



2023年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2023.05



AGENDA

01 決算概要

02 ハイライト

03 M&A 補足説明

04 会社概要

05 Appendix

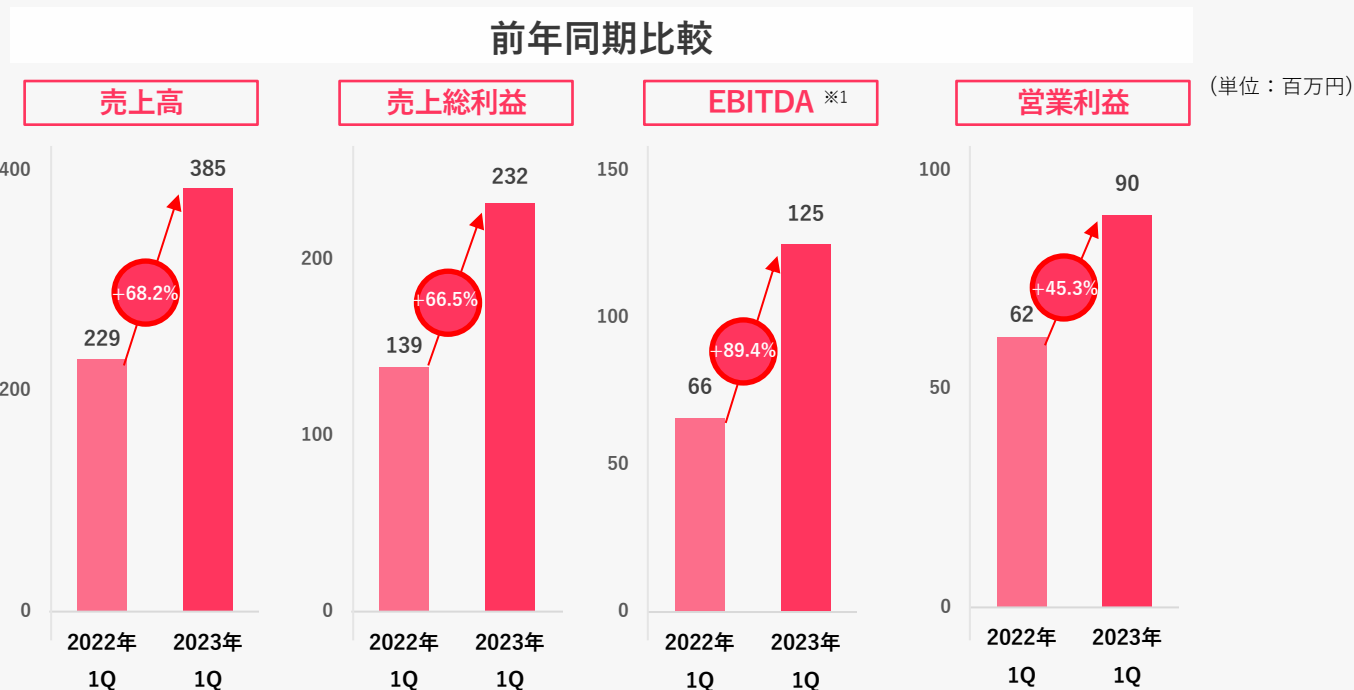


01 決算概要



— 2023年12月期 第1四半期業績サマリ (前期比較)

既存事業の成長及びM&Aの業績貢献により前年同期比で売上高 68.2%/ 売上総利益 66.5%/ EBITDA 89.4%/ 営業利益 45.3%の増加
M&A関連コストや無形固定資産の償却費用を上回る形で利益獲得能力を増強



※1 EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費等

※2 2023年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期第1四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



— 2023年12月期 第1四半期業績サマリ (前期比較)

前述の通り、前年同期比で売上高 68.2%/売上総利益 66.5%/ EBITDA 89.4%/営業利益 45.3%の増加
経常利益は営業利益増分と2023年1月実施の公募増資等のスポット費用発生の結果、11.4%の増加

(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期 ^{※1}	2023年12月期 第1四半期 (連結)	前年同期比 ^{※2}
売上高	229	385	+68.2%
売上総利益	139	232	+66.5%
EBITDA	66	125	+89.4%
営業利益	62	90	+45.3%
経常利益	60	67	+11.4%
当期純利益	64	43	△31.6% ^{※3}

※1 2023年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期第1四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

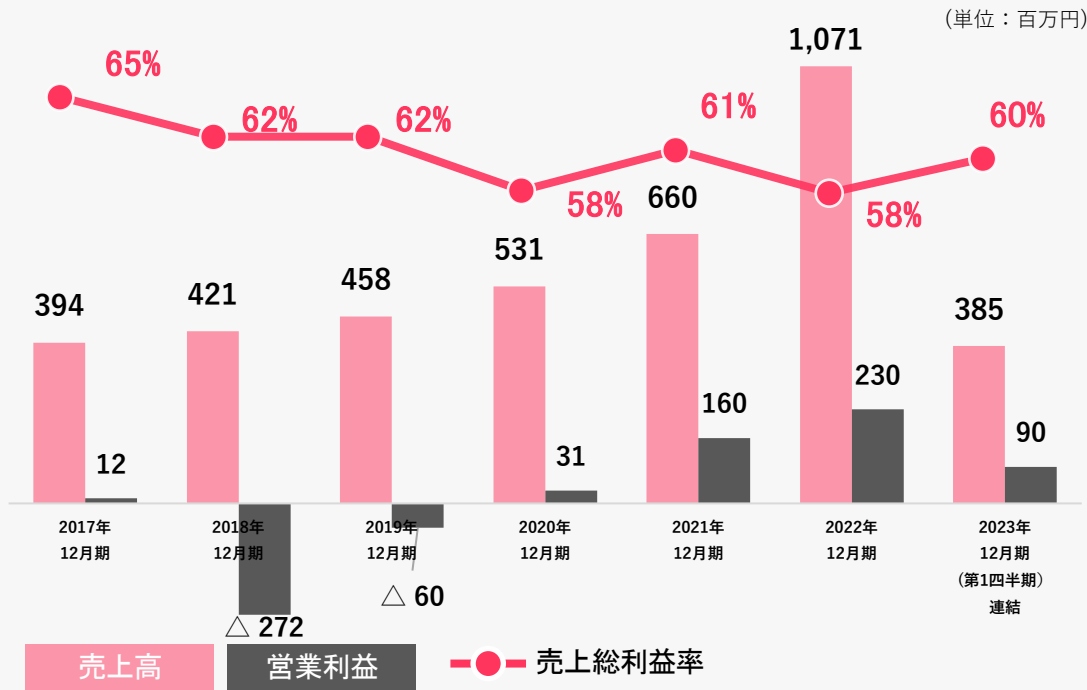
※3 2022年12月期第1四半期は、業績の良化に伴い繰延税金資産および法人税等調整額が計上され、税金費用が法定実効税率を下回る水準で着地した結果、前年同期比が△31.6%となっております。



業績 | 売上高及び利益の推移

継続型取引による売上高の積み上げに伴い着実に増収傾向を維持

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と再投資のサイクルが回っている



2023年12月期 第1四半期

売上総利益率

60.3%

営業利益率

23.4%

※ 2023年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



— 2023年12月期 通期業績予想(2023/2/14公表)

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 ※1	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	224	300	+ 33.9%
経常利益	219	250	+ 14.2%
当期純利益	190	173	△ 8.9% ※2

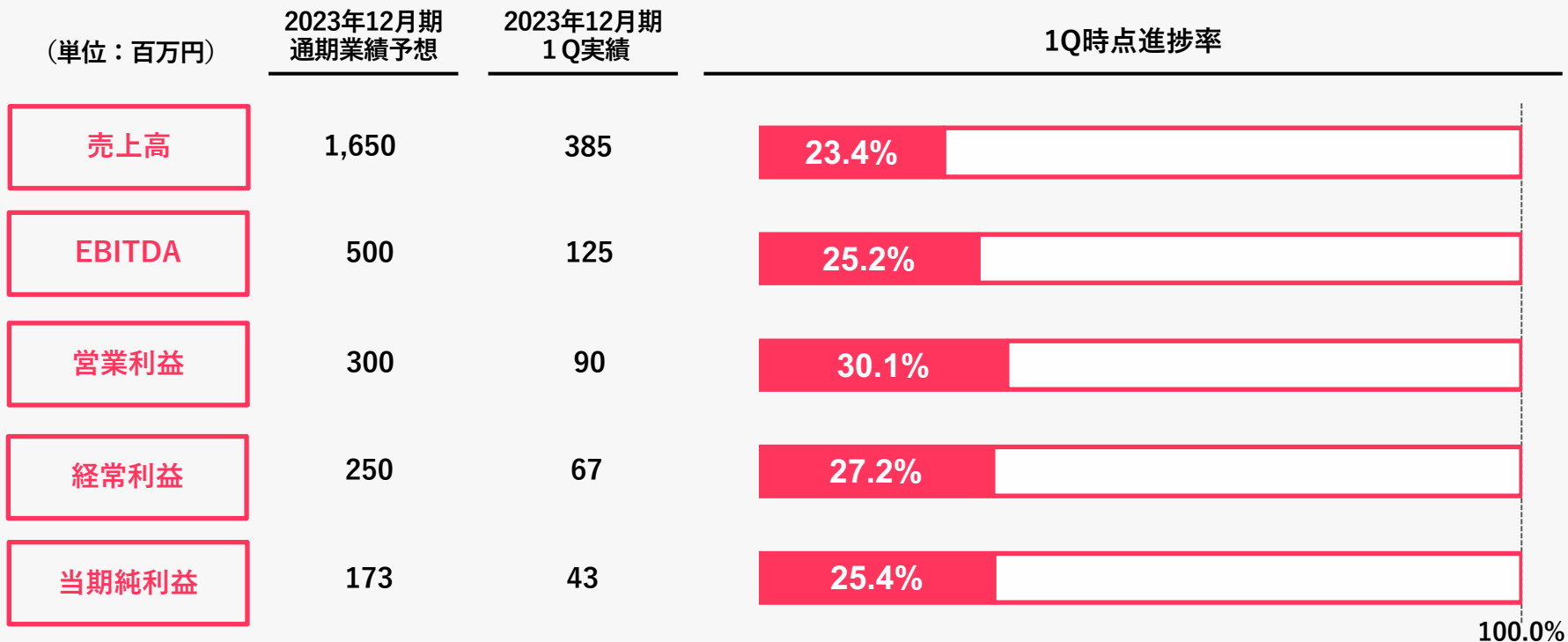
※1 2023年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 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



— 2023年12月期 通期業績予想進捗 (第1四半期時点)

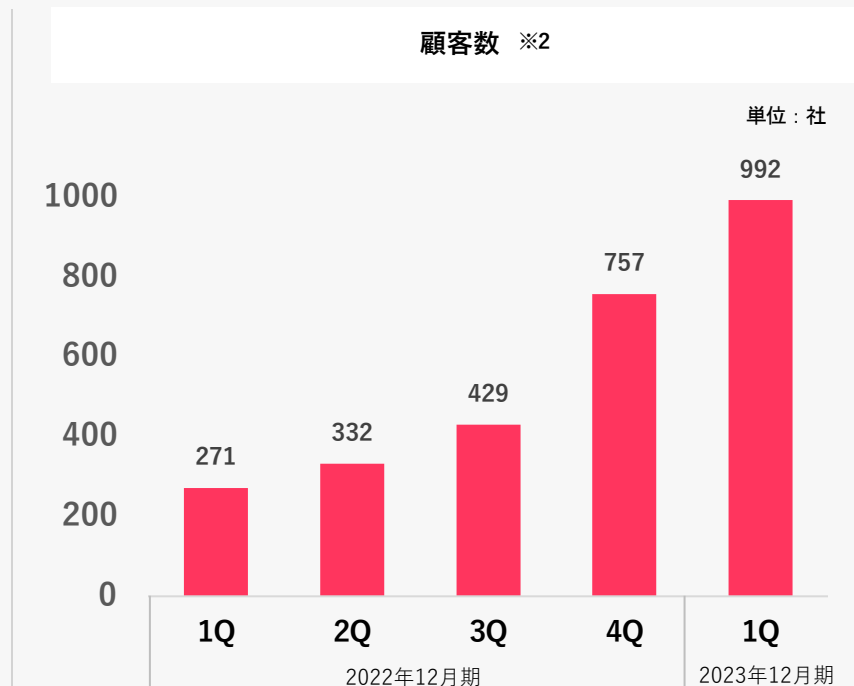
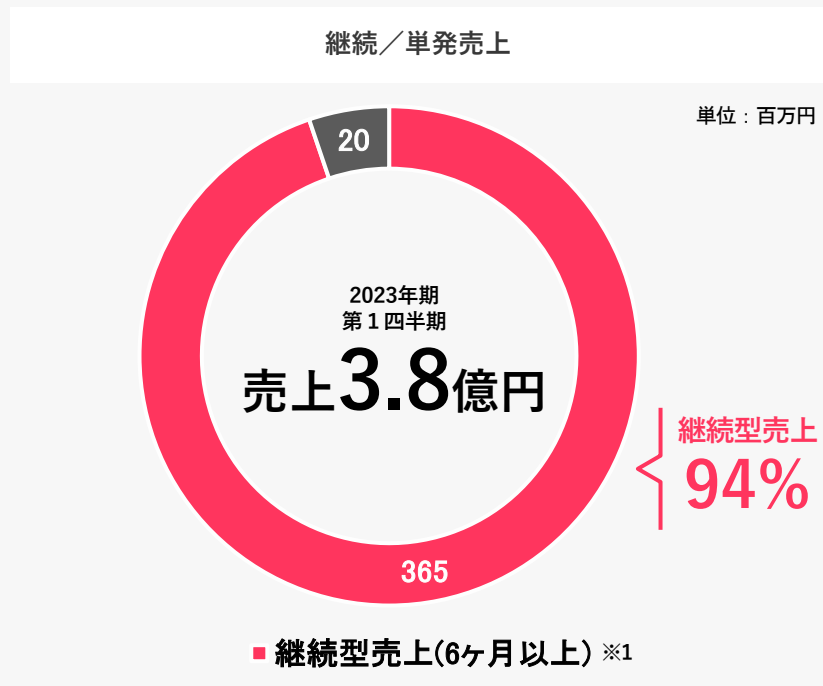
業績予想に対し、第1四半期末時点で売上高は25%弱、EBITDA及び各段階利益は25%を超える良好な進捗
 当期獲得した「KaiU」事業は2月以降の収益及び利益貢献





事業概要 | 安定した収益構造と顧客数の積み上げ

継続型売上が高い比率を占めており、安定した収益構造と継続的な成長を実現
既存事業での顧客増に加え、M&A実行により顧客数の積み上げを加速



※1 過去1年(=2022年4月～2023年3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、当該顧客への売上が継続型売上と定義する。
※2 四半期ごとの平均月次顧客数



02 ハイライト



— 2023年12月期 第1四半期 決算説明のポイント

DX市場拡大、CX改善ニーズの高まりを受け、

前期比68.2%の増収^(※1,2)と

高水準の営業利益率(23.4%)^(※2,3)を両立

- 2023年2月14日に公表した業績予想に対し、**売上高/各段階利益**ともに**進捗良好**
- 2023年1月31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した株式会社KaiUの全株式を取得、その後吸収合併し当社事業として運営
- 株式会社Radix(旧商号:株式会社SAKIYOMI)が運営する「**SAKIYOMI**」事業を新設分割して設立する株式会社SAKIYOMIの全株式の取得を公表、2023年5月12日に子会社化

※1 2021年12月期 第1四半期(単体)：売上高229百万円→2023年12月期 第1四半期(連結)：売上高385百万円(+68.2%)

※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

※3 2023年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期第1四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

株式会社Radixより「SAKIYOMI」事業の取得



2023年3月20日に株式会社Radix(旧商号:株式会社SAKIYOMI)が運営する「SAKIYOMI」事業を新設分割して設立する株式会社SAKIYOMI(新設会社)の全株式の取得を公表、2023年5月12日に子会社化

「SAKIYOMI」事業取得の背景

Instagramの特徴

- 広いユーザーへのアプローチが可能
- 情報収集がInstagramへ移行
- 商業利用にも最適化
- ユーザーロイヤリティが高く購買行動に直結
- ユーザーとの関係性の構築及び継続的な育成に最適



当社の狙い

- Instagramという重要顧客接点の強化
- 市場が拡大する事業ドメインにおける成長企業の獲得
- 経営支援/シナジー追求/子会社上場含む資本政策等を組み合わせ、グループ全体の成長可能性を最大化



本取引の概要

株式譲渡実行日

2023年5月12日

譲受事業
売上高

約**391**百万円[※]

譲受価額

806百万円

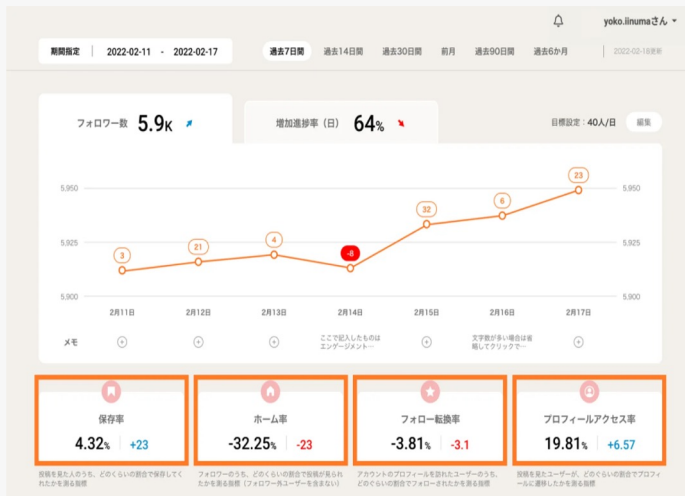
※：直近の事業年度（2022年12月期）における売上高を記載しております。

InstagramマーケティングSaaS「SAKIYOMI」概要



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



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！



— 直近事例の紹介 | BtoB領域の成長



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Karigo

株式会社 Karigo

keep challenging myself
チャレンジし続ける

お申し込み

サービスプラン 店舗一覧 各種手続き 豊田代行サービス よくある質問

What is Karigo?

ユーザーストレスを解消するために、エントリーフォーム最適化ツール「ftra-EFO」を導入し、CVRの向上に成功。

株式会社テクノクレア

TECHNO CREA

試験問題を共同作成・管理できる
Webシステム「ころもん」を運営

F-CODE

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

さらなる事業成長を目指す中で、ハウスリードに対する継続的なアプローチとナーチャリングを目指し当社の「BtoBセールス・マーケティング支援サービス」を導入



— 直近事例の紹介 | CODE / hachidori等のSaaS導入

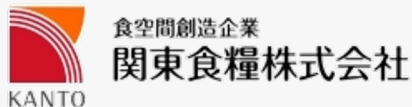
LINE 活用型マーケティング・チャットボット開発ツール「hachidori」は自治体をはじめとした数多くのお客様に導入が決定しております

東京都



「hachidori」を導入し、業務効率化と住民満足度向上を目指す

関東食糧株式会社



「hachidori」を導入し、業務効率化とお客様の利便性向上を目指す

株式会社プレアリオエンターテイメント



「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

株式会社WDC



「hachidori」を導入し、成約率アップに繋げる



セミナー講演、展示会出展

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させていただいております

-日本最大級- DX実現のための総合展

DX EXPO

デジタルトランスフォーメーション 2023 SPRING

業務効率化 働き方改革 経営基盤強化 を実現

東京ビッグサイト 2023.2.7(水)-2.9(木) 大阪ATCホール 2023.3.7(水)-3.9(木)

後援: 総務省 デジタル庁 東京都 大阪府 大阪市 JDx NIPA

オンラインイベント・セミナーに苦戦していませんか?
集客から開催、商談化までの必勝法

参加無料

2023.4.20.Thu 11:00-12:00

Eventuryでオンライン開催

F-CODE × eventury

無料オンラインセミナー W.O.W.O.W × F-CODE COMMUNICATIONS

データ活用で実現するセグメント接客 ~CVからファン化までつなげる成功事例~

2023.04.27 14:00-15:00

(株) WOWOW コミュニケーションズ 開発営業部 横関 彰
(株) エフ・コード CX事業部 清田 薫

ガンガン受注が取れだす!
コールドリストから見込客を
掘り起こす秘蔵ノウハウ

無料ウェビナー 2023.03.14 14:00-15:00

(株) エフ・コード 取締役: 荒井 裕希

第6回 営業支援 EXPO 春

会期: 2023年4月5日(水)~7日(金) 会場: 東京ビッグサイト

受付突破率60%

商談機会を最大化するコール術

無料ウェビナー 2023.03.30 11:00-11:30 14:00-14:30

(株) エフ・コード 宮村 健也

営業・マーケティングソリューション総合展

通称: フロントオフィス DXPO

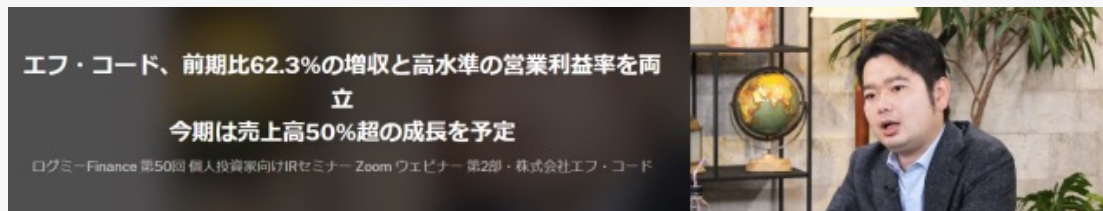
▼展示会概要

名称:【営業・マーケティング】ITソリューション総合展 大阪'23(通称:営業・マーケティング DXPO)
会期: 2023年3月16日(木)・17日(金)
会場: インテックス大阪
主催: プティックス株式会社



一 メディア・イベント出演

当社役員及びM&Aチームが複数メディアに出演し、エフ・コードの事業内容や成長戦略・M&A戦略を視聴者や聴講者に分かりやすく発信させていただいております



ログミーFinance

第50回 個人投資家向けIRセミナー Zoom ウェビナー



M&A BANK

【譲渡企業の気持ち】積極M&A中のエフ・コード、グルーピングされた2社の創業者および幹部を直撃

FASTGROW
2023
5.11 Thu.
19:30 ~ 21:30
オフライン開催

事業会社にとって
良いM&A
とは何か?

Co-sponsored
M&A Cloud
出資やM&Aに定評ある3社が明かす
事業価値向上につながるスタートアップ出資・買収の舞台裏

交流会有り
調達相談可

オフレコ・実践編

Moderator
及川 厚博氏
M&Aクラウド
代表取締役CEO

Chatwork
福田 升二氏
Chatwork株式会社
取締役COO

F-CODE
門脇 球馬氏
株式会社エフコード
経営戦略本部 アライアンス推進部 部長

4IT CROWDWORKS
相場 トーマス 祐介氏
株式会社クラウドワークス
執行役員

経済産業省
白坂 弘氏
経済産業省 経済産業政策局
産業創造課 課長補佐

FASTGROW

会社にとって、良いM&Aとは何か？

——出資やM&Aに定評ある3社が明かす、事業価値向上につながるスタートアップ出資・買収の舞台裏



03 M&A 補足説明



事業成長とM&Aによる成長シナリオ

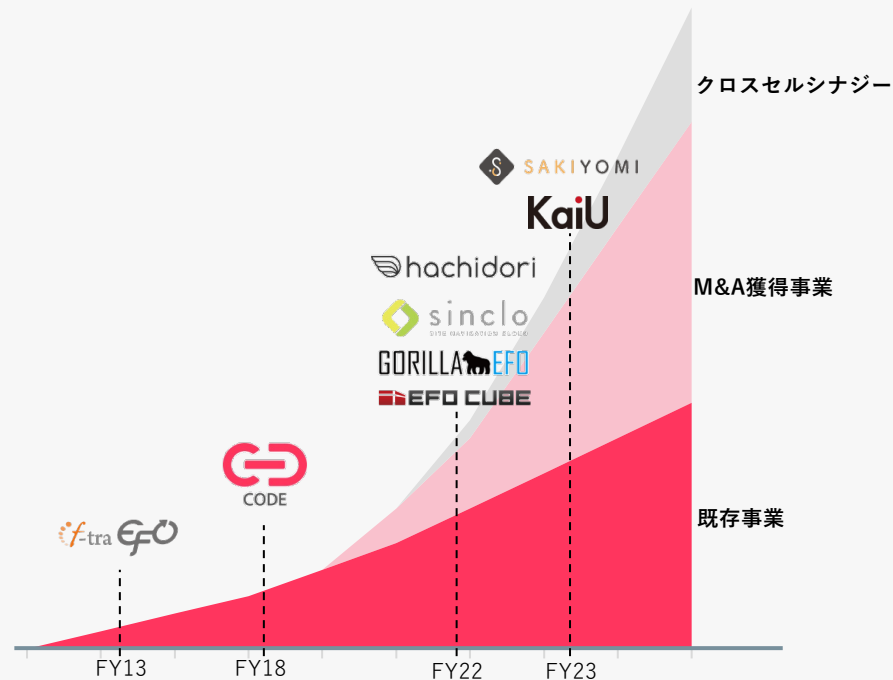
「CODE Marketing Cloud」を中心とした既存事業の更なる成長に加え、M&Aの実施及びそのシナジー効果の発揮による非連続的成長の実現を目指す

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

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





成長戦略 | 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
- ✓ 経営支援/シナジー追求に加え、**グループインセンティブ設計/子会社上場等の幅広い資本政策も組み合わせ獲得事業の成長**を支援

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 ・セールス

マーケティング/セールス戦略策定と
実行支援を強化し、マーケティング
SaaSの効果を最大化

③IT・クリエイティブ領域

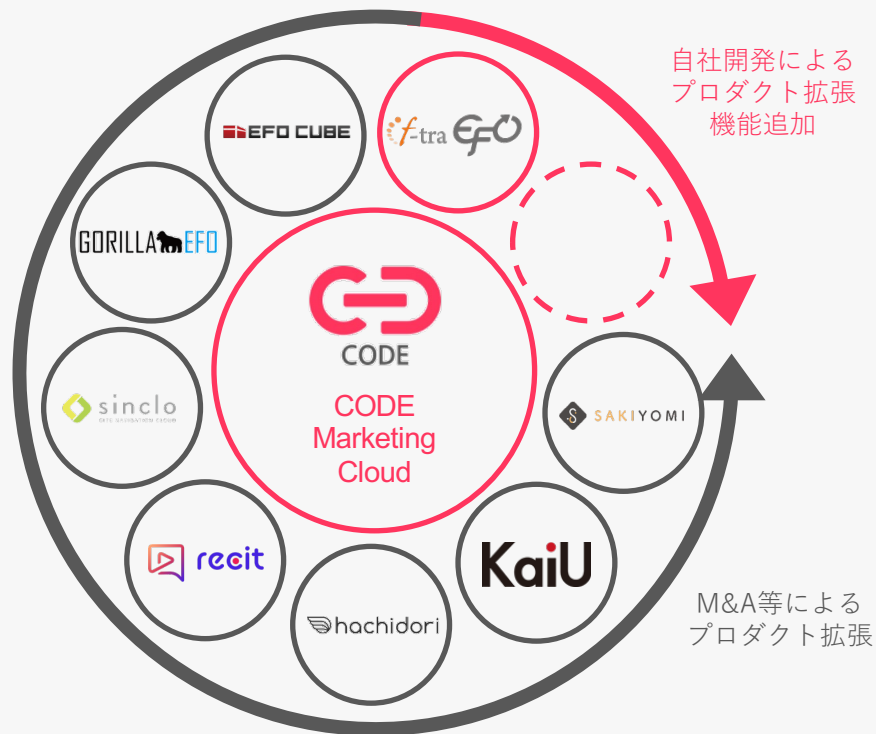
IT及びクリエイティブの側面から企
業の顧客LTV向上を支援し、マーケ
ティングSaaS及びデジタルマーケ
ティング/セールスの効果を最大化



成長戦略 | 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

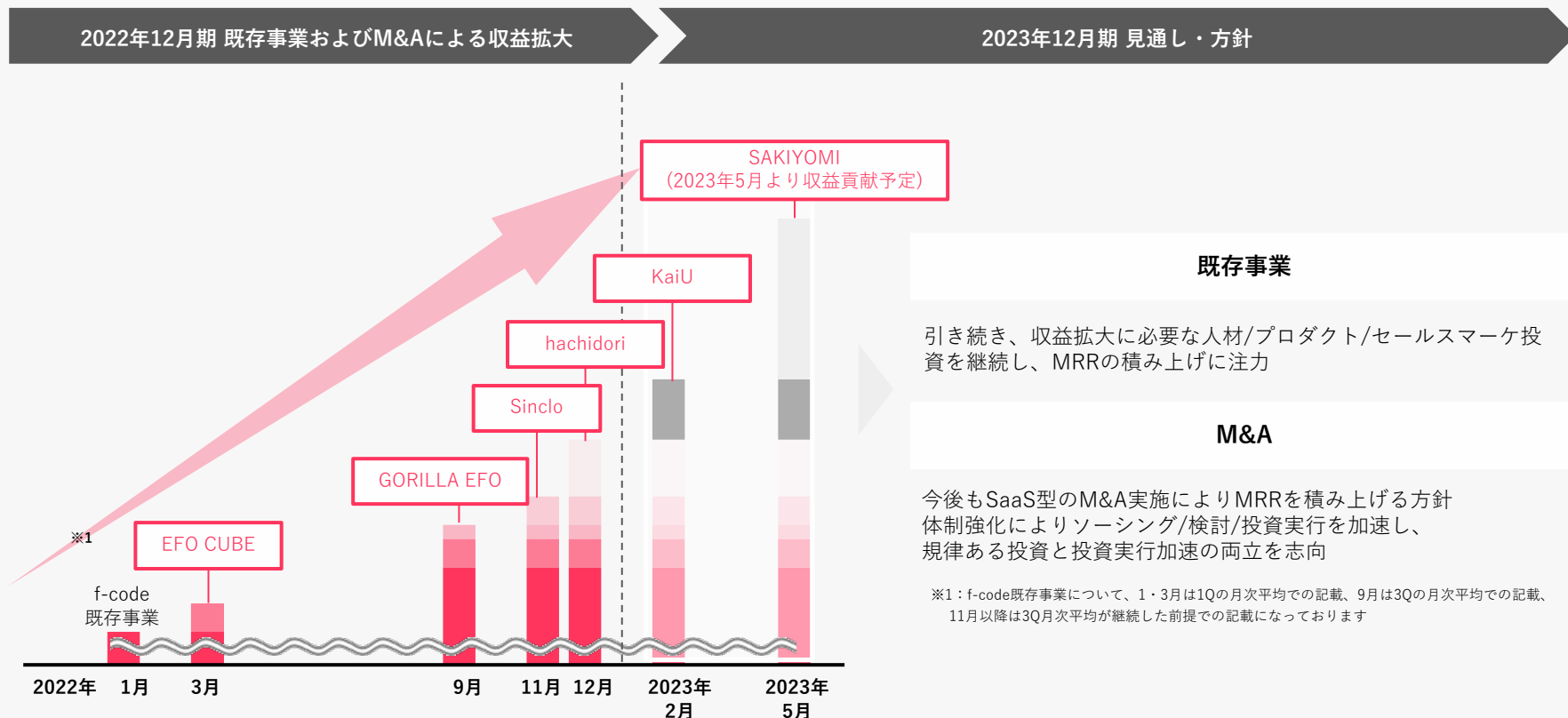
拡張候補のプロダクトイメージ





成長戦略 | 既存事業成長とM&A実行によるMRR積み上げ

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

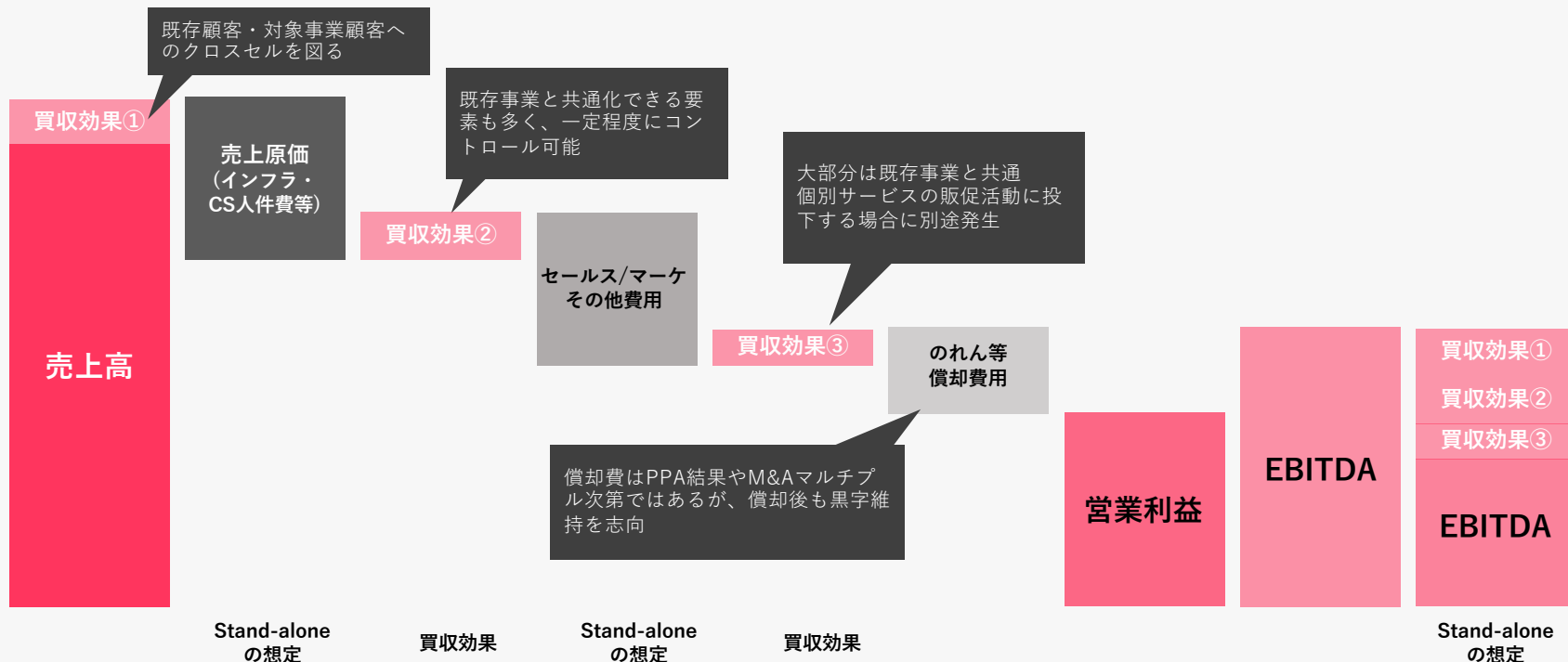




成長戦略 | M&Aの収益及び利益貢献(月次イメージ)

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





04 会社概要

会社概要



社名	株式会社エフ・コード [英語名：f-code Inc.]		
代表名	代表取締役社長 工藤 勉		
設立年月	2006年3月15日		
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	1,266,824千円 (2023年3月末)		
役員構成	<ul style="list-style-type: none"> ■代表取締役社長 工藤 勉 ■取締役 荒井 裕希 ■取締役 山崎 晋一 ■取締役 平井 隆仁 	<ul style="list-style-type: none"> ■取締役(非常勤・社外) ■監査役(常勤・社外) ■監査役(非常勤・社外) ■監査役(非常勤) 	<ul style="list-style-type: none"> 雨宮 玲於奈 今村 元太 梅澤 康二 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	5,186,118千円 (2023年3月末)		



— ミッション



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

沿革



2006

3月 WEBコンサルティング事業を提供する会社として株式会社エフ・コード創業

2008

7月 エントリーフォーム最適化ツール「f-traEFO」リリース、SaaS事業を開始

2013

2月 CX向上SaaS「CODE Marketing Cloud」リリース

2018

12月 東証マザーズ市場へ上場

2022

2月 株式会社コミクスの「EFO-CUBE」等の事業を譲受

4月 東証の市場区分再編に伴い、グロース市場へ上場

9月 ブルースクレイ・ジャパン株式会社の「GORILLA」事業を事業譲受

11月 メディアリンク株式会社の「sinclo」事業を事業譲受

12月 hachidori株式会社の「hachidori」等の事業を事業譲受

2023

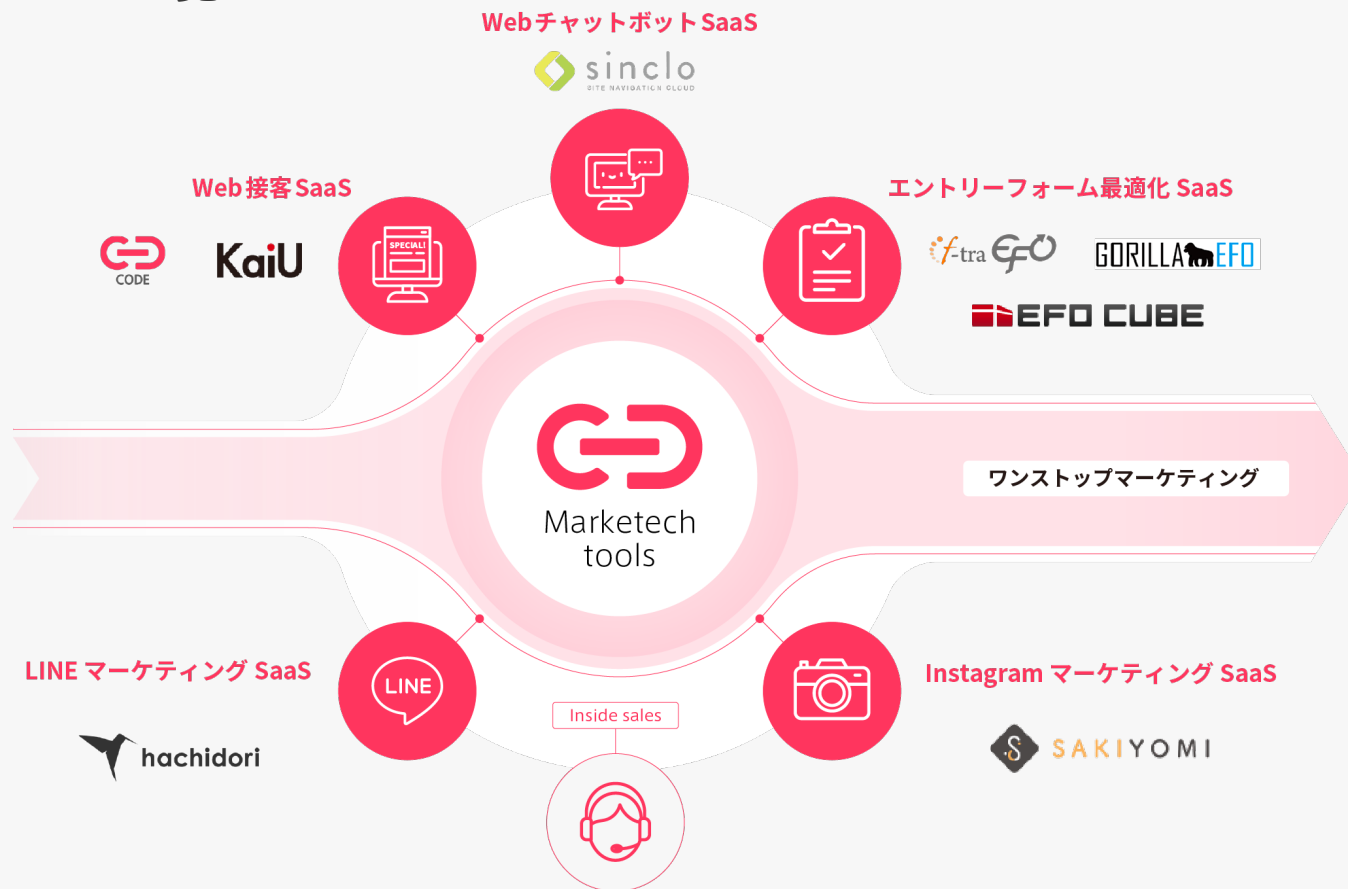
1月 新株式発行及び売り出しによる公募増資を実施

1月 サブスクリプションファクトリー株式会社の「KaiU」事業を取得（新設分割会社の株式取得）

5月 株式会社Radix(旧商号:株式会社SAKIYOMI)が運営する「SAKIYOMI」事業を取得（新設分割会社の株式取得）



主要サービス一覧



CODE Marketing Cloud



ユーザーのサイト内行動を分析して
精度の高い接客が実現できます

Webサイト内のユーザー一人ひとりへの接客を
最適化することが可能となり、
CVR向上やROI向上などの効果を見込めます



Web接客SaaS 「CODE Marketing Cloud」 概要



「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の商品です

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

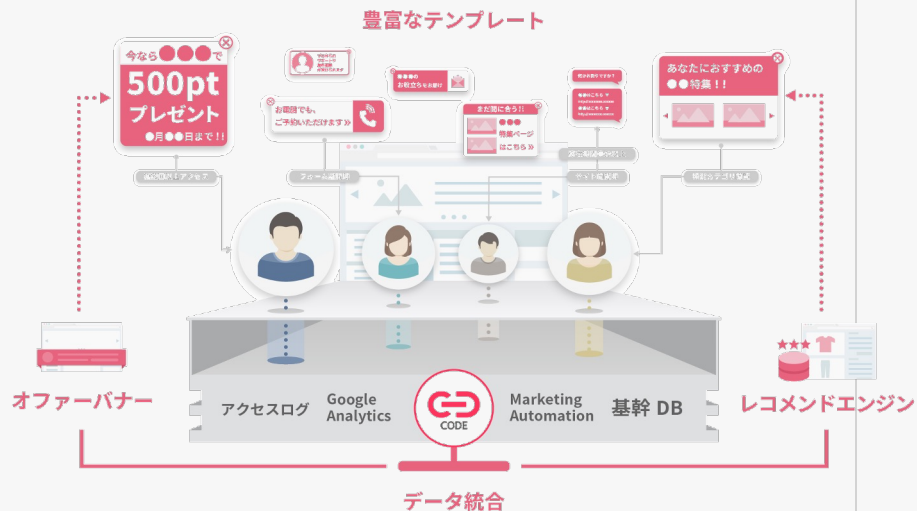


サイト側から能動的に声をかけるイメージ
「店員さんがお客様に声をかけるなら、いつどんな案内をするか？」という
観点でシステムがリアルタイムに声がける

Web接客SaaS 「CODE Marketing Cloud」 概要



CODE Marketing Cloudは、全てのデジタル上の顧客体験を変革します。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ことが可能です



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

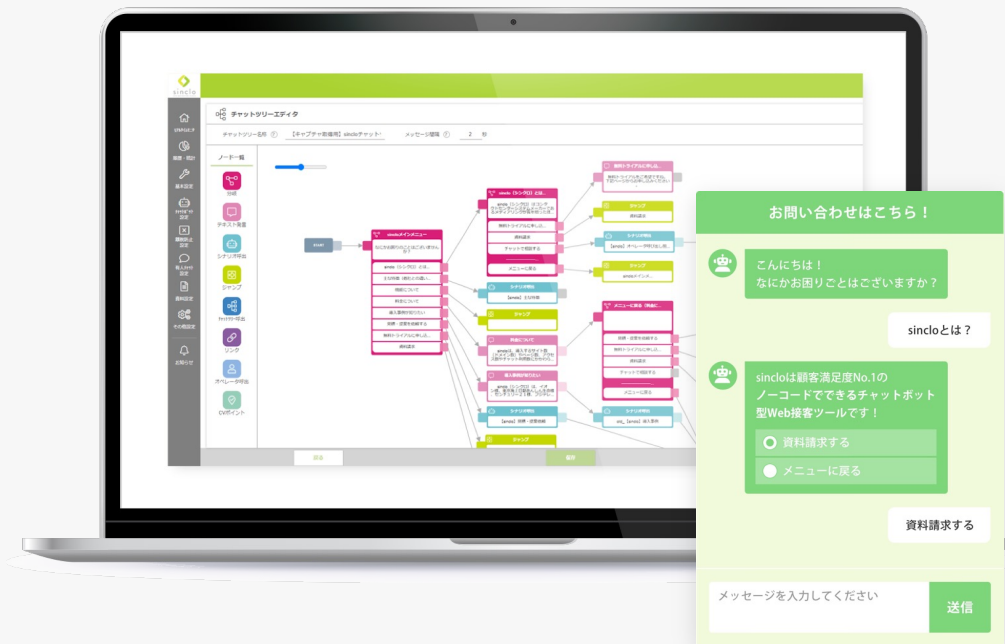
CODE自体で取得するサイト内の行動データをはじめ解析ツールやMA、あるいは、顧客が蓄積してきた顧客情報を利活用するために収集・統合

— sinclo



ノーコードでできる チャットボット型Web接客ツール

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

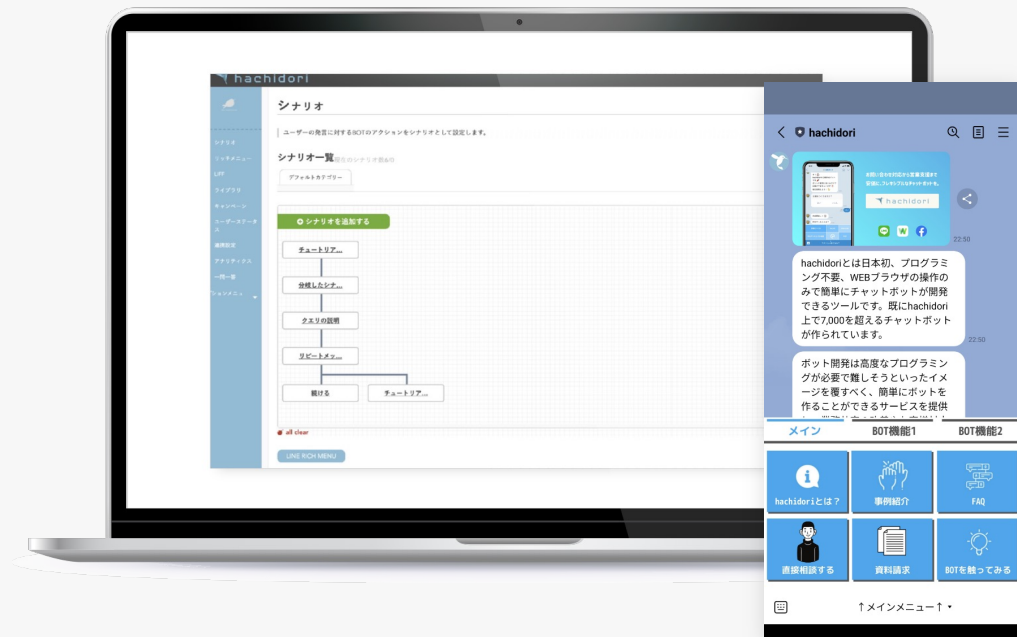


— hachidori



テクノロジーとノウハウで チャットUXを最大化する

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

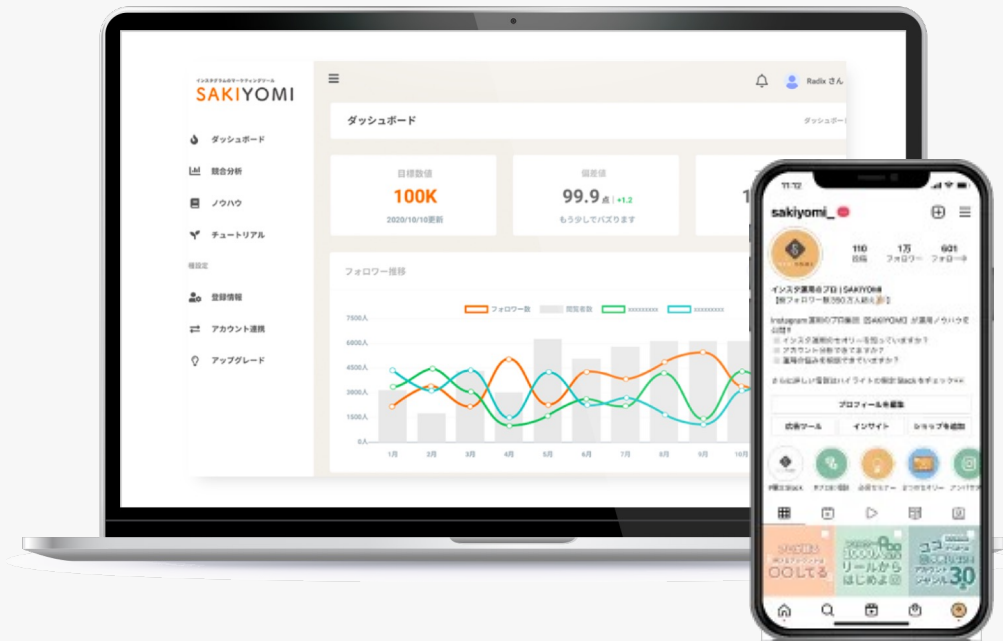


— SAKIYOMI



Instagramマーケティングの 戦略設計から施策実行を支援

個人や企業のInstagramアカウントの運用状況を数値で分析し、
課題発見や解決策提案することでアカウント運用課題を解決





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にあります

①EC・旅行・金融など

nissen, dinos



JTB
Perfect moments, always

イオン銀行 ソニー損保

②不動産/自動車/人材など

—信用と創造—
住友不動産 DAIKYO
大京穴吹不動産

マイナビ

PASONA

ともに大きく、あらいも。
neocareer

FLEX

③BtoB領域

NTT DATA
株式会社NTTデータスマートソーシング

EmberPoint
Experience is the Ember of New Communication

Commerce 21

ITcrowd

RevComm Inc Local Works

主に多品種・少額・継続型のサービスを提供する企業

主に高単価・単発型のサービスを提供する企業

主に法人向けのサービスを提供する企業

— ご利用企業の例





05 Appendix

用語集



DX	Digital Transformationの略で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 ※TransformationのTransは交差の意味があり、英語圏では交差を1文字で表す「X」を用いるためDXと略される
CX	Customer Experienceの略で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
SaaS	Software as a Serviceの略で「サース」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
EFO	Entry Form Optimizationの略で購入等のフォームのユーザービリティを改善する活動やデータ
VOC	Voice of customerの略で企業が顧客から得た意見・要望・クレーム
Web接客データ	「CODE Marketing Cloud」に収集されるユーザーのWebサイト上での行動・Web接客への反応等のデータ
サイト行動データ	顧客企業のWebサイト上で収集されるユーザーのWebサイト上での行動データ
デジタルADデータ	ADはadvertisingの略でデジタル広告の配信に対するユーザーの閲覧・クリック・コンバージョン等のデータ
CRM	Customer Relationship Managementの略で「顧客関係管理」「顧客関係性マネジメント」と訳される
LTV	Life Time Valueの略で「顧客生涯価値」と訳される。
インサイドセールス	見込顧客に対して電話、メール、ウェブ会議などを活用して非対面で行う営業活動。一方、対面で営業活動を行うことをフィールドセールスという
UX	User Experienceの略で「顧客体験」と訳される。ユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験を指す
UI	User Interfaceの略で「顧客接点」と訳される。Webサイトであれば、表示されるデザインやレイアウト、フォントなどを指し、商品であれば外観などを指す



貸借対照表

(単位：百万円)	前期末 ^{※1} (2022年12月末)	当第1四半期末 (2023年3月末 連結)	前期比 ^{※2}
流動資産	1,359	3,354	+ 146.7%
現金及び預金	977	2,897	+ 196.3%
固定資産	1,500	1,832	+ 22.1%
総資産	2,859	5,186	+ 81.3%
流動負債	1,048	834	△20.4%
固定負債	1,085	1,576	+ 45.3%
純資産	725	2,774	+ 282.3%

※1 2023年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

損益計算書

(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期 (前年同四半期)	2022年12月期 第4四半期 (前四半期)	2023年12月期 第1四半期 連結 (当四半期)	増減 ※2	
	※1	※1		前年同四半期比	前四半期比
売上高	229	269	385	+156	+115
売上総利益	139	151	232	+92	+80
売上総利益率	60.9%	56.2%	60.3%	△0.6%	+4.1%
販売費及び一般管理費	77	119	142	+64	+22
対売上高比率	33.8%	44.2%	36.9%	+3.1%	△7.3%
EBITDA	66	53	125	+59	+72
EBITDA マージン	29.0%	19.7%	32.7%	+3.7%	+13.0%
営業利益	62	34	90	+28	+57
営業利益率	27.1%	12.0%	23.4%	△3.7%	+11.4%
営業外収益	1	1	6	+4	+4
営業外費用	2	3	28	+25	+24
経常利益	60	30	67	+6	+37
特別利益	-	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-
当期純利益	64	18	43	△20	+25

※1 2023年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。



— 経営メンバー(常勤取締役)



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

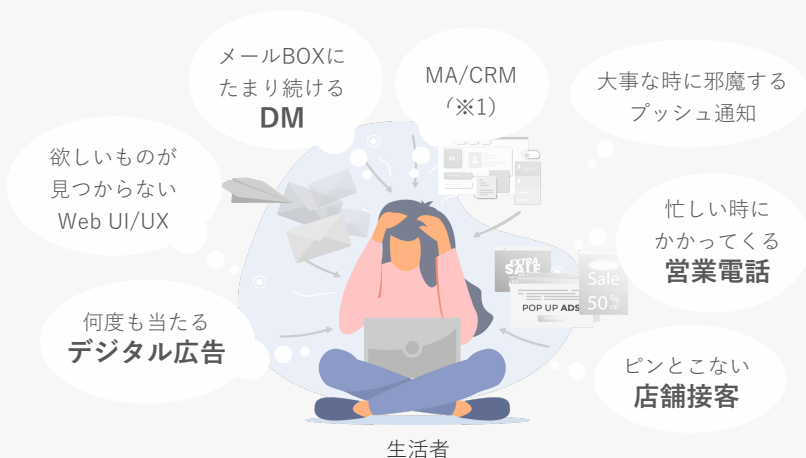
株式会社リクルートスタッフィング総務人事部長、エン・ジャパン株式会社取締役管理本部長、スリープログループ株式会社取締役常務執行役員等を歴任。2018年当社入社、2021年取締役就任。



事業概要 | CXとDXの最適デザイン

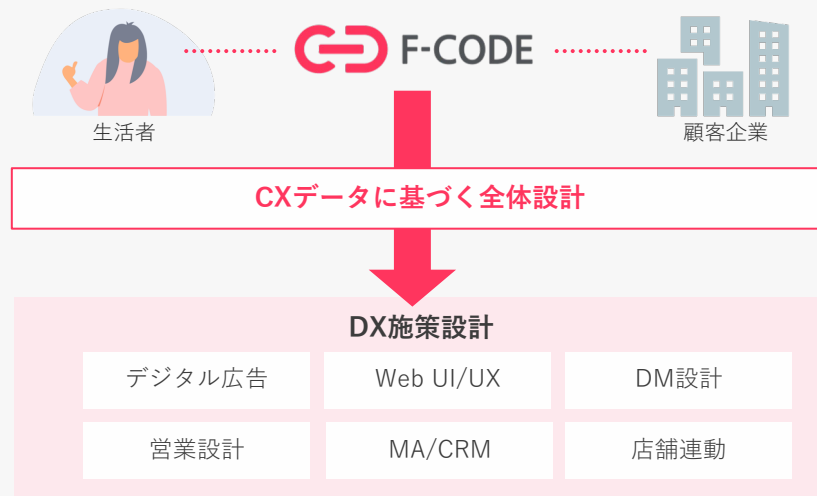
現在のDX推進は各領域に閉じた部分最適に陥りCXを損なうことも多い
これに対しCX全体を設計し企業のDX推進を図るサービスを提供

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

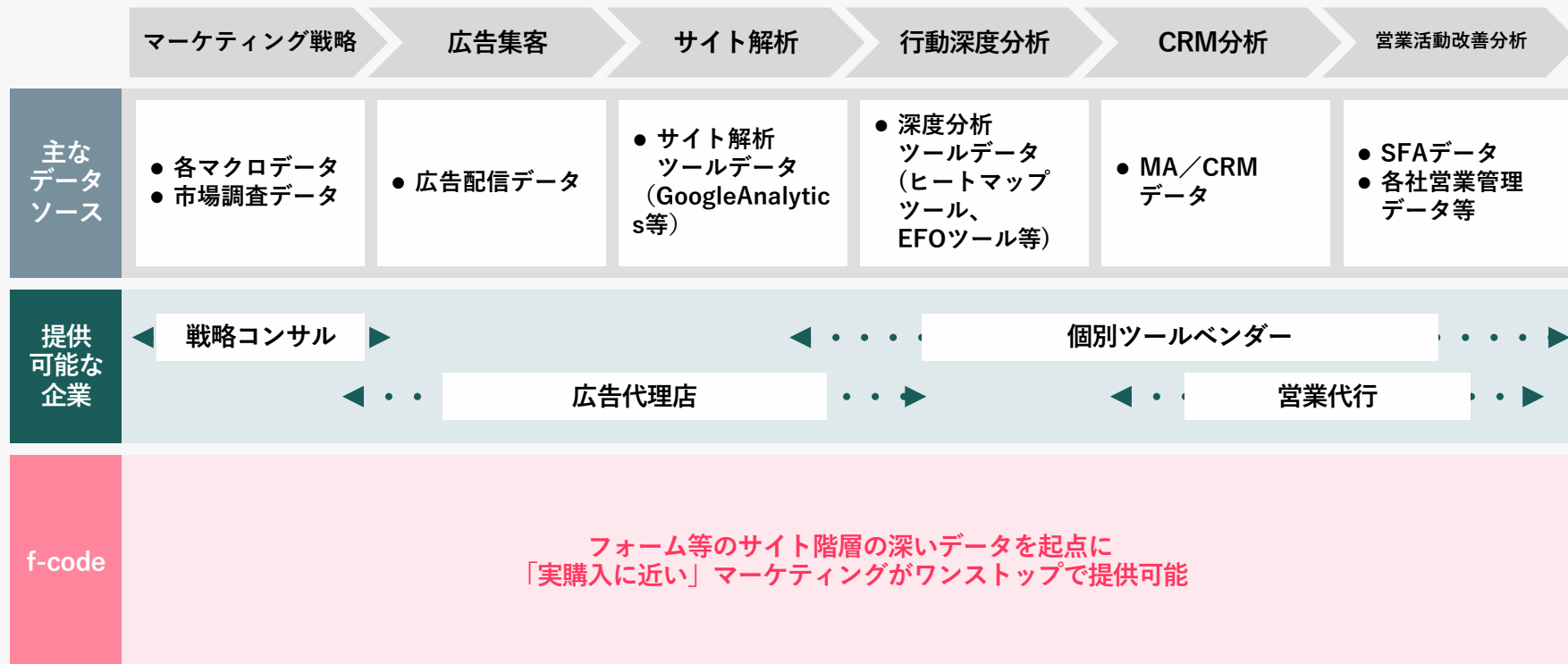


改めてCX観点に則って全施策を俯瞰
CXデザインを行った上でDXを俯瞰的にデザインする



— 当社の強み | 希有なCXデータと当社ポジショニング

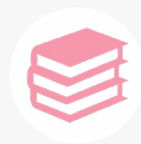
各個別のサービス領域の提供プレイヤーは存在するも、事業主側のディレクション負担が増大。DX全体を主体的に推進しうる人材の不足によって各領域をワンストップで推進しうるサービス提供プレイヤーの必要性が増大している





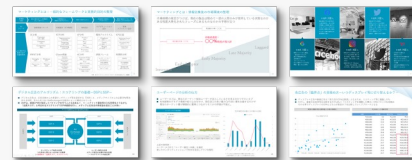
— 当社の強み | DX人材育成のノウハウ

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



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



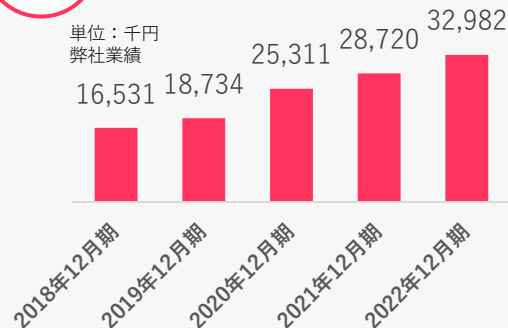
専門講師研修

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を実施し、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

単位：千円
弊社業績

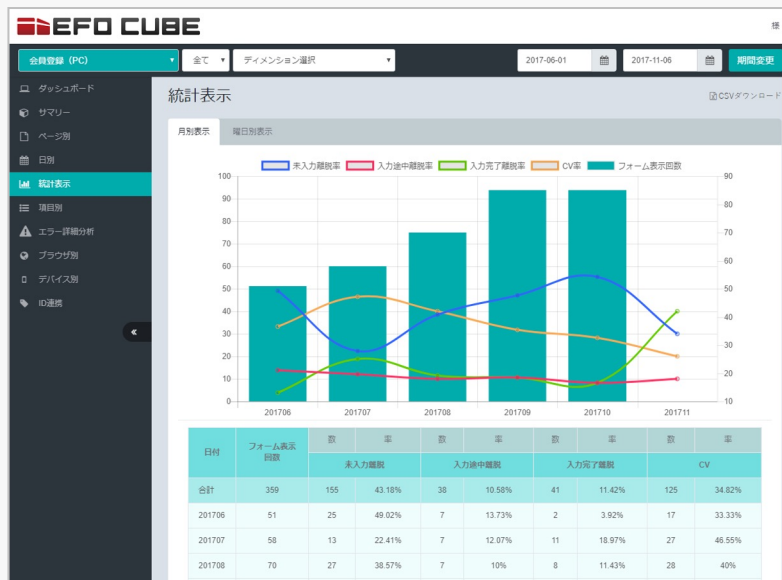


若手人材の育成により一人当たりの売上高は継続的に成長。早期戦力化するノウハウが完備されていることで経験年数に寄らず高難度・高付加価値のプロジェクト進行が可能に。それにより中堅以上の職員が若手教育に更リソースを使用でき、教育効果の上昇する好循環が発生している。

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
「GORILLA EFO」は充実した「入力支援機能」や「チャットフォーム機能」が強み

EFO CUBE



GORILLA EFO

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

必須項目に入力してください。送信ボタンを押さない、入力がない項目は、残り4件

お名前 **必須** 佐利良 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
docomo.ne.jp
d.vodafone.ne.jp

メールアドレス (確認用) **必須** 半角またはマイナス (-) で入力してください

電話番号 **必須**

<終了> チャットフォームテスト

残り必須項目数: 6

14:06

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。(フリカナは自動入力されます。)

テスト 太郎

テスト タロウ

OK



— コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」概要

「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

わかりやすく直感的な管理画面



導入実績

累計サイト数

1,400 サイト超

昨年度継続率

96%超





事業成長のための公募増資を実施（2023年1月6日開示）

本件ファイナンスの目的

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



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

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



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



— 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、保証しておりません。

— お問い合わせ先



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