



2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2025.5.15

— 2025年12月期 第1四半期 決算ハイライト

売上24.1億円（前年同期比約**2.3倍**）、営業利益5.7億円（約**1.8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AI・DX領域の新事業/MA投資を加速、また自己株買いを実行

事業

複数の生成AIを横断・統合して利用できる**AIプロダクト**をリリース（SpinFlow社）
基礎から**AI等の先端技術**まで網羅した**エンジニア向けスクール**を展開（BUZZ社、Ciel Zero社）
ビジネスカンファレンス「**SNSサミット2025**」開催、約**8,000名参加**（SAKIYOMI社、BUZZ社）

M&A

データコンサルティング事業のゼロタス社、ITエンジニアリング事業のCielZero社、セールス支援/
コールセンター事業のSmart Contact社をM&A、**3社合計 約3.6億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

直近で**2回、自己株式取得**を実施（1回目2025年3月14日～3月24日、2回目2025年4月3日～5月30日予定）。新規M&A案件での活用、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予定。金融機関との関係および資金調達状況も良好。



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



業績ハイライト | 2025年12月期 第1四半期 決算サマリー

売上収益 24.1億円（前年同期比約2.3倍） / 営業利益 5.7億円（同約1.8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1四半期実績	2025年12月期 第1四半期実績	前年同期比
売上収益	1,035	2,416	233.4%
営業利益	316	572	180.9%
税引前利益	295	540	182.9%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	182	324	177.6%

※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。

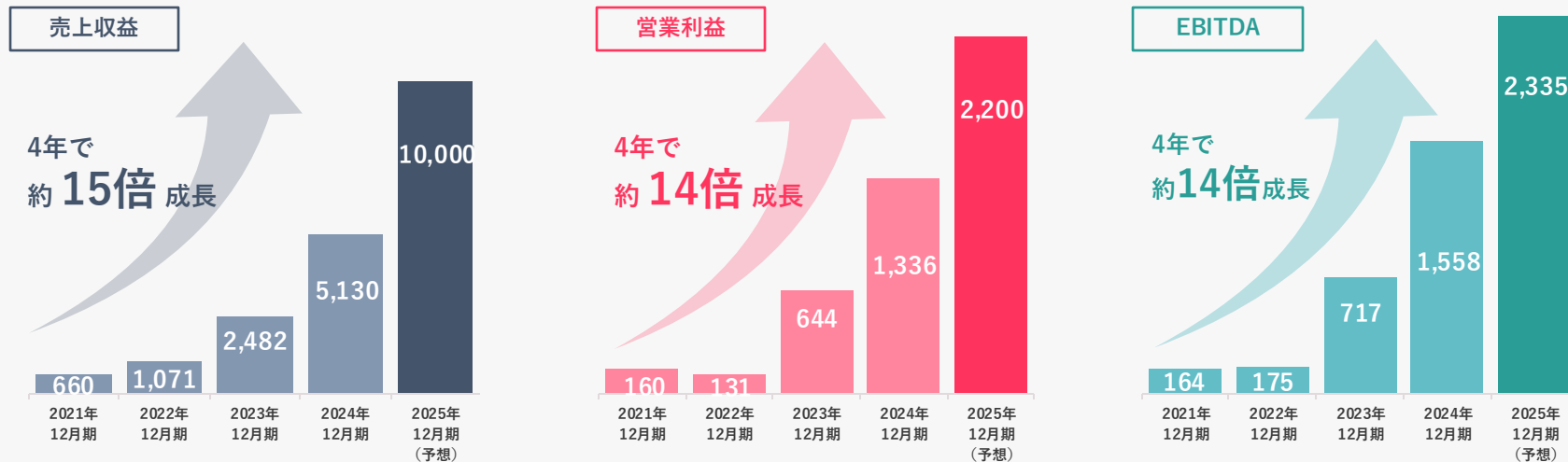


— 2025年12月期 通期業績予想 | 売上収益、営業利益及びEBITDAの推移

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1四半期時点）

業績予想に対し、第1四半期時点で**売上収益24.2%、営業利益26.0%**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1四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1四半期実績	1Q時点 進捗率	(参考) 前年同期比
売上収益	10,000	2,416	24.2%	233.4%
営業利益	2,200	572	26.0%	180.9%
税引前利益	2,033	540	26.6%	182.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,285	324	25.3%	177.6%



— 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1四半期時点） | 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 1Q進捗	構成比	進捗
売上収益	10,000	100.0%	2,416	100.0%	24.2%
Marketing領域	5,502	55.0%	1,459	60.4%	26.5%
AI・Technology領域	4,497	45.0%	956	39.6%	21.3%
事業利益 ※1	2,763	100.0%	704	100.0%	25.5% 
Marketing領域	2,041	73.8%	412	58.5%	20.2%
AI・Technology領域	722	26.1%	292	41.5%	40.5%
共通費用 ※2	▲563	--	▲131	--	23.4%

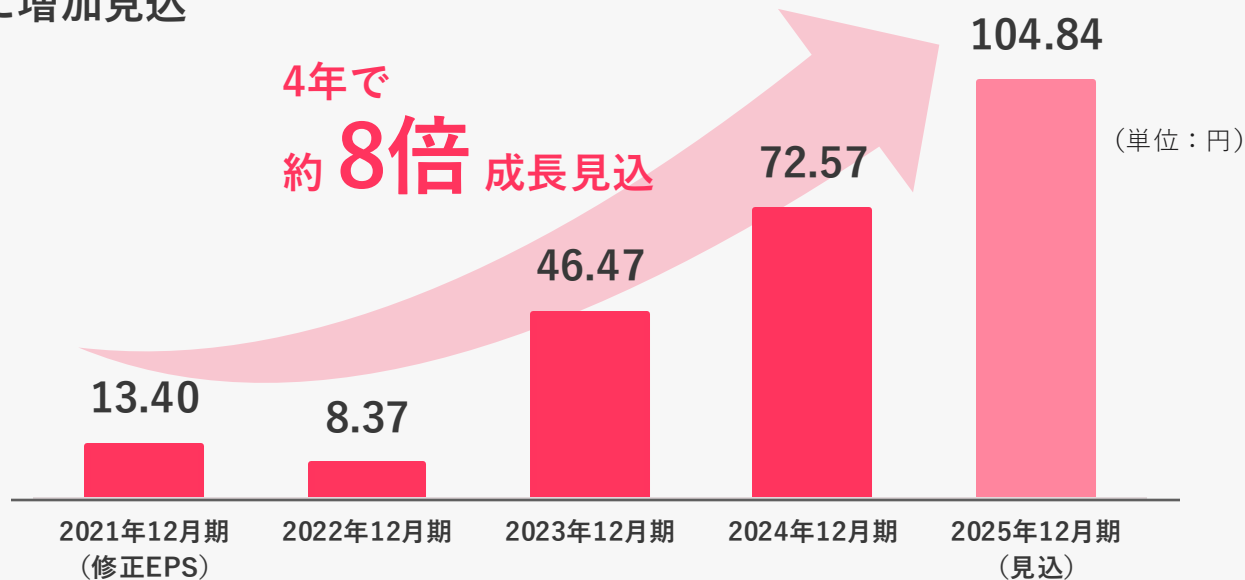
※1 各領域の売上収益から各領域の原価及び販管費を控除した利益

※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時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1四半期 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・実行中であり、合計200,000株(約1.6%分)を取得予定
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：予定 (2025/4/2開示)	2回目：4/30時点進捗 (2025/5/7開示)
取得対象株式 の種類	普通株式	同左	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(上限) (自己株式を除く発行済株式総数 に対する割合1.30%)	90,800株 (自己株式を除く発行済株式総数 に対する割合0.74%)
株式の取得価額 総額	約69百万円	約400百万円(上限)	約153百万円
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30日(予定)	2025年4月3日～ 2025年4月30日(経過)

— 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

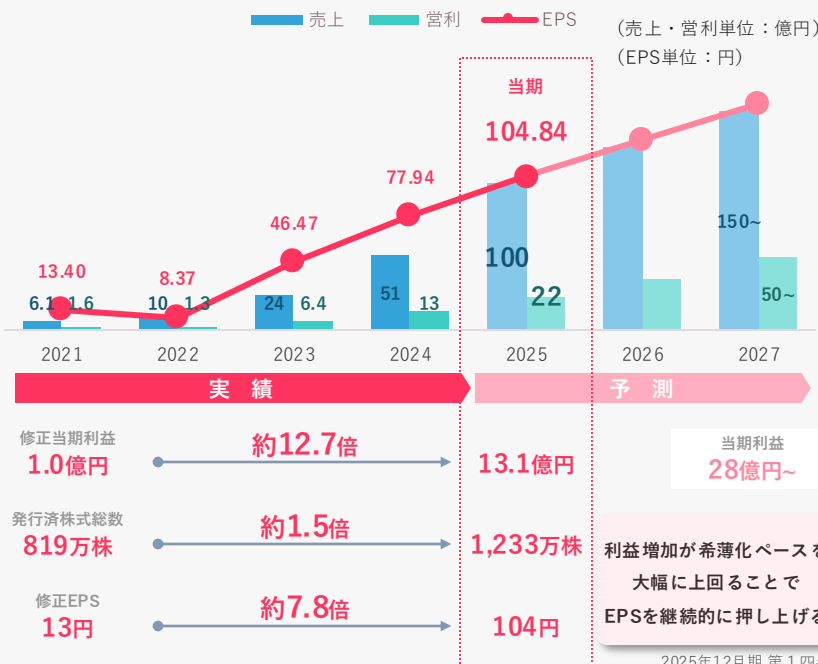
*1：適時開示において調達の一部につき、その詳細を開示しております。2025年2月26日開示「連結子会社における資金の借入に関するお知らせ」、2025年3月12日開示「無担保社債（SDGs推進私募債）発行に関するお知らせ」、2025年3月26日開示「資金の借入（実行可能期間付タームローン）に関するお知らせ」

*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



IR関連ご案内 | noteの開設

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



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 49,879千円 (2025年3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



役員・従業員



創業



— 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

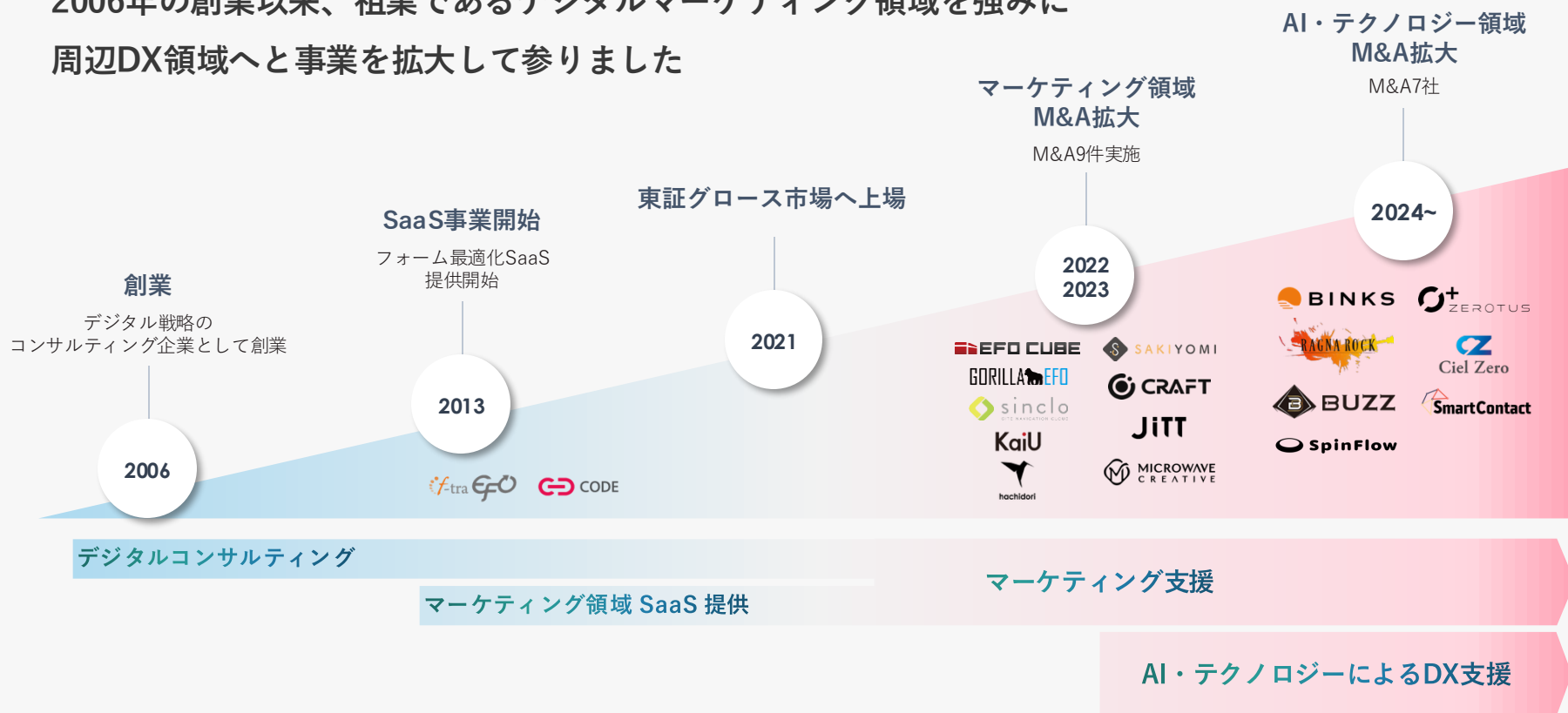


Connect, Delight



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



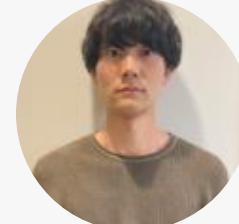
取締役 経営企画室長
平井 隆仁



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

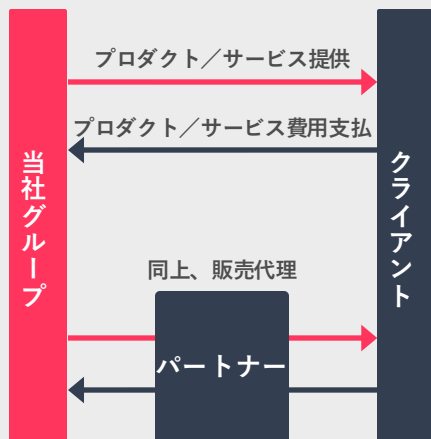
CMS導入



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

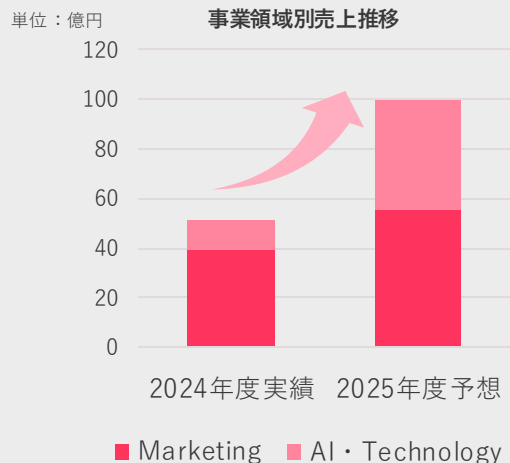
サービス提供フロー



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

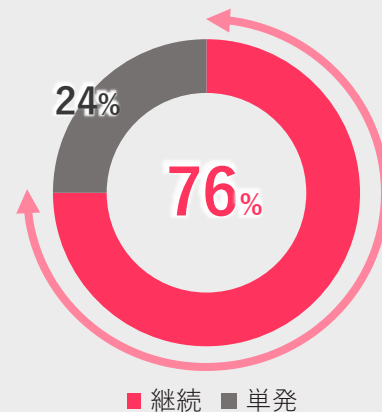
※1 過去1年のうち合計6ヶ月以上売上が発生している顧客及び6ヶ月以上の契約期間で売上取引の契約を交わっている顧客を継続取引顧客と定義し、当該顧客への売上を継続型売上と定義する。

売上比率（事業領域別、継続※1/単発）



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・単発売上比率



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

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 SNSマーケター育成 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運営
	データサイエンス	LTV改善施策運用 ● 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) データ基盤構築 ● 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 ● 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活用支援・教育研修 ● 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 ● 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 運用保守 ● 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12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



— グループとしての事業活動実績

取組が奏功し、グループ各社で成果が発現



Marketing

主にクロスセル,統合営業が
奏功し

売上+**25%**,営利+**29%**UP

各社の主な実施事項

売上アップ側面

クロスセル

統合営業

販路共有

共同商材開発

共同購買

経営効率化側面

バックオフィス統合

Gr内代替(費用削減)



AI・Technology

主に販路共有,Gr内代替が
奏功し

売上+**54%**UP

クロスセル

統合営業

販路共有

共同商材開発

共同購買

バックオフィス統合

Gr内代替(費用削減)



Marketing

主にクロスセル,統合営業が
奏功し

売上+**28%**,営利+**10%**UP

クロスセル

統合営業

販路共有

共同商材開発

共同購買

バックオフィス統合

Gr内代替(費用削減)

※グループ参画当初3ヶ月間と24年4Qの月次平均売上ないし営業利益で対比した結果となります



複数の生成AIを横断・統合して利用できる AIプロダクト をSpinFlowよりリリース

Ai Comp. (生成AIの横断利用ツール)

1つの入口で複数の生成AIの利用が可能！
より速く、実務に使えるアウトプットの生成に寄与！
主に中小企業様の生成AI導入・活用のお悩みを解決

テキスト生成、画像生成、動画・音声生成等、生成AIによって特長が異なるため、生成AIの選定や使い分けが必要だったのが従来。本ツールを使うことで、生成AI選定を省略でき、1回のプロンプト実行で複数の生成AIからアウトプットを生成

利用できる生成AIモデル

OpenAI	Gemini	Claude
o1-preview / o1-mini gpt-4o / gpt-4o-mini dall-e-3 / dall-e-2	gemini-1.5-flash gemini-2.0-flash-lite gemini-1.5-pro imagen-3.0-generate-002	claude-3-5-sonnet-20241022 claude-3-5-haiku-20241022

Ai Comp. (生成AIの横断利用ツール)

1つの入口で複数の生成AIの利用が可能！
より速く、実務に使えるアウトプットの生成に寄与！
主に中小企業様の生成AI導入・活用のお悩みを解決

テキスト生成、画像生成、動画・音声生成等、生成AIによって特長が異なるため、生成AIの選定や使い分けが必要だったのが従来。本ツールを使うことで、生成AI選定を省略でき、1回のプロンプト実行で複数の生成AIからアウトプットを生成

利用できる生成AIモデル



o1-preview / o1-mini
gpt-4o / gpt-4o-mini
dall-e-3 / dall-e-2



gemini-1.5-flash
gemini-2.0-flash-lite
gemini-1.5-pro
imagen-3.0-generate-002



claude-3-5-sonnet-20241022
claude-3-5-haiku-20241022

— スクール領域の新規事業リリース

Marketing

AI・Technology



BUZZのスクール運営・マーケティング力と Ciel Zeroのエンジニア教育コンテンツの連携により **スクール領域の新規事業** を展開 (CZ×BZエンジニアスクール)

SNSマーケティングのスクール運営
12,000名を超える受講実績
受講希望者、毎月100名以上



スクール事業における
圧倒的なマーケティング力

ITエンジニアリングサービス提供
わずか5年でエンジニア650名在籍
全国19拠点展開



エンジニアリングサービスにおける
圧倒的な教育力と案件数

Point

1. エンジニアリングの基礎からAI等の先端技術まで網羅したオンライン教育プログラムを提供
2. スクール事業において圧倒的な集客実績を有するBUZZが、SNSをはじめとする独自の手法で集客
3. スクールを卒業する前から受講者が活躍できる案件をリサーチ、Ciel Zeroが持つ3,000社以上のネットワークを活用

— ビジネスカンファレンス「SNSサミット2025」開催

Marketing

AI・Technology



SNSの第一線で活躍する marketer, インフルエンサー, 起業家など
総勢**20**名以上の著名人が登壇、**8,000**名以上※が参加



SAKIYOMIとBUZZにより「SNS×キャリア」「収益化」「AI活用」など、SNS運用の最前線をテーマにカンファレンス開催（※当日及びアーカイブ配信視聴含む）。SAKIYOMI/BUZZが提供するSNSスクールやSNS運用支援にとっての見込顧客やアライアンスパートナー候補が多く参加。今後も開催予定

— 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Qごとに伸長、1Qは前年同期比で約5倍に成長

(単位：月額,円)

¥8,000,000

¥7,000,000

¥6,000,000

¥5,000,000

¥4,000,000

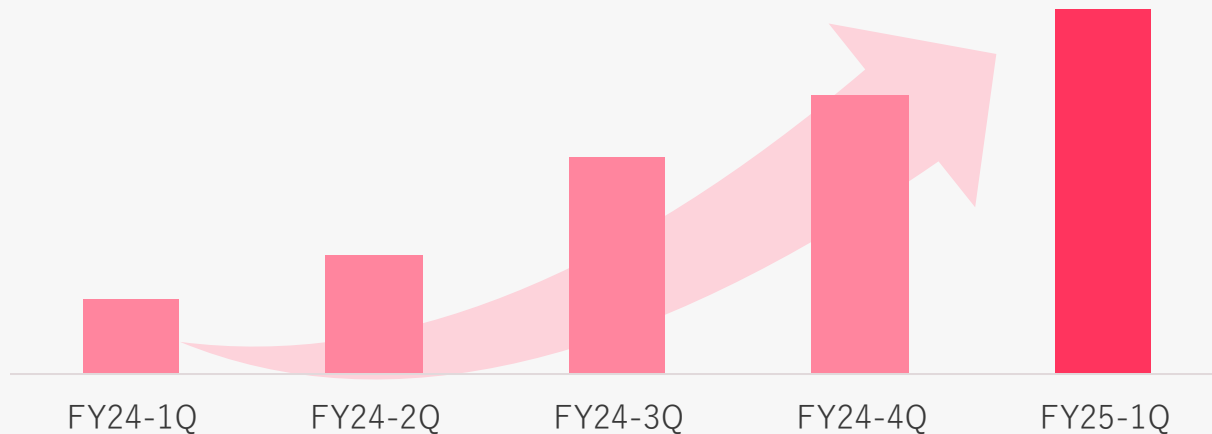
¥3,000,000

¥2,000,000

¥1,000,000

¥-

クロスセルによる受注金額



前年同期比 約5倍

グループとしてご提供価値の拡大 | クロスセル事例



従来、フォーム入力支援ツール「f-tra EFO」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。

サービス

hachidori

f-tra EFO

— グループとしてご提供価値の拡大 | クロスセル事例



LINE拡張ツール「hachidori」をご利用いただいていた17LIVE株式会社様へ、チャットボットsincloをご提案し、よりきめ細やかなWEB改善・支援を開始予定

サービス

hachidori

sinclo

グループとしてご提供価値の拡大 | クロスセル事例

求人ジャーナルネット



従来、フォーム入力支援ツール「f-tra EFO」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。

人材

hachidori

f-tra EFO

— グループとしてご提供価値の拡大 | クロスセル事例



KaiU &  hachidori

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LINE拡張ツール
「hachidori」を提案、導入。

小売

KaiU

hachidori

ソリューションの導入、業務提携

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

株式会社アーキテクト・ディベロッパー様

サイト制作

エフ・コード子会社のマイクロウェブクリエイティブ 株式会社
アーキテクト・ディベロッパーの新卒採用サイトをリニューアル

株式会社エフ・コード 2025年3月18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「マイクロウェブクリエイティブ」）は、株式会社アーキテクト・ディベロッパー（本社：東京都中央区銀座、代表取締役CEO：木本 健紀、以下「ADI」）の新卒採用サイトをリニューアルを実施したことを発表いたします。

株式会社アーキテクト・ディベロッパー/新卒採用サイト
<https://architectdeveloper.com/recruit/new/>

■プロジェクト概要

株式会社アーキテクト・ディベロッパーの新卒採用サイトの改修を担当。
業界のエキスパートである社員へのインタビューや、働く環境・成長性を可視化するコンテンツを充実させ、企業の強みと様々な職種の魅力が効果的に伝わる新卒採用サイトへと刷新。

プロジェクト実績詳細ページ

<https://www.microweb-creative.co.jp/casestudy/architectdeveloper-recruit/>



■マイクロウェブクリエイティブのWebサイト制作サービス概要

企業におけるデジタル上の課題を解決するため、ニーズや目的に応じたソリューション提案を行い、戦略設計からサイト構築・運用まで、幅広い領域を自社リソースで対応することで、継続的な成果創出を実現します。

株式会社求人ジャーナル様

LINE + EFO

【導入事例インタビュー】株式会社求人ジャーナルが「f-tra EFO x LINE通知メッセージ」を導入『求人ジャーナルネット』の月間LINE友だち登録数が約14倍に！

株式会社エフ・コード 2025年3月27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、株式会社求人ジャーナル（本社：群馬県高崎市、代表取締役社長：福田 好男、以下「求人ジャーナル」）が運営する『求人ジャーナルネット』において、当社の「f-tra EFO x LINE通知メッセージ」を導入。月間のLINE友だち登録数が従来の約14倍に増加した本取り組みについて、求人ジャーナルのご担当者をインタビューを実施しました。



■導入の背景

「求人ジャーナル様では、Webサイトにおいてどのような課題をお持ちだったのでしょうか？」
「求人応募数を増やすために様々な施策を実施していましたが、特に応募フォームでの離脱が課題でした。フォームの改善に向けて「f-tra EFO」を導入し、離脱率の改善とデータを分析していたところ、応募後のユーザーとの継続的な接点を持つことも重要だと気付きました。」

「その解決策として、どのように「f-tra EFO x LINE通知メッセージ」を活用されましたか？」
「応募完了直後のユーザーにLINEでコンタクトを取れる機能が魅力でした。「f-tra EFO」をすでに導入していたこともあり、追加のタグ設置だけで簡単に利用を開始できました。」

■導入の決め手

1. ユーザーにとって身近な「LINE」を活用できる
「過去にも様々な手法でプロモーションは実施していましたが、LINEを活用した接触はユーザーと自然なコミュニケーションを取れると感じました。」

2. 簡単な導入プロセス

「すでに「f-tra EFO」を利用していたため、特別な開発作業を必要とせずにLINE通知メッセージ機能を追加できたのは大変なメリットでした。」

株式会社ROBOT PAYMENT様

業務提携

株式会社エフ・コード、株式会社ROBOT PAYMENTと業務提携を開始「サブスクリプションProfessional」にhachidoriのLINE通知メッセージ機能を連携し、顧客体験の向上を実現

株式会社エフ・コード 2025年2月14日 08時40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、顧客管理・自動決済サービス「サブスクリプションProfessional」を提供する株式会社ROBOT PAYMENT（本社：東京都渋谷区、代表取締役：清久 健也、証券コード：4374、以下「ROBOT PAYMENT社」）と、このたび業務提携を開始したことをお知らせいたします。



■提携の目的

本提携により、当社が提供するLINE拡張ツール「hachidori」のLINE通知メッセージ機能をROBOT PAYMENT社が提供する顧客管理・自動決済サービス「サブスクリプションProfessional」と連携することで、サブスクリプションビジネスをさらに強化します。
サブスクリプションビジネス市場は年々成長を続けており、企業が競争優位性を維持するためには、効率的な決済管理と高度な顧客体験（UX）の提供が欠かせません。本提携では、「サブスクリプションProfessional」の顧客管理機能にLINE通知メッセージを連携し、顧客との接点を拡大・強化することで、企業とそのエンドユーザー双方に以下のような新たな価値を提供するものです。

1. 新規ユーザーとのLINEコミュニケーション機能

サブスクリプションサービスに申し込んだユーザーに対し、申し込み完了通知やリマインド通知をLINEメッセージで送信可能となります。この機能は、LINE友だち登録がなくともメッセージを届けることができるため、重要な通知を確実にユーザーへ伝達し、UXを向上させます。

2. 継続的なコミュニケーションの環境作り

通知メッセージを契機に、ユーザーが企業のLINE公式アカウントを友だち追加することで、継続的なコミュニケーションの構築が可能となります。これにより、企業はエンドユーザーとの関係性を強化し、ロイヤリティを向上させることが期待できます。
3. LTV（顧客生涯価値）の大幅向上
LINEを通じたエンドユーザーとの接点を強化することで、サブスクリプションサービスの継続率の向上やアップセル及びクロスセルの機会を創出し、企業の収益基盤をさらに強化するものとします。

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

Amazon自動入力機能

f-tra EFO

株式会社エフ・コードが提供するエントリーフォーム最適化ツール「f-tra EFO」において新機能『Amazon自動入力』の提供を開始

株式会社エフ・コード 2025年2月26日 13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」）が提供するエントリーフォーム最適化ツール「f-tra EFO」において、新機能『Amazon自動入力』の提供を開始しましたことをお知らせいたします。

■新たに追加された機能について

『Amazon自動入力』は、ユーザーがAmazonアカウントにログインをして、登録されているプロフィールデータ（名前、Eメールアドレスなど）を、入力フォームへ自動入力することができ、これにより、フォームへの入力の手間が軽減され、ユーザーの利便性が向上するだけでなく、フォームのコンバージョン率の改善が期待できます。

■機能追加の背景

従来の入力フォーム支援機能に加え、入力そのものを削減する観点で開発を進めてまいりました。特にECサイトにおいては、ユーザーの利便性を高めることが重要であり、従来実装のYahoo!・Facebook自動入力機能に加えて新たに『Amazon自動入力』を提供することで、さらなる顧客体験の向上を目指しております。

■f-tra EFOの概要

PCサイトまたはスマートフォンサイト内に設置されたエントリーフォームの入力支援機能を提供するサービスであり、エントリーフォームを最適化（EFO: Entry Form Optimization）するツールです。顧客企業のサイト内におけるユーザーの最終アクションともいえるエントリーフォームへの入力作業において、ユーザーの離脱を防止するために、入力形式の指示やエラー表示によってエントリーフォームを最適化し、ユーザーの入力ストレス・ミスの低減を通してフォーム完了率を向上させ、コンバージョン率（実際に購買や資料請求、お問い合わせ、会員登録などが行われた率）の改善を図ります。

▼f-tra EFOサービスサイト
<https://f-tra.com/ja/efo/>

f-tra EFO x LINE通知メッセージ

f-tra EFO

株式会社エフ・コードが提供するエントリーフォーム最適化ツール「f-tra EFO」において新サービス「f-tra EFO x LINE通知メッセージ」の提供を開始

株式会社エフ・コード 2025年3月6日 13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」）が提供するエントリーフォーム最適化ツール「f-tra EFO」において、新サービス「f-tra EFO x LINE通知メッセージ」の提供を開始しましたことをお知らせいたします。f-tra EFO x LINE通知メッセージ紹介ページ <https://info.f-tramessage.jp/f-tra.com/>



■背景

企業の公式LINEアカウントを活用するに当たり、多くの企業が「友だち追加のハードルが高い」という課題に直面しています。特に、ユーザーが必要とされるタイミングで適切なメッセージを送ることが、関係の構築となるケースも多くあります。

本サービスを活用することで、

- 「友だち」「注文完了」「登録完了」などの重要な通知をLINEで送信
 - 通知を受け取ったユーザーに「友だち追加ボタン」を表示し、追加のきっかけを創出
 - タブ設置のみで簡単に導入可能
- といったメリットを提供し、スムーズなユーザー体験を実現します。

■新サービス「f-tra EFO x LINE通知メッセージ」について

本サービスは、当社が2022年12月12日に事業譲渡を受けたSaaSプロバイダ「hachidori」の通知メッセージ送信機能を活用し、当社の顧客ツール「f-tra EFO」との連携連携によって実現した新サービスです。

これにより、「f-tra EFO」でエントリーフォームを最適化し、ユーザーの離脱を防止しながらスムーズな入力を支援。さらに、「hachidori」の通知メッセージ送信機能を活用することで、CV直後の熱意の高いユーザーにタイムリーにアプローチし、エンゲージメントの向上を図ります。本サービスは、事業譲渡後のhachidoriの社歴を初めて活用した取り組みであり、エフ・コードのSaaSプロダクト間のシナジーを活かした新たな顧客提供の第一歩となります。

▼f-tra EFO x LINE通知メッセージ紹介ページ
<https://info.f-tramessage.jp/f-tra.com/>

■f-tra EFOの概要

PCサイトまたはスマートフォンサイト内に設置されたエントリーフォームの入力支援機能を提供するサービスであり、エントリーフォームを最適化（EFO: Entry Form Optimization）するツールです。顧客企業のサイト内におけるユーザーの最終アクションともいえるエントリーフォームへの入力作業において、ユーザーの離脱を防止するために、入力形式の指示やエラー表示によってエントリーフォームを最適化し、ユーザーの入力ストレス・ミスの低減を通してフォーム完了率を向上させ、コンバージョン率（実際に購買や資料請求、お問い合わせ、会員登録などが行われた率）の改善を図ります。

▼f-tra EFOサービスサイト
<https://f-tra.com/ja/efo/>

新サービスリリース

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

PMO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『PMOサービス』の提供を開始

株式会社エフ・コード 2025年2月5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」）が「PMO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。

■PMOとは

PMO（Project Management Office）とは、プロジェクトマネジメントの支援や統制を行う専門組織または部門のことです。企業や組織の中で、複数のプロジェクトを効率的に管理し、成功に導く役割を担います。

■サービスの概要

本サービスは、複数の部署や外部パートナーが関与する大規模なWeb制作を円滑に進めるためのPMO支援サービスで、計画策定から運営支援までを包括的にサポートします。
また、企業のニーズに応じて、要件定義や進行管理など、特定の工程のみの支援にも柔軟に対応。Webサイトのリニューアルや大規模構築を担当する企業のプロジェクト管理の負担を軽減し、納期遵守と品質向上を実現します。

■サービスの特徴

- 円滑なプロジェクト進行を実現する計画策定と要件整理
- スケジュール遅延を防ぐ進行管理・調整
- 品質向上を実現するレビュー・ドキュメント整備
- デジタル人材育成/組織立ち上げ
- 即戦力となるハイスキル人材の派遣

▼詳細なサービス内容

<https://www.microwave-creative.co.jp/service/project-management-support/>

▼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.microwave-creative.co.jp/contact/>

Webサイト運用引継ぎ支援サービス

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『Webサイト運用引継ぎ支援サービス』の提供を開始

株式会社エフ・コード 2025年1月31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」）が「Webサイト運用引継ぎ支援サービス」の提供を開始しましたことをお知らせいたします。

■サービスの概要

本サービスは、急な部署異動や担当者変更時に必要な引継ぎ資料を迅速に作成し、Webサイトの運用業務のスムーズな移行を支援します。

■サービス提供の背景

近年、企業のWebサイト運用はますます複雑化し、多くの知識やノウハウが求められるようになっていきます。
しかし、担当者の異動や退職に伴い、適切な引き継ぎが行われず、運用に支障をきたすケースが増えています。さらに、業務プロセスが属人化しているため、新たな担当者スムーズに業務を引き継がないという課題もあります。
同社は、こうした課題を解決し、Web運用の継続性を確保するための支援サービスを開始しました。

■企業のWebサイト運用におけるこのような課題を解決します

- 急な担当者交代が発生し、Webサイトの運用が不安
- 運用が属人化しており、標準化されたマニュアルがない
- Webサイトの品質維持・改善を継続的に行いたい

▼サービスに関する資料

<https://jp.microwave-creative.co.jp/forms/service/handover-documents-support/>

▼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.microwave-creative.co.jp/contact/>

Studioサイト制作サービス

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『Studioサイト制作サービス』の提供を開始

株式会社エフ・コード 2025年3月25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」）が「Studioサイト制作サービス」の提供を開始しましたことをお知らせいたします。

■Studioとは

Studioは、コードを書かずにWebサイトを制作できるツールです。
プロにも支持される自由度の高いデザイン性を備え、スピーディーなサイト構築と運用を実現します。

■サービスの概要

本サービスは、豊富なサイト制作実績を持つマイクロウェーブクリエイティブが、ノーコードツール「Studio」を活用し、WebサイトやLPを構築するとともに、デザインに合わせたライブラリ作成を通じて、新規ページの追加や更新作業など、運用内製化を支援します。

■サービスの特徴

- Webサイト制作・運用の内製化
- スピーディーな構築
- 優れたデザイン
- マーケティング施策の強化

▼サービスの資料請求

<https://jp.microwave-creative.co.jp/forms/service/studio-website/>

▼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.microwave-creative.co.jp/contact/>

（Studioについて）

ノーコードWeb制作プラットフォーム「Studio（スタジオ）」（<https://studio.design/ja>）は、表現力・直観性の高い日本生まれのノーコードWeb制作プラットフォーム。
スクラップ集積と多彩なWebサイトのデザイン、構築、ホスティングがワンストップで完結。
販売や上場企業、スタートアップなど、あらゆる企業・組織で活用。
2025年1月時点での公開サイト数は約13万サイト、ユーザー数は約60万人。

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 2025

sinclo

当社ツール「sinclo」が「BOXIL SaaS AWARD 2025」BOXILセクションチャット部門1位に選出

株式会社エフ・コード 2025年3月4日 15時30分

株式会社エフ・コード(本社:東京都新宿区、代表取締役:工藤 勉、証券コード:9211、以下「当社」)が提供する「sinclo」は、スマートキャンプ株式会社(以下「スマートキャンプ」)が今後も評価されているSaaS(※1)を表彰する「BOXIL SaaS AWARD 2025」においてBOXILセクションチャット部門で1位に選出されました。また、同日に発表された「BOXIL SaaS AWARD Spring 2025」で、チャット部門の「Good Service」「使いやすさ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」に併せて選出されたことをお知らせします。



「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を審査、選考、表彰するイベントです。年1回、SaaSの日(※2)を記念して発表されるほか、Spring、Summer、Autumn、Winterの四半期ごとに、直近の口コミ評価をもとに優れたSaaSが表彰されます。

今回「sinclo」は、「BOXIL SaaS AWARD 2025」と「BOXIL SaaS AWARD Spring 2025」での同時受賞となります。

「BOXIL SaaS AWARD 2025」で「sinclo」が受賞したBOXILセクションのチャット部門1位は、2024年中に「BOXIL」上へ新たに投稿された口コミ評価の総得点が、各部門で最も高いサービスに対して付与されるものです。また、「BOXIL SaaS AWARD Spring 2025」で受賞したチャット部門の「Good Service」は、「BOXIL」上に投稿された口コミを対象に、各カテゴリーで総得点の高いサービスに対して付与されるものです。その他、「使いやすさ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、各カテゴリー、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。

ITreview Grid Award 2025 Spring

KaiU

当社ツール「KaiU」が「ITreview Grid Award 2025 spring」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4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 spring」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3期連続の受賞となります。

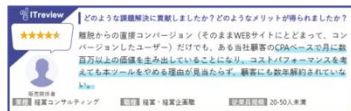
Awardの詳細は、以下の専用ページもご覧ください。

https://www.itreview.jp/award/2025_spring.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>

■ユーザーからのレビューのご紹介(一割)



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

— 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

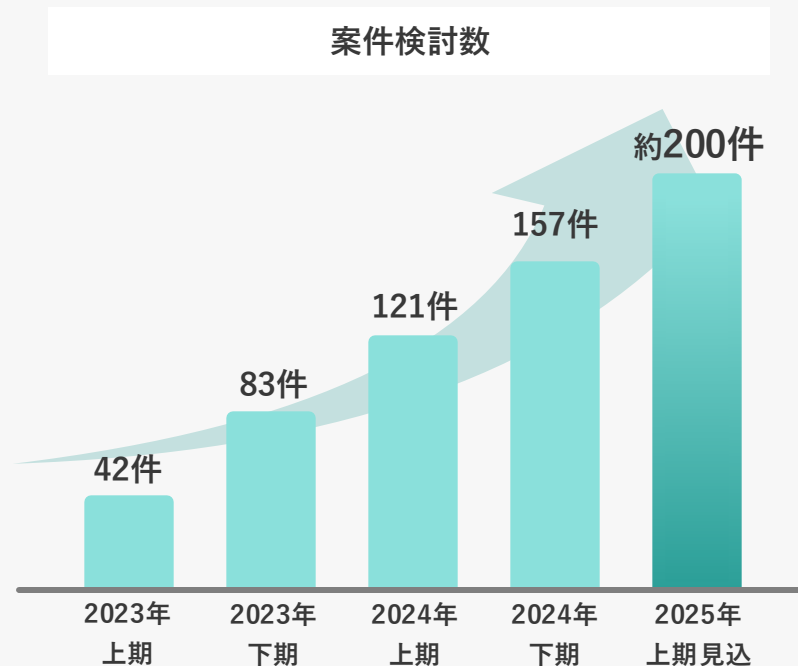
M&Aの前提・考え方	対 象	当社のM&Aの強み・特徴
● 中長期的な企業価値/EPS増加に資する案件にフォーカス ● 主に下記3つの観点で精査。その上で合理的なEV/EBITDA倍率（従来5倍程度）で実行 ✓ 継続性（売上継続期間） ✓ 成長性（売上成長率） ✓ 分散性（顧客の分散性） ● デットを中心に資金調達し、資本コスト最小化と財務安全性確保を企図	● 黒字企業/事業が対象 ● 弊社ミッションに沿っており、従来事業と同種ないし類似・近接領域（下記例示） Marketing領域 マーケティング支援 スクール 人材マッチング SNS セールス支援 CRM/LTV SaaS データサイエンス 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中。引き続き、従来以上のペースで推進する方針

- 経験豊富なM&A専任チームにてこれまでの16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中

（第1四半期経過時点での実績をふまえた25年上期想定で
約200件、前四半期対比で約1.3倍ペースで進捗）



※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。



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2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

— 第1四半期M&A案件概要1. 株式会社ゼロタス

案件概要

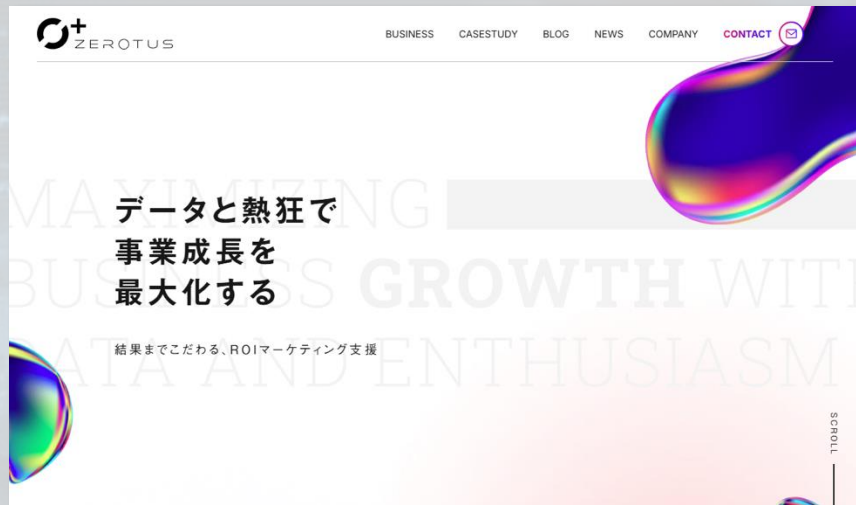
取得対象会社名：株式会社ゼロタス（以下、ゼロタス社）
事業内容：データコンサルティング, デジタルマーケティング事業
譲渡日：2025年1月17日
スキーム：株式取得
取得価格：約2.1億円（取得比率 100%）

業績見込み

売上高 約0.8億円～ / 営業利益 約0.3億円～ ※1
純資産 約0.4億円（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。

第1四半期M&A案件概要1. 株式会社ゼロタス | 企業サマリー



株式会社ゼロタス

事業内容 : データコンサルティング事業
デジタルマーケティング事業

代表者 : 一戸 悠河

設立日 : 2022年3月

所在地 : 東京都渋谷区神泉町10-15

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

1

データを活用して**投資対効果を可視化・最大化**する**ROIマーケティング**を推進

支援目的を「事業成長」に置き、最終的な成果である売上やLTV向上、及びROI最大化を目標としてご支援を提供

2

広告運用に留まらず、事業成長に必要な**全ての実行支援**を担う

クリエイティブ領域やGA4・MA・CRMツールの（salesforce、hubspot等）の導入・運用含め、幅広くマーケティングをご支援

3

ゼロタス社とのシナジーによって、**新規顧客の拡大、運用体制の強化**を図る

ゼロタス社が持つオペレーションチームをベースにした運用体制とエフコード社の顧客基盤との相互作用によって支援事業をさらに拡大。

第1四半期M&A案件概要1. 株式会社ゼロタス | サービス提供範囲

データ、クリエイティブ、広告において幅広くソリューションを提供

広告バナー制作
LP制作
ロゴ制作
ショート動画制作
LPO改善
UI/UX設計

クリエイティブ
Creative



データ
Data Integration



HubSpot導入
ADEBiS整理
GA4設定
CRM設計
タグ設定

事業成長
Growth

広告運用
AD Operation



デジタル広告
インハウス支援
代理店コントロール
インフルエンサー施策
SNSアカウント運用

— 第1四半期M&A案件概要1. 株式会社ゼロタス | ご支援先実績



オンラインアシスタント
サービス運営会社様

家族アプリ運営会社様

動画配信サービス会社様

メディア運営会社様

医療系DX会社様

BtoB SaaS会社様

フィットネス会社様

テレビ局様

マスマーケティング支援会社様

就活メディア運営会社様

ポイントサイト運営会社様

電子コミック運営会社様

— 第1四半期M&A案件概要1. 株式会社ゼロタス | 対象市場



インターネット広告市場をはじめとして、
世の企業が営業・マーケティング活動のために
充てる広大な広告宣伝費市場が当面の注力市場

DXソリューション
サービス領域
(CRM,MA,DMP等各種ソリューション)

IT・営業系BPO領域等
(SES,営業代行,その他BPO)

*1 電通「2023年日本の広告費」

<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2024/0227-010688.html>

— 第1四半期M&A案件概要2. 株式会社Ciel Zero

案件概要

会社名	： 株式会社Ciel Zero（シエルゼロ）
事業内容	： ITエンジニアリングサービス、 AIシステム開発事業
譲渡日	： 2025年2月14日
スキーム	： 株式取得
取得価格	： 約13.1億円（持分比率 80%）

今期業績見込み

売上高	約20億円～	/	営業利益	約2.0億円～
純資産	約1億円（取得時時点）			



株式会社Ciel Zero (シエルゼロ)

所在地 大阪市北区梅田三丁目3番10号
従業員数 約 600 名
支社 全国 19 拠点（東京、名古屋、福岡等）

下記4つの事業を展開

- 1.一括請負型IT事業
2. AIシステム開発事業
- 3.エンジニア常駐型支援事業
- 4.ITスクール事業

第1四半期M&A案件概要2. 株式会社Ciel Zero | 事業サマリー



業務系・組込系・汎用系等のソフトウェア開発から、インフラの設計構築まで幅広いご要望にお応えしております。

1. 一括請負型IT事業

設計から環境構築含め、ソフトウェア開発・インフラまで幅広く対応しており、一括で請け負うことが可能



2. AIシステム開発

AIを活用した業務管理システムの開発が可能、業務効率の大幅な改善を支援



3. エンジニア常駐型支援事業

全国各地の企業様に向けて、ソフトウェア開発・インフラ構築まで幅広い領域でプロジェクトや業務をサポート



4. ITスクール事業

未経験の若手エンジニア志望者に対し、独自のカリキュラムでのスクールを運営



— 第1四半期M&A案件概要2. 株式会社Ciel Zero | ご支援先実績



全国19拠点にて、3,000社以上の様々な業界・業種のお客様のご支援及び協業を
させていただいております

株式会社日立ソリューションズ西日本

株式会社インテック

PCIソリューションズ株式会社

沖縄日立ネットワークシステムズ株式会社

コムチュア株式会社

株式会社デンソーソリューション

株式会社アイ・エス・ビー

株式会社エヌアイディ

株式会社トリプルアイズ

株式会社システムリサーチ

株式会社プロアクティブ

株式会社システムサポート

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

キャノン電子テクノロジー株式会社

株式会社シティアスコム

SCSK Minoriソリューションズ株式会社

デジタル・インフォメーション・
テクノロジー株式会社

NCDソリューションズ株式会社

富士ソフト株式会社

株式会社クラステクノロジー

奈良信用保証協会

株式会社シーアイシー

フォーサイトシステム株式会社

NSW株式会社

ユニアデックス株式会社

株式会社電算システム

パーソルクロステクノロジー株式会社

株式会社サイプレス・ソリューションズ

インフォメーション・ディベロプメント
株式会社

株式会社シーエーシー

国内ITサービス市場

約 **8.0** 兆円*1
2027年

2023年から2028年までの
年間平均成長率 6.2%

DX関連の国内市場

約 **8.0** 兆円*2
2030年

2023年度見込約4.0兆円に
対して2.3倍

*1 出典 | IDC Japan

<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52768424>

*2 出典 | 株式会社富士通キメラ総研

<https://www.fcr.co.jp/pr/24034.htm>

— 第1四半期M&A案件概要3. 株式会社SmartContact

案件概要

取得対象会社名：株式会社SmartContact

事業内容：セールス支援事業, コールセンター事業
ストアソリューション事業

譲渡日：2025年3月10日

スキーム：株式取得

取得価格：約6.1億円（取得比率 67%）

今期業績見込み

売上高 約9.0億円～ / 営業利益 約1.3億円～ ※1

純資産 約0.6億円（取得時時点）

※1 今期計上の売上高・営業利益の見込みになります。



1

セールス支援事業・コールセンター事業

で多種多様な商材の販売を支援

時代により多種多様に変化するネット環境や生活インフラについて各サービスのプロが最善案をご提案
サービス提供会社様にとって強力な販売パートナーとして多数の販売実績あり

2

訪問販売事業

では、一都三県を中心にインフラ系商材をご提案

光回線や新電力、ウォーターサーバー、保険商材などの訪問販売を行い、サービスの乗り換えによる
コスト削減や、新サービスの導入による新しい生活スタイルなどをご提案

3

ストアソリューション事業

では、店舗や企業のお困りごとをトータルサポート

集客、売上UP、コスト削減など、お客様の多様なニーズに合わせ担当者が丁寧にサポートいたします。
オリジナルのHP制作やSNS運用、キャッシュレス対応等々、特にDX領域をご支援

— 第1四半期M&A案件概要3. 株式会社SmartContact | 対象市場 規模が大きいBPO市場、コールセンターサービス市場で展開

BPO市場規模



コールセンターサービス市場



出典：矢野経済研究所「コールセンターサービス市場規模推移・予測」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3702

出典：同上「国内BPO市場規模推移・予測」 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3674

- 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)

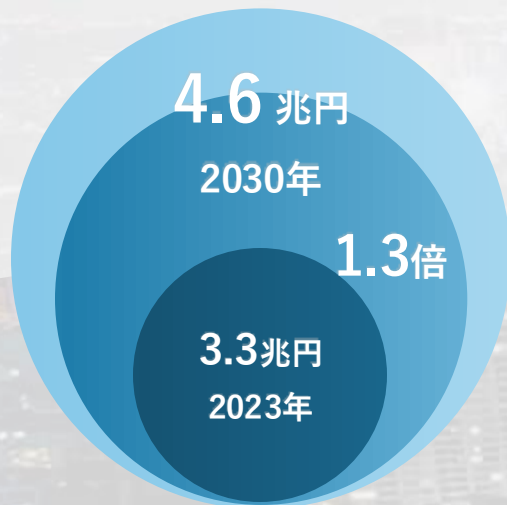
※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、年平均成長率のことを指します

— 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

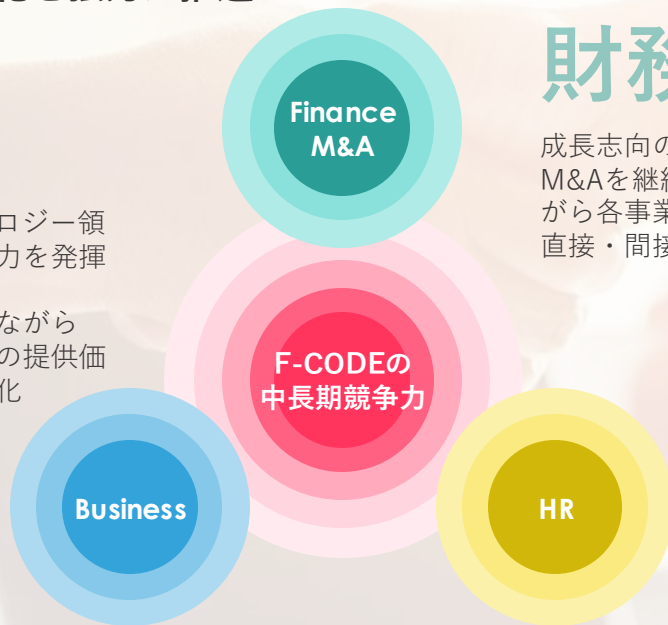
M&A活用で事業戦略・人材戦略も活性化させ、中長期の競争力を育む

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

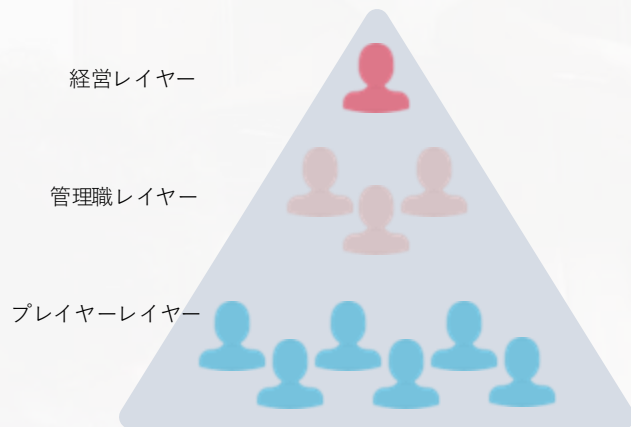
サービス開発

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

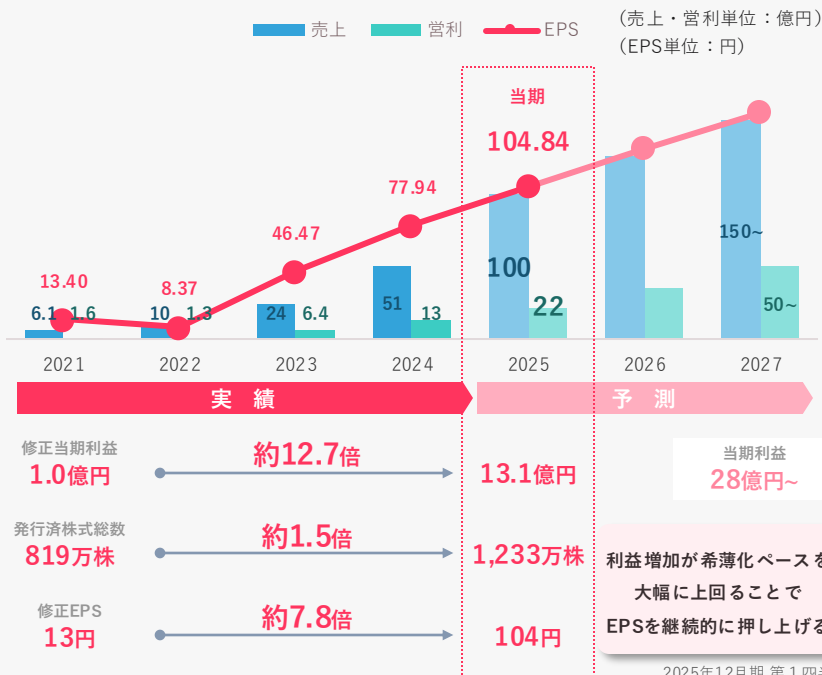


当社グループでは、企業規模の大小を問わずにグループ参画する企業が多く、プロジェクトの属性に応じて経営幹部も含めプロジェクトに関わり合うため、グループ内の他社組織・人材の考え方やスキルを直接体験し学ぶことができる。マインドやスキル両面で非連続的な成長のきっかけに。

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

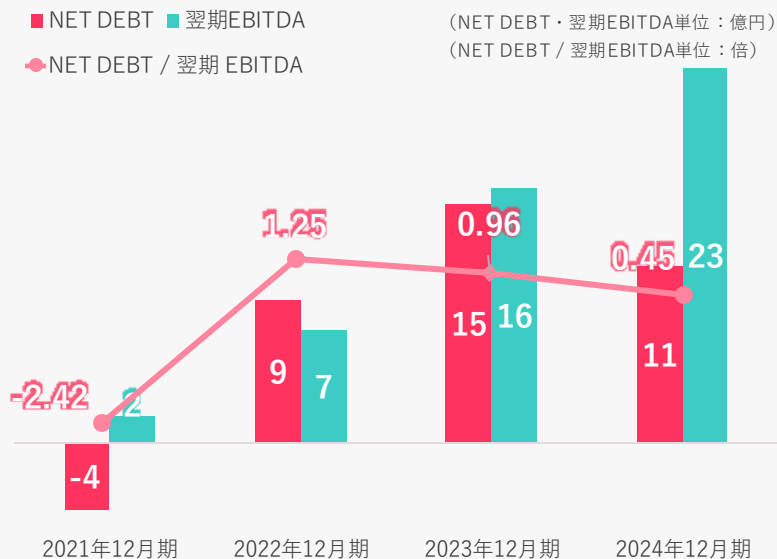
※2021年12月期については、過去の繰越欠損金等による一時差異等の当期利益への影響が大きいため、税前利益に税率を乗じた修正当期利益、当該修正利益を期中平均株式数で除した修正EPSを利用し比較

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、経営陣として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。

— 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。