



# LTVサイエンス事業を運営する 株式会社BINKSの株式取得について

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2024.01.15

機械学習/データサイエンスによりクライアントのLTV最大化を支援

継続型売上中心のビジネスモデルで急速に成長中

譲渡対価25.5億円、純資産約3.8億円、投資回収期間約5年、  
譲渡対価全額をみずほ銀行からの融資により調達

エフ・コードのプロダクト/クライアント/セールスにデータサイエンス&  
LTVマーケティングを掛け合わせ、シナジー創出を実現



## はじめに - 株式譲渡取引の概要 -

### 案件概要

会社名 : 株式会社BINKS  
事業内容 : LTVサイエンス事業  
譲渡予定日 : 2024年1月17日  
取得価格 : 25.5億円

### 2023年12月期 業績見込み

売上高 約5.0億円 / 営業利益 約3.7億円  
純資産 約3.8億円



<https://binks.jp/>

## 株式会社BINKS

事業内容 : LTVサイエンス事業

代表者 : 遠藤龍

設立日 : 2020年1月22日

資本金 : 100万円

従業員数 : 12名 (正社員、非正規社員含む)

所在地 : 東京都文京区後楽2-2-10松屋ビル901

1

## 機会学習を用いたデータサイエンスを軸として

GoogleやYahoo等の媒体データだけでなく、クライアントが保有する営業活動データや顧客データなどあらゆるデータを取り込み、機械学習によって分析・示唆だし

2

## マーケティング/セールス/マーチャンダイジング等、事業全般の運用・改善し

マーケティング領域の各種施策の運用・改善をはじめとして、クライアントの営業や商品の戦略・戦術の改善にも寄与

3

## クライアントのLTV\*最大化実績多数

クライアントにとっての顧客一人ひとりのpLTV（予測生涯価値）を算出し、費用効率の最大化を支援

\*LTV：Life Time Value、顧客生涯価値



# — データサイエンスによる“優良顧客”の予測とフォーカス

LTVの実績を機械学習し、あらかじめ**優良顧客**とその**期待収益**の予測が可能。

優良顧客 ★★★

最も収益が大きい

一般顧客 ★☆☆

一定収益がある

未顧客・非顧客

接点がない、あるいは  
接点はあるが収益がない

データサイエンスによって  
顧客の生涯価値が予測でき、

優良顧客にフォーカスした

マーケティングや営業、商品などの  
施策が打てる

# — pLTV（予測された顧客生涯価値） 起点の改善とは

LTVの実績を機械学習し、未顧客及び既存顧客のLTVを算出（=pLTV,顧客生涯価値を予測したもの）。  
当該pLTVを元に、顧客のターゲティングや施策、コストのさらなる最適化が可能に

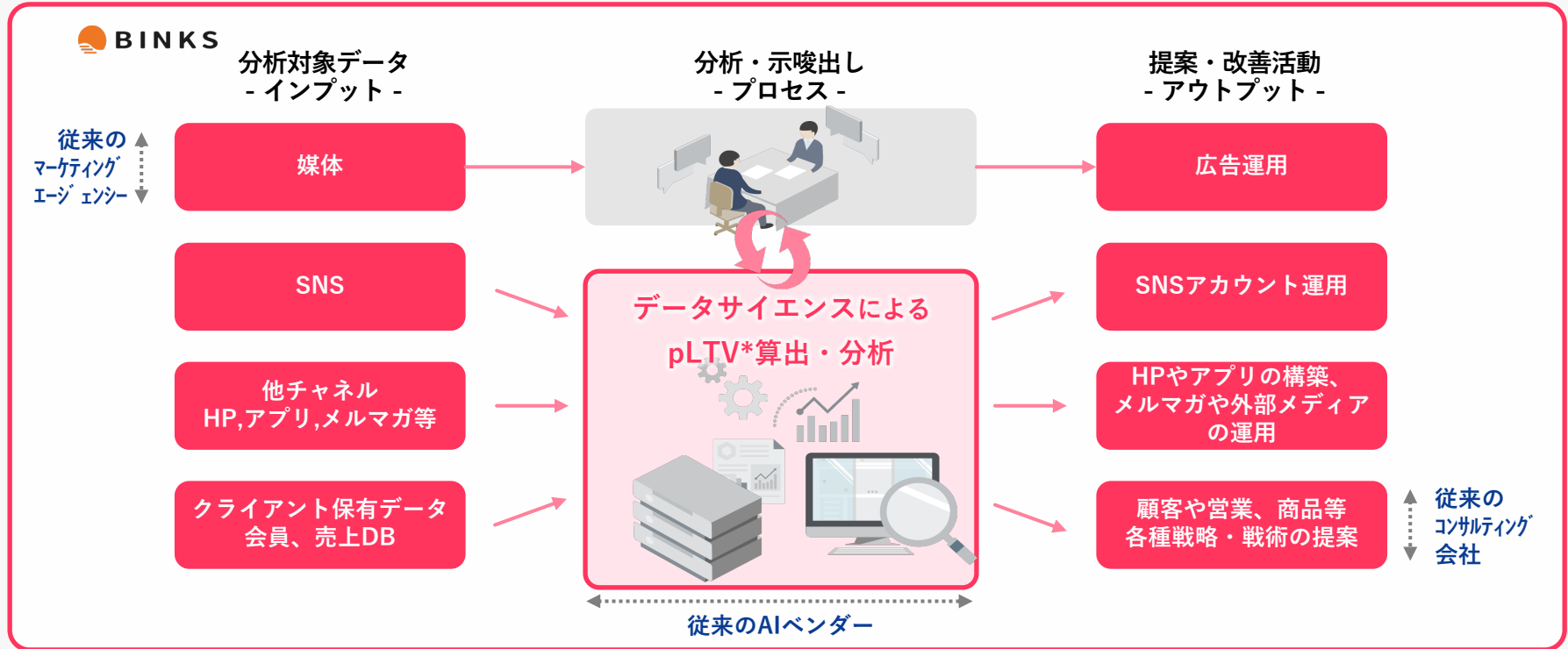


旧来型の施策評価と運用

LTVを加味し、さらに機械学習によって分析し、pLTVを算出。リアルタイムに施策評価と運用

# 事業サマリー

「LVTサイエンス」×「マーケティング実行支援」をコンセプトとした事業を運営。従来のマーケティングエージェンシーやAI,コンサルティング会社それぞれの領域をカバー。継続的サービスのため、継続型売上が大半を占める



\*pLTV：予想顧客生涯価値の略。Predicted：予測された、LTV：Life Time Value、顧客生涯価値



## toC、toBいずれも幅広い業界でのLTV改善実績

業界特化メディア運営会社様

ハウスメーカー様

不動産デベロッパー様

ホビー系EC,アプリ開発会社様

歯科矯正クリニック様

オンラインフィットネス  
運営会社様

通信教育・教材販売会社様

受託システム開発会社様

人材派遣会社様

広告制作・代理店様

エンジニア人材紹介会社様

学習塾様

## 経営陣

### 創業・代表者 遠藤氏をはじめ経営陣もグループに参画



代表取締役CEO 遠藤龍

2020年1月に株式会社BINKSを創業。データ基盤や事業KPIの整理、成長戦略策定・実行を強みとしている。2019年6月にSEOサイトを立ち上げ、約半年後に売却。株式会社BINKSを創業後3期目にして年間70億円前後の広告予算を運用。



CMO 浅田紘史

2019年より広告代理店にて広告運用を開始。当時はインターンでありながら多数の案件で効果を改善。実績経験業界はEC/終活/ポータルサイト/DX/M&A/サブスクなど。社内でも随一のGoogleProduct運用力を誇り、案件横断でのデータサイエンスによる改善も担当。



COO 船木創太

2018年より大手人材系企業に入社。社内新規事業のSEMを担当。経験業界は総合EC/美容/金融。新規事業の知見を活かしてグロースハックを中心とした広告運用を得意とし、1.5億円/月前後の運用を担当。開発の知見を活かし工数削減のための自動化や開発チームとの橋渡し、採用人事や社内教育制度の整備など幅広い業務を担当している。



## — 対象市場

インターネット

広告費\*1

3兆円

広告宣伝費\*1

7兆円

インターネット広告市場をはじめとして、  
世の企業が営業・マーケティング活動のために  
充てる広大な広告宣伝費市場が当面の注力市場

DXソリューションサービス領域  
(CRM,MA,DMP等各種ソリューション)

IT・営業系BPO領域 等  
(SES,営業代行,その他BPO)

\*1 電通「2022年日本の広告費」



# エフ・コード グループ内シナジー

グループ内顧客に対して、データサイエンスとLTVマーケティングの支援が可能に





## エフ・コード グループ内シナジー

今後、グループ内の3つの領域でシナジー創出を推進

より多く・高く買っていただけるお客様を発掘し、施策改善する  
- データサイエンス & LTVマーケティング -

1

for プロダクト

既存SaaSプロダクト内に機械学習やpLTVエッセンスをビルドイン。より精度の高いCX施策の提供に寄与(sincloやhachidori等)



2

for クライアント

DXサービスを提供中の既存クライアントに対して、新たに機械学習による分析やpLTV起点の施策改善を実施。より高いパフォーマンスを発揮



3

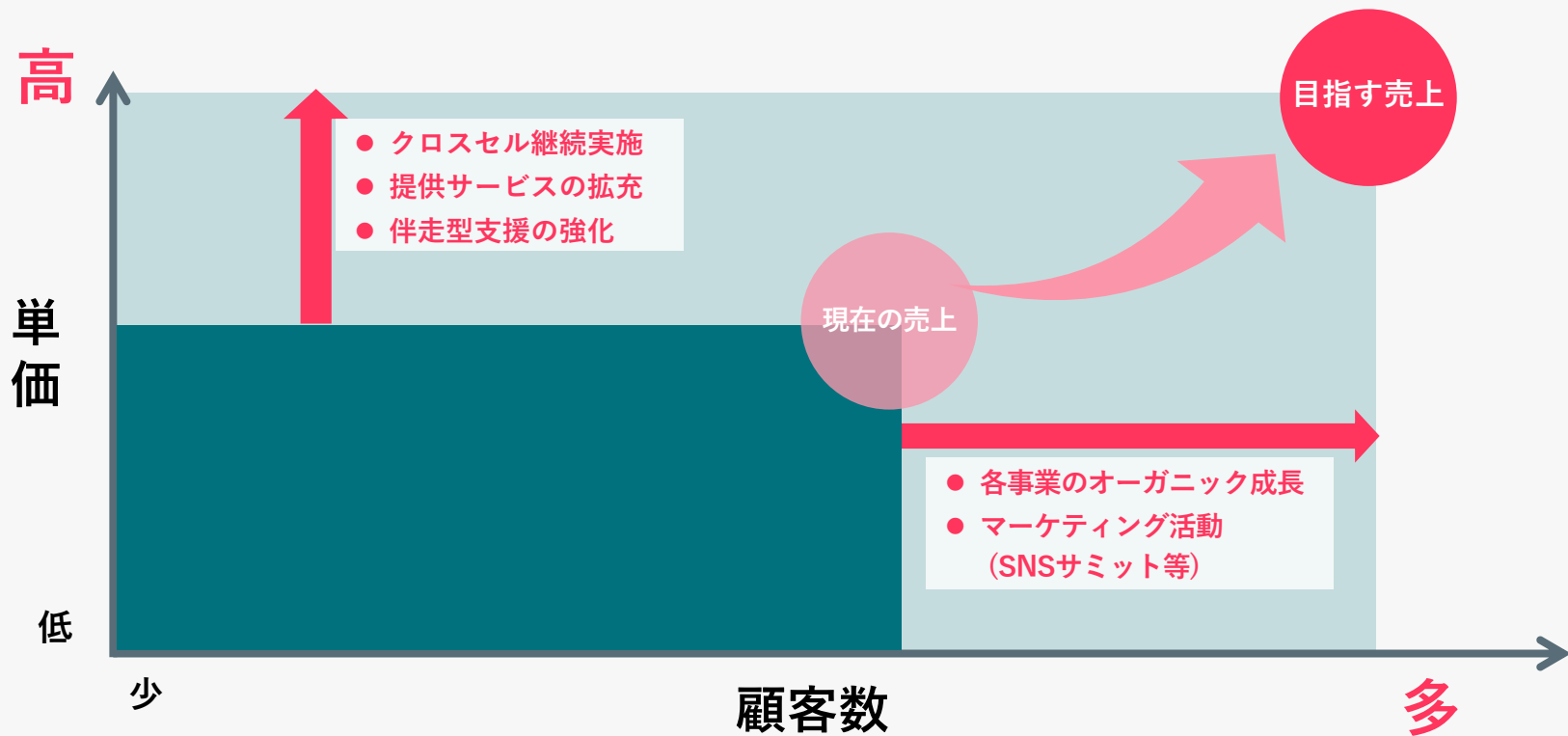
for 営業,マーケティング 活動

エフ・コードグループが行う営業・マーケティング活動にpLTVモデルを導入。より効果的・効率的な施策を展開



## 【再掲】今後の成長イメージ

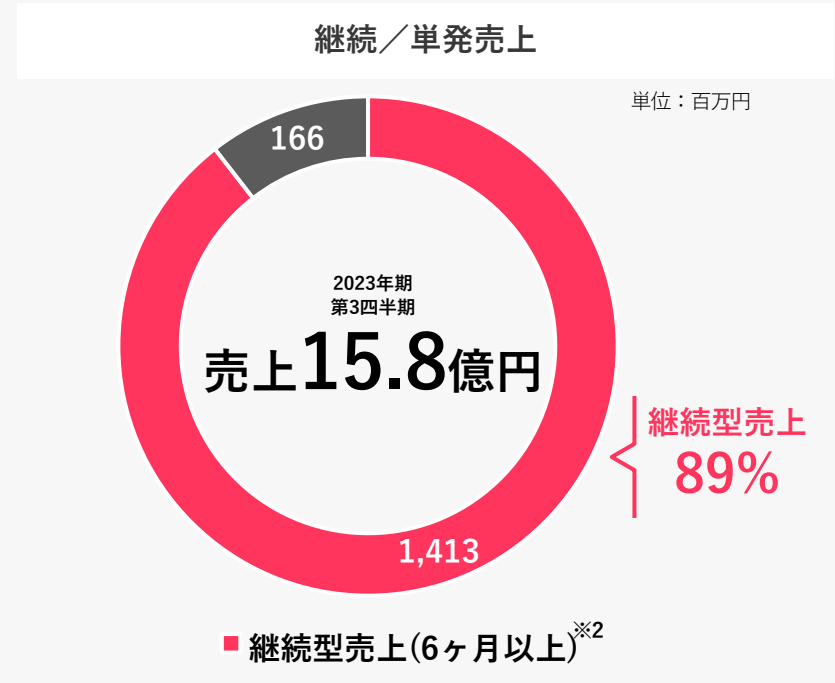
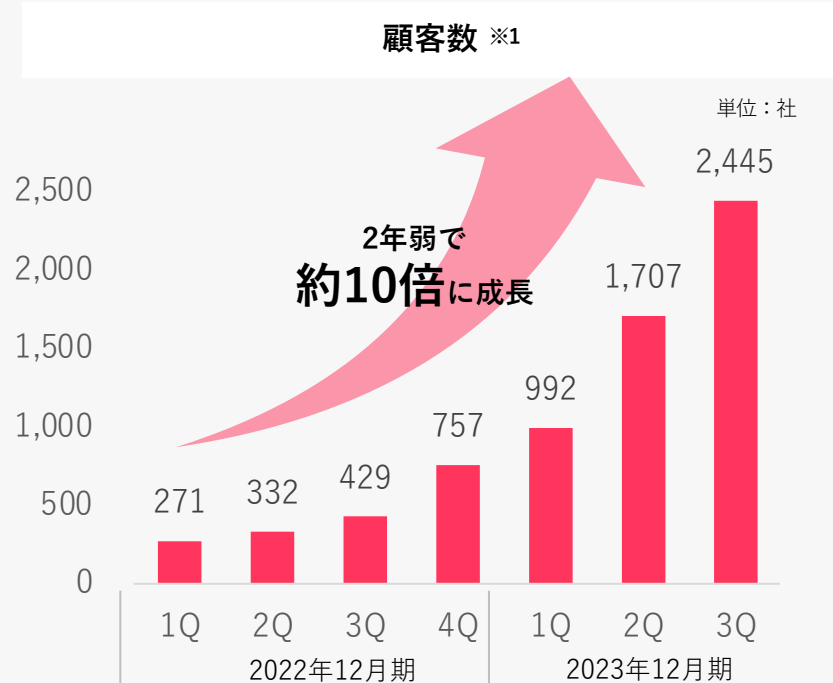
各事業で顧客数を伸ばし、クロスセル等により顧客単価向上を企図





# 【再掲】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。



# 本件財務に関するご説明



## — 本案件の財務サマリー

### 案件概要

会社名 : 株式会社BINKS  
事業内容 : LTVサイエンス事業  
譲渡予定日 : 2024年1月17日  
取得価格 : 25.5億円

### 2023年12月期 業績見込み

売上高 約5.0億円 / 営業利益 約3.7億円  
純資産 約3.8億円

## — 本案件の財務サマリー

### 譲渡対価の前提

- 2023年12月期の期中においてもBINKS社の事業は急速に成長、  
上期から下期にかけて業績が大幅に伸長
- 直近四半期の営業利益の年間換算に対して5年程度の回収期間を設定※1)、  
買収時純資産額を加味して想定時価総額を算出
- 過去案件と同様、当該基準となる営業利益に対する実際の業績進捗に応じて譲渡  
対価が増減しうる条項を設定
- これにより本取引における当社リスクを最小化するとともに、更なる業績向上に  
向けたインセンティブをBINKS社及びその経営陣と共有する形で設計

※1：2023年12月期見込みの第4四半期(10-12月)の営業利益をベースとした計算で回収期間5年程度となっております。  
なお、グループイン初年度に関しては連結ベースで各種DD/PMI等の一時コストの発生を見込んでおります。



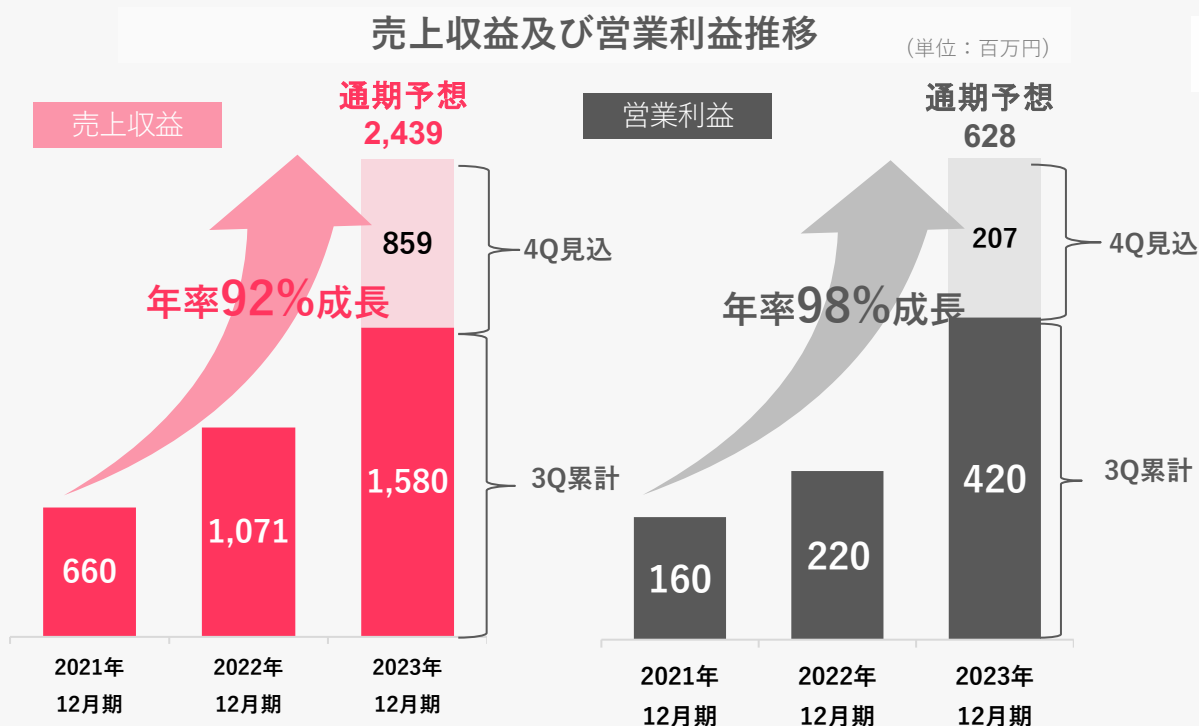
## — 資金の借入の実行

みずほ銀行より本件M&A実行を目的として2,550百万円の借入を実行予定

借入先	株式会社みずほ銀行
借入金額	2,550百万円
契約締結日	2024年1月15日
借入日	2024年1月17日
借入期間	5年（返済期日：2028年12月31日）
借入金利	基準金利 + 0.5%
返済方法	分割返済

# 業績 | 売上収益及び利益の推移

直近2期において売上収益・営業利益ともに年率100%近い成長率と高利益率を実現



2023年12月期 第3四半期

売上総利益率

61.3%

営業利益率

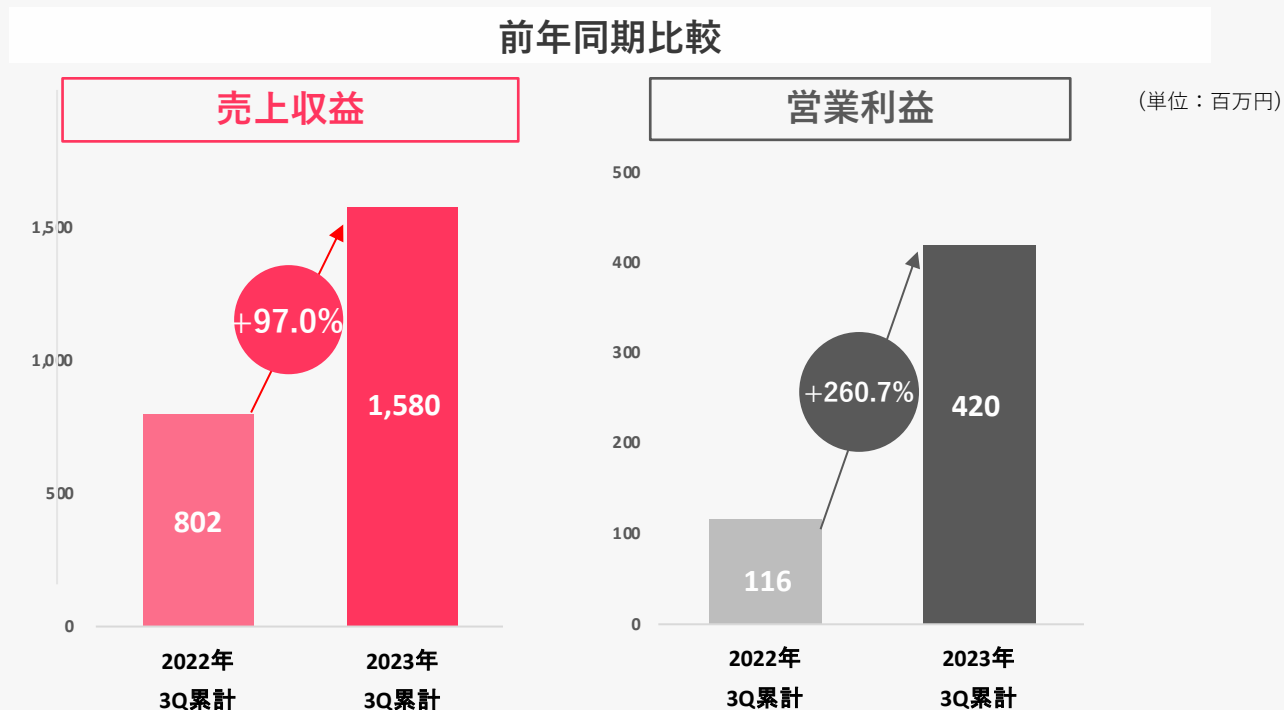
26.6%

※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。

# 【再掲】 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。

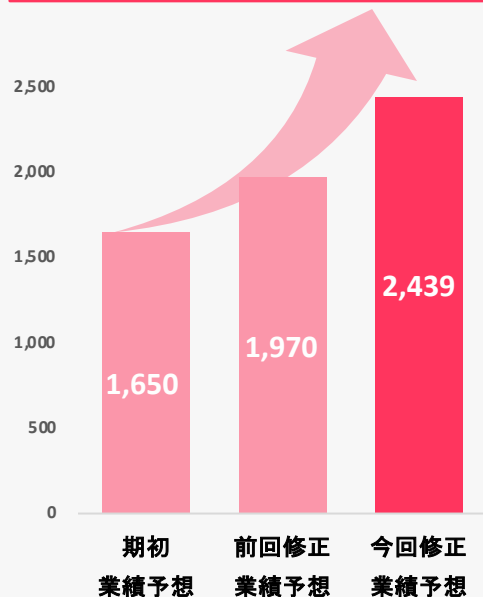
※3 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2022年12月期第3四半期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。

# 【再掲】 2023年12月期 通期業績予想の修正(2023/11/14公表)

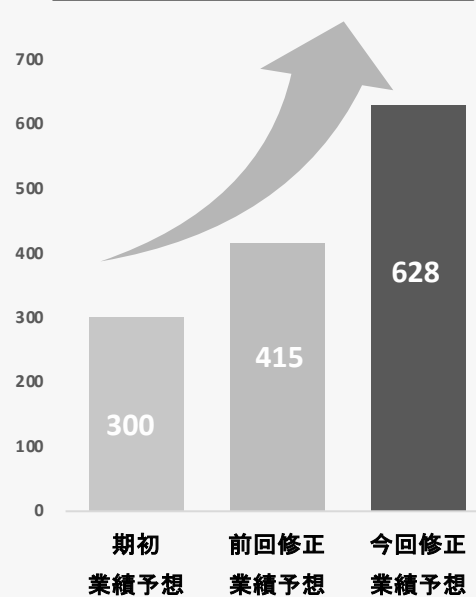
## 売上収益・営業利益ともに当期2度目の上方修正

### 業績予想の推移

#### 売上収益



#### 営業利益



(単位：百万円)

## — 四半期売上・利益推移



(単位：百万円)	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q見込
売上収益	385	478	716	859
売上総利益	233	311	423	491
営業利益	116	111	192	207
税金等調整前利益	109	105	181	187

## 負債/EBITDA倍率の推移

本件実行後においてもネットデット/EBITDAで2.5倍程度  
余裕を持って返済可能な水準

(単位：億円)

	4Q時点の 年間想定	本件変動	本件実行後見込
EBITDA	9.2 <sup>※1</sup>	+5.3 <sup>※2</sup>	14.6
	2023年9月末	本件変動	本件実行後見込
有利子負債 (①)	55.0	+26.1 <sup>※3</sup>	81.2
現預金(②)	38.8	+5.4 <sup>※4</sup>	44.2
ネットデット(①-②)	16.2	+20.7	36.9
(単位：年)			
有利子負債/EBITDA	5.9		5.5
ネットデット/EBITDA	1.7		2.5

※1：2023年12月期業績予想における4Q 見込みEBITDA2.3億円×4

※2：BINKS社の2023年12月期4Q(10-12月)着地見込のEBITDA1.3億円×4

※3：みずほ銀行からの調達金額25.5億円 + BINKS社有利子負債 0.6億円

※4：BINKS社保有現預金 5.4億円





## 財務安全性(資本比率)について

本件による借入25.5億円の実施により資本比率は2022年12月期末と概ね同水準の24.4%へ推移。  
一方、前述の償還年数が示すように当社M&Aの回収可能性は高く、過去案件を実証結果とする金融機関からの信用も高く、好条件での融資実行が可能に

(単位：億円)

	2023年9月末	本件変動 /4Q純利益	本件実行後見込
資産合計①	105.5	+29.9 <sup>※3</sup>	135.5
負債合計	74.3	+28.0 <sup>※1</sup>	102.4
資本合計②	31.1	+1.9 <sup>※2</sup>	33.0
資本比率(②/①)	29.5%		24.4%

※1：みずほ銀行からの調達金額25.5億円 + BINKS社負債合計 2.5億円

※2：2023年12月期4Q純利益1.3億円(=通期業績予想4.2億円 - 3Q累積実績2.8億円) + 非支配株主持分増加額 0.5億円

※3：負債合計増加額(※1) + 資本合計増加額(※2)

## — 財務安全性(資本比率)について | 補足

### 銀行融資による 調達理由

- 資本コストが低く、調達効率が良い
- **収益力の高い黒字事業/企業**を対象としているため、一定の財務レバレッジをかけることが適正と判断
- 営業キャッシュフローによる回収と返済期間が概ねバランス

### 同上 調達可能な理由

- エフ・コードグループの高い**成長性/利益率/収益安定性**
- BINKS社の高い**成長性/利益率/収益安定性**
- ネットデット/EBITDA水準を根拠とした返済蓋然性
- 営業利益を基準とした**規律ある譲渡対価**の設定
- 業績に応じた譲渡対価調整条項による、適切な**リスクコントロール**と**インセンティブ設計**



# 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

機械学習/データサイエンスによりクライアントのLTV最大化を支援

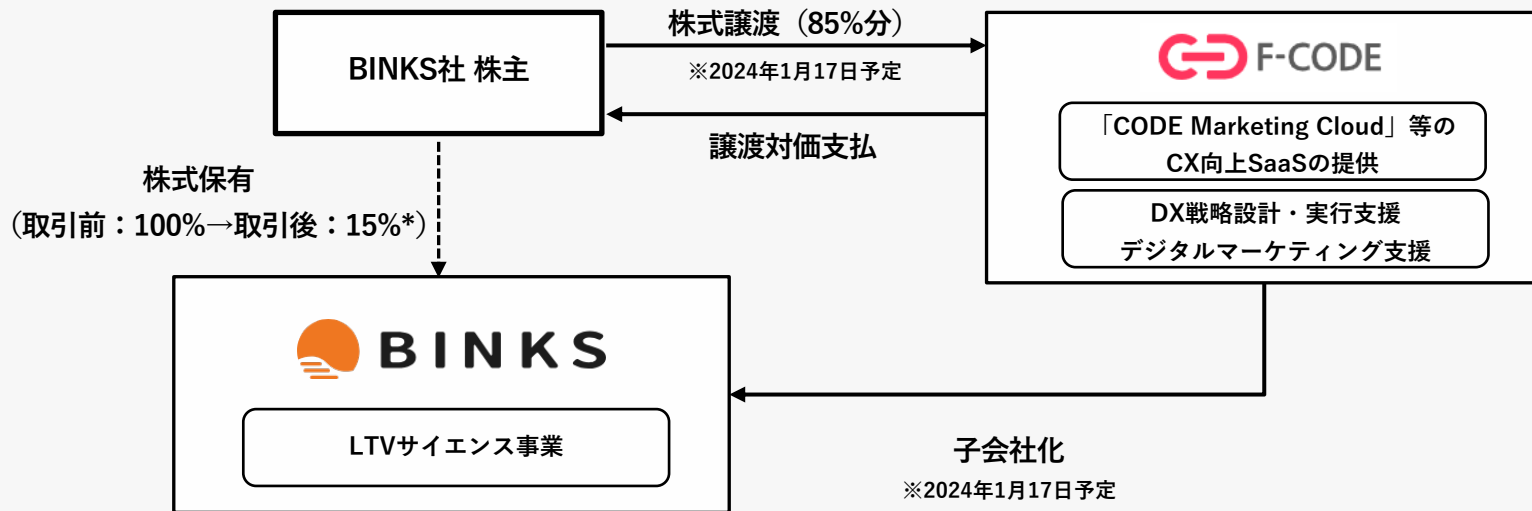
継続型売上中心のビジネスモデルで急速に成長中

譲渡対価25.5億円、純資産約3.8億円、投資回収期間約5年、  
譲渡対価全額をみずほ銀行からの融資により調達

エフ・コードのプロダクト/クライアント/セールスにデータサイエンス&  
LTVマーケティングを掛け合わせ、シナジー創出を実現



## 本件のスキーム



\*：本件においては持分比率85%分の株式譲渡を行い、BINKS社が継続保有する持分比率15%分については、今後のBINKS社の業績に応じた譲渡代金で追加取得する旨を定めております。



## — 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