



# 2024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

2024.11.14



# 第3四半期ハイライト | 2024年12月期 第3四半期 決算サマリー

売上収益 30.7億円（前年同期比約1.9倍） / 営業利益 10.1億円（同約2.4倍）に増加  
収益・利益ともに継続的な高成長を実現

## 2024年12月期 第3四半期実績

(単位：百万円)	2023年12月期 第3四半期 実績 ※1	2024年12月期 第3四半期 実績	前年同期比
売上収益	1,580	3,077	194.7%
営業利益	415	1,016	244.6%
税引前利益	390	939	240.9%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	281	593	210.3%

※1：2023年12月期第3四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、2023年12月期第3四半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。

## — 直近の資金調達及びM&A振り返り

1

### 2024年5月 公募増資実行、約24億円の資金調達

M&A機会の増加を背景として、迅速な案件実行のため財務基盤を強化  
当面のM&A投資として**総額50億円**～を想定

2

### 2024年11月 株式会社SpinFlowを連結子会社化

**生成AI**を基点としたコンサルティング/業務改善/リスクリング研修を展開  
取得価額約1.7億円(取得比率50.1%)、想定年間**営業利益約60-80百万円**～

3

### 2024年11月 株式会社BUZZを連結子会社化 (SAKIYOMI社による取得)

Instagramを中心としたスキルアップスクール『**Buzz College**』を展開  
取得価額約6.67億円、想定年間**営業利益約1.6億円**～



1

## 生成AIを基点とした**コンサルティング/業務改善/リスキング研修**を展開

業界・業種、企業規模を問わず、企業の業務効率改善に寄与する生成AI活用を支援

2

## 次世代スキル教育の追い風を受け **約半年間で2,000人**以上が教育研修に申込・受講

2020年のダボス会議で提唱された「リスキング革命（学び直し）」を受け、世界的に次世代スキルの教育及び活用の試みがあり、多くの企業から申込があり毎月200名以上が受講中

3

## 今後も幅広くサービスを提供するとともに**職種や業種に特化した支援**も展開

職種として多い営業職や販売職向け、業種として多い飲食業や小売業、医療・福祉業向けなど、国内の生産性改善に寄与し得る領域特化型のサービスも今後展開





1

## Instagramを中心とした**スキルアップスクール『Buzz College』**を展開

Instagram運用ノウハウを体系化した100種類以上の講座コンテンツ及び個別コンサルティングを提供

2

## SNS市場及び**フリーランス/副業市場**の拡大を受け**3年間で12,000人**以上の受講実績

2022年にサービス提供開始、現在も毎月数百名の方に講座提供  
講座受講された方の総フォロワー数1,000万人以上

3

## BUZZ社とSAKIYOMI社の**シナジー**により**法人/個人向けいずれも拡大**

BUZZ社が提供するSNSスクールで一定成績以上の方に、SAKIYOMI社のクライアント案件を紹介  
SAKIYOMI社グループとしてクライアントのSNS支援をさらに拡大。案件増加に伴いスクールの魅力も強化



## AGENDA

- 01 会社及び事業概要
- 02 決算概要
- 03 資金調達及びM&A投資の振り返り
- 04 市場環境と今後の展望
- 05 Appendix



# 01 会社及び事業概要



# 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	1,241,049千円 (2024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) 兩宮 玲於奈	
	■取締役 山崎 晋一	■取締役(社外・監査等委員) 加藤 扶美子	
	■取締役 平井 隆仁		
連結総資産	17,628,957千円 (2024年9月末)		







# 沿革





## — 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  
山崎 晋一

株式会社リクルートスタッフィング総務人事部長、エン・ジャパン株式会社取締役管理本部長、スリープグループ株式会社取締役常務執行役員等を歴任。2018年当社入社、2021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



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



# エフ・コードグループ サマリー

## 業績

	2023年12月期（実績）※1	2024年12月期（予想   前期比）
売上収益	24.8億円	46.3億円   1.9倍
EBITDA	7.1億円 <sup>※2</sup>	15.9億円   2.2倍 <sup>※2</sup>
営業利益	6.4億円	13.5億円   2.1倍

## EPS

2023年12月期(実績)	2024年12月期(予想)
46.47円	66.82円
1.4倍	

## 事業・組織

### グループ全体



全 9 社<sup>※3</sup>

### 役員・従業員



約 170 名<sup>※3</sup>

### 創業



19 期目

※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期並びに2024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月期及び2023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 EBITDAの金額は営業利益に減価償却費及び償却費の金額を加算して算出しております。

※3 2024年11月時点での情報になります。（11月末に株式取得する株式会社BUZZまで含む）



## — 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、企業の立地も業種も問わず、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



# エフ・コードグループ概要

DX化、デジタルマーケティング高度化を志向するクライアント様に対し  
一気通貫でお役立ちします



## AI & Engineering & Creative

最新の技術及び表現によって、集客のためのサイトやシステム、アプリ構築する,生成AI活用も支援する

- ▶ 株式会社マイクロウェブクリエイティブ
- ▶ 株式会社JITT ▶ ラグナロク株式会社 ▶ 株式会社SpinFlow

## Marketing

SNSやウェブ広告、検索エンジン対策によって認知度を高め、見込顧客を集める

- ▶ 株式会社SAKIYOMI ▶ 株式会社BUZZ
- ▶ CRAFT株式会社

## Data science & Technology

利便性を高めるプロダクトにより顧客化を促進し、機械学習によって優良顧客を発掘する

- ▶ 株式会社BINKS
- ▶ 株式会社エフ・コード



# エフ・コード グループ概要

『つくる』 『集客する』 『顧客化・収益化する』 それぞれを専門とする企業でグループを構成し、より広範囲かつ深くお力になります。 ※2024年11月5日よりSpinFlowが参画、11月末よりBUZZが参画予定



## つくる

### エンジニアリング



ラグナロク株式会社

グロスエンジニアリング  
(新規事業,新規プロダクト開発)



株式会社SpinFlow

生成AI活用コンサルティング、  
リスティング研修

### クリエイティブ



株式会社マイクロウェブ  
クリエイティブ

大手向けHP,システム開発



株式会社JITT

中小・店舗向けHP、システム開発

## 集客する

### マーケティング



株式会社SAKIYOMI

SNSマーケティング支援



CRAFT株式会社

D2C向け広告運用

### マーケター育成,マッチング

BUZZ  
(新設予定)

株式会社BUZZ

SNSマーケター育成・マッチング

## 顧客化・収益化する

### データサイエンス



株式会社BINKS

データサイエンス、  
LTVマーケティング支援

### テクノロジー



株式会社エフ・コード

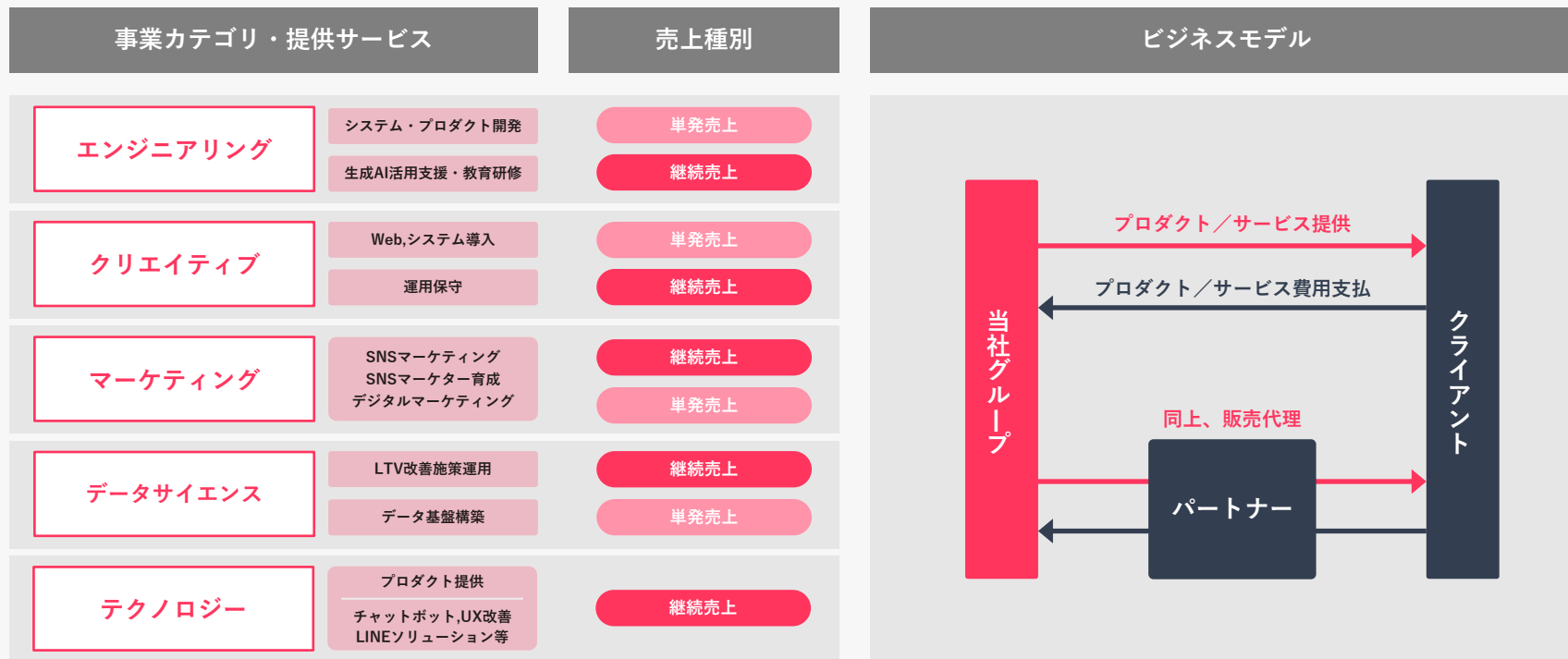
CX SaaS提供 (下記一覧)





## — ビジネスモデル

企業向けに主に継続型サービスを提供。顧客企業の数と単価を伸ばすことが重要







# サービス

## クライアントのマーケティング活動に寄与する各種サービスを展開

事業カテゴリ・提供サービス	サービス概要
<p><b>エンジニアリング</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>システム・プロダクト開発</li> <li>生成AI活用支援・教育研修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>
<p><b>クリエイティブ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Web,システム導入</li> <li>運用保守</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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*1等のシステム導入</li> <li>● 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</li> </ul>
<p><b>マーケティング</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>SNSマーケティング</li> <li>SNSマーケター育成</li> <li>デジタルマーケティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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 <small>(検索エンジン対策)</small></li> <li>● SNSでの運用スキル獲得のためのスクール運営</li> </ul>
<p><b>データサイエンス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>LTV改善施策運用</li> <li>データ基盤構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● pLTV*2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)</li> <li>● pLTV算出のためのデータ解析基盤を構築</li> </ul>
<p><b>テクノロジー</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクト提供</li> <li>チャットボット,UX改善</li> <li>LINEソリューション等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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)</li> </ul>

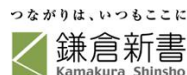
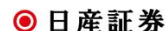
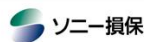
\*1 CMS : Contents Management Systemの略。HP更新を簡易化するシステム。

\*2 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



# — 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





## 当社グループの成長ステップ

IPO後3年の2024年までは、さらなる発展に向けた助走期間に位置づけ  
根幹のデジタル事業の磨きこみを推進

### STEP1

一部業務を  
DX化支援する企業

従来のSaaS事業、デジタル  
マーケティング支援事業に加え、  
M&Aによりお役立ちできる範  
囲を拡張

### STEP2

全業務を  
デジタル改革する企業

生成AIを中心に、事業運営に  
関わる業務すべてを抜本的に  
改善

### STEP3

デジタル改革を  
世界に広げる企業

ミッションに基づき、海外エ  
リアの顧客も支援。APACに  
進出

SpinFlow/BUZZの参画 (24'11~) によりさらに加速





## 自らケイパビリティ拡張を繰り返し、PMIプロセスで 業務改革を進めながら、顧客へのサービスに展開

エフ・コードグループ  
内でのデジタル改革



1. MAと事業開発  
による拡張

2. 業務効率化、  
収益性上昇

クライアント様への  
デジタルサービス転換



4. 追加支援領域  
の探索

3. 顧客サービス  
展開

# 既に エフ・コードグループ内で

- 作る -  
**開発**

×

- 知らせる -  
**広告**

×

- 売る -  
**営業**

×

- 届ける -  
**CS**

各業務のDX化/AI活用によって  
**大きく業務効率上昇に成功**



## DX化/AI活用ケース | 開発でのAI活用

リードエンジニアが集うラグナロクがグループ横断での開発体制の強化/AI化を促進、開発コーディング/レビューの多くがAI化、開発速度の大きな上昇に成功

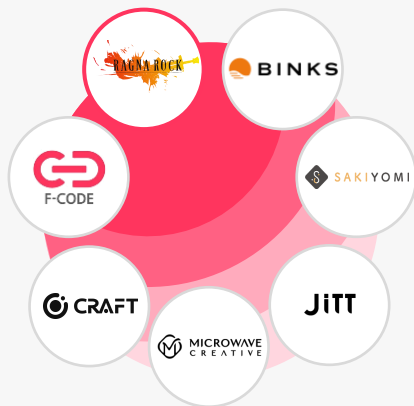
### 概要

開発スペシャリストのラグナロク社の主導により  
コーディング/ソースレビューのAI化支援



GitHub  
Copilot

各社サービス開発用プロンプトの設計



### 結果・取組

エンジニア一人当たりの **開発速度140%** 上昇

開発組織全体の **リリース数が単月160%** へ



スキルの高いエンジニアによる  
AIプロンプト開発



AIによるコーディング/コードレビュー



チームのコーディング精度/速度アップ  
レビュー負担減少





## DX化/AI活用ケース | 営業でのAI活用

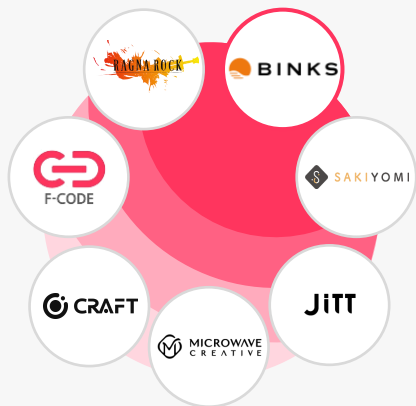
AI活用及びデータサイエンスにより、グループ各社の顧客データを解析。  
顧客別に期待LTVや潜在的にニーズの高い領域を抽出、データドリブンなクロスセル提案を展開

### 概要

データスペシャリストBINKSによる顧客分析／戦略的に期待LTVが高い顧客への統合営業、クロスセル促進



グループ内顧客の統合管理



### 結果・取組

グループ内顧客 2,000社様、未顧客リード 10万社様を分析  
戦略的な提案先顧客数80社様抽出、今後提案継続



グループ各社の顧客データを  
突合可能な形で収集



ビッグデータ分析によって期待LTVや  
クロスセル可能性を算出



戦略的にクロスセル期待の高い顧客と  
商材を抽出、重点的に提案



## — メディア・イベント出演

当社役員が複数メディアに出演し、事業内容や成長戦略等を分かりやすく発信



報道関係各位

2024年8月13日  
株式会社エフ・コード

経済誌「財界」の「人・ヒト・ひと」コーナーに、  
当社代表の工藤のインタビュー記事が掲載されました

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、株式会社財界研究所発行の「財界」2024年8月28日号（2024年8月7日発売）の「人・ヒト・ひと」コーナーにて、当社代表取締役社長の工藤 勉のインタビュー記事が掲載されましたことをお知らせいたします。当社の事業内容についてご紹介いただいた内容です。ぜひ書店にて手に取ってご覧ください。

雑誌名：経済誌「財界」

発行日：2024年8月28日号

URL：<https://www.zaikai.jp/magazines/detail/378>

個人投資家向けオンラインIRイベント Growth IR Seminar

注目の上場ベンチャー4社を  
2時間でまとめて知る!!

8/22  
THU  
19:00~21:10

オンライン配信  
参加無料

 BBDイニシアティブ <b>稲葉 雄一</b> 代表取締役社長 グループCEO	 関連 <b>達城 利卓</b> 取締役副社長 経営企画本部担当	 エフ・コード <b>工藤 勉</b> 代表取締役社長	 フューチャーリンクネットワーク <b>石井 文晴</b> 代表取締役
--	---	---	---

メディア名：グロース・キャピタル株式会社「Growth IR Seminar」

放送日：2024年8月22日公開

URL：<https://www.youtube.com/watch?v=tNkJ45uUC7Q>





## — 2024年12月期 第3四半期決算説明会の開催

2024年12月期 第3四半期決算に関する説明会や説明動画を下記の通り実施/公開予定



2024年12月期 第3四半期決算説明動画(自社開催)公開

公開予定日：2024年11月14日(木)



※画像は前回実施時

2024年第3四半期決算説明会(SBI証券)

実施予定日：2024年11月21日(木) 18:30～

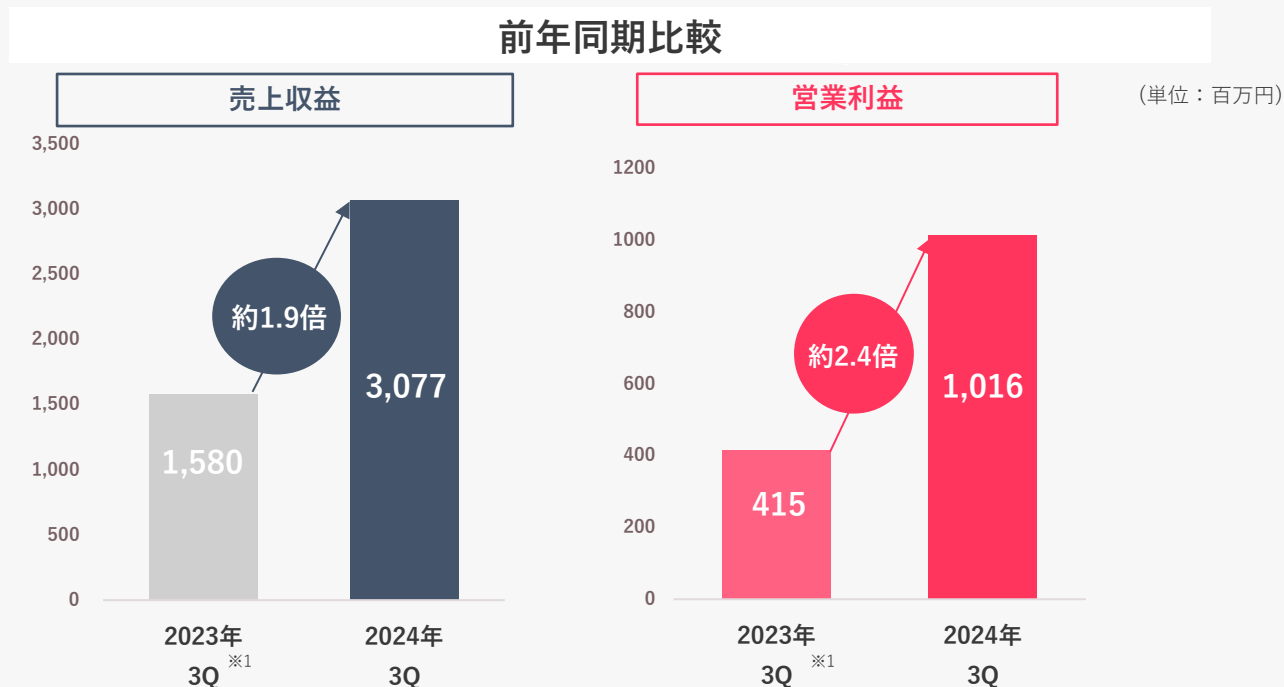


# 02 決算概要



# — 2024年12月期 第3四半期連結業績サマリー (前期比較)

前年同期比で**売上収益30.7億円(約1.9倍)** / **営業利益10.1億円(約2.4倍)**に増加



※1 2023年12月期第3四半期及び2024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、2023年12月期第3四半期及び2024年12月期第3四半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。



## — 2024年12月期 第3四半期連結業績サマリー (前期比較)

売上収益 30.7億円 (前年同期比約1.9倍) / 営業利益 10.1億円 (同約2.4倍) に増加  
営業効率の良化やコスト統合・削減等に伴い営業利益率が改善

(単位：百万円)	2023年12月期 第3四半期	※1 2024年12月期 第3四半期	前年同期比
売上収益	1,580	3,077	194.7%
営業利益	415	1,016	244.6%
税引前利益	390	939	240.9%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	281	593	210.3%

※1 2023年12月期第3四半期及び2024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、2023年12月期第3四半期及び2024年12月期第3四半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。

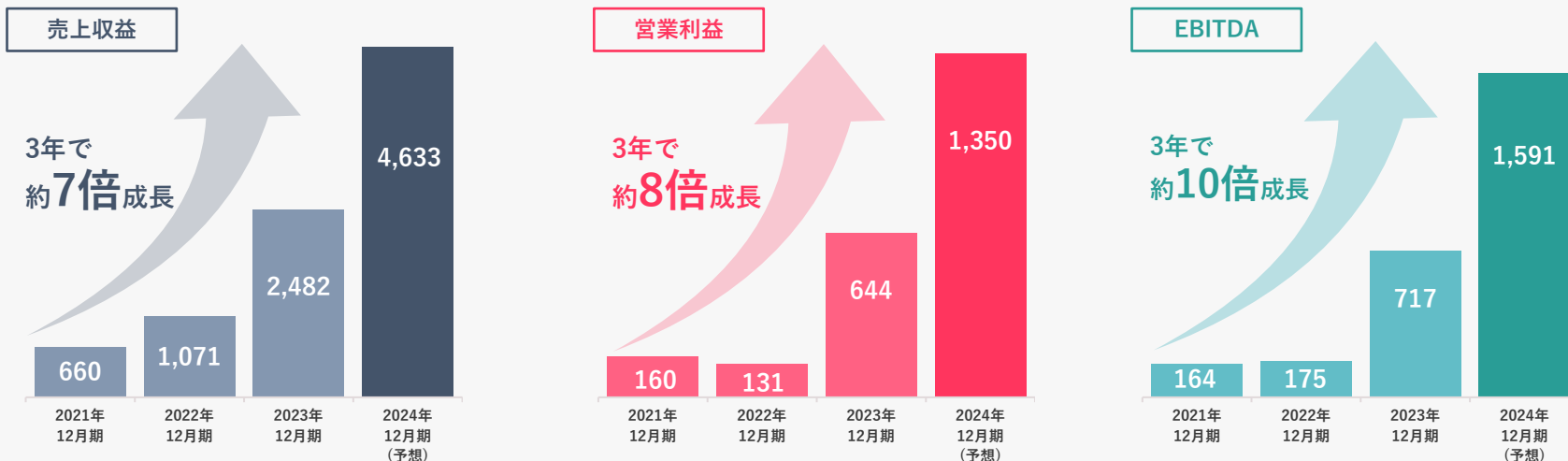


## 業績 | 売上収益、営業利益及びEBITDAの推移

上場後3年間で**約7倍**の売上成長・**約8倍**の営業利益成長・**約10倍**のEBITDA成長

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1四半期及び第3四半期並びに2024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月期及び2023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。

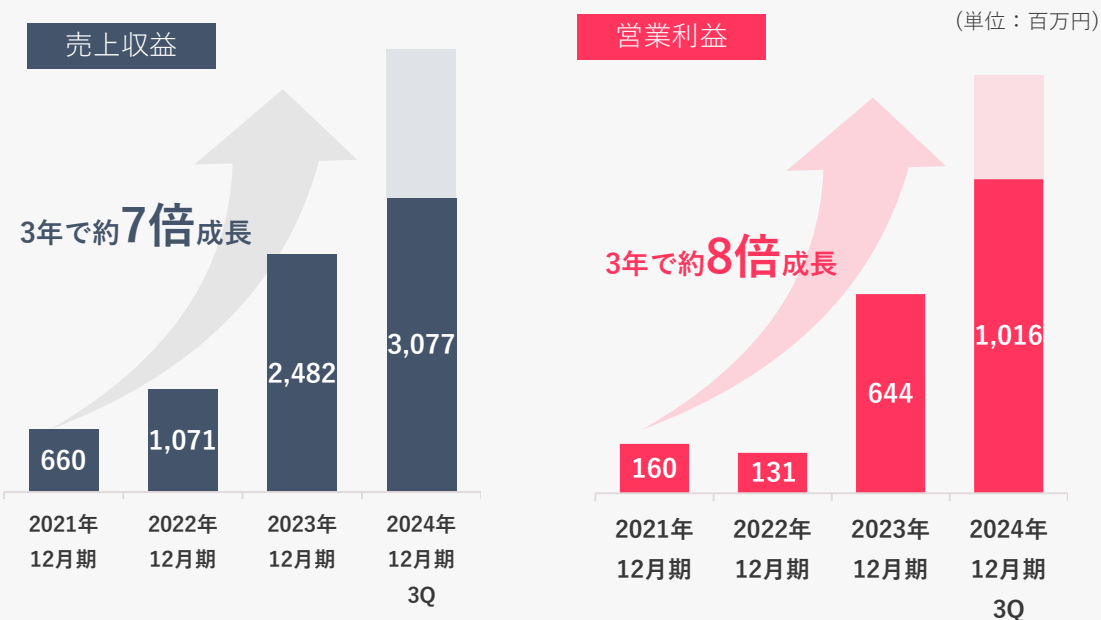


## 業績 | 売上収益及び利益の推移

前期を大きく上回るペースで売上収益及び営業利益が成長

売上総利益率は概ね60%前後で推移、営業利益率は前年同期水準を超えて着地

売上収益及び営業利益推移



2024年12月期 第3四半期

売上総利益率

58.9%

営業利益率

33.0%

※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期並びに2024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月期及び2023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。



## — 2024年12月期 通期業績予想進捗 (第3四半期時点)

通期業績予想に対して**売上収益66.4%**、**営業利益75.3%**の進捗率  
グループ各社のPMI過程における高利益率案件へのフォーカスにより  
営業利益は想定を上回る水準

(単位：百万円)	2024年12月期 通期業績予想	2024年12月期 3 Q実績	3 Q時点 進捗率
売上収益	4,633	3,077	66.4%
営業利益	1,350	1,016	75.3%
税引前利益	1,274	939	73.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	775	593	76.5%



# 03 資金調達及びM&A投資の振り返り

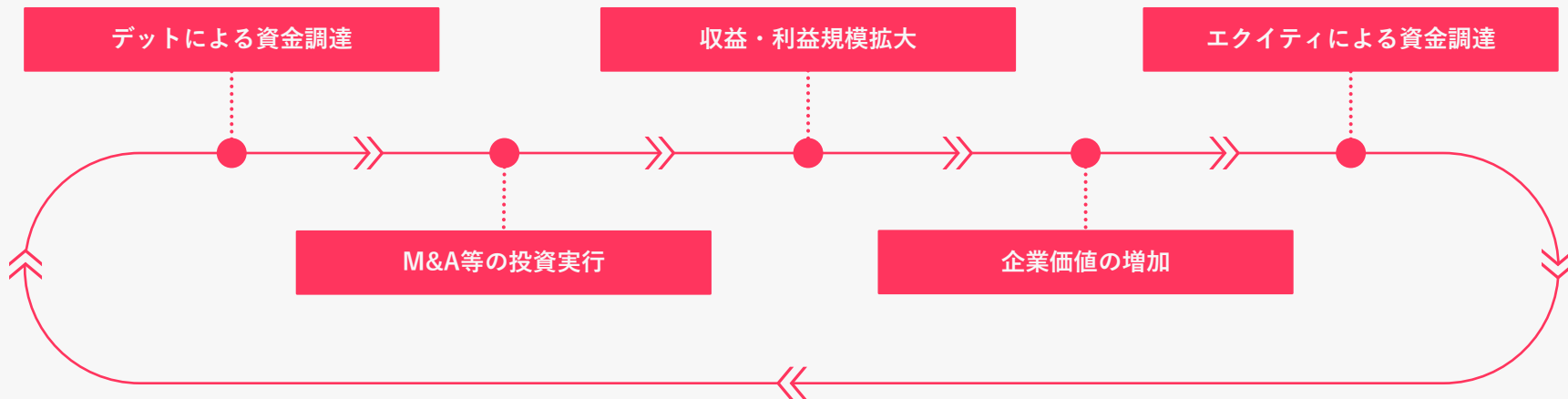




## — 当社のデット・エクイティによる資金調達及び投資戦略

デット調達により資本コストを最小化しながら、M&A実行により収益利益を拡大  
企業価値を向上させた上で、エクイティ調達を実行  
財務安全性の向上により更なるデット調達及び投資余力を獲得し、次の優良案件に備える

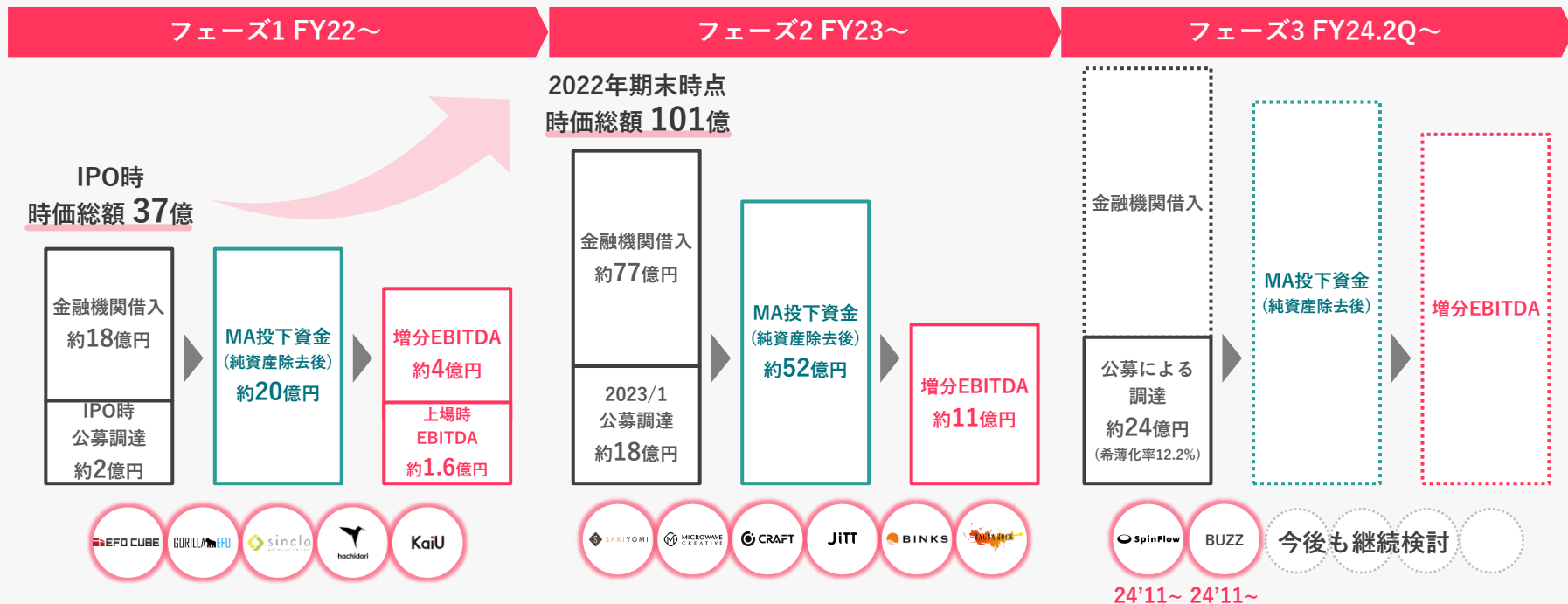
### 調達・投資の一連のサイクル





# M&Aの振り返り | 資金調達及び投資による収益力の強化

2021年12月に上場以来、継続的にデット調達とM&A実行により収益力を強化  
 一方、エクイティ調達により財務安全性とその後の投資余力を確保  
 2024年5月の公募増資を経て、3フェーズ目の調達と投資のサイクルに





## — 前回公募増資の背景と今後の取り組み

2024年5月の公募増資により約24億円を調達

金融機関からの借入も加味し、当面のM&A投資として**総額50億円～**を想定

### 公募増資の背景

#### 1 M&A機会の増加

- ・パイプライン及び案件検討数は増加傾向
- ・機動的なM&A実行のため一定以上の手元預金水準を確保

#### 2 M&Aによる事業成長

- ・上場時の2021年から3年でEBITDA 10倍への成長見込み
- ・M&Aによる業績貢献及びEPS向上を一定示せたタイミング

#### 3 財務基盤強化・デット調達余力向上

- ・借入及びM&A実行により自己資本比率25%未満に低下
- ・資金調達により財務基盤を強化し、デット調達余力も確保

### 今後の方針

- 増加するM&A検討案件から魅力的な案件を**厳選**しつつ、実行を**加速**
- 並行して、強化した財務基盤を背景に**デットによる資金調達**を実施
- エクイティ調達額と同程度のデット調達で**50億円の投資予算確保**が当面のマイルストーン
- EBITDA 5倍を目安とする規律ある投資実行により、**希薄化を上回る企業価値増加**を担保することで理論株価向上を目指す
- M&Aで**拡大した事業領域**(SNSマーケティング領域やエンジニアリング領域等)における**ロールアップ**によりグループ全体の成長余力を拡大



## — M&Aの振り返り | 24年11月発表、株式会社SpinFlow

### 案件概要

会社名	: 株式会社SpinFlow (スピフロー)
事業内容	: 生成AI活用コンサルティング・リスキリング研修事業
譲渡日	: 2024年11月5日
スキーム	: 株式取得 ※1
取得価格	: 約1.7億円 (持分比率 50.1%)

### 業績見込み

売上高	約2.5億円~	/	営業利益	約60-80百万円~ ※2
純資産	約1.0億円 (取得時時点)			

※1 株式取得の対価の資金については借入の実行に向けて金融機関と交渉中ですが、取得時点では手元の自己資金からの拠出を予定しております。

※2 年間の売上高・営業利益の見込みになります。

2024年12月期に計上される業績については今後精査し、影響度をふまえた上で必要に応じて開示を検討いたします

# M&Aの振り返り | 24年11月発表、株式会社SpinFlow サマリー



1

## 生成AIを基点としたコンサルティング/業務改善/リスクリング研修を展開

業界・業種、企業規模を問わず、企業の業務効率改善に寄与する生成AI活用を支援

2

## 次世代スキル教育の追い風を受け約半年間で2,000人以上が教育研修に申込・受講

2020年のダボス会議で提唱された「リスクリング革命（学び直し）」を受け、世界的に次世代スキルの教育及び活用の試みがあり、多くの企業から申込があり毎月200名以上が受講中

3

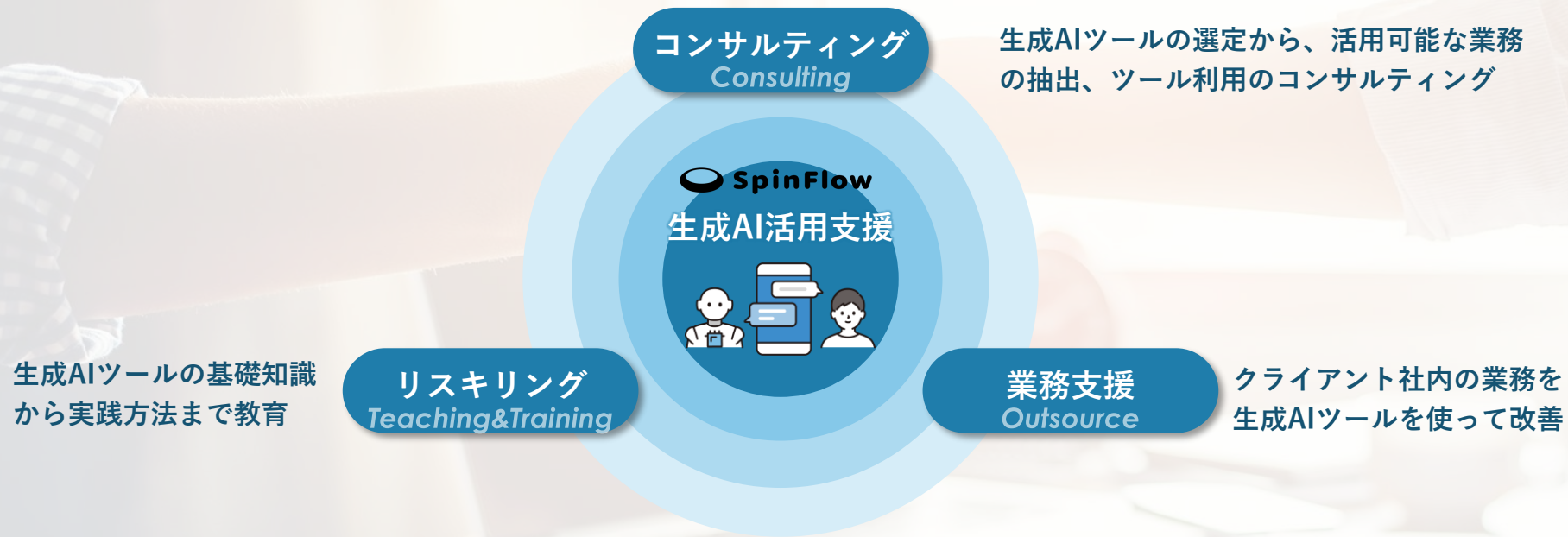
## 今後も幅広くサービスを提供するとともに職種や業種に特化した支援も展開

職種として多い営業職や販売職向け、業種として多い飲食業や小売業、医療・福祉業向けなど、国内の生産性改善に寄与し得る領域特化型のサービスも今後展開

# M&Aの振り返り | 24年11月発表、株式会社SpinFlow サービス



企業の業務効率を最大化するため、生成AIを基点に三位一体のサービスを提供しています。AI技術を駆使した革新的なソリューションと、業務改善の専門知識を組み合わせ、あらゆる業界の企業が持続的な成長を遂げられるようサポートします。





## — M&Aの振り返り | 24年11月発表、株式会社BUZZ

### 案件概要

取得対象会社名	： 株式会社BUZZ (以下、BUZZ社)
事業内容	： SNSスクール及びマーケターマッチング事業
譲渡予定日	： 2024年11月末予定
譲受主体	： 株式会社SAKIYOMI (エフ・コード子会社)
スキーム	： 新設分割により設立した新会社(BUZZ社)のSAKIYOMI社による株式取得
取得価格	： 約6.67億円 (取得比率 100%)

### 業績見込み

売上高 約16億円～ / 営業利益 約1.6億円～ ※1

※1 年間の売上高・営業利益の見込みになります。2024年12月期に計上される業績については今後精査し、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

## Instagramを中心とした**スキルアップスクール『Buzz College』**を展開

Instagram運用ノウハウを体系化した100種類以上の講座コンテンツ及び個別コンサルティングを提供

2

## SNS市場及び**フリーランス/副業市場**の拡大を受け**3年間で12,000人**以上の受講実績

2022年にサービス提供開始、現在も毎月数百名の方に講座提供  
講座受講された方の総フォロワー数1,000万人以上

3

## BUZZ社とSAKIYOMI社の**シナジー**により**法人/個人向けいずれも拡大**

BUZZ社が提供するSNSスクールで一定成績以上の方に、SAKIYOMI社のクライアント案件を紹介  
SAKIYOMI社グループとしてクライアントのSNS支援をさらに拡大。案件増加に伴いスクールの魅力も強化



# M&Aの振り返り | 24年11月発表、株式会社BUZZ Buzz College



**Buzz College**とは  
Instagramを中心としたSNSに特化したスクール  
及びコンサルティングサービス

**12,000名を超えるクライアント様**

**在籍の総フォロワー数は1,000万人以上**

これらの実績を元にしたデータやノウハウを提供し  
個人・法人のSNS活用のお力になります



## — M&Aの振り返り | 24年11月発表、株式会社BUZZ 事業シナジー

従来、SAKIYOMI社が法人向けに提供している運用支援・生成AIツール事業と、BUZZ社が個人向けに提供しているスクール・コミュニティ事業それぞれにシナジーを見込む

一定以上の成績を収めたスクール卒業生が法人向け事業で活躍 ▶ **案件・販売数拡大**



**スクール入会数増加** ◀ スクール卒業後に多数の機会があることでより魅力的なスクールに



# M&Aの振り返り | 従来の取り組みと今後

フェーズを分け、それぞれに企図したM&Aを実施  
約3年間13件で得たM&A及びPMIの知見をもとに、  
今後の企業価値最大化に向けた主要な戦略のひとつとして今後もM&Aを推進

## フェーズ1 | FY22~

- 顧客数拡大とテクノロジー増強
- 営業/CS/RD/管理等オペレーション共通化によるコストシナジー発揮
- 早期/低リスクでの投資回収

SaaS

事業譲渡

新設分割



## フェーズ2 | FY23~

- 顧客単価向上とサービスケイパビリティ拡張
- 経営陣/チームを獲得し、各社およびグループとしての持続的成長

隣接事業

株式取得

新設分割



## フェーズ3 | FY24.2Q~

左記コンセプトを継続しつつ、  
グループ経営として企業価値最大化を意図

SaaS

事業譲渡

隣接事業

株式取得

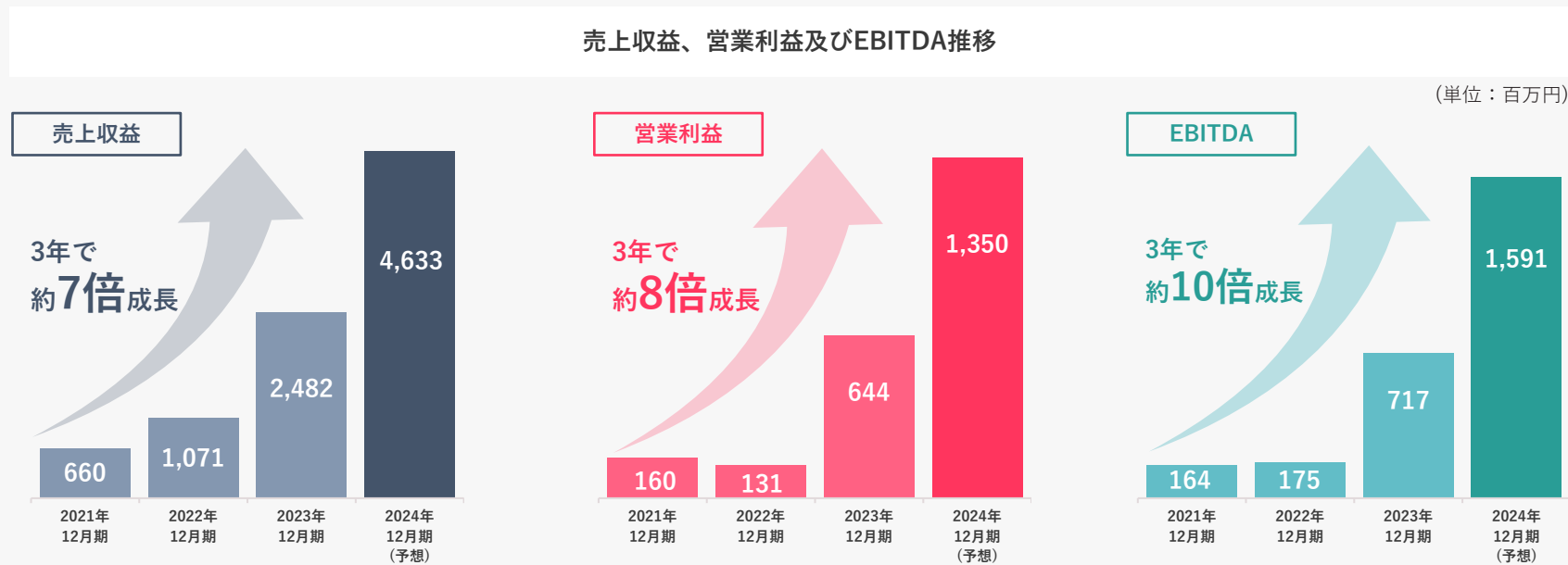
新設分割





## 【再掲】業績 | 売上収益、営業利益及びEBITDAの推移

上場後3年間で**約7倍**の売上成長・**約8倍**の営業利益成長・**約10倍**のEBITDA成長



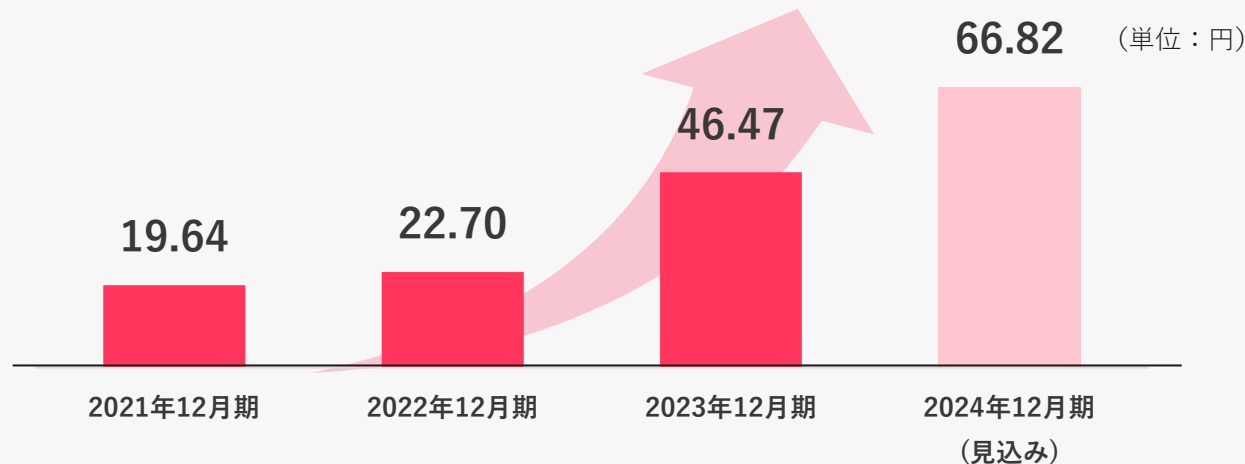
※1 2023年12月期第1四半期及び第3四半期並びに2024年12月期第1四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年12月期及び2023年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



## — EPS推移

事業成長及びM&Aにより最終利益が大幅に成長

2023年1月・2024年5月実行の公募増資の影響を加味してもEPSは継続的に増加



親会社の所有者に 帰属する当期利益(億円)	1.5	1.8	4.8	7.7
株式数(千株)	7,755	8,287	10,322	11,605

※1 2023年12月期第1四半期及び2023年12月期第3四半期並びに2024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月期及び2023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。

※3 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。

※4 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遡及的に反映させた前提で計算・記載しております。



## — グループシナジー | お役立ち範囲の拡大

M&Aによって、従来エフ・コード単体ではお役立ちできなかった領域が埋まりより効果的にクライアントさまの支援が可能に



### AI & Engineering & Creative

最新の技術及び表現によって、集客のためのサイトやシステム、アプリを構築する

- ▶ 株式会社マイクロウェブクリエイティブ New
- ▶ 株式会社JITT New ▶ ラグナロク株式会社 New ▶ 株式会社SpinFlow New

### Marketing

SNSやウェブ広告、検索エンジン対策によって認知度を高め、見込顧客を集める

- ▶ 株式会社SAKIYOMI New ▶ 株式会社BUZZ New
- ▶ CRAFT株式会社 New

### Data science & Technology

利便性を高めるプロダクトにより顧客化を促進し、機械学習によって優良顧客を発掘する

- ▶ 株式会社BINKS New
- ▶ 株式会社エフ・コード



## — グループシナジー | 多方面での取り組み

下記それぞれの領域でシナジーを創出

1

### プロダクト

グループ内プロダクトの開発・改善のスピードアップや運用保守体制の強化

2

### サービス提供体制

クライアント様へのサービスデリバリ体制の拡充

3

### 営業、マーケティング活動

各社が取り組むユニークな活用、施策を相互学習・改善

4

### M&Aソーシング

ファウンダー中心にリファラルでM&A候補の増加

5

### 採用

グループ内でのリファラル採用の促進、採用ノウハウの共有

6

### IPOサポート

IPOを志向するグループ会社の準備をサポート



## — グループシナジー | 多方面での取り組みピックアップ

プロダクト関連の開発・運用の外注費削減、グループ内でのサービス提供体制の拡充、M&Aソーシング等、多方面においてシナジー創出

### サービス提供

社内にある各種業務の中で  
生成AIを活用

SpinFlowによる生成AI活用支援  
(プロンプト作成と運用)、  
SAKIYOMIの生成AIツールを使っ  
たSNS投稿内容の作成等により  
業務の生産性向上に寄与

### 営業,マーケティング業務

グループ内顧客の売上向上に  
向けた貢献

ラグナロクが開発支援する大手企  
業のSaaSプロダクトの見込顧客  
をグループ内ハウスリードから発  
掘。グループアセットを活用し顧  
客の売上向上に貢献

### 採用

グループ内でのリファラル採用  
の促進、採用ノウハウの共有

募集職種をグループ内でも共有し、  
リファラル促進や各社応募者への  
案内を推進。グループ全体として  
の採用力、生産性の向上に寄与





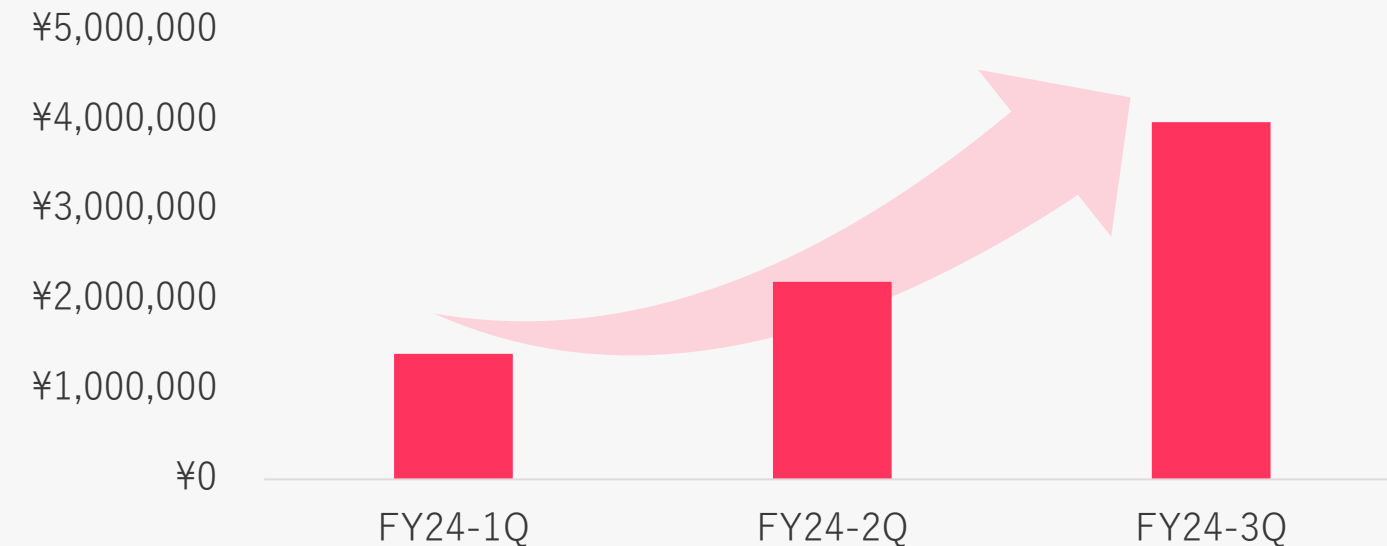
## — グループとしてご提供価値の拡大

### クロスセルによる月額継続売上も伸長

(3Qまでで年間換算で約5,000万弱の月額継続売上を獲得)

(単位：月額、円)

#### クロスセルによる受注金額（月額継続売上のみ）





## — グループとしてご提供価値の拡大



従来、WEB接客ツール「CODE Marketing Cloud」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LINE拡張ツール「hachidori」を提案、導入。

小売

CODE

hachidori

## — 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。

サービス

KaiU

CODE

## — グループとしてご提供価値の拡大



従来、WEB接客ツール「KaiU」をご利用いただき、さらなる顧客体験最適化のためにLINE拡張ツール「hachidori」を提案、導入。

商社

KaiU

hachidori



## — グループシナジー | 多数のファウンダー・経営陣のグループ参画

M&Aならではの状況として、多数のファウンダー・経営陣がグループに参画  
経営・事業運営全般に関して相互学習を推進



株式会社SAKIYOMI  
代表取締役社長  
吉田 睦史



株式会社SAKIYOMI  
Chief Board Advisor  
石川 侑輝



CRAFT株式会社  
代表取締役社長  
辻井 良太



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



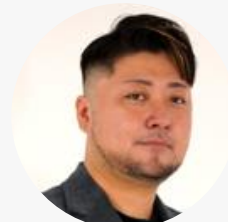
株式会社JITT  
代表取締役社長  
小沼 亮



株式会社BINKS  
代表取締役社長  
遠藤 龍



ラグナロク株式会社  
代表取締役社長  
西本 誠



株式会社SpinFlow  
代表取締役社長  
平嶋 哲也



株式会社BUZZ  
代表取締役社長  
溝口 優也



## 成長戦略 | 当社のM&A戦略について

シナジーのある隣接領域を合理的なEBITDA倍率でM&Aし、EPSおよび企業価値を非連続に伸長

### M&Aの考え方

- ✓ 既存事業領域を中心に、シナジーのある**同業種あるいは隣接領域**のソリューションを強化
- ✓ **中長期的な企業価値/EPS増分に資する案件**にのみフォーカス
- ✓ **黒字企業/事業**を、**継続性**（売上継続期間）、**成長性**（売上成長率）、**分散性**（売上の個社分散性）等を精査の上、**合理的なEV/EBITDA倍率（現状5倍程度）**でM&A
- ✓ 多様な資金調達方法を活用し、**資本コスト最小化と財務安全性確保**を企図
- ✓ 経営支援/シナジー追求に加え、**グループインセンティブ設計/子会社上場等の幅広い資本政策も組み合わせ獲得事業の成長**を支援

### 3つの対象領域

#### ①マーケティングSaaS

当社のメイン事業で他サービスの起点ともなるM&Aの最優先領域

#### ②デジタルマーケティング・セールス

マーケティング/セールス戦略策定と実行支援を強化し、マーケティングSaaSの効果を最大化

#### ③IT・クリエイティブ領域

IT及びクリエイティブの側面から企業の顧客LTV向上を支援し、マーケティングSaaS及びデジタルマーケティング/セールスの効果を最大化

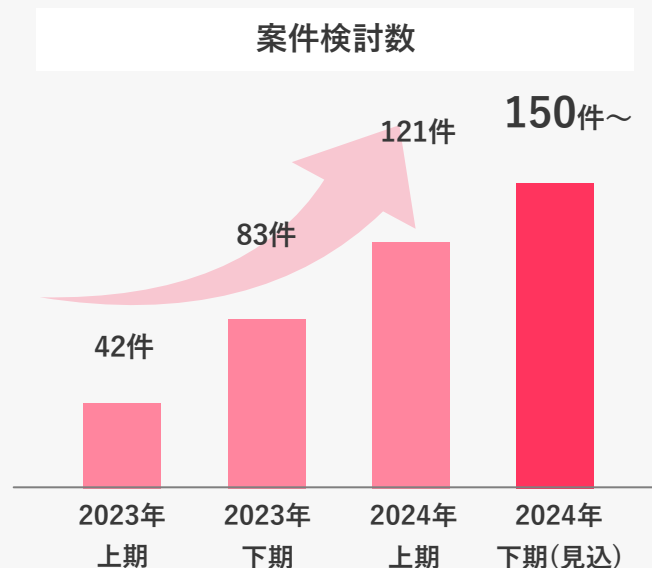


## 成長戦略 | M&Aの再現性

### 経験豊富な常設M&Aチームにナレッジ蓄積 検討案件数は順調に増加中

- **経験豊富な常設M&Aチーム**にてこれまでの13件を全て担当（組織内にナレッジを蓄積）
- **約100社の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ションおよびPMIプロセスを**型化**
- **案件検討数は順調に増加中**

(2023年度125件、2024年上半期121件/下半期見込150件～)





# 04 市場環境と今後の展望



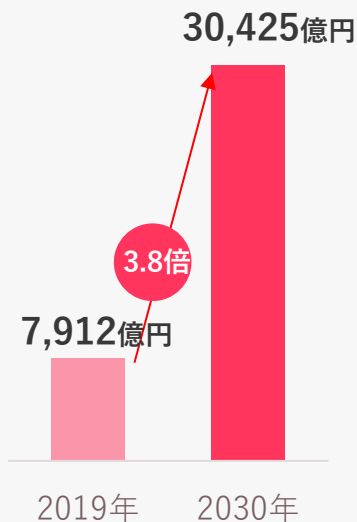


## DX市場の成長性と人材不足

DX市場、特に攻めのDX市場が大きく伸びている

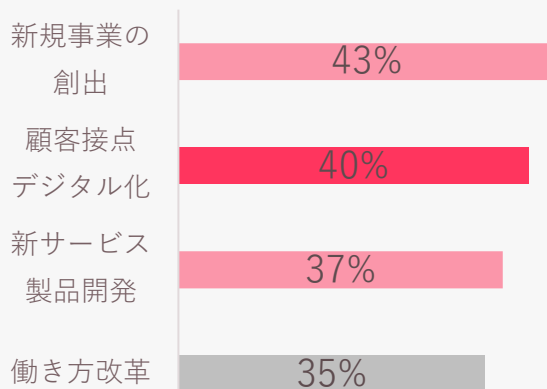
一方、DX人材は慢性的に不足しており、弊社の支援領域が広がっている状況

### 市場規模の成長

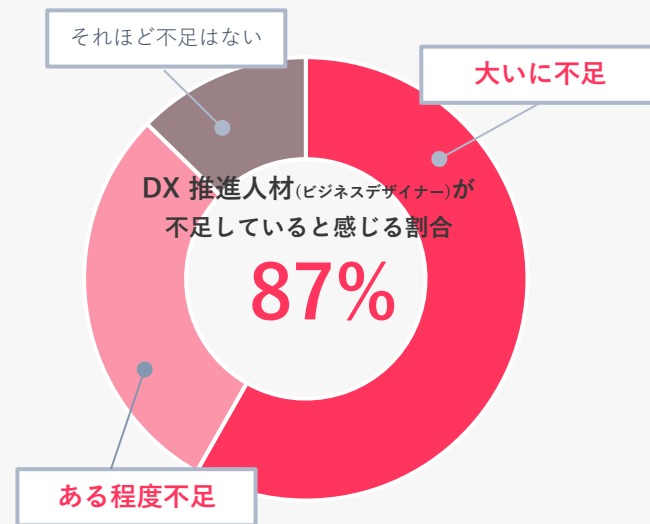


### DXにおける取り組みテーマ

日本企業にとっては売上に資する攻めのDXが最も重要なDX取り組みテーマ。



### DX推進人材の不足感



※1 富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

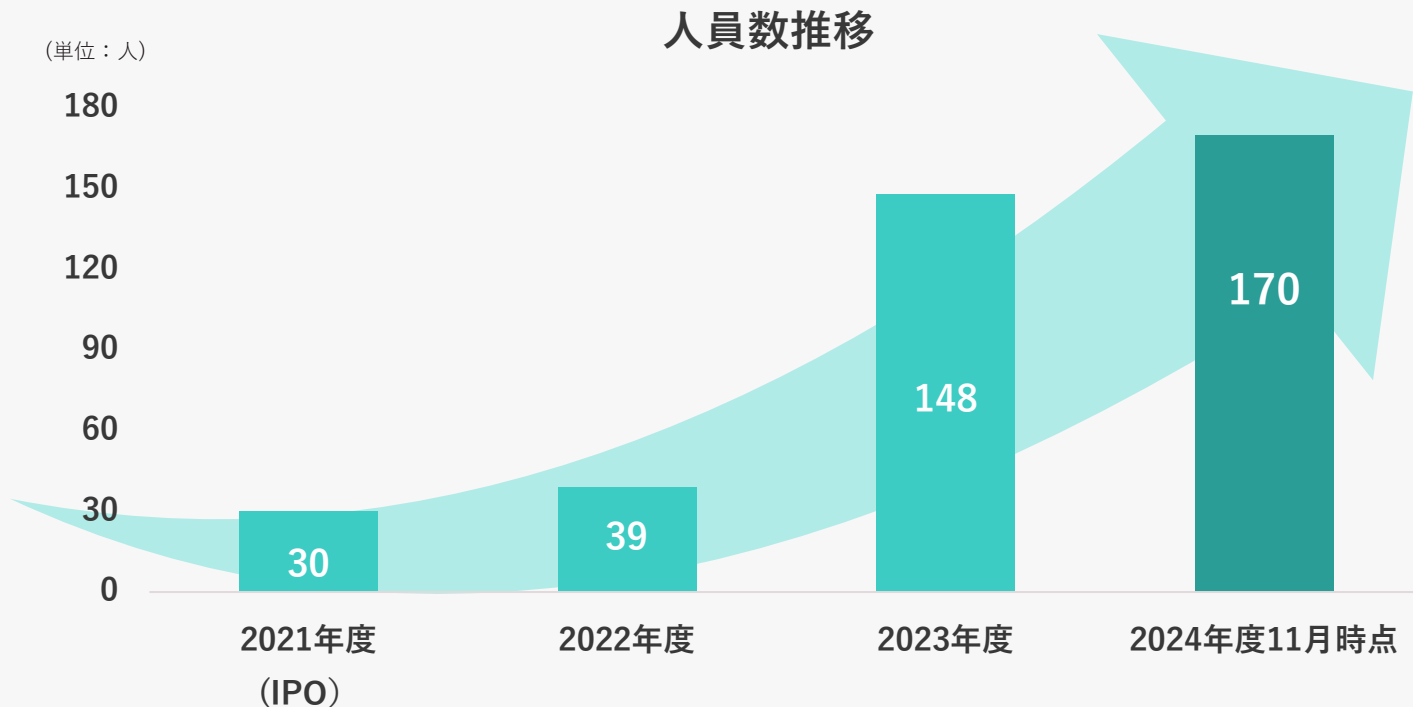
※2 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「デジタルトランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査」を元に当社で作成

※3 アビームコンサルティング株式会社「日本企業にとってのDXの本質」



## エフ・コードグループ 強み1. DX人材

DX人材を順調に確保、今後も組織拡大に努める





## — 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

### 大手広告出身



取締役 経営企画室長  
平井 隆仁



営業責任者  
豊福 康友

### 監査法人出身



執行役員 CFO  
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



マーケティング部門責任者  
佐野 瑞生



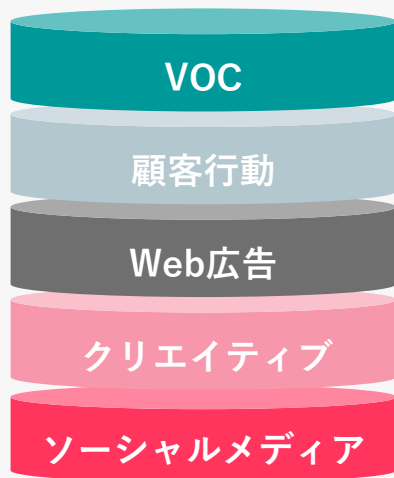
事業企画責任者  
安達 純



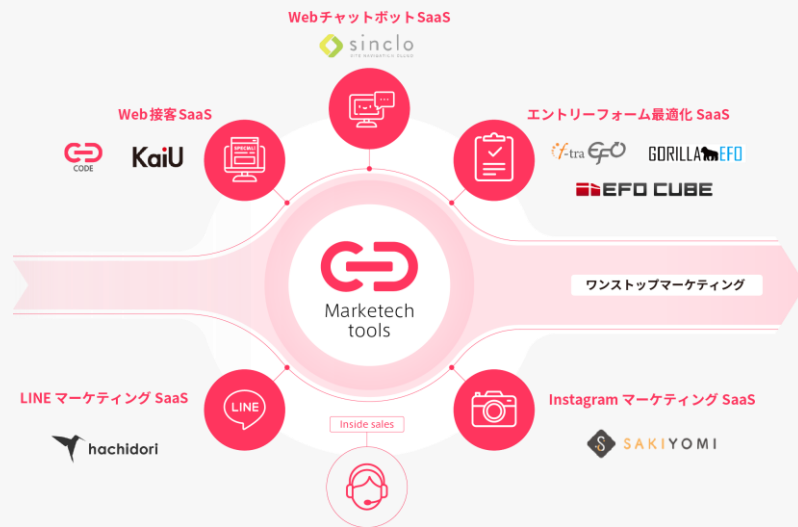
## エフ・コードグループ 強み2. DXデータとテクノロジー

データとテクノロジーでクライアントを支援、高い利益率を堅持

多様なデータを保有・活用

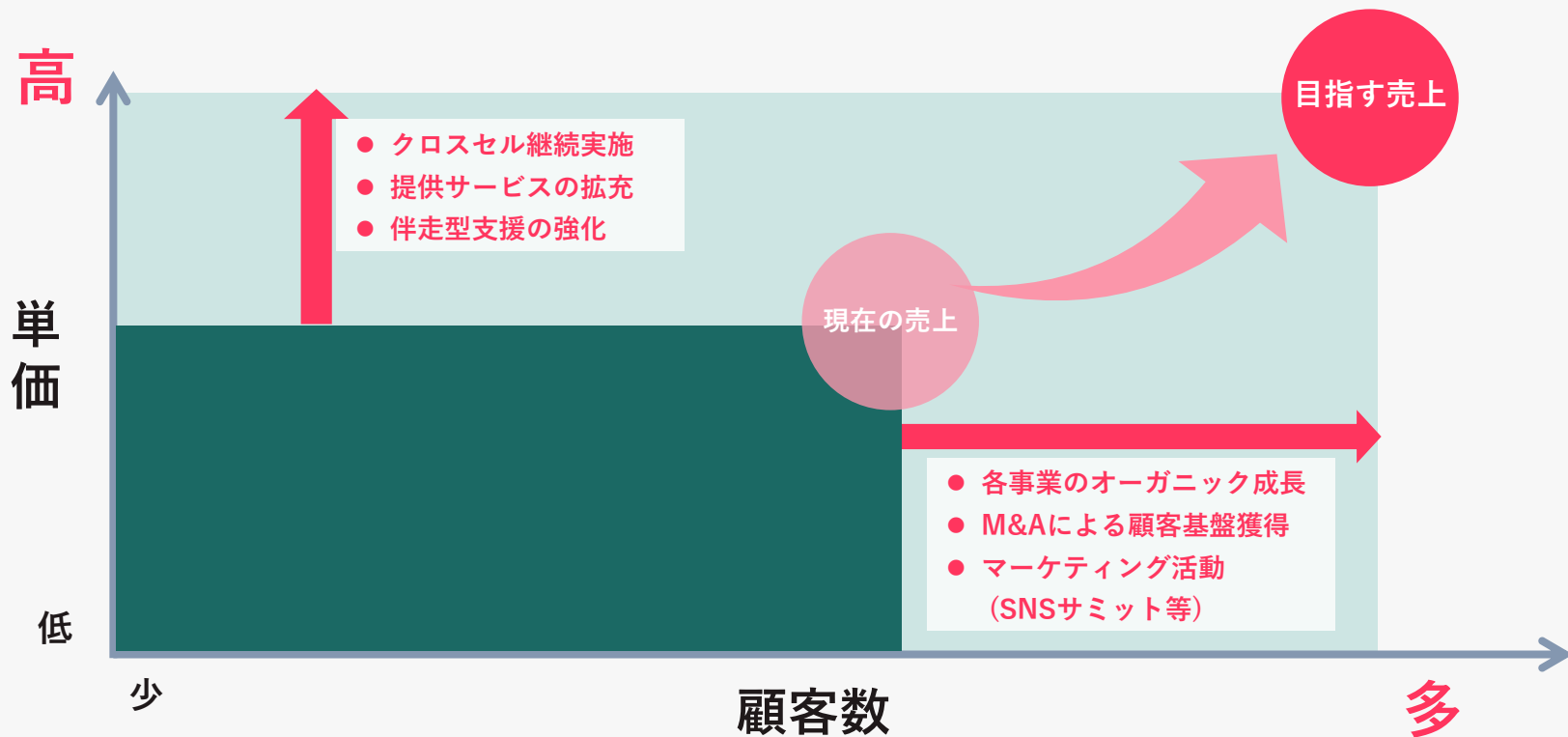


複数のSaaS/テクノロジーを保有・活用



## — 今後の成長イメージ

各事業で顧客数を伸ばし、クロスセル等により顧客単価向上を企図





## セミナー講演、展示会出展

長年にわたりCX改善・デジタルマーケティング支援に取り組んだ成果や知見を各種セミナーや展示会で紹介

オンラインセミナー 参加無料

LINE公式アカウントを  
**機能別 業界別** に  
**徹底解説**

vol.1 ユーザーとつながる通知メッセージ (EC・実店舗)

**7/31** Wed 14:00-15:00

登壇者 マーケティング部 須藤未来



LINE公式アカウントを  
**機能別 業界別** に **徹底解説** vol.2

オンラインセミナー 参加無料

ユーザー⇄企業の双方向の  
コミュニケーションを実現する  
診断・クイズ機能

**8/21** Wed 14:00-15:00

登壇者 マーケティング部 須藤未来



旅行業界必見! Web接客×LINEで新規顧客をリピーターへ


顧客エンゲージメントを  
向上させる  
パーソナライズ戦略

参加無料

オンライン開催

**8/28** Wed 14:00-15:00

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



オンラインセミナー 参加無料

LINE公式アカウントを **徹底解説** vol.3

LINEリッチメニューで実現する  
パーソナライズドマーケティング

**9/18** Wed 14:00-15:00

登壇者 マーケティング部 須藤未来



オンライン開催 / 参加無料

**9/25**  
11:00~12:00

オンラインで絆を深める!  
選ばれる企業の  
LINE公式アカウント  
活用術

教育業界の最新戦略 /  
比較検討から入学後のリレーションまで

後藤勇太  
株式会社エフ・コード カスタマーサクセスユニット部長





# ソリューションの導入、改善実績作り

## 今後もソリューション導入や改善の実績を作りリリースし、機会創出につなげる

### 株式会社ウサギオンライン様

#### Web接客

インターネット通販事業「USAGI ONLINE」のECサイト・店舗における販売事業を運営する株式会社ウサギオンライン、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」を導入

株式会社エフ・コード 2024年8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、以下「当社」）は、ECサイト「USAGI ONLINE」を運営する株式会社ウサギオンライン（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：浜崎 誠、以下「ウサギオンライン」）が、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」をECサイト（<https://usagi-online.com/>）に導入したことをお知らせします。



#### ■導入の背景

ウサギオンラインが運営するECサイトの購入率向上の施策の一環として、WEBサイトの離脱率、イベント/キャンペーン認知、サイト回遊率等を課題にされており、サイト上の離脱防止、適切なタイミングでのイベント/キャンペーン促進や回遊促進を目的に、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」の導入に至りました。

#### ■「KaiU」について

WebサイトのCVRやROIの向上が見込めるツールです。「KaiU」を導入したWebサイトでは、来訪者の訪問回数や訪問ページ等の閲覧履歴や行動情報をもとにユーザーごとにWebサイト内の体験を最適化することが可能です。当社は「KaiU」の提供と運用の支援も行っており、企業のマーケティングの工数削減やROI向上にお役立ちできます。

「KaiU」サービスサイト：<https://kaiu.jp/>

#### ■「ウサギオンライン」について

会社名：株式会社ウサギオンライン  
所在地：〒102-0083 東京都千代田区朝野5-7-2 MPR朝野ビル6F  
代表者：代表取締役社長 近藤 広幸  
代表取締役社長 浜崎 誠

設立：2013年3月  
事業内容：インターネット通販事業「USAGI ONLINE」のECサイト・店舗における販売事業  
URL：<https://www.usagi-online.com/ja/>

### DNA先端医療株式会社様

#### Web接客

国際的情報収集及び先進的情報解析能力を駆使したサービスを提供するDNA先端医療株式会社、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」およびチャット型WEB接客ツール「sinclo」を導入

株式会社エフ・コード 2024年8月30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、以下「当社」）は、新型出生前診断NIPTを提供するDNA先端医療株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：原田 慎一、以下「DNA先端医療」）が、WEB接客及び離脱防止ツール「KaiU」およびチャット型WEB接客ツール「sinclo」を「NIPT」総合窓口サイト（<https://dna-am.com/ja/>）に導入したことをお知らせいたします。



#### ■導入の背景

DNA先端医療が運営する総合窓口サイトの購入率向上の施策の一環として、WEBサイトの離脱率、サイト回遊率等を課題にされており、サイト上の離脱防止、適切なタイミングでの回遊促進、サイトからの相談数、お問合せ数向上を目的とし離脱防止ツール「KaiU」および、チャット型WEB接客ツール「sinclo」の導入に至りました。

#### ■「KaiU」について

WebサイトのCVRやROIの向上が見込めるツールです。「KaiU」を導入したWebサイトでは、来訪者の訪問回数や訪問ページ等の閲覧履歴や行動情報をもとにユーザーごとにWebサイト内の体験を最適化することが可能です。当社は「KaiU」の提供と運用の支援も行っており、企業のマーケティングの工数削減やROI向上にお役立ちできます。

「KaiU」サービスサイト：<https://kaiu.jp/>

#### ■「sinclo（シンクロ）」について

sincloはWebサイト上でお客様とチャットによりコミュニケーションを取れる、チャット型のWeb接客ツールです。Webサイトにおいて床対面でありながらまるで対面接客のような営業サポートを実現します。

サービスサイト：<https://chat.sinclo.jp/>

### 京王電鉄株式会社様

#### WEB制作

エフ・コード子会社のマイクロウェーブクリエイティブ、京王電鉄株式会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 2024年7月11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」）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、京王電鉄株式会社（本社：東京都多摩市、代表取締役社長 社長執行役員：都村 晋史）のコーポレートサイトをリニューアルを行ったことを発表いたします。

京王電鉄株式会社/コーポレートサイト <https://www.keio.co.jp/>

#### ■プロジェクト概要

京王電鉄株式会社のコーポレートサイトの改修を担当。すべての人から信頼され続けられるためのコミュニケーションツールとして刷新。プロジェクト実績詳細ページ <https://www.microwave-creative.co.jp/casestudy/keio/>





# 新サービスリリース

## 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

### WEBサイト診断サービス

MWC

#### エフ・コード子会社のマイクロウェーブクリエイティブ『Webサイト診断サービス』の提供を開始

株式会社エフ・コード 2024年7月18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」）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：富田 志郎、以下「マイクロウェーブクリエイティブ」）が「Webサイト診断サービス」の提供を開始しましたことをお知らせいたします。

##### ■Webサイト無料診断サービスの特長

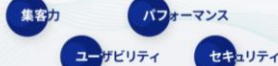
最適化の観点となる4つの観点からWebサイトを診断することで、現在の状態や問題点を明確にするサービスです。様々な企業のWebサイトを構築してきたマイクロウェーブクリエイティブが各専門視点から課題を可視化し、サイトパフォーマンス改善の第一歩に繋がります。

##### ■Webサイト無料診断サービスの概要

下記の4つの観点から多角的にお客様のWebサイトの状態について調査します。

##### お客様のWebサイトの状態について調査

### Webサイト無料診断サービス



##### ■このようなニーズをお持ちの企業の課題を解決

- 自然検索からの流入が少なく、対策と施策について検討が難しい
- サイトの運用に悩んでおり、今後の改善ポイントについてのアドバイスが欲しい
- Webサイトの質を高めたいが、どこから手を付けたらよいのか分からない
- セキュリティやユーザビリティなどサイトの現在のステータスについて知りたい

##### ▼サービスのお申込み

<https://fw.mikrowave-creative.co.jp/forms/web-site-diagnosis/order/>

##### ▼サービスの無料請求

<https://fw.mikrowave-creative.co.jp/forms/web-site-diagnosis/request/>

##### ▼本サービスに関するお問合せは下記よりお願いいたします。

<https://www.mikrowave-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支援を行う、株式会社エフ・コードの子会社です。

### ヘッドレスCMS構築サービス

MWC

#### エフ・コード子会社のマイクロウェーブクリエイティブ『ヘッドレスCMS構築サービス』の提供を開始

株式会社エフ・コード 2024年10月17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」）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：富田 志郎、以下「マイクロウェーブクリエイティブ」）が「ヘッドレスCMS構築サービス」の提供を開始しましたことをお知らせいたします。

##### ■ヘッドレスCMSとは？

ヘッドレスCMSは、バックエンドとフロントエンドが分離されたコンテンツ管理システムで、開発者に自由度の高いコンテンツ配信を提供します。これにより、多様なプラットフォーム（Web、モバイルアプリなど）へのコンテンツ配信が容易になり、ユーザーエクスペリエンスの向上が期待できます。



##### ■ヘッドレスCMS構築サービスの特長

柔軟な開発環境： APIを使用したフロントエンド開発が可能で、様々な技術スタックに対応  
スピードと効率性： コンテンツの作成・更新が容易で、迅速な運用を実現  
マルチチャネル配信： 一元管理されたコンテンツを、異なるチャネルでシームレスに配信可能

##### ■このような課題をお持ちの企業の課題を解決

- 複数サイトやデバイスで最適なCMSで管理したい
- サイトの表現には拘りつつ、表示が早いサイトを構築したい
- サーバー리스システムの維持管理コストを削減したい
- サーバのセキュリティ対策に不安がある

##### ▼サービスの概要

<https://fw.mikrowave-creative.co.jp/headless-cms-development>

##### ▼本サービスに関するお問合せは下記よりお願いいたします。

<https://www.mikrowave-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支援を行う、株式会社エフ・コードの子会社です。





# 05 Appendix



## — 連結財政状態計算書

(単位：百万円)	※1 前期末 (2023年12月末)	当第3四半期末 (2024年9月末)	前期比
流動資産	4,827	7,866	+63.0%
現金及び現金同等物	4,039	7,020	+73.8%
非流動資産	6,148	9,762	+58.8%
資産合計	10,975	17,628	+60.6%
流動負債	2,196	3,598	+63.8%
非流動負債	5,458	8,205	+50.3%
資本合計	3,319	5,825	+75.5%

※1 2023年12月期第3四半期及び2024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、2023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。



## 連結損益計算書

(単位：百万円)	2023年12月期 第3四半期 (前年同四半期)	2024年12月期 第2四半期 (前四半期)	2024年12月期 第3四半期 (当四半期)	増減	
				前年同四半期比	前四半期比
売上収益	716	1,002	1,040	+324	+37
売上総利益	423	566	611	+187	+44
売上総利益率	59.2%	56.5%	58.8%	△0.4%	2.2%
販売費及び一般管理費	236	331	298	+62	△32
対売上高比率	33.0%	33.1%	28.7%	△4.3%	△4.3%
EBITDA	208	328	393	+184	+65
EBITDAマージン	29.2%	32.8%	37.8%	+8.7%	+5.1%
営業利益	190	306	372	+181	+65
営業利益率	26.6%	30.6%	35.8%	+9.2%	5.2%
金融収益	0	1	△0	△0	△2
金融費用	11	28	27	+16	△0
税引前四半期利益	179	279	344	+164	+64
親会社の所有者に帰属する当期純利益	144	176	220	+76	+43

※1 2023年12月期第3四半期及び2024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、2023年12月期第3四半期及び2024年12月期第2四半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。

## 用語集

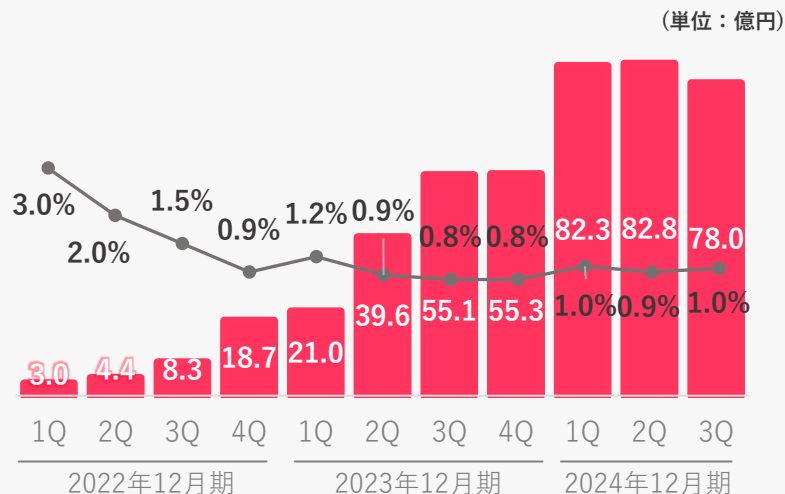


DX	Digital Transformationの略で企業のビジネスモデルや業務フローをデジタル化し非連続的な成長を図ること ※TransformationのTransは交差の意味があり、英語圏では交差を1文字で表す「X」を用いるためDXと略される
CX	Customer Experienceの略でWEBサイトや店舗体験など、企業から生活者が受け取る製品にまつわる全ての体験
SaaS	Software as a Serviceの略で「サース」または「サーズ」と呼び、ベンダーが提供するクラウドサーバーにあるソフトウェアを、インターネット経由してユーザーが利用できるサービス
EFO	Entry Form Optimizationの略で購入等のフォームのユーザービリティを改善する活動やデータ
VOC	Voice of customerの略で企業が顧客から得た意見・要望・クレーム
Web接客 データ	「CODE Marketing Cloud」に収集されるユーザーのWebサイト上での行動・Web接客への反応等のデータ
サイト行動 データ	顧客企業のWebサイト上で収集されるユーザーのWebサイト上での行動データ
デジタルAD データ	ADはadvertisingの略でデジタル広告の配信に対するユーザーの閲覧・クリック・コンバージョン等のデータ
CRM	Customer Relationship Managementの略で「顧客関係管理」「顧客関係性マネジメント」と訳される
LTV	Life Time Valueの略で「顧客生涯価値」と訳される。
インサイド セールス	見込顧客に対して電話、メール、ウェブ会議などを活用して非対面で行う営業活動。一方、対面で営業活動を行うことをフィールドセールスという
UX	User Experienceの略で「顧客体験」と訳される。ユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験を指す
UI	User Interfaceの略で「顧客接点」と訳される。Webサイトであれば、表示されるデザインやレイアウト、フォントなどを指し、商品であれば外観などを指す

## 金利上昇による財務上の影響について

株主資本コストやM&A期待収益利回りと比較し、有利子負債金利は依然として低い金利上昇による**財務上の影響は軽微**であり、引き続き資金の調達及び投資の加速を目指す

有利子負債残高及び支払利息金利の推移(\*6)



金利上昇に対する考え方

- デット調達において変動金利借入中心のため、金利上昇影響はある
- 一方、適時開示の通り<sup>(\*)1</sup>直近**調達金利は1%を下回る水準**
- 当3Q末時点での有利子負債残高は78.0億円、**金利上昇0.1%あたりの年間PL影響は単純計算で約8百万円**<sup>(\*)2</sup>
- 年間EBITDA 5倍での取得価額を前提とする**M&A実行の投資回収利回りは20%**<sup>(\*)3</sup>
- 上場企業の株主資本コストの一つの**目安が8%程度**<sup>(\*)4</sup>と言われており、**当社においてはCAPMに基づき約10-11%**<sup>(\*)5</sup>と算出
- これらとの比較において金利上昇による影響は軽微、上昇後の借入コストも十分割安と判断

(\*1)：直近では、2024年6月24日開示の「資金の借入に関するお知らせ」において東日本銀行からの変動金利0.73%での借入実行を、2024年1月15日開示の「株式会社BINKSの株式の取得（子会社化）及び資金の借入に関するお知らせ」においてみずほ銀行からの基準金利+0.5%での借入実行を公表

(\*2)：直近2024/7/1~8/1の1ヶ月で全銀協が公表している1MONTH Tiborは約0.15%上昇、極端に保守的な想定として、例えば1%の金利上昇が発生した場合の影響額は82百万円(税金軽減効果考慮後で54百万円程度)であり、開示業績予想営業利益(13.5億円)等の水準からは許容可能な水準であると判断

(\*3)：税金考慮後だと13%程度。事業譲渡や分社型分割による株式譲渡等の資産調整勘定による税効果が発生するスキームであれば償却期間においては理論上の利回り率20%となる。

(\*4)：伊藤レポートにおいて、株主資本コストを超える最低限のROE目標として8%が示されており、日本における上場企業の株主資本コストの一つの目安とされている

(\*5)：同業他社複数社の過去5年間の株価変動推移から算出

(\*6)：有利子負債残高は四半期末の残高を記載。支払利息金利は四半期会計期間における支払利息の金額を有利子負債の四半期平均残高(四半期期首及び期末の残高の平均で算出)で除した金額に4を乗じた数値を記載。



# エフ・コード グループ概要

『つくる』『集客する』『顧客化・収益化する』それぞれを専門とする企業でグループを構成し、より広範囲かつ深くお力になります。 ※2024年11月5日よりSpinFlowが参画、11月末よりBUZZが参画予定



## つくる

### エンジニアリング



ラグナロク株式会社

グロースエンジニアリング  
(新規事業,新規プロダクト開発)



株式会社SpinFlow

生成AI活用コンサルティング、  
リスクリテラシー研修

### クリエイティブ



株式会社マイクロウェーブ  
クリエイティブ

大手向けHP、システム開発



株式会社JITT

中小・店舗向けHP、システム開発

## 集客する

### マーケティング



株式会社SAKIYOMI

SNSマーケティング支援



CRAFT株式会社

D2C向け広告運用

### マーケター育成,マッチング

BUZZ  
(新設予定)

株式会社BUZZ

SNSマーケター育成・マッチング

## 顧客化・収益化する

### データサイエンス



株式会社BINKS

データサイエンス、  
LTVマーケティング支援

### テクノロジー



株式会社エフ・コード

CX SaaS提供 (下記一覧)



# 生成AI活用コンサルティング及び教育研修



生成AI活用支援で平均**30%**の工数削減、**2,000**名様以上に生成AI教育研修提供

## 支援内容

コンサルティング  
Consulting

SpinFlow  
生成AI活用支援



リスキリング  
Teaching&Training

業務支援  
Outsource

## 支援実績(抜粋)



営業フェーズの工数**40%**削減

営業担当者の業務にChatGPTを導入  
見積GPTs など自社独自のGPTsの作成支援や、  
Ganmaを使った提案資料の自動化を支援



要件定義/テスト設計工数**23%**削減

要件定義フェーズ、テスト設計フェーズそれぞれに  
Copilotを導入。従来かかっていたディレクター及  
びエンジニアの業務をAIに置換し、工数削減に寄与

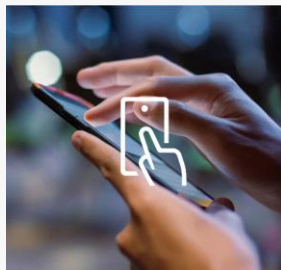
# 大手企業様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作



**MICROWAVE**  
CREATIVE

年間 **100** 社の大手企業様の  
ウェブサイト構築/クリエイティブ制作

## 支援内容



Webサイト制作



コンサルティング



マーケティング

## 支援実績(一例)



① サンスター株式会社



② 株式会社ジェーシービー



③ すかいらーくグループ



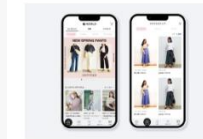
④ エバラ食品工業株式会社



⑤ 森永製菓株式会社



⑥ 株式会社ウテナ



⑦ 株式会社ワールド



⑧ 日本電子株式会社



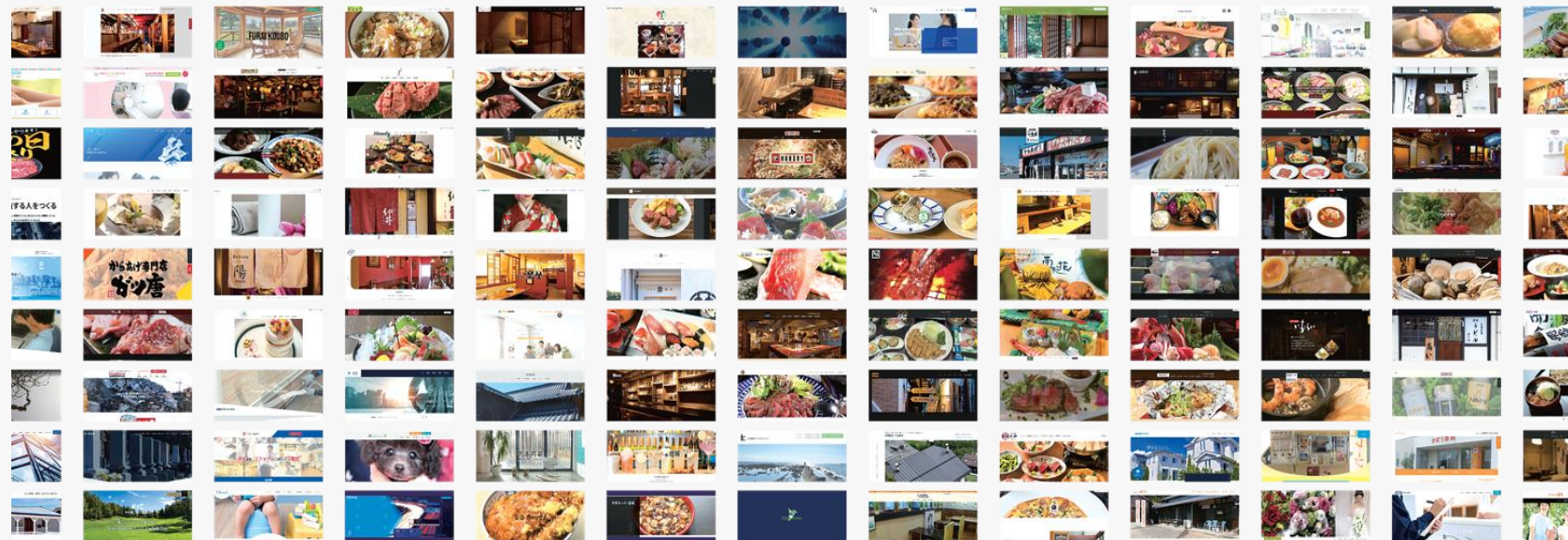
⑨ 東ソー株式会社



# — 中小企業・店舗様向けウェブサイト構築/クリエイティブ制作



## JITT 年間 3,000 件以上のウェブサイトを構築



# — プロダクト開発や企業活動のDX化支援



起業経験者11名、全員リードエンジニア  
の経験保有のトップエンジニア集団  
によるグロースエンジニアリング



代表取締役CEO 西本誠



KONICA MINOLTA

朝日新聞社

Makuake

技術顧問・新規事業開発

開発チーム内製化

デザイン・開発支援

コニカミノルタ株式会社

株式会社朝日新聞社

株式会社マクアケ

新規プロダクト開発プロジェクト管理・開発。スマホ～インフラ全体の事業計画策定

エンジニアチームのプログラミング教育。チーム運営のツール・フレームワーク選定。開発組織の起ち上げを支援

Webサービスの企画・デザイン・開発。新機能やデザイン最適化のA/Bテスト・データ分析

メンバー所属経験企業例：メルカリ、メルペイ、freee、コインチェック、キヤノン、UUUM、LINE、エイチーム、モンスターラボ、エブリー、カカコム、エキサイト、Apple、カヤック等

## SNSマーケティング支援



**1,500**社以上のお客様をご支援！

戦略設計から施策実行まで全てをプロ集団が代行

### 事例



月間1,800万リーチInstagram×ダイエットで、オウンドメディア超えのPV数を実現。

ジャンル

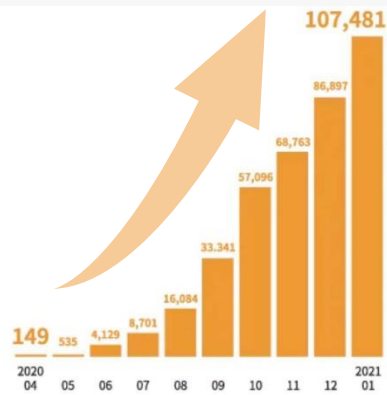
ダイエット・トレーニング

運用期間

10ヶ月

フォロワー数

10.7万人



Instagram運用には  
勝ちパターンがある



平均**4.2**ヶ月で  
フォロワー達成  
**10,000**

アカウント運用実績と  
ツールでのデータ収集の掛け算で  
最適な運用方法をハック



運用実績  
2021年12月現在

6ヶ月で 20万 フォロワー	3ヶ月で CV100 件/月	CPA 2分の1
----------------------	----------------------	-------------

## SNSマーケター育成



# BUZZ

yu\_soup365 71 2.9万  
wakayama.travel 332 4.9万  
pocky\_pdnaka 320 5.3万  
sakine\_kurashi 185 6.7万  
amiree\_dote 275 4.8万  
bekuchan\_moneymife 308 5.4万  
toyama\_odekake 462 2.1万  
rakujin 252 2.1万  
kenkou\_life\_chekaku 141 3.8万  
oshare\_trio\_navi 527 3.7万

## Buzz College

Instagramを中心としたSNSに特化したスクール  
及びコンサルティングサービス

**12,000名を超えるクライアント様**

**在籍の総フォロワー数は1,000万人以上**

これらの実績を元にしたデータやノウハウを提供し  
個人・法人のSNS活用のお力になります

2024年12月期 第3 四半期 決算説明資料 | Copyright@f-code | F-CODE 株式会社エフ・コード | 証券コード: 9211 | p. 75

# — 広告運用・デジタルマーケティング支援



## テクノロジー&クリエイティブで 広告成果を最大化

### 著書



### クリエイティブ一例



## — LINEマーケティングSaaS「hachidori」



顧客獲得やリピートの促進にLINEを活用  
東京都をはじめとした行政のDXにも寄与



## 活用事例（不動産業界例）

1

無料会員登録や内見予約をきっかけに、LINEに通知



2

LINE友だち追加



3

LINEで  
ナーチャリング



4

成約!



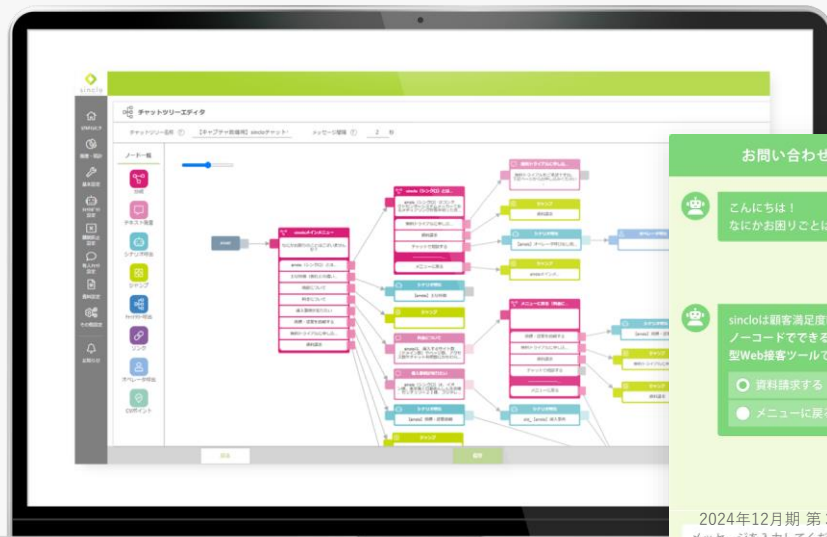
# WebチャットボットSaaS「sinclo」



ウェブサイトの使いやすさ向上に寄与する  
チャットボット、800社以上でご利用



IT製品のレビューサイト、Webチャットカテゴリ22年4月11日



お問い合わせはこちら！

こんにちは！  
なにかお困りことはございますか？

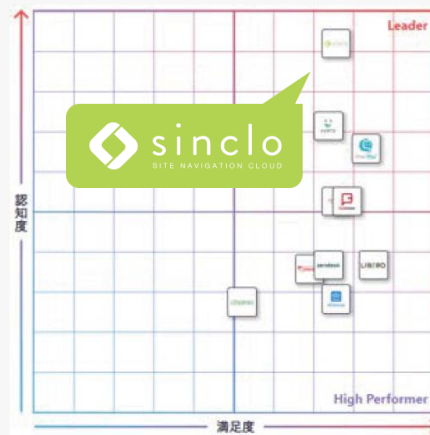
sincloとは？

sincloは顧客満足度No.1の  
ノーコードでできるチャットボット  
型Web接客ツールです！

資料請求する

メニューに戻る

資料請求する



# Web接客SaaS CODE Marketing Cloud



## ユーザーのサイト内行動を分析し 精度の高い接客を実現

Webサイト内のユーザー一人ひとりへの接客を  
最適化することが可能となり、  
CVR向上やROI向上などの効果を見込めます

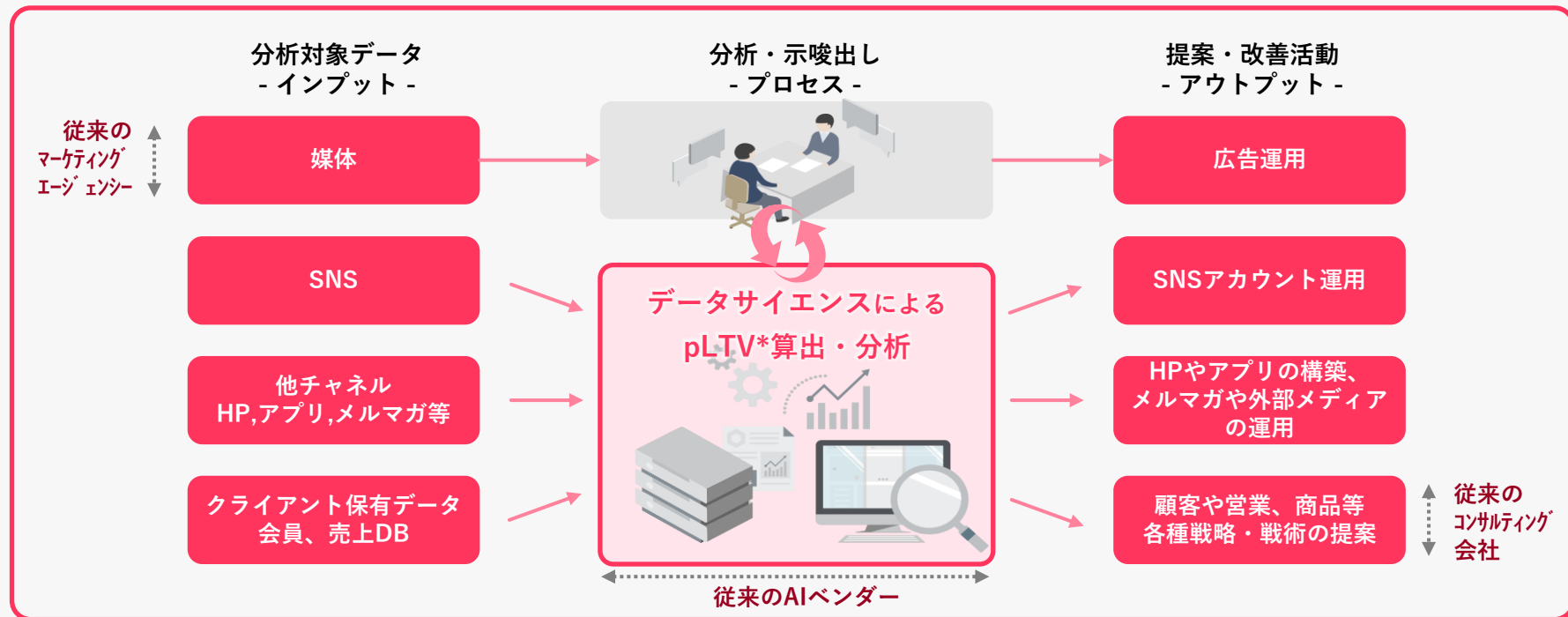




# データサイエンス&LTVマーケティング支援



## データサイエンス&LTVマーケティングで クライアントのLTV最大化を支援



\*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



# データサイエンスによる“優良顧客”の予測とフォーカス

LTVの実績を機械学習し、あらかじめ**優良顧客**とその**期待収益**の予測が可能



データサイエンス によって  
顧客の生涯価値が予測 でき、  
優良顧客にフォーカス した  
マーケティングや営業、商品などの  
施策が打てる



## — pLTV（予測された顧客生涯価値）起点の改善とは

LTVの実績を機械学習し、未顧客及び既存顧客のLTVを算出（=pLTV,顧客生涯価値を予測したもの）  
当該pLTVを元に、顧客のターゲティングや施策、コストのさらなる最適化が可能に



旧来型の施策評価と運用

LTVを加味し、さらに機械学習によって分析し、  
pLTVを算出。リアルタイムに施策評価と運用



## — 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。



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](mailto:ir@f-code.co.jp)