



インフルエンサー支援事業、キャリアスクール事業運営の 株式会社 Real us（リアラス）の株式取得について

株式会社エフ・コード | 東証グロース9211

2025.08



インフルエンサーのビジネス支援事業、キャリアアップを志向する女性向けのキャリアスクール事業を展開

フリーランス/副業マーケット/女性のキャリアアップ等の潮流を背景に急速に成長中

譲渡対価 約3億円、想定年間営業利益 約0.5億円～、純資産約0.7億円、**想定投資回収期間 約5年**を想定

エフ・コードグループ内で**SNS支援事業、オンラインスクール事業**を展開する**SAKIYOMI社、BUZZ社、CielZero社、デイトラ社**とのシナジーにより、さらなる事業成長を企図

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
譲渡予定日：2025年8月予定
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。



Real us
FOR YOUR CAREER

WEBスキルキャリア無料診断
今すぐLINEから診断

Real us
FOR YOUR CAREER

“私らしさ”のその先へ。

インフルエンサー支援 店舗支援 投稿・LINE編集代行
1,000人以上 1,000店舗以上 500名以上

60日後、あなたの世界は変わる。

誰かの期待や世間の価値観に縛られず、
“私らしい”を、ただの言い訳で終わらせない。

「好きなことを仕事にする」「自由に働く」
——そんな夢のような言葉の裏で、
現実とのギャップに苦しむ人は少なくない。

私たちは、ただ“フリー”でいることを目指すのではなく、
どんな時代でも選ばれ続ける、本物の実力を手に入れる。

それこそが、真の自由への扉を開く鍵となる。

「Real us」——それは、
“本当の自分”を生きるための選択。

“Real us”は、あなたにとって最適なキャリアの形を見つけ

株式会社Real us（リアラス）

所在地 東京都目黒区碑文谷6-7-4

設立 2023年6月

代表 河野 光咲

役員 黛 洋明

従業員数 6名

創業者・経営陣・従業員一同、グループ参画

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

事業詳細



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 marketer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

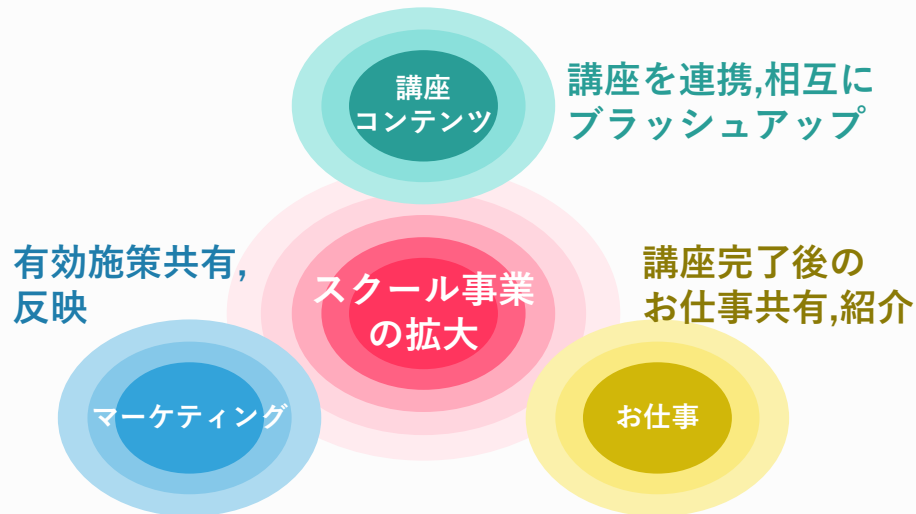
グループ内のスクール事業とシナジー

スクール事業を営むSAKIYOMI社、BUZZ社、CielZero社、デイトラ社とReal us社の5社でコンテンツ／マーケティング／お仕事の側面でシナジーを想定。グループ内のスクール事業の成長加速を図る

グループ内でのスクール事業



シナジーによるバリューアップ



— 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

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



*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



Eラーニング、
リカレント
教育市場 *2
0.4兆円

正社員副業市場・フリーランス市場の拡大が今後の機会
(スキル習得したい個人の方、フリーランスに仕事依頼をしたい
企業にお役立ち可能)

*1 出典 | クラウドワークス×コーポレイトディレクション (CDI)
「ホワイトカラー正社員の副業事情に関する共同調査」 vol.1
<https://crowdworks.co.jp/news/p2v-g27hv/>

*2 出典 | 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場に関する調査を実施 (2024年)」
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3596



本件財務に関するご説明

譲渡対価の前提

- 正常収益ベース(※1)での調整後年間営業利益（約0.5億円～）に対して**5年程度の回収期間**を設定、買収時純資産額を加味して想定時価総額を算出
- 過去案件と同様、当該基準となる営業利益に対する実際の業績進捗に応じて**譲渡対価が増減**しうる条項を設定。また、将来的に**比率100%まで株式取得する条項も設定**
- これらにより本取引における**当社グループのリスクを最小化**するとともに、更なる**業績向上に向けたインセンティブ**をReal us社及びその経営陣と共有する形で設計

※1：直近1年の当該会社の経営成績に対して、削減可能なコスト(外注費等)や追加で発生することが予定されているコスト(広告費、管理部費用等)を保守的に反映し、正常収益ベースでの調整後営業利益を算出しております。

— 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PMI※及びバリューアップの考え方・取り組み

M&Aに着手して約3年経過、引き続きPMI/バリューアップの取組を日々開発し実行中

PMI/バリューアップの前提・考え方



当社のPMI及びバリューアップの取組例

“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

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る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

※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

— PMI及びバリューアップ例



取組が奏功し、グループ各社での成果も発現



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

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。

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