

# 2022年12月期 通期 決算説明資料

2023年2月

株式会社エフ・コード  
(東証グロース：9211)



# 目次

1 会社概要・ハイライト

2 2022年12月期 通期業績

3 市場環境と成長戦略

4 2023年12月期 通期業績予想

Appendix

# 目次

1 会社概要・ハイライト

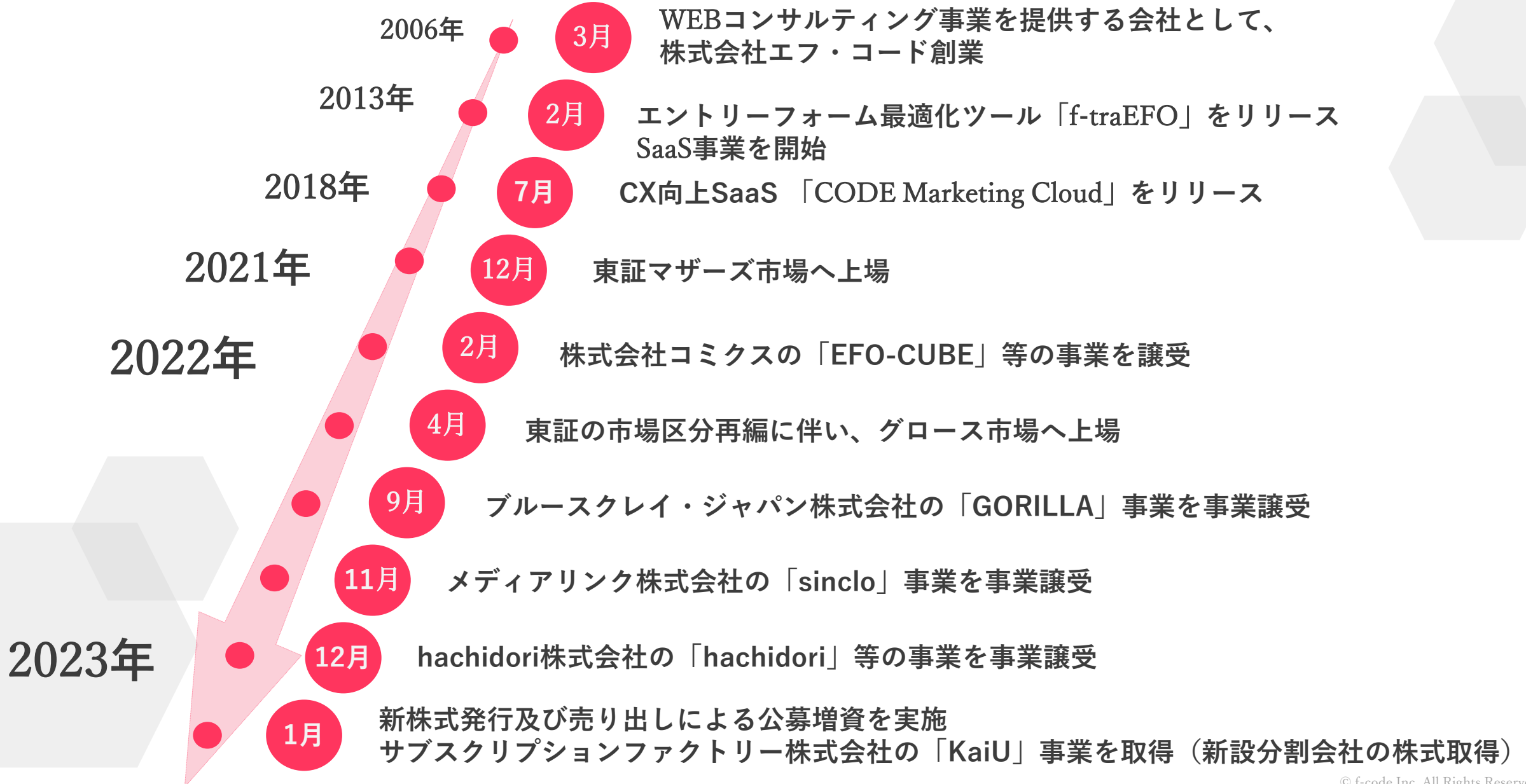
2 2022年12月期 通期業績

3 市場環境と成長戦略

4 2023年12月期 通期業績予想

Appendix

社名	株式会社エフ・コード [英語名：f-code Inc.]																
代表者	代表取締役社長 工藤 勉																
設立年月	2006年3月																
本社所在地	東京都新宿区神楽坂一丁目1番地 日本生命神楽坂外堀通りビル 2F ※2022年7月11日に移転しております																
資本金	263,592千円（2022年12月末）																
役員構成	<table><tr><td>■ 代表取締役社長</td><td>工藤 勉</td><td>■ 取締役（非常勤・社外）</td><td>雨宮 玲於奈</td></tr><tr><td>■ 取締役</td><td>荒井 裕希</td><td>■ 監査役（常勤・社外）</td><td>今村 元太</td></tr><tr><td>■ 取締役</td><td>山崎 晋一</td><td>■ 監査役（非常勤・社外）</td><td>梅澤 康二</td></tr><tr><td>■ 取締役</td><td>平井 隆仁</td><td>■ 監査役（非常勤）</td><td>山岡 佑</td></tr></table>	■ 代表取締役社長	工藤 勉	■ 取締役（非常勤・社外）	雨宮 玲於奈	■ 取締役	荒井 裕希	■ 監査役（常勤・社外）	今村 元太	■ 取締役	山崎 晋一	■ 監査役（非常勤・社外）	梅澤 康二	■ 取締役	平井 隆仁	■ 監査役（非常勤）	山岡 佑
■ 代表取締役社長	工藤 勉	■ 取締役（非常勤・社外）	雨宮 玲於奈														
■ 取締役	荒井 裕希	■ 監査役（常勤・社外）	今村 元太														
■ 取締役	山崎 晋一	■ 監査役（非常勤・社外）	梅澤 康二														
■ 取締役	平井 隆仁	■ 監査役（非常勤）	山岡 佑														
事業内容	「CODE Marketing Cloud」等のCX向上 SaaS の提供 DX 戦略設計・実行支援、デジタルマーケティング支援																
総資産	2,863,921千円（2022年12月末）																



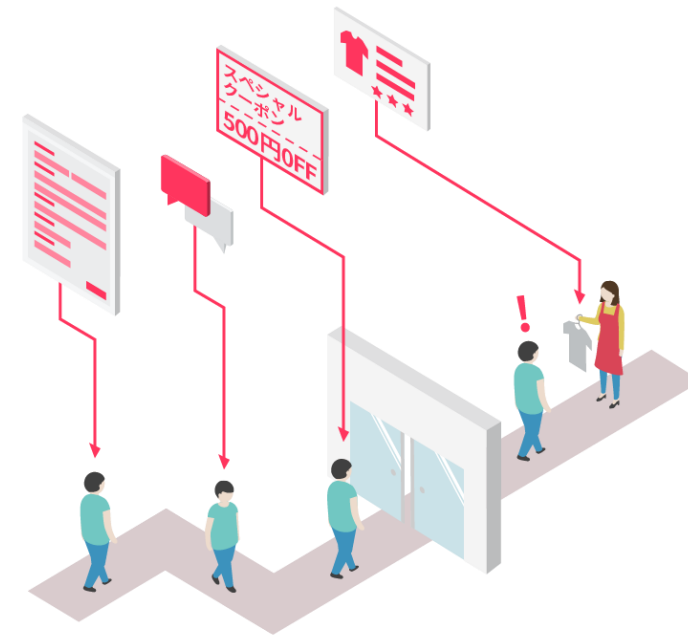
「CODE Marketing Cloud」は、サイト閲覧ユーザーに本当の店舗で店員が接客するような、快適なお買い物体験をご提供するイメージ

## 一般的なサイト



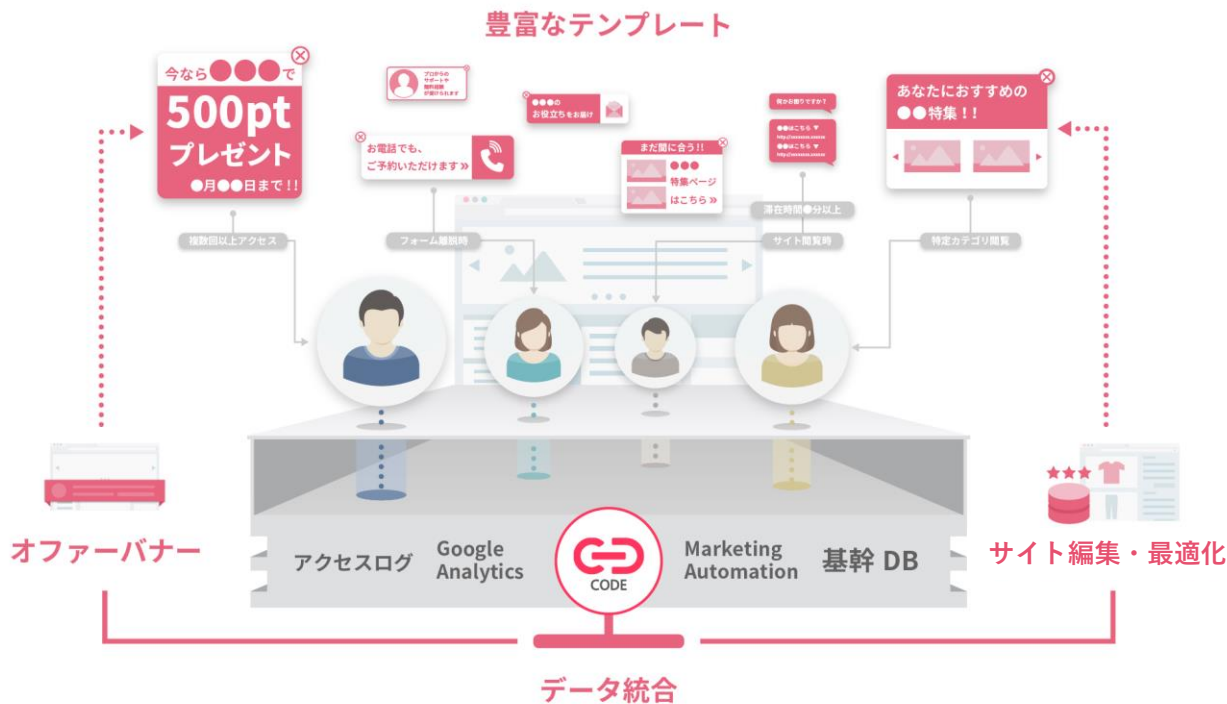
サイトは、多くの方にとって有意義な内容を掲載  
ユーザーに閲覧をお任せする

## 「CODE Marketing Cloud」の導入サイト



サイト側から能動的に声をかけるイメージ  
「店員さんがお客様に声をかけるなら、いつどんな案内をするか？」  
という観点でシステムがリアルタイムに声がけする

「CODE Marketing Cloud」は生活者(※)が興味を持っていること、過去に買った商品、お困りごとなどを自動的に検知し、ホームページ上で一人一人にあった見せ方をすることができる



## データを活用した顧客体験の改善・創造

- 生活者の行動履歴や志向性に応じてより良い顧客体験を提供
- サイト内の行動データと、解析ツールやMA、企業が蓄積してきた顧客データを利活用するために収集・統合

## 継続型収益のビジネスモデル

- 収益が積みあがっていく継続課金モデルのサービス
- 企業が長く使うほどデータが蓄積されて提供価値が高まっていくサービス

※世の中一般の不特定多数の人々を「生活者」と表記

# ご利用企業の傾向

従前よりBtoC領域を中心に累計1,000社以上のお客様にご利用いただき  
 あり、直近数年はBtoB領域のお客様が増加傾向

## ① EC・旅行・金融など

主に多品種・少額・継続型の  
 サービスを提供する企業

nissen, dinos



イオン銀行



## ② 不動産/自動車/人材など

主に高単価・単発型の  
 サービスを提供する企業



## ③ BtoB領域

主に法人向けのサービスを  
 提供する企業



DX市場拡大、CX改善ニーズの高まりを受け、  
**前期比 +62.3%の増収<sup>(※)</sup>と**  
**高水準の営業利益率(21.5%)を両立**

- 2023/1/6に上方修正した業績予想に対し、**売上高/営利/経常/純利益ともに達成**
- 注力しているBtoB領域売上高が**前年比で65.3%増**
- コミクス社、ブルースクレイ・ジャパン社、メディアリンク社、hachidori社の4社からのSaaS事業を譲り受け、2022年中に事業運営を開始
- サブスクリプションファクトリー株式会社が運営する「**KaiU**」事業を新設分割して設立する、株式会社KaiUの全株式の取得を公表、2023年1月31日に子会社化
- 成長資金の確保及び株式流動性の向上を目的として、1月に**約18億円の公募増資を実施**

# M&A案件の譲受価額一覧

下記の通り、2022年に5件のM&Aを公表し、譲受価格総額は1,703～2,086百万円  
2022年12月期中または2023年12月期中での実施のため、2023年12月期における業績貢献が期待

		事業譲渡日	譲受価額 (百万円)	最大追加 譲受価額 (百万円)	業績への 反映開始
株式会社コミクス	「EFO CUBE」 事業譲渡	2022年 2月28日	240	60	2022/12期 第1四半期
ブルースクレイ・ ジャパン株式会社	「GORILLA EFO」 事業譲渡	2022年 9月1日	93	93	2022/12期 第3四半期
メディアリンク 株式会社	「sinclo」 事業譲渡	2022年 11月1日	350	150	2022/12期 第4四半期
hachidori 株式会社	「hachidori」 「recit」 事業譲渡	2022年 12月12日	720	80	2022/12期 第4四半期
サブスクリプション ファクトリー株式会社	「KaiU」 新設分割会社の 株式取得	2023年 1月31日	300	—	2023/12期 第1四半期
		合計	1,703	383	

## SaaS型WEB接客ツール「CODE Marketing Cloud」「f-tra EFO」の導入拡大

### SBI大学院大学

SBIグループが次世代経営者育成のための社会人向けビジネススクールとして設立。お客様が学習コースを快適に検討できるよう「CODE Marketing Cloud」を導入



### 株式会社ジンジブ

高卒採用を検討する企業の採用担当者に、採用支援コンテンツを適切にお届けできるよう「CODE Marketing Cloud」「f-tra EFO」を導入



LINE 活用型マーケティング・チャットボット開発ツール「hachidori」の提供を開始

## 株式会社プレアリオエンターテイメント



「hachidori」を導入し、見積りから  
打ち合わせ予約まで一気通貫で遂行可能に

## 関東食糧株式会社



「hachidori」を導入し、  
業務効率化とお客様の利便性向上を目指す

## 株式会社WDC



「hachidori」を導入し、成約率アップに繋げる

DXニーズが高まっているBtoB領域において取引を拡大

## 株式会社Hajimari

データを活用した高度なABMを実践し、売上成長に寄与する商談数増加の実現を目指すため、当社の「BtoBセールス・マーケティング支援サービス」を導入



The diagram shows the Hajimari logo (with a blue arrow) and the text '人事PRO PARTNERS' next to a red 'X' symbol, followed by the F-CODE logo. Below the Hajimari side, it says: 「即戦力人事」と「成長企業」の業務委託マッチングサービス「人事プロパートナーズ」。 Below the F-CODE side, it says: 企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開。 At the bottom, it reads: BtoBセールス・マーケティング領域を支援。

## 株式会社ウィルゲート

インサイドセールス部門を設け、データを活用した高度なABMを実践。推進できる人員の採用や育成も推進し、さらなる事業成長を目指す中、当社の「BtoBセールス・マーケティング支援サービス」を導入



The diagram shows the Will Gate logo (an orange shield with a white 'G') and the text 'WILL GATE MAKE YOUR WILL COME TRUE' next to a red 'X' symbol, followed by the F-CODE logo. Below the Will Gate side, it says: コンテンツマーケティング事業、セールステック事業、M&A事業等を展開。 Below the F-CODE side, it says: 企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開。 At the bottom, it reads: BtoBセールス・マーケティング領域を支援。

お客様のマーケティング課題の解決に向け、パートナー企業様と強みを組み合わせて支援するため  
直近では下記の業務提携を開始



デジタルマーケティング人材のプラットフォーム「KAIKOKU (カイコク)」を運営

企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開

デジタルマーケティング領域の人材不足解消のための支援を開始



オールインワン・イベントDXプラットフォーム「Eventory」を展開

企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開

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



マーケティング領域のプロフェッショナル人材を、企業の成長戦略に合わせてご紹介

企業のマーケティング及びセールス領域でDX化支援とCX最適化支援を展開

デジタルマーケティング人材の課題解決支援



『成果をトラッキングする』をコンパクトに実現するマーケティング支援

WEB接客SaaS「CODE Marketing Cloud」の提供

サイト制作ノウハウにソリューションの力を組み込みさらなるCVRの改善を図る



パーソナルデータ活用とプライバシー保護を両立させる「プライバシーテック」

企業のDX化支援とCX最適化支援

企業におけるプライバシー保護に配慮したデジタルマーケティング活動を支援



有人チャットサービス「nene」

CXaaS「CODE Marketing Cloud」

有人チャット×UI/UX改善ツールでCX向上を通じたCVRの改善を幅広く支援

# 「BOXIL SaaS AWARD Winter 2022」で「sinclo」が複数の受賞

スマートキャンプ株式会社が今最も評価されているSaaSを表彰する「BOXIL SaaS AWARD Winter 2022」で「sinclo」がチャットボット部門で「Good Service」および6つのNo.1に選出



# 「ITreview Grid Award 2023 Winter」で「sinclo」が複数の受賞

アイテッククラウド株式会社運営の 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 Winter」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



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ご紹介

株式会社CINC  
アナリティクス事業本部  
事業企画部  
間藤 大地

株式会社エフ・コード  
CX事業部  
濱田 薫

C/NC ONLINE 12.14 WED 12:00-13:00 F-CODE

第一部 ウェビナー編  
Doorkeeper  
excite

藤本 真子  
Doorkeeper株式会社  
セールスマネージャー

大熊 勇樹  
エキサイト株式会社  
執行役員 兼 SaaS事業部長

第二部 コンテンツ・IS編  
F-CODE  
debono

阿部 朱美  
株式会社エフ・コード  
インサイドセールス事業統括

後藤田 隼人  
株式会社アガ  
代表取締役

新規アポ獲得を加速させる！  
さらに商談化率が上がる

2022.12.13 火  
11:00 - 12:00 ONLINE

第5回 ONLINE  
**BOXIL EXPO**  
営業・マーケティング展  
2022 11.21 MON ▶ 11.25 FRI  
サービスに出会う。  
カイゼンに向き合う。



F-CODE x nene x wiz

リアルタイム配信 11/10 (木)  
録画配信 11/17 (木)  
14:00~15:00  
ZOOMによる無料オンライン配信

Webサイトからの売上を伸ばす  
**3つの方法**  
— UI・UX・Web接客の心得 —

株式会社Wiz  
山崎 聖弥

株式会社nene  
花岡 真氏

株式会社エフ・コード  
濱田 薫

Online Event

F-CODE x ONLY

SNS活用×Web接客でコンバージョン獲得を実現する  
マーケティング手法と最新事例を大公開

10/27 2022 木  
12:10~13:00 ONLINE

スマートシェア株式会社  
Field Sales Team Leader 瀧口 新一

株式会社エフ・コード  
CX事業部 カスタマーサクセス 濱田 薫

EC担当者必見！  
**EC成功に必須の4つの視点とは？**

売上増加へ！  
スムーズな購入に導く  
Web接客と検索の強化

無料 | オンラインセミナー

株式会社エフ・コード  
CX事業部 濱田 薫氏

ビジネスサーチテクノロジー株式会社  
取締役 兼 営業本部長 光安 紀臣

2022.10.5 WED  
14:00~15:00

F-CODE x se@rch

## 本件ファイナンスの目的

### 1 成長資金の確保

- ・ 既存事業拡大のための成長資金
- ・ M&A実行のための成長資金

### 2 株式流動性の向上

本件ファイナンスにより流通株式比率22.0%から38.0%に16%向上

## 資金使途

- 1 事業拡大に伴う人件費及び人材採用費(100百万円)
- 2 M&A対価支出に伴う手元現金の手当(530百万円)
- 3 M&Aに係る借入金返済(1,242百万円)

## 期待される効果

- 1 投資家層の拡大
- 2 外部株主増加に伴うガバナンス強化
- 3 株価ボラティリティの平準化

# オフリング概要

募集売出証券	当社普通株式
オフリング形式	国内募集売出し
発行決議日	2023年1月6日（金）
需要調査期間	2023年1月13日（金）～1月17日（火）
条件決定日	2023年1月17日（火）
払込期日 / 受渡期日	2023年1月23日（月） / 1月24日（火）
オフリング株式数	募集 784,500株、引受人の買取引受けによる売出し 115,500株、オーバーアロットメントによる売出し 135,000株*1
売出人	当社代表取締役社長 工藤勉、取締役 荒井祐希 各30,300株 当社取締役 平井隆仁、取締役 山崎晋一、執行役員 衣笠慎吾 各18,300株
募集売出価格	1株につき2,199円
調達額 / 希薄化率*2	18.2億円 / 17.8%
ロックアップ	当社：180日 売出人である当社代表取締役社長 工藤勉、取締役 荒井祐希 取締役 平井隆仁、取締役 山崎晋一、執行役員 衣笠慎吾：各180日 当社株主である当社監査役 梅澤康二：180日
主幹事証券	SBI証券

\*1 オーバーアロットメントによる売出しに関連して、SBI証券を割当先とする当社普通株式111,800株の第三者割当増資を、2023年2月16日を払込期日として実施しております。

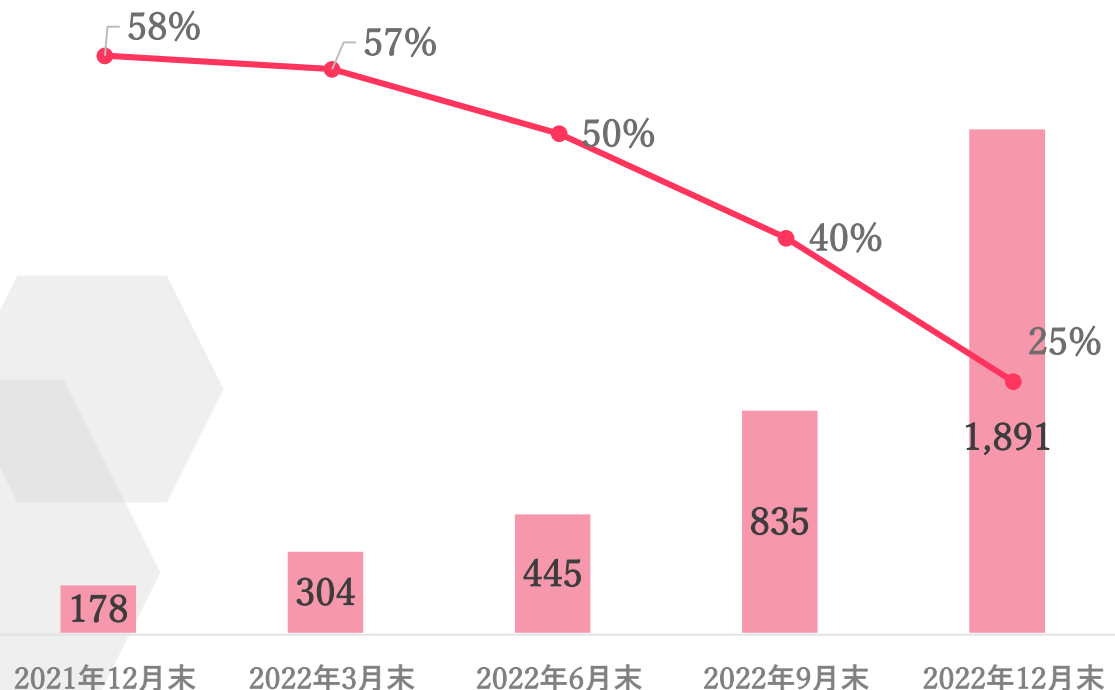
\*2  $(\text{公募株式数} + \text{第三者割当株式数}) \div (\text{公募前発行済株式総数} + \text{公募株式数} + \text{第三者割当株式数})$

# M&Aにかかる資金調達の方

2022年12月期は**金融機関からの融資活用**により資本コストを下げながらM&Aを実施  
 今後**更なる成長投資及びそのための調達**を可能にするべく、今回借入金返済見合いの資金を調達

## 株主資本比率と有利子負債の推移

(単位：百万円)



## M&Aに係る借入金返済について

### 返済内容

- M&Aによる借入残高のうち、1,242百万円分の返済見合いとして今回の調達資金の一部を充当
- 一括返済ではなく、従来の約定返済資金として充当  
 (2023年：626百万円、2024年：189百万円、2025年以降：427百万円)

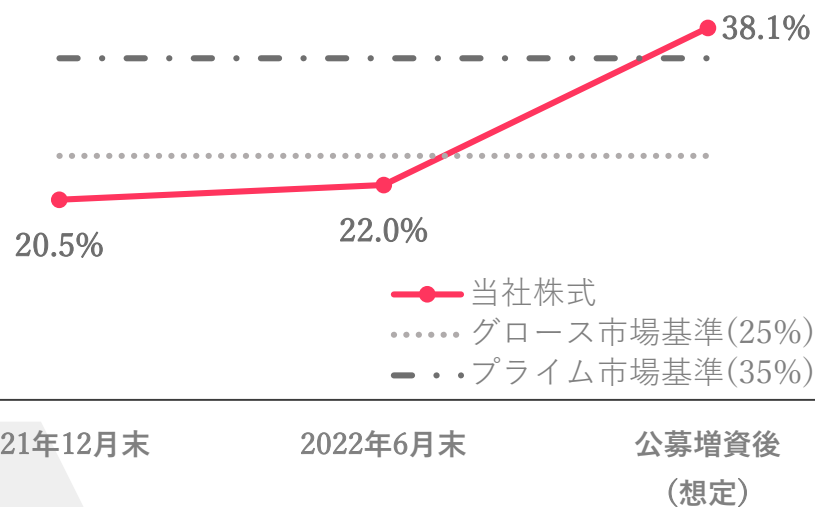
### 方針

- 資本コストを低く保つ観点から借入金による資金調達を積極的に実施
- 同様の観点から今回調達による返済は当初契約通りのスケジュールで行う
- エクイティでの調達により財務安全性を高め、今後の機動的な追加資金調達及び事業投資を可能にする

# 株式流動性の向上について

本件ファイナンスにより**流通株式比率22.0%から38.0%**に16.0pt向上  
 株価ボラティリティの平準化、投資家層の拡大、ガバナンス強化を期待

## 流通株式比率の推移



- 東証グロースの上場維持基準は流通株式比率25%以上
- 当社実績としては2022年6月末時点において22%とこれを下回る
- 上場維持基準を満たす観点、外部株主増加によるガバナンス強化の観点から本件公募増資による流通株式比率の向上は望ましいと思料

## 流通株式数の増加

	IPO後※	本件後
市場流通株式	8,396単元	18,746単元
比率	1	2.23

※IPO時の公募売出に株式分割を考慮した株数

- 本件ファイナンスにより、市場に流通する株数はIPO時の8,396単元から18,746単元（OA含む）に、最大123%増加する

- 投資家層の拡大が見込まれ、機関投資家の参加拡大が期待される
- 出来高の増加による、ボラティリティの平準化が期待される
- これらにより、当社企業価値の向上に資するものと思料

# 目次

---

1

会社概要・ハイライト

2

2022年12月期 通期業績

3

市場環境と成長戦略

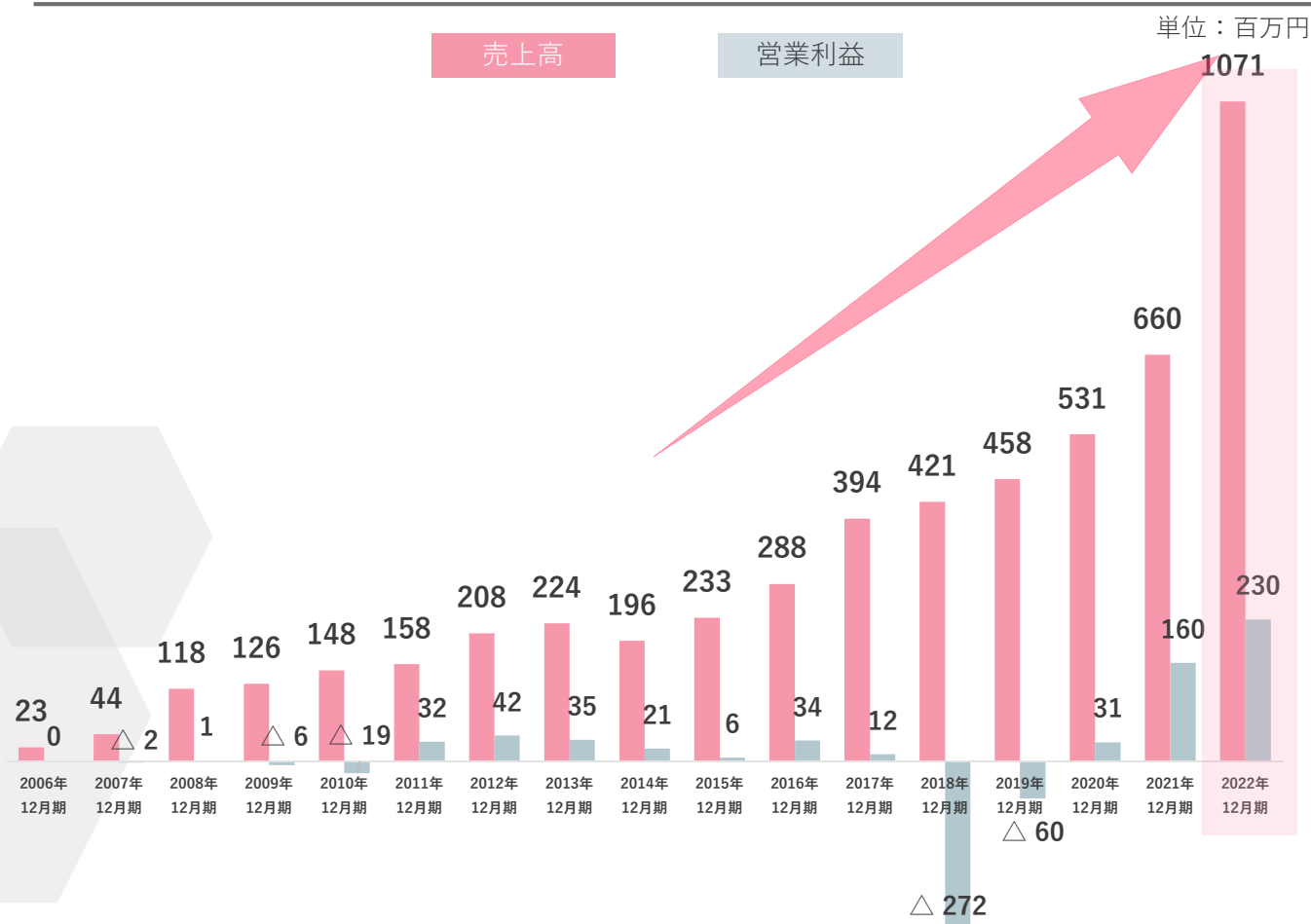
4

2023年12月期 通期業績予想

# 業績：売上高及び利益の推移

継続収益型のビジネスモデルにより売上高は着実に増加  
事業規模の拡大と利益獲得を両立

## 売上高／利益の推移



2022年通期

売上高成長率  
(前年比)

+62.3%

営業利益率

21.5%

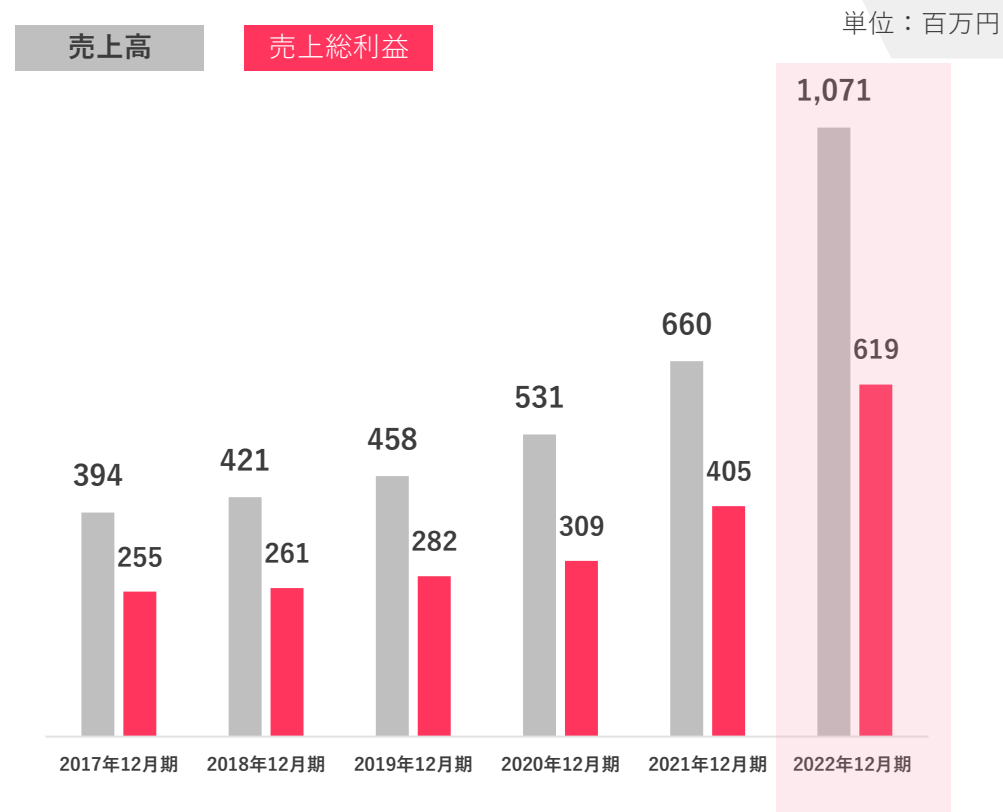
# 事業概要：安定した収益構造

CX SaaSによる継続的な価値提供及び顧客ごとに最適化されたデータ解析による案件の継続化を実現  
**継続型売上が高い比率**を占めており、継続的な成長を実現

## 継続／単発売上



## 売上高及び売上総利益の推移



※過去1年(=2022年1月～2022年12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。

# 2022年12月期 通期業績サマリ (前期比較)

既存事業の成長及びM&A事業の貢献により**売上高**が前年同期比 **+62.3%**の増加  
同様に **EBITDA**(※)が前年同期比**+64.0%**、**営業利益**が前年同期比 **+43.9%**の増加

(単位：百万円)	2021年12月期	2022年12月期	前年同期比
売上高	660	1,071	+62.3%
売上総利益	405	619	+52.6%
EBITDA	163	268	+64.0%
営業利益	160	230	+43.9%
経常利益	149	225	+51.2%
当期純利益	152	194	+27.5%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費等

# 【再掲】 2022年12月期 通期業績予想の再修正(2023/1/6公表)

前回業績予想を上方修正した時点で想定していた以上に**既存事業が好調に推移した**こと、  
2022年12月期下期において**事業譲受を3件実行し、業績貢献した**こと等により、通期業績予想を下記の通り再修正

(単位：百万円)	【参考】 期初業績予想	※1 前回業績予想	※2 今回業績予想	修正差額	増減率
<b>売上高</b>	859	959	<b>1,064</b>	<b>+104</b>	<b>+10.9%</b>
<b>営業利益</b>	167	180	<b>217</b>	<b>+36</b>	<b>+20.2%</b>
<b>経常利益</b>	160	170	<b>211</b>	<b>+41</b>	<b>+24.2%</b>
<b>当期純利益</b>	141	141	<b>187</b>	<b>+45</b>	<b>+31.9%</b>

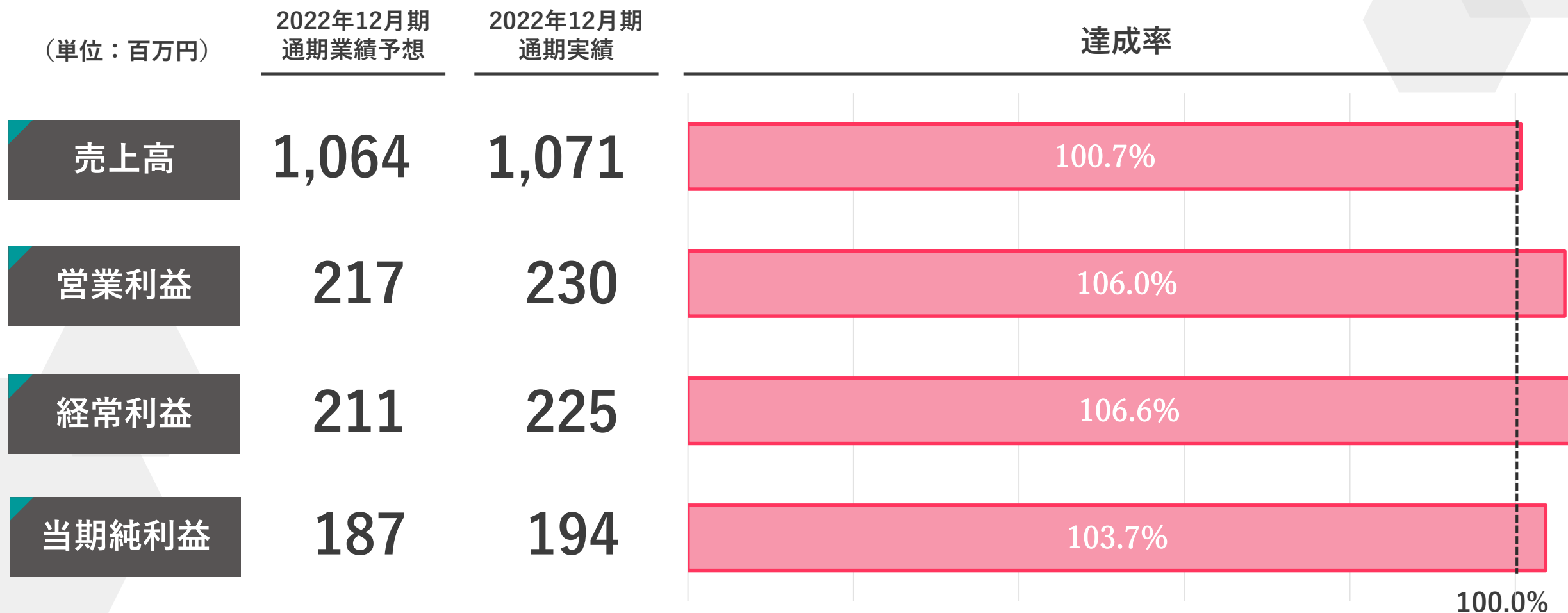
※1 2022年5月13日公表の『通期業績予想の修正に関するお知らせ』をご参照ください

※2 2023年1月6日公表の『2022年12月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ』をご参照ください

※3 上記予想は、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想値と異なる場合があります。

# 2022年12月期 通期業績予想比較

2023/1/6公表の業績予想に対し、売上高及各利益において、すべて達成。  
第4四半期は事業投資(開発・採用・マーケティング)やM&A関連費用(各種DD費用等)の一時的費用を計上



# 目次

---

1 会社概要・ハイライト

2 2022年12月期 通期業績

3 市場環境と成長戦略

4 2023年12月期 通期業績予想

# 事業成長とM&Aによる成長シナリオ

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

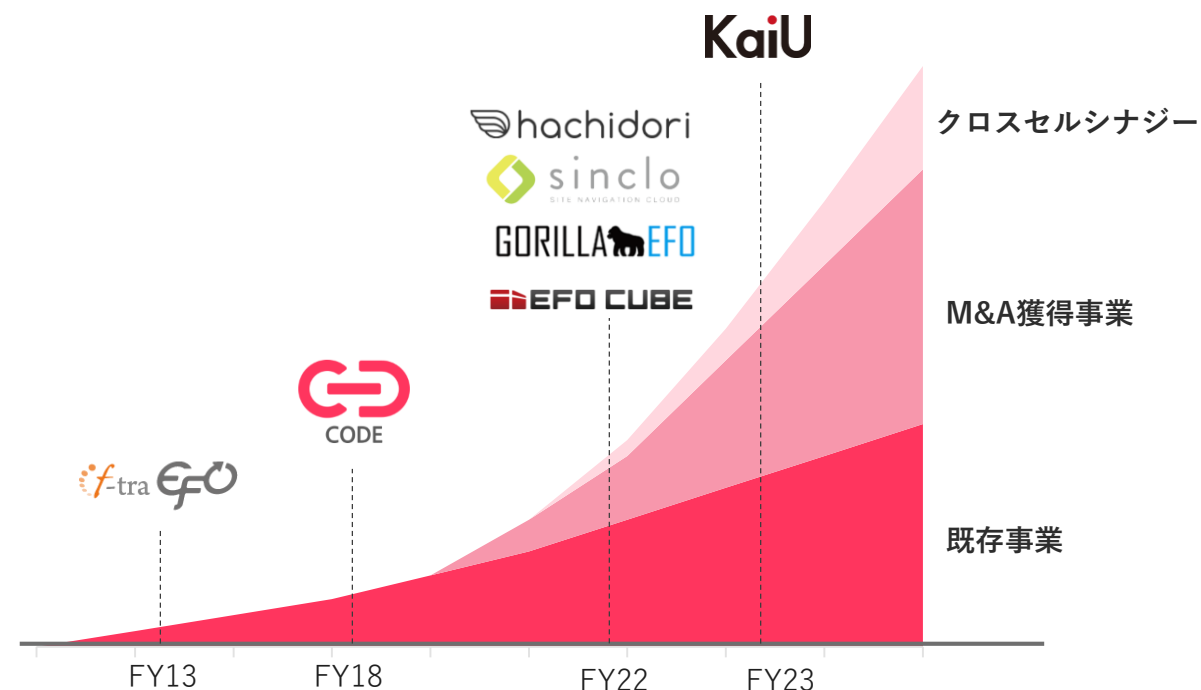
## 1. 既存事業の更なる成長

- 既存事業においてもトップライン成長/利益創出を継続
- BtoB企業や中堅企業を中心に拡大するDXニーズの取り込み
- 人材の採用及び教育によりニーズに対応する供給の確保

## 2. M&Aの実施による非連続的成長

- 規律ある投資により買収事業単体で売上及び利益に貢献
- シナジー効果の発揮により収益性強化/投資回収を加速
- 強力なプロダクト及びチームの獲得により提供価値を拡大

### 収益拡大イメージ



コロナ禍により特に**BtoB企業のDXニーズ**が急速に拡大  
**前年同期比78.3%増**と当該領域の伸びが当社事業加速の一端を担っており、今後も注力すべき領域の一つ

## BtoB企業のDXニーズ加速

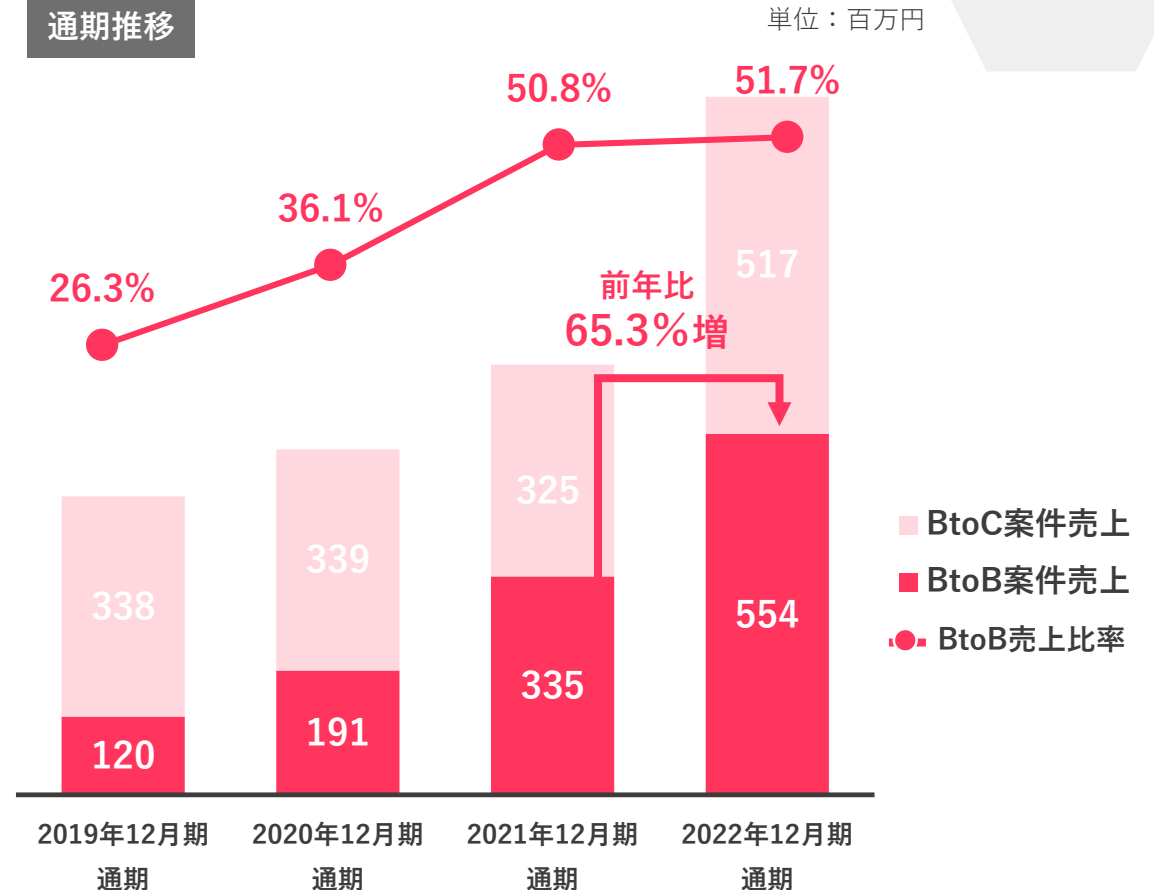
### 背景

- コロナ禍による展示会・訪問営業等の従来型の営業手法が制約され、インサイドセールス中心へ移行
- 営業活動の見える化が進む結果、訪問型営業よりも事前マーケティングプロセスの重要性が浮き彫りに



BtoB企業のセールス／マーケティング領域  
デジタル化が急速に進展

## BtoB・BtoC案件別売上内訳 及び BtoB売上比率の推移



# 成長戦略：②M&A -当社のM&A戦略について

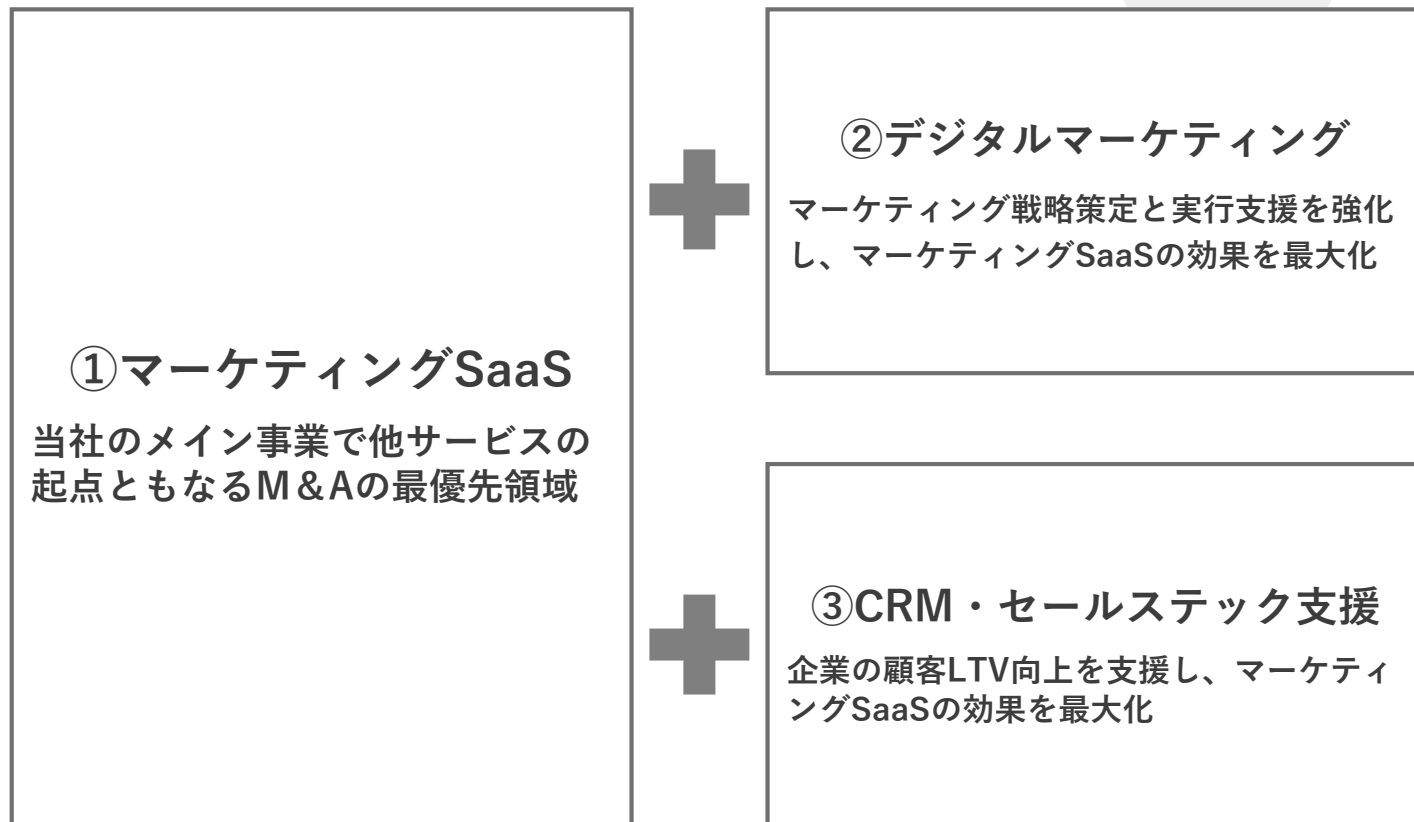
既存事業の拡大に加え、M&A活用によりプロダクト・データ・人材の充実を図り、事業成長加速を目指す

## 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



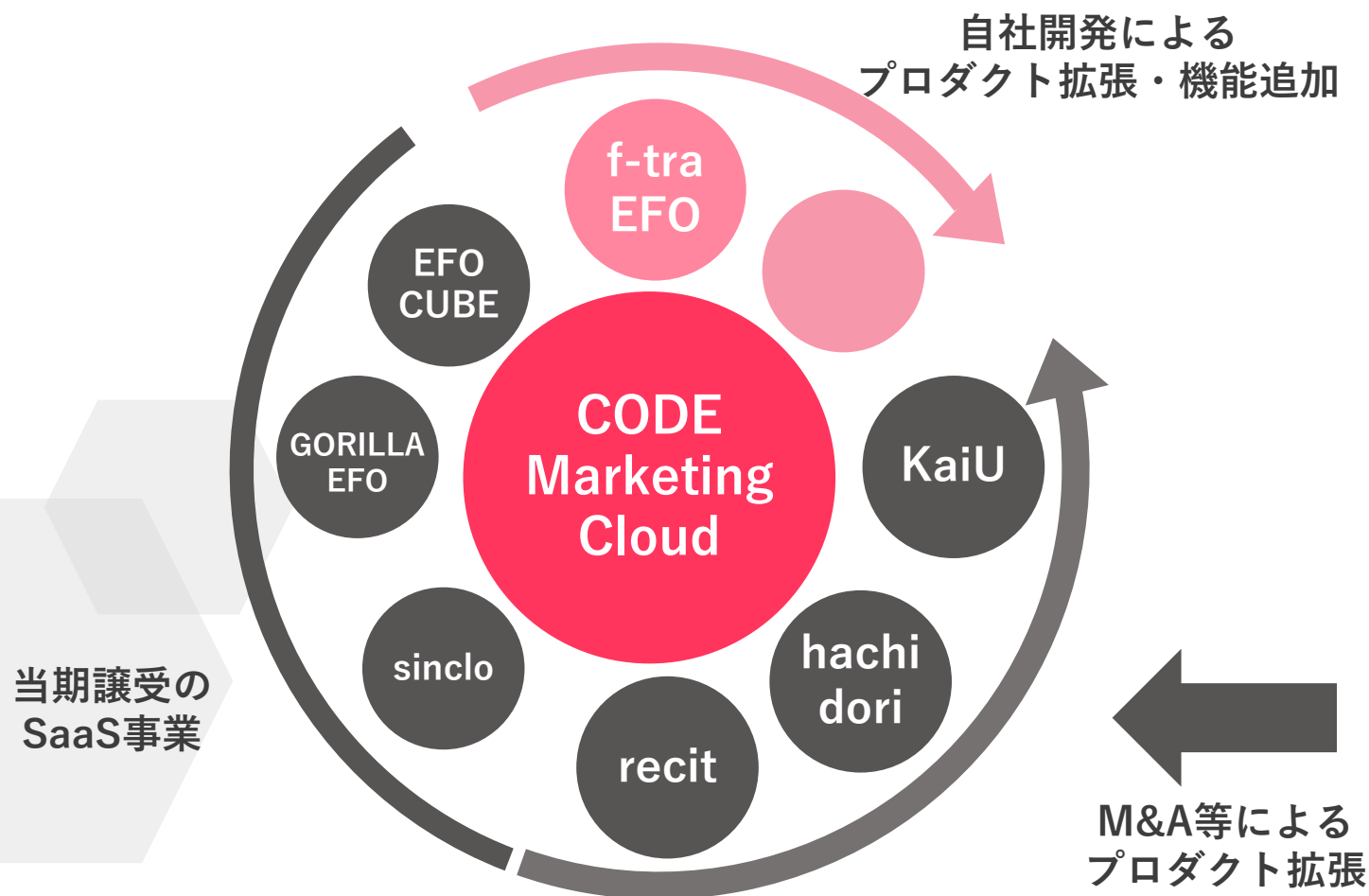
## 3つの対象領域



# 成長戦略：②M&A - SaaS事業と譲受プロダクトの期待シナジー

M&Aの実施によるプロダクトの獲得を通じて、**プロダクト群の強化**と**クロスセリング**によるシナジーを発揮

## CODEプロダクト群拡張イメージ



## SaaS事業獲得のシナジー効果

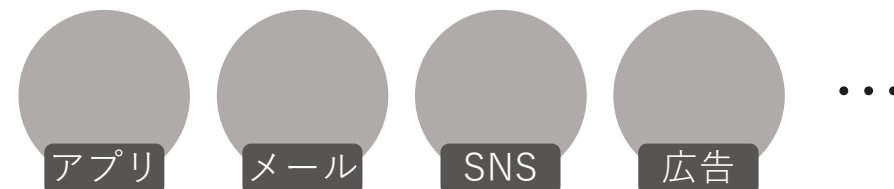
### 商品強化

- ・提供プロダクト及びサービスの拡充
- ・CXデータの質および量の強化

### 営業強化

- ・当社既存顧客への譲受事業の提供
- ・譲受事業の顧客への当社既存サービスの提供

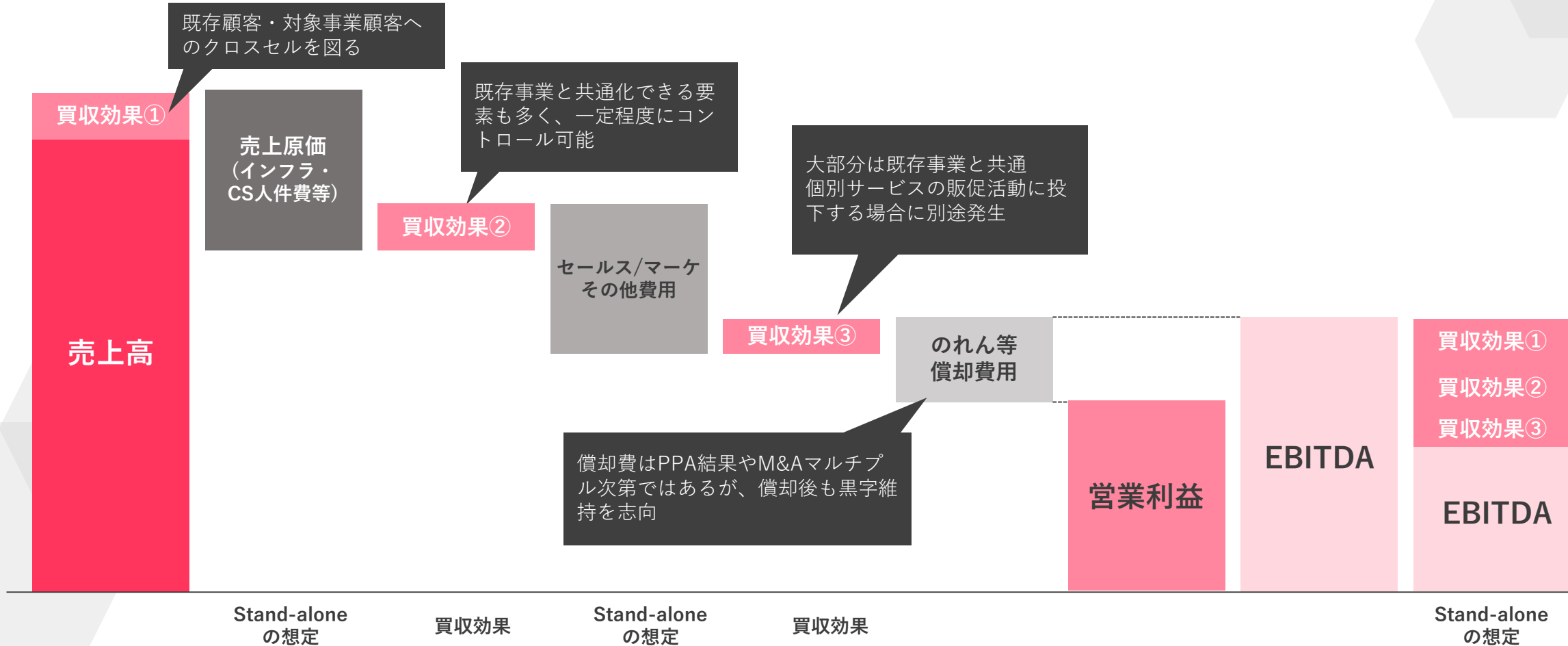
## 拡張候補のプロダクトイメージ



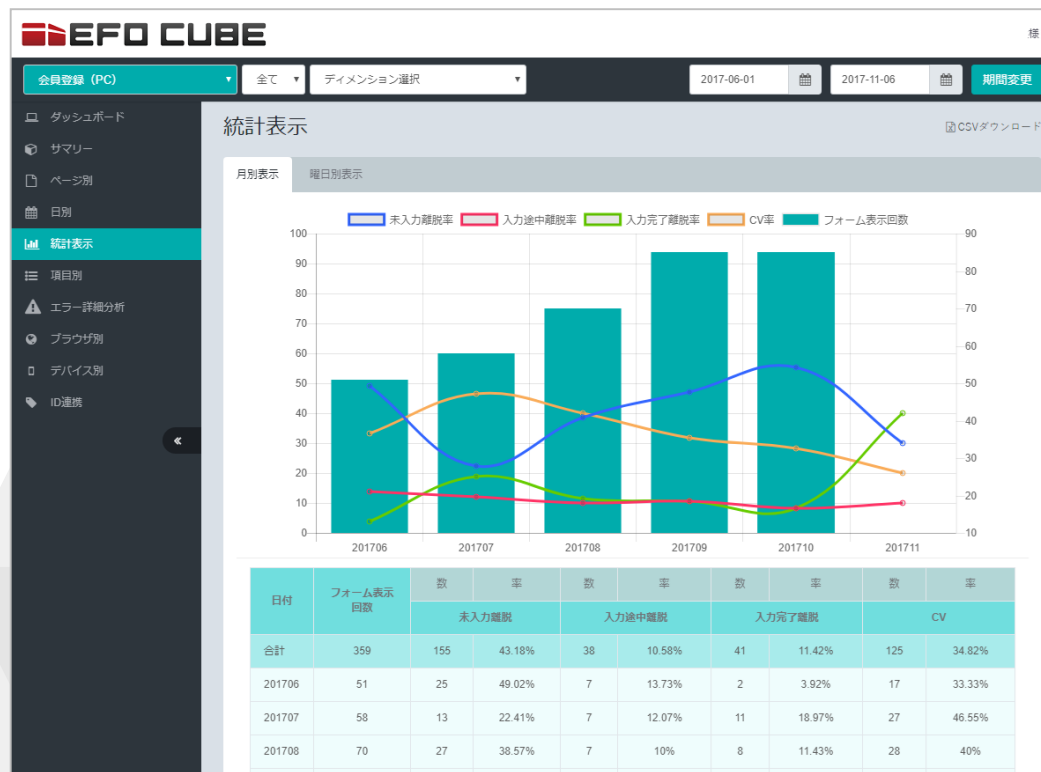
# 成長戦略：②M&A M&Aの収益及び利益貢献(月次イメージ)

SaaS事業の譲り受けにより**継続型収益**を獲得

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)は**既存事業と共通**の部分も多く、効率的な事業運用が可能



2022年2月28日に株式会社コムクスが運営するエン트리フォーム最適化ツール「EFO CUBE」等のSaaS事業を譲り受け、3月1日より当社による事業運営を開始



## 事業譲受取引の概要

事業譲受日

2022年2月28日

譲受事業  
売上高

約84百万円 ※1

譲受価額

2.4億円 ※2

※1：2020年9月～2021年6月の10ヶ月分の売上高を記載しております

※2：当該事業の契約上の地位及び権利義務の承継や承継顧客に対する売上高の状況等に応じて最大で6千万円の追加譲渡代金が発生し、2023年3月末までに支払う可能性があります。

強力な「データ解析機能」によりクライアント様のCVR最大化に寄与

2022年9月1日にブルースクレイ・ジャパン株式会社が運営する **エントリーフォーム最適化ツール「GORILLA EFO」** の SaaS事業を譲り受け、同日から当社による事業運営を開始

### 最適化されたエントリーフォーム

全角で入力してください

必須項目に入力の上、送信ボタンを押して下さい。入力が必要な項目は、残り4件です。

お名前 **必須** 伍利良 江富夫 ✓

ふりがな **必須** ごりら えふお ✓

ご住所 **必須**

メールアドレス **必須** gorilla@d

メールアドレス (確認用) **必須** docomo.ne.jp  
d.vodafone.ne.jp

電話番号 **必須**

半角またはマイナス (-) で入力してください。

### チャットフォームテスト

残り必須項目数：8

こちらはチャットフォームのテストです。

14:06

まずはお名前を入力してください。(フリガナは自動入力されます。)

14:06

テスト 太郎

テスト タロウ

OK

充実した「入力支援機能」や「チャットフォーム機能」によりCVR最大化に寄与

## 事業譲受取引の概要

事業譲受日

2022年9月1日

譲受事業  
売上高

約45百万円 ※1

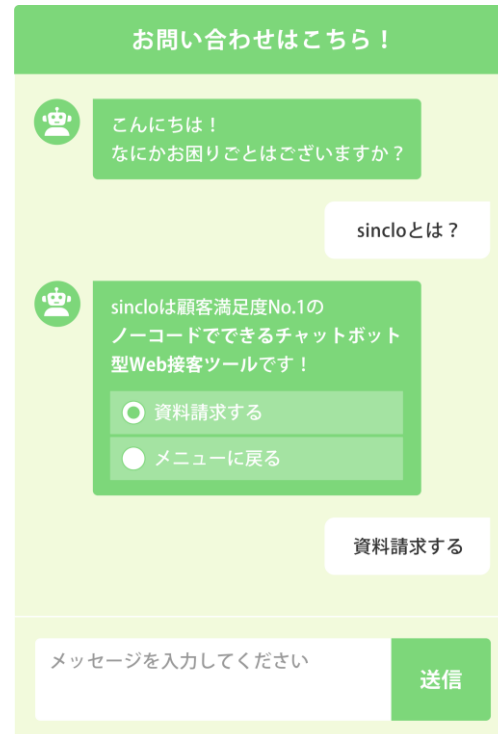
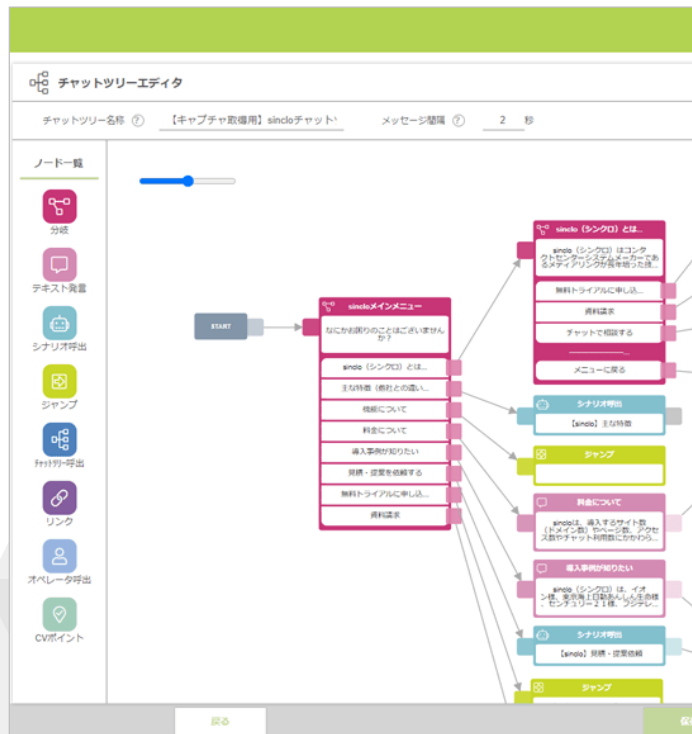
譲受価額

約93百万円 ※2

※1：2021年1月～12月(1年間)の12ヶ月分の売上高を記載しております

※2：当該事業の契約上の地位及び権利義務の承継や承継顧客に対する売上高の状況等に応じて最大で9,307万5千円の追加譲渡代金が発生し、2023年9月29日までに支払う可能性があります。

2022年10月17日にメディアリンク株式会社が運営するチャットボットツール「sinclo」の譲受を公表  
2022年11月1日に当該SaaS事業を譲り受け、同日から当社による事業運営を開始



## 事業譲受取引の概要

事業譲受日

2022年11月1日

譲受事業  
売上高

約86百万円 ※1

譲受価額

3.5億円 ※2

※1：2021年7月～2022年6月の12ヶ月分の経営成績を記載しております。  
なお、本事業は記載の期間を通じて拡大・MRRの積み上げを継続しており、  
事業譲受後のMRR8百万円程度で、今後も成長継続することを想定しております。

※2：当該事業の契約上の地位及び権利義務の承継や承継顧客に対する売上高の状況等  
に応じて最大で1億5千万円の追加譲渡代金が発生し、譲渡から1年以内のいず  
れかの時期において支払う可能性があります。

「わかりやすく直感的なUI」と「チャットフォーム機能」  
でCVR最大化に寄与

「チャットボットを初めて  
導入する企業にオススメ」



教室・スクール  
人事・教育職

「UIが優れており、パワポ  
感覚で設定できました」



ソフトウェア・SI  
IT管理者

「低コストで導入可能でシ  
ンプルな操作」



建築・鉱物・金属  
営業・販売・サービス職

「コンバージョンが  
増えた」



旅行・レジャー  
経営・経営企画職

「問い合わせから成約率  
アップ」



情報通信・インターネット  
製品企画

「電話対応工数が減り、問  
い合わせの質があがりました」

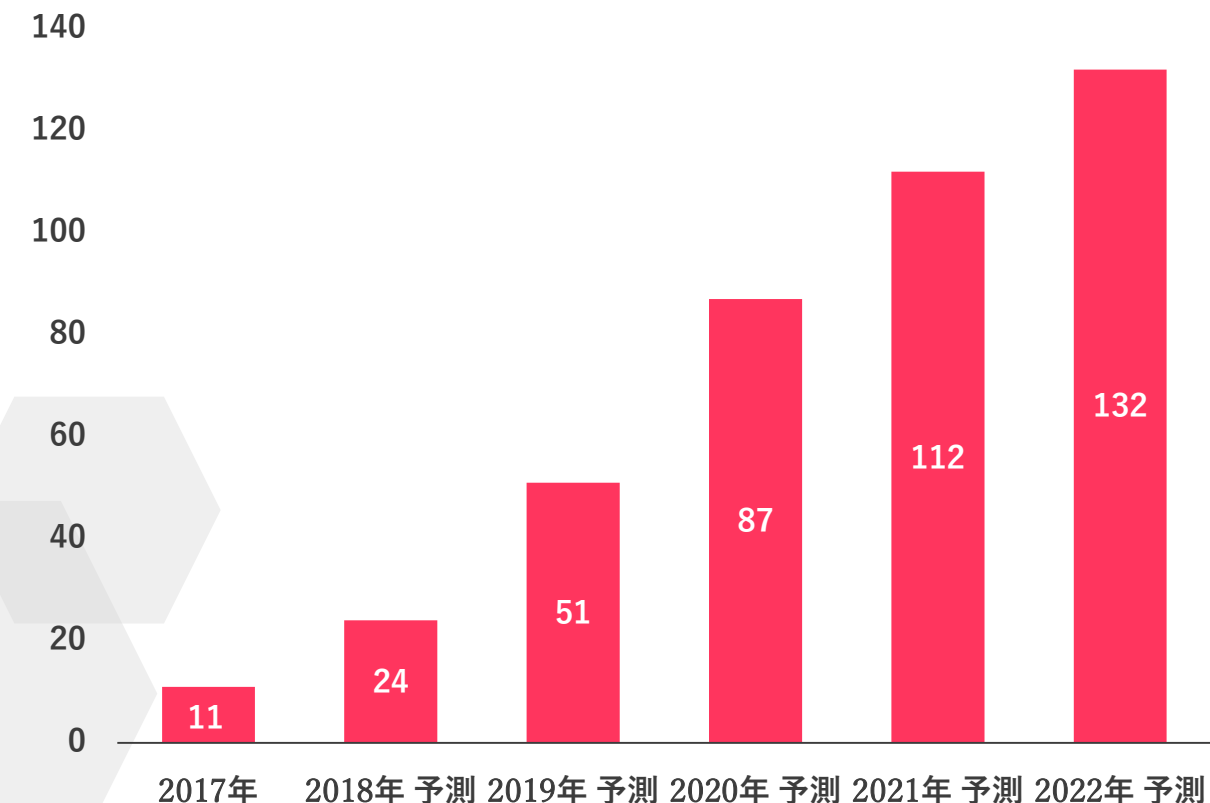


情報通信・インターネット  
営業・販売・サービス職

# チャットボットの市場環境

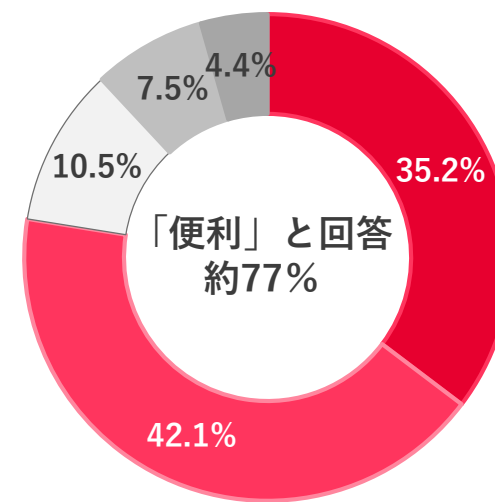
チャットボットはサポート業務の効率化ツールとしてだけでなく、CX向上ツールとしてユーザーにも浸透。増加するオンライン需要に対して、チャットボット等のコミュニケーションツールを活用したDXニーズは加速している状況

(億円) 国内の対話型AIシステム市場規模推移と予測



(出所) 矢野経済研究所：国内の対話型AIシステム市場規模推移と予測 (2018年)

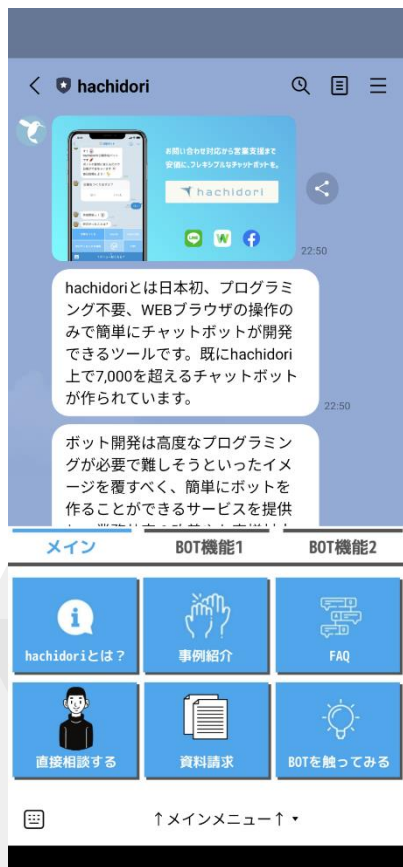
チャットボットを利用して便利だと思いましたが？  
(チャットボットの利用経験者1,030名に対する質問)



- 便利だと思った
- 少し便利だと思った
- どちらでもない
- あまり便利だとは思わなかった
- 便利だとは思わなかった

(出所) goo AI x DESIGN：「チャットボット利用実態調査」レポート2022

2022年11月21日にhachidori株式会社が運営するLINE活用型チャットボット「hachidori」とSaaS型動画メッセージツール「recit」の譲り受けを公表、2022年12月12日より事業運営を開始



## 事業譲受取引の概要

事業譲受日

2022年12月12日

譲受事業  
売上高

約223<sup>※1</sup>百万円

譲受価額

720<sup>※2</sup>百万円

※1：2021年6月～2022年5月の12ヶ月分の経営成績を記載しております。なお、本事業は記載の期間を通じて拡大・MRRの積み上げを継続しており、2022年6月～8月の対象事業の月次平均売上実績は16百万円程度で、今後は当社運営のもと、成長継続することを想定しております。

※2：当該事業の契約上の地位及び権利義務の承継や承継顧客に対する売上高の状況等に応じて最大で8千万円の追加譲渡代金が発生し、譲渡から1年以内のいずれかの時期において支払う可能性があります。

国内のSNSで最大の利用者数であるLINEとの連携でスムーズなコミュニケーションを実現しCXの向上に寄与

# LINE活用型マーケティング・チャットボット「hachidori」とは

国内最大級6年間で8,000を超えるLINE公式アカウントの運用・開発支援実績をもつ  
LINE活用型マーケティング・チャットボット

国内4社のLINE Technology Partner  
認定バッジを保持する企業の1社



## Notification

重要かつ必要なメッセージを配信し、利便性を向上させることに優れている。



hachidori株式会社



Service  
LINE公式アカウント

出展：LINE株式会社

<https://www.linebiz.com/jp/partner/technology/>

8,000件超の圧倒的な開発実績をもとに  
チャットボット運用における  
勝ち筋を凝縮したサービスを提供



LINE、WEBなど4つの  
環境に対応

「本当に5分で作れる」  
直感的でわかりやすい操作画面



API連携すら  
プログラミング不要



チャットボットベンダーとして国内  
で唯一内閣府白書に実績が明記



内閣府  
Cabinet Office

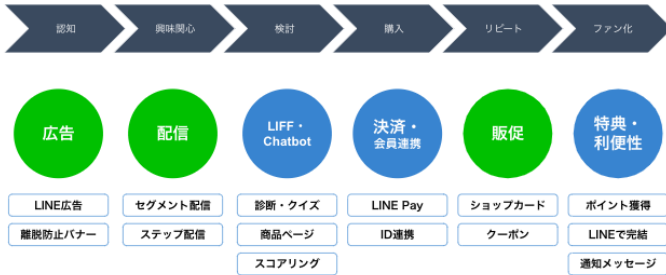
でリスクが高まる前の支援につなげられる」とともに、「相談者をSNSの世界に留めない、対面相談につながる相談機会を提供することができる」のではないかと結論に至り、SNS相談の実施に向けて更に具体的な検討を進めることとなった。

LINE株式会社と協議を重ねた後、平成30年11月、名古屋市とLINE株式会社（アカウントの提供）、ワークスモバイルジャパン株式会社（相談員のシステム使用ライセンスの提供）、hachidori株式会社（チャットボットの企画・開発）の4者による「子ども・若者・親と相談員が繋がるLINEを利用した相談等に関する連携協定」が成立し、「名古屋市子ども・若者総合相談センターLINE相談」が開始された。

出展：内閣府白書 令和元年版「子供・若者白書」  
[https://www8.cao.go.jp/youth/whitepaper/r01honpen/pdf/b1\\_02\\_02\\_03.pdf](https://www8.cao.go.jp/youth/whitepaper/r01honpen/pdf/b1_02_02_03.pdf)

KPIに合わせたLINE全体設計及び運用支援、個別接客を可能にするパーソナライズ機能、顧客体験とLTVを最大化する拡張性をご提供

## 伴走支援体制



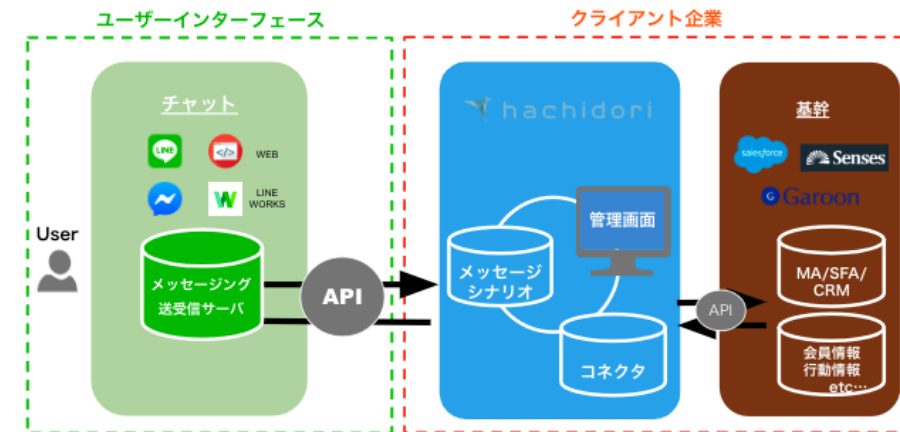
	認知・興味	情報収集	比較・検討	行動	体験後
<b>行動</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WEB広告での認知</li> <li>LINEへの広告配信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インターネットでの検索</li> <li>知人へ聞く</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>口コミの確認</li> <li>商品の確認</li> <li>競合他社との比較</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>試しと購入する</li> <li>購入する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>レビューの確認</li> <li>感想でのシェア</li> <li>知人へのリコメンド</li> </ul>
<b>思考</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性特有の悩みって何かな？</li> <li>もしもしたら、私の悩みのことある？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>誰かに私の悩みと同じかも</li> <li>悩んでいるのはただけじゃな</li> <li>いから</li> <li>ウラウラ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自分の悩みを本気に解決する</li> <li>ものなのか</li> <li>買はしたくない</li> <li>同じジャンルだどどこのが一番いいかな</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自分にぴったりのプランほど</li> <li>良さ</li> <li>少しでもお得に買いたい</li> <li>何か後押しが欲しい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>いい感じなので継続しよう</li> <li>〜〜にもおすすめしたいな</li> </ul>
<b>課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性特有の悩みへの興味喚起</li> <li>身近な悩みを語り起こし</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>潜在的な悩みの顕在化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社商品がベストと認識させる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特別感の醸成</li> <li>緊密性の醸成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シェアインセンティブの提供</li> <li>シェアしやすいUIX</li> </ul>
<b>UX</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>LINE広告 (CPE)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>悩みを顕在化するアンケート</li> <li>アンケート結果からの誘言</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品の有用性/信頼的情報</li> <li>会社の位置付け</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>試しと購入の提案</li> <li>誘導するリスクの表示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>利用者向けアンケート</li> </ul>

女性向けのサブメントを題材にした例です。

## パーソナライズ機能



## 連携・拡張性



# 「hachidori」の導入実績

従業員7万人を超える大手企業をはじめ、スタートアップや教育・行政まで幅広く利用



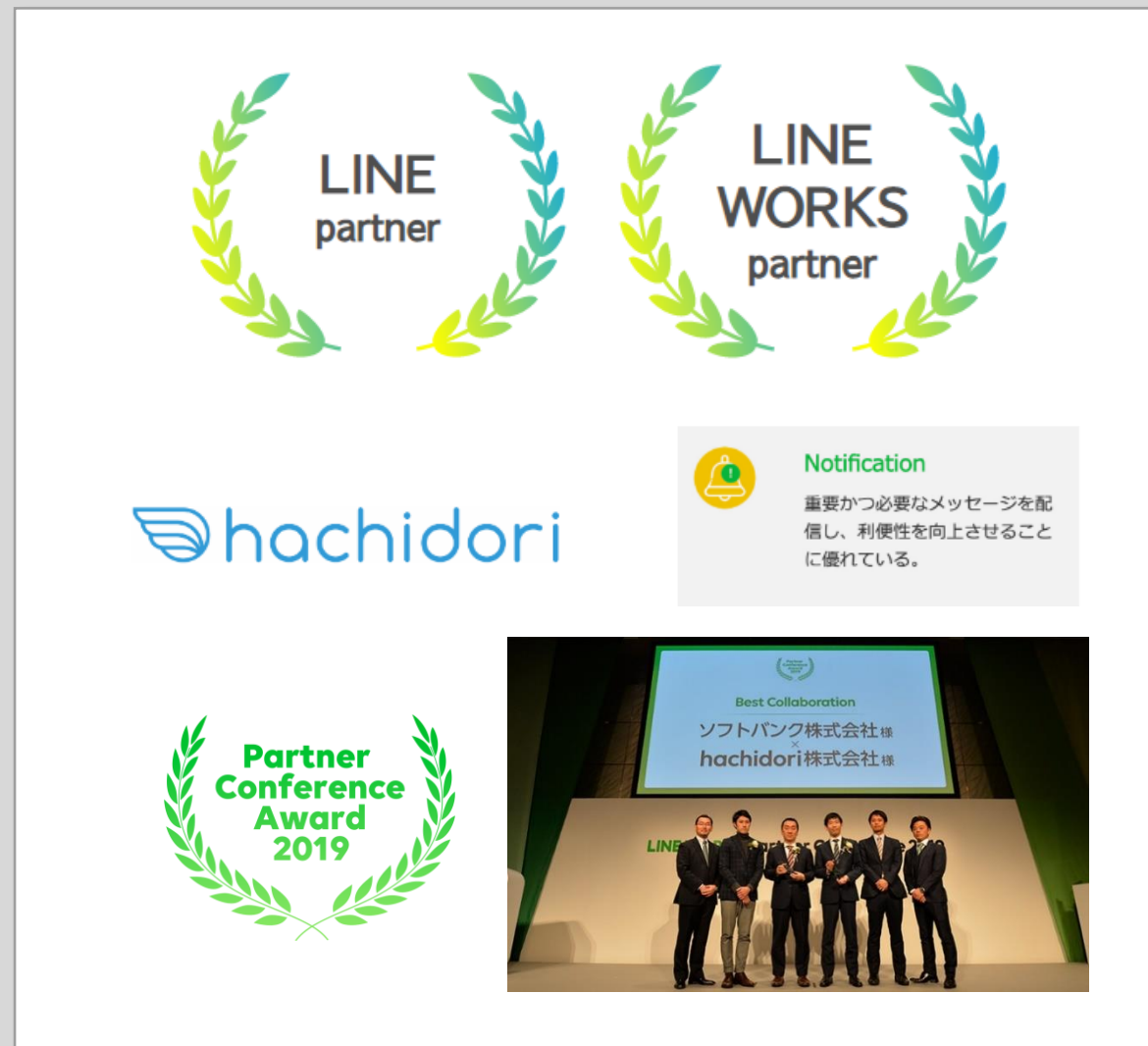
# LINE活用型チャットボット「hachidori」の評価

hachidoriは「LINE」「LINE WORKS」の認定パートナーとして高い評価を受ける

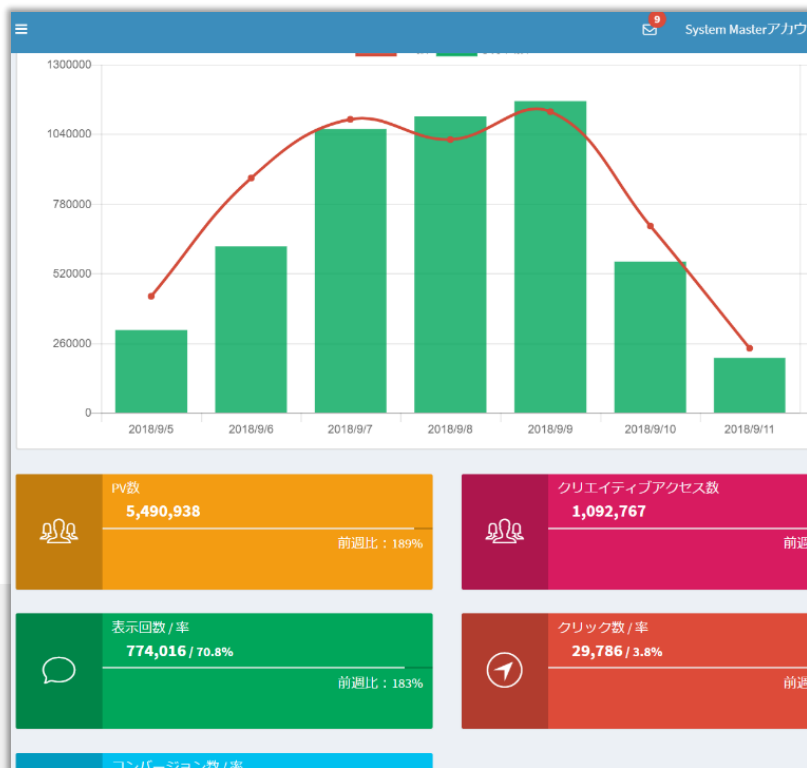
■ LINEの「Technology Partner」として認定バッジ「Notification」を取得

- 「Notification」は『重要かつ必要なメッセージを配信し、利便性を向上させることに優れている』を認定・表彰
- 「Notification」を保有する企業は国内でhachidoriを含めて4社（2022/11/21時点）

■ LINE WORKSを運営するワークスモバイルジャパンより「Best Collaboration Award」を受賞



2022年11月28日にサブスクリプションファクトリー株式会社が運営する「KaiU」事業を新設分割して設立する、株式会社KaiUの全株式の取得を公表、2023年1月31日に子会社化する予定



System Masterアカウント

Home > 各種登録処理 > テンプレート

テンプレート名  
ベーシックタイプ

背景色  
背景 #fce8f5

見出し  
バレンタイン特集

文字色 #ff239a

説明文  
サンプルのテキストが入ります。<br>2~3f

画像  
URL https://s3-ap-northeast-1

ボタンの設定

## 株式譲渡取引の概要

株式譲渡実行日  
(予定)

2023年1月31日

譲受事業  
売上高

約203<sup>※</sup>百万円

譲受価額

300百万円

※：2021年9月～2022年8月の12ヶ月分の経営成績を記載しております。

「わかりやすく直感的な管理画面」と「使いやすいテンプレート機能」  
でCVR最大化に寄与

# コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」

- 「見込客」を「顧客」へ -  
 コンバージョン率を劇的に改善するWeb接客ツール

**KaiU**  
 回遊

導入サイト  
**1,400** + 登録  
 ありがとうございます

コンバージョン率を劇的に改善。  
 サイト回遊率を徹底的に向上させる回遊

「KaiU」とは...  
 WEBサイトの獲得件数を倍増させ、CPA目標を達成しやすくなるWebツールです。

**KaiU導入実績**

**累計サイト数**  
**1,400サイト以上**

**昨年度継続率**  
**96%以上**

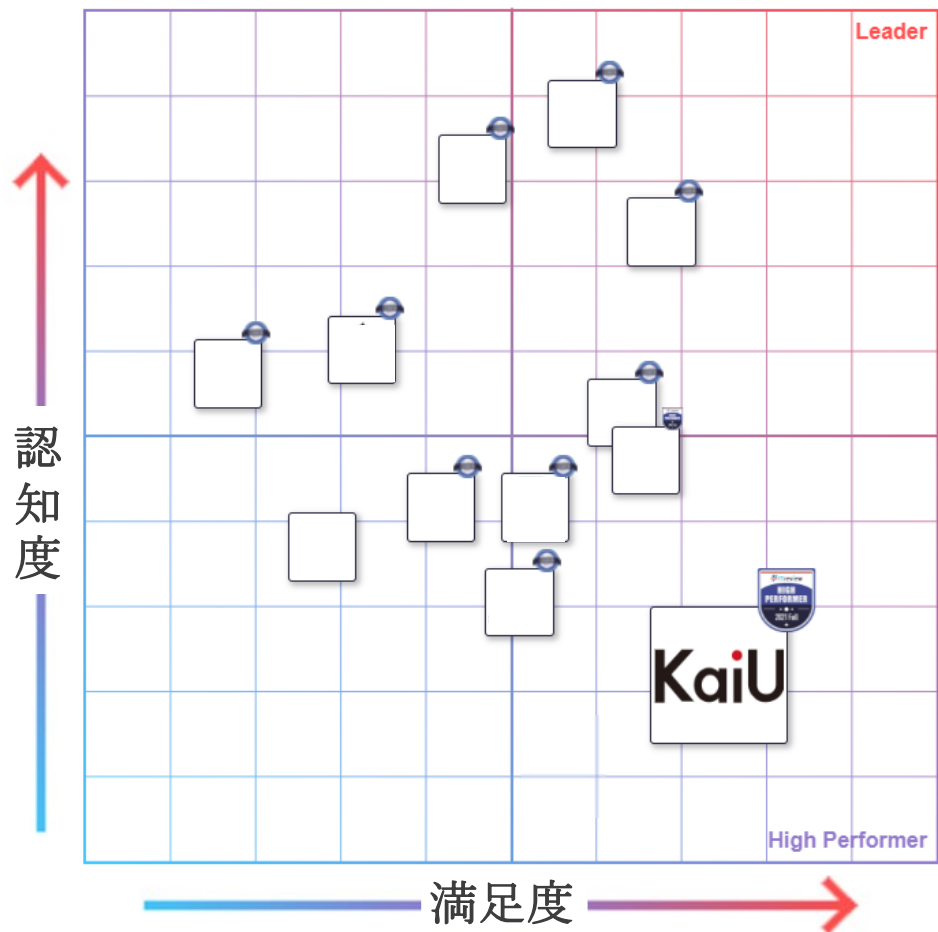
美容メーカー・小売・D2C・不動産業を中心に、業界／規模を問わず幅広い導入実績

エアトリ MBS Mainichi Broadcasting System ワン・ツヴァイ・ケッコン ZWEI LUXA ルラサ  
 YAMAN アイゼン CHINTAI fukuske

※順不同

# コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」の評価

WEBサービスのレビューサイト「ITreview」で6期連続受賞を記録。  
使いやすい機能で顧客満足度が高く、認知度向上による更なる伸びしろもあり



HIGH PERFORMER: ユーザーのレビューで顧客満足度が高い製品・サービスに送られる称号



医薬品・化粧品

★★★★★

管理画面が見やすく、担当の方も熱心に対応してくれます！

- この製品・サービスの良いポイントは何でしょうか？

管理画面が見やすく、操作が簡単にできました！

そのため、ポップアップバナーのABテストを導入時から苦勞せず行え、効果測定もレポート機能でひと目で分かるので助かりました！

また、それに加え適時担当の方から成功事例をご共有いただけるため効果をすぐに実感できました！

- どのようなビジネス課題を解決できましたか？あるいは、どのようなメリットが得られましたか？

LPからサンクスページに至るまでの離脱防止、CVRの向上が課題でした。

KaiUを導入することで、上記の課題を改善し広告効率を上げられています！

※出典：ITreview Grid Web接客部門 2021年10月 満足度:相対値

# 目次

---

1 会社概要・ハイライト

2 2022年12月期 通期業績

3 市場環境と成長戦略

4 2023年12月期 通期業績予想

## 2023年12月期 通期業績予想

既存事業の成長と公表済みの5件のM&A獲得事業の貢献により**売上高50%超の成長**を予定  
 セールスマーケティング投資、M&A・財務関連費用(仲介手数料やDD費用等)の先行投資を加味し、  
**EBITDA80%超、営業利益は30%超の成長**を予定  
 また、1月6日公表の公募増資関連費用が発生、営業外費用として計上

(単位：百万円)	2022年12月期 実績	2023年12月期 業績予想	増減率
売上高	1,071	1,650	+ 54.1%
EBITDA	268	500	+ 86.6%
営業利益	230	300	+ 30.4%
経常利益	225	250	+ 11.1%
当期純利益	194	173	△ 10.7% <sup>※</sup>

※ 2022年12月期は、業績の良化に伴い繰延税金資産および法人税等調整額が計上され、結果として税金費用が法定実効税率を下回る水準で着地  
 2023年12月期業績予想において、当期純利益が2022年12月期実績を下回っているのは主に当該税効果会計の影響によるもの

## 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](mailto:ir@f-code.co.jp)