



株式会社マイクロウェーブのデジタルマーケティング事業の取得について (新設分割による株式取得)

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

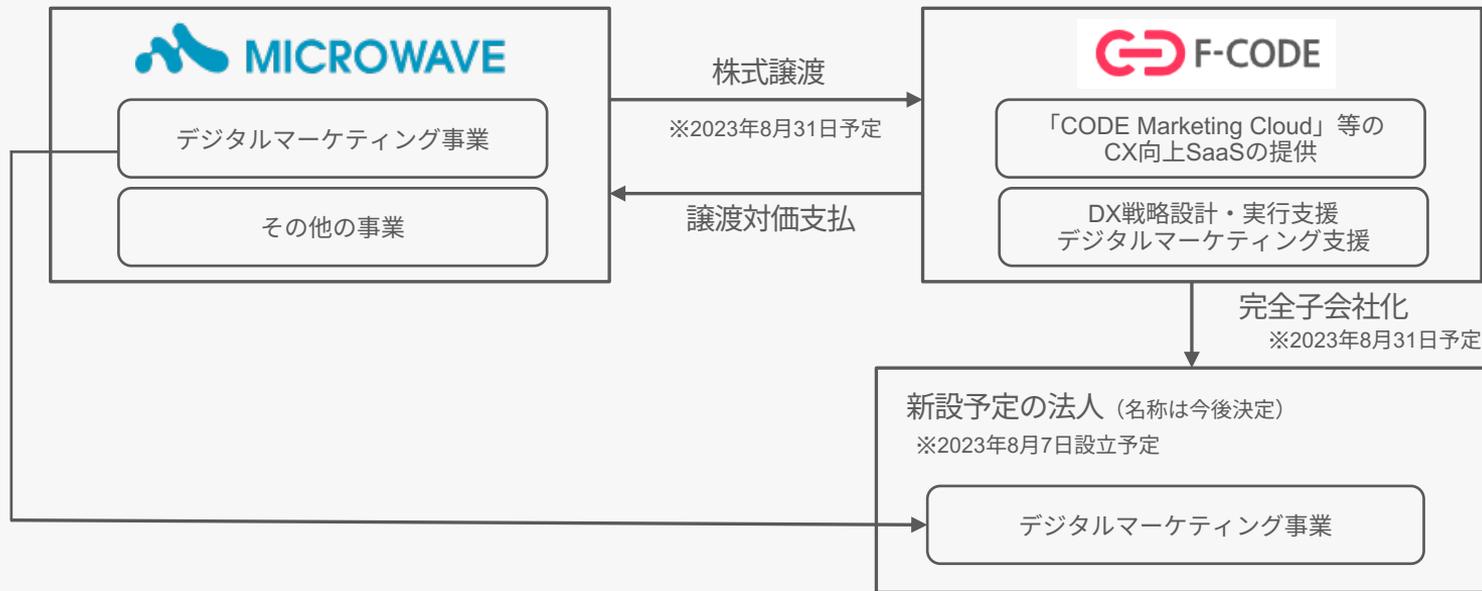
2023.07

はじめに -本資料の位置づけ-

株式会社エフ・コードは、株式会社マイクロウェーブが運営するデジタルマーケティング事業を新設分割して設立する新設予定法人（名称は今後決定）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-

取得事業

デジタルマーケティング事業

契約締結日

2023年7月18日

取得事業売上高

約**7.5**億円

新設会社の設立日

2023年8月7日(予定)

取得価格

約**7.2**億円

株式譲渡日

2023年8月31日(予定)

※ 取得会社・事業の業績指標の目標達成度合い等に応じて追加の対価が発生する可能性があります。



AGENDA

01 新設予定会社及びデジタルマーケティング事業の概要

02 期待シナジーと期待収益

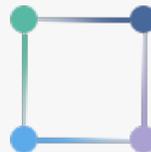


01

新設予定会社及び デジタルマーケティング事業の概要

— 新設予定会社の概要

お客様のビジネスを成功へと導くために、
戦略、アート、テクノロジーを通じたサービス提供



STRATEGY

ART

TECHNOLOGY

戦略・アート・テクノロジーを通じて、
エモーショナルな価値を実現する。

戦略・アート・テクノロジーを通じ、経済発展と豊かな社会づくりに貢献する

社会、お客様、社員に貢献し、感動を与える

創造力とチームワークを最大限に発揮する企業風土をつくる

— デジタルマーケティング事業



コンサルティング

貴社のデジタルマーケティング活動を成功に導くための
構想策定・戦略立案を支援します。

ユーザーをゴールへ導くUXデザイン、チャンネル・プロモーションミックスの最適化から、それを支えるデータ活用基盤構築、運用体制・業務フロー設計までを総合的に提案します。



1. UX・マーケティング支援

ターゲットの行動・嗜好・心理・欲求を可視化し、企業が顧客にアプローチする最適なタイミングとチャンネルを導き出します。

- ・ KGI/KPI設計
- ・ カスタマージャーニーマップ設計
- ・ チャンネル/プロモーションミックス設計
- ・ ユーザーニーズ調査
(アンケート・ユーザーテストのほか、
弊社SNS調査ツールを活用) など



2. データ活用基盤構築

情報の収集・整理から活用までの環境を整え、最適なツール選定をベンダーフリーの立場から強力にバックアップします。

- ・ CRM設計支援
- ・ MA導入支援
- ・ DMP構築支援
- ・ 解析ツール導入支援 など



3. 運用体制・業務フロー設計

デジタルマーケティング戦略を推進するために必要となる運用体制・業務フローの整理を支援します。

- ・ 組織機能ポジショニング整理
- ・ 業務フロー設計
- ・ PMO支援
- ・ デジタルマーケティング人材育成支援 など

サービス紹介：デジタルマーケティング領域



③ RFP作成支援コンサルティング

Webサイト・ECサイト構築時やCMS・システム導入時においてプロジェクトスコープを明確にした要件定義の作成・見積り・提案書の評価、適切なベンダー選定まで、専門チームによる幅広いサポートが可能です。



④ ユーザビリティテスト

アプリやWebサイトを被験者（テストユーザー）に使用してもらい、様々な観点から潜在的課題を掘り起こすことで、使いやすく価値あるサイト（プロダクト）に改善いたします。



⑤ デジタルマーケティング支援

私たちが提供するデジタルマーケティング支援は、多様化するタッチポイントにおいてニーズに沿った適切な施策を実行し、企業と顧客とのリレーションを深め継続的な成果創出をサポートする伴走型サービスです。



⑥ ヒューリスティック評価

ユーザが利用するうえで、障害となっている点や足りない情報を明確化し、Webサイトに訪れたユーザがスムーズに目的を達成でき、かつ新たな気付きを与えるWebサイトへ改善いたします。



⑦ アクセスログ解析

専門家によるアクセスログ解析を行うことで、サイト構成の最適化やプロモーションを行うことでROIを向上させ、お客様のサイト価値の向上・webビジネスの成功をご支援いたします。



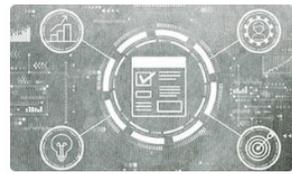
⑧ マーケティングオートメーション (MA) 導入支援

MAは興味・関心の異なる顧客一人ひとりとのコミュニケーションを実現する仕組みであり、今後のデジタルマーケティングにおいて非常に重要な役割になるといわれています。



⑨ Webガイドライン作成支援

お客様のWEBサイトの構築・運用において、更新を行う関係者が必要な情報を共有し、円滑にサイトの品質を維持できるように、各種ガイドラインの作成からブランド強化のためのサイトガバナンスの構築などを行なっています。



⑩ 競合調査・分析

ビジネスにおいて競合となる企業やサービス・製品など検索結果上で競合しているサイトと比較し、細微な分析を行うことで改善点などの洗い出し・追加すべき機能の調査などマーケティング戦略やUI・UX改善等に必要施策を可視化します。

サービス紹介：Webサイト制作領域



Webサイト制作

お客さまの目指すところから課題を紐解き、市場・ユーザーの動向を分析し、最適な顧客体験と企業の戦略を最大限に活かせるWebサイトをご提案、構築いたします。



Webサイト運用支援

設計から更新運用までのオペレーションをワンストップで行い、業務の全体最適化をご支援いたします。



多言語サイト・グローバルサイト制作

グローバル市場でビジネス拡大を狙う企業様向けに、海外マーケティングに考慮した多言語サイト・グローバルサイト制作サービスを展開しております。



CMS構築・導入

会社設立から20年の間、小規模から大規模なサイトまで300サイト以上の導入実績を活かし、お客さまに最適なCMSの提案、導入、運用までをご支援いたします。



KGI/KPI設計支援

事業成長につながるKGIの設定と、適切なKPI設計でマーケティング戦略を有利に。ビジネス把握・設計・運用フロー・モニタリングルールの設計など包括的支援が可能です。



UI/UX改善

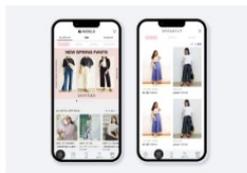
分析・戦略に基づきUI・UXを改善することで企業とユーザーの理想を形づくり、効果を最大限にする双方向性のあるWebサイトを実現します。



サステナビリティサイト制作 (ESG/SDGs)

企業価値を高めるサステナビリティコンテンツの提案や戦略に基づいた活動・取り組みのPR方法など網羅的なサービスを提供しております。

— 案件事例・実績



④ 株式会社ワールド



④ 日本電子株式会社



④ 東ソー株式会社



④ サンスター株式会社



④ 株式会社 ジェシービー



④ すかいらーくグループ



④ パシフィックゴルフマネージメント株式会社



④ 国分グループ本社株式会社



④ 西武鉄道株式会社



④ エバラ食品工業株式会社



④ 森永製菓株式会社



④ 株式会社ウテナ



④ 東急株式会社・東急電鉄株式会社



④ 株式会社竹中工務店



④ 株式会社クレハ



④ セイコーホールディングス株式会社



④ NTT都市開発株式会社



④ パシフィックシステム株式会社

— お客様からの声



コーポレートサイトリニューアル



コーポレートサイトリニューアル



02 期待シナジーと期待収益

事業成長とM&Aによる成長シナリオ



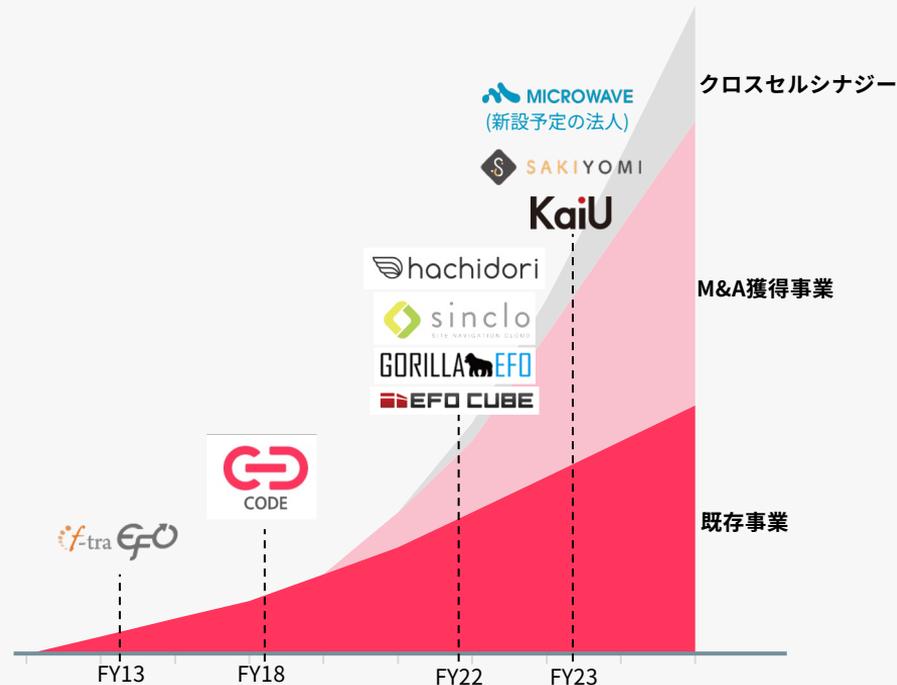
「CODE Marketing Cloud」を中心とした既存事業の更なる成長に加え、M&Aの実施及びそのシナジー効果の発揮による非連続的成長の実現を目指す

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

「マイクロウェーブ」 × 「F-CODE」

マイクロウェーブ社が獲得してきたデジタルマーケティング及びWebインテグレーションのノウハウを活用し、
企業のDX推進及びCX改善を包括的に進められる体制へ



企業様のマーケティングにおけるコンサルティングから
KGI/KPIの設定、改善、Webを活用したプラットフォーム
の構築など幅広く支援

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



期待シナジー

顧客への提供価値の強化

- ・優れたノウハウ及びコンサルティングチームの獲得
- ・サービス領域の拡充/グループ内製化によりトータルサービスの品質向上

営業効率の向上

- ・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

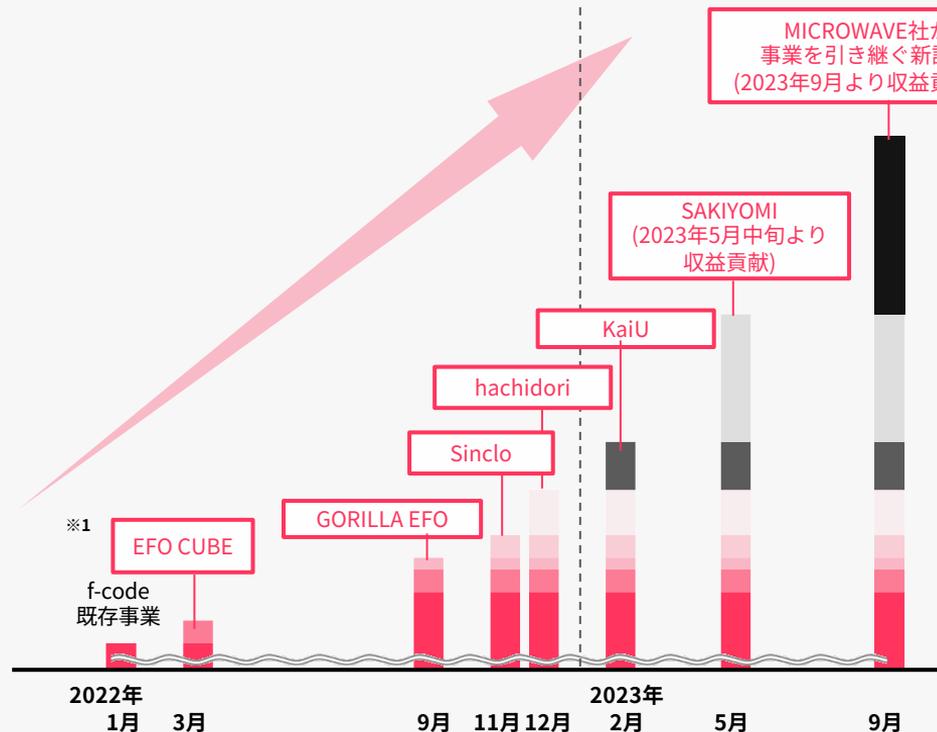
成長戦略 | 既存事業成長とM&A実行による事業収益の積み上げ



M&Aの実施によるプロダクト及び提供サービスの獲得を通じて、ソリューションの強化とクロスセリングによるシナジーを発揮

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 進捗・方針



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

M&A

今後も収益性が高く、シナジーのある事業のM&A実施により、事業収益及び利益を積み上げる方針
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

※：各事業収益貢献イメージでの記載となっております

— 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