



2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2024.8.14



第2四半期ハイライト | 2024年12月期 第2四半期 決算サマリー

売上収益 20.3億円（前年同期比約2.4倍） / 営業利益 6.4億円（同約2.9倍）に増加
収益・利益ともに継続的な高成長を実現

2024年12月期 第2四半期実績

(単位：百万円)	2023年12月期 第2四半期 実績 ※1,2	2024年12月期 第2四半期 実績	前年同期比
売上収益	864	2,037	235.8%
営業利益	224	643	286.6%
税引前利益	210	595	282.7%
親会社の所有者に 帰属する中間利益	137	372	270.5%

※1：2023年12月期第3四半期及び2024年12月期第1四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、2023年12月期第2四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3四半期よりIFRSを適用しており、上記の各数値についてはIFRSに準拠して表示しております。



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



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	1,241,049千円 (2024年6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(社外・監査等委員) 今村 元太 ■取締役(社外・監査等委員) 雨宮 玲於奈 ■取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子 	
連結総資産	17,972,734千円 (2024年6月末)		



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
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

2023	1月	新株式発行による公募増資及び売り出しを実施 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)の新設分割会社(株式会社SAKIYOMI)の株式の全部を取得し、完全子会社化
	8月	CRAFT株式会社の株式の一部を取得し、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)の株式の全部を取得し、完全子会社化 株式会社マイクロウェーブの新設分割会社(株式会社マイクロウェーブクリエイティブ)の株式の全部を取得し、完全子会社化
2024	1月	LTVサイエンス事業を運営する株式会社BINKSの株式の一部を取得し、連結子会社化
	4月	グロースエンジニアリング事業を運営するラグナロク株式会社の株式の全部を取得し、完全子会社化
	5月	新株式発行による公募増資及び売り出しを実施



— 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。



監査等委員



社外取締役
今村 元太

公認会計士・税理士

2006年 株式会社春木家総本店取締役就任。
2010年 有限責任監査法人トーマツ入所。2017年 当社常勤監査役就任。2018年 今村元太公認会計士・税理士事務所開設。2022年 株式会社情報戦略テクノロジー監査役就任（2024年 東証クロス市場上場）
2024年 現職就任



社外取締役
雨宮 玲於奈

光通信を経て、リクルートグループに入社、グループ内で代表取締役や執行役員を歴任。2014年株式会社アイ・アム&インターワークス（現：株式会社インターワークス）代表取締役社長に就任、在任中に上場。退任後、株式会社スマートエージェンシーを設立。2018年当社監査役就任、2024年現職就任



社外取締役
加藤 扶美子

公認会計士・税理士

2011年三優監査法人入所。2013年有限責任監査法人トーマツ入所。2017年東京建物株式会社入社。2020年EY新日本有限責任監査法人入所。2023年株式会社KATOコンサルティング設立同代表取締役、加藤扶美子公認会計士事務所開設同所長、加藤扶美子税理士事務所開設同所長（現任）
2024年現職就任



エフ・コードグループ サマリー

業績

	2022年12月期 (実績) ※1	2023年12月期 (実績 前期比) ※1
売上収益	10.7億円	24.8億円 2.3倍
EBITDA	1.7億円	7.1億円 4.0倍 ^{※3}
営業利益	1.3億円	6.4億円 4.9倍

EPS

2022年12月期 (実績) ^{※2}	2023年12月期 (実績)
22.70円	46.47円
2.0倍	

事業・組織

グループ全体



全7社^{※4}

役員・従業員



約160名^{※4}

創業



19期目

※1 売上収益・EBITDA・営業利益の金額は2022年12月期・2023年12月期ともにIFRSに準拠した数値を記載しております。

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、2023年12月期数値の前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。

2023年12月期第1四半期及び第3四半期並びに2024年12月期第1四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月期及び2023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 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 EBITDAの金額は営業利益に減価償却費及び償却費の金額を加算して算出しております。

※4 2024年6月末時点での情報になります。



— 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



エフ・コード グループ概要

『つくる』 『集客する』 『顧客化・収益化する』 それぞれを専門とする企業でグループを構成し
一気通貫でお力になります

エフ・コードグループ



F-CODE

グループ経営管理

つくる

エンジニアリング



ラグナロック株式会社

グロースエンジニアリング
(新規事業、新規プロダクト開発)

クリエイティブ



株式会社マイクロウェーブ
クリエイティブ

大手向けHP、システム開発

JITT

株式会社JITT

中小・店舗向けHP、システム開発

集客する

マーケティング



株式会社SAKIYOMI

SNSマーケティング支援



CRAFT株式会社

D2C向け広告運用

顧客化・収益化する

データサイエンス



株式会社BINKS

データサイエンス、
LTVマーケティング支援

テクノロジー



株式会社エフ・コード

CX SaaS提供 (下記一覧)





エフ・コード グループ概要

DX化、デジタルマーケティング高度化を志向するクライアント様に対し
一気通貫でお役立ちします

集客する
Marketing



DX化, デジタルマーケティング
高度化を志向する
クライアント様

つくる
Engineering&Creative

顧客化・収益化する
Data science & Technology

Engineering&Creative

最新の技術及び表現によって、集客のための
サイトやシステム、アプリを構築する

- ▶ 株式会社マイクロウェブクリエイティブ
- ▶ 株式会社JITT ▶ ラグナロク株式会社

Marketing

SNSやウェブ広告、検索エンジン対策によって
認知度を高め、見込顧客を集める

- ▶ 株式会社SAKIYOMI
- ▶ CRAFT株式会社

Data science & Technology

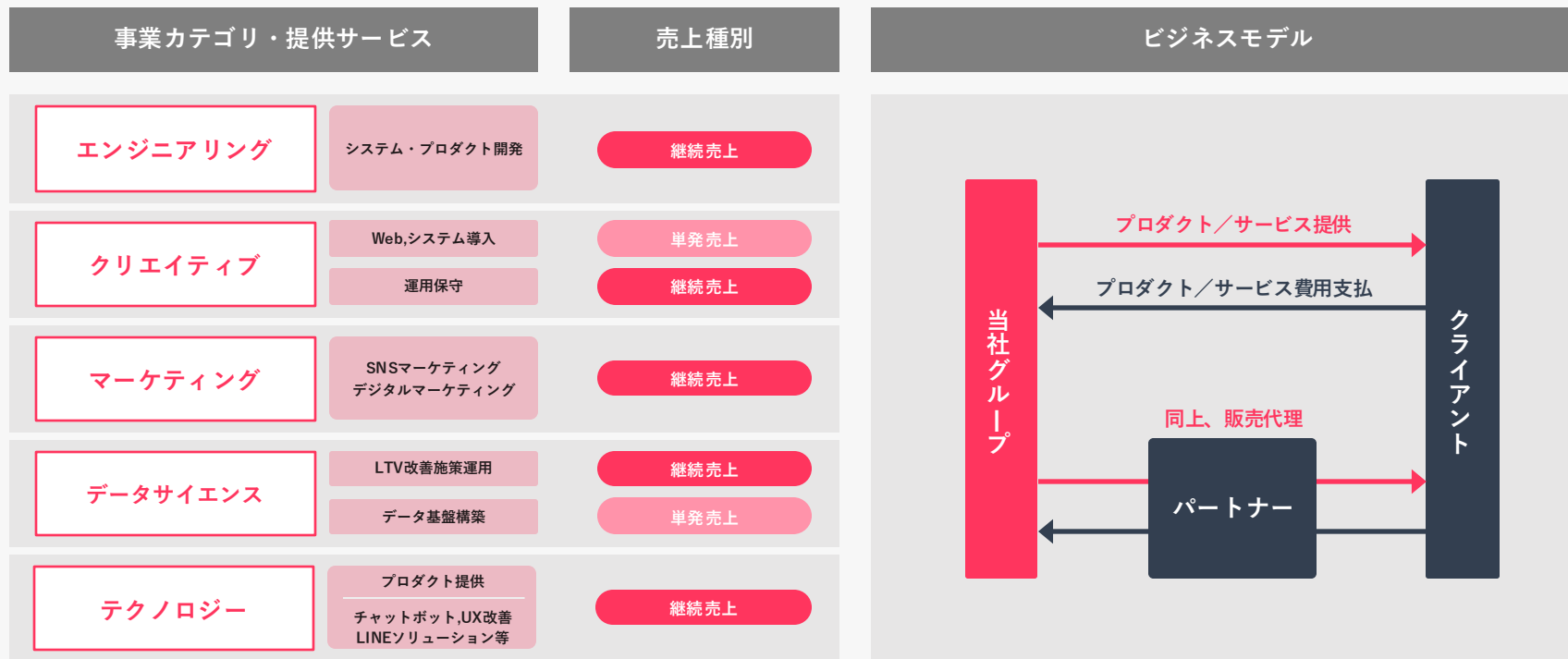
利便性を高めるプロダクトにより顧客化を促進し、
機械学習によって優良顧客を発掘する

- ▶ 株式会社BINKS
- ▶ 株式会社エフ・コード



— 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
<p>エンジニアリング</p> <p>システム・プロダクト開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● クライアントのDX、事業やプロダクトの開発をエンジニアリングによって支援
<p>クリエイティブ</p> <p>Web,システム導入</p> <p>運用保守</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 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</p> <p>SNSマーケティング デジタルマーケティング</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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)
<p>データサイエンス</p> <p>LTV改善施策運用</p> <p>データ基盤構築</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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) ● pLTV算出のためのデータ解析基盤を構築
<p>テクノロジー</p> <p>プロダクト提供</p> <p>チャットボット,UX改善 LINEソリューション等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● HPをより使いやすくするSaaS(ツール)の提供、運用支援(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)

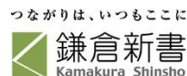
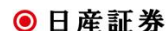
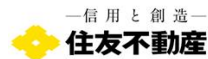
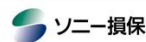
*1 CMS : Contents Management Systemの略。HP更新を簡易化するシステム。

*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





当社グループの成長ステップ

IPO後3年の2024年までは、さらなる発展に向けた助走期間に位置づけ
根幹のデジタル事業の磨きこみを推進

STEP1

一部業務を
DX化支援する企業

従来のSaaS事業、デジタル
マーケティング支援事業に加え、
M&Aによりお役立ちできる範
囲を拡張

STEP2

全業務を
デジタル改革する企業

生成AIを中心に、事業運営に
関わる業務すべてを抜本的に
改善

STEP3

デジタル改革を
世界に広げる企業

ミッションに基づき、海外エ
リアの顧客も支援。APACに
進出



自らケイパビリティ拡張を繰り返し、PMIプロセスで 業務改革を進めながら、顧客へのサービスに展開

エフ・コードグループ
内でのデジタル改革



1. MAと事業開発
による拡張

2. 業務効率化、
収益性上昇

クライアント様への
デジタルサービス転換



4. 追加支援領域
の探索

3. 顧客サービス
展開

既に エフ・コードグループ内で

- 作る -

開発

×

- 知らせる -

広告

×

- 売る -

営業

×

- 届ける -

CS

各業務のDX化/AI活用によって
大きく業務効率上昇に成功



DX化/AI活用ケース | マーケティングでのAI活用

SNS運用及び**AI開発**に強みを持つSAKIYOMIの**マーケティングAI**を積極的に活用
投稿コンテンツをAIで自動生成、ChatGPTを用いた広告の生成にも取り組み

概要

マーケティング/SNSスペシャリスト
SAKIYOMIによるクリエイティブの自動生成



GPT-4, Claude3によるAIプロダクト



結果・取組

投稿作成にかかる **工数78%** 削減

AIで15分で作成した **リール動画170万回** 再生

ご利用 **希望者2,100名**様 セミナー参加(24年2月~)



運用実績,競合データをAIが学習,
成功パターンを発掘



企画,デザイン,投稿テキスト等AIが生成



DX化/AI活用ケース | コンサルティング等サービス提供でのAI活用

マーケティングデータ分析や戦略立案に強みのあるエフ・コードが、グループ各社のデータをRPAを用いて自動で収集、いつでも抽出可能な形に可視化。レポートにかかる工数を大きく削減、戦略提案精度・生産性も上昇

概要

マーケティングデータ整形のノウハウに長けたエフ・コードが全顧客データのレポート工程を自動化



サービス提供先の顧客DB作成



結果・取組

レポート作成 **工数30%** 以上改善

コンサルタントの **生産性140%** 改善



グループ各社の顧客レポートデータを突合可能な形で収集



Google Cloud Platform上で各種データを整形、RPAで常に最新データに



BIツールで可視化、人を介さず自動で必要なレポートを抽出



— 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



メディア名：株式情報サイト 株式戦隊アガルンジャー 「企業TOPの素顔」
放送日：2024年7月3日放送

URL：<https://www.youtube.com/watch?v=vWdd61lzHok&t=738s>



メディア名：学生向けオンラインIRイベント「IR投資カレッジ」
開催日：2024年5月28日



メディア名：株式会社イベントス 投資WEB「企業情報深掘り」
放送日：2024年6月14日放送

URL：<https://www.youtube.com/watch?v=XUB0fcSJrmU>



— 2024年12月期 第2四半期決算説明会の開催

2024年12月期 第2四半期決算に関する説明会や説明動画を下記の通り実施/公開予定

報道関係各位

2024年8月13日
株式会社エフ・コード

2024年12月期第2四半期決算説明会（SBI証券）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9月3日にオンラインで2024年12月期第2四半期決算説明会（個人投資家向け）を開催いたします。

2024年12月期 第2四半期決算説明動画（自社開催）公開
公開日：2024年8月14日（水）



※画像は前回実施時

2024年第2四半期決算説明会(SBI証券)
日時：2024年9月3日(火) 19:45～

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!!

8/22
THU
19:00～21:10
オンライン配信
参加無料

			
BBD インシアティブ 稲葉 雄一 代表取締役社長 グループCEO	関連 達城 利卓 取締役副社長 経営企画本部担当	エフ・コード 工藤 勉 代表取締役社長	フューチャーリンクネットワーク 石井 丈晴 代表取締役

個人投資家向けオンラインIRイベント 「Growth IR Seminar」

日時：2024年8月22日(木) 19:00～21:10

URL：<https://growth-ir.com/event.php?id=22>



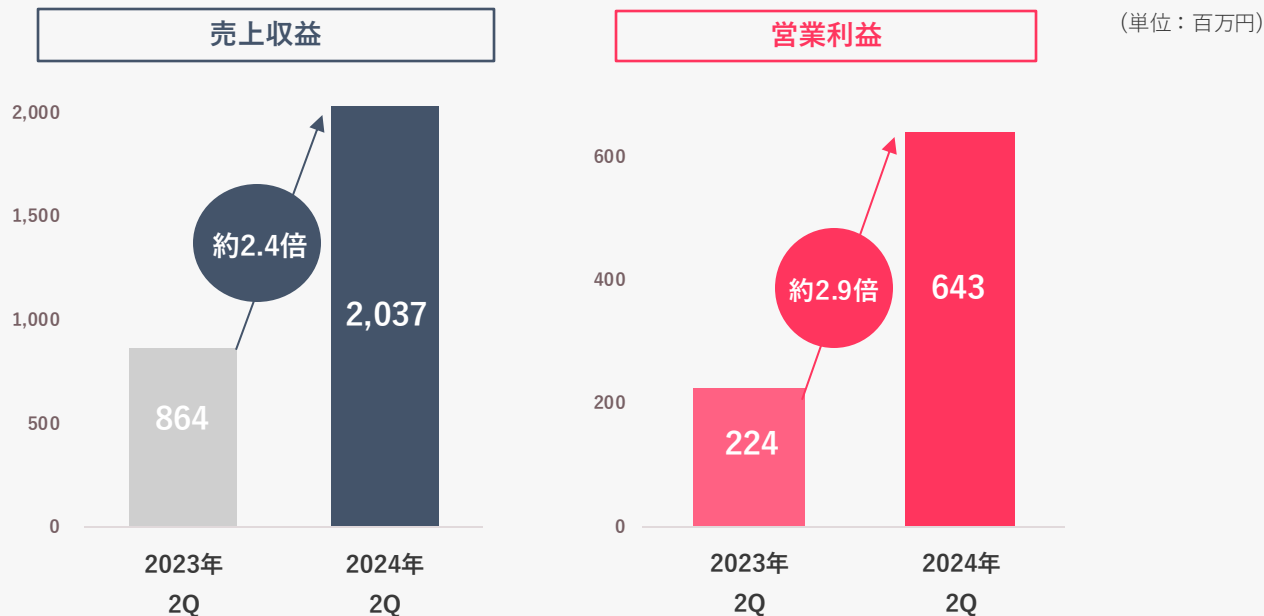
02 決算概要



— 2024年12月期 第2四半期連結業績サマリー (前期比較)

前年同期比で**売上収益20.3億円(約2.4倍)** / **営業利益6.4億円(約2.9倍)**に増加

前年同期比較



※1 2023年12月期第3四半期及び2024年12月期第1四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、2023年12月期第2四半期及び2024年12月期第2四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3四半期よりIFRSを適用しており、また2023年12月期第2四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。



— 2024年12月期 第2四半期連結業績サマリー (前期比較)

売上収益 20.3億円 (前年同期比約2.4倍) / 営業利益 6.4億円 (同約2.9倍) に増加
M&A・ファイナンス関連費用などの一時的費用を大幅に上回る利益増加

(単位：百万円)	2023年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	前年同期比
売上収益	864	2,037	235.8%
営業利益	224	643	286.6%
税引前利益	210	595	282.7%
親会社の所有者に 帰属する中間利益	137	372	270.5%

※1 2023年12月期第3四半期及び2024年12月期第1四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、2023年12月期第2四半期及び2024年12月期第2四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。

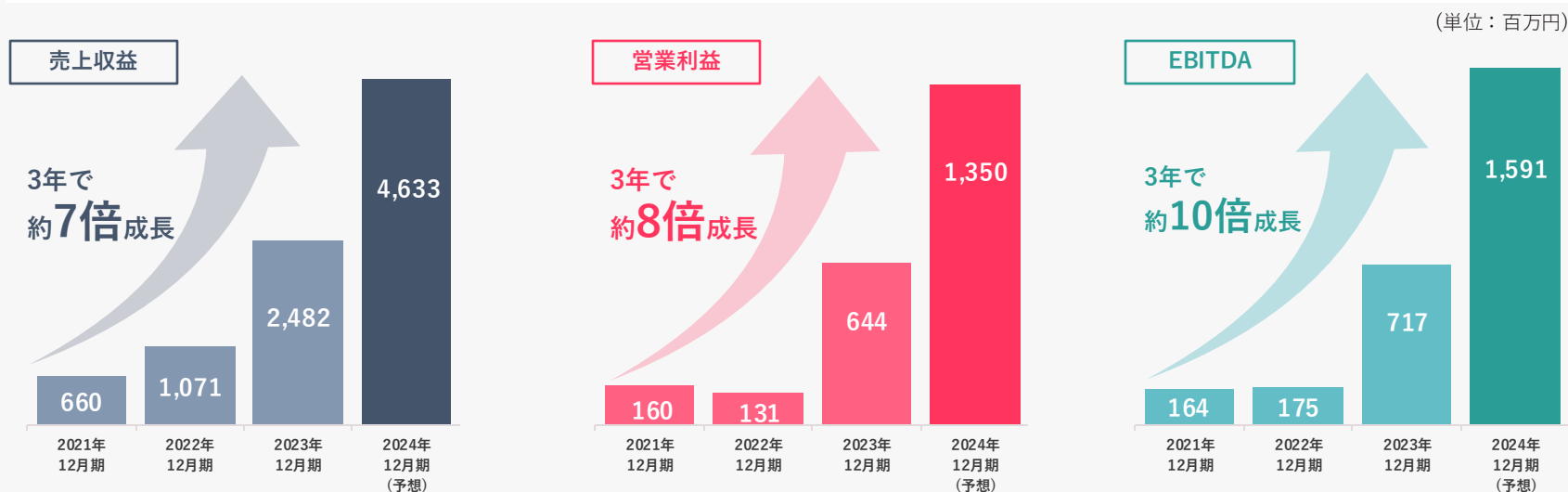
※2 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2023年12月期第2四半期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。



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

売上収益及び営業利益推移



※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期並びに2024年12月期第1四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月期及び2023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。

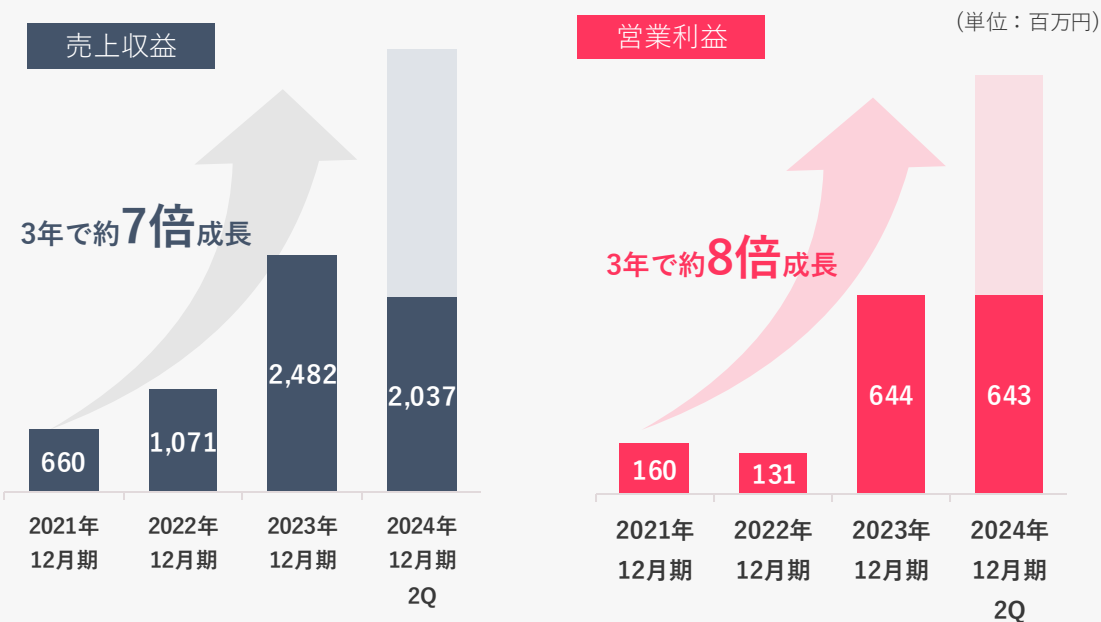


業績 | 売上収益及び利益の推移

前期を大きく上回るペースで売上収益及び営業利益が成長

売上総利益率は概ね60%前後で推移、営業利益率は前年同期水準を超えて着地

売上収益及び営業利益推移



2024年12月期 第2四半期

売上総利益率

59.0% (前年同期63.1%)

営業利益率

31.6% (前年同期26.0%)

※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期並びに2024年12月期第1四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月期及び2023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 通期業績予想進捗 (第2四半期時点)

想定通り季節要因^(*1)により、**売上収益44.0%**の業績進捗率
上記及びファイナンス関連費用^(*2)発生の上で**営業利益47.7%**と想定以上の進捗

(単位：百万円)	2024年12月期 通期業績予想	2024年12月期 2Q実績	2Q時点 進捗率
売上収益	4,633	2,037	44.0%
営業利益	1,350	643	47.7%
税引前利益	1,274	595	46.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	775	372	48.1%

*1: 主にクリエイティブ領域の大型案件については、年度の前半で受注を増やしながら年度末に向けて制作・納品が進捗するサイクルとなっており、売上収益も年度末へ向けて増加していく傾向にある。
また、マーケティング領域においては、クライアントの決算期末へ向けた予算消化サイクルや一般に消費者支出が高まる季節であることから比較的年末・年度末に予算が集中することにより、売上収益も年末・年度末へ向けて増加していく傾向にある。

*2: 2024年5月に公募増資による資金調達を実施。資本金が1億円を超えることとなったことによる外形標準課税のコストを含めた、ファイナンスに関連するコストが発生。



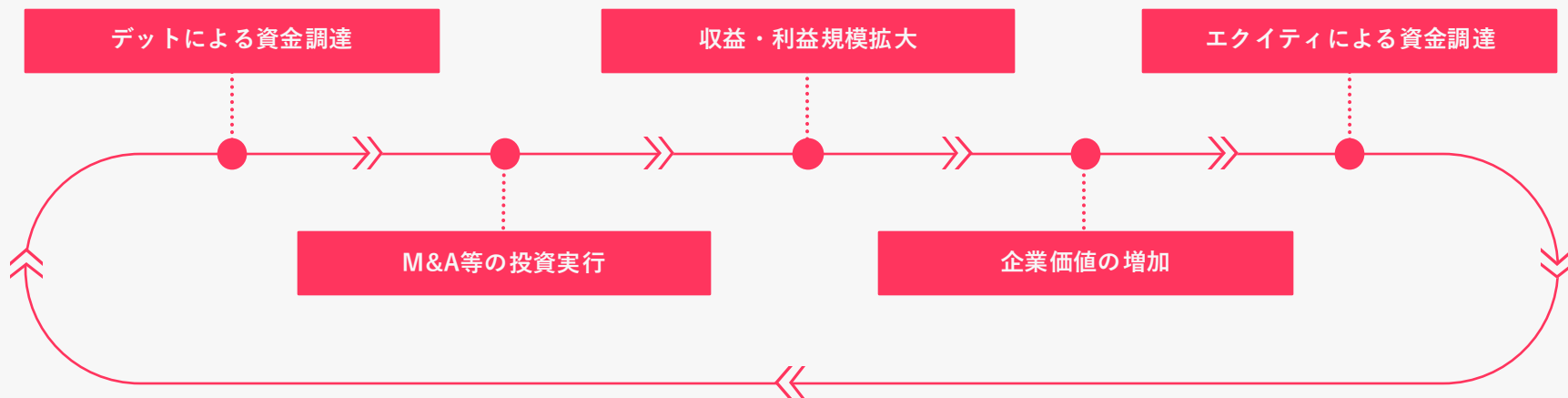
03 資金調達及びM&A投資の振り返り



— 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
企業価値を向上させた上で、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

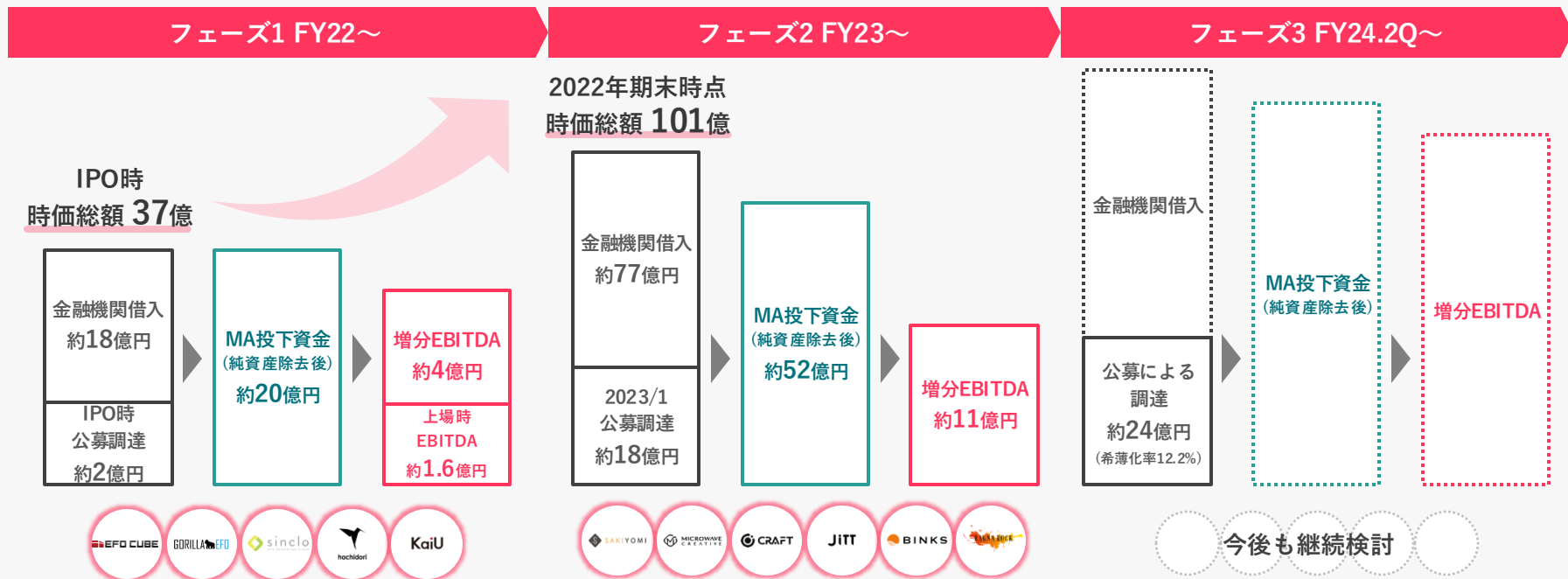
調達・投資の一連のサイクル





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
 今回、公募増資(2024年5月2日受渡期日)により**24.1億円**(希薄化率12.2%)の調達を実施



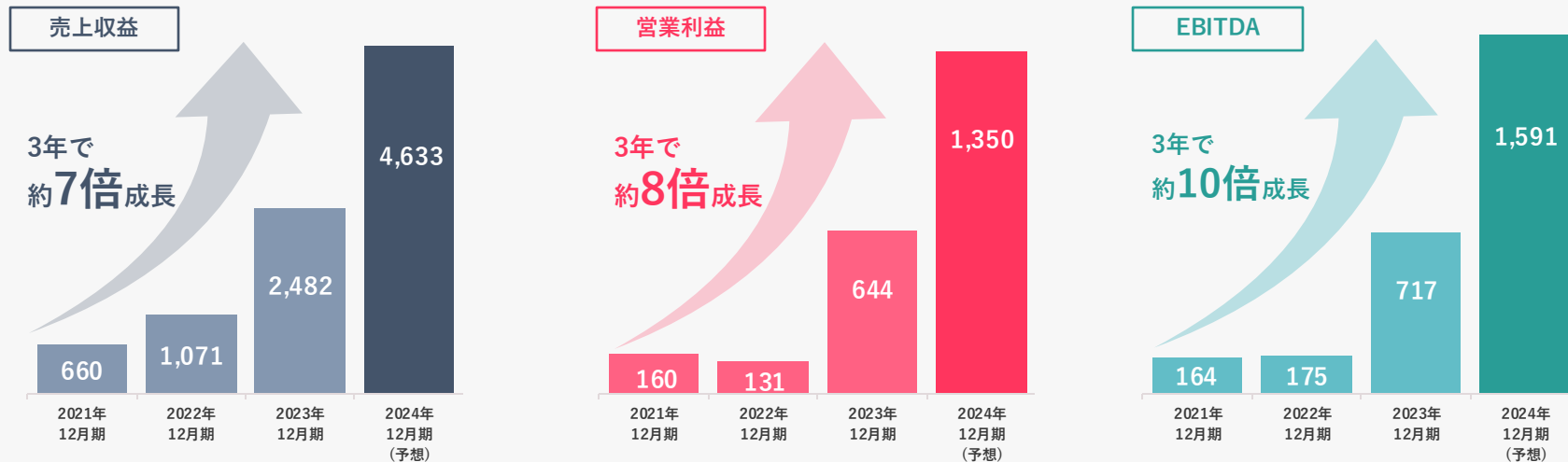


【再掲】業績 | 売上収益及び利益の推移

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

売上収益及び営業利益推移

(単位：百万円)



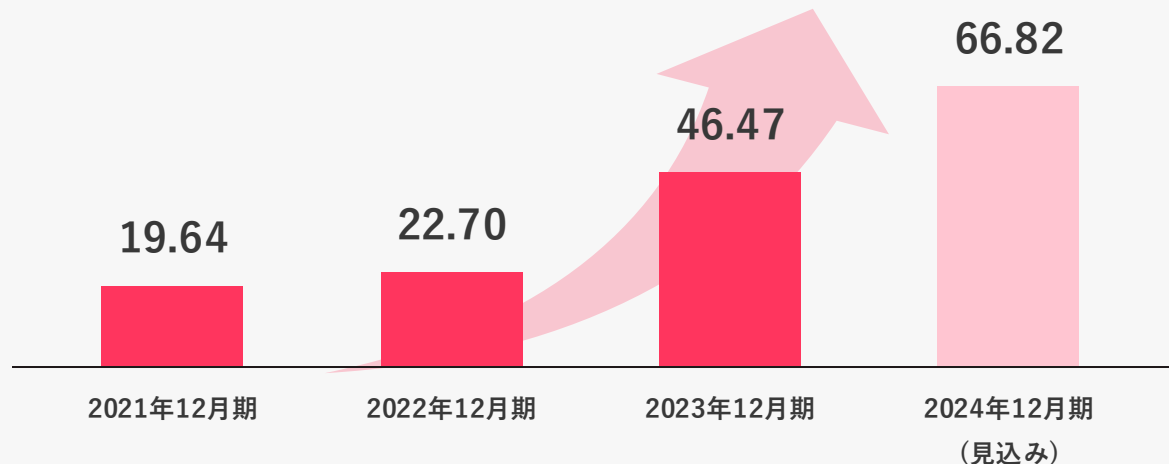
※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期並びに2024年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期及び2023年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



— EPS推移

事業成長及びM&Aにより最終利益が大幅に成長

2023年1月・2024年5月実行の公募増資の影響を加味してもEPSは継続的に増加



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)	7,755	8,287	10,322	11,605

※1 2023年12月期第1四半期及び2023年12月期第3四半期並びに2024年12月期第1四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月期及び2023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については通期業績予想の親会社の所有者に帰属する当期利益の金額を想定期中平均株数(公募増資影響反映後)で除して算出しております。

※4 各年の株式数は2024年4月1日を効力発生日とする1株につき2株の割合の株式分割を遡及的に反映させた前提で計算・記載しております。



— 前回公募増資の背景と今後の取り組み

2024年5月の公募増資により約24億円を調達

金融機関からの借入も加味し、当面のM&A投資として**総額50億円～**を想定

公募増資の背景

1 M&A機会の増加

- ・パイプライン及び案件検討数は増加傾向
- ・機動的なM&A実行のため一定以上の手元預金水準を確保

2 M&Aによる事業成長

- ・上場時の2021年から3年でEBITDA 10倍への成長見込み
- ・M&Aによる業績貢献及びEPS向上を一定示せたタイミング

3 財務基盤強化・デット調達余力向上

- ・借入及びM&A実行により自己資本比率25%未満に低下
- ・資金調達により財務基盤を強化し、デット調達余力も確保

今後の方針

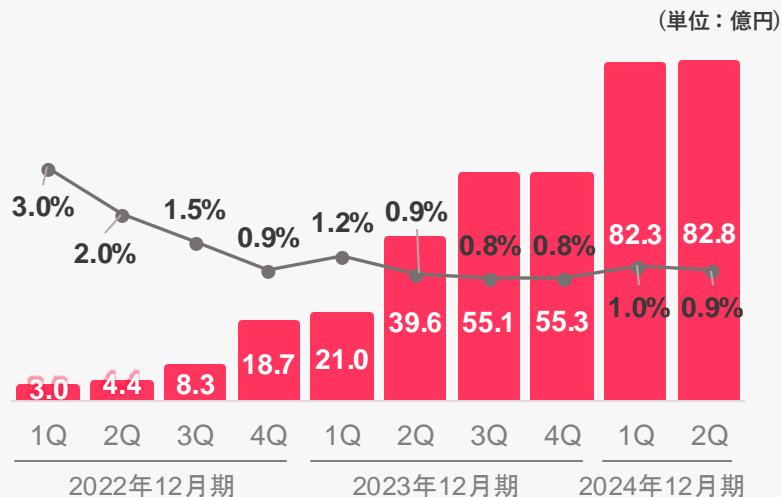
- 増加するM&A検討案件から魅力的な案件を**厳選**しつつ、実行を**加速**
- 並行して、強化した財務基盤を背景に**デットによる資金調達**を実施
- エクイティ調達額と同程度のデット調達で**50億円の投資予算確保**が当面のマイルストーン
- EBITDA 5倍を目安とする規律ある投資実行により、**希薄化を上回る企業価値増加**を担保することで理論株価向上を目指す
- M&Aで**拡大した事業領域**(SNSマーケティング領域やエンジニアリング領域等)における**ロールアップ**によりグループ全体の成長余力を拡大



金利上昇による財務上の影響について

株主資本コストやM&A期待収益利回りと比較し、有利子負債金利は依然として低い
金利上昇による**財務上の影響は軽微**であり、引き続き資金の調達及び投資の加速を目指す

有利子負債残高及び支払利息金利の推移(*6)



金利上昇に対する考え方

- デット調達において変動金利借入中心のため、金利上昇影響はある
- 一方、適時開示の通り^(*1)直近調達金利は1%を下回る水準
- 当2Q末時点での有利子負債残高は82.8億円、**金利上昇0.1%あたりの年間PL影響は単純計算で8百万円^(*2)**
- 年間EBITDA 5倍での取得価額を前提とする**M&A実行の投資回収利回りは20%^(*3)**
- 上場企業の株主資本コストの一つの**目安が8%程度^(*4)**と言われており、**当社においてはCAPMに基づき約10-11%^(*5)**と算出
- これらとの比較において金利上昇による影響は軽微、上昇後の借入コストも十分割安と判断

(*1) : 直近では、2024年6月24日開示の「資金の借入に関するお知らせ」において東日本銀行からの変動金利0.73%での借入実行を、2024年1月15日開示の「株式会社BINKSの株式の取得（子会社化）及び資金の借入に関するお知らせ」においてみずほ銀行からの基準金利+0.5%での借入実行を公表

(*2) : 直近2024/7/1~8/1の1ヶ月で全銀協が公表している1MONTH Tiborは約0.15%上昇、極端に保守的な想定として、例えば1%の金利上昇が発生した場合の影響額は82百万円(税金軽減効果考慮後で54百万円程度)であり、開示業績予想営業利益(13.5億円)等の水準からは許容可能な水準であると判断

(*3) : 税金考慮後だと13%程度。事業譲渡や分社型分割による株式譲渡等の資産調整勘定による税効果が発生するスキームであれば償却期間においては理論上の利回り率20%となる。

(*4) : 伊藤レポートにおいて、株主資本コストを超える最低限のROE目標として8%が示されており、日本における上場企業の株主資本コストの一つの目安とされている

(*5) : 同業他社複数社の過去5年間の株価変動推移から算出

(*6) : 有利子負債残高は四半期末の残高を記載。支払利息金利は四半期会計期間における支払利息の金額を有利子負債の四半期平均残高(四半期期首及び期末の残高の平均で算出)で除した金額に4を乗じた数値を記載。



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
約2年間11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

フェーズ1 | FY22~

- 顧客数拡大とテクノロジー増強
- 営業/CS/RD/管理等オペレーション共通化によるコストシナジー発揮
- 早期/低リスクでの投資回収

SaaS

事業譲渡

新設分割



フェーズ2 | FY23~

- 顧客単価向上とサービスケイパビリティ拡張
- 経営陣/チームを獲得し、各社およびグループとしての持続的成長

隣接事業

株式取得

新設分割



フェーズ3 | FY24.2Q~

左記コンセプトを継続しつつ、
グループ経営として企業価値最大化を意図

SaaS

事業譲渡

隣接事業

株式取得

新設分割





— グループシナジー | お役立ち範囲の拡大

M&Aによって、従来エフ・コード単体ではお役立ちできなかった領域が埋まりより効果的にクライアントさまの支援が可能に



Engineering&Creative

最新の技術及び表現によって、集客のためのサイトやシステム、アプリを構築する

- ▶ 株式会社マイクロウェブクリエイティブ **New**
- ▶ 株式会社JITT **New** ▶ ラグナロク株式会社 **New**

Marketing

SNSやウェブ広告、検索エンジン対策によって認知度を高め、見込顧客を集める

- ▶ 株式会社SAKIYOMI **New**
- ▶ CRAFT株式会社 **New**

Technology&Data science

利便性を高めるプロダクトにより顧客化を促進し、機械学習によって優良顧客を発掘する

- ▶ 株式会社BINKS **New**
- ▶ 株式会社エフ・コード



— グループシナジー | 多方面での取り組み

下記それぞれの領域でシナジーを創出

1

プロダクト

グループ内プロダクトの開発・改善のスピードアップや運用保守体制の強化

2

サービス提供体制

クライアント様へのサービスデリバリ体制の拡充

3

営業、マーケティング活動

各社が取り組むユニークな活用、施策を相互学習・改善

4

M&Aソーシング

ファウンダー中心にリファラルでM&A候補の増加

5

採用

グループ内でのリファラル採用の促進、採用ノウハウの共有

6

IPOサポート

IPOを志向するグループ会社の準備をサポート



— グループシナジー | 多方面での取り組みピックアップ

プロダクト関連の開発・運用の外注費削減、グループ内でのサービス提供体制の拡充、M&Aソーシング等、多方面においてシナジー創出

プロダクト

グループ内プロダクトの開発・改善のスピードアップや運用保守体制の強化

既存プロダクトの機能開発や保守運用をラグナロクに対応。従来外部に依頼していた**コストの削減**、**開発スピード向上**に寄与

サービス提供体制

クライアント様へのサービスデリバリ体制の拡充

マーケティング支援案件において、CRAFTにてクリエイティブ領域に対応。従来であれば**グループ外部に依頼していたところ、内部にてカバー**

M&Aソーシング

ファウンダー中心にリファラルでM&A候補の増加

Qあたりで**10件以上の候補案件を発掘**。今後案件成立した場合、**M&A仲介フィーの削減**にも寄与



— グループとしてご提供価値の拡大

夢は、18才から始まる。

ジンジブ



 F-CODE  &  JITT

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

人材

広告運用

LP制作



— グループとしてご提供価値の拡大

SEI·SHO·KAI
MEDICAL CORPORATION



BINKS社にて広告支援を実施しており、
今回新たにHP制作を決定。
JITT社へ依頼、制作をしてリリース。

※「APPENDIX」にてその他事例も掲載

医療

広告

HP制作



— グループシナジー | 多数のファウンダー・経営陣のグループ参画

M&Aならではの状況として、多数のファウンダー・経営陣がグループに参画
経営・事業運営全般に関して相互学習を推進



株式会社SAKIYOMI
代表取締役社長
吉田 睦史



株式会社SAKIYOMI
Chief Board Advisor
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



ラグナロク株式会社
代表取締役社長
西本 誠



成長戦略 | 当社のM&A戦略について

シナジーのある隣接領域を合理的なEBITDA倍率でM&Aし、EPSおよび企業価値を非連続に伸長

M&Aの考え方

- ✓ 既存事業領域を中心に、シナジーのある**同業種あるいは隣接領域**のソリューションを強化
- ✓ **中長期的な企業価値/EPS増分に資する案件**にのみフォーカス
- ✓ **黒字企業/事業**を、**継続性**（売上継続期間）、**成長性**（売上成長率）、**分散性**（売上の個社分散性）等を精査の上、**合理的なEV/EBITDA倍率(現状5倍程度)**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

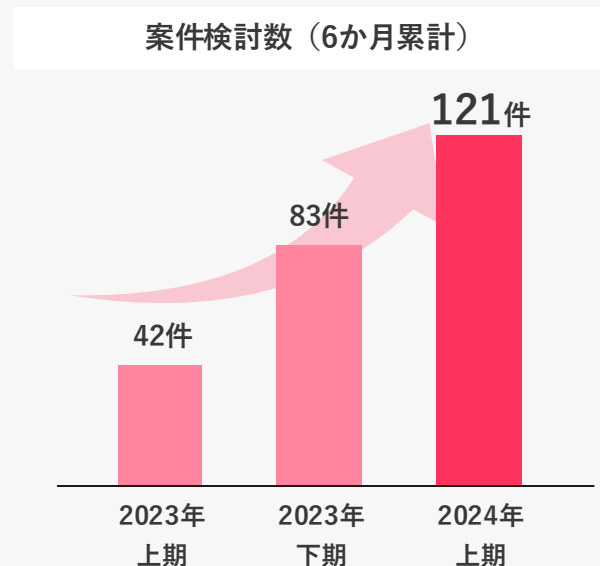


成長戦略 | M&Aの再現性

経験豊富な常設M&Aチームにナレッジ蓄積 検討案件数は順調に増加中

- **経験豊富な常設M&Aチーム**にてこれまでの11件を全て担当（組織内にナレッジを蓄積）
- **約100社のM&Aアドバイザー**とのネットワークに加え、**リファラル**による案件紹介が急増中
- DD、バリュエーションを含めたエグゼキューションおよびPMIプロセスを**型化**
- **案件検討数は順調に増加中**

（2023年度125件、2024年上半期時点121件）





04 市場環境及び競争優位性

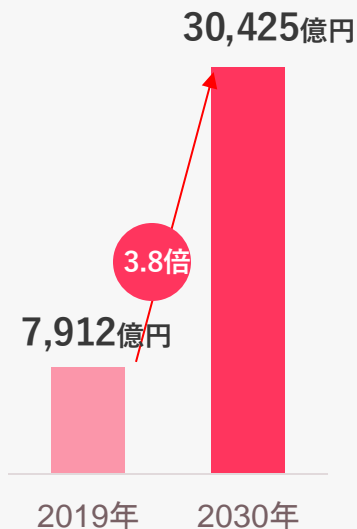


DX市場の成長性と人材不足

DX市場、特に攻めのDX市場が大きく伸びている

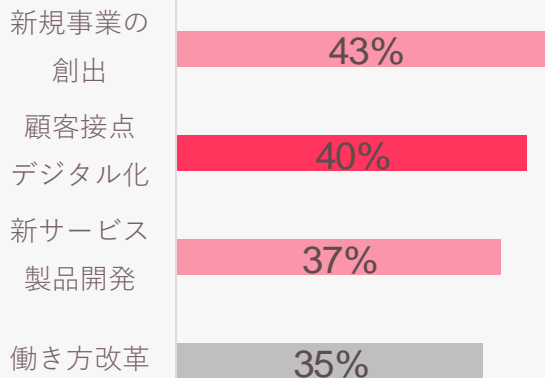
一方、DX人材は慢性的に不足しており、弊社の支援領域が広がっている状況

市場規模の成長

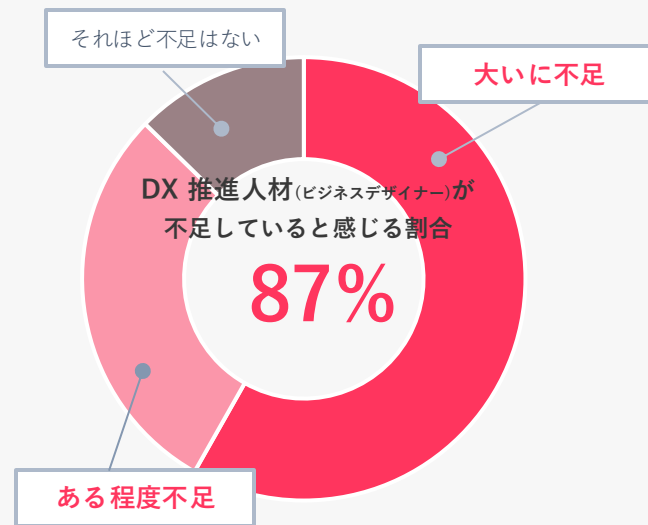


DXにおける取り組みテーマ

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」

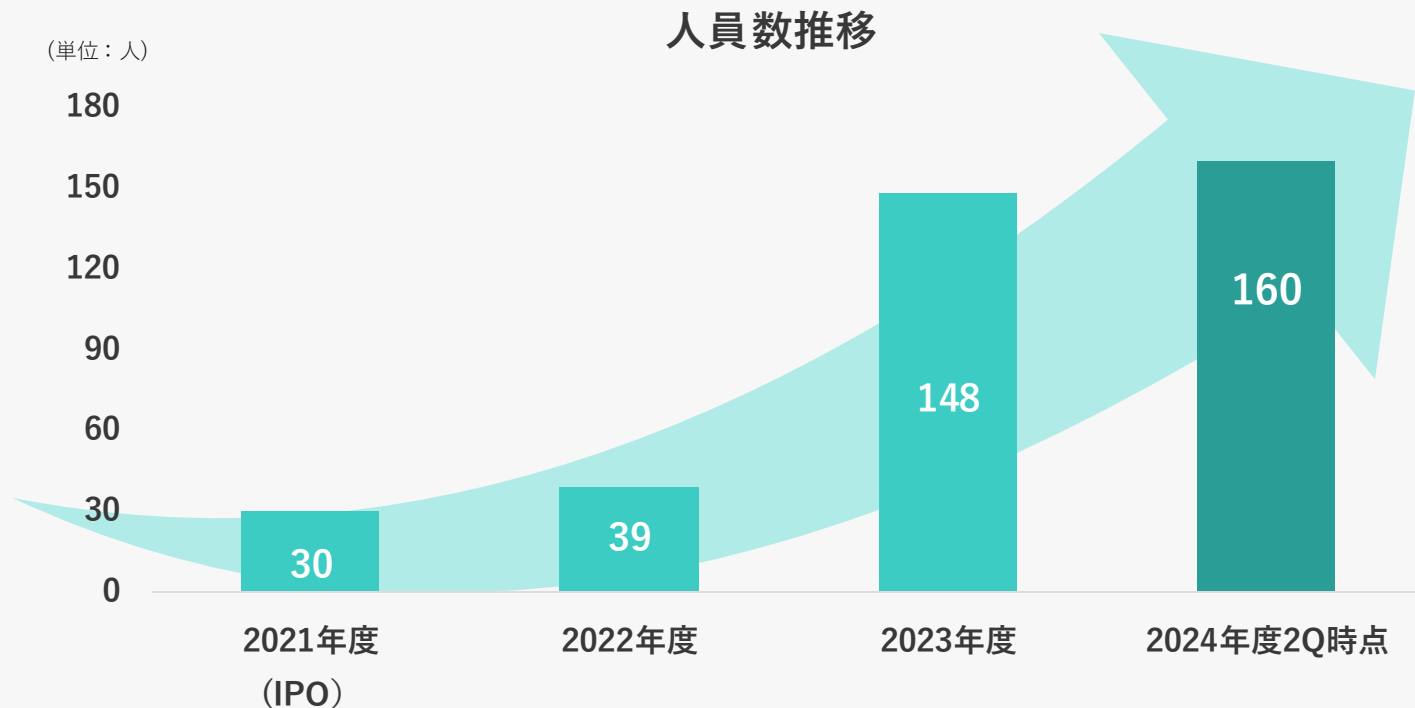
※2 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「デジタルトランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査」を元に当社で作成

※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



執行役員 アライアンス推進部長
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



社外取締役・監査等委員
今村 元太



社外取締役・監査等委員
加藤 扶美子



マーケティング部門責任者
佐野 瑞生



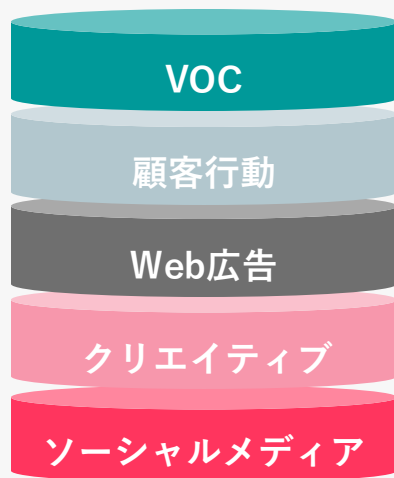
事業企画責任者
安達 純



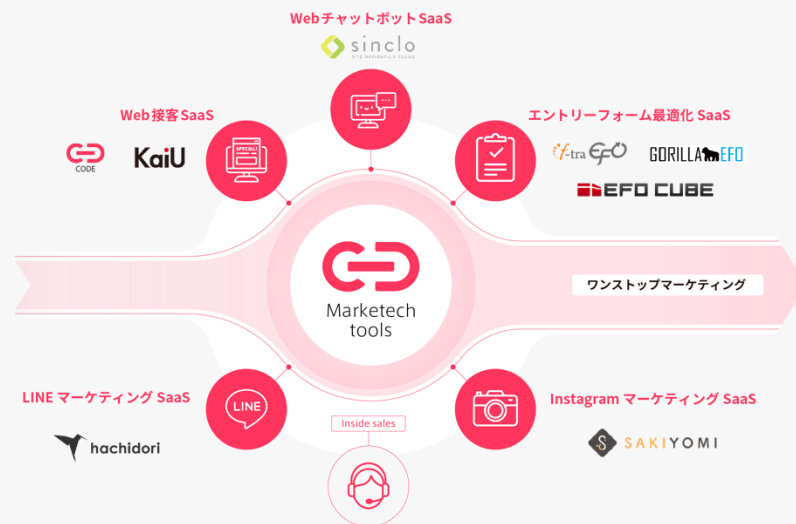
エフ・コードグループ 強み2. DXデータとテクノロジー

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



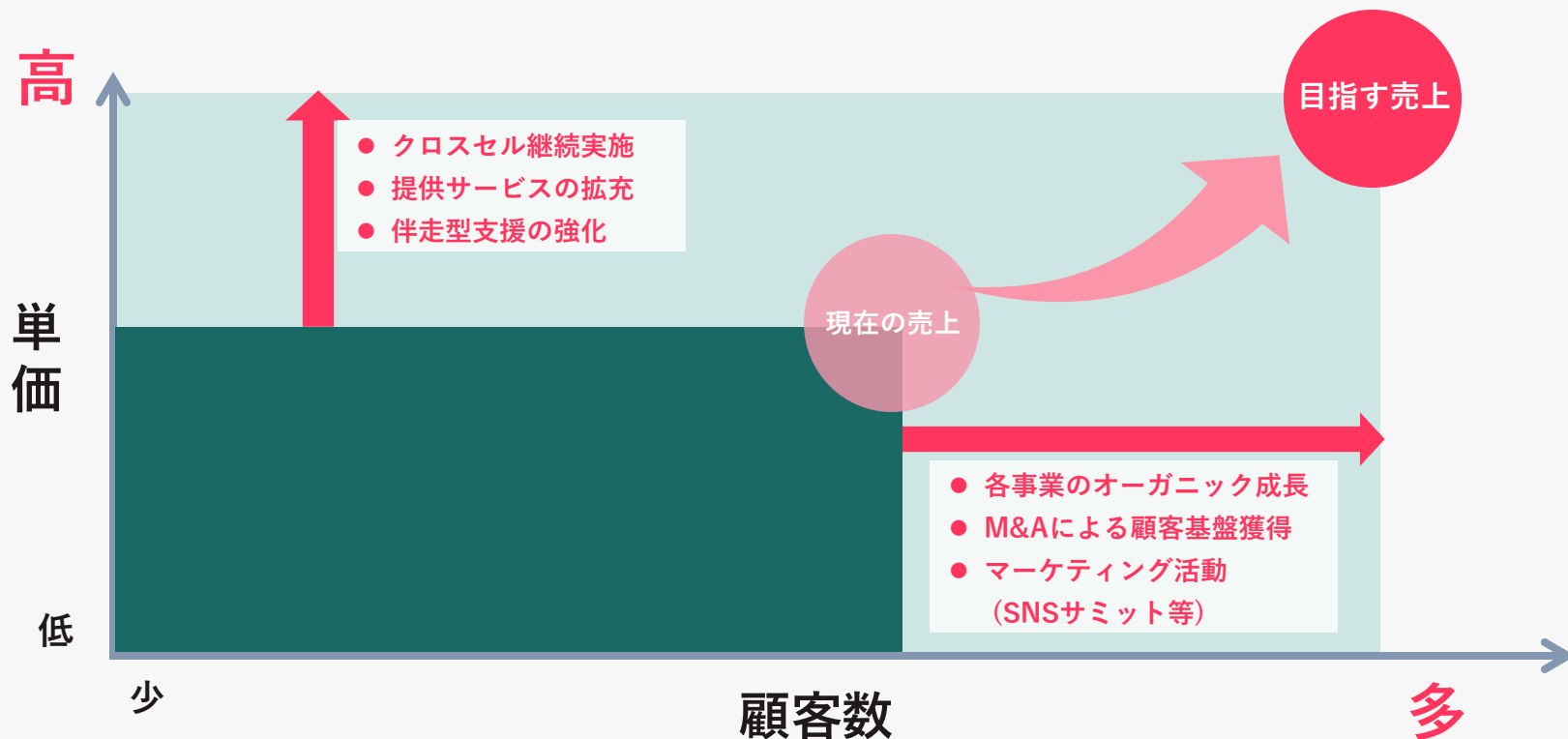


05 今後の展望



— 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

いまさら聞けない LINE公式アカウントの基本 #4

購買体験を向上させる
ID連携・API連携

5/15 オンラインセミナー | 参加無料
WED 14:00 - 15:00

須藤 未生

LINE公式アカウント
3ステップ活用法

美容店舗の
2大課題を解決!

5/22 オンラインセミナー | 参加無料
水 14:00-15:00

F-CODE

いまさら聞けない LINE公式アカウントの基本 #5

顧客とのリレーションを強化する
リピーター・ファン化施策

6/12 水 14:00 - 15:00

須藤 未生

シニア世代にリーチする
LINE戦略

事例と効果的なアプローチ

6.26 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



— 主催イベントの開催 | 「SNS SUMMIT」

昨年に続き、2024年7月20日に「SNS SUMMIT 2024」を開催
5,000名近くのインフルエンサー・マーケターが参加



「SNS SUMMIT 2024」

日時：2024/7/20

場所：赤坂インターシティAIR 4F（オンライン同時開催）





新サービスリリース

プロダクトやサービスをリリースし、さらなる機会創出につなげる

LP制作サービス

MWC

IR・サステナビリティサイト評価サービス

MWC

要求整理・要件定義支援サービス

MWC

外部評価と信頼性を高める効果的なIRサイトへ



提携・メディア掲載

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

株式会社Ptmind様

CRAFT

CRAFT株式会社、Web体験最適化プラットフォーム「Ptengine（ピーティーエンジン）」のパートナープログラムへ参加

株式会社エフ・コード 2024年5月23日 10時00分

株式会社エフ・コードの連結子会社であるCRAFT株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役：辻井良太）は、株式会社Ptmind（本社：東京都港区、代表取締役CEO：飯島）が提供する世界20万人に利用するWeb体験最適化プラットフォーム「Ptengine（ピーティーエンジン）」のパートナープログラムへ参加、業務提携したことをお知らせいたします。

PTMIND  CRAFT

■ 活用型広告を一気通貫で成果改善するための業務提携を実施

運用型広告で成果を改善するには、予算や入札の調整だけでなく、クリエイティブやLPの継続的なABテストが必要となります。

今回、CRAFTはPtmindとの業務提携を通じ、Ptmind社が提供するWeb体験最適化プラットフォーム「Ptengine（ピーティーエンジン）」を活用したLPテストと運用型広告（リターゲティング）の提供を開始しました。当リターゲティングでは、広告用/クリエイティブ制作・LPテストを一気通貫で実施することで、最終で運用型広告の成果改善を目指します。

サービス紹介ページ <https://craft.jp/pt/>

■ Web体験最適化プラットフォーム「Ptengine（ピーティーエンジン）」について

タグを1行サイトに設置するだけでWebサイトのユーザー行動データを活用した施策をノーコードで実行できるWeb体験最適化プラットフォームです。

ヒートマップを用いてサイトデータを直感的に把握しながら、ノーコードでサイト編集やWeb接客、A/Bテスト等の手法を用いて施策の効果検証までワンストップで可能にし、お客様の効率的なコンバージョン最適化およびサイト運営を実現します。

Webの価値を最大化させるSaaSとして、業界最優を誇り世界184カ国、20万以上のユーザーの方々の力で利用が確立しています。

■ サービス公式サイト： <https://www.ptengine.jp/>

■ 株式会社Ptmindについて

「イノベーションの力でより多くのWin-Winを創く」をミッションにマーケティングテクノロジー領域にてビジネスを展開しています。

2011年に世界初スマートフォンサイト専用ヒートマップ型アクセス解析ツールの提供開始を皮切りに、2017年までに34億円の資金調達を実施、

株式会社SUPER STUDIO様

CRAFT

CRAFT株式会社、統合コマースプラットフォーム「eforce」を提供する株式会社SUPER STUDIOと業務提携

株式会社エフ・コード 2024年6月17日 11時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都港区、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CRAFT株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役：辻井良太、以下「CRAFT（クラフト）」）は、株式会社SUPER STUDIO（本社：東京都港区、代表取締役CEO：林 祐樹、以下「SUPER STUDIO」）との業務提携を行いましたことをお知らせいたします。

SUPER STUDIO  CRAFT

■ 包括的なデジタルマーケティングのご支援ができる業務提携を実施

今回、CRAFTはSUPER STUDIO社との業務提携を通じ、SUPER STUDIO社がEC/DCをはじめとするあらゆる事業者には提供する統合コマースプラットフォーム「eforce」を活用しながら、デジタル広告の運用やeforceで構築したECサイトの運用支援をさせていただきます。これにより、デジタルマーケティングにおける戦略策定などの上流工程から実行までを包括的に支援できるようになります。

■ 統合コマースプラットフォーム「eforce」について

マーケティングからサプライチェーンまで、モノに関わる全ての人々の顧客体験を最大化するECカード成長率No.1*の統合コマースプラットフォームです。オンラインとオフラインのデータを統合管理し、ECビジネスの最適化に留まらず、モノづくりのビジネス全体を最適化することを目指しています。これにより、オンラインとオフラインがシームレスに繋がり、「口ト、モノにかかわる全ての人々の顧客体験を最大化する」というSUPER STUDIOのミッションを実現します。

*有料市場調査レポートより自社調べ。尚、当該調査レポートについては、調査機関において調査依頼を行い、当該調査に承諾したSaaS型ECサイト構築市場に該当する企業のみを比較対象として選出 / SaaS型ECサイト構築市場における売上上位8社のみを対象。自社プロダクトを提供していない企業を除く / 集計期間：2022年4月～2023年3月

詳細や、お申し込みは下記リンクをご参照ください。

<https://eforce.com/>

クォンツ・リサーチ株式会社様

エフ・コード

株式会社エフ・コード、クォンツ・リサーチ株式会社と業務提携しエン트리フォーム最適化活動を支援

株式会社エフ・コード 2024年7月1日 10時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都港区、代表取締役社長：工藤 勉、以下「当社」）は、クォンツ・リサーチ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：西村 公祐、以下「クォンツ社」）と業務提携いたしました。企業誌における顧客エン트리フォーム最適化の実現の一環で、当社のSaaS型エン트리フォーム最適化ツール「f-tra EFO」を導入したことをお知らせします。

■ 導入の背景

エン트리フォームは、お客様との重要な接点の一つであることから、クォンツ・リサーチ社は「いかにして、お客様がよりスムーズに、よりストレスを感じずに、クォンツ・リサーチフォームへご入力できるようにするか」という改善策を検討されておられました。

一方、通常サイト改善には一定の費用や期間がかかることから、課題となりました。

そこで、低コストかつ迅速にサイト改善を実現でき、かつ豊富な入力支援機能（自動入力、入力形式の指示、エラー表示など）と充実した分析・改善機能を有するSaaS型エン트리フォーム最適化ツール「f-tra EFO」のご導入に至ったものです。

■ 「f-tra EFO（エフトライエフオー）」について

PCサイトまたはスマートフォンサイト内に設置されたエン트리フォームの入力支援機能を提供するサービスであり、エン트리フォームを最適化（EFO: Entry Form Optimization）するツールです。顧客企業のサイト内におけるユーザーの最終アクションともいえるエン트리フォームへの入力作業において、ユーザーの離脱を防止するために、入力形式の指示やエラー表示によってエン트리フォームを最適化し、ユーザーの入力ストレス、ミスの低減を通してフォーム完了率を向上させ、コンバージョン率（実際に購買や資料請求、お問い合わせ、会員登録などが行われた事）の改善を図ります。

サービスサイト： <https://f-tra.com/ja/efo/>

■ クォンツ・リサーチ社について

会社名：クォンツ・リサーチ株式会社
所在地：〒105-7209 東京都港区東新橋1-7-1 10階メディアタワー9階
代表者：代表取締役社長 西村 公祐
設立：2008年3月
事業内容：金融工学を駆使したソリューションおよびコンテンツの開発・提供

■ 会社概要



— 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

(2Qまでで年間換算 約4,000万円以上の継続売上を獲得)

(単位：月額、円)

¥2,500,000

¥2,000,000

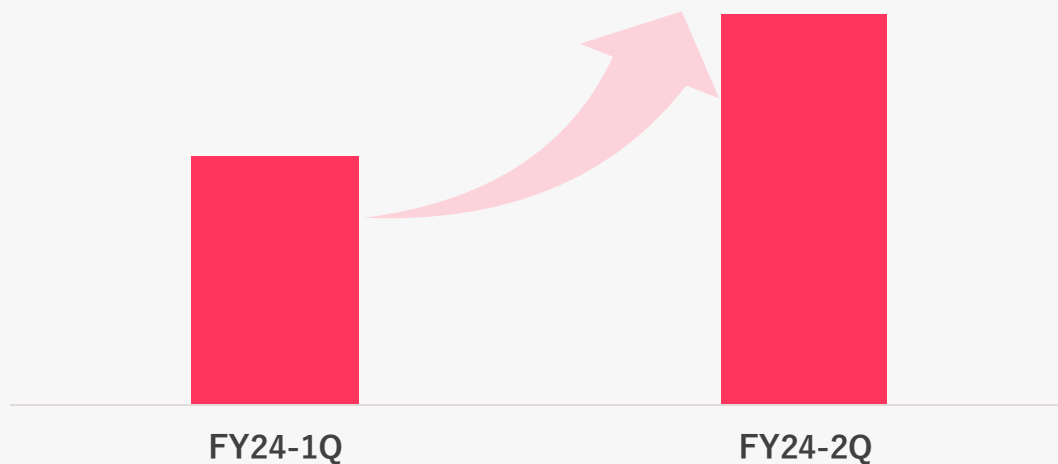
¥1,500,000

¥1,000,000

¥500,000

¥0

クロスセルによる受注金額（月額継続売上）



— グループとしてご提供価値の拡大



IRC 株式会社アイリックコーポレーション



KaiU → & → f-tra EFO

従来、WEB接客ツール「KaiU」をご利用いただいております、さらなる顧客体験最適化のためにフォーム入力支援ツール「f-tra EFO」を提案、導入。

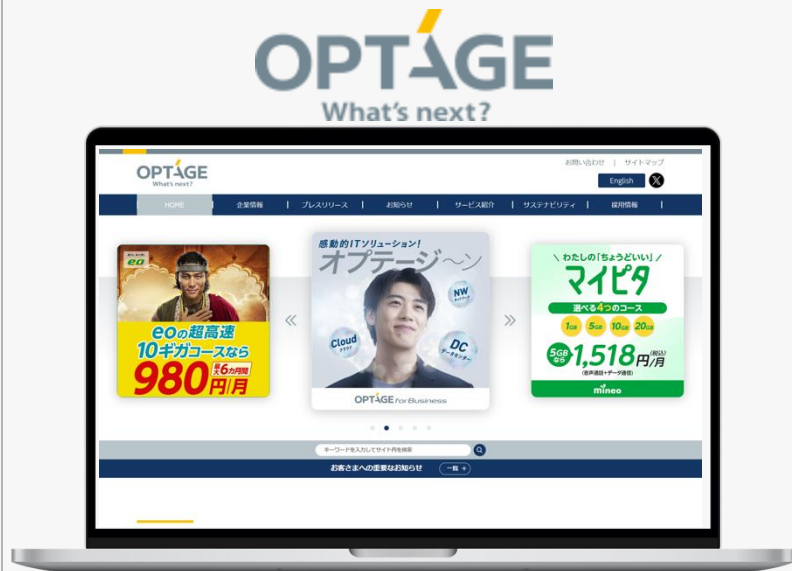
保険

KaiU

f-tra EFO



— 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社へバナー制作を依頼することで
更なる広告効果最大化を図る

通信

広告運用

バナー制作



— 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社へ東京版・関西版それぞれの
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

教育

広告運用

LP制作



— 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

システム

広告運用

LP制作



06 Appendix



— 連結財政状態計算書

(単位：百万円)	※1 前期末 (2023年12月末)	当第2四半期末 (2024年6月末)	前期比
流動資産	4,827	8,143	+68.7%
現金及び現金同等物	4,039	7,233	+79.0%
非流動資産	6,148	9,829	+59.9%
資産合計	10,975	17,972	+63.8%
流動負債	2,196	4,017	+82.9%
非流動負債	5,458	8,406	+54.0%
資本合計	3,319	5,548	+67.1%

※1 2023年12月期第3四半期及び2024年12月期第1四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、2023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。

連結損益計算書



(単位：百万円)	2023年12月期 第2四半期 (前年同四半期)	2024年12月期 第1四半期 (前四半期)	2024年12月期 第2四半期 (当四半期)	増減	
				前年同四半期比	前四半期比
売上収益	478	1,035	1,002	+523	△33
売上総利益	311	634	566	+255	△68
売上総利益率	65.0%	61.3%	56.5%	△8.5%	△4.8%
販売費及び一般管理費	201	299	331	+129	+31
対売上高比率	42.1%	29.0%	33.1%	△9.0%	+4.1%
EBITDA	154	358	328	+174	△30
EBITDAマージン	32.2%	34.6%	32.8%	+0.5%	△1.9%
営業利益	109	337	306	+197	△30
営業利益率	22.9%	32.6%	30.6%	+7.7%	△2.0%
金融収益	1	1	1	+0	+0
金融費用	7	22	28	+20	+6
税引前四半期利益	103	316	279	+176	△36
親会社の所有者に帰属する当期純利益	63	196	176	+113	△19

※1 2023年12月期第3四半期及び2024年12月期第1四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、2023年12月期第1四半期及び第4四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3四半期よりIFRSを適用しており、2023年12月第2四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。

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

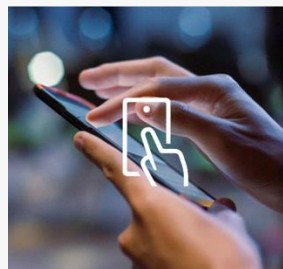
大手企業様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作



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 サンクター株式会社



2 株式会社ジェシービー



3 すかいらーくグループ



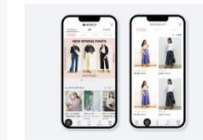
4 エバラ食品工業株式会社



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

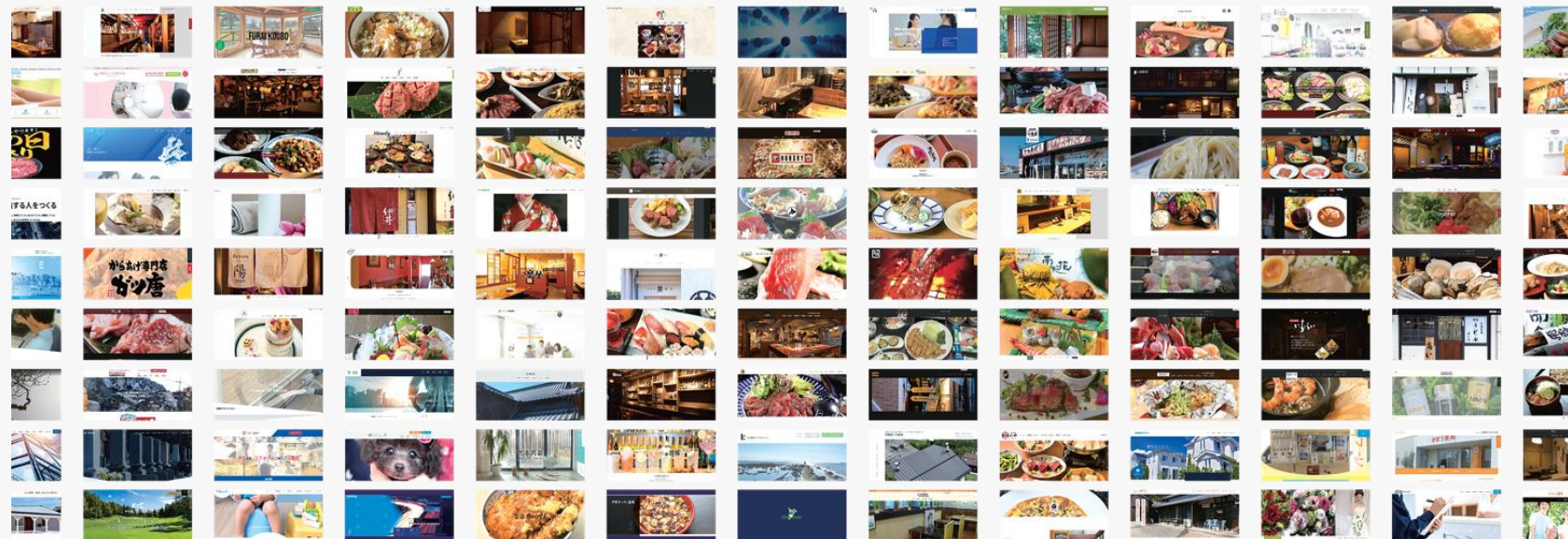


9 東ソー株式会社

— 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



— プロダクト開発や企業活動のDX化支援



起業経験者11名、全員リードエンジニア
の経験保有のトップエンジニア集団
によるグロースエンジニアリング



代表取締役CEO 西本誠



KONICA MINOLTA

朝日新聞社

Makuake

技術顧問・新規事業開発

開発チーム内製化

デザイン・開発支援

コニカミノルタ株式会社

株式会社朝日新聞社

株式会社マクアケ

新規プロダクト開発プロジェクト管理・開発。スマホ～インフラ全体の事業計画策定

エンジニアチームのプログラミング教育。チーム運営のツール・フレームワーク選定。開発組織の起ち上げを支援

Webサービスの企画・デザイン・開発。新機能やデザイン最適化のA/Bテスト・データ分析

メンバー所属経験企業例：メルカリ、メルペイ、freee、コインチェック、キヤノン、UUUM、LINE、エイチーム、モンスターラボ、エブリー、カカクコム、エキサイト、Apple、カヤック等

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

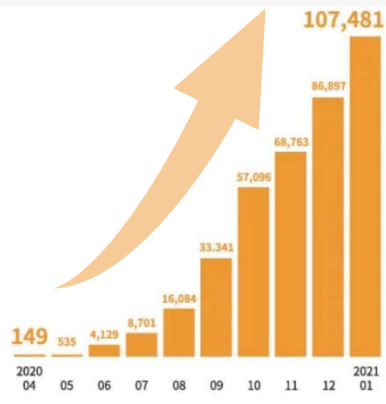
ダイエット・トレーニング

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

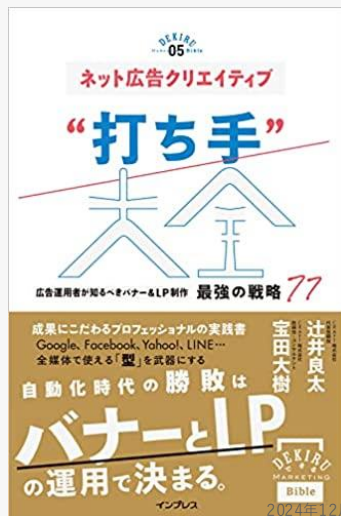
6ヶ月で 20万 フォロワー	3ヶ月で CV100 件/月	CPA 2分の1
----------------------	----------------------	-------------

— 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!



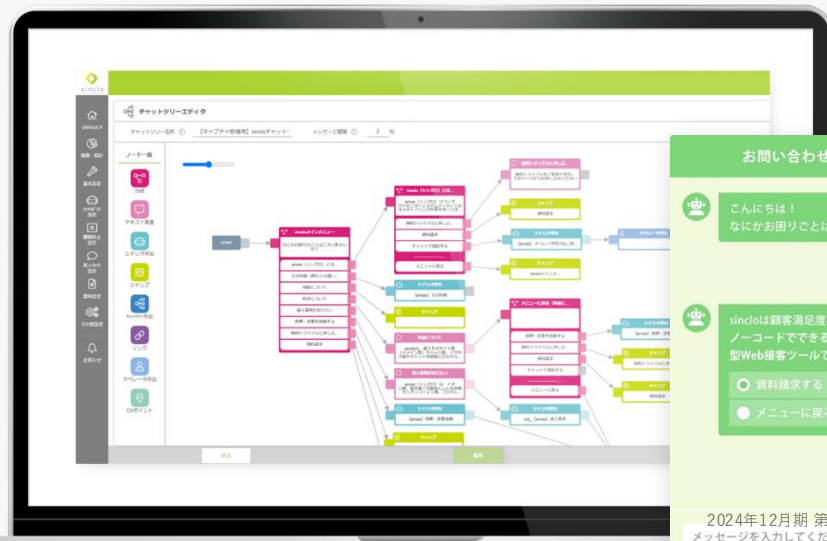
WebチャットボットSaaS「sinclo」



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



お問い合わせはこちら！



こんにちは！
なにがお困りことはございますか？

sincloとは？



sincloは顧客満足度No.1の
ノーコードでできるチャットボット
型Web接客ツールです！

資料請求する

メニューに戻る

資料請求する



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

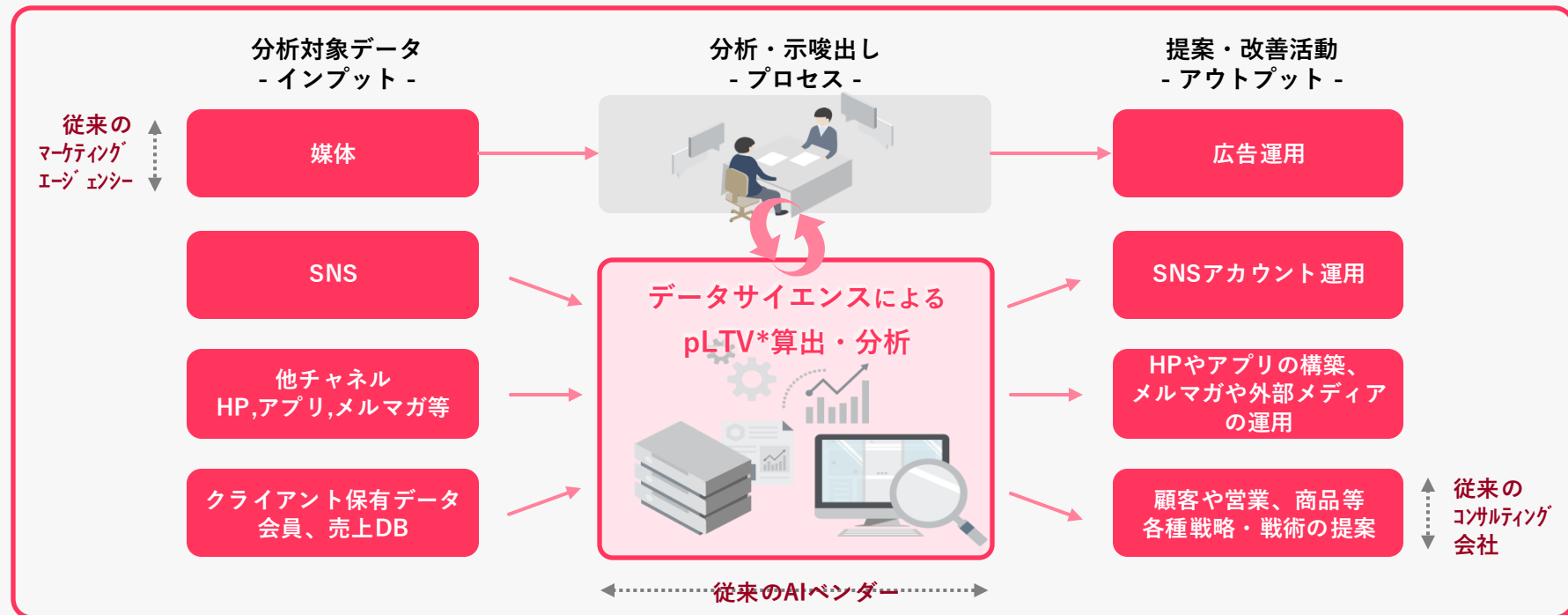
Webサイト内のユーザー一人ひとりへの接客を
最適化することが可能となり、
CVR向上やROI向上などの効果を見込めます



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

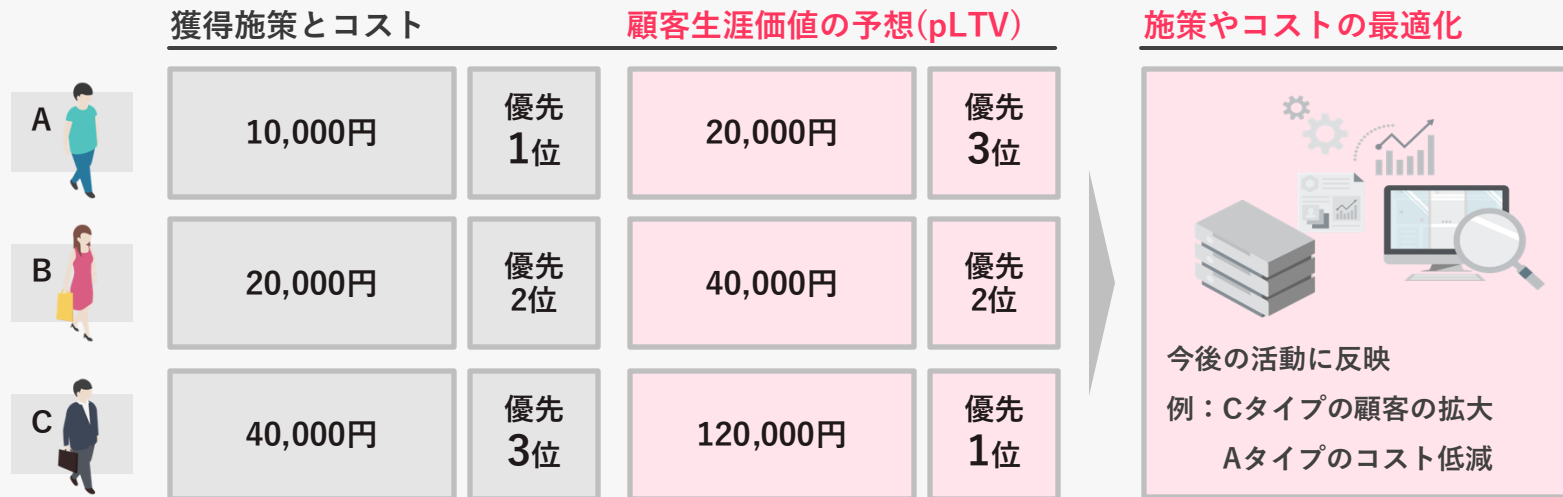
LTVの実績を機械学習し、あらかじめ**優良顧客**とその**期待収益**の予測が可能





— 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



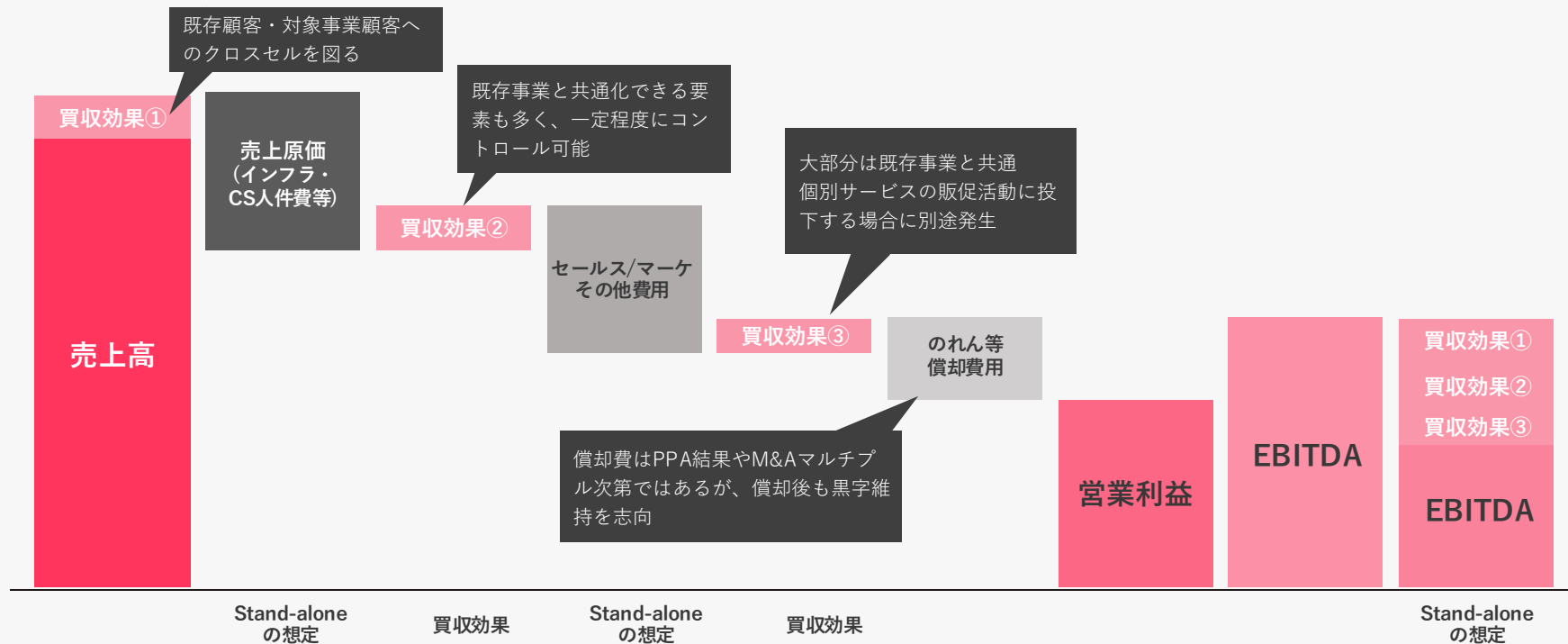
旧来型の施策評価と運用

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





— 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