



CRAFT株式会社の株式取得による デジタルマーケティング事業の取得について

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

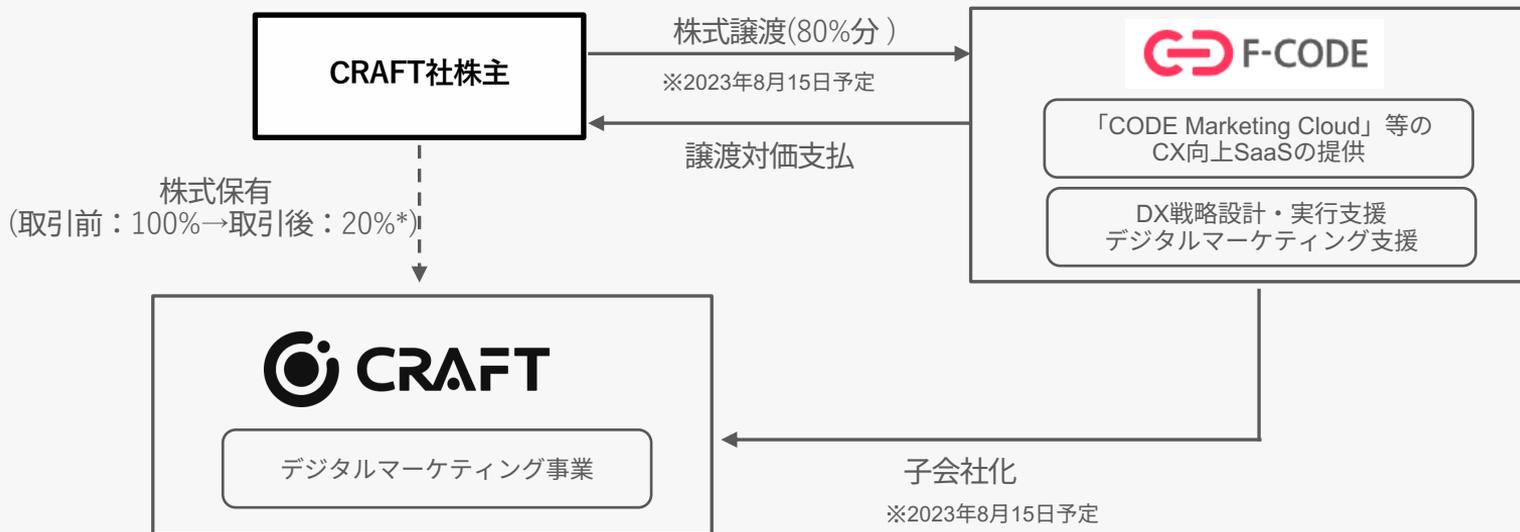
2023.07

はじめに -本資料の位置づけ-

株式会社エフ・コードは、デジタルマーケティング事業を運営するCRAFT株式会社の株式を取得し、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



*：本件においては持分比率80%分の株式譲渡を行い、CRAFT社が継続保有する持分比率20%分については、今後のCRAFT社の業績に応じた譲渡代金で追加取得する旨を定めております。



はじめに -株式譲渡取引の概要-

取得事業

デジタルマーケティング事業

純資産

約**5.6**億円

取得事業売上高

約**3.8**億円

契約締結日

2023年7月31日

取得価格

約**14.8**億円

株式譲渡日

2023年8月15日(予定)

※ 取得会社・事業の業績指標の目標達成度合い等に応じて追加の対価が発生する可能性があります。

1

伸長する**ダイレクトマーケティング/D2C**を主要領域・顧客とし、

ウィズコロナ時代における生活様式の変化や体験価値重視を背景にダイレクトマーケティング/D2C市場が成長
当該領域・市場に特化し、クライアント様のマーケティング支援を実施

2

クリエイティブや**LPO**(ランディングページ最適化)を強みとして、

経験豊富なデザイナーチームによる「成果が出るクリエイティブの開発・運用」でCV数を最大化
ペルソナに合わせた最適なクリエイティブ・LPの立ち上げにより効果的にマーケティングを支援

3

データオーリエントドな改善活動を実施

最終KPIデータを活用したデータ分析の実行及び支援によりマーケティング活動を最適化
デモグラフィックデータやエリアデータ等の多様なデータを活用しPDCAを実施



— クライアント

様々な業種でご支援させていただいております

toCの商材・サービスを中心に、幅広い業界でのデジタルマーケティング支援に携わらせていただいております。

- 食品メーカー様
 - 恋活・婚活マッチングアプリ様
 - 建設会社・デベロッパー様
 - 栄養食品メーカー様
 - 不動産ソリューション企業様
 - 食品宅配専門スーパー様
 - 化粧品メーカー様
 - 美容クリニック様
 - エネルギープラットフォーム企業様
 - 家計簿プリペイドカード会社様
 - 広告効果測定プラットフォーム企業様
 - 健康サプリーメーカー様
 - プライベートジム様
- など多数



事業成長とM&Aによる成長シナリオ

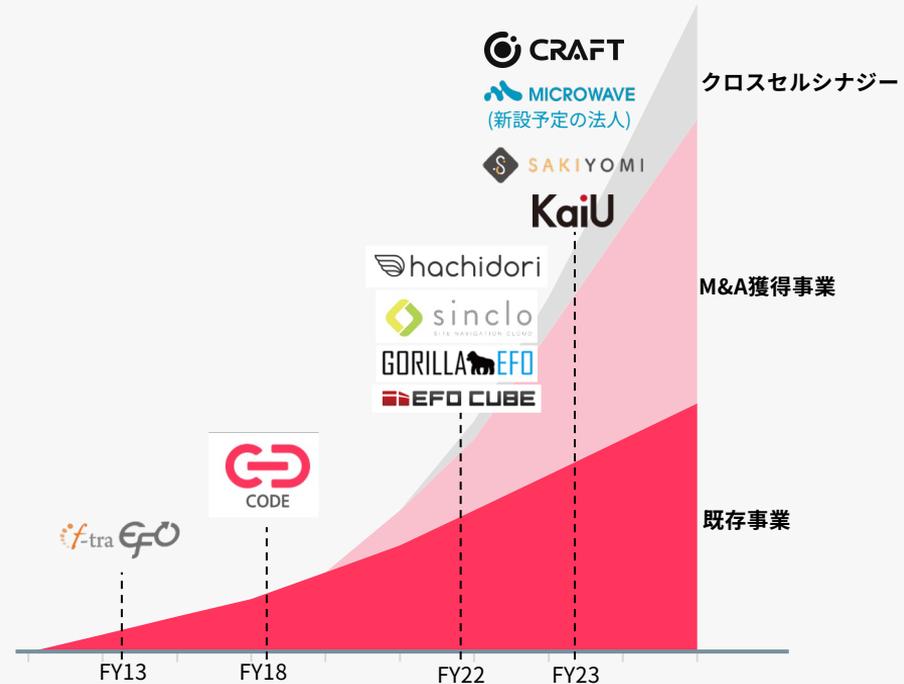
「CODE Marketing Cloud」を中心とした既存事業の更なる成長に加え、M&Aの実施及びそのシナジー効果の発揮による非連続的成長の実現を目指す

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

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





成長戦略 | 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

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



— 「CRAFT」 × 「F-CODE」

CRAFT社が獲得してきたデジタルマーケティングのノウハウと質の高いクリエイティブ制作力を活用し、
企業のDX推進及びCX改善を包括的に進められる体制を強化



成果が出るクリエイティブの開発・運用を重視し、
デジタルマーケティングによる成果最大化を支援

CX領域のデータ解析・ノウハウ
広範なデジタルサービスを展開



期待シナジー

顧客への提供価値の強化

- ・優れたノウハウ及びコンサルティングチームの獲得
- ・サービス領域の拡充/グループ内製化によりトータルサービスの品質向上

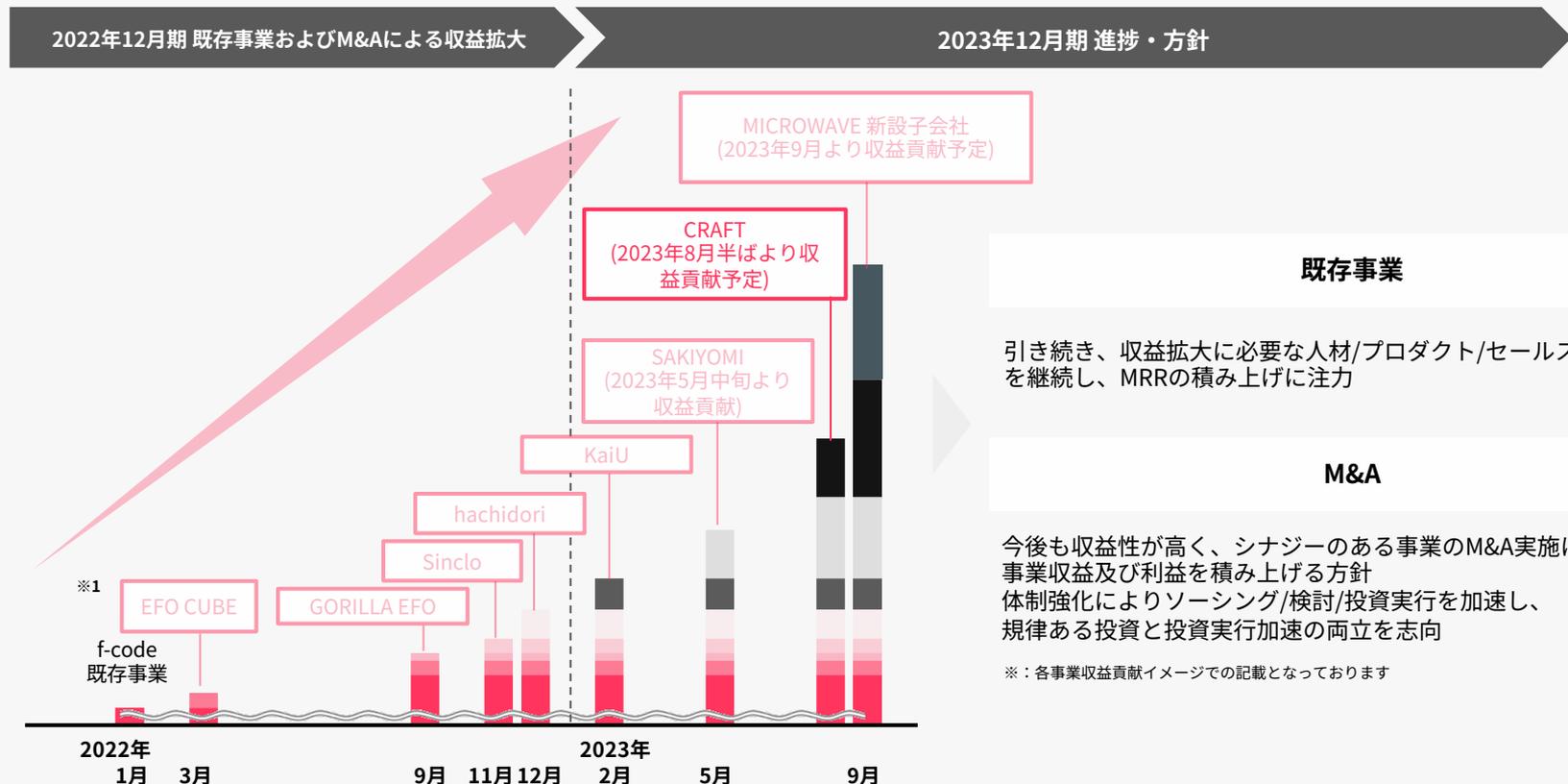
営業効率の向上

- ・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

成長戦略 | 既存事業成長とM&A実行による事業収益の積み上げ



M&Aの実施によるプロダクト及び提供サービスの獲得を通じて、ソリューションの強化とクロスセリングによるシナジーを発揮





— 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**