

新設分割会社の株式取得（子会社化）による コンバージョン改善型Web接客ツール 「KaiU」の事業取得について

2022年11月28日

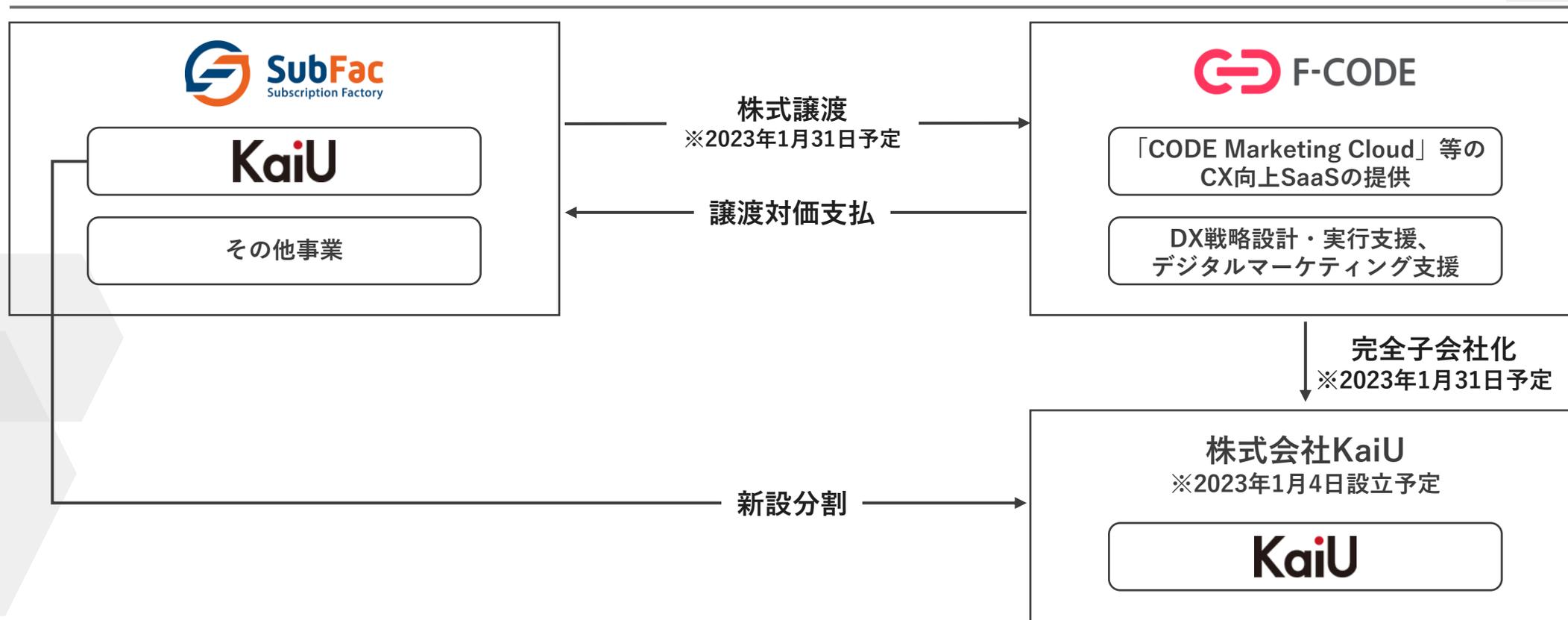
株式会社エフ・コード
(東証グロース：9211)



はじめに -本資料の位置づけ-

- 株式会社エフ・コードは、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の全株式を取得し、子会社化することを発表いたしました
- 本資料では、取得事業となるコンバージョン型Web接客ツール「KaiU」及び当社における期待シナジー、期待収益を補足説明させていただきます

本件のスキーム



はじめに -株式譲渡取引の概要-

取得会社の運営事業

コンバージョン改善型
Web接客ツール「KaiU」事業

取締役会決議日

2022年11月28日

取得会社売上高

約**203**百万円 (※)

契約締結日

2022年11月28日

取得会社売上総利益

約**137**百万円 (※)

会社分割による
新設会社の設立日

2023年1月4日 (予定)

取得価額

3.0億円

株式譲渡実行日

2023年1月31日 (予定)

※：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。

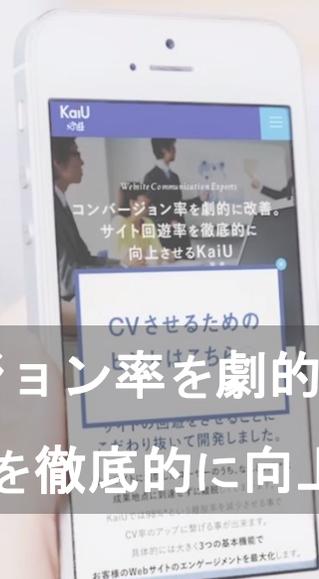
目次

- 1 コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」
- 2 「KaiU」ができること
- 3 期待シナジーと期待収益

- 「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。
KaiU
サイト回遊率を徹底的に向上させる回遊

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

KaiU導入実績

KaiU
回遊

累計サイト数
1,400サイト以上

昨年度継続率
96%以上

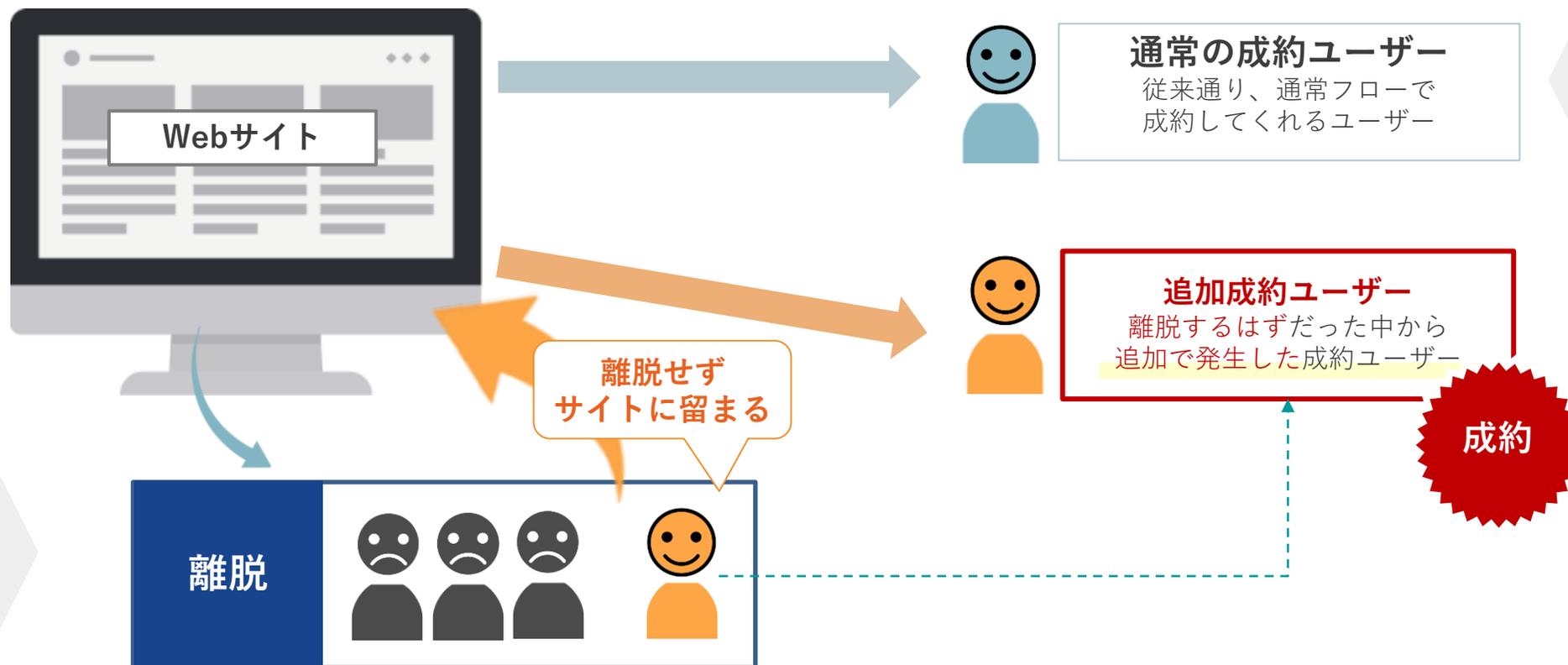
美容メーカー・小売・D2C・不動産業を中心に、業界／規模を問わず幅広い導入実績



※順不同

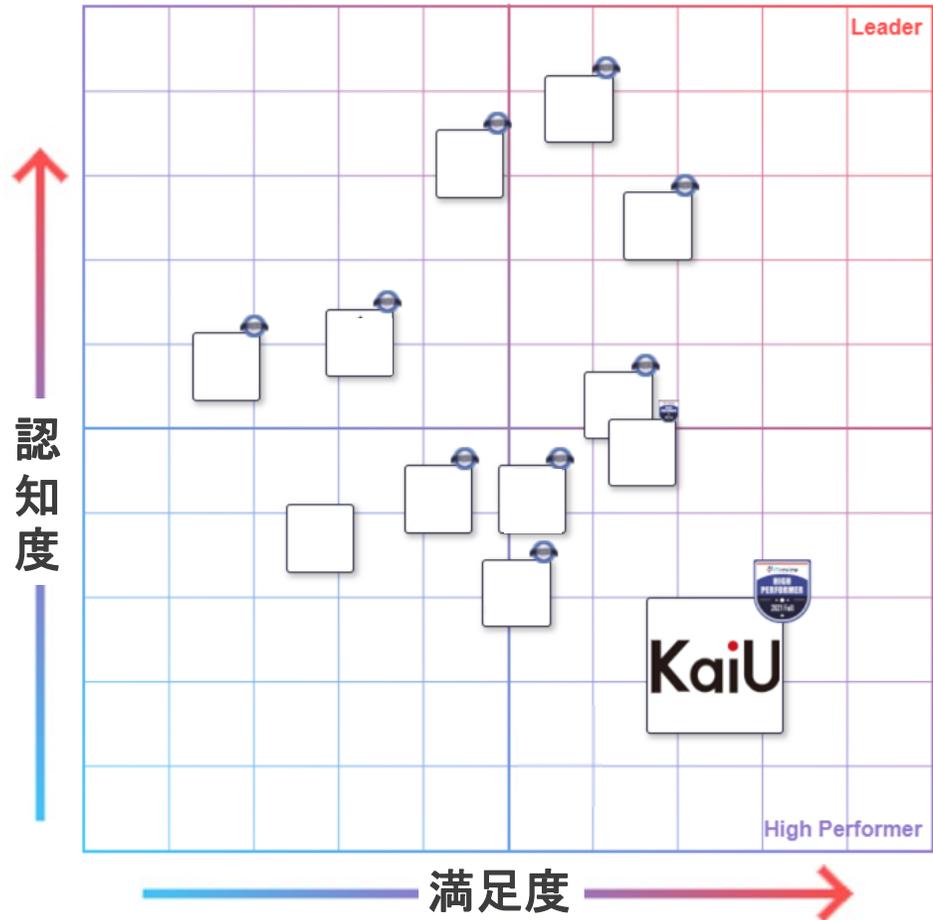
「見込み客」を「見込み客のまま」終わらせない

一般的にWEBサイトの成約率（コンバージョン率）は平均**1%**前後
10,000人がWEBサイトに訪問しても**9,900人**は未成約のまま離脱



「KaiU」はこの**離脱する9,900人**に着目。このうち**100人**でも**成約に転換**することで
WEBサイトの大幅な効果改善につながる

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



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



医薬品・化粧品



管理画面が見やすく、担当の方も熱心に対応してくれます！

- この製品・サービスの良いポイントは何でしょうか？

管理画面が見やすく、操作が簡単にできました！
 そのため、ポップアップバナーのABテストを導入時から苦勞せず行え、効果測定もレポート機能でひと目で分かるので助かりました！
 また、それに加え適時担当の方から成功事例をご共有いただけるため効果をすぐに実感できました！

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

LPからサンクスページに至るまでの離脱防止、CVRの向上が課題でした。
 KaiUを導入することで、上記の課題を改善し広告効率を上げられています！

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

「担当者のご対応が素晴らしく、
やりたいことが叶う」



営業・販売・サービス職
医薬品・化粧品

「導入した瞬間から効果が
実感できる」



営業・販売・サービス職
その他小売り・卸売

「サポートが充実していて効
果を実感できるツールです」



デザイン・クリエイティブ
通信販売

「サービス内容が明確
で分かりやすい」



経営・経営企画職
家具・インテリア

「初心者でもものすごくわ
かりやすく操作できます」



IT管理者
通信販売

「離脱防止ツールとして最適」



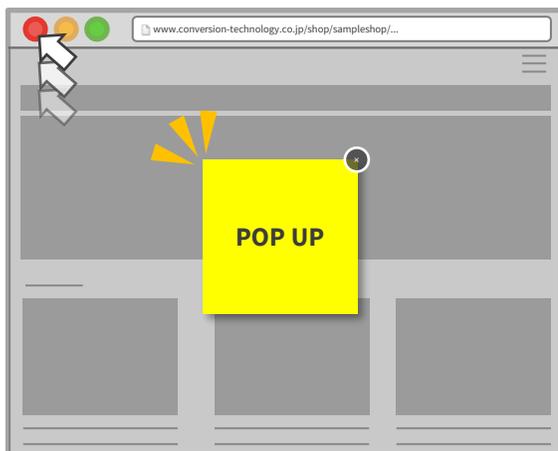
宣伝・マーケティング
人材

目次

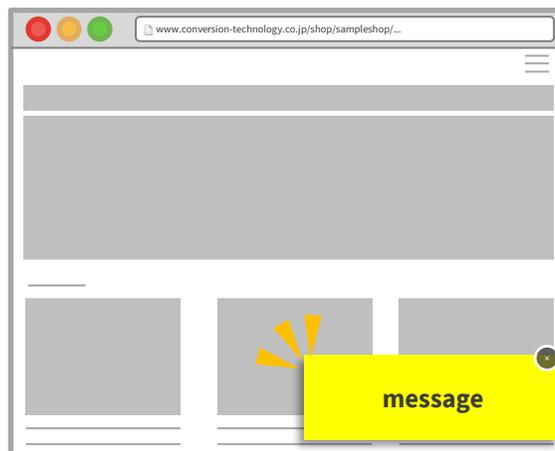
- 1 コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」
- 2 「KaiU」ができること
- 3 期待シナジーと期待収益

きめ細かなセグメントやカスタマイズ性の高い設定に対応。
分析機能も豊富で使いやすく、効率的且つ適切なデジタルマーケティングの実施が可能となる

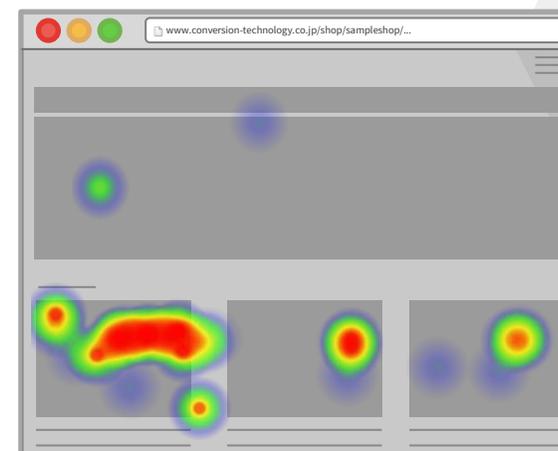
離脱防止ポップアップ



WEB接客ポップアップ



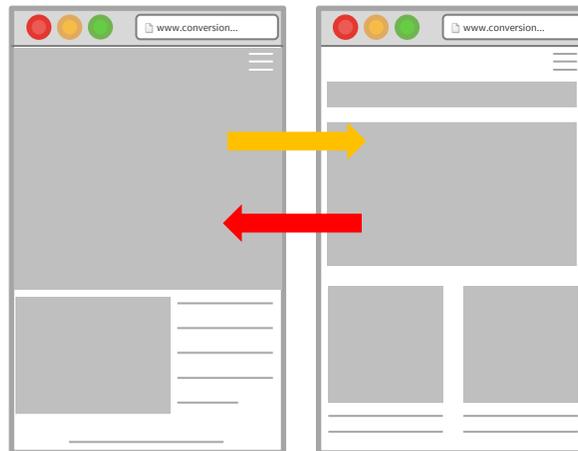
ヒートマップ



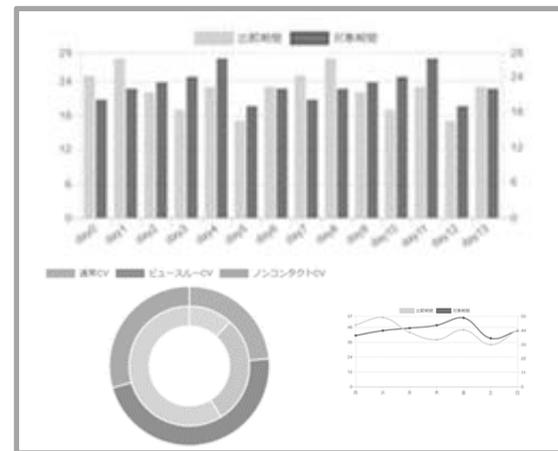
チャット連携



WEBサイトA/Bテスト



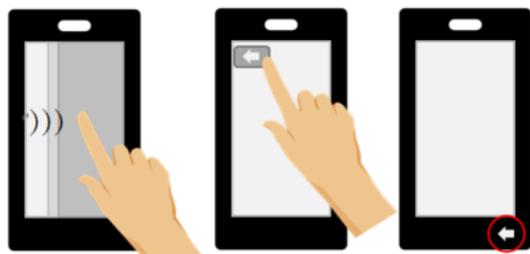
分析・レポート機能



スマートフォンのジェスチャーにも対応

「KaiU」はもちろんAndroid、iOSにも対応。

Webページから離脱しようとするバックボタンのほかにも、フリック操作による離脱操作にも対応

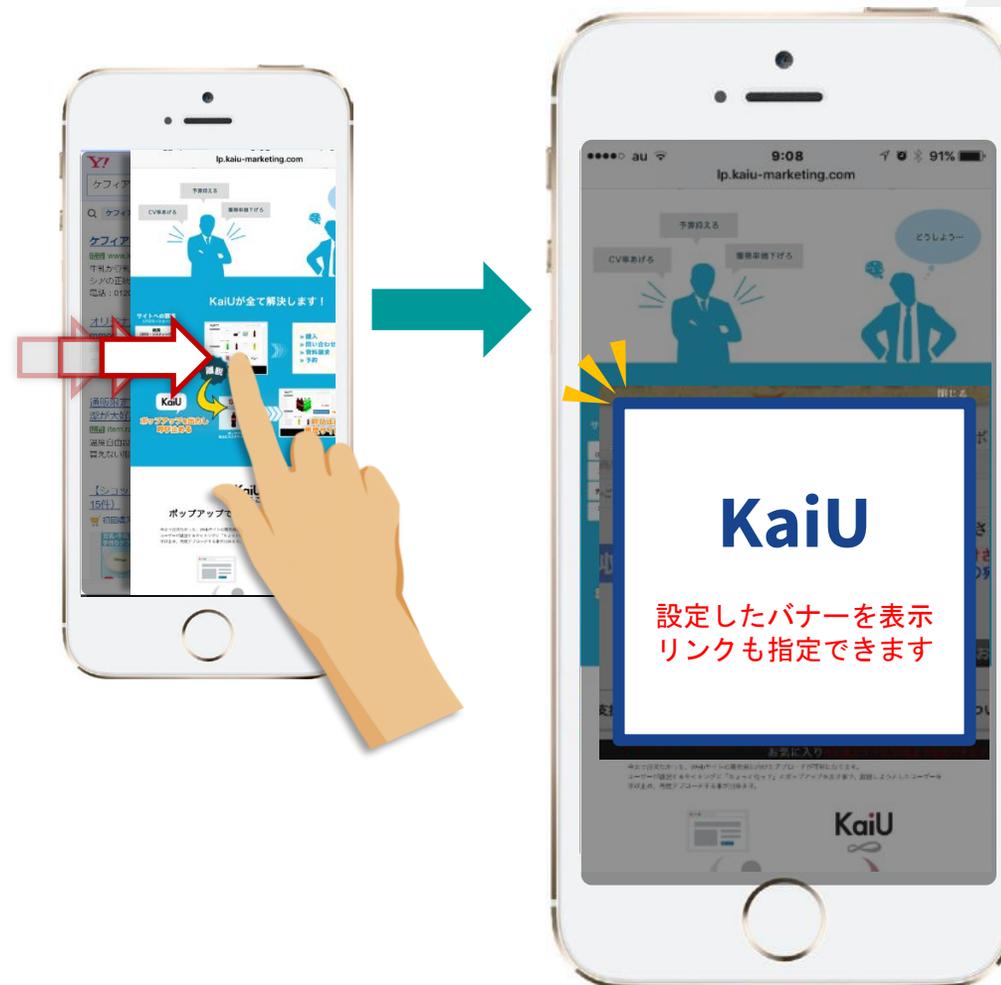


バナーの表示の際には、ブラウザのアラート等は表示されず、ユーザビリティを阻害しない。また、数多くのブラウザアプリで動作する。



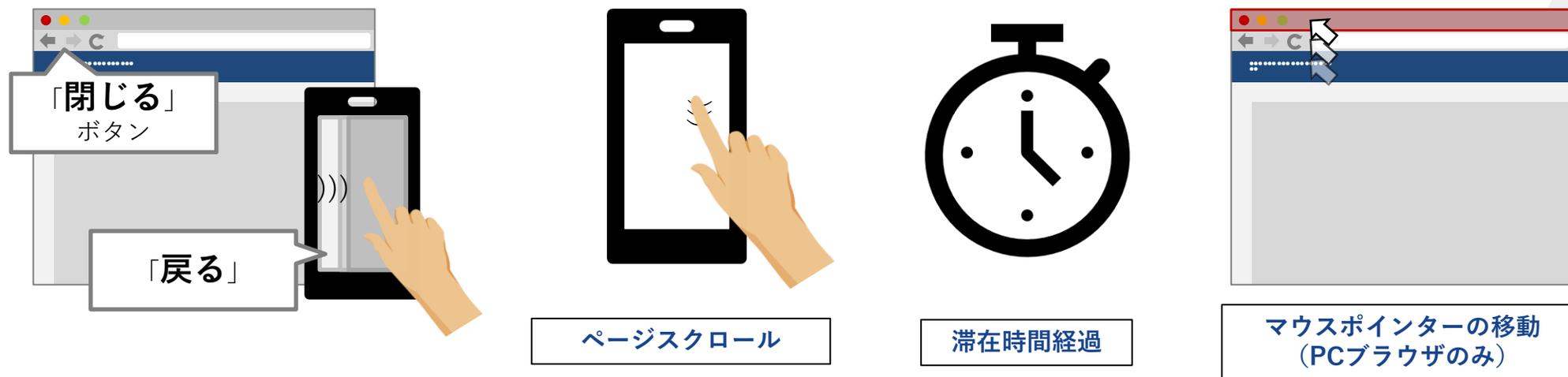
POINT Chrome、Safari以外のブラウザにも対応

スマートフォンではAndroidの標準ブラウザやChrome、Safariなど、ユーザーごとに多様なブラウザアプリを使い分けている傾向がある。「KaiU」では上記ブラウザはもちろん、アプリ内ブラウザや、LINE内ブラウザの離脱抑制でも動作が可能



離脱操作以外でも、様々な動作トリガーでポップアップ

離脱行動以外にも「KaiU」では様々な条件を設定してバナーポップアップが可能



設定した動作トリガーによって「KaiU」のバナーがポップアップ。
動作トリガーとセグメント機能を掛け合わせることで、
伝えたいユーザーに伝えたい情報を的確にアプローチ

訪問回数や滞在時間等のデータ分析に基づくセグメント機能によりエンゲージメントを最大化する

訪問回数

サイトへの訪問回数ごとにセグメント。
セッション単位で管理が可能



デバイス・ブラウザ

PC、スマートフォン、タブレットのデバイスのほか、Safari / Chromeなどブラウザごとにセグメントをすることが可能



カートの状態(アップセル機能)

カートに入っている商品点数や、金額を読み取ることができ、ついで買いや買い忘れに効果的



遷移回数

ページを何回遷移したか、を条件にセグメントすることが可能



訪問元判別

特定の記事広告経由など訪問元メディアを指定してバナーを出し分ける



ログイン状態

会員・非会員を疑似的に見分ける機能



時間設定

夜間のみ、昼間のみといったセグメントをルーチンで設定が可能



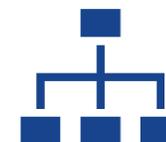
サイト内閲覧履歴

指定したページを見たユーザー、見てないユーザーごとにバナーの出し分ける



再表示設定

ユーザー1人あたりの表示回数を制限するフリークエンシーコントロール機能を搭載



初心者向けのバナーのテンプレート機能から、上級者向けのHTML/javascriptでのカスタマイズまで幅広く対応

① [NEW] HTMLの読み取り



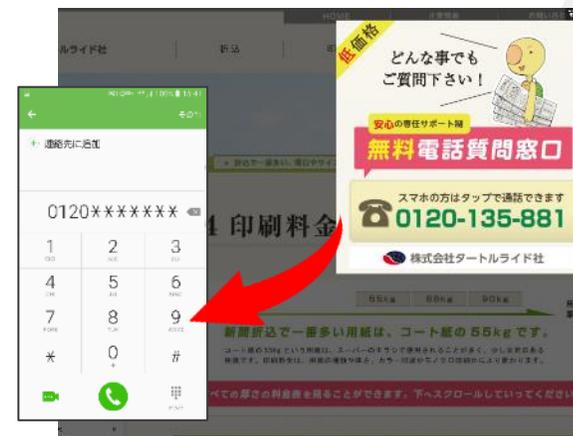
▲合計金額や、ログイン状態を読み取ってバナーの出し分けが可能

② クーポンの配信



▲テキストエリアとして表示可能で、ユーザーは簡単にコピーができる

③ 電話連携機能



▲バナーをタップすると通話アプリを呼び出しそのまま電話誘導を行うことができる

④ 動画の埋め込み



⑤ SNSの埋め込み



⑥ リンクの複数設定



「KaiU」のレポートは他に類を見ない詳細なレポートを出力可能。
これによって超高速PDCAを実現



推移	PV数	クリエイティブ	表示回数	表示率	クリック数	クリック率	合計CV数(通)	CV率(通常)	ビュースルー	ノンコンタ	セカンドCV	2ndViewCV
2018/8/1	797679	12404	10942	88.21%	398	3.64%	40	10.05%	444	35	0	29
2018/8/2	857491	4195	3783	90.18%	322	8.51%	24	7.45%	190	7	2	8
2018/8/3	943425	5828	5207	89.34%	422	8.10%	54	12.80%	321	16	9	17
2018/8/4	775438	6558	5722	87.25%	406	7.10%	42	10.34%	263	11	3	22
2018/8/5	929531	7272	6392	87.90%	582	9.11%	160	27.49%	657	26	11	45
2018/8/6	710857	15925	13424	84.30%	1006	7.49%	62	6.16%	538	14	8	38
2018/8/7	708677	18157	15876	87.44%	1226	7.72%	70	5.71%	627	36	1	60
2018/8/8	713595	16748	14679	87.65%	1064	7.25%	53	4.98%	531	25	3	39
2018/8/9	811555	19525	17348	88.85%	1212	6.99%	35	2.89%	386	18	1	30
2018/8/10	1000398	21419	18921	88.34%	1293	6.83%	59	4.56%	492	22	4	26
2018/8/11	884049	19506	17221	88.29%	1264	7.34%	49	3.88%	445	17	1	26
2018/8/12	837725	17459	15556	89.10%	1048	6.74%	37	3.53%	427	16	5	30
2018/8/13	783951	16334	14345	87.82%	906	6.32%	45	4.97%	482	40	0	86
2018/8/14	811257	16407	14499	88.37%	999	6.89%	37	3.70%	337	21	3	18
2018/8/15	875301	15854	14138	89.18%	972	6.88%	52	5.35%	483	15	3	46
2018/8/16	953632	19994	17957	89.81%	1093	6.09%	32	2.93%	425	29	0	25
2018/8/17	1161900	50881	45038	88.52%	2781	6.17%	41	1.47%	493	24	2	27
2018/8/18	845880	18247	16056	87.99%	1055	6.57%	36	3.41%	404	12	1	27
2018/8/19	859219	16142	14243	88.24%	999	7.01%	47	4.70%	433	30	3	37
2018/8/20	665033	4190	3679	87.80%	226	6.14%	12	5.31%	124	5	0	6
2018/8/21	308526	4956	4353	87.83%	279	6.41%	5	1.79%	88	2	0	11

▲管理画面：推移のほか、曜日別集計などの期間比較が可能

▲CSV出力はサイト全体の他にもポップアップ毎に詳細分析を出力可能

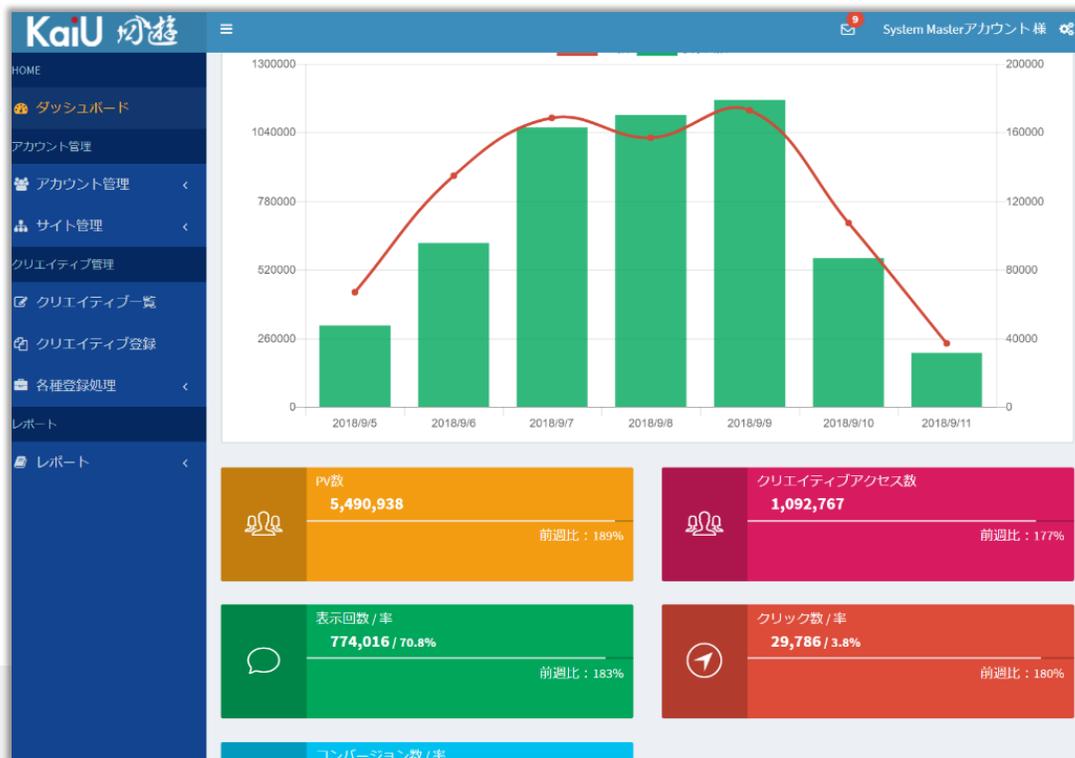


POINT 他に類を見ない詳細なレポートで、高精度PDCAを可能に

「KaiU」のレポートは「全体サマリー」「サイト全体レポート」「クリエイティブレポート」「コンバージョンレポート」の4つの区分に分類されて出力される。日別推移はもちろん、時間累計や、バナー表示位置による効果検証、表示アニメーション別の効果検証、バナーのクリエイティブ毎の効果検証など、多角的なレポートを出力。期間ごとの比較も可能なほか、CSVの出力も可能

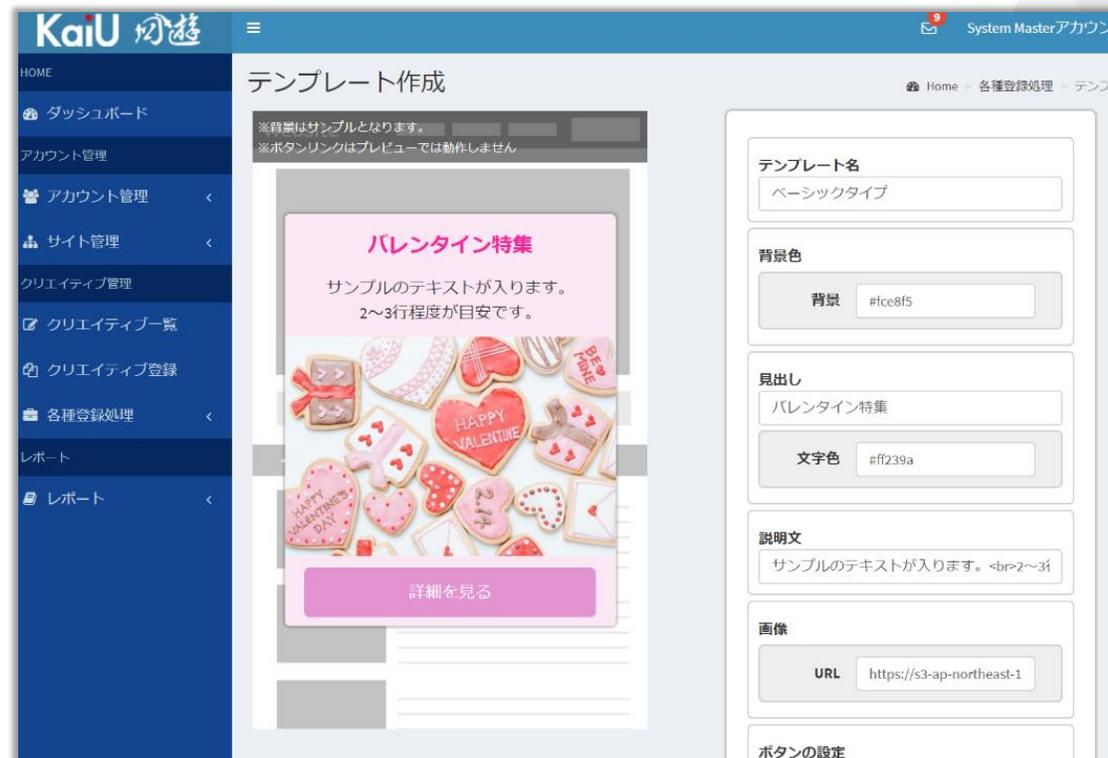
使いやすい管理画面を全面提供

「KaiU」はお客様ごとに管理画面を完全開放するため、
各種登録処理はもちろん、レポートの閲覧やデータの出力、設定の変更等を自由に行う事ができる



ダッシュボード画面

PV数やクリック数、CV数などのデータを
素早く視覚的に閲覧することが可能



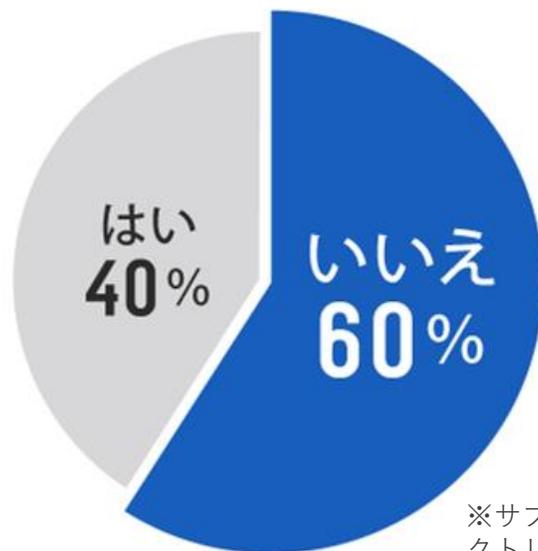
テンプレート登録画面

専門的なエンジニアや、デザイナーがいなくても簡単に
ポップアップを作ることが出来る(オプション)

「KaiU」専任のコンサルタントによる運用代行

「何をしたいのか分からない」とお悩みのお客様に対し
「KaiU」に特化した運用コンサルタントがサイト改善を全面バックアップする

Q Web接客ツールを活用できていますか？



※サブスクリプションファクトリー株式会社調べ

ツールを活用しきれない原因TOP 3

- ① 社内のリソース不足
- ② サービス提供会社のサポート不足
- ③ やりたいことができなかった



KaiUはweb接客ツール運用の代表的な作業を全て代行（オプション）



運用シナリオ作成



設定代行



ABテスト



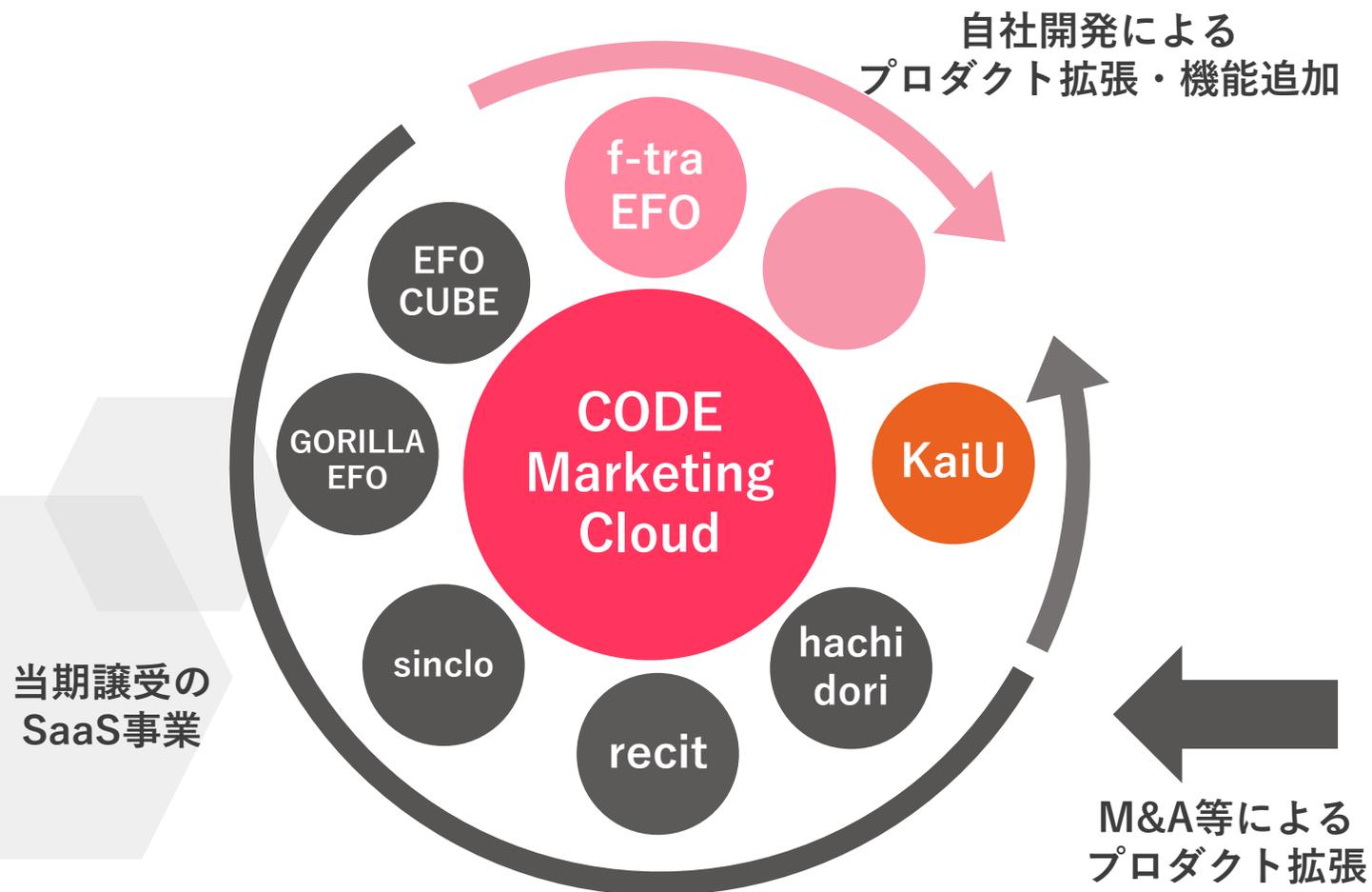
レポートニング

目次

- 1 コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」
- 2 「KaiU」ができること
- 3 期待シナジーと期待収益

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

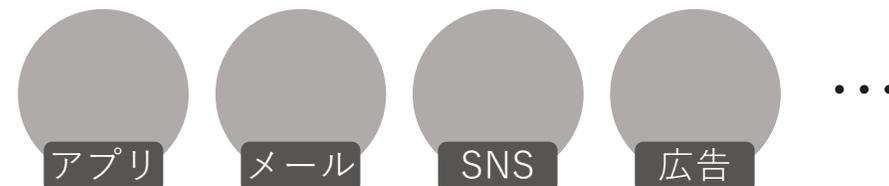
商品強化

- ・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



「KaiU」の事業取得による期待シナジー

コンバージョン改善型Web接客ツール「KaiU」の取得によるシナジー効果を発揮して事業成長の加速を図る

提供プロダクトの拡充



- 「ITreview」で6期連続受賞を記録した高評価プロダクト
- 顧客からの評価が高い、充実した運用サポート

CXデータの質と量の強化



- 累計サイト数1,400サイトを越えるCXデータの獲得
- 継続率も高くCXデータが蓄積されていく構造

クロスセル



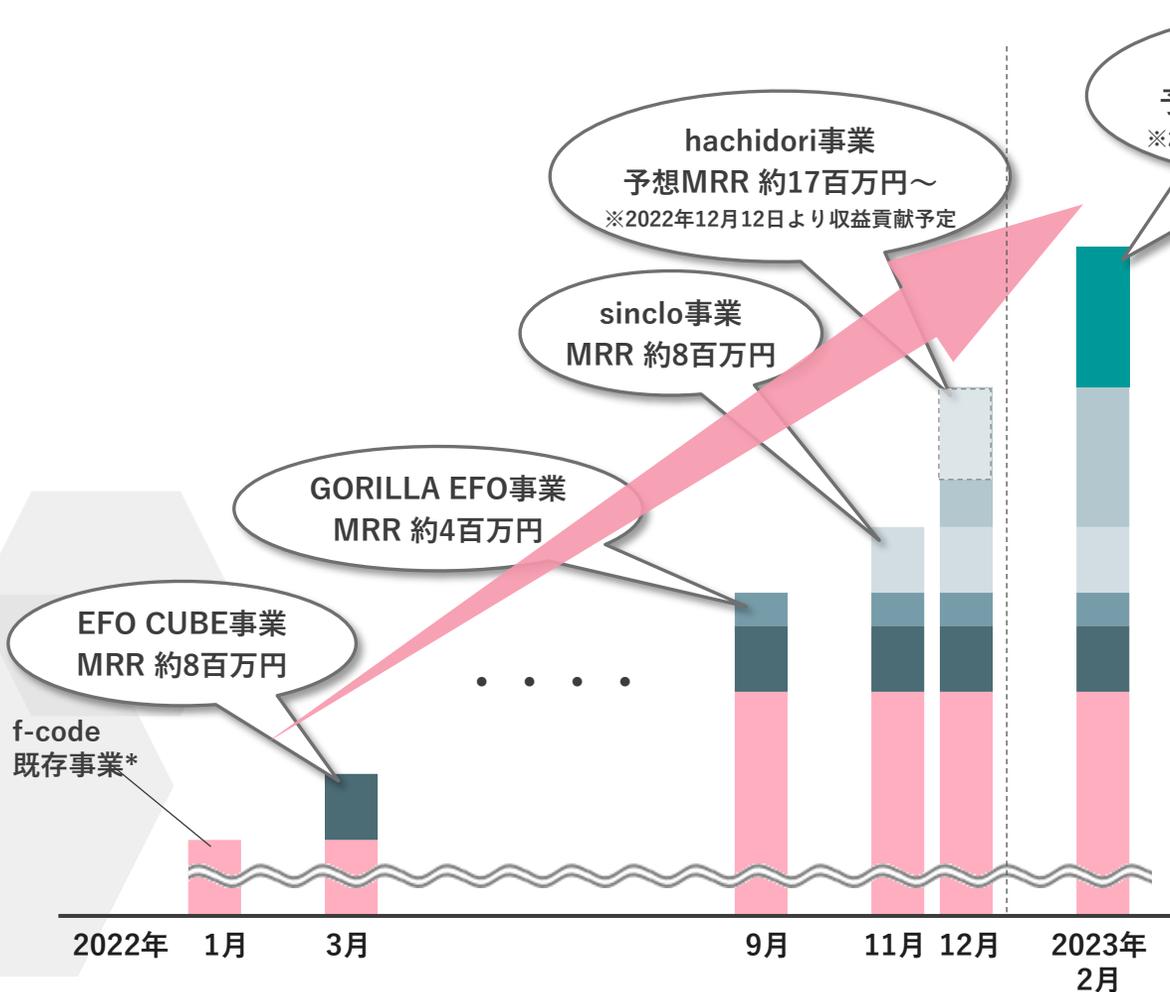
- 「KaiU」とEFOツール・チャットボットツール等顧客の相互送客
- 複数プロダクトを組み合わせることで提供。顧客体験をより最適なものへ

既存事業成長とM&A実行によるMRR積み上げ

既存事業におけるMRR成長に加え、11月公表の「KaiU」を含め当期5件のSaaS事業のM&A実行により更なるMRRの積み上げを実現
今後も**既存事業の成長**と**SaaS事業のM&A実行**の両面から継続型収益を伸ばす方針

2022年12月期 既存事業およびM&Aによる収益拡大

2023年12月期 見通し・方針



① 既存事業

引き続き、収益拡大に必要な人材/プロダクト/セールスマーケ投資を継続し、MRRの積み上げに注力

② M&A

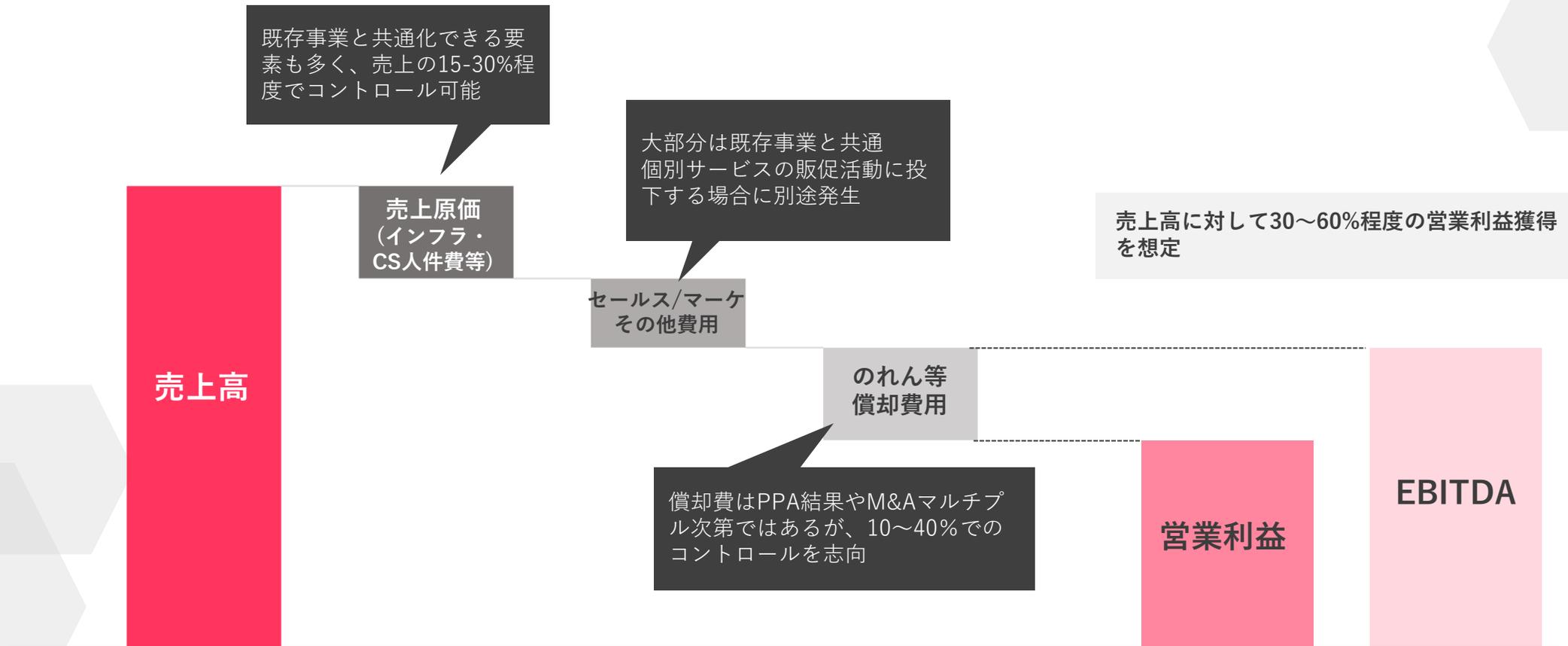
今後もSaaS型のM&A実施によりMRRを積み上げる方針
体制強化によりソーシング/検討/投資実行を加速し、
規律ある投資と投資実行加速の両立を志向

*: f-code既存事業について、1・3月は1Qの月次平均での記載、9月は3Qの月次平均での記載、11月以降は3Q月次平均が継続した前提での記載になっております

譲受事業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



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