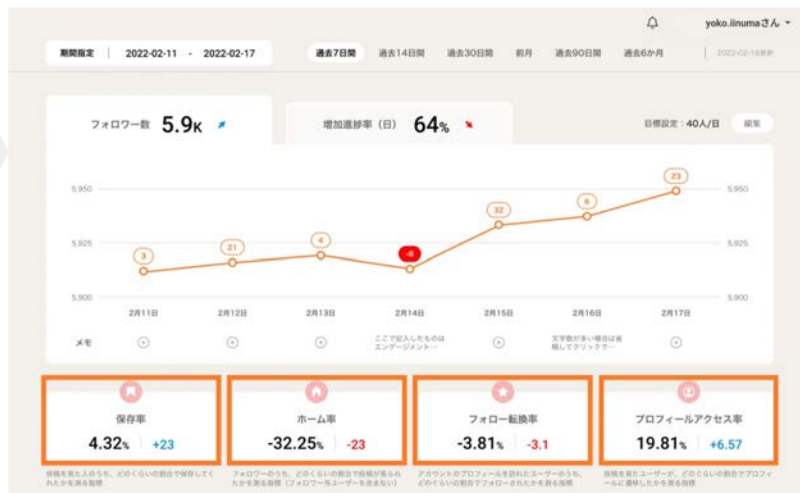
個人事業主様／インフルエンサー様～大手企業様まで幅広くご支援

中には副業している主婦の方も！

au コマース&ライフ NYLE GMO INSIGHT 浅谷高野美容医院

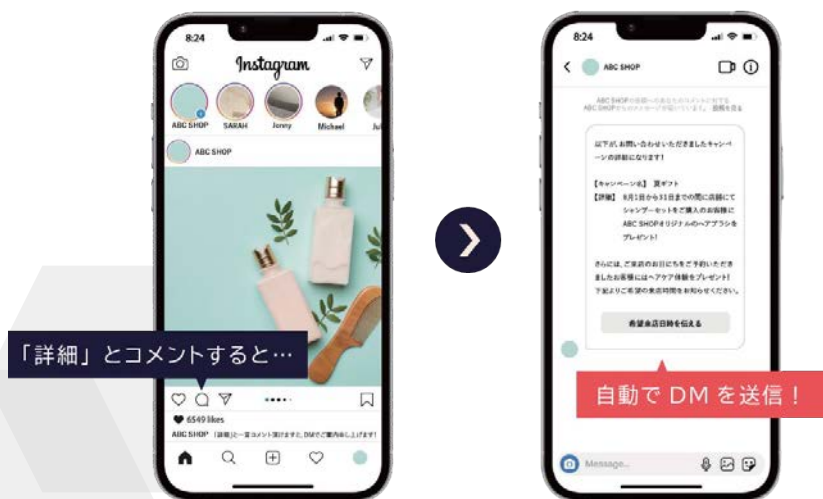
ベアーズ トヨタホーム 東京美肌堂クリニック オフィスコム

東急モルズデベロップメント Dr. TOUHI ドクタートウヒ カソカ7 FFPラボ



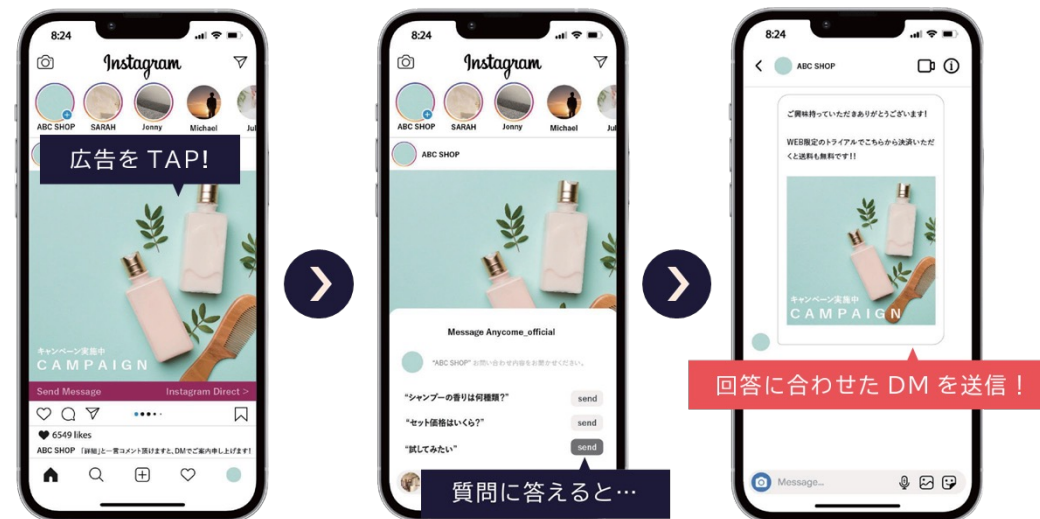
1. 投稿コメントへの自動返信

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)を送付



2. 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、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



3. 『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を選定
診断をしながら進めることで『自分ごと化』、お客様の購買意欲を刺激



4. キャンペーン施策

ストーリーズでのキャンペーン告知
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



5. インスタライブのクーポン施策

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DMが送信され、同時にクーポンを配布



ご利用企業の傾向

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



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



SaaS型WEB接客ツール「CODE Marketing Cloud」「f-tra EFO」の導入拡大

SBI大学院大学

SBIグループが次世代経営者育成のための社会人向けビジネススクールとして設立。お客様が学習コースを快適に検討できるよう「CODE Marketing Cloud」を導入



株式会社ジンジブ

高卒採用を検討する企業の採用担当者に、採用支援コンテンツを適切にお届けできるよう「CODE Marketing Cloud」「f-tra EFO」を導入



LINE 活用型マーケティング・チャットボット開発ツール「hachidori」の提供を開始

東京都



東京都
産業労働局

×



F-CODE

「hachidori」を導入し、
業務効率化と顧客満足度向上を目指す

株式会社プレアリオエンターテイメント



PREARIO
Advanced Techniques for Creating Innovation

×



F-CODE

「hachidori」を導入し、見積りから
打ち合わせ予約まで一気通貫で遂行可能に

関東食糧株式会社



KANTO

×



F-CODE

「hachidori」を導入し、
業務効率化とお客様の利便性向上を目指す

株式会社WDC



WDC

×



F-CODE

「hachidori」を導入し、成約率アップに繋げる

DXニーズが高まっているBtoB領域において取引を拡大

株式会社Hajimari

データを活用した高度なABMを実践し、売上成長に寄与する商談数増加の実現を目指すため、当社の「BtoBセールス・マーケティング支援サービス」を導入



The diagram shows the Hajimari logo (with a green arrow) and the text '人事PRO PARTNERS' on the left, a large grey 'X' in the center, and the F-CODE logo on the right. Below the logos are two columns of text describing the partnership. At the bottom center is the text 'BtoBセールス・マーケティング領域を支援'.

「即戦力人事」と「成長企業」の業務委託マッチングサービス「人事プロパートナーズ」

企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開

BtoBセールス・マーケティング領域を支援

株式会社ウィルゲート

インサイドセールス部門を設け、データを活用した高度なABMを実践。推進できる人員の採用や育成も推進し、さらなる事業成長を目指す中、当社の「BtoBセールス・マーケティング支援サービス」を導入



The diagram shows the Will Gate logo (with an orange shield) and the text 'WILL GATE MAKE YOUR WILL COME TRUE' on the left, a large grey 'X' in the center, and the F-CODE logo on the right. Below the logos are two columns of text describing the partnership. At the bottom center is the text 'BtoBセールス・マーケティング領域を支援'.

コンテンツマーケティング事業、セールステック事業、M&A事業等を展開

企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開

BtoBセールス・マーケティング領域を支援

お客様のマーケティング課題の解決に向け、パートナー企業様と強みを組み合わせて支援するため
直近では下記の業務提携を開始



デジタルマーケティング人材のプラットフォーム「KAIKOKU (カイコク)」を運営

企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開

デジタルマーケティング領域の人材不足解消のための支援を開始



オールインワン・イベントDXプラットフォーム「Eventory」を展開

企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開

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



マーケティング領域のプロフェッショナル人材を、企業の成長戦略に合わせてご紹介

企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開

デジタルマーケティング人材の課題解決支援



『成果をトラッキングする』をコンパクトに実現するマーケティング支援

WEB接客SaaS「CODE Marketing Cloud」の提供

サイト制作ノウハウにソリューションの力を組み込みさらなるCVRの改善を図る



パーソナルデータ活用とプライバシー保護を両立させる「プライバシーテック」

企業のDX化支援とCX最適化支援

企業におけるプライバシー保護に配慮したデジタルマーケティング活動を支援



有人チャットサービス「nene」

CXaaS「CODE Marketing Cloud」

有人チャット×UI/UX改善ツールでCX向上を通じたCVRの改善を幅広く支援

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ご紹介

「見込み」を「顧客」へ！
成功サイトから学ぶ
「売れる」ECサイトの作り方

株式会社CINC アナリティクス事業本部 事業企画部 間藤 大地
株式会社エフ・コード CX事業部 濱田 薫

C/NC ONLINE 12.14 WED 12:00-13:00 F-CODE

第一部 ウェビナー編
Doorkeeper eXcite
藤本 真子 Doorkeeper株式会社 セールスマネージャー
大熊 勇樹 エキサイト株式会社 執行役員 兼 SaaS事業部長

第二部 コンテンツ・IS編
F-CODE debono
阿部 朱美 株式会社エフ・コード インサイドセールス事業統括
後藤田 隼人 株式会社アガノ 代表取締役

新規アポ獲得を加速させる！
さらに商談化率が上がる
「リード育成」
—の考え方—

2022.12.13 火
11:00 -12:00 ONLINE

第5回 ONLINE
BOXIL EXPO
営業・マーケティング展
2022 11.21 MON ▶ 11.25 FRI
サービスに出会う。
カイゼンに向き合う。



F-CODE x nene x wizi

リアルタイム配信 11/10 (木) 録画配信 11/17 (木) 14:00~15:00 ZOOMによる無料オンライン配信

Webサイトからの売上を伸ばす
3つの方法
—UI・UX・Web接客の心得—

株式会社Wiz 山崎 美穂
株式会社nene 花岡 真氏
株式会社エフ・コード 濱田 薫

Online Event

F-CODE x ONLY

SNS活用×Web接客でコンバージョン獲得を実現する
マーケティング手法と最新事例を大公開

10/27 2022 木
12:10~13:00 ONLINE

スマートシェア株式会社 Field Sales Team Leader 瀧口 新一
株式会社エフ・コード CX事業部 カスタマーサクセス 濱田 薫

EC担当者必見！
EC成功に必須の4つの視点とは？

売上増加へ！
スムーズな購入に導く
Web接客と検索の強化

無料 | オンラインセミナー

株式会社エフ・コード CX事業部 濱田 薫氏
ビジネスサーチテクノロジー株式会社 取締役 兼 営業本部長 光安 紀臣

2022.10.5 WED 14:00~15:00 F-CODE x se@rch

目次

1 会社概要

2 事業概要

3 業績と主要KPI

4 当社の強み・特徴

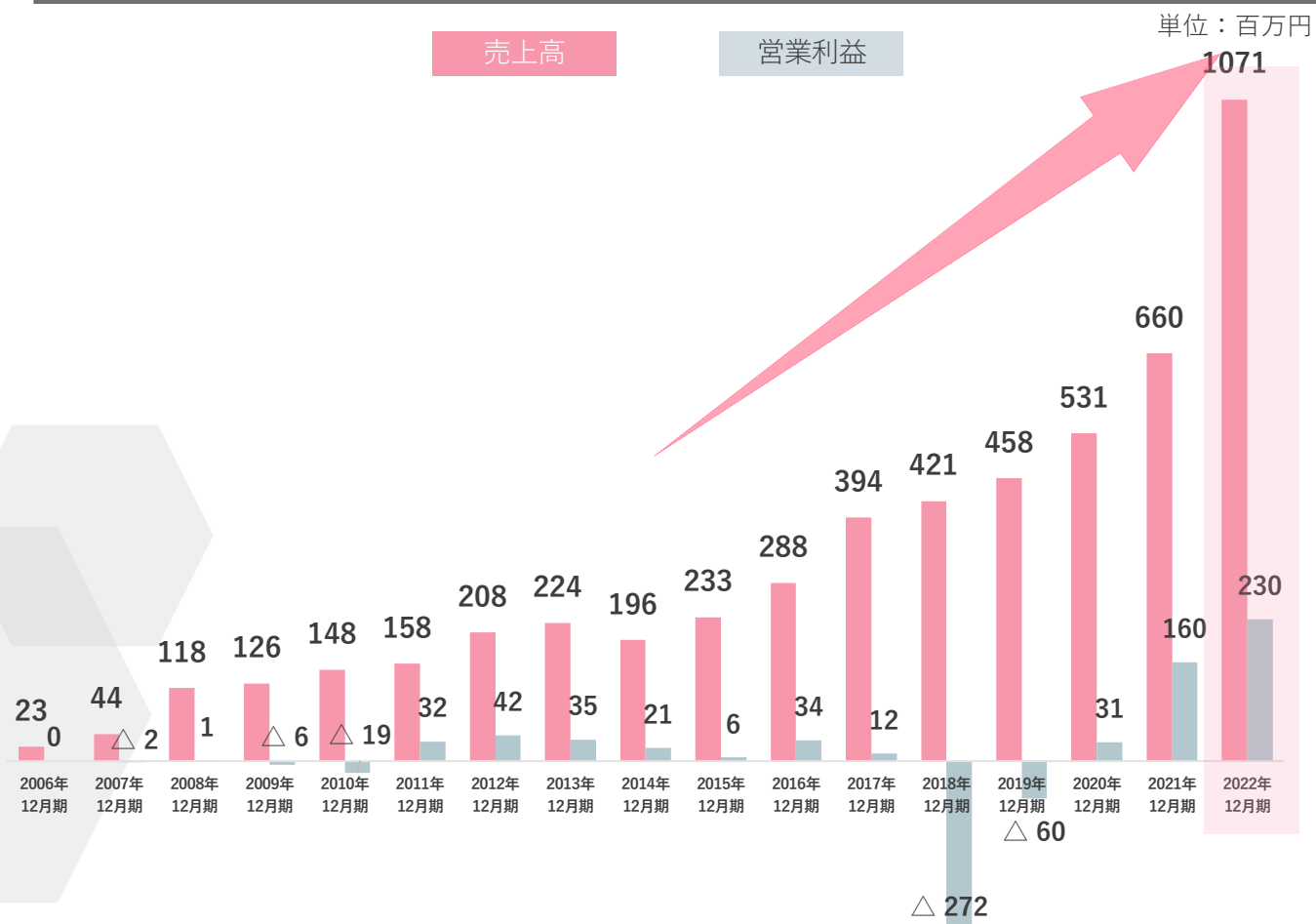
5 市場環境と成長戦略

Appendix

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年通期

売上高成長率
(前年比)

+62.3%

営業利益率

21.5%

2022年12月期 通期業績サマリ (前期比較)

既存事業の成長及びM&A事業の貢献により**売上高**が前年同期比 **+62.3%**の増加
同様に **EBITDA**(※)が前年同期比**+64.0%**、**営業利益**が前年同期比 **+43.9%**の増加

(単位：百万円)	2021年12月期	2022年12月期	前年同期比
売上高	660	1,071	+62.3%
売上総利益	405	619	+52.6%
EBITDA	163	268	+64.0%
営業利益	160	230	+43.9%
経常利益	149	225	+51.2%
当期純利益	152	194	+27.5%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費等

前回業績予想を上方修正した時点で想定していた以上に**既存事業が好調に推移**したこと、
2022年12月期下期において**事業譲受を3件実行し、業績貢献**したこと等により、通期業績予想を下記の通り再修正

(単位：百万円)	【参考】 期初業績予想	※1 前回業績予想	※2 今回業績予想	修正差額	増減率
売上高	859	959	1,064	+104	+10.9%
営業利益	167	180	217	+36	+20.2%
経常利益	160	170	211	+41	+24.2%
当期純利益	141	141	187	+45	+31.9%

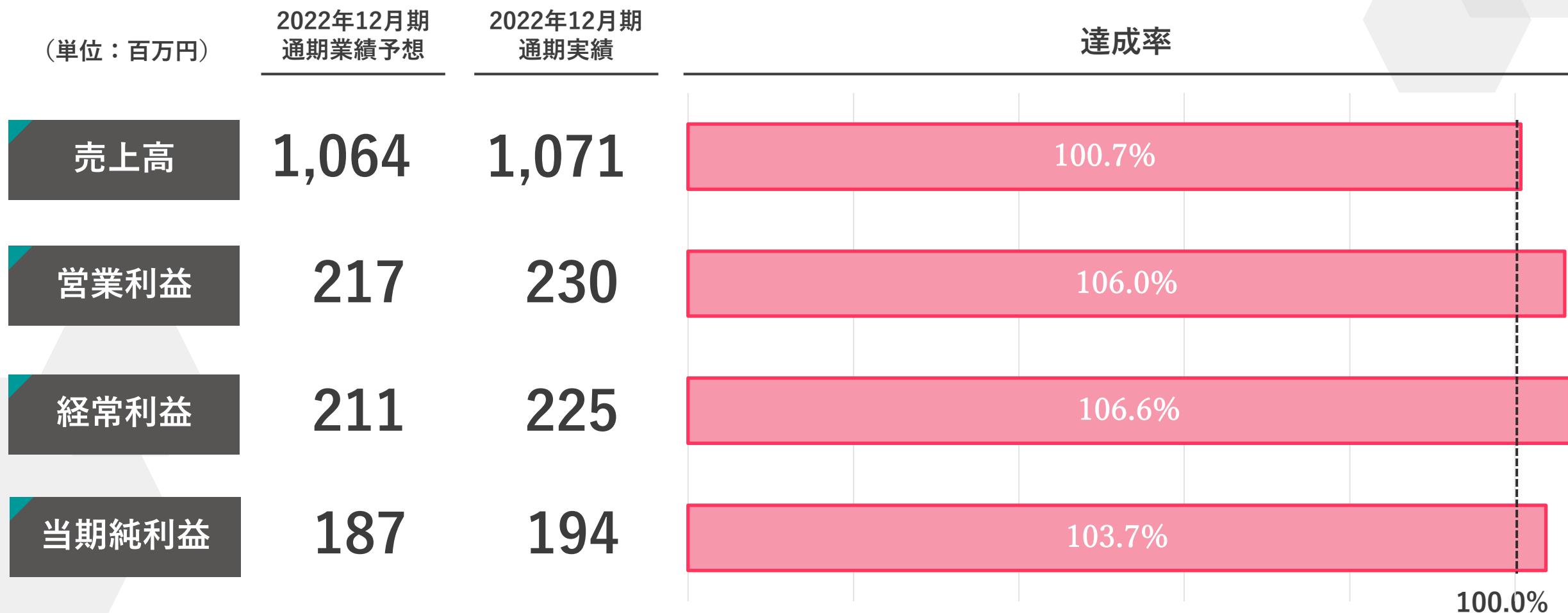
※1 2022年5月13日公表の『通期業績予想の修正に関するお知らせ』をご参照ください

※2 2023年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』をご参照ください

※3 上記予想は、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想値と異なる場合があります。

2022年12月期 通期業績予想比較

2023/1/6公表の業績予想に対し、売上高及各利益において、すべて達成。
第4四半期は事業投資(開発・採用・マーケティング)やM&A関連費用(各種DD費用等)の一時的費用を計上



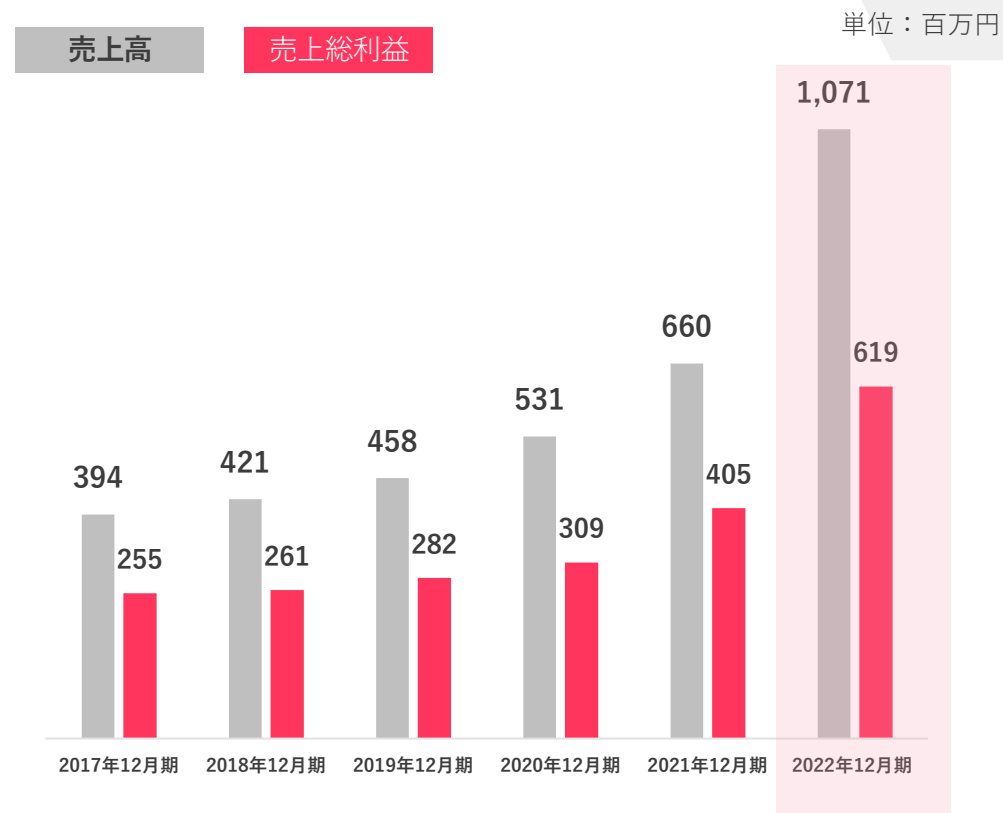
事業概要：安定した収益構造

CX SaaSによる継続的な価値提供及び顧客ごとに最適化されたデータ解析による案件の継続化を実現
継続型売上が高い比率を占めており、継続的な成長を実現

継続／単発売上



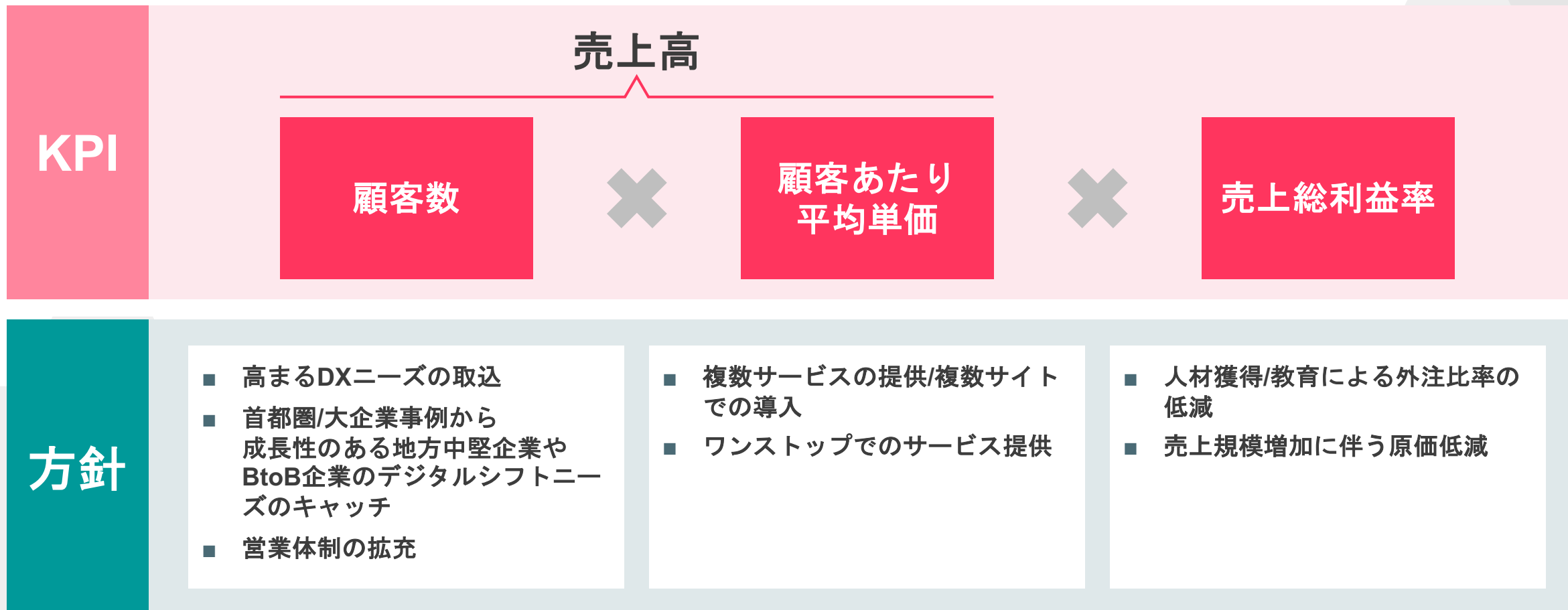
売上高及び売上総利益の推移



※過去1年(=2022年1月～2022年12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。

主要KPI：顧客数、顧客単価実績の推移

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

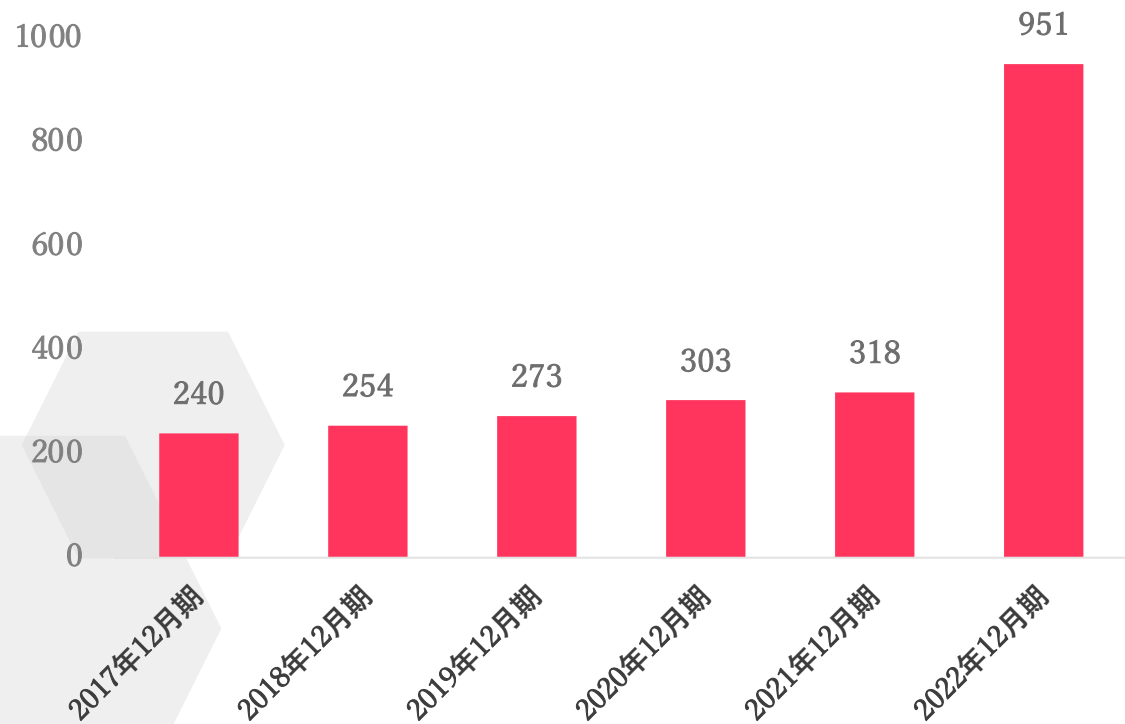


主要KPI：顧客数、顧客単価実績の推移

事業成長とM&Aの影響により顧客数は大幅に増加
顧客単価は獲得事業の単価及び獲得時期の影響で減少

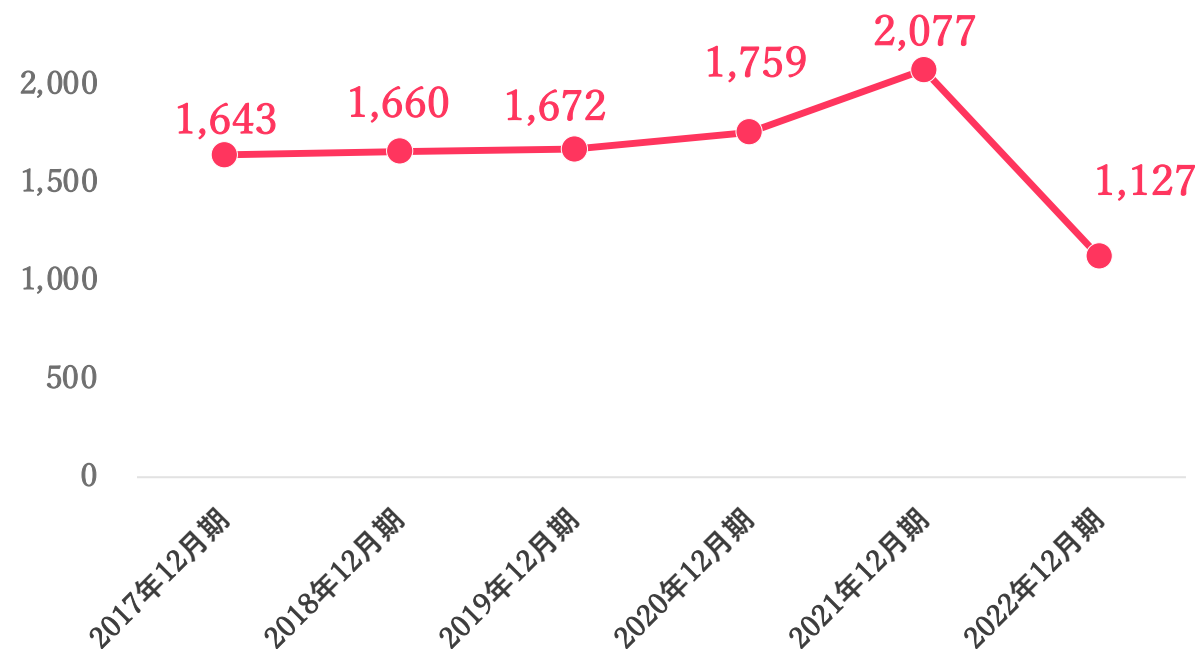
顧客数 (※1)

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

2023年12月期 通期業績予想

既存事業の成長と公表済みの5件のM&A獲得事業の貢献により**売上高50%超の成長**を予定
 セールスマーケティング投資、M&A・財務関連費用(仲介手数料やDD費用等)の先行投資を加味し、
EBITDA80%超、営業利益は30%超の成長を予定
 また、1月6日公表の公募増資関連費用が発生、営業外費用として計上

(単位：百万円)	2022年12月期 実績	2023年12月期 業績予想	増減率
売上高	1,071	1,650	+ 54.1%
EBITDA	268	500	+ 86.6%
営業利益	230	300	+ 30.4%
経常利益	225	250	+ 11.1%
当期純利益	194	173	△ 10.7% [※]

※ 2022年12月期は、業績の良化に伴い繰延税金資産および法人税等調整額が計上され、結果として税金費用が法定実効税率を下回る水準で着地
 2023年12月期業績予想において、当期純利益が2022年12月期実績を下回っているのは主に当該税効果会計の影響によるもの

目次

1 会社概要

2 事業概要

3 業績と主要KPI

4 当社の強み・特徴

5 市場環境と成長戦略

Appendix

f-codeを支える強み

累計1,000社を超す
圧倒的な
データベース

2013年のSaaS事業開始以来、10年近くに渡り
独自のCXデータを蓄積、他社に類を見ないDBを構成



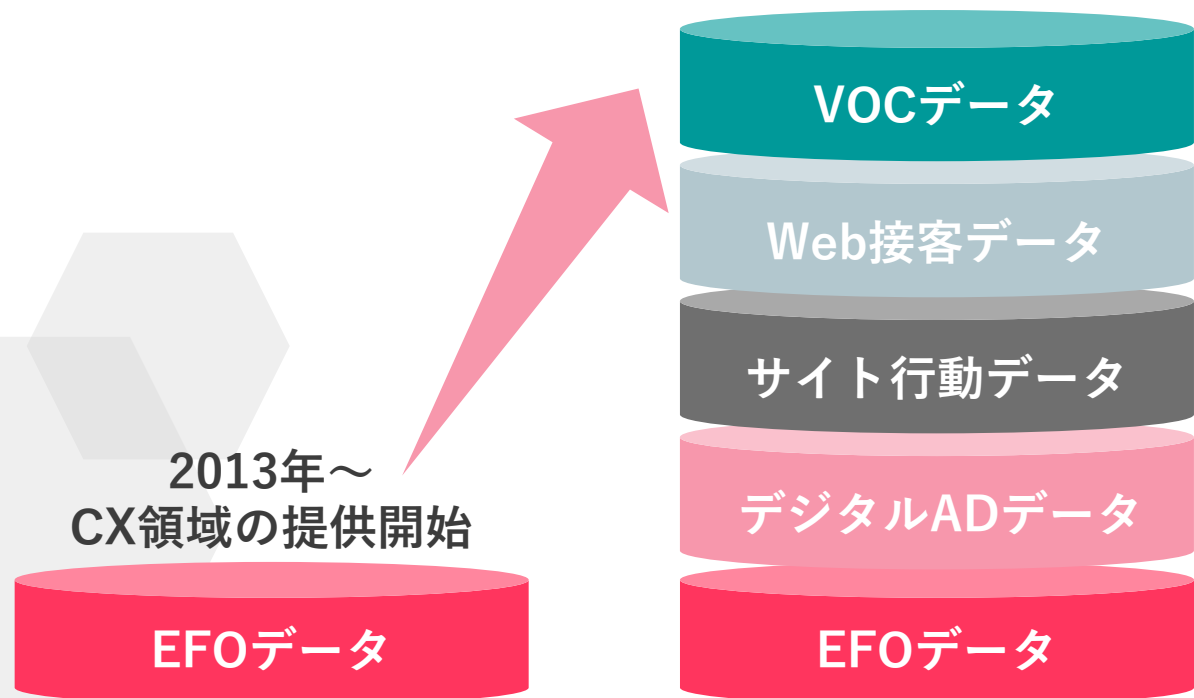
幅広い領域を設計可能な
デジタル人材の
再生産

デジタル領域の全般へ対応できる人材を輩出
他社提供可能な育成プログラムを有し人材を再生産

当社の強み：希有なCXデータ

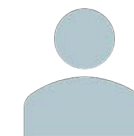
スマートフォン普及でデジタル上の顧客体験が日常化した頃から、サイト最深部「フォーム」の重要性に着目しCXを改善
その後、ソリューション領域は拡大し続け、認知から獲得まであらゆる種類のノウハウを完備するまでに

2023年現在
CXに係る
多様なデータを完備



累計社数

1,000社超



アカウント数

3,000件超

デジタルの黎明期より
CXの専門家として解析・ノウハウを蓄積

※既存事業分（M&A分は含まず）の累計社数及びアカウント数を集計

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



f-code

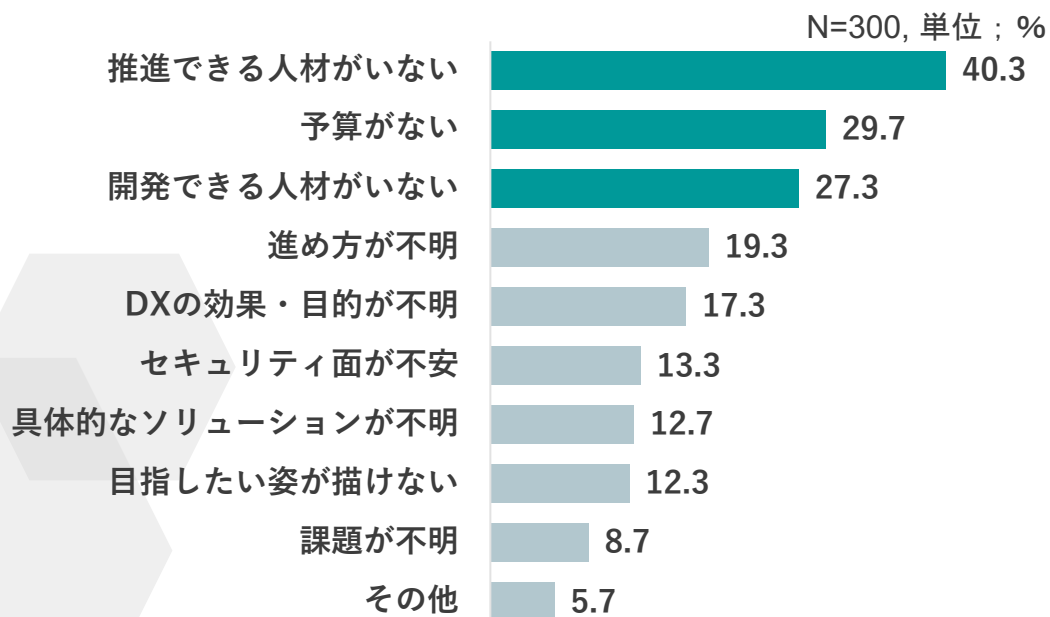
フォーム等のサイト階層の深いデータを起点に
「実購入に近い」マーケティングがワンストップで提供可能

当社の強み：市場ニーズ

従前、DXニーズは市場に溢れているが、市場で提供されるサービスは各種個別施策が中心
各事業会社にとっては真にDXを統合し、推進する人材が慢性的に不足している状況

DX推進で課題と感じていること

Q DXを進めるにあたって課題と感じていることは何ですか。
(お答えはいくつでも)



現在の市場で必要とされる存在



**DXを統合設計し
推進する人材が不足**

当社の強み：DX人材育成のノウハウ

DXの市場は需要に恵まれる一方「人材不足」が深刻。当社は他社にも提供可能な「DX人材育成ノウハウ」を所有、早期に各人員を戦力化し、高い労働生産性を実現している



15年かけて培われた

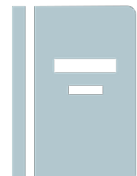
DX人材育成ノウハウ



デジタル人材の早期育成



豊富なデータ



戦略型化BOOK

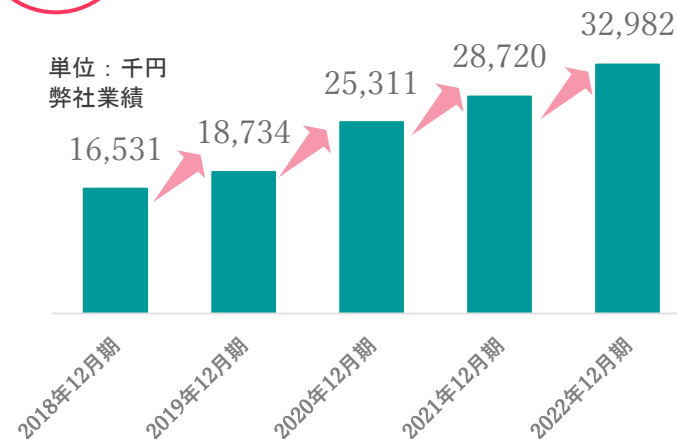


専門講師研修

自社参照可能なデータを豊富に持つことに加え、それらの実施内容のベストプラクティスをまとめた「戦略型化BOOK」としてノウハウ化。若手担当者でも熟練したコンサルタントの知見を参照できる。更に外部専門家を招いた研修も定期的実施し、自社の知見に偏り過ぎない幅広い観点を持った専門人材を育成。



1人当たり売上高の拡大



若手人材の育成により一人当たりの売上高は継続的に成長。早期戦力化するノウハウが完備されていることで経験年数に寄らず高難度・高付加価値のプロジェクト進行が可能に。それにより中堅以上の職員が若手教育に更にリソースを使用でき、教育効果の上昇する好循環が発生している。

目次

1 会社概要

2 事業概要

3 業績と主要KPI

4 当社の強み・特徴

5 市場環境と成長戦略

Appendix

「CODE Marketing Cloud」を中心とした**既存事業の更なる成長**に加え、**M&Aの実施及びそのシナジー効果**の発揮による**非連続的成長の実現**を目指す

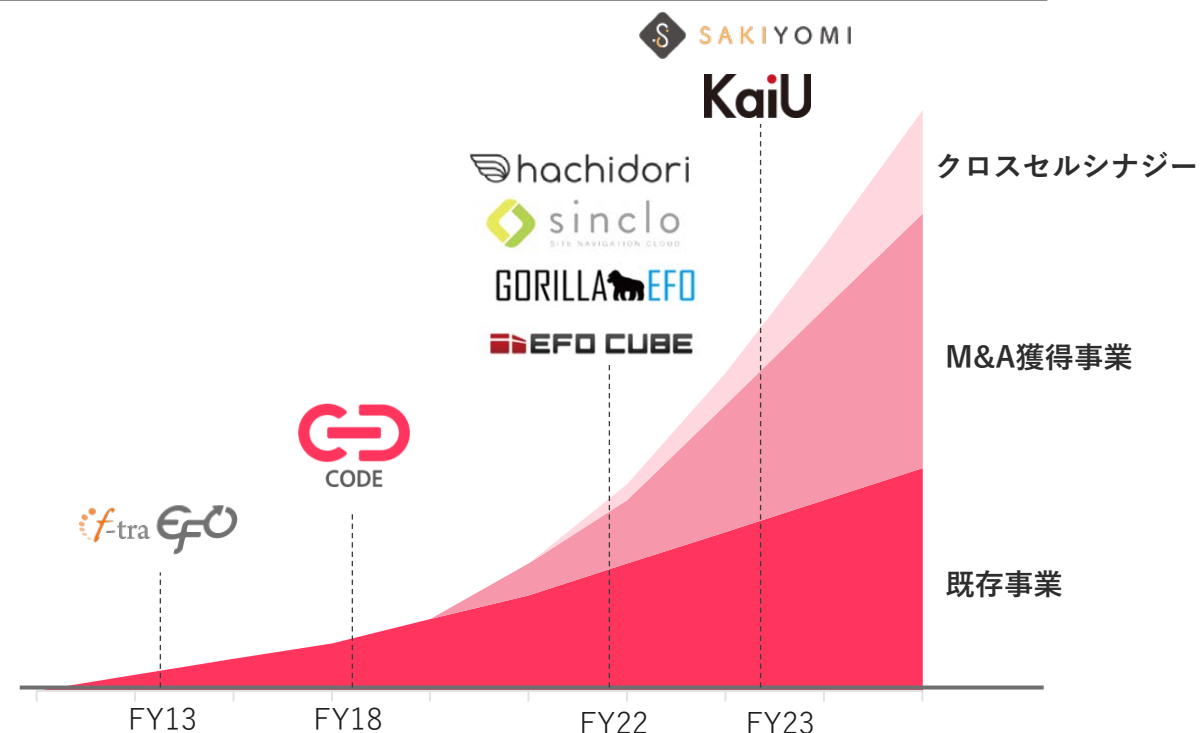
1. 既存事業の更なる成長

- 既存事業においてもトップライン成長/利益創出を継続
- BtoB企業や中堅企業を中心に拡大するDXニーズの取り込み
- 人材の採用及び教育によりニーズに対応する供給の確保

2. M&Aの実施による非連続的成長

- 規律ある投資により買収事業単体で売上及び利益に貢献
- シナジー効果の発揮により収益性強化/投資回収を加速
- 強力なプロダクト及びチームの獲得により提供価値を拡大

収益拡大イメージ



成長戦略：①既存事業 - BtoBデジタル支援

コロナ禍により特にBtoB企業のDXニーズが急速に拡大

前年同期比78.3%増と当該領域の伸びが当社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

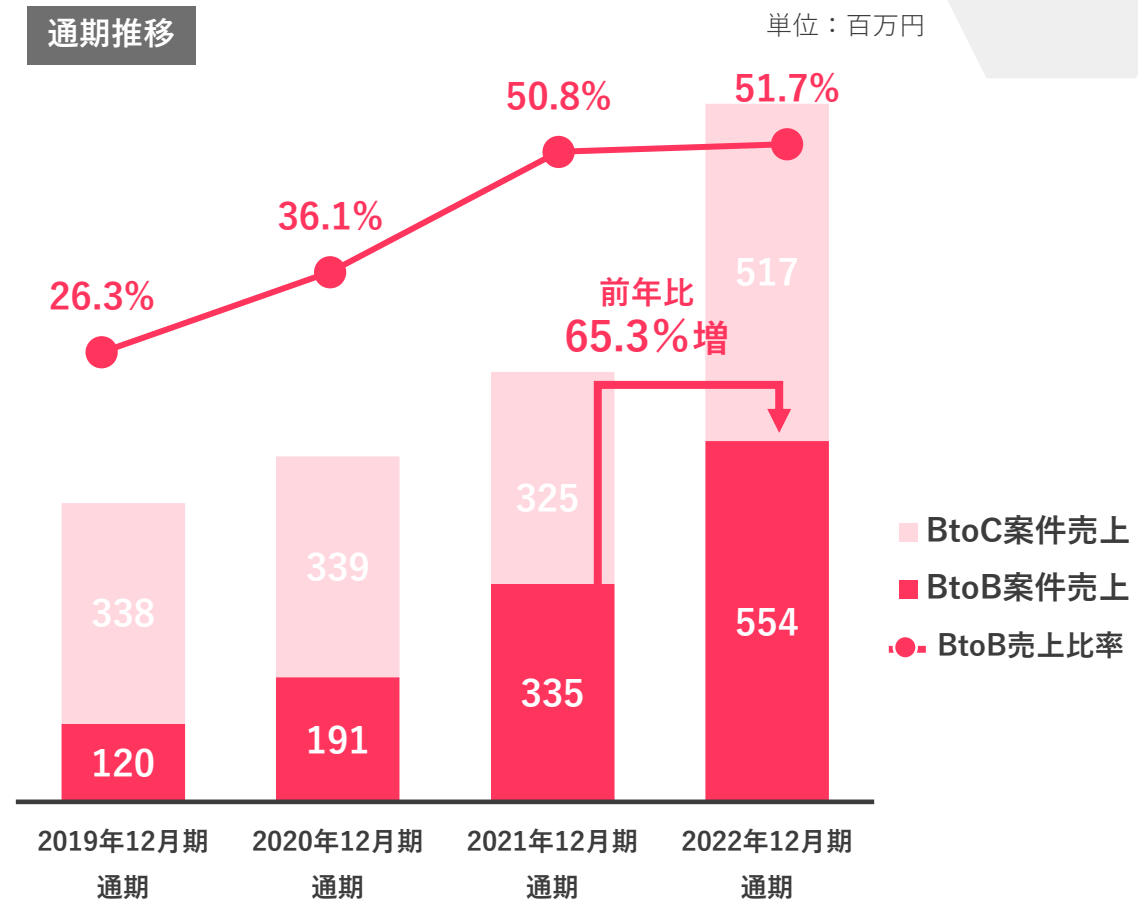
背景

- コロナ禍による展示会・訪問営業等の従来型の営業手法が制約され、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
デジタル化が急速に進展

BtoB・BtoC案件別売上内訳 及び BtoB売上比率の推移



成長性の高いDX市場だが、企業規模で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

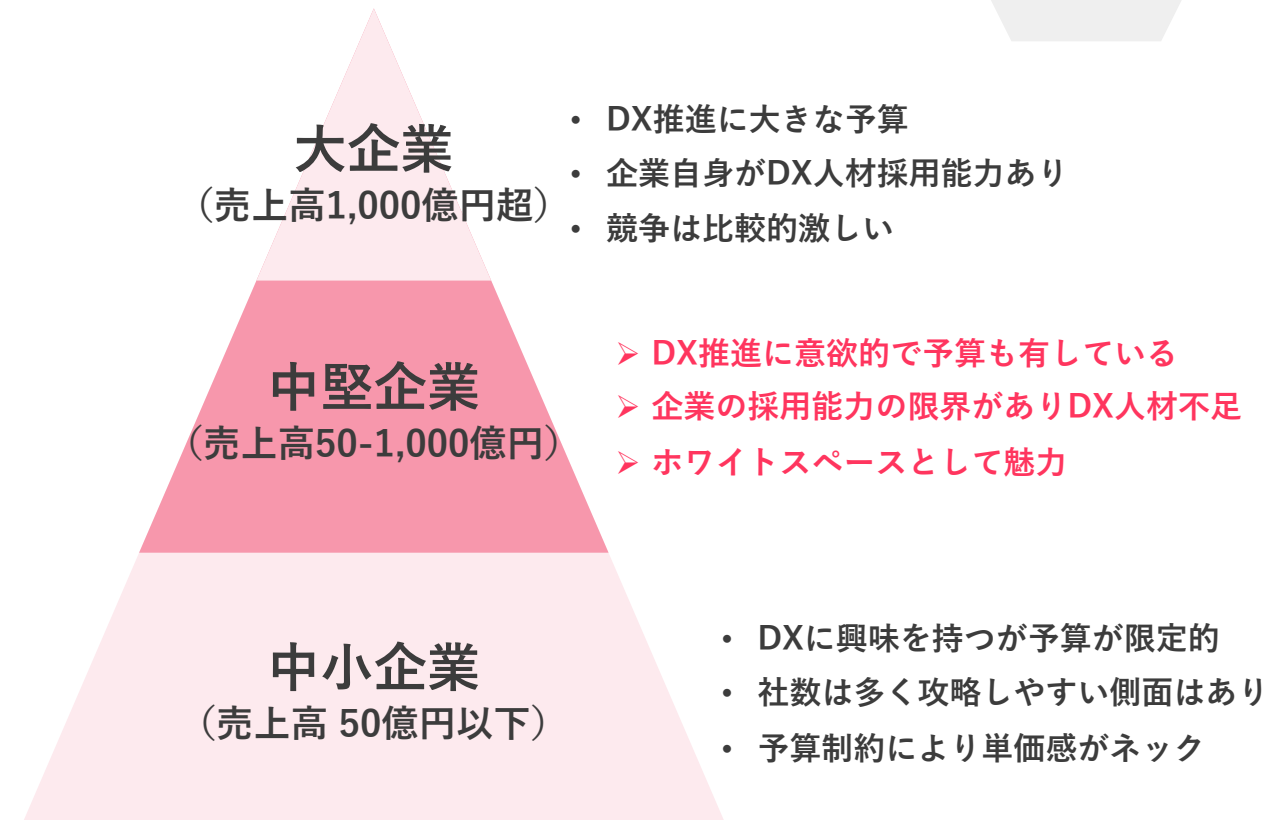
背景

- 首都圏/大企業のDX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台頭
- 地方中堅企業でのDX推進の遅れ
- コロナ禍でのDXニーズの高まり



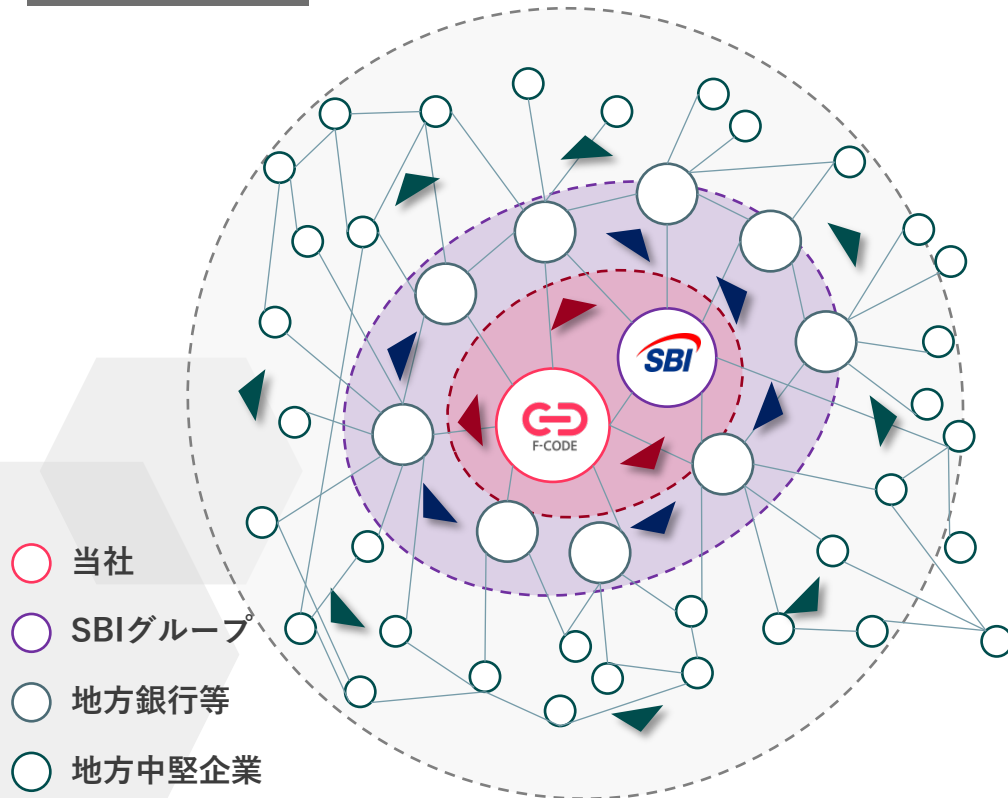
地方／中堅企業でも
急速にDX推進の裾野が広がると想定

市場のホワイトスペース



SBIグループおよび地方銀行とのアライアンスにより
SBIグループ/地方銀行/その先の地方中堅企業へのDX支援を強化していく

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、ならびに同社が出資・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。

SBI Holdings × F-CODE

地方銀行の DX支援と業務提携

地方銀行等の金融機関のDX化をご支援し
ていくとともに、その融資先の地方中堅企
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。

島根銀行 × F-CODE

成長戦略：②M&A -当社のM&A戦略について

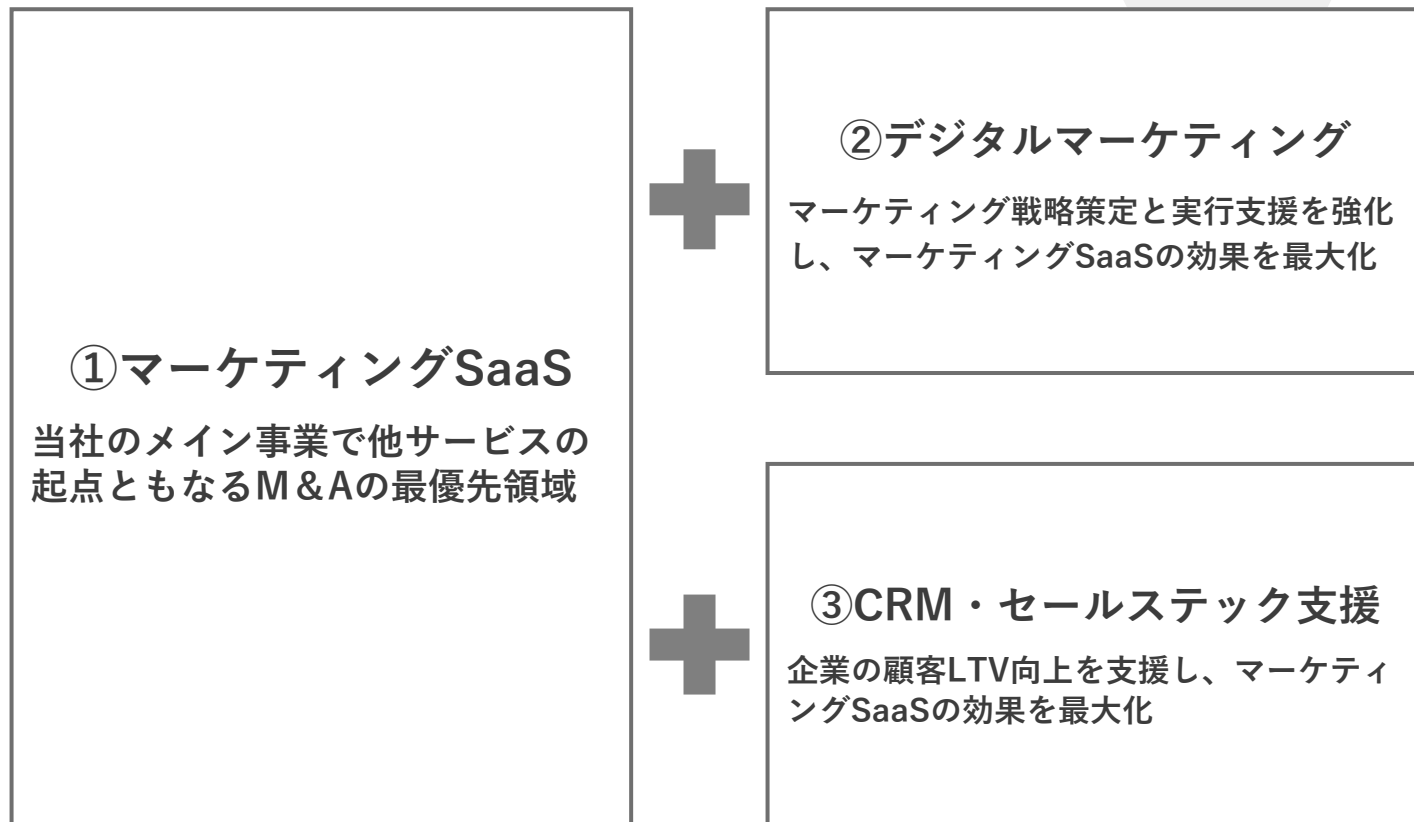
既存事業の拡大に加え、M&A活用によりプロダクト・データ・人材の充実を図り、事業成長加速を目指す

M&Aの考え方

- ✓ **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

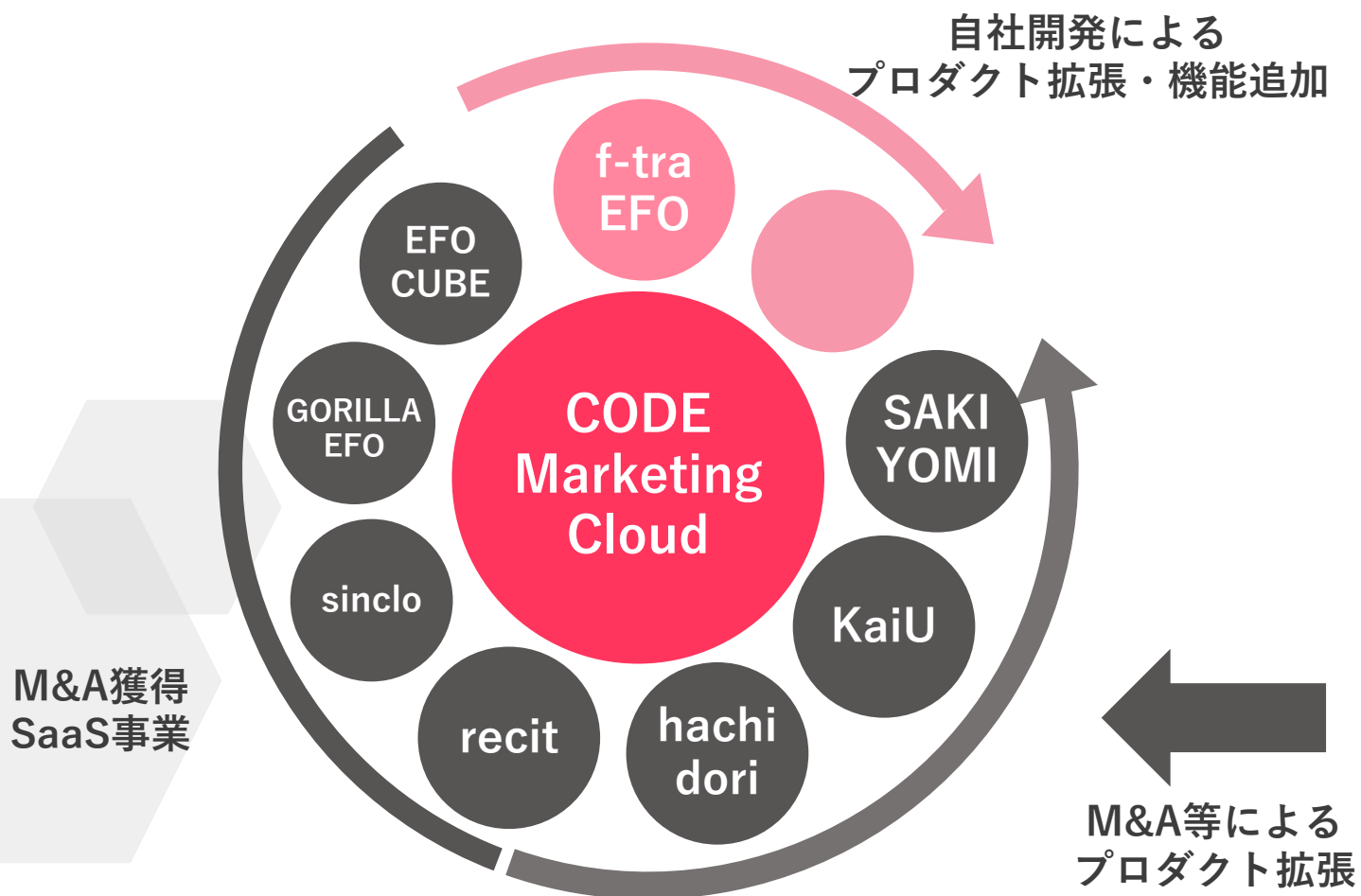


3つの対象領域



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

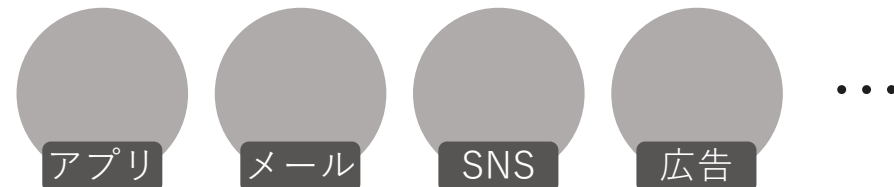
商品強化

- ・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

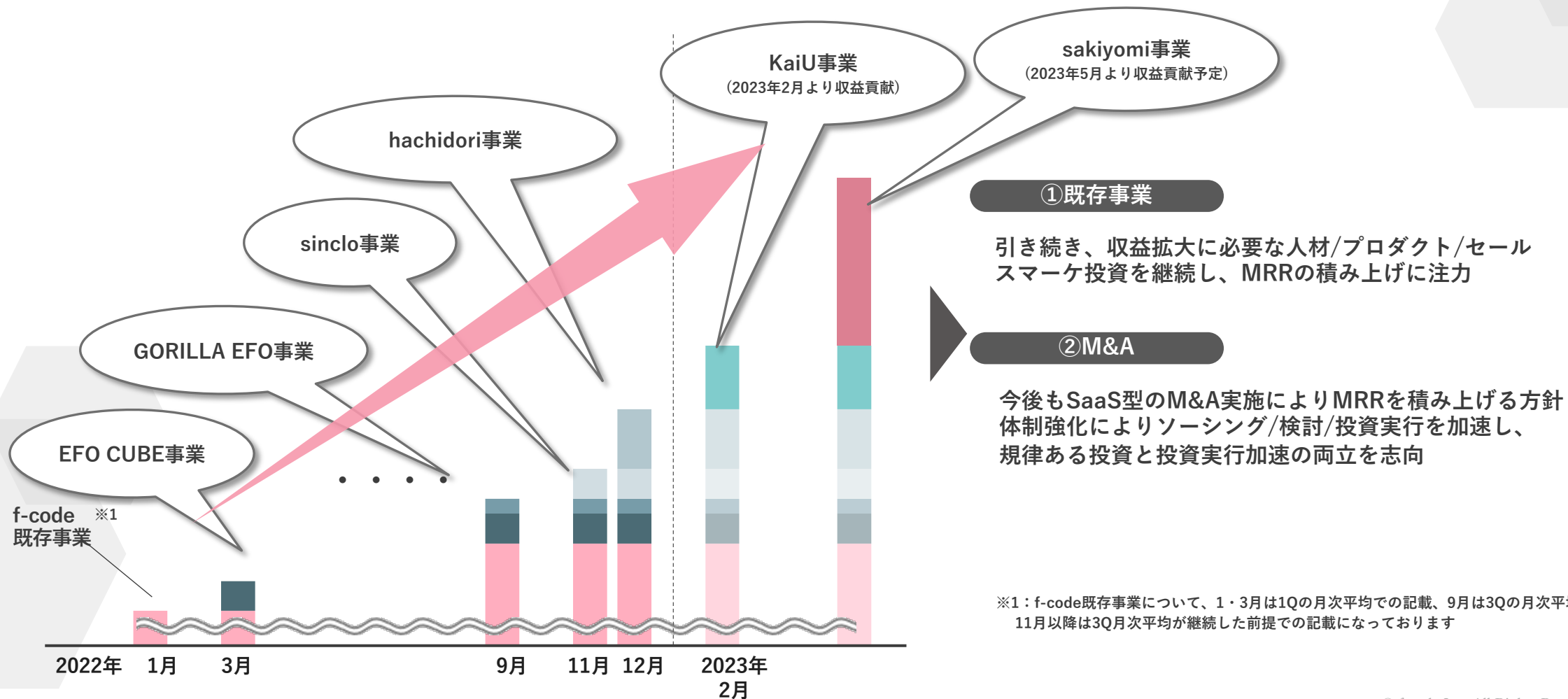


成長戦略：②M&A - 既存事業成長とM&A実行によるMRR積み上げ

既存事業におけるMRR成長に加え、3月公表の「sakiyomi」を含め、6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

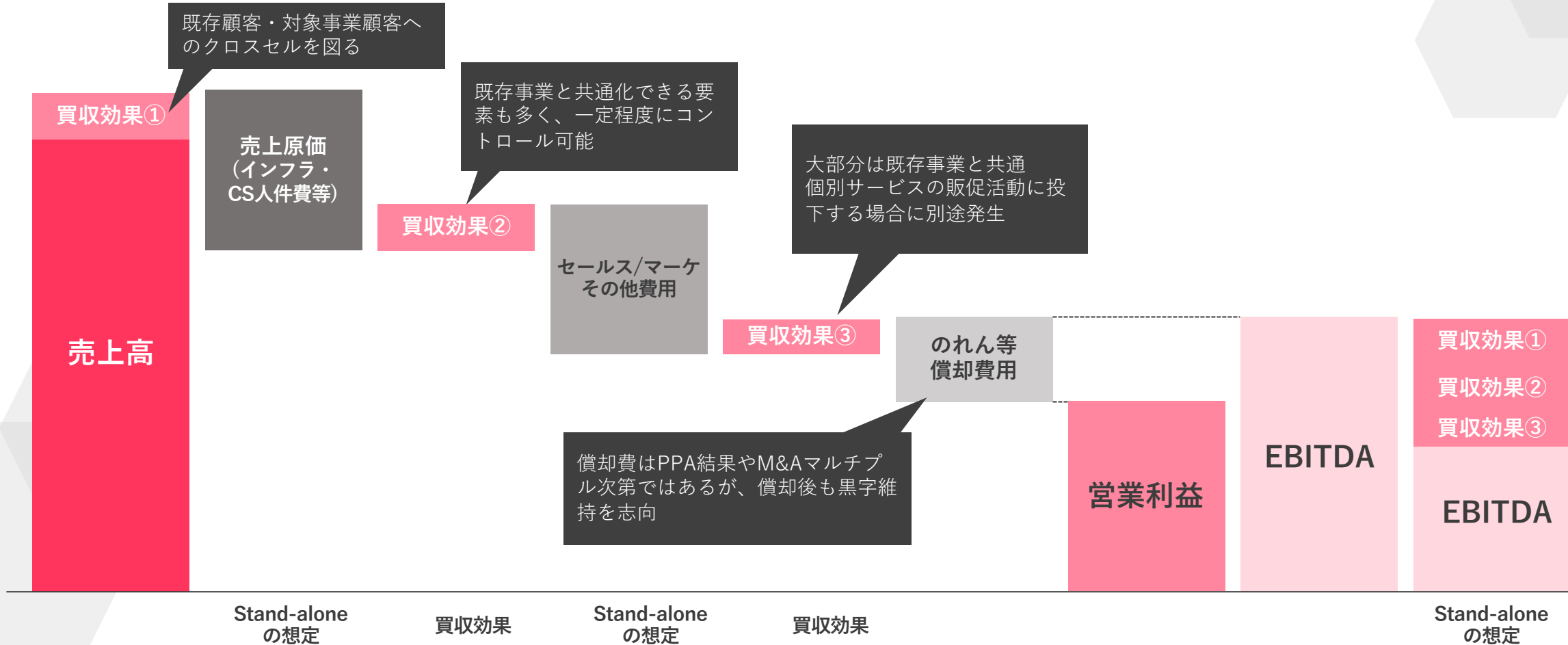
2023年12月期 見通し・方針



成長戦略：②M&A 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・マーケティング費用等)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案件の譲受価額一覧

下記の通り、2022年に5件のM&Aを公表し、譲受価格総額は1,703～2,086百万円
2022年12月期中または2023年12月期中での実施のため、2023年12月期における業績貢献が期待

		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
株式会社コミクス	「EFO CUBE」 事業譲渡	2022年 2月28日	240	60	2022/12期 第1四半期
ブルースクレイ・ ジャパン株式会社	「GORILLA EFO」 事業譲渡	2022年 9月1日	93	93	2022/12期 第3四半期
メディアリンク 株式会社	「sinclo」 事業譲渡	2022年 11月1日	350	150	2022/12期 第4四半期
hachidori 株式会社	「hachidori」 「recit」 事業譲渡	2022年 12月12日	720	80	2022/12期 第4四半期
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
		合計	1,703	383	

目次

1 会社概要

2 事業概要

3 業績と主要KPI

4 当社の強み・特徴

5 市場環境と成長戦略

Appendix

エントリーフォーム最適化SaaS「EFO CUBE」を活用することで、
強力な「データ解析機能」によりクライアント様のCVR最大化に寄与することが可能



エントリーフォーム最適化SaaS「GORILLA EFO」を活用することで、
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最大化に寄与することが可能

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。)

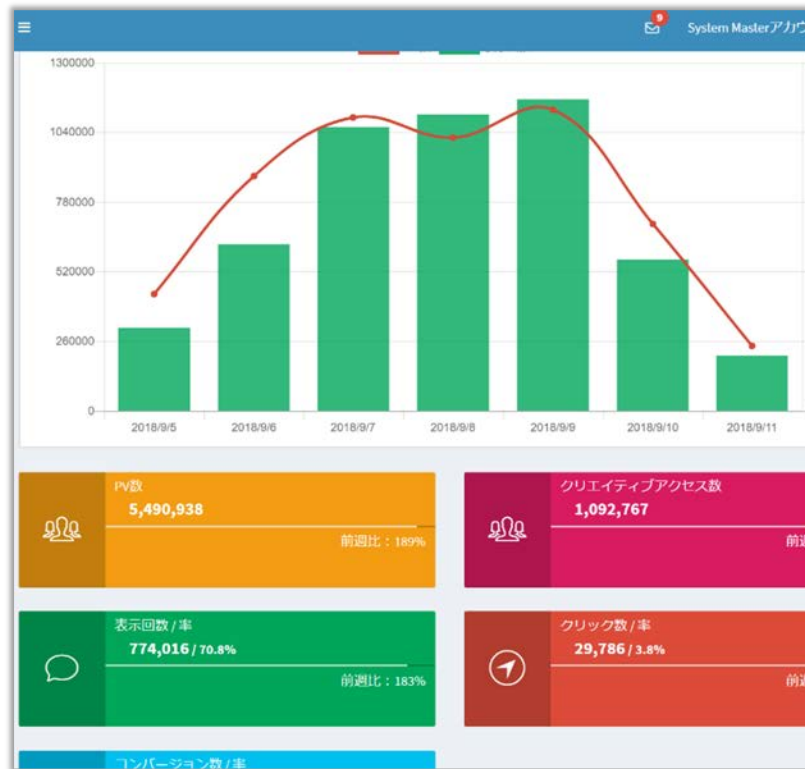
14:06

テスト 太朗

テスト タロウ

OK

コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」のかつ容易により、「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最大化に寄与することが可能



System Masterアカウント

Home > 各種登録処理 > テンプレ

テンプレート名
ベーシックタイプ

背景色
背景 #fce8f5

見出し
ハレンタイン特集
文字色 #ff239a

説明文
サンプルのテキストが入ります。
2〜3f

画像
URL https://s3-ap-northeast-1

ボタンの設定

コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」概要

- 「見込客」を「顧客」へ -
 コンバージョン率を劇的に改善するWeb接客ツール

KaiU
 回遊

導入サイト
1,400 + 登録
 ありがとうございます

コンバージョン率を劇的に改善。
 サイト回遊率を徹底的に向上させる回遊

「KaiU」とは...
 WEBサイトの獲得件数を倍増させ、CPA目標を達成しやすくなるWebツールです。

KaiU導入実績

累計サイト数
1,400サイト以上

昨年度継続率
96%以上

美容メーカー・小売・D2C・不動産業を中心に、業界／規模を問わず幅広い導入実績

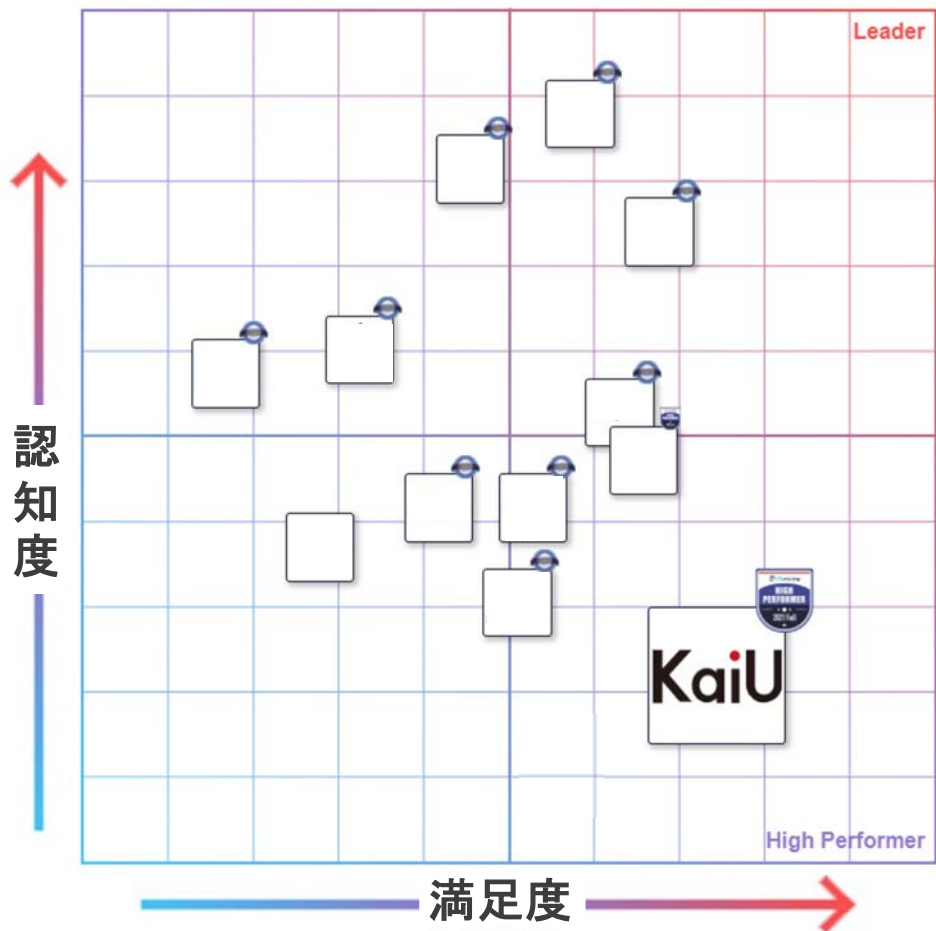
エアトリ MBS Mainichi Broadcasting System ワン・ツヴァイ・ケッコン ZWEI LUXA ルクサ

YAMAN アイゼン CHINTAI fukuske


※順不同

コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」の評価

WEBサービスのレビューサイト「ITreview」で6期連続受賞を記録。
使いやすい機能で顧客満足度が高く、認知度向上による更なる伸びしろもあり



HIGH PERFORMER: ユーザーのレビューで顧客満足度が高い製品・サービスに送られる称号



★★★★★

管理画面が見やすく、担当の方も熱心に対応してくれます！

-この製品・サービスの良いポイントは何でしょうか？
管理画面が見やすく、操作が簡単にできました！
そのため、ポップアップバナーのABテストを導入時から苦勞せず行え、効果測定もレポート機能でひと目で分かるので助かりました！
また、それに加え通時担当の方から成功事例をご共有いただけるため効果をすぐに実感できました！

-どのようなビジネス課題を解決できましたか？あるいは、どのようなメリットが得られましたか？
LPからサンクスページに至るまでの離脱防止、CVRの向上が課題でした。
KaiUを導入することで、上記の課題を改善し広告効率を上げられています！

※出典：ITreview Grid Web接客部門 2021年10月 満足度:相対値

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)
※2023年1月以降支出予定
- 2 M&A対価支出に伴う手元現金の手当(530百万円)
※2023年12月までに支出予定
- 3 M&Aに係る借入金返済(1,242百万円)
※2023年1月以降支出予定

期待される効果

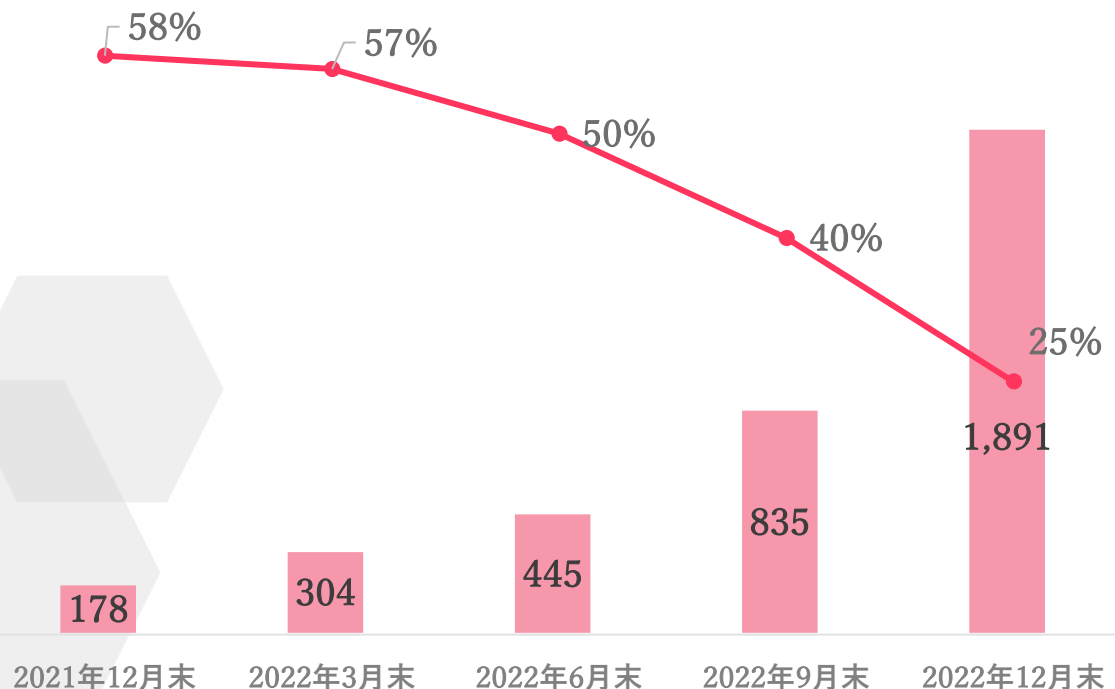
- 1 投資家層の拡大
- 2 外部株主増加に伴うガバナンス強化
- 3 株価ボラティリティの平準化

M&Aにかかる資金調達の方

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、1,242百万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：427百万円)

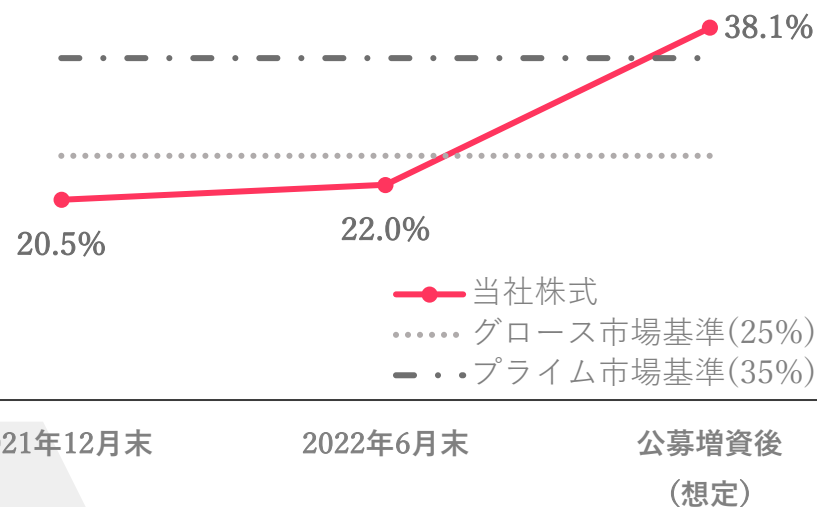
方針

- 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


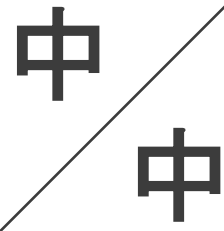

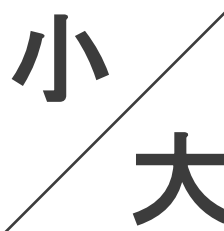
事業遂行上の重要なリスクと対応方針（1）

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
<h2>技術革新について</h2> <p>当社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、適時に対応できない場合、当社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。</p>	<p>➤ 当社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。</p>	<p>小 / 中</p>
<h2>競争環境について</h2> <p>当社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の将来の競争力が低下する可能性があります。今後、当社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。</p>	<p>➤ 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。</p>	<p>中 / 中</p>

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	
<h3>優秀な人材の確保・育成について</h3> <p>当社の主要な事業・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。</p>		<p>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。</p>	
<h3>情報管理について</h3> <p>当社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、当社の信用失墜等によって、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。</p>		<p>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。</p>	

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2024年3月中旬を予定しております。