2022年12月期　第2四半期
決算説明資料

2022年8月

株式会社エフ・コード
（東証グロース：9211）

F-CODE

© f-code Inc. All Rights Reserved.

目次

1 ハイライト

2 会社概要

3 決算概要

4 成長戦略

Appendix

© f-code Inc. All Rights Reserved.

2022年12月期 第2四半期　ハイライト

DX市場拡大、CX改善ニーズの高まりを受け

前年同期比で50％超の増収(※)

・1Qに上方修正した業績予想に対しても達成ペースで進捗

・既存事業の伸びと事業譲受の影響で顧客数が増加

・M&Aによる事業統合とBtoB顧客開拓も順調な進捗

※2021年12月期 第2四半期：売上高 314百万円→ 2022年12月期 第2四半期： 売上高497百万円（＋58.4%）

© f-code Inc. All Rights Reserved.

主力サービス：CODE Marketing Cloud概要

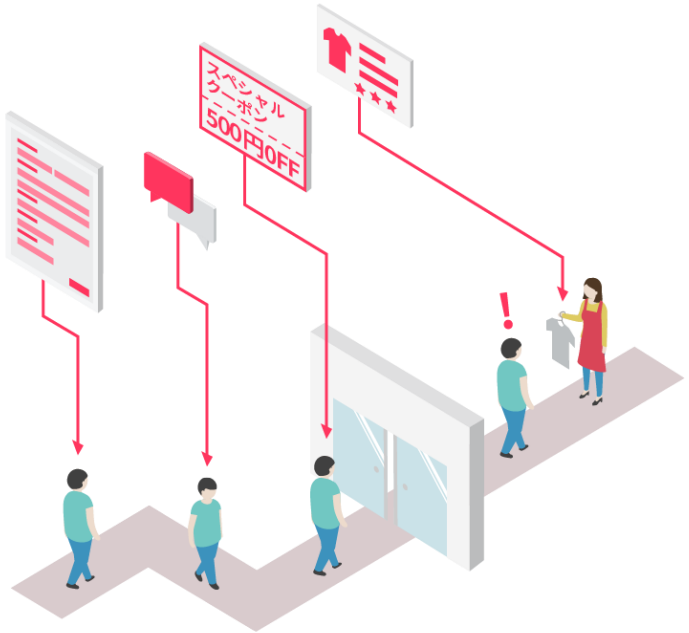
CODE Marketing Cloudは、サイト閲覧ユーザーに本当の店舗で店員が接客するような、快適なお買い物体験をご提供するイメージ

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

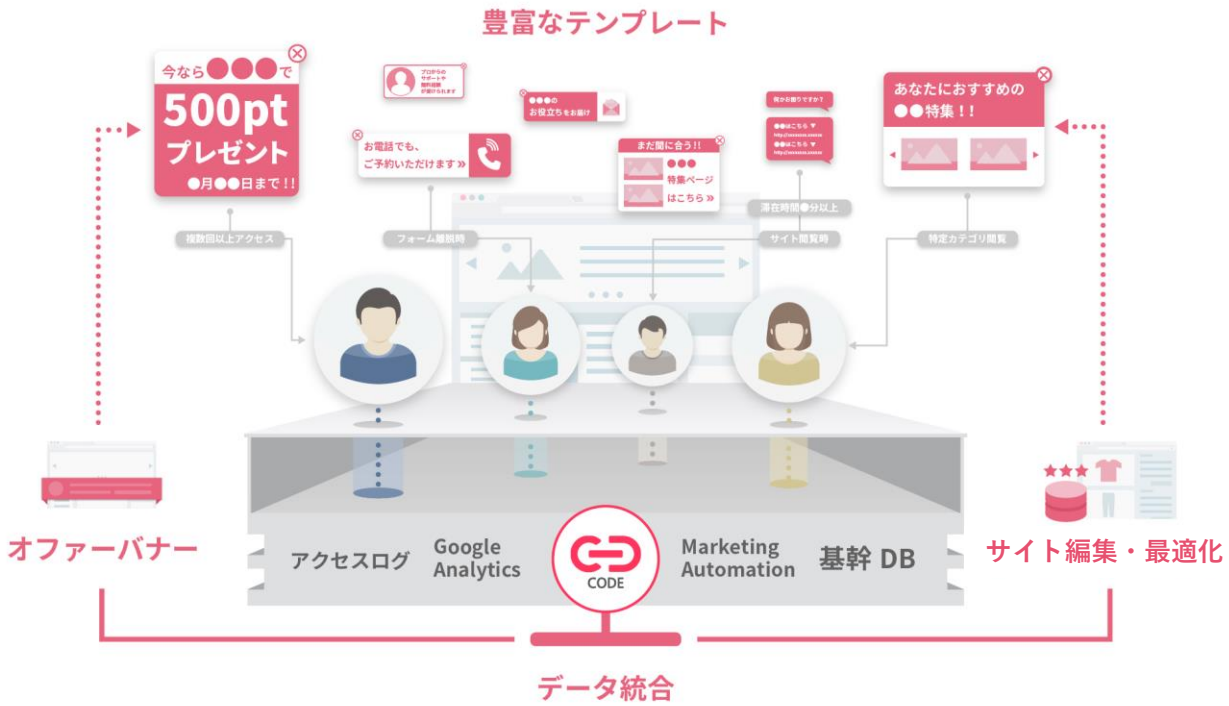
「店員さんがお客様に声をかけるなら、いつどんな案内をするか？」

という観点でシステムがリアルタイムに声がけする

© f-code Inc. All Rights Reserved.

主力サービス：CODE Marketing Cloud概要

「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



※世の中一般の不特定多数の人々を「生活者」と表記

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

© f-code Inc. All Rights Reserved.

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、直近数年はBtoB領域のお客様が増加傾向

①EC・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
JAL JAPAN AIRLINES
JTB Perfect moments, always
イオン銀行
ソニー損保

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

—信用と創造— 住友不動産
DAIKYO 大京穴吹不動産
マイナビ
PASONA
ともにえがく、みらいを。neocareer
FLEX

③BtoB領域

主に法人向けのサービスを提供する企業

NTT DATA 株式会社NTTデータスマートソーシング
EmberPoint Experience is the Ember of New Communication
Commerce21
ITcrowd
RevComm Inc
Local Works

© f-code Inc. All Rights Reserved.

ご利用企業の例

© f-code Inc. All Rights Reserved.

CODE Marketing Cloudを利用するユーザーの声

「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

※出典：アイティクラウド株式会社が運営のIT製品/SaaSのレビューサイト「Itreview」の“CODE MarketingCloudのレビュー”より抜粋

© f-code Inc. All Rights Reserved.

直近事例の紹介：BtoB領域への展開

DXニーズが高まっているBtoB領域において取引を拡大

SBIベネフィットシステムズ株式会社様

企業型DCご案内サイトの利便性向上を目的に、迅速なサイト改善と多くの接客施策が実行できる「CODE Marketing Cloud」を導入

株式会社eWeLL(イーウェル)様

電子カルテ・レセプトサービス公式サイトで、お客様がスムーズにストレスを感じずご入力できるよう、「f-tra EFO」を導入

© f-code Inc. All Rights Reserved.

直近事例紹介：BtoC領域の更なる広がり

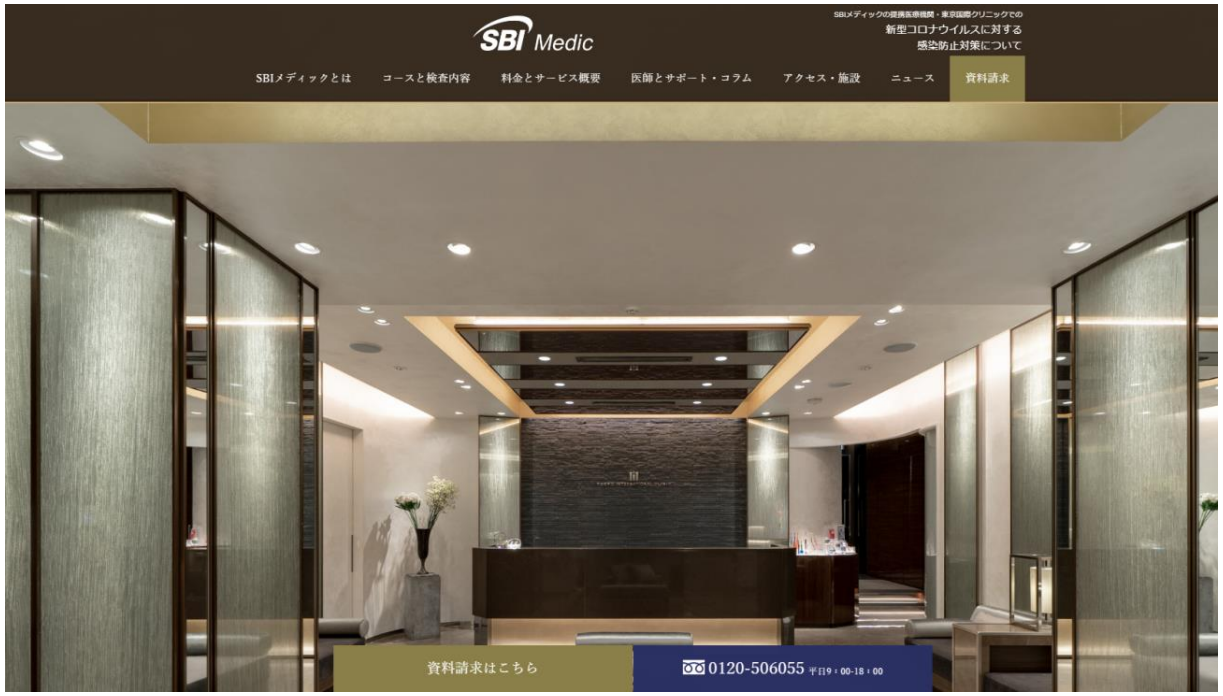
BtoC領域においても多様な業種の企業様のサイトで導入

EXPO観覧車合同会社様

オオサカホイール公式ウェブサイトの利便性向上を目的に、低コストで接客施策が実行できる「CODE Marketing Cloud」を導入

SBIウェルネスバンク株式会社様

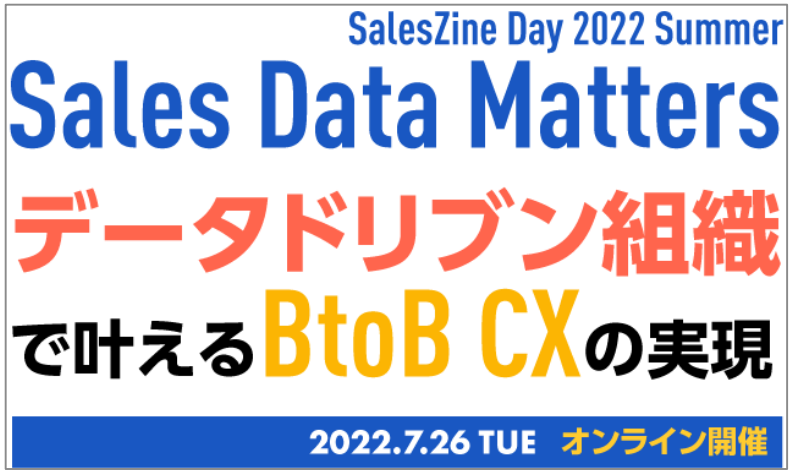
会員制健康管理支援サービスサイトの利便性向上を目的に、迅速なサイト改善と接客施策が実行できる「CODE Marketing Cloud」を導入

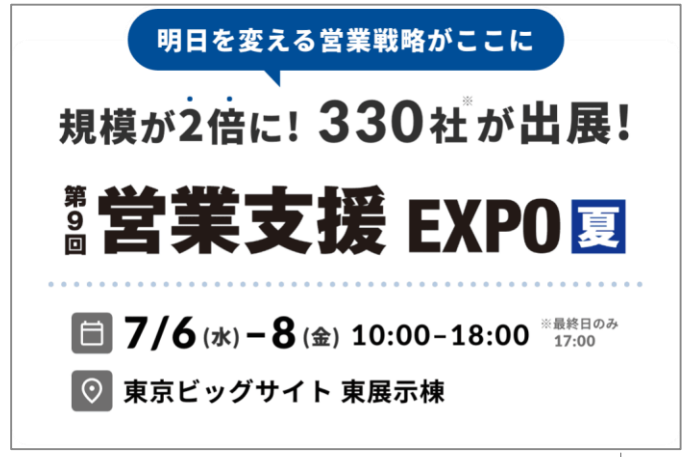


© f-code Inc. All Rights Reserved.

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ご紹介





© f-code Inc. All Rights Reserved.

目次

1 ハイライト

2 会社概要

3 決算概要

4 成長戦略

Appendix

© f-code Inc. All Rights Reserved.

会社概要

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6月末）
役員構成	■ 代表取締役社長　工藤　勉 ■ 取締役　荒井　裕希 ■ 取締役　山崎　晋一 ■ 取締役　平井　隆仁 ■ 取締役（非常勤・社外）　雨宮　玲於奈 ■ 監査役（常勤・社外）　今村　元太 ■ 監査役（非常勤・社外）　梅澤　康二 ■ 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	1,278,509千円（2022年6月末）

© f-code Inc. All Rights Reserved.

沿革

2006年
3月 WEBコンサルティング事業を提供する会社として、株式会社エフ・コード創業

2013年
2月 エントリーフォーム最適化ツール「f-traEFO」をリリース SaaS事業を開始

2018年
7月 CX向上SaaS 「CODE Marketing Cloud」をリリース

2021年
12月 東証マザーズ市場へ上場

2022年
2月 株式会社コミクスのSaaS事業を事業譲受

4月 東証の市場区分再編に伴い、グロース市場へ上場

8月 ブルースクレイ・ジャパン株式会社のSaaS事業を事業譲受

© f-code Inc. All Rights Reserved.

事業概要：サービスの概要

私達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 » DX

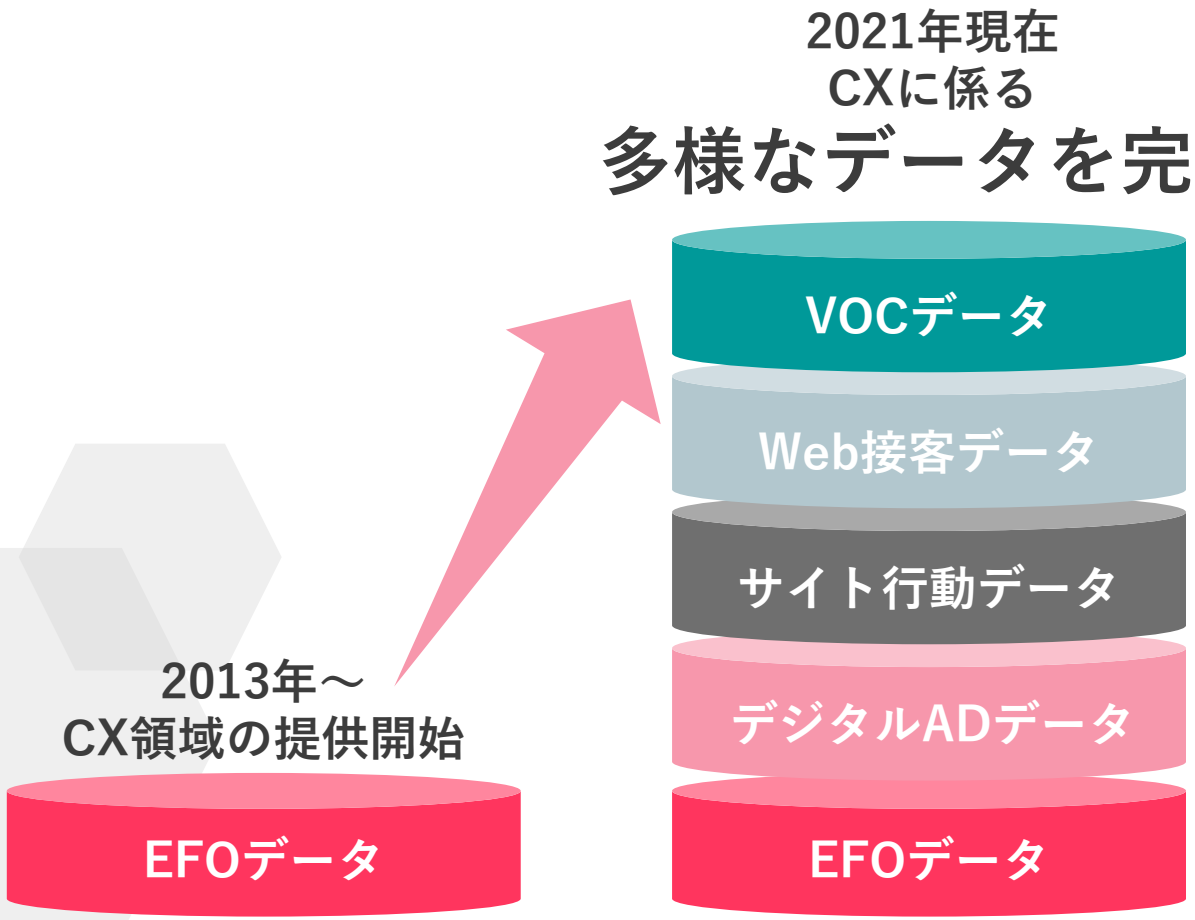
SaaSをコアに　　を実現する企業

サービスの概要

© f-code Inc. All Rights Reserved.

当社の強み：稀有な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



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

© f-code Inc. All Rights Reserved.

目次

1 ハイライト

2 会社概要

3 決算概要

4 成長戦略

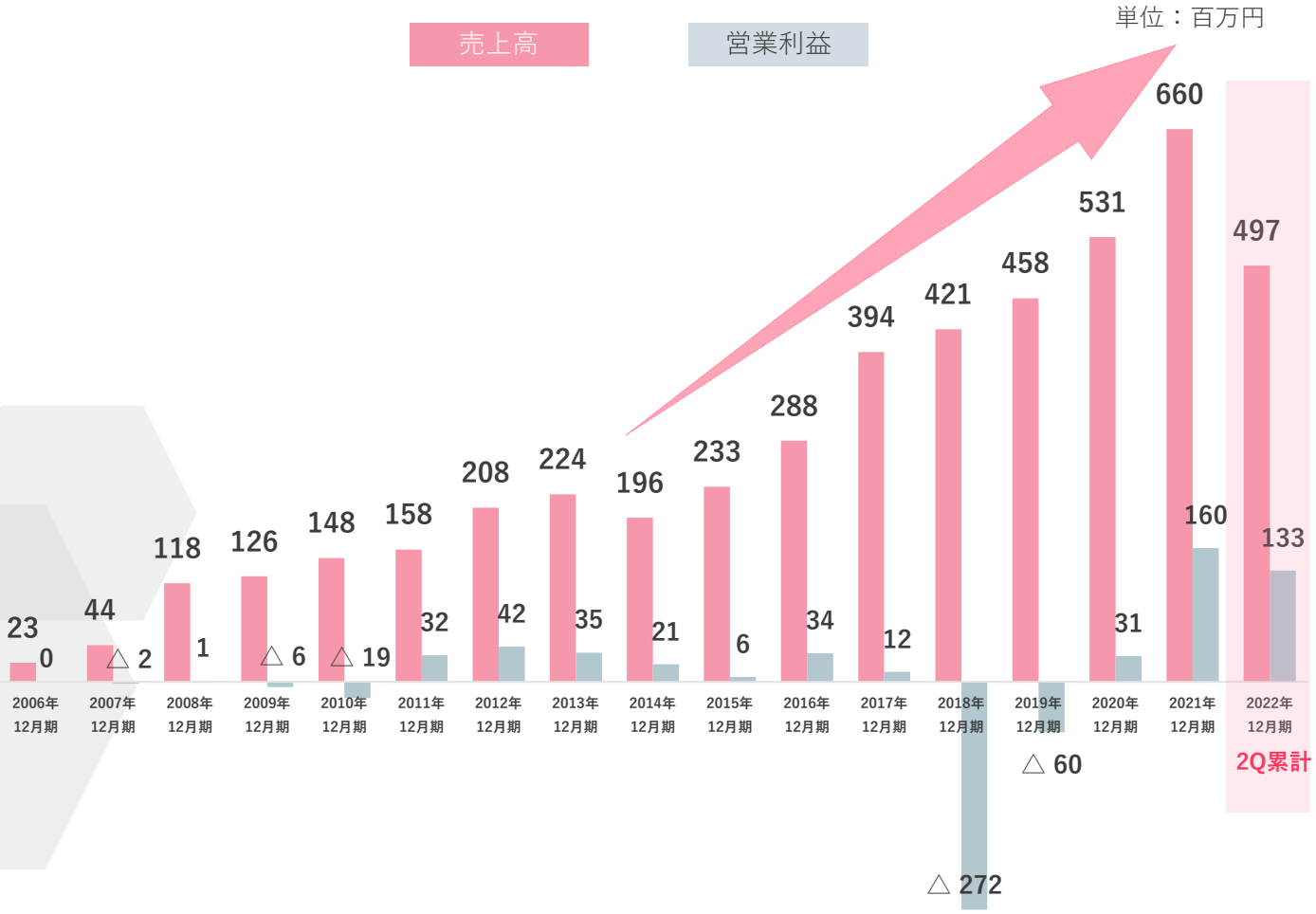
Appendix

© f-code Inc. All Rights Reserved.

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2Q累計 利益率

売上総利益率 61.5%

営業利益率 26.8%

© f-code Inc. All Rights Reserved.

2022年12月期　第２四半期累計業績サマリ（前年同期比較）

顧客数の増加及び顧客単価の上昇に伴い売上高が前年同期比 +58.4%の増加
同様に EBITDA(※)が前年同期比+48.8%、営業利益が前年同期比 +40.6%の増加

（単位：百万円）	2021年12月期 第2四半期	2022年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	314	497	+58.4%
売上総利益	204	306	+49.6%
EBITDA	96	143	+48.8%
営業利益	94	133	+40.6%
経常利益	94	132	+39.6%
四半期純利益	92	109	+17.5%

※EBITDA=営業利益＋減価償却費+のれん償却費等

© f-code Inc. All Rights Reserved.

2022年12月期　通期業績予想の修正 (2022/5/13公表)

既存事業の成長及びコミクス事業の譲受により10%以上の売上規模増加が見込まれることから業績予想を上方修正
売上増加に伴う獲得利益は事業への投資及び今後のM&A実施のための先行投資を予定

（単位：百万円）	2022年12月期 前回業績予想	2022年12月期 修正業績予想	差額
売上高	859	959	+100
EBITDA	176	210	+33
営業利益	167	180	+13
経常利益	160	170	+9
当期純利益	141	141※	+0

※ 2022年7月の本社移転により移転損失費用12百万円程度が特別損失として発生することを見込んでおります。

© f-code Inc. All Rights Reserved.

2022年12月期　通期業績予想進捗　（第２四半期時点）

業績予想に対し、売上高および各利益は50%を超える良好な進捗
下期は事業投資(開発・採用・マーケティング)やM&A関連費用(各種DD費用等)の支出を予定

（単位：百万円）

	2022年12月期 2Q実績	2Q時点進捗率	業績予想
売上高	497	51.9%	959
EBITDA	143	68.3%	210
営業利益	133	73.9%	180
経常利益	132	77.8%	170
四半期純利益	109	76.9%	141

50.0%

© f-code Inc. All Rights Reserved.

主要KPI：顧客数、顧客単価実績の推移

主要KPIとして顧客数・顧客当たり平均単価・売上総利益率を管理し、それぞれの良化を目指す

KPI

顧客数 × 顧客あたり平均単価 × 売上総利益率

方針

- 高まるDXニーズの取込
- BtoB企業のデジタルシフトや成長性のある地方中堅企業開拓
- 営業体制の拡充

- 複数サービスの提供/複数サイトでの導入
- ワンストップでのサービス提供

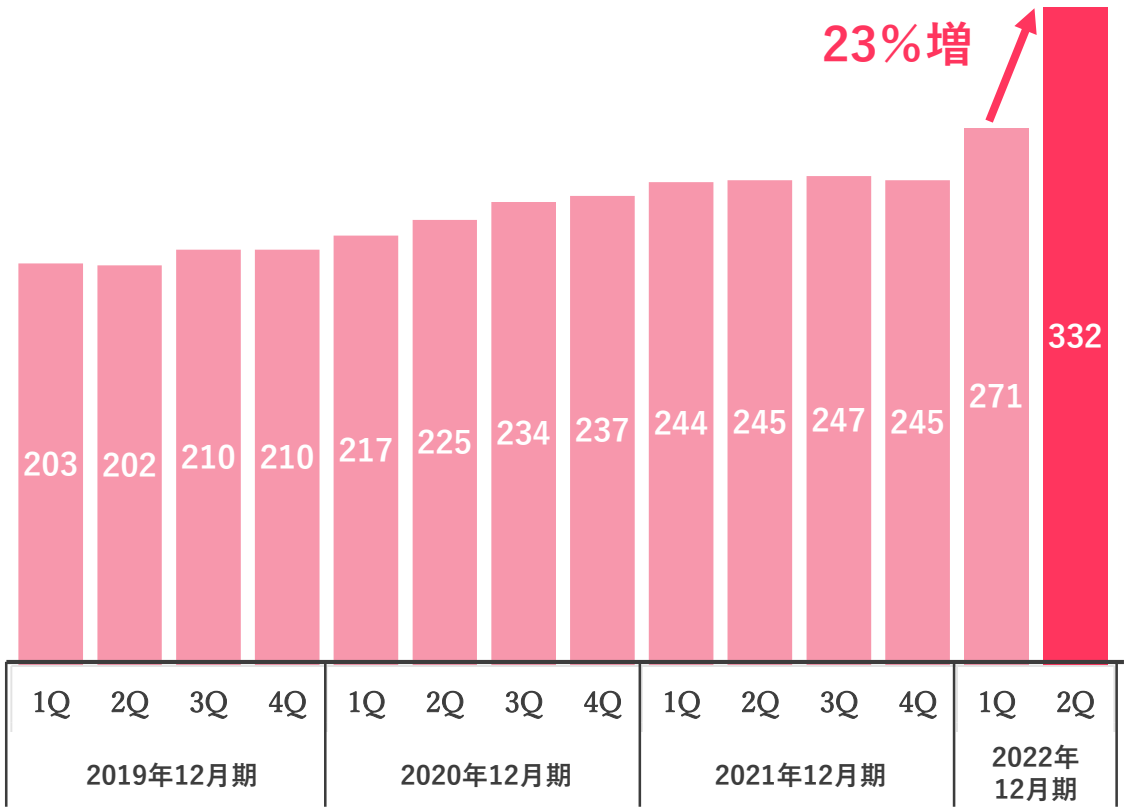
- 人材獲得/教育による外注比率の低減
- 売上規模増加に伴う原価低減

© f-code Inc. All Rights Reserved.

主要KPI：顧客数

月次平均顧客数(※)

単位：社数



※四半期ごとの平均月次顧客数

KPI　顧客数 × 顧客あたり平均単価 × 売上総利益率

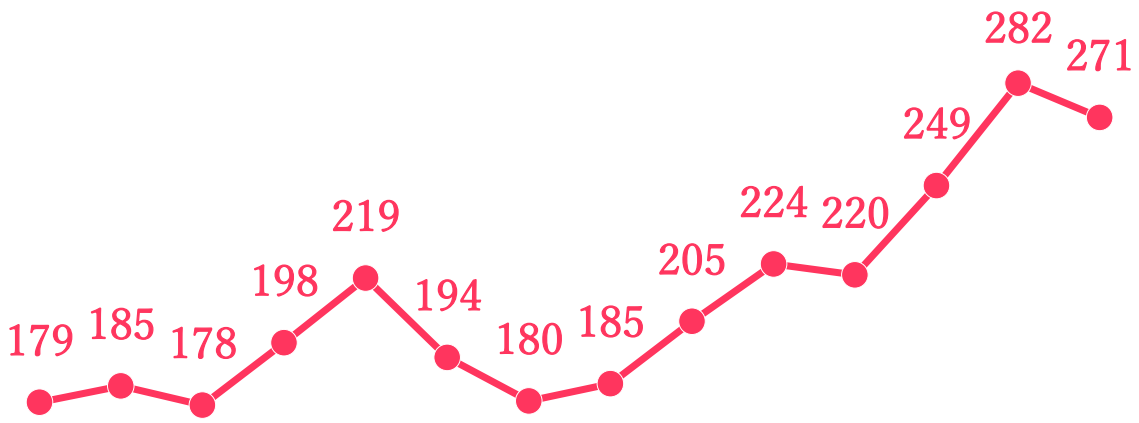
既存事業の伸長と事業譲受の影響により、
顧客数は1Q→2Qで大きく増加

© f-code Inc. All Rights Reserved.

主要KPI：顧客あたり平均単価

月次平均顧客単価(※)

単位：千円



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
2019年12月期				2020年12月期				2021年12月期				2022年12月期	

※四半期売上高を月次平均顧客数で除し、更に四半期月数の3カ月で除した金額

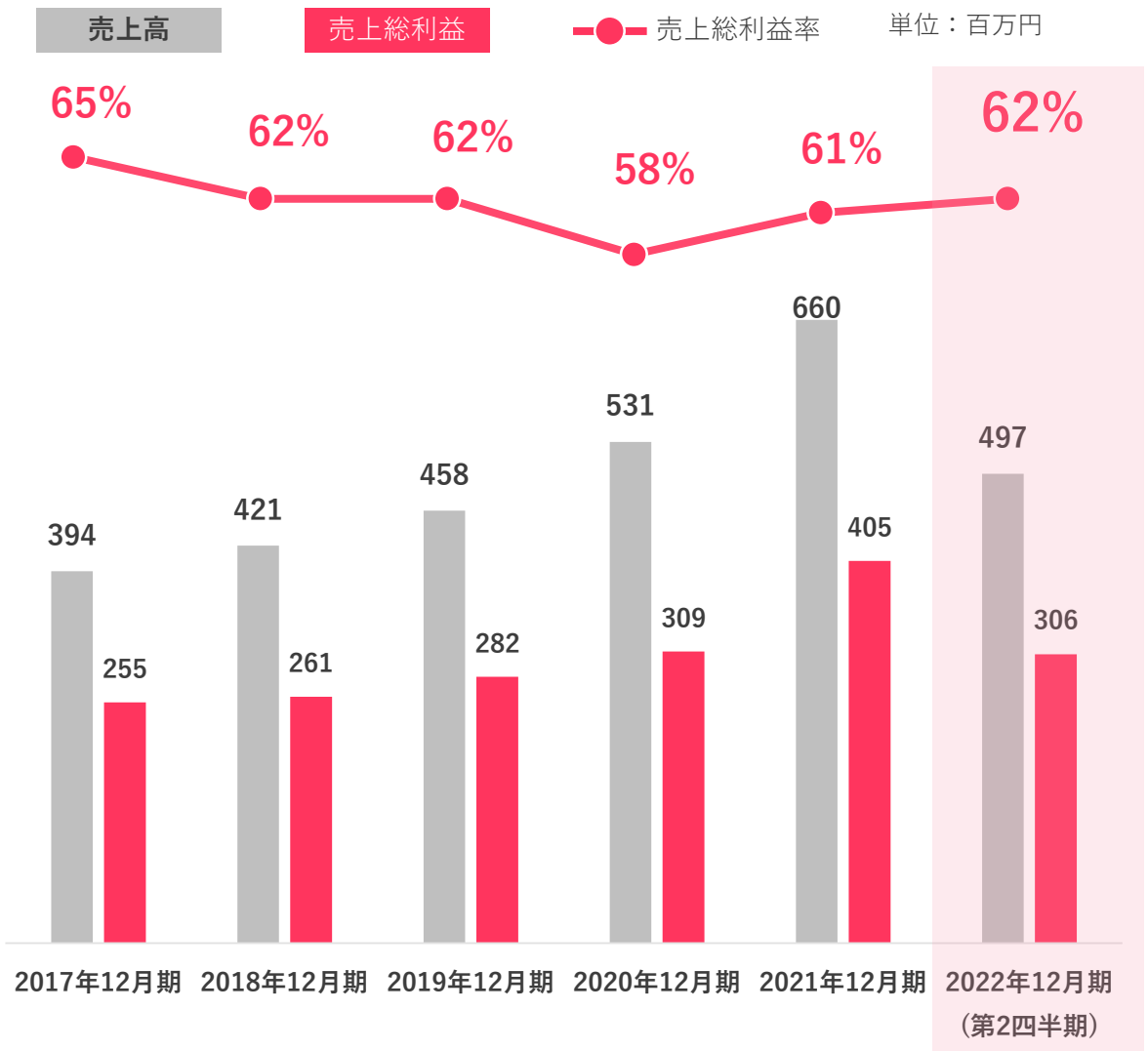
KPI　顧客数 × 顧客あたり平均単価 × 売上総利益率

- 中長期のトレンドで顧客あたり平均単価は上昇傾向
- 事業譲受の影響もあり、1Qと比較して2Qの顧客当たり平均単価は減少

© f-code Inc. All Rights Reserved.

主要KPI：売上総利益率

売上総利益率の推移



KPI 顧客数 × 顧客あたり平均単価 × **売上総利益率**

- 引き続き60%を超える良好な水準を維持
- 中長期的には人材獲得/教育での外注比率低減による売上総利益の改善を目指す

© f-code Inc. All Rights Reserved.

目次

1 ハイライト

2 会社概要

3 決算概要

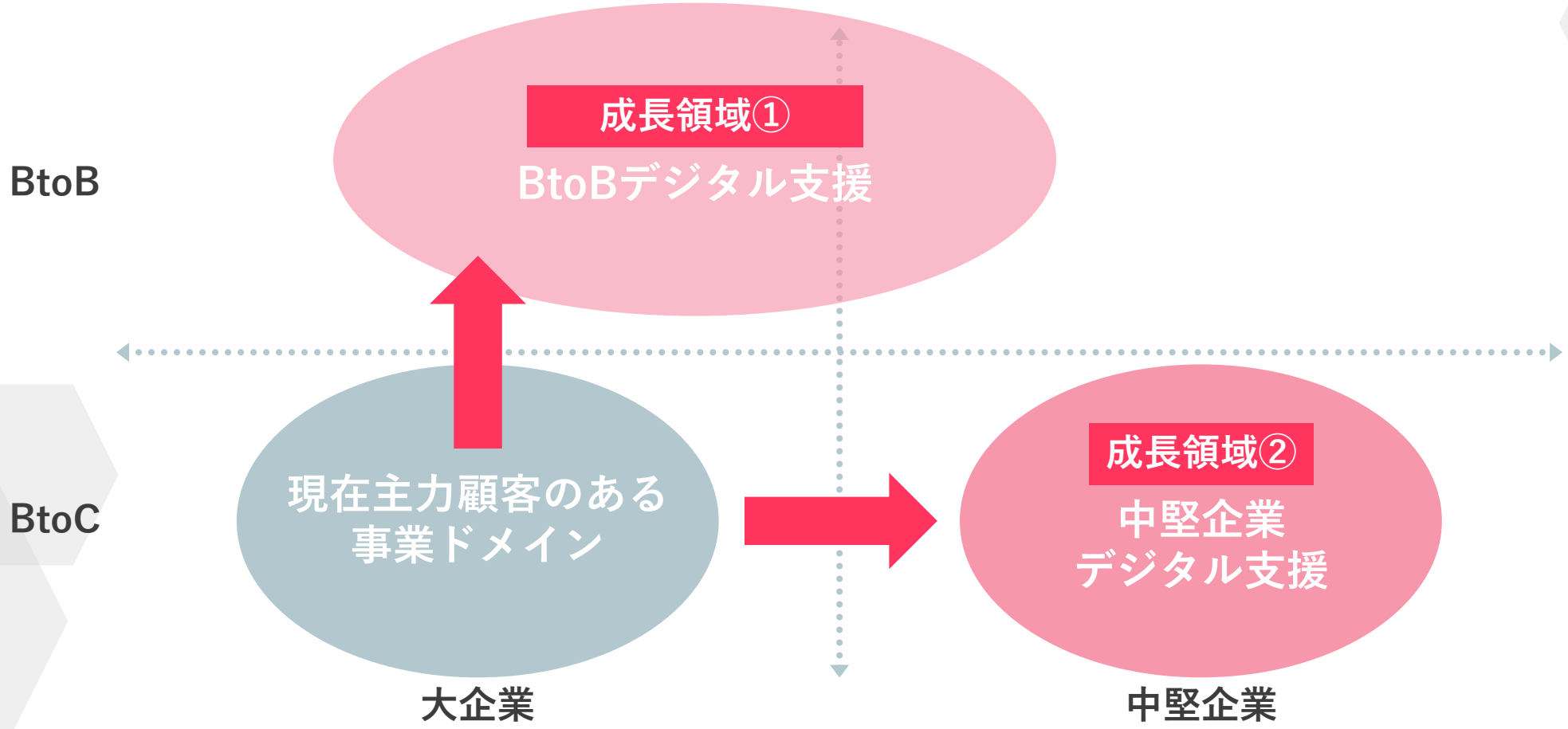
4 成長戦略

Appendix

© f-code Inc. All Rights Reserved.

成長戦略：成長シナリオ

首都圏/BtoC/大企業へのご支援を通じて培ったノウハウを強みに
BtoB領域および中堅企業へと販路を広げていくシナリオを予定している



© f-code Inc. All Rights Reserved.

成長戦略：成長領域① 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
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

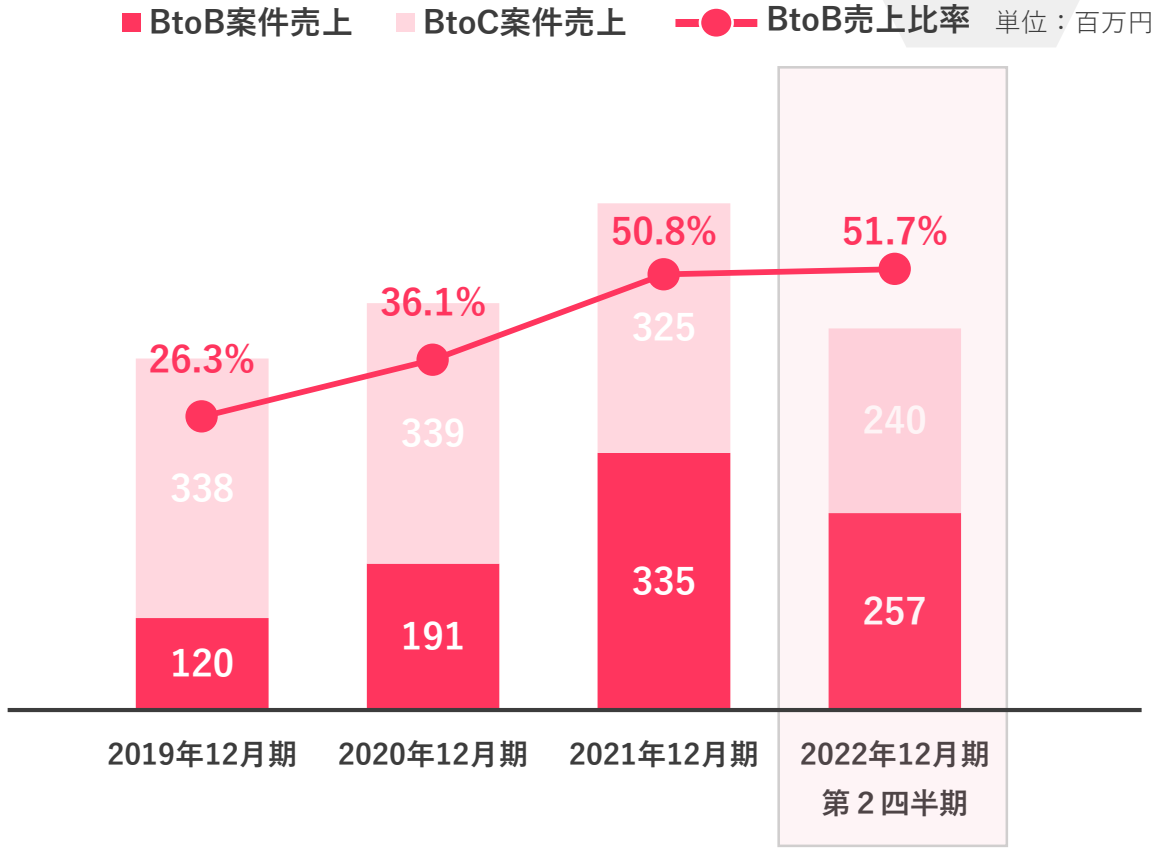
BtoB企業のDXニーズ加速

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に制約が課され、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



© f-code Inc. All Rights Reserved.

成長戦略：成長領域② 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

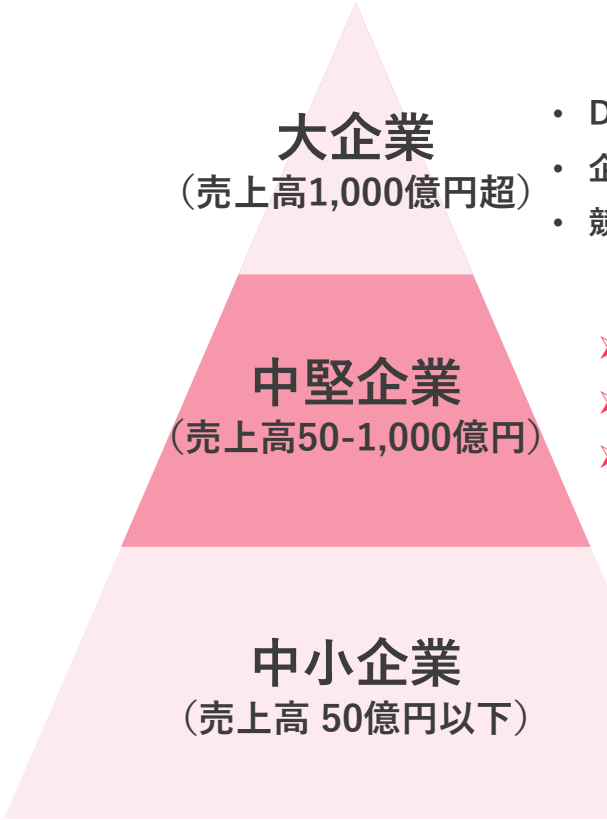
地方・中堅企業のDX推進

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



- DX推進に大きな予算
- 企業自身がDX人材採用能力あり
- 競争は比較的激しい

- DX推進に意欲的で予算も有している
- 企業の採用能力の限界がありDX人材不足
- ホワイトスペースとして魅力

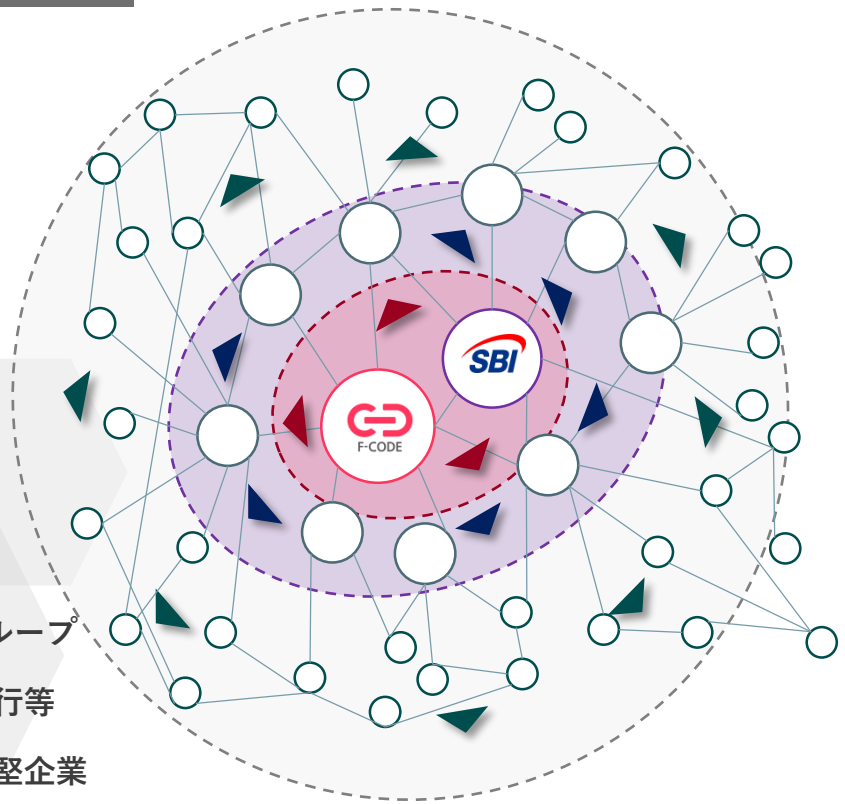
- DXに興味を持つが予算が限定的
- 社数は多く攻略しやすい側面はあり
- 予算制約により単価感がネック

© f-code Inc. All Rights Reserved.

成長戦略：中堅企業への展開例

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



- 当社
- SBIグループ
- 地方銀行等
- 地方中堅企業

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DXCX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）支援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：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、以下、エフ・コード）は、このたび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 吉孝、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、ならびに同社が出資・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。

SBI Holdings × F-CODE

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）支援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：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 勉、以下、エフ・コード）は、このたび株式会社島根銀行（本店：島根県松江市、取締役頭取：鈴木 良夫、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CX最適化を推進していくことを発表いたします。

SHIMANE 島根銀行 × F-CODE

© f-code Inc. All Rights Reserved.

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倍率で買収
- ✓ 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

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

マーケティング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

＋

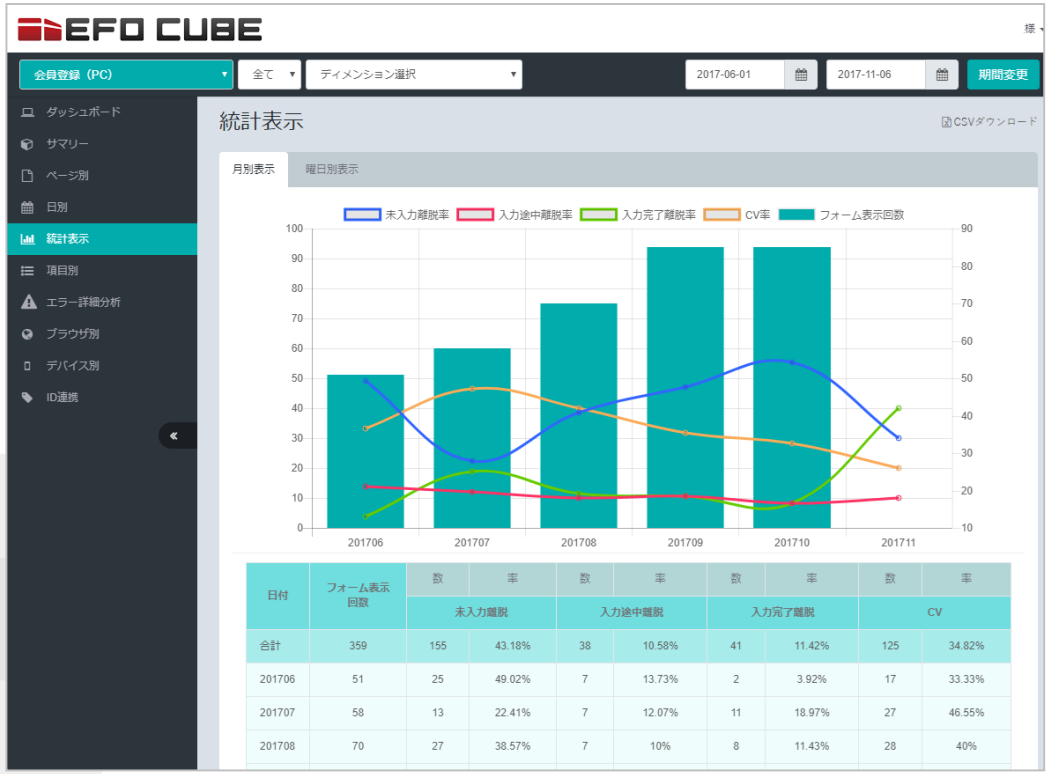
③CRM・セールステック支援

企業の顧客LTV向上を支援し、マーケティングSaaSの効果を最大化

© f-code Inc. All Rights Reserved.

株式会社コミクスが運営するSaaS事業の譲受

2022年2月28日に株式会社コミクスが運営するSaaS事業の譲受を実施、3月から当社による事業運営が開始



日付	フォーム表示回数	未入力離脱 数	未入力離脱 率	入力途中離脱 数	入力途中離脱 率	入力完了離脱 数	入力完了離脱 率	CV 数	CV 率
合計	359	155	43.18%	38	10.58%	41	11.42%	125	34.82%
201706	51	25	49.02%	7	13.73%	2	3.92%	17	33.33%
201707	58	13	22.41%	7	12.07%	11	18.97%	27	46.55%
201708	70	27	38.57%	7	10%	8	11.43%	28	40%

譲受事業の経営成績

売上高 約84百万円

売上総利益 約79百万円

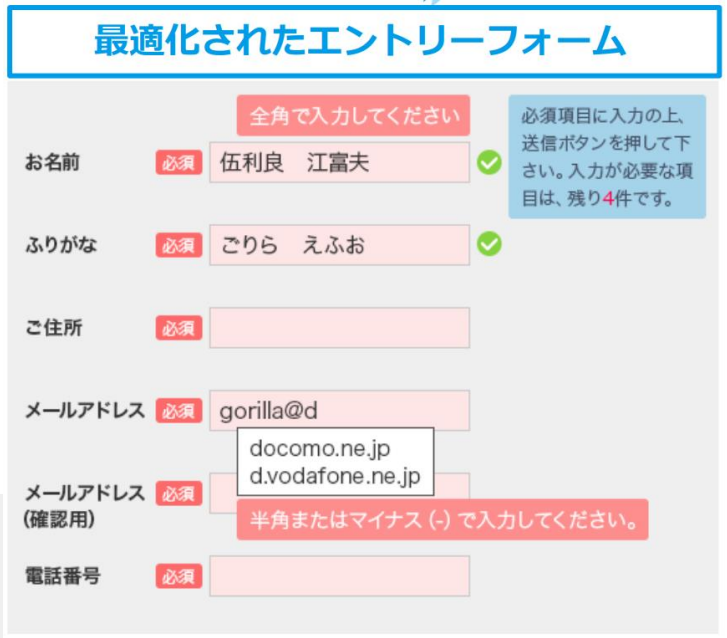
※ 売上・売上総利益いずれも2020年9月～2021年6月の10ヶ月分の経営成績を記載しております

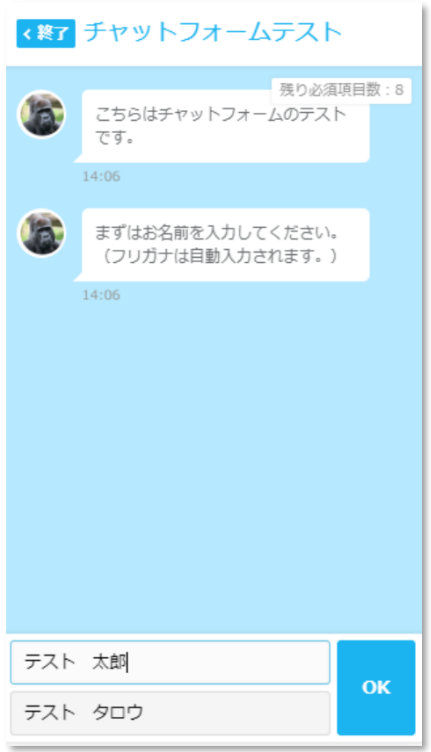
強力な「データ解析機能」によりクライアント様のCVR最大化に寄与

© f-code Inc. All Rights Reserved.

ブルースクレイ・ジャパン株式会社が運営するSaaS事業の譲受

2022年8月17日にブルースクレイ・ジャパン株式会社が運営するSaaS事業(GORILLA EFO)の譲受を公表
2022年9月1日の事業譲受および当社による事業運営開始を予定





譲受事業の経営成績

売上高	約45百万円
売上総利益	約43百万円

※ 売上・売上総利益いずれも2021年1月～2021年12月の12ヶ月分の経営成績を記載しております

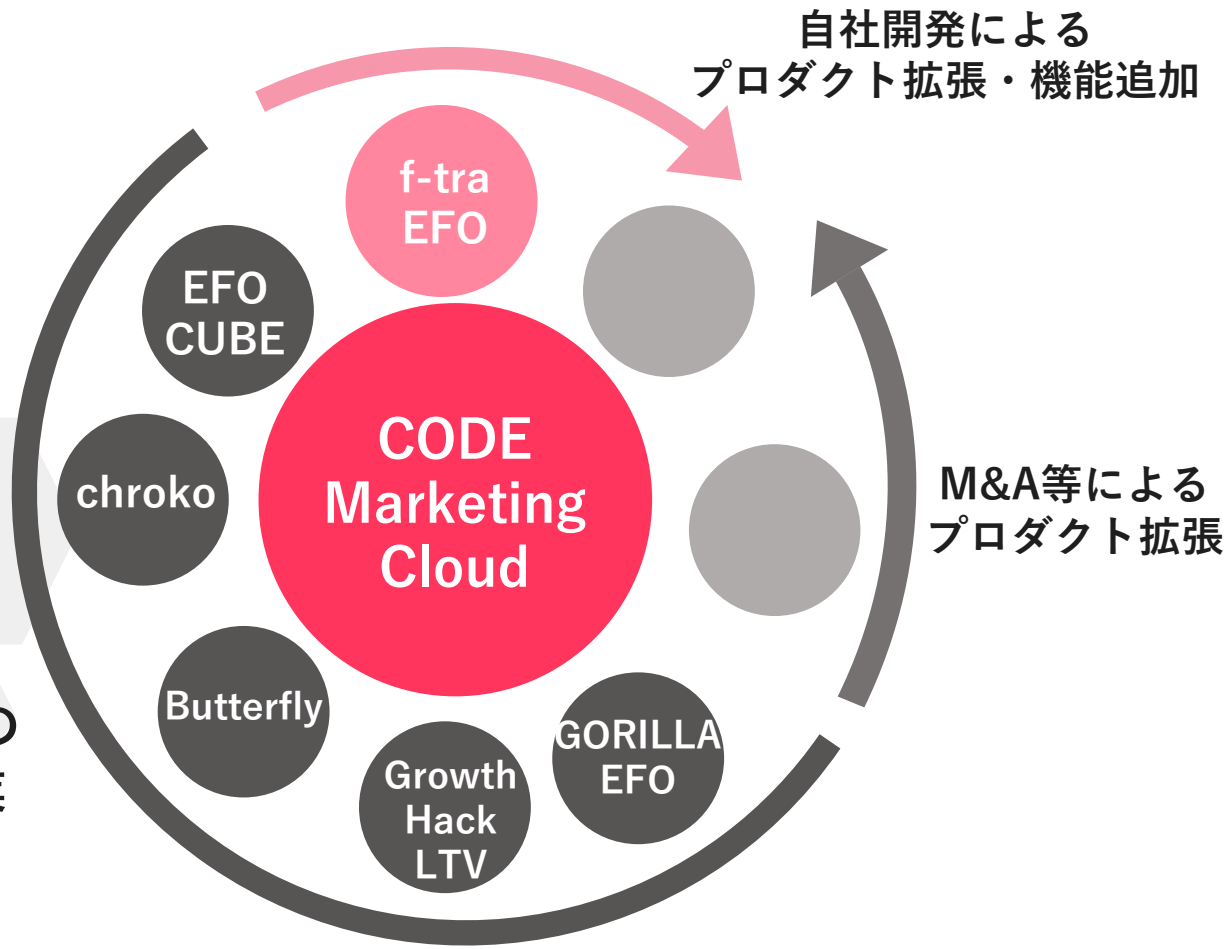
充実した「入力支援機能」や「チャットフォーム機能」によりCVR最大化に寄与

© f-code Inc. All Rights Reserved.

M&AによるSaaS事業獲得のシナジー効果

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

- 当社既存顧客への買収事業の提供
- 買収事業の顧客への当社既存サービスの提供

© f-code Inc. All Rights Reserved.

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。

© f-code Inc. All Rights Reserved.

お問い合わせ先

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

© f-code Inc. All Rights Reserved.

目次

1 ハイライト

2 会社概要

3 決算概要

4 成長戦略

Appendix

© f-code Inc. All Rights Reserved.

当社の強み：希有なCXデータと当社ポジショニング

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

	マーケティング戦略	広告集客	サイト解析	行動深度分析	CRM分析	営業活動改善分析
主なデータソース	● 各マクロデータ ● 市場調査データ	● 広告配信データ	● サイト解析ツールデータ（GoogleAnalytics等）	● 深度分析ツールデータ（ヒートマップツール、EFOツール等）	● MA／CRMデータ	● SFAデータ ● 各社営業管理データ等
提供可能な企業	戦略コンサル	広告代理店	広告代理店	個別ツールベンダー	営業代行	営業代行
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					

© f-code Inc. All Rights Reserved.