

顧客企業のWEBサイト活性化を支援 事業譲受で顧客基盤広がり高成長継続が期待される

売上高は前年同期比67%増加、営業利益率は24%

主にクライアントの顧客獲得のデジタル化の領域を支援するサービスを提供する。DX市場拡大、CX改善ニーズの高まりを受け、22年12月期第三四半期累計業績は売上高が前年同期比67%増、営業利益率は24%となり高成長と高い収益性を両立した。

主力サービスは「CODE Marketing Cloud」

同社がSaaS型ソフトウェアとして提供する「CODE Marketing Cloud」はクライアントのサイトUI (User Interface ユーザーインターフェイス) / UX (User Experience ユーザーエクスペリエンス) の改善やDM (デジタルマーケティング) 設計・改善、コール営業のデータ分析からインサイドセールスの改善支援など、クライアントが獲得した見込み顧客の成約率・継続率の向上を図るための個別のデジタル施策を広範囲に提供し、見込み顧客の育成(ロイヤル化)を支援している。

「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かける

(出展: 会社資料より)

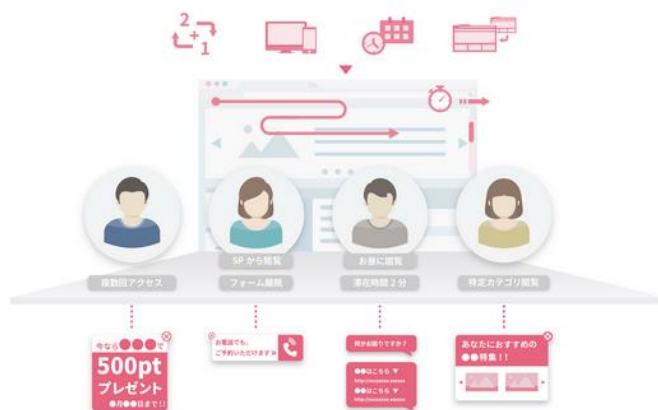
事業譲受で顧客基盤は拡大

22年3月に株式会社コミクスが運営する エントリーフォーム最適化ツール「EFO CUBE」等の SaaS 事業を譲り受け同社による事業を開始した。また22年9月にはブルースクレイ・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事業を譲り受け同社による事業運営を開始している。これらの事業譲受により、同社がサービスを提供する企業数は大幅に増加している。

顧客企業のWEBサイト活性化を支援 事業譲受で顧客基盤広がり高成長継続が期待される

「CODE Marketing Cloud」の特徴1、 精度の高い接客を実現しユーザー行動を促進

創業以来十数年に渡って蓄えたユーザー エクスペリエンスのデータ解析・ノウハウを有する。これまでに累計1,000社を超える企業にサービスを提供し、約1億人のユーザーに利用されてきた。「CODE Marketing Cloud」は、これら豊富なデータ分析の上に作られており、ユーザーの会員登録や買い物の状況、WEBの閲覧内容(訪問回数、訪問ページ、利用端末、サイト内遷移、滞在時間、訪問タイミングなど)等に応じて、ユーザー一人ひとりに最適なメッセージを出し分け、精度の高い接客を実現しユーザーの行動を促進する。



(出展:会社資料より)

「CODE Marketing Cloud」の特徴2、専門知識不要の使いやすさ

ユーザーエクスペリエンスの改善が期待できるツールであっても、導入や運用に専門知識が必要となれば、顧客企業にとっては使い勝手の良いツールとは言えない。この点「CODE Marketing Cloud」は、次の特徴を有し、高い利便性を提供している。

- ①配信設定に専門的な知識は不要、シンプルにやりたいことを決めさえすれば、誰でもコンパクトにパーソナライズ化を実現できる。
- ②豊富な接客テンプレートを用意しており(EC、トラベル、不動産、人材などの業界別に最適化したWeb接客用のウィジェットを用意)クリエイティブ制作の手間が不要。
- ③経験豊富なカスタマーサクセスチームが幅広く顧客の運用をサポートし、きちんと「使いこなす」ことができる手助けを実施。

顧客企業のWEBサイト活性化を支援 事業譲受で顧客基盤広がり高成長継続が期待される

競合と比較してリーズナブルな価格設定で導入しやすい

「CODE Marketing Cloud」を軸とする同社既存商品の顧客当たり平均単価は月に約30万円となっている。類似サービスは外資系ではセールスフォース、国内系ではプレイド、ブレインパッドなども提供するが、これらのサービスは月に80～100万円程度とみられ、超大手企業を除くと顧客企業の導入ハードルは低くない。これに対し同社サービスは比較的リーズナブルな価格で、売上が数十億円～1,000億円程度で、社内にITの専門部隊を有さない中堅企業でも利用しやすいものとなっている。また解約率は2%前後で推移しているとみられ、これも顧客が満足して同社サービスを利用していることの証と思われる。現在サービス提供先は個人を対象にイーコマースを手掛ける企業が中心となっている。顧客の業種は広く、金融ではSBI、人材サービスではパソナ、飲食では吉野家、交通機関ではJAL・JR九州・フジドリームエアラインズ、レジャーではアコーディアゴルフなどがあげられる。

サービス利用企業



(出展: 会社資料より)

顧客企業のWEBサイト活性化を支援 事業譲受で顧客基盤広がり高成長継続が期待される

事業譲受で顧客数は75%増加

エントリーフォーム最適化ツール「EFO CUBE」、 「GORILLA EFO」の譲受により、同社サービスの利用企業数は21年12月末の245社から22年9月末には429社に75%増加している。「EFO CUBE」、 「GORILLA EFO」の顧客もイーコマースを手掛ける企業であり、これらの企業においてもサイト改善ニーズは高いと思われる。また「CODE Marketing Cloud」を導入している企業においてもエントリーフォーム最適化ツールのニーズは高いと思われ、今後それぞれのサービスを利用している企業へのクロスセルが期待される。

業績見通し

22年12月期会社予想売上高959百万円、営業利益180百万円に対し、第3四半期累計は売上高が進捗率83%の802百万円、営業利益が進捗率108%の196百万円となっており、上振れの可能性は高いと思われる。

中長期的にも、トップラインは引き続き50%前後の高い成長が期待されよう。同社売上高の85%がリカーリングレベニューであり、継続的に収益を得ることが期待される。また上記の通り、事業譲受により顧客基盤が拡大し、クロスセルによる顧客当たり売上高の増加が見込まれる。利益率は短期的にはマーケティング費用投下やM&Aにかかる費用などでアップダウンは想定されるが、中長期のトレンドとしては22年12月期第3四半期単体の20%から第3四半期累計24%の水準で推移すると思われる。

免責事項(ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp