



2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2024.5



— 第1四半期ハイライト① | 2024年5月実施 公募増資の概要

【資金調達概要】

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
財務安全性を高めるとともに今後の成長資金として活用

【資金調達の背景】

- ・ 非連続的な成長を目指し、上場後約2年間(本件調達実施前)で、
公募増資による資金調達**約18億円**、融資実行による資金調達**約95億円**を実行
- ・ 上場からこれまで**11件 約73億円**のM&Aを実行
想定獲得EBITDA 15億円、EBITDAマルチプル5倍程度
- ・ 結果、2023年12月期 売上収益24.8億円及び営業利益6.4億円、2年間でそれぞれ**約4倍成長** (実績)
また、2024年12月期 売上収益46.3億円及び営業利益13.5億円、3年間でそれぞれ**約7倍・約8倍成長**(予想)
- ・ **自己資本比率 20-25%**程度を目安とし、財務安全性向上と融資実行及び投資余力の確保を企図

※詳細は「03 資金調達及びM&A投資の振り返り」ご参照



第1四半期ハイライト② | 2024年12月期 第1四半期 決算サマリー

売上収益 10.3億円(前期比約**2.7倍**)、営業利益3.3億円(前期比約**2.9倍**)
収益・利益ともに継続的に高成長を実現

2024年12月期 第1四半期実績

(単位：百万円)	2023年12月期 第1四半期 実績 ※1,2	2024年12月期 第1四半期 実績	前年同期比
売上収益	385	1,035	268.7%
EBITDA	129	358	276.7%
営業利益	115	337	293.2%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	74	196	262.6%

※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



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 ▶ ラグナロック株式会社

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

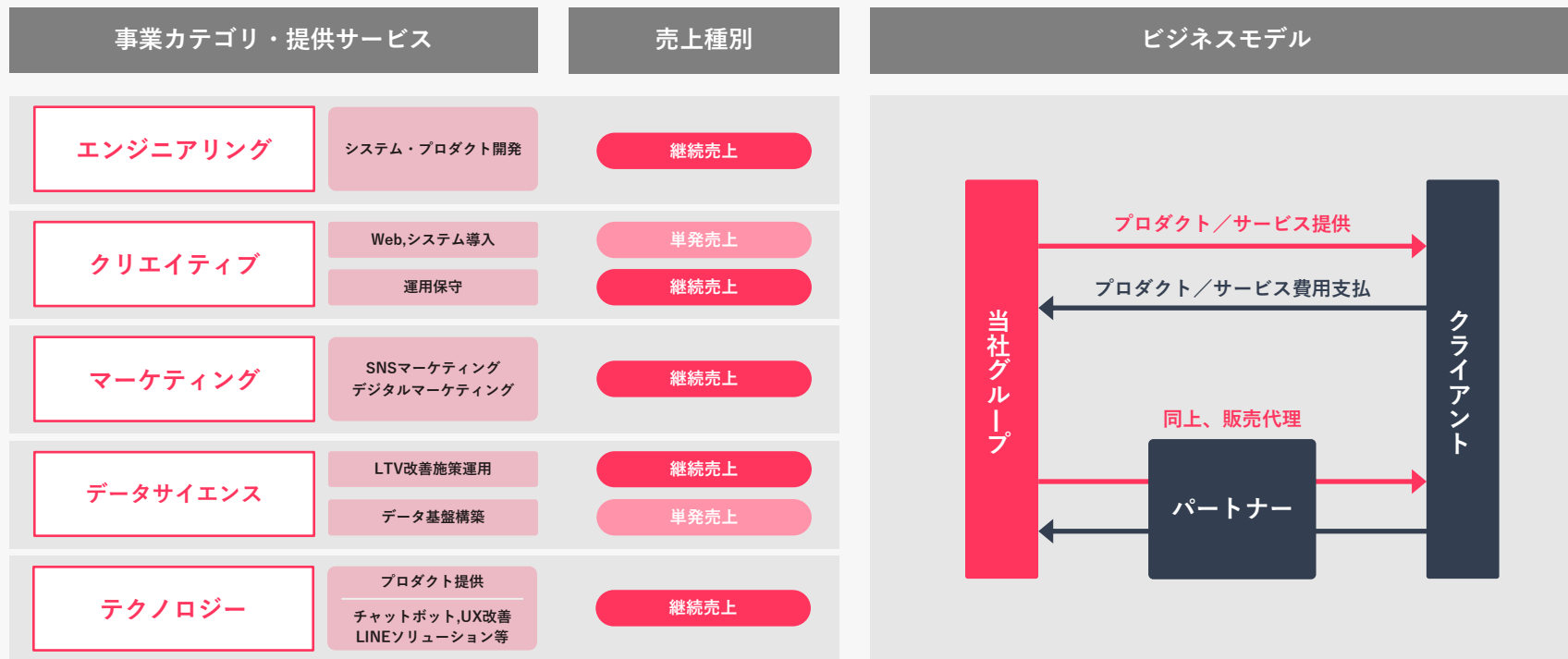
利便性を高めるプロダクトにより顧客化を促進し、
機械学習によって優良顧客を発掘する

- ▶ 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)

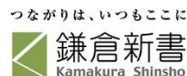
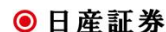
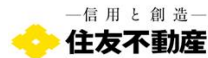
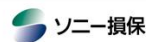
*1 CMS : Contents Management Systemの略。HP更新を簡易化するシステム。

*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

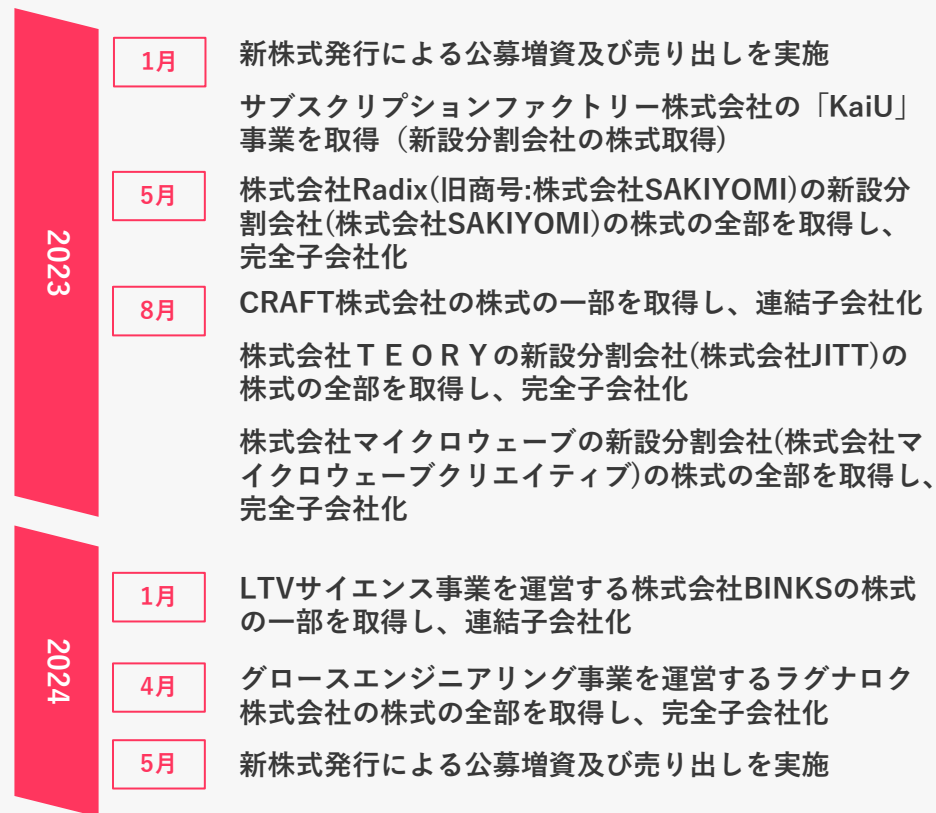


お客様 ※一部抜粋

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



沿革



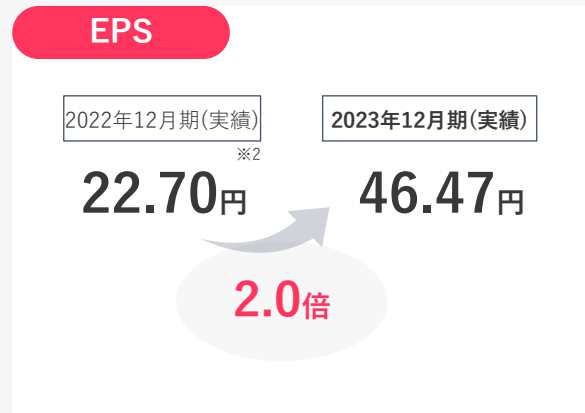


エフ・コードグループ サマリー

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
営業利益	1.3億円	6.4億円 4.9倍

EPS



事業・組織

グループ全体



全7社※4

役員・従業員



約160名※5

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4月16日時点での情報になります。

※5 2024年3月末時点での情報になります。



— 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3月末)									
役員構成	<table> <tr> <td>■代表取締役社長 工藤 勉</td> <td>■取締役(社外・監査等委員) 雨宮 玲於奈</td> </tr> <tr> <td>■取締役 荒井 裕希</td> <td>■取締役(社外・監査等委員) 今村 元太</td> </tr> <tr> <td>■取締役 山崎 晋一</td> <td>■取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子</td> </tr> <tr> <td>■取締役 平井 隆仁</td> <td></td> </tr> </table>		■代表取締役社長 工藤 勉	■取締役(社外・監査等委員) 雨宮 玲於奈	■取締役 荒井 裕希	■取締役(社外・監査等委員) 今村 元太	■取締役 山崎 晋一	■取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子	■取締役 平井 隆仁	
■代表取締役社長 工藤 勉	■取締役(社外・監査等委員) 雨宮 玲於奈									
■取締役 荒井 裕希	■取締役(社外・監査等委員) 今村 元太									
■取締役 山崎 晋一	■取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子									
■取締役 平井 隆仁										
連結総資産	14,588,380千円 (2024年3月末)									





— 経営メンバー（常勤取締役）



代表取締役社長
工藤 勉

東京大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。
ベンチャー企業支援や大企業向けプロジェクトを経て、自動車学校のポータルサイト運営会社に役員として参画。2006年、株式会社エフ・コード創業。



取締役 事業本部長
荒井 裕希

大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。セールス・マーケティング領域を中心に担当。創業期からの事業立ち上げを経験。2007年、株式会社エフ・コードに参画、現職就任。



取締役 経営企画室長
平井 隆仁

日本政策金融公庫入庫。創業ファイナンスへ従事した後、スタートアップの事業責任者を経て博報堂 DY デジタルへ。大手EC等のマーケティングを統括。2020年エフ・コードへ参画、2021年現職就任。



取締役 経営管理本部長
山崎 晋一

株式会社リクルートスタッフィング総務人事部長、エン・ジャパン株式会社取締役管理本部長、スリープ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。



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



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



— ミッション

マーケティングテクノロジーで 世界を豊かに

進化し続けるデジタルテクノロジーとマーケティングノウハウ

デジタル時代では、経営の根幹でのデジタル技術活用が企業の盛衰を分けます

それにも関わらず、未だ多くの企業ではDXの推進度合には差が見られその差が企業間の競争力に大きな影響を与えています

我々エフ・コードは、企業の立地も業種も問わず、最先端のデジタルテクノロジーを駆使し、マーケティング革新に寄与することで、日本そして世界の企業においてDXを推進し、ミッションを実現して参ります



Connect, Delight



— メディア・イベント出演

当社役員が複数メディアに出演し、事業内容や成長戦略等を分かりやすく発信



メディア名：ラジオ NIKKEI「企業トップが語る！威風堂々」
放送日：2024年2月14日放送
URL：<https://www.radionikkei.jp/ifudodo/20240214.html>



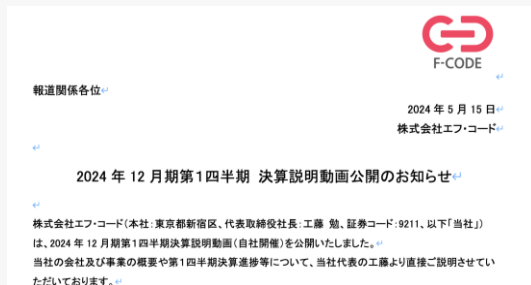
メディア名：ラジオ NIKKEIザ・マネー～木曜日「櫻井英明のかぶてつ」
放送日：2024年4月4日放送
URL：<https://www.radionikkei.jp/themoney/20240404.html>



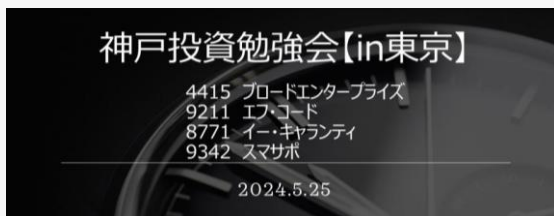
— 2024年12月期 第1四半期決算説明会の開催

2024年12月期 第1四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


※画像は前回実施時



2024年12月期第1四半期決算説明動画(自社開催)公開
公開日：2024年5月15日(水)




神戸投資勉強会【in東京】
日時：2024年5月25日(金) 13:30～18:00
URL：<https://peatix.com/event/3850409/view>



株式会社エフ・コード主催 個人投資家向けオンライン
会社説明会のご案内

NEW 2024/2/16 19:00～

ご視聴はこちら



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

株式会社エフ・コード
代表取締役社長
工藤 勉

2024年第1四半期決算説明会(SBI証券)
日時：2024年6月11日(火) 19:45～20:30

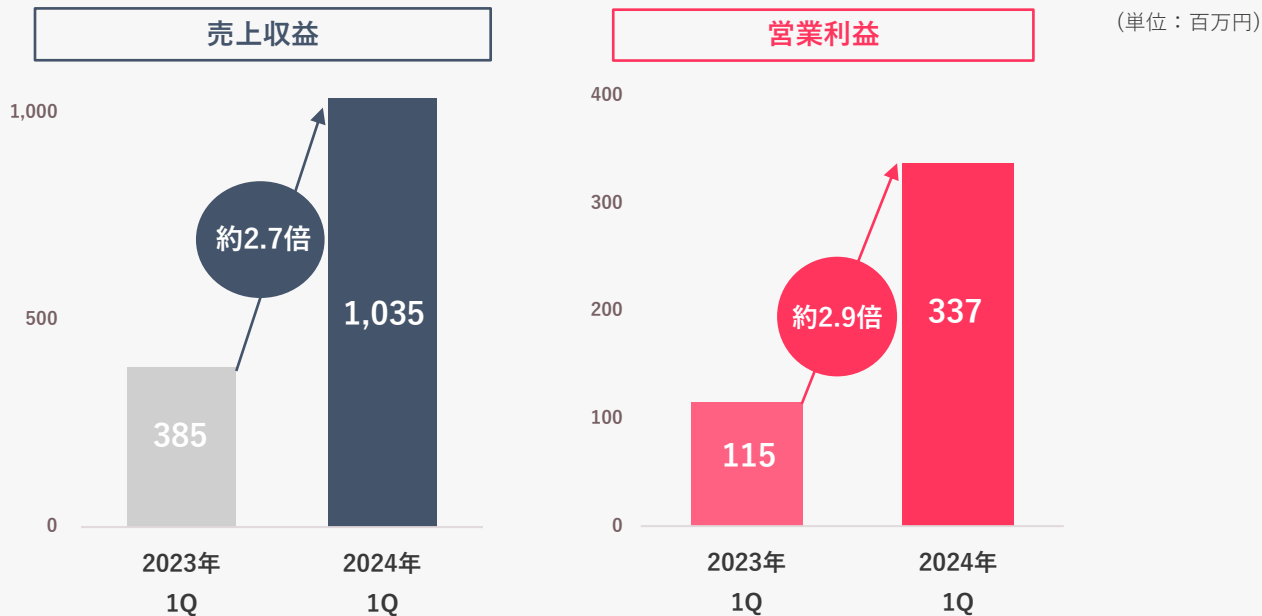


02 決算概要

— 2024年12月期 第1四半期連結業績サマリ (前期比較)

前年同期比で**売上収益10.3億円(約2.7倍)** / **営業利益3.3億円(約2.9倍)**に増加
四半期決算として、**初の売上10億円・営業利益3億円**を突破！

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1四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1四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1四半期連結業績サマリ (前期比較)

前年同期比で**売上収益 10.3億円(約2.7倍)** / **営業利益 3.3億円(約2.9倍)**に増加
M&A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1四半期 <small>※1、2</small>	2024年12月期 第1四半期 <small>※2</small>	前年同期比
売上収益	385	1,035	268.7%
売上総利益	233	634	271.7%
EBITDA	129	358	276.7%
営業利益	115	337	293.2%
税引前当期利益	107	316	293.5%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	74	196	262.6%

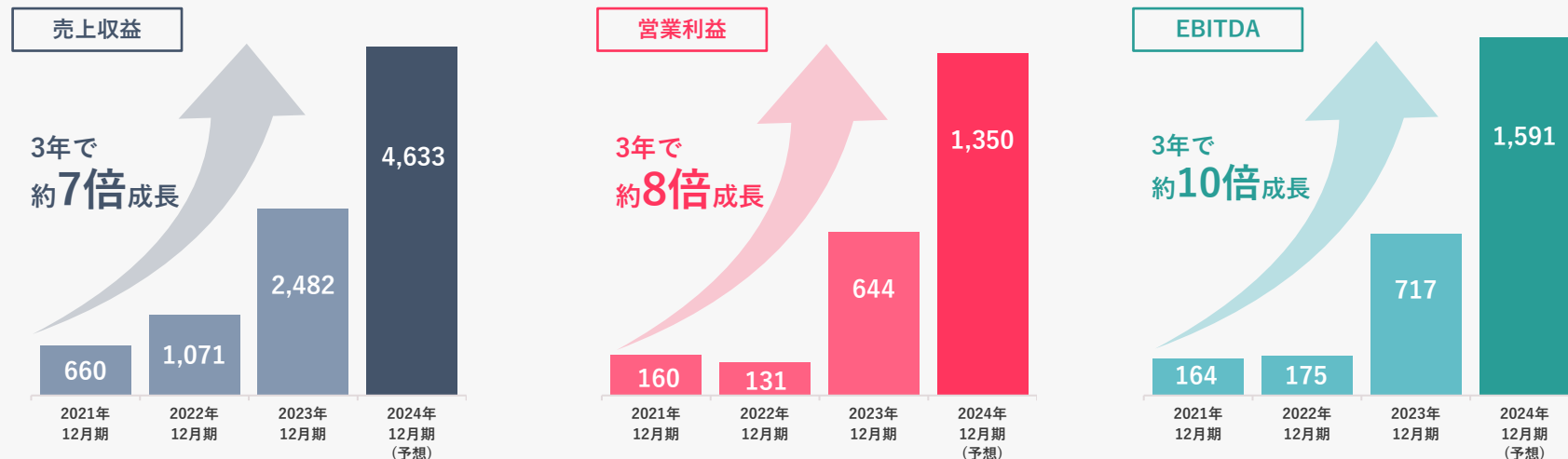
※1 2023年12月期第3四半期及び2024年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年12月期第1四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。
 ※2 2023年12月期第3四半期よりIFRSを適用しており、また2023年12月期第1四半期に係る各数値についても、IFRSに準拠して表示しております。

【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)



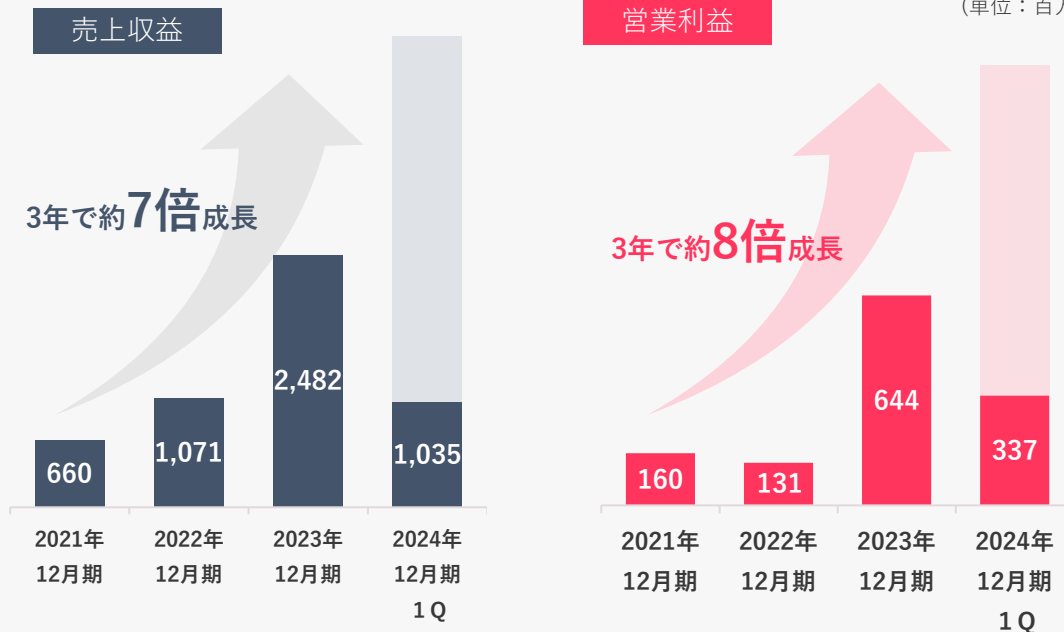
※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期並びに2024年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期及び2023年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

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・営業利益率ともに前年同期水準を超えて着地

売上収益及び営業利益推移

(単位：百万円)



2024年12月期 第1四半期

売上総利益率

61.3% (前年同期60.6%)

営業利益率

32.6% (前年同期29.9%)

※ 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。

※ 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1四半期時点)

業績予想に対し、第1四半期時点で売上収益22.3%、営業利益25.0%、親会社の所有者に帰属する当期利益25.3%の進捗

(単位：百万円)	2024年12月期 通期業績予想	2024年12月期 1Q実績	1Q時点 進捗率
売上収益	4,633	1,035	22.3%
EBITDA	1,591	358	22.5%
営業利益	1,350	337	25.0%
税引前利益	1,274	316	24.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	775	196	25.3%



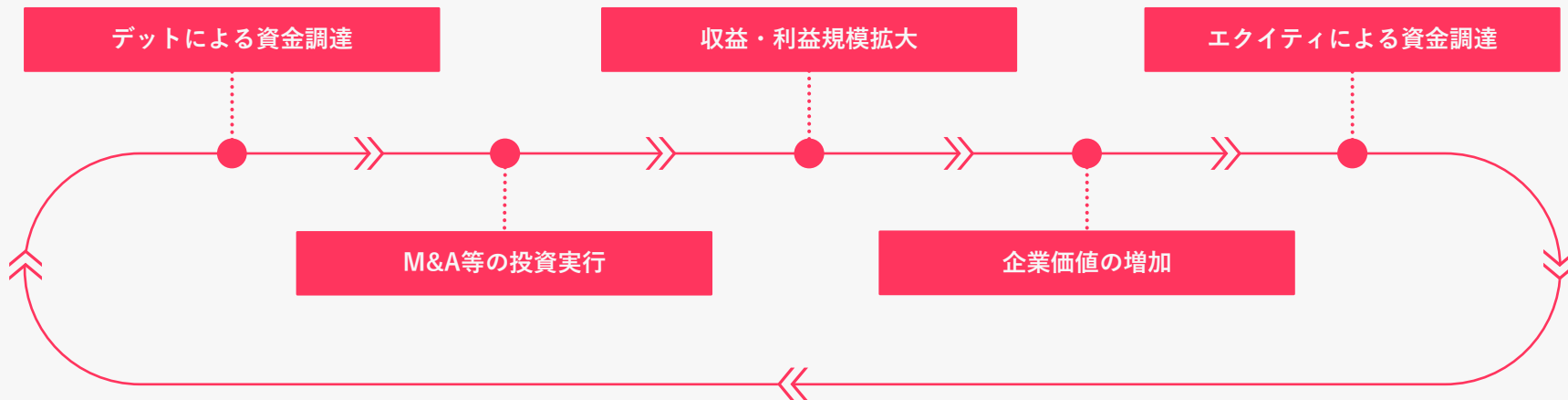
03 資金調達及びM&A投資の振り返り



— 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

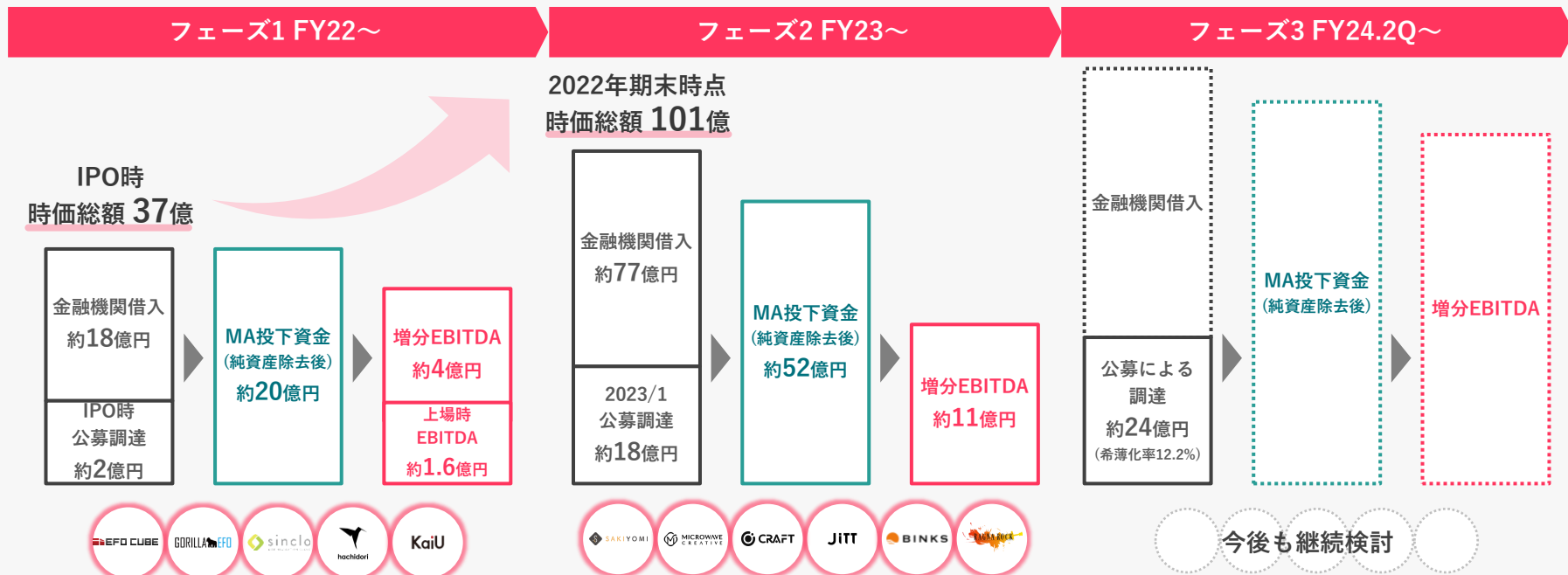


M&Aの振り返り | 資金調達及び投資による収益力の強化

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



本件ファイナンスの目的と資金使途

本件ファイナンスの目的

1 成長資金の確保

財務安全性を確保することにより、借入調達及び成長投資の余力を確保し、成長可能性を向上

2 株式流動性の向上

流通株式比率が最大10.1ポイント向上（3月末時点47.1%）。直近実施の株式分割と本件新株式発行により、株式流動性の向上を促し、間接的に資本コストを抑制

3 投資家層の拡大

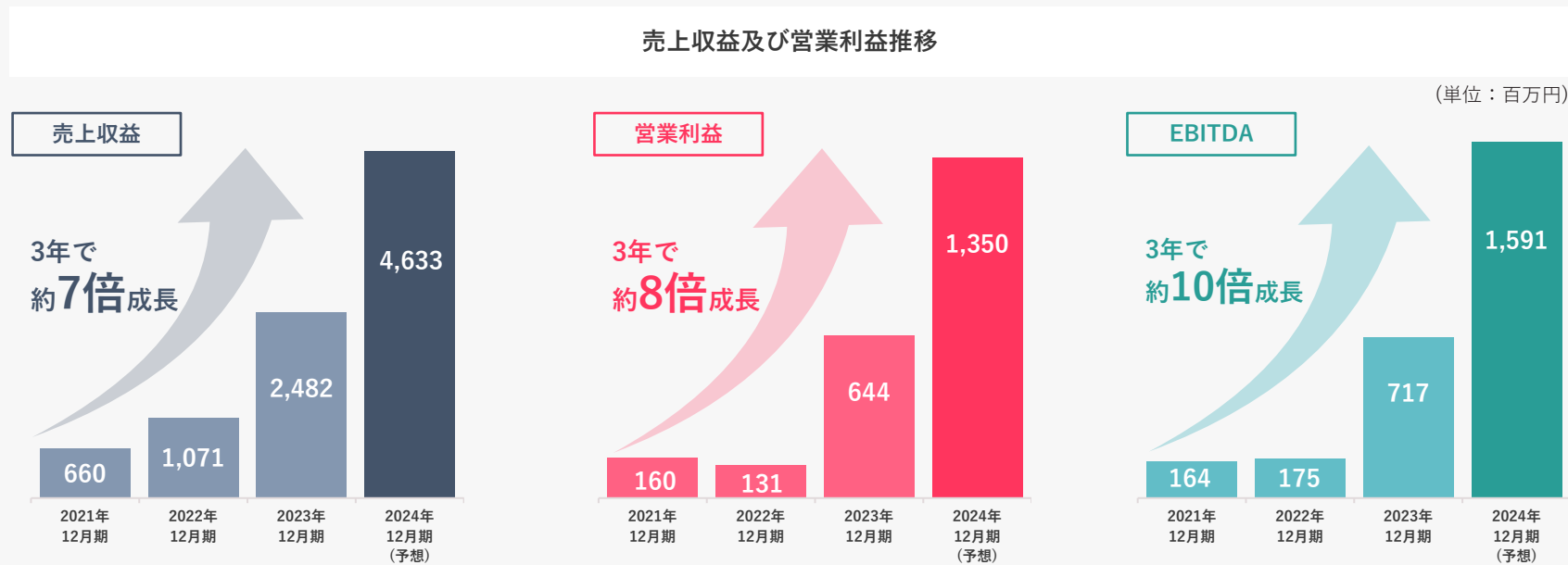
国際財務報告基準の導入と旧臨報方式による調達により、海外機関投資家含め、多様な投資家層へリーチ

資金使途

- これまでM&A実行のために**金融機関からの借入**を積極的に実施
- 2024年1月のみずほ銀行からの借入（25.5億円）及びBINKS社株式取得反映後で、**親会社所有者帰属持分比率は23%程度**に
- **財務健全性の改善並びに将来における借入及び投資余力の確保**を図りたい

【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



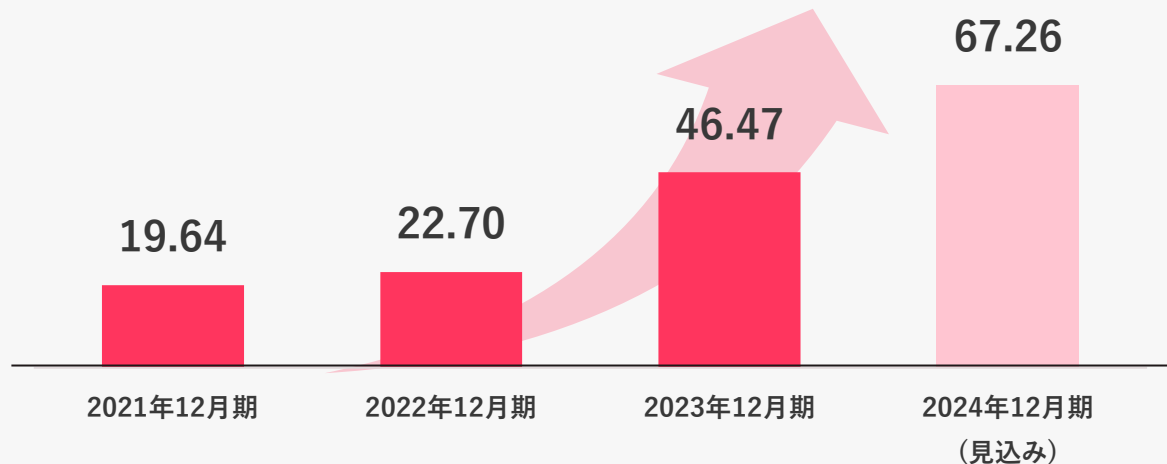
※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期並びに2024年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期及び2023年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



— 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	11,529

※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。



— 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キャパビリティ拡張
- 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ー体制の拡充

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を対応。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

グループシナジー | グループとしてご提供価値の拡大



SUNTORY *table trip*



CRAFT & F-CODE

SUNTORY社複数ブランドに対し
CRAFT社にて広告支援を実施しており、
今回新たにtable tripのご支援を開始。
エフ・コードにて運用をサポート。

飲食・小売

広告

バナー制作

— グループシナジー | 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LP・広告運用を提案、
JITT社へTOPページ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

※「APPENDIX」にてその他事例も掲載

システム

広告運用

バナー制作

— 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

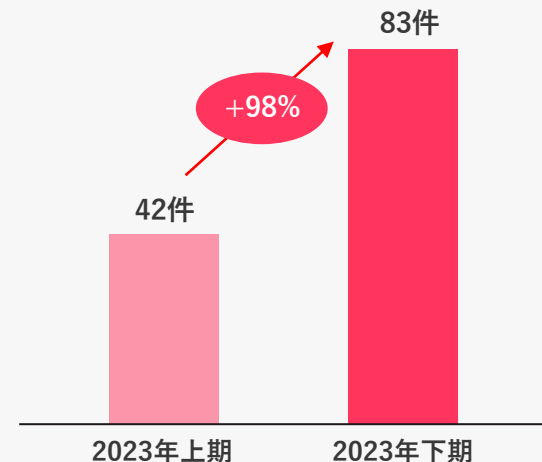
IT及びクリエイティブの側面から企業の顧客LTV向上を支援し、マーケティングSaaS及びデジタルマーケティング/セールスの効果を最大化

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年上期月平均：7件、2023年月平均：14件）

案件検討数（6か月累計）





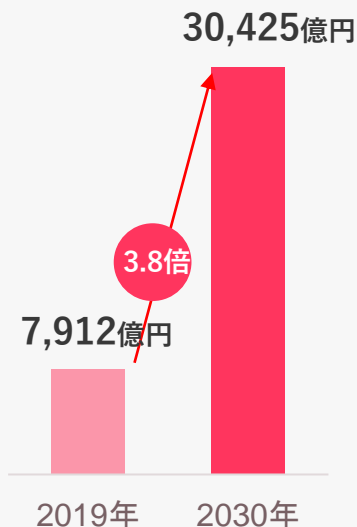
04 市場環境及び競争優位性

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。

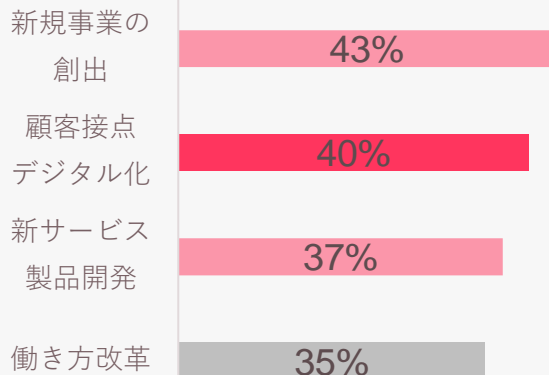
一方、DX人材は慢性的に不足しており、弊社の支援領域が広がっている状況。

市場規模の成長

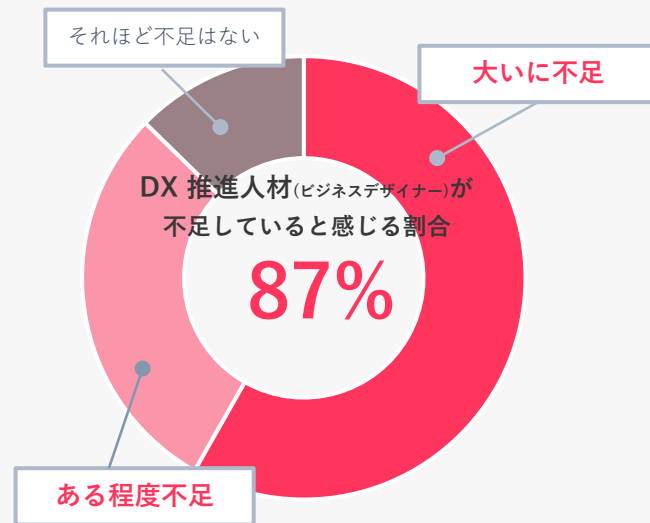


DXにおける取り組みテーマ

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



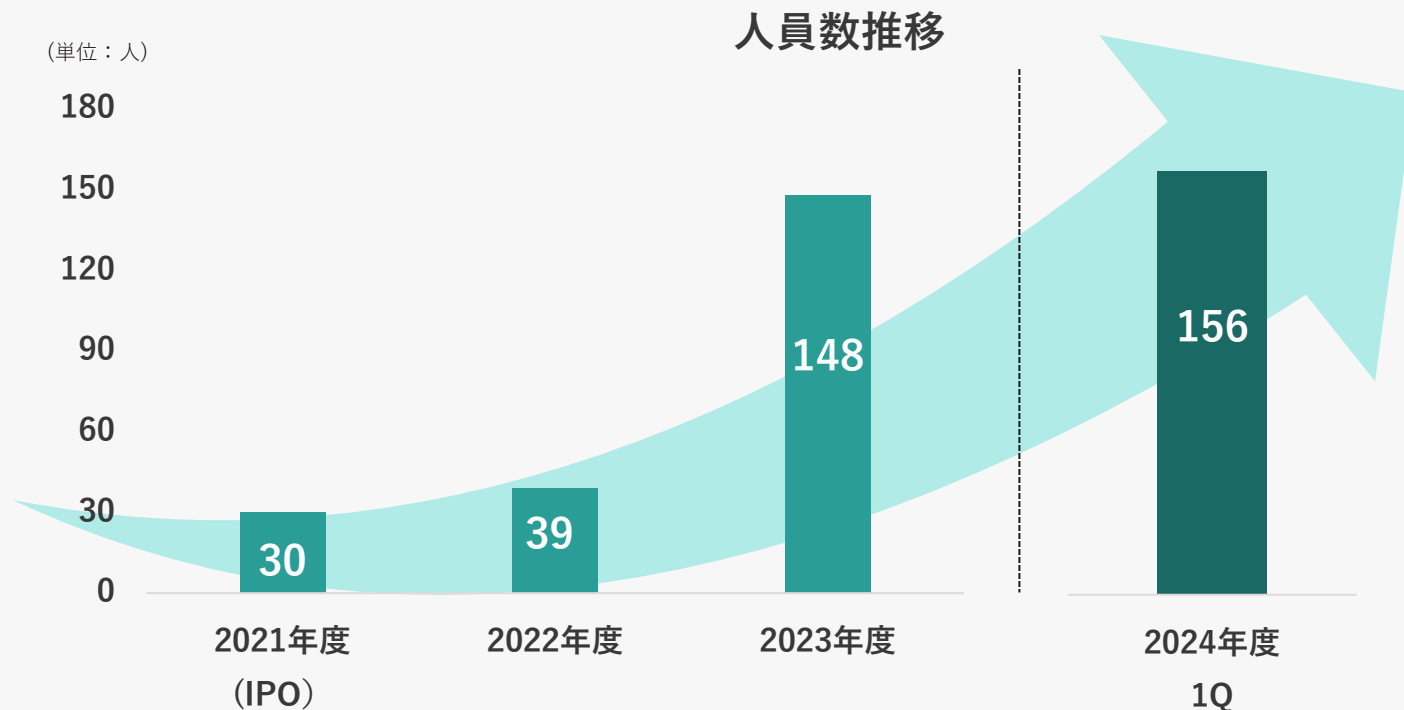
※1 富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

※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
樫山 晴也



アライアンス推進マネージャー
蒔田 顕輔



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

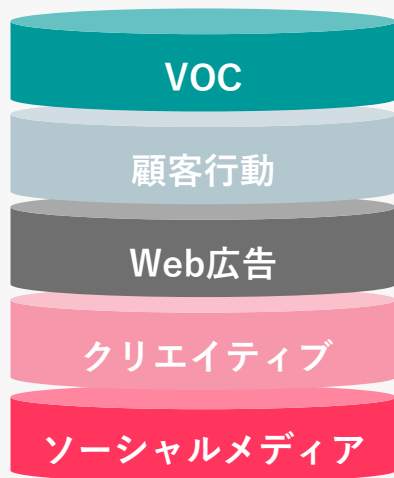


事業企画責任者
安達 純

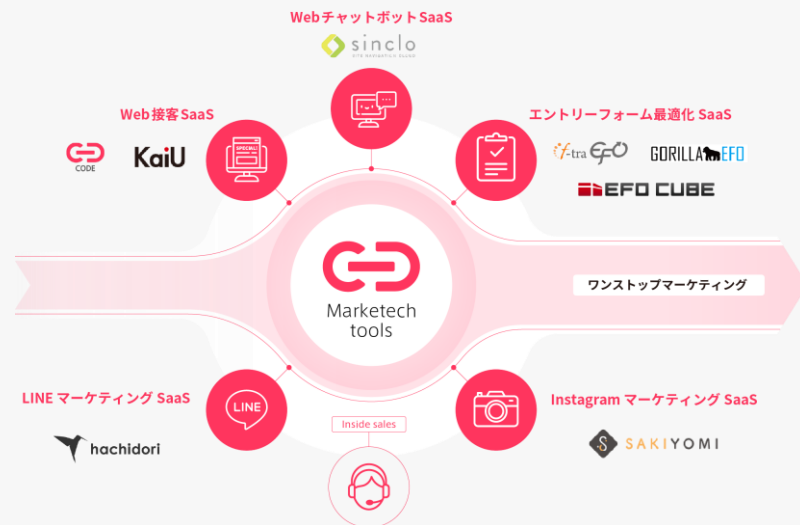
エフ・コードグループ 強み2. DXデータとテクノロジー

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

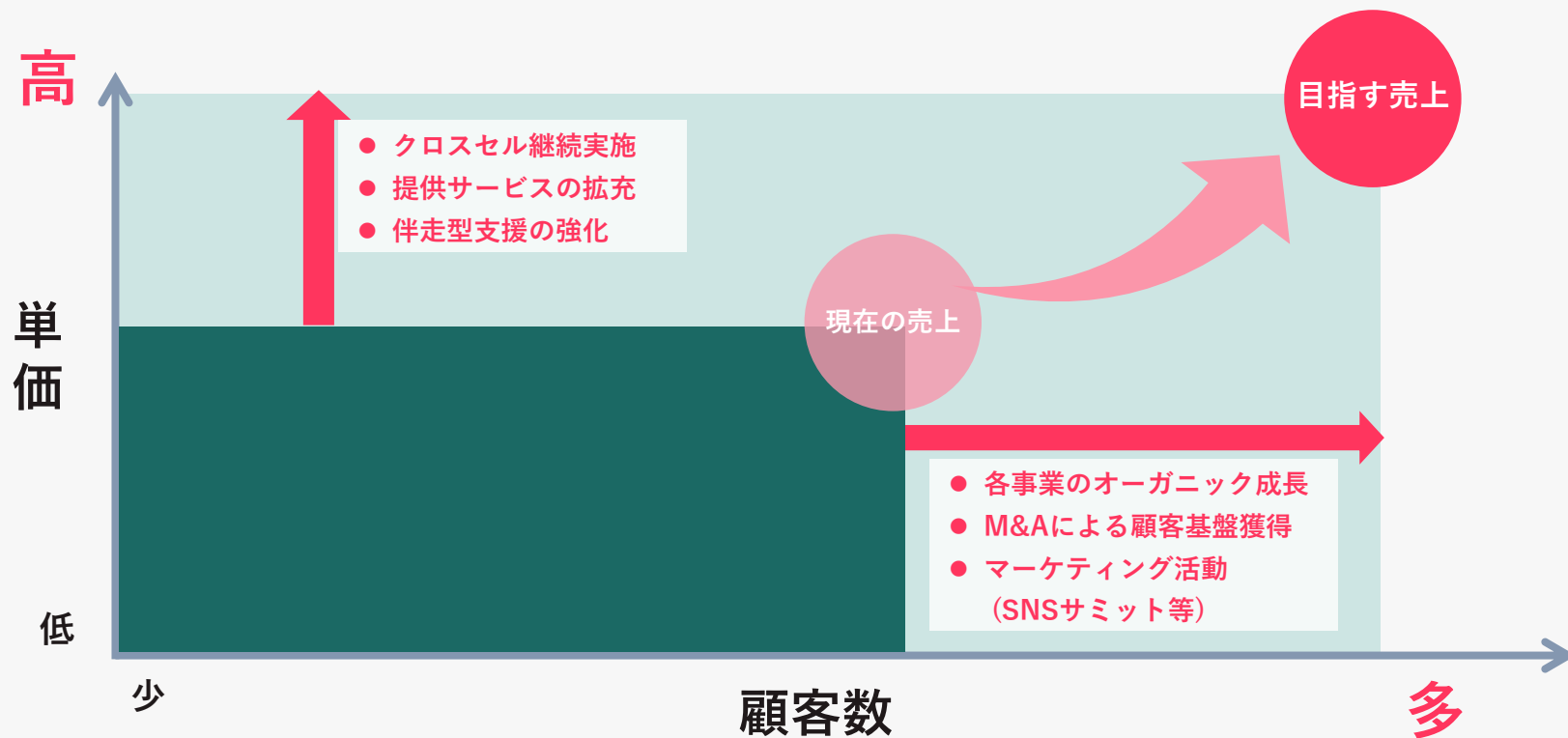




05 今後の展望

— 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

繁閑対策にLINE・チャットツールを活用!
**顧客をリピーターにさせる
コミュニケーション術を解説**
 ハウスクリーニング業を想定した、
LINEとチャットボット活用施策案の紹介
 株式会社エフ・コード
カスタマーサクセスコミュニケーション部
後藤勇太
2.21 14:00~15:00
 オンライン開催 / 参加無料
 F-CODE

いまさら聞けない...
LINE 基本
 公式アカウントの
LINE 基本
 具体施策と事例でよくわかる!
 ▶ 友だち獲得から初めてのメッセージ配信まで
3/13 オンラインセミナー | 参加無料
 WED 14:00-15:00
 LINE公式アカウントの基本
 LINE
 登録者
 株式会社エフ・コード
 須藤 未来
 F-CODE

3.9
 来店したお客様を常連客へ。
グルメサイトに依存せず 売上拡大を目指す
LINE 活用法をステップ解説
3.27 オンライン開催 / 参加無料
 WED 14:00~15:00
 株式会社エフ・コード
 カスタマーサクセスコミュニケーション部
 後藤 勇太
 F-CODE

! 獲得した友だちを購入まで惹きつける
**ナーチャリング
3ステップ**
4/10 オンラインセミナー | 参加無料
 Wed 14:00-15:00
 いまさら聞けない
LINE 基本 3
 公式アカウントの
 株式会社エフ・コード
 須藤 未来
 F-CODE

企業価値を加速する
デジタル戦略
 コーポレート&IRサイト改善の極意
4/23 WEB共催セミナー | 参加無料
 14:00-15:00
 MICROWAVE CREATIVE × F-CODE

— 主催イベントの開催 | 「SNS SUMMIT」

2023年9月17日にSNSについて語るイベント「SNS SUMMIT 2023」を開催
5,000名のインフルエンサー・マーケターが参加。2024年も開催決定！（7月20日,赤坂）



「SNS SUMMIT 2023」

日時：2023/9/17

場所：赤坂インターシティコンファレンス





ソリューションの導入、改善実績作り

今後もソリューション導入や改善の実績を作りリリースし、機会創出につなげる

WILLER MARKETING株式会社様

運用代行+チャット

インクアート株式会社様

Web接客

トヨタ自動車株式会社様

セールス・マーケティング支援

WILLER MARKETING株式会社、SAKIYOMIのインスタ運用代行+チャットボット導入でInstagramからの売り上げが約7倍に！

～インスタを情報発信メディアだけでなく、CV獲得メディアとしてご活用いただいた導入事例をYoutubeにて公開～

株式会社エフ・コード 2024年1月11日 11時30分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）の連結子会社である株式会社SAKIYOMI（本社：大阪府大阪市北区、代表取締役：石川 尚輝、以下「SAKIYOMI（サキヨミ）」）は高速バスなどの移動・観光eコマース事業を行うWILLER MARKETING株式会社（本社：大阪市北区、Instagram運用代行サービスおよびチャットボットサービス「SAKIYOMIチャット」）を導入いただき、運用開始3ヶ月間でフォロワー約8,000人増、Instagram経由での売り上げが約7倍に向上しました。両社の取り組みと効果をまとめた事例インタビュー動画を公開したことをお知らせいたします。

WILLER MARKETING株式会社の事例紹介動画はこちら：
<https://youtu.be/iBvehTazfnw?feature=shared>



- WILLER MARKETING株式会社が抱えていた課題と導入後の効果

<抱えていた課題>

- Z世代とのコンタクトチャネルとしてInstagram運用を行っていたものの、フォロワーからの反応が薄く、

印刷通販プリントアースを運営するインクアート株式会社、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」を導入

株式会社エフ・コード 2024年4月26日 11時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）は、印刷通販を運営するインクアート株式会社（本社：大阪府東大阪市、代表取締役：濱名俊樹、以下「インクアート社」）が、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」を「プリントアース」(<https://www.inkart.jp/>)に導入したことをお知らせします。



■導入の背景

当社はメーカーとしてサービスを提供する一環として、WEBサイトでの商品購入率向上施策、WEBサイトからの離脱防止、適切なタイミングでの商品訴求、新規会員登録の促進を目的に、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」の導入に至りました。

■「KaiU」について

WebサイトのCVRやROIの向上が見込めるツールです。「KaiU」を導入したWebサイトでは、来訪者の訪問回数や訪問ページ等の閲覧履歴や行動情報をもとにユーザーごとにWebサイト内の体験を最適化することが可能です。当社は「KaiU」の提供と運用の支援も行うことで、企業のマーケティングの工数削減やROI向上にお役立ちできます。サービスサイト：<https://kaiu.jp/>

「“モッタイナイ”を“もっといい”へ」カーボンニュートラルを目指すトヨタ自動車株式会社の「TOYOTA UPCYCLE PROJECT」のBtoBインサイドセールスをF-CODEが支援

F-CODEのESG経営の一環として、環境に配慮したヘルペリグッスをTOYOTA UPCYCLE PROJECTにて開発

株式会社エフ・コード 2024年5月14日 10時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、証券コード：9211、以下「当社」）は、カーボンニュートラルの実現を目指す取り組み「TOYOTA UPCYCLE PROJECT」にて、当社のBtoBインサイドセールス支援サービスを導入したことをお知らせいたします。

また、「TOYOTA UPCYCLE PROJECT」の理念に共感するとともに、当社のESG経営の観点より「TOYOTA UPCYCLE PROJECT」にて、ヘルペリグッスを開発したことをお知らせいたします。

■導入の背景

「TOYOTA UPCYCLE PROJECT」を世の中へ普及・浸透の活動の中で、持続可能な未来への想いや課題感、取り組みに共感し、共に歩んでいただけた企業様との、接点作りや関係性構築の手法について課題を持たれており、ターゲット仮説の抽出、コミュニケーション設計、アプローチ手法、取り組みの検証/分析、活動リソースの補充等を目的に、当社のBtoBインサイドセールス支援サービスの導入に至りました。

■当社インサイドセールス支援について

インサイドセールスのプロがリード獲得から顧客育成、商談獲得までを一気通貫でサポート。リソースの不足やコア業務に集中できない等、様々な営業課題をインサイドセールスの専門スタッフが解決。インサイドセールスの立ち上げから改善まで、一貫して担当総合的なセールスマーケティング支援をご提供。サービスサイト：<https://f-code.co.jp/is/s/>

■「TOYOTA UPCYCLE PROJECT」について

「“モッタイナイ”を“もっといい”へ」を旗印にトヨタ自動車株式会社がカーボンニュートラルへ貢献していくこと



受賞リリース/パートナー認定

プロダクトやサービス、採用活動において受賞した実績や公式パートナー認定をリリースし、さらなる機会創出につなげる

ITreview | 2部門で受賞

チャットボット

KaiU、【ITreview Grid Award 2024 Winter】の「Web接客ツール」「ヒートマップツール」の2部門で「High performer」を受賞

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤勉、証券コード：9211、以下「当社」）が提供するチャットボットツール「KaiU」が、アイティクラウド株式会社（以下「アイティクラウド」）運営のIT製品レビュープラットフォーム「ITreview（アイティレビュー）」において、「ITreview Grid Award 2024 Winter」で「Web接客ツール」「ヒートマップツール」の2部門で「High performer」に選出されたことをお知らせします。



Web接客部門では【ITreview Grid Award 2020 Fall】から14期連続、ヒートマップツールでは【ITreview Grid Award 2021 Fall】から10期連続の受賞となります。

BOXIL | SaaS Award受賞

チャットボット

チャットボット型Web接客ツール sinclo、「BOXIL SaaS AWARD Spring 2024」チャットボット部門で「Good Service」「お役立ち度No.1」に選出

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「チャットボット型Web接客ツールsinclo」（以下、「sinclo」）は、スマートキャンブ株式会社（以下「スマートキャンブ」）が主催する「BOXIL SaaS AWARD Spring 2024」のチャットボット部門で「Good Service」「お役立ち度No.1」に選出されました。



「BOXIL SaaS AWARD（ボクシル サース アワード）」は、SaaS

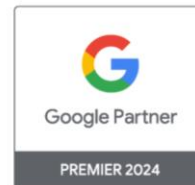
Google | Premier Partner認定

エフ・コード

エフコード、Google 社の Google Partners プログラムで「Premier Partner」に認定

株式会社エフ・コード 2024年4月26日 11時00分

株式会社エフ・コード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、以下「当社」）は、グーグル合同会社が定める2024年の Google Partner プログラムにおいて、「Premier Partner」に認定されました。



■Google Partners プログラムとは
Google Partners プログラムは、Google 広告アカウントを管理する企業を対象にしたプログラムです。パフォーマンスを最大限に高め、Google 広告でデジタル成長を加速させる新たな機会を発見できるようにすることを目的に設定されています。
Google Partners プログラムには3段階の参加ステータスがあり、Premier Partnerは上位3%の最上位のステータスとなります。

<2024 Premier Partner 株式会社エフ・コード プロフィール>
<https://www.google.com/partners/agency?id=1360090598>



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、販売パートナー様との提携も引き続き推進。メディア掲載も増加

KASHIKA様・MISM様

SAKIYOMI

SAKIYOMI、動画広告分析Pro、BUZZMATE、ショート動画関連事業の戦略的提携を決定

各領域のプロが手を組み、企業コンテンツにおける“UGCライク”なショート動画制作支援を加速

株式会社SAKIYOMI 2024年4月2日 17時00分



 SAKIYOMI  Pro BUZZMATE

株式会社SAKIYOMI（本社：大阪市北区、代表取締役社長：吉田 晴史）は、株式会社KASHIKA（本社：東京都大田区、代表取締役：河野[社] 勝吉）が運営する「動画広告分析Pro」、および、株式会社MISM（本社：東京都渋谷区、代表取締役：羽部 千織）が運営する「BUZZMATE」の3社は、ショート動画関連事業における戦略的業務提携を行いましたことをお知らせいたします。

株式会社メタバース総研様

エフ・コード

SaaSツール

株式会社メタバース総研「おススメのマーケティングツール/サービス・支援会社まとめ」に当社ツール掲載のお知らせ

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」）の提供するツール「CODE Marketing Cloud」が、株式会社メタバース総研が公開した「おススメのマーケティングツール/サービス・支援会社まとめ」に掲載されました。

同記事では、各社のマーケティングツール・サービスや支援会社を紹介しています。

詳細については下記よりご覧ください。

■株式会社エフ・コード：直感操作でWebサイトのパーソナライズ化を支援するWeb接客ツール「CODE Marketing Cloud」を提供
https://metaversesouken.com/metaverse/marketing-4/#WebWebCODE_Marketing_Cloud

■株式会社メタバース総研について
<https://metaversesouken.com/>

アルファノート株式会社様

エフ・コード

SaaSツール

2024年版「マーケティングツールカオスマップ」に当社ツール掲載のお知らせ

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」）の提供するツール「f-tra EFO」が、アルファノート株式会社が公開した2024年版「マーケティングツールカオスマップ」に掲載されました。同マップでは、多様化する合計120サービスのマーケティングツールを目的・用途・機能でカテゴリライズされています。詳細については下記よりご覧ください。

■2024年版「マーケティングツールカオスマップ」をムビサクが公開
<https://mvsk.jp/press-release-202404>

■アルファノート株式会社について
<https://mvsk.jp/company>

— グループとしてご提供価値の拡大



SUNTORY *table trip*



CRAFT → & → F-CODE

SUNTORY社複数ブランドに対し
CRAFT社にて広告支援を実施しており、
今回新たにtable tripのご支援を開始。
エフコードにて運用支援リソースをサポート。

飲食・小売

広告

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LP・広告運用を提案、
JITT社へTOPページ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

システム

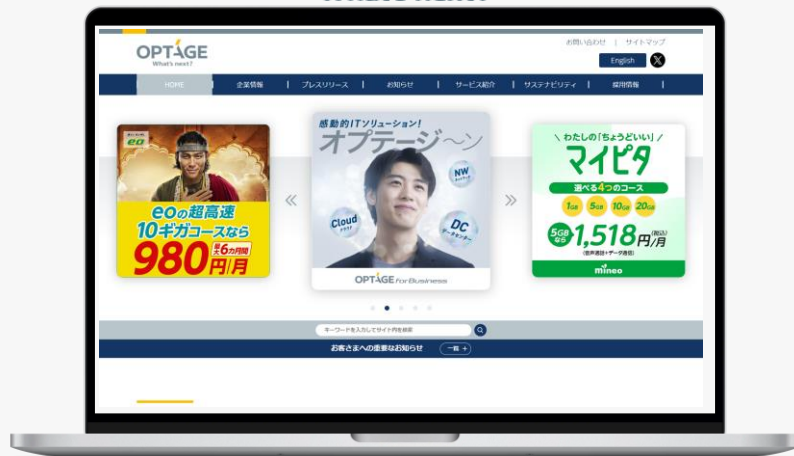
広告運用

バナー制作



— グループとしてご提供価値の拡大

OPTAGE
What's next?



F-CODE JITT

エフコードにて広告運用を提案、
JITT社へLP・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

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

教育

広告運用

LP制作

— グループとしてご提供価値の拡大



hacomono



エフコードにてデジタル広告を中心にご支援。
今回CRAFT社へLPOを依頼することで
業務効率化・広告効果最大化を図る。
2か月間LPO実施後、126%のCVR改善。

システム

広告運用

バナー制作



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1四半期末 (2024年3月末)	前期比
流動資産	4,827	5,799	+ 20.1%
現金及び現金同等物	4,039	4,937	+ 22.2%
非流動資産	6,148	8,788	+ 43.0%
資産合計	10,975	14,588	+ 32.9%
流動負債	2,196	3,754	+ 70.9%
非流動負債	5,458	7,225	+ 32.4%
資本合計	3,319	3,608	+ 8.7%

※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1四半期 (前年同四半期)	2023年12月期 第4四半期 連結 (前四半期)	2024年12月期 第1四半期 連結 (当四半期)	増減	
				前年同四半期比	前四半期比
売上収益	385	901	1,035	+650	+133
売上総利益	233	501	634	+401	+133
売上総利益率	60.6%	55.6%	61.3%	+0.7%	+5.7%
販売費及び一般管理費	121	272	299	+178	+27
対売上高比率	31.6%	30.2%	29.0%	△2.6%	△1.2%
EBITDA	129	251	358	+228	+106
EBITDAマージン	33.6%	27.9%	34.6%	+1.0%	+6.7%
営業利益	115	229	337	+222	+108
営業利益率	29.8%	25.4%	32.6%	+2.7%	+7.2%
金融収益	0	△0	1	+0	+1
金融費用	7	13	22	+14	+8
税引前四半期利益	107	214	316	+208	+101
親会社の所有者に帰属する当期純利益	74	197	196	+129	+6

※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1四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

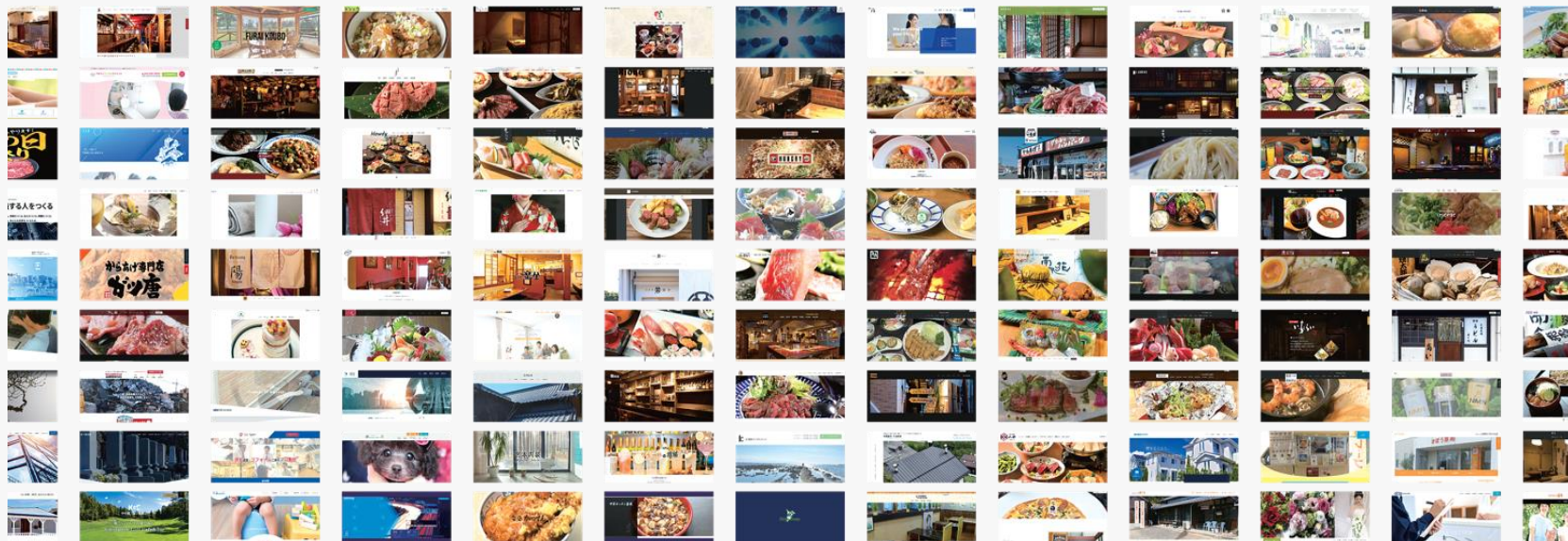
支援実績(一例)



— 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構築



SNSマーケティング支援



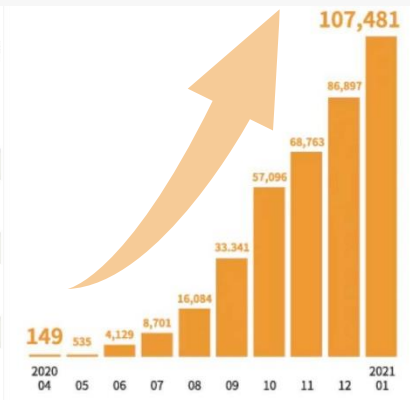
1,500社以上のお客様をご支援！

戦略設計から施策実行まで全てをプロ集団が代行

事例

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

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



Instagram運用には
勝ちパターンがある



平均**4.2**ヶ月で
フォロワー達成
10,000

アカウント運用実績と
ツールでのデータ収集の掛け算で
最適な運用方法をハック



運用実績
2021年12月現在

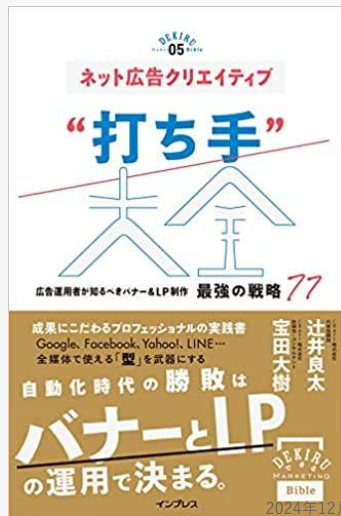
6ヶ月で 20万 フォロワー	3ヶ月で CV100 件/月	CPA 2分の1
----------------------	----------------------	-------------

— 広告運用・デジタルマーケティング支援



テクノロジー&クリエイティブで 広告成果を最大化

著書



クリエイティブ一例



— LINEマーケティングSaaS「hachidori」



顧客獲得やリピートの促進にLINEを活用
東京都をはじめとした行政のDXにも寄与



活用事例（不動産業界例）

1

無料会員登録や内見予約をきっかけに、LINEに通知



2

LINE友だち追加



3

LINEで
ナーチャリング



4

成約!



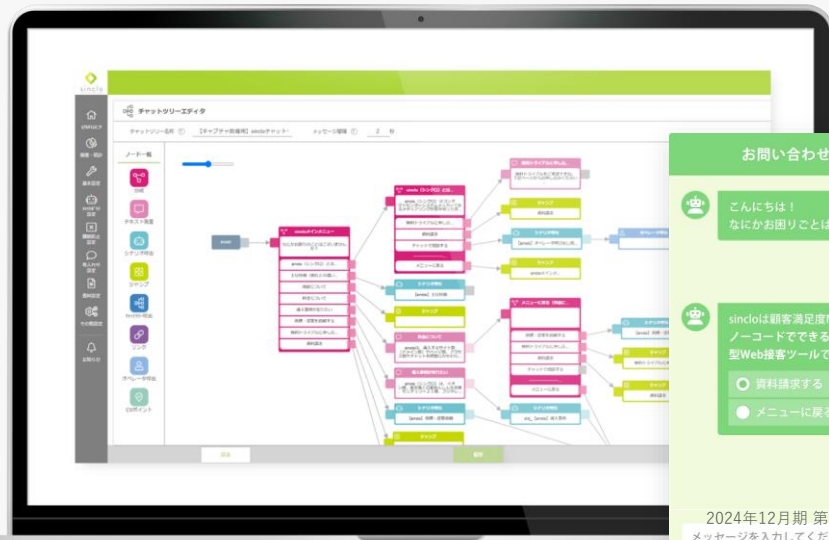
WebチャットボットSaaS「sinclo」



ウェブサイトの使いやすさ向上に寄与する
チャットボット、800社以上でご利用



IT製品のレビューサイト、Webチャットカテゴリ22年4月11日



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？

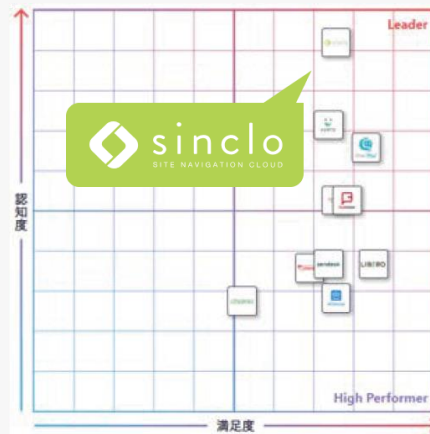
sincloとは？

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



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

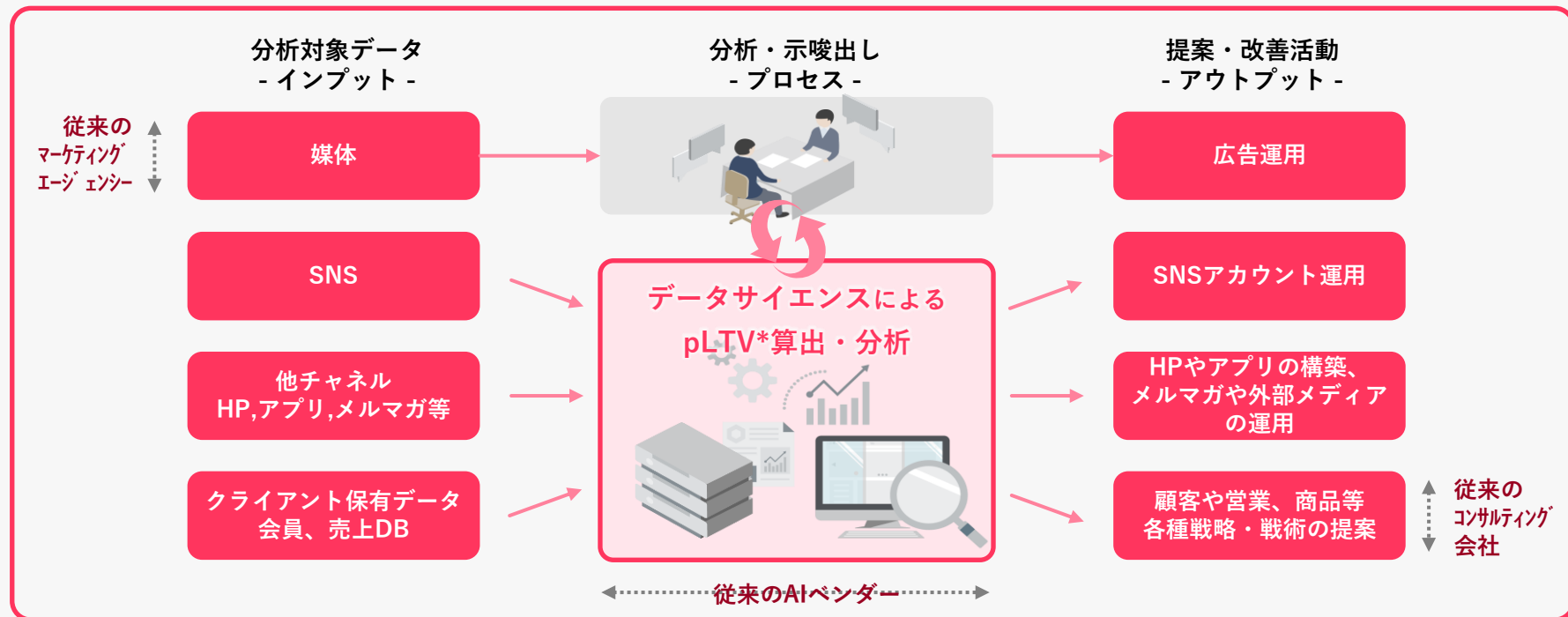




データサイエンス<Vマーケティング支援



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。



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



— pLTV（予測された顧客生涯価値）起点の改善とは

LTVの実績を機械学習し、未顧客及び既存顧客のLTVを算出（=pLTV,顧客生涯価値を予測したもの）。
当該pLTVを元に、顧客のターゲティングや施策、コストのさらなる最適化が可能に



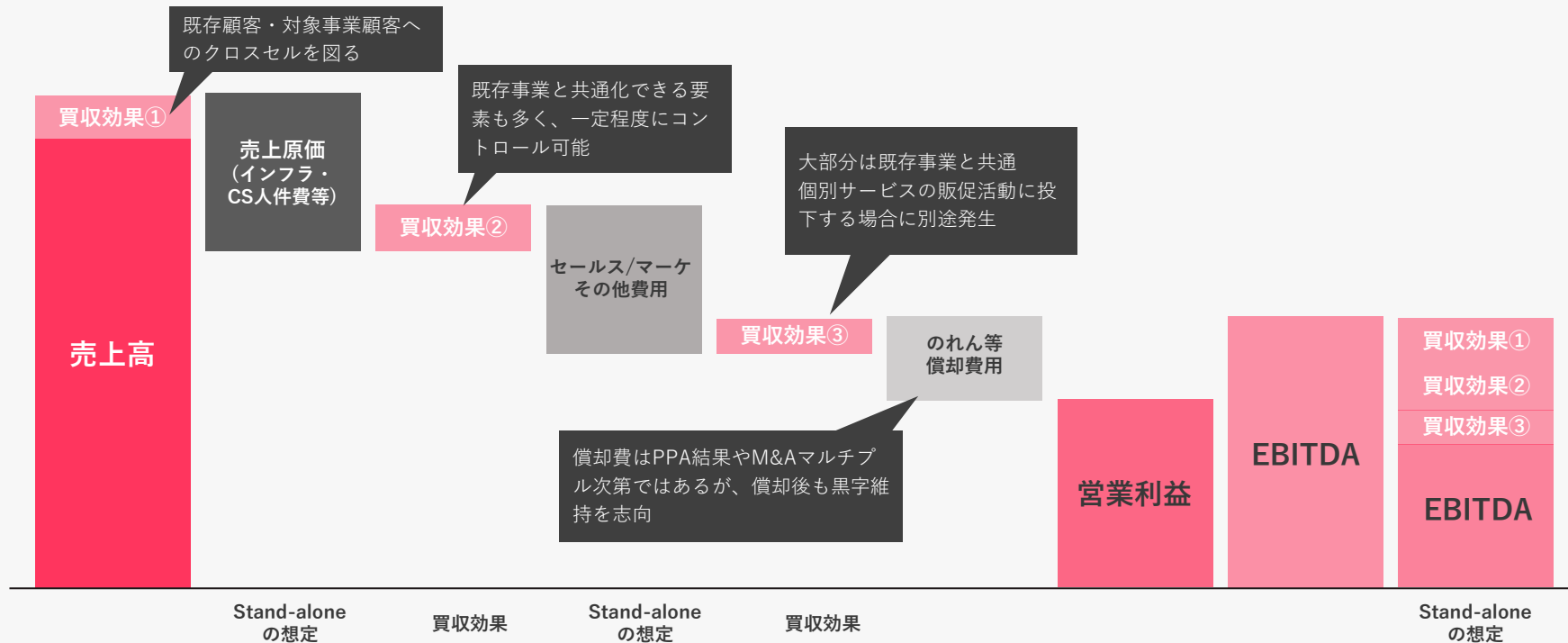
旧来型の施策評価と運用

LTVを加味し、さらに機械学習によって分析し、
pLTVを算出。リアルタイムに施策評価と運用

成長戦略 | M&Aの収益及び利益貢献(月次イメージ)

SaaS事業をM&A対象の重要領域の一つとして位置づける

継続型収益を獲得とともに原価(インフラ・CS)および販売管理費(セールス・マーケティング費用等)の共通化/効率化により利益獲得を志向





— 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