



2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2023.11



— 2023年12月期 第3四半期 決算説明のポイント

3Q実績

- ・ 前年同期比**+97.0%増収**、**+260.7%増益** (※1,2,3)

通期業績予想

- ・ 売上収益**+23.8%**、営業利益**+51.2%**の**業績予想上方修正**
結果、売上収益24.3億円・営業利益6.2億円の着地見込み
当期2度目の上方修正
- ・ 当期年間 EPS 81.65円、前期比**79.9%増加**の見込み (※4,5)

※1 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。

※2 2023年12月期第1四半期及び2023年12月期第3四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3四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。

※3 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期第3四半期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。

※4 2022年12月期に係るEPSについては、日本基準に準拠した当期純利益を用いて計算しております。

※5 2023年12月期に係るEPSについては、今回修正した業績予想の親会社株主に帰属する当期純利益の金額を想定期中平均株数で除して算出しております。



AGENDA

- 01 会社及び事業概要
- 02 決算概要
- 03 市場環境及び競合優位性
- 04 今後の展望
- 05 Appendix



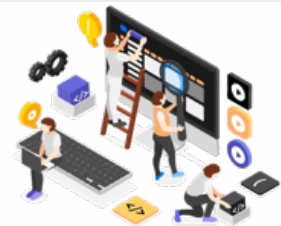
01 会社及び事業概要



エフ・コード グループ事業内容

ウェブサイト構築から集客、リピート促進まで、一気通貫で対応！

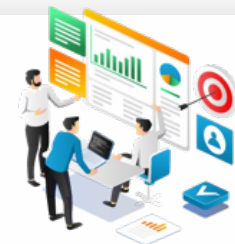
クライアントの
取組み



ウェブサイトを作る
- クリエイティブ -



お客様に知っていただく
- マーケティング -



お客様にご利用いただく
- テクノロジー -

サービス概要

大手企業様から
中小企業様、店舗様まで
幅広く対応！

SNSやウェブ広告で
認知度向上&集客！

ウェブサイトをも
より使いやすくする
ツールを提供！

実績

年間 **3,000**件以上
ウェブサイト構築

1,500社以上の
お客様をご支援

2,000社以上の
お客様がご利用

大手企業様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作



MICROWAVE
CREATIVE

年間 **100** 社の大手企業様の
ウェブサイト構築/クリエイティブ制作

支援内容



Webサイト制作

コンサルティング

マーケティング

支援実績(一例)

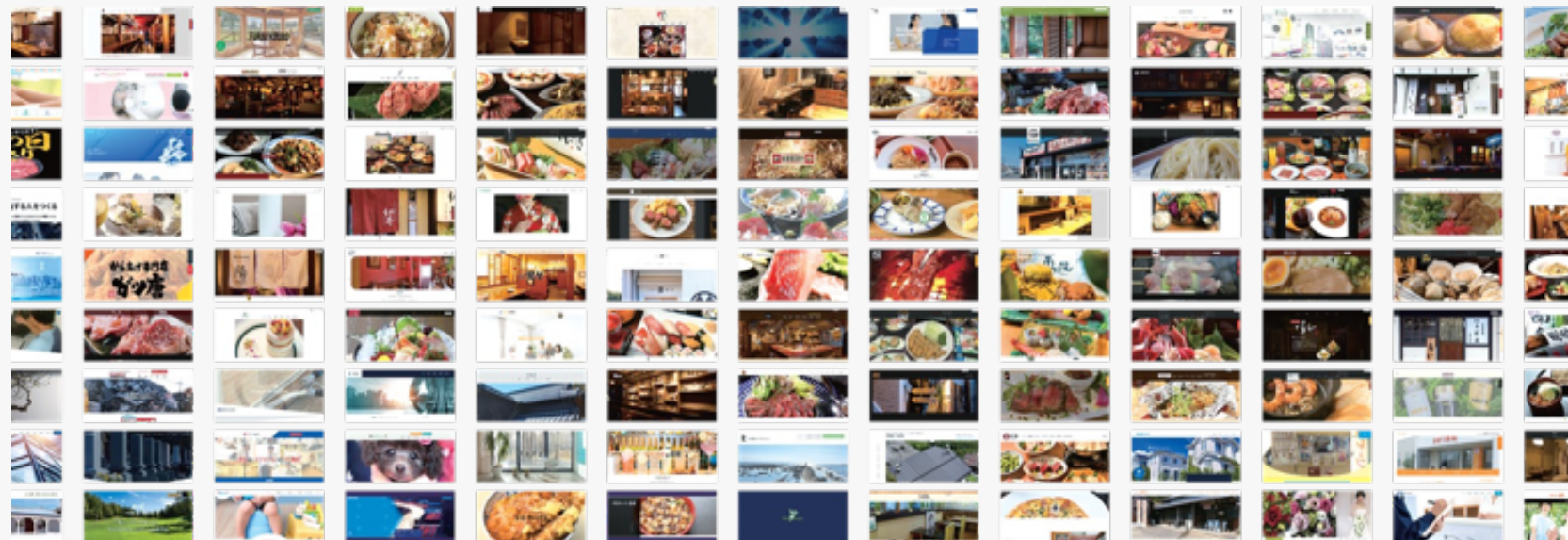


— 中小企業・店舗様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作



JITT

年間 3,000 件以上のウェブサイトを構築



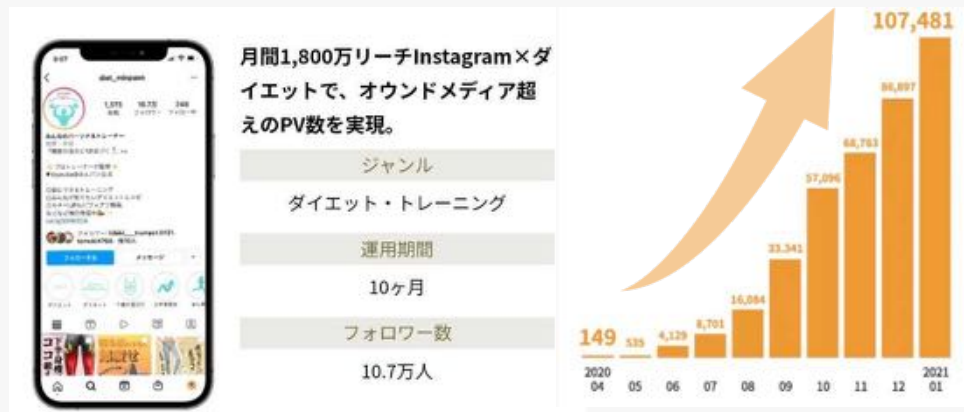
SNSマーケティング支援



1,500社以上のお客様をご支援！

戦略設計から施策実行まで全てをプロ集団が代行

事例



Instagram運用には
勝ちパターンがある

平均**4.2**ヶ月で
フォロワー達成
10,000

アカウント運用実績と
ツールでのデータ収集の掛け算で
最適な運用方法をハック

運用実績
2021年12月現在

6ヶ月で 20万 フォロワー	3ヶ月で CV100 件/月	CPA 2分の1
----------------------	----------------------	-------------

広告運用・デジタルマーケティング支援



テクノロジー&クリエイティブで 広告成果を最大化

著書



クリエイティブ一例



— LINEマーケティングSaaS「hachidori」



顧客獲得やリピートの促進にLINEを活用
東京都をはじめとした行政のDXにも寄与



活用事例（不動産業界例）

1

無料会員登録や内見予約をきっかけに、LINEに通知



2

LINE友だち追加



3

LINEで
ナーチャリング



4

成約！



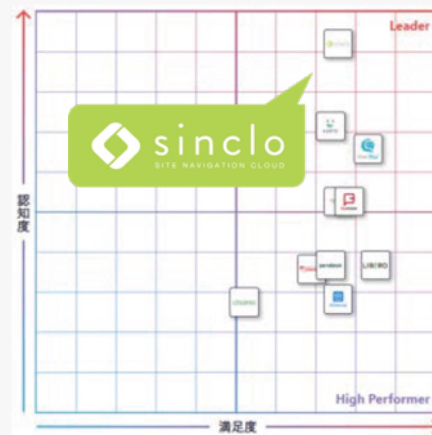
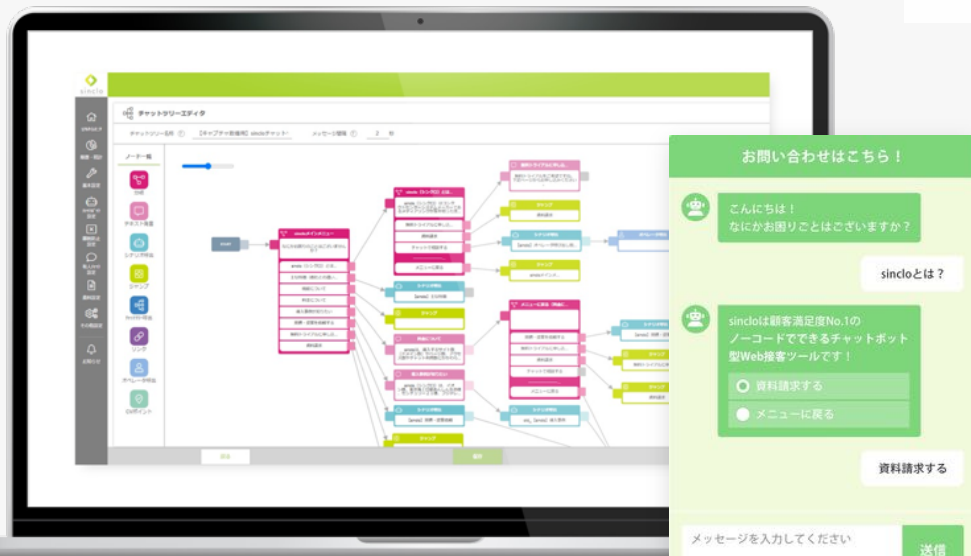
WebチャットボットSaaS「sinclo」



ウェブサイトの使いやすさ向上に寄与する
チャットボット、800社以上でご利用



IT製品のレビューサイト、Webチャットカテゴリ22年4月11日



Web接客SaaS CODE Marketing Cloud



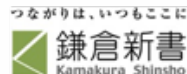
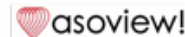
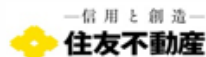
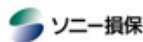
ユーザーのサイト内行動を分析し 精度の高い接客を実現

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



2,000社以上のお客様でご利用中

— お客様 ※一部抜粋



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

2013

2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

2018

7月 CX向上SaaS「CODE Marketing Cloud」リリース

2021

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 EFO」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」事業を事業譲受
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）

2023

8月 CRAFT株式会社を連結子会社化

株式会社T E O R Yの新設分割会社(株式会社JITT)を連結子会社化

株式会社マイクロウェブの新設分割会社(株式会社マイクロウェブクリエイティブ)を連結子会社化



— 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 神楽坂外堀通りビル 2F		
資本金	1,272,794千円 (2023年9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) 雨宮 玲於奈 ■監査役(常勤・社外) 今村 元太 ■監査役(非常勤・社外) 梅澤 康二 ■監査役(非常勤) 山岡 佑 	
連結総資産	10,535,611千円 (2023年9月末)		





— 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。

— 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



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紹介

F-CODE X cyzen

**BtoB新規営業の受注効率
を最大化する方法とは？**

効率的なアポ獲得と提案力が高まる仕組み

11月21日(火) 14:00~15:00

セミナー講師 (第一部) 株式会社エフ・コード インサイドセールス 支店事業部 営業部長 宮村 捷也

セミナー講師 (第二部) レッドフォックス株式会社 代表取締役社長 横溝 竜太郎

顧客の声

チャットでVoCを実現！
今すぐ導入できるツールをご紹介

参加無料 **10.11(水)** | 14:00-15:00

SNSがなければ、
平凡な人生でした。

**SNS
SUMMIT
2023**

in TOKYO online & onsite

9.17(木)

F-CODE

成功事例から学ぶ**サイトCVR改善の**
極意

7.20(木)
15:00-16:00

株式会社エフ・コード 営業部長 演田 拓馬

株式会社エフ・コード 代表取締役社長 後藤 勇太

運用開始から**9ヶ月**で
10万フォロワーを
獲得した**秘訣**を
徹底解説

全7業種のアカウントの成功事例から学ぶInstagram攻略法



メディア・イベント出演

当社役員が複数メディアに出演し、事業内容や成長戦略等を分かりやすく発信



番組名：日経CNBC放映企業IR番組 -攻めのIR- Market Breakthrough
放送日：2023年11月22日（水） 11：40～12：10

個人投資家向けオンラインIRイベント Growth IR Seminar

**注目の上場ベンチャー4社を
2時間でまとめて知る!!**

11/22
WED
19:00~21:10

オンライン配信
参加無料

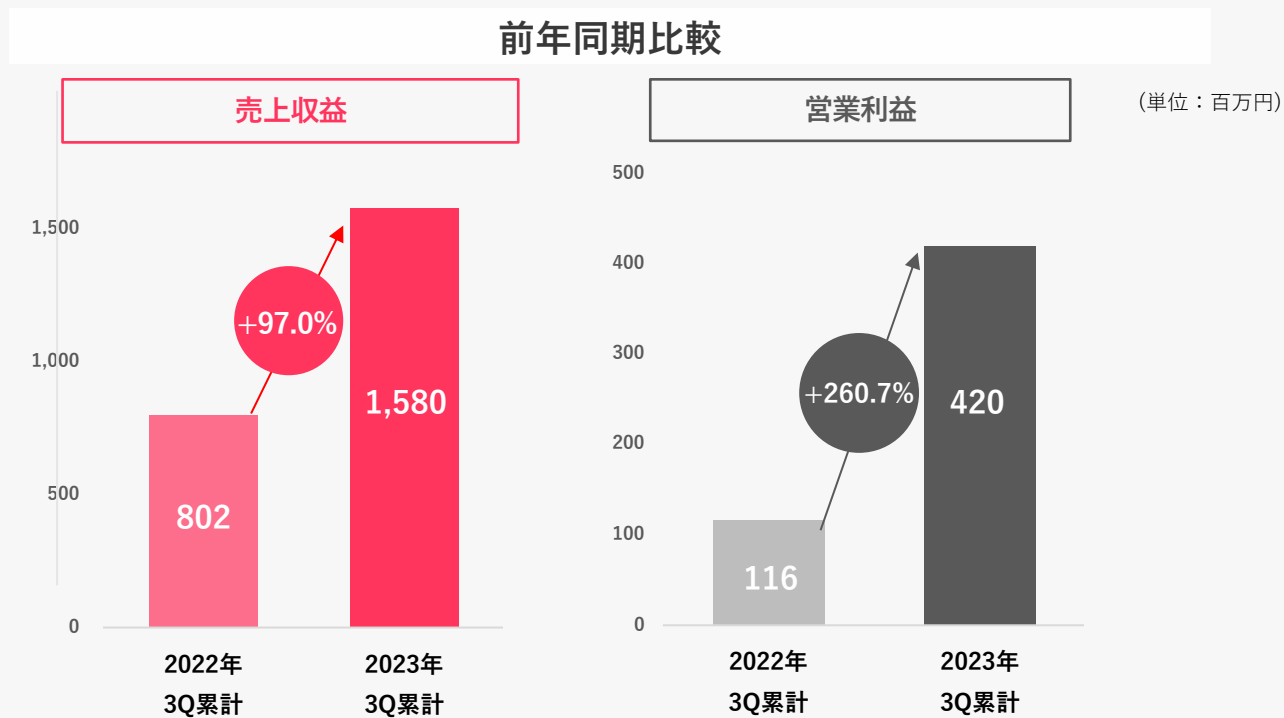
			
株式会社 エフ・コード 工藤 勉 代表取締役社長	モビルス株式会社 石井 智宏 代表取締役社長	株式会社 マーケット エンタープライズ 今村 健一 常務取締役CFO	株式会社 ストレージ王 荒川 滋郎 代表取締役社長

イベント名：Growth IR Seminar
公開日：2023年11月22日（水） 19:00~21:10



02 決算概要

— 2023年12月期 第3四半期連結業績サマリ (前期比較)

前年同期比で**売上収益+97.0%** / **営業利益+260.7%**の増加

※1 2023年12月期第1四半期および第3四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3四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 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期第3四半期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。



— 2023年12月期 第3四半期連結業績サマリ (前期比較)

前年同期比で**売上収益 +97.0%** / **営業利益 +260.7%**の増加
M&A関連費用など一時的費用を上回る利益増加

(単位：百万円)	2022年12月期 第3四半期 <small>※1、3</small>	2023年12月期 第3四半期 <small>※3</small>	前年同期比 <small>※2</small>
売上収益	802	1,580	+97.0%
売上総利益	475	968	+103.7%
営業利益	116	420	+260.7%
税引前四半期利益	112	395	+250.7%

※1 2023年12月期第1四半期及び2023年12月期第3四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3四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。

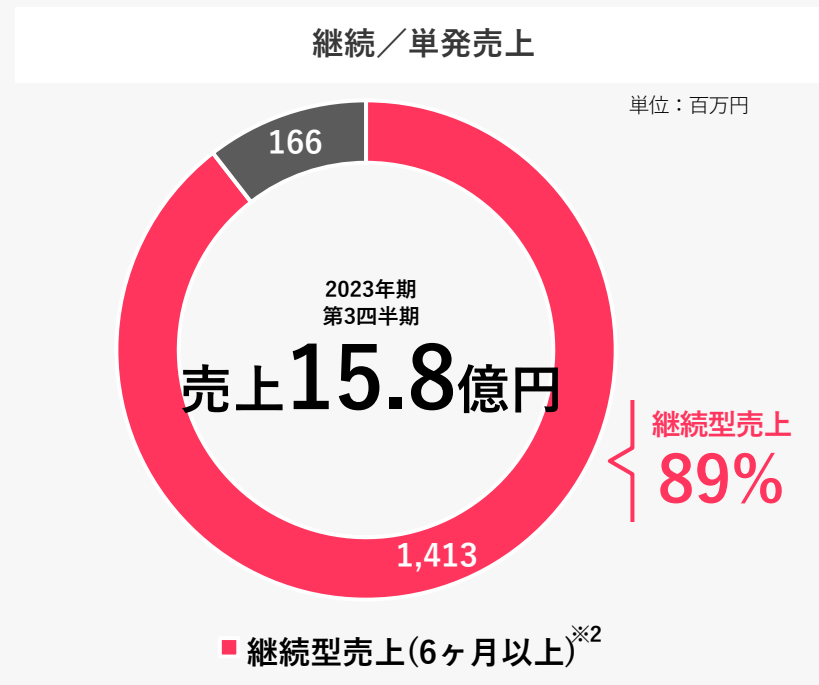
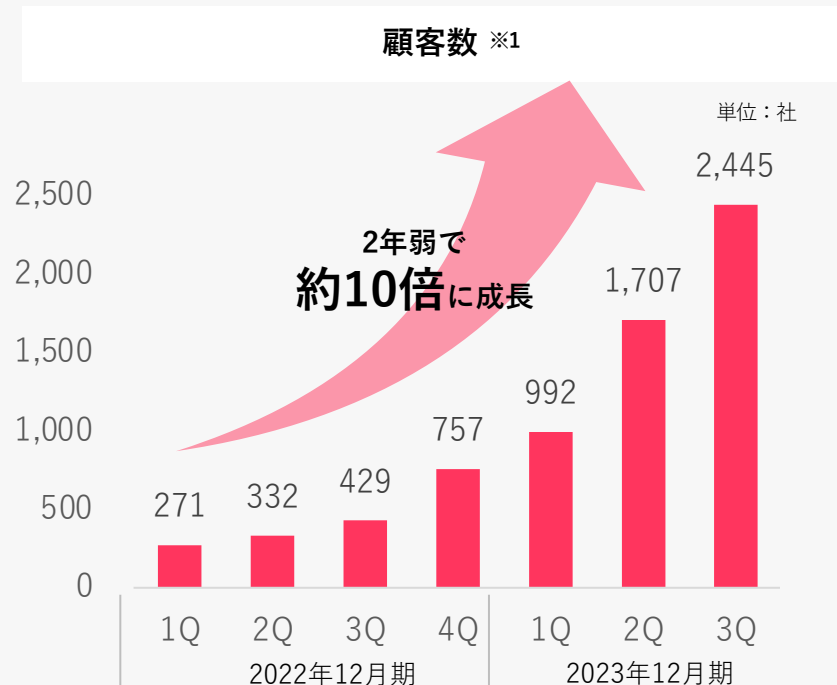
※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

※3 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期第3四半期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。



事業概要 | 安定した収益構造と顧客数の積み上げ

2年前から顧客数は10倍に成長



※1 四半期ごとの平均月次顧客数

※2 過去1年(=2022年10月～2023年9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。



— 2023年12月期 通期業績予想の修正(2023/11/14公表)

売上収益+23.8%、営業利益+51.2%、当期利益+59.7%上方修正
前四半期に続き、当期2度目の上方修正

(単位：百万円)	2023年12月期 前回業績予想	2023年12月期 修正業績予想	増減率
売上収益	1,970	2,439	+23.8%
営業利益	415	628	+51.2%
※1 税引前利益	376	583	+54.9%
当期利益	263	421	+59.7%



【参考】2023年12月期 通期業績予想の修正(2023/8/14公表)

既存事業の成長と「SAKIYOMI」事業の取得影響を加味したことにより売上収益19.4%の上方修正
 2023年12月期第3四半期連結累計期間より国際会計基準（IFRS）の任意適用予定のため、業績予想をIFRSに基づき修正
 2023年8月以降実施予定の3件のM&A案件^{※2}については影響金額精査中のため未反映

(単位：百万円)	2023年12月期 前回業績予想（日本基準）	2023年12月期 修正業績予想(IFRS基準)	増減率
売上収益	1,650	1,970	+19.4%
営業利益	300	415	+38.6%
税引前利益 ^{※1}	250	376	+50.5%
当期利益	173	263	+52.2%

※1 前回発表予想については日本基準における予想数値を記載しているため、売上収益・税引前利益・当期利益の項目に、それぞれ売上高・税引前当期純利益・当期純利益の金額を記載しております。

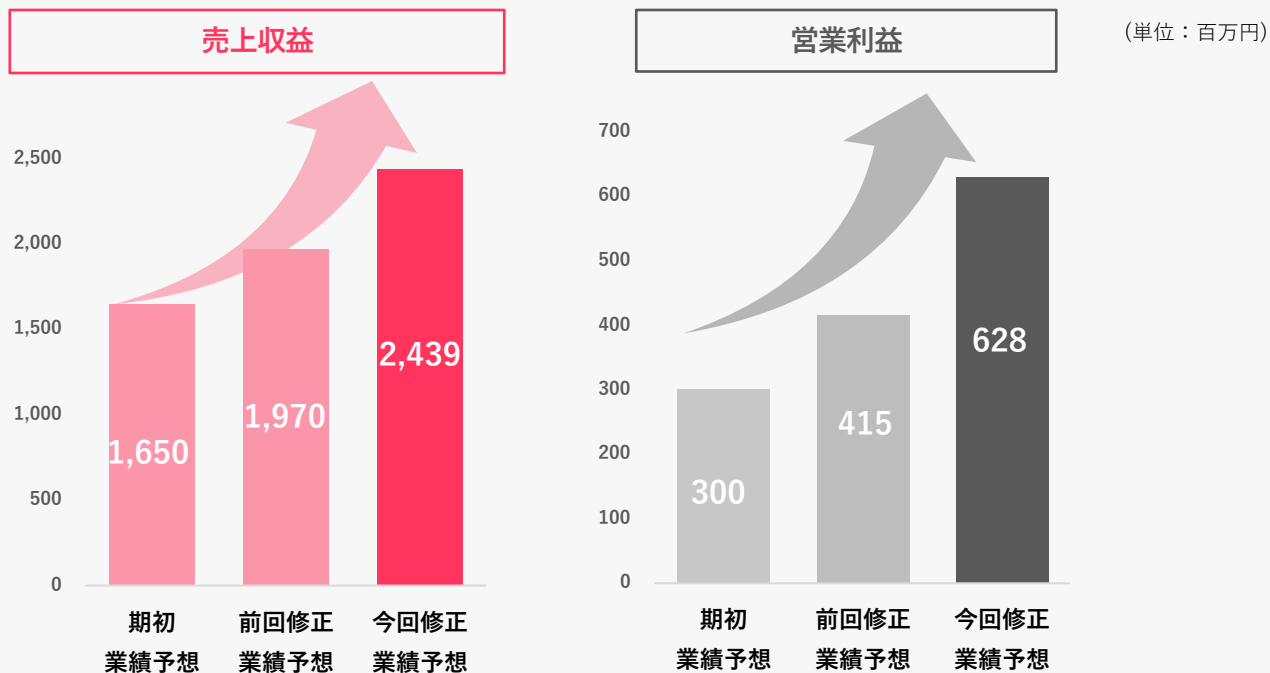
なお、前回発表予想においては税引前当期純利益は開示しておりませんが、経常利益と同額の想定であったため、開示済みの経常利益の金額を記載しております。

※2 2023年8月15日にCRAFT株式会社、2023年8月21日に株式会社JITT、2023年8月31日に株式会社マイクロウェブクリエイティブを子会社化する予定です。

— 2023年12月期 通期業績予想の修正(2023/11/14公表)

売上収益・営業利益ともに当期2度目の上方修正

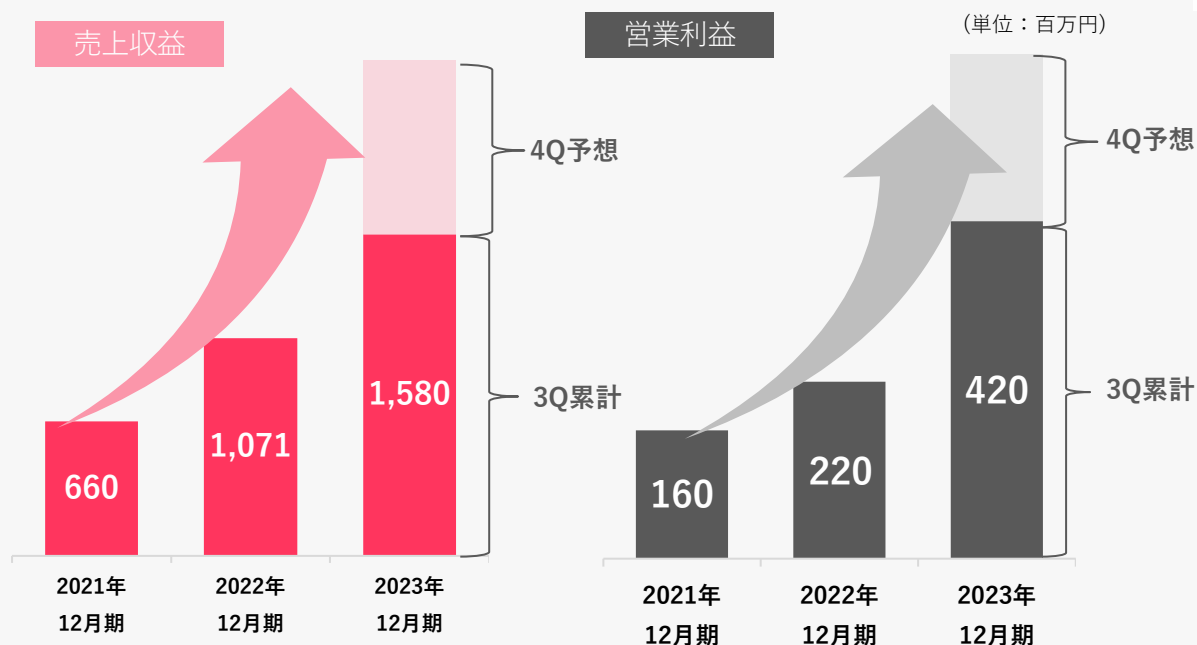
業績予想の推移



業績 | 売上収益及び利益の推移

3Q時点で昨年4Q実績を大きく上回る売上・利益成長。また高い営業利益率を堅持

売上収益及び営業利益推移



2023年12月期 第3四半期

売上総利益率

61.3%

営業利益率

26.6%

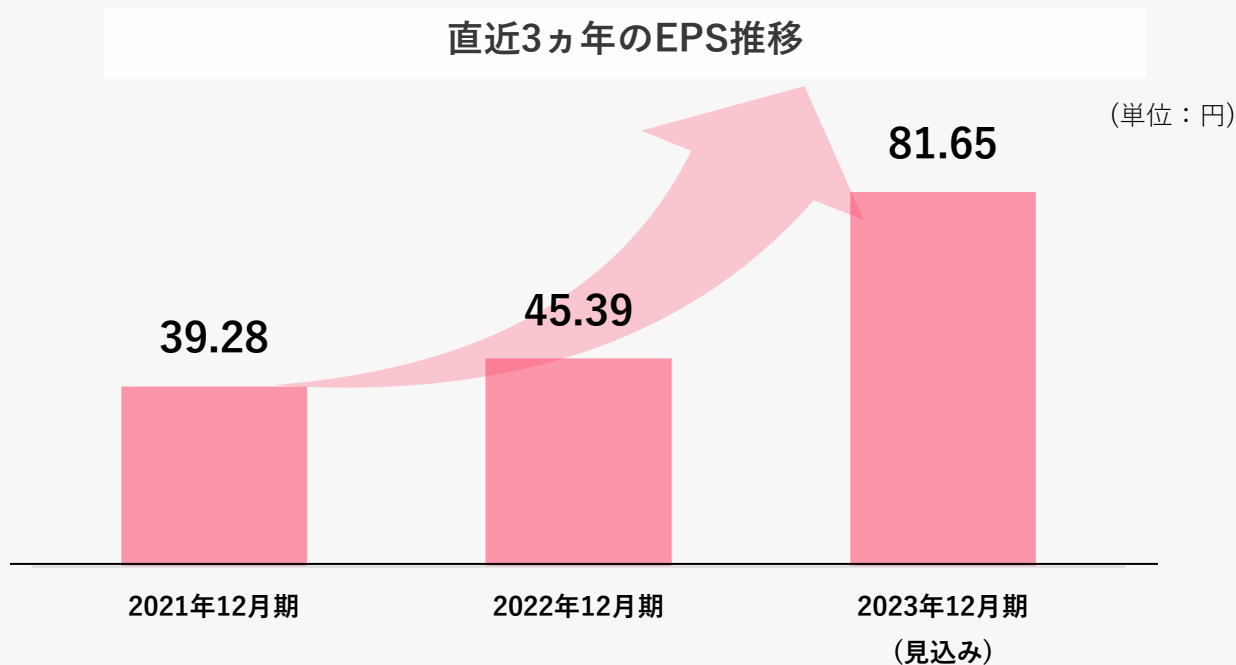
※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期第1四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 2021年12月期及び2022年12月期に係る各数値については日本基準の数値を記載しております。



— 2023年12月期 通期業績予想の修正(2023/11/14公表)

当期予想EPS 81.65円、**前期比+79.9%**と予想



※1 2022年12月期第1四半期及び2022年12月期第3四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。

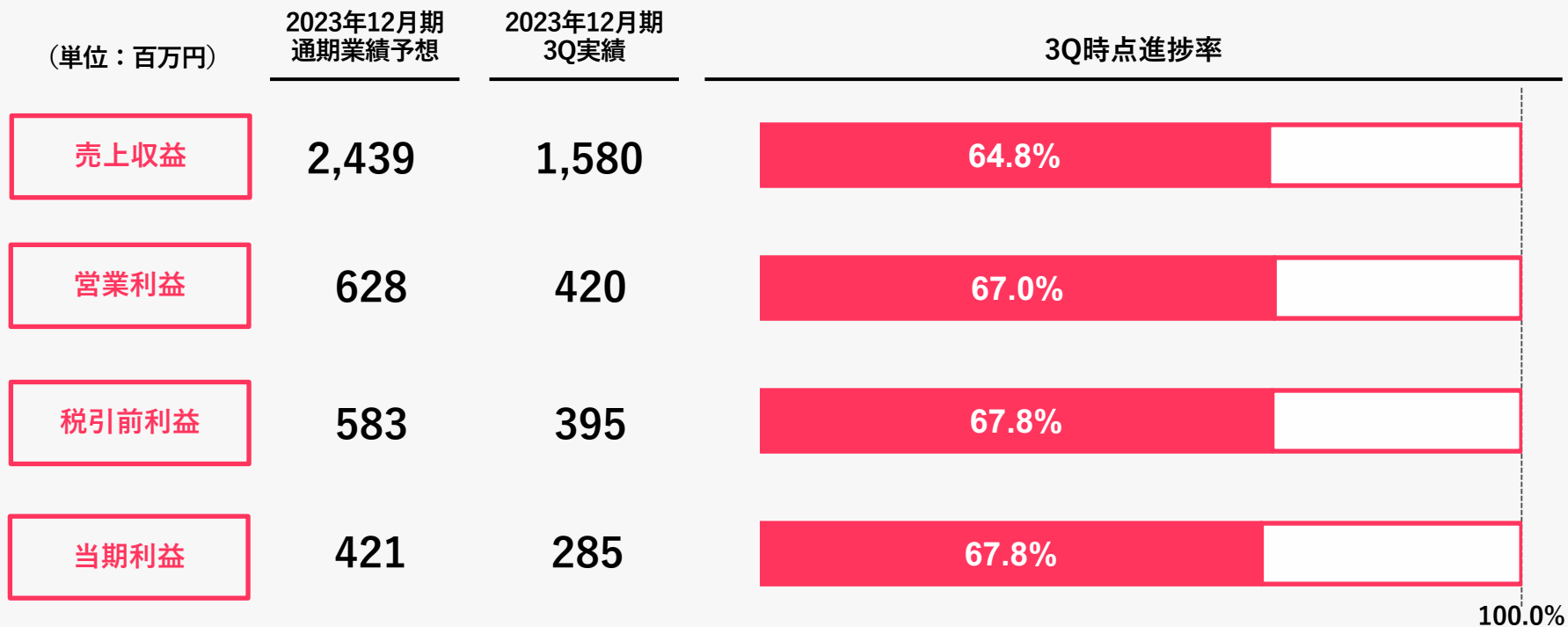
※2 2021年12月期及び2022年12月期に係るEPSについては日本基準の数値を記載しております。

※3 2023年12月期に係るEPSについては今回修正した業績予想の親会社株主に帰属する当期純利益の金額を想定期中平均株数で除して算出しております。



— 2023年12月期 通期業績予想進捗 (第3四半期時点)

修正後の業績予想に対し、第3四半期時点で売上収益64.8%・営業利益67.0%の進捗





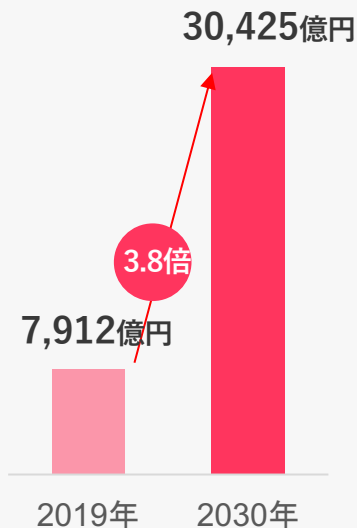
03 市場環境及び競合優位性

DX市場の成長性と人材不足

DX市場、特に攻めのDX市場が大きく伸びている。

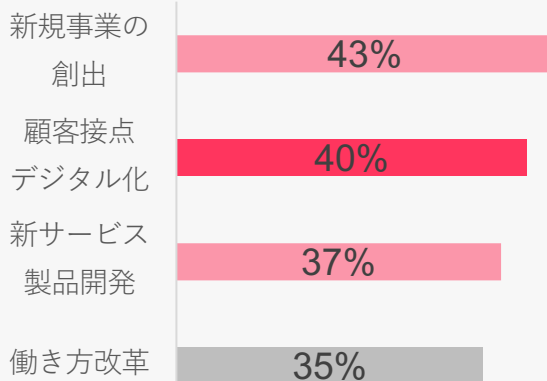
一方、DX人材は慢性的に不足しており、弊社の支援領域が広がっている状況。

市場規模の成長

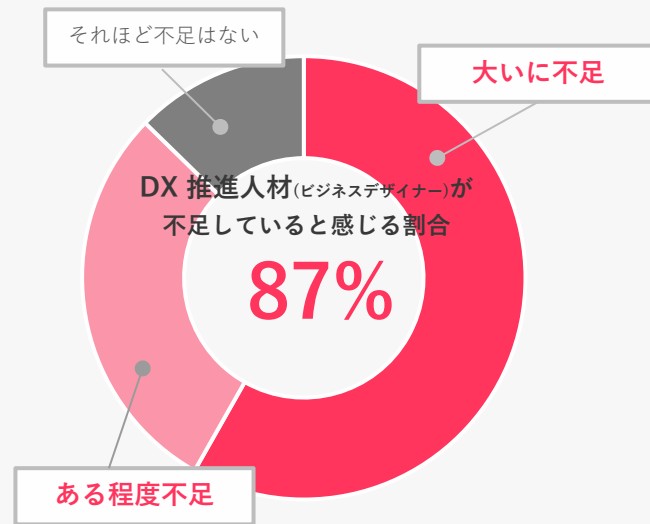


DXにおける取り組みテーマ

日本企業にとっては売上に資する攻めのDXが最も重要なDX取り組みテーマ。



DX推進人材の不足感



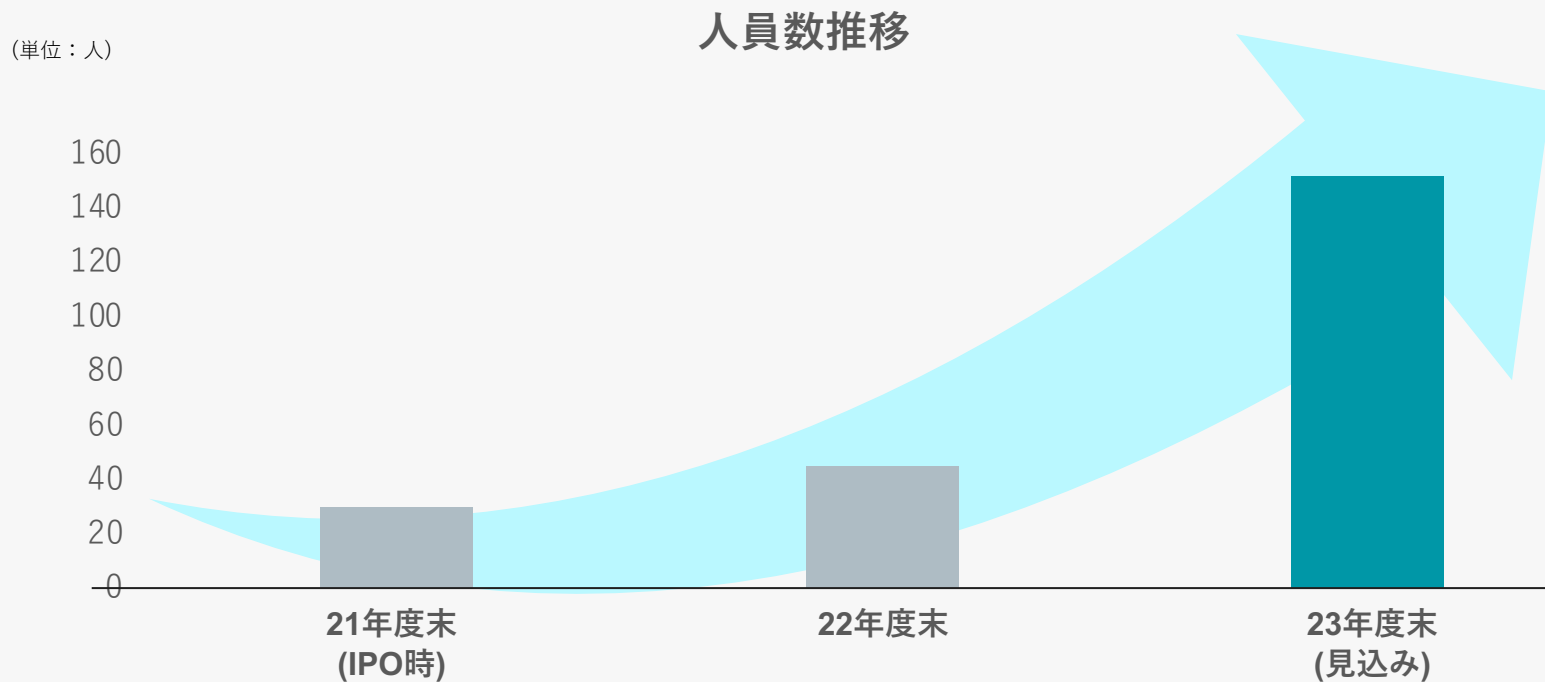
※1 富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

※2 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「デジタルトランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査」を元に当社で作成

※3 アビームコンサルティング株式会社「日本企業にとってのDXの本質」

エフ・コードグループ 強み1. DX人材

DX人材を順調に確保、今後も組織拡大に努める



— 多数のファウンダー・経営陣

M&Aを通じて多数のファウンダー・経営陣がグループに参画



株式会社SAKIYOMI
代表取締役社長
石川侑輝



CRAFT株式会社
代表取締役社長
辻井良太



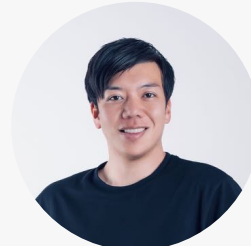
株式会社マイクロウェブクリエイティブ
代表取締役社長
高田 志郎



株式会社JITT
代表取締役社長
小沼 亮



株式会社TEORY
創業者
平嶋 哲也



hachidori株式会社
創業者
伴 貴史

— 多数の幹部人材

多数のファイナンス・マーケティング領域のプロフェッショナルにより
コーポレートアクション及びマーケティング支援を可能に

PE/コンサル/M&A仲介出身



M&A責任者
門脇 琢馬



アライアンス推進マネージャー
縦山 晴也

大手広告出身



取締役 経営企画室長
平井 隆仁



営業責任者
豊福 康友

監査法人出身



執行役員 CFO
衣笠 慎吾



監査役
今村 元太



監査役
山岡 佑



マーケティング部門責任者
佐野 瑞生

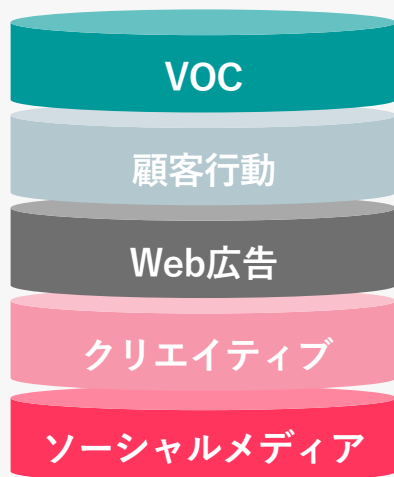


事業企画責任者
安達 純

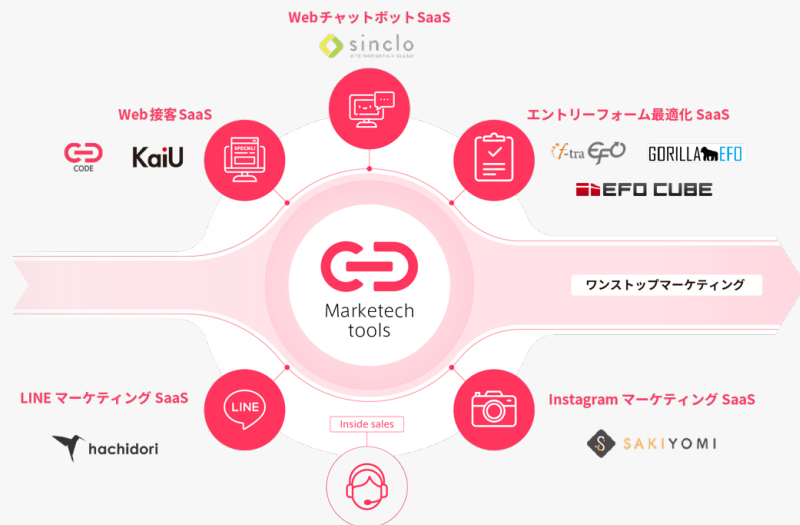
エフ・コードグループ 強み2. DXデータとテクノロジー

データとテクノロジーでクライアントを支援
高い利益率を堅持

多様なデータを保有・活用



複数のSaaS/テクノロジー
を保有・活用

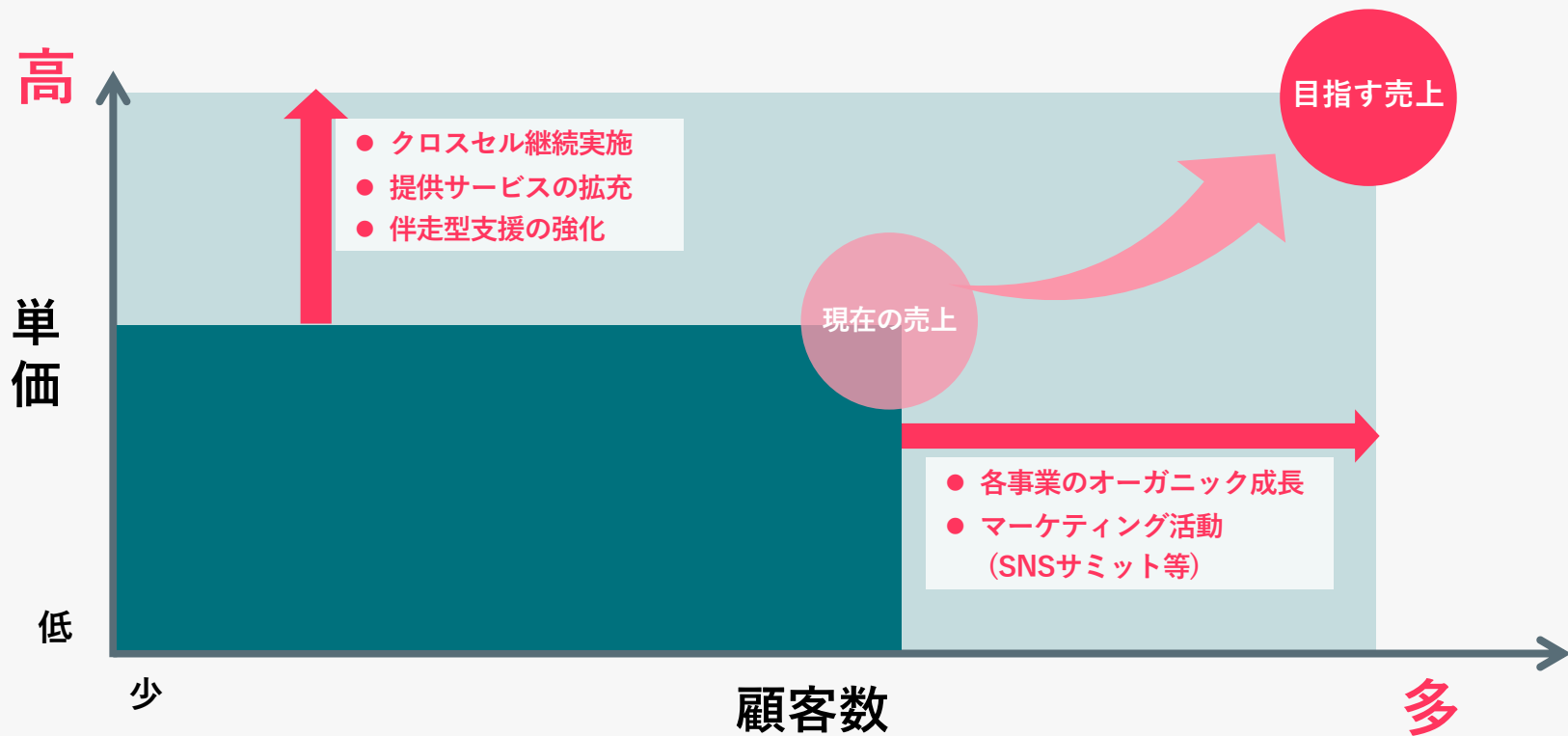




04 今後の展望

— 今後の成長イメージ

各事業で顧客数を伸ばし、クロスセル等により顧客単価向上を企図



— 大規模イベント「SNS SUMMIT 2023」を主催

2023年9月17日にSNS思考について語るイベント「SNS SUMMIT 2023」を開催
5,000名のインフルエンサー・マーケターが参加



「SNS SUMMIT 2023」

日時：2023/9/17

場所：赤坂インターシティコンファレンス



大規模イベント「SNS SUMMIT 2023」を主催

多くの業界著名人が参加し、当日の会場・Web配信・SNSそれぞれ大盛況

9.17 SUN.

各SNSのTOPが語る “表では言えないノウハウ”

SNS SUMMIT 2023

by SAKIYOMI

 株本地己 ストークタワシ 年収チャンネル運営	 宮永天と 音研アソシエ PTEIUCHIも運営	 大朝京 150万人以上	 山澤礼典 超有名YouTubeとして 登録者86万人	 ど素人ホテル再建計画 SNSで話題のヤマト料理屋 真身は豪華のアカサシバビウセキ	 真境(くら・くら) 46日17チャンネル インスタ29万人	 あきとんとん YouTube登録者175人 ByteDance社セミナー講師
 遠坂めぐ キレてます1シリーズが SNS累計1億回再生を突破	 マツタ家の日常 「マツタ家の日常」として TikTok再生1億回	 はあちゅう 元祖インフルエンサー	 朴樹吉 「動画広告分析Pro」の 購入社数1500を突破	 羽部千織 株式会社MISM 代表取締役社長	 PIVOT安部 1年でPIVOTを 50万登録し専C	 ロッキータウン 株式会社BONNUNO 広告事業部部長

様々な前提が変わる時代に 広がる選択肢と考え方

芸人・ピコ太郎
プロデューサー
古坂大魔王

株式会社キッズライン
代表取締役社長
経沢香保子

ペンチャー女優・MC
寺田有希

「元祖インフルエンサー」
はあちゅう

SNSで広がる女性キャリア

TikTok総フォロワー300万人! クリエイター即興コンサル

ワンメディア株式会社
代表取締役CEO
明石ガクト

株式会社VAZ
創業者
森泰輝

株式会社SAKIYOMI
代表取締役
石川侑輝

総フォロワー10.4万人
ど素人ホテル
再建計画

明日からのショート動画が変わる

SNS時代 長く支持される 方法とは?

株式会社SAKIYOMI
代表取締役
石川侑輝

ミラーフィット
株式会社代表取締役
4代目パチエラー
黄皓

女性起業家
愛沢えみり

真の影響力は「推される」こと

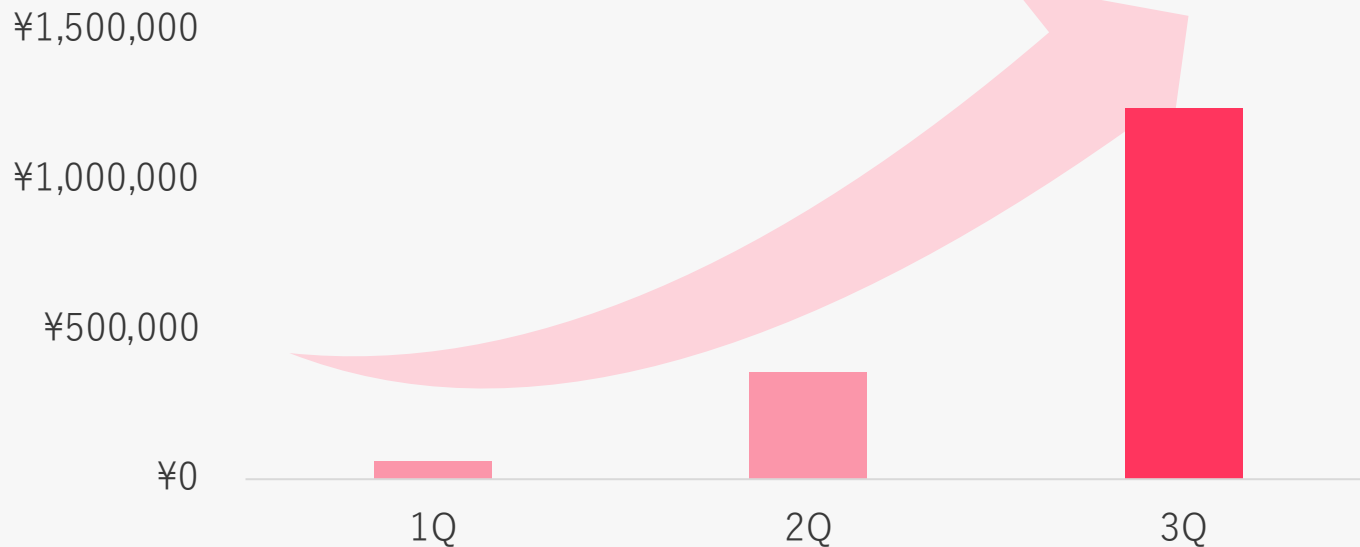
— グループとしてご提供価値の拡大

クロスセルによる月額継続売上も伸長

(3Qまでで年間約2,000万円以上の月額継続売上を獲得)

(単位：月額、円)

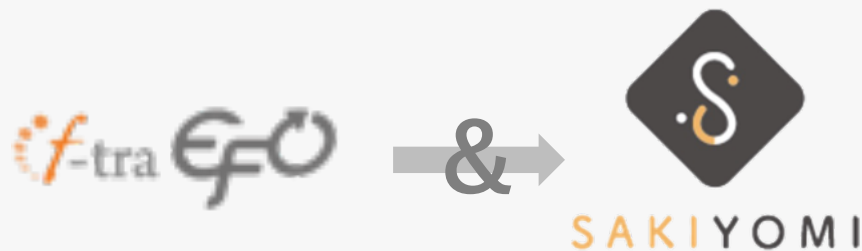
クロスセルによる受注金額（月額継続売上のみ）



グループとしてご提供価値の拡大



NISSO 日総工産株式会社



Instagram アカウントの構築及び運用を SAKIYOMI にてご支援

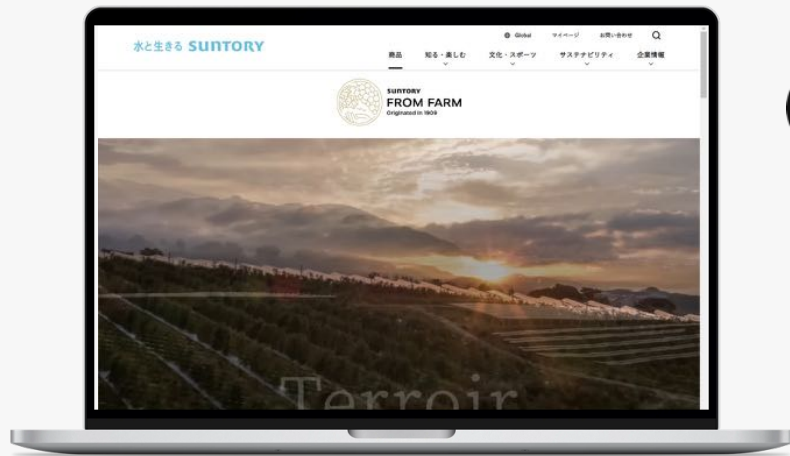
※23年10月25日に左記アカウントを新規リリース

人材

ftra EFO

SAKIYOMI

グループとしてご提供価値の拡大



ワインECのフロムファーム/サントリー様
において、エフ・コードのDXチームも
加わり業務推進

酒類・飲料

広告

グループとしてご提供価値の拡大



引越革命
— The Moving Revolution —



LINEチャットボットに加え、CODEを導入、
回遊率の向上やキャンペーン・クーポン
訴求を強化

運送事業

hachidori

CODE

— グループとしてご提供価値の拡大



KaiU



KaiUに加え、チャットボットのsincloをご提供、チャットによるより良い顧客体験に寄与

医薬品・化粧品

KaiU

sinclo

— グループとしてご提供価値の拡大



KaiUに加え、チャットボットのsincloをご提供、チャットによるより良い顧客体験に寄与

金融サービス

KaiU

sinclo

— グループとしてご提供価値の拡大



スター引越センター



KaiU → & → hachidori

KaiUに加えて、LINEチャットボットの
hachidoriをご提供、より良い顧客体験に
寄与

運送事業

KaiU

hachidori

— グループとしてご提供価値の拡大



KaiU加えてf-tra EFOをご提供、
エントリーフォームの改善に寄与

バーチャルオフィス

KaiU

ftraEFO

— グループとしてご提供価値の拡大



Covearth



KaiU   CODE

KaiUの上位エディションとして、
CODE Marketing Cloudをご提供

家具・インテリア

CODE



— グループとしてご提供価値の拡大

D Y M



KaiU、ftraEFOに続き、JITTが提供するウェブサイト制作ソリューションの「Raven」「HUMMING BIRD」も販売提携。今後、主にSMBクライアント様向けに販売開始予定。

パートナー

KaiU

ftra EFO

Raven

HUMMING BIRD

グループとしてご提供価値の拡大



JITT



sinclo、ftraEFOに続き、JITTが提供するHP制作ソリューションの「Raven」「HUMMING BIRD」も販売提携。

Wiz様グループ会社の鹿児島レブナイズ様とも提携し、新たなサービスとして鹿児島レブナイズコラボHPをはじめとした制作支援も開始予定。

パートナー

sinclo

ftra EFO

Raven

HUMMING BIRD



— 2023年12月期 第3四半期 決算説明のポイント

- ・ 前年同期比**+97.0%増収、+260.7%増益**(※1,2,3)
- ・ 拡大するが人材不足が顕著なDX市場で
- ・ 人材/データ/テクノロジーを強みに
- ・ 顧客の数と単価を伸ばして更に成長

※1 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。

※2 2023年12月期第1四半期及び2022年12月期第3四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3四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。

※3 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期第3四半期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。



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



— 連結財政状態計算書

(単位：百万円)	前期末 ※1 (2022年12月末)	当第3四半期末 (2023年9月末 連結)	前期比 ※2
流動資産	1,356	4,444	+ 227.7%
現金及び現金同等物	977	3,887	+ 297.5%
非流動資産	1,878	6,107	+ 225.1%
資産合計	3,234	10,551	+ 226.2%
流動負債	1,398	1,706	+ 22.0%
非流動負債	1,146	5,731	+ 399.8%
資本合計	689	3,114	+ 351.6%

※1 2023年12月期第1四半期および第3四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。

※3 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期末に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。



連結損益計算書

(単位：百万円)	2022年12月期 第3四半期 (前年同四半期)	2023年12月期 第2四半期 (前四半期)	2023年12月期 第3四半期 連結 (当四半期)	増減 ※3	
				前年同四半期比	前四半期比
売上収益	304	478	716	+412	+237
売上総利益	163	311	423	+260	+112
売上総利益率	53.6%	65.0%	59.2%	+5.6%	△5.8%
販売費及び一般管理費	124	199	234	+110	+35
対売上高比率	40.8%	41.7%	32.8%	△8.0%	△8.9%
EBITDA	49	127	220	+170	+92
EBITDAマージン	16.4%	26.6%	30.7%	+14.4%	+4.2%
営業利益	36	111	192	+156	+81
営業利益率	12.0%	23.3%	26.9%	+14.9%	+3.6%
金融収益	0	1	0	△0	△0
金融費用	2	7	11	+8	+3
税引前四半期利益	34	105	181	+147	+76
当期純利益	19	64	145	+126	+81

※1 2023年12月期第1四半期および第3四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3四半期よりIFRSを適用しており、2022年12月期第3四半期会計期間及び2023年12月期第2四半期会計期間・第3四半期会計期間に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しておりますが、2022年12月期第3四半期会計期間及び2023年12月期第2四半期会計期間の数値については会計監査人の監査対象外となっております。

※3 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。



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

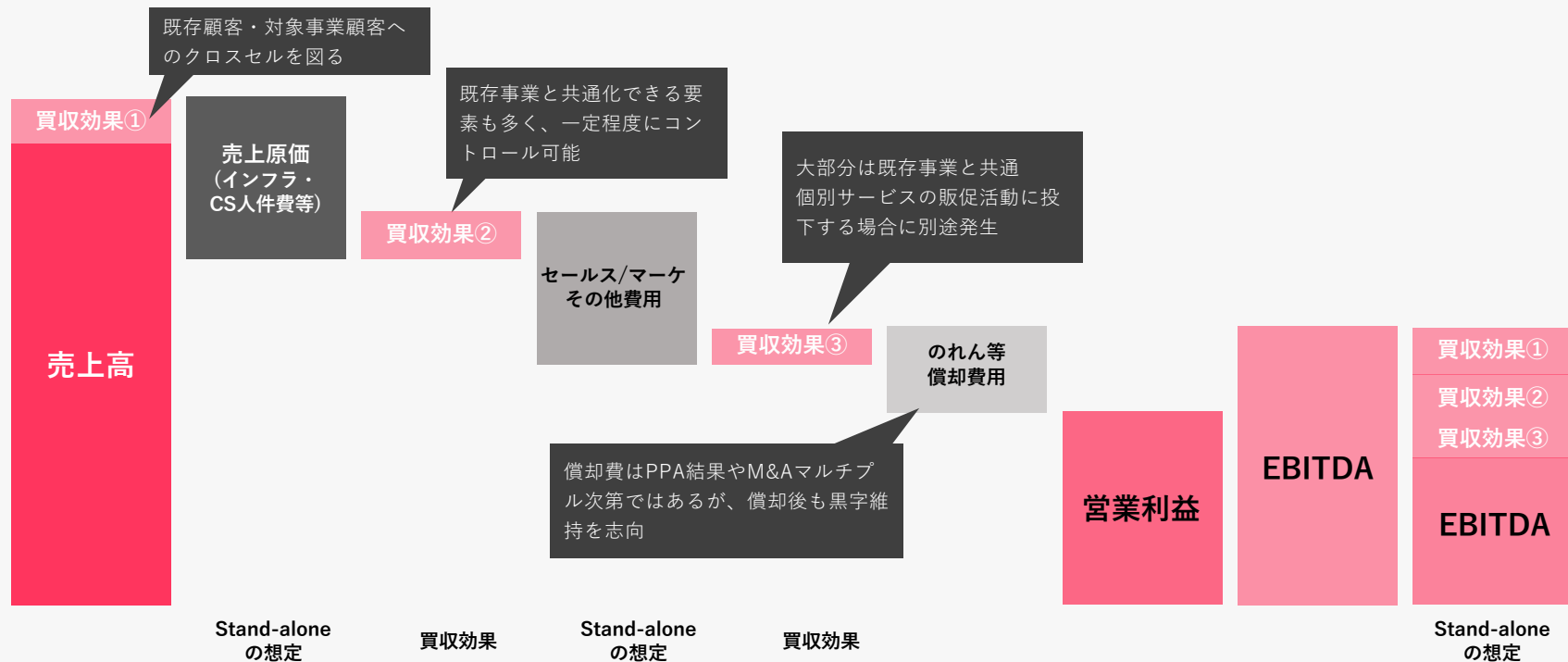
③IT・クリエイティブ領域

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 | M&Aの収益及び利益貢献(月次イメージ)

SaaS事業をM&A対象の重要領域の一つとして位置づける

継続型収益を獲得とともに原価(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)の共通化/効率化により利益獲得を志向





「SAKIYOMI」事業について

Instagramマーケティングに関するノウハウを提供するとともに、「SNS SUMMIT」等の業界をリードするイベントを企画・運営
業界の発展に貢献するとともに「SAKIYOMI」としての実績及びをブランド着実に積み上げている

書籍執筆の実績

SAKIYOMI代表取締役社長の石川氏が「平均4.2カ月で1万
フォロワーを実現する プロ目線のインスタ運用法」を執筆。
Amazon e-コマースの売れ筋ランキングで1位を獲得。



「SNS SUMMIT 2023」

これからの時代を生き抜く武器である「SNS」について各
媒体の先駆者や有名インフルエンサーをゲストとして迎え、
あらゆる場面で必要とされる「SNS思考」について語るイ
ベントを2023年9月17日に開催





— CRAFT株式会社の事業サマリー

1

伸長するダイレクトマーケティング/D2Cを主要領域・顧客とし、

ウィズコロナ時代における生活様式の変化や体験価値重視を背景にダイレクトマーケティング/D2C市場が成長
当該領域・市場に特化し、クライアント様のマーケティング支援を実施

2

クリエイティブやLPO(ランディングページ最適化)を強みとして、

経験豊富なデザイナーチームによる「成果が出るクリエイティブの開発・運用」でCV数を最大化
ペルソナに合わせた最適なクリエイティブ・LPの立ち上げにより効果的にマーケティングを支援

3

データオリエンテッドな改善活動を実施

最終KPIデータを活用したデータ分析の実行及び支援によりマーケティング活動を最適化
でもデモグラフィックデータやエリアデータ等の多様なデータを活用しPDCAを実施



一 CRAFT株式会社の事業について

マーケティング業界をリードするコンサルタントが多数在籍

卓越したクリエイティブと運用能力及びデータ分析ノウハウにより高い案件収益性及び継続性を実現

書籍執筆の実績

業界でも定評がある「ネット広告運用/ネット広告クリエイティブ 打ち手大全」を執筆。マーケティング業界をリードするコンサル/職人集団がチームを構成している。



事業上の強み

- 卓越したクリエイティブ&運用能力を持つコンサルタントが在籍
- 多様なデータ及びKPIを参照分析し改善するノウハウを保有。これまで多数の実績を積み上げ、業界におけるブランドを構築
- 案件ごと/コンサルタントごとの収益性の高さをを背景に担当社数を制限することにより高い成果と顧客満足度を実現





株式会社JITTの事業サマリー

1

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

CMS^{※2}・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



株式会社JITTの事業について

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げます。



株式会社マイクロウェブクリエイティブの事業サマリー

1

高い支援品質と圧倒的な実績/ブランドを強みとして、

創業から20年以上の経験値と高いコンサルティング品質により実績とブランドを蓄積
経験豊富な70名程度のコンサルティング部隊でマーケティング支援を実施

2

大企業を含む様々な規模・業種のクライアント様に対して、

コンサルティング部隊のケイパビリティ及びマイクロウェブブランドにより大型案件を受注
幅広いお客様の課題解決・付加価値の創造を実現

3

UXデザイン・データ活用等のマーケティング支援を実施

UI/UX改善・マーケティング支援データ活用基盤構築、CMS構築、KGI/KPI設計支援等、
企業のデジタルマーケティング・DX推進を広範囲で支援

株式会社マイクロウェーブクリエイティブの事業について(案件事例)





— 国際財務報告基準（IFRS）の任意適用について

2023年8月14日に「国際財務報告基準（IFRS）の任意適用に関するお知らせ」を公表、
2023年12月期第3四半期決算より従来の日本基準に替えてIFRSを任意適用を開始

任意適用の目的

財務情報の国際的な比較可能性の向上や開示の充実により、株主、投資家の皆様をはじめとしたステークホルダーに対し、より有用性の高い情報を提供し利便性を高めること、グローバル経営の推進等を目的として任意適用を開始予定

開示スケジュール（予定）

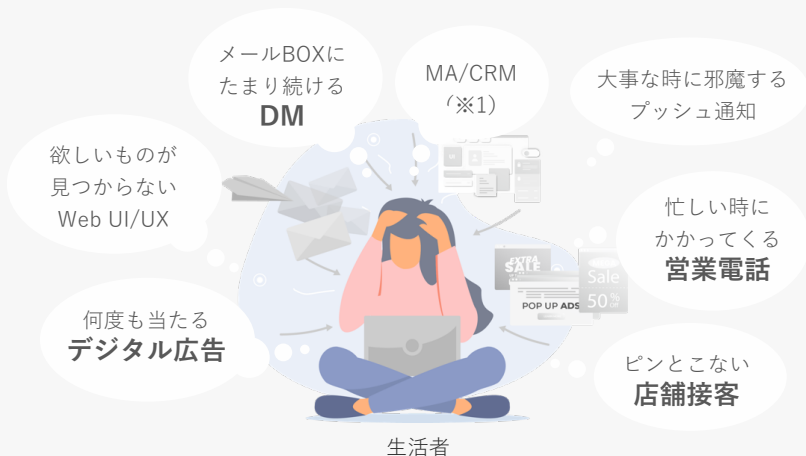
決算期		開示書類	適用会計基準
2023年12月期	第1～第2四半期	四半期決算短信 四半期報告書	日本基準 日本基準
	第3四半期	四半期決算短信 四半期報告書	IFRS IFRS
	期末	決算短信 会社法連結計算書類 有価証券報告書	IFRS IFRS IFRS



事業概要 | CXとDXの最適デザイン

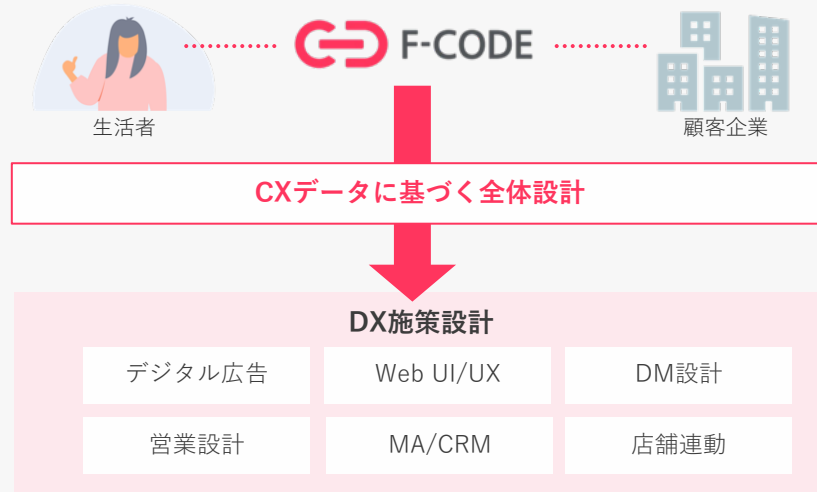
現在のDX推進は各領域に閉じた部分最適に陥りCXを損なうことも多い
これに対しCX全体を設計し企業のDX推進を図るサービスを提供

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

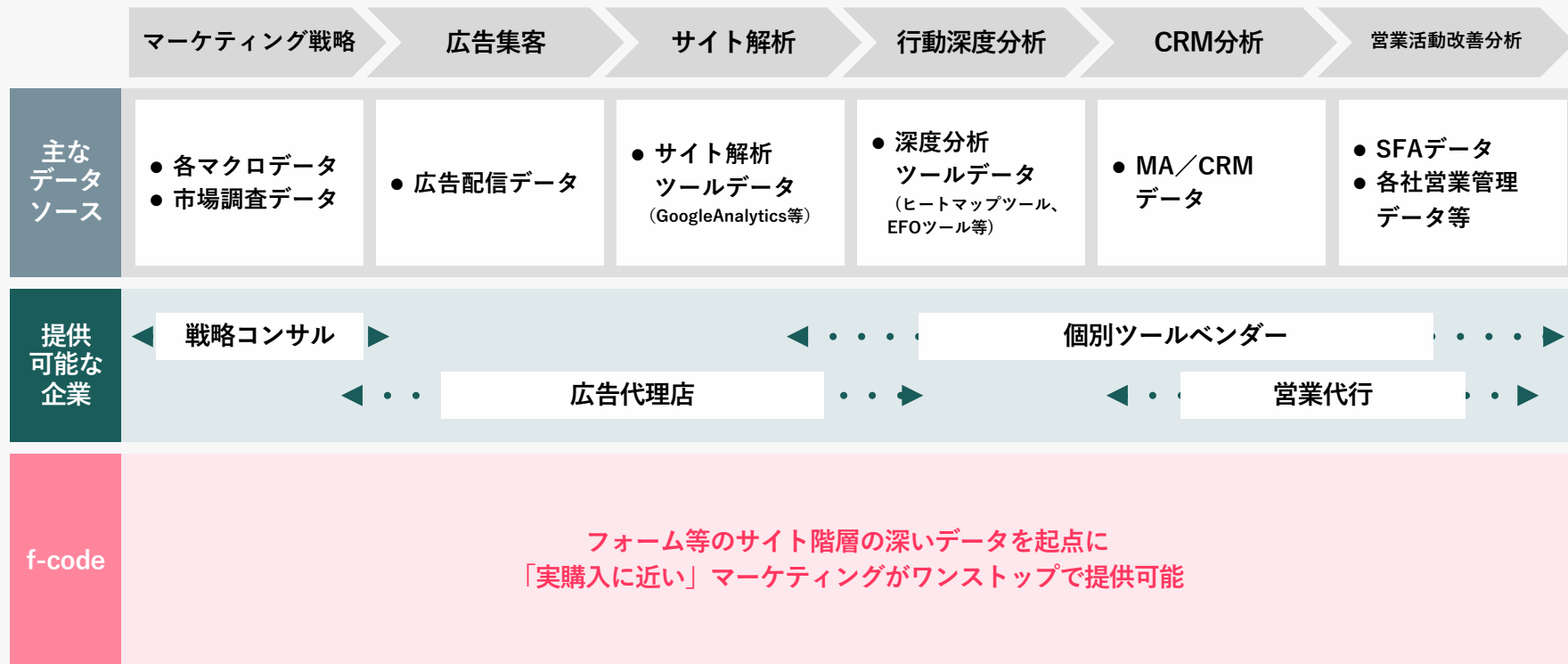


改めてCX観点に則って全施策を俯瞰
CXデザインを行った上でDXを俯瞰的にデザインする



— 当社の強み | 希有なCXデータと当社ポジショニング

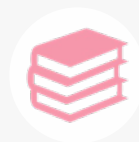
各個別のサービス領域の提供プレイヤーは存在するも、事業主側のディレクション負担が増大。DX全体を主体的に推進しうる人材の不足によって各領域をワンストップで推進しうるサービス提供プレイヤーの必要性が増大している





— 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



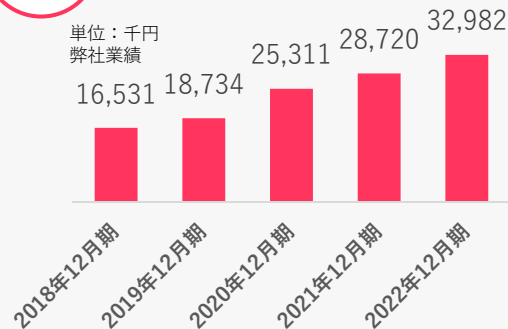
専門講師研修

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。



— 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