



2023年12月期 通期 決算説明資料

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2024.2



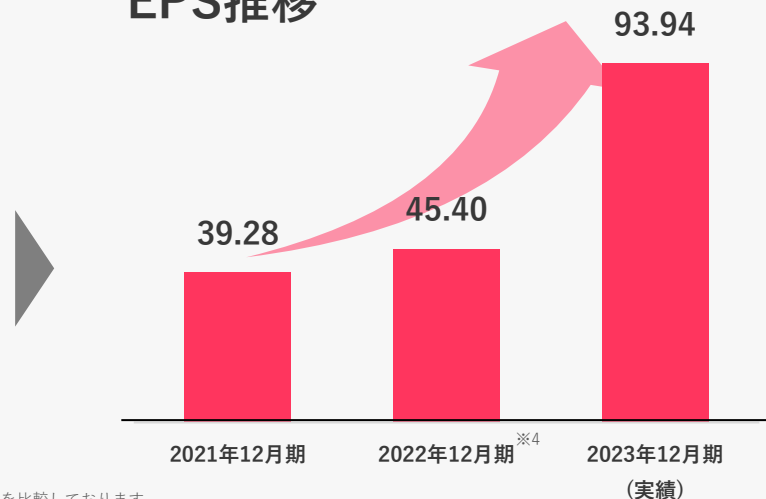
— 2023年12月期 通期 決算説明のポイント

売上収益 24.8億円(前期比約**2.3倍**)、営業利益6.5億円(前期比約**5.0倍**)
 2023年11月公表の業績予想に対しても各段階利益達成で着地
 EPSは上場時の39.28円から93.94円に増加(約**2.4倍**)

2023年12月期 通期実績

(単位：百万円)	2023年12月期 通期実績	前期比 <small>※1,2,3</small>	前回公表 業績予想比
売上収益	2,482	+131.6%	+1.7%
EBITDA	717	+308.2%	+0.8%
営業利益	651	+397.2%	+3.7%
当期利益	484	+598.5%	+14.9%

EPS推移



※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月期通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月期通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。



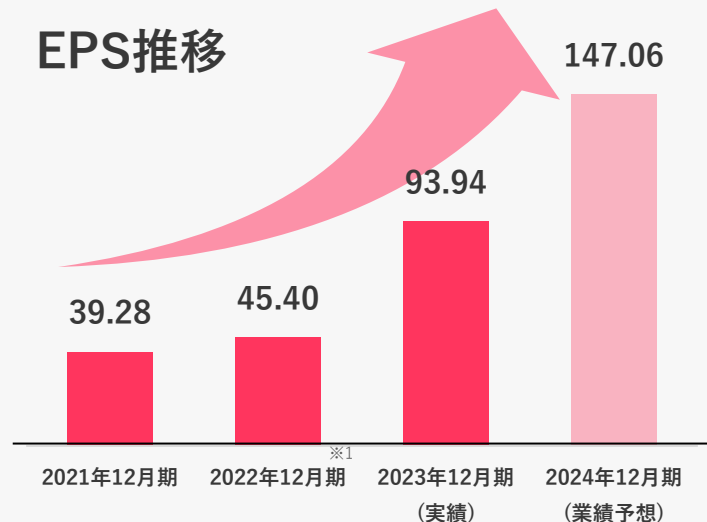
— 2023年12月期 通期 決算説明のポイント

2024年12月期において売上収益 46.3億円(前期比約**1.9倍**)、
営業利益13.5億円(前期比約**2.1倍**)の業績予想
EPSは147.06円(前期比約**1.6倍**)に到達する想定

2024年12月期 業績予想

(単位：百万円)	2024年12月期 通期業績予想	前期実績比
売上収益	4,633	+86.7%
EBITDA	1,591	+121.8%
営業利益	1,350	+107.1%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	775	+59.9%

EPS推移



※1 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。

上場後2年の資金調達/M&Aの振り返り

- **10件 約69億円**のM&A実行、獲得時案件売上高合計 約29億円
- 公募増資による資金調達**約18億円**、融資実行**約95億円**
資本コストを抑えた資金調達に成功
- 黒字企業を合理的なEBITDA倍率で獲得し、収益性を強化
結果、直近ネットデット/EBITDA **約2.4年**
- 規律ある投資の推進により、
財務安全性を確保しながら収益及び利益拡大を加速



AGENDA

- 01 会社及び事業概要
- 02 決算概要
- 03 資金調達及びM&A投資の振り返り
- 04 市場環境及び競合優位性
- 05 今後の展望
- 06 Appendix



01 会社及び事業概要



エフ・コード グループ概要

企業向けにDX/デジタルマーケティング関連サービスを提供するグループ会社群と、
経営管理を担うエフコードで構成

エフ・コード グループ

株式会社エフ・コード



クリエイティブ

株式会社マイクロウェブクリエイティブ



大手向けHP,システム開発

マーケティング

株式会社SAKIYOMI



SNSマーケティング支援

テクノロジー



CX SaaS提供 (下記一覧)

データ

株式会社BINKS



データサイエンス,
LTVマーケティング支援

株式会社JITT

JITT

中小・店舗向けHP,
システム開発

CRAFT株式会社



D2C向け広告運用

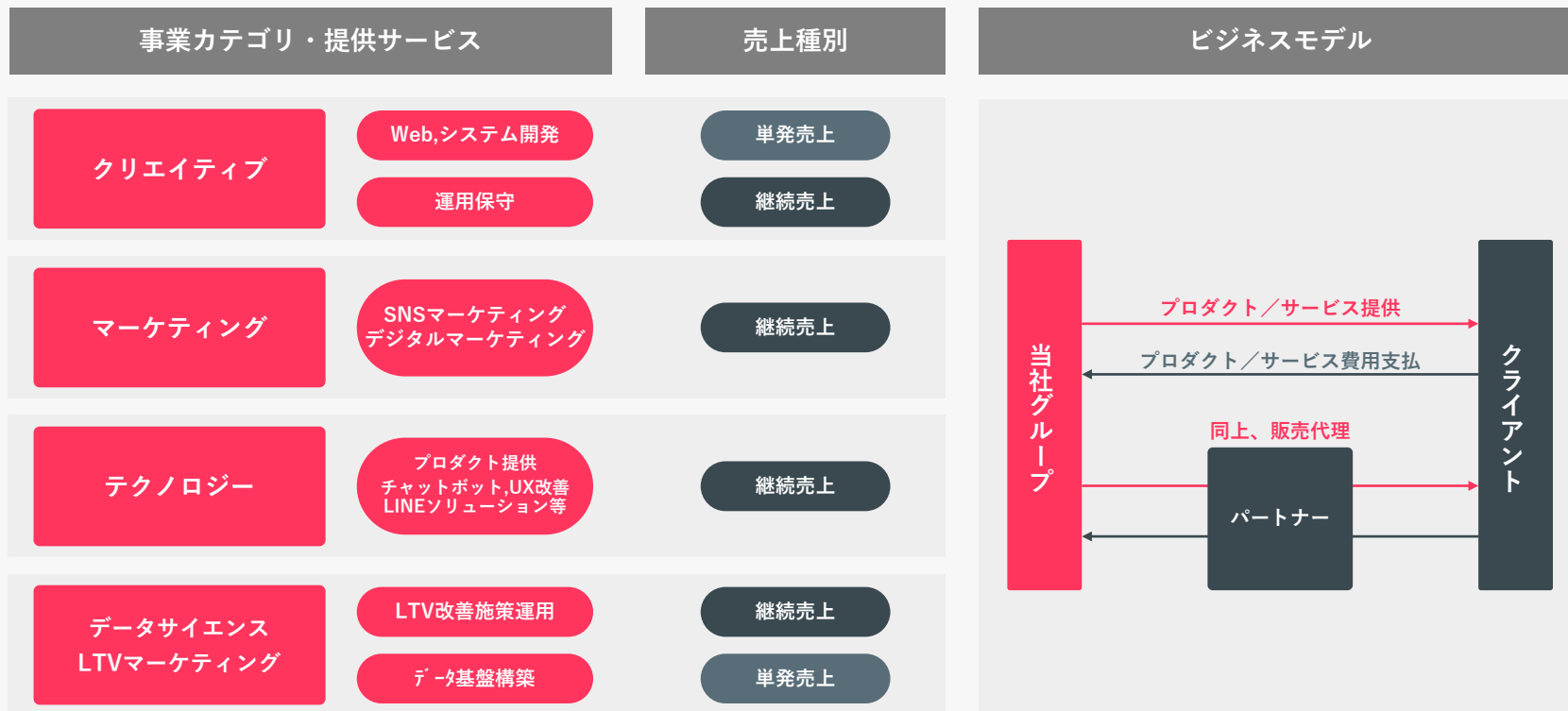


KaiU



— ビジネスモデル

企業向けに主に継続型サービスを提供。顧客企業の数と単価を伸ばすことが重要





サービス

クライアントのマーケティング活動に寄与する各種サービスを展開

事業カテゴリ・提供サービス		サービス概要
クリエイティブ	<ul style="list-style-type: none"> Web,システム開発 運用保守 	<p>大手から中小企業,店舗向けWebサイト構築,クリエイティブ制作, CMS*1等のシステム導入</p> <p>構築したWebサイトの運用保守(インフラ,アプリ),更新管理,クリエイティブ改善</p>
マーケティング	SNSマーケティング デジタルマーケティング	InstagramやTiktok、Facebook、X等のSNSアカウント構築と運用, Google, Yahoo, Meta等のウェブ広告運用やSEO（検索エンジン対策）
テクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> プロダクト提供 チャットボット,UX改善 LINEソリューション等 	<p>HPをより使いやすくするSaaS(ツール)の提供、運用支援</p> <p>(チャットボット,LINE活用,フォーム改善,Web接客等のツール群)</p>
データサイエンス LTVマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> LTV改善施策運用 データ基盤構築 	<p>pLTV*2を算出し,LTV改善施策を運用（マーケティングやセールス、マーチャンダイジング等の各種領域）</p> <p>pLTV算出のためのデータ解析基盤を構築</p>

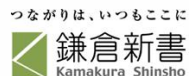
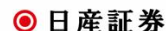
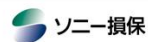
*1 CMS : Contents Management Systemの略。HP更新を簡易化するシステム。

*2 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



— お客様 ※一部抜粋

継続取引で2,000社様以上の多様な業種のクライアントをご支援





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

2023

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）

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

2024

1月

LTVサイエンス事業を運営する株式会社BINKS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	15,970千円 (2023年12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
連結総資産	10,980,258千円 (2023年12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



— 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



logmi Finance

**【QAあり】エフ・コード、3Qは大幅な増収増益を達成
営業利益は前年比で約3.6倍成長、通期業績予想を今期
2度目の上方修正へ**

提供：株式会社エフ・コード 2023年12月期第3四半期決算説明

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 (注1)

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(注2)

メディア名：ログミーファイナンス

URL：https://finance.logmi.jp/articles/379049



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
常取取締役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



— 2023年12月期 通期決算説明会の開催

2023年12月期 通期決算に関する説明会を下記の通り実施予定



報道関係各位

2024年2月1日
株式会社エフ・コード

2023年12月期通期決算説明会(自社開催)開催のお知らせ


株式会社エフ・コード(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:工藤 勉、証券コード:9211、以下「当社」)は、2024年2月14日にオンラインで2023年12月期通期決算説明会(自社開催)を開催いたします。当社代表の工藤より直接ご説明させていただきます。
事前申込不要となりますので、ぜひ当日は下記 URL よりご参加ください。

■概要
個人投資家向けオンライン会社説明会
日時:2024年2月14日(水)19:00~

2023年12月期通期決算説明会(自社開催)

日時:2024年2月14日(水)19:00~


URL : <https://us06web.zoom.us/j/88639137165>



株式会社エフ・コード主催 個人投資家向けオンライン
会社説明会のご案内

NEW 2024/2/16 19:00~

[ご視聴はこちら](#)



株式会社エフ・コードは、クライアント企業のマーケティング活動をWebサイト構築から集客、リピート促進まで一気通貫でご支援している企業です。代表取締役社長の工藤勉より、当社ビジネスと2023年12月期通期決算概要及び今後の戦略についてご説明させていただきます。

株式会社エフ・コード
代表取締役社長
工藤 勉

2023年12月期通期決算説明会(SBI証券)

日時:2024年2月16日(金)19:00~

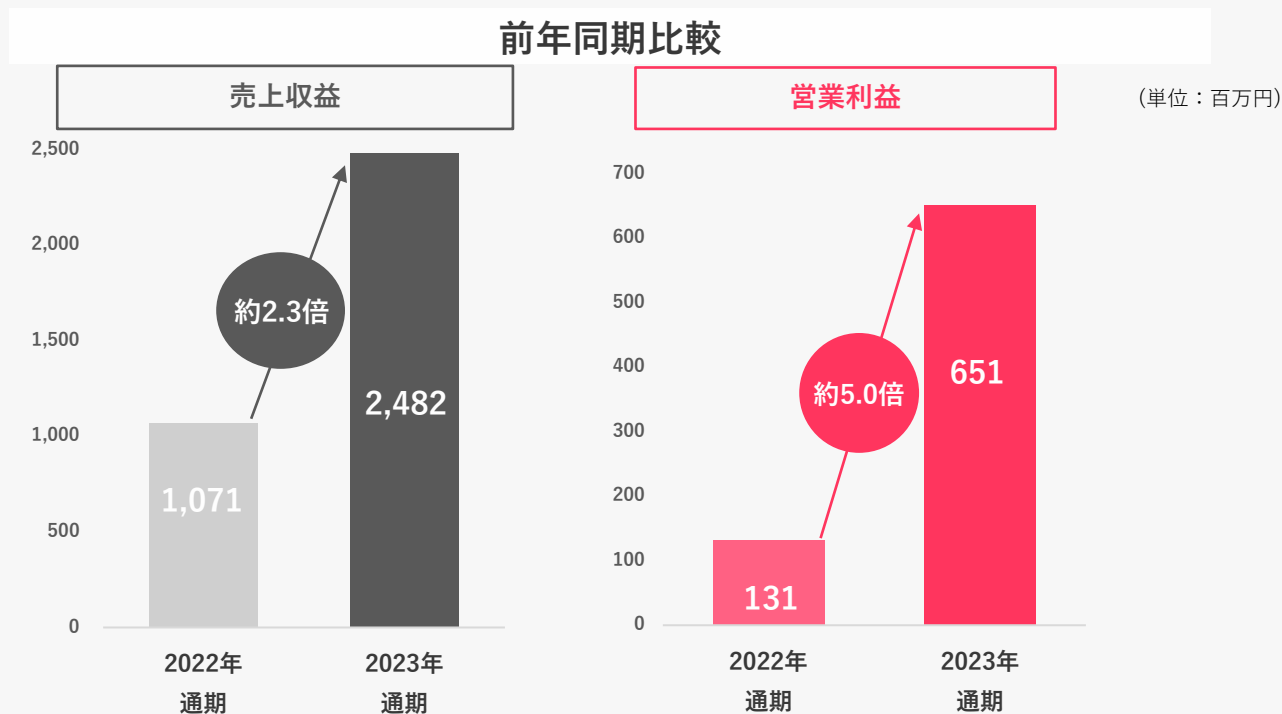
URL : https://go.sbisec.co.jp/ir/ir_top.html#anchor_f-code_02



02 決算概要

— 2023年12月期 通期連結業績サマリ (前期比較)

前年同期比で**売上収益24.8億円(約2.3倍)** / **営業利益6.5億円(約5.0倍)**に増加



※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月期通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月期通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 通期連結業績サマリ (前期比較)

前年同期比で**売上収益 24.8億円(約2.3倍)** / **営業利益 6.5億円(約5.0倍)**に増加
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 通期 <small>※1、3</small>	2023年12月期 通期 <small>※3</small>	前年同期比 <small>※2</small>
売上収益	1,071	2,482	+131.6%
売上総利益	627	1,470	+134.3%
EBITDA	175	717	+308.2%
営業利益	131	651	+397.2%
税引前当期利益	123	612	+394.1%

※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月期通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。

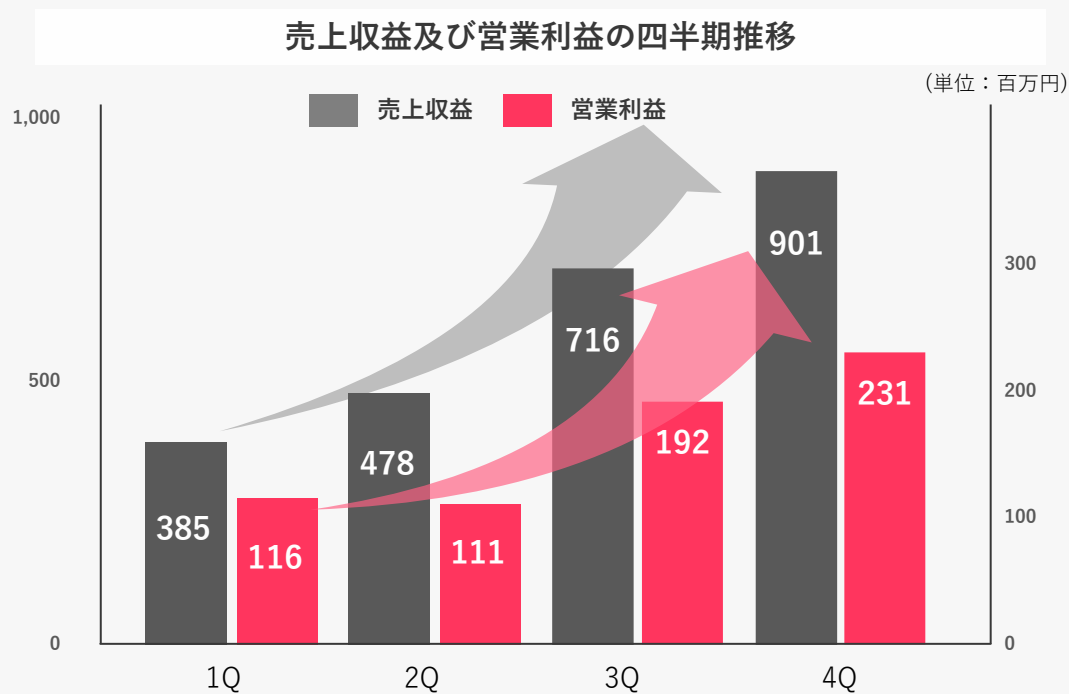
※2 2023年12月期第1四半期より連結決算に移行しているため、対前期増減率については連結経営成績と個別経営成績を比較しております。

※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月期通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。



四半期売上・利益推移

2023年12月期 各四半期を通じて、売上収益・各段階利益が成長
4Q営業利益 2億円突破



※ 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2023年12月期各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。

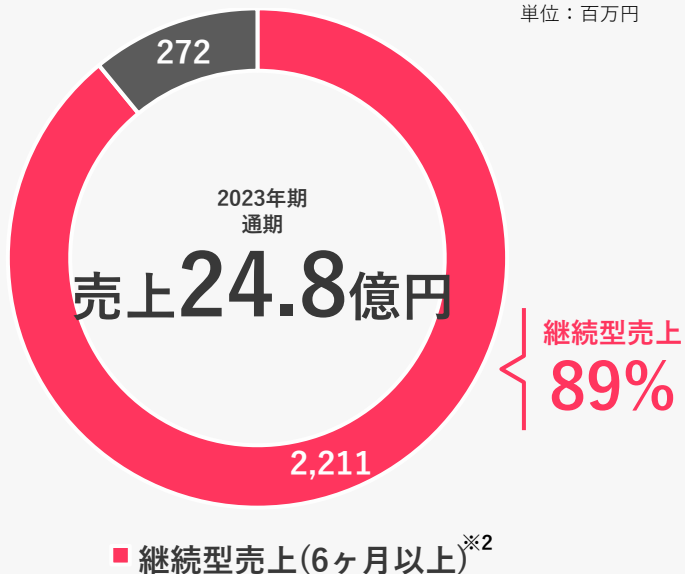


事業概要 | 安定した収益構造と顧客数の積み上げ

2年前から顧客数は10倍に成長

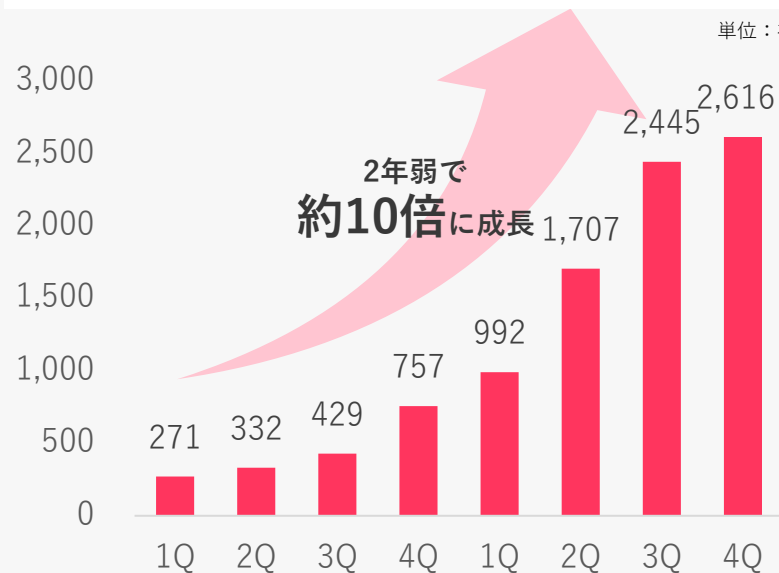
継続／単発売上

単位：百万円



顧客数^{※1}

単位：社



※1 四半期ごとの平均月次顧客数

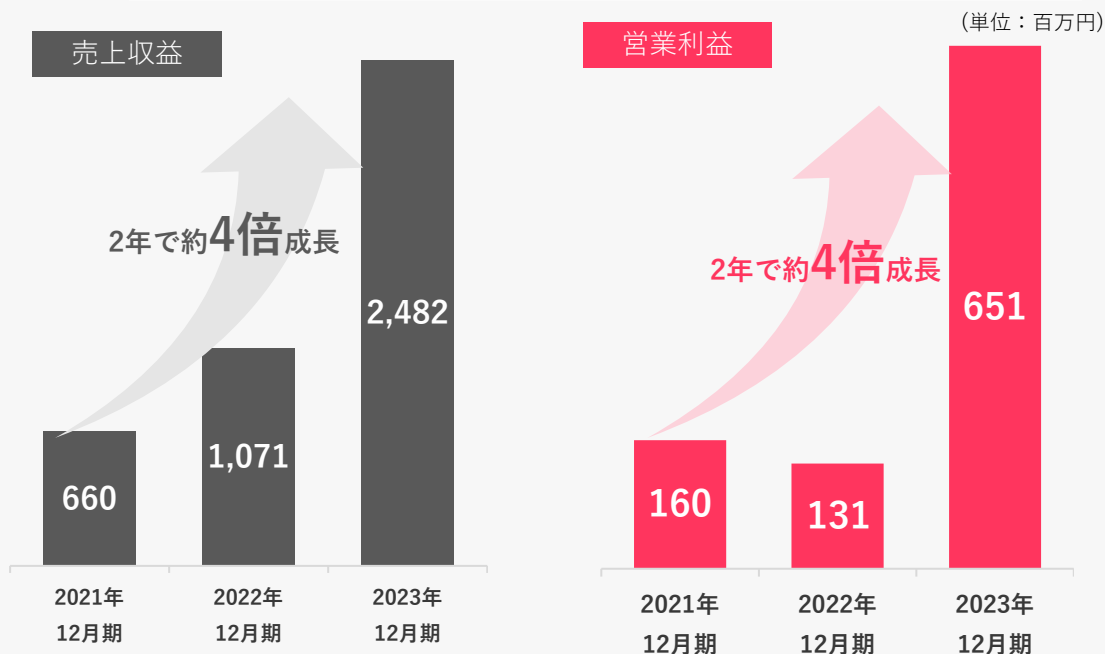
※2 過去1年(=2022年10月～2023年9月)のうち合計6ヶ月以上売上が発生している顧客及び6ヶ月以上の契約期間で売上取引の契約を交わしている顧客を継続取引顧客と定義し、当該顧客への売上を継続型売上と定義する。

業績 | 売上収益及び利益の推移

前期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。

売上総利益率はクリエイティブ領域の売上比率増加による影響により微減

売上収益及び営業利益推移



2023年12月期 通期

売上総利益率

59.2%

営業利益率

26.3%

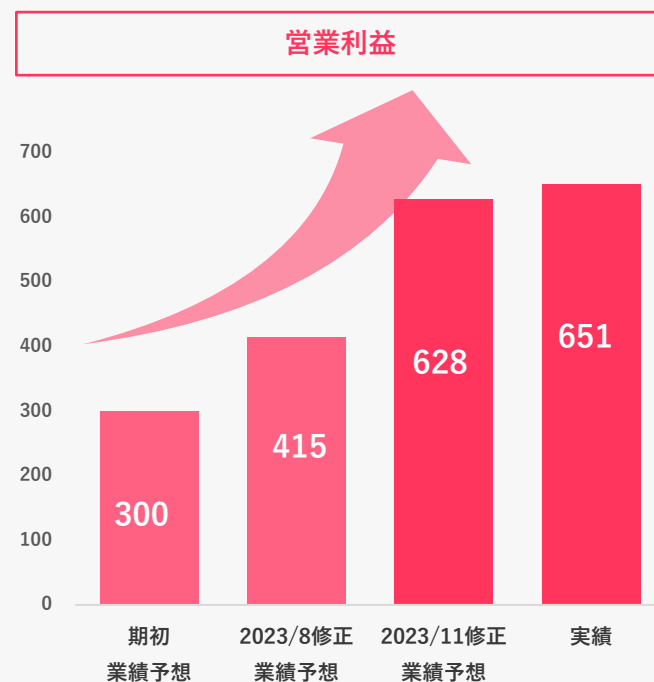
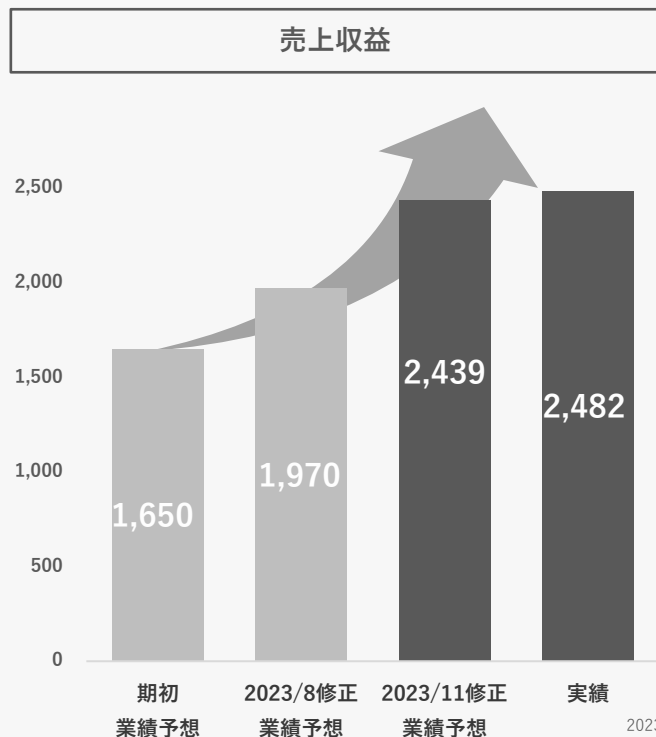
※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月通期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※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 通期業績予想の推移と実績

売上収益・営業利益ともに2度目の上方修正の業績予想数値を超えて着地

業績予想の推移



(単位：百万円)



— 2023年12月期 通期業績予想比較

2023/11/14修正後の業績予想に対し、売上収益及び各利益において**すべて達成**
税金費用の縮小^{※1}により当期利益が業績予想に対して+15.2%上振れて着地

(単位：百万円)	2023年12月期 通期業績予想	2023年12月期 通期実績	達成率
売上収益	2,439	2,482	101.8%
営業利益	628	651	103.8%
税引前利益	583	612	105.0%
当期利益	421	484	115.2%

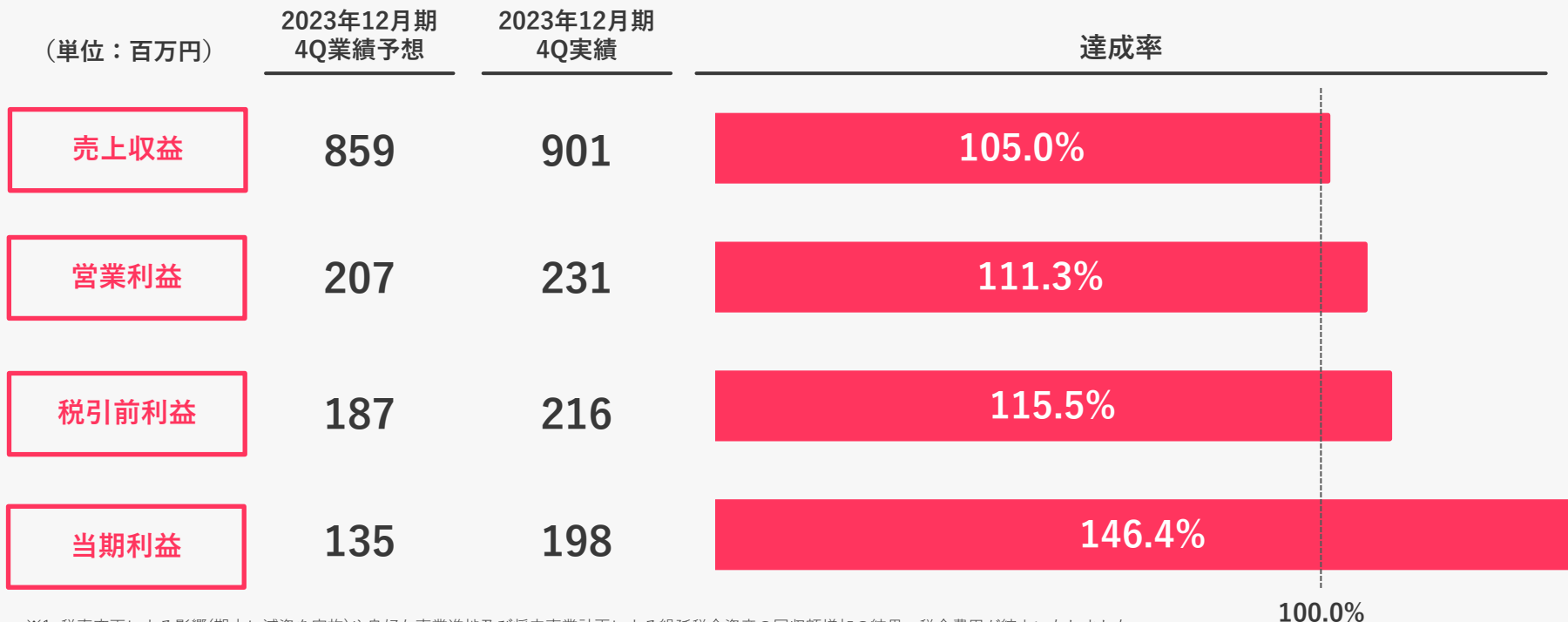
※1 税率変更による影響(期中に減資を実施)や良好な事業進捗及び将来事業計画による繰延税金資産の回収額増加の結果、税金費用が縮小いたしました。

100.0%



— 2023年12月期 通期業績予想の4Q実績比較

同じく業績予想の4Q見込み数字に対しても売上収益及び各利益において**すべて達成**
税金費用の縮小^{※1}により当期利益が業績予想に対して+46.4%上振れて着地



※1 税率変更による影響(期中に減資を実施)や良好な事業進捗及び将来事業計画による繰延税金資産の回収額増加の結果、税金費用が縮小いたしました。



— 2024年12月期 通期連結業績予想

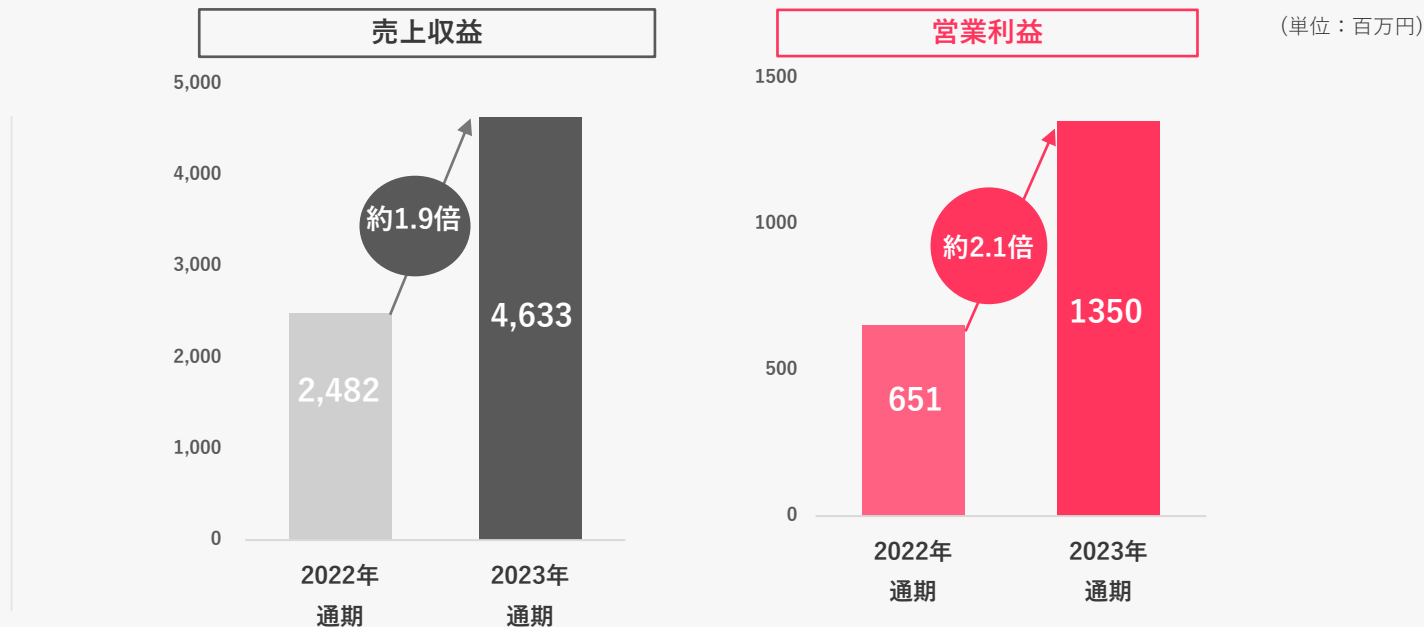
エフ・コード及びグループ各社事業の成長とBINKS社獲得による影響を見込む結果、売上収益**46.3億円(約1.9倍)**、**営業利益13.5億円(約2.1倍)**の成長を想定

(単位：百万円)	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 業績予想	前期実績比
売上収益	2,482	4,633	+86.7%
売上総利益	1,470	2,780	+89.1%
EBITDA	717	1,591	+121.8%
営業利益	651	1,350	+107.1%
税引前当期利益	612	1,274	+108.2%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	484	775	+59.9%

— 2024年12月期 通期連結業績予想（前期比較）

前期実績比で売上収益46.3億円(約1.9倍) / 営業利益1,350億円(約2.1倍)の成長を想定

前年同期比較

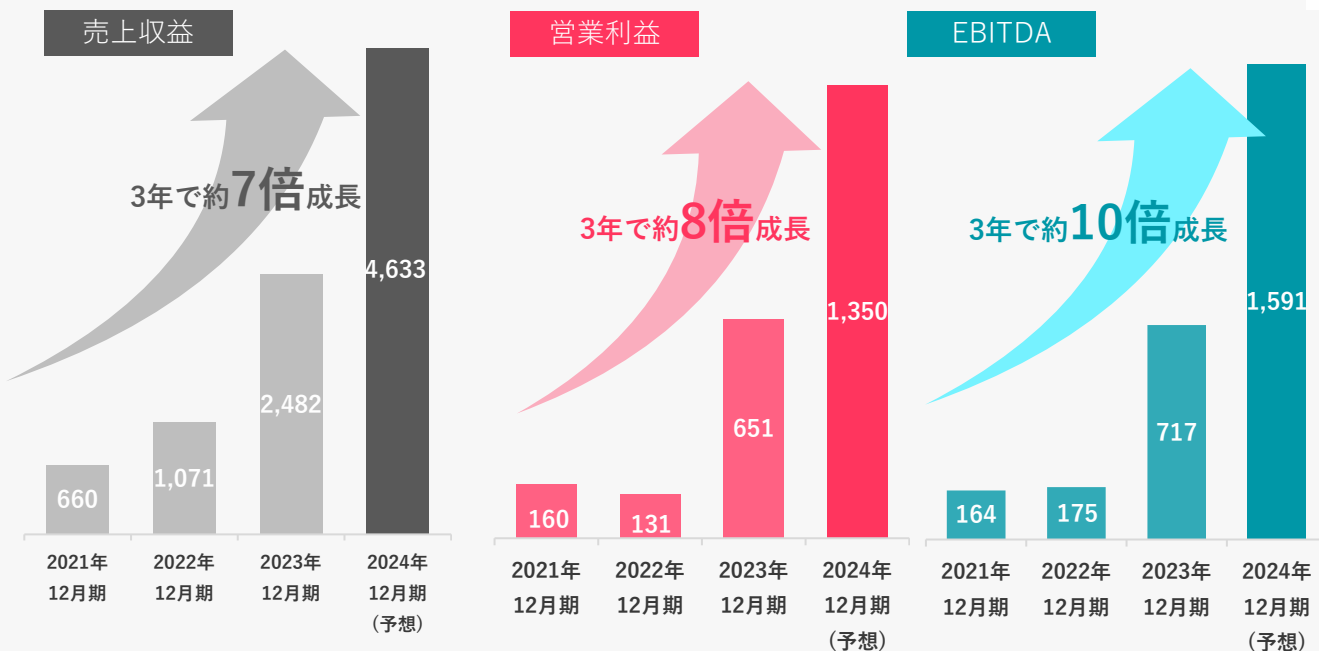


業績 | 売上収益及び利益の推移

上場後3年間で**約7倍**の売上成長・**約8倍**の営業利益成長・**約10倍**のEBITDA成長
 売上総利益率は大きな変動なく、高い営業利益率を堅持

売上収益及び営業利益推移

(単位：百万円)



2024年12月期 通期予想

売上総利益率

60.6%

営業利益率

29.0%

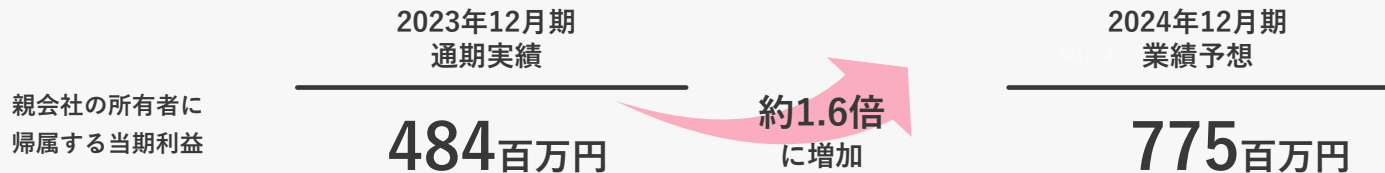
※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月通期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※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。



— 2024年12月期 親会社所有者帰属利益の増加の要因

親会社の所有者に帰属する当期利益は**7.7億円(約1.6倍)**に増加を予想
事業成長は保守的に見込み、今後のM&Aは一切見込まず、
償却費用/本社コスト/税金費用増加等を加味した上で増益を想定



主な増加要因

- 各社事業成長等を保守的に加味、なお今後の新規M&Aについては勘案せず
- BINKS社のM&Aによる収益利益貢献(2024/1/17より)

主な減少要因

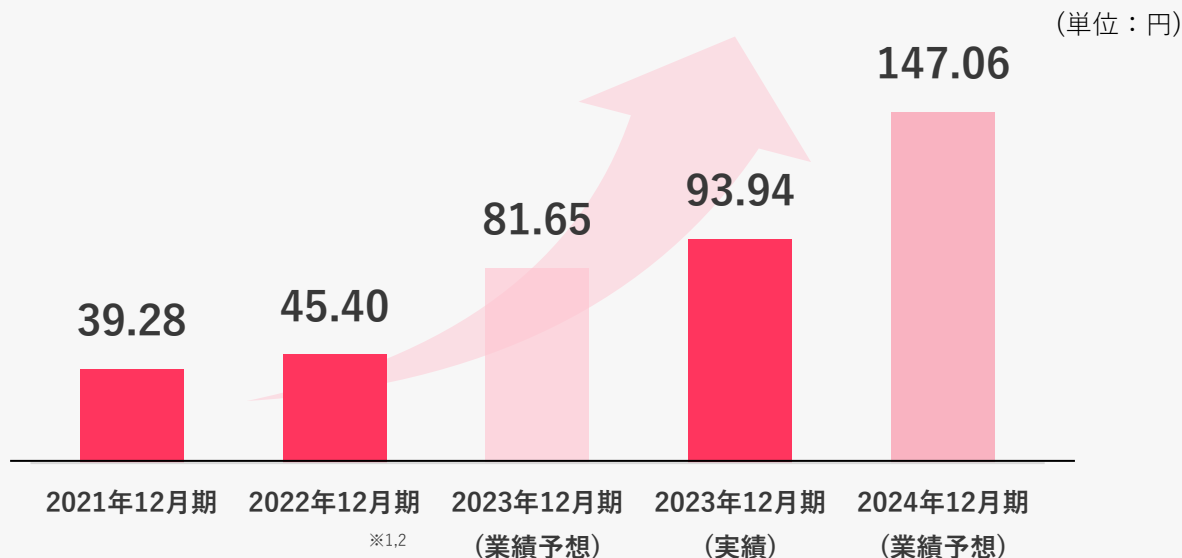
- 顧客関連資産等の無形資産の償却費用の増加
- M&A等の一時的費用やグループ管理強化による本社コストの増加
- スポット的な要因により2023年12月期の税金費用が低く計上されていることにより相対的に税金費用が増加
- 借入金残高の増加により金融費用が増加
- 完全子会社ではない連結子会社増加(BINKS社)による非支配株主に帰属する当期利益の発生



— 2024年12月期 通期業績予想 EPS推移

2024年12月期 通期業績予想のEPSは 147.06円、
前期実績比約1.6倍/前期予想比約1.8倍となることを想定

直近3ヵ年実績と業績予想のEPS推移



※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。



03 資金調達及びM&A投資の振り返り

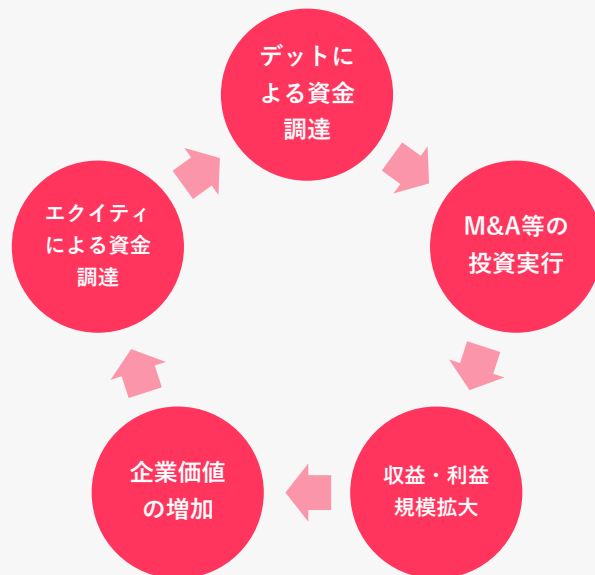


— 当社のデット・エクイティによる資金調達及び投資戦略

デット調達により資本コストを最小化しながら、M&A実行により収益利益を拡大
企業価値向上させ、効率的なエクイティ調達を実行

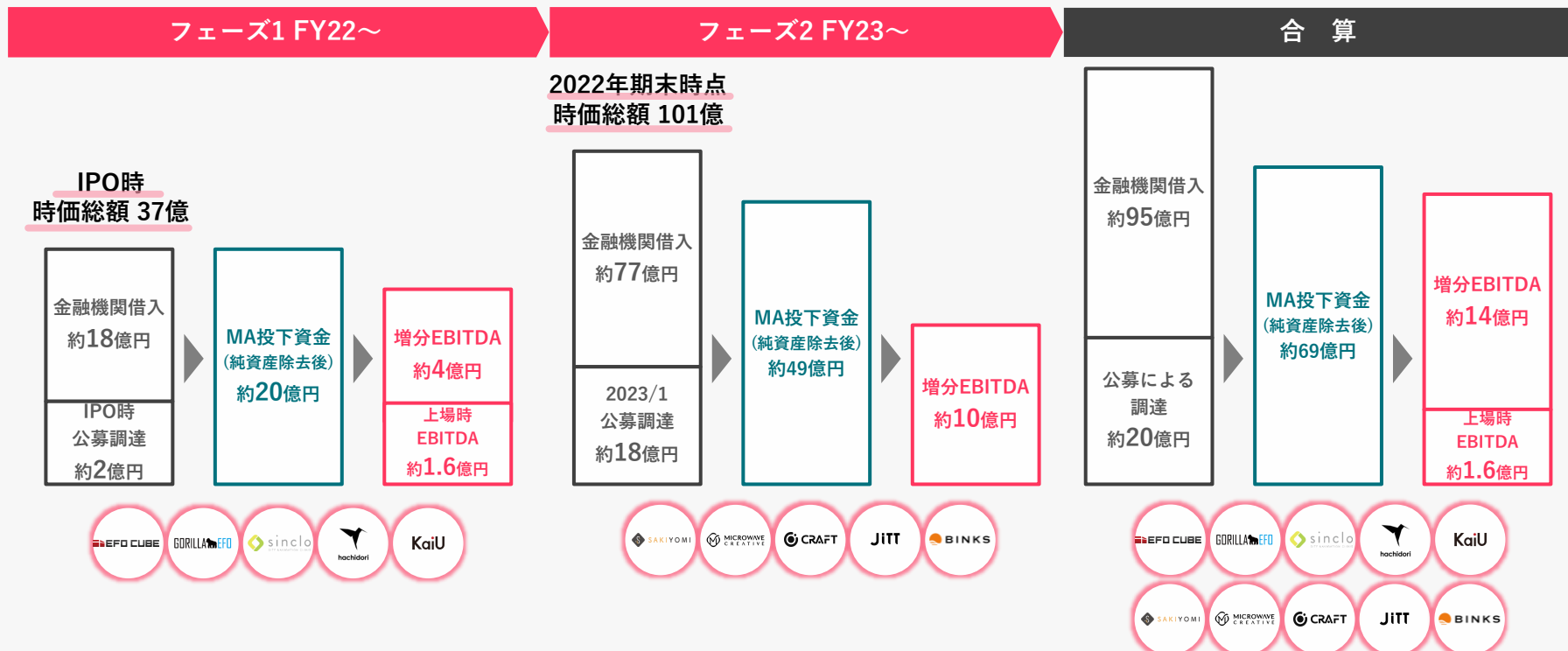
財務安全性の向上により更なるデット調達及び投資余力を獲得し、次の優良案件に備える

調達・投資の一連のサイクル



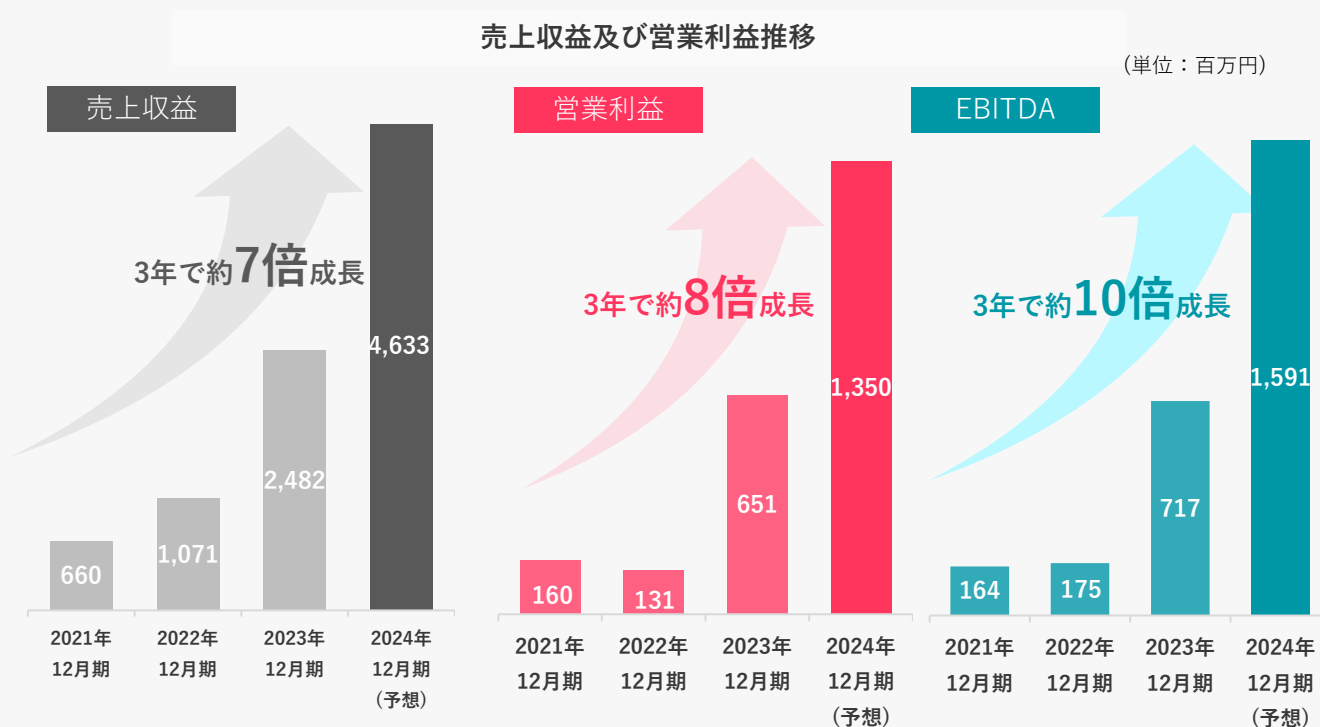
M&Aの振り返り | 資金調達及び投資による収益力の強化

2021年12月に上場以来、継続的にデット調達とM&A実行により収益力を強化
一方、エクイティ調達により財務安全性とその後の投資余力を確保



業績 | 売上収益及び利益の推移

上場後3年間で**約7倍**の売上成長・**約8倍**の営業利益成長・**約10倍**のEBITDA成長



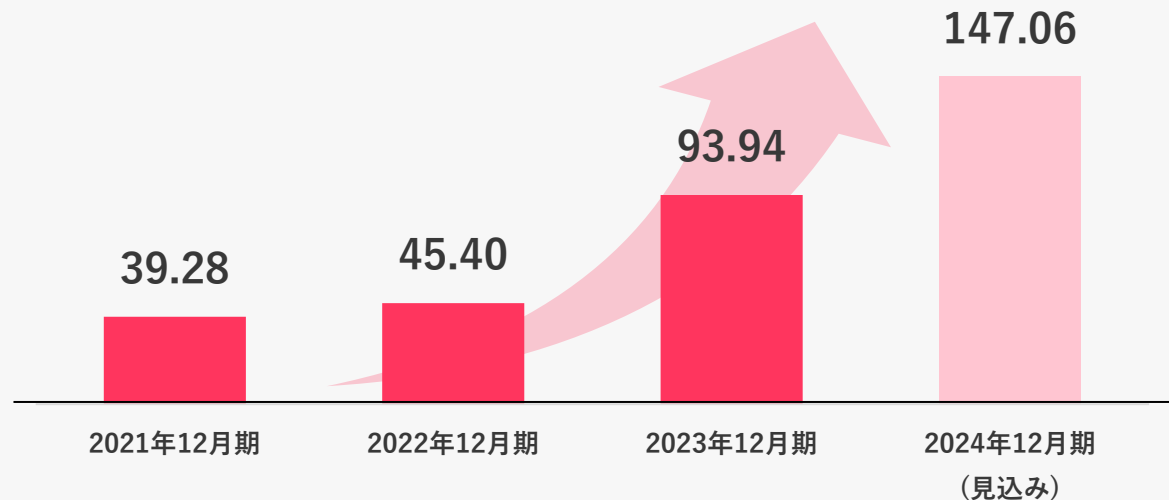
※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月通期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



— EPS推移

事業成長及びM&Aにより当期利益が大幅に増加

2023年1月の公募増資により発行済み株式総数増加もEPSは増加



親会社の所有者に 帰属する当期利益(億円)	1.5	1.8	4.8	7.7
株式数(千株)	3,877	4,143	5,161	5,273

※1 2022年12月期第1四半期及び2022年12月期第三四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 2024年12月期に係るEPSについては今回発表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。



負債/EBITDA倍率の推移

BINKS社のM&A後においても**ネットデット/EBITDAで2.4年程度**
余裕を持って返済可能な水準

(単位：億円)

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期 見込み*1
EBITDA	1.6	1.7	7.1	15.9
	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	BINKS獲得後*2
有利子負債(①)	1.7	18.7	55.3	80.8
現預金(②)	6.0	9.7	41.3	41.3
ネットデット(①-②)	—	8.9	13.9	39.4
	(単位：年)			
有利子負債/EBITDA	—	10.6	7.7	5.0
ネットデット/EBITDA	—	5.1	1.9	2.4

※1：2024年12月期の見込みEBITDAは今回開示した業績予想に基づく数値を記載しております。

※2：BINKS社獲得後の有利子負債は2023年12月期の有利子負債にみずほ銀行からの実行した借入金の25.5億円を加算した数値を記載しております



財務安全性(自己資本比率)について

2023年12月期は積極的な融資・投資と増資の結果、資本比率30%程度にて着地
2024年12月期においてはBINKS社買収・借入実行と当期利益の貢献を考慮し、
期末時点で27.7%程度の着地を想定

(単位：億円)

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期 (予想)
資産合計①	8.4	32.3	109.8	143.0
負債合計	3.5	25.4	76.5	102.0
自己資本合計②	4.9	6.8	31.9	39.6
資本比率(②/①)	58.3%	21.3%	29.1%	27.7%

※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月期通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月期通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。

※4：2023年12月期 期末時点の資産合計にみずほ銀行からの借入25.5億円と2024年12月期通期業績予想の親会社の所有者に帰属する当期利益7.7億円を加算しております。

※5：2023年12月期 期末時点の負債合計にみずほ銀行からの借入25.5億円を加算しております。

※6：2023年12月期 期末時点の自己資本合計に2024年12月期通期業績予想の親会社の所有者に帰属する当期利益7.7億円を加算しております。



M&Aの振り返り | 譲受案件実績

企業価値（ひいては一株当たりの株式価値）の向上に寄与するため
事業・企業それぞれに黒字化している事業のみM&A





— M&Aの振り返り | 拡張したケイパビリティ

グループとしてクライアントへの提供価値の最大化を意図し、
ケイパビリティを拡張

ウェブサイトを作る
- クリエイティブ -

大手企業様から
中小企業様、店舗様まで
幅広く対応！



お客様に知っていただく
- マーケティング -

SNSやウェブ広告で
認知度向上&集客！



お客様にご利用いただく
- テクノロジー -

ウェブサイトを
より使いやすくする
ツールを提供！



より良いお客様を発見する
- データサイエンス & LTVマーケティング -

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！





— M&Aの振り返り | 従来の取り組みと今後

フェーズを分け、それぞれに企図したM&Aを実施。

2年間10件で得たM&A及びPMIの知見をもとに、

今後の企業価値最大化に向けた主要な戦略のひとつとして今後もM&Aを推進





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

- ✓ 既存事業領域を中心に、シナジーのある **同種あるいは隣接領域**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



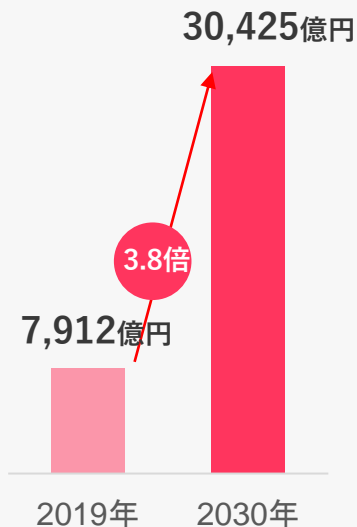
04 市場環境及び競争優位性

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。

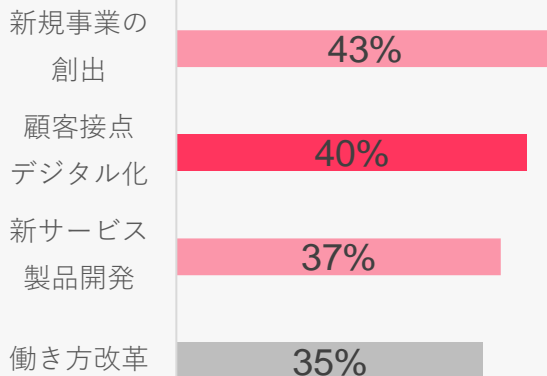
一方、DX人材は慢性的に不足しており、弊社の支援領域が広がっている状況。

市場規模の成長

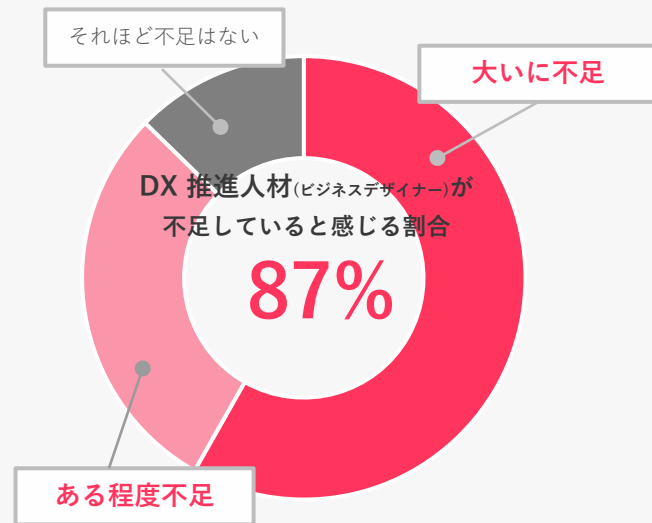


DXにおける取り組みテーマ

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



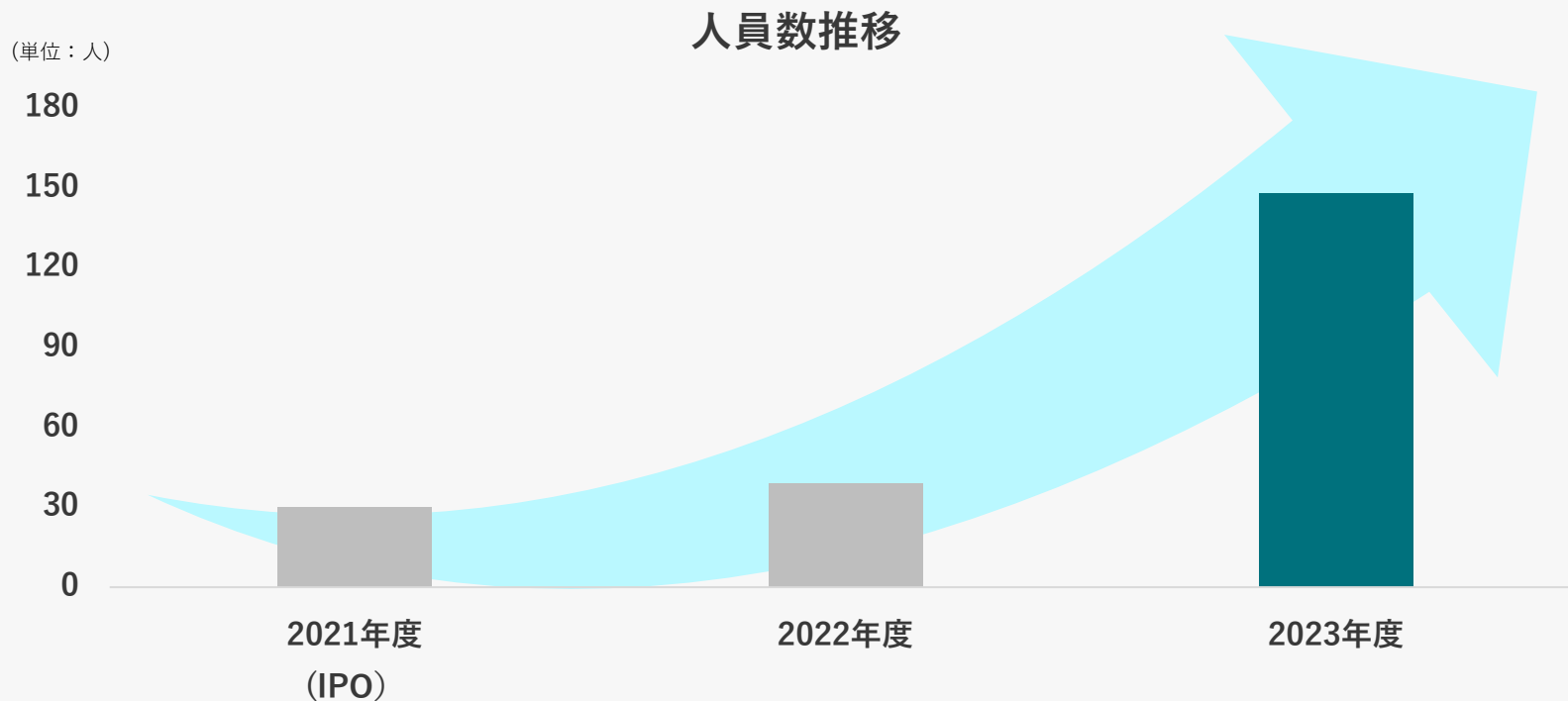
※1 富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

※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



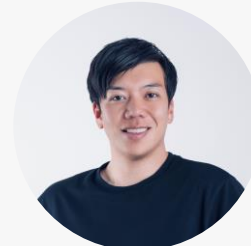
株式会社JITT
代表取締役社長
小沼 亮



株式会社BINKS
代表取締役社長
遠藤 龍



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
樫山 晴也



アライアンス推進マネージャー
蒔田 顕輔

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

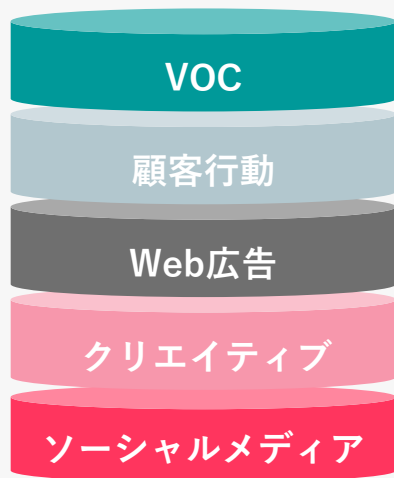


事業企画責任者
安達 純

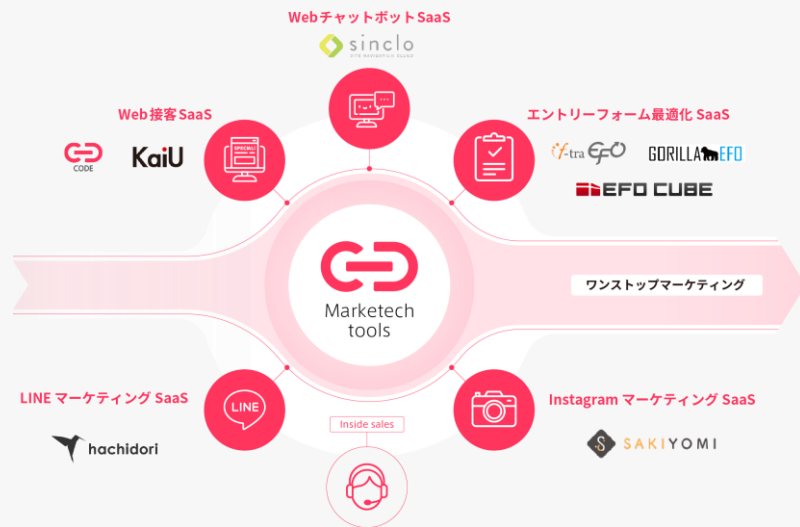
エフ・コードグループ 強み2. DXデータとテクノロジー

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

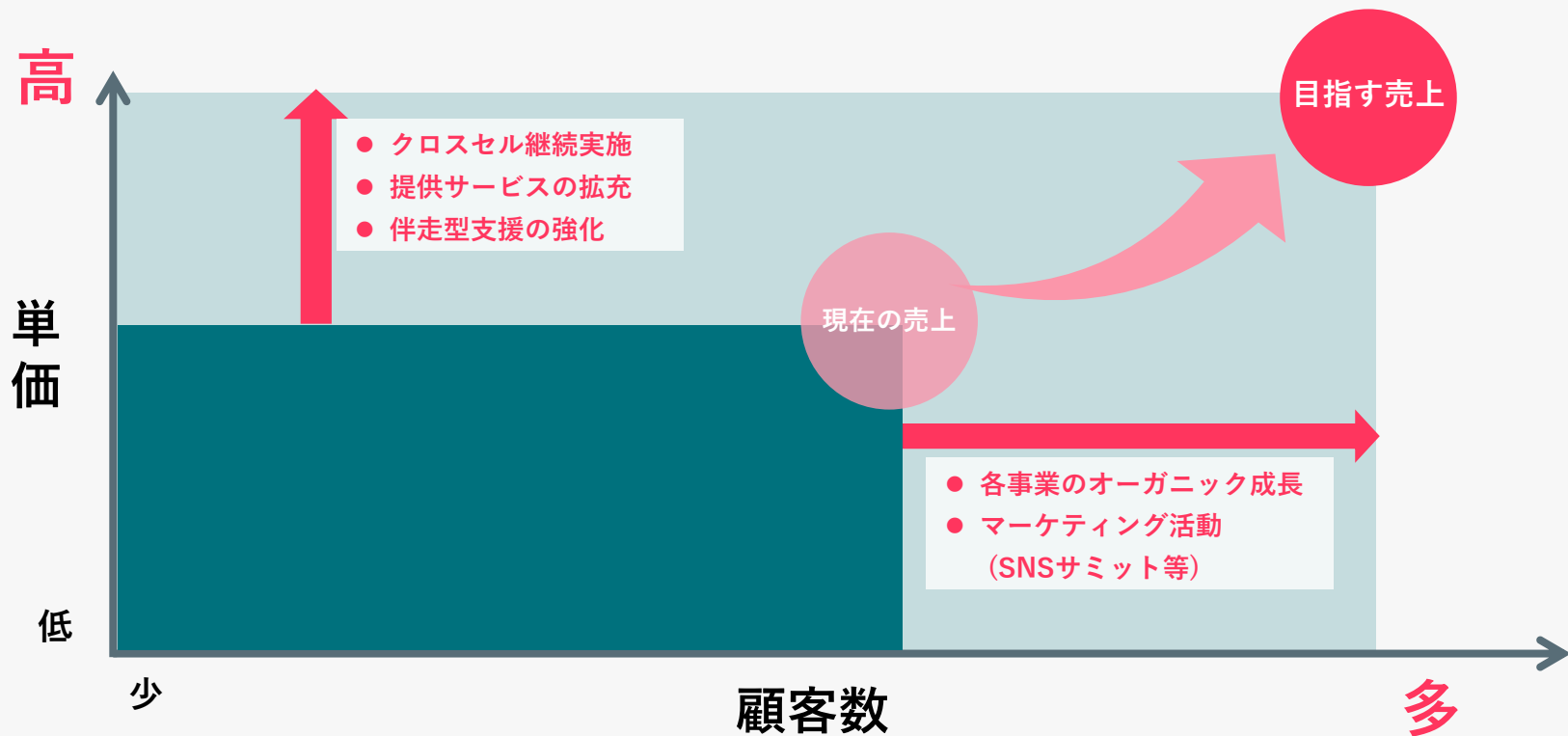




05 今後の展望

— 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





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。今後も多岐にわたるテーマで継続実施

**LINE&メルマガの二刀流で
顧客エンゲージメントを
最大化!**

WEB 共催セミナー | 参加無料

2/28水 14:00-15:00

株式会社エフ・コード 後藤 勇太

W.Q.W.W COMMUNICATIONS × F-CODE

繁閑対策にLINE・チャットツールを活用!

**顧客をリピーターにさせる
コミュニケーション術を解説**

ハウスクリーニング業を想定した、LINEとチャットボット活用施策案の紹介

2.21水 14:00~15:00
オンライン開催 / 参加無料

株式会社エフ・コード カスタマーサクセスユニット部長 後藤 勇太

**マーケティングの
全ファネルでフル活用!**

いまさら聞けないLINE公式アカウントの基本

12.13水 14:00~15:00
オンライン開催 / 参加無料

株式会社エフ・コード 須藤 未来

株式会社エフ・コード 演田 薫

F-CODE

テレビCM×SEO×SNS
BtoC企業に欠かせない、
3つのマーケ手法を徹底解説

11/30 WED 16:00-17:30 ONLINE

株式会社エフ・コード × WILLGATE × SAKIYOMI

**デジタル時代の
対話の極意**

~LINEによる顧客エンゲージメントの高め方~

12/6 wed 14:00-15:00
オンライン開催 / 参加無料

株式会社エフ・コード カスタマーサクセスユニット部長 後藤 勇太

F-CODE

— 主催イベントの開催 | 「SNS SUMMIT」

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。2024年も開催予定



「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



— 主催イベントの開催 | 「SNS SUMMIT」 詳細

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

 株本裕己 スタッフアジ 年収チャンネル運営	 宮永大和 自営アパレル RETRUCHI運営	 大朝京 総アパレル 150万人以上	 山崎礼典 動画系YouTubeとして 登録者86万人	 あきとん SaaS系個人事業主 真なる価値のアラウンド1000社中	 黒崎(こうこう) 4代目「チーター」 インスタ29万人	 あきとん YouTube登録者175人 ByteDance公式ミナー講師
 遠坂めぐ キレてます1シリーズが SNS累計億回再生を突破	 マツダ家の日常 「マツダ家の日常」として TikTokを突破	 はあちゅう 元総インフルエンサー	 朴勝吉 「動画広告分析Pro」の 導入社数1500社突破	 羽田千穂 株式会社MISM 代表取締役社長	 PIVOT安部 1年でPIVOTを 50万登録に導く	 ロッキータウン 株式会社RONNOU 広告事業部長

様々な前提が変わる時代に 広がる選択肢と考え方

芸能・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

「元組インフルエンサー」
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
と素人ホテル
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

2023年12月期 通期決算説明資料



受賞リリース

プロダクトやサービス、採用活動において受賞した実績をリリースし、機会創出につなげる

Itreview | 3部門で「Leader」受賞

チャットボット

sinco、「ITreview Grid Award 2023 Summer」の「Webチャット」「オンライン商談」「チャットボットツール」の3部門で「Leader」を受賞

株式会社エフ・コード

2023年7月19日 11時00分



株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）が提供するチャットボットツール「Inside」が、アイティクラウド株式会社（以下「アイティクラウド」）運営のIT製品レビュープラットフォーム「ITreview（アイティレビュー）」において、「ITreview Grid Award 2023 Summer」で「Webチャット」「オンライン商談」「チャットボットツール」の3部門で「Leader」に選出されたことをお知らせいたします。



●ITreview Grid とユーザーの満足度の指標である Leader とは

ビジネス向けIT製品・クラウドサービスのレビュープラットフォーム「ITreview（アイティレビュー）」では、集まったリアルユーザーのレビューをもとに、顧客満足度や市場での製品認知度が把握できる独自の図解型マップ「ITreview Grid」を公開しています。

7月に発表された「ITreview Grid Award 2023 Summer」では、ITreviewに集まった約11万件のレビューをもとに、顧客満足度と認知度の両方が優れた製品を「Leader」として表彰し、バナーが発行されています。ITreviewのLeaderは、既に多く利用者が支持を寄せているだけでなく、各業界の称号とされており、

なお、本業界の称号は、業界のトップ企業と競合する製品が対象となる場合を除き、本業界の

Itreview | 2部門で「Leader」受賞

Web接客

KaiU、「ITreview Grid Award 2023 fall」の「Web接客」「ヒートマップツール」の2部門で「High performer」を受賞

株式会社エフ・コード

2023年10月25日 10時00分



株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）が提供するチャットボットツール「KaiU」が、アイティクラウド株式会社（以下「アイティクラウド」）運営のIT製品レビュープラットフォーム「ITreview（アイティレビュー）」において、「ITreview Grid Award 2023 Fall」で「Web接客」「ヒートマップツール」の2部門で「High performer」に選出されたことをお知らせいたします。



Web接客部門では【ITreview Grid Award 2020 Fall】から13連続で、ヒートマップツールでは【ITreview Grid Award 2021 Fall】から6連続で受賞となりました。

あらためて、当社を支えてくださっているすべての方々に感謝申し上げます。

●KaiUの受賞カテゴリー

Wantedly | BEST TEAM部門TOP100/ミネト

SAKIYOMI

株式会社SAKIYOMI、「Wantedly Awards 2023」のBEST TEAM部門 TOP100にノミネート

株式会社エフ・コード

2023年12月6日 15時30分



株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）の連結子会社である株式会社SAKIYOMI（本社：大阪府大阪市北区、代表取締役：石川 伸博、以下「SAKIYOMI（サキヨミ）」）はWantedlyリーディング企業として「Wantedly Awards 2023」において、約39,000社の中からBEST TEAM部門TOP 100 Teamsに選出されましたことをお知らせいたします。



SAKIYOMI（サキヨミ）のWantedly URL： <https://www.wantedly.com/companies/radix-media>

■「Wantedly Awards 2023 BEST TEAM賞」について
ビジネスSNS「Wantedly」に登録する約39,000社を対象に「共感」を軸とした採用アプローチにおいて成果をあげた企業を表彰する賞です。BEST TEAMは採用ブランディングや共感採用といった観点で総合的な採用力を高める部門です。

■株式会社SAKIYOMI（サキヨミ）について

社名：株式会社SAKIYOMI

提携



多くのクライアントへのサービス提供を図るため、販売パートナー様との提携も引き続き推進

DYM様

エフ・コード

JITT

株式会社JITT、株式会社DYMと業務提携し、HP制作を支援

株式会社エフ・コード
2023年11月15日 10時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤勉、証券コード：9211、以下「当社」）と株式会社JITT（本社：東京都渋谷区、代表取締役：小沼英、以下「当社」）は、株式会社DYM（本社：東京都川区、代表取締役社長：水谷裕幹、以下「DYM社」）と業務提携したことをお知らせいたします。



■業務提携背景

従来、DYM社は、株式会社エフ・コードの販売パートナーとして、エンタープライズ向けのUI/UX改善SaaSの「HUMMING BIRD」の販売パートナーシップも提携し、今後、主に中堅・中小企業クライアント向けに提供することになりました。より多くのクライアント様に、より早くより安価に高品質なHPを提供し、DX化のご支援をさせていただくことをねらいとしています。

このたび、23年7月にエフ・コードグループに参画したJITT が提供するHP制作ソリューション「Raven」【HUMMING BIRD】の販売パートナーシップも提携し、今後、主に中堅・中小企業クライアント向けに提供することになりました。より多くのクライアント様に、より早くより安価に高品質なHPを提供し、DX化のご支援をさせていただくことをねらいとしています。

Wiz様

エフ・コード

JITT

株式会社JITT、株式会社Wizと業務提携し、プロバスケットボールチーム「鹿児島レブナイズ」コラボHPをはじめとしたHP制作を支援

株式会社エフ・コード
2023年11月14日 10時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）と株式会社JITT（本社：東京都渋谷区、代表取締役：小沼 英、以下「当社」）は、この度株式会社Wiz（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：山崎 優、以下「Wiz社」）と業務提携したことをお知らせいたします。今回の業務提携は、JITTが強みを持つ店舗や中小企業向けのHP制作ソリューションを、Wiz及びレブナイズを通じて全国の事業者様に提供していく取組となります。

また、バスケットボール男子・日本代表が48年ぶりに自力でのオリンピック出場を決めたことで大きな盛り上がりを見せる中、Wizが株式会社であるプロバスケットボールチーム「鹿児島レブナイズ」とのコラボHPを、HP制作ソリューションのひとつとして、鹿児島県内の企業様、店舗向けにご提案する運びとなりました。



■業務提携背景

インディヴィジョン様

エフ・コード

株式会社エフ・コード、株式会社インディヴィジョンと業務提携し「Eventory」に蓄積されるユーザーデータを活かしたデジタルマーケティング/CX向上支援を開始

株式会社エフ・コード
2023年2月6日 11時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤勉、証券コード：9211、以下「当社」）は、株式会社インディヴィジョン（本社：東京都港区、代表取締役社長：花岡茂樹、以下「インディヴィジョン」）と業務提携し、「Eventory」を活用したデジタルマーケティング/CX向上支援を開始したことを発表いたします。

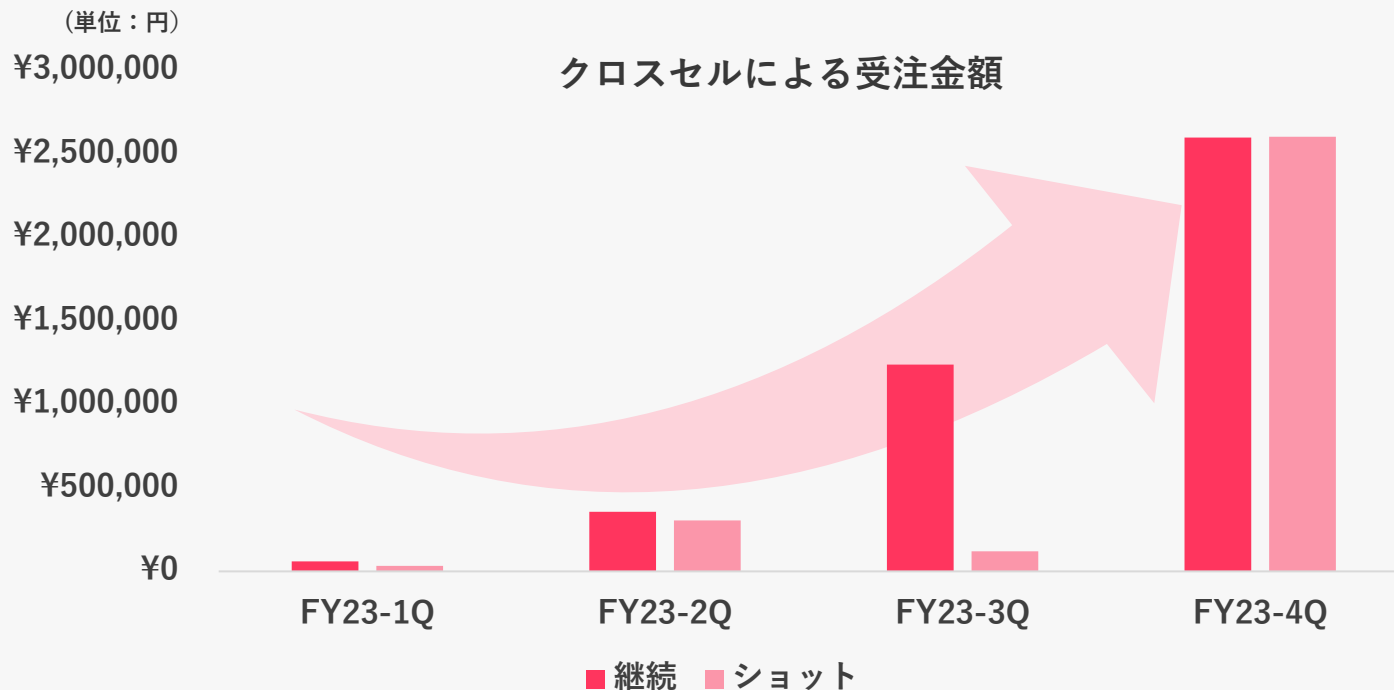


■業務提携の背景

インディヴィジョンでは、主要事業としてオンライン・イベントDXプラットフォーム「Eventory」を展開し、オンライン・オフライン問わず、企業が主催する様々なイベントの支援をおこなっています。「Eventory」はイベント実施における必要な機能がそろっており、オンライン・オフラインを問わずイベントの企画、当日の配信や運営から、分析・フォローアップ（CRM）まで一つのプラットフォームで管理が可能で、全世界で250社以上に導入されている」となっています。

— グループとしてご提供価値の拡大

グループシナジーを活かし、クロスセルによる売上も伸長（通期で年間約5,000万円以上の月額継続売上を獲得）、今後も重要テーマとして推進



— グループとしてご提供価値の拡大



BTB
Bio Technology Beauty



SAKIYOMI



SAKIYOMI社にてInstagramアカウント成長のため行っていた広告支援に加え、CRAFT社にて複数のLPに対する広告支援を実施

美容

広告

Instagram



— グループとしてご提供価値の拡大



KaiUでサイト改善をしつつ、Instagramアカウントの構築・拡大に向けて、SAKIYOMI社による支援実施

医療

KaiU

Instagram



— グループとしてご提供価値の拡大



 F-CODE  JITT

エフコードにて広告運用を提案、
JITT社へLP制作・改善を依頼することで
更なる広告効果最大化を図る

小売り

広告運用

LP制作



— グループとしてご提供価値の拡大

 hacomono



 F-CODE  

エフ・コードにて広告運用を提案、
JITT社がバナー含むクリエイティブ制作を
対応することにより業務効率化・広告効果
最大化を図る

システム

広告運用

バナー制作

— グループとしてご提供価値の拡大



EmberPoint



F-CODE & JITT

エフコードにて広告運用を提案、
JITT社がLP等のクリエイティブ制作を対応
することで更なる広告効果最大化を図る

システム

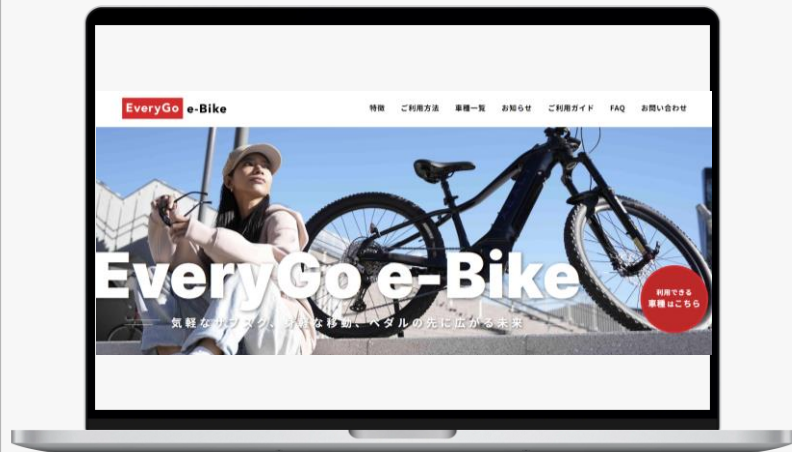
広告運用

LP制作

— グループとしてご提供価値の拡大



HONDA
Honda Mobility Solutions



F-CODE & **JITT**

エフコードにて広告運用を提案、
JITT社がLP等のクリエイティブ制作を対応
することで更なる広告効果最大化を図る

製造

広告運用

LP制作



— グループとしてご提供価値の拡大

UIS 宇部情報システム



KaiU



離脱防止ツールであるKaiUをご利用いただいていた宇部情報システム様へ、エフコードのインサイドセールス支援をご提案し、支援を開始

システム

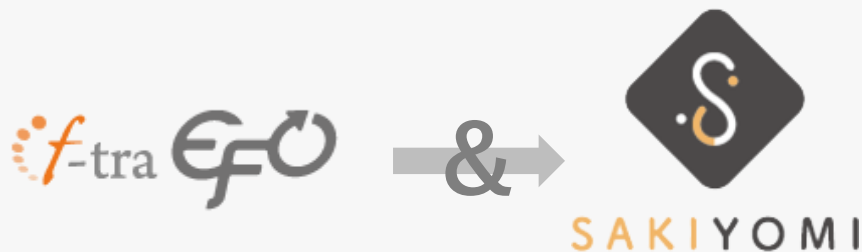
KaiU

IS支援

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

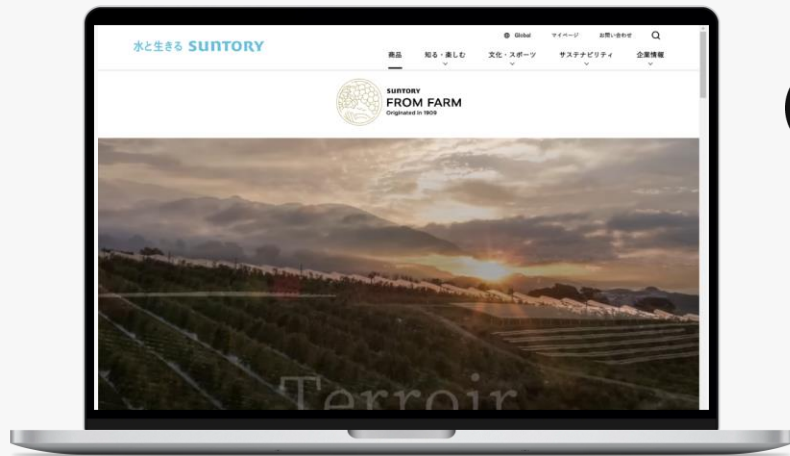
※23年10月25日に左記アカウントを新規リリース

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FROM FARM/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



hachidori



CODE

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



wiz



sinclo
SITE NAVIGATION CLOUD



JITT

f-tra EFO



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 通期 決算説明のポイント

- 2023年12月期 通期実績
売上収益 24.8億円(前期比約2.3倍)、営業利益6.5億円(前期比約5.0倍)と増収増益
- 2024年12月期 通期業績予想
売上収益 46.3億円(前期比約1.9倍)、営業利益13.5億円(前期比約2.1倍)と増収増益
- 上場後約2年間で10件 約69億円のM&Aを実行
公募増資による資金調達約18億円、融資実行約95億円
資本コストの抑制と高収益事業/企業への積極投資による収益性強化を実現
- 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なる成長を目指す



06 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



— 四半期売上・利益推移

2023年12月期 各四半期を通じて、売上収益・各段階利益が成長

(単位：百万円)	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績
売上収益	385	478	716	901
売上総利益	233	311	423	501
EBITDA	129	127	208	251
営業利益	116	111	192	231
税金等調整前利益	109	105	181	216
親会社の所有者に 帰属する当期利益	75	64	145	198



— 連結財政状態計算書

(単位：百万円)	※1 前期末 (2022年12月末)	当期末 (2023年12月末 連結)	※2 前期比
流動資産	1,356	4,827	+ 255.9%
現金及び現金同等物	977	4,139	+ 323.3%
非流動資産	1,878	6,153	+ 227.5%
資産合計	3,234	10,980	+ 239.4%
流動負債	1,398	2,196	+ 57.1%
非流動負債	1,146	5,458	+ 376.0%
資本合計	689	3,324	+ 382.1%

※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4四半期 (前年同四半期)	2023年12月期 第3四半期 (前四半期)	2023年12月期 第4四半期 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	269	716	901	+631	+185
売上総利益	152	423	501	+349	+77
売上総利益率	56.3%	59.2%	55.6%	△0.7%	△3.5%
販売費及び一般管理費	139	234	270	+131	+35
対売上高比率	51.5%	32.8%	30.0%	△21.6%	△2.8%
EBITDA	28	208	251	+222	+42
EBITDAマージン	10.7%	29.2%	27.9%	+17.2%	△1.3%
営業利益	14	192	231	+216	+38
営業利益率	5.4%	26.9%	25.6%	+20.3%	△1.3%
金融収益	0	0	△0	△1	△0
金融費用	4	11	13	+9	+2
税引前四半期利益	11	181	216	+205	+35
当期純利益	6	145	198	+192	+53

※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。

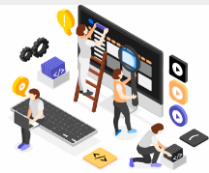
※2 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、2022年12月期第4四半期会計期間及び2023年12月期第3四半期会計期間・第4四半期会計期間に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しておりますが、2022年12月期第4四半期会計期間の数値については会計監査人の監査対象外となっております。

※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、前年同四半期比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。

エフ・コード グループ内事業

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

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

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 -

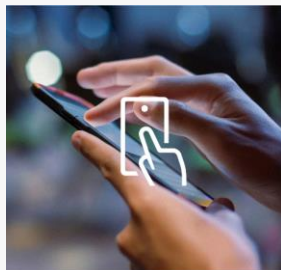
大手企業様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作



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)



① サンスター株式会社



② 株式会社ジェーシービー



③ すかいらーくグループ



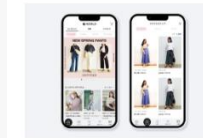
④ エバラ食品工業株式会社



⑤ 森永製菓株式会社



⑥ 株式会社ウテナ



⑦ 株式会社ワールド



⑧ 日本電子株式会社

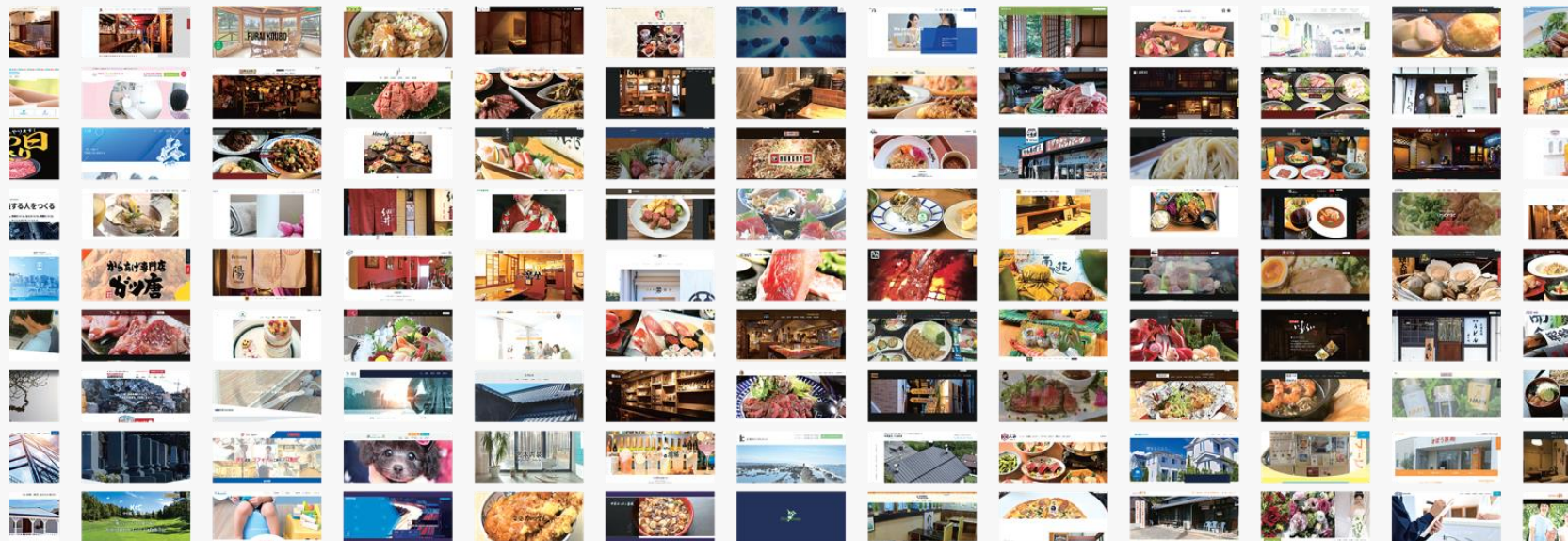


⑨ 東ソー株式会社

— 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



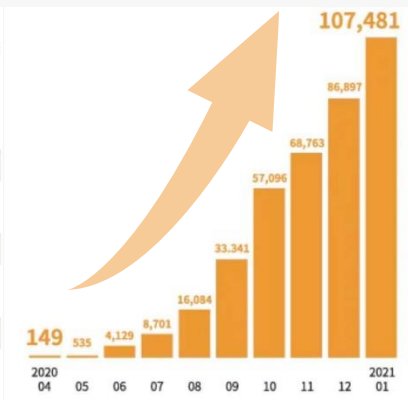
1,500社以上のお客様をご支援！

戦略設計から施策実行まで全てをプロ集団が代行

事例

月間1,800万リーチInstagram×ダイエットで、オウンドメディア超えのPV数を実現。

ジャンル	ダイエット・トレーニング
運用期間	10ヶ月
フォロワー数	10.7万人



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
----------------------	----------------------	-------------

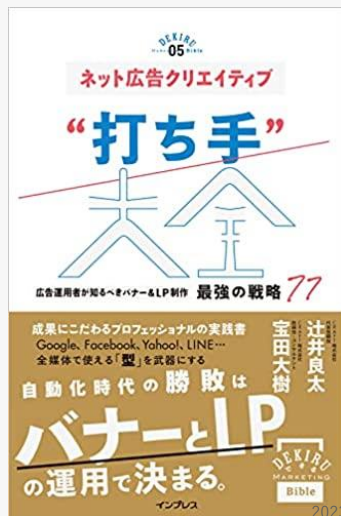


広告運用・デジタルマーケティング支援



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!



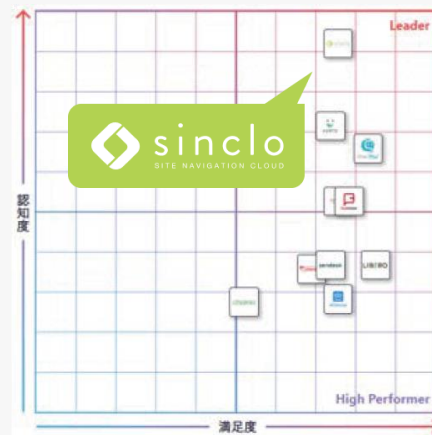
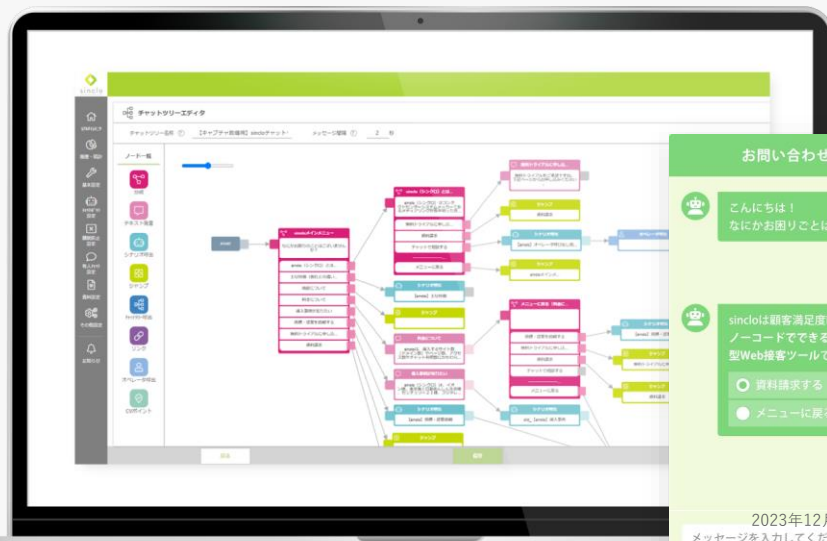
WebチャットボットSaaS「sinclo」



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

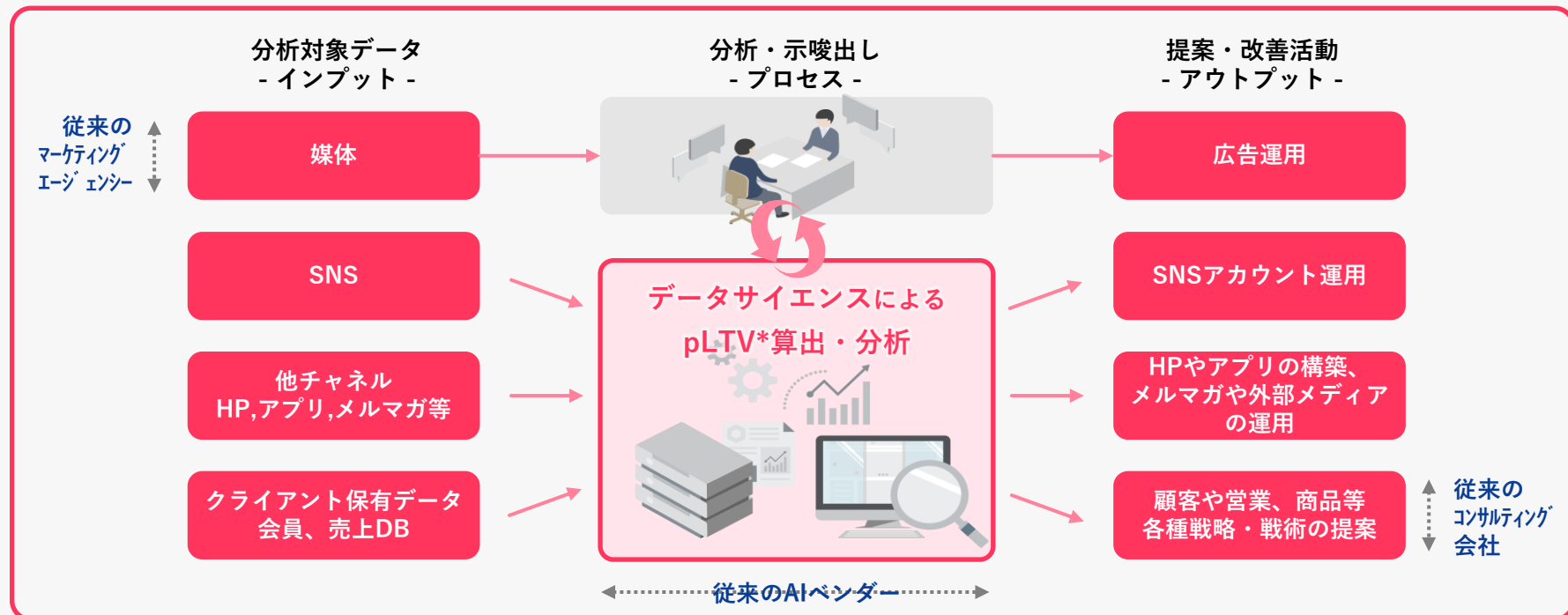




データサイエンス<Vマーケティング支援



データサイエンス<Vマーケティングで クライアントのLTV最大化を支援





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

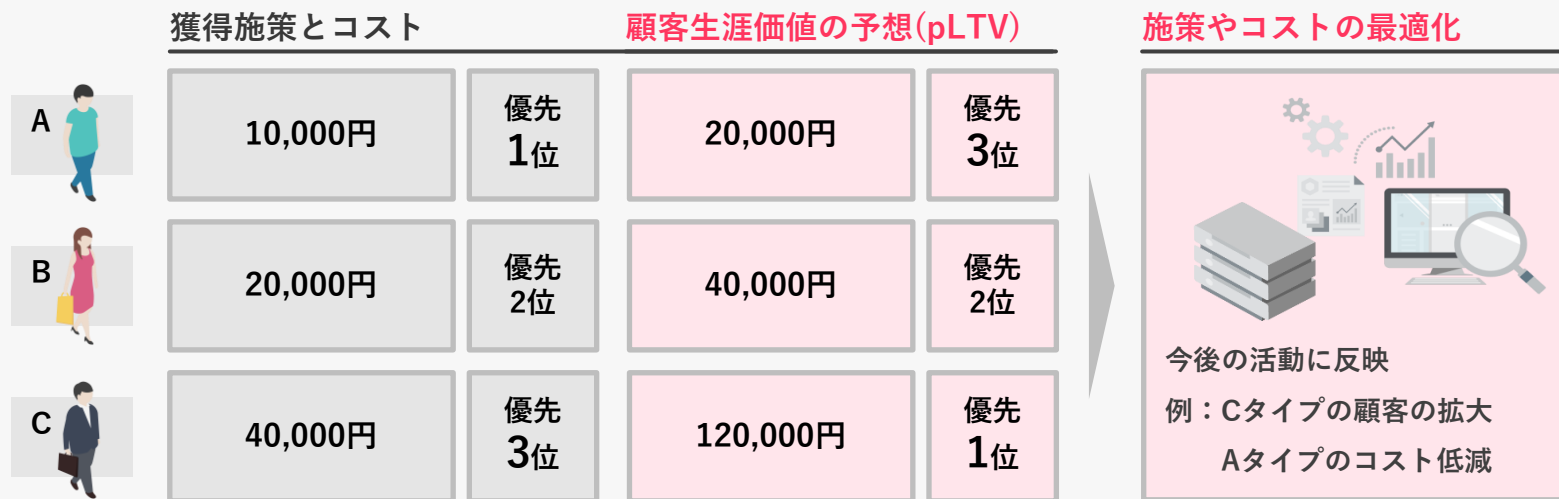
データサイエンス によって
顧客の生涯価値が予測 でき、

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



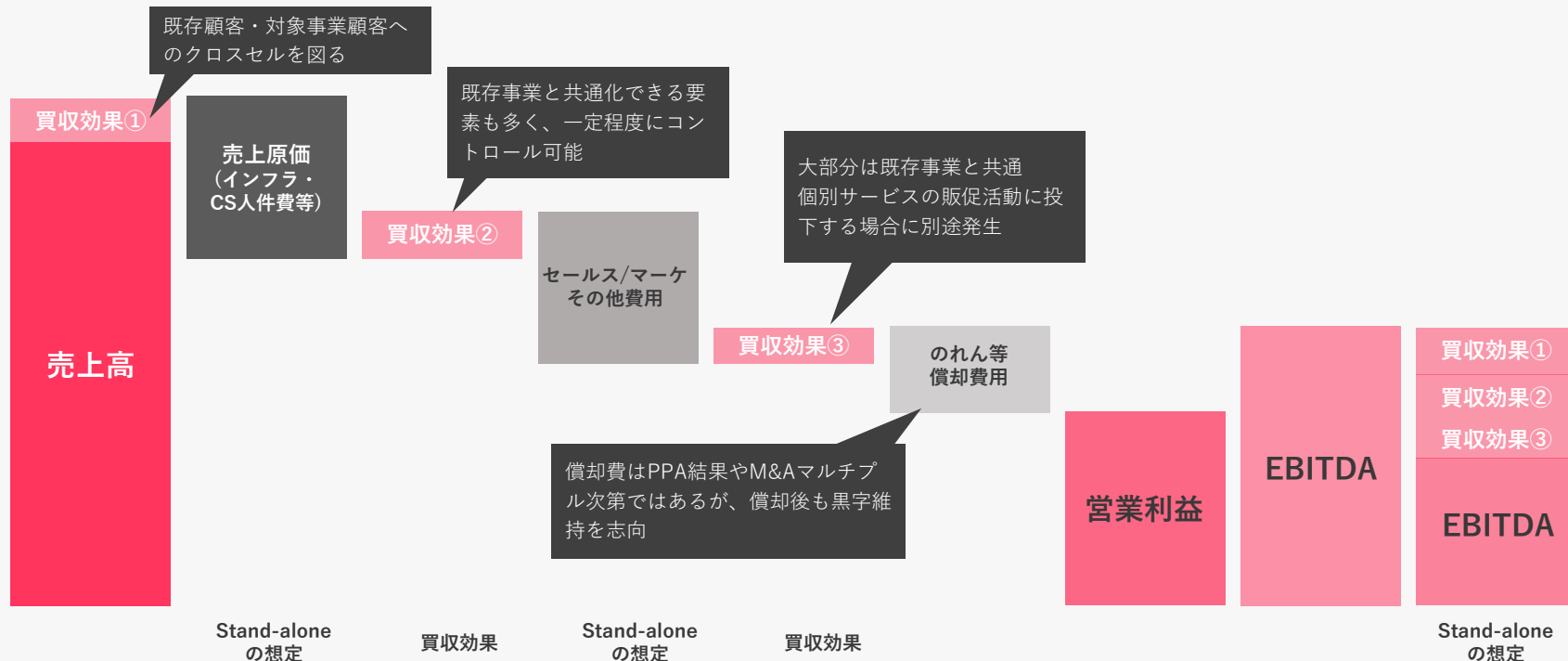
旧来型の施策評価と運用

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

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。

今こそ読むべき Instagramマーケティングの本

「いいね」不要！
「インスタ映え」不要！
「ハッシュタグ」不要！

平均4.2ヶ月で
1万フォロワーを達成
Instagramのプロが実践する戦略と運用メソッド

プロ目線の
インスタ
運用法

Instagram Marketing Method

Instagram
運用法

100以上の
事例写真付きの
解説から学ぶ
「伸びるアカウントが
やっていること」

Instagram
運用法

100以上の
事例写真付きの
解説から学ぶ
「伸びるアカウントが
やっていること」

「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



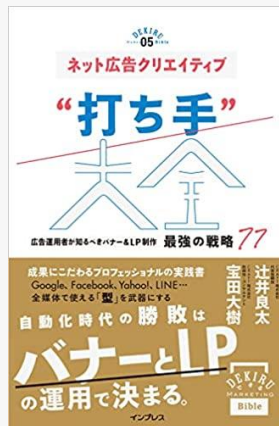
— CRAFT株式会社の事業について

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}

^{※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

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、

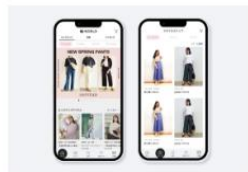
コンサルティング部隊のケイパビリティ及びマイクロウェブブランドにより大型案件を受注
幅広いお客様の課題解決・付加価値の創造を実現

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)



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



— 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

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

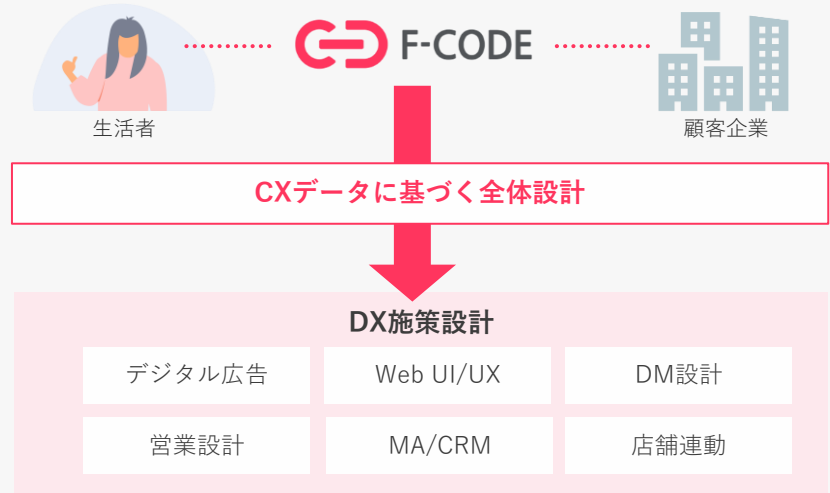
現在のDX推進は各領域に閉じた部分最適に陥りCXを損なうことも多い
これに対しCX全体を設計し企業のDX推進を図るサービスを提供

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

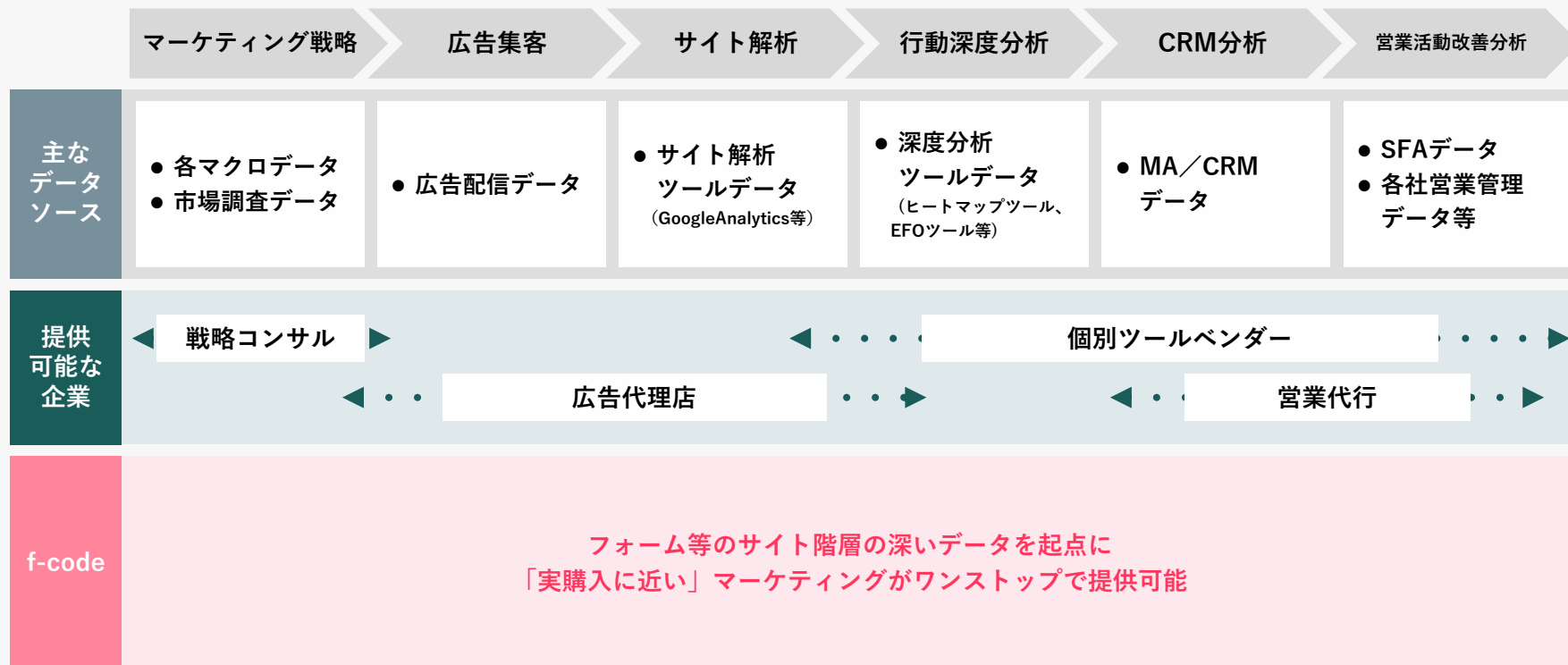


改めてCX観点に則って全施策を俯瞰
CXデザインを行った上でDXを俯瞰的にデザインする



— 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





— 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