

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・事業概要

2 ハイライト

3 2022年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 2023年12月期 通期業績予想

Appendix

目次

1 会社・事業概要

2 ハイライト

3 2022年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 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）																

『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

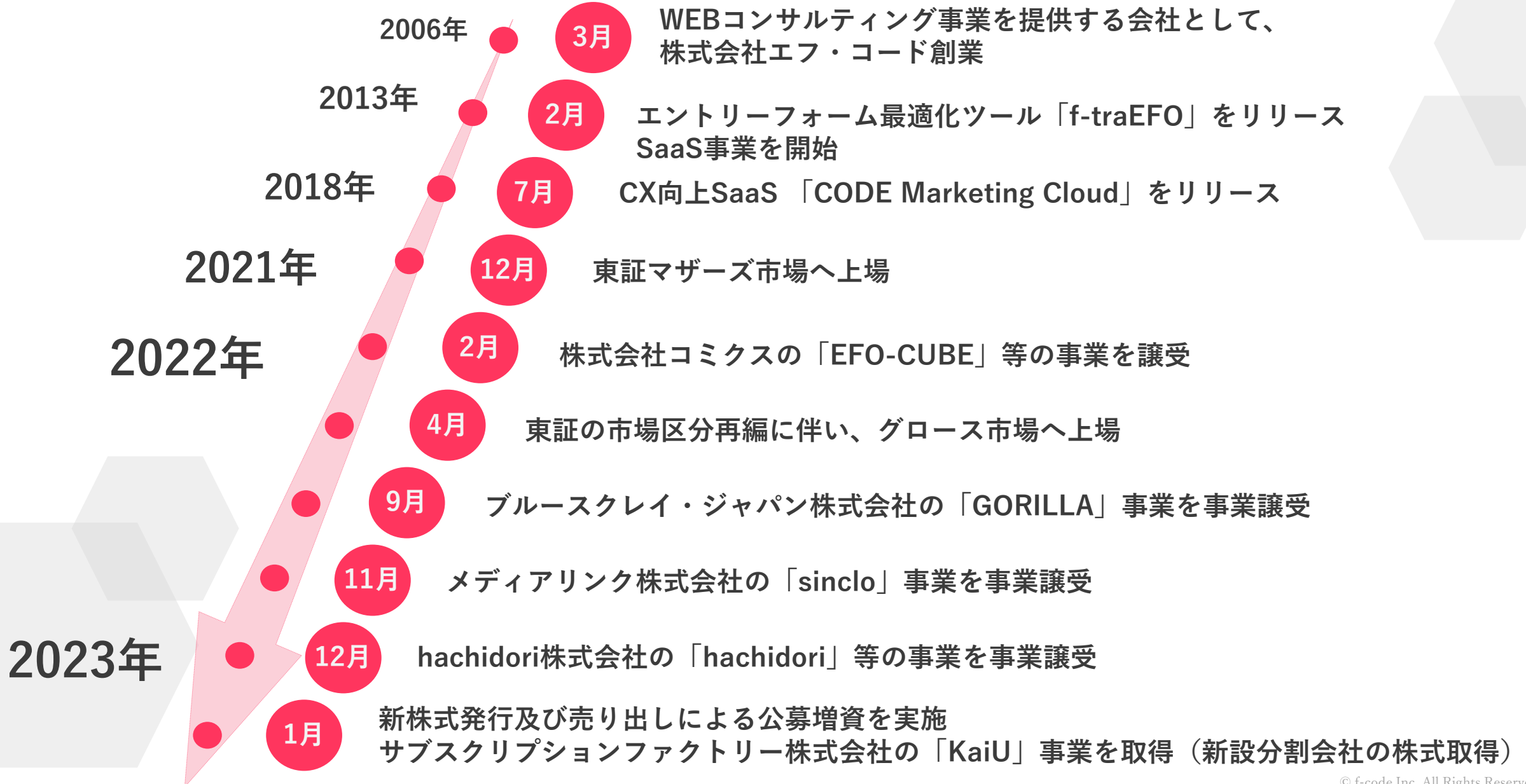
デジタル時代では、経営の根幹でのデジタル技術活用が企業の盛衰を分けます

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





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、スリープロ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。

「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いております、
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

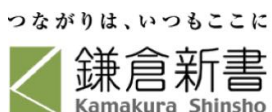
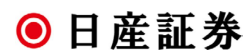
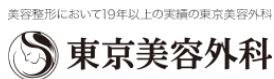
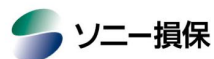


③ BtoB領域

主に法人向けのサービスを
提供する企業



ご利用企業の例



「導入2カ月で成果が
出始めました」



旅行・レジャー業
経営・経営企画職

「対応のスピードと提案力
の素晴らしさ感激です！」



食堂・レストラン業
経営・経営企画職

「提案・設定・実施・検証
のスピード感がすごい」



ファッション・洋服
宣伝・マーケティング

「Webサイトの直帰
率を改善できた」



外国語会話業
宣伝・マーケティング

「業界別テンプレが豊富」



情報通信・インターネット
生産管理・工程管理

「使いやすさが魅力です」



ソフトウェア・SI
IT管理者

私たちは長年に渡って培ったCX領域のSaaSとデータ・知見をコアとして
広範なデジタルサービスを展開することでお客様のDXを実現する企業

CX \ggg DX

SaaSをコアに を実現する企業

サービスの概要

① 様々なユーザーデータを蓄積

② 顧客課題に即して解析

③ 顧客に最適なサービス・ソリューションを提供



累計1000社を超える
CXデータ
ノウハウの蓄積

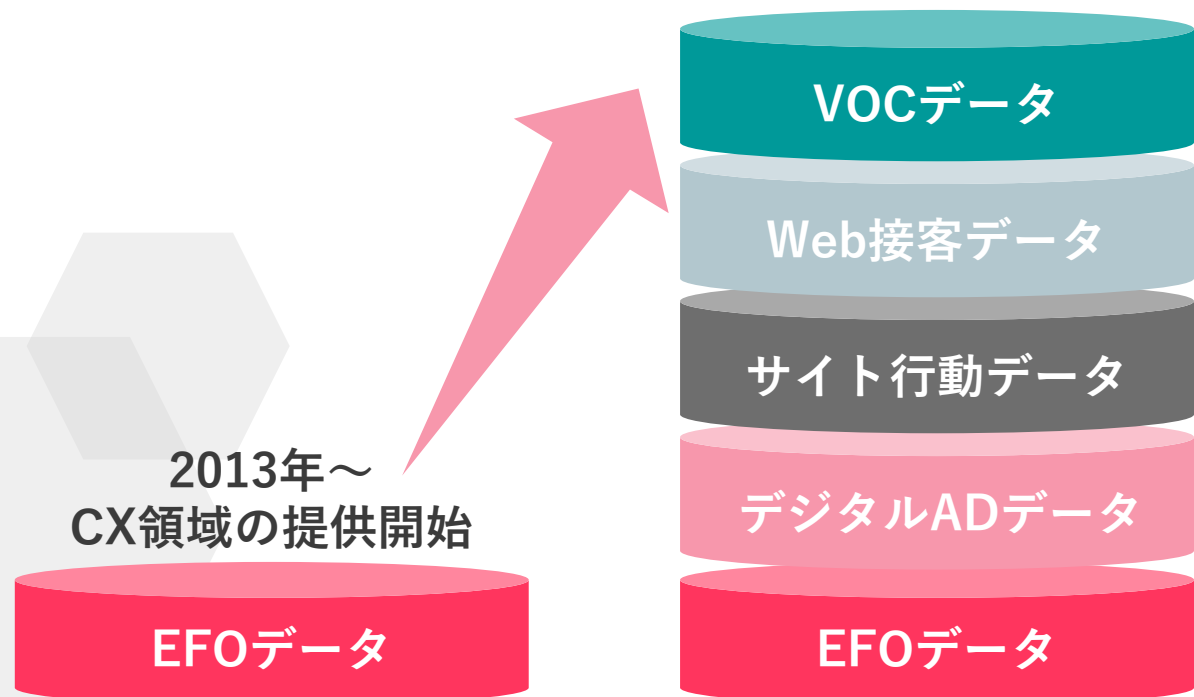
CX SaaS
「CODE Marketing Cloud」

DX戦略設計・実行
デジタルマーケティング伴走支援

当社の強み：希有なCXデータ

スマートフォン普及でデジタル上の顧客体験が日常化した頃から、サイト最深部「フォーム」の重要性に着目しCXを改善
その後、ソリューション領域は拡大し続け、認知から獲得まであらゆる種類のノウハウを完備するまでに

2023年現在
CXに係る
多様なデータを完備



累計社数

1,000社超



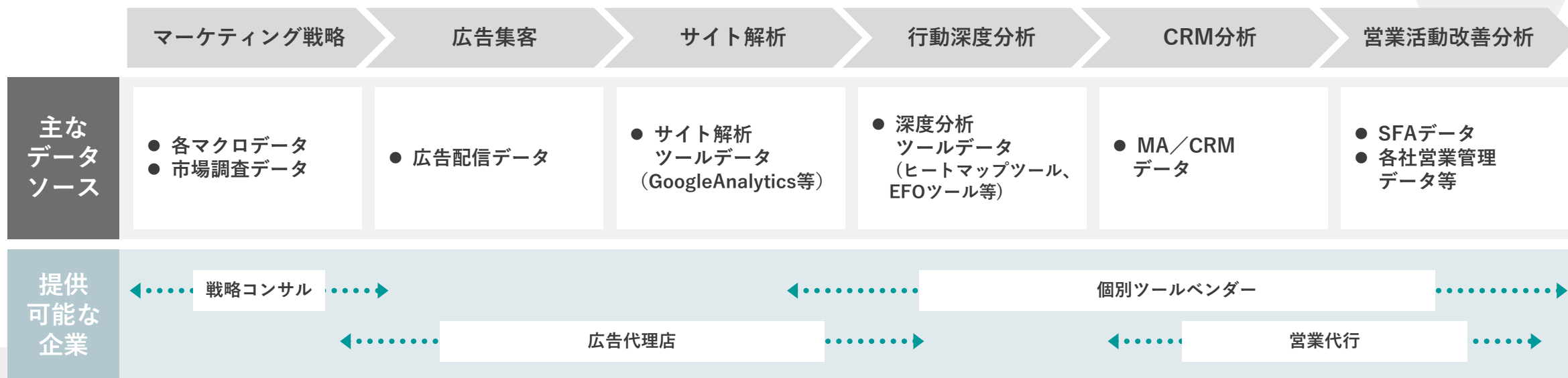
アカウント数

3,000件超

デジタルの黎明期より
CXの専門家として解析・ノウハウを蓄積

※既存事業分（M&A分は含まず）の累計社数及びアカウント数を集計

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



f-code

「実購入に近い」CXデータを起点にマーケティング全体を
ワンストップで提供可能

目次

1 会社・事業概要

2 ハイライト

3 2022年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 2023年12月期 通期業績予想

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^(※)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 (a red and black checkered pattern) and the text '人事PRO PARTNERS' on the left. A large grey 'X' is in the center. On the right is the F-CODE logo (a red stylized 'G' shape). Below the logos are two columns of text. The left column describes Hajimari's business model, and the right column describes F-CODE's services. At the bottom, a red box contains the text 'BtoBセールス・マーケティング領域を支援'.

「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」

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

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 'WILLGATE MAKE YOUR WILL COME TRUE' on the left. A large grey 'X' is in the center. On the right is the F-CODE logo (a red stylized 'G' shape). Below the logos are two columns of text. The left column describes Will Gate's business model, and the right column describes F-CODE's services. At the bottom, a red box contains the text 'BtoBセールス・マーケティング領域を支援'.

コンテンツマーケティング事業、セールスデック事業、MSA事業等を展開

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

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

アイティ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

「見込み」を「顧客」へ!
成功サイトから学ぶ
「売れる」ECサイトの作り方

2022.12.14 WED 12:00-13:00 ONLINE

新規アホ獲得を加速させる!
さらに商談化率が上がる
リード育成の考え方

2022.12.13 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。

リアルタイム配信 11/10 (水) 14:00~15:00
録画配信 11/17 (木) 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 —

Online Event

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

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

2022.10.5 WED 14:00~15:00

F-CODE x search

代表取締役社長 工藤がメディアに出演
エフ・コードの事業内容や成長戦略を視聴者に分かりやすく発信



配信チャンネル：馬淵磨理子の株式クラブ (YouTube)
配信日時：2022年12月26日(月) 18:00～



主催：株式会社イベントス
日程：2022年12月5日(月) 20:00～21:00 (開場 19:30)
形式：YouTubeでのライブ配信

代表取締役社長 工藤が複数メディアを通じて通期決算説明会を実施予定

SBI証券 個人投資家向けオンライン会社説明会

日時：2023年2月27日 19:00～20:00
形式：Live配信(SBI証券 IRセミナー専用ページ)



リンクスリサーチ 東京勉強会

日時：2023年3月4日(土) 12:00～17:00
形式：オフライン(茅場町)、Live配信(zoom)
後日、撮影動画配信(youtube)

LINKS RESEARCH

モーニングスター 2022年12月期 通期決算説明会

日時：2023年2月21日 (予定)
形式：撮影動画配信 (youtube)



湘南投資勉強会

日時：2023年3月13日 20:00～21:30
形式：Live配信(zoom+youtube)



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。

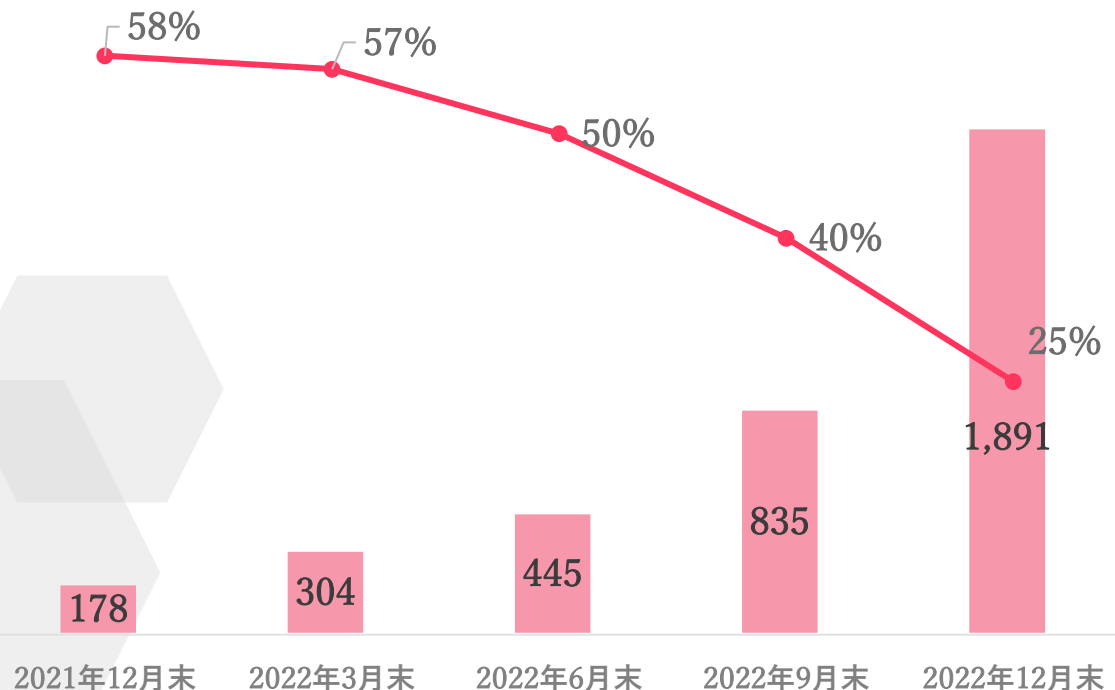
*2 $(\text{公募株式数} + \text{第三者割当株式数}) \div (\text{公募前発行済株式総数} + \text{公募株式数} + \text{第三者割当株式数})$

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)

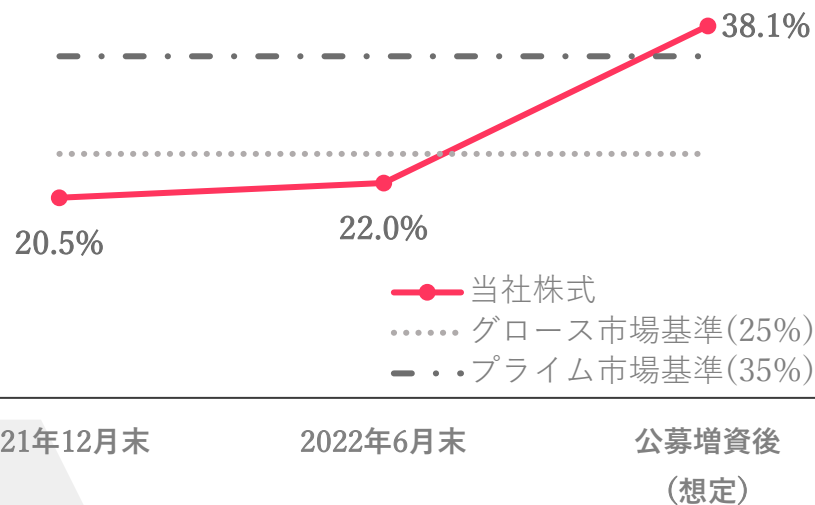
方針

- 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・事業概要

2 ハイライト

3 2022年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

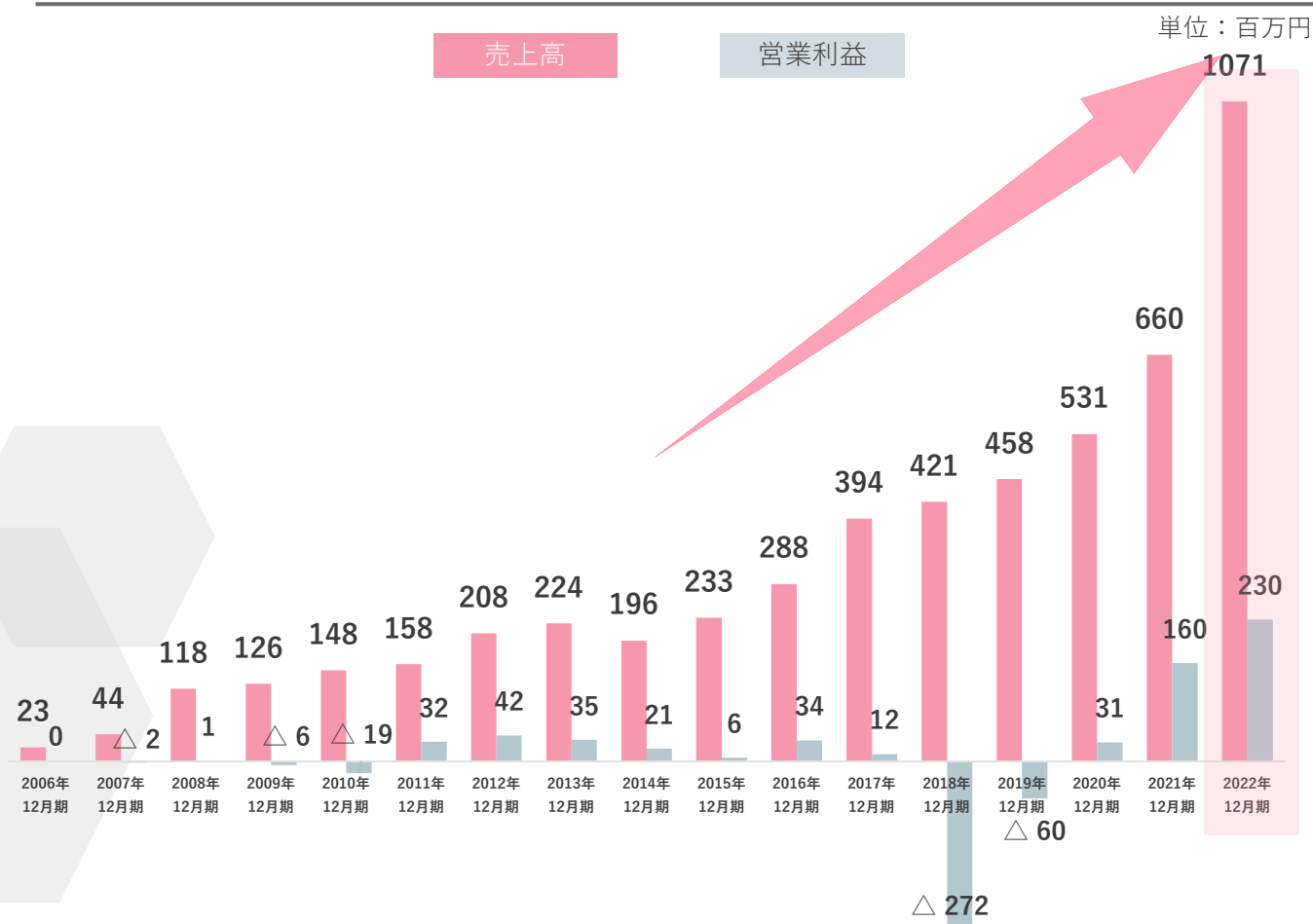
5 2023年12月期 通期業績予想

Appendix

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%

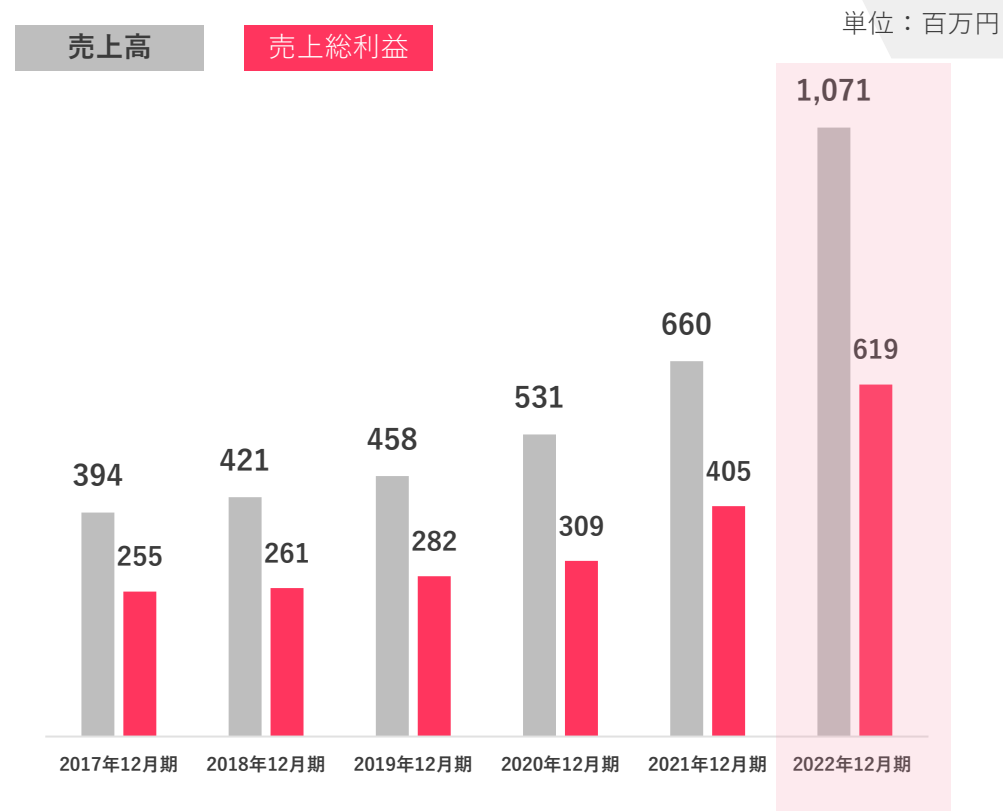
事業概要：安定した収益構造

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。

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
売上高	859	959	1,064	+104	+10.9%
営業利益	167	180	217	+36	+20.2%
経常利益	160	170	211	+41	+24.2%
当期純利益	141	141	187	+45	+31.9%

※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

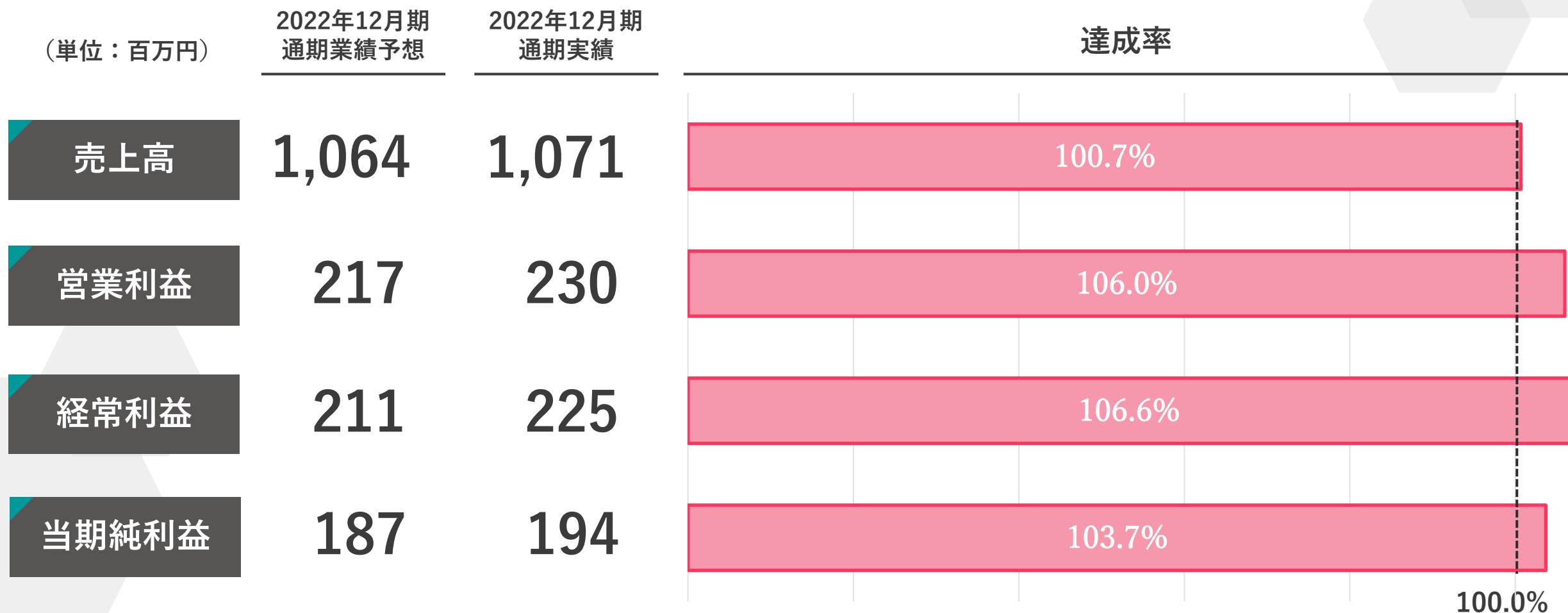
※2 2023年1月6日公表の『2022年12月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ』をご参照ください

※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・事業概要

2 ハイライト

3 2022年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 2023年12月期 通期業績予想

Appendix

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

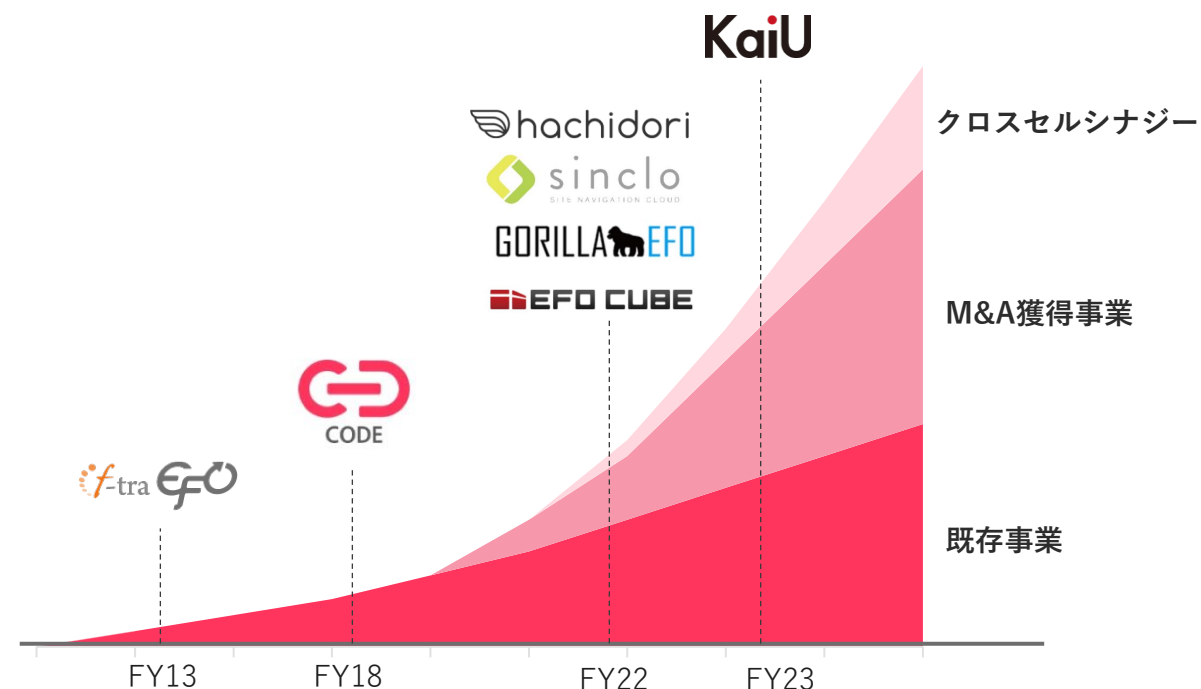
1. 既存事業の更なる成長

- 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



成長戦略：①既存事業 - BtoBデジタル支援

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

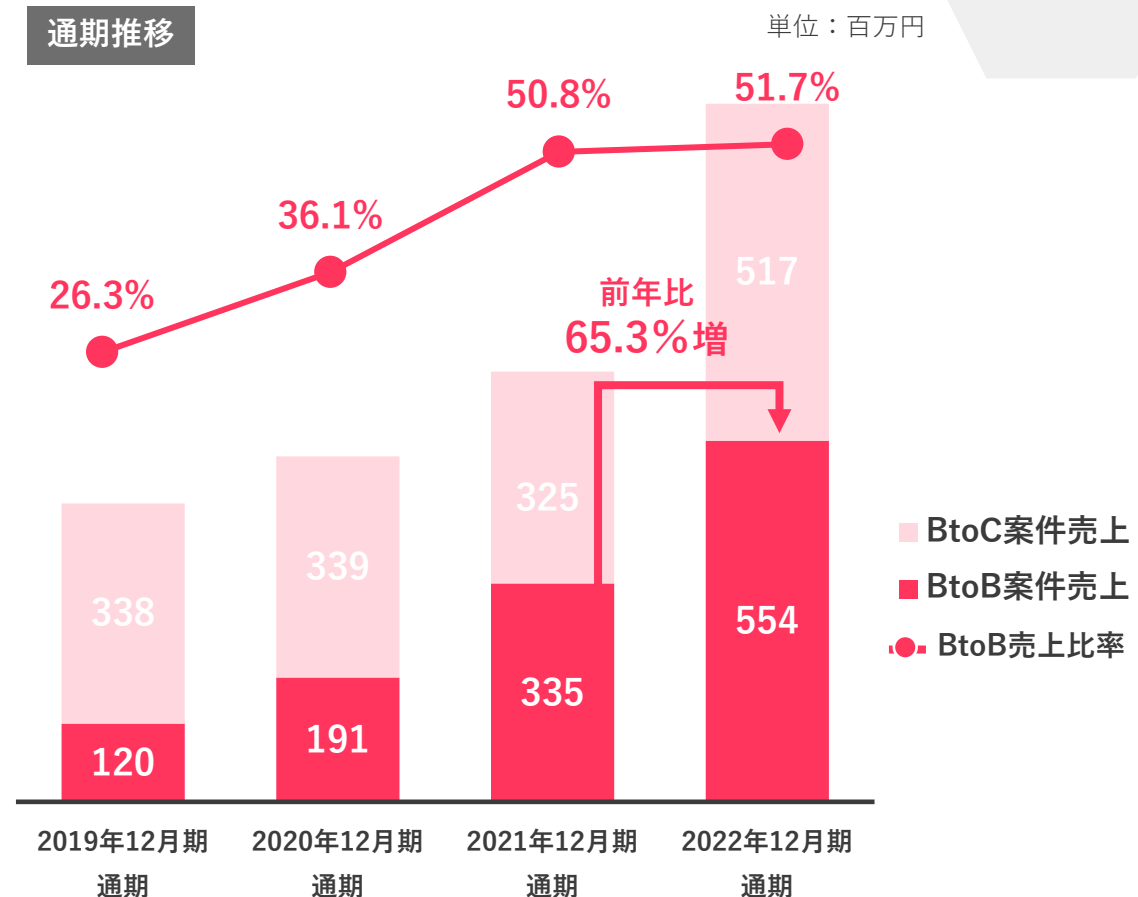
背景

- 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：①既存事業 -中堅企業デジタル支援

成長性の高いDX市場だが、企業規模でニーズや予算規模は多岐にわたる
「投資予算があり市場性もある」中堅企業市場をホワイトスペースとして重点攻略を図る

地方・中堅企業のDX推進

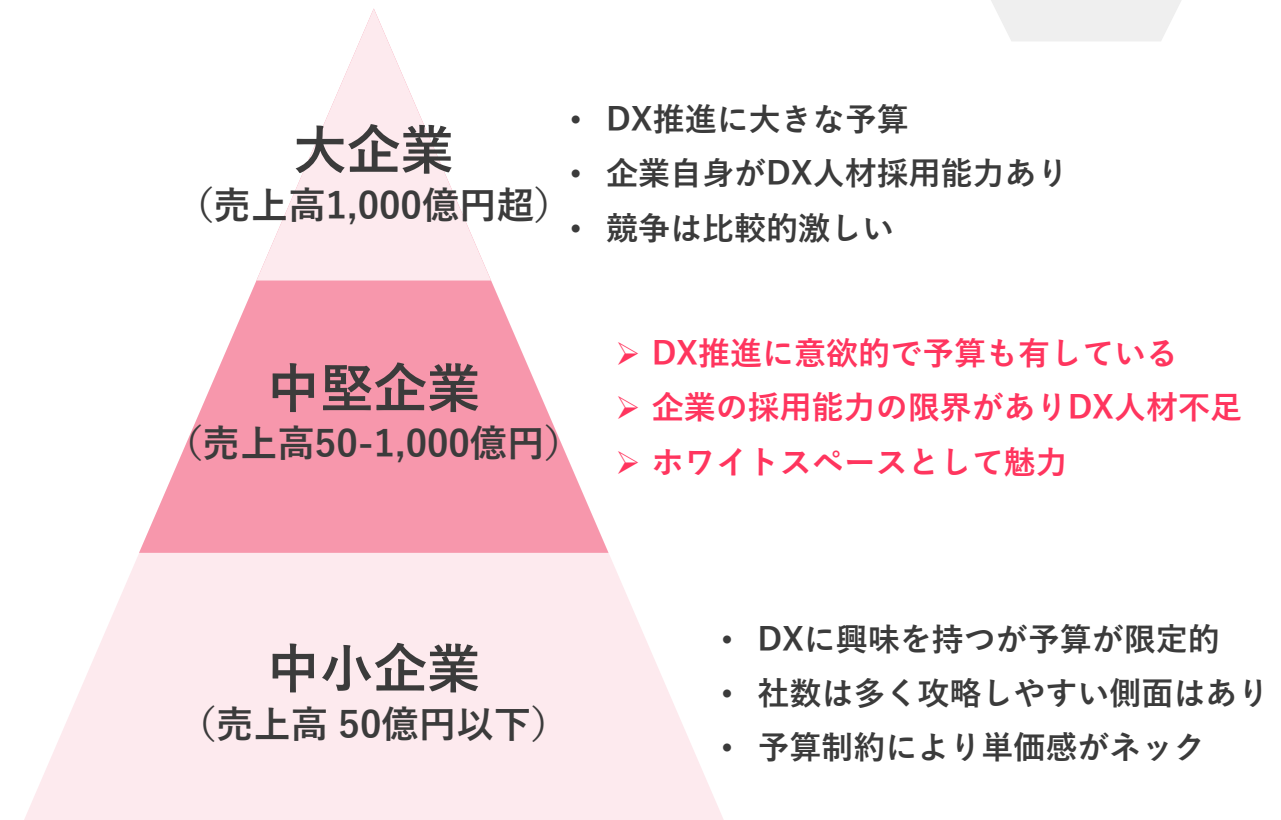
背景

- 首都圏/大企業のDXノウハウ/ベストプラクティスの醸成
- DX推進を支援する各種クラウド型サービス台頭
- 地方中堅企業でのDX推進の遅れ
- コロナ禍でのDXニーズの高まり



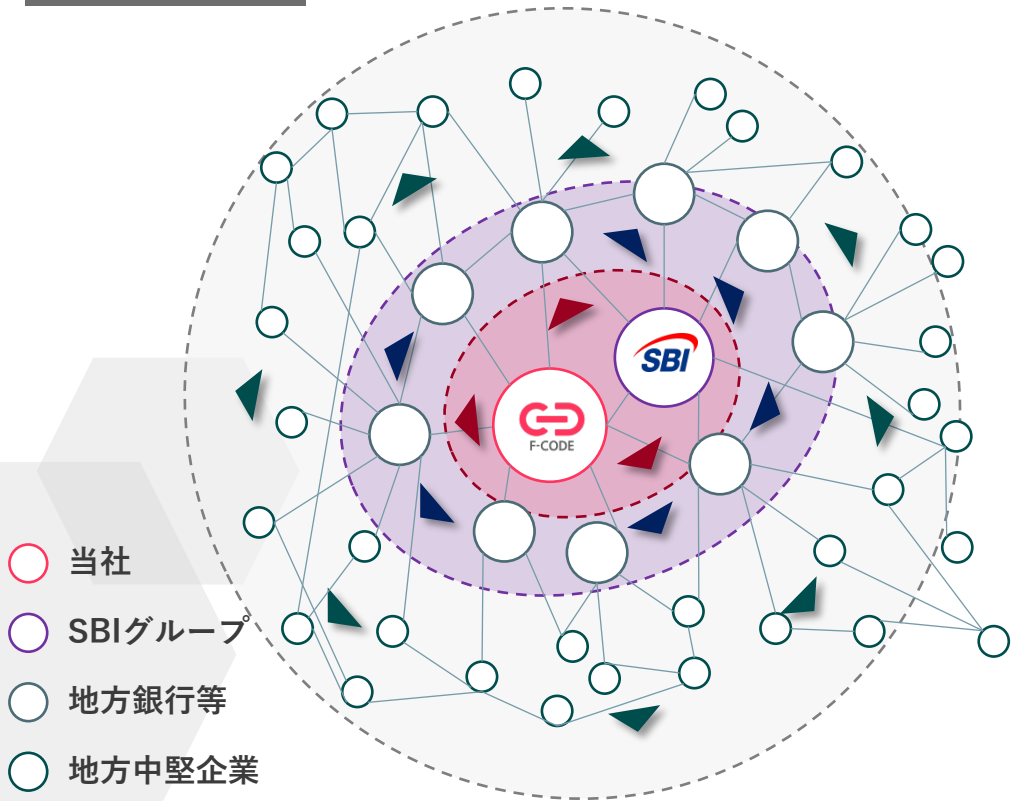
地方／中堅企業でも
 急速にDX推進の裾野が広がると想定

市場のホワイトスペース



SBIグループおよび地方銀行とのアライアンスにより
SBIグループ/地方銀行/その先の地方中堅企業へのDX支援を強化していく

提携拡大のイメージ



SBIグループとの パートナーシップ

多数の地方金融機関とのパイプラインをお持ちのSBIグループとの業務提携により地方金融機関のDX改善に本格的に着手

SBIホールディングスとエフ・コード、包括的業務提携に関するお知らせ

企業のデジタルマーケティングを中心としたデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）の実施及び顧客体験最適化支援（以下、CX）を行う株式会社エフ・コード（本社：東京都港区、代表取締役社長：三浦 敏、以下、エフ・コード）は、このたびにSBIホールディングス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：北尾 浩幸、以下SBIホールディングス）と包括的業務提携契約を締結いたしました。これにより、SBIホールディングスおよびSBIグループ、ならびに当社が出資・業務提携する地方銀行等に、デジタルマーケティングを中心としたDXとCX最適化を推進していくことを発表いたします。



地方銀行の DX支援と業務提携

地方銀行等の金融機関のDX化をご支援していくとともに、その融資先の地方中堅企業様へサービス展開

島根銀行とエフ・コード、CX改善に関する業務提携に関するお知らせ

企業のデジタルマーケティングを中心としたデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）の実施及び顧客体験最適化支援（以下、CX）を行う株式会社エフ・コード（本社：東京都港区、代表取締役社長：三浦 敏、以下、エフ・コード）は、このたびに株式会社島根銀行（本社：島根県松江市、取締役 伊藤 英夫、以下島根銀行）と、CX改善に関する業務提携契約を締結いたしました。これにより、島根銀行、ならびに当該銀行の法人のお客様にDX最適化を推進していくことを発表いたします。



成長戦略：②M&A -当社のM&A戦略について

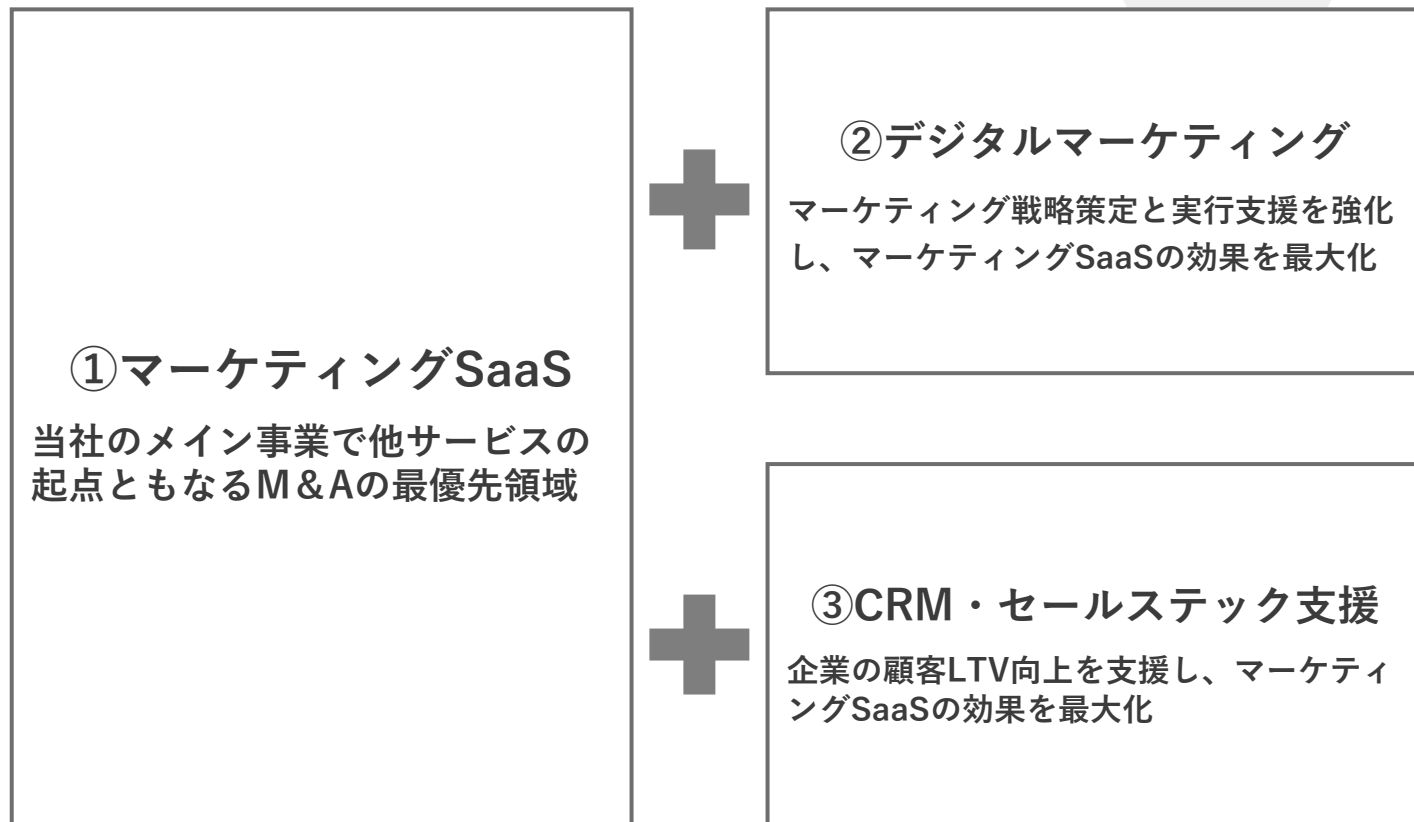
既存事業の拡大に加え、M&A活用によりプロダクト・データ・人材の充実を図り、事業成長加速を目指す

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



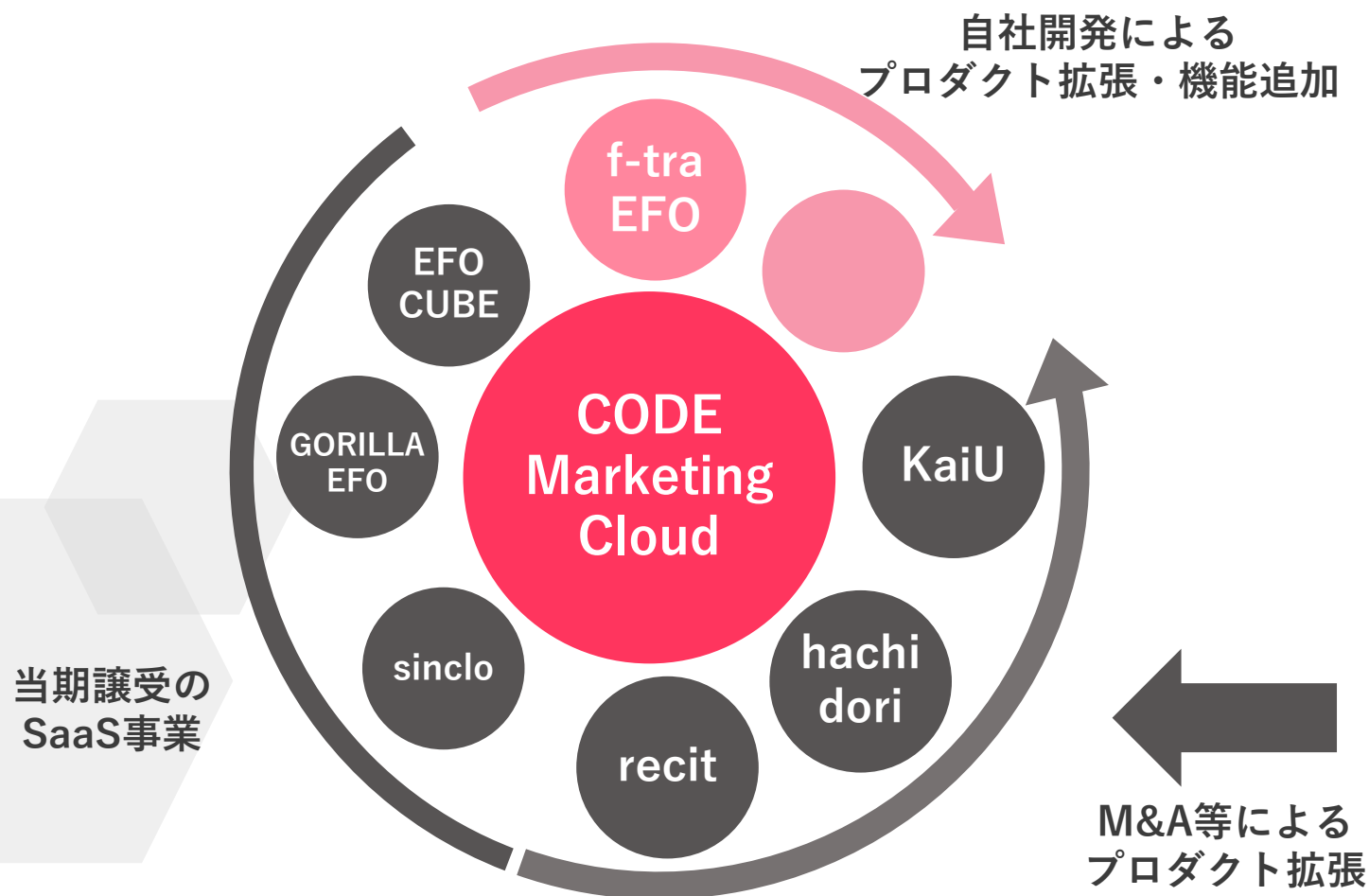
3つの対象領域



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

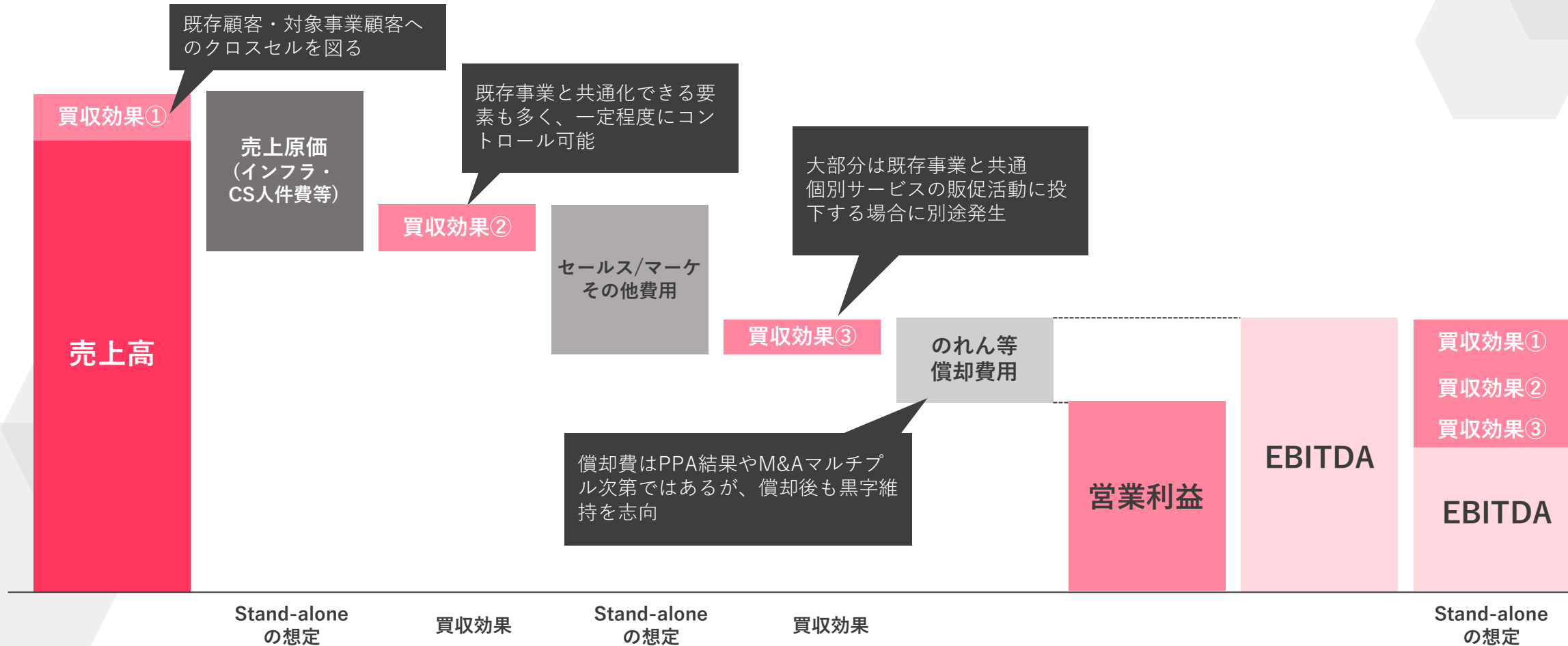
拡張候補のプロダクトイメージ



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



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

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^{※1}百万円

譲受価額

2.4^{※2}億円

※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。

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



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



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

メッセージを入力してください

送信

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

その使いやすさと顧客満足度の高さから数々の賞を受賞

■ ITreview Grid Award

- 「チャットボット」「Webチャット」「オンライン商談」の3部門で春/夏は4年連続、秋/冬は3年連続受賞
- 顧客満足度と認知度が優れた製品として表彰
- Itreview内のレビュー件数200件以上。上記3部門の他ツールと比較し圧倒的な投稿数と満足度4.0(5点満点)の高評価

■ BOXIL SaaS AWARD Autumn 2022

- チャットボット部門で口コミ項目9種類中4種類、「機能満足度」「使いやすさ」「サービスの安定性」「お役立ち度」でNo.1評価を受賞

■ ゼネラルリサーチ社のチャットボットツールイメージ調査(2019年)

- 「顧客対応満足度」「顧客満足度」「使いやすさ」でNo.1評価を受賞



「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」

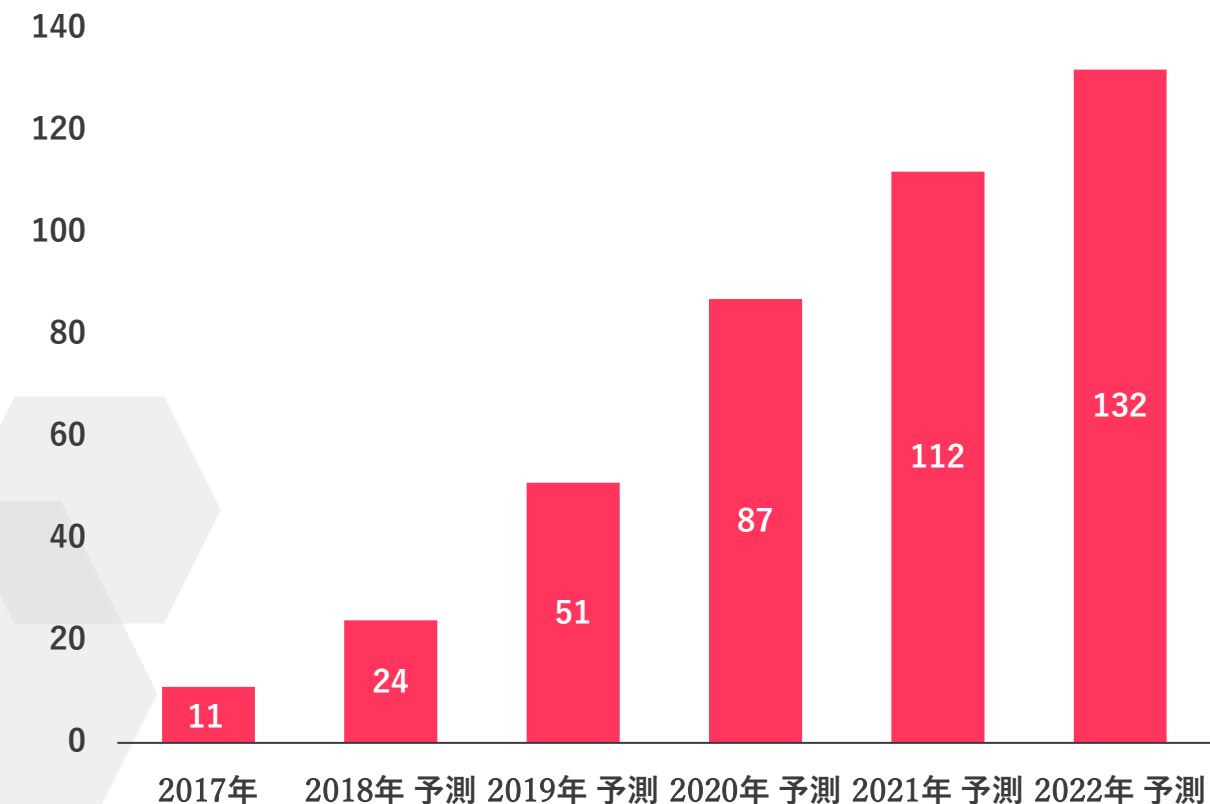


情報通信・インターネット
営業・販売・サービス職

チャットボットの市場環境

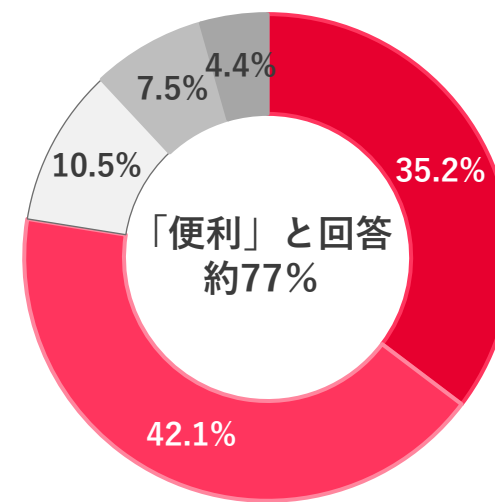
チャットボットはサポート業務の効率化ツールとしてだけでなく、CX向上ツールとしてユーザーにも浸透。増加するオンライン需要に対して、チャットボット等のコミュニケーションツールを活用したDXニーズは加速している状況

(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**^{※1}百万円

譲受価額

720^{※2}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



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



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

「hachidori」の導入実績

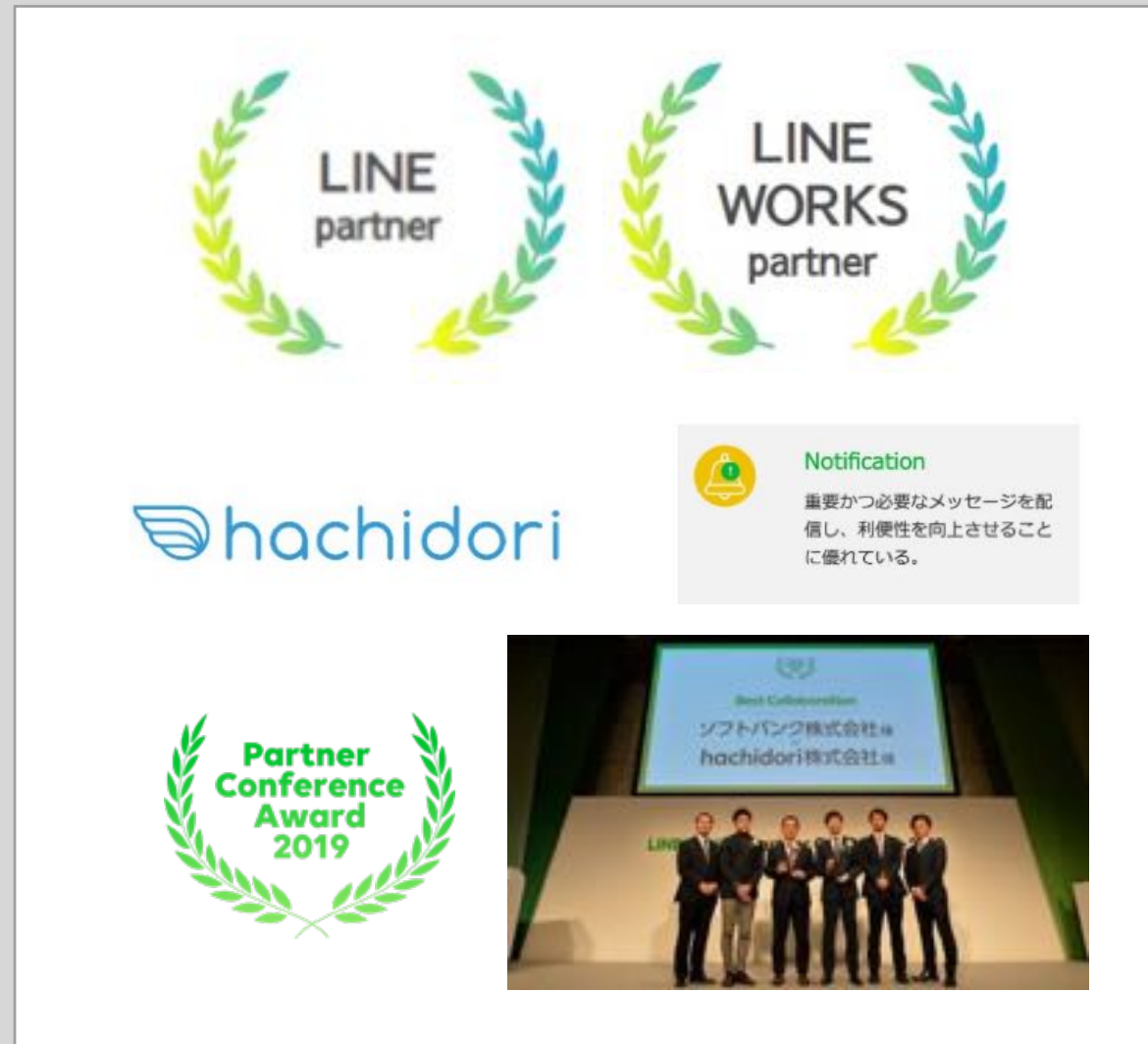
従業員7万人を超える大手企業をはじめ、スタートアップや教育・行政まで幅広く利用



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マイナルジャパンより「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



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**[※]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。
 ไซต์回遊率を徹底的に向上させる回遊

KaiU

「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

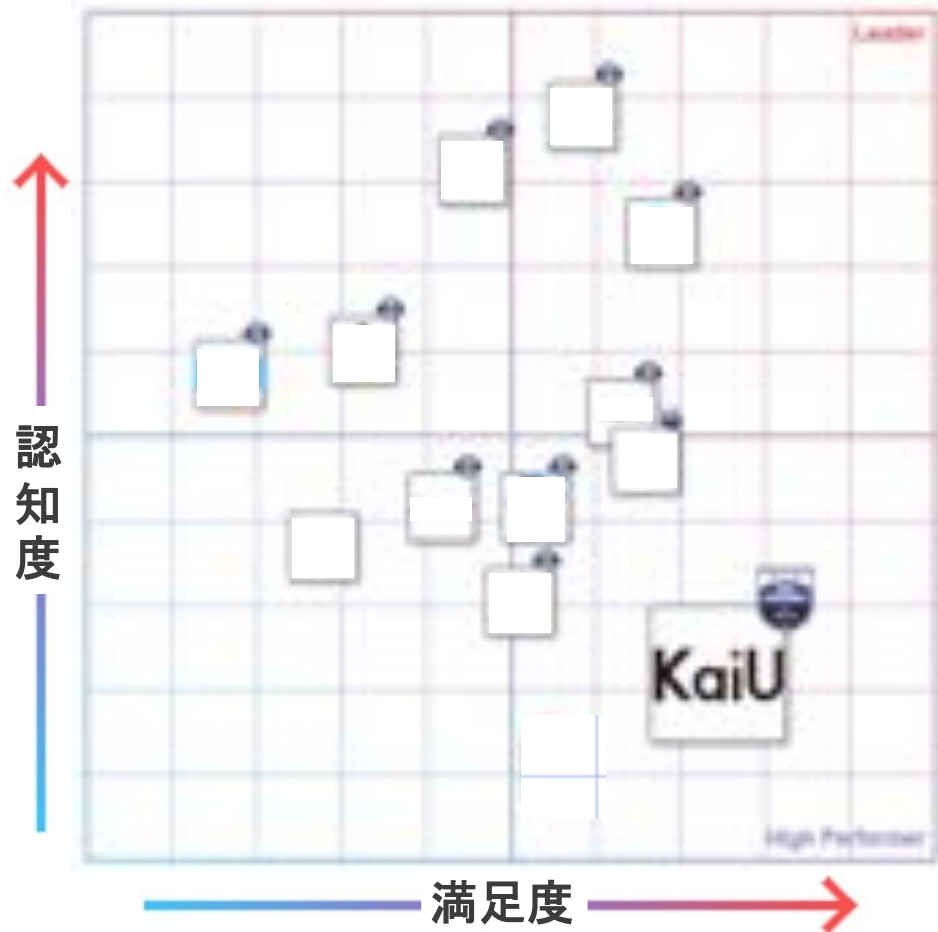
累計サイト数 1,400サイト以上	昨年度継続率 96%以上
-----------------------------	------------------------

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

エアトリ MBS ZWEI LUXA
 YAMAN アイフル CHINTAI fukuske

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

A user profile icon is shown next to a 5-star review. The review text is as follows:
★★★★★
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、操作が簡単になりました！
そのため、ポップアップバナーのテストを導入時から実用サイズ行い、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、それに加え運用担当の方から成り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？
IPからサテライトページに至るまでの離脱防止、凸商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た効果も上げられています！

※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

2 ハイライト

3 2022年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 2023年12月期 通期業績予想

Appendix

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% [※]

※ 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

目次

1 会社概要

2 ハイライト

3 2022年12月期 通期業績

4 市場環境と成長戦略

5 2023年12月期 通期業績予想

Appendix

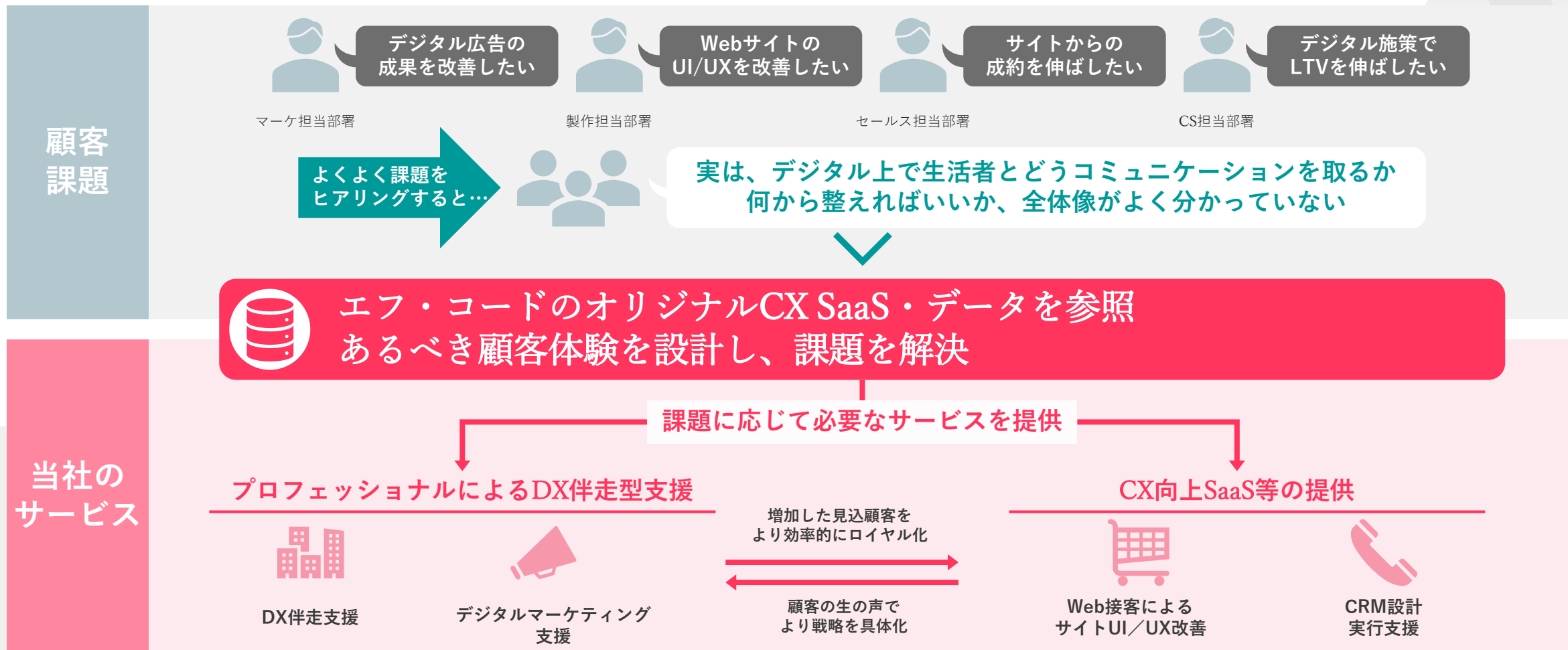
(単位：百万円)	前期末 (2021年12月末)	当期末 (2022年12月末)	前期比
流動資産	752	1,359	+ 80.6%
現金及び預金	601	977	+ 62.6%
固定資産	90	1,504	+ 1,559.4%
総資産	843	2,863	+ 239.6%
流動負債	205	1,048	+ 410.1%
固定負債	145	1,085	+ 644.0%
純資産	491	729	+ 48.4%

(単位：百万円)	前期 (2021年12月期)	当期 (2022年12月期)	前期比
売上高	660	1,071	+62.3%
売上総利益	405	619	+52.6%
売上総利益率	61.4%	57.8%	△6.0%
販売費及び一般管理費	245	388	+58.3%
対売上高比率	37.1%	36.2%	△2.5%
EBITDA	163	268	+64.0%
EBITDAマージン	24.8%	25.0%	+1.0%
営業利益	160	230	+43.9%
営業利益率	24.3%	21.5%	△11.3%
営業外収益	1	6	+401.0%
営業外費用	12	11	△8.4%
経常利益	149	225	+51.2%
特別利益	0	-	△100.0%
特別損失	-	7	-
当期純利益	152	194	+27.5%

キャッシュフロー計算書

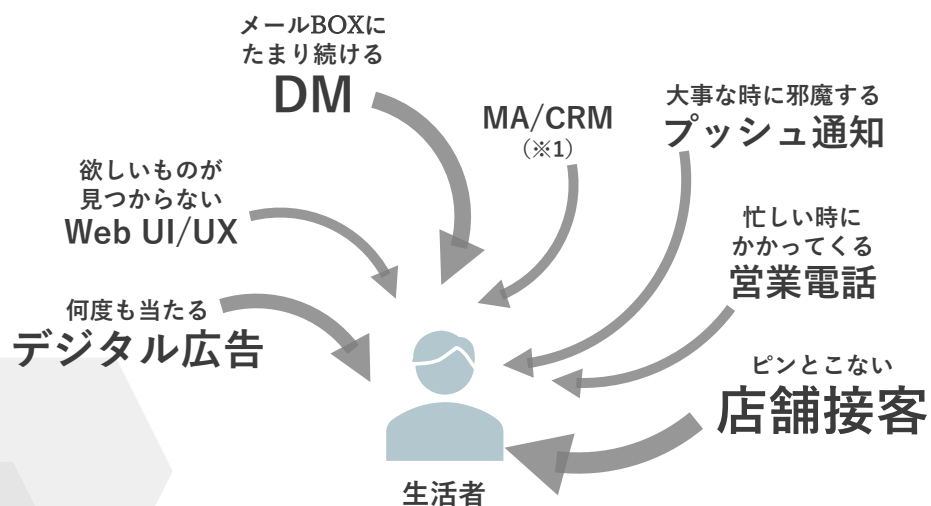
(単位：百万円)	前期 (2021年12月期)	当期 (2022年12月期)	前期比
営業活動によるキャッシュフロー	102	58	△43.3%
投資活動によるキャッシュフロー	△16	△1,441	-
財務活動によるキャッシュフロー	189	1,756	+ 828.7%
現金及び現金同等物の増減額	276	376	+ 36.2%
現金及び現金同等物の期末残高	601	977	+ 62.6%

エフ・コードは長年培った業界別・課題別のCX SaaS及びデータを所有
複雑なDXニーズに対し、当該データによるワンストップなサービス提供を強みに成長してきた



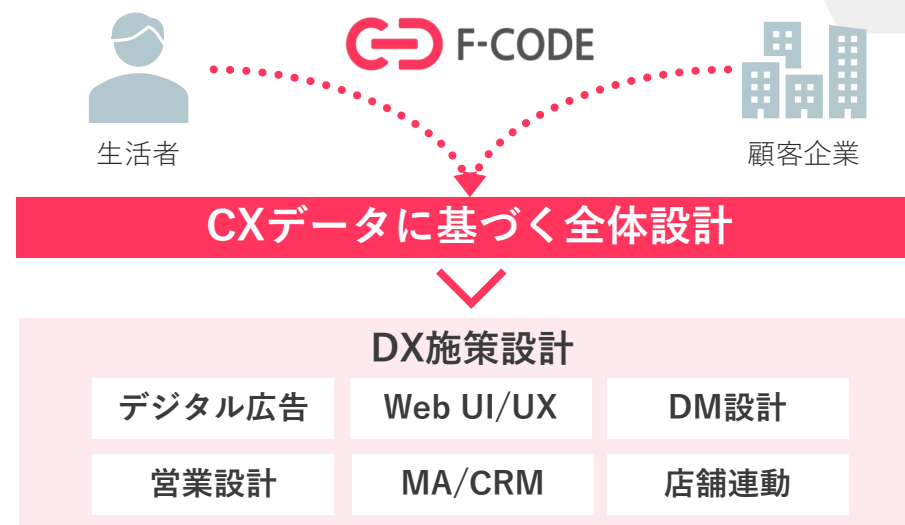
現在のDX推進は各領域に閉じた部分最適に陥りCXを損なうことも多い
これに対し**CX全体を設計し企業のDX推進を図る**サービスを提供

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



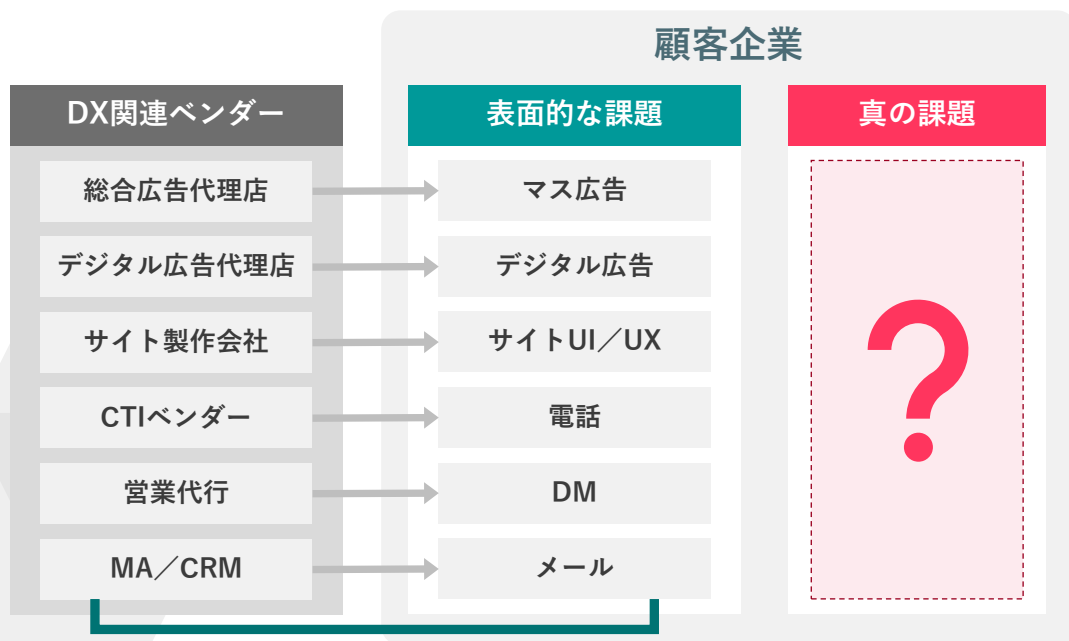
改めてCX観点に則って全施策を俯瞰
CXデザインを行った上でDXを俯瞰的にデザインする

※1 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) : マーケティング活動を仕組み化すること / Customer Relationship Management (カスタマーリレーションシップマネジメント) : 顧客関係管理のこと

事業概要：他社主要DXサービスとの違い

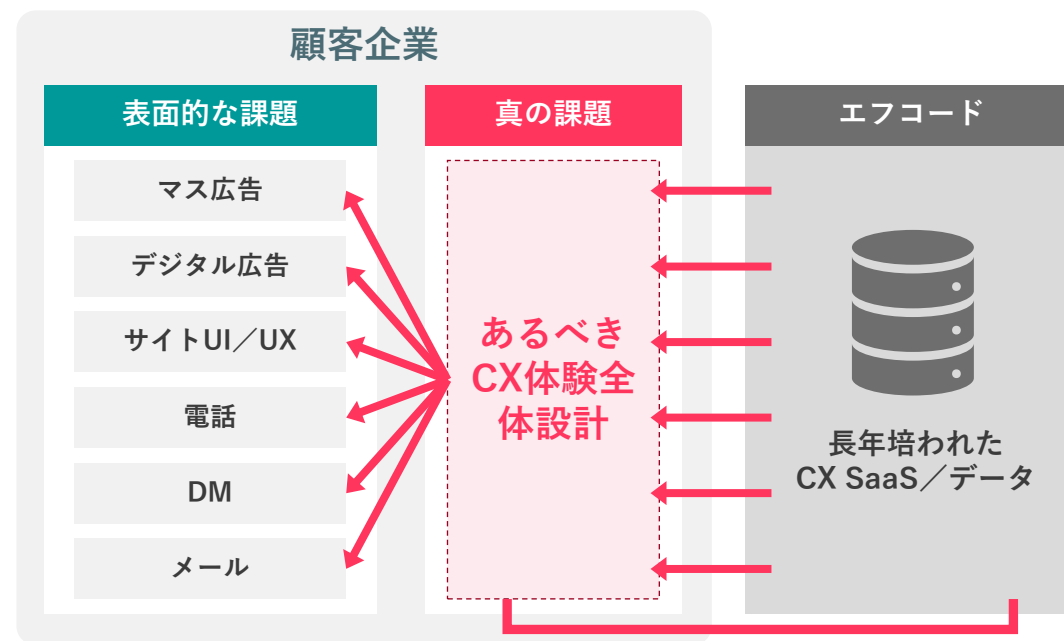
DX領域は顕在した課題領域が多種多様であるため、提供ベンダー等も多い
 他方で、真にCXを解析し多様な領域を横断してサービス提供の出来るプレイヤーは僅少
 当社は、まずCX体験を設計し、それに立脚してDXサービス提供を行うことで事業成長を実現

主要DXサービスの提供フロー



具体化・顕在化した課題に対する
個別のアプローチ

当社の提供フロー



DX全体を俯瞰し
あるべきCXからDX施策を設計



テーマ

資本調達間もないSaaSスタートアップ
事業成長を最大化するためのデジタル設計

概要

- 直近に大型資本調達に成功しているテックベンチャーのSaaS企業
- 調達資本をマーケティングに投下し、最速で事業成長を果たしたいが、専門性の高いBtoBツールのため、設計が難解

プロジェクトの進行



CX解析Tips：
BtoBのCX体験は、情報収集の担当者と、
決裁者の確認の2つの意図が存在。これらを
共に受け止める全体設計が重要。



マーケティング全体へ

サイト側で受け止められる来訪者ニーズが多様化したことで、比較サイトやマスコミュニケーション等の裾野が拡大、成長速度が抜本的に加速。



CODEのサイト改善

「CODE Marketing Cloud」を用い、来訪者の流入経路や属性に合わせ、ホワイトペーパーを出す層やツール資料を遡及する体験をサイト上を実現。



CXデータ・ノウハウ

BtoBでは担当者から決裁者まで、課題啓蒙～市場の基礎情報収集～具体的なツールの問い合わせに至るというフローから、比較資料整備等の必要性を見出す。



課題の具体化・再定義

クライアントは「決裁者からの直接問合せ」をKPIと設定し事業成長を設計。実際のツール導入は担当者から稟議過程を経るが、担当者対策観点が不足。



Step1 課題の深堀



Step2 CX体験の設計



Step3 サイト体験の改善



Step4 全体DX改善

f-codeを支える強み

累計1,000社を超す
圧倒的な
データベース

2013年のSaaS事業開始以来、10年近くに渡り
独自のCXデータを蓄積、他社に類を見ないDBを構成



幅広い領域を設計可能な
デジタル人材の
再生産

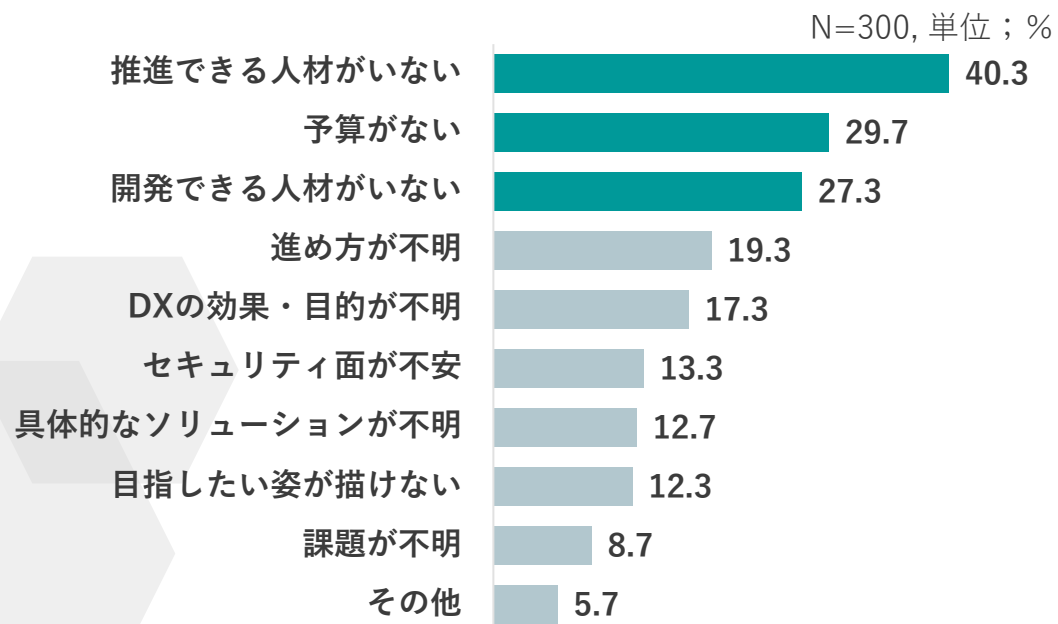
デジタル領域の全般へ対応できる人材を輩出
他社提供可能な育成プログラムを有し人材を再生産

当社の強み：市場ニーズ

従前、DXニーズは市場に溢れているが、市場で提供されるサービスは各種個別施策が中心
各事業会社にとっては真にDXを統合し、推進する人材が慢性的に不足している状況

DX推進で課題と感じていること

Q DXを進めるにあたって課題と感じていることは何ですか。
(お答えはいくつでも)



現在の市場で必要とされる存在



DXを統合設計し
推進する人材が不足

DXの市場は需要に恵まれる一方「人材不足」が深刻。当社は他社にも提供可能な「DX人材育成ノウハウ」を所有、早期に各人員を戦力化し、高い労働生産性を実現している



15年かけて培われた DX人材育成ノウハウ



デジタル人材の早期育成



豊富なデータ



戦略型化BOOK



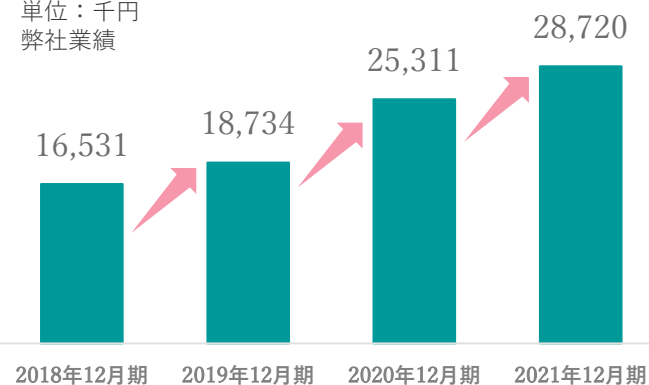
専門講師研修

自社参照可能なデータを豊富に持つことに加え、それらの実施内容のベストプラクティスをまとめた「戦略型化BOOK」としてノウハウ化。若手担当者でも熟練したコンサルタントの知見を参照できる。更に外部専門家を招いた研修も定期的実施し、自社の知見に偏り過ぎない幅広い観点を持った専門人材を育成。



1人当たり売上高の拡大

単位：千円
弊社業績

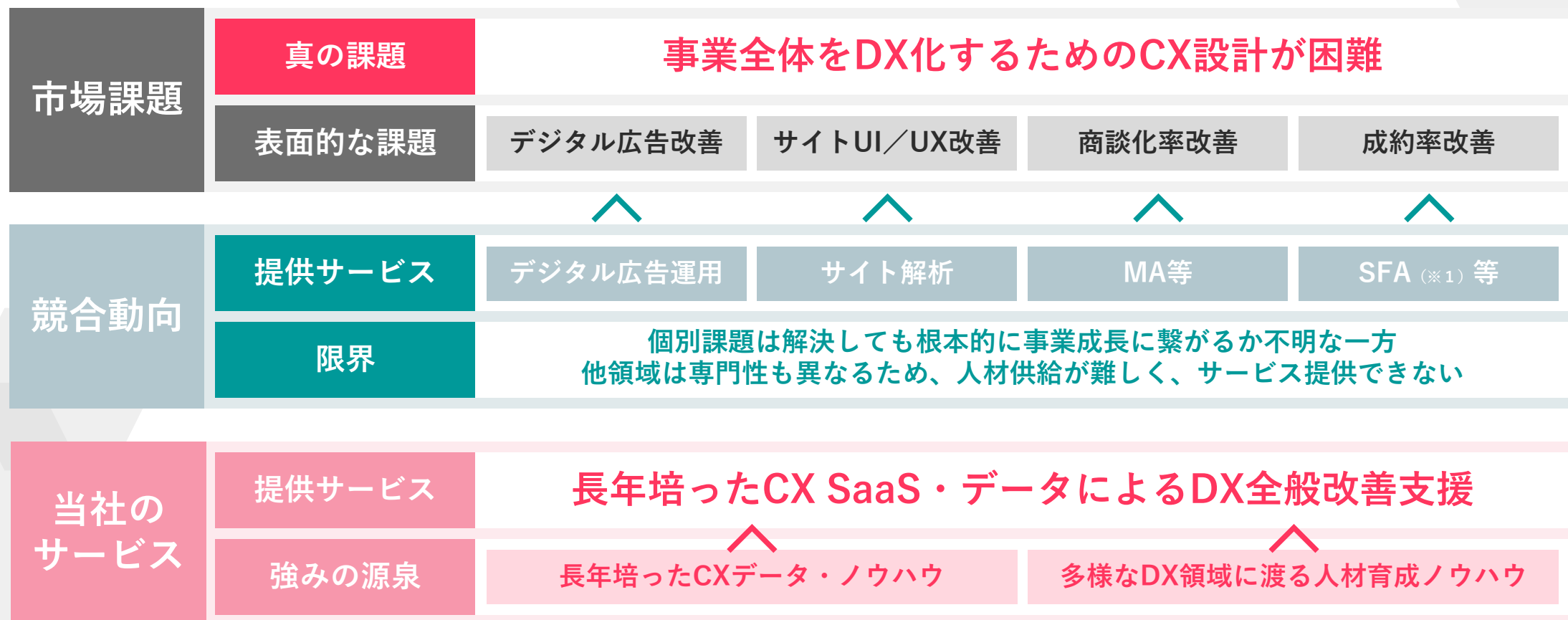


若手人材の育成により一人当たりの売上高は継続的に成長。早期戦力化するノウハウが完備されていることで経験年数に寄らず高難度・高付加価値のプロジェクト進行が可能に。それにより中堅以上の職員が若手教育に更にリソースを使用でき、教育効果の上昇する好循環が発生している。

※ 一人当たり売上高計算における参照人員数を期末人員数から期首・期末平均人員数に変更しております。

当社の強み：市場課題とサービス提供のまとめ

DX領域は真の課題に即した解決を目指すならば、多種多様な領域についての深い知見が必要
 当社は、確かなデータ基盤・ノウハウに加え、多くの領域でデータを使いこなす人材育成ノウハウを有する
 この点で他社と徹底的に差別化・幅広のサービス提供を可能としている

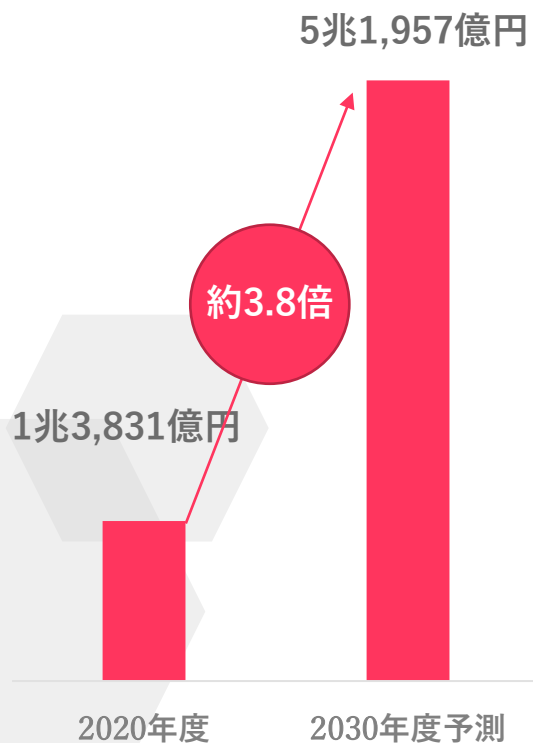


※1 Sales Force Automation (セールスフォースオートメーション)：営業支援システムのこと

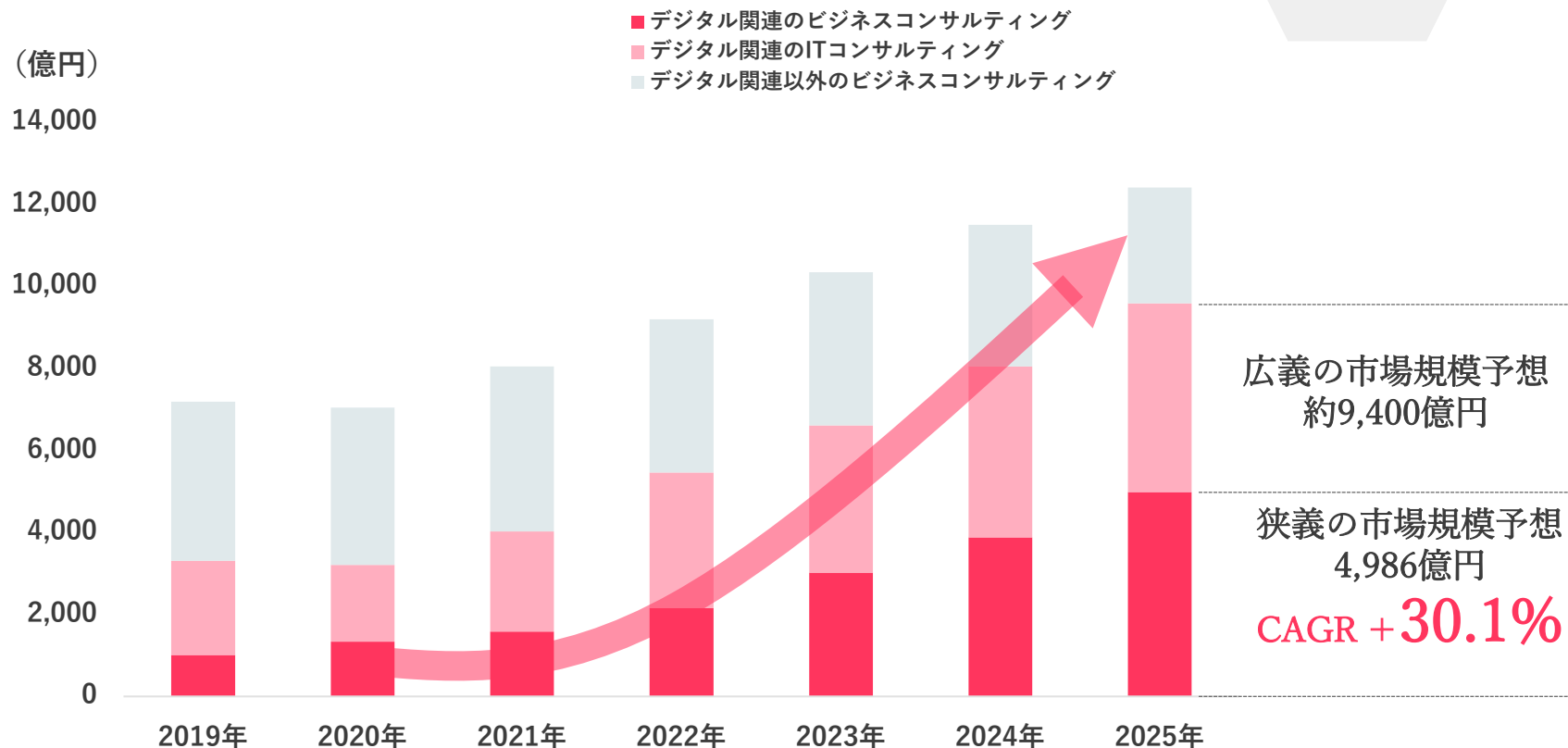
市場環境：当社の所属する市場全体の成長性

デジタル関連ビジネスコンサルティング及びITコンサルティング市場は当面高成長が期待される領域
世界的な新型コロナ禍拡大により、DXニーズは更に加速している状況

DX市場の成長性



デジタル関連コンサルティング市場規模と成長性



(出所) 富士キメラ総研(2023年)「2022 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、ベンチャー戦略編」

(出所) IDCJapan：国内コンサルティングサービス市場 支出額予測：2019年～2025年

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

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