



## 新規投資家向け案内資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース 9211

2025.08 更新



**01** 会社及び事業概要

**02** 決算概要

**03** M&A投資

**04** 中期経営計画

**05** 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	27,910千円（2024年12月末）	
連結総資産	21,864,130千円（2024年12月末）	
役員構成	代表取締役社長 工藤 勉	取締役(社外・監査等委員) 今村元太
	取締役 荒井裕希	取締役(社外・監査等委員) 雨宮 玲於奈
	取締役 衣笠模吾	取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子
	取締役 平井隆仁	



グループ全体



役員・従業員



創業





## — 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、企業の業種や地域を問わず、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

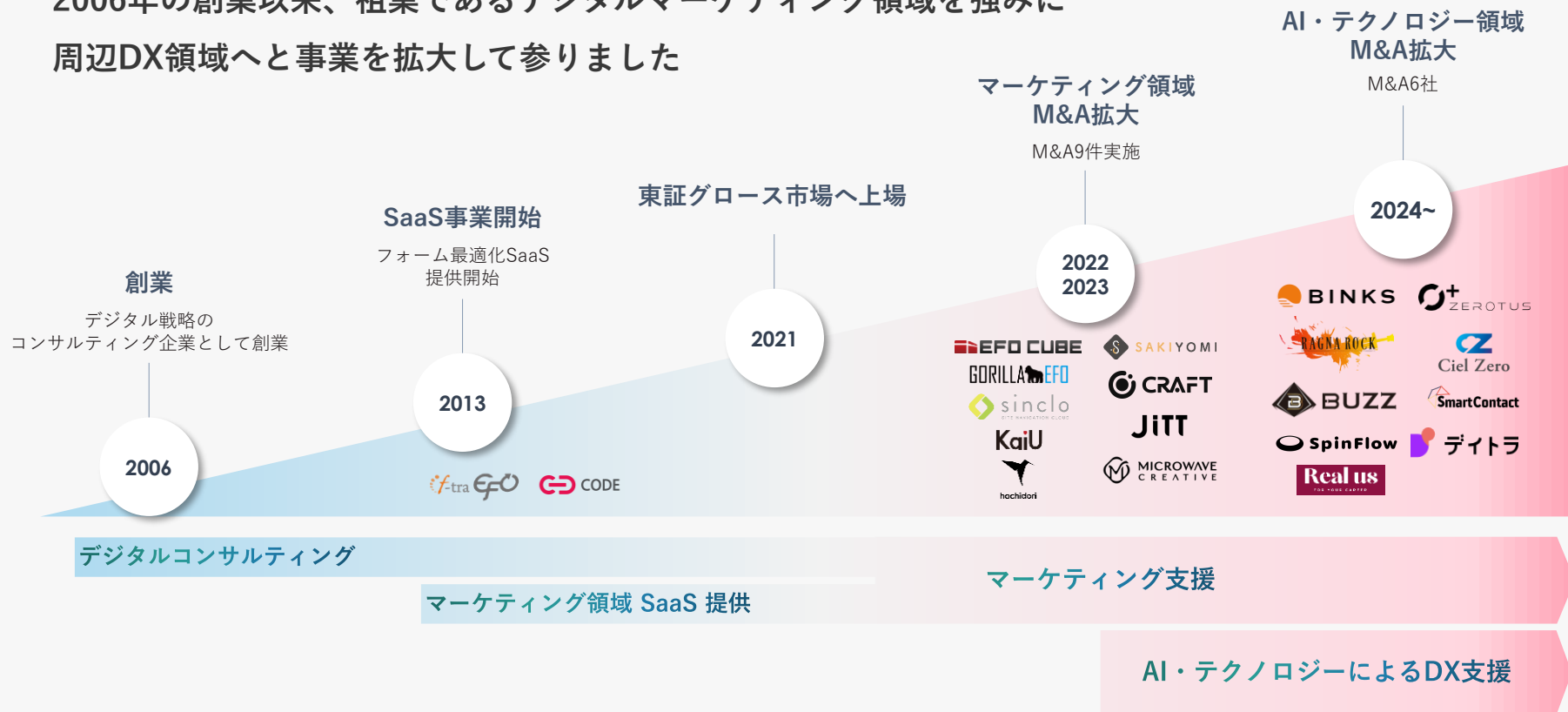


Connect, Delight



## 沿革

2006年の創業以来、祖業であるデジタルマーケティング領域を強みに  
周辺DX領域へと事業を拡大して参りました





## — 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 CFO  
衣笠 慎吾

早稲田大学在学中に有限責任監査法人トーマツに入所し、上場企業を中心に監査業務を実施。その後、ユナイテッド株式会社に経営企画業務等に従事し、エフ・コードに参画。2021年執行役員CFO就任、2025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 東証グロース市場上場）  
2024年 現職就任  
2025年コンパスみらい税理士法人 社員就任



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



## — 経験豊富な多数の幹部人材

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

### 監査法人出身



取締役 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

### 大手マーケティング会社出身



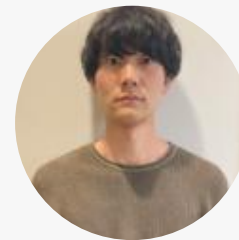
取締役 経営企画室長  
平井 隆仁



営業責任者  
豊福 康友



マーケティング部門責任者  
佐野 瑞生



DX部門責任者  
中村 瞭



## エフ・コードのグループ概要

当社グループは、Marketing領域とAI・Technology領域の事業を展開し  
クライアントのデジタル改革を支援

### Marketing

増え続けるデジタル接点を網羅し、企業のマーケティングの成果最大化を支援いたします

マーケティングSaaS

AIマーケティング

データアナリティクス

LTVマーケティング

SNSマーケティング

マーケター教育

マーケターマッチング

D2C支援



### AI・Technology

企業のDX化・高度デジタル化に向けて、AI・テクノロジー領域で質の高いサービスを提供してまいります

生成AIエンジニアリング

システム・アプリ開発

AIリスティング

プロダクト企画・開発

システムエンジニアリングサービス

インフラ構築

サイト制作

CMS導入



SpinFlow



JITT

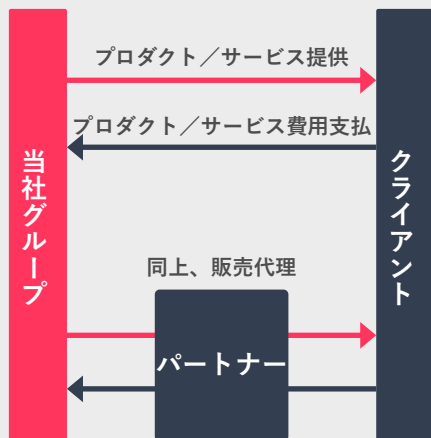
Ciel Zero



## 事業カテゴリ・売上比率

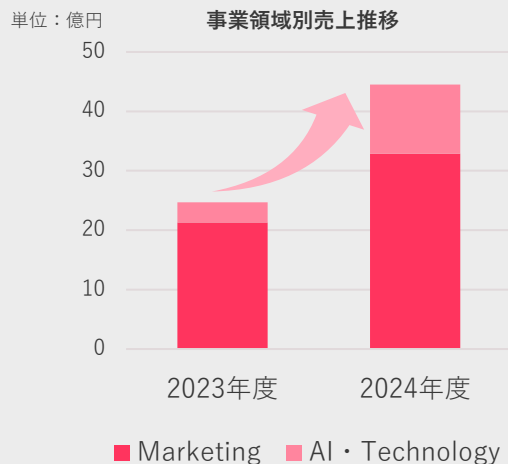
主に企業様向けに継続型サービスを提供。2つの事業領域ともに売上伸長し、継続型売上が大半を占める

### 事業カテゴリ・提供サービス



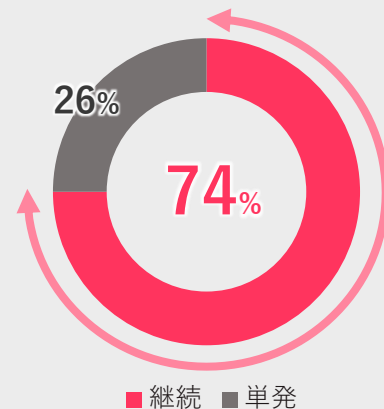
直接販売・間接販売（パートナーによる販売代理）の両方にて提供

### 売上比率（事業領域別、継続※1/単発）



祖業のMarketing領域が売上の大半を占め、伸び率はAI・Technology領域が高い

### 継続・単発売上比率



経営の安定性・収益性を高めるため継続売上に重視し各事業を推進

※1 過去1年のうち合計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。



# 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・サービスカテゴリ		サービス内容
Marketing 領域	マーケティング	SNSマーケティング SNSマーケター育成 デジタルマーケティング <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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）</li> <li>● SNSでの運用スキル獲得のためのスクール運営</li> </ul>
	データサイエンス	LTV改善施策運用 データ基盤構築 <ul style="list-style-type: none"> <li>● pLTV※1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）</li> <li>● pLTV算出のためのデータ解析基盤を構築</li> </ul>
	プロダクト	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 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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）</li> </ul>
AI Technology 領域	エンジニアリング	システム・プロダクト開発 生成AI活用支援・教育研修 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 生成AIを活用したクライアント業務のDX化及び業務効率改善、生成AIの教育支援</li> </ul>
	クリエイティブ	Web,システム導入 運用保守 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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※2等のシステム導入</li> <li>● 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</li> </ul>

※1 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

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

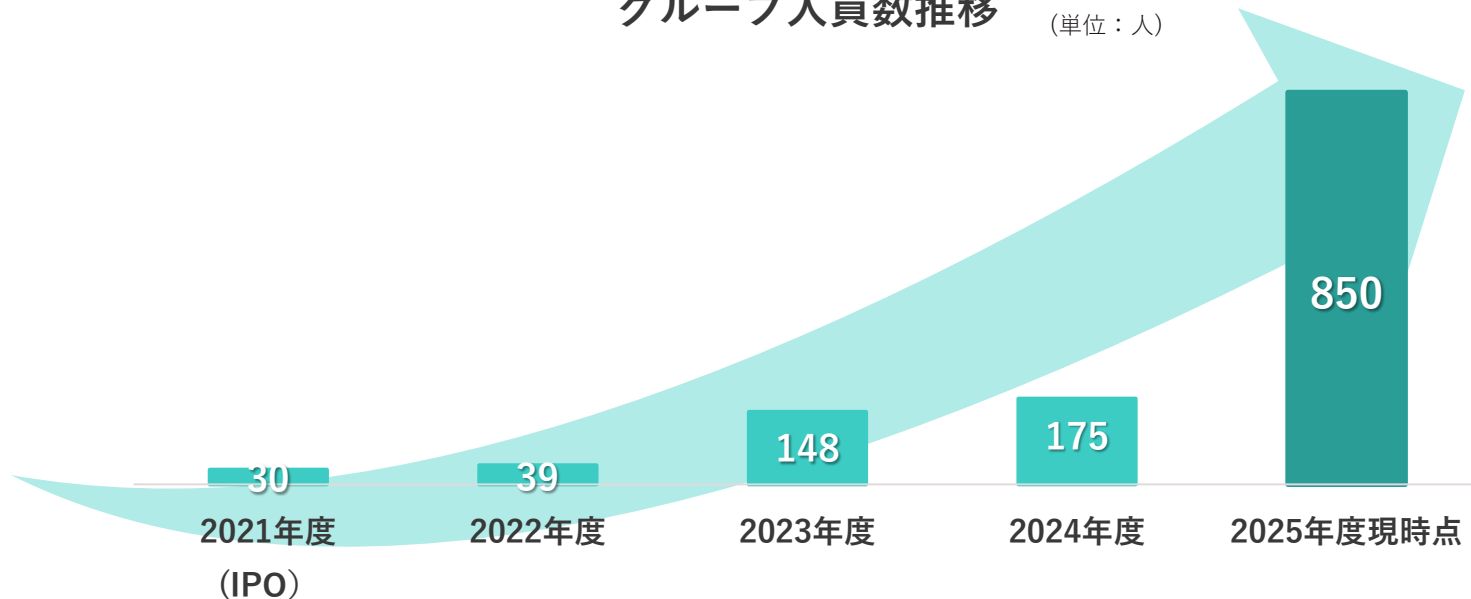




## — エフ・コードグループ DX人材推移

M&A、人材採用活動を通じてDX人材が順調に増加。今後も組織拡大に努める

グループ人員数推移 (単位：人)



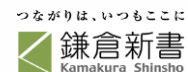
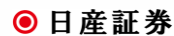
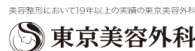
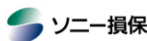
※ 2025年2月15日時点の情報になります



# — 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



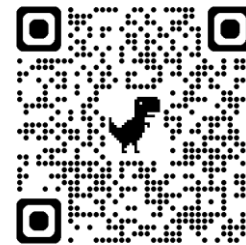


# AI関連の新サービスリリース

## AI領域での研究開発を継続し、サービスやプロダクトの開発を進める方針

ラグナロク社

証明写真 + <https://idpict.com/>



### ○AIで簡単！スマホで証明写真作成

AIにより、スマートフォンで簡単に証明写真が作成できます。  
スーツ着用の必要がなく、いつでもどこでも利用可能です。

### ○低価格でお得

1回500円で12枚の証明写真を生成でき、一般的な証明写真機と比較してお得です  
(一般的な証明写真機は1,000円程度)。

### ○多様なスタイルとカスタマイズ

背景色や服装、目や髪の色などのカスタマイズが可能で、ニーズに合わせた  
証明写真の作成が行えます。

### ○シンプルな操作で即利用可能

ログイン・会員登録後、画像をアップロードし、好みの設定を行うだけで利用可能！  
アップロードされた画像は生成後に自動削除されるため、プライバシーも安心！





## — AI関連の新サービスリリース

### AI領域での研究開発を継続し、サービスやプロダクトの開発を進める方針

#### SAKIYOMI社

AIで『伸びる投稿』をサクッと作れるInstagram投稿用テキスト生成サービス「SAKIYOMI 投稿作成AI」を提供開始、運用担当者の負担軽減に貢献

78%の短縮を実現し、SAKIYOMIメソッドが導いた投稿テキストをサクッと生成。Instagram運用専用のライティングツールです

株式会社SAKIYOMI 2024年2月13日 16時00分



Instagramマーケティング本部を行う株式会社SAKIYOMI（本社：大田区北沢、代表取締役 石川 伸博）は、GPT-4を使ったInstagramの投稿用テキスト生成ツール「SAKIYOMI 投稿作成AI」のサービス提供を2024年2月14日（木）より開始することをお知らせいたします。Instagram運用担当者の負担と化しているフィード投稿画像のテキスト添削作成時間を平均120分短縮し、負担を軽減します。

反応の強い投稿の傾向を取り入れた組み合わせを行い、さらに、累計400万フォロワーを超えるアカウント運用で培った「SAKIYOMIメソッド」を組み込んでいるため、運用担当者のSNSマーケティングの知識やレベルを問わず、伸びる投稿を作成することが可能です。

「SAKIYOMI AI 公式LINE」より詳細をご確認ください <https://lin.ee/av6C7Zl>

### SAKIYOMI投稿作成AI（AIによるSNS投稿内容生成ツール）

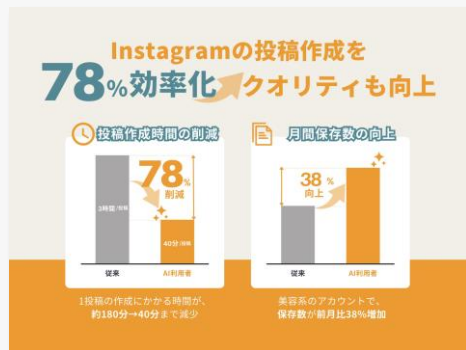
#### 作成時間を平均78%削減、大きな時間短縮に

リサーチや企画、ライティングといった作業を「SAKIYOMI 投稿作成AI」が行い、Instagram運用担当者は運用の本質的な部分に注力することができるようになります。

#### 自分で作るよりも「伸びる投稿」になりやすい

Instagramの運用スキルや経験がなくても、Instagram内で「伸びる投稿」を手軽に作成することが可能です。

- （1）SAKIYOMIの運用メソッドを反映
- （2）各種ジャンルにおける伸びた投稿の競合データを学習済み
- （3）アカウントのジャンルごとに、文体や文章量を最適化





今後もソリューション導入や改善の実績を作り、機会創出につなげる

## 株式会社グッビーズ様

## Web接客

●会社概要  
会社名：株式会社エフ・コード  
所在地：〒162-0825 東京都新宿区神楽坂一丁目1番地 神楽坂外祖通ビル2階  
代表者：代表取締役社長 工藤 聡  
設 立：2006年3月  
事業内容：  
1. 「CODE Marketing Cloud」等のCX向けSaaSの提供  
2. DX戦略設計・実行支援、デジタルマーケティング支援  
資本金：1,241,049円（2024年9月末）  
株数：76万（2024年9月末）

## 株式会社アイアットOEC様

## Web接客

● **アイパットOECについて**  
 会社名：株式会社アイパットOEC  
 代表者：代表取締役社長 嶋田 敦夫  
 所在地：〒7700-0822 岡山県北市区三丁目1番50号 ハレミライク日経67期7画  
 設立：2004年3月  
 事業内容：クラウドサービス「WeWorkシード」・「@pocket」の提供、システム機器やデジタル複合機の販売等  
 資本金：5,000万円  
 URL：<https://www.ili-oec.co.jp/>

## 株式会社アクティブコア様

## 業務提携

■株式会社アクティブアム 会社概要  
 会社名: 株式会社アクティブアム  
 所在地: 神奈川県横浜市西区みなとみらい3-7-1 オージングートみなとみらい8F  
 代表者: 代表取締役 宮澤 美那  
 設立: 2005年2月2日  
 資本金: 2,000万円  
 事業内容: ビジネス上の意思決定をデータ駆動型に変えるプラットフォームの企画・開発・販売  
 URL: <https://www.activeam.co.jp/>



# — プロダクトのご評価・受賞

## 好評いただき、複数のプロダクトが複数のSaaSプロダクトレビューサイトで受賞

### BOXIL SaaS AWARD Winter 2024

sinclo

Web接客ツール sinclo、「BOXIL SaaS AWARD Winter 2024」チャットボット部門で「Good Service」「お役立ち度 No.1」「サービスの安定性No.1」に選出

株式会社エフ・コード 2024年12月10日 13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「チャットボット受Web接客ツールsinclo」（以下、「sinclo」）は、SaaSマーケットプレイス株式会社（以下「SaaSマーケットプレイス」）が主催する「BOXIL SaaS AWARD Winter 2024」のチャットボット部門で「Good Service」「お役立ち度No.1」「サービスの安定性No.1」に選出されました。



「BOXIL SaaS AWARD（ボックス サース アワード）」は、SaaS（※）比較サイト「BOXIL SaaS（ボックス サース）」を運営するマーケットプレイス、株式会社SaaS市場、が主催するイベントです。当回の「BOXIL SaaS AWARD Winter 2024」は、2023年10月1日～2024年9月30日まで1年間に「BOXIL SaaS」上へ掲載された口コミ13,000件をもとに選出しています。今回、当社ツールsincloが受賞したチャットボット部門「Good Service」は、「BOXIL SaaS」上に掲載された口コミを基に、各カテゴリ毎に最良のサービスに選出、「お役立ち度No.1」「サービスの安定性No.1」は、「BOXIL SaaS」上に掲載された「口コミによるサービス評価」の傾向を分析し、各カテゴリ、各項目において一定の標準を満たした上で、最も高い平均点を獲得したサービスに対して付与されるものです。

なお、「BOXIL SaaS AWARD Winter 2024」の詳細、投票結果は、公式サイト（<https://boxil.jp/awards/2024-winter/>）でご覧いただけます。

※ SaaSとは、Software as a Serviceの略で、サービスとしてのソフトウェアの意。従来のパッケージソフトとして提供されていた機能群、クラウドサービスとして提供される形態のことを指します。

「sinclo」の公式サイトはこちら  
URL: <https://sinclo.f-cod.co.jp/>

「BOXIL SaaS AWARD Winter 2024」受賞サービスを紹介した記事はこちら  
URL: <https://boxil.jp/news/9211/>

【株式会社エフ・コードについて】

2006年7月の設立以来、デジタルコンサルティング事業を中心とした事業を展開し、現在は主要のDX推進策の構築に力を入れています。SaaS市場では自社開発の「CODE Marketing Cloud」(<https://codemarketing.cloud/>)や「E-Kit EFO」(<https://e-foa.com/ja/efo/>)をはじめとするソフトウェアを提供。経営豊富なコンプライアンスによるデジタル領域のコンサルティングに加え、デジタル広告業務の知見とMarketingCloudの持つ三層一軸のソリューションを提供しています。「マーケティングデジタル」や「デジタル広告」の両分野において、企業価値の向上に貢献してまいります。また、デジタル広告の分野をリードするマーケティングデータプラットフォームを構築しています。

### ITreview Grid Award 2025 Winter

KaiU

当社ツール「KaiU」が「ITreview Grid Award 2025 Winter」Web接客ツール部門<Leader賞> 受賞のお知らせ

株式会社エフ・コード 2025年1月15日 13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」）が提供するツール「KaiU」が、アイクラウド株式会社の運営する、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」の「ITreview Grid Award 2025 Winter」にてWeb接客ツール部門の<Leader賞>を受賞したことをお知らせします。



#### ■Leader賞について

ITreview Grid Awardは、ITreviewで投稿されたレビューをもとにユーザーに支持された製品を表彰する場です。今回KaiUの受賞したLeader賞は、認知度と顧客満足度の両方に優れた製品が表彰されるもので、KaiUは2期連続の受賞となります。

Awardの詳細は、以下の専用ページもご覧ください。  
[https://www.itreview.jp/award/2025\\_winter.html](https://www.itreview.jp/award/2025_winter.html)

#### ■KaiUの受賞力デブリ

Web接客ツール部門  
<https://www.itreview.jp/categories/web-customer-service>

#### ■会社概要

会社名：株式会社エフ・コード  
所在地：〒162-0825東京都新宿区神楽坂1-1神楽坂外環通ビル2F  
代表者：代表取締役社長 工藤 勉  
設立：2006年3月  
事業内容：  
1. CODE Marketing Cloud）等のCRM上SaaSの提供  
2. DX戦略設計・実行支援、デジタルマーケティング支援  
資本金：27,910千円（2024年12月末）  
社員数：76名（2024年9月末）  
URL: <https://f-cod.co.jp/>  
上場市場：東京証券取引所 グロース市場（証券コード：9211）

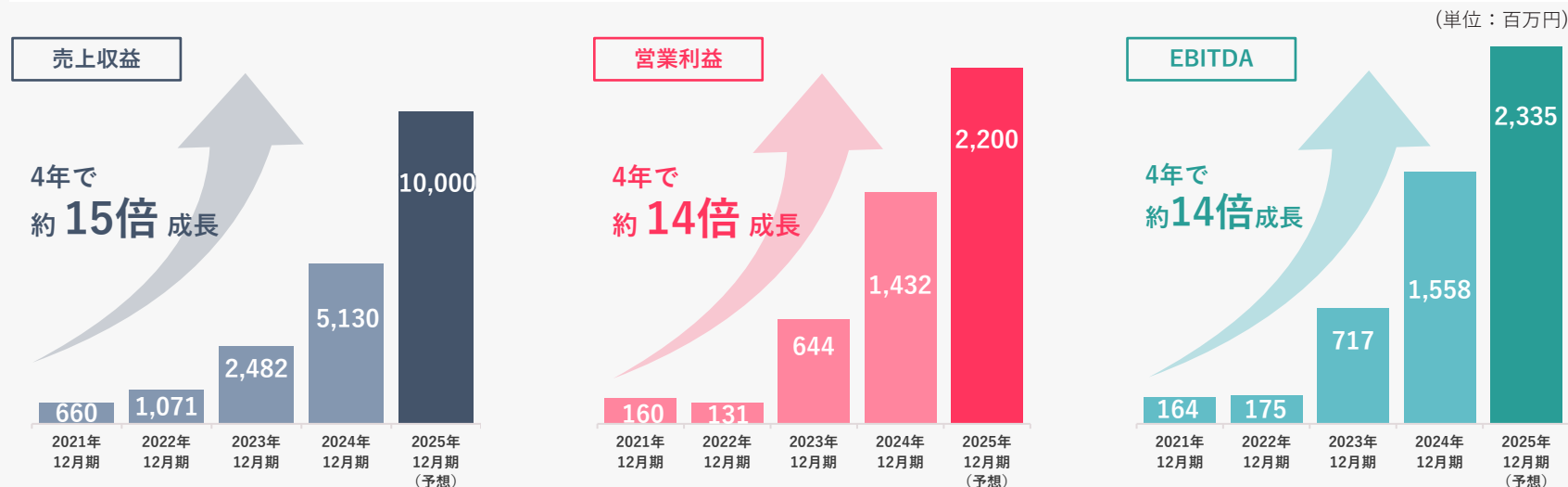


## 02 決算概要

## 業績 | 売上収益及び利益の推移・予想

上場後4年間で約**15倍**の売上成長・約**14倍**の営業利益成長・約**14倍**のEBITDA成長を見込む

売上収益、営業利益及びEBITDA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 | 2025年12月期 通期業績予想

エフ・コード及びグループ各社の事業成長を見込み

売上収益100.0億円（約2倍）、営業利益22.0億円（約1.5倍）を想定

※2025/2/15以降、開示・実行するM&amp;Aは勘案していない業績予想となっております

単位：百万円



	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期業績予想	前期比
売上収益	5,130	10,000	194.9%
営業利益	1,432	2,200	153.6%
税引前利益	1,322	2,033	153.7%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	905	1,285	141.9%

業績 | 2025年12月期 通期業績予想・事業領域別

Marketing領域、AI・Technology領域それぞれ引き続き伸長の想定

Marketing領域の事業利益が約1.5倍、AI・Technology領域の事業利益が約1.7倍成長

単位：百万円

	2024年度 実績	構成比	2025年度 予想	構成比	前期比
売上収益	5,130	100.0%	10,000	100.0%	194.5%
Marketing領域	3,951	77.0%	5,502	55.0%	139.2%
AI・Technology領域	1,179	23.0%	4,497	45.0%	381.3%
事業利益 ※1	1,836	100.0%	2,763	100.0%	150.5%
Marketing領域	1,403	76.4%	2,041	73.8%	145.5% 
AI・Technology領域	433	23.6%	722	26.1%	166.7% 
共通費用 ※2	▲403	--	▲563	--	139.7%

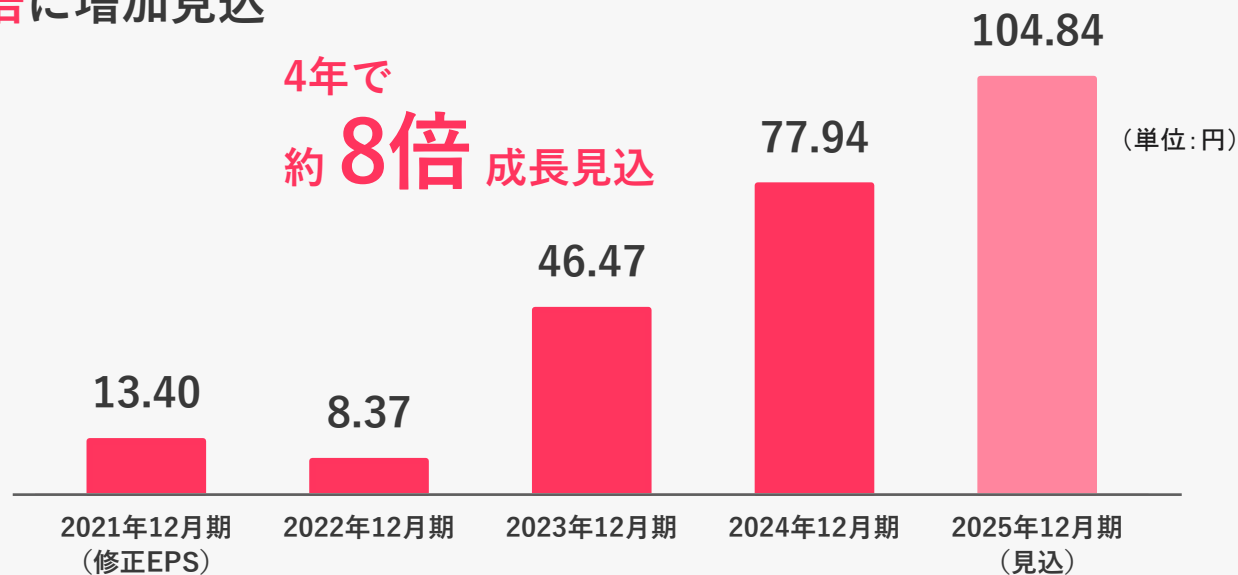
※1 各領域の売上収益から各領域の原価及び販管費を控除した利益

※2 各領域に共通してかかる費用に該当

# ― 通期業績予想 | EPS推移見込

上場後4年間で約**8倍**に増加見込

4年で  
約**8倍** 成長見込



親会社の所有者に 帰属する当期利益(億円)	1.5	0.69	4.8	9.0	12.8
株式数(千株)	7,755	8,287	10,322	11,620	12,260

※ 2021年12月期については、過去の繰越欠損金等による一時差異等の当期利益への影響が大きいため、税前利益に税率を乗じた修正当期利益、当該修正利益を期中平均株式数で除した修正EPSを利用しております

※ 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。

※ 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。

※ 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。

※ 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。



# 03 M&A投資



## — 当社のM&Aのねらい

企業価値の向上に向けて、下記ねらいをもって引き続きM&Aを推進

1

### 企業価値向上のスピードアップ

黒字化している成長企業が対象のため、  
企業価値の向上に直接的に寄与

2

### 顧客への提供価値の拡大

顧客が求める課題解決に向けて、お役立ち  
できる範囲を短期的に広く・深くしてこと  
が可能

3

### 優秀な人材・チームの参画

基本的には経営陣はじめとする人員に参画  
いただくことで、短期間での人材・組織強  
化に寄与

4

### グループ経営による 効率化と機能強化

開発や営業、AI活用、経営管理機能等の  
連携により、グループならではの効率化と  
強化を実現



## — 当社のM&Aの考え方・対象・強み

下記の考え方に沿って、企業価値向上に直結するM&Aを推進

M&Aの前提・考え方	×	対 象	×	当社のM&Aの強み・特徴
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中長期的な企業価値/EPS増加に資する案件にフォーカス</li> <li>● 主に下記3つの観点で精査。その上で合理的なEV/EBITDA倍率（従来5倍程度）で実行</li> <li>✓ 継続性（売上継続期間）</li> <li>✓ 成長性（売上成長率）</li> <li>✓ 分散性（顧客の分散性）</li> <li>● デットを中心に資金調達し、資本コスト最小化と財務安全性確保を企図</li> </ul>	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 黒字企業/事業が対象</li> <li>● 弊社ミッションに沿っており、従来事業と同種ないし類似・近接領域（下記例示）</li> </ul> <p>Marketing領域</p> <p>マーケティング支援 スクール</p> <p>人材マッチング SNS セールス支援</p> <p>CRM/LTV SaaS データサイエンス</p> <p>AI・Technology領域</p> <p>生成AI関連 IT/システム/SES</p> <p>クリエイティブ</p>	×	<p>下記観点で強みを活かし、今後もM&amp;Aを推進</p> <p>ソーシング</p> <p>M&amp;Aアドバイザー 150社以上との接点</p> <p>参画した経営陣による直接紹介</p> <p>イベントの積極参加・開催</p> <p>クロージング</p> <p>DD,条件協議,クロージングの速度</p> <p>経営陣のコミットメント</p> <p>ファイナンス</p> <p>30以上の都市銀行・地方銀行との接点</p> <p>ファイナンスに長けた社内部門・人員</p>



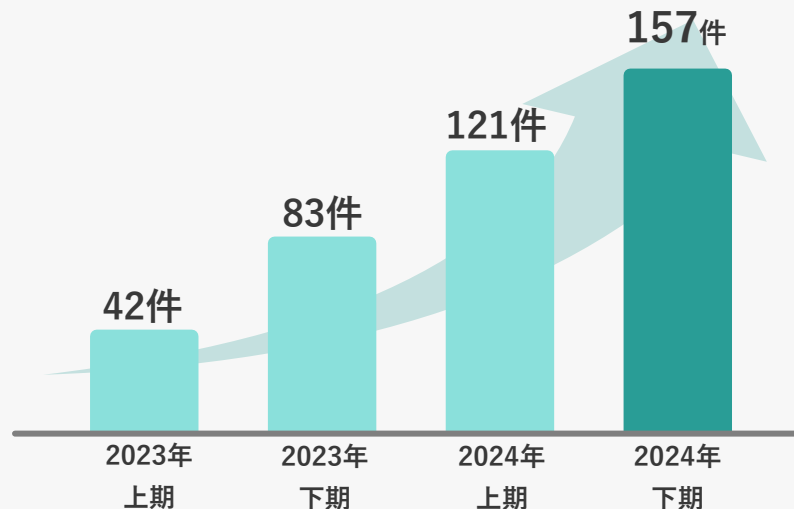
## — 当社のM&Aの考え方・取り組み | ソーシング

案件検討数も順調に増加中。25年も従来以上のペースで推進する方針

- 経験豊富なM&A専任チームにてこれまでの15件を全て担当（組織内にナレッジを蓄積）
- 150社以上の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※/バリューアッププロセスを型化
- 案件検討数は順調に増加中

（前期比 **2.2** 倍の案件検討数）

案件検討数



※PMI：Post Meger Integrationの略語、M&A後の統合プロセスのことを指します



# — 当社のPMI※及びバリューアップの考え方・取り組み

M&Aに着手して約3年経過、引き続きPMI/バリューアップの取組を日々開発し実行中

## PMI/バリューアップの前提・考え方



## 当社のPMI及びバリューアップの取組例

### “連邦制”の運営

業績を伸ばしてきた各社の運営方針や文化等を尊重し独立性を遵守。一方、役員派遣等による上場企業基準のガバナンスは担保

### “統合”の推進

売上アップ・経営効率化の両面において、機能やアセット等統合するべきところは統合し、グループメリットを活用

売上 アップ 側面	クロスセル	新規・既存顧客向けにグループ(Gr)内サービスを提案
	統合営業	各社顧客を分析、ポテンシャルある顧客に共同提案
	販路共有	販売パートナー等の既存チャンネルにGr内商材を流通
	共同商材開発	特定Gr同士のサービスをかけ合わせ新規商材開発中
経営 効率化 側面	共同購買	サーバ等,ボリュームディスカウントが効くものはGrで購買1本化
	バックオフィス統合	小規模Gr会社においては経営管理機能を共通化
	Gr内代替(費用削減)	Gr外に発注していたものをGr内で対応
カルチャー マッチ 側面	Gr代表会議	四半期毎に代表が集まり,短期・中長期の共有,協議
	Gr内IR	四半期決算でGr全員に対してIRし目線合わせ
	親睦会	適宜、Gr内で会社単位・職種単位等で開催

※PMI：Post Meger Integrationの略語、M&A後の統合プロセスのことを指します





## — PMI及びバリューアップ例

取組が奏功し、グループ各社での成果も発現

各社の主な実施事項

売上アップ側面

経営効率化側面



Marketing

主にクロスセル,統合営業が  
奏功し

売上+**25%**,営利+**29%**UP

クロスセル

統合営業

販路共有

共同商材開発

共同購買

バックオフィス統合

Gr内代替(費用削減)



AI・Technology

主に販路共有,Gr内代替が  
奏功し

売上+**54%**UP

クロスセル

統合営業

販路共有

共同商材開発

共同購買

バックオフィス統合

Gr内代替(費用削減)



Marketing

主にクロスセル,統合営業が  
奏功し

売上+**28%**,営利+**10%**UP

クロスセル

統合営業

販路共有

共同商材開発

共同購買

バックオフィス統合

Gr内代替(費用削減)

※グループ参画当初3ヶ月間と24年4Qの月次平均売上ないし営業利益で対比した結果となります



## グループ連携例

売上アップ

経営効率化

デジタルマーケティングの戦略立案に強みを持つエフ・コードと、D2C等の獲得型広告運用に強みのあるCRAFTとの共同提案によって、大手代理店グループも参加していたコンペで受注。

大規模なマーケティング予算をお任せいただくことになり、グループの競争力の高さを証明

領域

営業成約率上昇

算出効果

年間売上高

約**5,000万円**創出



×



課題認識

エフ・コードは、兼ねてよりDX戦略全体の設計に強みを持っていたが、他方でEC獲得等の細かなメディア運用設計の能力ではダイレクト専業代理店に勝ちきれないでいた

グループシナジーで  
解決できたこと

CRAFTの細かなデジタルメディア運用能力とエフコードのDX戦略設計能力が合致  
互いの強みを生かし合い、クライアントの期待する戦略-戦術の一気通貫した支援を実現

エフ・コードは、DX戦略全般や戦略企画を得意とする一方、細かなデジタルメディアの運用面では、その専門会社に勝ちきれないこともあり、実行力を重視するクライアントのコンペでは苦戦傾向にあった。一方、CRAFTは抜群のデジタルメディア運用能力はありつつ、大きなデジタル戦略の企画や構想化で同様に課題のある状況であった。この両社が連携してクライアントへご提案を行うことにより、戦略面でも、メディア運用の実行面でも高品質な提案が可能となり、大型クライアントのコンペでも大手代理店グループに勝利する程の高い成果を生み出すことができた。



## — グループ連携例

売上アップ

経営効率化

システム開発に強みを持っているラグナロクは、技術者として一流の人材が揃う一方、営業出身者が不在のためトップによる紹介営業の依存度が高かった状況。そこにエフ・コードの営業創出ノウハウが加わり、安定的に商談機会を有む新たな施策の開発に成功

領域

営業リード数増加

算出効果

年間売上高

約**3,600万円**創出



×



課題認識

ラグナロクはエンジニアの技術力を集めた会社のため、評判や人脈に依存し、営業プロセスが科学されておらず、また提案資料等も品質面で課題があった

グループシナジーで  
解決できたこと

業歴の高く抽象度の高いレイヤーまで提案可能なエフコードの営業ノウハウを用い営業の社長依存を解決。ラグナロク社の専門性を活かしつつ再現性ある営業プロセスを実装。

ラグナロク社は超一流のエンジニアの集う会社である一方、その評判の良さからくる社長人脈に営業プロセスの依存している状態であり、営業リードの創出から個別提案書の作成等が社長一人に依存している傾向にあった。これに対し、エフコード社の磨いてきた営業プロセスを提供し、ラグナロク社の事例等を基に共に営業資料の型化や個別提案の論理設計・ビジュアルライズ等を支援。結果、再生産可能な形でラグナロク社の営業プロセスが改善し、早期に大規模なプロジェクトの複数受注に至った。



## グループ連携例

売上アップ

経営効率化

デジタルメディアを活用したD2C伸長等に得意領域のあるCRAFTに相談が多かったコーポレートサイトや大規模サイト製作領域をMWC社と共同提案。従来はCRAFT単独では請けきれなかった大手建築会社グループのサイト製作領域をMWCと共同で受注可能になり、提案できる領域が拡大

領域

営業リード数増加

算出効果

共同提案依頼規模  
約**3,000万円**



×



課題認識

CRAFT社は、高い運用メディアの知見や実績から、デジタル広告や獲得用のLPに留まらずデジタル全般の相談を受けていたが、専門外の領域は断らざるを得なかった。

グループシナジーで  
解決できたこと

関連領域ながら専門性の異なり断らざるを得なかった領域も、グループ内に専門会社を持つことによって受け皿が広がり、一気通貫して支援することが出来るようになった

デジタルメディアを活用したD2C伸長等に得意領域のあるCRAFTは、その評判の高さから、コーポレートサイトも含めた企業のデジタル戦略全般を相談されることも多かったが、コーポレートサイトの構築はブランディング要素が強く、EC等と勝手の異なるため、断らざるを得ない状態が続いていた。一方、MWCは斯業で20年の業歴を持つ業界内屈指のサイト構築能力やデザイン能力を持つ企業であり、ブランディングを含めたデジタルサイト設計に強みを有している。両社が同グループ内で協業関係になることにより、CRAFTでは従前断っていたコーポレートブランディングの領域にも、発注可能な状態となった。



## グループ連携例

売上アップ

経営効率化

エフ・コードでは、急速な案件需要に対応すべく、案件の一部業務をプロ人材に業務委託していた状況。一方、BINKSやCRAFTがグループに参画したことによりリソースシェアが出来るようになり、外注費用の削減に成功。加えて業務の円滑化や品質の向上にも寄与

領域

グループ内代替

算出効果

経費削減効果  
約**2,400万円**



×



課題認識

単独では、デジタルプロジェクトの急速な増加に合わせ、一時的な人員不足を業務委託で補わざるを得なかった。BINKSやCRAFT社も状況は同一であり、外注効率化が喫緊の課題であった。

グループシナジーで  
解決できたこと

業務繁忙のタイミングやプロモーションの稼働時期を複数社ですり合わせながら  
リソースをシェア、社内人材のみでより多くのプロジェクトへ対応し、外注費用削減

マーケティング領域では、クライアントのプロモーションの時期に合わせ、急速に稼働の膨らむことも多く、優秀な社員を抱えながらも一時的に業務委託パートナーを活用せざるを得ない場面も多かった。これ自体は各マーケティング支援企業に共通している状況ではあるものの、グループ内に近接したケイパビリティを持つマーケティング支援会社が複数あることにより、各社のクライアントの繁忙に合わせリソースを相互シェア、各社の外注費用を削減し、より効率的な業務運営が可能となった。



## グループ連携例

売上アップ

経営効率化

各マーケティング支援領域の提案プロセスにAIによる自動化やRPA※プロセスをさらに適応。ラグナロク  
の一流エンジニアが参画したことにより、より業務プロセスの自動化が進行

※RPA：Robotic Process Automation（ロボット・プロセス・オートメーション）の略。人が行っていたデータ入力や資料作成などの作業をルールベースで  
PCが自動で作業をすることを指します。

領域

業務プロセス改善

算出効果

経費削減効果  
約**1,500万円**



×



課題認識

マーケティング支援領域では、広告キャッチコピーの提案  
やバナークリエイティブの開発等、ゼロから人間が考える  
しかない業務も多く、業務時間を圧迫していた。

グループシナジーで  
解決できたこと

ラグナロク社がマーケティング業務に特化した高精度なAI活用や業務プロセス用の  
プログラミングを提供してくれたことにより、人的業務負担を大きく軽減できた

エフコードグループ各社でも業務プロセス内にAIを活用する動きは活発ではあったが、各人のプロンプトの開発能力に差があり、有効な  
業務効率上昇には至っていなかった。ラグナロクのエンジニアがAI活用を前提とするプロンプト開発を行ってくれたことにより、従前は  
一から人間の考えていたプロセスが、AIの提案した多数の広告キャッチコピーから峻別をするようなプロセスへと高度化し、より「考える」  
質的な業務に担当者が集中することに成功。量的な業務負担を軽減することが出来るようになった。





## グループ連携例

売上アップ

経営効率化

エフ・コード社が所有してきた各種SaaSツールは、自社のエンジニアが保守運用から追加開発までを実装していたが、製品アップデートのタイミング等が重なることもあり、一部SESの活用も行っていた。ラグナロクの参画により内製化及び実装高度化によるサーバーコスト削減等も実現できた。

領域

開発力向上

算出効果

経費削減効果

約**2,000万円**

×



課題認識

エフコード社所属のエンジニアは、複数のプロダクトの保守運用から開発まで対応していたため、状況に応じリソースが不足し、SES活用等の外注費が発生していた

グループシナジーで  
解決できたこと

ラグナロク社の高いスキルを持つエンジニアをグループの開発に活用したことにより  
従前のSES外注費用削減に成功した他、効率的な実装によりサーバー代節約等にも成功

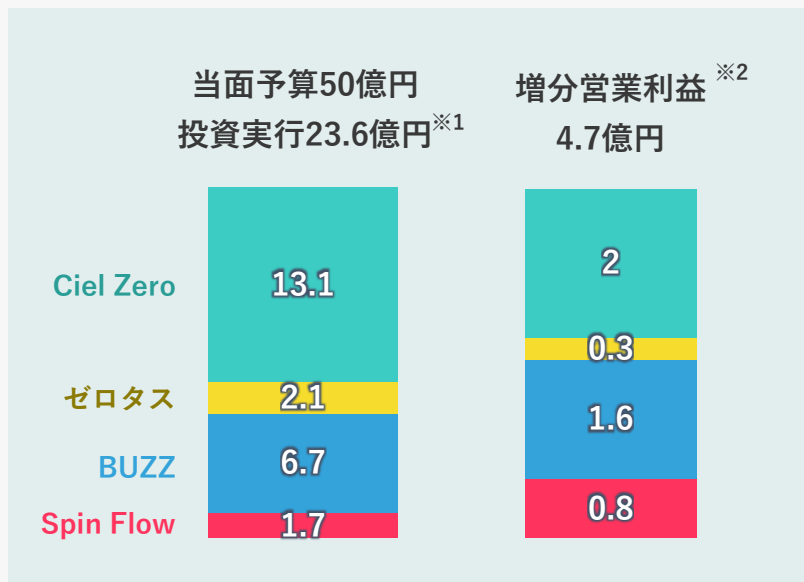
エフコード内のSaaSツールを管理しているチームでは、各エンジニアが複数プロダクトへと対応するため、一時的なリソース不足等の際にSES活用を行うことが少なくなかった。ラグナロク社がグループインしたことによって、これらSES費用の外注費用が純減したのみならず、高度なスキルを持つエンジニアが複数プロダクト間の技術的負債を解消しながら効率的な実装を果たすことでサーバー負担減少等に成功し、高効率かつ高性能なプロダクト開発体制の構築に成功している。



## — 当面のM&A投資予算と進捗

昨年発表した当面のM&A投資予算として50億円以上を設定し、半分近く投資実行完了。  
引き続き、スピーディに投資を進めていく方針

(単位：億円)



24年5月以降、約9ヶ月間で左記4件実行 (25年2月14日まで)

投資**23.6**億円, 増分営業利益**4.7**億円

マルチプル約**5**倍

投資予算進捗率 **47.2%** (余力**26.4**億円～)

※1 対象企業の株式取得時時点での純資産分を含んだ取得価格になります (純資産の総額約2.4億円)

※2 対象企業の年間想定営業利益 (各案件の開示時情報) に該当します





## — 参考 | 連続的にM&Aする成長企業例

M&Aを連続的に取り組む先行企業を参考にし、当社グループの企業価値向上に向けて今後も推進

金額単位：億円

業種区分	企業名	M&A件数	時価総額		
			上場時	直近	成長率
情報通信	SHIFT	35	36	3,900	108倍
情報通信	ボードルア	4	168	830	5倍
サービス	TWOSTONE&Sons	6	26	585	22倍
サービス	GENDA	38	640	2,240	4倍
卸売	BuySell Technologies	5	133	830	6倍

直近の時価総額は、2025年1月下旬から2月上旬を参照し概算で表記

出所：各社開示資料及びHP、Yahoo!ファイナンス、みんかぶ



# 04 中期経営計画



## — 中期経営計画サマリー

この3年間、売上高CAGR 約98%で業績が伸びて参りました。

直近では、マーケティング領域に加え、AI・テクノロジー領域も大きく伸びております。

組織面では、多数の経営人材と800人のDX人材を擁する組織となりました。

財務的にも年々増え続ける分厚い営業キャッシュフローにより、財務安全性と高いEPS成長率を実現し、さらなる追加投資余力を確保しています。

これらの事業・組織・財務基盤をもとに、  
3年後の営業利益50億円、営業利益成長率年50%以上の継続を目指します。

株式会社エフ・コード  
代表取締役社長  
工藤勉

## OUR MISSION

マーケティングテクノロジーで  
世界を豊かに

2021年12月のIPO以来、CAGR約100%程度の水準で  
事業成長を推進して参りました

当社もマーケティング領域のみならず、AI・テクノロジー領域にも  
加速度的に拡大しています

変化の激しい時代に更なる成長を実現するため、  
このたび「**FCODE plan 2027**」を定め  
更に非連続的な成長を実現して参ります

※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、年次平均成長率のことを指します

# 2027年12月期目標

売上高

150 億円~

営業利益

50 億円~

営業利益 CAGR50%以上の継続

(2024年12月期実績 売上51億円・営業利益14億円)



## — 当社がお役立ちする広範なデジタル領域の市場例

規模が大きく、成長率が高い市場が対象

### Marketing領域

#### デジタル広告宣伝市場



### AI・Technology領域

#### 業務システムDX市場



#### 生成AI市場



出典：電通グループ「世界の広告費成長率予想」及びキメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編」を参照し、弊社作成



# DX支援からDX実践、更なる発展へ

マーケティング領域に加え、AI・テクノロジー領域を伸長。そのノウハウを活かし、実業や海外進出も検討







## — 中長期での競争力強化の構造

### M&A活用で事業戦略・人材戦略も活性化させ、中長期の競争力を育む

非連続な成長を実現していくために、M&Aによって多彩な経営人材をグループ内に迎え、既存人材との相互刺激・活性化を促進。結果、採用や人材育成の発展へとつながり、事業面での連携を進め、事業戦略自体の高度化・高速化を強力に推進

## 事業戦略

マーケティング領域、AI・テクノロジー領域のそれぞれで各グループの競争力を発揮

顧客基盤やサービス範囲を拡大しながら相互にクロスセルを通じて顧客への提供価値を増大し、各企業の競争力を強化

Finance  
M&A

F-CODEの  
中長期競争力

Business

## 財務・M&A戦略

成長志向の財務健全な企業を対象としてM&Aを継続。M&A単体での収益性を維持しながら各事業領域への相互作用を発揮。直接・間接金融を駆使した高速展開を遂行

## 人材戦略

市場に出現する若い才能のグループへの参画を促進。経営人材・ベンチャーマインドを持つ人材が刺激し合い、相互作用する環境を創出





## 事業戦略

マーケティングとAI・テクノロジー両面でシナジーを生みながら デジタル改革の総合プレイヤーへ  
祖業であるマーケティング領域内でM&Aを繰り返しながら、同種業務の統合と効率化、サービスの得意領域を相互に  
補いアップセルや共同提案など数多くの取組を実施。2023年からは、AI・テクノロジー領域にも進出。今後はさらに、  
両領域の掛け合わせや、実業・海外など新領域への進出等、非連続的な大きな成長を目指す

### Step 1

#### マーケティング領域での競争力強化

祖業であるマーケティング領域で周辺領域を  
M&Aしシェア拡大／コスト削減

共同提案

アップセル

業務効率化



### Step 2

#### AI・テクノロジー領域へ進出

市場規模の大きいAI・テクノロジー領域への進出  
当領域内でのノウハウ獲得／シナジー構造の把握

アップセル

業務効率化



### Step 3

#### DX全般支援能力の拡張

マーケ領域からさらに広範な範囲へのDX化能力  
を武器に、領域横断のサービス提供／クロスセル

クロスセル

業務効率化

### Step 4

#### 新領域への進出／市場拡大

DX化が競争力になり得る実業や海外市場進出等に  
展開し、非連続な挑戦へ

新市場進出

サービス開発

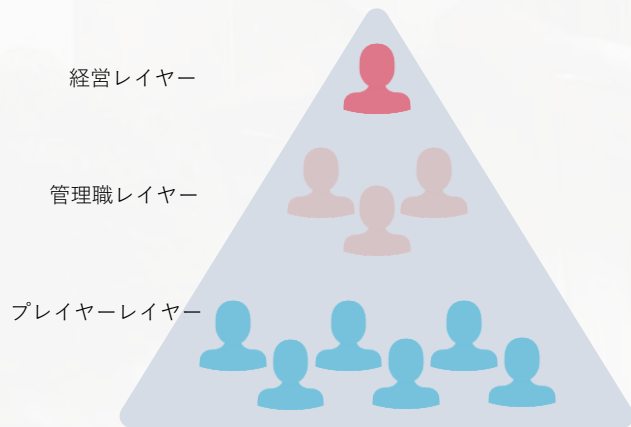


## 組織戦略

### 多種多彩な人材の相互作用で、連鎖的に人材を育てていく

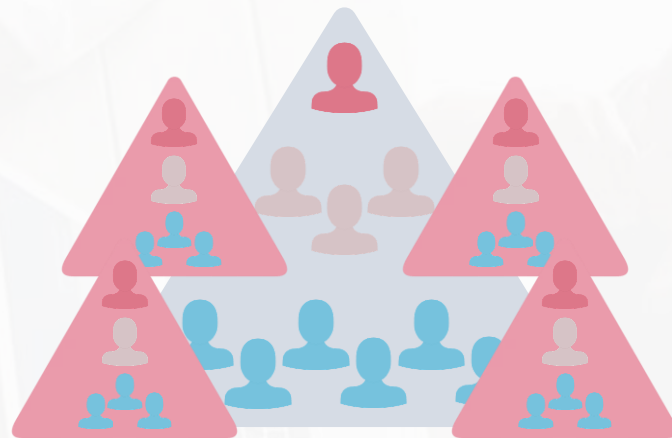
当社グループに若く才能に溢れる人員・チームが続々と参画中。相互作用によって、それまでの延長にはない新たな性質 — スキルやマインド、ひいては顧客への提供価値 — が現れる“創発”がグループ内に起こり始めた状況。これらの環境が非連続の成長を呼び起こし、さらに強い組織への変革を可能に

よくある組織・人材構造



通常の組織構造では各レイヤーで経験や年次に応じた役割が定義されているため、プレイヤーレイヤーでは、関わられて現場管理職のレベルまで。段階的に経験の詰める良さもありつつ、非連続的なロールモデルの学習が難しかったり、成長機会の限定される弊害もある。

当社グループの組織・人材構造



当社グループでは、企業規模の大小を問わずにグループ参画する企業が多く、プロジェクトの属性に応じて経営幹部も含めプロジェクトに関わり合うため、グループ内の他社組織・人材の考え方やスキルを直接体験し学ぶことができる。マインドやスキル両面で非連続的な成長のきっかけに。



## — 組織戦略 | 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連携を促進



株式会社SAKIYOMI  
代表取締役社長  
吉田 睦史



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



株式会社SpinFlow  
代表取締役社長  
平嶋 哲也



株式会社BUZZ  
代表取締役社長  
溝口 優也



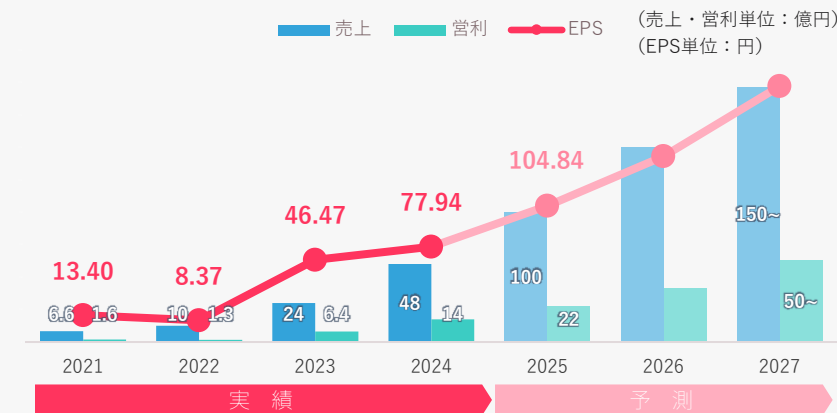
株式会社ゼロタス  
代表取締役  
一戸 悠河



## 財務戦略 | EPSの伸長

直近3年間で発行済み株式総数は約**1.5倍**に増加しているが、当期利益は約**9.0倍**結果、増加EPSが約**6倍**成長。引き続き、最重要指標として推進

### 業績とEPSの推移



修正当期利益※  
1.0億円

9.0倍

9.3億円

3.4倍

当期利益  
28億円~

発行済み株式総数  
819万株

1.5倍

1,226万株

利益増加が希薄化ベースを大幅に上回ることでEPSを継続的に押し上げる

修正EPS  
13円

6.0倍

78円

### EPSに関する当社実績

- 調整後発行済み株式総数(期末)は2021年12月末 819万株から2024年12月末 1,226万株と約1.5倍に増加
- 一方、**当期利益**は2021年12月期 1.0億円から2024年12月期 9.3億円と約**9.0倍**に成長
- **希薄化を大きく上回る利益成長**の結果として、**EPS**は2021年12月期 13円から2024年12月期 78円と約**6.0倍**に成長
- 希薄化を上回る利益成長により株式単位当たりの収益性を改善することが重要であるため、EPSを重視。今後も希薄化を上回る利益成長の実現を目指す方針

※2021年12月期については、過去の繰越欠損金等による一時差異等の当期利益への影響が大きいため、税前利益に税率を乗じた修正当期利益、当該修正利益を期中平均株式数で除した修正EPSを利用し比較

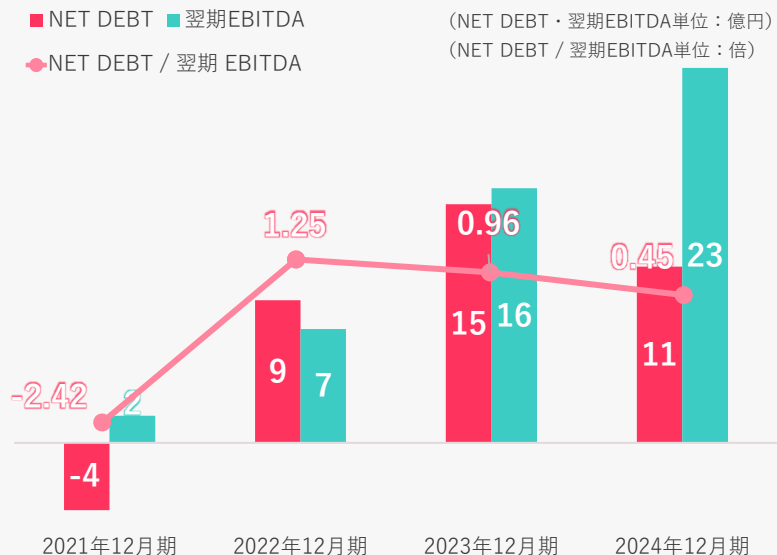


## 財務戦略 | 財務安全性

年々増加する分厚い営業キャッシュフローにより、財務安全性を担保すると共に、さらなる融資獲得・追加投資余力を確保。

**ネットデット/翌期EBITDA 倍率**を重要視、**2.5倍**以内でコントロールする方針

### 財務安全性の担保



### 財務安全性の考え方

- 財務安全性指標としては**ネットデット/翌期EBITDA倍率**を重視
- 手元現預金を全て返済に当てた時に残りの有利子負債を翌期の営業CF(≒EBITDA)で何年で返せるか、という指標
- 当社におけるM&Aでは**原則5年以内の回収**が見込める案件のみを対象としており、買収事業のCFから有利子負債の返済が可能となる
- 当社有利子負債の**返済期間**はこれまで**5~7年程度**が多い
- 2024年12月期の**Net Debt / 翌期EBITDA倍率は0.45倍**
- 回収期間・返済期間ともに5年が目安となるが、ネットデット/翌期EBITDAを**2.5倍以内**に抑える方針



# 05 APPENDIX

## — 生成AI活用コンサルティング及び教育研修



生成AI活用支援で平均**30%**の工数削減、  
**2,000**名様以上に生成AI教育研修提供

## 支援内容

コンサルティング  
Consulting

SpinFlow  
生成AI活用支援



リスニング  
Teaching&Training

業務支援  
Outsource

## 支援実績(抜粋)



営業フェーズの工数**40%**削減

営業担当者の業務にChatGPTを導入  
見積GPTs など自社独自のGPTsの作成支援や、  
Gammaを使った提案資料の自動化を支援



要件定義/テスト設計工数**23%**削減

要件定義フェーズ、テスト設計フェーズそれぞれに  
Copilotを導入。従来かかっていたディレクター及  
びエンジニアの業務をAIに置換し、工数削減に寄与



# 大手企業様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作

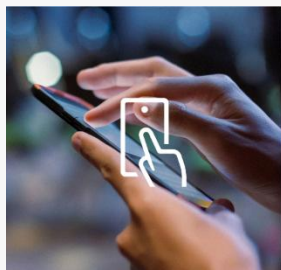
AI・Technology



## 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



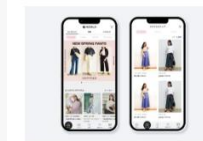
④ エバラ食品工業株式会社



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

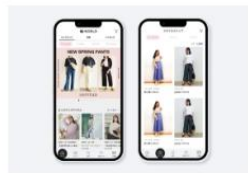


⑨ 東ソー株式会社



# 大手企業様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作

AI・Technology



1 株式会社ワールド



2 日本電子株式会社



3 東ソー株式会社



4 サンスター株式会社



5 株式会社ジェシービー



6 すかいらくグループ



7 パシフィックゴルフマネージメント株式会社



8 国分グループ本社株式会社



9 西武鉄道株式会社



10 エバラ食品工業株式会社



11 森永製菓株式会社



12 株式会社ウテナ



13 東急株式会社・東急電鉄株式会社



14 株式会社竹中工務店



15 株式会社クレハ



16 セイコーホールディングス株式会社



17 NTT都市開発株式会社



18 パシフィックシステム株式会社

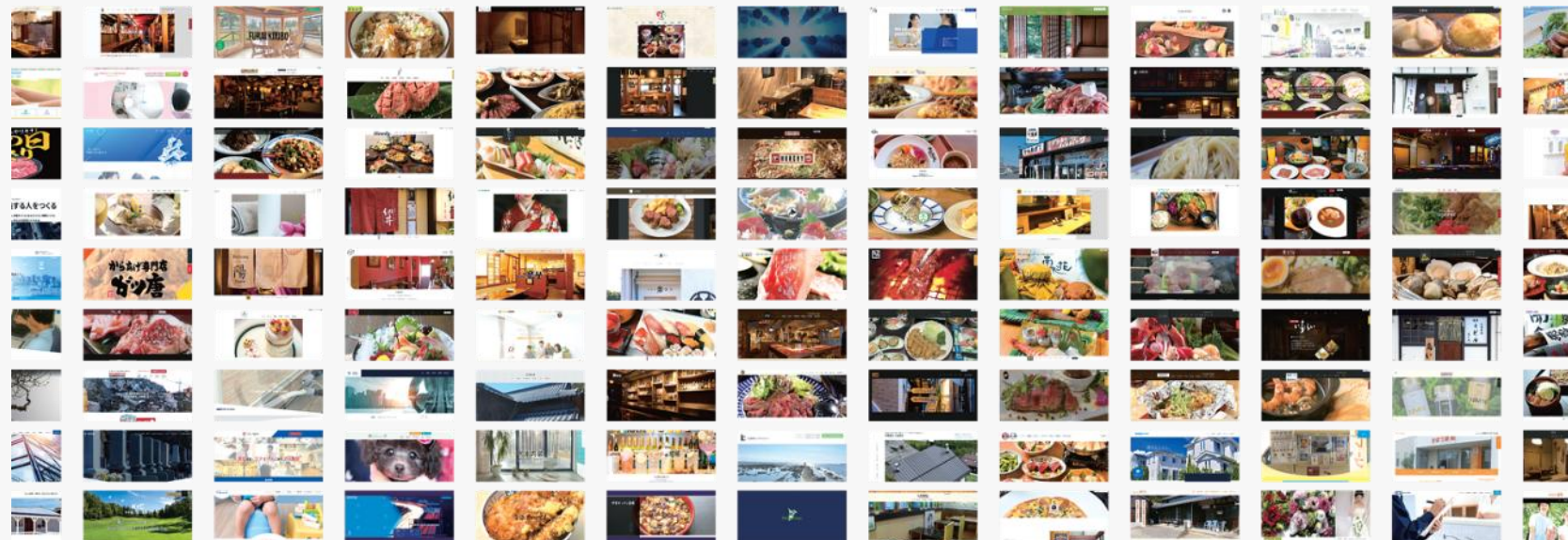
# — 中小企業・店舗様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作

AI・Technology



# JiTT

## 年間 3,000 件以上のウェブサイト構築



# — 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

AI・Technology



## 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がめます。

## — プロダクト開発や企業活動のDX化支援

AI・Technology



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、カカコム、エキサイト、Apple、カヤック等



# ソフトウェア開発からインフラの設計構築までトータル支援



全国19拠点、エンジニア600名以上で  
一括請負からSESまで幅広く対応

## 1. 一括請負型IT事業

設計から環境構築含め、ソフトウェア開発・インフラまで幅広く対応しており、一括で請け負うことが可能



## 2. AIシステム開発

AIを活用した業務管理システムの開発が可能、業務効率の大幅な改善を支援



## 3. エンジニア常駐型支援事業

全国各地の企業様に向けて、ソフトウェア開発・インフラ構築まで幅広い領域でプロジェクトや業務をサポート



## 4. ITスクール事業

未経験の若手エンジニア志望者に対し、独自のカリキュラムでのスクールを運営



## — toBコールセンター事業でクライアント企業の営業を支援

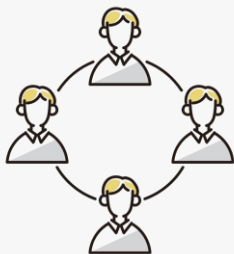
Marketing



# SmartContact

顧客リストの獲得から商談設定、クロージングまで、一貫した支援を実施し、高い成約率を誇る

### 01 法人ネットワーク



これまでに取引実績のある法人顧客は約6万社にのぼり、うち2.5万社は公式LINE登録済み。これにより、リピート営業や追加商材の提案がスムーズに行えます。

### 02 高品質なコールセンター



社内に専属のコールセンターを設置し、厳格な品質管理とトレーニング体制を整備。これにより、クライアント企業に対し、安定した営業成果を提供しています。

### 03 卓越した営業力



業界トップクラスの成約率を実現しており、クライアントの商材やサービスの販売促進を最大化します。

# SNSマーケティング支援

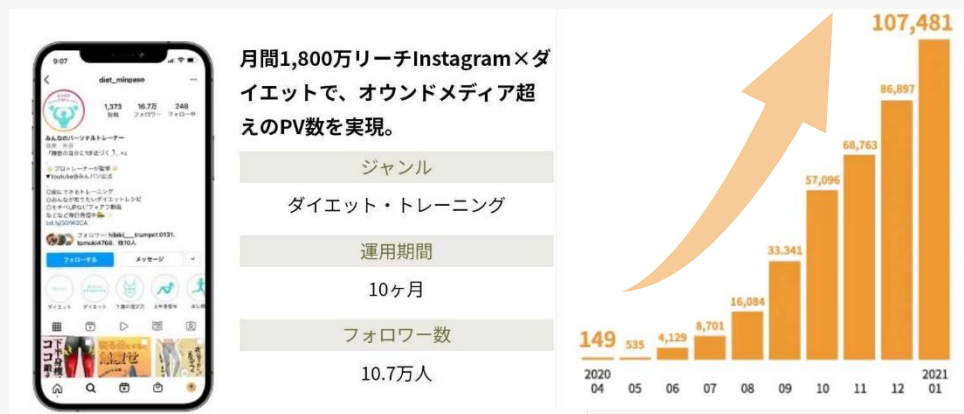
Marketing



**1,500** 社以上のお客様をご支援！

戦略設計から施策実行まで全てをプロ集団が代行

事例



Instagram運用には  
勝ちパターンがある



平均 **4.2** ヶ月で  
**10,000** フォロワー達成

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

# SNSマーケター育成

Marketing



## Buzz College

Instagramを中心としたSNSに特化したスクール  
及びコンサルティングサービス

12,000名を超えるクライアント様

在籍の総フォロワー数は1,000万人以上

これらの実績を元にしたデータやノウハウを提供し

個人・法人のSNS活用のお力になります



# — 広告運用・デジタルマーケティング支援

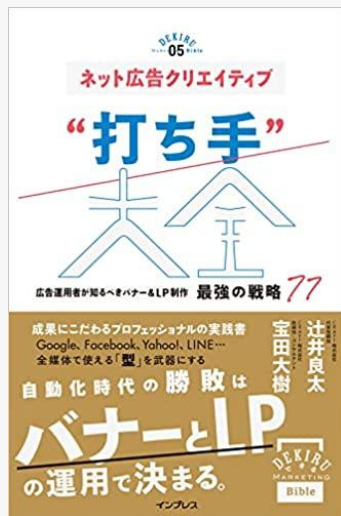
Marketing



## 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



# — 広告運用・デジタルマーケティング支援

Marketing



クリエイティブ、データ、広告において  
幅広くソリューションを提供

広告バナー制作  
LP制作  
ロゴ制作  
ショート動画制作  
LPO改善  
UI/UX設計



HubSpot導入  
ADEBIS整理  
GA4設定  
CRM設計  
タグ設定

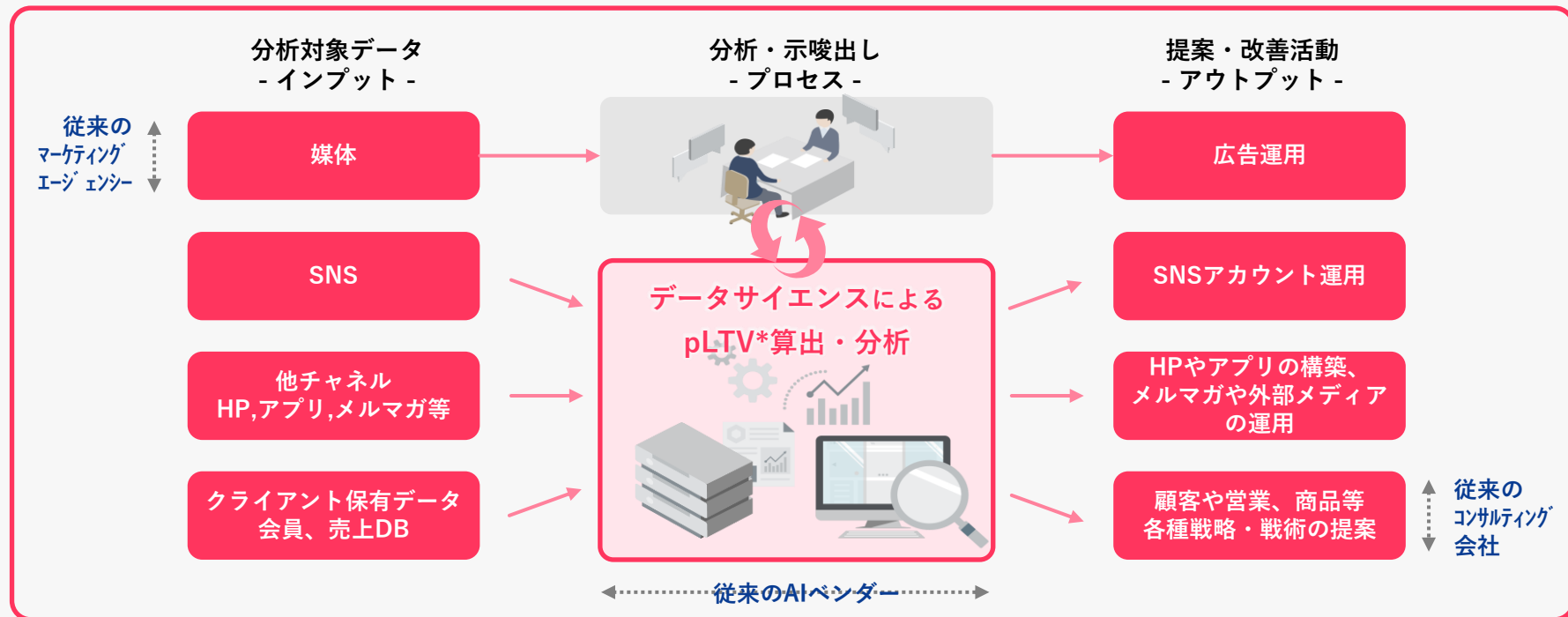
デジタル広告  
インハウス支援  
代理店コントロール  
インフルエンサー施策  
SNSアカウント運用

# データサイエンス&LTVマーケティング支援

Marketing



## データサイエンス&LTVマーケティングで クライアントのLTV最大化を支援

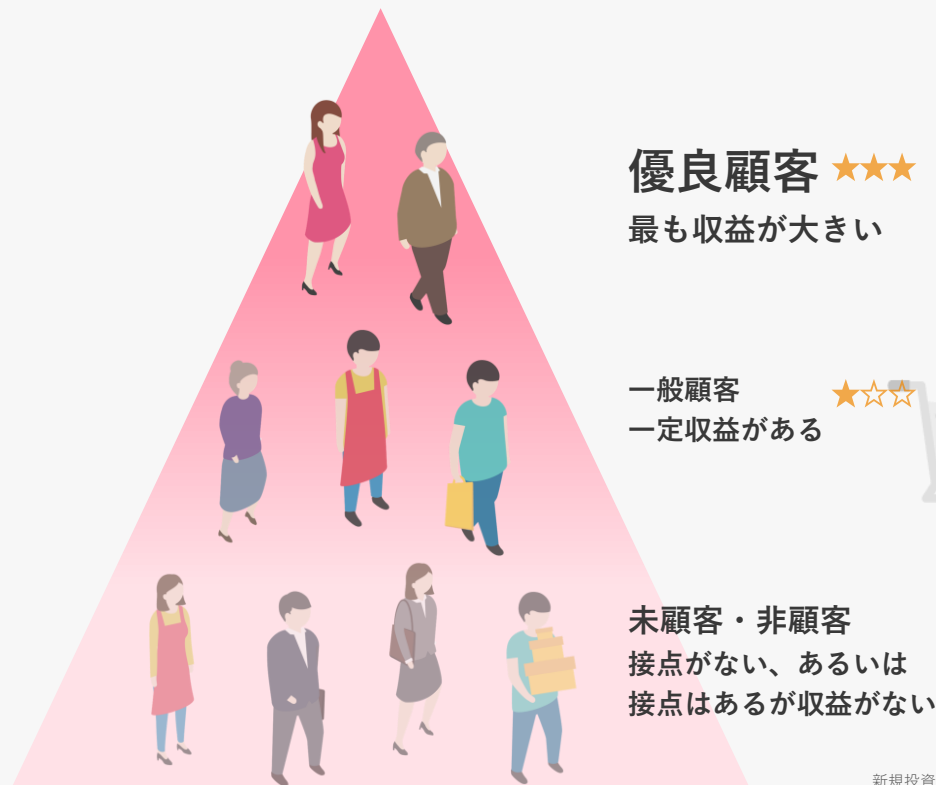


## — データサイエンスによる“優良顧客”の予測とフォーカス

Marketing



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。

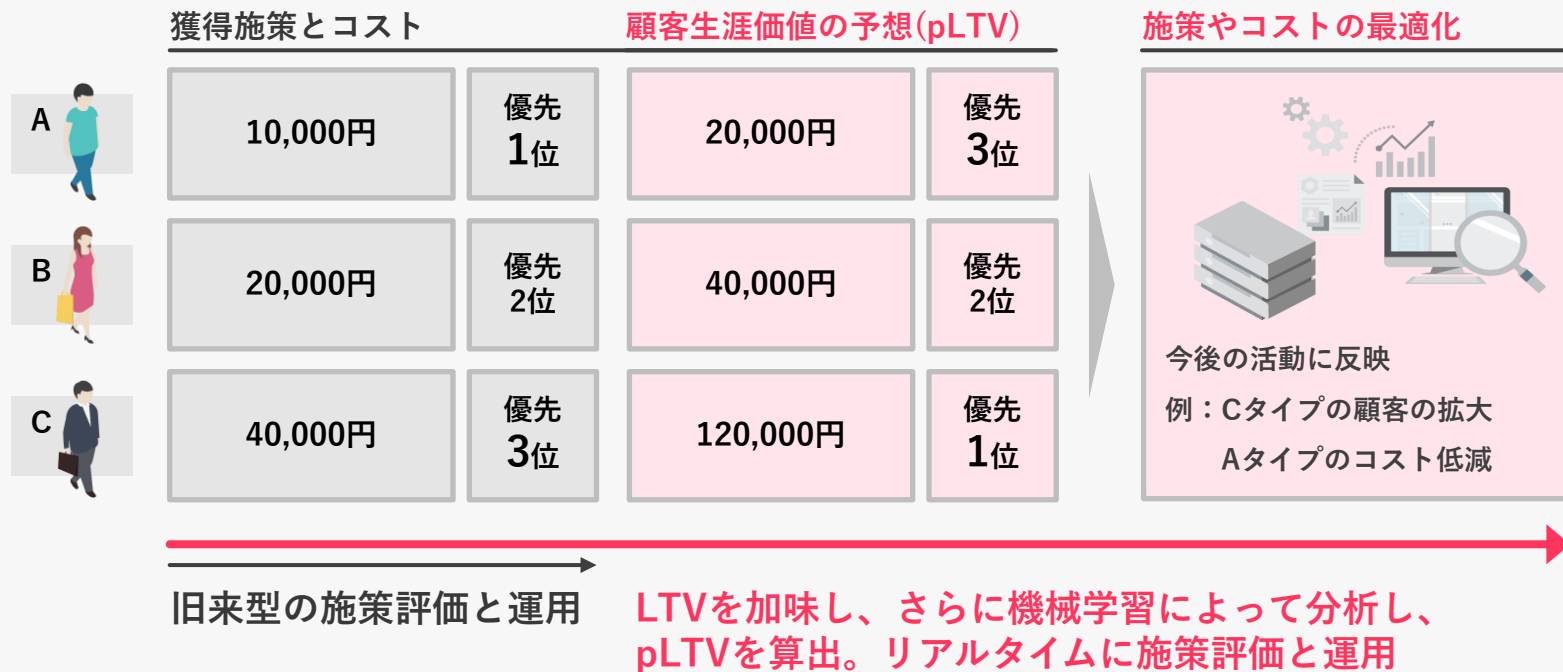


データサイエンスによって  
顧客の生涯価値が予測でき、  
優良顧客にフォーカスした  
マーケティングや営業、商品などの  
施策が打てる

## — 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



# — LINEマーケティングSaaS「hachidori」

Marketing



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」

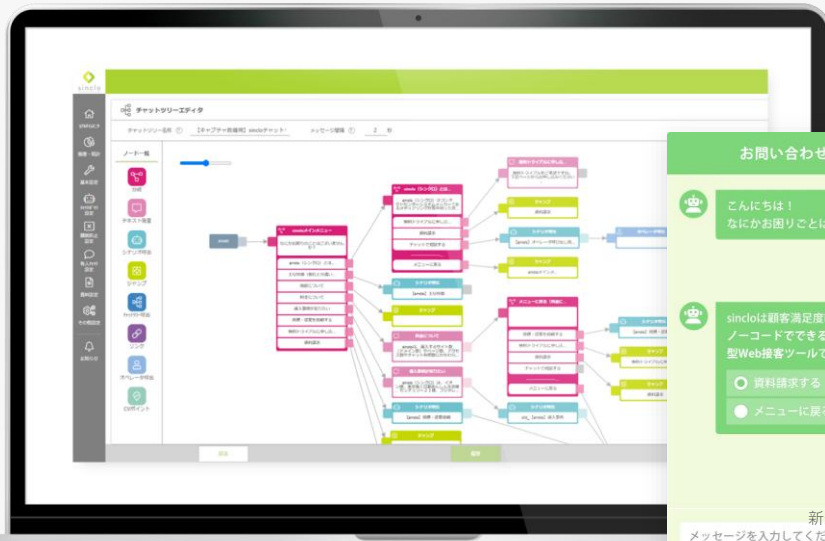
Marketing



## 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！  
なにか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！

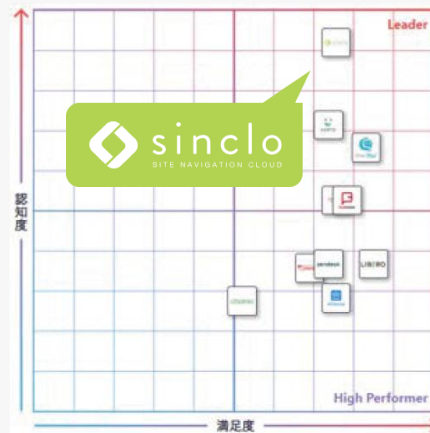
☐ 資料請求する

☐ メニューに戻る

資料請求する

新規投資家向け案内資料  
メッセージを入力してください

送信



# Web接客SaaS CODE Marketing Cloud

Marketing



## 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





## — 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](mailto:ir@f-code.co.jp)