



2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2025.8.14

— 2025年12月期 第2四半期 決算ハイライト

売上52.1億円（前年同期比約**2.6倍**）、営業利益11.7億円（約**2.0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

増加する営業CFを背景に事業及びM&A投資の加速と借入余力の確保に注力

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**
AI検索にコンテンツを最適化する**AI対応Webサイト支援サービス**をリリース（MWC社）
“業界の教科書”である「**ネット広告運用“打ち手”大全**」を基にした**マーケター育成講座のリリース決定**
（CRAFT社、デイトラ社）

M&A

デジタルスキルのオンラインスクール事業のデイトラ社、インフルエンサーのビジネス支援事業・
キャリアスクール事業のReal us社、動画編集のオンラインスクール事業のブイスト社をM&A、
3社合計 約3.2億円分の営業利益積み上げを想定※

※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2Q決算開示日時点で当期**累計50億円**以上の調達を実現。
上期を通じて2回、自己株式取得を実施（合計200,000株、約3.5億円分）。
新規M&A案件での活用、グループ会社経営陣等のインセンティブとして活用予定。

01 2025年12月期 第2四半期業績 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2四半期 決算サマリー

売上収益 52.1億円（前年同期比約2.6倍） / 営業利益 11.7億円（同約2.0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2四半期実績	2025年12月期 第2四半期実績	前年同期比
売上収益	2,037	5,212	255.8%
営業利益	598	1,177	196.8%
税引前利益	550	1,093	198.8%
親会社の所有者に 帰属する中間利益	343	646	188.3%

※1 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。

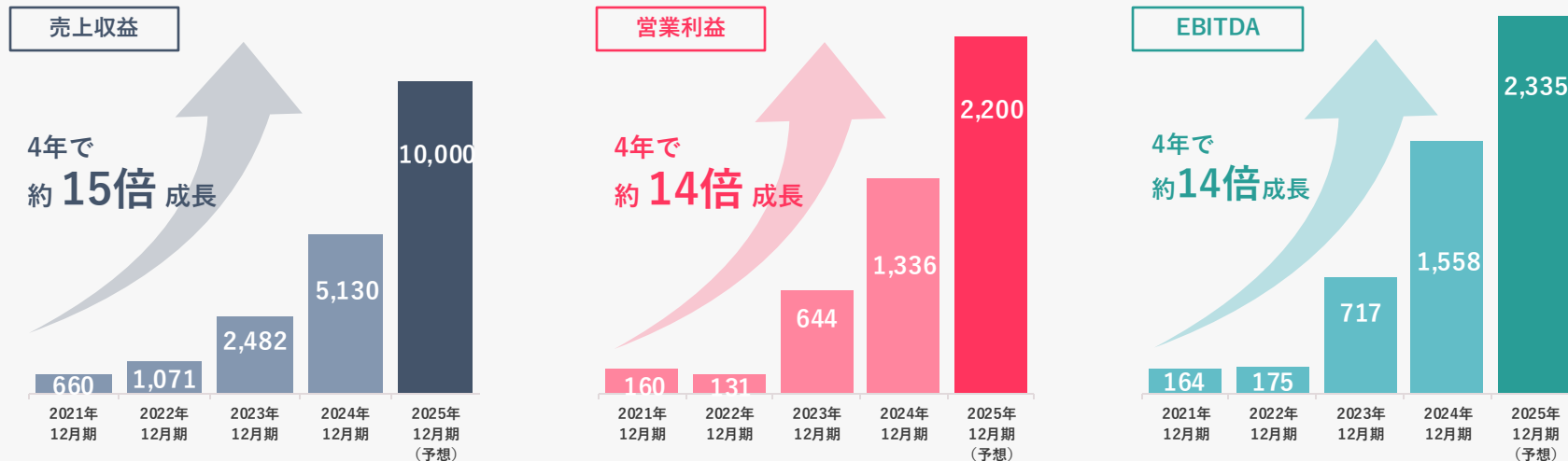


— 2025年12月期 通期業績予想 | 売上収益、営業利益及びEBITDAの推移

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

売上収益、営業利益及びEBITDA推移

(単位：百万円)



※1 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。

※2 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 通期業績予想進捗（第2四半期時点）

業績予想に対し、第2四半期時点で**売上収益52.1%、営業利益53.5%**の進捗
下期偏重な収益構造に対し、新事業投資を行いながらも第2四半期として好調なスタート

単位：百万円

	2025年12月期 通期実績予想	2025年12月期 第2四半期実績	2Q時点 進捗率	(参考) 前年同期比
売上収益	10,000	5,212	52.1%	255.8%
営業利益	2,200	1,177	53.5%	196.8%
税引前利益	2,033	1,093	53.8%	198.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,285	646	50.3%	188.3%



— 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**1.5倍**、AI・Technology領域の事業利益が約**1.7倍**成長

単位：百万円

	2024年度 実績	構成比	2025年度 予想	構成比	前期比
売上収益	5,130	100.0%	10,000	100.0%	194.5%
Marketing領域	3,951	77.0%	5,502	55.0%	139.2%
AI・Technology領域	1,179	23.0%	4,497	45.0%	381.3%
事業利益 ※1	1,740	100.0%	2,763	100.0%	158.8%
Marketing領域	1,321	75.9%	2,041	73.8%	154.5%
AI・Technology領域	419	24.1%	722	26.1%	172.1%
共通費用 ※2	▲403	--	▲563	--	139.5%

※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、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（第2四半期時点） | 事業領域別

収益面ではMarketing領域が、利益面ではAI・Technology領域がそれぞれ牽引
新事業投資などを行いながらも、余裕をもった事業利益の創出を実現

単位：百万円

	2025年度 予想	構成比	2025年度 2Q進捗	構成比	進捗
売上収益	10,000	100.0%	5,212	100.0%	52.1%
Marketing領域	5,502	55.0%	2,992	57.4%	54.4%
AI・Technology領域	4,497	45.0%	2,220	42.6%	49.4%
事業利益 ※1	2,763	100.0%	1,451	100.0%	52.5% 
Marketing領域	2,041	73.8%	977	67.3%	47.9%
AI・Technology領域	722	26.1%	474	32.7%	65.7%
共通費用 ※2	▲563	--	▲273	--	48.5%

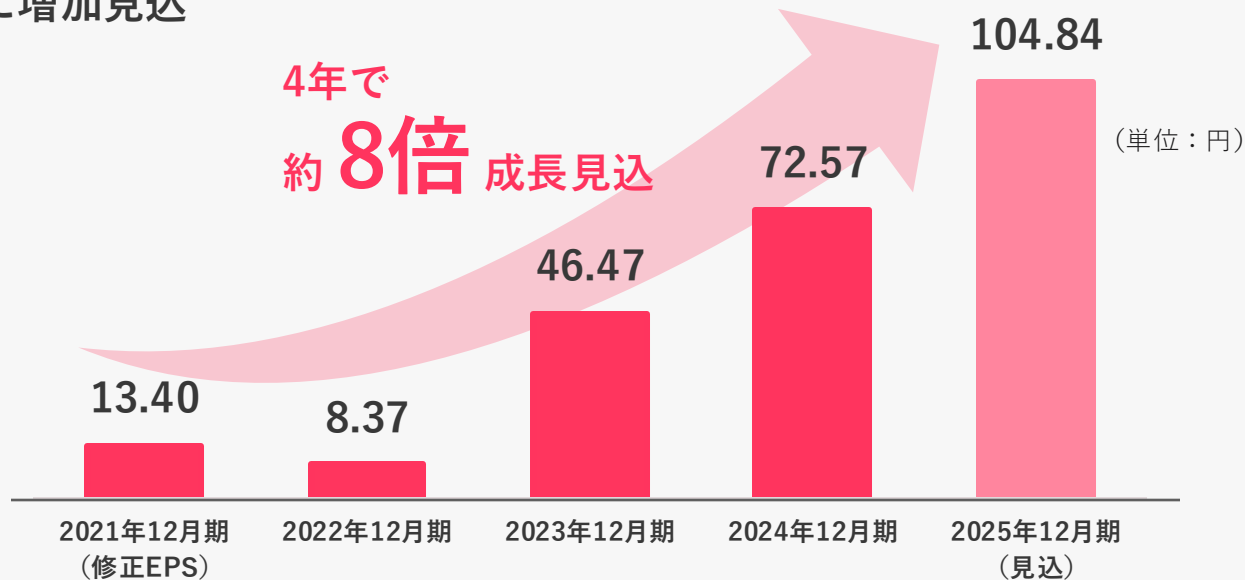
※1 各領域の売上収益から各領域の原価及び販管費を控除した利益

※2 各領域に共通してかかる費用に該当



— 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



親会社の所有者に 帰属する当期利益(億円)	1.5	0.69	4.8	8.4	12.8
株式数(千株)	7,755	8,287	10,322	11,620	12,260

※ 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。

※ 2024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宜的に反映させた前提で計算・記載しております。

— 2025年12月期 第2四半期 トピックス | 自己株式取得取引の概要

当期2回の自己株式取得を決議、合計200,000株(約1.6%分)を取得済み
今後も当社の財務状況やマーケット環境を注視し、機動的な取引実行を検討

	1回目：実績 (2025/3/25開示)	2回目：実績 (2025/5/30開示)
取得対象株式の種類	普通株式	同左
取得株式の総数	40,000株 (自己株式を除く発行済株式総数に 対する割合0.32%)	160,000株 (自己株式を除く発行済株式総数に 対する割合1.30%)
株式の取得価額総額	約69百万円	約286百万円
取得期間	2025年3月14日～ 2025年3月24日(完了)	2025年4月3日～ 2025年5月27日(完了)

— 自己株式の取得を行う背景と方針

今回、下記の事項等を総合的に勘案し、自己株式の取得を決定

背景・状況

事業成長によるキャッシュフロー生成能力の向上

- 後述の通り、上場以来EBITDAは每期成長しており、2025年12月期の業績予想ベースで23億円を想定。上場時からの4年間で約14倍への成長を予想
- 事業からのキャッシュフロー生成能力向上に伴い、その一部を還元に戻すことが可能な財務基盤となった

負債性の調達金額の着実な積み上げ

- 2024年12月末以降、本件開示日（2025年4月3日）までの期間で累計約28億円の負債性資金調達(*1)を実施
- 金融機関とのリレーションを強化し(*2)、当社グループの事業成長性・財務安全性へ一定以上のご理解をいただきながら、調達金額の積み上げに成功

以上2点により、十分なM&A資金を確保した上で
自己株式取得を実施

取得した株式の活用方針

新規M&A案件での活用

従来はキャッシュのみで取引。売り手企業によってはキャッシュだけではなくエフ・コード株式をご希望されるケースもあり、当該ケースにおいて機動的にディールを進めるため株式を活用

従来M&Aを通じてグループ参画いただいた経営陣やアライアンスパートナーのインセンティブとして活用
オーナーシップを持つことで中長期的に当社グループの企業価値向上に寄与いただくため株式を活用

※短期的に活用がない場合は償却も検討

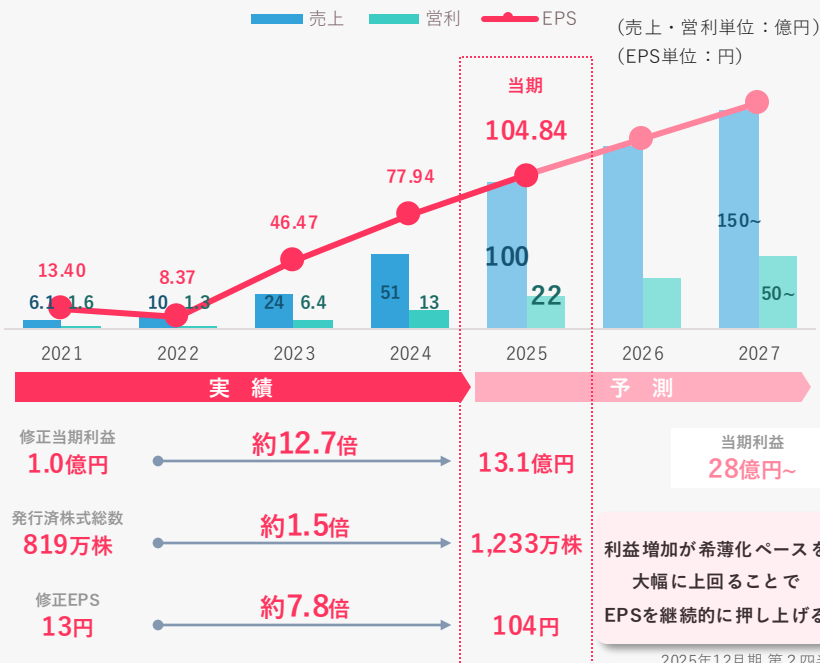
*1：適時開示において調達の一部につき、その詳細を開示しております。2025年2月26日開示「連結子会社における資金の借入に関するお知らせ」、2025年3月12日開示「無担保社債（SDGs推進私募債）発行に関するお知らせ」、2025年3月26日開示「資金の借入（実行可能期間付タームローン）に関するお知らせ」

*2：2025年3月31日に開示しております「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」をご確認ください。

当社における株主還元に関する考え方

成長企業としては**継続的なEPSの向上**を通じた企業価値及び株価の向上を目指し、**キャピタルゲインによる株主の皆様への還元**を図っていくことが重要であると認識
一方、**自己株式などの機動的な株主還元施策**も継続的に検討

業績とEPSの推移



株主還元に関する考え方

- 成長企業としては、理論的には調達資金を**M&A含む事業投資に投下**することにより、期間利益及びキャッシュフロー獲得能力の増加を図ることで企業価値向上を目指すべきと考える
- 一方、自己株式取得を含む株主還元を実施することにより**新たな投資家様**にご認知いただいたり、**既存株主様から継続的に応援**いただけることもあるものと認識
- EPSの向上**を最重要事項と位置付けつつも、資金の調達状況や今後の投資余力、株価水準、自己株式の今後の活用可能性等も勘案し、適切なタイミング及び手法での株主還元の実行も検討

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、当期2Q決算開示日時点^(※1)で累計50億円以上を調達

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
 - BUZZ社、SmartContact社、Ciel Zero社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
みずほ銀行	SAKIYOMI社による通常借入	2025/2/28	5.6億円	7年	基準金利 +0.5%	BUZZ社 取得資金
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

※1：2025/1/1～2025/8/14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。

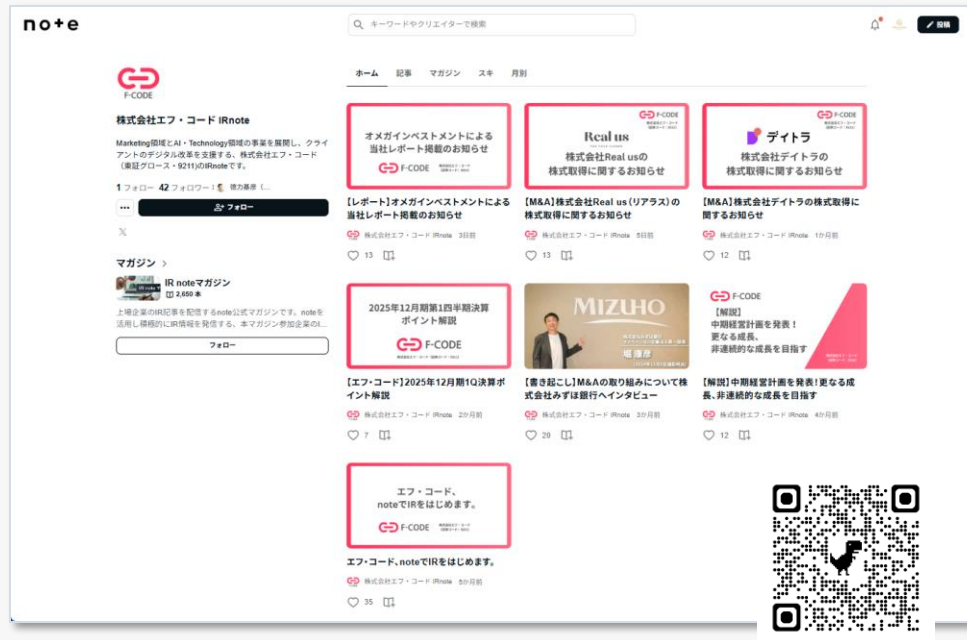
※3：note記事「【書き起こし】M&Aの取り組みについて株式会社みずほ銀行へインタビュー」をご参照ください。

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



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発信を推進



https://note.com/fcode_9211

01 2025年12月期 第2四半期業績 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 55,849千円 (2025年6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

— 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

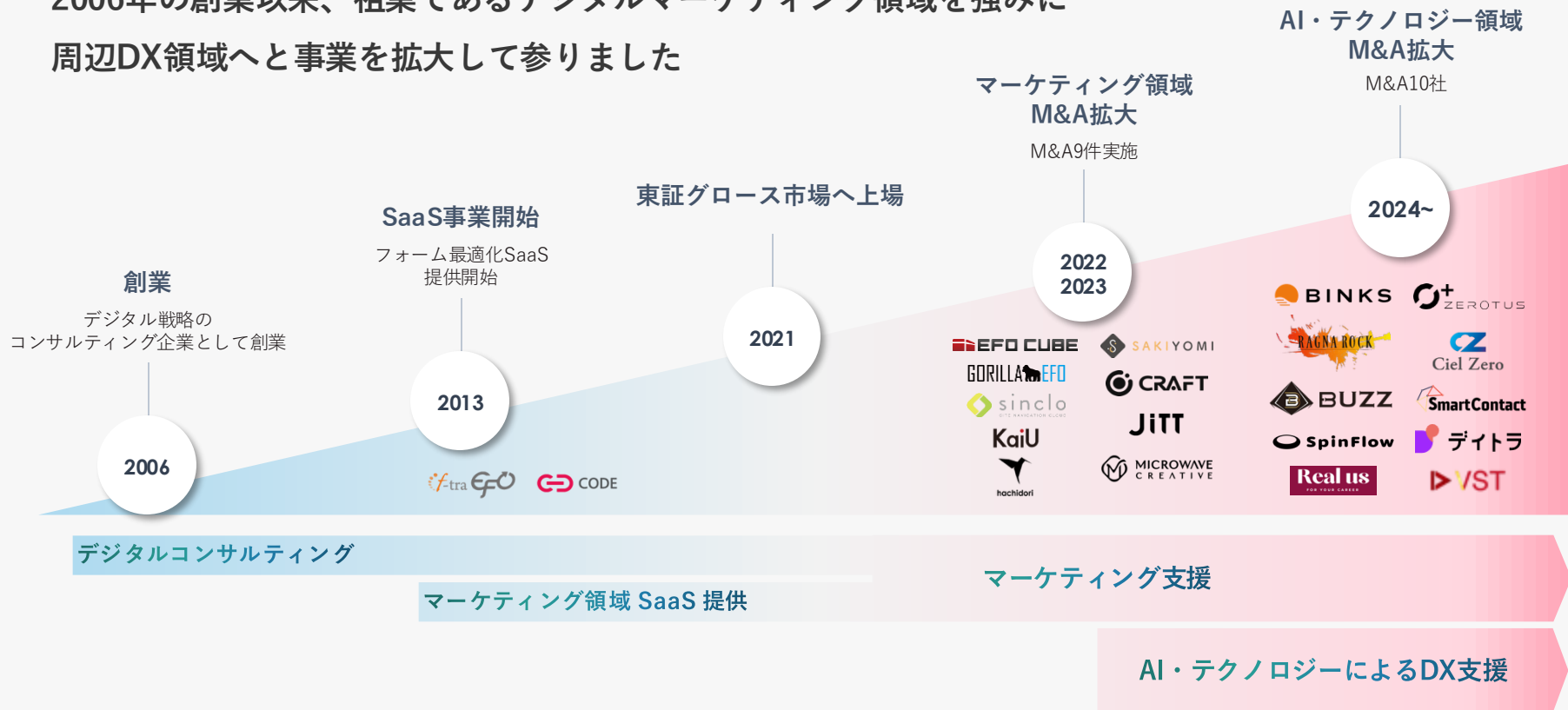
我々エフ・コードは、企業の業種や地域を問わず、最先端のデジタルテクノロジーを駆使し、マーケティング革新に寄与することで、日本そして世界の企業においてDXを推進し、ミッションを実現して参ります



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 東証グロース市場上場）
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（現任）
2024年現職就任

— 多数の幹部人材

多数のファイナンス・マーケティング領域のプロフェッショナルにより
コーポレートアクション及びマーケティング支援を可能に

PE/コンサル/M&A仲介出身



執行役員 アライアンス推進部長
門脇 琢馬



アライアンス推進マネージャー
縦山 晴也

監査法人出身



取締役 経営管理本部長
衣笠 慎吾



社外取締役・監査等委員
今村 元太



社外取締役・監査等委員
加藤 扶美子

大手マーケティング会社出身



取締役 経営企画室長
平井 隆仁



営業責任者
豊福 康友



マーケティング部門責任者
佐野 瑞生



DX部門責任者
中村 瞭



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

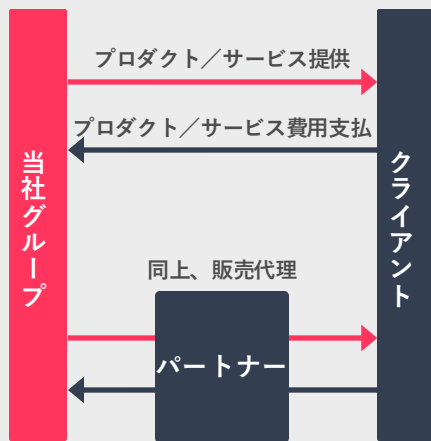
CMS導入



事業カテゴリ・売上比率

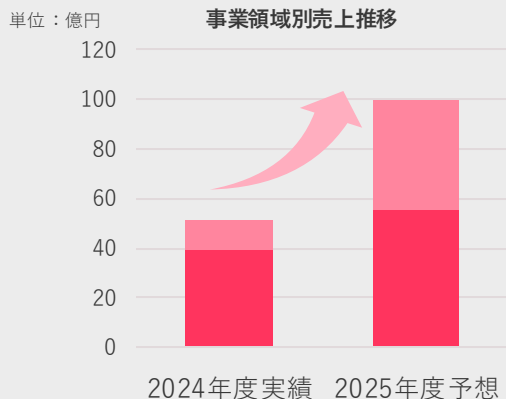
主に企業様向けに継続型サービスを提供。2つの事業領域ともに売上伸長し、継続型売上が大半を占める

サービス提供フロー



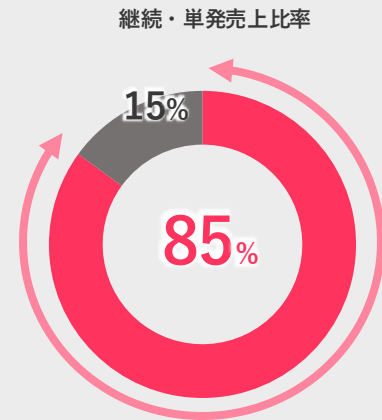
直接販売・間接販売（パートナーによる販売代理）の両方にて提供

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に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、主に年間契約のスクール事業を営むBUZZ社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 ● 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 ● 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 ● 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 ● 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 ● 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

— スクール事業新たに3社参画、グループシナジー拡大

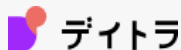
Marketing

AI・Technology



直近でデイトラ社、Real us社、ブイスト社が参画※、
グループで連携しシナジー創出、グループ累計約 5万人の受講者実績

グループ内でのスクール事業

SNS
スキルグループイン後
受講者175%増加エンジニア
リングスキルBUZZ社と協業
リニューアル汎用
デジタル
スキル直近で
グループイン、
シナジーによる
さらなる成長企図

シナジーによるバリューアップ

講座
コンテンツ講座連携,相互に
ブラッシュアップ有効施策共有,
反映スクール事業
の拡大受講完了後の
お仕事共有,紹介

マーケティング

お仕事

※3社のM&Aについて詳細後述 (3.M&A投資パートご参照)

— IT/デジタル人材不足に対する当社グループによるアプローチ

Marketing

AI・Technology



今後、IT/デジタル人材の不足は日本社会としてより深刻化していく重要課題と想定。
当該課題の解決に寄与するため、人材育成とAIの大衆化支援の二軸で既存事業を加速しつつ、
当社のM&Aにおいても戦略的事業領域のひとつとして今後も注力

IT/デジタル人材を取り巻く環境

労働人口の大幅減少

95年度8,700万人がピーク、25年度6,100万人想定
(対ピーク時**70%**)、今後も少子高齢化が継続*1

IT/デジタル人材も不足

労働力不足を補い、DX化を推進するためのIT/デ
ジタル人材が30年度時点で最大**79**万人不足*2

採用・育成の難易度増大

IT/デジタル人材の需要が高まり採用競争が激化。
技術革新スピードも速く社内での育成も困難

当社グループによるアプローチ

デジタル 人材育成

グループ内の既存スクール事業の加速

スクール卒業生がグループ内で活躍、
さらにはクライアントの支援にも従事

AIの大衆化

AIツールの開発、AI機能を搭載した
システム開発事業の加速

省人化・生産性大幅向上に寄与

SAKIYOMI

BUZZ

Ciel Zero

デイトラ

Real us
FOR YOUR CAREER

VST

SpinFlow

TAJIMA ROCK

*1 出典 | [我が国の労働力人口における課題](#) 総務省、*2 出典 | [IT人材需給に関する調査](#) みずほ情報総研

— マーケター育成講座リリース決定

Marketing

AI・Technology



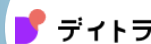
“業界の教科書”である「ネット広告運用“打ち手”大全」を基にした デジタルマーケター育成講座のリリース決定



CRAFT株式会社
代表取締役 辻井良太

2018年4月共著、
デジタル業界で数多く
購読され重版10刷

D2C領域・大手クライアントを
中心に多くのグロース実績
デジタル領域における
圧倒的なマーケティング
力



デジタルスキルの
オンラインスクールを展開
5年間で30,000人の受講実績
スクール事業における
コンテンツ企画・設計
力

Point

デジタルマーケティングの基礎・応用、クリエイティブ論まで網羅
座学だけでなく実践を伴う講座構成、即戦力化
卒業後のキャリア支援もサポート



AI検索時代に最適化したWebサイト構成にする LLMOサービス (AI対応Webサイト支援サービス)を マイクロウェーブクリエイティブよりリリース



AI Overview (Google): 検索結果の最上部にAIによる要約が表示。ユーザーはサイトをクリックせずとも必要情報を得る

LLMOとは

Large Language Model Optimization, 大規模言語モデル最適化の略。AIに「このサイトの情報が一番確かで、ユーザーの役に立つ」と認識してもらうための、総合的なWebサイト改善手法

各AI検索エンジンが利用者を増やしており、WebサイトにおいてLLMOは必須。私たちは、これまで1,000サイト以上を制作してきた実績とAI検索の研究をふまえ効果のあるLLMOを提供



OpenAI



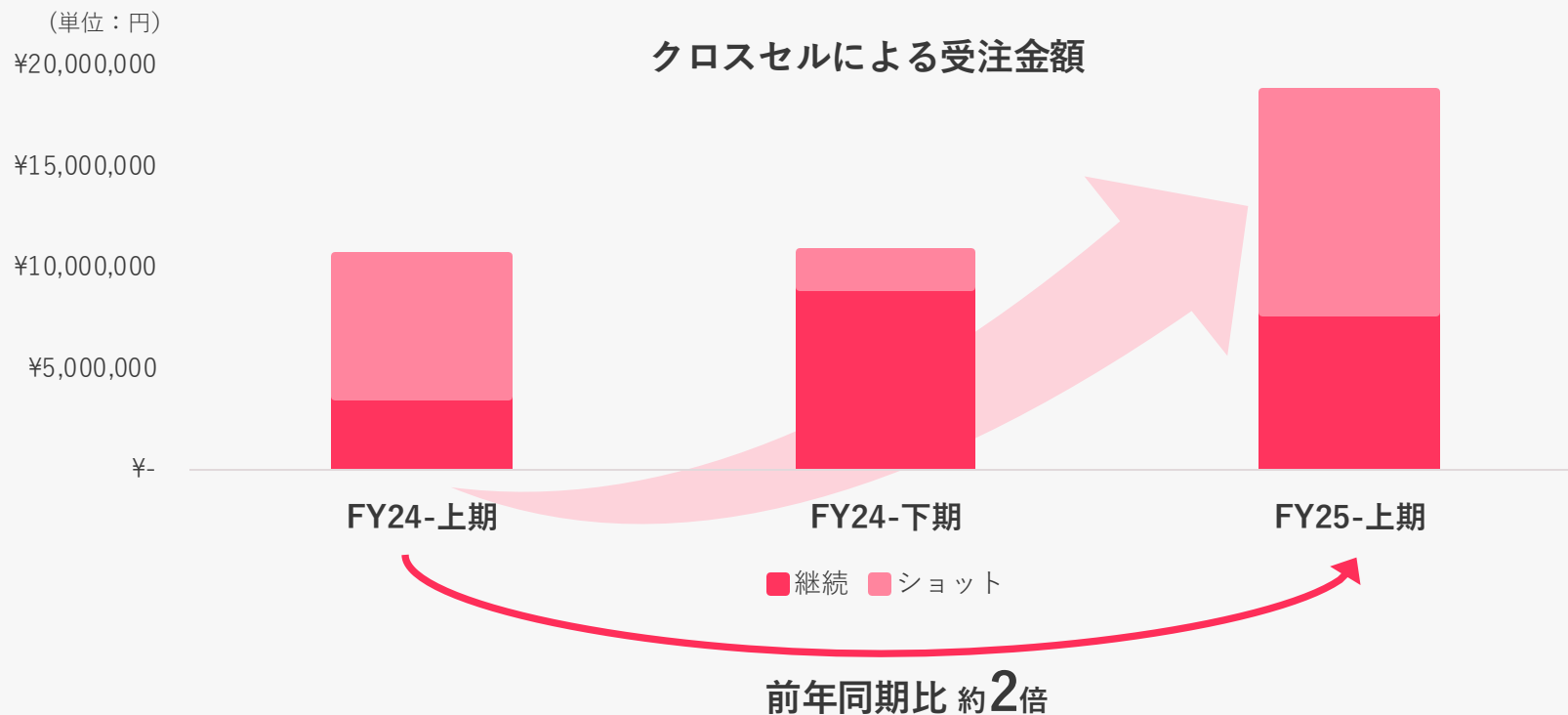
Claude



Copilot

— グループとしてご提供価値の拡大

グループ内のクロスセルによる売上も半期ごとに増加、前年同期比で約2倍に伸長



プロダクトの新機能リリース

エフ・コード既存プロダクトでも新機能をリリースし、さらなる機会創出につなげる

既存プロダクトの連携

CODE Marketing Cloud/KaiU/sinclo

株式会社エフ・コードが提供する「CODE Marketing Cloud」、
「KaiU」と「sinclo」の連携開始

株式会社エフ・コード 2025年4月30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」）が提供するポップアップツール「CODE Marketing Cloud」、「KaiU」においてチャットボットツール「sinclo」との連携を開始しましたことをお知らせいたします。

  x 

■背景
Web接客ツールを適用するにあたり、ユーザー一人ひとりに対して個別の体験を提供するための努力や時間が足りない、画一的な顧客接点に届きにくいなどの課題が存在しています。

本サービス連携を活用することで、

- ・チャットボットで集めたユーザーデータを基に、個々のニーズに合ったリッチなポップアップを、効果的にユーザーへ興味喚起します。
- ・一人ひとりに最適化された体験の提供によってユーザーの興味・関心・信頼を高め、成約率の飛躍的な向上を実現します。

■サービス連携「ポップアップツール×チャットボットツール」について



ボタンをクリックでチャットボットを起動

ボタンのクリックを起点にチャットボットを起動します。ポップアップとチャットボットの両方により、ユーザーのチャット内容から、より適切な体験を提供することができます。



チャットボットとの会話をもとにポップアップを表示

ユーザーのチャットでのやり取りを分析し、一人ひとりに最適なチャット内容に基づき、ユーザーに合わせたポップアップを提示します。

チャット履歴AI要約

sinclo

株式会社エフ・コードが提供するWEBチャットボットツール「sinclo」において新機能「チャット履歴AI要約」提供予定のお知らせ

株式会社エフ・コード 2025年6月30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」）が提供するWEBチャットボットツール「sinclo」において、新機能「チャット履歴AI要約」の提供予定であることをお知らせいたします。



※画像はイメージです

■機能追加の背景
Webチャットボットの導入が進む一方で、対応履歴の確認や情報整理に多くの時間と労力を要するという課題が、運用担当者から多く寄せられておりました。特に有人チャットを使用している企業では、過去の読み込みや引き継ぎ作業に時間がかかり、対応品質や業務効率の低下につながるケースも散見されます。

そこで、今回こうした課題を解決するために「チャット履歴AI要約」を開発いたしました。

■新たに追加された機能について
「チャット履歴AI要約」は、チャット内容を生成AIが自動で要約して表示できる機能です。

主な特長は以下の通りです。

- ・チャットログをAIが自動要約し、重要なやりとりを簡単に把握可能
- ・担当者の情報共有や引き継ぎ業務の効率化を実現

動画ストーリーミング機能

CODE Marketing Cloud/KaiU

WEB接客ツール「CODE Marketing Cloud」「KaiU」において新機能「動画ストーリーミング機能」リリースのお知らせ

株式会社エフ・コード 2025年7月23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、WEB接客ツール「CODE Marketing Cloud」「KaiU」を提供しています。この度、新機能をリリースいたしましたので、お知らせいたします。



「CODE Marketing Cloud」「KaiU」は、ユーザー個々にWebサイト内の体験を最適化し、CVR率やROASの向上が見込めるWEB接客ツールです。導入したWebサイトでは、来店者の訪問回数や訪問ページ等の閲覧履歴や行動履歴をもとに、ユーザー個々にWebサイト内の体験を最適化することが可能です。

この度「CODE Marketing Cloud」「KaiU」では、ポップアップやバナーに動画コンテンツを表示できる「動画ストーリーミング機能」をリリースいたしました。

■新機能「動画ストーリーミング機能」について



※画像はイメージです

ポップアップやバナー内に動画を表示させ、ページ途中に再生できる新機能です。外部ページへの遷移を必要とせず、商品紹介や利用シーンなどを短尺動画によって直感的な訴求が可能です。

新規サービスリリース

グループ各社でもプロダクトやサービスをリリースし、さらなる機会創出につなげる

フリーランス向けサービス

ラグナロク社

【フリーランス向け新サービス】案件紹介に特化した「案件板 NextFreelance」を正式リリース - 記念パーティー開催決定！

株式会社エフ・コード 2025年5月24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、このたび子会社であるラグナロク株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：西本 誠、以下「ラグナロク社」）は、このたび、フリーランス向けの案件紹介に特化した新サービス「案件板 NextFreelance」(https://next-freelance.net/arknet) を正式リリースにしました。また、サービスリリースを記念し、2025年5月24日（水）にラグナロク社にて記念パーティーを開催いたします。



■ 案件板NextFreelanceとは
「案件板NextFreelance」は、フリーランス向けの案件情報に特化したマッチングプラットフォームです。これまでのコミュニティ運営を通じて蓄積されたネットワークや実績を活かし、実務ベースで依頼できる案件のみを厳選して掲載しています。エンジニア・デザイナー・ライター・ライターなど、多様な職種のフリーランスが自分にとって合った案件と出会い、活躍の機会を提供します。

特長：
・登録不要で閲覧可能なオープンな案件情報
・条件・報酬が明確に記載された透明性のある案件情報
・クロスードな紹介案件もあり、希望者は登録可

案件板 NextFreelance

多店舗支援サービス

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『多店舗支援サービス』の提供を開始

株式会社エフ・コード 2025年7月29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 圭郎、以下「マイクロウェーブクリエイティブ」）は、全国に店舗を展開する企業のWebサイト集客と運用課題をワンストップで解決する、Webサイト集客特化型『多店舗支援サービス』を新たに開始したことを発表いたします。

■ サービス提供の背景
多店舗展開企業様では、多言語対応の不便によるインバウンド需要への対応遅れや、複雑なUI/UXによる顧客の迷中脱離、ECサイトやアプリとの連携不足による顧客の脱・込み失敗など、Webサイトの活用不足により、ビジネス機会の損失が発生しているケースが多く見受けられました。

■ サービスの概要
当社が提供する「多店舗支援サービス」は、これらの課題を根本から解決し、Webサイトを単なる情報発信の場から「事業成長を加速させる戦略的マーケティングハブ」とへ進化させるソリューションです。

主なサービス内容：
・顧客体験（UX）の最適化を起点に、来店・EC・アプリなど複数の顧客接点をWebサイト上でシームレスに統合
・多言語対応により、インバウンドを含むグローバルな集客体制構築
・Google Map連携とタグによる絞り込みに対応した「体験型」店舗検索を実現
・モバイルファースト設計により、誰もが直感的に操作できる快適なユーザー体験を提供
・現場スタッフでも簡単に更新できる運用体制で、本部との情報連携と反応力を強化

▼ サービスの詳細
<https://ja.microwave-creative.co.jp/forms/service/multi-store-development-support>

▼ サービスに関するお問い合わせは下記よりお願いいたします。
<https://www.microwave-creative.co.jp/contact/>

（株式会社マイクロウェーブクリエイティブについて）

■ 事業概要
株式会社マイクロウェーブクリエイティブは、Webサイト制作を中心に企業のデジタル領域において統合的な変革を行う、株式会社エフ・コードの子会社です。

LLMO対策支援サービス

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 AI検索時代を勝ち抜くためのLLMO対策支援サービス『LLMode（エルモード）』を提供開始の提供を開始

株式会社エフ・コード 2025年8月6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 圭郎、以下「マイクロウェーブクリエイティブ」）は、生成AIが新時代を切り拓く事業体制に対応し、企業のデジタルマーケティングを革新する「LLMO（Large Language Model Optimization）対策支援サービス『LLMode（エルモード）』」を新たに開始したことを発表いたします。

■ サービス提供の背景
生成AIによる情報検索・収集が一般化するなか、ユーザーはChatGPTなどを通じて、Webサイトを訪れることなく、AIが生成・要約した情報をもとに意思決定を行うケースが増えています。こうした「ゼロクリック時代」のユーザー行動の変化に対応できれば、企業はこれまで届いてきたWebサイトへの流入や、顧客との重要な接点を失うリスクに直面します。

いま企業に求められているのは、従来のSEOに加え、生成AIから「信頼できる情報源」として認識され、自社の正確な情報が適切に引用・推奨される仕組みを整えることです。

このような変化に対応するため、同社はLLMO（大規模言語モデル最適化）に特化した支援サービスの提供を開始しました。

■ 新サービス『LLMode（エルモード）』とは
『LLMode（エルモード）』は、「Large Language Model Optimization（大規模言語モデル最適化）」の知見を基に、企業のWebサイトをAI検索に最適化された次世代の「モード」として進化させる総合支援サービスです。

AIがWeb上の情報を正しく理解・引用しやすいようにWebサイトを最適化し、AIという新しい顧客接点において、企業のブランド価値が最大化されることを目指します。

■ 『LLMode（エルモード）』のサービス概要
本サービスは、企業の商品や商品・サービスがAIによって正確に引用・推奨されるためのWebサイト最適化を、戦略策定から実行まで一貫して支援します。

AIに評価されやすい情報構造の設計と継続的な改善を通じて、検索結果における機会創出を妨げ、企業の認知度向上、ブランドの信頼性強化、そして新たな顧客接点の創出を強力に後押しします。

▼ 『LLMode（エルモード）』詳細なサービス内容
<https://www.microwave-creative.co.jp/service/llmo-consulting/>

プロダクトの受賞

いただいたフィードバックを参考に、さらなる顧客満足度の向上に努める

BOXIL SaaS AWARD Summer 2025

sinclo

チャットボット型Web接客ツール sinclo、「BOXIL SaaS AWARD Summer 2025」チャットボット部門で「Good Service」など6カテゴリーに選出

株式会社エフ・コード 2025年6月3日 16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」）が提供する「チャットボット型Web接客ツール」(sinclor)（以下、「sinclor」）は、スマートキャンプ株式会社（以下「スマートキャンプ」）が主催する「BOXIL SaaS AWARD Summer 2025」のチャットボット部門で「Good Service」「使いやすいさNo.1」「お役立ち度No.1」「機能満足度No.1」「サービスの安定性No.1」「カスタマイズ性No.1」に選出されました。

「BOXIL SaaS AWARD（ボクシル サース アワード）」は、SaaS（※）比較サイト「BOXIL（ボクシル）」を運営するスマートキャンプが、優れたSaaSを賞賛、選考、表彰するイベントです。今回の「BOXIL SaaS AWARD Summer 2025」は、2024年4月1日～2025年3月31日までの1年間に「BOXIL」上へ新たに投稿された口コミをもとに選出されます。今回、当社ツールsinclorが受賞したチャットボット部門の「Good Service」は、「BOXIL」上に投稿された口コミを対象に、各カテゴリで最優秀の悪いサービスに対して、「使いやすいさNo.1」「お役立ち度No.1」「機能満足度No.1」「サービスの安定性No.1」「カスタマイズ性No.1」は、「BOXIL」上に投稿された「口コミによるサービス評価」9項目を対象に、各カテゴリ、各項目において一定の基準を満たした上で、最も高い平均点を獲得したサービスに対して付与されるものです。

なお、「BOXIL SaaS AWARD Summer 2025」の詳細、選挙基準は、公式サイト（<https://boxil.jp/awards/2025-summer/>）でご覧いただけます。

※ SaaSとは、Software as a Serviceの略で、サービスとしてのソフトウェアの意。従来パッケージソフトとして提供されていた機能が、クラウドサービスとして提供される形態のことを指します

「sinclor」の口コミはこちら
URL: <https://boxil.jp/service/9346/>

ITreview Grid Award 2025 Summer

KaiU

当社ツール「KaiU」が「ITreview Grid Award 2025 Summer」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7月16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、アイティ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 Summer」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ものです。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4期連続の受賞となります。

Awardの詳細は、以下の専用ページをご覧ください。
https://www.itreview.jp/award/2025_summer.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>

■「KaiU」のレビュー一覧はこちら
<https://www.itreview.jp/products/kaiu/reviews>

■ユーザーからのレビューのご紹介（一部）

プロダクトの掲載

メディアやカオスマップへの掲載で更なる認知の獲得に努める

マーケティングDXカオスマップ

sinclo／f-tra EFO／hachidori

2025年版「マーケティングDXカオスマップ」に当社ツール掲載のお知らせ

株式会社エフ・コード 2025年5月28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「sinclo」「f-tra EFO」「hachidori」が、株式会社Lumiiが公開した2025年版「マーケティングDXカオスマップ」に掲載されました。

マーケティングDXカオスマップ 2025年版



詳細については下記よりご覧ください。

■2025年版「マーケティングDXカオスマップ」について

<https://lumii.co.jp/blog/marketing-dx-chaos-map-2025/>

■株式会社Lumiiについて

<https://lumii.co.jp/>

■今回掲載の当社サービスについて

Webチャットボットツール「sinclo」：<https://chat.sinclo.jp/>

エンタープライズ最適化ツール「f-tra EFO」：<https://f-tra.com/ja/efo/>

LINEマーケティングツール「hachidori」：<https://hachidori.io/>

マーケティングツールカオスマップ

sinclo

2025年版「マーケティングツールカオスマップ」に当社ツール掲載のお知らせ

株式会社エフ・コード 2025年5月21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「sinclo」が、株式会社ニートラルワークスが公開した2025年版「マーケティングツールカオスマップ」の「チャットボットカテゴリ」に掲載されました。

2025年 マーケティングツール カオスマップ



詳細については下記よりご覧ください。

■2025年版「マーケティングツールカオスマップ」について

<https://n-works.link/blog/webad/2025-marketingtool-chaosmap>

■株式会社ニートラルワークスについて

<https://n-works.link>

<株式会社エフ・コードについて>

■事業概要

株式会社エフ・コードは、2006年の設立以来、デジタルマーケティング領域を中心に事業を展開し、近年はAI・テクノロジー領域の成長に注力しています。

イベント、ウェビナーの開催

ノウハウを共有するためのウェビナーや相談会を開催・登壇

CXカンファレンス2025

CVR改善

共催ウェビナー「CXカンファレンス2025 来店数を、今すぐ増やす。～今年の売上を創出する令和の最新AIマーケ”引き出し”総ざらい」に登壇のお知らせ

株式会社エフ・コード 2025年7月18日 12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、参加無料の共催セミナーに登壇します。
本セミナーでは、複数店舗を展開する中小・地方企業様に向けて、明日から実践できる具体策を厳選してご紹介いたします。



当社からは、「CVR改善」をテーマに、以下の内容を網羅的に解説いたします。

- ・エンタープライズ最適化（EFO）の基本
- ・成果に直結する最新UIのご紹介
- ・AIを活用したEFOの未来像

さらに、SMB（中小企業）でも即効性の高い理由や、直近の定量的な成果事例も交え、実践的な内容をお届けいたします。ぜひ、お気軽にご連絡ください。

■日時

7/24（木）12：00～17：00
※当日登壇時間：13：45～14：05

■会場

オンライン開催

■参加方法

下記フォームよりお申し込みください。
<https://fp.sold-out.co.jp/wbn>

ITシステム開発 相談会

ITシステム開発

【参加無料】ITシステム開発の悩みに直接応える！「相談イベント」を5月22日に開催 | 株式会社エフ・コードと共催

株式会社エフ・コード 2025年5月7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、このたび子会社であるラフナロク株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：西本 誠、以下「ラフナロク」）と共催でオンラインイベント「ITシステム開発に関する無料相談イベント」を、2025年5月22日（木）に開催いたします。



このイベントは、「現場の悩みごとに対応できる、エンジニア、経営者との直接対話の場」として、システム開発の課題や悩みを抱える企業の経営者・情報システム担当者・開発責任者などを対象に、無料で相談できるイベントになります。

◆こんな方におすすめです

- ・業務効率化のためのシステム導入を検討している
- ・既存システムの見直しや改善をしたい
- ・開発パートナーを探している
- ・ITに関する悩みを相談したいが、どこに聞けばいいかわからない

【開催概要】

日程：2025年5月22日（木）14:00～16:00（開場 13:45）
会場：エフ・コード東京本社（東京都新宿区神楽坂1-1神楽坂外苑通ビル 2F）
参加費：無料（事前登録制）
主催：ラフナロク株式会社
参加対象：IT企業開発者、経営者、マーケティング担当者 など

※個人の方や組合企業様からの申し込みにつきましては、事務局判断によりお断りする場合もございますのであらかじめご了承ください。

【参加申込】

URL：<https://forms.gle/yZxxzcS3aEmAaB6>

01 2025年12月期 第2四半期業績 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

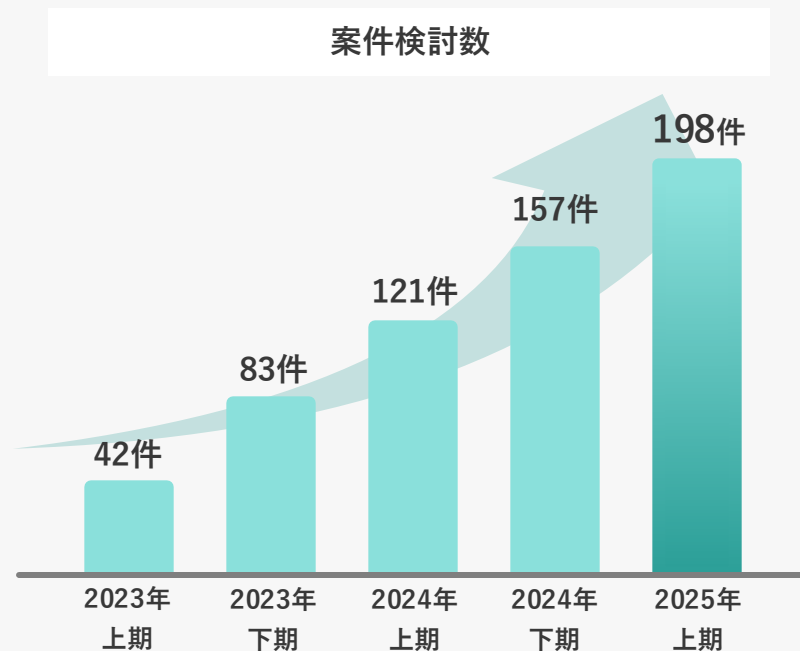
下記の考え方に沿って、企業価値向上に直結するM&Aを推進

M&Aの前提・考え方	対 象	当社のM&Aの強み・特徴
● 中長期的な企業価値/EPS増加に資する案件にフォーカス ● 主に下記3つの観点で精査。その上で合理的なEV/EBITDA倍率（従来5倍程度）で実行 ✓ 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） ● デットを中心に資金調達し、資本コスト最小化と財務安全性確保を企図	● 黒字企業/事業が対象 ● 弊社ミッションに沿っており、従来事業と同種ないし類似・近接領域（下記例示） Marketing領域 - マーケティング支援 - スクール - 人材マッチング - SNS - セールス支援 - CRM/LTV - SaaS - データサイエンス AI・Technology領域 - 生成AI関連 - IT/システム/SES - クリエイティブ	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

— 当社のM&Aの考え方・取り組み | ソーシング

案件検討数も順調に増加。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たため、今後検討ラインの引き上げも視野に推進

- 経験豊富なM&A専任チームにてこれまでの19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が急増中
- 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
- 案件検討数は順調に増加。今後、案件検討ラインの引き上げも検討、案件検討数は減少する可能性があるが最終的な成約数や金額等を加味して推進



※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ーブ
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://www.wellnessx.asia/>
代表取締役社長

— 直近M&A案件概要1. 株式会社デイトラ

案件概要

取得対象会社名	： 株式会社デイトラ（以下、デイトラ社）
事業内容	： デジタルスキルのオンラインスクール事業
譲渡日	： 2025年7月
スキーム	： 株式取得
取得価格	： 約10億円（取得比率 80%）

業績見込み

売上高	約5億円～ / 営業利益	約2.2億円～ ※1
純資産	約1億円（取得時時点）	

※1 年間の売上高・営業利益の見込みになります。譲渡後、広告等への投資を検討しており、2025年12月期に計上される業績については影響度合をふまえた上で必要に応じて開示を検討いたします。

1

デジタルスキル教育のオンラインスクールを展開

Webデザインや制作、動画編集、プログラミング等の講座を多数展開
今後も時代に沿ったデジタルスキルのテーマで講座を拡充

2

フリーランス/副業市場の拡大を受け5年間で30,000人以上の受講実績

2020年にサービス提供開始、自社で運営するSNSを中心にマーケティング施策を展開
現在も毎月数百名の方より講座申込

3

SAKIYOMI社、BUZZ社とのシナジーにより拡大

グループ内で展開するオンラインスクール事業が連携し、マーケティング、講座開発、カスタマーサポート等の側面で相互連携・事業成長を図る



スタンダードコース一覧

Web制作コース

Webアプリ開発コース

Webデザインコース

Shopifyコース

動画編集コース

Pythonコース

AIライティングコース

Javaコース

LINE構築コース

受講生
30,000人
突破

さらなるスキルアップに！ アドバンスコース一覧

Shopify
アドバンスコース

Webデザイン
アドバンスコース

転職支援コース

Webマーケティングコース

営業支援コース

副業・
フリーランス
実績多数

— 直近M&A案件概要2. 株式会社Real us

案件概要

取得対象会社名	： 株式会社Real us（以下、Real us社）
事業内容	： インフルエンサーのビジネス支援事業、 キャリアスクール事業
譲渡日	： 2025年8月
スキーム	： 株式取得
取得価格	： 約3億円（取得比率85%）

業績見込み

売上高	約2.4億円～ / 営業利益	約0.5億円～ ※1
純資産	約0.7億円（取得時時点）	

※1 年間の売上高・営業利益の見込みになります。譲渡後、広告等への投資を検討しており、2025年12月期に計上される業績については影響度合をふまえた上で必要に応じて開示を検討いたします。

1

インフルエンサーのビジネス支援、キャリアスクールを展開

多くのフォロワーがいるインフルエンサーのビジネス支援のためアカウント運営等をサポート。
加えて、デザイン・動画編集・オンライン秘書等の実践的スキル習得を支援するキャリアスクールを展開

2

3年でインフルエンサー 1,000人以上を支援、3ヶ月でスクール生約100人を支援

インフルエンサー支援は2023年、キャリアスクールは25年より展開。自社で運営するSNSを中心にマーケティング施策を実施、キャリアスクールの説明セミナーに毎月数百名の方が参加

3

SAKIYOMI社、BUZZ社、デイトラ社、CielZero社とのシナジーにより拡大

グループ内で展開するSNS支援事業、オンラインスクール事業が連携し、マーケティング、講座開発、カスタマーサポート等で相互連携・事業成長を図る

— 直近M&A案件概要2. 株式会社Real us | 事業サマリー

インフルエンサビジネス支援、キャリアアップスクールそれぞれが相互作用する形で事業を展開

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

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

SNSマーケターコース（SNS発信/マーケティング等）

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

— 直近M&A案件概要3. 株式会社ブイスト

案件概要

取得対象会社名	： 株式会社ブイスト（以下、ブイスト社）
事業内容	： 動画制作オンラインスクール事業
譲渡日	： 2025年8月(予定)
スキーム	： 株式取得
取得価格	： 約3.4億円（取得比率 100%）

業績見込み

売上高	約2.5億円～ / 営業利益	約0.5億円～ ※1
純資産	約1.2億円（取得時時点）	

※1 年間の売上高・営業利益の見込みになります。譲渡後、広告等への投資を検討しており、2025年12月期に計上される業績については影響度合をふまえた上で必要に応じて開示を検討いたします。

1

動画編集スクール「ブイプロ」を展開

初心者向けに動画編集の基礎及び応用スキルから、案件獲得やプロジェクトマネジメント等のスキルまでカバーした実践的な内容が学べるスクールを運営

2

2年半で700人以上が受講、自社運営のSNS中心に集客

自社運営のSNSで動画編集に関する動画を約180本掲載し集客、短期間のうちに多くの受講生を獲得。スキルを身につけた受講生がフリーランスや事業主として活躍中

3

SAKIYOMI社, BUZZ社, デイトラ社, CielZero社, Real us社とのシナジーにより拡大

グループ内で展開するオンラインスクール事業が連携し、マーケティング、講座開発、カスタマーサポート等で事業成長を図る

— 直近M&A案件概要3. 株式会社ブイスト | 事業サマリー

動画編集スキルを習得し、さらにフリーランスや事業主として案件獲得ができるよう
徹底サポート

1.編集スキルアップ

- ・複数回の模擬案件の実施
- ・質問,添削等のチャットサポート
- ・講師との対面ミーティング

2.営業基礎講義

- ・動画講義による営業基礎習得
- ・営業文作成&添削

3.営業実践に伴走

- ・業務委託契約での就業を
目指した営業方法のご提案
- ・営業状況はサポーターと共有
- ・チャットでのサポート付き

定期的なZoomイベント実施

- ・リアルタイム質問会
- ・成果者対談
- ・成長シェア会
- ・オフラインでの勉強会も開催

- 01 2025年12月期 第1四半期業績 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)

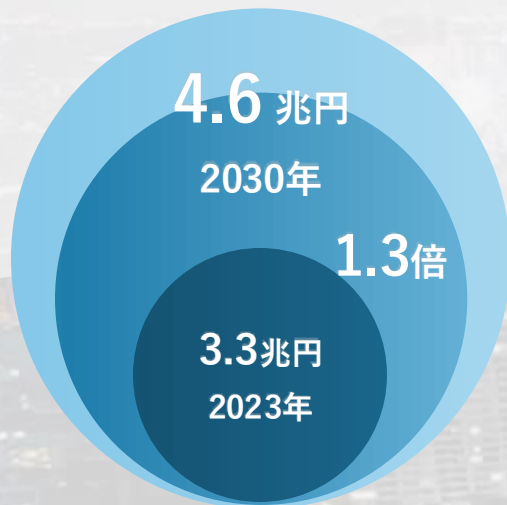
※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、年平均成長率のことを指します

— 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

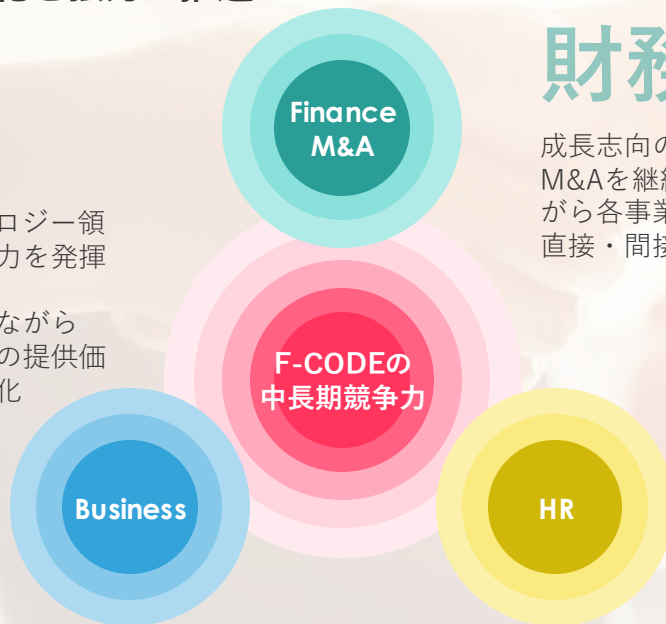
M&A活用で事業戦略・人材戦略も活性化させ、中長期の競争力を育む

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

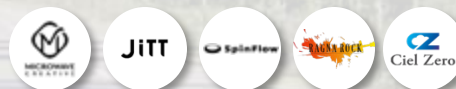
業務効率化

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

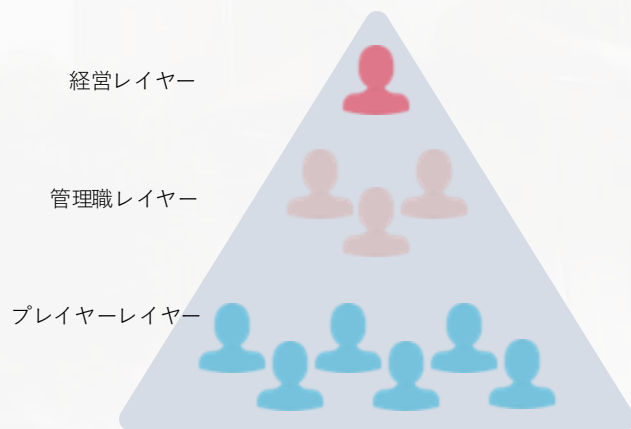
サービス開発

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

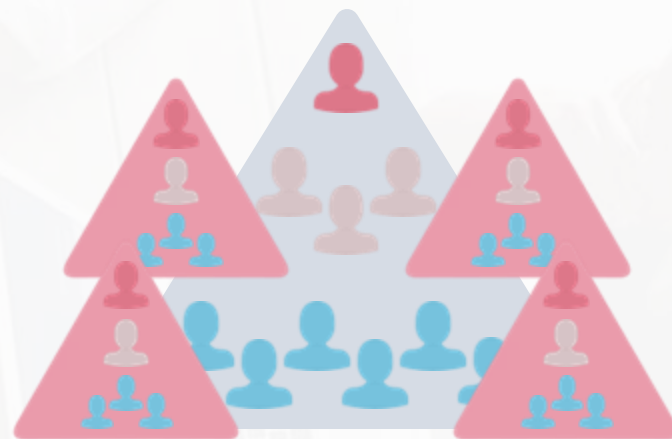
当社グループに若く才能に溢れる人員・チームが続々と参画中。相互作用によって、それまでの延長にはない新たな性質 — スキルやマインド、ひいては顧客への提供価値 — が現れる“創発”がグループ内に起こり始めた状況。これらの環境が非連続の成長を呼び起こし、さらに強い組織への変革を可能に

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

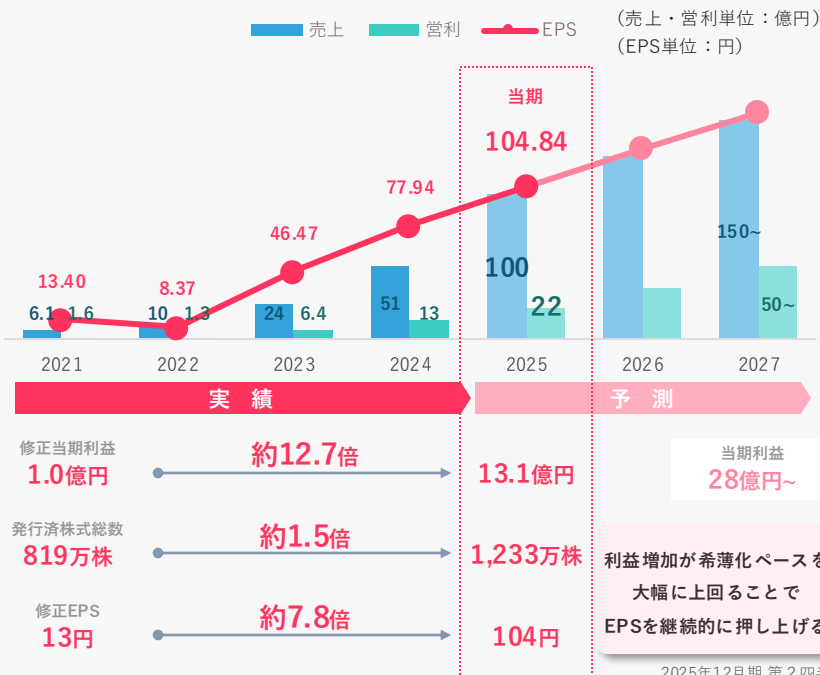


当社グループでは、企業規模の大小を問わずにグループ参画する企業が多く、プロジェクトの属性に応じて経営幹部も含めプロジェクトに関わり合うため、グループ内の他社組織・人材の考え方やスキルを直接体験し学ぶことができる。マインドやスキル両面で非連続的な成長のきっかけに。

財務戦略 | EPSの伸長

EPSを最重要指標の一つとして位置付け、希薄化を上回る利益獲得能力の向上を目指す
上場後、発行済み株式総数は約**1.5倍**に増加しているが、当期利益は約**12.7倍**成長の当期予想
結果、EPSが約**7.8倍**成長となる想定。今後も最重要指標として推進

業績とEPSの推移



EPSに関する当社実績

- 調整後発行済み株式総数(期末)は2021年12月末 819万株から2025年3月末 1,233万株と約1.5倍に増加
- 一方、**当期利益**は2021年12月期 1.0億円から2025年12月期業績予想 13.1億円と約**12.7倍**に成長
- **希薄化を大きく上回る利益成長**の結果として、**EPS**は2021年12月期 13円から2025年12月期予想 104円と約**7.8倍**に成長
- 希薄化を上回る利益成長により株式単位当たりの収益性を改善することが重要であるため、EPSを重視。今後も希薄化を上回る利益成長の実現を目指す方針

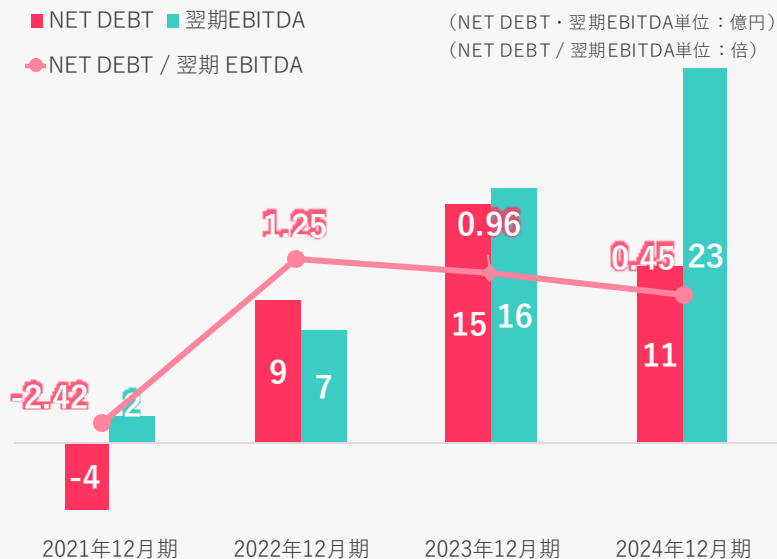
※2021年12月期については、過去の繰越欠損金等による一時差異等の当期利益への影響が大きいため、税前利益に税率を乗じた修正当期利益、当該修正利益を期中平均株式数で除した修正EPSを利用し比較

財務戦略 | 財務安全性

年々増加する分厚い営業キャッシュフローにより、財務安全性を担保すると共に、さらなる融資獲得・追加投資余力を確保。

ネットデット/翌期EBITDA 倍率を重要視、**2.5倍**以内でコントロールする方針

財務安全性の担保



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**5~7年程度**が多い
- 2024年12月期の**Net Debt / 翌期EBITDA倍率は0.45倍**
- 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

— 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1四半期業績 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：発表した今期目標の達成の蓋然性はどの程度でしょうか。達成した場合の企業価値・時価総額はどの程度になりますか

A：従来の事業成長及び各種取組を考えた場合、十分に達成の蓋然性はあるものと考えます。容易な目標ではありませんが、少しでも早く達成できるよう経営陣・従業員一同、尽力して参ります。

また、目標達成時の企業価値については、その段階の市況等に影響されることも想定し明確にお答えすることがむずかしい状況です。ただし、例えば営業利益でいえば、24年実績約14億円に対して今期目標は約1.5倍の22億円以上となっており、これに伴ってEPS（1株当たり純利益）も大幅増加し、それが時価総額に寄与するものと考えております。一定の難易度もある目標のため、達成が見えてきた段階ではさらに高いご期待もいただけると考えております。

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。

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。

質問回答

その他

Q：自己株式取得は今後も実施するのでしょうか。実施する場合の目的はなんですか

A：株主様利益をはじめ、市況や株価等様々な要素をふまえ、継続的に検討を進めて参ります。

取得した自己株式については、従来の開示にあります通り、新規M&A案件での活用や、従来M&Aを通じて当社グループに参画いただいた経営陣、アライアンスパートナーのインセンティブとして活用することを主な目的としております。これにより、さらに企業価値向上に資するものと考えております。短期的に自己株式の活用がない場合は償却することも検討いたします。

Q：25年上半期（1月～6月）のM&Aをふまえ、今期業績予想の上方修正はしないのでしょうか

A：期初における業績予想の開示以降、当2Q決算発表日までの間において、4件のM&A (SmartContact社/デイトラ社/Real us社/ブイスト社)を発表しております。これらの年間想定売上高・営業利益の金額を基に今期の寄与月数を考慮すると業績予想の上方修正の蓋然性が一定以上に高まるのではないかと考える方はあるかと思えます。

一方で、上記の4社についてはグループイン後間もなく、もしくは、正式にグループインする前の会社となっております。そのため、下期業績及び対象企業4社の業績を極めて保守的に見積もっており、上方修正の要否につきましてはその推移が分かり次第判断し、必要に応じて発表いたします。

— 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。