



株式会社T E O R YのSaaS/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

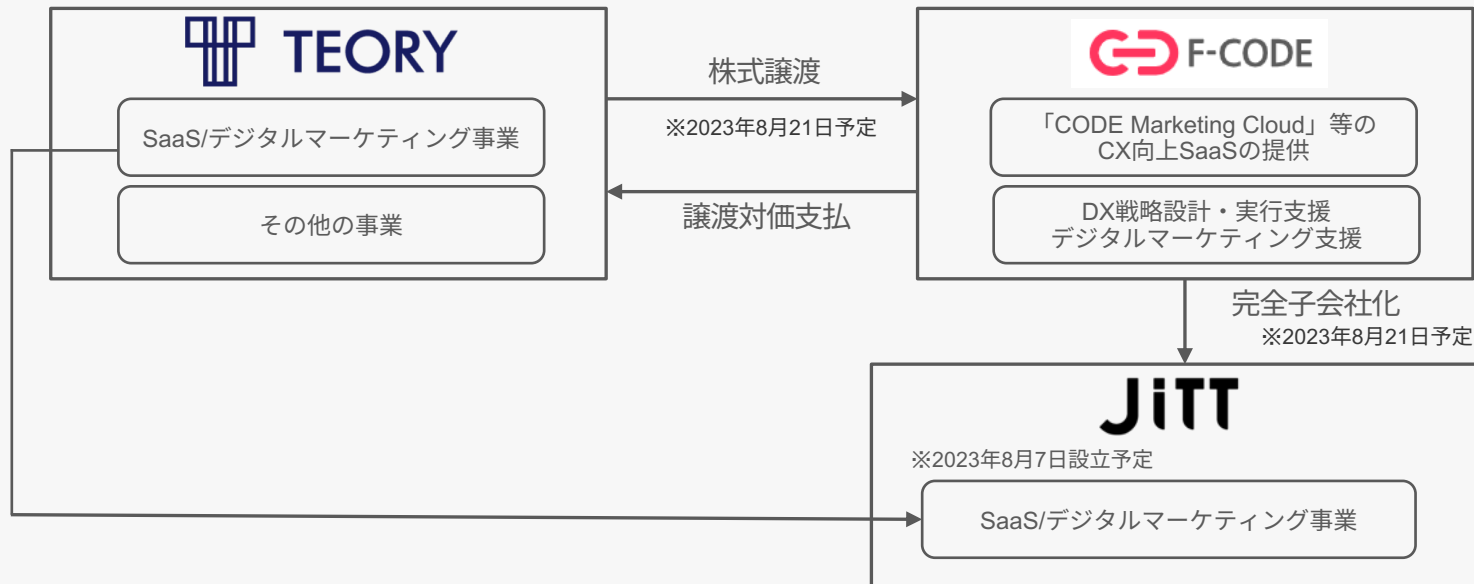
2023.08

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T E O R Yが運営するSaaS/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（株式会社JITT）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

SaaS事業
デジタルマーケティング事業

契約締結日

2023年8月7日

取得事業売上高

約**2.3**億円

新設会社の設立日

2023年8月7日(予定)

取得価格

約**2.5**億円

株式譲渡日

2023年8月21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。

— 事業サマリー —

1

SaaS/デジタルマーケティング領域でSMB^{※1}を主要領域・顧客とし、

^{※2}
CMS・Line管理SaaSやWebデザイン/デジタル集客/リブランディング等のマーケティング支援サービスを実施
SMBやBtoCのクライアント様を中心に、幅広い業種業態へのサービス提供が可能

2

圧倒的な支援スピード/数多くの支援実績/ノウハウを強みとして、

徹底した業務効率化により通常1ヶ月以上かかるプロジェクトでも最短5日に対応可能
支援スピードを背景に実績とノウハウを積み上げ、高いサービス品質と競争力のある価格を実現

3

ワンストップのマーケティング支援を実施

SaaS/コンサルティング/制作支援といった多様なサービスラインナップでクライアント様に合わせた支援を実施
今後f-codeグループ提供のweb接客/チャットボット/Instagram/LINE等のマーケティングSaaSによる支援も可能に

※1 SMB：Small and Medium Businessの略称で、中堅・中小企業を意味する

※2 CMS：Contents Management Systemの略称で、Webサイトの構築・管理・運用を行うための管理システム



AGENDA

- 01** 新設予定会社及びSaaS/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

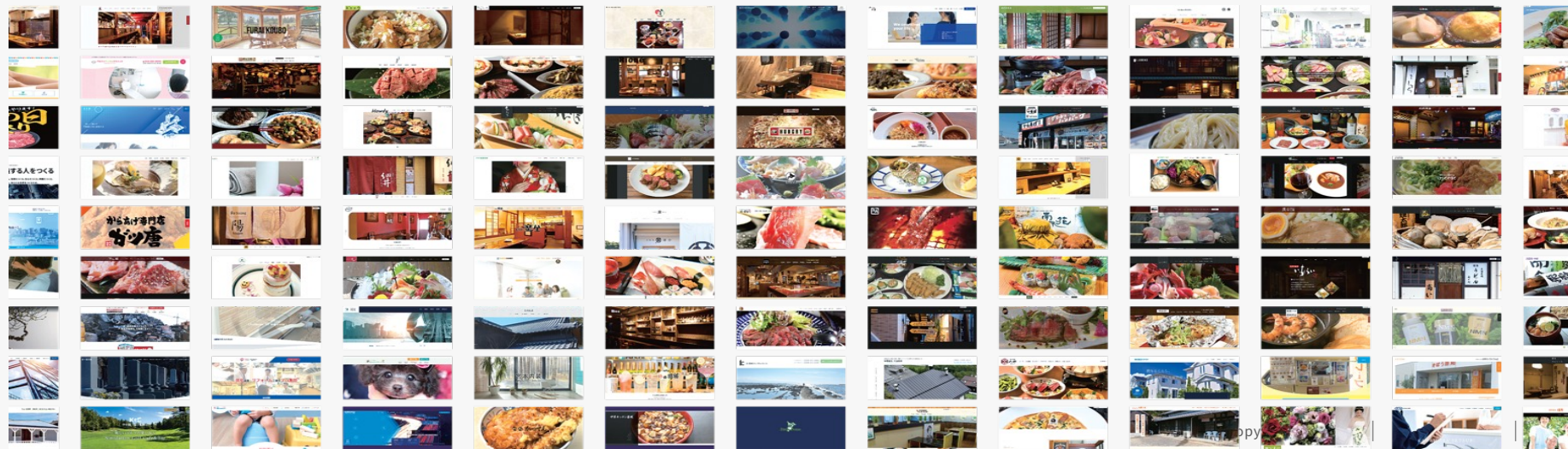
— 新設予定会社(株式会社JITT)の概要



年間3000件以上の
デジタルマーケティング支援を実施

独自のワークフローを確立することによって、
月に250件以上のWebデザイン・デジタル集客支援を可能にしました。
課題に合わせたご提案で、費用対効果を最大限に引き出します。

Over 3000



サービス紹介：SaaS領域



保守運用特化型CMS



WordPressからの移管やスクラッチ制作のホームページをアップロードするだけでCMS化することが可能です。専門知識は一切不要で、導入したその日から活用いただけます。見たまま編集、バージョン管理、サイト解析、フォーム作成など中小規模のサイト運営に必要な機能が揃っています。

ノーコードCMS



HTML、CSSの知識は一切不要。テキストと画像を入れるだけでWEBサイトが完成する自社開発CMSです。メニュー連携機能、フォーム作成、求人ページの一括生成、アンケート作成など、他社のCMSにはない独自機能も実装しています。

予約管理ツール



Craneは飲食店・美容室に特化した予約管理システムです。お客様からの予約情報や座席・コース情報の管理（飲食店）、各スタッフ、メニューの管理（美容室）はもちろん、顧客台帳の管理も可能です。

LINE公式アカウント管理ツール

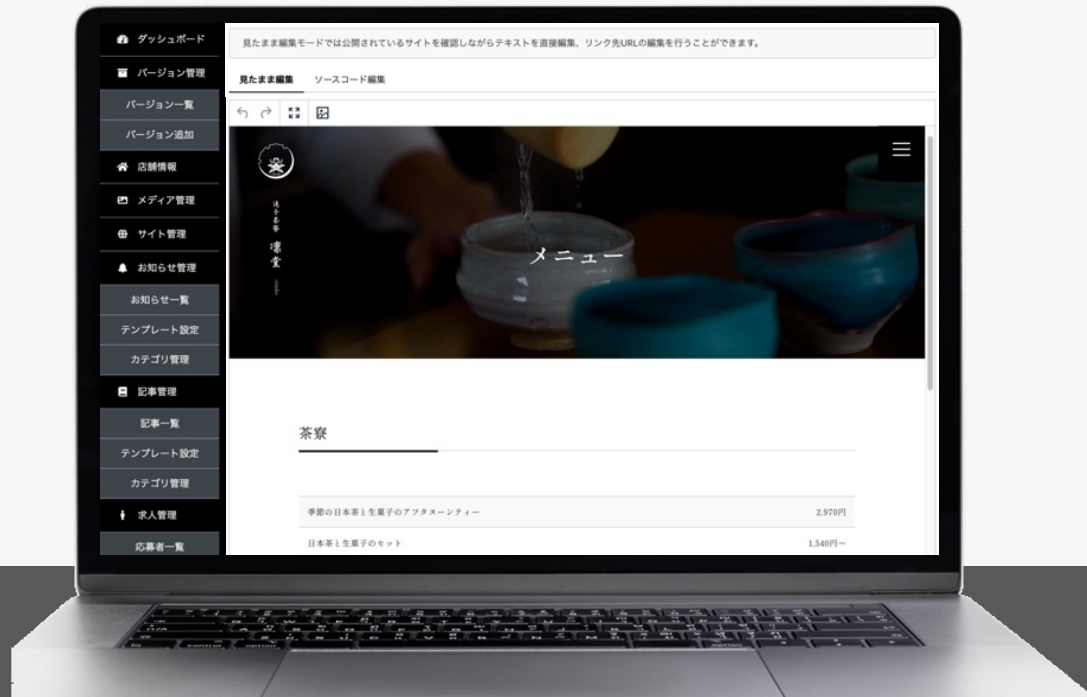


L-pageはLINE公式アカウントの機能を拡張した、飲食店・美容室専用のホームページ型リッチメニューです。Google Map・予約・メニュー・SNS・クーポンとの導線をつくり、お客様のクリックを誘導し来店へ繋がります。

サービス紹介：SaaS領域 (OEM可能な自社開発CMS)



見たまま編集でノーコード編集・修正が可能
採用サイト向け求人管理機能
フォームの簡易設置 etc.

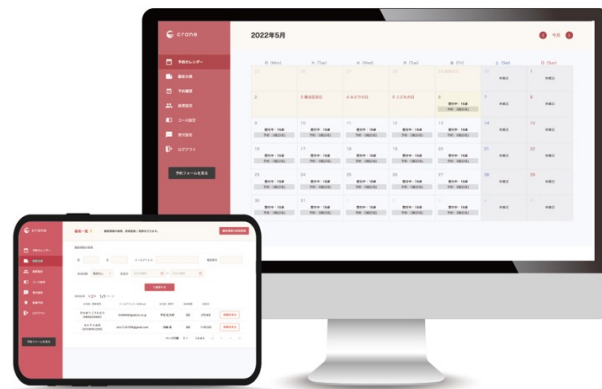


HTML、CSSの知識は一切不要。テキストと画像を入れるだけでWEBサイトが完成する自社開発CMSです。メニュー連携機能、フォーム作成、求人ページの一括生成、アンケート作成など、他社のCMSにはない独自機能も実装しています。

サービス紹介：SaaS領域 (予約の簡単一元管理システム)

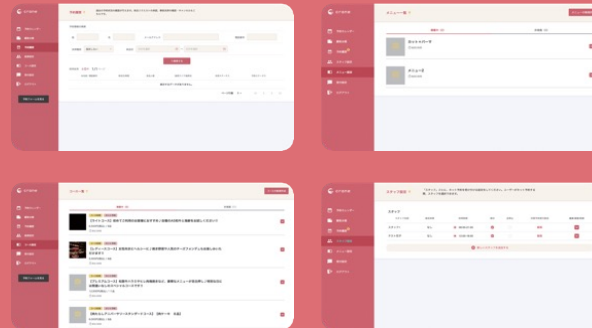


お客様に「覚えていてくれた」感動を
リピーターを大事にするための予約システム



オンライン予約システム「crane」

craneは飲食店・美容室に特化した予約管理システムです。
お客様からの予約情報や座席・コース情報の管理（飲食店）、各
スタッフ、メニューの管理（美容室）はもちろん、
顧客台帳の管理も可能です。リピーターを増やすためには、来
店回数の把握が大事な要素になります。
お客様に「覚えてくれていた」感動を。





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



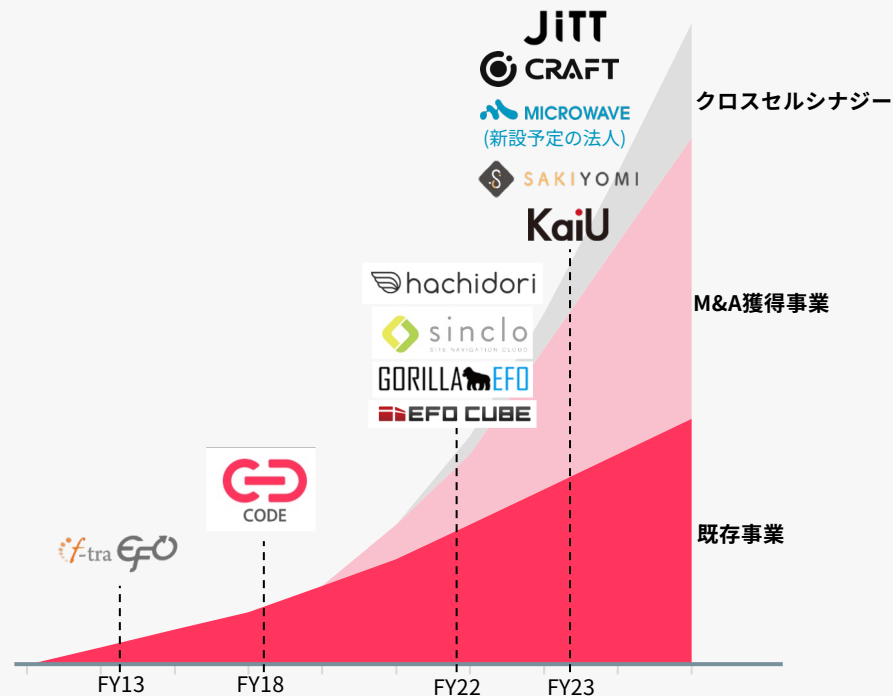
「CODE Marketing Cloud」を中心とした既存事業の更なる成長に加え、M&Aの実施及びそのシナジー効果の発揮による非連続的成長の実現を目指す

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

「TEORY」 × 「F-CODE」

TEORY社が獲得してきたWebデザイン/デジタル集客/リブランディングのノウハウを活用し、
SMB領域でのサービス拡販の強化、**グループ営業効率改善**の実現を目指す



月に250件以上のマーケティング支援を可能にし、
 クライアントが抱える課題に合わせたご提案で、
 費用対効果を最大限に引き出す

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

- ・SMB領域での営業活動及びサービス提供拡大
- ・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

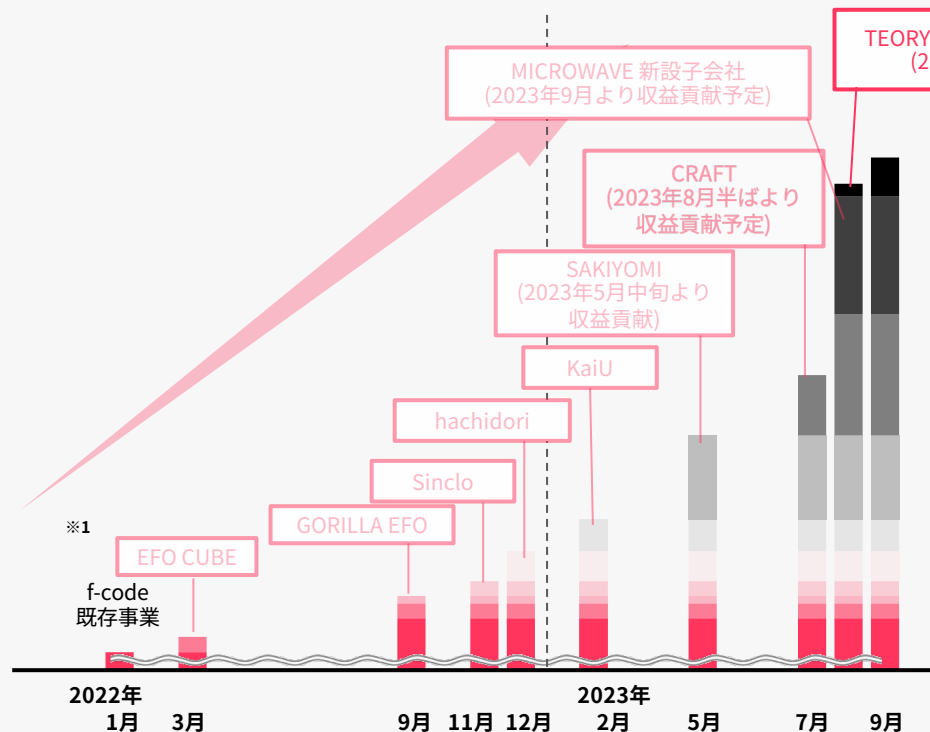
成長戦略 | 既存事業成長とM&A実行による事業収益の積み上げ



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、保証しておりません。



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