



東証グロース9211

2025年12月期 第2四半期
決算説明資料

2025年8月14日

- 
- 1 | 第2四半期ハイライト
 - 2 | 2025年12月期 第2四半期業績
 - 3 | 事業概要・ビジネスモデル
 - 4 | M&A投資について
 - 5 | 中期経営計画（再掲）

2025年12月期 第2四半期 サマリー

業績面は売上収益 52.1億円(前期比約2.6倍)、営業利益11.7億円(同約2.0倍)
収益・利益ともに過去最高、継続的な高成長を実現
事業・M&A・財務それぞれの領域で下記の進捗

事業

各社オーガニック成長とクロスセルを着実に積み上げ
AI対応Webサイト支援サービスをリリース（MWC社）
マーケター育成講座をリリース決定（CRAFT社、デイトラ社）

M&A

デイトラ社・Real us社・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

借入調達余力の確保に注力、
2Q決算開示日時点で当期累計50億円以上の調達を実現

金融機関からの資金調達状況

資本コスト低減とM&A資金の獲得のため、借入調達余力向上に注力
各金融機関との関係性を強化、当2Q開示日時点で累計50億円以上を調達
無担保SDGs推進私募債発行で社会的価値にも貢献

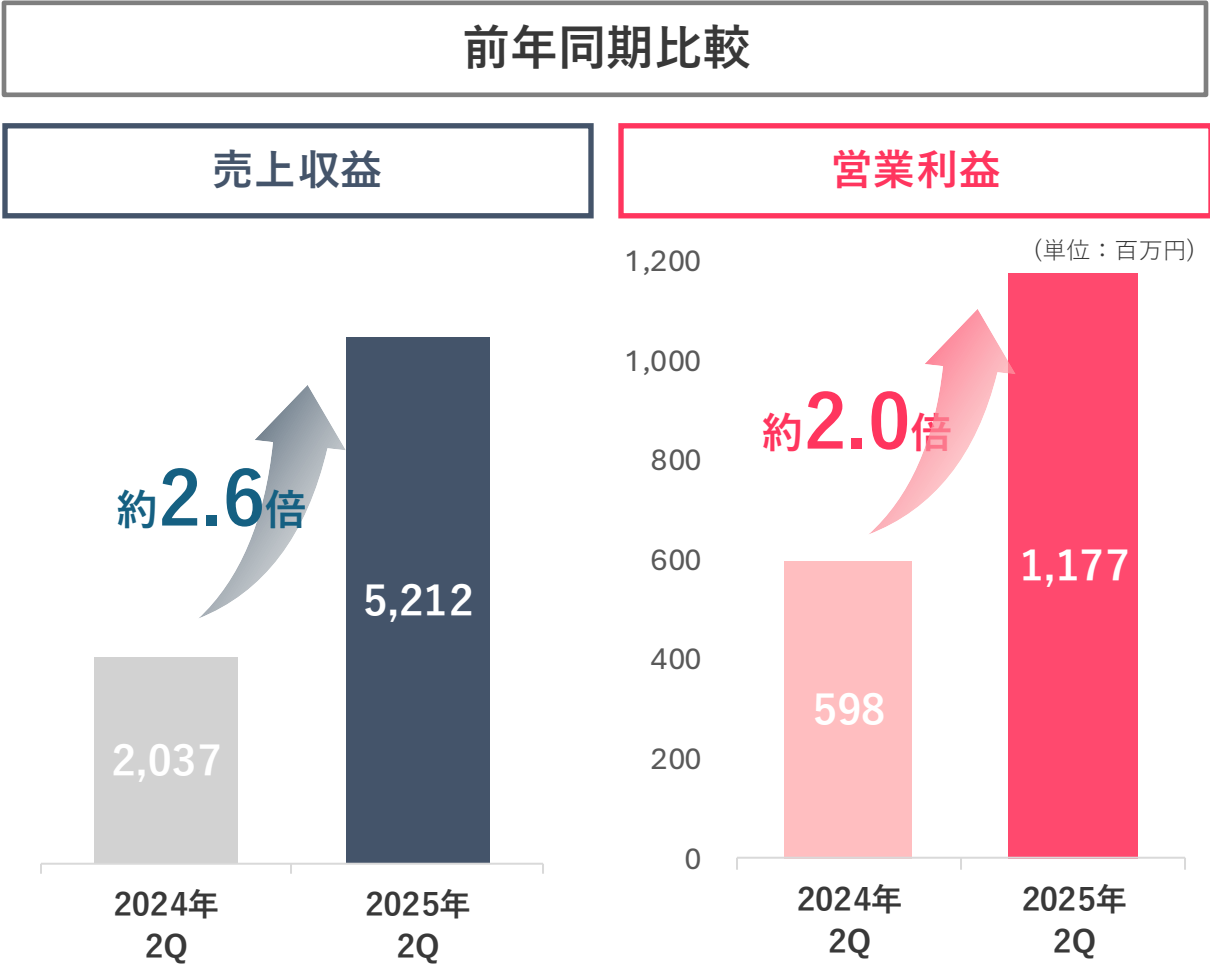
適時開示済の資金調達事例

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

2025年12月期 第2四半期 決算サマリー

売上収益 52.1億円(前期比約2.6倍)、営業利益11.7億円(同約2.0倍)
収益・利益ともに過去最高、継続的な高成長を実現

(単位：百万円)	過去最高		前年同期比
	2024年12月期 2Q 実績 ※1	2025年12月期 2Q 実績	
売上収益	2,037	5,212	256%
営業利益	598	1,177	197%
税引前利益	550	1,093	199%
親会社の所有者に 帰属する中間利益	343	646	188%



※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

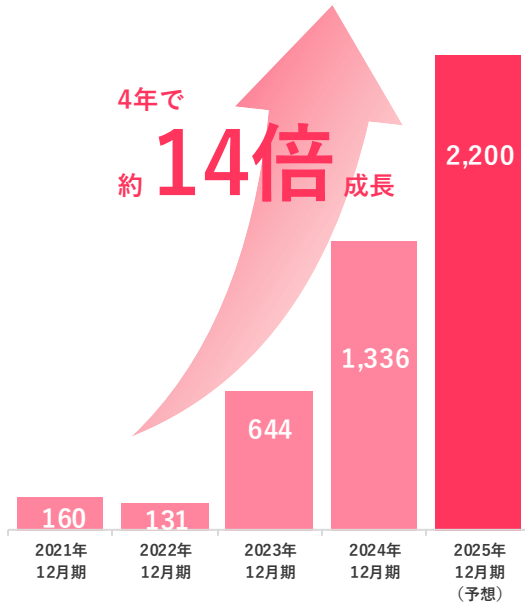
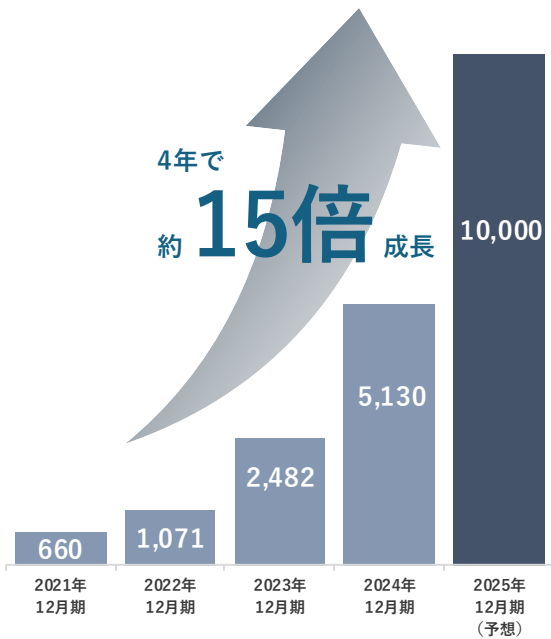
上場後4年間で約15倍の売上成長・約14倍の営業利益成長を見込む

売上収益・営業利益の5ヵ年推移(業績予想含む)

売上収益

営業利益

(単位：百万円)



2025年12月期 通期業績予想進捗 (2Q時点)

業績予想に対し、2Q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で事業投資を行いながらも好調な進捗

(単位：百万円)	2025年12月期 通期業績予想	2025年12月期 1Q実績	2Q時点 進捗率
売上収益	10,000	5,212	52.1%
営業利益	2,200	1,177	53.5%
税引前利益	2,033	1,093	53.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,285	646	50.3%

当社グループ事業領域

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

Marketing

マーケティングSaaS

データアナリティクス

SNSマーケティング

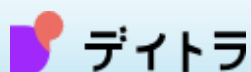
マーケターマッチング

AIマーケティング

LTVマーケティング

マーケター教育

D2C支援



生成AIエンジニアリング

AIリスティング

システムエンジニアリングサービス

サイト制作

システム・アプリ開発

プロダクト企画・開発

インフラ構築

CMS導入

AI・Technology

当社のM&Aの狙い

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・深くしていくことが可能

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

- 中長期的な企業価値/EPS増加案件にフォーカス
 - 主に収益に関する下記3つの観点で精査
合理的なEV/EBITDA倍率（従来5倍程度）で実行
- ①継続性

②成長性

③分散性
- 資本コスト最小化と財務安全性確保

対象

- 黒字企業/事業を対象
- ミッションとの親和、事業の類似/近接領域（下記例示）

Marketing領域

マーケティング

スクール

SaaS

人材マッチング

SNS

セールス

CRM/LTV

データサイエンス

AI・Technology領域

生成AI領域

クリエイティブ

IT / システム / SES

当社M&Aの 強みと特徴

下記観点で強みを活かし、今後もM&Aを推進

ソーシング

アドバイザー
との接点

参画した経営陣
紹介による紹介

イベントの
積極参加・開催

クロージング

案件進捗速度

経営陣のコミット

ファイナンス

多数金融機関との接点

豊富なファイナンス人材

M&A案件概要1：株式会社デイトラ

1

デジタルスキル教育のオンラインスクールとして、Web制作や動画編集、プログラミングなど時代に沿った講座を多数提供

2

フリーランス・副業市場の拡大を背景に2020年の開始以来5年間で累計3万人超が受講

3

SAKIYOMI社やBUZZ社とのシナジーを活かし、マーケティングや講座開発、カスタマーサポートで連携しながら事業を拡大

M&A案件概要2：株式会社Real us

1

インフルエンサーのビジネス支援と実践スキル(デザイン・動画編集・オンライン秘書など)を学べるキャリアスクールを運営

2

インフルエンサー支援は3年で1,000人超を支援し、直近始めたキャリアスクールは3か月で約100人が受講

3

グループ各社と連携し、SNS支援とオンラインスクール事業でマーケティングや講座開発、カスタマーサポートを強化し、シナジー創出

M&A案件概要3：株式会社ブイスト

1

初心者向けに動画編集の基礎から応用、案件獲得やプロジェクトマネジメントまで学べる実践的な動画スクール「ブイプロ」を運営

2

開始から2年半で700人以上が受講し、自社運営SNSを中心に集客、修了生はフリーランス等として活躍

3

グループ各社と連携し、オンラインスクール事業でマーケティングや講座開発、カスタマーサポートを強化し、シナジー創出

2027年12月期目標

売上高

150 億円～

営業利益

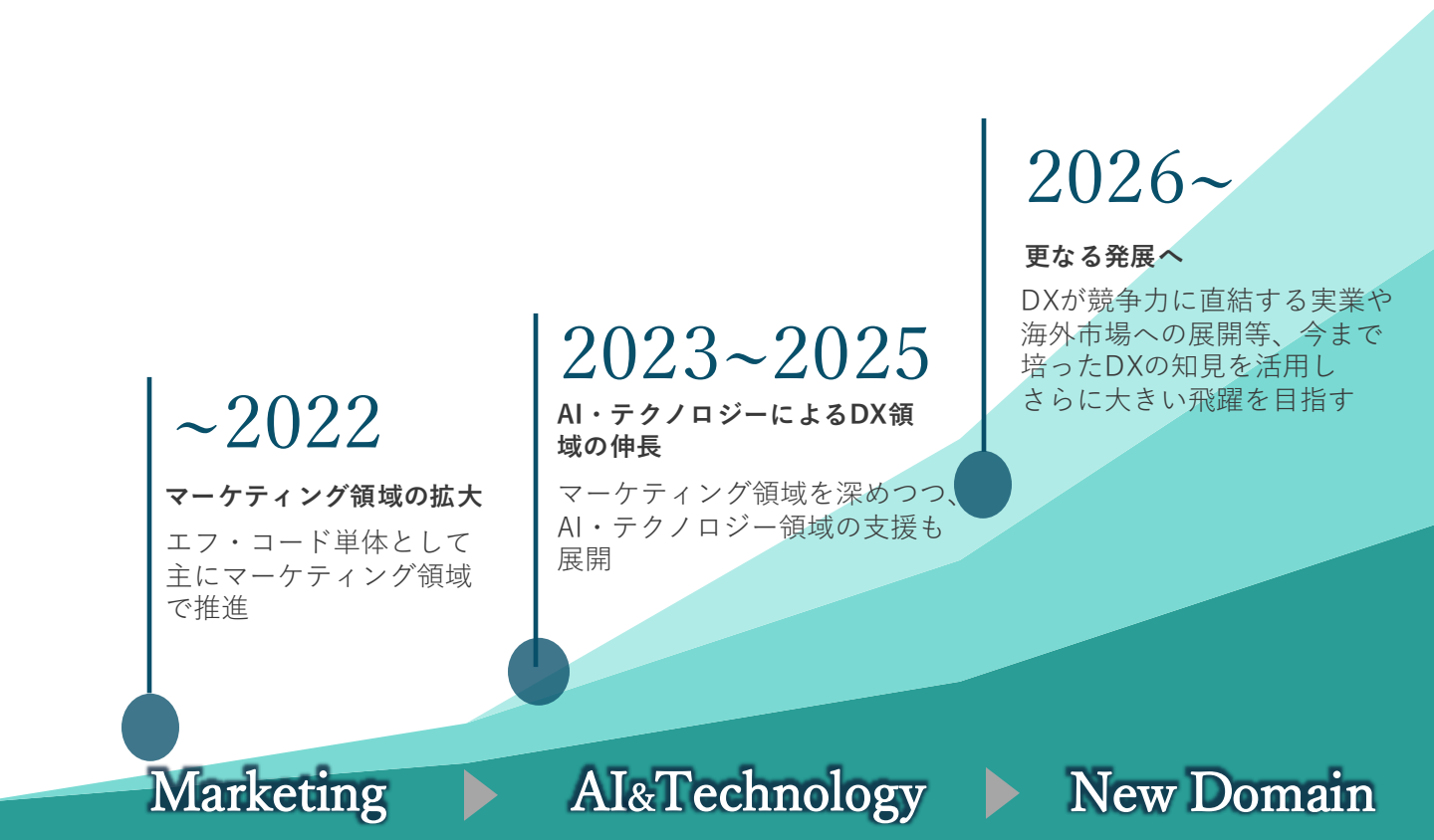
50 億円～

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、年次平均成長率のことを指します

DX支援からDX実践、更なる発展へ

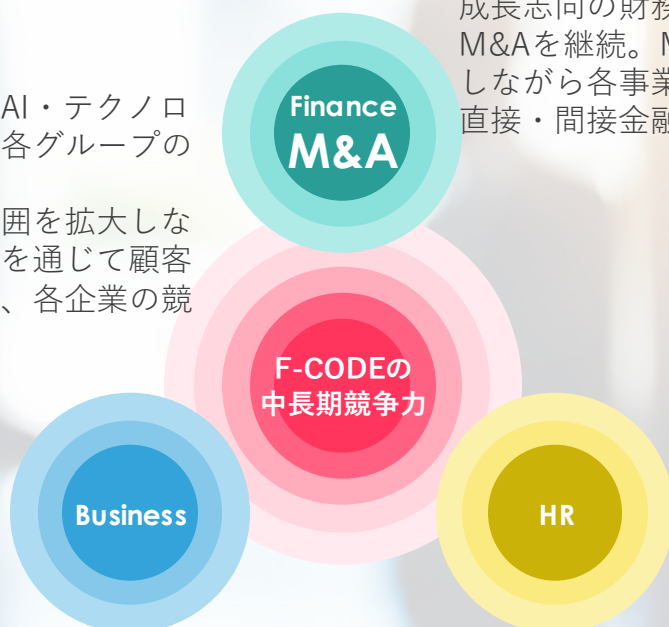
マーケティング領域に加え、AI・テクノロジー領域を伸長
そのノウハウを活かし、実業や海外進出も検討



中長期での競争力強化の構造

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

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。

お問い合わせ先

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