



2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2025.11.14

— 2025年12月期 第3四半期 決算ハイライト

売上84.0億円（前年同期比約**2.7倍**）、営業利益18.1億円（約**1.9倍**）

前四半期に続き、過去最高の四半期売上・営業利益を達成

期初業績予想売上100億円から115億円（+15%）に上方修正

中期経営計画達成に向けて進捗、来期の成長に向けた投資も推進

事業

グループ各社の**オーガニック成長**及び**クロスセル**による**着実な積み上げ**を継続、業績予想を上方修正
クライアントへの提供価値向上、グループ内の生産性向上に向け**AI関連の取組を加速**

- ▶ AIのトレンドや実践的な使い方を学べるメディア「Aibrary」（アイブラリー）をリリース
- ▶ AIを活用したマーケティング成果のダッシュボード構築サービスをリリース、マーケティングでのAI活用を促進

M&A

前回決算発表に掲載した3Q実行のスクール系3社で約**3.2億円分の営業利益※積み上げ**に加え、
直近4Qでは、**今期8月に参画したReal us社によるロールアップM&Aも実行（3件の事業譲渡）**
今後もグループ会社によるロールアップも継続実施の方針

※：3社の通年営業利益想定。今期計上金額は各社の取り込み時期により変動

財務

借入余力の確保に注力し、当3Q累計で**60億円以上の調達**を実現。
また、今回の発表にて**M&Aに関連するのれんの内容について説明**。会計基準に則りBSに計上している
のれんは、“確定しているもの”と“未確定のもの”（従来M&Aした案件の業績進捗とのれんが連動して
いるもの）に分かれており、一定リスクコントロールが効いてる状態※

※ P38以降で後述。別途、「M&Aにともなうのれん」の内容と安全性について」の補足説明資料及び説明動画を開示予定ですのでご参照ください。

01 2025年12月期 第3四半期業績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A投資

04 中期経営計画（再掲）

05 質問回答



業績ハイライト | 2025年12月期 第3四半期 決算サマリー

売上収益 84.0億円（前年同期比約2.7倍） / 営業利益 18.1億円（同約1.9倍）に増加
過去最高の四半期売上および営業利益を達成し、継続的な高成長を実現

単位：百万円

	2024年12月期 第3四半期実績	2025年12月期 第3四半期実績	前年同期比
売上収益	3,077	8,402	273.0%
営業利益	945	1,811	191.5%
税引前利益	869	1,680	193.4%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	546	1,035	189.3%

※2025年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2024年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



— 2025年12月期 通期業績予想進捗（対期初予想・第3四半期時点）

期初業績予想に対し、第3四半期時点で**売上収益84.0%、営業利益82.4%**の進捗
通期ベースで大幅に上回って達成見込み、**業績予想の上方修正**を決定（次頁参照）

単位：百万円

	2025年12月期 期初 通期業績予想	2025年12月期 第3四半期実績	3Q時点 進捗率	（参考） 前年同期比
売上収益	10,000	8,402	84.0%	273.0%
営業利益	2,200	1,811	82.4%	191.5%
税引前利益	2,033	1,680	82.7%	193.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,285	1,035	80.6%	189.3%



— 2025年12月期 通期業績予想の修正

DX/AI人材教育領域拡大、各社成長及びクロスセル拡大により+15%の売上収益上方修正
それに伴い営業利益も**+4.5%の上方修正**を決定。来期に向けた積極的な成長投資やPMI
及びグループ管理コストを加味した保守的な水準を設定

売上+**15%**上方修正

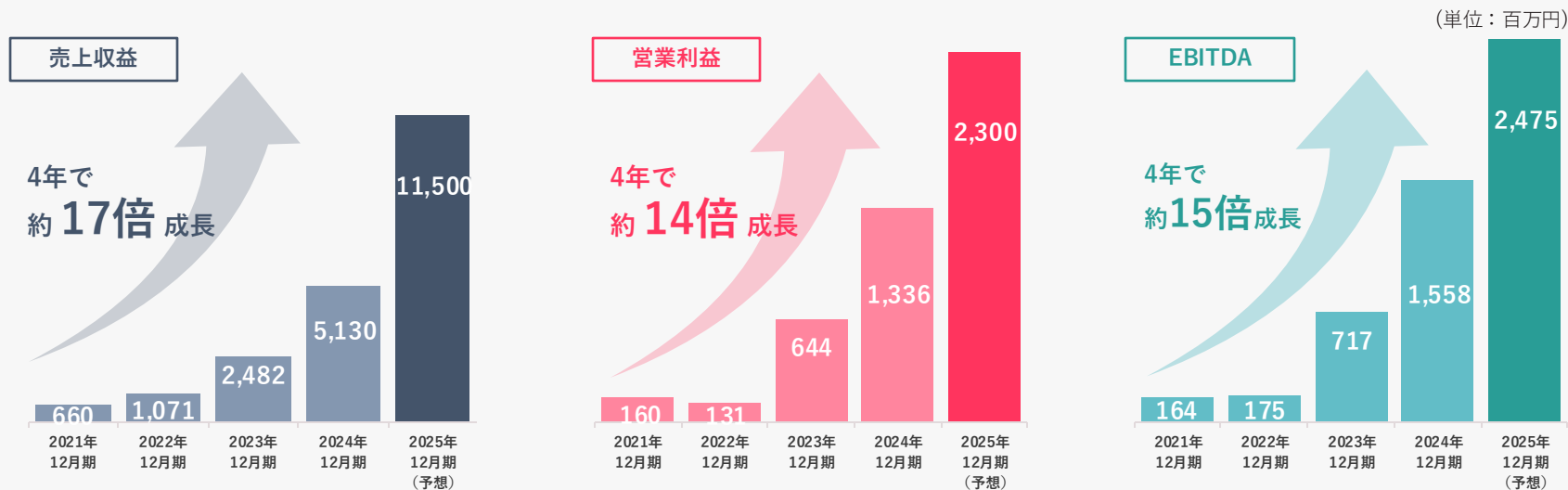
単位：百万円

	2025年12月期 期初業績予想	2025年12月期 修正業績予想	増減率
売上収益	10,000	11,500	+15.0%
営業利益	2,200	2,300	+4.5%
税引前利益	2,033	2,100	+3.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,285	1,300	+1.1%

— 2025年12月期 修正通期業績予想 | 売上収益、営業利益及びEBITDAの推移

上場後4年間で約**17倍**の売上成長・約**14倍**の営業利益成長・約**15倍**のEBITDA成長を見込む

売上収益、営業利益及びEBITDA推移



※ 2023年12月期第1四半期・第3四半期・2024年12月期第1四半期・2025年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期・2023年12月期・2024年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※ 2021年12月期に係る各数値については日本基準の数値を記載しております。

※ 2025年12月期 第3四半期決算発表において、2025年12月期業績予想の売上及び利益を上方修正し、修正後の金額を記載しております。



— 2025年12月期 通期業績予想 | 事業領域別

Marketing領域、AI・Technology領域それぞれ引き続き伸長の想定

Marketing領域の事業利益が約**1.6倍**、AI・Technology領域の事業利益が約**2.1倍**成長

売上+**15%**上方修正

単位：百万円

	2024年度 実績	構成比	2025年度 修正後 予想	構成比	前期比
売上収益	5,130	100.0%	11,500	100.0%	224.1%
Marketing領域	3,951	77.0%	6,680	58.1%	169.1%
AI・Technology領域	1,179	23.0%	4,820	41.9%	408.6%
事業利益 ※1	1,740	100.0%	2,950	100.0%	169.5%
Marketing領域	1,321	75.9%	2,050	69.5%	155.2%
AI・Technology領域	419	24.1%	900	30.5%	214.5%
共通費用 ※2	▲403	--	▲650	--	160.5%

※1 各領域の売上収益から各領域の原価及び販管費を控除した利益

※2 各領域に共通してかかる費用に該当

※3 2025年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、
2024年12月期に係る各数値については定的な会計処理の確定の内容を反映させております



— 2025年12月期 通期業績予想進捗（修正予算・第3四半期時点）

修正後の業績予想に対し、第3四半期時点で**売上収益73.1%、営業利益78.8%**の進捗
今回発表した修正後の業績予想計画に対しても十分達成可能な水準で進捗

単位：百万円

売上+15%上方修正

	2025年12月期 修正後 通期業績予想	2025年12月期 第3四半期実績	3Q時点 進捗率	(参考) 前年同期比
売上収益	11,500	8,402	73.1%	273.0%
営業利益	2,300	1,811	78.8%	191.5%
税引前利益	2,100	1,680	80.0%	193.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,300	1,035	79.7%	189.3%

領域別においても修正後の業績予想に対して十分な進捗

PMIやシナジー創出、グループ管理強化のための投資予算を十分に確保

売上+15%上方修正

単位：百万円

	2025年度 修正後 通期業績予想		構成比	2025年度 3Q進捗	構成比	進捗
売上収益	11,500		100.0%	8,402	100.0%	73.1%
Marketing領域	6,680		58.1%	4,882	58.1%	73.1%
AI・Technology領域	4,820		41.9%	3,520	41.9%	73.0%
事業利益 ※1	2,950		100.0%	2,258	100.0%	76.6%
Marketing領域	2,050		69.5%	1,531	67.8%	74.7%
AI・Technology領域	900		30.5%	727	32.2%	80.8%
共通費用 ※2	▲650		--	▲446	--	68.7%

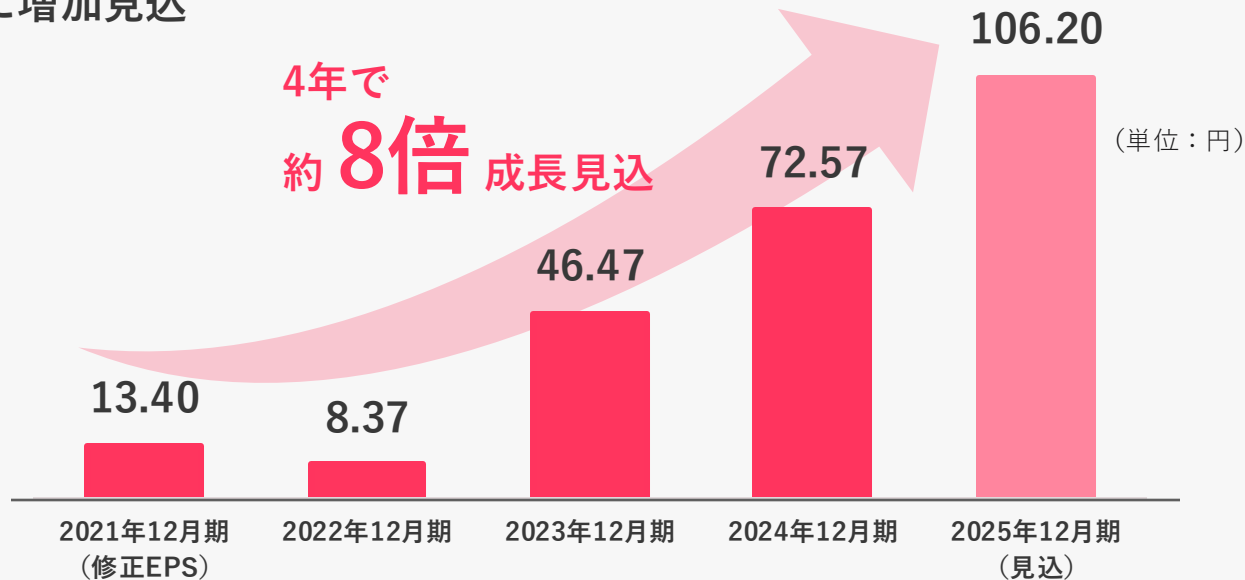
※1 各領域の売上収益から各領域の原価及び販管費を控除した利益

※2 各領域に共通してかかる費用に該当



— 通期業績予想 | EPS推移見込

上場後4年間で約**8倍**に増加見込



※ 2021年12月期については、過去の繰越欠損金等による一時差異等の当期利益への影響が大きいため、税前利益に税率を乗じた修正当期利益、当該修正利益を期中平均株式数で除した修正EPSを利用しております
※ 2023年12月期第1四半期・第3四半期・2024年12月期第1四半期・2025年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期・2023年12月期・2024年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。
※ 2021年12月期及び2022年12月期に係るEPSについては日本基準の数値を記載しております。
※ 2025年12月期に係るEPSについては通期業績予想の親会社の所有者に帰属する当期利益の金額を想定期中平均株数(公募増資影響反映後)で除して算出しております。
※ 各年の株式数は2024年4月1日を効力発生日とする1株につき2株の割合の株式分割を適格的に反映させた前提で計算・記載しております。

金融機関からの資金調達状況

資本コストの低減とM&A投資資金の獲得を両立すべく、借入調達余力の確保に注力
各金融機関とのリレーションを強化し、当3Q 末時点^(※1)で累計60億円以上を調達

取り組みサマリー

- 借入調達余力の向上
 - ・ 複数の金融機関（みずほ銀行、三菱UFJ銀行、りそな銀行等）とリレーションを強化
 - ・ タームローン、社債発行、子会社借入など多様なスキームを活用
 - ・ みずほ銀行インタビューにおいても戦略的M&Aの実績とシナジー創出を高く評価^(※3)
- 資金調達の成果
 - ・ SmartContact社、Ciel Zero社、デイトラ社等の取得資金を円滑に確保
 - ・ 無担保SDGs推進私募債発行で社会的価値にも貢献
 - ・ 成長戦略を下支えする安定的な資金基盤を確立

適時開示済の資金調達事例 ※2

借入先	スキーム	借入日	金額	期間	金利	備考
りそな銀行	無担保SDGs推進私募債	2025/3/25	5億円	5年	0.99% (変動)	—
三菱UFJ銀行	実行可能期間付 タームローン	2025/3/26	8.81億円	8年 5か月	基準金利 +0.8%	Smart Contact社 取得資金
みずほ銀行	通常借入	2025/7/29	13.1億円	7年	基準金利 +0.5%	CielZero社 取得資金
りそな銀行	通常借入	2025/9/3	8億円	7年	基準金利 +0.8%	デイトラ社 取得資金

※1：2025/1/1～2025/9/30に実行したエフ・コード単体の負債性の資金調達額(グループ間での融資実行を除く)を集計しております

※2：記載は適時開示済みの資金調達に関する情報のみであり、調達の一部事例になります。

※3：note記事「【書き起こし】M&Aの取り組みについて株式会社みずほ銀行へインタビュー」をご参照ください。

https://note.com/fcode_9211/n/n34f4a37755f5

財務戦略 | 財務安全性

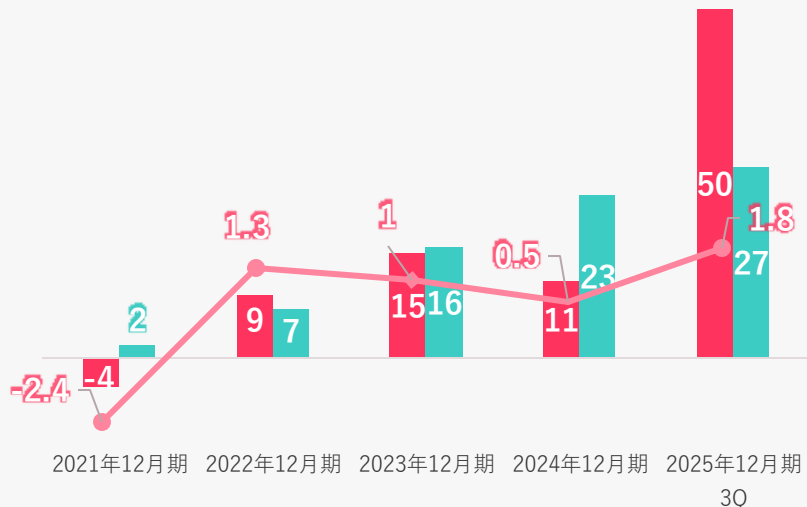
第3四半期末時点で**ネットデット/翌期EBITDA 倍率 約1.8倍**と引き続き財務安全性を担保
年々増加する分厚い営業キャッシュフローによりさらなる融資獲得・追加投資余力を確保。
今後も同財務安全性指標を注視し、**2.5倍以内**を一つの目安としてコントロールする方針

財務安全性の担保

■ NET DEBT ■ 翌期EBITDA
◆ NET DEBT / 翌期 EBITDA

(NET DEBT・翌期EBITDA単位：億円)

(NET DEBT / 翌期EBITDA単位：倍)



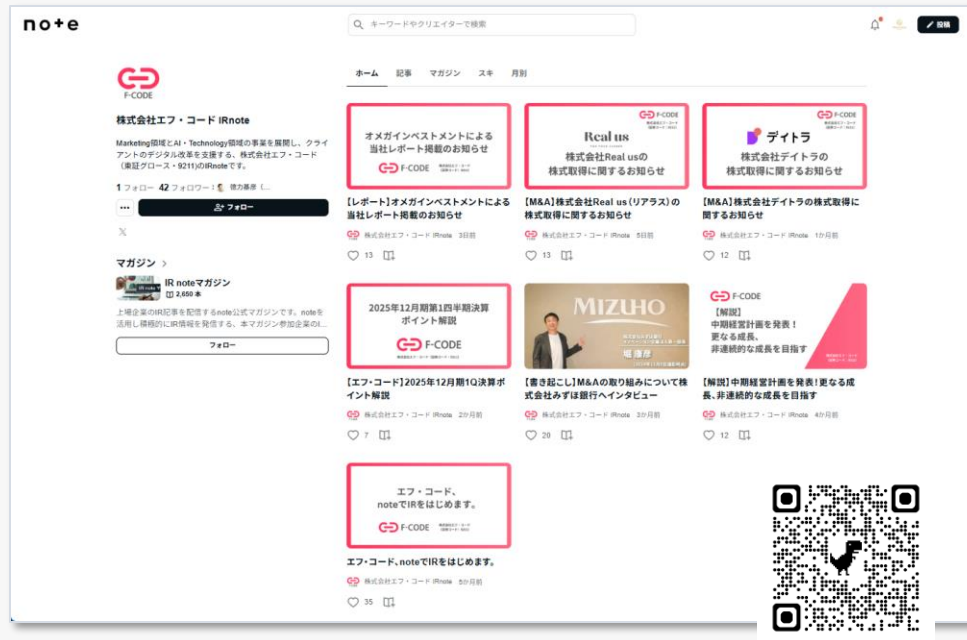
財務安全性の考え方

- 財務安全性指標としては**ネットデット/翌期EBITDA倍率**を重視
- 手元現預金を全て返済に当てた時に残りの有利子負債を翌期の営業CF(≒ EBITDA)で何年で返せるか、という指標
- 当社におけるM&Aでは**原則5年以内の回収**が見込める案件のみを対象としており、買収事業のCFから有利子負債の返済が可能となる
- 当社有利子負債の**返済期間**はこれまで**5~8年程度**が多い
- 2025年12月期3Q時点の**Net Debt / 直近EBITDA倍率**は**1.85倍**(来期予想は非開示のため、3Q実績数字を利用)
- 回収期間・返済期間ともに5年が目安となるが、**ネットデット/翌期EBITDAを2.5倍以内**に抑える方針



IR関連ご案内 | 各種メディア

Facebook、X（旧Twitter）、Youtube、LINEでの情報発信に加え
2025年3月よりメディアプラットフォームnoteにて[公式IRnote](https://note.com/fcode_9211)を開設
今後も積極的に情報を発信



https://note.com/fcode_9211

01 2025年12月期 第3四半期業績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A投資

04 中期経営計画（再掲）

05 質問回答



会社概要

社名	株式会社エフ・コード	[英語名：f-code Inc.]
代表名	代表取締役社長 工藤 勉	
設立年月	2006年3月15日	
本社所在地	東京都新宿区神楽坂一丁目1番地 神楽坂外堀通りビル 2F	
資本金	57,521千円（2025年9月末）	



役員構成	代表取締役社長 工藤 勉	取締役(社外・監査等委員) 今村元太
	取締役 荒井裕希	取締役(社外・監査等委員) 雨宮 玲於奈
	取締役 平井隆仁	取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子
	取締役 衣笠 模吾	

グループ全体



15社

役員・従業員



約850名

創業



20 期目

※ 時期を明記していない内容は、2025年11月14日時点の情報になります

— ミッション



マーケティングテクノロジーで 世界を豊かに

進化し続けるデジタルテクノロジーとマーケティングノウハウ

デジタル時代では、経営の根幹でのデジタル技術活用が企業の盛衰を分けます

それにも関わらず、未だ多くの企業ではDXの推進度合には差が見られその差が企業間の競争力に大きな影響を与えています

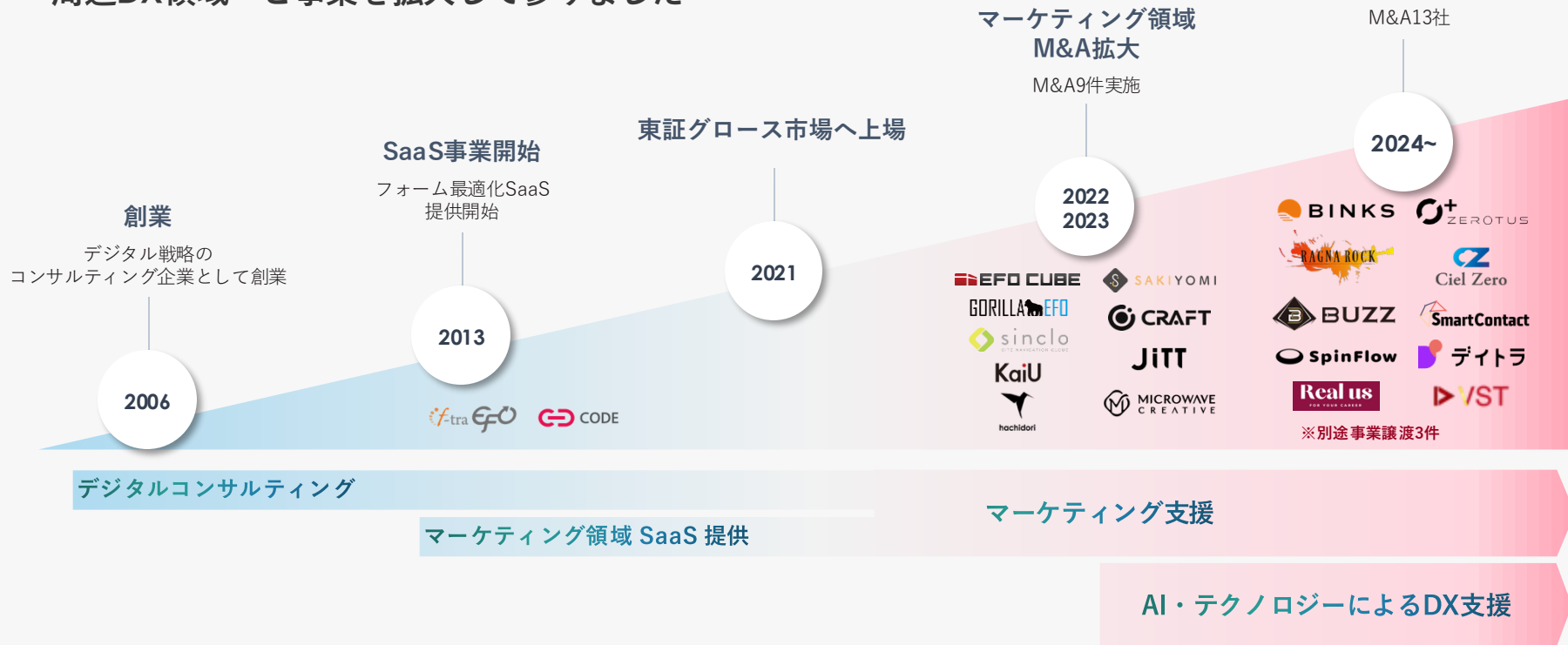
我々エフ・コードは、企業の業種や地域を問わず、最先端のデジタルテクノロジーを駆使し、マーケティング革新に寄与することで、日本そして世界の企業においてDXを推進し、ミッションを実現して参ります



Connect, Delight

沿革

2006年の創業以来、祖業であるデジタルマーケティング領域を強みに
周辺DX領域へと事業を拡大して参りました



— 経営メンバー（常勤取締役）



代表取締役社長
工藤 勉

東京大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。
ベンチャー企業支援や大企業向けプロジェクトを経て、自動車学校のポータルサイト運営会社に役員として参画。2006年、株式会社エフ・コード創業。



取締役 事業本部長
荒井 裕希

大学在学中に経営コンサルティング会社に参画。セールス・マーケティング領域を中心に担当。創業期からの事業立ち上げを経験。2007年、株式会社エフ・コードに参画、現職就任。



取締役 経営企画室長
平井 隆仁

日本政策金融公庫入庫。創業ファイナンスへ従事した後、スタートアップの事業責任者を経て博報堂 DY デジタルへ。大手EC等のマーケティングを統括。2020 年エフ・コードへ参画、2021年現職就任。



取締役 経営管理本部長
衣笠 慎吾

早稲田大学在学中に有限責任監査法人トーマツに入所し、上場企業を中心に監査業務を実施。その後、ユナイテッド株式会社に経営企画業務等に従事し、エフ・コードに参画。2021年執行役員CFO就任、2025年取締役就任。

監査等委員



社外取締役
今村 元太

公認会計士・税理士

2006年 株式会社春木家総本店取締役就任。
2010年 有限責任監査法人トーマツ入所。
2017年 当社常勤監査役就任。
2018年 今村元太公認会計士・税理士事務所開設。
2022年 株式会社情報戦略テクノロジー監査役就任
2024年 現職就任
2025年コンパスみらい税理士法人 社員就任



社外取締役
雨宮 玲於奈

光通信を経て、リクルートグループに入社、グループ内で代表取締役や執行役員を歴任。2014年株式会社アイ・アム&インターワークス（現：株式会社インターワークス）代表取締役社長に就任、在任中に上場。退任後、株式会社スマートエージェンシーを設立。2018年当社監査役就任、2024年現職就任



社外取締役
加藤 扶美子

公認会計士・税理士

2011年三優監査法人入所。2013年有限責任監査法人トーマツ入所。2017年東京建物株式会社入社。
2020年EY新日本有限責任監査法人入所。2023年株式会社KATOコンサルティング設立同代表取締役、加藤扶美子公認会計士事務所開設同所長、加藤扶美子税理士事務所開設同所長
2024年現職就任



当社事業領域

当社グループは、Marketing領域とAI・Technology領域の事業を展開しクライアントのデジタル改革を支援

Marketing

増え続けるデジタル接点を網羅し、企業のマーケティングの成果最大化を支援いたします

マーケティングSaaS

AIマーケティング

データアナリティクス

LTVマーケティング

SNSマーケティング

マーケター教育

マーケターマッチング

セールス支援



AI・Technology

企業のDX化・高度デジタル化に向けて、AI・テクノロジー領域で質の高いサービスを提供してまいります

生成AIエンジニアリング

システム・アプリ開発

AIリスティング

プロダクト企画・開発

システムエンジニアリングサービス

インフラ構築

サイト制作

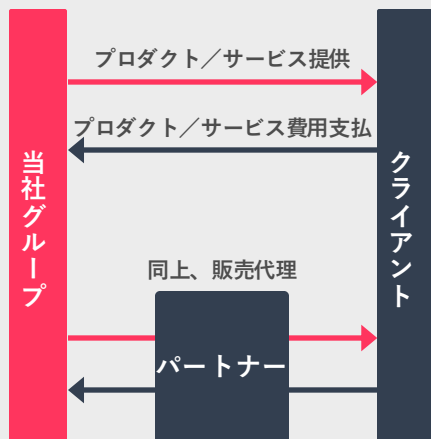
CMS導入



事業カテゴリ・売上比率

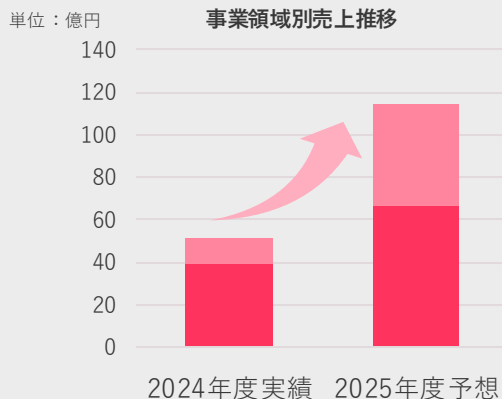
主に企業様向けに継続型サービスを提供。2つの事業領域ともに売上伸長し、継続型売上が大半を占める

サービス提供フロー



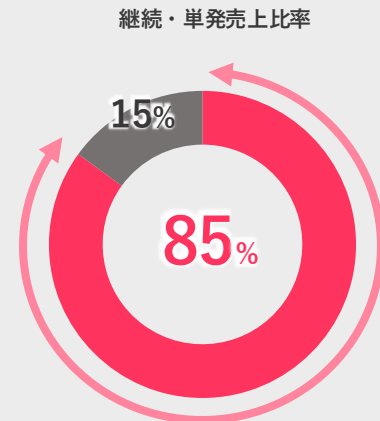
直接販売・間接販売（パートナーによる販売代理）の両方にて提供

売上比率（事業領域別、継続※1/単発）



■ Marketing ■ AI・Technology

祖業のMarketing領域が売上の大半を占め、伸び率はAI・Technology領域が高い



■ 継続 ■ 単発

経営の安定性・収益性を高めるため継続売上を重視し各事業を推進

※ 過去1年のうち合計6ヶ月以上売上が発生している顧客及び6ヶ月以上の契約期間で売上取引の契約を交わしている顧客を継続取引顧客と定義し、当該顧客への売上を継続型売上と定義する。なお、BUZZ社を含む主に年間契約のスクール事業を営む収益は控除して算出。

サービス

クライアントのマーケティング活動やDX化に寄与する各種サービスを展開

事業・サービスカテゴリ		サービス内容
Marketing 領域	マーケティング	SNSマーケティング スクール デジタルマーケティング <ul style="list-style-type: none"> ● InstagramやTiktok,Facebook,X等のSNSアカウント構築と運用,Google,Yahoo,Meta等のウェブ広告運用やSEO（検索エンジン対策） ● SNSでの運用スキル獲得のためのスクール等、各種デジタルスキルのスクール運営
	データサイエンス	LTV改善施策運用 データ基盤構築 <ul style="list-style-type: none"> ● pLTV※1 を算出し,LTV改善施策を運用（マーケティングやセールス、マーチャンダイジング等の各種領域） ● pLTV算出のためのデータ解析基盤を構築
	プロダクト	プロダクト提供 チャットボット,UX改善 LINEソリューション等 <ul style="list-style-type: none"> ● HPをより使いやすくするSaaS(ツール)の提供、運用支援（チャットボット,LINE活用,フォーム改善,Web接客等のツール群）
AI Technology 領域	エンジニアリング	システム・プロダクト開発 生成AI活用支援・教育研修 <ul style="list-style-type: none"> ● クライアントのDX、事業やプロダクトの開発をエンジニアリングによって支援 ● 生成AIを活用したクライアント業務のDX化及び業務効率改善、生成AIの教育支援
	クリエイティブ	Web,システム導入 運用保守 <ul style="list-style-type: none"> ● 大手から中小企業,店舗向けWebサイト構築,クリエイティブ制作,CMS※2 等のシステム導入 ● 構築したWebサイトの運用保守(インフラ,アプリ),更新管理,クリエイティブ改善

※1 pLTV：予想顧客生涯価値の略。Predicted：予測された、LTV：Life Time Value、顧客生涯価値

※2 CMS：Contents Management Systemの略。HP更新を簡易化するシステム。

— お客様 ※一部抜粋



継続取引で2,000社様以上の多様な業種のクライアントをご支援



グループとしての事業活動方針

共同営業・共同事業・共同購買・機能統合など、グループ15社のスケールメリットを活かした売上成長および利益成長を実現、コングロマリットプレミアムの創出を図る

グループとしての事業活動の
前提・考え方



取組

“連邦制”の運営

業績を伸ばしてきた各社の運営方針や文化等を尊重し独立性を遵守。一方、役員派遣等による上場企業基準のガバナンスは担保

“統合”の推進

“統合”の推進

売上アップ・経営効率化の両面において、機能やアセット等統合すべきところは統合し、グループメリットを活用

売上
アップ
側面

クロスセル

新規・既存顧客向けにグループ(Gr)内サービスを提案

統合営業

各社顧客を分析、ポテンシャルある顧客に共同提案

販路共有

販売パートナー等の既存チャンネルにGr内商材を流通

共同商材開発

特定Gr同士のサービスをかけ合わせ新規商材開発中

経営
効率化
側面

共同購買

サーバ等、ボリュームディスカウントが効くものはGrで購買1本化

バックオフィス統合

小規模Gr会社においては経営管理機能を共通化

Gr内代替(費用削減)

Gr外に発注していたものをGr内で対応

カルチャー
マッチ
側面

Gr代表会議

四半期毎に代表が集まり、短期・中長期の共有、協議

Gr内IR

四半期決算でGr全員に対してIRし目線合わせ

親睦会

適宜、Gr内で会社単位・職種単位等で開催

— AIメディア「Aibrary」（アイブラリー）をリリース

Marketing

AI・Technology



AI専門メディアをリリース！

AI研修やツールの提供者として、トレンドや実践ノウハウを発信！

- 日々進歩する生成AI関連のニュース
- 各種生成AIの特長や使い方
- すぐに使えるAIプロンプト集

これらを更新頻度高く配信、
グループで提供する生成AI教育や
AIツール（AI Comp）の見込顧客開拓
に寄与



— AIを活用したマーケティングダッシュボード構築サービスリリース

Marketing



AIを活用し、マーケティングにまつわるクライアント社内の
多種多様・大量なデータを集約。またAIによる分析と示唆・提案によりスピード
及び施策精度の向上に寄与するダッシュボード構築サービスをリリース！



- 媒体データに加え、クライアント社内の売上やコスト等のデータまで幅広く取り込み、施策から結果まで一気通貫で見える化
- 結果の要約、傾向分析と施策の示唆までAIが実施（優秀な担当者になんでも相談できるイメージ）

データ収集や分析、施策検討にかけていた人手・時間を大幅に短縮し、よりスピーディな施策の推進に寄与



エンジニアの開發生産性指標「Four Keys」の計測ツールの開発と運用を推進 AIを活用した開発を加速

開發生産性指標 Four Keys※



デプロイ頻度

市場投入速度の向上、開発チームの効率化



変更のリードタイム

市場変化への即応性、競争優位性、開発者の士気向上



変更失敗率

サービス安定性、顧客満足度、運用コスト削減



復旧時間

サービス継続性、ビジネス損失の最小化、顧客信頼性

- AIによる自動データ収集
- リアルタイムダッシュボードで開発プロセスの効率を見える化

AIエディタ「kiro」を使い計測ツールを開発

SaaSプロダクトをはじめとするグループ内のエンジニアリングの生産性向上

※GoogleのDORAチーム（DevOps Research and Assessment）が確立した国際標準の開發生産性指標。高パフォーマンスな開発組織と低パフォーマンスな組織を分ける4つの重要指標として、SaaS開発の業界標準になっています。

プロダクトの新機能リリース

既存プロダクトの新機能実装により、さらなる機会創出と満足度向上に寄与

LINE通知メッセージAPI対応

hachidori

LINEマーケティング支援ツール「hachidori」利用用途が拡大した LINE通知メッセージの新APIに対応

株式会社エフ・コード 2025年10月23日 10時00分

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、証券コード：9211、以下「当社」）は、LINEマーケティング支援ツール「hachidori」において、LINE通知メッセージの新APIに対応したことをお知らせいたします。

本対応により、LINE通知メッセージの検討から配信までの手続きを効率化し、導入までのリードタイムを短縮できるため、企業のLINE活用をよりスムーズに推進できます。



■LINE通知メッセージの新API対応について

2025年6月、LINEヤフー株式会社よりLINE通知メッセージの大幅なリニューアルが発表され、新API「LINE通知メッセージ（テンプレート）」の提供が開始されました。本リニューアルにより、配信可能な用途が従来の22種類から約70種類へと大幅に拡大しました。これにより、配達予定通知、申込完了通知、リマインド通知、契約満期通知、料金確定通知などさまざまな顧客接点での活用が可能になりました。

[LINE通知メッセージリニューアル概観（2025年6月）](#)

「awoo AI」との連携開始

KaiU／CODE／hachidori

エフ・コード、awoo株式会社が提供するAIソリューション「awoo AI」と連携を開始

～ハッシュタグによるユーザーニーズの可視化とUX向上を実現～

株式会社エフ・コード 2025年10月23日 15時00分

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「当社」）は、awoo株式会社（本社：東京都渋谷区、Japan Country Manager：遠藤 光一、以下「awoo」）が提供するAIマーケティングソリューション「awoo AI」と連携を開始したことをお知らせいたします。



■連携の背景

当社は、Web接客ツール「CODE Marketing Cloud」[KaiU] [sincio] やEFOツール「i-tra EFO」など、Webサイト上での顧客体験（UX）を最適化するソリューションを展開しています。近年、プライバシー保護の観点から、個人データに依存しない顧客体験の最適化が求められています。

awoo AIは、ECサイト上の商品情報そのものをAIが理解し、特徴を抽出・整理する特許技術により、ユーザーを追随せず自然なレコメンド体験を提供できる点が特長です。当社のWeb接客ツールと組み合わせること、ユーザー行動に応じた動的なハッシュタグ提案や、関連商品の自動レコメンドが可能となり、サイト回遊や購買行動を一層促進します。

LINEクーポン送信機能API対応

hachidori

LINEマーケティング支援ツール「hachidori」Messaging APIを活用したクーポン送信機能に対応

株式会社エフ・コード 2025年10月29日 10時00分

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、証券コード：9211、以下「当社」）は、LINEマーケティング支援ツール「hachidori」において、LINEヤフー株式会社が提供するMessaging APIの新機能「クーポン送信」に対応したことをお知らせいたします。

本対応により、企業はMessaging APIからクーポンの送信ができるようになり、ユーザー行動や属性に応じたパーソナライズ施策を効率的に実施できるようになります。



■Messaging API「クーポン送信機能」対応について

2025年8月、LINEヤフー株式会社より、Messaging APIの新しいメッセージタイプとして「type: coupon」が追加されました。これにより、Messaging APIからLINE Official Account Managerで作成されたクーポンの送信ができるようになり、外部ツールからの自動送信にも対応しました。

ー イベント、ウェビナーの開催

グループ内のノウハウを集約し、より付加価値あるウェビナーを実施

MWC×BUZZ共催ウェビナー

LLMO・SNS

共催ウェビナー開催のお知らせ「AI時代の新常識「LLMO」× 話題を創る「インフルエンサー」 検索エンジンと顧客から""選ばれ続ける""ために」

株式会社エフ・コード 2025年10月10日 11時00分



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、証券コード：9211、以下「当社」）の連結子会社である株式会社マイクロウェーブクリエイティブ（本社：東京都千代田区、代表取締役：高田 志郎、以下「マイクロウェーブクリエイティブ」）と株式会社BUZZ（本社：東京都新宿区、代表取締役：溝口 優也、以下「BUZZ」）は、参加無料の共催ウェビナーを開催します。



AIが質問の答えを直接示す“ゼロクリック時代”検索順位だけを追いかけけるWebサイト運営では、もはや優位性を維持できません。

MWC×エフ・コード共催ウェビナー

LLMO・LTV

共催ウェビナー開催のお知らせ「LLMO対策 × LTV最大化 ～AIに“選ばれ”、顧客を“離さない” Webサイトの新常識～」

株式会社エフ・コード 2025年9月17日 11時00分



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、証券コード：9211、以下「当社」）は、参加無料の共催ウェビナーを開催します。

本ウェビナーは、WebサイトのLLMO対策に強みを持つ株式会社マイクロウェーブクリエイティブと、顧客体験の最適化（CX）を得意とする株式会社エフ・コードが共催し、AI時代を勝ち抜くための「入口」と「出口」の戦略を、具体的な手法を交えて解説します。



当社からは、「顧客を“離さない”仕組み作り。AI時代の『出口戦略』としてのLTV最大化」をテーマに、国内9,800万人が利用するLINEを活用し、顧客との関係を深化させ、アップセルやリピーター購入を

プロダクトの受賞、メディア掲載

業界内レビューサイトでの受賞やメディア掲載によってさらなる機会創出に寄与

ITreview Grid Award 2025 Fall

KaiU

当社ツール「KaiU」が「ITreview Grid Award 2025 Fall」Web接客ツール部門<Leader賞> 受賞のお知らせ

株式会社エフ・コード 2025年10月15日 11時00分



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、証券コード：9211、以下「当社」）の提供するツール「KaiU」が、アイテッククラウド株式会社の運営する、IT製品・クラウドサービスのレビュープラットフォーム「ITreview」の「ITreview Grid Award 2025 Fall」にてWeb接客ツール部門の<Leader賞>を受賞したことをお知らせします。



■Leader賞について

ITreview Grid Awardは、ITreviewで投稿されたレビューをもとにユーザーに支持された製品を表彰する場です。今回「KaiU」の受賞したLeader賞は、認知度と顧客満足度の双方に優れた製品が表彰されるもので、「KaiU」は5期連続の受賞となります。

Awardの詳細は、以下の専用ページもご参照ください。

https://www.itreview.jp/award/2025_Fall.html

■「KaiU」の受賞カテゴリ Web接客ツール部門

<https://www.itreview.jp/categories/web-customer-service>

日本ネット経済新聞への掲出

デイトラ社

エフ・コード子会社のデイトラが提供するサービスが「日本ネット経済新聞」に掲載されました

株式会社エフ・コード 2025年8月8日 11時00分



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、証券コード：9211）の連結子会社である株式会社デイトラ（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：大滝 昇平、以下「デイトラ」）が提供する「Webディレクションコース」が、「日本ネット経済新聞」に掲載されましたので、お知らせいたします。



■概要

デイトラ、Webディレクターを育成する専門コースを開設 実務体験を組み込み即戦力人材を育成（外部サイトに遷移します）

<https://netkeizai.com/articles/detail/15417/1/1/1>

■「日本ネット経済新聞」について

実績リリース

クライアント様へのサービスご提供実績も増加、今後も積極的に公開

東洋経済新報社HPリニューアル

MWC社

エフ・コード子会社のマイクロウェーブクリエイティブ 株式会社 東洋経済新報社のコーポレートサイトをリニューアル

株式会社エフ・コード 2025年9月5日 11時00分



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、証券コード：9211、以下「当社」）の連結子会社である株式会社マイクロウェーブクリエイティブ（本社：東京都千代田区、代表取締役：高田 志郎、以下「マイクロウェーブクリエイティブ」）は、株式会社東洋経済新報社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：山田徹也、以下「東洋経済新報社」）のコーポレートサイトリニューアルを実施したことを発表いたします。

株式会社東洋経済新報社/コーポレートサイト
<https://corp.toyokeizai.net/>

■プロジェクト概要

創立130周年という節目を見据え、東洋経済新報社様のコーポレートサイトリニューアルをご支援しました。同社は、経済・ビジネス分野で長年にわたり信頼を築いてきた出版社であり、メディアとしての責任感と、社会への誠実な姿勢を企業運営の基盤とされています。当社では、その姿勢を象徴するキーワードとして、「情報伝達を担う企業の揺るがなさ」をコンセプトに設定。その確固たる価値観を軸に、ブランディングの強化に加え、時代とともに進化する柔軟性を備えた構成・デザインを提案しました。

プロジェクト実績詳細ページ

<https://www.microwave-creative.co.jp/casestudy/toyokeizai/>

クミアイ化学工業社LP制作

MWC社

エフ・コード子会社のマイクロウェーブクリエイティブ クミアイ 化学工業株式会社の農薬学習コンテンツLPを制作

株式会社エフ・コード 2025年9月29日 15時00分



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、証券コード：9211、以下「当社」）の連結子会社である株式会社マイクロウェーブクリエイティブ（本社：東京都千代田区、代表取締役：高田 志郎、以下「マイクロウェーブクリエイティブ」）は、クミアイ化学工業株式会社（本社：東京都台東区、代表取締役社長：横山 優、以下「クミアイ化学」）の農薬学習コンテンツLPを制作したことを発表いたします。

クミアイ化学工業株式会社/ 農薬学習コンテンツLP
<https://www.kumiai-chem.co.jp/lp/>

■プロジェクト概要

農薬に関する「正しい知識」を広く消費者に届けたいというクミアイ化学工業様の思いからスタートした本プロジェクトでは、お子様をはじめとした幅広い世代が学びを深め、理解を前進させることを目指し、学習コンテンツを盛り込んだLP（ランディングページ）を制作しました。

テーマの特性をふまえ、専門性と親しみやすさのバランスを重視し、構成・デザインの両面で工夫を重ねることで、情報の正確性と伝わりやすさを両立、明るく柔らかな表現を取り入れ、専門的な内容も自然に受け入れられるページへと仕上げています。

プロジェクト実績詳細ページ

<https://www.microwave-creative.co.jp/casestudy/kumiai-chemical-jp/>

— グループとしてご提供価値の拡大



KaiU → & → CODE

従来、WEB接客ツール「KaiU」を
ご利用いただいております、さらなる
顧客体験最適化のためにWEB接客ツール
「CODE Marketing Cloud」を提案、導入

小売

KaiU

CODE

— グループとしてご提供価値の拡大



従来、自社内で内製化していた広告運用を
グループ体制の中で最適化することで
さらなる効果を見込む

サービス

SNS運用

広告

— グループとしてご提供価値の拡大



従来、自社内で内製化していた広告運用を
グループ体制の中で最適化することで
さらなる効果を見込む

サービス

動画

広告

01 2025年12月期 第3四半期業績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A投資

04 中期経営計画（再掲）

05 質問回答

— 当社のM&Aのねらい

企業価値の向上に向けて、下記ねらいをもって引き続きM&Aを推進

1

企業価値向上のスピードアップ

黒字化している成長企業が対象のため、
企業価値の向上に直接的に寄与

2

顧客への提供価値の拡大

顧客が求める課題解決に向けて、お役立ち
できる範囲を短期的に広く・深くしてこと
が可能

3

優秀な人材・チームの参画

基本的には経営陣はじめとする人員に参画
いただくことで、短期間での人材・組織強
化に寄与

4

グループ経営による 効率化と機能強化

開発や営業、AI活用、経営管理機能等の
連携により、グループならではの効率化と
強化を実現

— 当社のM&Aの考え方・対象・強み

22件のM&A実績を経てさらに考え方や強みを磨き込み、引き続き企業価値向上に直結するM&Aを推進

M&Aの前提・考え方

- 中長期的な企業価値およびEPS増加に資する案件にフォーカス
- **経営陣・チームごとお迎えし**、その後の成長性や企業価値を担保
- **グループイン後の業績の伸びに応じたインセンティブ**やキーパーソンの継続等を組み合わせ、その後の成長性を確保
- **低金利・長期の融資**で実行
- 案件によるEBITDA増加や多様な資金調達手法の活用により**財務安全性**を確保

対象 及び 財務規律

- 黒字企業を対象とし、**合理的なEV/EBITDA倍率**（従来5倍程度）が前提
- 企業価値の妥当性（=**対象企業単体での投資対効果の見込**）について深く精査。下記3つの観点を重視
 - ✓ 継続性（売上継続期間）
 - ✓ 成長性（売上成長率）
 - ✓ 分散性（顧客の分散性）
- その上で**プラスαのシナジー創出**に取り組む
- 弊社ミッションに沿っており、当社グループ運営事業と同種・近接領域に限定

当社のM&Aの強み・特徴

下記観点で強みを活かし、今後もM&Aを推進

ソーシング

M&Aアドバイザー 150社以上との接点

参画した経営陣による直接紹介

イベントの積極参加・開催

クロージング

DD,条件協議,クロージングの速度

経営陣のコミットメント

ファイナンス

30以上の都市銀行・地方銀行との接点

ファイナンスに長けた社内部門・人員

— のれんの内容と安全性

BSに計上しているのれんは、“確定しているのれん”と“未確定ののれん”に大別 ※1
 “確定しているのれん”は全体の内約70%、直近EBITDA水準で約3.5年以内での回収見込となっており、十二分に安全性を確保できている状態

グループインした後に

業績が大きく伸びた場合に確定

(大きく伸びなかった場合は支払義務がなくなる)

M&Aを実行した際に確定

第3四半期の年間EBITDA水準約**27億円**※2 に対し

約**3.5年**での回収見込

のれん内訳

未確定ののれん
40億円

確定しているのれん
96億円

連結BS

資産合計
286億円

負債合計
222億円

内 のれん
136億円

資本合計
63億円

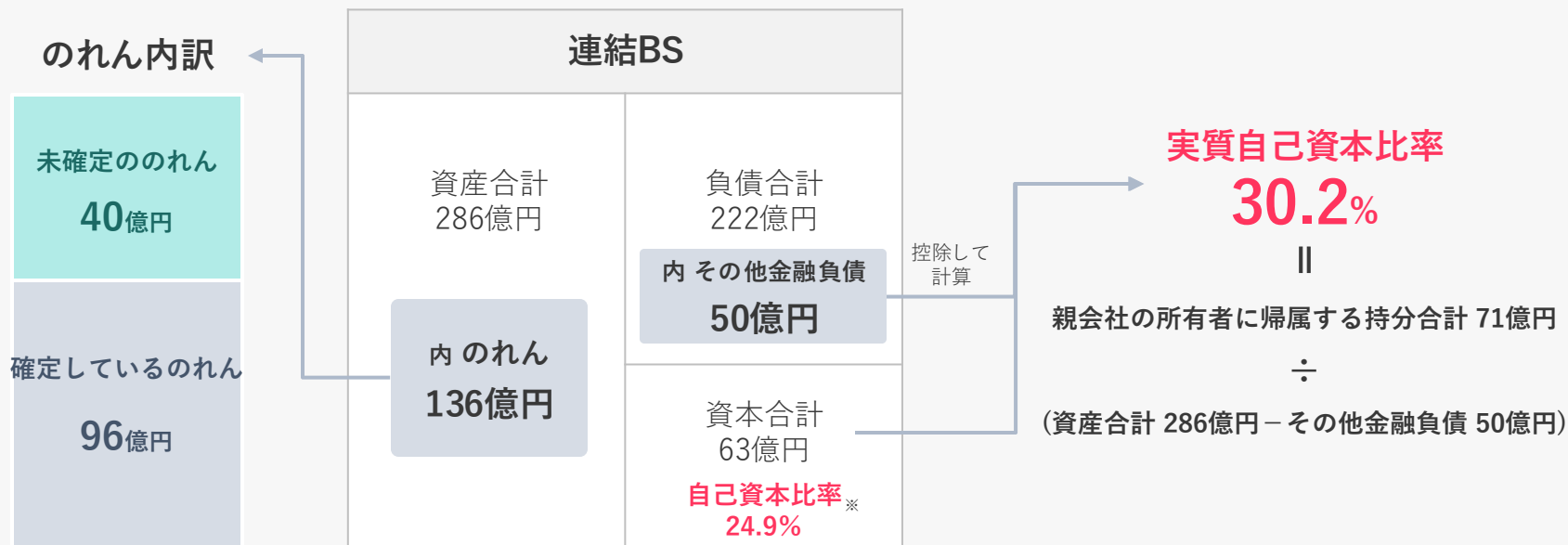
※1： M&Aの契約上、一定の基準を超えて業績が伸びた場合にのみ追加の譲渡対価が発生する取り決めとなっており、IFRS会計上はその未確定の見積もり支払金額ものれんとして計上されることになります。

本資料では既に支払い済みの譲渡対価にかかるのれんを“確定しているのれん”、将来発生見込みの譲渡対価にかかるのれんを“未確定のれん”と表現しております。

※2： 第3四半期会計期間におけるEBITDA 6.8億円に4を乗じた金額を年間EBITDAの足元実力値として記載しております。

— のれんの内容と安全性 | 実質自己資本比率について

業績が大きく伸びた場合にのみ支払う対価として、負債に50億円を計上
当該の負債を除いた実質自己資本比率は30%を越えており財務安全性を担保



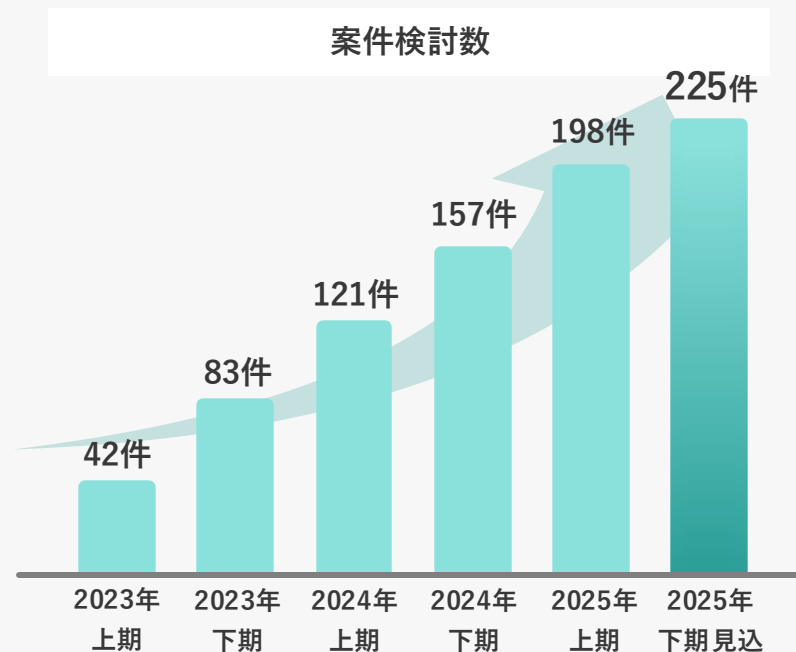
※1：決算短信上の記載と合わせて、親会社所有者帰属持分比率を記載しております。

具体的には親会社の所有者に帰属する持分合計71億円を資産合計286億円で除した比率を記載しております。

— 当社のM&A・PMI/バリューアップの取り組み

案件検討数も四半期ごとに順調に増加。リファラルやアドバイザーからお声がけいただく案件が大幅に増え、また、案件の規模感も増加傾向。また、経営経験豊かな人材がPMI/バリューアップチームに参画、来期及び中期経営計画達成に向けて前進

- 経験豊富なM&A専任チームにてこれまでの22件を全て担当、組織内にナレッジを蓄積
- 150社以上のM&Aアドバイザーとのネットワークに加え、リファラルによる案件紹介も増加中（前Qより案件検討ラインを引き上げた上で、案件検討数は順調に増加）、案件の規模感も増加傾向
- DD、バリュエーションを含めたエグゼキューションおよびPMI※/バリューアッププロセスを型化。FY25-3Qより、PMIチームに経営経験豊かな人材も加わり、今後さらにバリューアップを加速



※PMI：Post Meger Integrationの略語、M&A後の統合プロセスのことを指します

M&Aに関するインタビューコンテンツ、リリース



M&Aを経てグループ参画いただいた各社代表、M&Aをサポートいただいている銀行様や仲介会社様に、当社のM&Aに関して様々な確度から語っていただいた動画を掲載。今後も情報発信を通じてさらなるM&Aの機会創出に努める



グループ各社代表

株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

CRAFT株式会社
代表取締役
辻井 良太 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

株式会社JITT
代表取締役
小沼 亮 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

株式会社SAKIYOMI
代表取締役社長
吉田 睦史 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

株式会社マイクロウェブ
クリエイティブ
代表取締役社長
高田 志郎 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

株式会社エフ・コード
カスタマーサクセスユニット
部長
後藤 勇太 様



株式会社エフ・コード F-CODE

M&A事例インタビュー

ラグナロク株式会社
代表取締役社長
西本 誠 様



みずほ銀行様

株式会社エフ・コード、M&Aの取り組みについて株式会社みずほ銀行へインタビュー

株式会社エフ・コード 2025年3月13日 11時00分

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、証券コード：9211、以下「当社」）は、このたび株式会社みずほ銀行（本社：東京都千代田区、取締役頭取：加藤 徳郎、以下「みずほ銀行」）に、当社とのM&Aの取り組みについてインタビューを行ったことをお知らせします。



株式会社みずほ銀行
イノベーション企業法人第一部長
堀 康彦
(2024年12月5日撮影時点)

■動画について
タイトル：【第1回】M&Aの取り組みについて_株式会社みずほ銀行 堀様
URL： <https://youtu.be/cQJdR0E937g>

■出演者プロフィール
株式会社みずほ銀行
イノベーション企業法人第一部長

M&A BANK様

株式会社エフ・コード、M&Aの取り組みについてM&A BANKへインタビュー

株式会社エフ・コード 2025年5月12日 11時00分

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、証券コード：9211、以下「当社」）は、このたび株式会社Wellness X Asia（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：島袋 樹、以下M&A BANK）に、当社とのM&Aの取り組みについてインタビューを行ったことをお知らせします。

M&A事例インタビュー

M&A BANK
(株式会社Wellness X Asia)
代表取締役
島袋 直樹 様



■動画について
タイトル：【第2回】M&Aの取り組みについて_M&A BANK 島袋様
URL： <https://youtu.be/a2HtmnHK1f1>

■出演者プロフィール
株式会社Wellness X Asia
HP： <https://wellnessx.asia/>
代表取締役社長

— 直近M&A案件概要 | 株式会社Real usによるロールアップM&A

グループのReal us社において、キャリアアップスクール事業のオンライン講座のライセンスを含む講座・制作機能を譲り受け、内製化及び収益率向上に寄与
今後もグループ会社起点でのロールアップM&Aを推進

インフルエンサービジネス支援事業

審査を経て契約したインフルエンサーに
ビジネス支援を提供

マネタイズノウハウ講座

個別コンサルティング、商材開発支援

SNS投稿内容の企画・作成支援

広告・LINE運用支援

支援により..
活動時間増加

さらに..
フォロワー
増加

結果的に..
売上、利益
拡大

キャリアアップスクール事業

キャリアアップを志向する女性中心に
実践的スキル習得の講座を提供

✔ 講座コンテンツ及び制作機能を譲受、
品質・制作スピード向上、収益改善

✔ SNSデザイナーコース（投稿作成/ライティング等）

✔ オンライン秘書コース

動画編集コース

✔ 店舗プランナーコース

左記事業での
業務受託

フリーランス、
インフルエンサー
として独立

転職による
キャリアアップ

01 2025年12月期 第3四半期業績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A投資

04 中期経営計画（再掲）

05 質問回答

OUR MISSION

マーケティングテクノロジーで 世界を豊かに

2021年12月のIPO以来、CAGR約100%程度の水準で
事業成長を推進して参りました

当社もマーケティング領域のみならず、AI・テクノロジー領域にも
加速度的に拡大しています

変化の激しい時代に更なる成長を実現するため、
このたび「**FCODE plan 2027**」を定め
更に非連続的な成長を実現して参ります

※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、年次平均成長率のことを指します

2027年12月期目標

売上高

150 億円~

営業利益

50 億円~

営業利益 CAGR50%以上の継続

(2024年12月期実績 売上51億円・営業利益14億円)

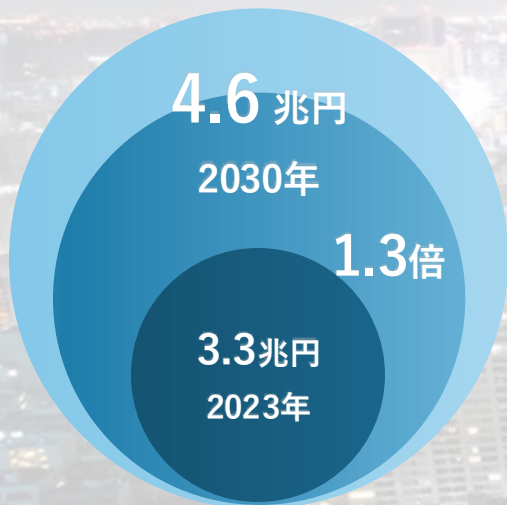
※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、年平均成長率のことを指します

当社がお役立ちする広範なデジタル領域の市場例

規模が大きく、成長率が高い市場が対象

Marketing領域

デジタル広告宣伝市場



AI・Technology領域

業務システムDX市場



生成AI市場



出典：電通グループ「世界の広告費成長率予想」及びキメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編」を参照し、弊社作成



DX支援からDX実践、更なる発展へ

マーケティング領域に加え、AI・テクノロジー領域を伸長。そのノウハウを活かし、実業や海外進出も検討



— 中長期での競争力強化の構造

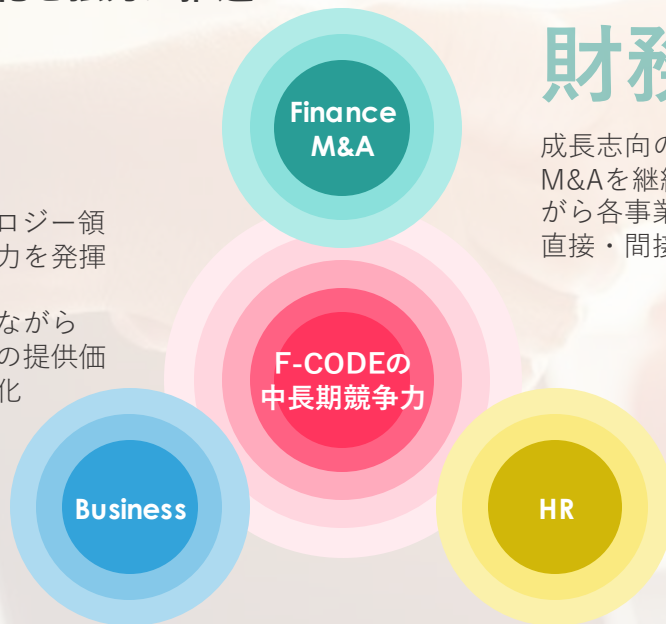
M&A活用で事業戦略・人材戦略も活性化させ、中長期の競争力を育む

非連続な成長を実現していくために、M&Aによって多彩な経営人材をグループ内に迎え、既存人材との相互刺激・活性化を促進。結果、採用や人材育成の発展へとつながり、事業面での連携を進め、事業戦略自体の高度化・高速化を強力に推進

事業戦略

マーケティング領域、AI・テクノロジー領域のそれぞれで各グループの競争力を発揮

顧客基盤やサービス範囲を拡大しながら相互にクロスセルを通じて顧客への提供価値を増大し、各企業の競争力を強化



財務・M&A戦略

成長志向の財務健全な企業を対象としてM&Aを継続。M & A単体での収益性を維持しながら各事業領域への相互作用を発揮。直接・間接金融を駆使した高速展開を遂行

人材戦略

市場に出現する若い才能のグループへの参画を促進。経営人材・ベンチャーマインドを持つ人材が刺激し合い、相互作用する環境を創出

事業戦略

マーケティングとAI・テクノロジー両面でシナジーを生みながら デジタル改革の総合プレイヤーへ
 祖業であるマーケティング領域内でM&Aを繰り返しながら、同種業務の統合と効率化、サービスの得意領域を相互に
 補いアップセルや共同提案など数多くの取組を実施。2023年からは、AI・テクノロジー領域にも進出。今後はさらに、
 両領域の掛け合わせや、実業・海外など新領域への進出等、非連続的な大きな成長を目指す

Step 1

マーケティング領域での競争力強化

祖業であるマーケティング領域で周辺領域を
 M&Aしシェア拡大／コスト削減

共同提案

アップセル

業務効率化



Step 3

DX全般支援能力の拡張

マーケティング領域からさらに広範な範囲へのDX化能力
 を武器に、領域横断のサービス提供／クロスセル

クロスセル

業務効率化

Step 2

AI・テクノロジー領域へ進出

市場規模の大きいAI・テクノロジー領域への進出
 当領域内でのノウハウ獲得／シナジー構造の把握

アップセル

業務効率化



Step 4

新領域への進出／市場拡大

DX化が競争力になり得る実業や海外市場進出等に
 展開し、非連続な挑戦へ

新市場進出

サービス開発

組織戦略

多種多彩な人材の相互作用で、連鎖的に人材を育てていく

当社グループに若く才能に溢れる人員・チームが続々と参画中。相互作用によって、それまでの延長にはない新たな性質 — スキルやマインド、ひいては顧客への提供価値 — が現れる“創発”がグループ内に起こり始めた状況。これらの環境が非連続の成長を呼び起こし、さらに強い組織への変革を可能に

よくある組織・人材構造



通常の組織構造では各レイヤーで経験や年次に応じた役割が定義されているため、プレイヤーレイヤーでは、関わられて現場管理職のレベルまで。段階的に経験の詰める良さもありつつ、非連続的なロールモデルの学習が難しかったり、成長機会の限定される弊害もある。

当社グループの組織・人材構造



当社グループでは、企業規模の大小を問わずにグループ参画する企業が多く、プロジェクトの属性に応じて経営幹部も含めプロジェクトに関わり合うため、グループ内の他社組織・人材の考え方やスキルを直接体験し学ぶことができる。マインドやスキル両面で非連続的な成長のきっかけに。

— 中期経営計画サマリー



この3年間、売上高CAGR 約98%で業績が伸びて参りました。

直近では、マーケティング領域に加え、AI・テクノロジー領域も大きく伸びております。

組織面では、多数の経営人材と800人以上のDX人材を擁する組織となりました。

財務的にも年々増え続ける分厚い営業キャッシュフローにより、財務安全性と高いEPS成長率を実現し、さらなる追加投資余力を確保しています。

これらの事業・組織・財務基盤をもとに、

3年後の営業利益50億円、営業利益成長率年50%以上の継続を目指します。

株式会社エフ・コード

代表取締役社長

工藤勉

01 2025年12月期 第3四半期業績 及び 通期業績予想進捗

02 事業概要・ビジネスモデル

03 M&A投資

04 中期経営計画（再掲）

05 質問回答

質問回答

中期経営計画・戦略関連（1/2）

Q：なぜ中期経営計画を発表したのでしょうか（2025年2月14日開示、2024年12月期 通期決算及び中期経営計画説明）

A：21年12月に上場し3年が経過し、上場当時の公募時時価総額約37億円に対し、直近時価総額が約170億円と約4.6倍の成長となりました。一定のご評価はいただけたものと考えておりますが、今後さらに株主様・投資家様から多くのご期待や応援をいただきたいと考え中期経営計画を発表いたしました。引き続き、ご期待にお応えできるよう尽力して参りますのでよろしくお願いいたします。

Q：今回の第3四半期決算発表で通期業績予想の上方修正が開示されました。どのような背景で修正に至ったのでしょうか

A：期初時点では通期業績予想として売上収益100億円、営業利益22億円を開示しておりましたが、当該業績予想に対し、第3四半期時点で売上収益84.0%、営業利益82.4%の進捗となっており、通期ベースで大幅に上回って達成見込みのため、今回業績予想の見直しをいたしました。

具体的には、年間を通じてDX・AI人材教育領域の拡大に取り組み当該領域の成長が実現したことやグループ各社の成長及びクロスセルによる収益拡大が想定を上回ったこと等により、売上収益が開示基準を超えて前回予想を上回ることが予想されたため、売上収益の上方修正及びそれに付随する各段階利益の上方修正の開示に至りました。

質問回答

中期経営計画・戦略関連（2/2）

Q：グループ会社も増えてきたこともあり、提供サービスや強みが見えづらくなっている点もあるように感じます。強みなどどのようにお考えでしょうか

A：短期間でグループ会社も増え、また、M&Aや資金調達等での活動の幅も広がってきたため、多角的に見える側面があると考えます。まず、事業においては、1つの企業グループとして、マーケティング領域とAI・テクノロジー領域の専門家が揃っており、一気通貫して顧客にサービス提供できることが強みであると考えております。広告代理店やコンサルティングファームとの違いでいえば、私たちは戦略の策定にとどまらず、末端の戦術や施策の実行まで担う点になります。私たちにご依頼いただくことで、多くの課題がより速く解決に向かうことが顧客にとって大きなインパクトになります。

また、マーケティングやAI・テクノロジーにおいて、その中の個別領域を専門とする会社との違いでいえば、営業や経営管理における効率性が圧倒的に異なる点になります。グループ経営としてクロスセル機会が多く、また、グループで経営管理機能を共有することで効率的な事業運営がなされ、ひいては顧客への提供価値創造に向けた時間がより多く拠出されることが強みとなっています。

事業以外のところでいえば、短期間のうちに多くのM&A及びPMI/バリューアップをしてきた実行力、その活動を支えるファイナンス力も強みであると認識しています。いずれも社内に専門人員がおり当社ならではの“型”を作り、当該業務の遂行に尽力しております。

質問回答



グループ会社・M&A関連

Q：短期間のうちにM&Aを通じてグループ会社が増えてきて、統制が取れないといったことはないでしょうか

A：統制が取れない等のことは起こっておりませんのでご安心ください。まず前提として、M&Aを通じて基本的には経営陣・従業員の方々そのまま当社グループにご参画いただいております。各社の中で統制が取れた状態が継続します。また、M&Aの協議時から、例えば上場企業としての基準や運営方針、業務フロー等についても説明し、各社ご理解いただいた上でM&Aが成立しております。実際にグループ参画いただいた後にギャップが出る点もありますが、都度早期にPMI/バリューアップチームや経営管理部が対応し、円滑な運営を心がけております。

Q：今後のM&Aは続けるのでしょうか。資金面は大丈夫なのでしょうか

A：今後も重要な成長戦略の一環としてM&Aは継続してまいります。当社グループがM&Aするのは、基本的には成長中の黒字企業となっております。そのため、M&A資金として銀行から借入れしやすい側面があります。M&Aした各社事業が順調に進むことで、資金面での懸念もなく継続的に取り組んでいけるものと考えます。また、当面のM&A予算もありますため、さらにペースアップして進めていく方針でおります。

Q：連続してM&Aを実施してきた結果、のれんが大きく見えますが、どのように考えれば良いのでしょうか

A：今回開示させていただいたように、会計基準に則ってBSに計上しているのれんは「すでに確定しているもの」と「今後の対象子会社の業績進捗によって確定するもの（現時点においては未確定のもの）」に分かれます。そのため、確定しているのれんは計上されているものの一部となり、リスクのコントロールがされていると言えます。今後も従来の方針及びスキームを元に戦略的にM&Aを推進して参ります。

質問回答

その他

Q：プライム市場への鞍替えは検討していますでしょうか（方針や時期など）

A：株主様利益をふまえ、経営陣として検討すべき事項としてとらえております。現時点で市場替えする・しない、するとした場合の時期は未定ですが、選択肢として継続して検討するためにプライム市場基準に対する進捗状況等は適宜確認しております。引き続き、検討してまいります。

Q：グループでの生成AIの取り組み状況はいかがでしょう

A：多くの場面で生成AIを活用しております。例えば、従来行っているプロダクト開発の場面において、エンジニアがAIを活用してより効率的に開発を進めたり、また、顧客対応する営業メンバーやコンサルタントが、顧客向けのメールや資料作成にAIを活用しております。加えて、当社グループにおいては、生成AI活用の教育研修をリスキリングプログラムとして提供していたり、あるいは、SNSへの投稿内容を生成AIが作るツールを提供したりと、顧客が生成AIを活用するご支援も行っております。今後も当社グループ自身が生成AIを上手く活用し、それを元に顧客にお役立ちするサイクルを早く大きくしていきたいと考えております。

— 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。