

超越経営レポート2025

(知的資産経営報告書)

株式会社ED

生き急げ!!

戦う現代人の応援団となる

ネオ体育会系組織

自己超越
欲求の解放

解放への道導

目次

1	代表挨拶	2
2	経営理念	3
3	沿革	4
4	事業概要	7
5	価値の流れ ―商流―	10
6	業務プロセスと持ち味	11
7	価値ストーリー(現在)	15
8	将来ビジョン	20
9	経営デザインシート	21
10	価値ストーリー(将来)	22
11	SDGsへの取組み	24
12	企業概要	25

1. 代表挨拶

株式会社EFは、2020年9月の設立以来、デジタルマンガを活用したランディングページ(LP)やプロモーション動画の制作を中心に、幅広い業界やお客様の課題解決をサポートしてまいりました。

「集客を増やしたい」「認知度を高めたい」といったビジネスの課題に向き合い、お客様のニーズに応じてマンガの絵柄や内容を柔軟に調整し、最適な提案ができることが当社の特長の一つです。マンガ、LP制作、WEB広告を組み合わせたソリューションを提供できる企業は多くないと自負しており、その価値をさらに多くの方々にお届けしたいと考えています。

また、私たちはお客様に誠実に向き合うため、社員一人ひとりが自ら考え、決断し、行動できる組織づくりを目指しています。

その基盤には、創業時にパートナーたちと話し合った「未来(future)」「家族(family)」など、すべての関わる人々を大切にしたいという想いがあります。この想いを「for everything」に込め、さらに「自分たちから積極的に全ての人の関わっていく」という意志を示すため「F」と「E」を逆にし「EF(エフ)」という社名にしました。

我々の考えをさらに多くの方に知っていただくために、この報告書にまとめました。

心の底から「誰かのためになりたい」と考える社員と共に、お客様に誠実に向き合い、社会により大きな価値を提供していける企業を目指して、社員一同全力で取り組んでまいります。引き続き、温かいご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社EF

代表取締役社長

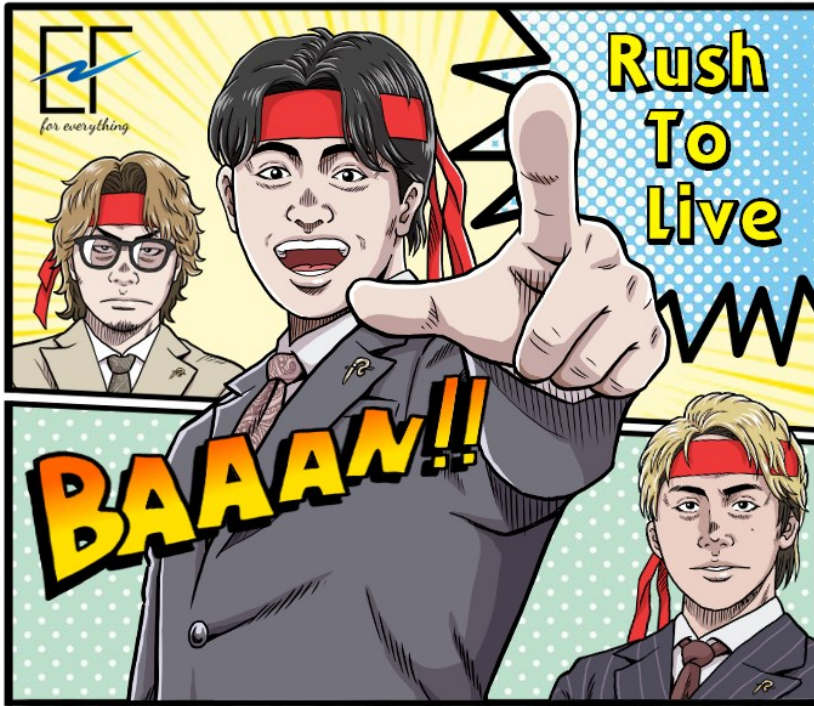
山田 亜人



一瞬の慢心が一生の後悔に
一瞬の勇気が一生の財産に

2. 経営理念

生き急げ。



EF代表・山田の父は、26歳という若さで世を去りました。

以来、山田は悔いのない人生を実現すべく、全力で「生き急ぐ」ことを決意。

EFにとっても「生き急ぐ」ことは最重要のミッションとなっています。

私たちはお客様がビジネスチャンスを見逃すことがないように、いかなる企業よりもスピード感をもってベストな提案を行い、最短の期間でサービスを提供いたします。

その後のフォローも迅速かつ丁寧に行い、効果が出るまで粘り強く伴走。

お客様の成功に向けてトコトン「生き急ぎ」ます。

3. 沿革

幼少期

代表山田は、祖父母の家に預けられ、厳しく育てられる。学校生活や遊びでは、皆がすることには興味を示さず、自分で興味のあるものを見つけ、行動し、失敗を繰り返しながら成長する。母は仕事ばかりだったが、「やったらあかん」と言うことはなかった。

中学生

勉強もスポーツも中途半端で、自分には、なんの才能もないと思うようになる。

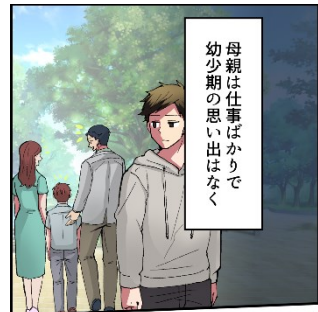
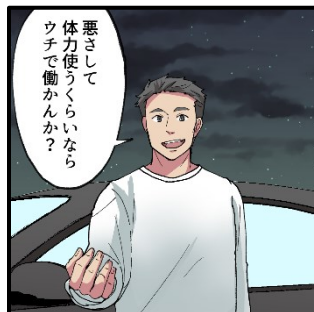
2009年
(16歳)

高校を退学し、現場仕事へ。

2011年
(18歳)

建設会社の親方と出会う。

それから毎日、将来は独立したい！
誰よりも腕の良い職人になってやるという思いで働く。



2012年 親方の友人と出会う

(19歳)

彼は、不動産営業マンとして毎年数千万円を稼ぎ出し、20代で不動産収益で生計をたてていた。

この頃、日給7千円だったため、衝撃が走る。

すぐに退職し、布団の訪問販売会社へ飛び込む。

愚直に努力した結果、

数ヶ月で月間新人売上1位になる。

2015年

(22歳)

東京でWEB商材を扱う営業会社へ入社。

「成功したい」「稼ぎたい」と毎日憑りつかれたように働く。

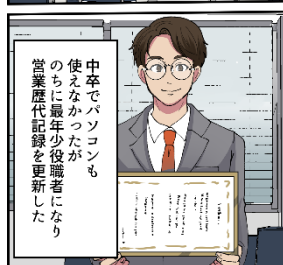
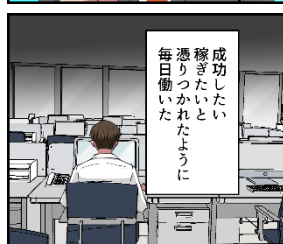
最年少役職者になり、営業歴代記録を更新。

「努力すれば夢は叶う」ことを実感。

「営業が出来るだけのつまらない人間で終わりたくない」

「親方のように誰かに影響を与えられる人間になりたい」

「この世を26歳で去った、父と同じ歳を機に起業」



2020年9月16日 株式会社EF設立

2020年9月 堺市 南野ビルで事業をスタート

2021年10月 大阪市中心区リアライズ堺筋本町ビルに移転

2022年12月 大阪市北区ピアスタワーに移転

2023年4月 ISO27001 認証取得

2023年8月 年間売上10億円達成

2023年11月 AI K I J I - M O J I K U Nリリース

2024年4月 海外事業 KABUKI Creatives 始動

2024年6月 顧客数 3000社突破

2024年9月 グループ会社 株式会社NexaTech設立



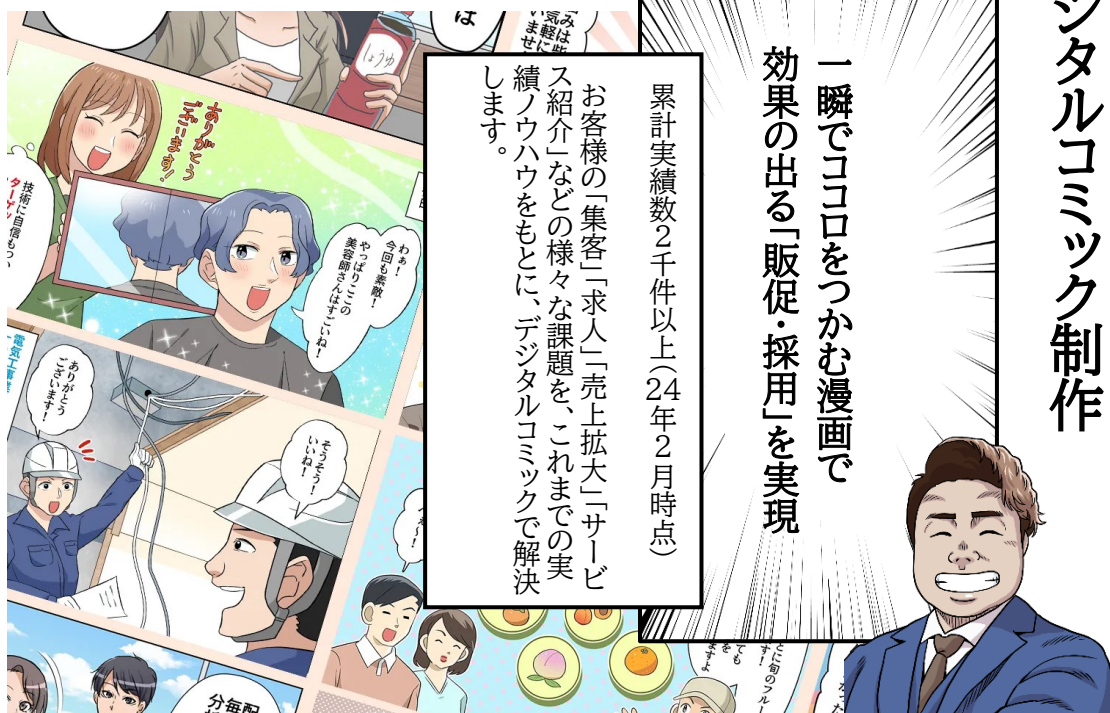
4. 事業概要

デジタルコミック制作

一瞬でココロをつかむ漫画で
効果の出る「販促・採用」を実現

累計実績数2千件以上(24年2月時点)

お客様の「集客」「求人」「売上拡大」「サービス紹介」などの様々な課題を、これまでの実績ノウハウをもとに、デジタルコミックで解決します。



お客様に選ばれる理由

01 「デジタルコミック×WEB」によるインパクト

読者の注意を惹きつけ、一気に最後まで読ませる力はマンガならではの。「サイト滞在時間アップ」と「お問い合わせ数アップ」を実現し、競合他社との差別化を図ります。

02 ディスプレイ広告やランディングページとの連動も可能

ランディングページ全体の制作や、ディスプレイ広告の運用もプロフェッショナルクオリティで提供。「多くの閲覧数」と「質の高いお客様」の確保を実現いたします。

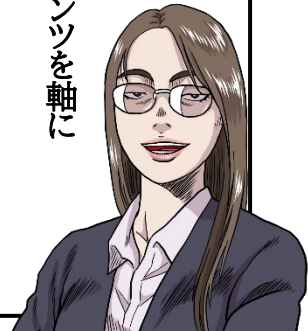
03 多彩なWEBサイトに対応

あらゆる業界を対象に豊富な制作実績があり、「おすすめしたいWEB漫画制作会社」など複数の調査でナンバーワンを獲得しています。
アフターフォローも丁寧に行います。

ランディングページ制作

デジタルコミックというカラーコンテンツを軸に
効果の高いランディングページを制作

ターゲット層となるユーザーの流入数を増やすためのディスプレイ広告運用も同時に実施することにより、閲覧数・お問い合わせ数を同時に高めることが可能です。



お客様に選ばれる理由

01 「デジタルコミック×LP」
という独自のメソッド

02 ディスプレイ広告との連動
により多くの問合せ獲得

03 豊富な実績に基づき
あらゆる課題を解決

WEBサイト制作

お客様の要望に合わせた、完全オーダーメイドの
WEBサイトを制作

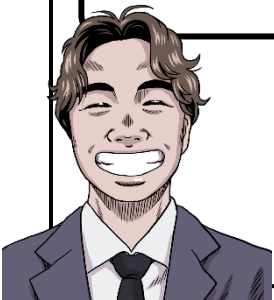
コーポレートサイト、サービスサイト、求人サイトなど、各種WEBサイトを完全オーダーメイドで制作いたします。オーダーボックスなデザインにとどまらず、デジタルコミックを取り入れたインパクトの強いサイトを制作できることが特長です。

お客様に選ばれる理由

01 「デジタルコミック×WEB」
によるインパクト

02 ディスプレイ広告やランディングページとの連動も可能

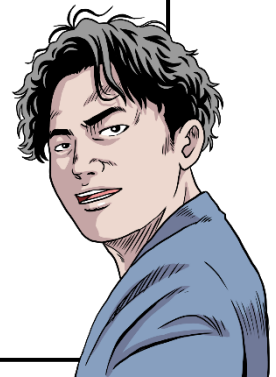
03 多彩なWEBサイトに対応



動画制作

訴求力の高いオリジナルの動画コンテンツを制作

活字離れが進む今、動画コンテンツへのニーズは高まる一方。当社はYouTube広告などに使用する動画コンテンツを制作いたします。実写以上に訴求力・自由度が高い、オリジナルのコミック動画を制作することも可能です。



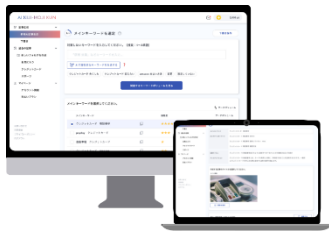
お客様に選ばれる理由

01 「デジタルコミック×動画」が生み出す強力なシナジー

02 WEBサイトの訴求力をアップ

03 企業・サービスのブランディングにも最適

AI KIJ-MOJI KUN



お客様に選ばれる理由

01 知識がなくても、時間をかけずに、SEO対策ができる

02 ブログ記事生成の悩みから解放される

03 サブスクリプションのため使いたい時だけ使える

専門知識がなくても効果的なSEO戦略が簡単に実行可能

キーワードやその関連ワードを入力することで、記事の見出しから本文まで自動生成できるサービスです。しかも、AIを操作するための専門知識は不要なので、誰でもすぐに運用することが可能です。SEO対策を意識した、良質な記事が短時間で作成できる点が強みです。

記事生成AI

5. 価値の流れ ― 商流 ―

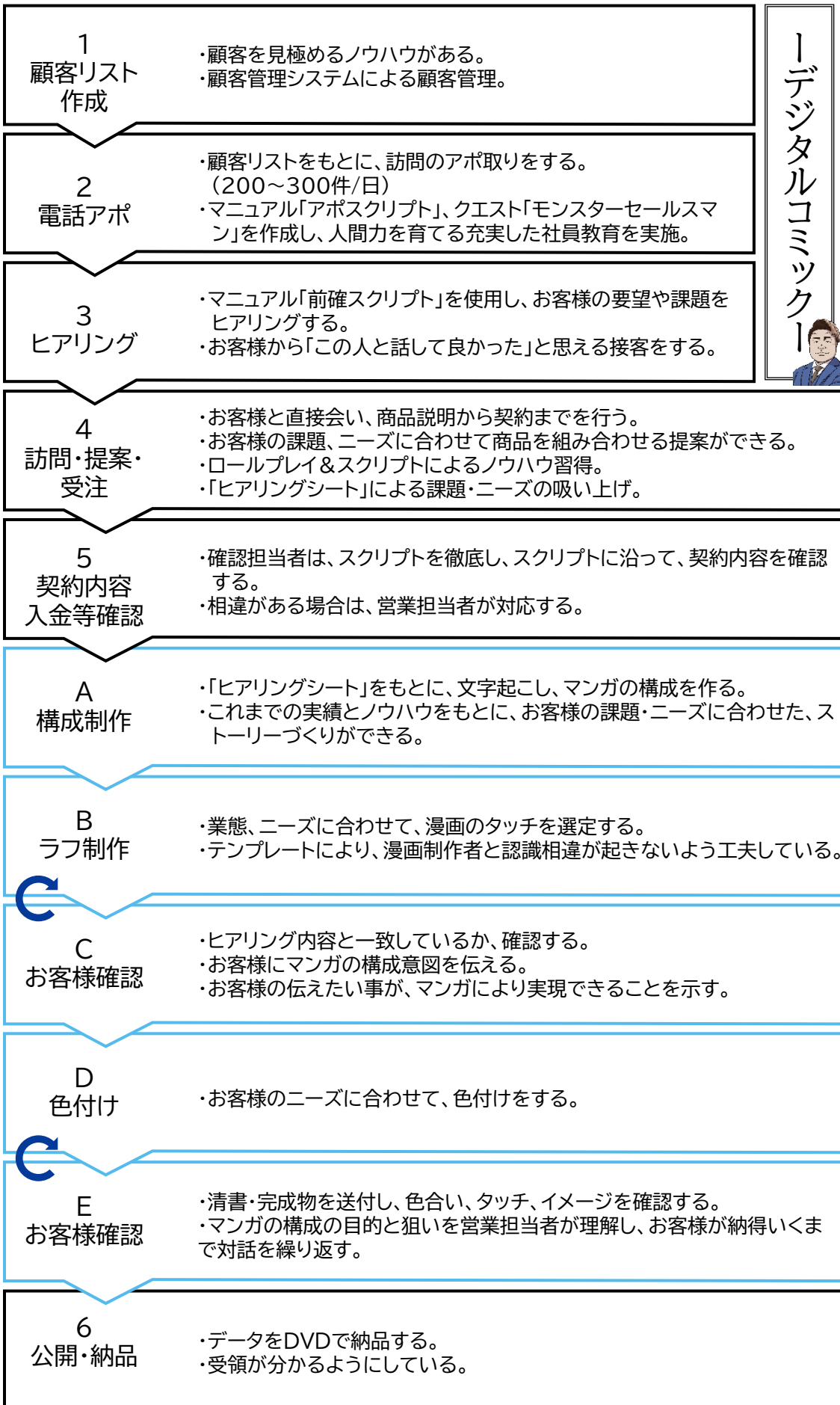


お届けしている価値

頂いている価値

6. 業務プロセスと持ち味

1 デジタルコミック



顧客リスト作成～契約内容入金等確認までの流れは、デジタルコミックと同じ

ーランディングページー



A 構成制作

- ・これまでの実績とノウハウがある。
累計約900件、年間約250件

B ワイヤーフ レーム制作

- ・構成とヒアリングシートをもとにワイヤーフレームをつくる。
- ・LP制作担当者は、制作スキル、業務への理解度が高く、コミュニケーションが円滑にとれる。
- ・構成とヒアリングシートにより、認識相違を防いでいる。

C お客様確認

- ・お客様に構成意図を伝え、ヒアリング内容と一致しているか確認する。
- ・お客様の伝えたい事が実現できることを示す。

D デザイン

- ・ワイヤーフレームからデザインに落とし込む。
- ・お客様に一度確認しているため、認識相違等による後戻りが少ない。

E お客様確認

- ・ヒアリング内容とデザインが一致しているか、確認する。
- ・お客様にデザインの意図を伝える。
- ・お客様の伝えたい事が実現できることを示す。

F コーディング

- ・コーディングし、WEB反映する

G お客様確認

- ・できあがったLPを確認する。
- ・LPの目的と意図を営業担当者が理解し、お客様が納得いくまで対話を繰り返す。

納品以降は、デジタルコミックと同じ

顧客リスト作成～契約内容入金等確認までの流れは、デジタルコミックと同じ

ーWEBサイトー



A 訪問日の 調整

- ・営業担当者はHP制作のための訪問日を調整する。
- ・打ち合わせに集中してもらえるよう、十分な打合せ時間を確保できるように調整する。

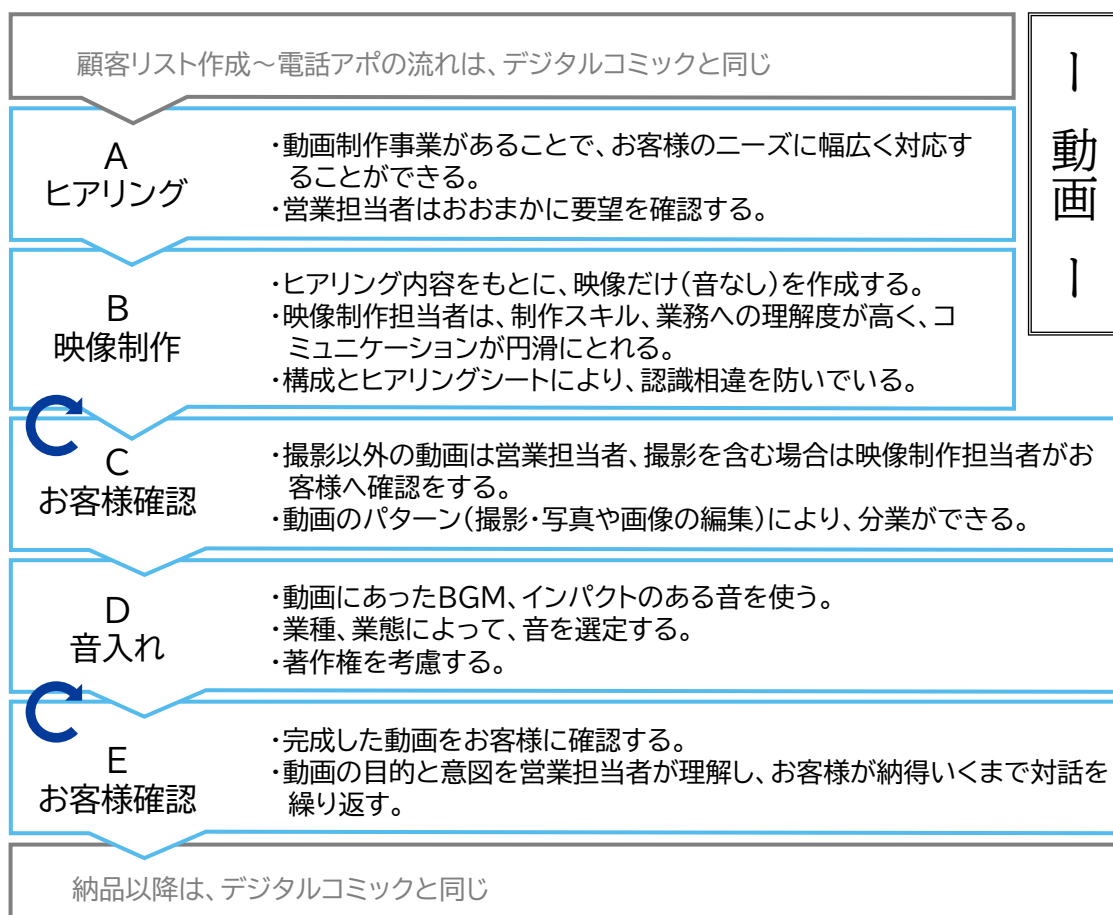
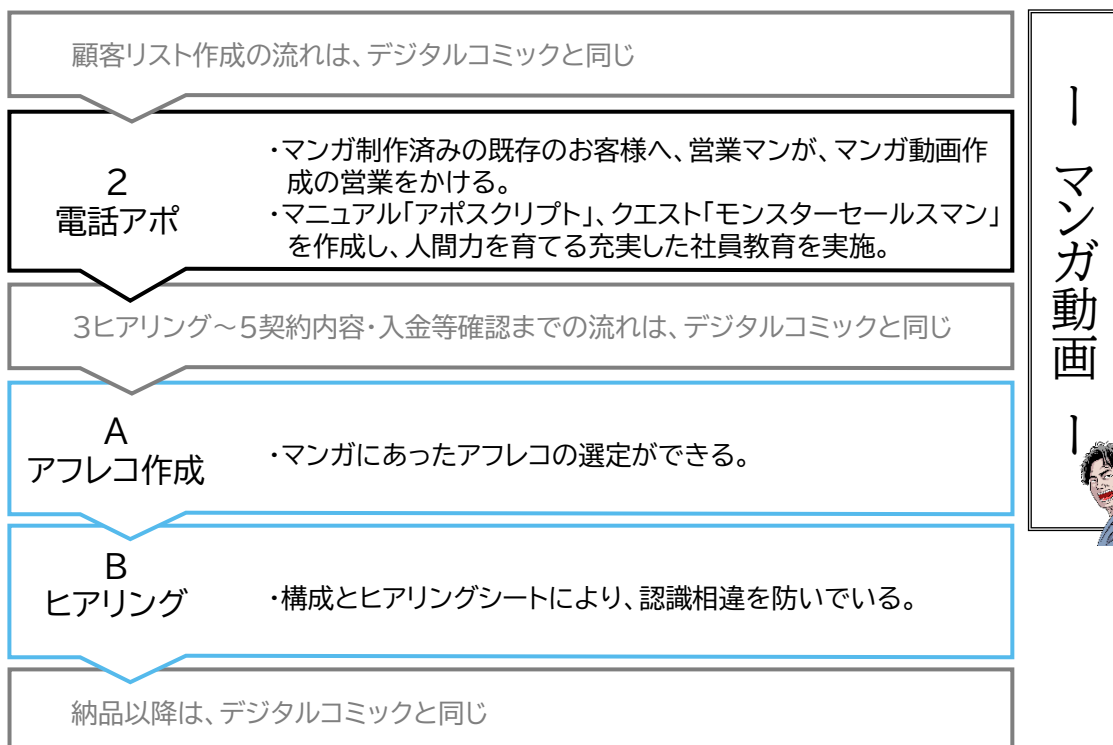
B WEB制作

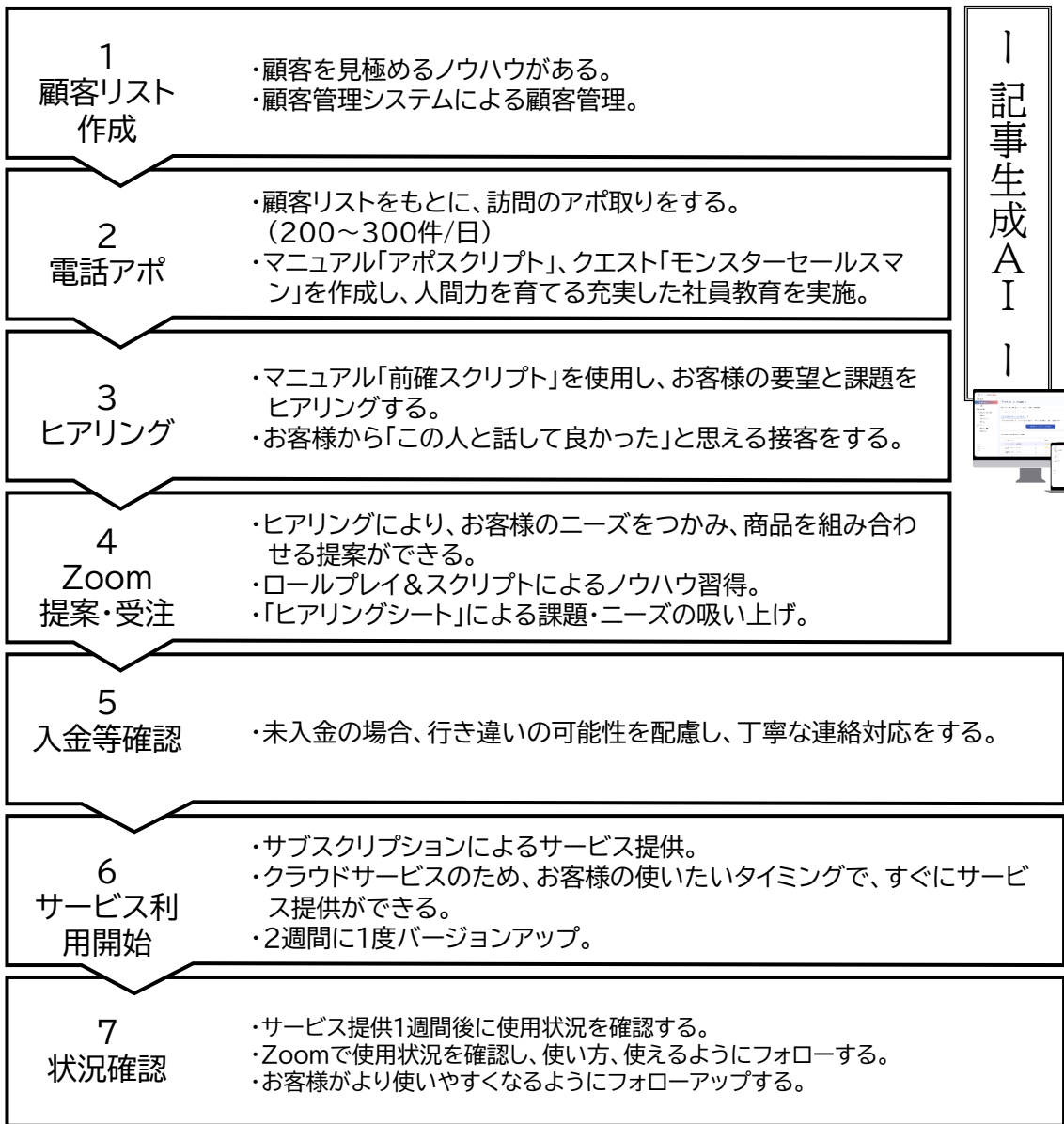
- ・WEB制作担当者は、制作スキル、業務への理解度が高く、コミュニケーションが円滑にとれる。
- ・構成とヒアリングシートにより、認識相違を防いでいる。

C ヒアリング ～納品

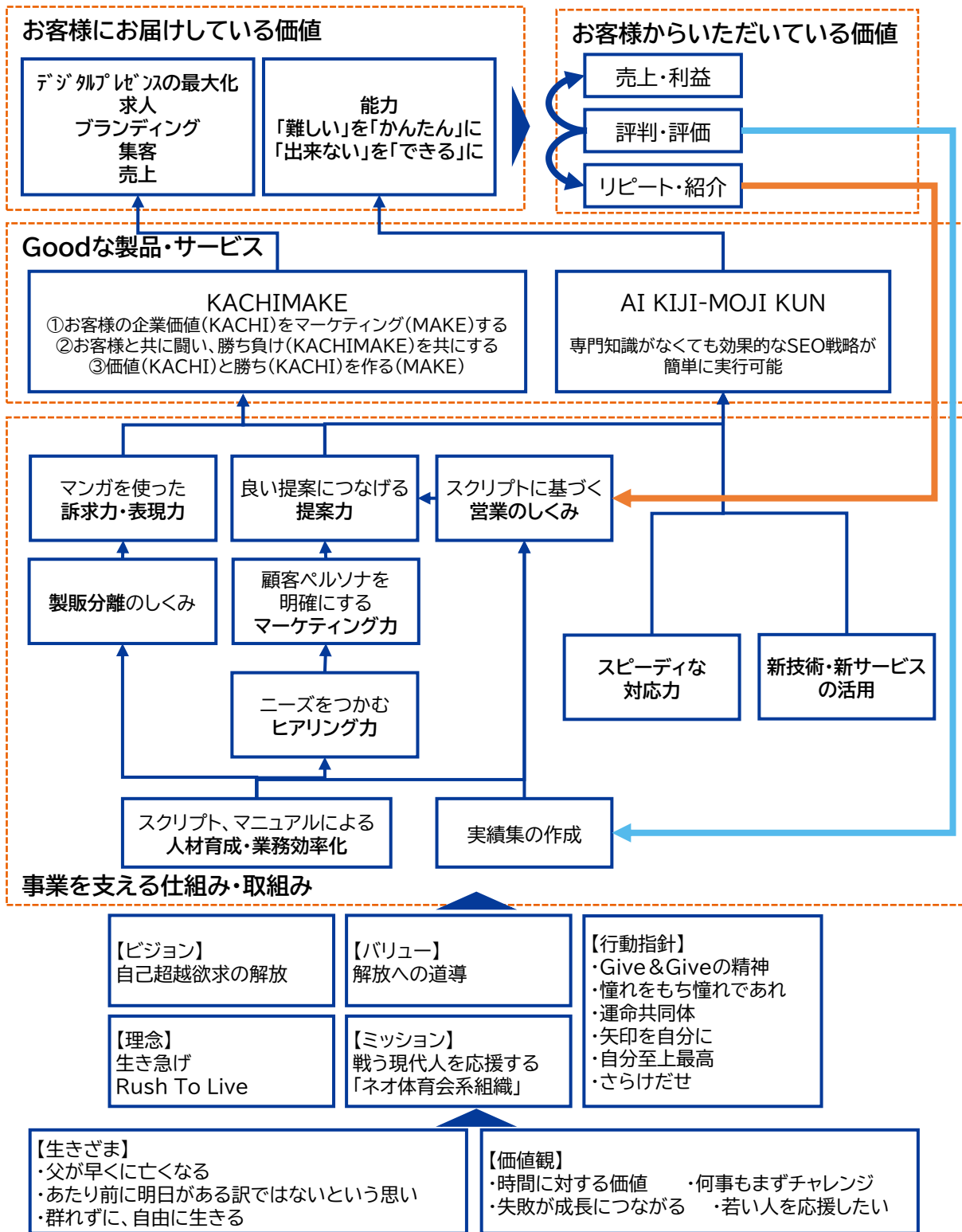
- ・WEB制作担当者が、お客様先へ訪問しヒアリングを行う。
- ・WEB制作担当者が直接ヒアリングすることでWEBサイトにお客様の要望を組み込みやすい。

納品以降は、デジタルコミックと同じ





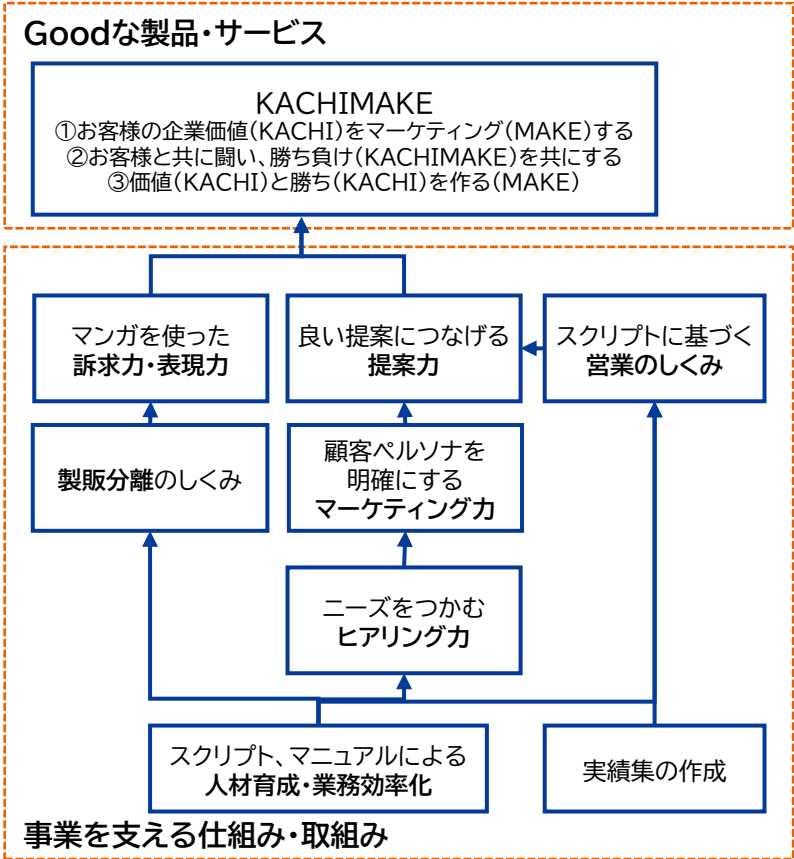
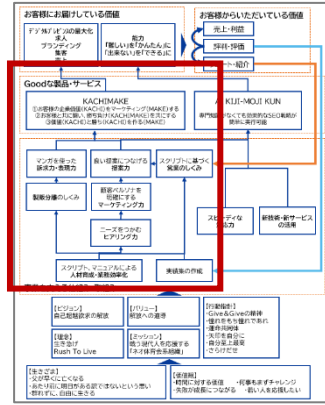
7. 価値ストーリー（現在）



当社のサービス「KACHIMAKE」「AI KIJ-MOJI KUN」は、代表山田がこれまで経験してきたことや、そこから生まれた価値観が根底にあり、そこから生まれた「生き急げ Rush To Live」を理念とし、明確な「ミッション」「バリュー」「行動指針」を掲げ、「日本の漫画」の可能性に着目した「漫画マーケティング」という革新的な手法や、AI等の新技術を取り入れ、さらに日々の指導を通じて、お客様に誠実に向き合える人を育てることで、提供できています。

当社のサービスにより、お客様の課題解決、企業価値や能力の向上を可能にしています。

7. 価値ストーリー（現在） KACHIMAKEを提供する仕組み・取組み



当社は「人」を大事にし、営業マンが「商品」と「自分自身」を売るという考えのもと、人材育成に力を注いでいます。スクリプトやマニュアルを整備し、話し方や立ち振る舞いなど細部にわたる指導を実施しています。特に、相手の立場や気持ちを考えて行動できる人材の育成を重視しています。

さらに、営業マンが「ヒアリングシート」によるお客様の課題やニーズを吸い上げ、管理部門がマンガや動画コンテンツを制作し、製販分離による効率化を図っています。ターゲット顧客のペルソナを明確に設定した上でマーケティングを行うことで、お客様に寄り添った提案を可能にし、親しみやすいマンガを使った伝わりやすいデジタルコミック、LP等のサービスを提供しています。

また、過去の実績をまとめた実績集を次の営業活動に活用することで、継続的な改善と成果向上を目指しています。

新人教育向け資料

基本的なビジネススマナー等を全38ページにわたって、詳細に説明しています。
当社の6つの行動指針は社員に決めてもらいました。「やらされている組織」ではなく、「自ら行う」組織を作る狙いがあります。

目次	
経営理念・・・3P	SMGR(営業)歩合支給基準・・・26P
解放への道徳・・・4P	PMGR(営業)歩合支給基準・・・27P
EFの心構え・・・5P	SMGR(アボネ)歩合支給基準・・・28P
タイムテーブル・・・6P	リスト歩合について・・・29P
年間力レンター・・・7P	リファラル管理について・・・30P
身だしなみについて(男性)・・・8P	達成ロードマップ(営業)・・・31P
身だしなみについて(女性)・・・9P	達成ロードマップ(アボネ)・・・32P
ビジネスマナー・・・10P	歴代記録更新歩合・・・33P
社内禁止事項・・・14P	歴代記録更新歩合ルール・・・34P
セキュリティ・・・15P	アボネ/営業禁止事項・・・35P
社用車の使用について・・・16P	販売マニュアル・・・36P
経費申請について・・・17P	アボネの心構え・・・37P
リファラル採用について・・・18P	営業心構え・・・38P
給与/役職について(営業)・・・20P	
給与/役職について(アボネ)・・・21P	
野郎解で役職を剥奪すると・・・22P	
歩合支給基準(営業)・・・23P	
歩合支給基準(アボネ)・・・24P	
歩合支給基準(サブス)・・・25P	

EFの心得	
①逃げない！諦めない！	今までの自分の殻を捨ててバカ正直にバカでやれば成功は待っている！バカがバカな人じゃない！
②逃げない！諦めない！	逃げてお金はない！諦めてお金はない！諦めてお金はない！諦めてお金はない！
③時間厳守！	時間を守らない人はバカだ！時間を守らない人はバカだ！
④分らないことは聞く！	聞くは一時の恥！聞かぬは一生の恥！
⑤マイナス発言禁止！	聞き出した言葉は、聞き手にも響く！聞き手にも響く！
⑥整理・整頓・清掃・清潔の徹底！	整理・整頓・清掃・清潔は人生の王道！整理・整頓・清掃・清潔は人生の王道！
⑦EFのホウレンソウ！	報告・連絡・相談は人生の王道！報告・連絡・相談は人生の王道！
⑧休調管理の徹底！	バカになれば成功もつかない！バカになれば成功もつかない！
⑨理念に基づいた行動を心がけよう！	一度きりの人生！一度きりの人生！



ビジネススマナー	
社内/社外編	社内/社外編
1. 社内のマナー	2. 社外のマナー
3. 社内のマナー	4. 社外のマナー
5. 社内のマナー	6. 社外のマナー
7. 社内のマナー	8. 社外のマナー
9. 社内のマナー	10. 社外のマナー
11. 社内のマナー	12. 社外のマナー
13. 社内のマナー	14. 社外のマナー
15. 社内のマナー	16. 社外のマナー
17. 社内のマナー	18. 社外のマナー
19. 社内のマナー	20. 社外のマナー
21. 社内のマナー	22. 社外のマナー
23. 社内のマナー	24. 社外のマナー
25. 社内のマナー	26. 社外のマナー
27. 社内のマナー	28. 社外のマナー
29. 社内のマナー	30. 社外のマナー
31. 社内のマナー	32. 社外のマナー
33. 社内のマナー	34. 社外のマナー
35. 社内のマナー	36. 社外のマナー
37. 社内のマナー	38. 社外のマナー

営業向けクエスト

テレビゲームの要素を参考にし、楽しみながら取り組めるよう工夫しています。



自分自身を売る営業ツール

「商品」と「自分自身」を売るための営業資料を用意しています。



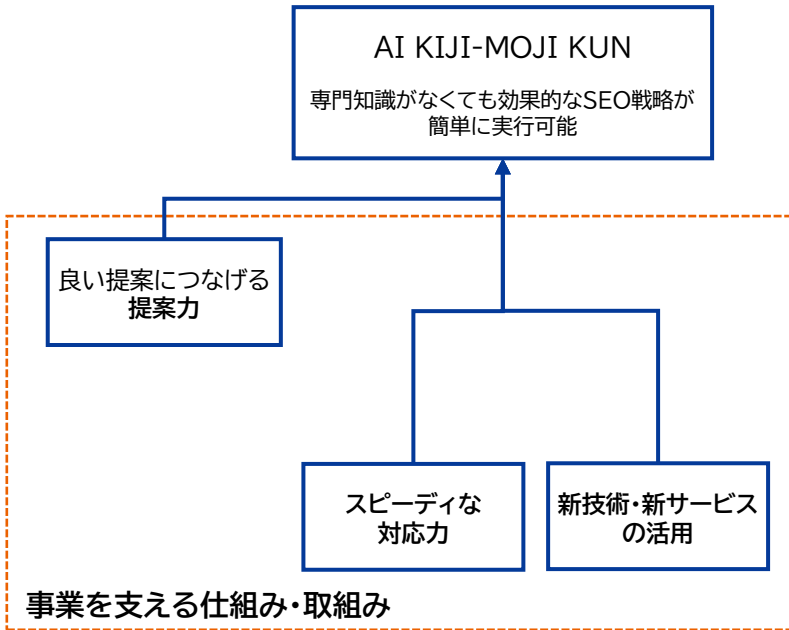
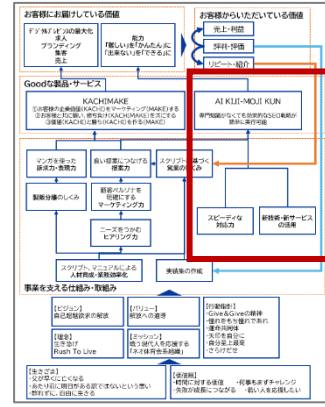
創業当初、ビルの前に立っていた男性に、何気なく挨拶しました。
後に、その男性が、融資相談した銀行の融資課の方だと判明。
「元気にあいさつしてくれた」ことを覚えており、「あなたの会社なら大丈夫」と融資につながりました。

あたり前と思っていたことが
良い結果につながった
出来事の一つです



7. 価値ストーリー（現在）

AI KIJ I - MOJ I K UNを提供する仕組み・取組み



当社はよりお客様のニーズに寄り添うために、クラウドサービス、AIを活用した、サブスクリプションサービス「AI KIJ I - MOJ I K UN」を開発しました。
SEO初心者でも簡単に高品質なSEO記事を自動生成できる画期的なソリューションです。

このサービスは、『Give The Ability「難し」を「かんたん」に「出来な」を「できる」に』というコンセプトが根底にあり、サービス導入後も手厚いフォローをしています。

AI KIJ I - MOJ I K UN

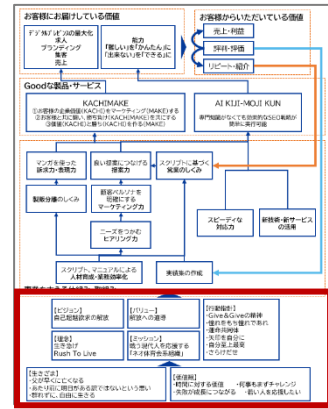
効果的なSEO対策ができていますか？

AI KIJ I - MOJ I K UNは、“能力を与える”をコンセプトに、実績豊富なSEOディレクターと共同開発した
革新的なSEO対策ツールです。
たった5分で誰でも簡単に質の高いSEO記事を作成することができます。



7. 価値ストーリー（現在）

DNA・理念・ミッション・方針



【ビジョン】 自己超越欲求の解放	【バリュー】 解放への道導	【行動指針】 ・Give & Giveの精神 ・憧れをもち憧れであれ ・運命共同体 ・矢印を自分に ・自分至上最高 ・さらけだせ
【理念】 生き急げ Rush To Live	【ミッション】 戦う現代人を応援する 「ネオ体育会系組織」	
【生きざま】 ・父が早くに亡くなる ・あたり前に明日がある訳ではないという思い ・群れずに、自由に生きる	【価値観】 ・時間に対する価値 ・何事もまずチャレンジ ・失敗が成長につながる ・若い人を応援したい	

代表山田は幼い頃の経験から、「あたり前に明日がある訳ではない」という価値観を持ち、悔いのない人生を実現すべく、全力で「生き急ぐ」ことを決意。EFにとっても、「生き急ぐ」ことは最重要ミッションとなっています。

現在の日本では、現役世代の従業員のうち十分なエンゲージメント（情熱）をもって仕事に取り組んでいる人の割合はわずか5%しかありません。私たちは、情熱と柔軟さを併せ持つ「ネオ体育会系組織」として熱いワークスタイルを実践し、EFの社員やお客様はもちろん、EFを知るすべての人を励ましたいと考えています。

マズローの5段階欲求である「生理的欲求、安全の欲求、社会的欲求、承認欲求、自己実現欲求」を超えた先に、本当の意味で利他の精神が生まれると当社は考えています。だからこそ、まずは自己の欲求を満たすことが最も重要です。

ミッション、ビジョンの達成に向けて、経営理念の「生き急げ。」とともに当社ではバリューと、6つの行動指針を大切にしています。

株式会社EF 経営理念

Vision 自己超越欲求の解放

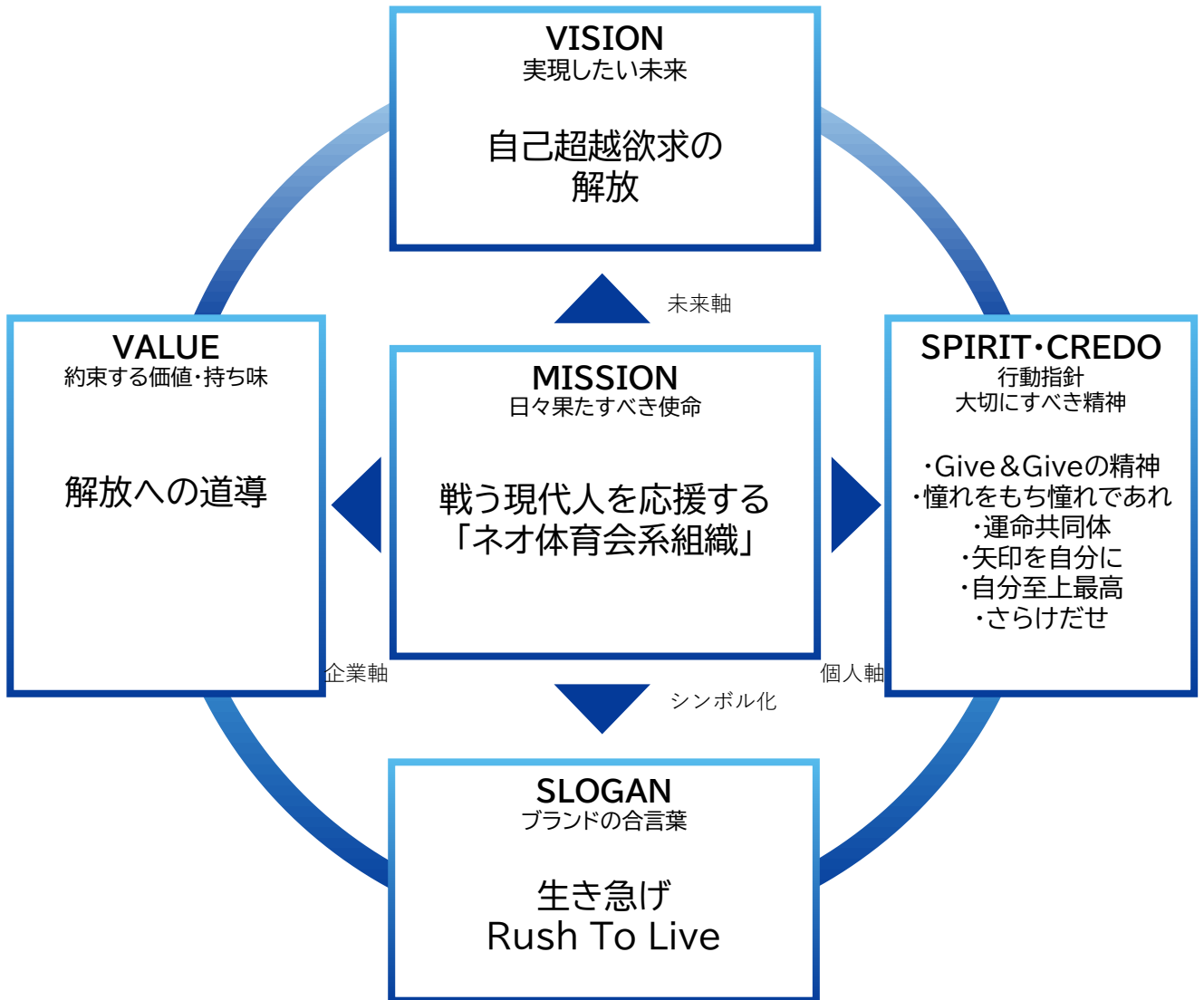
Mission 戦う現代人の応援団となる

Value 解放への道導

ネオ体育会系組織

社内でも、研修資料やLINEスタンプ等、マンガ要素を取り入れて、浸透を図っています。

8. 将来ビジョン



9. 経営デザインシート

将来構想のキャッチフレーズ

「自己超越欲求の解放」を実現し
「誰かのためにになりたい」と本気で考える組織

これまでは…

提供価値 (誰に・何を)	ビジネスモデル	資源
デジタルプレゼンスの 最大化 (課題解決、ニーズ対応) 「難しい」を「かんたん」に 「出来ない」を「できる」に	営業マンが課題やニーズ を吸い上げ。 ターゲット顧客のペルソ ナを明確にした上で、マ ンガやLP、動画コンテン ツを制作。	営業体制 充実した研修により人間 力を育て、お客様が長く お付き合いしたいと思え る営業マンを育成 制作体制 マニュアル、スクリプトに より業務効率化、生産性 向上
課題 真似する同業(競合)が増えてきている。		

外部環境の変化
日本の漫画の海外からの評価
国内市場縮小に伴う、海外進出企業の増加
AI活用による自動化、効率化

将来的にはこうしたい！

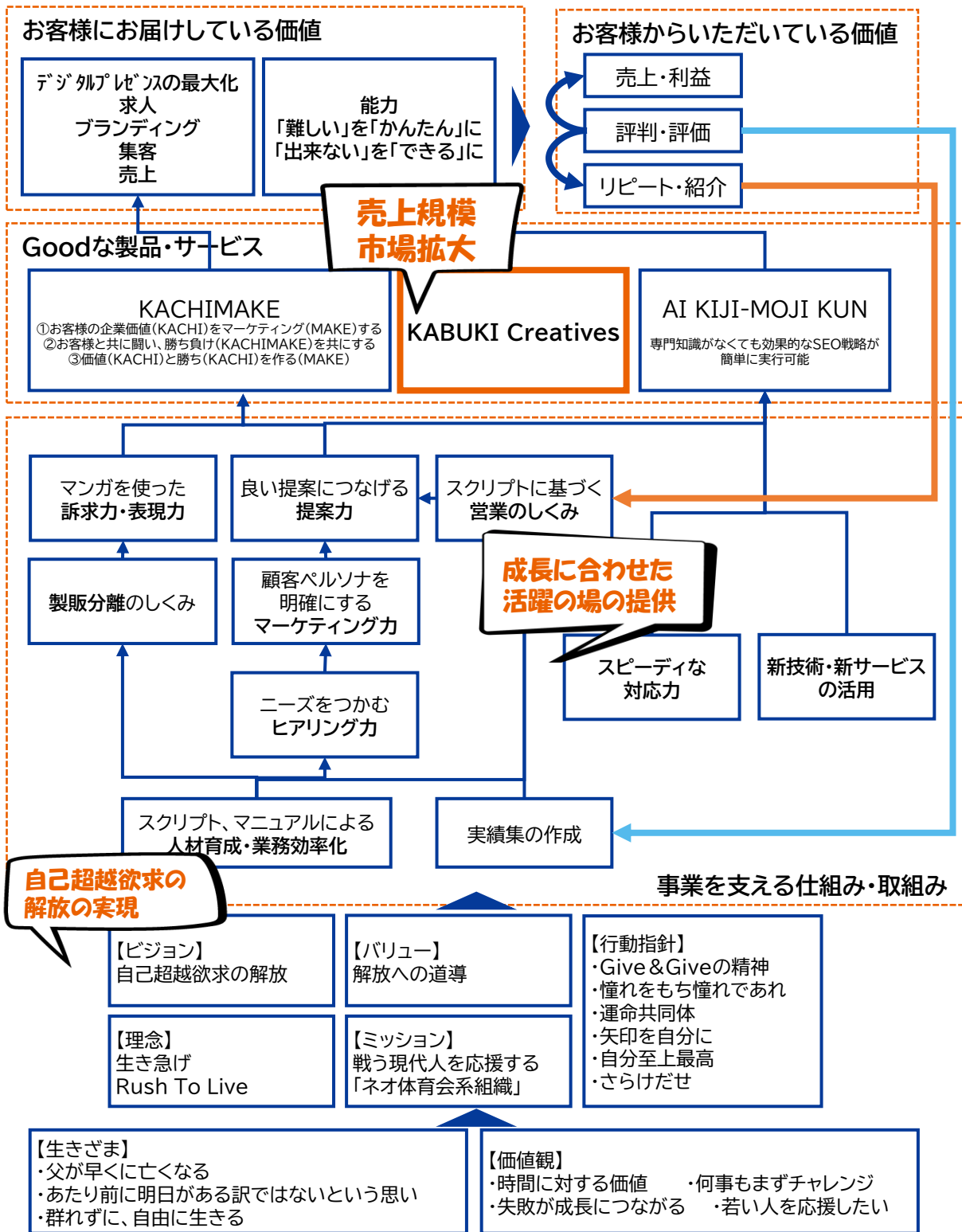
提供価値 (誰に・何を)	ビジネスモデル	資源
海外進出を目指す 企業を支援 AIでマンガマーケ ティングをさらに 手軽に・多角的に	海外市場への展開 サービスのAI化	成長に合わせた 活躍の場を提供

将来に向けて、いまからどうするか
人材育成
営業や制作の仕組み化

そのために



10. 価値ストーリー（将来）



当社は、「誰かの
ためになりたい」と
いう思いを全員が
持てる環境をつく
るために、まずはビ
ジョンでもある「自
己超越欲求の解放」
を社員全員が叶え
ることを目指しま
す。

そして、「成長に
合わせた活躍の場」
を提供し、「売上拡
大や市場拡大」を
推進していきます。

その一環として、
海外向けマンガ事
業「KABUKI
Creatives」を
立ち上げ、アジアや
アメリカ市場への展
開を進行中です。こ
れにより、海外進出
を目指す企業のブ
ランディング支援に
も貢献したいと考
えています。



ABOUT US

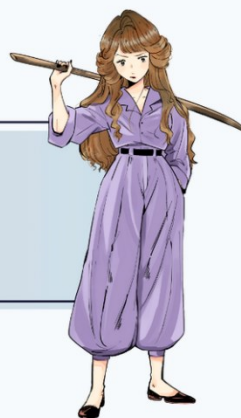
Revolutionize Your Marketing with Japanese Manga Inspired Advertising

KABUKI CREATIVES harnesses the power of Japanese Manga to deeply resonate with Gen Z worldwide, pioneering a new era of advertising culture. Our distinctive manga-based ads stand out, engaging and capturing the attention of Gen Z audiences in a compelling way.

Are you facing these challenges?

**"People don't hate ads,
they're just tired of them, but..."**

Growing consumer fatigue and aversion towards digital ads,
causing your company's advertising to get lost in the noise.



海外向けマンガ事業「KABUKI Creatives」のサイトを立ち上げ、アジアやアメリカ市場への展開を進行中です。

11. SDGs への取組み



EFでは、SDGsの課題を選定し、5つの目標達成に向けて重点的かつ持続的に取り組んでいます。

1 社員が夢を実現できるよう支援し、成果には高いインセンティブを還元。働きがいと経済的成功を提供するとともに、健康管理にも注力しています。

2 入社後は営業未経験者でも活躍できる充実した研修を実施し、社会で高く評価される人材育成を目指しています。

3 また、LED照明導入で環境配慮を推進し、マンガマーケティングで産業発展に貢献します。

そして、私達の「十八番(おはこ)」を追加し、ネオ体育会系組織として、戦う現代人を応援する企業を目指します。

12. 会社概要



- 会社名 株式会社EF
- 代表 山田 亜人
- 所在地 〒531-0072
大阪府大阪市北区豊崎三丁目19-3 ピアスタワー6F
- 電話番号 06-4300-3255
- FAX 06-4300-3256
- 設立 2020年9月16日
- 資本金 1,000万円

知的資産・知的資産経営とは

「知的資産」とは、人材、技術、組織力、顧客とのネットワーク、ブランド等の目に見えない資産のことで、企業の競争力の源泉となるものです。

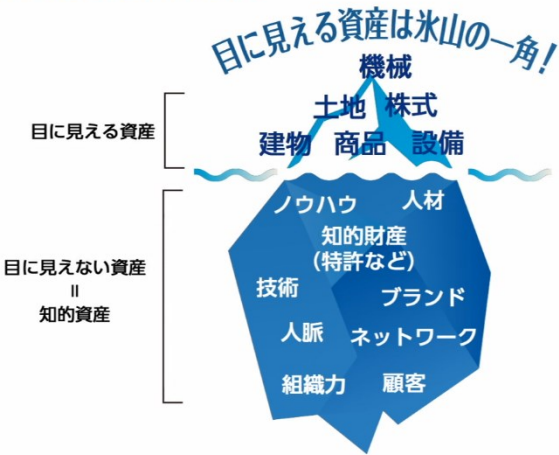
これは、特許やノウハウなどの「知的財産」だけではなく、組織や人材、ネットワークなどの企業の強みとなる資産を総称する幅広い考え方であることに注意が必要です。

さらに、このような企業に固有の知的資産を認識し、有効に組み合わせて活用していくことを通じて収益につなげる経営を「知的資産経営」と呼びます。

知的財産権、知的財産、知的資産、無形資産の分類イメージ図



会社の資産を氷山に例えると…



経済産業省資料より

作成日
作成支援

2024年12月
(有)ツトム経営研究所 所長 森下 勉
中小企業診断士 住田 恵子

